



FY26/7

通期決算説明資料

INTLOOP株式会社

証券コード:9556 東証グロース

2026年9月11日



1. エグゼクティブサマリー
2. 業績ハイライト
3. 中長期経営計画の進捗
4. M&A実績
5. FY27/7通期業績予想
6. APPENDIX

※For the English version, please refer to “Results Presentation for the Fiscal Year Ended July 2026”

1. エグゼクティブサマリー

1 FY26/7通期実績

- **売上高: 40,399百万円(前期比+20.4%)、売上総利益: 12,140百万円(同+32.2%)**
 - ✓ Q4の売上高は10,453百万円とQ3に続き100億円を超過、[6月12日公表の通期業績予想の達成率は101.0%](#)
 - ✓ グループ全体で高単価・高収益案件に注力し、[売上総利益は前期比32.2%成長、売上総利益率は30.1%と前期比+2.7pt増加](#)
- **営業利益: 1,338百万円(前期比△38.8%)**
 - ✓ Q3までにハイレイヤー人材、デリバリー社員を中心とした人材採用が計画以上に進捗したこと、新規採用人材による売上貢献までのタイムラグが生じたことにより、通期営業利益は前期実績を下回る
 - ✓ Q4は採用費・広告宣伝費等の成長投資を最適化し、大幅に利益改善
- **親会社株主に帰属する当期純利益: 514百万円(前期比△62.4%)**
 - ✓ 単体営業利益の減少に加えて投資有価証券の評価損(合計100百万円)の発生などにより減益

2 FY27/7通期業績予想

- ✓ FY27/7通期業績予想は、売上高 48,000～50,500百万円(前期比18.8%～25.0%)、営業利益 3,500～4,600百万円(営業利益率 7.3%～9.1%)とした
 - ✓ 売上高、営業利益は2026/6/12に公表したものと変更なし
 - ✓ 経常利益、当期純利益は昨今の金利動向を踏まえて調整
- ✓ 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

3 中長期経営計画の進捗

- ✓ 2024年9月に公表した中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」における取組みとして、ハイレイヤー人材獲得による上流シフト、AIセントリックなオペレーション体制の構築、子会社化などによる筋肉質な経営体制への移行など着実に実行しており、概ね順調に進捗
- ✓ 中長期の成長カーブの見立てに変更はなく、引き続き中計目標値の達成を目指す

2. 業績ハイライト

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、FUNDINNO、合計100百万円)により業績予想を下回る水準

Q4売上高はQ3に続いて100億円を超え、前年同期比+19.3%と成長を継続
採用費・人件費は増加したものの売上総利益が伸長したことで営業利益は前年同期比+8.3%増益

(百万円)		FY25/7 Q4 (連結)	FY26/7 Q4 (連結)		
			実績	増減額	増減率
売上高		8,764	① 10,453	+1,689	+19.3%
売上総利益		2,459	3,182	+723	+29.4%
売上総利益率		28.1%	① 30.4%	+2.4pt	—
販 管 費	採用費・人件費	1,194	② 1,808	+ 614	+51.4%
	広告宣伝費	163	104	△ 59	△36.1%
	その他	431	③ 543	+112	+26.1%
営業利益		671	727	+56	+8.3%

① 売上高・売上総利益

- 売上高は、顧客ニーズの増加を取り込み100億超、前年同期比で+19.3%
- 売上総利益率は、高収益案件の増加により前年同期比で2.4pt向上し、30.4%

② 採用費・人件費

- 採用計画の見直し・最適化により費用抑制
- 一方、Q3までに採用決定済みの人材の入社に伴う人件費が積上がり、前年同期比では大幅増の水準

③ その他

- M&Aに係る調査費用の増加
- 営業支援、業務効率化の為のシステム投資等が増加

ハイレイヤー・デリバリー社員への積極的な人材投資により、Q2・Q3は一時的に利益が低下
採用計画の最適化等により、Q4は営業利益率7.0%と期初の収益力へ回復

(百万円)		FY26/7 Q1(連結)		FY26/7 Q2(連結)		FY26/7 Q3(連結)		FY26/7 Q4(連結)	
		実績		実績	増減率	実績	増減率	実績	増減率
売上高		9,632		9,725	+1.0%	10,588	+8.9%	10,453	① Δ1.3%
売上総利益		2,831		2,854	+0.8%	3,271	+14.6%	3,182	Δ2.7%
売上総利益率		29.4%		29.4%	+0.0pt	30.9%	+1.5pt	30.4%	Δ0.4pt
販 管 費	採用費・人件費	1,476		1,763	+19.5%	2,968	+68.3%	② 1,808	Δ39.1%
	広告宣伝費	91		110	+19.9%	164	+49.5%	104	Δ36.5%
	その他	567		680	+19.8%	527	Δ22.5%	③ 543	+3.1%
営業利益		697		301	Δ56.9%	Δ388	-	727	+287.4%
営業利益率		7.2%		3.1%	Δ4.1pt	Δ3.7%	Δ6.8pt	7.0%	+10.6pt

① 売上高

- ・ディクスHDにおける工事受注の季節変動に加えて、INTLOOPにおける営業組織の再編により一時的に案件獲得力が弱まり、新規採用者のアサインに時間を要したことから、Q4はQ3比で減収

② 採用費・人件費

- ・採用計画の見直し・最適化により費用を抑制
- ・Q3に計上した賞与支給の剥落もあり、Q4の人件費はQ3比で減少

③ その他

- ・営業支援、業務効率化の為のシステム投資等が増加

旺盛な顧客ニーズを取り込み、売上高・売上総利益は2桁成長を継続
Q3までに採用したデリバリー社員の稼働開始までのタイムラグにより、営業利益は一時的に減少

(百万円)	FY25/7 通期 (単体)	FY26/7通期 (単体)	
		実績	増減率
売上高	25,524	① 29,906	+17.2%
売上総利益	7,370	9,342	+26.8%
売上総利益率	28.9%	31.2%	+2.4pt
営業利益	1,719	② 412	△76.0%
営業利益率	6.7%	1.4%	△5.4pt
経常利益	1,744	422	△75.8%
税引前当期純利益	1,716	322	△81.2%
当期純利益	1,211	③ 205	△83.0%

① 売上高・売上総利益

- 売上高は、旺盛な顧客ニーズを取り込み、前期比+17.2%と成長を継続
- 売上総利益は前期比+26.8%と増加。高収益案件の獲得により売上総利益率は31.2%(前期比+2.4pt)へ改善

② 営業利益

- Q3までの積極採用により採用費・人件費が増加
- M&Aに係る調査費用、業務の標準化・効率化や経営基盤強化に向けたシステム投資等も増加した結果、前期比で大幅減益

③ 当期純利益

- 営業減益に加え、投資有価証券の減損(モンスターラボ、FUNDINNO、合計100百万円)により業績予想を下回る水準

売上高・売上総利益率は前年同期比で成長を継続
先行投資の一巡により営業利益は黒字回復、営業利益率は4.6%へ改善

(百万円)	FY25/7 Q4 (単体)	FY26/7 Q3 (単体)	FY26/7Q4 (単体)		
			実績	対FY25/7 Q4 (単体)増減率	対FY26/7 Q3 (単体)増減率
売上高	6,840	7,750	① 7,695	+12.5%	△0.7%
売上総利益	2,046	2,480	2,453	+19.9%	△1.1%
売上総利益率	29.9%	32.0%	② 31.9%	+2.0pt	△0.1pt
営業利益	543	△491	③ 355	△34.5%	+172.3%
営業利益率	7.9%	△6.3%	4.6%	△3.3pt	+11.0pt
経常利益	539	△468	347	△35.7%	+174.2%
税引前四半期純利益	563	△488	267	△52.5%	+154.8%
四半期純利益	457	△319	170	△62.8%	+153.2%

- ① 売上高
 - ・営業組織の再編により一時的に案件獲得力が弱まり、新規採用者のアサインに時間を要したことから、Q4はQ3比で減収
- ② 売上総利益
 - ・高収益案件の継続的な獲得により、売上総利益率は前年同期比+2.0ptと改善を継続
- ③ 営業利益
 - ・人員増により人件費は前年同期比で約290百万円増加
 - ・広告宣伝は費用対効果を見極めた運用を継続し、効果を維持しつつ費用を抑制

セクターやソリューションカバレッジ拡充のためのハイレイヤー採用は順調に推移
FY27以降の成長に向け、採用費用は重点分野に限定して最適化



INTLOOP株式会社

FY26/7: 30名 採用

	マネジング ディレクター/ シニアディレク ター	ディレクター/ シニアマネー ジャー	合計
(参考) FY25 合計	5名	8名	13名
FY26 通期	11名	19名	30名
Q1	2名	1名	3名
Q2	1名	6名	7名
Q3	4名	2名	6名
Q4	4名	10名	14名



INTLOOP Strategy株式会社

FY26/7: 21名 採用

	マネジング ディレクター/ シニアディレク ター	ディレクター/ シニアマネー ジャー	合計
(参考) FY25 合計	4名	4名	8名
FY26 通期	9名	12名	21名
Q1	4名	3名	7名
Q2	0名	3名	3名
Q3	4名	2名	6名
Q4	1名	4名	5名



INTLOOP Project Management株式会社

FY26/7: 34名 採用

	マネジング ディレクター/ シニアディレク ター	ディレクター/ シニアマネー ジャー	合計
(参考) FY25 合計	一名	一名	一名
FY26 通期	10名	24名	34名
Q1	0名	7名	7名
Q2	0名	7名	7名
Q3	9名	9名	18名
Q4	1名	1名	2名

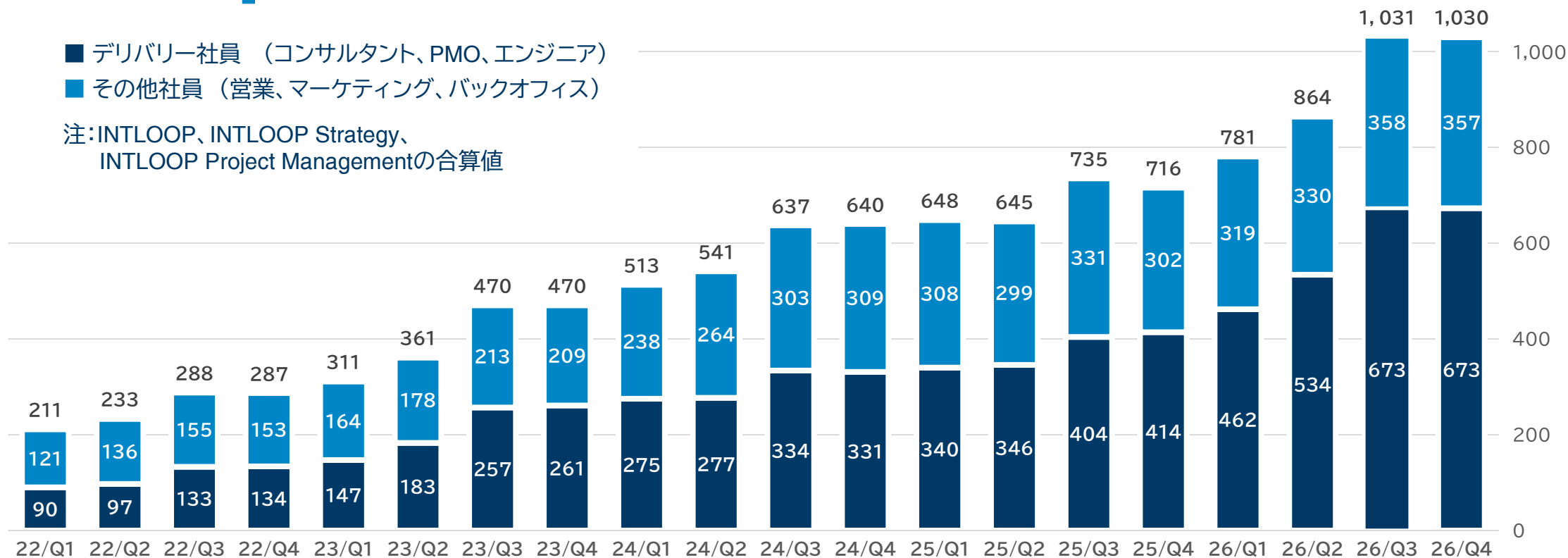
デリバリー社員を中心に、Q2～Q3では計画以上に採用が進捗
採用計画の最適化に加えて、営業体制やアサイン管理を強化し、稼働率は拡大
さらに、筋肉質な組織体制への移行により、一人当たりの生産性は向上



(単位:人)

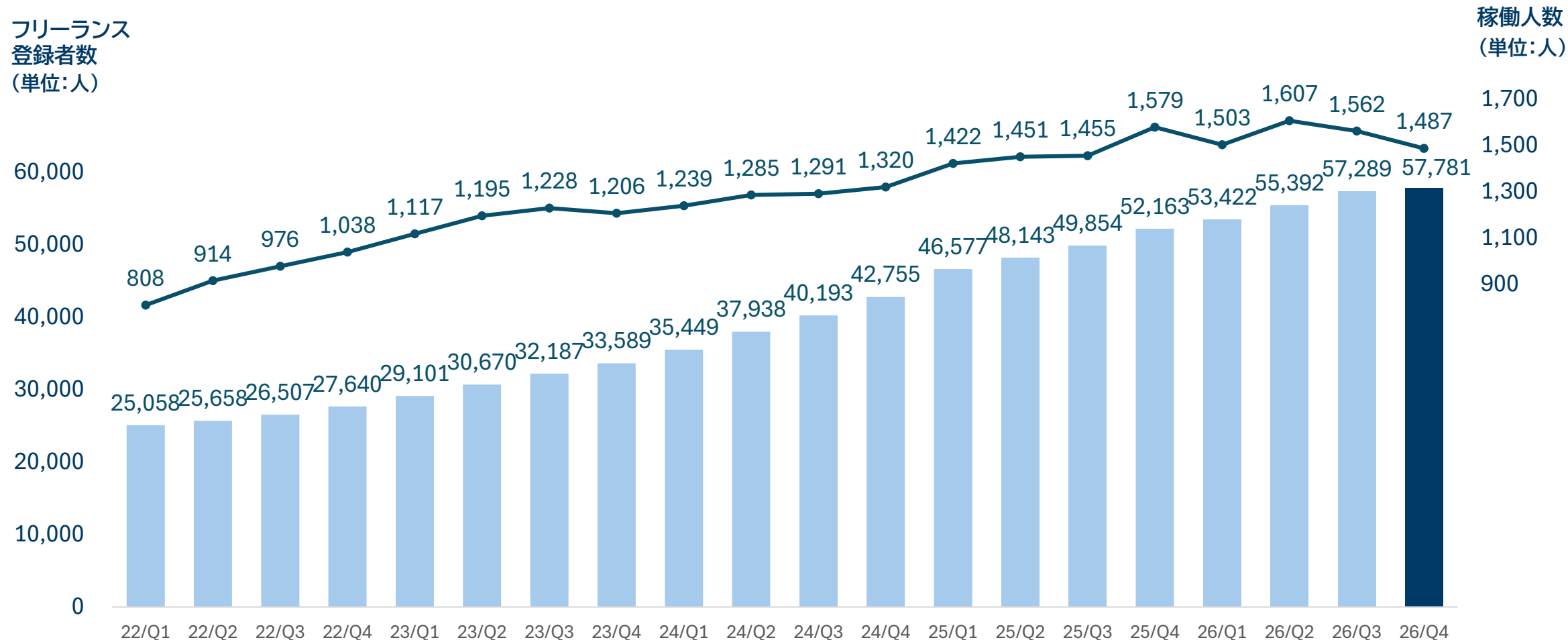
- デリバリー社員 (コンサルタント、PMO、エンジニア)
- その他社員 (営業、マーケティング、バックオフィス)

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



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



3. 中長期経営計画の進捗

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 ・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 ・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	・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 ・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 ・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

(A) ハイレイヤー人材獲得による上流シフト

ハイレイヤー採用の推進により、マトリクス体制を整備、上流案件を獲得する組織を構築。
FY27以降、更なる組織の強化を通して売上高1,000億円、営業利益15%の実現を目指す

凡例: 充実度

小 中 大

セクターカバレッジ



FY26は外販可能なAIエージェント量産環境を構築完了。

FY27以降はAI関連ビジネスを深化させ、先端ITを既存コンサル事業のクロスセル起点に育てる

FY26実績

FY27以降の取り組み

 AI社内実装	・ 全社CoE組織を設置、AI活用を全社に浸透 ・ 人材DBマッチングのエージェント化など基幹業務で実装開始	・ AI並びに先端技術を活用した、業務の属人性を排した自動化へのプロセスシフト ・ 事業運営における間接コストの削減や高速化・安定化により生産性50%以上改善の実現を目指す
 AIエージェントプロダクトのリリース	・ Pocketソリューション(Sales/Training)、及びAI BPOコンサルティングサービスのリリース	・ ソリューション拡販の強化とコンサル/エンジニアリング連携オフアリングで収益化 ・ AI BPOコンサルティングサービスの提供開始、事業拡大
 AIスタートアップエコシステムとの連携	・ ON&BOARDへの出資 ・ 「INTLOOP Ventures」始動、AIスタートアップ協業を開始	・ 継続的なアライアンス先の探索 ・ Ventures参加企業への出資・事業連携を具体化
 グローバルAI人材ネットワークの活用	・ KOZOCOMのエンジニアが社内AI実装で協力 ・ フリーランス人材との共同デリバリーを開始	・ グローバル人材をAI外販案件(エージェント導入・AI BPO)へ投入 ・ 共同デリバリー可能なサービスラインナップを拡充

山十前川商店の株式を譲り受け、INTLOOPのコンサルティング・DX知見と旭食品のネットワークを活用した経営変革により、持続的成長を目指す

会社概要

会社名

株式会社 山十前川商店

代表者

代表取締役社長 松本 智

所在地

本社:北海道根室市西浜町10丁目177番地
支店:北海道標津郡標津町字伊茶仁83-4

創業

1947年5月創業／1965年8月1日設立

資本金

2,144万円

事業内容

水産物の加工・処理・販売、冷凍冷蔵業、
前各号に附帯関連する事業

特 徴

01



ブランド力

1947年創業。いくら・秋鮭・さんま等を主力とし、「いくらのファーストブランド」として全国の高級寿司店等へ商品を供給

02



調達・加工基盤

根室・標津を拠点に、地域との関係性、原料調達力、水産加工ノウハウ、冷凍冷蔵機能を一気通貫で保有

03



成長余地

旭食品の販売網、INTのDX・経営支援力、ハチノワのEC・ふるさと納税機能を組み合わせ、収益機会の拡大余地を有する

主なバリューアップ施策

01

グループシナジー最大化

旭食品の販売網を活用した販路拡大／
ハチノワのEC・ふるさと納税機能との連携

02

新規事業開発

高付加価値商品の開発／
輸出・海外市場開拓／
EC・ふるさと納税チャネルの開発

03

コア事業の競争力強化

原料調達・仕入条件の強化／
製造歩留まり・生産性改善／
商品別・取引先別採算管理

04

DX・AIによる生産性改革

基幹システム刷新／
販売・在庫・原価データ統合／
製造・バックオフィス業務の省人化

05

人材・組織力の強化

新人事制度の導入／
次世代管理職の育成／
技能伝承と採用・定着力の強化

06

経営管理・ガバナンス強化

月次・予実管理高度化／
事業・商品別KPI管理／
内部統制・コンプライアンス体制整備

北海道グルメEC「北国からの贈り物」の事業とブランドを承継、 INTLOOPのDX知見×旭食品のネットワークで企業価値向上を加速

会社概要

会社名
株式会社 ハチノワ

代表者
代表取締役会長 竹内 慎
代表取締役社長 佐々 敏貴

所在地
本店： 東京都港区赤坂二丁目4番6号
越谷本社：埼玉県越谷市南越谷一丁目15番1号
南越谷ラクーン4F

創業
2026年6月1日

資本金
5,500万円

事業内容
EC、ふるさと納税支援、
地域産品企画・流通、
DX・AI活用支援

特 徴

01

EC運営

北海道の食材を中心としたEC通販と、自治体・事業者向けのふるさと納税支援を長年展開。企画から受注・運用まで対応

02

事業基盤

地域の生産者・食品事業者とのネットワークと、商品企画・制作・販売運営の機能を通じ、地域ブランドの価値向上を支援

03

成長余地

旭食品の卸ネットワーク、INTLOOPのDX知見を掛け合わせ、グループ横断の販売・マーケティング基盤を構築

主なバリューアップ施策

01

グループシナジー創出

旭食品の調達・販売網との連携／
山十商品のEC・ふるさと納税展開／
共同企画の推進

02

EC・ふるさと納税事業拡大

既存自治体・事業者の深耕／
新規受託の獲得／
自社EC・モール運営の強化

03

商品企画・MD機能の強化

地域産品の発掘／
PB・高付加価値商品の開発／
季節・顧客ニーズに応じた
品揃え最適化

04

DX・AIによる運営高度化

受注・請求・入金業務の自動化／
データ分析・CRM活用／
AIによる制作・運用生産性向上

05

収益管理・業務標準化

事業・案件別採算管理／
KPI・予実管理の高度化／
属人業務の可視化・標準化

06

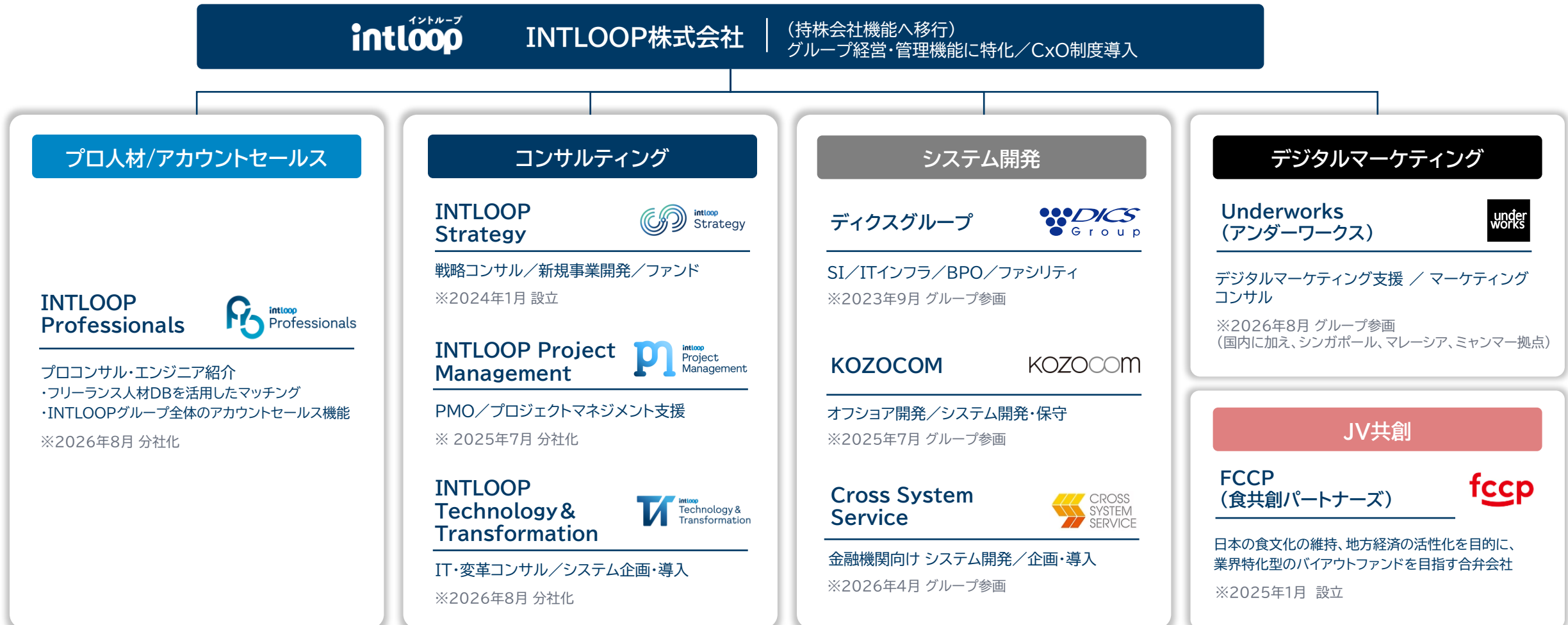
組織・ガバナンス基盤の整備

人事評価・育成制度の構築／
役割・権限と承認フロー整備／
内部統制・情報管理の強化

(D) 持株会社体制への移行(1/2)



筋肉質な経営体制構築に向けて、INTLOOP本体ではCxO制度を導入。組織体制もINTLOOP Pro及びINTLOOP T2の新たな設立に加え、ディクスHDの株式追加取得によりガバナンス体制を強化



(D) 持株会社体制への移行(2/2)

(A)

ハイレイヤー人材獲得による上流シフト

(B)

AIセントリック化の本格始動

(C)

ファンド事業の本格稼働

(D)

ホールディングス体制への移行

T2・Proの設立により、事業ごとの責任・権限を明確化し意思決定を迅速化。
顧客・フリーランス双方との関係深化でハイブリッドデリバリーを強化

子会社設立と狙い

これまで

2026年8月～

部署の子会社化により、意思決定の迅速化

イントループ
intloop

BX※1推進統括本部

TS※2事業本部

WX※3推進統括本部

- INTLOOP経営陣と一体となって部署ごとに戦略策定
- 意思決定スピードに課題

イントループ
intloop

intloop
Technology & Transformation

- セールス: 業界知見×アカウントリレーションで顧客課題を抽出し、グループ横断のソリューションを提案
- コンサル: INT T2所属社員のみならず、グループ子会社の専門人材も含めてスピーディーに柔軟アサイン
- テクノロジー: AI活用・スクラッチ開発等の専門ノウハウを蓄積し、安定的・高品質なデリバリーを実現

intloop
Professionals

- プロ人材サービスに特化し、顧客への付加価値とフリーランス満足度を向上。案件・登録数・稼働人員数を拡大
- グループ全体のアカウントセールス機能を担い、連携した営業・提案を展開
- AIセントリックなオペレーションへ移行し、効率的で筋肉質な経営体制を構築

※1: ビジネストラנסフォーメーションの略

※2: テクノロジーサービスの略

※3: ワークフォーストラנסフォーメーションの略

4. M&A実績

ディクスホールディングス株式会社の株式追加取得

ディクスHDが得意とするインフラ案件の旺盛な需要の取り込みを想定し、
今後の更なる連携強化のためディクスHDの株式を追加取得

ディクスHD会社概要

代表者

代表取締役 戸邊 光男

所在地

東京都港区港南一丁目7番18号

資本金

9,900万円

事業内容

システム開発、
ネットワーク構築・インフラ導入、
IT人材サービス、人材育成等

子会社

日本ディクス、iTパートナーズ、
エヌステージ、コムテック

業績推移

売上高

62.4 億円 ▶ 96.8 億円

グループ参画時
(23/3期)

直近
(26/3期)

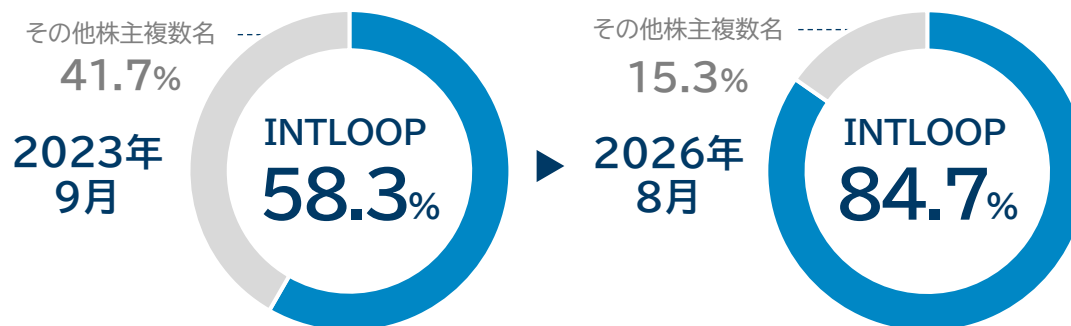
営業利益

4.1 億円 ▶ 7.1 億円

グループ参画時
(23/3期)

直近
(26/3期)

今回の追加取得(2026年7月30日公表)



追加取得の目的

連携強化

- ・当社グループ各社とディクスHDとの連携をさらに強化し、グループ一体としての戦略推進や事業運営を加速
- ・持分比率を高めることで外部流出利益を抑制

インフラ需要の取り込み

- ・コンサルティングから ITインフラやシステムの設計・開発・施工、運営保守まで一気通貫でのフルサービス提供体制を強化
- ・特に、INTLOOP本体が持たない電気通信工事領域における旺盛な需要を背景に、潤沢な受注残を積み上げており、当該成長機会をグループとして最大限享受

アンダーワークス株式会社(UW社)は外資系コンサルティング会社出身者により設立されたデジタルマーケティング支援企業。上流～下流まで一気通貫での支援を得意としている

会社概要

会社名
アンダーワークス株式会社

代表者
代表取締役 田島 学

会社設立年
2006年4月25日

資本金
300万円

事業内容
大手事業会社向けにデジタルマーケティングコンサルティングを提供／マーケティングツールの販売、導入支援

従業員数
59名

拠点情報
東京都港区虎ノ門3-19-13
スピリットビル7F

株主構成
代表取締役 田島学(100%)

子会社
Clickr Media Pte.Ltd.(シンガポール)
Clickr Media (マレーシア) Sdn. Bhd.
Clickr Media ミャンマー Pte. Ltd.

強み・競争優位性



01 大手事業会社との 直取引関係

- ・日系大手と代理店を介さず直接契約。エンタープライズのマーケティング部門に深く入り込んだポジションを確立



02 ツール販売を 起点とした アップセルモデル

- ・ツールを起点に顧客課題を捕捉し、分析・運用コンサルへ段階的に拡大。
- ・少額取引を大型契約へ育成した型を複数の顧客で再現してきた実績有



03 マーケティングにおける 一気通貫かつ グローバル水準の 専門性

- ・マーケティング領域において戦略立案からツール導入・施策実行・効果検証までを一気通貫で支援可能
- ・日系大手のグローバルサイト構築・海外向けプライバシーポリシー対応など海外案件の実績多数

UW社は当社グループにおけるマーケ/DS領域の上流コンサル中核会社として機能、
当社のリソースも使いながら、マーケティング領域の事業基盤の拡大を目指す

グループ参画
の目的

当社のマーケ領域/DS領域において
上流工程のコンサルを担う中核会社の獲得

想定シナジー

01 高度フリーランス 人材リソースの提供

当社がもつ高度フリーランス人材、PMOをUW社顧客へ常駐・実行リソースとして供給

03 クロスセル アップセル

UW社の顧客基盤と、当社グループが戦略・ITコンサルティング・PMO事業で培った顧客基盤への相互送客

02 To Be向けの 営業

セミナー共催支援やインサイドセールス機能の活用による新規リード獲得、商談機会の創出

04 CMOプラクティス (新サービス開発)

CMO経験者の知見・ノウハウと、デジタルマーケティング実行支援力を組み合わせた新サービスの開発・提供

経営陣コメント

当社は創業以来「縁の下力持ち」として、戦略からテクノロジー実装までデジタルマーケティングの最先端実践ノウハウをクライアントに提供し、一社一社のクライアントに寄り添ったデジタルマーケティング領域の変革をご支援してまいりました。AIエージェント時代を迎え、この提供価値をより一層高いものに、より多くの企業に届けるために、INTLOOPグループへの参画を決定しました。両社の力を結集し、事業会社がAIを活用し、デジタルマーケティングの変革・高度化を通じて新しい顧客体験の創造につながる世界を実現してまいります。

代表取締役社長 田島 学

経歴

- ・アクセンチュア入社
- ・UW社設立

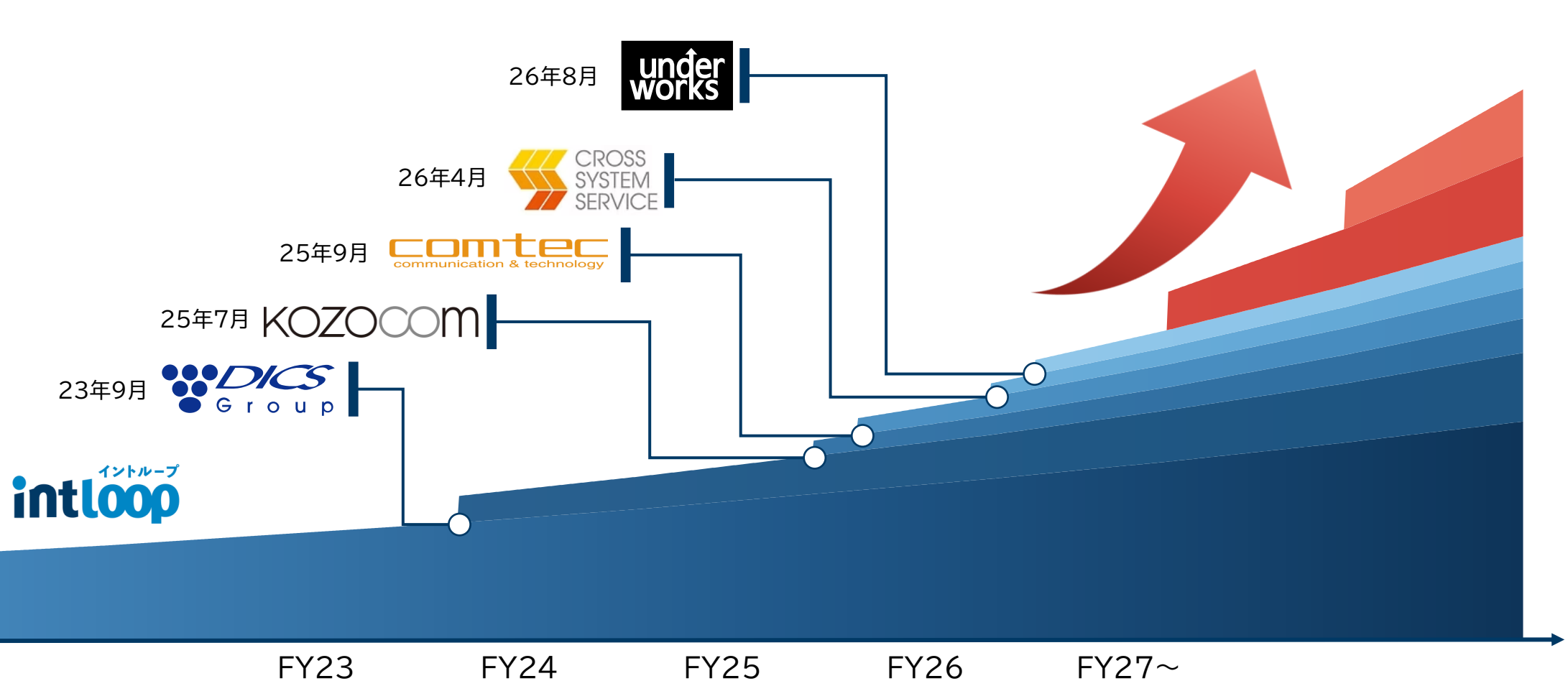


2023年9月のディクスグループ参画を皮切りに5社の企業がグループに参画。
INTLOOPグループが持つ経営基盤を活用してシナジーを実現し、各社とも着実に成長を実現

企業名	時期	会社概要	シナジー
INTLOOP 	23年9月	- 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	- 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	- 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	- 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	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	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	- 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	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	- 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	- 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

オーガニック成長に加えてM&Aによりグループ業績は拡大
今後も当社のコア・コンピタンスを活用した積極的なM&Aとシナジー実現により成長を更に加速

連結営業利益



5. FY27/7通期業績予想

FY27/7通期業績予想

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、FY26/3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%

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

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

デリバリー社員の稼働率が平準化すれば、成長投資考慮前の実態営業利益は60億円程度と推計
中計達成に向けた成長投資の最適化と足元収益の向上の両立を図る

営業利益

(単位:億円)



60.0

3.9

14.5

18.5

12.5

業績予想レンジ

営業利益

46.0億円

35.0億円

期初時点の経営資源での収益力

※INTS、INT PM、INT T2、INT Proの合算値

- ・ デリバリー社員の有償稼働率が平準化した場合の稼働力を推計
- ・ 維持更新投資を含むが、成長投資は含まない

前提条件

- ・ デリバリー社員数: 750人(期初時点)
- ・ 有償稼働率: 85%(平準化時)
- ・ フリーランス稼働人数: 1,600人(現営業体制での対応可能数)
- ・ 成長投資除く販管費: 65.0億円

成長投資の最適化

- ・ 新入社員の立ち上りを優先し、新規採用は抑制
- ・ 但し、一部のハイレイヤーや営業人材など事業拡大における重点人材は採用
- ・ また、INTLOOP Pocket等の新規事業開発、AI活用によるオペレーション改善等の投資対効果の高い投資は継続

ディスクHD、KOZOCOM、CSS、UWの営業利益貢献額(のれん償却費考慮後)

INTS: INTLOOP Strategy
INTPM: INTLOOP Project Management
INTT2: INTLOOP Technology & Transformation
INTPro: INTLOOP Professionals

AI活用やサイバーセキュリティ強化、都市再開発等を背景に、各事業領域における需要は旺盛
コンサルティングやエンジニアリングの知見と人材ソリューションを融合し、顧客や提携先と共同で
ビジネススキーム構築や事業開発まで行うことで、中期的な収益基盤の確立を狙う

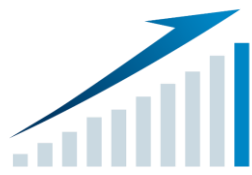
事業領域	グループ 会社／事業	プロジェクト事例(抜粋)	
戦略コンサル		- AIドリブンなバリューチェーンへの転換 - AIエージェントの活用による業務プロセス改善 業界・会社特化型のデータセンターの開発・運用、新サービス構築	構想段階から関与し、全体戦略・営業戦略策定のみならず、当社ソリューションへの組み込み、営業推進・実行まで関与
ITコンサル/PMO	 	業務システムのAIモダナイゼーション 顧客グループ全体のIT戦略策定、ITガバナンスの導入 - 小売・物流業界におけるエッジAI・IoTの活用によるサプライチェーン改善	IT投資にかかるファイナンスプラン含めて提案・実行支援 IT戦略策定のみならず、関連部門の統合・組織再編、他社との提携を含むビジネススキームの構築、海外進出戦略も支援
ITエンジニアリング／マーケティング	 	- 金融機関におけるサイバーセキュリティ強化に対応するマネージドサービス - AI駆動開発を核としたアプリケーションのライフサイクル支援 - マーケティングオートメーション、データドリブンな広告施策実行支援	
ITインフラ／ファシリティ		- データトラフィック増大に対応したITインフラの刷新 都市再開発に伴う通信ネットワークの設営、ITインフラ導入支援	ITインフラ分野での受注・パイプラインは旺盛であり、フル稼働にて対応、人材採用・育成も強化
人材ソリューション		AX対応のための大規模かつ安定的なFDE人材プールの組成	大手企業向けに専門チーム設置、相互に人材出向するなど顧客と密に連携

6. APPENDIX

APPENDIX

I. 会社概要

42.2%



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

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

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み

1,000社超

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iTPartners*
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、iTPartners、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



代表取締役

林 博文

Hirofumi Hayashi

1996年4月 アンダーセンコンサルティング(株)(現アクセンチュア(株))入社
2000年3月 カタログシティジャパン(株)入社
2001年2月 アクセンチュア(株)入社
2005年2月 当社設立、代表取締役(現任)
2005年7月 IT BPO(株)(現(株)モンスターラボ)設立、取締役
2018年11月 KSM(株)設立、代表取締役(現任)
2023年10月 ディクスホールディングス(株) 取締役会長(現任)
2024年1月 INTLOOP Strategy(株) 取締役会長(現任)
2025年7月 INTLOOP Project Management(株) 取締役会長(現任)
2025年9月 KOZOCOM(株) 取締役会長(現任)



取締役

内野 権

Chikara Uchino

1996年4月 アンダーセンコンサルティング(株)(現アクセンチュア(株))入社
2004年7月 (株)アミューズキャピタル入社
2005年3月 (株)フィールプラス(現(株)マーベラス)取締役
2005年6月 (株)キャビア(現(株)マーベラス)取締役
2006年4月 (株)キャビア(現(株)マーベラス)代表取締役
2006年4月 (株)AQインタラクティブ(現(株)マーベラス)執行役員
2011年8月 アクセンチュア(株)入社、パートナー
2017年3月 当社入社、管理本部長
2019年1月 当社 取締役管理本部長(現任)
2023年10月 ディクスホールディングス(株) 代表取締役副社長(現任)
2024年1月 INTLOOP Strategy(株) 代表取締役(現任)
2025年7月 INTLOOP Project Management(株) 代表取締役(現任)
2025年9月 KOZOCOM(株) 監査役(現任)



取締役

戸邊 光男

Mitsuo Tobe

1985年4月 潮特殊設備(株)入社
1990年12月 (株)翔建入社、取締役部長
1997年4月 (株)翔建 常務取締役
1998年8月 日本ディクス(株)設立、代表取締役社長(現任)
2015年7月 (株)ITパートナーズ 取締役(現任)
2019年2月 ディクスホールディングス(株)設立、代表取締役社長兼CEO(現任)
2020年3月 (株)エヌステージ 取締役(現任)
2025年9月 (株)コムテック 取締役(現任)
2025年10月 当社 取締役(現任)



取締役(監査等委員)

川端 章夫

Akio Kawabata

1967年4月 東京芝浦電気(株)(現(株)東芝)入社
2002年3月 SMICジャパン(株)顧問
2009年4月 ザインエレクトロニクス(株)常勤監査役
2016年5月 一般社団法人日本電子デバイス産業協会 監事(現任)
2016年9月 当社監査役
2021年10月 当社取締役(監査等委員)(現任)



取締役(監査等委員)

小山 史夫

Fumio Koyama

1979年4月 アーサーアンダーセン公認会計士事務所(現アクセンチュア(株))入所
2004年7月 (株)トード・エス・ボッシブレ・ジャパン設立、代表取締役
2017年4月 (株)トード・エス・ボッシブレ・ジャパン相談役(現任)
2019年1月 当社取締役
2021年10月 当社取締役(監査等委員)(現任)



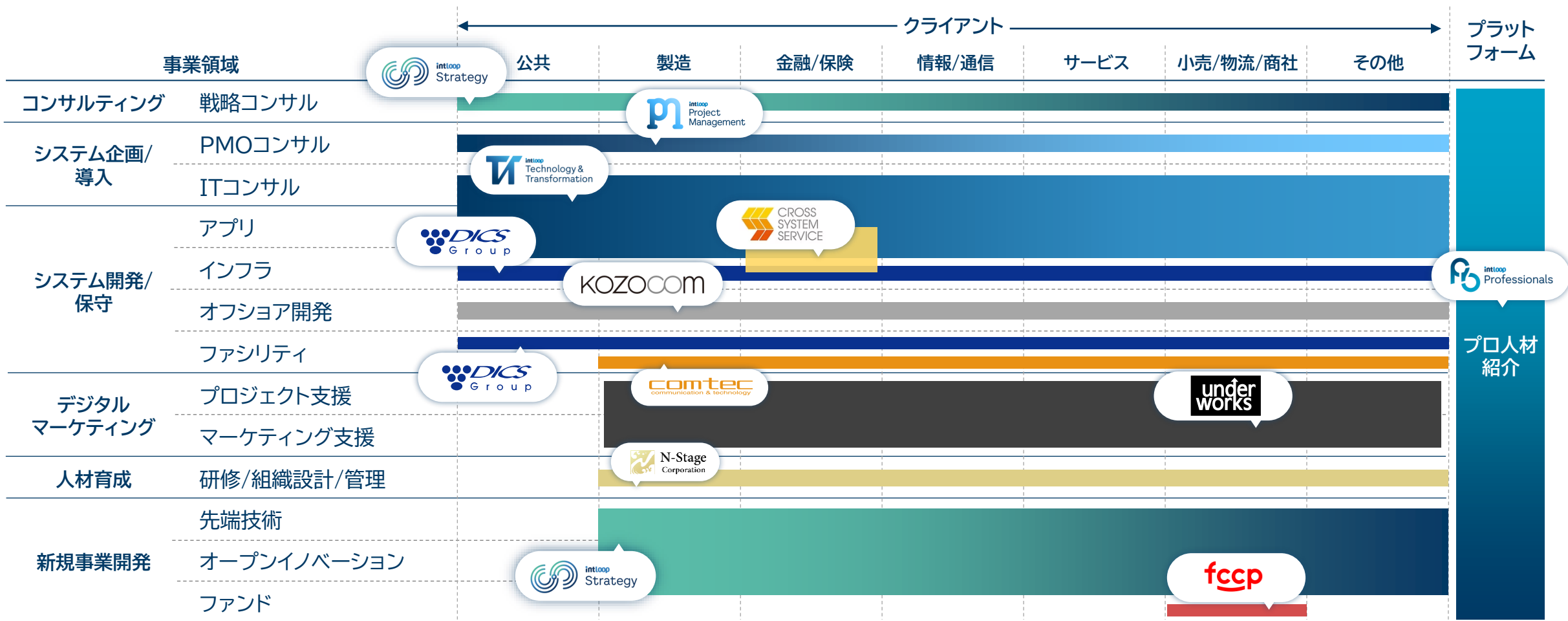
取締役(監査等委員)

下稲葉 耕治

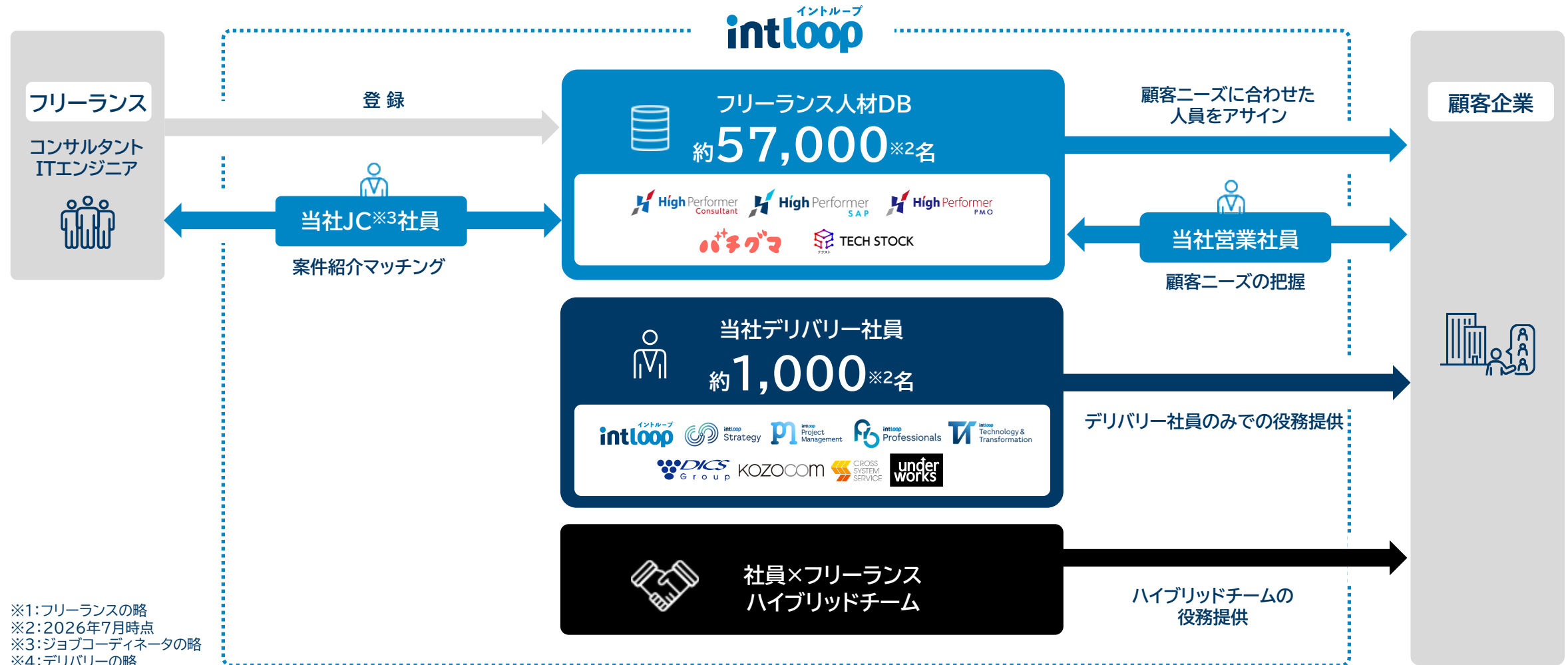
Koji Shimoinaba

1977年4月 (株)住友銀行(現(株)三井住友銀行)入行
2007年6月 (株)日本総合研究所執行役員
2015年6月 同社専務執行役員(企画・管理担当)
2018年11月 (株)CFBジャパン取締役(現任)
2020年10月 当社監査役
2021年10月 当社取締役(監査等委員)(現任)
2021年10月 学校法人高野山学園理事(現任)
2022年4月 宗教法人高野山真言宗財務委員(現任)
2023年3月 (株)ウィルズ社外監査役(現任)

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・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

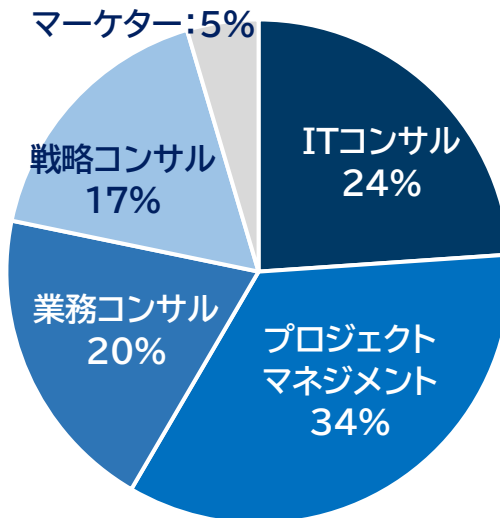


戦略コンサルからインフラエンジニアまで57,000名の人材基盤により、
クライアントのあらゆるプロジェクトフェーズに対応可能

コンサルタント



約25,000名



主力サイト

登録者数

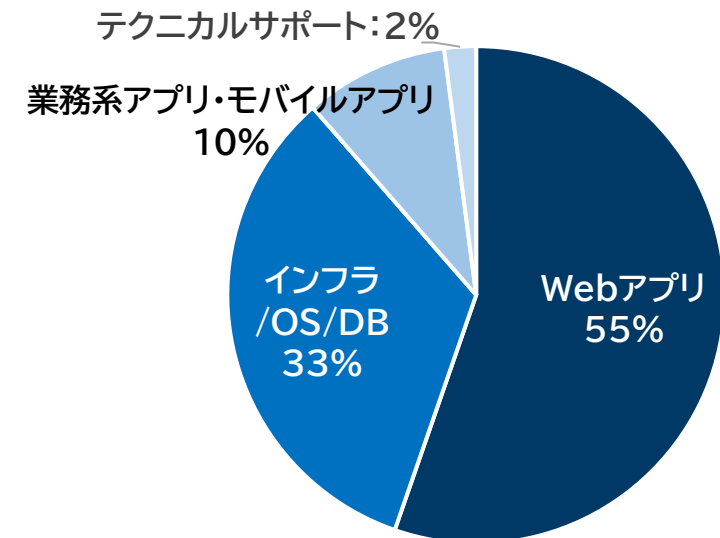
約57,000名

専門性別構成*

ITエンジニア



約32,000名



デリバリー 従業員数 **673**名 FY26/7

コンサルティングサービス

- ・ 戦略コンサルティング(新規事業開発/M&A/PMI)
- ・ ITコンサルティング (システム導入/プリセール支援)
- ・ 業務コンサルティング(SCM/CRM/ERP/BPR/BPM/RPA)

テクノロジーソリューション

- ・ システム開発/導入支援(SE/PG)
- ・ SES支援
- ・ 先端技術導入支援(AI/IoT/ビッグデータ)
- ・ ニアショア/ラボ開発

PMOソリューション

- ・ 個別PMO/部門PMO/全社PMO/ユーザーPMO支援
- ・ PMO×出身企業指定(大手コンサル等)
- ・ PMO×開発方法論知見(Agile等)
- ・ PMO×業界知見(金融、製造、化学等)
- ・ PMO×パッケージ知見(SAP,SFDC等)
- ・ PMO×テック知見(DX,クラウド等)

その他 従業員数 **357**名 FY26/7

Webサービス

- ・ デジタル戦略
- ・ デジタルマーケティング
- ・ データ活用
- ・ デジタルを活用した新規事業/サービス等

プロ人材活用サービス

- ・ プロフェッショナルコンサルタント(フリーランス)
- ・ プロフェッショナルエンジニア(フリーランス)
- ・ プロフェッショナルマーケター(フリーランス)



プロ人材転職支援サービス

- ・ 人材エージェント
- ・ ヘッドハンティング



需給双方の課題解決を積み重ねた結果、直近10期でCAGR47.2%の高成長を実現

(単位:億円)

2005年～

ITコンサルティング事業(創業事業)

主軸:ITコンサルティング

顧客

物流・製造・金融をはじめとする幅広い業種

支援範囲

ビジネスの高度化～バックオフィス業務の効率化

提供価値

IT技術を通じた支援

ポジショニング

顧客ビジネスの成長の「伴走役」

解決してきた課題

顧客のDX推進力の不足

2014年～現在

フリーランス人材プラットフォーム

契機

フリーランス人材向け
プラットフォームの立ち上げ

提供形態の進化

- フリーランス人材単体での業務支援
- 正社員×フリーランスのハイブリッドチームでの支援

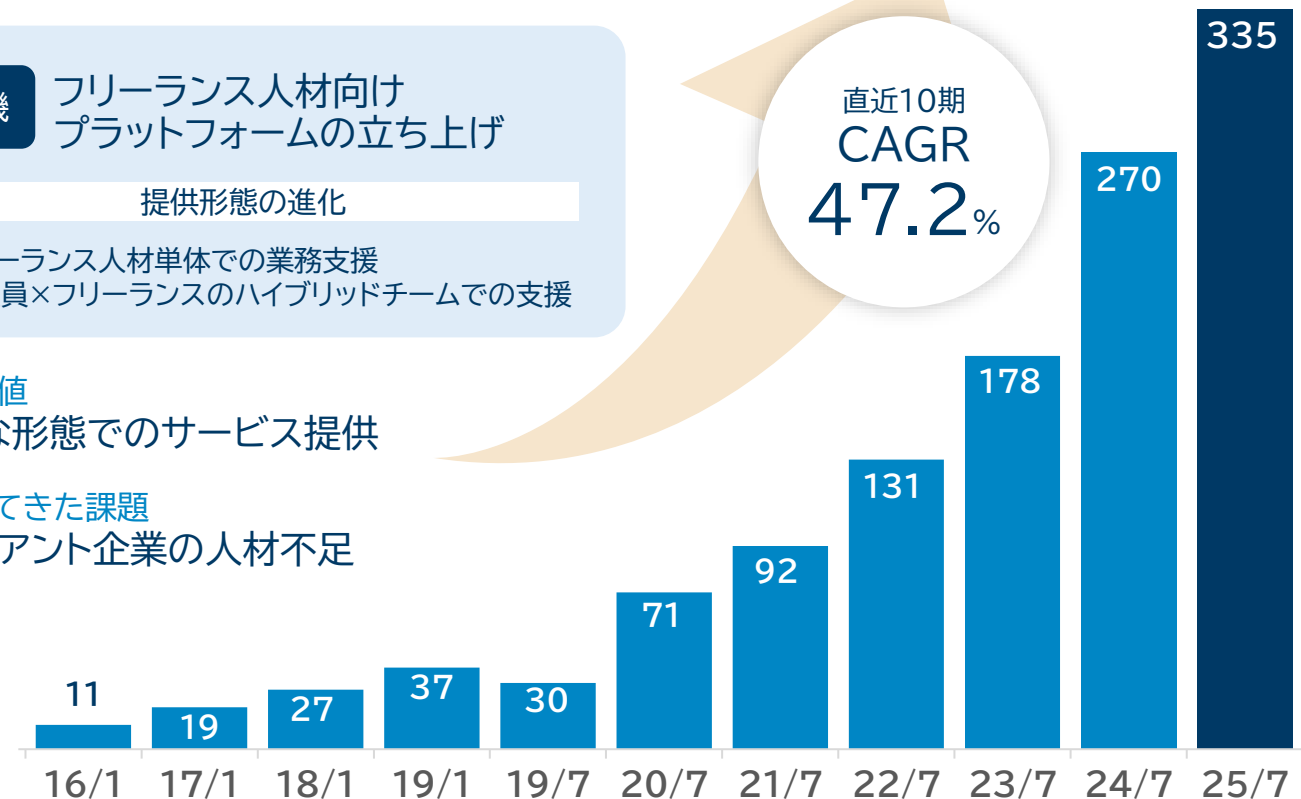
提供価値

多様な形態でのサービス提供

解決してきた課題

クライアント企業の人材不足

直近10期
CAGR
47.2%

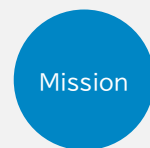


*半年決算

APPENDIX

II. 事業内容

INTLOOPは「AIの社会実装」と「労働移動の円滑化」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

バーティカルAI市場

2030年
予測

3.0兆円※1

- 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

コンサルティング市場

2030年
予測

2.1兆円※2

- 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

国内DX市場

2030年
予測

8.0兆円※3

- 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

労働移動の円滑化

フリーランス市場

2030年
予測

1.4兆円※4

- 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

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、非提携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	・発注要件定義／人材の見極めが困難	・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	・品質管理／管理工数の増大	・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	・人員離脱時の補填手段がない ・コンプラの担保が困難	・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、他社が追従できない要素

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

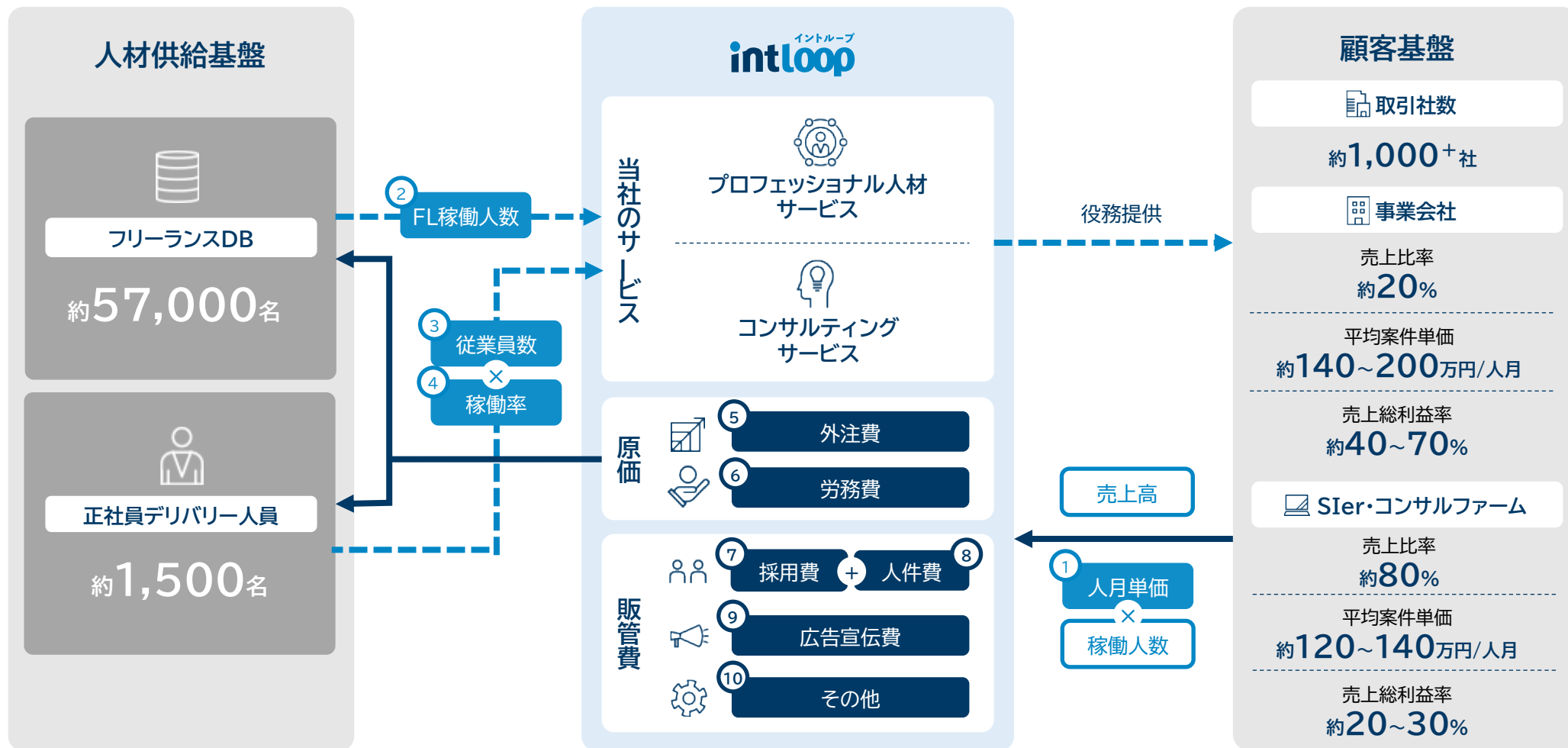
エンゲージメント・
プラットフォーム

顧客企業から役務提供の対価として売上を得て、正社員・FL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

凡例

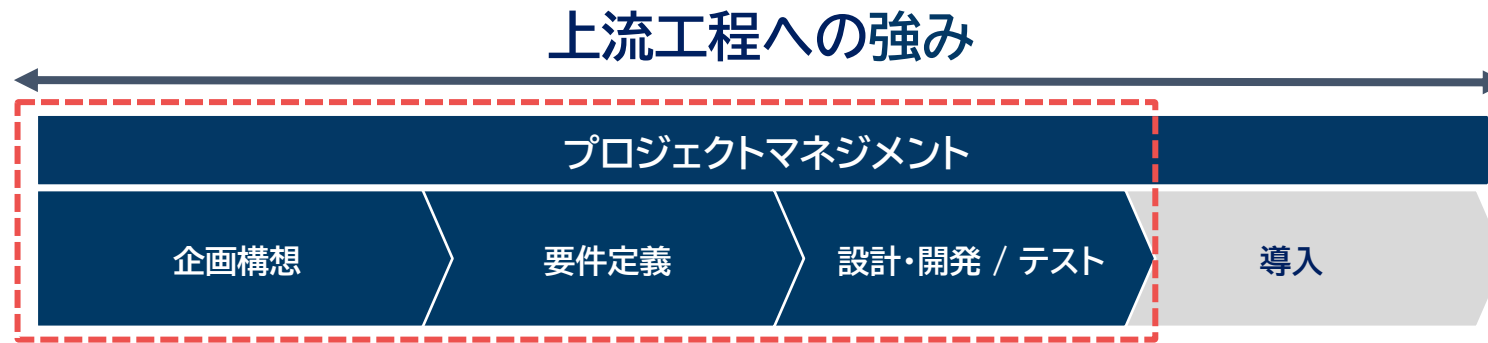
対価の支払い ←

サービス提供 →



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、人月単価、従業員稼働率、フリーランス稼働人数の3指標

	当社従業員			フリーランス(FL)	
売上高	=	① 従業員人月単価 × ③ 従業員数 × ④ 稼働率	+	① FL人月単価 × ② FL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					



➡ 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

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

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 **約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

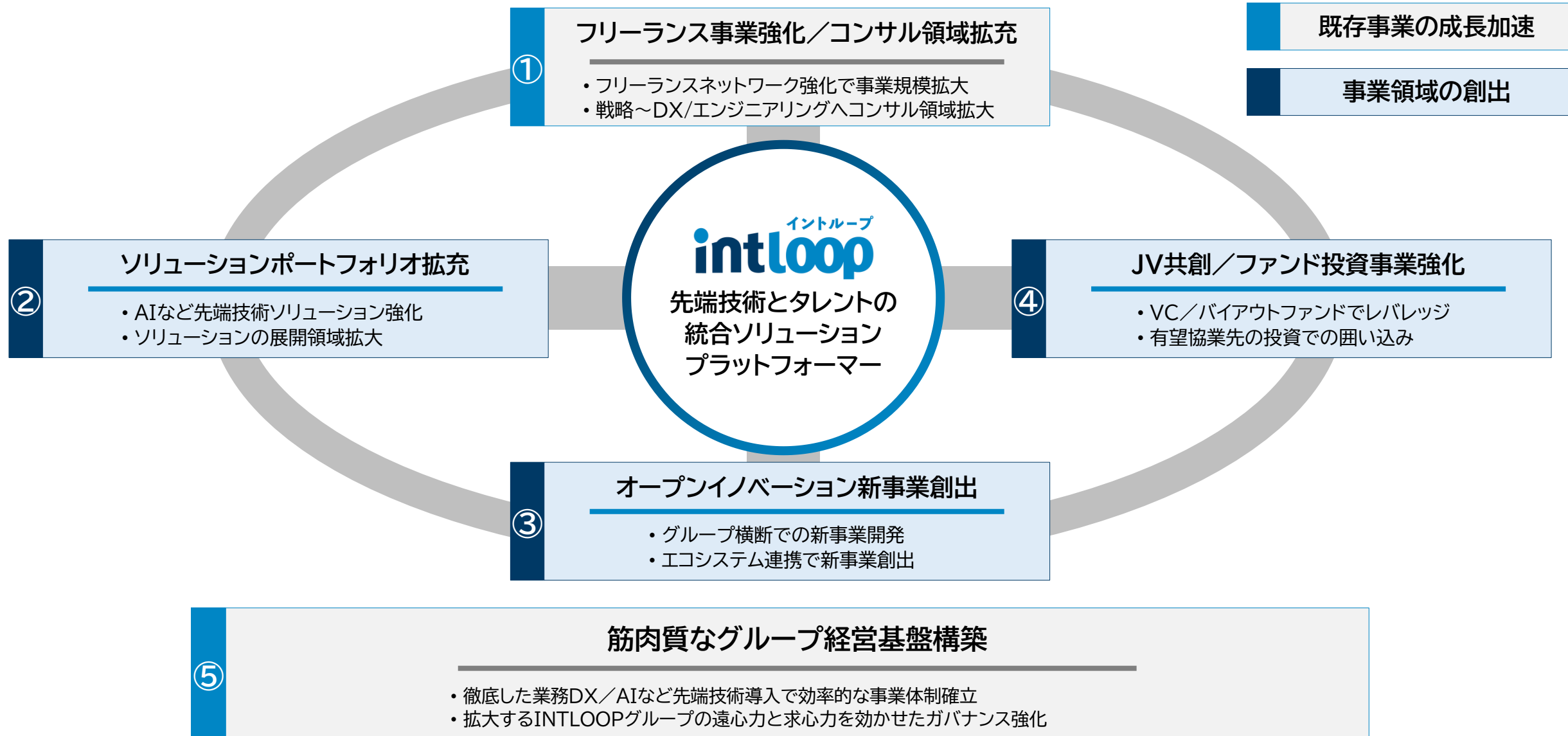
2030年7月期の目標として 売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目指す

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



今後の予定

FY27/7Q1 決算発表及び決算説明会 2026年12月11日(金)

- 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。