

2025年3月期

第3四半期決算説明資料

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.22  
Shareholder Return
- 04** 事業トピック P.24  
Business Topics

# 01

## エグゼクティブサマリー

Executive Summary

# 2025年3月期 第3四半期 決算ハイライト

2025年3月期  
(3Q 実績)

## 前年同期比、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。成長率・収益率ともに経営指標を上回り進捗

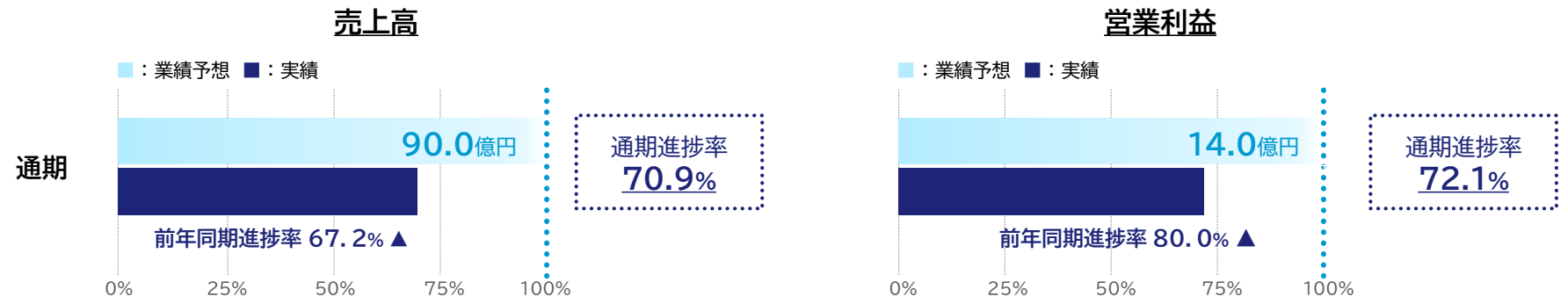
※2023年8月に合併したことにより、前期 2023年4月～7月については、旧コンフィデンスにかかる業績のみが比較対象

- 売上高 : **6,380** 百万円 (前年同期比: **+18.7%**)
- 売上総利益 : **3,199** 百万円 (前年同期比: **+32.1%**) | 売上総利益率 : **50.1%** (前年同期比: **+5.0pt**)
- 営業利益 : **1,009** 百万円 (前年同期比: **+12.7%**) | 営業利益率 : **15.8%** (前年同期比: **▲0.9pt**)

2025年3月期  
(3Q 進捗率)

## 売上高・営業利益は、通期業績予想に対し若干ビハインド

ゲーム業界の市況悪化を受けて、IT・Web等の新領域展開への優先度を高め、新たな需要獲得を狙う



連結範囲の変更

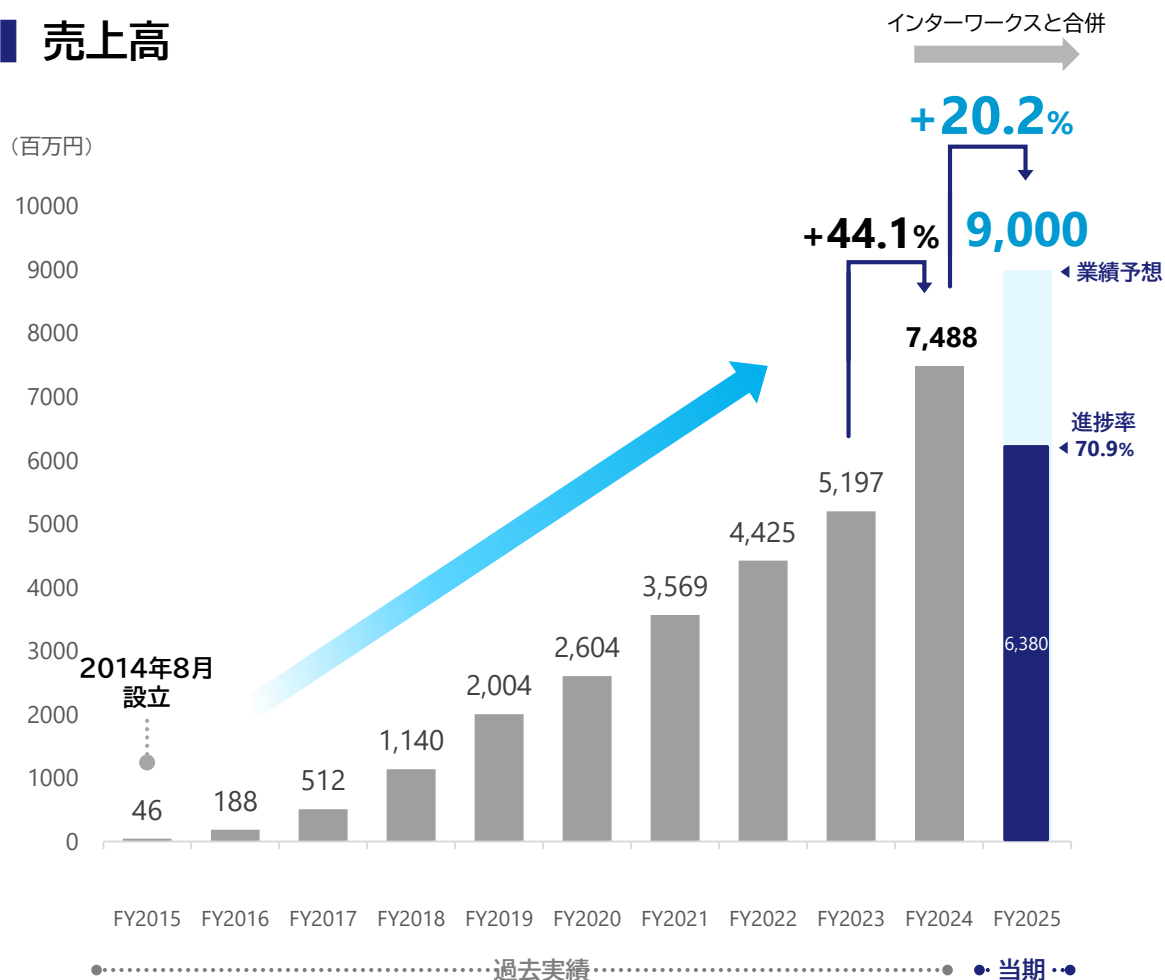
## 当第3四半期において、経営資源の選択と集中の観点から、子会社 株式会社Dolphin売却を実施

当連結業績予想への影響として、親会社株主に帰属する当期純利益+200百万円増額の1,082百万円に上方修正

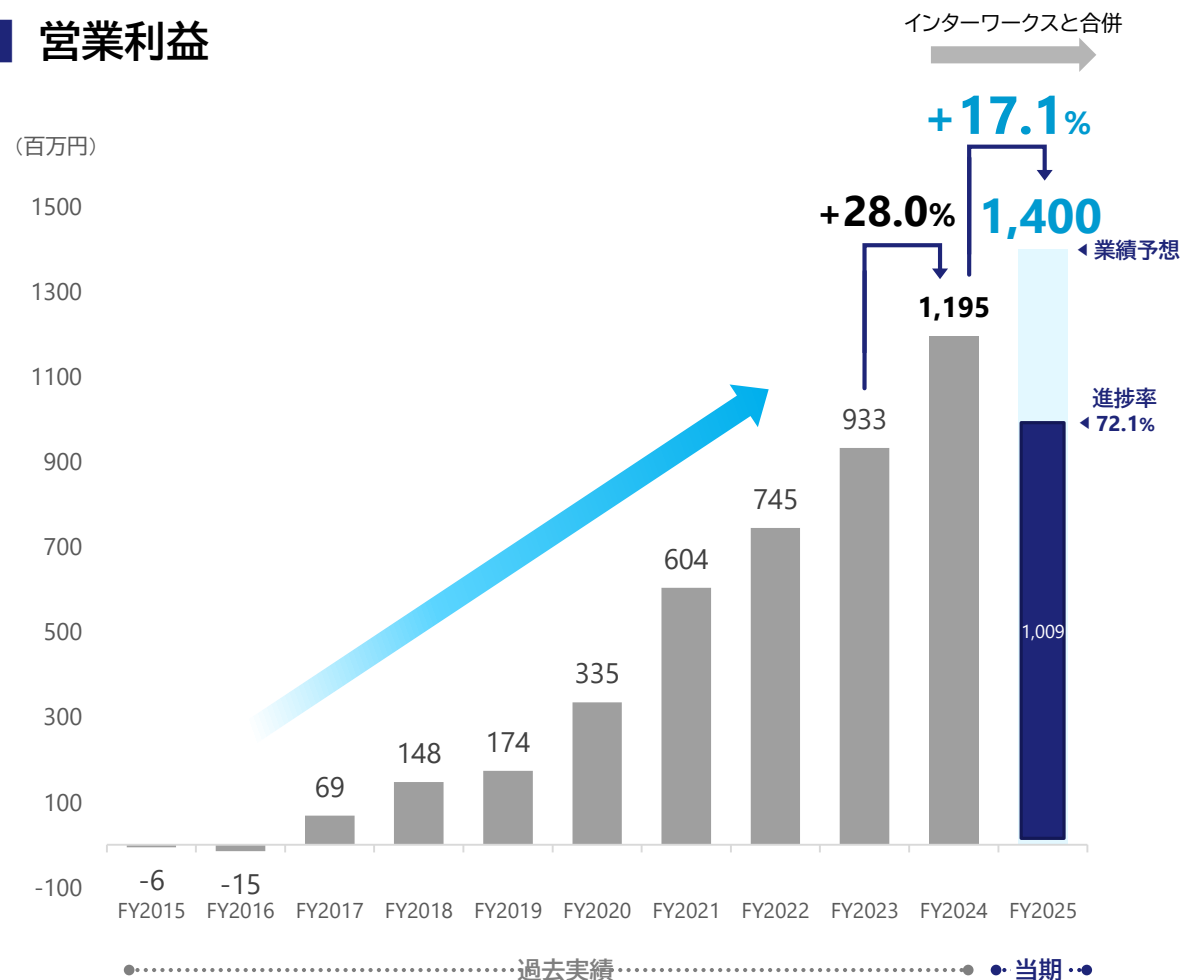
# 売上高 | 営業利益の経年推移

- 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。
- 現在の通期業績予想に対する進捗率は、[売上高 70.9%](#)、[営業利益 72.1%](#)と若干のビハインドも、通期において設立来での増収増益見込

## 売上高



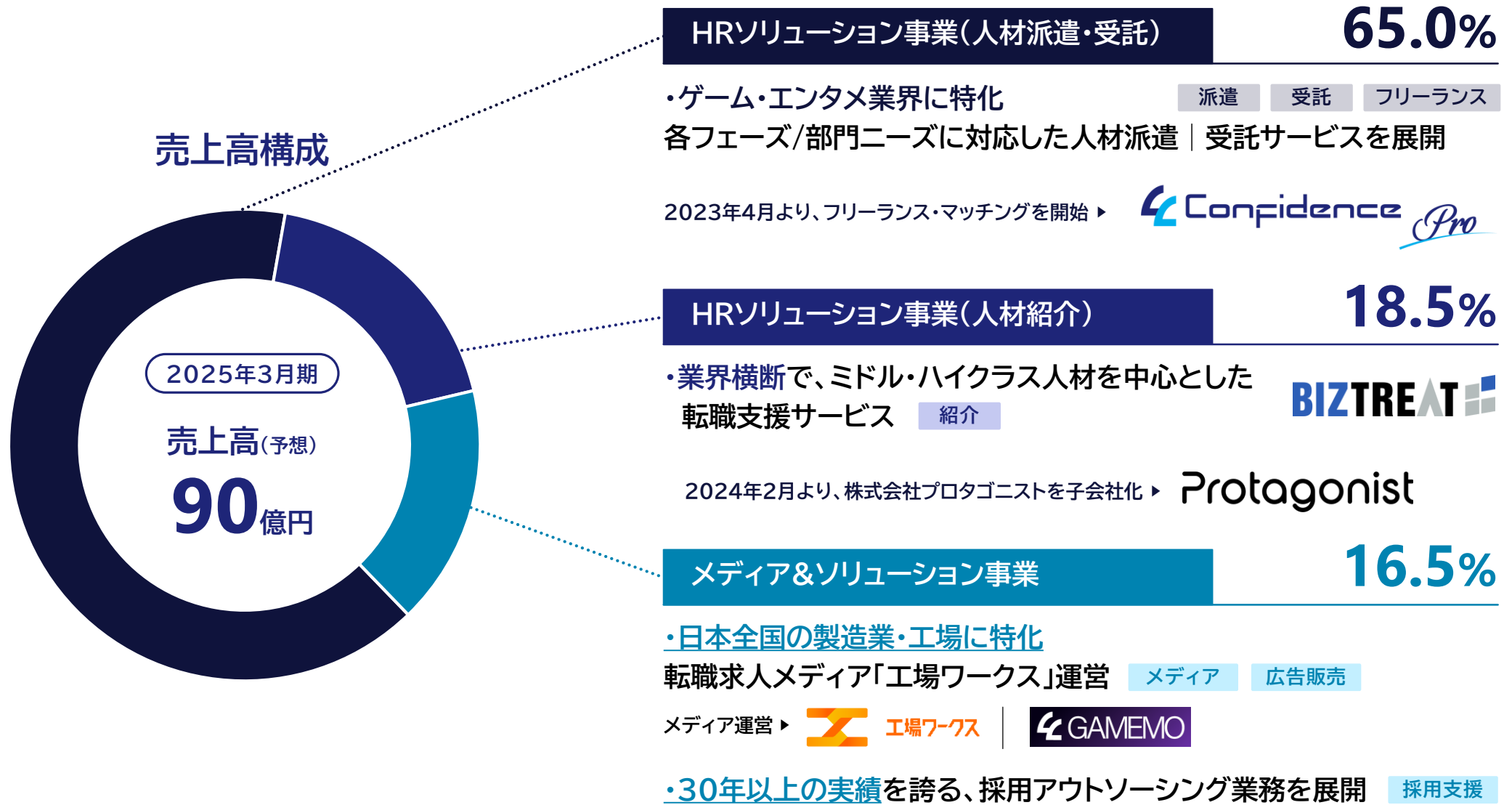
## 営業利益



# 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 | 3Q]2025年3月期 決算ハイライト

- **前年同期比 増収増益** (※2023/8/1 インターワークスと合併。前期3Q累計は、7月まで旧コンフィデンスのみの数値)。**のれん償却をこなし、堅調に推移。**
- 経営資源の選択と集中の観点から、当3Qにおいて、連結子会社 株式会社Dolphin売却を実施。親会社株主に帰属する当期純利益を**上方修正**

▼前期3Q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

## 3Q 実績

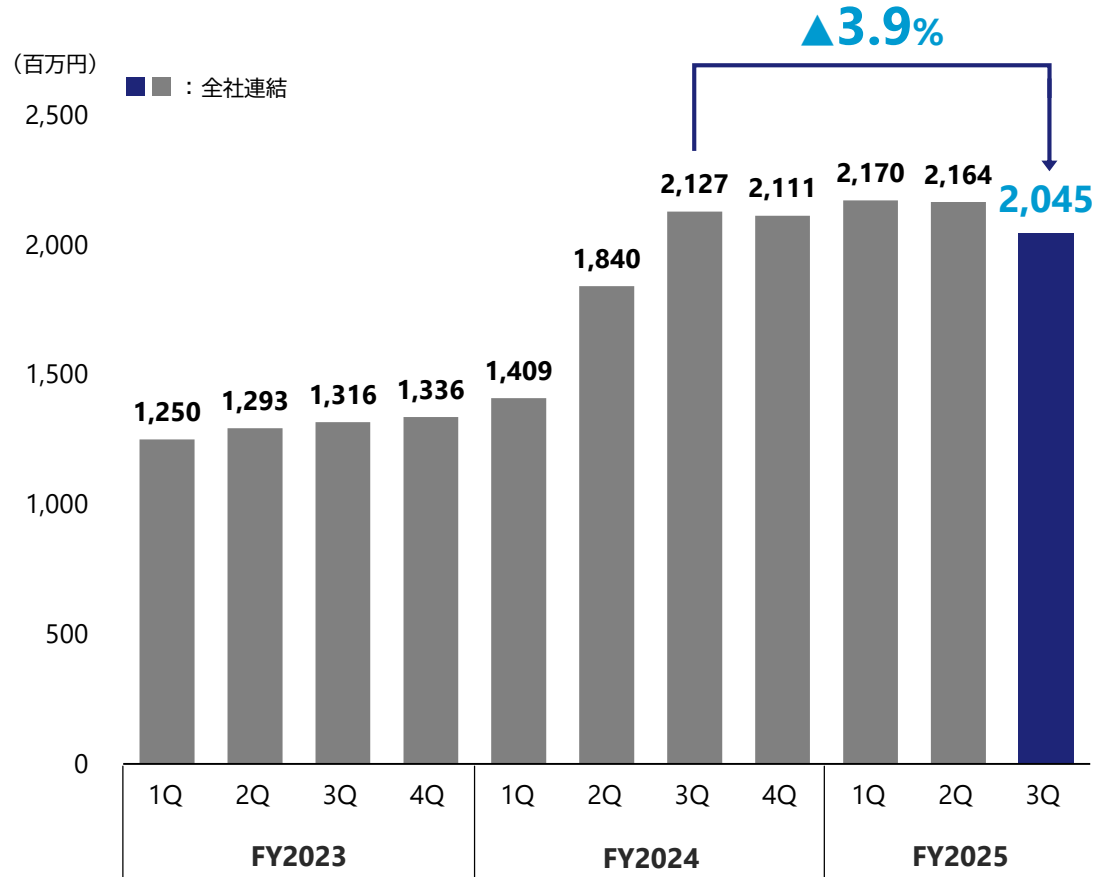
	2024年3月期 (3Q)	2025年3月期 (3Q)	前年同期比	通期業績予想		進捗率 (修正後対比)
				修正後 (2024/11/19公表)	期初計画 (2024/5/10公表)	
売上高	5,377	<b>6,380</b>	<b>+18.7%</b>	<b>9,000</b>	9,000	70.9%
HRソリューション事業 派遣・受託	4,166	<b>4,091</b>	<b>▲1.8%</b>	<b>5,853</b>	5,853	69.9%
HRソリューション事業 人材紹介	623	<b>1,133</b>	<b>+81.8%</b>	<b>1,666</b>	1,666	68.0%
メディア&ソリューション事業	587	<b>1,155</b>	<b>+96.6%</b>	<b>1,480</b>	1,480	78.1%
売上総利益	2,422	<b>3,199</b>	<b>+32.1%</b>	<b>4,476</b>	4,476	71.5%
売上総利益率	45.1%	<b>50.1%</b>	+5.0pt	<b>49.7%</b>	49.7%	-
営業利益	895	<b>1,009</b>	<b>+12.7%</b>	<b>1,400</b>	1,400	72.1%
営業利益率	16.7%	<b>15.8%</b>	<b>▲0.9pt</b>	<b>15.6%</b>	15.6%	-
経常利益	843	<b>1,017</b>	<b>+20.7%</b>	<b>1,401</b>	1,401	72.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	547	<b>855</b>	<b>+56.3%</b>	<b>1,082</b>	882	79.0%



# [全社連結 | 四半期]業績推移

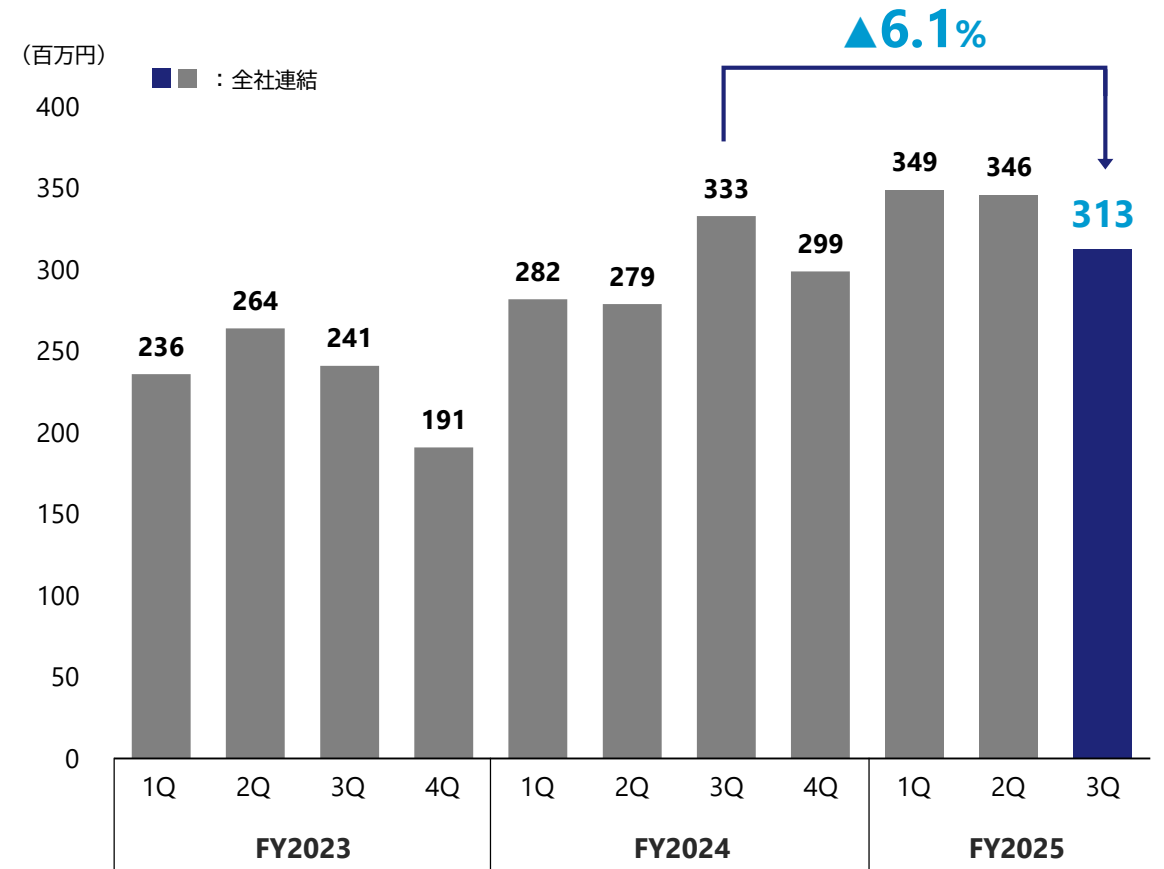
- Q単位での売上高は前年同期比▲3.9%、営業利益は前年同期比▲6.1%と減収減益
- 既存のゲーム派遣でのシェアの維持・拡大に努めながら、新領域への展開を踏まえた、新たな需要獲得を狙う

## ■ 売上高(四半期推移)



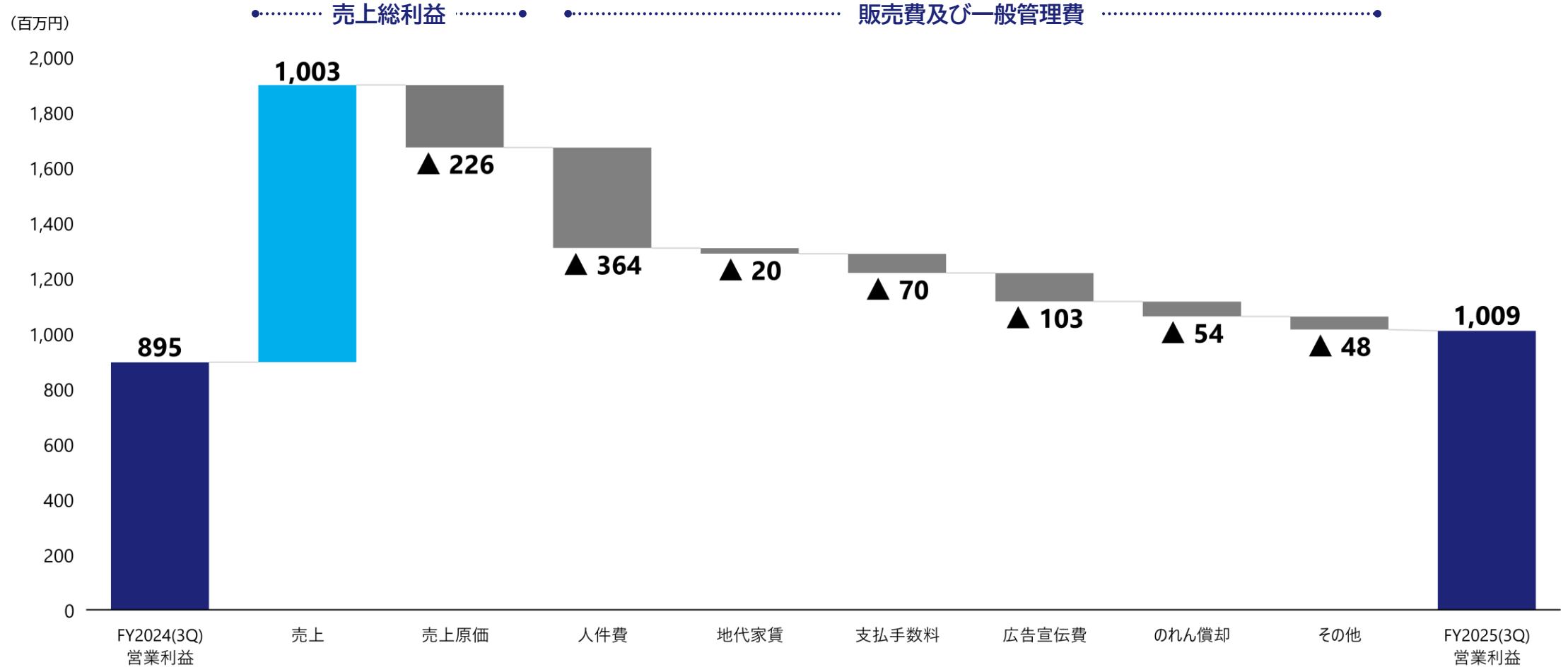
\* 連結相殺消去後の数値を記載

## ■ 営業利益(四半期推移)



# [全社連結 | 3Q] 営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

- 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

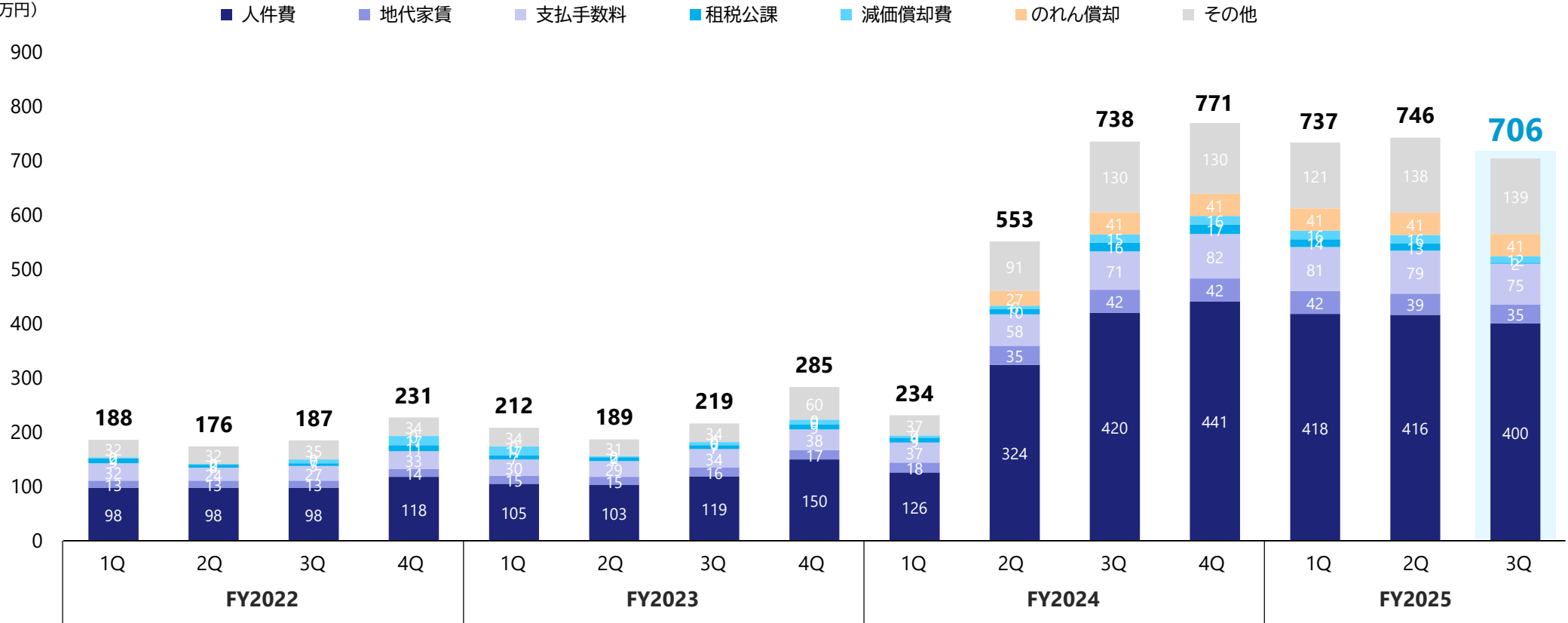


# [全社連結 | 四半期]販売費及び一般管理費の推移

- 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。
- 通期業績予想に対する営業利益進捗を鑑み、4Qはより一層コストコントロールを徹底し、予算計画達成を目指す

## ■ 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

# [全社連結 | 3Q] 2025年3月期 事業別業績ハイライト

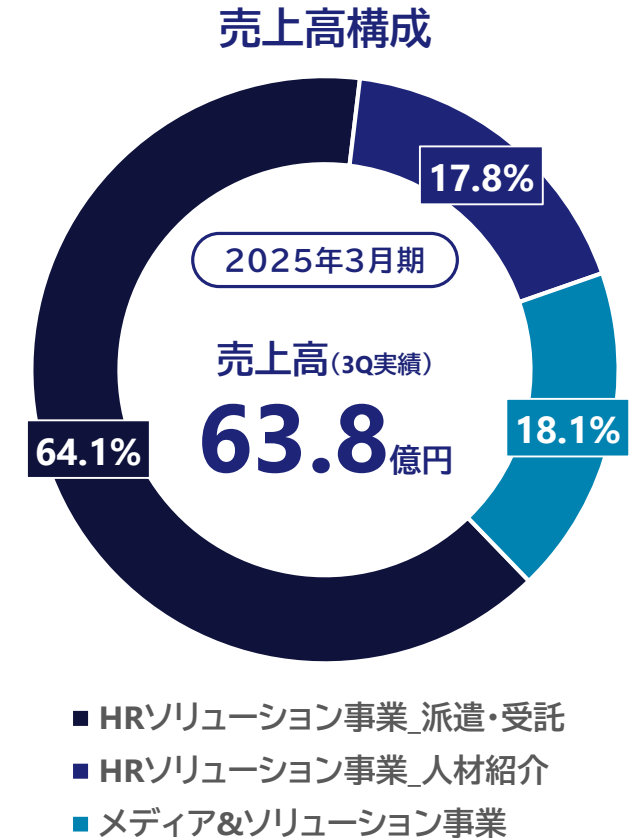
- 売上高構成比は、HRソリューション事業 派遣・受託が64.1%を占め、引き続き全社業績を牽引するも、前年同期比 減収減益。
- クロスセルでの安定的な利益成長を実現しながら、ゲーム業界の市況悪化に対する突破口を探る

## 3Q 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 (3Q)	2025年3月期 (3Q)	前年同期比
売上高 *	5,377	<b>6,380</b>	+18.7%
HRソリューション事業 派遣・受託	4,166	<b>4,091</b>	▲1.8%
HRソリューション事業 人材紹介	623	<b>1,133</b>	+81.8%
メディア&ソリューション事業	587	<b>1,155</b>	+96.6%
セグメント利益	1,418	<b>1,756</b>	+23.8%
HRソリューション事業 派遣・受託	1,078	<b>955</b>	▲11.4%
HRソリューション事業 人材紹介	184	<b>405</b>	+119.5%
メディア&ソリューション事業	154	<b>395</b>	+155.1%
販売費・一般管理費(共通費)	522	<b>746</b>	+42.9%
営業利益	895	<b>1,009</b>	+12.7%

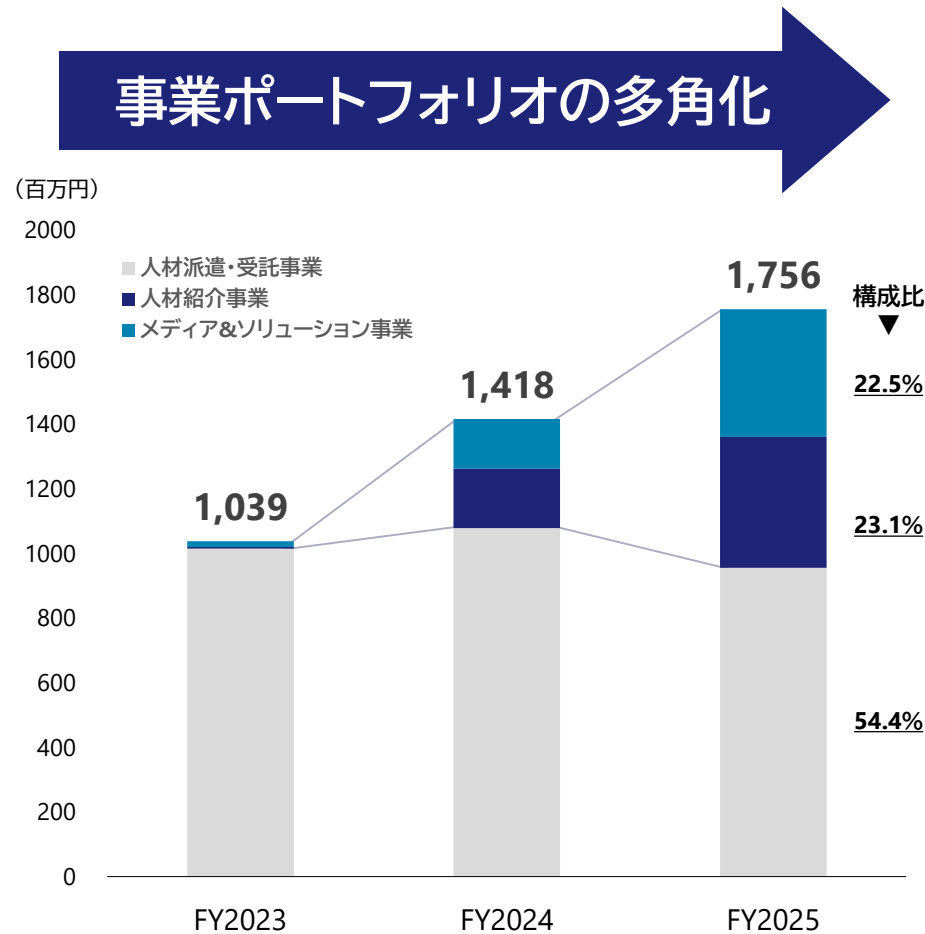
\*連結相殺後の数値



# [全社連結 | 3Q] 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**45.6%**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**45.6%**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：29.6% → 35.8%(+6.2pt)

メディア&ソリューション事業：26.4% → 34.2%(+7.8pt)

# [HRソリューション事業\_派遣・受託 | 3Q] 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。ゲーム業界向け派遣事業は、市場が軟調に推移する中で稼働数が伸び悩むも、前期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

## 3Q 実績

▼新セグメントへの組替後の数値

(百万円)	2024年3月期 (3Q)	2025年3月期 (3Q)	前年同期比	業績予想 (2024/5/10公表)	進捗率
売上高 *1	4,166	<b>4,091</b>	▲1.8%	5,853	69.9%
人材派遣・紹介 *2	4,017	<b>3,916</b>	▲2.5%	-	-
受託・その他	149	<b>175</b>	+17.5%	-	-
売上総利益	1,448	<b>1,370</b>	▲5.4%	-	-
売上総利益率	34.8%	<b>33.5%</b>	▲1.3pt	-	-
セグメント利益	1,078	<b>955</b>	▲11.4%	-	-
セグメント利益率	25.9%	<b>23.3%</b>	▲2.6pt	-	-

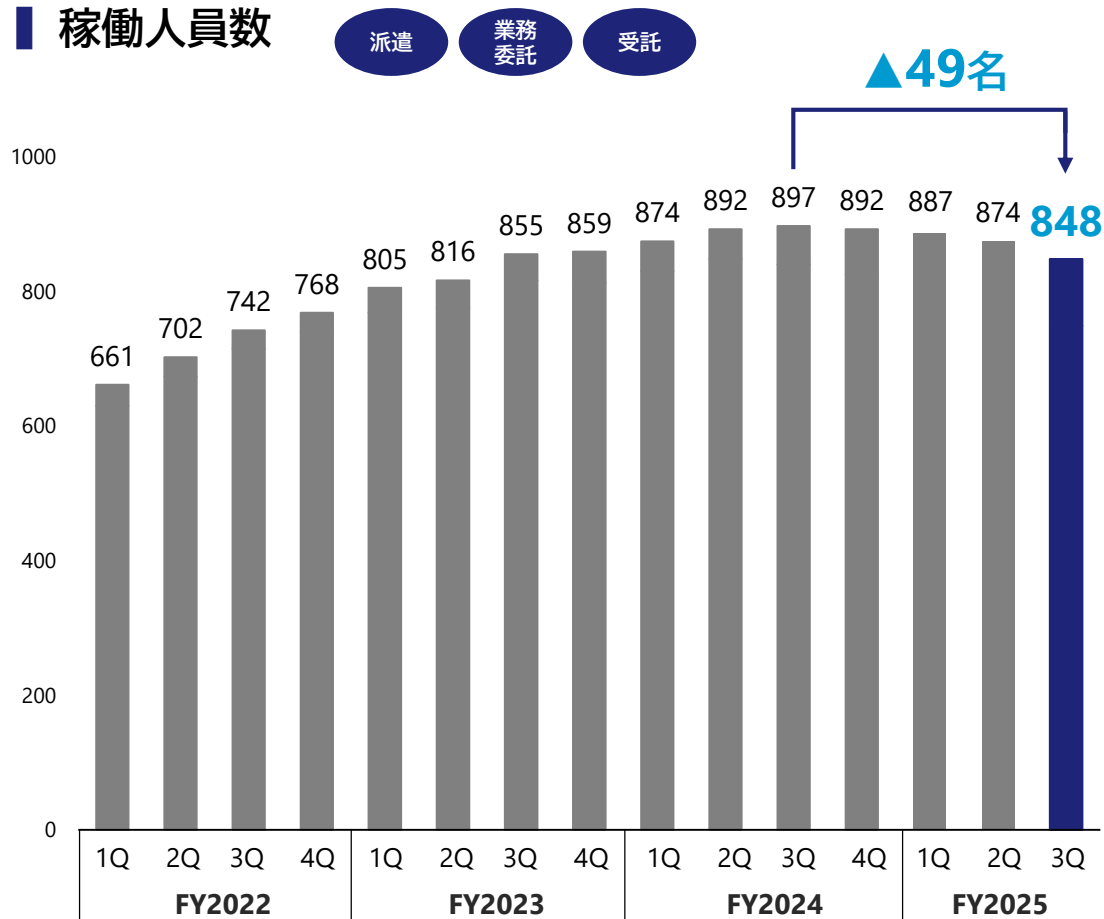
\*1 連結相殺消去後の数値を記載

\*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

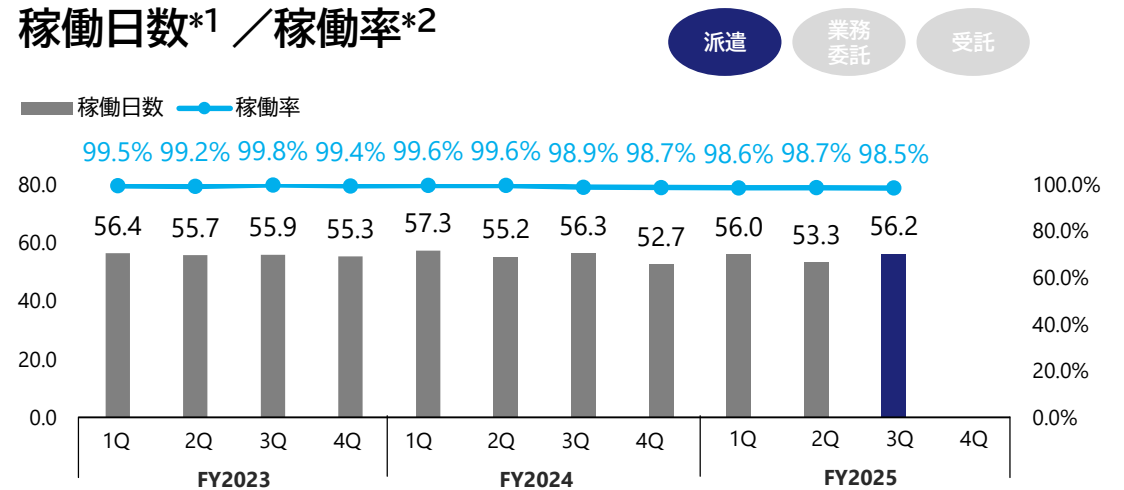
- スtock型収益モデルの基礎となる稼働人員数は、ゲーム会社各社の採用意欲減退等を理由に前年同期比**49名減少**。
- 他方、子会社 コンフィデンス・プロの業務委託稼働数は着実に伸びており、新領域展開を優先することで更なる稼働数の拡大を目指す

## 稼働人員数



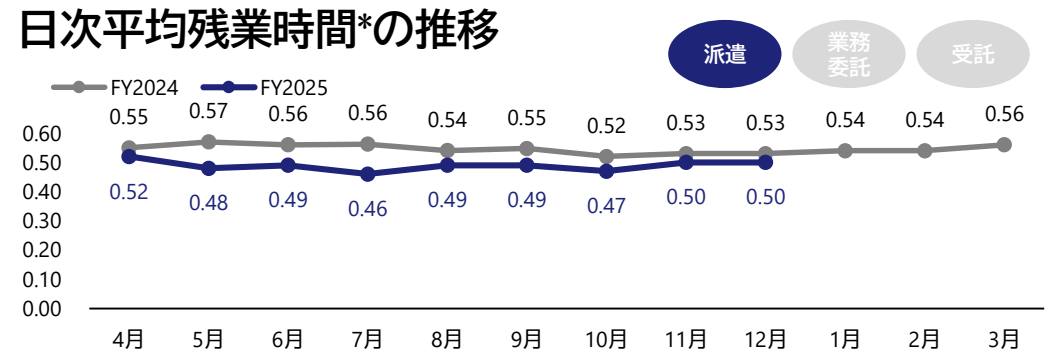
\* 2025年3月期 第1四半期決算より、セグメント① HRソリューション事業 派遣・受託事業のPLとの整合をより正確に行う観点から、派遣事業にかかる稼働人数に加え、業務委託及び受託事業にかかる稼働人員数を加味した形で、過年度から遡って変更しております。

## 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・受託]成長戦略の進捗 | 人材サービスの業容拡大

- ゲーム業界における採用意欲減退を受けて、当社クリエイターのキャリア構築の可能性を高める新領域への展開を優先する
- 当該新領域への展開をもって、クリエイター稼働数の更なる積み上げを目指す

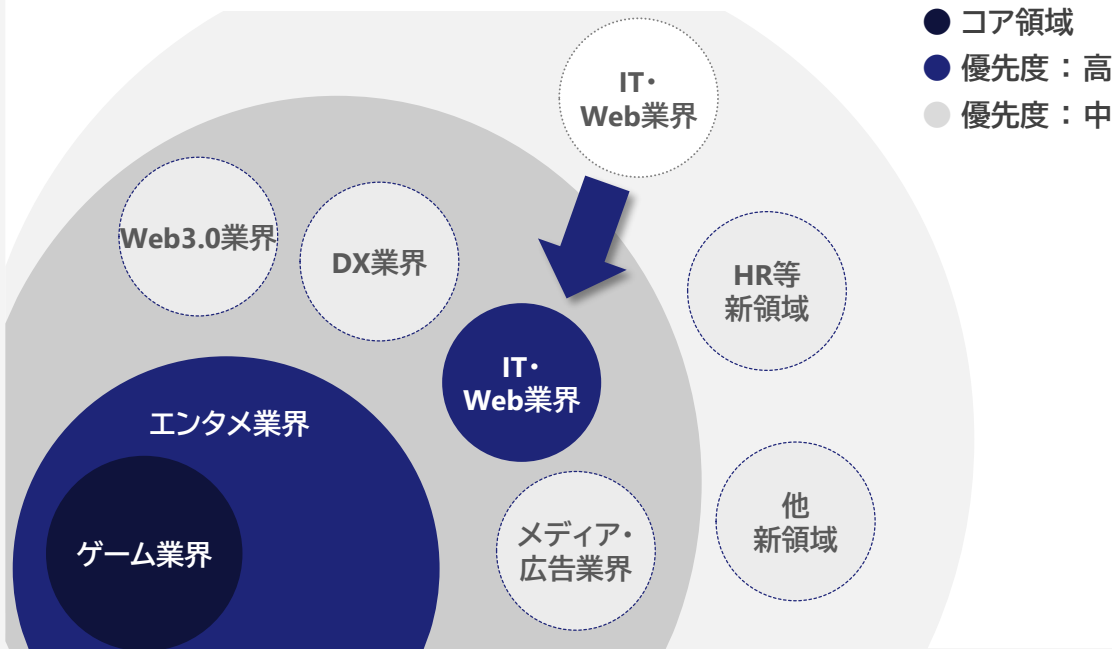


人材サービスの業容拡大

## 業界 | エリア | 契約形態

業界
地方拠点
フリーランス

## ■ 事業領域の拡大に向けて



## ■ 事業拡大に向けた成長戦略実施順序の再構築

ゲーム業界における採用意欲の低下が長期化していることから、新領域への展開の優先度を高め、新たな需要獲得を狙う。具体として、親和性の高い領域へマッチング先を広げることでクリエイターのキャリア構築の可能性を高めるとともに親和性の高い領域への人材サービスの拡張を目指す

### <上場時に掲げていた6つの成長戦略>

中期 成長戦略	戦略①	顧客深耕による派遣事業の圧倒的シェア獲得
	戦略②	クロスセル強化による取引機会の最大化
	戦略③	エコシステムの確立による経営効率向上
長期 成長戦略	戦略④	人材サービス(業界・エリア・形態)の業容拡大
	戦略⑤	受託事業の拡大による規模拡大と知見蓄積
	戦略⑥	マッチングソリューションの拡大



# [HRソリューション事業\_紹介 | 3Q] 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
- 収益性向上が寄与し、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、収益獲得の幅が拡大

## 3Q 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

(百万円)	2024年3月期 (3Q)	2025年3月期 (3Q)	前年同期比	業績予想 (2024/5/10公表)	進捗率
売上高 *	623	<b>1,133</b>	+81.8%	1,666	68.0%
人材紹介	623	<b>1,133</b>	+81.8%	-	-
売上総利益	499	<b>908</b>	+82.0%	-	-
売上総利益率	80.1%	<b>80.2%</b>	+0.1pt	-	-
セグメント利益	184	<b>405</b>	+119.5%	-	-
セグメント利益率	29.6%	<b>35.8%</b>	+6.2pt	-	-

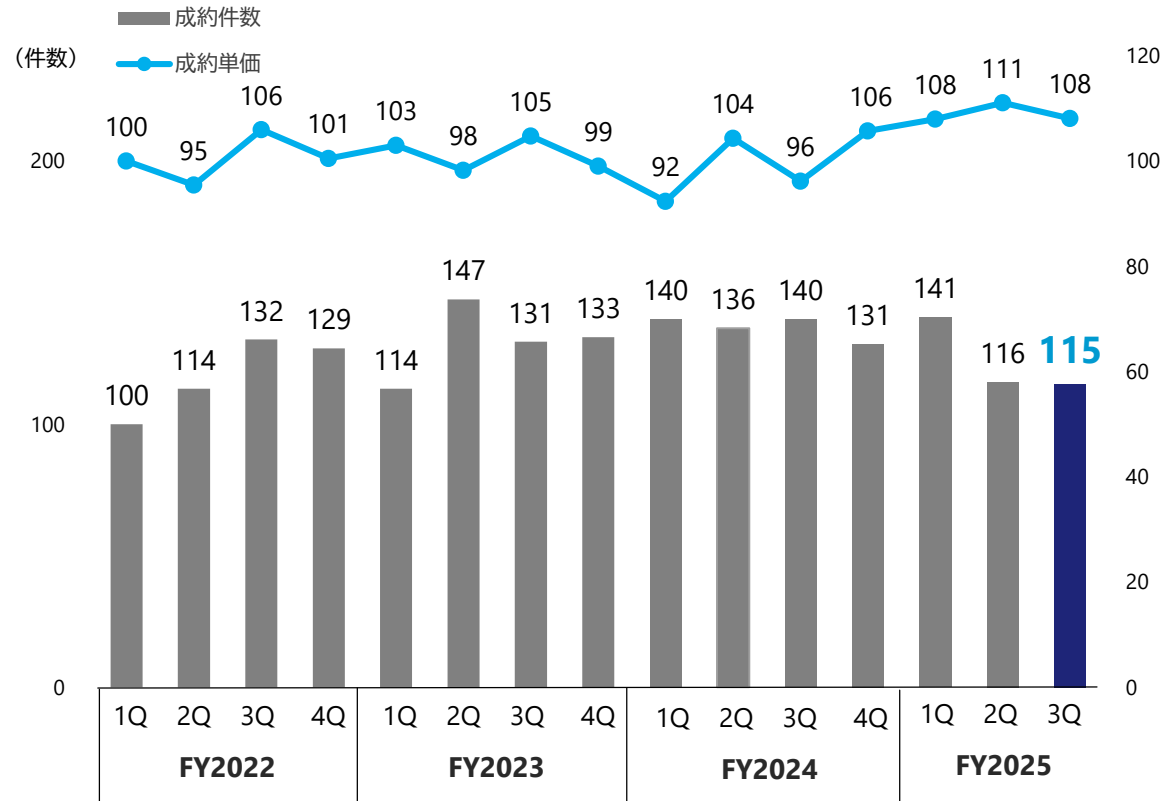
\* 連結相殺消去後の数値を記載

# [HRソリューション事業\_紹介]主要なKPIの推移

- 成約件数は前年同期比で減少傾向も成約単価は上昇。昨年度増強したコンサルタントの育成・生産性向上へ引き続き注力する
- マッチング総数最大化のためのアライアンス強化・オペレーションの自動化を促進し、生産性向上と次期コンサルタント採用の体制を構築

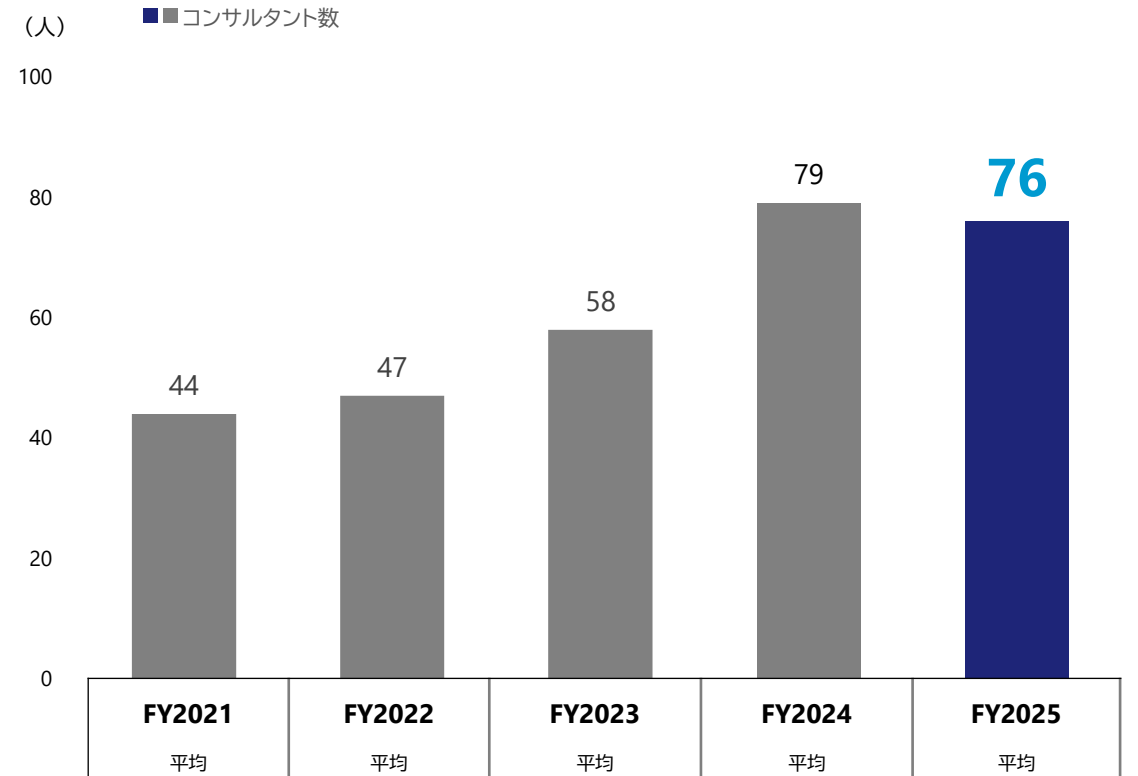
## ■ 成約件数・成約単価

\*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 | 3Q] 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**
- 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に改善

## 3Q 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

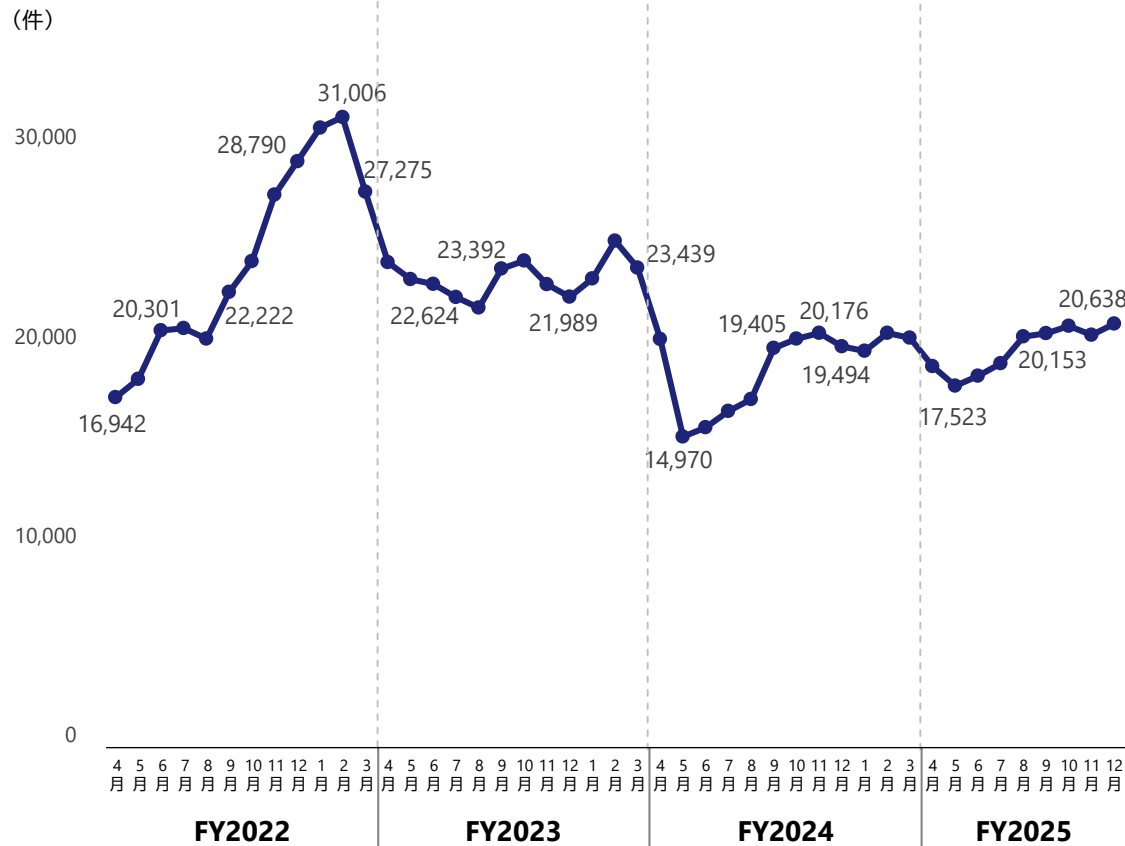
(百万円)	2024年3月期 (3Q)	2025年3月期 (3Q)	前年同期比	業績予想 (2024/5/10公表)	進捗率
売上高 *	587	<b>1,155</b>	+96.6%	1,480	78.1%
求人広告・紹介	431	<b>839</b>	+94.6%	-	-
受託・その他	156	<b>316</b>	+102.1%	-	-
売上総利益	474	<b>921</b>	+94.0%	-	-
売上総利益率	80.8%	<b>79.7%</b>	▲1.1pt	-	-
セグメント利益	154	<b>395</b>	+155.1%	-	-
セグメント利益率	26.4%	<b>34.2%</b>	+7.8pt	-	-

\* 連結相殺消去後の数値を記載

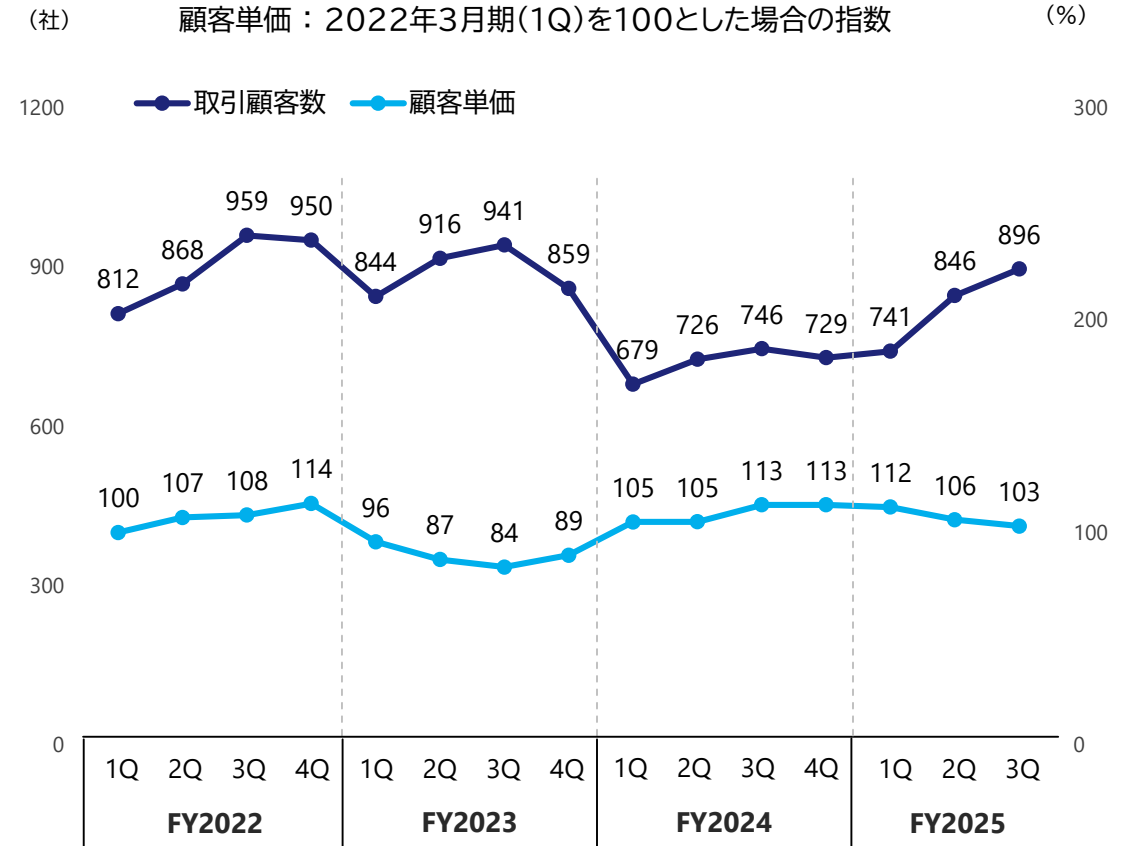
# [メディア&ソリューション事業\_求人広告]主要なKPIの推移

- 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・取引顧客数ともに回復傾向にあり、ともに今期最高。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

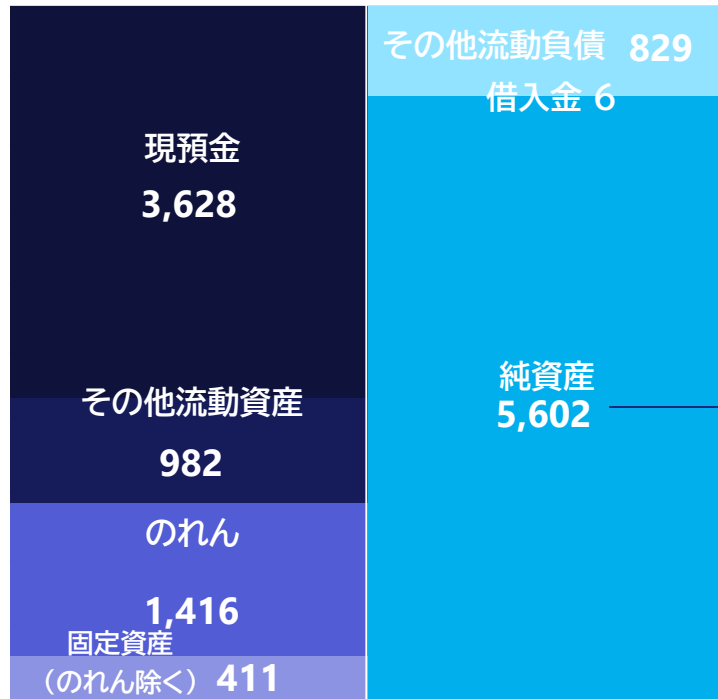


# [全社連結]貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 2024年5月実施の自己株式取得を踏まえ、BSの主な増減として、前期末比、現預金が▲4.6億円、純資産が▲3.6億円、総資産が▲7.4億円
- ネットキャッシュは 36.2億円、自己資本比率は 86.4%で、引き続き、高い財務安定性を確保

## FY2025 3Q末 B/S

(百万円)



資本金	523百万円
資本剰余金	3,896百万円
利益剰余金	2,007百万円
自己株式	▲861百万円
新株予約権	36百万円
非支配株主持分	0百万円

## FY2025 3Q C/F

(百万円)

2024年3月末現預金残高	4,089
営業CF	+705
投資CF	+68
財務CF *	▲1,234
<b>現預金増減額</b>	<b>▲460</b>
2024年12月末現預金残高	3,628

\* 配当金の支払額▲383百万円、自己株式取得 ▲851 百万円、その他 ▲0百万円

### 財務指標

ネットキャッシュ	36.2億円
自己資本比率	86.4%
ROE(参考) *	18.8%

\* 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

Shareholder Return

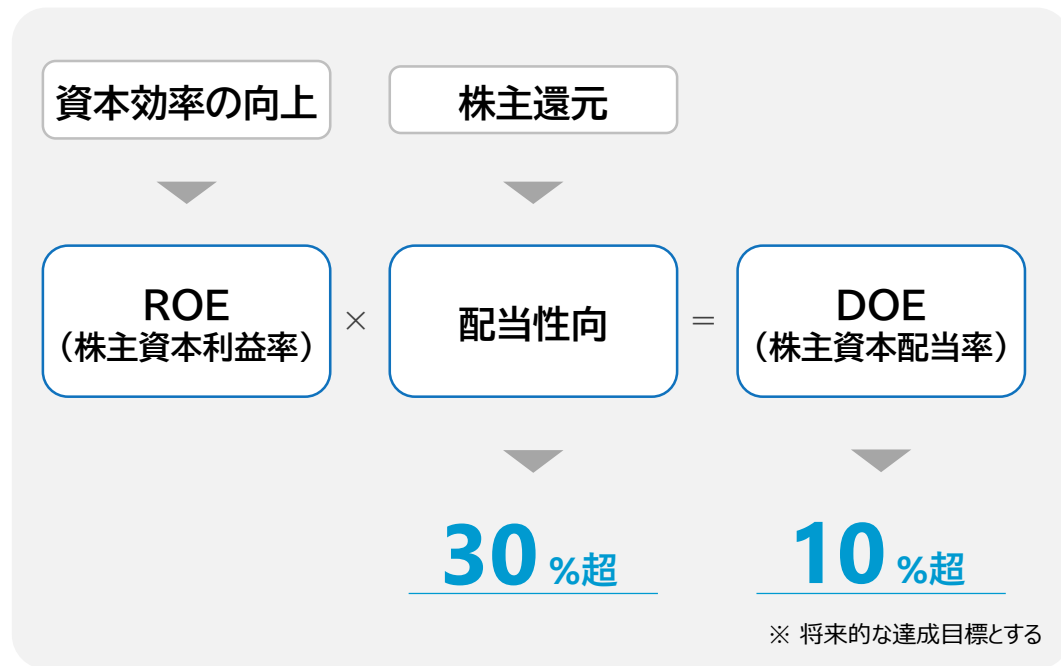


# 株主還元方針 | 配当予想

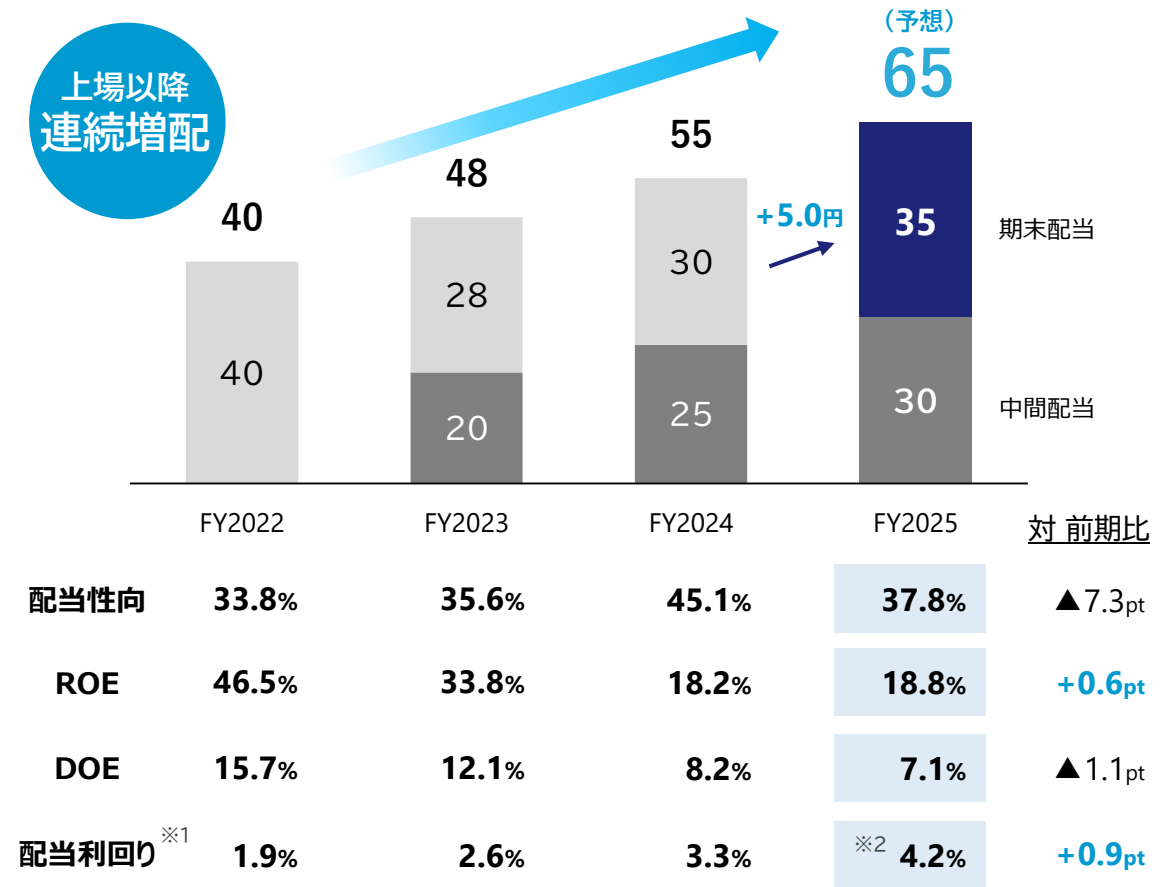
- 2025年3月期通期の配当は、**前期から10円増配の65円**を予想
- 株主還元について、**継続的かつ安定的な配当**を行うことを基本方針とし、**DOE10%**を中期的に達成することを目標とする

## 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



※1 年度末株価を基に算出

※2 配当利回り算定株価：1,542円（2025年1月31日終値）前提

# 04

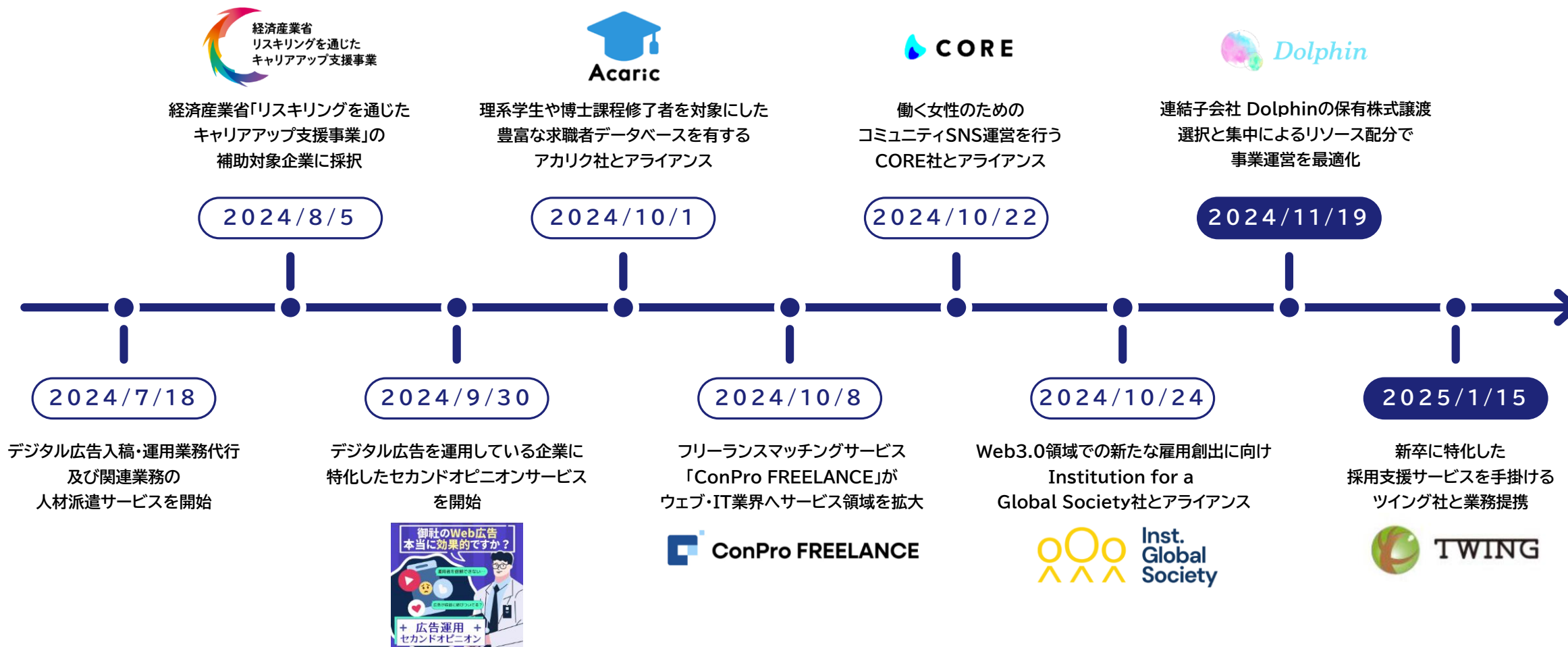
## 事業トピック

Business Topics





## ■ 事業トピック サマリー [2025年3月期]



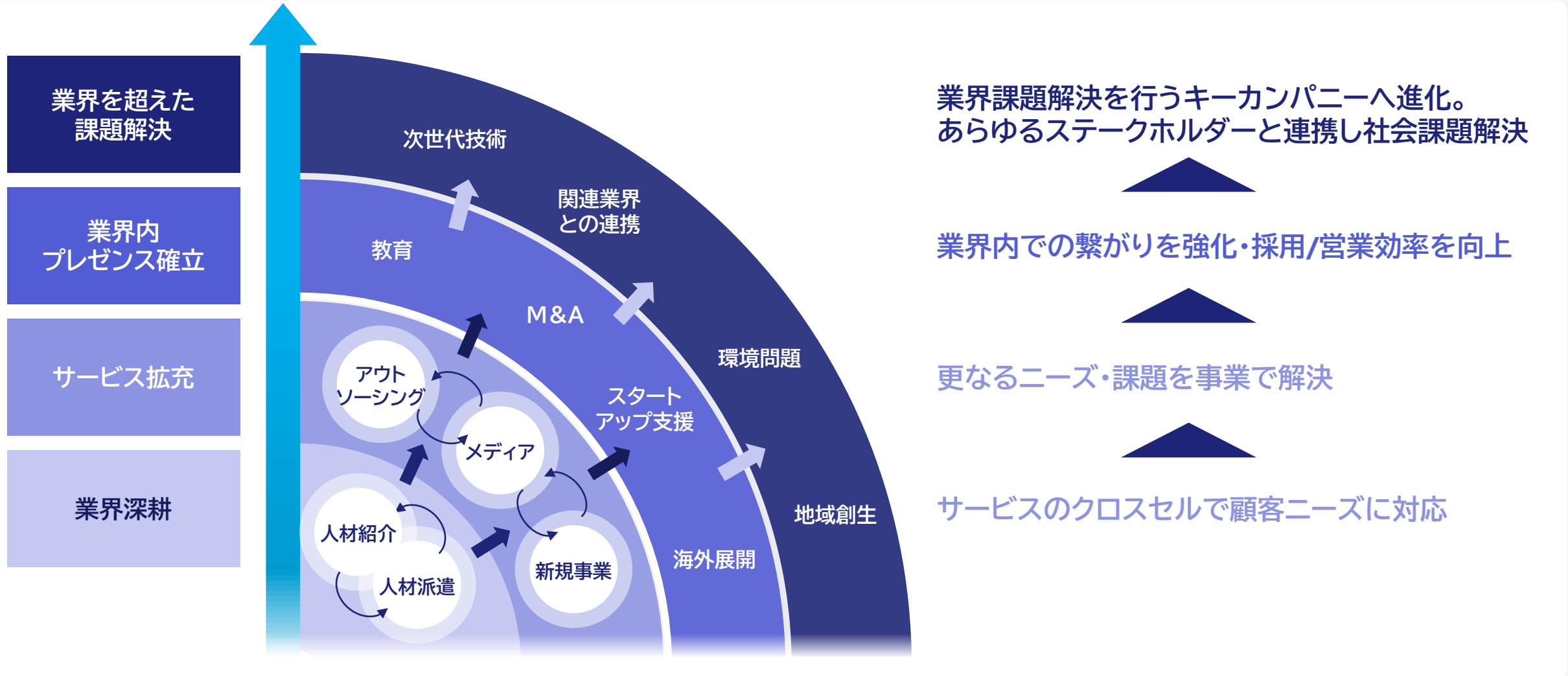
# 事業トピック | 株式会社Dolphinの株式譲渡：選択と集中によるリソース配分で経営資源を最適化

- 2018年、自社媒体での採用ノウハウ獲得を目的に子会社化するも、インターワークスとの合併により、メディア知見を継続して獲得可能な体制へ変化。
- Dolphin単独での事業拡大が困難な点、当社事業との今後のシナジーを鑑み、[経営資源の選択と集中](#)の観点で検討し、株式譲渡を実施



# 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 features abstract, flowing lines in shades of purple and blue. These lines are composed of many thin, parallel curves that create a sense of movement and depth. The lines are most prominent in the lower right and upper right corners, while the left side is mostly white.

## 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

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 523百万円(2024年12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 1,075名(2024年12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

2024.12 株式会社Dolphinの全株式を譲渡(連結子会社の異動)

# 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

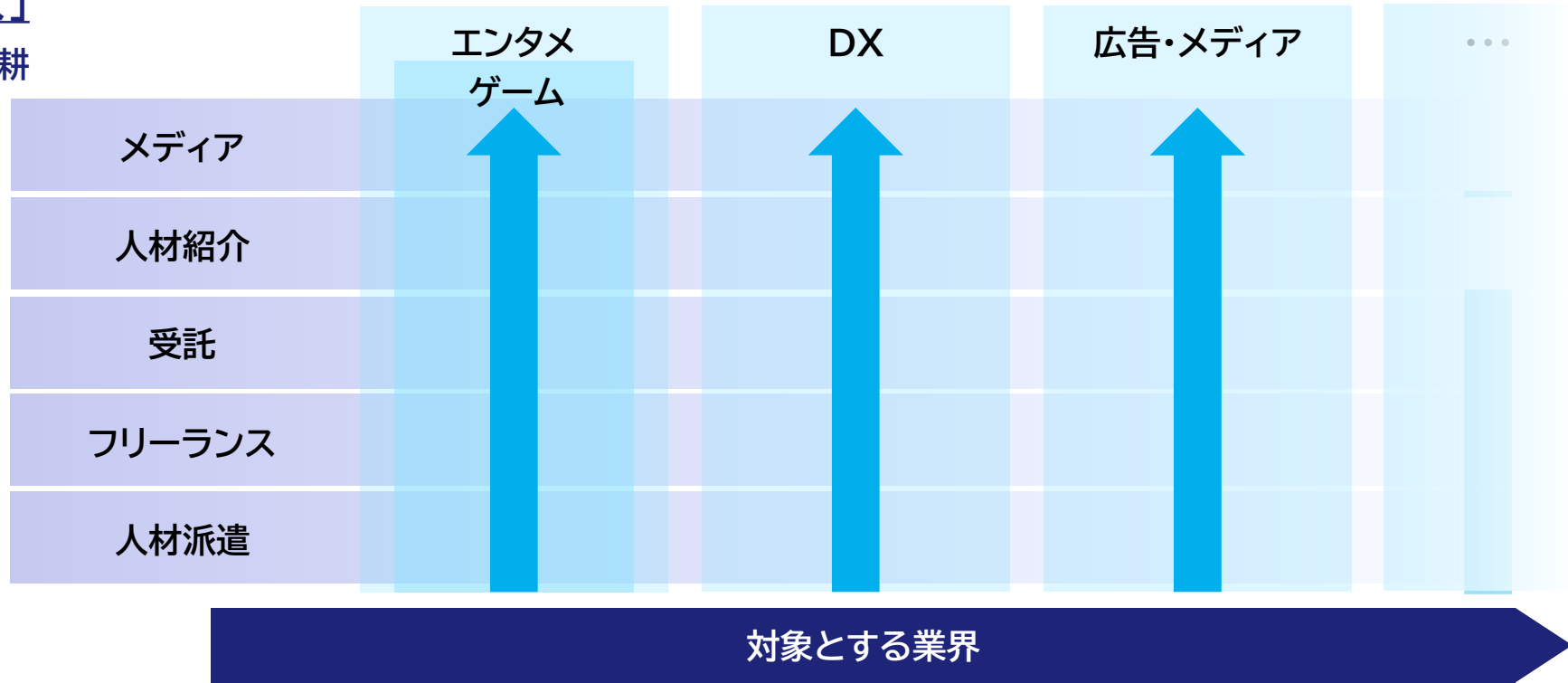
## 業界特化型のバーティカル人材サービス

Focus 「狭く」

Deep 「深く」

サービスを深耕

提供する  
人材  
サービス



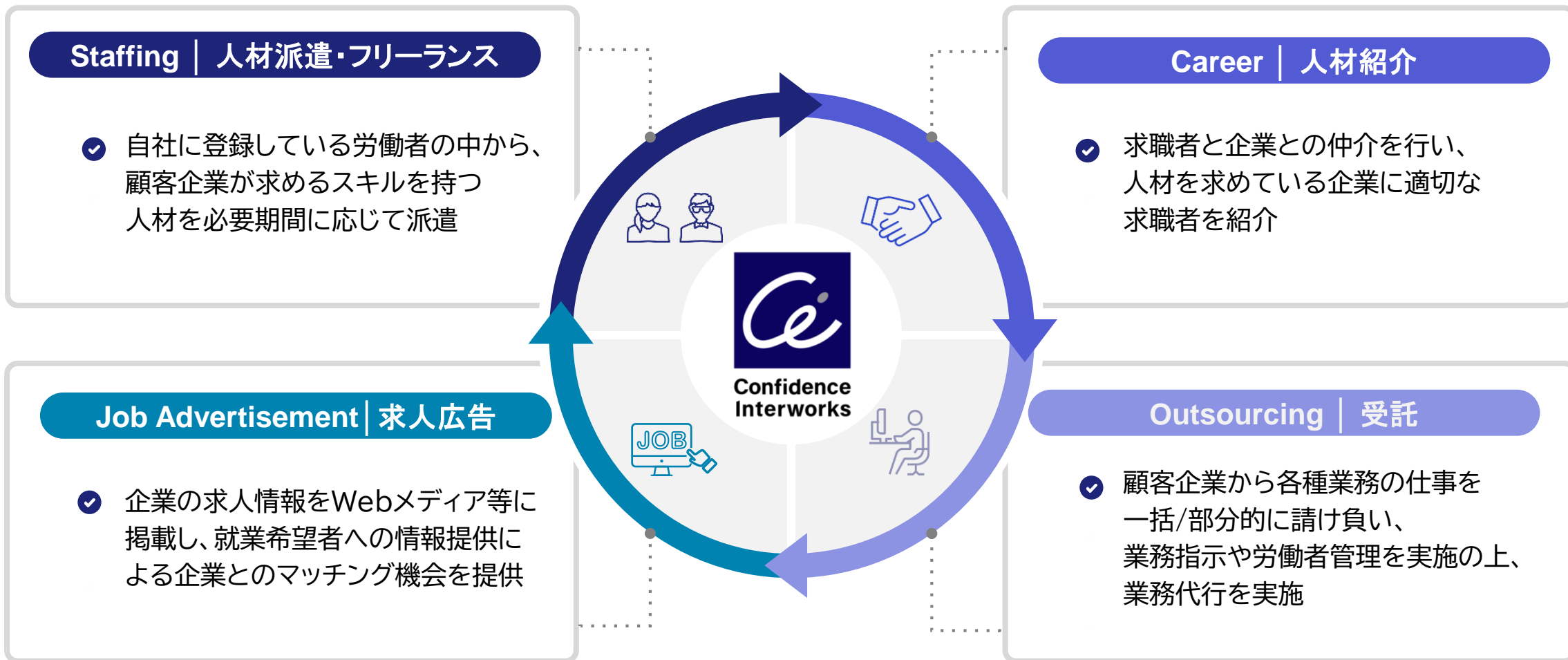
対象とする業界

Wide

「広く」業界を網羅

# 事業構成 | サービス内容

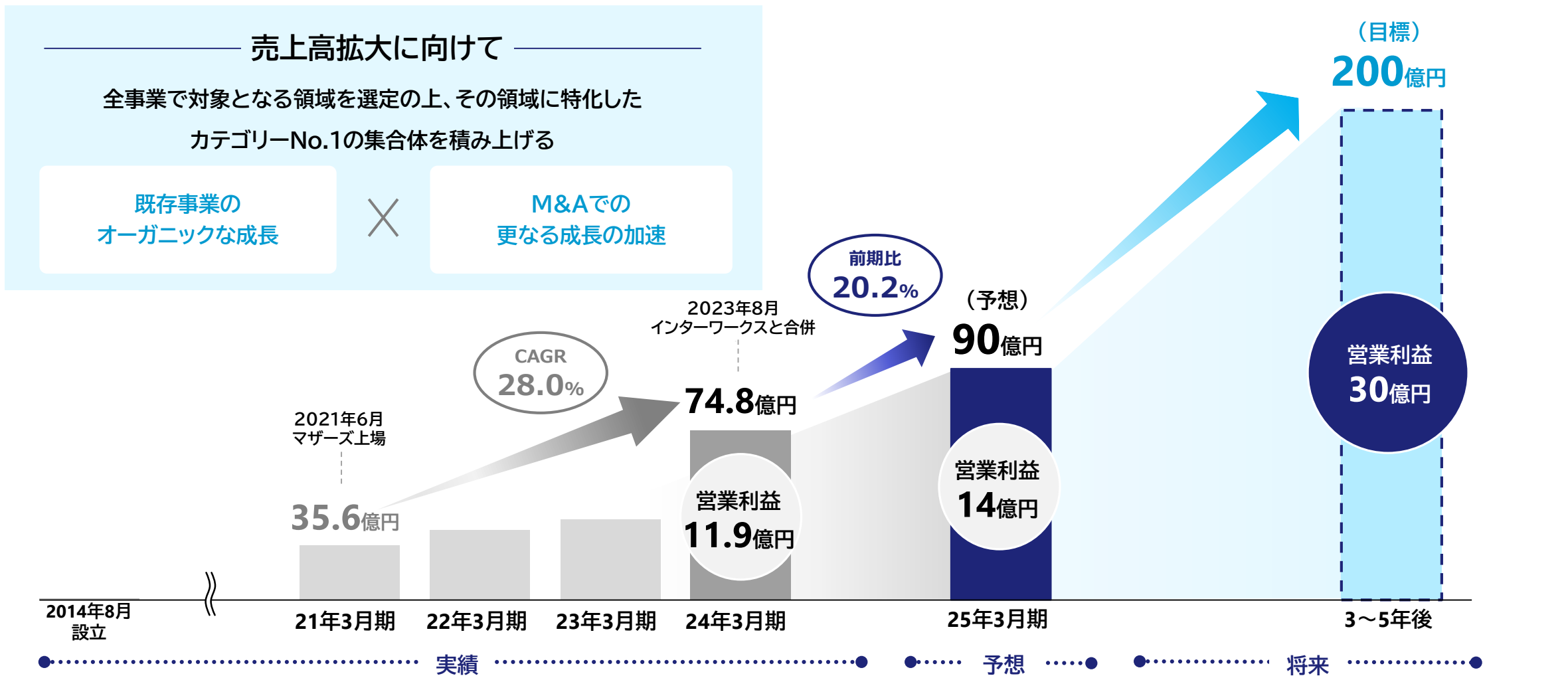
- 人材会社として主要なサービスを展開し、**網羅的**にクライアントニーズにお応えできる運営体制を構築





# 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

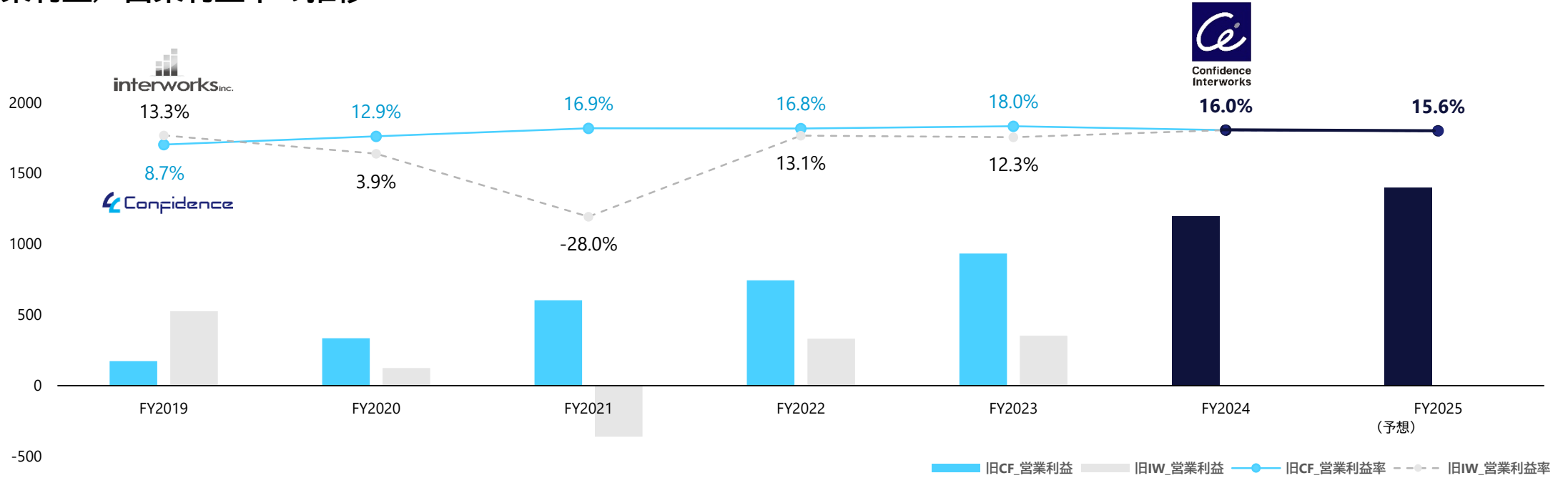
10%超<sup>※</sup>

※ 将来的な達成目標とする

# [財務情報] 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

# 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](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(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](mailto: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。