



2021年11月24日

各 位

会 社 名 株式会社コンフィデンス  
代表者名 代表取締役社長 澤岨 宣之  
(コード：7374、マザーズ)  
問合せ先 取締役 管理本部長 永井 晃司  
(TEL. 03-3350-7800)

### 2022年3月期 第2四半期決算補足説明資料 (Q&A) 公開に関するお知らせ

当社は、2021年11月11日に公表いたしました2022年3月期 第2四半期決算発表に関するご質問につきまして、株主ならびに投資家の皆様への公平な情報開示の観点から、決算補足説明資料 (Q&A) として公開することといたしましたので、お知らせいたします。

#### 1. 2022年3月期 第2四半期決算補足説明資料 (Q&A) の概要

当資料は、2021年11月11日 (木) に公表いたしました第2四半期決算発表以降、本日までに株主ならびに投資家の皆様よりお問合せいただいたご質問をまとめ、その回答内容を共有するものです。

ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております点、ご容赦ください。

以 上

## 株式会社コンフィデンス

### 2022年3月期 第2四半期決算補足説明資料 (Q&A)

Q. 決算資料では下期に利益が増大しやすい旨の記載がありますが、この季節的な変動は何が原因となっているのでしょうか？

A. 当社の主要な事業である派遣事業はクリエイター配属数が増加する前提において、前四半期までに積み上げた配属数にさらに当四半期で積み上げた配属人数分の収益が積み上がっていくビジネスモデルですので、1Q から、2Q、3Q、4Q と進むにつれて、配属数が積み上がり当該配属人数に連動する形で売上高および利益が増加する形となります。

Q. ゲーム業界の人材派遣に関しまして、同業他社さまと比較した御社の強みを教えていただけますでしょうか？

A. 同業他社と比較した際に以下4点が当社の強みとして認識しております。

- ① ターゲットを徹底的に絞り込んだ上で、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していること
- ② 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し、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していること
- ③ 経営陣の人材業界に対するノウハウとゲーム業界特化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を保有していること
- ④ 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していること

Q. 今年度期末までの採用見込をどの程度見込んでいますでしょうか？また、派遣あるいは受託業務を行う上での教育期間についてどの程度を想定していますでしょうか？

A. 誠に恐れ入りますが、こちらの内容に関しましては現時点で公表していない情報となりますので、頂戴したご質問につきましては回答を控えさせていただきます。  
他方、頂いた意見を参考に、今後当該情報を公表することも検討いたしますので、その旨申し添えておきます。

Q. 採用については、新卒が多いのでしょうか、あるいは中途採用が多いものなのでしょうか。

A. 現状では、中途採用が多数を占めております。

Q. 人材の採用難などはないものなのでしょうか？

A. 特にゲーム業界経験者に関する人材採用難が継続的に続いておりますが、当社は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し、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す

ることを強みとしておりますので、人材の採用難であったとしても、採用活動に鋭意取り組んで参りたいと考えております。

Q. 今後のメタバース関連の制作ニーズに対する当社の対応や展開、およびメタバース関連需要に関する営業やクリエイターの確保について、どのようにお考えでしょうか。

A. 2021年6月28日に公表しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載の通り、中期成長戦略として対象顧客の網羅・深耕を中心に展開していくことを想定しております。

また、長期戦略としての対象市場拡大の中で、メタバース領域等の新しい概念が登場した際にも、ゲーム業界の技術がバーチャル空間において幅広く各業界で利用されていくことが想定されますので、ゲーム業界の網羅・深耕を進めること、さまざまな技術に関する知識の蓄積を行うこと、人材のスキルアップを継続して行うことで、上記領域に関する事業機会に対して事業活動を展開することが可能と想定しております。

Q. メタバース等の3Dの制作には特殊な機材が必要ですが、貴社で制作受託に関する体制作りはされていますでしょうか？

A. 第2四半期決算説明にてご報告の通り、現状ではゲーム業界に特化した人材事業が中心となっております。一方で、今後クリエイターの社員数を増やしていき、かつ社員のスキルアップや内部の知見を貯めていく上で人材プールとなりうるような機能が必要と考えておりますので、企業様の様々なニーズに対してワンストップで応えていくために、受託事業をある一定水準の規模までもっていき、人材事業との連携を含めた好循環なエコシステムの確立を目指しております。上記考え方の中で、対象市場や領域を拡大することを想定しております。

以上