



# 2026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

02

当社概要 | 2026年3月期 連結及びセグメント業績

P. 6

03

株主還元

P. 26

# 01

## エグゼクティブサマリー

Executive Summary

## 1. 2026年3月期(3Q)業績と通期業績予想について

### 【決算概況】

売上高は7,260百万円(前年同期比+13.8%)とM&A寄与分によりカバーし、二桁成長を継続。他方、営業利益は975百万円(前年同期比▲3.4%)と既存事業の軟調を補いきれず減益にとどまる。

### 【業績予想の下方修正】

成長投資の継続と既存事業の再構築の遅れにより、通期予想を売上高103億円から98億円、営業利益を15億円から12.7億円に下方修正。「踊り場」を脱し、2027年3月期以降の飛躍に向けた構造転換、マネジメント人材の育成、最適な配置転換による機能強化、意思決定の迅速化と事業特性への対応度を高めることを目的としたグループ経営への体制移行等、来期に向けた施策の実行は進むも当期の業績向上に寄与することはできなかった。

### 【事業別評価】

「市場の成熟」「構造転換」等によるゲーム領域派遣市場の停滞を、高単価・高付加価値の「コンフィデンス・プロ(プロフェッショナル人材)」で一部補うも、期初計画との乖離を埋めるまでには至らなかった。また、人材紹介事業においては、コンサルタント採用の進捗遅れと主要顧客の予算縮小等の影響により前期と同水準にて推移、堅調な「メディア事業」へのリソースシフトを行うも、局所的な効果にとどまった。

### 2. 2026年3月期(4Q)および2027年3月期以降の見通し

#### 【既存事業のバリューチェーン再構築】

人材派遣、人材紹介事業を起点にクライアントの課題解決を担う複合的なサービス展開の強化により、**一社当たり予算の拡大、一人当たり利益の向上による利益率の回復**を目指す。

#### 【M&Aによる非連続な成長を牽引する「第二・第三の柱」の確立】

2024年にグループインした**プロタゴニスト**は今年度より黒字転換し売上高は急成長。また、当期グループインの**3社(レツツアイ、BRAISE、ジーズ・コーポレーション)**は領域拡大に加え、のれん償却後でも営業利益に貢献しており、非ゲーム領域への展開が着実に進む。インターワークスとの合併を含む、**M&Aの成功体験**をナレッジ化し、検討開始から利益貢献までのリードタイムを短縮、非連続な成長を継続。

#### 【中長期業績目標(変更なし)】

「売上高200億円、営業利益30億円」の達成に向け、**既存事業の再成長(V字回復)**と、**機動力あるM&Aの「二輪駆動」体制を確立**。M&AのPMIも順調に進み、領域拡大を目的としたレツツアイ、プロタゴニストも成長傾向にあることから、**内部知見も蓄積され、再現性の高い対応が可能と考え更なる加速を目指す**。

#### 【株主還元(連続増配維持)】

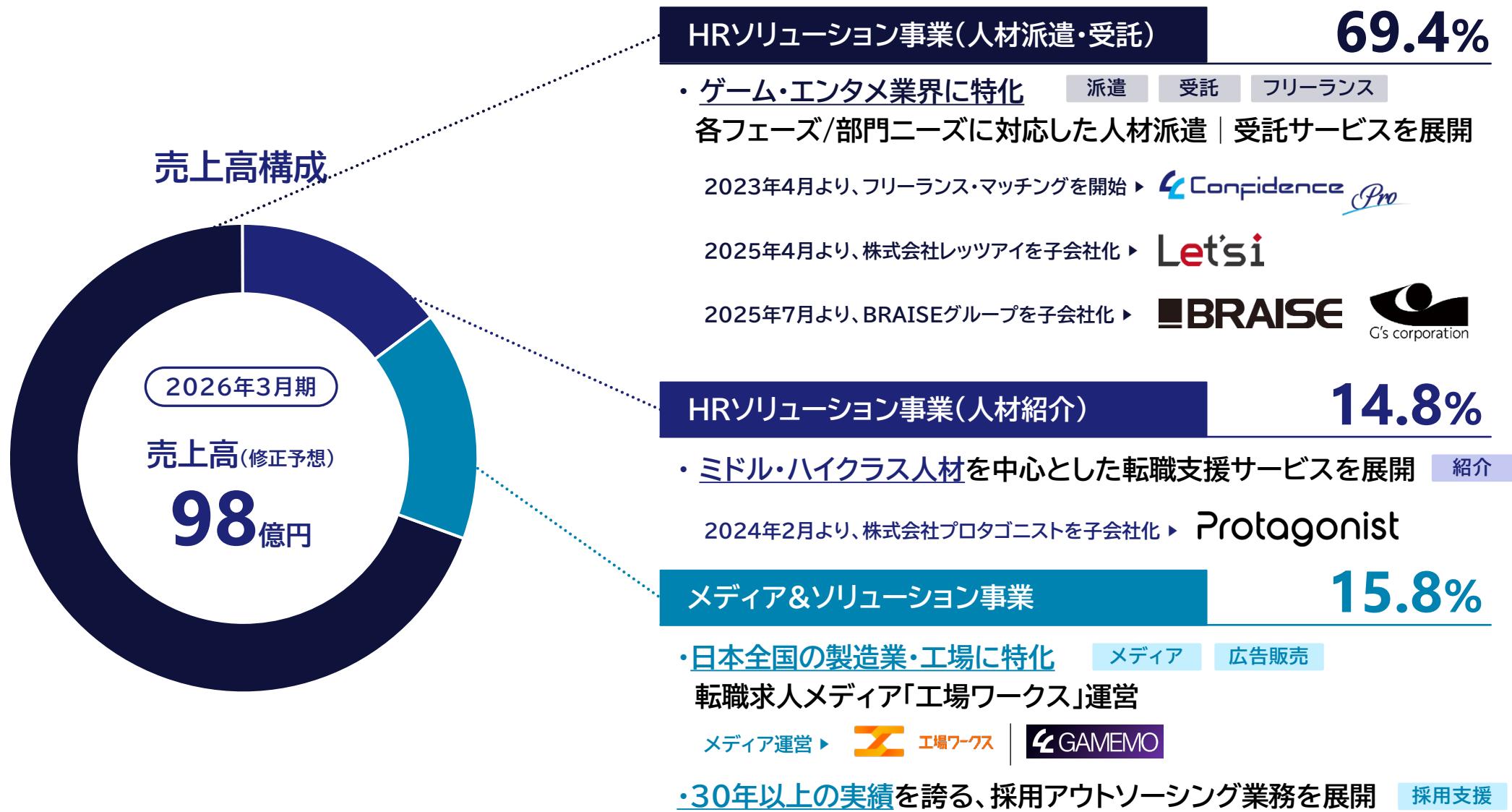
期末配当は前期比5円増配の40円を維持。下方修正をしたもの、一時的な利益変動に左右されない**「キャッシュフロー創出力」と、事業成長における必要資金の確保は十分**のため継続的な増配の方針は変えず。

# 02

## 当社概要 | 2026年3月期 第3四半期連結及びセグメント業績

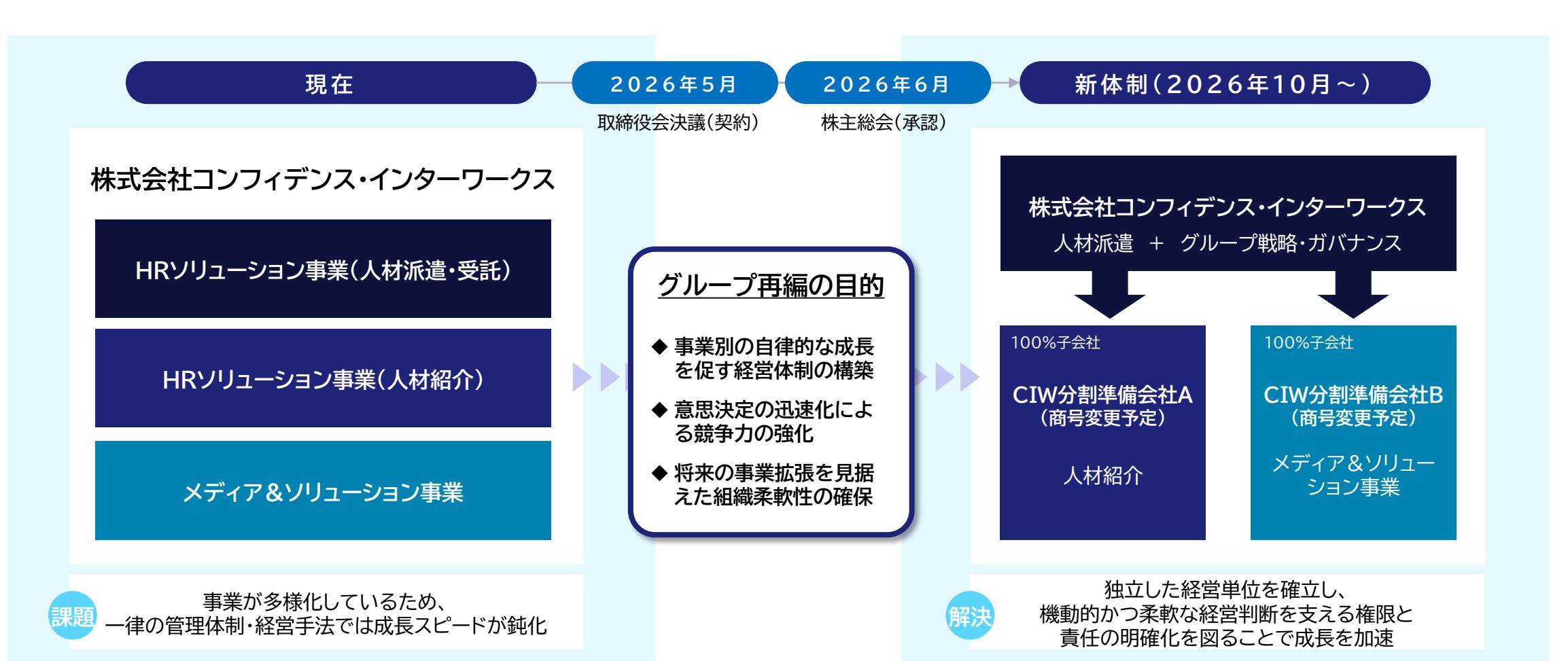
Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results

# 当社概要 | サービス内容 及び セグメント区分



# 会社分割によるグループ組織再編準備を開始

- 2030年3月期の中期目標達成に向け、事業ごとの意思決定スピードを向上し、成長を加速するため、グループ経営体制を再設計
- 成長フェーズに応じた体制最適化と、将来のM&Aを見据え、柔軟な事業構造への移行準備を開始

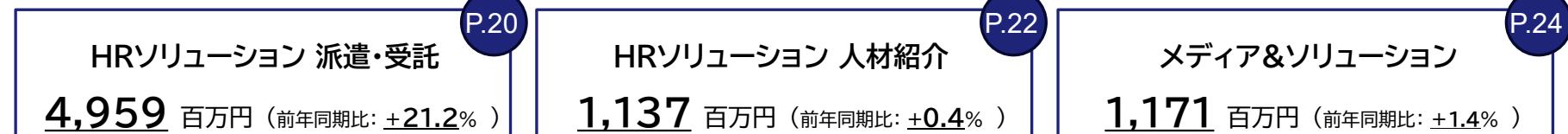


2026年3月期  
(3Q 実績)

## 前年同期比で增收減益

当期より連結したレツツアイ、BRAISE、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

- 売上高 : 7,260 百万円 (前年同期比: +13.8%)

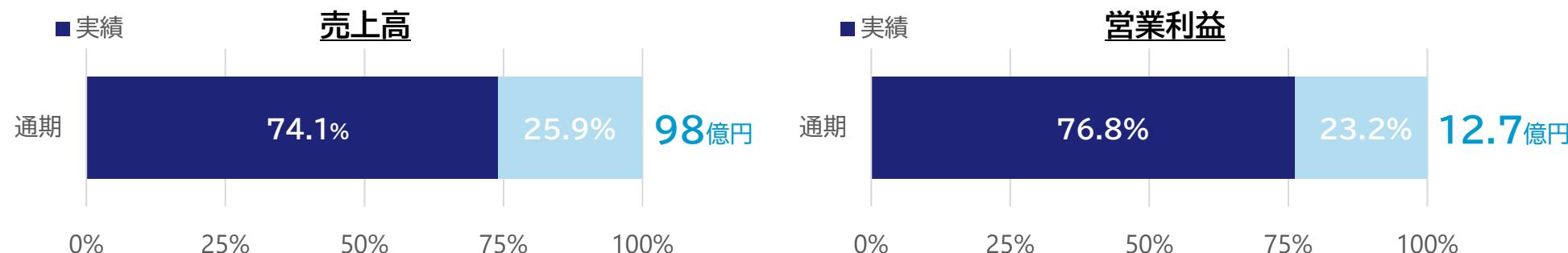


- 売上総利益 : 3,382 百万円 (前年同期比: +5.7%) | 売上総利益率 : 46.6% (前年同期比: ▲3.5pt)
- 営業利益 : 975 百万円 (前年同期比: ▲3.4%) | 営業利益率 : 13.4% (前年同期比: ▲2.4pt)

2026年3月期  
(3Q 進捗率)

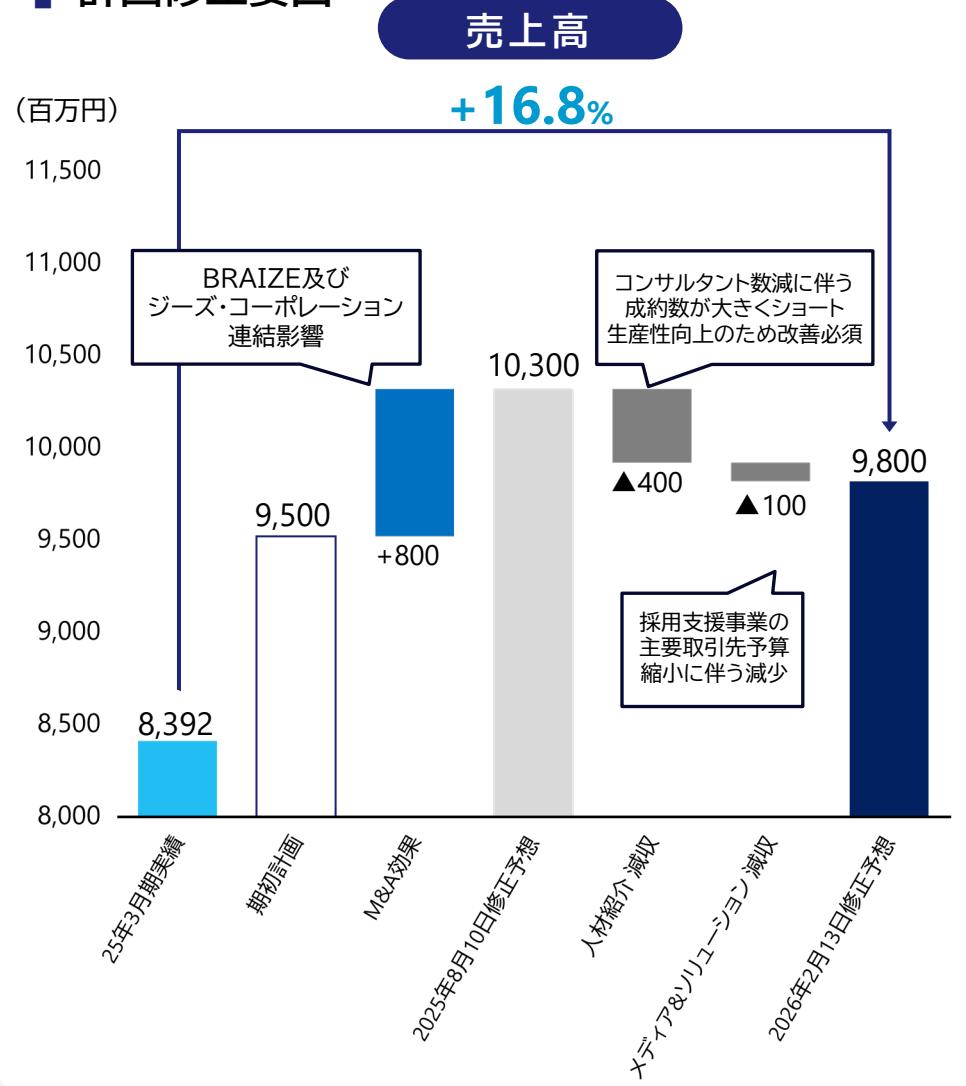
## 連結業績を下方修正

新規連結子会社の業績寄与も、既存事業の苦戦により、通期売上高 98億円(▲4.9%減)、通期営業利益12.7億円(▲15.3%減)へ業績予想を修正。修正後の業績予想に対する進捗率は以下の通り。



# 2026年3月期の通期業績予想の下方修正-要因分析-

## ■ 計画修正要因



(百万円)	2025年3月期実績	通期業績予想			前期比	2026年3月期3Q進捗率(修正後対比)
		期初計画(25/5/12公表)	修正計画(25/8/10公表)	修正計画(26/2/13公表)		
売上高	8,392	9,500	10,300	9,800	+16.8%	74.1%
HRソリューション派遣・受託	5,339	6,000	6,800	6,800	+27.3%	72.9%
HRソリューション人材紹介	1,488	1,850	1,850	1,450	▲2.6%	78.4%
メディア&ソリューション	1,564	1,650	1,650	1,550	▲0.9%	75.6%
売上総利益	4,203	4,787	5,334	4,610	+9.7%	73.4%
売上総利益率	50.1%	50.4%	51.8%	47.0%	▲3.1pt	-
営業利益	1,303	1,430	1,500	1,270	▲2.5%	76.8%
営業利益率	15.5%	15.1%	14.6%	13.0%	▲2.5pt	-
経常利益	1,311	1,429	1,485	1,230	▲6.2%	78.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,039	900	945	770	▲25.9%	78.3%

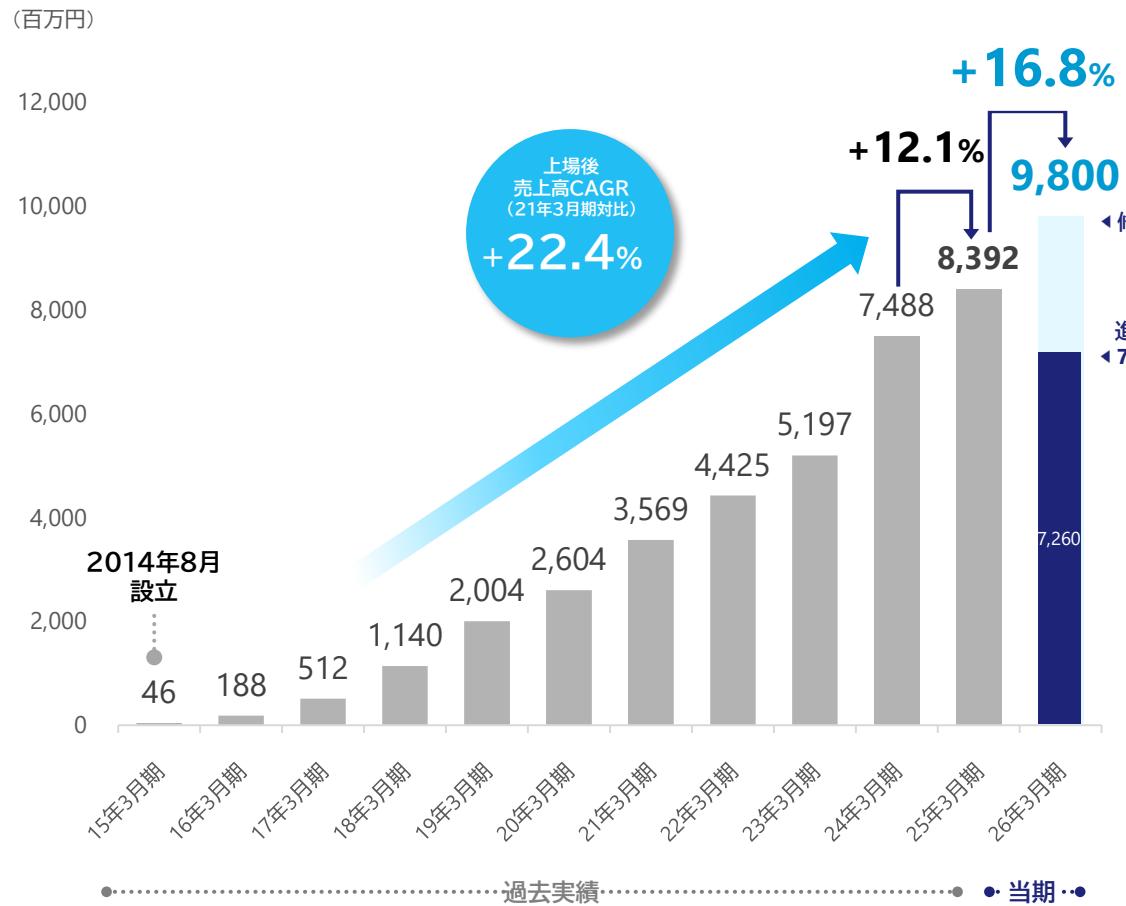
# 2026年3月期 第3四半期 決算ハイライト(セグメント別)

	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>■既存事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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、<a href="#">契約形態多様化による収益機会拡大</a></li> <li>■M&amp;Aによる影響           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ BRAISE/ジーズ・コーポレーションの業績は堅調、関西圏へ展開</li> <li>✓ <a href="#">レツツアイ東京拠点開設</a></li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■既存事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Nintendo Switch2発売等、開発ライン動き始めるも<a href="#">派遣需要回復まで時間を見る見込み</a></li> <li>■M&amp;Aによる影響           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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<a href="#">一時的に営業利益率が低下</a></li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■既存事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 外部環境軟調も、バリューチェーンの再構築により、利益率回復を目指す</li> <li>■M&amp;Aによる影響           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <a href="#">取引社数増による収益機会拡大</a></li> <li>✓ PMIによる基盤構築を踏まえ、利益率の改善を図る</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
セグメント②  HRソリューション 人材紹介	増収減益	<ul style="list-style-type: none"> <li>■既存事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ コンサルタント<a href="#">1人当たり生産性は前年同期で改善傾向</a></li> <li>✓ 経験者層採用強化施策としての<a href="#">ダイレクトリクルーティング機能強化</a></li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■既存事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 主要取引先の採用計画見直しによる、当初計画比で<a href="#">主要顧客売上高の減少</a></li> <li>✓ <a href="#">コンサルタント数減少</a>に伴う、成約企業数の減少</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■既存事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 経験者層の採用強化、組織の細分化による生産性向上</li> <li>✓ <a href="#">大手顧客網</a>を生かし、アップセル・クロスセルを推進</li> </ul> </li> </ul>
セグメント③  メディア& ソリューション	増収増益	<ul style="list-style-type: none"> <li>■既存事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 求人掲載メディア「<a href="#">工場WORKS</a>」にかかる売上が好調に推移</li> <li>✓ 合併以降の<a href="#">固定費削減・変動費化推進</a>によるセグメント利益率の改善</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■既存事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 関税影響や大手自動車メーカーのオーダー減少等、<a href="#">外部環境による影響懸念</a></li> <li>✓ 採用支援事業の<a href="#">主要取引先予算縮小</a>に伴う苦戦継続</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■既存事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <a href="#">主要顧客の深耕</a></li> <li>✓ 収益認識形態の多様化</li> <li>✓ <a href="#">固定費の変動費化継続</a>によるセグメント利益率向上を進める</li> </ul> </li> </ul>

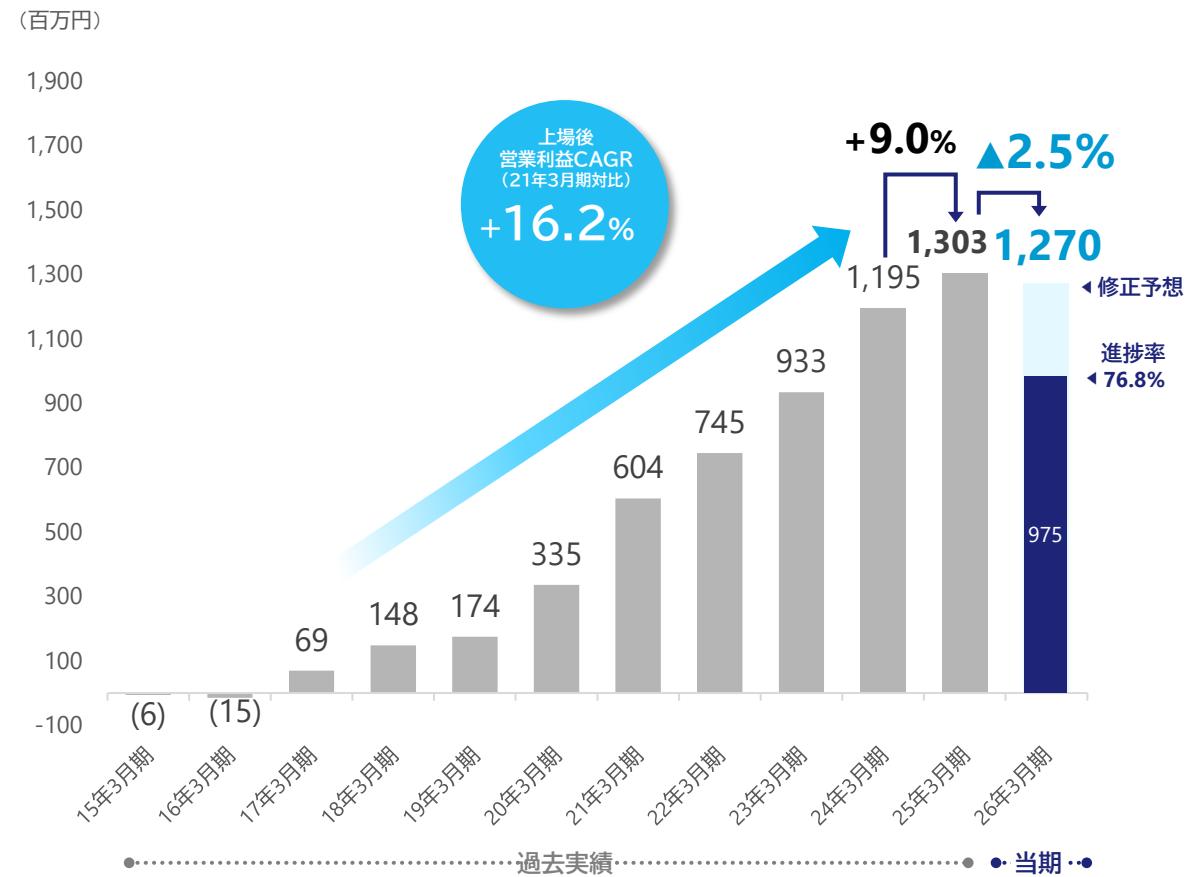
# 2026年3月期の業績予想と経年推移

- 2026年3月期業績予想修正を含めた、売上高および営業利益の経年推移は以下の通り
- 2026年2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+16.8%、営業利益は前年同期比▲2.5%](#)を予想

## ■ 売上高

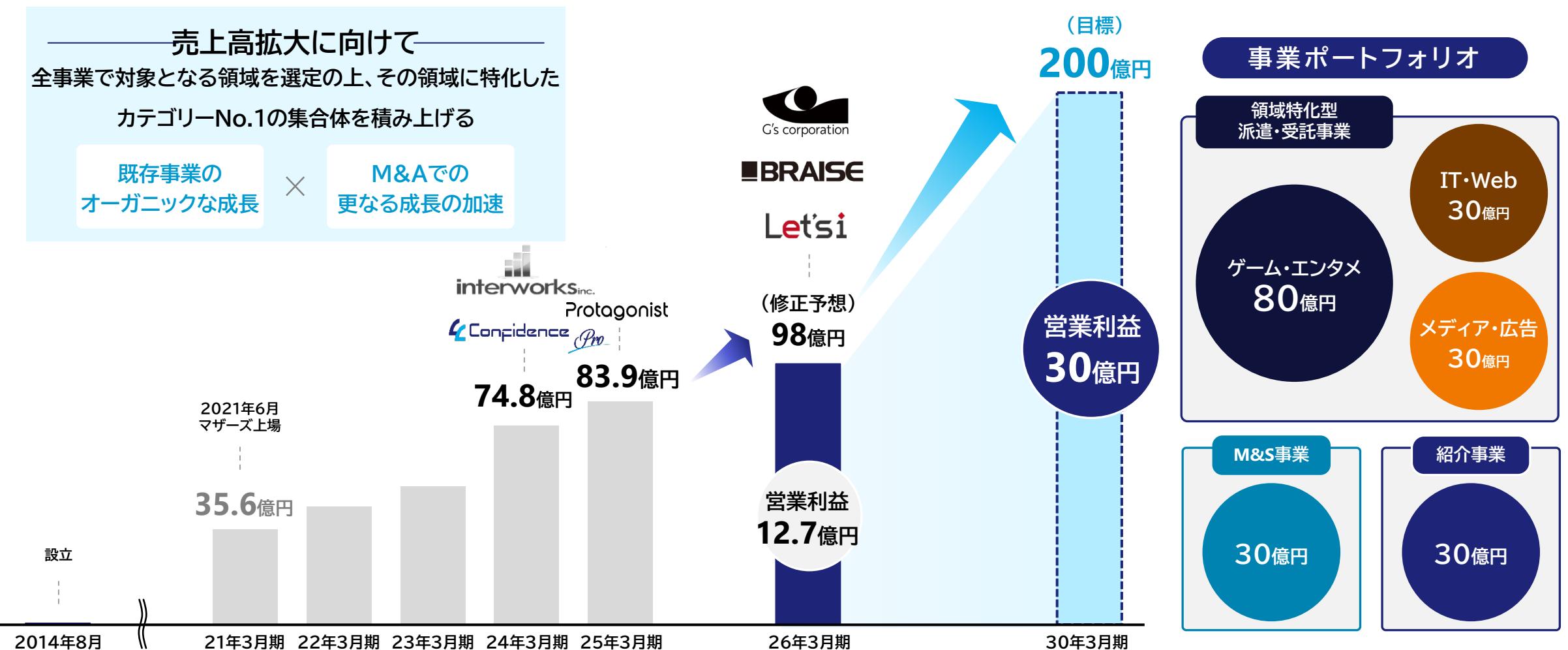


## ■ 営業利益



# 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



# [全社連結 | 3Q]2026年3月期 決算ハイライト

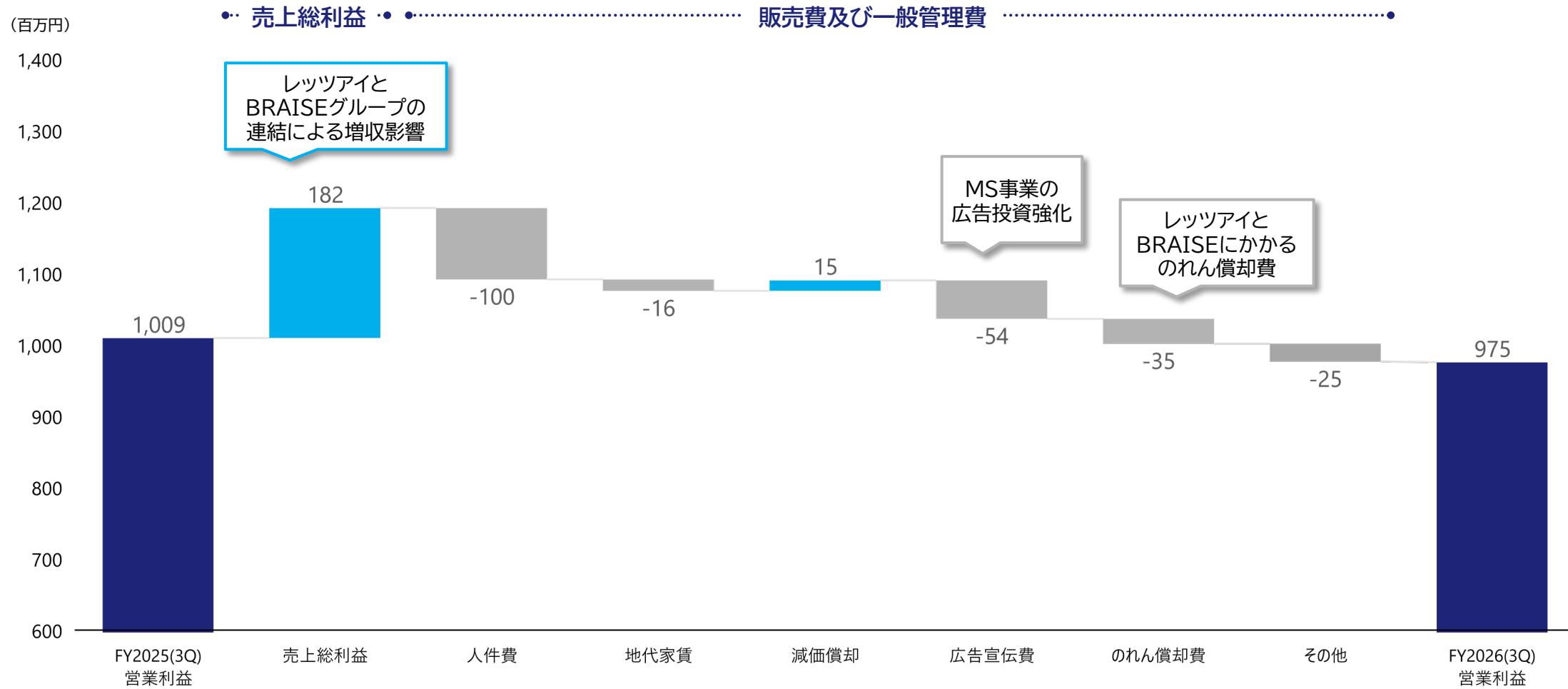
- **前年同期比 増収減益** BRAISEとジーズ・コーポレーションを取り込んだ結果、前年同期比で増収しているが、買収によるのれん償却費、および売上総利益率が低下した影響が大きく、前年同期比で減益

## 3Q 実績

(百万円)	2025年3月期 (3Q)	2026年3月期 (3Q)	前年同期比	通期業績予想 修正後 (2026/2/13公表)	進捗率 (修正後対比)
売上高	6,380	<b>7,260</b>	+13.8%	<b>9,800</b>	74.1%
売上総利益	3,199	<b>3,382</b>	+5.7%	<b>4,610</b>	73.4%
売上総利益率	50.1%	<b>46.6%</b>	▲3.5pt	<b>47.0%</b>	-
営業利益	1,009	<b>975</b>	▲3.4%	<b>1,270</b>	76.8%
営業利益率	15.8%	<b>13.4%</b>	▲2.4pt	<b>13.0%</b>	-
経常利益	1,017	<b>961</b>	▲5.6%	<b>1,230</b>	78.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	855	<b>602</b>	▲29.6%	<b>770</b>	78.3%
(参考)EBITDA	1,185	<b>1,178</b>	▲0.6%	-	-
(参考)EBITDAマージン	18.6%	<b>16.2%</b>	▲2.4pt	-	-

# [全社連結 | 3Q] 営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

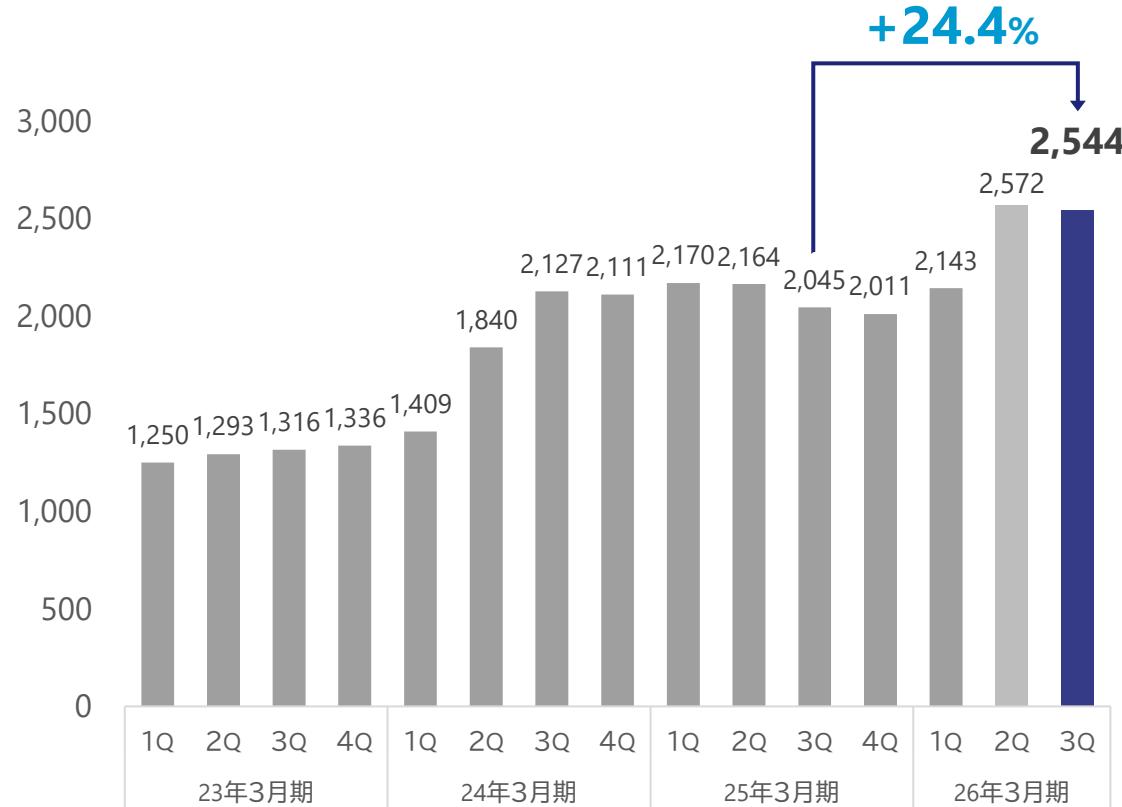
- 当期1Qからレツツアイ子会社化、2QからBRAISEとジーズ・コーポレーションの子会社化により前年同期比で増収
- 一方で既存事業が軟調のため前年同期比で減益



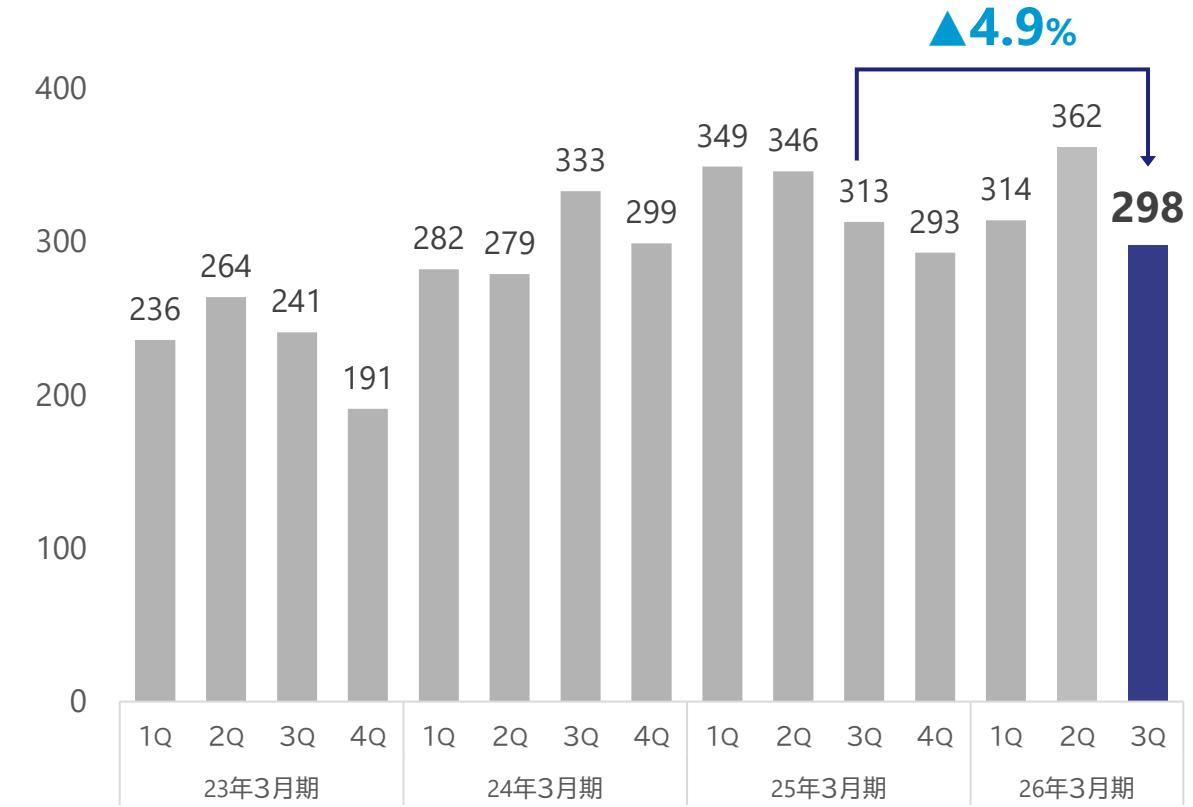
# [全社連結 | 四半期] 業績推移

- 売上高は新たに子会社化した3社の影響もあり前年同期比+24.4%と増収
- 営業利益は前年同期比▲4.9%と、事業別に梃入れが必要な状況

■ 売上高(四半期推移)



■ 営業利益(四半期推移)



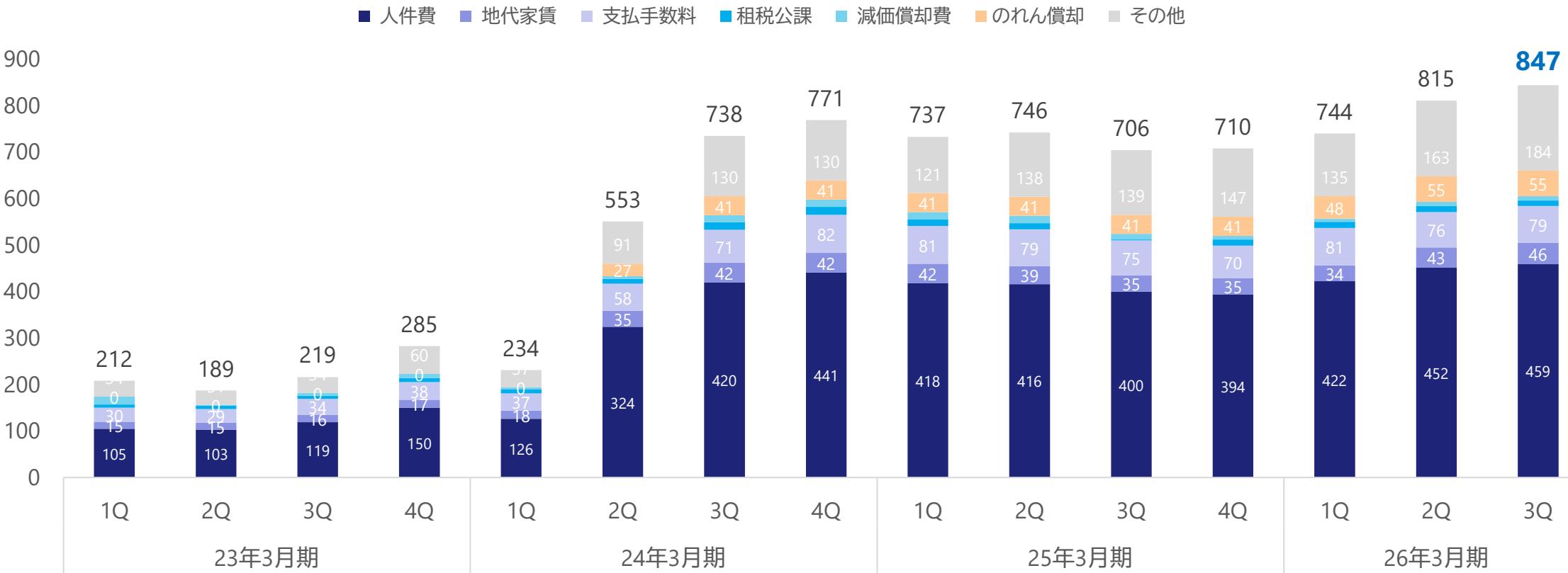
\* 連結相殺消去後の数値を記載

# [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、2Q以降人件費が上昇
- それ以外の項目については、概ね想定通りの水準で推移

## 四半期推移

(単位:百万円)



\*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

- 営業CF(+1,152百万円)、子会社株式取得(▲204百万円)、借入金返済(▲262百万円)等含め、現金及び現金同等物は[+143百万円の増加](#)
- ネットキャッシュは [41.4億円](#)、自己資本比率は [81.0%](#)で、引き続き、高い財務安定性を確保

## 26年3月期 3Q末 B/S

		(百万円)
現預金	1,365	流動負債
4,147		固定負債 11
その他流動資産	6,108	純資産
1,142		
のれん		資本金 535百万円
1,629		資本剰余金 3,910百万円
固定資産 (のれん除く)	566	利益剰余金 2,358百万円
		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

\* 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。

## 26年3月期 3Q C/F

(百万円)	
2025年3月末 現金及び現金同等物 3,994	
営業CF +1,152	
投資CF *1 ▲312	
財務CF *2 ▲696	
現金及び現金同等物の増減額 +143	
2025年12月末 現金及び現金同等物 4,138	
*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、敷金の差し入れ▲101百万円等	
*2 配当の支払い額▲436百万円、借入金の返済額 ▲262百万円等	
財務指標	
ネットキャッシュ 41.4億円	
自己資本比率 81.0%	
ROE(参考)* 13.4%	
のれん対自己資本倍率 0.27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 | 3Q] 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68.2%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

## 3Q 実績

(百万円)	2025年3月期 (3Q)	2026年3月期 (3Q)	前年同期比	業績予想 (修正後)	進捗率	要因
売上高	6,380	<b>7,260</b>	+13.8%	9,800	74.1%	<b>■HRソリューション事業 派遣・受託</b>
HRソリューション事業 派遣・受託	4,091	<b>4,959</b>	+21.2%	6,800 <sup>*1</sup>	72.9%	✓ M&Aで新たにグループインした子会社の業績は堅調も 主力のゲーム業界向け派遣事業が軟調に推移
HRソリューション事業 人材紹介	1,133	<b>1,137</b>	+0.4%	1,450	78.4%	✓ KPIである稼働人員数は戻りつつも、 完全な派遣需要の回復までは時間をする見込
メディア&ソリューション事業	1,155	<b>1,171</b>	+1.4%	1,550	75.6%	
連結相殺	0	<b>▲8</b>	-	-	-	<b>■HRソリューション事業 人材紹介</b>
セグメント利益	1,756	<b>1,698</b>	▲3.3%	-	-	✓ 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
HRソリューション事業 派遣・受託	955	<b>884</b>	▲7.4%	-	-	✓ 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は継続
HRソリューション事業 人材紹介	405	<b>392</b>	▲3.3%	-	-	
メディア&ソリューション事業	395	<b>421</b>	+6.6%	-	-	<b>■メディア&amp;ソリューション事業</b>
販売費・一般管理費(共通費)	▲746	<b>▲723</b>	▲3.2%	-	-	✓ 掲載件数は堅調に推移。主要顧客への注力に伴い、 取引顧客数は前年同Q比で減少も顧客単価は順調
営業利益	1,009	<b>975</b>	▲3.4%	1,270	76.8%	✓ 採用支援事業は主要取引先予算縮小に伴い軟調に推移

\*1 連結相殺後の数値を記載

# [HRソリューション事業\_派遣・受託 | 3Q] 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ツツアイ、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+21.2%で推移
- 他方、買収に伴うのれん償却の影響および主軸のゲーム業界向け派遣事業が軟調に推移している結果、利益ベースでは減益で着地

## 3Q 実績

(百万円)	2025年3月期 (3Q)	2026年3月期 (3Q)	前年同期比	業績予想 (2026/2/13修正)	進歩率
売上高 *1	4,091	<b>4,959</b>	+21.2%	6,800	72.9%
人材派遣・紹介 *2	3,916	<b>4,346</b>	+11.0%	-	-
受託・その他	175	<b>604</b>	+245.4%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	<b>8</b>	-	-	-
売上総利益	1,370	<b>1,521</b>	+11.0%	-	-
売上総利益率	33.5%	<b>30.7%</b>	▲2.8pt	-	-
セグメント利益	955	<b>884</b>	▲7.4%	-	-
セグメント利益率	23.3%	<b>17.8%</b>	▲5.5pt	-	-
EBITDA	957	<b>924</b>	▲3.5%	-	-
EBITDAマージン	23.4%	<b>18.6%</b>	▲4.8pt	-	-

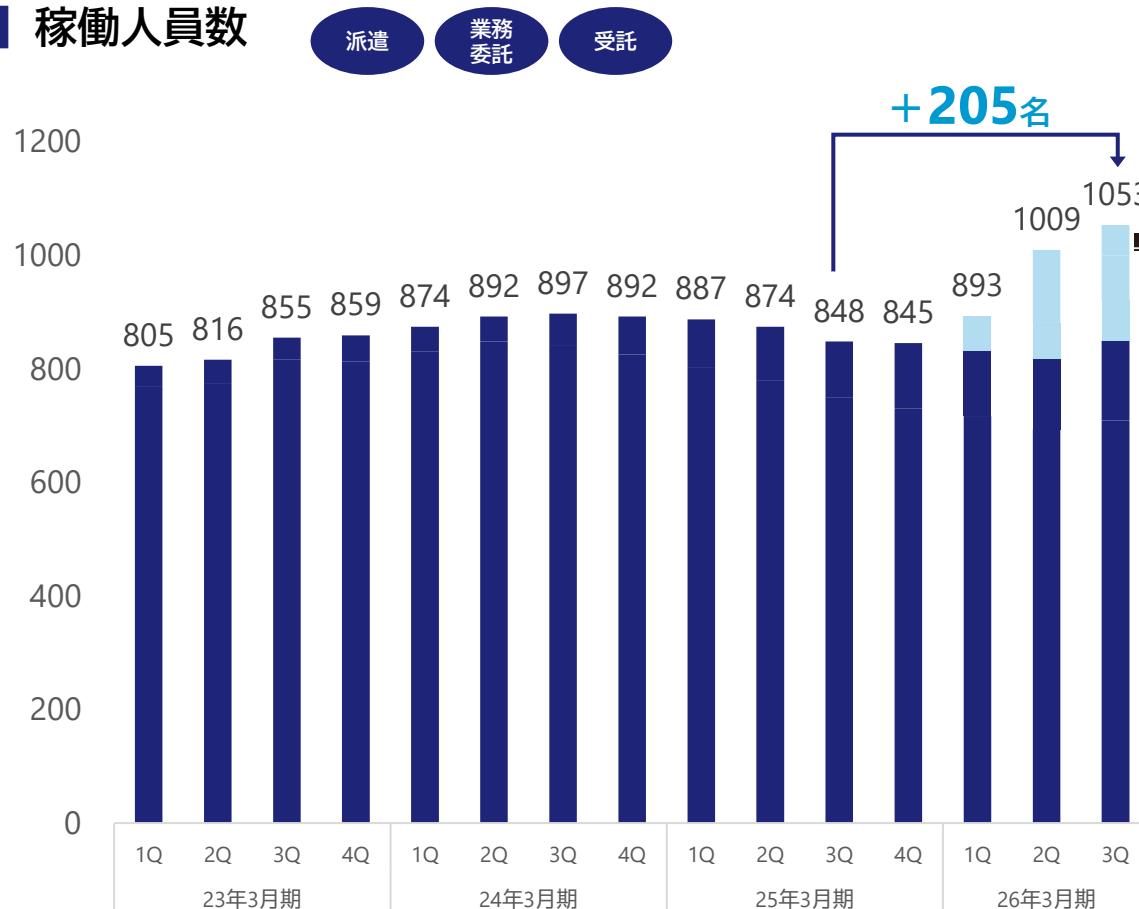
\*1 連結相殺消去前の数値を記載

\*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

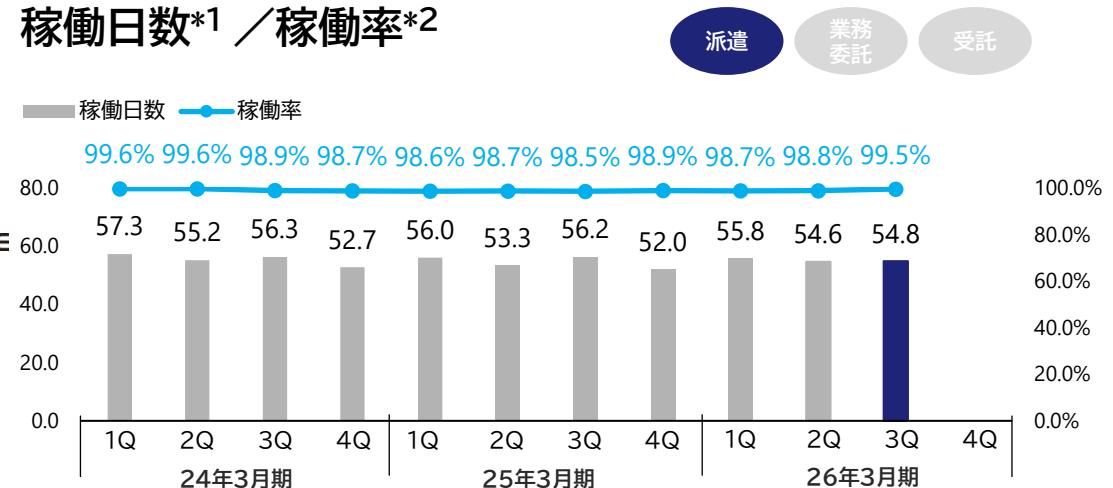
- ストック型収益モデルの基礎となる稼働人数は、新規子会社分の増加分含め、前年同期から+205名増加
- ゲーム業界向け稼働人員数増加に向けた打ち手の模索と並行して、新領域への展開により、基礎となる稼働人員数の底上げを図る

## 稼働人員数



+205名

## 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



\*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。

\*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 | 3Q] 2026年3月期 決算ハイライト

- 今期は生産性を向上させるため、未経験者層の新規採用は行わず、組織体制の合理化を図っている段階
- コンサルタント数は減少も、一人当たり生産性は向上し、3Q累計売上高では前年同期比微増で着地

## 3Q 実績

(百万円)	2025年3月期 (3Q)	2026年3月期 (3Q)	前年同期比	業績予想 (2026/2/13修正)	進歩率
売上高 *	1,133	<b>1,137</b>	+0.4%	1,450	78.4%
人材紹介	1,133	<b>1,137</b>	+0.4%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	-	-	-	-
売上総利益	908	<b>905</b>	▲0.3%	-	-
売上総利益率	80.2%	<b>79.6%</b>	▲0.6pt	-	-
セグメント利益	405	<b>392</b>	▲3.3%	-	-
セグメント利益率	35.8%	<b>34.5%</b>	▲1.3pt	-	-
EBITDA	456	<b>442</b>	▲3.0%	-	-
EBITDAマージン	40.3%	<b>38.9%</b>	▲1.4pt	-	-

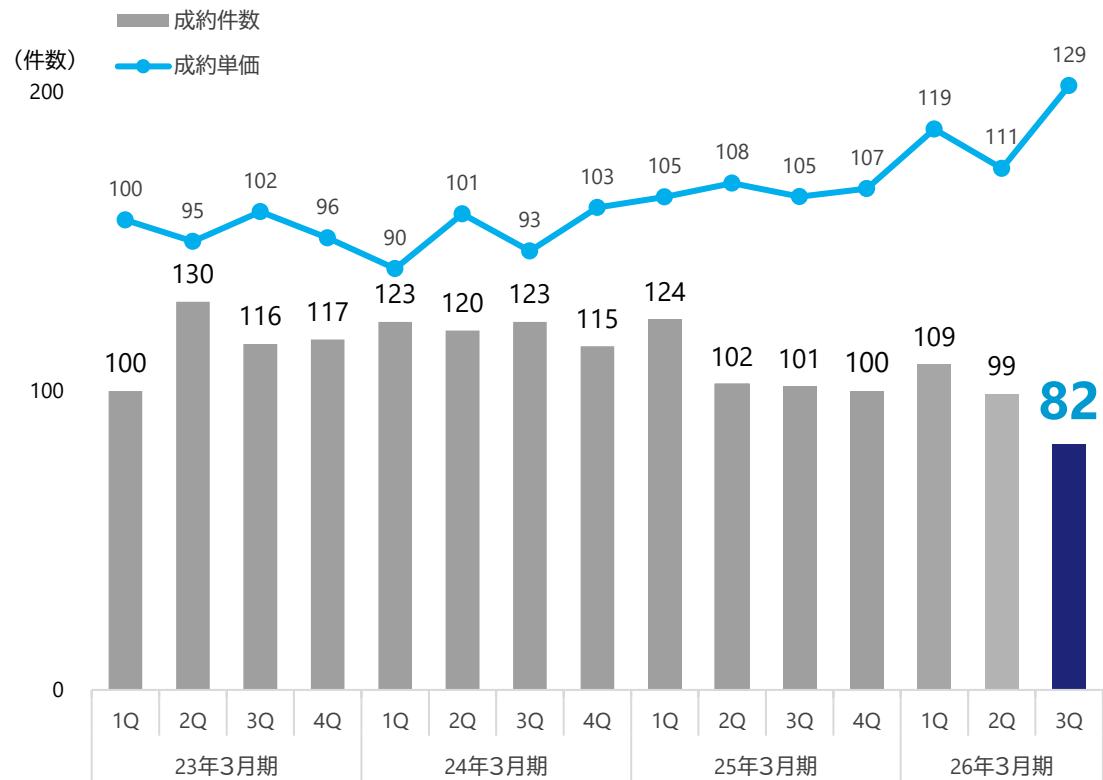
\* 連結相殺消去前の数値を記載

# [HRソリューション事業\_紹介] 主要なKPIの推移

- コンサルタント数減少に伴い成約件数は減少傾向の中、特定業界(コンサル/AI等の先端技術)の需要を取込、成約単価は過去最高水準で推移
- コンサルタント1人当たり成約額(累計)は前年同期比で+8.4%と改善傾向が継続

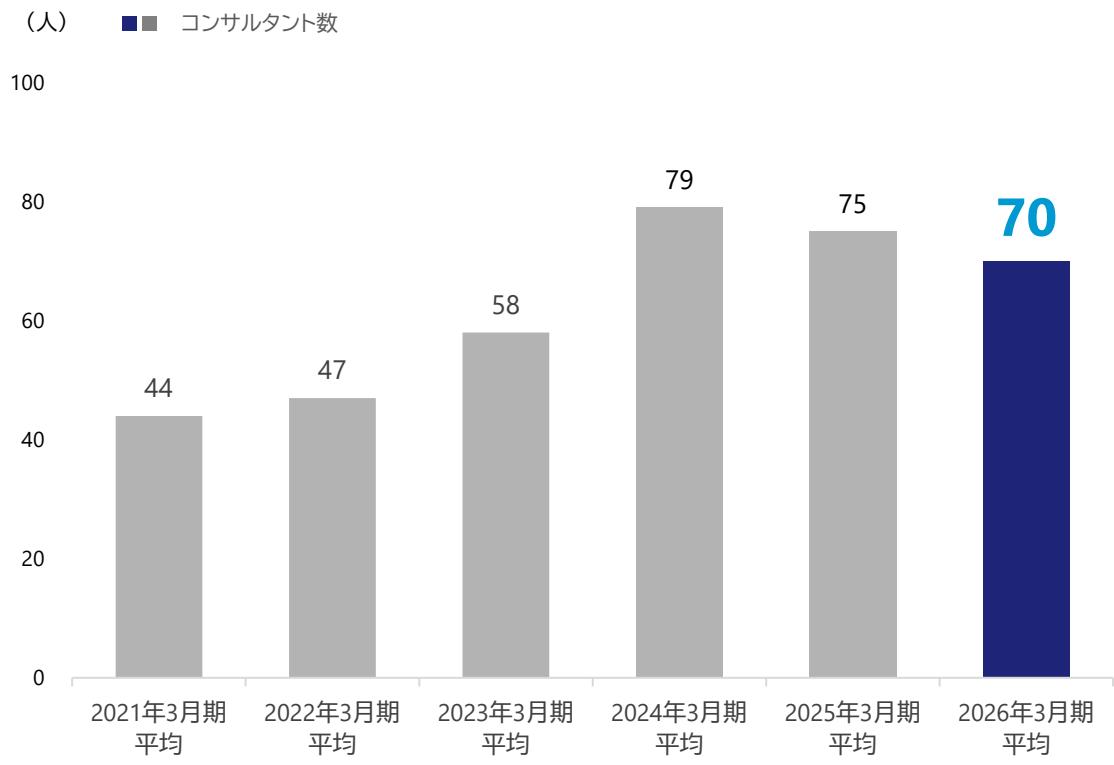
## 成約件数・成約単価

\*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 | 3Q] 2026年3月期 決算ハイライト

- 採用支援業務が含まれる受託・その他売上が苦戦するも、求人広告(工場ワークス)にかかる売上が好調に推移し、[前年同期比で、增收増益](#)
- 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に注力した結果、セグメント利益率は改善の方向で推移

## 3Q 実績

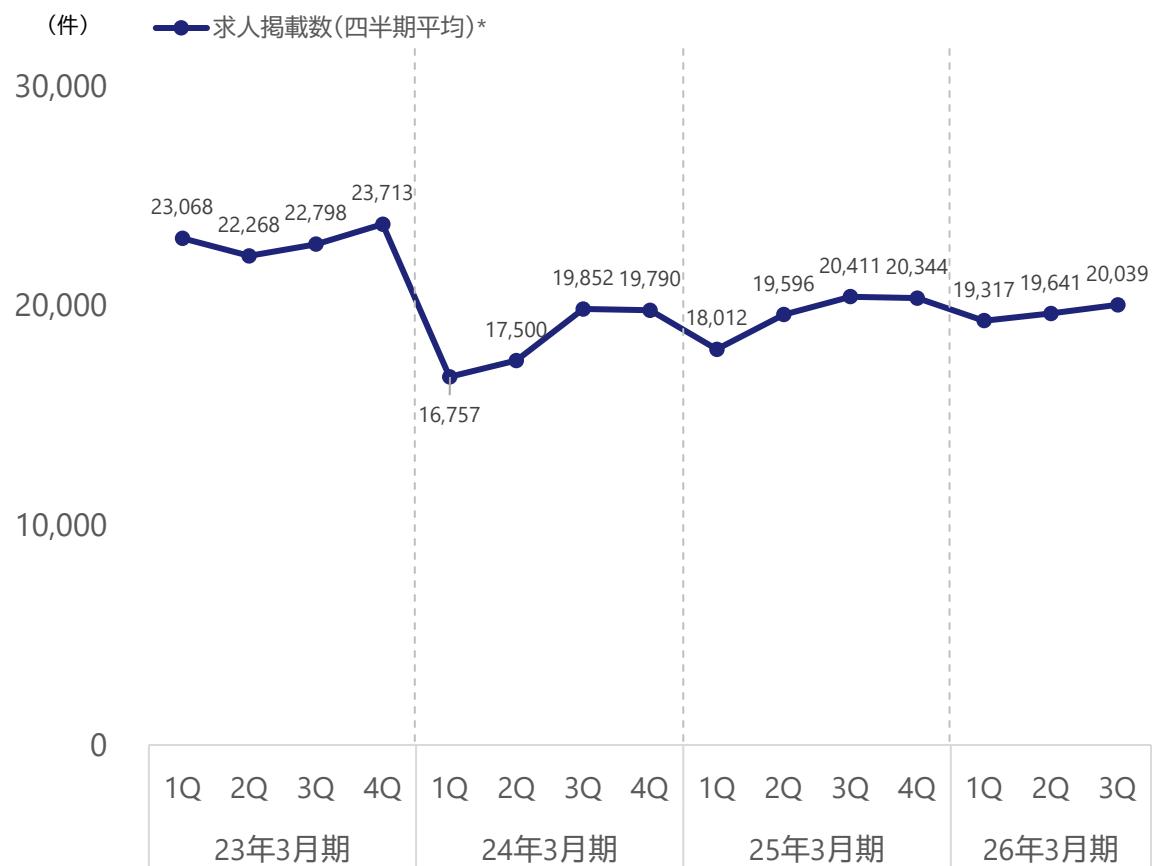
(百万円)	2025年3月期 (3Q)	2026年3月期 (3Q)	前年同期比	業績予想 (2026/2/13修正)	進歩率
売上高 *	1,155	<b>1,171</b>	+1.4%	1,550	75.6%
求人広告・紹介	839	<b>943</b>	+12.4%	-	-
受託・その他	316	<b>227</b>	▲27.9%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	-	-	-	-
売上総利益	921	<b>962</b>	+4.5%	-	-
売上総利益率	79.7%	<b>82.1%</b>	+2.4pt	-	-
セグメント利益	395	<b>421</b>	+6.6%	-	-
セグメント利益率	34.2%	<b>36.0%</b>	+1.8pt	-	-
EBITDA	422	<b>447</b>	+6.1%	-	-
EBITDAマージン	36.5%	<b>38.2%</b>	+1.7pt	-	-

\* 連結相殺消去前の数値を記載

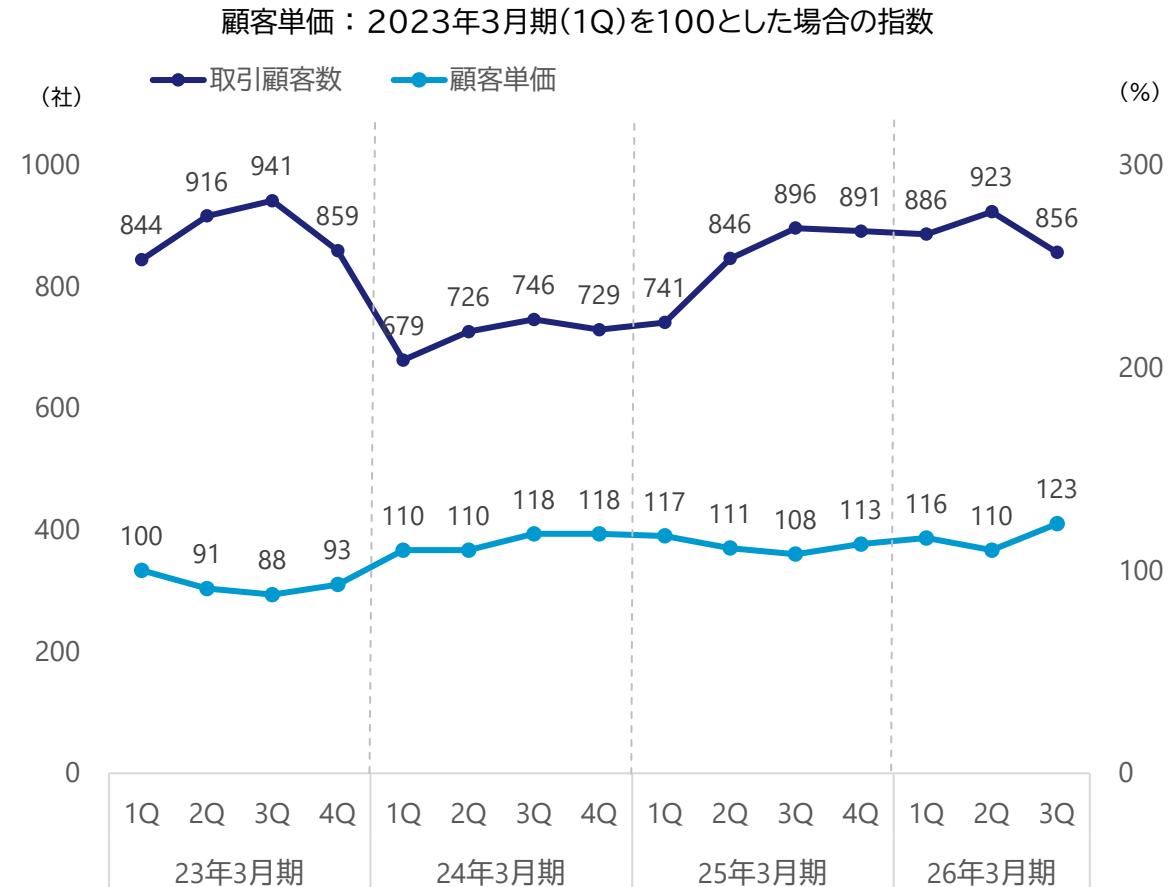
# [メディア&ソリューション事業\_求人広告] 主要なKPIの推移

- 求人掲載件数は2四半期連続で増加、取引顧客数は減少も顧客単価は前四半期比で増加
- 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



\* 期中の水準を適切に表すことを目的に、当期より四半期における平均値を用いて作成

# 03

## 株主還元

Shareholder Return

# [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

資本効率の向上

株主還元

ROE  
(株主資本利益率)

×  
配当性向

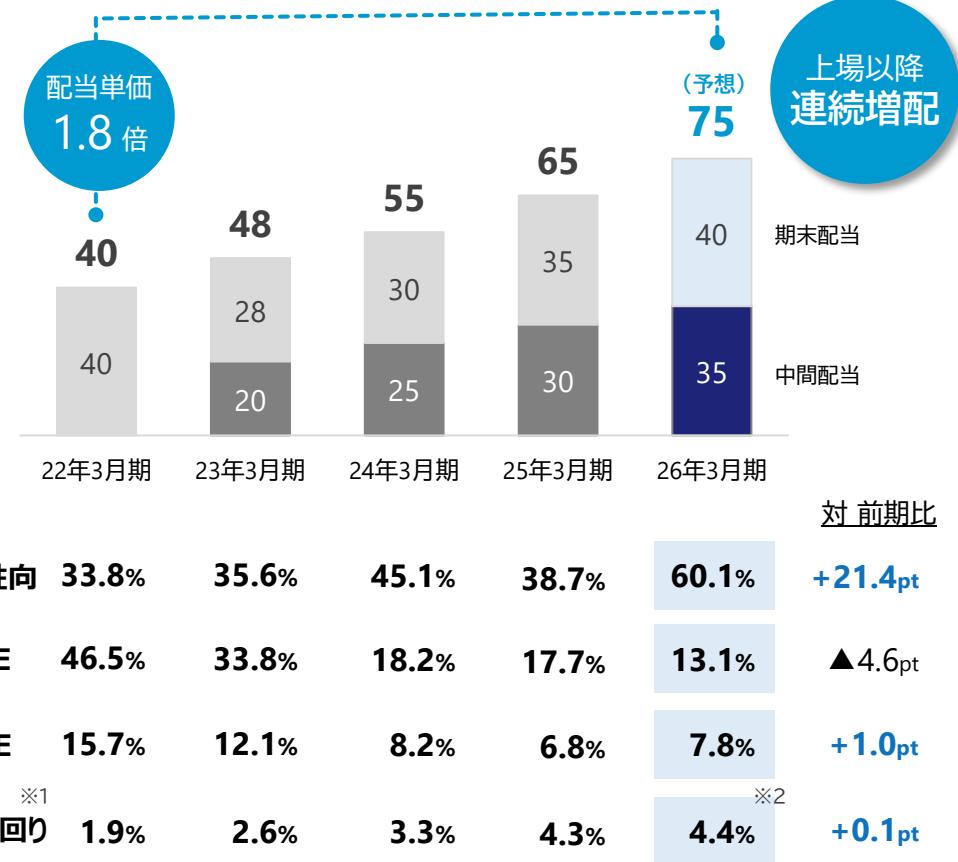
=  
DOE  
(株主資本配当率)

30 %超

10 %超

※ 将来的な達成目標とする

## 配当単価の経年推移



# Appendix.

## 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 澤嶽 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			
連絡子会社	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 レツツアイ   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	澤嶽 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	1,261名(2025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 株式会社プロタゴニストを連絡子会社化
2024.12	株式会社Dolphinの全株式を譲渡(連絡子会社の異動)
2025.4	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 株式会社レツツアイを連絡子会社化
2025.7	映像メディア業界において、民放各局及びNHK関連企業の番組制作で 確かな地位を築くBRAISEグループを連絡子会社化
2026.1	グループ組織再編に伴い、分割準備会社として 株式会社CIW分割準備会社A、株式会社CIW分割準備会社Bの2社を設立

# 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



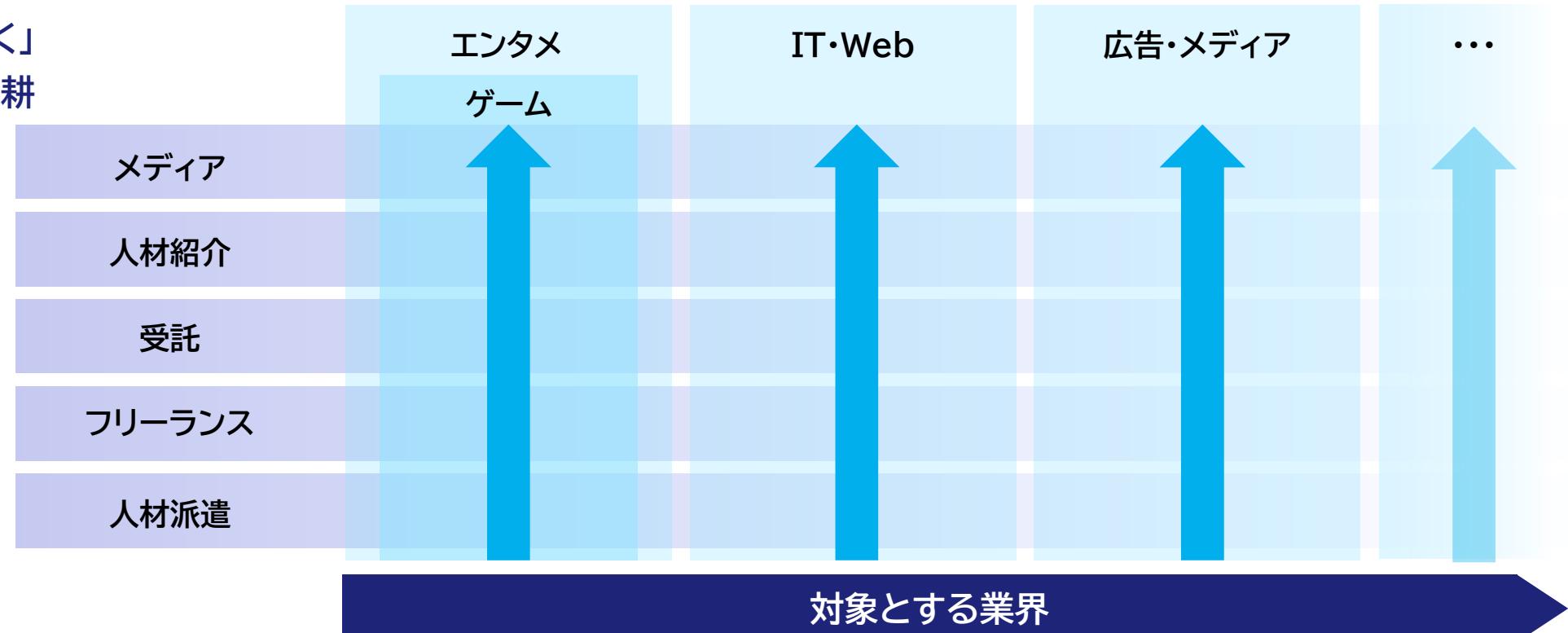
- 創業時から、ゲーム業界向け人材派遣を基盤として、業界特化型のバーティカル人材サービスを展開。
- 対象領域を“狭く”絞り、業界内部に“深く”入り込むことで、カテゴリーNo.1の集合体を目指す

## 業界特化型のバーティカル人材サービス

Focus 「狭く」  
Deep 「深く」  
サービスを深耕



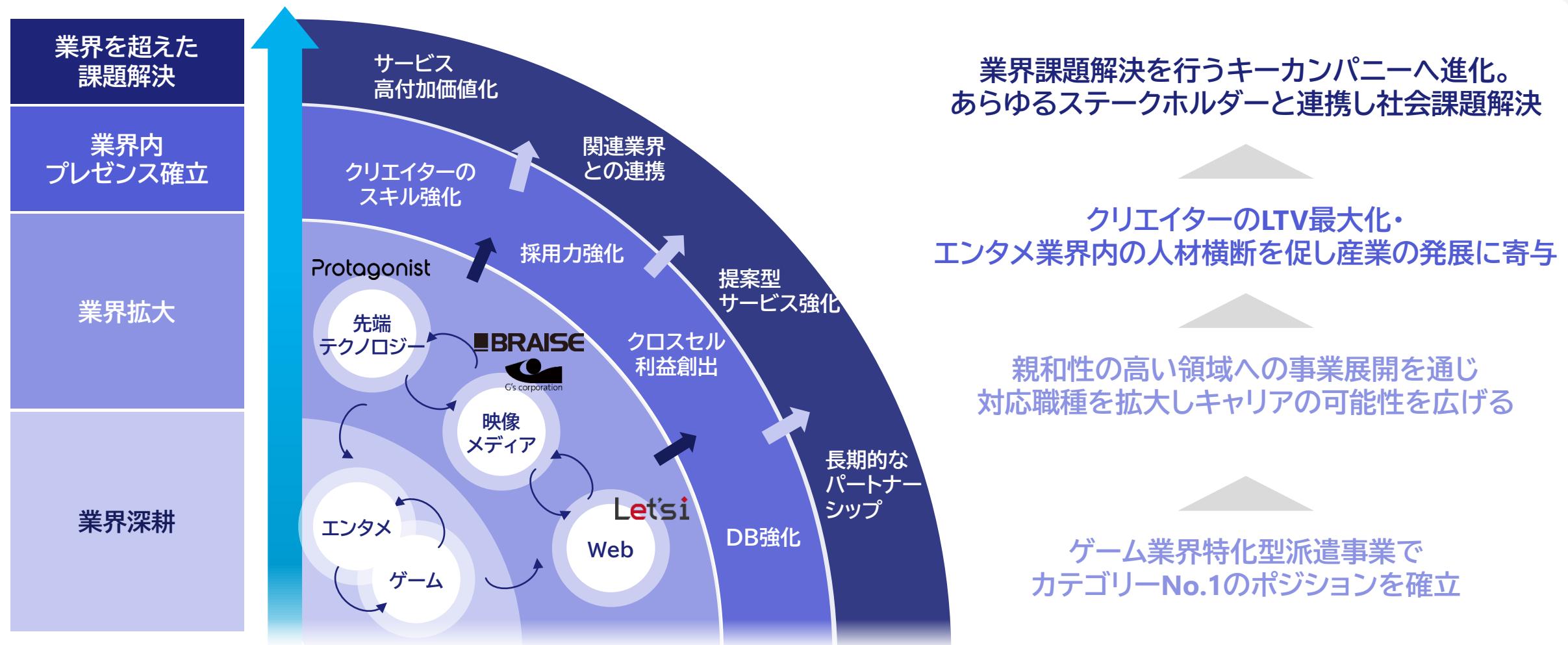
提供する  
人材  
サービス



Wide 「広く」業界を網羅

# 人材サービスの業務拡大 | 実現したい未来/目指す世界観

- ゲーム業界の業務変化への対応策として、上場時に掲げた成長戦略のうち、「人材サービスの業務拡大」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](#)

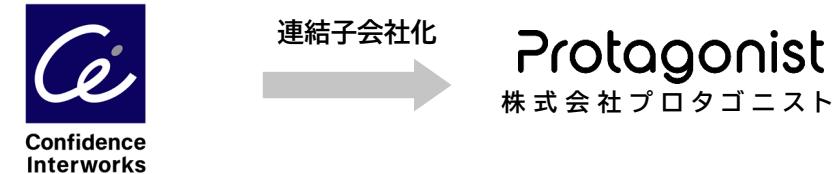
## 23.8 インターワークス 吸収合併

事業モデルの拡大



## 24.2 プロタゴニスト 連結子会社化

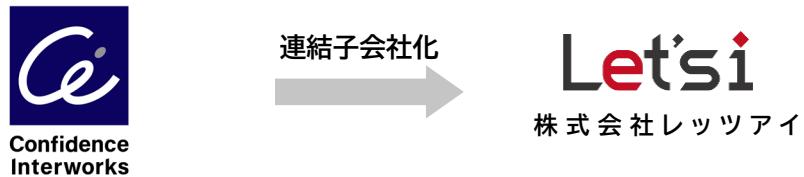
新領域への展開



今期

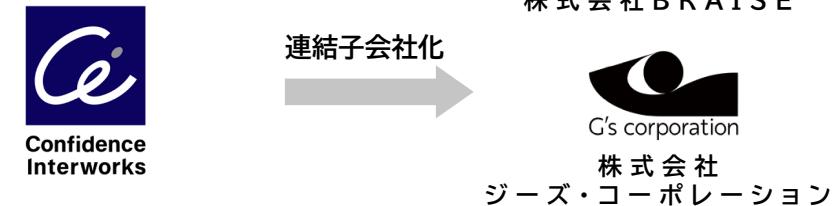
## 25.4 レツツアイ 連結子会社化

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

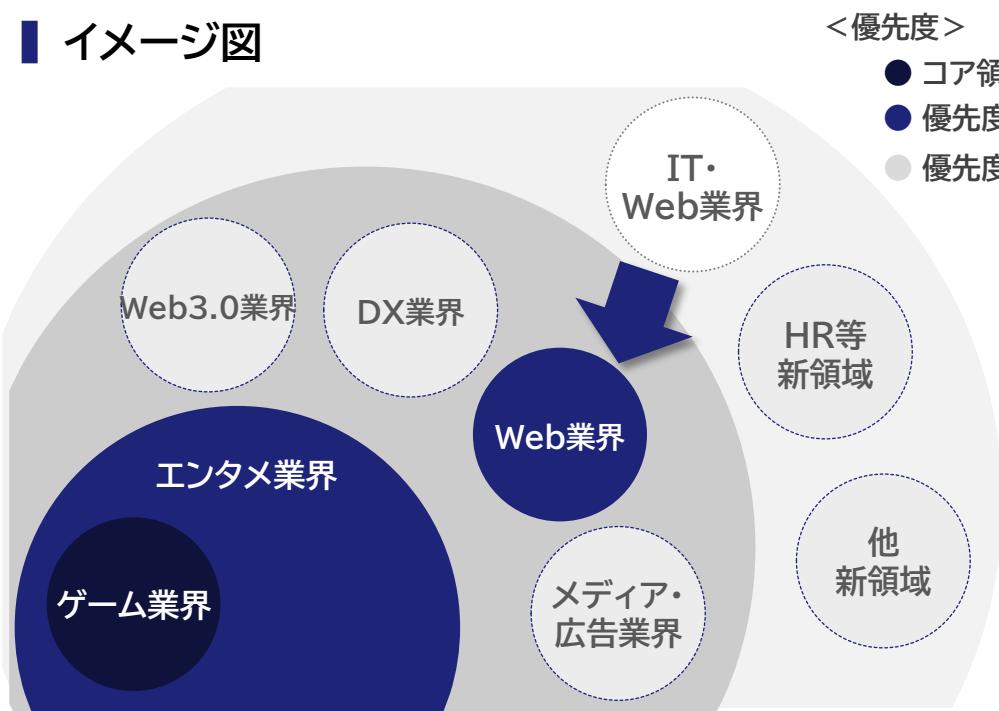


# 人材サービスの業務拡大 | Web業界への進出

- ゲーム業界の業務変化への対応策として、上場時に掲げた成長戦略のうち、「人材サービスの業務拡大」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](#)



## イメージ図



## Web業界進出の背景

### 市場規模

2021年度

3兆  
5,071億円

2022年度

4兆  
2,763億円

### 従業者数

2021年度

14.6  
万人

2022年度

16.6  
万人

※ 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 | レツツアイ 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ツ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、レツ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 レツツアイ 連結子会社化

 **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

  
**Let's i**

株式会社レツツアイ

## 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 | レツ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

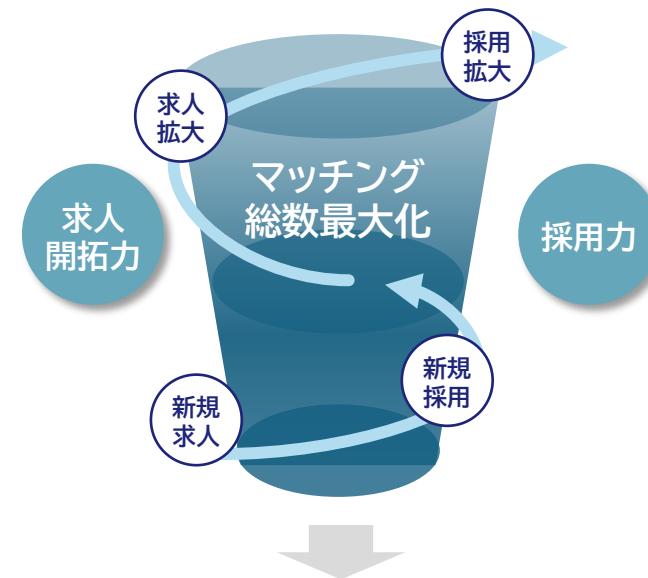
- ✓ ゲーム主要企業9割と取引も、他事業は未開拓  
→ Webを起点とした販路開拓を狙う



双方の既存顧客網を活かし、  
取引先部署数を拡大

## 2. レツ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  
→ レツ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



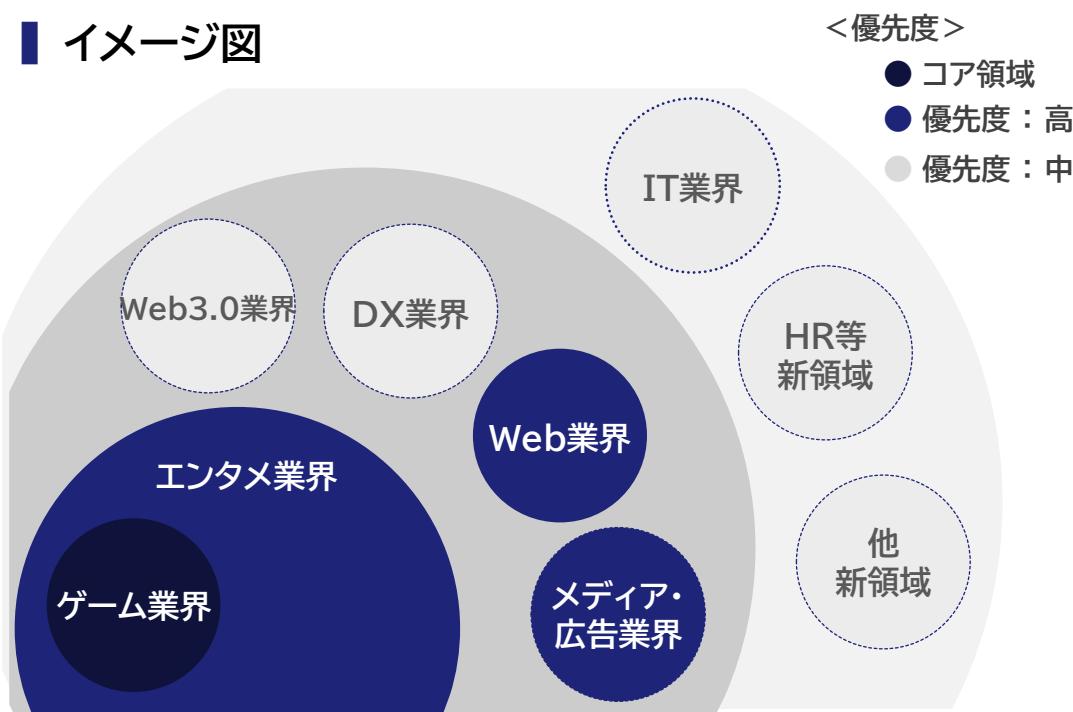
関西での知見を首都圏に横展開し  
スピーディな売上拡大を目指す

# 人材サービスの業務拡大 | 映像メディア業界への進出

- ゲーム業界の業務変化への対応策として、上場時に掲げた成長戦略のうち、「人材サービスの業務拡大」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



## イメージ図



## 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

## 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)」

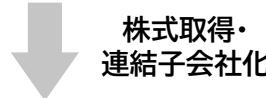
# 人材サービスの業務拡大 | 映像メディア業界への進出 | BRAISEグループ 子会社化

- 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

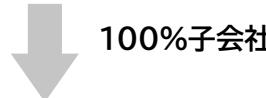
 Confidence Interworks

株式会社コンフィデンス・インターワークス



 BRAISE

株式会社 BRAISE



G's corporation

株式会社ジーズ・コーポレーション

## ■ 株式会社B R A I S E

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、デジタル・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>

- ・ブラタモリ
- ・チコちゃんに叱られる
- ・岩合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

### <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

### <テレビ朝日>

- ・アメトーーク
- ・有吉クイズ
- ・お願ひ!ランキング
- ・楽しく学ぶ!世界動画ニュース
- ・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

### <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

### <NHK Eテレ>

- ・デザインあneo
- ・偉人の年収How much?
- ・ギヨギヨッとサカナ★スター

### <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

### <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

業界内での  
確かな地位

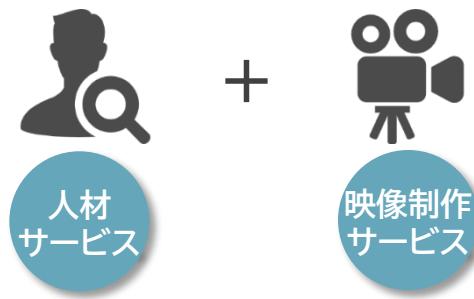
映像技術  
・企画力

# 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×映像で採用プランディングや  
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、株式会社レツツアイ 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ヶ月	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ヶ月	-		
	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ヶ月	-		
	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ヶ月	5年			
	11月決算				26年3月期 2Q		26年3月期 3Q		26年3月期 4Q					9ヶ月	10年			
 G'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ヶ月	-			

# 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月末	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末
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・投資家の皆さんに向け  
タイムリーかつ解りやすい  
情報発信にも努めています

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会の開催一覧

<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
- ・東京勉強会



**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。