

2025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 P.3
Executive Summary
- 02** 当社概要 | 2025年3月期 連結及びセグメント業績 P.6
Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results
- 03** 株主還元 P.19
Dividend Distribution
- 04** 事業トピック P.21
Business Topics

01

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

2025年3月期 第1四半期 決算ハイライト

2025年3月期 (1Q 実績)

前年同期比、大幅増収増益を達成

前期2Qに行ったインターワークスとの合併により事業規模が拡大。四半期単位では過去最高業績を達成

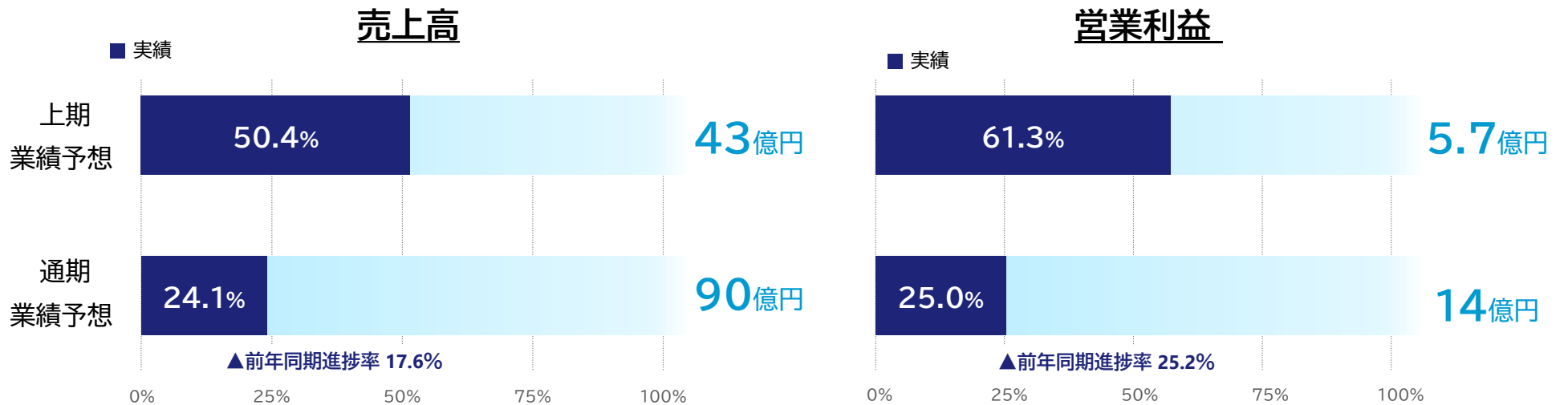
※2023年8月に合併したことにより、前年同期比である2024年3月期(1Q)は、旧コンフィデンスにかかる業績のみが比較対象

- 売上高 : **2,170** 百万円 (前年同期比: **+54.0%**)
- 売上総利益 : **1,087** 百万円 (前年同期比: **+110.2%**) | 売上総利益率 : **50.1%** (前年同期比: **+13.4pt**)
- 営業利益 : **349** 百万円 (前年同期比: **+23.8%**) | 営業利益率 : **16.1%** (前年同期比: **▲4.0pt**)

2025年3月期 (1Q 進捗率)

上期予想対比では、売上高は予想通り、利益水準は予想を上回って進捗

通期予想に対する進捗率についても、予定通りの進捗で着地

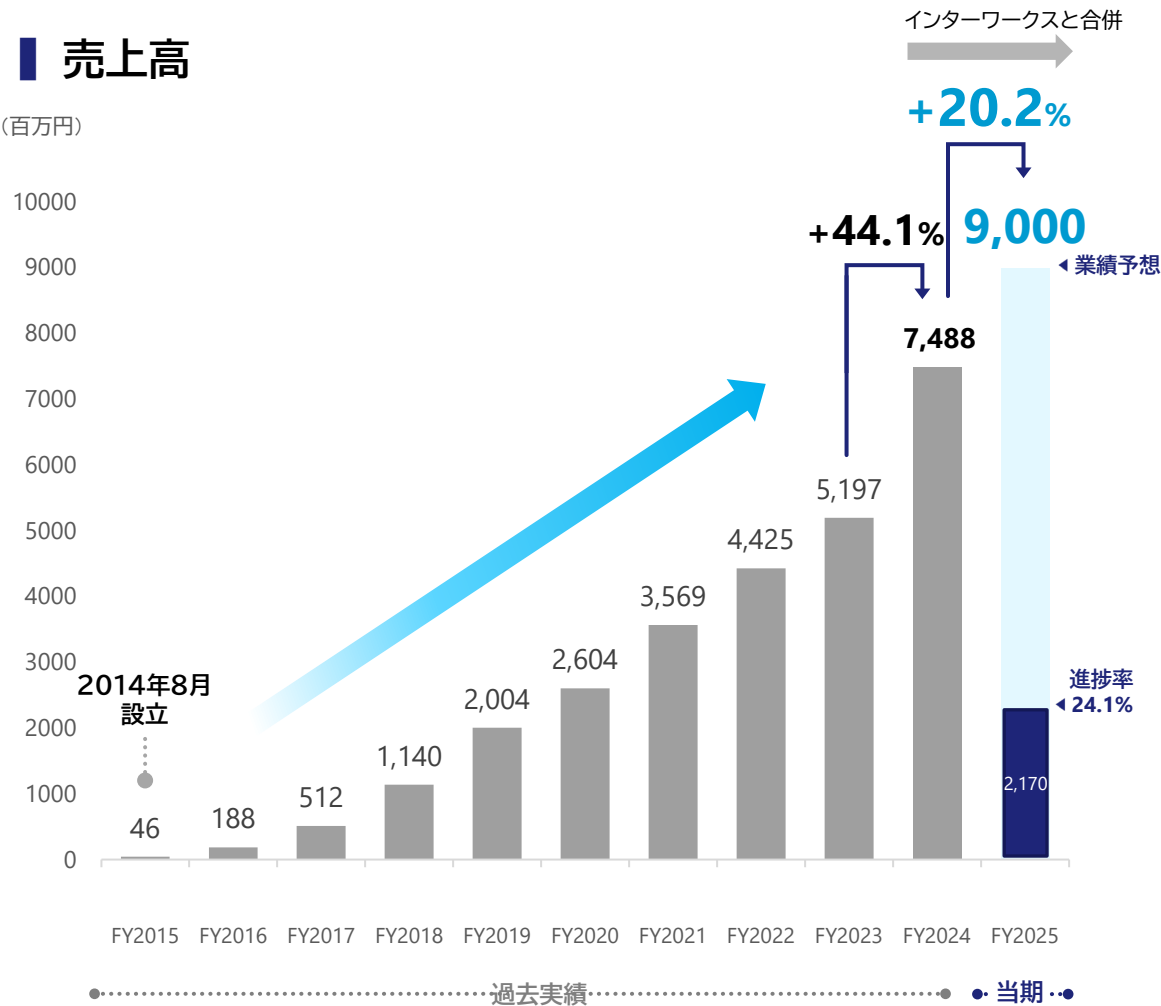


売上高 | 営業利益の経年推移

- 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
- 2024年3月期 通期決算発表時に公表した通期業績予想に対する進捗率は、**売上高 24.1%**、**営業利益 25.0%**で、計画通りに進捗

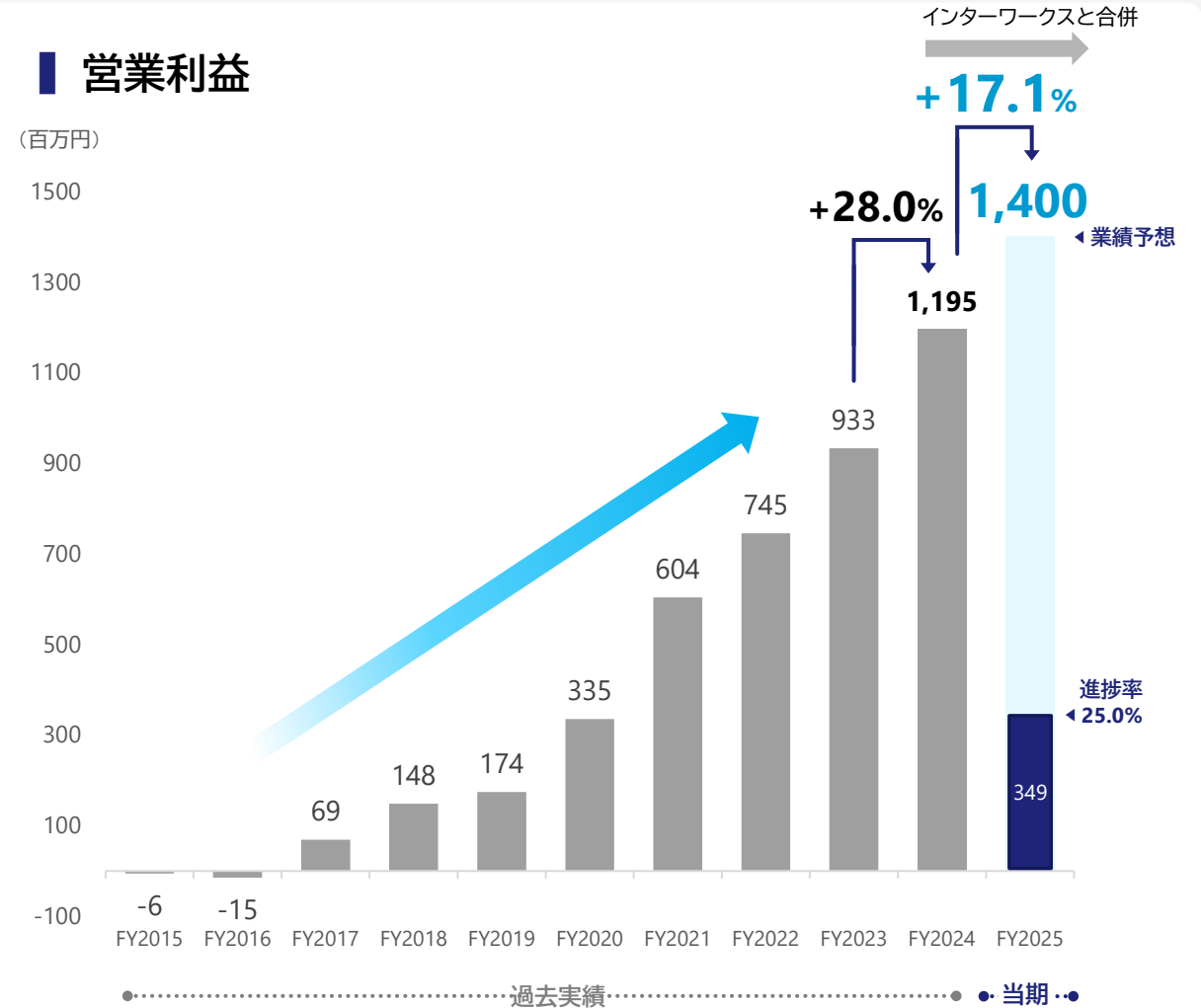
売上高

(百万円)



営業利益

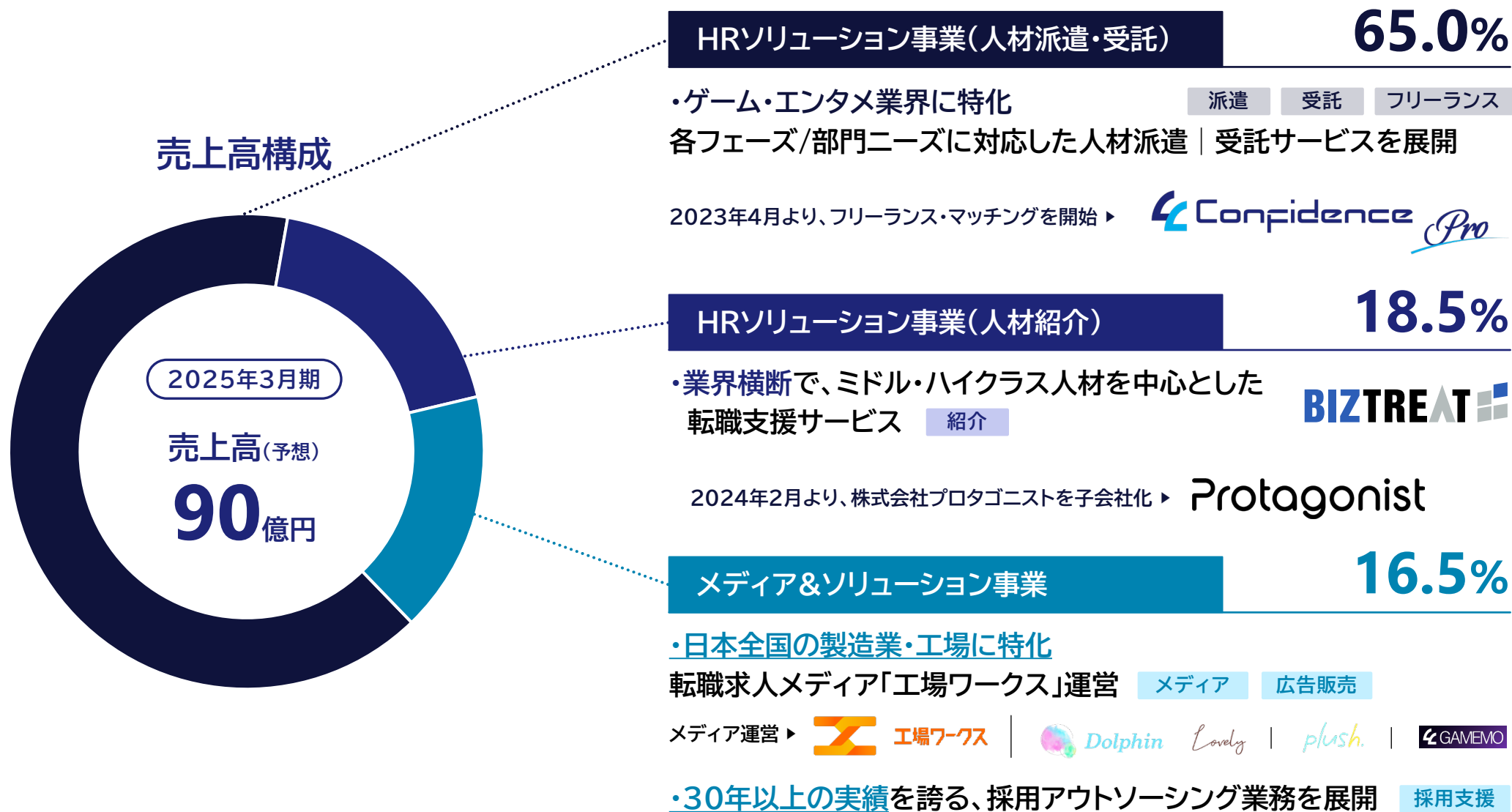
(百万円)



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



[全社連結 | 1Q]2025年3月期 決算ハイライト

- 前期2Qに行ったインターワークスとの合併に伴い、前年同期比で大幅増加(※前年同期比は旧コンフィデンスのみの数値)
- 通期予想に対して、売上高・営業利益ともに概ね順調に進捗。営業利益はのれん償却をこなし、堅調に推移

1Q 実績

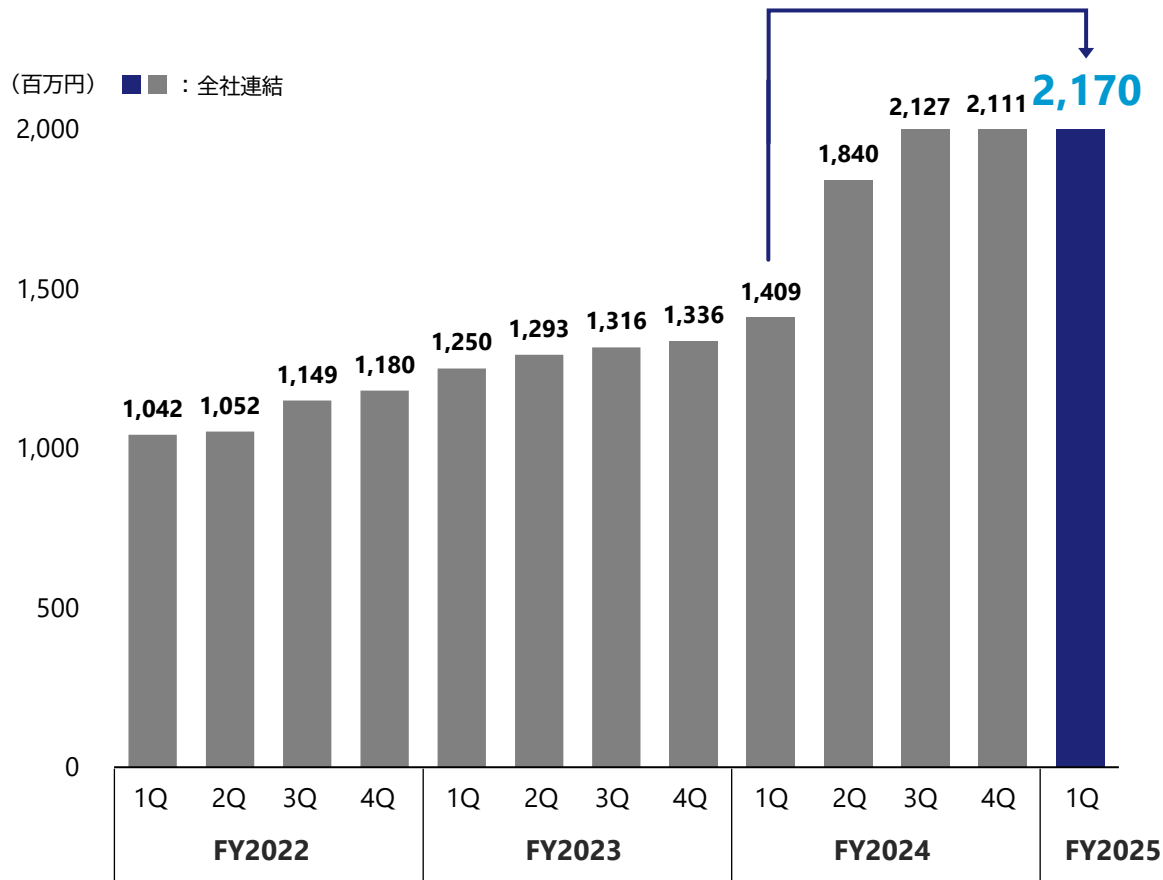
▼前年同期は、旧コンフィデンスのみの数値

	2024年3月期 (1Q)	2025年3月期 (1Q)	前年同期比	業績予想 (2024/5/10公表)	進捗率
売上高	1,409	2,170	+54.0%	9,000	24.1%
HRソリューション事業 派遣・受託	1,385	1,406	+1.6%	5,853	24.0%
HRソリューション事業 人材紹介	16	384	+2162.5%	1,666	23.1%
メディア&ソリューション事業	6	379	+5518.3%	1,480	25.6%
売上総利益	517	1,087	+110.2%	4,476	24.3%
売上総利益率	36.7%	50.1%	+13.4pt	49.7%	-
営業利益	282	349	+23.8%	1,400	25.0%
営業利益率	20.1%	16.1%	▲4.0pt	15.6%	-
経常利益	245	350	+42.6%	1,401	25.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	167	223	+33.7%	882	25.3%

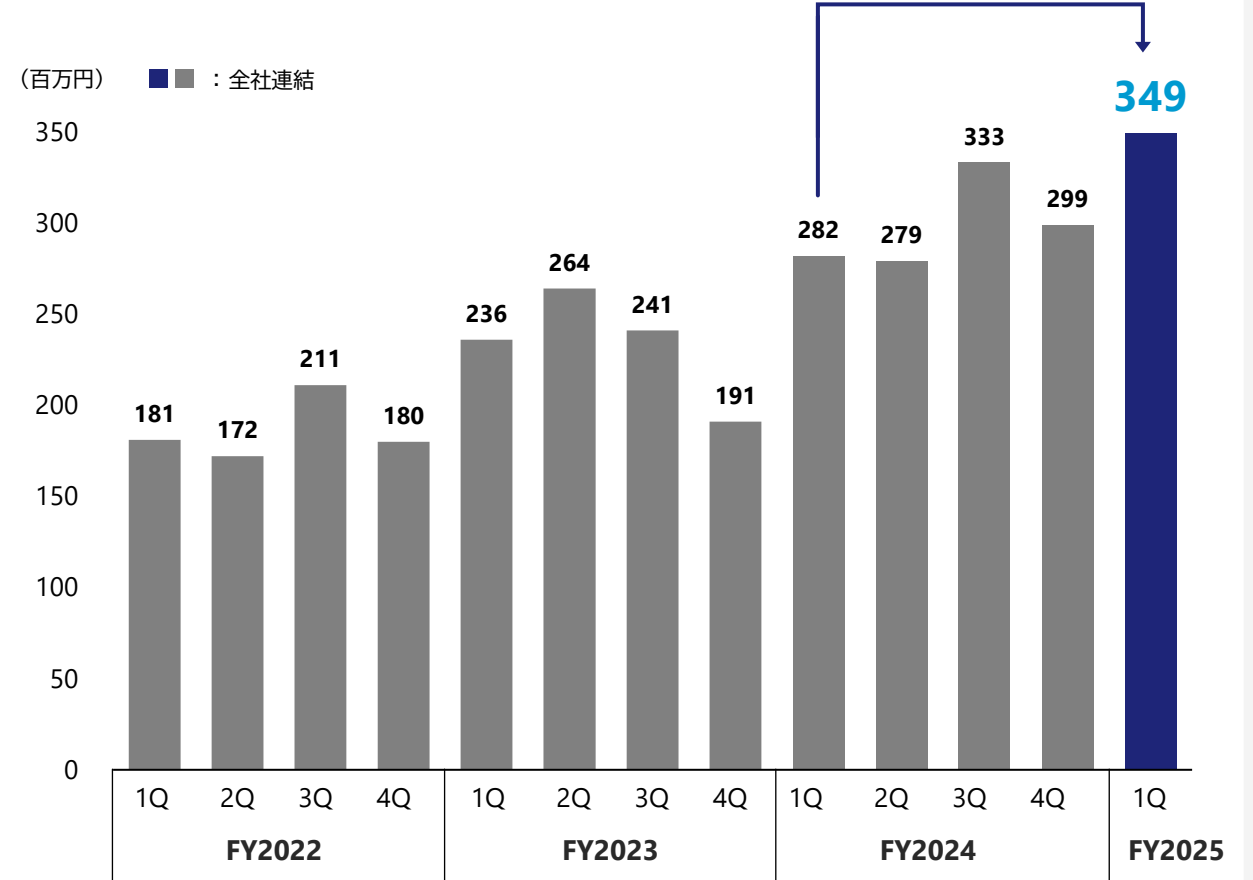
[全社連結 | 四半期]業績推移

- 売上高は前年同期比+54.0%、営業利益は前年同期比+23.8%と、売上高・営業利益ともに四半期単位では過去最高業績を達成
- 前年同期は旧コンフィデンスのみの業績であるため、合併後の事業基盤をベースに、更なる収益拡大を図る

■ 売上高(四半期推移)



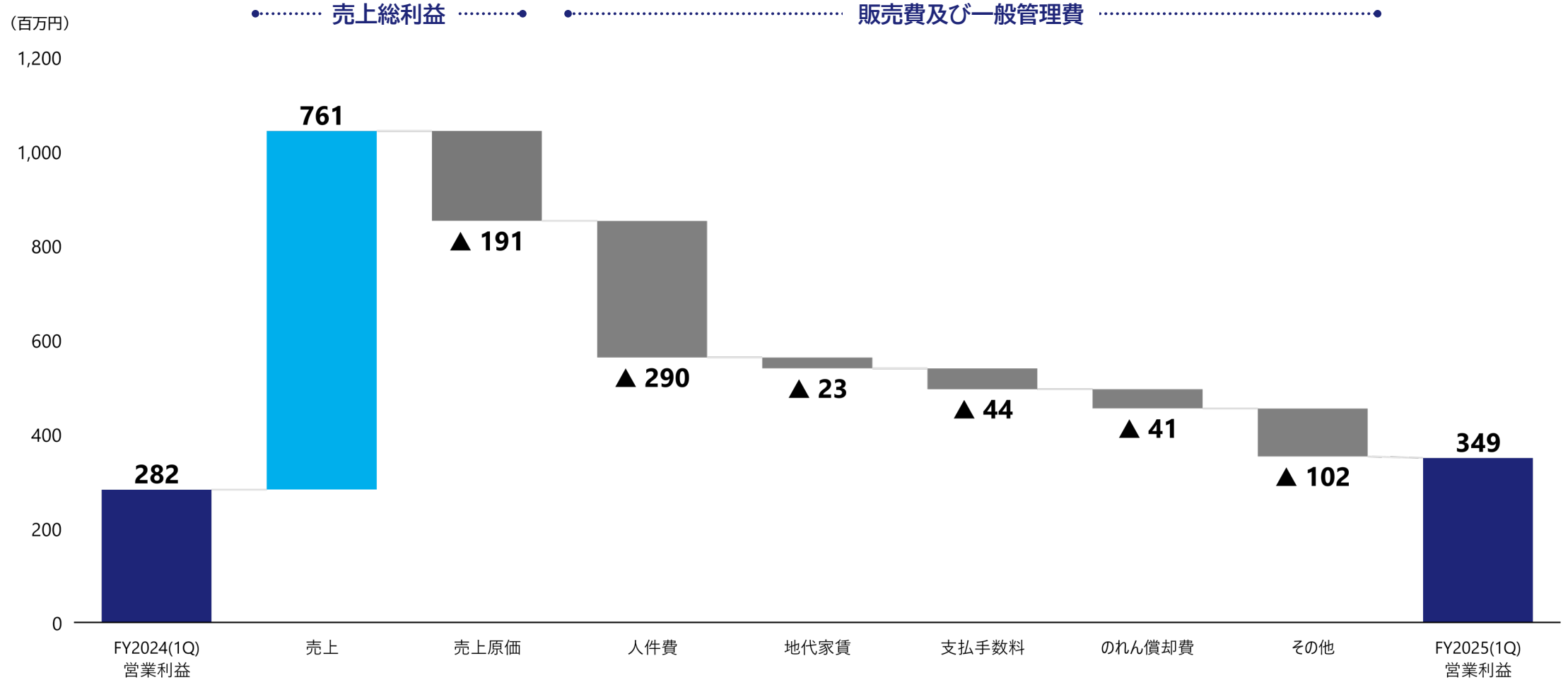
■ 営業利益(四半期推移)



* 連結相殺消去後の数値を記載

[全社連結 | 1Q] 営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

- 前期2Qのインターワークスとの合併により、1Qベースでの比較においては全ての項目で増加の傾向
- また、前期2Qよりのれん償却費が発生しているものの、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

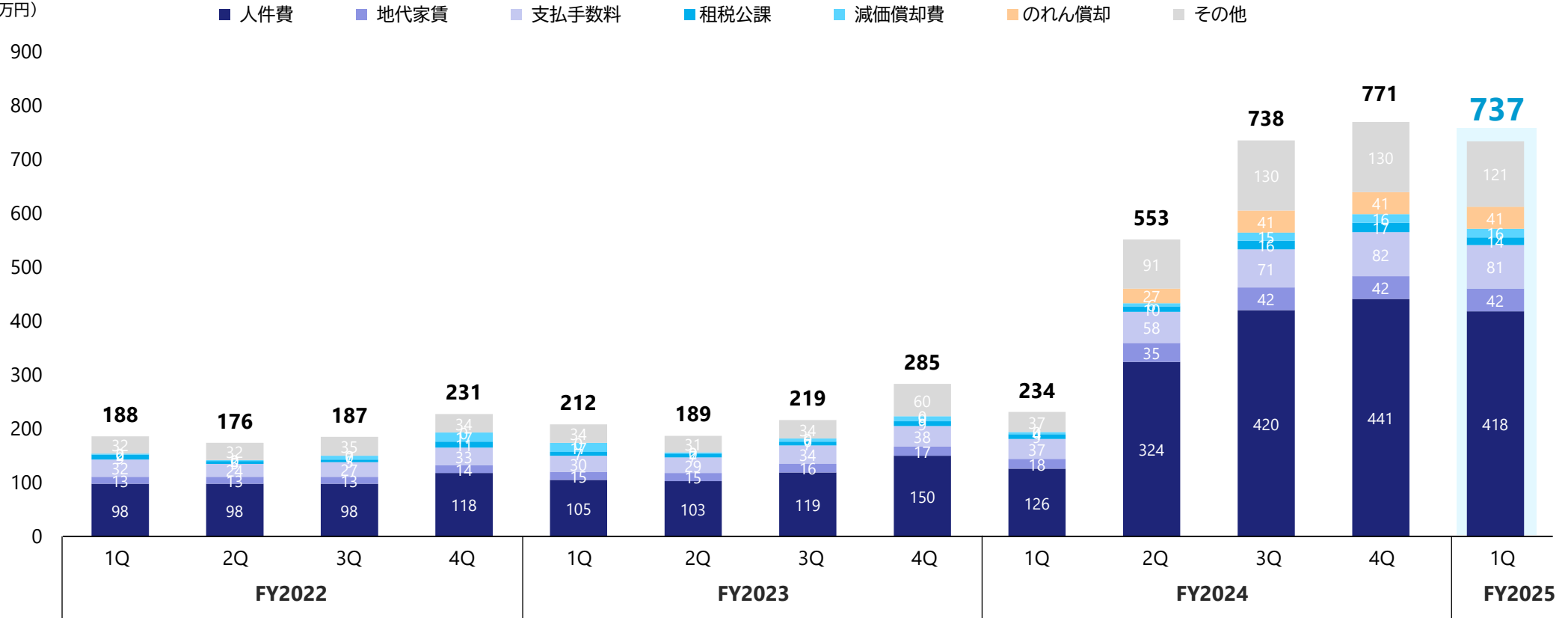


[全社連結 | 四半期]販売費及び一般管理費の推移

- 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も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を継続

■ 四半期推移

(単位:百万円)



*前年度の合併により、前第2四半期より勘定科目の内訳を一部変更した影響を鑑み、過年度から遡って変更しております
*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

[HRソリューション事業_派遣・受託 | 1Q] 2025年3月期 決算ハイライト

- 当セグメントは、旧コンフィデンスの人材事業が大部分を占める。主力のゲーム業界向け派遣事業は、主にモバイルゲーム市場が軟調に推移する中で稼働人数が伸び悩むも、前年1Qに立ち上げたフリーランスマッチング事業が利益貢献を開始し、稼働人数増加並びに売上増加に貢献

1Q 実績

▼新セグメントへの組替後の数値

(百万円)	2024年3月期 (1Q)	2025年3月期 (1Q)	前年同期比	業績予想 (2024/5/10公表)	進捗率
売上高 *1	1,385	1,406	+1.6%	5,853	24.0%
人材派遣 *2	1,331	1,344	+1.0%	-	-
受託・その他	54	62	+15.8%	-	-
売上総利益	497	486	▲2.2%	-	-
売上総利益率	35.9%	34.6%	▲1.3pt	-	-
セグメント利益	378	354	▲6.2%	-	-
セグメント利益率	27.3%	25.2%	▲2.1pt	-	-

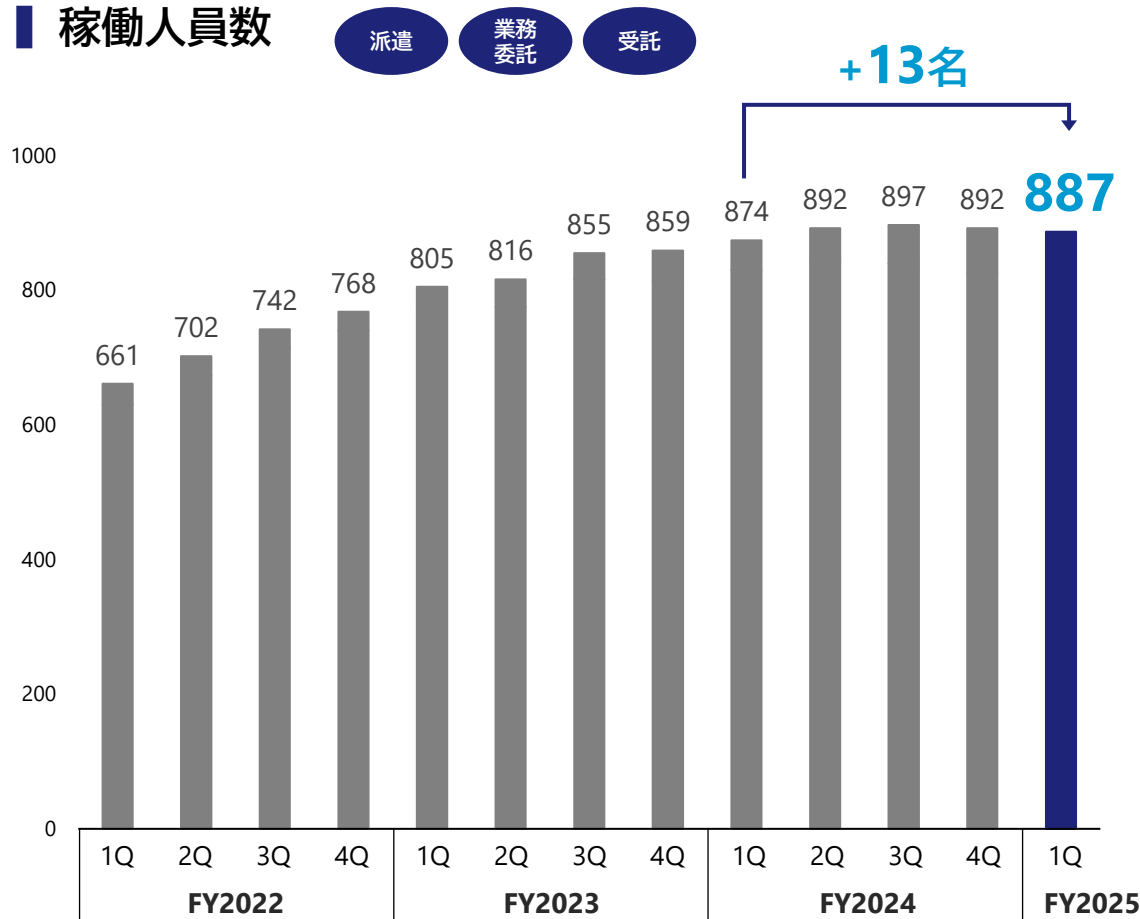
*1 連結相殺消去後の数値を記載

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

[HRソリューション事業_派遣・受託]主要なKPIの推移

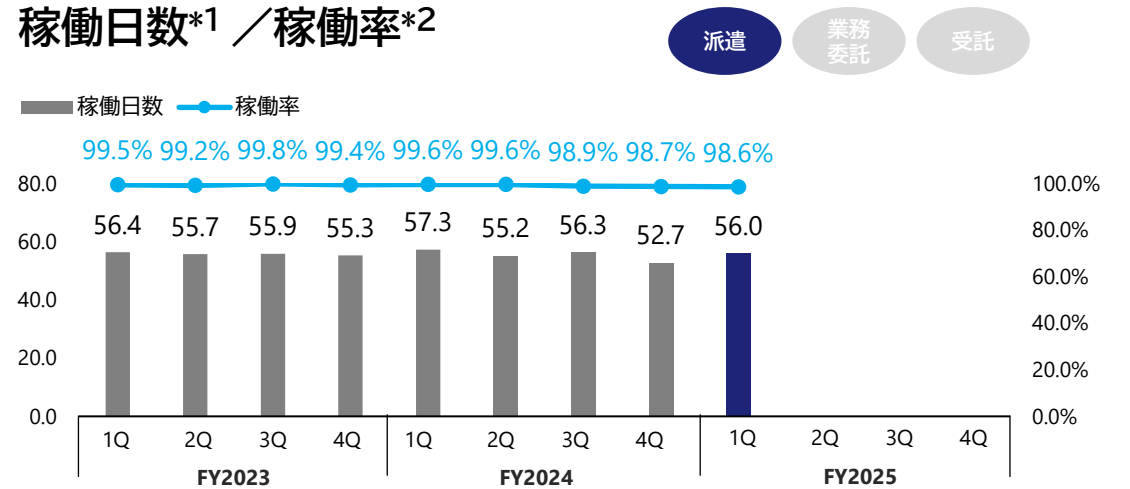
- スtock型収益モデルの基礎となる稼働人数は、前年同期から+13名増加
- 家庭用ゲーム市場の人材ニーズは堅調に推移する一方、モバイルゲーム市場の鈍化が要因。周辺領域開拓を進め、マッチング総数増加を狙う

稼働人員数



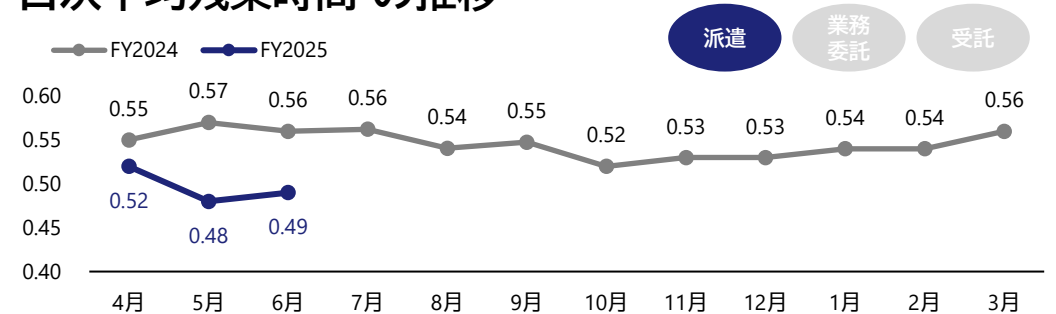
* 2025年3月期 第1四半期決算より、セグメント① HRソリューション事業 派遣・受託事業のPLとの整合をより正確に行う観点から、派遣事業にかかる稼働人数に加え、業務委託及び受託事業にかかる稼働人員数を加味した形で、過年度から遡って変更しております。

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_紹介 | 1Q] 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るため、前年同期比で大幅増収増益
- 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

1Q 実績

▼新セグメントへの組替後の数値

(百万円)	2024年3月期 (1Q)	2025年3月期 (1Q)	前年同期比	業績予想 (2024/5/10公表)	進捗率
売上高 *	16	384	+2162.5%	1,666	23.1%
人材紹介	16	384	+2162.5%	-	-
売上総利益	14	306	+2079.1%	-	-
売上総利益率	82.8%	79.8%	▲3.0pt	-	-
セグメント利益	7	133	+1784.6%	-	-
セグメント利益率	41.8%	34.8%	▲7.0pt	-	-

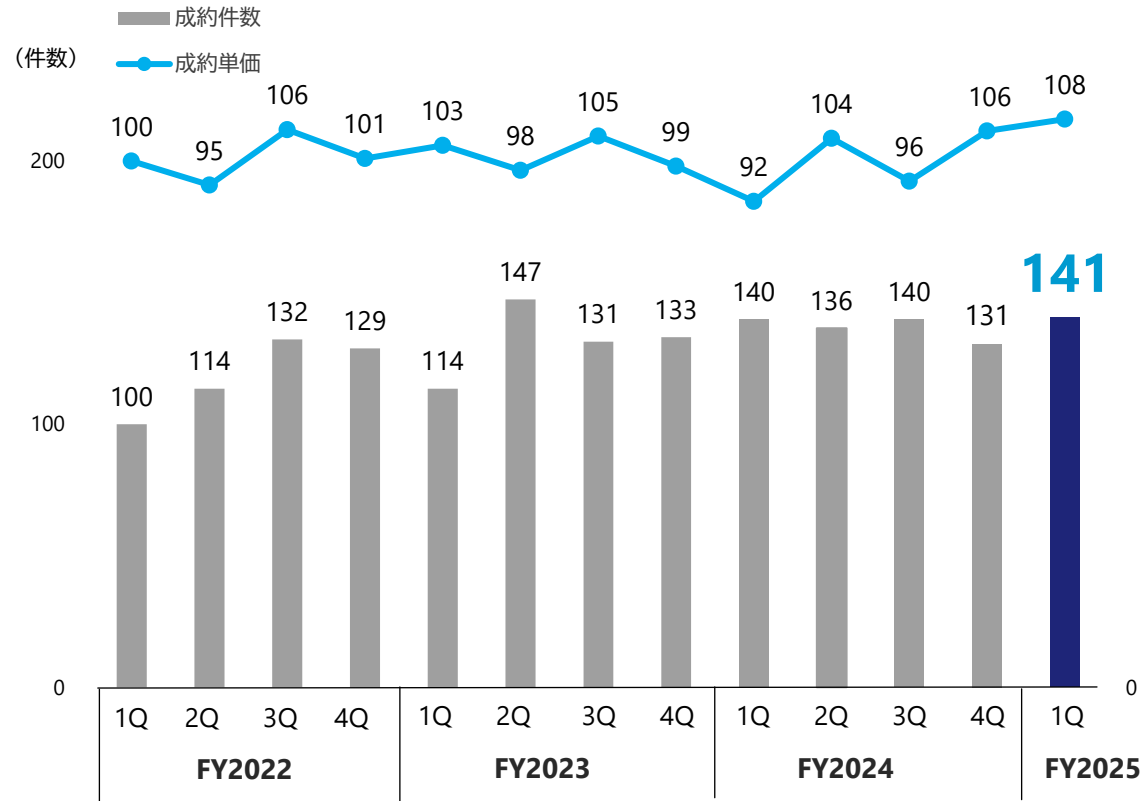
* 連結相殺消去後の数値を記載

[HRソリューション事業_紹介]主要なKPIの推移

- 昨年度のコンサルタント人員増強に伴い生産性向上を重視している状況の中、コンサルタント数は昨年平均同等を維持しつつ、成約件数は増加傾向にあり、第1四半期として順調の滑り出し

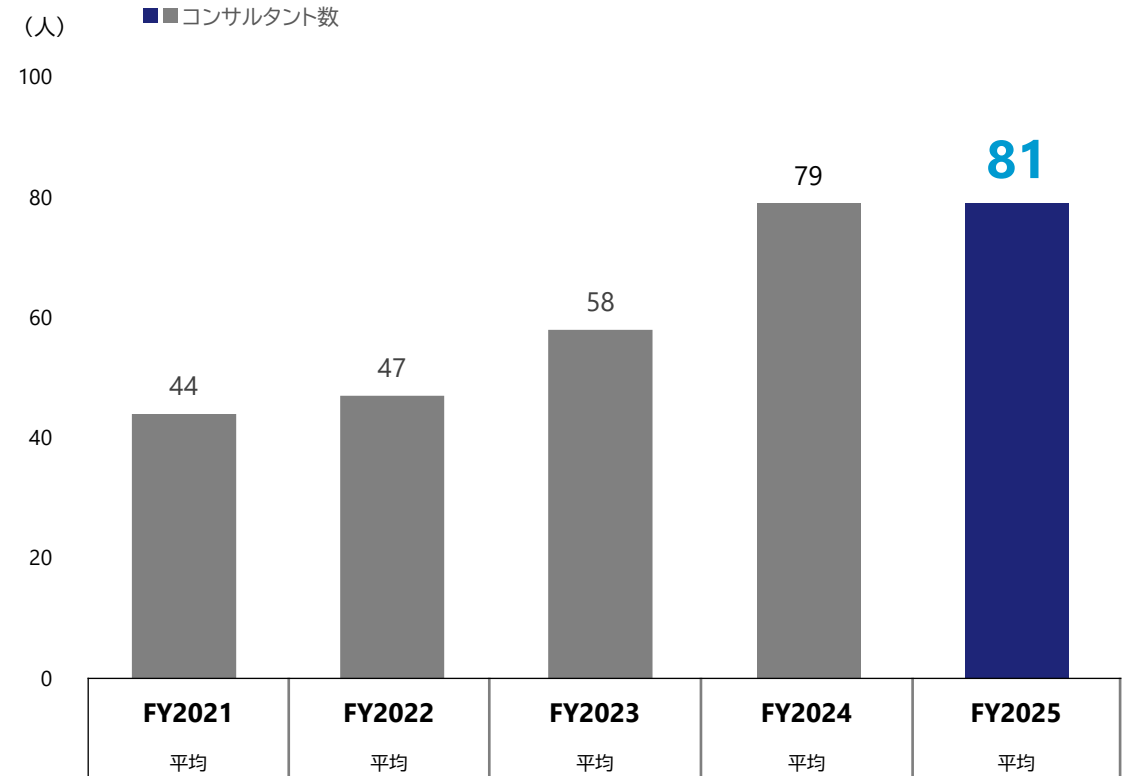
■ 成約件数・成約単価

*成約件数・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



[メディア&ソリューション事業 | 1Q] 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るため、前年同期比で**大幅増収増益**
- 前期において、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、当第1四半期においてセグメント利益率は改善の方向で推移

1Q 実績

▼新セグメントへの組替後の数値

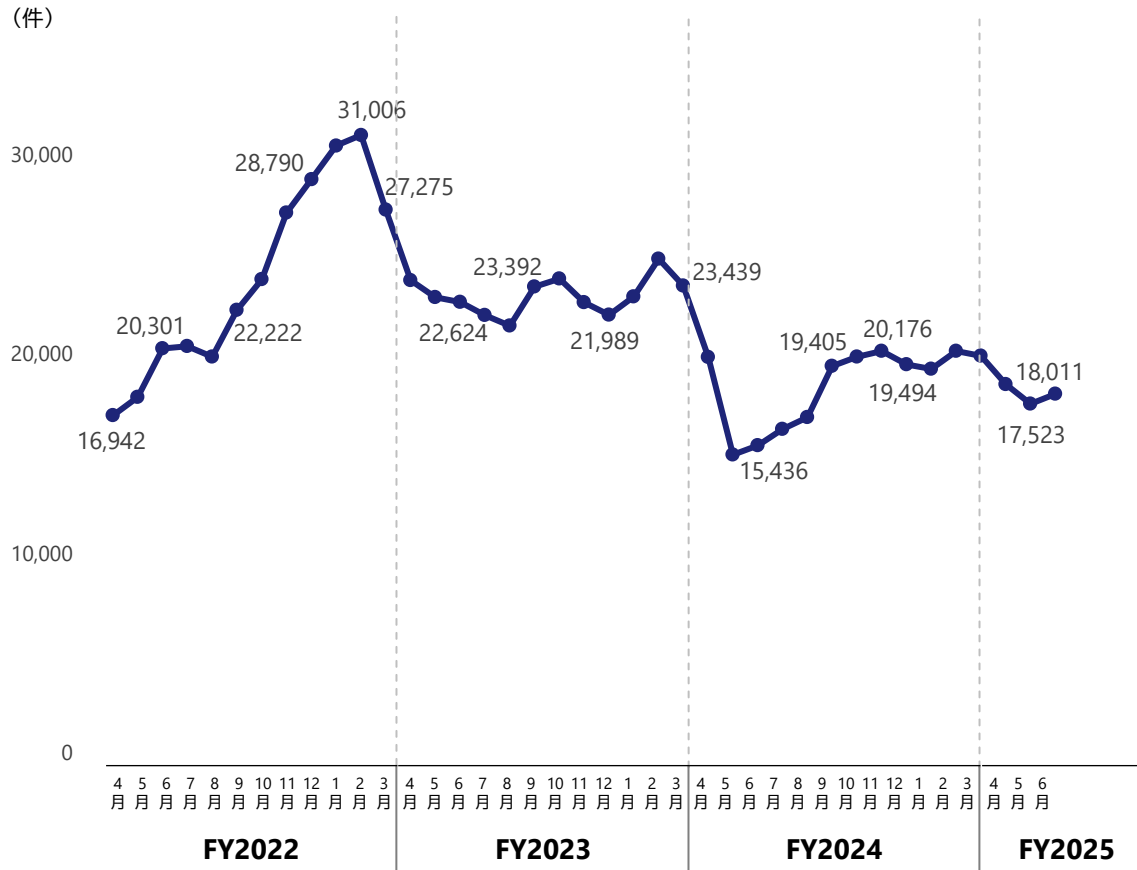
(百万円)	2024年3月期 (1Q)	2025年3月期 (1Q)	前年同期比	業績予想 (2024/5/10公表)	進捗率
売上高 *	6	379	+5518.3%	1,480	25.6%
求人広告	-	259	-	-	-
受託・その他	6	119	+1676.8%	-	-
売上総利益	5	293	+5388.0%	-	-
売上総利益率	79.3%	77.5%	▲1.8pt	-	-
セグメント利益	3	124	+3129.4%	-	-
セグメント利益率	57.3%	32.9%	▲24.4pt	-	-

* 連結相殺消去後の数値を記載

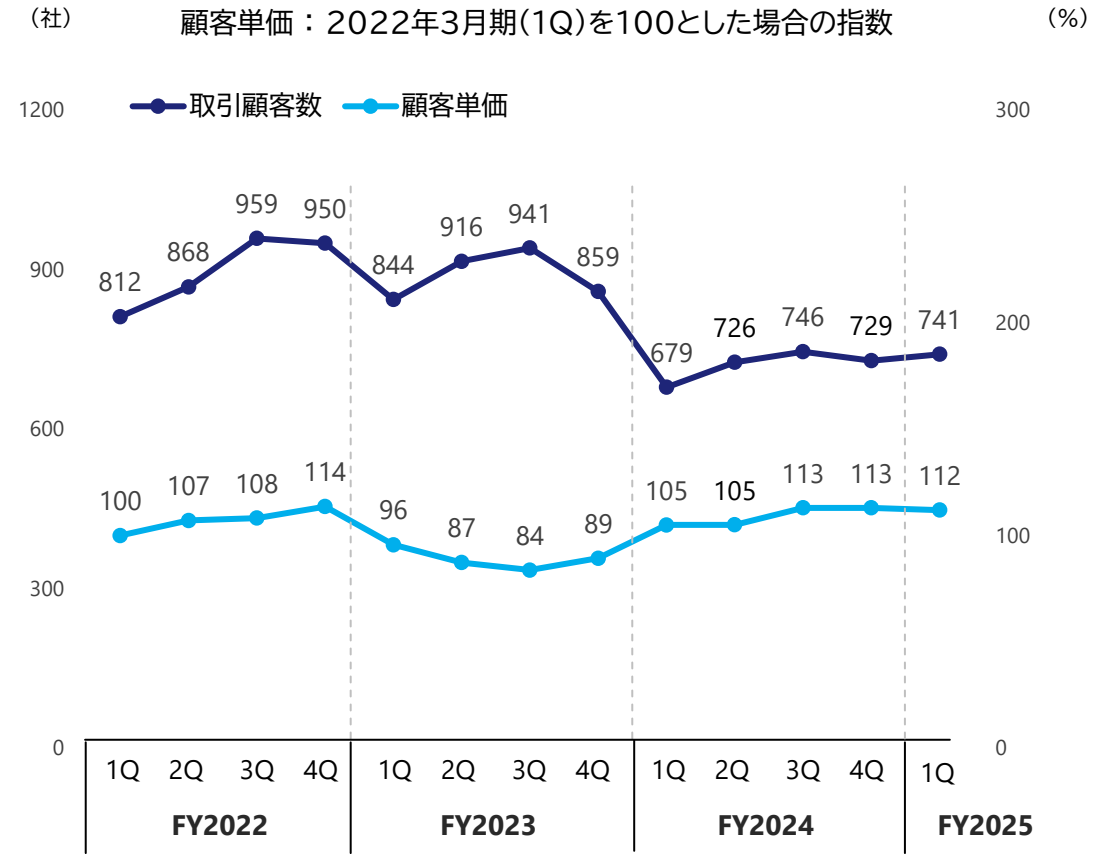
[メディア&ソリューション事業_求人広告]主要なKPIの推移

- 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



[全社連結]貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 24年5月に自己株式立会外取引(ToSTNeT-3)による買付を実施 | 取得株式数**53万株**、取得総額**848百万円**、発行済株式総数に対して**約8%**
- ネットキャッシュは **33.0億円**、自己資本比率は **81.5%**で、引き続き、高い財務安定性を確保

FY2025 1Q末 B/S

(百万円)



資本金	521百万円
資本剰余金	3,894百万円
利益剰余金	1,559百万円
自己株式	▲860百万円
新株予約権	32百万円
非支配株主持分	2百万円

FY2025 1Q C/F

(百万円)

2024年3月末現預金残高	4,089
営業CF	+283
投資CF	▲5
財務CF *	▲1,050
現預金増減額	▲772
2024年6月末現預金残高	3,317

・ 配当金の支払額▲200百万円、自己株式取得 ▲850百万円、その他+0百万円

財務指標

ネットキャッシュ	33.0億円
自己資本比率	81.5%
ROE(参考) *	16.0%

* ROEの計算基礎となる当期純利益は、2025年3月期通期公表値を基に概算

03

株主還元

Dividend Distribution



株主還元方針 | 配当予想

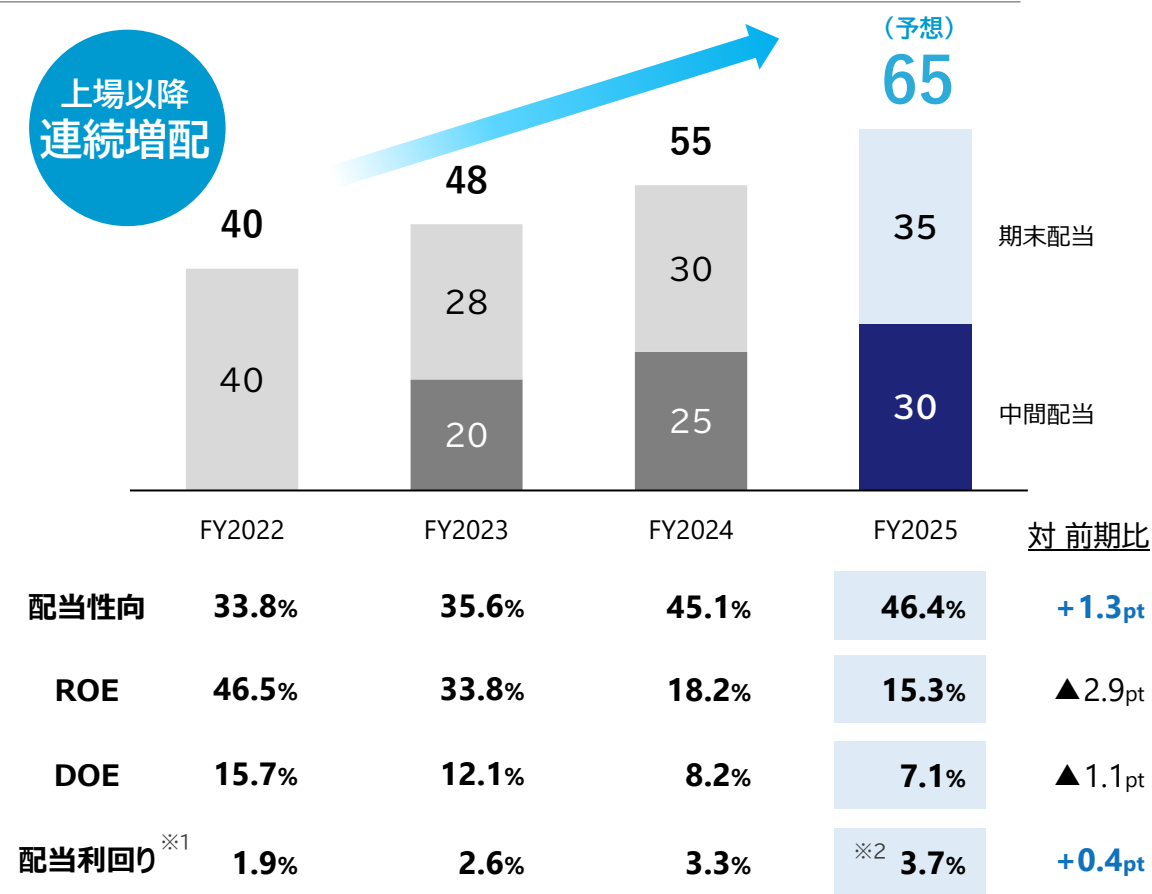
- 株主還元について、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とし、**DOE10%**を中期的に達成することを目標とする
- 2025年3月期は、現時点において前期比**10円増配の65円**の予想から変わらず

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



	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	対前期比
配当性向	33.8%	35.6%	45.1%	46.4%	+1.3pt
ROE	46.5%	33.8%	18.2%	15.3%	▲2.9pt
DOE	15.7%	12.1%	8.2%	7.1%	▲1.1pt
配当利回り ^{※1}	1.9%	2.6%	3.3%	※2 3.7%	+0.4pt

※1 年度末株価を基に算出

※2 配当利回り算定株価：1,778円（2024年7月31日終値）前提

04

事業トピック

Business Topics



■ 事業トピック サマリー [2023年4月以降]



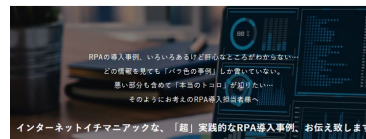
フリーランスマッチング
専門の連結子会社
「コンフィデンス・プロ」を設立



Indigames(オフショア活用
のゲーム開発・3DCG受託等)
への出資を実行



グリーアドバタイジングと共同で
「ゲームDXフォーラム」
を開催



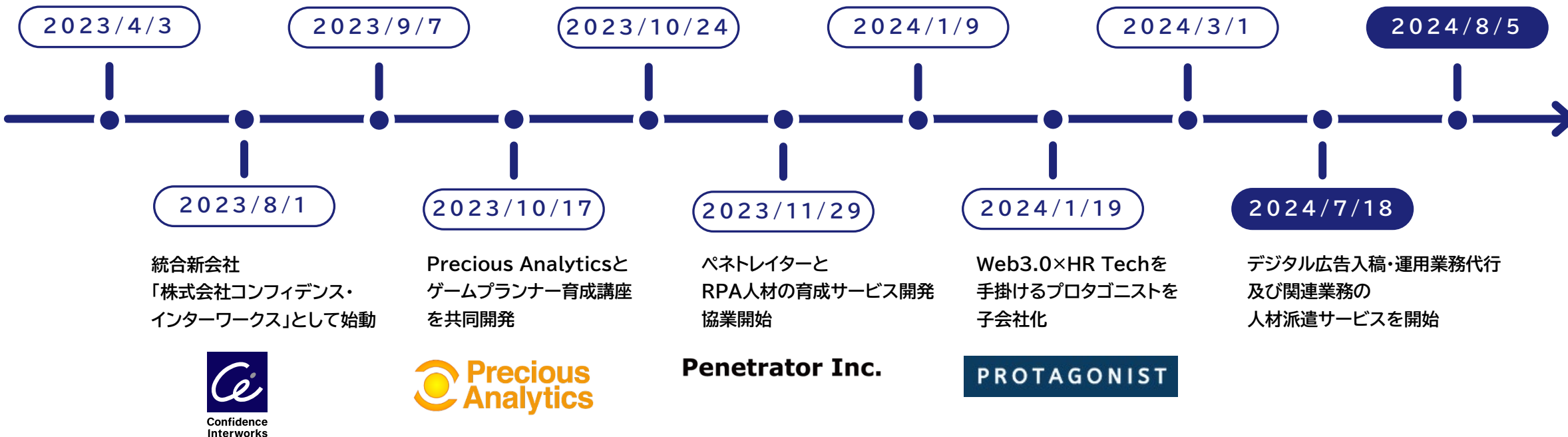
実践的RPA情報サイト
「RPA Tips」
を公開



先端技術領域特化型
人材エージェントサービス
「Plus Startup」運営開始



経済産業省
「リスクリングを通じた
キャリアアップ支援事業」の
補助対象企業に採択



Penetrator Inc.



事業トピック | 新領域への展開

- 市場拡大に伴い人材需要が高まるDX、広告・メディア領域において、派遣事業および受託事業にかかるサービスを開始
- HRソリューション派遣・受託セグメントにおいて、ゲーム業界向け派遣事業とは別領域の事業において、収益源泉の多様化を目指す



マッチングソリューションの拡大 新領域への展開

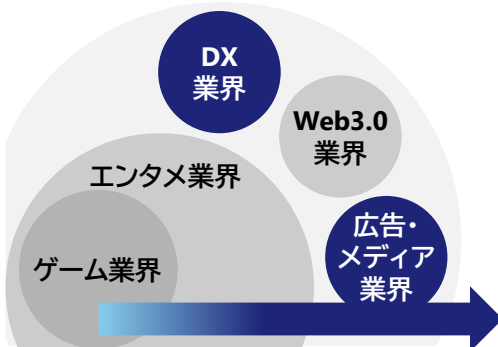
派遣・受託

DX

メディア・広告

新領域への展開

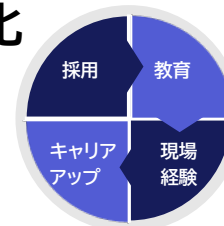
- ✓ ゲーム・エンタメ業界において、求職者の多様な専門スキルを測り、双方のニーズに合わせたマッチングノウハウを蓄積
- ✓ DX、広告・メディア領域の横展開により、収益源泉の多様化を目指す



ゲーム・エンタメ業界で培った事業基盤を
他業界でも同様の手法を活用しカテゴリーNo.1へ

派遣 × 受託 クロスセルでの人材強化

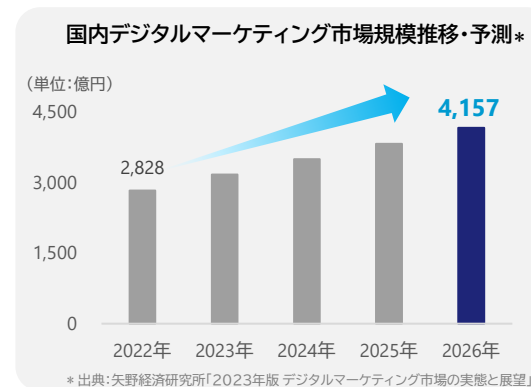
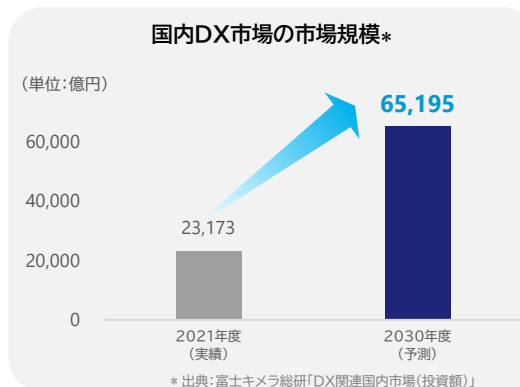
- ✓ 派遣事業を切り口にクライアント開拓を進めるとともに、企業ニーズを汲み取り受託案件獲得に繋げる体制を構築
- ✓ 教育講座開設や受託案件におけるOJTにより社内での人材育成を強化



好循環な人材育成を挺に、
早期に新領域の主要企業に
網羅的に深く入り込む

市場規模

- ✓ 対象とする市場は拡大傾向の予測も対応する人材は不足傾向に
- ✓ 新たなノウハウや、状況に応じた柔軟な運用が求められ、企業と人材のマッチングニーズが今後も高まることが考えられる



- [経済産業省「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」\(四次公募\)の補助対象事業者として採択](#)
- クリエイターへの多種多様な機会提供を通じてキャリア成長を促進し、[クリエイティビティを求められるエンタメ産業の発展](#)に寄与する

■ 経済産業省 「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」



経済産業省が、リスキリングと労働移動の円滑化を一体的に進める観点から、在職者が自らのキャリアについて民間の専門家に相談できる「キャリア相談対応」、それを踏まえてリスキリング講座を受講できる「リスキリング提供」、それらを踏まえた「転職支援」までを一体的に実施する体制を整備する目的で実施

キャリアプランについて相談 プログラム受講によるリスキリング 転職相談・職業紹介 キャリアアップの実現



キャリア相談、リスキリング、転職までを一体的に支援

■ 当社展望



<提供講座例>

- ✓ マーケティングオートメーション HubSpot基礎操作研修講座
- ✓ RPA エンジニア育成講座

● 実績豊富で実践的な学習カリキュラム

成功体験と実地経験に基づいた学習カリキュラムを提供。理論的な知識だけでなく、現場で直面する課題に対処するスキル習得を実現

● 受講完了まで手厚くサポート

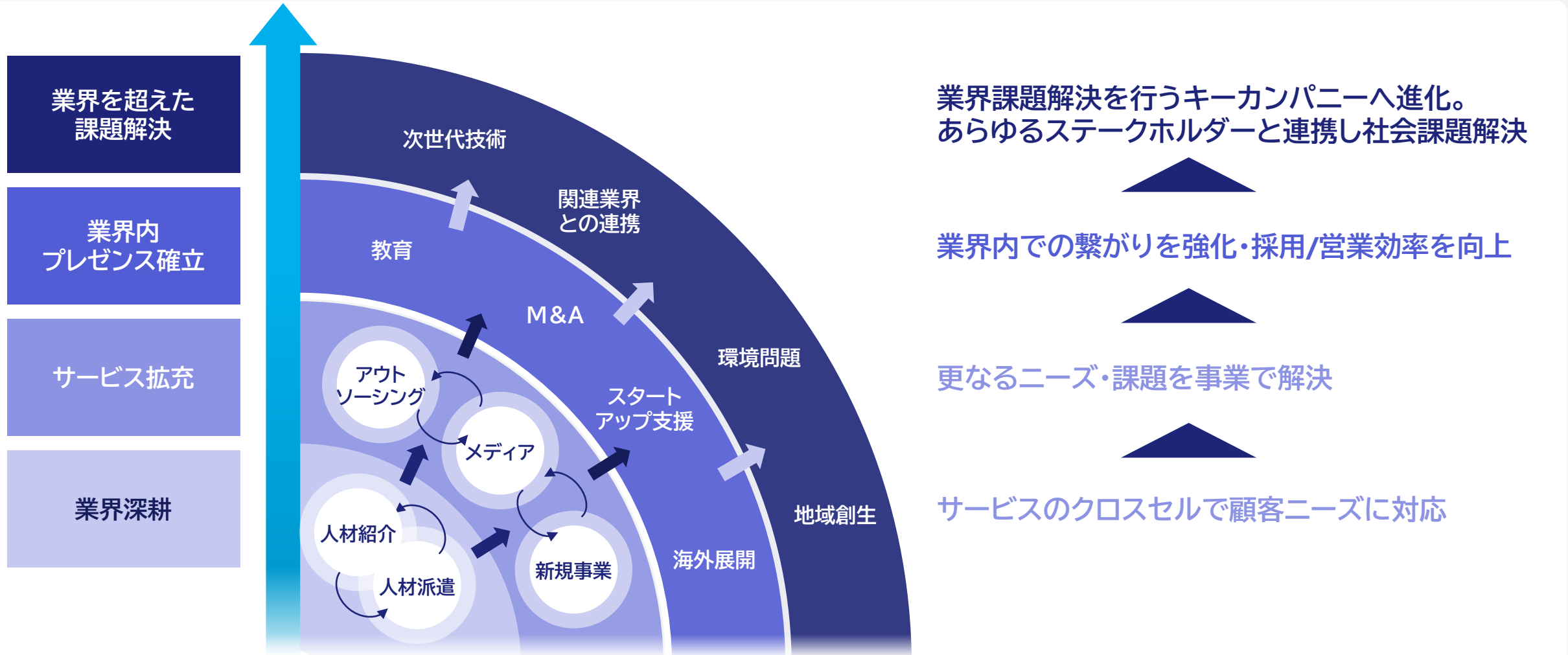
受講者一人ひとりにメンターがつき、学習をサポート。定期的な面談での目標設定や、学習の進行に合わせたサポートを行うことで、効率的な学習が可能

● 学習後の充実したキャリアアップ支援

人材事業を通じた企業との豊富な取引、求職者へのキャリア支援実績を元に学習後のキャリアアップをサポート

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、特化業界における主要企業に網羅的に入り込み、業界深耕を進めながら、メディアやアウトソーシング等のクロスセルでサービスを拡充し、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



Appendix.

The background of the slide features a series of overlapping, wavy lines in a light purple color. These lines create a sense of movement and depth, starting from the right side and curving towards the left. The lines are thin and closely spaced, creating a textured, almost fabric-like appearance.

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 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	監査役(社外)	丸田 善崇

資本金 521百万円(2024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 1,159名(2024年6月末時点)【連結】

沿革

2014.8

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

2018.5

Webプロモーション事業を手掛ける株式会社Dolphin 子会社化

2020.4

受託拠点として新宿御苑スタジオを開設

2021.6

東京証券取引所マザーズ市場(現:グロース市場)に上場

2022.5

本社を東京都新宿区(現オフィス)に移転

2023.4

フリーランスマッチングを行う株式会社コンフィデンス・プロを設立

2023.8

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

2024.2

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

経営の基本的な考え方 | 業界特化型のバーティカル人材サービス

- 主要人材サービスを一通貫で提供可能な体制に
- 特化業界は狭く、顧客へのサービスは深く、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サービスを広く展開する戦略

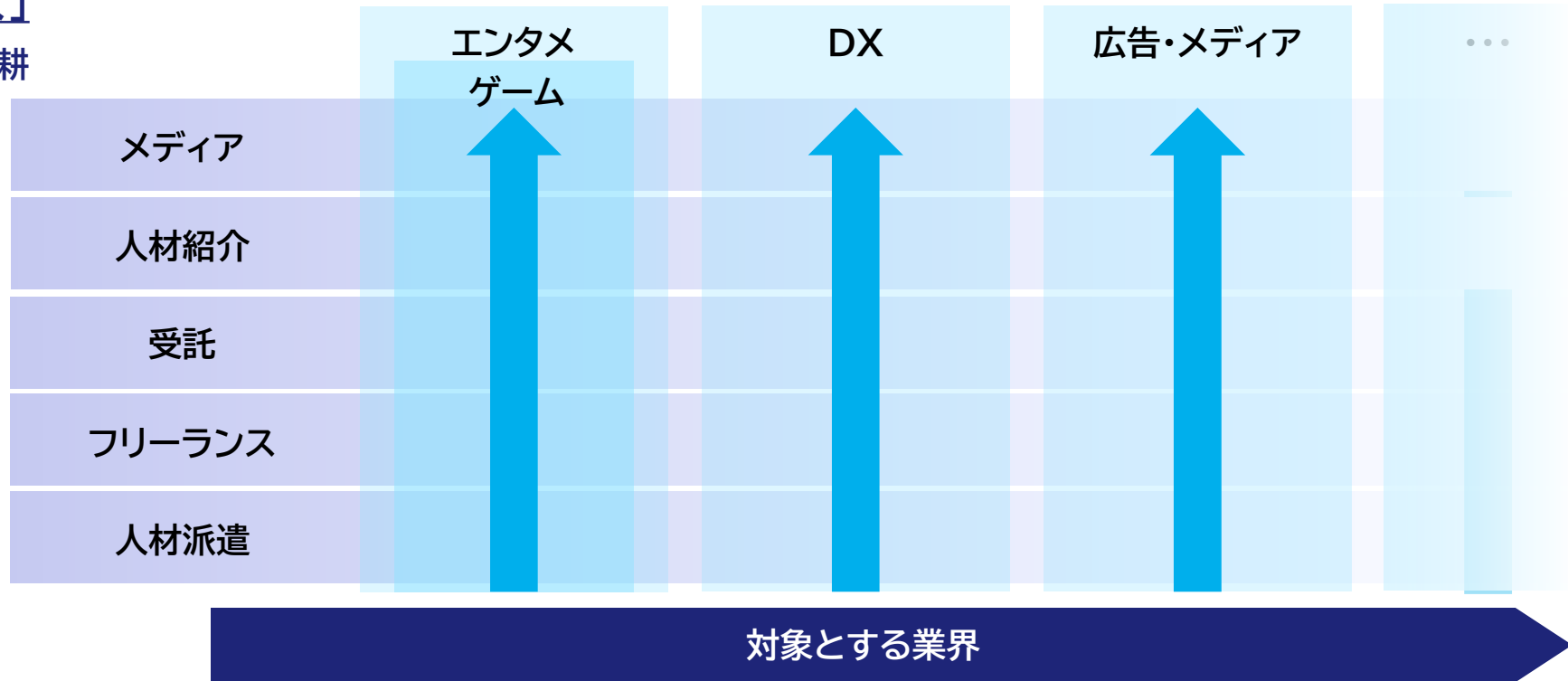
業界特化型のバーティカル人材サービス

Focus 「狭く」

Deep 「深く」

サービスを深耕

提供する
人材
サービス



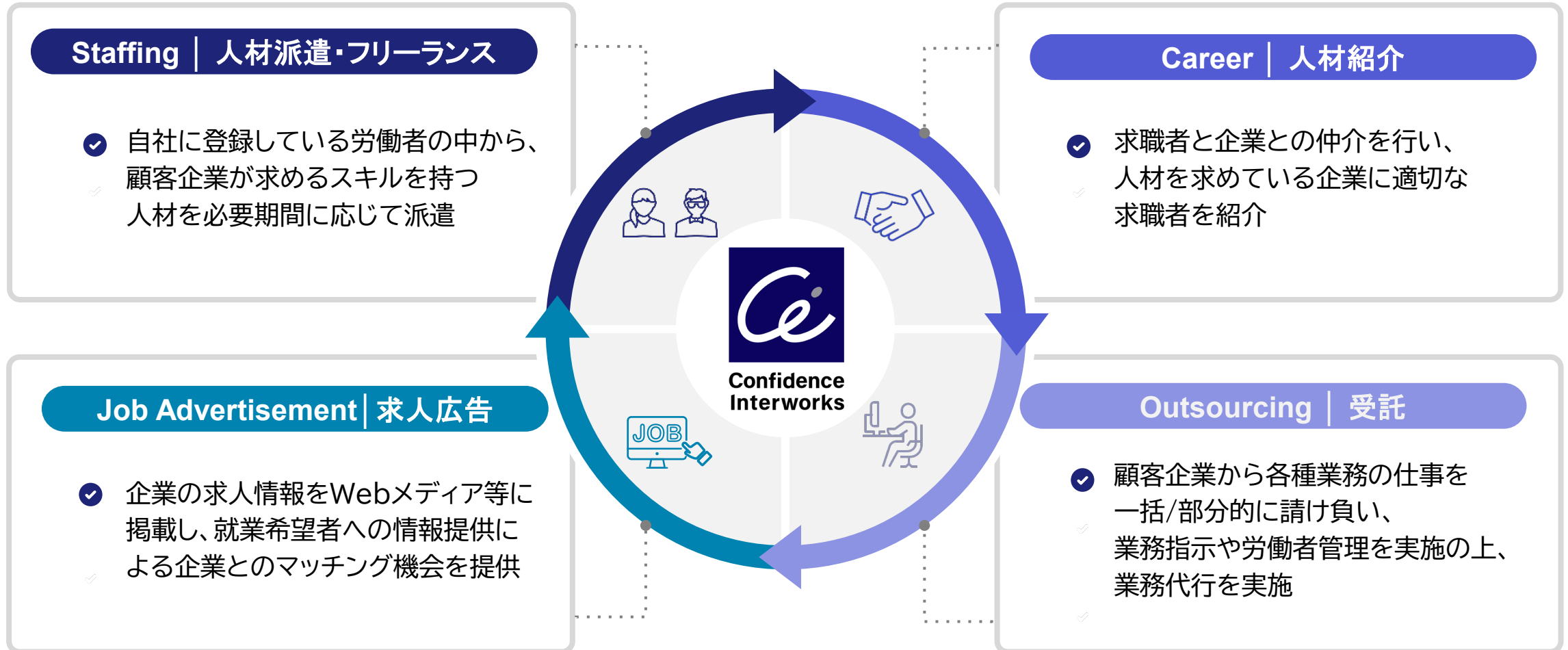
対象とする業界

Wide

「広く」業界を網羅

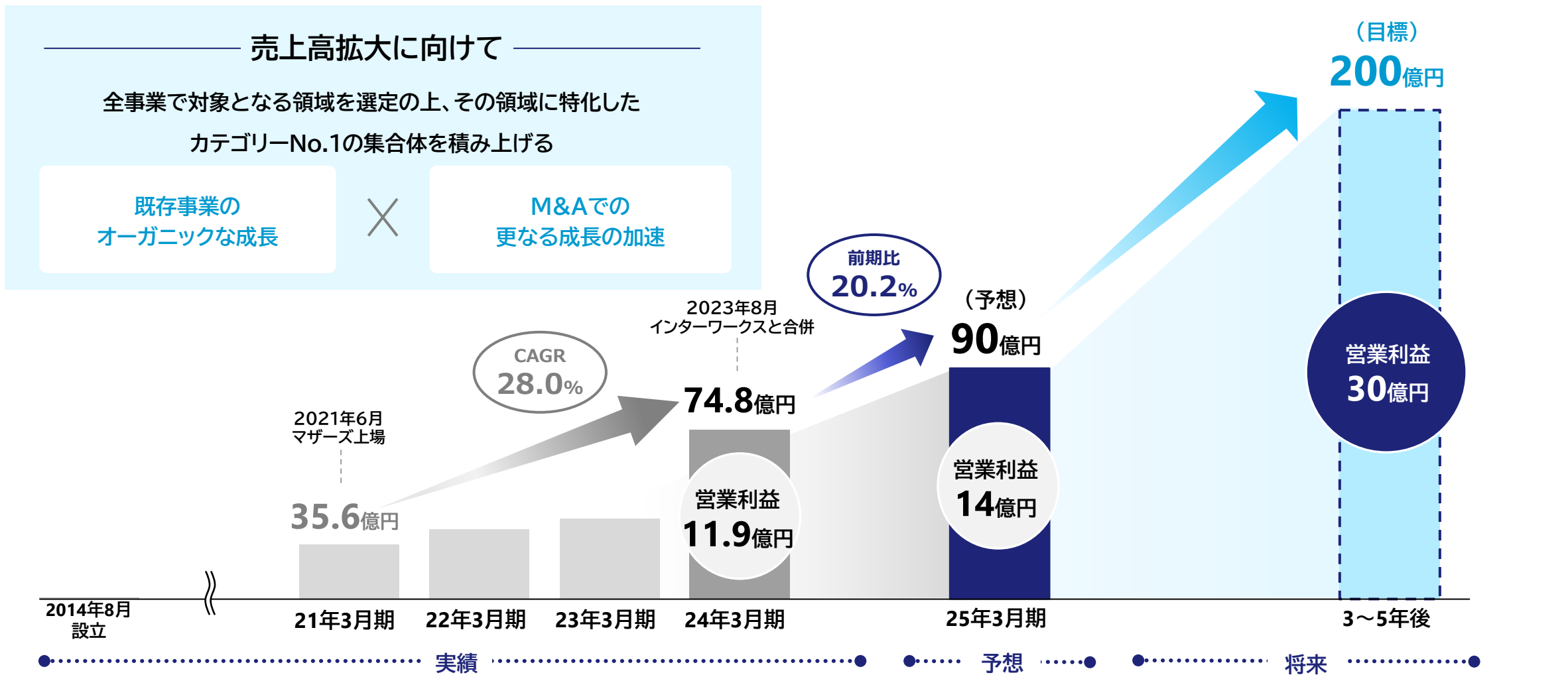
事業構成 | サービス内容

- 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



将来の成長指標 | 定量目標

- 創業時より着実に成長を続け、前期におけるインターワークスとの合併により**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



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)

[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

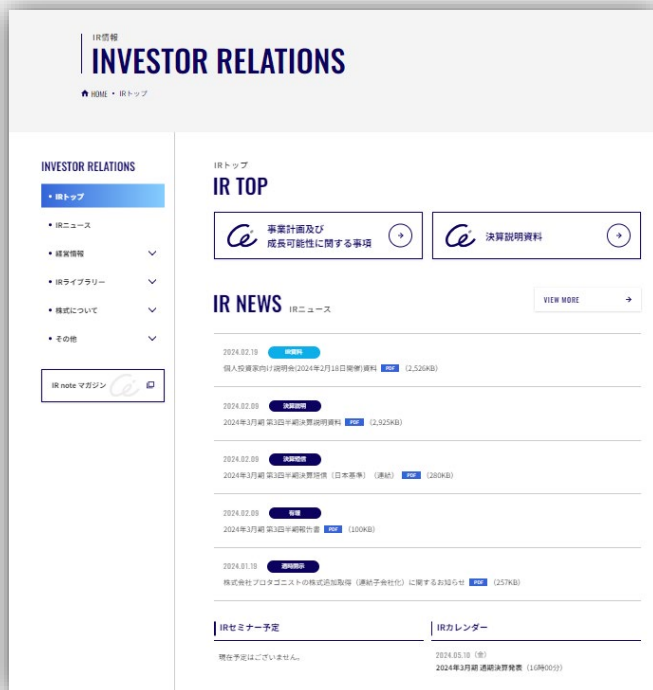
10%超[※]

※ 将来的な達成目標とする

IR情報のご案内

- 株主、投資家の皆様にタイムリーに分かりやすく企業情報をお伝えするため、当社ウェブサイト内のIRページをリニューアルしました。
- 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、情報発信を行って参ります。

IRサイトのリニューアル



<https://ciw.jp/ir/>

IR noteマガジンへの参画



https://note.com/ciw_ir



@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
- ・To Be Updated



**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。