

決算説明資料 - Financial Report 24/Q1



Dec. 13, 23

INTLOOP Inc.

Securities Code 9556 / TSE Growth

-
1. **業績ハイライト** - Financial Highlights
 2. **見通し** - Forecast
 3. **ご参考** - Reference

1. ハイライト - Financial Highlights

売上高
Net sales

4,876 百万円
- Million yen

vs 23Q4 : +3%

営業活動 - Operations

- | 四半期売上は48億円、過去最高を更新
 - | 前期採用した営業、新卒への育成に時間を要す
 - | 取得したディスクHD(株) (23/9 議決権58.3%)の経営成績(PL)は、Q2より計上
-
- | Quarterly sales reached 4.8 billion yen, a record high.
 - | Sales staff hired in the previous fiscal year and new graduates require more time for training.
 - | The acquired Dics HD Corporation's (Acquisition Date 23/9, Voting rights ratio 58.3) PL will be recorded from the next quarter.

営業利益
Operating Profit

176 百万円
- Million yen

vs 23Q4 : -47%

収益改善 - Profitability

- | ハイレイヤー層の拡充に向け、採用部門を拡張
 - | 採用費抑制を目的に、リファラル採用体制の運用を整備
 - | 社員、フリーランスのハイブリッドチームによるサービス展開に向けた運用整備を継続
-
- | Expanded Recruiting Department for High-Level Expansion.
 - | Improved operation of referral recruitment system to control the costs.
 - | Continued operational maintenance for service deployment with a hybrid team of employees and freelancers.

当期純利益
Net Income

75 百万円
- Million yen

vs 23Q4 : -73%

その他 - Other

- | 直近のグロース市場下落の影響を受け、出資先のモンラボ※の評価減64Mを計上
※モンスターラボホールディングス(株)
-
- | 64M write-down of Monstar lab Holdings Inc. due to the recent decline in the growth market.

	23/Q4 (3 Months)	24/Q1 (3 Months)	Change	Ratio
売上高 Net Sales	4,740 million yen	4,876 million yen	136 million yen	2.9 %
売上原価 COGS	3,661 million yen	3,683 million yen	21 million yen	0.6 %
売上総利益 Gross Profit	1,078 million yen	1,193 million yen	114 million yen	10.6 %
販売費及び一般管理費 SGA	746 million yen	1,016 million yen	269 million yen	36.1 %
営業利益 Operating Profit	332 million yen	176 million yen	△155 million yen	△46.8 %
経常利益 Ordinary Profit	334 million yen	180 million yen	△153 million yen	△46.0 %
四半期純利益 Quarterly Net Income	282 million yen	75 million yen	△206 million yen	△73.2 %

売上、売上総利益

- | 過去最高を記録
- | 23/Q4対比では、以下のため微増
 - 前期に実施した営業担当の大幅増員は達成も育成に半年間を要す
 - 既存デリバリー社員の10%を占める新卒の教育期間を延長

営業利益

- | 次頁参照

Net Sales, Gross Profit

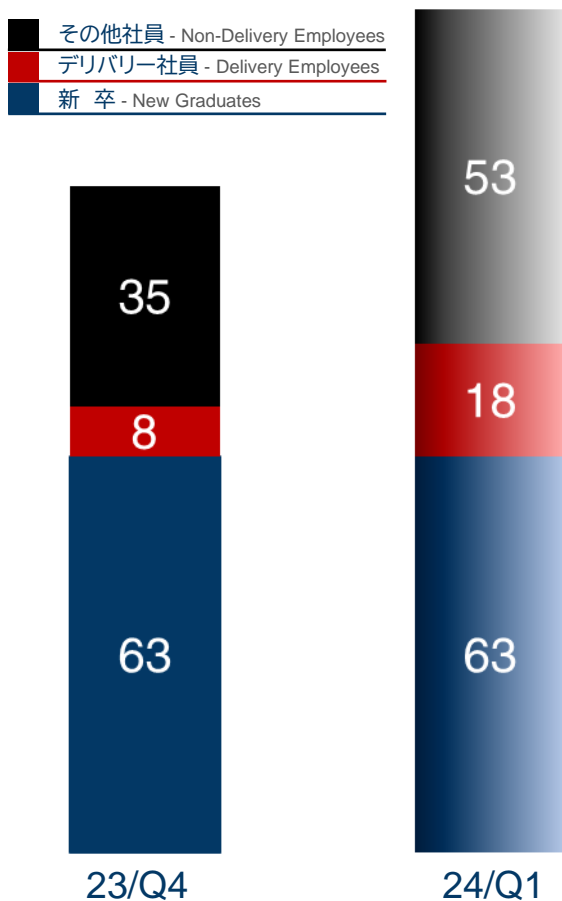
- | Highest sales ever recorded.
- | Slight increase from 23/Q4 for the following reasons.
 - Massive increase in sales representatives achieved, but training takes six months.
 - Extended training period for new graduates, who account for 10% of existing delivery employees.

Operating income

- | Next page.

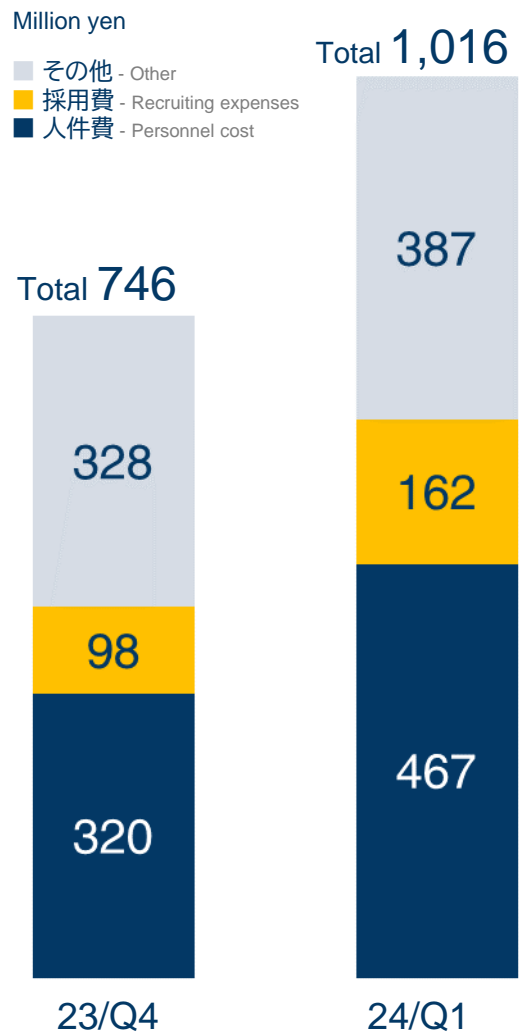
新卒と直近の採用者数

- Number of new graduates and recent hires



販売費及び一般管理費

- SGA



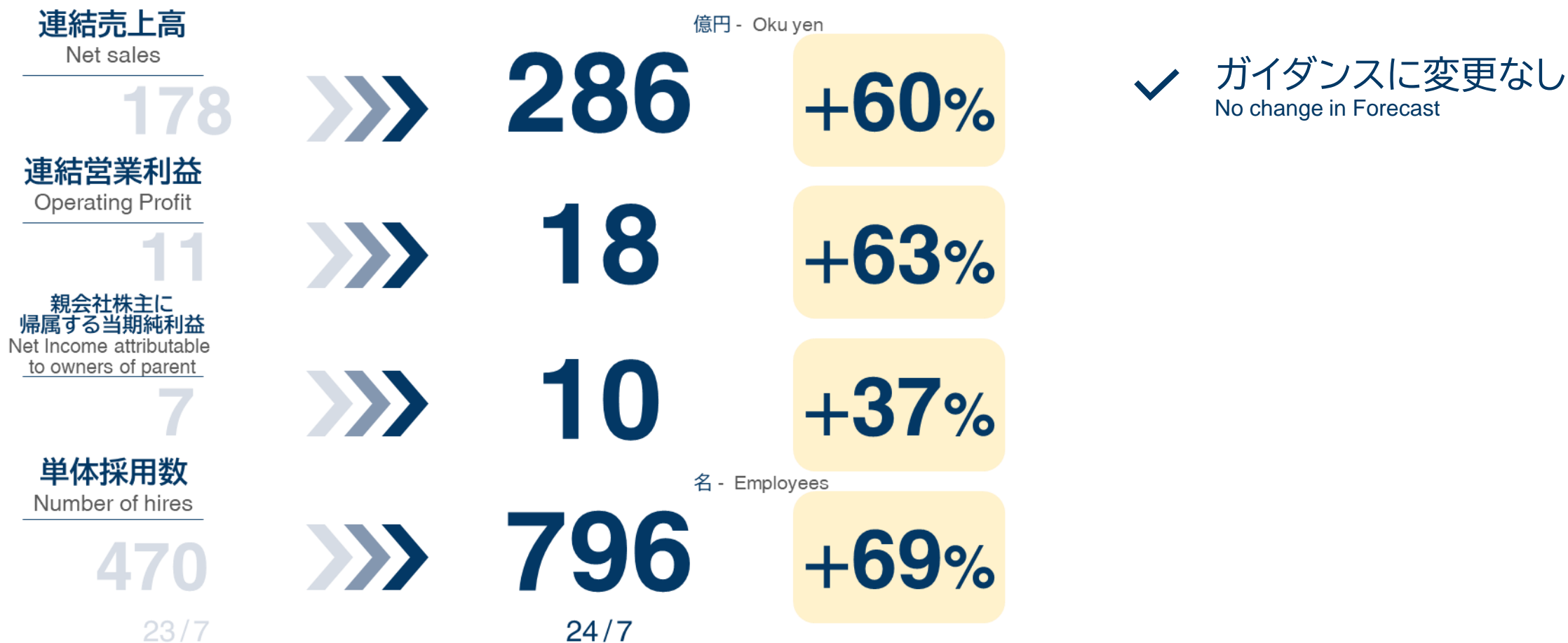
人材投資を継続

- | 営業担当の積極採用により採用費増
- | 新卒デリバリー社員の教育期間延長により、人件費増
- | 採用進捗率は、27.0%

Continued investment in HR

- | Increase in recruiting expenses due to aggressive hiring of sales personnel.
- | Increased personnel costs due to extended training period for new graduate delivery employees.
- | Hiring progress rate is 27.0%.

2. 見通し - Forecast



弊社2023年7月期決算説明資料より



次回決算説明会にて 中期経営計画を開示予定

At the next financial results meeting
Consider disclosure of mid-term
management plan.

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



エンジェルラウンド
1号投資事業有限責任組合

Company



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

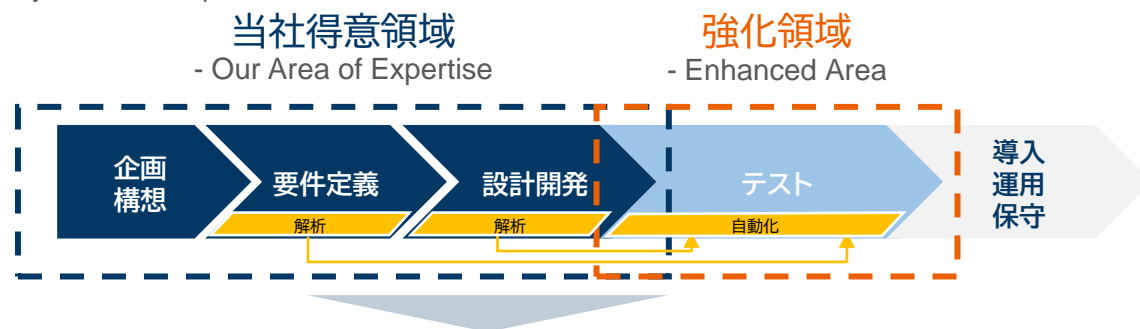
- | Aim to expand our business performance by developing new clients and collaborating with them through start-ups investment
- | Continue to increase our investees



- | 当社は、アミフィアブル、シンプレクスと「AIを活用した新たなソフトウェア開発モデルの構築」のために協業を実施
- | 開発の上流工程から解析を行い、AI自動化テストツール「MLET. II」を最大限活用し、テスト工程を大幅に改善
- | テスト市場の経済規模は、2025年に7兆円超過を予測(総務省・経済産業省「情報通信業基本調査」、独立行政法人情報処理機構(IPA)「ソフトウェア開発分析データ集2020」より算出)
- | アミフィアブルに2億円の出資をするとともに、同社と資本提携を実施

- | We collaborate with Amifiable and Simplex to Create a New Software Development Model Using AI.
- | Analyzed from the upstream process of system development and made maximum use of the AI automated testing tool "MLET.II" to significantly improve the testing process.
- | Scale of the testing market is projected to exceed 7 trillion yen by 2025.
- | Invested 200 million yen in Amifiable and formed a capital alliance with the company.

システム開発フェーズ
- System Development Phase*



Simplexとの協業で、上流工程からの解析を通じて、手戻りのないテスト自動化を実現
- Achieve rework-free test automation through upstream analysis in collaboration with Simplex.

3. ご参考 - Reference

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	2005/02/25
資本金 Capital	19億9101万円(資本剰余金を含む) 19 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
連結売上高 Consolidated Net Sales	286億円 (24年7月期 予想) 286 oku yen (July, 24 Forecast)
連結社員数 Consolidated Employees	1,316人 (24年7月期 予想) 1,316 (July, 24 Forecast)

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

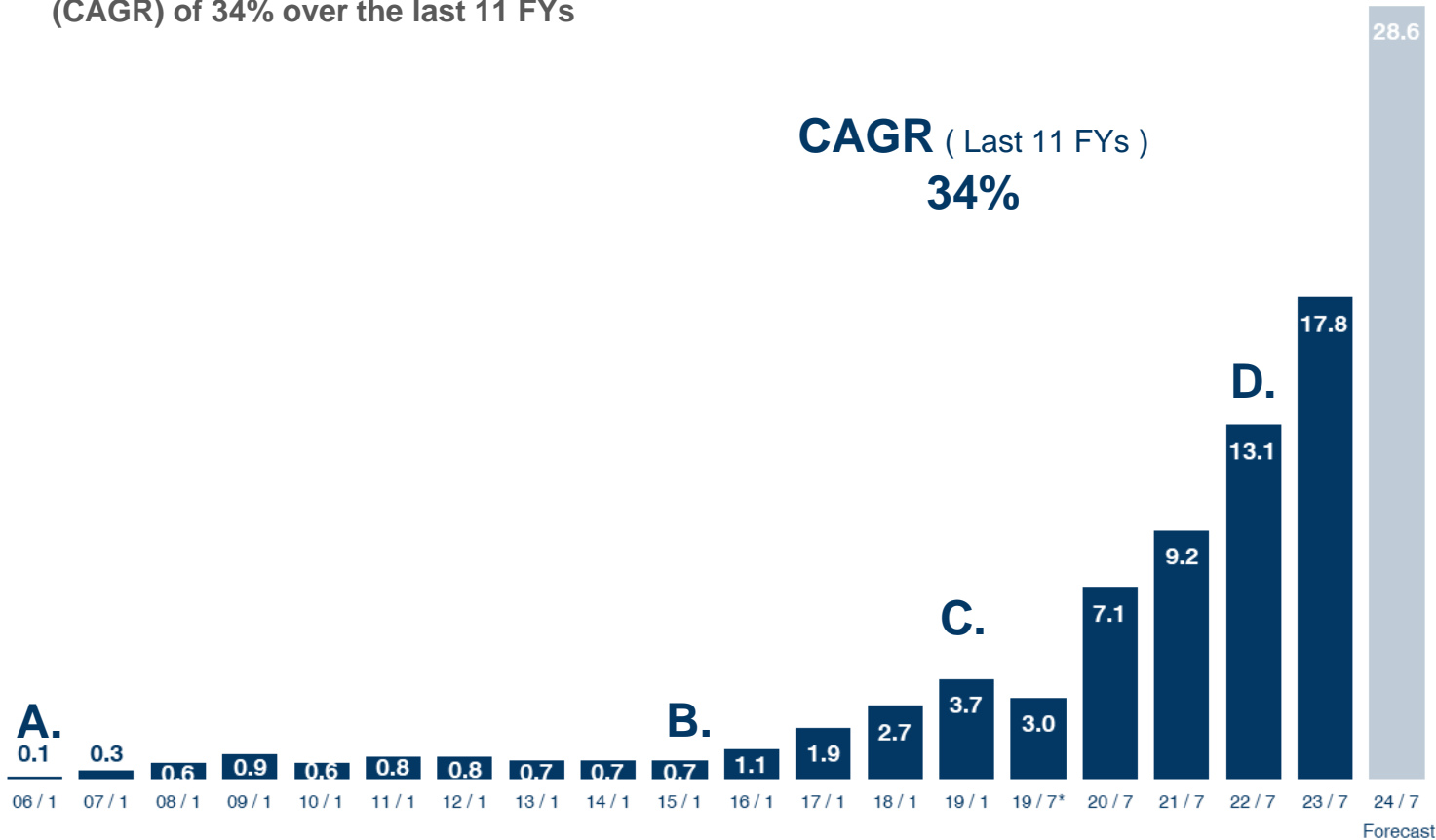
- | ディクスホールディングス(株)
DICS HOLDINGS
- | 日本ディクス(株)
Nihon DICS
- | (株)ITパートナーズ
iT partners
- | (株)エヌステージ
N-Stage
- | (株)ヴィータ
Vita

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

Billion yen

CAGR (Last 11 FYs)
34%



*半年決算
6 months period

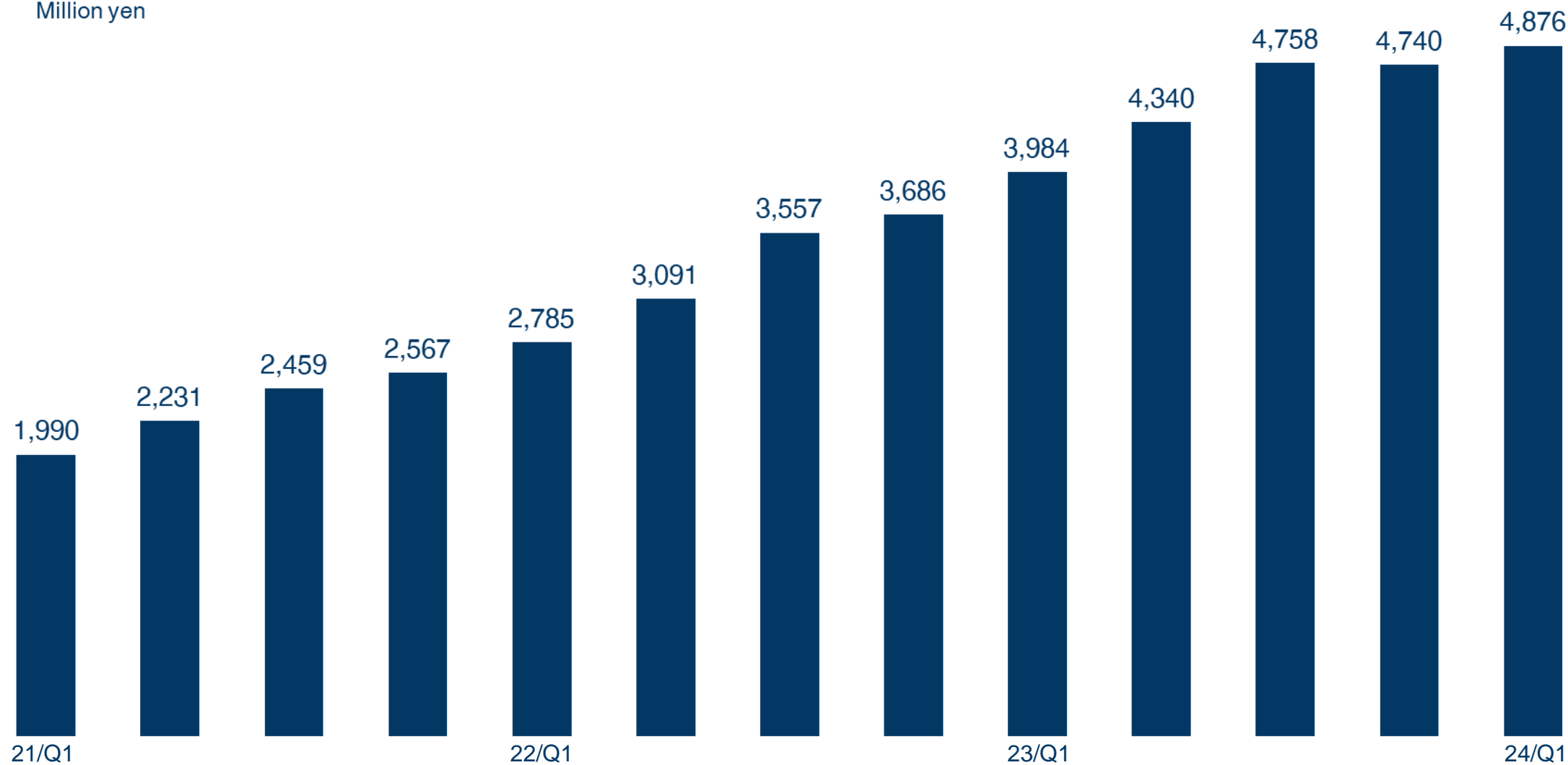
成長ステップ

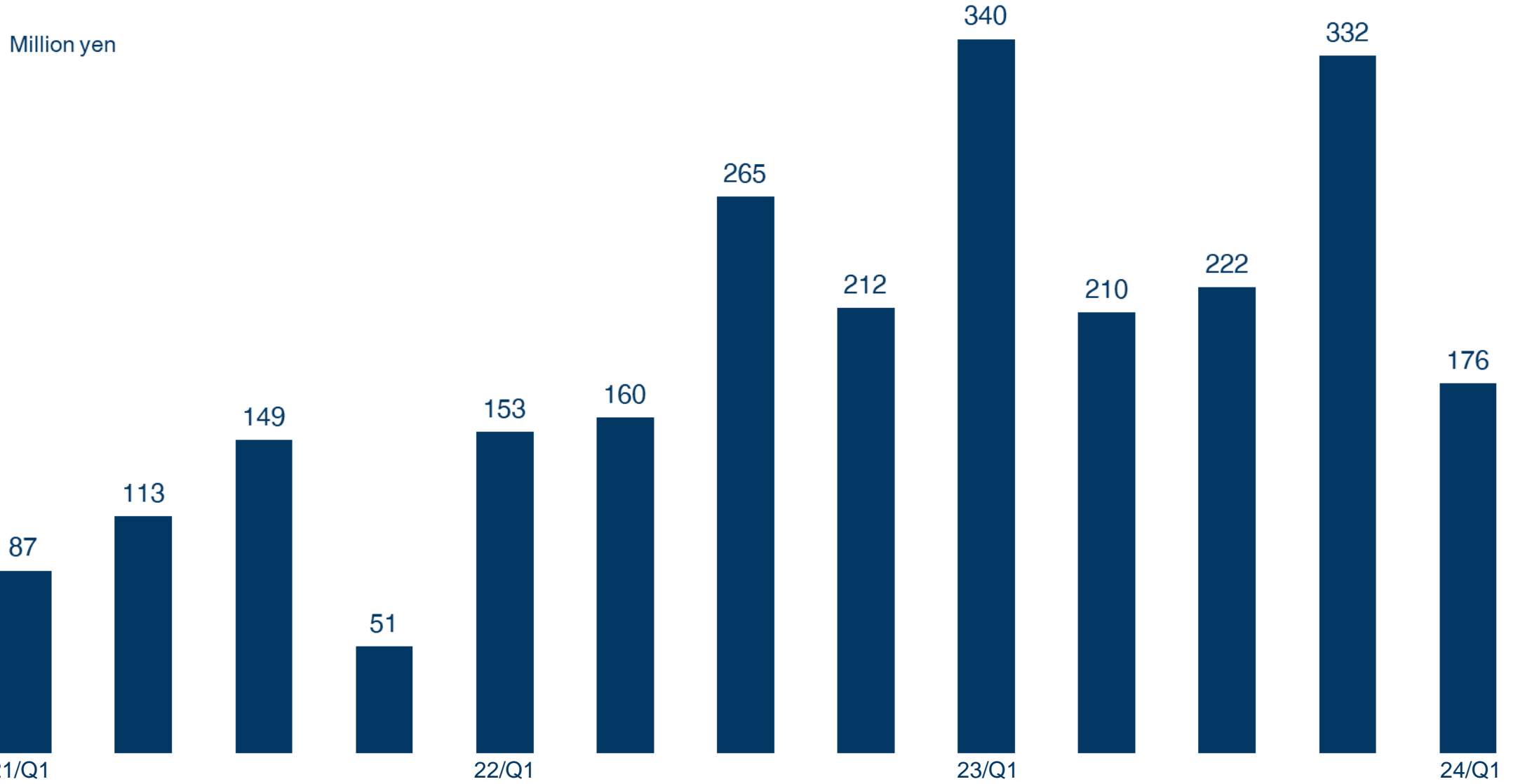
- A. 製造業向けコンサルティングを開始
- B. フリーランスコンサルタントのマッチングサイト大幅リニューアル
- C. 業績拡大による資金需要から、上場の検討を開始
- D. 22年7月8日に東証グロース市場に上場

Steps to Growth

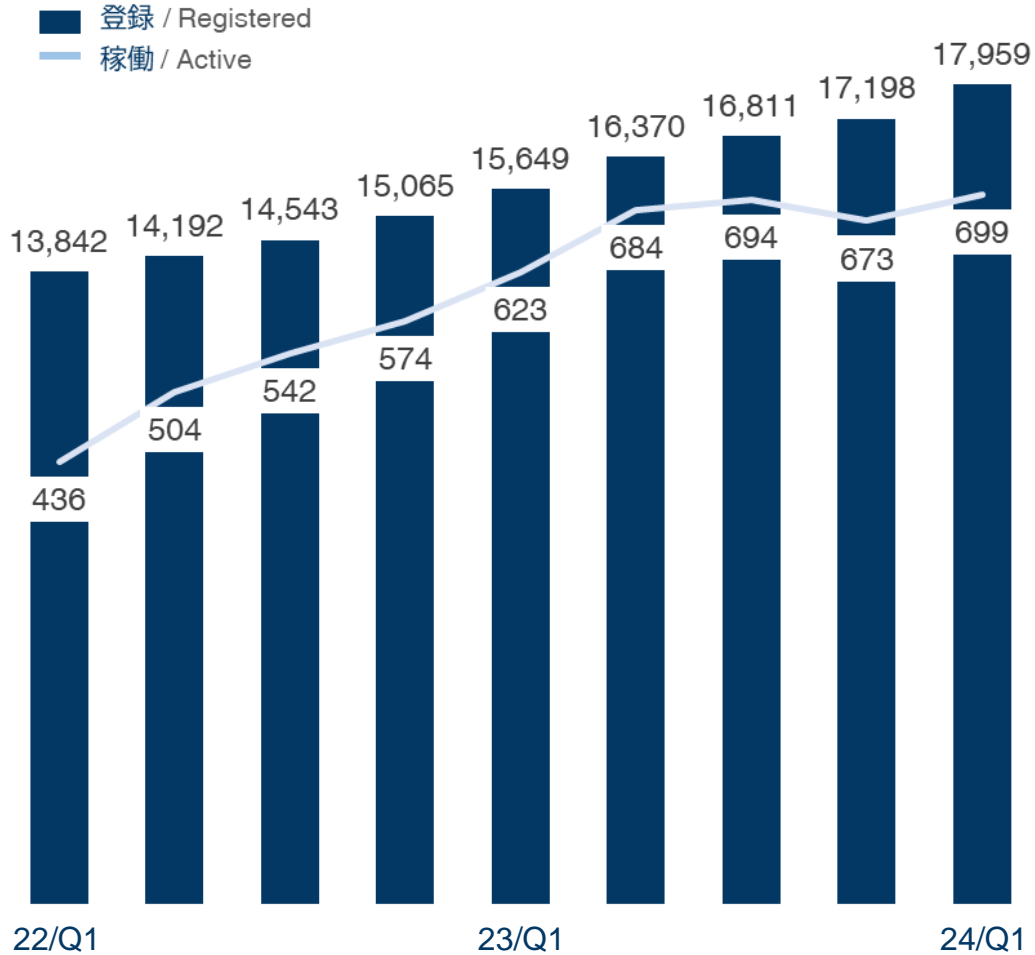
- A. Started consulting services for the manufacturing industry
- B. Major renewal of the matching website for freelance consultants
- C. Started to consider going public due to capital needs resulting from business expansion
- D. Listed on the TSE Growth Market on July 8, 22

Million yen

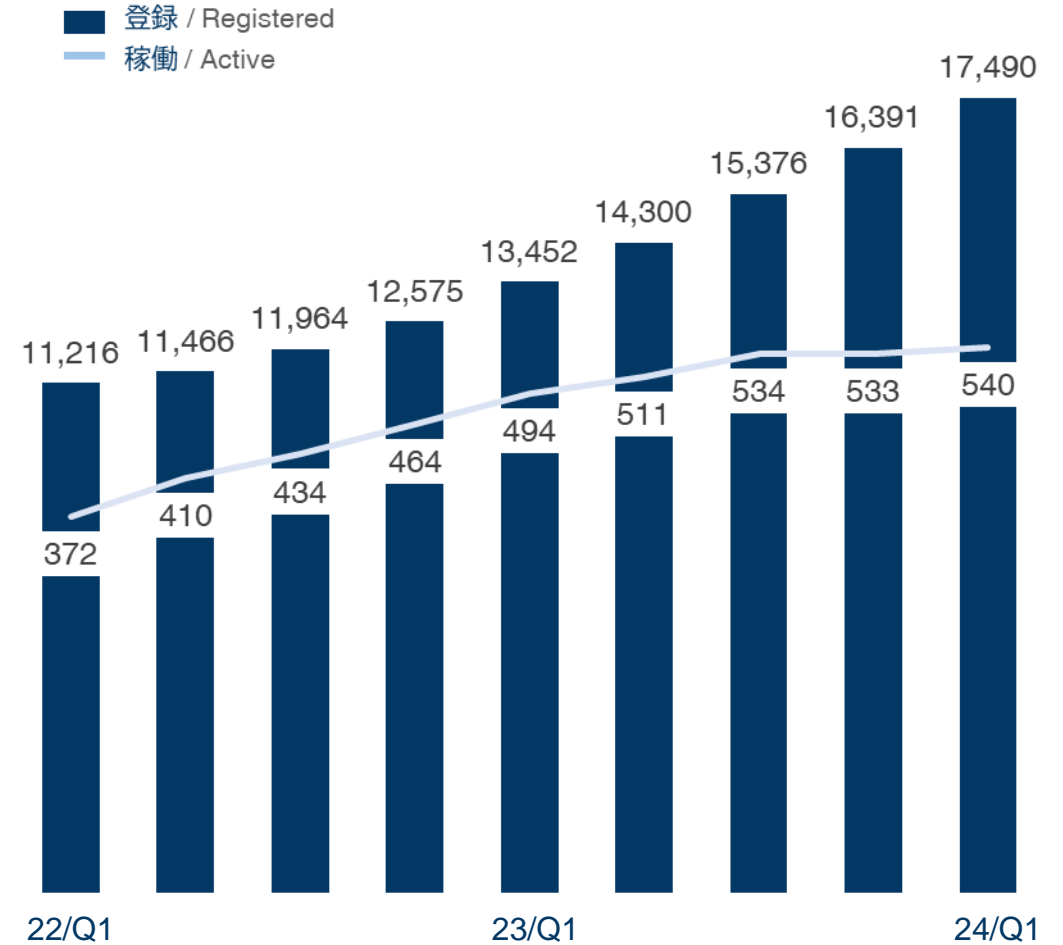




Number of Consultants

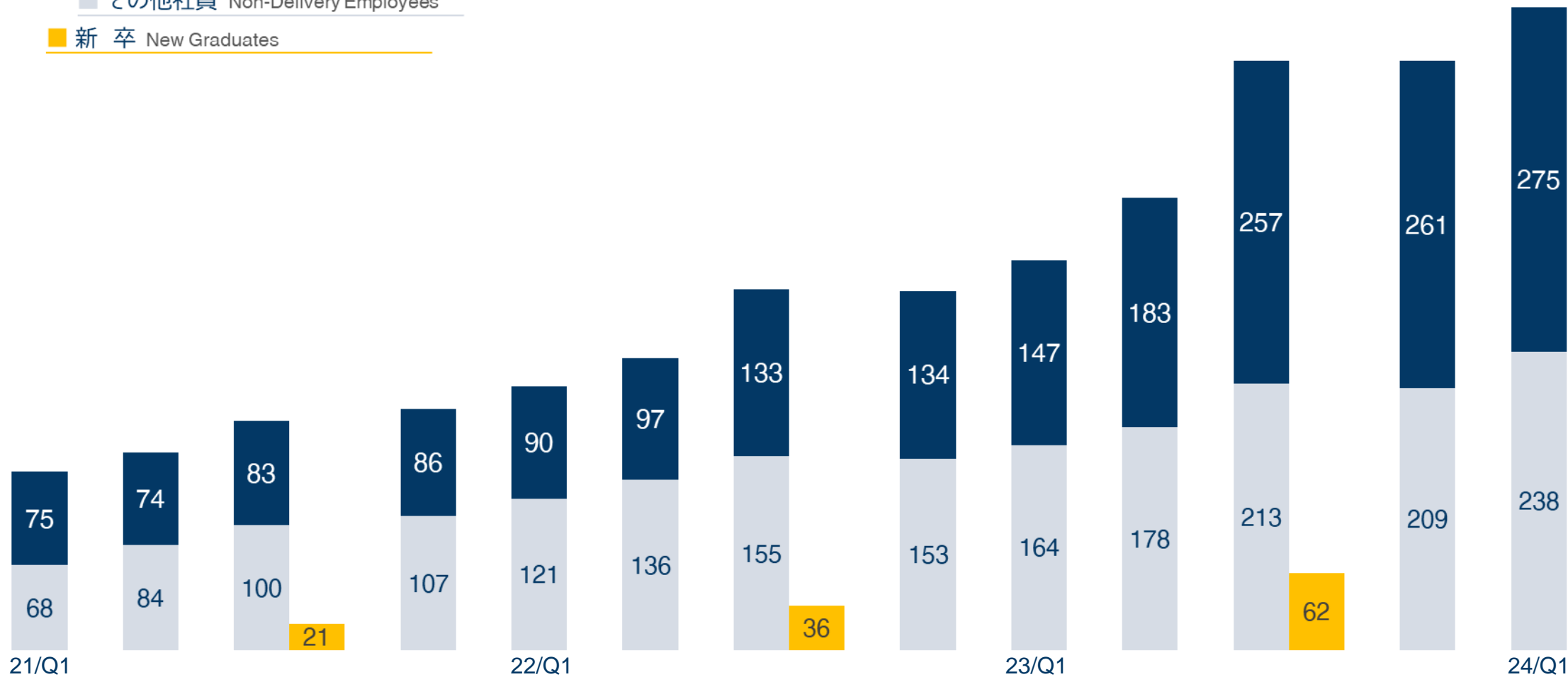


Number of IT Engineers

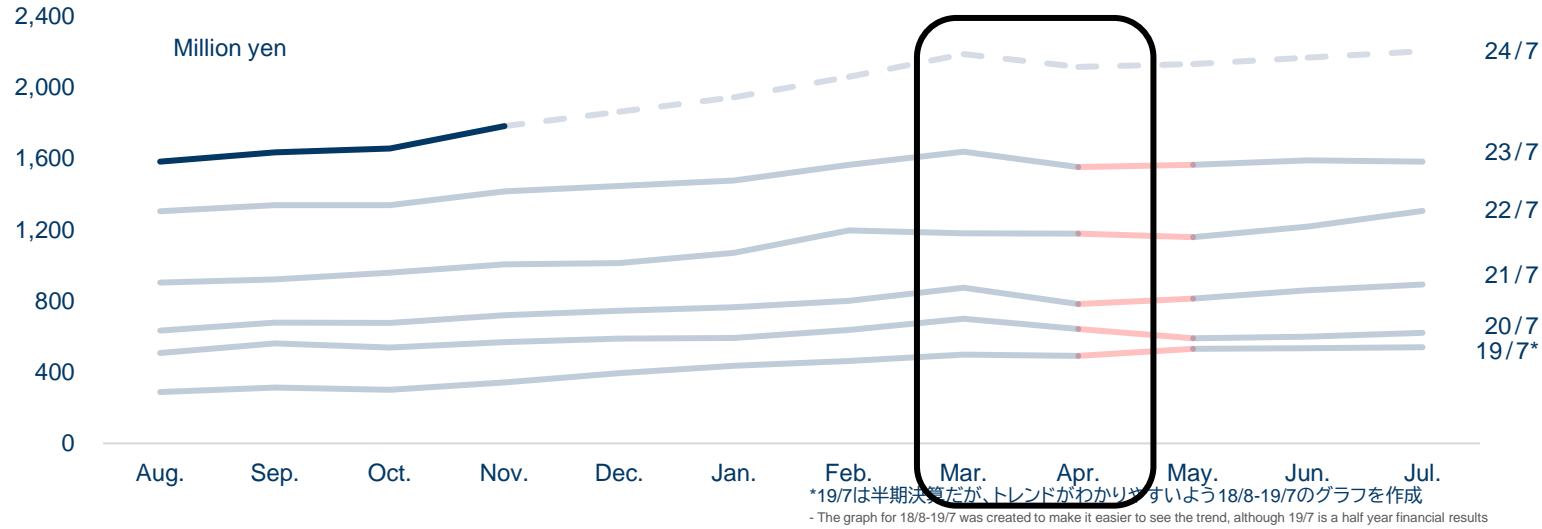


Employees

- **デリバリー社員** Delivery Employees
- **その他社員** Non-Delivery Employees
- **新卒** New Graduates



売上トレンド Trends in Sales



- | 原則:ストック型モデルのため、基本、売上は前月を上回る
- | 例外:日本特有の3月決算の影響から4月は前月を下回ることがある

四半期売上 Quarterly Sales

	Q1	Q2	Q3	Q4
21/7	22%	46%	72%	100%
22/7	21%	45%	72%	100%
23/7*	22%	47%	73%	100%
Average Progress Rate	22%	46%	73%	100%

- | Principle:
Sales are higher than the previous month due to the stock-based model.
- | Exception:
April sales are lower than March due to the Japanese unique accounting period.
Similar to the past trend, the trend was down in April from the previous month but up again in Q4.

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



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)



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)



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))



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))



下稲葉 耕治 Koji Shimoinaba

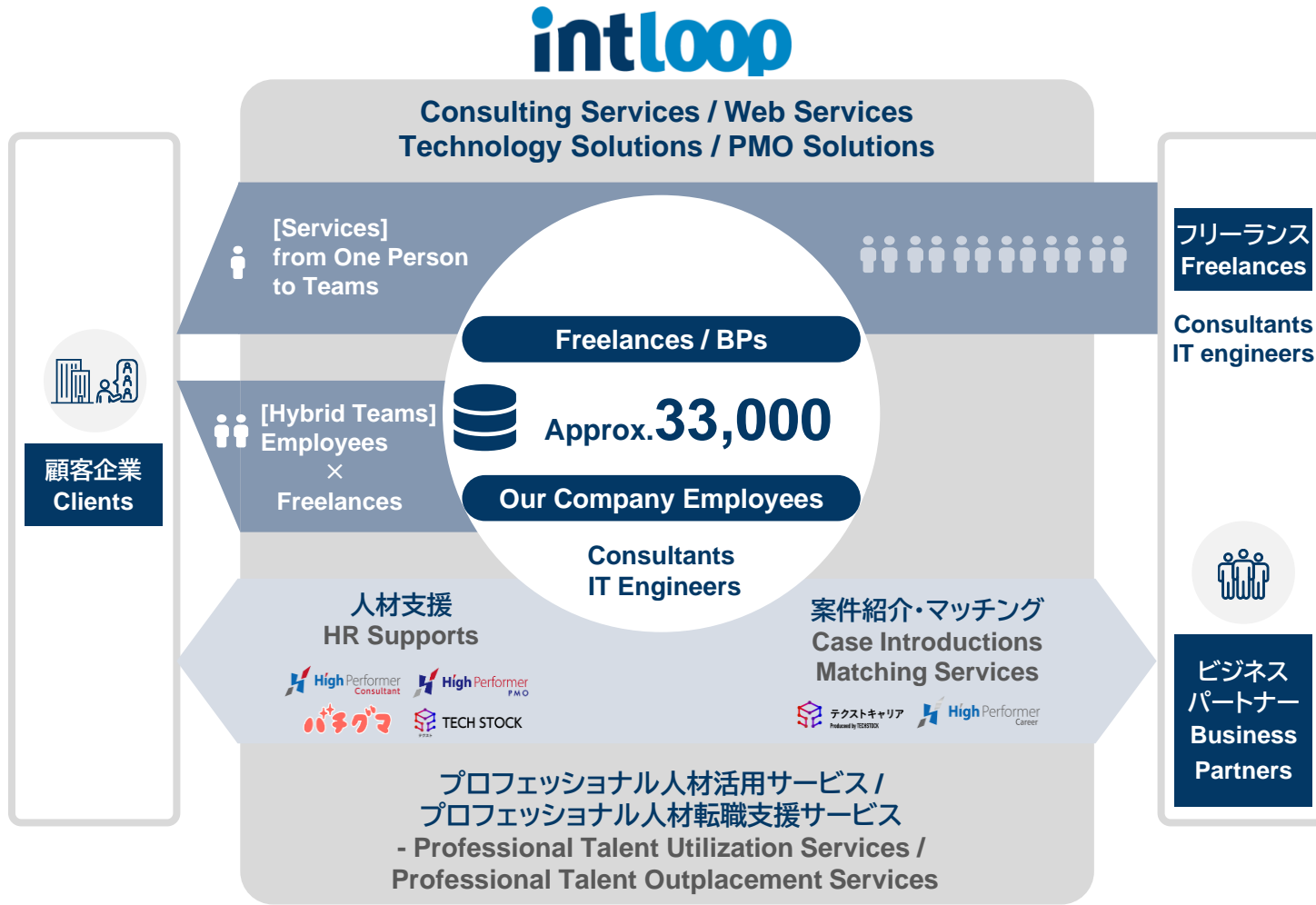
77 Sumitomo Bank (入社 joined)
21 INTLOOP (取締役監査等委員就任
inaugurated Outside Director(ACM))

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.



- | 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.

Number of Delivery

275

23/10

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.)

Number of Non-Delivery

238

23/10

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

- Human Resource Agents
- Headhunting



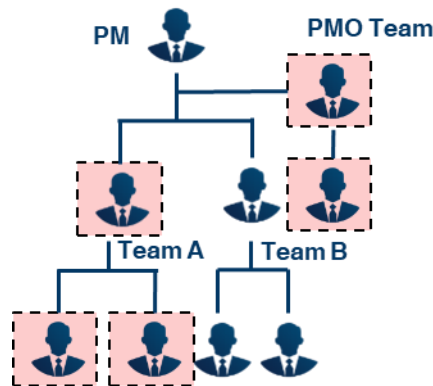
Hybrid Team

Delivery Employees
(Consultants / IT Engineers)

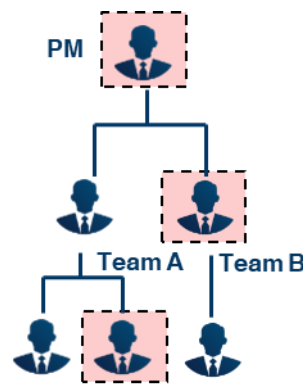


Freelances / BPs
(Consultants / IT Engineers)

Team Proposal



Spot Proposal



当社提案委員
Our Proposal
Personnel!

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

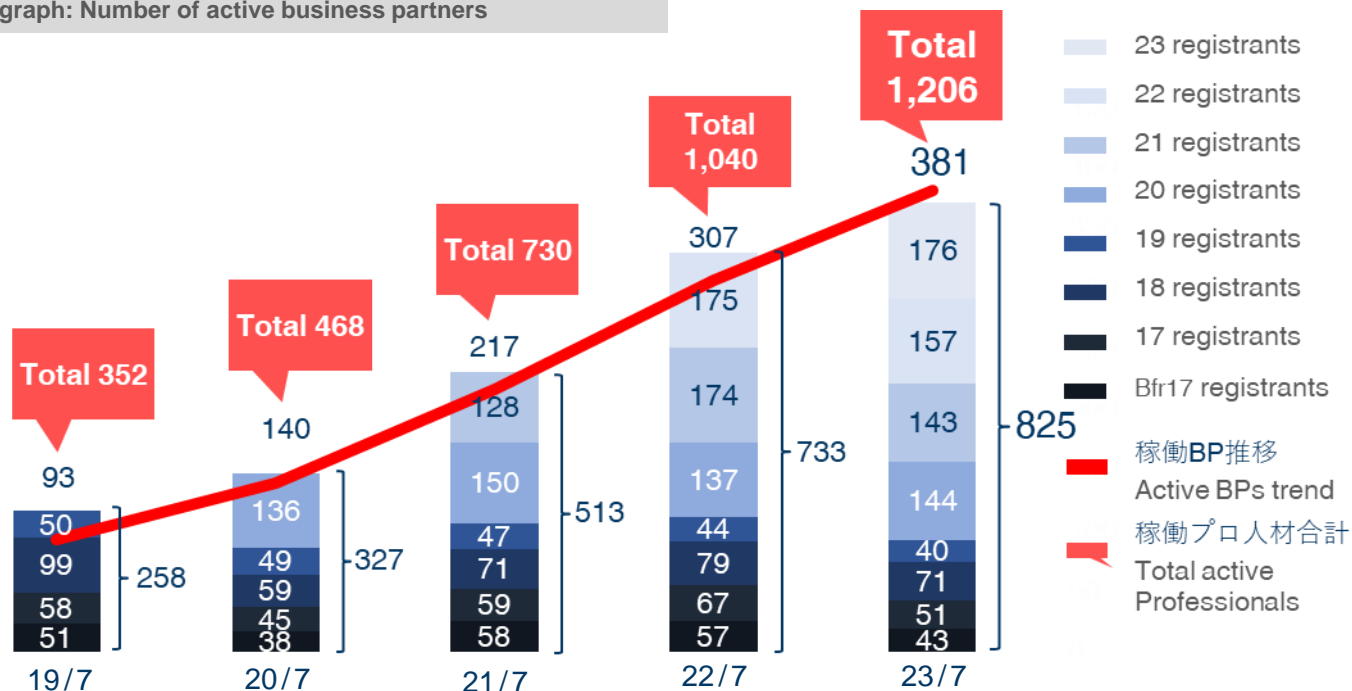
Our Features

- | **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

- ✓ 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



*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

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

Clients

コンサルファーム / Sier
Consulting Firm /
System Integrator

事業会社
Operating Company

売上比率
Sales Proportion

8 : 2

売上総利益率
Gross Margin

20%~

案件難易度に応じて個別設定
Individual settings
depending on the
difficulty of the case

Professionals

フリーランス / BP
Freelance / BP

社員
Full-time Employee

稼働人数割合
Persons in Operation
Proportion

9 : 1

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

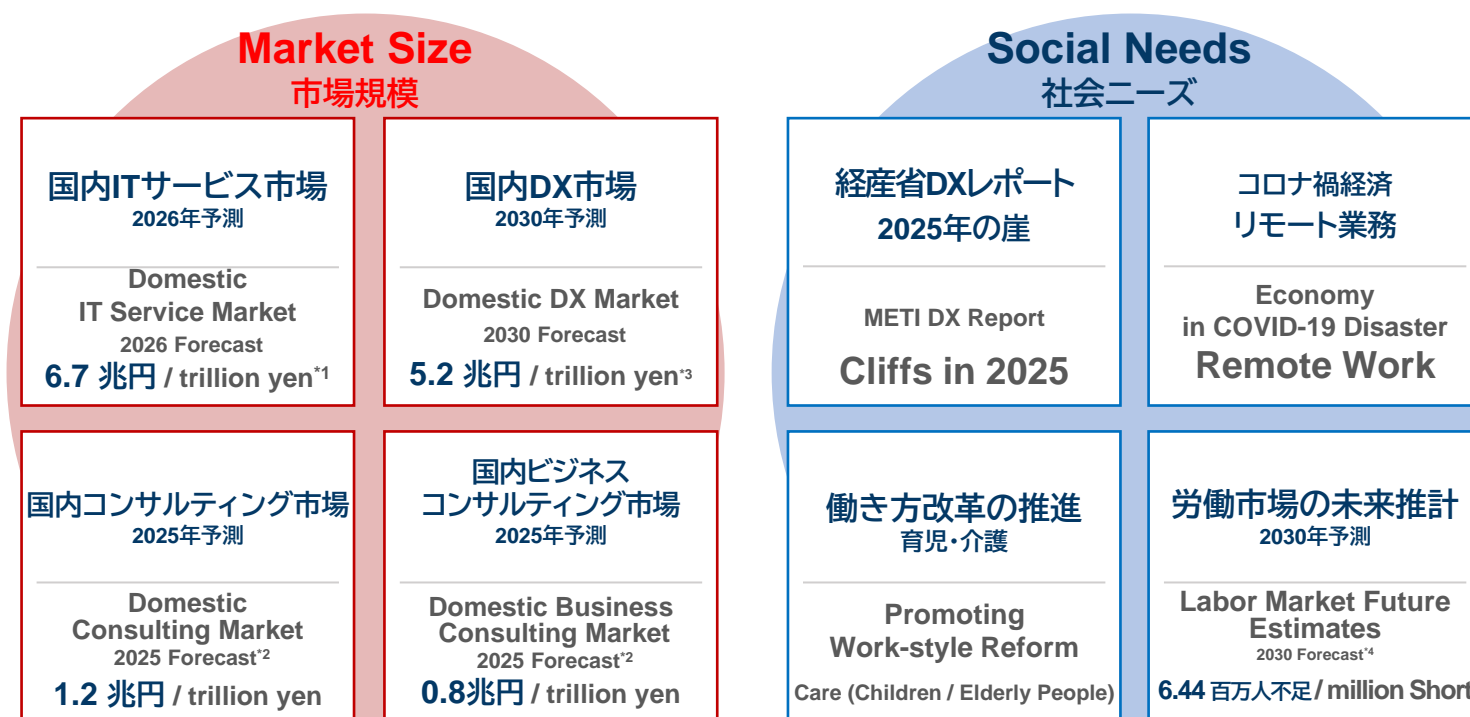
- | Expanding sales through all-round transactions
- | Variety / number of projects attract freelances

Optimization Compensation

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

Increase Persons in Operation

- | Adequate expansion room of freelances / BPs



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

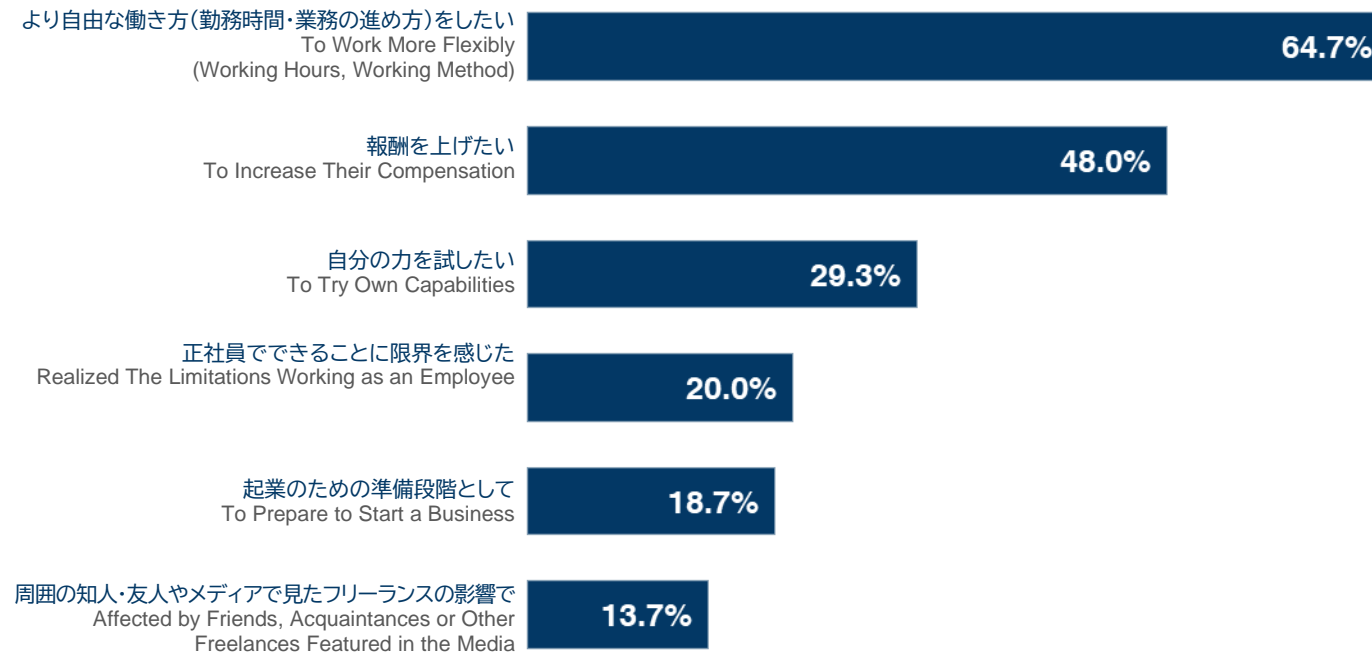
*2 IDC Japan 2021

*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

なぜフリーランスとして働き始めたのか？ What Happened to You to Work as a Freelance?

Source : INTLOOP Inc., Sep. '22



サマリ

- | 22/9に、自社サイト登録のフリーランスに向け、スキル・キャリア意識調査を実施
- | フリーランスを選択した理由は、自由な働き方や報酬の向上が主な内容

背景

- リモートワークの普及や育児・介護の必要性
- 労働力不足による報酬の上昇
- DX等により高付加価値案件が増加などがあげられる

Summary

- | In Sep. 22, a skills and career awareness survey was conducted among freelancers registered on the company's website
- | The main reasons for choosing freelance work were freedom of work and better compensation

Background

- the spread of remote work and the need for childcare and nursing care
- rising compensation due to labor shortages
- an increase in high value-added projects due to DX

コンサル登録サイト / Consultant Attracting Site

“High Performer Consultant”[©]



エンジニア登録サイト / Engineer Attracting Site

“TECH STOCK”[©]



高報酬で豊富な案件を保有

創業以来培ってきた大手SIer、コンサルティングファームとのパイプやトップセールスによる事業会社の上流案件がある

例	国内大手IT企業	外資系コンサルティングファーム
	最大手総合商社	米国最大級金融系企業

知名度に加え、フリーランス獲得マーケティングが得意

We provide high compensation and various projects

We have many connections with major consulting firms and system integrators, and upstream projects from major operating companies with top sales

E.g.

Largest IT Service Companies in Japan	Foreign Capital Consulting Firms
Largest Trading Companies in Japan	U.S. Largest Finance Companies

In addition to name recognition, we excel in freelance acquisition marketing

Upcoming calendar

24 Q2 earnings

Mar. 15, 24

24 Q3 earnings

Jun. 14, 24

24 Q4 earnings

Sep. 14, 24

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。

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.