

2026年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社 コンフィデンス・インターワークス

証券コード：7374



INDEX

目次

01

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

P. 3

02

当社概要 | 2026年3月期 連結及びセグメント業績

Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results

P. 9

03

株主還元

Shareholder Return

P. 29

04

事業トピック

Business Topics

P. 31

01

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

2026年3月期 第1四半期 決算ハイライト

2026年3月期 (1Q 実績)

前四半期までの積み上げ未達により、1Q対比で減収減益

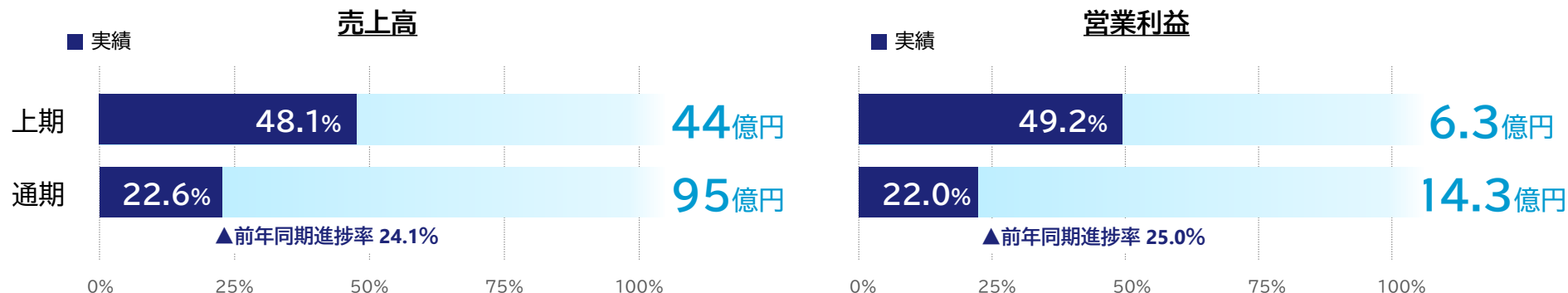
フリーランスマッチング、Web業界進出により新領域展開は堅調も、既存の派遣及び人材紹介で前年同期を下回る

- 売上高 : **2,143** 百万円 (前年同期比: **▲1.2%**)
- 売上総利益 : **1,058** 百万円 (前年同期比: **▲2.6%**) | 売上総利益率 : **49.4%** (前年同期比: **▲0.7pt**)
- 営業利益 : **314** 百万円 (前年同期比: **▲10.1%**) | 営業利益率 : **14.7%** (前年同期比: **▲1.4pt**)

2026年3月期 (1Q 進捗率) ※期初予想対比

売上高・営業利益ともに、上期予想対比では概ね計画通りに進捗

通期予想に対する進捗率については、期初予想対比を記載も、下記の通り業績予想を修正



業績予想修正 ※2025年8月8日公表

株式会社BRAISE及び株式会社ジーズ・コーポレーションの連結子会社化に伴い業績予想を上方修正

- 売上高 : **95** 億円 → **103** 億円 (前期比: **+22.7%** | 期初予想比: **+8.4%**)
- 営業利益 : **14.3** 億円 → **15** 億円 (前期比: **+15.1%** | 期初予想比: **+4.9%**)

2026年3月期 第1四半期 決算ハイライト(セグメント別)

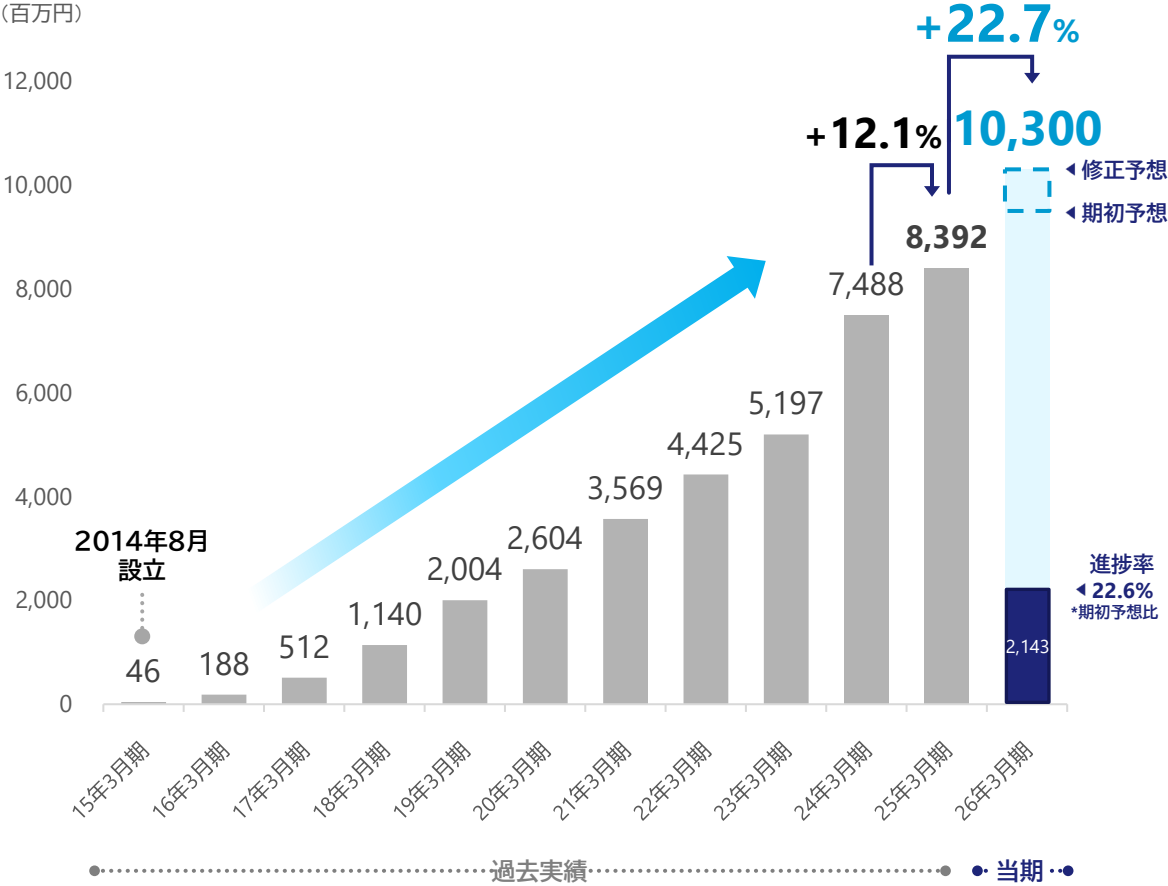
セグメント別 売上高 業績予想進捗率・要因

*連結相殺後の数値	25年3月期 (1Q)	26年3月期 (1Q)	前年同期比	業績予想 (修正前)	進捗率	
セグメント① HRソリューション 派遣・受託	1,406	1,387	▲1.4%	6,000	23.1%	✓ ゲーム業界における業況変化への対応に苦慮し、派遣稼働数が減少 24年3月末～6月末(平均) <u>889</u> 名 → 25年3月末～6月末(平均) <u>838</u> 名* *子会社レッツアイにかかる稼働人員数を除く ✓ 子会社取得によるWeb・クリエイティブ領域への事業拡大で稼働数を積み上げ 25年6月末 稼働人員数(合計) <u>893</u> 名(25年3末比+48名) ✓ 26年3月期 2Qからは、子会社化したBRAISEグループの人員数も加わる
セグメント② HRソリューション 人材紹介	384	361	▲5.8%	1,850	19.6%	✓ 売上高は、前期4Qでの成約件数の積上げ未達により、前年同期比割れで着地 ✓ 足元では、生産性の重視・改善に注力した結果、第1四半期での コンサルタント1人当たり成約額が前年同期比+12.1%と生産性は改善傾向
セグメント③ メディア&ソリューション	379	394	+4.0%	1,650	23.9%	✓ 顧客単価を維持しながら、取引顧客数の増加(+19.6%)により売上高増加 ✓ 23年8月の合併以降、固定費削減及び変動費化に取り組み、大幅利益増で着地
合計	2,170	2,143	▲1.2%	9,500	22.6%	

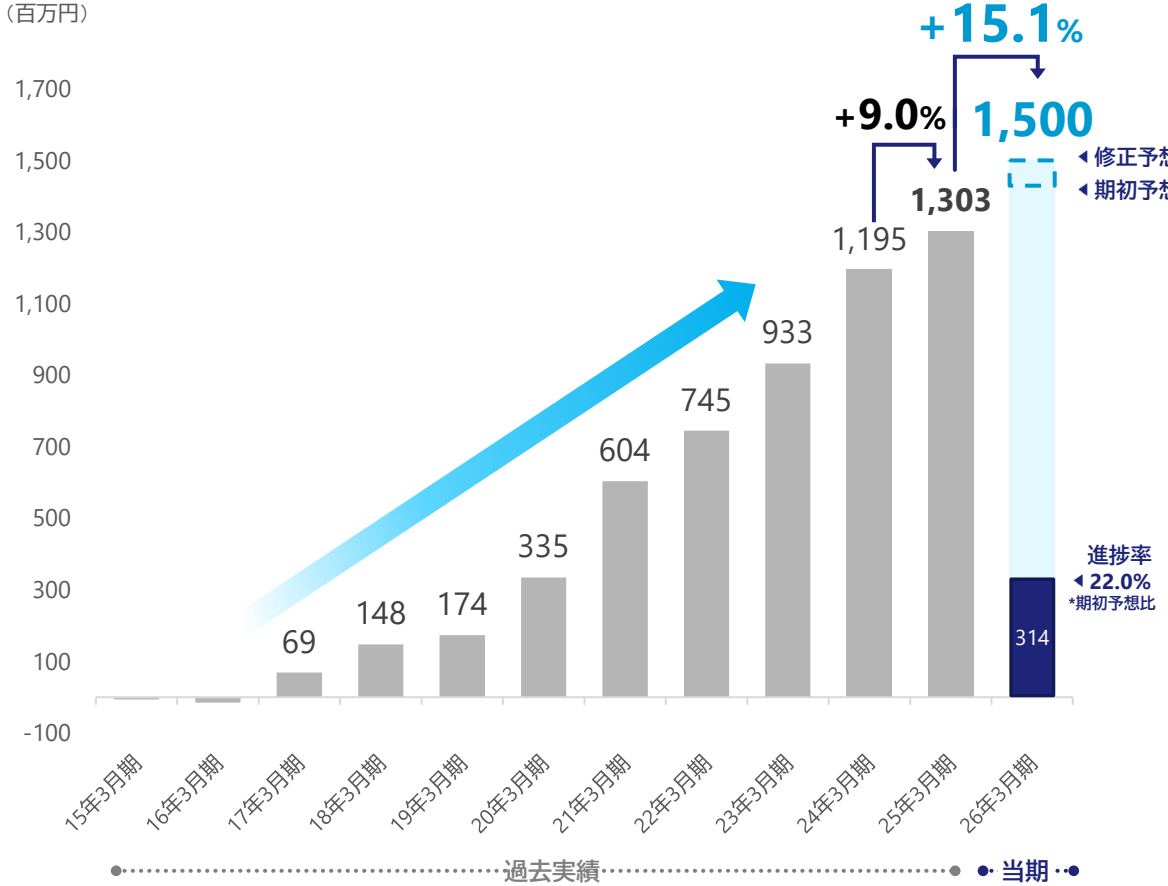
売上高 | 営業利益の経年推移

■ 2026年3月期 通期業績予想(修正)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

売上高



営業利益



BRAISEグループ 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



株式会社BRAISE



100%子会社



G's corporation

株式会社ジーズ・コーポレーション

シナジー

1

顧客網を活用したクロスセル推進

2

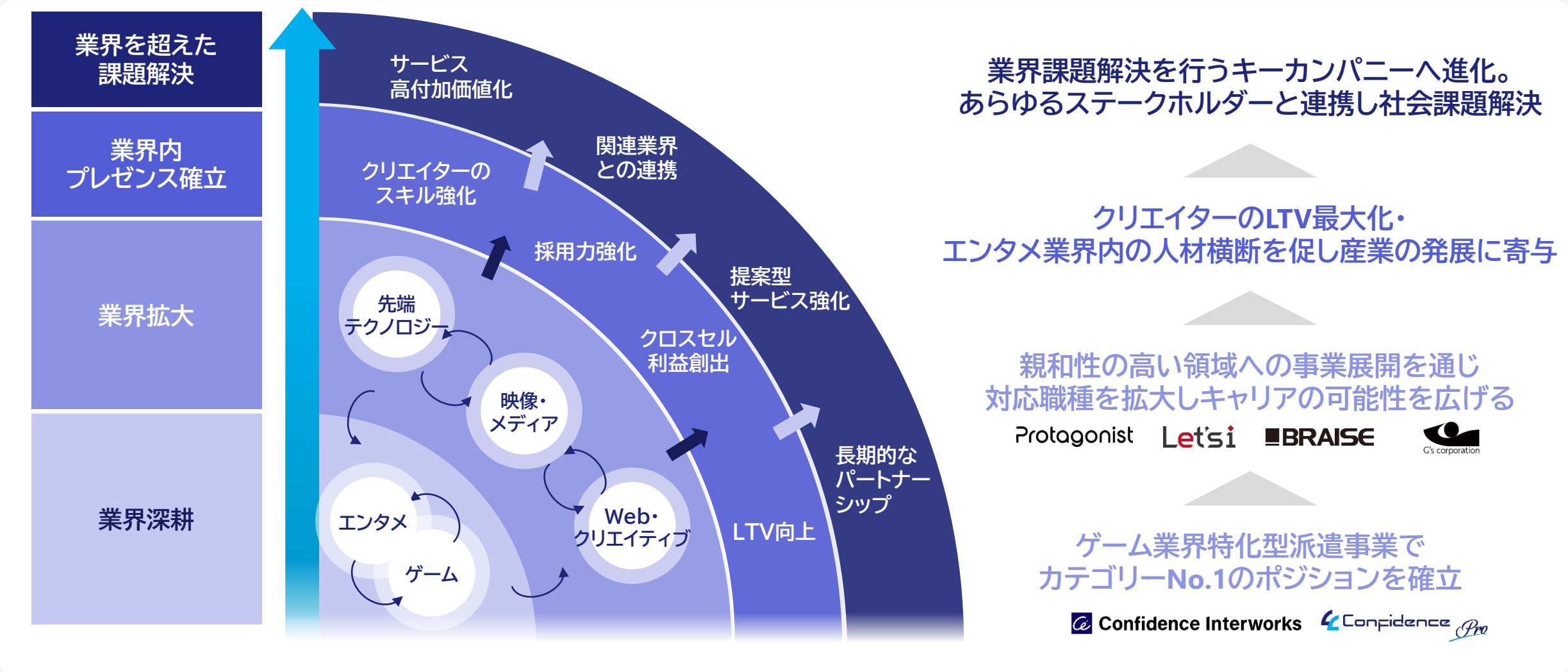
他拠点への進出(大阪、名古屋など)

3

映像制作を用いた人材サービスの模索

人材サービスの業容拡大 | 実現したい未来/目指す世界観

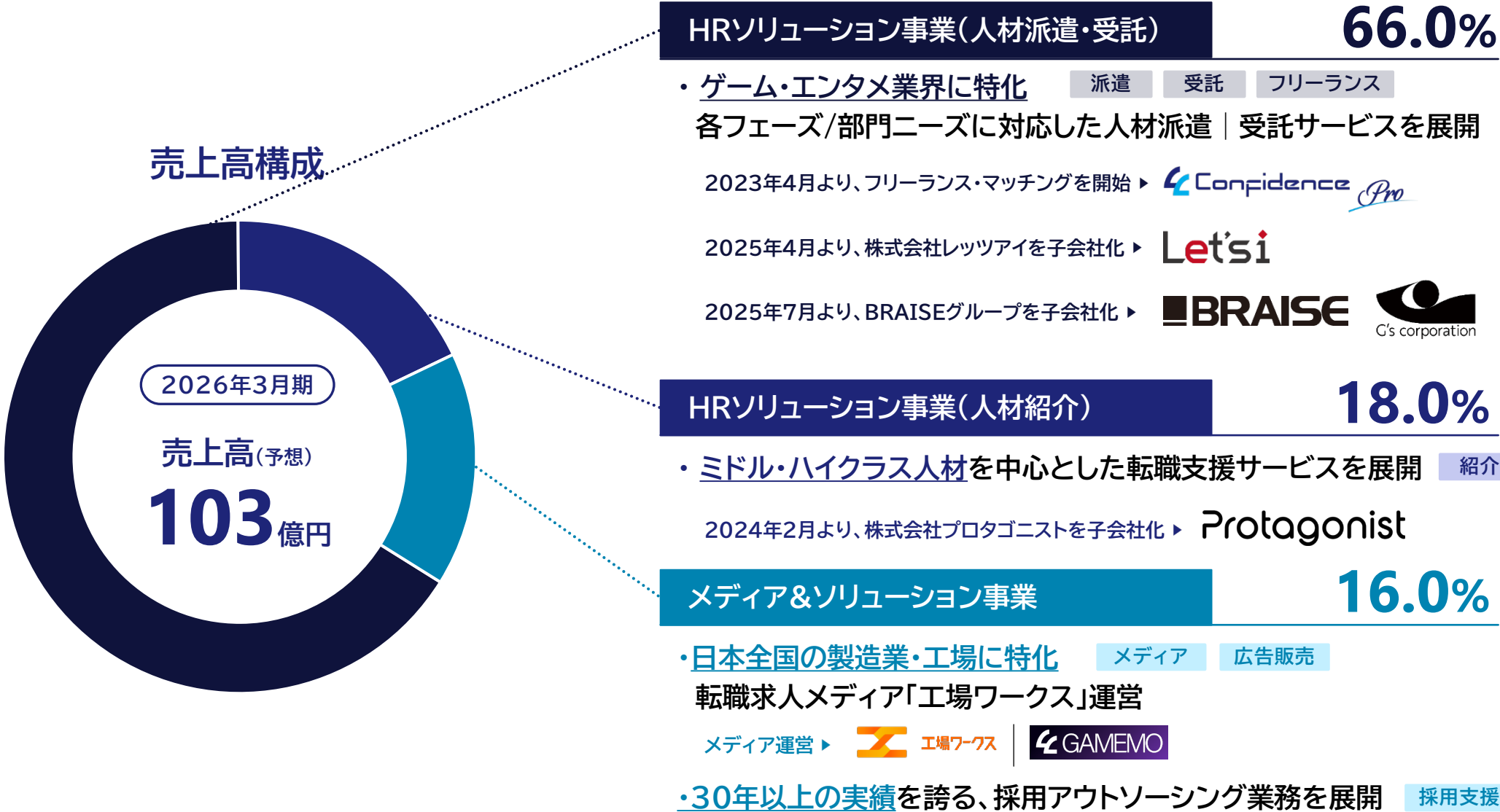
- ゲーム業界の業況変化への対応策として、上場時に掲げた成長戦略のうち、「人材サービスの業容拡大」を前倒しで行う
- ゲーム業界に次ぐ収益の柱として、当社クリエイターのキャリア志向性・保有スキルの親和性が高い領域に向け事業を拡大



02

当社概要 | 2026年3月期 連結及びセグメント業績

Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results



2026年3月期 業績取り込み／のれん償却費の考え方

子会社の業績取り込み

- 2026年3月期は、株式会社レッツアイ 12か月分、株式会社BRAISE・株式会社ジーズ・コーポレーション 9か月分の業績を取り込む

		2025年										2026年			取込期間	のれん償却期間
		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		26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			12ヵ月	10年
	3月決算		26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			12ヵ月	-
Protagonist	3月決算		26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			12ヵ月	-
	8月決算	26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q				12ヵ月	5年
	11月決算				26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q				9ヵ月	協議中
	3月決算					26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			9ヵ月	-

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2四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、BRAISE株式取得にかかるのれん償却費について、一定の前提を置いた上で見積り、業績予想に織り込む

[全社連結 | 1Q]2026年3月期 決算ハイライト

- インターワークス及びレッツアイののれん償却費をこなし、高い利益率を維持するも、主力事業の市場変化への対応に苦慮し、[前年同期比 減収減益](#)
- 2025年7月1日付で株式会社BRAISE及び株式会社ジーズ・コーポレーションを連結子会社化したことから、[通期業績予想を上方修正](#)

1Q 実績

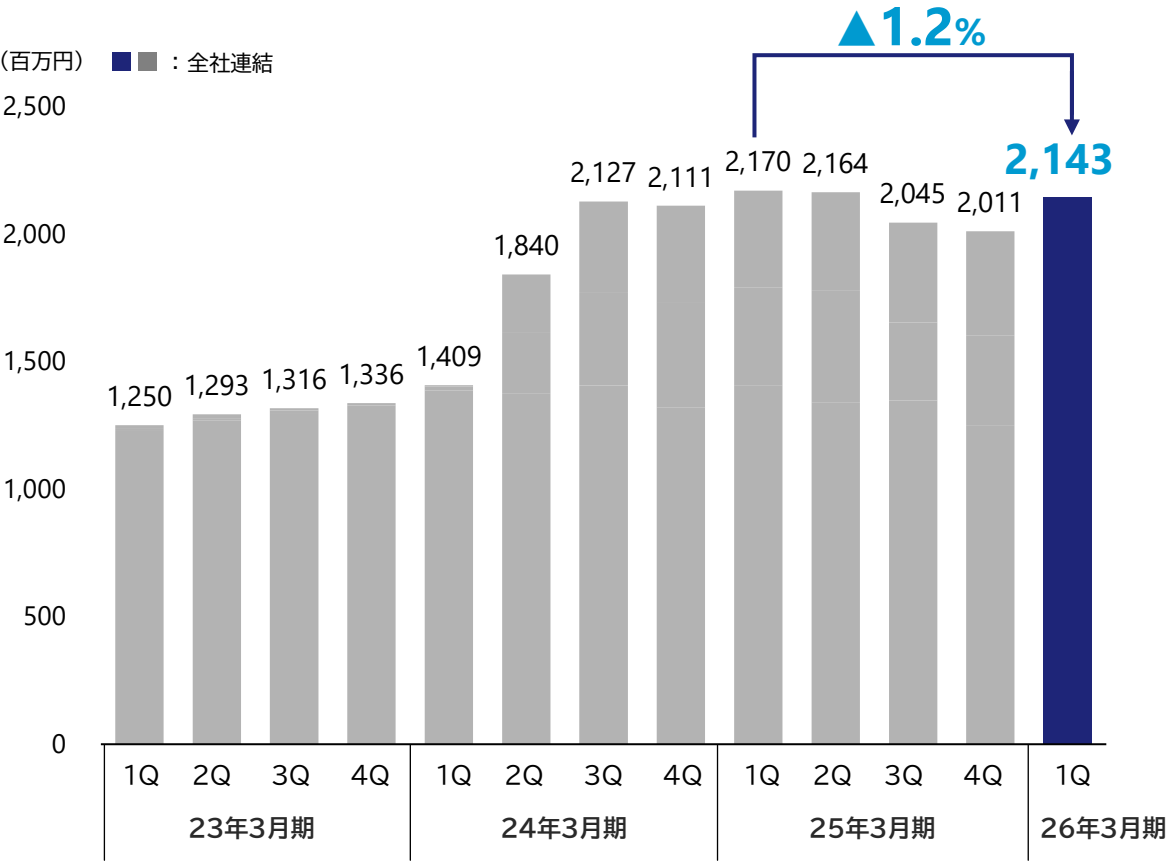
	2025年3月期 (1Q)	2026年3月期 (1Q)	前年同期比	通期業績予想			進捗率 (期初計画対比)
				修正後 (2025/8/8公表)	期初計画比	期初計画 (2025/5/12公表)	
売上高	2,170	2,143	▲1.2%	10,300	+8.4%	9,500	22.6%
売上総利益	1,087	1,058	▲2.6%	5,334	+11.4%	4,787	22.1%
売上総利益率	50.1%	49.4%	▲0.7pt	51.8%	+1.4pt	50.4%	-
営業利益	349	314	▲10.1%	1,500	+4.9%	1,430	22.0%
営業利益率	16.1%	14.7%	▲1.4pt	14.6%	▲0.5pt	15.1%	-
経常利益	350	294	▲15.9%	1,485	+3.9%	1,429	20.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	223	181	▲18.8%	945	+5.0%	900	20.2%
(参考)EBITDA*	412	374	▲9.2%	-	-	-	-
(参考)EBITDAマージン	19.0%	17.5%	▲1.5pt	-	-	-	-

*EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却+株式報酬費用

[全社連結 | 四半期]業績推移

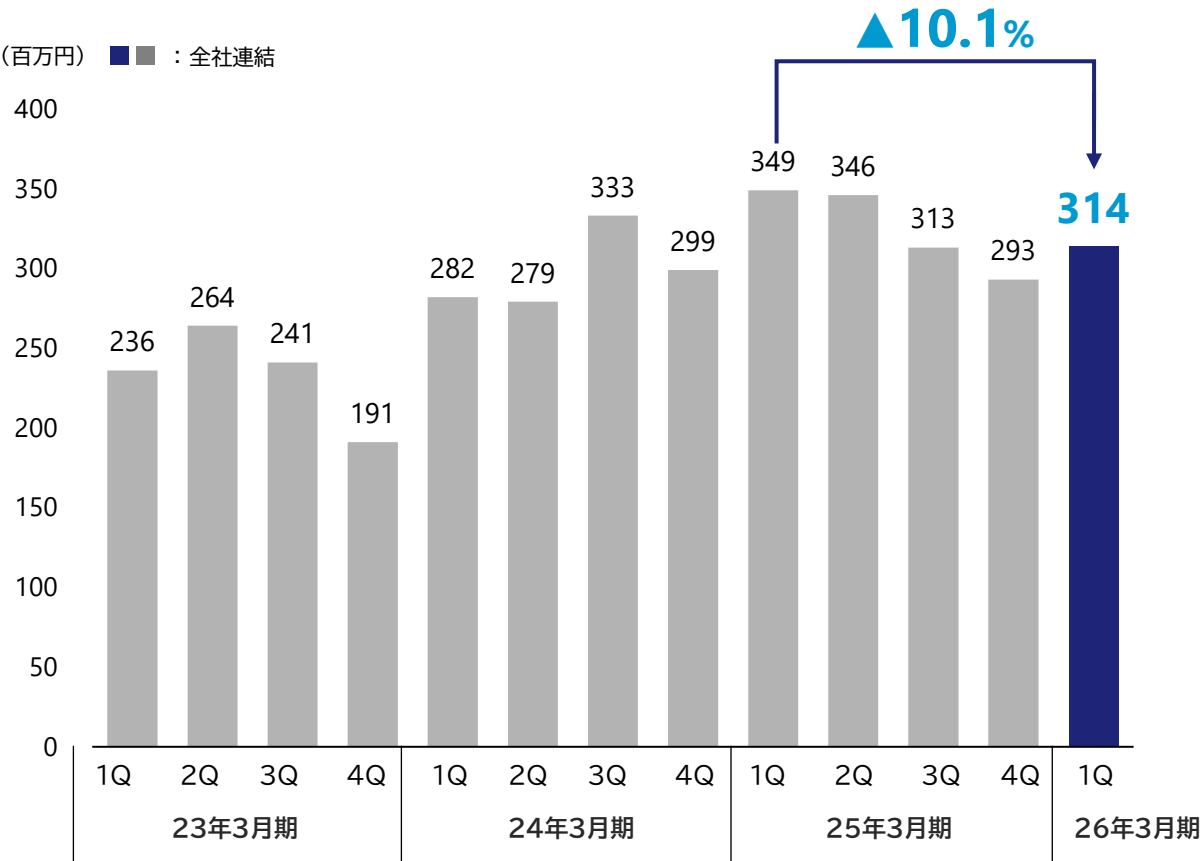
- 売上高は前年同期比▲1.2%、営業利益は前年同期比▲10.1%と、減収減益
- 前4Q対比では売上高・営業利益ともに回復も、従来の成長水準を維持すべく、新領域への事業拡大に向けた施策を引き続き強化

■ 売上高(四半期推移)



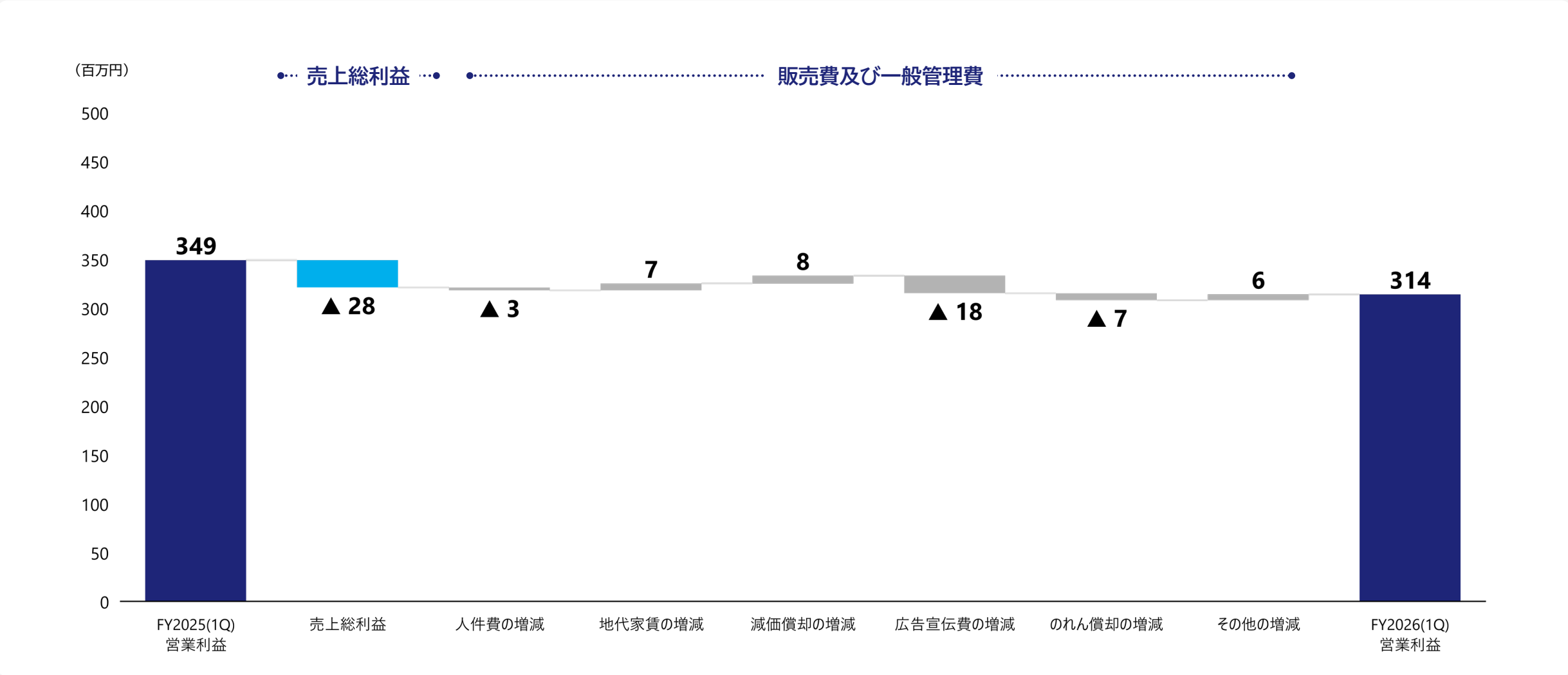
*連結相殺後の数値を記載

■ 営業利益(四半期推移)



[全社連結 | 1Q]営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

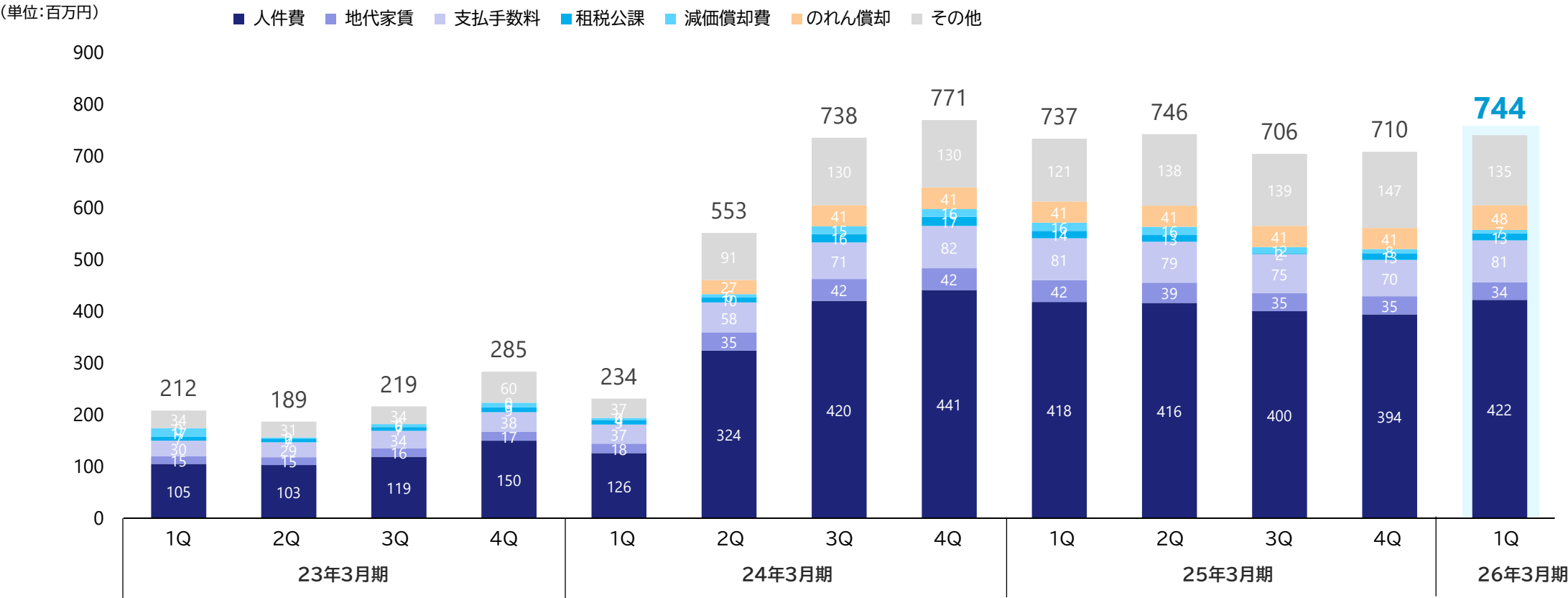
- 昨年度、インターワークスとの合併に伴う関西拠点の統合などに取り組み、減価償却費・地代家賃は前年同Q比で減少
- また、当1Qからのレッツアイ子会社化により費用増加も、バックオフィス費用の最適化等でコスト増分をこなし、安定的に利益を確保



[全社連結 | 四半期]販売費及び一般管理費の推移

- 当1Qより、レッツアイに付随する費用及びのれん償却費が膨らんでいるものの、コストコントロールを徹底したことで、新たな子会社化に伴う増加分を除いた販売費及び一般管理費合計は前年同期を下回る水準で推移。堅実に営業利益を創出する組織体制を継続

■ 四半期推移



*本グラフについて、管理会計上の分類に基づいて集計しております

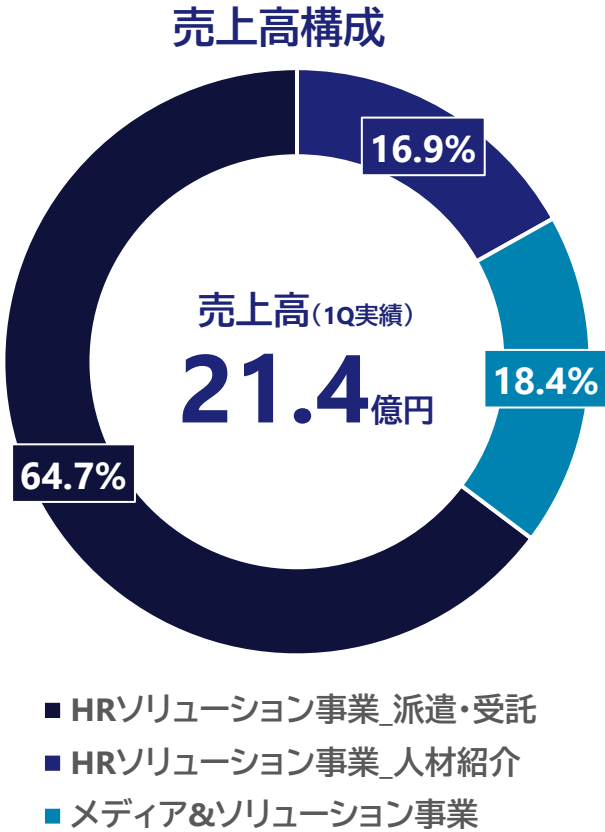
[全社連結 | 1Q] 2026年3月期 決算ハイライト -セグメント別-

- 売上高構成比は、HRソリューション事業 派遣・受託が64.7%を占め、引き続き全社業績を牽引するも、[前年同期比 減収減益](#)
- 加えて、HRソリューション事業 人材紹介でも、前期4Qでの成約件数の積上げ未達により[前年同期比 減収減益](#)

1Q 実績

	2025年3月期 (1Q)	2026年3月期 (1Q)	前年同期比
売上高	2,170	2,143	▲1.2%
HRソリューション事業 派遣・受託	1,406	1,389	▲1.2%
HRソリューション事業 人材紹介	384	361	▲5.8%
メディア&ソリューション事業	379	394	+4.0%
連結相殺	-	▲1	-
セグメント利益	613	554	▲9.5%
HRソリューション事業 派遣・受託	354	294	▲17.1%
HRソリューション事業 人材紹介	133	116	▲13.3%
メディア&ソリューション事業	124	144	+15.9%
販売費・一般管理費(共通費)*	263	240	▲8.9%
営業利益	349	314	▲10.1%

*連結相殺を含む



[HRソリューション事業_派遣・受託 | 1Q] 2026年3月期 決算ハイライト

- 主力のゲーム業界向け派遣事業は、ゲーム市場が軟調な中で、中堅企業を中心に稼働人数が伸び悩み、**前年同期比 減収減益**
- 他方、フリーランスマッチング事業・Web業界をはじめとする新領域への事業展開においては、稼働人数を積み上げ、売上増加に貢献

1Q 実績

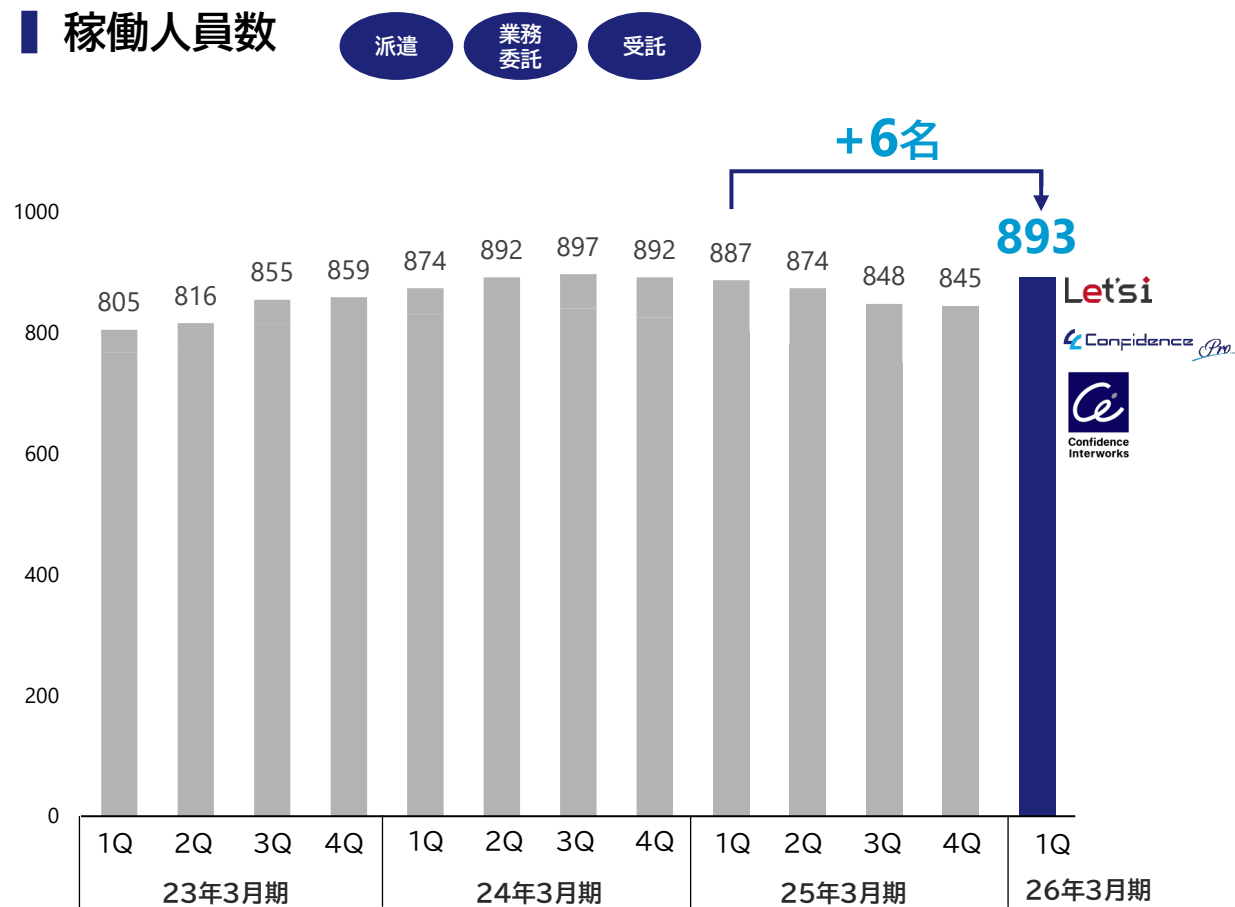
(百万円)	2025年3月期 (1Q)	2026年3月期 (1Q)	前年同期比	通期業績予想		進捗率 (期初予想対比)
				修正後 (2025/8/8 公表)	期初計画 (2025/5/12 公表)	
売上高	1,406	1,389	▲1.2%	6,800	6,000	23.2%
人材派遣 *	1,344	1,331	▲0.9%	-	-	-
受託・その他	62	55	▲10.9%	-	-	-
セグメント間の内部取引	-	1	-	-	-	-
売上総利益	486	449	▲7.7%	-	-	-
売上総利益率	34.6%	32.3%	▲2.3pt	-	-	-
セグメント利益	354	294	▲17.1%	-	-	-
セグメント利益率	25.2%	21.2%	▲4.0pt	-	-	-

*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

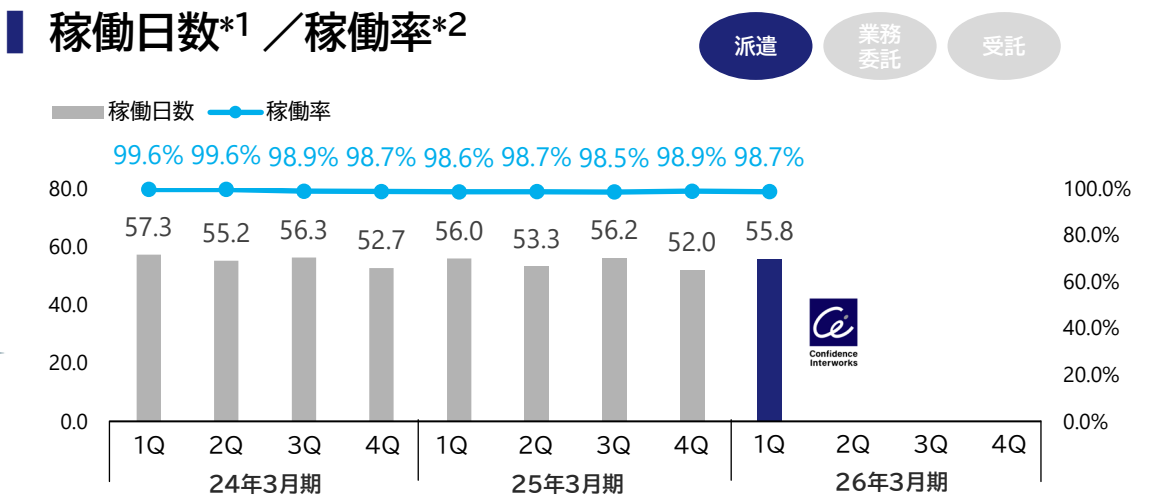
- スtock型収益モデルの基礎となる稼働人員数は、前年同期から+6名増加
- ゲーム会社各社の採用意欲減退等で積み上げに苦戦が続くも、レッツアイが加わったことで周辺領域開拓が進み、前期4Q比では+48名増加

稼働人員数



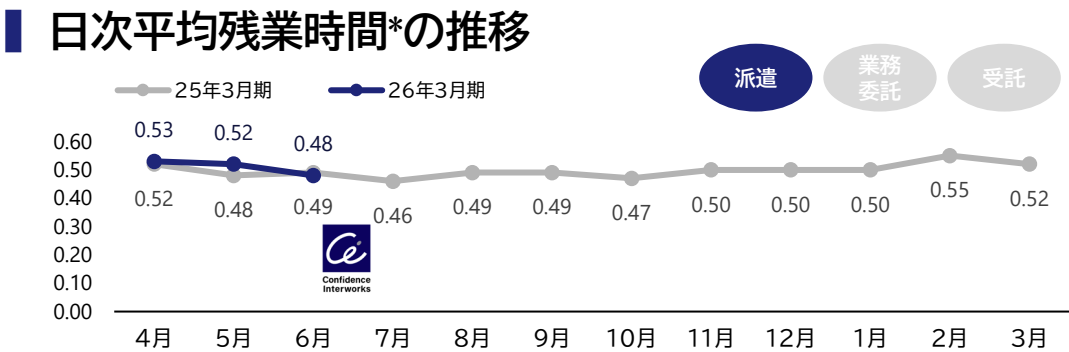
* 2025年3月期 第1四半期決算より、セグメント① HRソリューション事業 派遣・受託事業のPLとの整合をより正確に行う観点から、派遣事業にかかる稼働人数に加え、業務委託及び受託事業にかかる稼働人員数を加味した形で、過年度から遡って変更しております。

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・受託]人材サービスの業容拡大 | 映像・メディア業界への進出

- 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」を前倒しで実施
- 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映像・メディア業界への事業展開を目指す



人材サービスの業容拡大

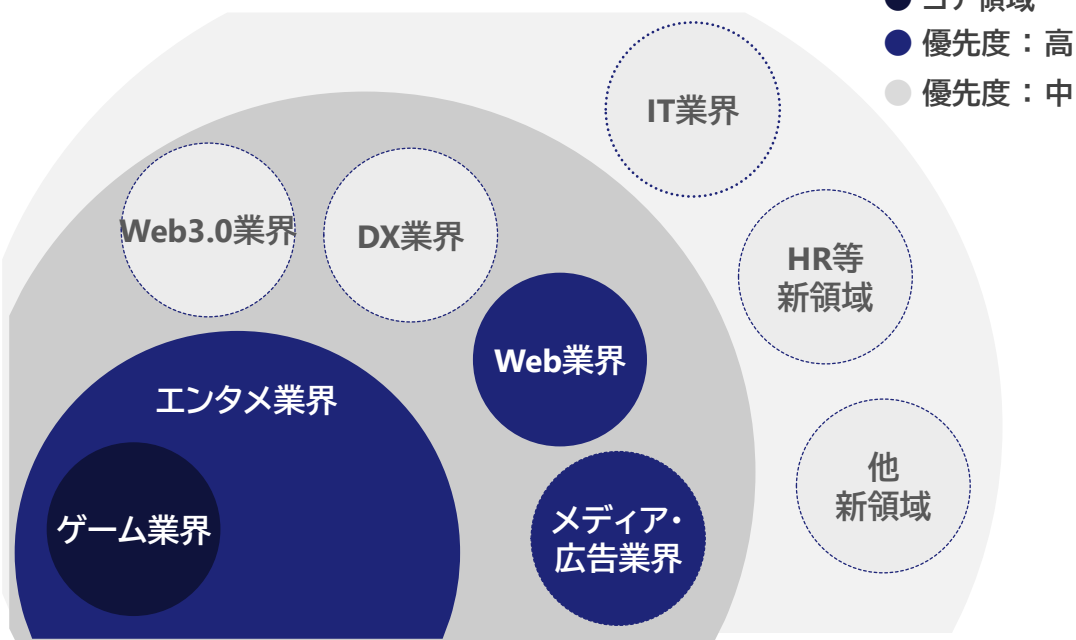
業界 | エリア | 契約形態

業界

地方拠点

フリーランス

イメージ図



映像・メディア業界進出の背景

- ✓ テレビ業界向けの人材サービスを強化し、ニーズを取り込むことで稼働数を増加
- ✓ 拡大が続く動画コンテンツビジネス市場において、テレビ業界で培った映像制作技術と人材サービスを掛け合わせ、採用ブランディングやイベントサポート事業への展開を模索

動画コンテンツビジネス総市場規模推移



※出典: 矢野経済研究所 「2024年度 動画コンテンツビジネス総市場規模(主要5市場計)」

人材サービスの業容拡大 | 映像・メディア業界への進出 | BRAISEグループ 子会社化

- 2025年7月、映像メディア業界でのテレビ番組制作における確かな地位を築く [BRAISEグループを連結子会社化](#)
- 高い映像技術・企画力の活用と、当社所属クリエイターの相互交流により、活躍の場を広げる

BRAISEグループ 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

BRAISE

株式会社BRAISE



100%子会社



G's corporation

株式会社ジーズ・コーポレーション

株式会社BRAISE

所在地:東京都港区新橋5-15-5交通ビル6F 設立:2011年

事業内容:テレビ番組企画・制作、編集・MAスタジオ「RaysStudio」運営、デジタイズ・ワーク作業
「赤坂デジタルセンター」運営、撮影機材レンタル事業、労働者派遣事業

株式会社ジーズ・コーポレーション

所在地:東京都渋谷区富ヶ谷1-18-5 T.I.ビル3F 設立:1991年

事業内容:テレビ番組や企業PVなどの映像企画制作、番組制作スタッフ業務・編集スタッフ業務
Web動画コンテンツ制作、スクリプト・書き起こし業務

<NHK>

- ・プラタモリ
- ・チョコちゃんに叱られる
- ・岩谷光昭の世界ネコ歩き
- ・ダークサイドミステリー
- ・六角精児の呑み鉄本線日本旅
- ・おはよう日本

<NHK Eテレ>

- ・デザインあneo
- ・偉人の年収How much?
- ・ギョギョツとサカナ★スター

<日本テレビ>

- ・世界の果てまでイッテQ!
- ・ヒルナンデス
- ・ZIP!
- ・news every.
- ・news zero

<テレビ東京>

- ・家、ついて行ってイイですか?
- ・デカ盛りハンター
- ・知られざるガリバー
- ・ガイアの夜明け
- ・カンブリア宮殿
- ・生きるを伝える

<テレビ朝日>

- ・アメトーーク
- ・有吉クイズ
- ・お願い!ランキング
- ・楽しく学ぶ!世界動画ニュース
- ・ブラチナファミリー
- ・報道ステーション
- ・スーパーJチャンネル
- ・グッド! モーニング
- ・日曜スクープ
- ・そこに山があるから

<You Tubeほか>

- ・TOYOTA公式ランクルちゃんねる
- ・TRAIN TV ・タクシー番組 ひみつのPRIME
- ・BS12 賢者の選択 ・きょうも、パンびより

<TBSテレビ>

- ・ラヴィット!
- ・坂上&指原のつぶれない店
- ・炎の体育会TV
- ・ジョブチューン
- ・Nスタ
- ・ひるおび
- ・THE TIME,
- ・報道特集
- ・報道1930

<フジテレビ>

- ・めざましテレビ
- ・ノンストップ!
- ・Mr.サンデー
- ・ザ・ノンフィクション
- ・この世界は1ダフル
- ・かまいまち
- ・ライブニュースイット!

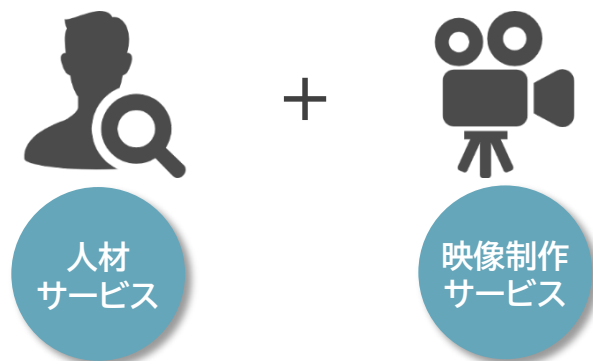
業界内での
確かな地位

映像技術
・企画力

映像・メディア業界への進出 | BRAISEグループとのシナジー・取り組み

1. 顧客網を活用したクロスセル推進

- ✓ 両社における既存顧客向けのサービス拡充
➡ 相互交流により、顧客深耕を促す



サービス拡充により、
1社あたりの収益を最大化

2. 他拠点への進出

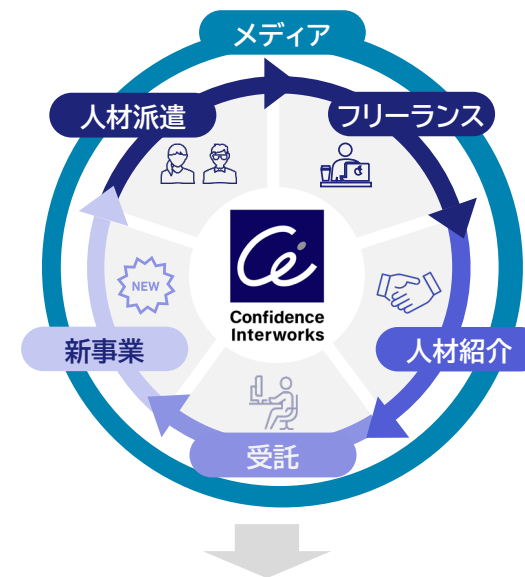
- ✓ 首都圏外でのクライアント開拓
➡ 取引先DB・マッチングノウハウの横展開



首都圏での知見を横展開し
スピーディな売上拡大を目指す

3. 映像制作を用いた人材サービスの模索

- ✓ 業界内部での新たな需要取り込み
➡ 人材×映像で採用ブランディングや
イベントサポート事業などの展開を模索



新規事業創出により
新たな収益の柱を構築

[HRソリューション事業_紹介 | 1Q] 2026年3月期 決算ハイライト

- 売上高は、前期4Qでの成約件数の積上げ未達により、前年同期比割れで着地
- 今期は生産性を維持・向上させながら、コンサルタントの採用を積極的に行うことで、計画達成を目指す

1Q 実績

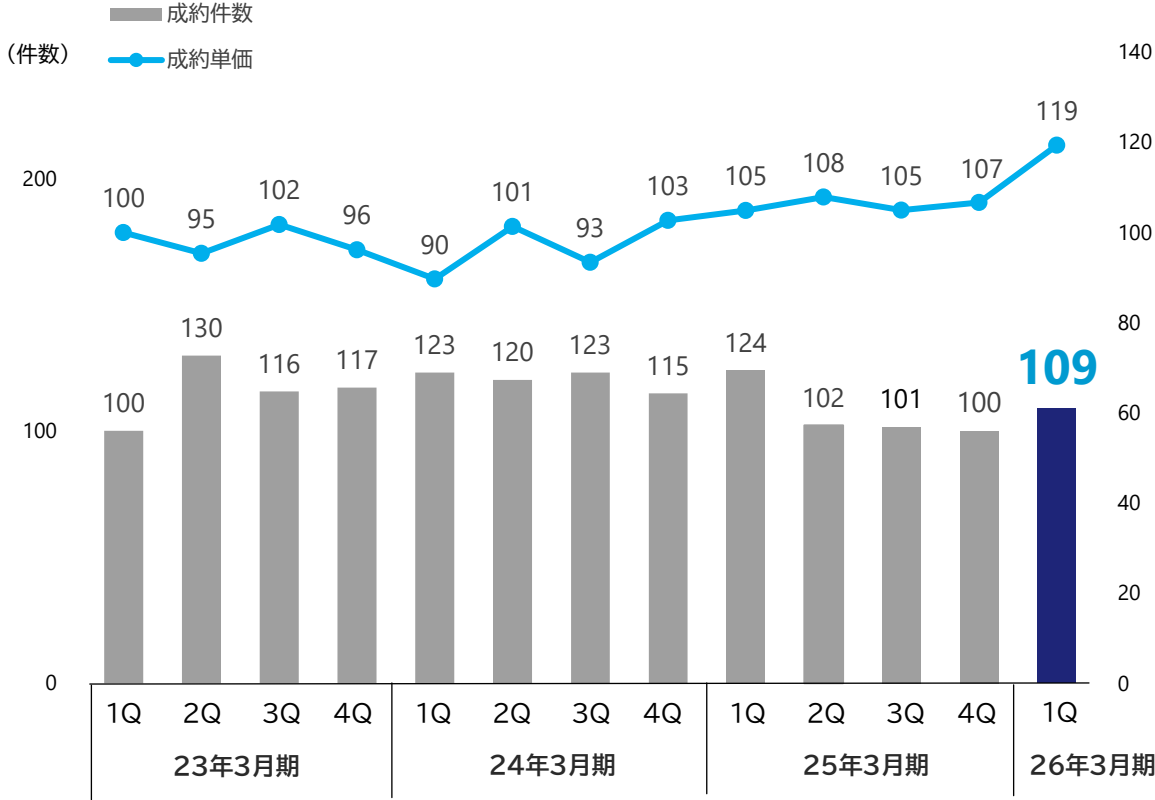
(百万円)	2025年3月期 (1Q)	2026年3月期 (1Q)	前年同期比	通期業績予想		進捗率
				修正後 (2025/8/8 公表)	期初計画 (2025/5/12 公表)	
売上高	384	361	▲5.8%	1,850	1,850	19.6%
人材紹介	384	361	▲5.8%	-	-	-
売上総利益	306	289	▲5.7%	-	-	-
売上総利益率	79.8%	79.9%	+0.1pt	-	-	-
セグメント利益	133	116	▲13.3%	-	-	-
セグメント利益率	34.8%	32.1%	▲2.7pt	-	-	-

[HRソリューション事業_紹介]主要なKPIの推移

- 前期から継続して、生産性の重視・改善に注力した結果、コンサルタント1人当たり成約額が前年同期比+12.1%と生産性は改善傾向
- 他方、コンサルタント数減少(前年同期比▲10.7%)も相俟って、成約数が前年同期比で減少

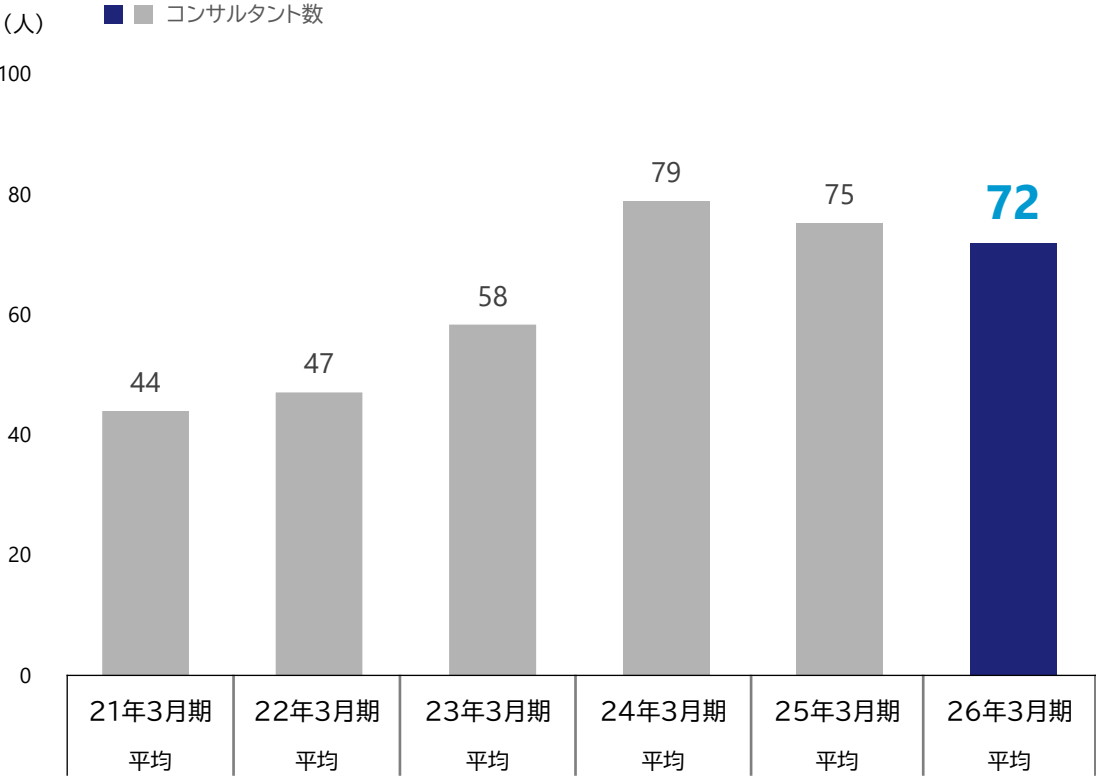
■ 成約件数・成約単価

*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 | 1Q] 2026年3月期 決算ハイライト

- 求人広告の売上が好調に推移し、**前年同期比 増収増益**
- 合併以降、固定費の削減及び変動費化により損益分岐点を下げることにより注力した結果、当第1四半期においてもセグメント利益率が向上

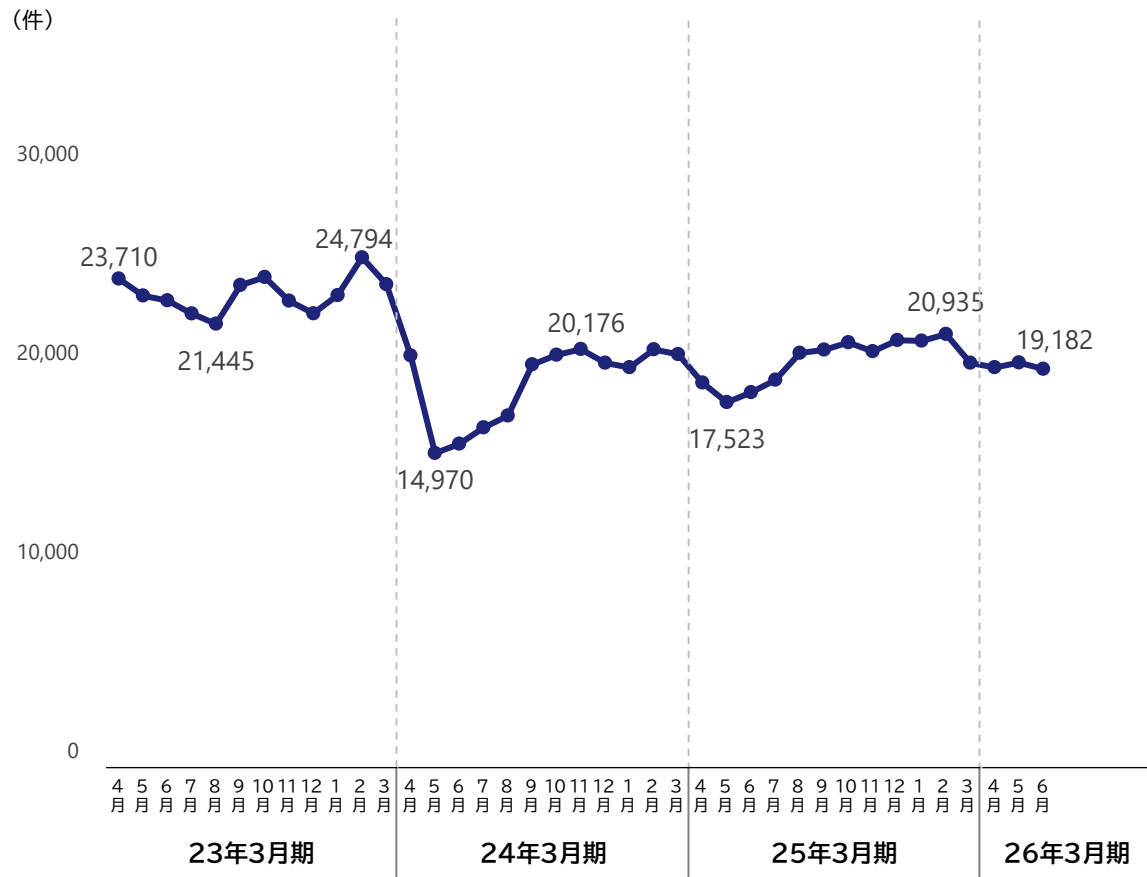
1Q 実績

(百万円)	2025年3月期 (1Q)	2026年3月期 (1Q)	前年同期比	通期業績予想		進捗率
				修正後 (2025/8/8 公表)	期初計画 (2025/5/12 公表)	
売上高	379	394	+4.0%	1,650	1,650	23.9%
求人広告	259	311	+20.3%	-	-	-
受託・その他	119	82	▲31.1%	-	-	-
売上総利益	293	321	+9.5%	-	-	-
売上総利益率	77.5%	81.6%	+4.1pt	-	-	-
セグメント利益	124	144	+15.9%	-	-	-
セグメント利益率	32.9%	36.7%	+3.8pt	-	-	-

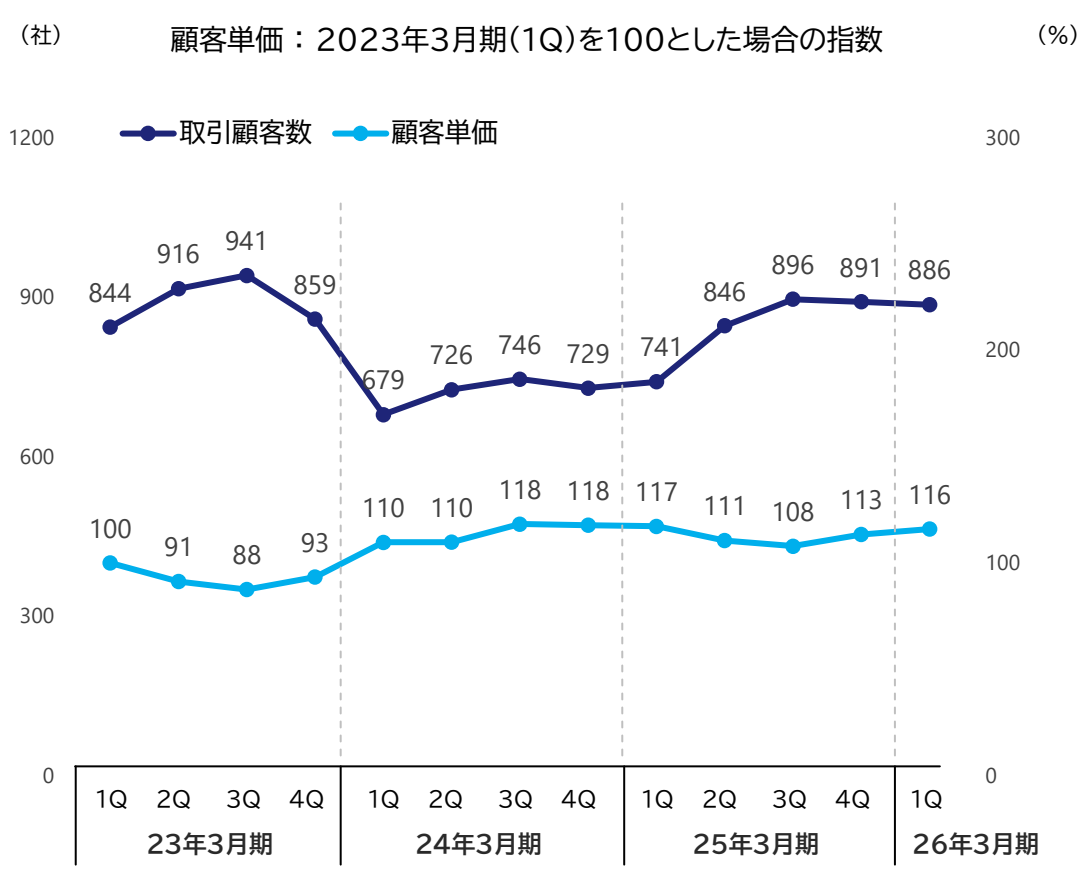
[メディア&ソリューション事業_求人広告]主要なKPIの推移

- 求人掲載件数、取引顧客数、顧客単価はいずれも横ばいで推移
- 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、独自コンテンツやUIなどの改善を重ね、メディアパワー向上を狙う点は変わらず継続

工場ワークス 求人掲載数

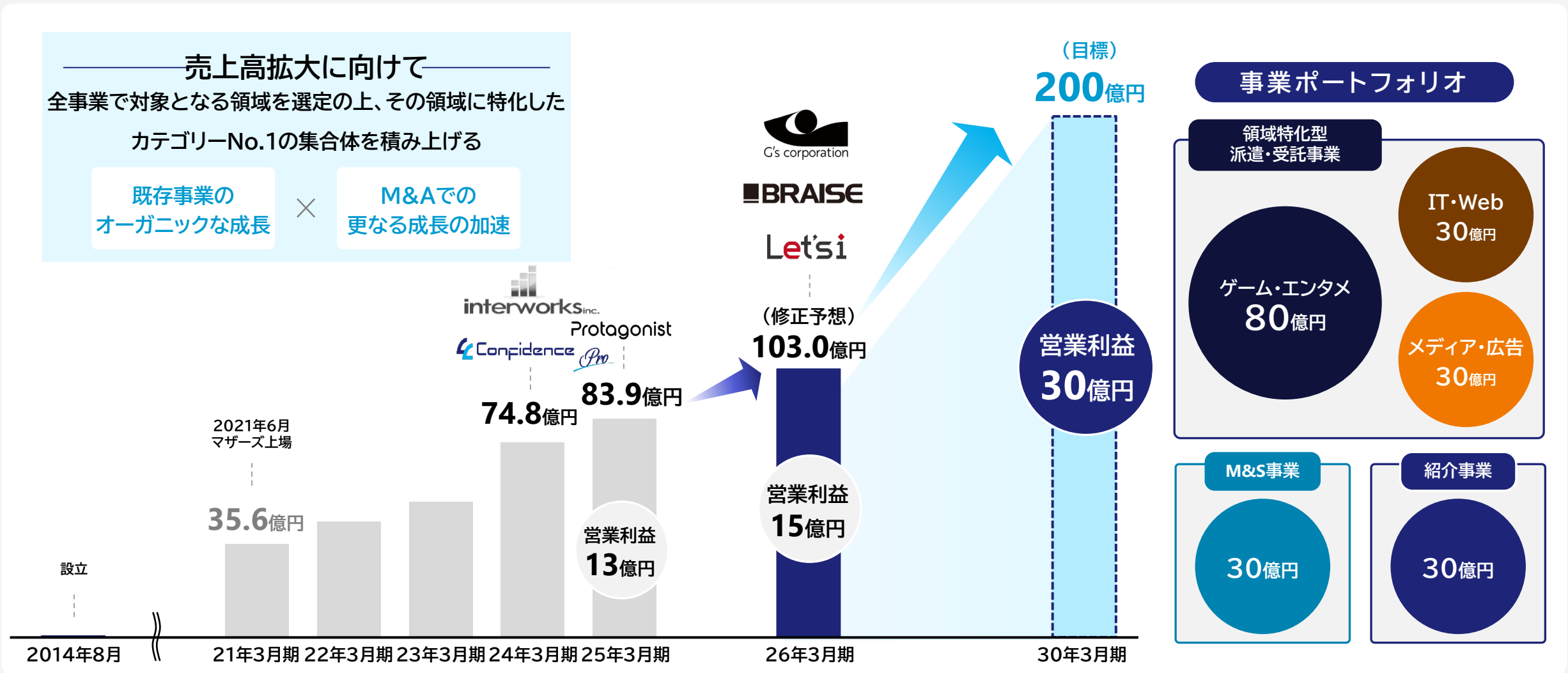


工場ワークス 取引顧客数・顧客単価



将来の成長指標: 定量目標

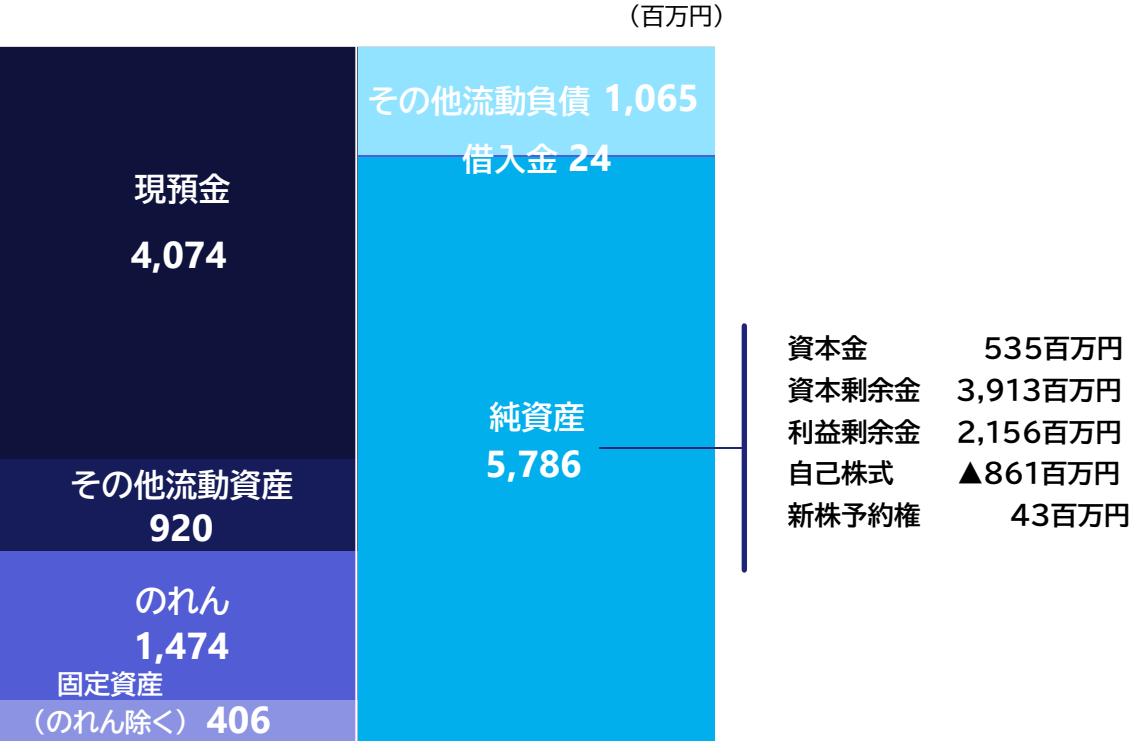
- コンフィデンス単独でも上場時から順調に成長を続けていたことに加え、積極的なM&Aにより**売上高の成長ペースを加速**
- 全事業で対象となる領域を選定の上、その領域に特化したカテゴリーNo.1の集合体を積み上げる



[全社連結]貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 子会社株式の取得(▲125百万円)、配当金の支払い(▲216百万円)を実施も、営業CF(+426百万円)により、現預金は80百万円増加。
- ネットキャッシュは **40.5億円**、自己資本比率は **83.5%**で、引き続き、高い財務安定性を確保

26年3月期 1Q末 B/S



26年3月期 1Q C/F

(百万円)

2025年3月末現預金残高	3,994
営業CF	+426
投資CF *1	▲128
財務CF *2	▲217
現預金増減額	+80
2025年6月末現預金残高	4,074

*1 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 ▲125百万円、その他 ▲3百万円

*2 配当金の支払額 ▲216百万円、その他 ▲1百万円

財務指標

ネットキャッシュ	40.5億円
自己資本比率	83.5%
ROE(参考)*	16.4%
のれん對自己資本倍率	0.26倍

* ROEの計算基礎となる当期純利益は、2026年3月期通期公表値を基に概算

譲渡制限付株式報酬制度(RS)/業績連動型株式報酬制度(PSU)の導入について

- 当社取締役に対し、株主との一層の価値共有及び当社企業価値の向上を図るインセンティブを付与することを目的として、
①譲渡制限付株式報酬制度(RS)及び②業績連動型株式報酬制度(PSU)を導入。これらの制度概要および会計処理イメージは以下のとおり

	制度概要	2026/3	2027/3	2028/3	2029/3	2030/3	2031/3
1	RS (譲渡制限付株式報酬) 対象者 - 取締役 4名 RSの付与株式数 - 75,000株 役務提供期間 - 2025年7月～2030年6月	期間内での均等按分 ■ 株式報酬費用総額は、「付与時の当社株価×付与株式数」として計算され、各期の費用は株式報酬費用として、2025年7月から2030年6月までの期間にわたって按分計上を行う ■ 譲渡制限の解除は、退任時に行われる					
2	PSU (パフォーマンス・シェア・ユニット) 対象者 - 取締役 4名 PSUの付与ユニット数 - 115,000ユニット(当社普通株式 57,500株相当) *上記の内、50%相当は納税資金として金銭で支給予定 業績達成条件 2030年3月期までに以下の条件を達成 - 営業利益 30億円 100%付与 - 営業利益 25億円 75%付与 - 営業利益 20億円 50%付与 ※営業利益から株式報酬費用を除いた金額で業績達成を判定 ※業績達成した年度にかかる確定決算が承認された期に、対象となる報酬の交付を行う	達成確率見積 達成確率見積 達成確率見積 達成確率見積 達成確率見積 達成確率見積 ■ 各決算期末時点において、業績達成条件の達成確率を見積もり、株式報酬費用に反映させる ■ 株式報酬費用の算定方法は以下の通り ✓ 株式付与部分 : 付与ユニット数×達成確率×50%×参照株価(評価時点における株価) ✓ 金銭支給部分 : 付与ユニット数×達成確率×50%×参照株価(評価時点における株価) ※最終的な会計処理は監査法人と協議中です。					

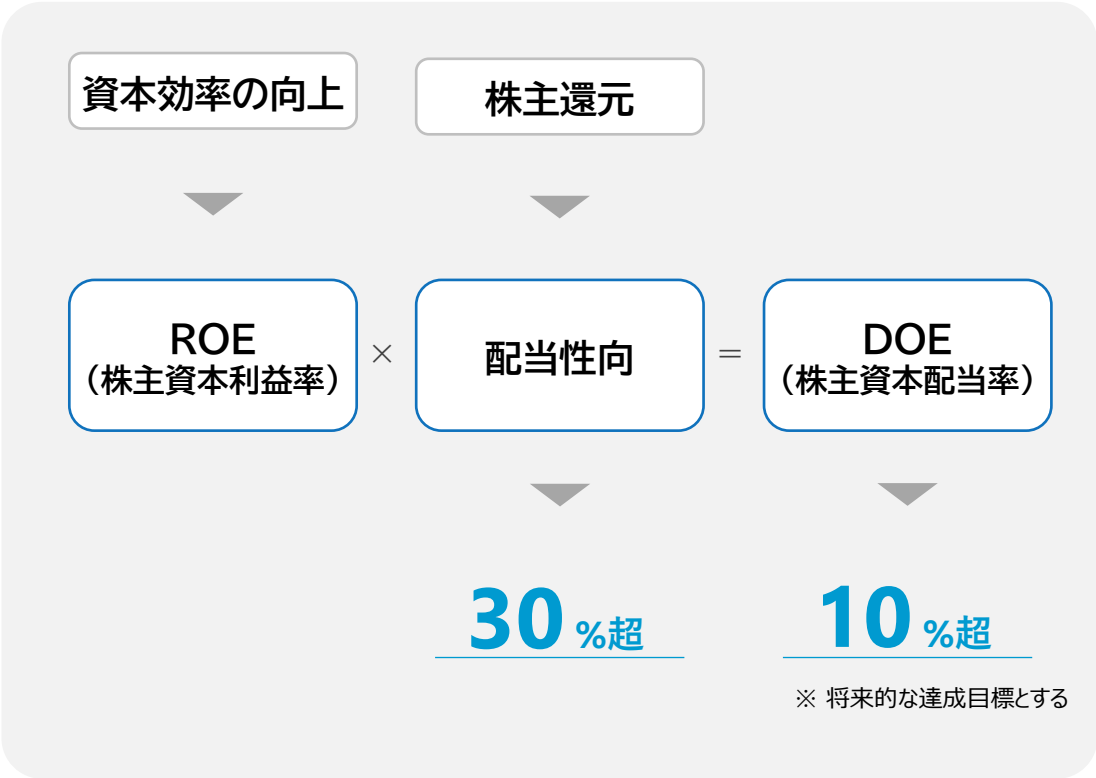
03

株主還元

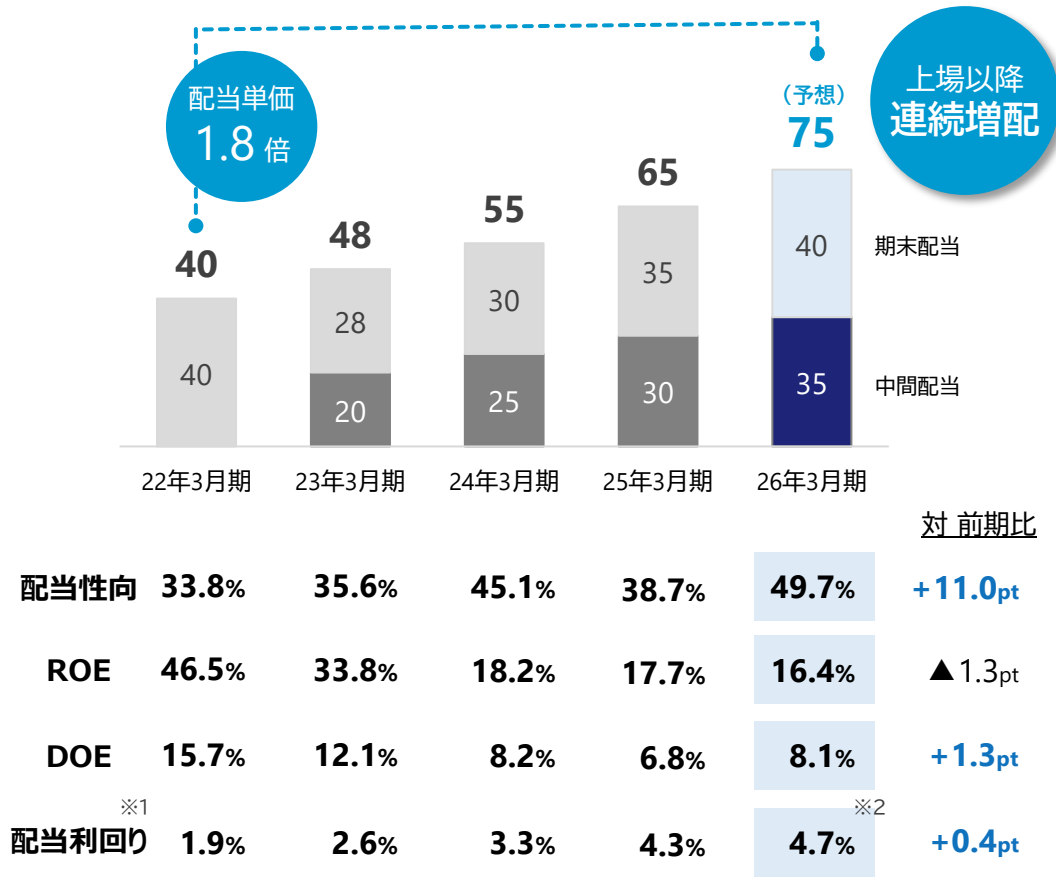
Shareholder Return

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



配当単価の経年推移



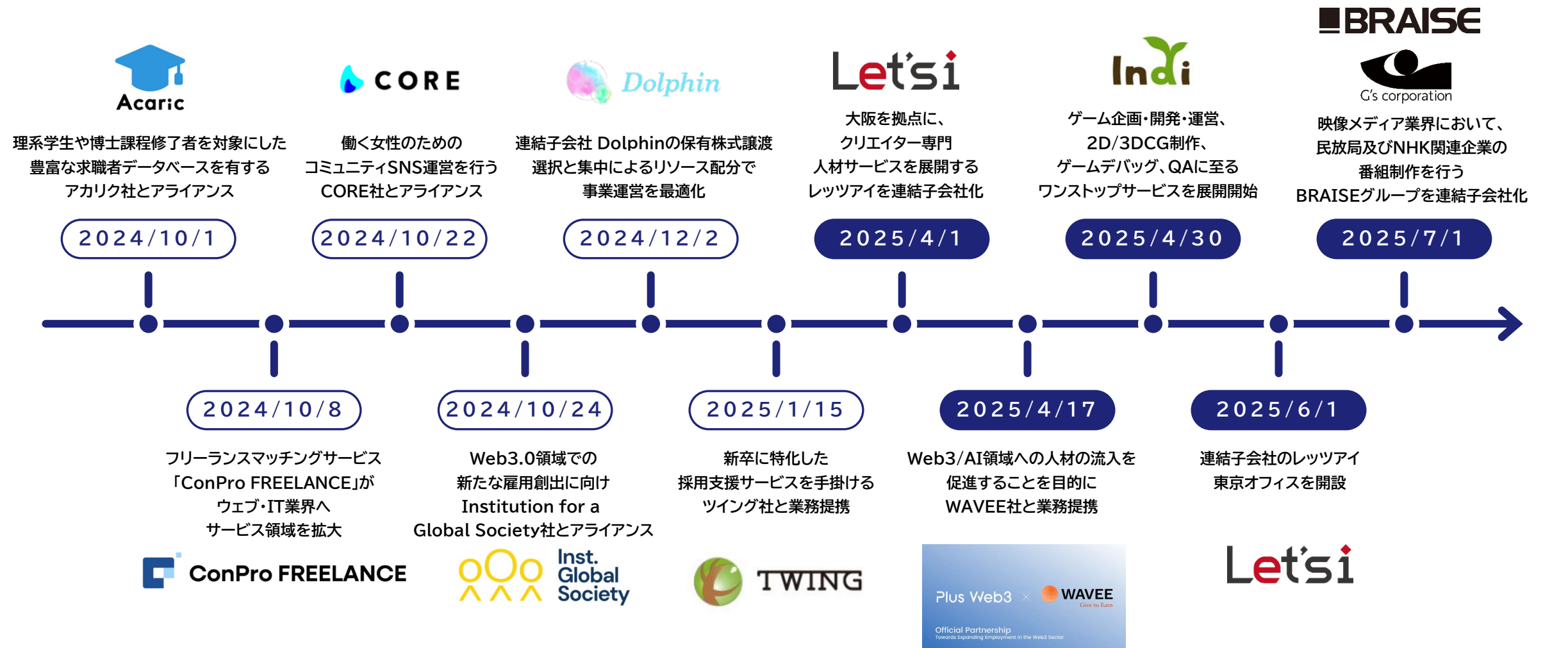
04

事業トピック

Business Topics

事業トピック

事業トピック サマリー



Appendix.

The background of the slide features abstract, flowing wavy lines in shades of purple and blue, creating a modern and dynamic aesthetic.

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

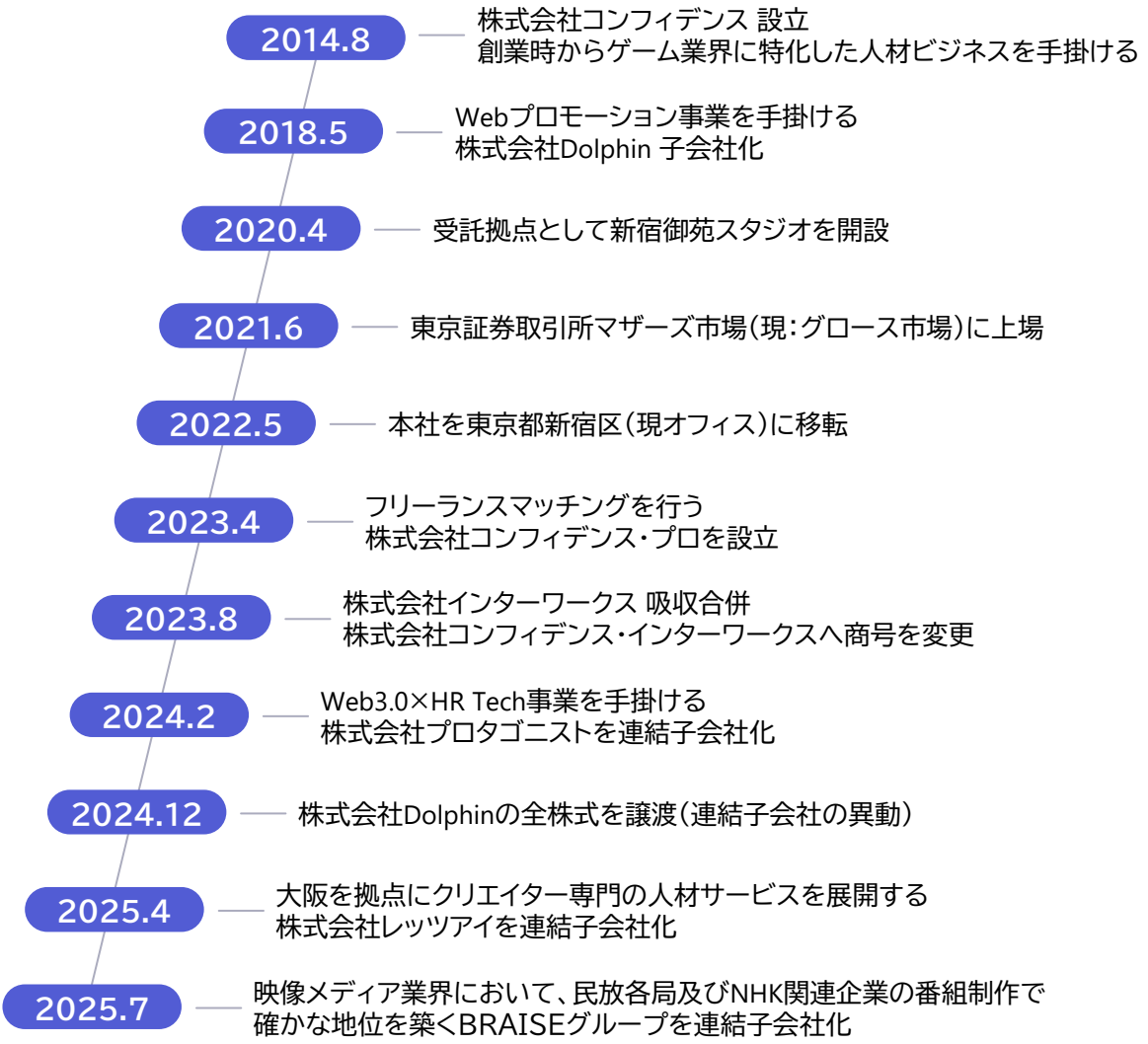


会社概要

会社概要

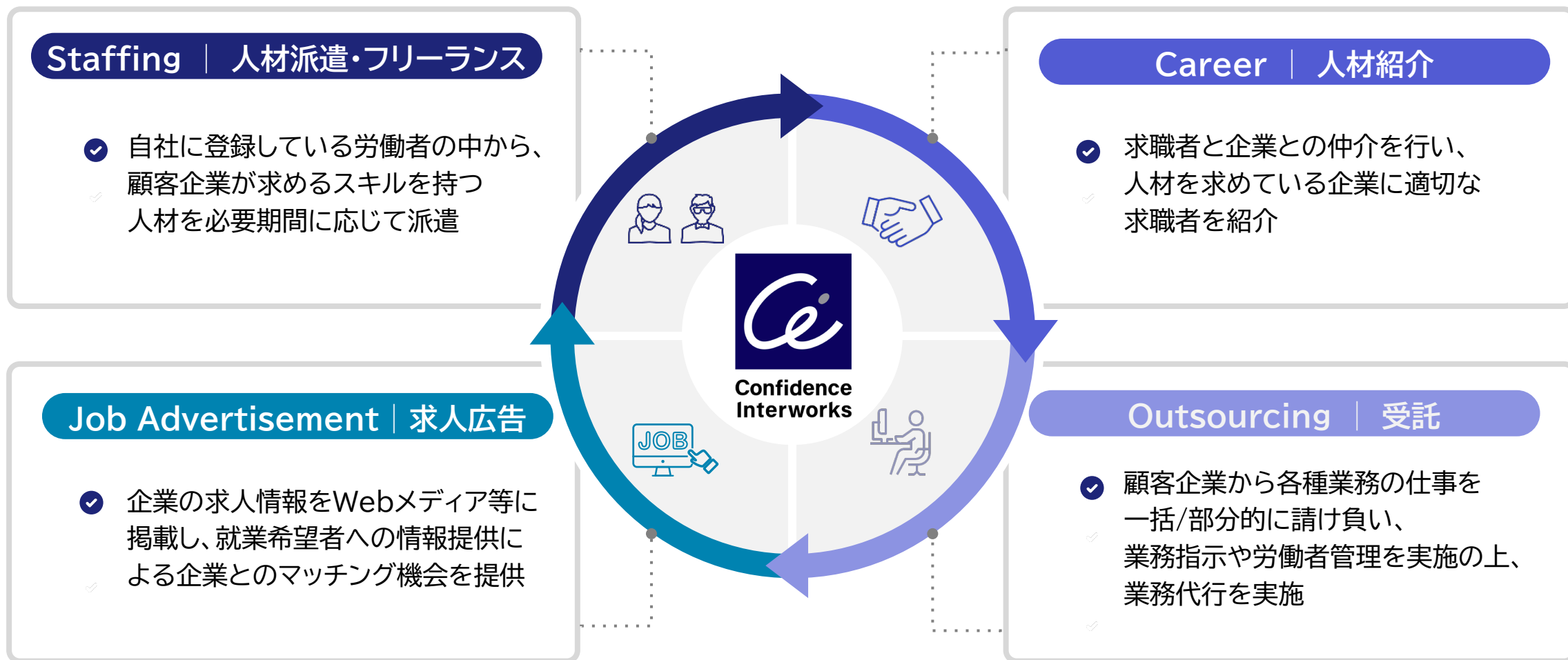
会 社 名	株式会社 コンフィデンス・インターワークス			
代 表 者	代表取締役社長 澤岬 宣之			
設 立	2014年8月			
本 社	東京都新宿区新宿2丁目19番1号 ビッグス新宿ビル10階			
地 方 拠 点	名古屋 大阪 福岡			
連結子会社	株式会社 コンフィデンス・プロ 株式会社 プロtagonist 株式会社 レッツアイ 株式会社 BRAISE 株式会社 ジーズ・コーポレーション			
役 員	代表取締役社長	澤岬 宣之	専務取締役	吉川 拓朗
	常務取締役	工藤 政嗣	取締役	永井 晃司
	社外取締役	雨宮 玲於奈	社外取締役	水谷 翠
	社外取締役	三木 寛文	社外取締役	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		
資 本 金	535百万円 (2025年6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	1,121名(2025年6月末時点)【連結】			

沿革



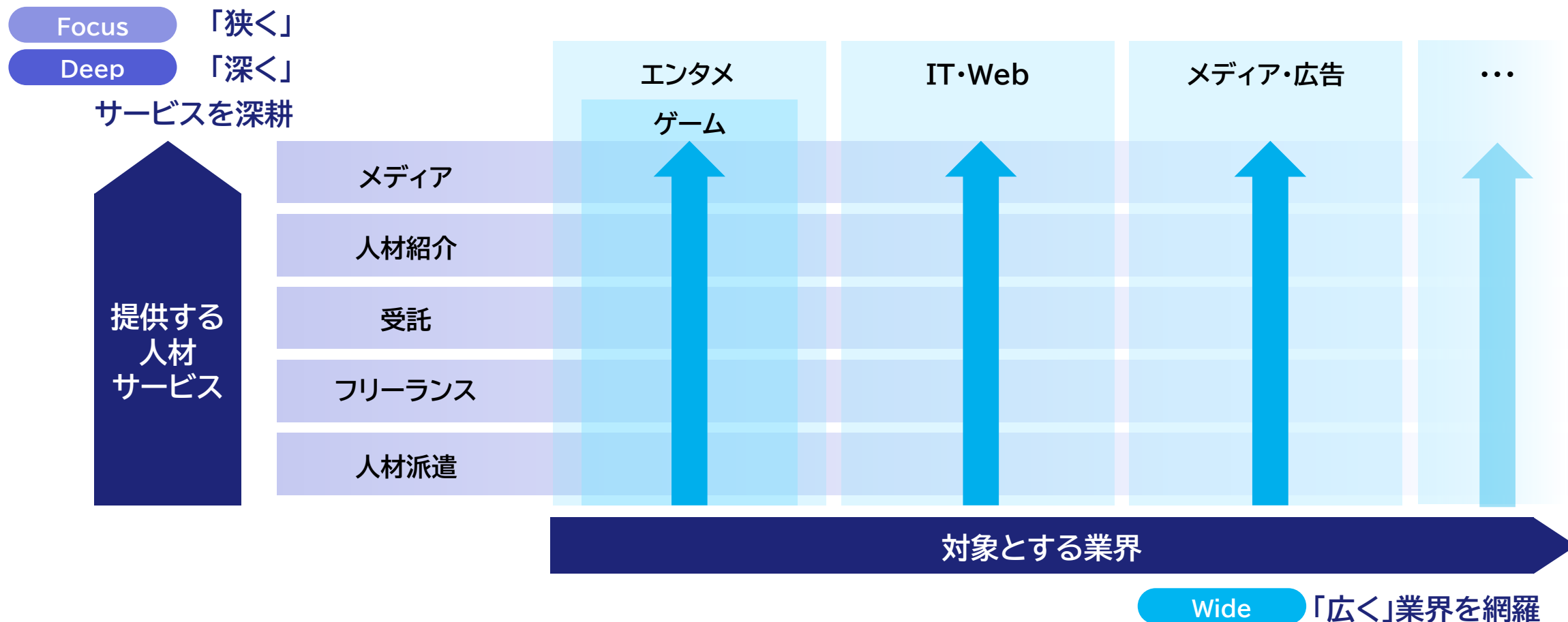
事業構成 | サービス内容

- 人材会社として主要なサービスを展開し、網羅的にクライアントニーズにお応えできる運営体制を構築



- 創業時から、ゲーム業界向け人材派遣を基盤として、業界特化型のバーティカル人材サービスを展開
- 昨期のインターワークスとの合併によるサービスアセット強化に加え、ゲーム業界に次ぐ収益の柱として、Web業界への事業拡大を優先的に行う

業界特化型のバーティカル人材サービス



成長戦略 | M&Aの実績

- 上場以降、成長速度を加速するために行ったM&Aの実績は以下の通り
- 2026年3月期は現時点において、[2件のM&Aを実行](#)

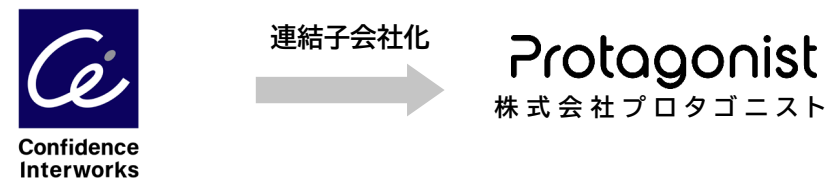
23.8 インターワークス 吸収合併

事業モデルの拡大



24.2 プロタゴニスト 連結子会社化

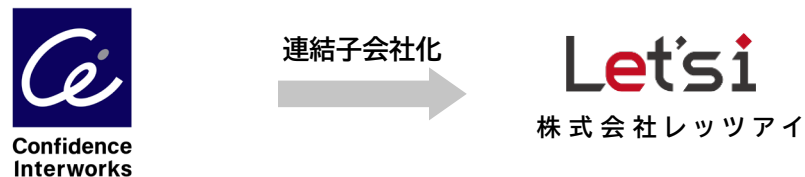
新領域への展開



今期

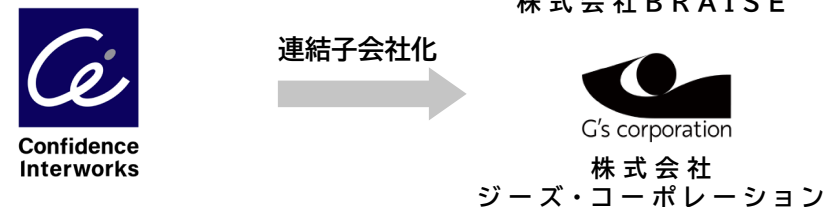
25.4 レッツアイ 連結子会社化

新領域への展開



25.7 BRAISE(グループ) 連結子会社化

新領域への展開



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

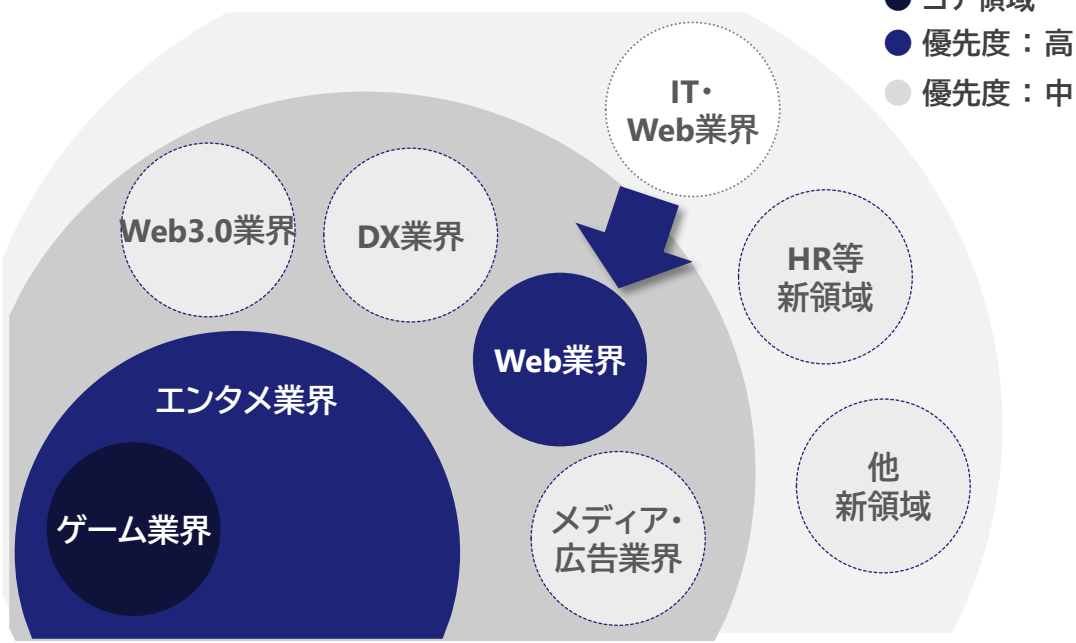
業界 | エリア | 契約形態

業界

地方拠点

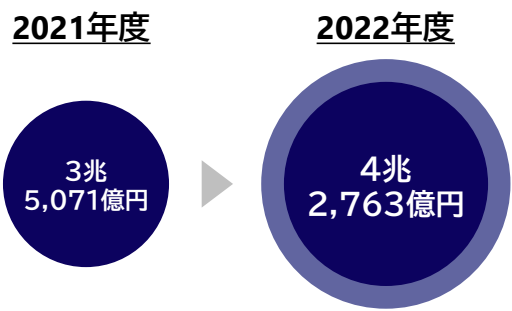
フリーランス

イメージ図

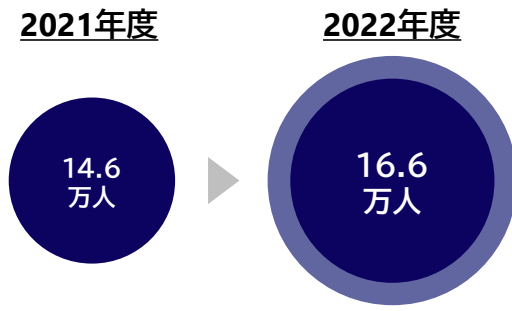


Web業界進出の背景

市場規模



従業者数



※ 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附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

- ✓ ベ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。

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

Web業界への進出 | レッツアイとのシナジー・取り組み

1. ゲーム業界とWeb業界の親和性

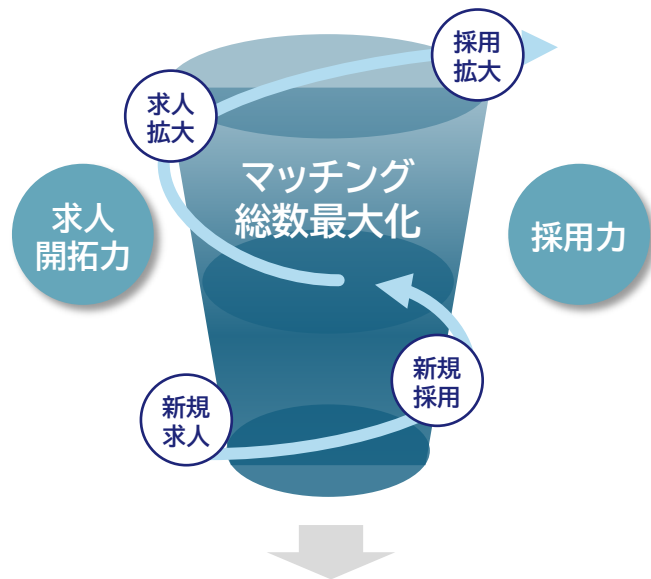
- ✓ ゲーム主要企業9割と取引も、他事業は未開拓
➡ Webを起点とした販路開拓を狙う



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

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)

IR情報のご案内

- 株主、投資家の皆様に向け、タイムリーかつ解りやすい情報発信に努めております
- コンフィデンス・インターワークスでは、引き続き当社IR認知向上・信頼構築のため、情報発信を積極的に行って参ります

IR noteマガジン・公式Xを活用した情報発信



Confidence
Interworks

株主・投資家の皆さまに向けて
タイムリー かつ 解りやすい
情報発信にも努めております

IR note マガジン

決算の補足説明、Q&A、
Monthly Reportなどを掲載
https://note.com/ciw_ir



公式X

最新の決算、IRイベント、
リリース情報をいち早くお届け
@ciw_ir



個人投資家向け説明の強化

<2024年3月期>

- ・ウエルスアドバイザー 個人投資家向けオンラインIRフェア
- ・Kabu Berry Lab
- ・STOCKVOICE 資産形成フェスタ2024
- ・日本証券新聞社 個人投資家向けセミナー

<2025年3月期>

- ・湘南投資勉強会
- ・日経IR・個人投資家フェア 2024
- ・つばめ投資顧問 長期個人投資家向け 企業IRセミナー
- ・神戸投資勉強会
- ・資産運用EXPO【春】
- ・日本証券新聞社 個人投資家向けセミナー

<2026年3月期>

- ・Kabu Berry Lab



**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

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。