



2024年4月5日

各 位

会社名 INTLOOP株式会社
代表者名 代表取締役 林 博文
(コード番号: 9556 東証グロース)
問合せ先 取締役管理本部長 内野 権
E-Mail ir@intloop.com

2024年7月期 第2四半期決算に関する質疑応答

当社の2024年7月期第2四半期決算に関して、投資家様より頂いた主なご質問と当社の回答を下記の通りお知らせ致します。

本開示は投資家の皆様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に、当社が自主的に行うものです。回答内容については、回答タイミングによって齟齬が生じる可能性がございますが、直近の回答内容を最新の当社の方針として記載致します。

記

決算概要について

決算総括

Q: 上期決算のレビューをしてほしい。

A: 売上実績につきましては、主にディクスホールディングス株式会社の株式取得 (58.3%) に伴う経営成績を取り込んだ事に加え、既存事業では、足元の需要が引き続き高需要が続く、当社の登録フリーランスも前年同期比では約7千人増加し、約3万8千人となったものの、採用した営業の戦力化に時間がかかり、同比41.5%増となりました。営業利益は、上述の売上実績に加え、新組織の立ち上げやトップマネジメント人材及びダイレクトリクルーティングの為にフォーメーションの整備、来期以降の長期戦略を見据えた準備による人件費が増加し、前期比で0.3%増となりました。

業績見通しについて

総括

Q: 業績予想修正の背景と修正の精度を確認したい。

A: 上述の通り営業の戦力化に時間を要したことにより、上期実績が予想を下回ったこと並びに下期方針として、長期目線を見据え、戦略・マネジメントコンサルティングを支援する新組織の立ち上げ等を実行する為、予想修正を行いました。

修正予想の精度は、実現可能性のあるものとして、お知らせさせて頂きました。

トップマネジメントの人材

Q:強化するトップマネジメント人材について、詳しく知りたい。

A:100人の営業部隊を効率的に、属人化しないプロセスを構築する必要があり、大手出身の営業経験者を採用することで、顧客開拓やシステム化も含めて営業の高度化を図るものであります。

新組織の立ち上げ

Q:決算説明資料にある「[新組織の立ち上げ](#)」について、詳細を知りたい。

A:来期以降の長期を見据え、戦略・マネジメントコンサルティングを支援する組織を立ち上げました。新組織は、戦略コンサル出身者のメンバー等で構成され、現状は数名程度ですが、数十名程度の規模へ編成することで、大手企業等の高付加価値且つ大規模案件に対応するケイパビリティを充足すると見込んでおります。

中期経営計画の開示

Q:第1四半期の決算説明資料では、中期経営計画の開示があるとあった。

A:当初は、本第2四半期決算で開示予定でしたが、[本決算説明資料](#)に記載の通り当該中期経営計画に大きく影響を与える可能性のある事案が複数発生した為、その事案を含めた計画となるよう2024年7月期本決算にて開示させて頂くことと致しました。

アライアンス

Q:アライアンスで進展しているものはないのか。

A:早期に売上高1000億円の達成を狙う当社は、M&Aに加え、アライアンス戦略も重要活動と捉えており、過去に三井倉庫グループ、KDDIグループやシンプルクス・ホールディングス等との協業を実施しております。提携後は、モニタリングプロセスが適切に反映されるよう体制強化し、進捗を確認致します。

現在、戦略コンサル出身者を中心としたシニアマネジメント部隊が上記の企業に加えて新たに大手企業2社との協業が出来るよう推進しております。現時点で、お知らせ出来るものはございませんが、皆様のご期待に応えられるよう進めて参ります。

子会社の状況について

ディクスホールディングス株式会社

Q: 第2四半期から計上した子会社の概要と決算への影響を知りたい。

A: 連結化したディクスホールディングス株式会社は、日本ディクス株式会社を母体とし4社の連結子会社を持ち、現時点において約500人の社員を有し、大手SIer・大手キャリア企業から官公庁に至るまで幅広い顧客に対し、システム開発、ネットワーク構築やインフラ導入、IT人材サービス、人材育成等の事業展開を行っている企業であります。当期における当社の経営成績への影響として、売上 2,100百万円（連結売上高への構成比 19%）、営業利益 1,150百万円（連結営業利益への構成比 15%）を見込んでおります。

INTLOOPについて

M&A

Q: 今後のM&Aについて、方針や運用等を可能な範囲で知りたい。

A: 短期間でデューデリジェンスが行なえるよう社内のエグゼクティブ組織と外部専門パートナーでチームを組成し、エグゼキューションを見据えた意思決定フローを定めております。ソーシングは、仲介会社からの提案やグループ役員・グループパイプライン等をもとに候補先の成長可能性の最大化、当社グループのケイパビリティの最大化を図る為、オーガニック領域（基幹システム、DX等）と戦略的領域（デジタルマーケティング、HR等）に分類し、バリュエーションを評価します。買収資金は、現状の50億に近い現預金に加え、借入とエクイティのキャッシュ・アロケーションを考慮して実施する為、買収規模に依存することなく実行可能としております。

株主還元

Q: 配当など株主還元はないのか？

A: 株主に対する利益還元を経営上の重要課題の一つとして位置づけておりますが、内部留保の充実等を優先し、事業の効率化、事業拡大の為の投資に充当していくことが株主に対する最大の利益還元につながると考えております。

このことから創業以来配当は実施しておらず、今後においても当面の間は内部留保の充実を図る方針であります。

将来的には、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び企業を取り巻く事業環境を勘案した上で、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施する方針であります。現時点において配当実施の可能性及びその実施時期等については未定であります。

以上