

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社コンフィデンス

2021年6月

# INDEX

## インベストメントハイライト

1

Company overview

### 当社の概要

P3

P4

- 会社概要
- 我々のビジョン
- 事業系統図

2

Company characteristics and strengths

### 当社の特徴・強み

P8

- 我々がターゲットにする市場の動向
- 当社の競争優位性
- 当社の強み：人材採用力
- 当社の強み：企業・求人開拓力
- 当社の強み：マッチング力
- 実績が示す当社優位性
- メディア事業について
- 業績推移

3

Growth strategy

### 成長戦略

P17

- 成長の基本戦略と投資の考え方
- 成長戦略
- 顧客深耕による派遣事業拡大
- 既存顧客に対するクロスセル
- エコシステムの確立・拡大
- 人材領域（業界・エリア・形態）の多様化・拡大
- 受託事業領域の拡大
- デジタルエンターテインメント領域への展開について
- 将来の成長イメージ

4

Financial Highlights and Others

### 財務ハイライト・その他

P27

- 収益構造とKPI
- 売上高と売上総利益率の推移
- 営業利益と営業利益率の推移
- 目標とする経営指標
- 経営陣プロフィール
- 取締役会メンバーのスキルマトリックス
- 上場の目的及び資金使途
- 主な事業環境に係るリスクについて

# インベストメントハイライト



クリエイターのマッチングによりゲーム業界を席卷し、独自のポジションを確立  
人材力でデジタルエンターテインメント業界<sup>(※1)</sup>の発展を支え、ゲーム技術を利用してXR領域<sup>(※2)</sup>を切り拓く

## 1 特徴・強み

成長性と収益性が示す徹底度の高い組織運営と事業推進力

## 2 成長戦略(中期)

ポジショニングと事業モデルが示す実現性の高い成長シナリオ

## 3 成長戦略(長期)

ゲーム技術の優位性をXR領域で示すエヴァンジェリスト<sup>(※3)</sup>

(※1) デジタルエンターテインメント業界とは、ゲーム、デジタルライブ、デジタル配信、SNS、e-スポーツなどを含むデジタル化されたエンターテインメントを提供する業界

(※2) 仮想世界と現実世界を融合し、新たな体験をつくり出す技術の総称で、VR (Virtual Reality : 仮想現実) やAR (Augmented Reality : 拡張現実) に代表される。

(※3) エヴァンジェリストとは、キリスト教における伝道者のことでIT業界では「IT技術の話題を内外に広く分かりやすく布教する」という意味で使われる。  
当社ではゲーム技術の優位性をXR領域で広く分かりやすく布教するという意味で使用している。

# 1

## 当社の概要

Company overview

# 会社概要



|       |   |    |    |          |    |     |
|-------|---|----|----|----------|----|-----|
| 会社名   | 株式会社コンフィデンス   |    |    |          |    |     |
| 代表者   | 代表取締役社長 澤岷 宣之<br>1996年(株)スタッフサービス（現(株)スタッフサービス・ホールディングス）入社<br>営業マネージャー、人事部採用責任者を経て、(株)スタッフサービス・セールスマーケティング<br>（現(株)リンクアンドモチベーション傘下）入社、取締役営業本部長として派遣・紹介・アウト<br>ソーシング等の各事業部の成長を牽引。2015年より当社代表取締役に就任、現在に至る |    |    |          |    |     |
| 設立    | 2014年8月   |    |    |          |    |     |
| 本社所在地 | 東京都新宿区新宿2-5-10  |    |    |          |    |     |
| 連結子会社 | 株式会社Dolphin   |    |    |          |    |     |
| 役員    | 代表取締役   | 澤岷 | 宣之 | 社外取締役    | 雨宮 | 玲於奈 |
|       | 常務取締役   | 吉川 | 拓朗 | 社外取締役    | 水谷 | 翠   |
|       | 取締役   | 永井 | 晃司 | 監査役（常勤）  | 谷地 | 孝   |
|       | 取締役   | 竹下 | 和広 | 監査役（非常勤） | 高倉 | 潔   |
|       |   |    |    | 監査役（非常勤） | 安國 | 忠彦  |
| 資本金   | 2億5,750万円   |    |    |          |    |     |
| 事業内容  | ゲーム・エンタメ業界向け人材派遣・人材紹介・業務受託<br>メディア運営  |    |    |          |    |     |
| 従業員数  | 724名(2021年3月末時点)  |    |    |          |    |     |

ビジョン

## “クリエイティブの最前線で共に未来を描く”

クリエイターがキャリアアップにより自らの夢を実現し、携わった作品が評価され、所属する組織、業界、社会が発展する未来を共に創りあげていく

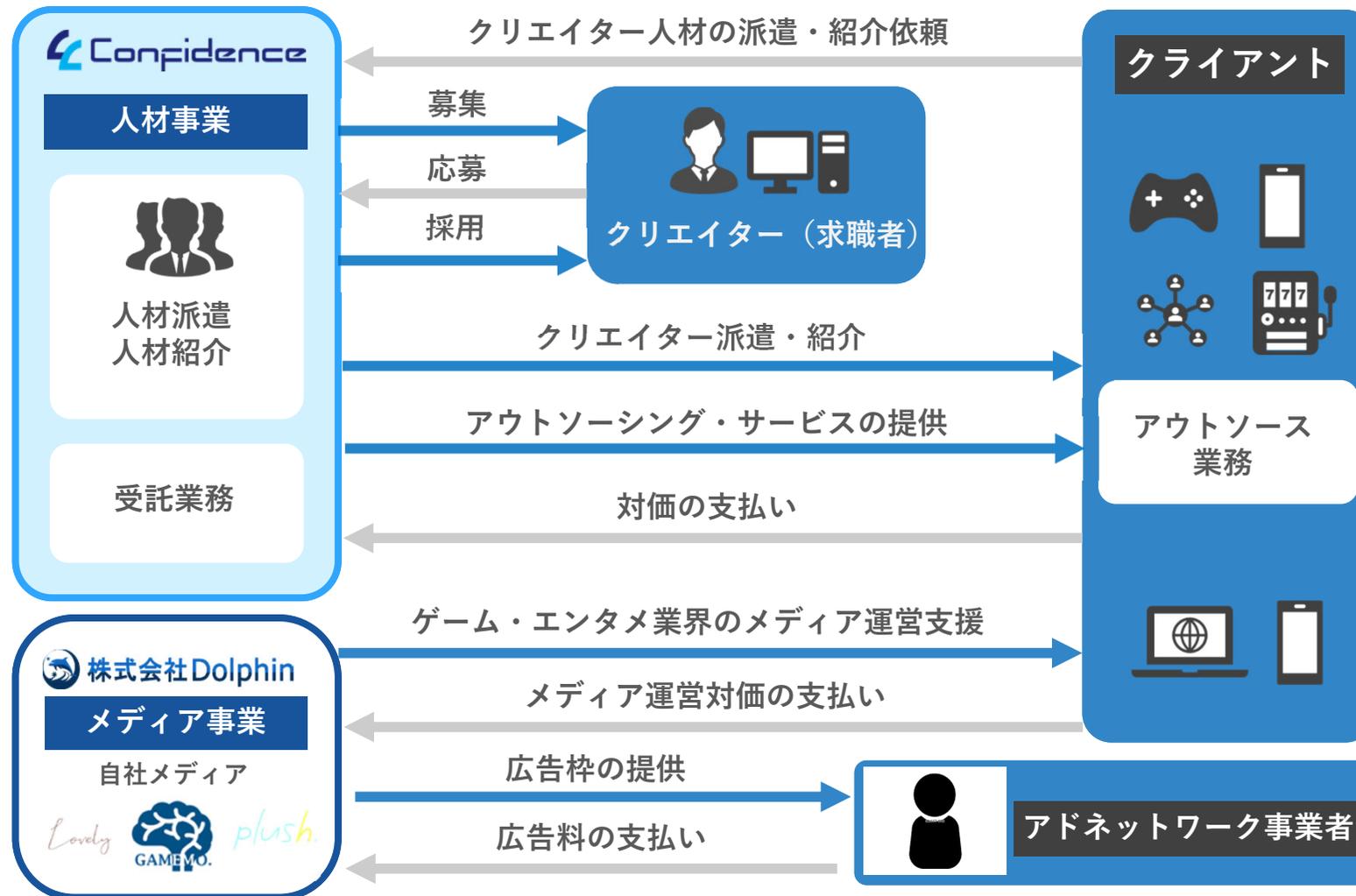


エンターテインメント業界に携わり、  
キャリアを高め、夢を実現することをサポート

エンターテインメントコンテンツを創る  
コア人材と技術を提供することでサポート

# 事業系統図

クリエイターを募集・採用し、ゲーム業界向けの派遣・紹介・受託業務サービスを提供  
 自社メディアの運用により広告収入を得るほか、メディア運営支援のサービスを提供



# 2

## 当社の特徴・強み

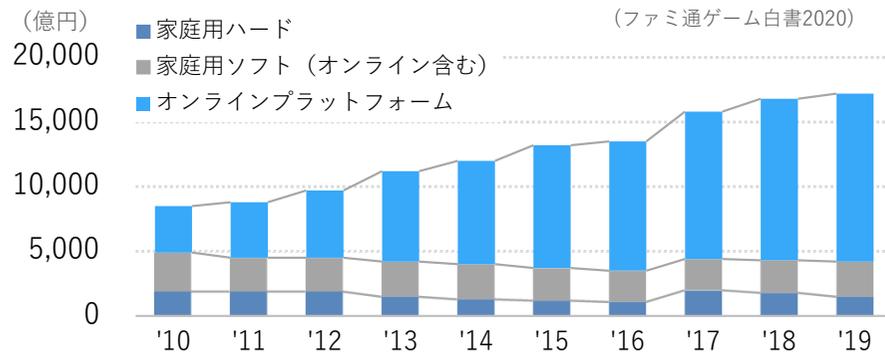
Company characteristics and strengths

# 我々がターゲットにする市場の動向

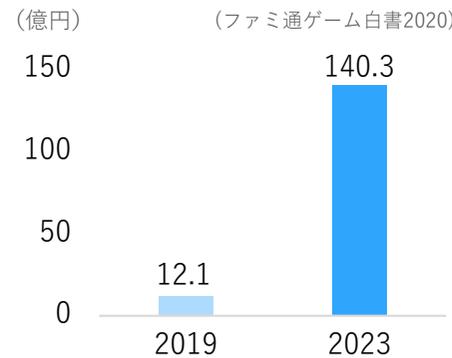
国内外のゲーム産業市場は高い成長率で推移  
withコロナ時代における巣籠もり需要から急速にターゲットとする市場が拡大している

## 現在のターゲット市場

国内 家庭用 / オンラインプラットフォーム ゲーム市場規模推移 (ファミ通ゲーム白書2020)

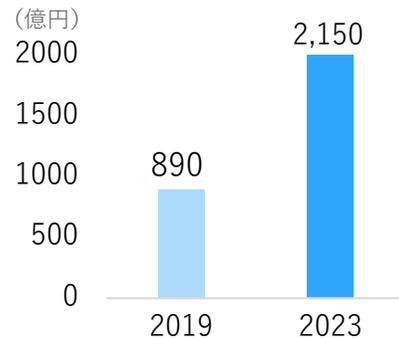


国内クラウドゲーム市場 (ファミ通ゲーム白書2020)

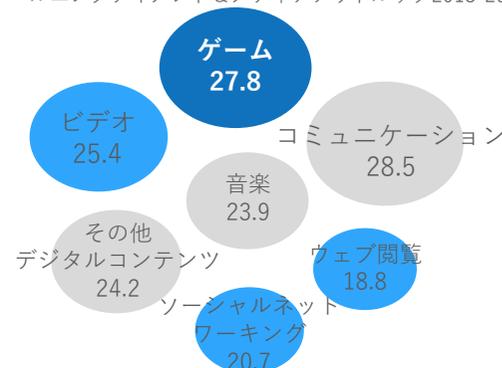


## 将来のターゲット市場

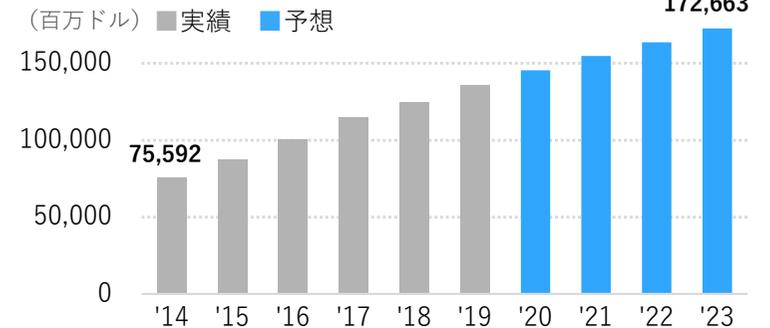
国内XR市場 (矢野経済研究所2020/1/6リリース)



コンテンツタイプ別データ消費のCAGR (2017-2022) PwC「グローバルエンタテインメント&メディアアウトック2018-2022」)



世界ゲーム市場コンテンツ規模推移 (経済産業省「コンテンツの世界市場・日本市場の概観(令和2年2月)」)



## 事業戦略

求職者数最大化と求人数最大化によりマッチング総量の最大化を実現  
※但し、ターゲットは徹底的に絞り込む



## 効率的な組織運営

分業化、標準化に基づき組織設計し、オペレーションは極力簡易化  
※経験者依存、人材採用の難航を成長のボトルネックにしない

後発参入にも関わらず高い事業成長を実現

# 当社の強み：人材採用力



ゲーム業界に特化することで効率的に集客を行い、安定的な採用を実現  
クライアントのニーズに常に応えられる人材の供給を確保

## 人材採用における強みと実績

### 人気業界のため能動的エントリーが多い

- ・ゲーム業界に関心のある人材が能動的にエントリー
- ・リファラル採用も一定割合を維持

### エントリーレベルでも挑戦可能

- ・幅広い職種から未経験者にも業務を紹介
- ・実践によるスキルアップの機会を提供

豊富な応募者数

**約1万人/年**

### 詳細な求人広告と効率的な採用の実施

- ・ゲーム業界の事情に精通していることから、人材市場の環境変化に応じて求人広告を掲載
- ・求職者が求める情報を職種別に網羅
- ・広告媒体の費用対効果を逐次分析し、出稿配分を変更

採用広告費率

**約1.4%**

### 社員満足度の高さによる就業期間の長さ

- ・毎月の社員アンケートに基づき面談を実施することで、クリエイターの不安や不満を早期に解消
- ・各月退職率は平均4.4%と派遣業においては低水準<sup>(\*1)</sup>
- ・ゲーム開発に合わせて就業期間は長期化する傾向

採用LTV<sup>(\*2)</sup>

**約19倍**

(\*1) 退職率の計算は、各月の「社員退職者数/当月末時点の社員数」を年平均したもので、ここでいう社員数は派遣先で就業する社員を対象に集計している

(\*2) 採用LTV(Life Time Value)は、1人当たり採用コストに対して1人が入社から退職までどれだけ売上総利益を稼得したか計算したもの

# 当社の強み：企業・求人開拓力



経営陣の人材業界に対するノウハウとゲーム業界に特化することによる知見の早期蓄積により、創業7年で業界を席捲した徹底度の高い営業力

## 企業・求人開拓における強みと実績

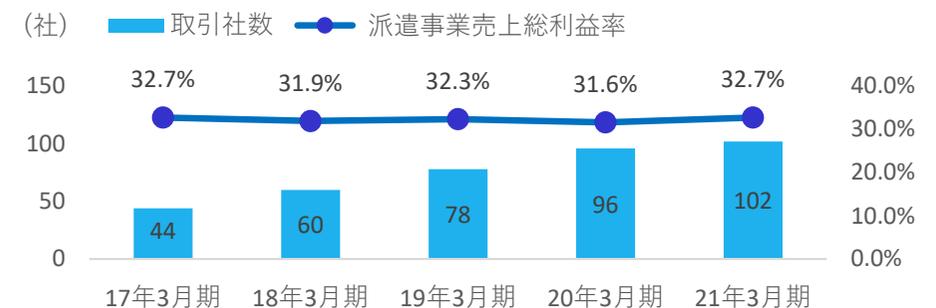
### 営業組織における運営の特徴

- ・ 分業化、標準化された組織体制による社員の早期戦力化
- ・ 徹底度の高いプロセスマネジメントによる高い生産性



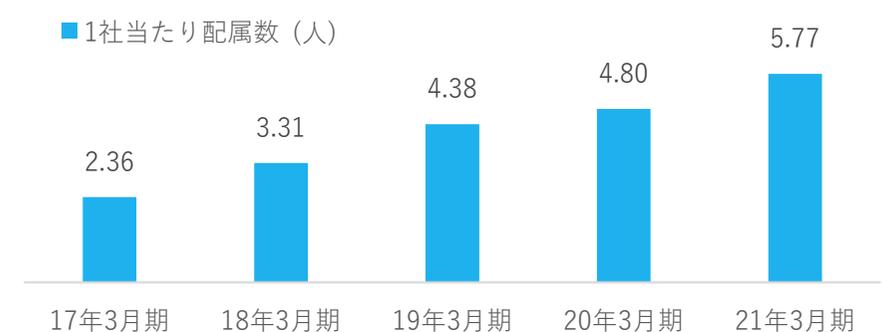
### 特定の顧客に依存しない企業開拓力

- ・ 特定の顧客に依存しないよう取引社数を拡大
- ・ 多数の顧客がいるため売上総利益率は一定水準を確保



### 継続的な顧客深耕による顧客当たり派遣数の増加

- ・ 既存顧客にスピーディーにクリエイターを紹介
- ・ 継続的な顧客深耕により、顧客当たり派遣数は増加



(\*1) 派遣事業売上高÷派遣事業に従事する本社スタッフの人数で算出した各月の派遣事業1人当たり売上高を平均したもの

## 当社の強み：マッチング力



ゲーム業界に特化したことによる業界への知見から高い精度かつスピーディーなオペレーションでマッチング数を高レベルで維持

### マッチングにおける強みと実績

#### 高い精度のマッチングによる高水準の稼働率

- ・ 高い精度のマッチングを実現する豊富な求人数とクリエイター数
- ・ ゲーム業界への知見から、顧客のニーズとクリエイターのスキルを勘案したマッチングの実施

#### 高水準の平均稼働率

(2020年4月～2021年3月)

クリエイター  
年間平均稼働率

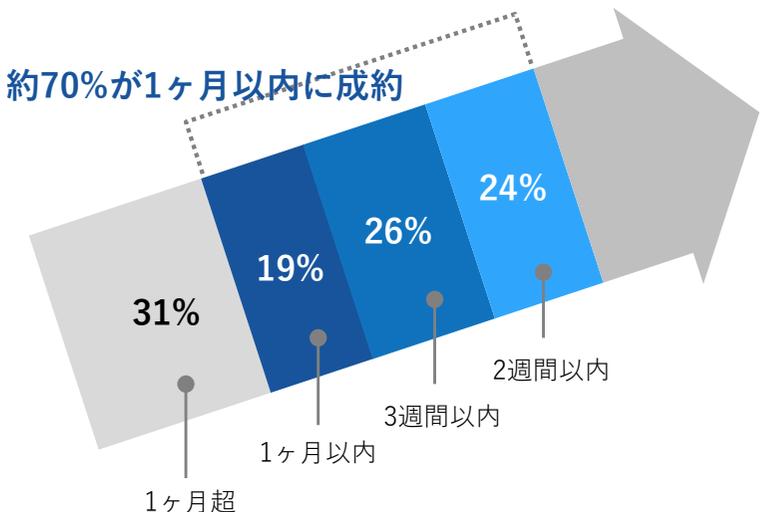
**98.8%**

#### 短期間の成約を実現するオペレーション

- ・ 約70%の求職者が採用面談から成約まで1か月以内に配属先が決定
- ・ スピーディーなオペレーションによって求職者が働けなくなる期間を最小化

#### 求職者の面談から配属先決定までの期間<sup>(※1)</sup>

約70%が1ヶ月以内に成約



(※1) 当社と雇用契約を締結した求職者を母集団に面談から配属先決定までの期間を集計

## 実績が示す当社優位性



後発参入にも関わらず、  
ゲーム業界において派遣配属数を短期間に拡大し、引き続き成長を続ける

## 当社の優位性

- ✓ ゲーム業界特化による業界への深い知見
- ✓ エントリーレベルから業界経験者まで幅広い求職者層と集客力
- ✓ 社員満足度の高さ
- ✓ 分業化、標準化された営業組織
- ✓ ゲーム業界を幅広くカバーする企業開拓力
- ✓ 継続的な顧客深耕
- ✓ 高い精度かつスピーディーなマッチング

## クリエイター派遣数推移



# メディア事業について



女性向けメディア「Lovely」を運営するほかゲームメディア「GAMEMO」や占いサイト「Plush」を運営し、強みであるSEO(\*1)を軸に安定的な広告収入と受託案件を積み上げ

## メディア事業について

- ✓ 女性向けメディアの「Lovely」は、月間1,900万(2021年3月)を超えるPV数を獲得(\*2)
- ✓ アドネットワーク事業者に広告枠を提供し、広告収入を獲得
- ✓ ゲームメディアである「GAMEMO」は、人材サービスの求職者の集客に利用
- ✓ 占いメディアである「Plush」は、2021年3月に立ち上げ
- ✓ 当社が運営するメディアはSEOに強みを持つため、SEOを軸にして受託案件を獲得

## 当社が運営するメディア

「Lovely」  
女性向けメディア



**GAMEMO.**  
ゲームをキオクする

「GAMEMO」  
ゲームメディア

MEDIA GUIDE  
2020

「Plush」  
占いメディア



(\*1) SEOとは、「検索エンジン最適化 (Search Engine Optimization)」の頭文字を取った略称で、検索エンジンでキーワードが検索された場合に、自社サイトが上位に表示されるようにすること

(\*2) PVとはページビュー数の略であり、メディアサイトのページを閲覧した数

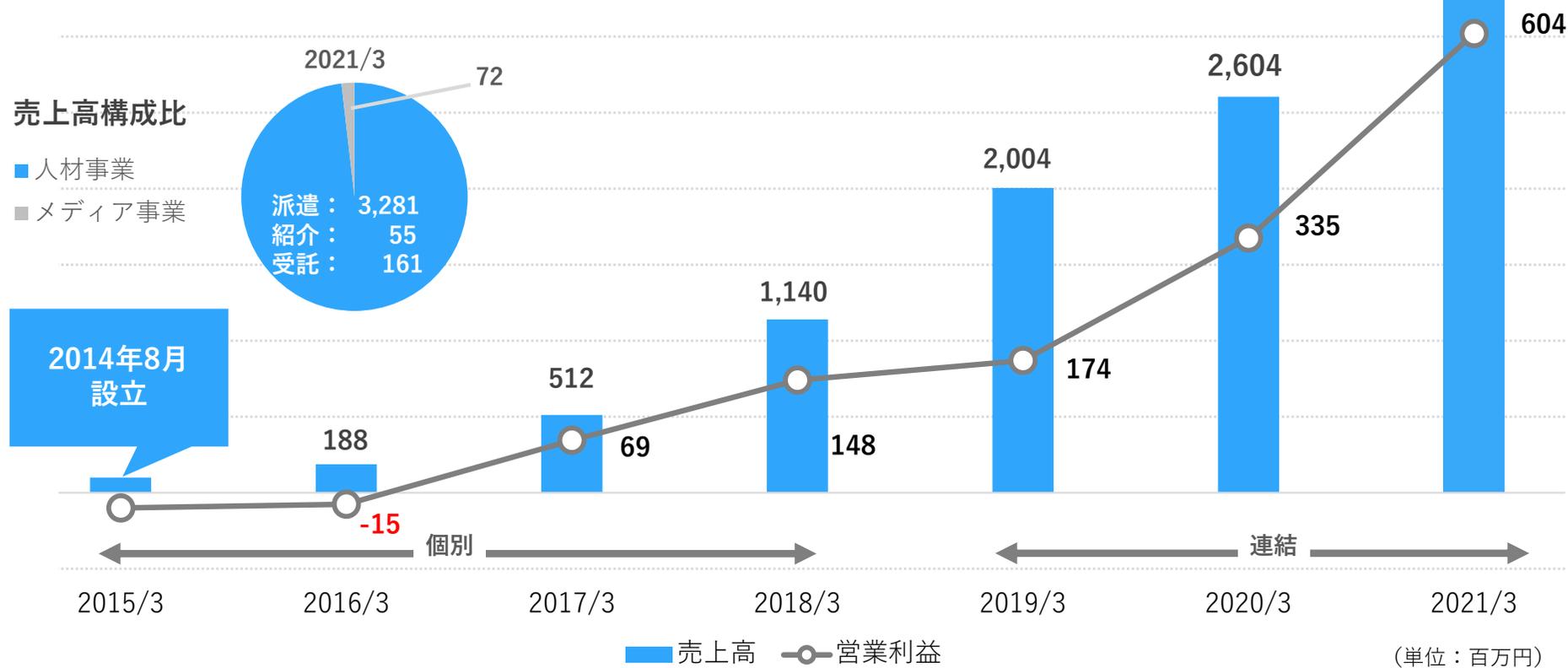
# 業績推移



優秀なクリエイターの雇用を安定的に創出し、高い収益性を確保することで堅調に成長

売上高CAGR  
(2017~2021)  
(\*1) **62.5%**

営業利益率  
同業他社平均 9.5% (\*2)  
(直近期末) **16.9%**



(\*1) CAGRは第3期（2017年3月期）から第7期（2021年3月期）の売上高をもとに算出した年平均成長率

(\*2) 2019年4月から2020年3月に決算期を迎えた人材派遣業を営む会社の営業利益率の平均

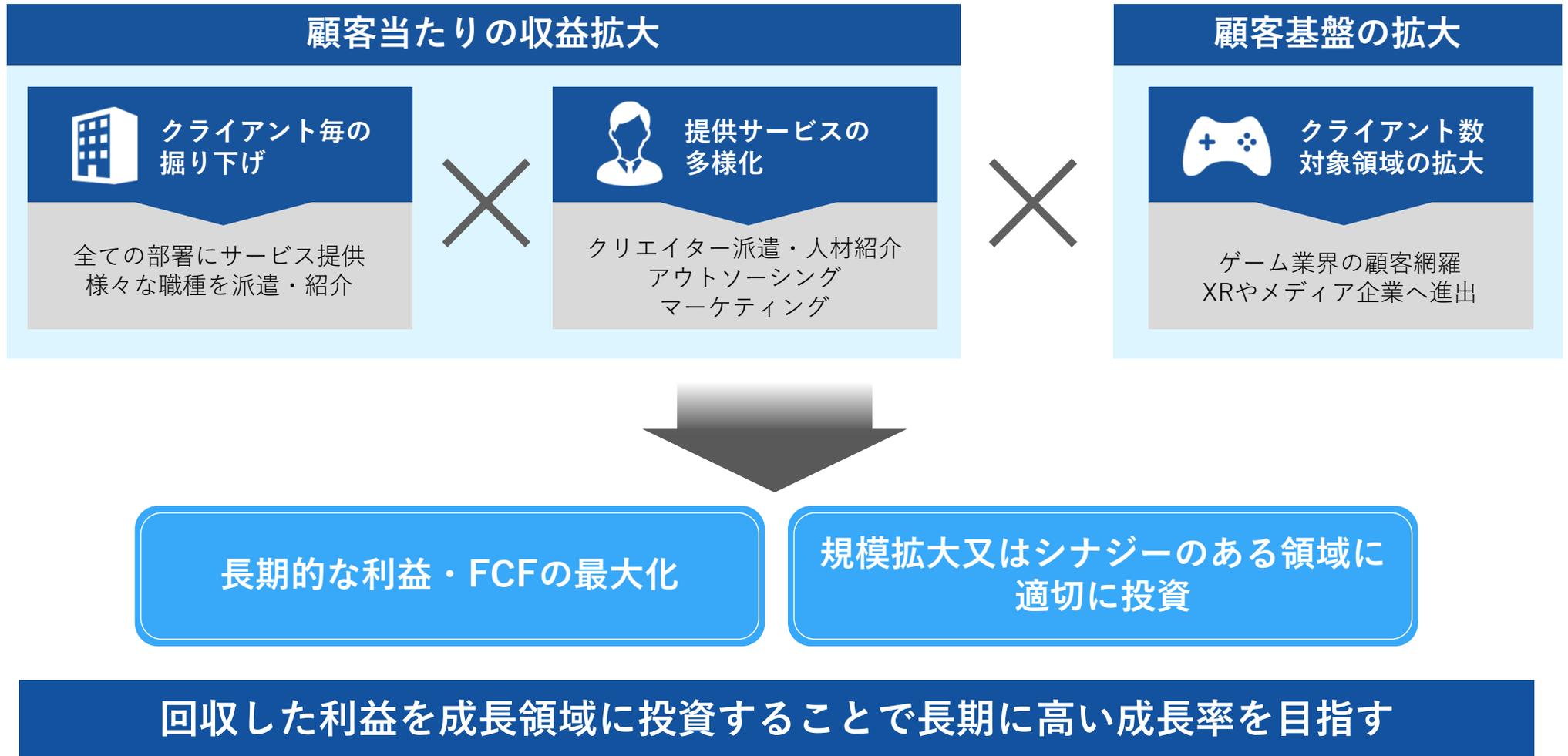
# 3

## 成長戦略

Growth strategy

# 成長の基本戦略と投資の考え方

当社の成長に関する基本的な戦略と投資は、  
顧客当たりの収益と顧客基盤を最大化し、回収した利益を成長性の高い新領域へ積極投資



中期：顧客深耕及び事業連携の好循環（エコシステム）確立による事業拡大

長期：対象市場の拡大とマッチングソリューションによるデジタルエンターテイメント領域への展開

## 中期成長戦略

### 顧客深耕とエコシステムの確立



対象顧客の  
網羅・深耕



提供サービスの  
多様化



エコシステムの  
確立



## 長期成長戦略

対象市場及び受託事業の拡大で知見を蓄積し、  
デジタルエンターテイメント領域への展開



対象市場の拡大



受託事業の拡大  
知見の蓄積



マッチング範囲  
の拡大・高度化

### 顧客深耕による派遣事業の圧倒的シェア獲得

- ▶ 顧客当たり派遣人数の最大化

### クロスセル強化による取引機会の最大化

- ▶ 提供サービス多様化による一顧客当たり収益の増大

### エコシステムの確立による経営効率向上

- ▶ 人材事業とメディア事業連携によるサービス循環の確立

### 人材サービスの業容拡大

- ▶ 業界／エリア／契約形態の多様化

### 受託事業の拡大による規模拡大と知見蓄積

- ▶ サービス範囲を拡大し、知見の蓄積と多様な人材をプール

### マッチングソリューションの拡大

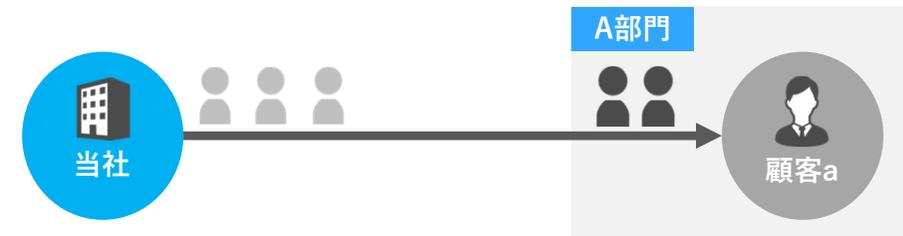
- ▶ デジタルエンターテイメント領域への展開

# 顧客深耕による派遣事業拡大

一層の顧客深耕によりゲーム業界における派遣事業者として圧倒的No.1を目指す

## 顧客深耕前

特定部署の人材ニーズが満たされると、  
人材が飽和状態になり、クリエイターの就業機会が限られる

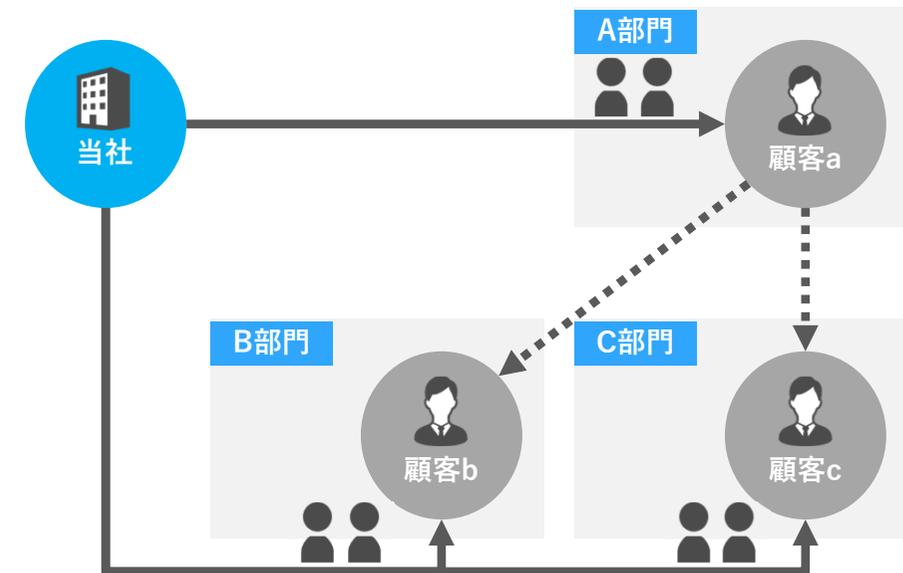


## 顧客深耕後

- ・ 開発スケジュールのヒアリングによる将来ニーズの把握
- ・ 他部門の紹介により新たな人材ニーズの発掘
- ▶ **クリエイターの新たな就業機会を獲得**



**顧客当たりの派遣人数の最大化**



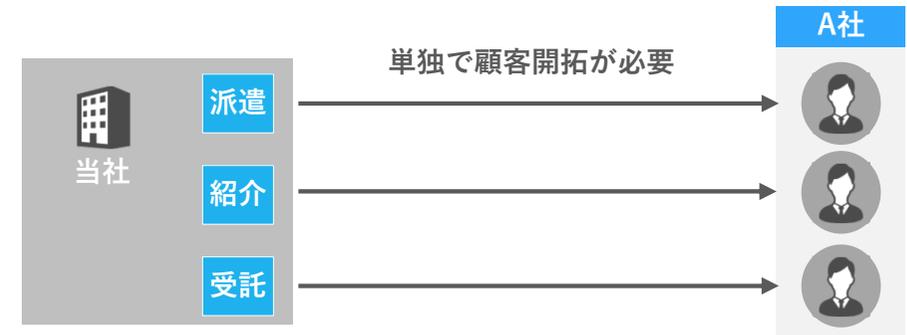
# 既存顧客に対するクロスセル

派遣事業で構築したネットワークを活かし、人材紹介・受託業務のクロスセルにより収益を増大

## クロスセル前

人材紹介部門と受託事業部門が独自で部署開拓を実施

▶ 顧客ニーズを識別できず、潜在的な機会ロスの発生

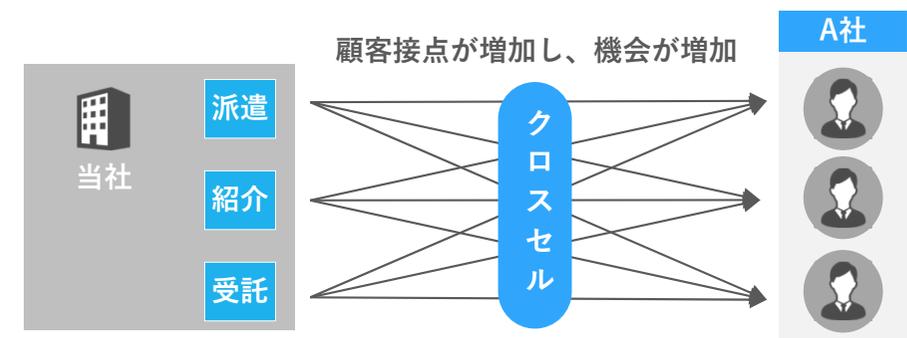


## クロスセル後

- ・ 人材紹介：接点増加により魅力的な求人獲得が可能
  - ・ 受託業務：開発スケジュールを認識することで、ニーズの正確な把握や適切なタイミングでのサービス提供が可能
- ▶ 顧客との接点が増加し、サービス提供が効率化



顧客へのサービス提供の多様化により、  
顧客当たりの収益の増大



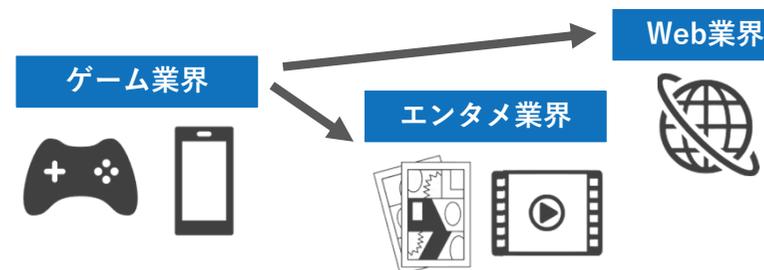


# 人材領域（業界・エリア・形態）の多様化・拡大

業界・エリア・形態（フリーランス）の多様化・拡大を図り、  
ゲーム業界特化からWeb、エンターテインメント領域へ進出

## 業界の多様化

- ・ ゲーム業界の周辺領域であるエンタメ・Web業界での人材ビジネスを展開
- ・ エンタメ・Web業界の知見を蓄積



## エリアの拡大

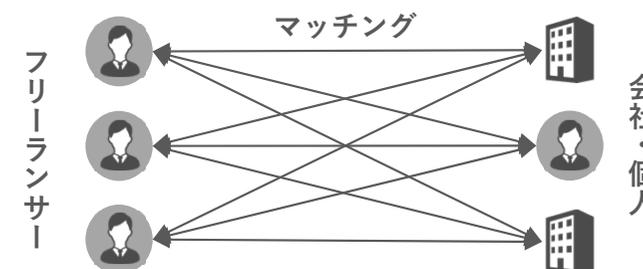
- ・ 福岡・大阪に拠点を設置
- ・ エリア拡大による知名度向上と事業規模の拡大

福岡・大阪に進出(\*1~3年内に実施予定)  
将来的には海外展開も視野



## 形態の多様化（フリーランス）

- ・ 人材派遣・人材紹介と契約形態の異なるフリーランス領域に参入
- ・ フリーランスとのネットワーク形成による高スキル人材のチーム組成と多様なサービス展開

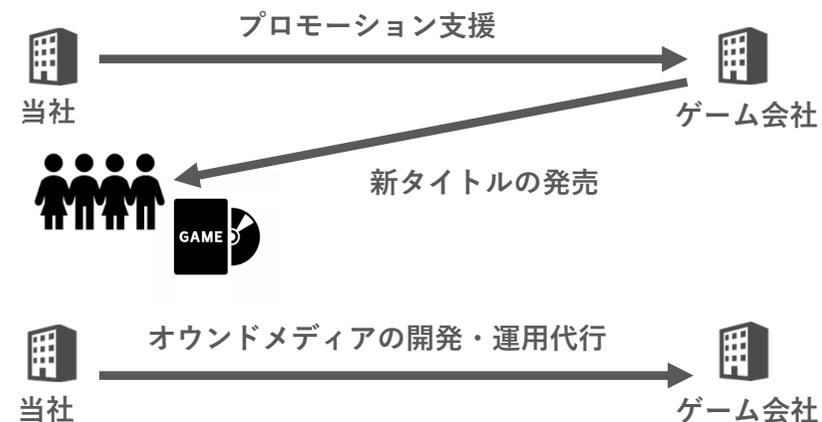


## 受託事業領域の拡大

メディア関連の受託サービスを拡大し、  
人材プールの規模・多様性の拡大により、多様な人材サービスを提供

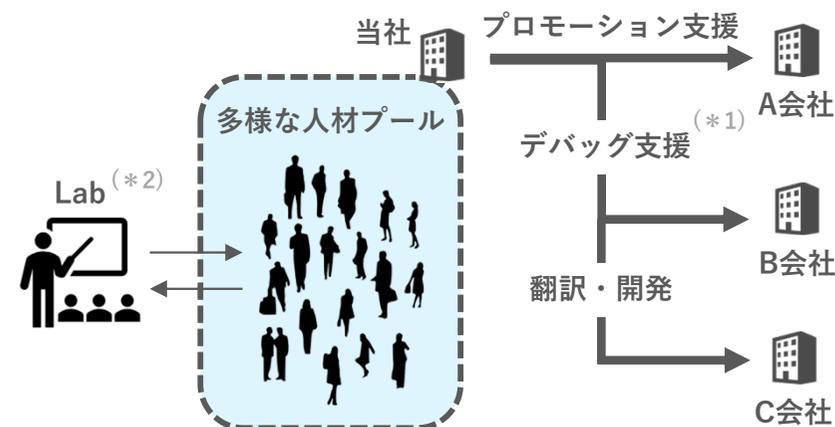
### メディア関連の受託サービス

- ・ ゲーム会社の新タイトルを発売する際のプロモーション支援  
(SNSによる集客、インフルエンサーによる集客)
- ・ ゲーム会社またはゲームタイトルを対象にオウンドメディアを開発し、運用代行を実施



### 人材プールの規模・多様性の拡大

- ・ プロモーション支援、デバッグ支援のほか、翻訳、開発など様々な受託業務をこなすことで、多様な人材プールを確保
- ・ 多様な人材プールを確保することで、社員相互に新たなスキルを身に着ける機会を得られるようLabを設置
- ・ Labで得たスキルを使って新たなサービスを提供



(\*1) デバッグとは、コンピュータプログラムのバグ・欠陥を発見および修正し、動作を仕様通りのものとするための作業のこと

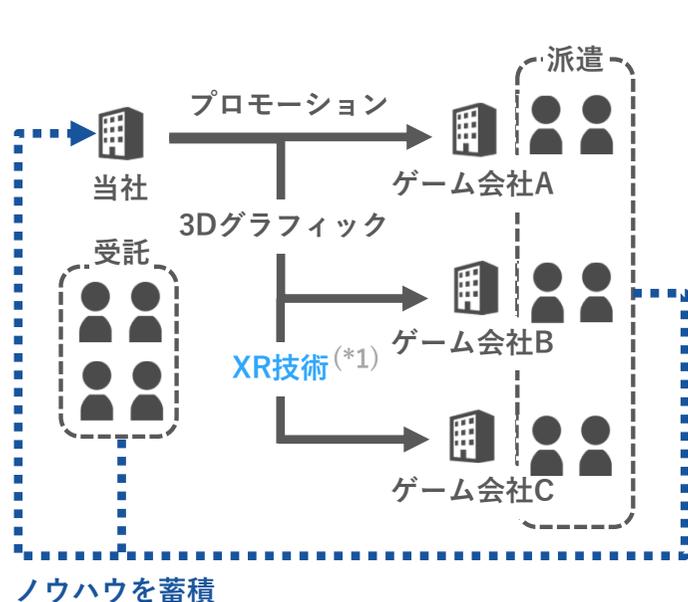
(\*2) laboratoryの略

# デジタルエンターテインメント領域への展開について

ゲーム会社とのネットワークを利用して、ゲーム業界のXR技術と様々な業種の企業をマッチングするとともに、派遣・受託事業で蓄積したノウハウによりマッチング後の企業に対して知見を持った人材が支援することで、様々な企業を対象にしたデジタルエンターテインメント領域に進出することを目標として事業活動を展開

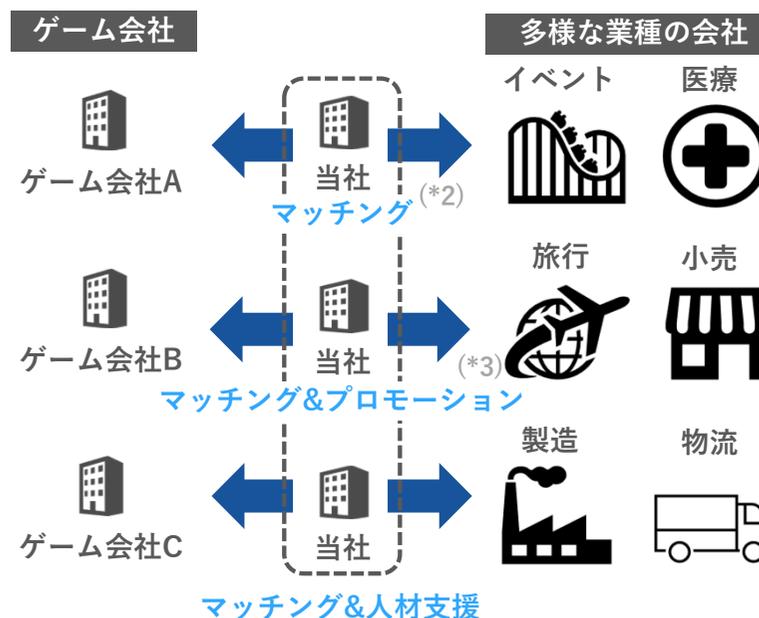
## 派遣・受託事業を通じてノウハウを蓄積

- ✓ 受託事業を通じて、XR技術を含む様々な技術に関するノウハウを蓄積
- ✓ 派遣事業の人材のスキルアップによるノウハウの蓄積
- ✓ ゲーム会社の各部門・部署とのネットワーク



## ゲーム会社の技術と多様な業種をマッチング

- ✓ 多様な業種の会社に対してゲーム会社が持つ技術を利用できるように当社が窓口となってビジネスマッチングを実施
- ✓ マッチングのみならず、プロモーションや人材支援も併せて実施



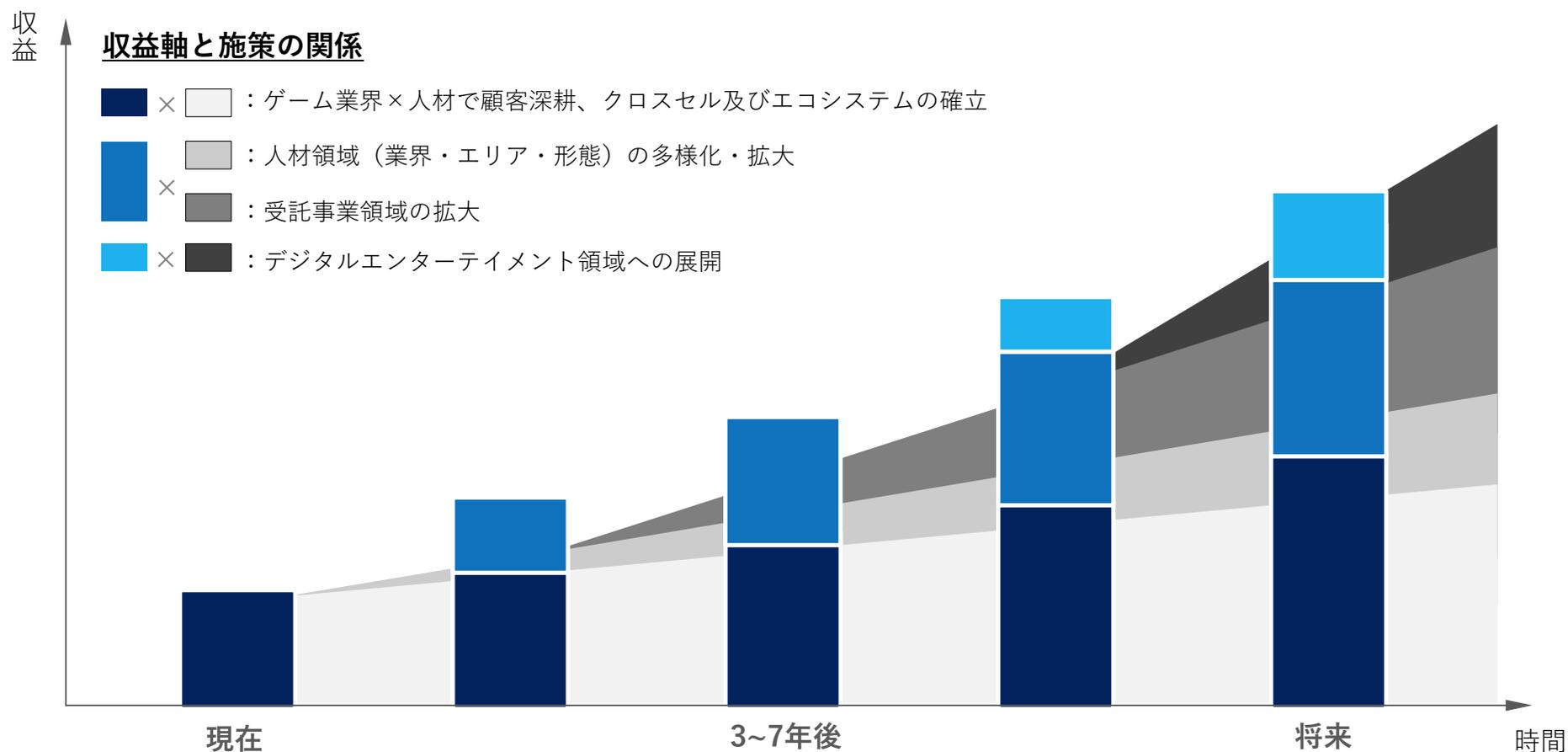
(\*1) ゲーム業界では、ポケモンGOによるAR技術の活用やThe Walking Dead: Saints & SinnersによるVR技術の活用など既にXR領域に関する技術をゲームに活用。他業界と比較してゲーム業界の技術はXR領域において優位性を保持していると認識

(\*2) ゲーム関連技術に興味のある多様な業種の会社に対してゲーム会社との窓口になり、提供できるサービスを選定・助言を行うことでマッチングを成立させることを想定

(\*3) 多様な業種の会社に対してゲーム関連技術を通じてエンターテインメント性を具備したプロモーションを行うサービスを展開することでデジタルエンターテインメント領域に進出することを想定

## 将来の成長イメージ

既存領域である”ゲーム×人材”領域を堅実に成長させ、周辺領域と受託領域に進出  
その後、XR技術を利用してデジタルエンターテインメント領域（新領域）に進出し全ての業種を対象に



# 4

## 財務ハイライト・その他

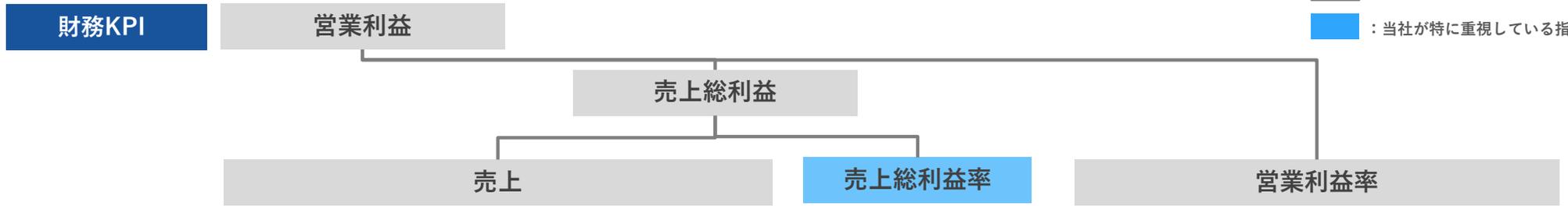
Financial Highlights and Others

# 収益構造とKPI



当社の各事業の主な収益構造とKPIは以下の通り  
 派遣配属数は24年3月に900名を目標としており、売上総利益率は30%超を維持することを目標

- : 事業KPI
- : 事業KPIを達成する施策
- : 当社が特に重視している指標



| 事業KPI |      | 派遣単価   | 配属社員数   | 原価率                                    | 採用LTV                       | 営業生産性                          |
|-------|------|--|---|--|-----------------------------|--------------------------------|
| 人材    | 派遣   | クリエイター研修の充実による単価向上<br>高単価案件の受注<br>ハイクラスなクリエイターを集客・採用 | 迅速なマッチングを実現するプロセス管理<br>安定した集客と採用<br>既存取引先の需要掘り起こし | 同一労働同一賃金による単価交渉<br>介入価値の維持<br>待機人数の最小化 | 採用コストの最小化<br>社員満足度向上による長期就業 | 1人当たり売上総利益の向上(*)<br>社内プロセスの効率化 |
|       | 受託   | 稼働単価   | 稼働人数  | 原価率                                    | 採用LTV                       | 営業生産性                          |
|       | 紹介   | 紹介単価   | 紹介数   | 原価率                                    | 集客効率                        | 営業生産性                          |
|       | メディア | PV単価   | PV数   | 原価率                                    | 広告LTV                       | 生産性                            |

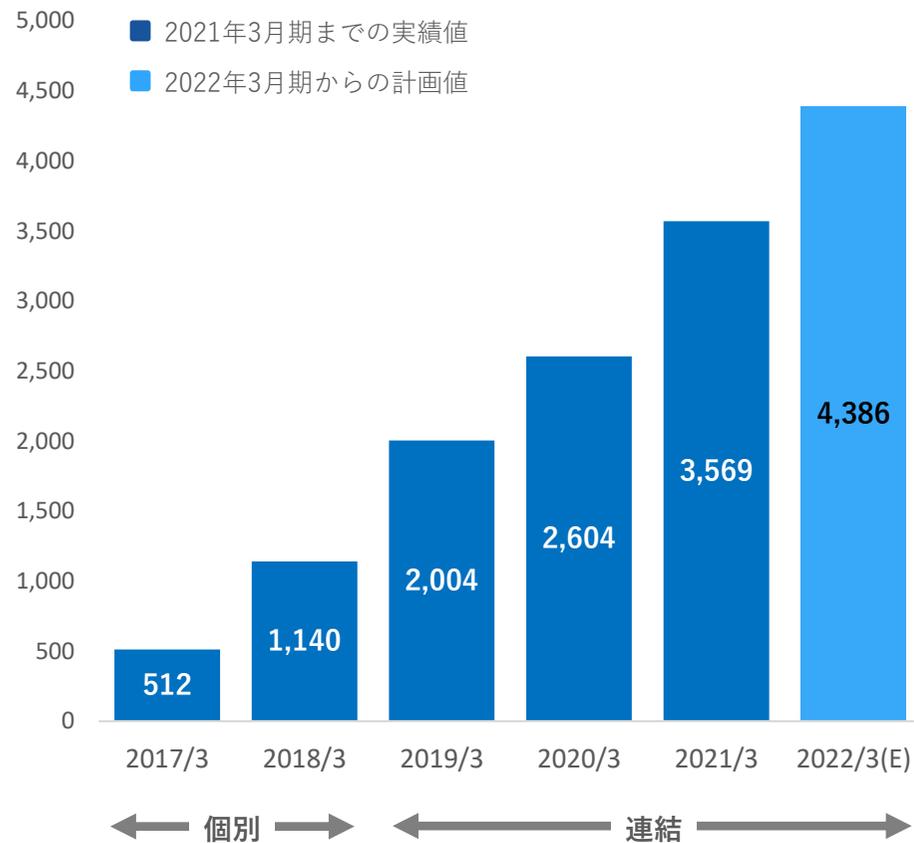
(\*) : 1人当たり売上総利益の向上施策は、売上及び売上総利益率の向上施策と同様です。

## 売上高と売上総利益率の推移

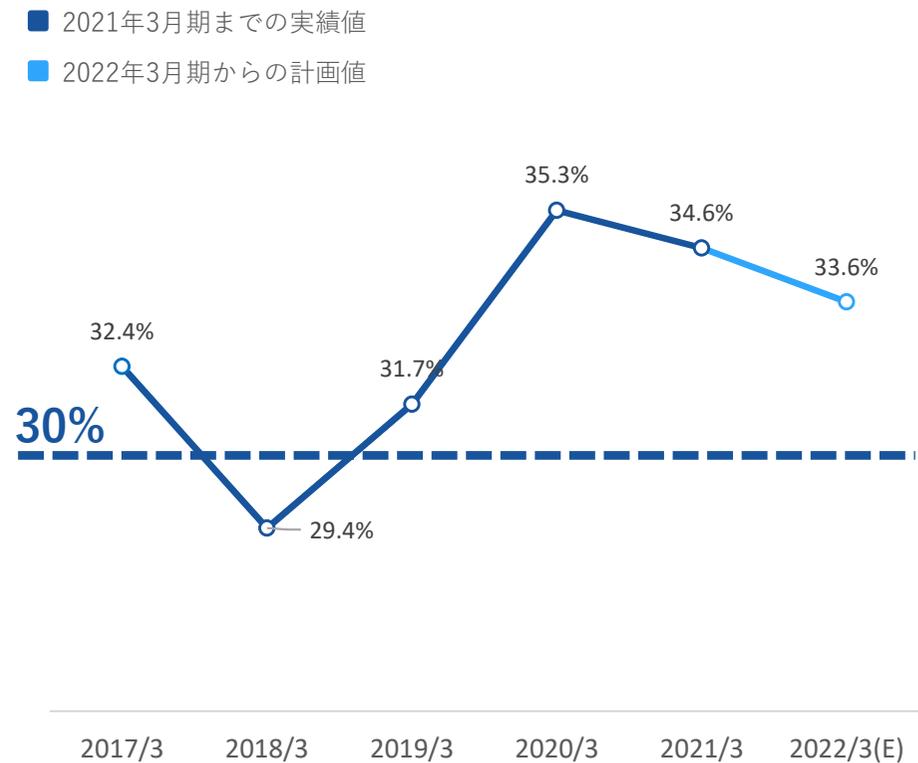
創業以来、増収を継続しており売上高は順調に拡大  
収益性の観点から売上総利益率は30%を目標としており順調に推移

### 売上高の推移

単位：百万円



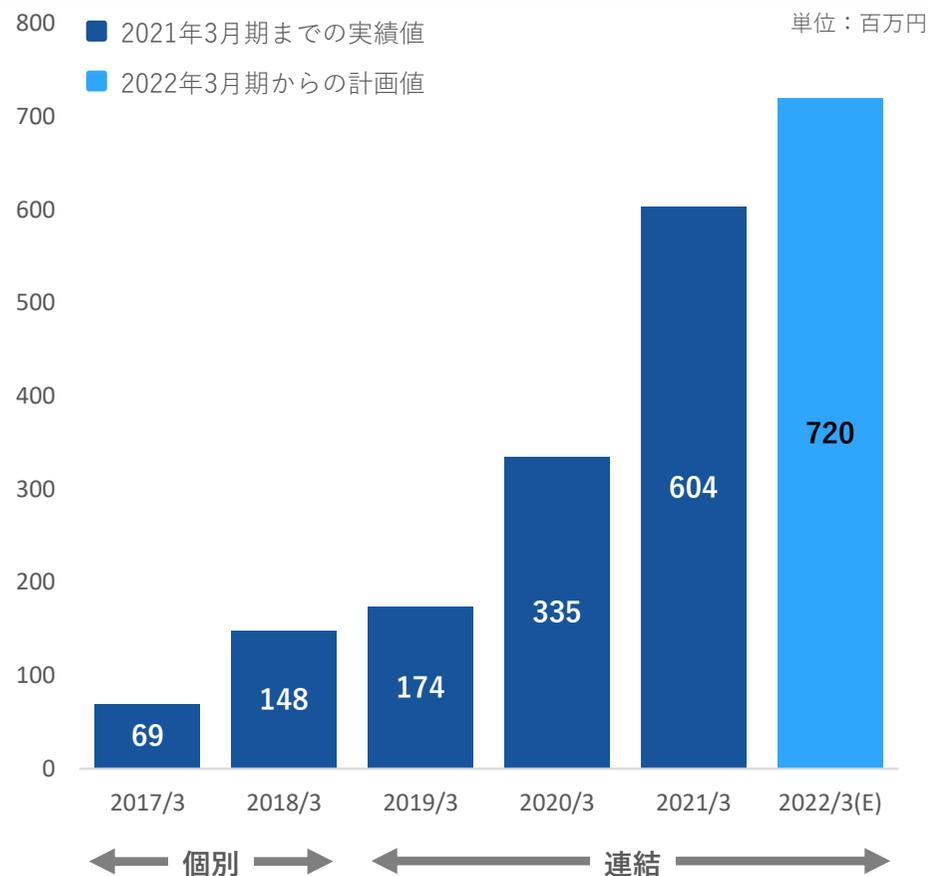
### 売上総利益率推移



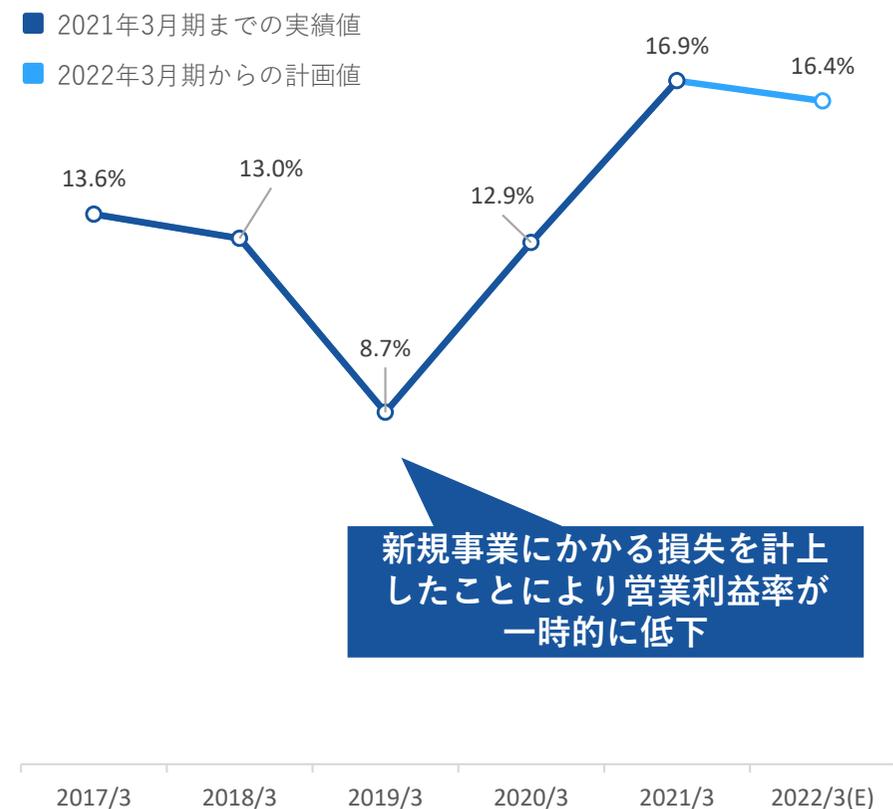
## 営業利益と営業利益率の推移

営業利益は順調に拡大しており、新規事業への投資により2018年3月期に営業利益率が一時的に低下しているが、営業利益率も足下は高い水準で推移

### 営業利益の推移



### 営業利益率の推移



## 目標とする経営指標

目標とする経営指標の推移及び2022/3期の目標値は以下の通りであり、売上総利益率30%の維持を数値的な目標として掲げている。

| 連結     | 2019年3月 |             | 2020年3月 |             | 2021年3月 |             | 2022年3月 |             |
|--------|---------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|
| 売上高    | 2,004   | (増加率 75.8%) | 2,604   | (増加率 29.9%) | 3,569   | (増加率 37.0%) | 4,386   | (増加率 22.9%) |
| 売上総利益  | 634     |             | 918     |             | 1,236   |             | 1,473   |             |
| 売上総利益率 | 31.7%   |             | 35.3%   |             | 34.6%   |             | 33.6%   |             |
| 営業利益   | 174     | (増加率 17.5%) | 335     | (増加率 92.7%) | 604     | (増加率 80.2%) | 720     | (増加率 19.1%) |
| 営業利益率  | 8.7%    |             | 12.9%   |             | 16.9%   |             | 16.4%   |             |

| 人材               | 2019年3月 |             | 2020年3月 |             | 2021年3月 |             |
|------------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|
| 売上高              | 1,895   | (増加率 66.3%) | 2,456   | (増加率 29.9%) | 3,496   | (増加率 42.3%) |
| 売上総利益            | 533     |             | 790     |             | 1,186   |             |
| 売上総利益率           | 28.1%   |             | 32.2%   |             | 33.9%   |             |
| セグメント利益          | 388     |             | 604     |             | 937     |             |
| 配属社員数            | 345人    |             | 494人    |             | 620人    |             |
| 稼働率              | 100.0%  |             | 99.6%   |             | 98.8%   |             |
| 配属社員1人当たり売上高(千円) | 5,495   |             | 4,972   |             | 5,640   |             |

| メディア           | 2019年3月 |          | 2020年3月 |             | 2021年3月 |              |
|----------------|---------|----------|---------|-------------|---------|--------------|
| 売上高            | 109     | (増加率 -%) | 147     | (増加率 35.7%) | 72      | (増加率 △51.1%) |
| 売上総利益          | 101     |          | 128     |             | 50      |              |
| 売上総利益率         | 93.1%   |          | 86.6%   |             | 69.5%   |              |
| セグメント利益又は損失(△) | △21     |          | 23      |             | 13      |              |

## 経営陣

**澤岷 宣之／代表取締役社長**

1996年株式会社スタッフサービス（現 株式会社スタッフサービス・ホールディングス）入社。営業マネージャー、人事部採用責任者を経て、株式会社スタッフサービス・セールスマーケティング（現 株式会社リンクアンドモチベーション傘下）に入社し、取締役営業本部長として派遣・紹介・アウトソーシング等の各事業部の成長を牽引。2015年より当社代表取締役に就任し、現在に至る。

**吉川 拓朗／常務取締役**

キャノン株式会社や株式会社野村総合研究所を経て、株式会社トラスティ・テック（現 株式会社夢真ビーネックスグループ）で人材ビジネスを経験。その後、2014年に当社の創業メンバーの1人として当社を設立し、2018年より現職。

**永井 晃司／取締役**

新日本有限責任監査法人（現 EY新日本有限責任監査法人）に入所し、金融業界向けの監査及びアドバイザー業務に従事。その後、管理本部長兼総合政策部長として入社し、2020年より現職。公認会計士。

**竹下 和広／取締役**

株式会社SNKやサミー株式会社などでゲーム業界に携わり、ゲーム業界における欧州市場開拓も経験した後、自ら立ち上げた株式会社Grooveでゲーム業界のグローバルコンサルティング業務を行う。その後、当社に参画し、2018年より現職。2020年より子会社である株式会社Dolphinの代表も務める。

**雨宮 玲於奈／取締役（社外取締役）**

株式会社光通信入社後、株式会社リクルートエイブリック（現株式会社リクルートキャリア）で人材ビジネスを経験し、その後、複数の会社で代表取締役に歴任。現在は、MRT株式会社、株式会社エフ・コード、株式会社あしたのチームなどの取締役に務める。2018年より現職。

**水谷 翠／取締役（社外取締役）**

公認会計士・税理士菅井会計事務所入所後、会計・税務業務に従事。その後、自身の会計事務所（現 銀座スフィア税理士法人）を設立。上場企業の社外監査役、社外取締役も務める。2021年より現職。公認会計士・税理士。

# 取締役会メンバーのスキルマトリックス

当社の取締役会メンバーのスキルは以下の通り

| 常勤／<br>非常勤  | 氏名                  | 役職      | 企業経営 | 人材<br>サービス<br>業界知見 | メディア<br>業界知見 | ゲーム<br>業界知見 | 事業開発 | 営業・<br>マーケ<br>ティング | M&A | ファイナン<br>ス<br>会計・税務 | 人事・労務 | 法務・<br>リスクマネ<br>ジメント |
|-------------|---------------------|---------|------|--------------------|--------------|-------------|------|--------------------|-----|---------------------|-------|----------------------|
| 常勤          | 澤岷 宣之               | 代表取締役社長 | ●    | ●                  | ●            |             | ●    | ●                  | ●   |                     |       |                      |
| 常勤          | 吉川 拓朗               | 常務取締役   | ●    | ●                  |              | ●           | ●    | ●                  |     |                     |       |                      |
| 常勤          | 永井 晃司<br>(公認会計士)    | 取締役     | ●    |                    |              |             |      |                    | ●   | ●                   | ●     | ●                    |
| 常勤          | 竹下 和広               | 取締役     |      |                    | ●            | ●           | ●    |                    |     |                     |       |                      |
| 非常勤<br>独立役員 | 雨宮 玲於奈              | 取締役     | ●    | ●                  | ●            |             | ●    | ●                  | ●   |                     |       |                      |
| 非常勤<br>独立役員 | 水谷 翠<br>(公認会計士・税理士) | 取締役     |      |                    |              |             |      |                    | ●   | ●                   |       |                      |
| 常勤<br>独立役員  | 谷地 孝                | 監査役     |      |                    |              |             |      |                    |     | ●                   |       | ●                    |
| 非常勤         | 高倉 潔                | 監査役     |      | ●                  |              |             |      |                    |     | ●                   |       | ●                    |
| 非常勤<br>独立役員 | 安國 忠彦<br>(弁護士)      | 監査役     |      | ●                  | ●            | ●           |      |                    | ●   |                     | ●     | ●                    |

# 上場の目的及び資金使途



## 上場の目的

社会的信用度及び認知度の向上

戦略投資の際の資金調達手段の多様化



- ・ クリエイターに対する安心感の醸成
- ・ 顕在・潜在クライアントに対する信用力の向上
- ・ 優秀な人材確保
- ・ 事業拡大時における積極投資の資金調達が可能

## 上場による調達額の資金使途

| 想定充当先       | 具体的な使途   | 想定充当額<br>(2022/3) | 想定充当額<br>(2023/3) | 想定充当額<br>(2024/3) | 調達額に対する割合<br>(累計) |
|-------------|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 新規拠点の開設     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 福岡事務所の開設</li> <li>・ 大阪事務所の開設</li> </ul>                   | 23百万円             | 43百万円             | 24百万円             | <b>19.6%</b>      |
| 人材採用費用及び人件費 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 求人広告の出稿費</li> <li>・ 人材紹介会社への支払い</li> <li>・ 人件費</li> </ul> | 80百万円             | 90百万円             | 140百万円            | <b>67.4%</b>      |
| 求人メディア      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社で運営する求人メディアに係る初期投資</li> </ul>                           | 30百万円             | 20百万円             | 10百万円             | <b>13.0%</b>      |
|             |  | 133百万円            | 153百万円            | 174百万円            | <b>100.0%</b>     |

# 主な事業環境に係るリスクについて

有価証券届出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

| 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  |
|---|--------------------------------------|-------|-----|--|
| <b>人材の確保</b><br><small>人材</small>                 | 需要の増加による人材不足により、顧客企業からのニーズに対応できないおそれ | 中     | 中   | 当社においては安定的な即戦力人材の確保に向けて、福利厚生、研修制度、社員交流制度等を充実させる対策を講じております                                  |
| <b>競合の参入</b><br><small>人材</small>                 | 市場拡大が招く競合の参入による派遣料金の低下               | 中     | 中   | 業界大手企業との強固なネットワーク、人材採用における優れたノウハウの蓄積、採用部門と営業部門における強固な連携体制により、顕在的・潜在的な競合他社に対して優位性を有しております   |
| <b>特定業種<br/>(ゲーム業界) への依存</b><br><small>人材</small> | ゲーム市場の冷え込みによる市場の縮小                   | 低     | 中   | ゲーム業界の隣接分野であるIT・Web事業、動画配信事業、ライブ配信事業、AR・VR事業などに人材事業の裾野を拡大することで対応いたします                      |
| <b>法令違反</b><br><small>人材</small>                  | 労働関連法令への抵触による認可の取消等                  | 中     | 大   | コンプライアンス研修の実施によって各種法令の遵守を徹底し、リスク管理委員会の開催により体制を強化するとともに、継続的に内部監査を実施することで法令違反を未然に防ぐよう努めております |
| <b>検索エンジンの<br/>アップデート</b><br><small>メディア</small>  | 検索順位の表示順序や報酬単価の低下                    | 中     | 小   | 閲覧数・滞在時間等の各種指標を常に監視し、記事投稿数の増加や記事品質の向上等の施策を常に行っております  |



## クリエイティブの最前線で共に未来を描く

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、  
2022年6月を予定しております。

### 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。