

2026年3月期 第2四半期決算説明資料

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

Executive Summary

P. 3

02

当社概要 | 2026年3月期 連結及びセグメント業績

Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results

P. 7

03

株主還元

Shareholder Return

P. 22

01

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

2026年3月期
(2Q 実績)

前年同期比で増収減益

2Qより連結したBRAISEとジーズ・コーポレーションの影響で派遣・受託セグメントが増収も既存のゲーム業界が軟調

- 売上高 : **4,716** 百万円 (前年同期比: **+8.8%**)

HRソリューション 派遣・受託 **3,157** 百万円 (前年同期比: **+15.0%**)

HRソリューション 人材紹介 **791** 百万円 (前年同期比: **▲4.2%**)

メディア&ソリューション **772** 百万円 (前年同期比: **+1.2%**)

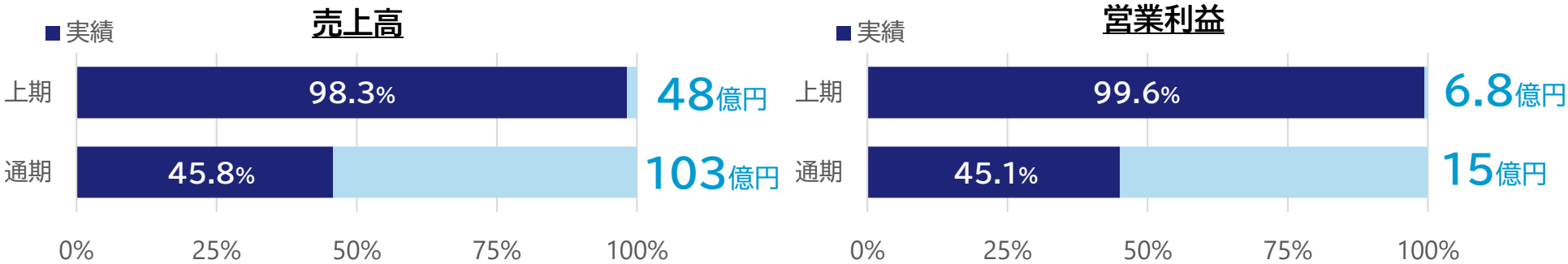
- 売上総利益 : **2,236** 百万円 (前年同期比: **+2.6%**) | 売上総利益率 : **47.4%** (前年同期比: **▲2.9pt**)

- 営業利益 : **676** 百万円 (前年同期比: **▲2.8%**) | 営業利益率 : **14.4%** (前年同期比: **▲1.7pt**)

2026年3月期
(2Q 進捗率)

上期予想対比では、売上高営業利益ともに概ね予想通りで進捗

下期業績については、新規子会社の業績寄与の他、既存事業のキャッチアップにより達成を目指す



株主還元

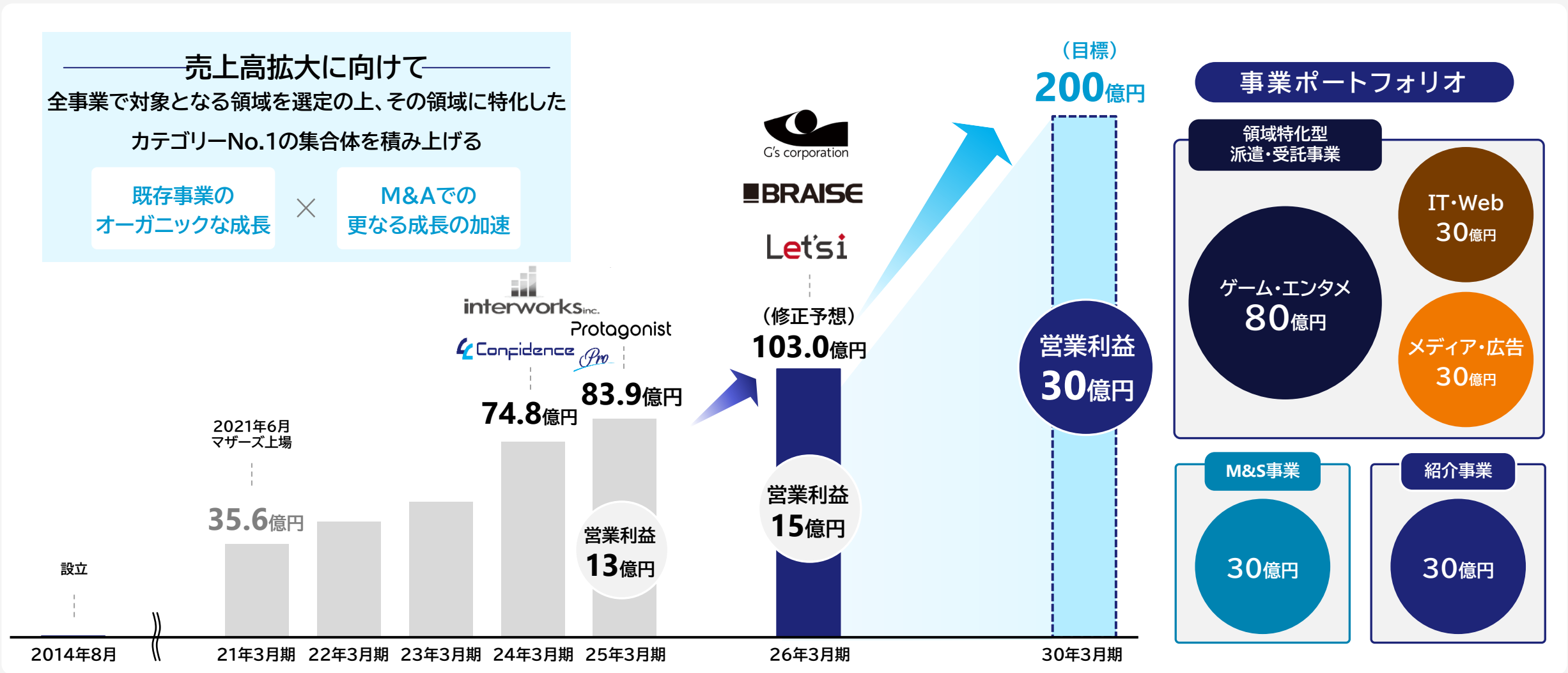
2026年3月期 中間配当は、前期中間から**5円増配**の**35円**にて確定。**上場以降、連続増配**を実現

2026年3月期 第2四半期 決算ハイライト(セグメント別)

	概況	ポジティブ	ネガティブ	今後の見通し・戦略
セグメント① HRソリューション 派遣・受託	増収減益	■既存事業 ✓ フリーランスマッチング事業は 想定期待まで届かずも増収増益、 <u>契約形態多様化による収益機会拡大</u> ■M&Aによる影響 ✓ BRAISE/ジーズコーポレーション の業績反映し、<u>業績予想上方修正</u> ✓ <u>レッツアイ東京拠点開設</u>、多拠点展開	■既存事業 ✓ Nintendo Switch2発売等、 開発ライン動き始めるも <u>派遣需要回復まで時間を要する見込み</u> ■M&Aによる影響 ✓ PMI実施中に伴う収益構造改革途上、 また、のれん償却影響により <u>一時的に営業利益率が低下</u>	■既存事業 ✓ 外部環境軟調も、<u>組織の構造改革</u> による生産性向上を図る ■M&Aによる影響 ✓ <u>取引社数増による収益機会拡大</u> ✓ PMIによる基盤構築を踏まえ、 利益率の改善を図る
セグメント② HRソリューション 人材紹介	減収減益	■既存事業 ✓ コンサルタント<u>1人当たり生産性は</u> <u>前年同期で改善</u>傾向 ✓ 経験者層強化施策としての <u>ダイレトリクルーティング機能強化</u>	■既存事業 ✓ 主要取引先の採用計画見直しによる、 当初計画比で<u>主要顧客売上高の減少</u> ✓ <u>コンサルタント数減少</u>に伴う、 成約企業数の減少	■既存事業 ✓ 経験者層の採用強化、<u>AIマッチング</u> <u>機能活用</u>による更なる生産性向上 ✓ <u>大手顧客網</u>を生かし、 アップセル・クロスセルを推進
セグメント③ メディア & ソリューション	増収増益	■既存事業 ✓ 求人掲載メディア「<u>工場WORKS</u>」 <u>にかかる売上が好調に推移</u> ✓ 合併以降の<u>固定費削減・変動費化</u> <u>推進</u>によるセグメント利益率の改善	■既存事業 ✓ 関税影響や大手自動車メーカーの オーダー減少等、<u>外部環境による影響懸念</u> ✓ 採用アウトソーシング事業の <u>主要取引先予算縮小に伴う苦戦</u>	■既存事業 ✓ <u>主要顧客の深耕</u> ✓ 収益認識形態の多様化 ✓ <u>固定費の変動費化継続</u>による セグメント利益率向上を進める

将来の成長指標: 定量目標

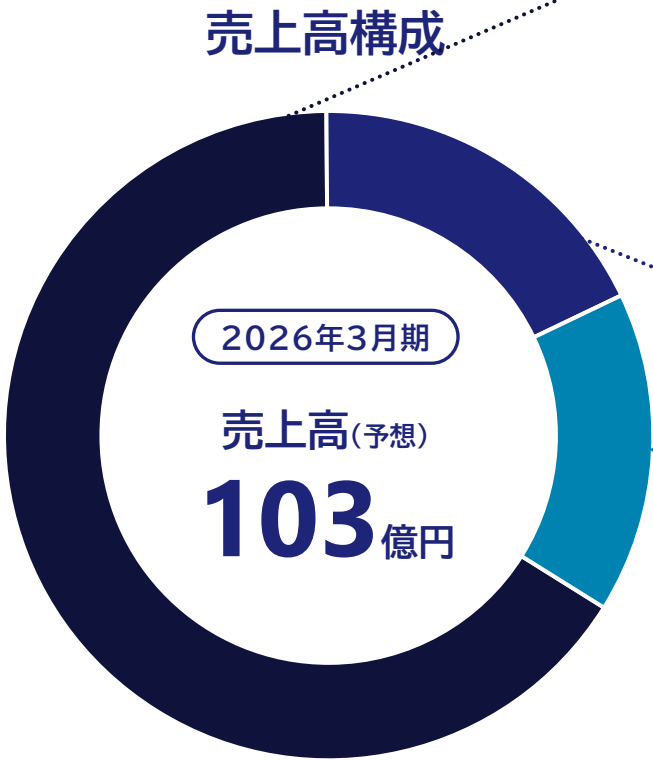
- コンフィデンス単独でも上場時から順調に成長を続けていたことに加え、積極的なM&Aにより**売上高の成長ペースを加速**
- 全事業で対象となる領域を選定の上、その領域に特化したカテゴリーNo.1の集合体を積み上げる



02

当社概要 | 2026年3月期 第2四半期連結及びセグメント業績

Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results



HRソリューション事業(人材派遣・受託) 66.0%

- ・ 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 ▶ Confidence Pro
2025年4月より、株式会社レッツアイを子会社化 ▶ Let's i
2025年7月より、BRAISEグループを子会社化 ▶ BRAISE G's corporation

HRソリューション事業(人材紹介) 18.0%

- ・ ミドル・ハイクラス人材を中心とした転職支援サービスを展開 紹介
2024年2月より、株式会社プロタゴニストを子会社化 ▶ Protagonist

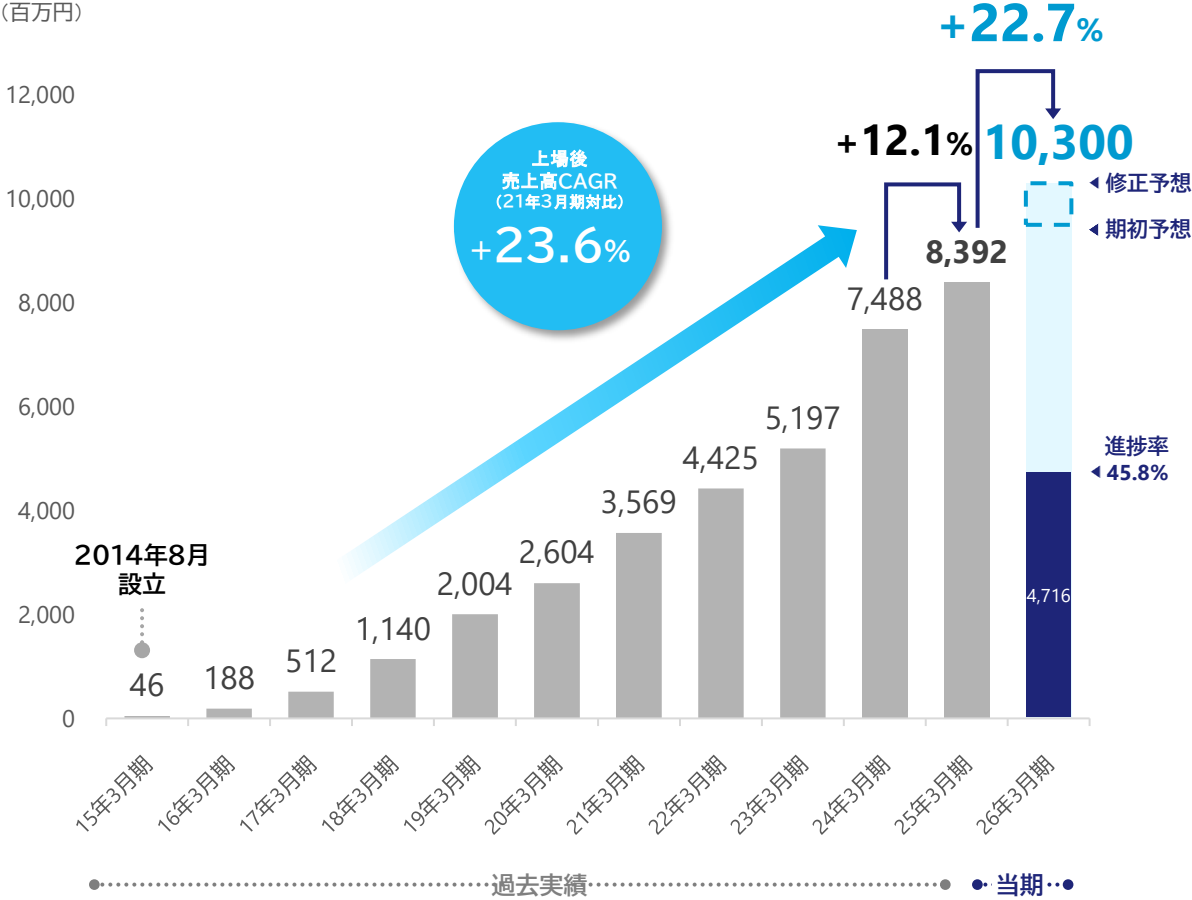
メディア&ソリューション事業 16.0%

- ・ 日本全国の製造業・工場に特化 メディア 広告販売
転職求人メディア「工場ワークス」運営
メディア運営 ▶ 工場ワークス | 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

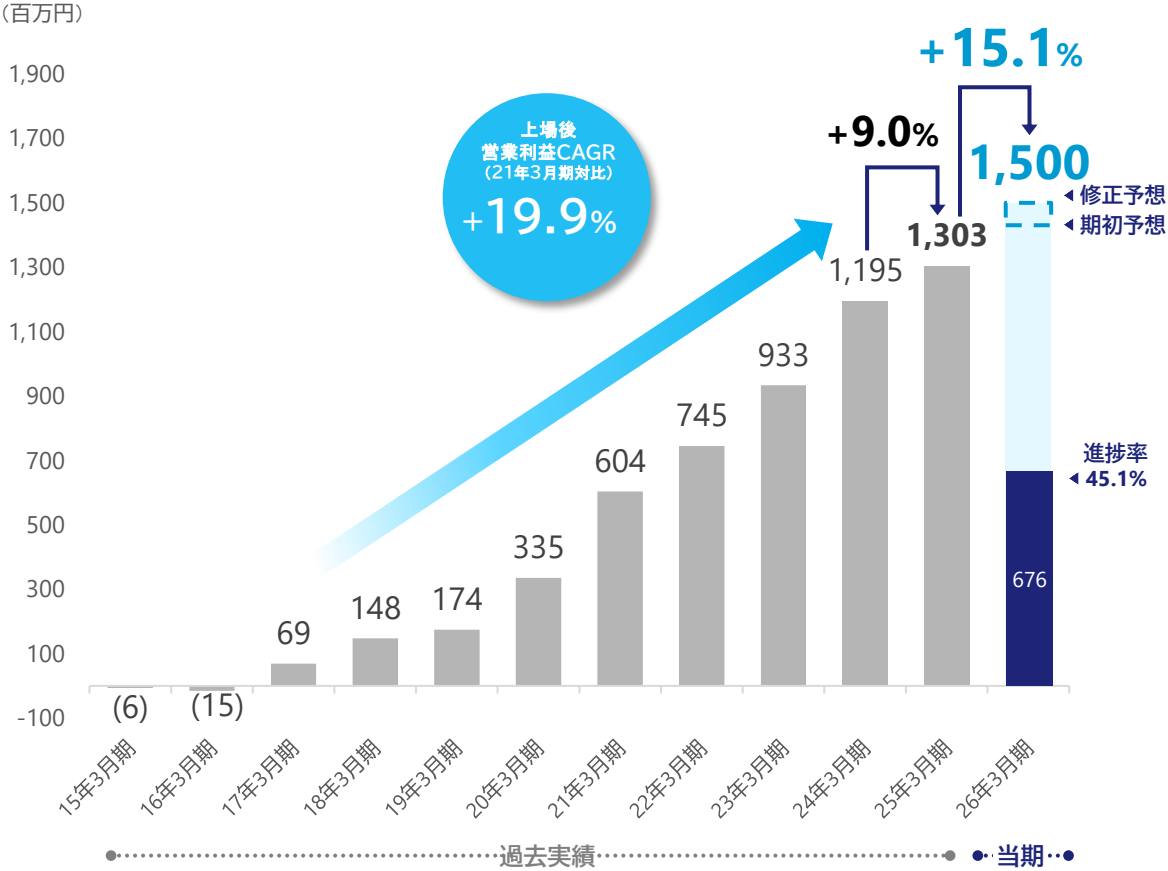
2026年3月期の業績予想と経年推移

- 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
- 2025年8月に公表した修正後通期業績予想は、売上高で前年同期比+22.7%、営業利益で前年同期比+15.1%を予想

売上高



営業利益



[全社連結 | 2Q]2026年3月期 決算ハイライト

- **前年同期比 増収減益** BRAISEとジーズ・コーポレーションを取り込んだ結果、前年同期比で増収しているが、買収によるのれん償却費、および売上総利益率が低下した影響が大きく、前年同期比で減益

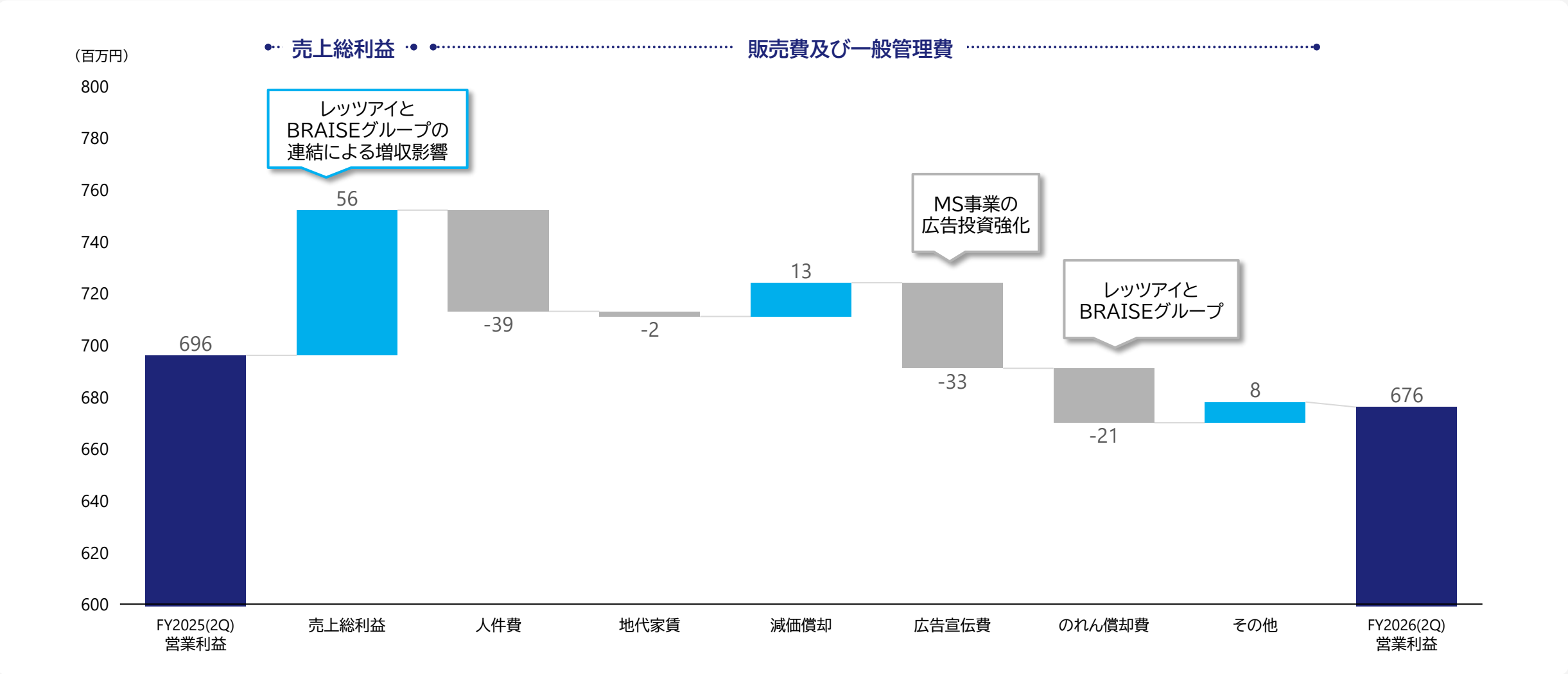
■ 2Q 実績

(百万円)

	2025年3月期 (2Q)	2026年3月期 (2Q)	前年同期比	通期業績予想		進捗率 (修正後対比)
				修正後 (2025/8/10公表)	期初計画 (2025/5/12公表)	
売上高	4,335	4,716	+8.8%	10,300	9,500	45.8%
売上総利益	2,180	2,236	+2.6%	5,334	4,787	41.9%
売上総利益率	50.3%	47.4%	▲2.9pt	51.8%	50.4%	-
営業利益	696	676	▲2.8%	1,500	1,430	45.1%
営業利益率	16.1%	14.4%	▲1.7pt	14.6%	15.1%	-
経常利益	700	656	▲6.3%	1,485	1,429	44.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	439	415	▲5.4%	945	900	44.0%
(参考)EBITDA	815	809	▲0.8%	-	-	-
(参考)EBITDAマージン	18.8%	17.2%	▲1.6pt	-	-	-

[全社連結 | 2Q]営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

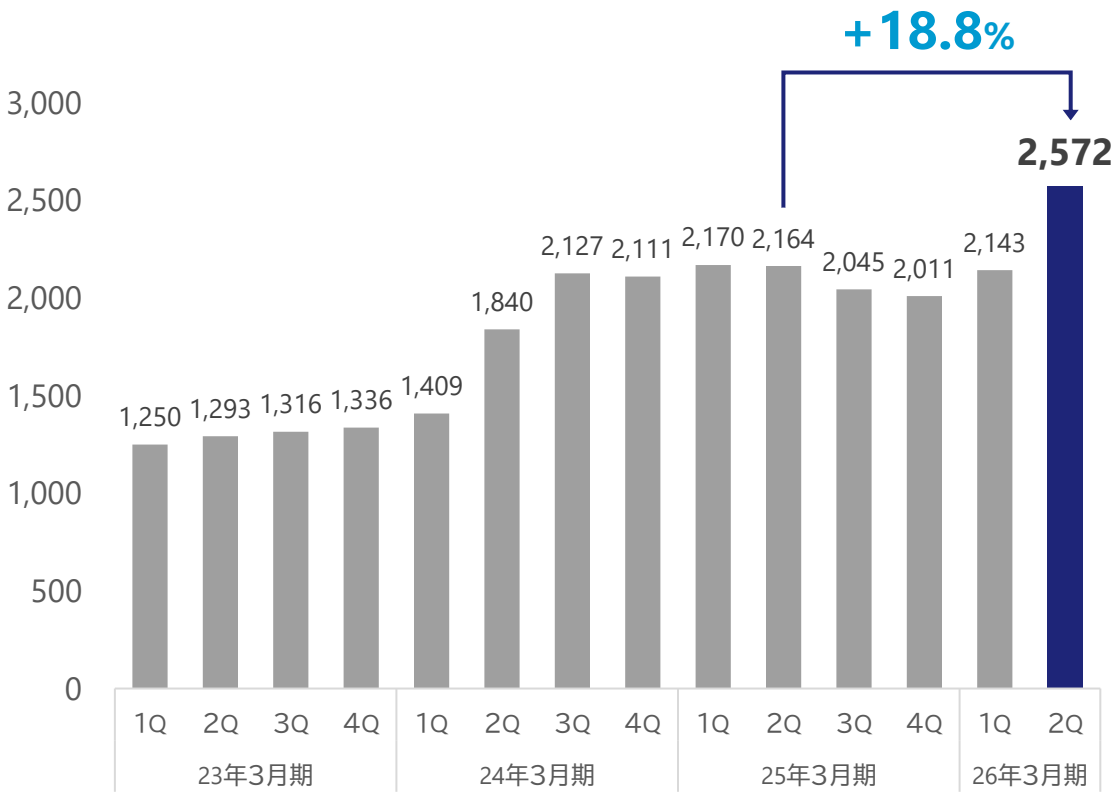
- 当期1Qからレッツアイ子会社化、2QからBRAISEとジーズ・コーポレーションの子会社化により前年同期比で増収
- 連結による人件費やのれん増加はあるが、のれん償却費を除けば増益



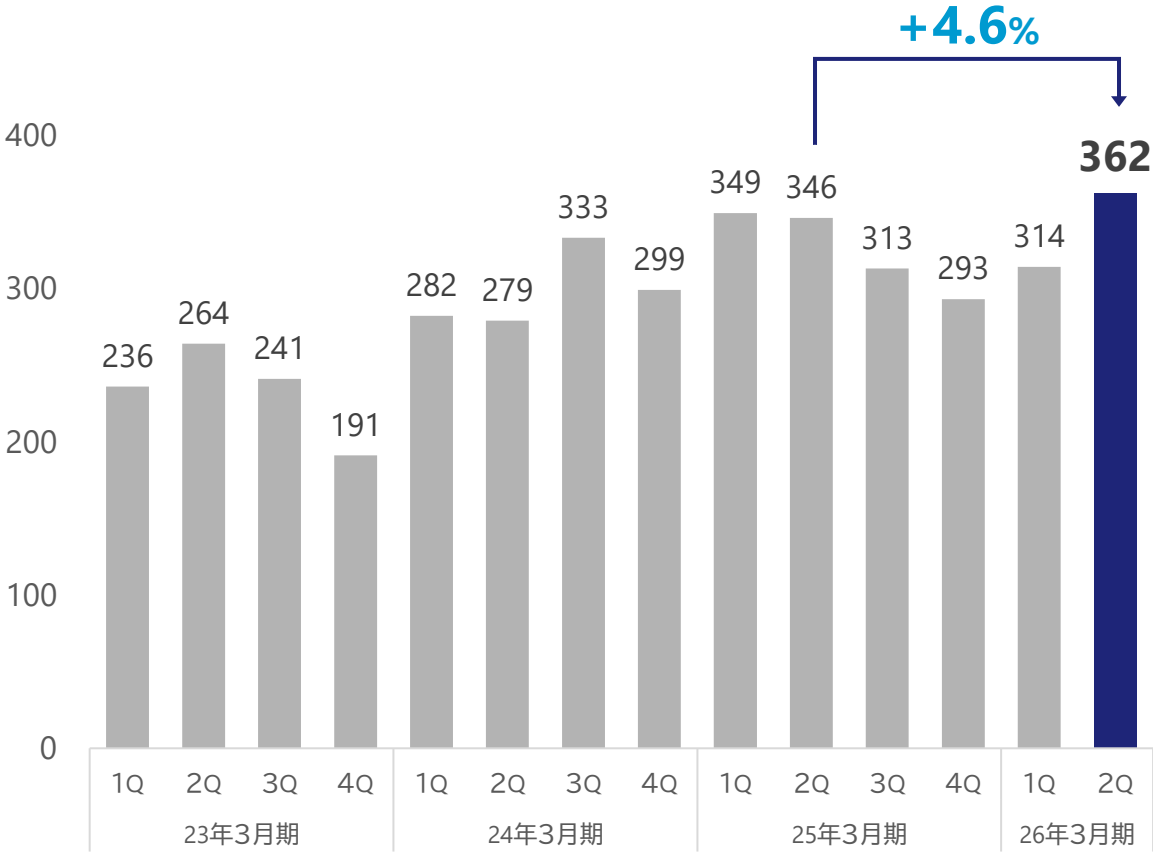
[全社連結 | 四半期]業績推移

■ 売上高は前年同期比+18.8%、営業利益は前年同期比+4.6%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

■ 売上高(四半期推移)



■ 営業利益(四半期推移)

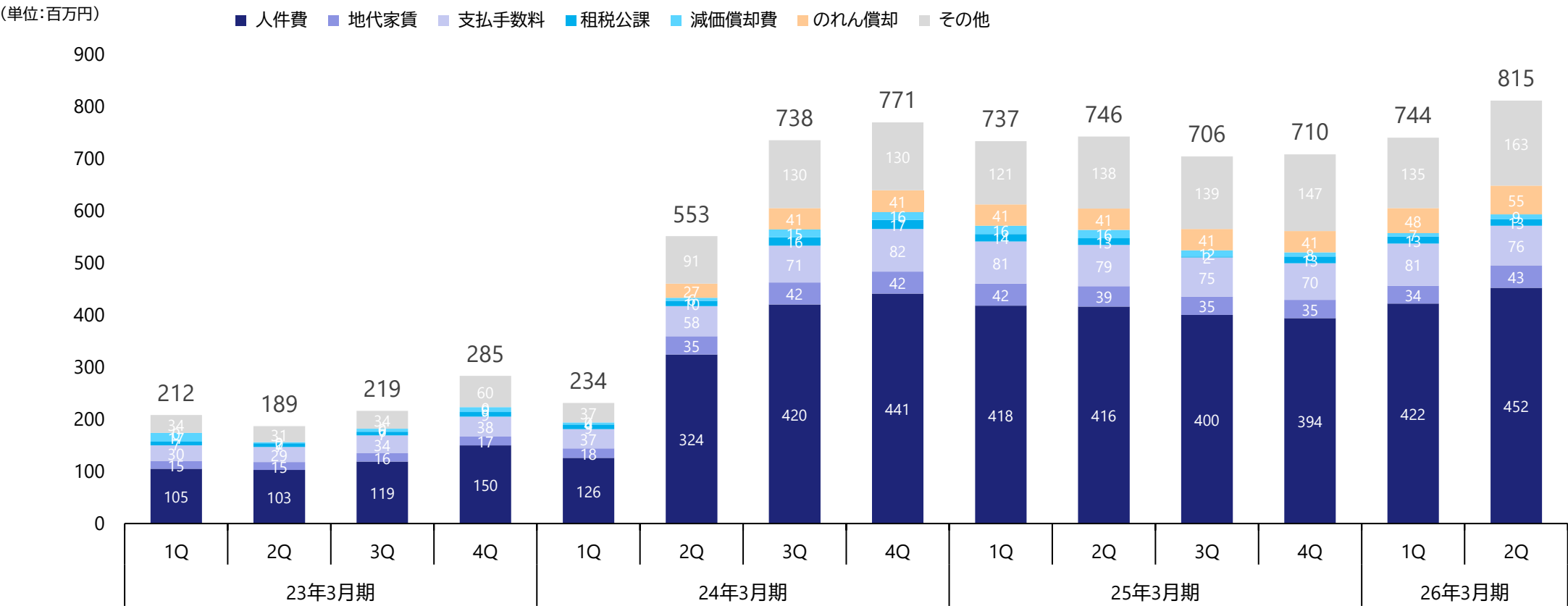


* 連結相殺消去後の数値を記載

[全社連結 | 四半期]販売費及び一般管理費の推移

■ 連結影響による人員増加に伴い、人件費が上昇。

■ 四半期推移

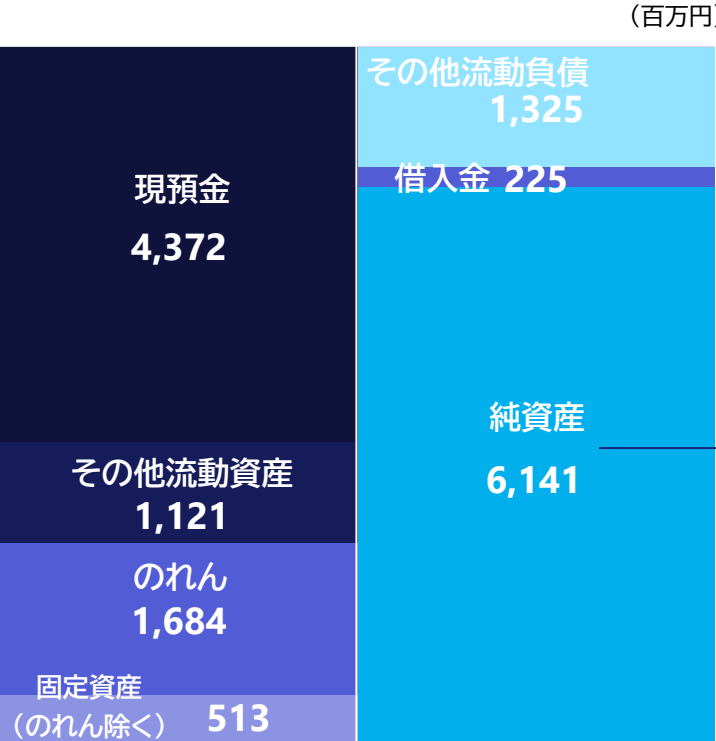


*本グラフについて、管理会計上の分類に基づいて集計しております

[全社連結]貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 子会社株式取得(▲204百万円)、配当金支払(▲216百万円)を実施も、営業CF(+830百万円)により、現金及び現金同等物は362百万円増加
- ネットキャッシュは **41.4億円**、自己資本比率は **79.2%**で、引き続き、高い財務安定性を確保

26年3月期 2Q末 B/S



* 現預金には預入期間が3か月超の定期預金が含まれております。

資本金	535百万円
資本剰余金	3,910百万円
利益剰余金	2,391百万円
自己株式	▲741百万円
新株予約権	45百万円
非支配株主持分	0百万円

26年3月期 2Q C/F

(百万円)

2025年3月末 現金及び現金同等物	3,994
営業CF	+830
投資CF *1	▲217
財務CF *2	▲251
現金及び現金同等物の増減額	+362
2025年9月末 現金及び現金同等物	4,356

*1 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 ▲204百万円が主な内容

*2 配当金の支払額 ▲216百万円が主な内容

財務指標

ネットキャッシュ	41.4億円
自己資本比率	79.2%
ROE(参考)*	15.9%
のれん対自己資本倍率	0.28倍

* ROEの計算基礎となる当期純利益は、2026年3月期通期公表値を基に概算

[セグメント別 | 2Q] 進捗率と業績の要因サマリー

- 売上高構成比は、HRソリューション事業 派遣・受託が66.8%を占め、引き続き全社業績を牽引するも、前年同期比 増収減益。
- 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

2Q 実績

(百万円)	2025年3月期 (2Q)	2026年3月期 (2Q)	前年同期比	業績予想 (修正後)	進捗率	要因
売上高	4,335	4,716	+8.8%	10,300	45.8%	■HRソリューション事業 派遣・受託 66.8% ✓ BRAISEとジーズ・コーポレーションの9か月分の業績を反映し、6,000百万円から6,800百万円に修正 ✓ KPIである稼働人員数 ・【ゲーム/エンタメ】業界変化への対応に苦慮し減少 ・【Web】レッツアイ連結により増加 ・【映像メディア】BRAISEグループ2社連結により増加
HRソリューション事業 派遣・受託	2,745	3,157	+15.0%	6,800	46.4%	
HRソリューション事業 人材紹介	826	791	▲4.2%	1,850	42.8%	
メディア&ソリューション事業	763	772	+1.2%	1,650	46.8%	
連結相殺	-	▲5	-	-	-	
セグメント利益	1,214	1,153	▲5.0%	-	-	■HRソリューション事業 人材紹介 16.8% ✓ コンサルタント一人当たり生産性は前年同期で改善も、コンサルタント数の減少影響もあり成約件数が減少 ✓ 未経験者採用は控えるも、ダイレクトリクルーティング機能設置による紹介業経験者層の採用を強化
HRソリューション事業 派遣・受託	643	587	▲8.7%	-	-	
HRソリューション事業 人材紹介	317	288	▲9.3%	-	-	
メディア&ソリューション事業	253	277	+9.6%	-	-	
販売費・一般管理費(共通費)	518	476	▲8.0%	-	-	■メディア&ソリューション事業 16.4% ✓ 主要KPIとしている顧客数は順調に積み上がり ✓ 顧客数増加に伴い求人掲載数も増加
営業利益	696	676	▲2.8%	1,500	45.1%	

[HRソリューション事業_派遣・受託 | 2Q] 2026年3月期 決算ハイライト

- 当期新たに連結子会社となったレッツアイ、BRAISE、ジーズ・コーポレーションの業績を取り込み前年同期比+15.0%で推移
- 他方、買収に伴うのれん償却の影響および既存事業の稼働人員数が軟調に推移したため、利益ベースでは減益で着地

2Q 実績

(百万円)	2025年3月期 (2Q)	2026年3月期 (2Q)	前年同期比	業績予想 (2025/8/8修正)	進捗率
売上高 *1	2,745	3,157	+15.0%	6,800	46.4%
人材派遣・紹介 *2	2,627	2,828	+7.7%	-	-
受託・その他	117	329	+178.9%	-	-
売上総利益	916	978	+6.9%	-	-
売上総利益率	33.4%	31.0%	▲2.4pt	-	-
セグメント利益	643	587	▲8.7%	-	-
セグメント利益率	23.4%	18.6%	▲4.8pt	-	-
EBITDA	645	611	▲5.2%	-	-
EBITDAマージン	23.5%	19.4%	▲4.1pt	-	-

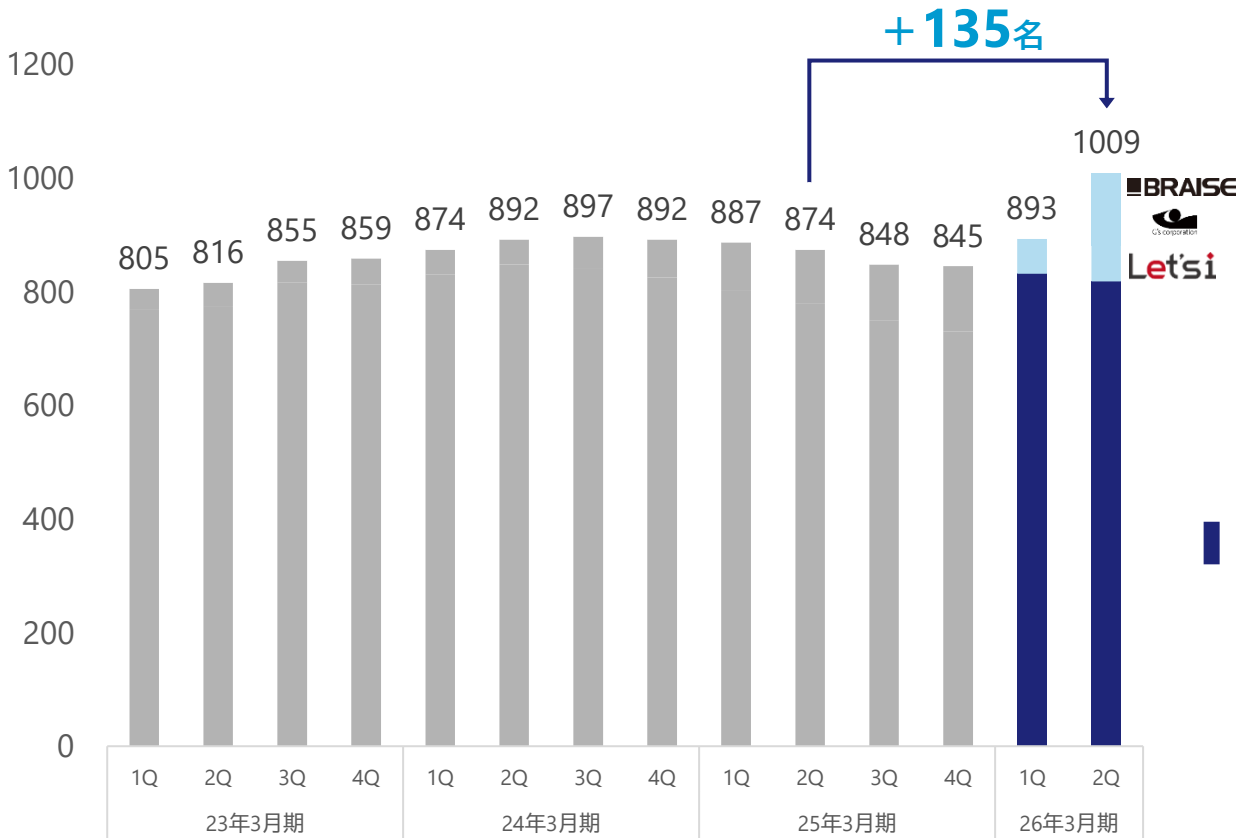
*1 連結相殺消去前の数値を記載

*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

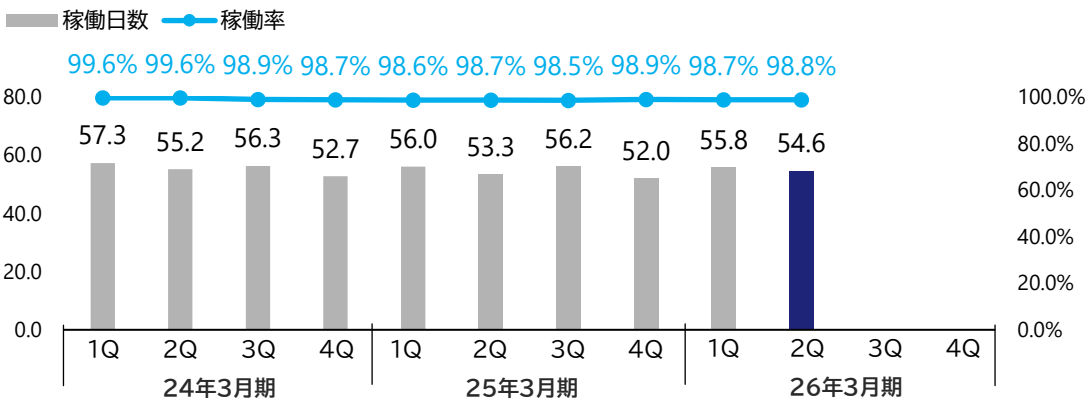
- スtock型収益モデルの基礎となる稼働人数は、新規子会社分の増加分含め、前年同期から+135名増加
- ゲーム業界向け稼働人員数増加に向けた打ち手の模索と並行して、新領域への展開により、基礎となる稼働人員数の底上げを図る

稼働人員数



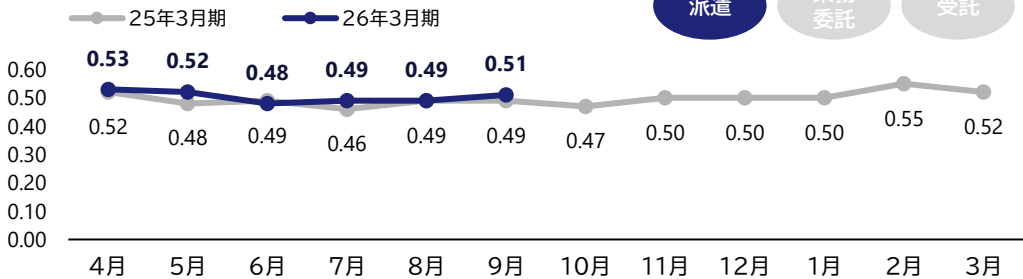
* 2025年3月期 第1四半期決算より、セグメント① HRソリューション事業 派遣・受託事業のPLとの整合をより正確に行う観点から、派遣事業にかかる稼働人数に加え、業務委託及び受託事業にかかる稼働人員数を加味した形で、過年度から遡って変更しております。

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_紹介 | 2Q] 2026年3月期 決算ハイライト

- 売上高は、前期4Qでの成約件数の積上げ未達の影響踏まえ、上半期全体では前年同期比割れで着地
- 今期は生産性を維持・向上させる方針のもと、セグメント利益率の改善を図るべく、新たな未経験者採用は控え、組織体制の合理化を図る

2Q 実績

(百万円)	2025年3月期 (2Q)	2026年3月期 (2Q)	前年同期比	業績予想 (2025/8/8修正)	進捗率
売上高 *	826	791	▲4.2%	1,850	42.8%
人材紹介	826	791	▲4.2%	-	-
売上総利益	660	629	▲4.7%	-	-
売上総利益率	80.0%	79.6%	▲0.4pt	-	-
セグメント利益	317	288	▲9.3%	-	-
セグメント利益率	38.4%	36.4%	▲2.0pt	-	-
EBITDA	351	321	▲8.4%	-	-
EBITDAマージン	42.5%	40.6%	▲1.9pt	-	-

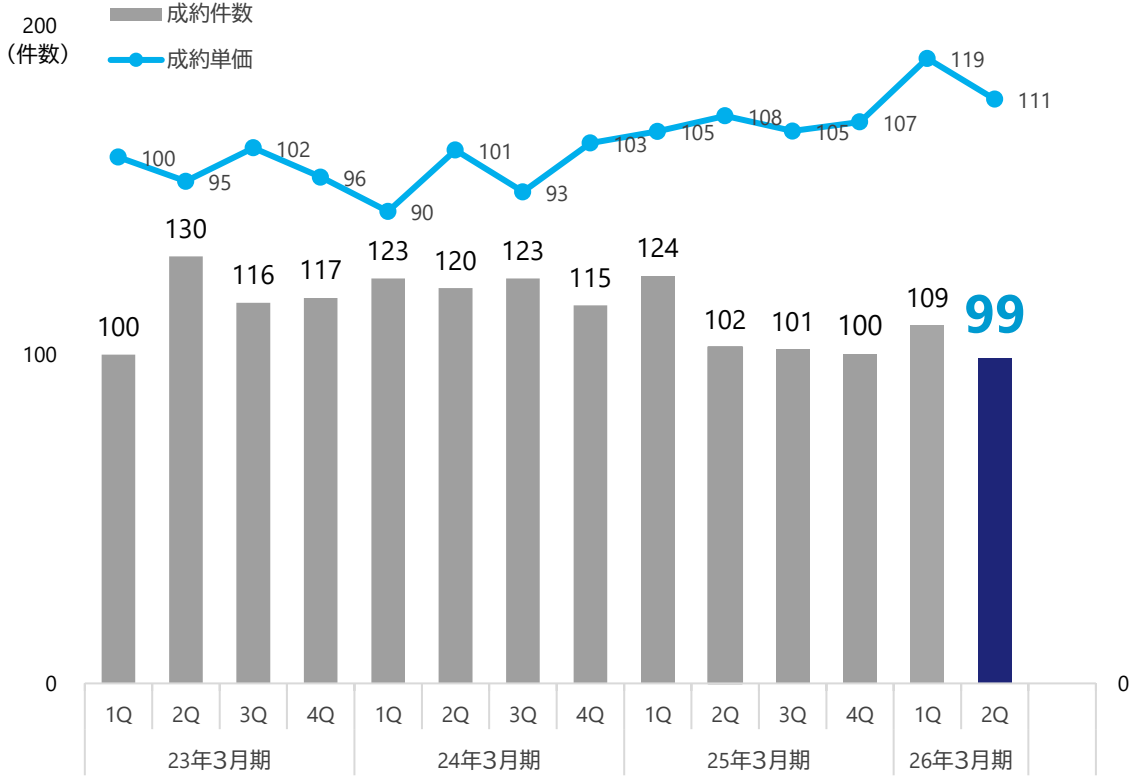
* 連結相殺消去前の数値を記載

[HRソリューション事業_紹介]主要なKPIの推移

- コンサルタント数(平均)減少に伴い、成約件数は減少傾向にあるものの、成約単価は高い水準での推移
- また、コンサルタント1人当たり成約額(累計)は前年同期比で+9.0%と改善傾向が継続

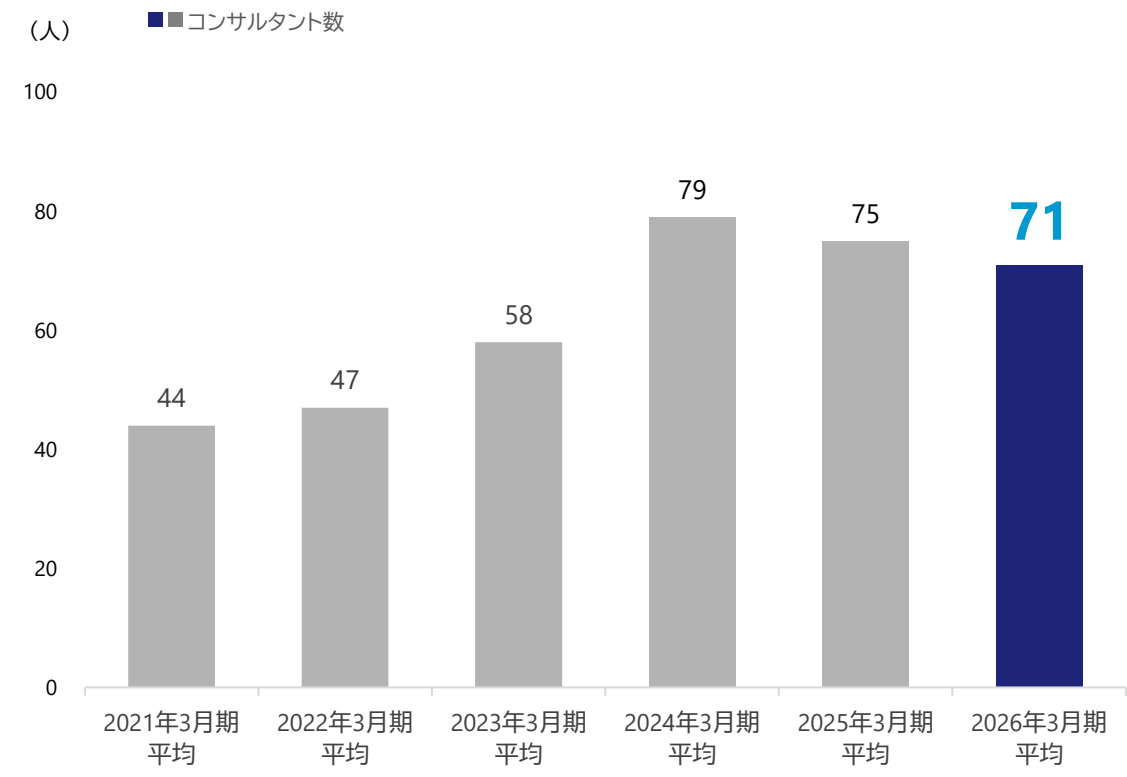
■ 成約件数・成約単価

*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 | 2Q] 2026年3月期 決算ハイライト

- 採用アウトソーシング業務が含まれる受託・その他売上が苦戦するも、求人広告にかかる売上が好調に推移し、[前年同期比で、増収増益](#)
- 合併以降継続して、固定費の削減及び変動費化により損益分岐点を下げることにより注力した結果、セグメント利益率は改善の方向で推移

2Q 実績

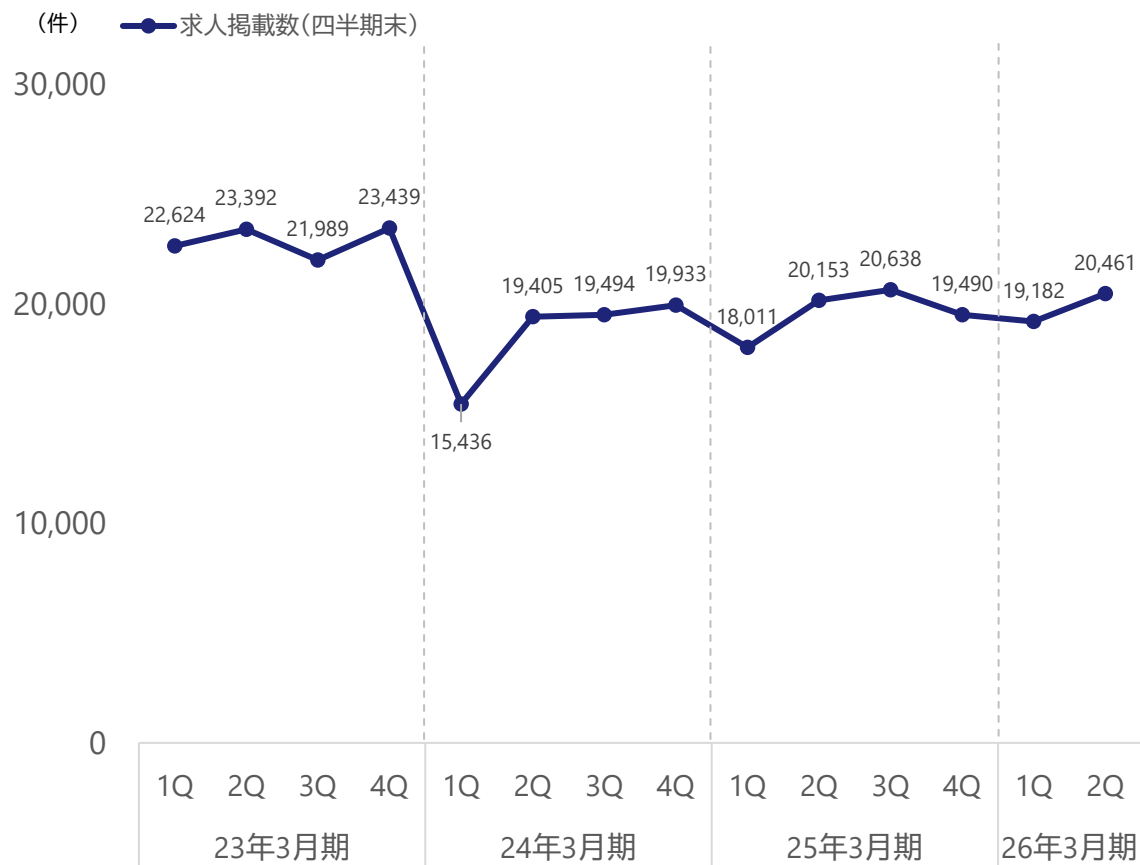
(百万円)	2025年3月期 (2Q)	2026年3月期 (2Q)	前年同期比	業績予想 (2025/8/8修正)	進捗率
売上高 *	763	772	+1.2%	1,650	46.8%
求人広告・紹介	542	621	+14.5%	-	-
受託・その他	221	151	▲31.5%	-	-
売上総利益	603	632	+4.8%	-	-
売上総利益率	79.0%	81.8%	+2.8pt	-	-
セグメント利益	253	277	+9.6%	-	-
セグメント利益率	33.2%	36.0%	+2.8pt	-	-
EBITDA	271	295	+8.8%	-	-
EBITDAマージン	35.6%	38.2%	+2.7pt	-	-

* 連結相殺消去前の数値を記載

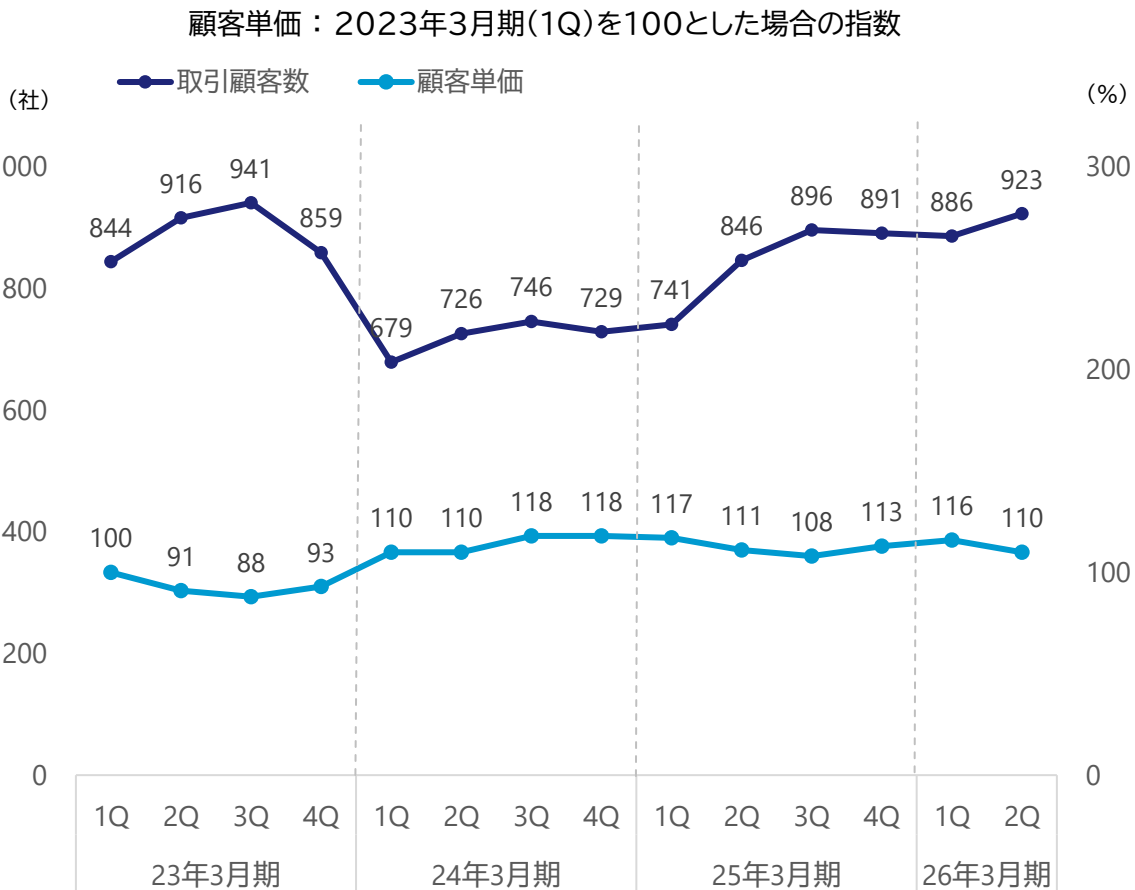
[メディア&ソリューション事業_求人広告]主要なKPIの推移

- 求人掲載件数、取引顧客数はいずれも前四半期比で増加
- コア/ノンコア業務の再定義を行うことで生産性を落とすことなく、顧客数および求人掲載数を伸長させ、月別売上高の底上げを図る

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



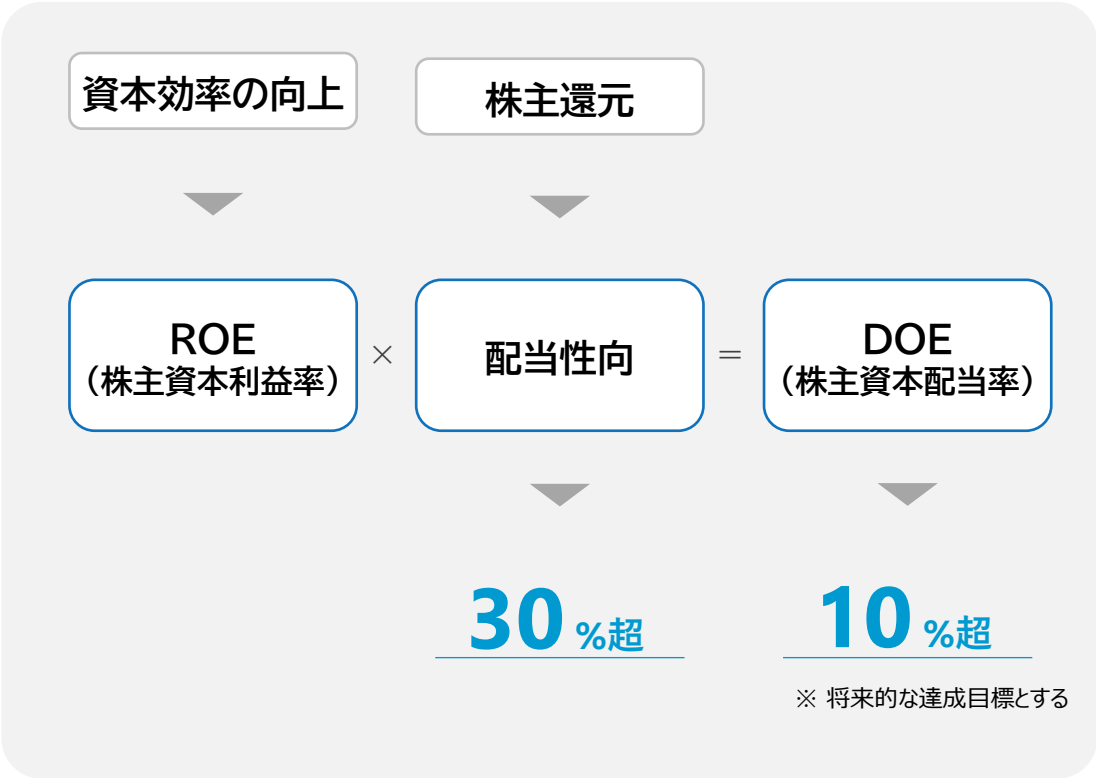
03

株主還元

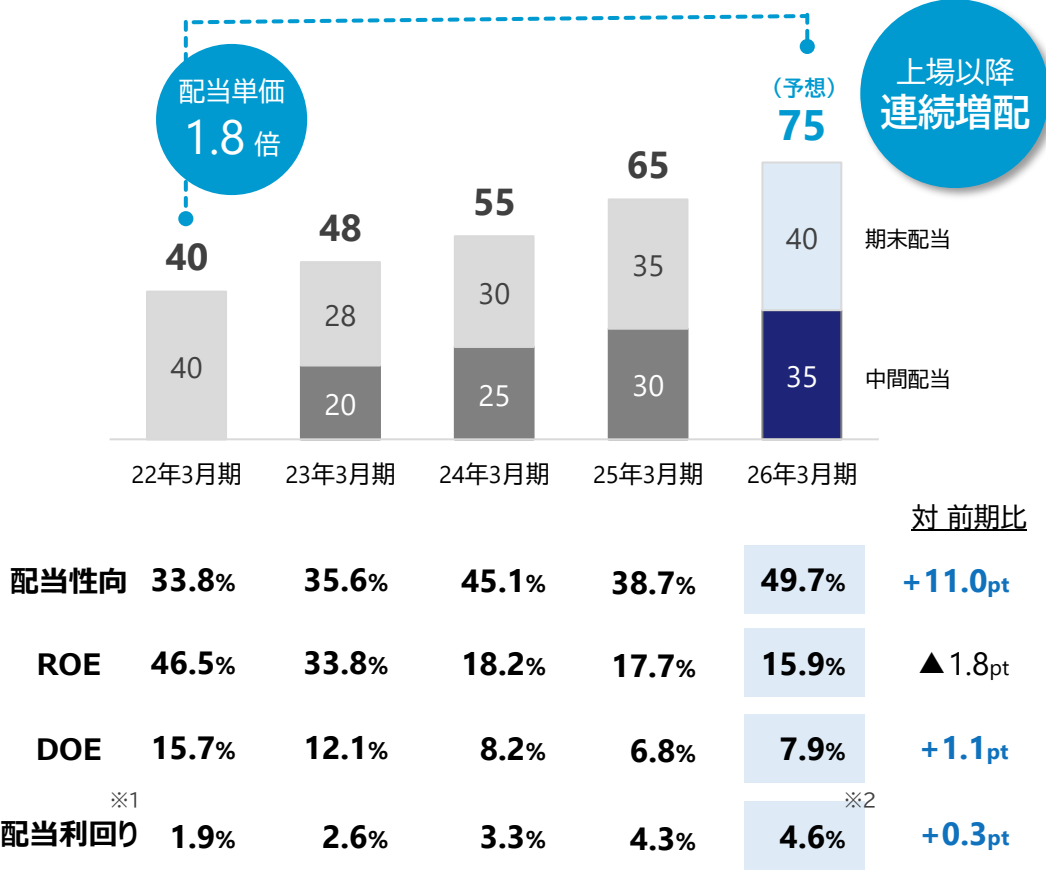
Shareholder Return

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:1,633円(2025年10月31日終値)前提

Appendix.

The background features abstract, flowing lines in shades of purple and blue, creating a sense of movement and depth. The lines are thin and densely packed in some areas, while more sparse in others, giving the design a modern and artistic feel.

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

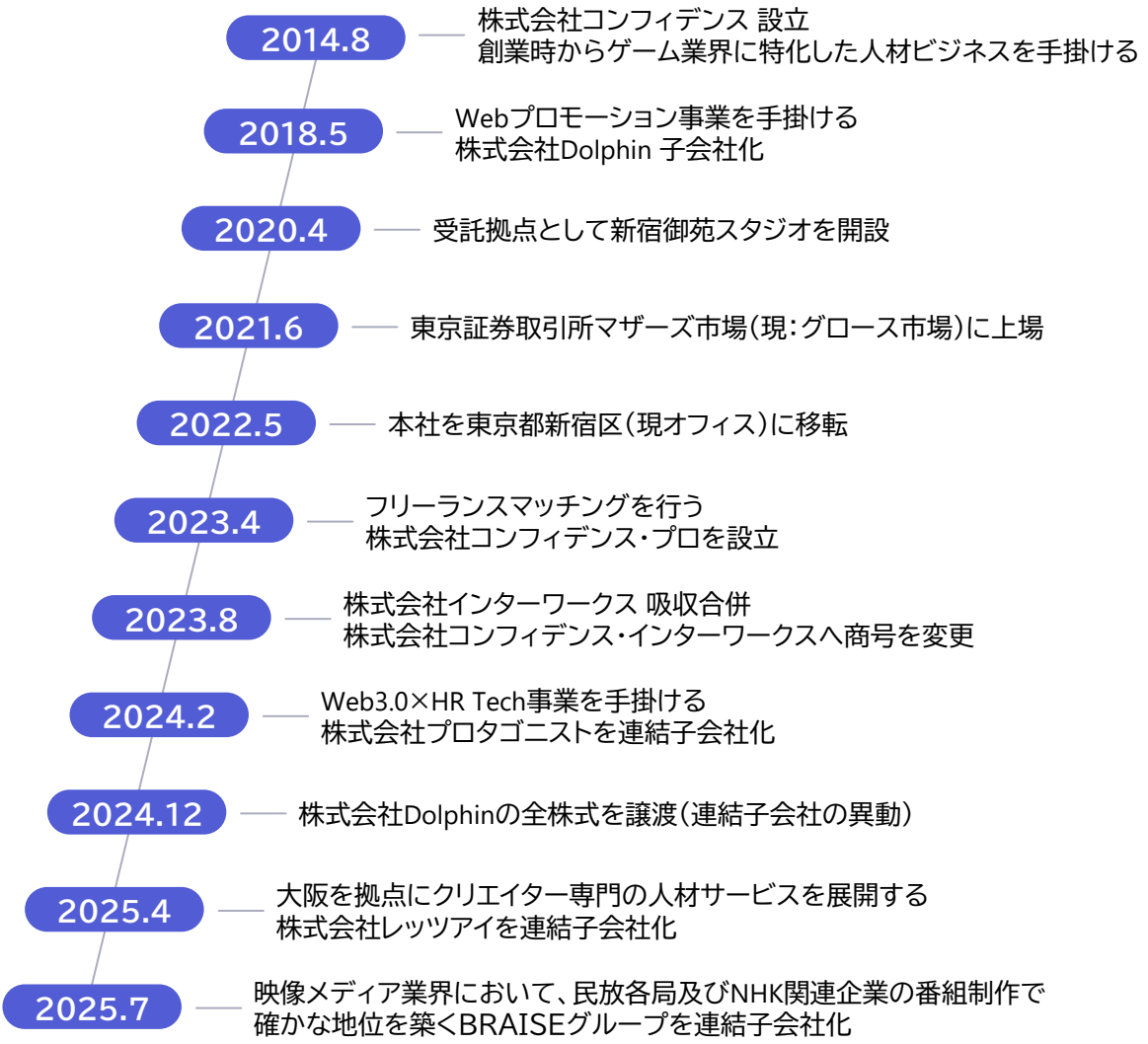


会社概要

会社概要

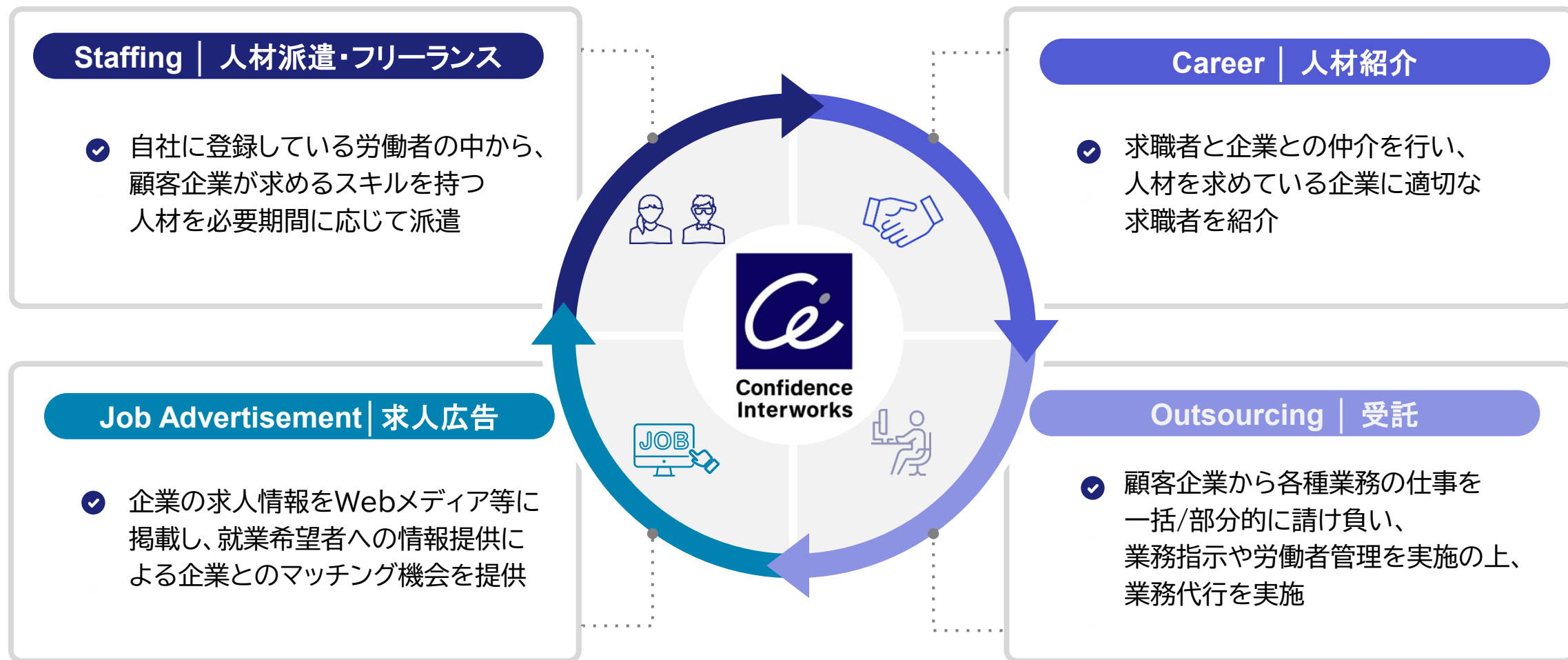
会 社 名	株式会社 コンフィデンス・インターワークス		
代 表 者	代表取締役社長 澤岷 宣之		
設 立	2014年8月		
本 社	東京都新宿区新宿2丁目19番1号 ビッグス新宿ビル10階		
地 方 拠 点	名古屋 大阪 福岡		
連結子会社	株式会社 コンフィデンス・プロ 株式会社 プロタゴニスト 株式会社 レッツアイ 株式会社 BRAISE 株式会社 ジーズ・コーポレーション		
役 員	代表取締役社長	澤岷 宣之	専務取締役 吉川 拓朗
	常務取締役	工藤 政嗣	取締役 永井 晃司
	社外取締役	雨宮 玲於奈	社外取締役 水谷 翠
	社外取締役	三木 寛文	社外取締役 河野 弘
	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	
資 本 金	535百万円 (2025年9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	1,257名(2025年9月末時点)【連結】		

沿革



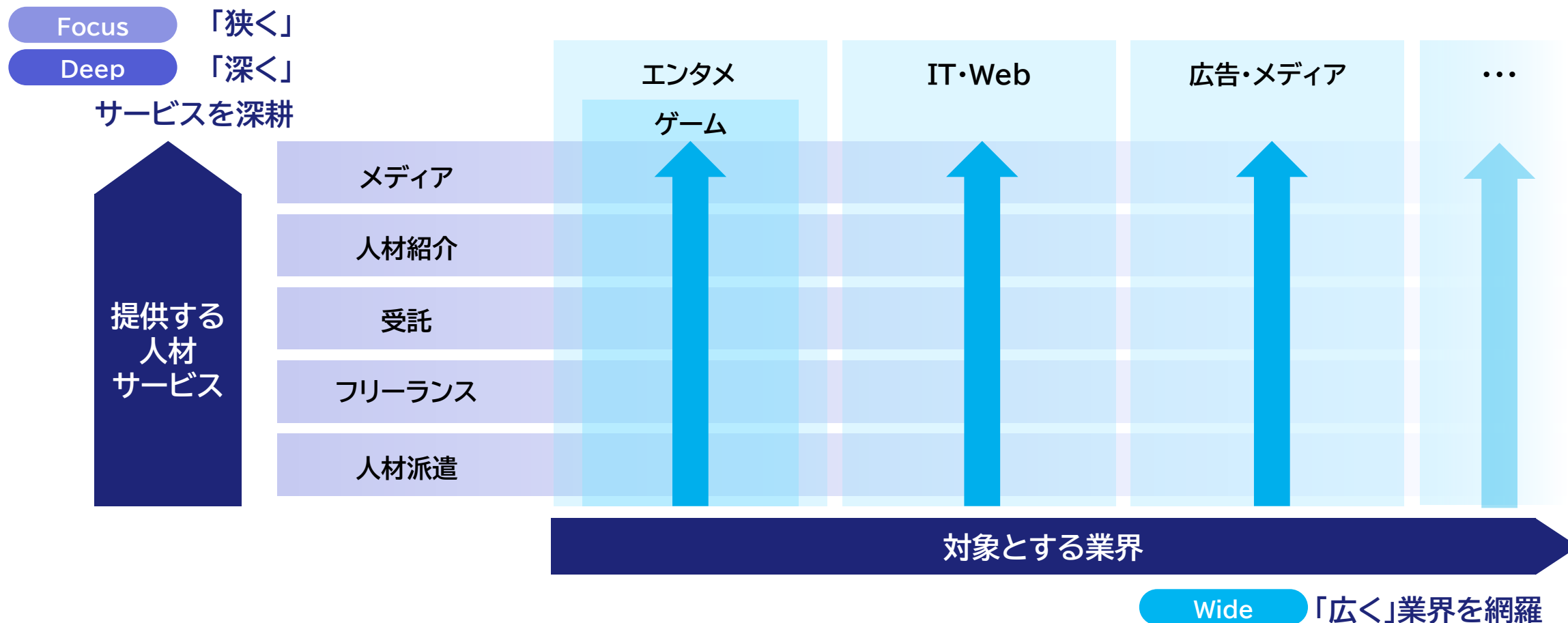
事業構成 | サービス内容

- 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



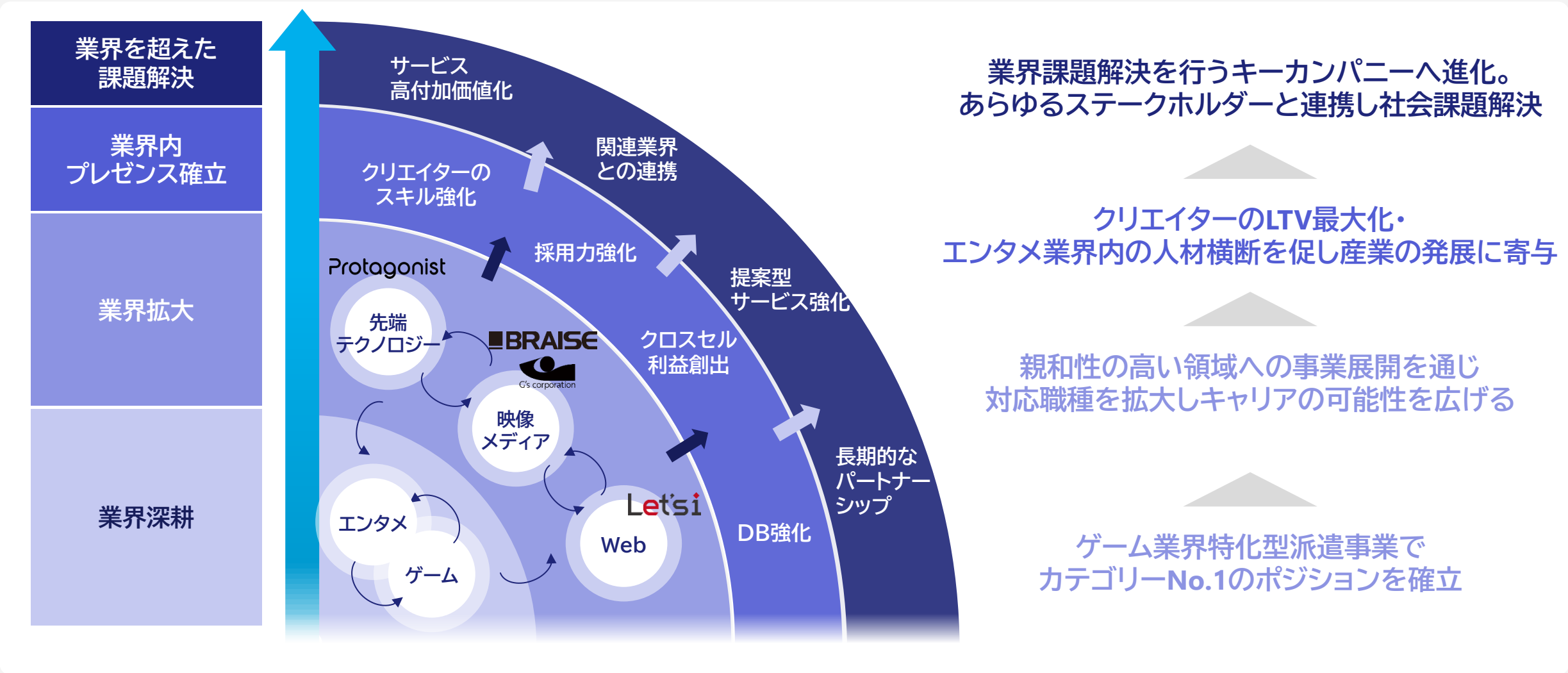
- 創業時から、ゲーム業界向け人材派遣を基盤として、業界特化型のバーティカル人材サービスを展開。
- 対象領域を“狭く”絞り、業界内部に“深く”入り込むことで、カテゴリNo.1の集合体を目指す

業界特化型のバーティカル人材サービス



人材サービスの業容拡大 | 実現したい未来/目指す世界観

- 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、当社クリエイターのキャリア志向性・保有スキルの親和性が高い領域に向け事業を拡大



成長戦略 | M&Aの実績

- 上場以降、成長速度を加速するために行ったM&Aの実績は以下の通り
- 2026年3月期は現時点において、[2件のM&Aを実行](#)

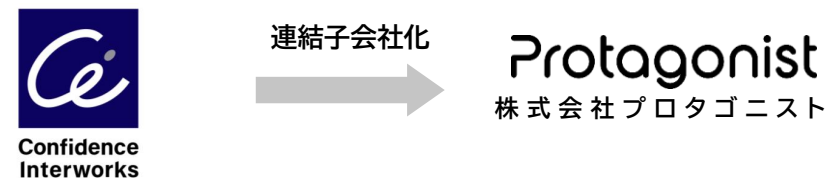
23.8 インターワークス 吸収合併

事業モデルの拡大



24.2 プロタゴニスト 連結子会社化

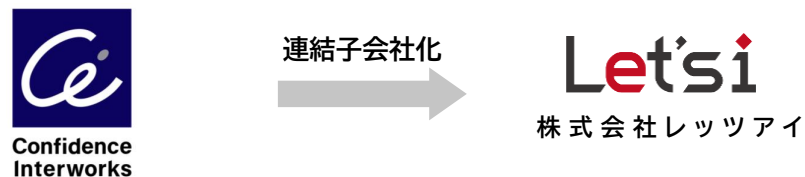
新領域への展開



今期

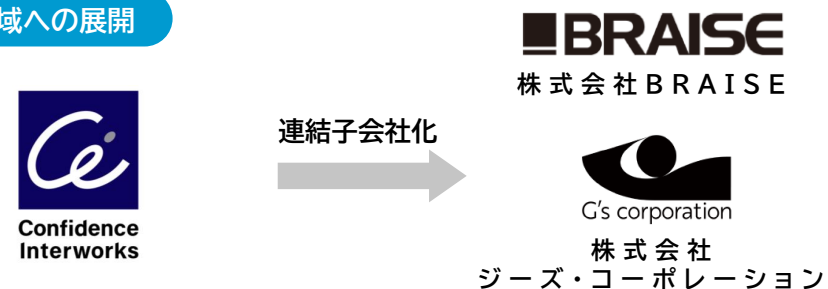
25.4 レッツアイ 連結子会社化

新領域への展開



25.7 BRAISE(グループ) 連結子会社化

新領域への展開



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

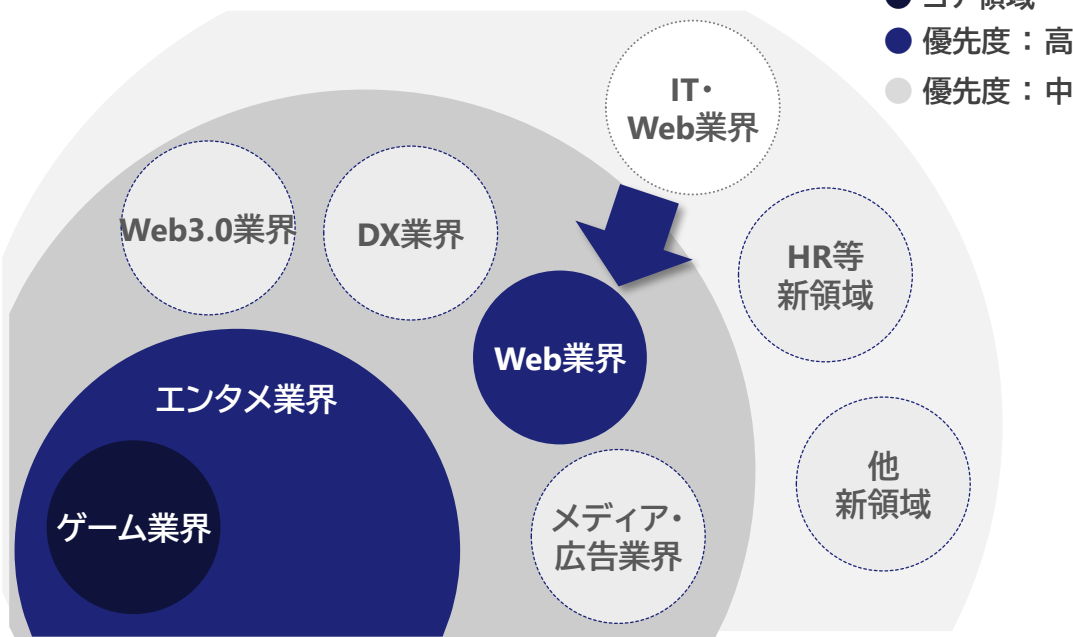
業界 | エリア | 契約形態

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

2021年度



2022年度



従業者数

2021年度



2022年度



※ 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

- ✓ ベ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。

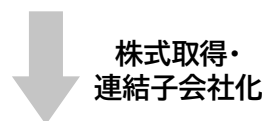
Web業界への進出 | レッツアイ 子会社化

- 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

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

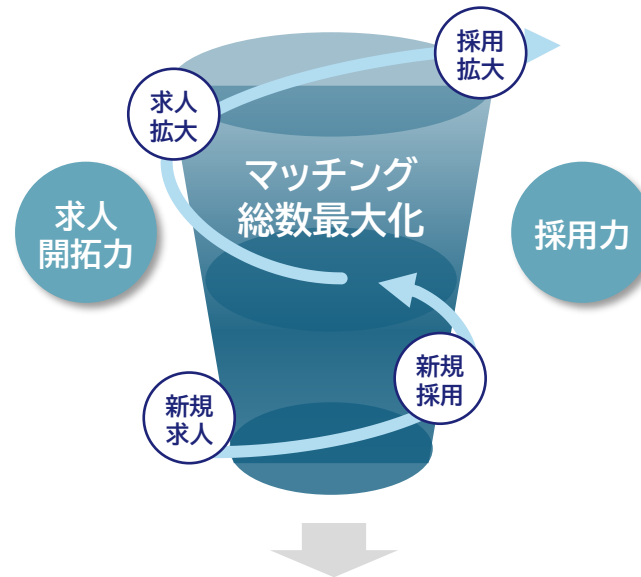
- ✓ ゲーム主要企業9割と取引も、他事業は未開拓
➡ Webを起点とした販路開拓を狙う



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

人材サービスの業容拡大 | 映像メディア業界への進出

- 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」を前倒しで実施
- 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映像・メディア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

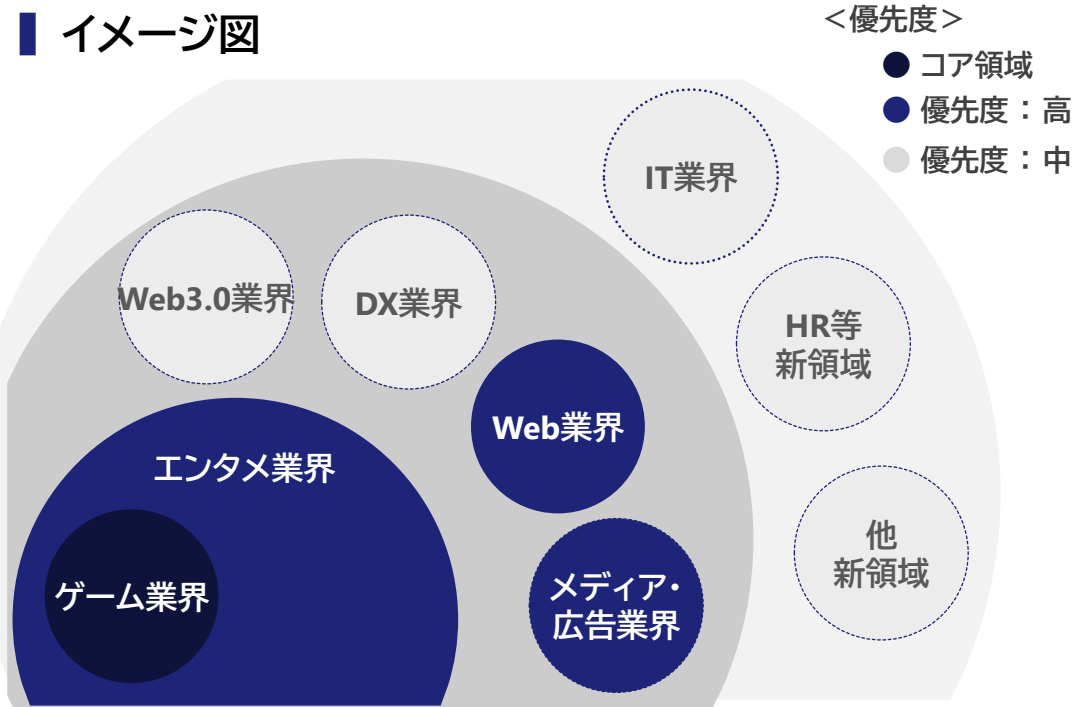
地方拠点

フリーランス

映像・メディア業界進出の背景

- ✓ テレビ業界向けの人材サービスを強化し、ニーズを取り込むことで稼働数を増加
- ✓ 拡大が続く動画コンテンツビジネス市場において、テレビ業界で培った映像制作技術と人材サービスを掛け合わせ、採用ブランディングやイベントサポート事業への展開を模索

イメージ図



動画コンテンツビジネス総市場規模推移



※出典: 矢野経済研究所 「2024年度 動画コンテンツビジネス総市場規模(主要5市場計)」

人材サービスの業容拡大 | 映像メディア業界への進出 | BRAISEグループ 子会社化

- 2025年7月、映像メディア業界でのテレビ番組制作における確かな地位を築く [BRAISEグループを連結子会社化](#)
- 高い映像技術・企画力の活用と、当社所属クリエイターの相互交流により、活躍の場を広げる

BRAISEグループ 子会社化



Confidence Interworks

株式会社コンフィデンス・インターワークス



株式取得・
連結子会社化

BRAISE

株式会社BRAISE



100%子会社



G's corporation

株式会社ジーズ・コーポレーション

株式会社BRAISE

所在地:東京都港区新橋5-15-5交通ビル6F 設立:2011年

事業内容:テレビ番組企画・制作、編集・MAスタジオ「RaysStudio」運営、デジタイズ・ワーク作業
「赤坂デジタルセンター」運営、撮影機材レンタル事業、労働者派遣事業

株式会社ジーズ・コーポレーション

所在地:東京都渋谷区富ヶ谷1-18-5 T.I.ビル3F 設立:1991年

事業内容:テレビ番組や企業PVなどの映像企画制作、番組制作スタッフ業務・編集スタッフ業務
Web動画コンテンツ制作、スクリプト・書き起こし業務

<NHK>

- ・プラタモリ
- ・チコちゃんに叱られる
- ・岩谷光昭の世界ネコ歩き
- ・ダークサイドミステリー
- ・六角精児の呑み鉄本線日本旅
- ・おはよう日本

<NHK Eテレ>

- ・デザインあneo
- ・偉人の年収How much?
- ・ギョギョツとサカナ★スター

<日本テレビ>

- ・世界の果てまでイッテQ!
- ・ヒルナンデス
- ・ZIP!
- ・news every.
- ・news zero

<テレビ東京>

- ・家、ついて行ってイイですか?
- ・デカ盛りハンター
- ・知られざるガリバー
- ・ガイアの夜明け
- ・カンブリア宮殿
- ・生きるを伝える

<テレビ朝日>

- ・アメトーーク
- ・有吉クイズ
- ・お願い!ランキング
- ・楽しく学ぶ!世界動物ニュース
- ・プラチナファミリー
- ・報道ステーション
- ・スーパーJチャンネル
- ・グッド! モーニング
- ・日曜スクープ
- ・そこに山があるから

<You Tubeほか>

- ・TOYOTA公式ランクルちゃんねる
- ・TRAIN TV
- ・タクシー番組 ひみつのPRIME
- ・BS12 賢者の選択
- ・きょうも、パンびより

<TBSテレビ>

- ・ラヴィット!
- ・坂上&指原のつぶれない店
- ・炎の体育会TV
- ・ジョブチューン
- ・Nスタ
- ・ひるおび
- ・THE TIME,
- ・報道特集
- ・報道1930

業界内での
確かな地位

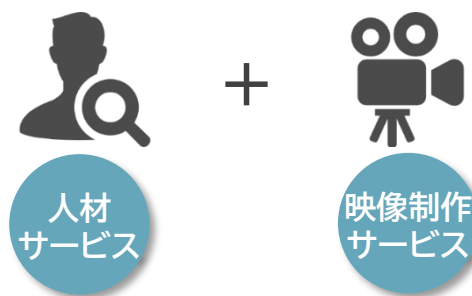
映像技術
・企画力

映像メディア業界への進出 | BRAISEグループとのシナジー・取り組み

- 2026年3月期2Qより連結開始し、9か月分の業績を反映した形で、2025年8月に通期業績予想を上方修正
- 既存事業とのシナジーにより収益を拡大し、新たな事業展開を模索。

1. 顧客網を活用したクロスセル推進

- ✓ 両社における既存顧客向けのサービス拡充
➡ 相互交流により、顧客深耕を促す



サービス拡充により、
1社あたりの収益を最大化

2. 他拠点の設置

- ✓ 首都圏外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



首都圏での知見を横展開し
スピーディな売上拡大を目指す

3. 多様なサービス展開の模索

- ✓ 業界内部での新たな需要取り込み
➡ 人材×映像で採用ブランディングや
イベントサポート事業などの展開を模索



新規事業創出により
新たな収益の柱を構築

2026年3月期 業績取り込み／のれん償却費の考え方

子会社の業績取り込み

- 2026年3月期は、株式会社レッツアイ 12か月分、株式会社BRAISE・株式会社ジーズ・コーポレーション 9か月分の業績を取り込む

		2025年										2026年			取込期間	のれん 償却期間
		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		
 Confidence Interworks	3月決算		26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			12ヵ月	10年
	3月決算		26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			12ヵ月	-
	3月決算		26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			12ヵ月	-
Protagonist	3月決算		26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			12ヵ月	-
 Let's i	8月決算	26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q				12ヵ月	5年
 BRAISE	11月決算					26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			9ヵ月	10年
 C's corporation	3月決算					26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			9ヵ月	-

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)

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



**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。