

事業概要・成長戦略

2024年2月

代表取締役社長 紹介



代表取締役社長
澤岷 宣之(たくしのぶゆき)
出身地:沖縄県

1996年4月 株式会社スタッフサービス・ホールディングス 入社
営業部門・管理部門のマネージャーを歴任し、新規事業立ち上げにも参画。

2005年9月 株式会社セールスマーケティング 創業メンバーとして経営に参画
執行役員・取締役を歴任。
就任中、営業・販売領域の派遣・紹介・アウトソーシング事業の立ち上げに関わり
売上70億規模にまで成長させ、2012年2月に
リンク・アンド・モチベーション(東証 プライム市場)の傘下入りを果たす。

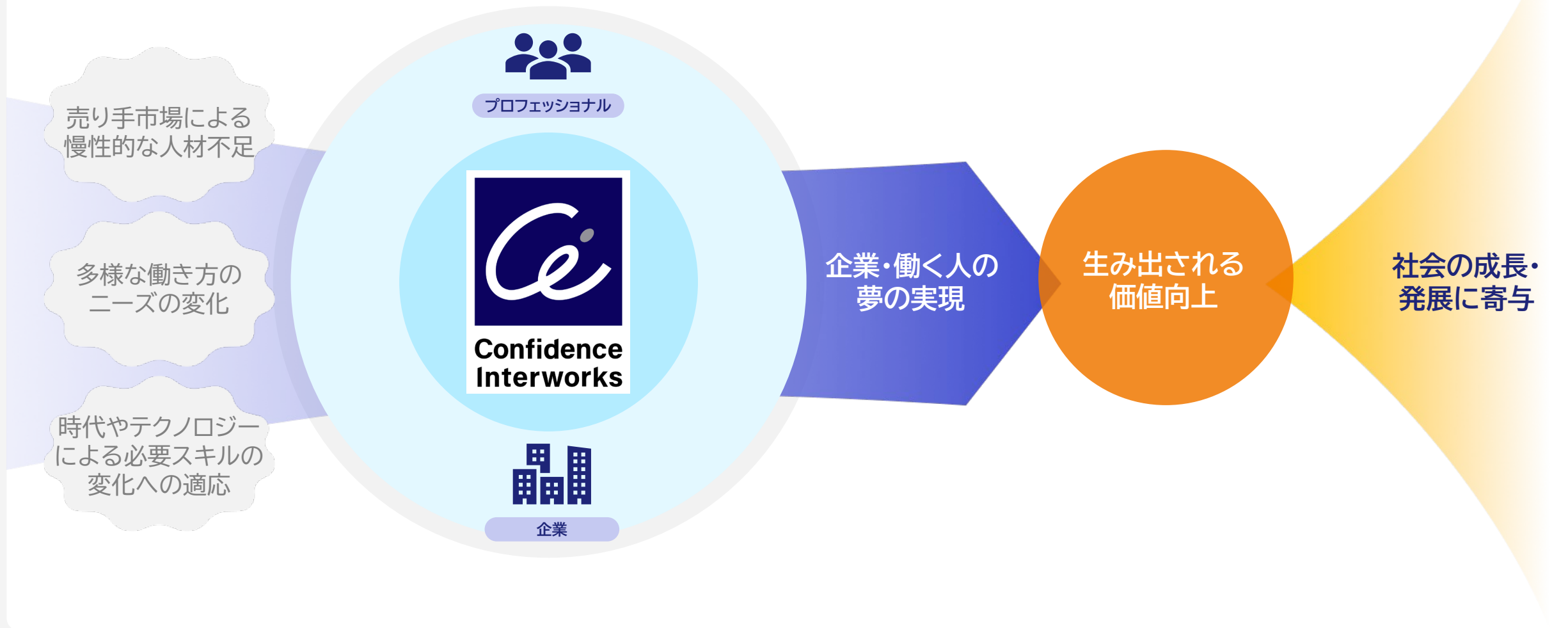
2015年8月 株式会社コンフィデンス 代表取締役社長 就任
早期黒字化を達成し、以降、増収増益を重ねる。
2021年6月 東京証券取引所 マザーズ市場に上場を果たす。

2023年8月 株式会社コンフィデンス・インターワークス 代表取締役社長(現任)

01 会社概要 | ビジネスモデル

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



会社概要

 **Confidence Interworks**

株式会社コンフィデンス・インターワークス

2014年8月 株式会社コンフィデンス設立

ゲーム業界特化の派遣・受託から事業開始。

2021年6月 東京証券取引所 マザーズ市場に上場

巣籠もり需要も相まって業績を伸ばし続け上場を果たす。

2023年8月 株式会社インターワークスと合併

求人広告・人材紹介・採用支援事業が加わる。

設立 **第10期**

証券コード **7374**

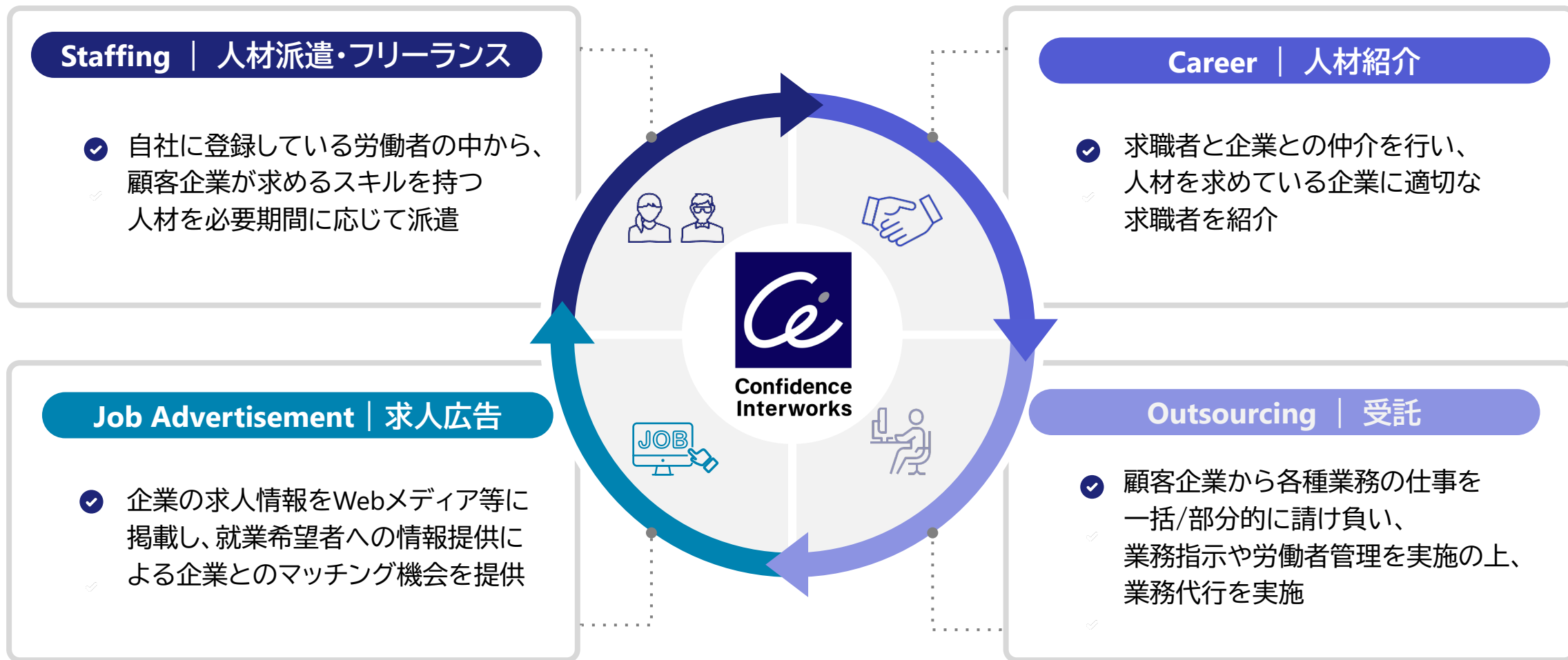
拠点



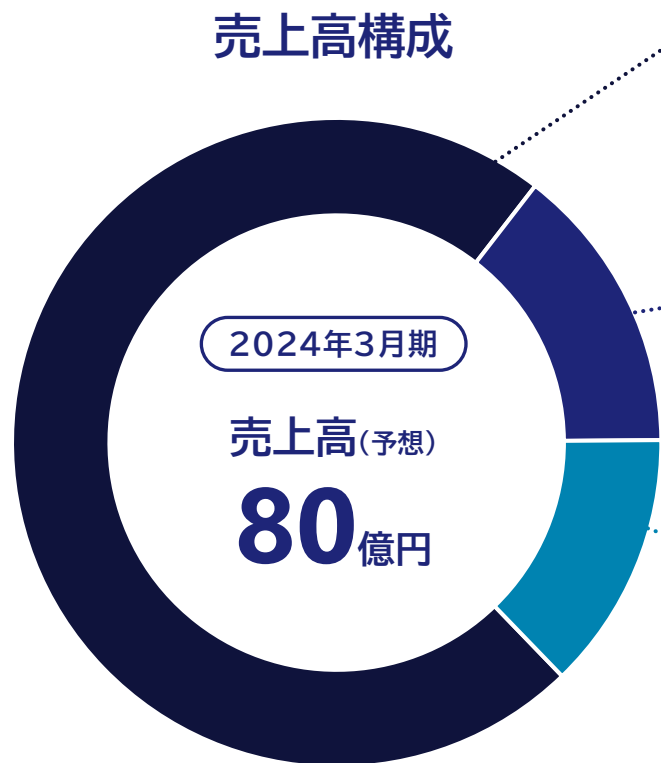
子会社



事業概要 | 経営の基本的な考え方 | バーティカル人材サービスの深耕
主要人材サービスである、派遣・紹介・受託・求人広告を網羅的に展開。



事業概要 | 経営の基本的な考え方 | バーティカル人材サービスの深耕
主要人材サービスである、派遣・紹介・受託・求人広告を網羅的に展開。



HRソリューション事業(人材派遣・受託)

71.4%

・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 ▶



HRソリューション事業(人材紹介)

15.6%

・業界横断で、ミドル・ハイクラス人材を中心とした
転職支援サービス

紹介

職業紹介

人材紹介プラットフォーム ▶



メディア&ソリューション事業

13.0%

・日本全国の製造業・工場に特化

転職求人メディア「工場ワークス」運営

メディア

広告販売

メディア運営 ▶



工場ワークス



Lovely

plush.



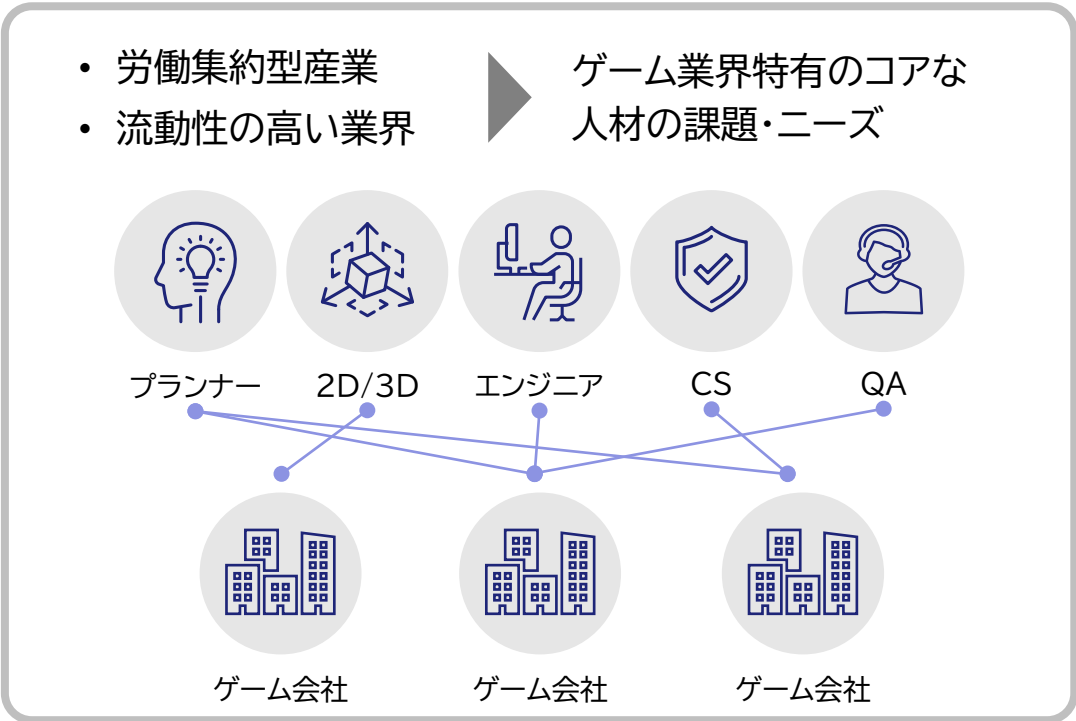
・30年以上の実績を誇る、採用アウトソーシング業務を展開

採用支援

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



人材サービスの進化(Deep)

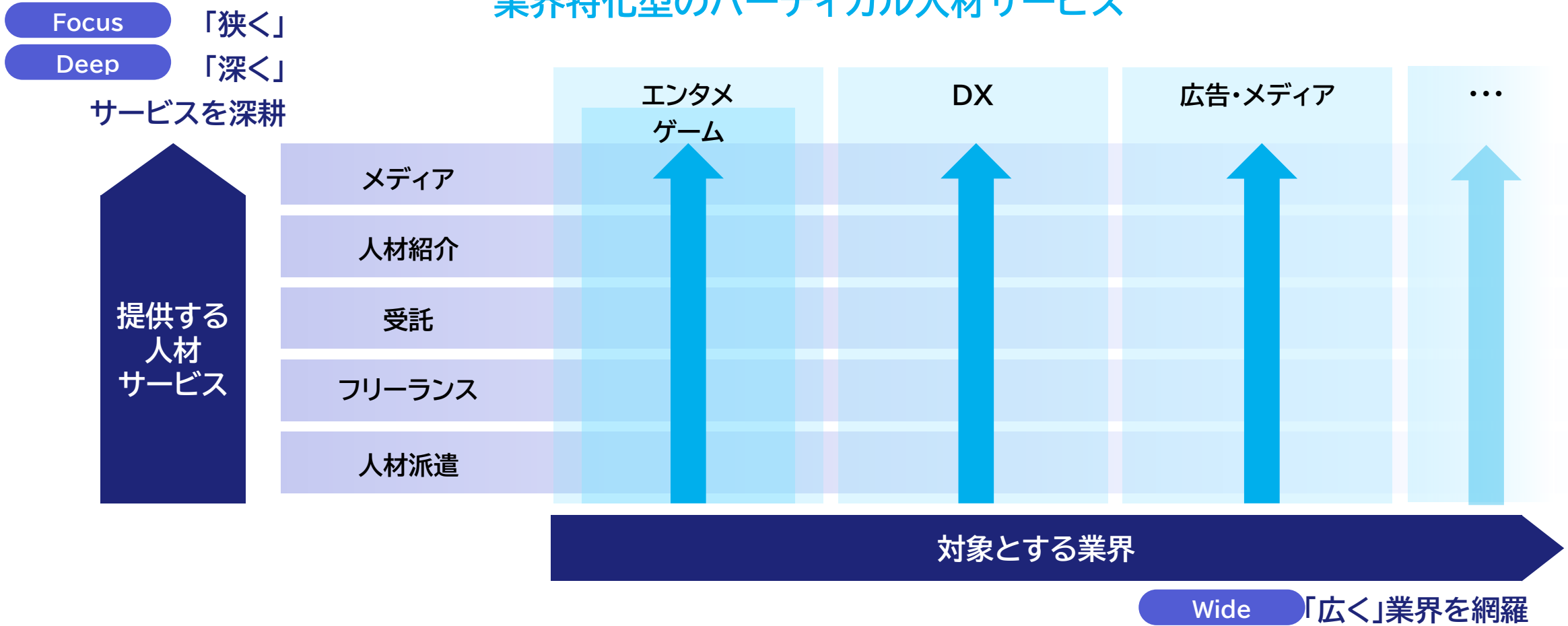
サービスを組み合わせることで
業界特化の人材サービスをバーティカルに進化



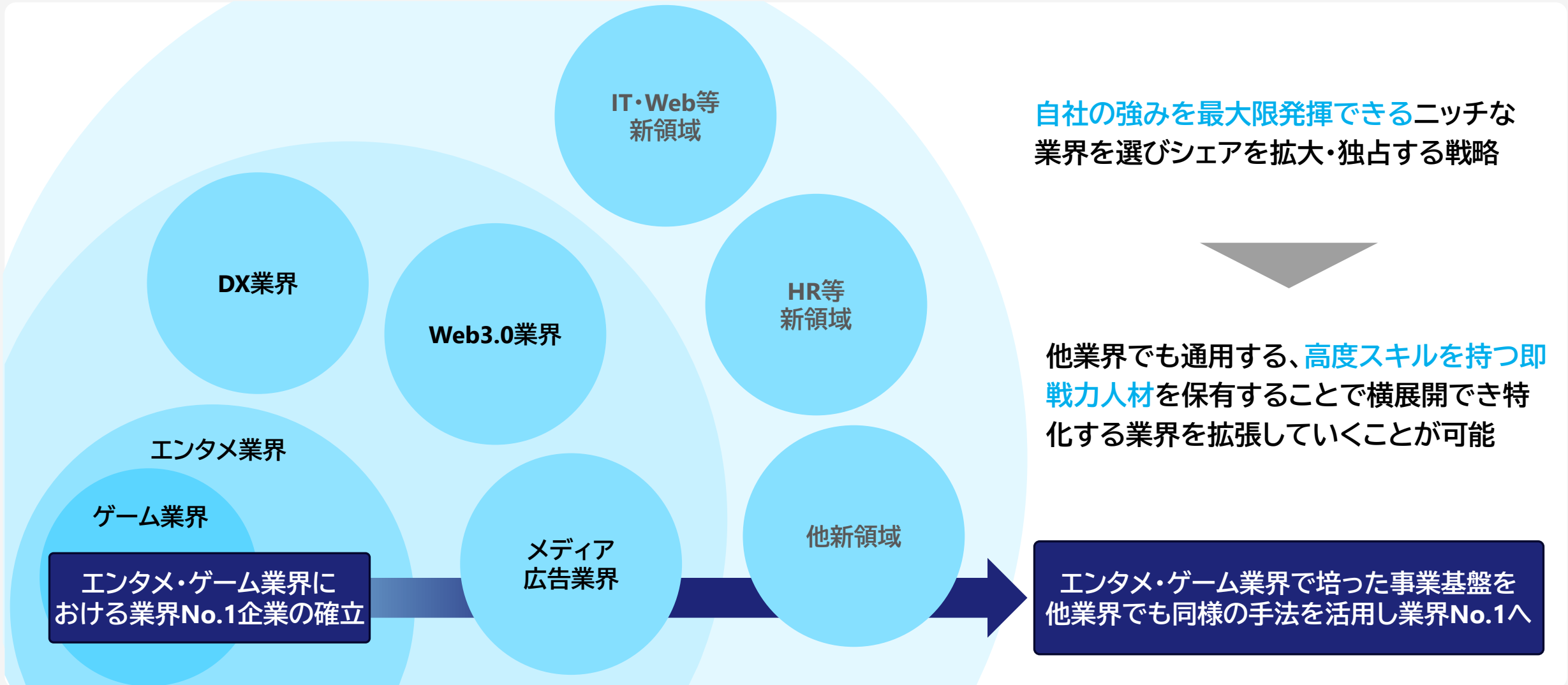
事業概要 | 経営の基本的な考え方「業界特化型のバーティカル人材サービス」

業界は狭く、サービスは深く。エンタメ・ゲーム業界で培った事業基盤を起点に他業界へもサービスを拡張。
狭く・深く、そして広く。業界特化型のバーティカル人材サービスを創出し続ける。

業界特化型のバーティカル人材サービス



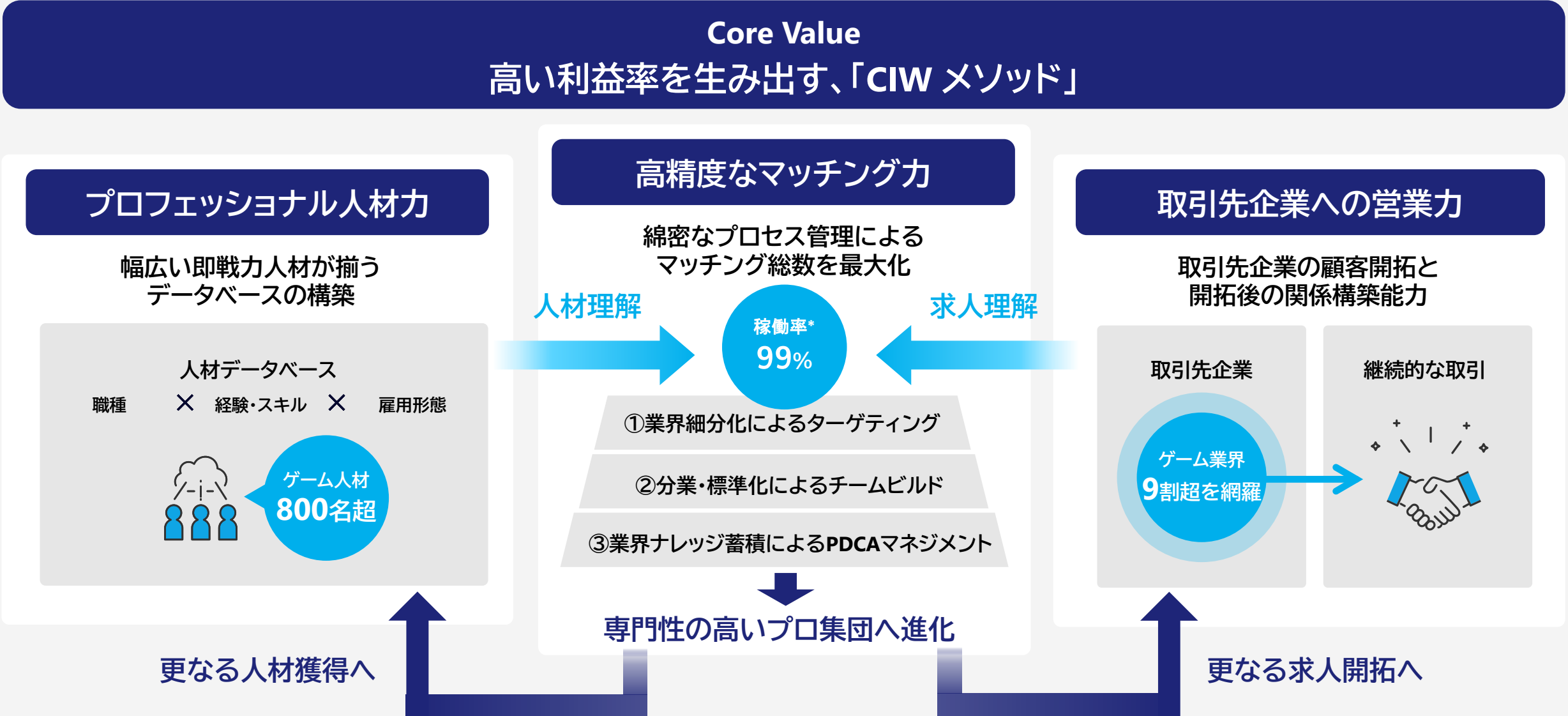
自社の強みを最大限発揮できるニッチな領域で、シェアを拡大・独占。
業界特化型人材バーティカルサービスのカテゴリーNo.1の集合体を増やしていく。



02 競争優位性

競争優位性 | Core Valueを実現する3つの強み

人材力・営業力を両輪で強化し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優位性を確立。



特化業界において早期に組織を立ち上げ、ナレッジを蓄積し、[プロフェッショナル集団](#)を作り上げる。

マッチング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

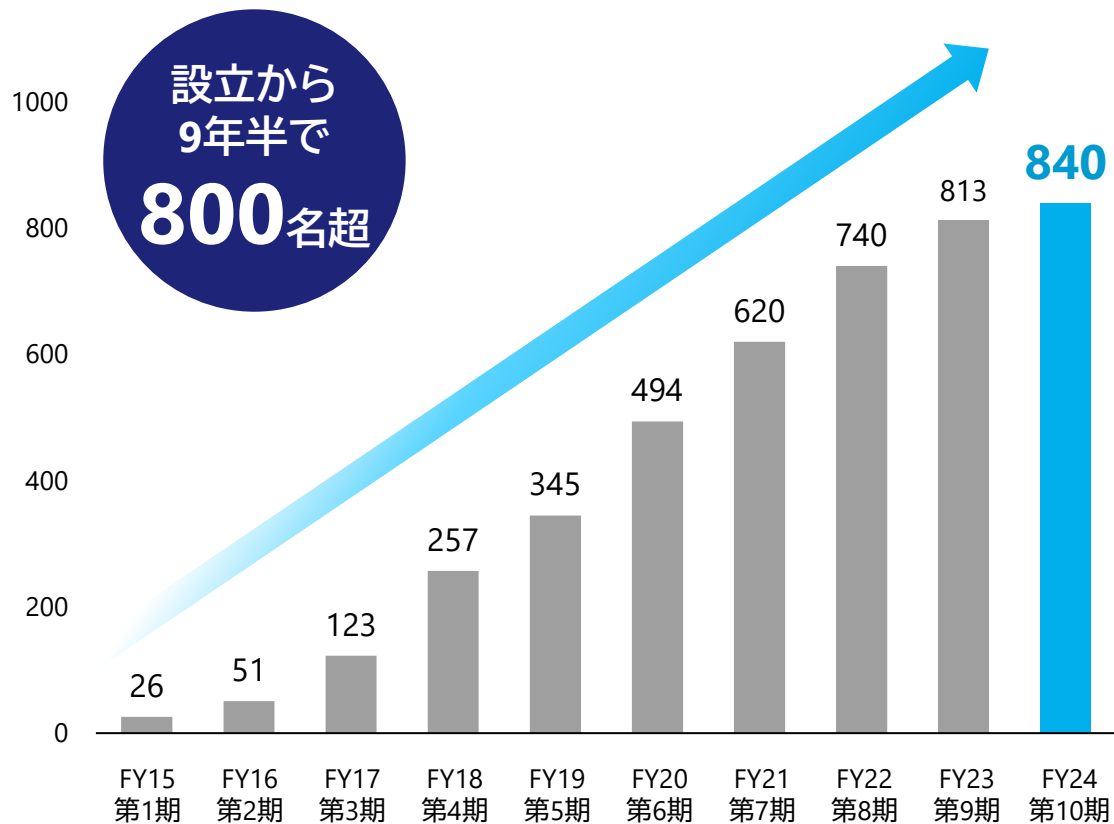
③業界ナレッジ蓄積によるPDCAマネジメント

- ・高速でのPDCAサイクル実践
- ・マネジメントの早期最適化

競争優位性 | 人材力と営業力の定量情報

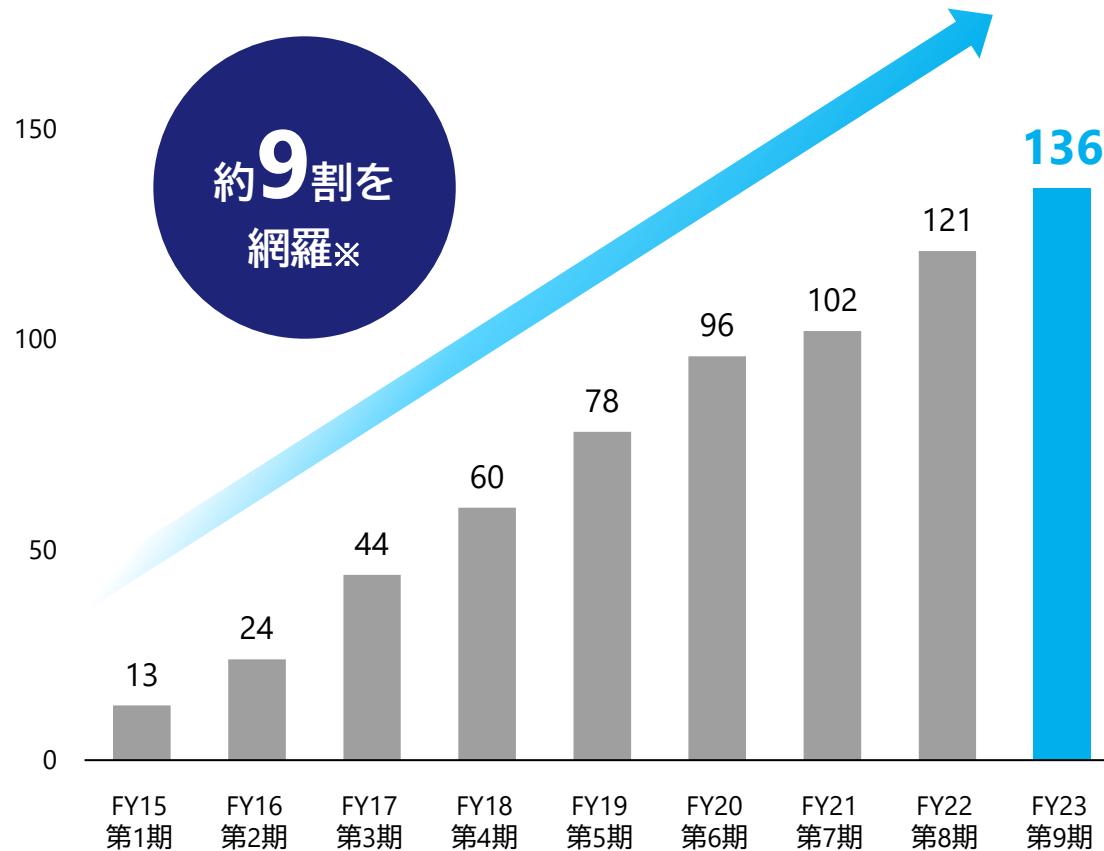
設立から9年半で、クリエイター配属数は800名超、ゲーム業界における主要企業の9割を網羅。
ストック型ビジネスで長期的・安定的に収益化。

派遣事業/ゲーム業界向けクリエイター配属数の推移



※FY24.3月期(10期)は、第三四半期までの数値

ゲーム業界の取引先企業数の推移



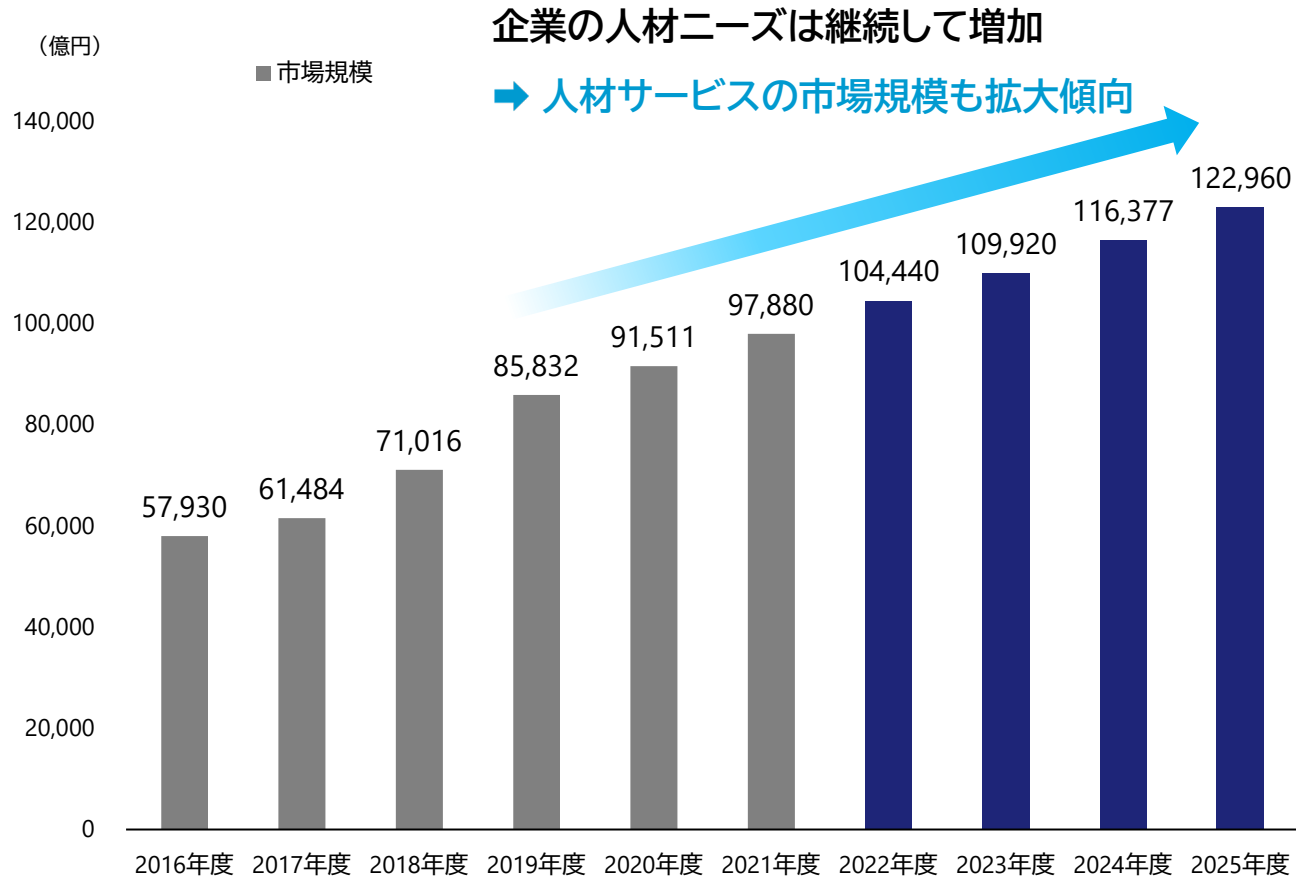
※既存の取引先に加え、コンタクト先企業を含む

03 市場環境・成長戦略

市場環境 | 人材関連ビジネス市場規模

企業の人材ニーズは継続して増加傾向にあり、人材サービスの市場規模も安定的に拡大。

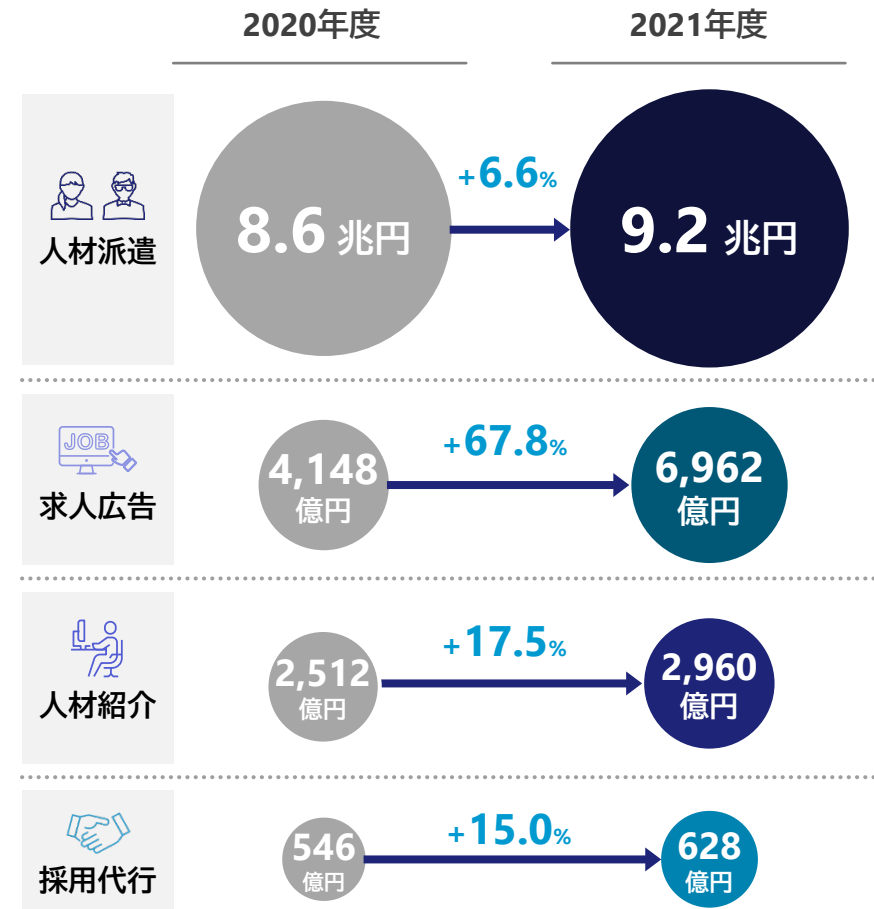
■ 人材関連市場の動向



出所：矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2022年版」

※人材関連ビジネスは①人材派遣業、②人材紹介業、③再就職支援業、④ネット転職情報サービス、⑤アルバイト・パート・派遣求人情報サービスの合計
※2022年度は見込み、2023年度以降は予想

人材サービスの中では、派遣ビジネスのシェアが圧倒的



人材派遣／人材紹介／採用代行 出所：矢野経済研究所
求人広告 出所：公益社団法人全国求人情報協会

成長戦略 | 将来の成長指標：定量目標

上場時から順調に成長を続けていたことに加え、合併による売上高の成長ベースが加速。
全事業領域で、セグメント選定の上、対象領域に特化したカテゴリNo.1の集合体を目指す。

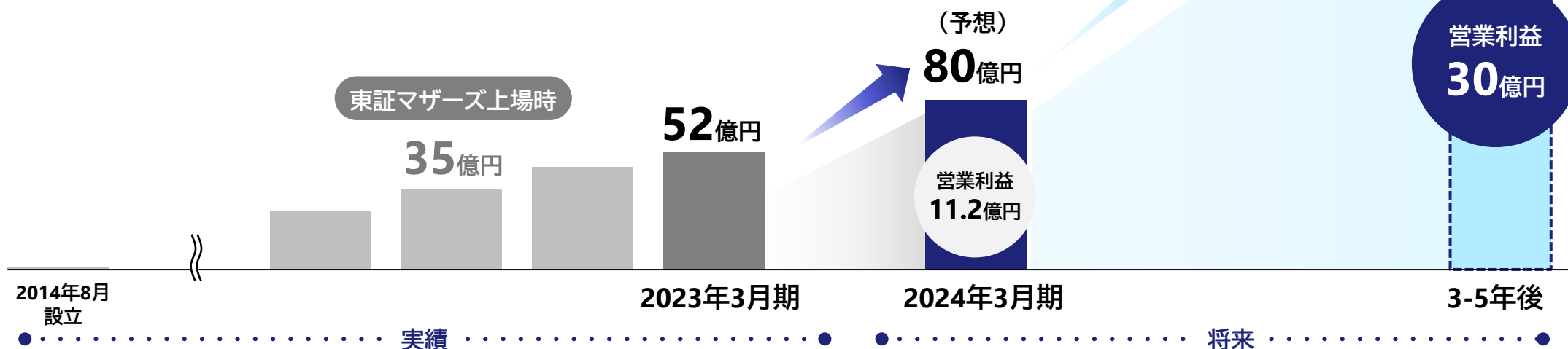
売上高の拡大に向けて

全事業領域でセグメント選定の上、内部に深く入り込むことで
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

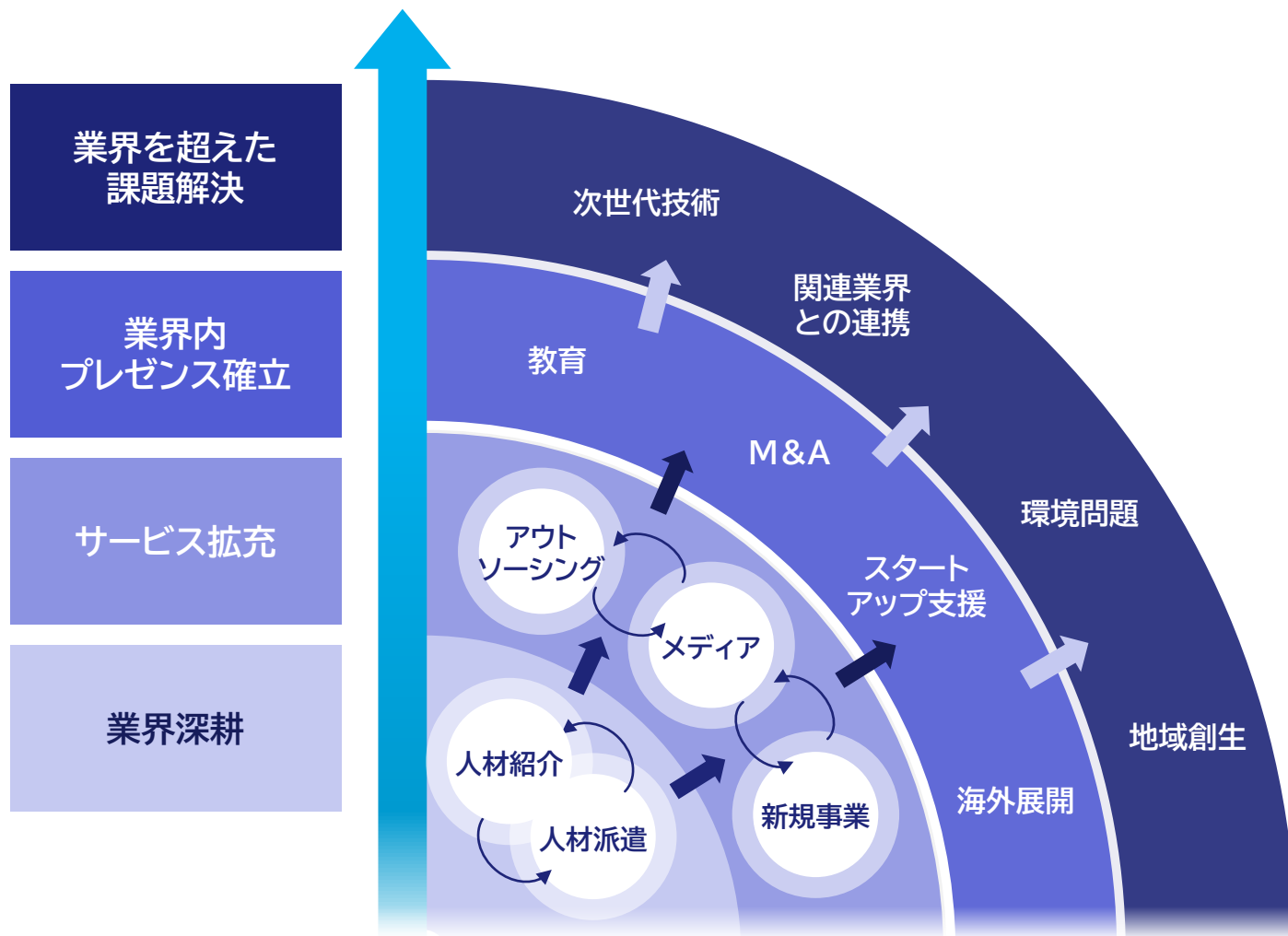
×

M&Aでの
更なる成長の加速



成長戦略 | 実現したい未来/世界観

業界ニーズに対し、クロスセルでサービスを拡充することで、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。**



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

業界内での繋がりを強化・採用/営業効率を向上

更なるニーズ・課題を事業で解決

サービスのクロスセルで顧客ニーズに対応

■ 事業トピック Summary [2024年3月期]



フリーランスマッチング
専門の連結子会社
「コンフィデンス・プロ」を設立

2023/4/3



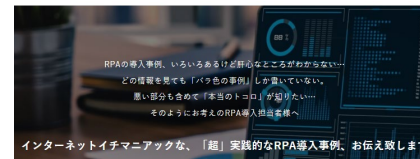
Indigames(オフショア活用
のゲーム開発・3DCG受託等)
への出資を実行

2023/9/7



グリーアドバタイジングと共同で
「ゲームDXフォーラム」
を開催

2023/10/24



実践的RPA情報サイト
「RPA Tips」
を公開

2024/1/9

2023/8/1

統合新会社
「株式会社コンフィデンス・
インターワークス」として始動



2023/10/17

Precious Analyticsと
ゲームプランナー育成講座
を共同開発



2023/11/29

ペネトレーターと
RPA人材の育成サービス開発
協業開始

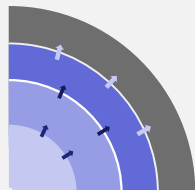
Penetrator Inc.

2024/1/19

Web3.0×HR Techを
手掛けるプロタゴニストを
子会社化

PROTAGONIST

Indigames社へ出資し、サービス拡充・人材規模拡大を目指す



受託事業の拡大による

規模拡大と知見蓄積

受託

グローバル

ゲーム業界



株式会社Indigames 概要

ハイパーカジュアルゲーム、ライブゲーミング、NFTゲームを中心としたゲーム事業、ベトナムのオフショアを活用したCG制作事業などのゲームビジネスをグローバルに展開。

- ✓ 3DCG制作領域に強み
- ✓ ベトナムにおけるIT人材採用のノウハウを有する
- ✓ ベトナム労働市場において、若年層の労働人口が増加



出資の目的

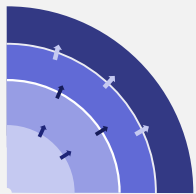
3DCG制作領域において豊富な受託経験をもつIndigames社との協業により、サービス拡充・人材規模拡大を目指す。

- ✓ グローバルテック人材の確保を実現
- ✓ パートナーシップ実現により、カジュアルゲーム開発、ブロックチェーンゲーム開発等への協業範囲を拡大
- ✓ 将来的に視野に入れている海外展開への足掛かりへ

成長戦略 | マatchingソリューションの拡大

Web3.0×HR Techを手掛けるプロタゴニストを子会社化。

ゲーム業界との親和性の高いWeb3.0領域における人材サービスの拡大へ。



マッチングソリューションの拡大

新領域への展開

HR Tech

次世代技術

Web3.0領域

株式会社プロタゴニスト 概要

- ✓ Web3.0領域の人材ニーズを満たすべく、ビジネスを展開

Desume
Concierge

Web3.0の専門家人材紹介プラットフォーム

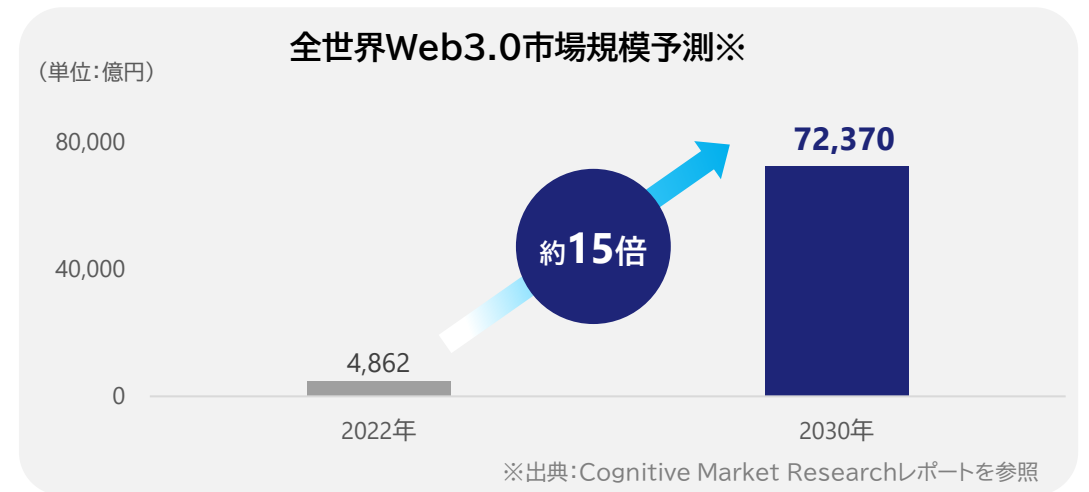
Plus Web3

Web3.0の転職・キャリア支援サービス



市場規模

- ✓ Web3.0の市場規模は、2030年に7.3兆円に拡大



子会社化の意図・シナジー

- ✓ ゲーム業界とWeb3.0業界との親和性の高さ
- ✓ 両社の顧客網・人材データベースの掛け合わせ
- ✓ 紹介事業のノウハウ提供

04 2024年3月期(3Q)決算概況 | 株主還元

2024年3月期 第3四半期 決算ハイライト

- 2023年8月1日の株式会社インターワークスとの合併により、当第3四半期累計期間は、**前年同期比で売上高、売上総利益とも大きく増加**
- 合併に伴うのれん償却費の影響が生じているものの、営業利益についても継続して増益。営業利益率も**16.7%**での着地

3Q 実績

売上高

5,377 百万円

前年同期比 **39.3%** 

売上高CAGR **26.9%**

売上総利益

2,422 百万円

前年同期比 **77.6%** 

売上総利益率 **45.1%**

営業利益

895 百万円

前年同期比 **20.7%** 

営業利益率 **16.7%**

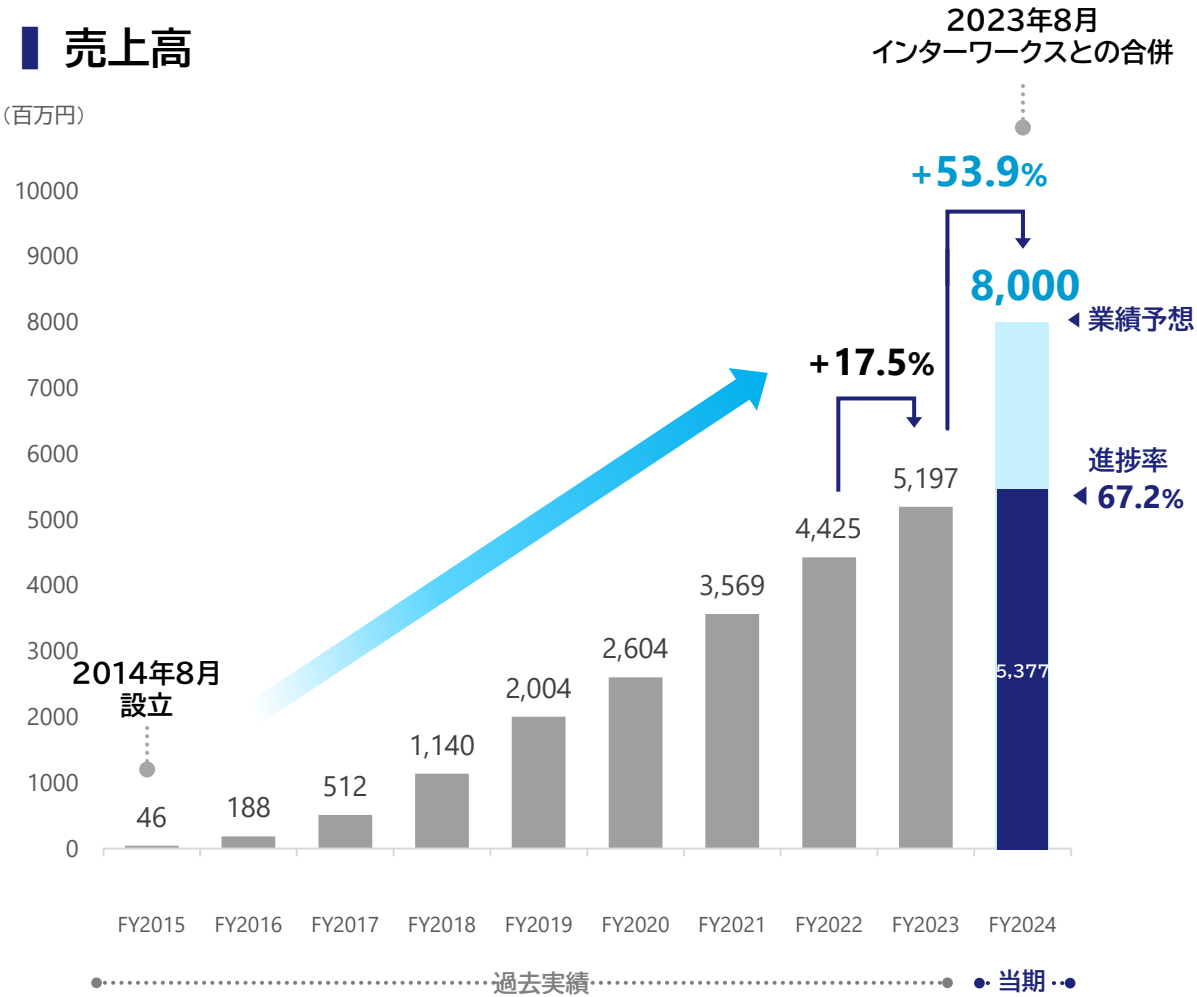
* 売上高CAGRは、19/3→23/3の実績値に基づき算出

売上高 | 営業利益の経年推移

- インターワークスの業績を5か月分(8月-12月)を取り込んだ点含め、**当第3四半期時点で昨年度の通期売上高を超えて進捗**
- 通期業績予想対比の進捗率は、**売上高 67.2%、営業利益 80.0%**、売上高は下半期偏重傾向も若干ビハインド、営業利益は予想を上回って進捗

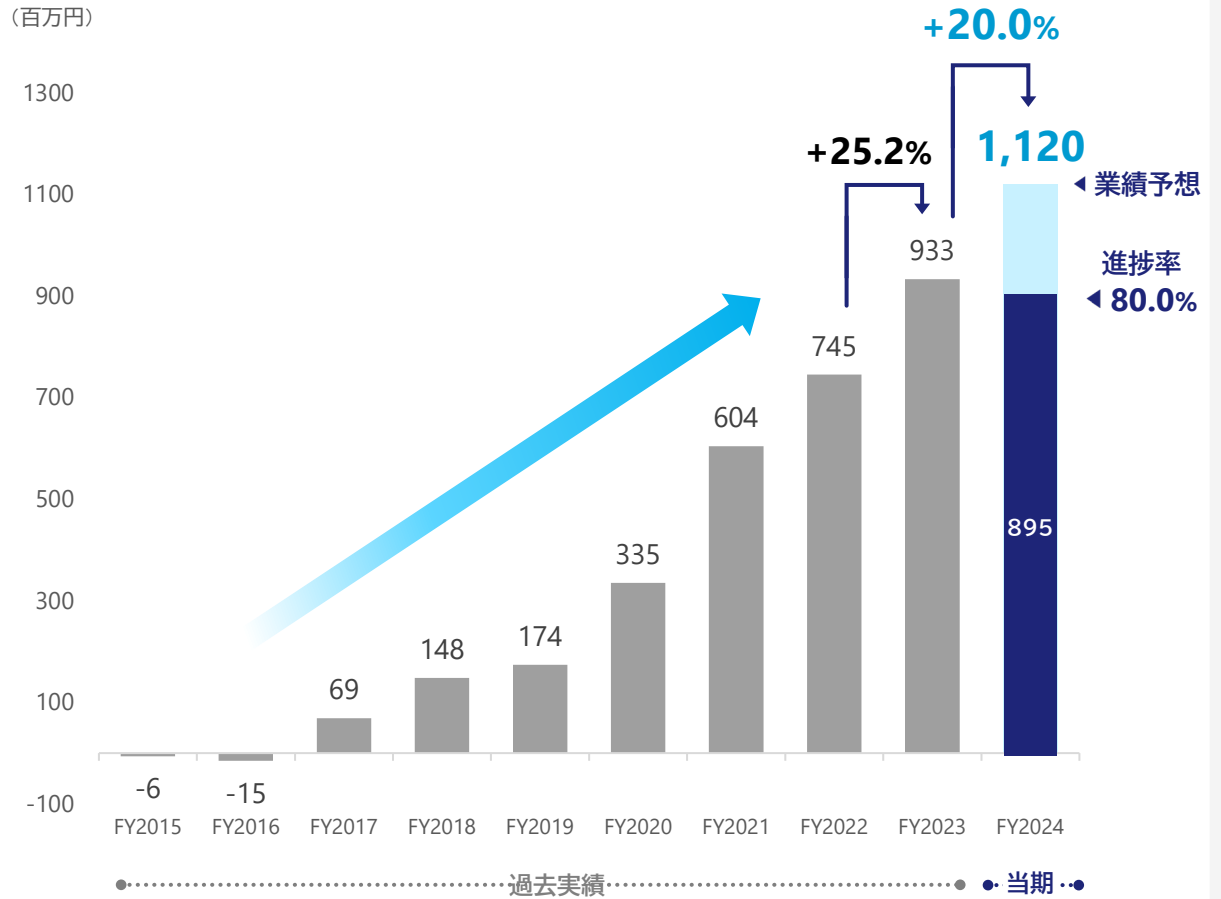
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



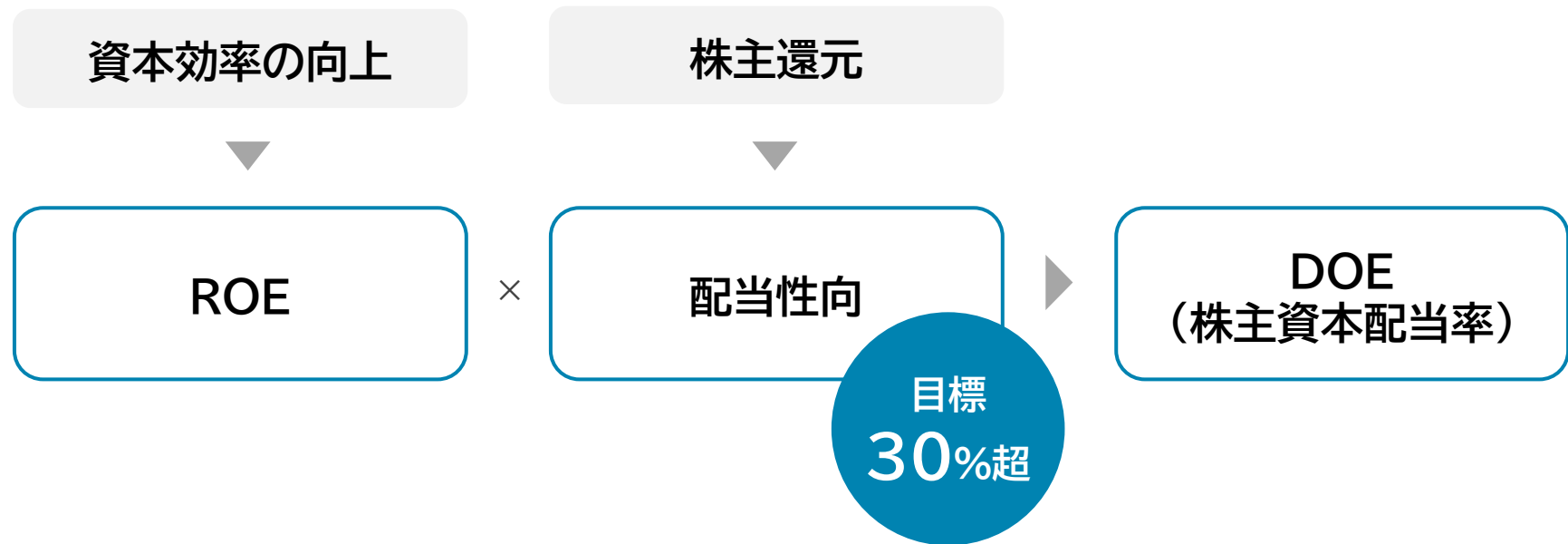
株主還元方針

株主還元の 基本方針

- ✓ 当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営における重要課題の一つと位置付けております
- ✓ 配当還元につきましては、各事業年度の連結業績、フリーキャッシュ・フロー、今後の成長投資等を勘案し、**安定的**かつ**継続的**な配当を実施することを基本方針とします

目標指標

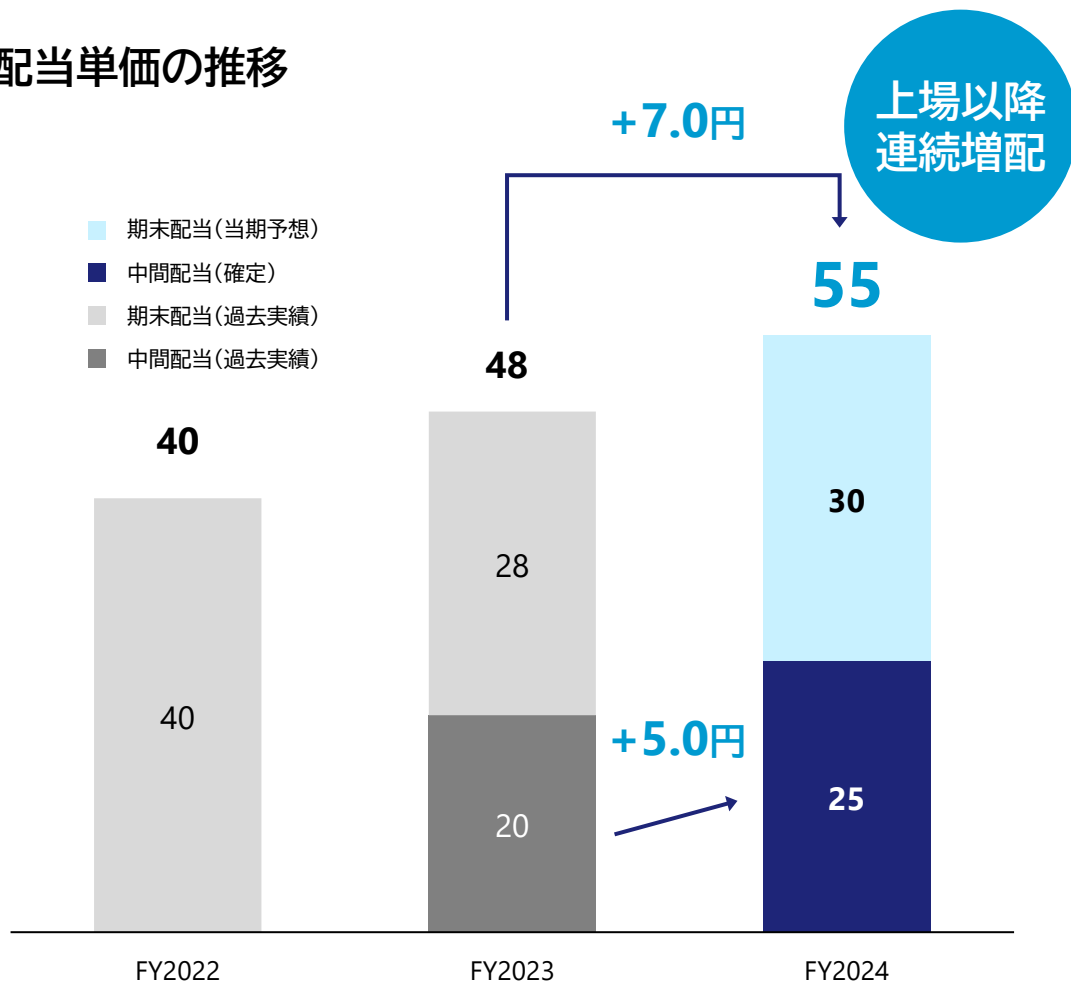
- ✓ 株主還元と成長投資を含めた資本効率の向上の双方を鑑みて、決定いたします。



2024年3月期 配当予想サマリ

- 2024年3月期通期の配当は、**前期比 +7円増配**の**55円**を予想。継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とし、上場以降、**連続増配**
- 現在の通期予想を前提とした、配当関係の各指標は以下を参照

■ 配当単価の推移



■ 株価指標(参考)

配当性向	46.4% (予想)
DOE	8.6% (予想)
株価	1598円 (2024/2/9時点)
配当 利回り	3.4% (2024/2/9時点)

* 配当利回りの計算基礎となるEPSは、2024年3月期通期公表値を基に概算



**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。

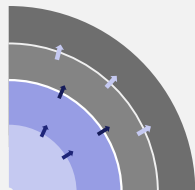
また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。



05 Appendix

成長戦略 | 人材サービスの業容拡大

フリーランス領域に参入し、ハイエンド人材のアサインなど、新たな層の取り込みを進める



人材サービスのラインナップ拡充

フリーランス領域

フリーランス

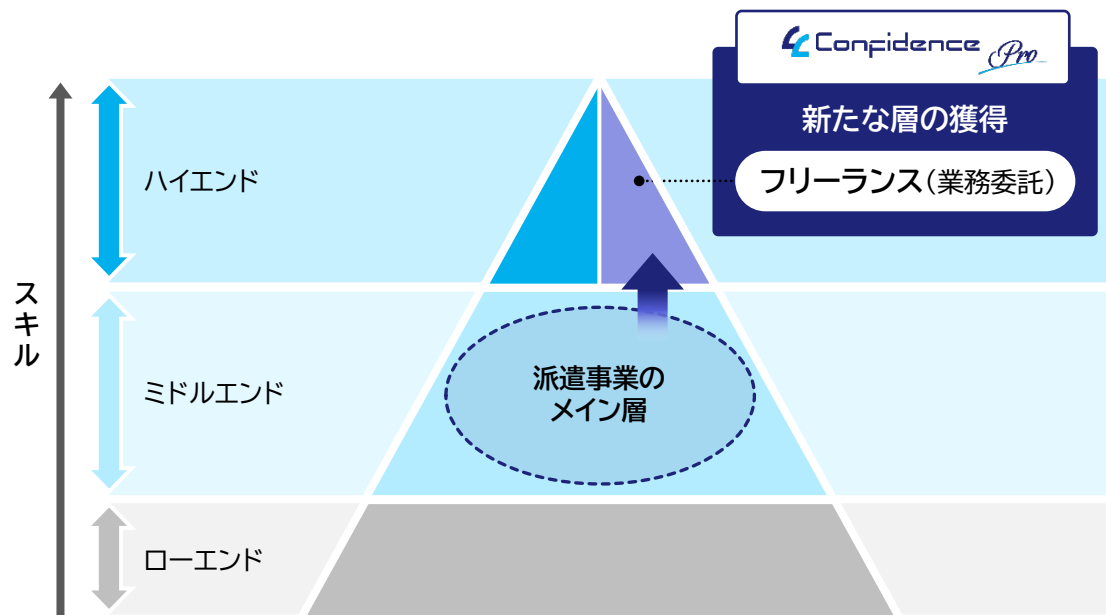
プロモーション

エンタメ業界

会社名	株式会社コンフィデンス・プロ
所在地	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
代表者	吉川 拓朗
設立年月日	2023年4月3日
資本金	3,000万円
事業内容	ゲームエンタメ業界向け フリーランスマッチング事業
出資比率	株式会社コンフィデンスの100%出資子会社

■ 設立背景

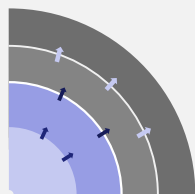
- ✓ ハイレイヤー人材のアサイン、フリーランス希望人材といった新たな層の需要取り込み
- ✓ 多様な働き方への対応の実現
- ✓ フリーランス事業の展開により人材派遣事業とシナジーを発揮



成長戦略 | メディアを活用した業界深耕・集客

情報サイトRPA Tipsを公開。

RPA人材育成サービスを通じてDX業界における人材サービスの拡大。



メディア活用による

経営効率向上

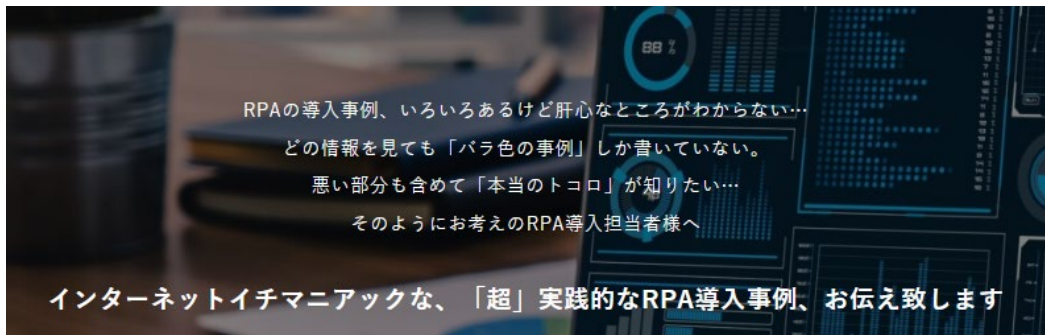
人材事業

メディア

DX業界

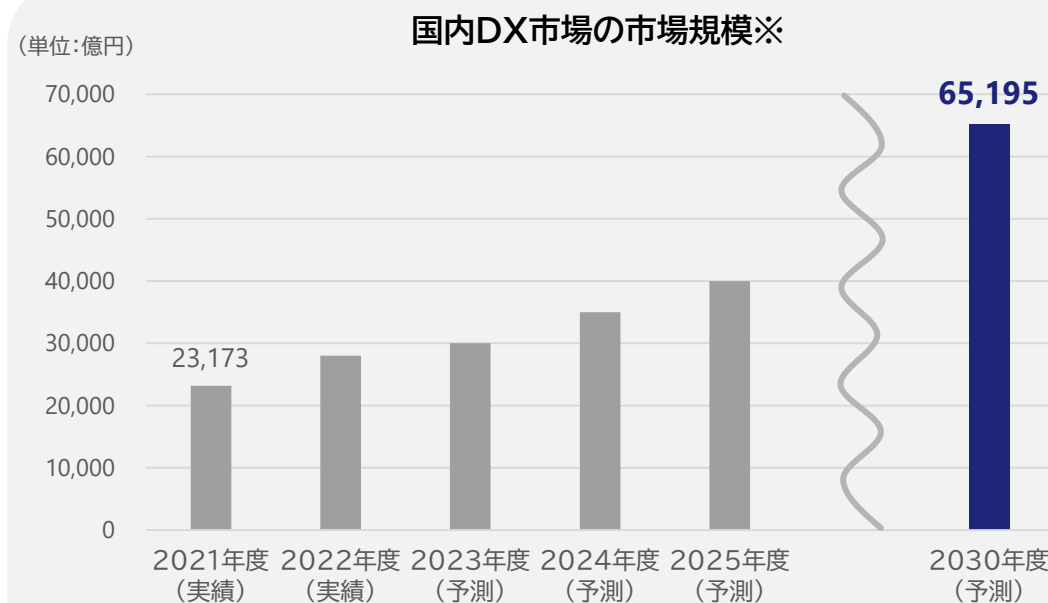
既存メディア運営ノウハウを活用し、
情報発信を通じた業界深耕・集客の領域を拡大

- ✓ 現役RPAエンジニアが記事を執筆
- ✓ RPA導入検討企業からの相談にも応じる



市場規模

- ✓ 国内DX市場は、2030年度に6.5兆円に拡大
- ✓ 企業のRPA導入率が年々増加し、人材需要も高まる見通し

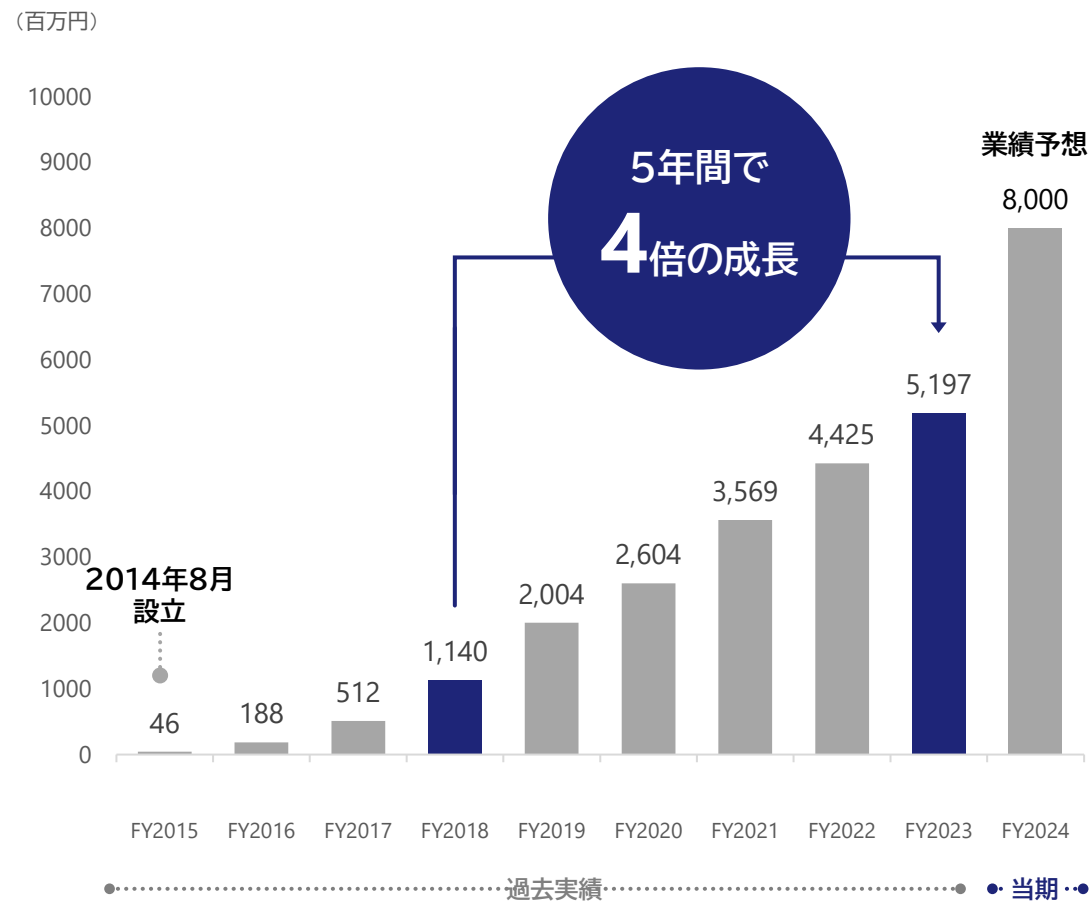


※出典:「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望<<市場編>>」(富士キメラ総研)

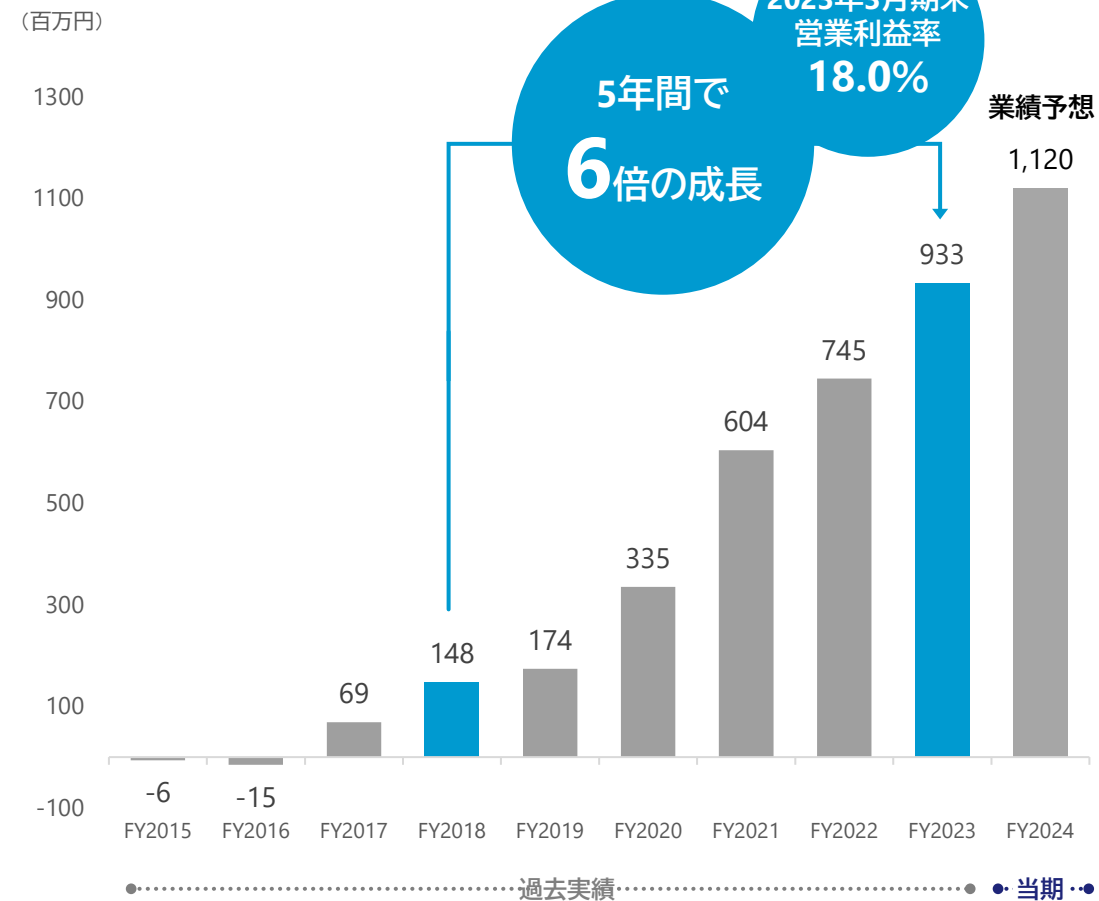
事業概要 | 業績推移ハイライト

インターワークスとの合併により、8月以降、インターワークスの業績を統合。
売上高は5年間で4倍、営業利益は同6倍に大きく成長

売上高



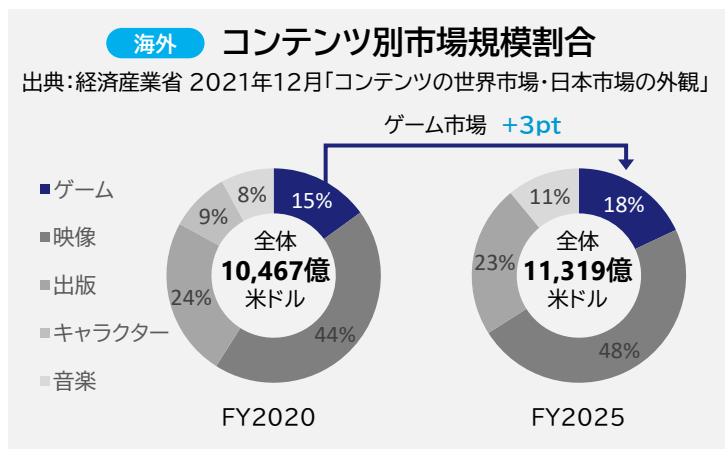
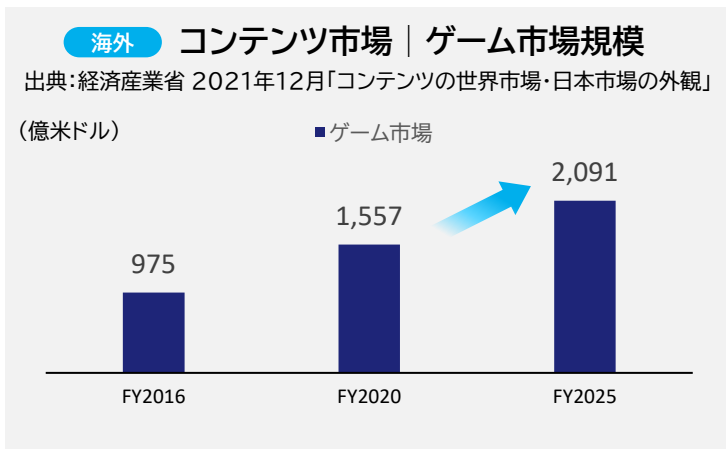
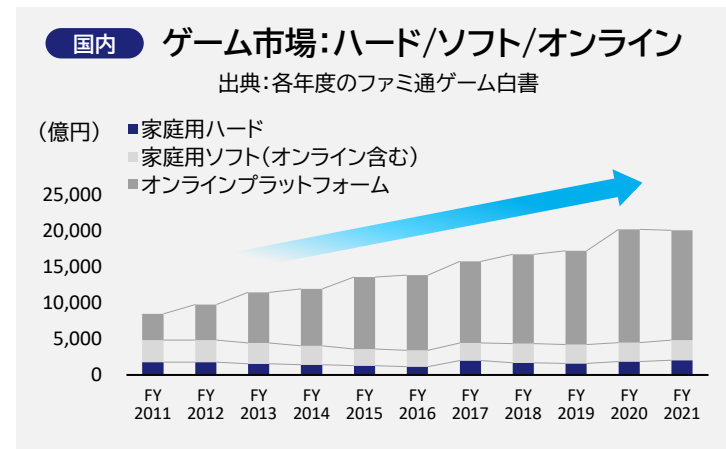
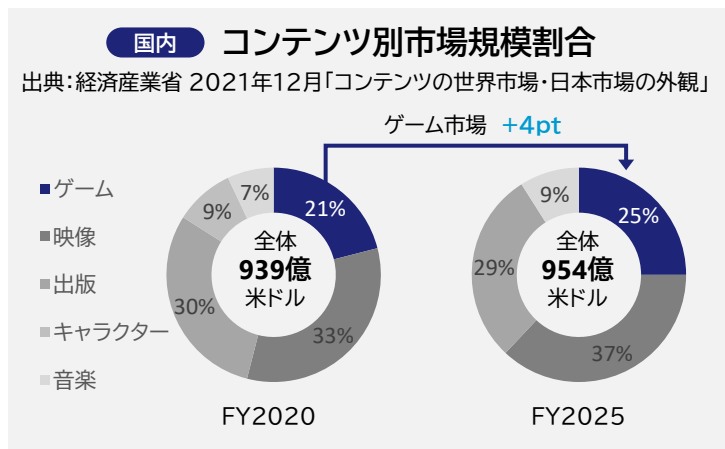
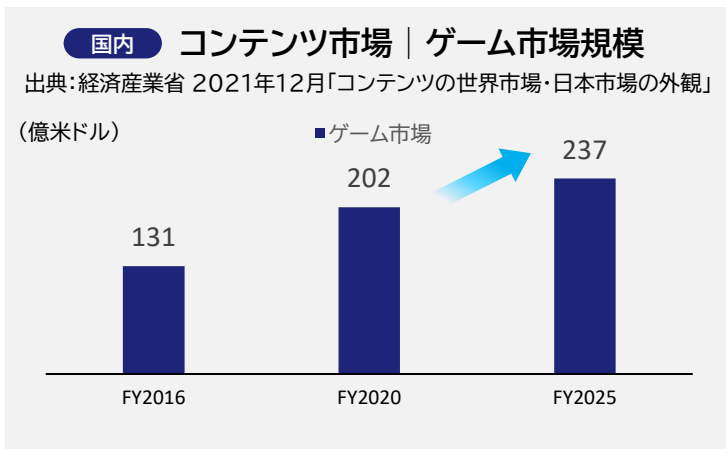
営業利益



市場環境 | [業界]コンテンツ市場・ゲーム市場の動向

- コンテンツ市場の内、**ゲーム市場においては、国内・海外ともに昨年からのトレンドが引き続き、市場規模拡大の傾向**が続くと予測される
- 結果、ゲーム会社に対する人材需要は継続して、高まっていくことを想定

■ ゲーム市場動向



世界・国内市場ともにコンテンツ市場全体の伸びは、緩やかである一方で、ゲーム市場の存在感は、年々顕著に増加

ゲーム会社に対する人材需要は、継続して高まっていく傾向を想定