

決算説明資料 - Financial Report 24/Q2



Mar. 14, 24

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

連結売上高 Consolidated Net sales

上期

11,778 百万円
- Million yen

vs **23/1st half**
8,324 百万円
- Million yen **+41%**

四半期

6,901 百万円
- Million yen

vs **24/Q1**
4,876 百万円
- Million yen **+42%**

連結営業利益 Consolidated Operating Profit

552 百万円
- Million yen

vs **23/1st half**
550 百万円
- Million yen **+0.3%**

376 百万円
- Million yen

vs **24/Q1**
176 百万円
- Million yen **+113%**

親会社株主に帰属する 四半期純利益 Net income attributable to owners of the parent

279 百万円
- Million yen

vs **23/1st half**
364 百万円
- Million yen **△23%**

203 百万円
- Million yen

vs **24/Q1**
75 百万円
- Million yen **+169%**

営業活動 - Operations

- | 当Q2より取得したDics HDの経営成績を取り込んだ結果、売上高は前期比で34億円増加し、過去最高の117億円を計上
- | Q1同様に積極採用した人材への育成活動を継続
- | 長期戦略を見据えた新組織の立ち上げ

- | As a result of incorporating the business results of Dics HD, which was acquired in Q2, net sales increased 3.4 billion yen from the previous year to a record high of 11.7 billion yen.
- | Continued training activities for actively recruited human resources as in Q1.
- | Launching a new organization with a long-term strategy in mind.

収益改善 - Profitability

- | QoQで連結営業利益は、113%増と大幅な利益改善 (176百万円→376百万円)
- | 教育効果も出始め、単体としても改善 (191百万円→266百万円)

- | Consolidated operating income increased by 214% in QoQ, a significant improvement in profit (176→376)
- | Education effects also began to emerge, resulting in an improvement on a non-consolidated basis (176→282)

	intloop - Pay it forward - 23/Q2(6Months)	intloop DICS - Pay it forward - Holdings 24/Q2(6Months)	Change	Ratio
売上高 Net Sales	8,324 million yen	11,778 million yen	3,453 million yen	41.5%
売上原価 COGS	6,393 million yen	8,929 million yen	2,535 million yen	39.7%
売上総利益 Gross Profit	1,930 million yen	2,848 million yen	918 million yen	47.6%
販売費及び一般管理費 SGA	1,379 million yen	2,295 million yen	916 million yen	66.4%
営業利益 Operating Profit	550 million yen	552 million yen	1 million yen	0.3%
経常利益 Ordinary Profit	549 million yen	545 million yen	△4 million yen	△0.8%
親会社株主に 帰属する四半期純利益 Net income attributable to owners of the parent	364 million yen	279 million yen	△85 million yen	△23.4%

売上

| 当Q2よりDics HDの経営成績を取り込み、売上高は前期比で34億円増収となり、過去最高の117億円を計上

営業利益

| 次頁以降で詳細説明

Net Sales, Gross Profit

| With the inclusion of Dics HD's operating results from the current second quarter, net sales increased by 3.4 billion yen year-on-year to a record high of 11.7 billion yen.

Operating income

| See the next page and beyond.

連結 Consolidated PL	intloop - Pay it forward - 24/Q1 (3Months)	intloop DICS - Pay it forward - Holdings 24/Q2 (3Months)	Change	Ratio
売上高 Net Sales	4,876 million yen	6,901 million yen	2,024 million yen	41.5 %
販売費及び一般管理費 SGA	1,016 million yen	1,279 million yen	262 million yen	25.9 %
営業利益 Operating Profit	176 million yen	376 million yen	199 million yen	112.7 %
単体 Unconsolidated PL	intloop - Pay it forward - 24/Q1 (3Months)	intloop - Pay it forward - 24/Q2 (3Months)	Change	Ratio
売上高 Net Sales	4,876 million yen	5,170 million yen	294 million yen	6.0 %
販売費及び一般管理費 SGA	1,001 million yen	985 million yen	△16 million yen	△1.6 %
営業利益 Operating Profit	191 million yen	266 million yen	75 million yen	39.2 %

連結QoQ

- 売上高は、Dics HDの経営成績を取り込んだ結果、41.5%増と大幅な増収を達成
- 営業利益も過去最高の四半期利益を達成

単体QoQ

- 売上高は、四半期で初の50億円を突破
- 営業利益率も1.2pt回復(3.9%→5.1%)

Consolidated Quarterly Comparison

- Net sales rose 41.6%, a significant increase, as a result of the inclusion of Dics HD's operating results.
- Operating income also achieved record quarterly profit.

Non-Consolidated Quarterly Comparison

- Net Sales exceeded 5 billion yen for the first time in a quarter
- Operating margin also recovered by 1.2 pt (from 3.9% to 5.1%)

	intloop - Pay it forward - 23/Q2(6Months)	intloop - Pay it forward - 24/Q2(6Months)	Change	Ratio
売上高 Net Sales	8,324 million yen	10,047 million yen	1,722 million yen	20.7 %
売上原価 COGS	6,393 million yen	7,601 million yen	1,207 million yen	18.9 %
売上総利益 Gross Profit	1,930 million yen	2,445 million yen	514 million yen	26.7 %
販売費及び一般管理費 SGA	1,379 million yen	1,987 million yen	607 million yen	44.0 %
営業利益 Operating Profit	550 million yen	458 million yen	△92 million yen	△16.8 %
経常利益 Ordinary Profit	549 million yen	463 million yen	△86 million yen	△15.8 %
四半期純利益 Quarterly Net Income	364 million yen	266 million yen	△98 million yen	△26.9 %

売上

| 過去最高となる17億円の増収となり、初の上期売上100億円を達成

営業利益

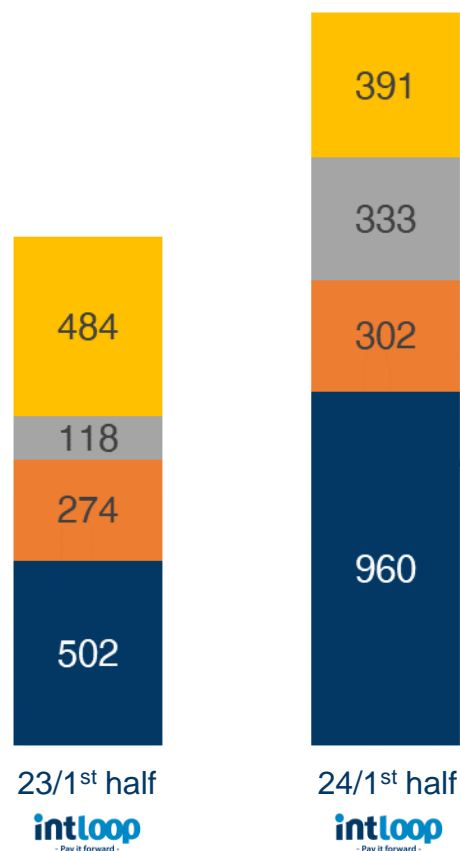
| 次頁で詳細説明

Sales

| Record-high sales of 1.7 billion yen, achieving 1st half sales of 10.0 billion yen.

Operating income

| See the next page



- 来期以降の長期戦略を見据えた準備による人件費増
 Increase in personnel expenses due to preparation for long-term strategies for the next fiscal year and beyond
- 新組織の立ち上げ(人員増)
 Launch of new organization (increase in headcount)
- 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ための採用体制拡充
 Expansion of recruiting system for top management and direct recruiting



人材投資を継続


- | 営業・新卒の積極採用戦略に伴う教育は実施完了
- | 来期以降の長期戦略を見据えた準備を優先し、戦略的投資を実施

Continued investment in HR

- | Education associated with aggressive recruitment strategy for sales and new graduates has been completed.
- | Strategic investments with priority on preparation for long-term strategies for the next fiscal year and beyond.

2. 見通し - Forecast

  連結 Consolidated PL	前回発表予想 Previous Forecast	今回修正予想 Revised Forecast	増減額 Increase and Decrease Amount	増減率 Increase and Decrease Ratio
連結売上高 Consolidated net Sales	28,679 ^{million} _{yen}	26,000 ^{million} _{yen}	△2,679 ^{million} _{yen}	△9.3%
連結営業利益 Consolidated Operating profit	1,815 ^{million} _{yen}	1,360 ^{million} _{yen}	△455 ^{million} _{yen}	△25.1%
親会社株主に 帰属する当期純利益 Net Income Attributable to Owners of the Parent	1,097 ^{million} _{yen}	816 ^{million} _{yen}	△281 ^{million} _{yen}	△25.6%

 単体 Unconsolidated PL	前回発表予想 Previous Forecast	今回修正予想 Revised Forecast	増減額 Increase and Decrease Amount	増減率 Increase and Decrease Ratio
売上高 Net sales	23,382 ^{million} _{yen}	21,000 ^{million} _{yen}	△2,382 ^{million} _{yen}	△10.2%
営業利益 Operating profit	1,603 ^{million} _{yen}	1,150 ^{million} _{yen}	△453 ^{million} _{yen}	△28.3%
当期純利益 current net income	1,070 ^{million} _{yen}	771 ^{million} _{yen}	△300 ^{million} _{yen}	△28.0%

業績予想修正

上期の立上りを遅らせた教育投資は完了も、来期以降の長期戦略を見据えた以下の対策を優先し、今期内の効果創出は困難と判断し、修正を実施

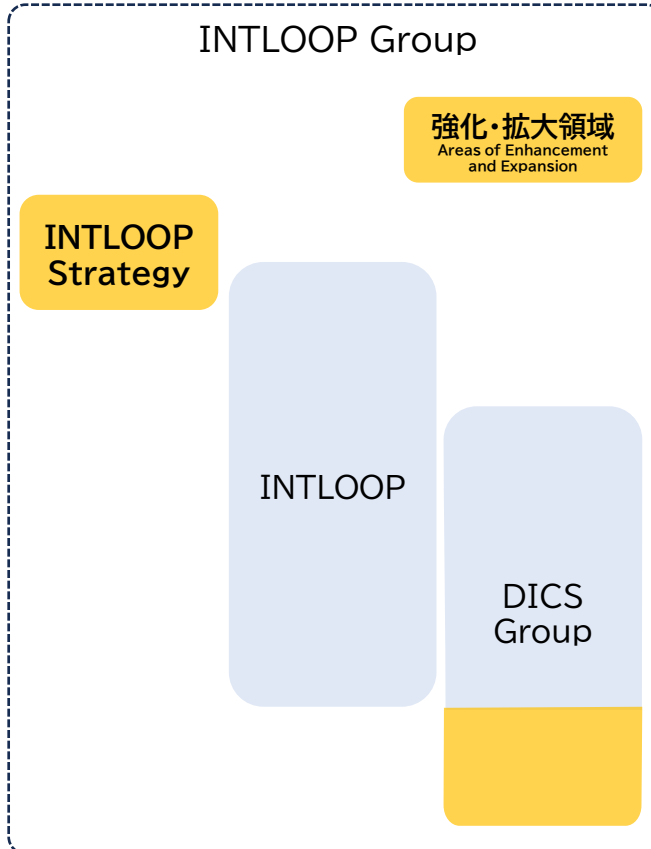
- 新組織の立ち上げ(カバー範囲拡大)
- 既存組織への複数のトップマネジメント人材を補強(ハイレイヤー採用)
- 採用コストを引き下げるためのダイレクトリクルーティング体制の拡充

Earnings Forecast Revision

Although the investment in education, which delayed the start-up in the 1st half, was completed, the following measures were prioritized for the long-term strategy from the next fiscal year onward, and the Company judged that it would be difficult to generate effects within this fiscal year, and made revisions.

- Launch of new organization (expansion of coverage) organization
- Reinforcement of multiple top management personnel to the existing organization (high layer recruitment)
- Expansion of direct recruiting system to lower recruitment costs

コンサルティング & 人材ソリューション事業 Consulting & Human Resource Solutions Business	
企業活動領域 Corporate Activities	提供ソリューション Solutions Provided
戦略 Strategy	<ul style="list-style-type: none"> 戦略/マネジメントコンサルティング Strategy/Management Consulting
ビジネス/IT Business/IT	<ul style="list-style-type: none"> ビジネス/ITコンサルティング Business/IT Consulting プロジェクトマネジメント支援 Project Management Support システム開発・運用・保守 System development, operation and maintenance
コーポレート 機能 Corporate Functions	<ul style="list-style-type: none"> 人材教育・育成 Human Resource Education and Training HRコンサルティング (人事制度設計/組織改革) HR Consulting (HR System Design/Organizational Reform) 専門領域特化支援 Specialized support for specialized areas
インフラ infrastructure	<ul style="list-style-type: none"> ネットワーク・インフラ構築 Network Infrastructure Construction サイバーセキュリティ対策 Cyber Security Measures



INTLOOP Strategy

- | 既存の領域に戦略コンサルティング会社を新設(INTLOOP Strategy)
- | ネットワーク・インフラ・セキュリティ領域の強化(DICS Group)
- | 戦略組織を活用し、新規事業、更なるM&Aの検討を加速

INTLOOP Strategy

- | Established strategy consulting company in existing areas (INTLOOP Strategy).
- | Strengthen network, infrastructure, and security domains (DICS Group).
- | Accelerate consideration of new businesses and further M&A by leveraging strategic organizations.

本日開示予定でしたが、中長期の業績に影響を与える事象が、以下の通り複数存在しており、その状況が見えてくるタイミングである、2024年7月期決算時点にて中期計画を公表する事と致しました。
Currently, there are several events affecting our business performance, as described below, and we have decided to announce our mid-term plan at the time of closing of accounts for the fiscal year ending July 31, 2024, when the situation will become clearer.

- ✓ 高付加価値コンサルティングサービスの開始
Launch of High-Value-Added Consulting Services
- ✓ 業務提携とアライアンスのさらなる拡大
Further expansion of business alliances and partnerships
- ✓ 複数の大型プロジェクトの仕込み
Preparation for large projects
- ✓ 財務戦略と事業ポートフォリオを加味したM&Aの推進
Promote M&A with consideration of financial strategy and business portfolio

2024年7月期決算時点でも新規の検討事項が継続的に発生する可能性はありますが、その時点で一旦見通しを確定させる予定で検討を進めております。

Although it is possible that new items for consideration will continue to arise at the time of closing of accounts, we plan to finalize the outlook at that time.

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	20億188万円(資本剰余金を含む) 20 oku 188 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	260億円 (24年7月期 予想) 260 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

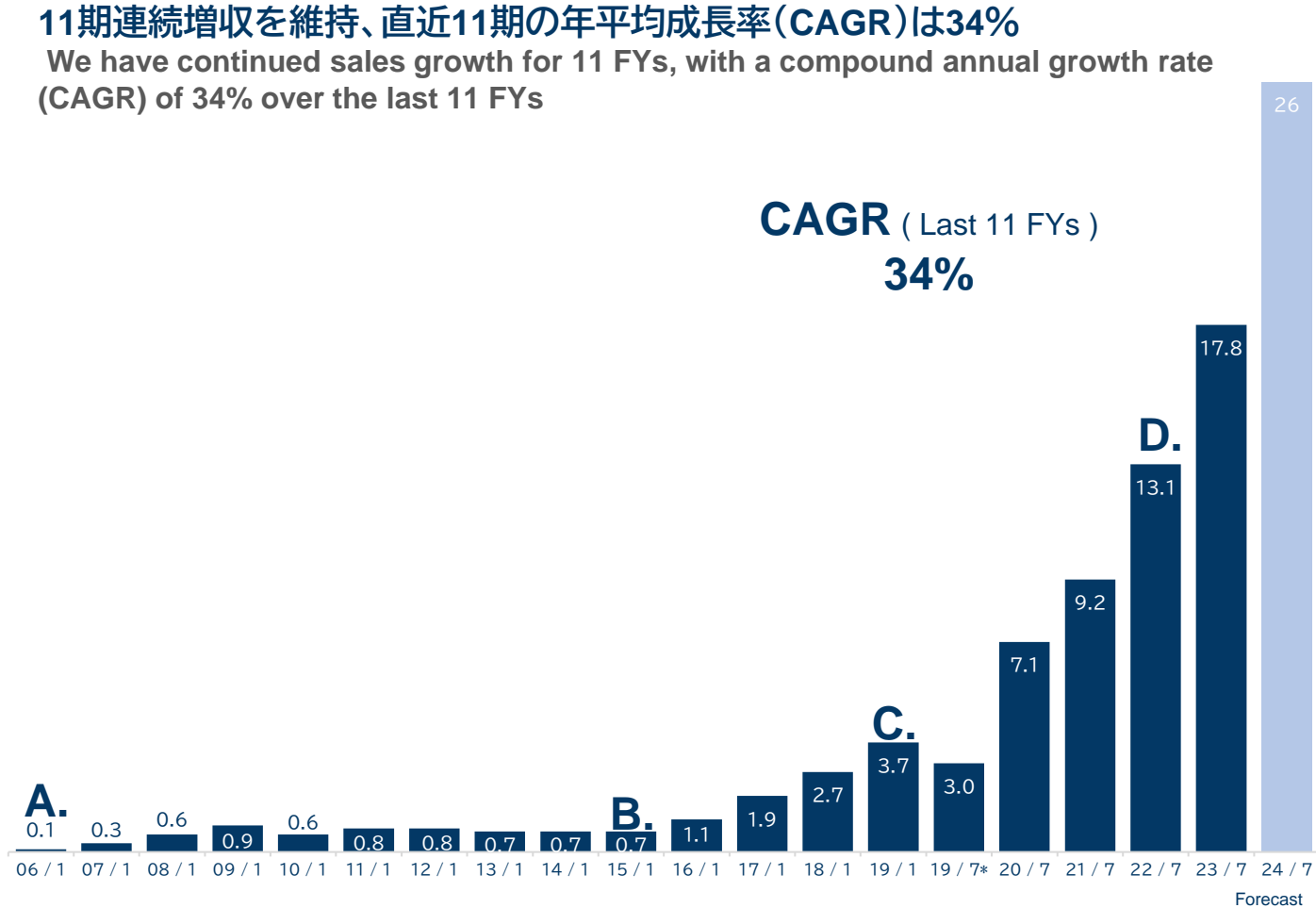
グループ会社

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



*半年決算
6 months period

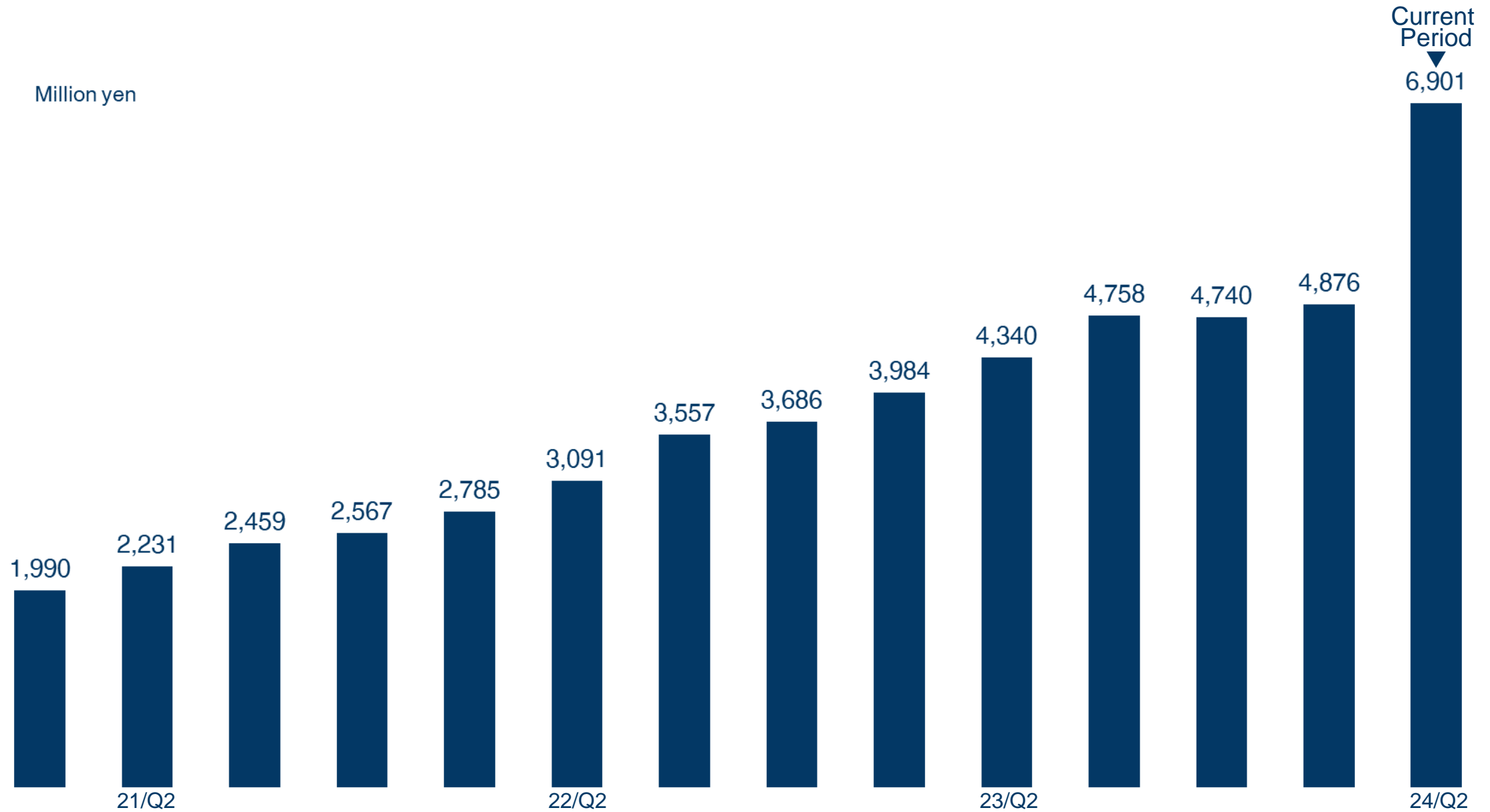
成長ステップ

- 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

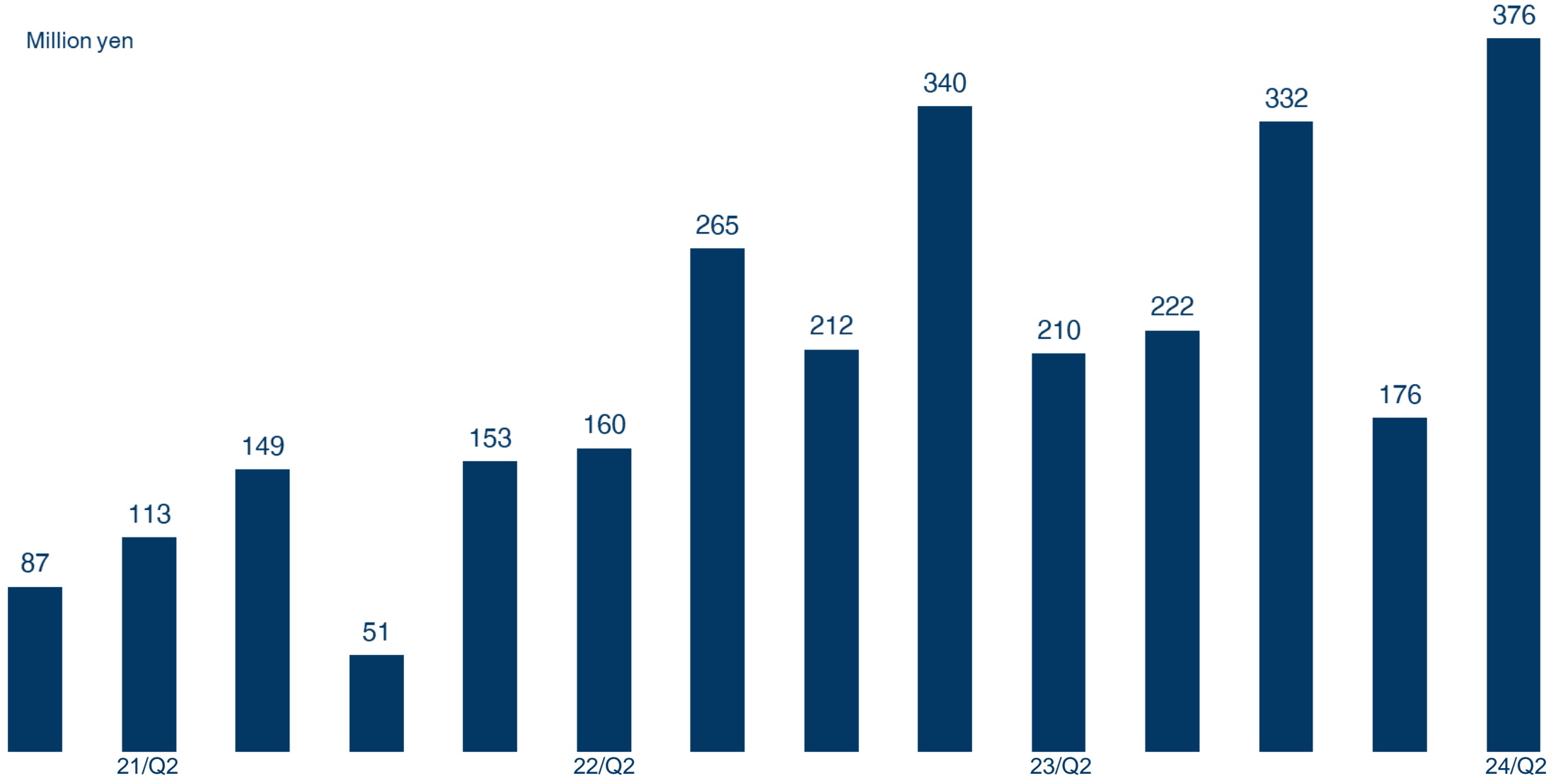
- A. Started consulting services for the manufacturing industry
- B. Major renewal of the matching website for freelance consultants
- C. Started to consider going public due to capital needs resulting from business expansion
- D. Listed on the TSE Growth Market on July 8, 22

Million yen



Current
Period
▼

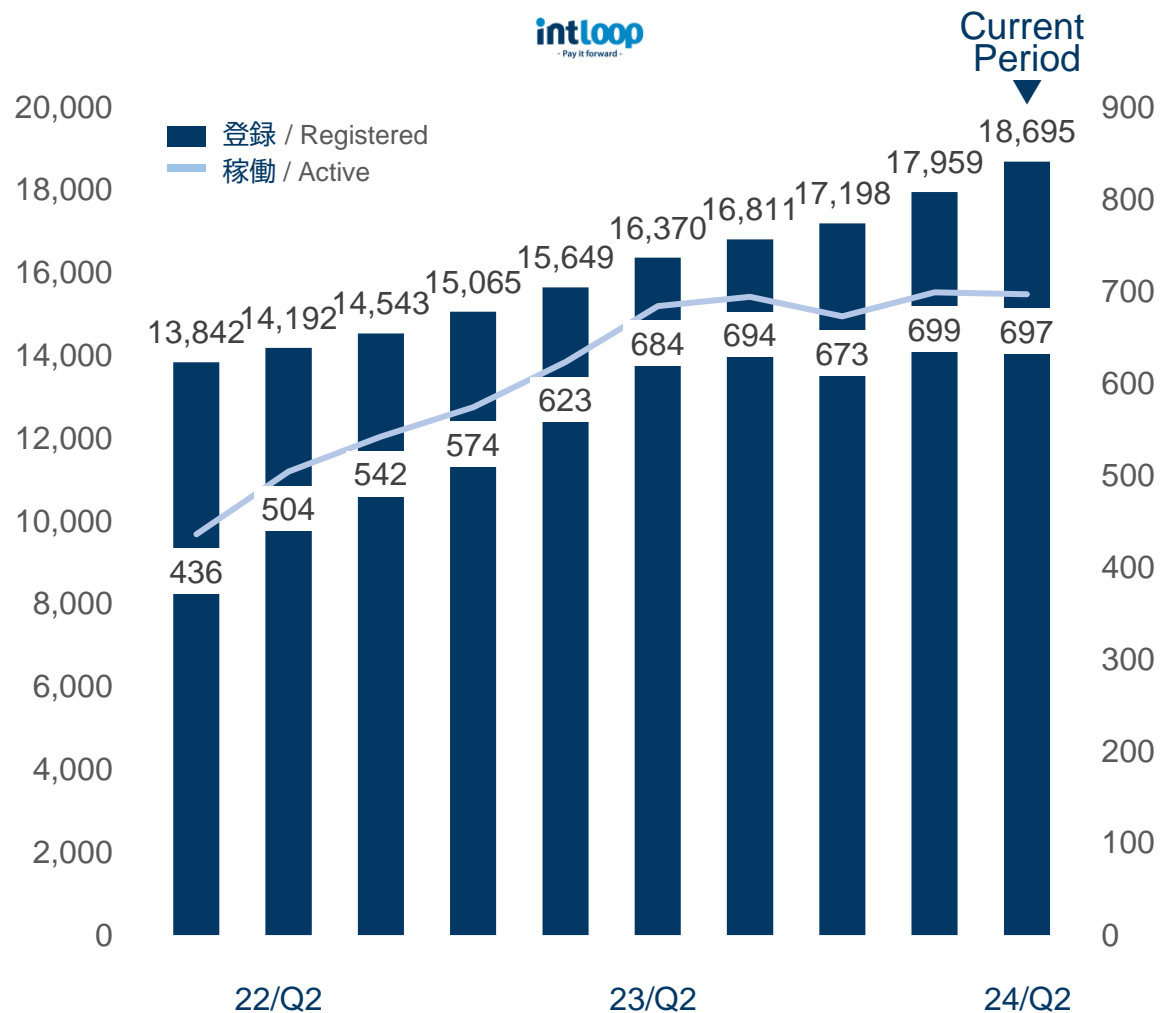
Million yen



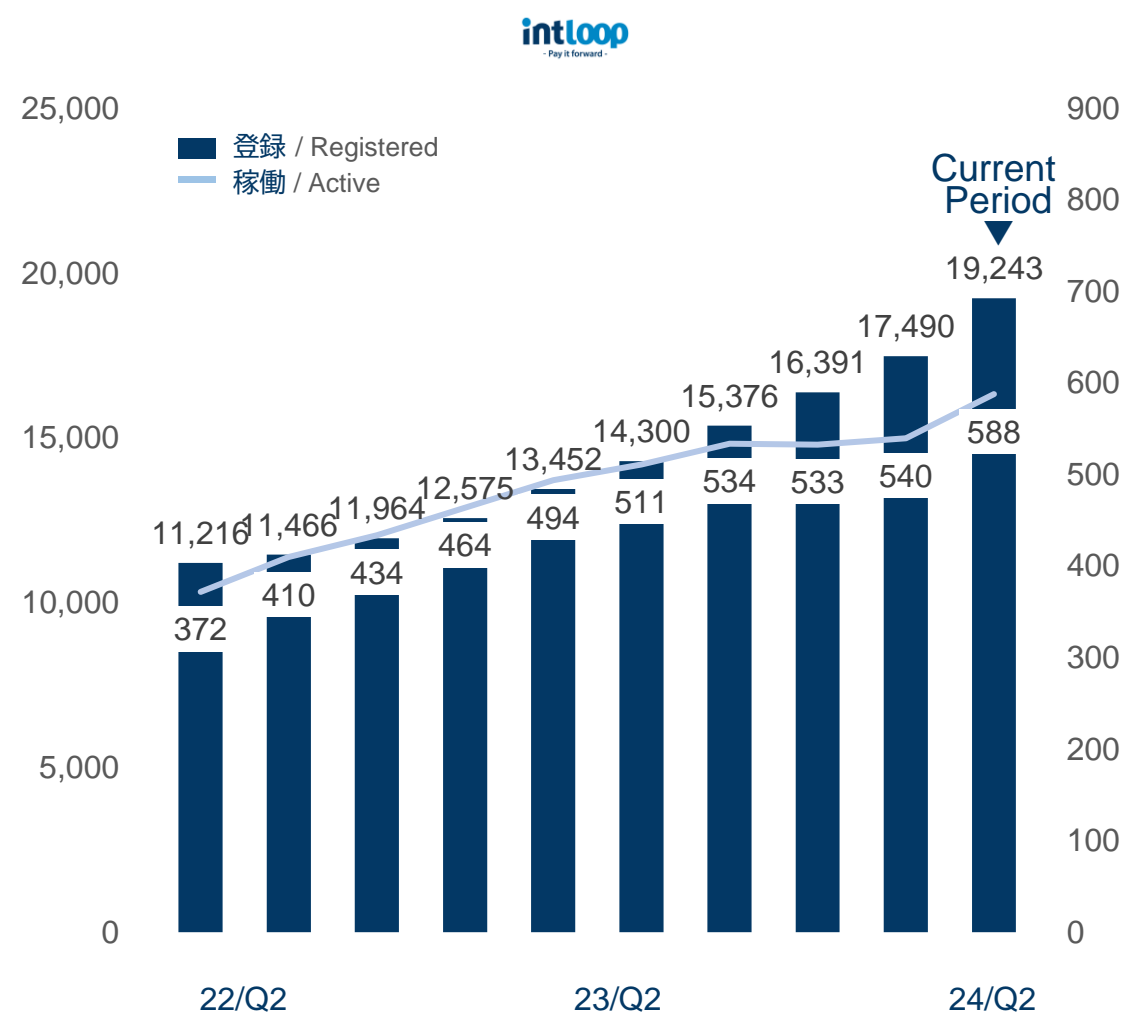
当社単体フリーランス登録者数、稼働人数

- Number of registered freelancers and number of active freelancers on our non-consolidated basis

Number of Consultants



Number of IT Engineers



当社単体社員数推移 - Number of non-consolidated employees

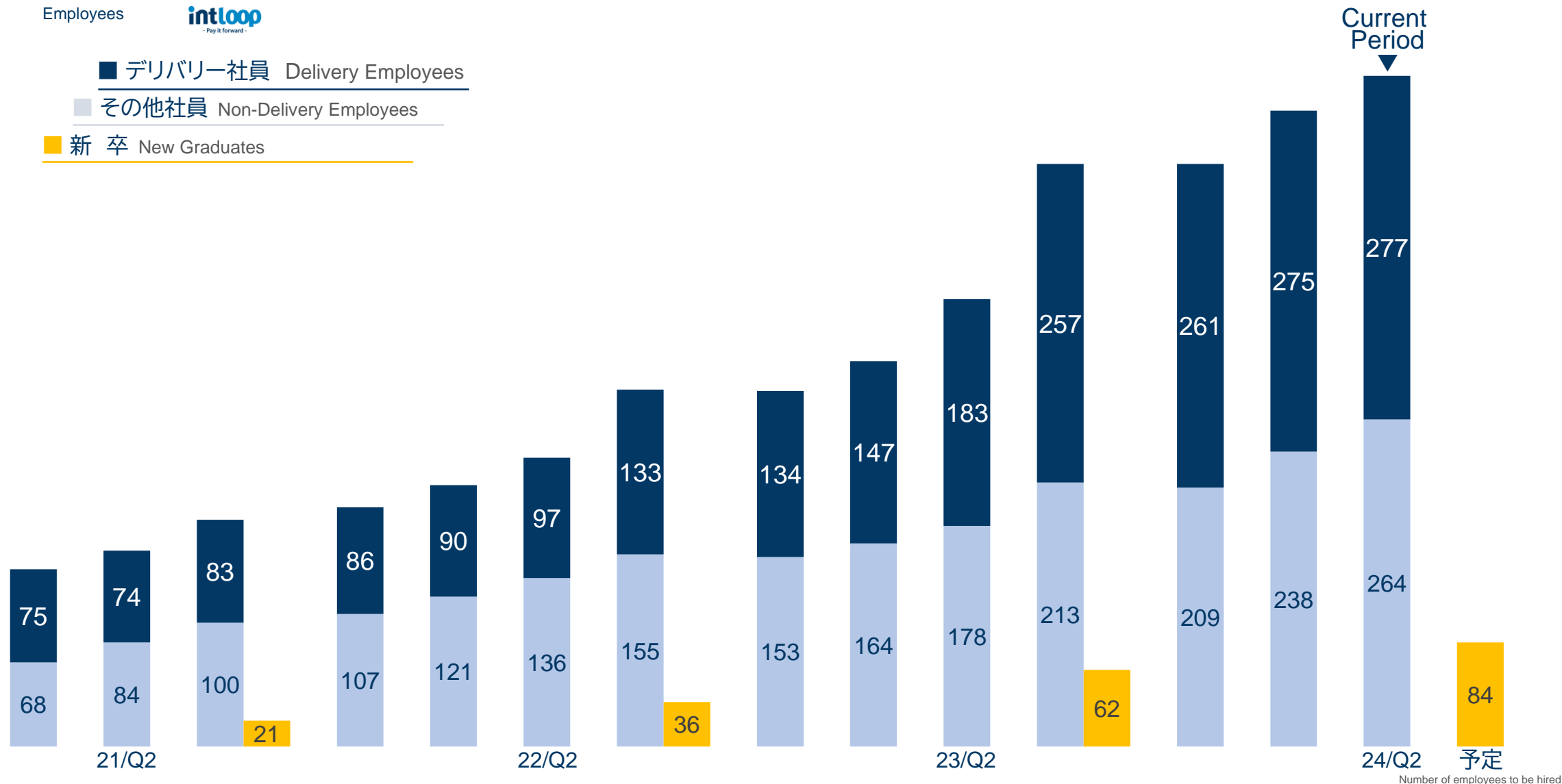
Employees



■ デリバリー社員 Delivery Employees

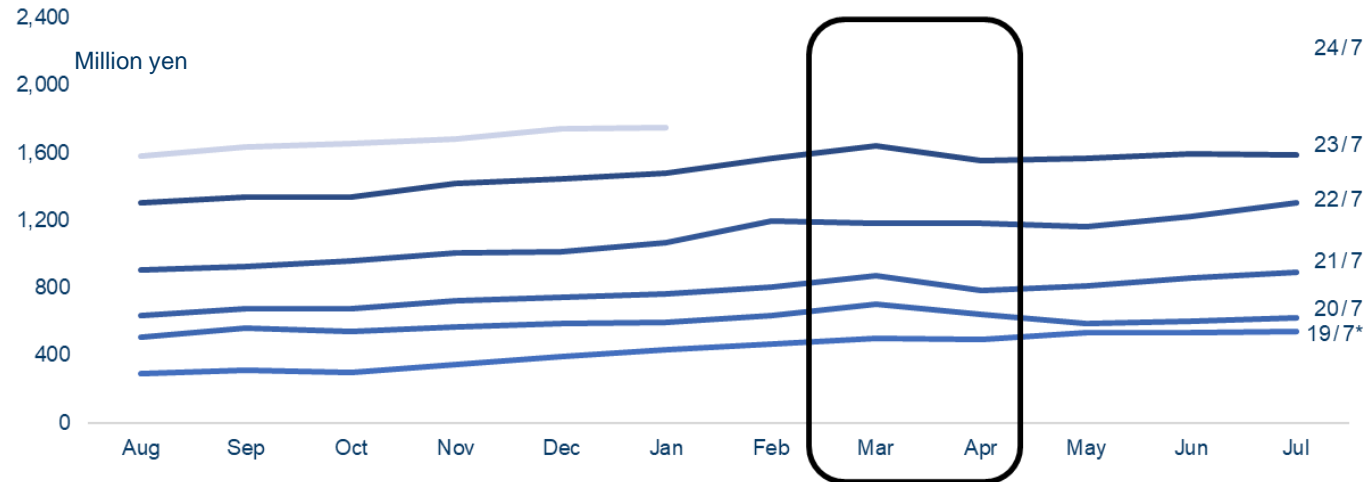
■ その他社員 Non-Delivery Employees

■ 新卒 New Graduates



Number of employees to be hired

売上トレンド Trends in Sales



*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	22%	46%	72%	100%
22/7	21%	45%	72%	100%
23/7	22%	47%	73%	100%
24/7	23%	48%		
Average Progress Rate	22%	46%	73%	100%

*修正予想対比 - Compared to full-year forecast

- | 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

- | 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.



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)

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.



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

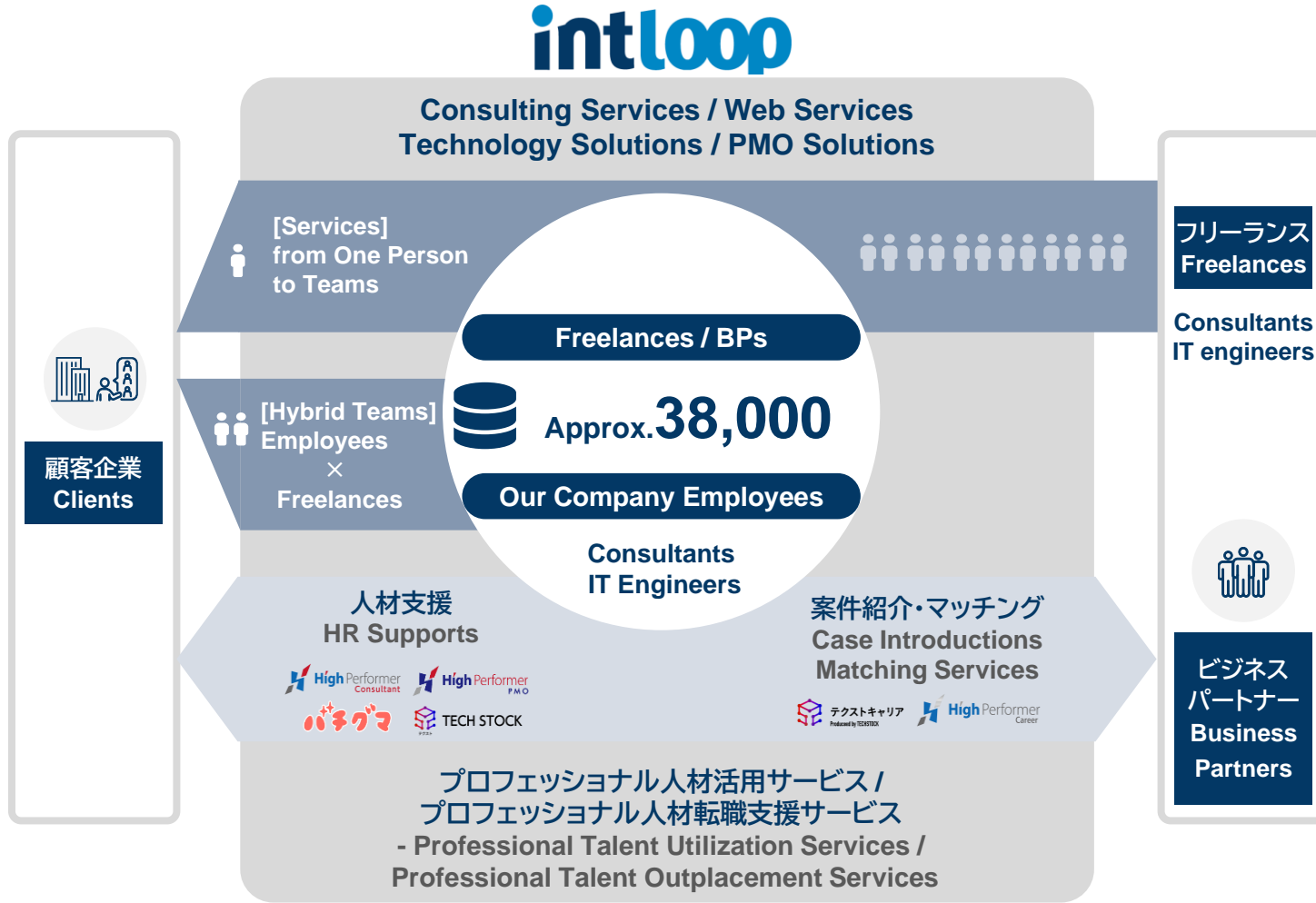
79 Accenture (入社 joined)
21 INTLOOP (取締役監査等委員就任
inaugurated Outside Director(ACM))



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))



- | 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
- | 約4万人の人材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 approx. 40,000 people, we provide support in resolving a wide variety of issues.
- | We provide job change support and welfare services for freelances.

Number of Delivery

277
24/1

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

264
24/1

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



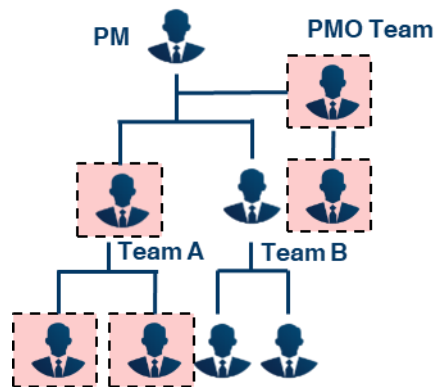
Hybrid Team

Delivery Employees
(Consultants / IT Engineers)

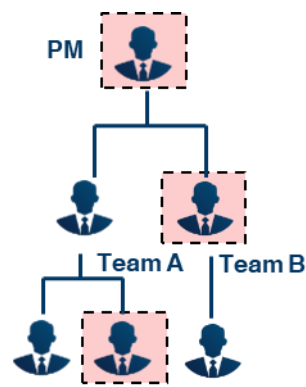


Freelances / BPs
(Consultants / IT Engineers)

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

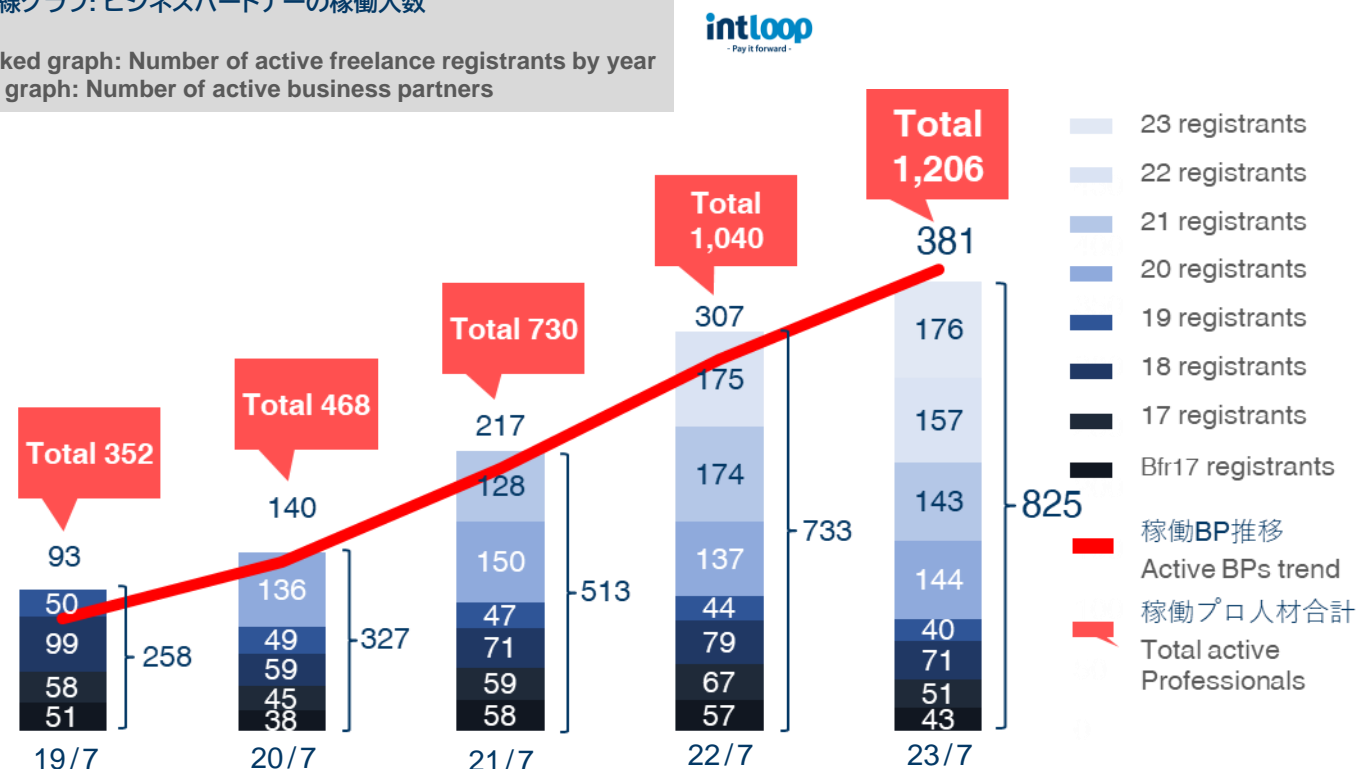
Our Features

- | **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

intloop
- Pay it forward -

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

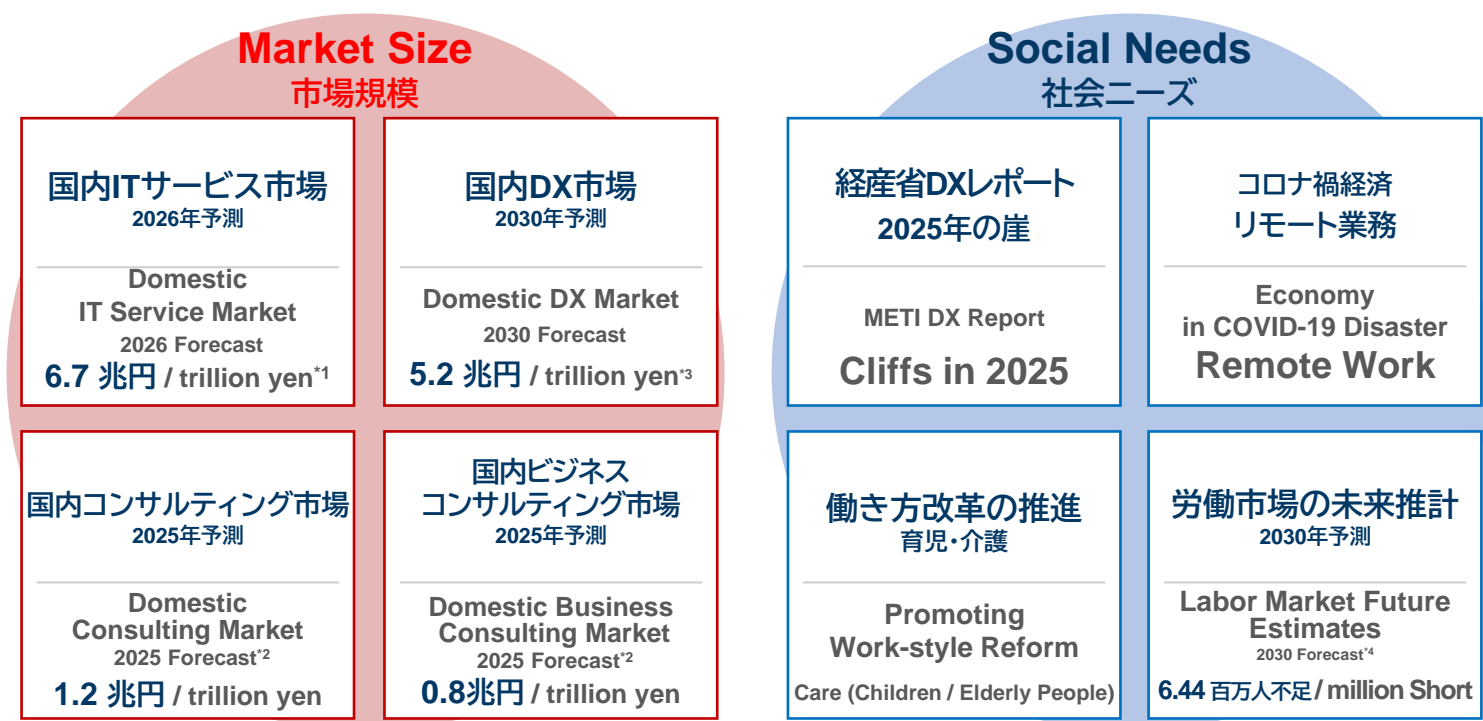
- | Expanding sales through all-round transactions
- | Variety / number of projects attract freelances

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

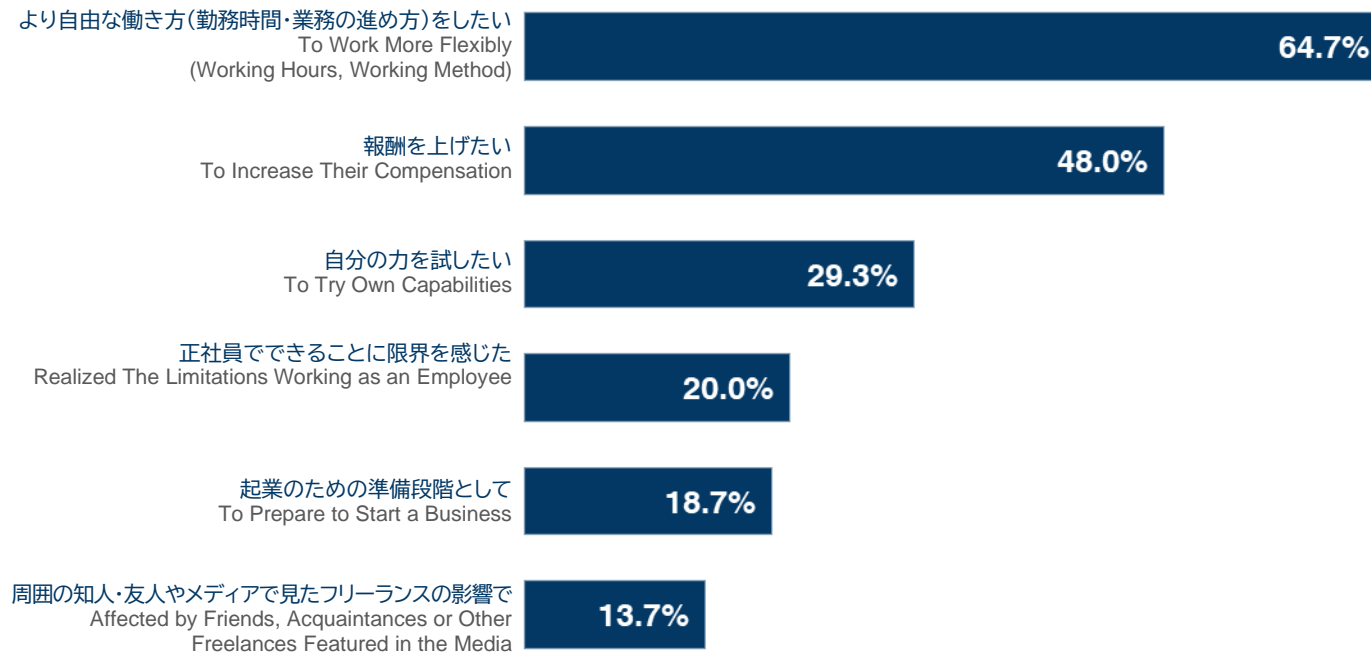
*2 IDC Japan 2021

*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 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.