



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

INTLOOP株式会社

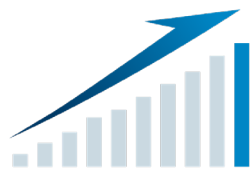
証券コード:9556 東証グロース

2026年 10月30日

1. 事業の内容
2. 市場環境/競争力の源泉
3. 中長期経営計画 INTLOOP “VISION2030”
4. 経営指標
5. リスク情報等

1. 事業の内容

40.4%



直近10年
売上高CAGR

- ・上場以降、CAGR20%超の成長を継続
- ・VISION2030では売上1,000億円を目指す



グループ会社数

- ・筋肉質な組織体制を目指し、子会社を4社設立
- ・M&Aを活用したグループ参画企業8社を含む

12社

事業会社 顧客基盤



- ・累計1,000社超の取引実績を有し、大手企業を中心とする顧客基盤を構築
- ・企画構想・要件定義など上流工程からの参画が強い

1,000社超

約1,950名

グループ 社員数



- ・コンサルタント・PMO・エンジニア等のデリバリー社員を中心に積極採用
- ・社員×フリーランスのハイブリッド体制により、品質と拡張性を両立

フリーランス登録数

- ・国内最大級の高度プロフェッショナル人材ネットワーク
- ・コンサルタント約2.5万名／ITエンジニア約3.2万名で構成され、当社のデリバリー体制を支える基盤



57,000名

大手SIer パートナー数



- ・大手SIerとの信頼関係構築により、コアパートナー認定を取得

5社

HITACHI
株式会社 日立システムズ

コアパートナー



コアパートナー

CTC
Challenging Tomorrow's Changes

アライアンス
パートナー

BIPROGY

ビジネスサービス
パートナー

NTT DATA

アソシエイト
パートナー

社名
INTLOOP株式会社

代表取締役
林 博文

本社所在地
東京都港区赤坂
2丁目4-6
赤坂グリーンクロス27階

設立日
2005年2月25日

資本金
2,012百万円
(資本剰余金を含む)

事業年度
毎年8月1日から7月31日まで

連結売上高
40,399百万円 (2026年7月期)

連結社員数
1,953名 (2026年7月31日現在)

事業内容

- コンサルティング (戦略 / PMO / IT)
- テクノロジーソリューション
(システム開発・保守・運用 / インフラ / オフショア開発 / ファシリティ)
- デジタルマーケティング
(プロジェクト支援 / マーケティング支援)
- 人材育成 (研修 / 組織設計 / 管理)
- 新規事業開発
(先端技術 / オープンイノベーション / ファンド)

グループ会社

INTLOOP Strategy株式会社

INTLOOP Project Management株式会社

INTLOOP Professionals株式会社

INTLOOP Technology & Transformation株式会社

食共創パートナーズ株式会社

KOZOCOM株式会社

KOZOCOM Vietnam Company Limited

ディクスホールディングス株式会社*

日本ディクス株式会社*

株式会社ITパートナーズ*

株式会社エヌステージ*

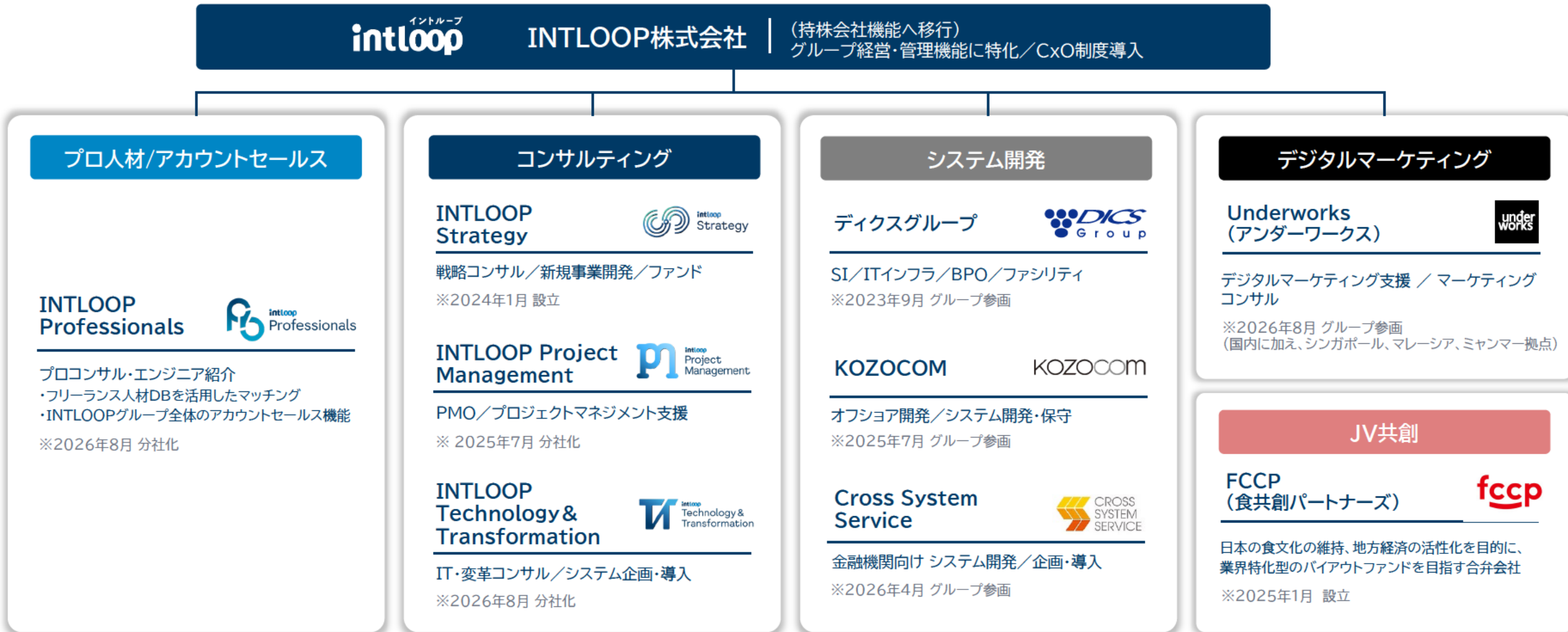
株式会社コムテック*

クロスシステムサービス株式会社

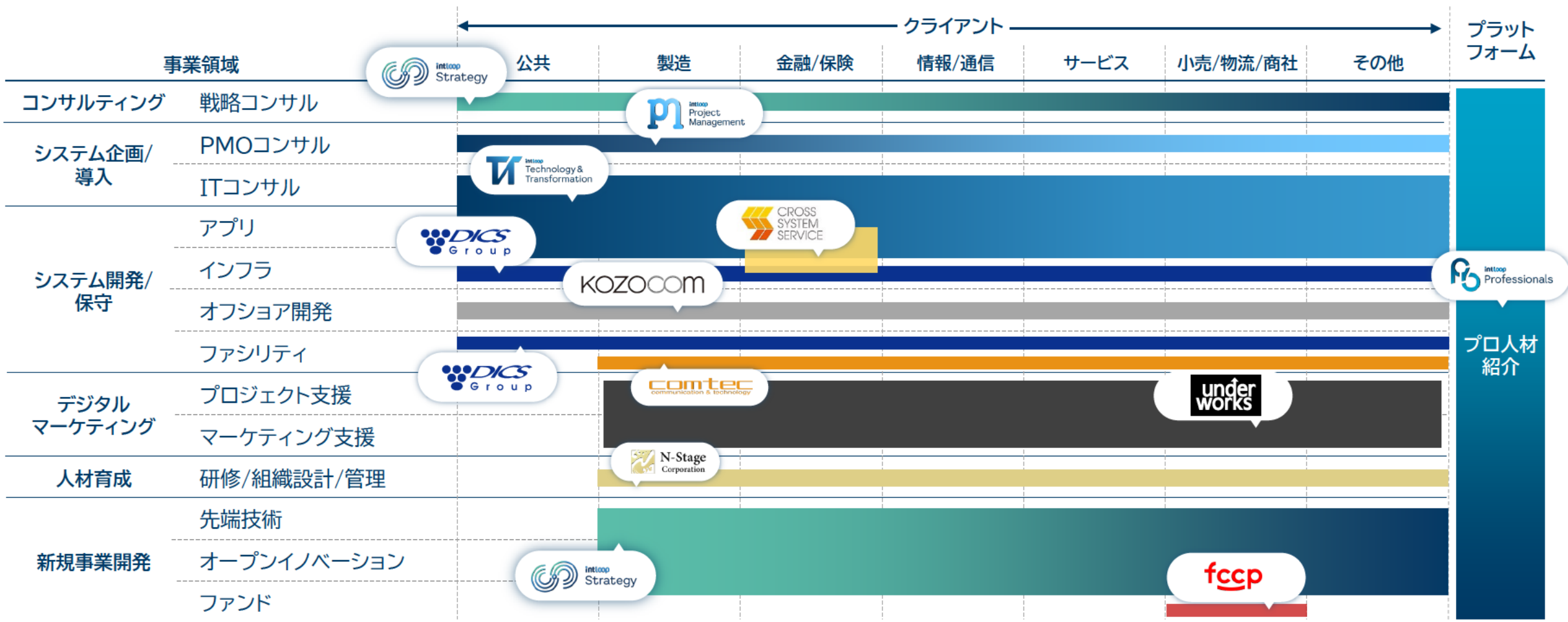
アンダーワークス株式会社

* ディクスホールディングス(株)は、日本ディクス、ITパートナーズ、エヌステージ、コムテックの純粋持株会社
主に「SI」「IT インフラ」「BPO」「ファシリティ」をコア事業とする ITサービス企業群

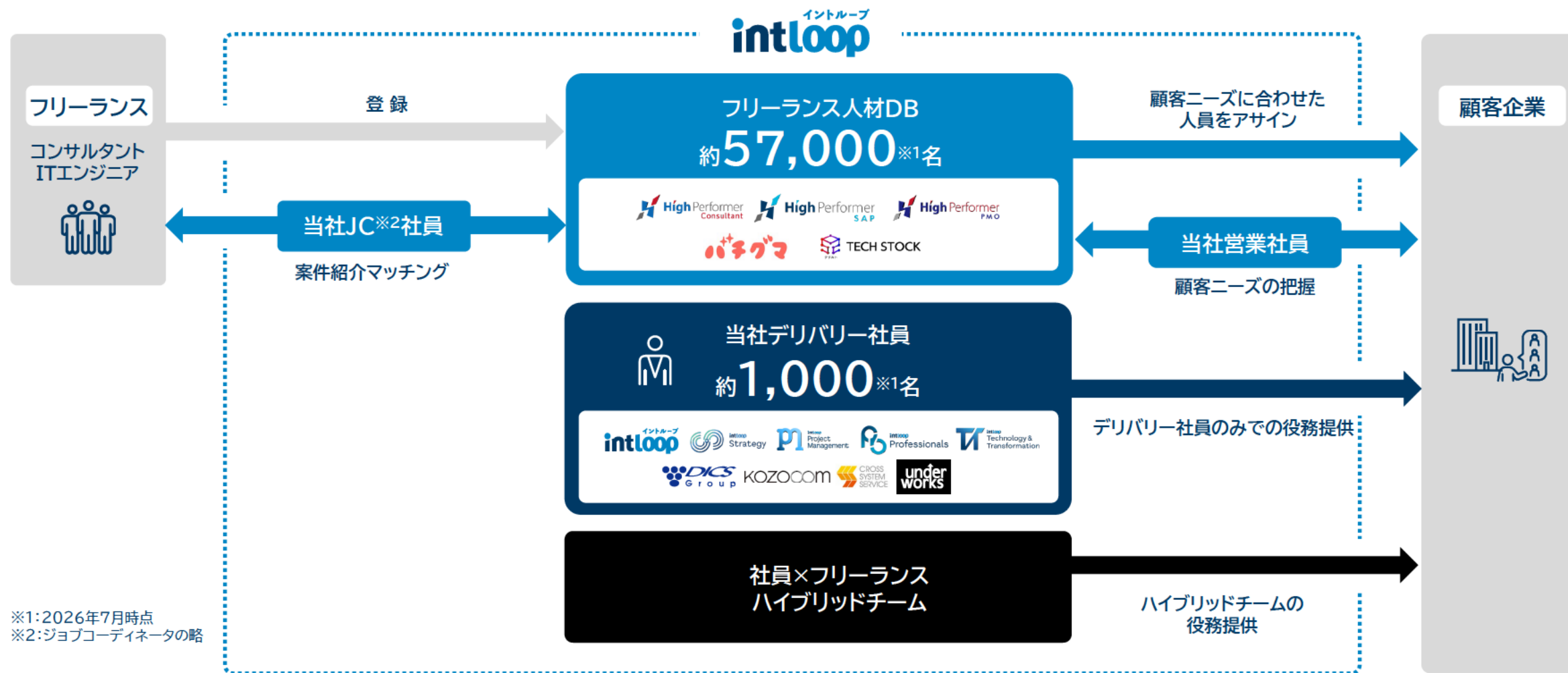
コンサルティング・システム開発・プロ人材・デジタルマーケティングの各機能を担う子会社群を配置し、グループ一体でクライアントを支援



前頁の体制により、戦略・PMをはじめとするコンサルティングから、システム開発・運用保守まで、AI・デジタルマーケティング・人材領域までを包括的にカバーし、クライアントを一気通貫で支援



顧客企業・フリーランス双方の課題を解決するため、プラットフォームを構築。
人材DB×正社員デリバリーの両輪で、顧客ニーズに応じた最適な提供形態を実現

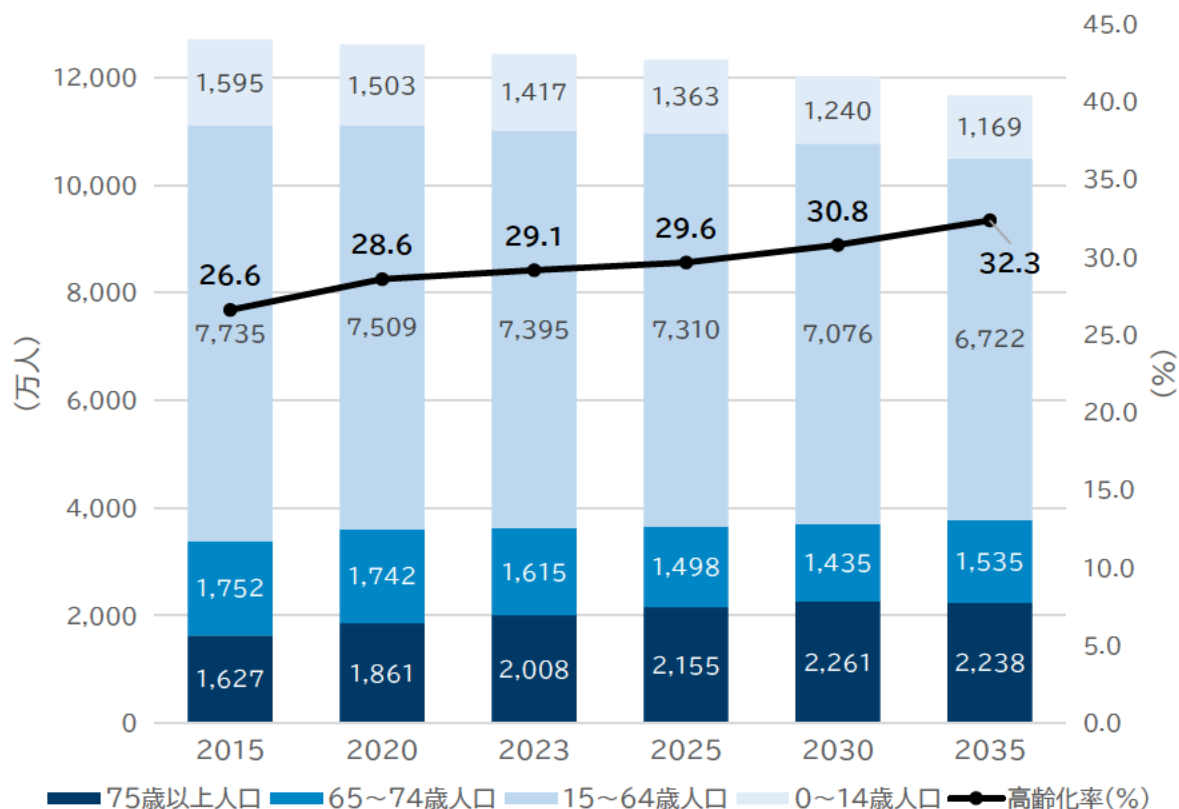


2. 市場環境/競争力の源泉

日本社会の課題: 不可逆な労働供給制約

日本の労働力不足は景気循環ではなく人口構造に起因する不可逆的な課題。高齢者・女性のいずれの供給源にも上積み余地はなく、雇用形態を問わず、柔軟な勤務形態で働く人材を生かすことが重要

年齢別人口推移と将来推計(2015年～2035年)※1



労働力増大に向けた課題

出生数の減少	2025年の出生数は67万人※2と過去最少を更新。ピーク時の1/4まで縮小し、将来の労働供給の先細りが確定
シニアワーカーの成熟	65～69歳以上の就業率は50%超、70歳以上も30%を超え※3しており、追加動員の余地は限定的
女性の社会進出の成熟	女性就業率は81.9%※4と既に米国超え※5。「まだ働いていない女性」に頼る成長余地は小さい
限られた労働力流入	移民による労働力補填が構造的に機能しづらい環境
解雇規制の厳しさ	厳格な解雇規制により、雇用の柔軟性は正社員ではなく外部人材市場が担う構造が定着

※1:令和6年 内閣府「高齢者白書」よりINTLOOP再作成 ※2:令和8年 厚生労働省「人口動態調査」 ※3:令和6年 内閣府「高齢者白書」 ※4:令和7年 男女共同参画局「男女共同参画白書」 ※5:令和4年「男女共同参画白書」

日本の針路:国策としての生産性向上(日本成長戦略)

日本も2026年7月に「日本成長戦略」を閣議決定。17の戦略分野と8つの分野横断的課題のうち、「AI・半導体」によるAI実装と「労働市場改革」による労働移動の円滑化は、当社の事業に直結

日本政府の課題認識



日本政府

(前略)2023年に米ドル換算でGDPが日本を超えたドイツについては、日本の約6割の就業者数、約8割の労働時間、つまり半分程度の労働投入により、我が国と同程度の規模の付加価値を生み出している。人手不足感の問題は、決して乗り越えられない壁ではなく、生産性改善に向けた努力により、人口減少・少子高齢化の下であっても成長できる経済の実現を目指していくことが重要である。※1(後略)

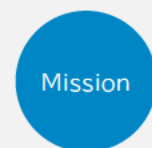
日本における産業の効率化を目的とした施策※2

AI・半導体	AI導入の目的	・人口減少下でも、無人化・省力化を進め、データドリブンな社会を作っていくことにより、 全産業を変え、日本の人材や産業の高付加価値化を実現していく
	フィジカルAI	・ 構造的人手不足の解消 を通じて供給ボトルネックの解消に貢献することが期待される
	バーティカルAI	・現場知見をデータとして集積しAIに活用することで独自の価値創出が可能であり、エージェント型AIの浸透や 経営改革による付加価値創出も期待される
労働市場改革	課題認識	・労働供給制約下にある中、労働生産性の向上を図るとともに、 労働者の希望に応じて、労働移動の円滑化や、心身の健康の維持を前提とした労働参加の拡大を図る労働市場改革が必要
	円滑な労働移動の促進	・ 生産性の高い成長産業・企業への円滑な労働移動を実現することで、人手不足により成長が阻害されることを防ぐ ・ 外部労働市場の機能を強化する

※1:令和6年度 内閣府「年次経済財政報告」※2:令和8年 内閣府「日本成長戦略」より一部抜粋

INTLOOPの事業領域: AI実装と労働力市場の市場規模

INTLOOPは「AIの社会実装」と「働き方の多様化」の両面に事業ドメインを持ち、労働供給制約という社会課題の解決と、拡大する関連市場でのプレゼンス拡大を同時に実現する



Introduction LOOP

人と企業の成長が循環する社会の実現

AIの社会実装

国内DX市場

2030年
予測

9.3兆円※1

CAGR
(24→30年)

9.8%

- 企画したAI・DXを業務に組み込む実装人材が慢性的に不足
- レガシーシステム刷新とAI実装が同時進行し、実装需要は長期にわたり積み上がる

国内AI／データプラットフォームソフトウェア市場

2030年
予測

2.3兆円※2

CAGR
(25→30年)

50.6%

- 計算資源(半導体・LLM等)は現状、海外依存度が高い
- 経済安全保障・企業機密保護の観点から国産AIへのシフトが政策的に推進

国内ビジネスコンサルティング市場

2030年
予測

1.4兆円※3

CAGR
(25→30年)

9.8%

- AI活用の方向性策定・業務プロセス再設計の企画需要が拡大
- 定型業務はAIが代替する一方、変革テーマは増加し、企画・設計需要はむしろ増加

働き方の多様化

フリーランス市場

2030年
予測

1.4兆円※4

CAGR
(25→30年)

2.8%

- 報酬・裁量を求めるハイスکیلIT人材ほどフリーランス化が進み、正社員採用のみでの確保は困難に
- 解雇規制下の企業の「雇わずに使う」需要と、独立志向人材の供給拡大が両側から市場を押し広げる

※1:2025年 富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

※3:2026年 IDC「2030年に1兆4,000億円超へ:AIが変える国内ビジネスコンサルティング市場の成長構造」

※2:2026年 総務省「情報通信白書 令和8年版」

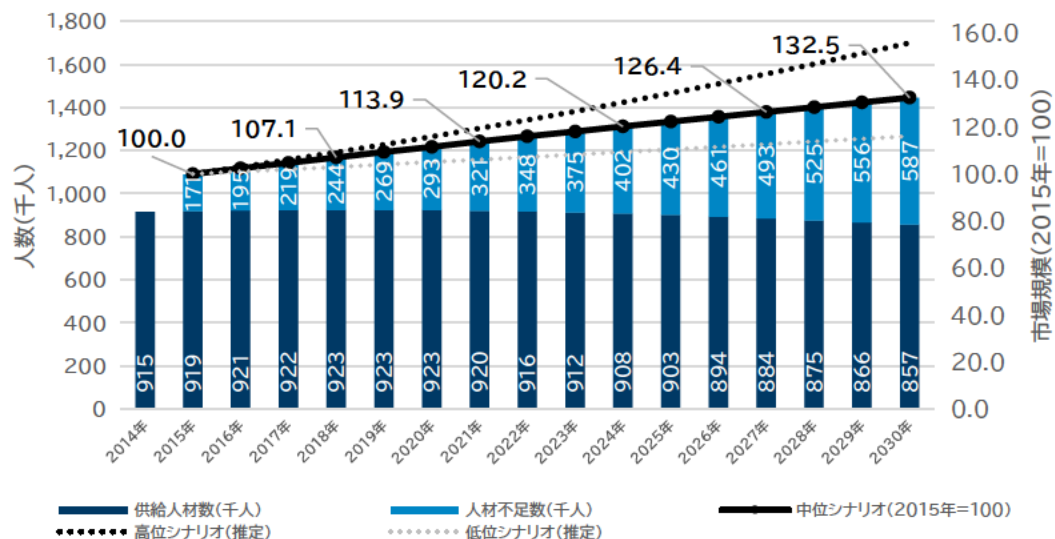
※4:エン株式会社「2026年版 ITフリーランス市場調査レポート」

AIの社会実装に向けて、企業では構造的な人材不足が深刻化する一方、組織に属さず働くことを選ぶ高度人材が増加。この拡大し続ける需給ギャップを埋める打ち手が、社会的に求められている

クライアント企業

- 構造的な人材不足により、企業のDX・変革が停滞
- IT人材は2030年に最大79万人不足の見込み※1
- 「ビッグデータ」、「IoT」、「人工知能」を担う人材での不足が顕著※1

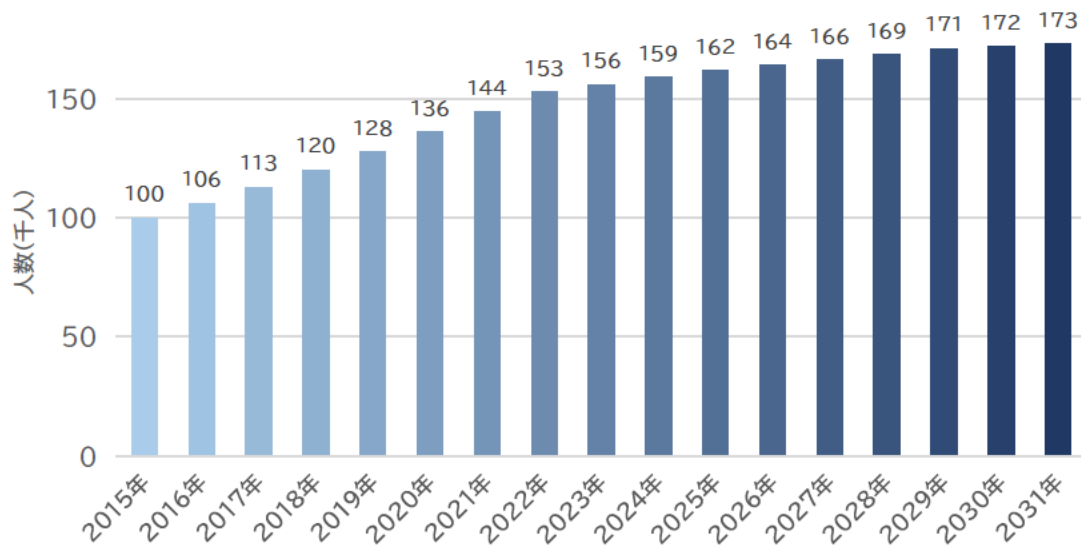
IT人材の供給動向の予測※2



コンサルタント・エンジニア

- 組織に属さない働き方を希望する高度人材が増加
- 「自分の裁量」、「時間・場所の自由」※3の確保を背景に、働き方の多様化を求める声を上げている

ITフリーランスの人口予測※4



※1: 2017年4月25日経済産業省「IT人材育成の状況等について」※2: ※1資料よりINTLOOP再作成 ※3: フリーランス白書2019 ※4: エン株式会社「2026年版 ITフリーランス市場調査レポート」よりINTLOOP再作成

フリーランス活用の有効性

ハイパフォーマンスなフリーランスコンサル・エンジニアの活用はクライアント企業・人材不足への有効な解となっている



クライアント企業の課題



正社員の中途採用

- ・採用競争の激化
- ・戦力化まで一定期間を要す
- ・人件費は固定的



派遣・SESの活用

- ・高度専門人材のタイムリーな確保には限りがある場合も

アウトソーシングBPO

- ・定型業務に強みだが、非定型業務や高度なニーズには課題

フリーランス活用

- ・即戦力の獲得
- ・状況次第で柔軟に採用
- ・労務費の変動費化
- ・個人の裁量で業務推進
- ・スキルに応じた報酬の獲得
- ・時間・場所の自由



フリーランス コンサルタント・エンジニア

現職継続(働き方改善)

- ・組織の制度の範囲内での働き方となる



転職

- ・働き方の自由度は転職先の制度に依存



副業

- ・本業との両立が前提で稼働時間には一定の上限

フリーランス活用が進む一方で、課題も顕在化。INTLOOPは両者の課題を解消するプラットフォームとして価値を提供

	 クライアント企業の課題	 コンサルタント・エンジニアの課題	 INTLOOPのソリューション
情報の非対称性	<ul style="list-style-type: none">発注要件定義／人材の見極めが困難	<ul style="list-style-type: none">個人営業・スキル適合案件との出会い/アクセスが困難	マッチング力 コンサル発の要件精緻化、JC※1やAIによる双方向の見える化で、両者の情報格差を埋める
取引コストの高さ	<ul style="list-style-type: none">品質管理／管理工数の増大	<ul style="list-style-type: none">不利な契約・支払い遅延に対する契約交渉	実行/実装力 社員コンサルタント×フリーランスのハイブリッド体制で品質を担保し、取引プロセスを規格化
立場の非対等性	<ul style="list-style-type: none">人員離脱時の補填手段がないコンプラの担保が困難	<ul style="list-style-type: none">案件が続かず稼働が不安定多重下請け構造	継続/リテンション力 国内最大級ネットワークから提案、リピート案件を創出し対等な取引を継続

※1:ジョブコーディネータの略

プラットフォームを通して、以下の強みが有機的につながり、エコシステムとして機能していることが、当社の競争力の源泉であり、他社が追随できない要素

クライアント エンゲージメント力

パートナー エンゲージメント力

1

コンサルティング主導による 上流ニーズの獲得

- ・ 経験豊富なコンサルが真の課題を把握し提案
- ・ 戦略コンサルやPM特化子会社で上流対応力をさらに強化

2

社員／フリーランスを問わない 質の高いサービス

- ・ 社員×フリーランスのハイブリッド体制で支援
- ・ コンサル知見による品質管理で高信頼を実現

3

充実した営業体制と機動力

- ・ 200名超の営業体制で大手SIerやコンサル会社のみならず事業会社からの直受案件を多数獲得
- ・ 翌営業日提案・1名単位対応も可能な機動性

4

プロフェッショナル人材へのリーチ力

- ・ Webマーケティングの活用、オウンドメディア、ブランド力で高スキル人材にリーチ強化

5

人材の高精度でのマッチング

- ・ 営業担当による面談で案件との適合性を精緻に評価
- ・ AIシステムを活用し、高精度かつ効率的なマッチング

6

フリーランス人材のコミュニティ形成

- ・ イベント・福利厚生・研修などを通じたコミュニティを形成
- ・ 高い稼働率とリピート率を実現

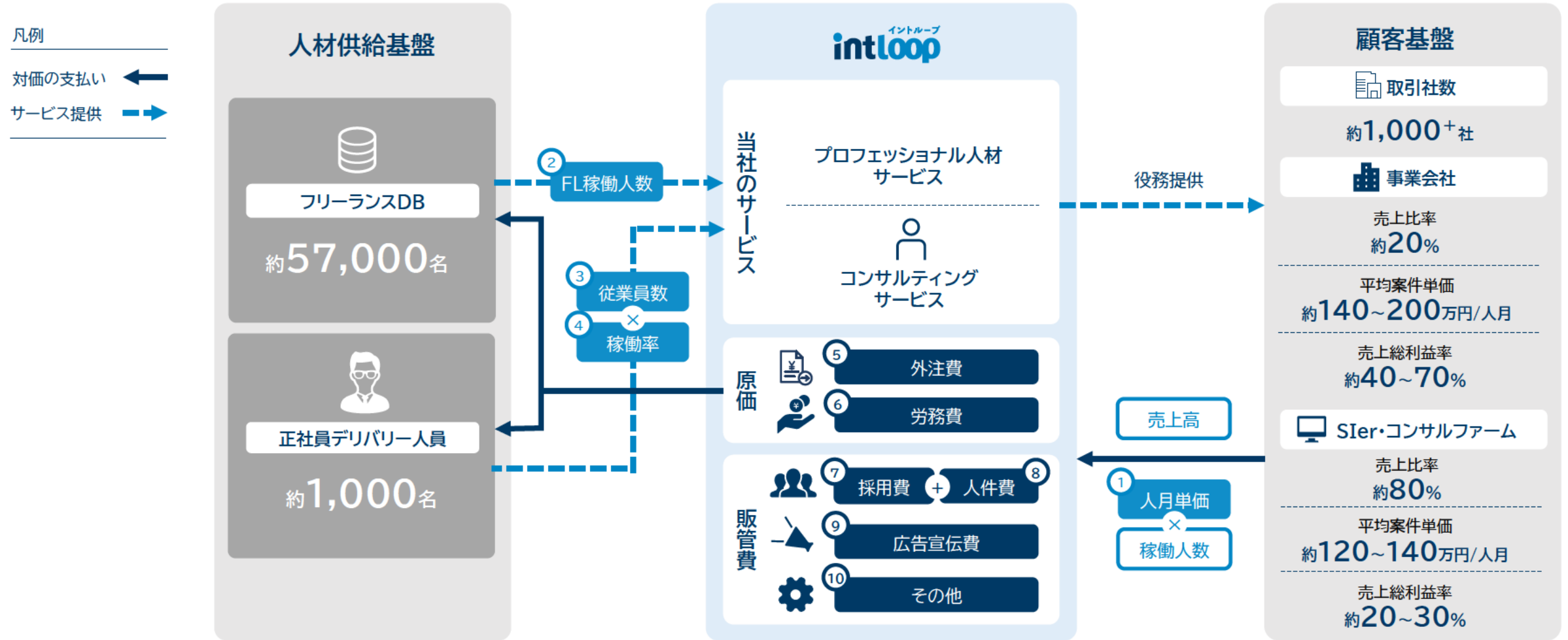
イントループ
intloop

クライアントとパートナーが
相互に価値を生み出す

エンゲージメント・
プラットフォーム

ビジネスモデル

顧客企業から役務提供の対価として売上を得て、正社員・フリーランスに労務費・外注費を支払う構造。
上流コンサルティングからの参画によりプロジェクト収益性が高く、高収益案件の比率も拡大中



当社のKPI(経営指標)

売上は『人月単価×稼働人数』に、コストは売上原価・販管費の各要素(①～⑩)に分解可能。当社が重視するのは、粗利率、稼働率、稼働人数の3指標

	当社従業員			フリーランス	
売上高	=	① 従業員人月単価 × ③ 従業員数 × ④ 稼働率	+	① フリーランス人月単価 × ② フリーランス稼働人数	
売上原価	=	⑥ 労務費	+	⑤ 外注費	
売上総利益	=	売上総利益 売上総利益率	+	売上総利益 売上総利益率	
販管費	=	⑦ 採用費 + ⑧ 人件費 + ⑨ 広告宣伝費 + ⑩ その他			
営業利益					

①高いプロジェクト収益率、②高収益案件比率の上昇、③既存人員の高稼働、④スケールメリットが収益性を、採用力とFL基盤の拡大が規模を牽引する

4つの収益性ドライバー — 高い利益率を実現する構造

1 高いプロジェクト収益率

上流起点の高付加価値案件

- ・即日提案の営業力
- ・損益管理で不採算最小化

目標粗利率(INT Pro除く)

50%

2 高単価案件比率の向上

アップセルで案件ミックス改善

- ・高収益案件の構成比が上昇
- ・再現性ある営業・案件獲得

目標エンタープライズ案件比率

44%超

3 稼働率の向上

グループ間で補完する厚い案件パイプライン

- ・顧客専属部署で需要捕捉
- ・マトリクス組織構築による営業力強化

目標稼働率

70～90%※

4 スケールメリットの享受

売上高成長率を実現するスケールメリット

- ・売上規模の拡大に伴い販管費比率が低下
- ・これに伴い、収益性向上に寄与

中長期経営計画売上目標

1,000億円

2つの独自アセット — 売上規模拡大を支える基盤

1 フリーランスDB 57,000名

案件獲得に即応する即戦力プール

- ・独自DBが支えるフリーランス安定稼働
- ・ジョブコーディネータ/AIによる高精度なマッチング

2 正社員デリバリー人員 約1,000名

フリーランスと組み合わせる”ハイブリッドデリバリー”の中核

- ・採用力が支える人員拡大
- ・採用チャネル多様化／ハイレイヤー採用強化

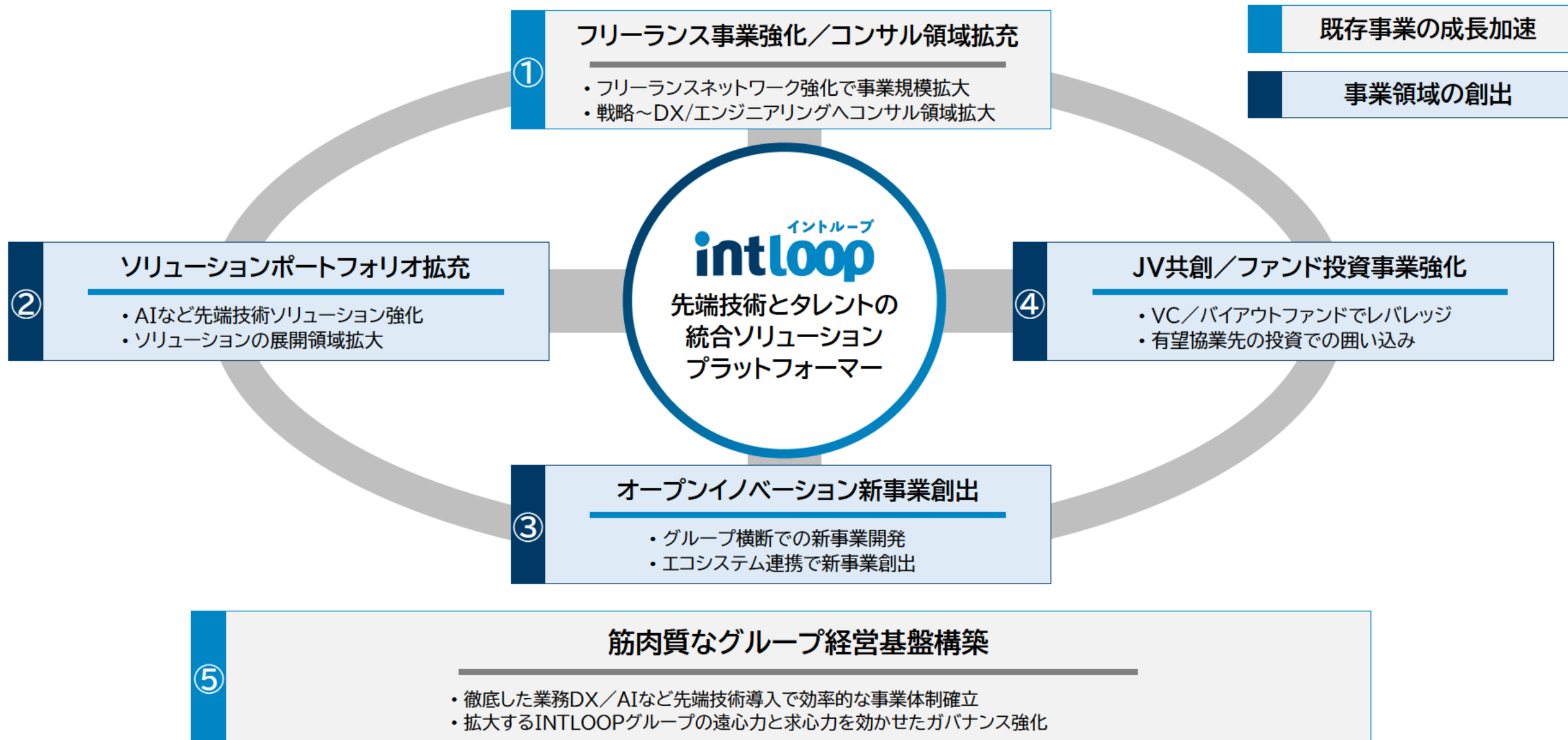
3. 中長期経営計画

2030年7月期の目標として 売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目指す

- 2025/7から2030/7までに、売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目標としたINTLOOP “VISION2030”を策定
- 目標達成に向けた取り組みとして、「既存事業の成長加速」「事業領域の創出」のために、下記の重点戦略を定める

【重点戦略】

1. 既存のフリーランス事業の強化、及びコンサルティング事業領域の拡充
2. AIなどのDX領域を中心とする、ソリューションポートフォリオの拡充
3. スタートアップ協業/投資等による、新たなオープンイノベーション推進
4. M&AやVCへの投資やJV共創のファンド投資事業強化
5. 上記1～4を実現させるための、筋肉質なグループ経営基盤の構築



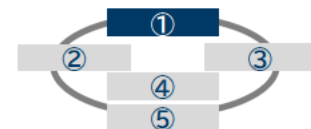
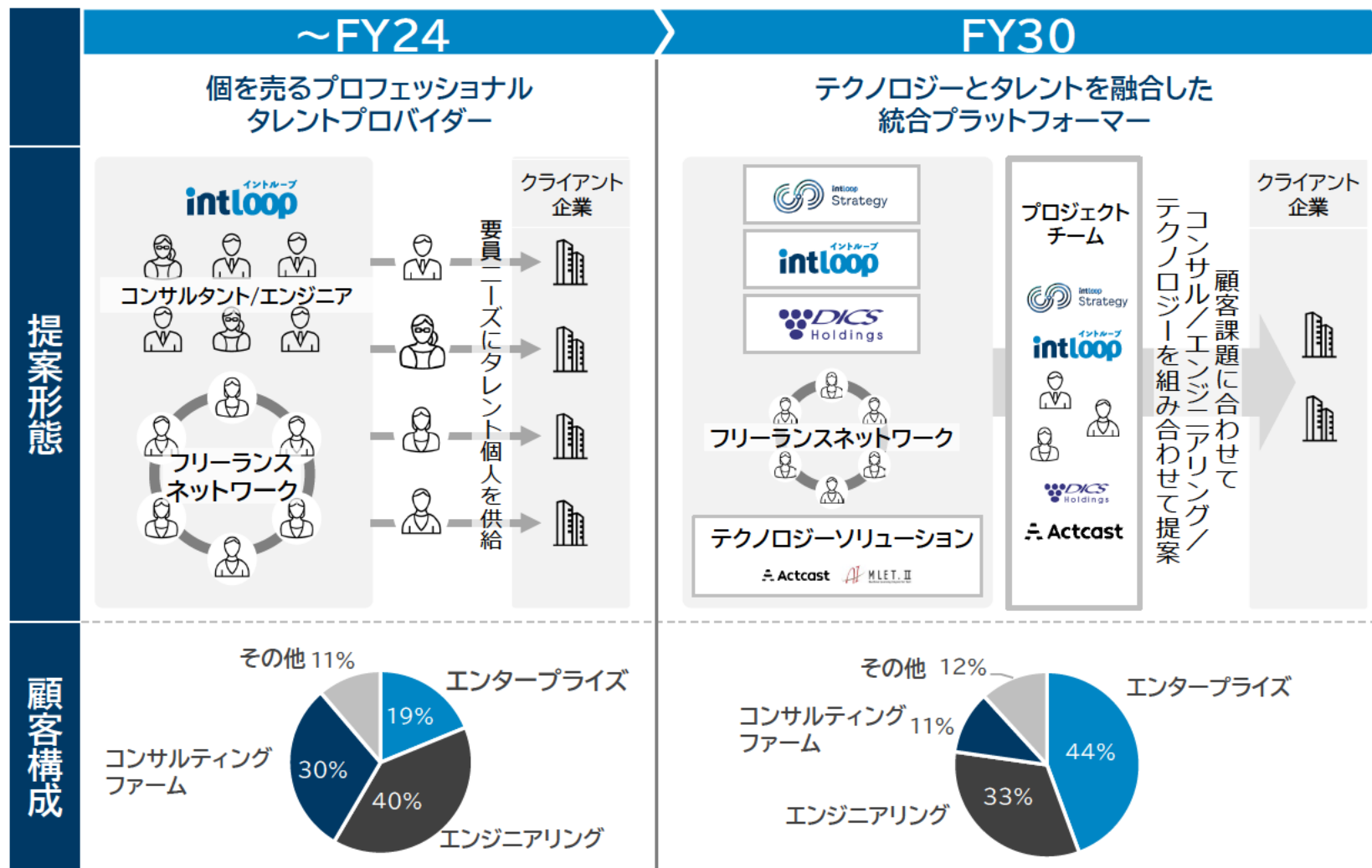
テクノロジーと人を統合したソリューションプラットフォームへ進化



※「2023年7月期第2四半期決算説明資料～中期成長戦略」より抜粋



タレント提供に加え、プロジェクト／ソリューション提供で事業を拡張



プロジェクト提案中心への転換

- ・タレント提案から課題解決型プロジェクト提案シフトで高収益化
- ・フリーランスネットワーク拡大／支援強化でデリバリー品質向上

既存事業売上(グループ連結)

FY24

270億円

FY30

920億円

提案領域の拡大

- ・戦略からDX/エンジニアリング一貫支援
- ・AIなど先端技術ソリューションを活用したコンサル提案体制を強化

グループ/出資先企業数

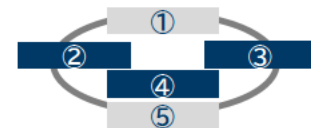
FY24

8社

FY30

34社

高収益化が見込める新規事業領域を拡大



②

ソリューションポートフォリオ拡充

- ・AIなど先端技術ソリューション強化
- ・ソリューションの展開領域拡大

ソリューションポートフォリオ拡充と コンサル連携で高収益化

エッジAIソリューション



- ・小売業向けエッジAIカメラでの来店者/
店舗環境解析で店舗スマート化
- ・製造業向けに工程の作業実態を可視化、
等

デジタルクローン活用AIソリューション



- ・様々な企業オペレーションをクローンAI
で自動化(24時間365日稼働)

AIリソースニーズに応える統合インフラ



- ・ハイパースケーラー*とのパートナーシップ
- ・先端技術と物理インフラの融合
(グループ会社との連携)

③

オープンイノベーション新事業創出

- ・グループ横断での新事業開発
- ・エコシステム連携で新事業創出

仕組みで新事業を継続創出できる イノベーション推進体制を構築

協業先ネットワーク構築



- ・エコシステム/VC連携で協業候補
プール構築

多様なアプローチで協業見極め



- ・VCファンド/投資チーム/イノベーショ
ンチーム/オープンイノベーショングラ
ムで協業先を見極め

多彩なリソースで協業成果実現



- ・M&Aや出資等多彩なファイナンス
アプローチで実行
- ・コンサル/フリーランス活用で事業拡大
加速

④

JV共創／ファンド投資事業強化

- ・VC／バイアウトファンドでレバレッジ
- ・有望協業先の投資での囲い込み

バイアウト／ベンチャーファンド運用/ JV共創投資で新事業創出

大企業向け伴走投資



- ・大手企業子会社としてJV設立/
マイノリティ出資
- ・INTLOOPグループリソースで事業強化
支援

バイアウトファンド



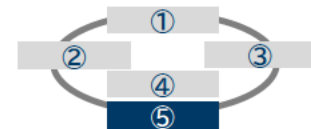
- ・伝統的な産業の企業中心に投資実施
(食品業界等)
- ・INTLOOPリソース提供での支援で
バリューアップ

VCファンド



- ・ミドル/レイターステージ中心に投資実行
- ・シナジーが見込めるスタートアップに
注力して投資

新領域での事業拡大に合わせて 経営基盤強化と投資を積極推進



システム基盤の整備/
AI/先端技術活用による抜本的な事業変革/生産性向上

グループ経営体制の整備

FY25

～FY30

～FY30

システム基盤整備

AIセントリックオペレーション

グループ経営推進のガバナンス体制構築

主要システムの刷新

FY25までに
導入予定の新システム

NEW NEW NEW

基幹 CRM 人材管理

旧システム

オペレーションAI化

サービスAI化

バックオフィス
セールス・マーケ
人材マッチング
コンサルティング
エンジニアリング
新領域／新事業

AI/先端技術基盤

AIセントリック
カンパニーへの転換の
基盤構築

あらゆる業務/サービスに
AI/先端技術の組み込みを当たり前にする
AIセントリックカンパニーへ

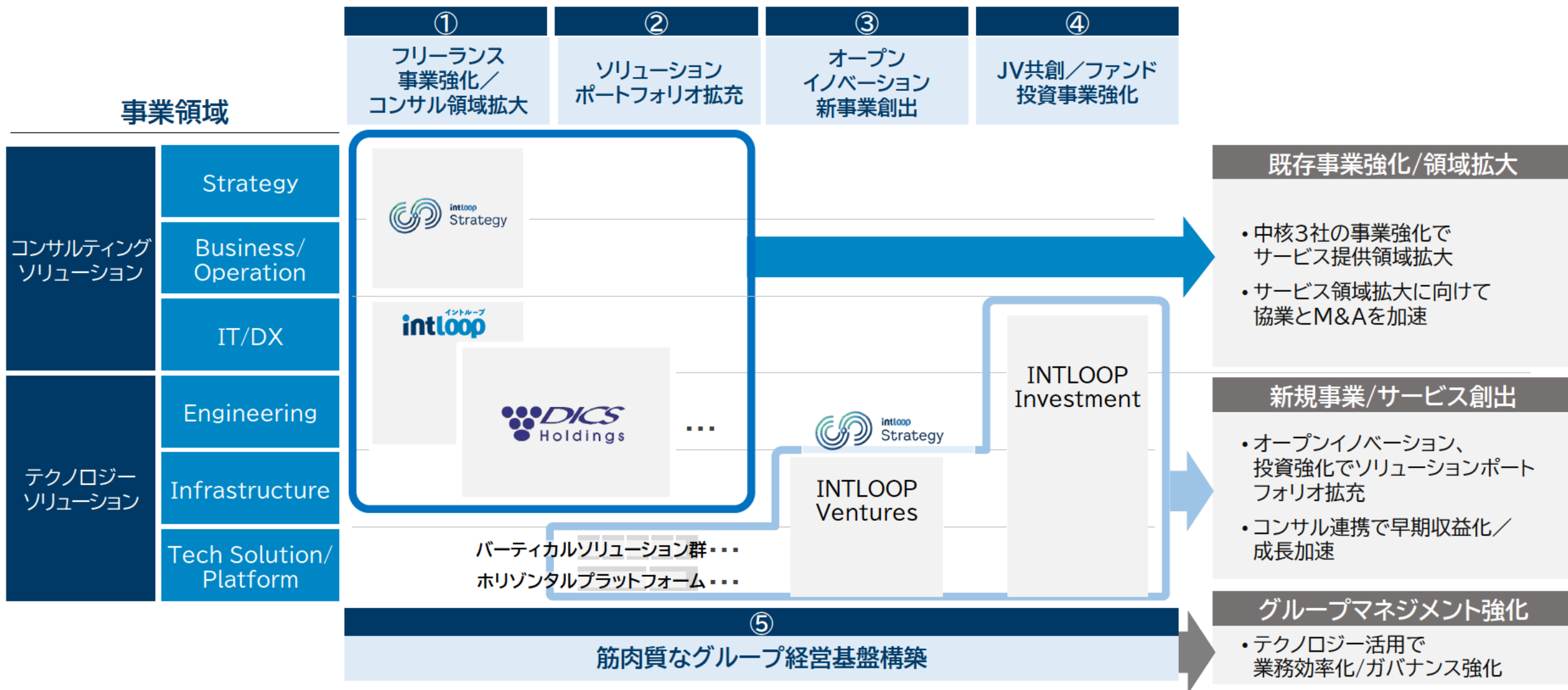
グループマネジメント

パートナーマネジメント

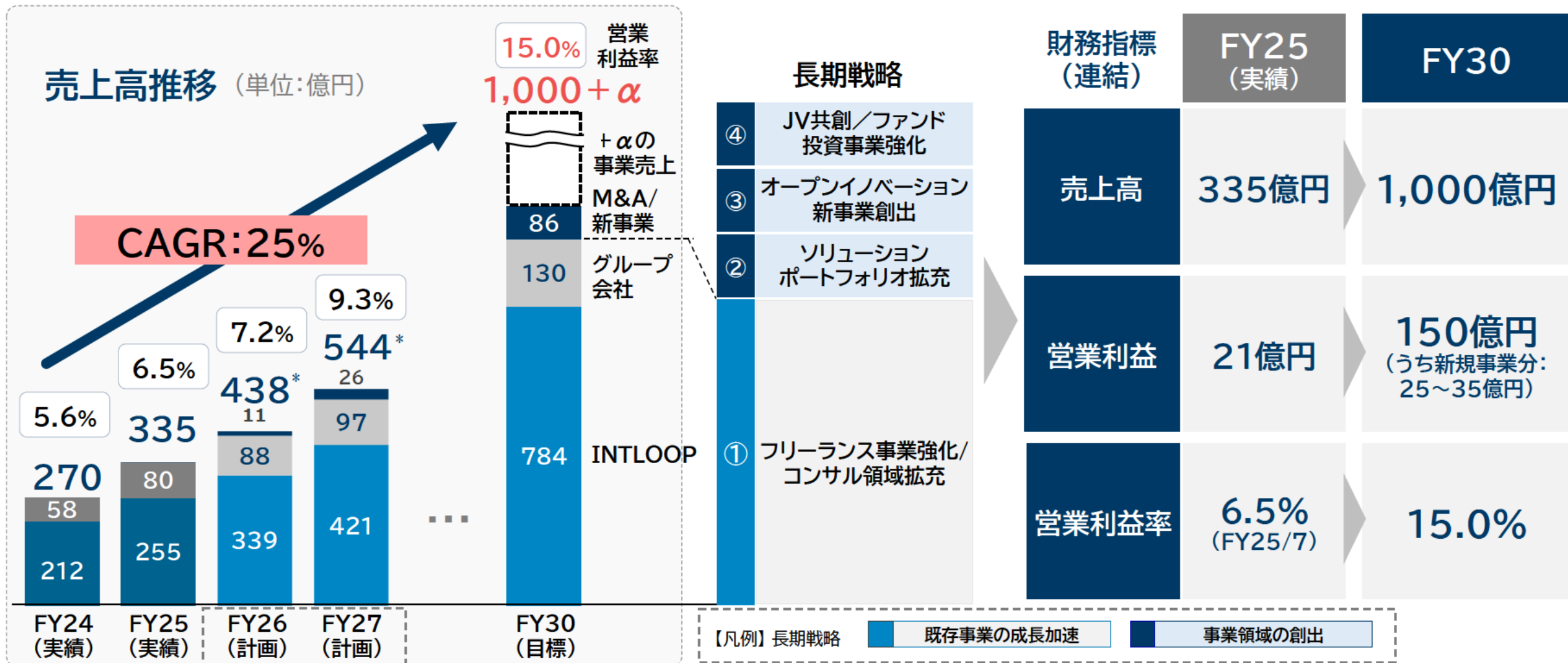


多様化/複雑化するグループ内外の
求心力と遠心力を維持したガバナンス体制の構築

戦略～テクノロジーをカバーする企業グループを構築



FY25～27は既存事業の強化により収益性を徐々に改善
FY30に向けて新規事業により高収益化



【参考①】INTLOOP “VISION2030”のFY26/7期までの進捗

FY26/7(実績)		中計目標に対する進捗率 *	中計目標(FY30/7)
①	フリーランス事業強化／コンサル領域拡充 (A) ハイレイヤー人材獲得による上流シフト <ul style="list-style-type: none"> ・セクター×ソリューションのマトリクス体制を構築、金融/テクノロジー/官公庁/製造等でエキスパートを採用 ・ハイレイヤー人材の採用加速と単価引き上げにより、売上総利益率が向上 	 40%	タレント提供に加え、プロジェクト／ソリューション提供で事業を拡張
②	ソリューションポートフォリオ拡充 (B) AIセントリック化の本格始動 <ul style="list-style-type: none"> ・AIエージェント「INTLOOP Pocket」をリリース ・AI導入支援・AI課題解決を担う「AI BPOコンサルティング」の提供を開始、AIセントリックカンパニーへの転換を本格化 	 40%	ソリューションポートフォリオの拡充とコンサル連携で高収益化を実現／インフラ・クラウド等の事業拡大
③	オープンイノベーション新事業創出 <ul style="list-style-type: none"> ・INTLOOP Venturesを通じたAIスタートアップとの協業を推進 	 40%	仕組みで新事業を継続創出できるイノベーション推進体制を構築
④	JV共創／ファンド投資事業強化 (C) ファンド事業の本格稼働 <ul style="list-style-type: none"> ・FCCP(旭食品とのJV)が投資実行フェーズ入り。第1号案件として山十前川商店の株式を取得 ・「北国からの贈り物」のEC・ふるさと納税事業を新設のハチノフにて譲受、バリューアップを開始 	 30%	JV共創投資とバイアウト・ベンチャーファンドの運用で新事業創出
⑤	筋肉質なグループ経営基盤構築 (D) 持株会社体制への移行 <ul style="list-style-type: none"> ・INTLOOP T2・INTLOOP Proを設立し事業を分社化、CxO制度導入によりガバナンスを強化 ・基幹システムの刷新による業務効率化 	 50%	戦略～テクノロジーをカバーする企業グループを構築

*各ドーナツグラフについて… 外側: FY26/7実績 内側: FY26/7計画

【参考②】M&Aの実績

■ 23年9月のDICSグループ参画を皮切りに5社の企業がグループに参画。シナジーを実現し、各社とも堅実に成長を実現

企業名	時期	会社概要	シナジー
INTLOOP 	23年9月	<ul style="list-style-type: none">ITインフラ・SI・BPO・IT教育を展開要件定義から構築・運用保守まで一気通貫で支援	<ul style="list-style-type: none">INTLOOPとITインフラ構築案件を協働受注人材DB活用によるリソース補完や合同採用・研修連携も展開
INTLOOP 	25年7月	<ul style="list-style-type: none">ベトナム・ダナンのオフショア開発拠点を持つ開発会社クライアントは全て事業会社からの直接受託	<ul style="list-style-type: none">オフショア活用によるコスト競争力あるグローバルバリューチェーンを構築アプリ開発領域の強化とグローバル人材の獲得
ディクス HD 	25年9月	<ul style="list-style-type: none">電気通信設備・通信インフラ工事を手掛け、電話・LAN・電気工事から防犯カメラ・OA機器施工まで一気通貫対応	<ul style="list-style-type: none">日本ディクスのITインフラ知見と通信工事の現場力を統合し、システム面・設備面の両面からDX支援を実現
INTLOOP 	26年4月	<ul style="list-style-type: none">金融機関向けシステム開発・インフラ構築に特化大手証券・銀行・生損保とエンドユーザー直接取引を継続し、ストック型収益を確立	<ul style="list-style-type: none">当社の戦略・ITコンサルとの融合による大規模案件獲得、CSS社顧客基盤へのクロスセル
INTLOOP 	26年8月	<ul style="list-style-type: none">大手事業会社向けデジタルマーケティングコンサルおよび外部のMarTechツール導入支援を展開代理店を介さない直接契約が強み	<ul style="list-style-type: none">グループのマーケ/DS領域における上流コンサル中核会社と位置づけ当社IC・BP人材の供給と顧客基盤の相互送客で事業基盤を拡大

4. 経営指標

2026年7月期 通期連結業績①

売上高は前期比20.4%の成長を実現。また、高単価案件へのシフト等により売上総利益は前期比32.2%増となったものの、人的資本への積極投資により営業利益・純利益は前期比で減少

	連結売上高		連結営業利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
FY26/7	40,399 百万円		1,337 百万円		514 百万円	
YoY	+6,848百万円 (FY25/7 : 33,551百万円)	+20.4%	△848百万円 (FY25/7 : 2,186百万円)	△38.8%	△853百万円 (FY25/7 : 1,367百万円)	△62.4%

中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」の施策である「フリーランス事業強化/コンサル領域拡充」で掲げた、高収益案件の拡大は継続的に進捗中

売上高は概ね計画通り、売上総利益率は前年同期比で改善
 デリバリー人材を中心とする積極的な人材採用により前期比営業利益は減少

(百万円)	FY25/7 通期 (連結)	FY26/7 通期 (連結)		業績予想 (FY26通期)	達成率 (FY26通期)
		実績	増減率		
売上高	33,551	① 40,399	+20.4%	40,000	101.0%
売上総利益	9,184	12,140	+32.2%	12,500	97.1%
売上総利益率	27.4%	① 30.1%	+2.7pt	31.3%	—
営業利益	2,186	② 1,337	△38.8%	1,400	95.5%
営業利益率	6.5%	3.3%	△3.2pt	3.5%	—
経常利益	2,217	② 1,366	△38.4%	1,400	97.6%
税金等調整前純利益	2,186	1,258	△42.4%	—	—
親会社株主に帰属する 純利益	1,367	③ 514	△62.4%	650	79.1%

① 売上高・売上総利益

- 売上高は、案件獲得が着実に進み、概ね修正計画どおりに進捗
- 売上総利益率は、中長期的な顧客基盤の拡大を企図し、戦略的に顧客接点の獲得を優先した結果、業績予想を若干下回る水準で着地

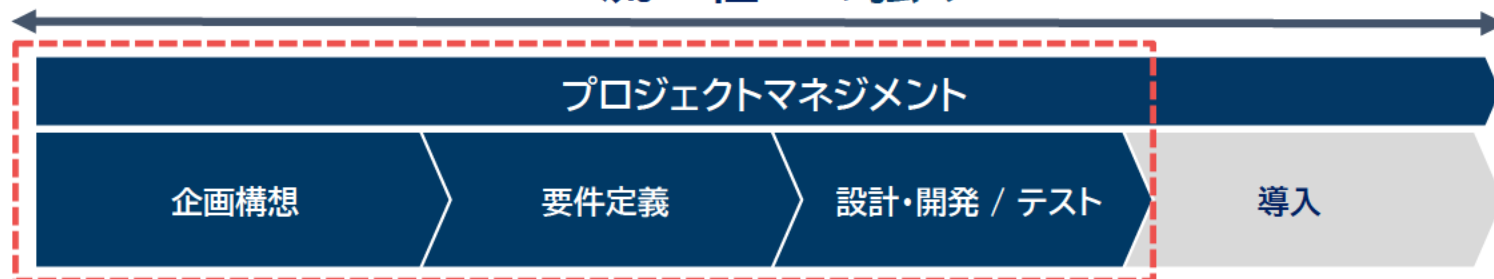
② 営業利益・経常利益

- Q3までは積極的な人材投資により採用費・人件費が増加。Q4は最適化を行い販管費は減少したものの、売上総利益の減少を補いきれず、営業利益は業績予想を若干下回る水準で着地

③ 親会社株主に帰属する純利益

- ディクスHDは業績上振れ
- しかし、親会社株主に帰属する純利益は、投資有価証券の減損(モンスターラボ、FINDDINO、合計100百万円)により業績予想を下回る水準

上流工程への強み



➡ コンサルティングノウハウを活用した上流工程へ参画するだけでなく、下流工程もカバー

案件単価／売上総利益率

■ 事業会社(エンタープライズ)：

案件単価
人月(平均) 140～200 万円

売上総利益率 40%～70%

■ SIer／コンサルティングファーム：

案件単価
人月(平均) 120～140 万円

売上総利益率 20%～30%

取引顧客社数／顧客別売上割合

取引顧客社数

500社^超

顧客別売上割合

事業会社

SIer

コンサルティング
ファーム

2 : 5 : 3

■ 特徴

- ・ 上流工程からの参画、特に基幹システムの導入等、DX案件が強み
- ・ 事業会社の顧客層は特定のセクターに偏らず、幅広く対応
- ・ 現在は営業体制の変革を実施、特に高収益案件の獲得に注力

(参考) INTLOOP単体の社員数推移

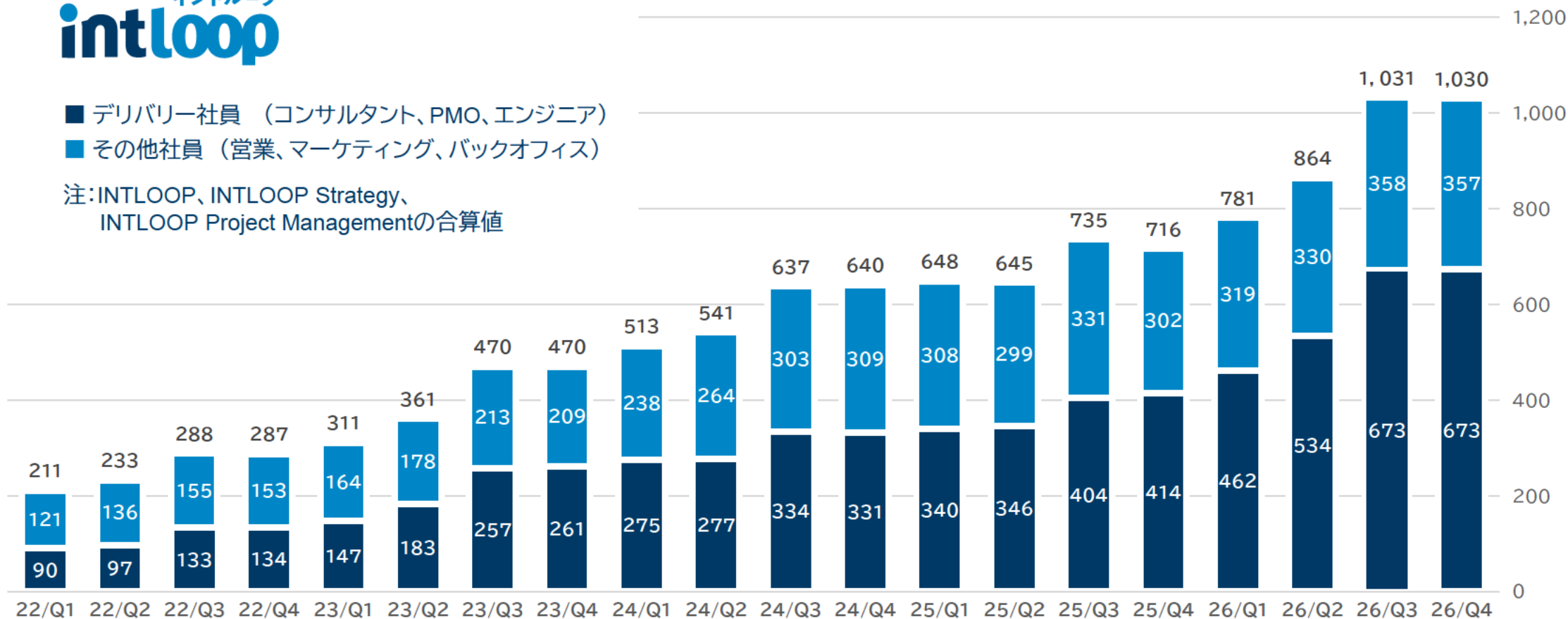
デリバリー社員を中心に、Q2～Q3では計画以上に採用が進捗
採用計画の最適化に加えて、営業体制やアサイン管理を強化し、稼働率は拡大
さらに、筋肉質な組織体制への移行により、一人当たりの生産性は向上



(単位:人)

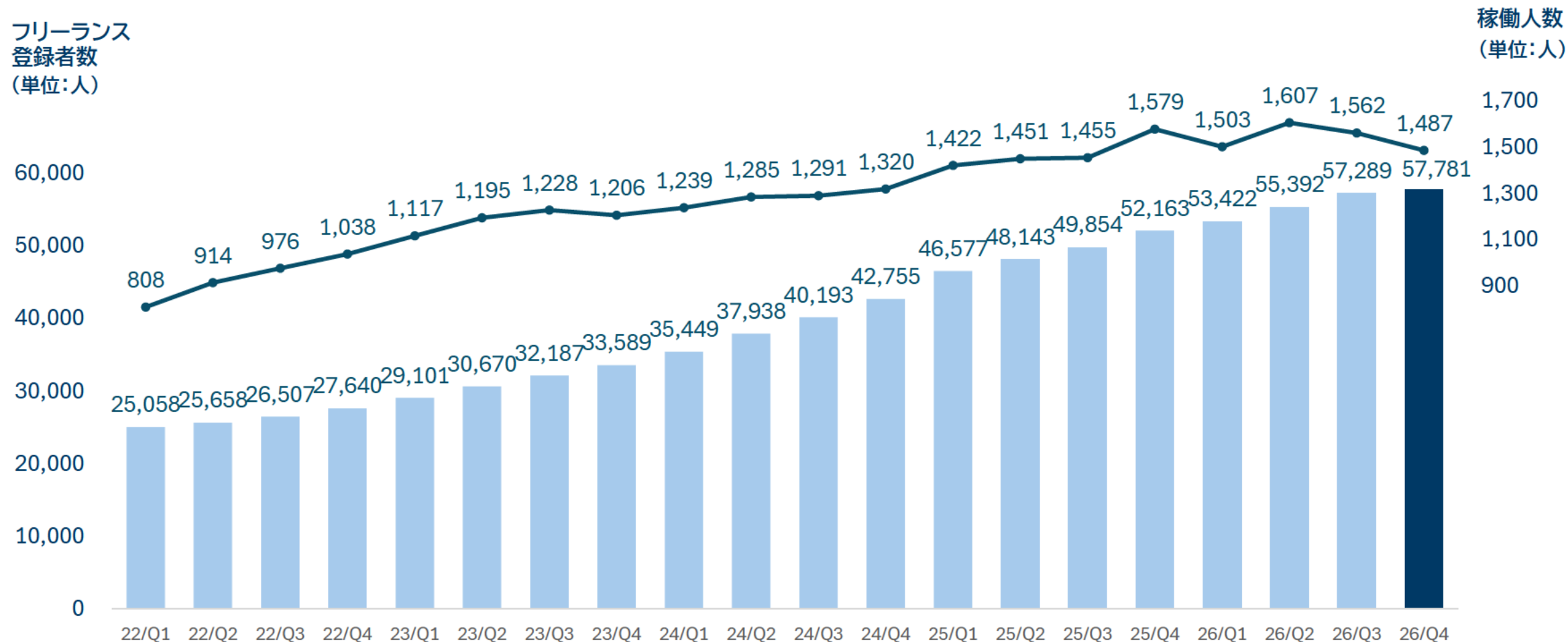
- デリバリー社員 (コンサルタント、PMO、エンジニア)
- その他社員 (営業、マーケティング、バックオフィス)

注:INTLOOP、INTLOOP Strategy、
INTLOOP Project Managementの合算値



(参考)フリーランス登録者数、稼働人数(INTLOOP単体)

今後の市場ニーズの変化を踏まえて、より難易度の高い案件に対応できる高単価人材に注力
フリーランス稼働人数は減少したものの、人月単価や当社従業員1人当たり売上高など生産性は向上
上流コンサルティング、営業組織の強化などによりフリーランス稼働人数の再成長を図る



2027年7月期 通期連結業績予想(連結)

AI活用やセキュリティ強化、データセンター需要などを背景としたコンサルティング・高度人材への旺盛なニーズを的確に捉え、FY26/7に増強した人的資本を活用し更なる売上成長・収益性向上を図る

(百万円)	FY26/7通期 業績実績 (連結)	FY27/7通期 業績予想(連結)	
		予想値	増減率
売上高	40,399	48,000～50,500	18.8%～25.0%
売上総利益	12,140	15,200～16,300	25.2%～34.3%
売上総利益率	30.1%	31.7%～32.3%	—
営業利益	1,337	3,500～4,600	161.7%～243.9%
営業利益率	3.3%	7.3%～9.1%	—
経常利益	1,366	3,200～4,300	134.1%～214.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益	514	2,100～2,800	308.5%～444.7%
EBITDA ※	1,595	4,250～5,350	166.5%～235.4%

- ① 2026/6/12公表の業績予想からの変更点
 - ・売上高、営業利益は2026/6/12に公表したものから変更なし
 - ・経常利益、当期純利益は昨今の金利動向を踏まえて調整
- ② 売上高・売上総利益
 - ・AI活用によるバリューチェーンの見直し、サイバーセキュリティ強化、都市再開発に伴うITインフラ刷新等、時流を背景としたプロジェクトを積極的に受注
 - ・FY26に採用したデリバリー社員の稼働拡大により、売上高成長率は20%超を見込む
 - ・高収益案件への戦略的シフトにより、売上総利益率は更に向上
- ② 採用費・人件費
 - ・重点分野の人材は確保しつつ、採用費は適切にコントロールし、事業成長と収益性向上を両立
- ③ 新規事業投資
 - ・INTLOOP Pocket等のAI関連の新規事業への投資を計画するが、営業利益率7.3%は堅持
- ④ 親会社株主帰属純利益
 - ・ディクスHD株式の追加取得により、親会社株主帰属利益は増加する見込み

※EBITDA= 営業利益+減価償却費+のれん償却費
© INTLOOP Inc.

6. リスク情報等

主要なリスクについて

主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
競合他社の動向について 当社グループのプロフェッショナル人材ソリューションサービス及びコンサルティングサービスは、特別な許認可や独自のテクノロジー等を用いるものではないため、その意味において参入障壁は高くありません。しかし、新規事業や業務改革など様々な経営課題を抱える顧客企業に対して行う提案やプロジェクトの推進には、業務に対する相応の知見の他、専門性の高いプロフェッショナル人材を適切にデリバリーするノウハウ等が必要です。しかしながら、資本力のある事業者やより先進的な事業展開を行う事業者等の新規参入等により競合状況が激化した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期 なし	中	当社では、高い専門性を有したプロフェッショナル人材を確保することに加え、ビジネスの現場における知見や人材データベースの蓄積及び品質維持・向上のための教育等の取り組みを継続的に行っており、これにより競合他社との差別化を図っております。また、Webを中心としたマーケティングに力を入れることで認知度の向上を図り、インバウンドでの顧客獲得ができております。
プロフェッショナル人材の確保について 当社グループの事業展開においては、高い専門性を有したプロフェッショナル人材を継続的に確保することが必要不可欠であります。しかしながら、これら人材の確保が当社の計画どおりに進まず、一定数の人材を確保できなくなった場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期 なし	大	当社グループでは、フリーランス人材(コンサルタント/ITエンジニア)との接点の確保、コミュニケーションの強化による囲い込みを重要課題と認識し、既存及び新規顧客企業への営業を行う社員、プロジェクトの業務責任者となる社員、プロフェッショナル人材と積極的にコミュニケーションを取る専任スタッフ等の採用活動の強化及び教育研修による育成を図るべく、人事部門の強化を積極的に推進しております。
品質について 当社グループが事業を展開するコンサルティングやシステム開発支援においては、品質管理が重要であると考えております。コンサルティングは知識集約ビジネスであり、コンサルタントのサービスレベルが品質に直結し、システム開発支援においては顧客の求める機能要件等を十分に満たすことが必要となります。しかしながら、顧客が期待する品質のサービスが提供できない場合には、契約の継続性に支障をきたすなど、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期 なし	中	当社グループでは、顧客企業への提案前に社内レビューを充実させることや、システム開発支援など成果物が重要なケースは契約開始後も定期的に有識者の確認を行うなど、品質管理のための手続きを整備するとともに、グループ各社の社員及びフリーランス人材への教育等により、品質維持・向上を図っております。

その他、詳細については「有価証券報告書」(2026年10月27日)をご参照ください。

当社が有する主要なリスクについて

主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
<p>新規事業の立ち上げについて</p> <p>当社グループは、既存事業の深化及び非連続的な成長の実現を目的として、新規事業の立ち上げに向けた投資を行っております。投資の実行にあたっては、投資委員会での協議を踏まえ慎重に判断しておりますが、想定どおりに顧客を獲得できない場合や市場環境が変化した場合等には、投資回収が困難となり、減損損失の計上等により当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	特定時期 なし	中	当社グループでは、投資委員会を通じた意思決定に加え、投資実行後の予実管理を担う組織を強化し、モニタリング体制を構築しております。
<p>機密情報の管理について</p> <p>当社が事業を展開するコンサルティングやシステム開発支援においては、顧客の事業戦略策定や基幹システム開発等に携わることから、機密性の高い情報を扱う機会が多くあります。万が一、顧客の機密情報等の流出・漏洩が生じた場合には、当社に対する社会的信用が損なわれ、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低	特定時期 なし	小	当社では、当社社員及びフリーランス人材に対して入社・登録時及び定期的に機密情報の取扱いに関する指導・教育を行っております。加えて、当社情報システム内のアクセスログを監視することにより不正挙動の検出を図り、システムの責任者にメールを自動送信する運用を行っております。

その他、詳細については「有価証券報告書」(2026年10月27日)をご参照ください。

2 次回の本資料の開示について

次回の本資料の開示は、2027年10月を予定しています。

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。