

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



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. 10
Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results
- 03** 2026年3月期 業績予想 | 配当予想 ————— P. 31
The consolidated earnings forecast, dividend forecast for FY2026
- 04** 事業トピック ————— P. 38
Business Topics

01

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

2025年3月期
連結業績

前期比 増収増益を達成

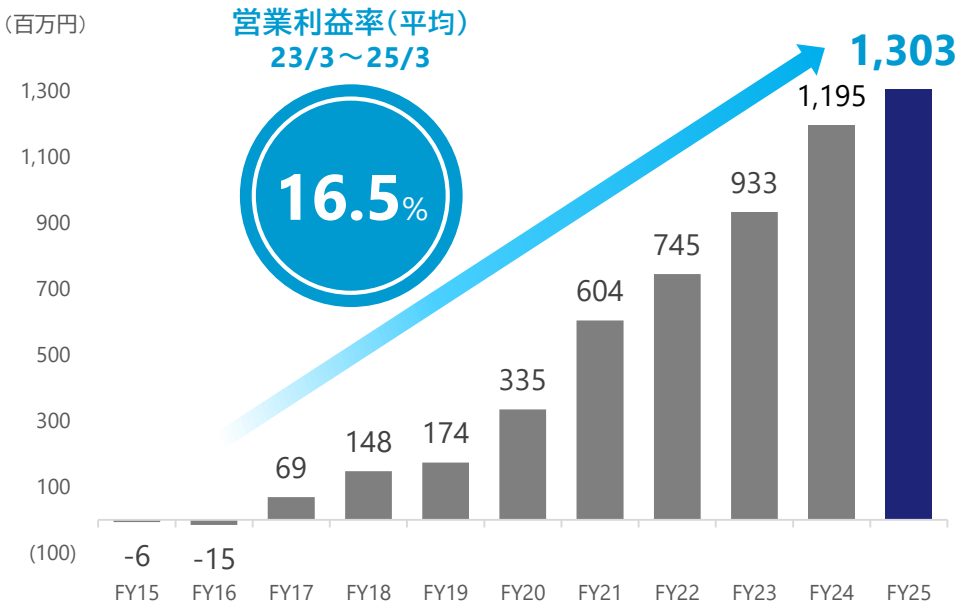
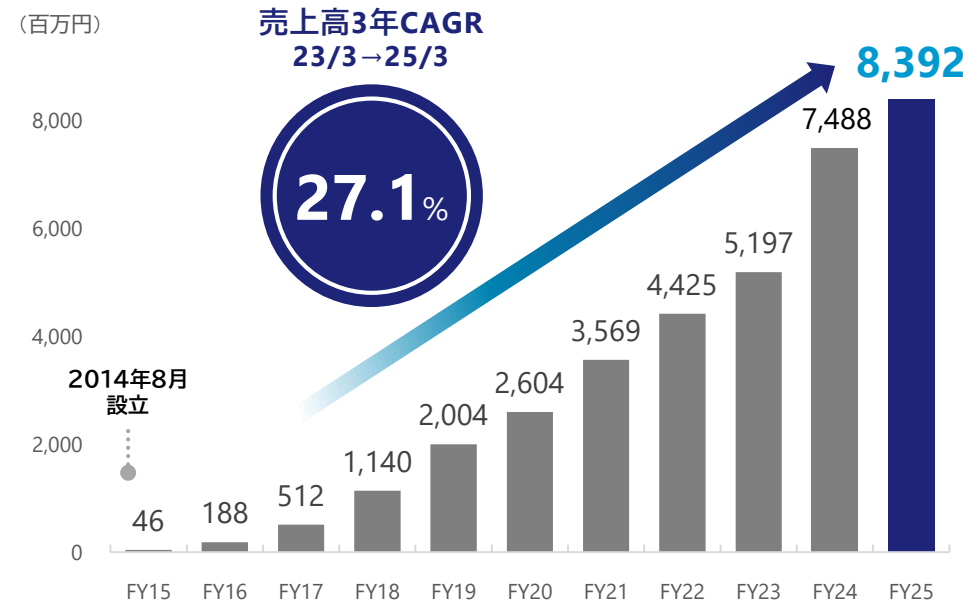
2023年8月1日のインターワークスとの合併に伴うのれん償却費が生じているものの、営業利益も継続して増益

※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ヵ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**)

設立時から、成長性と収益性を両立しながら業容を拡大

経年推移



エグゼクティブサマリー | 2025年3月期 実績(セグメント別)

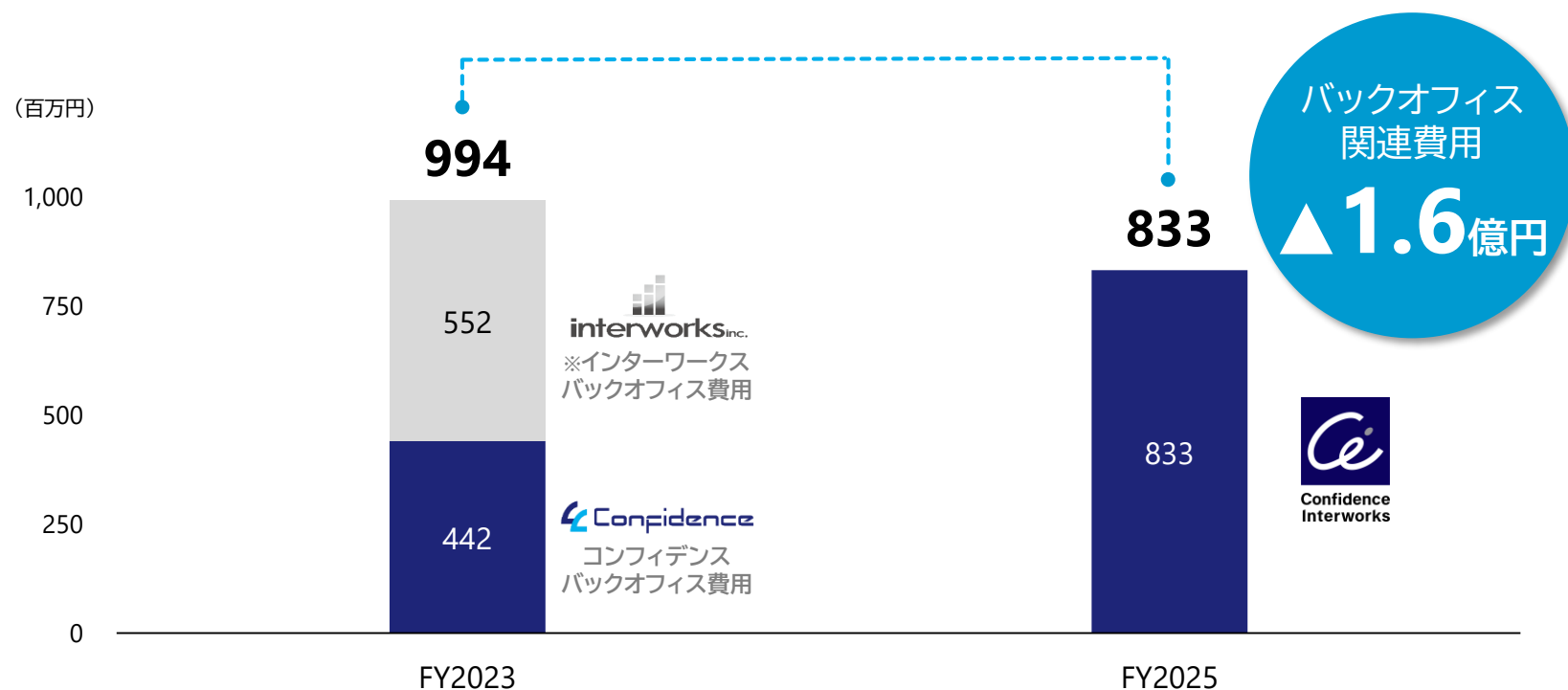
セグメント別 売上高・業績予想達成率・要因

*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%	✓ 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%	✓ 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・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%	✓ 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%	

エグゼクティブサマリー | インターワークスとの合併によるコストシナジー

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%)



<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

※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)や一過性の費用(事務所移転費用等)を除いた数値

■ 2023.8 インターワークス 吸収合併



クロスセル強化による
取引機会の最大化

派遣

×

紹介

×

受託

 **Confidence Interworks**

株式会社コンフィデンス・インターワークス

存続会社



吸収合併

消滅会社



■ 2024.2 プロタゴニスト 子会社化



マッチングソリューションの拡大
新領域への展開

Web3.0

メタバース

他領域

 **Confidence Interworks**

株式会社コンフィデンス・インターワークス



連結子会社化

Protagonist

株式会社プロタゴニスト

■ 2025.4 レッツアイ 子会社化

New



人材サービスの業容拡大
業界 | エリア | 契約形態

業界

地方拠点

フリーランス

 **Confidence Interworks**

株式会社コンフィデンス・インターワークス



連結子会社化

Let'si

株式会社レッツアイ

エグゼクティブサマリー | 2026年3月期 通期業績予想

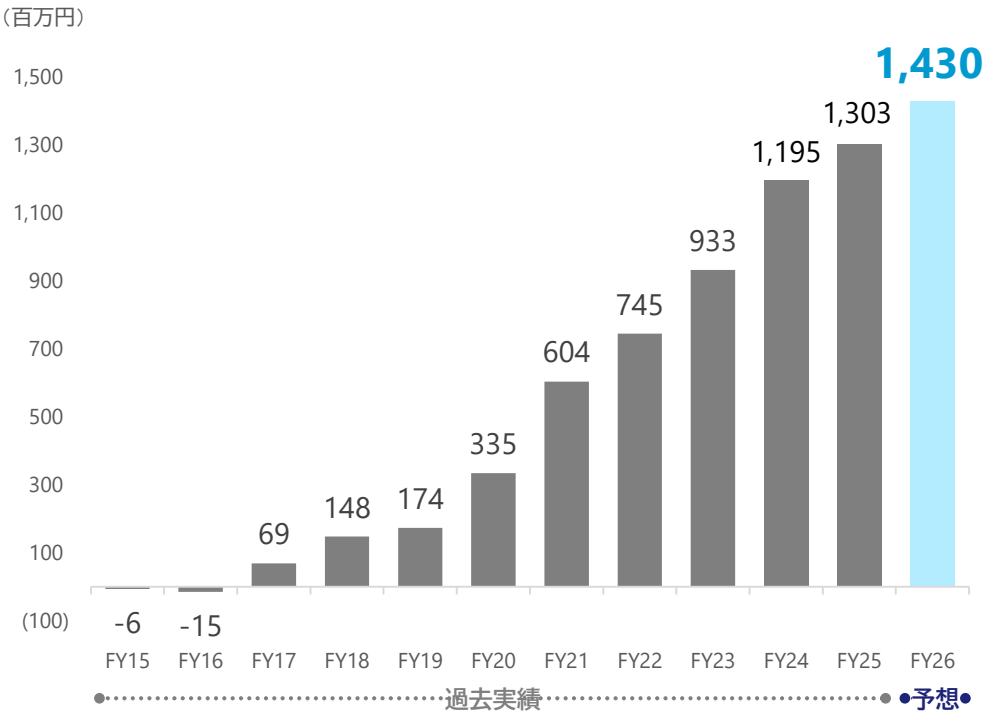
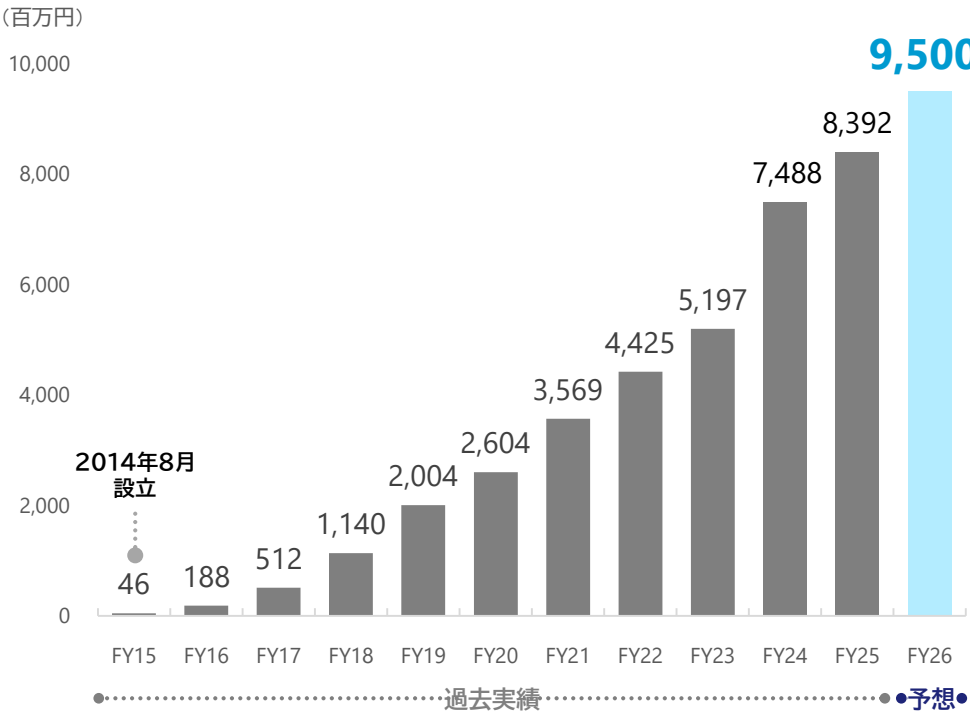
2026年3月期
(予想)

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ヵ月分の通期業績を取り込みます

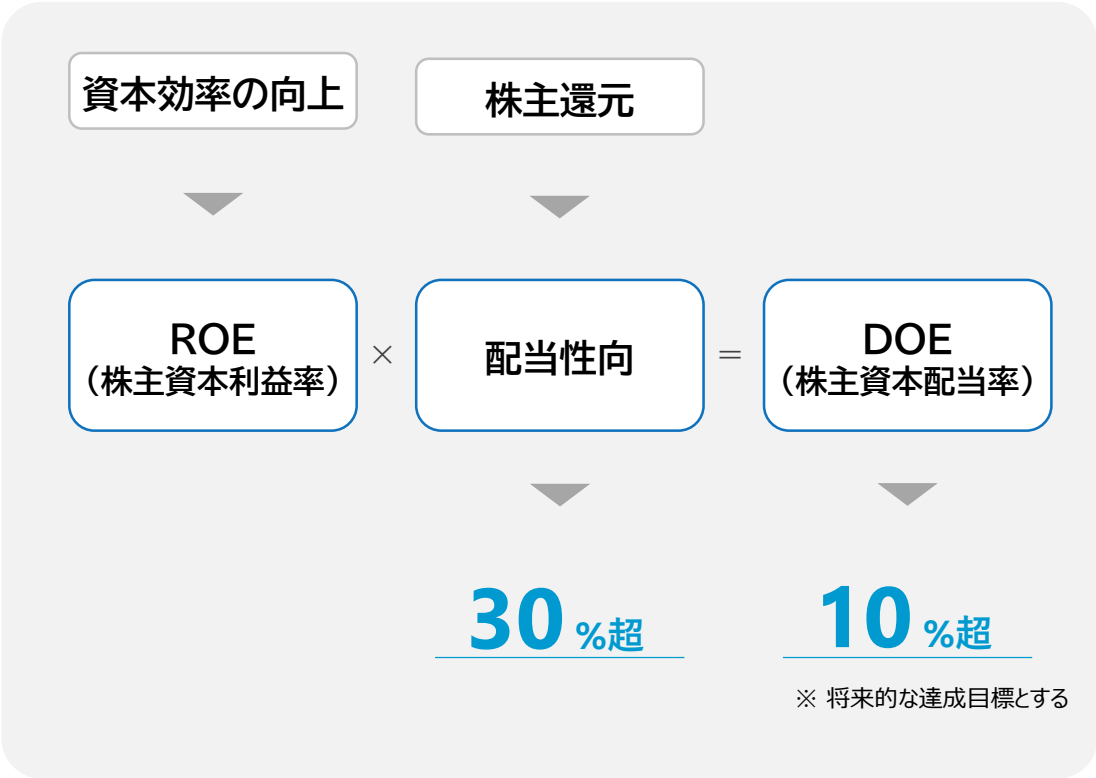
- 売上高 : **9,500** 百万円(前期比: **+13.2%**)
- 売上総利益 : **4,787** 百万円(前期比: **+13.9%**) | 売上総利益率 : **50.4%**(前期比: **+0.3pt**)
- 営業利益 : **1,430** 百万円(前期比: **+9.7%**) | 営業利益率 : **15.1%**(前期比: **▲0.4pt**)

経年推移

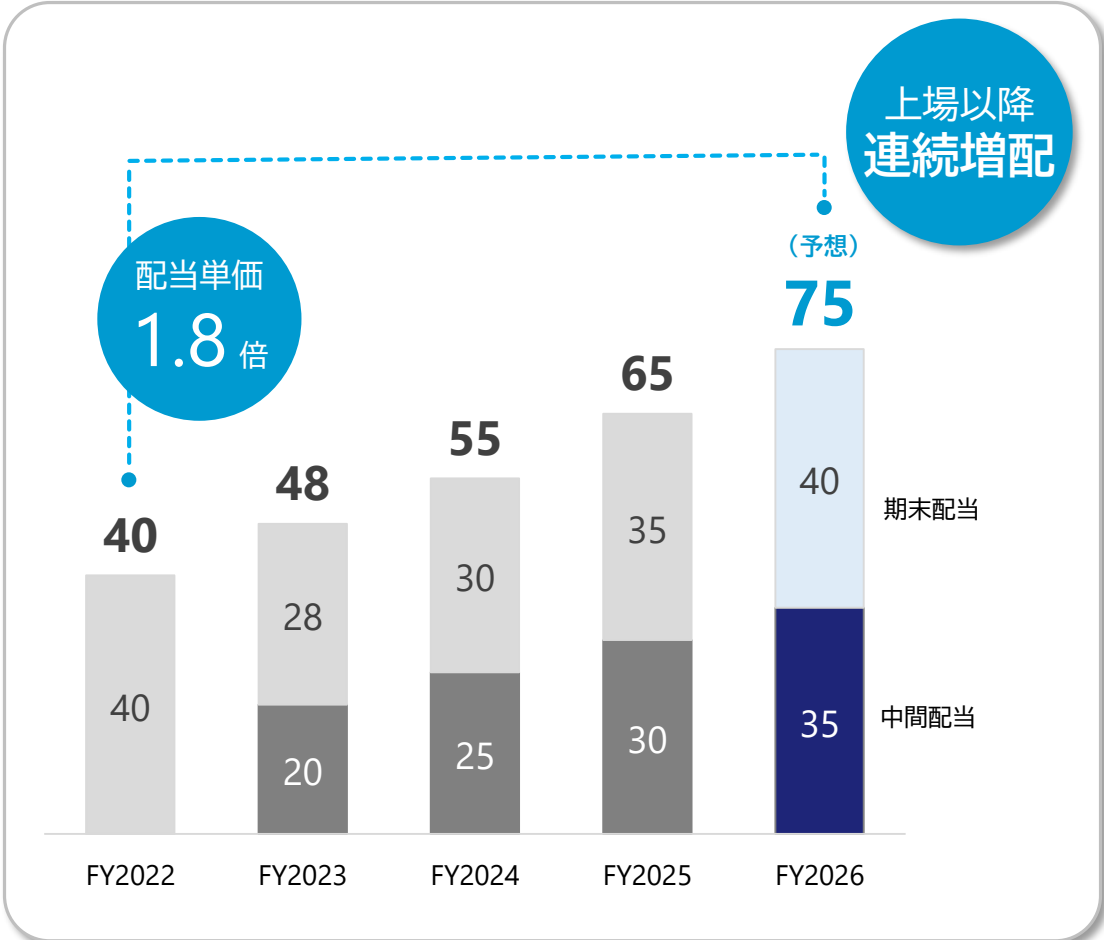


株主還元の基本方針／目標指標

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



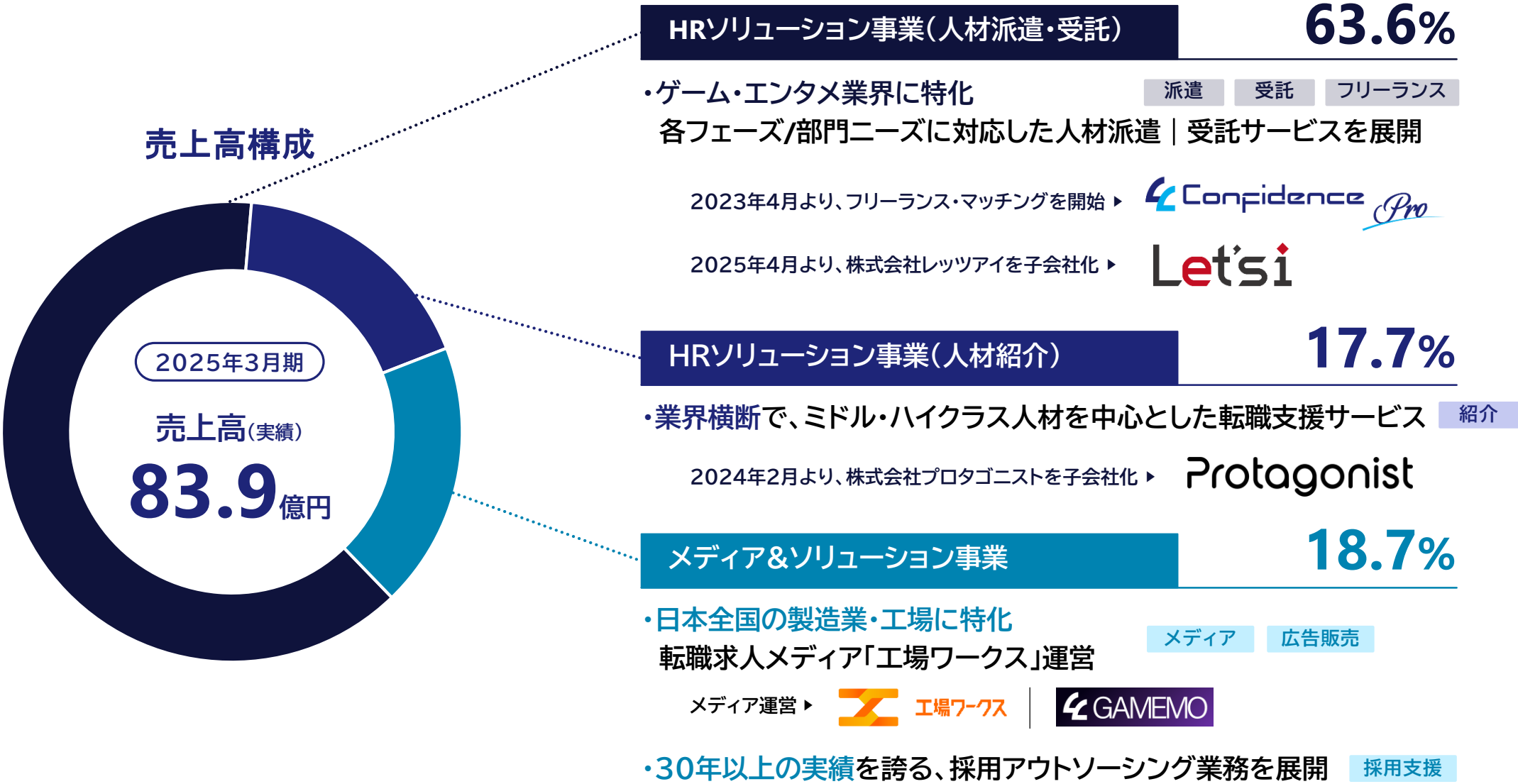
配当単価の経年推移



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 | 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

▼前期 旧インターワークス分については、8月～3月の8カ月分を計上

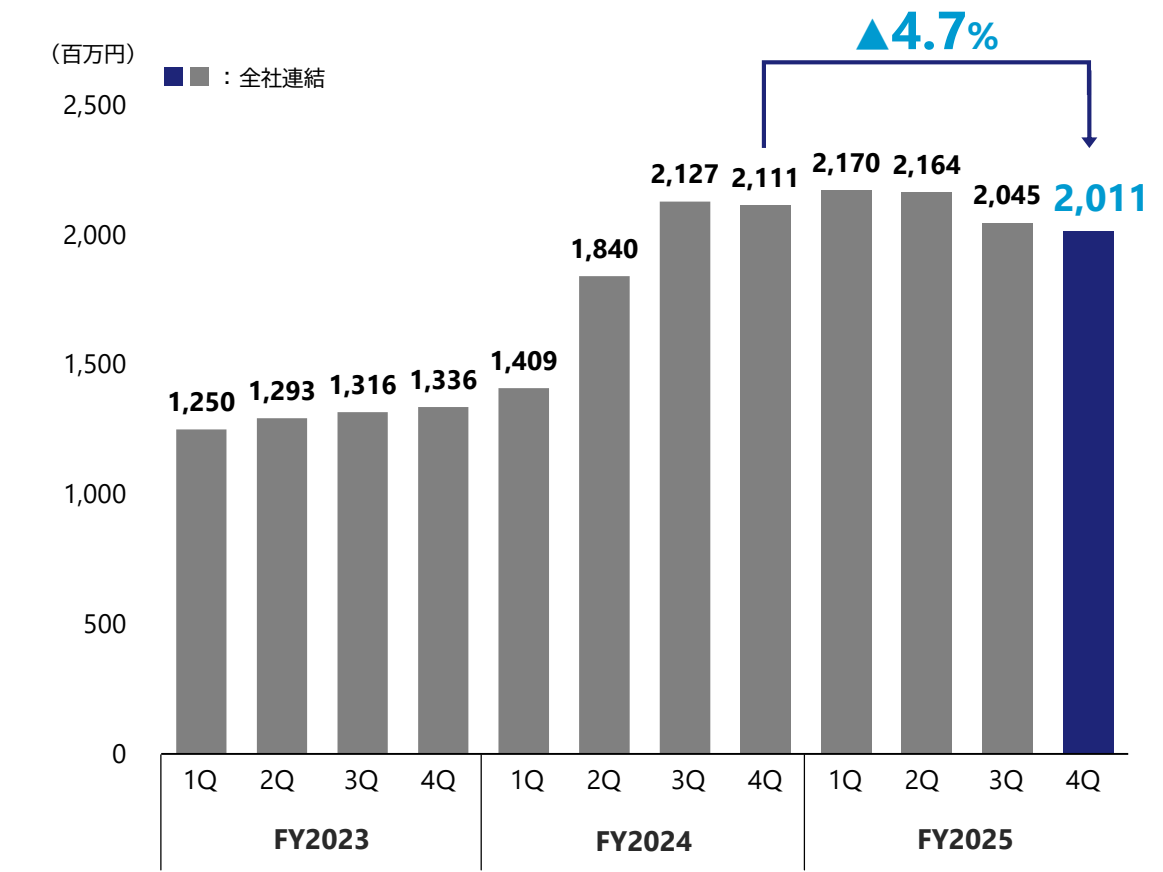
■ 通期 実績

	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%

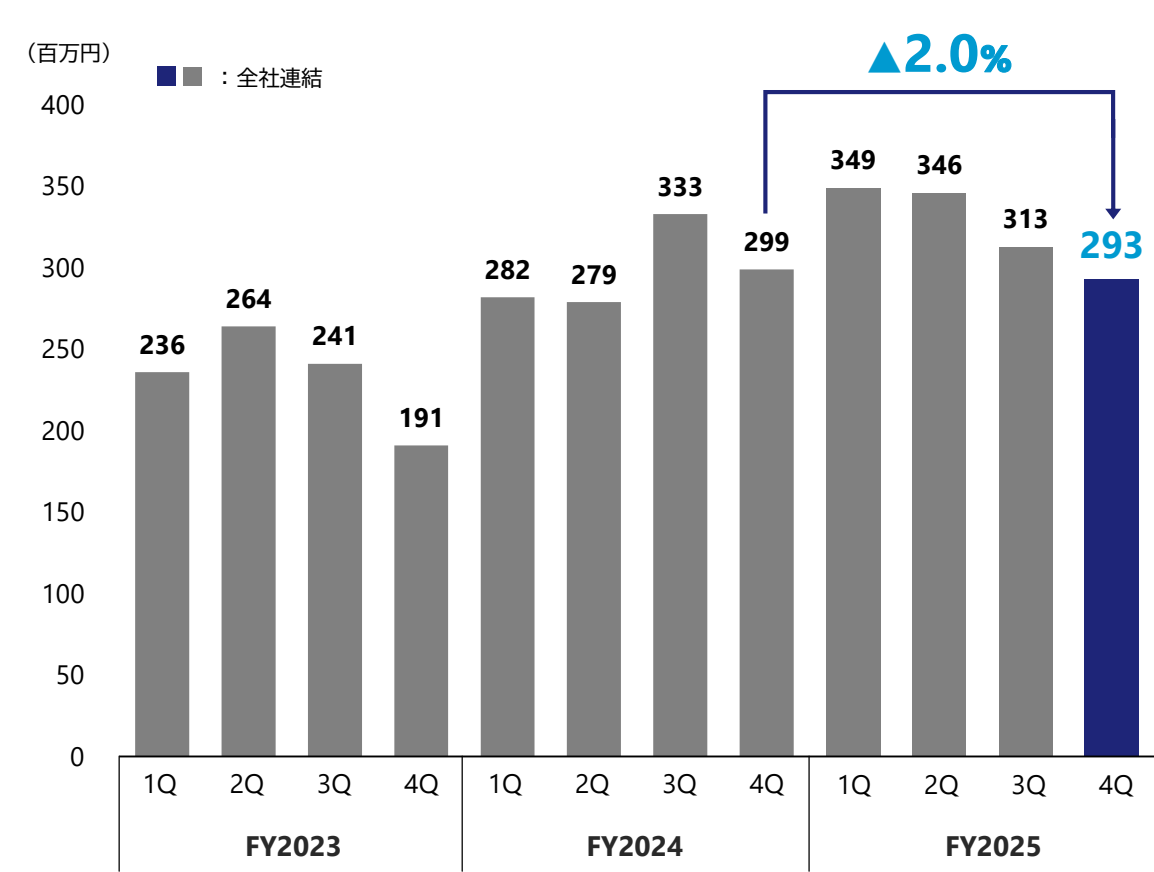
[全社連結 | 四半期]業績推移

- 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)



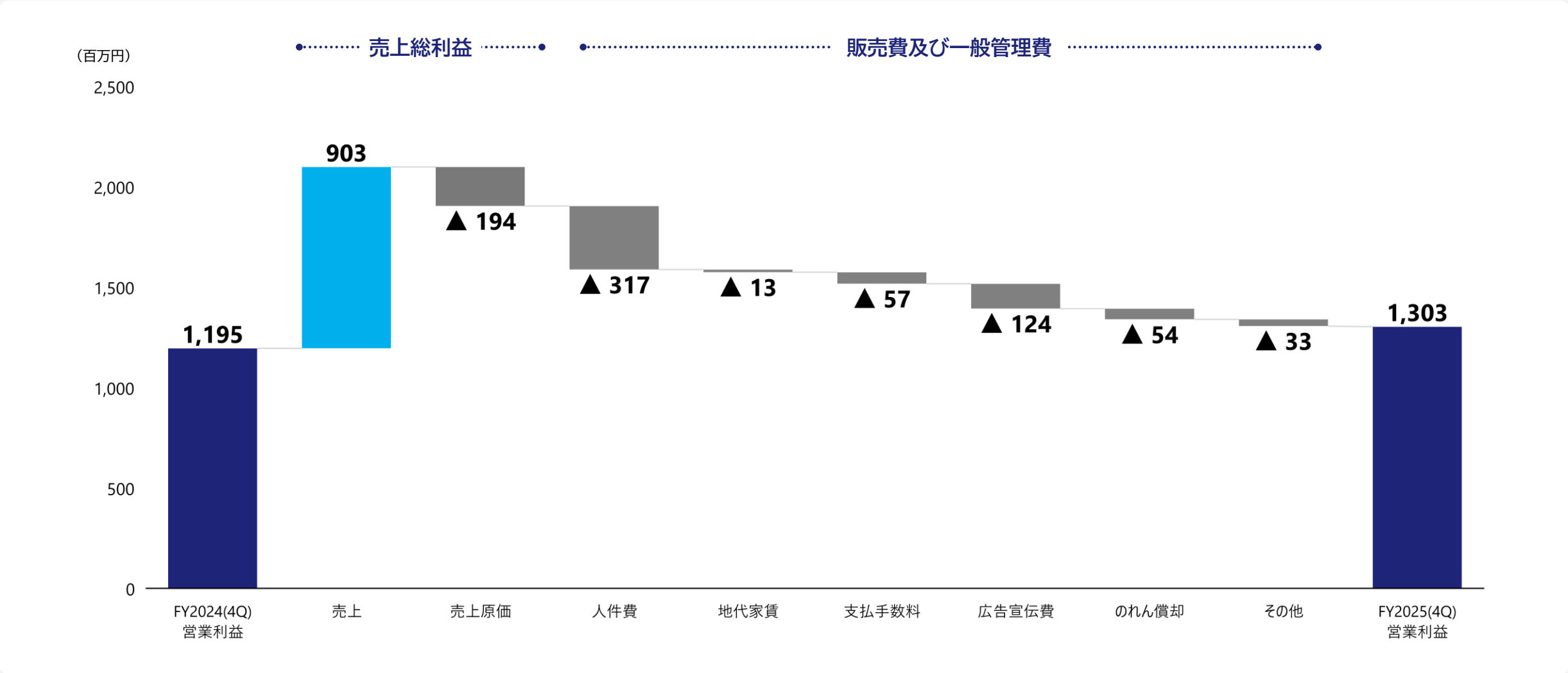
■ 営業利益(四半期推移)



* 連結相殺消去後の数値を記載

[全社連結] 営業利益の増減要因分析(対前期比)

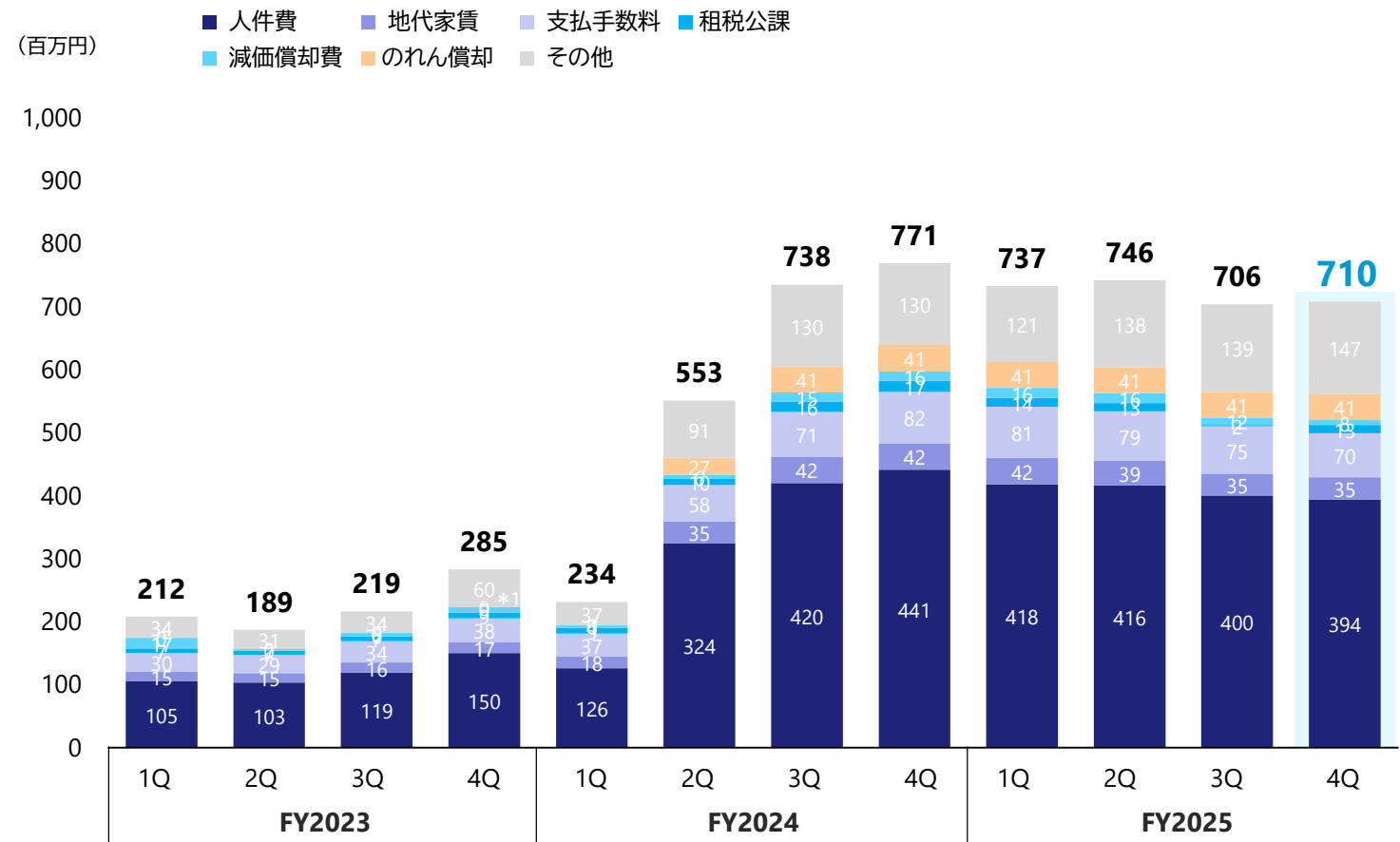
- 2023年8月1日のインターワークスとの合併以降、地方拠点統合などによるコスト最適化を継続。
- また、前期第2四半期よりのれん償却費が発生しているものの、合併によるバックオフィス費用の最適化等でコスト増分をこなし、増益を確保



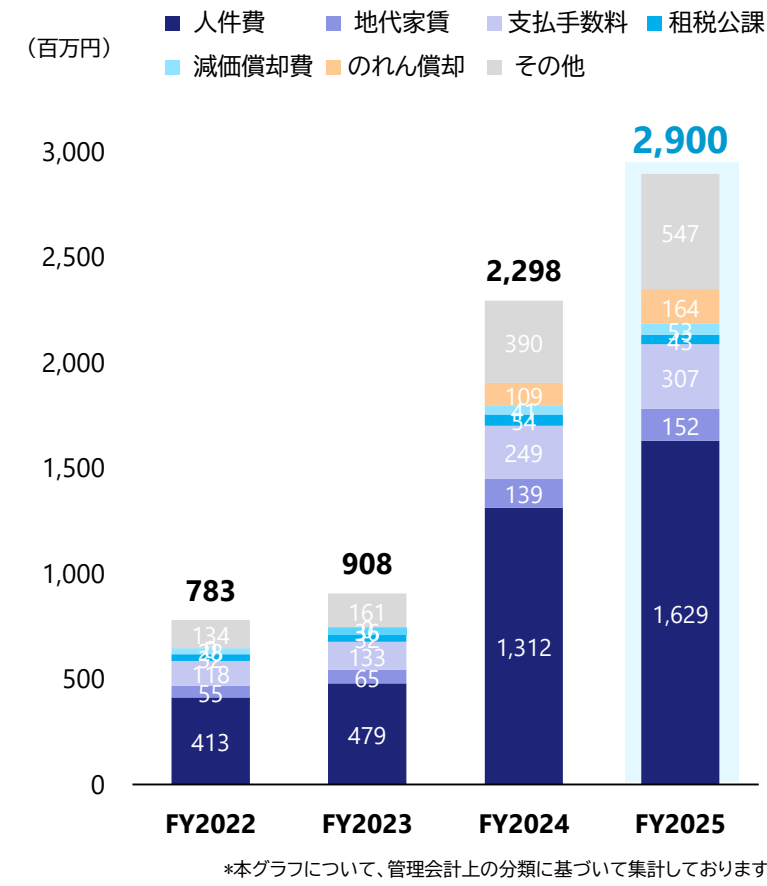
[全社連結 | 四半期]販売費及び一般管理費の推移

- 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



[全社連結 | 通期] 2025年3月期 決算ハイライト -セグメント別-

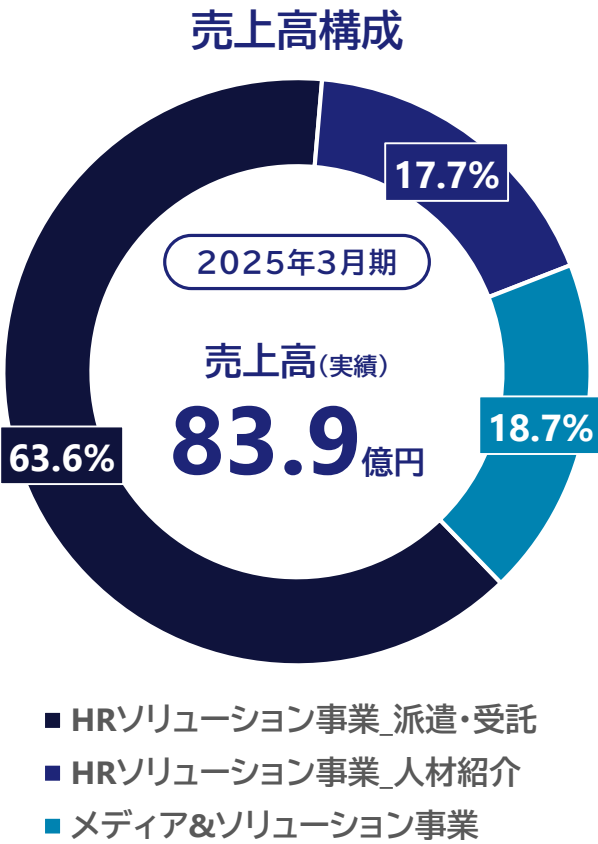
- 売上高の63.6%を派遣・受託事業が占め、創業時から業績を牽引。合併により加わったインターワークスの人材紹介・メディア事業により大きく伸長。
- ゲーム業界の市況悪化を受け、新領域への展開、クロスセルでの安定的な利益創出を目指す

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



[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	-	-

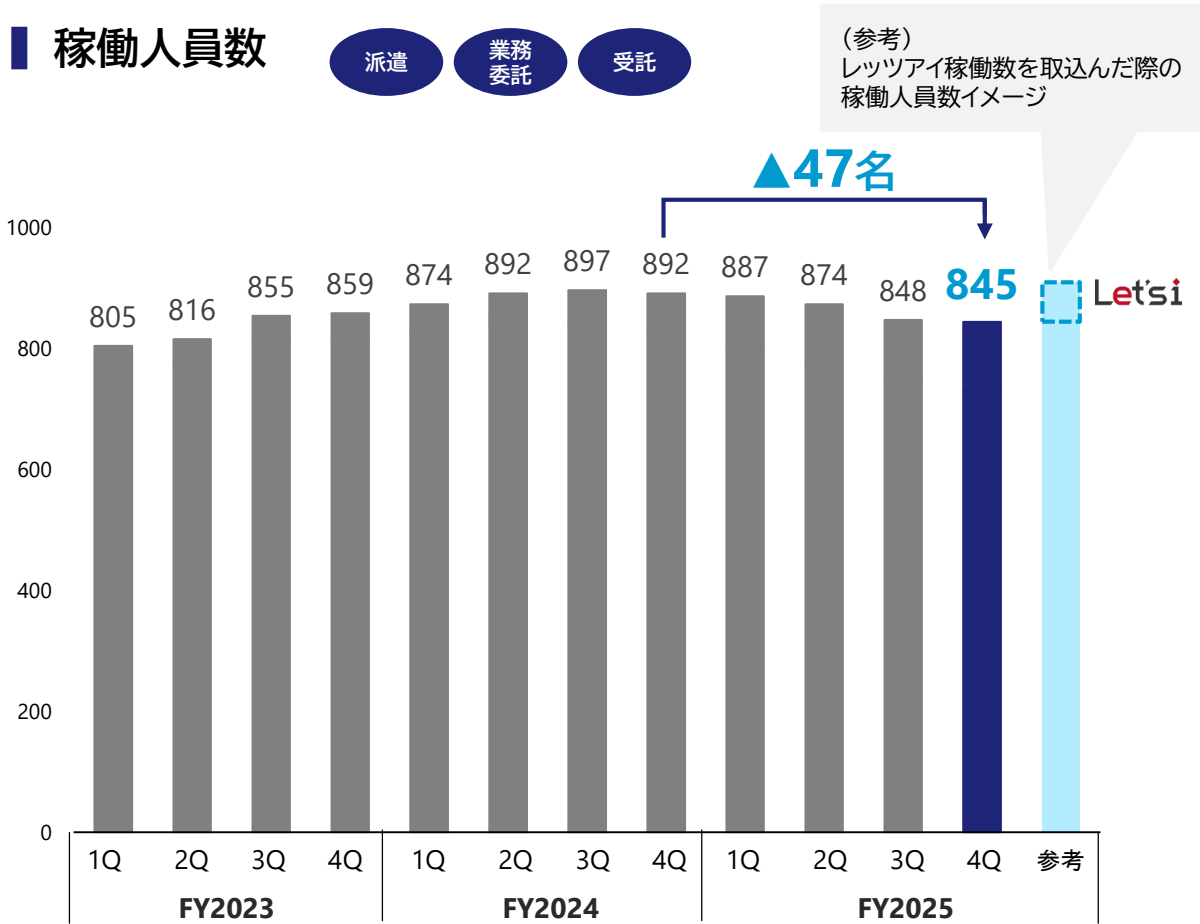
*1 連結相殺消去後の数値を記載

*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

[HRソリューション事業_派遣・受託]主要なKPIの推移

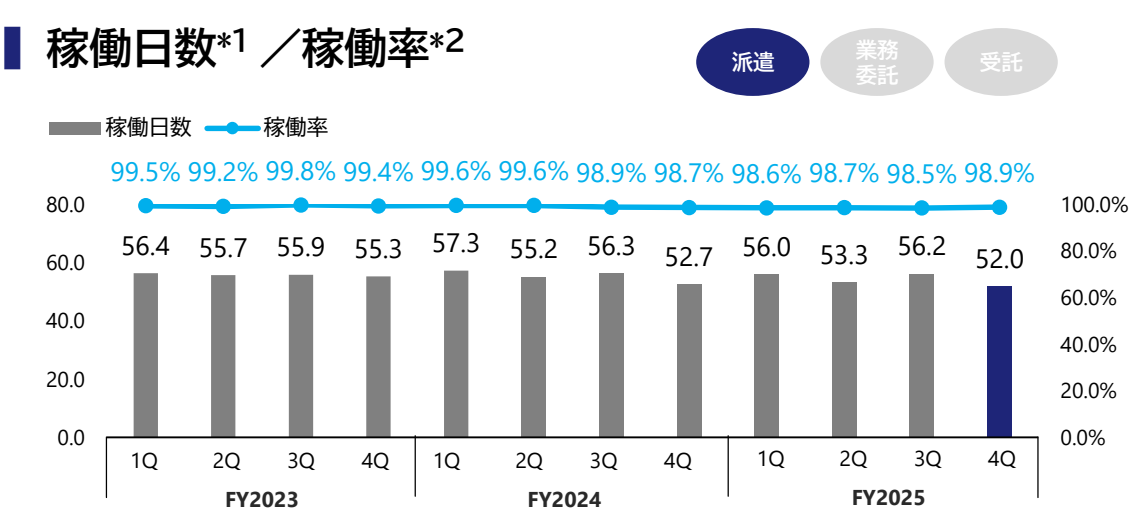
- スtock型収益モデルの基礎となる稼働人員数は、ゲーム会社各社の採用意欲減退等を理由に派遣を中心に、全体で47名減少。
- 他方、業務委託の増加に加え、レッツアイ社の稼働人員を取り込むことで、2026年3月期への積み上げを図る

稼働人員数



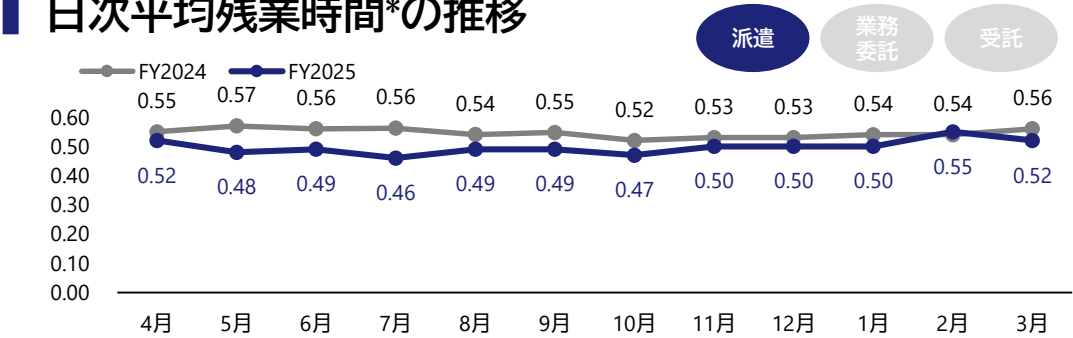
* 2025年3月期 第1四半期決算より、セグメント① HRソリューション事業 派遣・受託事業のPLとの整合をより正確に行う観点から、派遣事業にかかる稼働人数に加え、業務委託及び受託事業にかかる稼働人員数を加味した形で、過年度から遡って変更しております。

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_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、稼働数が堅調に増加。
- 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



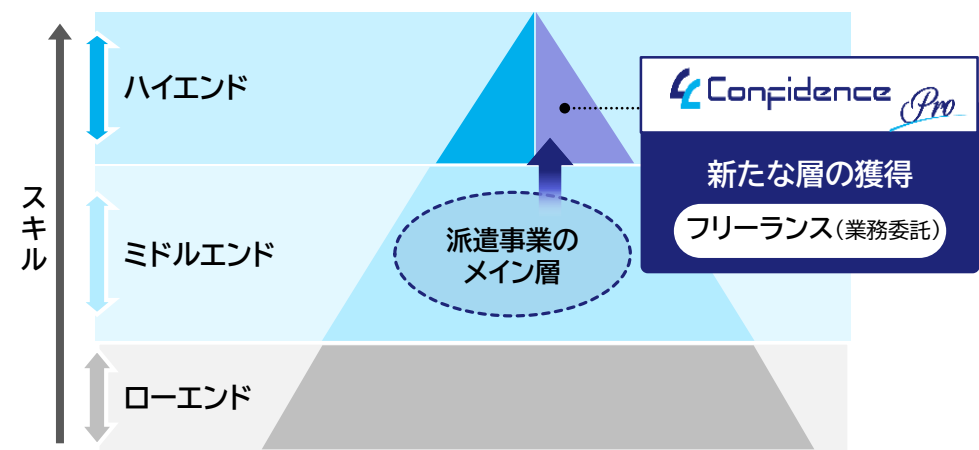
人材サービスの業容拡大

業界 | エリア | 契約形態

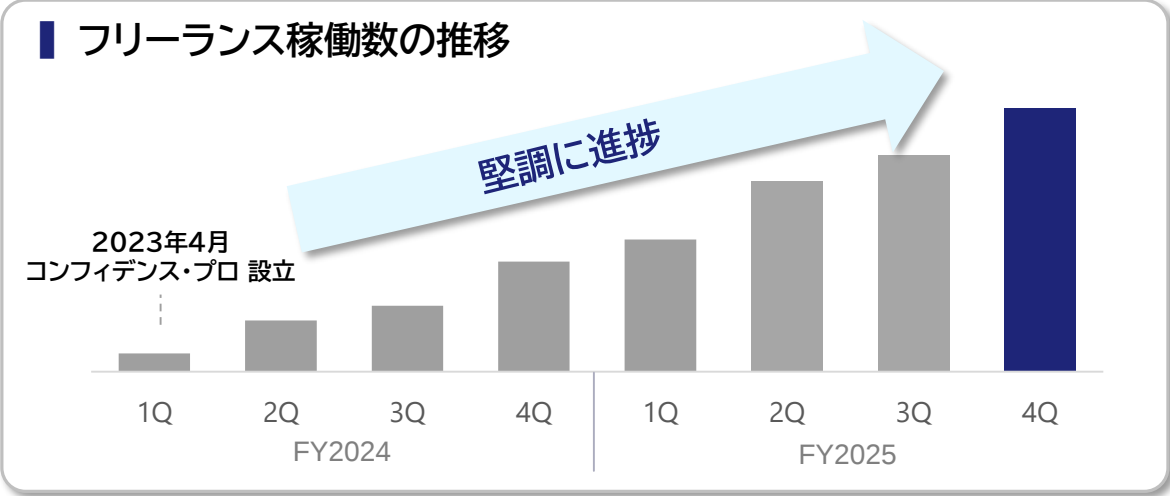
業界地方拠点**フリーランス**

2023.4 コンフィデンス・プロ 設立

ゲーム・エンタメ業界向け人材派遣事業とのシナジー発揮、
新たな層の需要の取り込みを狙い設立



設立から
2年…



対応業界・職種の拡大

ゲーム業界での顧客網を活かし、より専門性の高い領域への事業拡大を目指す

ゲーム

エンタメ

既存取引先

ゲーム派遣取引先企業数
145社
※FY25時点

[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」を前倒しで行う。
- 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

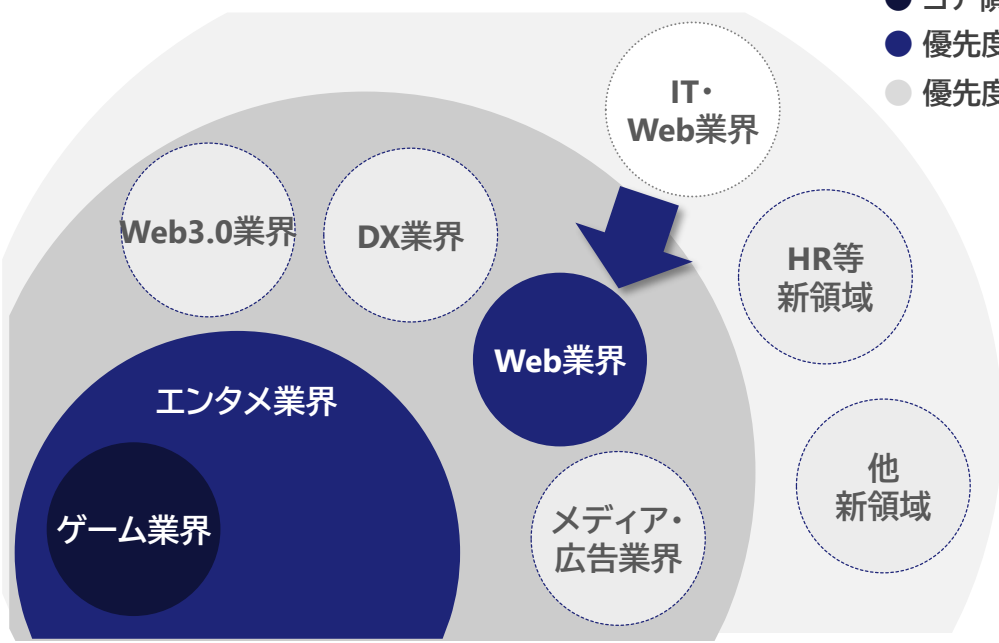


人材サービスの業容拡大

業界 | エリア | 契約形態

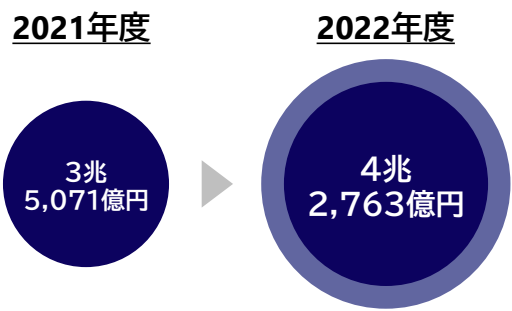
業界地方拠点フリーランス

イメージ図

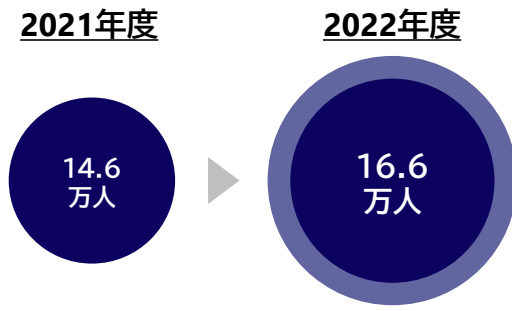


Web業界進出の背景

市場規模



従業者数



※ Web業界の市場規模として、「情報通信業基本調査結果」におけるインターネット附随サービス業を参照。
出典：総務省 情報流通行政局「情報通信業基本調査結果」2023年情報通信業基本調査（2022年度実績）

Web領域の上場企業

- ✓ バンチマークとしている各社のWeb関連事業の業績が、過去3カ年高い成長率であることに加え、売上高が数十億円規模から百億円を超えている企業も。

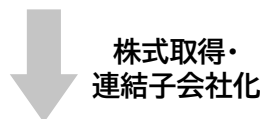
[HRソリューション事業_派遣] Web業界への進出 | レッツアイ 子会社化

- 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



株式会社コンフィデンス・インターワークス



Let's i

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 堂島ビルディング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ディベロッパー
- ・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

[HRソリューション事業_派遣] Web業界への進出 | レッツアイとのシナジー・取り組み

1. ゲーム業界とWeb業界の親和性

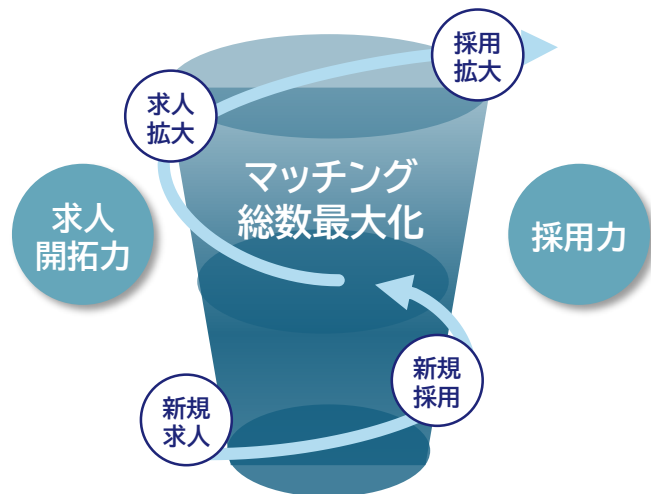
- ✓ ゲーム主要企業9割と取引も、他事業は未開拓
➡ Webを起点とした販路開拓を狙う



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

[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

▼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

通期 実績

	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	-	-

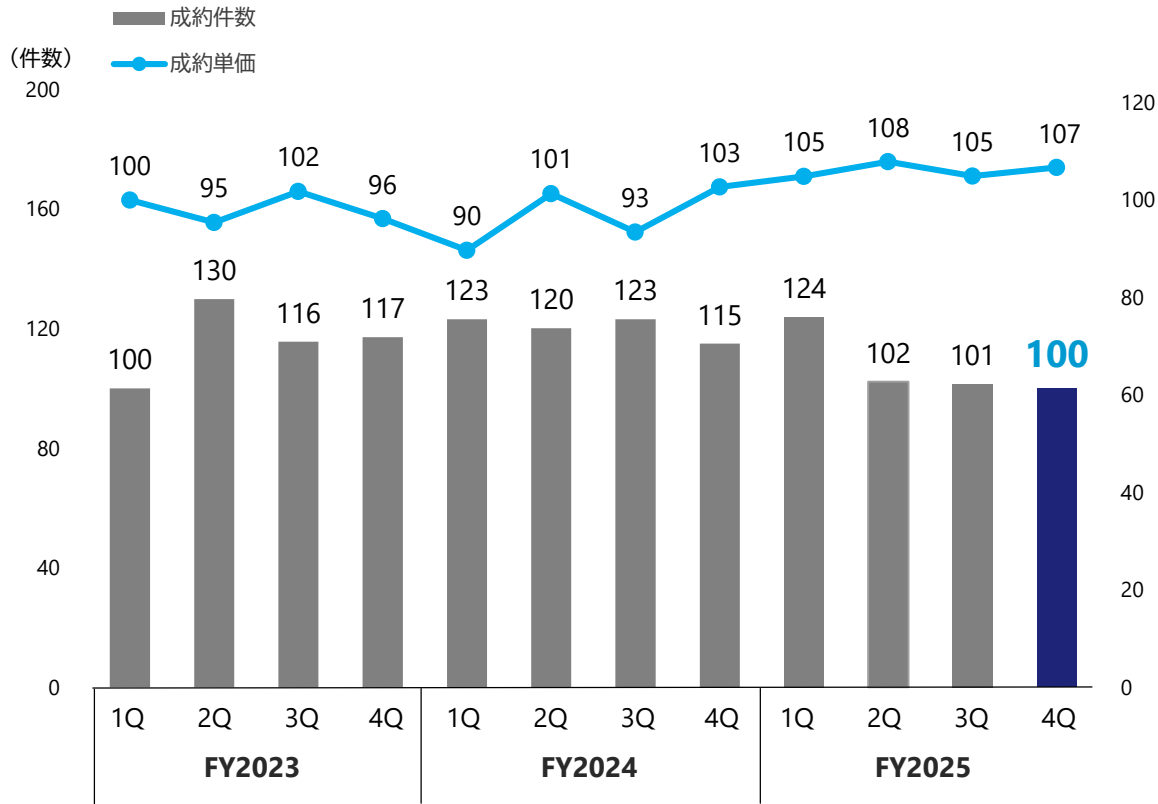
* 連結相殺消去後の数値を記載

[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

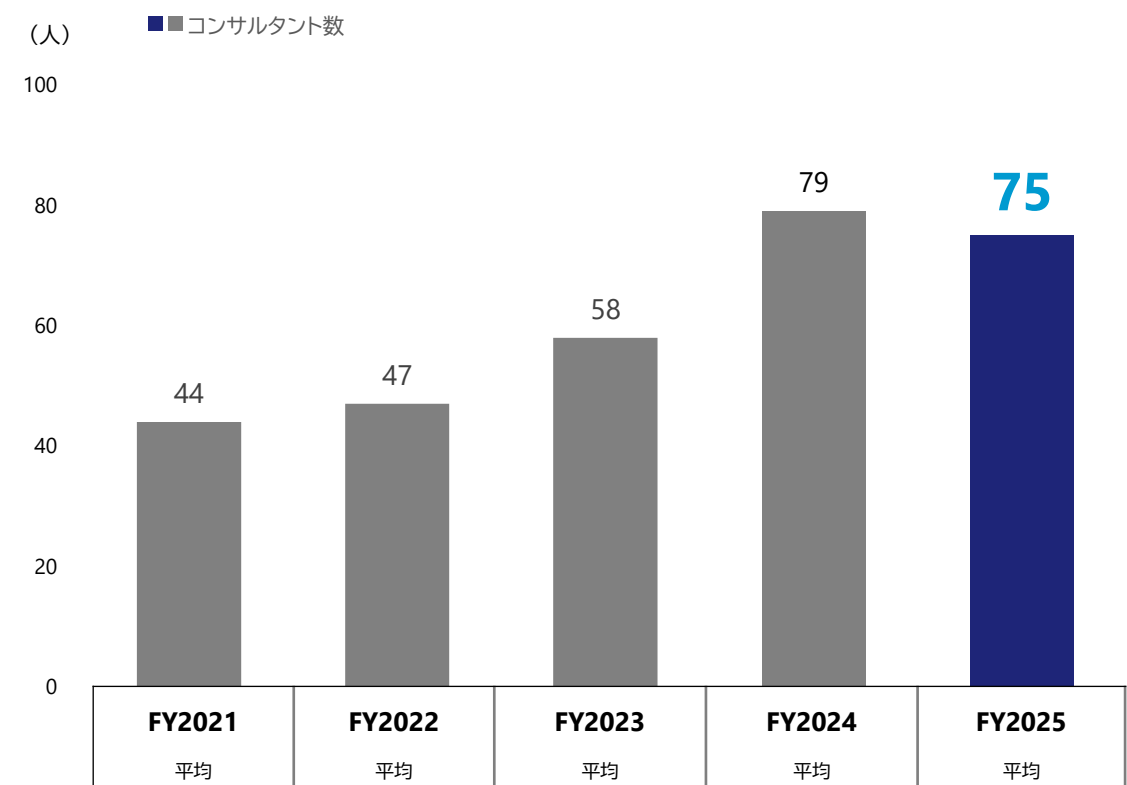
■ 成約件数・成約単価

*成約件数・成約単価
：2023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 | 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より注力した結果、セグメント利益率も大幅改善

▼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

通期 実績

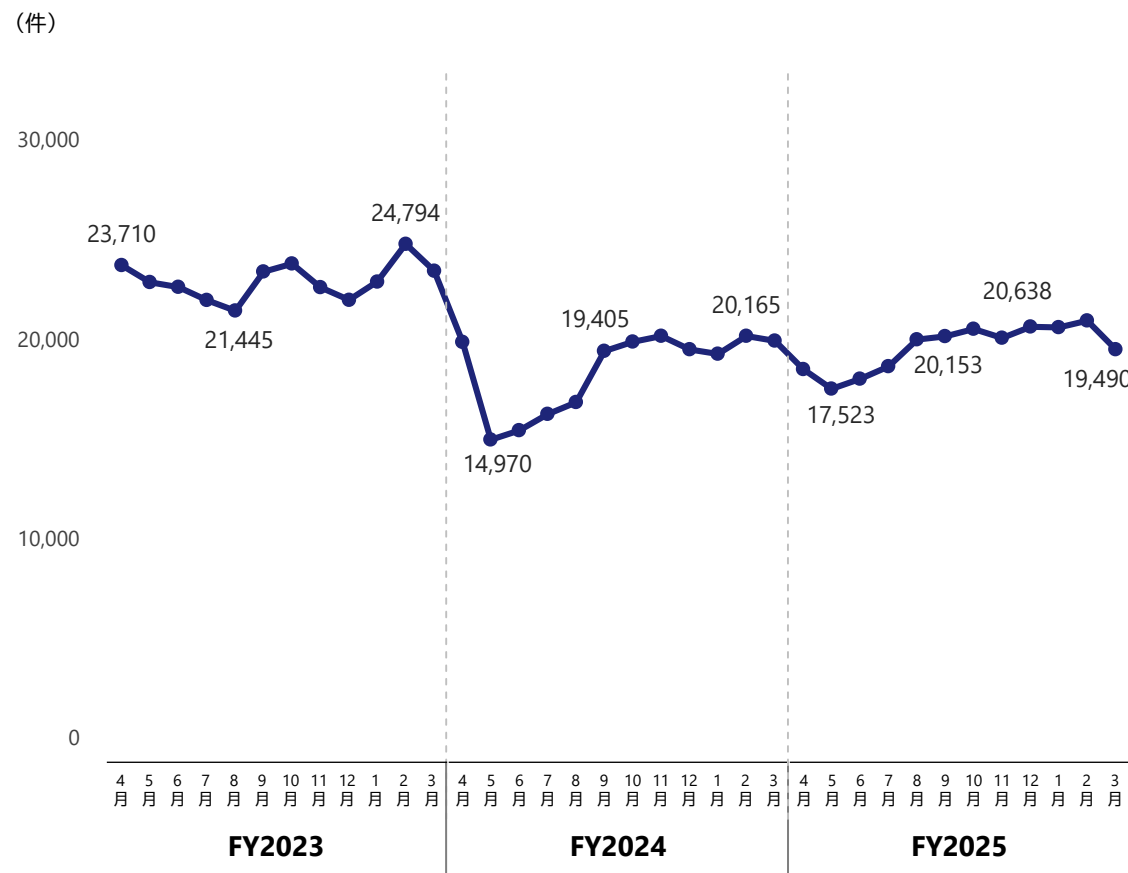
	2024年3月期 (通期)	2025年3月期 (通期)	前期比	業績予想 (2024/5/10公表)	達成率
売上高 *	969	1,564	+61.3%	1,480	105.7%
求人広告・紹介	696	1,143	+64.3%	-	-
受託・その他	273	420	+53.6%	-	-
売上総利益	779	1,242	+59.3%	-	-
売上総利益率	80.4%	79.4%	▲1.0pt	-	-
セグメント利益	279	535	+91.5%	-	-
セグメント利益率	28.8%	34.2%	+5.4pt	-	-

* 連結相殺消去後の数値を記載

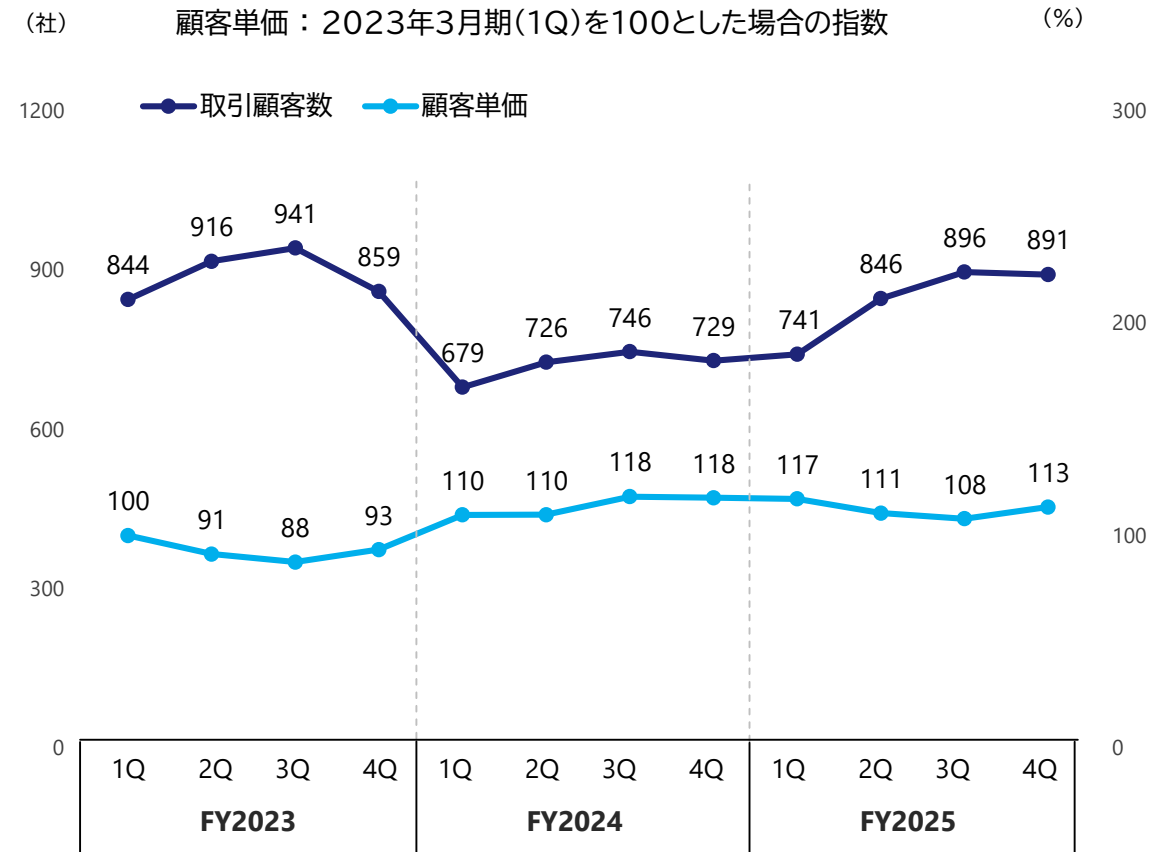
[メディア&ソリューション事業_求人広告]主要なKPIの推移

- 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



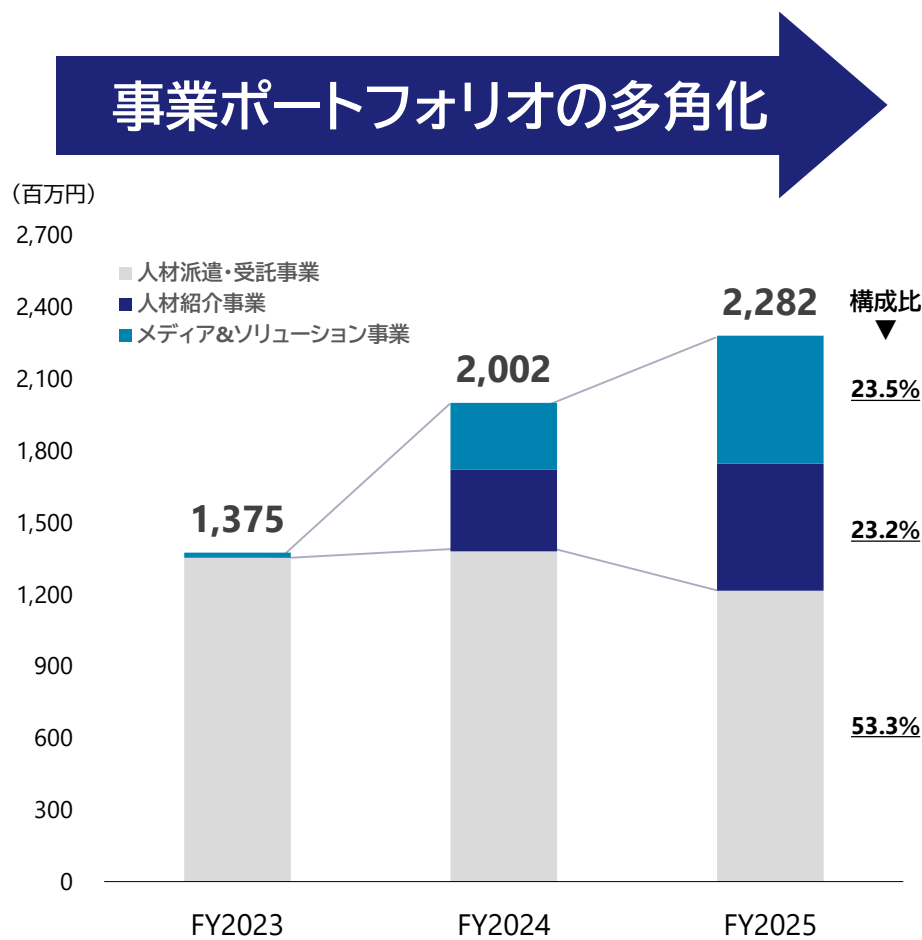
工場ワークス 取引顧客数・顧客単価



[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

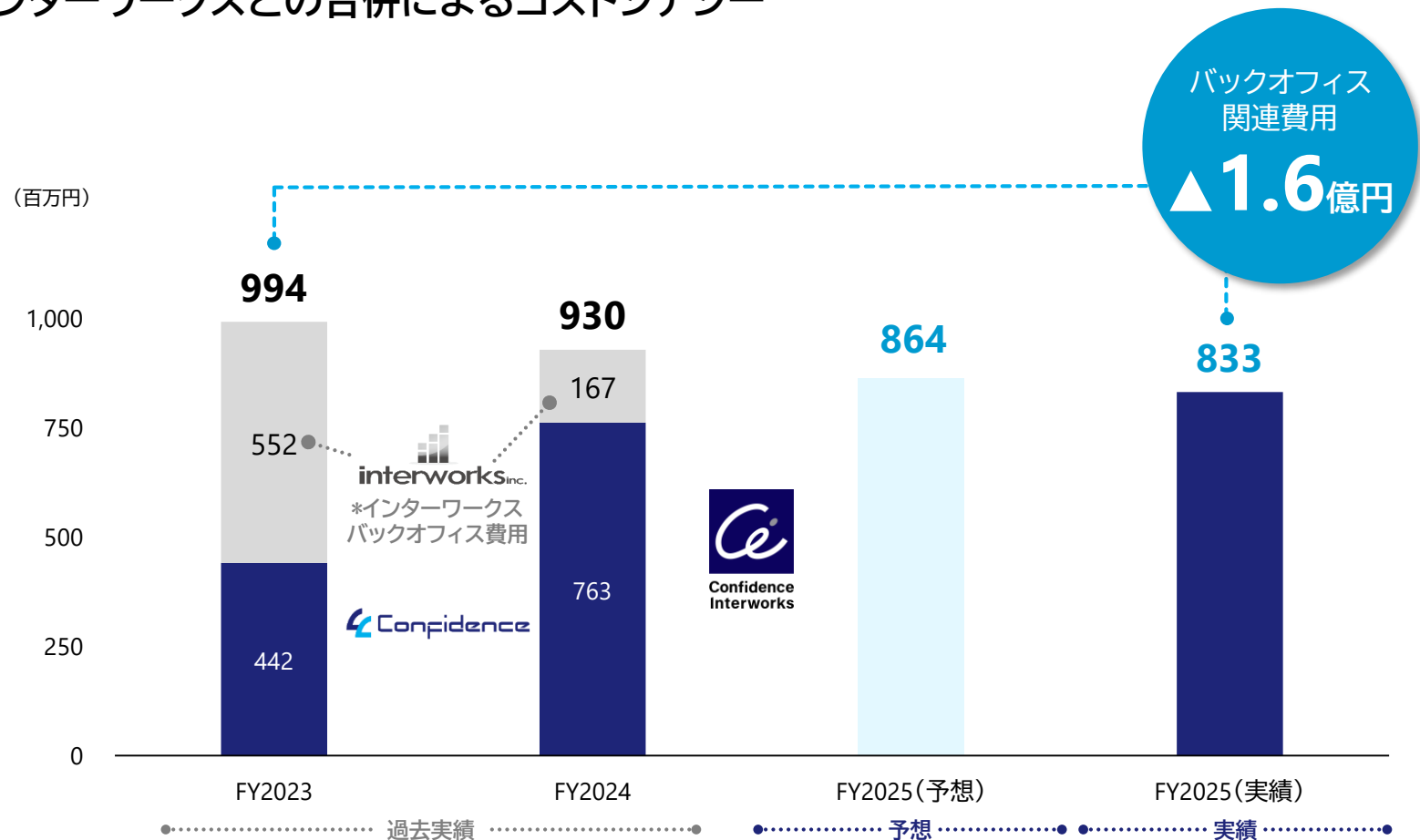
人材紹介事業：33.2% → 35.7%(+2.5pt)

メディア&ソリューション事業：28.8% → 34.2%(+5.4pt)

[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



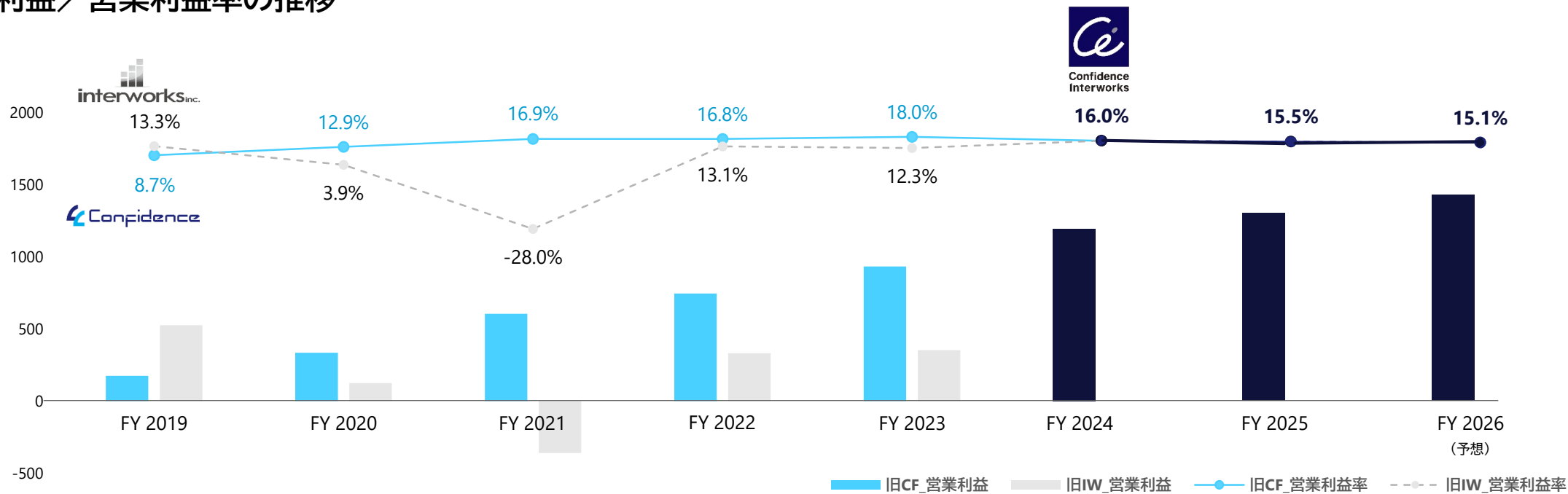
※セグメント開示上の共通費合計から、のれん償却費(共通分)や一過性の費用(事務所移転費用等)を除いた数値

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 | 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

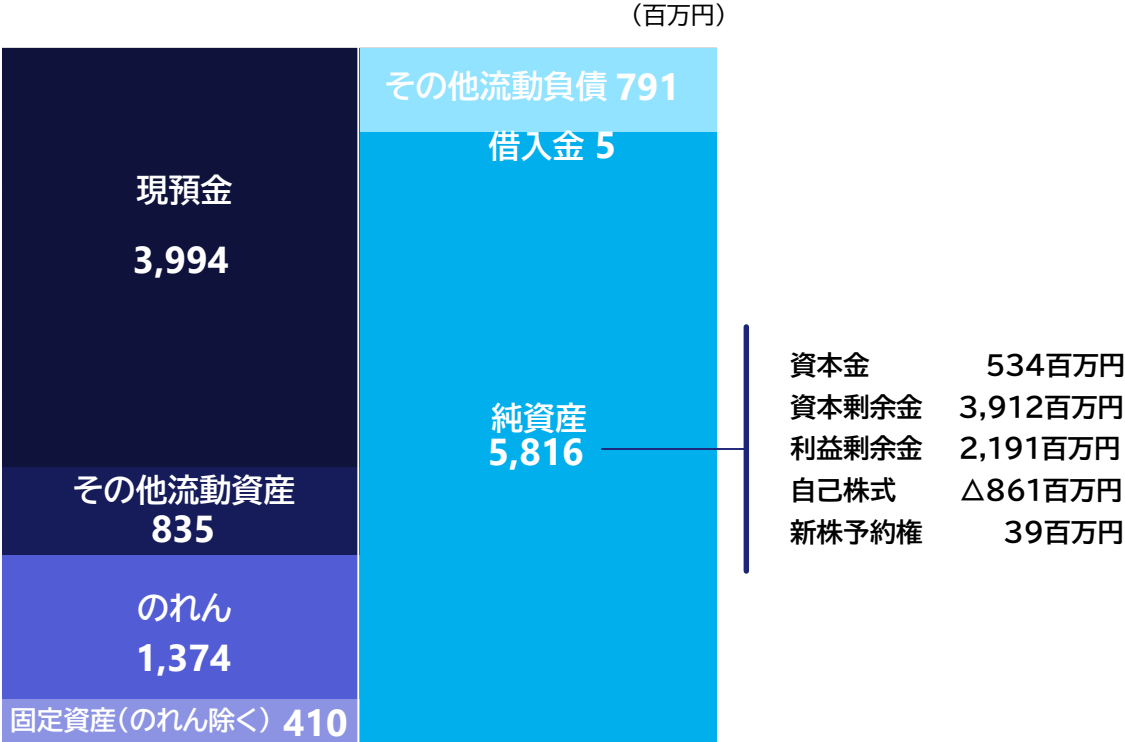


旧インターワークス事業の利益率も向上と、バックオフィス費用のコストシナジーにより、合併後も効率的かつ安定的な利益創出を実現

[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



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%

03

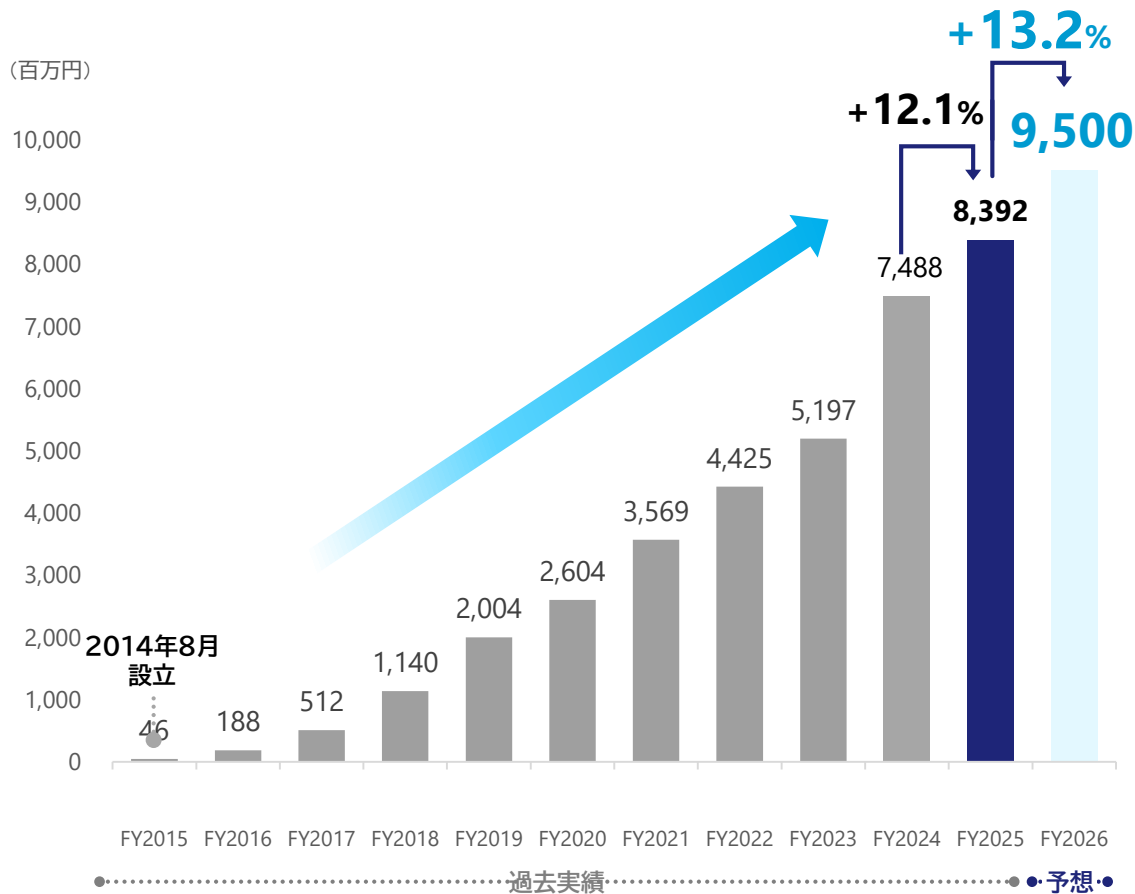
2026年3月期 業績予想 | 配当予想

The consolidated earnings forecast, dividend forecast for FY2026

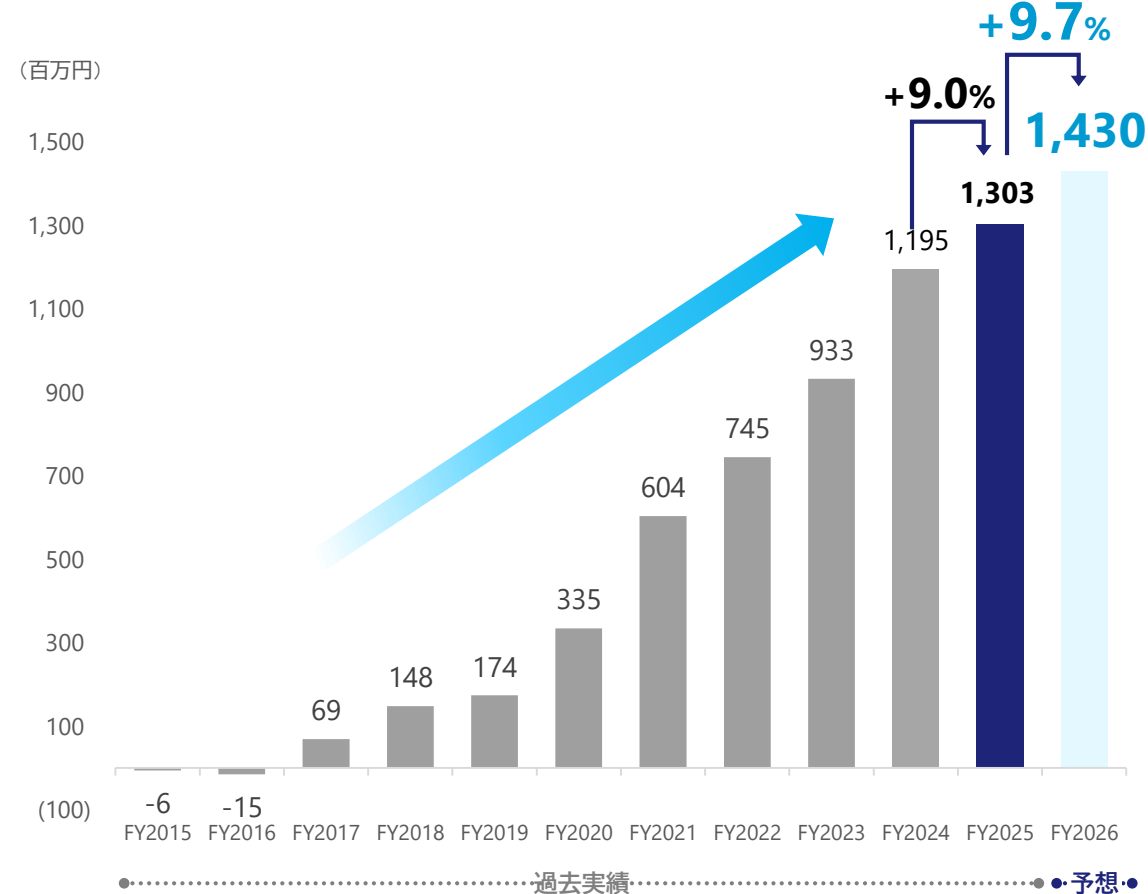
[全社連結] 売上高/営業利益の経年推移 及び 2026年3月期予想

- 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

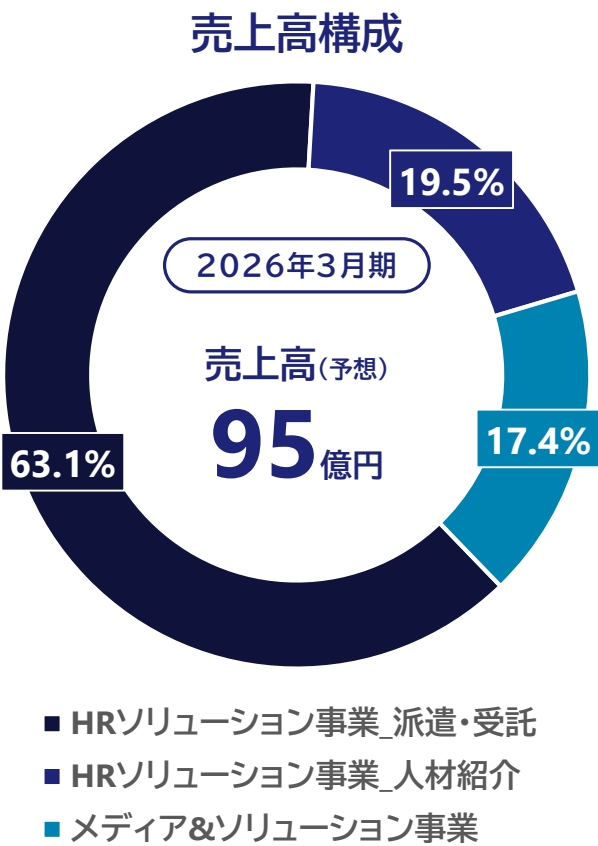


[全社連結]2026年3月期 業績予想 - セグメント別 -

- 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

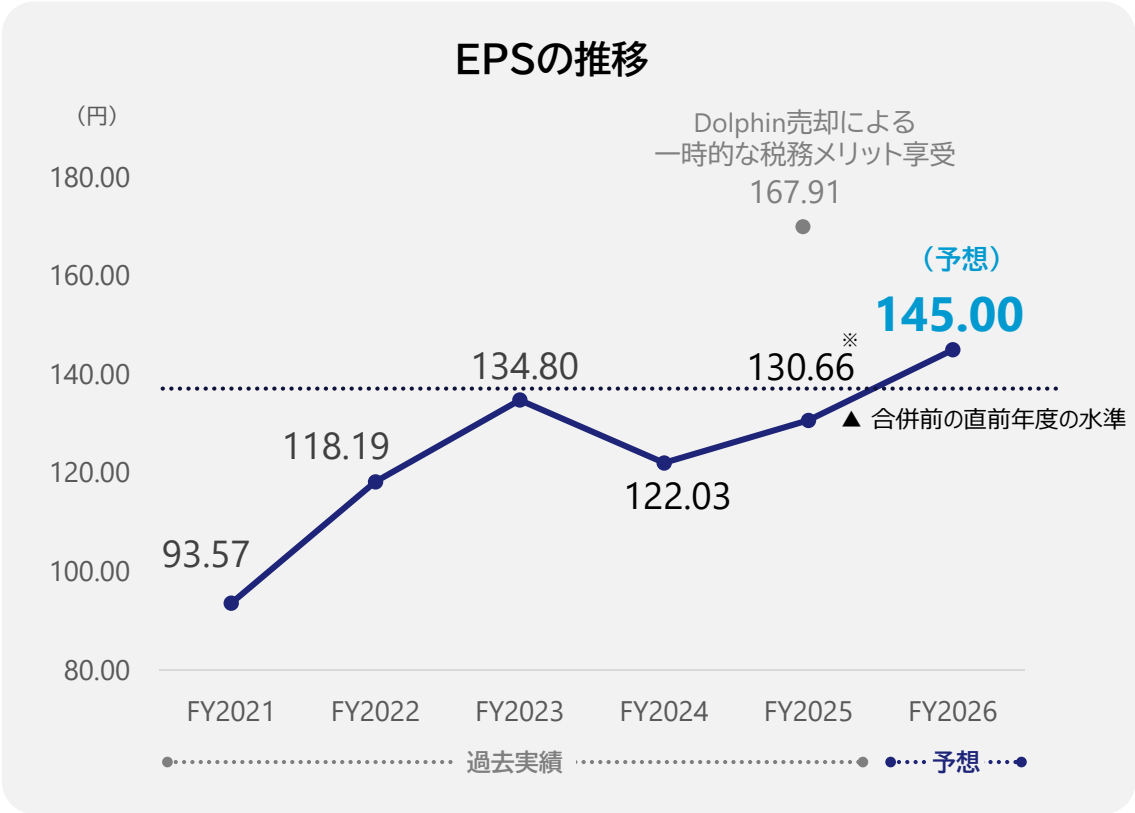
		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	前期比
売上高	(百万円)	7,488	8,392	9,500	+13.2%
HRソリューション事業 派遣・受託	(百万円)	5,486	5,339	6,000	+12.4%
HRソリューション事業 人材紹介	(百万円)	1,032	1,488	1,850	+24.3%
メディア&ソリューション事業	(百万円)	969	1,564	1,650	+5.5%
売上総利益	(百万円)	3,493	4,203	4,787	+13.9%
売上総利益率	(%)	46.7%	50.1%	50.4%	+0.3pt
営業利益	(百万円)	1,195	1,303	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%



[全社連結]EPS/親会社株主に帰属する当期純利益の推移

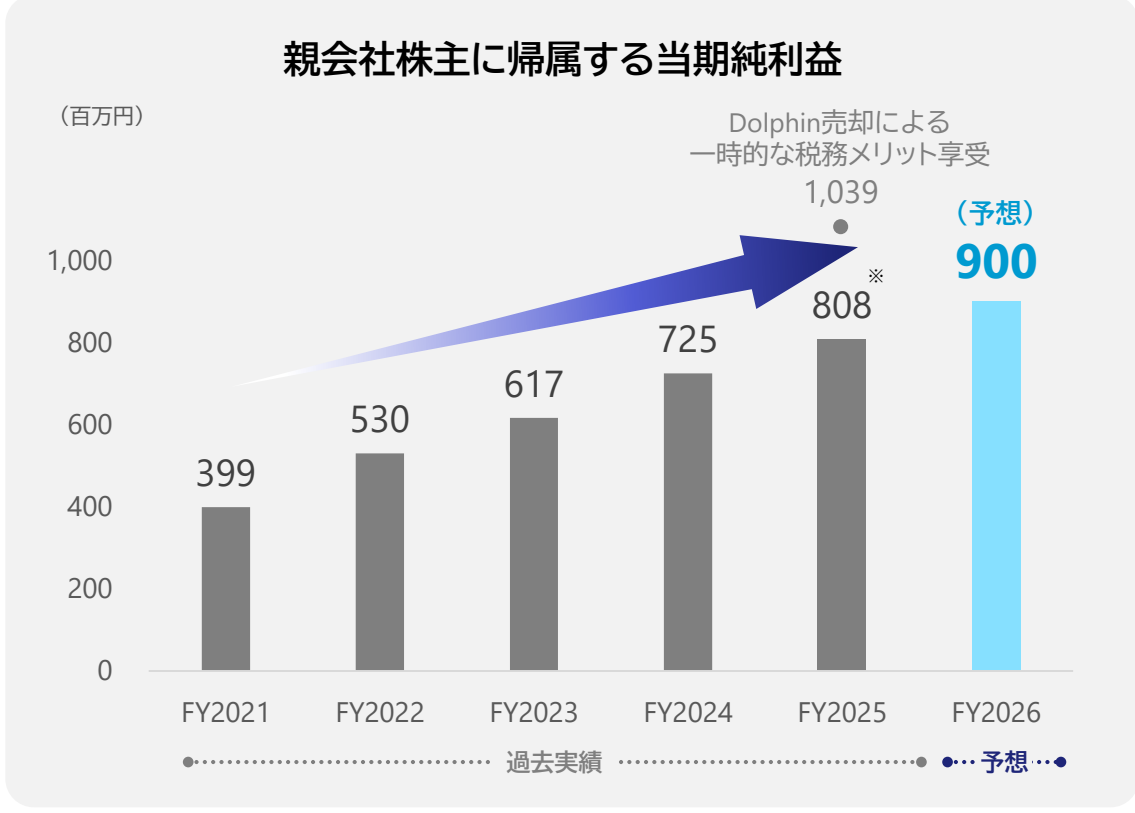
- EPSは、2023年8月のインターワークスとの合併により一時的に下落したものの、当該希薄化をこなした上で、合併前の水準を超える予定
- また、親会社株主に帰属する当期純利益は順調に成長しており、今後、EPSの上昇を意識した形での新規事業投資、M&A戦略を実行

■ EPSの推移



※株式会社Dolphin売却による一時的な税務メリットを享受しなかったと仮定した場合の数値

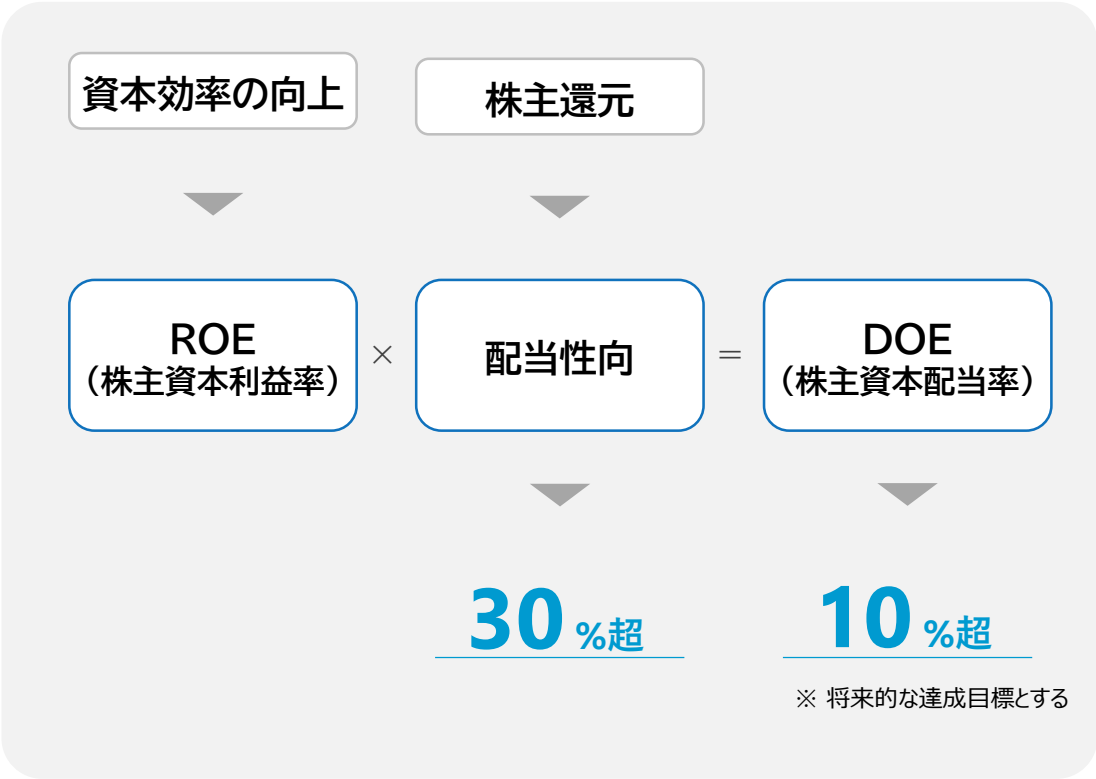
■ 親会社株主に帰属する当期純利益



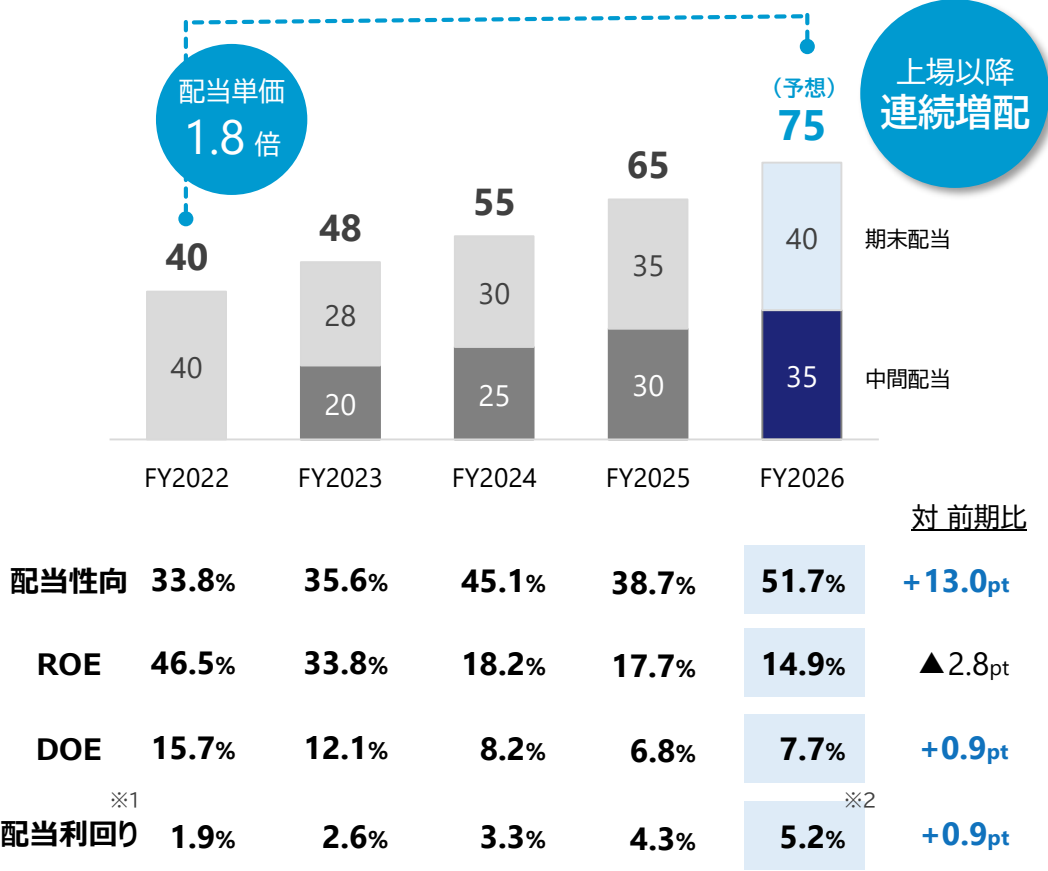
[全社連結] 配当実績／予想

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



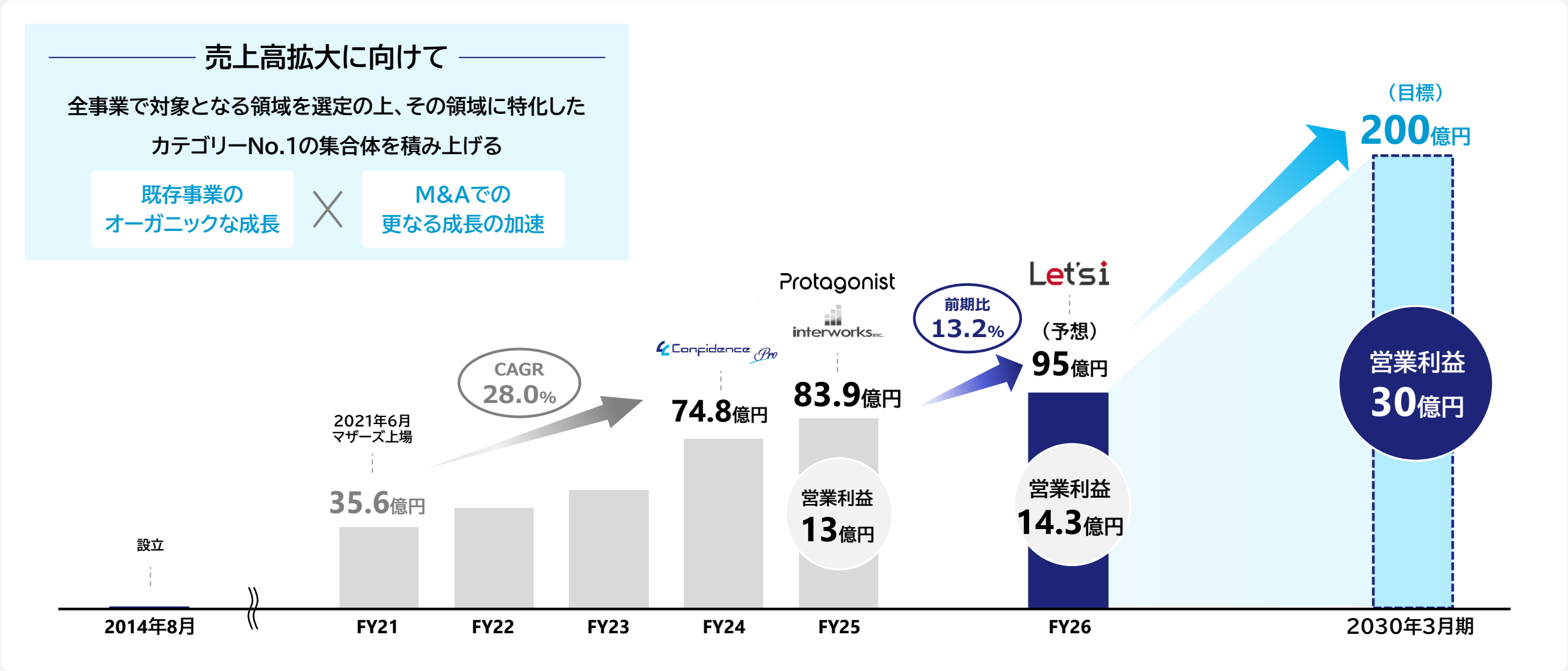
配当単価の経年推移



※1 年度末株価を基に算出 ※2 配当利回り算定株価: 1,446円(2025年4月30日終値)前提

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	▶ 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)

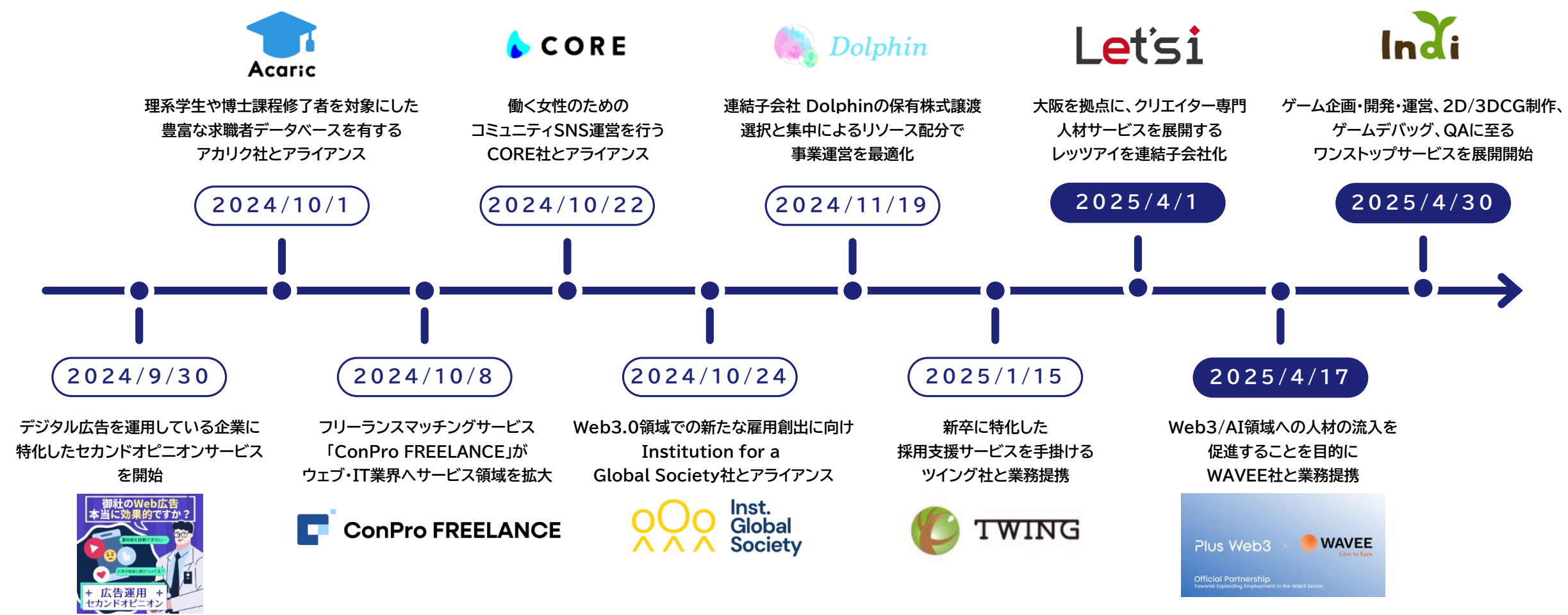
04

事業トピック

Business Topics

事業トピック

事業トピック サマリー



Appendix.

The background of the slide features abstract, flowing wavy lines in shades of purple and blue, creating a modern and dynamic aesthetic.

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

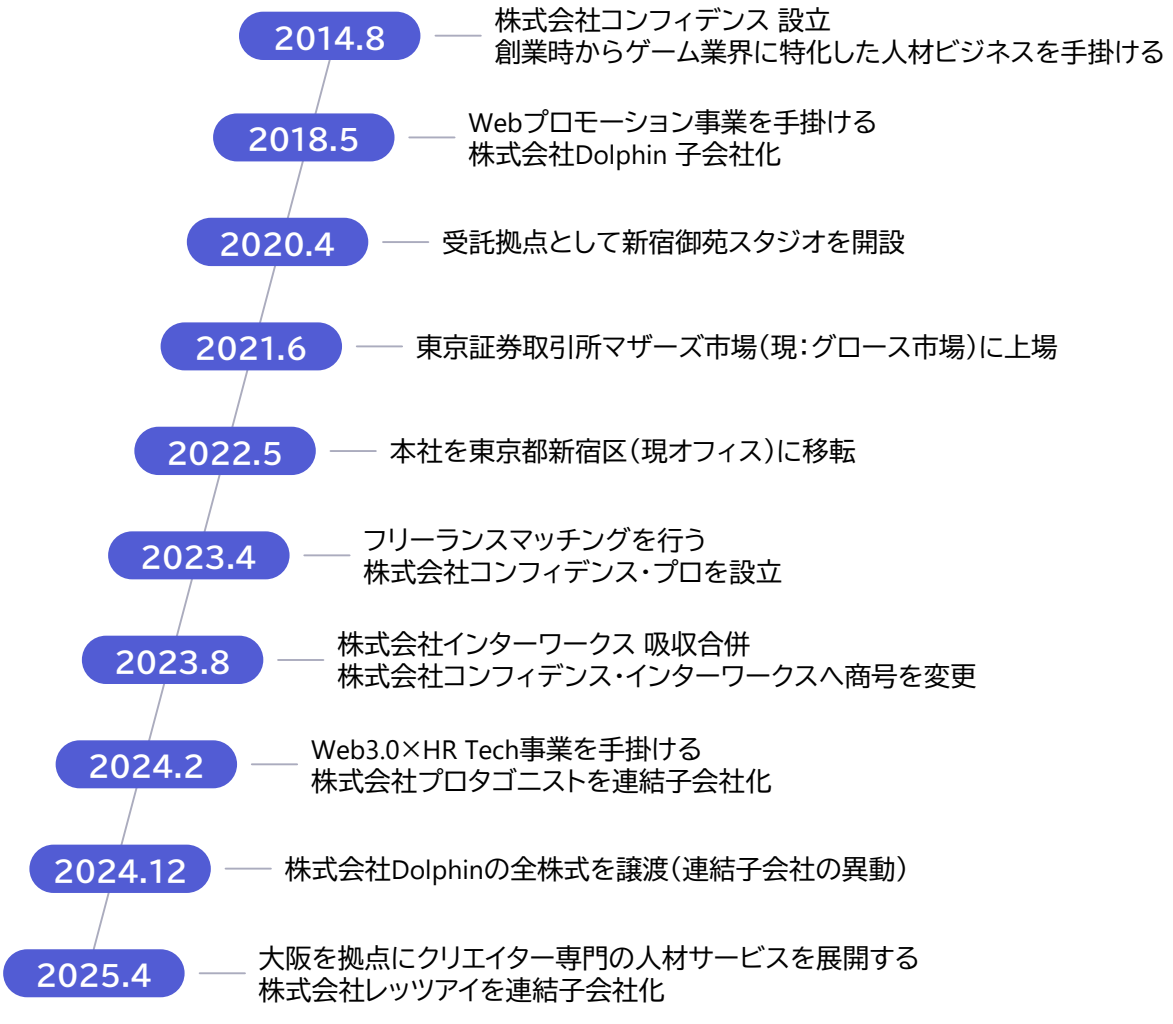


会社概要

会社概要

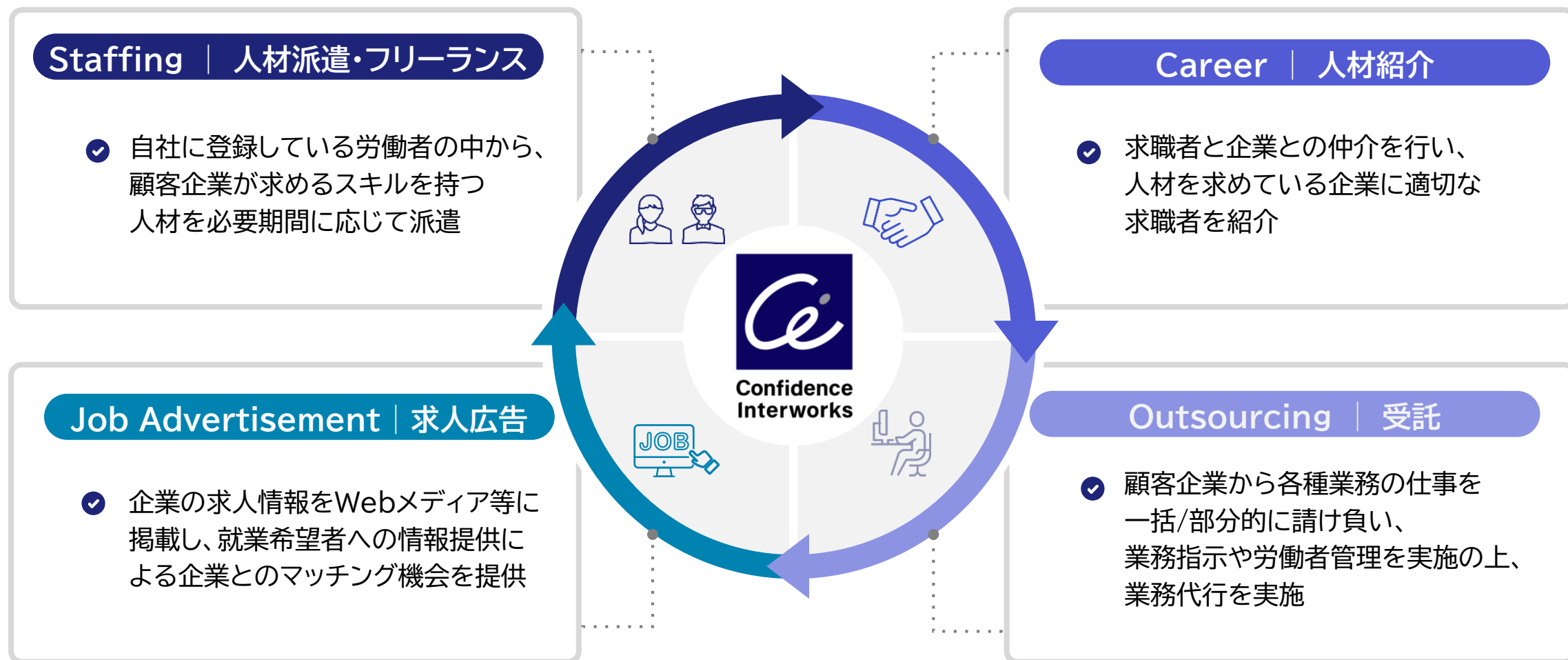
会 社 名	株式会社 コンフィデンス・インターワークス			
代 表 者	代表取締役社長 澤岷 宣之			
設 立	2014年8月			
本 社	東京都新宿区新宿2丁目19番1号 ビッグス新宿ビル10階			
地 方 拠 点	名古屋 大阪 福岡			
連結子会社	株式会社 コンフィデンス・プロ 株式会社 プロtagonist 株式会社 レッツアイ			
役 員	代表取締役社長	澤岷 宣之	専務取締役	吉川 拓朗
	常務取締役	工藤 政嗣	取締役	永井 晃司
	社外取締役	雨宮 玲於奈	社外取締役	水谷 翠
	社外取締役	三木 寛文	社外取締役	河野 弘
	常勤監査役(社外)	谷地 孝	監査役(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



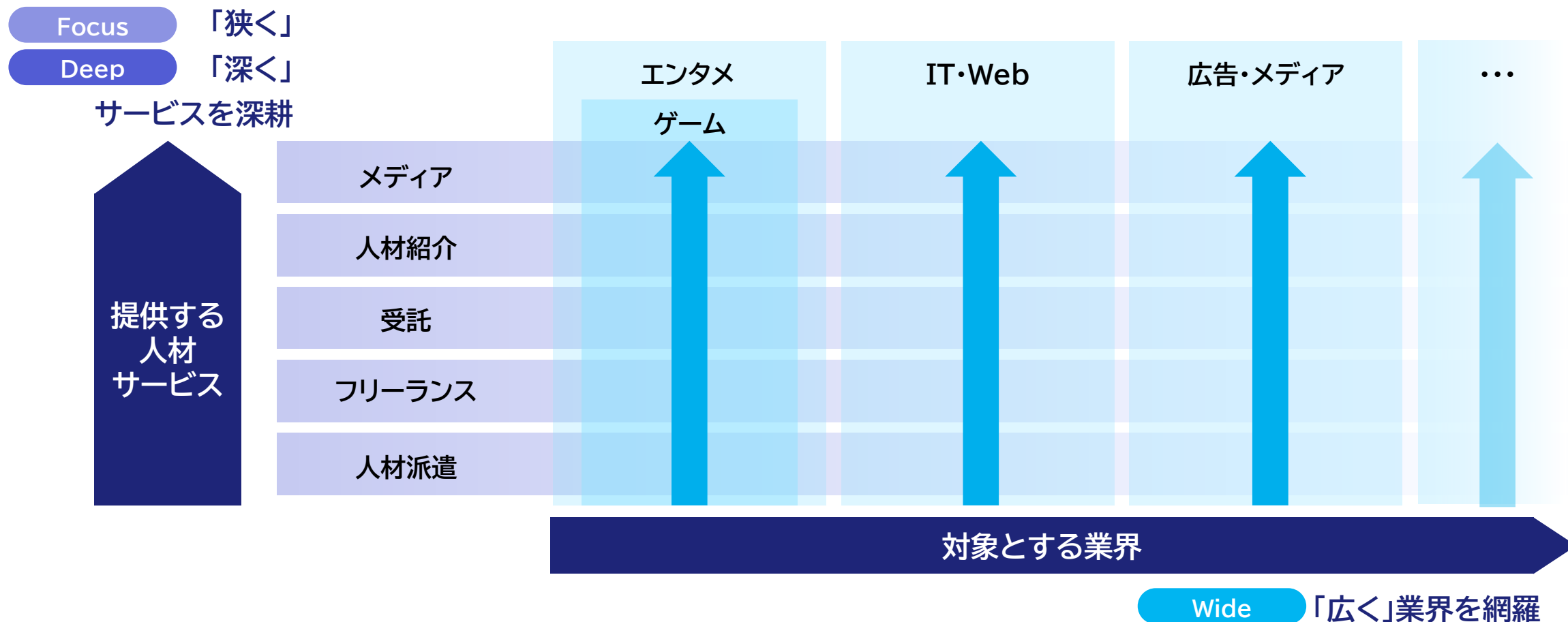
事業構成 | サービス内容

- 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



- 創業時から、ゲーム業界向け人材派遣を基盤として、業界特化型のバ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行う

業界特化型のバーティカル人材サービス



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

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



**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。