



FY26/7 Q2

第2四半期 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3月13日



1. エグゼクティブサマリー
2. 業績変動要因と取り組み施策
3. 業績ハイライト
4. APPENDIX

※ 英語版は、「Results Presentation for Second Quarter (Q2) of Fiscal Year Ending July 2026 (FY26/7)」をご参照ください

1. エグゼクティブサマリー

① 売上高成長率基準 または、② 時価総額成長率基準 によって選定される

日本を代表する高成長スタートアップ企業100社
「JPX Startup 100」に選定



FY26/7 上期業績

- 売上高19,356百万円(前年同期比+20.7%)、営業利益998百万円(前年同期比△6.3%)
 - ✓ 売上高：四半期としては過去最高を更新
 - ✓ 営業利益：デリバリー社員を中心とした積極採用等の先行投資の結果、前年同期を下回る
- 前期に引き続き、中長期経営計画『INTLOOP“VISION2030”』のもと、高収益案件の獲得に注力。その結果、主要SIer向け案件の受注が好調に推移。これにより、売上総利益率は29.4%となり、前年同期を上回る水準に成長
- 連結子会社であるディクスグループも旺盛なオフィス拡張・刷新需要を背景に順調に推移し、連結業績での増収増益に貢献。2025年7月に子会社化したKOZOCOMも収益貢献
- 先行投資のため予算進捗率は前年より低いものの、通期業績予想は据え置き。新規採用した社員の稼働拡大等により業績予想達成を目指すが、投資前倒し等により予想に変更あれば開示予定

2. 業績変動要因と取り組み施策

2-1 業績変動要因と取り組み施策

人材採用は計画以上に進捗。先行投資により前年同期比で営業利益は減益となるも、売上増加・高収益案件の増加により、売上総利益及び実カベースの営業利益は増加

(単位:百万円)

	FY26/7 Q2 (連結)	FY25/7 Q2 (連結)			
		実績	増減額	増減率	
売上高	9,725	8,071	1,654	+20.5%	
売上総利益	2,854	2,186	668	+30.6%	
売上総利益率	29.4%	27.1%	+2.3pt	-	
販 管 費	採用費・人件費	1,863	965	898	+93.1%
	広告宣伝費	110	170	△ 59	△34.9%
	その他	580	493	87	+17.7%
営業利益	301	559	△ 258	△46.2%	

① 売上高・売上総利益

- 高収益案件の増加により売上総利益率は前年同期比で2.3pt向上、売上総利益は30.6%成長
- ディクスHD、KOZOCOMも伸長に寄与

② 採用費・人件費

- ハイレイヤー、デリバリー社員を中心とした積極採用により、採用費・人件費は前年同期比で大幅に増加

③ 広告宣伝費

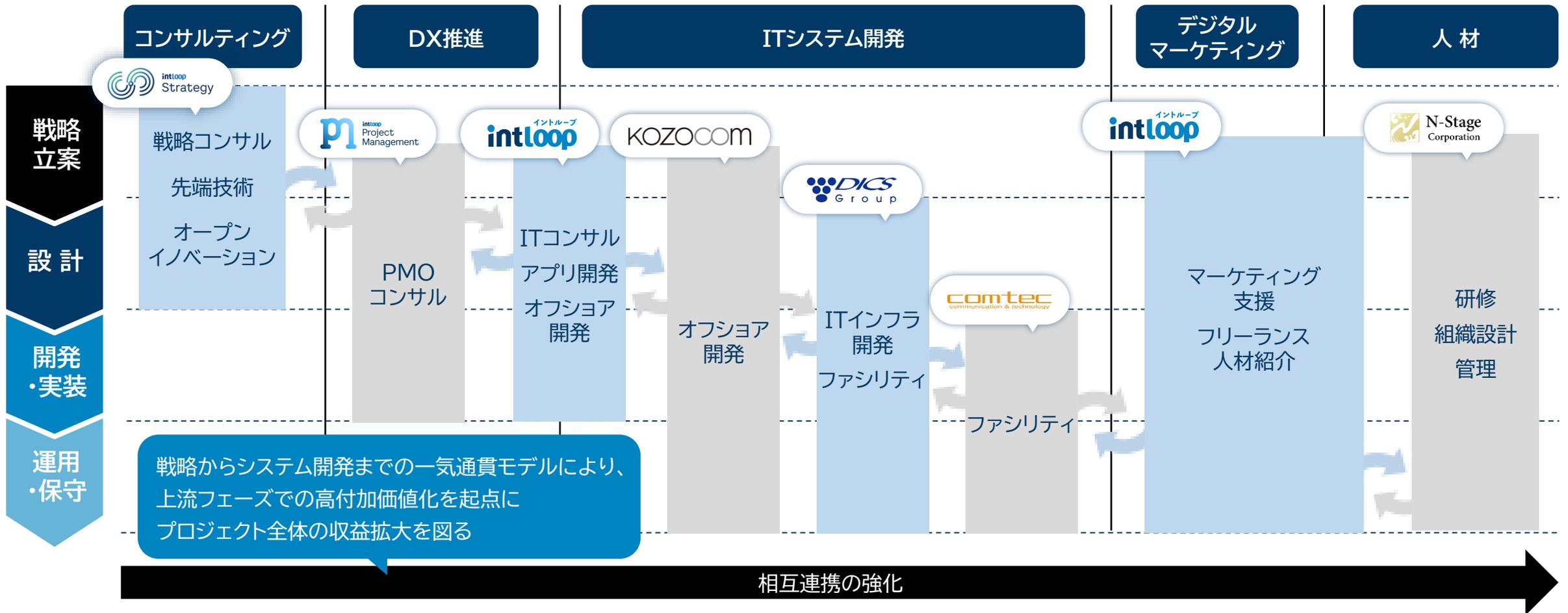
- フリーランス登録者数5.5万名突破
- 最適化により費用は抑制

④ 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

2-2 単価・粗利重視への構造転換 — グループ間の連携強化

上流のコンサルティングから、開発・実装、運用保守まで一気通貫で支援。
グループ間の連携により、高収益案件の増加を図る

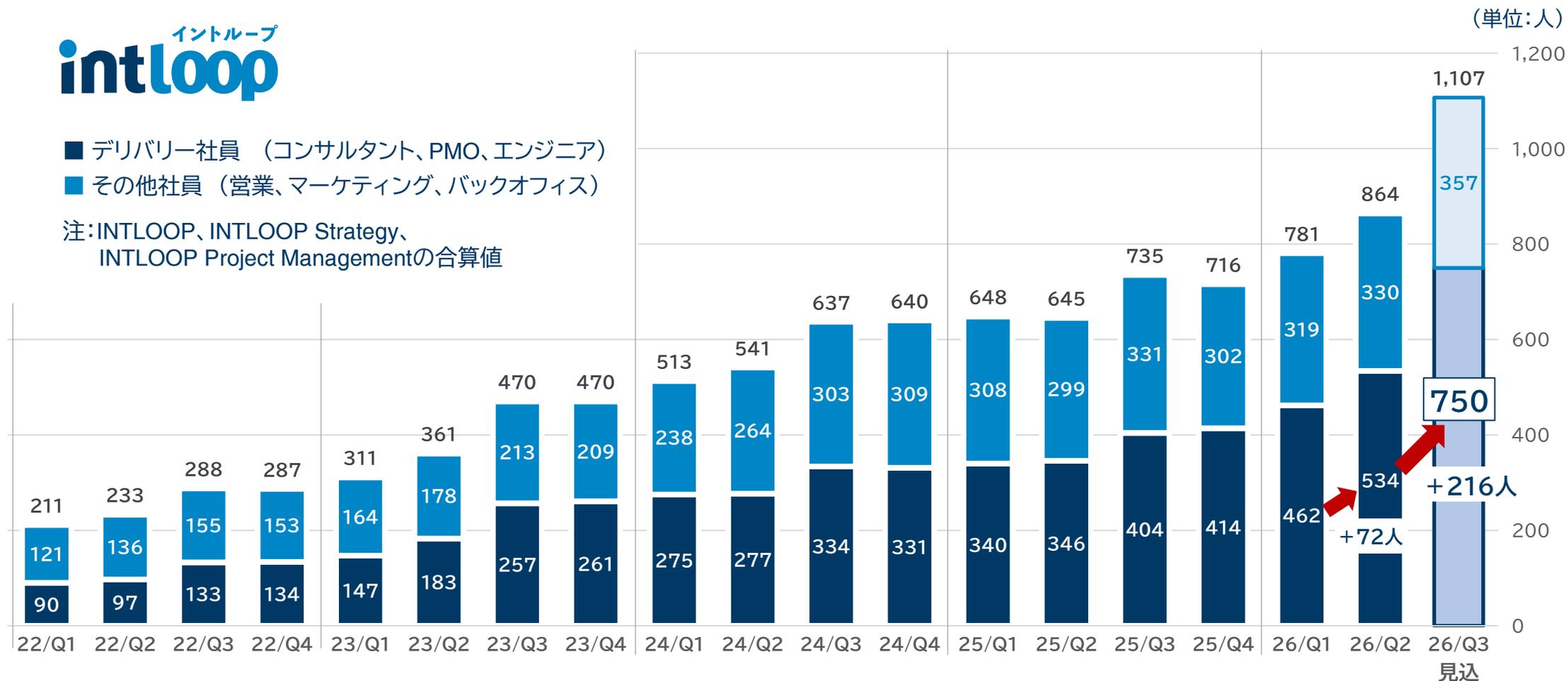


デリバリー社員を中心に、計画以上に採用が進捗 2Q~3Qに多人数が入社し、デリバリー社員は約750人にまで拡大する見込み



- 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



人的投資を優先し、前年を上回るペースでハイレイヤー採用は順調に推移。
 セクターやソリューションカバレッジを拡充し、高付加価値案件の営業体制を強化



INTLOOP株式会社

Q2: 累計10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 Q2 累計	3名	7名	10名
Q1	2名	1名	3名
Q2	1名	6名	7名
Q3 見込	7名	8名	15名



INTLOOP Strategy株式会社

Q2: 累計10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	4名
FY26 Q2 累計	4名	6名	10名
Q1	4名	3名	7名
Q2	0名	3名	3名
Q3 見込	2名	1名	3名



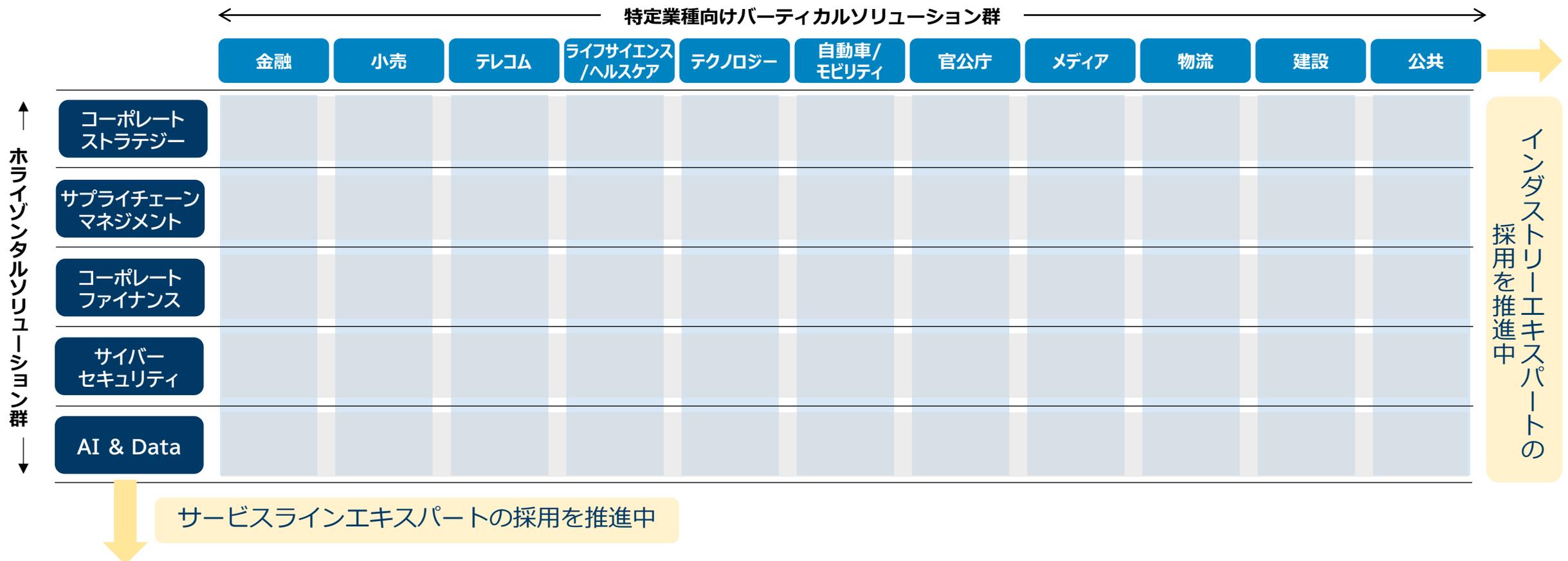
INTLOOP Project Management株式会社

Q2: 累計14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 Q2 累計	0名	14名	14名
Q1	0名	7名	7名
Q2	0名	7名	7名
Q3 見込	9名	8名	17名

ハイレイヤー人材の採用加速により、INTLOOPグループにおける 各セクター×ソリューションのマトリクス体制を着実に構築

コンサルティング組織



日本企業はパッケージソフトについてもカスタマイズニーズが高いため、AIによる代替のハードルは高い。PMO等の調整機能含め継続的に需要拡大を見込む

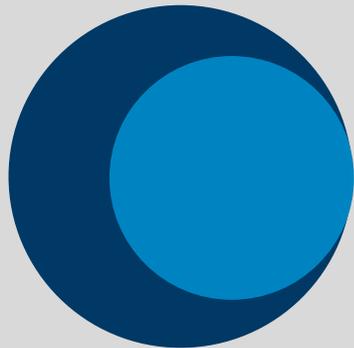
大企業向けDXコンサルの事例： 基幹システム導入支援

基幹システム(ERP)の市場構造の比較



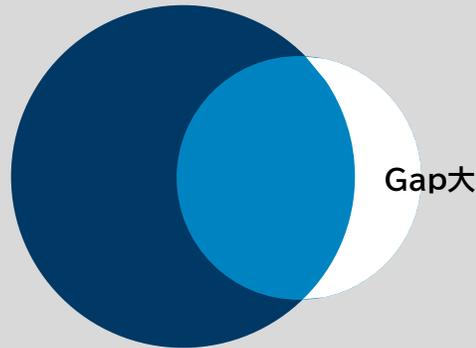
欧米等の企業
(Fit to Standard)

ERP標準機能へ
業務プロセスを適合



日本企業
(Fit & Gap + Add-on)

業務プロセスを軸に
ERPをカスタマイズ



Gap大

● ERPパッケージ機能 ● 業務プロセス ○ ERPパッケージ機能と業務プロセスのGap

当社サービス内容

国内大企業向けERP導入支援

① ERPのカスタマイズニーズへの対応

- ・ 日本企業では業務プロセスにERPを適合させるカスタマイズへのニーズが高い(商習慣に適合したシステムが企業競争力の源泉に)
- ・ 要件定義が曖昧な状態から開始するケースも多く、AIによる自動化が難しい領域

② 組織間横断の利害関係調整

- ・ 営業・生産・経理・ITなど部門ごとにERPへの要望が異なる部門間の利害関係調整が必要で、PM・PMO・ITコンサルによる支援が不可欠
- ・ 上記の領域はAIによる代替が難しい



AIを駆使した業務効率化プロジェクトにおいて今後の収益モデルに関するスタディを開始

3. 業績ハイライト

売上高は伸長した一方、デリバリー社員の積極採用等の先行投資により、
営業利益・親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比で減少

	連結売上高		連結営業利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
FY26 上期	19,356 百万円		998 百万円		461 百万円	
YoY	+3,323百万円 (FY25上期:16,033百万円)	+20.7%	△66百万円 (FY25上期:1,065百万円)	△6.3%	△110百万円 (FY25上期:571百万円)	△19.2%

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

高収益案件の獲得が奏功し、売上総利益率が引き続き改善 ハイレイヤーを含めた積極的な人的投資などにより営業利益は減少

(単位:百万円)

	FY26/7 上期 (連結)	FY25/7 上期 (連結)		業績予想 (FY26通期)	進捗率 (FY26通期)
		実績	増減率		
売上高	19,356	16,033	+20.7%	43,800	44.2%
売上総利益	5,686	4,332	+31.2%	-	-
売上総利益率	29.4%	27.0%	+2.4pt	-	-
営業利益	998	1,065	△6.3%	3,100	32.2%
営業利益率	5.2%	6.6%	△1.5pt	7.1%	-
経常利益	1,011	1,072	△5.7%	3,200	31.6%
税金等調整前 中間純利益	1,011	1,018	△0.7%	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	461	571	△19.3%	2,100	22.0%

第1四半期に引き続き、売上総利益率は前年同期比で大きく改善

(単位:百万円)

	FY26/7 Q2 (連結)	FY25/7 Q2 (連結)	
		実績	増減率
売上高	9,725	8,071	+20.5%
売上総利益	2,854	2,186	+30.6%
売上総利益率	29.4%	27.1%	+2.3pt
営業利益	301	559	△46.2%
営業利益率	3.1%	6.9%	△3.8pt
経常利益	317	568	△44.2%
税金等調整前 四半期純利益	317	559	△43.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	87	331	△73.5%

単体も売上総利益率は着実に改善

収益力の向上を背景に、今後の成長に向けた人的投資を加速

(単位:百万円)

	FY26 Q2 (単体)	FY25 Q2 (単体)		FY26 Q1 (単体)	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	7,283	6,204	+17.4%	7,176	+1.5%
売上総利益	2,230	1,776	+25.6%	2,177	+2.4%
売上総利益率	30.6%	28.6%	+2.0pt	30.3%	+0.3pt
営業利益	79	452	△82.5%	469	△83.1%
営業利益率	1.1%	7.3%	△6.2pt	6.5%	△5.4pt
経常利益	77	450	△82.7%	465	△83.3%
税引前四半期純利益	77	444	△82.5%	465	△83.3%
四半期純利益	51	301	△83.1%	304	△83.2%

① 売上高

- 主要顧客及びチーム案件の獲得による高収益案件に重点を置く営業活動を継続的に実施

② 売上総利益率

- 高収益案件の獲得により、売上総利益率は前四半期、前年同期に引き続き改善

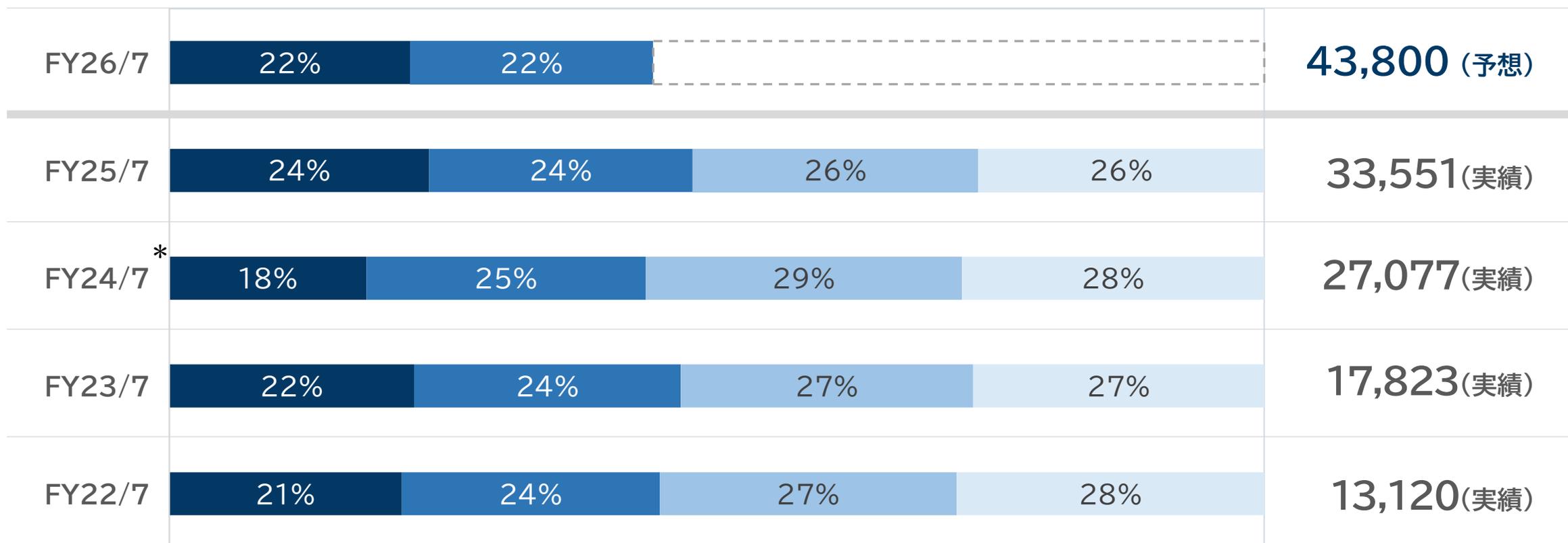
③ 営業利益

- 人的投資として、中途採用を積極的に実施し、Q2で採用費5.0億円を投資(Q3入社予定分含む)
- 人件費は去年同期比で11億円増下期以降の売上貢献を見込む
- 引き続き広告投資を最適化、効果は維持しつつ費用を抑制

高収益案件を重視した結果、売上高の予算達成率は44%に留まるも、
新規採用人材の稼働拡大、M&A等により成長の加速を図る

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

(単位:百万円)

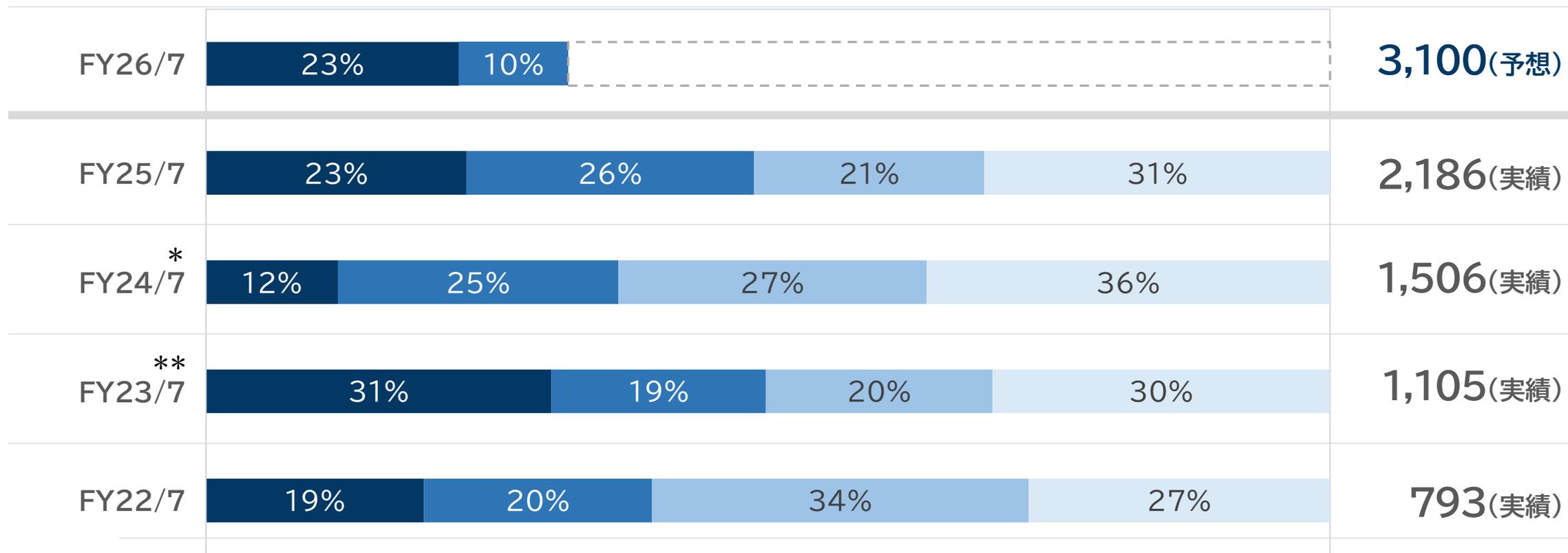


* FY24/7の2Qよりディスクグループが連結子会社化

人材採用が計画以上に進捗し、採用費等が増加したため営業利益の
 予算進捗率は33%に留まる。下期も積極的な人材採用を継続

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

(単位:百万円)



* FY24/7の2Qよりディスクグループが連結子会社化

** FY23/7の1Qは給与制度の変更があり、賞与引当金が計上されず、一時的に営業利益が上昇

売上高・利益共に通期業績予想は据え置き。新規採用人材の稼働拡大等により業績予想達成を目指す。投資前倒し等により予想に変更あれば開示予定

(単位:百万円)

	25/7月期 実績 (連結)	26/7月期 予想 (連結)	増減率
売上高	33,551	43,800	+30.5%
営業利益	2,186	3,100	+41.8%
経常利益	2,217	3,200	+44.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,367	2,100	+53.5%

4. APPENDIX

1 会社概要

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	33,551百万円(25年7月期)
連結社員数	1,508人(2026年1月31日現在)

事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 事業戦略・業務改革コンサルティング・ ITコンサルティング・ プロジェクトマネジメント支援・ プロコンサル派遣・人材紹介・ 新規事業開発・営業推進支援
グループ会社	<p>ディクスホールディングス株式会社*</p> <p>日本ディクス株式会社*</p> <p>株式会社iTパートナーズ*</p> <p>株式会社エヌステージ*</p> <p>株式会社コムテック*</p> <p>KOZOCOM株式会社</p> <p>KOZOCOM Vietnam Company Limited</p> <p>INTLOOP Strategy株式会社(非連結)</p> <p>INTLOOP Project Management株式会社(非連結)</p> <p>* 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</p>

2 マネジメント体制



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 日本ディスク(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)



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)

3 創業からの歩み

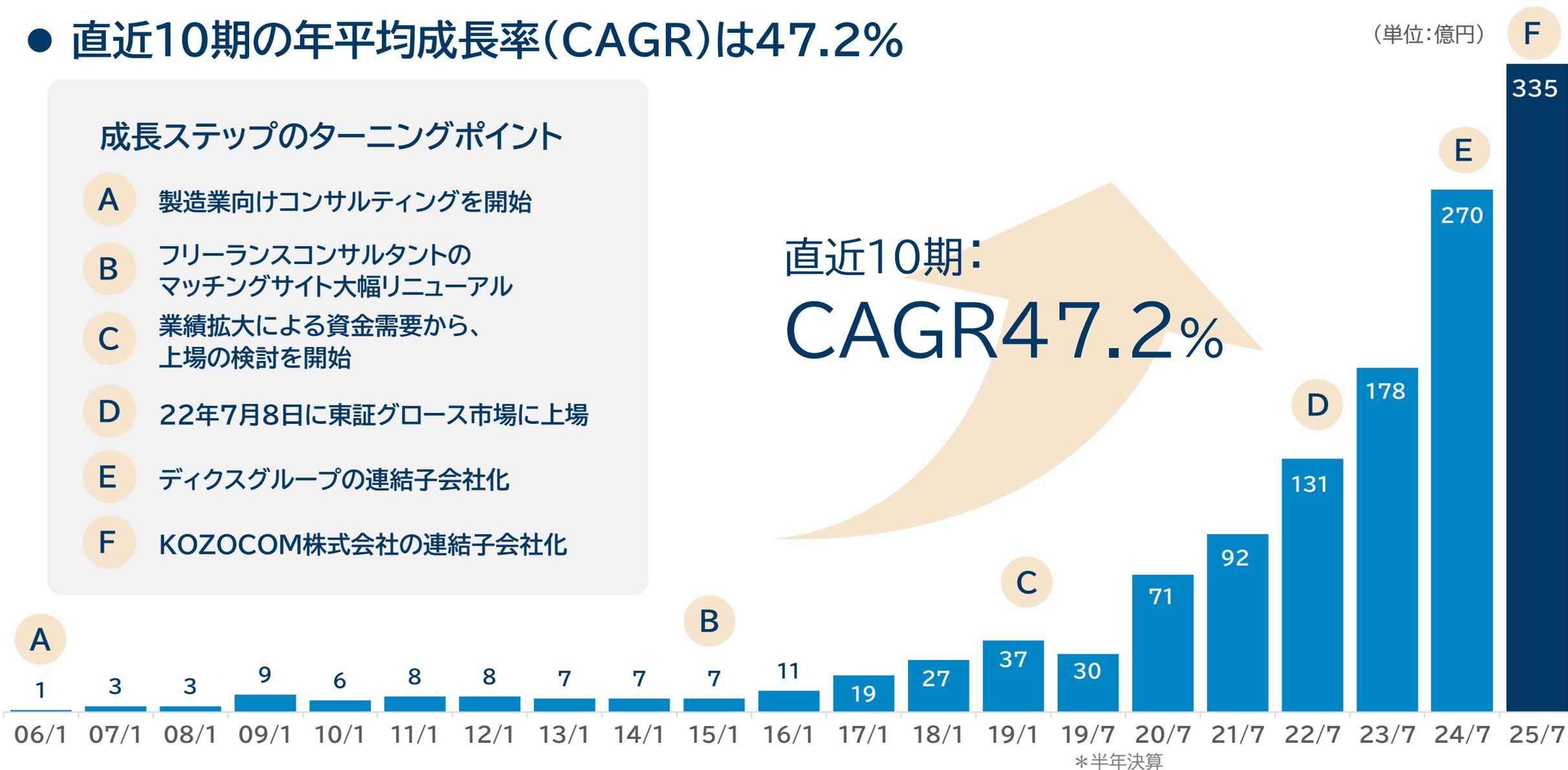
● 直近10期の年平均成長率(CAGR)は47.2%

(単位:億円)

成長ステップのターニングポイント

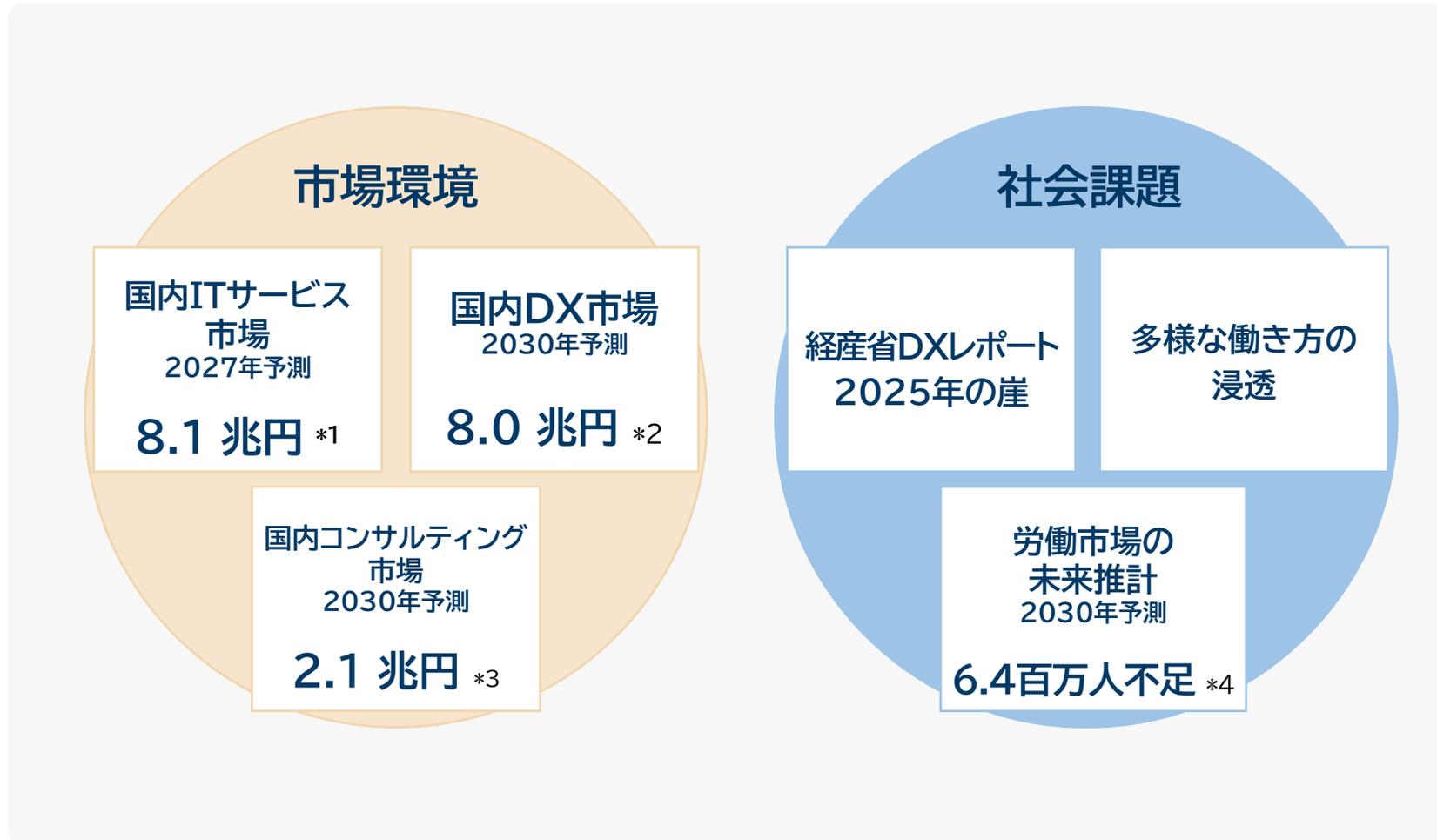
- A 製造業向けコンサルティングを開始
- B フリーランスコンサルタントのマッチングサイト大幅リニューアル
- C 業績拡大による資金需要から、上場の検討を開始
- D 22年7月8日に東証グロース市場に上場
- E ディクスグループの連結子会社化
- F KOZOCOM株式会社の連結子会社化

直近10期:
CAGR47.2%



*半年決算

ITサービス市場、DX市場は拡大傾向は継続



市場環境

当社が属する国内コンサルティング、DX、ITサービスの各市場は、今後も継続的な成長を見込む

社会課題

IT分野を中心とし、特にハイスキル労働力の不足と多様な働き方の浸透により、雇用形態を問わない人材供給が急務

*1 IDC Japan 2024

*2 富士キメラ総研 2024

*3 コダワリ・ビジネス・コンサルティング 2024

*4 パーソル総合研究所・中央大学 2018

高度なプロフェッショナル人材提供と社員によるコンサルティングが強み



当社のビジネスモデルの特徴

- Webマーケティングで獲得したフリーランスへの案件紹介、マッチングサービスを展開
- クライアントとフリーランスの間に立ち、1名からチーム提案まで様々な規模の案件に対応
- 約5.5万人の人材DBを擁し、多種多様な課題解決を支援
- フリーランス向けの転職支援、福利厚生サービスを提供

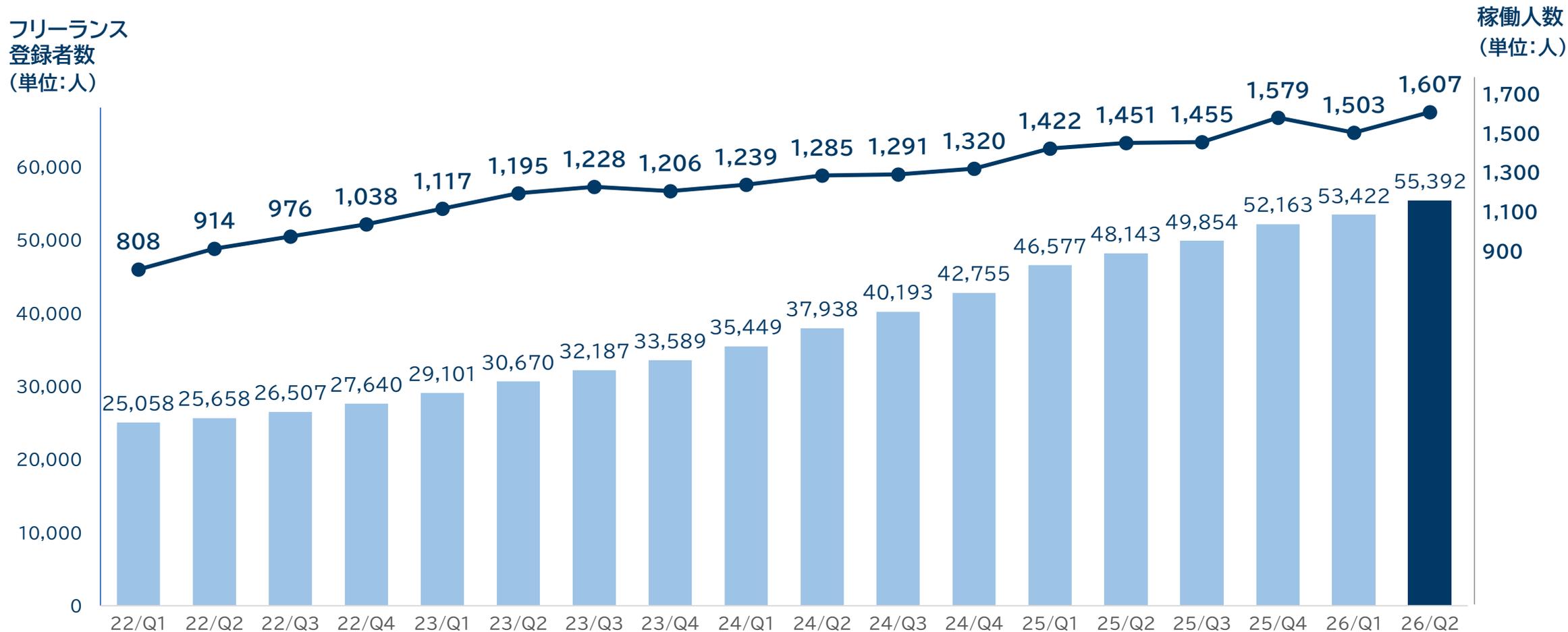
当社が顧客企業から選ばれる理由

- 働き方の多様化と労働人口の減少により、優秀な社員採用が困難となった企業の人材確保・業務パフォーマンス向上と固定費削減に貢献
- フリーランス人材の獲得力、獲得後の営業・福利管理面での支援による高スキル人材の安定確保・提供
- 社員とフリーランスのハイブリッドチームの提供による高サービス品質

*2026年1月末日現在

6 フリーランス登録者数、稼働人数(INTLOOP単体)

広告宣伝費の効率化を進めつつ、登録者数は順調に拡大
稼働人数も増加基調は継続。



7 サービス内容(INTLOOP単体)

デリバリー 従業員数 **534**名 26/Q2

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 **330**名 26/Q2

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)



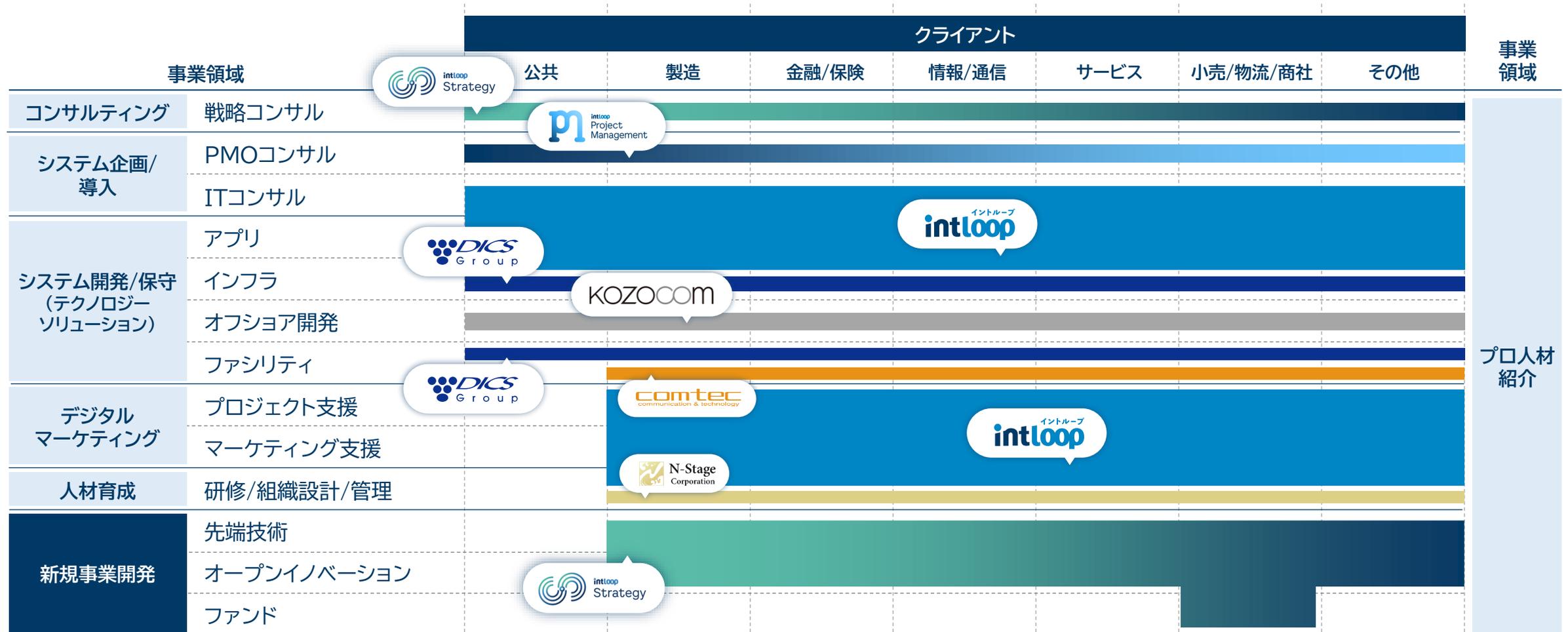
プロ人材転職支援サービス

- 人材エージェント
- ヘッドハンティング



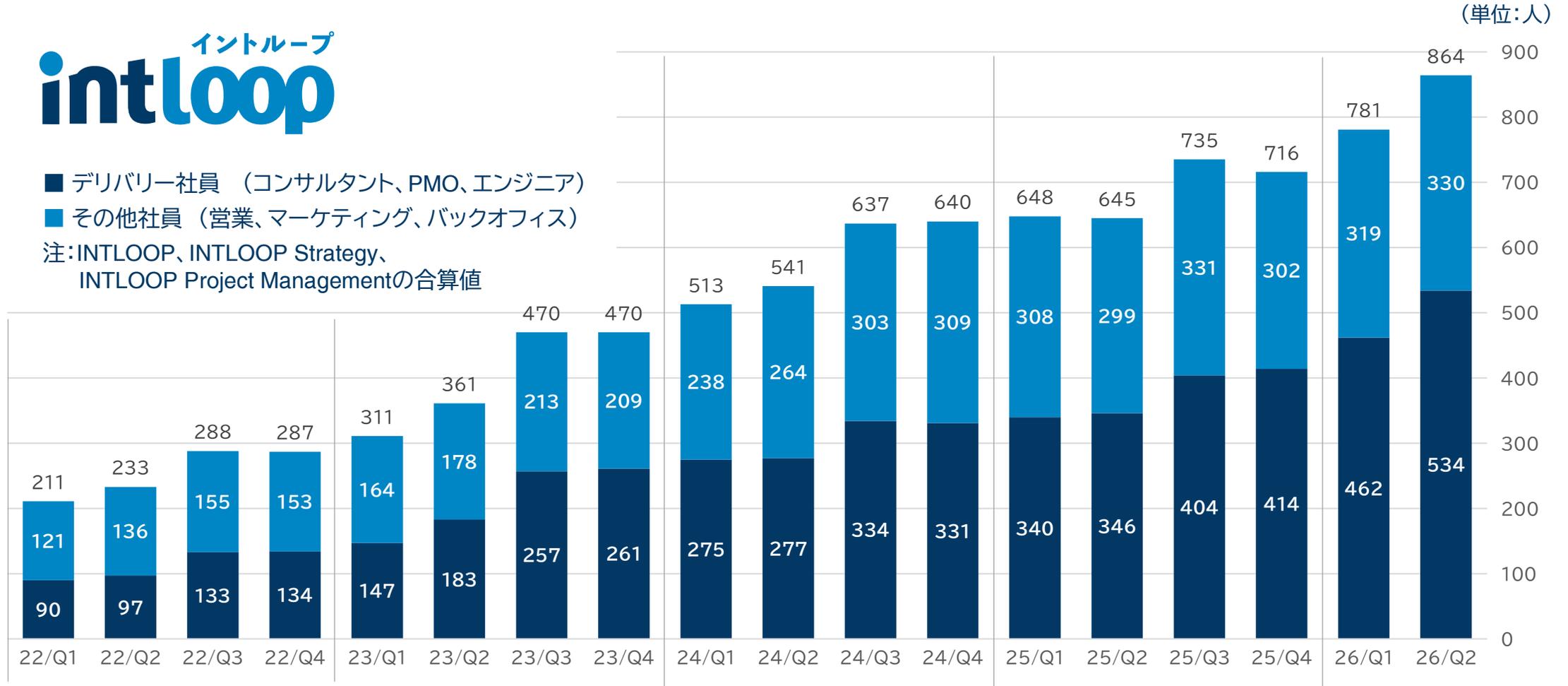
8 INTLOOPグループのサービス領域

戦略・PMをはじめ、上流のコンサルティングから、システム開発・運用保守などの下流工程、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

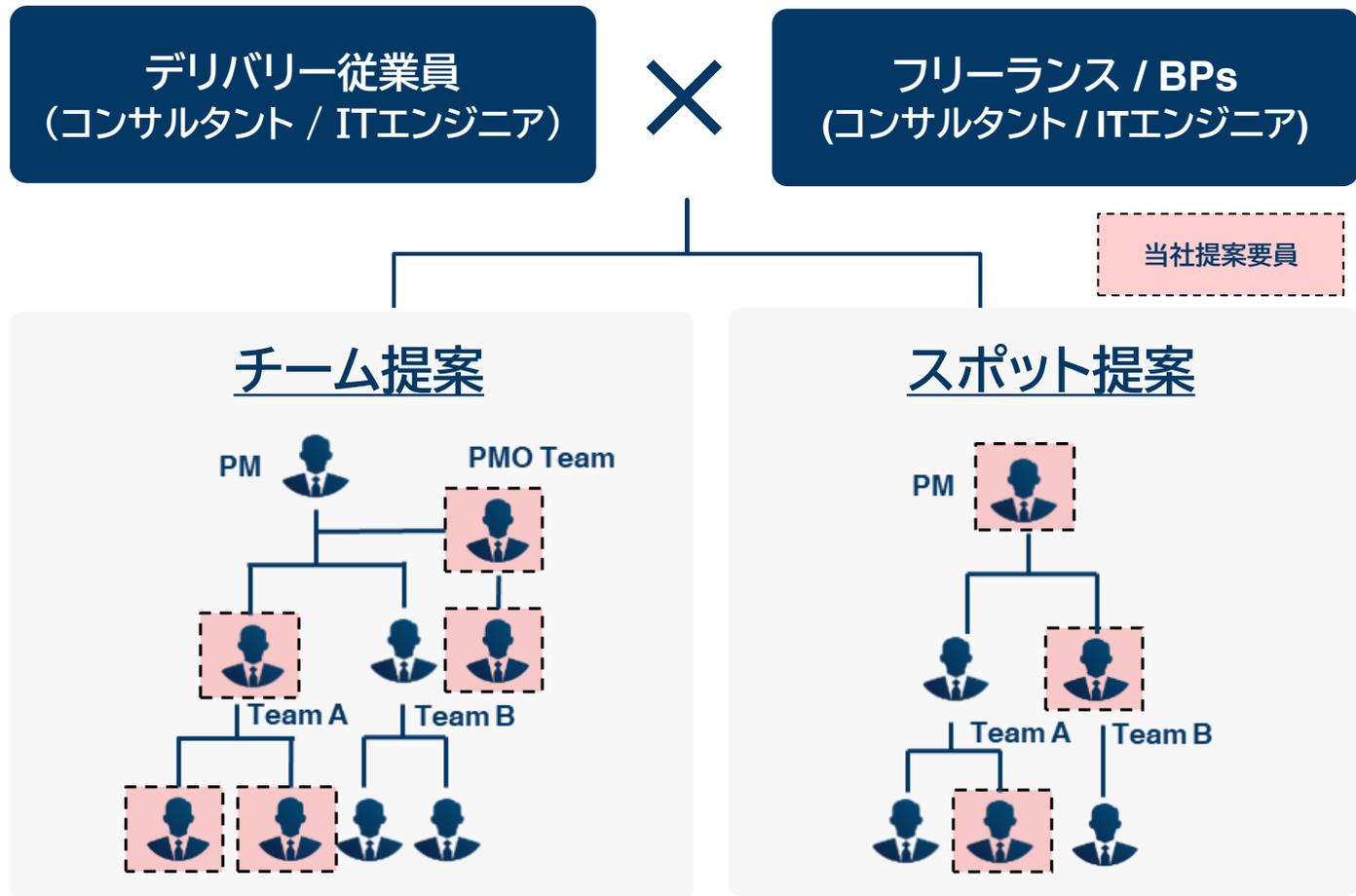


9 INTLOOP単体の社員数推移

FY26/Q2は864人。デリバリー社員を中心に、計画以上に増加



ハイブリッドチーム



当社の特徴

当社社員が中心となり、フリーランスとのハイブリッドチームを組成
リソースマネジメント支援により、内側からリスクを認識し、異なるポジションのリソースも支援可能

チーム提案

大規模プロジェクトのサブプロジェクト
専門性が高い横断的な領域

11 単価、取引顧客等



➡ 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

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

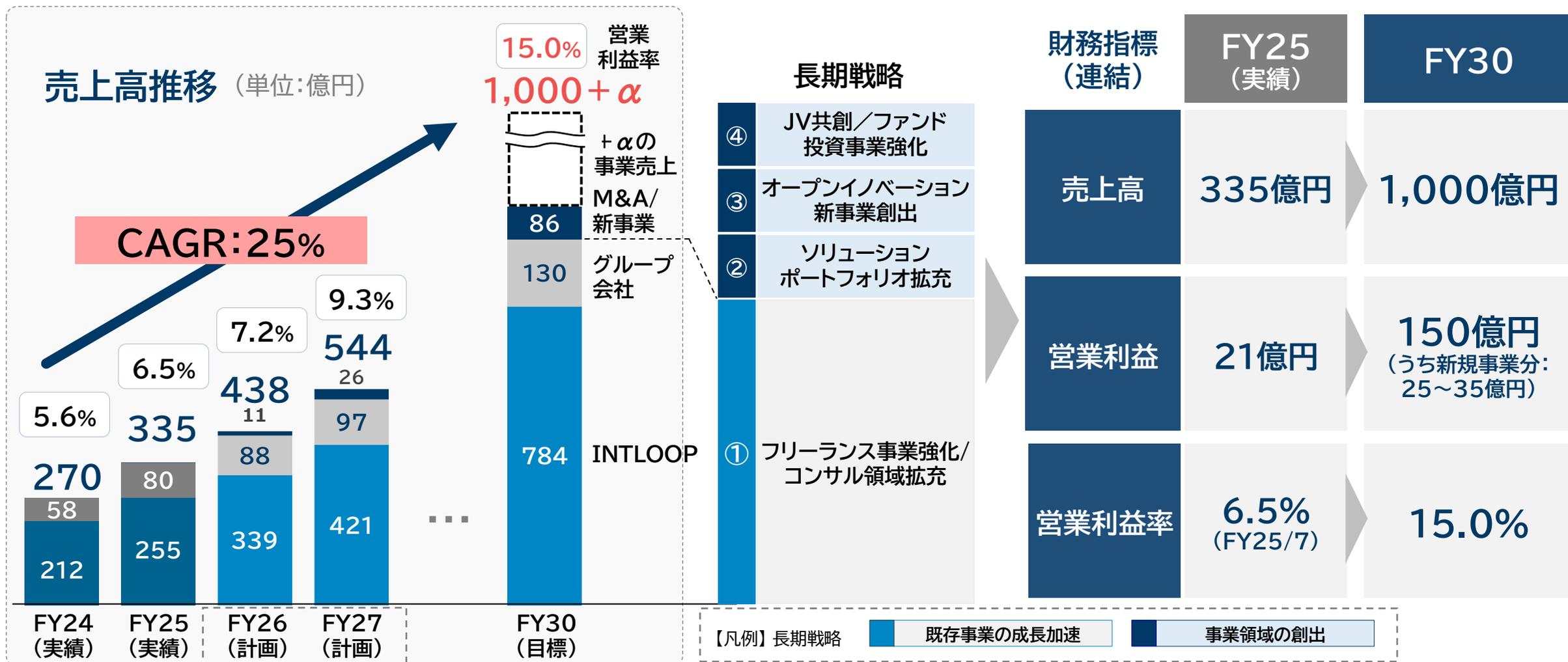
【重点戦略】

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



12 中長期経営計画 INTLOOP “VISION2030”③ ~財務指標~

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



今後の予定

FY26/7 Q3 決算発表及び決算説明会 2026年6月12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。