

1.長期成長ビジョン

「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マー」として、先進技術群とプロフェッショナル人材を結集して企業の複雑化する経営課題解決に取り組み、労働人口減に直面する日本の産業競争力強化への貢献を目指す

長期成長ビジョン（目指す姿・ビジネスモデル）

■ 目指す姿（FY30）

- 「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マー」へ進化
- 先進の技術群とプロフェッショナル人材を結集し、顧客企業の支援を通じて社会課題を解決する企業を目指す
- 2030年目標として売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目指し、デジタル社会の実現に貢献する中核企業として、日本の産業競争力強化と労働市場の課題解決に寄与(連結)

■ ビジネスモデル（プロフェッショナル人材活用サービス）

- 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5万人の人材DBを擁し、多種多様な課題解決を支援

会社全体の売上成長目標（～2030年/連結）

- 売上高成長率： 24.3%(FY24実績比)
- 売上高増加額： 729億円(FY24実績比)

会社全体の賃上げ目標（単体）

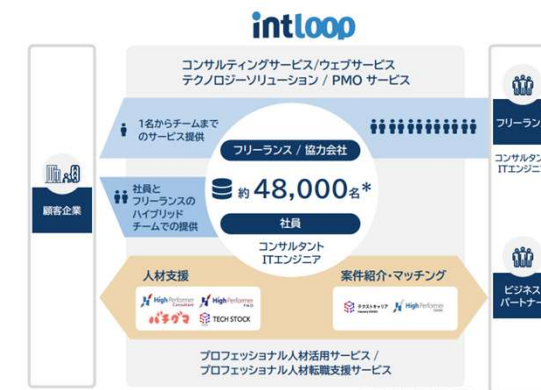
- 年平均 + 4.18%（直近事業年度～基準年度: FY24～FY27）
- 年平均 + 6.74%（基準年度～事業化報告3年目: FY27～FY30）

外発的動機

- 労働人口の減少と各産業の人材不足の拡大・深刻化（2030年に最大640万人の労働力が不足）
- AIを中心とする先端テクノロジーの社会実装需要の急増
- グローバルでのリソース獲得競争の激化
- IT分野を中心とするハイスکیل人材の不足と多様な働き方の浸透

内発的動機

- 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というミッションの実現
- 約5万人規模の人材DBを活用した多様な課題解決への挑戦
- テクノロジーとソリューションを統合し、顧客企業の高付加価値化を支援
- テクノロジーパートナーとのエコシステム形成による先端技術を活用した社会課題解決への貢献



2.補助事業の概要

2030年問題の労働人口減の加速が迫り、従来の人ベースでの企業ニーズに合わせたフリーランス提供からAIエージェント基盤の整備で、サービス提供対象を拡大して地方／SMBまで包含したサービス提供を目指す

補助事業の
背景・目的

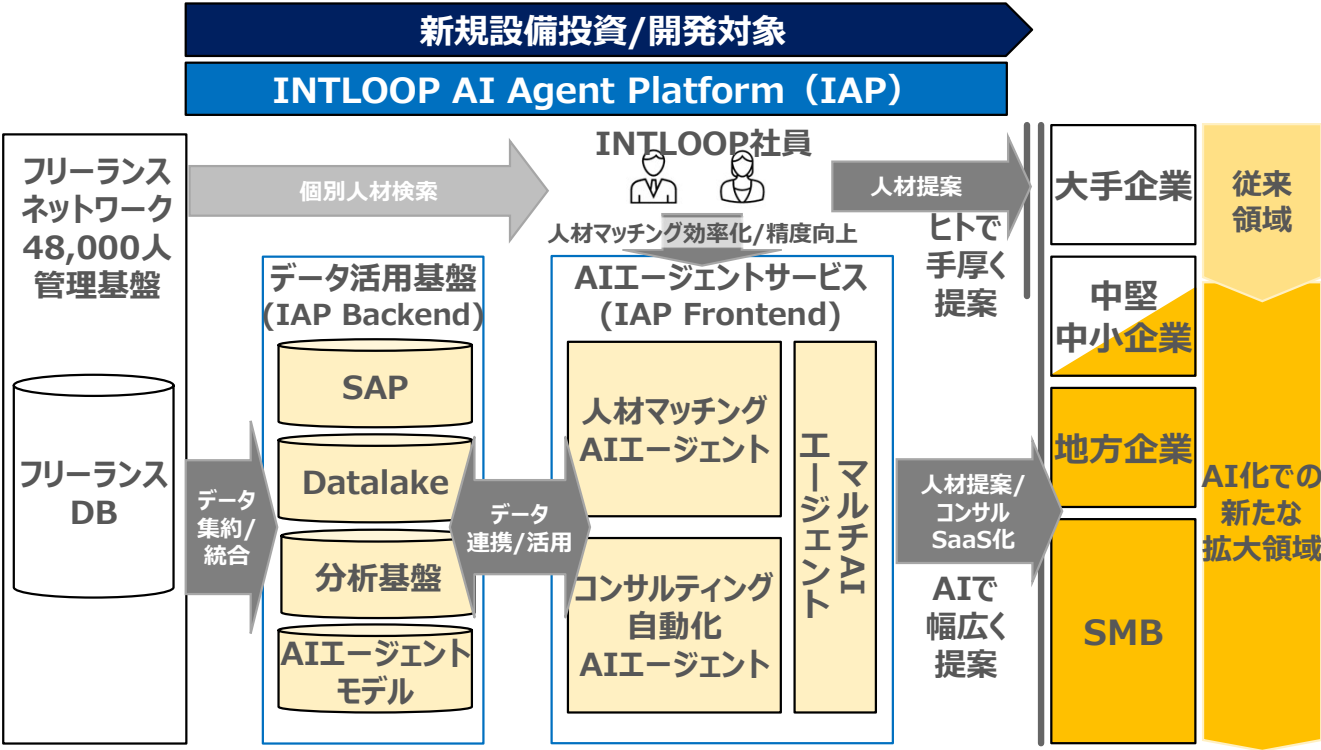
- 2030年問題の労働人口減に伴い、各企業で労働力の確保が大きな経営課題
- 採用難が多くの企業に広がり、大手企業/地方企業/SMB問わず外部人材活用ニーズが拡大
- INTLOOPでは人とAIを融合した事業強化で、サービス/提供対象の拡大/自動化を目指す

事業費
(補助額)

15億円
(5.1億円)

設備投資の
内容

- 【設備投資内容】
- AIエージェントサービス
 - 人材マッチングAIエージェント
 - 人材ニーズに合う人材をAIマッチング
 - コンサルティング自動化AIエージェント
 - コンサルサービスのAI化／自動提供
 - エージェントマーケットプレイス
 - サービス提供のオープン化／SaaS化
 - データ活用基盤
 - 各種基盤機能整備
 - エージェントサービスに必要なSAP/Datalakeなどシステム基盤整備
- 【設備投資による課題解決】
- 従来の人ベースのサービスからAI活用で最小限の人員でサービス提供対象を拡大
 - オープン化/SaaS化によるサービス提供の自動化で労働生産性向上
- 【地方への波及効果】
- 従来の営業(ヒト)がアプローチできなかった地方へ、SaaS化(AI)でサービス提供



目標値

項目		FY25(直近決算年度)	FY28(基準年度)	FY31 (基準年度 + 3年後)
労働生産性	(単位：万円/人)	－万円/人	3,506万円/人	12,510万円/人(3年間の年平均上昇率52.8%)
従業員1人あたり給与支給総	(単位：万円/人)	－万円/人	1,996万円/人	2,348万円/人(3年間の年平均上昇率 5.6%)
役員1人あたり給与支給総額	(単位：万円/人)	－万円/人	－万円/人	－万円/人(3年間の年平均上昇率 －%)
補助事業に係る従業員数	(単位：人)	－人	21人	27人