



株式会社コンフィデンス

個人投資家向け説明会

澤岬：株式会社コンフィデンスで代表を務めております澤岬宣之と申します。
本日は、お集まりいただきましてありがとうございます。

INDEX

1	<small>Company overview</small> 当社の概要	P3
2	<small>Company characteristics and Growth strategy</small> 当社の強みと成長戦略	P6
3	<small>Business Trend</small> 経営動向	P17
4	<small>Appendix</small> 参考	P20

澤岷：本日の説明会ではこちらのアジェンダに沿って、ご説明させていただきます。

まず始めに、当社のビジョン及び概要について、その後、当社の強みと成長戦略について、そして直近の第1四半期の決算発表を含めた経営動向について説明いたします。

後半にはAppendixをつけておりますので、後程ご覧になって頂ければと思います。

また、最後にはご質問を受け付けておりますので、遠慮なくお問い合わせ頂ければと思います。

1

当社の概要

Company overview


 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

澤岬：まず始めに当社のビジョンについてご説明させていただきます。

当社は「クリエイティブの最前線で共に未来を描く」をビジョンとして掲げております。

こちらのビジョンに込めたメッセージは、ゲームを中心としたエンターテインメントコンテンツにおいて、ものづくりの最前線で活躍するクリエイターの方々、彼らの活躍なくしては優秀なコンテンツは作りえません。

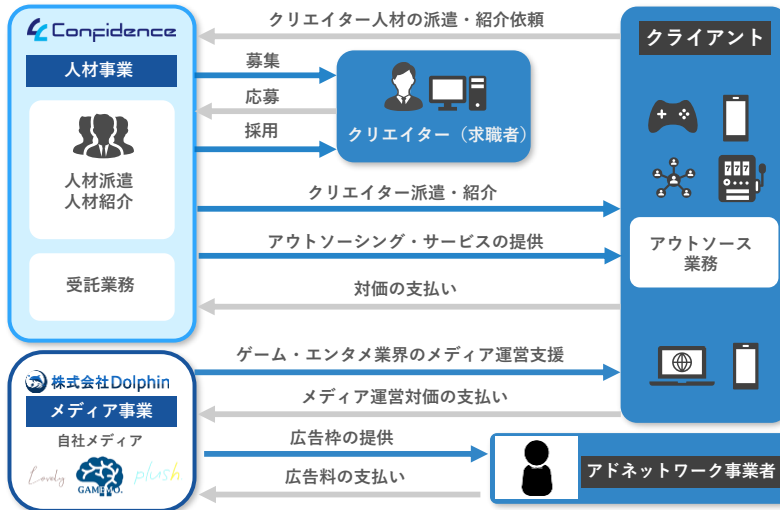
彼らの夢の実現やキャリアの支援を行うことによって、その先にある取引先企業様がさらに発展し、業界・社会が非常に夢に溢れたものになっていくような未来をともに実現していくことを目指して、我々は事業を行っていきたいと考えております。

従いまして、当社の現在の事業及び成長戦略についてはクリエイター、エンターテインメント、この2つのキーワードを軸に進めていきたいと考えております。

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



Copyright© Confidence Inc. All Rights Reserved.

5

澤岬：続きまして、具体的な事業の概要となります。

現在当社は、ゲーム業界に特化した人材事業と、グループ会社のDolphinが手掛けるウェブメディアの企画運営事業の2セグメントで事業を行っております。

人材事業については連日数多く寄せられておりますゲーム会社様からの様々な求人ニーズに対して、人材派遣・正社員の紹介・アウトソーシングの3サービスで多様なニーズにお応えをしております。

メディア事業については自社メディア3件の運営と、SNS等のチャネルを使ったコミュニティづくりなどのノウハウを生かして、様々な企業様からの案件の受託等を行っております。

最近では取引先でありますゲーム会社様から、ゲームのプロモーションを手伝ってほしい、もしくはイベントのレポートを書いてほしいといったようなご要望に対して、コンフィデンスとDolphinの連合のプロジェクトで対応させていくような事例も増えてきており、事業間のシナジーも進みつつあります。

以上が、当社の事業概要となります。

2

当社の強みと成長戦略

Company characteristics and Growth strategy

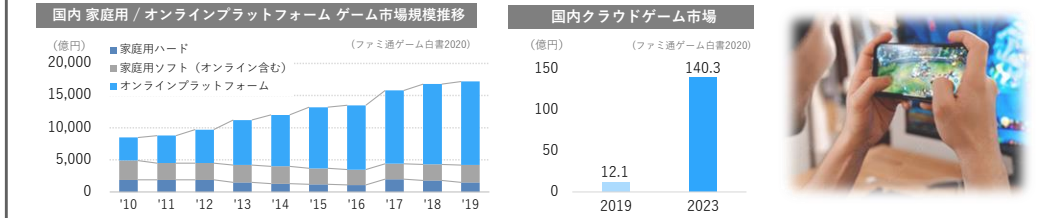
澤岬：続きまして、当社の強みと成長戦略になります。

我々がターゲットにする市場の動向

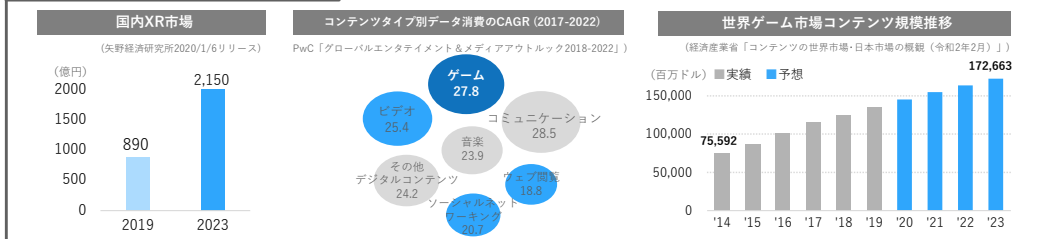


国内外のゲーム産業市場は高い成長率で推移
withコロナ時代における巣籠り需要から急速にターゲットとする市場が拡大している

現在のターゲット市場



将来のターゲット市場



澤岬：まず特徴の一つ目でございますが、当社は 国内外ともに市場が成長しておりまずゲーム業界に集中特化して事業を進めております。

ゲーム業界の企業様に関しましては、すでに110社のお取引先があり派遣以外のサービスを含めると180社ほどの取引実績がございます。

今後さらに、この市場が「メタバース」、「NFT」、「XR」と言われるような領域でも広がってくると考えておりまして、我々の取引先であるゲーム会社様の存在意義は非常に大きくなってくと期待をしております。

当社は多くのゲーム会社様とアクセスがあるといったことが強みであり、今後もそれを活かして成長していきたいと考えております。

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

澤岬：続きまして当社の特徴の2つ目となります、精緻に確立された組織設計とマネジメントです。

当社は、最大の求人数の確保と求職者数の確保が実現できることで、マッチング総量が最大化できると考えており、組織を分業化・標準化しました。

結果として、それぞれの工程における総量の最大化、及びプロセスのマネジメントを徹底することによって効率を向上させて参りました。

それによって後発参入ではありましたが、非常に速いスピードで成長することができております。

当社の競争優位性：徹底度の高いマネジメント



精緻に組織設計し、オペレーションを簡易化するとともに、高精度かつ徹底度の高いマネジメントによって各種指標で高い生産性を実現

(2021年3月期実績)



適切な求人媒体選定と対象層への明確な価値訴求により豊富な応募者を確保

豊富な応募者数
年間

約 **1** 万人

求人に係る
広告宣伝費率

約 **1.4** %



業界内に網羅的かつ深耕することで取引先担当者との関係性を確立

ゲーム業界上場企業中
取引社数実績

6 割

新規取引先開拓数
5年で

2 倍強



スピードと精度の高いマッチングの徹底により高い生産性を確立

クリエイター派遣数
5年で

5 ^(※1) 倍

クリエイター
年間平均稼働率

98.8 ^(※2) %

(※1) クリエイター派遣配属数は、2017年3月期から2021年3月期を対象に集計

(※2) 2020年4月から2021年3月を対象に年間平均稼働率を算定。稼働率は、配属中のクリエイター数÷在籍クリエイター数で算出

澤岬：当社の強みに関する指標がこちらとなります。

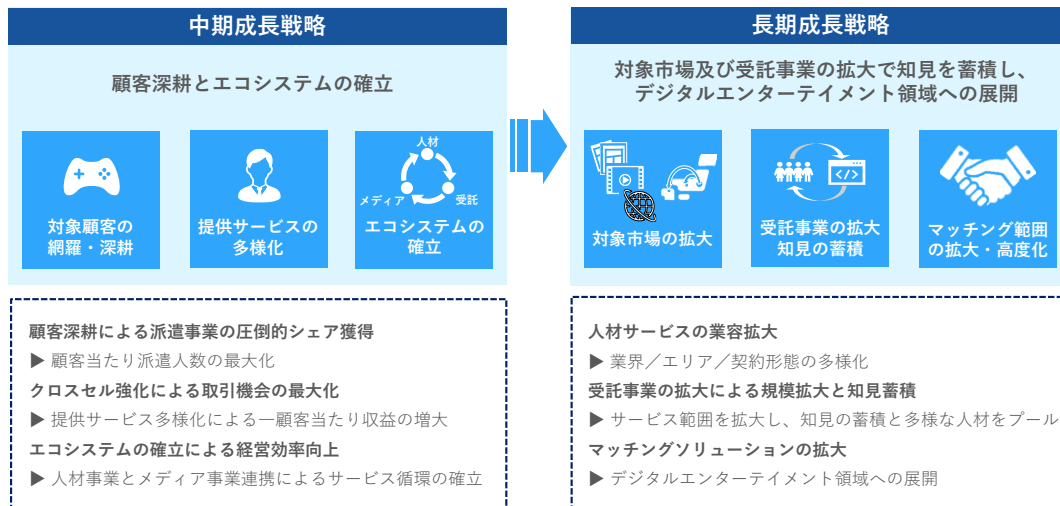
採用におきましては、年間1万名ほどのゲーム業界での転職希望者の方が集まって来ていただいております、非常に費用対効果も高い採用活動になっております。

また、先ほど申し上げました通り、ゲーム会社様との取引は非常に網羅的にできております。

上場会社様の約6割、潜在的に180社の会社様と何らかの形で取引がありますので、今後も取引社数の拡大は進めていけるものと考えております。

その結果、5年間でクリエイター派遣数に関しては約5倍、稼働率についてもほぼ100%近い水準で推移しております。

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ンメント領域への展開



澤岬：続きまして当社の成長戦略となります。

当社はこれまでも成長性と収益性を両立させて成長してきております。

今後につきましても、中期および長期において成長力と収益力を両立した上で事業を拡大していきたいと考えております。

中期に関してはゲーム業界内部での事業規模の拡大、長期ではゲーム業界で培ったノウハウを生かし、いわゆるエンターテインメントと言われるような領域において展開していきます。

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

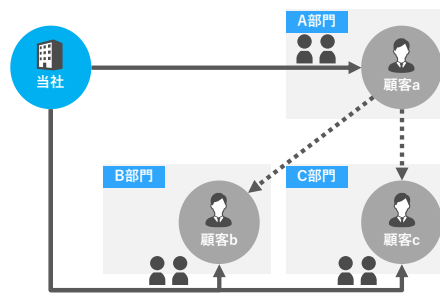


顧客深耕後

- ・ 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



澤岬：当面注力していきたいと考えているのが、ゲーム業界における派遣事業のさらなる網羅深耕です。

現在の取引者数をさらに増やしていくとともに、業界内部での取引の網羅性を高めていきたいと考えております。

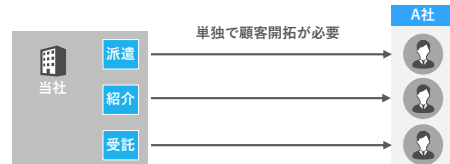
今後は、すべてのタイトル、すべての部署に当社のクリエイター社員が常駐できるように、網羅性を高めていくことで各企業様との関係を強化していきたいと考えております。

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



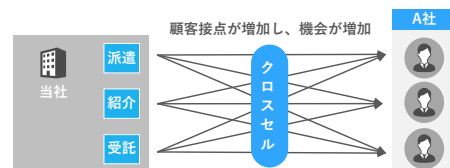
クロスセル後

- ・ 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



澤岬：続きまして、当社の取引先が網羅されていくことで、業界における開発部門の現場のキーマンとのネットワークが強固に構築されていくと考えております。

その中で、様々なニーズについて、ご要望やご相談をうけるような形になってくると期待しておりますので、当社で様々なサービスを開発し、ゲーム業界のさまざまな外注ニーズに対して網羅的に、幅広く対応できるようになっていきたいと考えております。

それによって、ゲーム業界における取引先ごとの単価がさらに向上すると期待しております。

派遣・紹介・受託・メディアによるエコシステムを確立・拡大し、
経営効率を高め、ゲーム業界へのサービス提供機会を増大

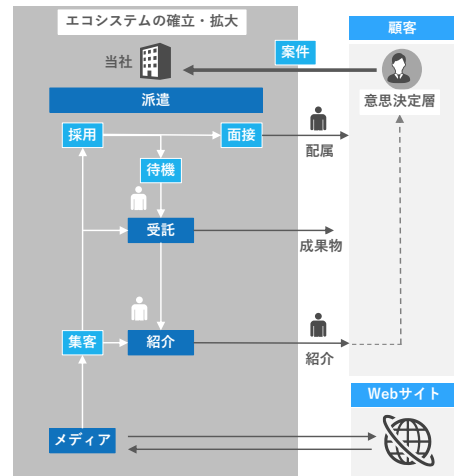
エコシステムの確立

- ・メディアの集客ノウハウを利用して派遣・紹介の集客増大
- ・配属先のないクリエイターを受託案件で稼働
- ・受託案件のOJTによりクリエイターのスキルアップ
- ・高スキルのクリエイターを派遣して請求単価アップ
または紹介によりゲーム会社への転職を支援

エコシステムの拡大

- ・派遣で構築したネットワークにより、受託案件の増加、
紹介実績の増加
- ・受託案件の増加や紹介によるキーマンが派遣先にいることで
派遣機会が増加
- ・メディア事業の集客ノウハウでゲーム会社のプロモーション
支援を実施

各事業が循環性をもつことで、
会社運営の効率UP



澤岬：次に、各事業の連携性を高めていくことで、経営効率を高めていくことです。

例えば、Dolphinでのメディア運営技術を活かして、自社メディアでの採用を強化したり、ゲーム業界の方々が集まるコミュニティをインターネット上で作り上げていくことでそこからのリクルーティングを強化することができます。

また、今後様々なプロジェクトを立ち上げていくことになっていくと思いますが、そういったプロジェクトの中で人材を育てていくことにより各企業に即戦力の人材を輩出し、より収益力をアップしていくことができると考えております。

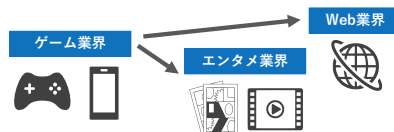
以上が中期の成長戦略となります。

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

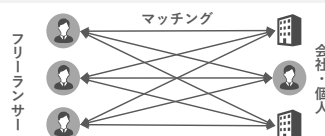
- ・福岡・大阪に拠点を設置
- ・エリア拡大による知名度向上と事業規模の拡大

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



澤岬：続きまして、長期の成長戦略となります。

まず一つ目は、業界の多様性を高めていくことを考えております。

ゲームを中心にアニメ・マスコミなどの非常に流通性の高い業界には、我々の強みを十分に活かしていけると考えております。

当社のクリエイター社員もエンターテインメントに関しては幅広く興味・関心を持っているものが非常に多数いますので、そのような接続性の高い市場への参入を将来的には果たしていきたいと考えております。

二つ目は、エリア展開です。

現在は最も市場が大きく投資対効果が高い首都圏に集中して事業を行っておりますが、コンテンツ産業に積極的な地方都市への進出を通じて産学連携などの取り組みも、今後強化していけるのではないかと考えております。

三つ目が、フリーランスのマッチングです。

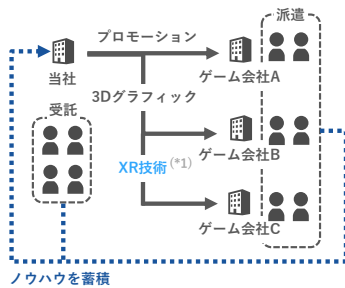
こちらは当社の現地点での強みを活かしていくことができる分野だと考えておりますので、然るべき時期に参入してその市場において存在感を作っていきたいと考えております。

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

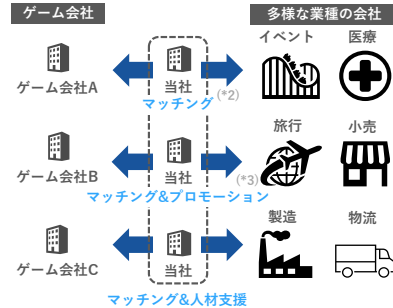
派遣・受託事業を通じてノウハウを蓄積

- ✓ 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

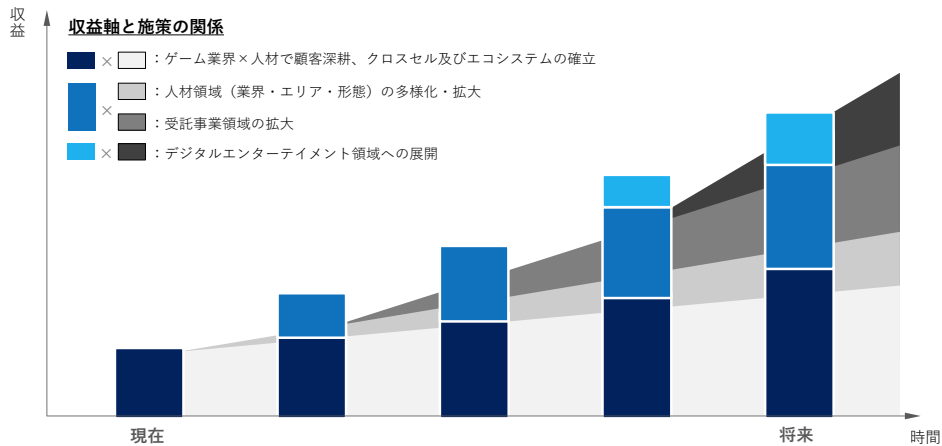
澤岬：今後は、さまざまな領域におけるプロジェクトを作っていく、ゲーム業界以外のノウハウを内部で高めていきたいと考えております。

将来的に、ゲーム業界とさまざまな業界がつながるような大きなプロジェクトが作られていくと考えておりますので、いわゆる、「XR」や「メタバース」と呼ばれる領域に進出していきたいと考えております。

以上が長期戦略の説明となります。

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



澤岬：これらの中期および長期の戦略をしっかりと推進していくことによって、現在までの高い成長率と利益率を維持して今後も事業を拡大していきたいと考えております。

以上が、当社の強みと成長戦略となります。

3

経営動向

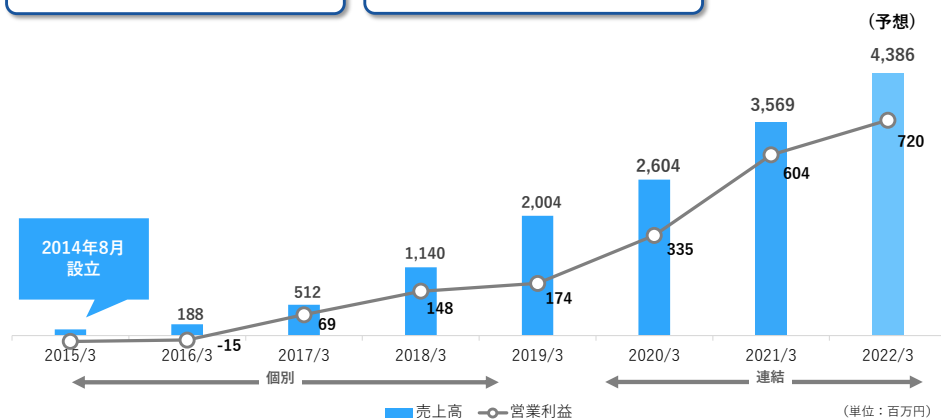
Our business trend

澤岷：続きまして、直近の経営動向となります。

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

(※1)
売上高CAGR
(2017~2021) **62.5%**

営業利益率
(2021年実績) **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

澤岬：まず、当社は6月28日に上場することができましたが、前期である2021年3月期までの売上高の年平均成長率が62.5%、前期の営業利益率の実績は16.9%となっております。

当期の計画については、売上高、営業利益ともに120%以上の成長となっております。

売上高は43億円、営業利益は7.2億円の計画であり、これらの計画に対しての進捗率が次のページとなります。

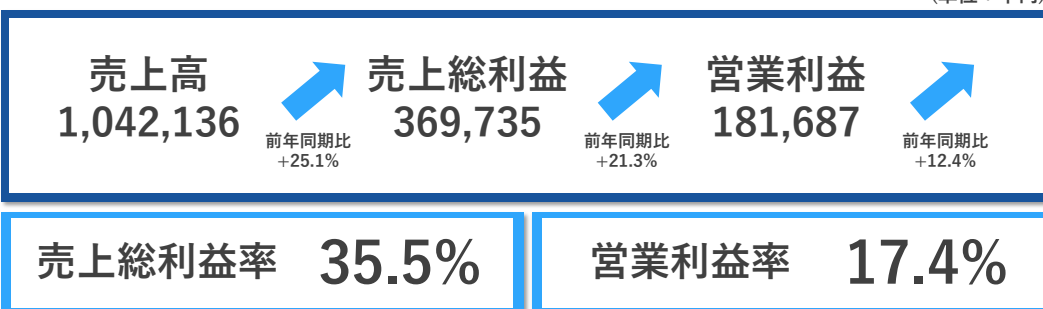
**FY2022
事業方針**

- ✓ クリエイター数1,000名達成に向け、一層の顧客深耕とサービスのクロスセルにより営業力を強化し、高い成長性と収益性を持続する
- ✓ クリエイター向けの研修や教育の場を整備することでクリエイターがスキルアップできる環境作りを行う

FY2022 1Q 連結業績

- ✓ クリエイター配属数の増加により収益が積みあがっていく収益モデルのため、通期の業績予想に対して売上高及び営業利益ともに順調に推移している状況（売上高進捗率23.8%、営業利益進捗率25.2%）

(単位：千円)

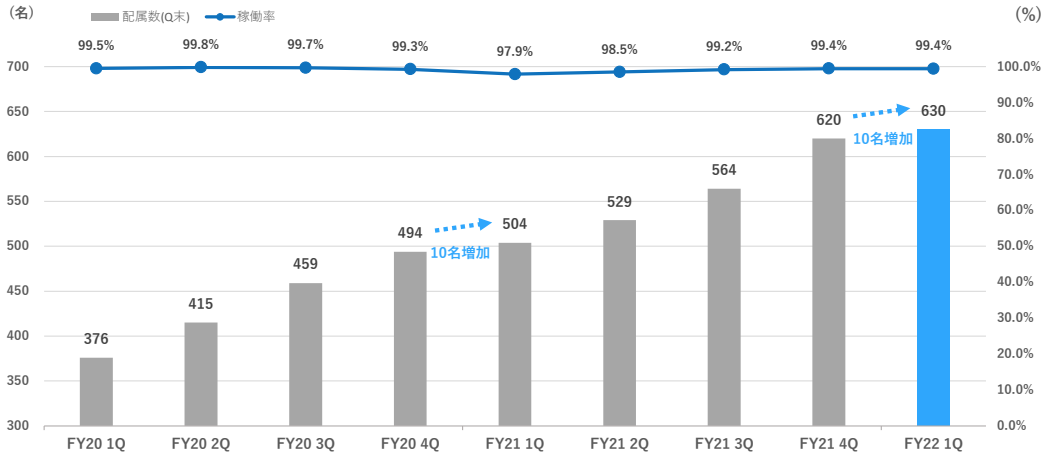


澤岬：まず、第1四半期の売上については10億4,200万円、前年同期比で+25.1%となっております。

営業利益に関しては、上場コストという一時的なコストがございましたので前年同期比で+12%となっておりますが、一時的な上場コストについては2Q以降発生しないため、当期の計画達成においては順調に推移していると考えております。

【人材派遣】クリエイター配属数・稼働率の四半期推移

- ✓ クリエイター配属数は630名、前四半期末から10名増加しており、派遣契約の更新が3月末にあることから伸び悩む傾向がある中、前期と同水準の増加を確保
- ✓ FY22.3 1Qの稼働率は99.4%であり、高い稼働率を維持



澤岬：主要な経営指標であります派遣の稼働人数ですが、現在6月末で630名となっております。

1Qにつきましては、3月の契約更新が非常に多いということと、4月、5月に各企業様に新卒社員が入ってきますので、比較的人数を増やすことが停滞する時期となっておりますが、今期も前期と同様に10名の増員となっております。

足元の進捗も順調となっておりますので、今期の計画達成においては非常に視界が良好であると言っていいと考えております。

以上が直近の経営動向となります。

詳しくは、決算説明資料を当社のホームページ上にも公開しておりますので、そちらをご確認頂ければと思います。

参考

Appendix

会社名	株式会社コンフィデンス		
代表者	代表取締役社長 澤岬 宣之 1996年㈱スタッフサービス（現 ㈱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、㈱スタッフサービス・セールスマーケティング （現 ㈱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 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 澤岬 宣之 常務取締役 吉川 拓朗 取締役 永井 晃司 取締役 竹下 和広	社外取締役 社外取締役 監査役（常勤） 監査役（非常勤） 監査役（非常勤）	雨宮 玲於奈 水谷 翠 谷地 孝 高倉 潔 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 メディア運営		
従業員数	724名(2021年3月末時点)		

2022年3月期第1四半期 連結業績の概要



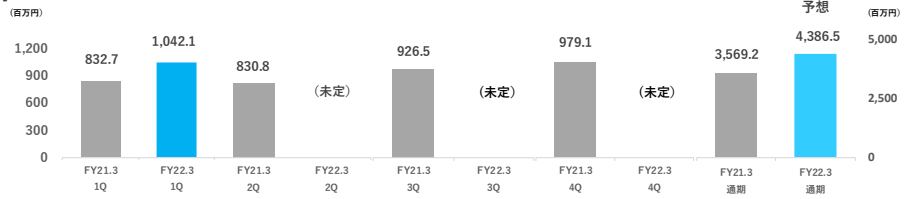
- ✓ FY22.3 1Qの売上高は**10.4億円**で前年同期比25.1%の増加、営業利益は**1.8億円**で前年同期比12.4%の増加、当期純利益は**1.1億円**で前年同期比9.6%の増加をしており、高い成長率を継続
- ✓ FY22.3 1Qにおける売上高の通期進捗率は23.8%、営業利益率の通期進捗率は25.2%で、派遣配属数の増加により収益が積みあがっていく収益モデルであるため、通期業績予想に対して順調に推移

(単位：千円)	第1四半期						通期	
	FY21.3		FY22.3				FY21.3	FY22.3
	(実績)	(通期進捗率)	(実績)	(通期進捗率)	(前年同期比)	(前年同期増減率)	(実績)	(予想)
売上高	832,719	23.3%	1,042,136	23.8%	209,417	25.1%	3,569,208	4,386,000
売上総利益	304,778	24.7%	369,735	-	64,956	21.3%	1,236,368	-
売上総利益率	36.6%	-	35.5%	-	▲1.1pt		34.6%	-
販管費・一般管理費	143,069	22.6%	188,047	-	44,977	31.4%	631,790	-
対売上高比率	17.2%	-	18.0%	-	+0.8pt		17.7%	-
営業利益	161,708	26.7%	181,687	25.2%	19,979	12.4%	604,578	720,000
営業利益率	19.4%	-	17.4%	-	▲2.0pt		16.9%	16.42%
税引前当期純利益	160,574	26.7%	175,170	-	14,595	9.1%	601,429	-
親会社株主に帰属する当期純利益	106,244	26.6%	116,409	23.4%	10,165	9.6%	399,536	498,000
当期利益率	12.8%	-	11.2%	-	▲1.6pt		11.2%	11.4%
1株当たり当期純利益(円)	24.88	-	27.14	-	2.26	9.1%	93.57	110.91
潜在株式調整後(円)	-	-	25.79	-	-	-	-	-
1株当たり配当金(円)	-	-	-	-	-	-	-	-

四半期推移

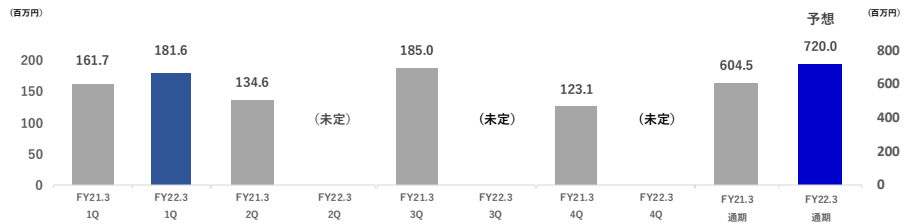


売上高



前年同期比	+25.1%		-		-		-		(+22.9%)	
通期進捗率	23.3%	23.8%	23.3%	-	26.0%	-	27.4%	-	100%	100%

営業利益



前年同期比	+12.4%		-		-		-		(+19.1%)	
通期進捗率	26.7%	25.2%	22.3%	-	30.6%	-	20.4%	-	100%	100%
営業利益率	19.4%	17.4%	16.2%	-	20.0%	-	12.6%	-	16.9%	(16.4%)

2022年3月期第1四半期 人材事業の業績概要



- ✓ FY22.3 1Qの売上高は**10.2億円**で前年同期比26.8%の増加、セグメント利益は**2.8億円**で前年同期比19.6%の増加
- ✓ FY22.3 1Qの売上総利益率は**35.0%**であり、前年同期比でほぼ同水準を維持
- ✓ FY22.3 1Qのセグメント利益率は**27.5%**であり、人員増加による生産性低下が原因で前年同期比で1.7pt悪化しているが、利益貢献を果たすまでの一時的なもの

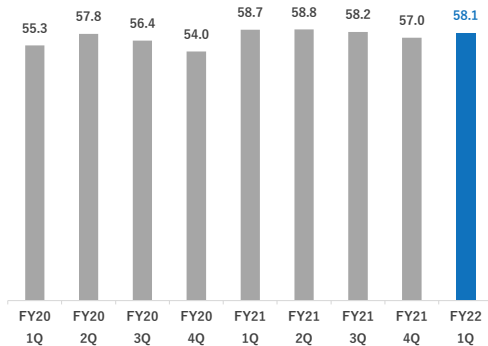
(単位：千円)	第1四半期						通期	
	FY21.3		FY22.3				FY21.3	FY22.3
	(実績)	(通期進捗率)	(実績)	(通期進捗率)	(前年同期比)	(前年同期増減率)	(実績)	(予想)
売上高	808,022	23.1%	1,024,604	24.1%	216,582	26.8%	3,496,812	4,253,000
人材派遣	765,332	23.3%	974,460	-	209,128	27.3%	3,279,770	-
受託業務	34,537	21.4%	40,300	-	5,763	16.7%	161,051	-
人材紹介	8,152	14.6%	9,843	-	1,691	20.7%	55,991	-
売上総利益	288,223	24.3%	358,284	-	70,061	24.3%	1,186,059	-
売上総利益率	35.7%	-	35.0%	-	▲0.7pt		33.9%	-
販管費・一般管理費	52,506	21.1%	76,301	-	23,795	45.3%	248,532	-
対売上高比率	6.5%	-	7.4%	-	+0.9pt		7.1%	-
セグメント利益	235,716	25.1%	281,982	-	46,265	19.6%	937,526	-
セグメント利益率	29.2%	-	27.5%	-	▲1.7pt		26.8%	-

【人材派遣】稼働日数・残業時間の推移

- ✓ 四半期ごとの稼働日数について、前年同期比と営業日数は同じであるが、有給が増加したことにより若干の減少
- ✓ 月ごとの日次平均残業時間の推移は、前年同期と比べ平均で0.11時間増加
- ✓ コロナ禍により巣籠もり需要が継続していることから、ゲームタイトルの開発が多く残業は増加傾向

稼働日数[※]の推移

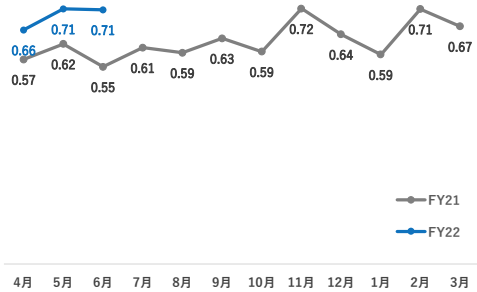
(単位：日)



※営業日から平均欠勤・有給日数を差し引いた平均実稼働日数にて算出

残業時間[※]の推移

(単位：時間/日・人)



※月間の平均累計残業時間を営業日で除算した日次平均

2022年3月期第1四半期 メディア事業の業績概要



- ✓ FY22.3 1Qの売上高は**17.5百万円**で前年同期比29.0%の減少、セグメント利益は**3.5百万円**で前年同期比28.3%の減少
- ✓ インターネット広告市場の悪化により、アドネットワーク広告収入の基礎となるPV数及びPV単価が減少したことが主な要因
- ✓ FY22.3 1Qのセグメント利益率は**20.1%**であり、前年同期比でほぼ同水準を維持
- ✓ アドネットワーク広告収入による売上が不安定であるため、ゲーム会社向けのプロモーション受託に注力することで売上・利益の増加を目指す

(単位：千円)	第1四半期						通期	
	FY21.3		FY22.3				FY21.3	FY22.3
	(実績)	(通期進捗率)	(実績)	(通期進捗率)	(前年同期比)	(前年同期増減率)	(実績)	(予想)
売上高	24,697	34.1%	17,531	13.3%	(7,165)	-29.0%	72,395	132,000
売上総利益	16,555	32.9%	11,451	-	(5,104)	-30.8%	50,309	-
売上総利益率	67.0%	-	65.3%	-	▲1.7pt	-	69.5%	-
販管費・一般管理費	11,649	31.3%	7,935	-	(3,714)	-31.9%	37,190	-
対売上高比率	47.2%	-	45.3%	-	▲1.9pt	-	51.4%	-
セグメント利益	4,905	37.4%	3,515	-	(1,389)	-28.3%	13,118	-
セグメント利益率	19.9%	-	20.1%	-	+0.2pt	-	18.1%	-



クリエイティブの最前線で共に未来を描く

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。

澤岷：以上をもちまして、私からの会社説明を終了させて頂きたいと思います。
ご清聴、ありがとうございました。