

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024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. 55
Shareholder Returns
- 06 リスク情報** P. 57
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 Dolphin | 株式会社 コンフィデンス・プロ | 株式会社 プロtagonist

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 早川 与規

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 520百万円(2024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 1,177名(2024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 設立

2023.8

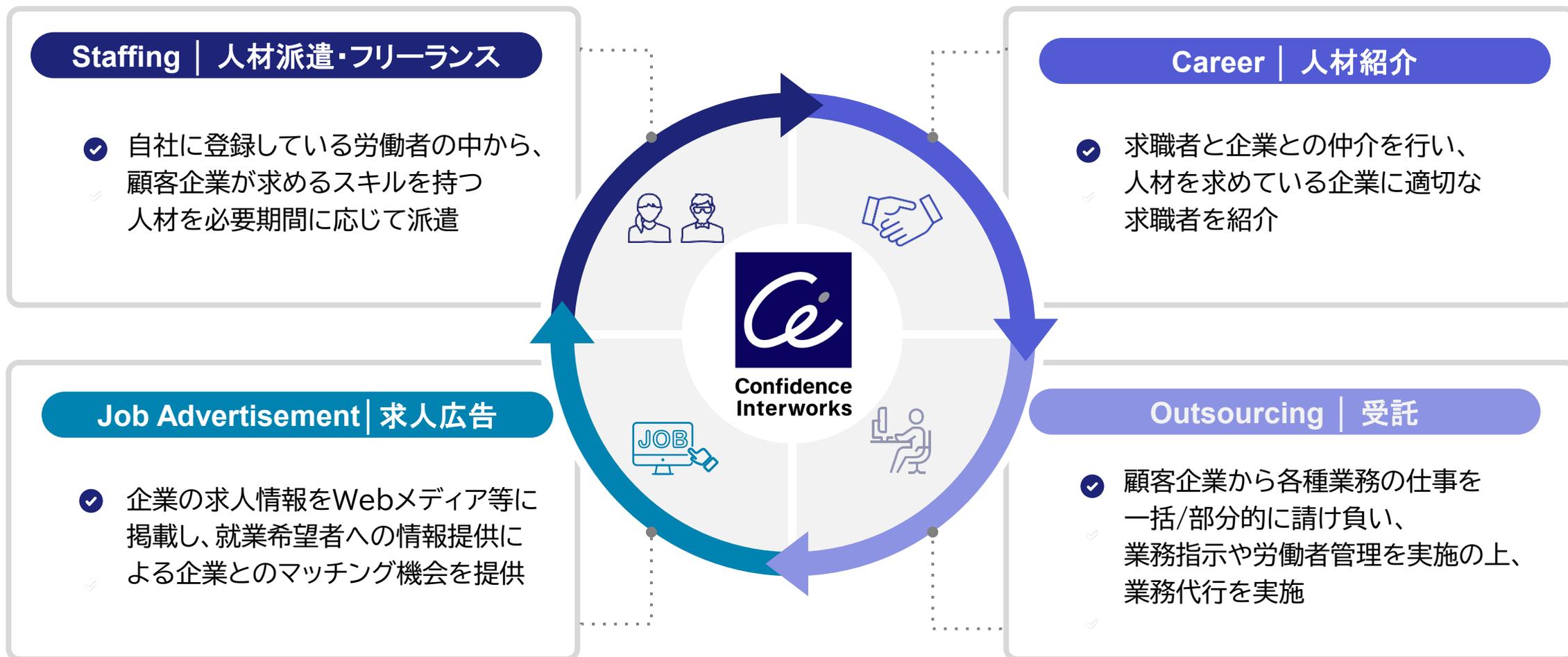
株式会社インターワークス 吸収合併
株式会社コンフィデンス・インターワークスへ商号を変更

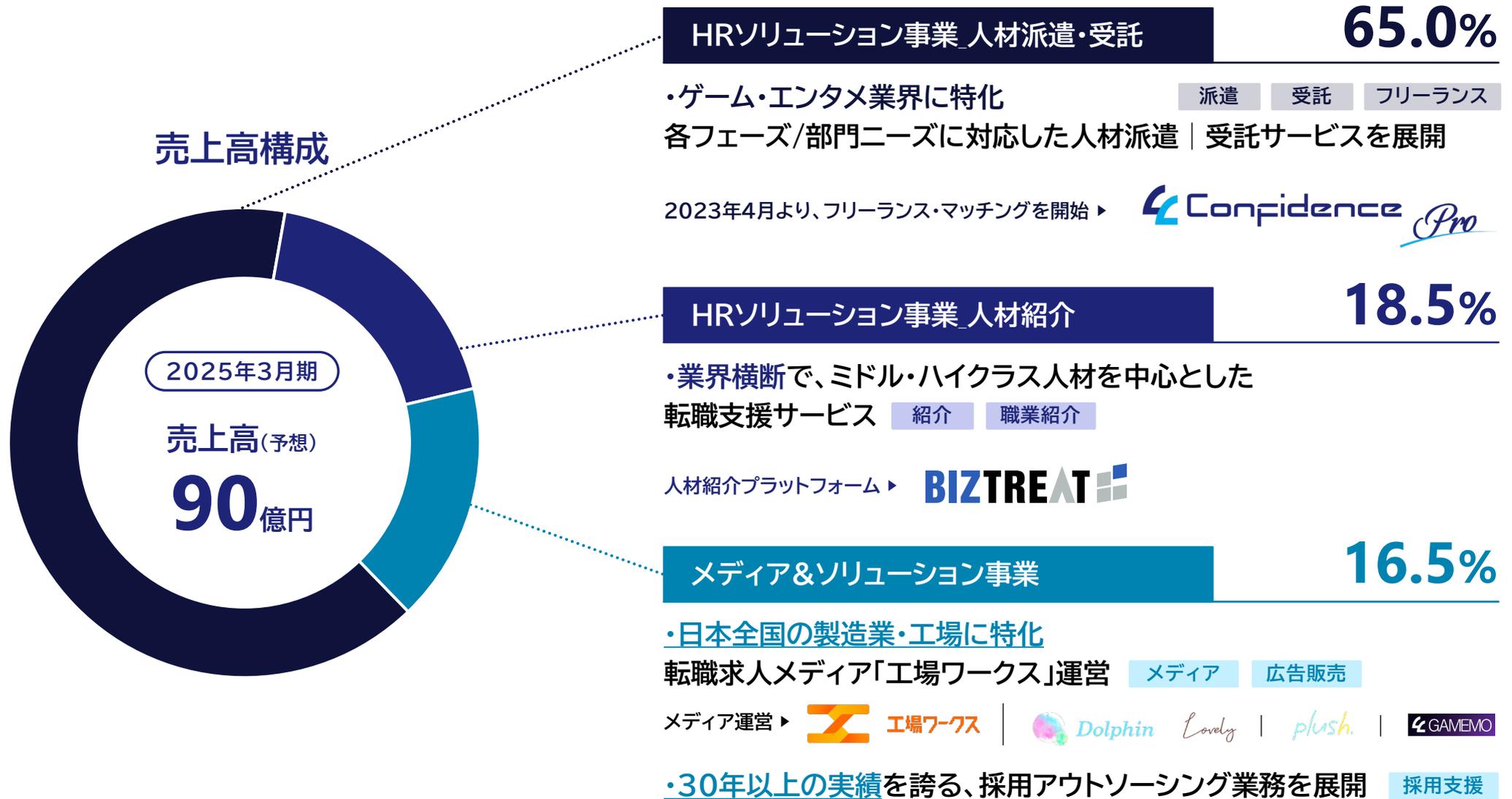
2024.2

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

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

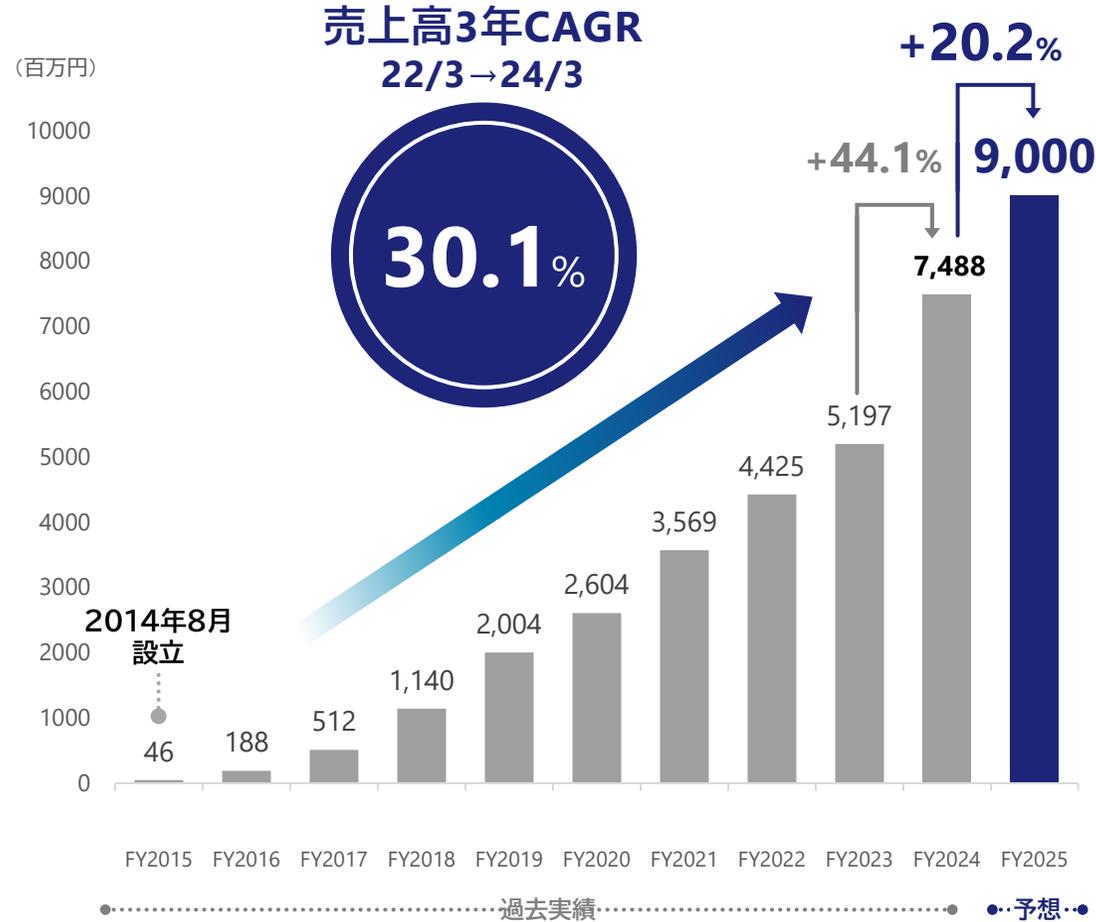




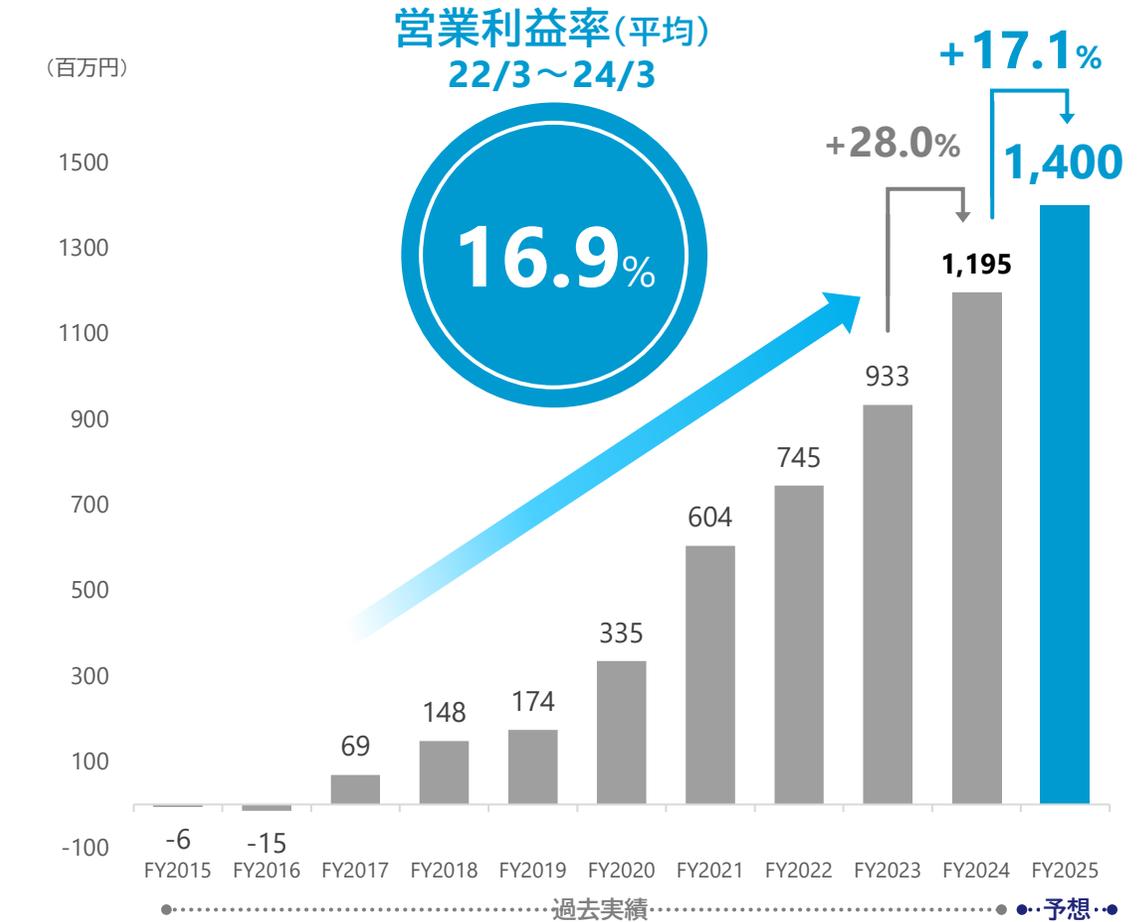
当社概要 | 業績ハイライト | 売上高／営業利益の経年推移

- **創業以降、増収増益**、売上高CAGRは直近3年で、**30.1%**の成長
- 営業利益率は直近実績の24年3月期は**16.0%**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

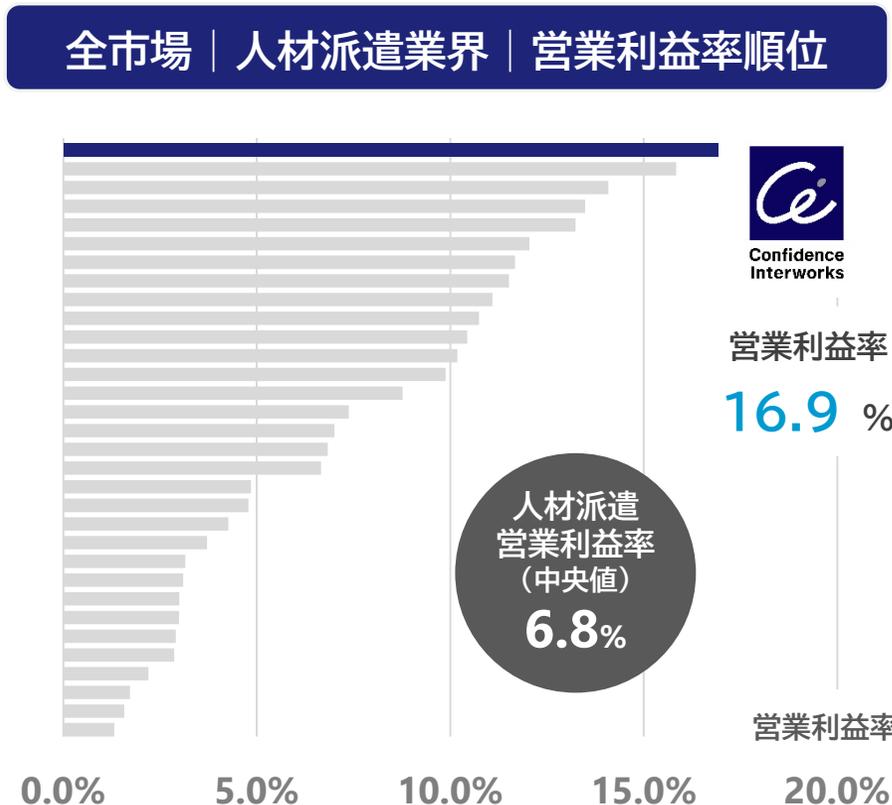
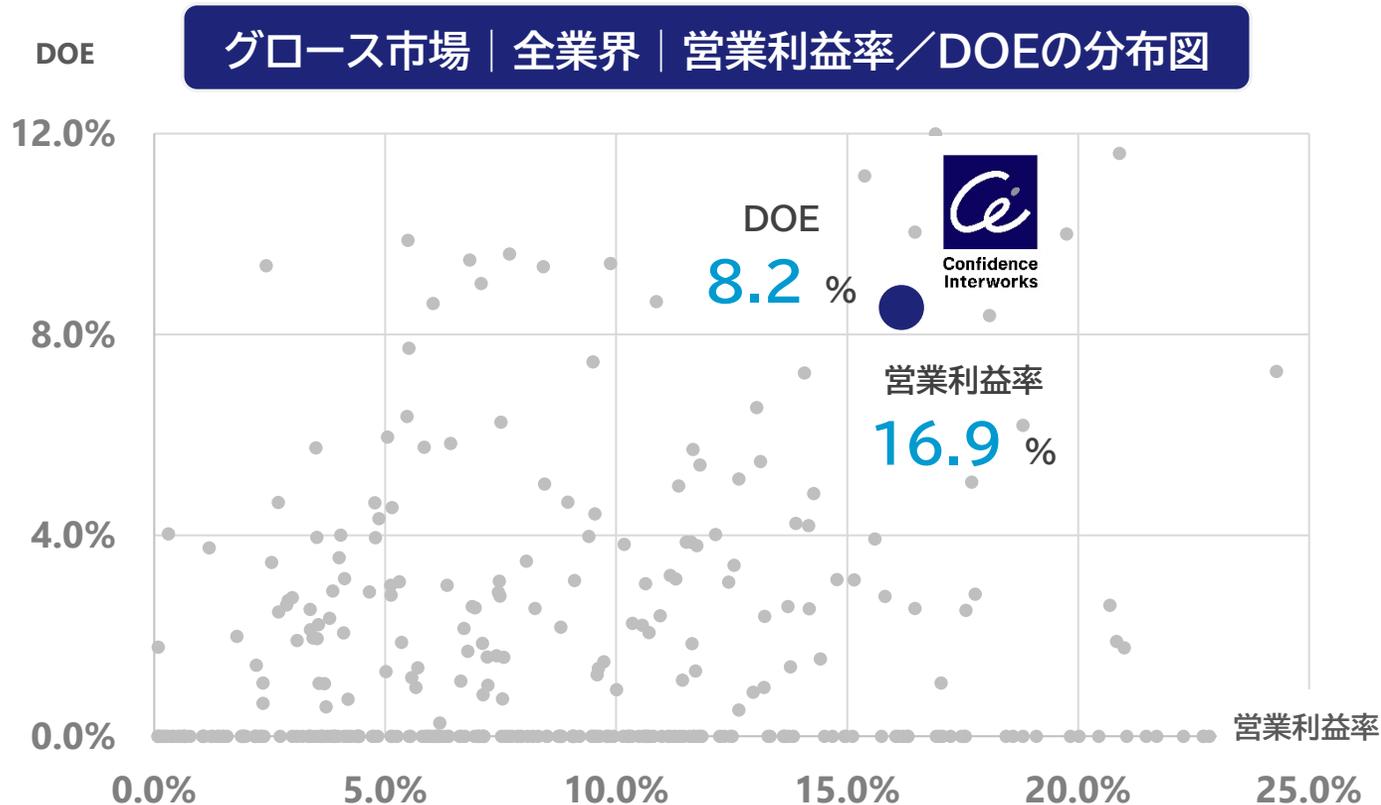


営業利益



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](#)



出所 四季報データ等外部公表データに基づき、2022年3月末～2024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

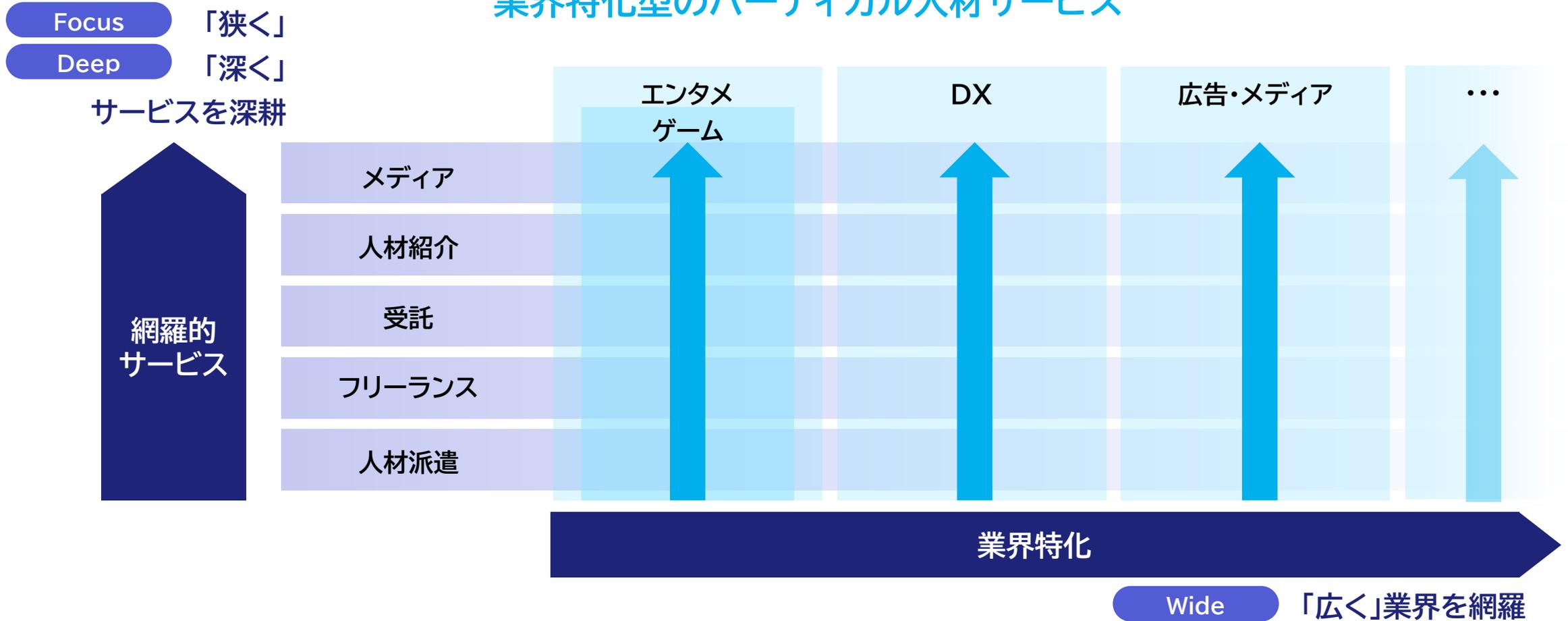
※4 当社DOE指標は、直近2024年3月期単年の数値を記載、(参考)当社の3か年平均値 DOE:12.0%

※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

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

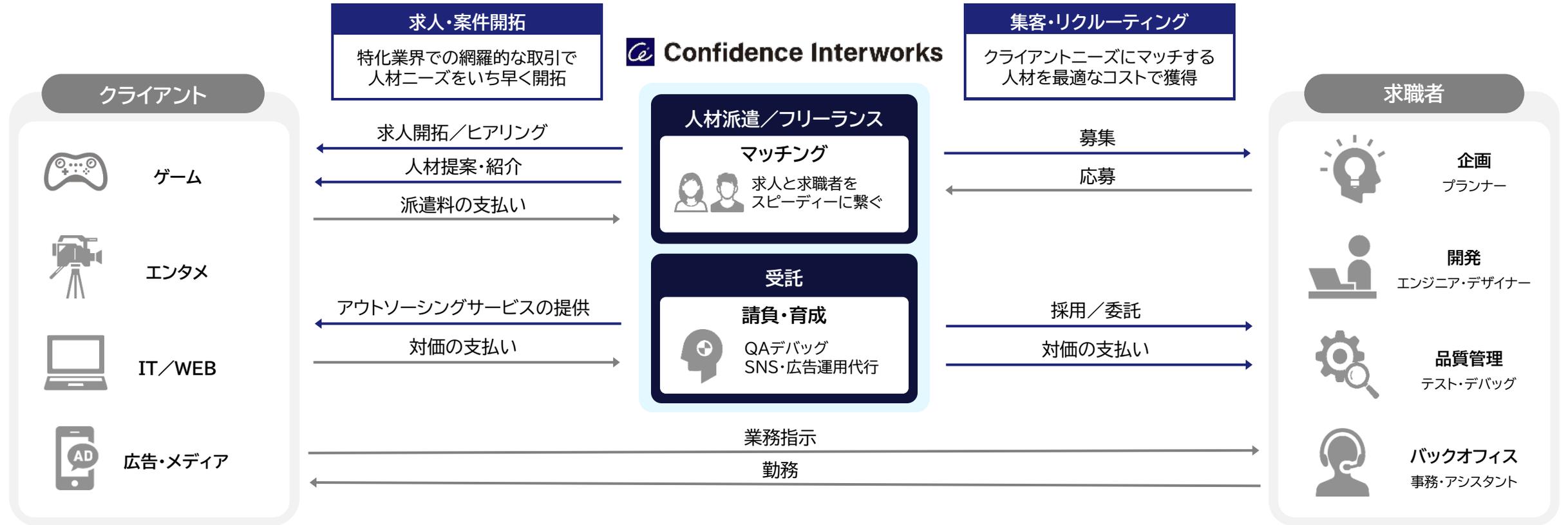
業界特化型のバーティカル人材サービス



当社概要 | 事業系統図 | HRソリューション事業_人材派遣・受託

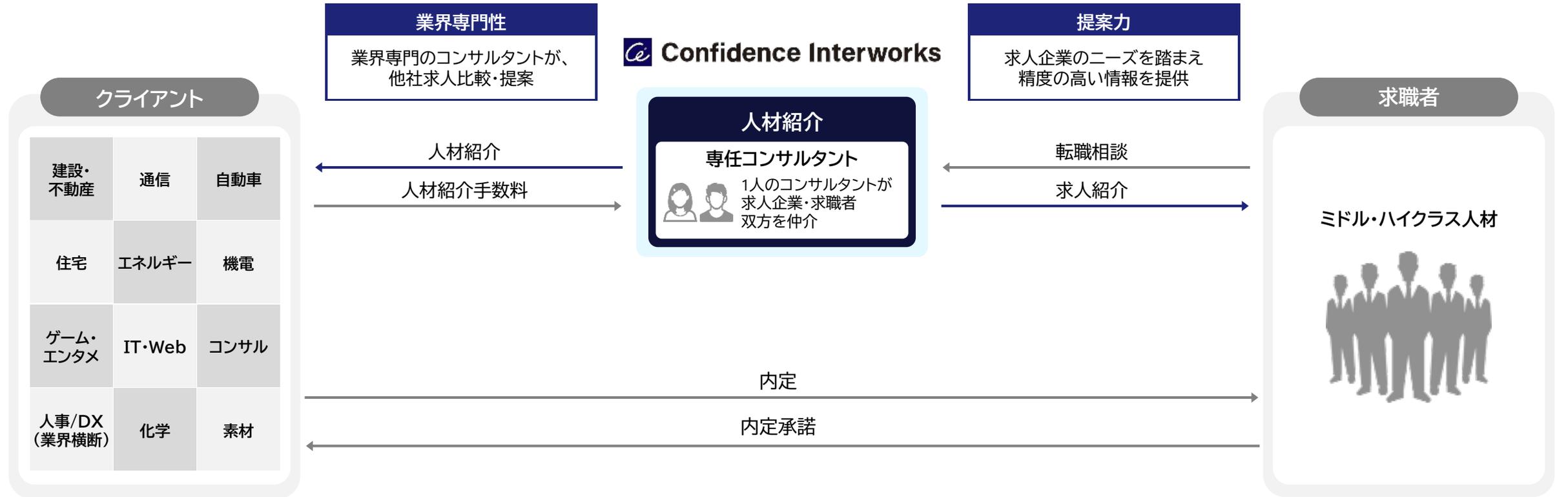
- ゲーム・エンタメ業界に特化した人材派遣・フリーランスマッチング・受託事業を行う
- 特化業界における主要企業との網羅的な取引で人材ニーズをいち早く開拓し、独自のメソッドでスピーディな人材獲得・マッチングを実現

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



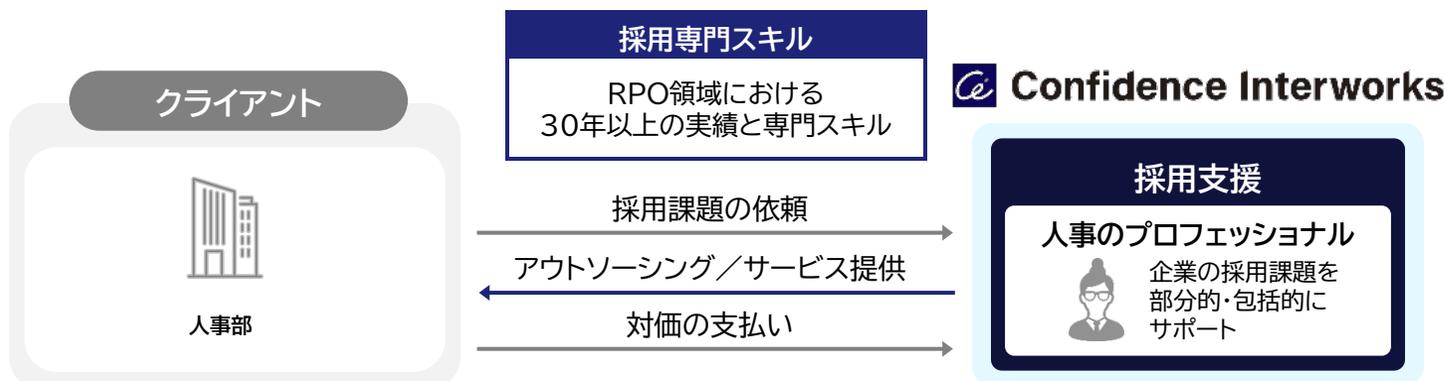
当社概要 | 事業系統図 | メディア&ソリューション事業

- 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

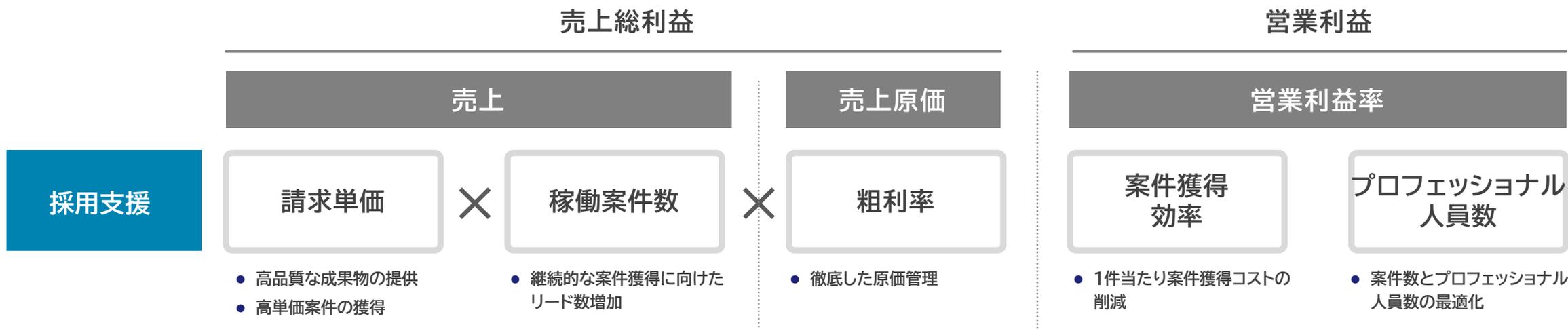
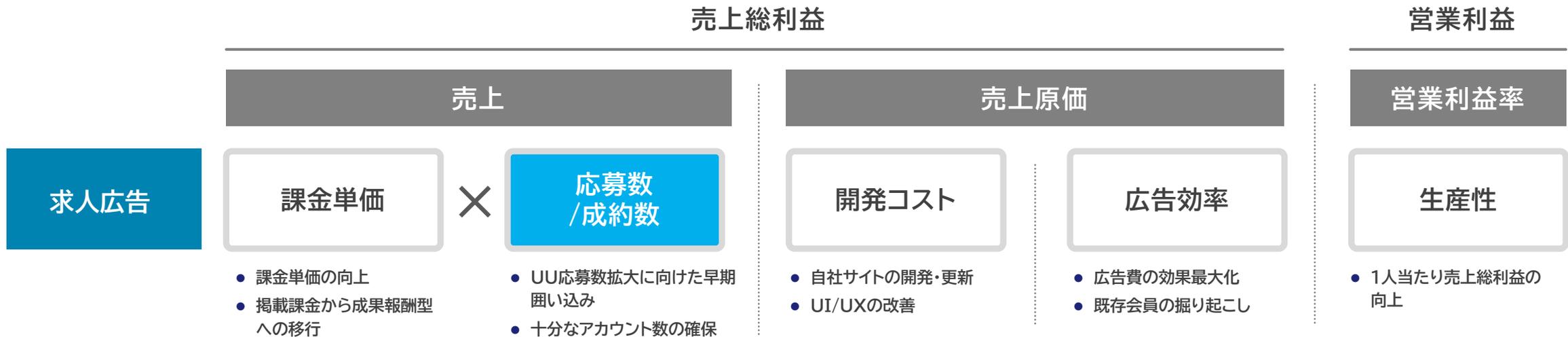
営業利益



※ 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

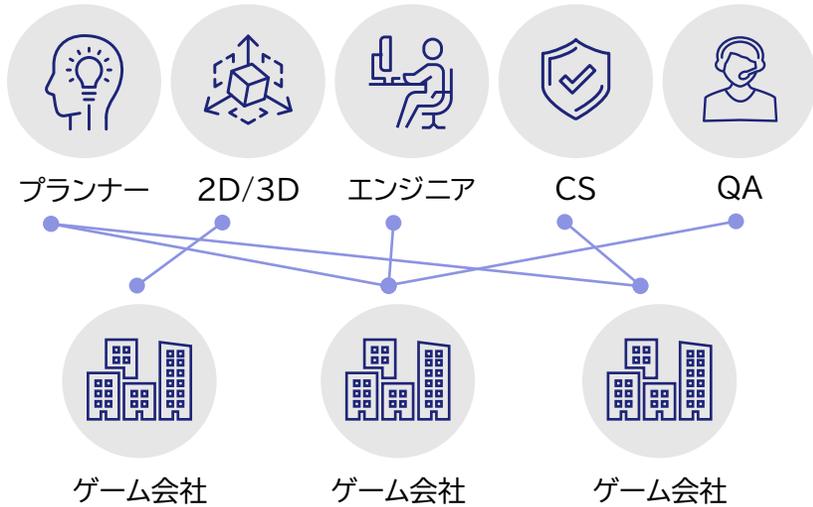


- 特化業界に**狭く・深く**入り込むことで、企業のコアな課題を早期に捉え、サービスに繋げる
- 業界内での強固なコネクションで組織の専門性を高め、人材ビジネスモデルを進化させていく

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

- 労働集約型産業
 - 流動性の高い業界
- ▶ ゲーム業界特有のコアな人材の課題・ニーズ



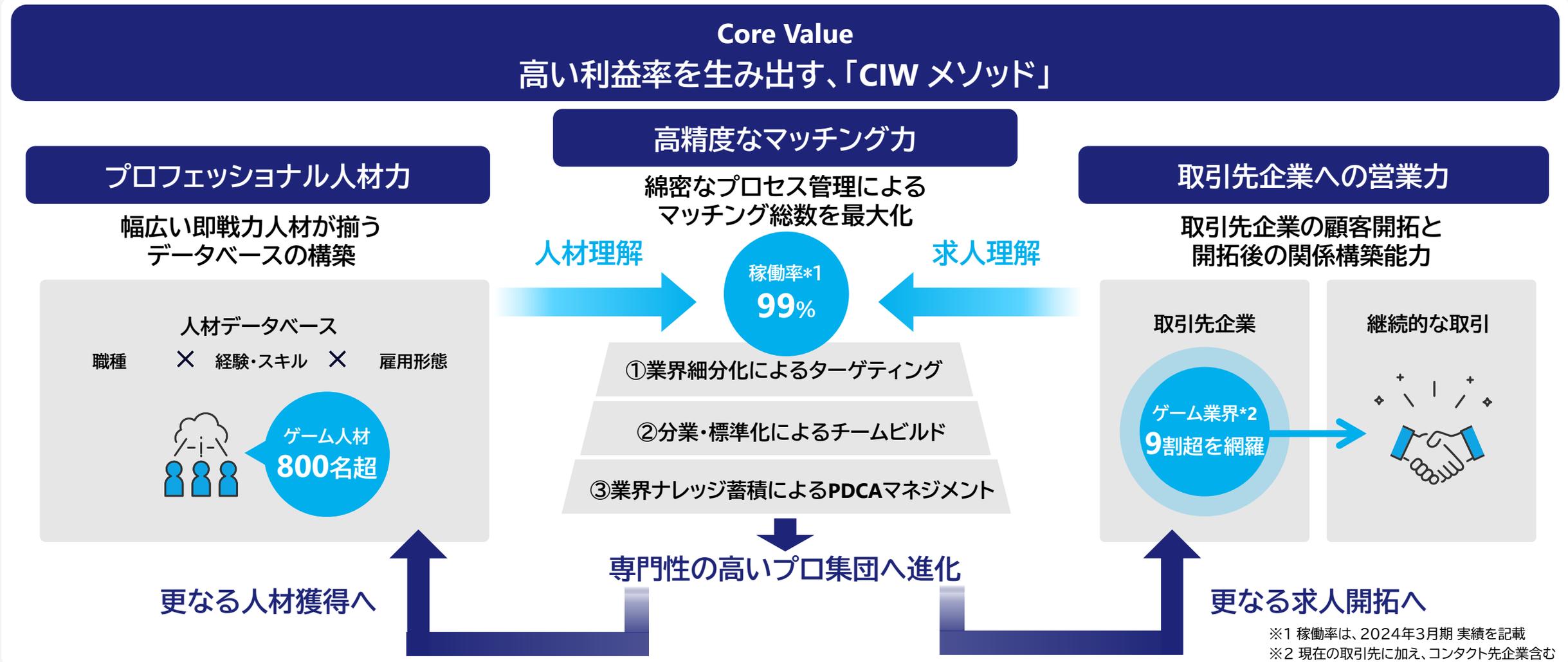
人材サービスの進化(Deep)

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



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

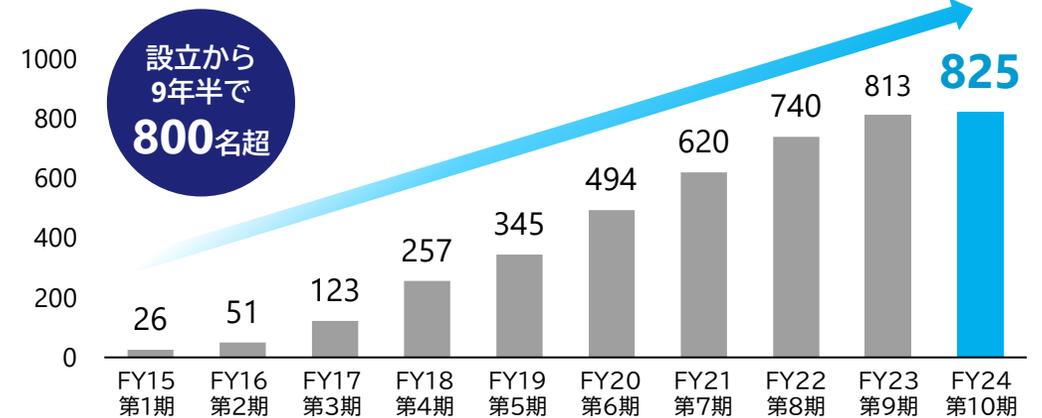
② 分業・標準化によるチームビルド

- ・機動性に富んだ組織構築
- ・再現性の高い運用体制の確立

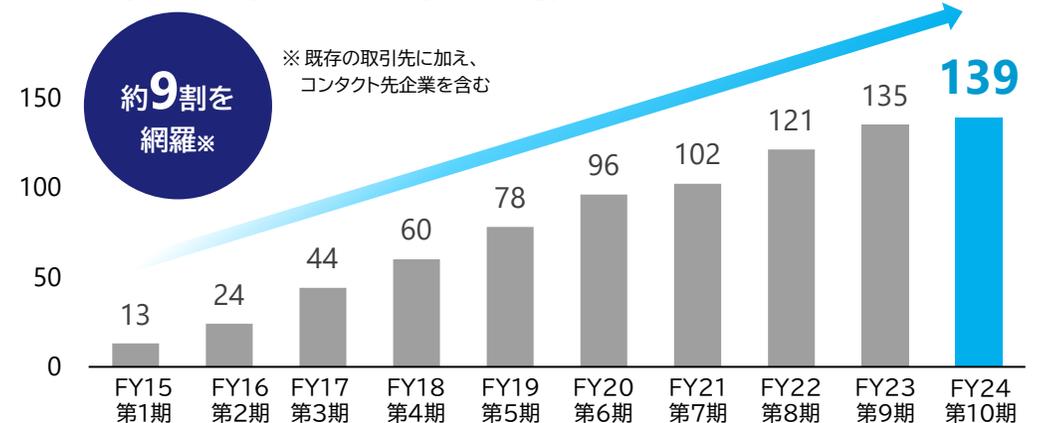
③ 業界ナレッジ蓄積によるPDCAマネジメント

- ・高速でのPDCAサイクル実践
- ・マネジメントの早期最適化

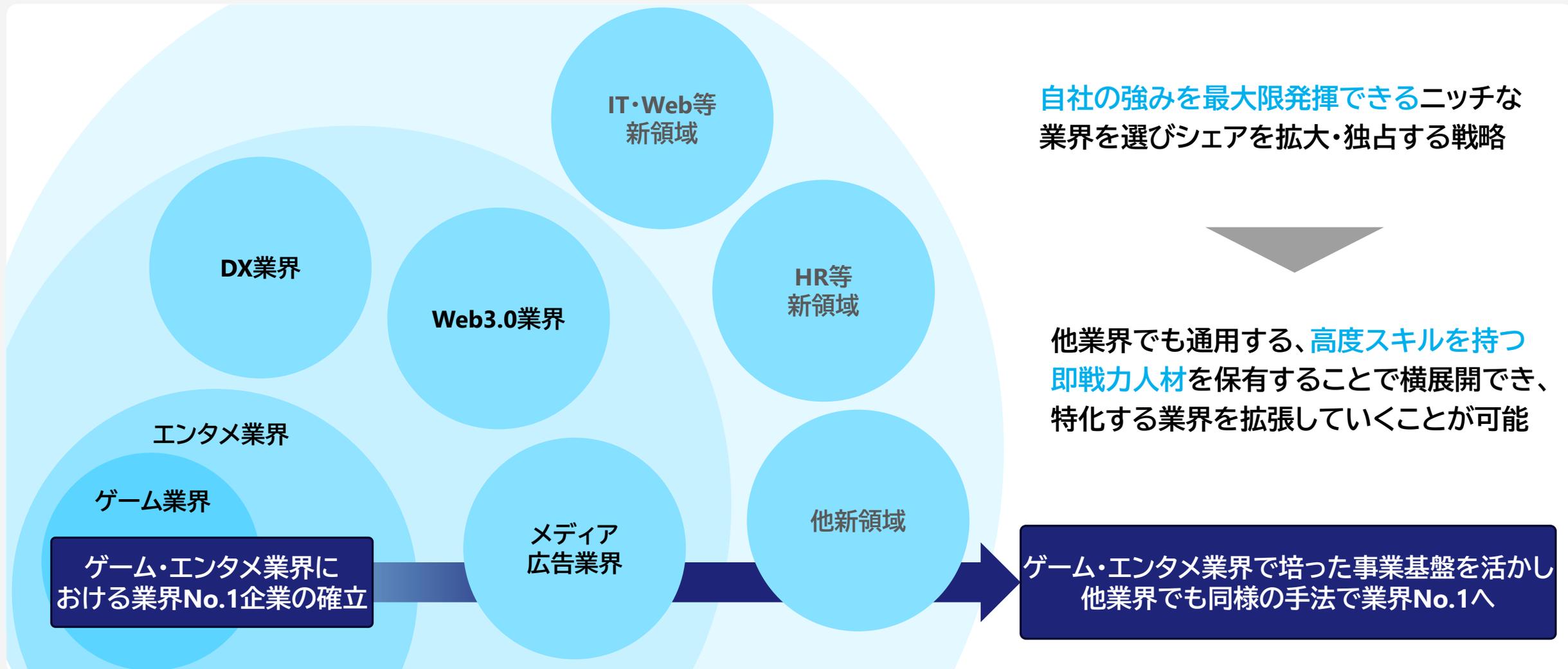
■ 派遣事業/ゲーム業界向けクリエイター配属数の推移



■ ゲーム業界の取引先企業数の推移

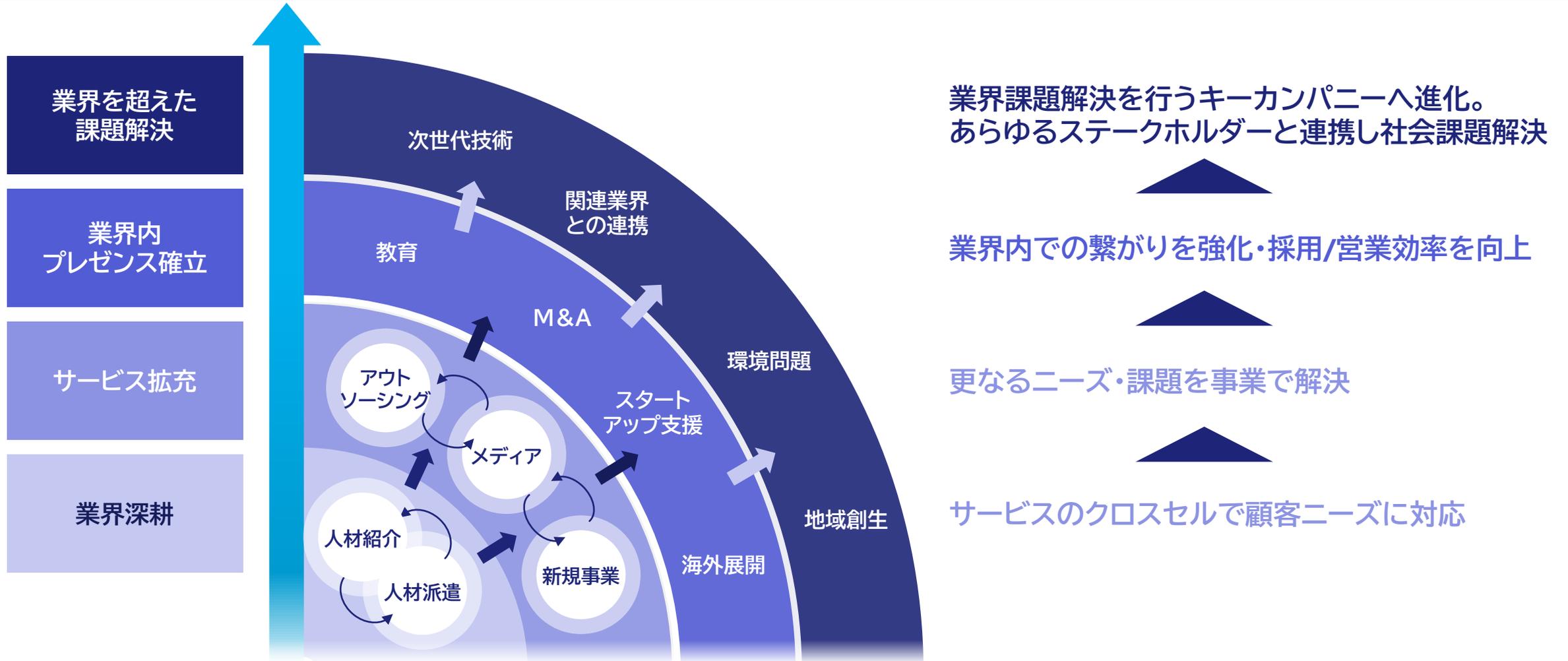


- ゲーム・エンタメ業界で培った事業基盤を活かし、自社の強みを最大限発揮できるニッチな領域へサービスを広げ、シェアを拡大・独占する戦略
- 業界特化型人材バーティカルサービスの[カテゴリNo.1の集合体](#)を増やしていく



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

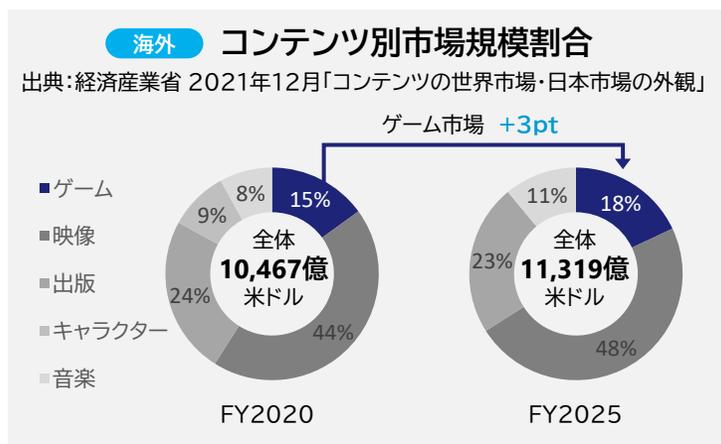
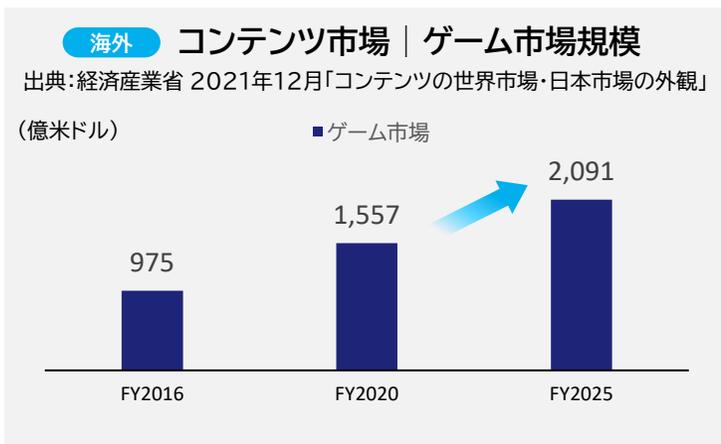
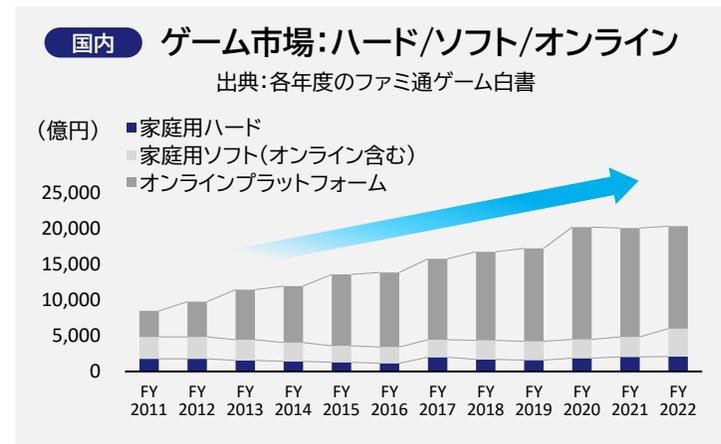
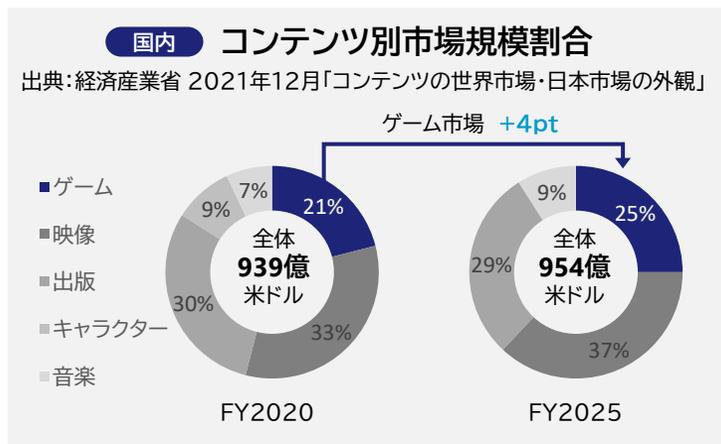
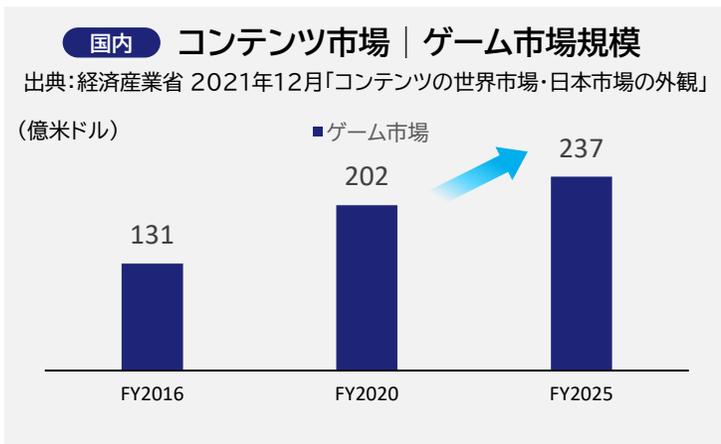
人材業界に関連する環境変化

	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・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

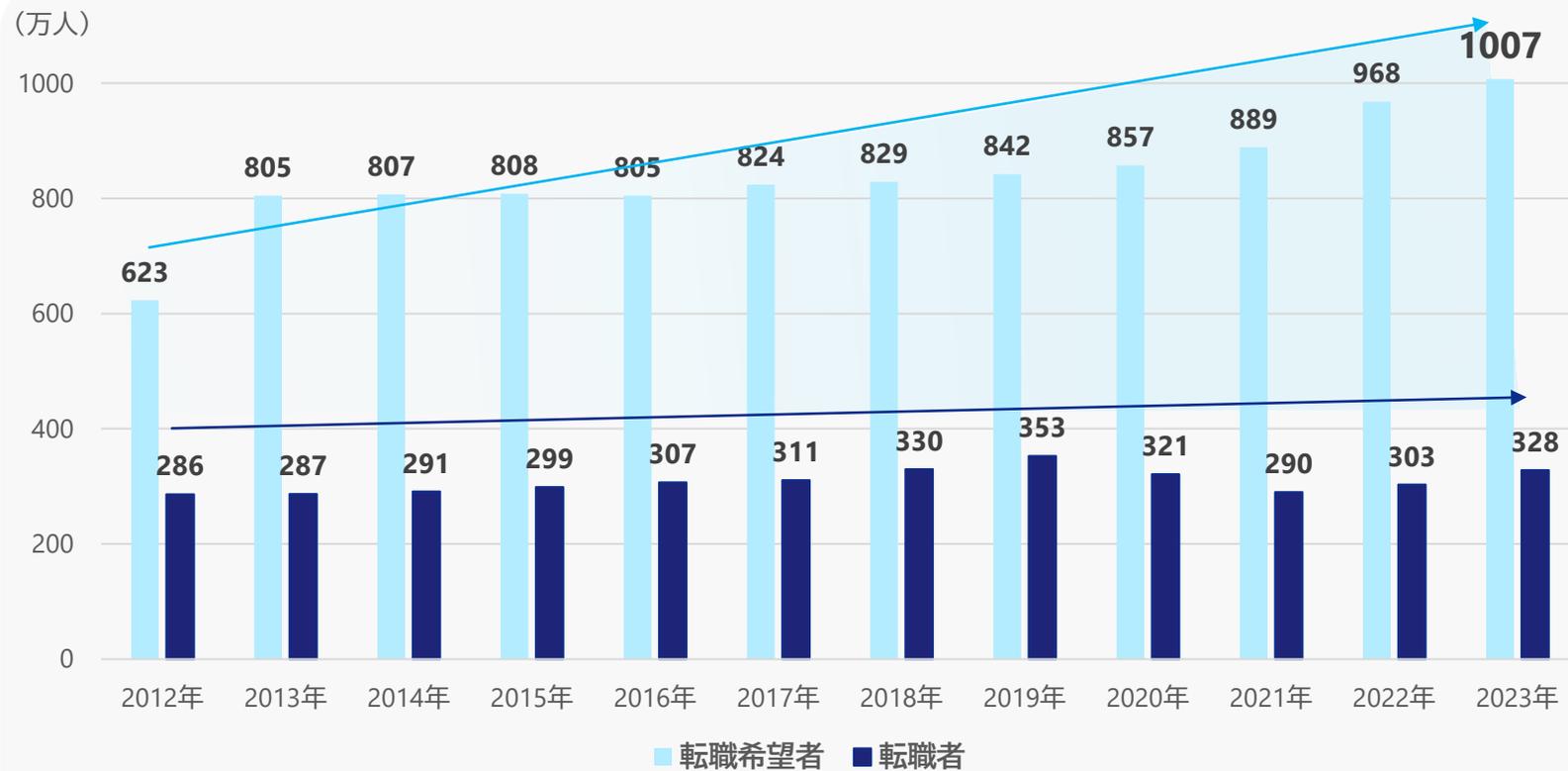


世界・国内市場ともにコンテンツ市場全体の伸びは、緩やかである一方で、ゲーム市場の存在感は、年々顕著に増加

▼
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

- 転職希望者数は、2023年に1,000万人を超過するも、転職者は328万人に留まる
- 転職者数の伸びは緩やかであるため、増加する**転職潜在層の取り込み**が重要となる

■ 転職希望者 及び 転職者数の推移



※出典:総務省「労働力調査」より当社作成

転職希望者が
1,000万人に増化し
転職需要は年々高まる

他方、実際の転職者は
300万人台で推移

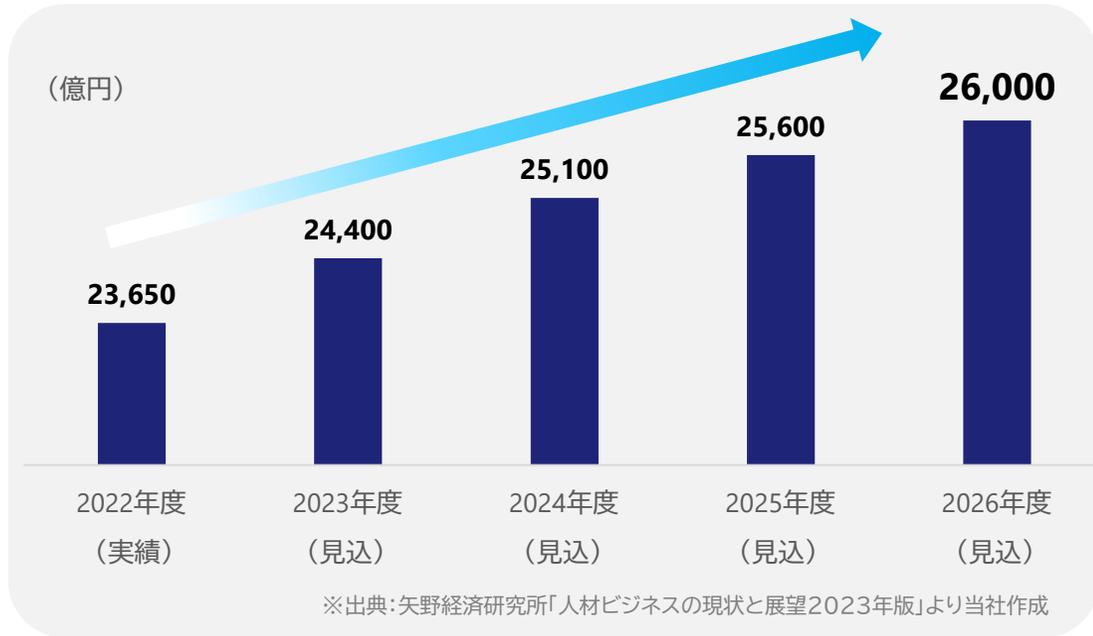
転職潜在層が
約700万人にまで膨らんでいる

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2026年度には2.6兆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

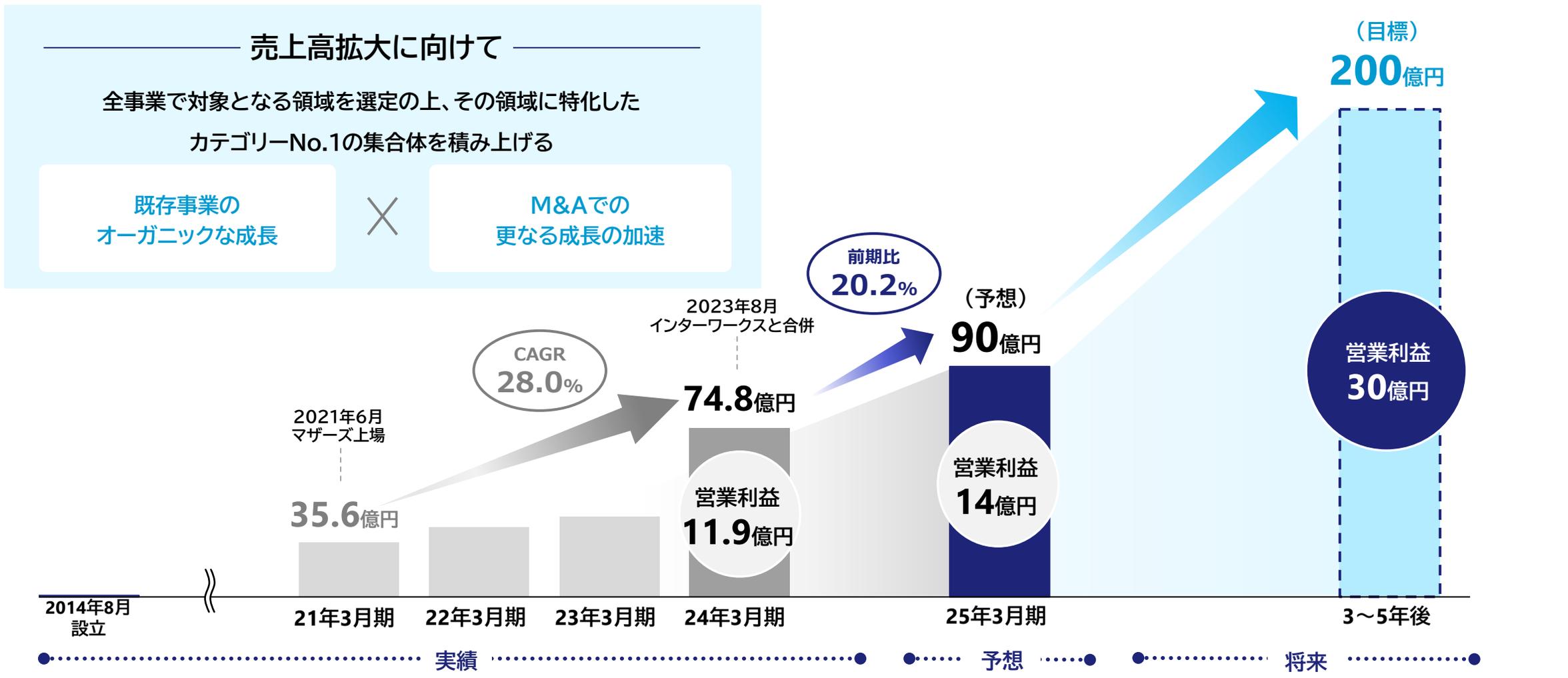
また、製造業における人手不足の状況が
足もと続いており、今後も継続される見込

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

成長戦略 | 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、合併により**売上高の成長ペースが加速**
- 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No.1の集合体を積み上げる



全社方針

- セグメントに特化し、顧客・サービスを網羅
➔ 当該領域での**カテゴリーNo.1**を積み上げることで、成長を加速させる
- 適切なコストコントロールを実施し、各事業で**安定的な利益体質への改善・実行**を行う
- 既存事業のオーガニックな成長とともに、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

1

HRソリューション(派遣・受託)

- 既存ゲーム領域の顧客深耕によるシェア獲得
- ゲーム周辺領域を中心とした新規企業開拓
- クロスセル強化による取引機会の増加

2

HRソリューション(紹介)

- 企業深耕・独占求人獲得・新規企業開拓
- 自社DB/外部メディア活用
・アライアンス開拓
- 内部改善・KPI精度向上

3

メディア&ソリューション

- 応募者対応サービスの拡充
- 主要派遣会社への深耕・取引シェア拡大
- 未取引大手メーカーの新規開拓

3C分析

Customer | 市場・顧客

- 世界のゲーム市場は拡大傾向であるが、国内については緩やかな成長にとどまる
- モバイルゲームにおいても開発規模の拡大に伴い、新規タイトルのリリース数については減少傾向
- 業績面で足踏みする企業もある中、採用について一部要件厳格化の傾向も

Competitor | 競合

- 各社成長に向け派遣・紹介・受託など、事業ポートフォリオを分散化
- ゲーム・エンタメ領域のみならず、ウェブや映像領域など幅広く事業展開
- ゲーム領域のM&Aにより、企画・開発から翻訳やデバッグまで広くアウトソーシングサービスを提供

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
- 業界内でも高水準の営業利益率
- 派遣・紹介・フリーランスと幅広く対応

当社の見立て

3C分析 に対する 当社見立て

- 大口顧客を中心とした関係性構築により、企業・部門毎のシェアUPが必要
- ゲーム業界と親和性のあるゲーム周辺領域、およびエンタメ領域への対応が必要
- ハイスキル人材への対応や幅広いアウトソーシングニーズへ対応すべく、クロスセル営業が不可欠

事業戦略・アクションプラン

- 1 既存ゲーム領域の顧客深耕によるシェア獲得
- 2 ゲーム周辺領域を中心とした新規企業開拓
- 3 クロスセル強化による取引機会の増加

3C分析

Customer | 市場・顧客

- 日系企業全般において、構造的な労働力不足により求人需要が高水準を維持（採用ニーズの高止まり）
- 賃上げによる待遇改善が進み、現職残留が増加するなど求職者動向は鈍化傾向（求職者確保難航）

Competitor | 競合

- 求職者確保に向けたメディア戦略などの強化
- 企業ニーズに応えるため、コンサルタント増員に向けた自社採用活動の継続

Company | 自社

- 外部媒体のみに依存しない求職者確保活動の強化
- 更なるコンサルタント増員を視野に入れ、既存コンサルタントならびにマネジメント層の育成強化

当社の見立て

3C分析 に対する 当社見立て

- 高止まりしている企業の求人ニーズの中から、取引すべき企業の選定と関係性構築を図ることで、効率的・高品質なマッチングを実現していく必要がある
- 労働者、転職希望者の減少に影響を受けない、自社独自の人材集客スキーム構築が命題

事業戦略・アクションプラン

- 1 企業戦略 | 企業深耕・独占求人獲得・新規企業開拓
- 2 求職者戦略 | 自社DBや外部メディア活用・アライアンス開拓
- 3 組織・オペレーション | 内部改善・KPI精度向上

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
- 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・運用の再構築実施、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チャネル(Facebook・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
- 2 主要派遣会社への深耕・取引シェア拡大
- 3 未取引大手メーカーの新規開拓

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)

*M&A実行にあたっての必要資金について、株式会社インターワークスとの合併により新たに稼得した現預金を充当することを優先とし、原則手元現預金および借入を活用することを基本的な考え方とする

- 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

2024年3月末時点* 連結BS

*2024年3月末のBSに2024年5月13日に取引を完了した自己株式の取得を反映した数値

単位: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:0.30倍)

現預金 3,241*	流動負債(借入金除く) 1,202
	借入金 11
その他流動資産 919	純資産 5,122*
のれん 1,539	
固定資産(のれん除く) 636	内、自己資本 5,091

資産合計 6,336

負債・純資産合計 6,336

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

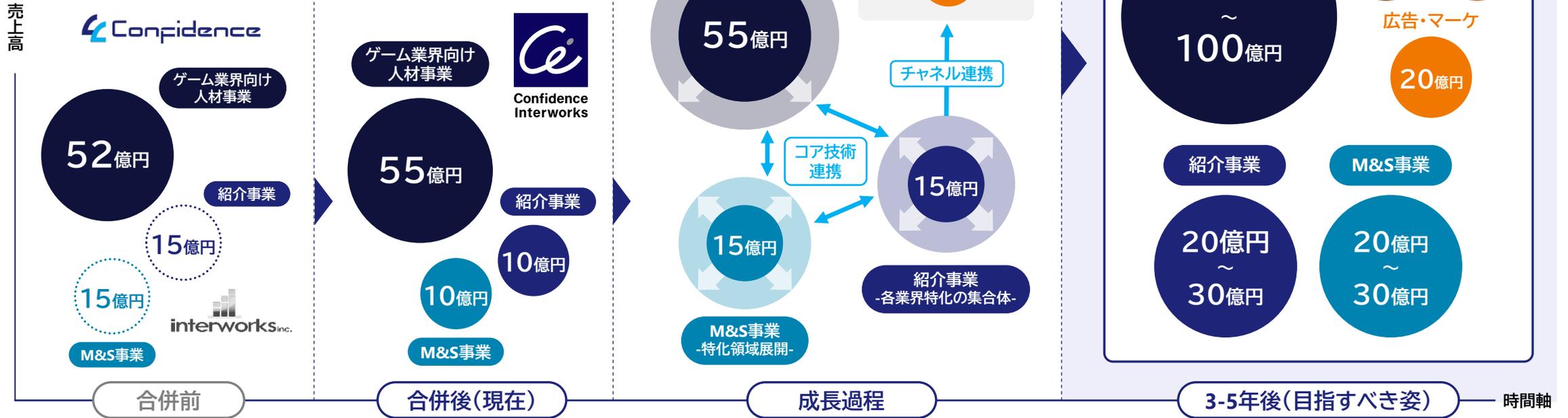
- 負債調達を優先するも投資実行後における一時的な財務安定性の低下や、将来的な財務レバレッジ余力の確保が必要な場合には、エクイティ調達を検討
- 財務規律として、自己資本:50%以上(現行:80.4%)

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

売上高



※旧インターワークスは、8カ月換算

※旧インターワークスは、合併前の23/3月期実績ベース

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
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

[全社連結] 2025年3月期 業績予想 | 配当予想策定の前提

■ 業績予想策定の前提

従来までの経営方針と同様、成長性と収益性の両立を前提とし、「[業界特化型のバーティカル人材サービス](#)」による成長を目指す
また、EPSの成長も併せて、目標指標として設定する

目標指標

売上高
成長率

15%~20%

営業利益率
(のれん償却除き)

15%超

EPS
成長率

15%超

■ 配当予想策定の前提

継続的かつ安定的な配当を基本方針とし、中期的な成長戦略の中で
上場後に掲げていた「[DOE 10%](#)」の達成を中期目標として掲げ、
資本効率も意識した上で、配当方針を策定する

目標指標

配当性向

30%超

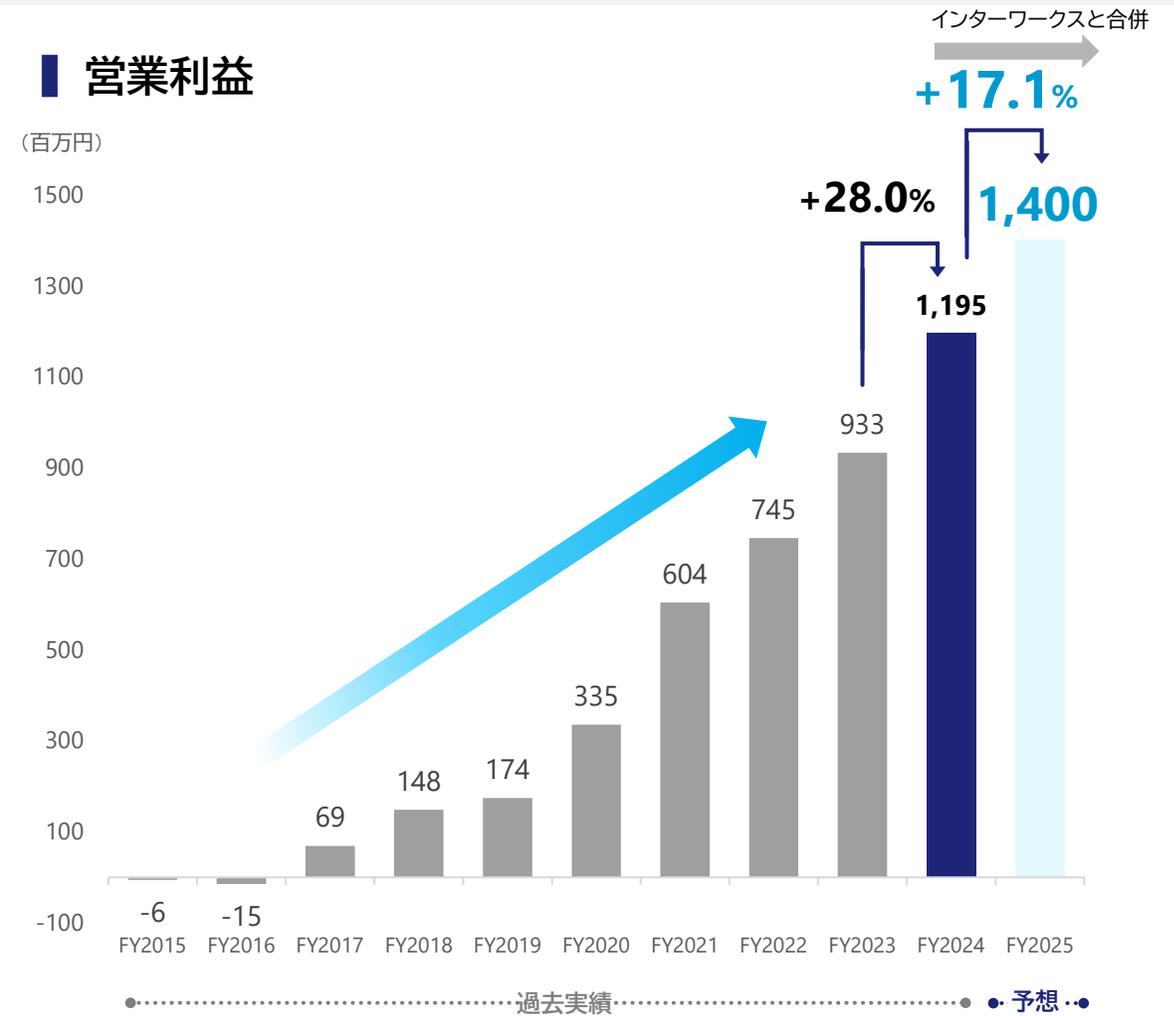
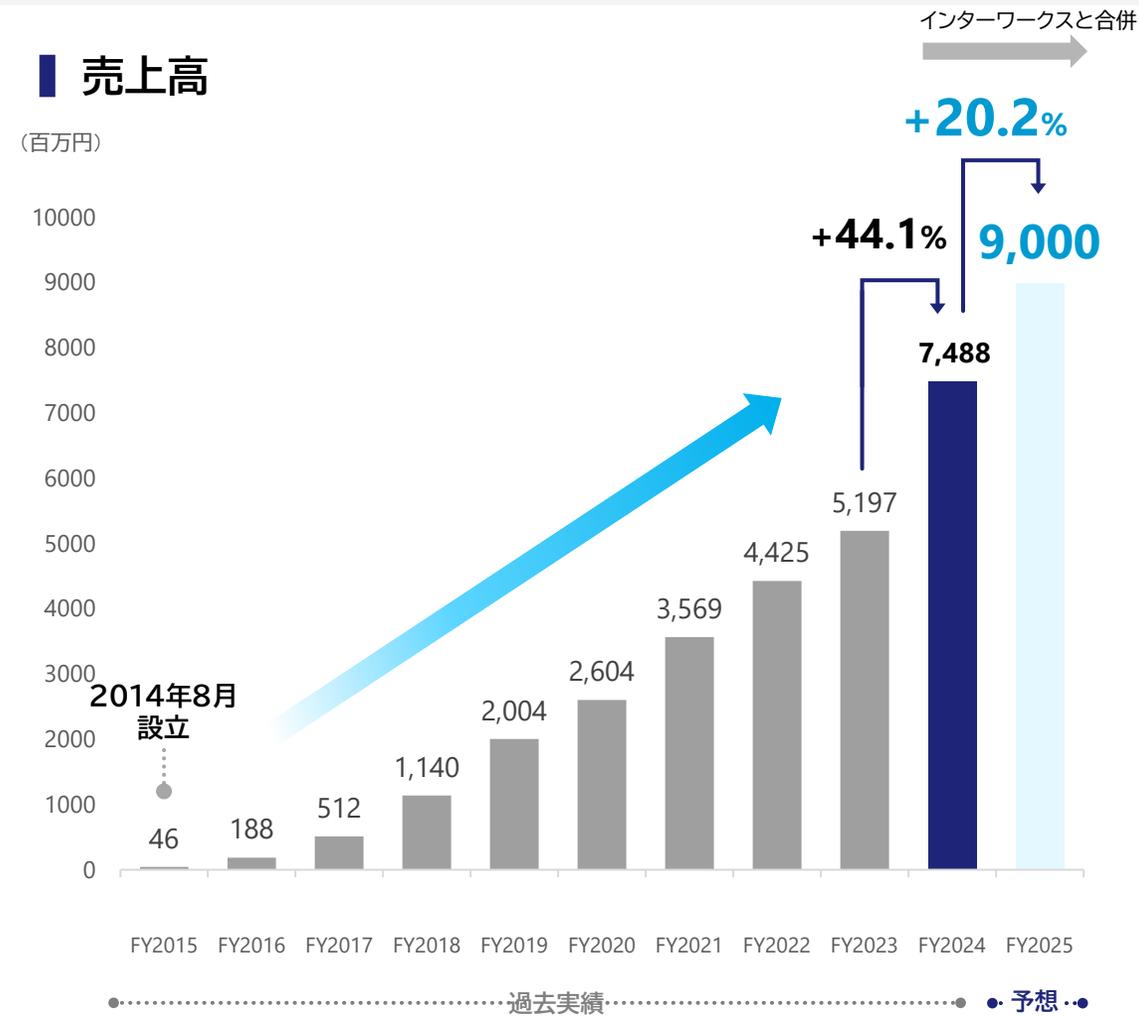
DOE

10%超[※]

※ 将来的な達成目標とする

[全社連結] 売上高 | 営業利益の経年推移 及び 2025年3月期予想

- 2025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 +20.2%、営業利益 +17.1%**と、更なる収益拡大を目指す



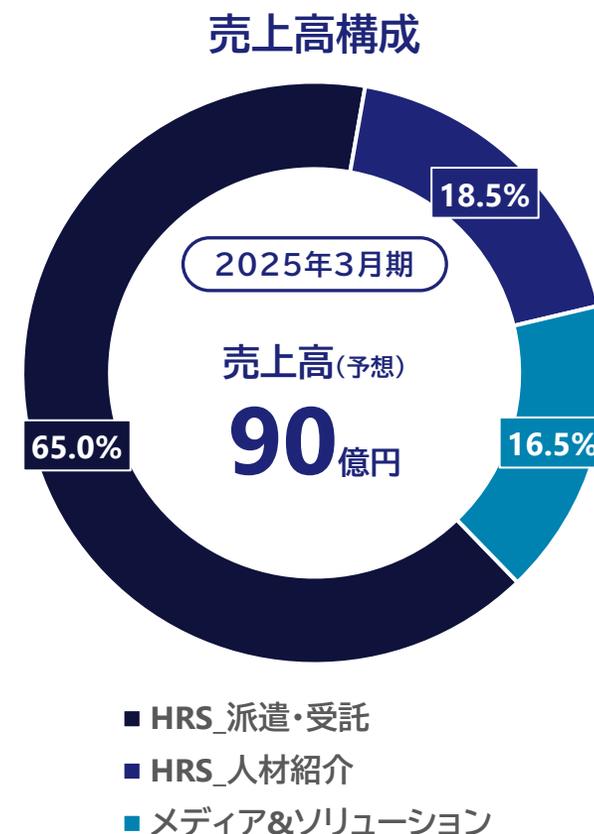
[全社連結]2025年3月期 業績予想 - セグメント別 -

- 2025年3月期も引き続き、全てのセグメントでの売上高および利益額の拡大を見込む
 ※25年3月期からインターワークスの12か月分の業績が含まれる(24年3月期は8か月分の業績貢献)

2025年3月期 通期業績予想

▼新セグメントへの組替後の数値

		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前期比
売上高	(百万円)	5,197	7,448	9,000	+20.2%
HRS_派遣・受託	(百万円)	5,117	5,486	5,853	+6.7%
HRS_人材紹介	(百万円)	34	1,032	1,666	+61.4%
メディア&ソリューション	(百万円)	45	969	1,480	+52.6%
売上総利益	(百万円)	1,841	3,493	4,476	+28.1%
売上総利益率	(%)	35.4%	46.7%	49.7%	+3.0pt
営業利益	(百万円)	933	1,195	1,400	+17.1%
営業利益率	(%)	18.0%	16.0%	15.6%	▲0.4pt
経常利益	(百万円)	927	1,142	1,401	+22.6%
当期純利益	(百万円)	617	725	882	+21.6%



[全社連結 | 通期]2024年3月期 決算ハイライト

- 2023年8月1日のインターワークスとの合併に伴い、前期比で大幅増加
- 通期予想に対しては、売上高は若干ビハインドするも、営業利益はのれん償却後においても順調に成長し、予想を上回って着地

通期 実績

▼インターワークス分については、8月～3月の8か月分を計上

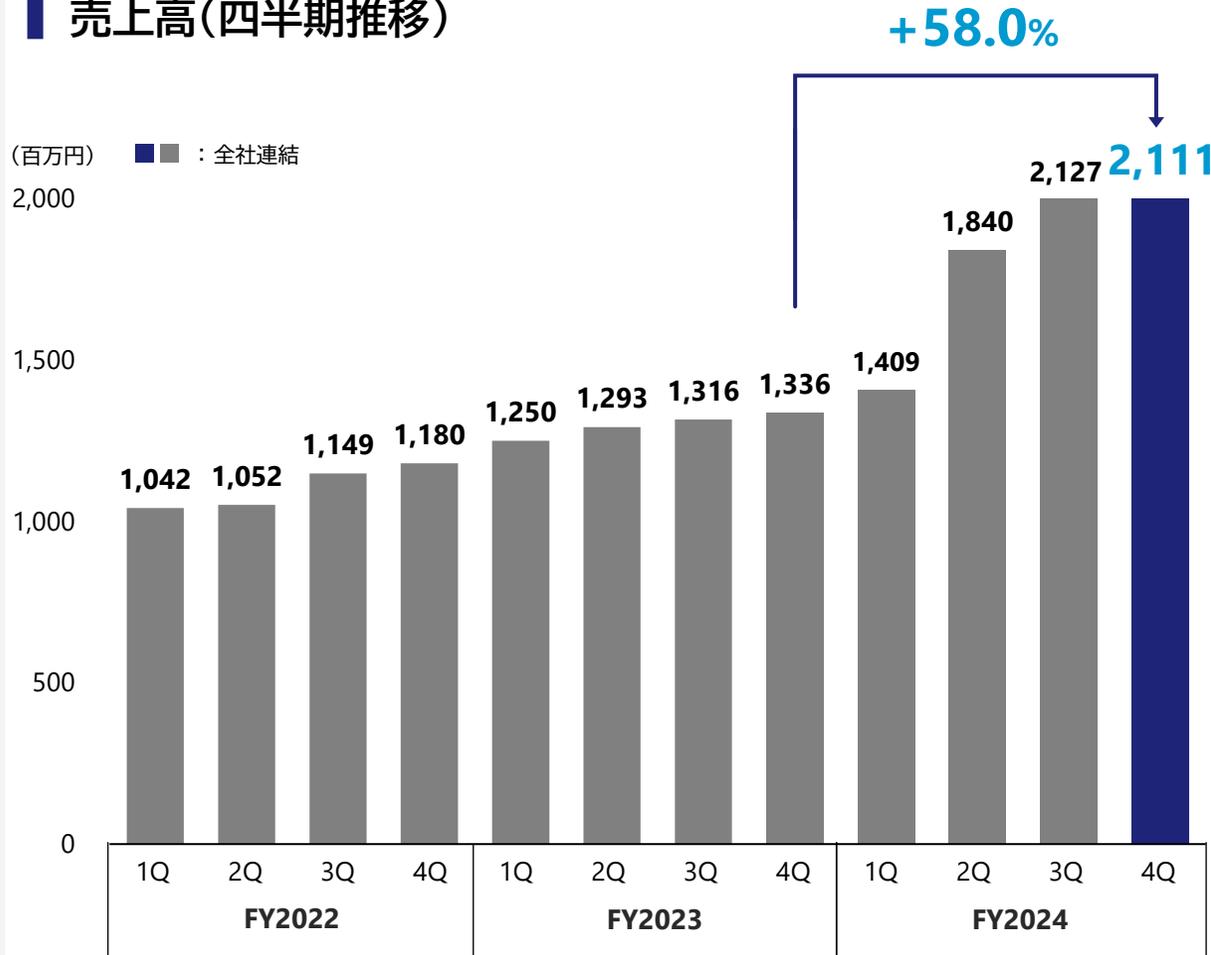
	2023年3月期 (通期)	2024年3月期 (通期)	前期比	業績予想 (2023/8/10公表)	達成率
売上高	5,197	7,488	+44.1%	8,000	93.6%
売上総利益	1,841	3,493	+89.7%	3,718	93.9%
売上総利益率	35.4%	46.7%	+11.3pt	46.5%	-
営業利益	933	1,195	+28.0%	1,120	106.7%
営業利益率	18.0%	16.0%	▲2.0pt	14.0%	-
経常利益	927	1,142	+23.2%	1,065	107.3%
当期純利益	617	725	+17.4%	725	100.1%
(参考)EBITDA *	969	1,346	+38.9%	1,258	-
EBITDAマージン	18.7%	18.0%	▲0.7pt	15.7%	-

* EBITDA=営業利益+(減価償却費+のれん償却費) | EBITDAマージン=EBITDA÷売上高

[全社連結 | 四半期]業績推移

- 2023年8月合併により、売上高は**前期比+58.0%**、営業利益は**前期比+56.7%**と、大幅に増加して着地
- 合併後の事業基盤をベースに、来期も更なる収益拡大を図る

■ 売上高(四半期推移)



* 連結相殺消去後の数値を記載

■ 営業利益(四半期推移)



[HRソリューション事業_人材派遣・受託] 2024年3月期 決算ハイライト

- 当セグメントは、旧コンフィデンスの人材事業が大部分を占める
- 主力の派遣事業は、売上高/セグメント利益ともに伸長。セグメント利益率も前期比で概ね同水準で推移

通期実績

▼新セグメントへの組替後の数値

(百万円)	2023年3月期 (通期)	2024年3月期 (通期)	前期比	業績予想 (2023/8/10公表)	達成率
売上高 *1	5,117	5,486	+7.2%	5,714	96.0%
人材派遣 *2	4,898	5,293	+8.1%	-	-
受託・その他	219	193	▲12.1%	-	-
売上総利益	1,777	1,889	+6.3%	-	-
売上総利益率	34.7%	34.4%	▲0.3pt	-	-
セグメント利益	1,352	1,379	+2.0%	-	-
セグメント利益率	26.4%	25.1%	▲1.3pt	-	-

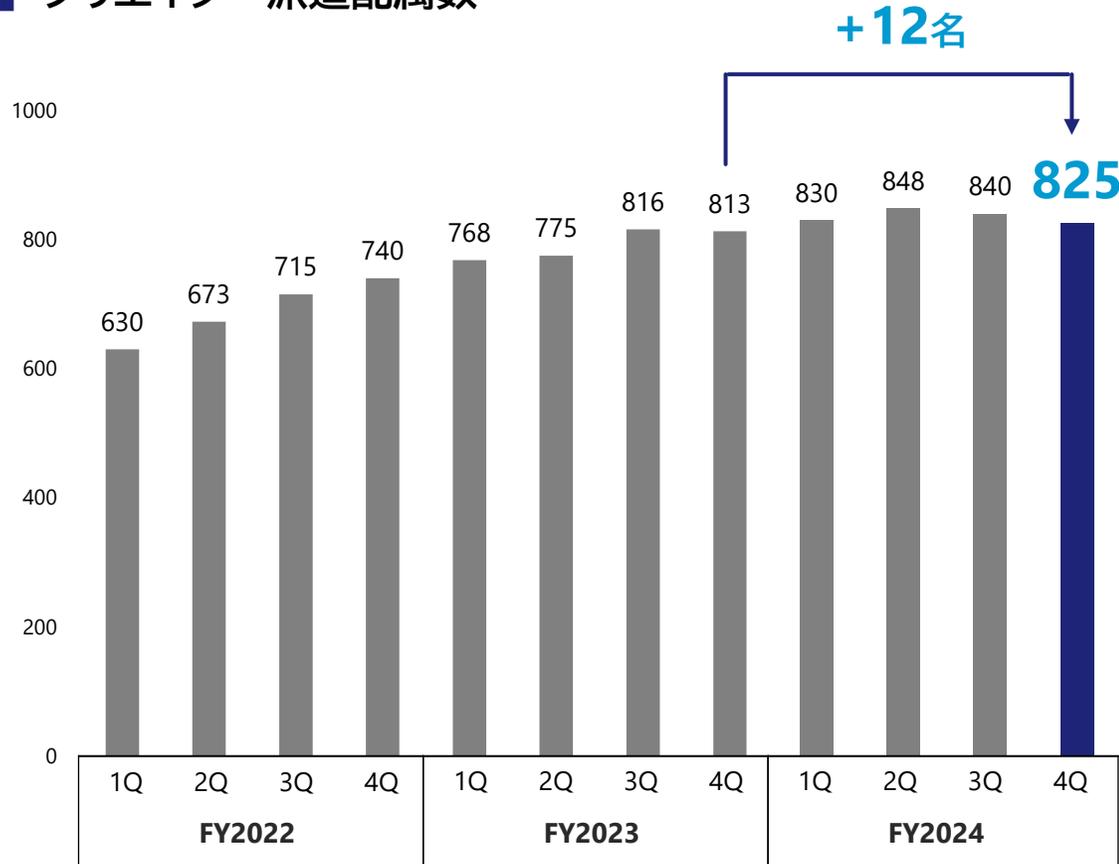
*1 連結相殺消去後の数値を記載

*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

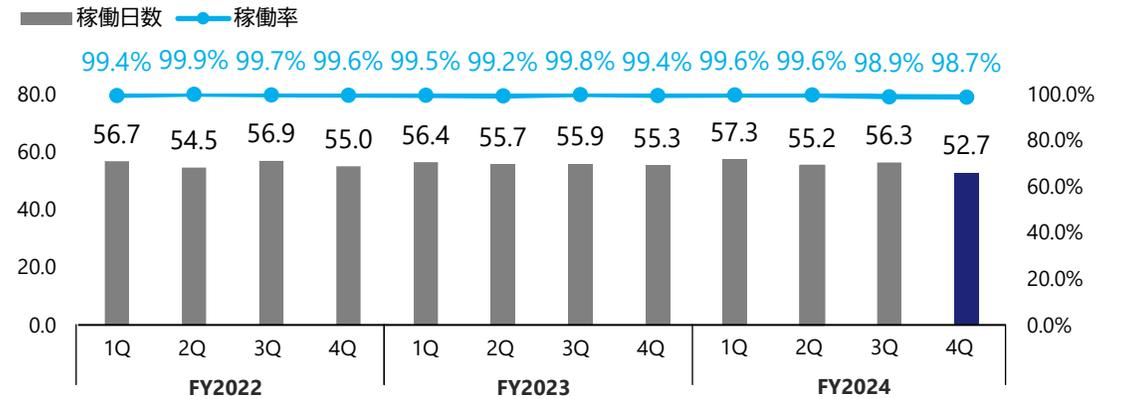
[HRソリューション事業_人材派遣]主要なKPIの推移

- スtock型収益モデルの基礎となるクリエイター派遣配属数は、前年同四半期から12名増となり、過去からの成長に比べ緩やかな成長に留まる
- 家庭用ゲーム市場の人材ニーズは堅調に推移する一方、モバイルゲーム市場の鈍化が要因。稼働率は引き続き高水準を維持

■ クリエイター派遣配属数

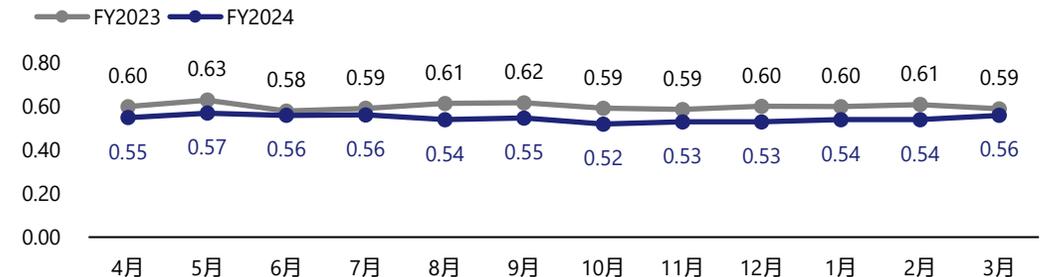


■ 稼働日数*1 / 稼働率*2



*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
 *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

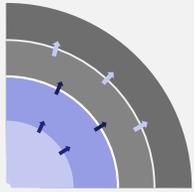
■ 日次平均残業時間*の推移



* 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]成長の進捗 | 新たな契約形態の開拓・拡大

- 2023年4月、フリーランスマッチング事業を行う株式会社コンフィデンス・プロを設立
- フリーランス事業の展開により、人材派遣事業とのシナジー発揮を狙い、ハイエンド人材のアサインなど、新たな層の取り込みを進める



人材サービスのラインナップ拡充

フリーランス領域

フリーランス

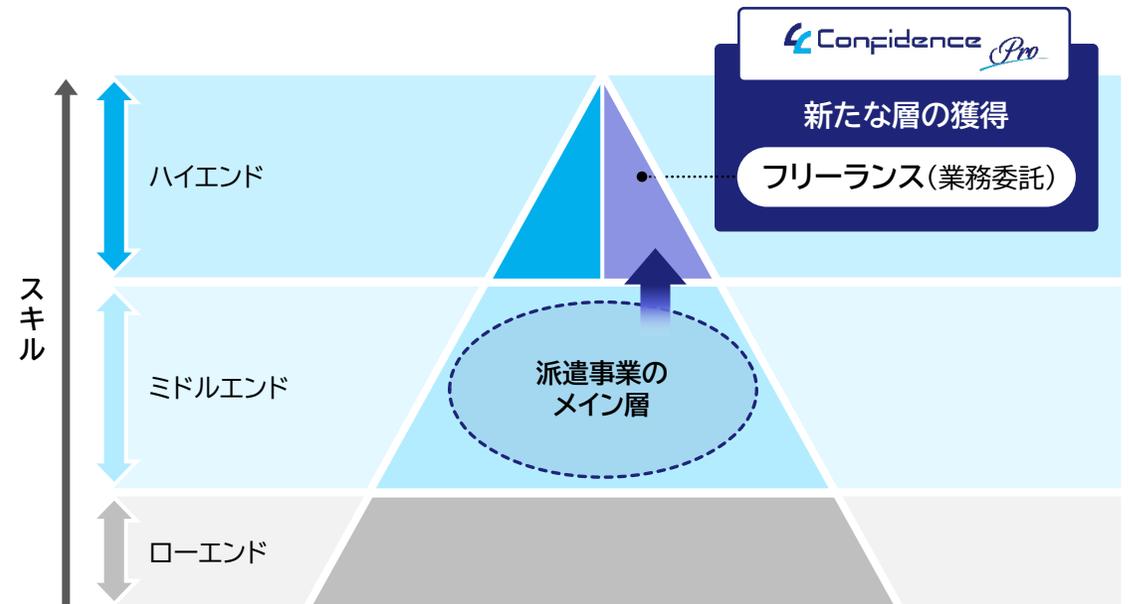
プロモーション

エンタメ業界

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
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・インターワークスの 100%出資子会社

■ 設立背景

- ✓ ハイエンド人材のアサイン、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



[HRソリューション事業_人材紹介] 2024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る。旧コンフィデンスの業績も好調に推移し、前期比大幅増収増益
- 業界横断でミドル・ハイクラスを中心とした紹介事業が大幅に強化されたことにより、[収益獲得の幅が拡大](#)

通期実績

▼新セグメントへの組替後の数値

▼当数値に関して、旧インターワークス分については、8月～3月の8か月分を計上

	2023年3月期 (通期)	2024年3月期 (通期)	前期比	業績予想 (2023/8/10公表)	達成率
売上高*	34	1,032	+2851.7%	1,243	83.0%
人材紹介	34	1,032	+2851.7%	-	-
売上総利益	27	824	+2868.0%	-	-
売上総利益率	79.4%	79.9%	+0.5pt	-	-
セグメント利益	▲0	342	-	-	-
セグメント利益率	-	33.2%	-	-	-

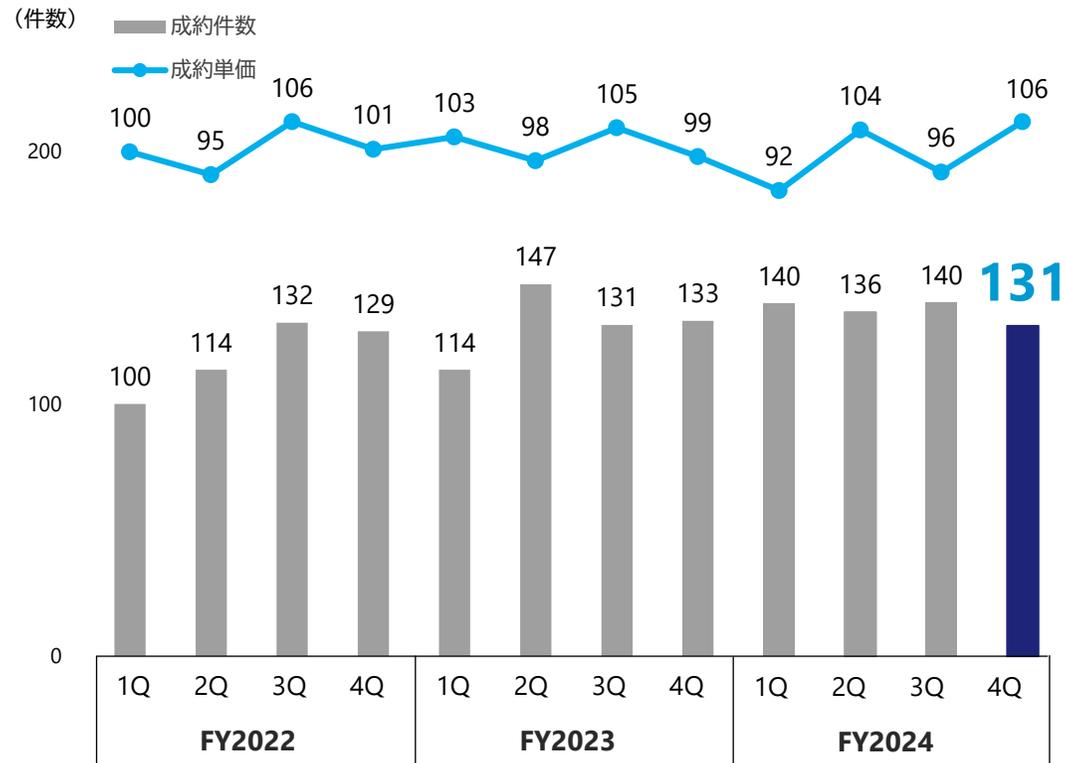
* 連結相殺消去後の数値を記載

[HRソリューション事業_人材紹介]主要なKPIの推移

- 当期は、コンサルタントを平均79名まで増員。人員増強に伴う育成工数が嵩んだことで、生産性が低下
- 2025年3月期の方針として、コンサルタントの大規模な増員の前段階で、コンサルタント1人あたりの生産性を重視・改善することを予定

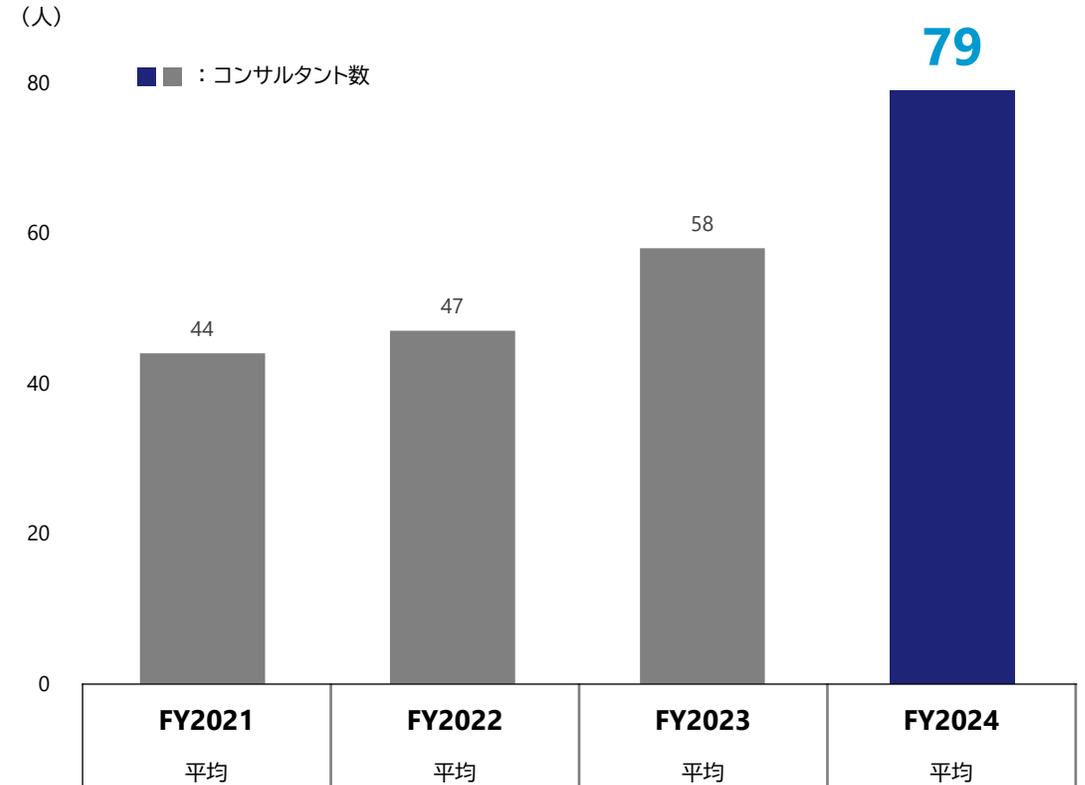
■ 成約件数・成約単価

成約単価：2022年3月期(1Q)を100とした場合の指数



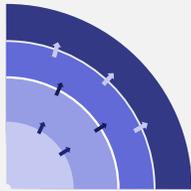
■ コンサルタント数(平均)

*各月末のコンサルタント数の平均値にて算出



[HRソリューション事業]成長の進捗 | 事業領域の拡大

- 2024年2月に連結子会社化したプロタゴニストが、先端技術領域に特化したエージェントサービス「Plus Startup」の運営を開始
- プロタゴニストの人材データベースと、人材紹介事業のマッチングノウハウを組み合わせ、新領域へ網羅的に入り込み、事業拡大を目指す



マッチングソリューションの拡大

新領域への展開

HR Tech

次世代技術

Web3.0領域

Plus Startupの概要

- ✓ 先端技術領域に特化した採用広報メディア
- ✓ ブロックチェーン、メタバース、AIを中心とした先端技術領域で事業を行う企業のインタビュー記事を掲載することで集客を狙う

Plus Startup

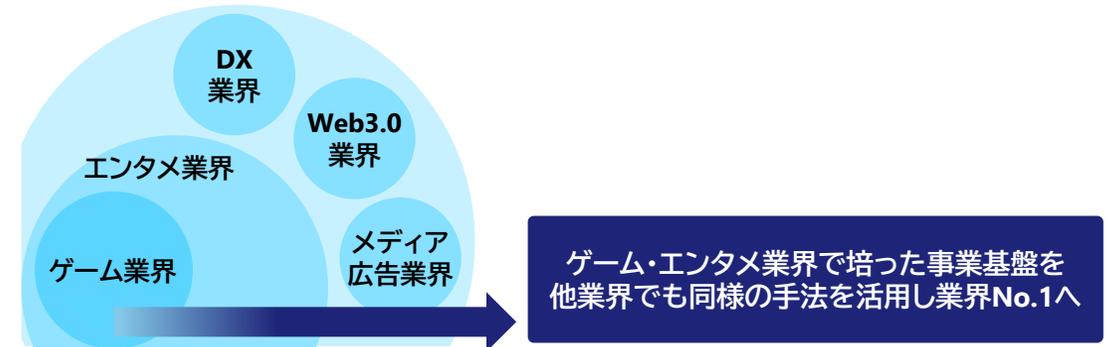
スタートアップ
転職で、
新しい時代の働
き方を

先端技術領域に特化したキャリア支援サービス



背景

- ✓ メタバースやAI等の先端技術領域はゲーム領域とも高い親和性
- ✓ スタートアップ/ベンチャーに加え、大手企業の新規事業開発部門への転職においてもニーズがあるが、活躍できる人材の見極めや、媒体を活用した適切な人材集客に難航する企業が多い
- ✓ 先端技術領域で経験を積む求職者の可能性を広げる



紹介事業のノウハウを活用

- ✓ プロタゴニストが構築してきた600名以上の人材データベースと人材紹介のマッチングノウハウを組み合わせ、人材紹介の切り口から先端技術領域内に網羅的に入り込み、強固な関係を築く

[メディア&ソリューション事業] 2024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るため、旧コンフィデンスのみの前期比で大幅増収、増益
- 求人広告(工場ワークス)について、固定費の削減により損益分岐点を下げ、セグメント利益の安定確保を目指す

通期実績

▼新セグメントへの組替後の数値 ▼当数値に関して、旧インターワークス分については、8月～3月分の8か月分を計上

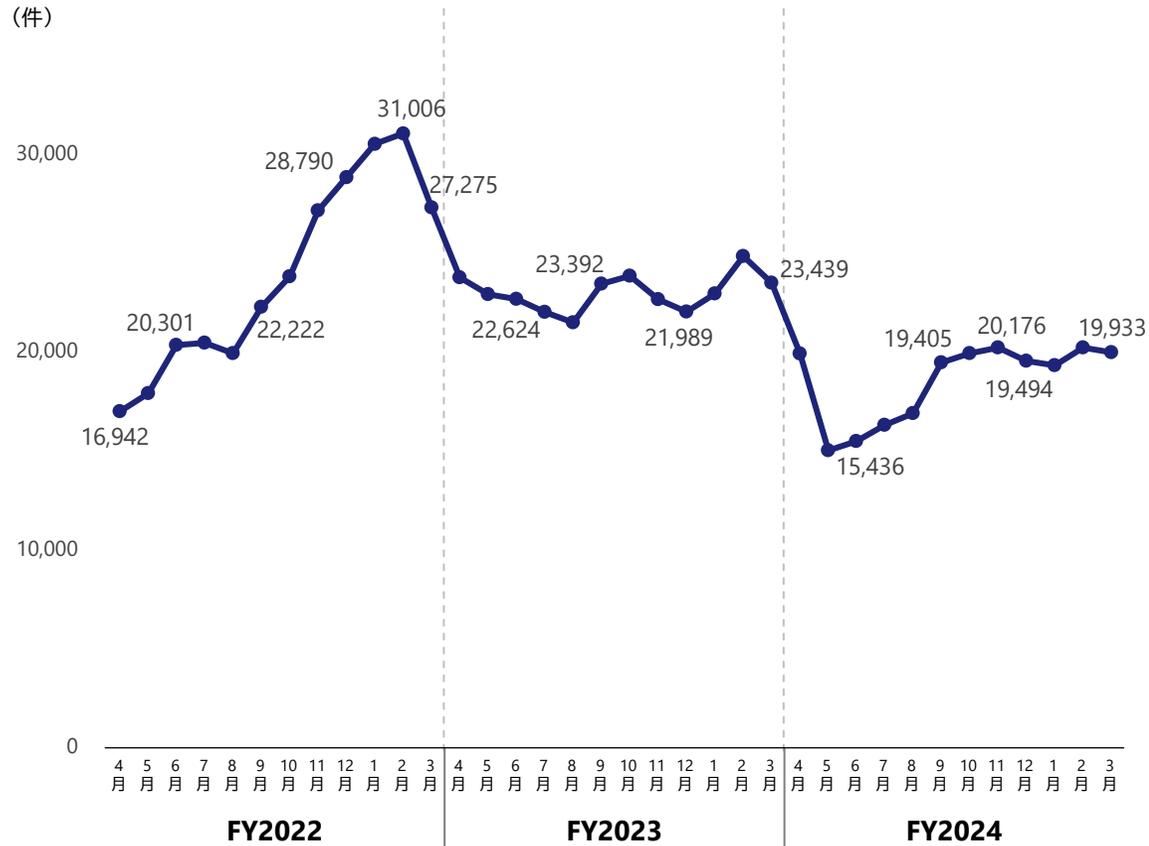
	2023年3月期 (通期)	2024年3月期 (通期)	前期比	業績予想 (2023/8/10公表)	達成率
売上高*	45	969	+2049.9%	1,041	93.1%
求人広告	-	696	-	-	-
受託・その他	45	273	+506.7%	-	-
売上総利益	35	779	+2075.1%	-	-
売上総利益率	79.5%	80.4%	+0.9pt	-	-
セグメント利益	22	279	+1125.1%	-	-
セグメント利益率	50.6%	28.8%	▲21.8pt	-	-

* 連結相殺消去後の数値を記載

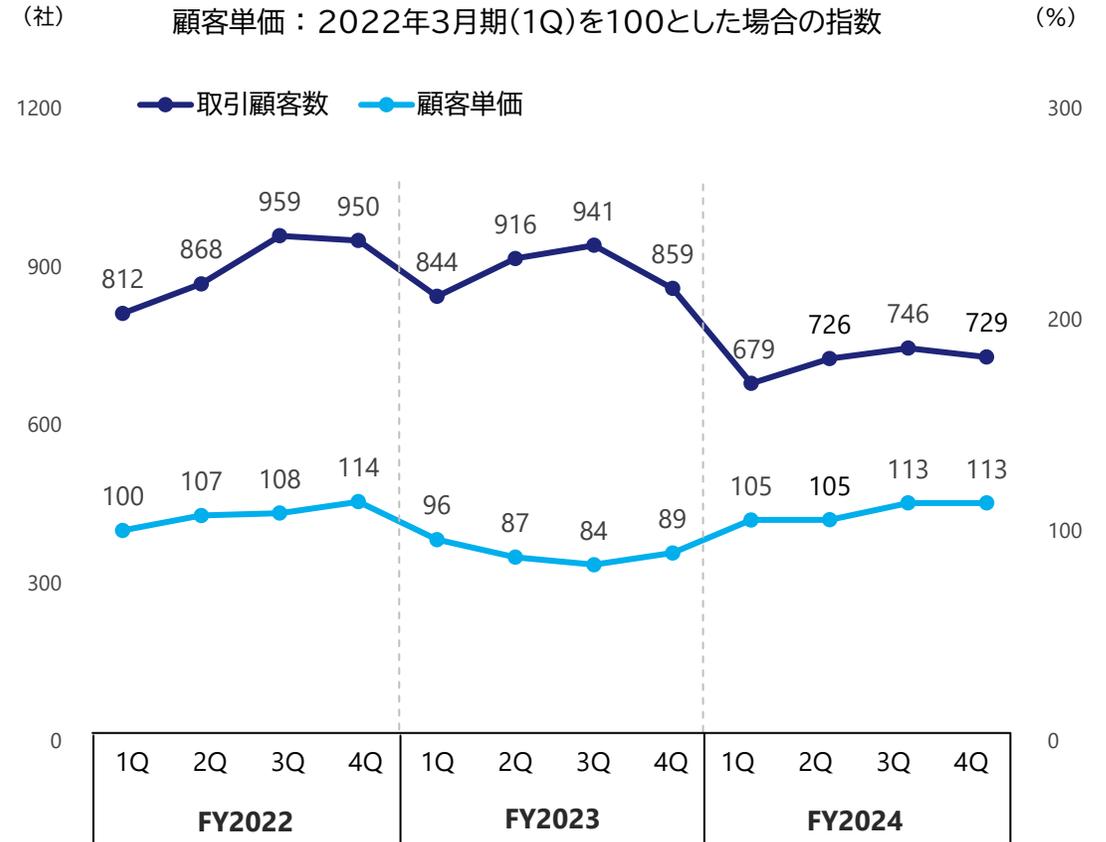
[メディア&ソリューション事業_求人広告]主要なKPIの推移

- 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

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



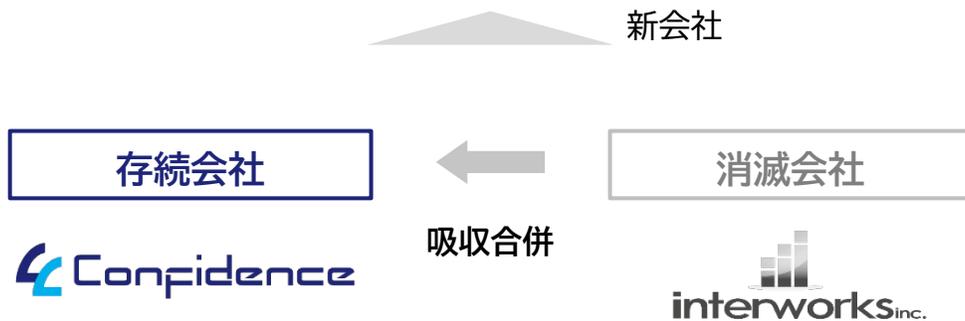
[全社連結]成長の進捗 | M&A実施：2024年3月期

- 2023年8月1日、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)として始動
- 2024年2月16日、プロタゴニスト株式を追加取得により連結子会社化

■ 2023.8.1 インターワークスを吸収合併

 **Confidence Interworks**

株式会社コンフィデンス・インターワークス



■ 2024.2.16 プロタゴニスト 連結子会社化

 **Confidence Interworks**

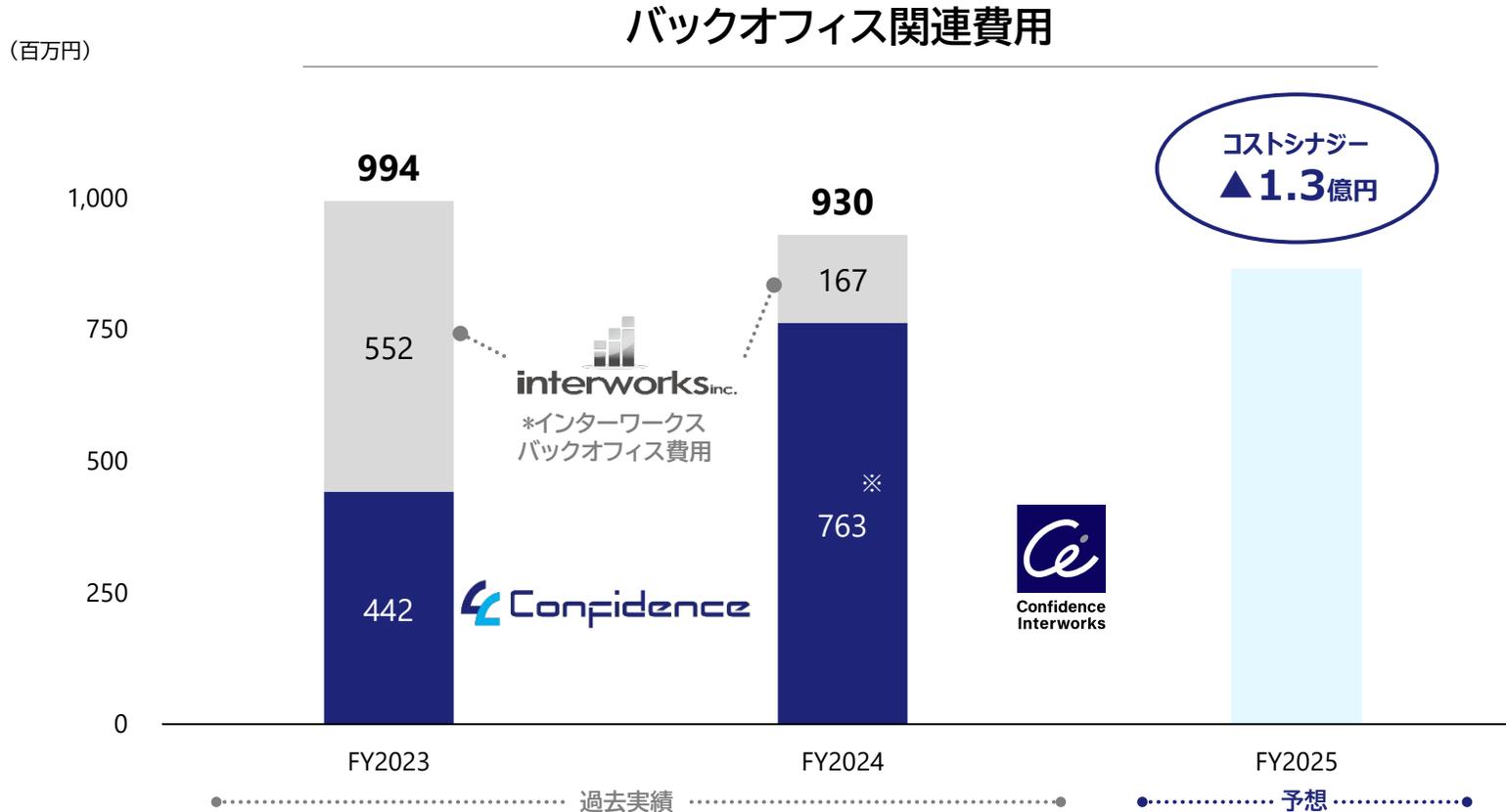
株式会社コンフィデンス・インターワークス



[全社連結]成長の進捗 | 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・削除によるコストシナジーを概算
- 2025年3月期は、のれん償却費(年間)1.6億円に対し、コストシナジーにより回収を見込む

■ 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)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]成長の進捗 | 事業対象領域を広げるM&A

- 2024年2月16日付で、Web3.0領域に特化した転職・キャリア支援サービスを展開する株式会社プロタゴニストを連結子会社化
- ゲーム・エンタメ業界と親和性の高いWeb3.0領域への人材サービス拡大を目指す



マッチングソリューションの拡大
新領域への展開

HR Tech

次世代技術

Web3.0領域

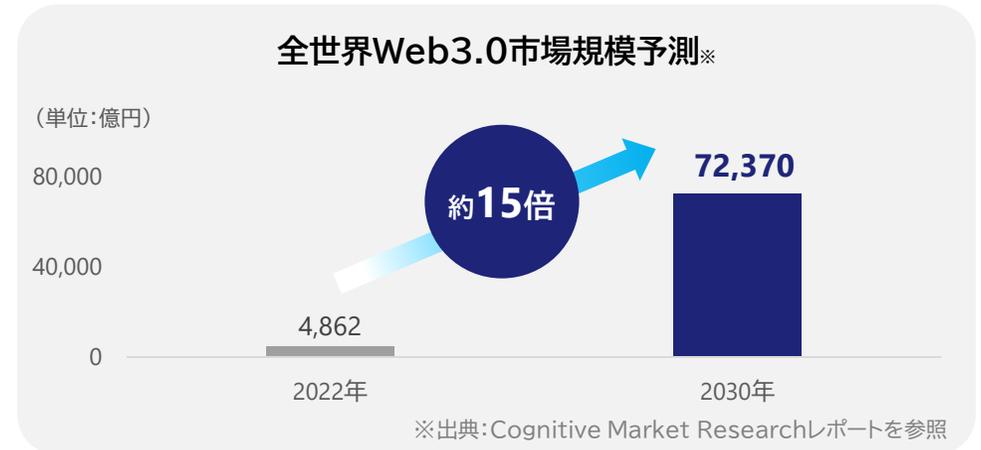
会社名	株式会社プロタゴニスト
所在地	東京都港区西新橋1丁目6番21号
代表者	工藤 政嗣
設立年月日	2020年3月
資本金	23,410千円
事業内容	Web3.0領域特化型の 人材プラットフォーム、転職・キャリア支援事業

■ 子会社化の背景

- ✓ ゲーム業界とWeb3.0業界との親和性の高さ
- ✓ 両社の顧客網・人材データベースの掛け合わせによるシナジー効果への期待

■ 市場規模

- ✓ 全世界のWeb3.0市場規模は、2030年に7.2兆円に拡大
- ✓ スタートアップ／ベンチャーに加え、大手企業の新規事業開発部門などにおいても人材ニーズが高まることが考えられる



[進捗状況]成長の進捗 | 上場の目的及び資金使途

- 上場による調達額の資金使途は、上場時に公表した内容から変更なく、既存事業の拡大に伴う資金として当初予定通り充当済み

■ 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)	実績額 (2024/3)	想定充当額 (3年累計)	累積実績額 (3年累計)	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	17	90	90	100.0%
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 人件費 	80	69	90	135	140	106	310	310	100.0%
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	27	60	60	100.0%
※ 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	151	460	460	100.0%

05 株主還元

株主還元方針 | 配当実績／予想

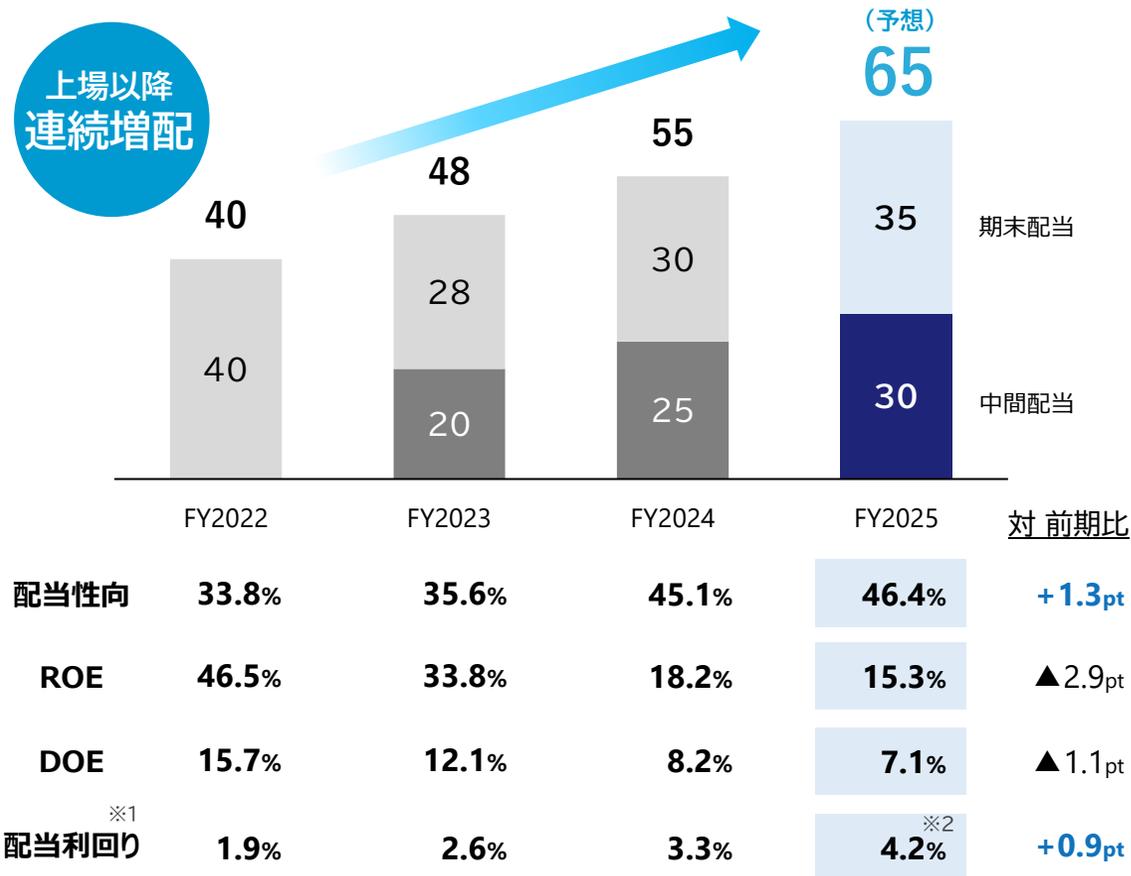
- 株主還元について、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とし、**DOE10%**を中期的に達成することを目標とする
- 2024年3月期通期の配当は、前期比7円増配の**55円**で確定。2025年3月期は年間配当を更に**10円増配の65円**を予想

株主還元の基本方針／目標指標

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営における重要課題の一つと位置付け、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



配当実績／予想



※1 年度末株価を基に算出

※2 配当利回り算定株価：1,531円（2024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

※リスク情報について、2023年11月17日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」から以下の点を変更しております。

「競合の状況」リスク:セグメント毎にビジネスリスクを記載したことにより、当社グループにおけるリスクの重要度が低下したことから同リスクの記載を削除しました。

「他社データベースの利用」リスク:セグメント毎にビジネスリスクを記載したことにより、当社グループにおけるリスクの重要度が上昇したことから同リスクの記載を追加しました。



**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、2025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。