

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025年6月

INDEX

目次

- 01 当社概要 | 競争力の源泉** P. 3
Company Overview | Sources of competitiveness
- 02 市場環境** P. 22
Market environment
- 03 成長戦略** P. 27
Growth strategy
- 04 事業計画および成長の進捗状況** P. 37
Business Plan and Growth Progress
- 05 株主還元** P. 56
Shareholder Returns
- 06 リスク情報** P. 58
Risk Information

01 当社概要 | 競争力の源泉

Vision

プロフェッショナルの力と可能性を信じ、共に未来を創り出す

私たちは、多様性を増す社会で活躍する、多くのプロフェッショナルの方々の夢の実現をサポートするとともに、その所属企業や業界、社会の成長・発展に貢献し、可能性に満ちあふれる社会の実現を目指します



会社概要

会社概要

会社名 株式会社 コンフィデンス・インターワークス

代表者 代表取締役社長 澤岷 宣之

設立 2014年8月

本社 東京都新宿区新宿2丁目19番1号 ビッグス新宿ビル10階

地方拠点 名古屋 | 大阪 | 福岡

連結子会社 株式会社 コンフィデンス・プロ | 株式会社 プロtagonist | 株式会社 レッツアイ

| | | | |
|-----------|--------|---------|-------|
| 代表取締役社長 | 澤岷 宣之 | 専務取締役 | 吉川 拓朗 |
| 常務取締役 | 工藤 政嗣 | 取締役 | 永井 晃司 |
| 社外取締役 | 雨宮 玲於奈 | 社外取締役 | 水谷 翠 |
| 社外取締役 | 三木 寛文 | 社外取締役 | 河野 弘 |
| 常勤監査役(社外) | 谷地 孝 | 監査役(社外) | 安國 忠彦 |
| 監査役(社外) | 藤森 健也 | 監査役(社外) | 丸田 善崇 |

資本金 534百万円(2025年3月末時点)

事業内容 HRソリューション事業(人材派遣・受託・人材紹介)、メディア&ソリューション事業

従業員数 1,063名(2025年3月末時点)【連結】

沿革

2014.8

株式会社コンフィデンス 設立
創業時からゲーム業界に特化した人材ビジネスを手掛ける

2018.5

Webプロモーション事業を手掛ける
株式会社Dolphin 子会社化

2020.4

受託拠点として新宿御苑スタジオを開設

2021.6

東京証券取引所マザーズ市場(現:グロース市場)に上場

2022.5

本社を東京都新宿区(現オフィス)に移転

2023.4

フリーランスマッチングを行う
株式会社コンフィデンス・プロを設立

2023.8

株式会社インターワークス 吸収合併
株式会社コンフィデンス・インターワークスへ商号を変更

2024.2

Web3.0×HR Tech事業を手掛ける
株式会社プロtagonistを連結子会社化

2024.12

株式会社Dolphinの全株式を譲渡(連結子会社の異動)

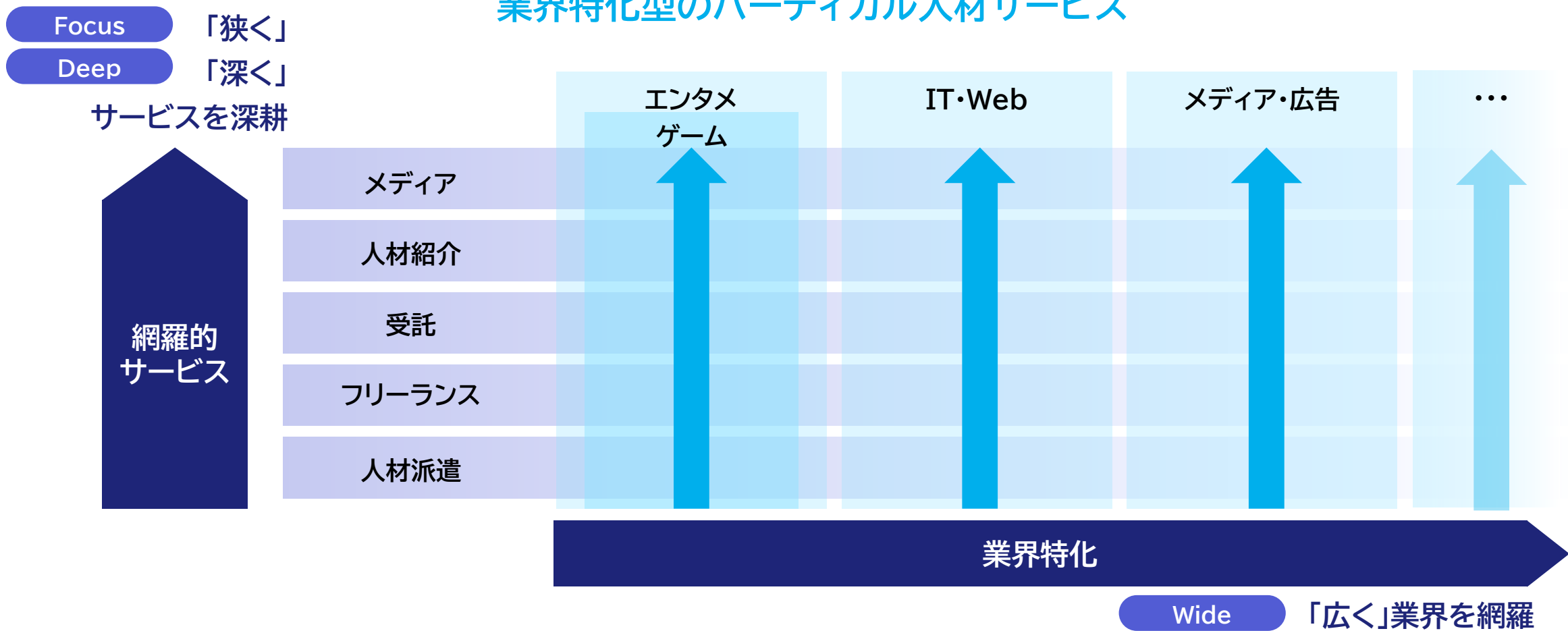
2025.4

大阪を拠点にクリエイター専門の人材サービスを展開する
株式会社レッツアイを連結子会社化

当社概要 | 事業概要:「業界特化型のバーティカル人材サービス」を展開

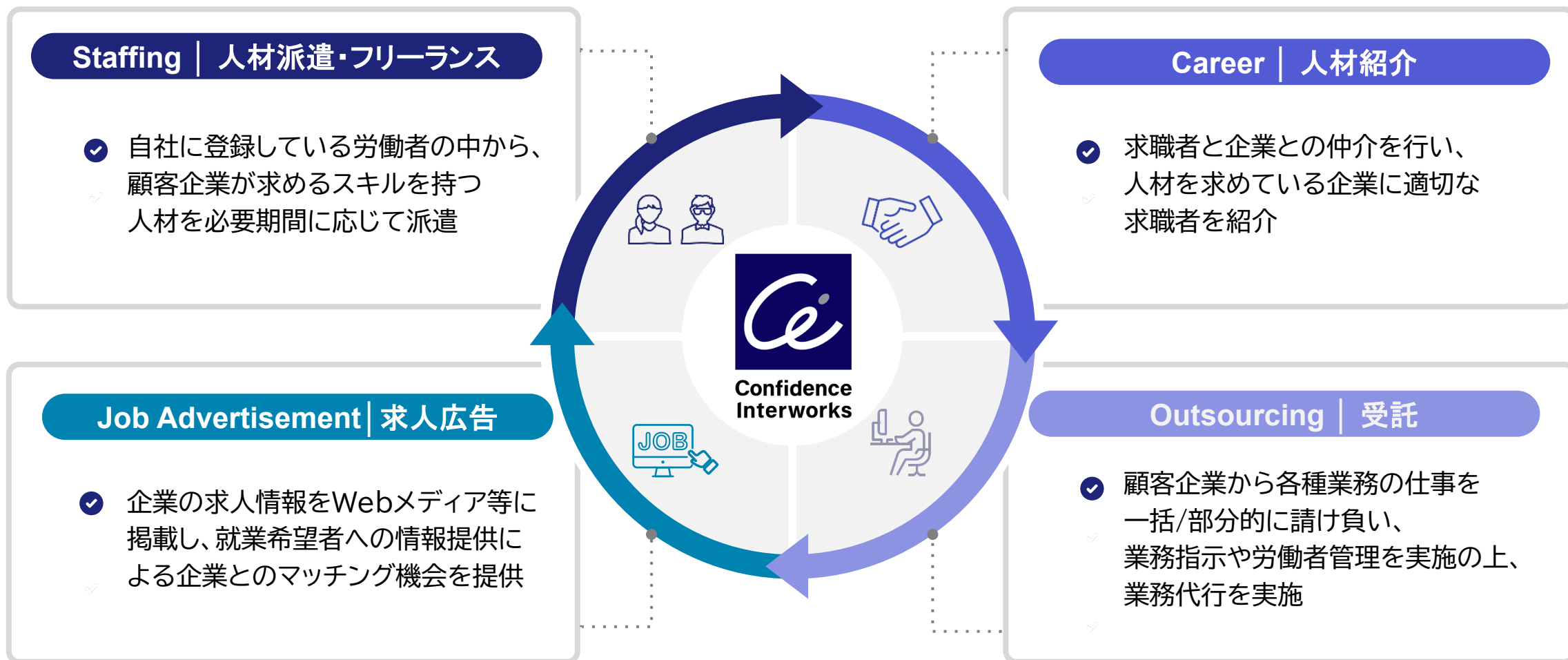
- 業界を狭く絞り込み、顧客企業へクロスセルで深く入り込むことで、業界特化型のバーティカル人材サービスを創出し続ける基本戦略
- ゲーム・エンタメ業界で培った事業基盤を起点に、再現性をもって他業界へも広くサービスを展開する

業界特化型のバーティカル人材サービス



当社概要 | サービス内容

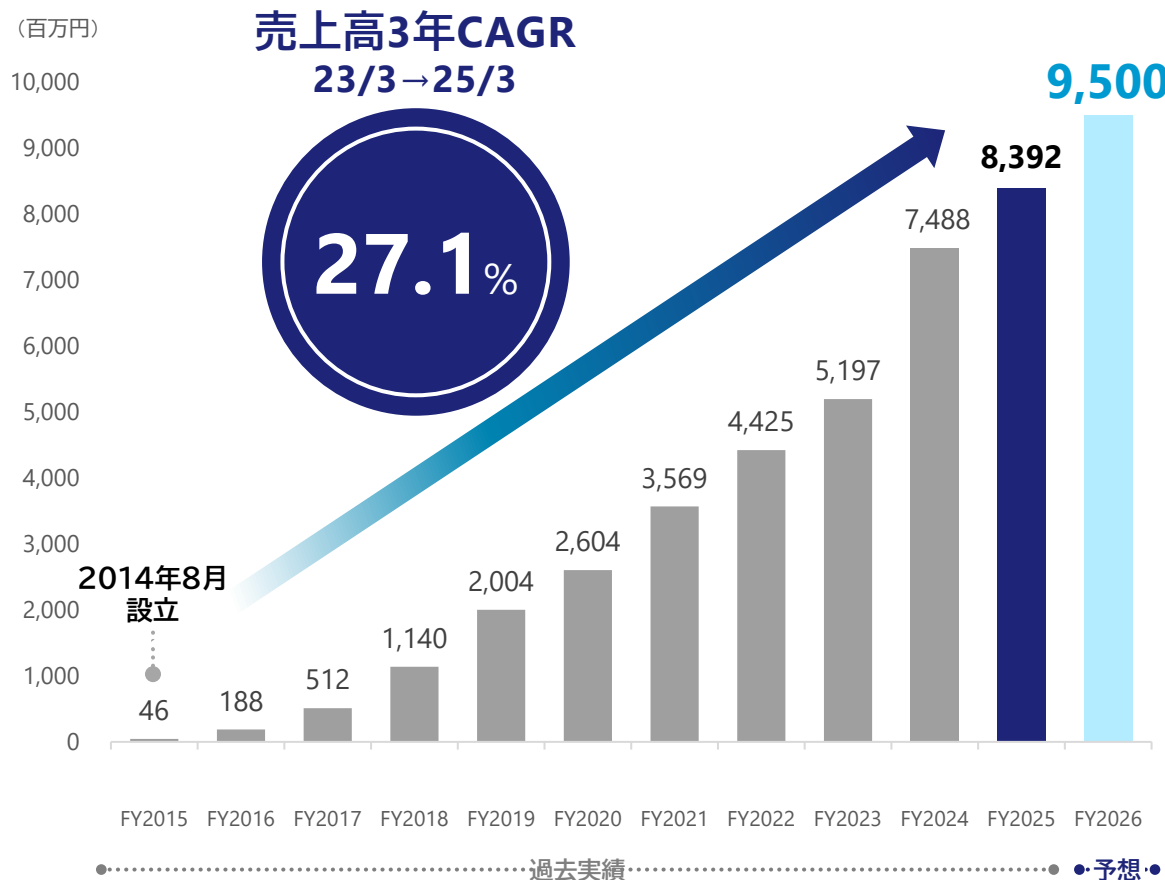
- コンフィデンスでは、創業時から**業界特化型**の人材サービスを展開。主に手掛けてきた派遣・受託事業に、インターワークスの人材紹介・求人広告・採用支援などの事業が加わり、**網羅的**にクライアントニーズにお応えできる運営体制が構築



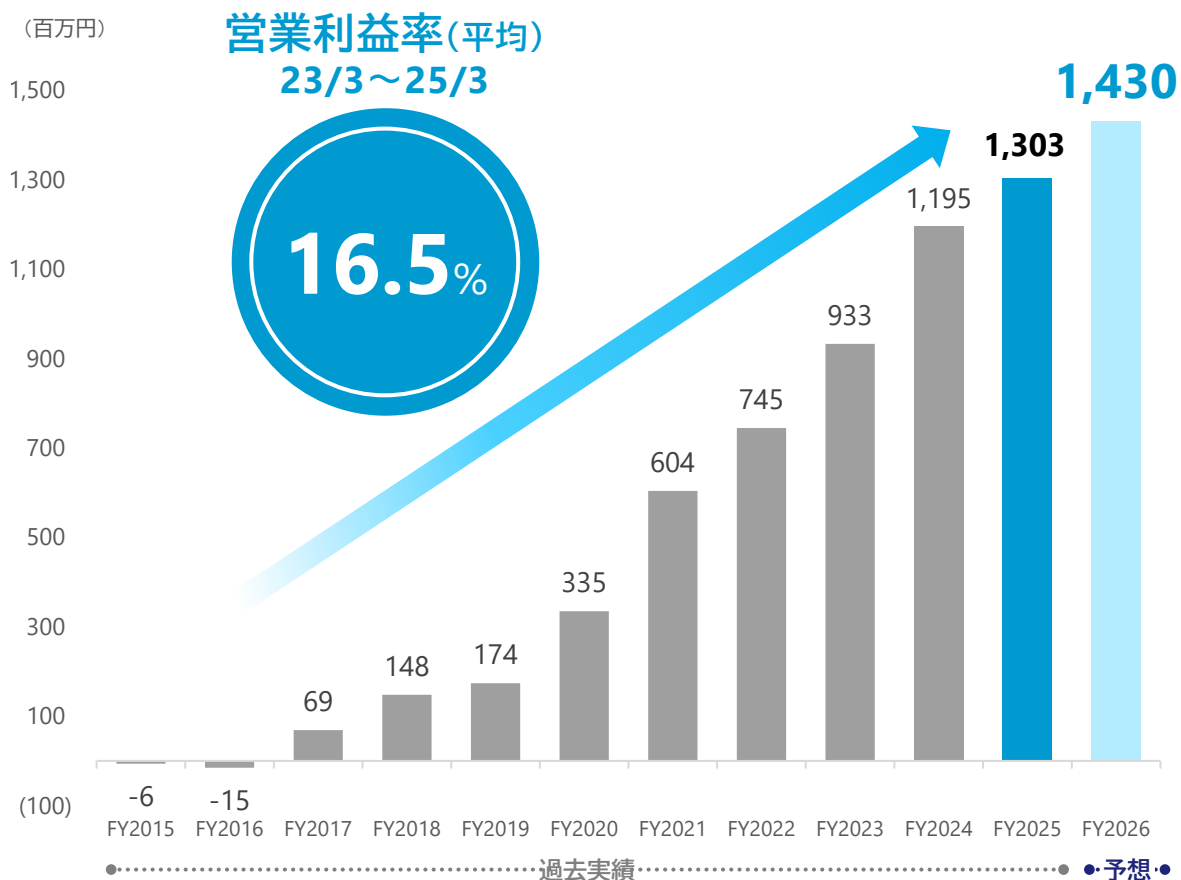
当社概要 | 業績ハイライト | 売上高／営業利益の経年推移

- **創業以降、増収増益**、売上高CAGRは直近3年で、**27.1%**の成長
- 営業利益率は直近実績の25年3月期は**15.5%**と、成長性と収益性の両立を図り、更なる収益拡大を目指す

売上高



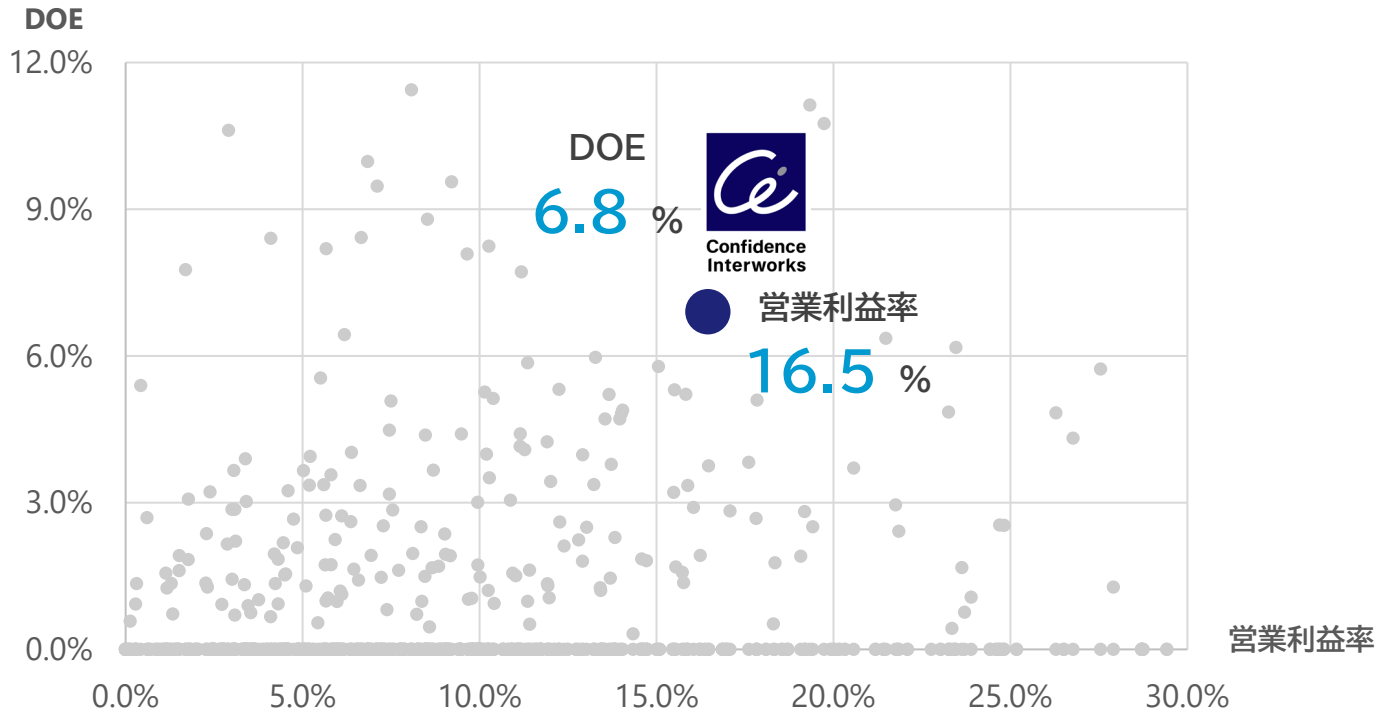
営業利益



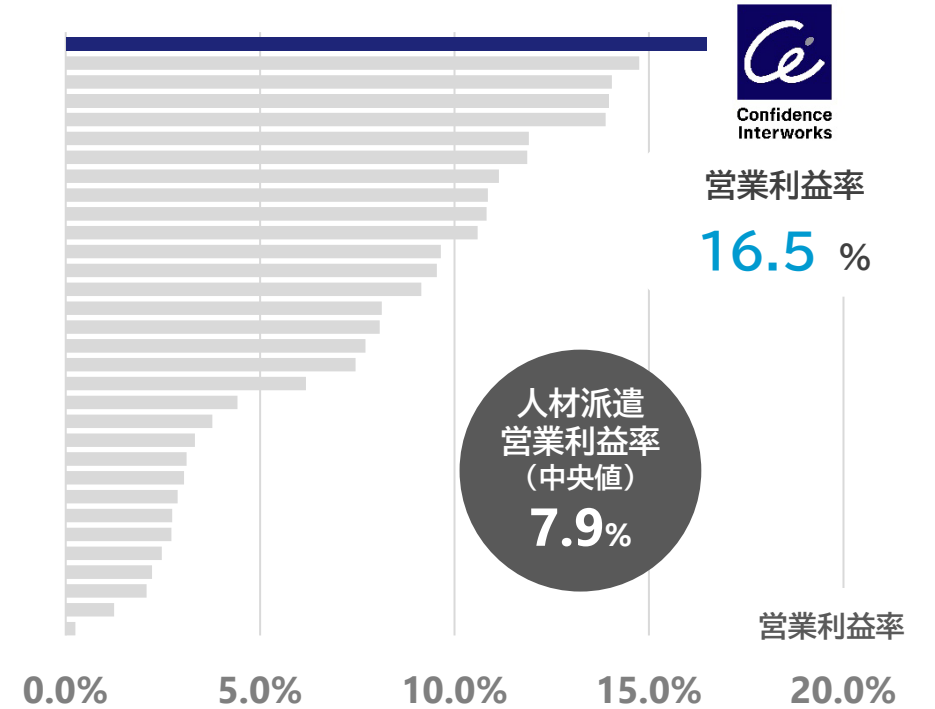
当社概要 | 収益性×配当還元におけるポジショニングマップ

- グロース市場において、営業利益率/DOEの両軸での立ち位置：**収益性高く**、かつ無配の企業も多い中でも**配当も重視**
- 人材派遣業界において、収益性観点での立ち位置：業界の平均営業利益率を上回って、**上位に位置**

グロース市場 | 全業界 | 営業利益率/DOEの分布図



全市場 | 人材派遣業界 | 営業利益率順位



出所 四季報データ等外部公表データに基づき、2023年3月末～2025年3月末の各社の指標を平均の上、当社にて作成

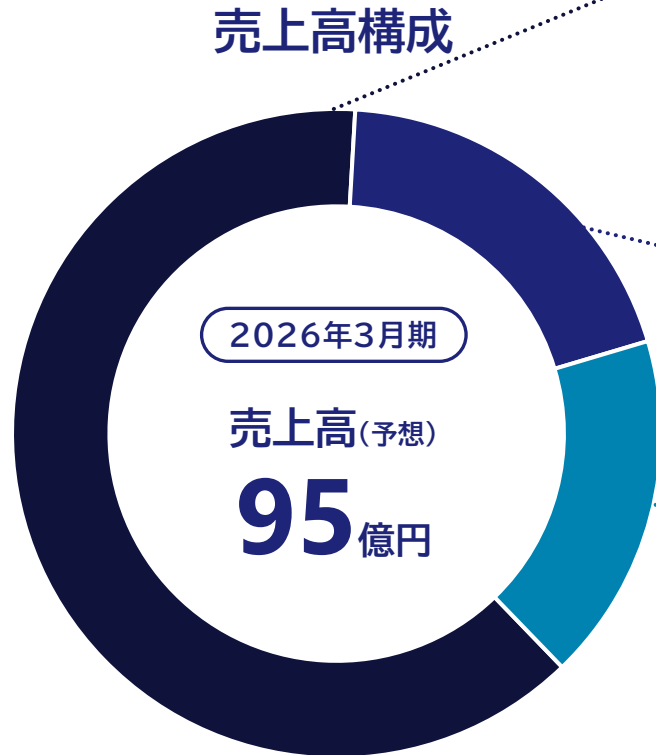
※1 対象会社は東証上場銘柄

※2 各種財務指標は各決算期の連結決算数値(単体決算のみの企業は単体決算数値)

※3 営業利益率がマイナスとなる会社は表示上、除外

※4 当社DOE指標は、直近2025年3月期単年の数値を記載、(参考)当社の3か年平均値 DOE:9.0%

※5 人材業界に属する企業は、日本経済新聞の銘柄リスト”人材派遣”かつ”当該事業が主力事業”銘柄を抽出



HRソリューション事業(人材派遣・受託)

63.1%

- ・ ゲーム・エンタメ業界に特化。 派遣 受託 フリーランス
各フェーズ/部門ニーズに対応した人材派遣 | 受託サービスを展開

2023年4月より、フリーランス・マッチングを開始 ▶ Confidence Pro

2025年4月より、株式会社レッツアイを子会社化 ▶ Let'si

HRソリューション事業(人材紹介)

19.5%

- ・ ミドル・ハイクラス人材を中心とした転職支援サービスを展開 紹介

2024年2月より、株式会社プロタゴニストを子会社化 ▶ Protagonist

メディア&ソリューション事業

17.4%

- ・ 日本全国の製造業・工場に特化。 メディア 広告販売
転職求人メディア「工場ワークス」運営

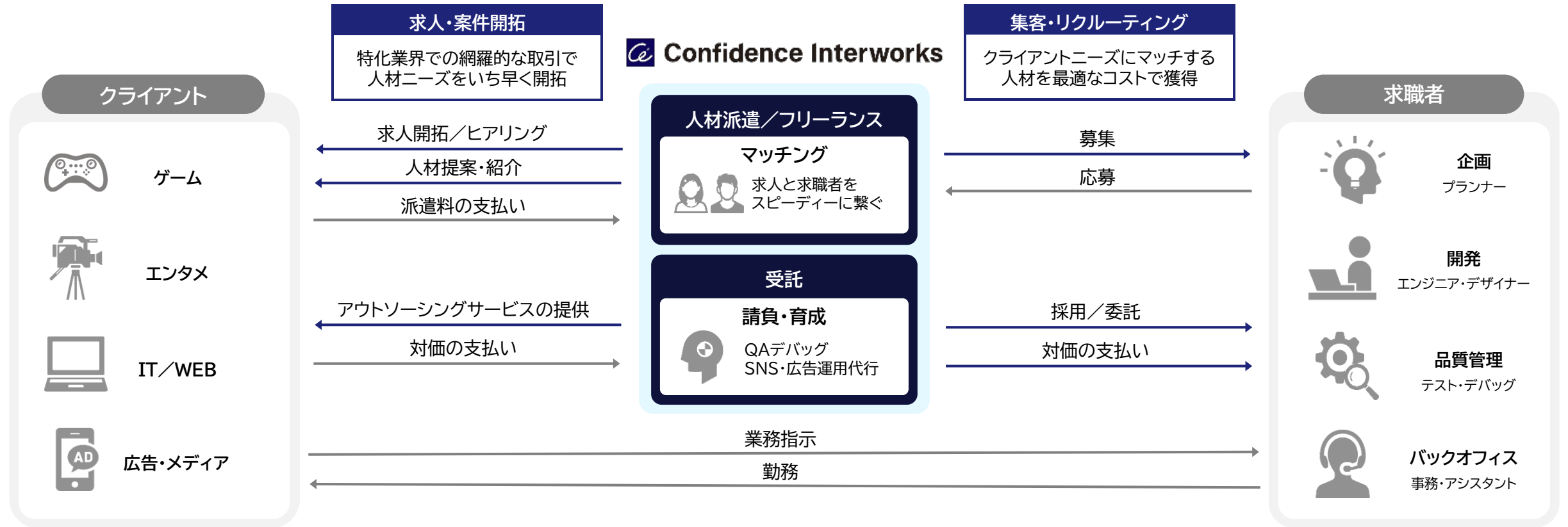
メディア運営 ▶ 工場ワークス | GAMEMO

- ・ 30年以上の実績を誇る、採用アウトソーシング業務を展開 採用支援

当社概要 | 事業系統図 | HRソリューション事業_人材派遣・受託

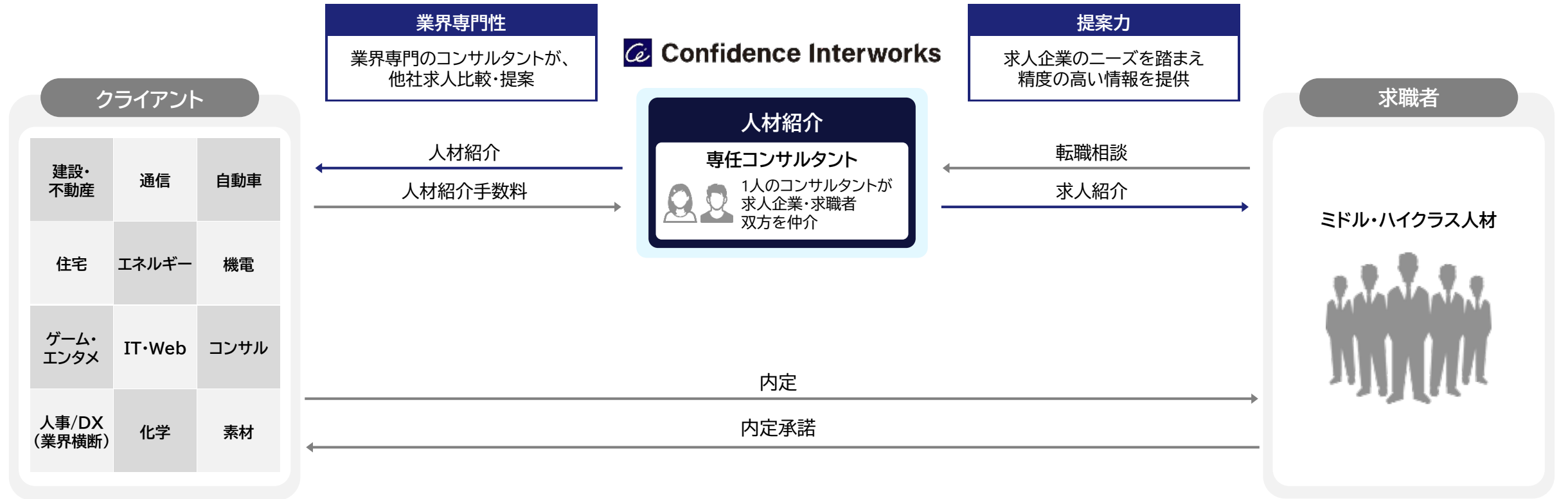
- ゲーム・エンタメ業界に特化した人材派遣・フリーランスマッチング・受託事業を行う
- 特化業界における主要企業との網羅的な取引で人材ニーズをいち早く開拓し、独自のメソッドでスピーディな人材獲得・マッチングを実現

HRソリューション事業：人材派遣／フリーランスマッチング／受託



- 業界に精通した専任コンサルタントが、**両面型**で求人・求職者のマッチングを行う
- ミドル・ハイクラス層をターゲットに、幅広い業界の大企業から中小企業、ベンチャー企業の人材ニーズに対応し、精度の高いマッチングを実現

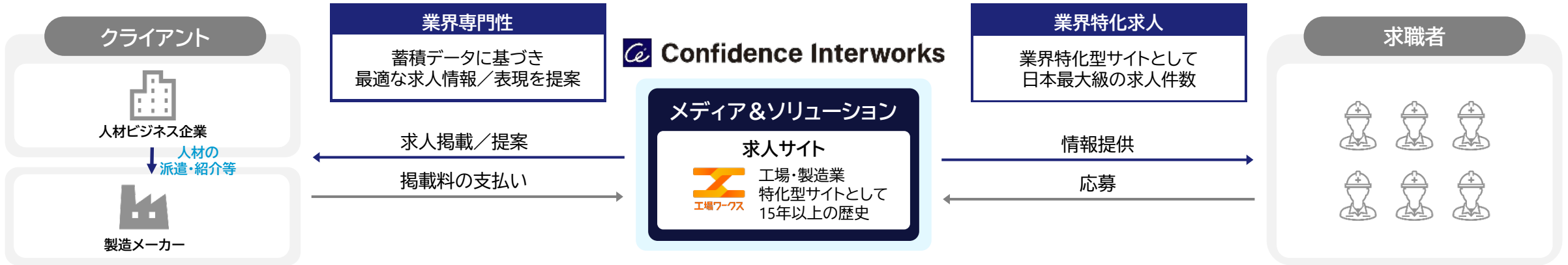
HRソリューション事業：人材紹介



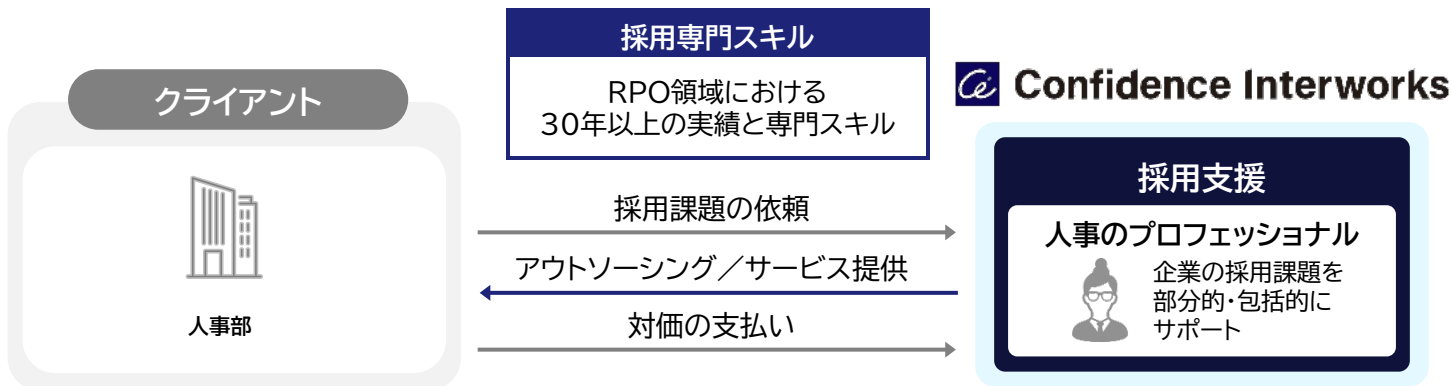
当社概要 | 事業系統図 | メディア&ソリューション事業

- 求人広告:15年以上の歴史を持つ**製造業特化型サイト**「工場ワークス」の運営を通して、蓄積データ・ノウハウに基づき、最適な求人情報を提案
- 採用支援:**RPO領域**における30年以上の実績と専門スキルを活かし、クライアント企業の採用課題解決をサポート

メディア&ソリューション事業：求人広告



メディア&ソリューション事業：採用支援



当社概要 | 当社の主な収益構造とKPI | HRソリューション事業_人材派遣・受託・人材紹介

- : 事業KPI
- : 当社が特に重視している指標

売上総利益

営業利益

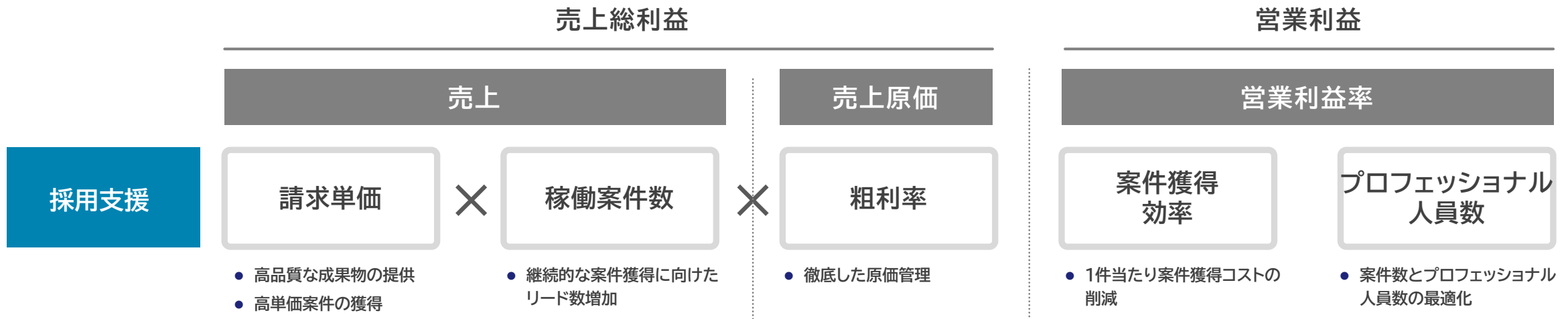
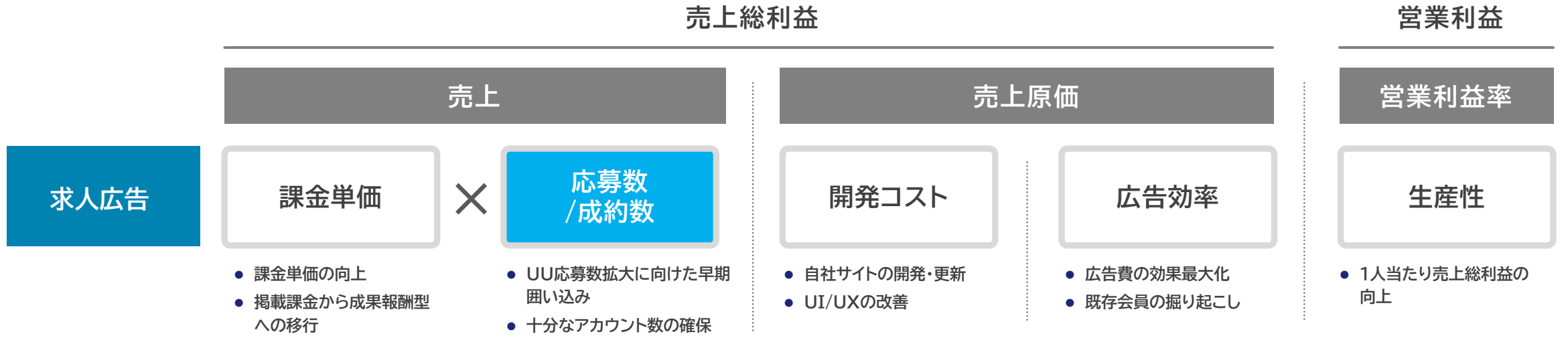


※ 1人当たり売上総利益の向上施策は、売上及び売上総利益率の向上施策と同様

当社概要 | 当社の主な収益構造とKPI | メディア&ソリューション事業

□ : 事業KPI

■ : 当社が特に重視している指標



経営・組織

- ✓ 注力業界の選定とその業界に適した組織設計
- ✓ 業界知識の深化による他社との差別化
- ▶ 後発参入でのゲーム業界向け
派遣市場のシェアNo.1

事業戦略

- ✓ 業界を細分化し、ターゲット市場を明確化
- ✓ 早期に市場シェアを獲得、リーダー戦略へ移行
- ▶ 高い成長率を維持、他市場への展開が可能

オペレーション

- ✓ 緻密なプロセス管理を背景とした事業推進力
- ✓ 高い生産性による効率的な組織運営
- ▶ 他社比較での営業利益率の高さ

取引先企業

- ✓ 特化した業界の取引先企業の網羅性
- ✓ 人材紹介事業における取引先業界の幅の広さ
- ▶ 特化した業界における営業効率の最大化と
潜在的な参入業界の裾野の広さ

人的資本

- ✓ 人材サービスにおける全領域を網羅
- ✓ 人事領域のプロフェッショナルの存在
- ▶ あらゆる業界で通用する人材の保持

蓄積ナレッジ

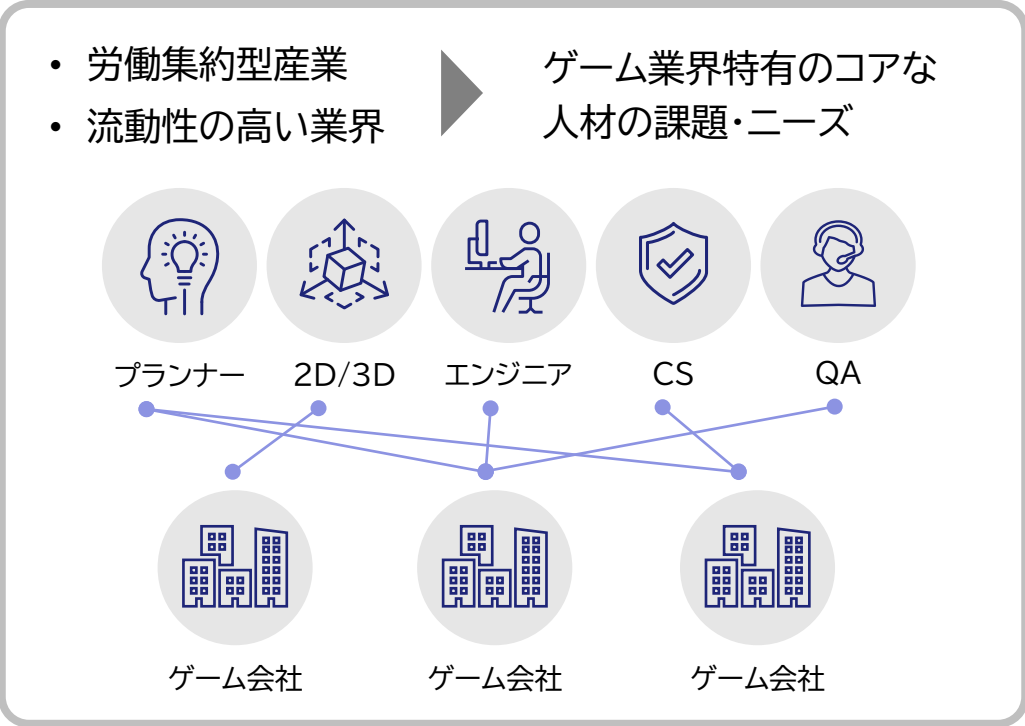
- ✓ メディア運営におけるコンテンツ制作実績
- ✓ 集客ノウハウの蓄積や豊富な研修プログラム
- ▶ 新規性のある取組や業界横断における柔軟性



- 特化業界に**狭く・深く**入り込むことで、企業のコアな課題を早期に捉え、サービスに繋げる
- 業界内での強固なコネクションで組織の専門性を高め、人材ビジネスモデルを進化させていく

ゲーム業界に特化する意義(Focus)

主要なゲーム会社と網羅的に取引。
各社のニーズを早期に捉え、応えることが可能



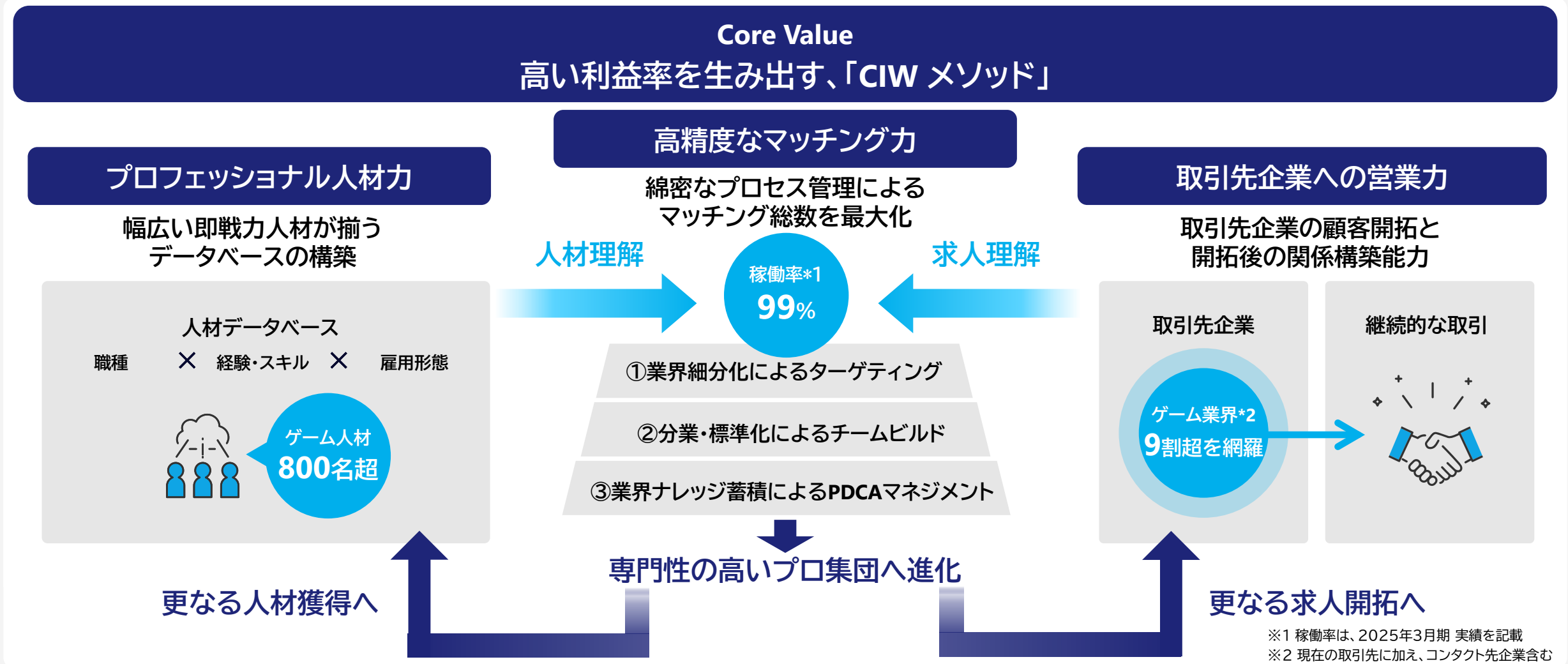
人材サービスの進化(Deep)

サービスを組み合わせることで
業界特化の人材サービスをバーティカルに進化



競争力の源泉 | Core Valueを実現する3つの強み

- 業界ニーズにマッチする人材の獲得(=人材力)と、求人開拓(=営業力)を両輪で強化することで、**マッチング総数を最大化**
- 圧倒的なオペレーションメソッドで、高い稼働率を維持・継続し、優位性を確立



※1 稼働率は、2025年3月期 実績を記載
※2 現在の取引先に加え、コンタクト先企業含む

競争力の源泉 | マatching力/人材力/営業力の詳細

- 業界を絞り込んだターゲティングで初期投資を最適化しながら、最速で仮説検証を行い、参入業界を決定
- 業務の分業・標準化によるチームビルドで機動性に富んだ組織構築を行い、PDCAサイクルの円滑化でいち早く[プロフェッショナル集団へと成長](#)

■ 高精度なMatching力

Matching総数を最大化する独自の手法を確立

① 業界細分化によるターゲティング

- ・最速での仮説検証
- ・初期投資の最適化

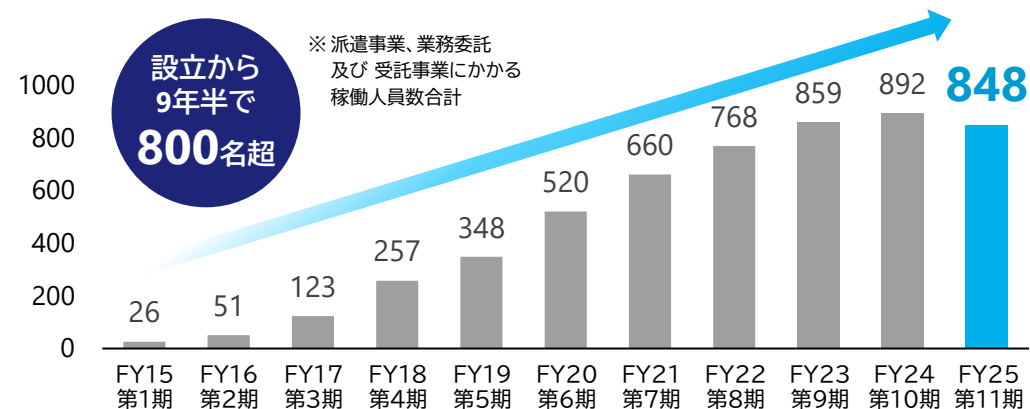
② 分業・標準化によるチームビルド

- ・機動性に富んだ組織構築
- ・再現性の高い運用体制の確立

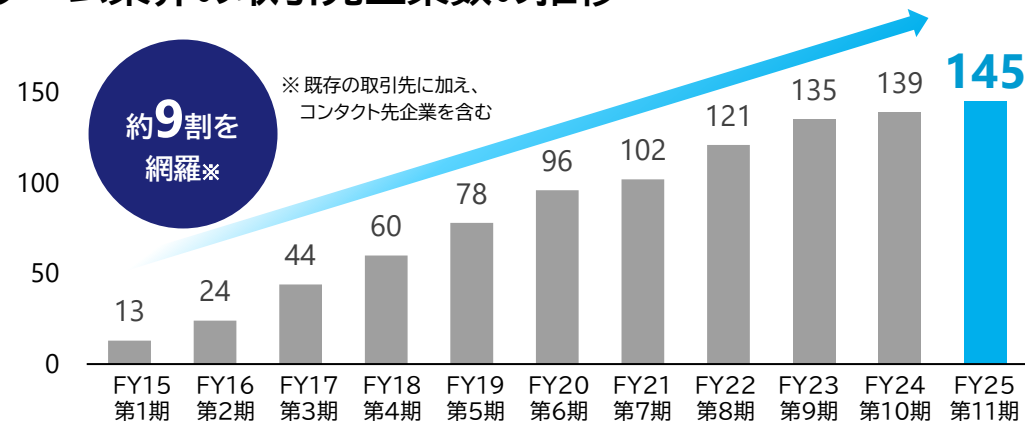
③ 業界ナレッジ蓄積によるPDCAマネジメント

- ・高速でのPDCAサイクル実践
- ・マネジメントの早期最適化

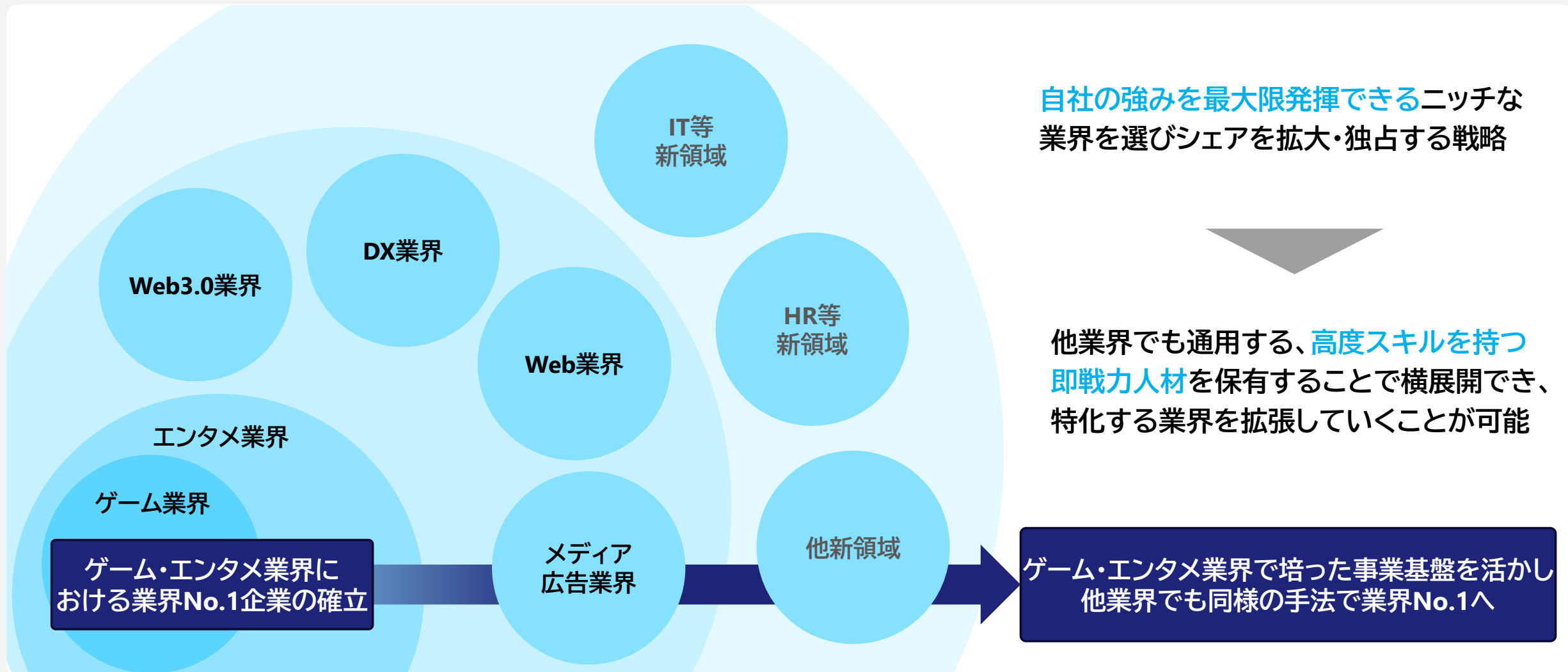
■ ゲーム業界向けクリエイター配属数の推移



■ ゲーム業界の取引先企業数の推移

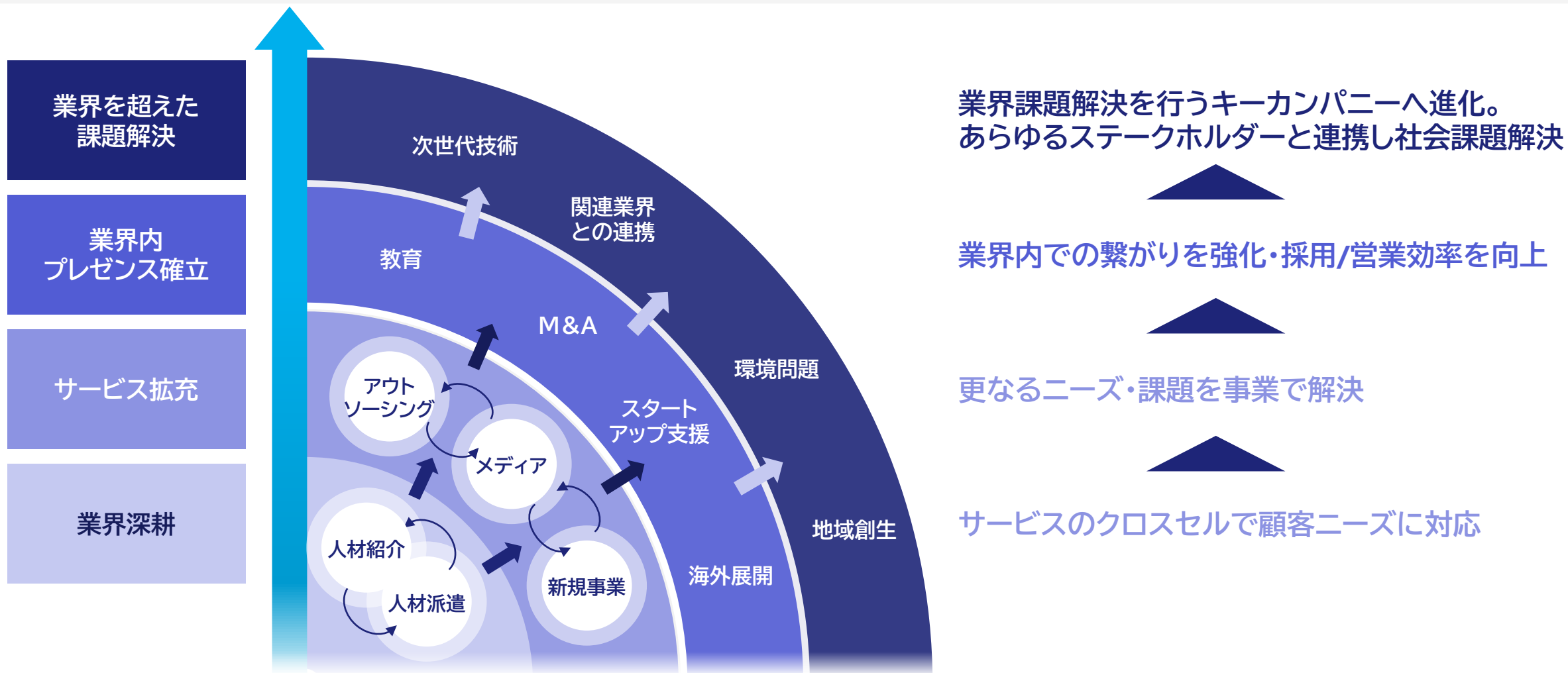


- ゲーム・エンタメ業界で培った事業基盤を活かし、自社の強みを最大限発揮できるニッチな領域へサービスを広げ、シェアを拡大・独占する戦略
- 業界特化型人材バーティカルサービスの[カテゴリNo.1の集合体](#)を増やしていく



競争力の源泉 | 実現したい未来/目指す世界観

- 人材派遣・人材紹介を切り口に、クロスセルでサービスを拡充することで業界深耕を進め、特化業界内でのプレゼンスを確立
- あらゆるステークホルダーと連携し、業界課題解決を担うキーカンパニーへと進化



02 市場環境

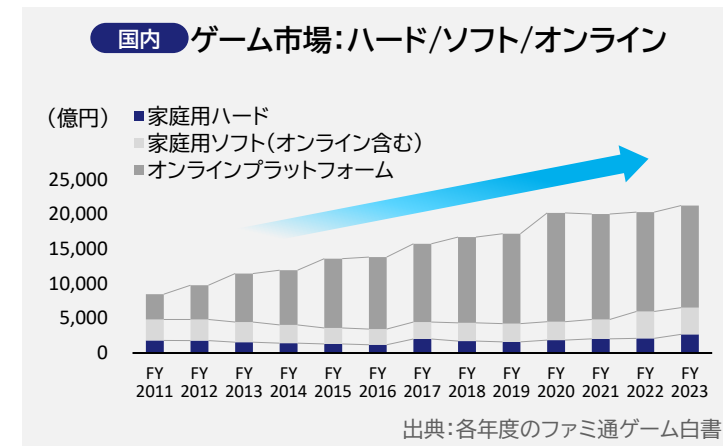
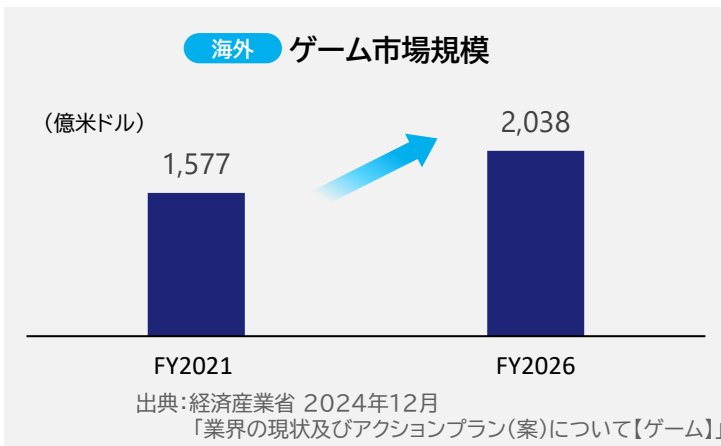
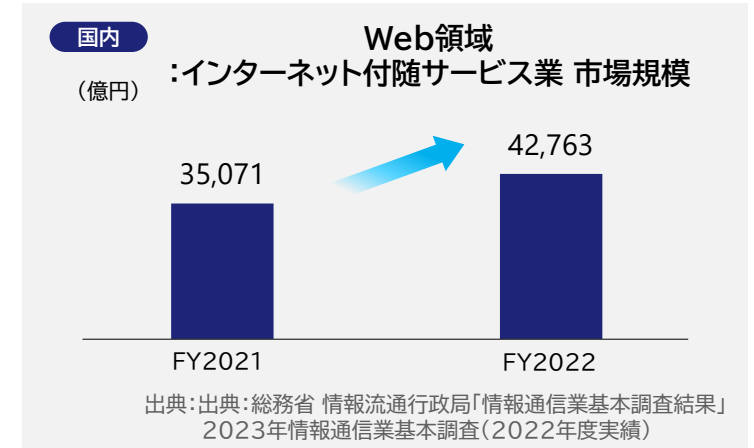
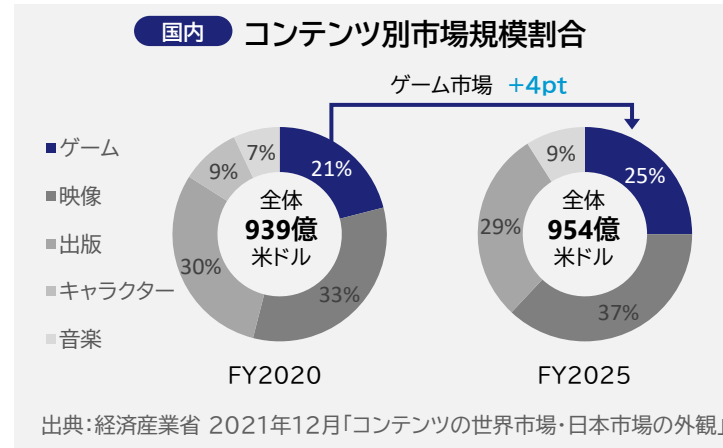
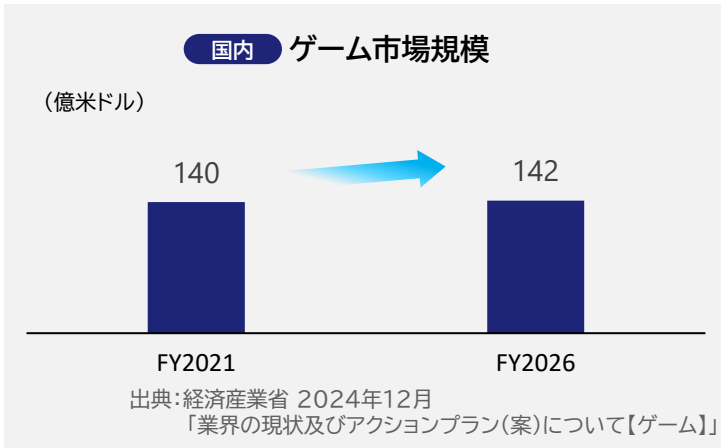
人材業界に関連する環境変化

| | これまで | 変化 | これから |
|-----------|---|--|---|
| 社会課題・外部環境 | <ul style="list-style-type: none"> 60歳定年 労働力は日本人 | <ul style="list-style-type: none"> 超高齢化社会 グローバルの垣根が取り払われる 技術革新(生成AI等) | <ul style="list-style-type: none"> 労働年齢の伸長・雇用 In/out問わず外国人の流入 人間とAIの分業、職種の変化 |
| 雇用形態 | <ul style="list-style-type: none"> 終身雇用、年功制賃金 長期雇用、フルタイム勤務が前提 | <ul style="list-style-type: none"> 終身雇用、年功制賃金の維持困難 <ul style="list-style-type: none"> 企業寿命の短縮化 国際戦争の激化 市場の二極化 | <ul style="list-style-type: none"> ジョブ型雇用拡大の可能性 雇用流動化、新たな雇用形態 <ul style="list-style-type: none"> フリーランス、副業、業務委託 時短正社員、リモートワーク |
| 採用市場 | <ul style="list-style-type: none"> 企業主体の選考 | <ul style="list-style-type: none"> 労働力確保が困難 <ul style="list-style-type: none"> 労働力人口が減少へ反転見込み 労働需要>労働供給 拡大の可能性 | <ul style="list-style-type: none"> 求職者主体の選考 <ul style="list-style-type: none"> ワークライフバランスの重視 より多面的・専門的なキャリアを重視 |
| 採用方針 | <ul style="list-style-type: none"> 人材会社を活用しての求職者募集 | <ul style="list-style-type: none"> 求職者への直接的なアプローチが可能 <ul style="list-style-type: none"> 採用ツールの拡充、高機能化 D2Cなど採用手法の多様化 | <ul style="list-style-type: none"> 「ジョブ型」「メンバーシップ型」ハイブリッド人事制度 採用戦略と方法の細分化 <ul style="list-style-type: none"> 自社で採用するカテゴリー(ダイレクトリクルーティング) アウトソースするカテゴリー |

市場環境 | HRソリューション事業_人材派遣・受託 | ゲーム・コンテンツ市場の動向

- コンテンツ市場の内、ゲーム市場においては、国内は微増も、海外を含めると市場規模拡大の傾向が続くと予測される
- また、新領域進出を見据えるWeb領域の市場規模についても、拡大傾向であると考えられる

■ ゲーム市場動向



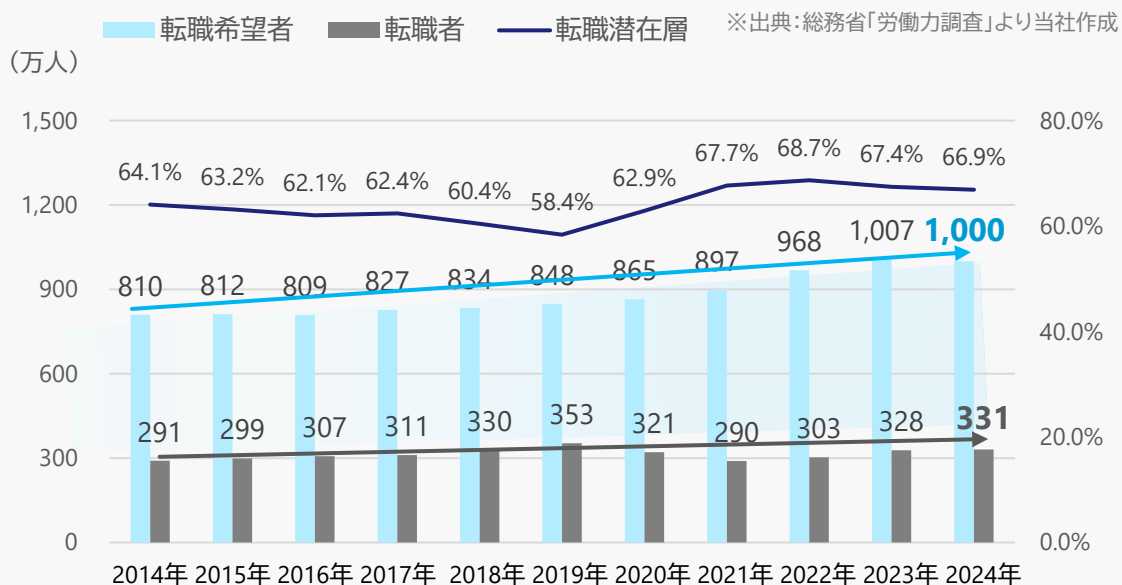
開発予算に慎重になる国内中堅企業の増加により
国内ゲーム市場の伸びは緩やかである一方、
拡大するコンテンツ市場における存在感は
高い状況が継続

ゲーム・エンタメ業界での人材需要は
継続して高まっていく傾向を想定

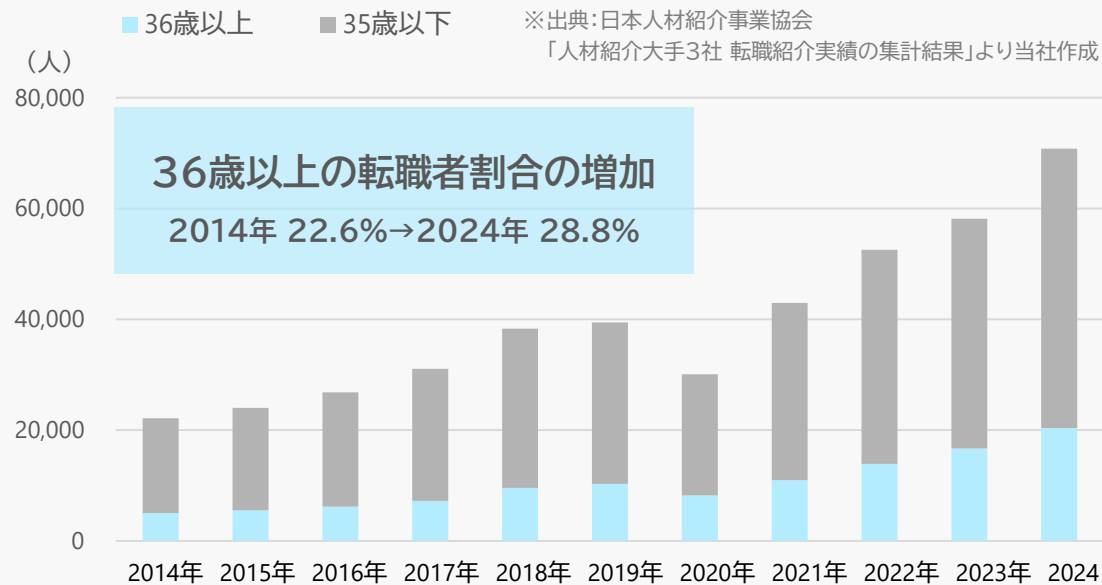
市場環境 | HRソリューション事業_人材紹介 | 転職需要の推移

- 転職希望者数は、2024年も1,000万人を超過するも、直近の転職者は331万人に留まる
- 他方、年齢別転職者数のうち、36歳以上の割合が増加していることを踏まえ、**転職潜在層の取り込み**が一層重要となる

■ 転職希望者 及び 転職者数の推移



■ 年齢別 転職者数の推移



転職希望者が1,000万人に増化し
転職需要は年々高まるも、
実際の転職者は300万人台で推移



36歳以上の転職者も増加傾向にあり
更なる転職需要の取り込みが期待

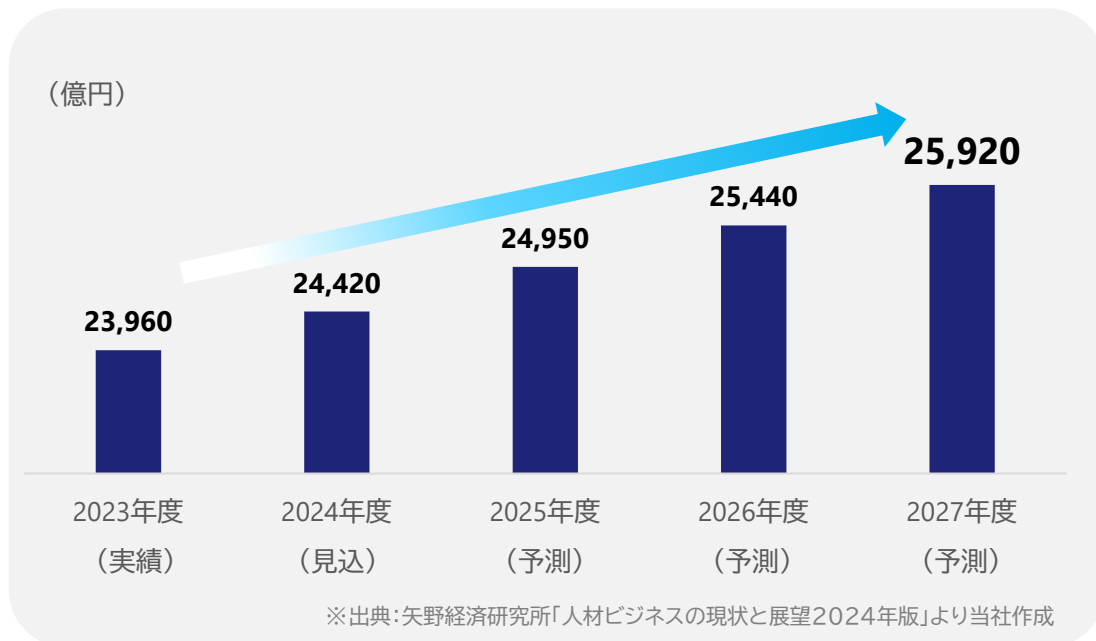


いかに転職潜在層を
取り込むことができるか喫緊の課題

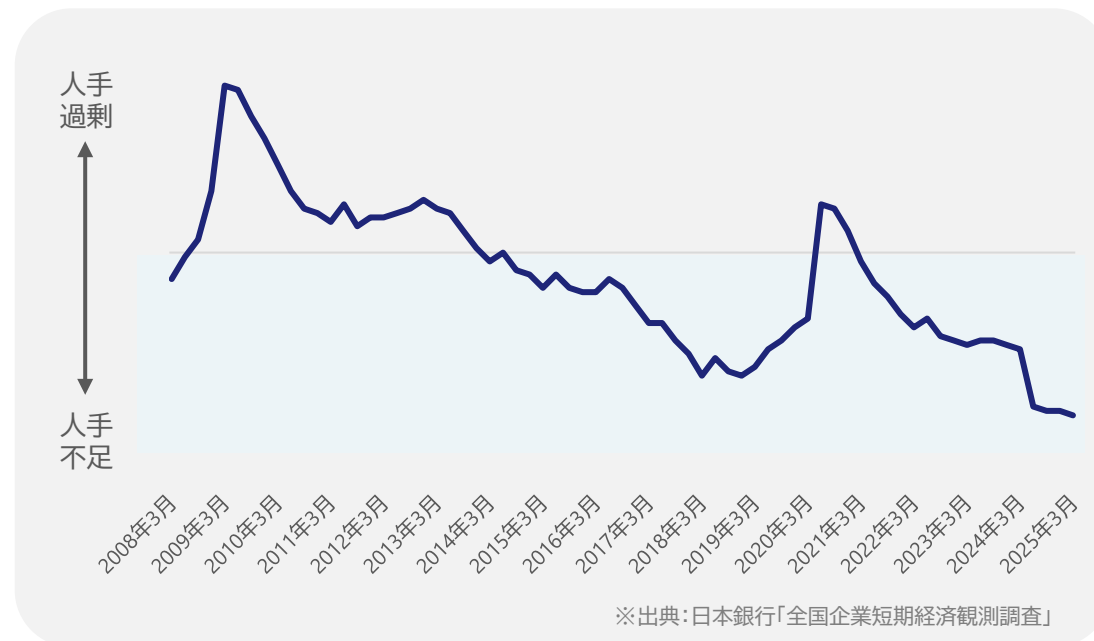
市場環境 | メディア&ソリューション事業 | 製造業における人材需要の推移

- 製造請負・製造派遣市場規模は2027年度には2兆5,920億円にまで拡大する見込み
- 製造業における慢性的な人手不足の状況が続いており、求人需要は増加する方向と想定

■ 製造請負・製造派遣市場規模推移



■ 製造業雇用判断D.I.推移



工場・製造業特化型サイト「工場ワークス」の
主要取引先である製造派遣市場規模は、
今後も増加基調の予測

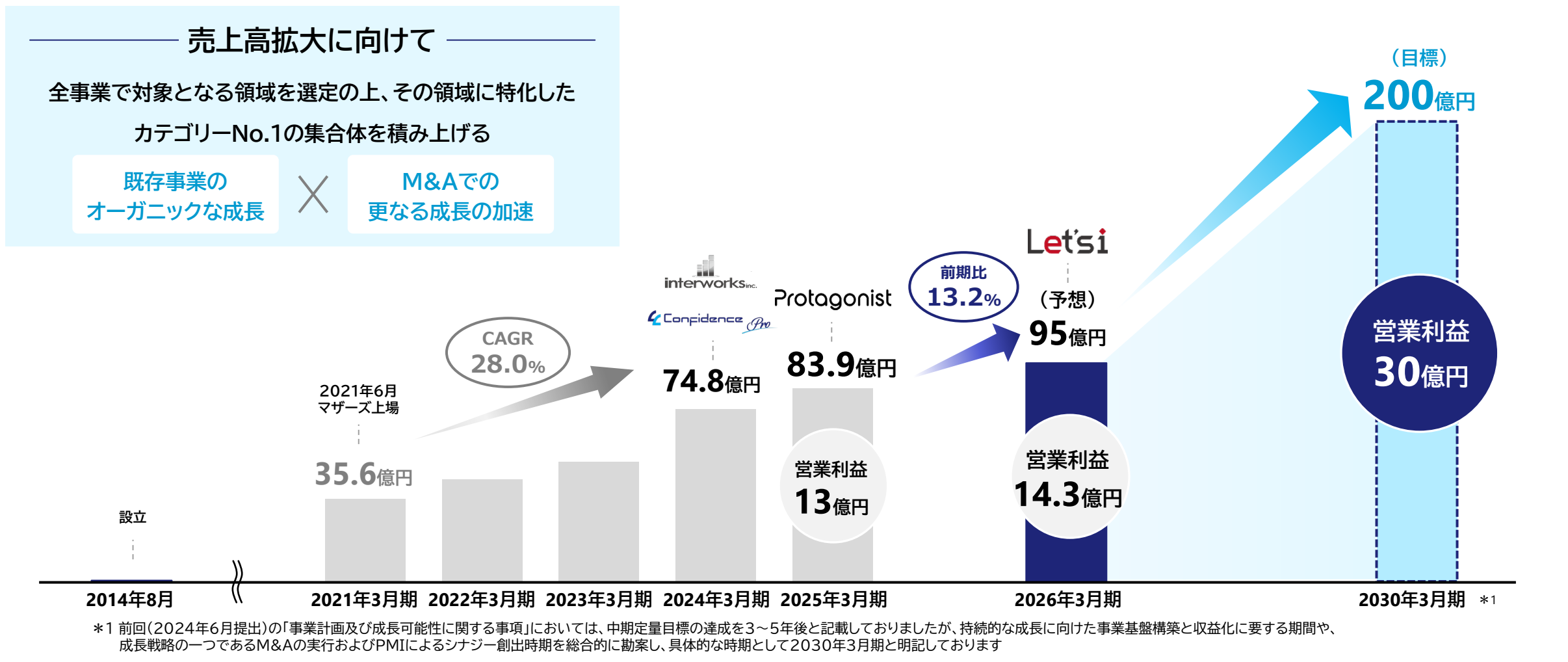
また、製造業における人手不足の状況が
足もと続いており、今後も継続される見込

当該状況のもと、求人掲載数、求職数の増大
に加え、マッチング精度の向上が課題

03 成長戦略

将来の成長指標: 定量目標

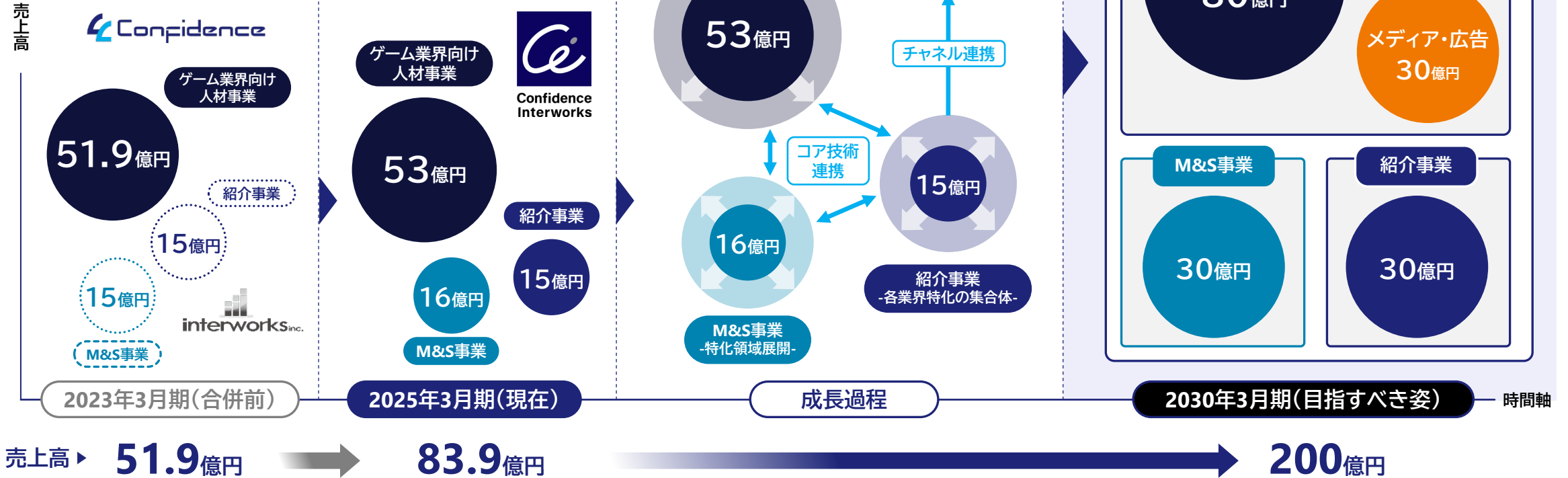
- 特化領域の需要開拓により**既存事業のオーガニックな成長**を目指すとともに、新領域への参入スピードを加速させるための**M&Aも積極的に検討**
- 全事業で対象となる領域を選定の上、その領域に特化した**カテゴリNo.1の集合体を積み上げる**



成長戦略 | 将来の事業ポートフォリオ(イメージ)

成長イメージ

1. 人材事業を横展開した上での新領域開拓
2. 開拓後にクロスセルでの売上増加を狙う
3. 上記で得たナレッジを蓄積し、新領域へ



FY2026 全社方針 : 成長回帰に向けた個と仕組みの進化

- **セグメントに特化し、顧客・サービスを網羅**
 - ターゲット領域でのカテゴリNo.1を積み上げることで、成長を加速させる
- **M&Aによる事業と組織の拡大**
 - 将来の柱となる事業開発を加速。優秀な経営者・チーム、技術、時間を買うM&Aを積極的に活用
- **人と組織の進化による成長力向上**
 - 成長ドライバーの基礎となる人材の強化、部門間連携および外部連携の活性化による更なる成長を狙う

1

HRソリューション(派遣・受託)

- クロスセル×マッチング精度アップによる顧客深耕
- エンタメおよび新領域(Web等)の新規企業開拓
- 外部人材およびテクノロジー活用による生産性向上と母集団(登録者)の増加

2

HRソリューション(紹介)

- 企業深耕・新規企業開拓(地方中小企業)
- 外部人材およびテクノロジー活用による求人打診拡大、決定率向上
- 採用専任担当設置によるコンサルタント採用強化

3

メディア&ソリューション

- 応募者対応サービスの拡充と強化
- 主要派遣会社への深耕・取引シェア拡大
- 若年層応募の獲得

3C分析

Customer | 市場・顧客

- 国内ゲーム市場に大きな伸びは見られないが、市場牽引が期待される次世代機が発売
- 一方、モバイルゲームにおいては開発規模拡大、開発長期化に伴い新規リリース数は減少傾向
- ゲームだけでなく、アニメ・マンガ・グッズ・イベントなどマネタイズ手法も多様化
- 業績面で足踏みする企業もある中、採用形態の多様化は継続、採用要件も厳格化

Competitor | 競合

- 各社継続成長に向け事業ポートフォリオ分散化（派遣・紹介・フリーランス・受託など）
- ゲーム・エンターテインメント領域のみならず、IT・Webや映像領域などへ幅広く事業展開
- ゲーム領域において、企画・開発から翻訳やデバッグまでアウトソーシングサービス提供
- 売手市場化において登録者の囲い込み強化
- AI活用による業務効率化が進展

Company | 自社

- ゲーム業界向け人材派遣として、業界トップクラスの取引社数とシェア
- 短期間での成長を可能としてきた営業力・採用力と高いマッチング力
- クリエイターへの手厚いフォロー体制
- 派遣・紹介・フリーランスと幅広くサービス提供
- 業界内でも高水準の営業利益率

当社の見立て

3C分析 に対する 当社見立て

- サービス形態によらない企業ニーズへの対応が必要（派遣・紹介・フリーランスなど）
- ゲーム・エンターテインメント領域の母集団の増加、およびテクノロジー活用による生産性向上が不可欠
- ゲーム業界と親和性のあるゲーム周辺領域、エンターテインメント領域、Web領域への対応が必要

事業戦略・アクションプラン

- 1 企業 | クロスセル × マッチング精度アップによる顧客深耕
- 2 新規 | エンタメ領域および新領域(Web等)の新規企業開拓
- 3 集客 | 外部人材およびテクノロジー活用による
生産性向上と母集団(登録者)の増加

3C分析

Customer | 市場・顧客

- 一部日系企業において、採用抑制や従業員削減を実施しているが、全体的には継続して採用ニーズが高止まっている
- 転職希望者数・転職者数が年々増加し、35歳以上の転職需要も企業・求職者双方で旺盛

Competitor | 競合

- 決定率を向上させるために人員不足に悩んでいる採用ニーズのある中小企業開拓を強化
- スカウト媒体のみでなく自社集客やSNSを活用した求職者集客施策を強化

Company | 自社

- 既存取引先の中でも主要クライアント1社あたりの取引数は大きいですが、地方中小企業との取引量は少ない
- 1求職者に対する求人提案が少なく自社決定率の停滞
- コンサルタント増員による提案総量の拡大を図るにあたっての育成工数期間がかかっている

当社の見立て

3C分析 に対する 当社見立て

- 取引すべき企業を選定し関係性を深め、マッチングの差別化を強化していく必要がある
- エントリーのあった求職者との初回面談からの入社決定率を向上させるための既存取引先以外の中小企業開拓を強化する必要がある
- 新人増員による提案総量拡大、ならびに既存メンバーの面談品質と生産性を向上させる必要がある

事業戦略・アクションプラン

- 1 企業戦略 | 企業深耕・新規企業開拓(地方中小企業)
- 2 求職者戦略 | 外部人材およびテクノロジー活用による求人打診拡大、決定率向上
- 3 組織・人材 | 採用専任担当設置によるコンサルタント採用強化

3C分析

Customer | 市場・顧客

- 部品供給不足の緩和と物流網の正常化により、製造領域の求人需要は堅調に推移するも関税の影響により鈍化する可能性もあり
- 国内消費の持ち直し、インバウンド需要の高まりにより業種・職種を超えて人材獲得競争に厳しさが増す
- 求職者の転職に対する意識・行動変化（選択肢の増加・売り手市場化）

Competitor | 競合

- 競合サイト各社のサービス拡充、プロモーション攻勢による競争の激化
- 人材サービスの多様化（アグリゲーションメディア/SNS/スカウトDB等）
- 求人企業側の自社サイト強化

Company | 自社

- 2007年より、製造領域特化型求人サイト「工場ワークス」運営、業界内認知度：高
- 「応募者対応」の体制・運用において求職者と接点を密にするオペレーション構築を実施し、応募後の歩留まり改善とユーザーの囲い込み・蓄積 → LTV向上へ
- SNSチャンネル(TikTok・LINE等)からの若年層集客を強化

当社の見立て

3C分析 に対する 当社見立て

- 堅調な求人需要に対する人手不足感が今後さらに進む
- 競合参入に伴う、求人メディア領域における「メディア・プラットフォームの分散化」が進行
- 求職者に選ばれる求人メディアとなるべく、事業モデルの転換・進化に取り組む必要性

事業戦略・アクションプラン

- 1 応募者対応サービスの拡充と強化
- 2 主要派遣会社への深耕・取引シェア拡大
- 3 若年層応募の獲得

M&Aの目的

- 既存事業×対象領域を広げるM&A ▶ 既存領域+周辺領域を中心に
- 自社に不足する優秀な経営者/チームとともにするM&A ▶ 不足機能を中心に

対象規模

- メインターゲット ▶ 売上高10～50億円の規模
- 機能補完の観点でのターゲット ▶ 売上高～10億円未満の規模

対象会社 (イメージ)

- 派遣事業を営む会社×当社の同業領域もしくは周辺/関連領域を扱う会社
- 紹介事業を営む会社×専門領域・職種、ニッチ領域等に特化した会社
- 受託事業を営む会社×既存事業の成長を加速させるコア技術を保有する会社(ゲーム開発、Web制作、マーケティング)

M&A実施の 財務規律

- 当社が目標とする営業利益率を意識 ▶ 原則、のれん負けをせず、利益貢献を見込むことができること
- 購入価格が割高でないこと ▶ EBITDA倍率を意識した上で検討

M&A実施後の ガバナンス

- 原則、当社人員による役員の派遣
- スケールメリット追及のためのバックオフィスの統合
- 投資実施後の定期的なモニタリング(当社にて展開する事業と同等のレベル)

成長戦略 | 財務方針

- 成長投資を重視する中で、規律ある財務マネジメントを実行することにより、財務基盤の安定性を維持しながら、積極的な事業投資やM&Aが実行可能な投資資金を確保する

2025年3月末時点 連結BS

(百万円)

現預金

- 以下を総合的に勘案し、保有現預金水準のモニタリング
 - ・ 必要運転資金
 - ・ 事業投資枠
 - ・ M&A投資枠

のれん

- のれん対自己資本倍率:1.0倍以下を閾値としてモニタリング(現行:0.24倍)

| | |
|-----------------|----------------------|
| 現預金 3,994 | その他流動負債 791 借入金 5 |
| その他流動資産 835 | 純資産 5,816 |
| のれん 1,374 | |
| 固定資産(のれん除く) 410 | |

借入金

- 資金使途、財務安定性及び財務レバレッジのバランスを勘案し調達を実施

自己資本

- 負債調達を優先するも投資実行後における一時的な財務安定性の低下や、将来的な財務レバレッジ余力の確保が必要な場合には、エクイティ調達を検討
- 財務規律として、自己資本:50%以上(現行:87.3%)

成長戦略 | プライム市場への移行に向けて

- プライム市場への移行に向けて、売上高200億円 | 営業利益30億円(営業利益率15%)を目指すとともに、「流通株式時価総額」および「時価総額」についても早期の達成を目指す

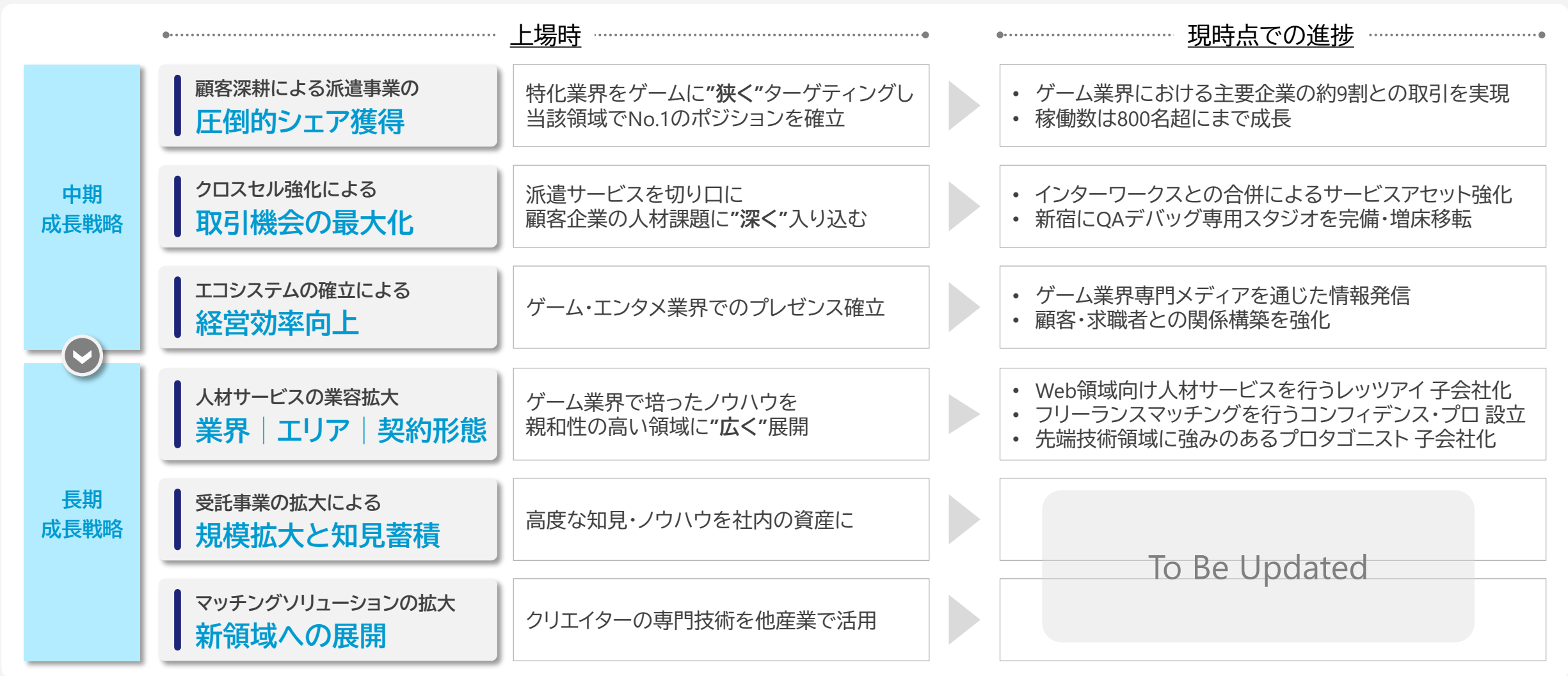
■ プライム市場への移行：定量基準

| | | | 2023年3末 | 2024年3末 | 2025年3末 | 2026年3末 |
|---------------|----------|-------------------|---------|---------|---------|--------------|
| 流動性 | 株主数 | 800人以上 | ○ | ○ | ○ | ○ (見込) |
| | 流通株式数 | 20,000単位以上 | × | ○ | ○ | ○ (見込) |
| | 流通株式時価総額 | 100億円以上 | × | × | × | 早期達成を 目指す |
| | 時価総額 | 250億円以上 | × | × | × | 早期達成を 目指す |
| ガバナンス | 流通株式比率 | 35%以上 | ○ | ○ | ○ | ○ (見込) |
| 経営成績・ 財政状態 | 収益基盤 | 最近2年間の利益合計が25億円以上 | × | × | × | ○ (見込) |
| | 財政状態 | 純資産額50億円以上 | × | ○ | ○ | ○ (見込) |

04 事業計画および成長の進捗状況

上場時に掲げた成長戦略と進捗

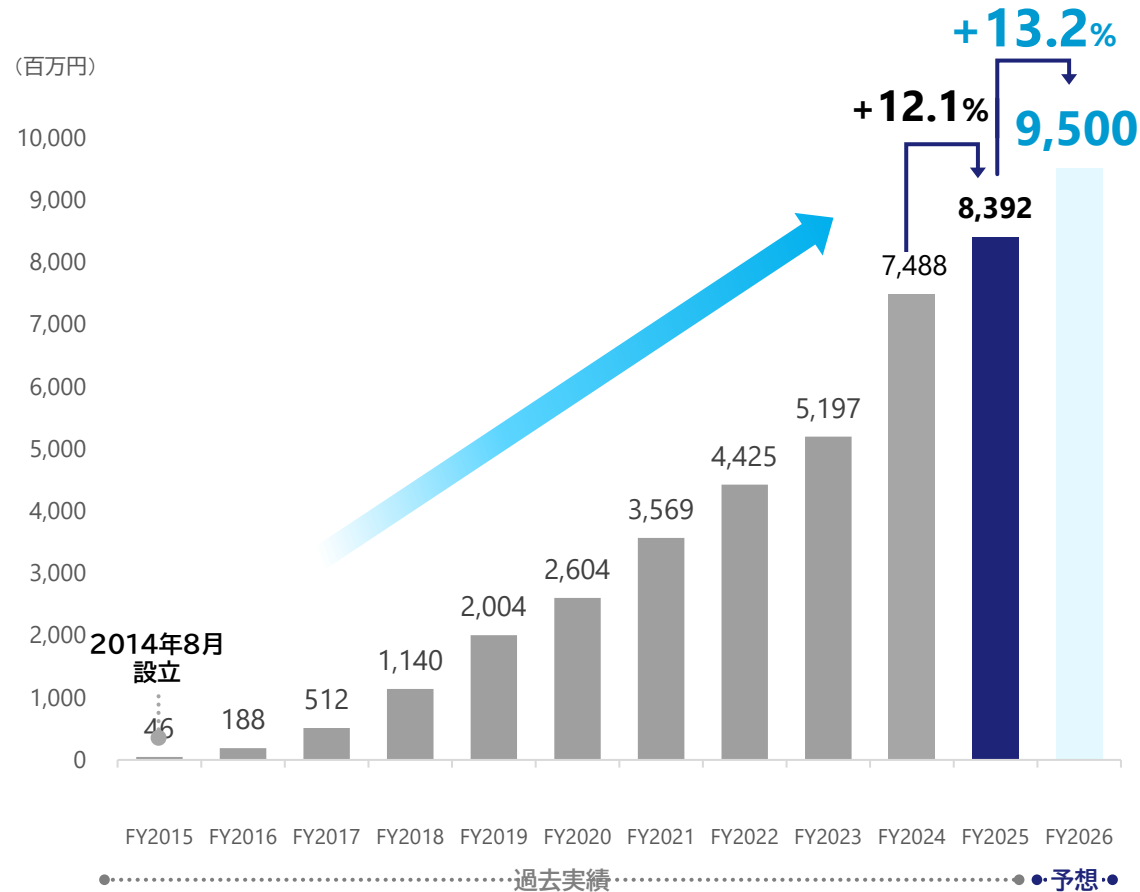
- 高い成長性/収益性を目指す上で下記成長戦略を設定。
- 着実に各成長戦略を実行し、右肩上がりでの成長を継続すべく、事業運営実施



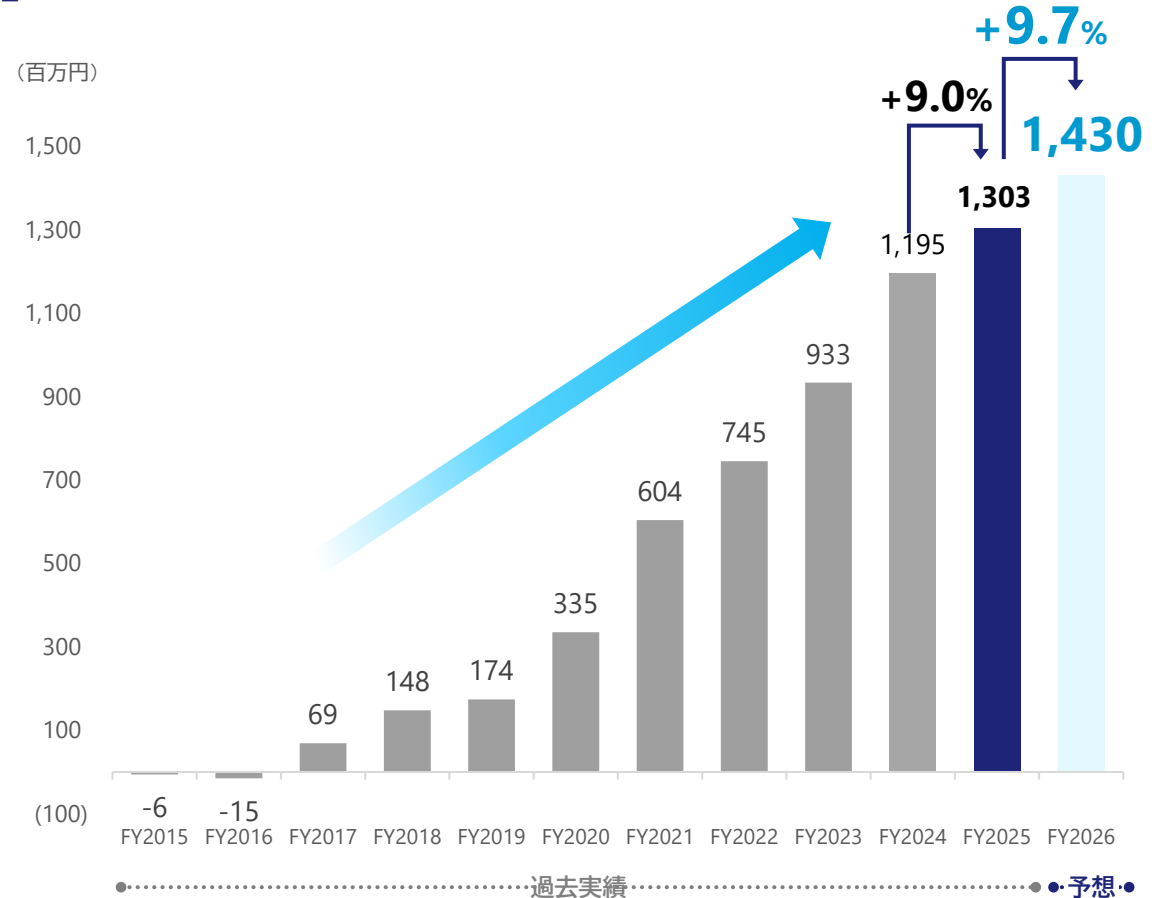
[全社連結] 売上高/営業利益の経年推移 及び 2026年3月期予想

- 2026年3月期業績予想を含めた売上高および営業利益の経年推移は以下の通り
- 引き続き、成長性と収益性の両立を図り、**売上高 +13.2%**、**営業利益 +9.7%**と、更なる収益拡大を目指す

■ 売上高



■ 営業利益



2023.8 インターワークス 吸収合併

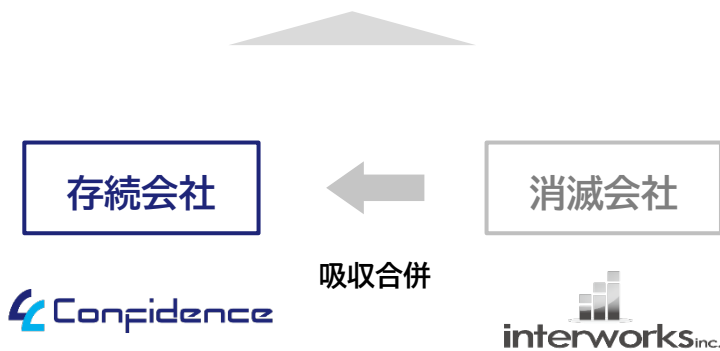


クロスセル強化による
取引機会の最大化

派遣 × 紹介 × 受託

 **Confidence Interworks**

株式会社コンフィデンス・インターワークス



2024.2 プロtagonist 子会社化



マッチングソリューションの拡大
新領域への展開

Web3.0 × メタバース × 他領域

 **Confidence Interworks**

株式会社コンフィデンス・インターワークス



Protagonist

株式会社プロtagonist

2025.4 レッツアイ 子会社化

New



人材サービスの業容拡大
業界 | エリア | 契約形態

業界 × 地方拠点 × フリーランス

 **Confidence Interworks**

株式会社コンフィデンス・インターワークス



Let'si

株式会社レッツアイ

[全社連結 | 通期]2025年3月期 決算ハイライト

- 通期において、**設立来過去最高益**を更新(前期比:売上高 +12.1%、営業利益 +9.0%)。営業利益はのれん償却後においても順調に成長。
- 他方、業績予想に対し**計画ビハインド**(達成率:売上高 93.2%、営業利益 93.1%)。派遣事業の新領域展開を優先的に進める

▼前期 旧インターワークス分については、8月～3月の8ヵ月分を計上

通期 実績

| | 2024年3月期 (通期) | 2025年3月期 (通期) | 前期比 | 通期業績予想 | | 達成率 (修正後対比) |
|-------------------|------------------|------------------|---------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| | | | | 修正後 (2024/11/19公表) | 期初計画 (2024/5/10公表) | |
| 売上高 | 7,488 | 8,392 | +12.1% | 9,000 | 9,000 | 93.2% |
| HRソリューション事業 派遣・受託 | 5,486 | 5,339 | ▲2.7% | 5,853 | 5,853 | 91.2% |
| HRソリューション事業 人材紹介 | 1,032 | 1,488 | +44.2% | 1,666 | 1,666 | 89.3% |
| メディア&ソリューション事業 | 969 | 1,564 | +61.3% | 1,480 | 1,480 | 105.7% |
| 売上総利益 | 3,493 | 4,203 | +20.3% | 4,476 | 4,476 | 93.9% |
| 売上総利益率 | 46.7% | 50.1% | +3.4pt | 49.7% | 49.7% | - |
| 営業利益 | 1,195 | 1,303 | +9.0% | 1,400 | 1,400 | 93.1% |
| 営業利益率 | 16.0% | 15.5% | ▲0.5pt | 15.6% | 15.6% | - |
| 経常利益 | 1,142 | 1,311 | +14.8% | 1,401 | 1,401 | 93.6% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 725 | 1,039 | +43.2% | 1,082 *1 | 882 | 96.0% |

*1 経営資源の選択と集中の観点から、2025年3月期 3Qにおいて、連結子会社株式会社Dolphin売却を実施。過年度において計上した同社に対する関係会社株式評価損が、税務上の損金に算入され、法人税等合計が約200百万円減額される見通しとなったことから、親会社株主に帰属する当期純利益を上方修正

[HRソリューション事業_派遣・受託 | 通期] 2025年3月期 決算ハイライト

- 当セグメントは、旧コンフィデンスが創業時から展開している派遣事業が大部分を占めるが、ゲーム業界における市況悪化の影響を受け、**減収減益**。
- 他方、2023年4月に設立したフリーランスマッチングを行うコンフィデンス・プロ、受託事業は堅調で、売上減少をクロスセルで最小限にとどめた

通期 実績

▼新セグメントへの組替後の数値

| (百万円) | 2024年3月期 (通期) | 2025年3月期 (通期) | 前期比 | 業績予想 (2024/5/10公表) | 達成率 |
|------------|------------------|------------------|--------|-----------------------|-------|
| 売上高 *1 | 5,486 | 5,339 | ▲2.7% | 5,853 | 91.2% |
| 人材派遣・紹介 *2 | 5,293 | 5,117 | ▲3.3% | - | - |
| 受託・その他 | 193 | 222 | +15.0% | - | - |
| 売上総利益 | 1,889 | 1,765 | ▲6.6% | - | - |
| 売上総利益率 | 34.4% | 33.1% | ▲1.3pt | - | - |
| セグメント利益 | 1,379 | 1,215 | ▲11.9% | - | - |
| セグメント利益率 | 25.1% | 22.8% | ▲2.3pt | - | - |

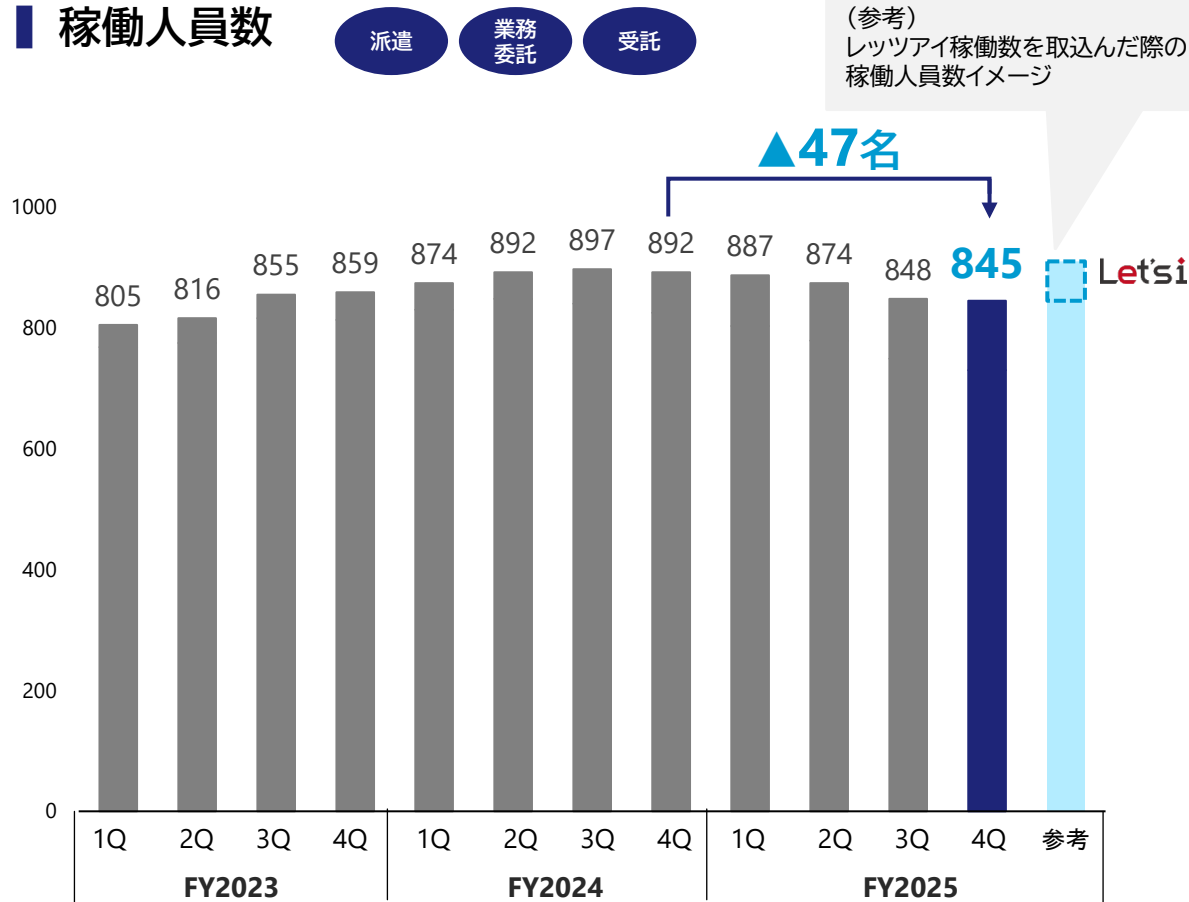
*1 連結相殺消去後の数値を記載

*2 2023年4月3日設立の株式会社コンフィデンス・プロが運営するフリーランスマッチング事業は当該区分に含めて開示

[HRソリューション事業_派遣・受託]主要なKPIの推移

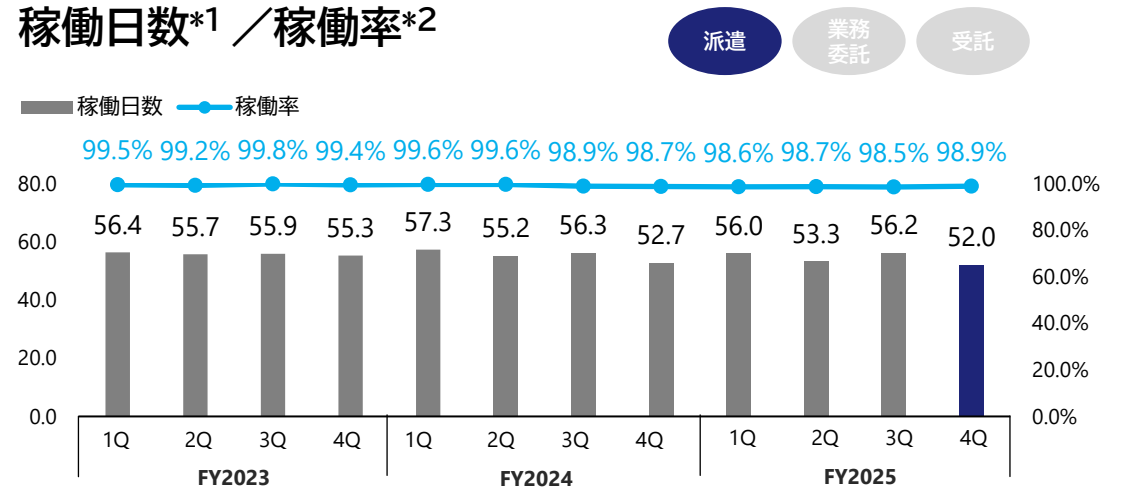
- スtock型収益モデルの基礎となる稼働人員数は、ゲーム会社各社の採用意欲減退等を理由に派遣を中心に、全体で**47名減少**。
- 他方、業務委託の増加に加え、レッツアイ社の稼働人員を取り込むことで、2026年3月期への積み上げを図る

稼働人員数



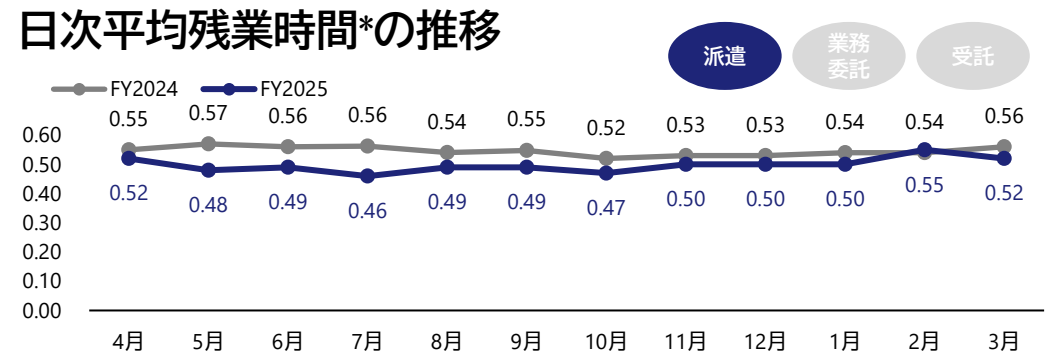
* 2025年3月期 第1四半期決算より、セグメント① HRソリューション事業 派遣・受託事業のPLとの整合をより正確に行う観点から、派遣事業にかかる稼働人数に加え、業務委託及び受託事業にかかる稼働人員数を加味した形で、過年度から遡って変更しております。

稼働日数*1 / 稼働率*2



*1 月次での各人の勤務日数合計から月末時点での稼働人員数で除した日数の四半期合計
 *2 月末時点での派遣稼働数合計に対して、月末時点での稼働可能人員数合計で除した割合

日次平均残業時間*の推移



* 月間の平均累計残業時間を平均実稼働日数で除算した日次平均

[HRソリューション事業_派遣]クロスセル強化による取引機会の最大化

- 2023年4月設立の100%出資子会社 株式会社コンフィデンス・プロが立ち上がり、稼働数が堅調に増加。
- 派遣で経験を積んだ求職者のハイエンドへの転職の可能性拡大に加え、高度な専門技術を有するクリエイター獲得を行う

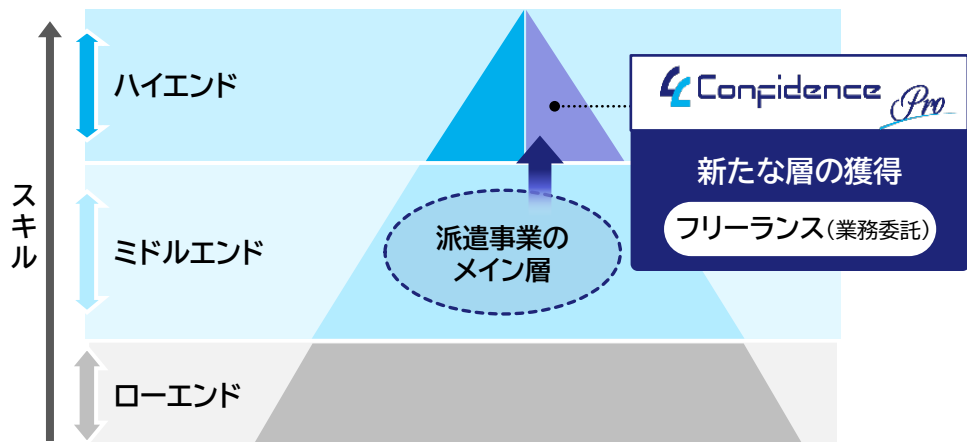
人材サービスの業容拡大

業界 | エリア | 契約形態

業界 地方拠点 **フリーランス**

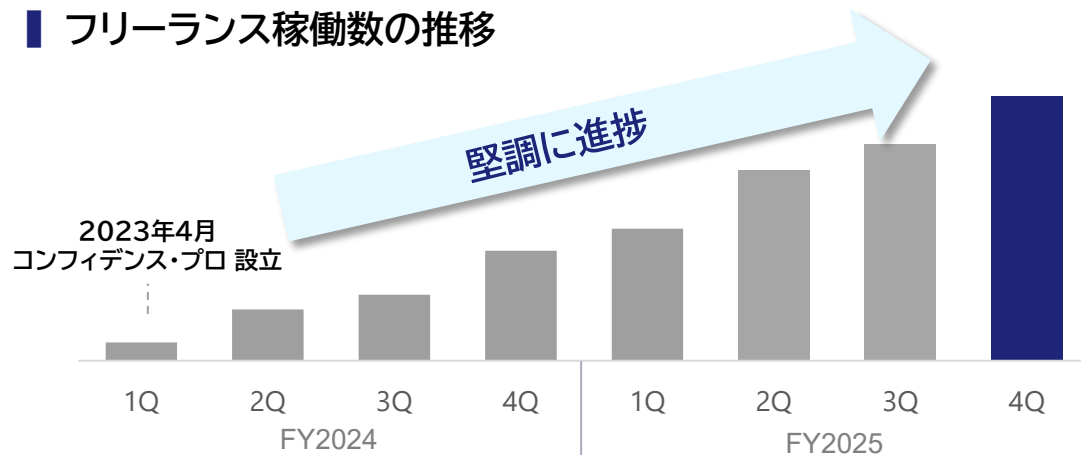
2023.4 コンフィデンス・プロ 設立

ゲーム・エンタメ業界向け人材派遣事業とのシナジー発揮、
新たな層の需要の取り込みを狙い設立



設立から
2年…

フリーランス稼働数の推移



対応業界・職種の拡大

ゲーム業界での顧客網を活かし、より専門性の高い領域への事業拡大を目指す



[HRソリューション事業_派遣]人材サービスの業容拡大 | Web業界への進出

- ゲーム業界の業容変化への対応策として、上場時に掲げた成長戦略のうち、「人材サービスの業容拡大」を前倒しで行う。
- ゲーム業界に次ぐ収益の柱として、既存事業との親和性が高く、市場拡大が続いているWeb業界への事業展開を目指す



人材サービスの業容拡大

業界 | エリア | 契約形態

業界

地方拠点

フリーランス

Web業界進出の背景

市場規模

2021年度

3兆
5,071億円

2022年度

4兆
2,763億円

従業者数

2021年度

14.6
万人

2022年度

16.6
万人

※ Web業界の市場規模として、「情報通信業基本調査結果」におけるインターネット付随サービス業を参照。
出典：総務省 情報流通行政局「情報通信業基本調査結果」2023年情報通信業基本調査(2022年度実績)

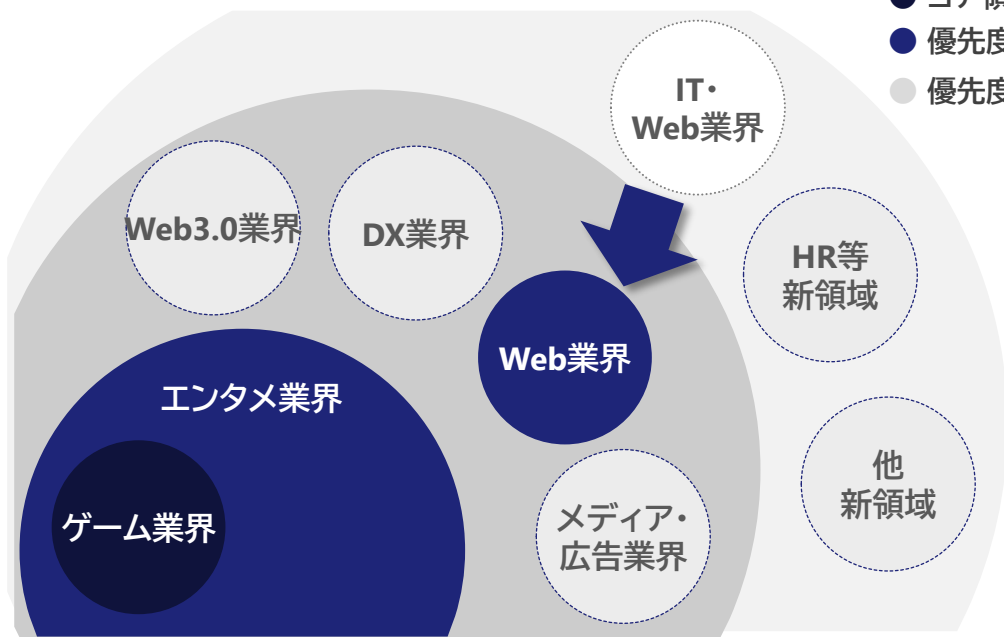
Web領域の上場企業

- ✓ バンチマークとしている各社のWeb関連事業の業績が、過去3カ年高い成長率であることに加え、売上高が数十億円規模から百億円を超えている企業も。

イメージ図

<優先度>

- コア領域
- 優先度：高
- 優先度：中



[HRソリューション事業_派遣] Web業界への進出 | レッツアイ 子会社化

- 2025年4月、大阪を拠点にクリエイター専門の人材サービスを展開する株式会社レッツアイを連結子会社化
- 当社所属クリエイターの保有スキルと親和性の高い対応職種の拡大、レッツアイの採用力と当社の営業力で、Web領域でのサービス拡張を目指す

2025.4 レッツアイ 連結子会社化

 **Confidence Interworks**

株式会社コンフィデンス・インターワークス

↓
株式取得・
連結子会社化

Let's i

株式会社レッツアイ

会社概要

所在地:大阪府大阪市北区西天満2-6-8 堂島ビルディング6F

設立:2009年

事業内容:クリエイティブ専門 人材派遣・人材紹介/ Web広告運用代行・コンサルティング

対応職種:

<Web・デジタル>

- ・Webプロデューサー
- ・Webディレクター/Webプランナー
- ・Webデザイナー/HTMLコーダー
- ・Webマスター/ECサイト運営担当
- ・Webライター
- ・Flashディベロッパー
- ・マークアップエンジニア
- ・Webプログラマー/SE
- ・スマホアプリ開発
- ・Webアカウントプランナー/営業
- ・SEO/SEMコンサルタント
- ・UI/UXデザイナー
- ・モバイルディレクター/デザイナー

<クリエイティブ>

- ・クリエイティブディレクター
- ・アートディレクター
- ・グラフィックデザイナー
- ・DTPオペレーター
- ・SPデザイナー
- ・パッケージクリエイター
- ・コピーライター/ライター
- ・編集/校正/校閲
- ・制作進行管理
- ・GUI/プロダクトデザイナー
- ・CM/映像制作
- ・ゲームクリエイター2D/3D
- ・CG制作
- ・翻訳コーディネーター

<営業・プランナー>

- ・営業/アカウントプランナー
- ・広報宣伝/商品企画
- ・SPプランナー/イベントプランナー
- ・マーケティングプランナー
- ・メディアプランナー/バイイング
- ・その他(営業系)

関西圏の
顧客基盤

豊富な
対応職種

集客力に
強み

1. ゲーム業界とWeb業界の親和性

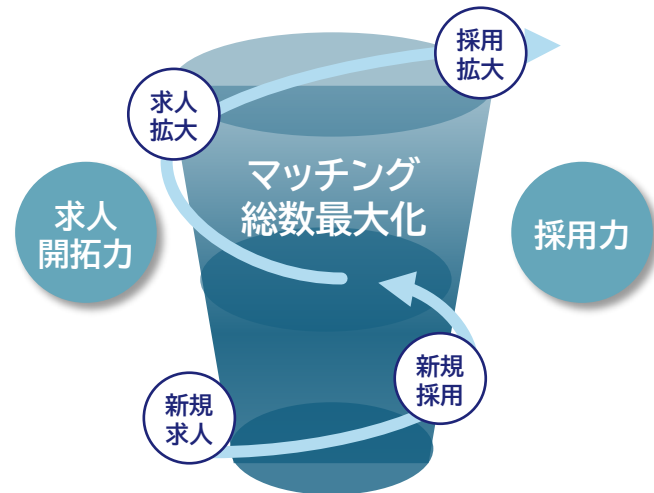
- ✓ ゲーム主要企業9割と取引も、他事業は未開拓
➔ Webを起点とした販路開拓を狙う



双方の既存顧客網を活かし、
取引先部署数を拡大

2. レッツアイの採用力の活用

- ✓ ゲーム以外の職種知見・自社集客ノウハウ
➔ レッツアイの自社メディア集客の知見を活用



当社の強みである営業力と掛け合わせ
マッチング総数を最大化

3. 関西 → 他エリアへの横展開

- ✓ 関西圏でのクライアント開拓
➔ 取引先DB・マッチングノウハウの横展開



関西での知見を首都圏に横展開し
スピーディな売上拡大を目指す

[HRソリューション事業_紹介 | 通期] 2025年3月期 決算ハイライト

- 当セグメントは、旧インターワークスの人材紹介事業が大部分を占め、**前期比 大幅増収増益**。
- 他方、期初方針通り、新規採用を控え、生産性の重視・改善に注力した結果、一定数のコンサルタント離脱による成約数減少、予算対比で売上未達

通期 実績

▼前期2Qについては、4-7月はコンフィデンスのみ、8月～インターワークスの業績も含む

▼新セグメントへの組替後の数値

| | 2024年3月期 (通期) | 2025年3月期 (通期) | 前期比 | 業績予想 (2024/5/10公表) | 達成率 |
|----------|------------------|------------------|--------|-----------------------|-------|
| 売上高 * | 1,032 | 1,488 | +44.2% | 1,666 | 89.3% |
| 人材紹介 | 1,032 | 1,488 | +44.2% | - | - |
| 売上総利益 | 824 | 1,195 | +44.9% | - | - |
| 売上総利益率 | 79.9% | 80.3% | +0.4pt | - | - |
| セグメント利益 | 342 | 530 | +54.9% | - | - |
| セグメント利益率 | 33.2% | 35.7% | +2.5pt | - | - |

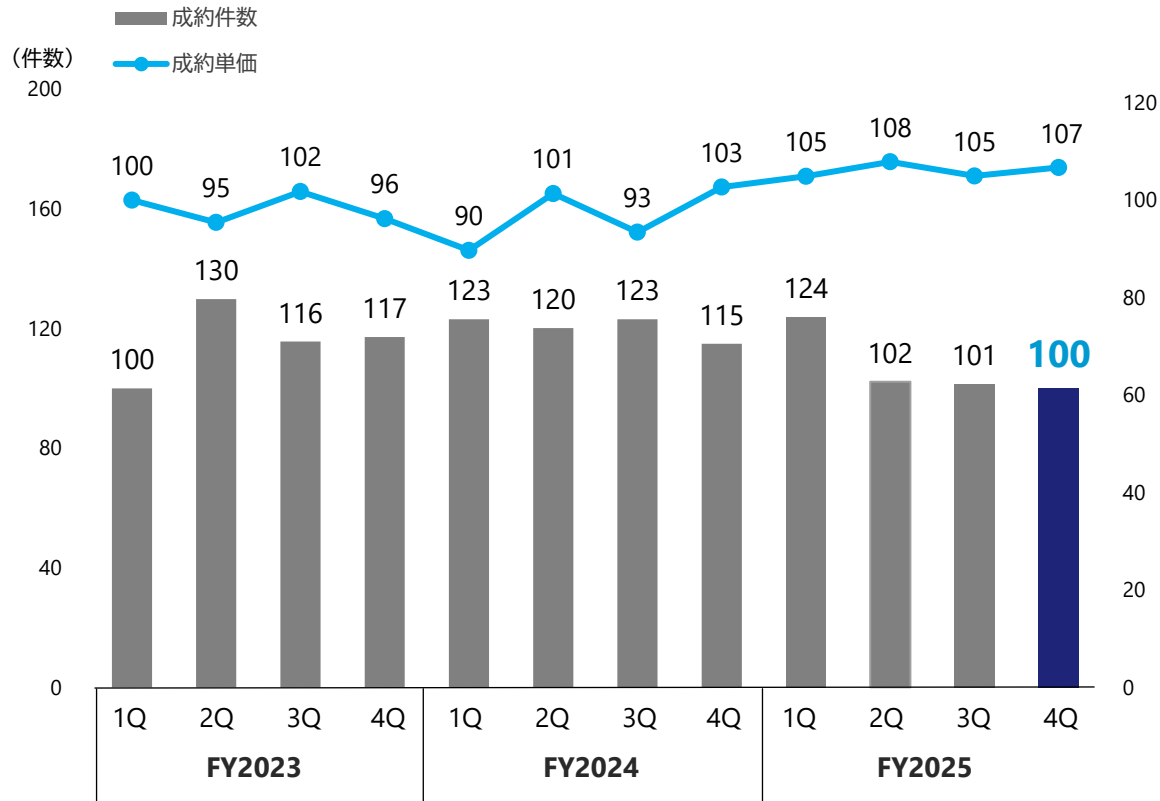
* 連結相殺消去後の数値を記載

[HRソリューション事業_紹介]主要なKPIの推移

- 成約単価は引き続き高水準を維持しているものの、コンサルタントの生産性は改善余地のある状況。
- 26年3月期においては、継続的な生産性・品質改善に加え、ダイレクトリクルーティング専任チームを編成してコンサルタント増員を強化する方針

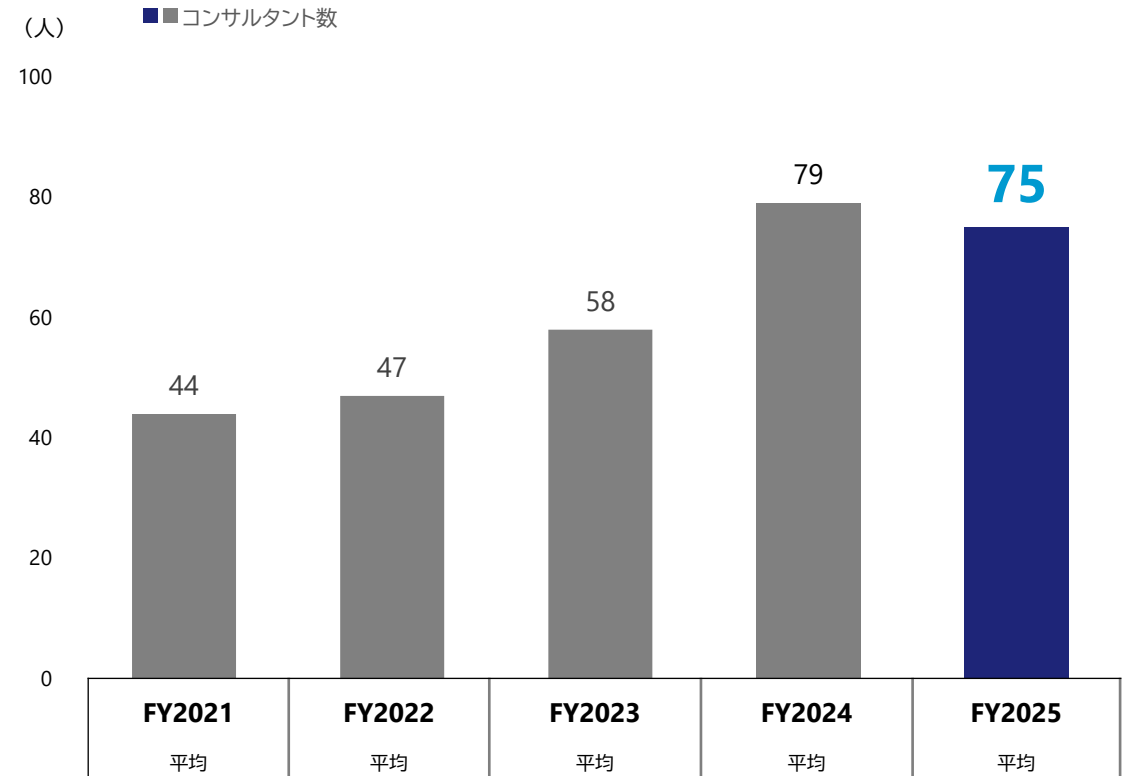
■ 成約件数・成約単価

*成約件数・成約単価
: 2023年3月期(1Q)を100とした場合の指数



■ コンサルタント数(平均)

*各月末のコンサルタント数の平均値にて算出



[メディア&ソリューション事業 | 通期] 2025年3月期 決算ハイライト

- 当セグメントは、旧インターワークスのメディア&ソリューション事業が大部分を占め、**前期比 大幅増収増益**。
- 合併以降、固定費の削減により損益分岐点を下げることに注力した結果、セグメント利益率も大幅改善

通期 実績

▼前期2Qについては、4-7月はコンフィデンスのみ、8月~インターワークスの業績も含む

▼新セグメントへの組替後の数値

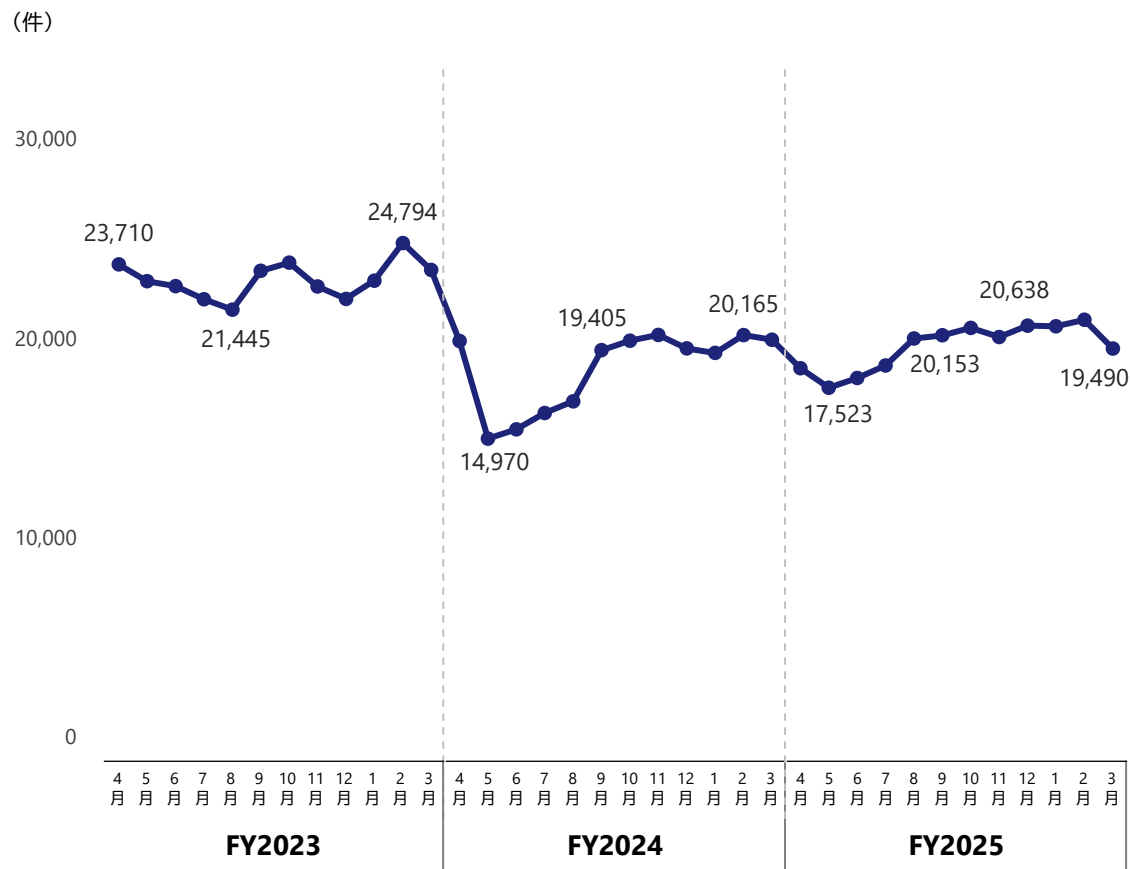
| | 2024年3月期 (通期) | 2025年3月期 (通期) | 前期比 | 業績予想 (2024/5/10公表) | 達成率 |
|----------|------------------|------------------|--------|-----------------------|--------|
| 売上高 * | 969 | 1,564 | +61.3% | 1,480 | 105.7% |
| 求人広告・紹介 | 696 | 1,143 | +64.3% | - | - |
| 受託・その他 | 273 | 420 | +53.6% | - | - |
| 売上総利益 | 779 | 1,242 | +59.3% | - | - |
| 売上総利益率 | 80.4% | 79.4% | ▲1.0pt | - | - |
| セグメント利益 | 279 | 535 | +91.5% | - | - |
| セグメント利益率 | 28.8% | 34.2% | +5.4pt | - | - |

* 連結相殺消去後の数値を記載

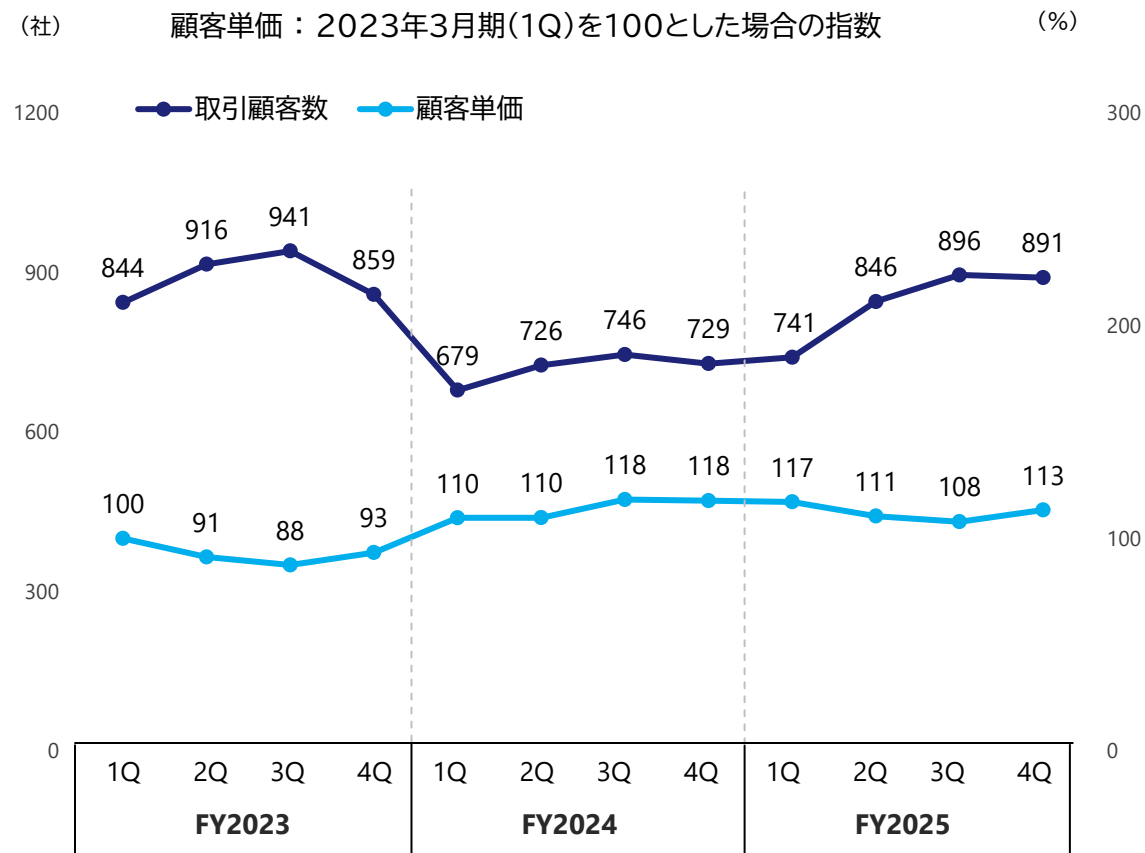
[メディア&ソリューション事業_求人広告]主要なKPIの推移

- 合併以降、メディアプラットフォーム分散化に伴う集客力低下に対し、メディアパワー向上のための施策を継続。
- 施策が功を奏し、求人掲載件数・取引顧客数ともに堅調に推移。引き続き生産性を維持しながら収益拡大を狙う

工場ワークス 求人掲載数



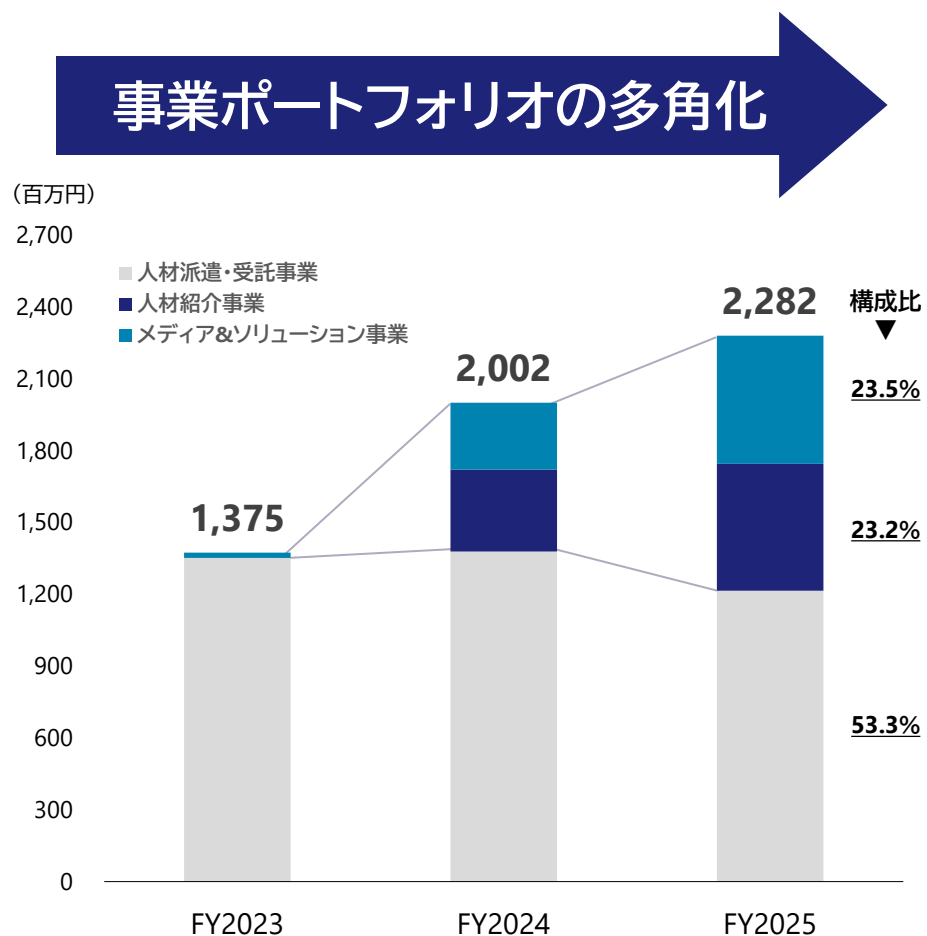
工場ワークス 取引顧客数・顧客単価



[全社連結 | 通期] 単一事業からポートフォリオ経営へ

- 人材紹介・メディア&ソリューション事業のセグメント利益率がそれぞれ改善・向上したことで、全セグメントの利益構成比は**46.7%**にまで拡大
- 派遣事業において、市場環境の変化への対応に苦慮するも、合併により多角化した事業ポートフォリオで補完性を高め、**安定的な利益成長を実現**

セグメント利益の推移



収益構造の多角化

外部環境変化に伴う、単一事業への依存度の低減

- ✓ 特化業界における網羅的な顧客基盤で、受託・業務委託などのニーズ開拓や、所属クリエイターのスキルと親和性の高い周辺領域にもすそ野を広げるも、ゲーム各社の採用意欲減退を背景に人材派遣事業が苦戦
- ✓ 事業領域拡大による収益構造の多角化により事業間の補完性を高め、安定的な利益成長を実現しながら、次なるコア事業の創出へ繋げる
- ✓ 合併以降、人材紹介・メディア&ソリューション事業のセグメント利益構成比は**46.7%**を占める結果に

収益性の改善・向上

人材紹介・メディア&ソリューション事業の利益率向上による寄与

- ✓ 旧インターワークスが主に運営していた事業における利益率は改善傾向

セグメント
利益率

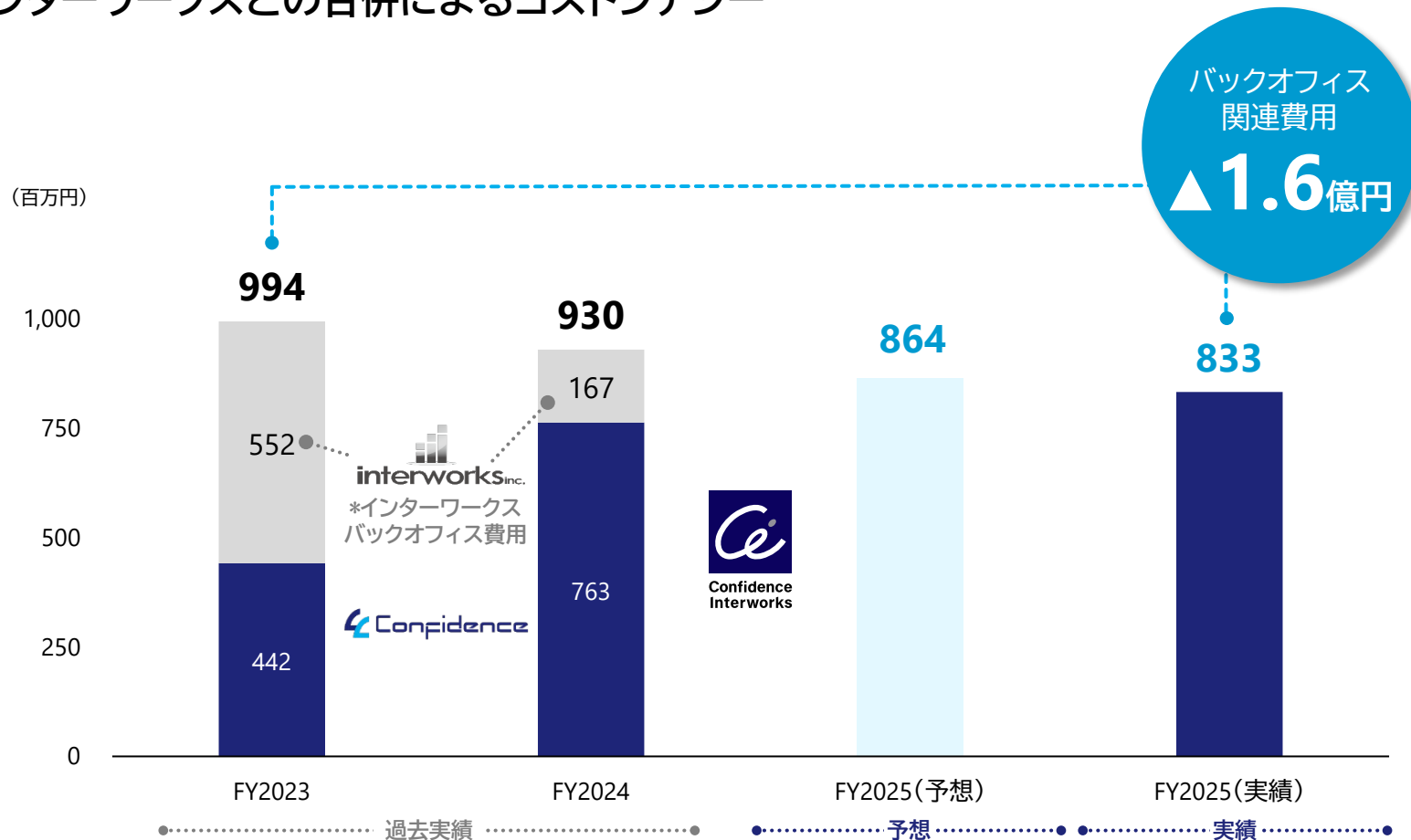
人材紹介事業：33.2% → 35.7%(+2.5pt)

メディア&ソリューション事業：28.8% → 34.2%(+5.4pt)

[全社連結 | 通期] 統合効果：インターワークスとの合併によるコストシナジー

- 2023年8月の合併により、双方の上場コストの一本化、および業務の重複部分の統合・削除により、当初の予想以上のコストシナジーを発揮
- 2025年3月期は、のれん償却費(年間)1.6億円を、コストシナジーにより回収

■ インターワークスとの合併によるコストシナジー



※セグメント開示上の共通費合計から、のれん償却費(共通分)や一過性の費用(事務所移転費用等)を除いた数値

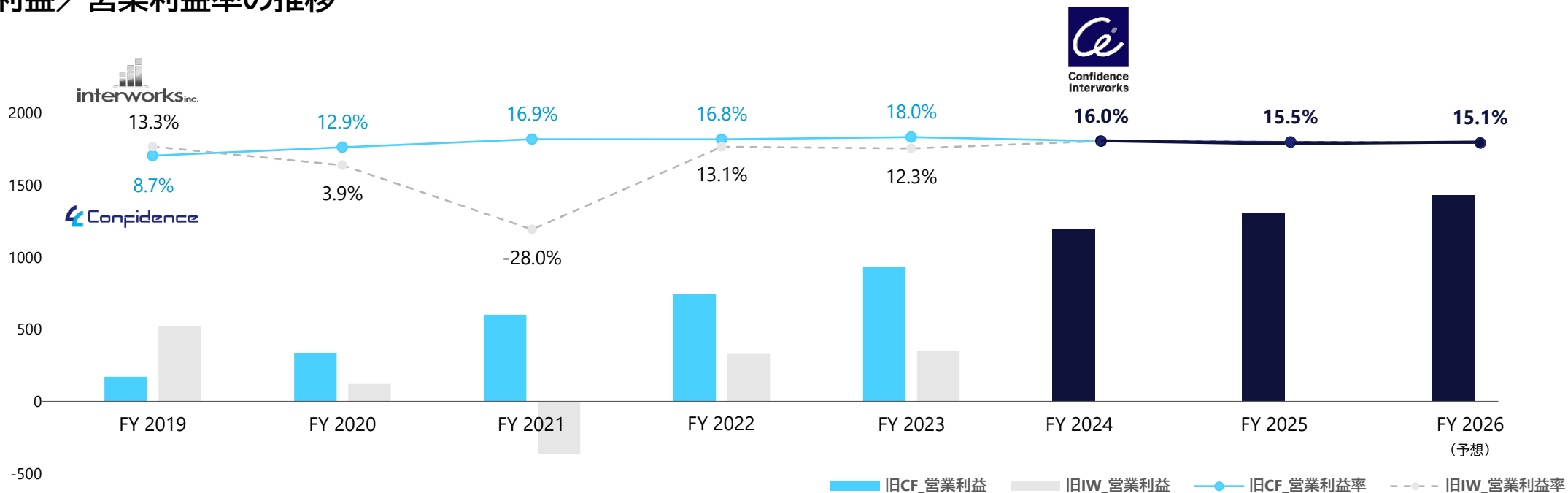
具体的なコストシナジー項目

- ・ 信託銀行手数料
- ・ 東証・証券保管振替機構手数料
- ・ 会計監査人に対する監査報酬
- ・ 印刷会社に対する費用
- ・ 統合による重複業務の削減費用等

[全社連結 | 通期] 営業利益 / 営業利益率の推移

- FY2021以降、経営方針にも掲げている営業利益率15%超の水準で推移
- 旧インターワークス事業の利益率向上によるポートフォリオ多角化と、バックオフィス費用のコストシナジーにより、安定的な利益創出を実現

営業利益 / 営業利益率の推移



旧インターワークスの収益性はFY2019以降低下




▶ コンフィデンスは着実に業容を拡大させ、FY21から利益率15%超の水準で推移

▶ 旧インターワークス事業の利益率も向上と、バックオフィス費用のコストシナジーにより、合併後も効率的かつ安定的な利益創出を実現

2026年3月期 業績予想策定の前提

子会社の業績取り込み

- 2025年4月1日付で株式会社レッツアイを連結子会社化
- 株式会社レッツアイが8月期決算であることから、2026年3月期は、2025年3月～2026年2月の12ヵ月分の業績を取り込む

| | | 2025年 | | | | | | | | | | 2026年 | | |
|---|------|---------|---------|---------|----|---------|---------|----|---------|---------|-----|---------|----|----|
| | | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 |
|  | 3月決算 | | FY26 1Q | | | FY26 2Q | | | FY26 3Q | | | FY26 4Q | | |
|  | 3月決算 | | FY26 1Q | | | FY26 2Q | | | FY26 3Q | | | FY26 4Q | | |
| Protagonist | 3月決算 | | FY26 1Q | | | FY26 2Q | | | FY26 3Q | | | FY26 4Q | | |
|  | 8月決算 | FY26 1Q | | FY26 2Q | | | FY26 3Q | | | FY26 4Q | | | | |

のれんの会計処理・考え方

- のれんの算定に関する会計処理(含む無形資産の識別)については、2026年3月期第1四半期において会計監査人との協議の上、最終決定を行う予定も、レッツアイ社取得にかかるのれんについて、一定の前提を置いた上で見積り、業績予想に織り込む

05 株主還元

[全社連結] 配当実績／予想

株主還元の基本方針／目標指標

将来の事業拡大と財務体質の強化のために
 必要な内部留保を行いつつ、
継続的かつ**安定的**な配当を行うことを基本方針とする

資本効率の向上

株主還元

ROE
 (株主資本利益率)

× 配当性向

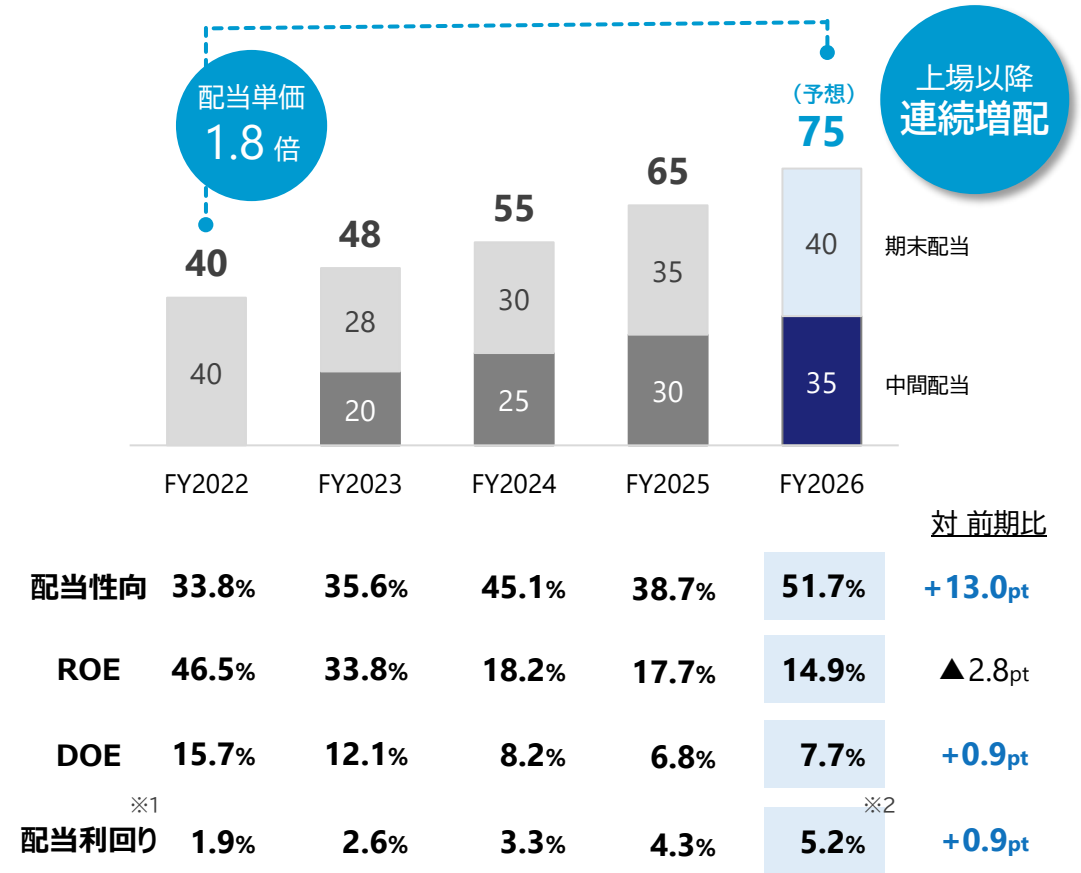
= DOE
 (株主資本配当率)

30%超

10%超

※ 将来的な達成目標とする

配当単価の経年推移



※1 年度末株価を基に算出

※2 配当利回り算定株価:1,446円(2025年4月30日終値)前提

06 リスク情報

リスク情報 | 主な事業環境に係るリスクについて

- 有価証券報告書の事業等のリスクに記載した内容のうち、主なリスクは以下の通り
- その他のリスクについては、有価証券報告書の第2【事業の状況】3【事業等のリスク】を参照のこと

| ビジネスリスク | リスク概要 | 発生可能性 | 影響度 | 当社の対応方針 |
|---|---|-------|-----|---|
| 人材・求職者の確保 HRS(派遣) HRS(紹介) M&S | 人材不足及び求職者の減少により、顧客企業からのニーズに対応できないおそれ | 中 | 中 | ・安定的な人材確保に向けて、福利厚生、研修制度、社員交流制度等の充実を図っております ・求職者の満足度を高めるきめ細やかな対応を図っております |
| 他社データベースの利用 HRS(紹介) | データベース提供企業の方針転換により、他社データベースを利用できなくなるおそれ | 中 | 中 | データベース提供企業とは友好的な関係を維持するとともに、複数のデータベース提供企業と連携して情報源を多元化するとともに当社独自の求職者データの蓄積を行っております |
| 求人企業の景気動向 M&S | 顧客企業が属する業界の景気動向により、顧客企業の採用意欲が低下するおそれ | 中 | 中 | 顧客企業が属する業界の景気動向に大きな影響を受けることから、特定の業界に依存しないよう顧客企業の開拓を図っております |
| 許認可・法的規制に関するリスク HRS(派遣) HRS(紹介) M&S | 労働関連法令への抵触による認可の取消等 | 中 | 大 | ・コンプライアンス・リスク管理委員会により各種施策を検討し、コンプライアンス研修の実施により法令遵守の周知徹底を図っております ・内部監査の実施により法令違反を未然に防止するよう努めております |
| M&Aや資本提携に関するリスク M&A | M&Aによるのれん等の減損リスク | 中 | 大 | 業界の市場規模、業界環境及び対象企業の競争力の源泉を調査し、財務内容や事業についてデューデリジェンスを行うことで、事前に投資リスクを把握し、対象となる企業の収益性や投資の回収可能性を慎重に検討いたします |



**Confidence
Interworks**

プロフェッショナルの力と可能性を信じ、共に未来を創り出す

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2026年6月を予定しております。

本資料のお問い合わせ先：FP&A本部 IR担当 (ir@ciw.jp)

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

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はありません。