

PRESS RELEASE

報道関係各位

2025年2月25日

INTLOOP株式会社

INTLOOP、創業20周年を迎え特設サイトを公開

「つながり」が生んだ成長と未来への挑戦

一緒にだから、超えられた。一緒にだから、突き抜けられる。

コンサルティング事業、フリーランスのエンジニアやコンサルタント向けプロジェクト案件紹介事業などを行う、INTLOOP 株式会社（イントループ、本社：東京都港区、代表取締役：林 博文、証券コード：9556、以下 INTLOOP）は、本日 2025 年 2 月 25 日に創業 20 周年を迎えました。

社名の由来でもある「Introduction（紹介・新たな出会いや機会）」の「Loop（つなぐ・繰り返す）」を体現し、20 年間多くの人・企業とともに歩んできました。これまで成長を支えてくださった多くの関係者の皆様への 20 年分の「Pay it forward（恩送り）」の気持ちを込め、この度、特設サイトを公開しました。

人と企業との「つながり」を源泉として成長を続けてきたこの 20 年を振り返り、次の未来に向けてさらなる進化を目指します。

INTLOOP20周年特設サイト▷<https://www.intloop.com/company/history/20th/>



【INTLOOP20周年特設サイトTOP】

■「つながり」から生まれたINTLOOPの成長—20年間の軌跡

○創業の原点

フリーランスが今ほど一般的ではなかった2005年。代表の林は、ともに働く優秀なフリーランスコンサルタントでさえ営業活動やキャリア形成に苦労している状況に着目し、彼らの高い能力を無駄にせず、活躍できる場と成長の機会を提供したいという想いからINTLOOPを創業しました。

立ち上げ当初は小さな会社でしたが、培ってきた「つながり」を通じて多くの案件を獲得し、わずか3年で220%の成長を達成しました。

こういった企業やフリーランス人材との「つながり」こそが、INTLOOPの強みとなり、現在に至るまでの成長の原動力になっています。

○「Pay it forward（恩送り）」の文化—支援の連鎖が生む成長

創業当初から大切にしてきたのは「Pay it forward（恩送り）」という考え方です。

- ・ 企業の変革を支援し、共に成長するコンサルティングサービス
- ・ プロフェッショナル人材が活躍し、さらなる挑戦の機会を得る場の提供
- ・ 知見を共有し、次世代へとつなぐ「恩送り」の考え方

この「恩送り」の文化が、社名にもある「Loop（成長の循環）」を生み出し、下記のような成長につながったと考えております。

○20年間の成長実績

- 売上高

1.4億円（2005年）→ 連結270億円・単体214億円（2024年7月期）

- 取引企業数

大手企業からスタートアップまで、1,000社以上と取引

- 社員数

代表の林1名（創業時）→ 連結1,159名、単体633名（2024年7月末時点）

- 登録プロフェッショナル人材数

46,000名（2024年10月末時点）

■ 20周年特設サイト「つながり」への感謝

○ 特設サイトのコンセプト

「一緒にだから、超えられた」「一緒にだから、突き抜けられる」

この20年間で築いた「つながり」に感謝し、ステークホルダーと共に未来を創る場として、特設サイトを開設しました。これまででも、これからも、INTLOOPの成長の根底には、たくさんの感謝があります。

○ 20周年ロゴに込めた想い



新たな節目を迎える、「Pay it forward」という文化をさらに広げる象徴として制作しました。20年間支えてくださった皆様への感謝、そしてこれから挑戦と成長への意志を込めています。

数字のデザインには、INTLOOP単体ではなく、多くの人・企業とともに築いてきた成長の渦を反映しました。協力と共創を象徴する複数の要素が絡み合い、それぞれの力が集まることで持続的な成長が生まれる姿を表しています。

○ 特設サイトコンテンツ

- INTLOOPの歩みを振り返る「STORY of INTLOOP」
- 感謝を“ループ”させる仕掛けとして、コメントやリアクション機能を実装
- 成長を支えてくださった皆様からのコメントとともに、サイト自体もアップデート

INTLOOPのこれまでの歩みを振り返るとともに、「感謝のループ」をつなげるべく、コメント機能やリアクション機能を実装したインターラクティブなサイトです。これまでINTLOOPの成長を支えてくださった皆様のコメントと共に、サイト自体も成長していく仕様になっております。是非、皆様も一緒にサイトを盛り上げていただければと存じます。

INTLOOP20周年特設サイト▷ <https://www.intloop.com/company/history/20th/>

■未来への挑戦—「Pay it forward」で生み出す新たな成長戦略

○売上高1,000億円の企業を目指して

INTLOOPはさらなる成長を目指し、2030年7月期を最終年度とする中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」として以下5つの重点戦略を掲げています。

1. 既存のフリーランス事業の強化、およ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

○社会的課題解決への貢献

「in the loop 人と企業の成長が循環する社会へ」を企業理念（Vision）として掲げるINTLOOPは、単なる企業成長ではなく、以下のような社会全体の課題を解決し、成長を持続させることを目指しています。

●INTLOOPと関わりが深い社会課題

1. 労働人口減と各産業の人材不足の拡大/深刻化
2. 2030年に最大79万人のIT人材不足と質の低下の同時進行
3. AIを中心とする先端テクノロジーの社会実装対応負荷の増大
4. グローバルでのリソース獲得競争の激化

●INTLOOPグループだからできるアプローチ

1. プロフェッショナルタレントの知見を結集して、顧客企業の「経営課題の解決」を支援
2. テクノロジー/ソリューションを最適な組合せで実装し、「顧客企業の高付加価値化」を支援
3. テクノロジーパートナー共創/エコシステムを形成し、「先端技術による社会課題解決」をリード
4. 海外市場へ事業モデルを拡大する顧客企業へのグローバル支援体制を確立

中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」の詳細は、下記「株主通信2024年期末Vol.1」よりご確認いただけます。

▷<https://www.intloop.com/ir/library/report/2024yearend/>

■代表取締役 林 博文のコメント

20年前、まだ「フリーランス」という働き方が当たり前ではなかった時代に、私はINTLOOPを創業しました。その原動力となったのは、周囲の方々から受け取った温かな支えと、「その恩を次につなげたい」という強い想いです。

今、INTLOOPは“Pay it forward（恩送り）”を合言葉に、46,000名を超えるプロ人材や1,000社を超える企業の皆様と新しい価値を生み出しています。しかし、これは通過点にすぎません。2030年に向けて挑むのは、売上高1,000億円を超える事業規模と、それ以上に大きな“成長のループ”を社会にもたらすこと。

私たちがここまで歩めたのは、一緒に走り抜いてくださった皆様のおかげです。引き続き、“共に”未来を創っていければと願っています。感謝の気持ちを胸に、さらに遠く、高く飛躍してまいります。

■INTLOOP（インループ）株式会社について

INTLOOP株式会社は企業の経営課題解決をミッションとし、社員として所属する国内系・外資系ファーム出身の経験豊富なコンサルタントが担うコンサルティングサービス、約46,000名（2024年10月末時点）の登録を誇るコンサルタント、ITエンジニアなどのプロフェッショナル人材を支援する人材ソリューションサービスを主軸に展開しています。そのほか、プロフェッショナル人材ソリューションサービスで培ったマーケティングノウハウを提供するデジタルトランスフォーメーションサービス、先端技術を中心とした開発支援を行うテクノロジーソリューションサービスを展開。

| | |
|-----|---|
| 会社名 | : INTLOOP株式会社(インループ株式会社) |
| 代表者 | : 代表取締役 林 博文 |
| 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 ※2025年2月10日より本社が上記住所に移転いたしました |
| 設立 | : 2005年2月25日 |
| 事業 | : コンサルティング、プロフェッショナル人材支援、テクノロジーソリューション、 デジタルトランスフォーメーション、人材紹介 |
| URL | : https://www.intloop.com/ |
| X | : https://x.com/intloop |

本プレスリリースに関するお問い合わせ

INTLOOP 株式会社 広報事務局 担当：木村

電話：03-5544-8040 FAX：03-5544-8041 メール：nami.kimura@intloop.com