



# 株式会社コンフィデンス

2022年3月期 第3四半期決算説明資料

# INDEX

1

Financial Highlights

決算ハイライト

P.3

2

Company Overview

当社の概要

P.6

3

Consolidated financial results and segment results

連結及びセグメント業績

P.11

4

Progress of Growth Strategy

成長戦略の進捗

P.23

5

Appendix

参考

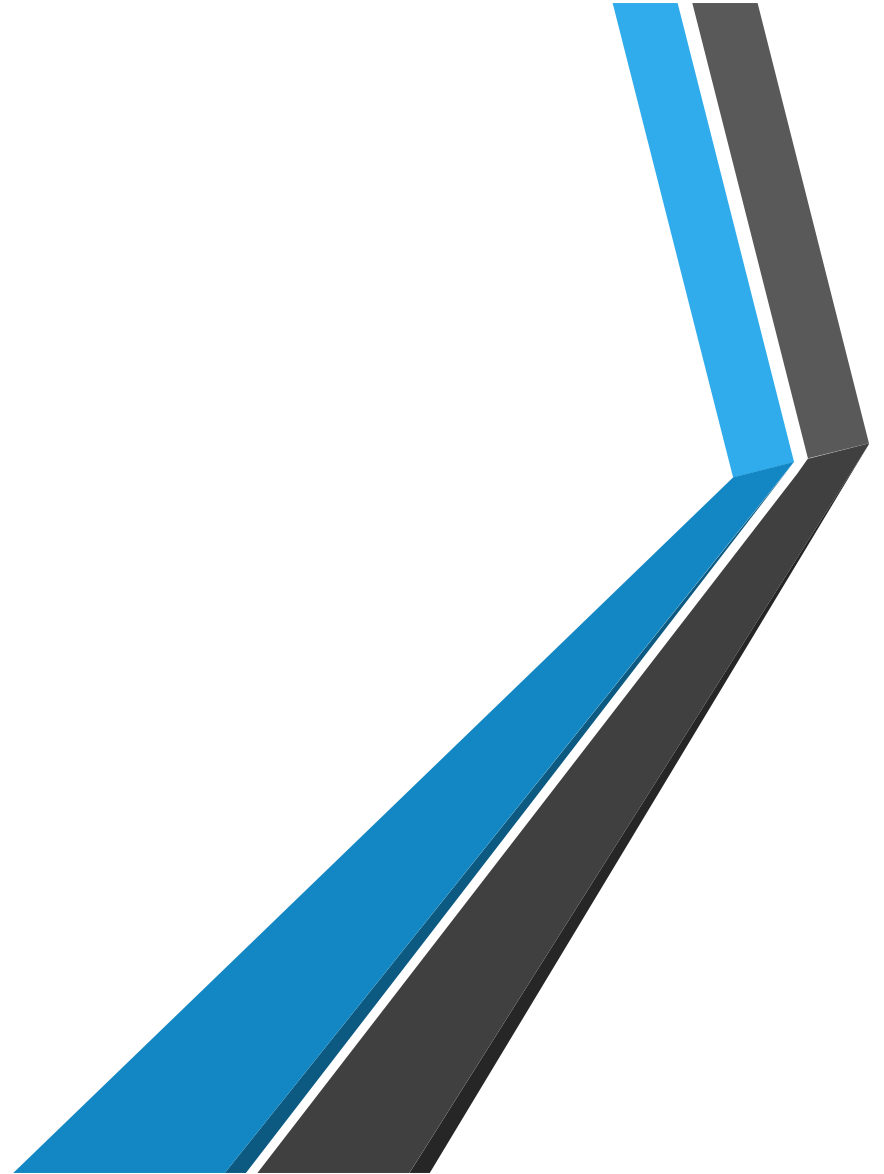
P.26



1

# 決算ハイライト

Financial Highlights



## 2022年3月期第3四半期 決算ハイライト

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 3Q 連結業績

(単位：百万円)

売上高  
3,244

前年同期比  
+25.3%

売上総利益  
1,117

前年同期比  
+21.7%

営業利益  
565

前年同期比  
+17.5%

売上総利益率 34.4%

営業利益率 17.4%

- ✓ 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であり、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：74.0%、営業利益進捗率：78.5%）

# 業績推移および当期着地見込

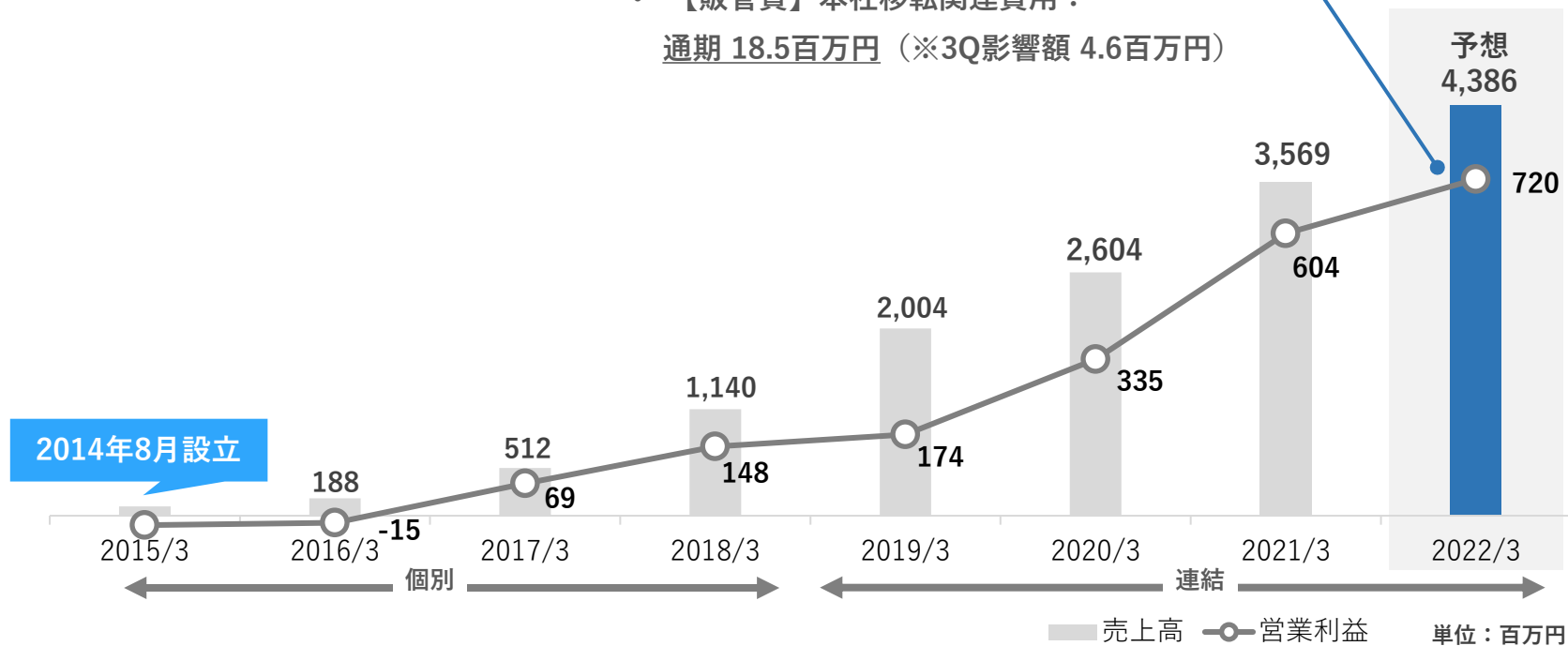
## 1 派遣事業：配属数

- 当初計画：4Q末 700名
- ▼
- 実績：3Q末 715名
- ✓ 3Q末時点で当初計画値を達成



## 2 さらになる売上高拡大に向けた施策

- ビジネスモデル上、人員増加が正比例的に売上高に直結
- 当該人員増加を見据えた本社フロアの拡充が必要
- ✓ 当初予定時期より前倒しの上で、本社移転を決定
- ✓ 本社移転影響を見込んだとしても 期初予想の営業利益を上回る見込み
- ・ 【販管費】本社移転関連費用：  
通期 18.5百万円（※3Q影響額 4.6百万円）





2

# 当社概要 | 株主還元方針

Company Overview | Policy on Dividend Distribution

# 当社の概要



## “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

### 1 人材事業

#### 人材派遣事業 | 人材紹介事業

各フェーズ/部門のニーズに対応



#### アウトソーシング事業

開発～運営フェーズまでアウトソーシング対応



### 2 メディア事業

#### お客様のプロモーションのご支援

「Lovely」  
女性向けメディア

「Plush」  
占いメディア

「GAMEMO」  
ゲームメディア



MEDIA GUIDE  
2020

#### クリエイター人材のスキルアップの場

幅広いターゲットに対応、お客様のプロモーションに活用可能

# 当社の競争優位性

## 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

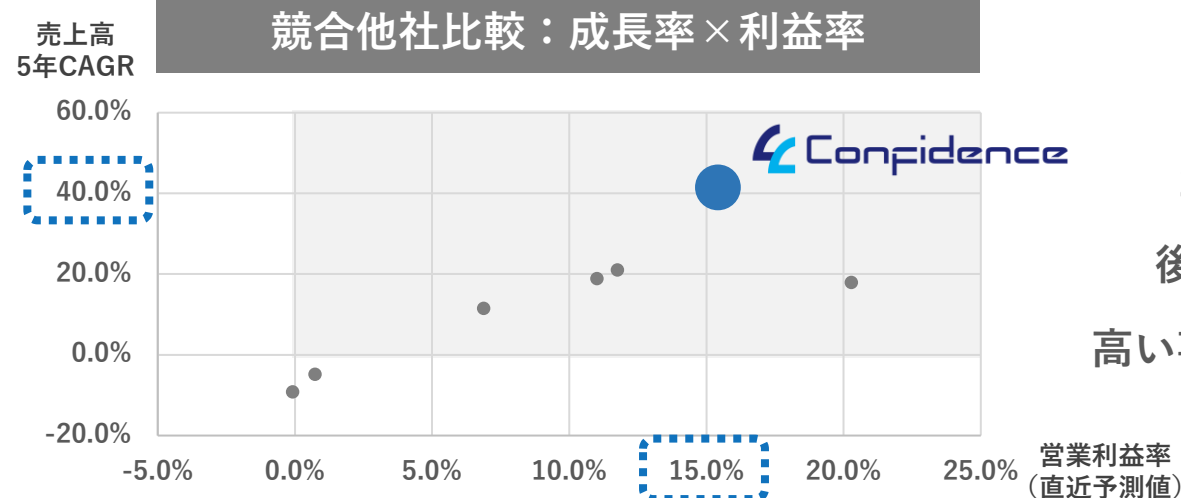
※但し、ターゲットは徹底的に絞り込む



## 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



2014年8月設立以降、  
後発参入にもかかわらず  
高い事業成長率、収益率を実現

※同事業を展開している他社の公表情報をもとに当社にて作成

※売上高5年CAGRは、各社直近進行年度予測値を基に算定（当社はFY22.3月期予測値を使用）



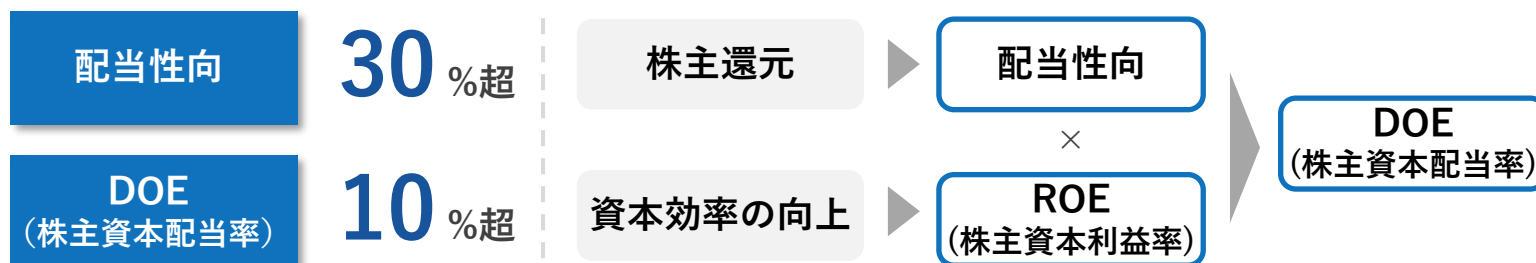
## 株主還元方針

### 株主還元の 基本方針

- ✓ 当社は、株主価値の向上と株主に対する配当還元を重要な経営課題と認識しております。
- ✓ 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、以下の水準を目指します。



### 2021年度 配当方針

2022年3月期 期末（予想）：1株当たり **40** 円

※2023年3月期より、中間配当と期末配当の2回に分けて配当を実施予定です。

- ✓ 当社の事業詳細、特徴・強み、および成長戦略に関して、2021年6月28日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」をご参照ください
- ✓ 当社HP（決算適時開示）：<https://confidence-inc.jp/ir/news.html>



# 3

## 連結及びセグメント業績

Consolidated financial results and segment results

## 2022年3月期第3四半期 連結業績の概要

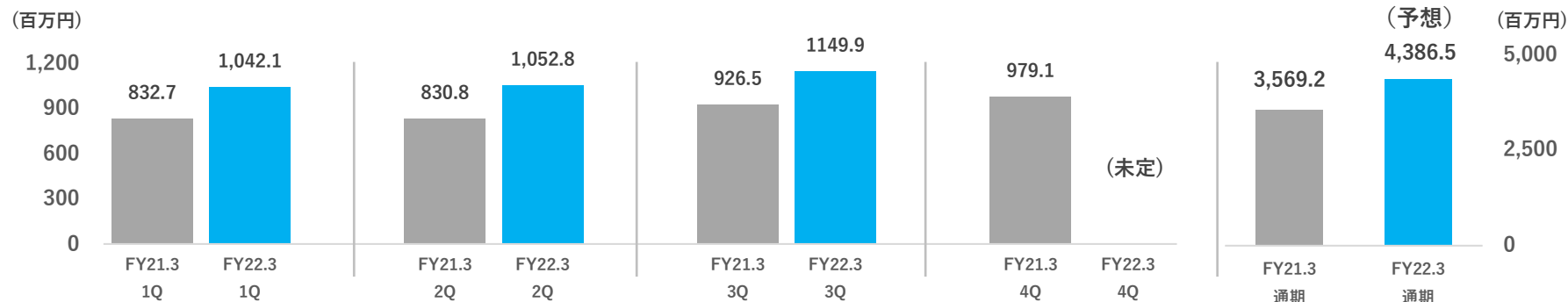


- ✓ FY22.3 3Qの売上高は**32.4億円**で前年同期比25.3%の増加、営業利益は**5.6億円**で前年同期比17.5%の増加、当期純利益は**4.0億円**で前年同期比27.8%の増加をしており、高い成長率を継続
- ✓ また、FY22.3 3Qにおける売上高の通期進捗率は**74.0%**、営業利益の通期進捗率は**78.5%**で、派遣配属数の増加により収益が積みあがっていく収益モデルであることも踏まえ、通期業績予想に対して順調に推移

(単位：千円)	第3四半期累計期間						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)	(前年同期比率)	(実績)	(予想)
売上高	2,590,105	72.6%	3,244,960	74.0%	654,855	25.3%	3,569,208	4,386,000
売上総利益	918,033	74.3%	1,117,437	-	199,404	21.7%	1,236,368	-
売上総利益率	<u>35.4%</u>	-	<u>34.4%</u>	-	<b>▲1.0pt</b>		<u>34.6%</u>	-
販管費・一般管理費	436,588	69.1%	551,958	-	115,370	26.4%	631,790	-
(内、本社移転関係費用)	-	-	4,630	-	-	-	-	-
対売上高比率	<u>16.9%</u>	-	<u>17.0%</u>	-	<u>0.1pt</u>		<u>17.7%</u>	-
営業利益	481,445	79.6%	565,478	78.5%	84,033	17.5%	604,578	720,000
営業利益率	<u>18.6%</u>	-	<u>17.4%</u>	-	<b>▲1.2pt</b>		<u>16.9%</u>	<u>16.4%</u>
税引前当期純利益	478,986	79.6%	558,123	-	79,137	16.5%	601,429	-
親会社株主に帰属する当期純利益	320,305	80.2%	409,398	82.2%	89,093	27.8%	399,536	498,000
当期純利益率	<u>12.4%</u>	-	<u>12.6%</u>	-	<u>0.2pt</u>		<u>11.2%</u>	-
1株当たり当期純利益	75.01	-	91.58	-	16.57	22.1%	93.57	110.91
潜在株式調整後	-	-	87.47	-	-	-	-	-
1株当たり配当金	-	-	-	-	-	-	-	40.00

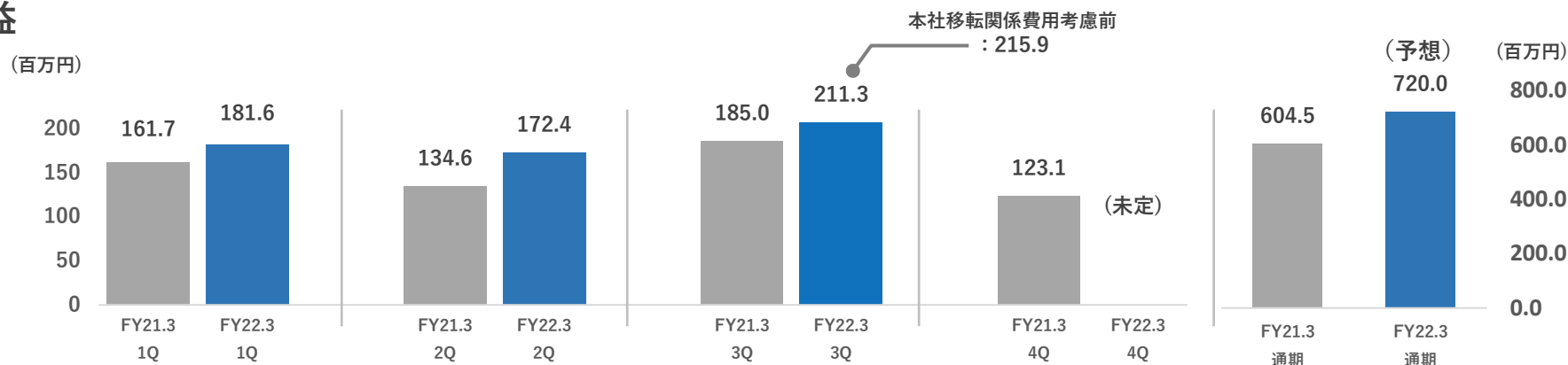
# 四半期推移

## 売上高



前年同期比	+25.1%		+26.7%		+24.1%		-		(+22.9%)	
通期進捗率	23.3%	23.8%	23.3%	24.0%	26.0%	26.2%	27.4%	-	100%	100%

## 営業利益



前年同期比	+12.4%		+28.0%		+14.2%		-		(+19.1%)	
通期進捗率	26.7%	25.2%	22.3%	23.9%	30.6%	29.4%	20.4%	-	100%	-
営業利益率	19.4%	17.4%	16.2%	16.4%	20.0%	18.4%	12.6%	-	16.9%	(16.4%)

## 2022年3月期第3四半期 人材事業の業績概要

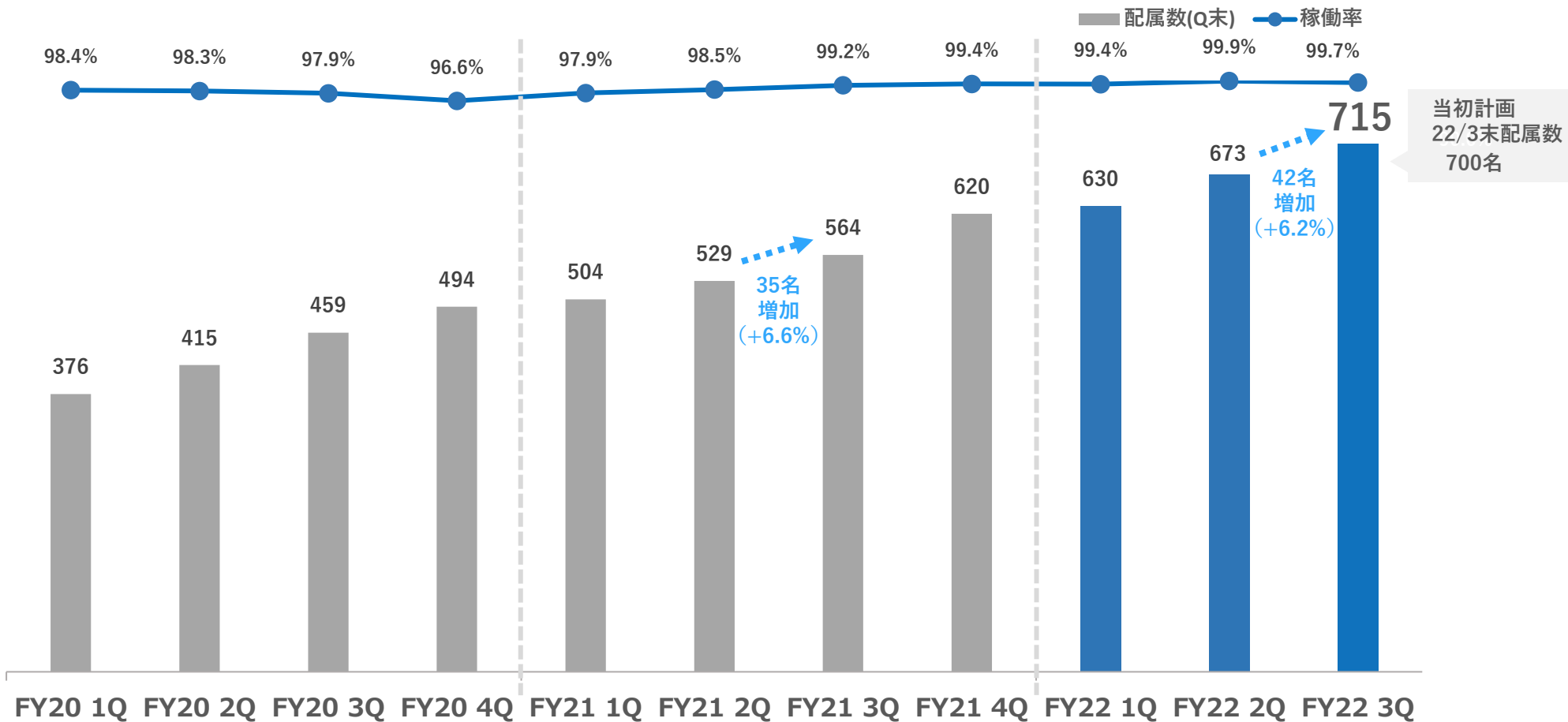


- ✓ FY22.3 3Qの売上高は31.8億円で前年同期比25.6%の増加、セグメント利益は8.4億円で前年同期比18.4%の増加
- ✓ FY22.3 3Qの売上総利益率は33.9%であり、前年同期比でほぼ同水準を維持
- ✓ 経営資源の選択と集中の観点から、人材派遣事業を注力領域とした上で、対象顧客の網羅・深耕を徹底した結果、前年同期比+28.3%と堅調に推移

(単位：千円)	第3四半期累計期間						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	2,537,985	72.6%	3,188,363	75.0%	650,378	25.6%	3,496,812	4,253,000
人材派遣	2,375,495	72.4%	3,048,112	-	672,617	28.3%	3,279,770	-
受託業務	114,680	71.2%	107,189	-	▲7,491	▲6.5%	161,051	-
人材紹介	47,809	85.4%	33,062	-	▲14,747	▲30.8%	55,990	-
売上総利益	881,550	74.3%	1,080,351	-	198,801	22.6%	1,186,059	-
売上総利益率	<u>34.7%</u>	-	<u>33.9%</u>	-	▲0.8pt	-	<u>33.9%</u>	-
販管費・一般管理費	167,928	67.6%	235,473	-	67,545	40.2%	248,532	-
対売上高比率	<u>6.6%</u>	-	<u>7.4%</u>	-	0.8pt	-	<u>7.1%</u>	-
セグメント利益	713,622	76.1%	844,878	-	131,256	18.4%	937,526	-
セグメント利益率	<u>28.1%</u>	-	<u>26.5%</u>	-	▲1.6pt	-	<u>26.8%</u>	-

## 【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715名となり前四半期末から**42名増加 (+6.2%)**と前年同期と同様の伸び率
- ✓ ストック型収益モデルの基礎となる配属数を着実に増加させ、結果として期初想定<sup>1)</sup>の期末配属数700名を3Q時点で上回り、進捗
- ✓ また、FY22.3 3Qの稼働率は**99.7%**であり、継続して高い稼働率を維持

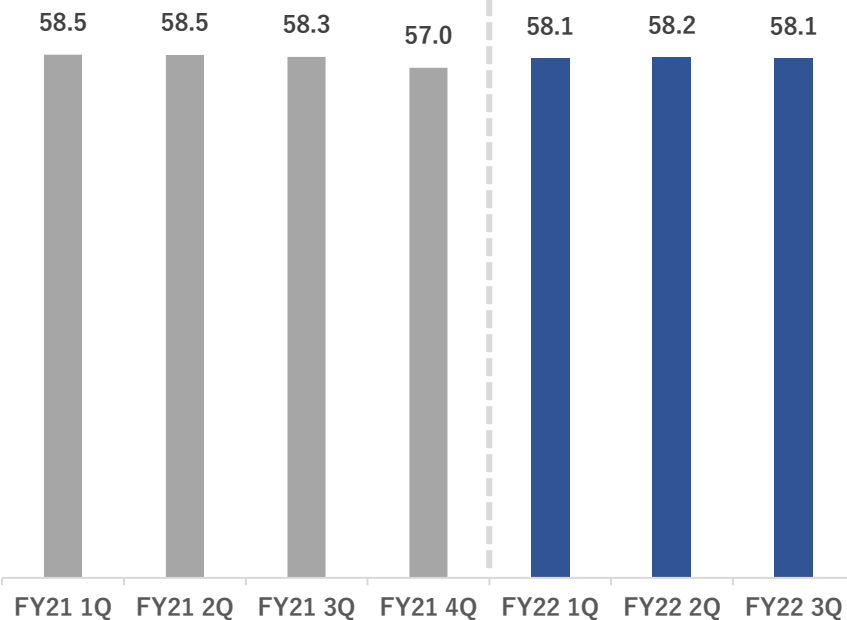


## 【人材派遣】稼働日数・残業時間の推移

- ✓ 四半期ごとの稼働日数について、前年同期と営業日数は同じであり、有給を含めても概ね同水準で推移
- ✓ 昨年は、新型コロナウイルス感染症の影響により、年末まで稼働が高い状況が続いていた一方で、当3Qにおいては稼働状況が落ち着きを見せ、日次平均残業時間は前年同期と比較して低水準で推移（平均で▲0.6pt）

### 稼働日数<sup>※</sup>の推移

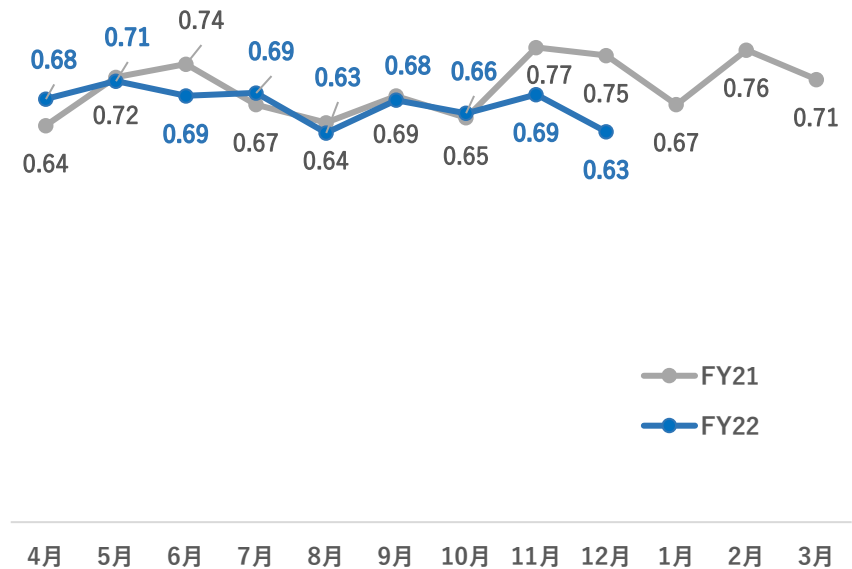
(単位：日)



※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

### 日次平均残業時間<sup>※</sup>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3四半期 メディア事業の業績概要



- ✓ FY22.3 3Qの売上高は**60.2百万円**で前年同期比+15.5%の増加、セグメント利益は**12.1百万円**で前年同期比72.9%の増加
- ✓ アドネットワーク収益に係るPV単価は減少傾向にあるものの、SNS運用受託を含めたプロモーション受託の案件獲得が寄与し、増収にて着地
- ✓ FY22.3 3Qのセグメント利益率は**20.2%**であり、前年と比較して6.7ptの増加

(単位：千円)	第3四半期累計期間						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	52,120	72.0%	60,218	45.6%	8,098	15.5%	72,395	132,000
売上総利益	36,483	72.5%	40,659	-	4,176	11.4%	50,309	-
売上総利益率	<u>70.0%</u>	-	<u>67.5%</u>	-	<b>▲ 2.5pt</b>		69.5%	-
販管費・一般管理費	29,451	79.2%	25,667	-	<b>▲ 3,784</b>	<b>▲12.8%</b>	37,190	-
対売上高比率	<u>56.5%</u>	-	<u>42.6%</u>	-	<b>▲ 13.9pt</b>		51.4%	-
セグメント利益 (※)	7,031	53.6%	12,154	-	5,123	72.9%	13,118	-
セグメント利益率	<u>13.5%</u>	-	<u>20.2%</u>	-	<b>6.7pt</b>		18.1%	-

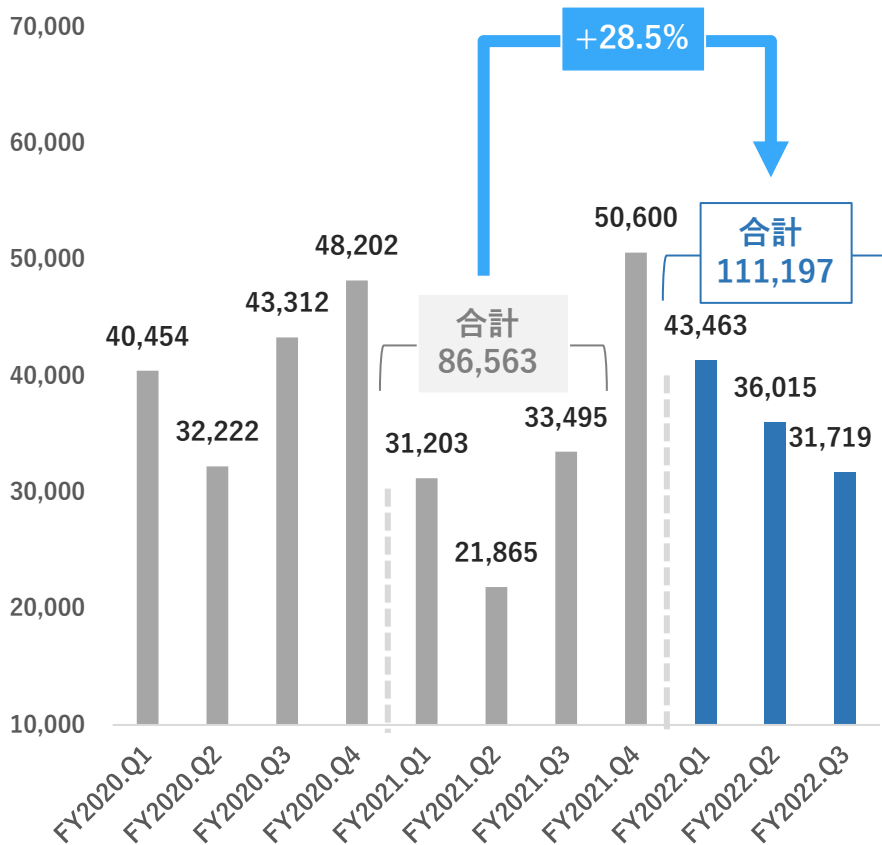
(※)本社経費控除前の利益額を計上

## 【メディア】PV数とメディア事業の収益構造

- ✓ PV数については、直前四半期から11.9%の減少も、**3Q累計期間合計**においては**前年同期比+28.5%**で推移
- ✓ アドネットワーク収益はPV数の増減に左右され、PV数は外部環境に左右されることから安定的な収益構造への転換が急務であり、SNS運用代行を含むプロモーション受託を広げることで、収益の拡大および安定化を図る

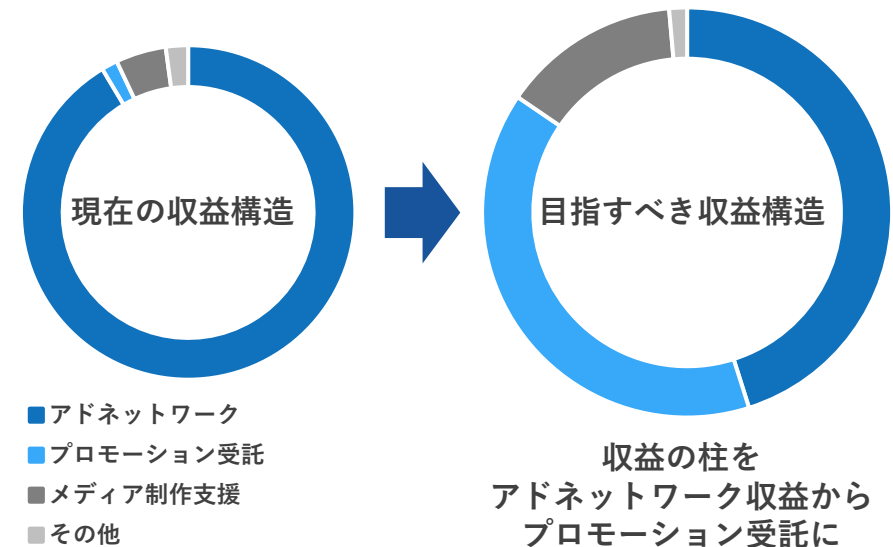
### PV数の推移

(単位：千PV)



### メディア事業の収益構造の見直し

- ✓ 現在のメディア事業はアドネットワークが収益の柱
- ✓ 外部環境に左右され不安定な収益構造
- ✓ SNS運用代行を含むプロモーション受託を広げる



## 2022年3月期第3四半期 販売費及び一般管理費

- ✓ FY22.3 3Qの販売費及び一般管理費は**551百万円**で前年同期比で+26.0%増加
- ✓ 大宗は、**人件費52百万円**の増加（前年同期比+21.5%）、上場一時費用を含めた**支払手数料31百万円**の増加（前年同期比+59.6%）
- ✓ **人件費は業容拡大による人員増加**であり、**売上高の増加（+25.3%）を増加**させるための必要不可欠な投資  
→売上高増加に人員拡大が不可欠である点を鑑み、**今後の事業拡大を見据え、当初予定より前倒して本社移転を決定**
- ✓ 当該決定を踏まえ、会計上の見積もりの変更を行った結果、本社移転関連費用（**4.6百万円**）が**当3Qの販管費に影響**

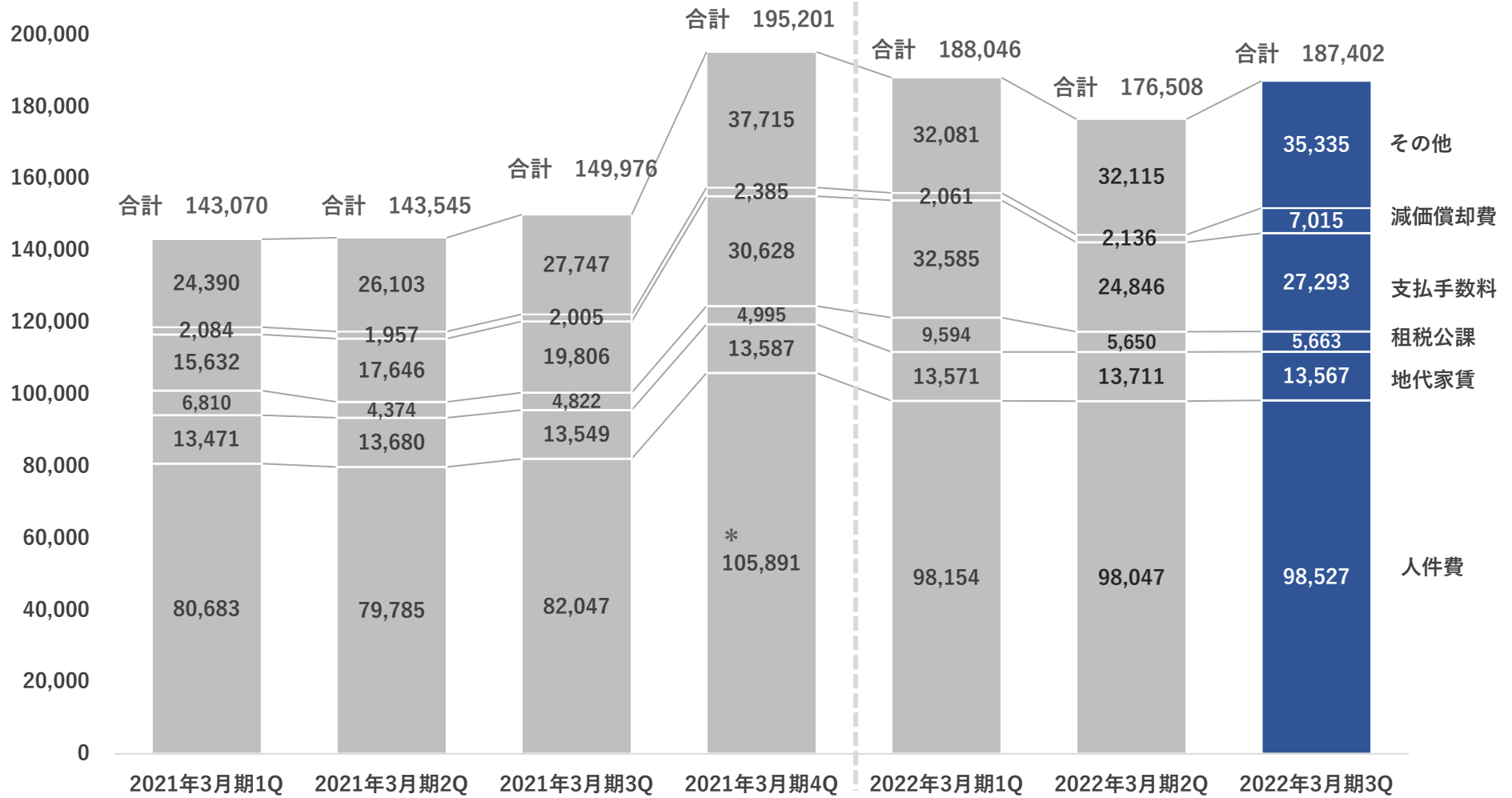
(単位:千円)	第3四半期累計期間			
	FY21.3	FY22.3		
	(実績)	(実績)	(前年同期比)	(前年同期比率)
人件費	242,516	294,729	52,213	21.5%
地代家賃	40,700	40,850	150	0.4%
租税公課	16,006	20,907	4,901	30.6%
支払手数料	53,082	84,725	31,643	59.6%
減価償却費	6,045	(※) 11,215	5,170	85.5%
その他	78,237	99,531	21,294	27.2%
総計	436,588	551,958	115,370	26.4%

## (※) 会計上の見積もりの変更について

- ✓ 2021年12月16日付開催の取締役会において、本社移転に関する決議を行った結果、移転後利用見込みのない固定資産について耐用年数を短縮し、将来にわたり変更しております。また、原状回復費用に関する見積りの変更も併せて行っております。
- ✓ 結果として、本社移転関係費用の増加分4.6百万円が当第3四半期累計期間の販売費及び一般管理費の増加要因となり、通期においては、当該影響18.5百万円が販売費及び一般管理費の増加要素として、見込まれます。

## 【参考】販売費及び一般管理費の四半期推移

(単位：千円)

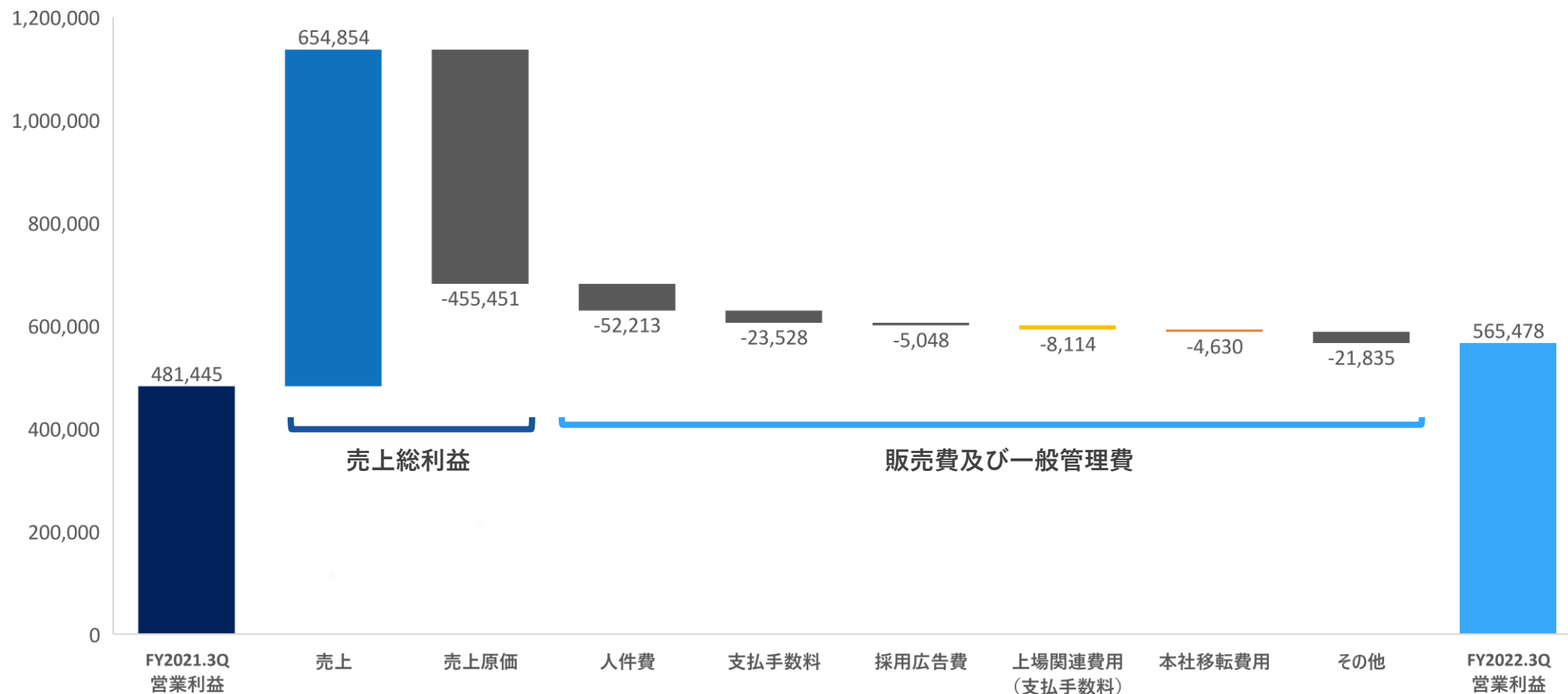


\*業績賞与15百万円を含む

## 営業利益の増減要因分析（対前年同期比）

- ✓ 営業利益の対前年同期比の増減要因分析は以下の通り
- ✓ 規模拡大に伴い、売上総利益は順調に増加。併せて、販売費及び一般管理費も増加しているが、営業利益は着実に増加

(単位：千円)



# 2022年3月期第3四半期 B/S及びC/F

- ✓ 現預金は15.9億円あり、資金繰りの懸念はなし
- ✓ 負債と純資産の比率を見直し、投資にかかる資金調達について借入も視野に入れて最適資本構成を検討

## FY2022 3Q末 B/S

現預金 1,599	その他流動負債 551
	1年内返済長期借入金 90 長期借入金 45
その他流動資産 501	純資産 1,521
	固定資産 46
投資その他の資産 60	

資本金	492百万円
資本剰余金	384百万円
利益剰余金	639百万円

## FY2022 3Q C/F

2021年3月末現預金残高	940
営業CF *	+274
投資CF	▲14
財務CF **	+400
<b>現預金増減額</b>	<b>+659</b>
2021年12月末現預金残高	1,599

\* 営業CF小計+543百万円、法人税等の支払額等▲269百万円

\*\* 2021年6月に上場による公募増資+463百万円、長期借入金返済▲67百万円  
その他+4百万円

## 財務指標

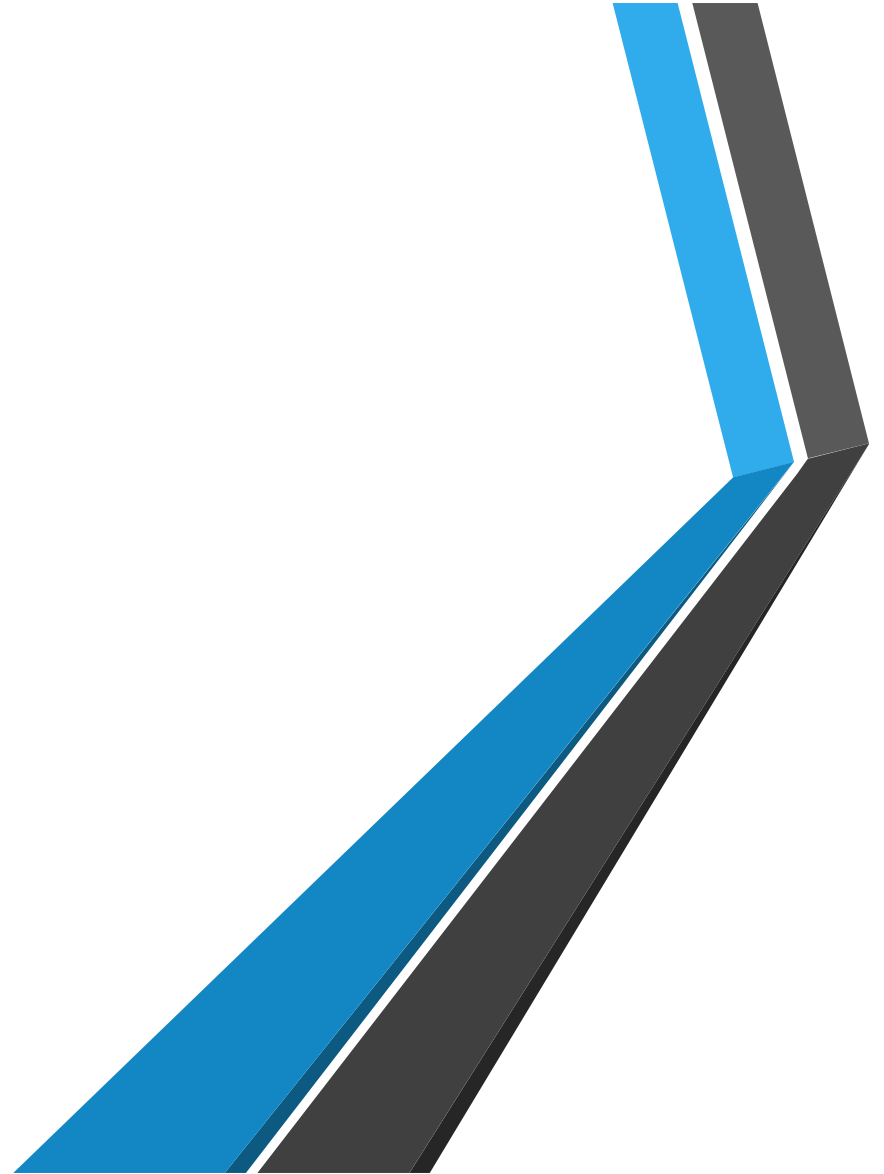
ネットキャッシュ：	14.6億円
自己資本比率：	68.7%



4

# 成長戦略の進捗

Progress of growth strategies



# 成長戦略（事業計画及び成長可能性に関する事項より再掲）

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

## 中期成長戦略

### 顧客深耕と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ンメント領域への展開



#### 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

#### 進捗

#### 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

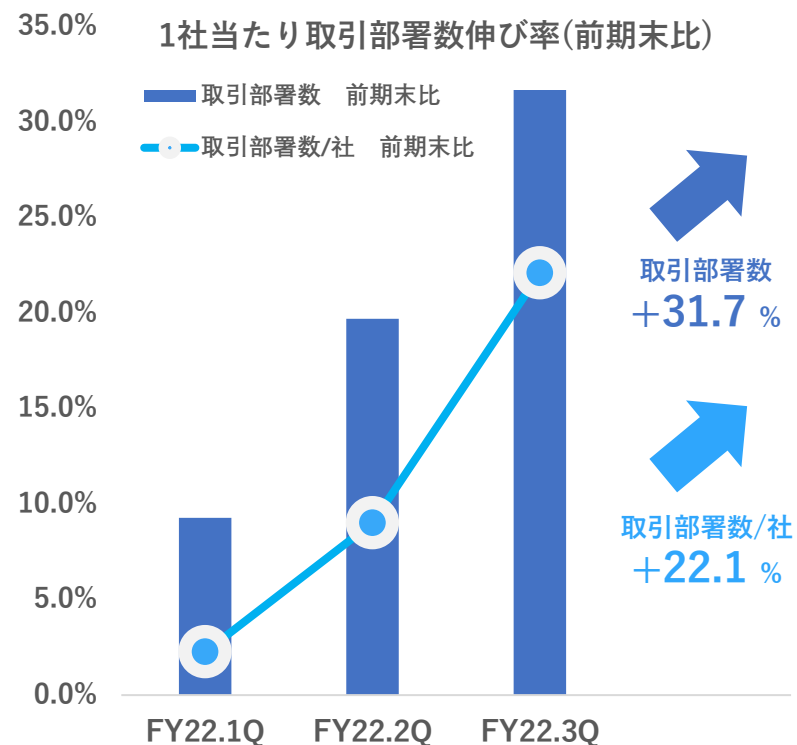
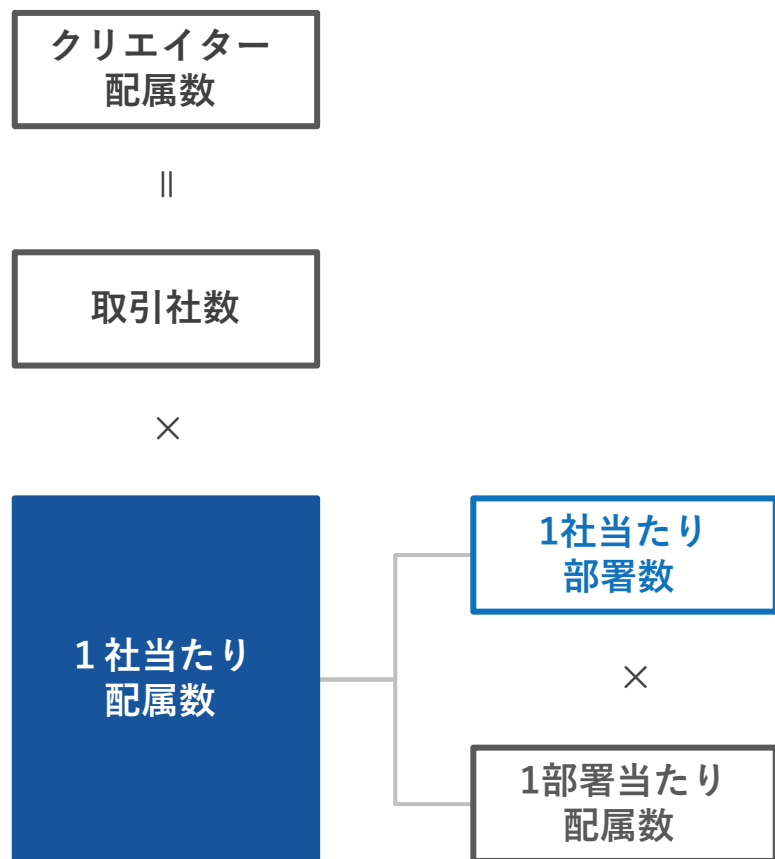
- ▶ デジタルエンターテインメント領域への展開



## 【進捗】顧客深耕による派遣事業の圧倒的シェア獲得

- ✓ 既存取引部署からの紹介等を通じて新規取引先部署を拡大し、1社あたり配属数が堅調に推移している状況

### 顧客深耕による派遣事業の圧倒的シェア獲得



※前期末数値を基に各四半期末時点での増減率を計算

# 5

## 参考

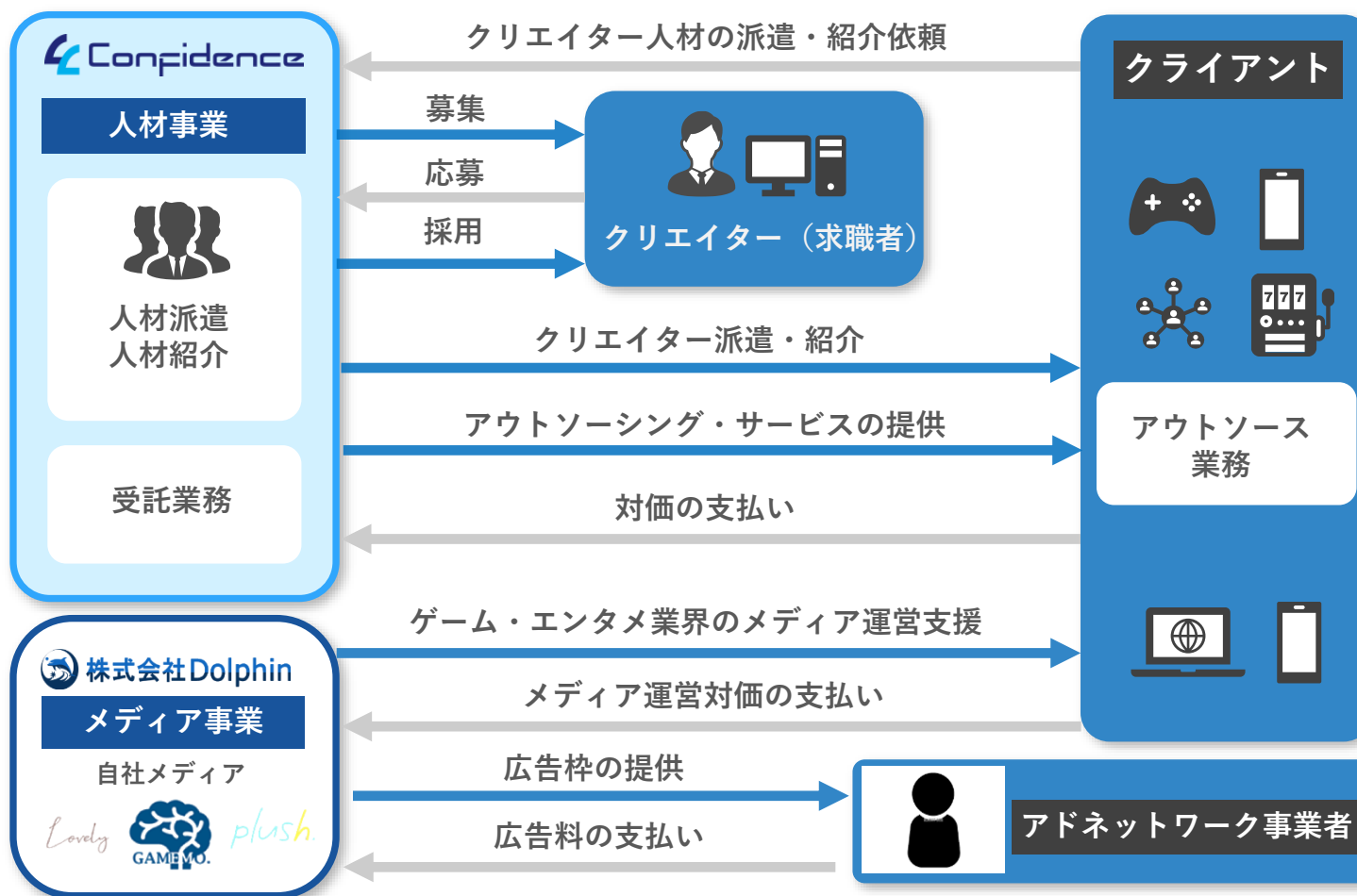
Appendix



会社名	株式会社コンフィデンス				
代表者	代表取締役社長 澤岷 宣之 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 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 （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 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	4億9,228万円（2021年12月末時点）				
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	814名（2021年12月末時点）				

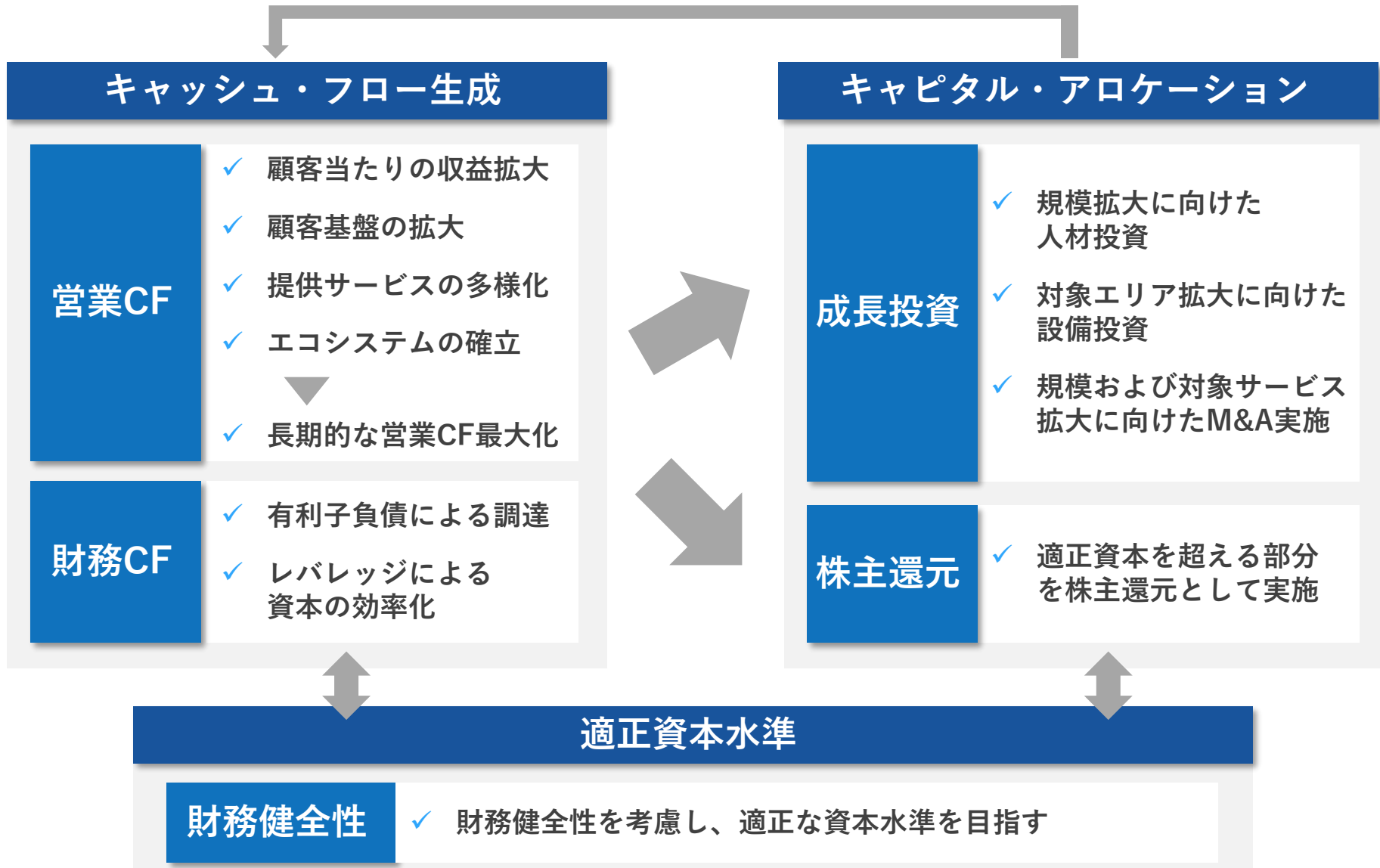
## 事業系統図

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



# 財務・キャッシュフロー方針

✓ 成長投資実施後のCFの創出・拡大





## クリエイティブの最前線で共に未来を描く

本資料のお問い合わせ先： 管理本部 総合政策部 ([ir@confidence-inc.jp](mailto:ir@confidence-inc.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。