



2024年5月10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)

2024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、2024年5月10日に2024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. 2024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2024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、併せてご確認くださいませようお願い申し上げます。

【2024年3月期 決算説明会】

- 公開日時：2024年5月10日（金） 16：00～
- 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くださいませ

[2024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

2024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



澤岨宣之(以下、澤岨):

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岨でございます。

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

2024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 | 2024年3月期 連結及びセグメント業績
Consolidated Financial Results and Segment Results | P. 10 |
| 03 | 2025年3月期 業績予想 配当予想 経営体制
The consolidated earnings forecast, dividend forecast and board member for FY2025 | P. 24 |
| 04 | 事業トピック / 成長戦略の進捗
Business Topics / Progress of Growth Strategies | P. 33 |

2

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、2024年3月期の実績および

2025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の永井が担当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)

エグゼクティブサマリー

2024年3月期
(実績)

前期比大幅増収増益を達成

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 : 7,488 百万円(前期比: +44.1%)
- 売上総利益 : 3,493 百万円(前期比: +89.7%) | 売上総利益率 : 46.7%(前期比: +11.3pt)
- 営業利益 : 1,195 百万円(前期比: +28.0%) | 営業利益率 : 16.0%(前期比: ▲2.0pt)

2025年3月期
(予想)

二桁増収増益を継続

業績予想はオーガニックな成長を前提に、成長率+15~20%を目指す
新領域への事業拡大を見据えながらも、成長性と収益性を両立すべく、営業利益率15%超を目標とする

- 売上高 : 9,000 百万円(前期比: +20.2%)
- 売上総利益 : 4,476 百万円(前期比: +28.1%) | 売上総利益率 : 49.7%(前期比: +3.0pt)
- 営業利益 : 1,400 百万円(前期比: +17.1%) | 営業利益率 : 15.6%(前期比: ▲0.4pt)

株主還元

上場以降、連続増配

- 24年3月期(実績) : 年間配当 55.0 円(中間 25.0円 | 期末 30.0円) | 配当性向 45.1% | DOE 8.2%
- 25年3月期(予想) : 年間配当 65.0 円(中間 30.0円 | 期末 35.0円) | 配当性向 46.4%

澤岬:

まず、本資料の主な内容につきましては、私より説明させていただきます。

はじめに2024年3月期の実績についてでございますが

期中のインターワークスとの合併の効果もあり、

売上高は前期比44.1%増の74.8億円

営業利益は前期比28%増の11.9億円と

前期比で大幅な増収増益を達成いたしました。

なお、合併に伴うのれん償却費が生じておりますが

営業利益率についても引き続き16.0%と高い水準を維持しております。

続いて、2025年3月期の業績予想についてですが

当期も引き続き二桁での増収増益を計画しており、

売上高は前期比20.2%増の90億円

営業利益は、前期比17.1%増の14億円を予定しております。

引き続きオーガニックな成長を前提に、成長率は15~20%

営業利益率は15%以上を目標指標として

成長性と収益性の両立を図って参ります。

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が

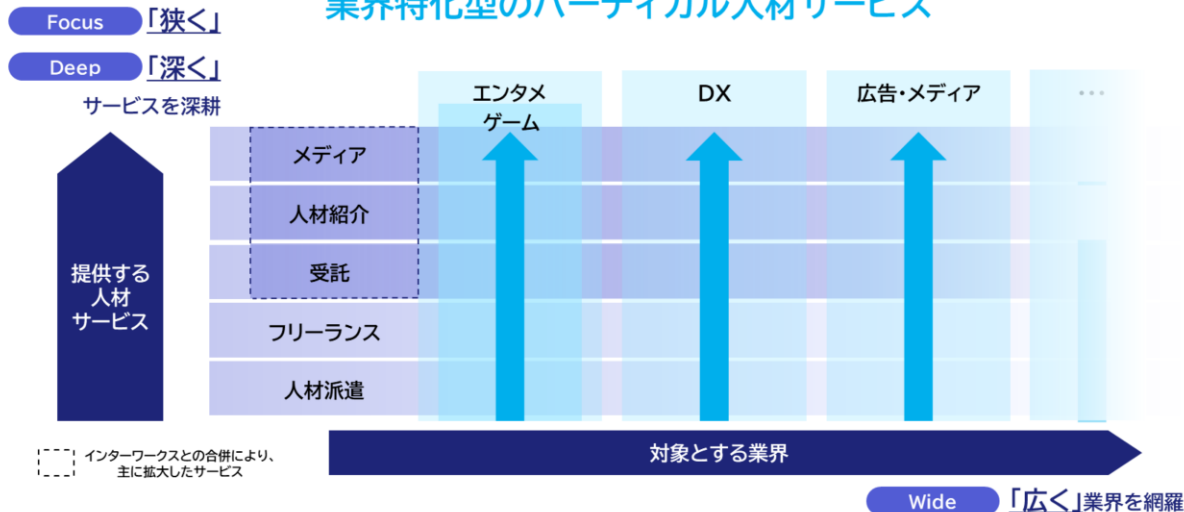
2024年3月期の通期配当は55.0円で確定しており、

2025年3月期につきましては、10円増配の65.0円を予定しております。

2024年3月期 ハイライト | インターワークスを吸収合併 事業領域の拡大へ

- コンフィデンスの軸である派遣に、インターワークスのメディア・人材紹介・受託が加わり、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



澤峴:

2024年3月期のハイライトといたしましては、
2023年8月1日に株式会社インターワークスとの合併がございました。

もともと旧コンフィデンスが得意としておりました
ゲーム・エンタメ業界における人材派遣、フリーランスマッチング事業に加えて、
インターワークスのメディア事業、人材紹介事業、受託事業のアセットが加わったことで
主要人材サービスを一通貫で提供可能な体制となりました。

2025年3月期はこれらの事業基盤をもとに
特化する領域を狭く絞り、業界内部に深く入り込むことで
網羅的にサービスを提供し、カテゴリNo1を目指すというビジネスモデルを
ゲーム・エンタメ業界の周辺にも拡大していくことを目指しております。

経営体制の強化 役員体制

- 2024年7月以降の経営体制として以下を予定
(2024年6月27日開催の株主総会で選任決議の上、正式決定)

取締役

氏名	選任後の役職	常勤/非常勤	再任/新任
澤岷 宣之	・代表取締役社長	常勤	再任
吉川 拓朗	・専務取締役	常勤	再任
工藤 政嗣	・常務取締役	常勤	再任
永井 晃司	・取締役	常勤	再任
雨宮 玲於奈	・社外取締役	非常勤	再任
水谷 翠	・社外取締役	非常勤	再任
三木 寛文	・社外取締役	非常勤	再任
河野 弘	・社外取締役	非常勤	新任

監査役

氏名	選任後の役職	常勤/非常勤	再任/新任
谷地 孝	・社外監査役	常勤	再任
安國 忠彦	・社外監査役	非常勤	再任
藤森 健也	・社外監査役	非常勤	任期継続
丸田 善崇	・社外監査役	非常勤	任期継続

澤岷:

続いて、経営体制についてお伝えいたします。

この度、新任の社外取締役として
河野 弘(かわの ひろし)氏を候補とさせていただき、
6月27日の株主総会で選任決議の上、正式決定を予定しております。

経営体制の強化 新任取締役

- 新任取締役の主な経歴は以下の通り
- グローバルカンパニーであるソニーグループでの経験や知見を元に、マーケティング・新規事業・海外展開等、当社の事業成長への助言を期待

河野 弘 (かわの ひろし)

取締役 (社外取締役)



期待役割

グローバルカンパニーであるソニーグループでの経営管理、マーケティング、新規事業の立ち上げ経験に基づき、当社がゲーム・エンタメ業界において更なる成長を遂げるための助言、また、海外展開等、新たな領域進出の際の、豊富な海外経験やネットワークを活かした助言・貢献に期待

主な経歴

- 1985年4月 ソニー株式会社(現 ソニーグループ株式会社)入社
戦略企画・管理CFO室部長・社長室室長を歴任
- 2003年4月 ソニー・エレクトロニクス・インク(米国) SVP
新規事業開拓に従事
- 2010年4月 株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントジャパン
(現 ソニー・インタラクティブエンタテインメントジャパンアジア) プレジデント
日本・アジアのゲーム機及びゲームソフト関連事業を統括
- 2012年4月 ソニーマーケティング株式会社 代表取締役社長
- 2012年6月 株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメント(現 ソニー・インタラクティブエンタテインメント) 取締役
- 2013年4月 株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントジャパンアジア
(現 ソニー・インタラクティブエンタテインメントジャパンアジア) プレジデント
- 2018年4月 ソニーイメージングプロダクツ&ソリューションズ株式会社(現 ソニー株式会社) 代表取締役副社長
- 2021年4月 ソニー株式会社 執行役員常務

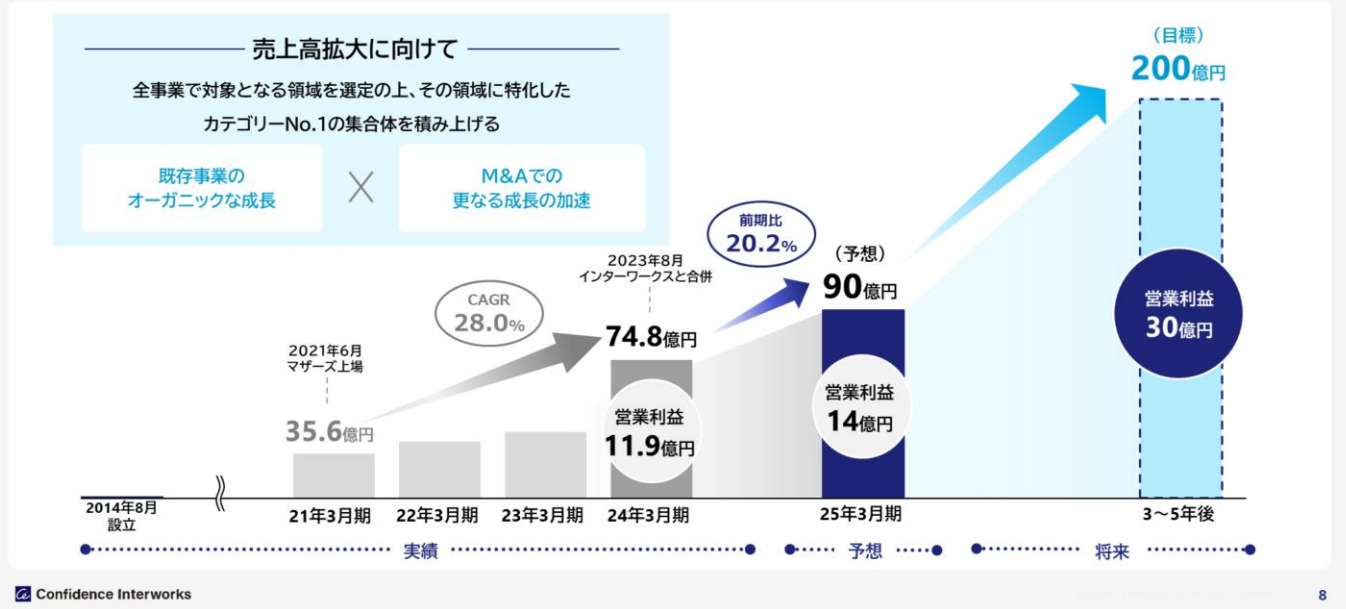
澤岬:

河野 弘(かわの ひろし)氏は、
グローバルカンパニーであるソニーグループでの経営管理、マーケティング、
新規事業の立ち上げ経験に加え、豊富な海外経験をお持ちであります。

当社が、更なる成長を遂げるために
豊富なご知見とネットワークを活かしたご助言、ご支援に期待しております。

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、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



澤舛:

続きまして、当社の成長戦略における定量目標についてお伝えいたします。

2025年3月期は売上高90億円、営業利益14億円、

中期的には早期に売上高200億円、営業利益30億円の達成を目標とし、

既存事業のオーガニックな成長に加え、M&Aによる積極的な拡大を図ってまいります。

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
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)

澤岬:

また、プライム市場への移行にむけては
ご存じの通り、こちらの要件を満たすことが必要となりますので、
まずは、経営成績における収益基盤を早期に達成させた上で
その他の項目について、順次基準をクリアして参りたいと考えております。

通期決算説明におけるハイライト情報は以上となります。

以降は、取締役CFOの永井よりご説明させていただきます。

02

2024年3月期 連結及びセグメント業績

Consolidated Financial Results and Segment Results

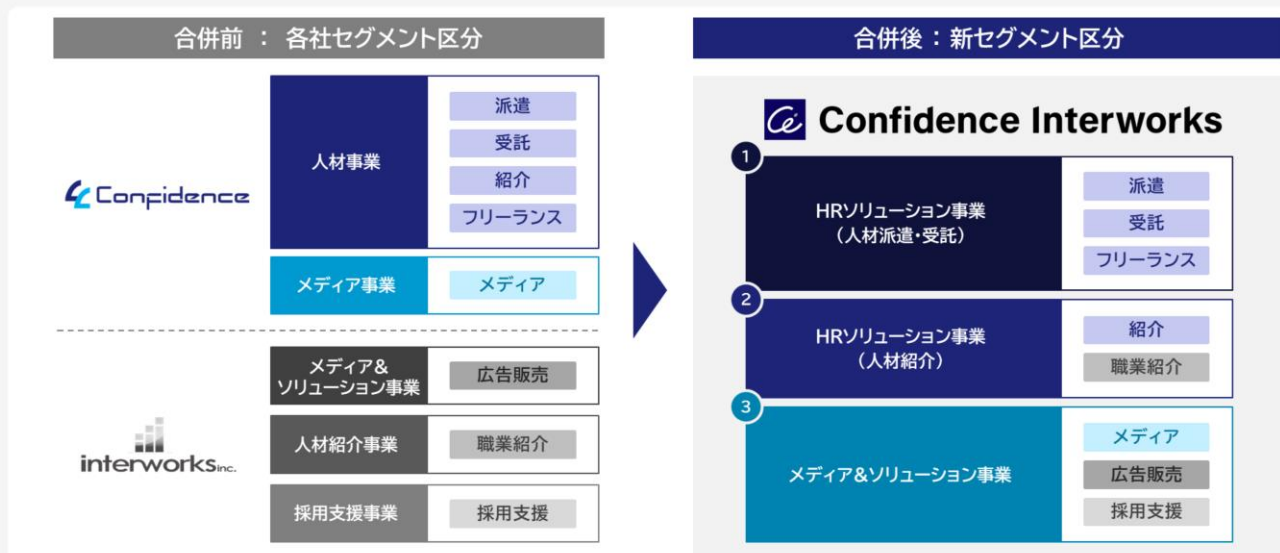
永井:

取締役CFOの永井でございます。

ここからは私の方で詳細情報についてご説明いたします。

合併後のセグメント区分について

- 合併に伴い、下図の通りセグメント及びサービス区分の変更を実施し、2024年3月期第2四半期決算より新セグメント区分にて報告



永井：

合併により、事業ポートフォリオが多様化したことにより、
当期 第2四半期決算からセグメント区分を変更致しました。

具体的には、HRソリューション事業の人材派遣・受託、
HRソリューション事業の人材紹介
及びメディア&ソリューション事業の3区分となりました。

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]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

永井:

次に、2024年3月期の決算概要についてご説明致します。

合併後の通期決算となりますが、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。

売上高は74億88百万円、営業利益は11億95百万円となっており、それぞれ前期比で44.1%、28.0%増加しております。

経常利益については、合併によるアドバイザー報酬など一過性のコストによる影響も含んでおりますが、

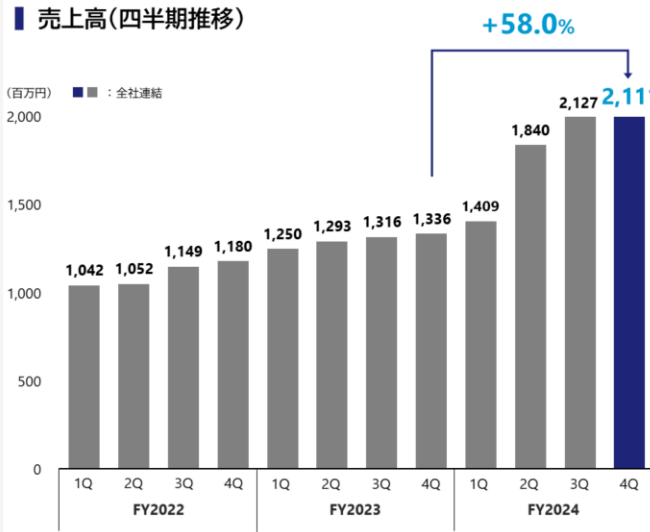
11億42百万円と前期比で23.2%の増加となっております。

EBITDAについてはのれん償却の影響を除いていることから、13億46百万円となっており38.9%増加しております。

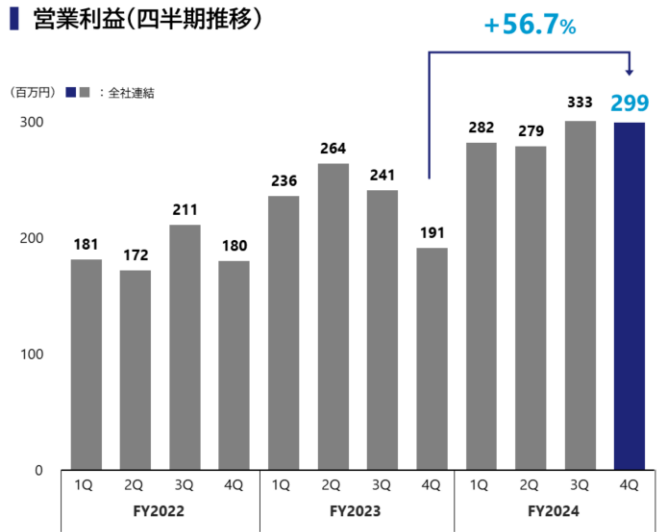
[全社連結 | 四半期]業績推移

- 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)



■ 営業利益(四半期推移)



* 連結相殺消去後の数値を記載

永井:

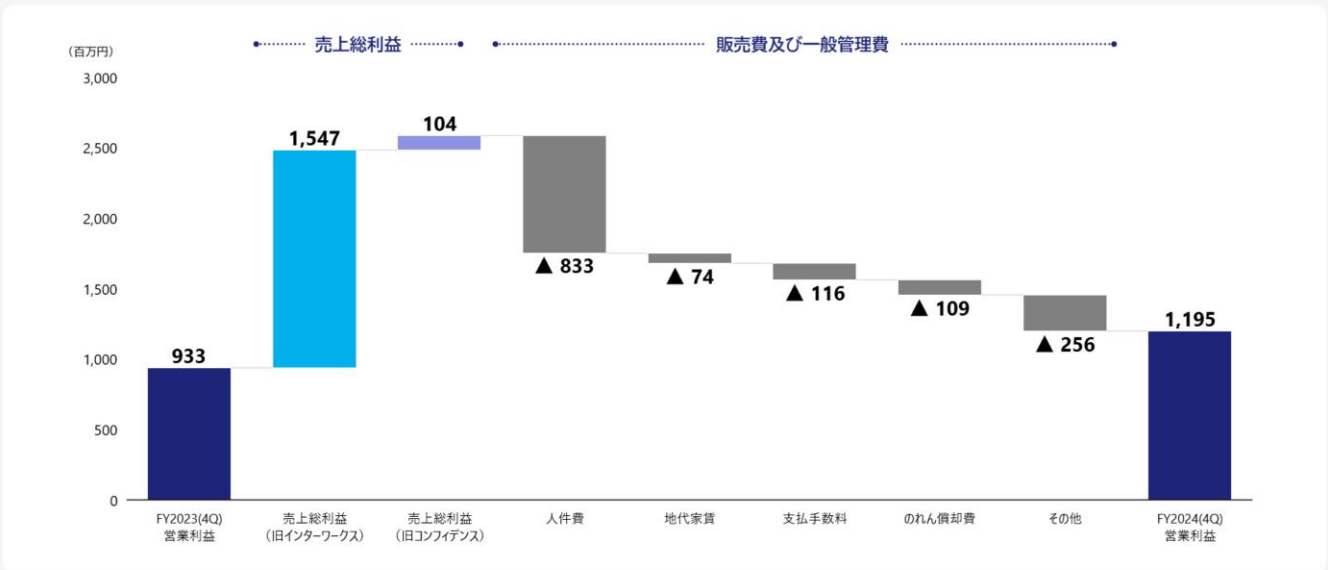
次に、四半期毎の業績推移でございます。

第4四半期においては、合併の影響もあり、売上高は21億11百万円、58.0%の増加となっております。

一方で、営業利益はのれん償却費の影響もありながら、2億99百万円、前年同期比で56.7%の増加となり、コストシナジーがしっかりと出ております。

[全社連結] 営業利益の増減要因分析(対前期比)

- 合併により、売上総利益は大幅に増加
- 当第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:

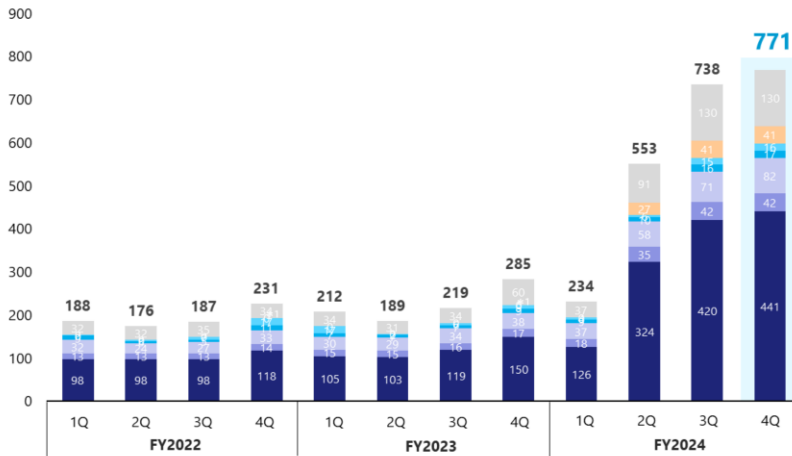
こちらは、前期を基準に営業利益の増加要因の主な影響をまとめたスライドとなります。

[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
- 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

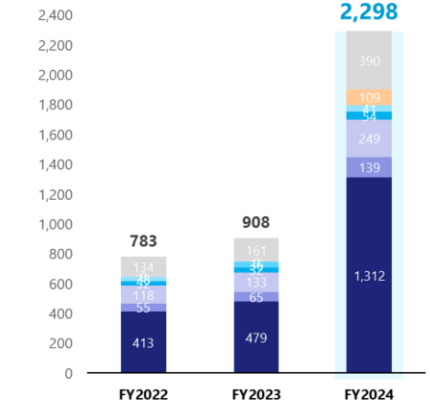
■ 四半期推移

(単位:百万円) ■ 人件費 ■ 地代家賃 ■ 支払手数料 ■ 租税公課 ■ 減価償却費 ■ のれん償却 ■ その他



■ 年度推移

■ 人件費 ■ 地代家賃 ■ 支払手数料 ■ 租税公課 ■ 減価償却費 ■ のれん償却 ■ その他



*当年度の合併影響を踏まえ、当第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

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。

第3四半期と比較して、科目ごとにみますと人件費が増加しております。
こちらは、当期の業績が順調に推移したことから、
業績予想対比での利益水準の達成を踏まえ、
業績賞与を引き当てたことによるものです。

また、年次推移でみると、インターワークスとの合併により
人件費、地代家賃、支払手数料、その他費用がそれぞれ増加しており、
その中でも、その他費用の増加は運営している求人メディアにおける
広告宣伝費によるものが主な要因です。

[全社連結 | 通期] 2024年3月期 事業別業績ハイライト

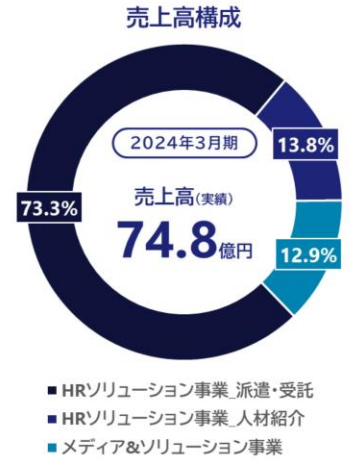
- 全セグメントで増収増益。インターワークスの人材紹介事業・メディア事業が加わり、大きく伸長
- 売上構成比はHRソリューション事業 派遣・受託が73.3%を占め、全社業績を牽引

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
売上高*	5,197	7,488	+44.1%
HRソリューション事業 派遣・受託	5,117	5,486	+7.2%
HRソリューション事業 人材紹介	34	1,032	+2851.7%
メディア&ソリューション事業	45	969	+2049.9%
セグメント利益	1,375	2,002	+45.6%
HRソリューション事業 派遣・受託	1,352	1,379	+2.0%
HRソリューション事業 人材紹介	▲0	342	-
メディア&ソリューション事業	22	279	+1125.1%
販売費・一般管理費(共通費)	441	807	+82.7%
営業利益	933	1,195	+28.0%

*連結相殺後の数値



永井:

こちらは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。
HRソリューション事業の派遣・受託が引き続き主力事業となっております。

[HRソリューション事業_派遣・受託 | 通期] 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

永井:

続いて、HRソリューション事業の派遣・受託セグメントのハイライト情報でございます。

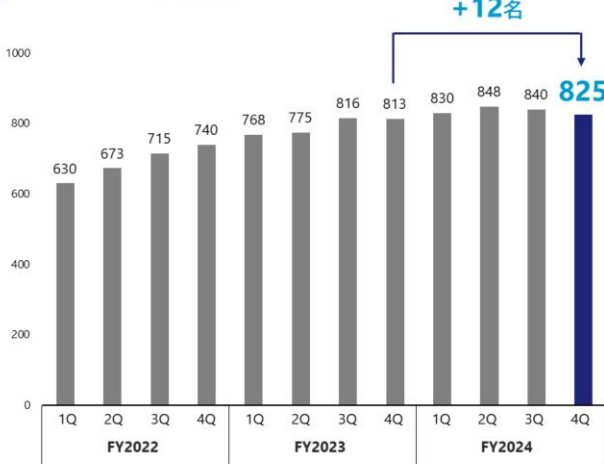
売上高は54億86百万円、セグメント利益は13億79百万円となっており、前期比でそれぞれ7.2%、2.0%の増加となっております。

継続して高いセグメント利益率を維持しておりますが、若干の利益率の低下が生じている主な要因は新たな領域に進出すべく採用を強化しており、人件費が先行して増加していることが要因です。

[HRソリューション事業_派遣]主要なKPIの推移

- ストック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

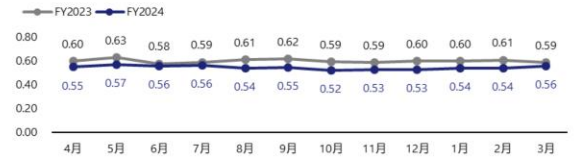


■ 稼働日数*1 / 稼働率*2



*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



*月間の平均残業時間を平均実稼働日数で除算した日次平均

永井:

HRソリューション事業における派遣の主要KPIは記載の通りでございますが、派遣配属数は前期末比12名と緩やかな増加に留まっております。

日本におけるモバイルゲーム市場の鈍化により人材ニーズも一時的に鈍化していることが外的な要因として挙げられます。一方で家庭用ゲームやPCゲームの市場は堅調に推移しているため、クライアントニーズの転換を的確に捉えることで対応してまいります。

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_紹介 | 通期] 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

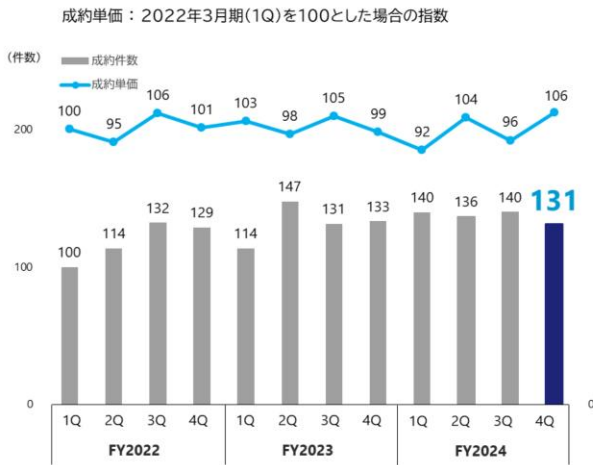
永井:

HRソリューション事業の紹介事業のハイライト情報でございます。
今回の合併により、旧インターワークスの紹介事業が加わることで、
売上高は10億32百万円、セグメント利益は3億42百万円となっております。

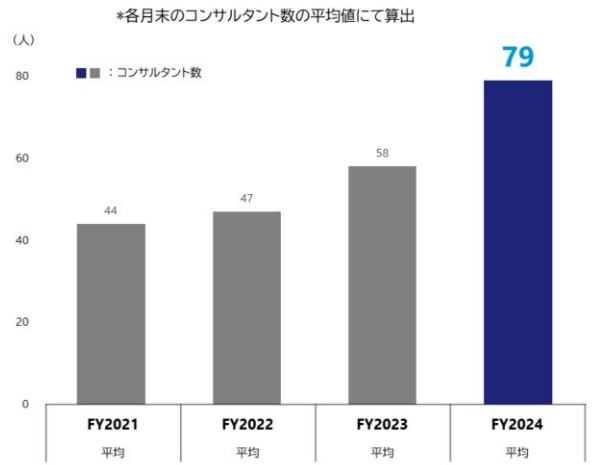
[HRソリューション事業_紹介]主要なKPIの推移

- 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高んだことで、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



■ コンサルタント数(平均)



永井:

HRソリューション事業の紹介における主要なKPIは記載の通りであります。

成約件数及び成約単価は堅調に推移しているものの、
 コンサルタント数の急激な拡大がたり、
 コンサルタント1人あたりの生産性が低下したことで、
 想定した売上高の増加に至りませんでした。

そのため、2025年3月期はコンサルタントの生産性の改善に取り組むとともに、
 将来のコンサルタントの増員に備え、
 コンサルタント育成の仕組み化に向けた施策を講じる予定であります。

[メディア&ソリューション事業 | 通期] 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

永井:

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主な内容です。

売上高は9億69百万円、セグメント利益は2億79百万円となっておりますが、そのうち採用支援事業に関連する売上高は概ね安定的に推移しております。

メディア&ソリューション事業においては、合併以降、

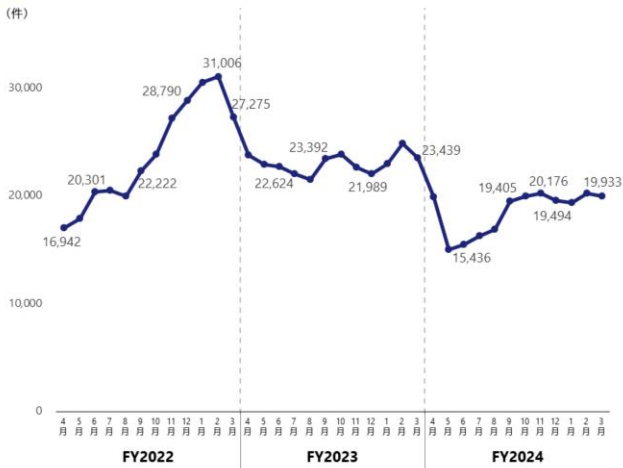
固定費を引き下げるにより損益分岐点を低くすることが功を奏し、

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となっております。

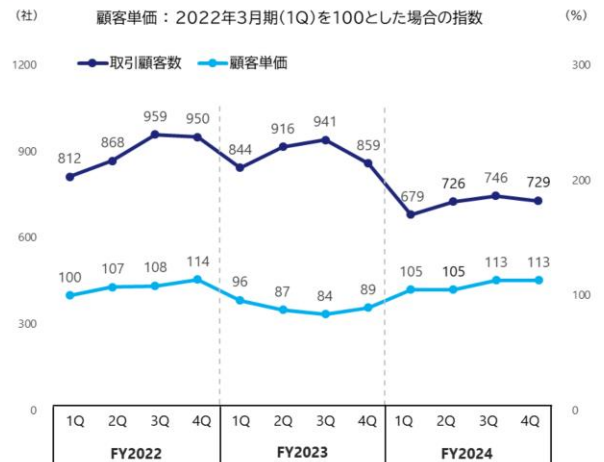
[メディア&ソリューション事業_求人広告]主要なKPIの推移

- 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



永井:

工場ワークスの主なクライアントが製造業などの外的環境に左右されやすいものの、求人掲載件数、取引顧客数ともに合併後は回復傾向にあります。

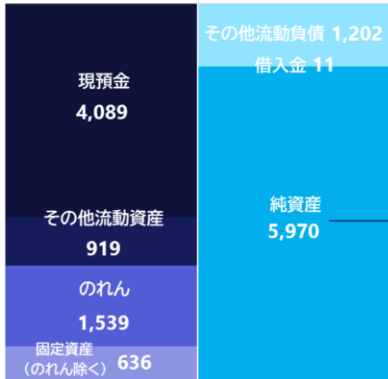
顧客単価を維持・上昇しつつ、取引顧客数を増加させることにより売上高の拡大を図る予定です。

[全社連結] 貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 合併により、前期末比、現金及び預金が+20.4億円、純資産が+39.4億円、総資産が+42.9億円増加(のれん:+15.3億円)
- ネットキャッシュは 40.7億円、自己資本比率は 82.7%で、引き続き、高い財務安定性を確保

FY2024 4Q末 B/S

(百万円)



資本金	520百万円
資本剰余金	3,893百万円
利益剰余金	1,535百万円
自己株式	△10百万円
新株予約権	27百万円
非支配株主持分	3百万円

FY2024 4Q C/F

(百万円)

2023年3月末現預金残高	2,047
営業CF	+1,033
投資CF	▲68
財務CF*	▲301
合併に伴う現預金増加額	+1,378
現預金増減額	+2,041
2024年3月末現預金残高	4,089

* 配当金の支払額▲294百万円、借入金返済▲22百万円、その他+15百万円

財務指標	
ネットキャッシュ	40.7億円
自己資本比率	82.7%
ROE(参考)	18.2%

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

2025年3月期 業績予想 | 配当予想 | 経営体制

The consolidated earnings forecast, dividend forecast and board member for FY2025

永井:

続いて、2025年3月期の業績予想、配当予想及び経営体制についてです。

■ 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、「業界特化型のパ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



■ 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



※ 将来的な達成目標とする

永井:

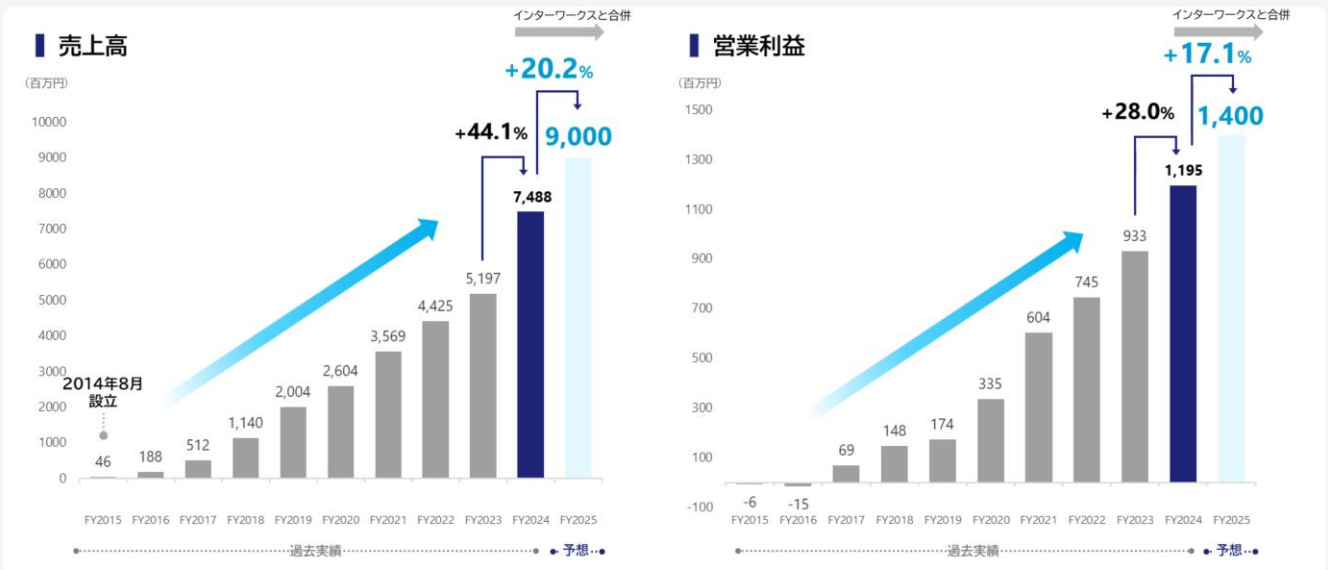
2025年3月期の業績予想の策定にあたっての前提はご覧のとおりです。
合併前と同様に売上高の成長は每期15~20%を目指すとともに、
各事業の生産性を落とさないように営業利益率は15%を目安としております。

また、当社グループにとってM&Aは重要な戦略として位置付けている一方で、
EPSが大きく棄損するようなM&Aは原則として行わないようにするため、
EPSの成長率を目標として取り入れました。

なお、配当予想については配当性向30%超を継続するとともに、
以前から掲げているDOE10%を中期的に達成するために
目標として再設定しております。

[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



永井:

続きまして、売上高および営業利益の経年での推移でございます。
 売上高は2024年3月期の合併によって大幅に増加しましたが、
 旧インターワークスの4月から7月の業績が加わることから、
 2025年3月期におきましても20%程度の成長を見込んでおります。

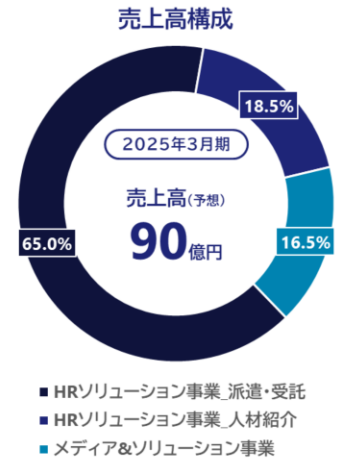
営業利益につきましても、のれん償却後でも営業利益を成長させる予定です。

[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%



永井:

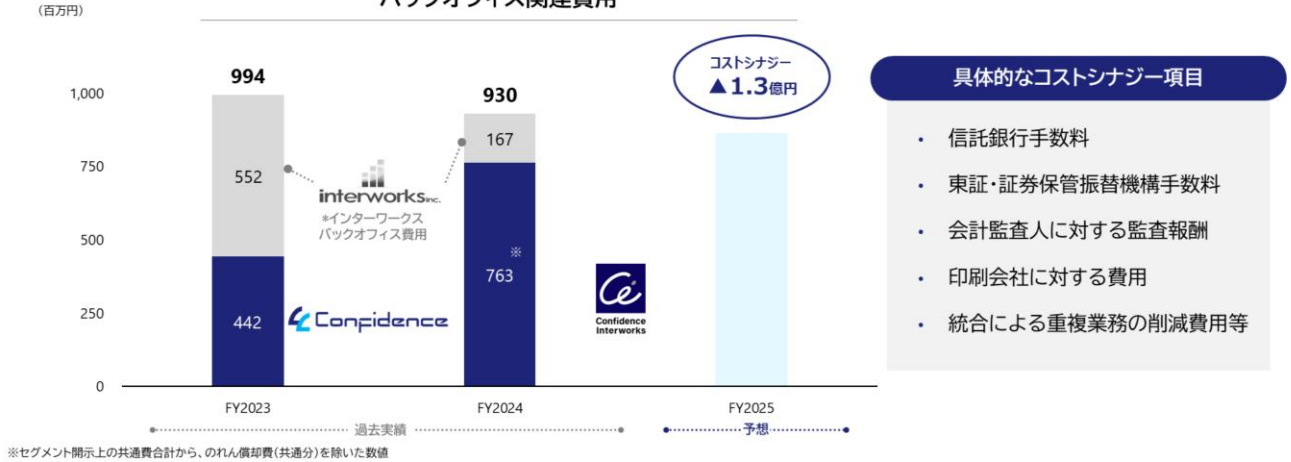
こちらは2025年3月期の通期業績予想について、
事業別の売上高構成比を示したものですのでご参照ください。

[全社連結] 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

バックオフィス関連費用



永井:

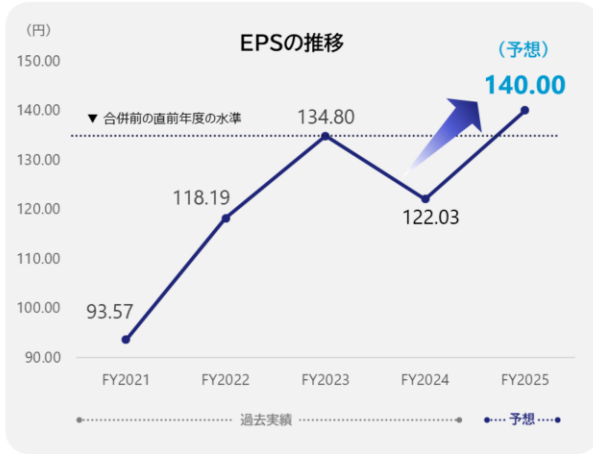
2024年3月期において、インターワークスとの合併効果の一つとしてコストシナジーがあげられますが、2025年3月期においても継続してコストシナジーが見込まれる想定であります。

2025年3月期において、合併前の旧社合計と比較して1.3億円のコストシナジーを想定しておりますが、のれん償却費の全てをコストシナジーで賄えるように規律あるバックオフィスコストのコントロールに取り組む予定です。なお、ここでのコストには成長投資などは含んでおりません。

[全社連結]EPS関係

- 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。

先ほども少し触れましたように、

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。

その一方で、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考えております。

そのため、2025年3月期は合併前のEPSの水準を取り戻すとともに将来に向かってEPSの最大化を図ってまいりたいと思います。

株主還元方針 | 配当実績／予想

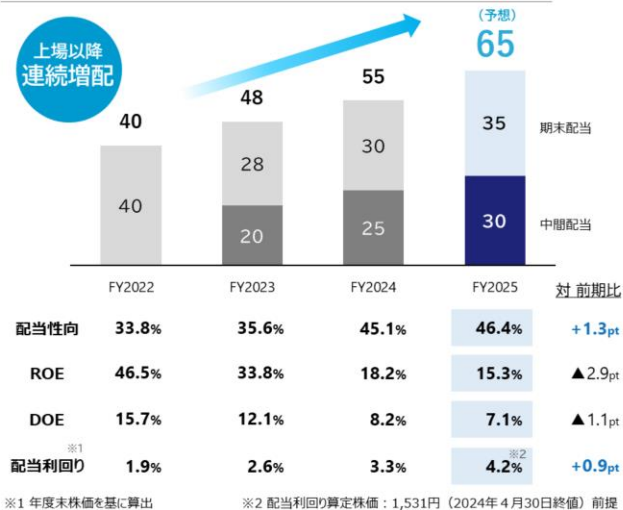
- 株主還元について、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とし、DOE10%を中期的に達成することを目標とする
- 2024年3月期通期の配当は、前期比7円増配の**55円**で確定。2025年3月期は年間配当を更に**10円増配の65円**を予想

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



永井：

株主還元についてご説明致します。

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、

DOE10%を中期的に目指すことといたします。

先ほど申し上げたとおり、

M&Aを重要な戦略として位置付けておりますので、

積極的に投資を行っていく想定でございます。

人材サービス業の特性を踏まえると、

DOEを目標指標として設定することで

投資を回収しながら株主還元を図ることができるよう、

資本効率を意識した経営を行ってまいります。

経営体制の強化 役員体制

- 2024年7月以降の経営体制として以下を予定
(2024年6月27日開催の株主総会で選任決議の上、正式決定)

取締役

氏名	選任後の役職	常勤/非常勤	再任/新任
澤岷 宣之	・代表取締役社長	常勤	再任
吉川 拓朗	・専務取締役	常勤	再任
工藤 政嗣	・常務取締役	常勤	再任
永井 晃司	・取締役	常勤	再任
雨宮 玲於奈	・社外取締役	非常勤	再任
水谷 翠	・社外取締役	非常勤	再任
三木 寛文	・社外取締役	非常勤	再任
河野 弘	・社外取締役	非常勤	新任

監査役

氏名	選任後の役職	常勤/非常勤	再任/新任
谷地 孝	・社外監査役	常勤	再任
安國 忠彦	・社外監査役	非常勤	再任
藤森 健也	・社外監査役	非常勤	任期継続
丸田 善崇	・社外監査役	非常勤	任期継続

永井:

冒頭で澤岷が申し上げた通り、
2024年7月以降の経営体制は、こちらを予定しております。

新任で河野 弘(かわの ひろし)氏を社外取締役候補としており
6月27日開催の株主総会で選任決議の上、正式決定いたします。

経営体制の強化 新任取締役

- 新任取締役の主な経歴は以下の通り
- グローバルカンパニーであるソニーグループでの経験や知見を元に、マーケティング・新規事業・海外展開等、当社の事業成長への助言を期待

河野 弘 (かわの ひろし)

取締役 (社外取締役)



期待役割

グローバルカンパニーであるソニーグループでの経営管理、マーケティング、新規事業の立ち上げ経験に基づき、当社がゲーム・エンタメ業界において更なる成長を遂げるための助言、また、海外展開等、新たな領域進出の際の、豊富な海外経験やネットワークを活かした助言・貢献に期待

主な経歴

- 1985年4月 ソニー株式会社(現 ソニーグループ株式会社)入社
戦略企画・管理CFO室部長・社長室室長を歴任
- 2003年4月 ソニー・エレクトロニクス・インク(米国) SVP
新規事業開拓に従事
- 2010年4月 株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントジャパン
(現 ソニー・インタラクティブエンタテインメントジャパンアジア) プレジデント
日本・アジアのゲーム機及びゲームソフト関連事業を統括
- 2012年4月 ソニーマーケティング株式会社 代表取締役社長
- 2012年6月 株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメント(現 ソニー・インタラクティブエンタテインメント) 取締役
- 2013年4月 株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントジャパンアジア
(現 ソニー・インタラクティブエンタテインメントジャパンアジア) プレジデント
- 2018年4月 ソニーイメージングプロダクツ&ソリューションズ株式会社(現 ソニー株式会社) 代表取締役副社長
- 2021年4月 ソニー株式会社 執行役員常務

(省略)

04

事業トピック／成長戦略の進捗

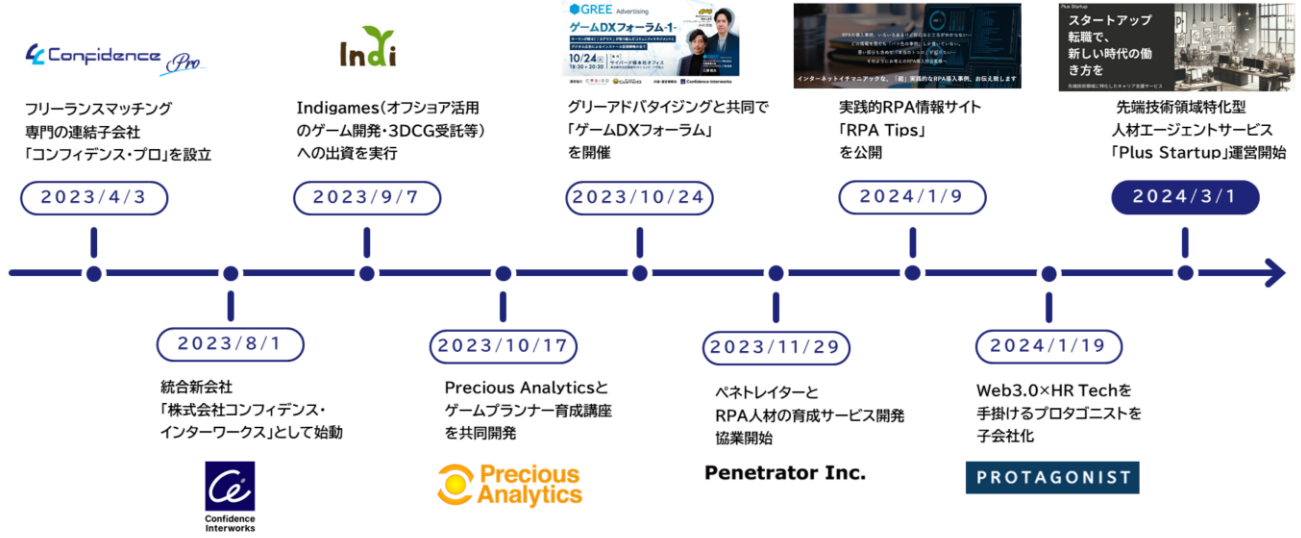
Business Topics / Progress of Growth Strategies

永井:

以降は当説明会での説明は割愛いたしますので
別途ご参照ください。

成長戦略の進捗／事業トピック

■ 事業トピック Summary [2024年3月期]



(省略)

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 ゲーム業界との親和性の高い[先端技術領域における人材サービス拡大へ](#)



Matching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

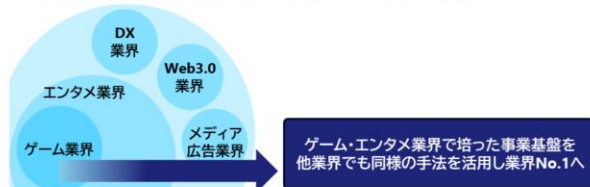
先端技術領域に特化したエージェントサービスで 次なる特化業界拡大を狙う

- ✓ プロtagonistが得意とするWeb3.0を始めとする先端技術領域
- ✓ 人材紹介を切り口に特化業界主要企業に網羅的に入り込む



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



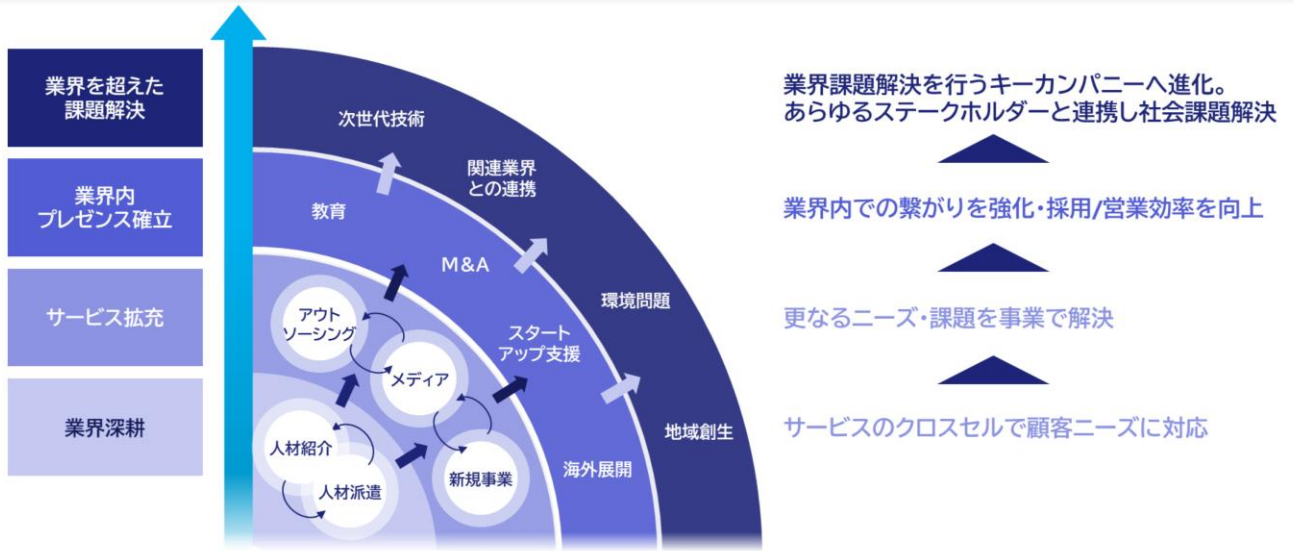
紹介事業のノウハウを活用

- ✓ Protagonistの構築してきた600名以上の人材データベースと、人材紹介のMatchingノウハウを組み合わせ、ソリューション提供を通じて業界内での関係構築を狙う

(省略)

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



(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 澤嶋 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 プロタゴニスト			
役員	代表取締役社長	澤嶋 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・プロを設立
- 2023.8 — 株式会社インタワークス 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タゴニストを連結子会社化

(省略)

売上高構成



HRソリューション事業(人材派遣・受託)

65.0%

・ゲーム・エンタメ業界に特化

派遣 受託 フリーランス

各フェーズ/部門ニーズに対応した人材派遣 | 受託サービスを展開

2023年4月より、フリーランス・マッチングを開始 ▶



HRソリューション事業(人材紹介)

18.5%

・業界横断で、ミドル・ハイクラス人材を中心とした
転職支援サービス

紹介 職業紹介

人材紹介プラットフォーム ▶



メディア&ソリューション事業

16.5%

・日本全国の製造業・工場に特化

転職求人メディア「工場ワークス」運営

メディア 広告販売

メディア運営 ▶



工場ワークス



Dolphin

Lowly

plush



GAMEMO

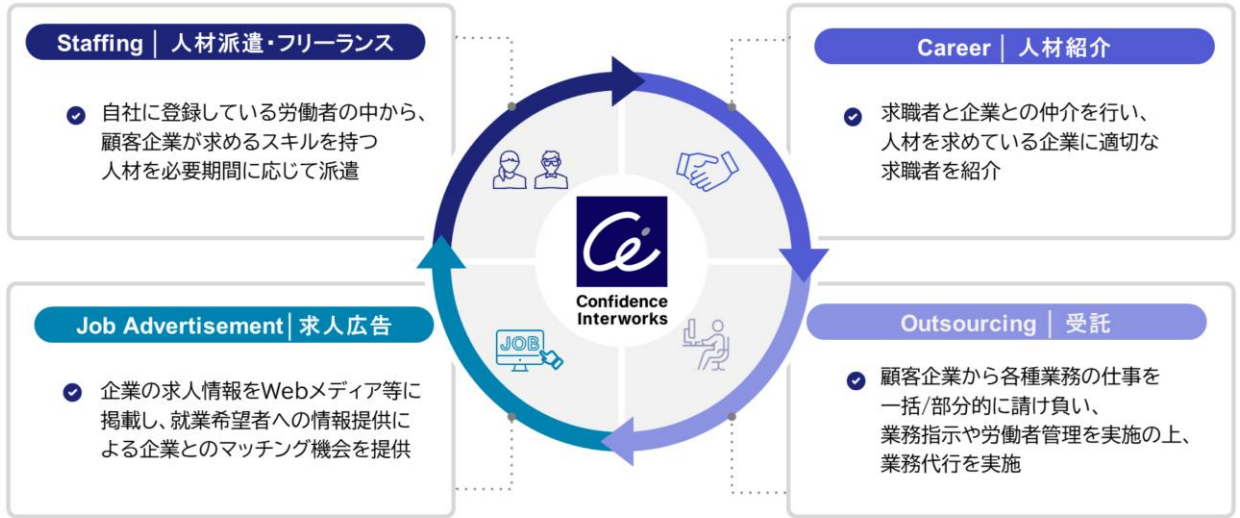
・30年以上の実績を誇る、採用アウトソーシング業務を展開

採用支援

(省略)

事業構成 | サービス内容(2/2)

- 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)

競争優位性 | Core Valueを実現する3つの強み

- 人材力・営業力を両輪で強化し**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優位性を確立

Core Value : 高い利益率を生み出す、「CIW メソッド」

プロフェッショナル人材力

幅広い即戦力人材が揃う
データベースの構築



更なる人材獲得へ

高精度なマッチング力

綿密なプロセス管理による
マッチング総数を最大化

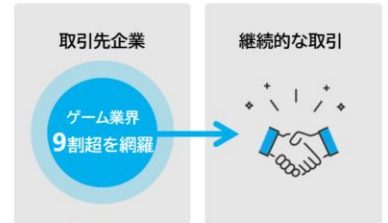
人材理解 ← 稼働率 99% → 求人理解



専門性の高いプロ集団へ進化

取引先企業への営業力

取引先企業の顧客開拓と
開拓後の関係構築能力



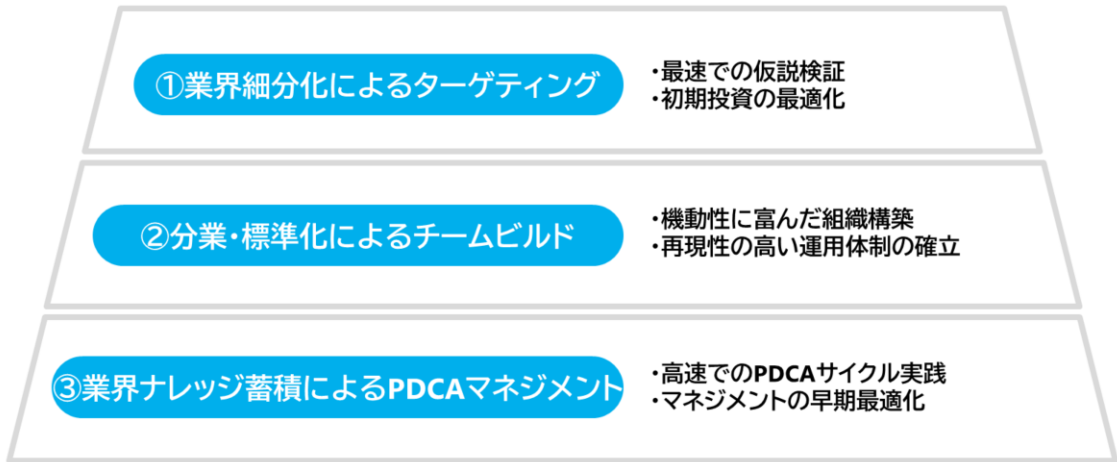
更なる求人開拓へ

(省略)

競争優位性 | マatching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

マatching総数を最大化する独自の手法を確立

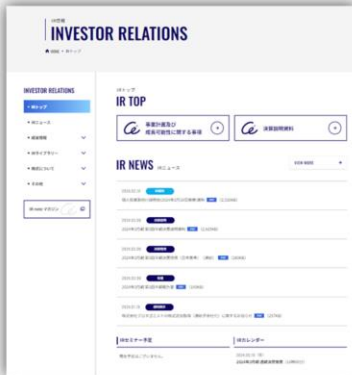


(省略)

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](https://twitter.com/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(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。

永井:

以上をもちまして、2024年3月期 通期決算説明会を終了とさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。