



事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年6月

なお、当社及び株式会社インターワークスは、2023年5月12日の各社の取締役会決議にて、2023年8月1日を効力発生日として、両社の合併(以下、「本合併」)を決議し、吸収合併契約を締結いたしました。

当資料につきましては、本合併にかかる効力発生日前であることから、株式会社コンフィデンスに関する状況を記載し、本合併の効力発生日以降で、新会社である「株式会社コンフィデンス・インターワークス」としての事業計画及び成長可能性に関する事項を公表することを予定しています。

株式会社 コンフィデンス

証券コード：7374

INDEX

目次

01

P. 3

当社の概要 |
ビジネスモデル
・競争力の源泉

02

P. 11

市場環境

03

P. 15

成長戦略

04

P. 27

成長の進捗状況

05

P. 39

M&A関係

06

P. 51

リスク情報

01

当社の概要 | ビジネスモデル・競争力の源泉

Vision

クリエイティブの最前線で 共に未来を描く

クリエイターが
キャリアアップにより自らの夢を実現し、
携わった作品が評価され、
所属する組織、業界、社会が発展する未来を
共に創りあげていく



会社名

株式会社 コンフィデンス

代表者

代表取締役社長 澤岷 宣之
1996年(株)スタッフサービス入社 人事部採用責任者を経て、(株)スタッフサービス・セールスマーケティング入社、取締役営業本部長として派遣・紹介・アウトソーシング等の各事業部の成長を牽引。2015年より当社代表取締役に就任、現在に至る

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

支店・
スタジオ

【大阪支店】大阪府大阪市北区芝田1丁目12番7号 大栄ビル新館9階

【福岡支店】福岡県福岡市中央区天神1丁目4番1号 西日本新聞会館15階

【QAスタジオ】東京都新宿区新宿2丁目19番13号 坂善新宿ビル9階

連結子会社

株式会社 Dolphin

株式会社 コンフィデンス・プロ

役員

代表取締役社長	澤岷 宣之	社外取締役	三木 寛文
専務取締役	吉川 拓朗	社外監査役	谷地 孝
取締役	永井 晃司	社外監査役	安國 忠彦
社外取締役	雨宮 玲於奈	社外監査役	藤森 健也
社外取締役	水谷 翠		

資本金

508百万円(2023年3月末時点)

事業内容

ゲーム・エンタメ業界向け人材派遣・人材紹介・業務受託、メディア運営

従業員数

958名(2023年3月末時点)【連結】

1. 人材事業

人材派遣事業 | 人材紹介事業

各フェーズ/部門のニーズに対応



アウトソーシング事業

開発～運営フェーズまでアウトソーシング対応



2. メディア事業

メディアサイト運営

Lovely
女性向けメディア



Plush
占いメディア



GAMEMO
Web3関連のインタビューメディア



Webマーケティング事業

メディアサイトの運営ノウハウを基に
SNS運用代行等、プロモーション支援を実施
ゲーム業界のみならず、幅広い業種に対応



事業系統図

- クリエイターを募集・採用し、ゲーム業界向けの派遣・紹介・受託業務サービスを提供
- 自社メディアの運用により広告収入を得るほか、メディア運営支援のサービスを提供



当社の主な収益構造とKPI -人材事業- (1/2)

- 当社の売上高の大半を占める、人材事業-派遣事業-の収益構造およびKPIは以下の通り
- 分解した項目の内、クリエイター配属数を特に重視した上で、グループ全体で、売上総利益率:30%、営業利益率:15%超を目標とする

- : 事業KPI
- : 当社が特に重視している指標



※ 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

当社の主な収益構造とKPI -人材事業- (2/2)

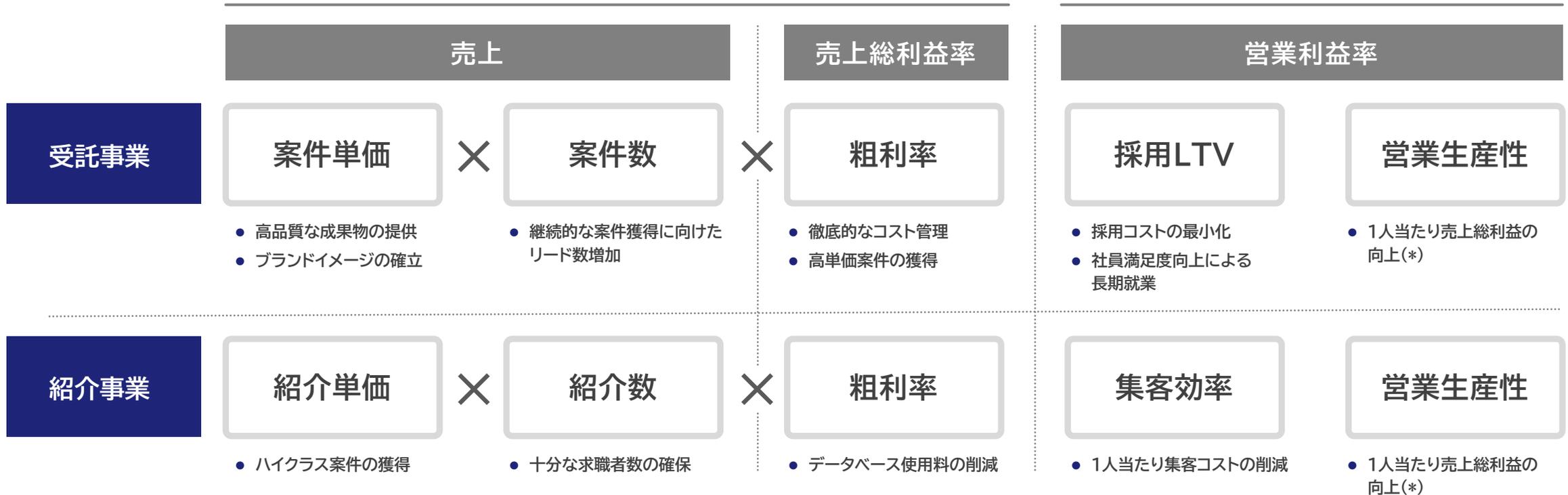
- 当社のコア事業である人材派遣事業と関連する人材事業-受託事業-、人材事業-紹介事業-に係る収益構造およびKPIは以下の通り

- : 事業KPI
- : 当社が特に重視している指標

人材事業 メディア事業

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

当社の主な収益構造とKPI -メディア事業-

- メディア事業における収益構造およびKPIは以下の通り
- 既存のメディアサイト運営事業から、Webプロモーション事業を中心とした収益構造の転換を目指す

- : 事業KPI
- : 当社が特に重視している指標

人材事業

メディア事業

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

当社の競争優位性と強み

事業戦略

求職者数最大化と求人数最大化により
マッチング総量の最大化を実現

当社の強み



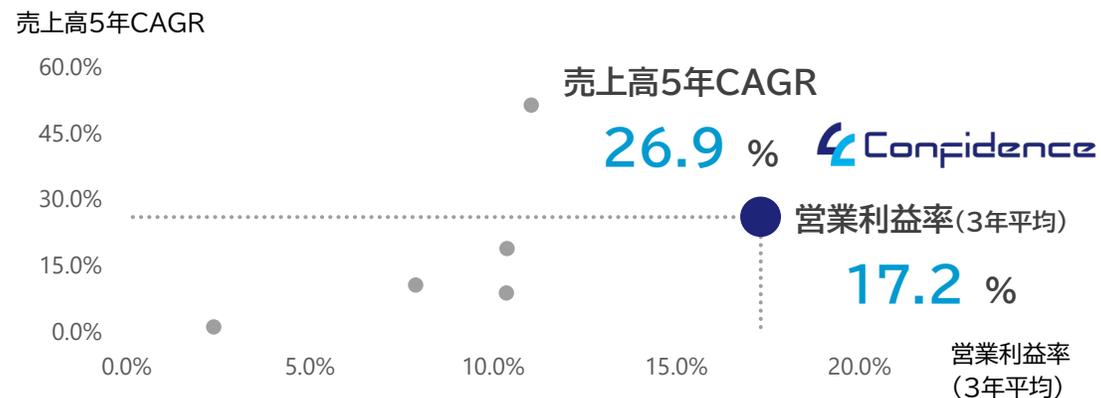
- 人気業界における能動的なエントリーによる集客
➔ 応募者数：約8千人超/年
- 特定の顧客に依存しない企業開拓力
➔ 取引社数(延べ)：200社超
- 高精度のマッチングにより高水準の稼働率を維持
➔ 平均稼働率：99.5%

※ 2023年3月期までの実績データを基に集計

効率的な組織運営

分業化、標準化に基づき組織設計し、
オペレーションは極力簡易化

競合他社比較：成長率×利益率



- ※ 同事業を展開している他社の公表情報をもとに当社にて作成
- ※ 売上高5年CAGRは、各社直近年度末を基に算定(当社は2023年3月期実績を基準とする)
- ※ 営業利益率(3年平均)は、各社直近年度末を基に算定(当社は2023年3月期実績を基準とする)

2014年8月設立以降、後発参入にもかかわらず
高い事業成長率、収益率を実現

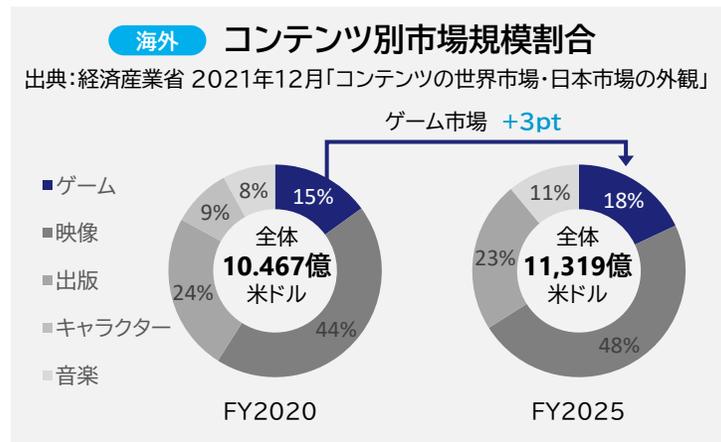
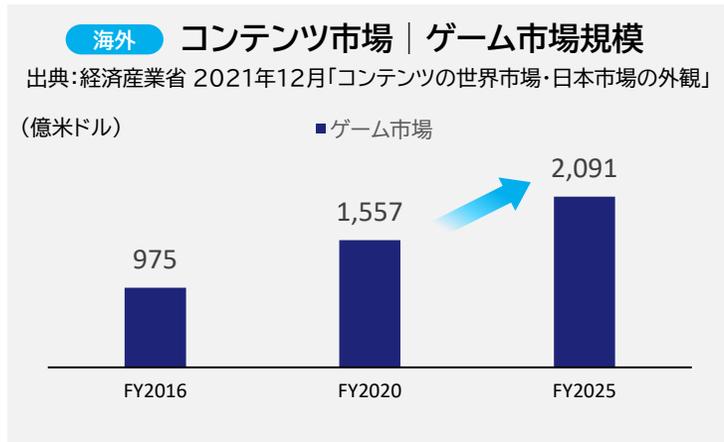
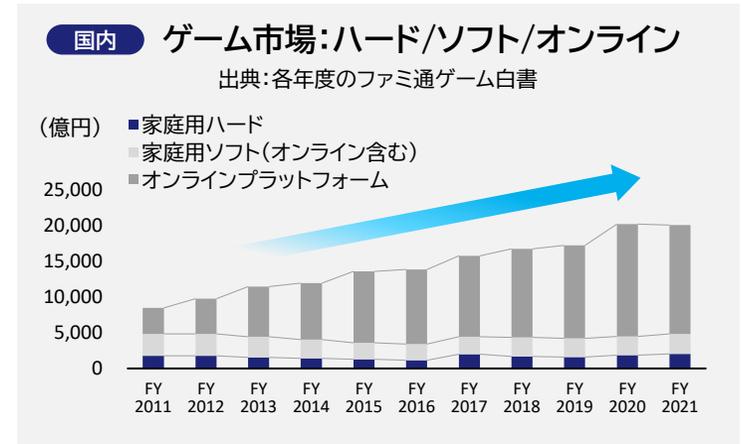
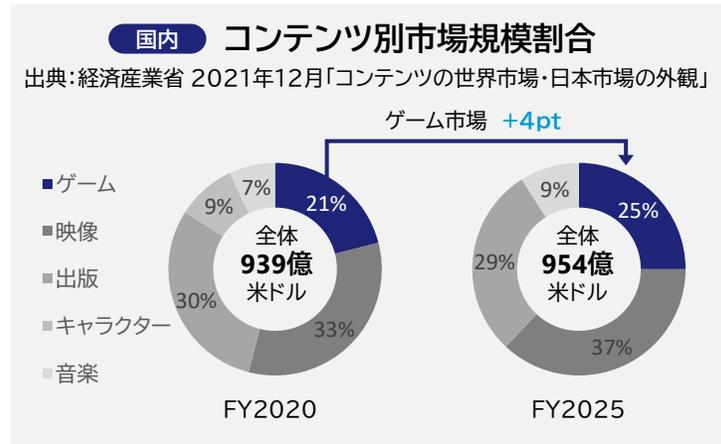
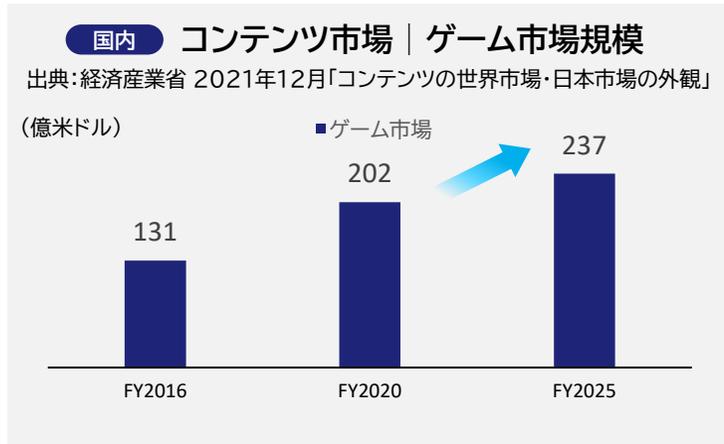
02

市場環境

[既存領域]コンテンツ市場 | ゲーム市場の動向

- コンテンツ市場の内、**ゲーム市場においては、国内・海外ともに昨年からのトレンドが引き続き、市場規模拡大の傾向**が続くと予測される
- **結果、ゲーム会社に対する人材需要は継続して、高まっていくことを想定**

■ ゲーム市場動向



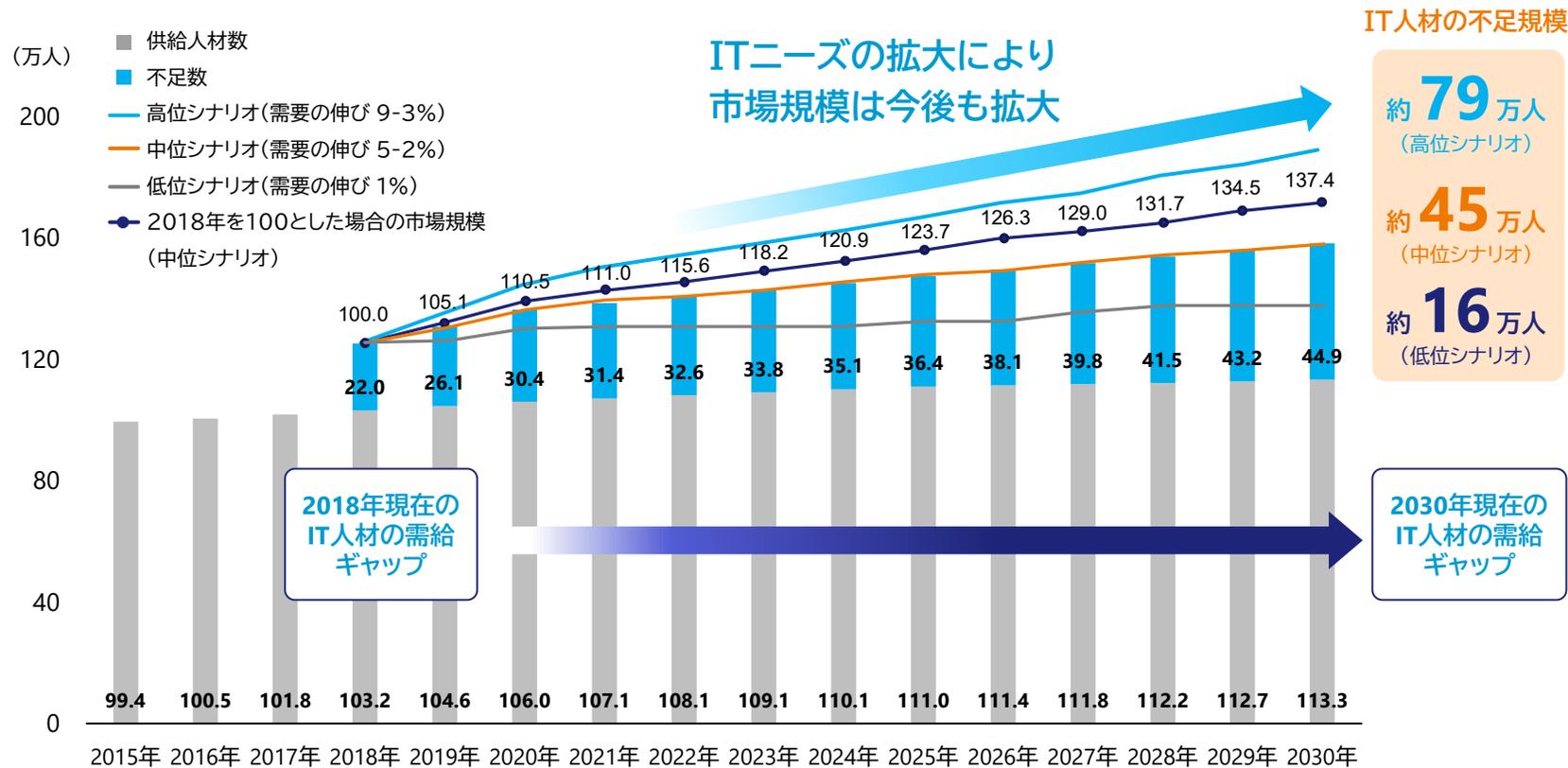
世界・国内市場ともにコンテンツ市場全体の伸びは、緩やかである一方で、ゲーム市場の存在感は、年々顕著に増加

ゲーム会社に対する人材需要は、継続して高まっていく傾向を想定

[既存領域] IT人材需給の状況

- 経済産業省の調査結果によると、ITニーズの拡大に対してIT人材の不足数が年々拡大傾向
- ゲーム業界も同様の傾向が続くことが想定 ➡ 持続的成長に対して人材採用はますます困難に

IT人材需給に関する試算結果



出所: 2019年3月 みずほ情報総研株式会社(経済産業省委託事業)-IT人材需給に関する調査- 調査報告書より抜粋

- ITニーズ拡大による市場規模拡大
- IT人材不足の深刻化
- ゲーム・エンタメ業界も同様の傾向が想定
- 人材採用はますます困難に

[新領域]ゲーム市場および今後ゲーム業界と親和性の高い市場

■ デジタル化がもたらすコンテンツの創作・流通・利用の変化

— 産業構造の変革 —

- 市場のボーダレス化・グローバル化
- 流通経路の複線化・多様化
- 自らの作品の直接配信

— 個人の創作活動 —

- 制作/編集ソリューション普及による一般人のコンテンツ拡大

— 仮想空間上での新たな動き —

- メタバース空間上での商取引
- 現実世界とは異なる現実としての新たな生活等の可能性

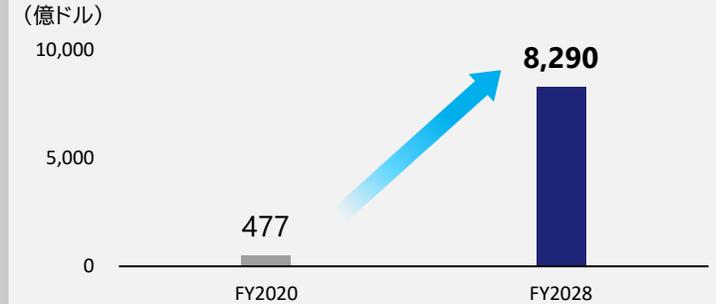
- ゲームにおける3DCG空間やコミュニティがメタバースの概念に近いため、メタバース関連事業への足掛かりとして、ゲーム事業への積極的な投資を実施

- **新たな労働市場の形成の可能性** → 当社の注力領域との親和性が高い領域

出典：内閣府 知的財産戦略推進事務局 2022年1月リリース『デジタル時代のコンテンツ戦略について』より抜粋の上、当社にて作成

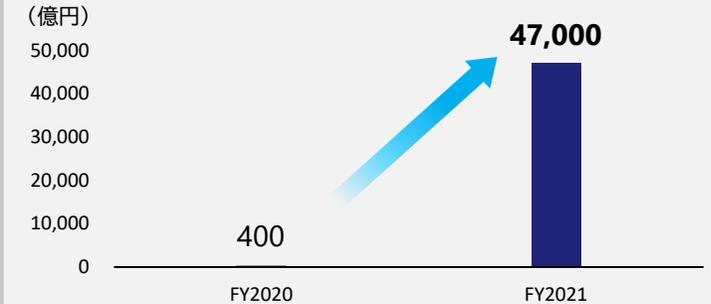
海外 メタバース市場

Emergen Research 2021年11月リリース
『GLOBAL METAVERSE MARKET 2018-2028』



海外 NFT市場

自民党NFT制作検討プロジェクトチーム 2022年3月リリース
『NFTホワイトペーパー(案)』



03

成長戦略

将来の成長イメージ

- 既存領域である”ゲーム×人材”領域を堅実に成長させ、周辺領域と受託領域に進出
- 人材領域(業界・エリア・形態)の多様化・拡大は順調に進行

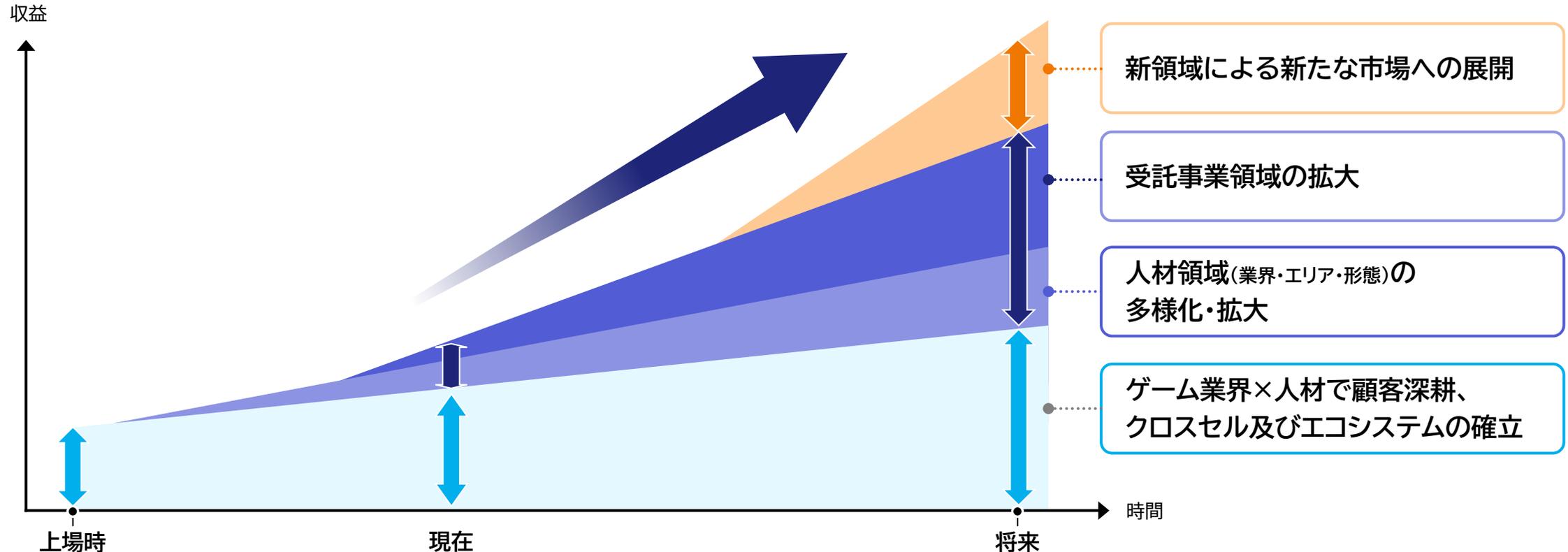
既存事業の深化・拡大

主力事業である
ゲーム領域での人材派遣を中心に



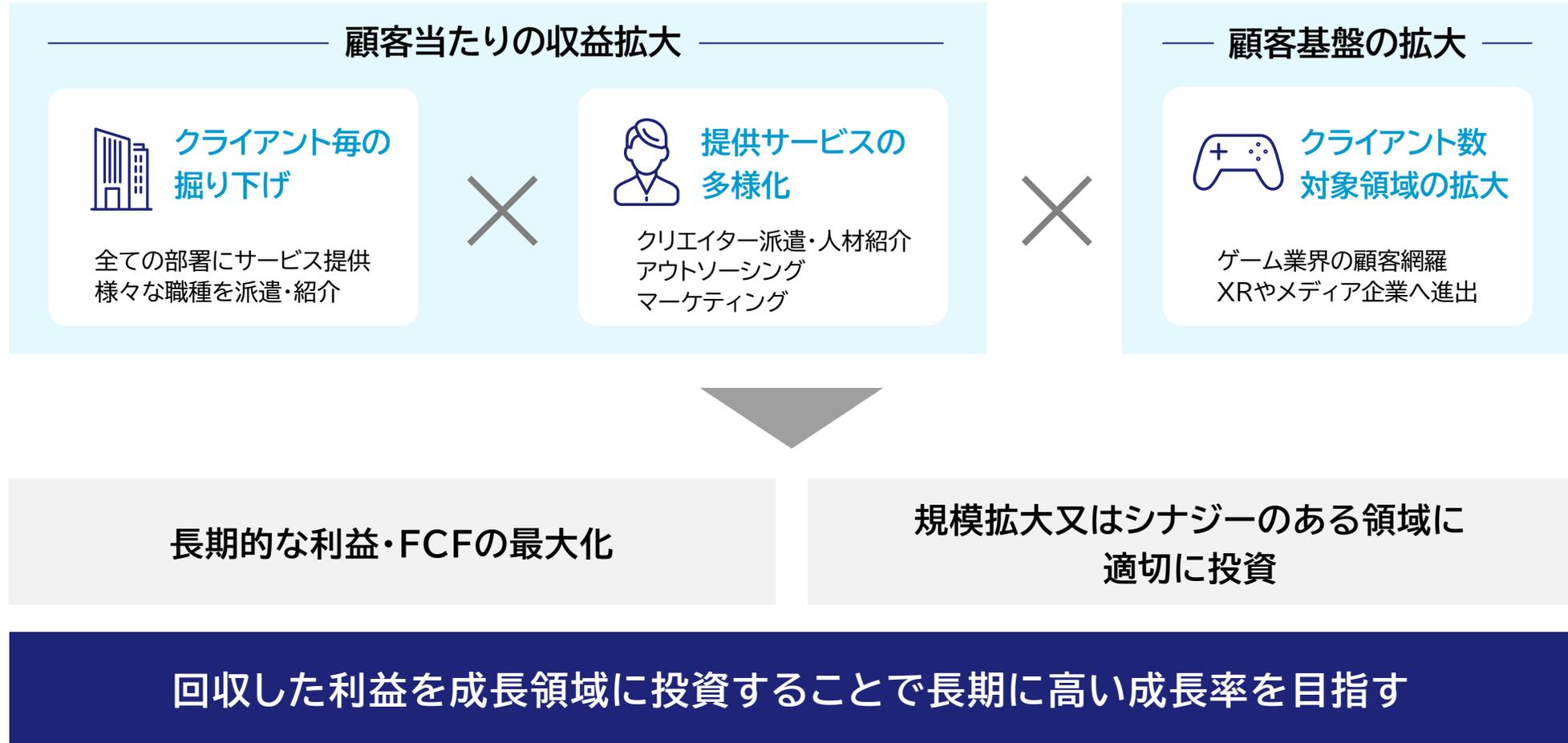
新領域への推進

注力事業と位置付ける
Webプロモーション領域および新領域への展開



将来の成長イメージに対する基本戦略と投資の考え方

- 2021年6月公表時点から変わらず、当社の成長に関する基本的な戦略と投資として、顧客当たりの収益と顧客基盤を最大化し、回収した利益を成長性の高い新領域へ積極投資



成長戦略(全体)

- 中期：顧客深耕及び事業連携の好循環(エコシステム)確立による事業拡大
- 長期：対象市場の拡大とマッチングソリューションによる新領域における新たな市場への展開

中期成長戦略

顧客深耕とエコシステムの確立



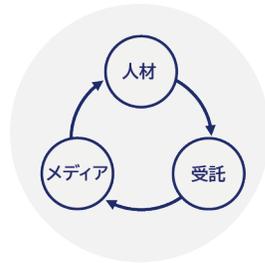
顧客深耕による
派遣事業の圧倒的
シェア獲得

顧客当たり派遣人数
の最大化



クロスセル強化
による取引機会の
最大化

提供サービス多様化
による一顧客当たり
収益の増大



エコシステムの
確立による
経営効率向上

人材事業とメディア事
業連携によるサービス
循環の確立

長期成長戦略

対象市場及び受託事業の拡大で知見を蓄積し、
新領域(Web3.0 | メタバース等)における新市場への展開



人材サービスの
業容拡大

業界/エリア/契約
形態の多様化



受託事業の拡大
による規模拡大と
知見蓄積

サービス範囲を拡大し、
知見の蓄積と多様な
人材をプール



マッチング
ソリューションの
拡大

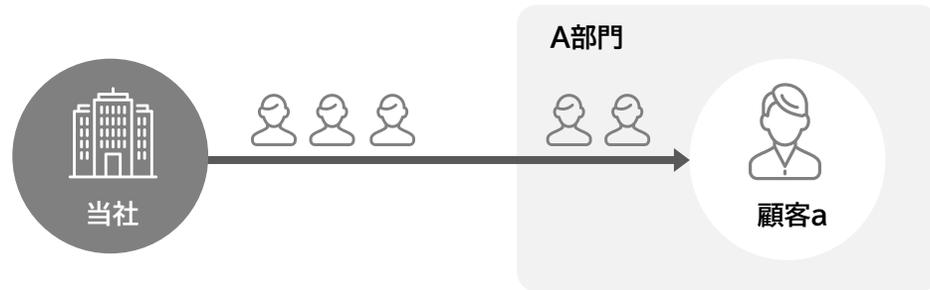
新領域(Web3.0 | メタ
バース等)における
新たな市場への展開

[中期成長戦略①]：顧客深耕による派遣事業拡大

- 一層の顧客深耕によりゲーム業界における派遣事業者として圧倒的No.1を目指す

顧客深耕前

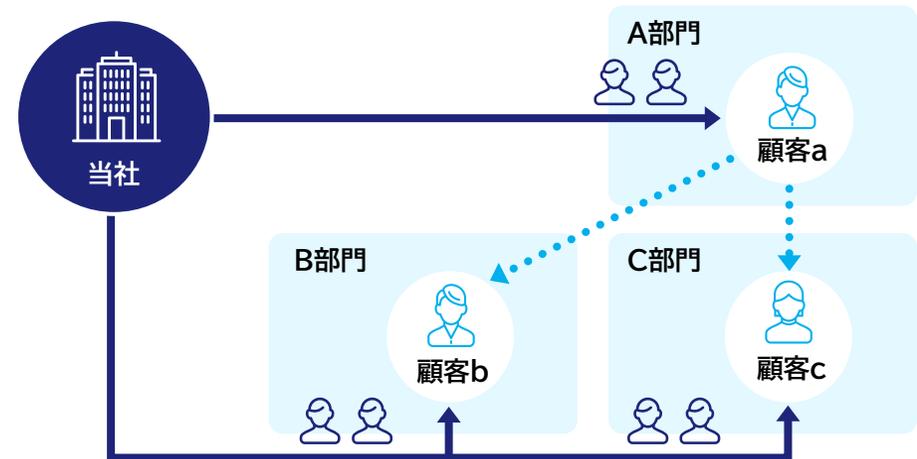
特定部署の人材ニーズが満たされると、人材が飽和状態になり、クリエイターの就業機会が限られる



顧客深耕後

- ・ 開発スケジュールのヒアリングによる将来ニーズの把握
- ・ 他部門の紹介により新たな人材ニーズの発掘
- ▶ **クリエイターの新たな就業機会を獲得**

顧客当たりの派遣人数の最大化



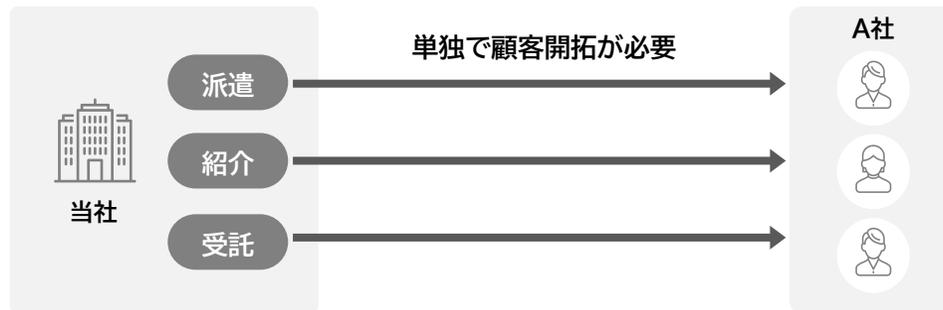
[中期成長戦略②]：既存顧客に対するクロスセル

- 派遣事業で構築したネットワークを活かし、人材紹介・受託業務のクロスセルにより収益を増大

クロスセル前

人材紹介部門と受託事業部門が独自で部署開拓を実施

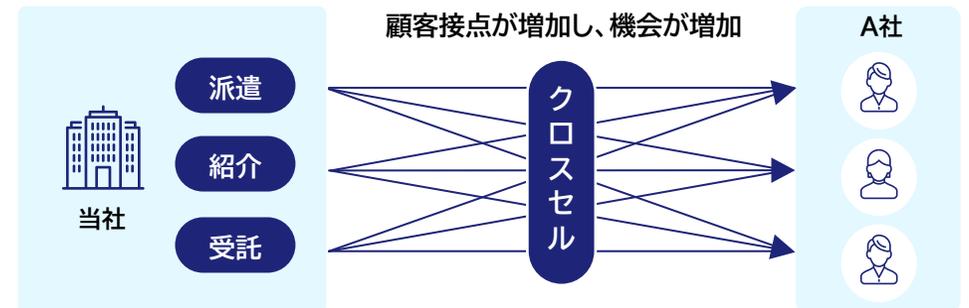
- ▶ 顧客ニーズを識別できず、潜在的な機会ロスの発生



クロスセル後

- 人材紹介：接点増加により魅力的な求人獲得が可能
- 受託業務：開発スケジュールを認識することで、ニーズの正確な把握や適切なタイミングでのサービス提供が可能
- ▶ 顧客との接点が増加し、サービス提供が効率化

顧客へのサービス提供の多様化により、
顧客当たりの収益の増大



[中期成長戦略③]：エコシステムの確立・拡大

- 派遣・紹介・受託・メディアによるエコシステムを確立・拡大し、経営効率を高め、ゲーム業界へのサービス提供機会を増大

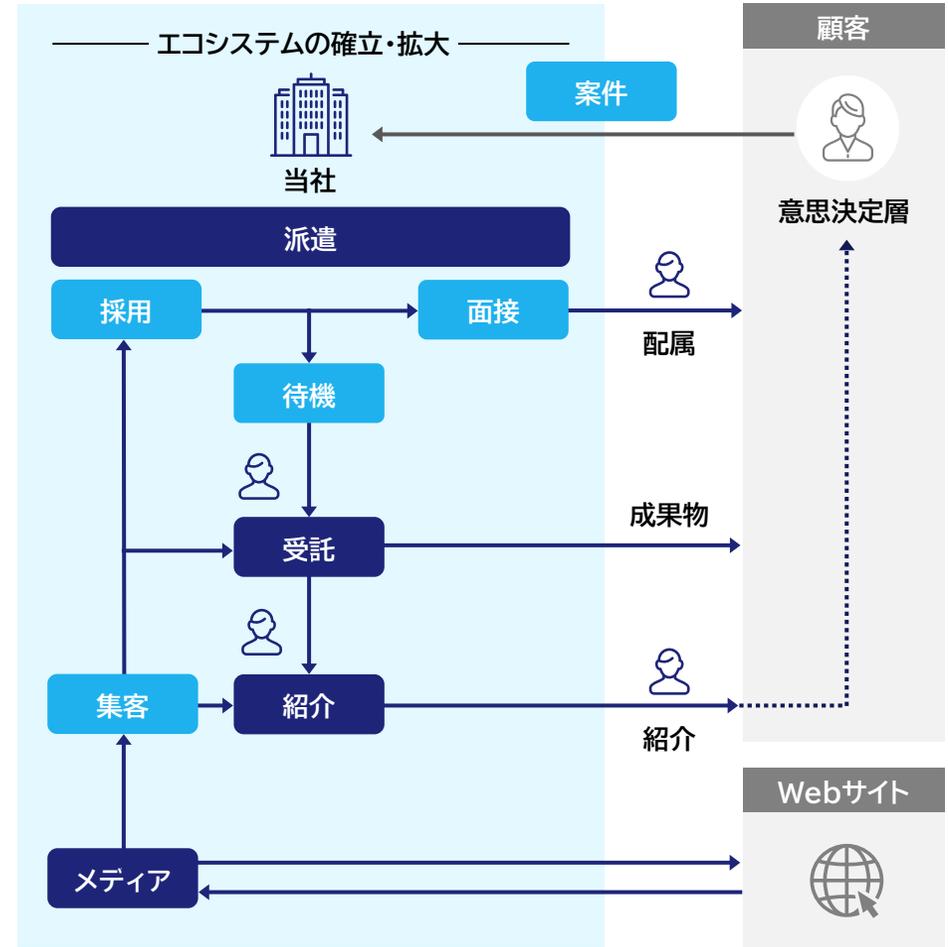
エコシステムの確立

- メディアの集客ノウハウを利用して**派遣・紹介の集客増大**
- 未就業のクリエイターの**受託案件での就業**
- 受託案件のOJTにより**クリエイターのスキルアップ**
- 高スキルのクリエイターの就業により**請求単価アップ**
または、紹介によりゲーム会社への**転職を支援**

エコシステムの拡大

- 派遣で構築したネットワークにより、**受託案件の増加、紹介実績の増加**
- 受託案件の増加や紹介による**キーマンが派遣先にいることで派遣機会が増加**
- メディア事業の集客ノウハウで**ゲーム会社のプロモーション支援を実施**

各事業が循環性をもつことで、
会社運営の効率UP

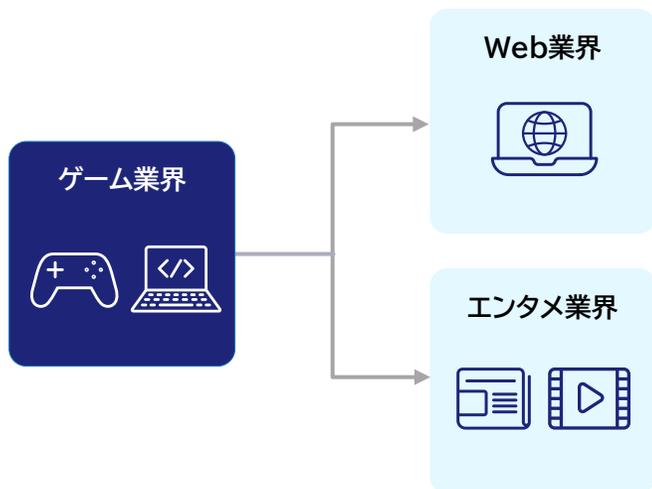


[長期成長戦略①]：人材領域(業界・エリア・形態)の多様化・拡大

- 業界・エリア・形態(フリーランス)の多様化・拡大を図り、ゲーム業界特化からWeb、エンターテインメント領域へ進出

業界の多様化

- ゲーム業界の周辺領域であるエンタメ・Web業界での人材ビジネスを展開
- エンタメ・Web業界の知見を蓄積



エリアの拡大

- 福岡・大阪に拠点を設置
- エリア拡大による知名度向上と事業規模の拡大

福岡・大阪に進出

将来的には海外展開も視野

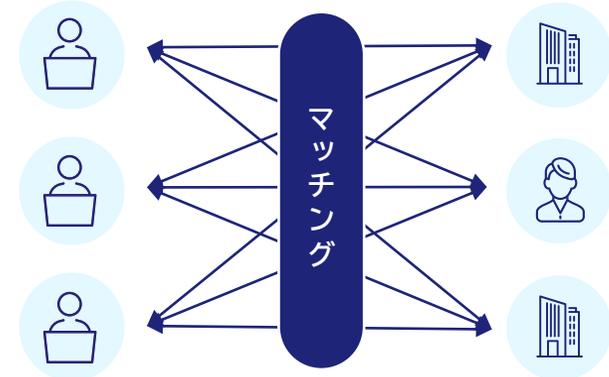


形態の多様化(フリーランス)

- 人材派遣・人材紹介と契約形態の異なるフリーランス領域に参入
- フリーランスとのネットワーク形成による高スキル人材のチーム組成と多様なサービス展開

フリーランサー

会社・個人

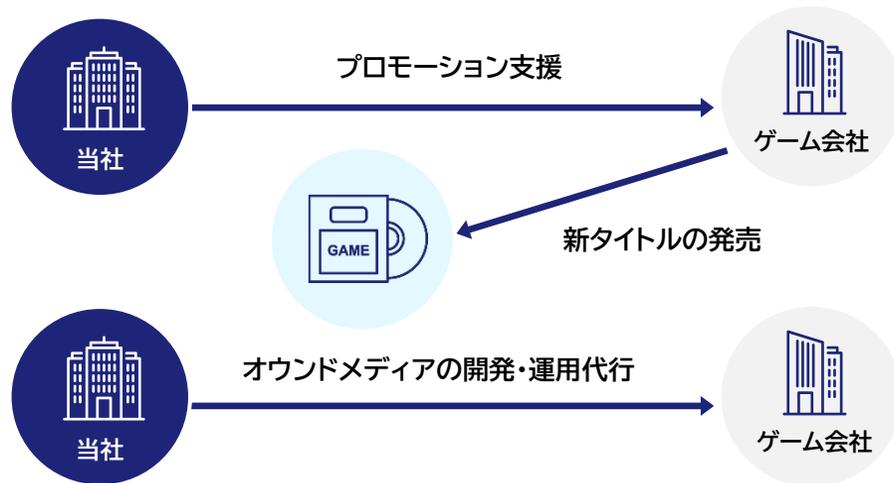


[長期成長戦略②]：受託事業領域の拡大

- メディア関連の受託サービスを拡大し、人材プールの規模・多様性の拡大により、多様な人材サービスを提供

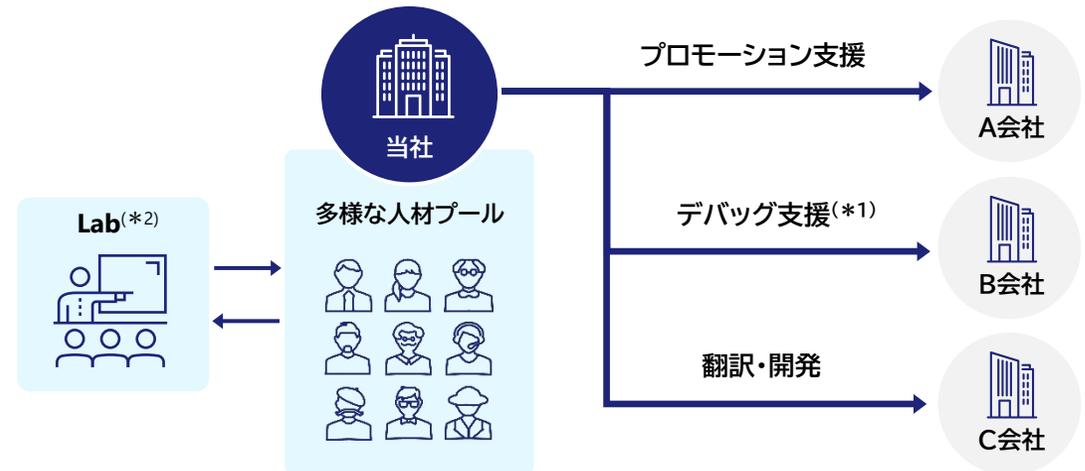
メディア関連の受託サービス

- ゲーム会社の新タイトルを発売する際のプロモーション支援（SNSによる集客、インフルエンサーによる集客）
- ゲーム会社またはゲームタイトルを対象にオウンドメディアを開発し、運用代行を実施



人材プールの規模・多様性の拡大

- プロモーション支援、デバッグ支援のほか、翻訳、開発など様々な受託業務をこなすことで、多様な人材プールを確保
- 多様な人材プールを確保することで、社員相互に新たなスキルを身につける機会を得られるようLabを設置
- Labで得たスキルを使って新たなサービスを提供



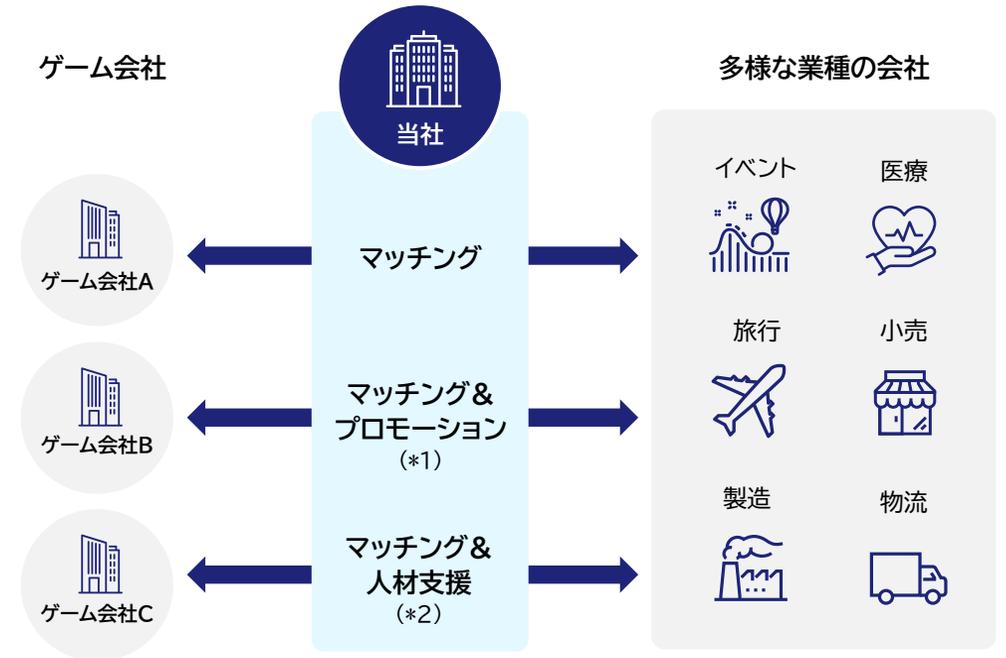
(*1)デバッグとは、コンピュータプログラムのバグ・欠陥を発見および修正し、動作を仕様通りのものとするための作業のこと
(*2)laboratoryの略

[長期成長戦略③]：新領域への展開について

- ゲーム会社とのネットワークを利用して、ゲーム業界の持つ技術と様々な業種の企業をマッチングするとともに、派遣・受託事業で蓄積したノウハウによりマッチング後の企業に対して知見を持った人材が支援
- 結果、様々な企業を対象にした新領域(Web3.0 | メタバース等)による新たな市場への参入を目標として事業活動を展開

ゲーム会社の技術と多様な業種をマッチング

- 多様な業種の会社に対してゲーム会社が持つ技術を利用できるように当社が窓口となってビジネスマッチングを実施
- マッチングのみならず、プロモーションや人材支援も併せて実施
- ゲーム会社の各部門・部署とのネットワーク



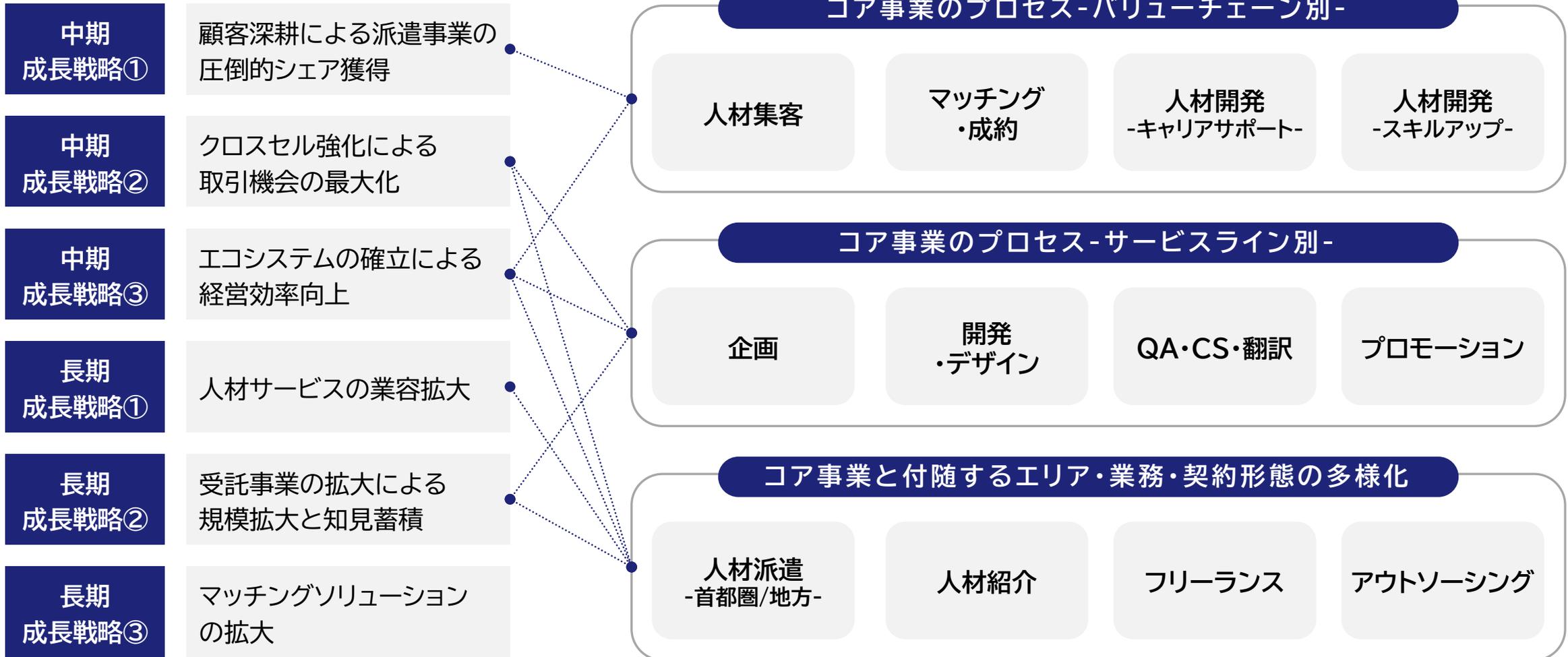
新領域(Web3.0 | メタバース)

(*1) ゲーム関連技術に興味のある多様な業種の会社に対してゲーム会社との窓口になり、提供できるサービスを選定・助言を行うことでマッチングを成立させることを想定

(*2) 多様な業種の会社に対してゲーム関連技術を通じてエンターテインメント性を具備したプロモーションを行うサービスを展開する等、新領域(Web3.0 | メタバース等)による新たな市場への参入を視野に

[M&A戦略]：成長戦略を踏まえた事業展開の考え方

■ 事業展開の考え方：コア事業(派遣)を軸に、注力領域を分解の上、各パーツを自力/他力(M&A)にて、新設・深堀・拡大



[M&A戦略]：M&A方針 | 財務規律 | ガバナンス

- 外部環境の流れを的確に捉え、将来の成長に必要な不可欠な部分について、時間軸を考慮の上で積極的にM&Aを活用する方向
- 当該M&A実施にあたっての規律を設定

M&A候補先 ターゲット

- 中長期成長戦略で掲げた対象業務および領域との整合性を重視
(前ページ参照)

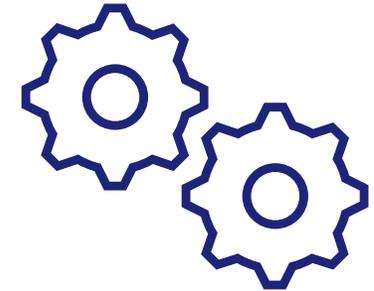
M&A実施の 財務規律

- 当社が目標とする営業利益率を意識し、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)

既存事業の
オーガニックな成長



M&Aでの更なる
成長の加速

04

成長の進捗状況

[全社連結 | 通期]2023年3月期 決算ハイライト

- 業績予想策定時点の売上高成長率**15%超**を達成し、売上高及び各段階損益について、前年対比で順調に成長して推移
- 売上総利益率:**35.4%**(目標:30%超)、営業利益率:**18.0%**(目標:15%超)と、高い利益率を維持しながら成長継続

■ 通期 実績

(百万円)	2022年3月期 (通期)	2023年3月期 (通期)	前年 同期比	通期業績予想 -修正- (2023/2/9公表)	進捗率	通期業績予想 -期初- (2022/5/12公表)	進捗率
売上高*	4,425	5,197	+17.5%	5,200	100.0%	5,200	100.0%
売上総利益	1,528	1,841	+20.5%	1,832	100.5% ◀	1,787	103.0%
売上総利益率	34.5%	35.4%	+0.9pts	35.2%	- ◀	34.4%	-
営業利益	745	933	+25.2%	910	102.6% ◀	850	109.8%
営業利益率	16.8%	18.0%	+1.2pts	17.5%	- ◀	16.3%	-
経常利益	737	927	+25.7%	909	102.0% ◀	848	109.4%
当期純利益	530	617	+16.4%	600	103.0% ◀	585	105.6%

* 連結相殺消去後の数値を記載

[人材事業 | 通期] 2023年3月期 決算ハイライト

- 高水準の利益率を維持しながら、着実に売上高、セグメント利益を伸ばす

■ 通期 実績

(百万円)	2022年3月期 (通期)	2023年3月期 (通期)	前年同期比	通期業績予想 -修正-	進捗率
売上高*	4,353	5,138	+18.0%	5,140	100.0%
売上総利益	1,481	1,801	+21.6%	-	-
売上総利益率	34.0%	35.1%	+1.1pts	-	-
セグメント利益	1,166	1,433	+23.0%	-	-
セグメント利益率	26.8%	27.9%	+1.1pts	-	-

* 連結相殺消去前の数値を記載

[メディア事業 | 通期] 2023年3月期 決算ハイライト

- メディア事業の全社に占める割合は少なく、全社連結への影響は限定的ではあるものの、前年対比で同水準で着地
- 利益水準は最低限黒字を確保した上で、人材事業との連携によるエコシステムの確立・拡大を目指す

■ 通期 実績

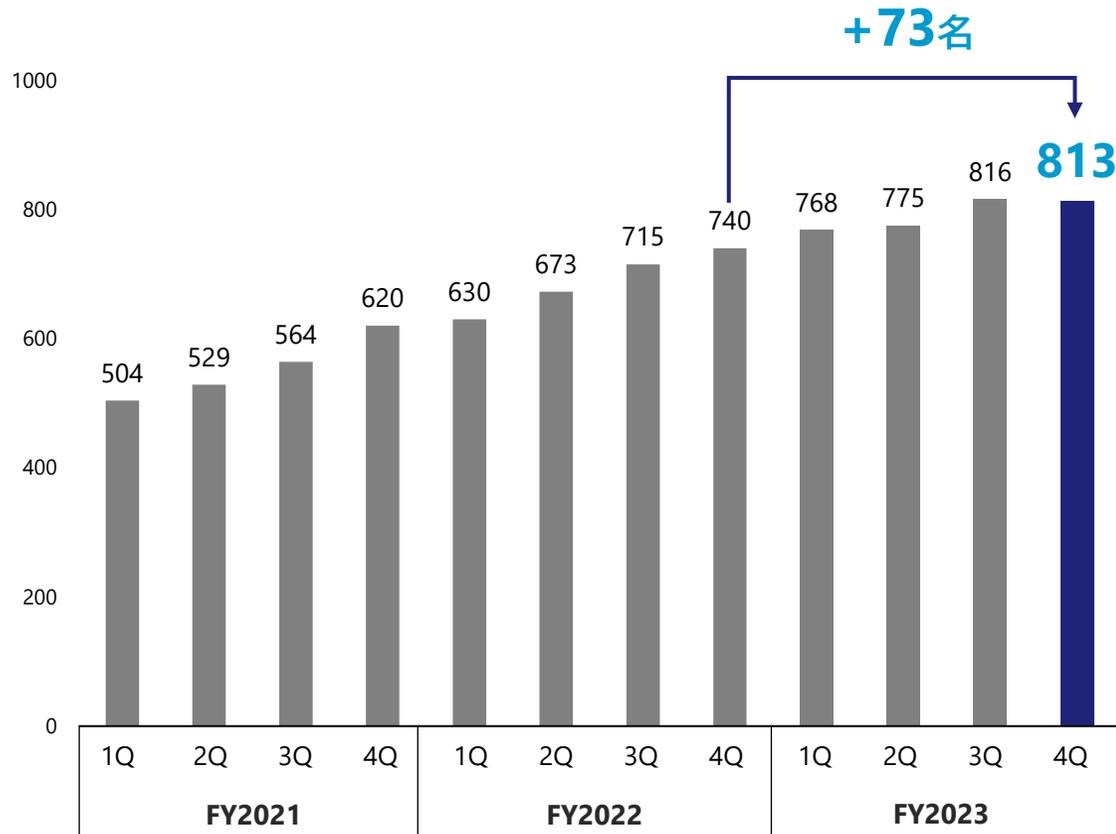
(百万円)	2022年3月期 (通期)	2023年3月期 (通期)	前年同期比	通期業績予想 -修正-	進捗率
売上高 [*]	77	77	+0.2%	77	100.4%
売上総利益	46	39	△14.7%	-	-
売上総利益率	60.4%	51.5%	△8.9pts	-	-
セグメント利益	13	18	+37.7%	-	-
セグメント利益率	17.5%	24.1%	+6.6pts	-	-

* 連結相殺消去前の数値を記載

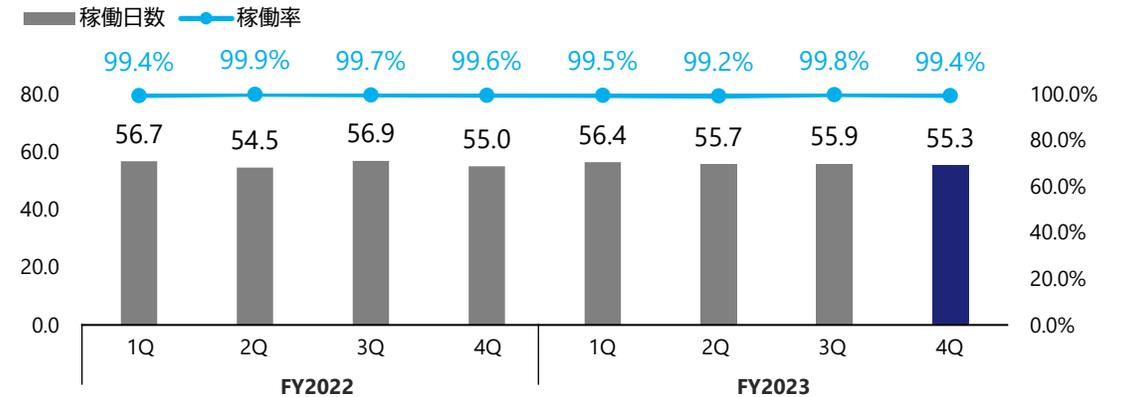
[進捗状況]成長戦略：顧客深耕による派遣事業の圧倒的シェア獲得①：クリエイター配属数の推移

- スtock型収益モデルの基礎となる派遣配属数を着実に増加させ、2023年3月末時点で**813名**で着地。前年末から**+73名**の増加
- 稼働率について、通期を通して、高い水準を維持

■ クリエイター派遣配属数

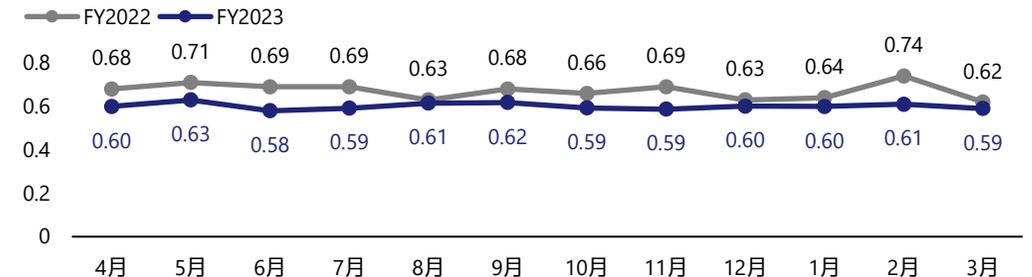


■ 稼働日数*1 / 稼働率*2



*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
 *当期より上記計算式に変更したため、前期数値に関して当該計算式に合わせて算定した数値に変更
 *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

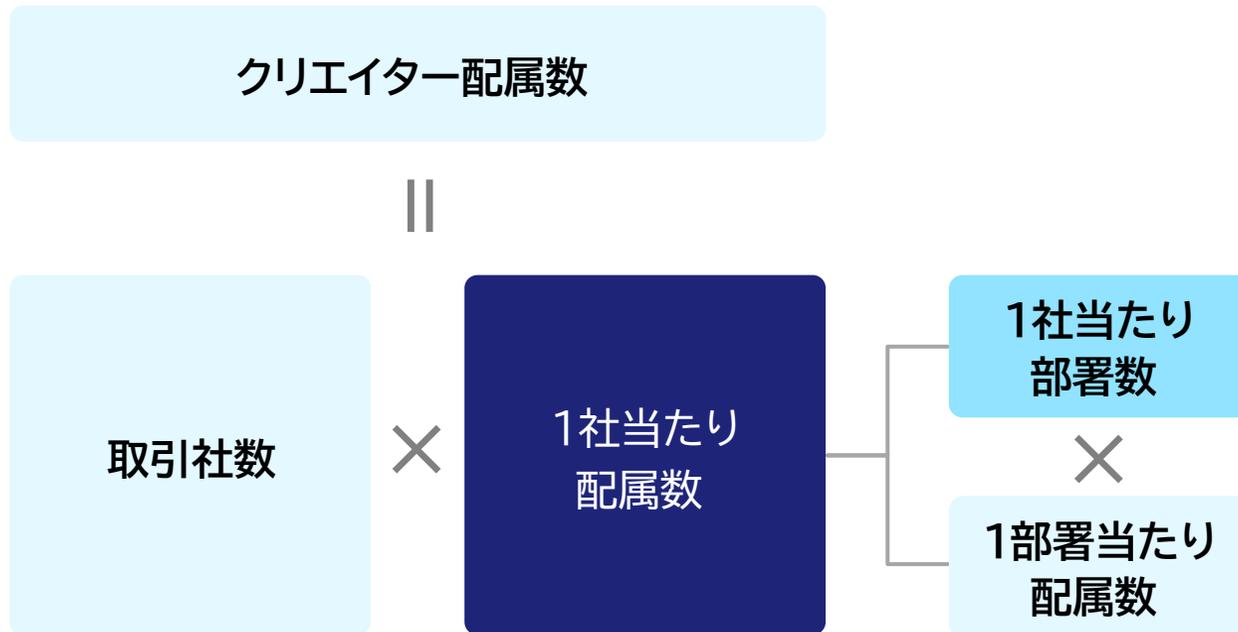


* 月間の平均累計残業時間を平均実稼働日数で除算した日次平均

[進捗状況]成長戦略：顧客深耕による派遣事業の圧倒的シェア獲得②：取引部署開拓

- 既存取引部署からの紹介等を通じて新規取引先部署を拡大し、取引部署数は増加傾向にある

顧客深耕による派遣事業の圧倒的シェア獲得



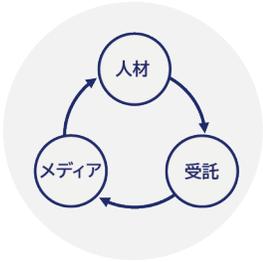
1社当たり取引部署数伸び率(前々期末比)

■ 取引部署数 前々期末比 ● 取引部署数/社 前々期末比



※ 前々期末数値を基に各四半期末時点での増減率を計算

2022年9月5日プレスリリース



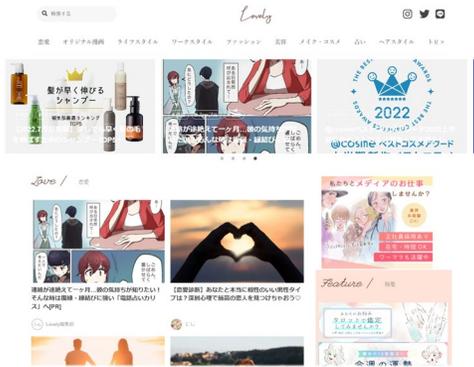
エコシステムの確立による
経営効率向上

人材事業 × メディア事業

- メディア事業運営による知見

Lovely
女性向けメディア

Plush
占いメディア



フォロワー数
3.6 万人

月間PV
1,000 万

- コンテンツ制作
- マーケティングスキル
- SNS運用
- SEO対策

- 当社運営メディア「GAMEMO」を エンタメ領域における Web3・メタバース関連企業のインタビューメディアに



- 昨今の市場動向を踏まえ、今後の新たな市場の形成に備えた、ビジネスチャンス獲得の第一歩とする

2022年9月15日プレスリリース



人材サービスの業容拡大

業界 | エリア | 契約形態

エンタメ業界

地方拠点

フリーランス

- エリア拡大による

事業規模拡大と知名度向上

支店名	株式会社コンフィデンス大阪支店
所在地	〒530-0012 大阪府大阪市北区芝田 1 丁目 12 番 7 号 大栄ビル新館 9 階
支店設立日	2022年10月1日
営業開始日	2022年12月1日

- 従前からの首都圏のゲーム会社との深耕に加え、国内第2位の規模を誇る

関西圏に所在するゲーム会社の開拓を目指す

- 財務影響については、人材事業の特性を活かし、最小限の出店コストを出発点として、

高い利益率を維持した状態で、

売上高の拡大を目指す



2023年1月17日・1月20日プレスリリース



人材サービスの業容拡大

業界 | エリア | 契約形態

エンタメ業界

地方拠点

フリーランス

- エリア拡大による

事業規模拡大と知名度向上 DXマーケティング領域への対応強化

支店名	株式会社コンフィデンス福岡支店
所在地	〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神1丁目4番1号 西日本新聞会館15階
支店設立日	2023年3月1日
営業開始日	2023年3月15日

- 首都圏におけるゲーム会社との取引の深耕、2022年12月より営業開始した関西圏に加え、**九州地区**に所在するゲーム会社の開拓を目指す
- また、ゲーム業界向けの人材サービスに加え、**DXマーケティング領域**での人材支援の対応強化も視野に

デジタル人材



地域DX支援



[進捗状況]成長戦略：人材領域(業界・エリア・形態)の多様化・拡大：フリーランス領域

2023年2月9日プレスリリース



人材サービスの業容拡大

業界 | エリア | 契約形態

エンタメ業界

地方拠点

フリーランス

設立背景

- ・ハイレイヤー人材のアサイン、フリーランス希望人材といった新たな層の需要取り込み
- ・多様な働き方への対応の実現
- ・フリーランス事業の展開により人材派遣事業とシナジーを発揮

会社名

株式会社コンフィデンス・プロ

所在地

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

代表者

吉川 拓朗

設立年月日

2023年4月3日

資本金

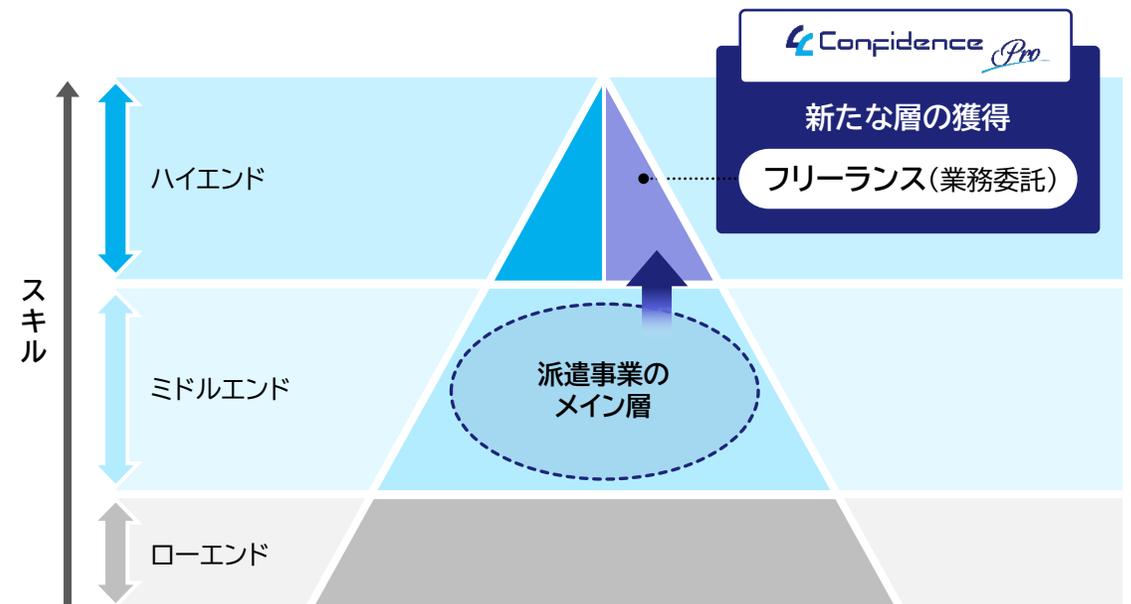
3,000万円

事業内容

ゲームエンタメ業界向け
フリーランスマッチング事業

出資比率

株式会社コンフィデンスの100%出資子会社



2023年1月19日プレスリリース



マッチングソリューションの拡大

新領域への展開

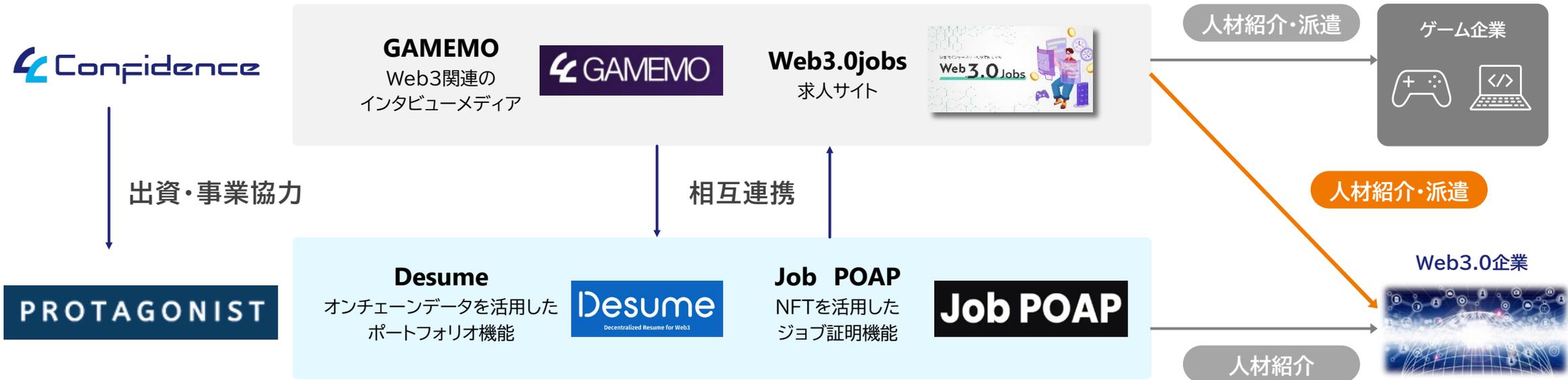
Web3.0

メタバース

他領域

• Web3.0 × HR Tech を手掛ける プロtagonist へ 出資

• ゲーム業界との親和性の高い Web3.0領域 における 人材サービス の 拡大 へ



[進捗状況] 上場の目的及び資金使途

上場の目的

- 社会的信用度及び認知度の向上
- 戦略投資の際の資金調達手段の多様化



- ✓ クリエイターに対する安心感の醸成
- ✓ 顕在・潜在クライアントに対する信用力の向上
- ✓ 優秀な人材確保
- ✓ 事業拡大時における積極投資の資金調達が可能

上場による調達額の資金使途

(単位:百万円)

想定充当先	具体的な使途	想定充当額 (2022/3)	実績額 (2022/3)	想定充当額 (2023/3)	実績額 (2023/3)	想定充当額 (2024/3)	累積 想定充当額 (2024/3)	累積 実績額 2023/3時点	調達額に 対する 進捗率
新規拠点の開設*	<ul style="list-style-type: none"> ● 大阪事務所の開設 ● 福岡事務所の開設 	23	0	43	73	24	90	73	80.9%
人材採用費用 及び人件費	<ul style="list-style-type: none"> ● 求人広告の出稿費 ● 人材紹介会社への支払い ● 人件費 	80	69	90	135	140	310	204	65.8%
求人メディア	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社で運営する求人メディアに係る初期投資 	30	19	20	14	10	60	33	54.4%
※ コロナウイルス感染症の長期化を踏まえ、首都圏での規模拡大の観点から、本社事務所やQAスタジオの移転・増床を併せて実施		133	88	153	221	174	460	309	67.3%

05

M&A関係

株式会社インターワークスとの合併契約締結について

- 2023年8月1日(予定)に株式会社インターワークスとの経営統合を予定し、2023年5月12日に合併契約を締結
- 新会社名は、株式会社コンフィデンス・インターワークス(英文表記:Interworks Confidence Inc.)

吸収合併存続会社

 Confidence

Vision

クリエイティブの
最前線で共に未来を描く



合併比率

1 : 0.205



吸収合併

吸収合併消滅会社

 interworks^{inc.}

Vision

私たちが実現したいこと

WORKS for your dreams!

楽しく生き活きと働き、夢を実現できる社会を

2023年8月1日(予定)

新会社:

株式会社コンフィデンス・インターワークス

会社概要：株式会社インターワークス



会社名 株式会社インターワークス

代表者 代表取締役社長 松本 和之

設立 1991年3月

本社 東京都港区西新橋1丁目6番21号 NBF虎ノ門ビル8階

拠点 【大阪】大阪府大阪市淀川区西中島5丁目5番15号
新大阪セントラルタワー南館10階

【名古屋】愛知県名古屋市中村区名駅南2丁目10番22号
メットライフ名駅南ビル3階

決算期 3月

代表取締役社長	松本 和之	常勤監査役	丸田 善崇
取締役	藤森 健也	社外監査役	高倉 潔
社外取締役	清水 新	社外監査役	山口 財申
社外取締役	早川 与規	執行役員	前田 拓郎
		執行役員	工藤 政嗣

資本金 172百万円（2023年3月末時点）

事業内容 メディア&ソリューション事業・人材紹介事業・採用支援事業

従業員数 190名（2023年3月末時点）

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



×



成長戦略

上場時に公表した「**6つの成長戦略**」に沿った形での、成長を加速させるための統合

事業領域×業界の拡大



顧客深耕による派遣事業の
圧倒的シェア獲得



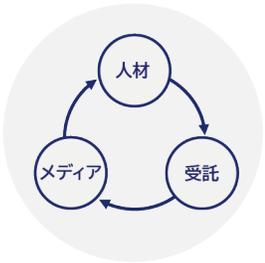
人材サービスの業容拡大
業界 | エリア | 契約形態



クロスセル強化による
取引機会の最大化



受託事業の拡大による
規模拡大と知見蓄積



エコシステムの確立による
経営効率向上



マッチングソリューションの拡大
新領域への展開について

■ 経営統合の目的



① 人材ビジネスの領域拡大・クロスセルによる事業成長

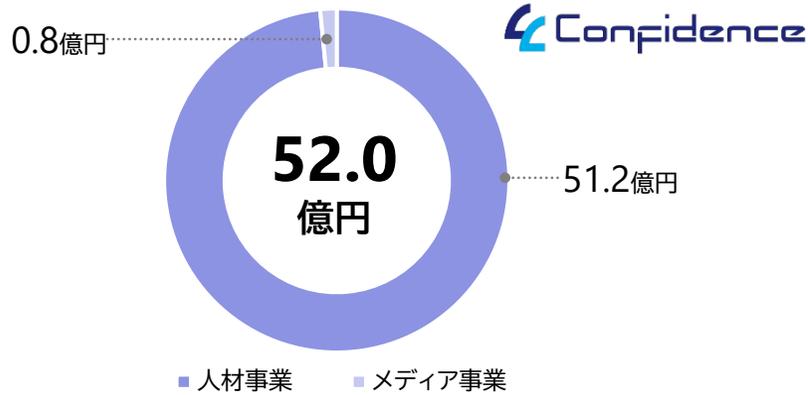
② メディア事業の強化

③ 経営基盤の強化・管理コストの削減

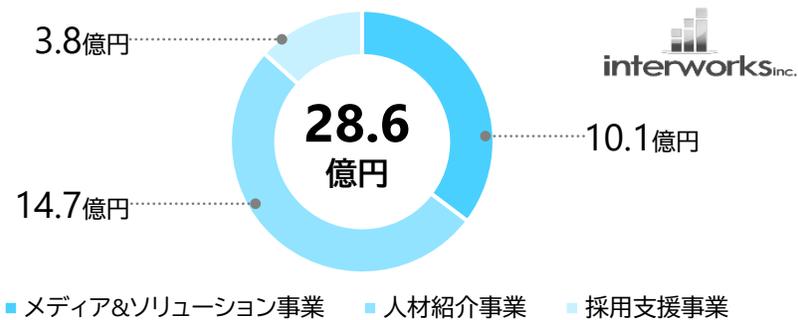
各社の財務数値および事業セグメントの状況(2023年3月期)

2023年3月期の売上高(実績)

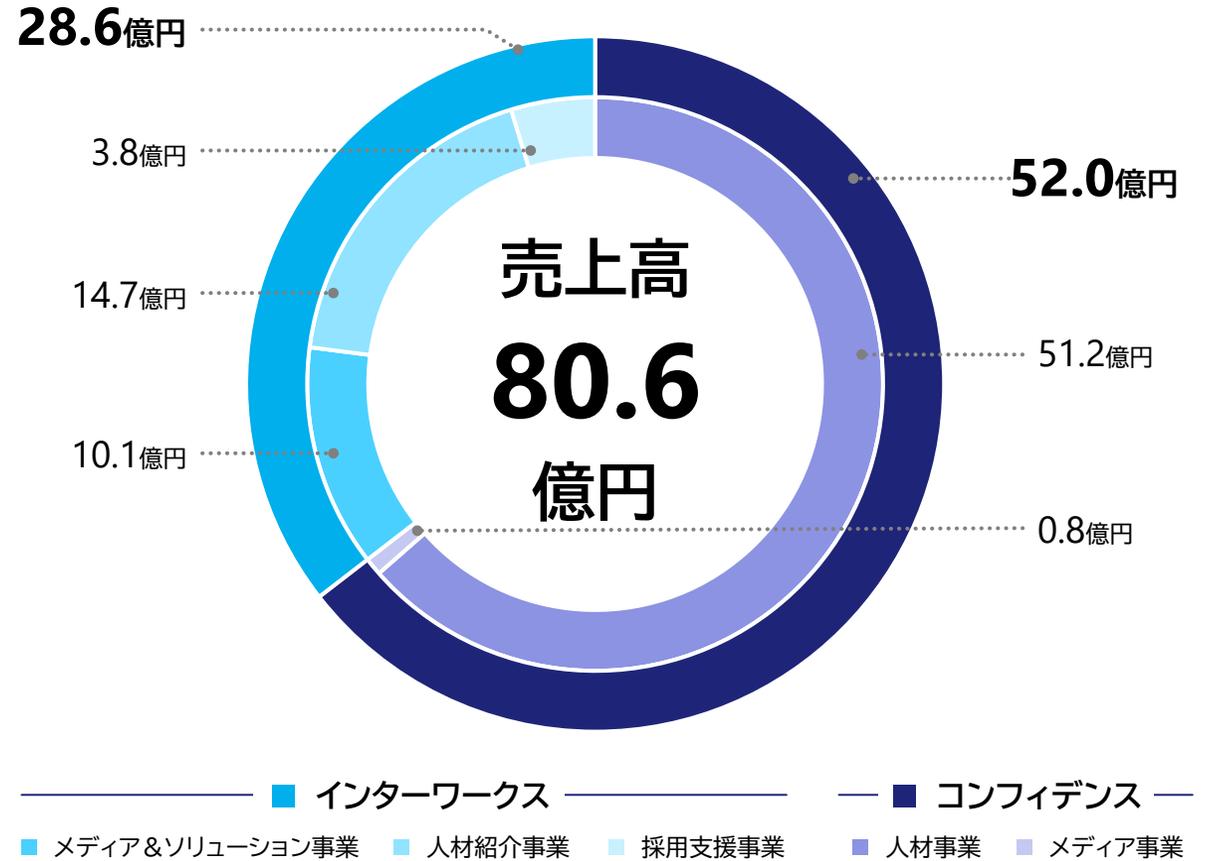
Before | コンフィデンス(連結) 売上高



Before | インターワークス 売上高

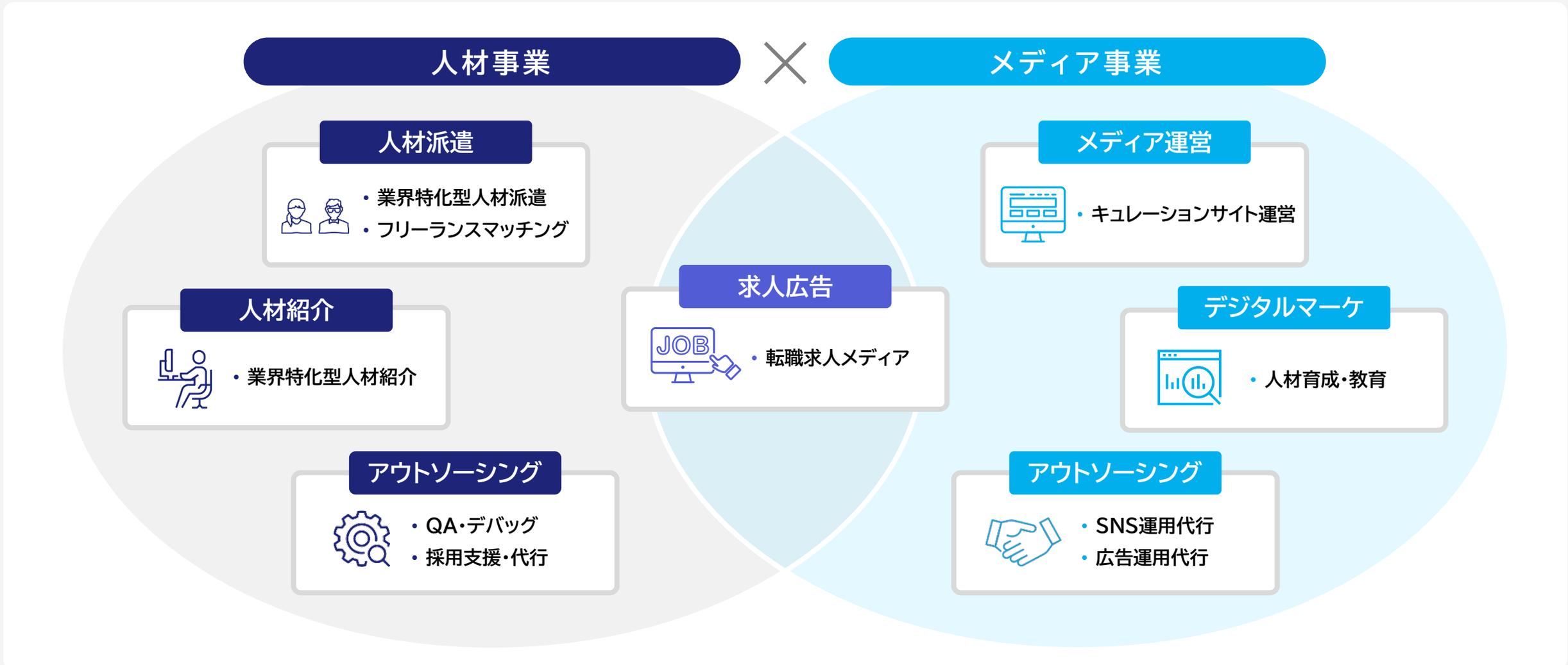


After | コンフィデンス | インターワークス 売上高(単純合算)



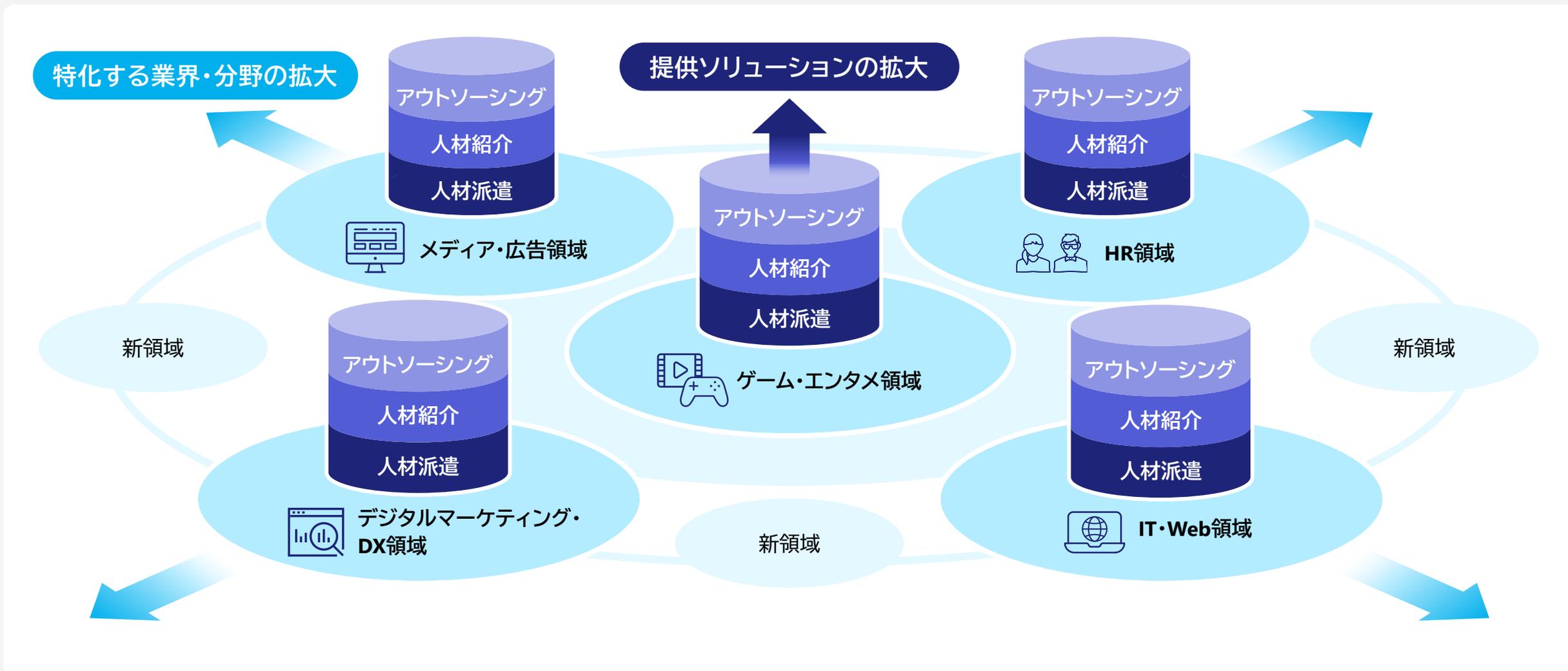
統合後の事業概要

- コンフィデンスの主力の人材派遣事業、インターワークスの主力の求人広告事業・人材紹介事業は非常に親和性の高い領域
- 人材事業・メディア事業における両社の得意とする事業領域を活かし、サービスラインナップを拡大し、クロスセルによる事業拡大を図る



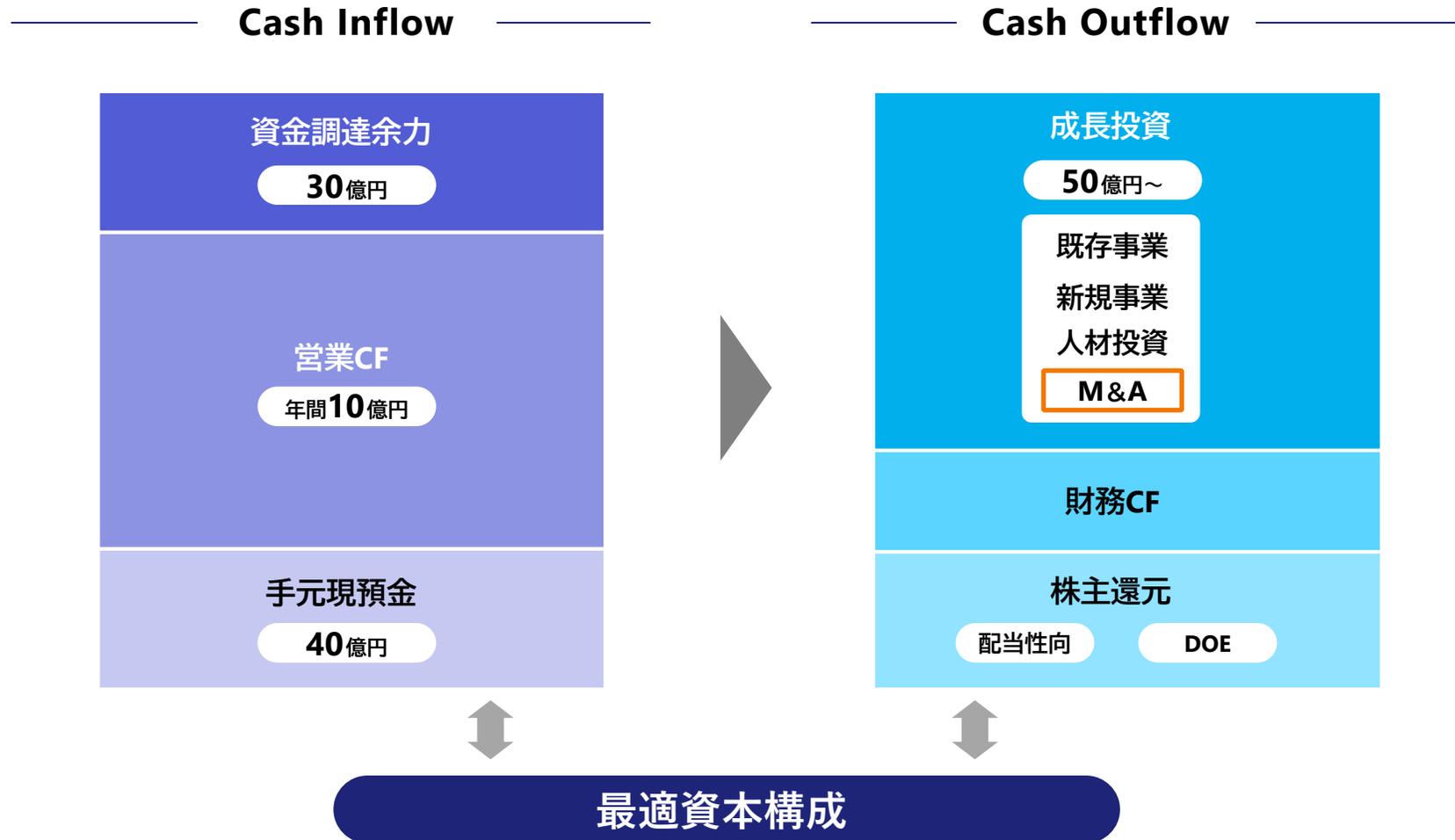
対象とする領域・サービス(イメージ)

- 現状は、ゲーム・エンタメ業界に特化した人材事業を展開 → 統合後は、提供ソリューションの拡大や、クロスセルでの取引が可能に
- 成長性と収益性の両立という当社の経営方針を変えずに、専門特化したカテゴリNo1を増やすことで、事業拡大を目指す



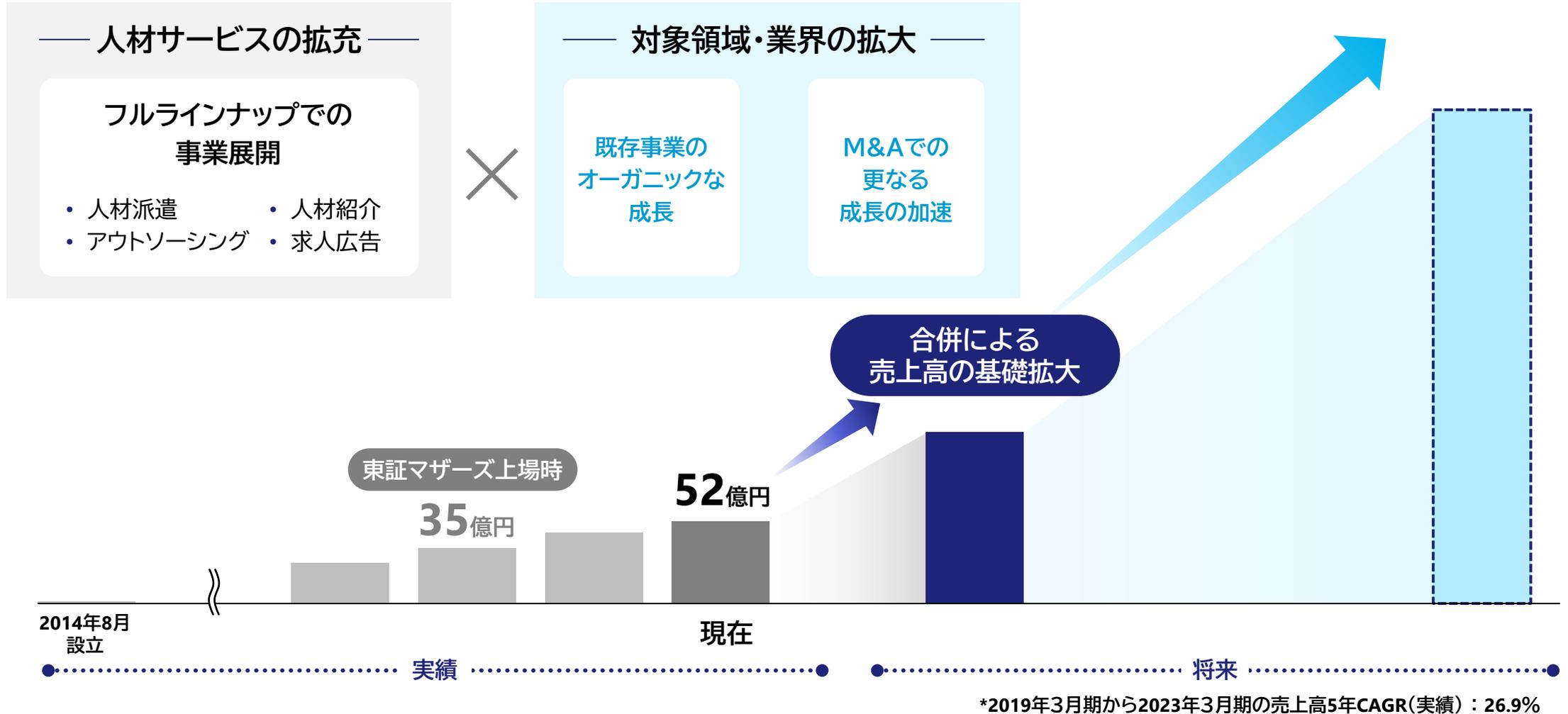
統合後の資金配分の考え方

- 本合併を踏まえ、**資金余力は十分**に存在することから、当該資金の配分として、これまでの既存事業への成長投資に加え、**M&Aも強化**
- また、純資産規模も十分拡大することから、今後は保有する現預金水準に加え、**金融機関からの借入**も視野に入れて投資実行予定



合併後の将来の成長イメージ

- 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、合併による売上高のベースが増加
- 事業規模拡大の過程で、既にプライム市場で上場している会社と勝負ができる企業へ変わることを目指す



■ 経営統合スケジュール

合併契約締結日	2023年5月12日
定時株主総会決議日 (株式会社インターワークス)	2023年6月23日
定時株主総会決議日 (株式会社コンフィデンス)	2023年6月28日
最終売買日 (株式会社インターワークス)	2023年7月27日 (予定)
上場廃止日 (株式会社インターワークス)	2023年7月28日 (予定)
合併の効力発生日	2023年8月1日 (予定)

■ 2024年3月期 連結業績予想 | 配当予想

本件の影響を含め、当期の連結業績予想および、配当予想を正確に算定することが困難であることから、現時点で「未定」とさせていただきます。

なお、今後、予想値の開示が可能となった時点で速やかに開示を行う予定であります。

06

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 人材の確保	需要の増加による人材不足により、顧客企業からのニーズに対応できないおそれ	中	中	当社においては安定的な即戦力人材の確保に向けて、福利厚生、研修制度、社員交流制度等を充実させる対策を講じております
人材 競争の参入	市場拡大が招く競争の参入による派遣料金の低下	中	中	業界大手企業との強固なネットワーク、人材採用における優れたノウハウの蓄積、採用部門と営業部門における強固な連携体制により、顕在的・潜在的な競争他社に対して優位性を有しております
人材 特定業種(ゲーム業界)への依存	ゲーム市場の冷え込みによる市場の縮小	低	中	ゲーム業界の隣接分野であるIT・Web事業、動画配信事業、ライブ配信事業、AR・VR事業などに人材事業の裾野を拡大することで対応いたします
人材 法令違反	労働関連法令への抵触による認可の取消等	中	大	コンプライアンス研修の実施によって各種法令の遵守を徹底し、リスク管理委員会の開催により体制を強化するとともに、継続的に内部監査を実施することで法令違反を未然に防ぐよう努めております
メディア 検索エンジンのアップデート	検索順位の表示順序や報酬単価の低下	中	小	閲覧数・滞在時間等の各種指標を常に監視し、記事投稿数の増加や記事品質の向上等の施策を常に行っております



クリエイティブの最前線で共に未来を描く

表紙に記載した合併の影響を踏まえ、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2023年11月を予定しております。

本資料のお問い合わせ先：管理本部 (ir@confidence-inc.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。