



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

INTLOOP株式会社

証券コード:9556 東証グロース

2025年 10月31日

1. 会社概要
2. 事業概要及び当社の強み
3. 市場環境
4. 経営指標
5. 中長期経営戦略 INTLOOP “VISION2030”
6. リスク情報等

1. 会社概要

“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あります。

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。

Vision

in the loop

人と企業の成長が循環する社会へ

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

INTLOOPは、本質的視点での伴走を通じて、
さまざまな経営課題の解決や企業変革を支援するとともに、
自社の事業運営ノウハウを提供価値に還元する、
事業創造型コンサルティングファームです。

3 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	1,374人(2025年7月31日現在)

事業内容	・ 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	ディクスホールディングス株式会社* 日本ディクス株式会社* 株式会社iTPartners* 株式会社エヌステージ* 株式会社コムテック* KOZOCOM株式会社 KOZOCOM Vietnam Company Limited INTLOOP Strategy株式会社(非連結) INTLOOP Project Management株式会社(非連結) * 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

4 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 カタログシティアンパ㈱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インタラクティブ(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㈱ 取締役(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 サ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 ㈱ウィルス社外監査役(現任)

5 創業からの歩み

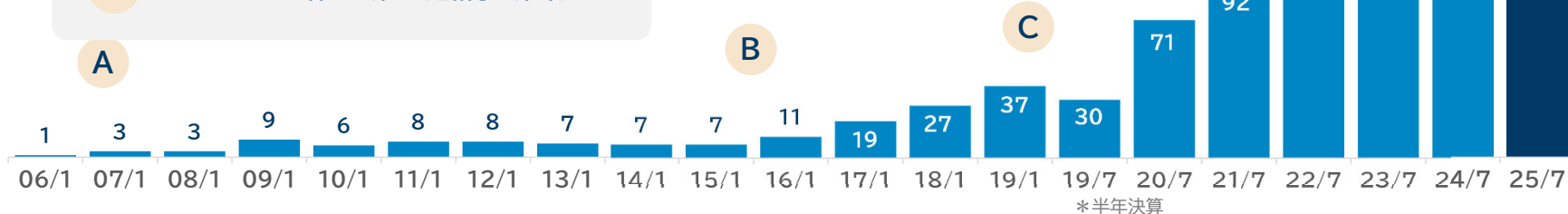
● 直近10期の年平均成長率(CAGR)は47.2%

(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%



2. 事業概要及び当社の強み

1 ビジネスモデル(INTLOOP単体)

高度なプロフェッショナル正社員とプロフェッショナル人材の資産を活用し、
各種ソリューションサービスを提供



■ 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5.2万人の人材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

2 フリーランスコンサルタント/ITエンジニアの専門性別構成

主力案件紹介サービスサイト



主力案件紹介サービスサイト



TECH STOCK

コンサルタント

約23,000名

登録者総数

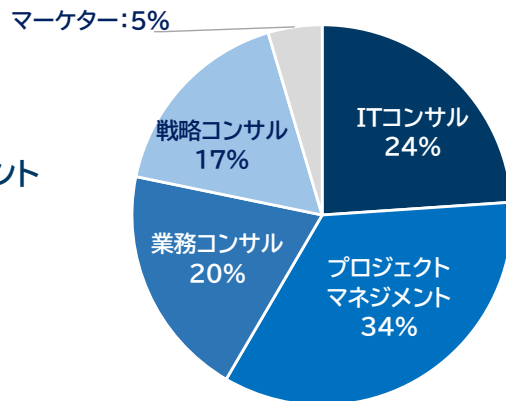
52,000名

ITエンジニア

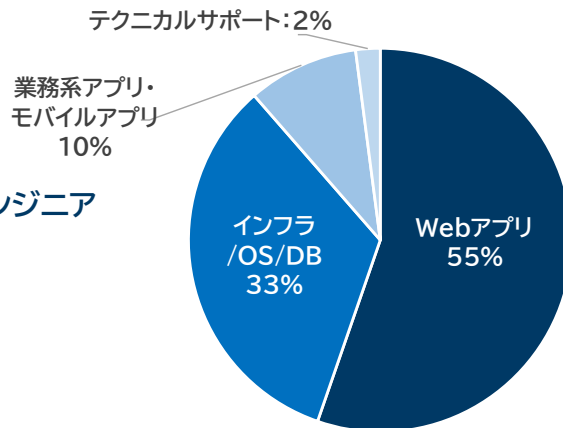
約29,000名

フリーランスコンサルタント/ITエンジニアの専門性別構成 *

コンサルタント



ITエンジニア



*当社にて面談を実施し、専門分野を確認済みの登録者のみを対象

3 INTLOOPグループの競争優位性

- INTLOOPは、プロフェッショナル人材とクライアントを結びつけるプラットフォームを構築し、高品質なサービスを提供
- 以下の強みが有機的につながり、エコシステムとして機能していることが、当社の競争力の源泉

クライアント エンゲージメント力

パートナー エンゲージメント力

1

コンサルティング主導による 上流ニーズの獲得

- ・ 経験豊富なコンサルが真の課題を把握し提案
- ・ 戦略コンサルやPM特化子会社で上流対応力をさらに強化

2

社員／フリーランスを問わない 質の高いサービス

- ・ 社員×フリーランスのハイブリッド体制で支援
- ・ コンサル知見による品質管理で高信頼を実現

3

充実した営業体制と機動力

- ・ 200名超の営業体制で大手Sierやコンサル会社のみならず事業会社からの直受案件を多数獲得
- ・ 翌営業日提案・1名単位対応も可能な機動性

4

プロフェッショナル人材へのリーチ力

- ・ Webマーケティングの活用、オウンドメディア、ブランド力で高スキル人材にリーチ強化

5

人材の高精度でのマッチング

- ・ 営業担当による面談で案件との適合性を精緻に評価
- ・ AIシステムを活用し、高精度かつ効率的なマッチング

6

フリーランス人材のコミュニティ形成

- ・ イベント・福利厚生・研修などを通じたコミュニティを形成
- ・ 高い稼働率とリピート率を実現

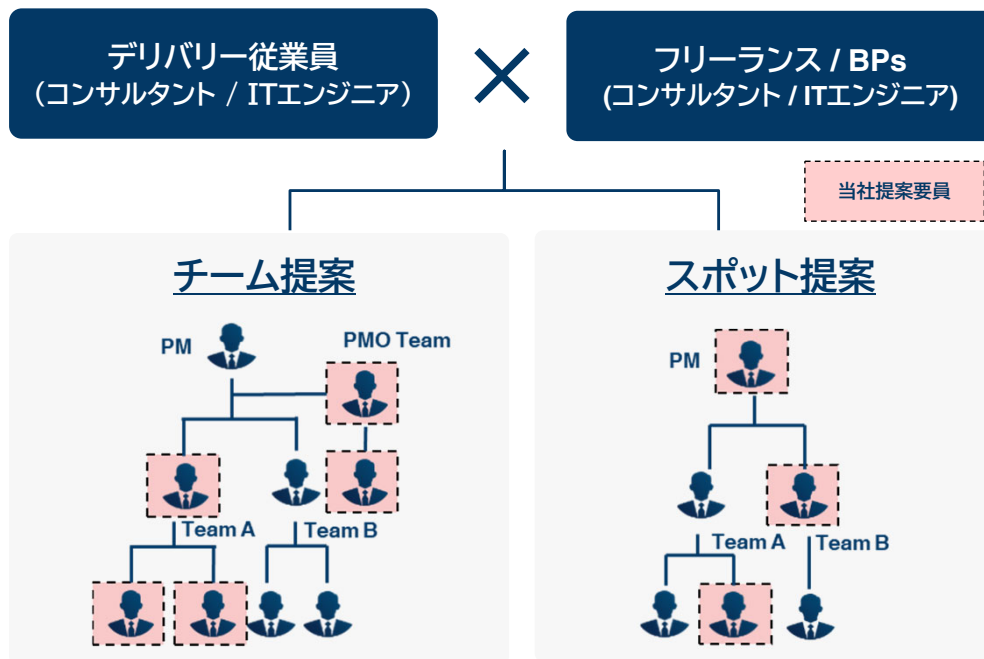
イントループ
intloop

クライアントとパートナーが
相互に価値を生み出す

エンゲージメント・
プラットフォーム

4 サービス提供体制(INTLOOP単体)

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

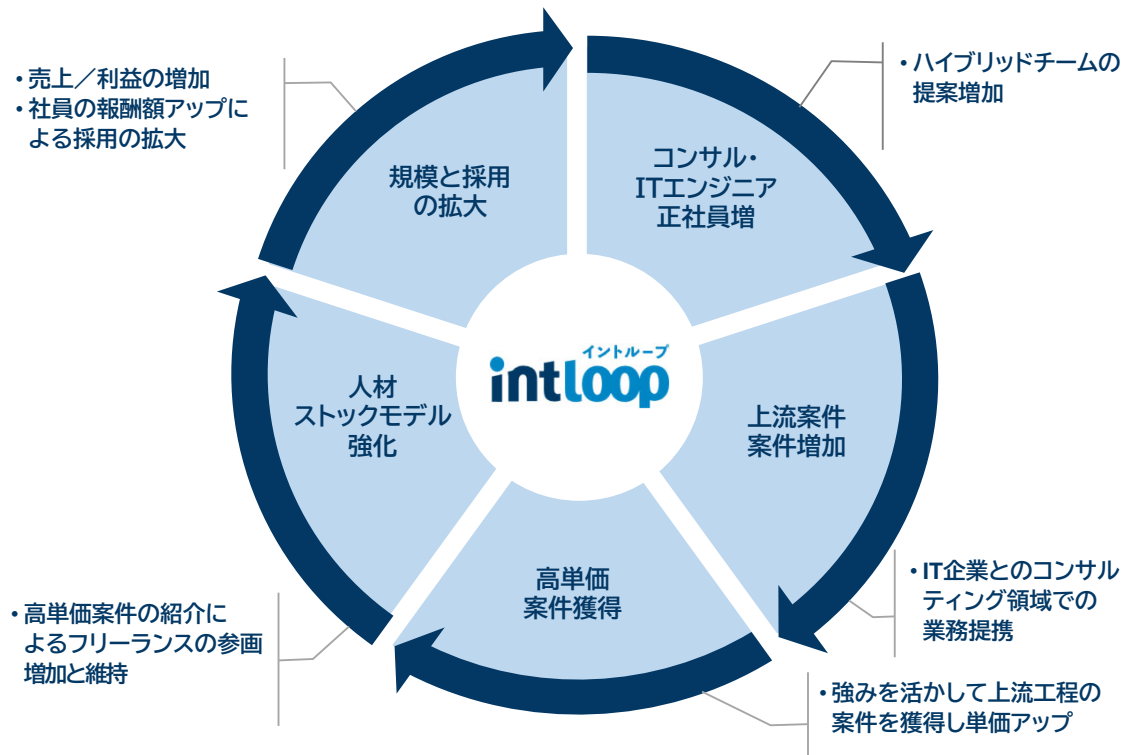
大規模プロジェクトのサブプロジェクト
専門性が高い横断的な領域

5 INTLOOPグループのサービス領域

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							プロ人材紹介
システム企画/導入	PMOコンサル	intloop Project Management							
	オペレーティングコンサル	intloop							
システム開発/保守 (テクノロジーソリューション)	アプリ	intloop							
	インフラ	DICS Group							
	オフショア開発	KOZOCOM							
	ファシリティ	comtec							
デジタルマーケティング	プロジェクト支援	intloop							
	マーケティング支援	intloop							
人材育成	研修	N-Stage Corporation							
	組織設計/管理								
ファンド									
AI関連									
オープンイノベーション		intloop Strategy							

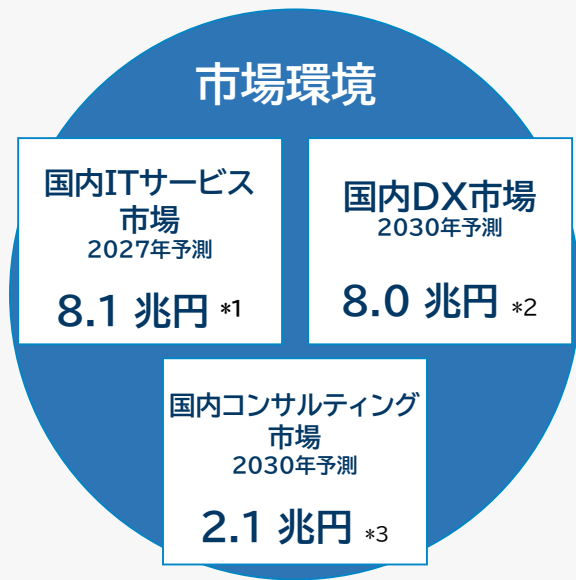
6 成長循環モデル



- 正社員増により、ハイブリッドチーム等の対応領域を広げ、当社の強みを活かして上流、高単価案件を獲得
- フリーランスへの報酬還元も行うことで、人材のストックモデルを強化し、事業拡大につなげる成長循環モデルを実践、さらなる深化を目指す
- アライアンス企業との連携やINTLOOP Strategy設立により成長循環を促進

3. 市場環境

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

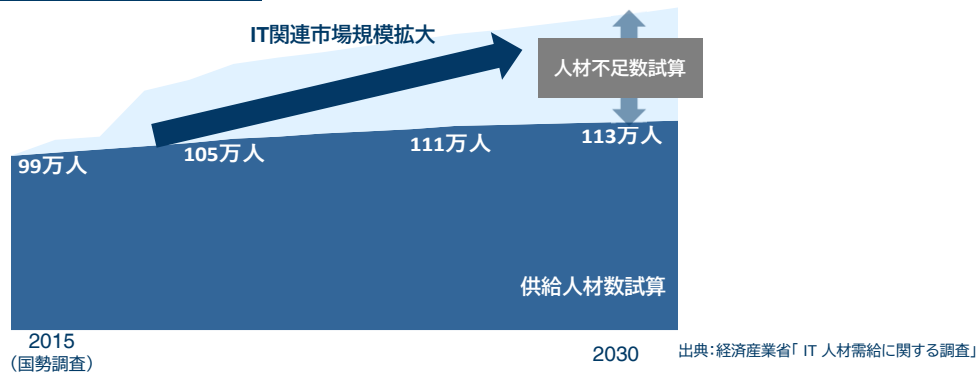
*2 富士キメラ総研 2024

*3 コダワリ・ビジネス・コンサルティング 2024

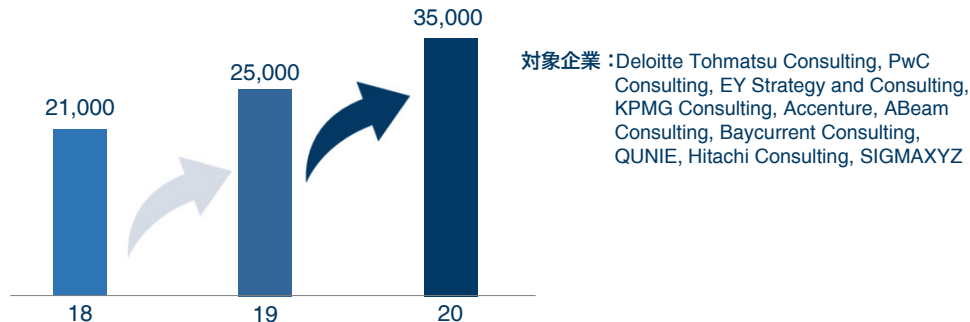
*4 パーソル総合研究所・中央大学 2018

2 フリーランス人材の状況等

IT人材供給数の推移



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)



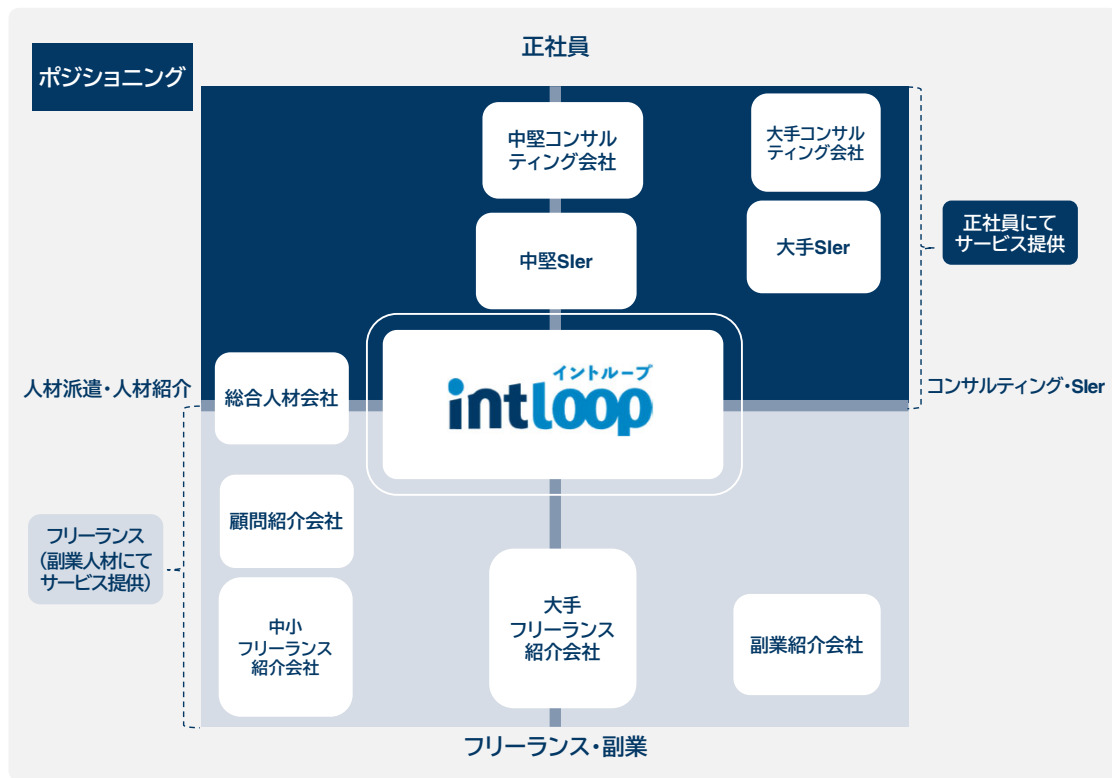
フリーランス人材は労働人口の24%であるため、フリーランスのITエンジニアの人口は25～27万人^{*1}は存在しうるが、当社でのITエンジニア人材の稼働実績は数百名程度であり、伸びしろがある

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

^{*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

^{*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%

3 競合環境

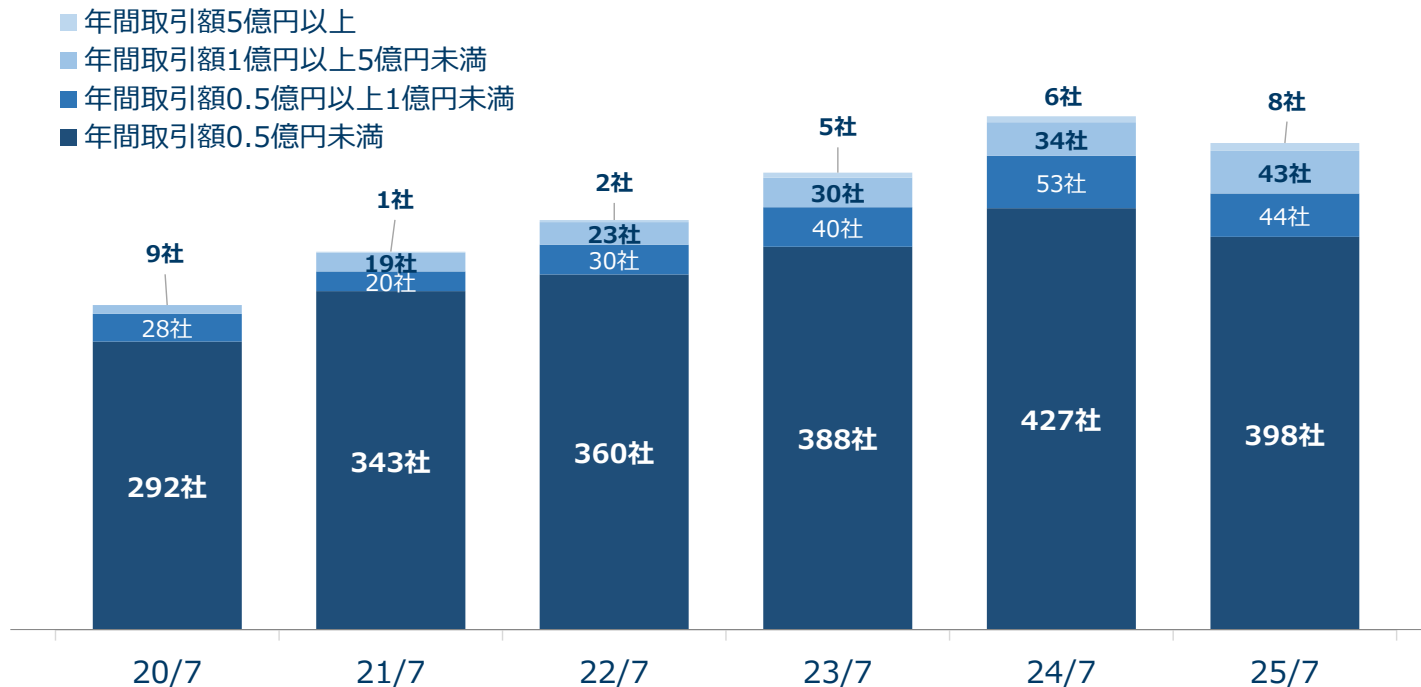


当社のサービスは、プロ人材活用サービスとコンサルティングサービスに大別され、競合他社は、人材派遣・紹介会社とコンサルティングファームやSier各社

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

52,000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

取引社数と1社あたり年間取引額は堅調に推移



4. 経営指標

	売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
FY25 通期	33,551 百万円	2,186 百万円	1,367 百万円
YoY	+6,474百万円 (FY24通期:27,077百万円) +23.9%	+679百万円 (FY24通期:1,506百万円) +45.1%	+465百万円 (FY24通期:902 百万円) +51.6%

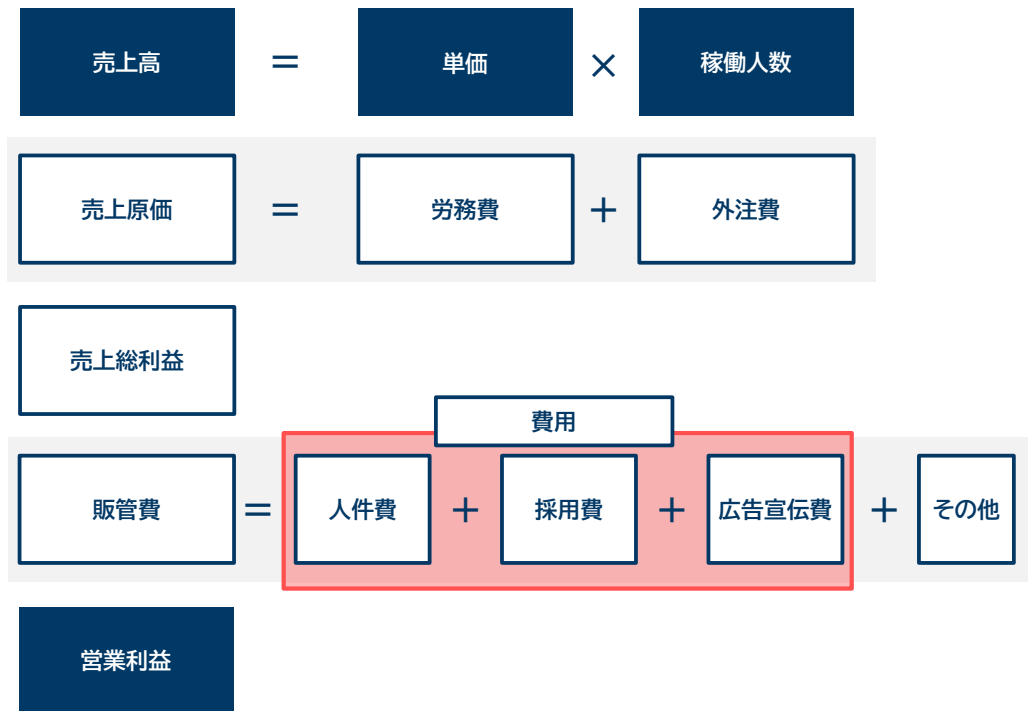
中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」の施策である「フリーランス事業強化/コンサル領域拡充」で掲げた、高収益案件の拡大が進捗

2 2026年7月期 通期連結業績②

(単位:百万円)

	FY25 通期	前年同期 (FY24 通期)		業績予想 (FY25通期)	達成率 (FY25通期)
		実績	増減率		
売上高	33,551	27,077	23.9%	34,550	97.1%
売上総利益	9,184	6,660	37.9%	8,742	105.1%
売上総利益率	27.4%	24.6%	+2.8pt	-	-
営業利益	2,186	1,506	45.1%	1,969	111.0%
営業利益率	6.5%	5.6%	+0.9pt	-	-
経常利益	2,217	1,535	44.4%	2,000	110.9%
税金等調整前 当期純利益	2,186	1,433	52.6%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,367	902	51.6%	1,211	112.9%

3 業績マネジメント



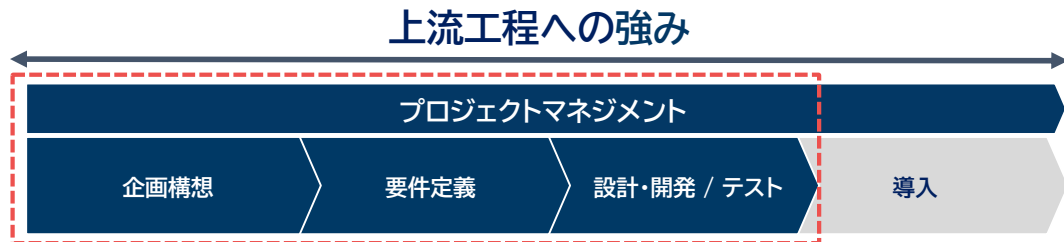
■ 適正原価の追求

- 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

4 単価、取引顧客等



➡ 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

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) **140～200 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

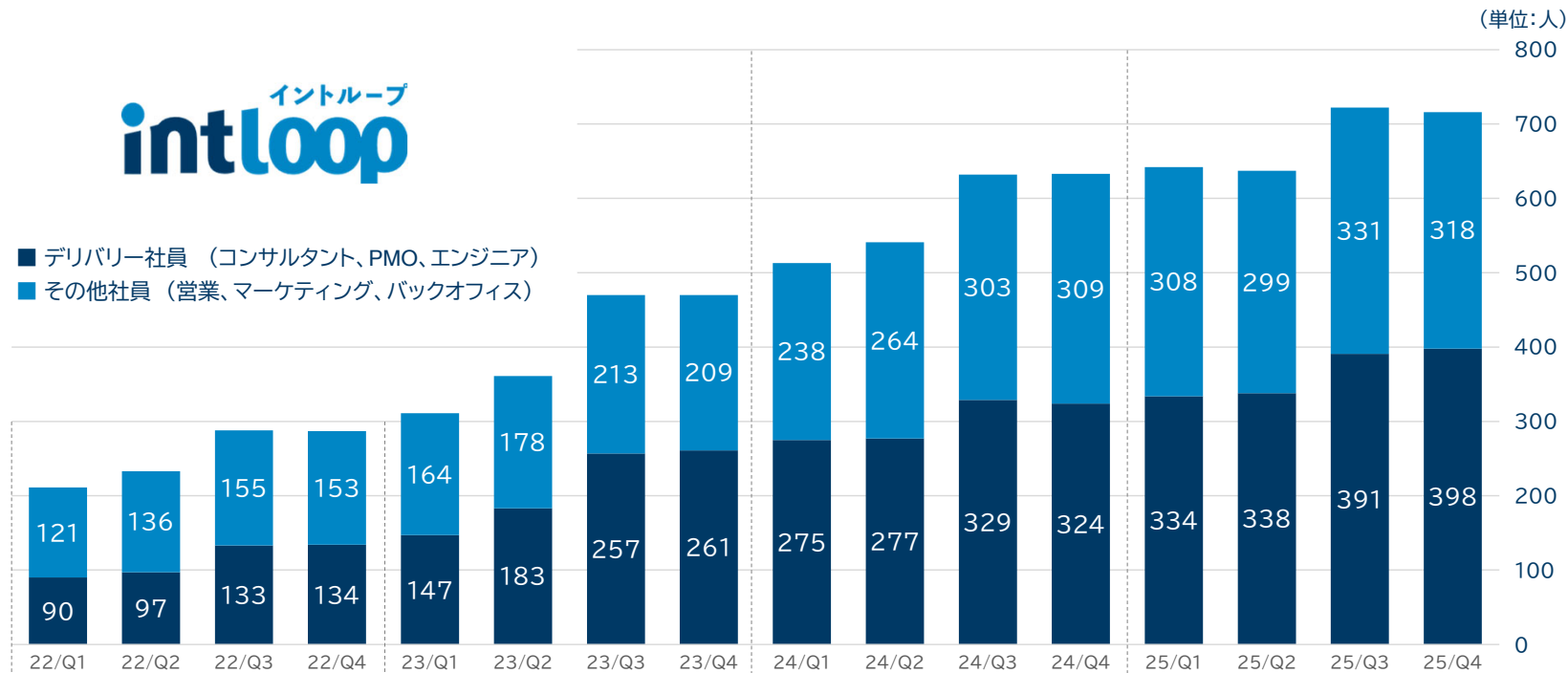
2 : 5 : 3

■ 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

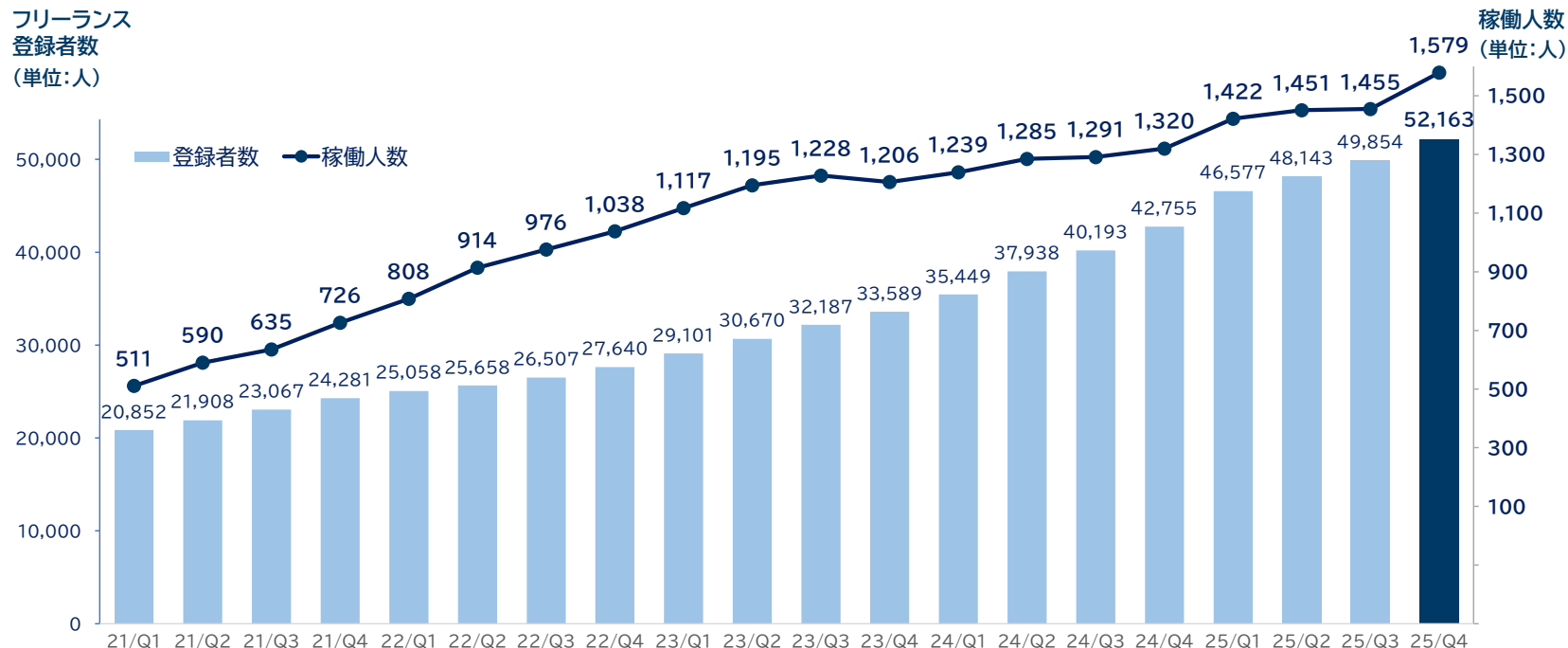
5 INTLOOP単体の社員数推移

FY25/Q4は社員数716人。期末の社員数は直近3年間で429人増加



6 フリーランス登録者数、稼働人数(INTLOOP単体)

フリーランス
登録者数
(単位:人)



7 2026年7月期 通期連結業績予想(連結)

(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%

5. 中長期経営戦略

INTLOOP “VISION2030”

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

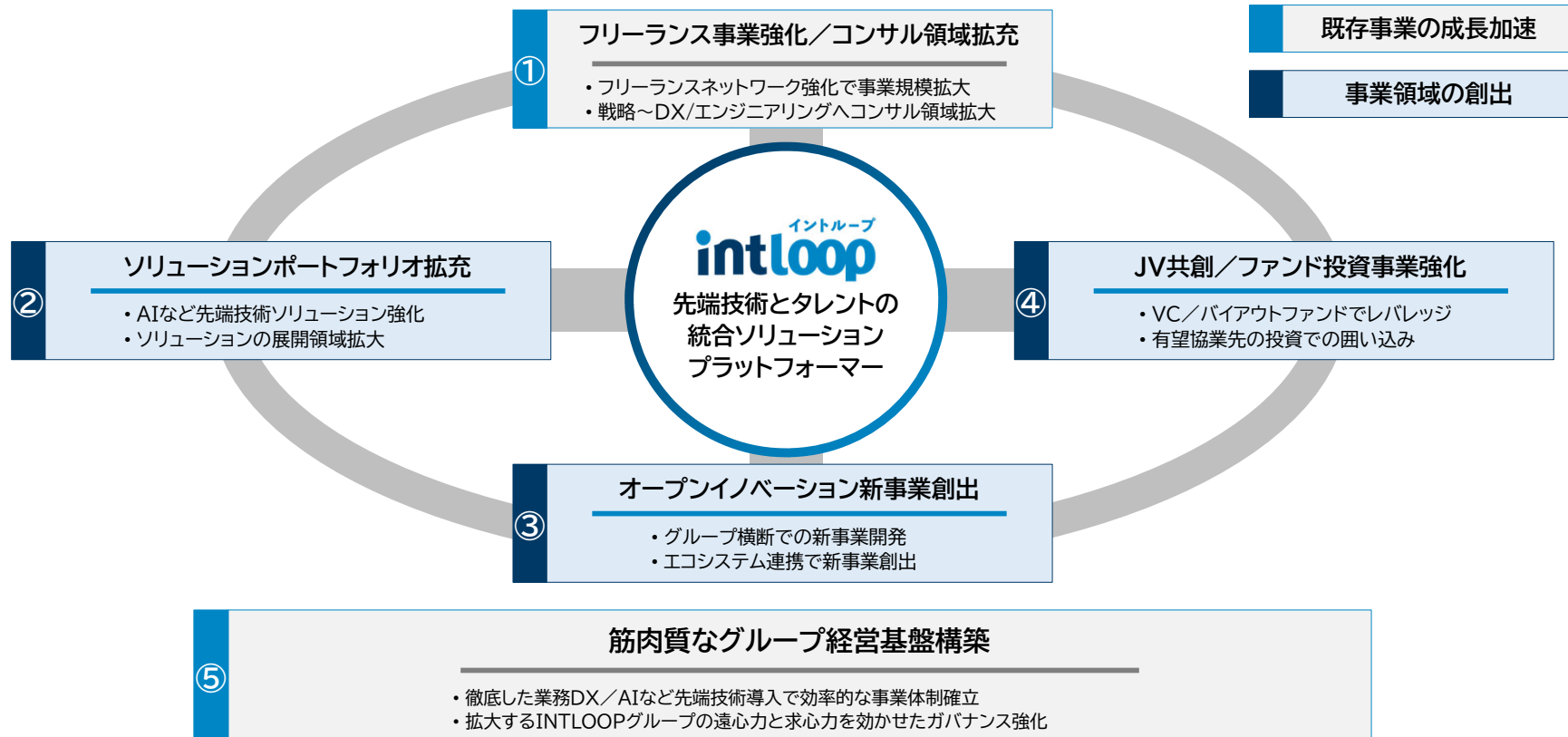
2025/7から2030/7までに、売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目標としたINTLOOP “VISION2030”を策定

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

2 中長期経営計画 INTLOOP “VISION2030” ～重点戦略～



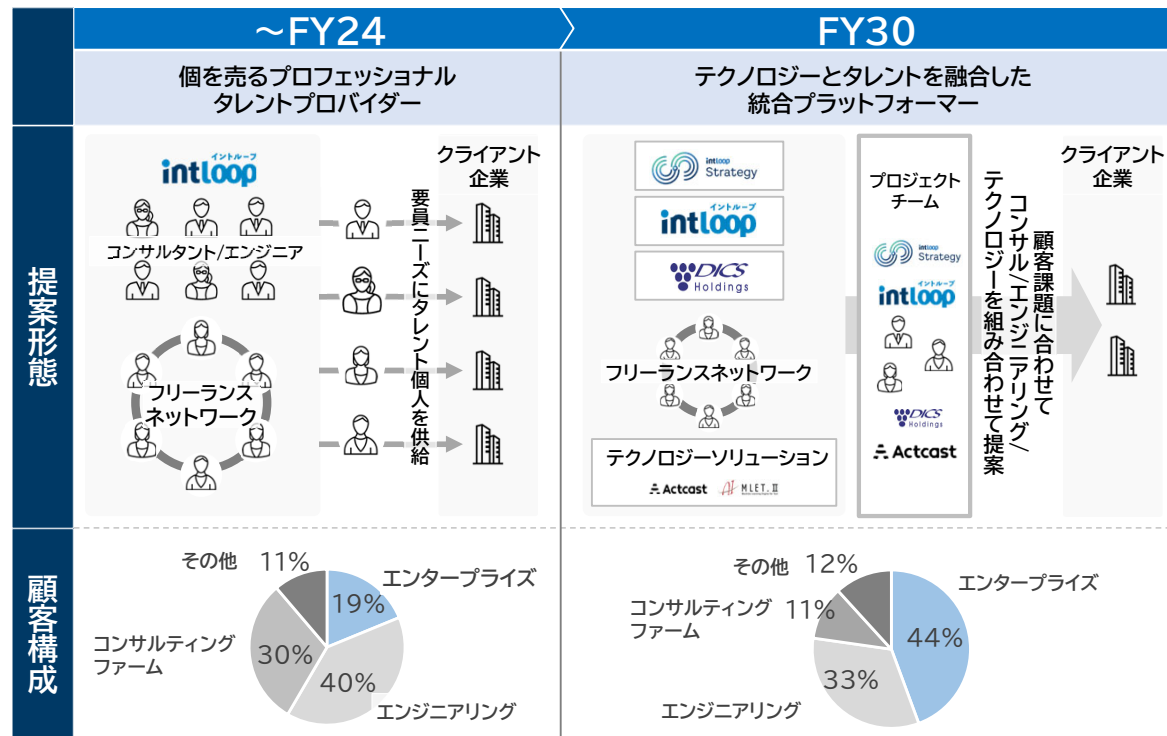
テクノロジーと人を統合したソリューションプラットフォームへ進化



※「2023年7月期第2四半期決算説明資料～中期成長戦略」より抜粋



タレント提供に加え、プロジェクト／ソリューション提供で事業を拡張



プロジェクト提案中心への転換

- ・タレント提案から課題解決型プロジェクト提案シフトで高収益化
- ・フリーランスネットワーク拡大／支援強化でデリバリー品質向上

既存事業売上(グループ連結)

FY24
270億円

FY30
920億円

提案領域の拡大

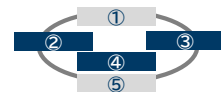
- ・戦略からDX/エンジニアリング一気通貫支援
- ・AIなど先端技術ソリューションを活用したコンサル提案体制を強化

グループ/出資先企業数

FY24
8社

FY30
34社

高収益化が見込める新規事業領域を拡大



②

ソリューションポートフォリオ拡充

- ・AIなど先端技術ソリューション強化
- ・ソリューションの展開領域拡大

ソリューションポートフォリオ拡充と コンサル連携で高収益化

エッジAIソリューション



- ・小売業向けエッジAIカメラでの来店者/
店舗環境解析で店舗スマート化
- ・製造業向けに工程の作業実態を可視化、
等

デジタルクローン活用AIソリューション



- ・様々な企業オペレーションをクローンAI
で自動化(24時間365日稼働)

AIリソースニーズに応える統合インフラ



- ・ハイパースケーラー*とのパートナーシップ
- ・先端技術と物理インフラの融合
(グループ会社との連携)

③

オープンイノベーション新事業創出

- ・グループ横断での新事業開発
- ・エコシステム連携で新事業創出

仕組みで新事業を継続創出できる イノベーション推進体制を構築

協業先ネットワーク構築



- ・エコシステム/VC連携で協業候補
プール構築

多様なアプローチで協業見極め



- ・VCファンド/投資チーム/イノベーション
チーム/オープンイノベーショングル
ムで協業先を見極め

多彩なリソースで協業成果実現



- ・M&Aや出資等多彩なファイナンス
アプローチで実行
- ・コンサル/フリーランス活用で事業拡大
加速

④

JV共創／ファンド投資事業強化

- ・VC／バイアウトファンドでレバレッジ
- ・有望協業先の投資での囲い込み

バイアウト／ベンチャーファンド運用/ JV共創投資で新事業創出

大企業向け伴走投資



- ・大手企業子会社としてJV設立/
マイノリティ出資
- ・INTLOOPグループリソースで事業強化
支援

バイアウトファンド



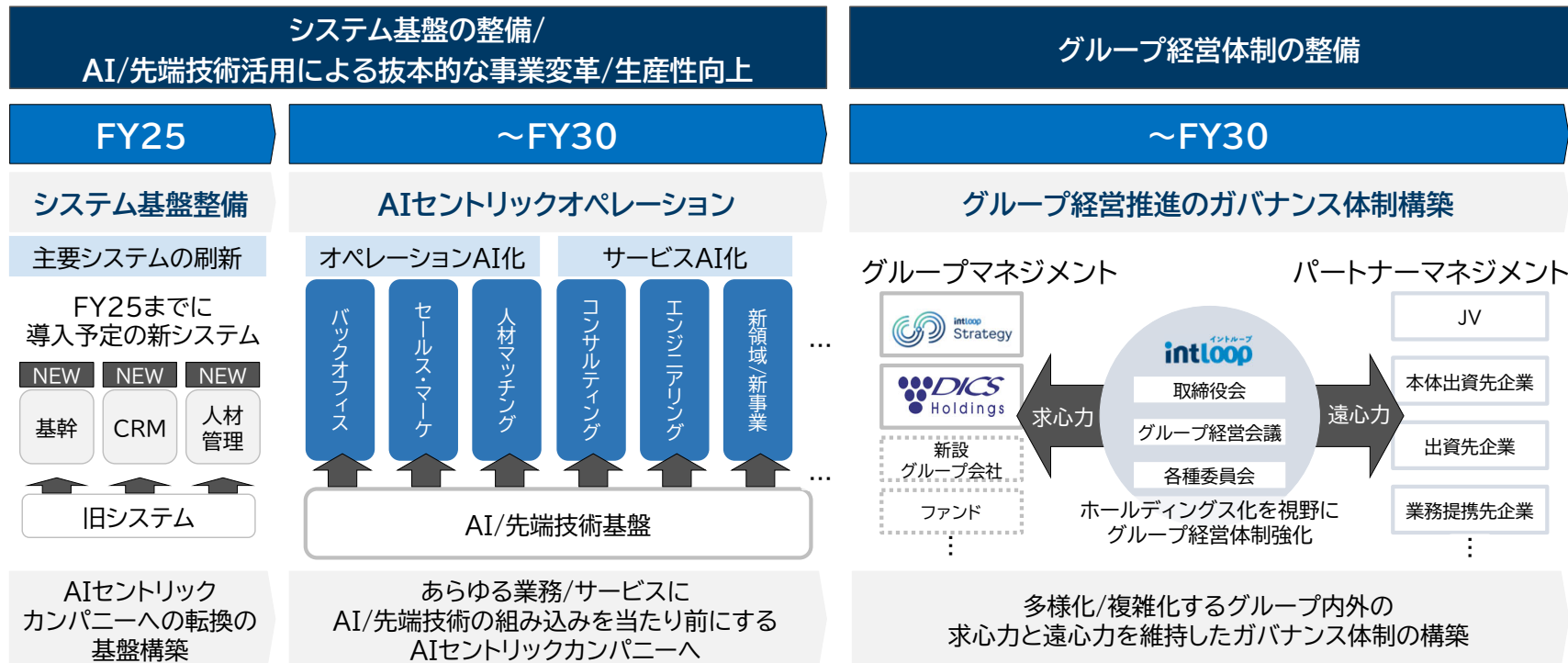
- ・伝統的な産業の企業中心に投資実施
(食品業界等)
- ・INTLOOPリソース提供での支援で
バリュアアップ

VCファンド

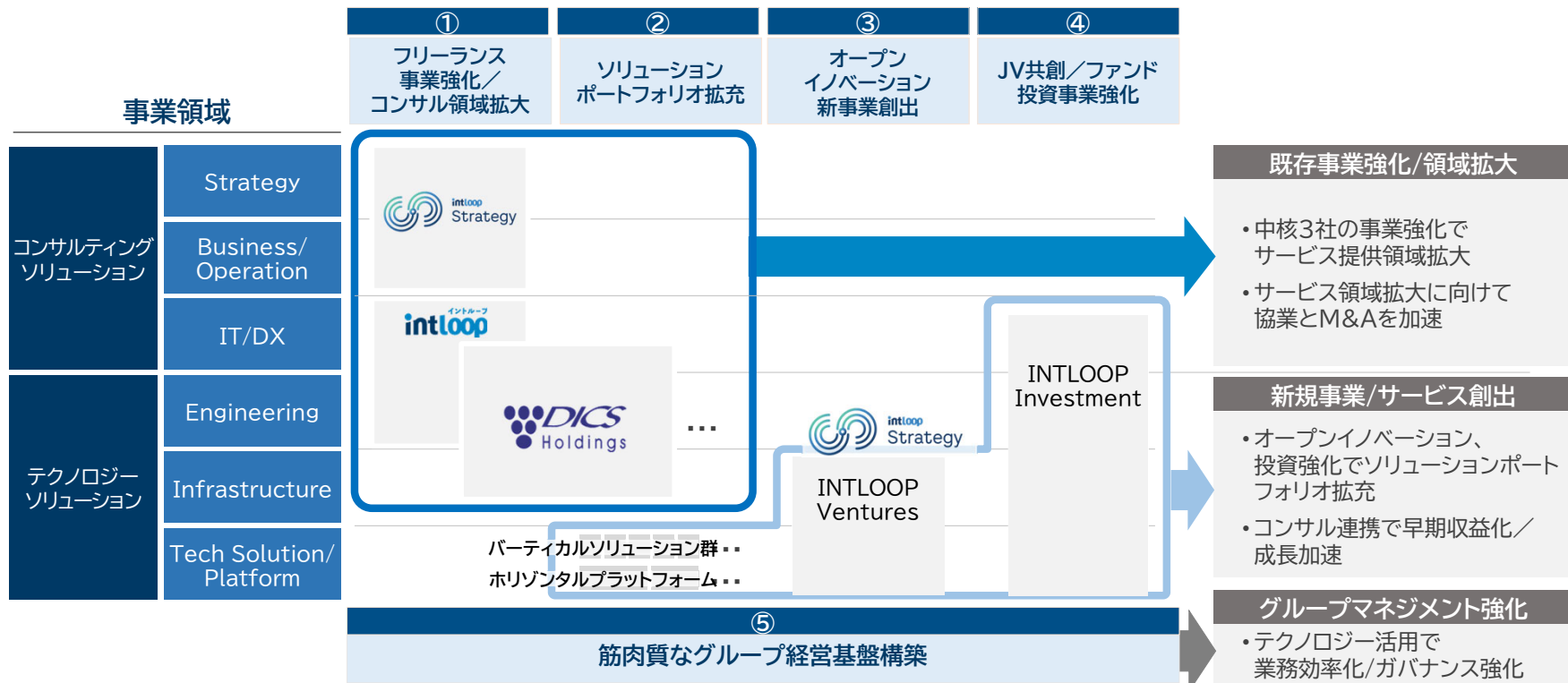


- ・ミドル/レイトーステージ中心に投資実行
- ・シナジーが見込めるスタートアップに
注力して投資

新領域での事業拡大に合わせて 経営基盤強化と投資を積極推進

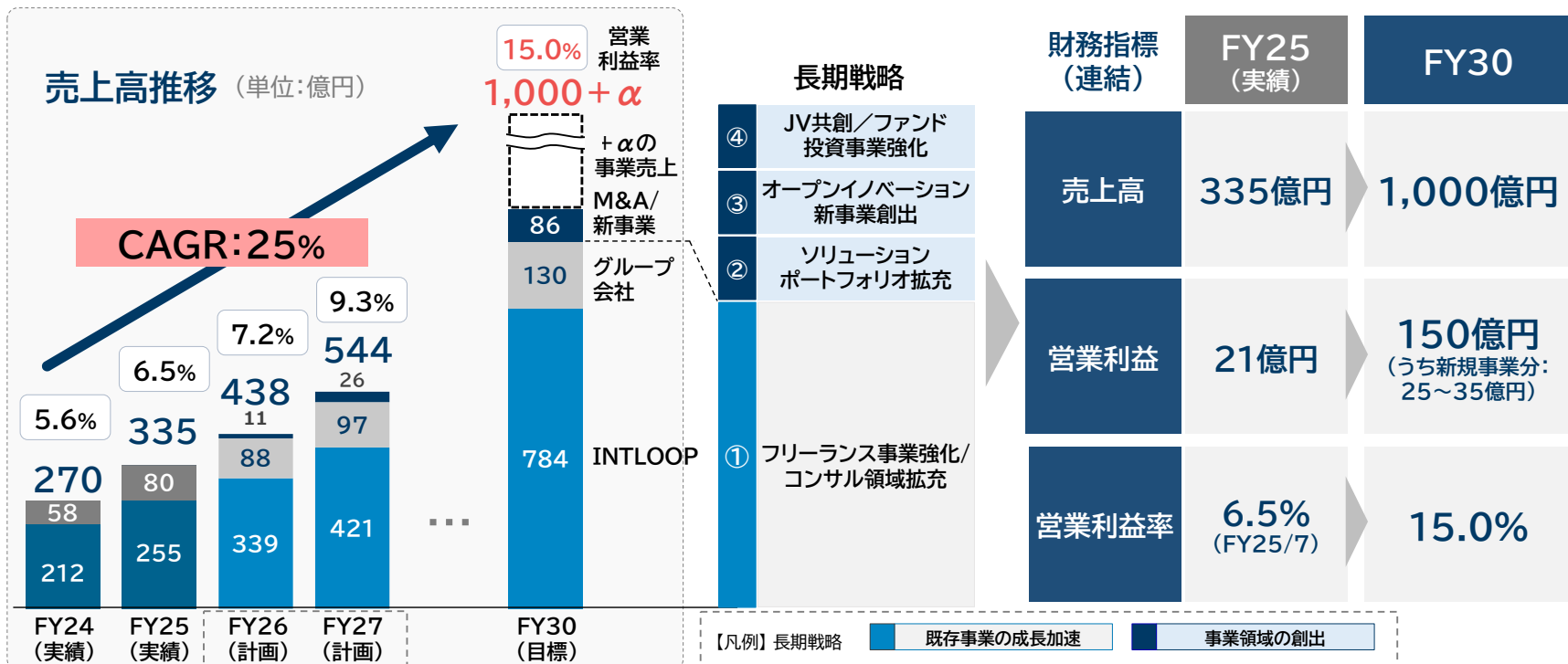


戦略～テクノロジーをカバーする企業グループを構築



8 中長期経営計画 INTLOOP “VISION2030”～財務指標～

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



売上伸長のための先行投資から利益向上の投資ヘシフト

【凡例】長期戦略

既存事業の成長加速

事業領域の創出

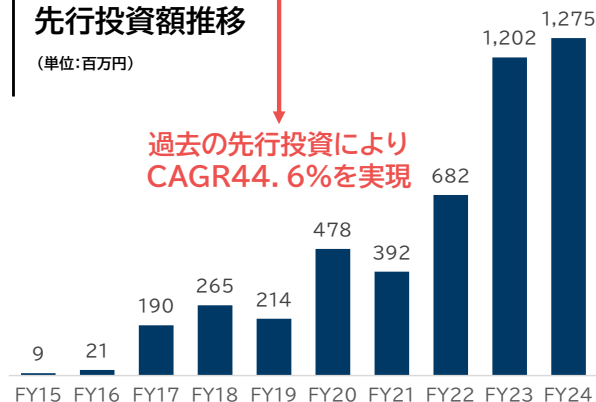
売上高/営業利益推移

(単位:億円)	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19 ^(※)	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27	FY30
売上高	11	19	27	37	30	71	92	131	178	270	345	438	544	1,000
前年対比(%)	50%	73%	42%	37%		137%	30%	42%	36%	52%	28%	27%	24%	
営業利益	0	0	0	0	1	4	7	7	11	15	19	31	50	150
営業利益率(%)	1.4%	1.1%	0.9%	-0.7%	5.7%	5.6%	8.6%	6.0%	6.2%	5.6%	5.7%	7.2%	9.3%	15.0%

※FY19は半期決算のため、参考値

先行投資額推移

(単位:百万円)



今後の先行投資方針

- | | | |
|---|-------------------------|---|
| ① | フリーランス事業強化/
コンサル領域拡充 | <ul style="list-style-type: none"> フリーランスネットワーク拡大と登録人材のリテンション投資でLTV最大化 上流コンサルタントの採用投資の拡大で高単価/プロジェクト案件シフトで粗利拡大 |
| ⑤ | 筋肉質な
グループ経営基盤構築 | <ul style="list-style-type: none"> 基幹システム刷新、オフィス移転など業務効率化、働く環境改善による生産性向上 |
| ② | ソリューション
ポートフォリオ拡充 | <ul style="list-style-type: none"> AI/先端技術領域など投資拡大で収益増大が見込める有望事業領域に積極投資 コンサルティング事業とのシナジーが見込めるソリューション/事業への選別投資 |
| ③ | オープンイノベーション
新事業創出 | |
| ④ | JV共創/ファンド
投資事業強化 | |

新領域での投資加速の際は速やかに公表予定
IR活動を強化、フェアバリューでの評価獲得を実現

【参考①】INTLOOP “VISION2030”の進捗

FY25/7(実績)		中計目標に対する進捗率 *	中計目標(FY30/7)
1 フリーランス事業強化 ／コンサル領域拡充	- 伊藤忠商事と資本・業務提携、同社グループとの取引拡大(取引額:前年比約140%増) - 営業体制の変革を実施。価格改定の実施・高収益案件を獲得する体制を構築	 25%	タレント提供に加え、プロジェクト／ソリューション提供で事業を拡張
2 ソリューションポート フォリオ拡充	- AIソリューションの強化(Idein社と資本・業務提携、物流DXシステムの開発等) - ベトナムのオフショアを手掛けるKOZOCOM(コゾコム)を連結子会社化	 20%	ソリューションポートフォリオの拡充とコンサル連携で高収益化を実現／インフラ・クラウド等の事業拡大
3 オープンイノベーション 新事業創出	「INTLOOP Ventures Accelerator」「INTLOOP Ventures Innovation Community」を開始 - 既存出資先のQXLV、FUNDINNO等と連携し、テック・スタートアップ企業を支援	 25%	仕組みで新事業を継続創出できるイノベーション推進体制を構築
4 JV共創／ファンド 投資事業強化	食品卸大手の旭食品と合併会社、食共創パートナーズ株式会社を設立	 15%	JV共創投資とバイアウト・ベンチャーファンドの運用で新事業創出
5 筋肉質なグループ 経営基盤構築	- 基幹システムのリプレイス計画を進行 - ハイレイヤー人材を当初計画通りに採用 - PMO事業本部を独立し、INTLOOP Project Management株式会社を設立	 25%	戦略～テクノロジーをカバーする企業グループを構築

【参考②】事業投資の方針

今後も積極的なM&Aや事業投資により、当社プラットフォームを補完・拡大し、
当社コア・コンピタンスを横展開することで成長を更に加速



6. リスク情報等

1 主要なリスクについて

主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
競合他社の動向について 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、資本金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。	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。
プロフェッショナル人材の確保について 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。	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。
品質について 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。	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。
機密情報の管理について 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あります。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。	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。

その他、詳細については「有価証券報告書」（2025年10月27日）をご参照ください。

2 次回の本資料の開示について

次回の本資料の開示は、2026年10月を予定しています。

免責事項 - Disclaimer

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あります。

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。