

事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

- Business Plan and Growth Potential FY 24/7



Oct. 31, 23

INTLOOP Inc.

Securities Code 9556 / TSE Growth

1. 会社概要 - Company Overview

"Introduction" + "Loop"

INTLOOPという社名は“Introduction” + “Loop”を組み合わせた造語です。

企業も人間も、周囲の支えがなければ存在し得ません
当社の企業理念の根底はここに 있습니다。

INTLOOP, the company's name, is a coinage combining the words "Introduction" and "Loop".

No company nor a human being can exist without the support of others.
This is the basis of our corporate philosophy.

Pay it forward

「恩送り」— この古くて新しい言葉が、INTLOOPの企業理念です。誰かかから受けた恩を、その人ではなく、また別の人に贈る。

それを繰り返すことで“感謝”が、紡がれていきます。

“Pay it forward” - this old and new phrase is our corporate philosophy. We are engaged in giving back to others, not just to the person who gave us the favor beforehand.

By repeating this process, "gratitude" will be spun.

Vision

in the loop

人と企業の成長が循環する社会へ

in the loop

Building a society in which the growth of people and companies can circulate

Mission

自らが「成長」のシンボルとなり、
人と企業の価値を最大化する

Become a symbol of "growth" ourselves,
and maximize the value of people and the company



社名 Company Name	INTLOOP株式会社 INTLOOP Inc.
代表取締役 CEO	林 博文 Hirofumi Hayashi
本社所在地 Headquarters	東京都港区赤坂2-9-11 2-9-11, Akasaka, Minato-ku, Tokyo, Japan
設立日 Foundation	05年2月25日 February 25, 05
資本金 Capital	19億9101万円(資本剰余金を含む) 1,9 oku 9101 man yen (included capital surplus)
事業年度 Fiscal Year	毎年8月1日から7月31日まで From August 1st to July 31th
売上高 Net Sales	178億円 (23年7月期) 178 oku yen (23 / 7)
社員数 Employees	470人 (23年7月期) 470 (23 / 7)

事業内容

Contents of Business

- 事業戦略・業務改革コンサルティング
Business Strategy and BPR Consulting
- ITコンサルティング
IT Consulting
- プロジェクトマネジメント支援
Project Management Support
- プロコンサル派遣・人材紹介
Professional Consultant Dispatch and Placement
- 新規事業開発・営業推進支援
New Business Development and Sales Promotion Support

グループ会社

Groups

- ディクスホールディングス(株)
DICS HOLDINGS
- 日本ディクス(株)
Nihon DICS
- (株)iTパートナーズ
iT partners
- (株)エヌステージ
N-Stage
- (株)ヴィータ
Vita



代表取締役 CEO

林 博文 Hirofumi Hayashi

製造業のコンサルを担当
96 Accenture
In charge of consulting for the manufacturing industry
ベンチャー企業にて経営企画を経験
Corporate Planning at a Venture Company
05 INTLOOP(設立 established)



取締役 General Manager

内野 権 Chikara Uchino

複数の事業会社での取締役を経験
96 Accenture
GM in Several Operating Companies
17 INTLOOP (参画 joined)
19 INTLOOP (取締役就任 inaugurated GM)



取締役(監査等委員)
Outside Director(ACM)

川端 章夫 Akio Kawabata

67 Toshiba (入社 joined)
00 Accenture (顧問 Advisor)
21 INTLOOP (取締役監査等委員就任
inaugurated Outside Director(ACM))



取締役(監査等委員)
Outside Director(ACM)

小山 史夫 Fumio Koyama

79 Accenture (入社 joined)
21 INTLOOP (取締役監査等委員就任
inaugurated Outside Director(ACM))



取締役(監査等委員)
Outside Director(ACM)

下稲葉 耕治 Koji Shimoinaba

77 Sumitomo Bank (入社 joined)
21 INTLOOP (取締役監査等委員就任
inaugurated Outside Director(ACM))

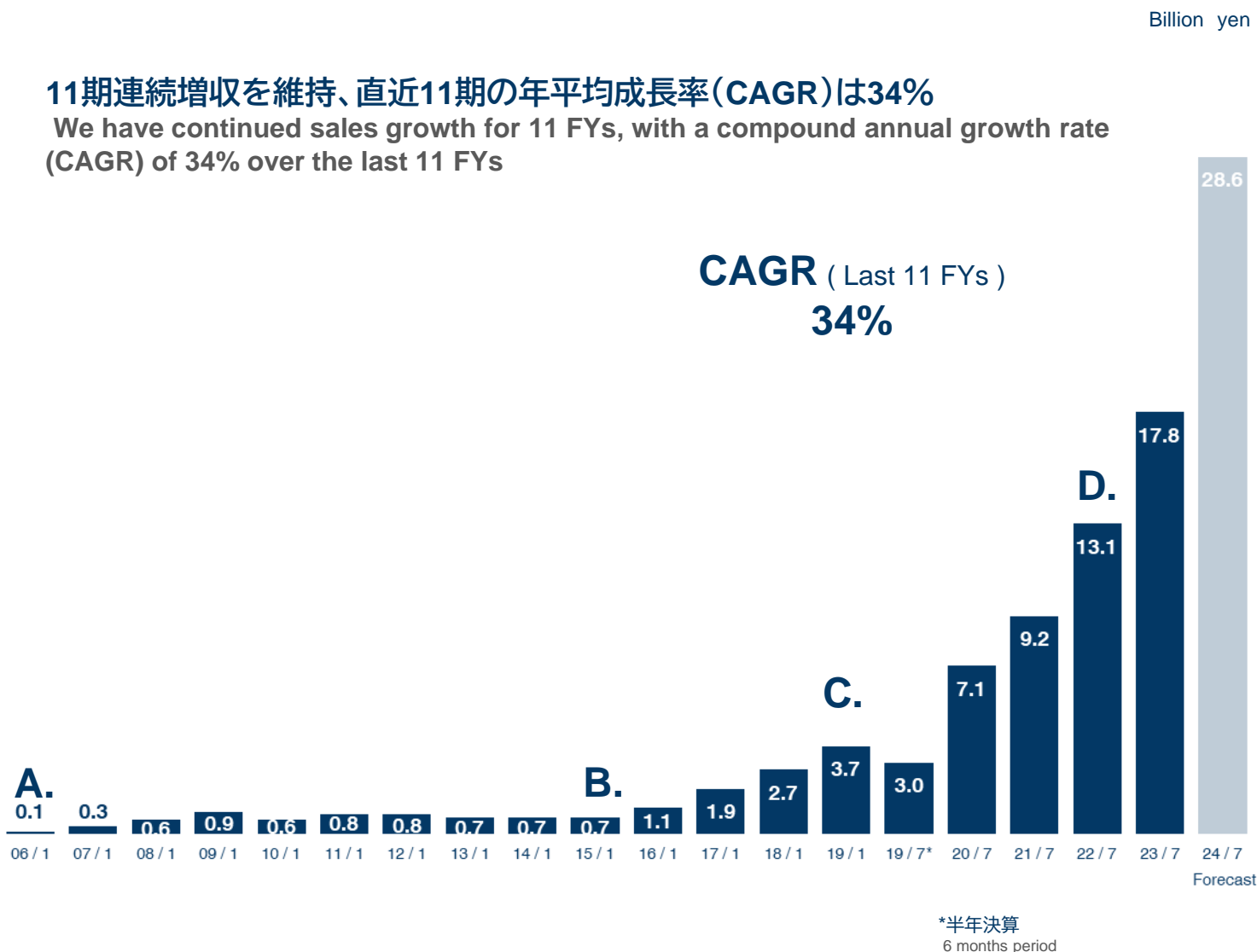
Accenture出身者中心のガバナンスの効いた経営体制

- ✓ Accentureの同期である業務執行取締役2名に加え、監査等委員3名の計5名構成
- ✓ 社外取締役がマジョリティを形成

Governance-driven Management Structure Centered on Accenture Alumni

- ✓ Composed of five members: two executive directors who are also former colleagues at Accenture, and three members of the Audit and Supervisory Committee
- ✓ Outside directors (Audit Committee Members) form majority

11期連続増収を維持、直近11期の年平均成長率(CAGR)は34%
 We have continued sales growth for 11 FYs, with a compound annual growth rate (CAGR) of 34% over the last 11 FYs



成長ステップ

- 製造業向けコンサルティングサービスを開始
- 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
- 業績拡大による資金需要から、上場の検討を開始
- 22年7月8日に東証グロース市場に上場

Steps to Growth

- Started consulting services for the manufacturing industry
- Major renewal of the matching website for freelance consultants
- Started to consider going public due to capital needs resulting from business expansion
- Listed on the TSE Growth Market on July 8, 22

2. 事業概要および弊社の強み

- Business Summary & Strength



- ✓ 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人からチーム提案まで様々な規模の案件に対応
 - ✓ 3万人を超える人材DBで、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
-
- ✓ We introduce projects and provide matching services to freelances acquired through our marketing website
 - ✓ We act as a liaison between clients and freelances, and can handle projects of various sizes, from one person to team proposals
 - ✓ With a Consultants DB of over 30,000 people, we provide support in resolving a wide variety of issues
 - ✓ We provide job change support and welfare services for freelances

デリバリー社員数

Number of Delivery

261

JUL 23

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

Consulting Services

- Strategy Consulting (New Business Development / M&A / PMI)
- IT consulting (System Implementations / Pre-sales Support)
- Business consulting (SCM / CRM / ERP / BPR / BPM / RPA)

Technology Solutions

- System Development / Implementation Support (SE / PG)
- SES Support
- Implementation of Advanced Technologies Support (AI / IoT / Big Data)
- Nearshore / Lab Development

PMO Solutions

- Individual PMO/Divisional PMO/Companywide PMO/User PMO Support
- PMO x Industry Knowledge (financial, manufacturing, chemical, etc.)
- PMO x Designation of company of origin (e.g., major consulting firm)
- PMO x Package Knowledge (SAP, SFDC, etc.)
- PMO x Development Methodology Knowledge (Agile, etc.)
- PMO x Tech Knowledge (DX, Cloud, etc.)

ノンデリバリー社員数

Number of Non-Delivery

209

JUL 23

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



Web Services

- Digital Strategy
- Digital Marketing
- Data Utilization
- New businesses / services utilizing digital technology, etc.

Professional Talent Utilization Services

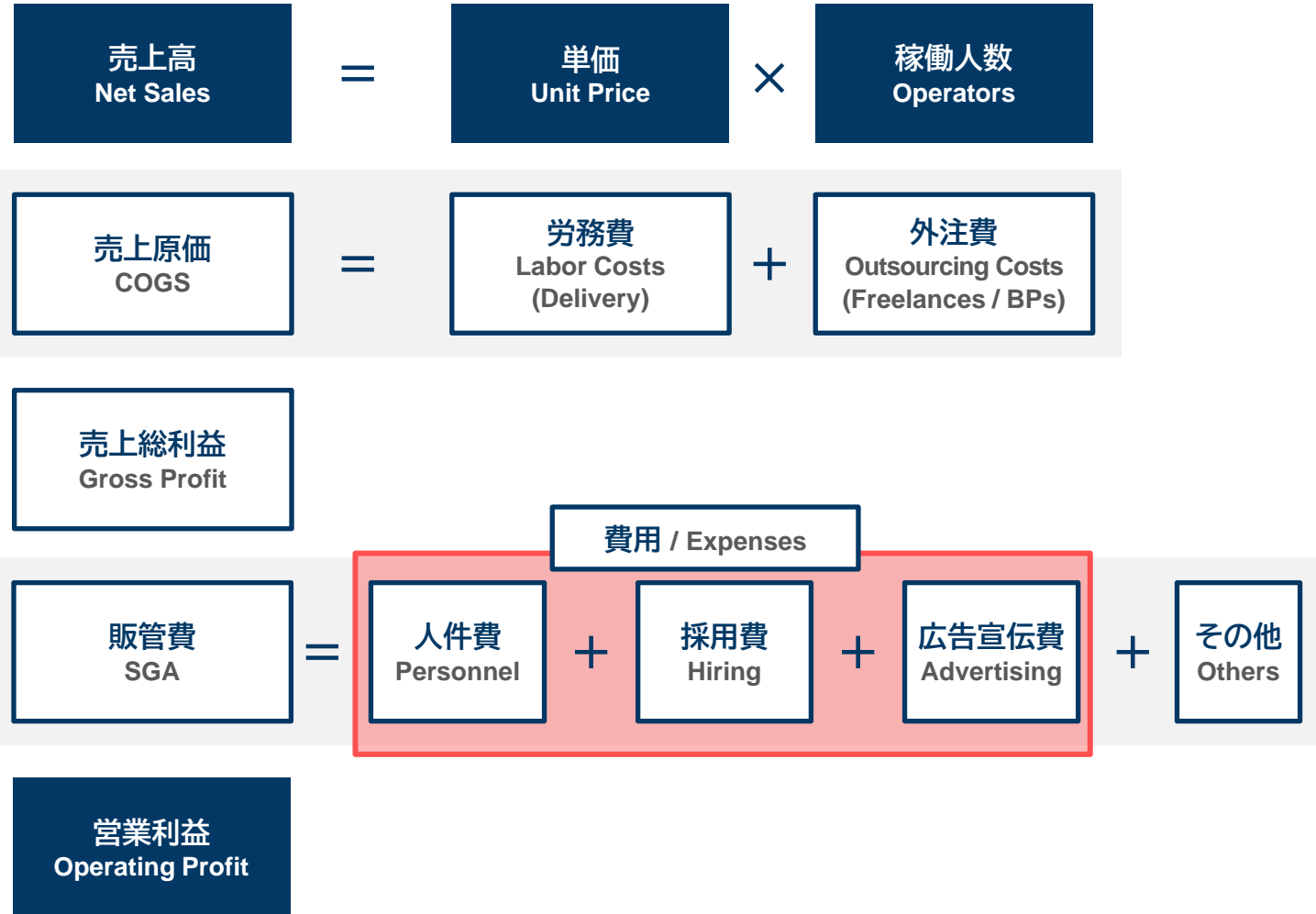
- Professional Consultants (Freelance)
- Professional Engineers (Freelance)
- Professional Marketers (Freelance)



Professional Talent Outplacement Services

- HR Agents
- Headhunting





適正原価の追求

原則: 一定の粗利率で受注するよう原価率をコントロール

例外: AI等の高付加価値案件や請負等の大規模PJなどは、受注額別途審議

費用対効果をベースとした管理

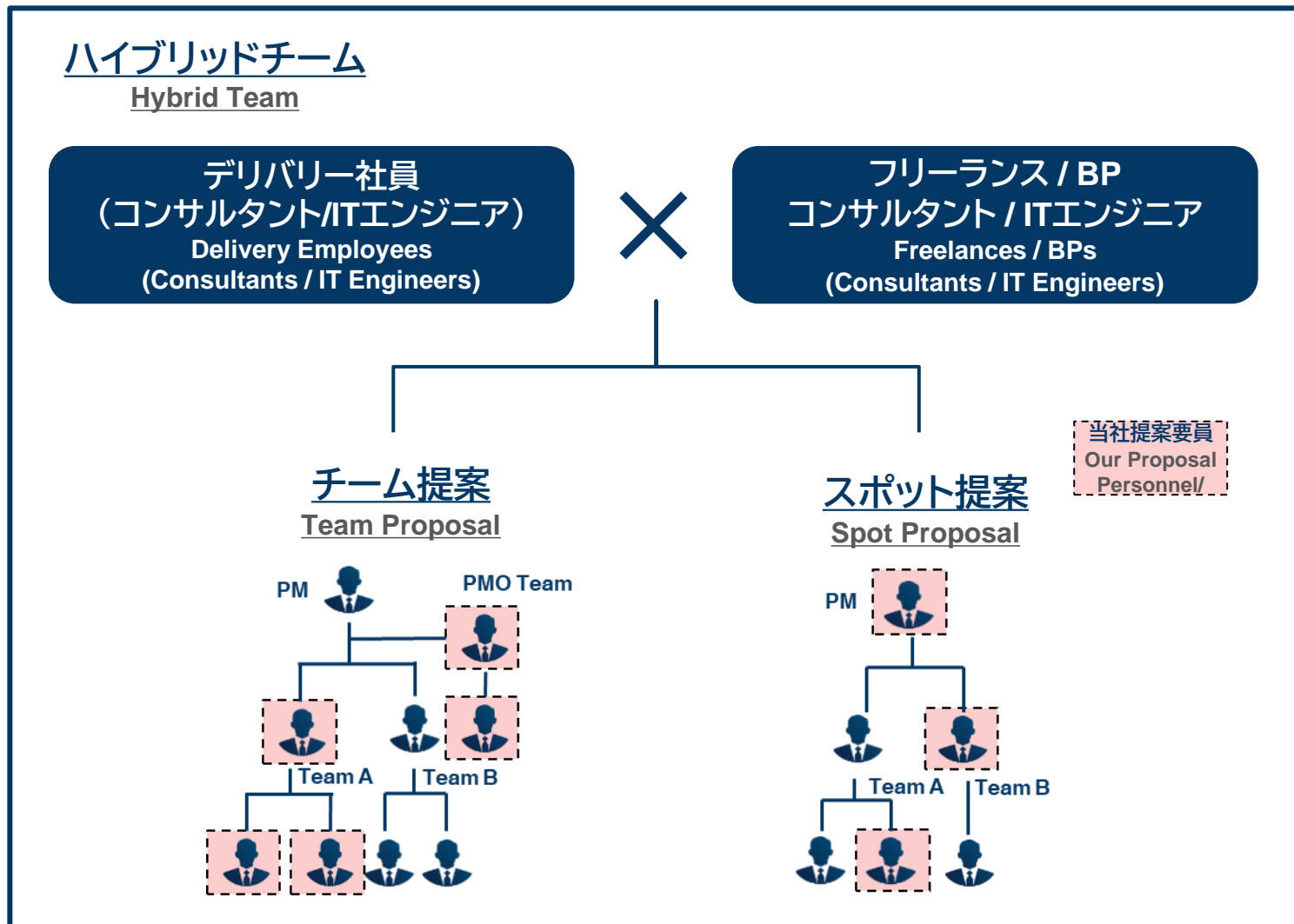
- ✓ 効果の薄い広告宣伝費の支出を抑制し、営業利益を確保
- ✓ 半年先の売上を見据えた営業担当の継続的採用と、Webマーケティング費用の投資

Pursuing appropriate COGS

- ✓ Principle : Control COGS ratio to receive orders at a certain gross margin
- ✓ Exceptions : Set sales order for high-value added projects (e.g., AI) and contracted large-scale projects, order amount to be discussed separately

Control based on cost-effectiveness

- ✓ **Restrain ineffective advertising expenses** and ensure operating profit
- ✓ Continuous hiring of sales employees and investment in web marketing expenses **with an eye on sales 6 months ahead**



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

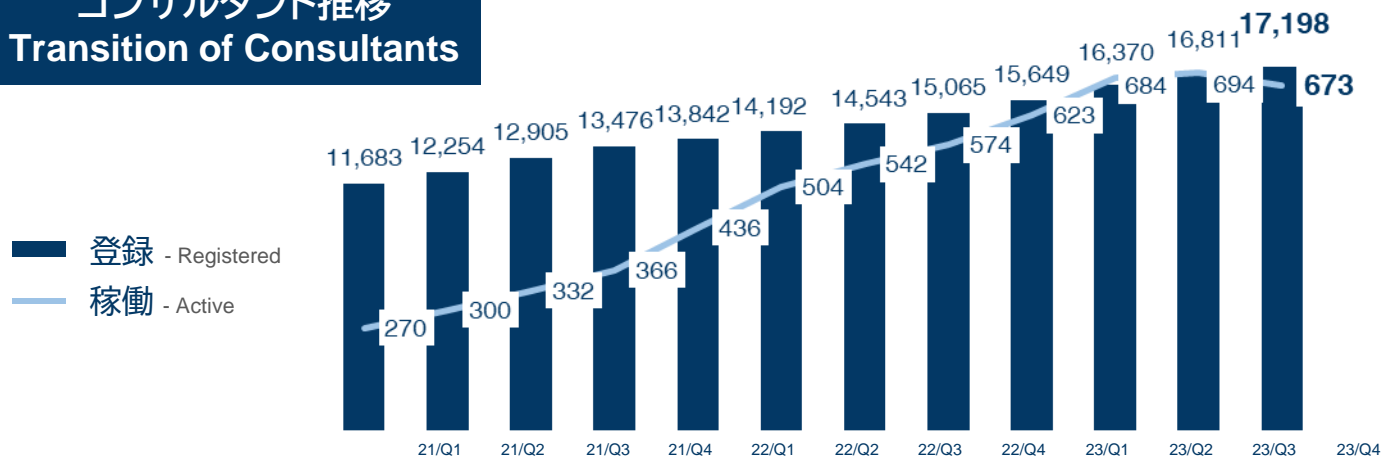
Our Features

- ✓ **Form hybrid team** with freelances or BPs, led by our delivery employees
- ✓ **Resource management support** to recognize risks from the inside and support resources in different positions

Team Proposals

- ✓ Sub-projects of larger projects
- ✓ Highly specialized cross-functional areas

コンサルタント推移 Transition of Consultants



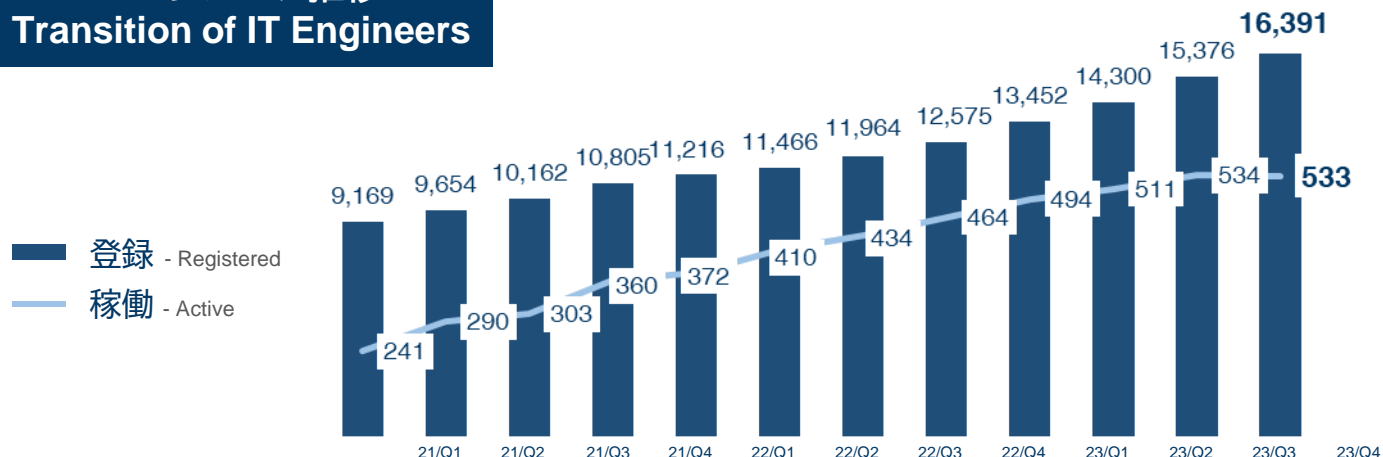
登録数

- ✓ 前期より**5,000**人以上の増加に成功、過去最高の**33,000**人を突破

稼働数

- ✓ 前期より**150**人以上の増加に成功、過去最高の**1,200**人を突破

ITエンジニア推移 Transition of IT Engineers



Registrants

- ✓ Successfully increased over **5,000** YoY, surpassing a record high of **33,000**

Actives

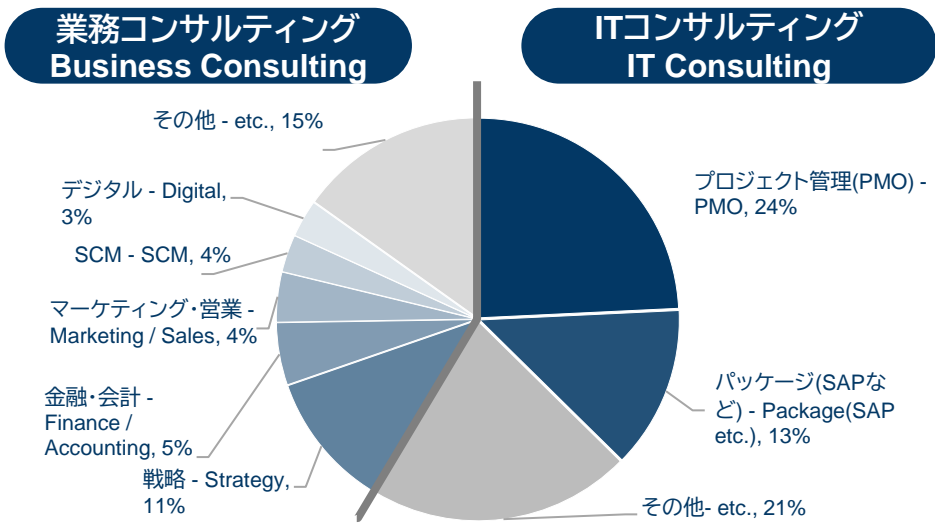
- ✓ Successfully increased over **150** YoY, surpassing a record high of **1,200**.

登録コンサルタント
Registered Consultants
約 - Approx. **17,000**

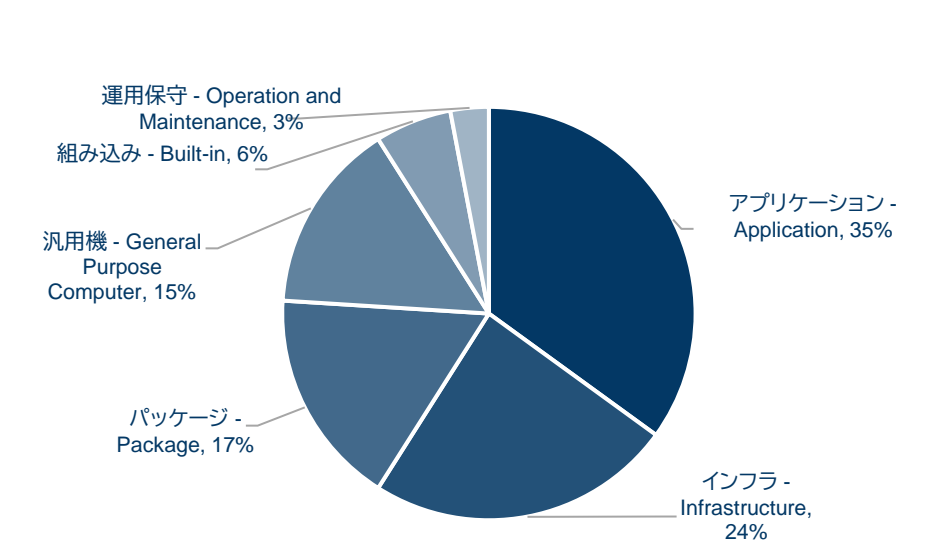
主力案件紹介
サービスサイト

登録ITエンジニア
Registered IT Engineers
約 - Approx. **16,000**

主力案件紹介
サービスサイト



✓ フリーランスコンサルタント/ITエンジニア
の人材DBは合計で約33,000人



✓ Freelance Consultant/IT Engineer Talent DB
totaling approximately 33,000

上流工程への強み

Strengths in upstream processes

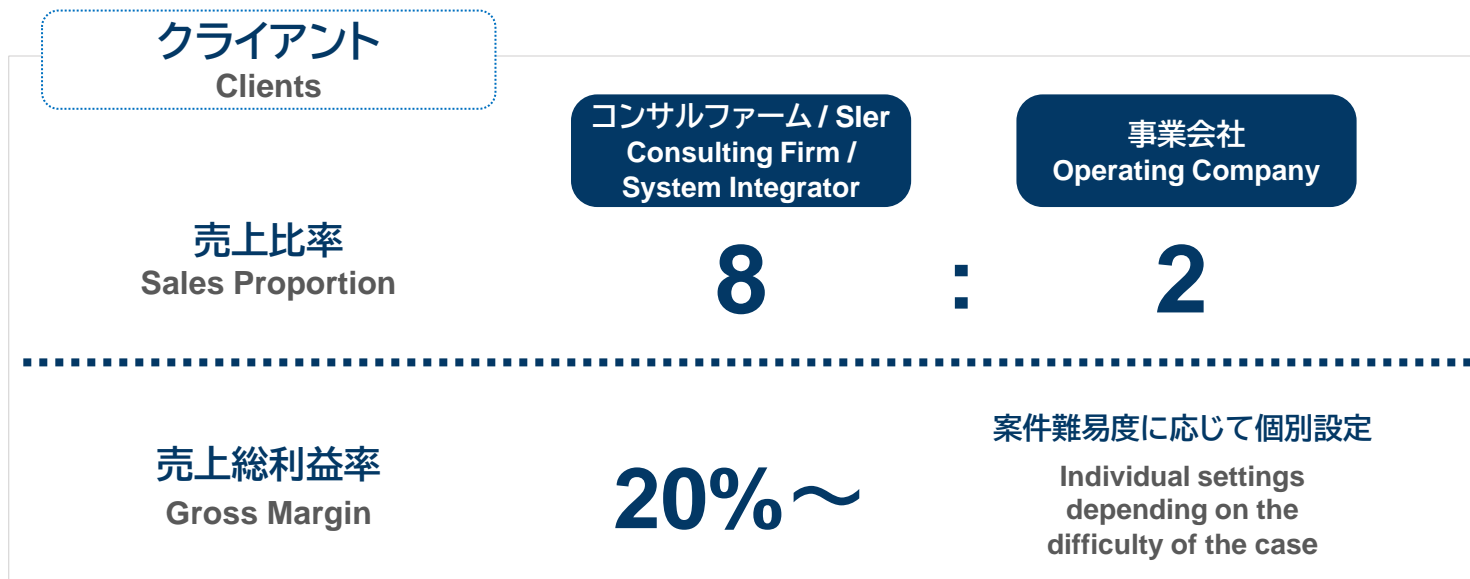


コンサルティングノウハウを活用した上流工程へ参画するだけでなく、下流工程までもカバー
 - Not only participating in upstream processes utilizing consulting know-how, but also covering downstream processes

- ✓ 当社はコンサルティングを祖業としているため、上流工程からの参画に強みを持つ
- ✓ 顧客企業にとってクリティカルな基幹システム導入を得意としており、下流工程も比較的高単価で獲得
- ✓ 設立以来、開拓した顧客企業は数多く、業界に偏りのない多様な顧客層を持つ

<p>基幹システム導入など高単価の案件 High unit price projects such as core system implementation</p>	<p>充実した顧客基盤 Well-developed client base</p>
<p>コンサルタント Consultant 140~300</p>	<p>顧客数(累計) Total Clients Over 1,000 年間取引企業数は約500社 (23 / 7現在) - Approx. 500 companies deal with us annually (As of 23 / 7)</p>
<p>ITエンジニア IT Engineer Over 100</p>	<p>顧客割合 Ratio of Client 約 - Approx. 3 : 3 : 4</p>
<p>Sler System Integrators</p>	<p>売上高2,000億以上の大手全社との取引あり - Business with all major system integrators with sales of 200 billion or more</p>
<p>コンサル Consulting Firms</p>	<p>大手外資系ファーム全社との取引あり - Business with all major foreign consulting firms</p>
<p>事業会社 Operating Companies</p>	<p>製造業を中心とした事業会社の大型案件も受注 - Received orders for large projects from operating companies, mainly in the manufacturing industry</p>

- ✓ As consulting is our initial business, we are strong in participating in the upstream process
- ✓ We are good at implementing critical mission-critical systems for our clients, and we also obtain relatively high unit prices for downstream processes
- ✓ Since our establishment, we have developed a large number of client companies and have a diverse client base with no industry bias



全方位戦略

- ✓ 全方位での取引で売上拡大
- ✓ 案件の種類/数の多様さがフリーランスを引き付ける

報酬の適正化

- ✓ 高い報酬水準に応える
- ✓ 市場価格を踏まえた価格設定

稼働人数の増加

- ✓ フリーランス・BPの拡大余地は十分

All-round Strategy

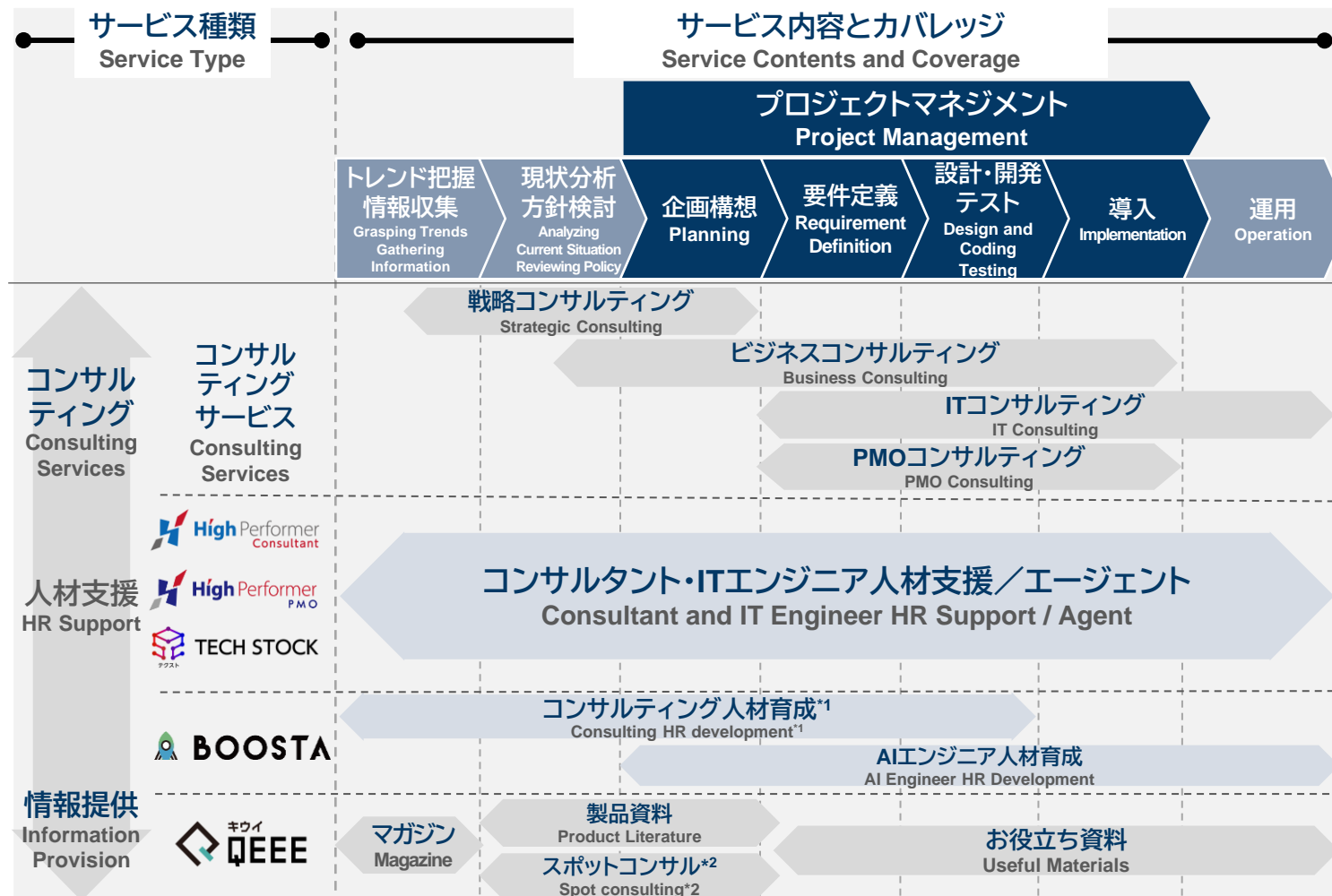
- ✓ Expanding sales through all-round transactions
- ✓ Variety / number of projects attract freelances

Optimization Compensation

- ✓ Meeting the high reward levels
- ✓ Setting prices based on market prices

Increase Persons in Operation

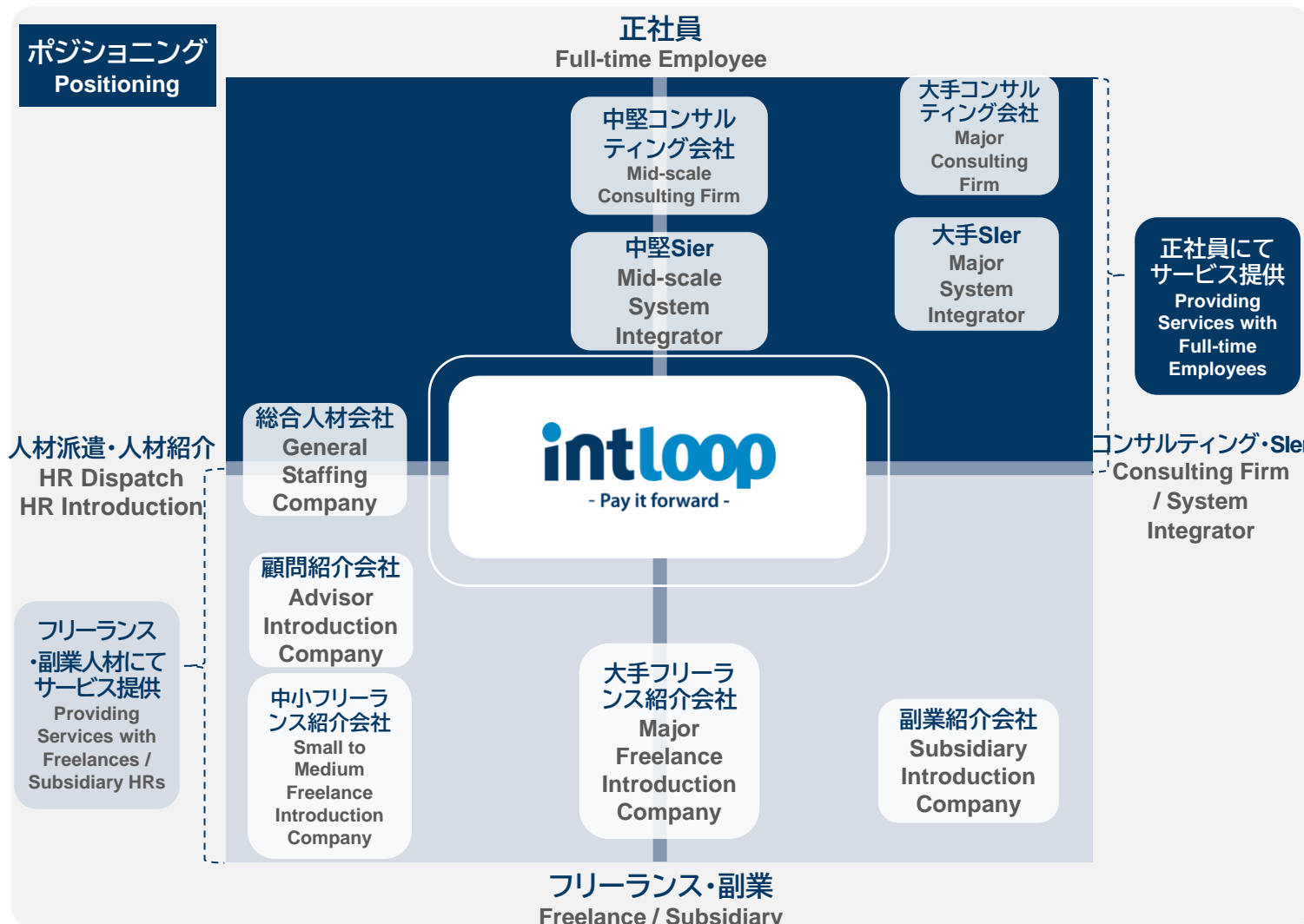
- ✓ Adequate expansion room of freelances / BPs



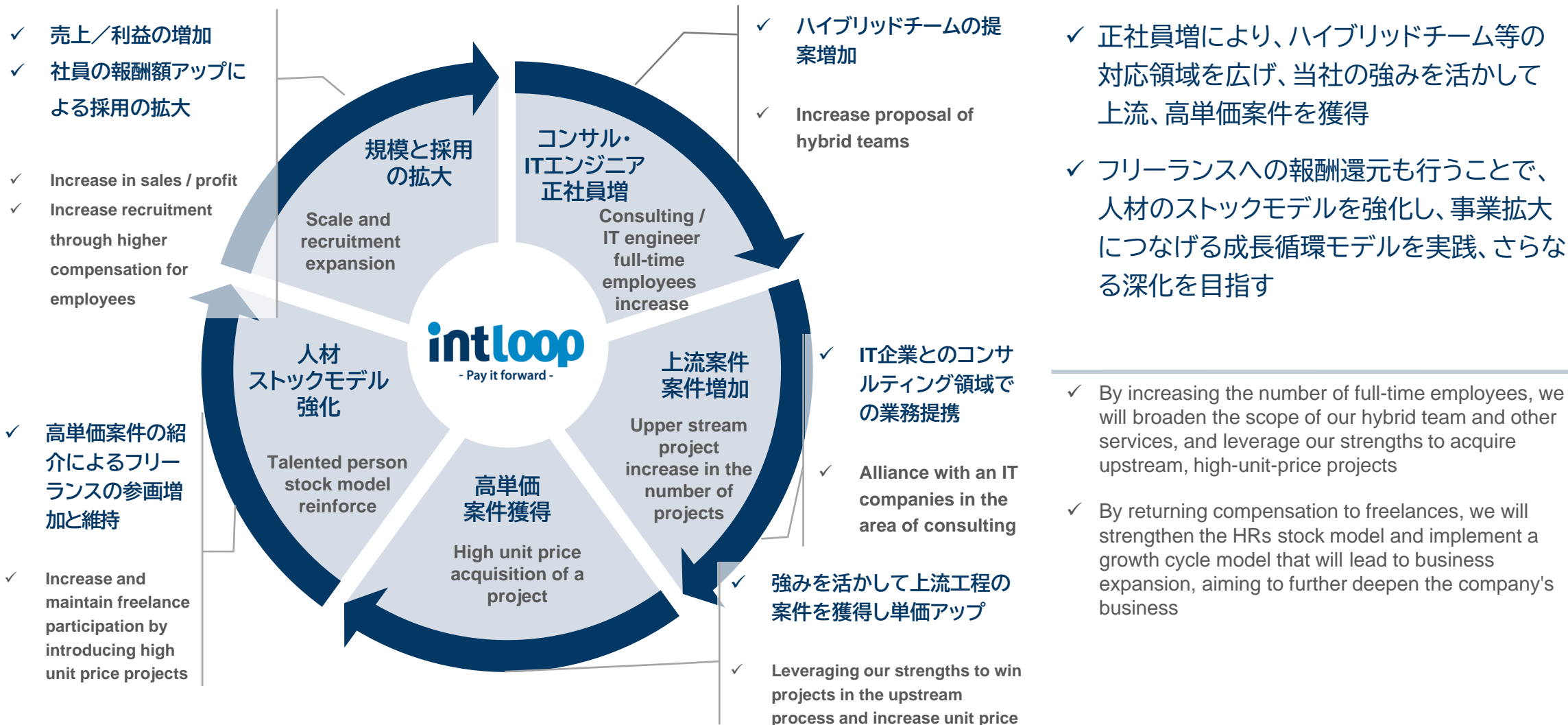
- ✓ 当社はデジタル課題の解決に向けたプロセス各々で、顧客企業に活用できるサービスを提供
- ✓ トrend把握であれば、QEEEのマガジン、要件定義ならばコンサルティングサービス等の活用が可能

- ✓ We provide services that can be used by our clients at each step of the process to solve their digital challenges
- ✓ QEEE magazine can be used to identify trends, and consulting services can be used to define requirements.

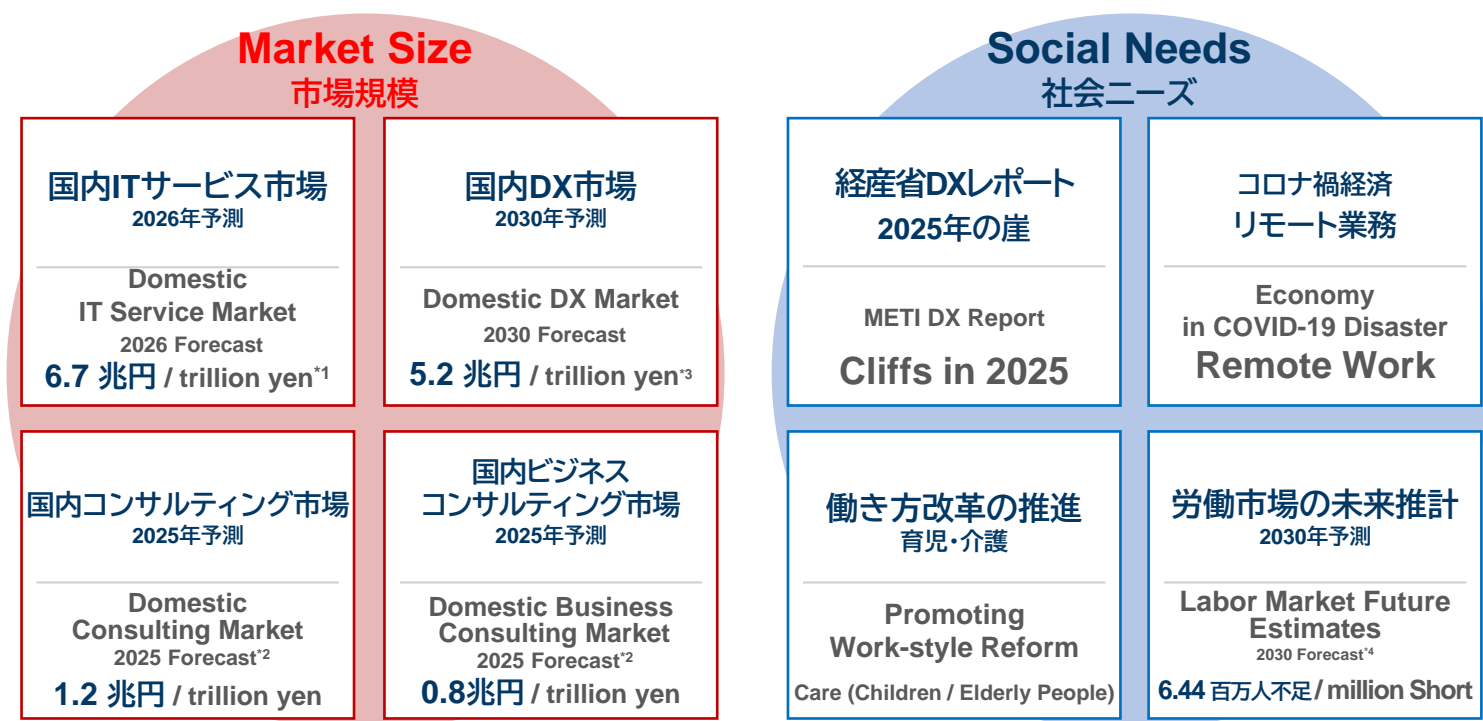
今後に向けた課題 *1 BoostaはDX研修に特化の方向で改善予定 *2 QEEEのスポットコンサルは今後の注力ポイント
- Issues for the future *1 Boosta will be improved to specialize in DX training *2 Spot consulting for QEEE is a future focus



- ✓ 当社のサービスは、プロ人材活用サービスとコンサルティングサービスに大別され、競合他社は、人材派遣・紹介会社とコンサルティングファームやSier
 - ✓ 自社社員の提案が可能な点で、他の人材派遣・紹介会社との差別化を実現
 - ✓ **3万3千人以上**のプロ人材と経験豊富な社員とのハイブリッド提案により、大手ファームやSierと同等以上のサービス提供が可能
-
- ✓ Our services are broadly classified into professional HR utilization services and consulting services, and our competitors are HR Dispatch or HR Introduction companies, consulting firms and system integrators
 - ✓ We differentiate ourselves from other HR Dispatch or HR Introduction companies by being able to provide our own employees
 - ✓ Providing services equal to or better than major firms or system integrators by offering hybrid proposals with more than 33,000 professional HR and experienced employees



3. 市場環境- Market



市場規模

- ✓ 当社を取り巻く国内ITサービス市場、国内コンサルティング市場は成長傾向

社会ニーズ

- ✓ 働き方改革の推進と、コロナ禍により、数年でITの需要は急拡大

Market Size

- ✓ The domestic IT and consulting services surrounding our company tends to grow

Social Needs

- ✓ The demand for IT has grown rapidly in the past few years due to the promotion of work style reforms and the Covid-19 disaster

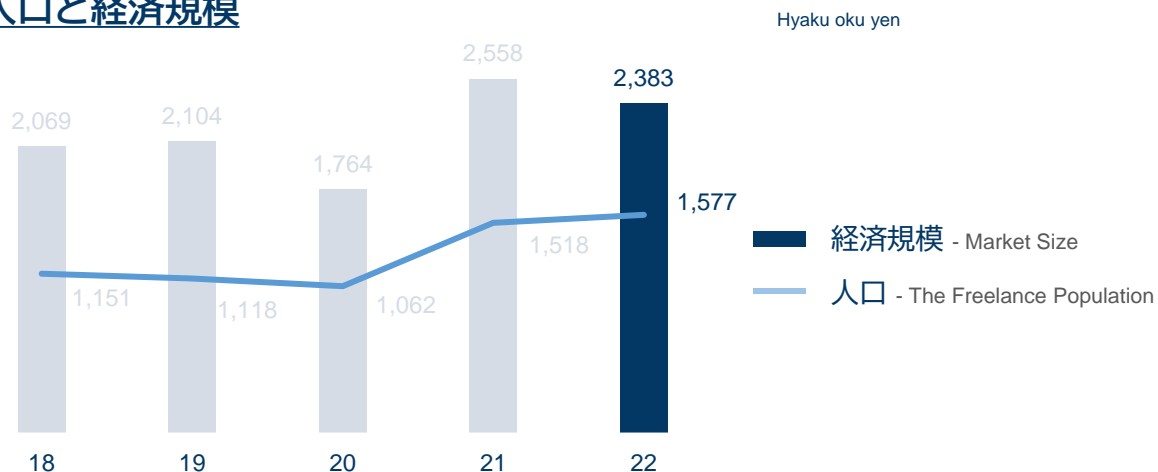
*1 IDC Japan 2022

*2 IDC Japan 2021

*3 富士キメラ総研 / Fuji Chimera Research Institute, Inc. 2022

*4 パーソル総合研究所・中央大学 / PERSOL RESEARCH AND CONSULTING & Chuo Univ. 2018

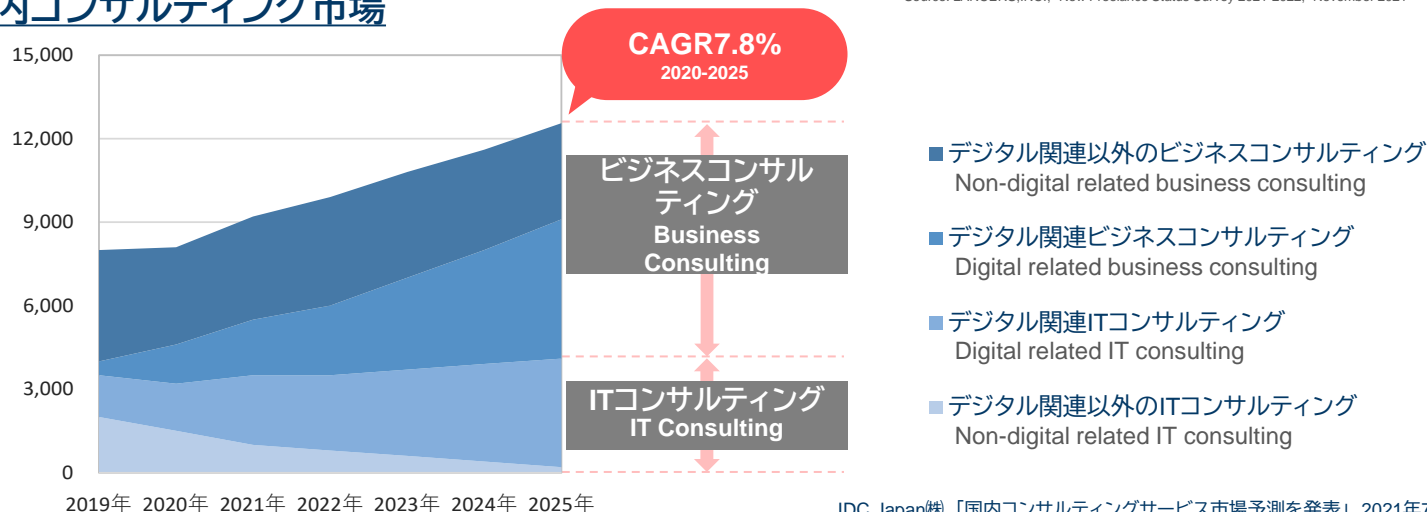
フリーランスの人口と経済規模



出典: ランサーズ(株)、「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」、2021年11月
Source: LANCERS, INC., "New Freelance Status Survey 2021-2022," November 2021

- ✓ ランサーズ(株)によると、フリーランス人口 (IT業界以外のフリーランスも含む)は 1,577万人となり、フリーランスの経済規模も23.8兆円
- ✓ また、当社のコンサルティングサービスがターゲットとする国内コンサルティング市場は、2025年に1兆2,551億円に達するとみられている

国内コンサルティング市場

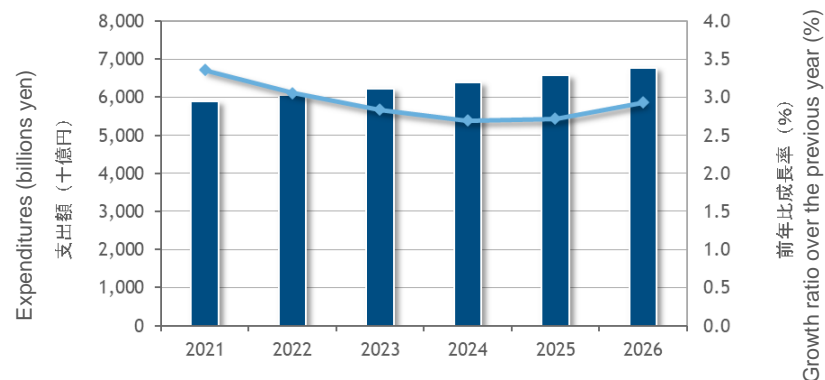


IDC Japan(株)、「国内コンサルティングサービス市場予測を発表」、2021年7月
IDC Japan, "Japan Consulting Services Market Forecast Announced," July 2021

- ✓ According to Lancers, Inc., the freelance population (including freelances outside the IT industry) is 15.77 million and the freelance economy is the largest ever at 23.8 trillion yen
- ✓ In addition, the domestic consulting market, which our consulting services target, is expected to reach 1.2551 trillion yen by 2025

国内ITサービス市場 Domestic IT services market

*1: IDC Japan(株)「国内ITサービス市場 産業分野別予測、2021年～2026年」、2022年5月
*1: IDC Japan., "Japan IT Services Market Forecast by Industry Sector, 2021 - 2026", May 2022



- ✓ 国内ITサービス市場は、2020年に新型コロナウイルスの影響を受けたものの、2021年以降はプラス成長に回帰し、2026年には6兆7,667億円になる見通し
- ✓ 2030年度のDX国内市場(投資金額)*3は、5兆1,957億円(2020年度対比3.8倍)と見込まれている

投資金額ベースのDXの業界別の国内市場

Domestic market for DX by industry in terms of investment value

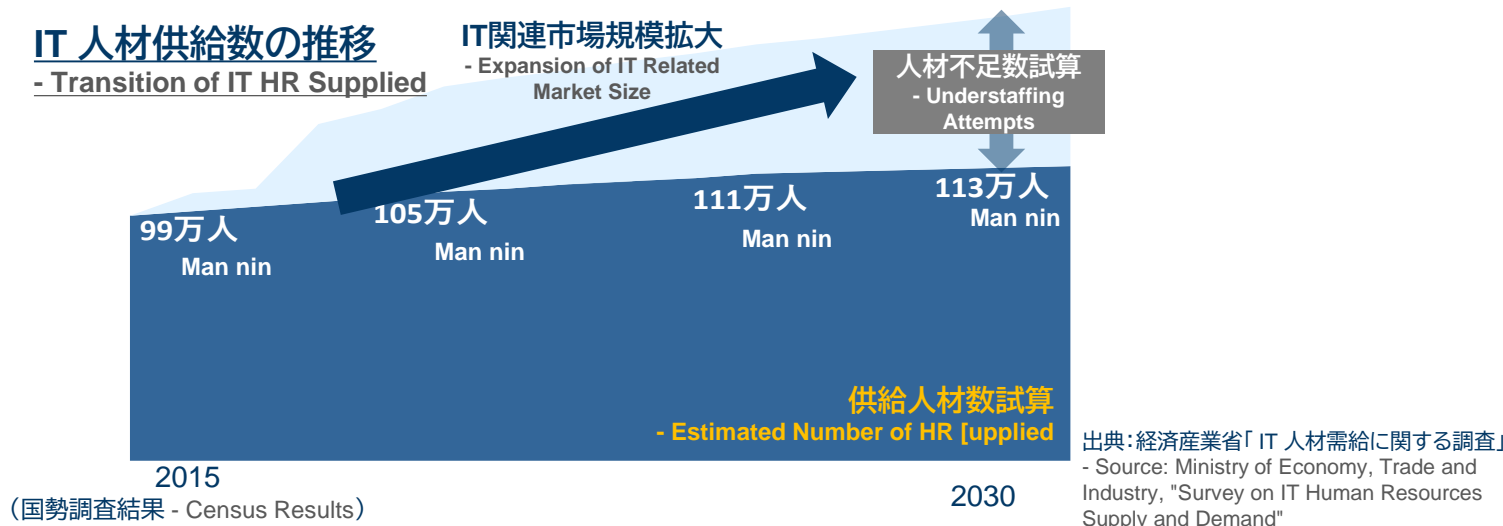
*3: 国内ITサービス市場に一部包含

	2020 (Oku yen)	2030 (Oku yen)	Ratio (%)
製造 - Manufacturing	1,620	5,450	340
流通/小売 - Distribution / Retail	441	2,455	560
金融 - Finance	1,887	6,211	330
医療/介護 - Medical / Nursing	731	2,115	290
交通/運輸 - Traffic / Transportation	2,780	12,740	460
不動産 - Real Estate	220	970	440
自治体 - Municipality	409	4,900	1,200
社会インフラ/建設/その他業界 - Social Infrastructure / Construction / Other Industries	499	2,078	420
営業・マーケティング - Sales and Marketing	1,564	4,500	290
カスタマーサービス - Customer Service	410	802	195
コミュニケーション - Communication	760	2,290	300
戦略/基盤 - Strategy / Foundation	2,500	7,446	300
合計 - Sum	13,821	51,957	380

- ✓ Despite the impact of the new coronavirus in 2020, the domestic IT services market is expected to return to positive growth from 2021 onward, reaching 6,766.7 billion yen by 2026
- ✓ The domestic DX market (investment amount)*3 in FY2030 is expected to be 5,195.7 billion yen (3.8 times the FY2020 level)

*2: (株)富士キメラ総研、「デジタルトランスフォーメーションの国内市場(投資金額)を調査」、2022年3月
*2: Fuji Chimera Research Institute, Inc., "Survey on the Domestic Market for Digital Transformation (Investment Amount)," March 2022

*3: Partially included in the domestic IT services market



大手コンサルファームの社員数 (コーポレートサイト等から概算)
- Number of employees at major consulting firms (estimated from corporate website, etc.)



- ✓ フリーランス人材は労働人口の24%であるため、フリーランスのITエンジニアの人口は25~27万人*1は存在しうるが、当社でのITエンジニア人材の稼働実績は数百名程度であり、伸びしろがある
- ✓ フリーランスコンサルタントの供給元である大手ファームの社員数は増加傾向であり、退職率を8%とした場合、過去3年間で6,500名*2の候補者が存在しうるが、当社への新規流入は500名未満であり、ファームの拡大傾向を踏まえると、社員採用や転職も含め、当社にとっては伸びしろがある

- ✓ Since freelance HR account for 24% of the workforce, there could be 250,000 to 270,000*1 freelance IT engineers, but we have only a few hundred IT engineers in the pipeline, so there is room for growth
- ✓ The number of employees at large firms that supply freelance consultants is increasing, and if the retirement rate is 8%, there could be 6,500*2 candidates in the past 3 years, but we have less than 500 new employees coming to us. There is room for growth

*1 経産省「IT人材需給に関する調査」のIT人材数の推移の2022年~30年の推測値に対して、フリーランス人材の24%を掛け合わせて算出
- Calculated by multiplying 24% of freelance personnel by the estimated value for 2022-30 of the number of IT personnel in the METI "IT Personnel Supply and Demand Function Survey"

*2 過去3年間の大手コンサルファーム社員数延べ8.1万人×退職率8%
- Total number of employees of major consulting firms over the past 3 years: 81,000 x 8% retirement rate

4. 成長戦略 - Growth Strategy

in the loop ~ 人と企業の成長が循環する社会へ ~

Building a society in which the growth of people and companies can circulate

scope 01

人的資本の
共有センター

Sharing Center of Human
Capital

あらゆる業界のDX進展を
リソースマネジメントで支援

Supporting DX progress in all industries with
resource management

多種多様なスキルや働き方を望むワーカーと、
変化の激しい企業のニーズを機敏に察知し、
共有リソースセンターとしての役割を果たす

Acting as a sharing resource center by catching both needs of workers
who desire diverse skills and work styles, and the rapidly changing
companies

scope 02

DX支援における
リーディングカンパニー

Leading Company
in DX Support

ナレッジとネットワークの力で
成長のエコシステム構築

Building an ecosystem for growth by
knowledge and networking

DX支援で培ったナレッジと、人と企業を結ぶネットワーク、
そしてそれらをつなぐプラットフォームを最大限活用し、誰
もが参加して成長できる人材育成エコシステムを構築する

Building a HR development ecosystem in which everyone can
participate and grow by optimizing the knowledge cultivated through
DX support and the networks that connect people and companies, and
the platforms that connect them

scope 03

社会のタレント活用
プラットフォーム

Platformer of Utilizing Talent
in Society

すべての人がアフター
デジタルの世界で輝くために

Building a world in which everyone can flourish
after digital

少子高齢化、地方の衰退、環境問題などのメガトレンドに
対して、人的資本が集うプラットフォームと自らのコンサル
ティング能力により、誰もが輝ける社会を構築する

Building a society where everyone can flourish through a platform of
human capital and our own consulting capabilities to address
megatrends such as declining birthrates and aging population,
declining rural areas, and environmental issues

3つの戦略により売上高1,000億円超を目指す

Aiming for sales of **over 1,000 oku yen** through **3 strategies**



10,000名超の稼働規模へ - Over 10,000 persons in operation

01

リソースプール Resource Pool

3つの領域・3つの戦略を駆使して人材確保
- Securing HR using three areas and three strategies

- 採用戦略 - Recruitment Strategy
- 獲得戦略 - Acquisition Strategy
- 拡大戦略 - Acquisition Strategy

02

人材の価値向上 Enhancing HR value

- 教育/リスキリング、ナレッジ共有、生涯キャリア支援によって人材価値を永続アップデート
Permanent updating of HR value through education / reskilling, knowledge sharing, and lifelong career support
- 社員のみなならず、プロフェッショナル人材やビジネスパートナーにも育成環境を提供
Providing a nurturing environment not only for employees, but also for professional personnel and business partners

03

独自マッチングプラットフォーム Unique Matching Platform

- 自社独自開発のマッチングプラットフォームによる人の価値最大化と顧客課題解決
Maximizing human value and solving client issues through our proprietary matching platform

04

営業戦略 Sales Strategy

- 各領域別営業スペシャリスト組織の拡充
Expansion the organization of sales specialists in each area
- デリバリー社員の増強やアライアンス・M&Aなどを通じて提供価値を拡大
Expansion value provided through increased delivery employees, alliances, M&A, etc.

05

アライアンスによる販路拡大 Expand Sales Channels through Alliances

- 協業先企業と連携し、互いが持つ顧客基盤に対するアップセル/クロスセルを行う
Collaboration with partners companies to up-sell / cross-sell to each other's customer base
- ビジネスパートナーとの人材供給面で連携
Collaboration with business partners in terms of HRs supply

既存事業のオーガニック成長を支える5つの重要成功要因

Five Critical Success Factors for Organic Growth in Existing Businesses

10,000名超稼働実現に向けた3つの人材確保(リソースプール)戦略

3 strategies for securing HR (resource pooling) to achieve over 10,000 operators



デリバリー社員
Delivery

コンサルタント・PMO・
開発に参画する社員

Employees participating in
consulting, PMO and
development

採用戦略

Hiring Strategy

- 採用ブランディング
Hiring Branding
- 自社採用マーケティング展開
In-house Hiring Marketing
- 採用媒体の拡大
Development Hiring Media Expansion

etc.



プロフェッショナル人材
Professional HR

フリーランスコンサルタント・
ITエンジニア等

Freelance consultants, IT engineers,
etc.

獲得戦略

Acquisition Strategy

- サービスブランディング強化
Strengthening Service Branding
- デジタルマーケティング強化
Strengthening Digital Marketing
- オフラインマーケティング強化
Strengthening Offline Marketing

etc.



ビジネスパートナー
Business Partner

人的リソース供給提携
企業やアライアンス企業

HR supply partners and
alliance companies

拡大戦略

Expansion Strategy

- 地方パートナー企業の開拓強化
Strengthening and developing of local
partner companies
- 既存パートナーとの連携強化
Strengthening collaboration with existing
partners
- プラットフォーム開放による参画増
Increasing participation through opening
platform

etc.

人的資本投資と価値提供の好循環を実現

Realizing a virtuous cycle of human capital investment and value proposition



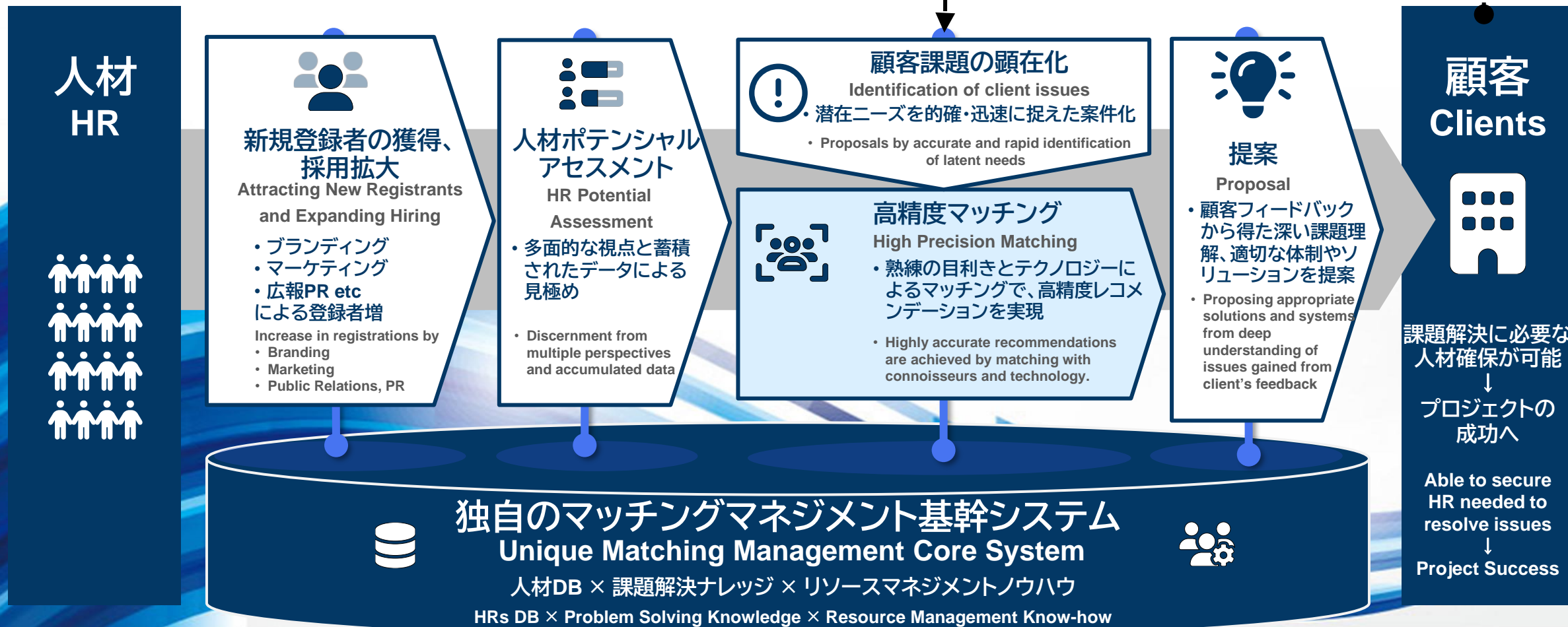
永続的なバリューアップ・リスキングを実現するための環境を提供
Provides an environment for permanent value enhancement and reskilling

プラットフォームの独自開発により、高精度マッチング

End to Endの業務効率化により競争優位を実現

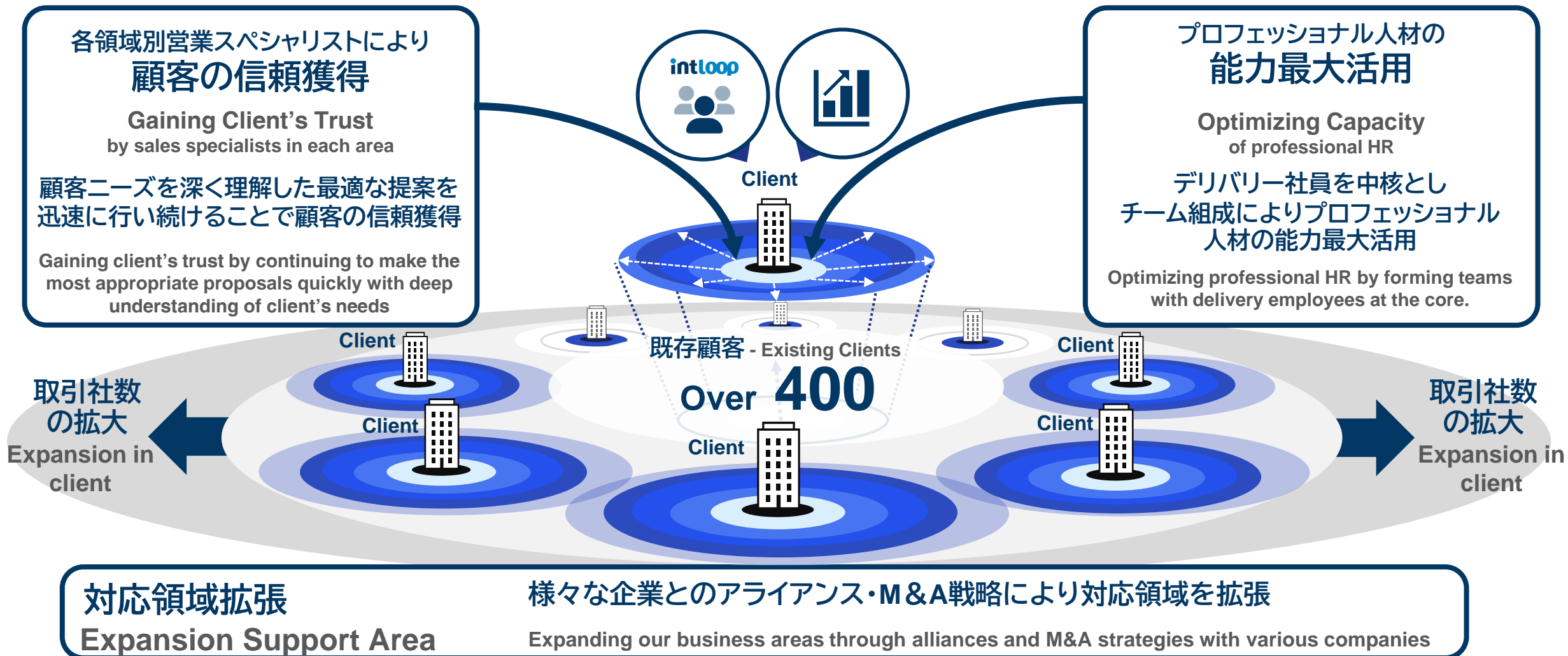
Highly accurate matching through proprietary platform development

Achieving competitive advantage by end-to-end operational efficiency



真のビジネスパートナーとなり売上拡大

Become a genuine business partner and expand sales



- ✓ 当社の強みであるWebマーケティングと、新規事業やニーズの立上げをサポートする組織とが協力し新規顧客を獲得
Acquire new clients through collaboration between our strengths in web marketing and an organization that supports the launch of new businesses and needs
- ✓ 顧客へは、CRMを活かして個社別に最適化された顧客体験を生み出し、高付加価値なサービスを提供
Provide high value-added services to clients by leveraging CRM to create an optimized clients experience for each individual company

Online Marketing

- オンラインセミナー
Online Seminar
 - オウンドメディア運営
Owned Media management
 - コンテンツマーケティング
Content Marketing
 - SNSマーケティング
SNS Marketing
 - メールマーケティング
Email Marketing
 - リスティング等広告
Listing and other advertising
 - アフィリエイト
Affiliate
- etc.....

Offline Marketing

- オフラインセミナー
Offline Seminar
 - 書籍出版
Book Publishing
 - イベント・展示会
Event / Exhibition
 - チラシ・広告
Flyer and advertisement
 - FAX、手紙
FAX, Letter
 - テレアポ
Tele-appointments
- etc.....

OMO(Online Merges with Offline)

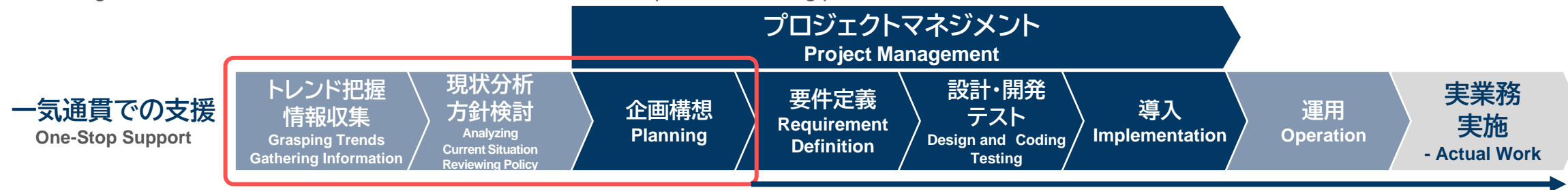
新規顧客獲得

Acquisition of new clients

個社に最適化された顧客体験の提供(CRM)高付加価値なサービス
→ ファン化へつなぐ

Provide an individualized client experience (Customer Relationship Management)
High-value-added services → link to fan conversion

- ✓ 意思決定が迅速な中堅企業に対する長期経営戦略のコンサルティングを実施
Provide consulting on long-term management strategies for medium-sized companies with rapid decision-making
- ✓ その後もITエンジニア領域をカバー、加えて実業務のアウトソーシング案件の獲得にも注力し、一気通貫での支援を目指す
After that, the company continued to cover the IT engineering field, and also focused on acquiring outsourcing projects for actual operations, aiming to provide comprehensive support
- ✓ 過去の取引先も含めて、顧客企業の最終意思決定者に達するためのリードジェネレーションを行っていく
Lead generation to reach the final decision makers at client companies, including past clients

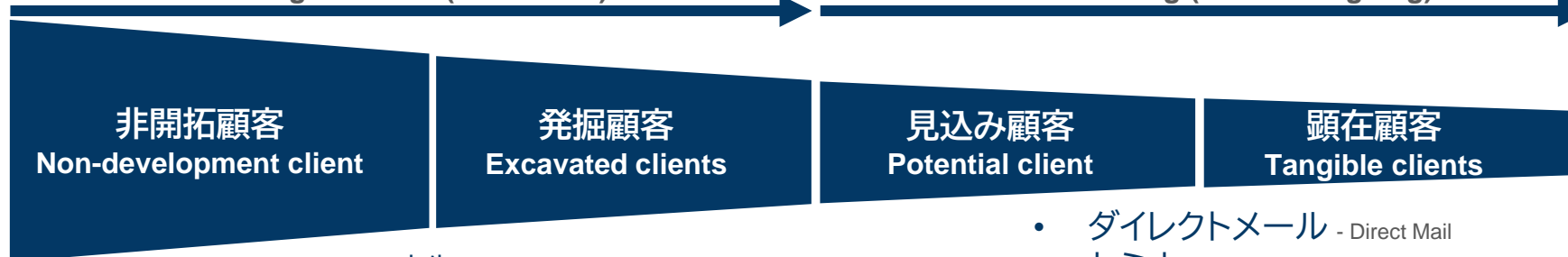


中期計画等から参画し、最終的には、実業務の支援までを行う
Participate in mid-term planning and ultimately provide support for actual operations

リードジェネレーション(開拓)
Lead generation (cultivation)

リードナーチャリング(成約)
Lead nurturing (contract signing)

継続的な
ナーチャリング
Continuous Nurturing



- Web広告 - Web Advertisement
- コンテンツマーケティング Content Marketing

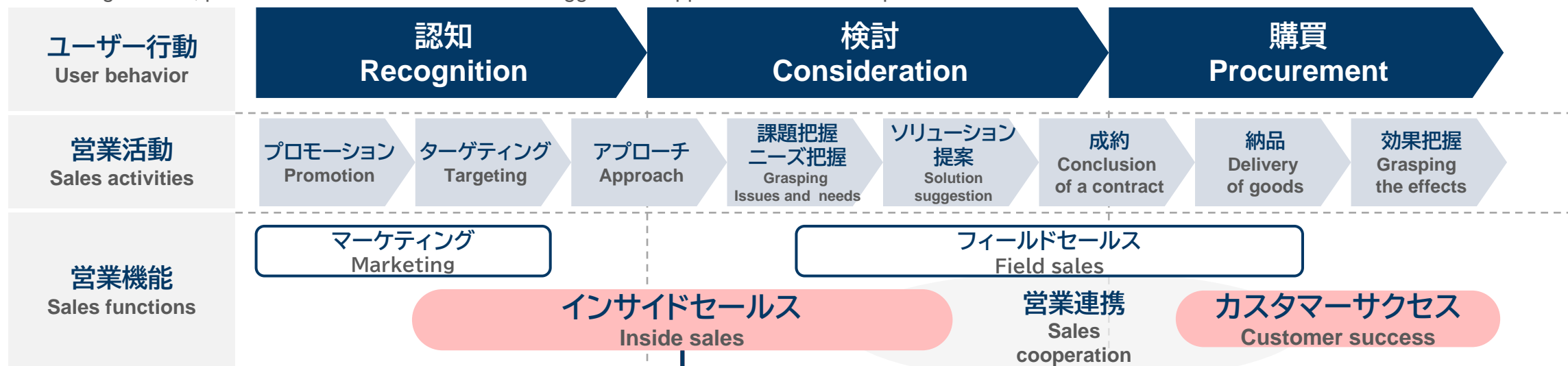
- ダイレクトメール - Direct Mail
- セミナー - Seminar
- リターゲティング広告 Retargeting Advertisement

- ✓ これまでの顧客の問い合わせやコンタクト履歴も踏まえ、顧客との接点を維持、進化させるためのインバウンド型およびアウトバウンド型のインサイドセールスを推進する

Promote inbound and outbound inside sales to maintain and evolve customer contact, based in part on past customer inquiries and contact history

- ✓ 今後は、アウトバウンド型のインサイドセールスを推進し、顧客企業への積極的なアプローチを推進する

Going forward, promote outbound inside sales and aggressive approach to client companies



インバウンド - Inbound

- ✓ 各問合せの一次対応
Primary response to each inquiry
- ホームページ - Home Page
- HPコンサル問合せフォーム
HP Consultation Inquiry Form
- HPコンサルホワイトペーパーDL
HP Consulting White Paper DL
- ハイパフォキャリア
High Performer Carrer
- テックストック問合せフォーム
Tech Stock Inquiry Form

- QEEEスポットコンサル
QEEE Spot Consultancy
- QEEEテレワーク診断
QEEE Telework Diagnosis
- QEEEホワイトペーパーDL
QEEE White Paper DL
- QEEE問合せフォーム
QEEE Inquiry Form
- BOOSTA問合せフォーム
BOOSTA Inquiry Form

- BOOSTA無料体験
BOOSTA Free Trial
- BOOSTA申込登録
BOOSTA Application Registration
- パチグマ問合せフォーム
Bachygma Inquiry Form
- WEB制作LP
Web Production LP
- 広告運用LP
Advertising Operations LP

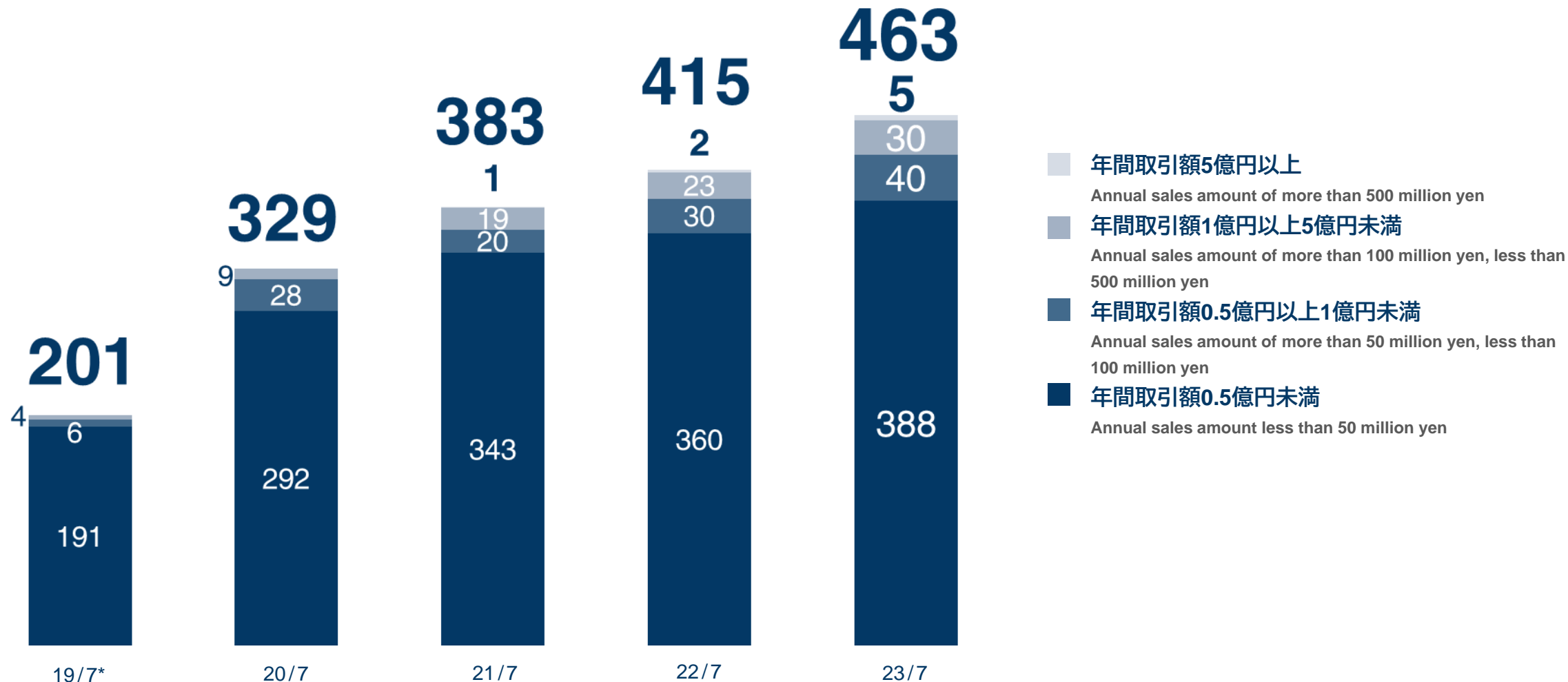
アウトバウンド - Outbound

- ✓ 新規顧客アプローチ
New Client Approach
- 手紙、メール、DM
Letters, e-mails, DMs
- ✓ 休眠顧客アプローチ
Dormant client approach
- セミナー/イベント案内
Seminar/Event Information

- メールマガジン配信
Mail magazine distribution
- サービス案内
Services
- 役立ち情報
useful information
- プレスリリース
Press Release
- カスタマーサクセス
Customer Success

取引社数と1社あたり年間取引額は堅調に推移

- Number of clients and annual sales value per company are increasing steadily



*19/7は半期決算だが、トレンドがわかりやすいよう18/8-19/7のグラフを作成
The graph for 18/8-19/7 was created to make it easier to see the trend, although 19/7 is a half year financial results

営業戦略 Sales Strategies

戦略的人材配置による案件拡大

Increase opportunities through strategic allocation

- 既存拡張
Expanding existing clients
 - 新規開拓
Developing new clients
- デリバリー社員
Delivery Employee
- 営業担当
Sales Staff

ターゲットに応じた営業組織の拡充

Expand target-oriented sales organization

- 長期のプライム案件増
Increase long-term prime projects
 - 事業会社とのパイプライン強化
Strengthen pipeline with operating companies
- 成功報酬型のトップ営業
Top sales for contingency fee
- コンサル出身者によるソリューション営業
Solution sales by former consultants

営業戦略

- ✓ 戦略的人材配置および営業組織拡充による案件拡大

採用戦略

- ✓ 今期も積極的採用を継続し、売上、利益向上に貢献

採用戦略 Hiring Strategies

採用予想 Hiring Forecast



- 売上向上
Increase net sales
 - 営業利益向上
Increase operating profit
- 営業担当増による案件拡大
Expand projects by increase sales staff
- デリバリー社員増によるハイブリットチーム拡充
Expand hybrid team by increase delivery employees

Sales Strategies

- ✓ Increase opportunities through strategic allocation and expansion of sales organization

Hiring strategies

- ✓ Increase net sales by expanding projects by increase sales staff
- ✓ Increase operating profit by expanding target-oriented sales organization

既存領域を中心に、新たなケイパビリティや市場獲得も視野に

Looking to acquire new capabilities and markets centering on existing areas



intloop

出資先の拡大と支援

Expansion of investees and support for investees



当社プロフェッショナル人材を、スタートアップ企業へアサイン

Bringing our professional talent to start-up companies

クラウド経営管理ソフト「FUNDOOR」の開発支援

Development support “FUNDOOR”, cloud business management software

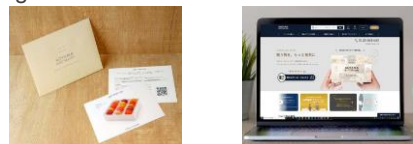
fukurintとの連携により、スタートアップ企業の株を保有

In cooperation with fukurint, holding shares of startup companies



AoyamaLabの事業展開に係るマーケティング支援と、更なる成長に対応する基幹システム構築等を通じたDX支援を実施予定

AoyamaLab, which operates the plans to provide marketing support for AoyamaLab business development and DX support through the construction of a core system to accommodate further growth



エンジェルラウンド
1号投資事業有限責任組合

Digital



U30s

学生起業家を支援するという点で特徴的であり、当社の新卒採用において、有力な優秀層へのアクセス手段とする狙い

The investment is unique in that it supports student entrepreneurs, and is intended to be a means of accessing the best and brightest in the Company's new graduate hiring efforts

当社主催で学生向けのビジネスコンテストなどを企画することも検討

We are also considering organizing a business contest for students under our sponsorship.

その他の投資活動

- ✓ 株式投資型クラウドファンディングサービスを提供するFUNDINNOへ1億円を出資し、協業をスタート
- ✓ 完全会員制クローズドECサイトのSECRET MALL 事業、ギフトカードサービスの AOYAMA GIFT SALON 事業を展開する株式会社 AoyamaLabへ追加出資
- ✓ デジタル×U30sの領域を主としたスタートアップ企業を投資対象の、エンジェルラウンド1号投資事業有限責任組合へ、3000万円の出資を予定

Our Investments

- ✓ Invested 1 oku yen in FUNDINNO, an equity investment crowdfunding service provider, alliance launched
- ✓ Additional investment in AoyamaLab, which operates the SECRET MALL business, a closed EC site for members only, and the AOYAMA GIFT SALON business, a gift card service
- ✓ Plans to invest 0.3 oku yen in Angel Round 1 LPS, which invests mainly in start-up companies in the digital x U30s domain



継続的なM&A体制の整備

- ✓ 長期成長、競争優位、コスパ等を加味した非開示のM&A戦略を策定
- ✓ 上場時に専門部隊を編成
当社コンサル、マッキンゼー出身、シンクタンク出身、海外M&Aリサーチャーetc.
- ✓ 超速のデューデリ組織を組成

Forming Continuous M&A Structure

- ✓ **Develop a non-disclosed M&A strategies** that consider long-term growth, competitive advantages, cost performance, etc.
- ✓ Formed a **specialized team** at the time of the IPO, including our own consultants, McKinsey, think tanks, overseas M&A researchers, etc.
- ✓ Formed an **ultra-fast due diligence organization**

契約締結日 The Date of Agreement	2023/9/14	
連結決算開始日 The Date of Consolidation	FY24/Q2	
商号 Company Name	ディクスホールディングス株式会社 DICS HOLDINGS	
代表取締役CEO CEO	戸邊 光男 Mitsuo Tobe	
事業内容 Contents of Business	グループ会社の経営管理 Management of group companies	
設立日 Foundation	2019/2/15	
本社 Headquarters	東京都港区芝5丁目33番1号 33-1, Shiba 5-chome, Minato-ku, Tokyo	
連結従業員数 Consolidated Employees	471 (As of April. 2023)	
取得株式数 Acquisition Shares	8,752株 (議決権所有割合:58.3%) 8,752 (Voting rights ownership ratio : 58.3%)	
連結子会社 Consolidated subsidiaries	日本ディクス(株) Nihon DICS	システム開発、ITインフラ導入・運用保守 System development, IT infrastructure implementation, operation and maintenance
	(株)ITパートナーズ IT partners	システム開発、SES System development, SES
	(株)エヌステージ N-Stage	SOC、人材育成サービス事業(教育事業) SOC, Education
	(株)ヴィータ Vita	紳士服販売、グループ福利厚生運営 Men's Clothing, Group welfare management



取得理由

- ✓ 当社を含む6社による共同経営で競争力のある運営基盤を構築
 - 戦略的なケイパビリティ
 - グループ間の相互送客
- ✓ 直近の業績は、コロナの収束で得意領域のITインフラへの設備投資が急激に回復

Reason for Acquisition

- ✓ Competitive operating base built through joint management by 6 companies
 - Strategic Capability
 - Mutual transfer of clients among group companies
- ✓ Current performance was rapidly recovered in capital investment in IT infrastructure, an area of strength, due to the convergence of covid-19

アライアンス・M&A戦略
Alliance / M&A Strategies

Alliance	M&A
	
And more...	

アライアンス・M&A戦略

- ✓ 相互送客により、全体の稼働人員数、単価上昇を狙う
- ✓ 各社とのアライアンスによるシナジー発揮

ベンチャー協業戦略

- ✓ ベンチャー出資を通じて、新規顧客開拓、協業により当社の業績拡大を狙う
- ✓ 今後も出資先を増加させていく

ベンチャー協業戦略
Start-up collaboration Strategies

Fund	Company
 <p>エンジェルラウンド 1号投資事業有限責任組合</p>	
And more...	

Alliance / M&A Strategies

- ✓ Increase the overall number of active employees and unit price by sending clients to each other
- ✓ Realization of synergies through alliances with other companies

Start-up collaboration strategies

- ✓ Aim to expand our business performance by developing new clients and collaborating with them through start-ups investment
- ✓ Continue to increase our investees

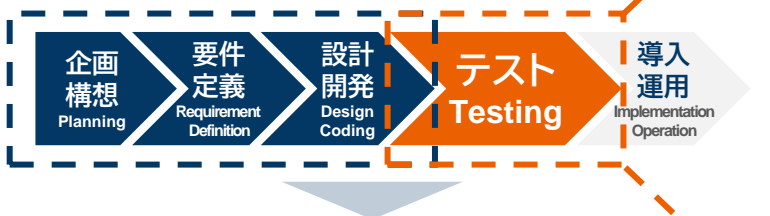


- ✓ 当社は、シンプレクス、アミフィアブルと「AIを活用した新たなソフトウェア開発モデルの構築」のために協業を基本合意
- ✓ AI自動化テストツール「MLET. II」の利用によりテスト工程を大幅に改善することによる高品質かつ短期間でのソフトウェア開発実行サービスの提供を開始。
- ✓ アミフィアブルに**2億円**の出資をするるとともに、同社と資本提携を実施

アミフィアブルとの資本提携の狙い
Aim of Capital Alliance with Amifiable Inc.

システム開発フェーズ
System Development Phase*

当社得意領域 強化領域
Our Area of Expertise Enhanced Area



テスト領域の強化によるサービス領域の拡充
Expansion of service areas by enhancing testing areas

検討中サービスラインナップ
Service Lineup under Consideration

- 開発中ソフトウェアクオリティ診断サービス
Software Quality Diagnostic Service under Development
- 開発工期リカバリーサービス
Development Construction Period Recovery Service
- ソフトウェアテストアウトソーシングサービス
Software Testing Outsourcing Service
- 開発中ソフトウェアクオリティ診断サービス
Quality-Focused, One-Stop Software Development Service

- ✓ We Collaborate with Amifiable and Simplex to Create a New Software Development Model Using AI
- ✓ Started providing high-quality and short-term software development execution services by significantly improving the testing process through the use of the AI automated testing tool “MLET.II”
- ✓ Invested 200 million yen in Amifiable and formed a capital alliance with the company

独自マッチングプラットフォームの強みを活かし、他業種・他業界にも挑戦

Taking advantage of the unique matching platform to challenge other industries and sectors

"現在"ある機会への展開、深掘り

Expanding and deepening of "current" opportunities

IT・デジタル領域の展開、深掘りのみならず、エキスパートの人材流動性が低い領域への展開

Expanding and deepening not only the IT and digital areas, but also into areas where there is low mobility of experts

- テクノロジー以外の人材マッチングニーズがある領域
Areas with needs of non-technology personnel matching
- これまでノウハウやスキルが属人的、経験則的になっていた領域
Areas where know-how and skills have been generic and empirical
- クロスボーダーマッチング
Cross Border Matching

※ 医療、教育、エンタメ領域など
*Medical, Education, Entertainment areas, etc.

"未来"に起こることへの迅速対応

Quick response to "future" events

VUCA時代だからこそ発生する、新しい経営課題や人材支援ニーズ領域への対応

Responding to new management issues and areas of HR support needs that arise in the VUCA era

- 指数関数的発展を遂げるテクノロジー領域への対応
Responding to exponentially growing technology domains
- これまでなかった新しい専門領域への対応
Responding to new areas of expertise that did not exist before
- 国内外の社会的課題領域への対応
Responding to domestic and international social issue areas

※ 先端テック、ESG領域など
*Advanced tech, ESG areas, etc.

[高度人材領域]
独自のマッチング
マネジメントプラットフォーム

[Advanced HRs]
Unique Matching
Management Platform



そして、社会のタレント活用プラットフォームへ ~ in the loop

And to become a social talent utilization platformer ~ in the loop

5. 経営指標 - KPI

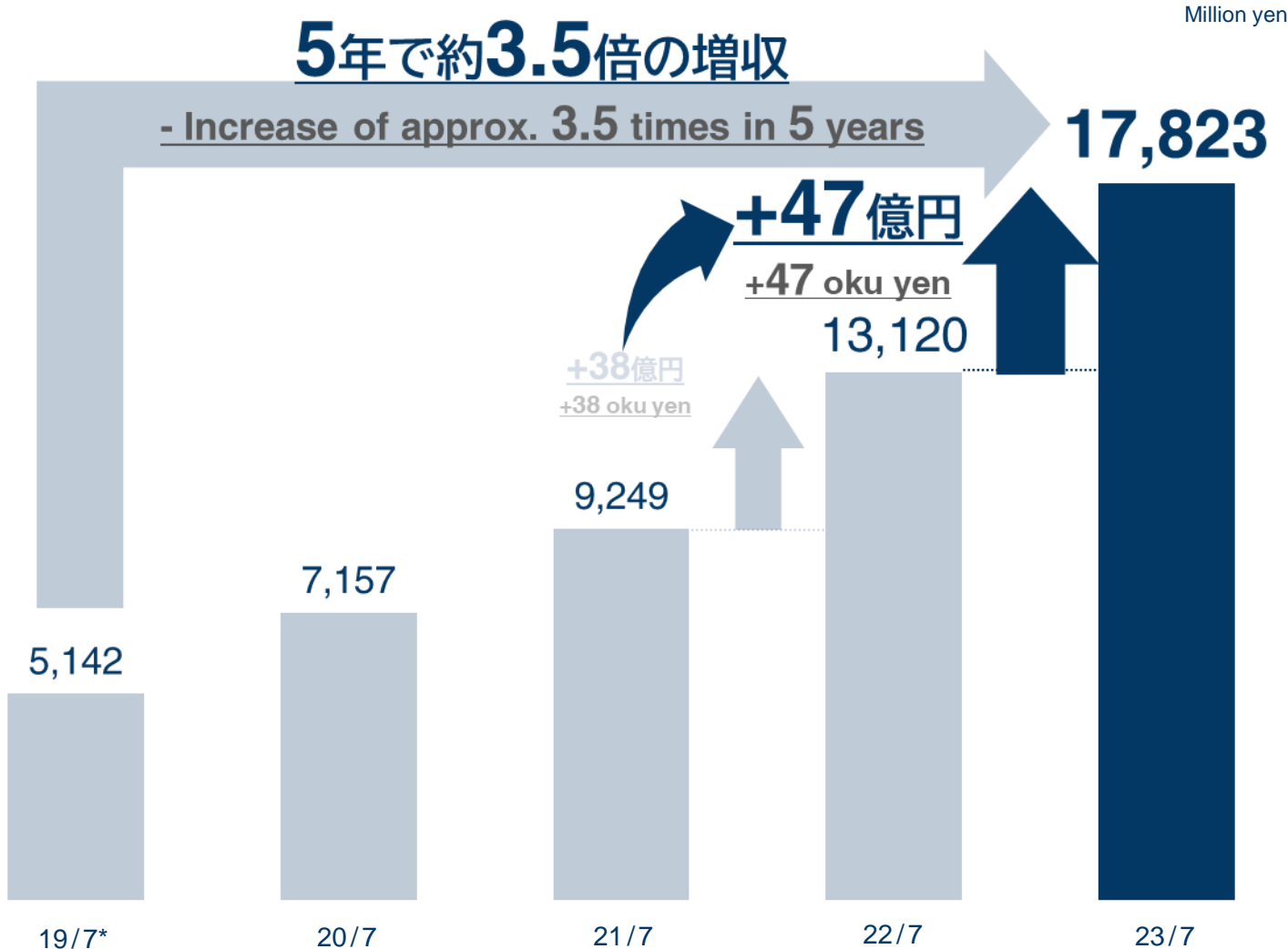
	22/7		23/7		Ratio
売上高 Net Sales	13,120	million yen	17,823	million yen	35.8 %
売上原価 COGS	10,062	million yen	13,749	million yen	36.6 %
売上総利益 Gross Profit	3,058	million yen	4,073	million yen	33.2 %
販売費及び一般管理費 SGA	2,265	million yen	2,968	million yen	31.0 %
営業利益 Operating Profit	793	million yen	1,105	million yen	39.4 %
経常利益 Ordinary Profit	772	million yen	1,107	million yen	43.4 %
当期純利益 Net Income	517	million yen	794	million yen	53.6 %

PL

- ✓ 売上高は、前期比で**35%**増と大きく伸長、過去最高を記録
- ✓ 各利益は、前期比で全て**33%**を超過、売上高と同様、過去最高を記録

PL

- ✓ Net sales increased **35%** YoY, far exceeding last years full-year sales, and reaching a **record high**.
- ✓ Profits at all levels exceeded **33%** YoY, **reaching a record high** as in the case of sales.



売上高

- ✓ ガイダンスから**7億円**を超過、過去最高の売上高を達成
- ✓ 増加額はYoYで**47億円**以上となり、前期の**38億円**増を大幅更新
過去最大の伸び幅

Net Sales

- ✓ Record-high sales, exceeding by **7 oku yen** from the initial guidance
- ✓ The increase was more than **47 oku yen** YoY, a significant break from the **38 oku yen** increase in 22/7 and the largest increase ever

*19/7は半期決算だが、トレンドがわかりやすいよう18/8-19/7のグラフを作成
- The graph for 18/8-19/7 was created to make it easier to see the trend, although 19/7 is a half year financial results



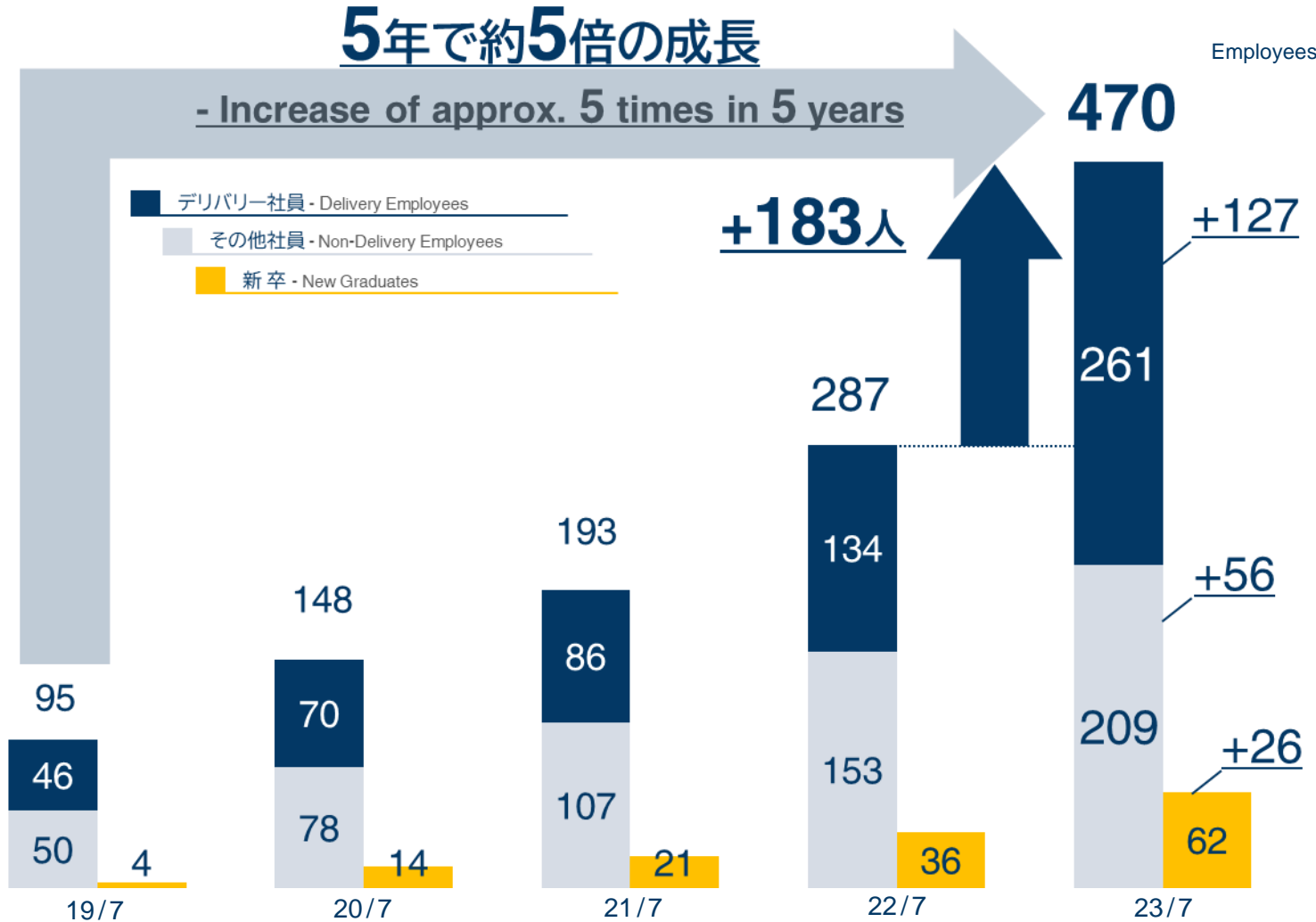
営業利益

- ✓ 前期比で**3億円**超えの増益
営業利益は**2桁億円**となり、
過去最高益を更新
- ✓ 長期を見据えた採用活動も進展

Operating Profit

- ✓ Operating income increased by more than **3 oku yen** YoY, reaching a **record high** with **double-digit oku yen** operating income
- ✓ **Progress also made in hiring** with an eye toward long-term profits

*19/7は半期決算だが、トレンドがわかりやすいよう18/8-19/7のグラフを作成
- The graph for 18/8-19/7 was created to make it easier to see the trend, although 19/7 is a half year financial results



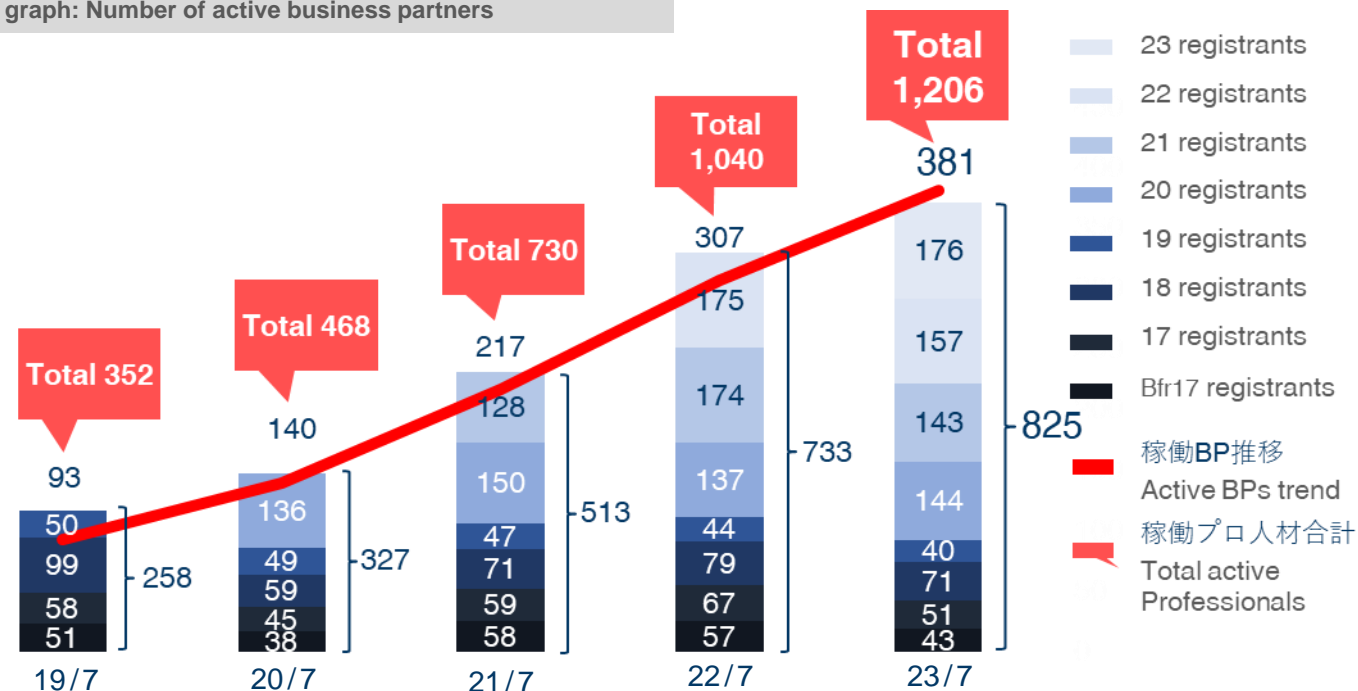
社員数

- ✓ 採用活動が大きく進捗
- ✓ 前期比で過去最高の**183**人増加、過去最大の**470**人体制へ
- ✓ 新年度に向けた離職回避体制が完備

Number of employees

- ✓ Significant progress in hiring activities
- ✓ **183** employees increased YoY, the largest increase ever, for a total of **470** employees
- ✓ Fully equipped to avoid turnover in the new fiscal year

- ✓ 積み上げグラフ: フリーランスの年別登録者の稼働人数
- ✓ 折れ線グラフ: ビジネスパートナーの稼働人数
- ✓ Stacked graph: Number of active freelance registrants by year
- ✓ Line graph: Number of active business partners



ストックモデル

- ✓ 源泉
 - 過去登録者
- ✓ 継続のためのアクション
 - コントロールとモニタリング
 - 登録CPA*1
 - アサインCPA*1
 - LTV*2の向上

Stock Model

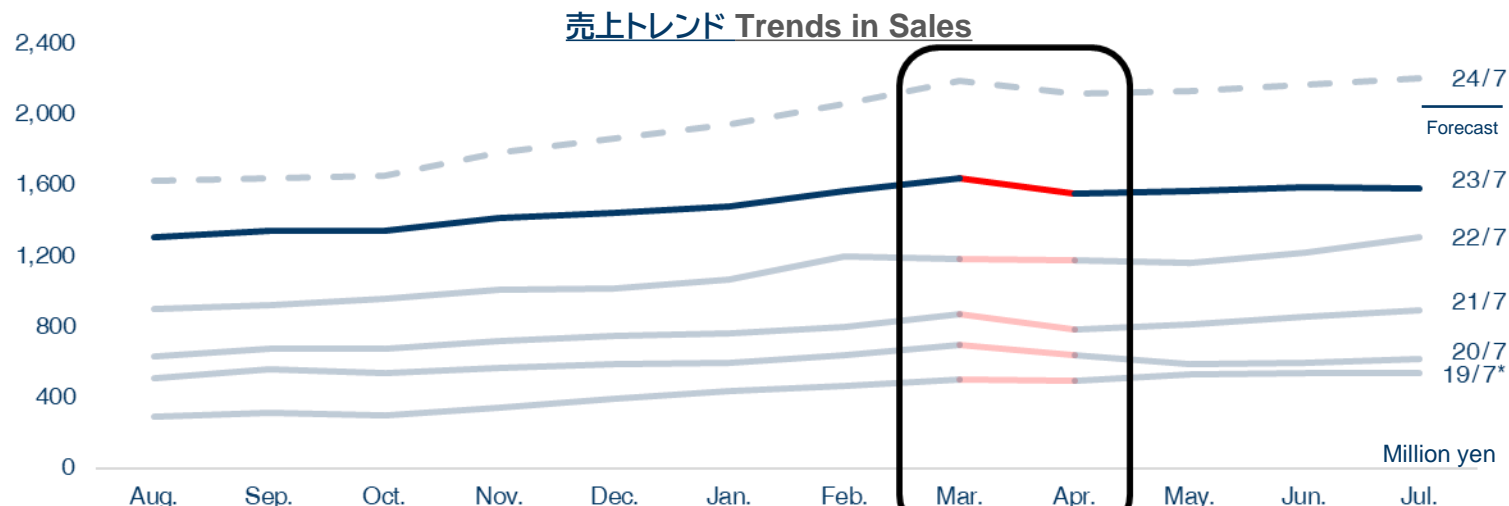
- ✓ Source
 - The Past Registrants
- ✓ Action for Continuity
 - Control and Monitoring of
 - Registration CPA*1
 - Assignment CPA*1
 - Improvement of LTV*2

*1:CPA:Cost Per Actionの略で、訪問者が目標としているアクションを起こした状態(CV(コンバージョン))1件あたりにかかった広告費用

*2:LTV:Life Time Value(ライフ タイム バリュー)の略で一人、あるいは一社の顧客が、特定の企業やブランドと取引を始めてから終わりまでの期間(顧客ライフサイクル)内にどれだけ利益をもたらすのかを算出したもの

1: CPA stands for Cost Per Action and refers to the advertising cost per targeted action (CV (conversion)) taken by a visitor

*2: LTV stands for Life Time Value, a measure of how much profit a client or a company brings during the period from the start of a transaction to its end (client life cycle) with a particular company or brand



*19/7は半期決算だが、トレンドがわかりやすいよう18/8-19/7のグラフを作成
 - The graph for 18/8-19/7 was created to make it easier to see the trend, although 19/7 is a half year financial results

四半期売上 Quarterly Sales

	Q1	Q2	Q3	Q4
21/7	21%	45%	72%	100%
22/7	21%	44%	71%	100%
23/7*	23%	48%	76%	104%
Average Progress Rate	22%	46%	72%	100%

*当初予想対比 - Compared to full-year forecast

季節性

原則:ストック型モデルのため、前月を上回る
 例外:日本特有の3月決算の影響から
 4月は前月を下回る

進捗

✓ 当初予想対比で、**104%**と
 計画以上に進捗

Seasonality

- ✓ Principle: sales are higher than the previous month due to the stock-based model
- Exception: April sales are lower than the previous month due to the March accounting period, which is unique to Japan

✓ Similar to the past trend, the trend was down in April from the previous month but up again in Q4

Progress

✓ 104% compared to the initial forecast, exceeding the plan

売上高
Net sales

178



286

+60%

営業利益
Operating Profit

11



18

+63%

親会社株主に
帰属する
当期純利益
Net Income
attributable
to owners of parent

7

23/7



10

24/7

+37%

億円 - Oku yen

経営環境

- ✓ M&A実績**1件のみ**を反映
- ✓ 売上のオーガニック成長は、約**30%増**と想定
- ✓ 取得子会社の売上成長は、約**10%増**と想定

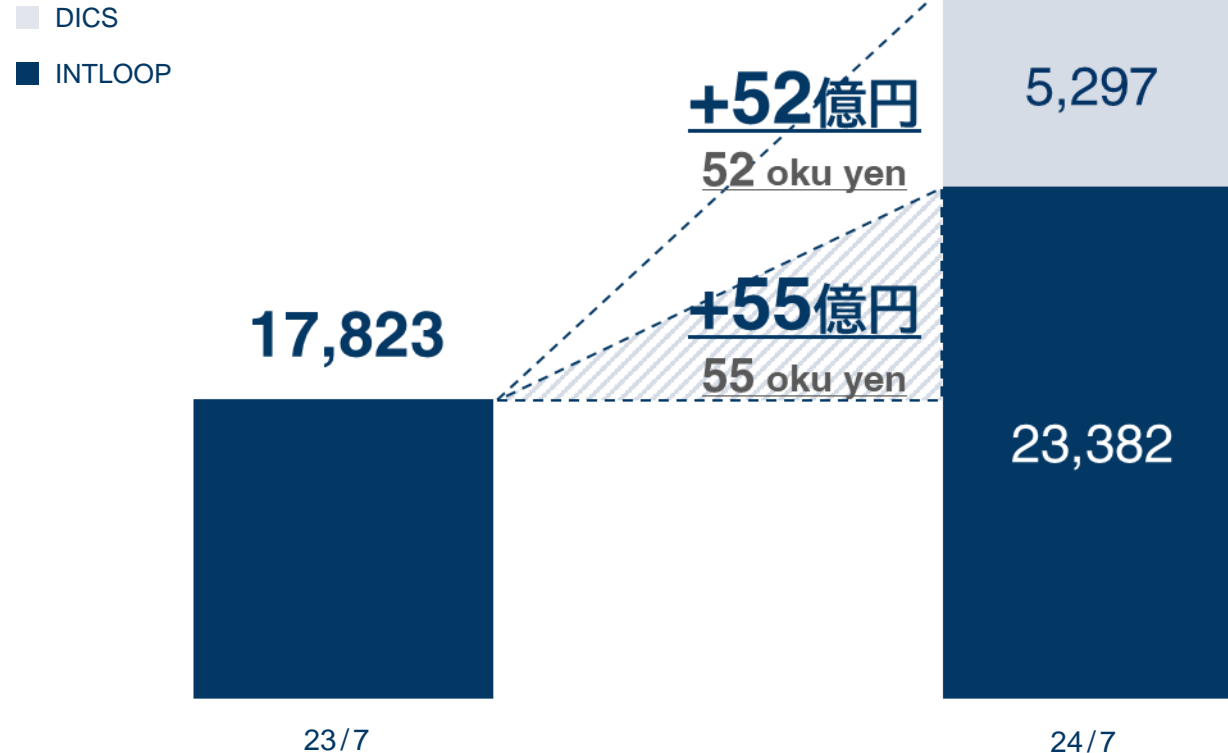
Management Environment

- ✓ Reflects **only 1** M&A transaction
- ✓ Assumed organic sales growth of approx. **30%**
- ✓ Assumed sales growth of the acquired subsidiary is about **10%**

連結売上高約108億円の増収

- Targets for consolidated sales increase of approx. 108 oku yen

Million yen



連結売上高の見通し

- ✓ 前期比**60%**増の**286**億円越えと過去最高の年商を見込む
- ✓ M&Aにより、社員数は**2.8**倍の**1千3**百人
- ✓ 登録数は前期比**5**千人増加の**4**万人
稼働数は前期比**362**人増の**1千5**百人

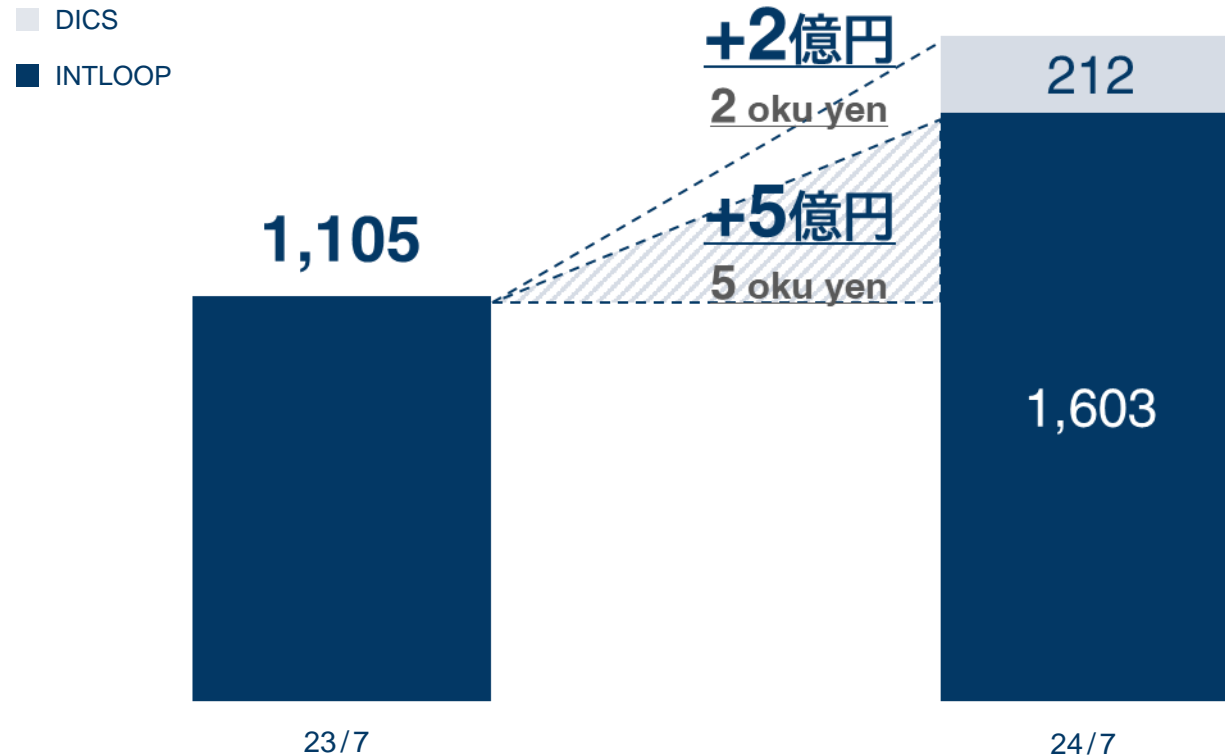
Consolidated Sales Forecast

- ✓ Aim for record-high net sales of over **286** oku yen, up **60%** YoY
- ✓ Assumed number of employees to increase by **2.8** times to **1.3** thousand through M&A
- ✓ Number of registrations is expected to increase by **5,000** over the previous term to **40,000**
Number of employees is expected to increase by **362** to **1.5** thousand

連結営業利益約7億円の増益

- Targets for consolidated operation profit increase of approx. 7 oku yen

Million yen



連結営業利益の見通し

- ✓ 連結営業利益は、前期比**66%**増の**18**億円越えで、過去最高益を見込む

Consolidated Operating Profit Forecast

- ✓ Consolidated operating income is expected to be in excess of **18** oku yen, up **66%** YoY, and a record high

	23/7 (Unconsolidated)		24/7 (Consolidated)		Ratio
売上高 Net Sales	17,823	million yen	28,679	million yen	60.9 %
売上原価 COGS	13,749	million yen	20,596	million yen	49.8 %
売上総利益 Gross Profit	4,073	million yen	8,082	million yen	98.4 %
販売費及び一般管理費 SGA	2,968	million yen	6,266	million yen	111.1 %
営業利益 Operating Profit	1,105	million yen	1,815	million yen	64.2 %
経常利益 Ordinary Profit	1,107	million yen	1,815	million yen	64.0 %
親会社株主に帰属する 当期純利益 Net Income attributable to owners of parent	794	million yen	1,097	million yen	38.1 %

- ✓ 売上高は、前期比で**60%増**
M&Aにより、非連結であった昨年の通期売上高を大きく上回る、過去最高額を目指す
- ✓ 各利益は、前期比で**30%を超える**、過去最高益を目指す

- ✓ Plan to exceed **60%** YoY, aiming for record-high sales through M&A, far exceeding last year's full-year sales which was unconsolidated
- ✓ Plan to exceed **30%** YoY, a record high in each profit

	23/7		24/7		Ratio
売上高 Net Sales	17,823	million yen	23,382	million yen	31.2 %
売上原価 COGS	13,749	million yen	17,955	million yen	30.6 %
売上総利益 Gross Profit	4,073	million yen	5,426	million yen	33.2 %
販売費及び一般管理費 SGA	2,968	million yen	3,823	million yen	28.8 %
営業利益 Operating Profit	1,105	million yen	1,603	million yen	45.0 %
経常利益 Ordinary Profit	1,107	million yen	1,603	million yen	44.8 %
当期純利益 Net Income	794	million yen	1,070	million yen	34.8 %

- ✓ 売上高は、前期比で**31%**増
昨年の通期売上高を大きく上回り、
過去最高額を目指す
- ✓ 各利益は、前期比で**30%**を超え、
過去最高益を目指す

- ✓ Net sales increased **31%** YoY, far exceeding last year's full-year sales, and reaching a record high
- ✓ Profits exceeded **30%** YoY, a record high

6. リスク情報 - Risk Information

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>競合他社の動向について</p> <p>当社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、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	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。
<p>プロフェッショナル人材の確保について</p> <p>当社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、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	大	当社では、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。
<p>品質について</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、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、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	中	当社では、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、当社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。
<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なります。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	中期	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。

上記の主要なリスク以外は、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

Major risks	Possibility	Time	Influence	Measures to address the risk
<p>Trends of competitors</p> <p>Our professional HR solution services and consulting services do not require special licenses or unique technologies, and in this sense, the barriers to entry are not high. However, in order to make proposals and promote projects for client companies facing various management issues, such as new businesses and business reforms, it is necessary to have appropriate knowledge of the business and know-how to deliver highly specialized professional HRs in an appropriate manner. However, if competition intensifies due to the entry of new companies with strong capital or more advanced business development, our business and earnings may be affected.</p>	medium	long	medium	In addition to securing highly specialized and professional HRs, we are continuously working to accumulate knowledge and HR databases in the business field and to maintain and improve quality through training and other initiatives, thereby differentiating itself from its competitors. In addition, by focusing on Web-based marketing, we have been able to improve our brand recognition and acquire inbound clients.
<p>Securing Professional HRs</p> <p>In the development of our business, it is essential for us to continuously secure highly specialized and professional HRs. However, if we are unable to secure a certain number of such personnel as planned, our business and earnings may be affected.</p>	medium	long	large	We recognize that securing points of contact with freelance personnel (consultants/IT engineers) and retaining them by strengthening communication are important issues, and are actively strengthening its HRs department in order to strengthen recruiting activities and education and training for employees who will be responsible for project work, and full-time staff who will proactively communicate with professional personnel. We are proactively strengthening its HRs department in order to strengthen recruitment activities for employees who will be responsible for sales to existing and new client companies, employees who will be responsible for project work, and dedicated staff who will actively communicate with professional personnel, and to develop them through education and training.
<p>About Quality</p> <p>We believe that quality control is important in the consulting and system engineering support businesses in which we operate. Consulting is a knowledge-intensive business, and the service level of consultants is directly related to quality. In system engineering support, it is necessary to fully meet the functional and other requirements of clients. However, if we are unable to provide the quality of service that our clients expect, it may hinder the continuity of the contract and affect our business performance.</p>	medium	long	medium	We have established procedures for quality control, such as conducting extensive internal reviews prior to making proposals to client companies, and having experts periodically check the quality of work after the start of a contract in cases where deliverables are important, such as system engineering support, etc. We are also working to maintain and improve quality through training for our employees and freelance personnel. We are also working to maintain and improve quality through training of our employees and freelance personnel.
<p>Management of Confidential Information</p> <p>In the consulting and system engineering support in which we operate, we are involved in the formulation of our clients' business strategies and the engineering of mission-critical systems, and thus have many opportunities to handle highly confidential information. In the unlikely event of a leakage or leakage of confidential client information, public trust in our company may be damaged, and our business and earnings may be affected.</p>	low	medium	small	We provide our employees and freelance personnel with guidance and education on the handling of confidential information when they join the company, upon registration, and on a regular basis. In addition, we monitor the access logs of our information system to detect unauthorized behavior and automatically send an e-mail to the person in charge of the system.

Please refer to "Business and Other Risks" in the Securities Registration Statement, etc., except for the major risks listed above.

用語	内容
DX	Digital Transformation の略称であり、デジタル技術により産業構造や人々の生活を変革させることを指します。
ニューノーマル	「New(新しい)」と「Normal(常態)」を掛け合わせた言葉であり、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の影響を受けて変化した、人々の新しい生活様式や働き方等のことを指します。
SAP	ドイツのSAP SE社が開発・提供するソフトウェアであり、基幹システムとして、企業のシステムに広く利用されるものです。
PMO	Project Management Office の略称であり、組織内で実行される個々のプロジェクトに、横串を通して統括的な管理やサポートを行うための機能又は部署やチームのことを指します。
UI	User Interface の略称であり、ユーザー(利用者)と製品やサービスとのインターフェース(接点)のことを意味し、ここではサービスサイトの見た目や、使いやすさのことを指します。
上流工程・下流工程	上流工程とは、システム開発・設計における初期の工程を指し、計画立案や要件定義等が行われます。それに対し、プログラミング等を含む開発工程を下流工程と呼びます。
PMI	Post Merger Integration の略称であり、M&Aによる統合効果を確実にするための、統合プロセスとマネジメントのことを指します。
SCM	Supply Chain Management の略称であり、原材料が調達されてから商品が消費者に渡るまでの生産・流通プロセスのことを指します。
CRM	Customer Relationship Management の略称であり、顧客との関係性、コミュニケーションを管理し、自社と顧客との関係を一元的に把握できるようにすること及びそのために使われるシステムやツールのことも指します。
ERP	Enterprise Resources Planning の略称であり、企業経営の基本となる資源を適切に分配、有効活用する計画策定を支援する統合的なシステムのことを指します。
BPR	Business Process Reengineering の略称であり、業務プロセスを根本的に見直し、再設計することを指します。
BPM	Business Process Management の略称であり、業務プロセスの現状を把握し、変更や改善を行うことで、本来あるべきプロセスに継続的に近づけていくための業務管理手法を指します。
RPA	Robotic Process Automation の略称であり、ソフトウェアロボットを使って、パソコン等を使ったデスクワーク等の業務を自動化するテクノロジーや取り組みのことを指します。

Terms	Contents
DX	Abbreviation for Digital Transformation, this term refers to the transformation of industrial structures and people's lives through digital technology.
New Normal	The term is a combination of the words "New" and "Normal," and refers to the new lifestyles, work styles, etc. that have changed as a result of the new coronavirus infection (COVID-19).
SAP	It is software developed and provided by SAP SE of Germany, and is widely used in corporate systems as a core system.
PMO	Abbreviation of "Project Management Office," it refers to a function, department, or team that provides overall management and support for individual projects within an organization.
UI	Abbreviation for User Interface, which refers to the interface between the user and the product or service, and in this case refers to the appearance and ease of use of the service site.
Upstream / Downstream	The upstream process refers to the initial stages of system development and design, including planning and requirement definition. In contrast, the development process, including programming, is called the downstream process.
PMI	Abbreviation of Post Merger Integration, it refers to the integration process and management to ensure the integration effect of M&A.
SCM	Abbreviation for Supply Chain Management, it refers to the production and distribution process from the procurement of raw materials to the point where goods are delivered to consumers.
CRM	Abbreviation for Customer Relationship Management, which refers to the management of customer relationships and communications, and also refers to the systems and tools used to centrally understand the relationship between the company and its customers.
ERP	Abbreviation of Enterprise Resources Planning and refers to an integrated system that supports planning for the appropriate distribution and effective utilization of resources that form the basis of corporate management.
BPR	Abbreviation of Business Process Reengineering, it refers to the fundamental review and redesign of business processes.
BPM	Abbreviation for Business Process Management, and refers to a business management method for understanding the current status of business processes, making changes and improvements, and continuously moving closer to the processes as they should be.
RPA	Abbreviation for Robotic Process Automation, this term refers to technologies and initiatives that use software robots to automate desk work and other tasks using PCs and other devices.

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。

次回の開示予定は、2024年10月を予定しております。

This material has been prepared by us for the purpose of presenting information only and does not constitute a solicitation of an offer to buy or sell securities.

Forecasting statements contained in this document are based on our judgements, assumptions and the information currently available to us. Forecasting statements include our business plans, market size, competitive conditions, industry information and growth potential.

Various risks and uncertainties are inherent in these forecasting statements. Known or unknown risks, uncertainties, and other factors could cause results to differ materially from those contained in these forecasting statements.

The information contained in this material regarding other companies are quoted from publicly available information, etc., and we have not verified or guaranteed the accuracy or appropriateness of such information.

The next disclosure is scheduled for October 2024.