

【表紙】

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2026年8月3日
【会社名】	I N T L O O P株式会社
【英訳名】	I N T L O O P I n c .
【代表者の役職氏名】	代表取締役 林 博文
【本店の所在の場所】	東京都港区赤坂二丁目4番6号
【電話番号】	03-5544-8040
【事務連絡者氏名】	取締役 管理本部長 内野 権
【最寄りの連絡場所】	東京都港区赤坂二丁目4番6号
【電話番号】	03-5544-8040
【事務連絡者氏名】	取締役 管理本部長 内野 権
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1【提出理由】

当社は、2026年8月3日開催の取締役会において、アンダーワークス株式会社（以下「UW社」）の発行済株式の100%を取得し、子会社化することについて決議いたしましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

2【報告内容】

（1）取得対象子会社の商号、本店の所在地、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

- ①商号：アンダーワークス株式会社
- ②本店の所在地：東京都港区虎ノ門3-19-13 スピリットビル7F
- ③代表者の氏名：代表取締役社長 田島 学
- ④資本金の額：3百万円
- ⑤純資産の額：671百万円
- ⑥総資産の額：1,198百万円
- ⑦事業の内容：デジタルマーケティング領域のコンサルティング

（2）取得対象子会社の最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び当期純利益

決算期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高	1,347百万円	1,356百万円	1,427百万円
営業利益	150百万円	53百万円	100百万円
経常利益	154百万円	67百万円	104百万円
当期純利益	111百万円	55百万円	72百万円

（3）取得対象子会社と当社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係	当該事項はありません。
人的関係	当該事項はありません。
取引関係	当該事項はありません。

（4）取得対象子会社に関する子会社取得の目的

当社グループは創業以来、コンサルティング企業としてクライアントの経営課題の解決を支援してまいりました。近年、企業のDX推進に伴いIT人材不足が社会課題となる中、大手企業を中心とするクライアントに対し、正社員エンジニア・コンサルタントの構想力・推進力と、プロフェッショナルフリーランス人材の機動力・専門性を融合させた独自のハイブリッドモデルによるコンサルティングサービスを提供し、成長を遂げてまいりました。

当社グループは、中長期経営計画「INTLOOP "VISION2030"」において、2030年7月期に「先端技術とタレントの統合ソリューションプラットフォーム」となり、売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目指す方針を公表しております。その中核に「あらゆる業務／サービスにAI・先端技術の組込みを当たり前にするAIセントリックカンパニーへの転換」を掲げ、当該構想は足元で実行フェーズへと移行しております。具体的には、(i) 自社業務へのAI実装（ドッグフーディング）、(ii) コンサルティング知見を凝縮した業務特化型AIエージェントソリューション群の外販、(iii) ハンズオン伴走によりAI活用の定着・内製化を支援するAI BPOコンサルティングという戦略から実装までを一気通貫で提供するモデルをグループ全体で確立しつつあります。

このような中、デジタルマーケティング／マーケティングテクノロジー領域は、業務プロセスへの生成AI組込みに関するコンサル需要の拡大、CRM・CDP等のデータ活用基盤の整備、マーケティングテクノロジーの高度化などを背景に、企業の競争力強化において重要性が一層高まっており、今後も持続的な需要拡大が見込まれる分野であると認識しております。当社グループの顧客ポートフォリオの強化、および既存顧客へのオフファリングの充実など相互補完関係が強いと思われることから、今回の株式の取得に至りました。

UW社は、同社代表取締役である田島氏（アクセンチュア出身）を中心に2006年に設立され、大手事業会社向けデジタルマーケティング領域において、マーケティング戦略の立案・CX設計といった上流工程から、マーケティングテクノロジー（MA／CRM／CDP等）の選定・導入・運用支援に至るまで一気通貫で対応可能な高い専門性と豊富な実

績を有しております。また、長年にわたり日系大手の事業会社を中心に直接取引を継続し、顧客課題に寄り添った高品質なサービス提供を通じて、強固な顧客基盤を構築してきたものと認識しております。近年は、マーケティングプロセス全体のAI化が進む中で、各工程へのAI実装を支援するソリューションとして、AI検索対応コンテンツ戦略、AIエージェント導入・業務自動化支援、AIデータ活用・分析基盤構築支援などを既に展開しております。

生成AIの普及により、マーケティング領域においても下流のオペレーション業務がAIで自動化される動きが進む一方、UW社が主戦場とする戦略設計・データ活用構想等の上流コンサルティング領域は、業界横断的な知見に加え、言語化されていない顧客ニーズを捉えて信頼関係を構築することが求められる業務であり、AIによって容易に代替されるものではなく、今後も需要は継続するものと見込んでおります。当社グループは、この代替されにくい上流領域における人的価値を維持・発展させつつ、その知見を業務特化型AIエージェントとして実装し、さらにAI BPOによる定着支援やマーケティング領域に特化したAIソリューションとのエコシステム連携を重ねてまいります。

本件株式取得により当社グループが見込んでいるシナジー効果、成長戦略は以下のとおりです。

- ・当社グループの戦略・ITコンサルティング・PMO事業とUW社のデジタルマーケティング領域の専門性を融合した、高付加価値なオフリング体制の構築
- ・UW社の顧客基盤への当社グループサービスの提供、および当社グループの顧客基盤へのUW社サービスの提供という相互クロスセルによる売上拡大（大規模・高収益案件の獲得）
- ・当社グループの人材プラットフォーム（正社員・フリーランス・BPネットワーク）を活用したUW社のデリバリーリソース供給力の強化と案件獲得力の向上
- ・UW社の知見を凝縮した業務特化型AIエージェントおよびAI BPOの展開による、従来の人月型モデルに依存しないスケーラブルな収益機会の創出
- ・上場会社グループとしての信用力を活用した取引拡大、人材の共同採用、経営管理体制の強化

当社グループは、本件株式取得を機に、中長期経営計画「INTLOOP "VISION2030"」で掲げる「ソリューション軸での事業基盤拡張」と「AIセントリックカンパニーへの転換」を、デジタルマーケティング／マーケティングテクノロジー領域において一体的に加速させ、企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

（５）取得価格の算定根拠

取得金額については、相手先の個人情報にも関わるため、相手先の希望により非公開としております。

なお、当社の直前連結会計年度の末日における連結純資産の15%以上に該当しております。

アドバイザー費用等（概算額）65百万円