

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年6月

INDEX

目次

- 01 当社概要 | 競争力の源泉** P. 3
Company Overview | Sources of competitiveness
- 02 市場環境** P. 22
Market environment
- 03 成長戦略** P. 27
Growth strategy
- 04 事業計画および成長の進捗状況** P. 38
Business Plan and Growth Progress
- 05 株主還元** P. 58
Shareholder Returns
- 06 リスク情報** P. 60
Risk Information

01 当社概要 | 競争力の源泉

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

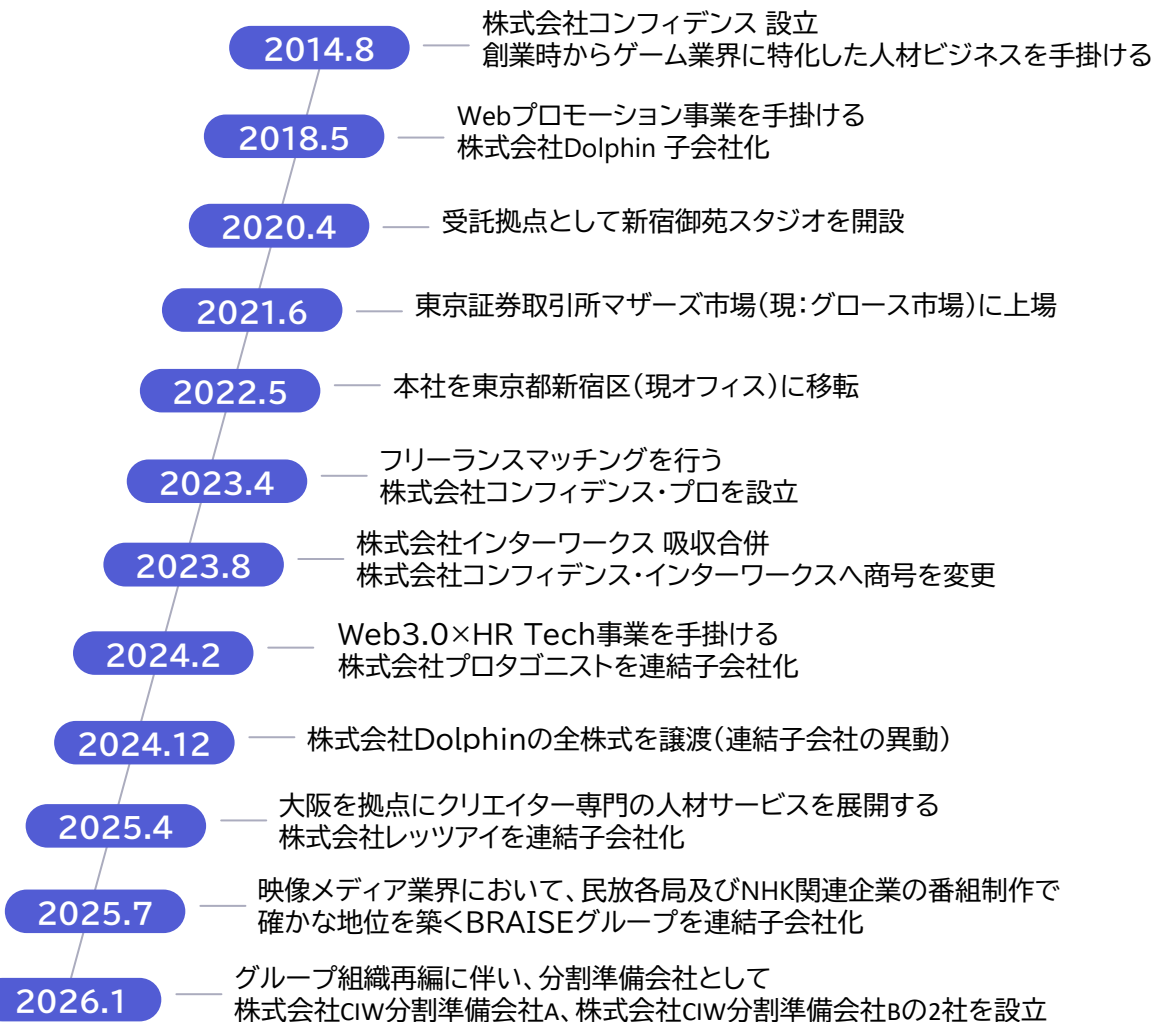


会社概要

会社概要

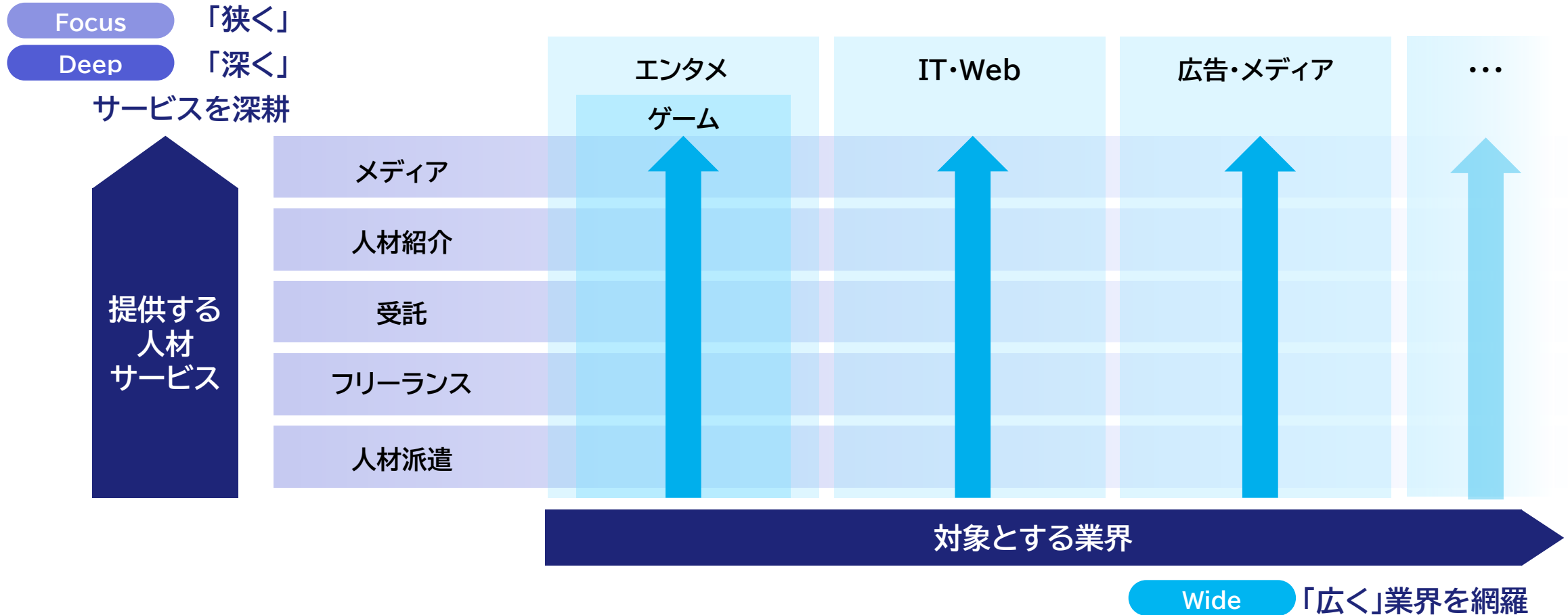
会社名	株式会社 コンフィデンス・インターワークス			
代表者	代表取締役社長 澤岷 宣之			
設立	2014年8月			
本社	東京都新宿区新宿2丁目19番1号 ビッグス新宿ビル10階			
地方拠点	名古屋 大阪 福岡			
連結子会社	株式会社 コンフィデンス・プロ 株式会社 プロタゴニスト 株式会社 レッツアイ 株式会社 BRAISE 株式会社 ジーズ・コーポレーション			
役員	代表取締役社長	澤岷 宣之	専務取締役	吉川 拓朗
	常務取締役	工藤 政嗣	取締役	永井 晃司
	社外取締役	雨宮 玲於奈	社外取締役	水谷 翠
	社外取締役	三木 寛文	社外取締役	河野 弘
	常勤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



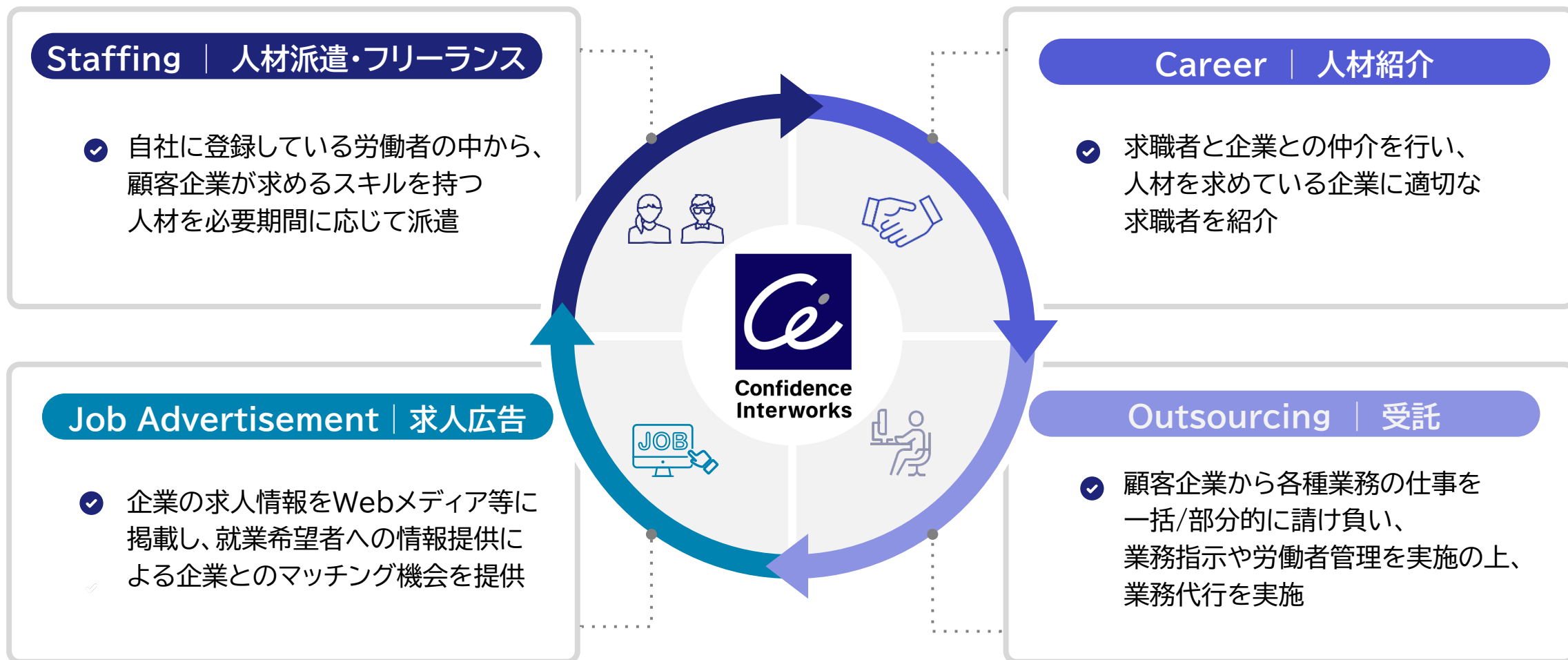
- 創業時から、ゲーム業界向け人材派遣を基盤として、業界特化型のバーティカル人材サービスを展開。
- 対象領域を“狭く”絞り、業界内部に“深く”入り込むことで、カテゴリNo.1の集合体を目指す

業界特化型のバーティカル人材サービス



事業構成 | サービス内容

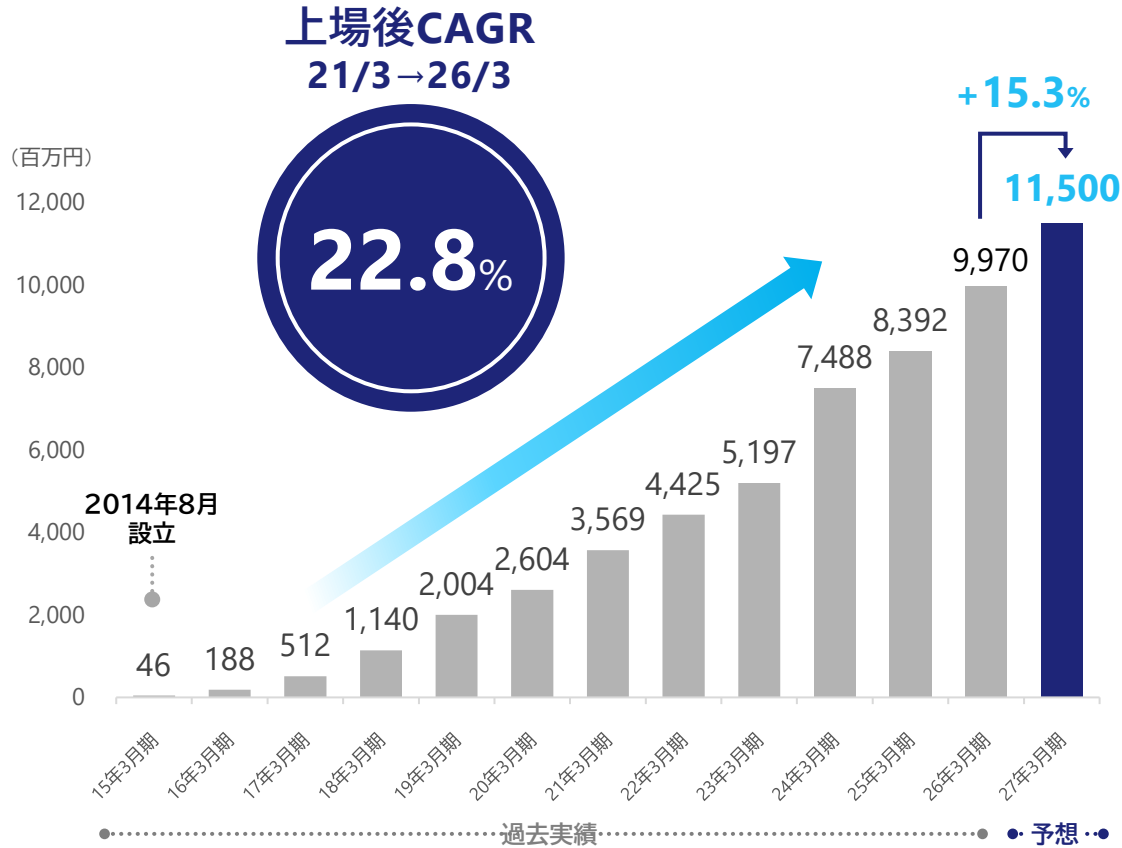
- 人材会社として主要なサービスを展開し、**網羅的**にクライアントニーズにお応えできる運営体制を構築



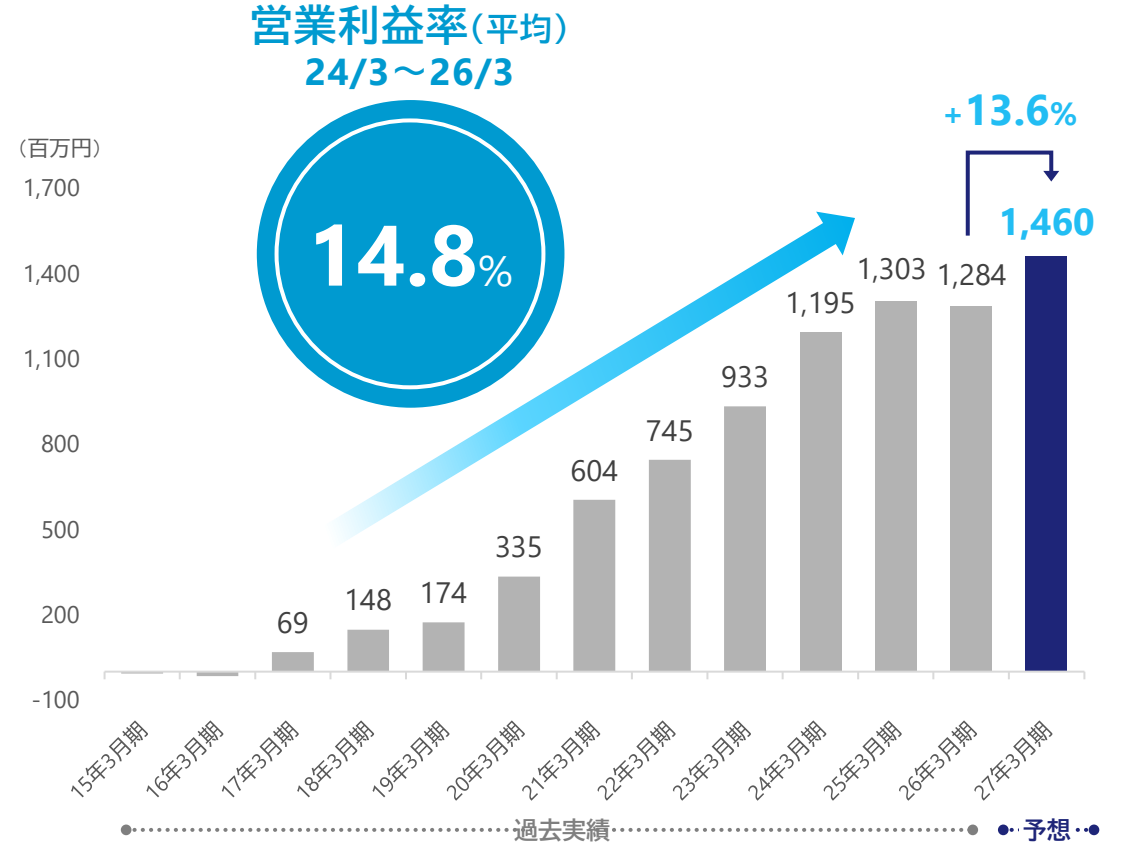
当社概要 | 業績ハイライト | 売上高／営業利益の経年推移

- **創業以降、2桁増収を継続**、上場時の2021年3月期から2026年3月期(実績)での売上高CAGRは、**22.8%**の成長
- 営業利益率は直近実績の2026年3月期は**12.9%**(直近3カ年平均実績は、**14.8%**)と、成長性と収益性の両立を図り、更なる収益拡大を目指す

売上高



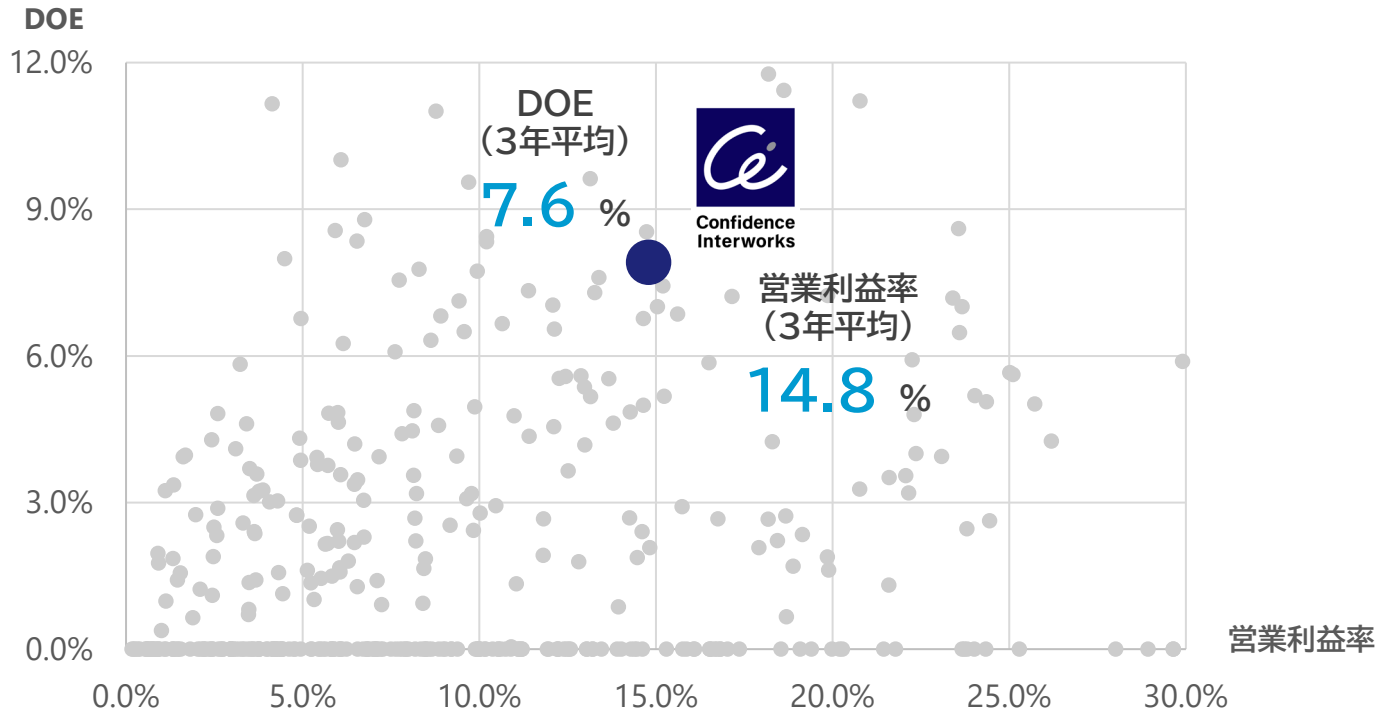
営業利益



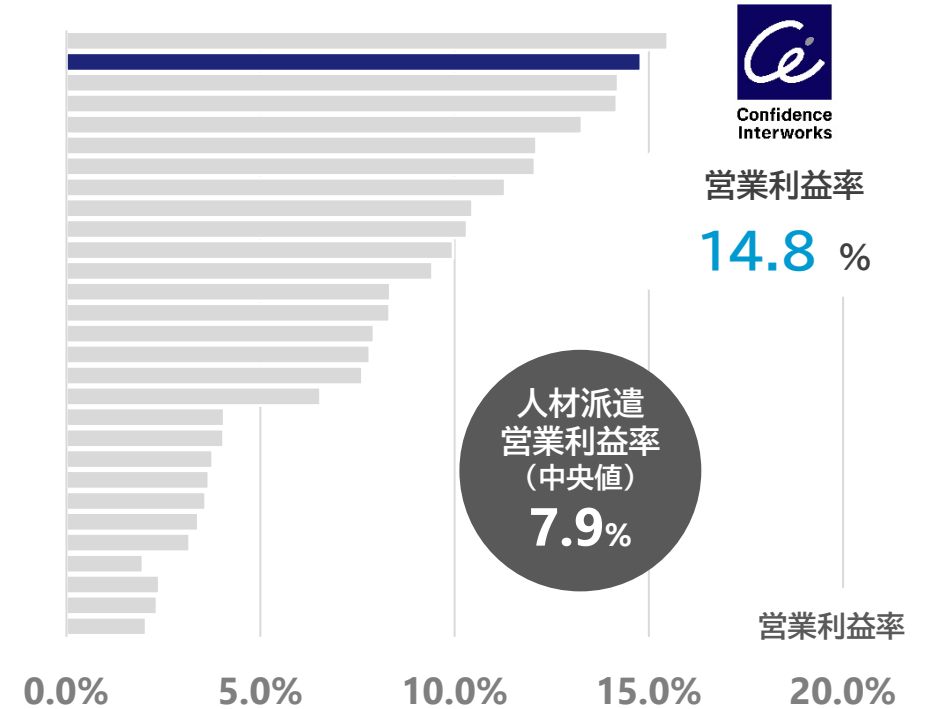
当社概要 | 収益性×配当還元におけるポジショニングマップ

- グロース市場において、営業利益率/DOEの両軸での立ち位置：**収益性高く**、かつ無配の企業も多い中でも**配当も重視**
- 人材派遣業界において、収益性観点での立ち位置：業界の平均営業利益率を上回って、**上位に位置**

グロース市場 | 全業界 | 営業利益率/DOEの分布図



全市場 | 人材派遣業界 | 営業利益率順位



出所 四季報データ等外部公表データに基づき、2024年3月末～2026年3月末の各社の指標を平均の上、当社にて作成

※1 対象会社は東証上場銘柄

※2 各種財務指標は各決算期の連結決算数値(単体決算のみの企業は単体決算数値)

※3 営業利益率がマイナスとなる会社は表示上、除外

※4 人材業界に属する企業は、日本経済新聞の銘柄リスト”人材派遣”かつ”当該事業が主力事業”銘柄を抽出



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tagonist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

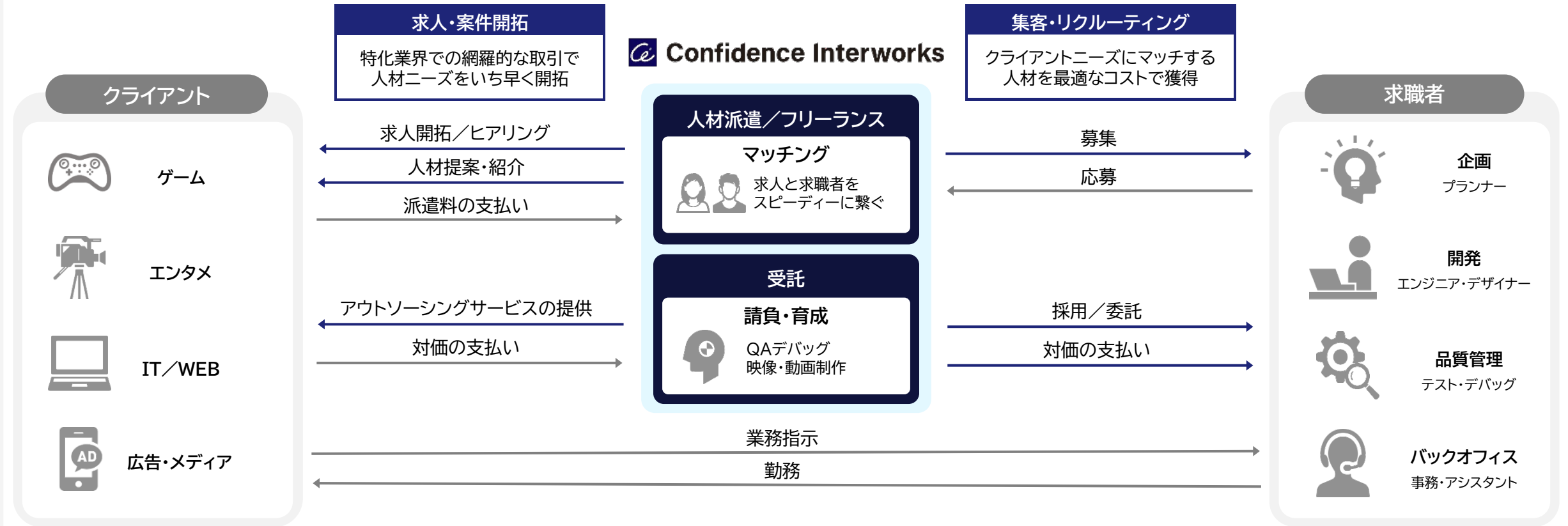
・30年以上の実績を誇る、採用アウトソーシング業務を展開

採用支援

当社概要 | 事業系統図 | HRソリューション事業_人材派遣・受託

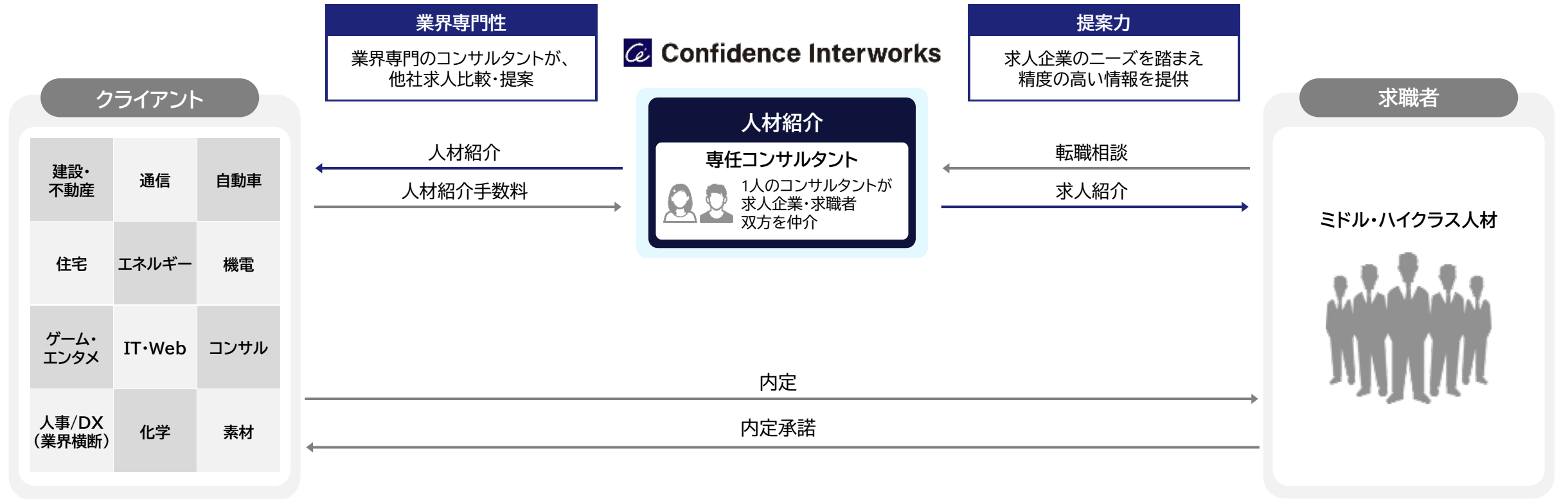
- ゲーム・エンタメ業界に特化した人材派遣・フリーランスマッチング・受託事業を行う
- 特化業界における主要企業との網羅的な取引で人材ニーズをいち早く開拓し、独自のメソッドでスピーディな人材獲得・マッチングを実現

HRソリューション事業：人材派遣／フリーランスマッチング／受託



- 業界に精通した専任コンサルタントが、**両面型**で求人・求職者のマッチングを行う
- ミドル・ハイクラス層をターゲットに、幅広い業界の大企業から中小企業、ベンチャー企業の人材ニーズに対応し、精度の高いマッチングを実現

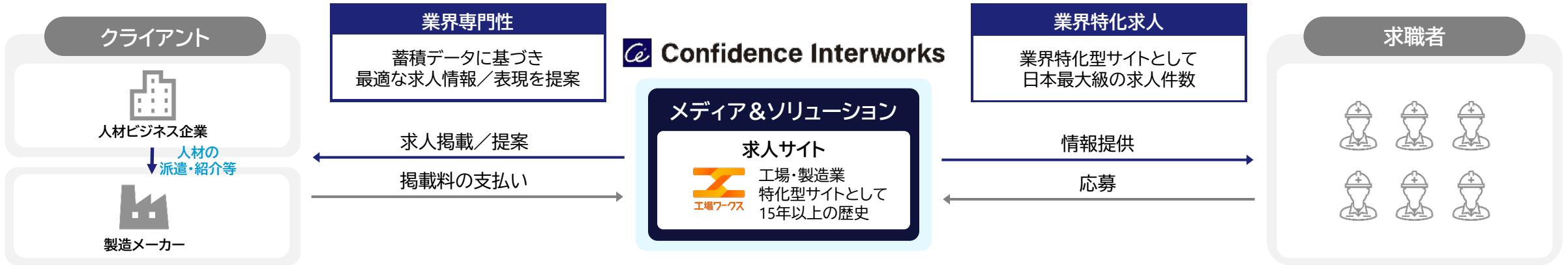
HRソリューション事業：人材紹介



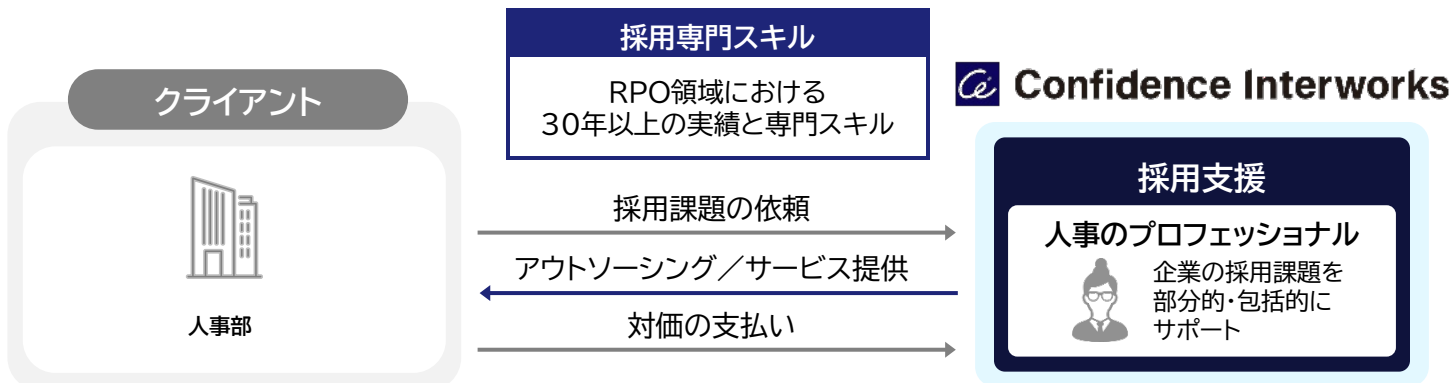
当社概要 | 事業系統図 | メディア&ソリューション事業

- 求人広告:15年以上の歴史を持つ**製造業特化型サイト**「工場ワークス」の運営を通して、蓄積データ・ノウハウに基づき、最適な求人情報を提案
- 採用支援:**RPO領域**における30年以上の実績と専門スキルを活かし、クライアント企業の採用課題解決をサポート

メディア&ソリューション事業：求人広告



メディア&ソリューション事業：採用支援



当社概要 | 当社の主な収益構造とKPI | HRソリューション事業_人材派遣・受託・人材紹介

- : 事業KPI
- : 当社が特に重視している指標

売上総利益

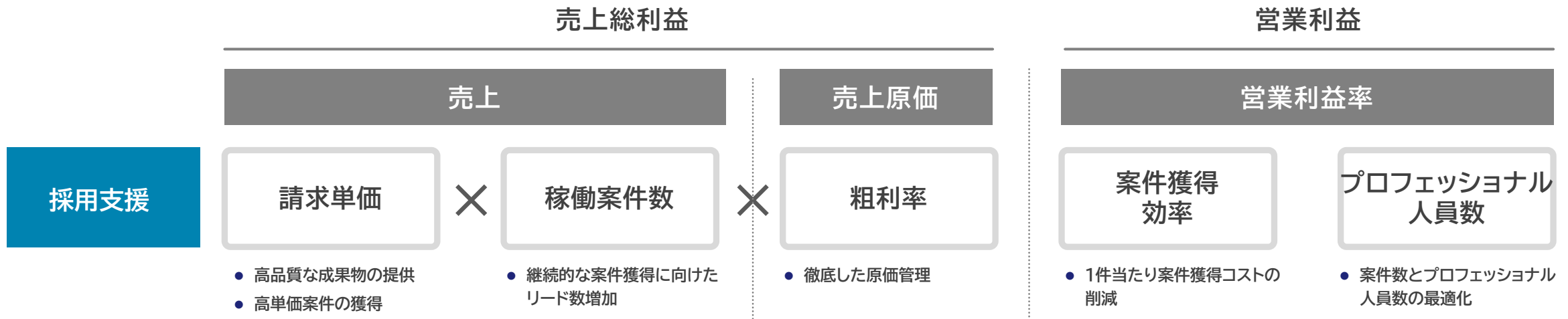
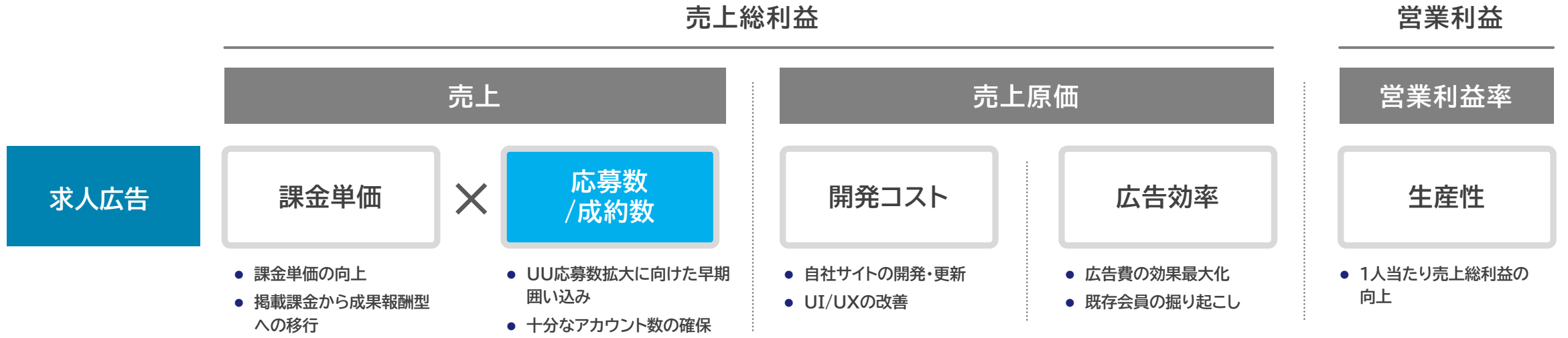
営業利益



※ 1人当たり売上総利益の向上施策は、売上及び売上総利益率の向上施策と同様

当社概要 | 当社の主な収益構造とKPI | メディア&ソリューション事業

- : 事業KPI
- : 当社が特に重視している指標



経営・組織

- ✓ 注力業界の選定とその業界に適した組織設計
- ✓ 業界知識の深化による他社との差別化
- ▶ 後発でのゲーム業界向け派遣市場シェア上位
- ▶ M&AフェーズでのPMI実行における優位性

事業戦略

- ✓ 業界を細分化し、ターゲット市場を明確化
- ✓ 早期に市場シェアを獲得、リーダー戦略へ移行
- ▶ 高い成長率を維持、他市場への展開が可能

オペレーション

- ✓ 緻密なプロセス管理を背景とした事業推進力
- ✓ 高い生産性による効率的な組織運営
- ▶ 他社比較での営業利益率の高さ

取引先企業

- ✓ 特化した業界の取引先企業の網羅性
- ✓ 人材紹介事業における取引先業界の幅の広さ
- ▶ 特化した業界における営業効率の最大化と潜在的な参入業界の裾野の広さ

人的資本

- ✓ 人材サービスにおける全領域を網羅
- ✓ 人事領域のプロフェッショナルの存在
- ▶ あらゆる業界で通用する人材の保持

蓄積ナレッジ

- ✓ メディア運営におけるコンテンツ制作実績
- ✓ 集客ノウハウの蓄積や豊富な研修プログラム
- ▶ 新規性のある取組や業界横断における柔軟性

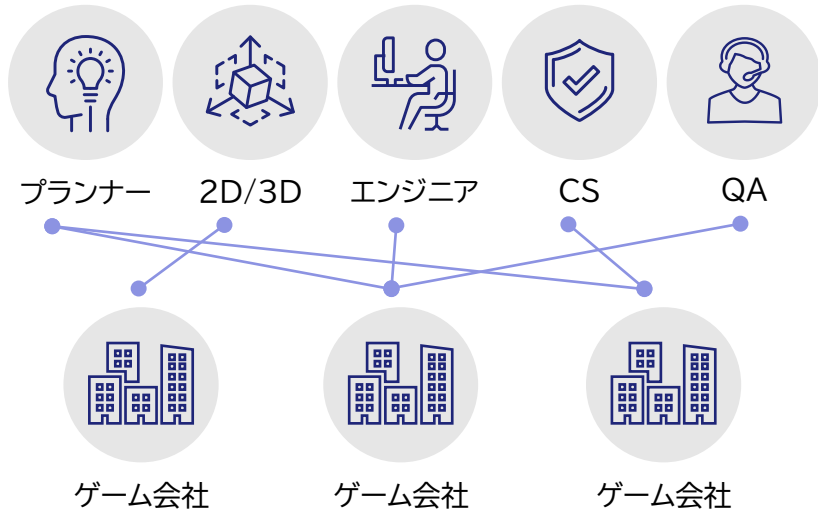


- 特化業界に**狭く・深く**入り込むことで、企業のコアな課題を早期に捉え、サービスに繋げる
- 業界内での強固なコネクションで組織の専門性を高め、人材ビジネスモデルを進化させていく

ゲーム業界に特化する意義(Focus)

主要なゲーム会社と網羅的に取引。
各社のニーズを早期に捉え、応えることが可能

- 労働集約型産業
 - 流動性の高い業界
- ▶ ゲーム業界特有のコアな人材の課題・ニーズ



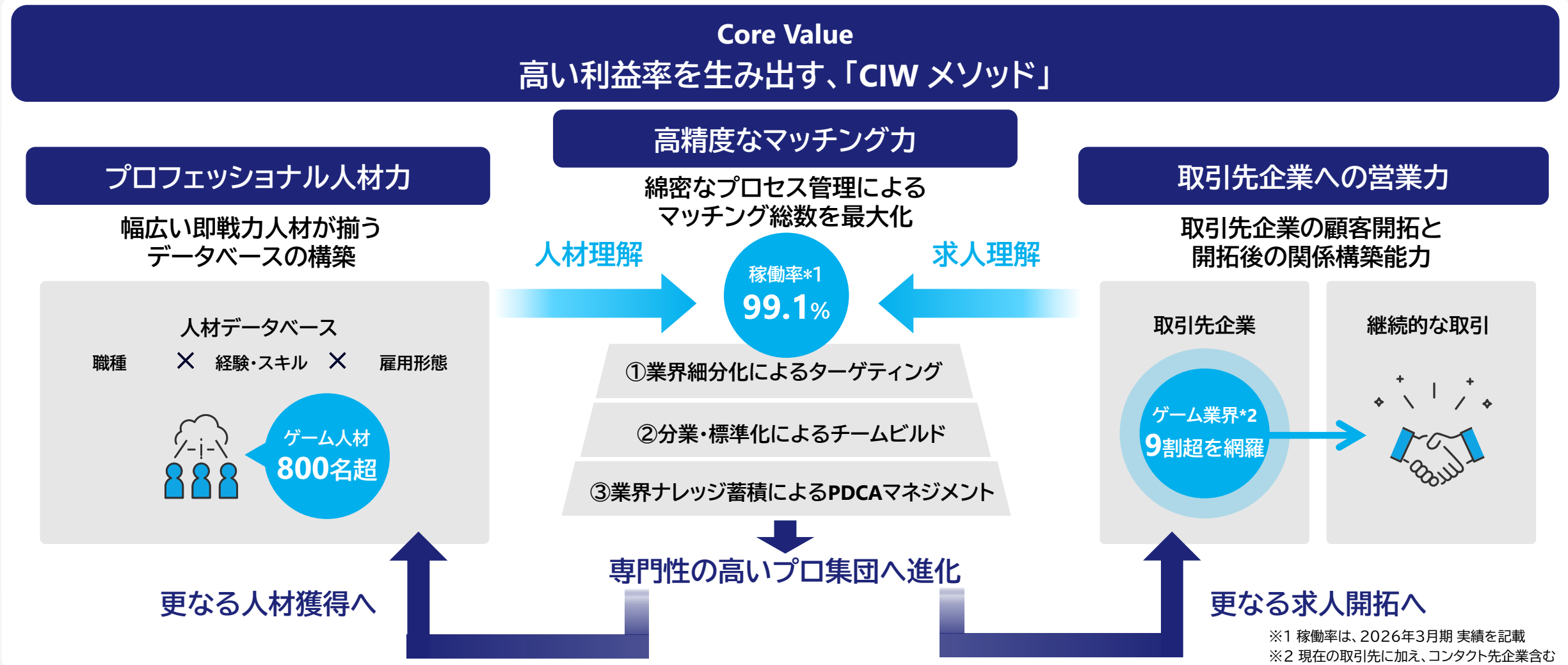
人材サービスの進化(Deep)

サービスを組み合わせることで
業界特化の人材サービスをバーティカルに進化



競争力の源泉 | Core Valueを実現する3つの強み : ゲーム業界向け人材派遣/フリーランスの事例

- 業界ニーズにマッチする人材の獲得(=人材力)と、求人開拓(=営業力)を両輪で強化することで、**マッチング総数を最大化**
- 圧倒的なオペレーションメソッドで、高い稼働率を維持・継続し、優位性を確立



競争力の源泉 | マatching力/人材力/営業力の詳細

- 業界を絞り込んだターゲティングで初期投資を最適化しながら、最速で仮説検証を行い、参入業界を決定
- 業務の分業・標準化によるチームビルドで機動性に富んだ組織構築を行い、PDCAサイクルの円滑化でいち早く[プロフェッショナル集団へと成長](#)

■ 高精度なMatching力

Matching総数を最大化する独自の手法を確立

① 業界細分化によるターゲティング

- ・最速での仮説検証
- ・初期投資の最適化

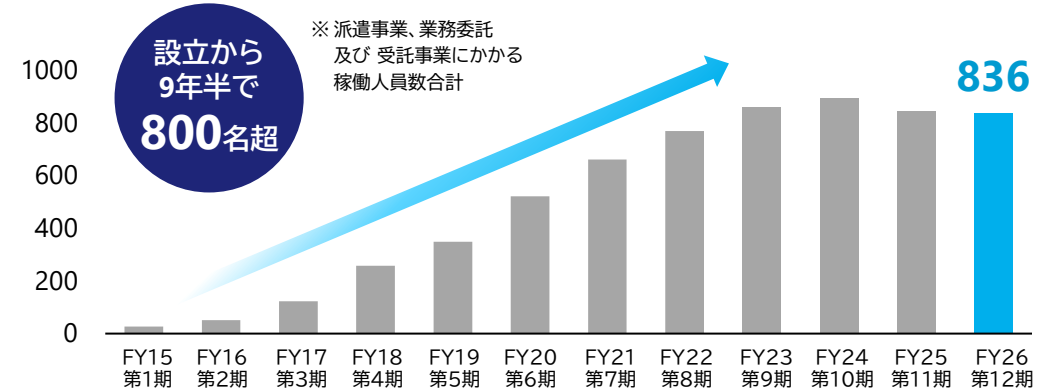
② 分業・標準化によるチームビルド

- ・機動性に富んだ組織構築
- ・再現性の高い運用体制の確立

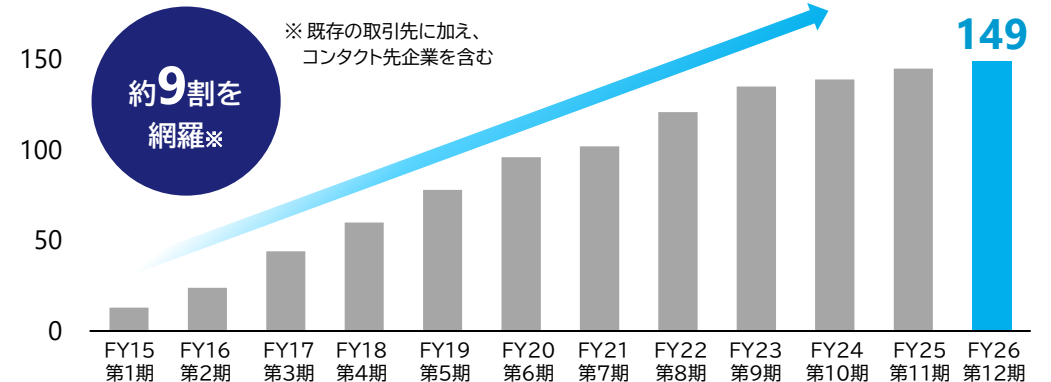
③ 業界ナレッジ蓄積によるPDCAマネジメント

- ・高速でのPDCAサイクル実践
- ・マネジメントの早期最適化

■ ゲーム業界向けクリエイター配属数の推移

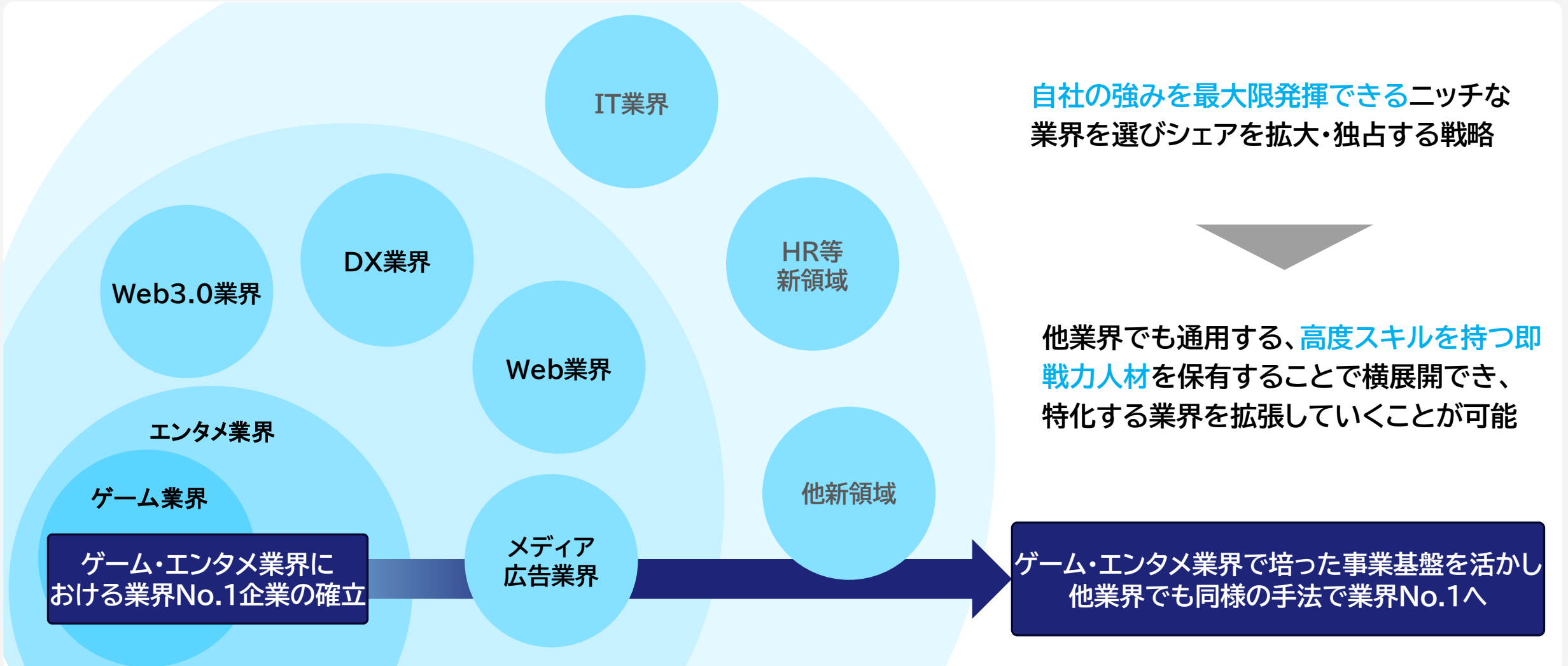


■ ゲーム業界の取引先企業数の推移



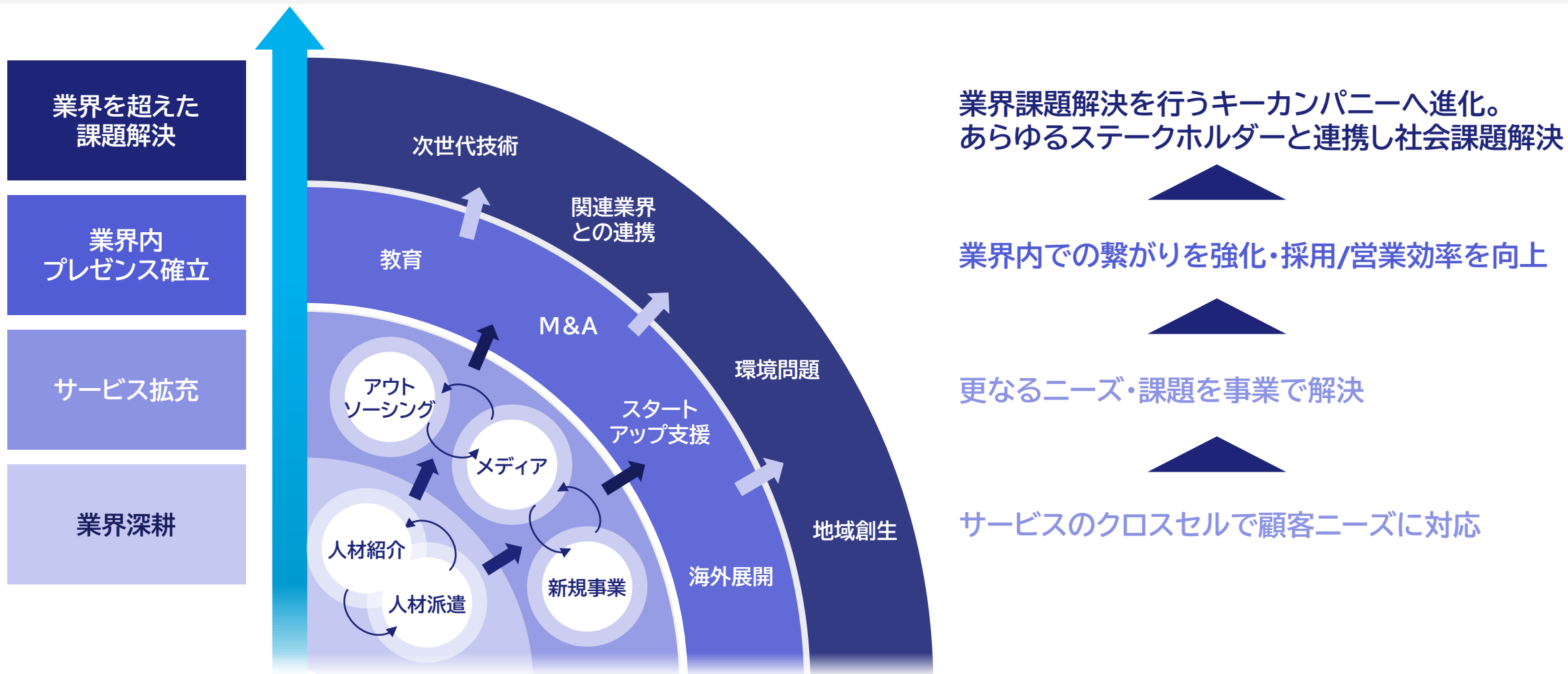
M&A方針 | 対象領域

- 自社の強みを最大限発揮できるニッチな領域で、シェアを拡大・独占。
- 業界特化型人材バーティカルサービスの[カテゴリNo.1の集合体](#)を増やしていく



競争力の源泉 | 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、クロスセルでサービスを拡充することで業界深耕を進め、特化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



02 市場環境

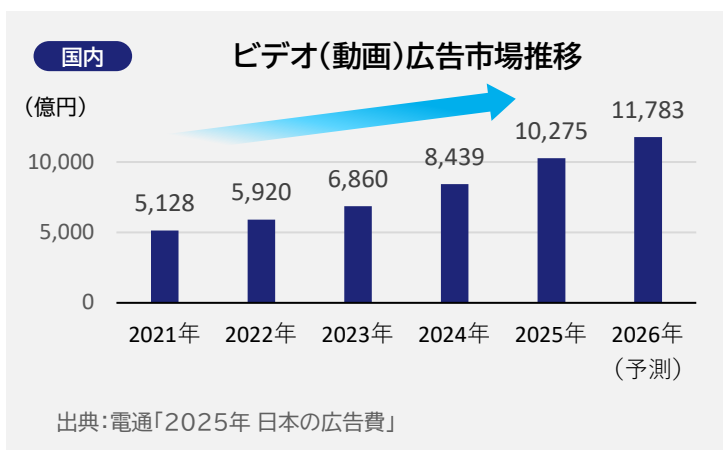
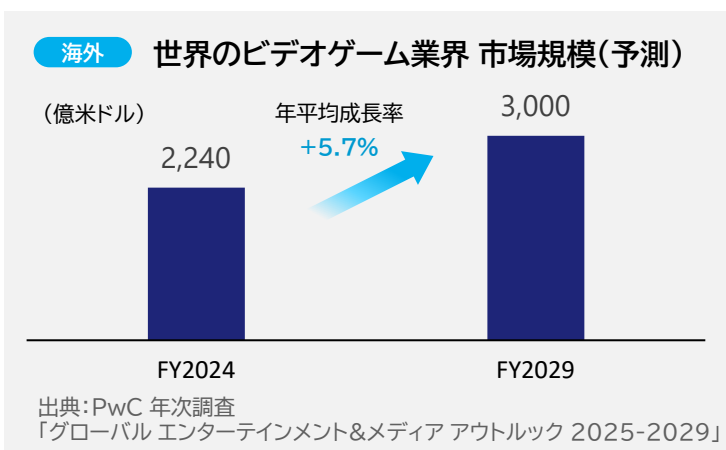
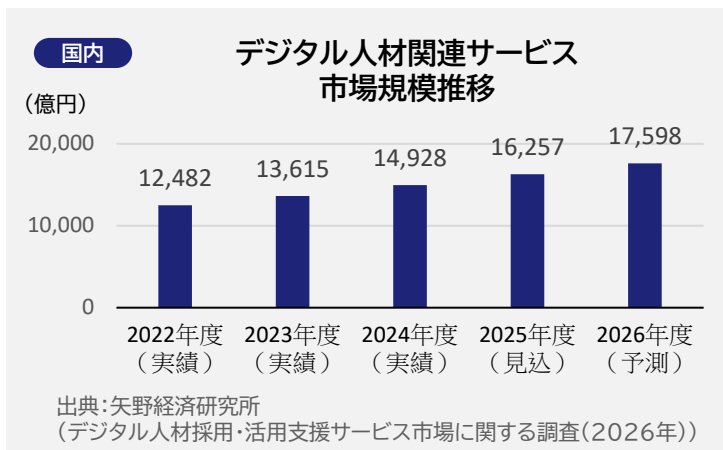
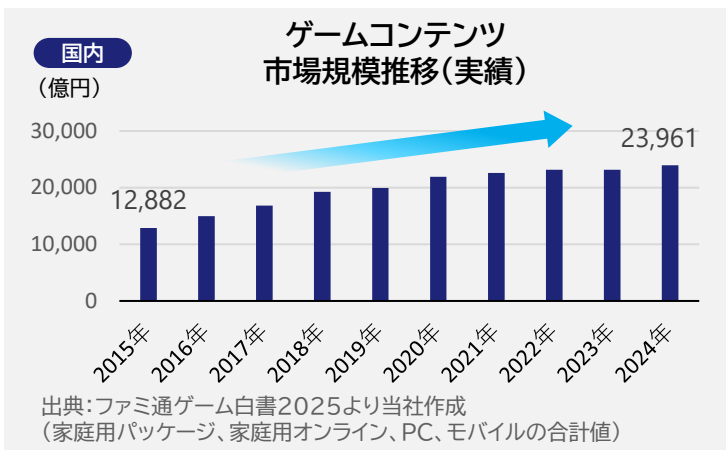
■ 人材業界に関連する環境変化

	これまで	変化	これから
社会課題・外部環境	<ul style="list-style-type: none"> 60歳定年 労働力は日本人 	<ul style="list-style-type: none"> 超高齢化社会 技術革新(生成AI等)の定着と業務代替 育成就労制度を見据えた外国人材の本格活用 	<ul style="list-style-type: none"> 労働年齢の伸長・雇用 AI活用による生産性向上とスキルの高度化 外国人材の採用・マネジメントモデルの構築
雇用形態	<ul style="list-style-type: none"> 終身雇用、年功制賃金 長期雇用、フルタイム勤務が前提 	<ul style="list-style-type: none"> 終身雇用、年功制賃金の維持困難 国際競争の激化 ジョブ型雇用の本格導入 待遇改善による人材囲い込み 	<ul style="list-style-type: none"> ジョブディスクリプションに基づく多様なキャリアパス 雇用流動化、新たな雇用形態 <ul style="list-style-type: none"> フリーランス、副業、業務委託 時短正社員、リモートワーク
採用市場	<ul style="list-style-type: none"> 企業主体の選考 	<ul style="list-style-type: none"> 待遇の引き上げを前提とした採用競争の激化 生産年齢人口減少の加速による慢性的な人手不足の常態化 	<ul style="list-style-type: none"> 採用ターゲットの細分化 求職者主体の選考 <ul style="list-style-type: none"> ワークライフバランスの重視 より多面的・専門的なキャリアを重視
採用方針	<ul style="list-style-type: none"> 人材会社を活用しての求職者募集 	<ul style="list-style-type: none"> 求職者への直接的なアプローチが可能 <ul style="list-style-type: none"> 採用ツールの拡充、高機能化 ダイレクトリクルーティングなど採用手法の多様化 	<ul style="list-style-type: none"> 採用戦略と方法の細分化 <ul style="list-style-type: none"> 自社で採用するカテゴリ(ダイレクトリクルーティング) アウトソースするカテゴリ AIやHRTechを活用したデータドリブンなマッチングと採用プロセスの効率化

市場環境 | HRソリューション事業_人材派遣・受託 | 各領域別での市場動向

- コンテンツ市場の内、ゲーム市場においては、国内は微増も、海外を含めると市場規模拡大の傾向が続くと予測される
- また、デジタル人材関連新領域進出を見据えるWeb領域の市場規模についても、拡大傾向であり、ビデオ(動画)広告市場も成長加速する可能性

■ 当社グループが関連する領域別での市場動向



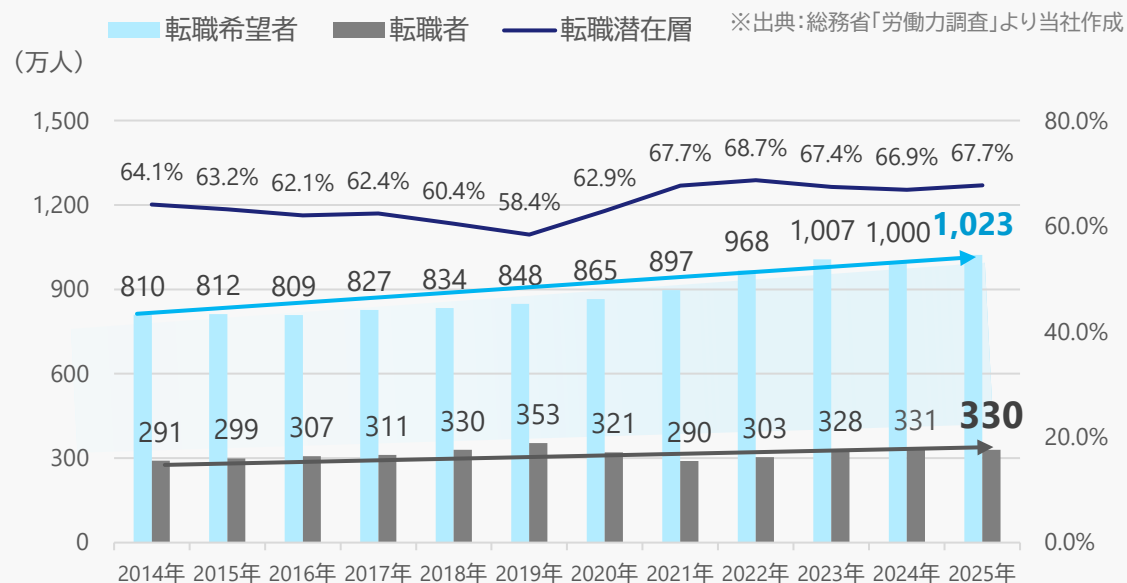
各領域別での市場動向に対する概括

- ✓ ゲームコンテンツ産業は、緩やかに増加傾向であるが引き続き海外市場は成長基調で推移すると想定
海外の動きと連動し、国内ゲーム市場は増加傾向に推移することを想定
- ✓ デジタル人材(IT技術者)派遣サービス市場では、今後も、企業のIT投資やDX推進の動きはより一層強まっていく見込みで、IT・デジタル人材の採用難や獲得競争が継続していく可能性が高く、IT・デジタル人材の採用を支援するサービスや、フリーランスITエンジニアの活用支援に係るニーズは高まる可能性あり
- ✓ 広告市場においては動画広告が急成長する中、テレビ番組制作における品質をもつプレーヤーが動画制作市場でのニーズを満たし成長する可能性あり

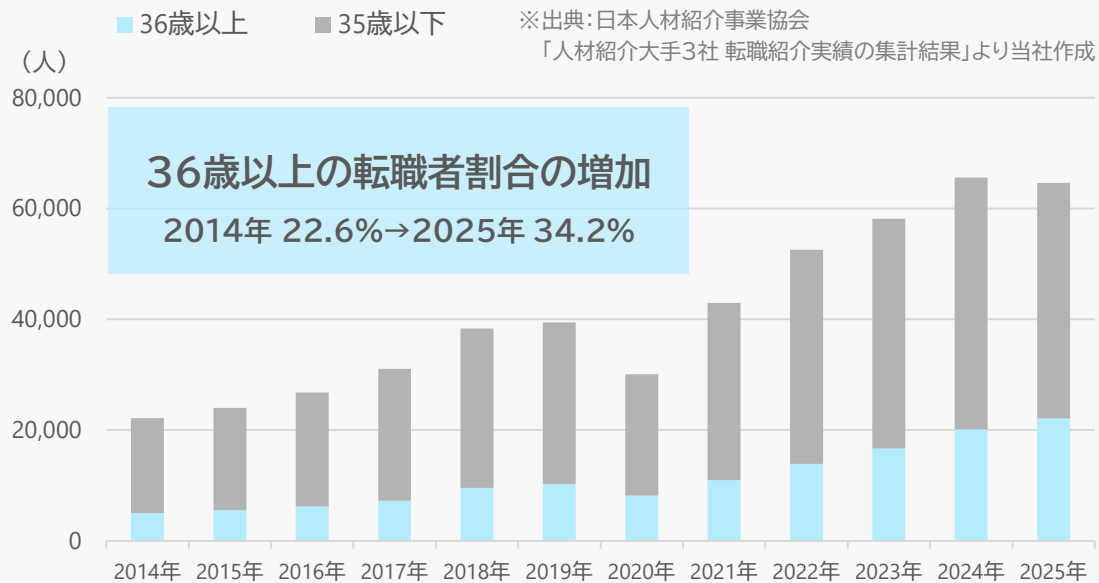
市場環境 | HRソリューション事業_人材紹介 | 転職需要の推移

- 転職希望者数は、2023年以降、1,000万人を超過して推移し、直近の転職者は330万人と高い水準が継続
- 他方、年齢別転職者数のうち、36歳以上の割合が増加していることを踏まえ、**転職潜在層の取り込み**が一層重要となる

■ 転職希望者 及び 転職者数の推移



■ 年齢別 転職者数の推移



転職希望者が1,000万人に増加し
転職需要は年々高まるも、
実際の転職者は300万人台で推移



36歳以上の転職者も増加傾向にあり
更なる転職需要の取り込みが期待

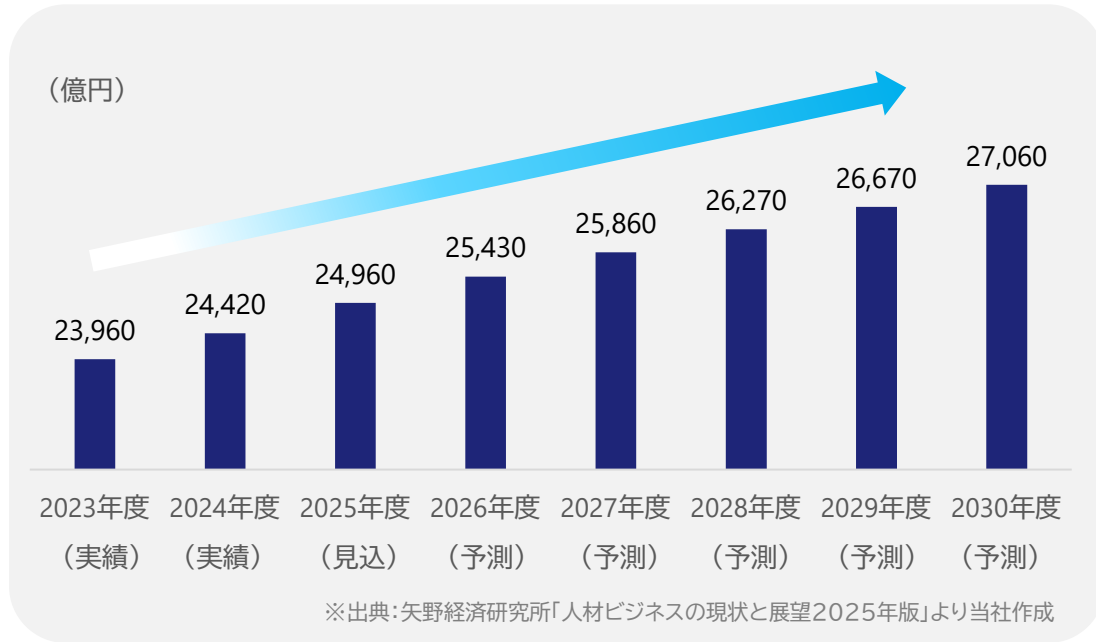


いかに転職潜在層を
取り込むことができるか喫緊の課題

市場環境 | メディア&ソリューション事業 | 製造業における人材需要の推移

- 製造請負・製造派遣市場規模は2030年度には2兆7,060億円にまで拡大する見込み
- 製造業における慢性的な人手不足の状況が続いており、求人需要は増加する方向と想定

■ 製造請負・製造派遣市場規模推移



■ 製造業雇用判断D.I.推移



工場・製造業特化型サイト「工場ワークス」の
主要取引先である製造派遣市場規模は、
今後も増加基調の予測

また、製造業における人手不足の状況が
足もと続いており、今後も継続される見込

当該状況のもと、求人掲載数、求職数の増大
に加え、マッチング精度の向上が課題

03 成長戦略

将来の成長指標: 定量目標

- 特化領域の需要開拓により**既存事業のオーガニックな成長**を目指すとともに、新領域への参入スピードを加速させるための**M&Aも積極的に検討**
- 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**

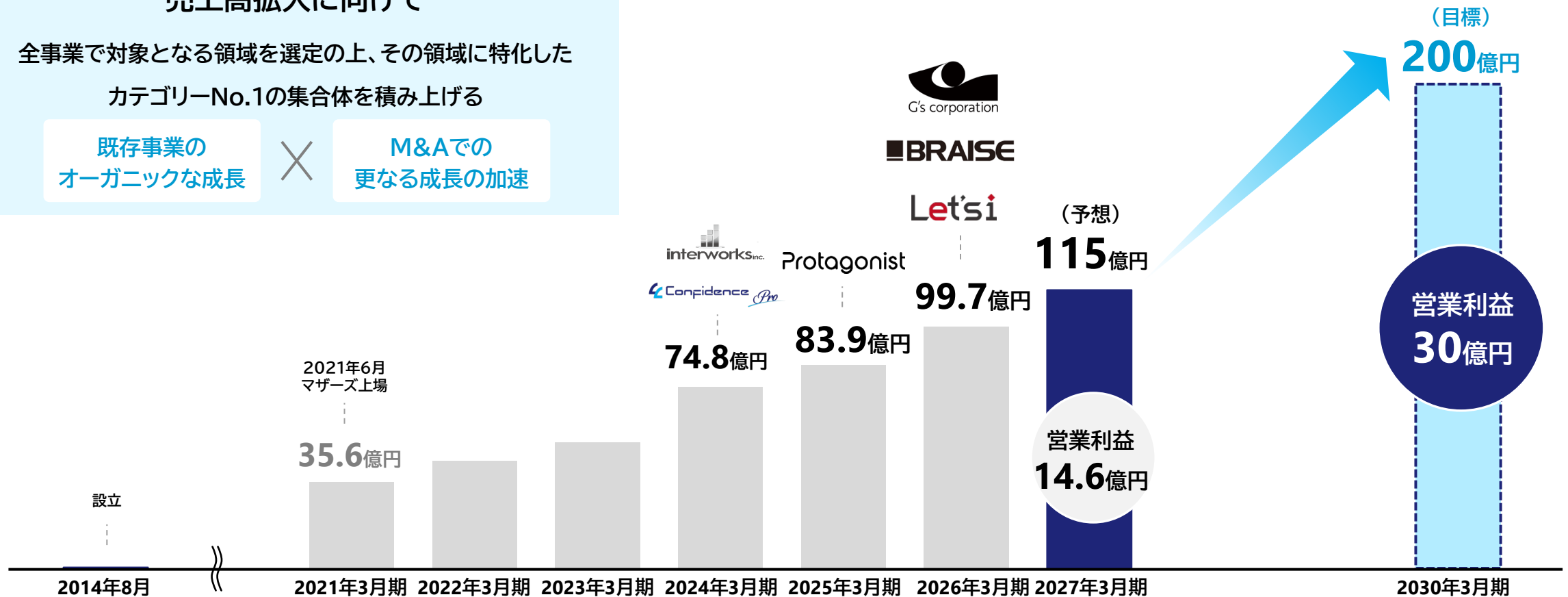
売上高拡大に向けて

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
カテゴリー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

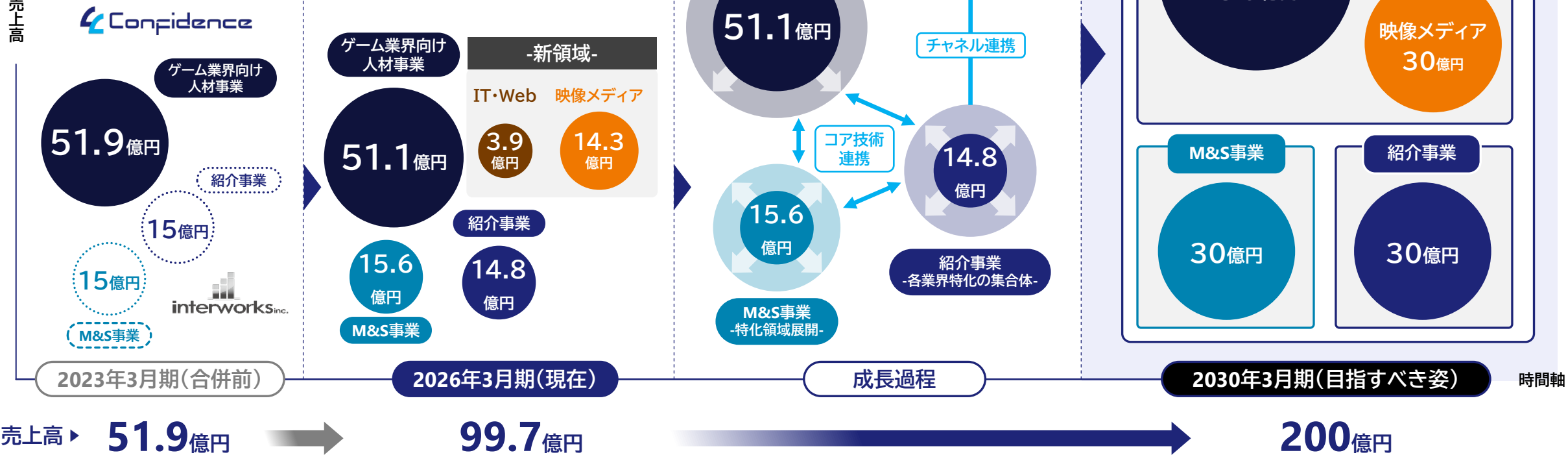


成長戦略 | 将来の事業ポートフォリオ(イメージ)

成長イメージ

1. 人材事業を横展開した上での新領域開拓
2. 開拓後にクロスセルでの売上増加を狙う
3. 上記で得たナレッジを蓄積し、新領域へ

売上高



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

3C分析

Customer | 市場・顧客

- 国内ゲーム市場に大きな伸びは見られないが、Switch2発売やPCゲームの成長など動きも
- 一方、モバイルゲームにおいては開発規模拡大、開発長期化に伴い新規リリース数減少傾向継続
- ゲームだけでなく、アニメ・マンガ・グッズ・イベントなどマネタイズ手法も多様化
- 大型とインディーなど開発二極化、要件高継続、グローバル人材など求める人材の一部変化も

Competitor | 競合

- 継続成長に向け事業ポートフォリオ分散化(派遣・紹介・フリーランス・受託など)
- ゲーム・エンターテインメント領域のみならず、IT・Webや映像領域などへ幅広く事業展開
- ゲーム領域において、企画・開発から翻訳やデバッグまでアウトソーシングサービス提供
- 売手市場下において登録者の囲い込み強化
- テクノロジー活用による業務プロセス変革も進展

Company | 自社

- ゲーム業界向け人材エージェント(派遣・フリーランス)として業界TOPクラスの取引社数とシェア
- 短期間での成長を可能としてきた営業力・高い集客・採用力と精度の高いマッチング力
- クリエイターへの手厚いフォロー体制と教育
- 派遣・紹介・フリーランスと幅広くサービス提供
- 業界内でも高水準の営業利益率

当社の見立て

3C分析 に対する 当社見立て

- サービス形態によらない企業ニーズ(派遣・紹介・フリーランスなど)への対応と企業ターゲティングが必要
- ゲーム・エンターテインメント領域のターゲット人材登録およびテクノロジー活用による生産性向上が不可欠
- ゲーム業界と親和性のあるゲーム周辺領域、エンターテインメント領域への対応が必要

事業戦略・アクションプラン

- 1 企業戦略 | 大手企業へのクロスセルによるシェア奪取
- 2 採用戦略 | ターゲット人材登録増による高付加価値マッチング
- 3 新規戦略 | IP多角化に伴うエンタメ領域へバーティカル展開

3C分析

Customer | 市場・顧客

- メディアの多極化とコンテンツ需要により地上波テレビに加え、SVOD(定額動画配信サービス)、YouTube、SNS、企業のマーケティング動画など、映像コンテンツの需要は過去最高水準に
- 動画配信のプラットフォームや大手クライアントを中心に、「高い制作クオリティ」と「コンプライアンス(適切な労務管理・権利処理等)」の徹底が同時に求められる時代へ
- 配信大手や大手企業の大型予算案件と、地上波・Webのタイトな予算・短納期案件への二極化が進行

Competitor | 競合

- 旧体制の制作会社: 演出力や業界ネットワークに強みがある一方、長時間労働や属人化が多く、若手人材の流出やコンプライアンス対応に遅れ
- 新興デジタルプロダクション: Web・SNS領域に強くスピード感はあるが、マスメディア基準の制作体制や大型案件に耐える組織ガバナンスが不足
- インハウス(内製化)の動き: プラットフォーマーや大手事業会社が自社内にクリエイティブチームを抱え始めており、外部の制作会社に対する「付加価値」への要求水準が上昇

Company | 自社

- マルチジャンルへの対応力: 長年培ったテレビ番組制作の「企画力・演出力」をベースに、配信コンテンツから企業プロモーションまで、幅広いフォーマットに対応できる制作体制
- キー局・NHKの網羅: 各キー局・NHKの番組やコーナーにバランスよく関与しており、特定の放送局やジャンルの浮き沈みに依存しないポートフォリオ
- 人材採用力: グループの人材サービス事業のノウハウを活かし、多様な人材の集客し、安定的に人材を採用できる体制

当社の見立て

3C分析 に対する 当社見立て

- 映像需要の多極化とコンプライアンス厳格化が進む市場において、高付加価値な制作体制の構築が急務
- 労務に課題を抱える企業が多い中、労務の適正化を通じた強固な採用力が競争優位となる可能性
- 特定の放送局に依存しない安定基盤を最大限に活かし、高単価な大型配信案件や企業案件を獲得

事業戦略・アクションプラン

- 1 企業向け映像制作をはじめ、配信プラットフォームなどの高単価案件の積極受注
- 2 人材採用力を活かし、優秀な若手の確保
(将来のプロデューサー/ディレクター層の増加)
- 3 マルチジャンルに対応する制作体制を一段と強化

3C分析

Customer | 市場・顧客

- 当社が注力しているミドルハイクラス層においては中東情勢の影響は限定的、採用ニーズは引き続き高止まり
- 人材紹介プレーヤー増加に加え、顧客企業がダイレクトリクルーティングも強化していることから、求職者獲得競争が激化

Competitor | 競合

- コンサルタント増員による売上向上を目論む
- 中小企業、地方企業などの独占求人開拓を強化し差別化を促進
- 金融、コンサルティングファーム、エグゼクティブ職種など高単価案件の対応を強化
- スカウト媒体に依存することのない自社集客に向けてメディアを通じた求職者集客施策を強化

Company | 自社

- コンサルタント減少も利益率向上を目指した業務オペレーション刷新を実施
- 入社決定までの工数ならびに決定単価をもとに取引企業の中から着手企業職種の選定、並行して新規企業開拓を実施
- 過去エントリー者の自社データベースを有効活用するため、データベースクリーニングと生成AIを活用したマッチングを開始

当社の見立て

3C分析 に対する 当社見立て

- 両面型コンサルタントのノンコア業務の一部分業、ならびに生成AIを活用したマッチングにより提案総量向上、1人当たり売上拡大を目指す
- 自社データベース人材の掘り起こしからの決定拡大
- RPO事業と連携し、ダイレクトリクルーティングニーズにも応えるクロスセルを促進し1社あたり売上の向上、ならびに関係性の深耕を図る

事業戦略・アクションプラン

- 1 企業戦略 | 取引企業選定深耕・新規企業開拓**
ダイレクトリクルーティング、RPOのクロスセル
- 2 求職者戦略 | 自社データベース人材活用の促進**
- 3 組織・人材 | 即戦力コンサルタント採用継続**
既存コンサルタントの定着と生産性向上

3C分析

Customer | 市場・顧客

- 部品供給不足の緩和と物流網の正常化により、製造領域の求人需要は堅調に推移するも中東情勢の影響により鈍化する可能性もあり
- 国内消費の持ち直し、インバウンド需要の高まりにより業種・職種を超えて人材獲得競争に厳しさが増す
- 求職者の転職に対する意識・行動変化（選択肢の増加・売り手市場化）

Competitor | 競合

- 競合サイト各社のサービス拡充、プロモーション攻勢による競争の激化
- 人材サービスの多様化（アグリゲーションメディア/SNS/スカウトDB等）
- 求人企業側の自社サイト強化

Company | 自社

- 2007年より、製造領域特化型求人サイト「工場ワークス」運営、業界内認知度：高
- 「応募者対応」の体制・運用において求職者と接点を密にするオペレーション構築を実施し、応募後の歩留まり改善とユーザーの囲い込み・蓄積 → LTV向上へ
- SNSチャンネル(TikTok・LINE等)からの若年層集客を強化

当社の見立て

3C分析 に対する 当社見立て

- 堅調な求人需要に対する人手不足感が今後さらに進む
- 競合参入に伴う、求人メディア領域における「メディア・プラットフォームの分散化」が進行
- 求職者に選ばれる求人メディアとなるべく、事業モデルの転換・進化に取り組む必要性

事業戦略・アクションプラン

- 1 応募者対応サービスの拡充と強化
- 2 主要派遣会社への深耕・取引シェア拡大
- 3 若年層応募の獲得

M&Aの目的

- 既存事業×対象領域を広げるM&A ▶ 既存領域+周辺領域を中心に
- 自社に不足する優秀な経営者/チームとともにするM&A ▶ 不足機能を中心に

対象規模

- メインターゲット ▶ 売上高10～50億円の規模
- 機能補完の観点でのターゲット ▶ 売上高～10億円未満の規模

対象会社 (イメージ)

- 派遣事業を営む会社×当社の同業領域もしくは周辺/関連領域を扱う会社
- 紹介事業を営む会社×専門領域・職種、ニッチ領域等に特化した会社
- 受託事業を営む会社×既存事業の成長を加速させるコア技術を保有する会社(ゲーム開発、Web制作、マーケティング)

M&A実施の 財務規律

- 当社が目標とする営業利益率を意識 ▶ 原則、のれん負けをせず、利益貢献を見込むことができること
- 購入価格が割高でないこと ▶ EBITDA倍率を意識した上で検討

M&A実施後の ガバナンス

- 原則、当社人員による役員の派遣
- スケールメリット追及のためのバックオフィスの統合
- 投資実施後の定期的なモニタリング(当社にて展開する事業と同等のレベル)

成長戦略 | 財務方針

- 成長投資を重視する中で、規律ある財務マネジメントを実行することにより、財務基盤の安定性を維持しながら、積極的な事業投資やM&Aが実行可能な投資資金を確保する

2026年3月末時点 連結BS

(百万円)

現預金

- 以下を総合的に勘案し、保有現預金水準のモニタリング
 - ・ 必要運転資金
 - ・ 事業投資枠
 - ・ M&A投資枠

のれん

- のれん対自己資本倍率 : 1.0倍以下を閾値としてモニタリング (現行: 0.25倍)

現預金 4,395	流動負債 1,461
その他流動資産 1,220	固定負債 11
のれん 1,574	純資産 6,308
固定資産 (のれん除く) 591	

借入金

- 親会社の資金を有効活用する形で、グループ内ファイナンスにより外部借入は全額返済済み

自己資本

- 負債調達を優先するも投資実行後における一時的な財務安定性の低下や、将来的な財務レバレッジ余力の確保が必要な場合には、エクイティ調達を検討
- 財務規律として、自己資本: 50%以上 (現行: 80.5%)

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

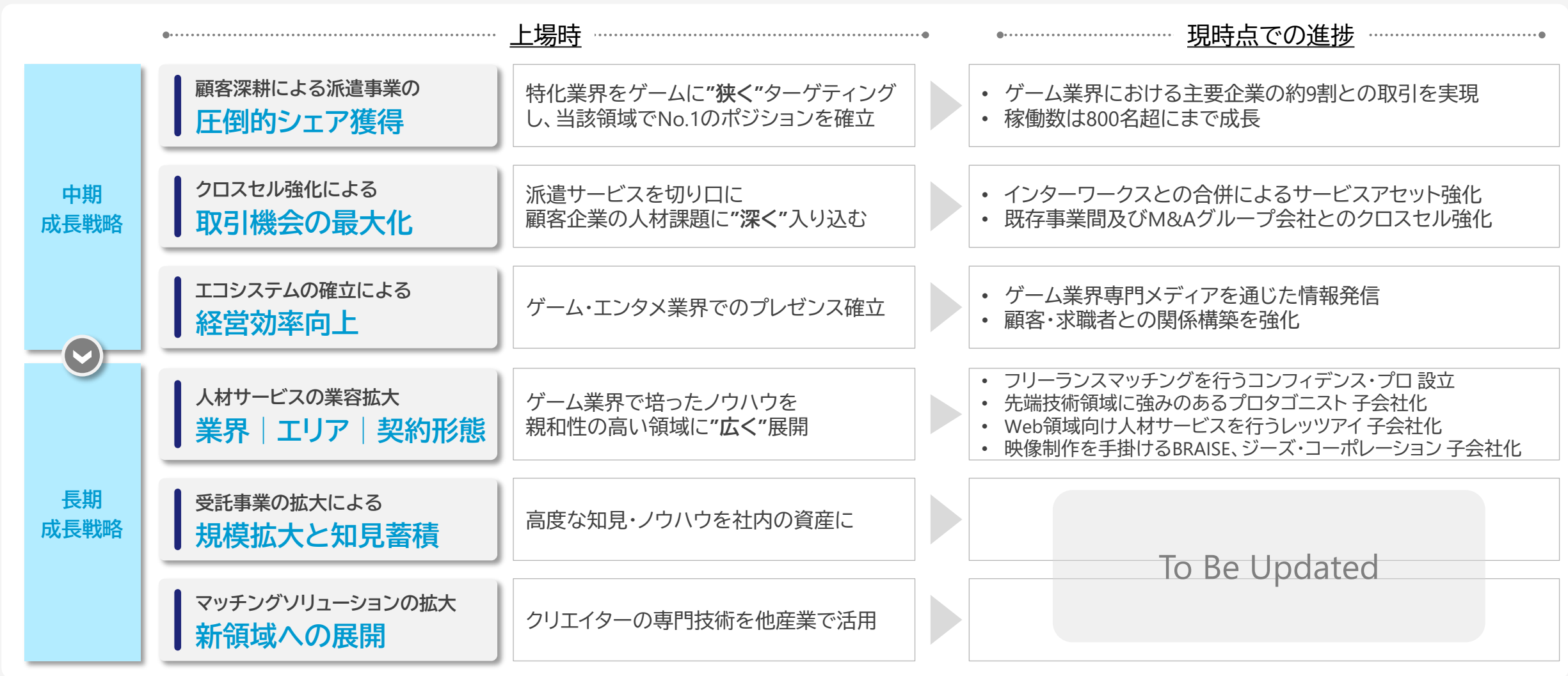
■ プライム市場への移行：定量基準

			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)

04 事業計画および成長の進捗状況

上場時に掲げた成長戦略と進捗

- 高い成長性/収益性を目指す上で下記成長戦略を設定。
- 着実に各成長戦略を実行し、右肩上がりでの成長を継続すべく、事業運営実施



[全社連結] 売上高/営業利益の経年推移 及び 2027年3月期予想

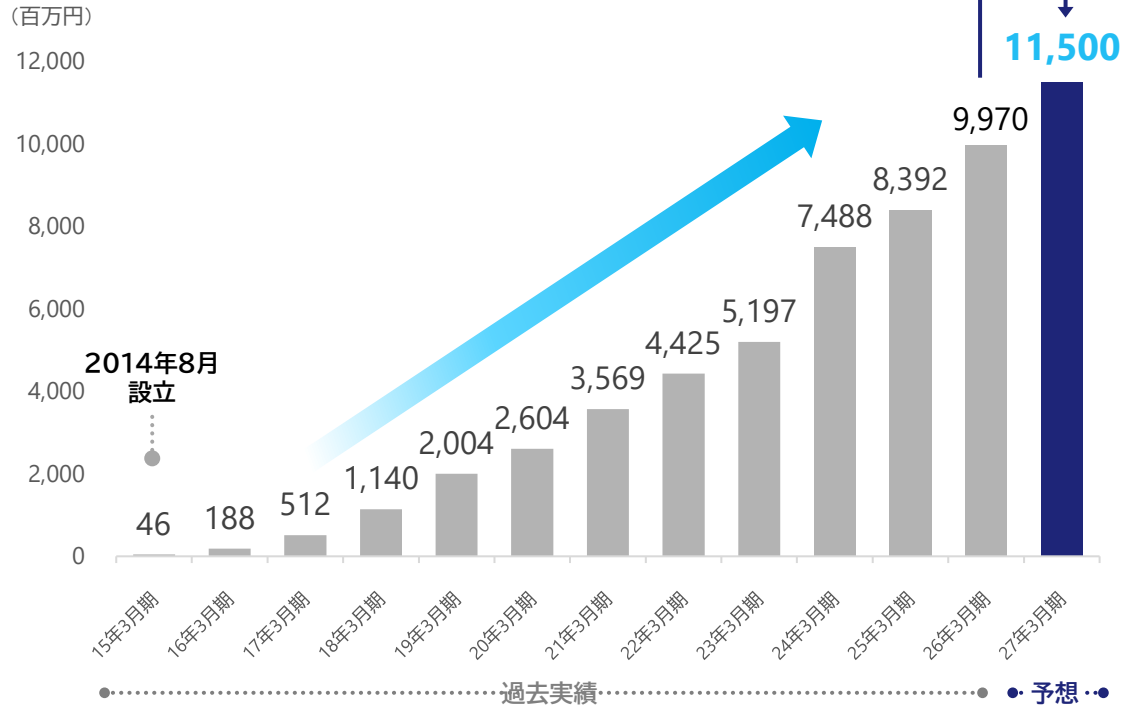
2027年3月期
業績予想

通期：前期比増収増益

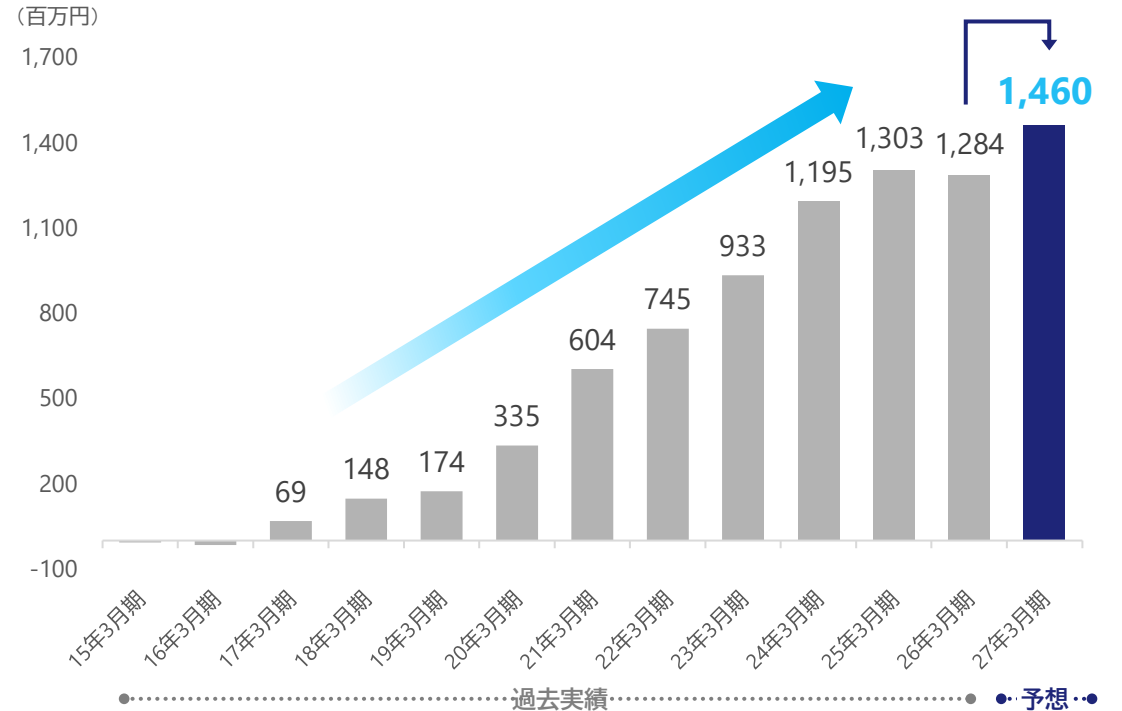
人材投資による成長加速と、テクノロジー・外部連携により生産性の向上を図る

- 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



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](#)

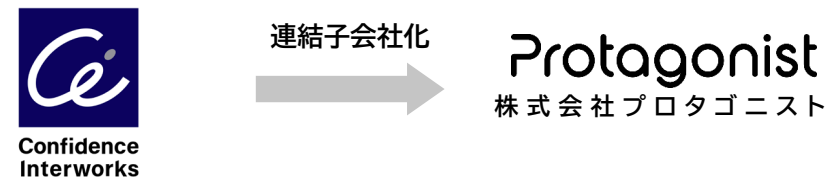
23.8 インターワークス 吸収合併

事業モデルの拡大



24.2 プロタゴニスト 連結子会社化

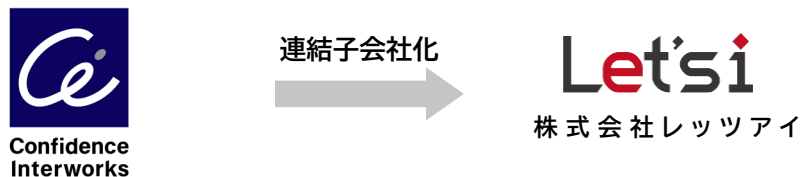
新領域への展開



今期

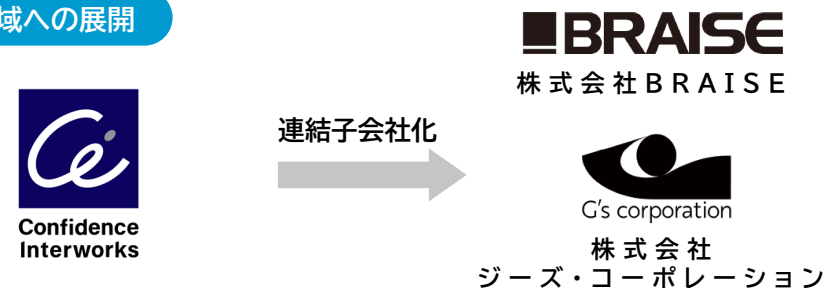
25.4 レッツアイ 連結子会社化

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



[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	-	-

*1 2026年3月期における業績予想の推移について、2025年8月8日には新規子会社化に伴い期初予想から上方修正を行った一方、通年での既存事業の軟調な推移を踏まえ、2026年2月13日に下方修正を行っております。当該業績予想修正を経て、通期実績は直近の修正後予想に対して売上高101.7%、営業利益101.2%、親会社株主に帰属する当期純利益は103.9%で推移いたしました。

[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

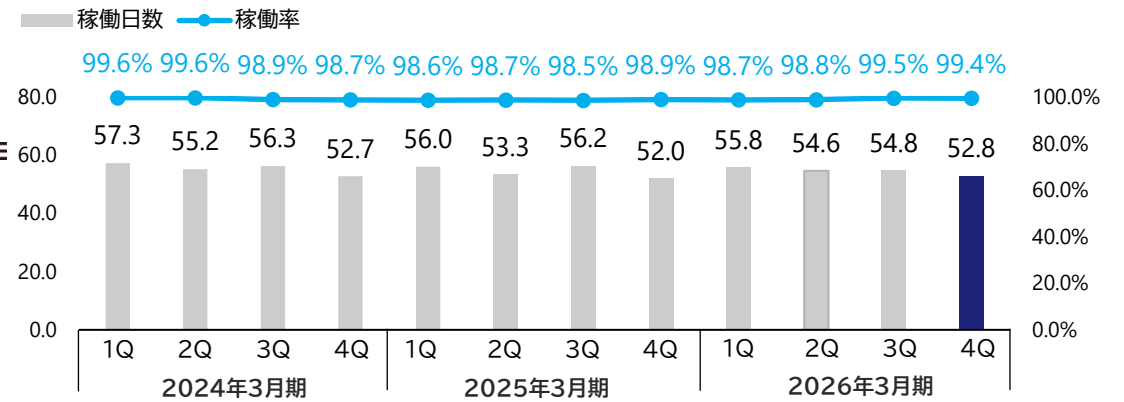
派遣 業務委託 受託



* 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

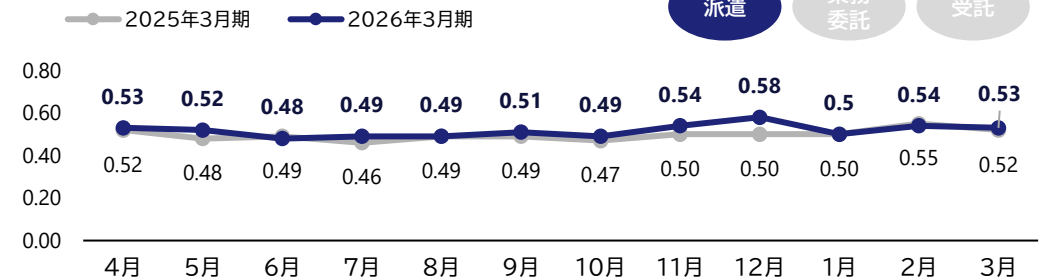
派遣 業務委託 受託



*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_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

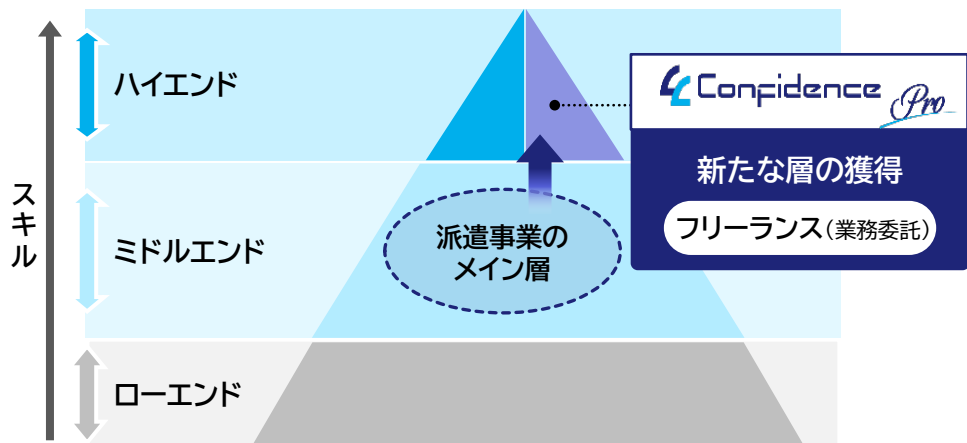
人材サービスの業容拡大

業界 | エリア | 契約形態

業界 地方拠点 **フリーランス**

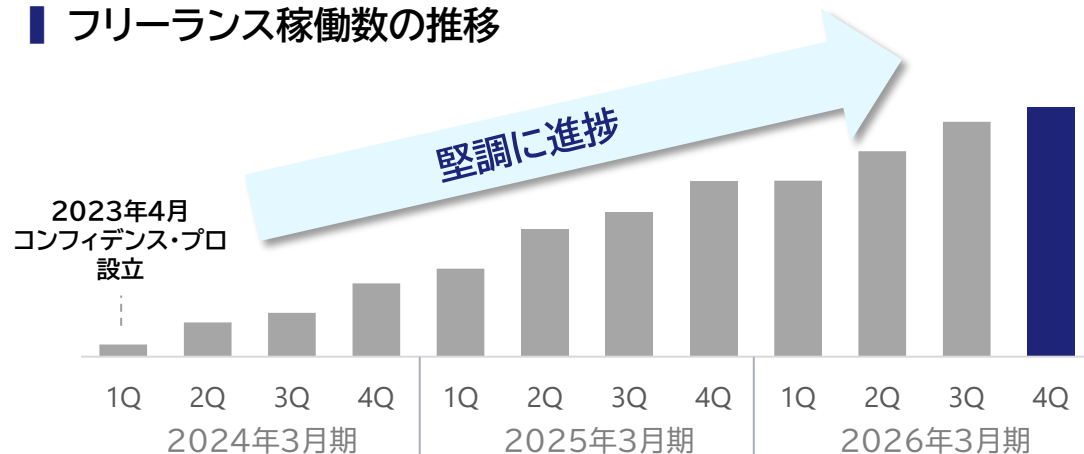
2023.4 コンフィデンス・プロ 設立

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…

フリーランス稼働数の推移



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



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付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）

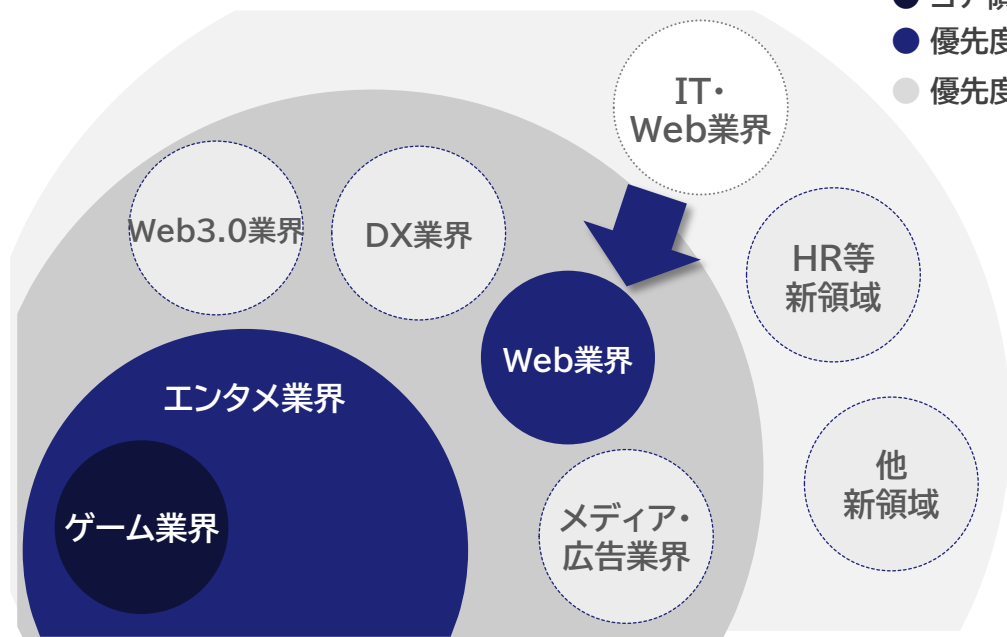
Web領域の上場企業

- ✓ 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。

イメージ図

<優先度>

- コア領域
- 優先度：高
- 優先度：中



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

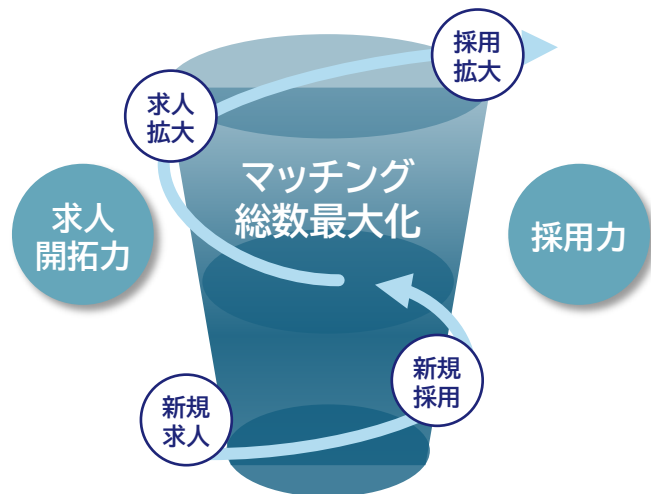
- ✓ ゲーム主要企業9割と取引も、他事業は未開拓
➔ Webを起点とした販路開拓を狙う



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

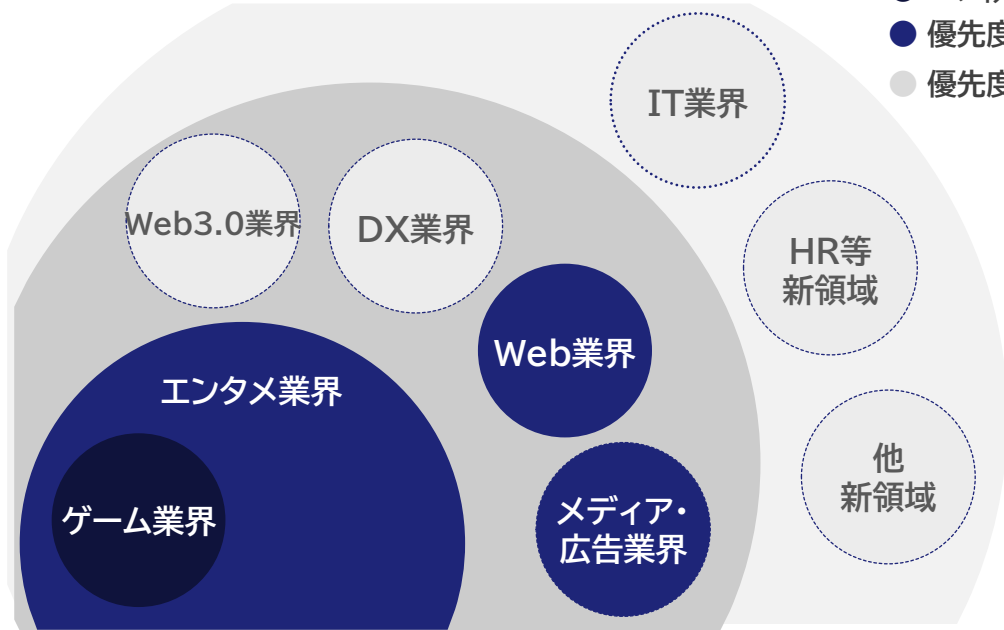
地方拠点

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



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
- ・チョ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>

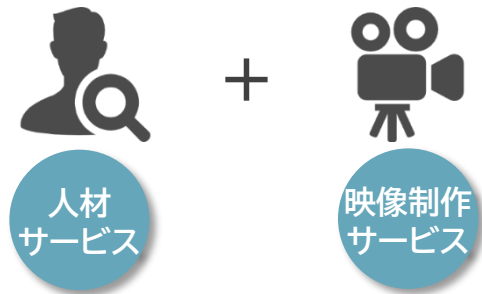
- ・ラヴィット!
- ・坂上&指原のつぶれない店
- ・炎の体育会TV
- ・ジョブチューン
- ・Nスタ
- ・ひるおび
- ・THE TIME,
- ・報道特集
- ・報道1930

業界内での
確かな地位

映像技術
・企画力

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

[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	-	-

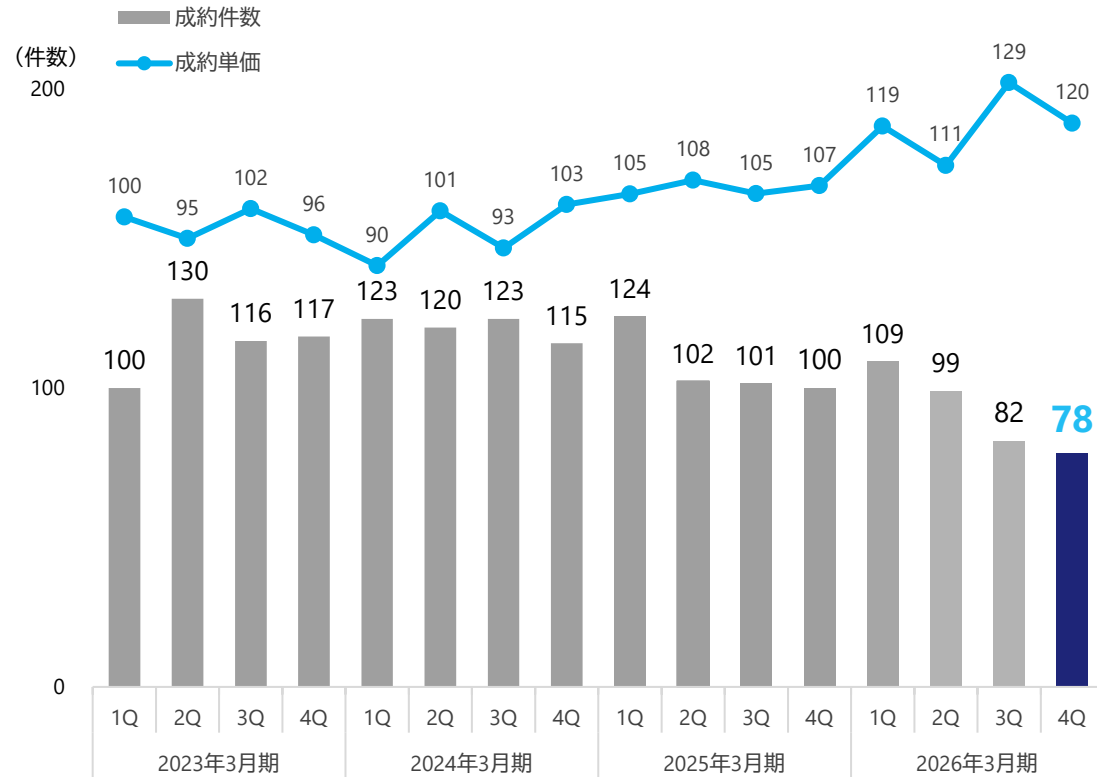
* 連結相殺消去前の数値を記載

[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

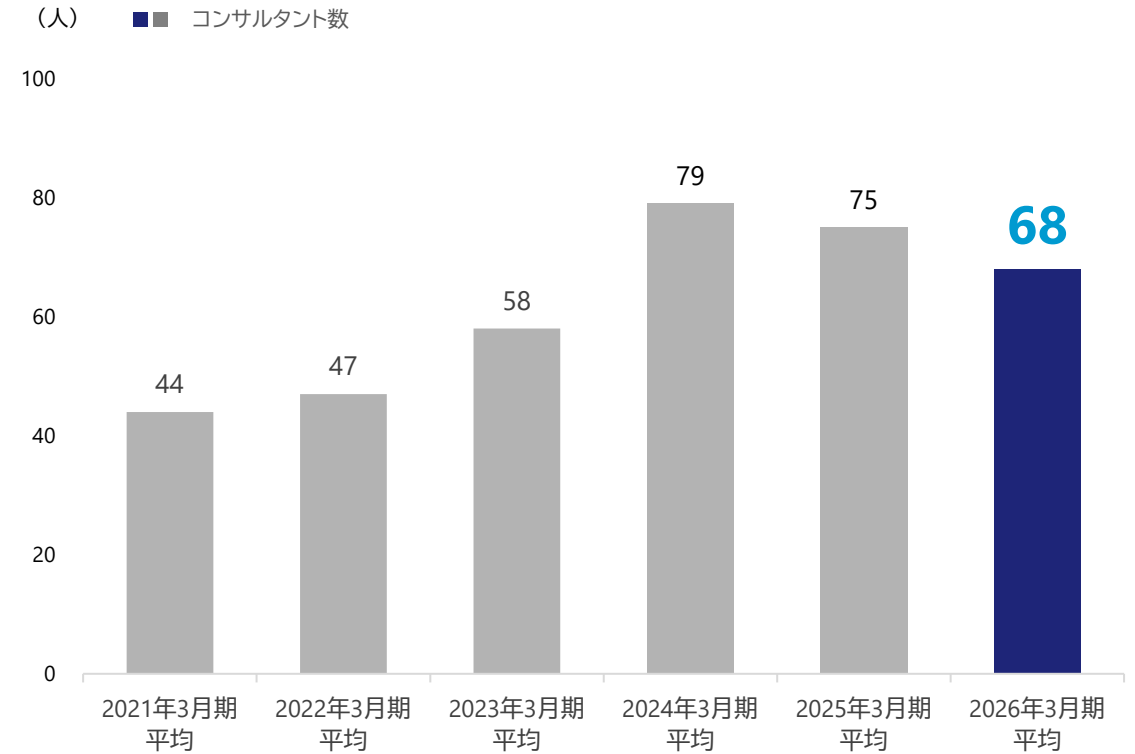
■ 成約件数・成約単価

*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

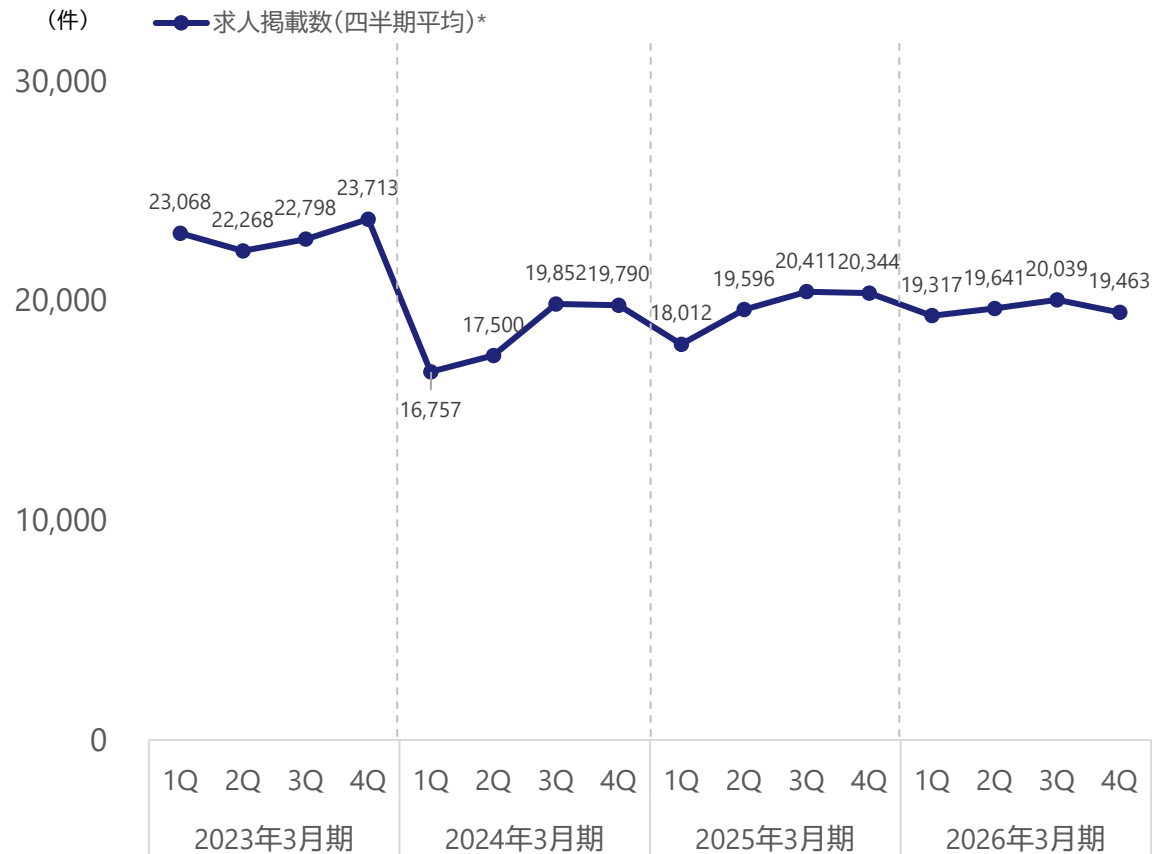
(百万円)	2025年3月期 (通期)	2026年3月期 (通期)	前年同期比	業績予想 (2026/2/13修正)	進捗率
売上高*	1,564	1,563	▲0.0%	1,550	100.9%
求人広告・紹介	1,143	1,258	+10.1%	-	-
受託・その他	420	304	▲27.5%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	-	-	-	-
売上総利益	1,242	1,286	+3.6%	-	-
売上総利益率	79.4%	82.3%	+2.9pt	-	-
セグメント利益	535	542	+1.3%	-	-
セグメント利益率	34.2%	34.7%	+0.5pt	-	-
EBITDA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

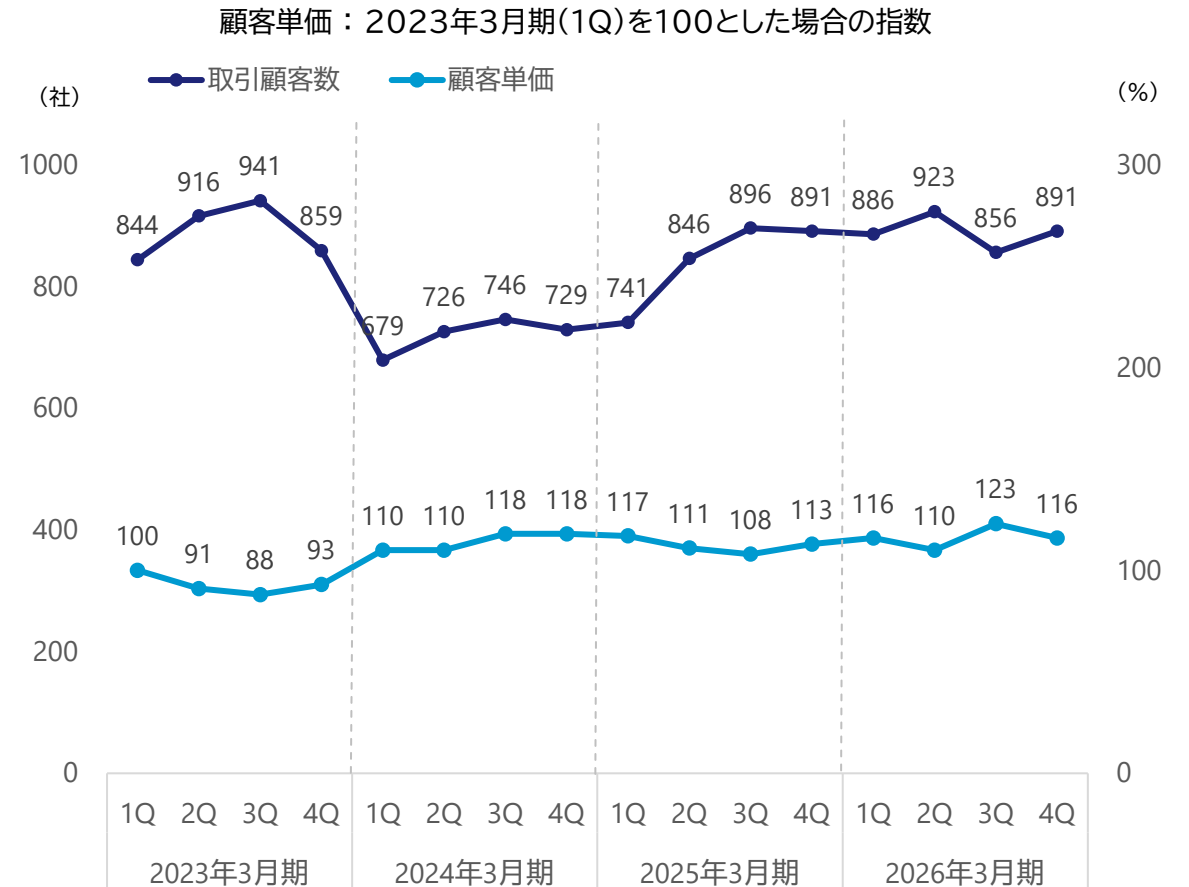
- 求人掲載件数は前四半期比で微減、取引単価は減少も顧客数が前四半期比で増加
- コア/ノンコア業務の再定義を行うことで生産性を落とすことなく、顧客数および求人掲載数を伸長させ、月別売上高の底上げを図る

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

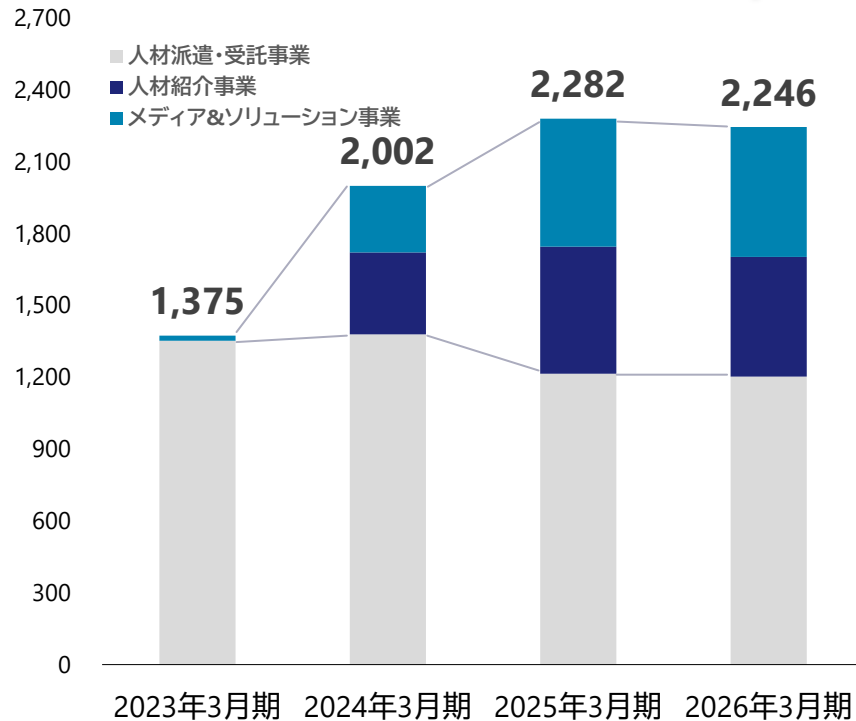


[全社連結 | 通期] 単一事業からポートフォリオ経営へ

- 人材紹介・メディア事業のセグメント利益率の改善・向上により事業ポートフォリオが多角化

セグメント利益 内訳推移

事業ポートフォリオの多角化



1 単一事業への依存度の低減

収益構造の多角化で事業間の補完性を高める

2 人材紹介・メディア事業での収益性向上^{*1}

セグメント
利益率

人材紹介：33.2% → 33.8% (+0.6pt)

メディア&ソリューション：28.8% → 34.7% (+5.9pt)

安定的な利益確保で
次なるコア事業の創出へ繋げる

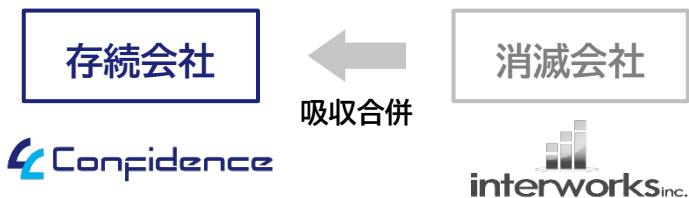
^{*1} セグメント利益率は、2024年3月期と2026年3月期との比較

[全社連結 | 通期] 営業利益率の推移

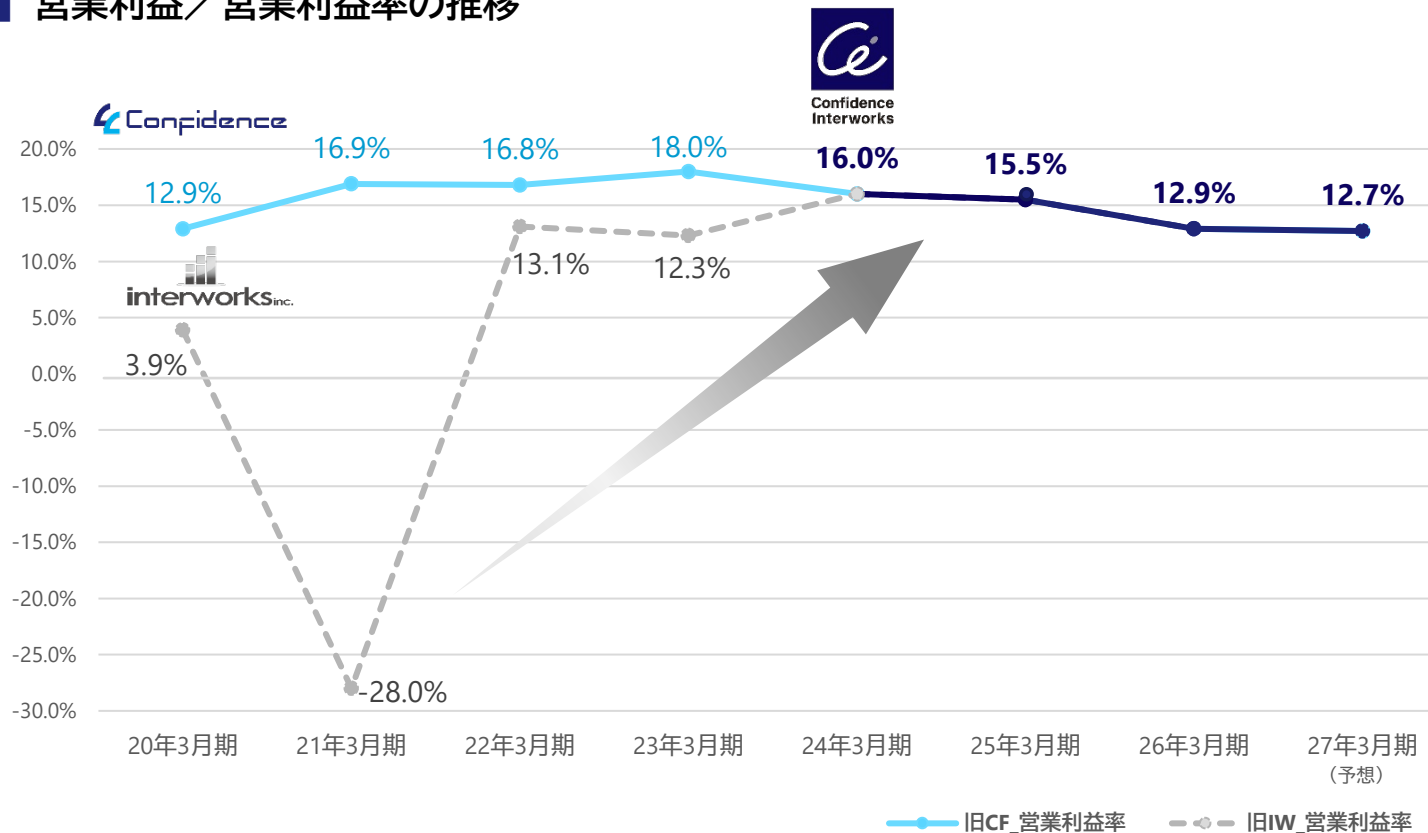
- インターワークスとの合併以降も高い収益性を維持し、**安定的な利益創出を実現**
- なお、2026年3月期に実施したM&Aにより粗利率全体の引き下げおよびのれん償却費の影響で、一時的に営業利益率は下落基調に

2023.8 インターワークス 吸収合併

Confidence Interworks
株式会社コンフィデンス・インターワークス







営業利益／営業利益率の推移



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

05 株主還元

[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

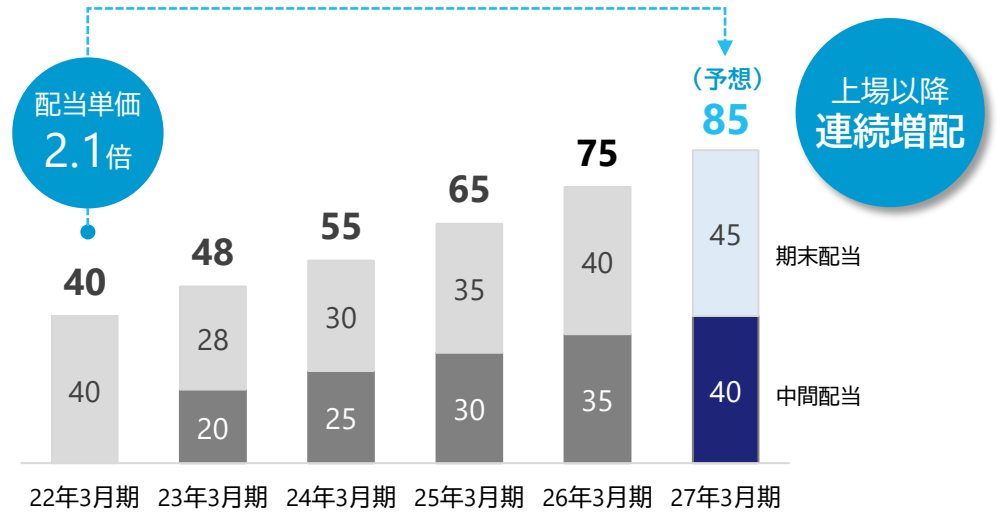
= DOE
(株主資本配当率)

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

06 リスク情報

リスク情報 | 主な事業環境に係るリスクについて

- 有価証券報告書の事業等のリスクに記載した内容のうち、主なリスクは以下の通り
- その他のリスクについては、有価証券報告書の第2【事業の状況】3【事業等のリスク】を参照のこと

ビジネスリスク	リスク概要	発生可能性	影響度	当社の対応方針
人材確保と育成に関するリスク HRS(派遣) HRS(紹介) M&S	競争激化等によりプロ人材や求職者を確保できず、また人材が流出した場合に業績へ影響が出るおそれ	中	中	・福利厚生の充実に加え、リスクリング支援や柔軟な働き方の拡充を通じたエンゲージメントの向上など対策を講じております ・WebマーケティングやSEO/SEM対策の強化、親身な対応で求職者の獲得・満足度向上に努めております
AI等の技術革新に関するリスク HRS(派遣) HRS(紹介) M&S	AI等の進化に伴う派遣・紹介需要の変化や技術導入の遅れ、トラブル等による業績影響のおそれ	中	中	・最先端のスキルを持つ高度人材の確保・育成に努め、変化する顧客ニーズへの対応を図っております ・自社サービスへの新技術導入を進めるとともに、生成AI利用ガイドラインの策定等によりトラブル防止を徹底しております
他社データベースの利用に関するリスク HRS(紹介)	提供企業の方針転換・規約変更等により他社データベースが利用不能となり、十分な求職者を獲得できなくなるおそれ	中	中	・データベース提供企業と良好な関係維持を行うとともに、複数の企業と連携し、情報源の多元化と努めてまいります ・Webマーケティング等を強化し、自社独自の求職者データベース蓄積を推進いたします
関係法令違反についてのリスク HRS(派遣) HRS(紹介) M&S	法令抵触による許可取消・停止処分、または法改正に伴う対応コスト増加や事業モデル見直しのおそれ	中	高	・コンプライアンス・リスク管理委員会により各種施策を検討し、コンプライアンス研修の実施により法令遵守の周知徹底を図っております ・内部監査の実施により法令違反を未然に防止するよう努めております
M&Aや資本提携に関するリスク M&A	買収後の環境悪化やPMI(事業融合)の遅れによるシナジー未創出、のれん減損や協業不調のリスク	中	高	・業界の市場規模、業界環境及び対象企業の競争力の源泉を調査し、財務内容や事業についてデューデリジェンスを行うことで、事前に投資リスクを把握し、対象となる企業の収益性や投資の回収可能性を慎重に検討いたします



**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

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2027年6月を予定しております。

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。