

各 位

2024年12月18日
INTLOOP 株式会社

**2025年7月期 第1四半期
投資家向け決算説明会・質疑応答書き起こし及びアーカイブ動画について**

- 開催日時 : 2024年12月13日(金) 16:30~17:30
- 本件に関するお問い合わせ先 : INTLOOP 株式会社 IR 担当
- メールお問い合わせ先 : ir@intloop.com
- HP お問い合わせ先 : <https://www.intloop.com/ir/inquiry/>

1. 決算説明会 アーカイブ動画 (決算説明のみ/日本語のみ)

<https://youtu.be/D6tb7fGpZFE>

《ご参考資料》

「第1四半期決算説明資料 FY25/7 Q1」(和文/2024年12月13日公表)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04982/f13f6354/14eb/42ee/9b27/8fa68944bad2/140120241212537527.pdf>

「Results Presentation for FY25/7 Q1」(英文/2024年12月13日公表)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04982/7e1d9074/fe92/4873/8893/4d6f47498993/140120241212537510.pdf>

中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」(和文・英文/2024年9月13日公表)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04982/0c6cc689/db36/49e0/9db1/ab803bcc41c8/20240910104616108s.pdf>

2. 決算説明会 書き起こし(日本語のみ)

INTLOOP 株式会社代表の林です。これから第 1 四半期の決算の説明をさせていただきます。今回から少し決算資料の形式を変えさせていただきました。

まずは、エグゼクティブサマリーについてご説明いたします。

売上高は、ディクスグループが連結に取り込まれたため、79 億円超となりました。営業利益は連結で 5 億円超と、順調に推移しています。また、四半期としては過去最高となっています。背景としては、中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」で発表したフリーランス事業強化、コンサル領域拡充が進捗したことが挙げられます。これにより前年同期及び前四半期と比較して粗利が改善しています。また、ディクスグループの当四半期における受注が好調だったため、業績に大きく貢献しています。

費用面では、2025 年 2 月に本社移転を計画しており、固定資産関連の早期償却を計上するほか、既存システムの改修関連により特別損失を 28 百万円計上しています。この移転に伴う家賃の増加分は軽微で、当期予想及び中計には織り込み済みです。

次に、新規事業の状況を報告いたします。“VISION 2030”の重点戦略である「新規事業領域の拡大」として、当期1Q では伊藤忠商事株式会社との資本業務提携など 3 社とのアライアンスを実現しました。アライアンスによる売上高への貢献が徐々に現れてきています。また、2Q 以降もアライアンスを中心として、積極的に新規事業領域の拡大に取り組む予定です。2Q 以降も成長路線を継続します。

下期は、前期から取り組んでいる営業体制の強化が奏効し、全クライアントセグメントにおいて案件の増加を見込んでいます。また、2Q の費用は1Q に引き続きハイレイヤー人材を中心とする中途採用費用、本社移転にかかる一次費用を見込んでいますが、当期計画及び“VISION 2030”に織り込み済みです。

アライアンスの進捗を個別に報告いたします。伊藤忠商事株式会社には、当社株式の 1%分を出資していただき、伊藤忠商事の“デジタル事業群”として、連携を強化しています。その結果、伊藤忠商事グループとの取引、売上高が前年同期比で 200%増加しました。

また、10 月に提携した株式会社オルツとは、AI クローン技術を利用した HR コンサルティングソリューションの創出を目指して開発に取り組んでいます。

9 月に資本業務提携を発表した Idein 株式会社とは、エッジ AI を活用した DX コンサルティングのサービス提供を促進しており、いくつかの営業活動が進んでいます。

次に業績ハイライトについてご説明いたします。

売上高は、前年比 63.3%増の 7,962 百万円、営業利益は 506 百万円で 186.5%増、純利益は 217%増の 240 百万円となっています。これは当社の既存事業が引き続き好調であり、また、ディクスグループの受注が好調だったことが要因です。

QoQ と通期の比較資料もご覧ください。業績予想に対して順調に推移しています。

売上高は、業績予想に対して 23.0%の進捗、粗利は 24.6%、営業利益は 25.7%、経常利益は 25.2%、純利益は特別損失の影響で 19.8%の進捗となります。

営業利益率は 6.4%となりました。

単体の業績ハイライトについても報告いたします。営業利益は、本社移転の早期償却 10 百万円と貸倒引当金 31 百万円を計上していますが、今後の発生予定はありません。前期 4Q に予定していた採用がずれたため、採用費が膨らんでいますが、営業利益は通期予想を上回っています。広告宣伝費の効率化も進めています。

純利益は、投資有価証券の評価損と既存システムの改修費用で 45 百万円の特別損失が発生していますが、翌期は発生しない見込みです。

売上高の進捗状況は、連結予想 34,550 百万円に対して 23%です。過去の状況と比較しても順調です。

通期予想は変更なしで、売上高 34,550 百万円、粗利 8,742 円、営業利益 1,969 百万円、経常利益 2,000 円、純利益 1,211 百万円を据え置きます。

3. 質疑応答 書き起こし(日本語のみ/ご質問をいただいた順に記載)

(質問1)

前年 4Q の連結売上総利益率が改善している中で、イントループは 0.1 ポイントの改善にとどまっていますが、ディクスグループの 1Q の営業利益が良かった特別な要因があれば教えてください。

(回答)

ディクスグループの決算期が 7-9 月で、9 月にプロジェクトが多く完了し、納品が集中してボリュームが大きくなったことにより、営業利益と粗利に大きく貢献しました。

(質問2)

フリーランスの稼働数が増えています。2Q以降の営業体制や価格改定の進展について教えてください。

(回答)

営業面では、伊藤忠商事との連携や中途採用したハイレイヤーの営業人材が活躍することにより案件数が増えています。これは2Q以降も継続していきます。

価格改定については、既存のお客様に対して値上げを行うこと、また、新規案件に対しては新単価で提案しています。2Q以降、これら価格改定が効いて粗利が上がると思っています。

(質問3)

伊藤忠商事株式会社との提携内容について教えてください。

(回答)

伊藤忠商事との提携は、DX支援や協業プロジェクトに参画するだけでなく、CTC(伊藤忠テクノソリューションズ株式会社)との連携も強化しています。当社は上流工程からの提案フェーズに参加し、受注後は人材を補完しています。

(質問4)

1Qが好調だった理由について教えてください。

(回答)

前期の下期に投資を進め、コストを見直し、人材採用や営業投資に回したことで営業効率が向上しました。引き続き、人材採用や営業投資を継続するとともに、業務効率化のための新たなシステムの導入も予定しています。

(質問5)

現在のINTLOOPの課題について教えてください。

(回答)

「利益率向上」が課題であり、営業活動や広告宣伝費の効率化を引き続き行ってまいります。併せて、組織体制の強化のため、「ハイレイヤー人材の採用」も引き続き進めてまいります。また、デリバリー部門の幹部クラスの役割を担うハイレイヤー人材の採用も強化していきます。

(質問6)

ハイレイヤー人材の役割は何かを教えてください。

(回答)

主に営業、情報システム、マーケティングなどの各部門に配置し、ハイレイヤー人材の知恵を活かし、組織を強化していく予定です。

(質問7)

FY25 までに導入予定の新システムについて、導入に際しての混乱などの懸念はないでしょうか。

(回答)

まずは当該システムに関する知見があるメンバーが在籍している部署から導入し、徐々に浸透させていくつもりです。また、ユーザーに対するトレーニングチームを作り、コンサルティング部隊がサポートする予定です。

本件導入に際して、多少の混乱は予想しつつも、そのマイナス面よりも業務効率化にプラスとなる効果が大きいと考えています。

(質問8)

東証プライム市場への変更を検討されていると思いますが、今ハードルとなっているものは何でしょうか。

(回答)

当社の株価が、市場変更基準の時価総額よりも安定して上回る水準で推移する状況かどうかを見極めた上で、変更の準備を進めたいと考えています。

以上