



2022年2月17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 澤岷 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3四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、2022年2月10日に2022年3月期 第3四半期決算説明会を開催いたしました。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3四半期決算補足説明資料 (Q&A) の概要

当資料は、2022年2月10日に開催した2022年3月期 第3四半期決算説明会の中で行われましたQ&A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。

#### 2. 参考情報

決算説明動画や決算説明資料 URL を以下に掲載しておりますので、併せてご確認くださいませようお願い申し上げます。

#### 【2022年3月期 第3四半期決算説明会】

- 開催日時：2022年2月10日 (木) 18:30~19:00
- 説明者：代表取締役社長 澤岷 宣之  
取締役 管理本部長 永井 晃司

▼▼決算説明会動画はこちらからご確認くださいませ▼▼

<https://youtu.be/BUkohkQ0yzI>

▼▼決算説明資料 (再掲) はこちらからご確認くださいませ▼▼

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7374/tdnet/2083023/00.pdf>

#### ■本件に関するお問い合わせ先

株式会社コンフィデンス IR 担当

TEL：03-3350-7800 E-Mail：[ir@confidence-inc.jp](mailto:ir@confidence-inc.jp)

以 上

## 株式会社コンフィデンス

### 2022年3月期 第3四半期決算説明会における質疑応答内容

Q. 5年くらい先の中期的な売上、利益の構成イメージを教えてください。また、中長期的にはどの程度の利益率や成長率を目標にしていますか？

A. 当社は設立以来、高い成長率と利益率にこだわり、しっかりと事業を拡大してきました。今年度も前年同期比120パーセント以上の売上成長率で成長しており、このトレンドを今後も継続していきたいと考えています。成長率の基準は約20パーセントとして事業の計画を立てており、5年後においては少なくとも売上高100億円を突破したいです。

収益率は営業利益率15パーセントを基準として掲げています。今回の本社移転もそうですが、今後もさまざまな成長投資に積極的に取り組んでいきます。これらを速やかに業績拡大につなげていくことにより、営業利益率を犠牲にすることなく高い成長率と利益率の両立が実現可能であると考えています。

事業の構成比としては、現在の主力であるゲーム業界向けのクリエイター派遣事業が売上高構成比の7割程度を占め、アウトソーシング事業およびメディア事業が残りの3割程度を占めるかたちで、売上高100億円は十分に到達可能だと考えています。これからの5年間の見通しとしてはそのようにイメージしています。

Q. 同業他社と比較した際の財務面での特徴や強みを教えてください。

A. 財務面の特徴は澤峠がお伝えしたとおり、業績はしっかりと利益を残し、不採算事業を許容しないという点です。また、当社はグロース株の側面が高い成長率を誇っており、一方でバリュー株の側面で株主還元も実施しています。

マザーズ市場では珍しいと思いますが、配当性向30パーセント、DOE10パーセント超という上場企業の中でも上位の水準を目指して配当還元を行っています。これらの点が他社と比べて強みや特徴になっていると考えています。

Q. 決算説明資料において、クリエイター配属数の増加により収益が積み上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、営業利益ともに順調に推移しているとの記載がありました。こちらの具体的な意味合いを教えてください。

A. 当社の主要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、前四半期までの配属数にさらに当四半期に積み上げた配属数が積み上がっていくビジネスモデルです。第1四半期から第2四半期、第3四半期、第4四半期と進むにつれて配属数が積み上がり、配属数に連動するかたちで売上高および利益が増加します。「クリエイター配属数の増加により収益が積み上がっていく収益モデル」とはこのような意味です。

Q. 投資に関しては人材、M&A、支店拡張のどれを優先しますか？

A. 成長投資については我々の業態から、まず優先となるのは人員の増加です。そして、人員の増加にともないフロアの拡張が必要になり、オフィスの家賃を増やさなければなりません。それらに加え、売上高の上昇にともないさらなる人材集客が必要となります。したがって派遣社員の採用広告などの広告宣伝費の増加は想定しています。

拠点進出については、ネットワークを拡充していくことが企業価値向上につながると考えています。今後、拠点投資が増加していく可能性はありますが、最大のマーケットである首都圏地区のオフィス家賃相場が高くなってきています。地方への出店に関しては、首都圏でのフロア拡張と同水準、またはそれ以下と考えているため、大きなインパクトを与えるものではありません。

Q. 本社移転費用について、来期はどのような影響がありますか？

A. 来期への影響を精緻にお伝えすることは差し控えますが、当期において通期の業績予想に 1,500 万円程度、販管費の増加があったことを先ほど説明しました。一時的に、またほぼ同水準の影響が発生するとお考えください。

Q. 先ほどの質問で中長期的な成長イメージの話がありましたが、来期の成長イメージについても聞かせてください

A. 来期の具体的な予想についてはまたあらためてご報告しますが、我々の主力のビジネスモデルはクリエイター派遣事業で、全社の連結において大きな比率を示しています。この事業は、ストック型のビジネスモデルであることと、大型ゲームタイトル等のもの作りにおいて、長期で最前線にいるゲームクリエイターの派遣を行っており、あまり季節的なボラティリティがないことが特徴です。

現在は前年同期と比べ、非常に高い成長率でクリエイター派遣人数が増えているため、この人数がベースとなり、来期がスタートすると考えています。業績成長に自信を持ち来期を迎えている状況です。

来期の具体的な予想は別途来期の業績予想で開示することとし、詳細は差し控えたいと思います。ただし、先ほど長期成長のところでお伝えした売上高成長率は1つの目安にしたいと考えています。

Q. 貴社の役員がすでに自社株式を売却済みとの情報を見ましたが、事実でしょうか？

A. 私を含め、常勤の取締役が自社株式を売却したというのはまったく事実ではありません。我々も一株主としてこの会社の今後の企業価値向上に非常に期待していますし、経営側としてもこの会社のポテンシャルは非常に大きいと考えているため、今後しっかりと業績を拡大させていくことでみなさまの期待に応えていきたいと考えています。

我々のビジネスモデルや今後の戦略について、市場への周知がまだまだ進んでいないことは課題だと認識しており、今後の広報、IR活動の課題としてしっかりと解決すべく取り組んでいきたいと考えています。

Q. 派遣者数も順調に伸びているとのことですが、取引社数はどれくらいでしょうか？ また、主要な取引先はありますか？

A. 現在、当社のゲーム業界における取引社数は約 120 社です。創業以来、取引実績があったお客さまは、延べ約 190 社です。ほぼ中堅以上のゲーム会社で、みなさまがご存知の会社とは、ほぼすべて取引があると認識していただきたいです。

クライアントの内部には、当社が仕事を引き受けられるさまざまな部署がさらに存在すると考えています。各企業と取引を積み重ねていくことにより、収益の最大化を図っていきたいと考えています。

我々のビジネスモデルや今後の戦略について、市場への周知がまだまだ進んでいないことは課題だと認識しており、今後の広報、PR 活動の課題としてしっかりと解決すべく取り組んでいきたいと考えています。

Q. 株価の適正水準、時価総額の目標はどの程度を考えていますか？

A. 具体的な株価水準や時価総額の目標は回答を差し控えますが、現状の株価推移を含め、当社の企業価値はもう少しご説明するべきだと思っています。事業自体はまだ成長の余地が十分にあり、高い収益率も維持していく予定です。具体的な数値目標は我々も持ち合わせていませんが、年々着実に業績は拡大しており、成長していきたいと考えています。

したがって、企業価値の向上と適切な情報開示に努め、株主のみなさまにとって価値を向上させられるよう情報を発信していきたいと考えています。引き続きご支援いただければと思います。

以上