



FY26/7 Q1

第1四半期 決算説明資料

INTLOOP株式会社

証券コード:9556 東証グロース

2025年12月12日

1. エグゼクティブサマリー
2. 業績ハイライト
3. APPENDIX

※ 英語版は、「Results Presentation for First Quarter (Q1) 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 FY26/7 Q1業績

- 売上高9,631百万円(前年同期比+21.0%)、営業利益697百万円(前年同期比+37.8%)となり、四半期としては過去最高を更新
- 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、前四半期および前年同期を上回る水準へ改善
- 連結子会社であるディクスグループも旺盛なDX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。本年7月に連結子会社となったKOZOCOMも増益に貢献

2 人的資本の拡充

- 事業の中核を担うハイレイヤー人材の確保は、前期に引き続き順調。マネージングディレクター・ディレクター級のコンサルタントの他、事業拡大を加速させる営業の幹部社員も獲得(8頁参照)
- PMOを中心に、コンサルタント・エンジニアなど、中途採用も順調に進捗。来年4月入社の新卒の内定者も100名強確保
- 増加する社員数状況を踏まえて、東京本社付近にオフィスの追加増床を決定。26年6月に入居予定、今期業績に影響なし

3 M&A／組織再編

- 9月にディクスHDの子会社として、通信インフラ工事の株式会社コムテックの全株式を取得。ITインフラ設計・運用を担う日本ディクスと通信インフラ工事を設計から施工・保守まで一気通貫で提供するコムテックの事業を融合し、データセンター構築や次世代通信インフラ案件などの成長分野の需要を取り込む体制を強化

4 資本政策

- 9月1日付で株式分割(1株につき2株の割合)を実施、分割後の流動性の向上に寄与
- 株価は前回の決算発表後、上場来高値を更新、4,875円をマーク(25年9月26日)

5 Q2以降の見通し

- 今期の業績予想は、売上高438億円、営業利益31億円(予想の変更なし、17頁参照)
- FY25/7に引き続き、高収益案件の獲得を優先して事業を推進。売上総利益率のさらなる改善をはかり、業績予想の達成を目指す
- 前述の通り、中途採用も順調に進捗。今後の売上成長を加速させ、Q2から下期にかけての業績拡大及び通期予想の達成に大きく寄与する見通し
- M&Aは引き続き積極的に取り組んでおり、11月13日付で株式会社テックピットが運営するプログラミング学習プラットフォーム「Techpit」事業(累計登録者数約19,000人・教材数140本以上)を譲受。本件事業譲渡を通じて、フリーランス人材のデータベース拡充及びサービス提供能力の強化をはかる

前期に引き続き、今期も積極的にハイレイヤー人材の採用に取り組む



INTLOOP株式会社

Q1: 計**3名**採用

	デリバリー	その他	合計
(参考) FY25 合計	6名	7名	13名
Q1	0名	3名	3名



INTLOOP Strategy株式会社

Q1: 計**7名**採用

	マネージング ディレクター	ディレクター	合計
(参考) FY25 合計	4名	4名	8名
Q1	4名	3名	7名



INTLOOP Project Management株式会社

Q1: 計**7名**採用

	マネージング ディレクター /ディレクター	シニア マネジャー	合計
FY25 合計	一名	一名	一名
Q1	0名	7名	7名

本年9月、ディクスホールディングス株式会社が、電気通信設備事業や情報通信システム関連施設の建設工事設計などを手掛ける株式会社コムテックの株式100%を取得

【会社概要】

会社名	株式会社コムテック
所在地	東京都足立区竹の塚3-10-1 竹の塚ビル5階
代表者	代表取締役 直井 照彦
設立年月	2002年4月
事業内容	電気通信設備事業・IT 関連事業、通信回路のケーブル敷設から交換機・端末設備の設置、メンテナンス業務 情報通信システムに関する施設の建設工事の設計、施工及び管理 ネットワークシステムの設計、施工及び管理 通信システム機器販売・設計・施工・保守メンテナンス
従業員数	27人

【株式取得の目的】

1. ITと通信をつなぐ包括的なDX支援
2. 顧客基盤の融合による成長加速
3. DX基盤強化による社会貢献

【特長／強み】

1. 高施工管理能力と広範な施工対応力
 - ・ 電話・LAN・電気工事を中心に、防犯カメラやOA機器施工まで一気通貫で対応
 - ・ 全国協力業者ネットワークを活用し、高品質な施工を実現
2. 多様な資格保有と法的認可による技術信頼性
 - ・ 通信・電気・セキュリティの各分野を自社の専門技術者で一括で対応
3. 多様な技術領域をカバーする一括提供力
 - ・ ベンダーに依存せず、同社に発注することで通信インフラ整備を完結可能
 - ・ 一貫した体制による高い業務効率とコストパフォーマンスを実現

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

事業領域		クライアント								事業領域
		公共	製造	金融/保険	情報/通信	サービス	小売/物流/商社	その他		
コンサルティング	戦略コンサル	intloop Strategy	pm intloop Project Management							プロ人材紹介
	PMOコンサル									
システム企画/導入	ITコンサル	intloop								
	アプリ		DICS Group							
	インフラ		KOZOCOM							
	オフショア開発									
システム開発/保守 (テクノロジーソリューション)	ファシリティ	DICS Group								
	プロジェクト支援		comtec							
	マーケティング支援									
デジタルマーケティング		intloop								
			N-Stage Corporation							
人材育成	研修/組織設計/管理									
新規事業開発	先端技術	intloop Strategy								
	オープンイノベーション									
	ファンド									

2. 業績ハイライト

売上高・営業利益・親会社株主に帰属する四半期純利益は
前期比で大きく増加

	売上高		営業利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
FY26 Q1	9,631 百万円		697 百万円		373 百万円	
YoY	+1,669百万円 (FY25Q1:7,962百万円)	+21.0%	+191百万円 (FY25Q1:506百万円)	+37.8%	+133百万円 (FY25Q1:240百万円)	+55.7%

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、高収益案件の拡大が進捗

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 積極的な人材投資を吸収し、堅調に推移

(単位:百万円)

	FY26 Q1	前年同期 (FY25 Q1)		前四半期 (FY25 Q4)		業績予想 (FY26通期)	進捗率 (FY26通期)
		実績	増減率	実績	増減率		
売上高	9,631	7,962	21.0%	8,764	9.9%	43,800	22.0%
売上総利益	2,831	2,146	31.9%	2,459	15.1%	11,700	24.2%
売上総利益率	29.4%	27.0%	+2.4pts	28.1%	+1.3pts	-	-
営業利益	697	506	37.8%	671	3.9%	3,100	22.5%
営業利益率	7.2%	6.4%	+0.8pts	7.7%	△0.5pts	-	-
経常利益	694	503	37.8%	665	4.3%	3,200	21.7%
税金等調整前 四半期純利益	694	458	51.5%	689	0.7%	-	-
親会社株主に帰属す る四半期純利益	373	240	55.7%	514	-27.4%	2,100	17.8%

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材投資を加速

(単位:百万円)

	FY26 Q1	前年同期 (FY25 Q1)		前四半期 (FY25 Q4)	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	7,176	5,982	20.0%	6,840	4.9%
売上総利益	2,177	1,662	31.0%	2,046	6.4%
売上総利益率	30.3%	27.8%	+2.5pts	29.9%	+0.4pts
営業利益	469	365	28.3%	543	-13.7%
営業利益率	6.5%	6.1%	+0.4pts	7.9%	△1.4pts
経常利益	465	366	27.2%	539	-13.7%
税引前四半期純利益	465	320	45.3%	563	-17.3%
四半期純利益	304	198	53.1%	457	-33.4%

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

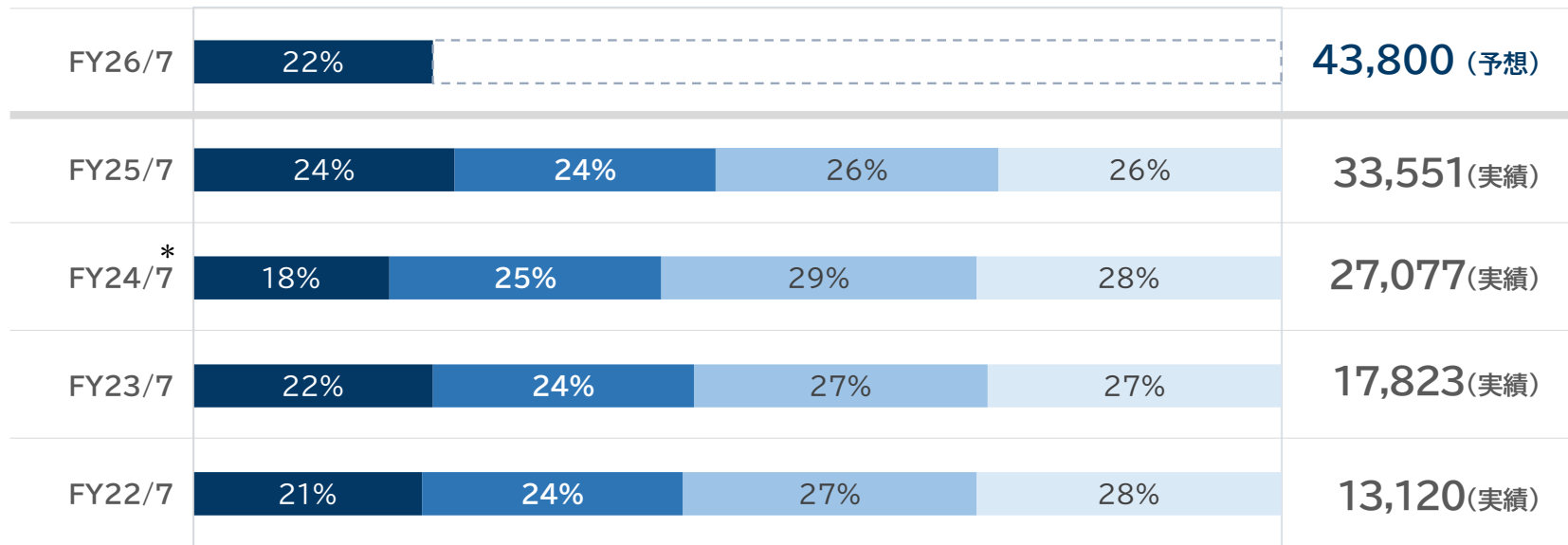
③ 営業利益

- 人的投資として、中途採用を積極的に実施。結果、前期末に比較して、デリバリー社員が28名増加、下期以降の売上貢献を見込む
- 業務DX/AIなど先端技術導入に必要となるリソースを確保、一部業務委託費として計上
- 広告宣伝費の効率化はFY24/Q4から引き続き、今期も継続。費用対効果を重視

高収益案件の獲得により、通期達成に向け好調な立ち上がり

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4

(単位:百万円)

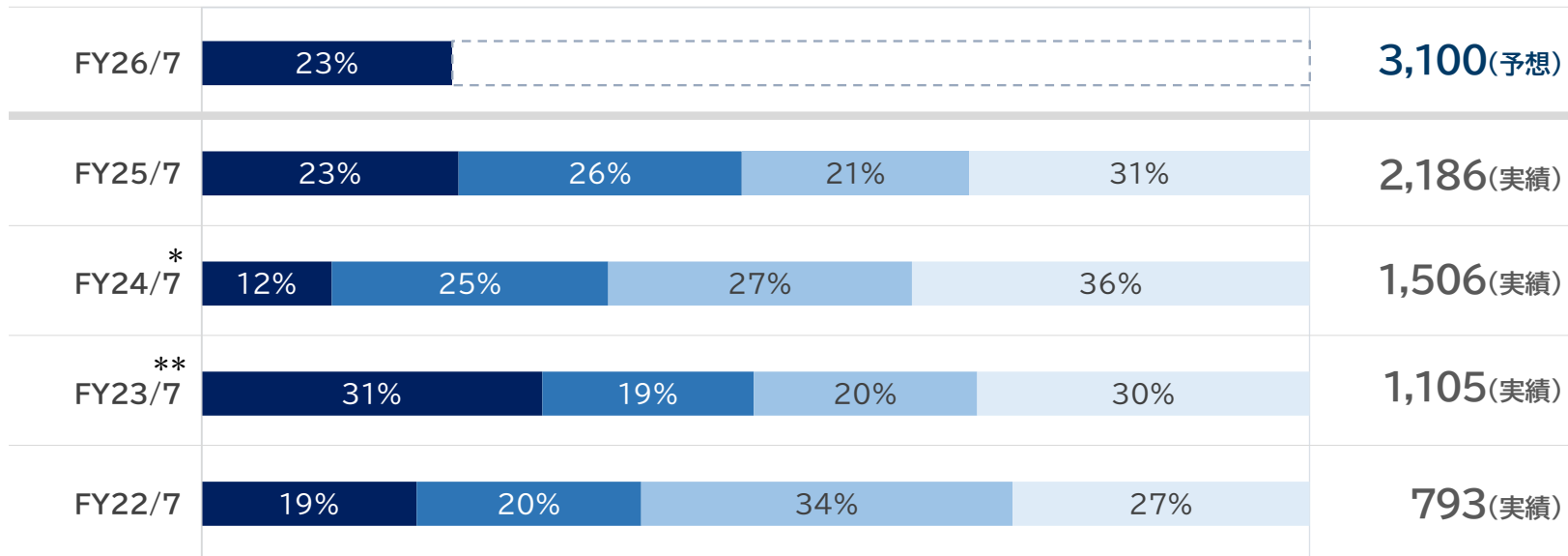


* FY24/7のQ2よりディスクグループが連結子会社化

積極的な人材投資と利益確保を両立し、堅調に推移

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4

(単位:百万円)



* FY24/7のQ2よりディスクグループが連結子会社化

** FY23/7のQ1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

(単位:百万円)

	25/7月期(実績)	26/7月期(予想)	増減比
売上高	33,551	43,800	+30.5%
売上総利益	9,184	11,700	+27.4%
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%

3. 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	1,425人(2025年10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iTPartners*</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㈱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</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㈱(現アクセンチュア㈱)入社
2000年3月 カタログシティジャパン㈱入社
2001年2月 アクセンチュア㈱入社
2005年2月 当社設立、代表取締役(現任)
2005年7月 IT BPO㈱(現㈱モンスターラボ)設立、取締役
2018年11月 KSM㈱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㈱ 取締役会長(現任)
2024年1月 INTLOOP Strategy㈱ 取締役会長(現任)
2025年7月 INTLOOP Project Management㈱ 取締役会長(現任)
2025年9月 KOZOCOM㈱ 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㈱(現アクセンチュア㈱)入社
2004年7月 ㈱アミューズキャピタル入社
2005年3月 ㈱フィールプラス(現㈱マーベラス)取締役
2005年6月 ㈱キャビア(現㈱マーベラス)取締役
2006年4月 ㈱キャビア(現㈱マーベラス)代表取締役
2006年4月 ㈱AQイントラクティブ(現㈱マーベラス)執行役員
2011年8月 アクセンチュア㈱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㈱ 代表取締役副社長(現任)
2024年1月 INTLOOP Strategy㈱ 代表取締役(現任)
2025年7月 INTLOOP Project Management㈱ 代表取締役(現任)
2025年9月 KOZOCOM㈱ 監査役(現任)



取締役

戸邊 光男

Mitsuo Tobe

1985年4月 潮特殊設備㈱入社
1990年12月 ㈱翔建入社、取締役部長
1997年4月 ㈱翔建 常務取締役
1998年8月 日本ディクス㈱設立、代表取締役社長(現任)
2015年7月 ㈱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㈱設立、代表取締役社長兼CEO(現任)
2020年3月 ㈱エヌステージ 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㈱(現㈱東芝)入社
2002年3月 SMICジャパン㈱顧問
2009年4月 ザインエレクトロニクス㈱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㈱)入所
2004年7月 ㈱トード・エス・ポッシブル・ジャパン設立、代表取締役
2017年4月 ㈱トード・エス・ポッシブル・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 ㈱住友銀行(現㈱三井住友銀行)入行
2007年6月 ㈱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 ㈱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 ㈱ウィルズ社外監査役(現任)

3 創業からの歩み

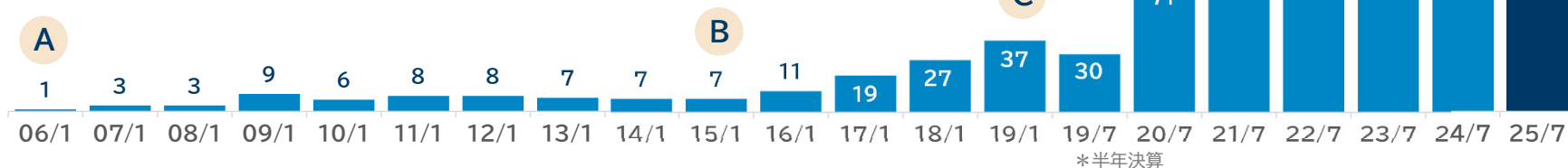
● 直近10期の年平均成長率(CAGR)は47.2%

(単位: 億円)

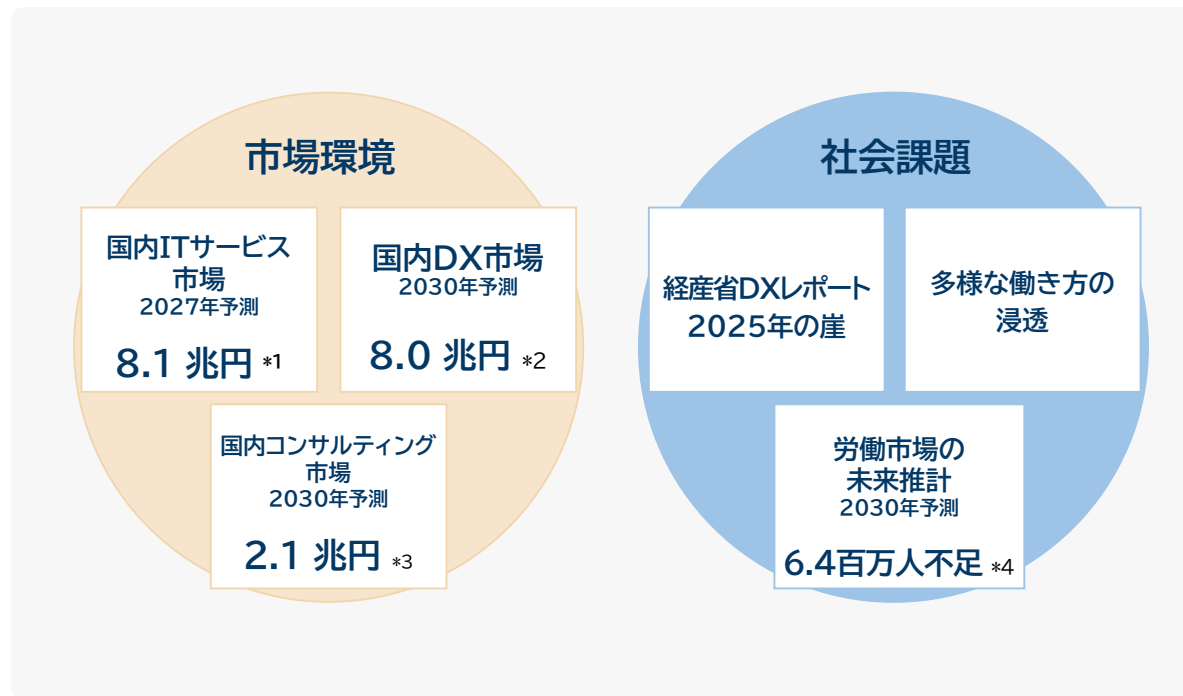
成長ステップのターニングポイント

- 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%



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کیل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5.3万人の人材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

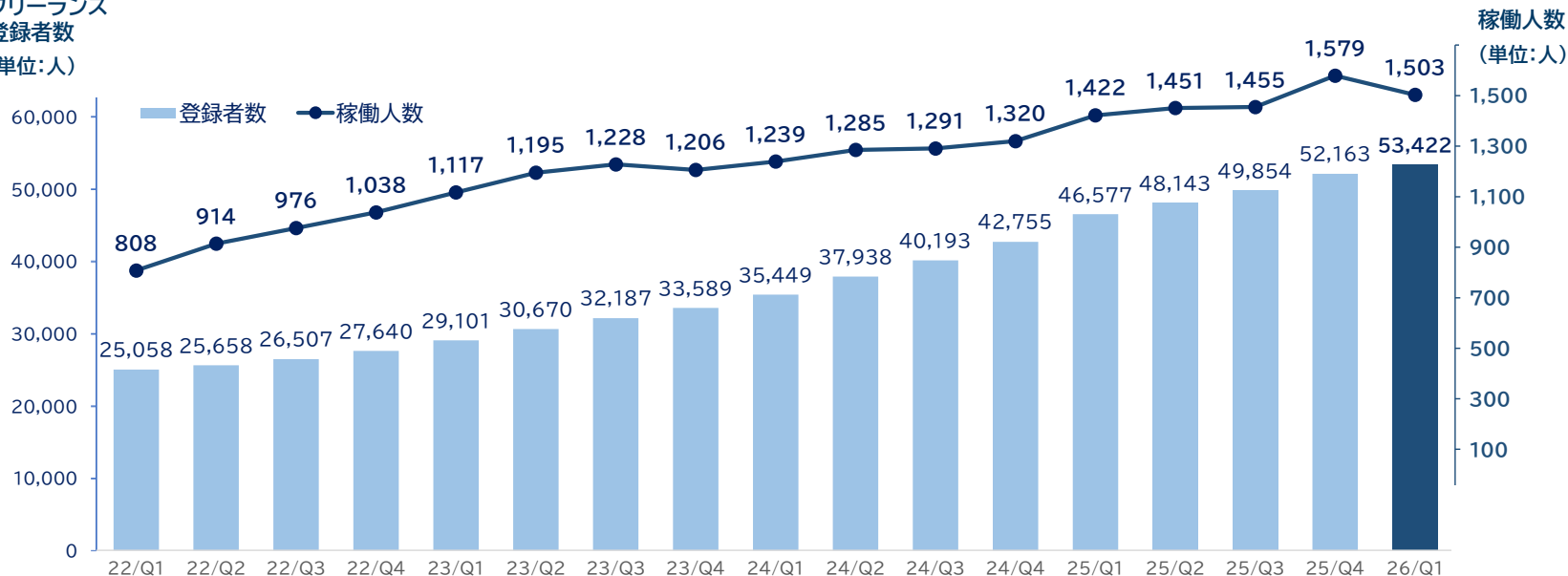
- 働き方の多様化と労働人口の減少により、優秀な社員採用が困難となった企業の人材確保・業務パフォーマンス向上と固定費削減に貢献
- フリーランス人材の獲得力、獲得後の営業・福利管理面での支援による高スキル人材の安定確保・提供
- 社員とフリーランスのハイブリッドチームの提供による高サービス品質

* 2025年10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
稼働人数は一時調整も、増加基調は継続

フリーランス
登録者数
(単位:人)



7 サービス内容(INTLOOP単体)

デリバリー 従業員数 **426**名 26/Q1



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 **319**名 26/Q1



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)



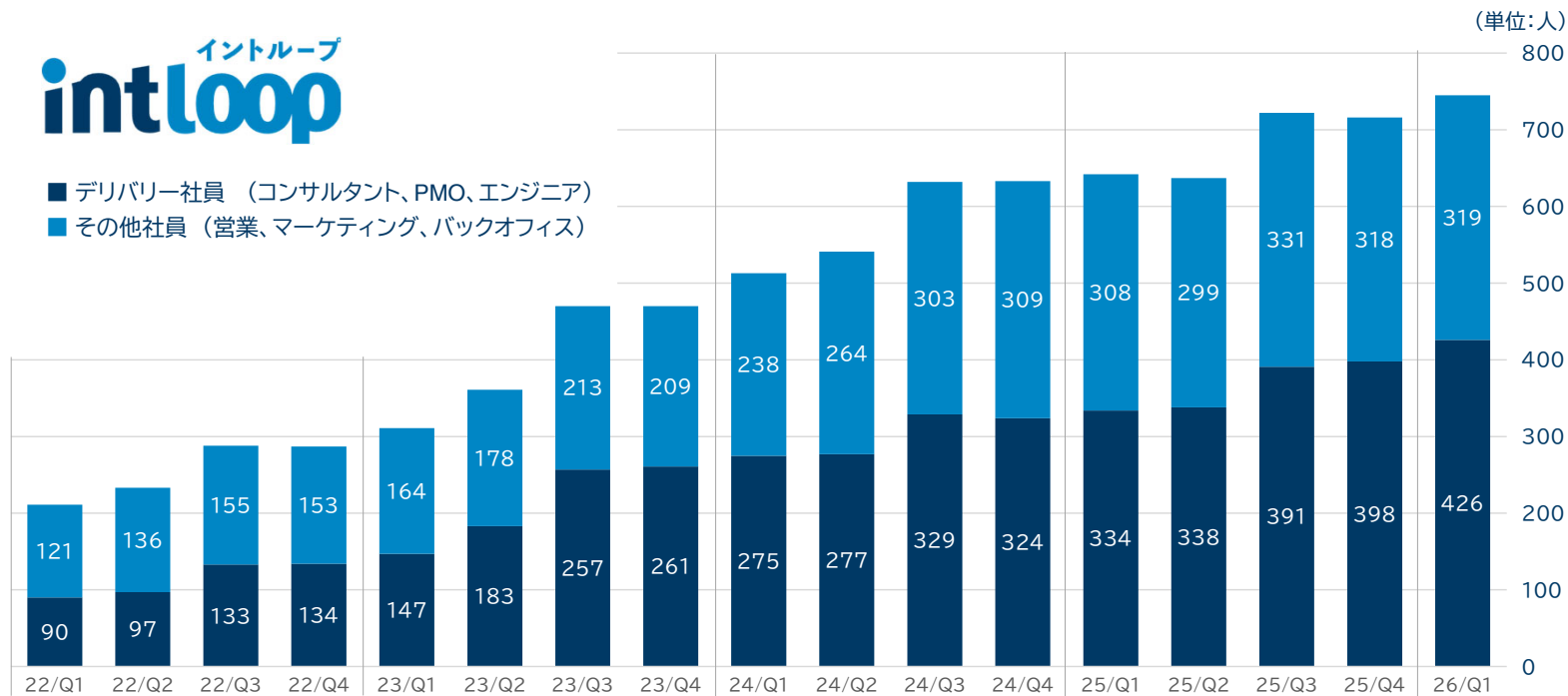
プロ人材転職支援サービス

- ・ 人材エージェント
- ・ ヘッドハンティング

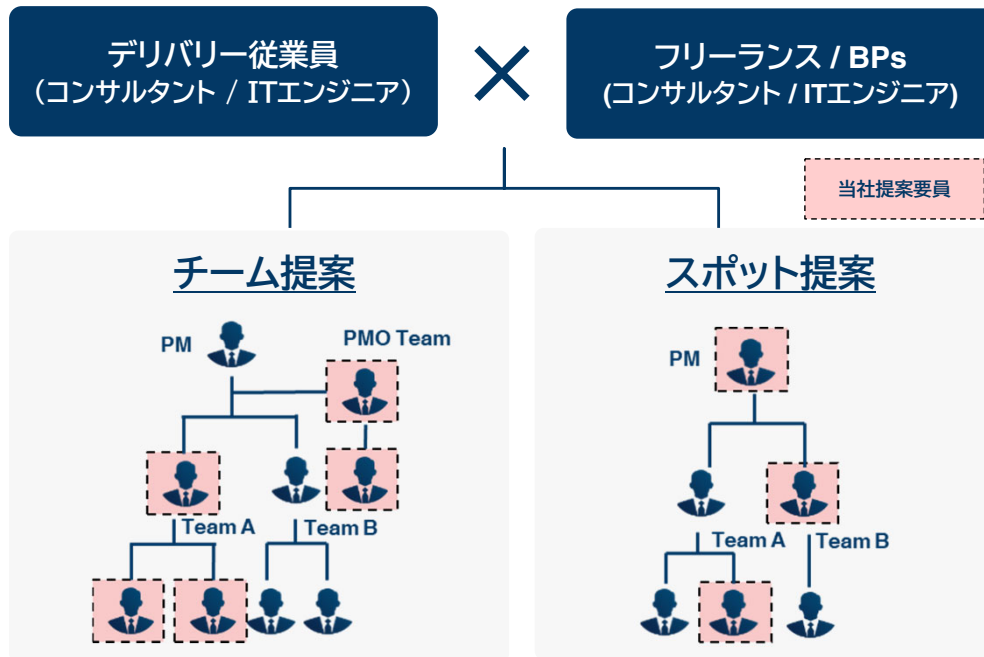


8 INTLOOP単体の社員数推移

FY26/Q1は745人。デリバリー社員を中心に、計画通り増加



ハイブリッドチーム



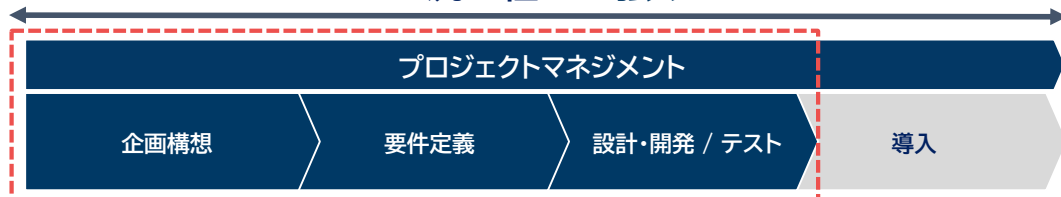
当社の特徴

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

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

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) **140～300 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

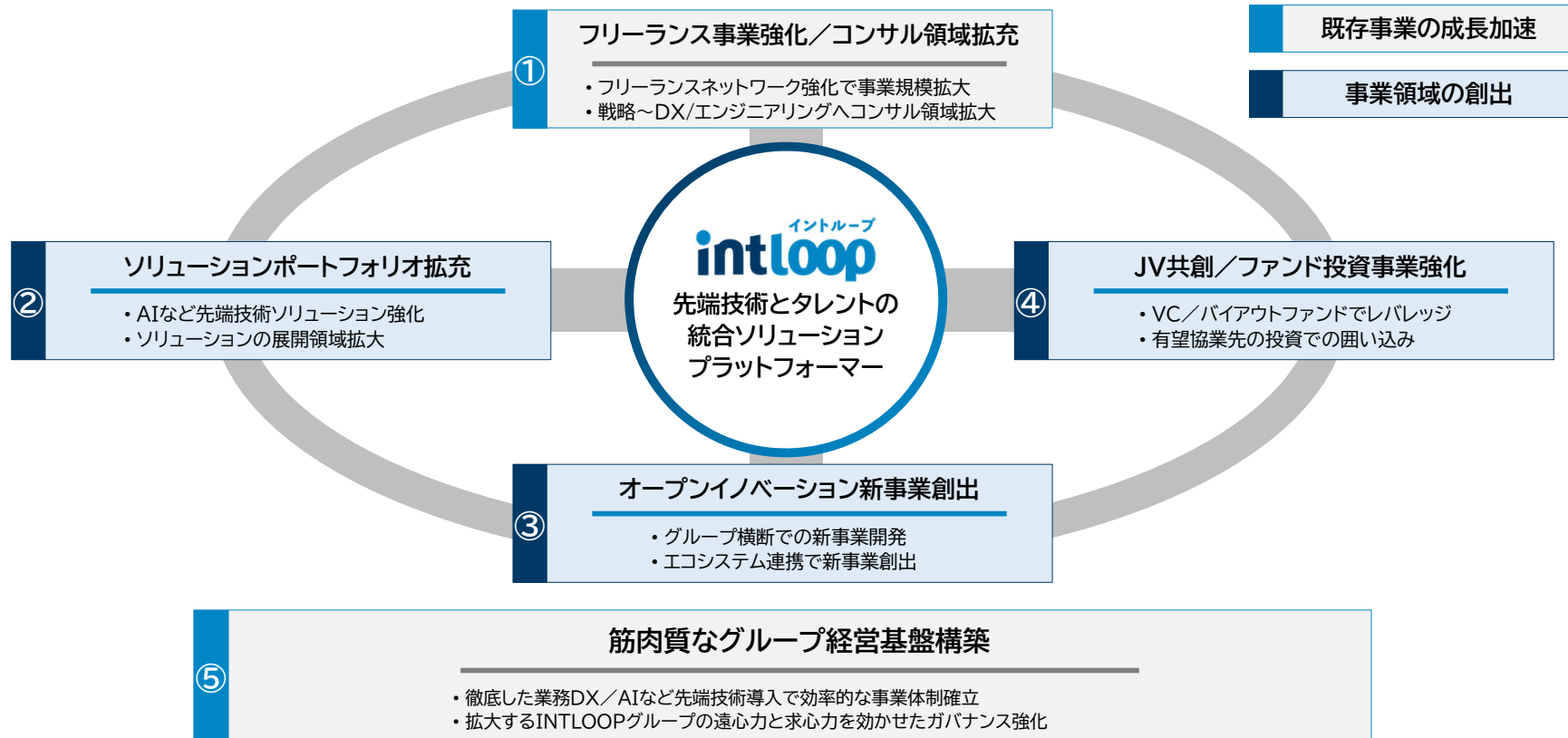
2030年7月期の目標として 売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目指す

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

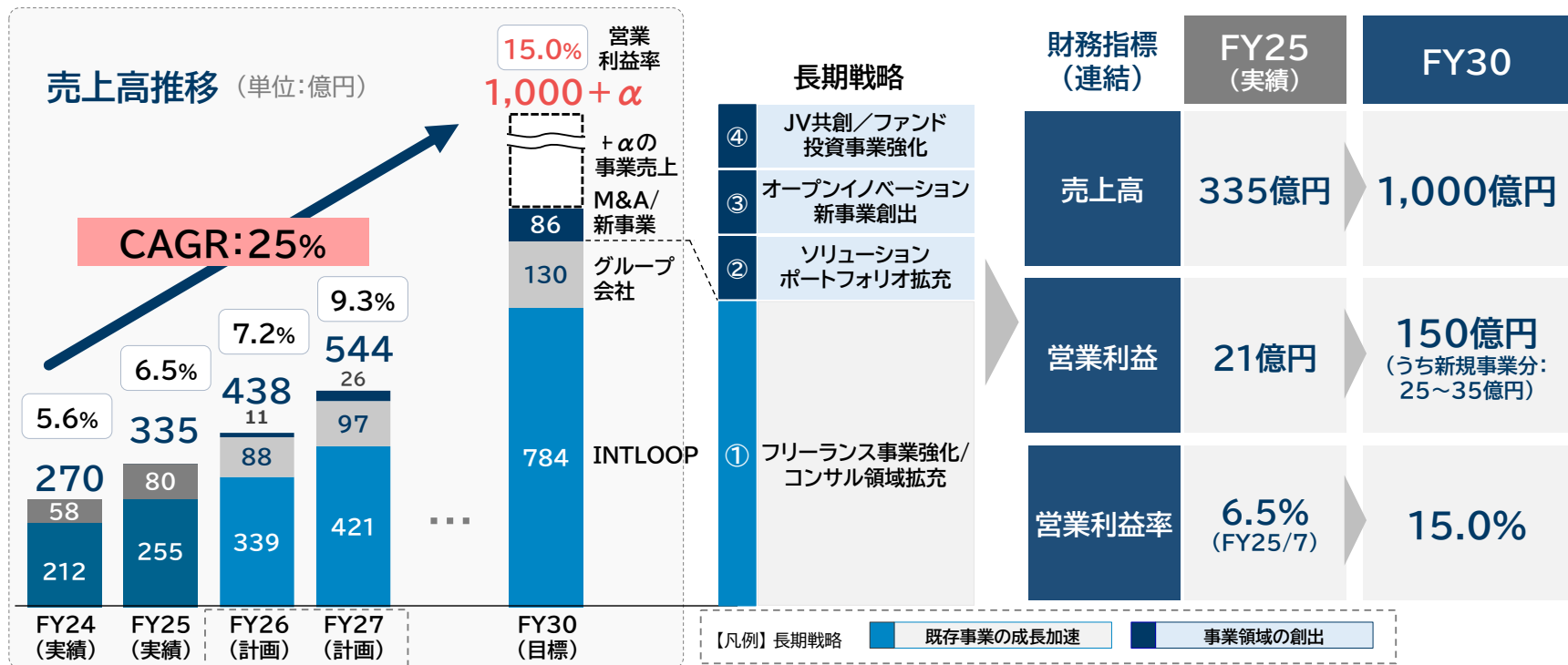
目標達成に向けた取り組みとして、「既存事業の成長加速」「事業領域の創出」のために、下記の重点戦略を定める

【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



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 Q2 決算発表及び決算説明会 2026年3月13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ございます。
- 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。