

2026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 | 2026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** 2027年3月期 業績予想 P.23
The consolidated earnings forecast for FY2027
- 04** 株主還元 P.27
Shareholder Return

01

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

事業ポートフォリオ転換の進捗と修正計画の超過達成

【修正計画の達成】

2026年2月13日に下方修正を実施したものの、**売上高は9,970百万円(前年比+18.8%、計画比101.7%)、営業利益1,284百万円(前年比▲1.4%、計画比101.2%)**となり、修正予想を上回って着地。既存事業が軟調に推移する中、M&Aで新たに参入した領域の拡大が功を奏し、**創業以来続く二桁増収を達成**。一方、利益面では減益となり、今後の利益成長に向けた課題も認識。

【M&A含めたグループ全体での成長エンジンの確立】

主力のゲーム業界向け派遣事業および人材紹介事業が軟調な中、**フリーランス・マッチング事業(コンフィデンス・プロ)、AI・Deep tech等の先端領域向け人材紹介事業(プロタゴニスト)**が成長し、**営業利益に貢献**。また、当期グループインした**レッツアイ、BRAISE、ジーズ・コーポレーション**各社も**売上・利益に大きく寄与**。着実なPMIの進捗により、ゲーム業界に次ぐ新たな成長領域への展開が順調に進捗。

【2027年3月期に向けた準備】

新領域の拡大に加え、次期以降の飛躍に向けた事業構造の転換を推進。**マネジメント人材の育成や最適な配置転換による機能強化**を図るとともに、意思決定の迅速化および事業特性への対応力強化を目的とした**「グループ経営体制への移行」**など、成長施策を着実に実行。

増収増益に向けた成長軌道への回帰 | 連続増配維持

[2027年3月期 業績予想と株主還元:増収増益への回帰と連続増配]

今期の業績予想は、売上高11,500百万円(前年同期比+15.3%)、営業利益1,460百万円(前年同期比+13.6%)を見込み、増収増益の成長軌道へ回帰。株主還元は、成長投資資金を確保しつつ還元を強化。2027年3月期は前期比10円増配の年間85円(中間40円)を予定し、上場以来の連続増配を継続。

[既存事業の再構築とM&Aによる非連続成長]

既存事業は、「マネジメント機能の強化」、「外部人材の有効活用による機動的な組織編成」、「生成AI等のテクノロジー活用」により生産性を徹底追求。利益率の回復と顧客一社当たりの予算の拡大を図る。

M&Aについては、インターワークスとの合併を含め、上場後に実施した過去4件のPMI実績をナレッジ化し、利益貢献までの期間を短縮。グループアセットの可視化とクロスセル強化により、第二・第三の収益柱を確立する。

[中長期業績目標:2030年3月期に向けた成長加速]

「売上高200億円、営業利益30億円」の中長期目標は堅持。既存事業の再成長と機動力あるM&Aを軸に、ポートフォリオを多角化。M&Aを活用しながら、既存領域の拡大と新領域への展開を行い、業界特化型のバーティカル人材サービスを深化させ、リスク分散と高成長を両立することで、2030年3月期までの目標達成を確実なものにする。

02

当社概要 | 2026年3月期 通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)

69.5%

・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'si

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)

14.8%

・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

15.7%

・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

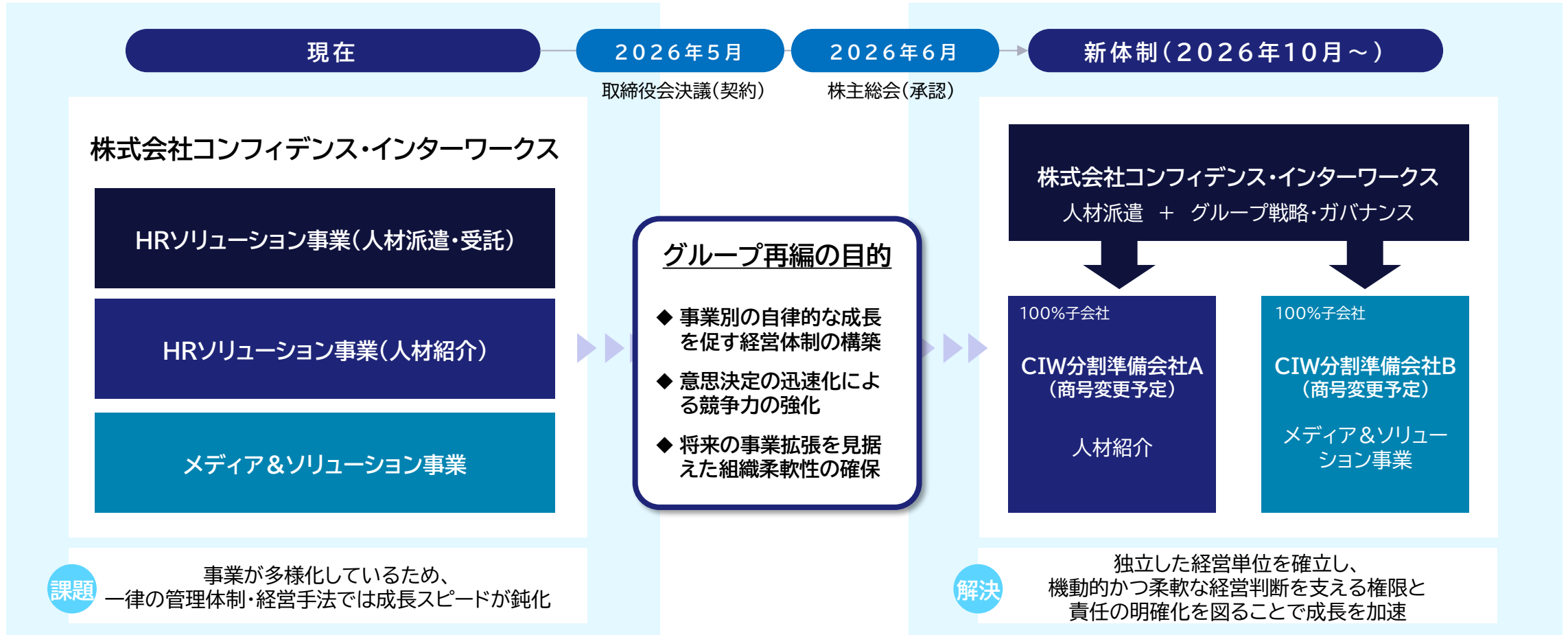
メディア運営 ▶ 工場ワークス | GAMEMO

・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

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 通期 決算ハイライト

2026年3月期 (通期 実績)

通期：前期比増収減益

Web3・AI領域のプロタゴニストは黒字化により利益貢献。当期連結したレッツアイ(1Q連結)、BRAISE、ジーズ・コーポレーション(2Q連結)の影響で派遣・受託セグメントが前年同期比で58.5%増収(4Q会計期間)も、既存事業が苦戦

- 売上高 : **9,970** 百万円 (前年同期比: **+18.8%**)

HRソリューション 派遣・受託 **6,937** 百万円 (前年同期比: **+29.9%**)

HRソリューション 人材紹介 **1,482** 百万円 (前年同期比: **▲0.4%**)

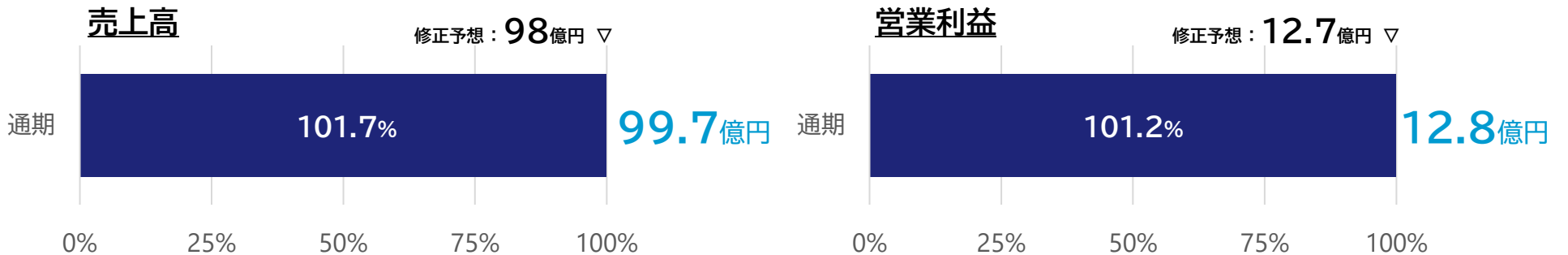
メディア&ソリューション **1,563** 百万円 (前年同期比: **▲0.04%**)

- 売上総利益 : **4,567** 百万円 (前年同期比: **+8.7%**) | 売上総利益率 : **45.8%** (前年同期比: **▲4.3pt**)

- 営業利益 : **1,284** 百万円 (前年同期比: **▲1.4%**) | 営業利益率 : **12.9%** (前年同期比: **▲2.6pt**)

2026年3月期 (計画比)

通期：2026年2月13日公表の業績修正予想対比は、上回って着地



株主還元

2026年3月期 配当は、前期から**10円増配の年間75円**にて確定。**上場以降、連続増配**を実現

2026年3月期 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で着地
[契約形態多様化による収益機会拡大](#)

■M&Aによる影響

- ✓ BRAISE/ジーズ・コーポレーション
の業績は堅調、関西圏へ展開
- ✓ レッツアイ、関西・首都圏並行での
開拓で稼働数増加スピードの拡大

■既存事業

- ✓ Nintendo Switch2関連で開発ライン
が動き始め、大手からの受注は徐々に増加
も、[派遣需要回復まで時間を要する見込み](#)

■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
[一時的に営業利益率が低下](#)
- ✓ ガバナンス強化のため人的リソース投下

■既存事業

- ✓ 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

■M&Aによる影響

- ✓ [取引社数増による収益機会拡大](#)
- ✓ PMIによる基盤構築を踏まえ、
利益率の改善を図る
- ✓ 攻めの観点でのクロスセル強化

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1人当たり成約額は
[前年同期で改善](#)傾向が継続
- ✓ AI・Web3・ディープテック領域の
プロtagonistが急成長

■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[主要顧客売上高の減少](#)
- ✓ [コンサルタント数減少](#)に伴う、
成約企業数の減少

■既存事業

- ✓ 領域別に組織を細分化し1人当たり
生産性向上
- ✓ [大手顧客網](#)を生かし、採用支援等、
親和性の高い事業とのクロスセル強化

セグメント③

メディア&
ソリューション

減収増益

■既存事業

- ✓ 求人掲載メディア「[工場ワークス](#)」
[にかかる売上が好調に推移](#)
- ✓ 合併以降の[固定費削減・変動費化](#)
[推進](#)によるセグメント利益率の改善

■既存事業

- ✓ 中東情勢やレアアース輸出規制による
オーダー減少等、[外部環境による影響懸念](#)
- ✓ 採用支援事業の[主要取引先予算](#)
[縮小に伴う苦戦継続](#)

■既存事業

- ✓ [主要顧客の網羅深耕](#)
- ✓ 収益認識形態の多様化
- ✓ [固定費の変動費化継続](#)による
セグメント利益率向上を進める

[全社連結 | 通期]2026年3月期 決算ハイライト

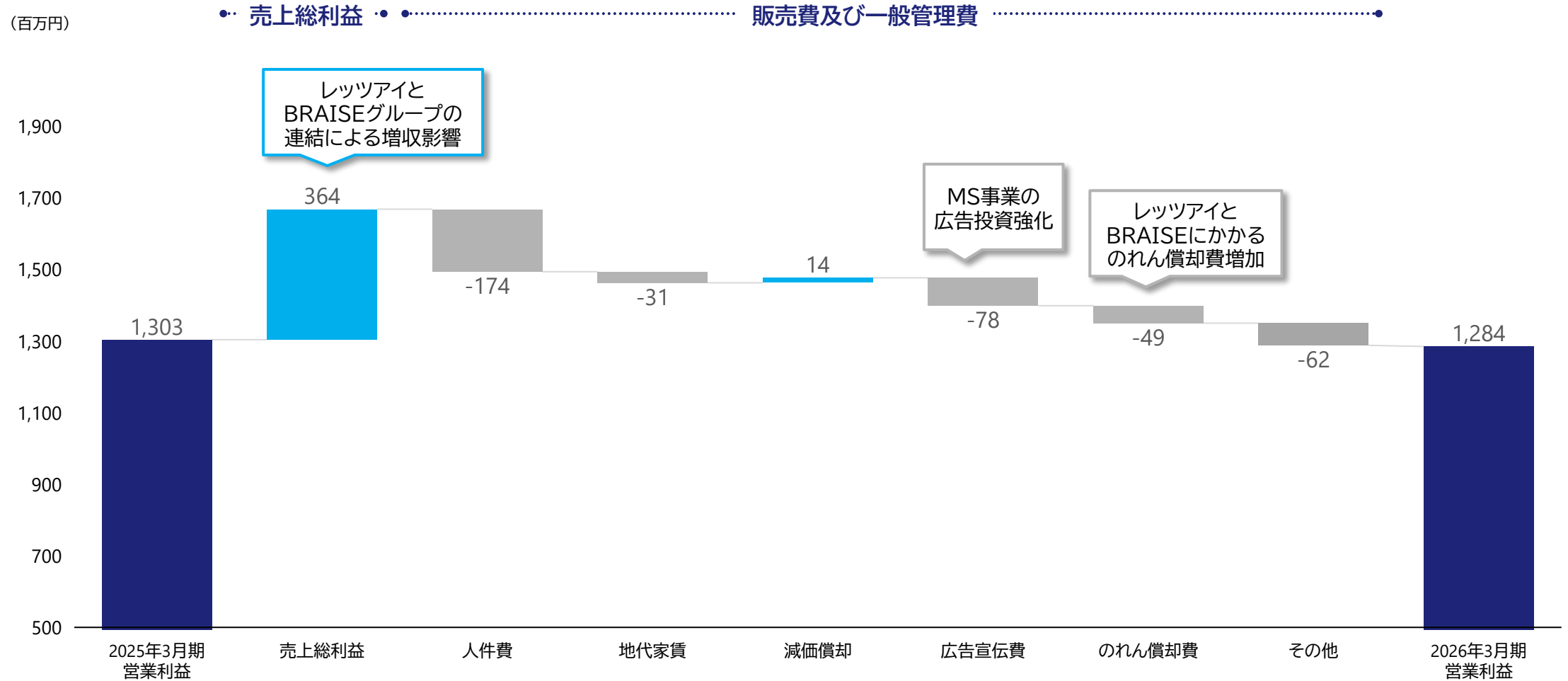
- **前年同期比 増収減益** 当期のM&A実績により前年同期比で増収しているが、既存事業の伸び悩み含め、EBITDAを除き、各段階利益は減益で着地
なお、前年は**臨時的に発生した子会社株式譲渡に伴う税負担の軽減効果が当期は発生していない**点は、当期純利益の減少の要因

■ 通期 実績

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	通期業績予想	進捗率 (修正後対比)
				修正後 (2026/2/13公表)	
売上高	8,392	9,970	+18.8%	9,800	101.7%
売上総利益	4,203	4,567	+8.7%	4,610	99.1%
売上総利益率	50.1%	45.8%	▲4.3pt	47.0%	-
営業利益	1,303	1,284	▲1.4%	1,270	101.2%
営業利益率	15.5%	12.9%	▲2.6pt	13.0%	-
経常利益	1,311	1,269	▲3.2%	1,230	103.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,039	800	▲23.0%	770	103.9%
(参考)EBITDA	1,530	1,557	+1.7%	-	-
(参考)EBITDAマージン	18.2%	15.6%	▲2.6pt	-	-

[全社連結 | 通期] 営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

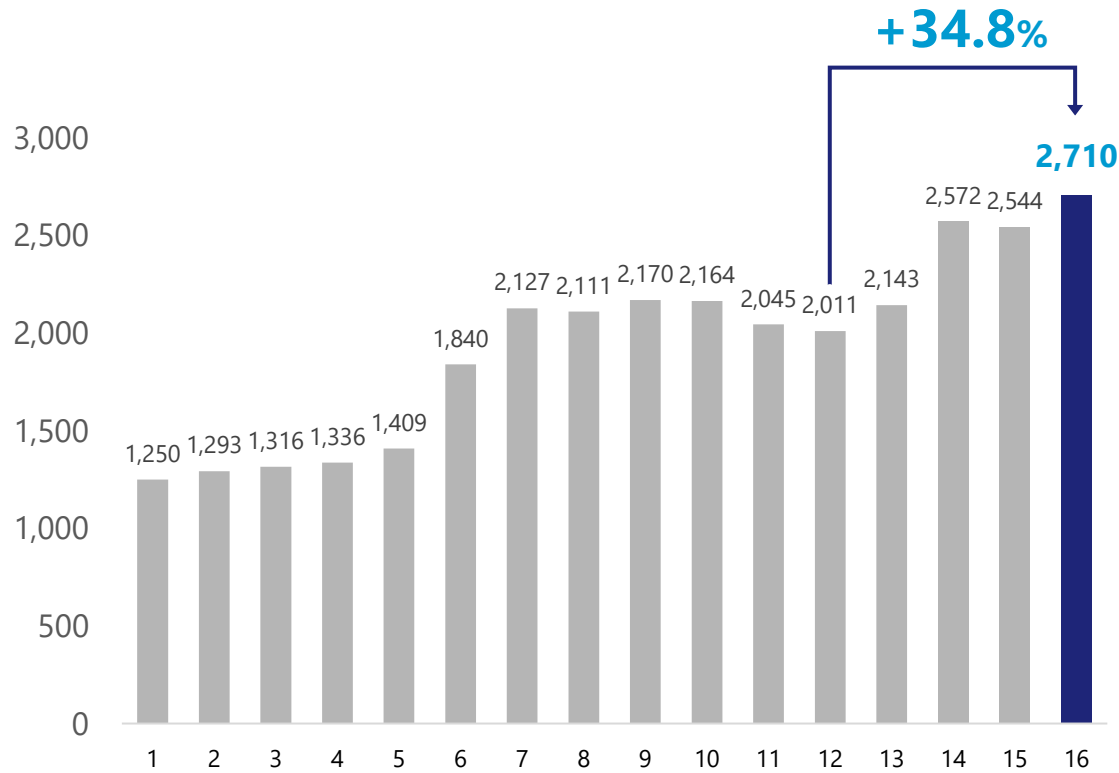
- 当期1Qからレッツアイ子会社化、2QからBRAISEとジーズ・コーポレーションの子会社化により売上総利益は増加も、主力の既存事業が軟調に推移し、前年同期比で減益での着地



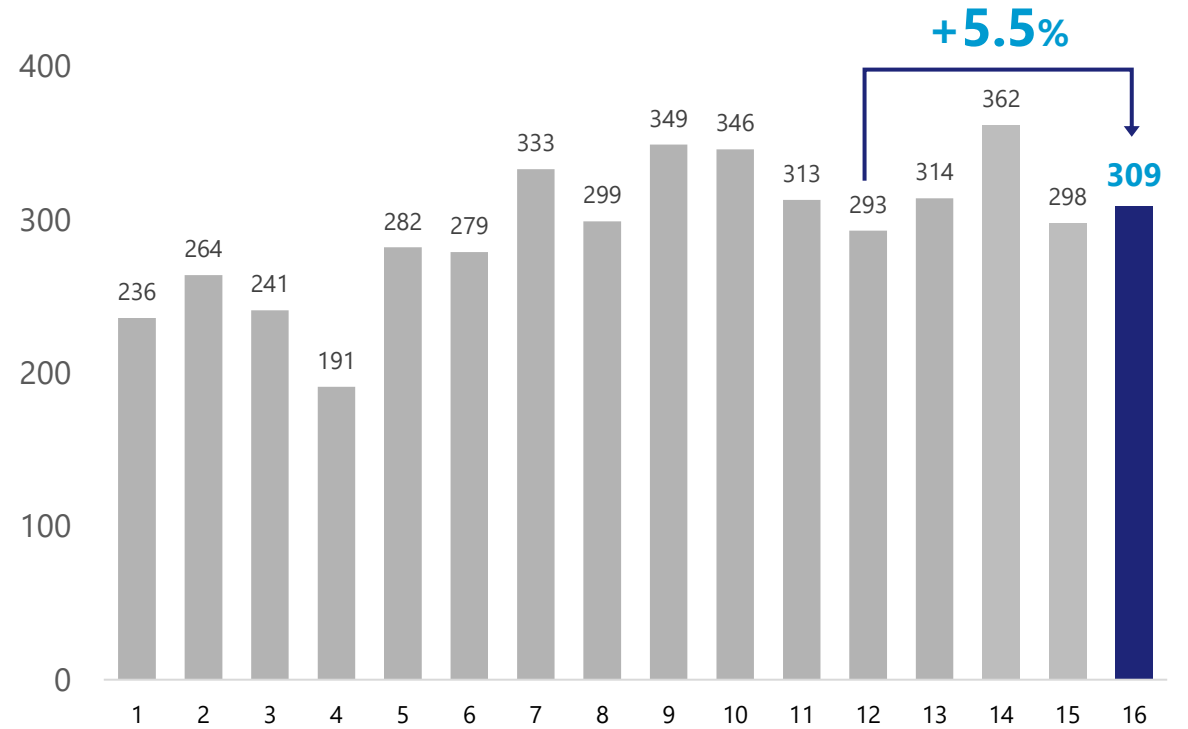
[全社連結 | 四半期]業績推移

- 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+34.8%と増収。四半期では過去最高業績を達成
- 営業利益は増収影響もあり前年同期+5.5%だが、既存事業に挺入れが必要な状況

■ 売上高(四半期推移)



■ 営業利益(四半期推移)

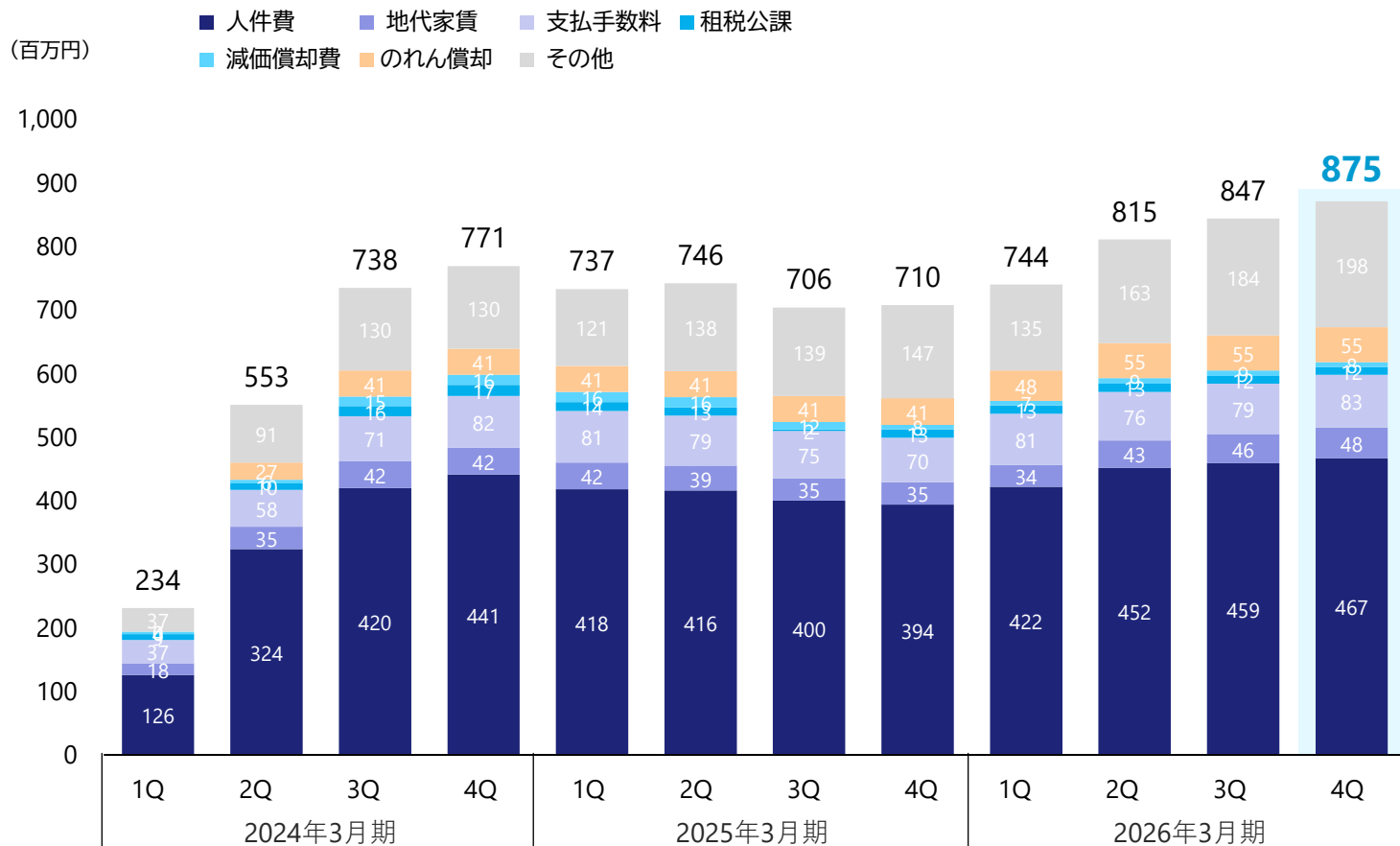


* 連結相殺除去後の数値を記載

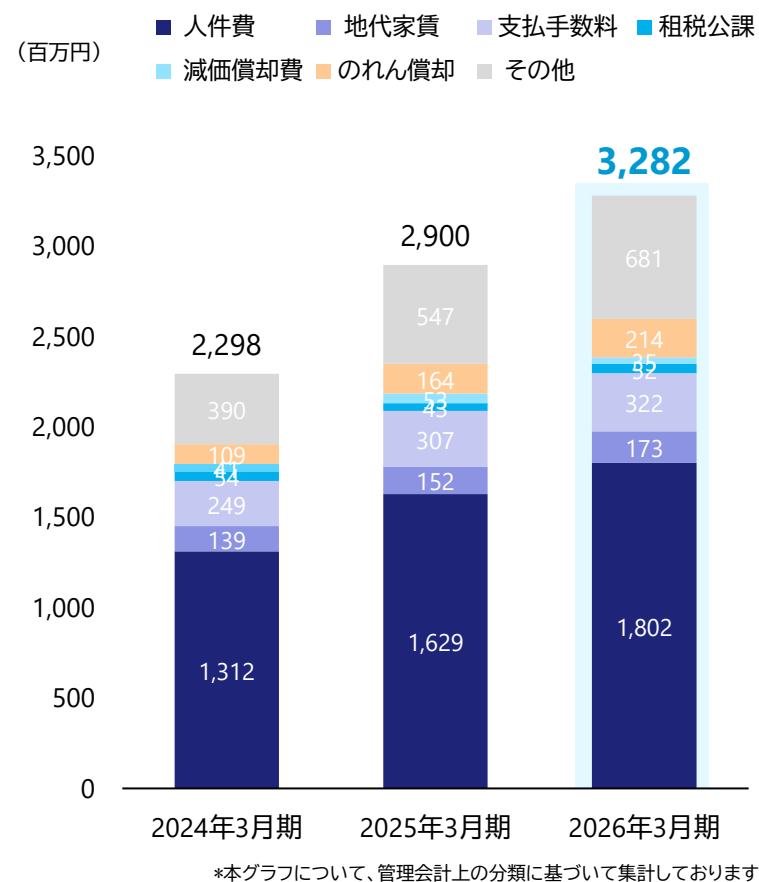
[全社連結 | 四半期] 販売費及び一般管理費の推移

- 当期のM&Aによる子会社増加踏まえ販管費の水準は増加。一方で、新規子会社及び関連するのれん償却費を除いた2026年3月期の販管費は2,904百万円と前年同水準ではあるものの、コスト・コントロールの徹底と堅実に営業利益を創出する組織体制の強化・再構築は必須

■ 四半期推移



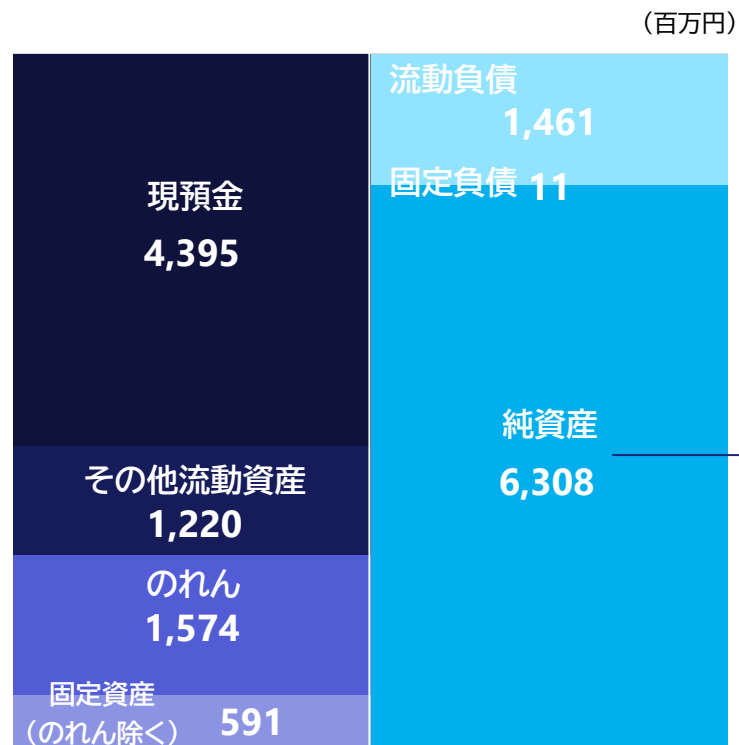
■ 年度推移



[全社連結]貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 営業CF(+1,375百万円)、投資CF(▲277百万円)、財務CF(▲695百万円)により、現金及び現金同等物は+401百万円の増加
- なお、子会社における外部借入金は全額返済。ネットキャッシュ **43.9億円**、自己資本比率 **80.5%**と、引き続き高い財務安定性を確保

2026年3月期 4Q末 B/S



資本金	535百万円
資本剰余金	3,910百万円
利益剰余金	2,556百万円
自己株式	▲741百万円
新株予約権	45百万円
非支配株主持分	1百万円

* 子会社における外部借入金について、当年度において全額返済

26年3月期 C/F

(百万円)

2025年3月末 現金及び現金同等物	3,994
営業CF	+1,375
投資CF *1	▲277
財務CF *2	▲695
現金及び現金同等物の増減額	+401
2026年3月末 現金及び現金同等物	4,395

*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 ▲174百万円、敷金の差入▲107百万円等

*2 配当金の支払い額▲435百万円、借入金の返済額 ▲262百万円等

財務指標

ネットキャッシュ	43.9億円
自己資本比率	80.5%
ROE	13.3%
のれん對自己資本倍率	0.25倍

[セグメント別 | 通期] 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**69.5%**とM&Aの影響もあり引き続き全社業績を牽引
- クロスセルでの安定的な利益成長を実現しながら、既存事業の再成長とM&Aによる非連続な成長を目指す

■ 通期 実績

(百万円)	2025年3月期 (通期)	2026年3月期 (通期)	前年同期比	業績予想 (修正後)	進捗率	要因
売上高	8,392	9,970	+18.8%	9,800	101.7%	■ HRソリューション事業 派遣・受託 ✓ 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 ✓ KPIである稼働人員数は既存事業が伸び悩むも、各子会社が進捗し、過去最高水準での稼働人員数を達成
HRソリューション事業 派遣・受託	5,339	6,937	+29.9%	6,800 ^{*1}	102.0%	
HRソリューション事業 人材紹介	1,488	1,482	▲0.4%	1,450	102.2%	
メディア&ソリューション事業	1,564	1,563	▲0.0%	1,550	100.9%	
連結相殺	-	▲12	-	-	-	
セグメント利益	2,282	2,246	▲1.6%	-	-	■ HRソリューション事業 人材紹介 ✓ コンサルタント一人当たり成約額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 ✓ AI・Web3・ディープテック領域の子会社プロタゴニストが黒字転換により、営業利益へ貢献
HRソリューション事業 派遣・受託	1,215	1,203	▲1.0%	-	-	
HRソリューション事業 人材紹介	530	500	▲5.8%	-	-	
メディア&ソリューション事業	535	542	+1.3%	-	-	■ メディア&ソリューション事業 ✓ 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比で横ばいも顧客単価は増加傾向 ✓ 採用支援事業は主要取引先予算縮小に伴い軟調に推移
販売費・一般管理費(共通費)	▲979	▲961	▲1.8%	-	-	
営業利益	1,303	1,284	▲1.4%	1,270	101.2%	

*1 業績予想数値については、連結相殺後の数値

[HRソリューション事業_派遣・受託 | 通期] 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期比+29.9%
- 他方、主力のゲーム業界向け派遣事業が軟調に推移した結果、EBITDAは増加もセグメント利益ベースでは減益で着地

■ 通期 実績

(百万円)	2025年3月期 (通期)	2026年3月期 (通期)	前期比	業績予想 (2026/2/13修正)	進捗率
売上高 *1	5,339	6,937	+29.9%	6,800	102.0%
人材派遣・紹介 *2	5,117	5,919	+15.7%	-	-
受託・その他	222	1,005	+352.5%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	12	-	-	-
売上総利益	1,765	2,112	+19.7%	-	-
売上総利益率	33.1%	30.4%	▲2.7pt	-	-
セグメント利益	1,215	1,203	▲1.0%	-	-
セグメント利益率	22.8%	17.3%	▲5.5pt	-	-
EBITDA	1,218	1,259	+3.3%	-	-
EBITDAマージン	22.8%	18.1%	▲4.7pt	-	-

*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+227名増加
- 伸びしろのある新領域への展開を強化。ゲーム業界向け稼働人員数増加は基礎となるため、底上げを図るための打ち手を引き続き模索

稼働人員数

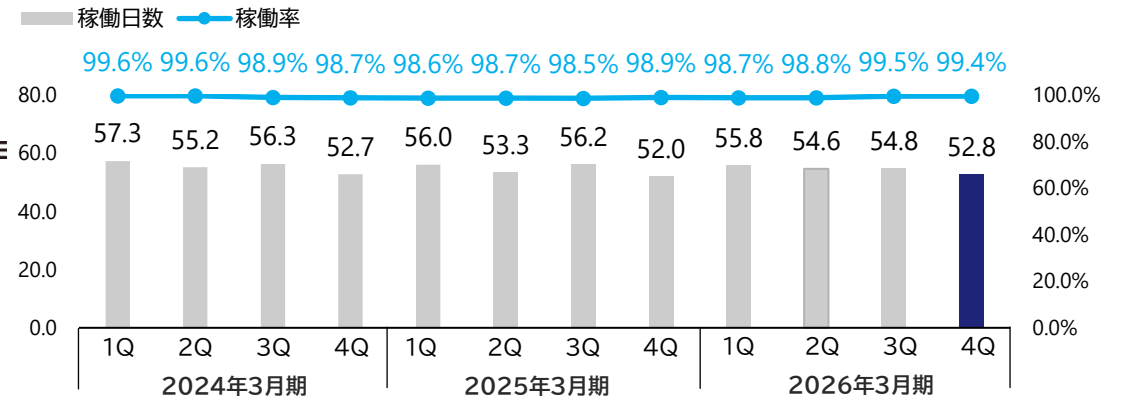
派遣 業務委託 受託



* 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

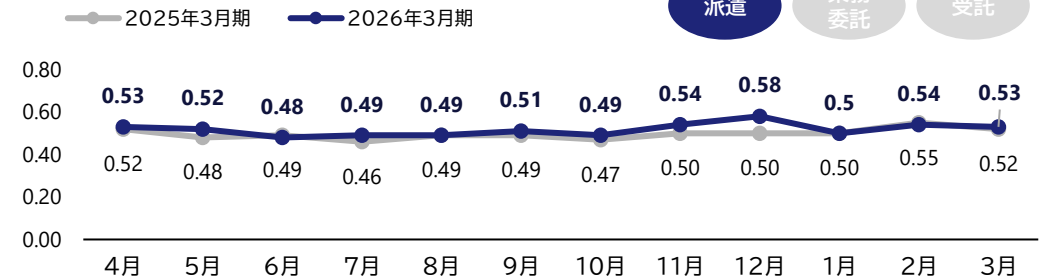
派遣 業務委託 受託



*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

派遣 業務委託 受託



* 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 | 通期] 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し通期売上高は前年同期比横ばいで着地も、一人当たり成約額は増加傾向

■ 通期 実績

(百万円)	2025年3月期 (通期)	2026年3月期 (通期)	前年同期比	業績予想 (2026/2/13修正)	進捗率
売上高 *	1,488	1,482	▲0.4%	1,450	102.2%
人材紹介	1,488	1,482	▲0.4%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	-	-	-	-
売上総利益	1,195	1,179	▲1.3%	-	-
売上総利益率	80.3%	79.6%	▲0.7pt	-	-
セグメント利益	530	500	▲5.8%	-	-
セグメント利益率	35.7%	33.8%	▲1.9pt	-	-
EBITDA	598	567	▲5.1%	-	-
EBITDAマージン	40.2%	38.3%	▲1.9pt	-	-

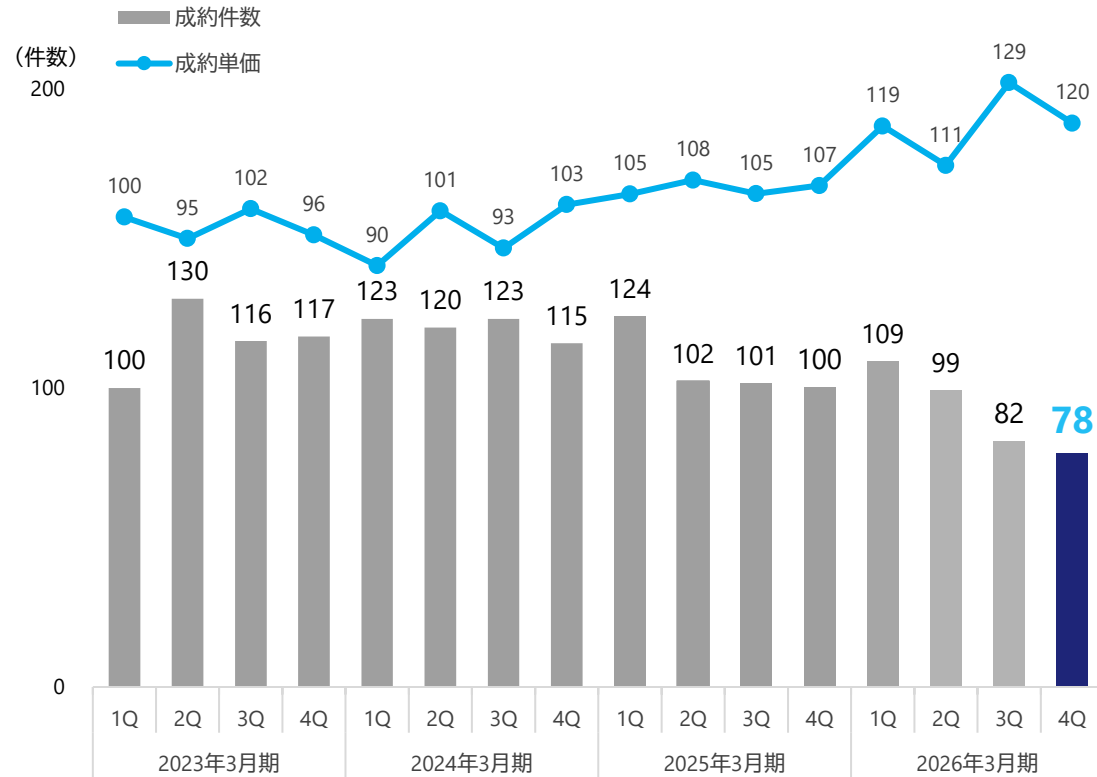
* 連結相殺消去前の数値を記載

[HRソリューション事業_紹介]主要なKPIの推移

- コンサルタント数減少に伴い成約件数は減少傾向の中、顧客の深耕施策により特定業界(コンサル/AI等の先端技術)の需要を取込む
- コンサルタント1人当たり成約額(通期累計)は前年同期比で+7.5%と改善

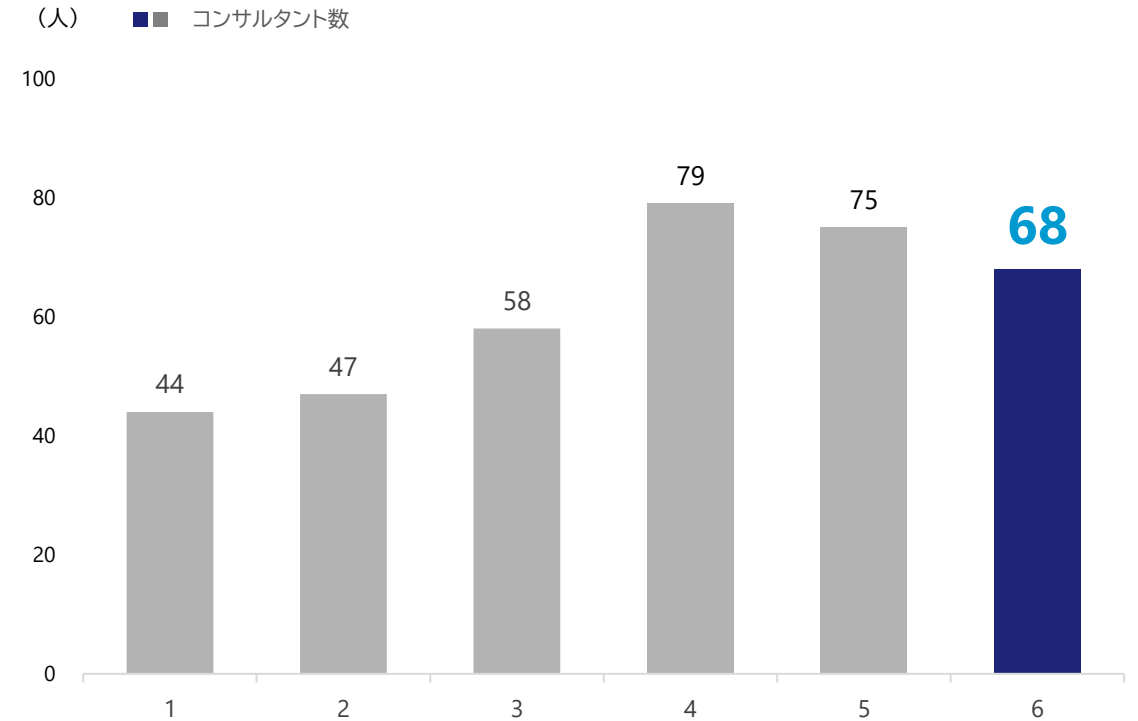
■ 成約件数・成約単価

*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] 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、**前年同期比増益**で着地
- 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注力した結果、セグメント利益率は改善の方向で推移

■ 通期 実績

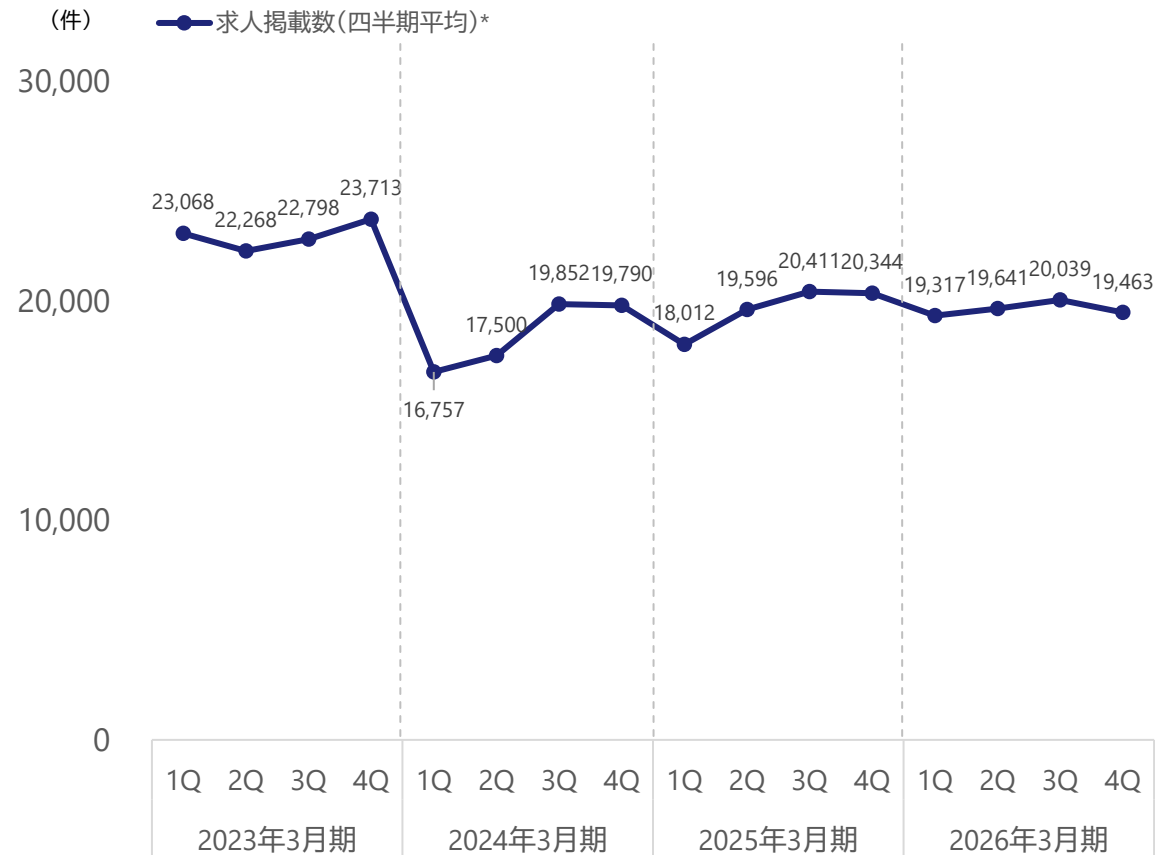
(百万円)	2025年3月期 (通期)	2026年3月期 (通期)	前年同期比	業績予想 (2026/2/13修正)	進捗率
売上高*	1,564	1,563	▲0.0%	1,550	100.9%
求人広告・紹介	1,143	1,258	+10.1%	-	-
受託・その他	420	304	▲27.5%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	-	-	-	-
売上総利益	1,242	1,286	+3.6%	-	-
売上総利益率	79.4%	82.3%	+2.9pt	-	-
セグメント利益	535	542	+1.3%	-	-
セグメント利益率	34.2%	34.7%	+0.5pt	-	-
EBITDA	571	577	+1.1%	-	-
EBITDAマージン	36.5%	36.9%	+0.4pt	-	-

* 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

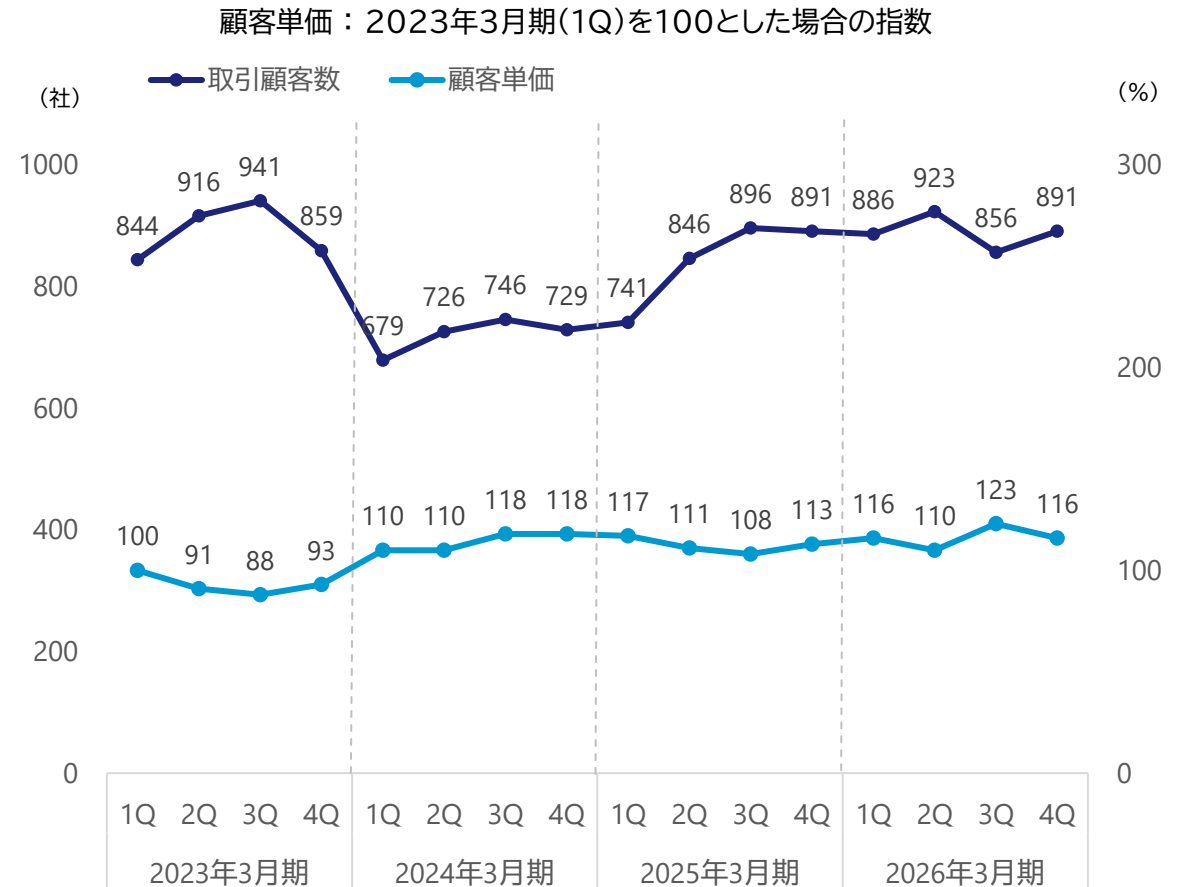
- 求人掲載件数は前四半期比で微減、取引単価は減少も顧客数が前四半期比で増加
- コア/ノンコア業務の再定義を行うことで生産性を落とすことなく、顧客数および求人掲載数を伸長させ、月別売上高の底上げを図る

工場ワークス 求人掲載数



* 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

工場ワークス 取引顧客数・顧客単価



03

2027年3月期 業績予想

The consolidated earnings forecast for FY2027

2027年3月期の業績予想と経年推移

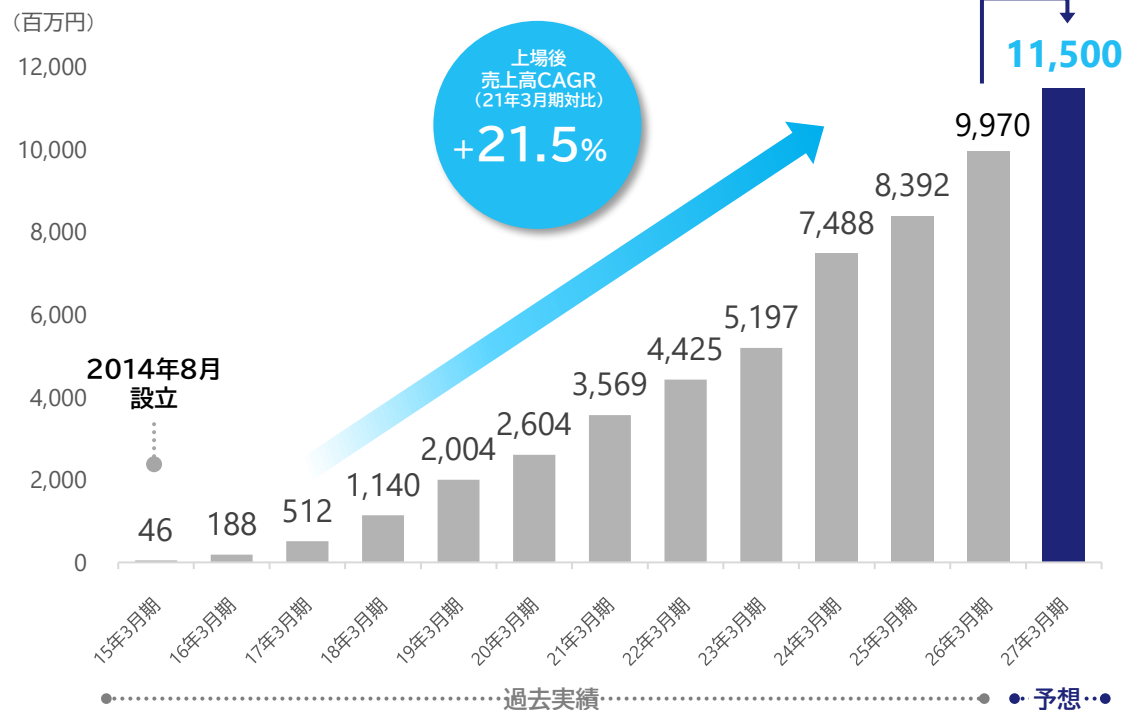
2027年3月期 業績予想

通期：前期比増収増益

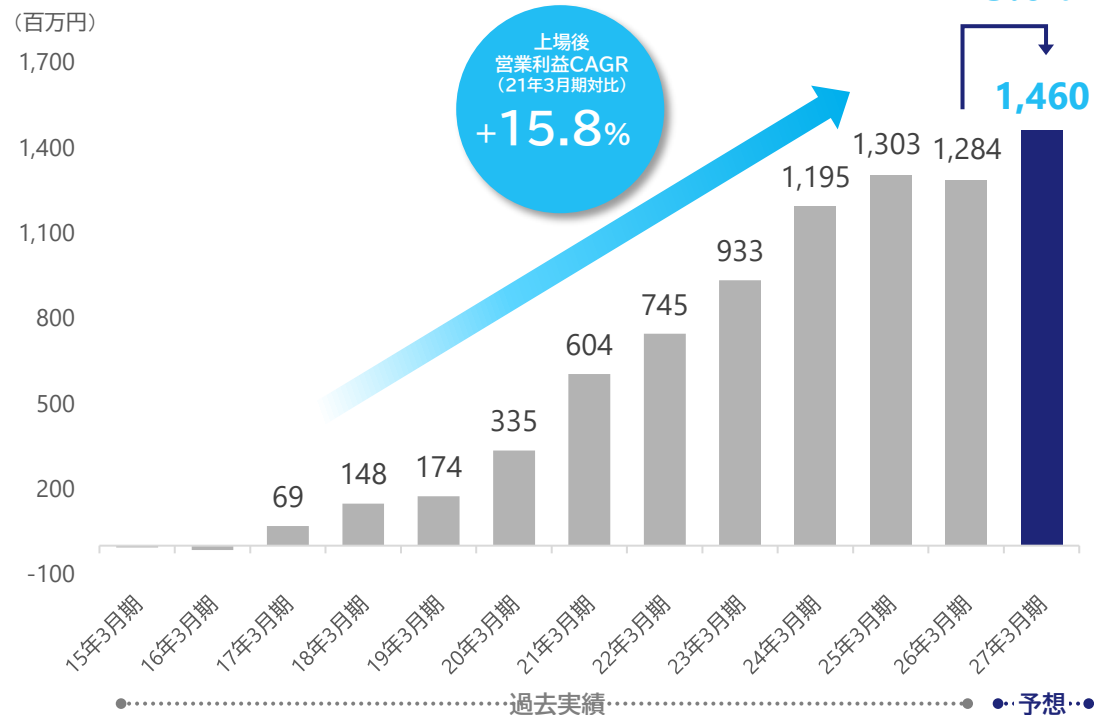
人材投資による成長加速と、テクノロジー・外部連携により生産性の向上を図る

- 売上高 : 11,500 百万円 (前年同期比: +15.3%)
- 売上総利益 : 5,159 百万円 (前年同期比: +13.0%) | 売上総利益率 : 44.9% (前年同期比: ▲0.9pt)
- 営業利益 : 1,460 百万円 (前年同期比: +13.6%) | 営業利益率 : 12.7% (前年同期比: ▲0.2pt)

売上高



営業利益



2027年3月期 全社方針 : 高成長への回帰とグループシナジーによる収益性強化

● 人と組織の進化による成長力向上

- 採用と教育に力を入れ、成長ドライバーの基礎となる人材を強化、次世代幹部を育成し**更なる成長**を狙う

● テクノロジーと外部連携による生産性向上

- 内部/外部人材の最適配置を前提とし、**小ユニットで大きな成果**を出すためAI活用を推進

● M&Aによる事業と組織の拡大

- **将来の柱となる事業開発を加速**。マネジメント層が組織横断で活躍できる環境を整備し、アセットの可視化とクロスセルを推進

1

HRソリューション(派遣・受託)

- 大手ゲーム会社の受注獲得やパートナーとの連携強化によりゲーム・エンタメ領域の深耕
- ゲーム業界へ注力しフリーランス事業を拡大
- 動画制作のクロスセルやクリエイティブ領域での地位確立などグループシナジーの創出

2

HRソリューション(紹介)

- 規模拡大ではなく、コンサルタントの生産性向上やマーケティング強化により質的成長を実現
- 採用手法の変化に対応し、採用支援事業と連携した複合ソリューションで顧客深耕することでLTVを最大化

3

メディア&ソリューション

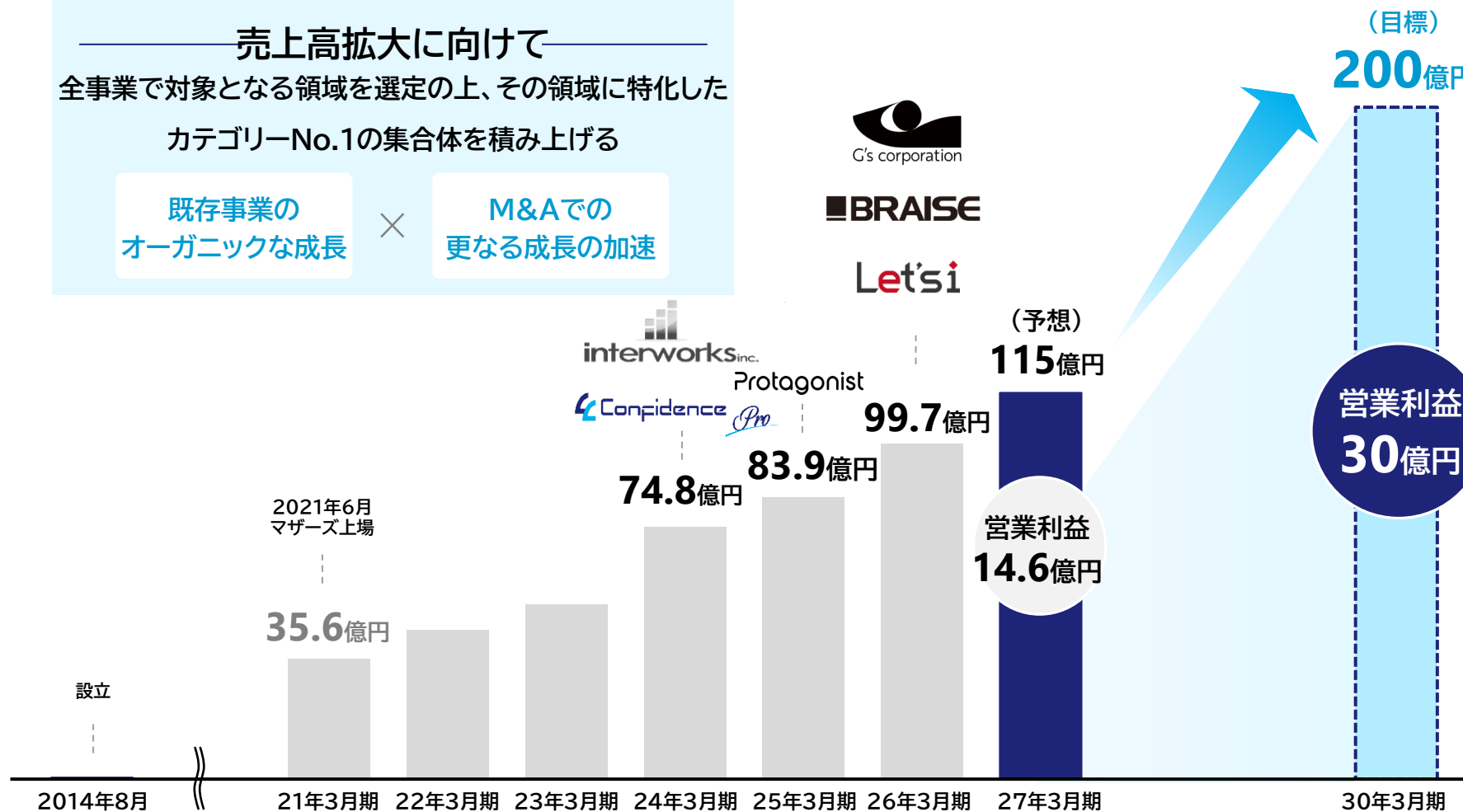
- 営業・集客・マッチングの三位一体体制を強化
- 主要顧客への注力による売上増加の継続
- 採用ニーズの変化に適応し、成果報酬型である採用課金の強化・拡大

将来の成長指標: 定量目標

- コンフィデンス創業来、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No.1の集合体を積み上げる

売上高拡大に向けて
 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

既存事業の
 オーガニックな成長 × M&Aでの
 更なる成長の加速



04

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

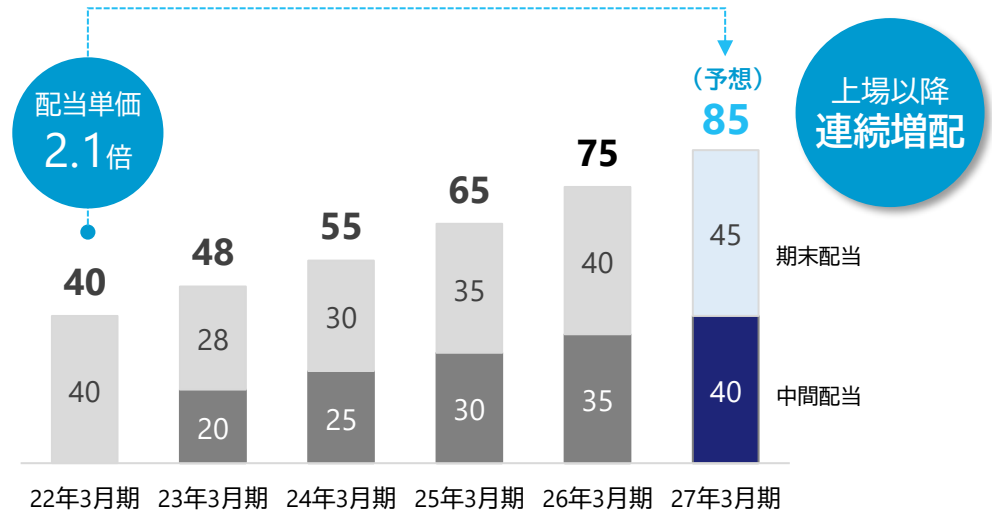
= DOE
 (株主資本配当率)

30%超

10%超

※ 将来的な達成目標とする

配当単価の経年推移



	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期	27年3月期	対前期比
配当性向	33.8%	35.6%	45.1%	38.7%	58.4%	56.8%	▲1.6pt
ROE	46.5%	33.8%	18.2%	17.7%	13.3%	15.6%	+2.3pt
DOE	15.7%	12.1%	8.2%	6.8%	7.7%	8.9%	+1.2pt
配当利回り	※1 1.9%	2.6%	3.3%	4.3%	5.0%	※2 5.7%	+0.7pt

※1 年度末株価を基に算出

※2 配当利回り算定株価:1,498円(2026年4月30日終値)前提

Appendix.

The background features abstract, flowing lines in shades of purple and blue. These lines curve and sweep across the page, creating a sense of movement and depth. The lines are thin and densely packed in some areas, while more sparse in others, contributing to a modern and artistic 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

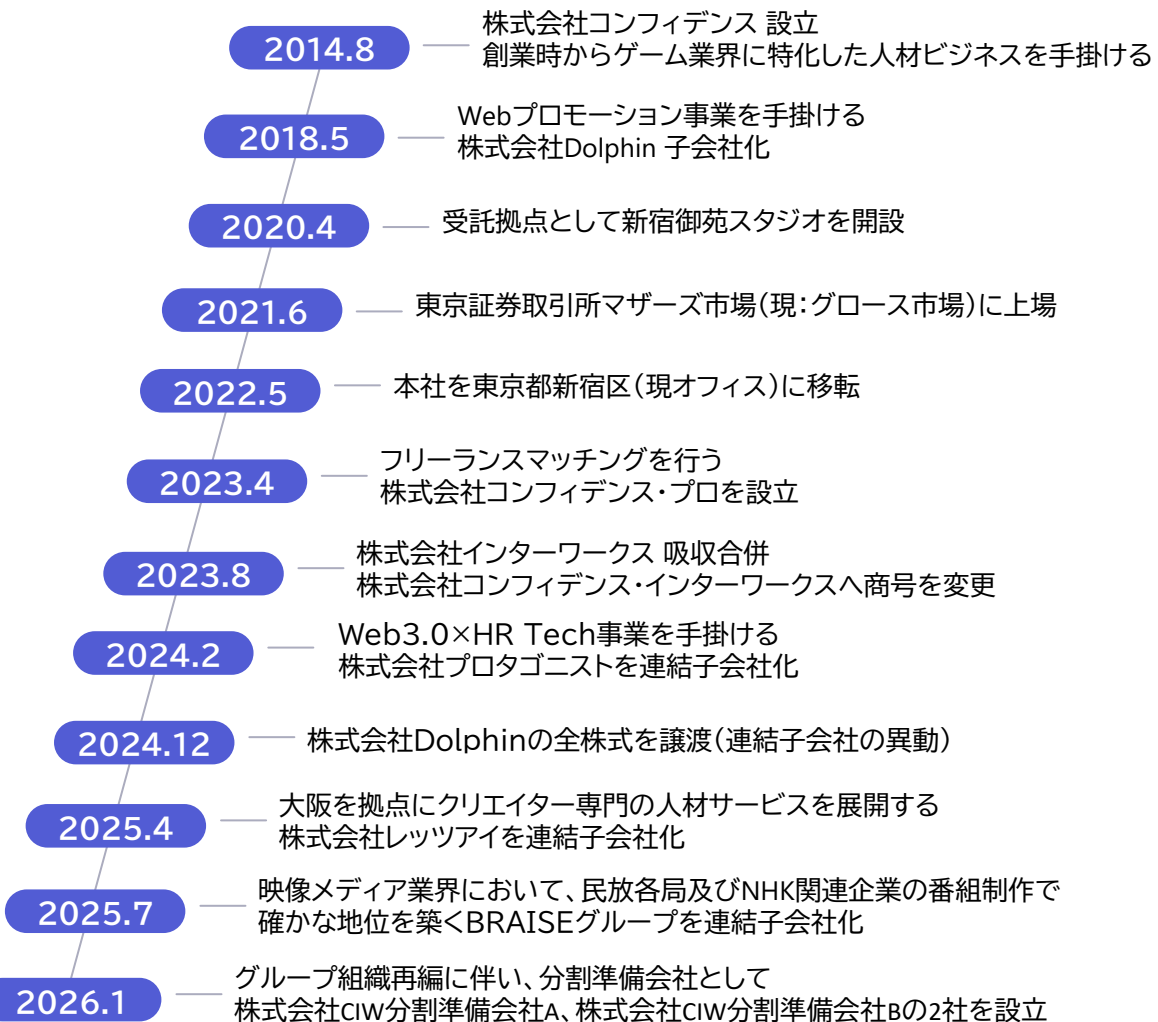


会社概要

会社概要

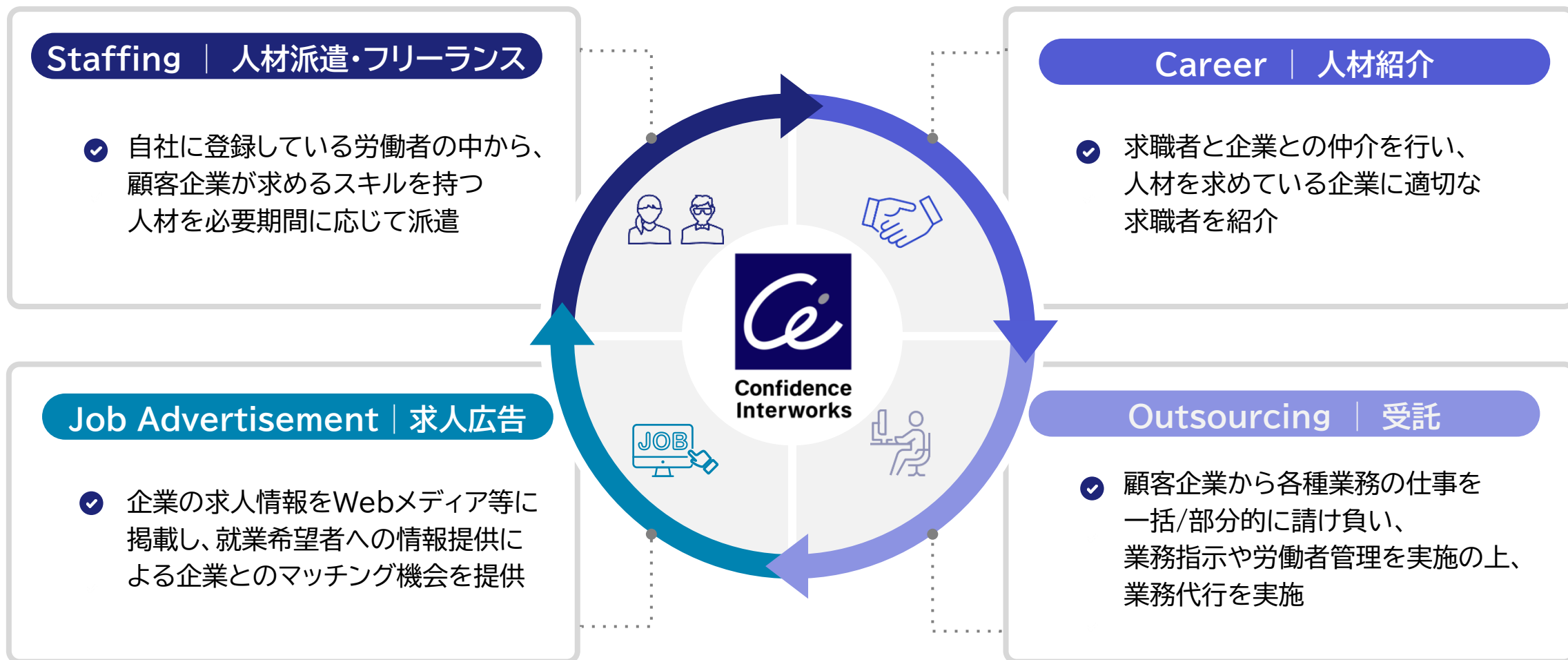
会社名	株式会社 コンフィデンス・インターワークス			
代表者	代表取締役社長 澤岷 宣之			
設立	2014年8月			
本社	東京都新宿区新宿2丁目19番1号 ビッグス新宿ビル10階			
地方拠点	名古屋 大阪 福岡			
連結子会社	株式会社 コンフィデンス・プロ 株式会社 プロtagonist 株式会社 レッツアイ 株式会社 BRAISE 株式会社 ジーズ・コーポレーション			
役員	代表取締役社長	澤岷 宣之	専務取締役	吉川 拓朗
	常務取締役	工藤 政嗣	取締役	永井 晃司
	社外取締役	雨宮 玲於奈	社外取締役	水谷 翠
	社外取締役	三木 寛文	社外取締役	河野 弘
	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(2026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	1,275名(2026年3月末時点)【連結】			

沿革



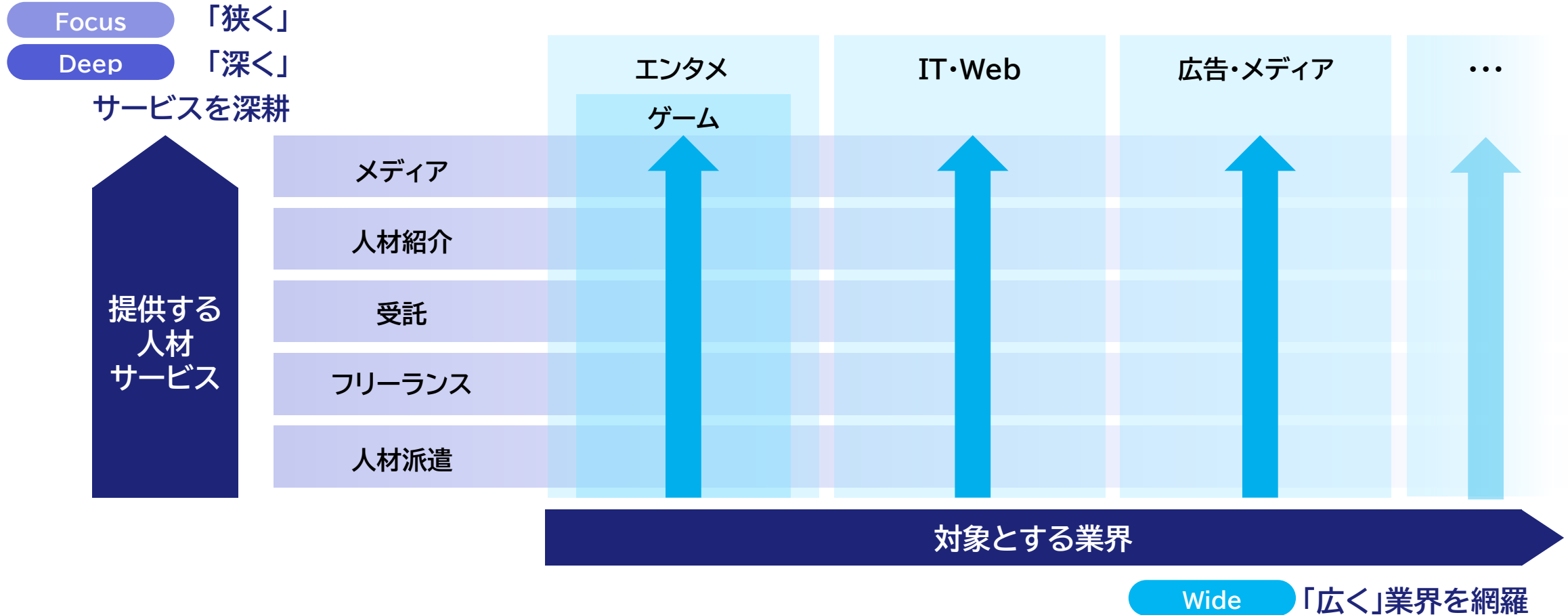
事業構成 | サービス内容

- 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



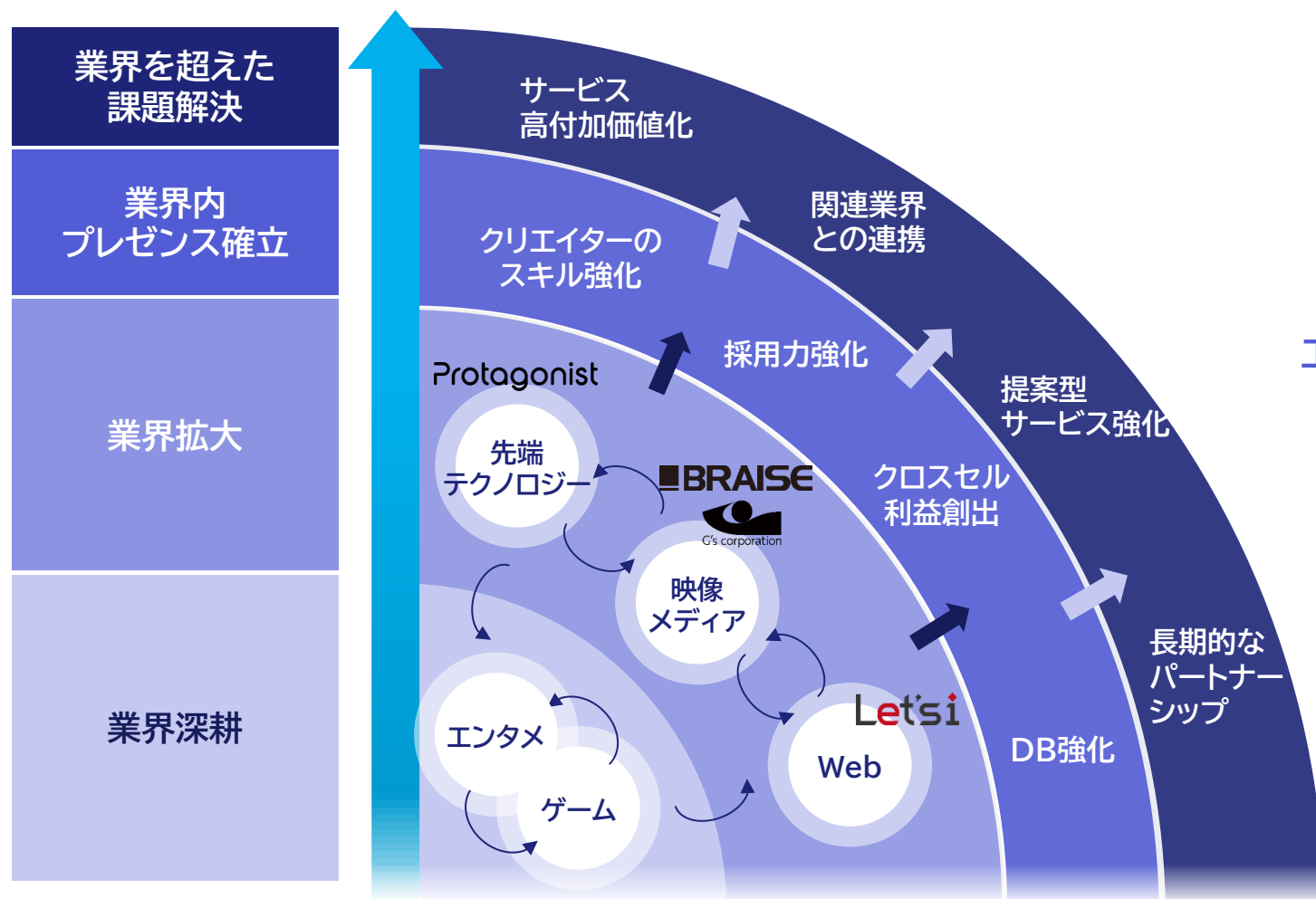
- 創業時から、ゲーム業界向け人材派遣を基盤として、業界特化型のバーティカル人材サービスを展開。
- 対象領域を“狭く”絞り、業界内部に“深く”入り込むことで、カテゴリNo.1の集合体を目指す

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



業界課題解決を行うキーカンパニーへ進化。
あらゆるステークホルダーと連携し社会課題解決

クリエイターのLTV最大化・
エンタメ業界内の人材横断を促し産業の発展に寄与

親和性の高い領域への事業展開を通じ
対応職種を拡大しキャリアの可能性を広げる

ゲーム業界特化型派遣事業で
カテゴリーNo.1のポジションを確立

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、[2件のM&Aを実行](#)

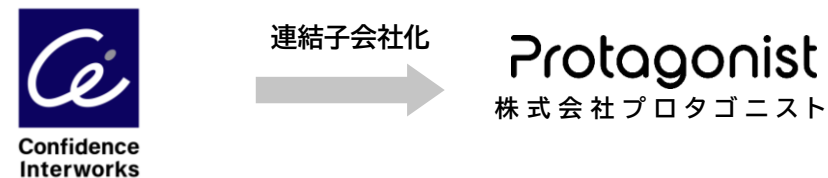
23.8 インターワークス 吸収合併

事業モデルの拡大



24.2 プロタゴニスト 連結子会社化

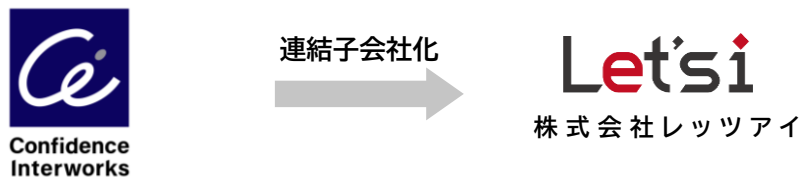
新領域への展開



2026年
3月期

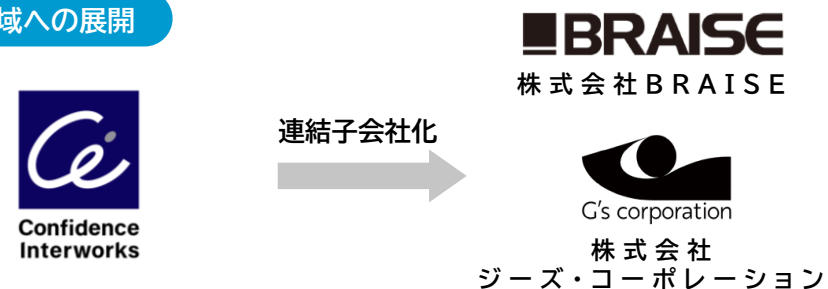
25.4 レッツアイ 連結子会社化

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

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

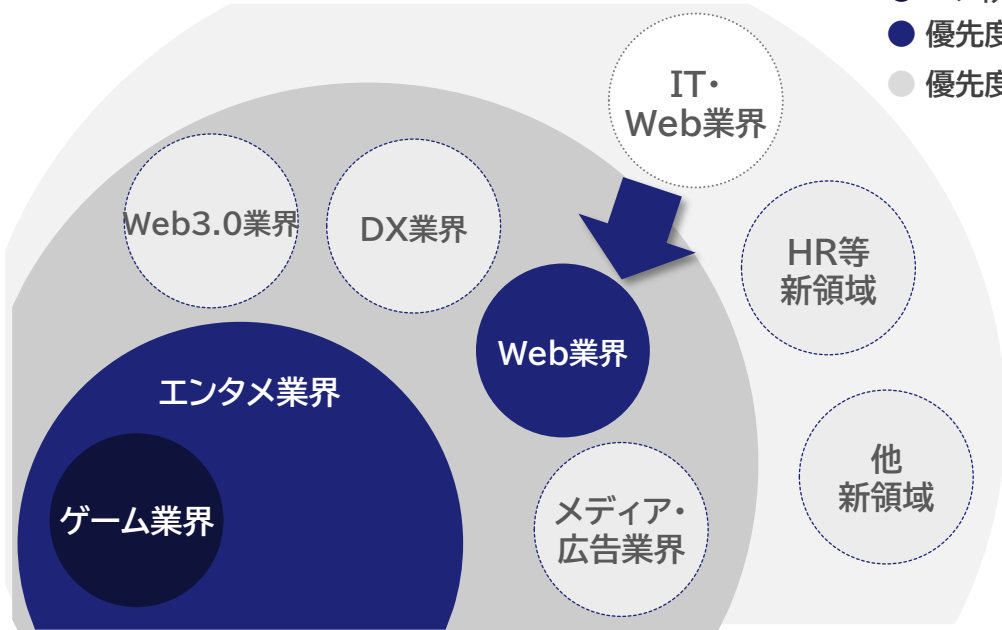
16.6
万人

※ 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）

イメージ図

<優先度>

- コア領域
- 優先度：高
- 優先度：中



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。

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

 **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

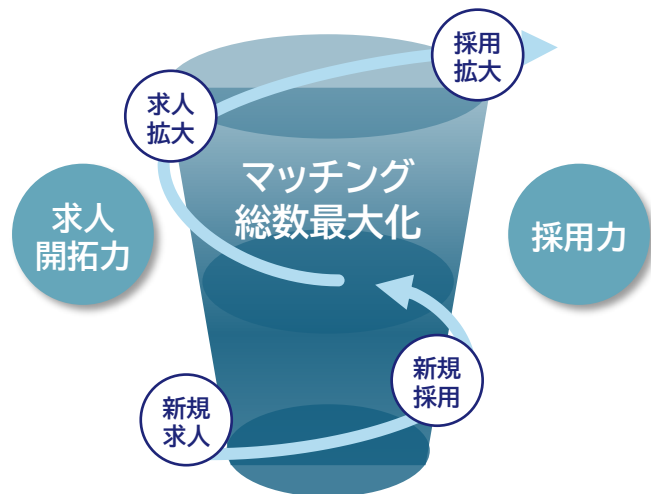
- ✓ ゲーム主要企業9割と取引も、他事業は未開拓
➔ Webを起点とした販路開拓を狙う



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

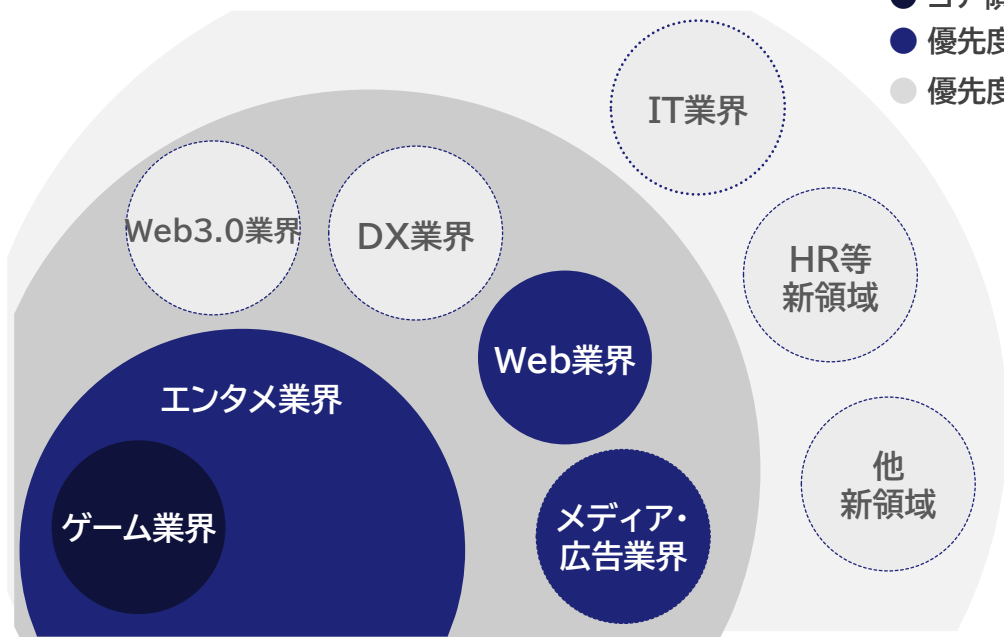
地方拠点

フリーランス

イメージ図

<優先度>

- コア領域
- 優先度：高
- 優先度：中



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



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

<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

<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>

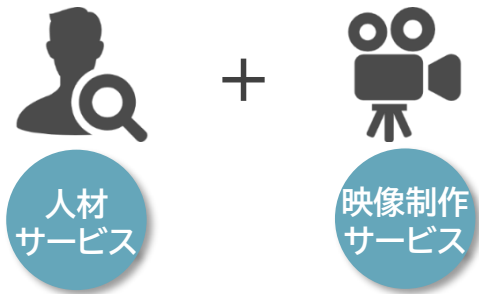
- ・ラヴィット!
- ・坂上&指原のつぶれない店
- ・炎の体育会TV
- ・ジョブチューン
- ・Nスタ
- ・ひるおび
- ・THE TIME,
- ・報道特集
- ・報道1930

業界内での
確かな地位

映像技術
・企画力

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 連結業績の取り込み／のれん償却の考え方

子会社の業績取り込み

- 2026年3月期における連結財務諸表への取り込み期間およびのれん償却期間は以下の通り
- なお、レッツアイ、BRAISEは親会社との決算日統一の一環として決算期変更を行った関係で、取り込み期間が一部変更となる

		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
	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	-
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	-
	^{*1} 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			13ヵ月	5年	
	^{*1} 3月決算				26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			10ヵ月	10年	
	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	-

*1 親会社との決算期の統一を図るべく、2026年3月期(4Q)に決算期変更を実施

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 (実績)	2024年3末 (実績)	2025年3末 (実績)	2026年3末 (実績)	2027年3末 (計画)
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

<2027年3月期>

- ・Kabu Berry Lab(予定)



**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。