



2022年5月18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  
(コード番号：7374 東証グロース)  
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 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5月12日に2022年3月期 通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 決算補足説明資料 (Q&A) の概要

当資料は、2022年5月12日に開催した2022年3月期 通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 通期決算説明会】

1. 開催日時：2022年5月12日 (木) 18:00~18:30
2. 説明者：代表取締役社長 澤岨 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▼▼

<https://www.youtube.com/watch?v=2MHtAB419Xo>

▼▼決算説明資料 (再掲) はこちらからご確認ください▼▼

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7374/tdnet/2119270/00.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 通期決算説明会における質疑応答内容

Q. 2023年3月期の業績予想の中で、売上高52億円としていますが、達成に向けた見通しはいかがでしょうか？

A. 上場時に公表している当社の成長可能性資料に記載した中期および長期の成長戦略に特に大きな変更はありません。

2023年3月期については、引き続きゲーム業界向けのクリエイター派遣事業を主力事業として進めていく予定です。足元のKPIは非常に堅調に推移しているため、こちらの52億円の売上高という業績予想については、ある程度手応えを感じています。

一方で、2023年3月期以降、中期的な観点で考えていくと、新たなサービスの開発や、事業領域の拡大などをしっかりと進めていく必要があります。このあたりについては既存事業のさらなる成長、および新たな領域への進出に向けた知見の蓄積を、双方で進めていきたいと考えています。

Q. 2022年3月期に40円の配当実績で、2023年3月期には45円と増配を予定しているとのことですが、今後とも安定的に配当を出す方針でしょうか？目標指標として設定されている配当性向やDOEは、達成可能な水準でしょうか？

A. 今後とも安定的に配当を行っていく方針です。また、目標指標として掲げている配当性向およびDOEについては、達成可能な水準だと考えています。

しかし、株主の皆さまにとって配当を継続的に行っていくよりも、当社が積極投資を行う方が株主利益にかなうような場合には、その投資内容をきちんと説明するとともに、現時点の配当政策を変更する可能性があります。この点をご承知おきいただきたいと考えています。

Q. 事業の成長に関して、M&Aは活用していく方針でしょうか？

A. 事業の成長において、優秀な人材の採用、そして優れた知見を持つチームを内部に獲得することは非常に有効な手段であると認識しています。

M&Aについては、それらを早急に実現できる有効な方法であると考えているため、当社としては、成長戦略の考え方に合致するビジネスのビジョンに、共感ができる良いご縁があれば、積極的に考えてまいります。

今回の取締役体制については、コネクションをより強化していける布陣だと認識しています。M&Aの対象先のリサーチや関係性づくり、このような方面でしっかりと加速させていくことで、将来においてM&Aが実現できるように進めていきたいと考えています。

Q. 新年度は、本社移転に伴う業績影響はありますか？

A. 2023年3月期への影響について、精緻な数字でご説明することは控えさせていただきますが、2022年3月期における通期業績において、1,900万円程度販売費および一般管理費の増加があったということは、今回のスライドでもご説明した内容です。

こちらが、2023年3月期においても、一部継続するという認識です。これは、いわゆるコスト面での影響ですが、先ほど決算説明のところでもお話ししたとおり、堅調に業績が推移している中で、本社面積の拡大を前倒しで行った状況です。

引き続き人員を増加させる方向で、より一層の売上高拡大の準備が整っているという認識です。今後の業績へは、非常によいインパクトがあると考えています。

Q. 前期業績に寄与した既存顧客向け営業について、2023年3月期はどのような方針でしょうか？

A. こちらの方針については、2023年3月期も継続して進めていく考えです。当社はゲーム業界に特化したクリエイター派遣事業で、さらに市場占有率を高めていき、ゲーム業界のさまざまな部署、プロジェクトへの網羅性を高めていきたいと考えています。

現在、延べ取引先実績は200社を超える数字となっており、現在は120社前後の取引先と740名のクリエイター派遣人数を誇っています。これらをより多くの部署、プロジェクトに展開していくことで、クライアント企業との関係性をより強固にしていき、深い関係性を築いていきたいと考えています。

昨今、ゲーム業界においては、Web3.0というキーワードが非常に盛り上がっており、新しい技術を用いたゲーム開発のプロジェクトなども、さまざまな部署で始まってきています。そのような方面へのアクセスを強固にするために、当社としてはより網羅性を高めて、クライアント企業と取り引きしていくことが非常に有効であると考えており、2023年3月期もさらに加速させていきたいと考えています。

Q. 株式分割などの可能性をどのように考えているか教えてください

A. 株式分割については、株主や投資家のみなさまの利便性やメリット、当社の株価水準などを勘案した上で、検討を行っている状況です。

具体的な実施要否や実施時期について、我々からの回答は差し控えますが、当社の株価水準などを総合的に勘案して、具体的な検討を進めていく予定です。

Q. メタバースやWeb3.0などのキーワードが、御社へ与える影響や関連性を教えてください

A. こちらに関しては、現在、非常に盛り上がっているキーワードですので、当社としても非常に注目しています。この新しい市場とゲーム業界の技術やIP資産は、非常に相性がよいものだという認識が広がってきている現在の状況は、当社にとって非常に追い風であると考えています。

当社がゲーム業界内部により深く入り込んでいくことで、これから始まっていく新たなプロジェクトの初期段階に関わっていくこと、今後盛り上がってくるであろう労働市場において良いポジションを取ることを

目指していきたいと考えています。

また、先ほど申し上げたように、成長可能性資料の長期成長戦略で掲げている、ゲーム業界とさまざまな異業種とのコラボプロジェクトの推進が、このメタバース・Web3.0の盛り上がりによって、より早く進んで行くのではないかと考えています。そのため、当社としてはその流れにしっかりと乗って行けるように、現在は内部で知見を蓄積し、コネクションをつくるなどの準備をしています。

Q. 円安やロシアのウクライナ侵攻に関する事象に対して、御社への影響はありますか？

A. 円安やロシアのウクライナ侵攻に関する事象に対して、当社は国内取引が大半を占めていますので、直接のかつ大きなインパクトはないと考えています。

新型コロナウイルス感染症にまつわる行動制限がある程度緩和されて、海外への渡航や、地方へ出向くような人が出始めているという状況ではありますが、円安の影響で、海外に行く人は相対的に少ないと思います。ゲーム業界全体にとって、そうした要因は業績が堅調に推移するという意味で、当社にとっての追い風になっている部分はあると思います。

また、ウクライナ侵攻に関しては、こちらも直接的な影響はないものの、万が一、ロシアから日本に何かしらの影響が出るような事象が発生した場合には、当社にも影響が出る可能性があると考えています。我々としては、そのような事態に備えるためにも、BCPなどをきちんと準備して、継続的に業務を行える体制構築を図っていききたいと考えております。

Q. メタバースやWeb3.0でよいポジションを築くとは、具体的にどのような意味ですか？

A. メタバースやWeb3.0のマーケットについては、これから市場ができ、大きく成長していくフェーズとなっています。したがって当社としては、そうした発展途上の市場に対して、どのようにアプローチしていくかが、非常に重要であると考えています。

ゲーム業界の技術や人材が、新しい領域において広く活躍し得るという話題は、昨今非常に取り上げられています。当社では以前より、ゲーム業界の技術やIP資産をさまざまな業界において広く利用されるように、橋渡しをしていきたいという考えのもと、長期の成長戦略を掲げていました。

今後はこのような流れが加速していくものと考えています。そのため、当社としては、ゲーム業界の各企業における既存のさまざまなプロジェクトに、より深くかかわることにより、新たに立ち上げられるプロジェクトの初期段階に入り込んでいくことが可能であると考えています。

また、クリエイターの転職市場を確実に押さえていくことで、ゲーム業界から異業種へ、そして異業種からゲーム業界へという人の流れに、しっかりと入り込んでいけると考えています。こちらについても、現状の営業戦略・リクルーティング戦略の延長線上にあるものと認識していますので、着実に推進していきたいと考えています。

ゲーム業界内部における占有率をさらに高めていきますが、今後、メタバース・Web3.0といったキーワードのもとに、ゲーム業界と異業種との大きなプロジェクトが立ち上がっていくものと考えています。ゲーム業界の人材プラットフォームとしての存在感を高めていくことによって、業界を超えた大きなプロジェクトにおいて重要な役割を担っていけると考えています。

Q. 新型コロナウイルス感染症の影響をどのように考えていますか？

A. 現在、新型コロナウイルス感染症が蔓延して約 2 年近く経っている状況ですが、ゲーム業界においては、感染拡大の初期の段階から、巣ごもり需要というかたちで上昇基調になり、業績が堅調になる1つのきっかけになったと考えています。我々もそれに乗じるかたちで、ゲーム業界に人材を派遣することにより、一定程度成長できたのだと考えています。

当社においては、新型コロナウイルス感染症によるネガティブな影響は非常に限定的だと考えており、感染拡大が収束しても、継続して成長できると考えています。

以上