



株式会社コンフィデンス

2022年3月期 第3四半期決算説明資料

永井晃司氏（以下、永井）：みなさま、こんにちは。株式会社コンフィデンス2022年3月期第3四半期決算説明会を開催いたします。

本日はお集まりいただき、誠にありがとうございます。取締役CFOの永井でございます。

本日は当四半期の決算説明を行い、その後みなさまから質問を頂戴したいと思います。質問の内容に応じて、代表取締役社長の澤岷と私がお答えします。

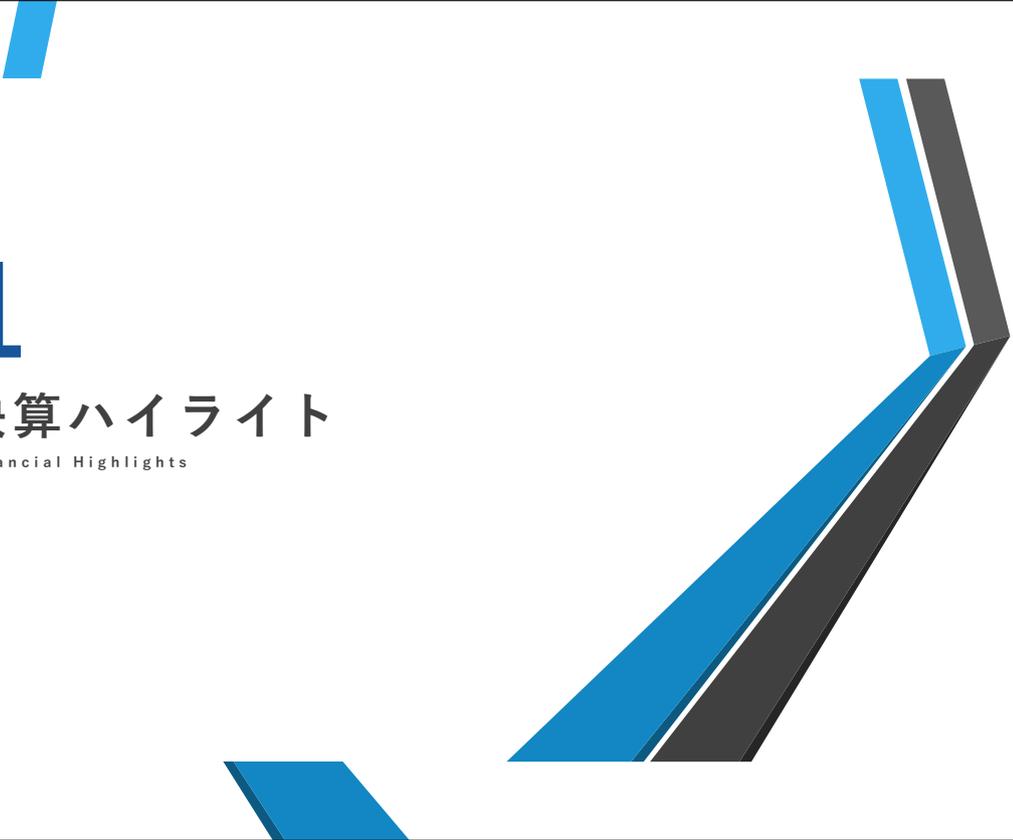
本日はご説明する内容はスライドに記載のとおりです。決算ハイライトの後、当社の概要、連結およびセグメント業績、成長戦略の進捗についてご説明します。

INDEX

| | | |
|----------|--|------|
| 1 | <small>Financial Highlights</small> 決算ハイライト | P.3 |
| 2 | <small>Company Overview</small> 当社の概要 | P.6 |
| 3 | <small>Consolidated financial results and segment results</small> 連結及びセグメント業績 | P.11 |
| 4 | <small>Progress of Growth Strategy</small> 成長戦略の進捗 | P.23 |
| 5 | <small>Appendix</small> 参考 | P.26 |

永井：本日当社よりご説明させていただく内容はこちらとなります。

まず、決算ハイライトを説明させて頂き、その後、
当社の概要、
連結及びセグメント業績、
成長戦略の進捗について説明致します。
当社からの説明が終わりましたら、
時間の許す範囲でQ&Aのセッションを予定しております。



1

決算ハイライト

Financial Highlights

2022年3月期第3四半期 決算ハイライト

FY2022
事業方針

- ✓ クリエイター数1,000名達成に向け、一層の顧客深耕とサービスのクロスセルにより営業力を強化し、高い成長性と収益性を持続する
- ✓ クリエイター向けの研修や教育の場を整備することでクリエイターがスキルアップできる環境作りを行う

FY2022 3Q 連結業績

(単位：百万円)

| | | |
|---|---|--|
| 売上高 3,244 <small>前年同期比 +25.3%</small> | 売上総利益 1,117 <small>前年同期比 +21.7%</small> | 営業利益 565 <small>前年同期比 +17.5%</small> |
|---|---|--|

売上総利益率 34.4%
営業利益率 17.4%

- ✓ クリエイター配属数の増加により収益が積みあがっていく収益モデルであり、通期の業績予想に対して売上高及び営業利益ともに順調に推移している状況（売上高進捗率：74.0%、営業利益進捗率：78.5%）

永井：2022年3月期第3四半期の決算ハイライト情報です。

当四半期累計の売上高は前年同期比でプラス25.3パーセント、営業利益は前年同期比でプラス17.5パーセントといずれも高い水準の成長率となっています。

営業利益率も、引き続き高水準で維持しています。当社はクリエイター配属数の増加により、収益が積み上がっていく収益モデルです。

通期業績予想に対して実績が堅調だったため、来期以降のさらなる業績拡大を見据え、想定より前倒しで本社移転を決定しました。

本社移転による影響は、当期着地見込みと合わせて次のスライドでご説明します。

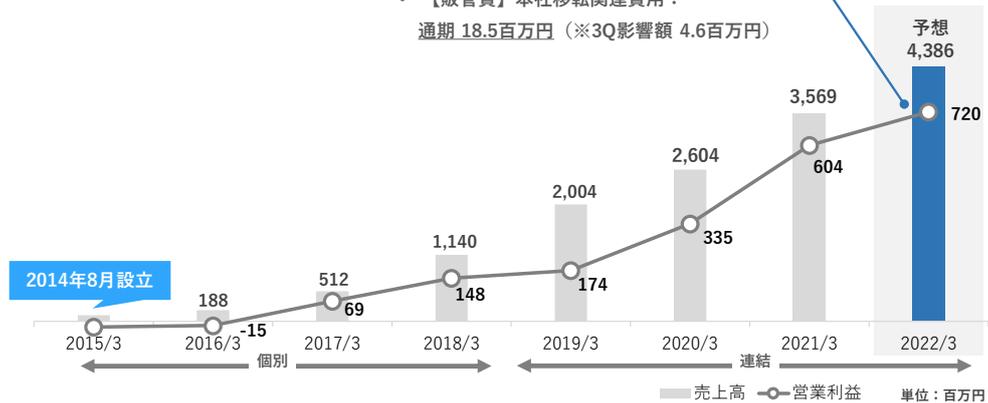
業績推移および当期着地見込

1 派遣事業：配属数

- 当初計画：4Q末 700名
- ▼
- 実績：3Q末 715名
- ✓ 3Q末時点で当初計画値を達成

2 さらに売上高拡大に向けた施策

- ビジネスモデル上、人員増加が正比例的に売上高に直結
- 当該人員増加を見据えた本社フロアの拡充が必要
- ✓ 当初予定時期より前倒しの上で、本社移転を決定
- ✓ 本社移転影響を見込んだとしても期初予想の営業利益を上回る見込み
- ・【販管費】本社移転関連費用：
通期 18.5百万円（※3Q影響額 4.6百万円）



Copyright© Confidence Inc. All Rights Reserved.

5

永井：今期の業績予想は、売上高が43.8億円、営業利益が7.2億円です。クリエイター配属数は順調に推移しており、当初計画では第4四半期で達成する予定だった配属数700名を、第3四半期時点で達成できました。当社のビジネスモデルは人員増加と売上高増加に強い相関関係があるため、人員増加を見据え本社フロアの拡充が必要と判断し、当社の業績も堅調であることから前倒しで本社移転を決定しました。

本社移転関連費用が発生し、販管費が増加することにより、2022年3月期の通期営業利益に1,850万円の影響がありますが、これらの影響を考慮に入れても当期の業績予想は変更不要だと考えています。

A large, stylized graphic element composed of several overlapping, angular shapes in shades of blue and black, positioned on the right side of the page. The shapes are layered, creating a sense of depth and movement.

2

当社概要 | 株主還元方針

Company Overview | Policy on Dividend Distribution

当社の概要



“クリエイティブの最前線で共に未来を描く”

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

1 人材事業

人材派遣事業 | 人材紹介事業

各フェーズ/部門のニーズに対応



アウトソーシング事業

開発～運営フェーズまでアウトソーシング対応



2 メディア事業

お客様のプロモーションのご支援



クリエイター人材のスキルアップの場

幅広いターゲットに対応、お客様のプロモーションに活用可能

永井：当社は「クリエイティブの最前線で共に未来を描く」をビジョンに掲げ、ゲーム業界向けの人材事業とメディア事業を行っています。

現在の主力であるクリエイター派遣事業は、2020年12月から151名増加し、2021年12月末時点での派遣人数は715名と、業界内での存在感を高めています。

当社の競争優位性

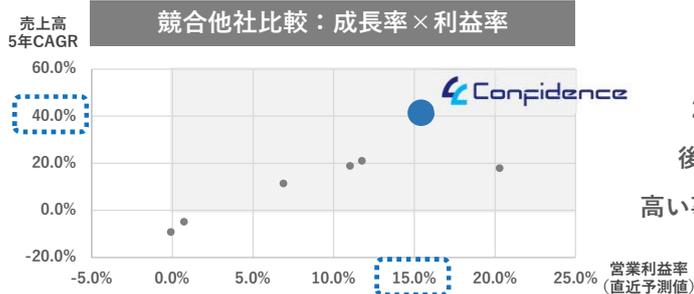
事業戦略

求職者数最大化と求人数最大化によりマッチング総量の最大化を実現
※但し、ターゲットは徹底的に絞り込む



効率的な組織運営

分業化、標準化に基づき組織設計し、オペレーションは極力簡易化
※経験者依存、人材採用の難航を成長のボトルネックにしない



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

※同事業を展開している他社の公表情報をもとに当社にて作成

※売上高5年CAGRは、各社直近進行年度予測値を基に算定（当社はFY22.3月期予測値を使用）

永井：当社の競争優位性は、高い採用力と営業力を背景にした人材のマッチング力だと考えています。

求職者数と求人数を最大化し、マッチング総量を最大化するため、分業化・標準化を目指した組織設計をしています。その結果、競合他社と比較し高い成長率と収益率を実現しています。

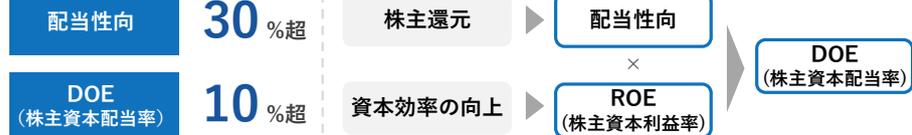
株主還元方針

株主還元の基本方針

- ✓ 当社は、株主価値の向上と株主に対する配当還元を重要な経営課題と認識しております。
- ✓ 配当還元につきましては、各事業年度の連結業績、フリーキャッシュ・フロー、今後の成長投資等を勘案し、安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針とします。

目標指標

- ✓ 株主還元と成長投資を含めた資本効率の向上の双方を鑑みて、以下の水準を目指します。



2021年度配当方針

2022年3月期 期末（予想）：1株当たり **40** 円

※2023年3月期より、中間配当と期末配当の2回に分けて配当を実施予定です。

永井：第2四半期の決算説明会でもご説明しましたが、あらためて当社の株主還元方針をご説明します。

当社は、株主価値の向上と配当による還元を重要な経営課題と認識しており、連結業績、フリーキャッシュ・フローの状況、今後の成長投資を勘案した上で、安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としています。

こちらの方針と現在の状況を踏まえ、当面は、配当性向30パーセント超、DOE10パーセント超の配当を目標指標として決めました。2021年度の配当方針は、2022年3月期の期末に1株当たり40円の配当を実施する予定です。2023年3月期以降は、中間配当と期末配当の2回に分けて配当を実施する予定です。

- ✓ 当社の事業詳細、特徴・強み、および成長戦略に関して、2021年6月28日公表の「[事業計画及び成長可能性に関する事項](#)」をご参照ください
- ✓ 当社HP（決算適時開示）：<https://confidence-inc.jp/ir/news.html>



永井：当社の事業の詳細や成長戦略については当社HPに記載がございますのでこちらの資料をご覧ください、本日の説明は割愛させていただきます。

3

連結及びセグメント業績

Consolidated financial results and segment results

永井：続きます、第3四半期までの連結及びセグメント業績の詳細についてご説明致します。

2022年3月期第3四半期 連結業績の概要

- ✓ FY22.3 3Qの売上高は**32.4億円**で前年同期比25.3%の増加、営業利益は**5.6億円**で前年同期比17.5%の増加、当期純利益は**4.0億円**で前年同期比27.8%の増加をしており、高い成長率を継続
- ✓ また、FY22.3 3Qにおける売上高の通期進捗率は**74.0%**、営業利益の通期進捗率は**78.5%**で、派遣配属数の増加により収益が積みあがっていく収益モデルであることも踏まえ、通期業績予想に対して順調に推移

| (単位：千円) | 第3四半期累計期間 | | | | | | 通期 | |
|-----------------|-----------|---------|-----------|---------|---------|----------|-----------|-----------|
| | FY21.3 | | FY22.3 | | | | FY21.3 | FY22.3 |
| | (実績) | (通期進捗率) | (実績) | (通期進捗率) | (前年同期比) | (前年同期比率) | (実績) | (予想) |
| 売上高 | 2,590,105 | 72.6% | 3,244,960 | 74.0% | 654,855 | 25.3% | 3,569,208 | 4,386,000 |
| 売上総利益 | 918,033 | 74.3% | 1,117,437 | - | 199,404 | 21.7% | 1,236,368 | - |
| 売上総利益率 | 35.4% | - | 34.4% | - | ▲1.0pt | | 34.6% | - |
| 販管費・一般管理費 | 436,588 | 69.1% | 551,958 | - | 115,370 | 26.4% | 631,790 | - |
| (内、本社移転関係費用) | - | - | 4,630 | - | - | - | - | - |
| 対売上高比率 | 16.9% | - | 17.0% | - | 0.1pt | | 17.7% | - |
| 営業利益 | 481,445 | 79.6% | 565,478 | 78.5% | 84,033 | 17.5% | 604,578 | 720,000 |
| 営業利益率 | 18.6% | - | 17.4% | - | ▲1.2pt | | 16.9% | 16.4% |
| 税引前当期純利益 | 478,986 | 79.6% | 558,123 | - | 79,137 | 16.5% | 601,429 | - |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 320,305 | 80.2% | 409,398 | 82.2% | 89,093 | 27.8% | 399,536 | 498,000 |
| 当期純利益率 | 12.4% | - | 12.6% | - | 0.2pt | | 11.2% | - |
| 1株当たり当期純利益 | 75.01 | - | 91.58 | - | 16.57 | 22.1% | 93.57 | 110.91 |
| 潜在株式調整後 | - | - | 87.47 | - | - | - | - | - |
| 1株当たり配当金 | - | - | - | - | - | - | - | 40.00 |

Copyright© Confidence Inc. All Rights Reserved.

12

永井：第3四半期までの連結およびセグメント業績の詳細をご説明します。第3四半期累計期間の売上高は32.4億円、営業利益は5.6億円となっています。

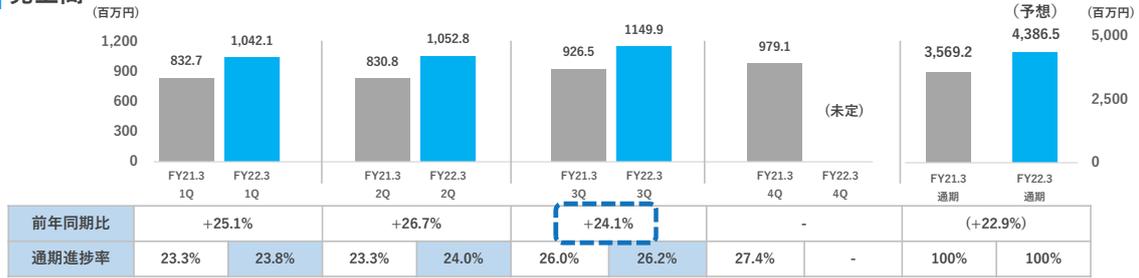
売上総利益率は30パーセントから35パーセントを1つの目安にしており、第3四半期累計期間もその枠内に収まっています。

第1四半期には上場関連コスト、第3四半期には本社移転の決定など一時的に発生するコストがある中、第3四半期累計期間における販管比率は前年同期とほぼ同水準を維持しています。

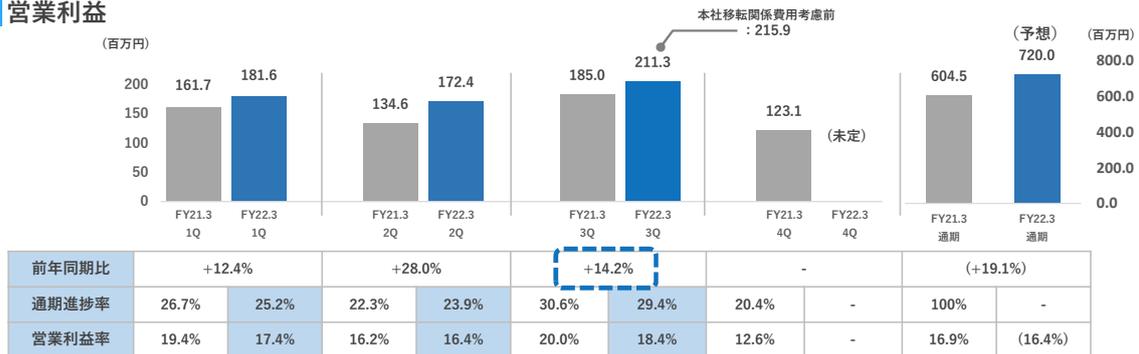
第3四半期終了時点で、売上高および営業利益の通期進捗率はそれぞれ74パーセント、78.5パーセントです。売上高は75パーセントに届いていませんが、収益が積み上がっていくモデルですので、通期の業績予想に対して順調に推移していると言えます。

四半期推移

売上高



営業利益



永井：続いて、売上高と営業利益の四半期推移についてでございます。

第3四半期の売上高は前年同期比24.1パーセント増、営業利益は前年同期比14.2パーセント増と、売上高、営業利益ともに順調に拡大している状況です。

2022年3月期第3四半期 人材事業の業績概要



- ✓ FY22.3 3Qの売上高は**31.8億円**で前年同期比25.6%の増加、セグメント利益は**8.4億円**で前年同期比18.4%の増加
- ✓ FY22.3 3Qの売上総利益率は**33.9%**であり、前年同期比ではほぼ同水準を維持
- ✓ 経営資源の選択と集中の観点から、人材派遣事業を注力領域とした上で、対象顧客の網羅・深耕を徹底した結果、前年同期比**±28.3%**と堅調に推移

| (単位：千円) | 第3四半期累計期間 | | | | | | 通期 | |
|-----------|-----------|---------|-----------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|
| | FY21.3 | | FY22.3 | | | | FY21.3 | FY22.3 |
| | (実績) | (通期進捗率) | (実績) | (通期進捗率) | (前年同期比) | (前年同期増減率) | (実績) | (予想) |
| 売上高 | 2,537,985 | 72.6% | 3,188,363 | 75.0% | 650,378 | 25.6% | 3,496,812 | 4,253,000 |
| 人材派遣 | 2,375,495 | 72.4% | 3,048,112 | - | 672,617 | 28.3% | 3,279,770 | - |
| 受託業務 | 114,680 | 71.2% | 107,189 | - | ▲7,491 | ▲6.5% | 161,051 | - |
| 人材紹介 | 47,809 | 85.4% | 33,062 | - | ▲14,747 | ▲30.8% | 55,990 | - |
| 売上総利益 | 881,550 | 74.3% | 1,080,351 | - | 198,801 | 22.6% | 1,186,059 | - |
| 売上総利益率 | 34.7% | - | 33.9% | - | ▲0.8pt | | 33.9% | - |
| 販管費・一般管理費 | 167,928 | 67.6% | 235,473 | - | 67,545 | 40.2% | 248,532 | - |
| 対売上高比率 | 6.6% | - | 7.4% | - | 0.8pt | | 7.1% | - |
| セグメント利益 | 713,622 | 76.1% | 844,878 | - | 131,256 | 18.4% | 937,526 | - |
| セグメント利益率 | 28.1% | - | 26.5% | - | ▲1.6pt | | 26.8% | - |

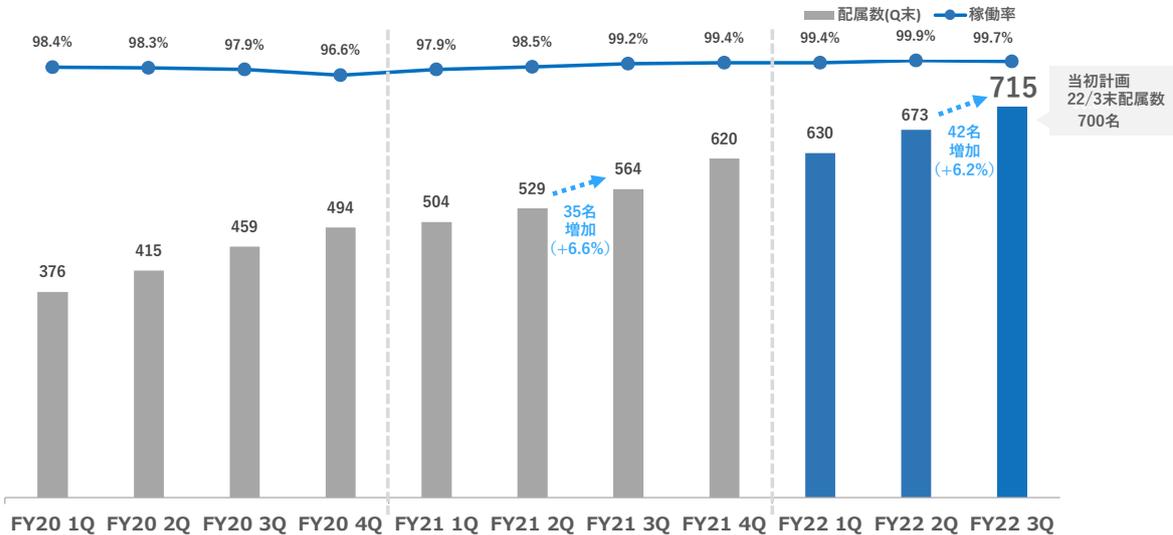
永井：次に、人材事業の業績概要についてご説明いたします。

第3四半期累計期間において、人材事業の売上高は31.8億円で前年同期比25.6パーセント増、セグメント利益は8.4億円で前年同期比18.4パーセント増となっています。

セグメント利益率は26.5パーセントで、前年同期比1.6ポイント減ですが、人件費の増加など先行投資を含んでいるため、一時的なものと考えています。

【人材派遣】クリエイター配属数・稼働率の四半期推移

- ✓ クリエイター配属数は715名となり前四半期末から**42名増加 (+6.2%)**と前年同期と同様の伸び率
- ✓ **ストック型収益モデルの基礎となる配属数を着実に増加させ、結果として期初想定¹⁾の期末配属数700名を3Q時点で上回り、進捗**
- ✓ また、FY22.3 Qの稼働率は**99.7%**であり、継続して高い稼働率を維持



永井：次に、人材派遣事業におけるクリエイター配属数・稼働率についてご説明いたします。

人材派遣事業におけるクリエイター配属数・稼働率をご説明します。クリエイター配属数は、12月末時点で715名です。

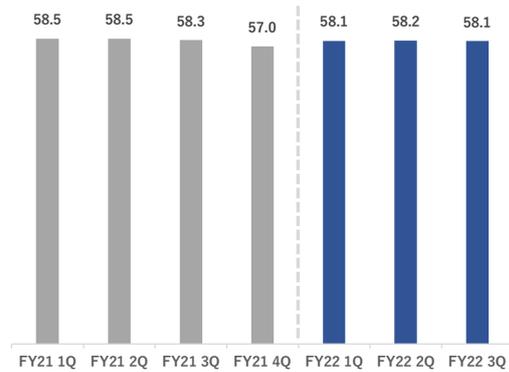
前四半期末から42名増加し、増加率はプラス6.2パーセントです。ゲーム業界の業績が堅調であることと、当社の顧客深耕が順調に進んでいることが要因だと考えています。稼働率は99.7パーセントと、引き続き高い水準で推移しています。

【人材派遣】稼働日数・残業時間の推移

- ✓ 四半期ごとの稼働日数について、前年同期と営業日数は同じであり、有給を含めても概ね同水準で推移
- ✓ 昨年は、新型コロナウイルス感染症の影響により、年末まで稼働が高い状況が続いていた一方で、当3Qにおいては稼働状況が落ち着きを見せ、日次平均残業時間は前年同期と比較して低水準で推移（平均で▲0.6pt）

稼働日数[※]の推移

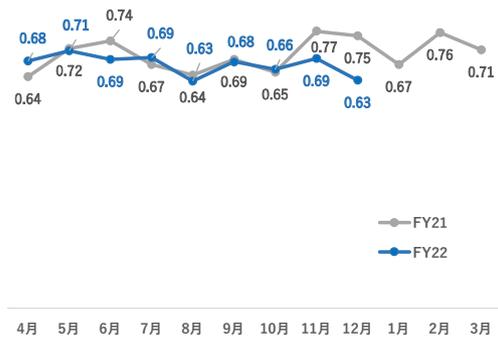
(単位：日)



※営業日から平均欠勤・有給日数を差し引いた平均実稼働日数にて算出

日次平均残業時間[※]の推移

(単位：時間/日・人)



※月間の平均累計残業時間を営業日で除算した日次平均

永井：続いて、稼働日数及び残業時間の推移についてご説明いたします。

四半期ごとの稼働日数を見ると、営業日数は前年同期と同じで、有給を含めて同水準で推移しています。残業時間について、2021年3月期はリモートワークの導入などにより、

ゲーム会社の年末タイトルリリースに向けた稼働が増加していましたが、2022年3月期はリモートワークが定着し、年末の稼働が前年と比較して落ち着いた状況となったため、月ごとの日次平均残業時間は前年同期に比べ、若干減少しています。

2022年3月期第3四半期 メディア事業の業績概要



- ✓ FY22.3 3Qの売上高は**60.2百万円**で前年同期比+15.5%の増加、セグメント利益は**12.1百万円**で前年同期比72.9%の増加
- ✓ アドネットワーク収益に係るPV単価は減少傾向にあるものの、SNS運用受託を含めたプロモーション受託の案件獲得が寄与し、増収にて着地
- ✓ FY22.3 3Qのセグメント利益率は**20.2%**であり、前年と比較して6.7ptの増加

| (単位：千円) | 第3四半期累計期間 | | | | | | 通期 | |
|-------------|-----------|---------|--------|---------|---------|-----------|--------|---------|
| | FY21.3 | | FY22.3 | | | | FY21.3 | FY22.3 |
| | (実績) | (通期進捗率) | (実績) | (通期進捗率) | (前年同期比) | (前年同期増減率) | (実績) | (予想) |
| 売上高 | 52,120 | 72.0% | 60,218 | 45.6% | 8,098 | 15.5% | 72,395 | 132,000 |
| 売上総利益 | 36,483 | 72.5% | 40,659 | - | 4,176 | 11.4% | 50,309 | - |
| 売上総利益率 | 70.0% | - | 67.5% | - | ▲2.5pt | | 69.5% | - |
| 販管費・一般管理費 | 29,451 | 79.2% | 25,667 | - | ▲3,784 | ▲12.8% | 37,190 | - |
| 対売上高比率 | 56.5% | - | 42.6% | - | ▲13.9pt | | 51.4% | - |
| セグメント利益 (※) | 7,031 | 53.6% | 12,154 | - | 5,123 | 72.9% | 13,118 | - |
| セグメント利益率 | 13.5% | - | 20.2% | - | 6.7pt | | 18.1% | - |

(※) 本社経費控除前の利益額を計上

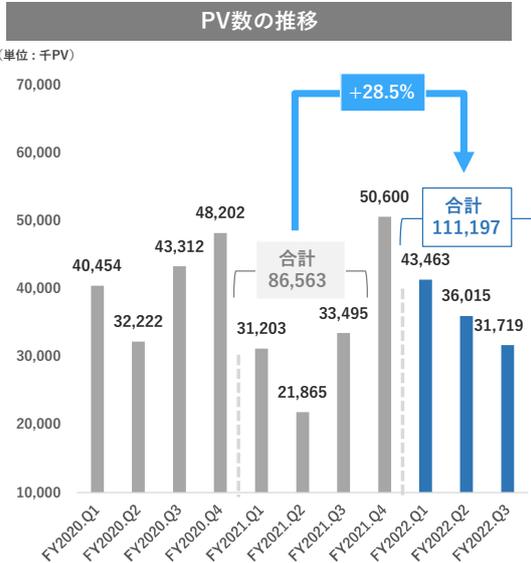
永井：次に、メディア事業の業績概要についてご説明いたします。

第3四半期累計期間のメディア事業の売上高は6,020万円、セグメント利益は1,210万円と、売上高・セグメント利益ともに増加しています。

アドネットワーク広告収入の基礎となるPV数およびPV単価は、第2四半期から若干の減少傾向にあるものの、SNS運用代行などの案件は着実に増加しています。メディア事業は引き続き適切なコスト管理と必要な投資を行い、売上高と利益の拡大を図っていきます。

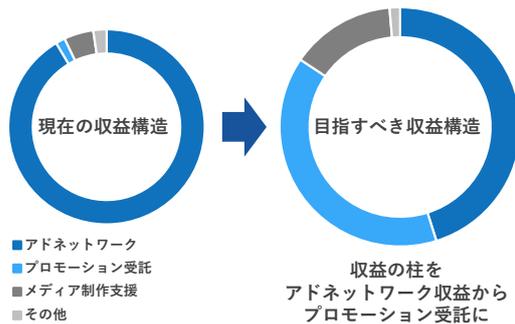
【メディア】PV数とメディア事業の収益構造

- ✓ PV数については、直前四半期から11.9%の減少も、**3Q累計期間合計**においては**前年同期比+28.5%**で推移
- ✓ アドネットワーク収益はPV数の増減に左右され、PV数は外部環境に左右されることから安定的な収益構造への転換が急務であり、SNS運用代行を含むプロモーション受託を広げることで、収益の拡大および安定化を図る



メディア事業の収益構造の見直し

- ✓ 現在のメディア事業はアドネットワークが収益の柱
- ✓ 外部環境に左右され不安定な収益構造
- ✓ SNS運用代行を含むプロモーション受託を広げる



永井：続いて、PV数とメディア事業の収益構造についてご説明します。

第三四半期累計期間の合計では前期の8,600万PVから当期は1億1,100万PVと増加していますが、直前四半期から若干減少しています。

現在のメディア事業の収益構造はアドネットワーク収益がメインですが、SNS運用代行などのプロモーション受託の案件も増加しており、目指すべき収益構造に向けて現在の構造から拡大および安定化を図っていきたいと思っています。

2022年3月期第3四半期 販売費及び一般管理費



- ✓ FY22.3 3Qの販売費及び一般管理費は**551百万円**で前年同期比で+26.0%増加
- ✓ 大宗は、**人件費52百万円**の増加（前年同期比+21.5%）、上場一時費用を含めた**支払手数料31百万円**の増加（前年同期比+59.6%）
- ✓ **人件費は業容拡大による人員増加**であり、**売上高の増加（+25.3%）を増加させるための必要不可欠な投資**
 →売上高増加に人員拡大が不可欠である点を鑑み、**今後の事業拡大を見据え、当初予定より前倒して本社移転を決定**
- ✓ 当該決定を踏まえ、会計上の見積もりの変更を行った結果、本社移転関連費用（**4.6百万円**）が**当3Qの販売費に影響**

| (単位:千円) | 第3四半期累計期間 | | | |
|---------|-----------|------------|---------|----------|
| | FY21.3 | FY22.3 | | |
| | (実績) | (実績) | (前年同期比) | (前年同期比率) |
| 人件費 | 242,516 | 294,729 | 52,213 | 21.5% |
| 地代家賃 | 40,700 | 40,850 | 150 | 0.4% |
| 租税公課 | 16,006 | 20,907 | 4,901 | 30.6% |
| 支払手数料 | 53,082 | 84,725 | 31,643 | 59.6% |
| 減価償却費 | 6,045 | (※) 11,215 | 5,170 | 85.5% |
| その他 | 78,237 | 99,531 | 21,294 | 27.2% |
| 総計 | 436,588 | 551,958 | 115,370 | 26.4% |

(※) 会計上の見積もりの変更について

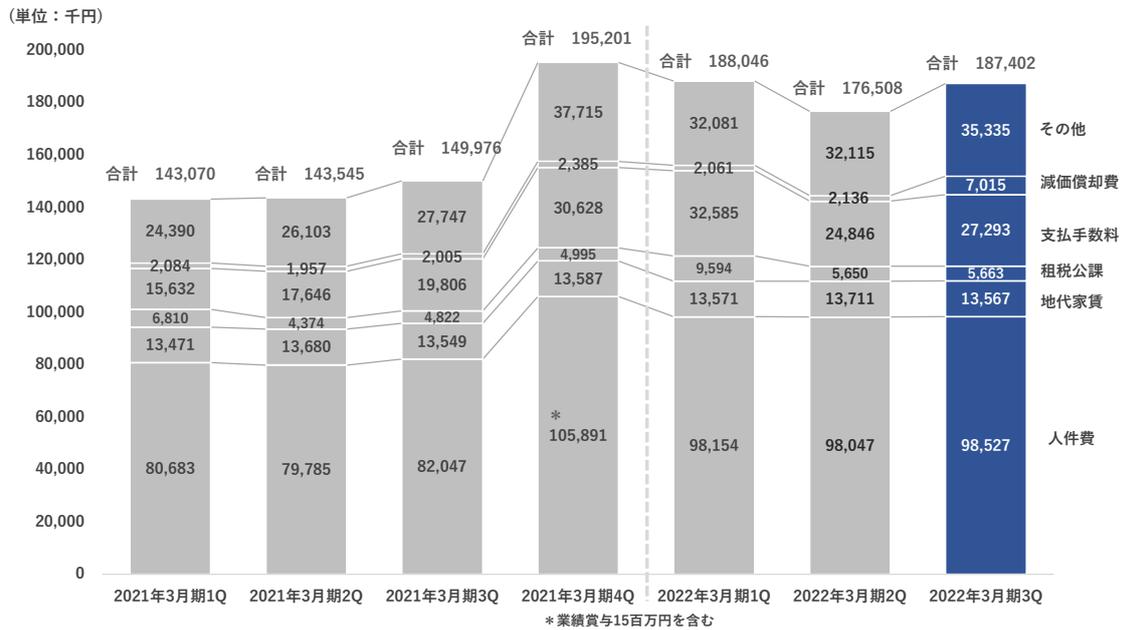
- ✓ 2021年12月16日付開催の取締役会において、本社移転に関する決議を行った結果、移転後利用見込みのない固定資産について耐用年数を短縮し、将来にわたり変更しております。また、原状回復費用に関する見積もりの変更も併せて行っております。
- ✓ 結果として、本社移転関係費用の増加分4.6百万円が当第3四半期累計期間の販売費及び一般管理費の増加要因となり、通期においては、当該影響18.5百万円が販売費及び一般管理費の増加要素として、見込まれます。

永井：次に、第3四半期累計期間における販売費および一般管理費についてご説明致します。

販売費および一般管理費は前年同期比で26.4パーセント増加しています。主な要因は人件費関連と支払手数料の増加ですが、人件費増加の要因は業容拡大に向けた人員増加であり、支払手数料増加の主な要因は継続的に発生する上場維持費用と一時的な上場関連費用です。

なお、スライド下部の(※)にありますように、第3四半期の取締役会で決議した本社移転による「移転後利用見込みがない固定資産の耐用年数の短縮」と「原状回復費用の見積もり変更」により、移転予定の2023年3月期第1四半期までに一時的に減価償却費が増加します。さらなる成長に向け前倒して本社移転を決定したため、将来に向けてのポジティブな事柄であるご理解いただければと思います。

【参考】販売費及び一般管理費の四半期推移

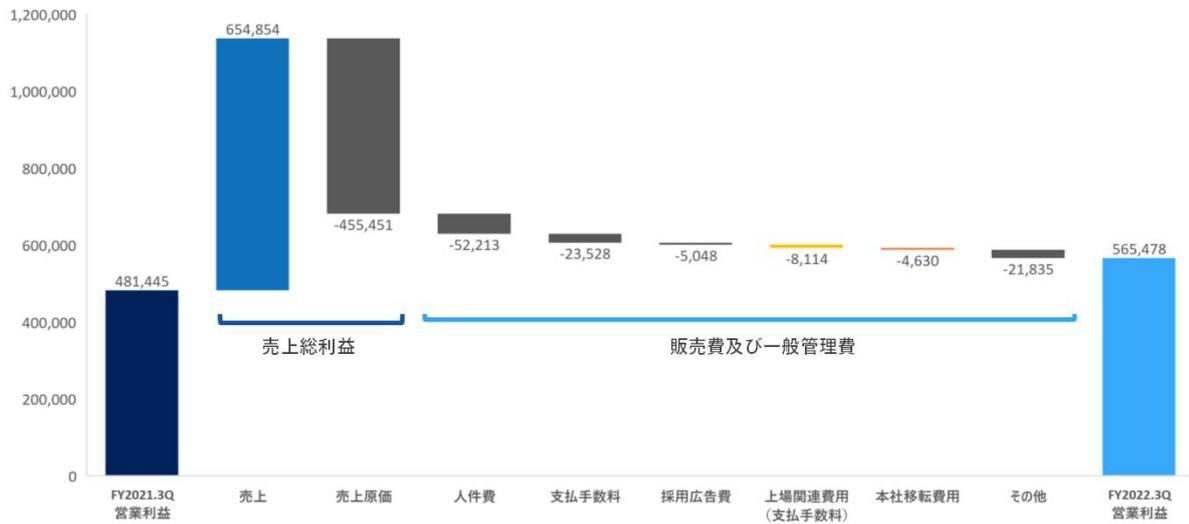


永井：販売費および一般管理費の四半期推移です。第2四半期と比較して科目ごとに見ると、適切にコスト管理を行っており、本社移転にともなう減価償却費の増加を除いて大きな増減はありません。

営業利益の増減要因分析（対前年同期比）

- ✓ 営業利益の対前年同期比の増減要因分析は以下の通り
- ✓ 規模拡大に伴い、売上総利益は順調に増加。併せて、販売費及び一般管理費も増加しているが、営業利益は着実に増加

(単位：千円)



Copyright© Confidence Inc. All Rights Reserved.

21

永井：営業利益の増加要因は、主に「派遣事業による売上総利益の増加」であり、減少要因は「業容拡大による人員増加にともなう人件費の増加」と「上場関連の支払手数料の増加」です。

増加要因が減少要因を大きく上回っているため営業利益は拡大しています。

2022年3月期第3四半期 B/S及びC/F



- ✓ 現預金は15.9億円あり、資金繰りの懸念はなし
- ✓ 負債と純資産の比率を見直し、投資にかかる資金調達について借入も視野に入れて最適資本構成を検討

FY2022 3Q末 B/S

| | | |
|--------------|---------------|--|
| 現預金 1,599 | その他流動負債 551 | |
| | 1年内返済長期借入金 90 | |
| | 長期借入金 45 | |
| | 純資産 1,521 | |
| その他流動資産 501 | 資本金 492百万円 | |
| | 資本剰余金 384百万円 | |
| | 利益剰余金 639百万円 | |
| | 固定資産 46 | |
| 投資その他の資産 60 | | |

FY2022 3Q C/F

| | |
|----------------|-------|
| 2021年3月末現預金残高 | 940 |
| 営業CF * | +274 |
| 投資CF | ▲14 |
| 財務CF ** | +400 |
| 現預金増減額 | +659 |
| 2021年12月末現預金残高 | 1,599 |

* 営業CF小計+543百万円、法人税等の支払額等▲269百万円

** 2021年6月上場による公募増資+463百万円、長期借入金返済▲67百万円
その他+4百万円

財務指標

| | |
|-----------|--------|
| ネットキャッシュ： | 14.6億円 |
| 自己資本比率： | 68.7% |

永井：続いて、第3四半期末における貸借対照表及びキャッシュフローの状況についてご説明致します。

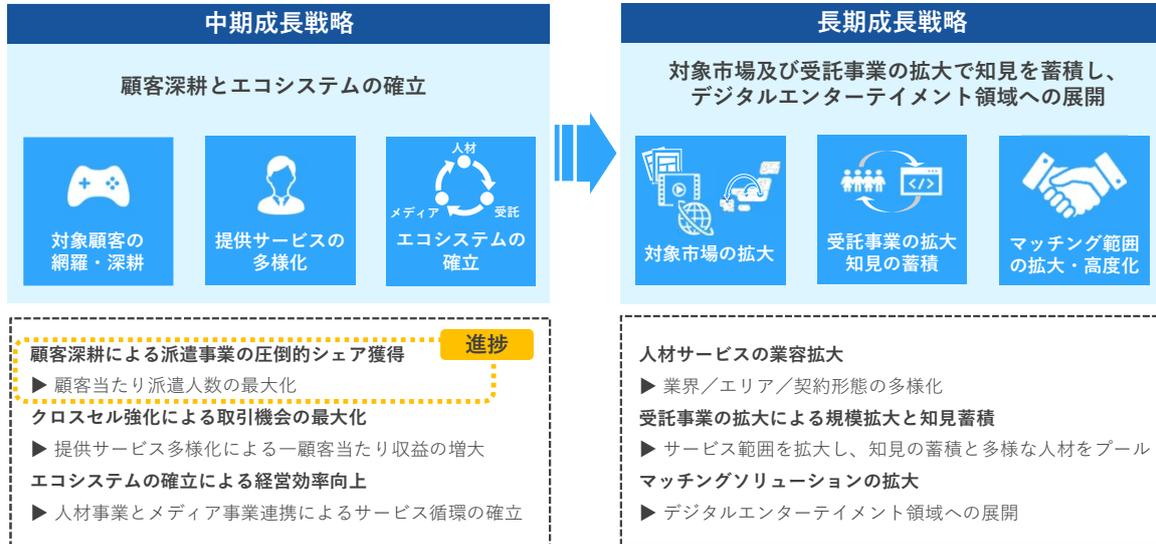
第3四半期末における貸借対照表およびキャッシュフローをご説明します。貸借対照表は現預金が十分にあり、安全性を維持するとともに十分な投資余力があります。また、営業キャッシュフローも順調に獲得しており、これらの潤沢なキャッシュを利用し、投資を積極的に行っていくことで事業の成長スピードを上げていきます。



永井：最後に、成長戦略の進捗状況についてご報告させていただきます。

成長戦略（事業計画及び成長可能性に関する事項より再掲）

中期：顧客深耕及び事業連携の好循環（エコシステム）確立による事業拡大
 長期：対象市場の拡大とマッチングソリューションによるデジタルエンターテインメント領域への展開



永井：こちらのスライドは2021年6月に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」の再掲になります。

成長戦略の進捗状況をご報告します。スライドは2021年6月に公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」の再掲です。

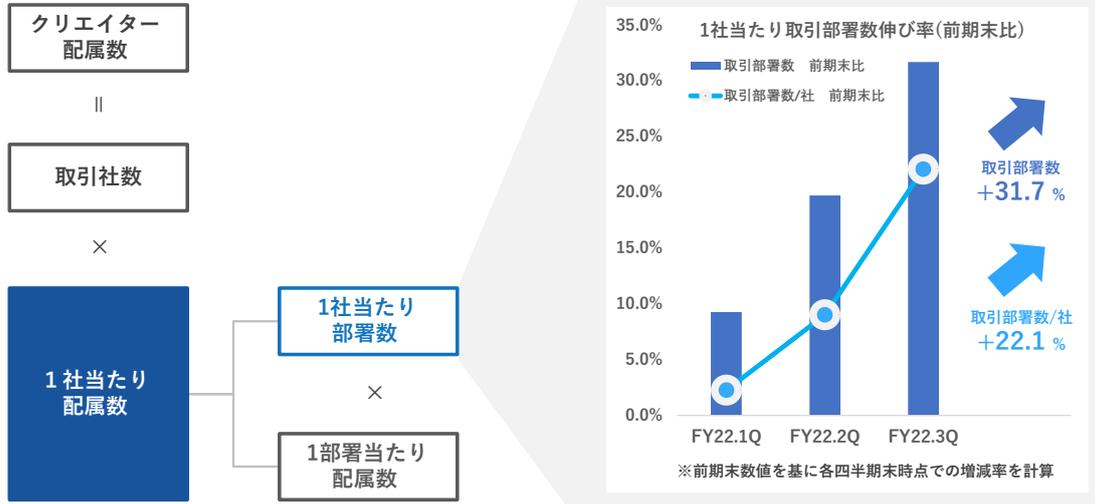
中期成長戦略は、「顧客深耕及び事業連携の好循環（エコシステム）確立による事業拡大」、長期成長戦略は「対象市場の拡大とマッチングソリューションによるデジタルエンターテインメント領域への展開」を掲げています。

足元の状況としては、顧客当たりの派遣人数を最大化することが当社の成長に寄与すると考え、顧客深耕による派遣事業の圧倒的なシェア獲得に重点的に取り組んでいます。今回はその進捗状況をお伝えしますが、その他の成長戦略についても取り組んでいるため、一定の進捗があり次第ご説明します。

【進捗】顧客深耕による派遣事業の圧倒的シェア獲得

- ✓ 既存取引部署からの紹介等を通じて新規取引先部署を拡大し、1社あたり配属数が堅調に推移している状況

顧客深耕による派遣事業の圧倒的シェア獲得



永井：クリエイター配属数の増加が当社の売上高拡大に直結します。その要素を分解すると、取引社数と1社当たりの配属数に分けることができます。

1社当たりの配属数を増加させるためには、既存の取引部署からの紹介を通じ新規取引部署を拡大し、1社当たりの取引部署数を伸ばすことが効果的かつ効率的と考え、注力しており、顧客深耕による派遣事業のシェアを伸ばすことができている状況です。

5

参考

Appendix

永井：最後に参考として、当社概要、事業系統図及び当社の財務・キャッシュフロー方針について載せておりますので、ご覧いただければと存じます。

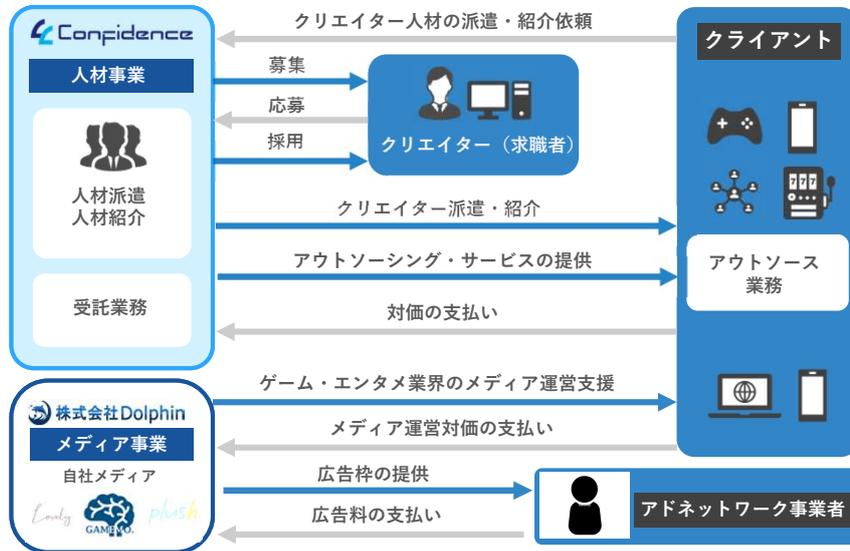
会社概要



| | | | | | |
|-------|--|-------|----------|--------|--|
| 会社名 | 株式会社コンフィデンス | | | | |
| 代表者 | 代表取締役社長 澤岬 宣之 1996年㈱スタッフサービス（現 ㈱スタッフサービスホールディングス）入社 営業マネージャー、人事部採用責任者を経て、㈱スタッフサービス・セールスマーケティング （現 ㈱リンクアンドモチベーション傘下）入社、取締役営業本部長として派遣・紹介・アウト ソーシング等の各事業部の成長を牽引。2015年より当社代表取締役に就任、現在に至る | | | | |
| 設立 | 2014年8月 | | | | |
| 本社所在地 | 東京都新宿区新宿2-5-10 | | | | |
| 連結子会社 | 株式会社Dolphin | | | | |
| 役員 | 代表取締役 | 澤岬 宣之 | 社外取締役 | 雨宮 玲於奈 | |
| | 常務取締役 | 吉川 拓朗 | 社外取締役 | 水谷 翠 | |
| | 取締役 | 永井 晃司 | 監査役（常勤） | 谷地 孝 | |
| | 取締役 | 竹下 和広 | 監査役（非常勤） | 高倉 潔 | |
| | | | 監査役（非常勤） | 安國 忠彦 | |
| 資本金 | 4億9,228万円（2021年12月末時点） | | | | |
| 事業内容 | ゲーム・エンタメ業界向け人材派遣・人材紹介・業務受託 メディア運営 | | | | |
| 従業員数 | 814名（2021年12月末時点） | | | | |

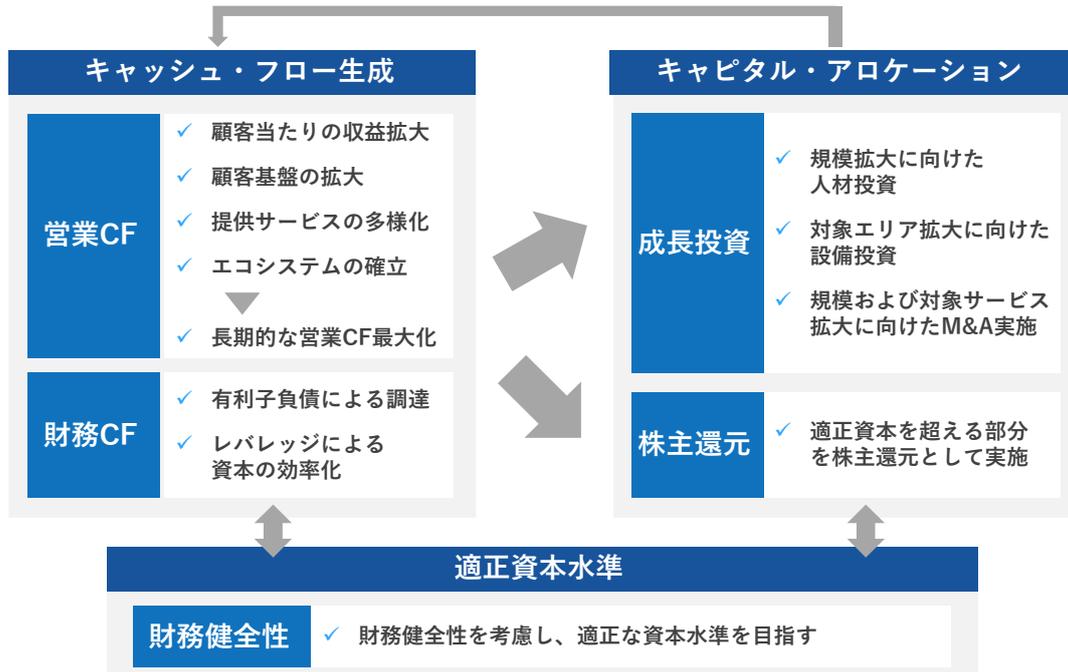
事業系統図

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



財務・キャッシュフロー方針

✓ 成長投資実施後のCFの創出・拡大





クリエイティブの最前線で共に未来を描く

本資料のお問い合わせ先： 管理本部 総合政策部 (ir@confidence-inc.jp)

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものすぎません。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。

第3四半期決算における説明は以上でございます。ご清聴ありがとうございました。