



2025年5月12日

各位

会社名 株式会社コンフィデンス・インターワークス
代表者名 代表取締役社長 澤岨 宣之
(コード番号：7374 東証グロース)
問合せ先 取締役 管理管掌 永井 晃司
(TEL. 03-5312-7700)

2025年3月期 決算説明資料（書き起こし）公開に関するお知らせ

当社は、2025年5月12日に2025年3月期 通期決算説明会を動画配信という形で公表いたしました。当該説明内容について、株主ならびに投資家の皆様への公平な情報開示の観点から、決算説明資料（書き起こし）として公開することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 2025年3月期決算説明資料（書き起こし）の概要

当資料は、本日公開しました2025年3月期決算説明会の中で説明を行いました内容を書き起こし資料としてまとめ、その内容を共有するものであります。

ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております点、ご容赦ください。

2. 参考情報

決算説明動画 URL を以下に掲載しておりますので、併せてご確認いただきますようお願い申し上げます。

【2025年3月期 決算説明会】

1. 公開日時：2025年5月12日（月） 15：30～
2. 説明者：代表取締役社長 澤岨 宣之
取締役 管理管掌 永井 晃司

■決算説明会動画はこちらからご確認いただけます

[2025年3月期決算説明会](#)

■本件に関するお問い合わせ先:

株式会社コンフィデンス・インターワークス IR担当
TEL：03-5312-7700 E-Mail：ir@ciw.jp

以上

2025年3月期 通期決算説明資料

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



澤岷宣之(以下、澤岷)：

▷みなさま、こんにちは。

株式会社コンフィデンス・インターワークス代表の澤岷でございます。
本日はこちらの動画をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

▷これより、株式会社コンフィデンス・インターワークス
2025年3月期 決算説明会を実施いたします。

▷今回の説明は、私と取締役CFOの永井が担当させていただきます。
宜しくお願い致します。

INDEX

目次

01	エグゼクティブサマリー Executive Summary	P. 3
02	当社概要 2025年3月期 連結及びセグメント業績 Company Overview Consolidated Financial Results and Segment Results	P. 10
03	2026年3月期 業績予想 配当予想 The consolidated earnings forecast, dividend forecast for FY2026	P. 31
04	事業トピック Business Topics	P. 38

澤岬:

▷こちらが本日当社よりご説明させていただく内容となります。

▷まず始めに、本資料の「エグゼクティブサマリー」について、私からご説明させていただきます。

▷その後、2025年3月期の実績 及び 2026年3月期の業績・配当予想の詳細につきましては取締役CFOの永井からご説明させていただきます。

▷それでは、早速説明に入らせていただきます。

01

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

(省略)

2025年3月期
連結業績

前期比 増収増益を達成

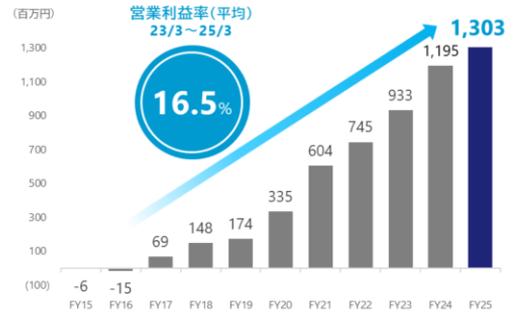
2023年8月1日のインターワークスとの合併に伴うのれん償却費が生じているものの、営業利益も継続して増益

※2024年3月期は、インターワークスの23年8月から24年3月までの8か月間の業績を取り込んでいます

- 売上高 : 8,392 百万円(前期比: +12.1%)
- 売上総利益 : 4,203 百万円(前期比: +20.3%) | 売上総利益率 : 50.1%(前期比: +3.4pt)
- 営業利益 : 1,303 百万円(前期比: +9.0%) | 営業利益率 : 15.5%(前期比: ▲0.5pt)

経年推移

設立時から、成長性と収益性を両立しながら業容を拡大



Confidence Interworks

4

澤岬:

▶まず、2025年3月期の売上高及び営業利益につきましては、インターワークスの通期業績が取り込まれた効果もあり

- ・売上高 前期比 12.1%増 の 83.9億円
- ・営業利益 前期比 9.0%増 の 13.0億円

と、増収増益を達成いたしました。

▶創業時から増収増益を続けており、

2023年3月期から2025年3月期までの

- ・売上高 3年CAGR(シーエージーアール) は 27.1%
- ・営業利益率の平均 は 16.5%

と、成長性と収益性を両立しながら事業を拡大しております。

セグメント別 売上高・業績予想達成率・要因

*連結相殺後の数値	2025年3月期		達成率	
	業績予想	通期実績		
セグメント① HRソリューション 派遣・受託	5,853	5,339	91.2%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ゲーム業界における業況変化への対応に苦慮し、派遣開始数減少 及び 終了数増加により派遣稼働数が減少 ✓ 他方、23年4月より開始したフリーランスマッチング事業は、働き方変化にかかる市場環境も相俟って、稼働人員数は順調に増加
セグメント② HRソリューション 人材紹介	1,666	1,488	89.3%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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職による成約数減少・売上未達 ✓ 生産性は依然として改善の余地あり ✓ セグメント利益率：33.2% → 35.7%(+2.5pt)
セグメント③ メディア&ソリューション	1,480	1,564	105.7%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 応募・採用数向上による取引顧客数の増加、顧客単価向上 ✓ 23年8月の合併以降、固定費削減に取り組み、大幅利益増で着地 ✓ セグメント利益率：28.8% → 34.2%(+5.4pt)
合計	9,000	8,392	93.2%	

Confidence Interworks

5

澤岬:

▶続きまして、2025年3月期の売上高を、セグメント別にお示しております。

▶【HRソリューション事業 派遣・受託】は、業績予想達成率 91.2% で着地いたしました。
▶派遣事業では、ゲーム業界の業況変化に対し、稼働数の積み上げに苦戦をいたしました。

▶他方、2023年4月より開始いたしましたフリーランスマッチング事業は、働き方の変化による市場環境も相まって、稼働人員数が順調に増加しております。

▶2026年3月期につきましては、派遣とフリーランスのクロスセルでの収益拡大、新領域への展開を優先的に進め、稼働数の積み上げを図ってまいります。

▶【HRソリューション事業 人材紹介】【メディア&ソリューション事業】につきましては旧インターワークスの事業が多くを占めており、いずれも、合併以降、セグメント利益率が大幅に改善・向上いたしました。

▶人材紹介事業では、業績予想達成率 89.3% で着地いたしました。

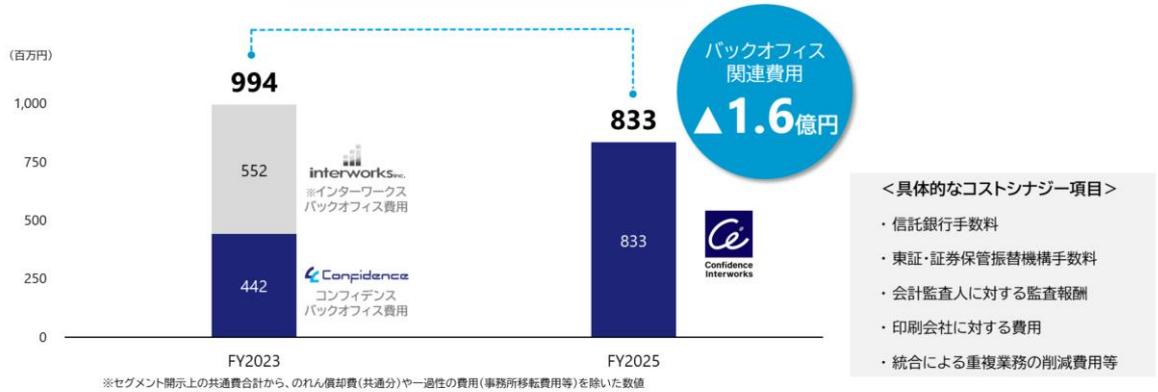
期初の方針の通り、コンサルタントの新規採用を控え、生産性の重視・改善に注力した結果、一定数のコンサルタントの離職により、成約数が減少したのが原因となります。

▶ 2026年3月期は、更なる生産性の改善、新規コンサルタントの増員に注力してまいります。

▶メディア&ソリューション事業は、業績予想達成率 105.7%で着地いたしました。求人サイト「工場ワークス」を主力としており、今期、応募・採用数増加により、取引顧客数・顧客単価が堅調に推移いたしました。引き続き、メディアパワー向上のための施策を継続してまいります。

インターワークスとの合併によるコストシナジー

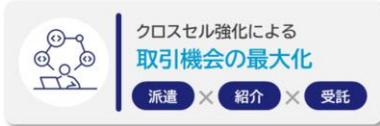
- 2023年8月の合併以降、シナジー創出にかかるPMIに注力
- 双方の上場コスト一本化、業務の重複部分の統合・削除により、のれん償却費(年間)1.6億円を、コストシナジーにより回収。コンフィデンスで設定していた営業利益率15%超の水準を合併後も継続 (参考：23/3期 インターワークスの営業利益率▶12.3%)



澤岬:

- ▷業績状況は増収増益であったものの、業績予想を達成できない結果となりましたが、2025年3月期の成果といたしましては、着実にコストシナジーを実現できた点があげられます。
- ▷おとし8月のインターワークスとの合併以降、PMIに注力しておりますが、バックオフィスの関連費用が、合併前の各社合計から およそ1.6億円 マイナスとなり、コストシナジー創出に繋げることが出来ました。
- ▷将来的に、大規模なM&Aを実行したとしても、このようなコストシナジーを創出することができるという点は大きな自信につながるものと考えています。

2023.8 インターワークス 吸収合併



2024.2 プロtagonist 子会社化



2025.4 レッツアイ 子会社化 New



Confidence Interworks
株式会社コンフィデンス・インターワークス

Confidence Interworks
株式会社コンフィデンス・インターワークス

Confidence Interworks
株式会社コンフィデンス・インターワークス



澤岷:

▷2021年の上場以降、3件のM&Aを実施いたしましたが、今年4月より、新たに関西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いたしました。

▷レッツアイが強みとするWeb領域において対応職種が拡大することで、当社の既存取引先であるゲーム会社様の中で未開拓となっているWeb関連の部署にもアプローチが可能になり、取引先部署数の拡大に繋げやすいという、親和性の高さが背景として挙げられます。

▷また、レッツアイの採用マーケティング力を活用した求職者数の拡大、関西を起点とした他エリアへの知見の横展開により、成長スピードの加速を見据えております。

▷当社では、「特化領域におけるカテゴリNo.1のポジションの確立」、「親和性の高い領域へのニッチトップの拡大」を成長戦略として掲げております。

▷創業時から当社が特化しているゲーム業界におけるシェアは引き続き、維持・拡大させつつも採用需要の軟化が長期化している現状を踏まえ、新領域展開を優先的に進めてまいります。

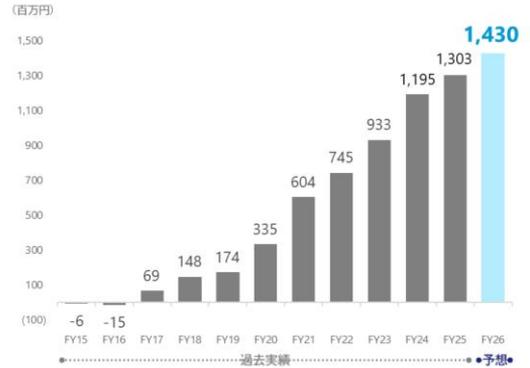
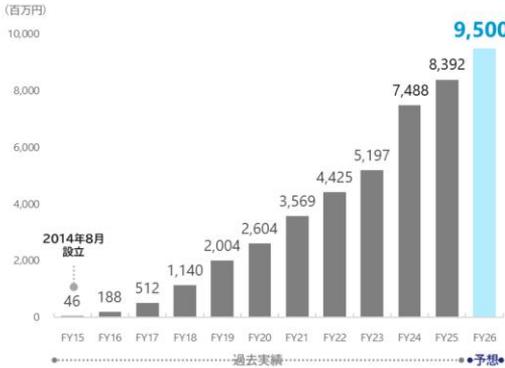
2026年3月期
(予想)

成長性と収益性を両立し、来期も増収増益を目指す

※26年3月期は、レッツアイの12カ月分の通期業績を取り込みます

- 売上高 : **9,500** 百万円(前期比: +13.2%)
- 売上総利益 : **4,787** 百万円(前期比: +13.9%) | 売上総利益率 : **50.4%**(前期比: +0.3pt)
- 営業利益 : **1,430** 百万円(前期比: +9.7%) | 営業利益率 : **15.1%**(前期比: ▲0.4pt)

経年推移



澤岬:

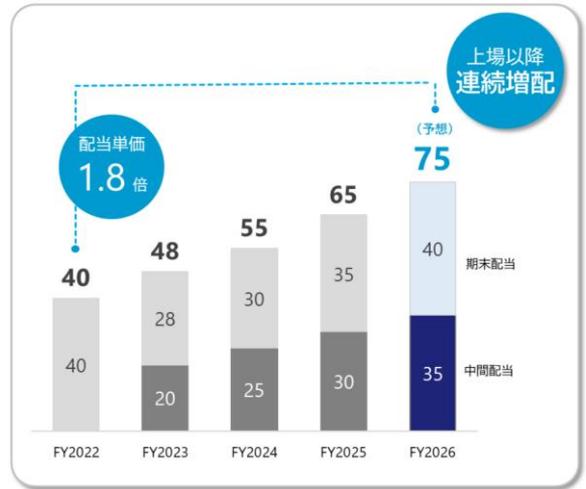
- ▷2026年3月期の業績予想につきましては、
- ・売上高 前期比 13.2%増 の 95億円
 - ・営業利益 前期比 9.7%増 の 14.3億円
- と、増収増益を見込んでおります。

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



澤岷:

- ▷また、株主還元につきましては、上場以来、連続増配を行っております。
- ▷2025年3月期の通期配当は 65円 で確定。
- ▷2026年3月期につきましては、10円増配 の 75円 を予定しております。
- ▷ここまで、私より2025年3月期 通期決算
及び 2026年3月期の業績予想について、概要をご説明いたしました。
- ▷以降は、取締役CFOの永井より、詳細をご説明いたします。

02

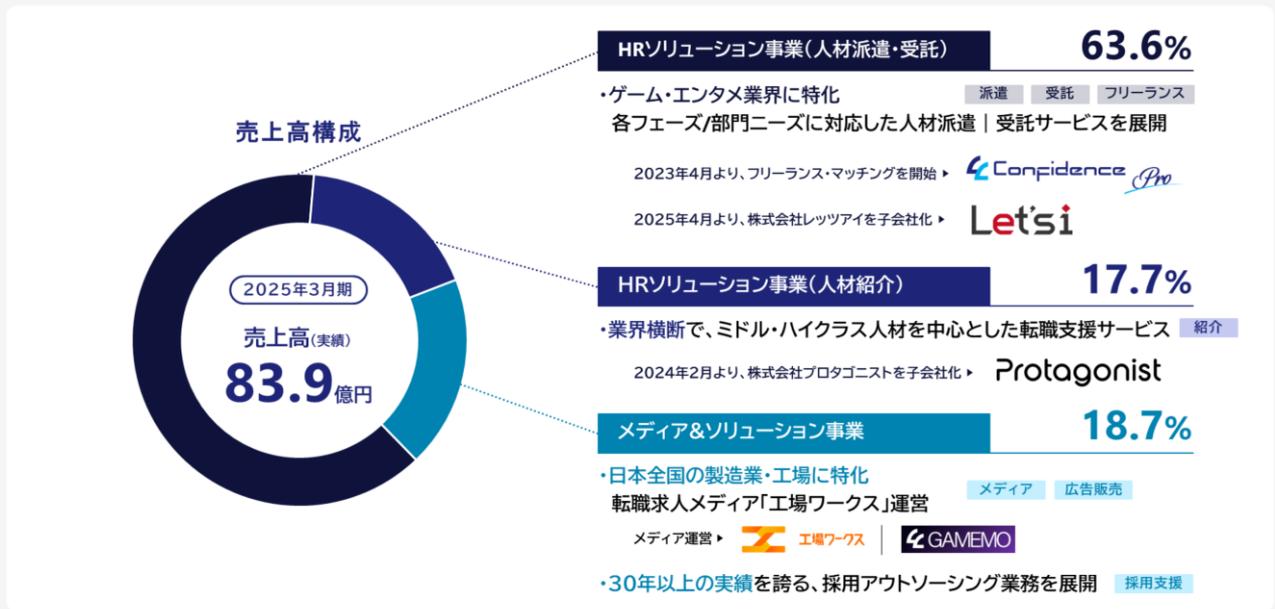
当社概要 | 2025年3月期 連結及びセグメント業績

Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results

永井晃司(以下、永井)

▷取締役 CFOの永井でございます。

▷ここからは私から、詳細情報についてご説明いたします。



永井:

▶当社の決算は、

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

の3区分で開示を行っております。

▶各セグメントに含まれる事業はご覧の通りとなっております。

[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

通期実績

▼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

	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	882	96.0%

Confidence Interworks

12

永井:

▷次に、2025年3月期の決算概要についてご説明致します。

- ・売上高は、12.1%増の83億92百万円
- ・営業利益は、9.0%増の13億3百万円

と、増収増益となりました。

▷親会社株主に帰属する当期純利益は10億39百万円と

こちらは、昨年12月に実施いたしました株式会社Dolphinの売却により、一時的な税務メリットを享受しております。

▷2023年8月の合併により発生したのれん償却負担後においても

着実に営業利益を積み上げることが出来ております。

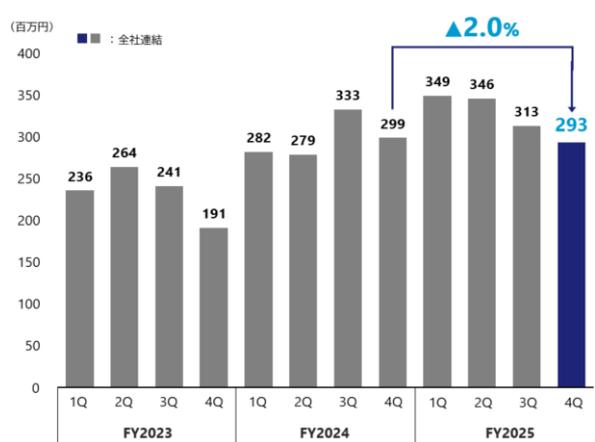
[全社連結 | 四半期]業績推移

- Q単位での売上高は前期比▲4.7%、営業利益は前期比▲2.0%と、減収減益。売上高成長はさることながら、当4Qについては派遣／人材紹介のセグメント利益の減少分を本社費削減等で補い切れなかったため、今後は一層のコストコントロールの徹底を図る

■ 売上高(四半期推移)



■ 営業利益(四半期推移)



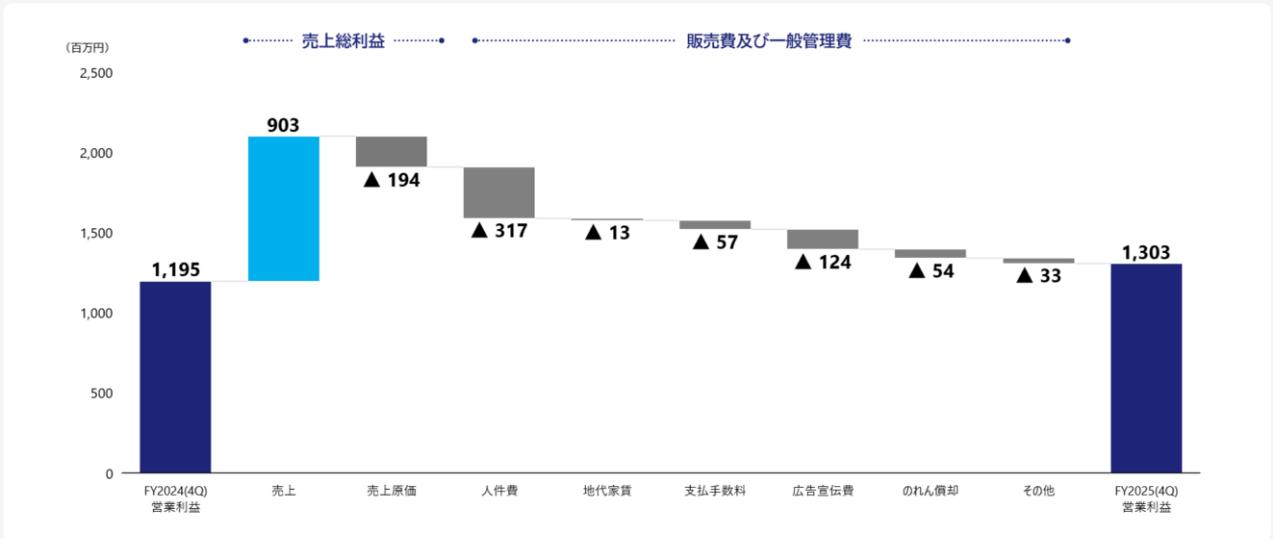
永井:

▷次に、四半期毎の業績推移でございます。

▷売上の主な減少要因につきましては、セグメント別に詳しくご説明してまいります。

[全社連結] 営業利益の増減要因分析(対前期比)

- 2023年8月1日のインターワークスとの合併以降、地方拠点統合などによるコスト最適化を継続。
- また、前期第2四半期よりのれん償却費が発生しているものの、合併によるバックオフィス費用の最適化等でコスト増分をこなし、増益を確保



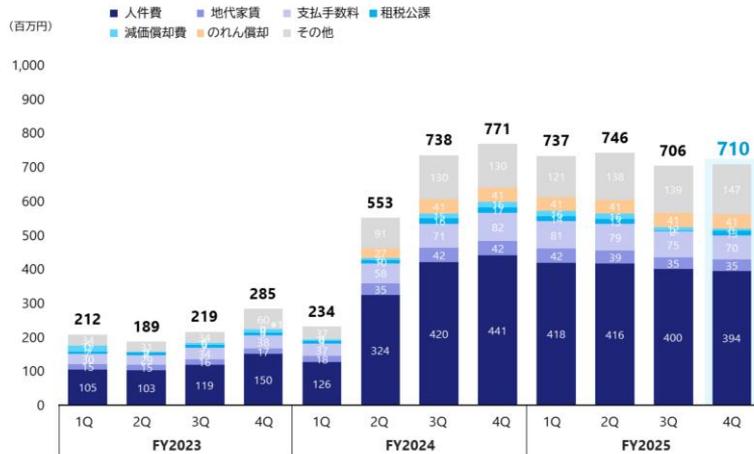
永井:

▷こちらは、前期を基準に営業利益の主な増減要因をまとめたスライドとなります。

[全社連結 | 四半期]販売費及び一般管理費の推移

- インターワークスとの合併により、販管費及び一般管理費の規模および構成比が大幅に変化。
- 引き続き、オペレーション効率化や合併シナジーを活かしたコストコントロールを徹底し、堅実に営業利益を創出する組織体制の強化を目指す

■ 四半期推移



■ 年度推移



永井:

▷販売費および一般管理費の四半期推移と、
通期合計で見た際の推移がこちらのスライドとなります。

▷インターワークスとの合併以降、全ての項目で増加傾向にございますが
合併によるバックオフィス費用のコストシナジーでのれん償却費をこなし、
堅実に営業利益を創出する組織体制を継続してまいります。

[全社連結 | 通期] 2025年3月期 決算ハイライト -セグメント別-

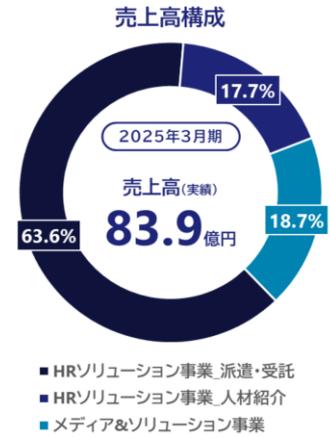
- 売上高の63.6%を派遣・受託事業が占め、創業時から業績を牽引。合併により加わったインターワークスの人材紹介・メディア事業により大きく伸長。
- ゲーム業界の市況悪化を受け、新領域への展開、クロスセルでの安定的な利益創出を目指す

通期実績

▼新セグメントへの組替後の数値。旧インターワークス分については、2023年8月以降の業績が計上

	2024年3月期 (通期)	2025年3月期 (通期)	前期比
売上高*	7,488	8,392	+12.1%
HRソリューション事業 派遣・受託	5,486	5,339	▲2.7%
HRソリューション事業 人材紹介	1,032	1,488	+44.2%
メディア&ソリューション事業	969	1,564	+61.3%
セグメント利益	2,002	2,282	+14.0%
HRソリューション事業 派遣・受託	1,379	1,215	▲11.9%
HRソリューション事業 人材紹介	342	530	+54.9%
メディア&ソリューション事業	279	535	+91.5%
販売費・一般管理費(共通費)	807	979	+21.3%
営業利益	1,195	1,303	+9.0%

*連結相殺後の数値



永井:

▶続きまして、各セグメントの状況についてご説明してまいります。

[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

Confidence Interworks

17

永井:

▶まずは、【HRソリューション事業_派遣・受託】のハイライト情報でございます。

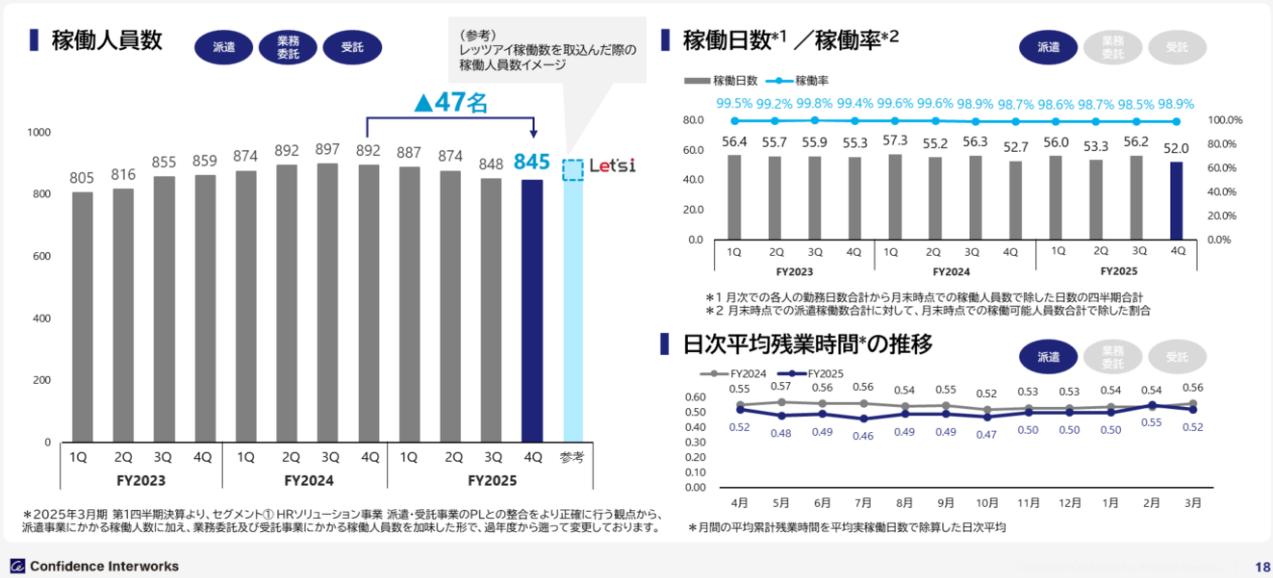
- ・売上高は、前期比 2.7%マイナスの 53億39百万円、
- ・セグメント利益は、前期比 11.9%マイナスの 12億15百万円
となりました。

▶コンフィデンスが創業時から展開している主力の派遣事業が

ゲーム業界における市況悪化の影響を受けたことが、減収減益の主な要因でございますが、2023年4月に開始したフリーランスマッチング事業につきましては、順調に成長しており、売上減少をクロスセルで最小限にとどめております。

[HRソリューション事業_派遣・受託]主要なKPIの推移

- ストック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



永井:

▷HRソリューション事業における主要KPIは記載の通りでございます。

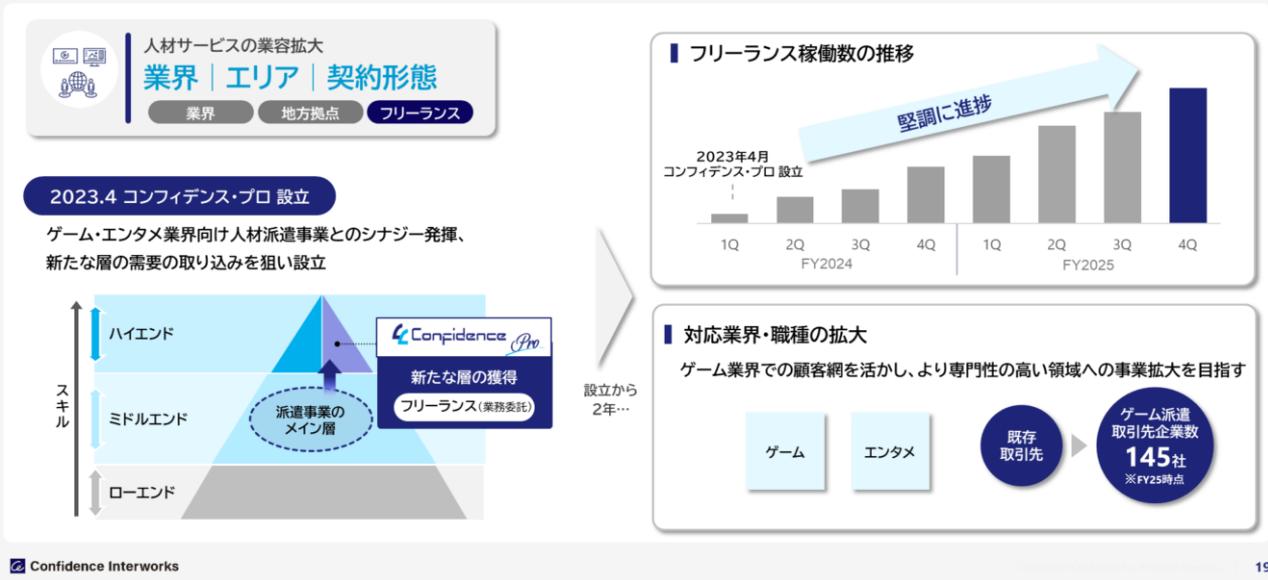
▷稼働人員数は、前期末比で47名減少いたしました。

▷ゲーム業界の業況変化の主な要因といたしましては、
 既存タイトルが継続的にランキング上位を占め、新規ヒット作が生まれにくい状況により
 現在、既存タイトルのIPを活用し収益化する会社が多くなっていることや、
 海外ゲーム会社の台頭などにより、
 国内のゲーム会社における大型タイトルの終了や、内製化の動きが見られることなどから、
 多くのゲーム会社で採用意欲が減退していると考えております。

▷なお、稼働率は引き続き高い水準を維持しております。

[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、稼働数が順調に増加。
- 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



永井:

▶当セグメントには、2023年4月に設立いたしました

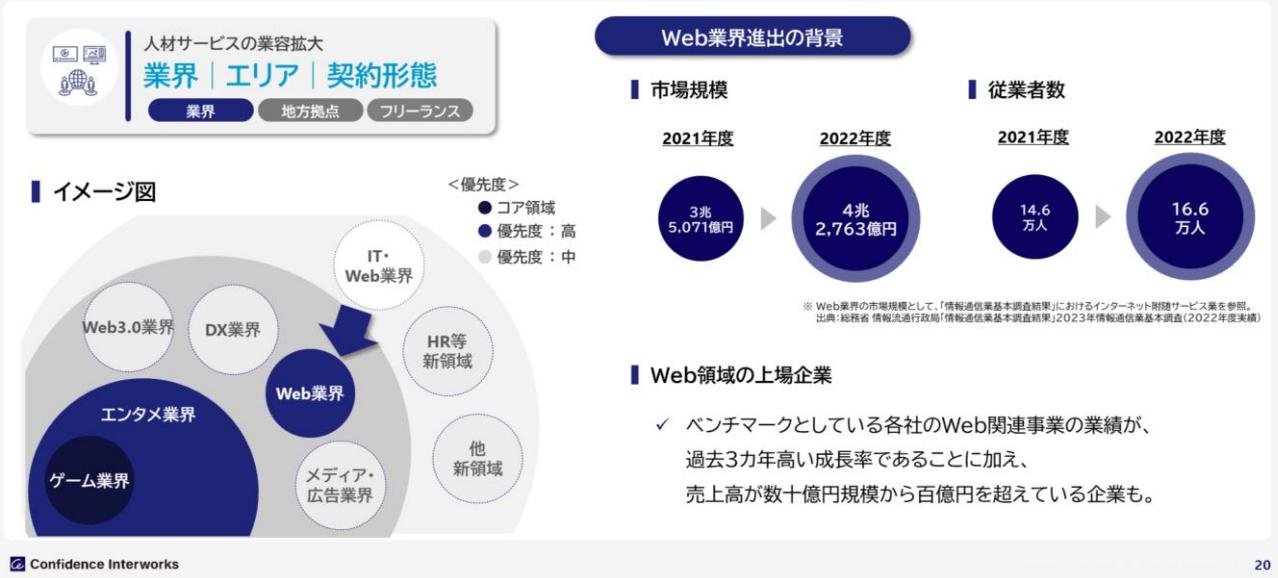
株式会社コンフィデンス・プロが行うフリーランスマッチング事業も含まれており、
こちらにつきましては、順調に稼働数を積み上げております。

▶働き方の多様化に対応すべく、

高度な技術を有するクリエイターの獲得に、引き続き注力してまいります。

[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」を前倒して行う。
- 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



永井:

▶また、ゲーム業界において、採用需要軟化が長期化していることを受けて、Web領域をはじめとする新領域への展開の優先度を高めることで稼働数の積み上げを図ってまいります。

[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'si

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 堂島ビルヂング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

永井:

▷Web領域への展開にあたっては、

参入スピードを加速させるためのM&Aを積極的に検討する中で、

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とご縁があり、4月1日付で連結子会社いたしました。

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

Confidence Interworks
22

永井:

▷レッツアイとのシナジーにつきましては、冒頭の澤岷からの説明の通りでございます。

▷2026年3期につきましては、
レッツアイが8月期決算であることから、
2025年3月～2026年2月の12ヵ月分の業績を取込み、開示を予定しております。

[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

永井:

▶次に、【HRソリューション事業 人材紹介】のハイライト情報でございます。

▶当セグメントは、旧インターワークスの紹介事業が大部分を占めており

- ・売上高は、44.2%増の14億88百万円
- ・セグメント利益は、54.9%増の5億30百万円

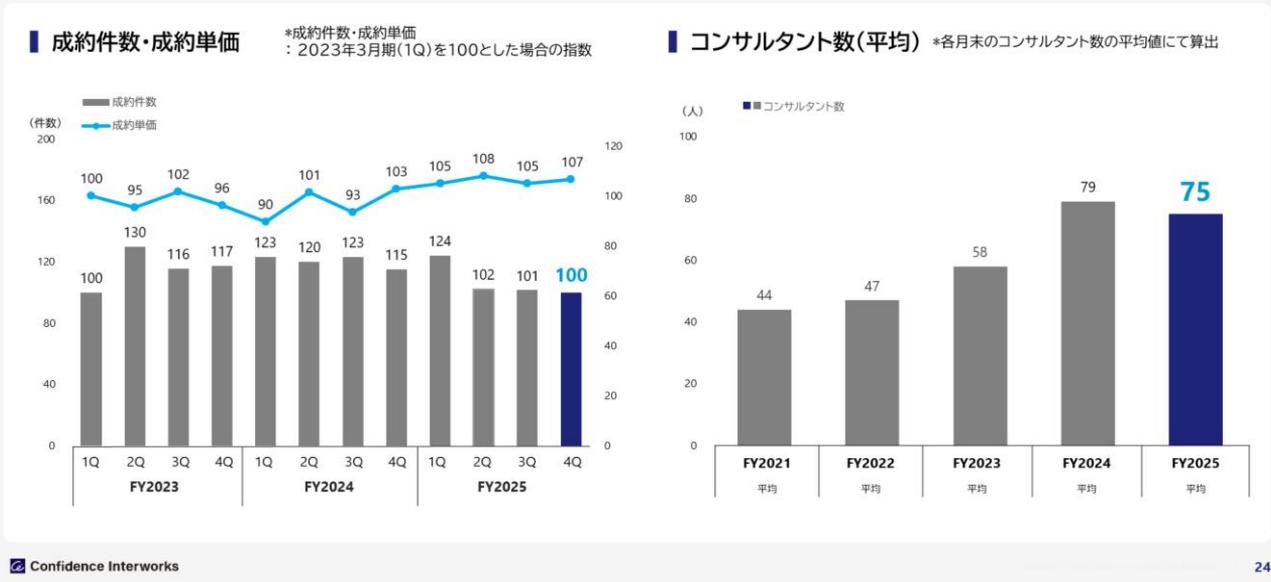
と、増収増益となりました。

▶他方、業績予想達成率は89.3%と未達になっておりますので

次のスライドでご説明いたします。

[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



永井:

▷HRソリューション事業 紹介における主要なKPIは記載の通りであります。

▷今期につきましては、期初の方針の通り、新規コンサルタントの採用を控え生産性の重視・改善に注力してまいりましたが、一定数のコンサルタントの離職により、成約数が減少いたしました。

▷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、依然 改善余地のある状況です。

▷2026年3月期においては、ハイパフォーマーによる新人コンサルタントの教育工数の削減することによる稼働時間の増加、企業、職種を考慮したオペレーションの見直しにより、生産性・品質改善を図るほか、コンサルタントの採用数につきましても、専門チームを設置し注力していく方針でございます。

【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

永井:

▶続きまして、【メディア&ソリューション事業】のハイライト情報でございます。

▶旧インターワークスの求人広告メディアである工場ワークスによる売上と

採用支援事業の売上が大部分を占めており、

- ・売上高は、前期比 61.3%増 の 15億64百万円
- ・セグメント利益は、前期比 91.5%増 の 5億35百万円

と、増収増益となりました。

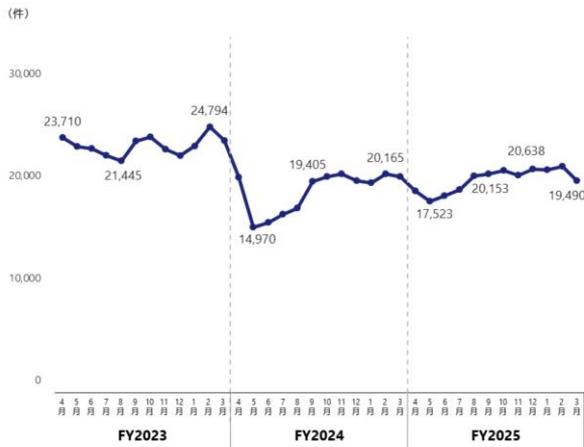
▶メディア&ソリューション事業においては、

合併以降、固定費を引き下げることにより損益分岐点を低くすることが功を奏し、以前と比較して安定的にセグメント利益を確保できる構造に変化しつつあります。

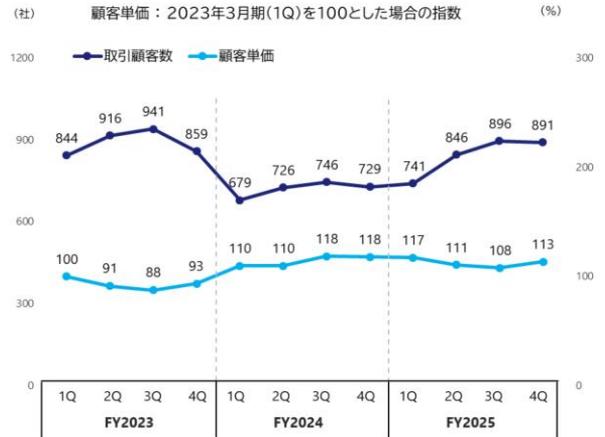
[メディア&ソリューション事業 求人広告]主要なKPIの推移

- 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



Confidence Interworks

26

永井:

▷メディア&ソリューション事業における主要KPIは、記載の通りでございます。

▷カテゴリーの多くを占める、

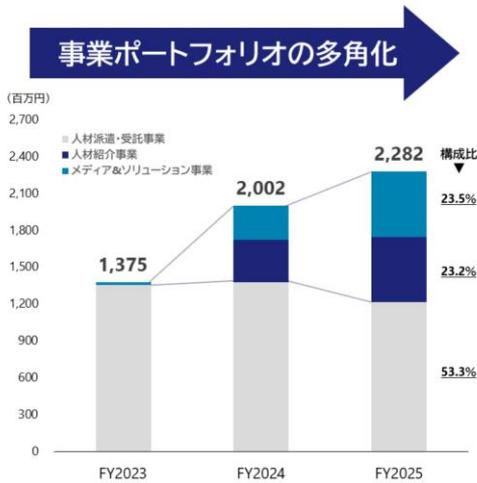
自動車業界関連の求人が減少するなど外部環境の影響はございましたが、合併以降、メディアパワー向上のための施策が功を奏し求人掲載数、取引顧客数ともに、堅調に推移しております。

▷以上が、各セグメントの状況でございます。

[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)

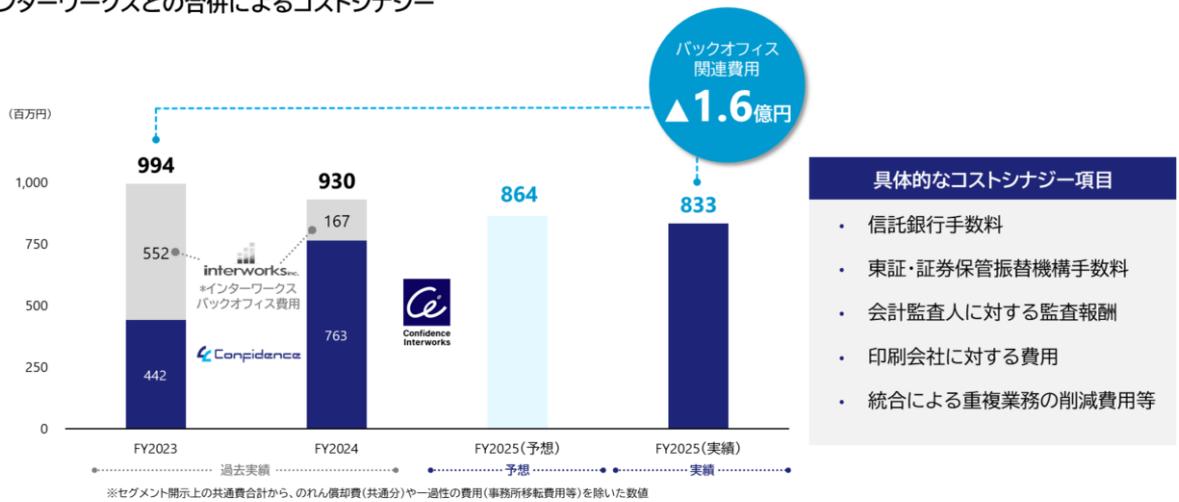
メディア&ソリューション事業：28.8% → 34.2% (+5.4pt)

- 永井：
- ▷合併により、事業ポートフォリオが多角化し、単一事業への依存度は低減しております。
 - ▷スライド左側の棒グラフは、当期を含めた3カ年のセグメント利益の推移を示しております。
 - ▷合併後、インターワークスの人材紹介・メディア事業の収益性が改善・向上し連結全体に対する利益構成比は46.7%にまで拡大いたしました。
 - ▷セグメント利益率は、
 - ・人材紹介事業で2.5ポイント
 - ・メディア&ソリューション事業で5.4ポイント
 向上しております。
 - ▷主力の派遣事業が軟調な中、収益構造の多角化により補完性を高め、安定的な利益成長を実現しております。

[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



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

永井:

▷インターワークスとの合併によるコストシナジーにつきましても、双方の上場コストの一本化、重複業務の統合・削除などによりバックオフィス関連費用は、合併前の各社合計と比較して、およそ1.6億円マイナスとなりました。

▷ここでのコストには、成長投資などを含んでおりませんが、前期末に開示いたしました予想から更なる費用削減に成功し、のれん償却費 1.6億円と同程度を、コストシナジーにより回収することができました。

▷今後M&Aを行う際にも、コストシナジーは経営管理の力により大きく左右される部分と考えているため、規律を設け、着実に実行してまいります。

[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

永井:

▷ご説明してまいりました通り、

適切なリソース配分や、バックオフィス費用のコストシナジーなどにより、合併以降も、営業利益率15%超と、高い水準を継続しております。

[全社連結]貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 営業CFは1,048百万円増加も、自己株式取得(851百万円)、配当金の支払(382百万円)等により、現預金は95百万円減少。
- 一方、ネットキャッシュは3,988百万円、**自己資本比率は87.3%**と、引き続き高い財務安定性を確保

FY2025 4Q末 B/S



資本金	534百万円
資本剰余金	3,912百万円
利益剰余金	2,191百万円
自己株式	△861百万円
新株予約権	39百万円

FY2025 4Q C/F

(百万円)

2024年3月末現預金残高	4,089
営業CF	+1,048
投資CF	+68
財務CF *	▲1,212
現預金増減額	▲95
2025年3月末現預金残高	3,994

* 自己株式の取得▲851百万円 配当金の支払額▲382百万円、借入金返済▲6百万円、その他+27百万円

財務指標	
ネットキャッシュ	3,988百万円
自己資本比率	87.3%
ROE(参考)	17.7%

永井:

▷貸借対照表 及び キャッシュフロー計算書につきましては、スライドの通りでございます。

03

2026年3月期 業績予想 | 配当予想

The consolidated earnings forecast, dividend forecast for FY2026

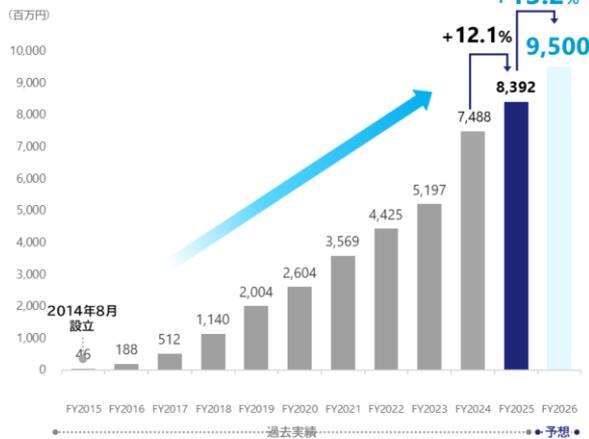
永井:

▶続いて、2026年3月期の業績・配当予想についてです。

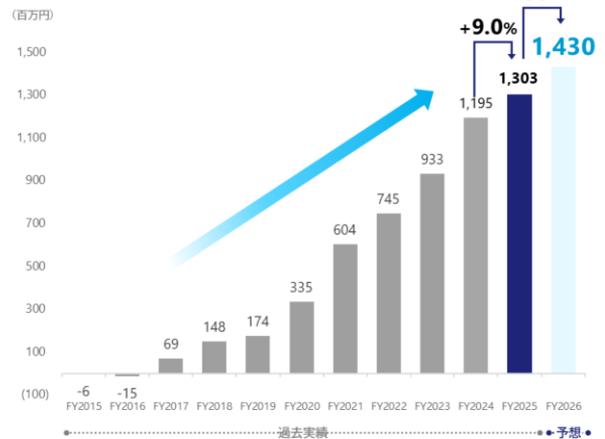
[全社連結] 売上高/営業利益の経年推移 及び 2026年3月期予想

- 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



Confidence Interworks

32

永井:

▷2026年3月期につきましては、

- ・【HRソリューション_派遣・受託】において、
Web領域への進出・レッツアイの子会社化による稼働数の積み上げによる増収、
- ・【HRソリューション_人材紹介】において、
コンサルタントの生産性向上・新規コンサルタントの採用強化による増収
- ・【メディア&ソリューション事業】において、
メディアパワー強化による更なる収益向上

を見込んでいることなどから

- ・売上高、13.2%増 の 95億円
- ・営業利益、9.7%増 の 14.3億円

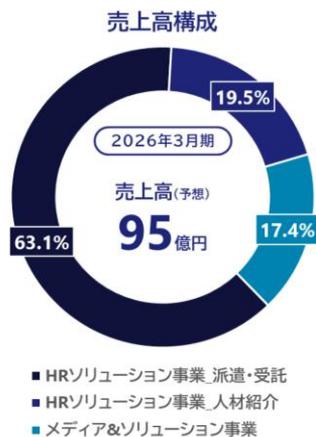
と、増収増益を継続する見通しです。

[全社連結]2026年3月期 業績予想 - セグメント別 -

- 2026年3月期は、全てのセグメント売上高 及び セグメント利益の増加を見込む
- 派遣事業の新領域展開を優先的に進めるとともに、人材紹介事業においては、コンサルタント増員・生産性向上を図る

2026年3月期 通期業績予想 ▼新セグメントへの組替後の数値

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	前期比
売上高 (百万円)	7,488	8,392	9,500	+13.2%
HRソリューション事業 派遣・受託 (百万円)	5,486	5,339	6,000	+12.4%
HRソリューション事業 人材紹介 (百万円)	1,032	1,488	1,850	+24.3%
メディア&ソリューション事業 (百万円)	969	1,564	1,650	+5.5%
売上総利益 (百万円)	3,493	4,203	4,787	+13.9%
売上総利益率 (%)	46.7%	50.1%	50.4%	+0.3pt
営業利益 (百万円)	1,195	1,303	1,430	+9.7%
営業利益率 (%)	16.0%	15.5%	15.1%	▲0.4pt
経常利益 (百万円)	1,142	1,311	1,429	+9.0%
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	725	1,039	900	▲13.4%



永井:

▷こちらは2026年3月期の通期業績予想につき、
事業別の売上高構成比を示したものですのでご参照ください。

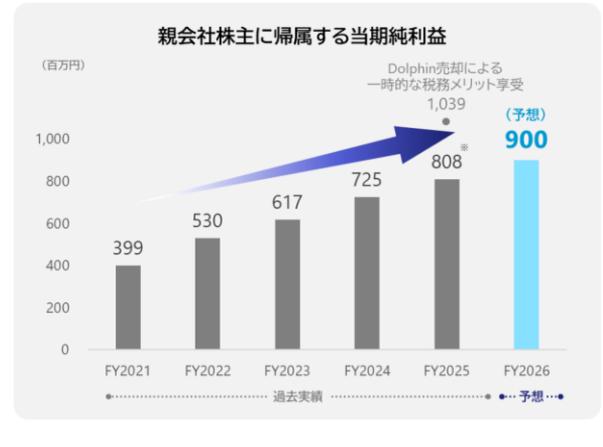
[全社連結]EPS/親会社株主に帰属する当期純利益の推移

- EPSは、2023年8月のインターワークスとの合併により一時的に下落したものの、当該希薄化をこなした上で、合併前の水準を超える予定
- また、親会社株主に帰属する当期純利益は順調に成長しており、今後、EPSの上昇を意識した形での新規事業投資、M&A戦略を実行

■ EPSの推移



■ 親会社株主に帰属する当期純利益



永井:

▷次に、EPSに対する当社の考え方を説明いたします。

▷当社グループは事業を拡大するうえで、M&Aを重要な戦略として位置付けておりますが規模のみを追うのではなく、株式当たりの利益額を増やしていくことができるM&Aを実行していくことが重要と捉えておりますので、将来に向けたEPSの最大化を図ってまいりたいと考えております。

▷なお、2025年3月期につきましては、2024年12月に実施いたしました株式会社Dolphinの売却により税務メリットを享受しておりますがこちらは一時的なものでございますので、スライド上は、売却影響を除いた数値でお示ししております。

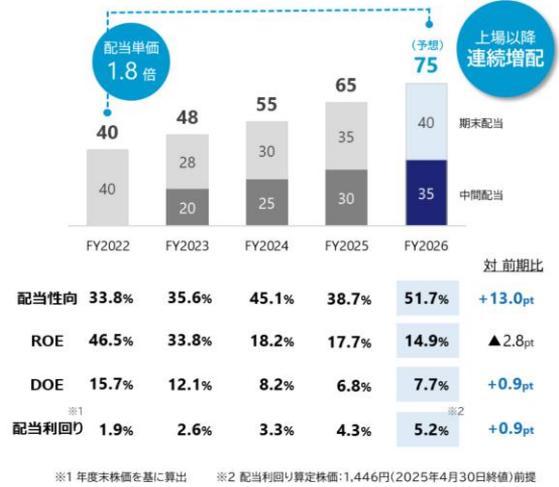
[全社連結] 配当実績／予想

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



配当単価の経年推移

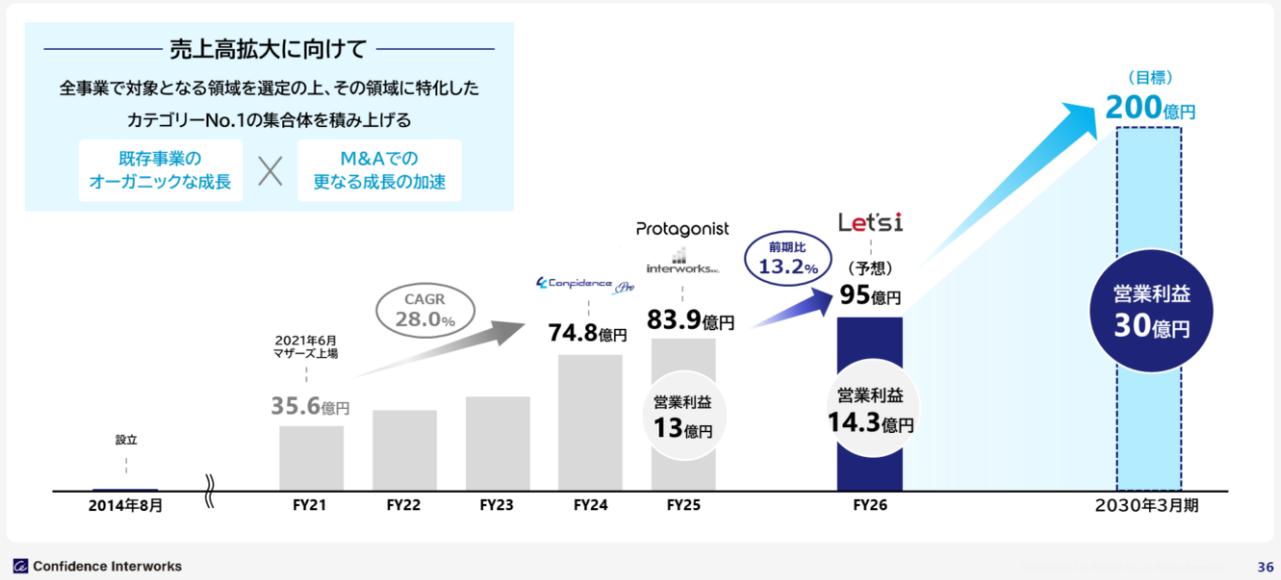


永井:

- ▶株主還元につきましては、上場以降、連続増配を実現しており
2025年3月期の通期配当は、65円にて確定いたしました。
- ▶2026年3月期につきましては、10円増配の75円を予想しております。
- ▶株主還元の基本方針は、
配当性向 30%超を継続するとともに、
DOE 10%を中期的に目指すことといたします。
- ▶人材サービス業の特性を踏まえ、DOEを目標指標として設定することで
資本効率を意識しながら適切な株主還元を図ってまいります。

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、インターワークスとの合併により**売上高の成長ベースが加速**
- 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ーNo.1の集合体を積み上げる



永井:

▷中期的な目標として、2030年3月期までに

- ・売上高 200億円
- ・営業利益 30億円

の達成を定量目標として掲げております。

▷特化する領域を絞り込み、

カテゴリーNo.1の集合体を積み上げるという経営方針のもと、
既存事業のオーガニックな成長に加え、
M&Aによる更なる成長の加速を目指してまいります。

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)

Confidence Interworks

37

永井:

▶最後に、プライム市場への移行にむけて、
まずは、経営成績における収益基盤を達成させた上で
その他の項目につきましても早期の達成を目指してまいります。

▶以降につきましては
当動画内でのご説明は割愛いたしますので、別途ご参照ください。

▶以上をもちまして、
2025年3月期 通期決算説明会を終了させていただきます。

▶ご清聴ありがとうございました。

04

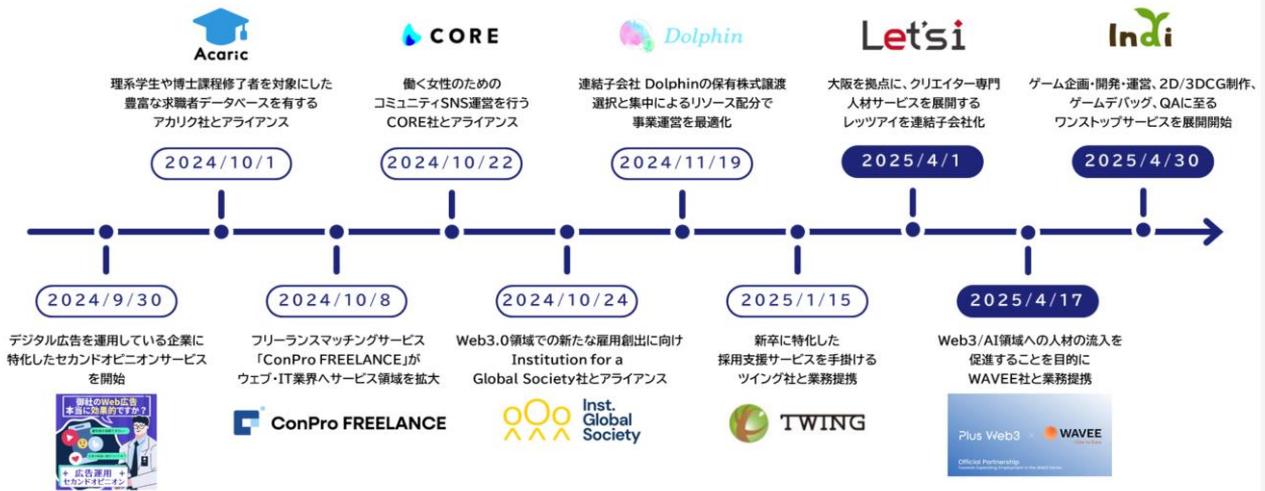
事業トピック

Business Topics

(省略)

事業トピック

事業トピック サマリー



(省略)



Appendix.

(省略)

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



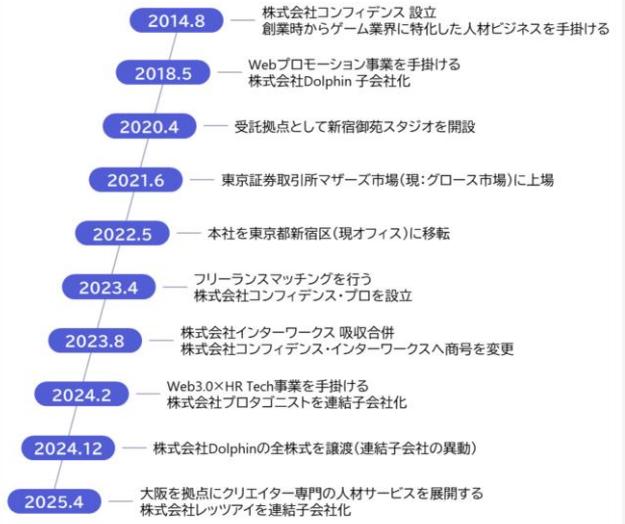
(省略)

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 プロタゴニスト 株式会社 レッツアイ			
役員	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】			

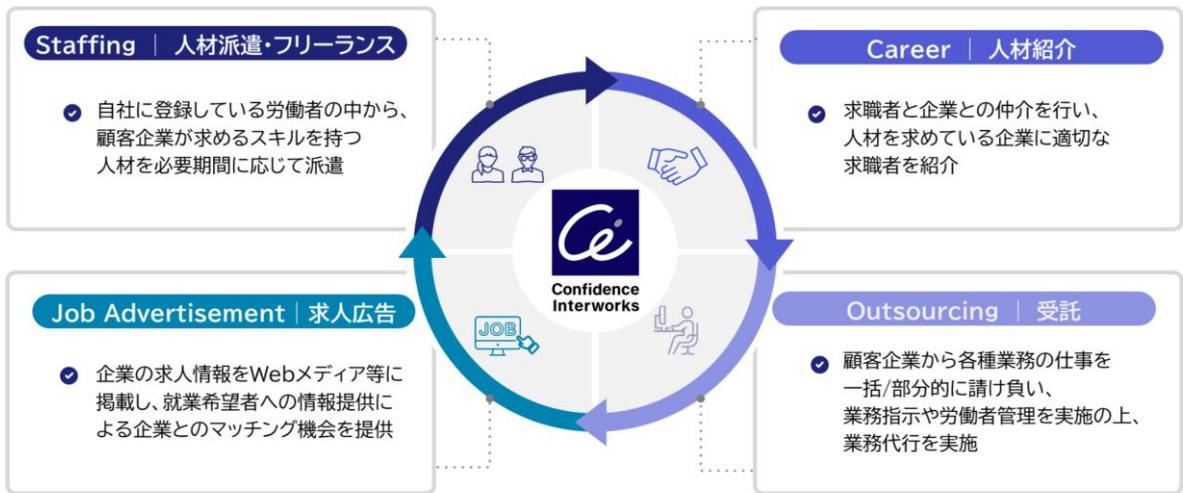
沿革



(省略)

事業構成 | サービス内容

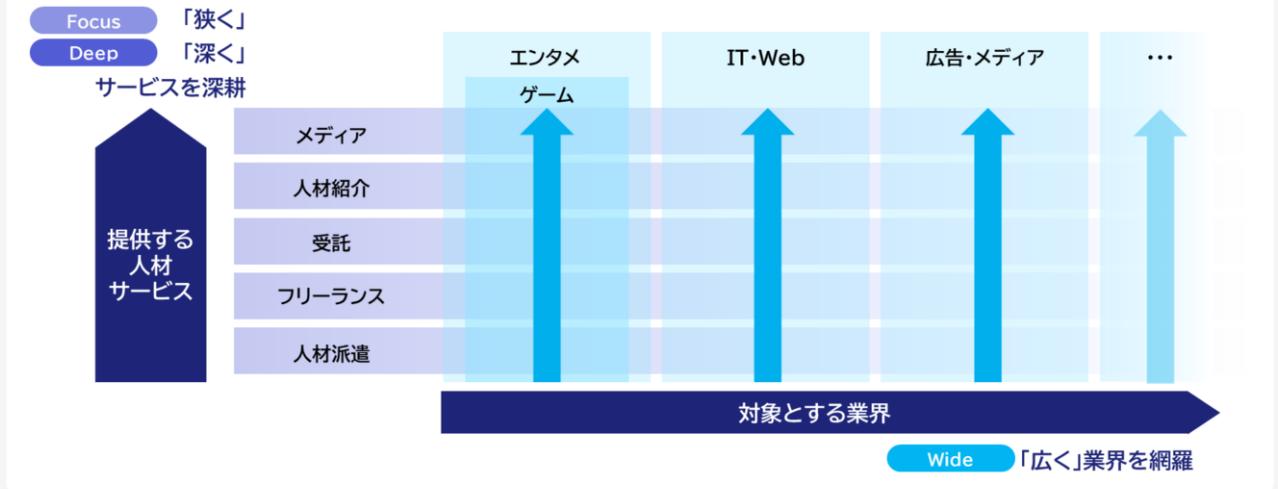
- コンフィデンスでは、創業時から業界特化型の人材サービスを展開。主に手掛けてきた派遣・受託事業に、インターワークスの人材紹介・求人広告・採用支援などの事業が加わり、網羅的にクライアントニーズにお応えできる運営体制が構築



(省略)

- 創業時から、ゲーム業界向け人材派遣を基盤として、業界特化型のパ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を行う

業界特化型のパーティカル人材サービス



(省略)

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

(省略)

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(予定)
- ・To Be Updated

(省略)



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。

(省略)