

|| 企業調査レポート ||

コンフィデンス・インターワークス

7374 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年1月31日(水)

執筆：客員アナリスト

永岡宏樹

FISCO Ltd. Analyst **Hiroki Nagaoka**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期上期の業績概要	01
2. 2024年3月期通期の業績見通し	02
3. インターワークスとの統合後の成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. 沿革	03
2. 市場動向	04
3. 事業内容	06
4. 同社の強み	10
■ 業績動向	11
1. 2024年3月期上期の業績概要	11
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
1. 2024年3月期通期の業績見通し	16
2. インターワークスとの統合後の成長戦略	17
■ 株主還元策	20

■ 要約

2023年8月にミドル・ハイクラス転職の人材紹介、求人メディア「工場ワークス」を主力とする(株)インターワークスを吸収合併。両社での新規事業創出やさらなるM&Aの可能性を模索し、3～5年後を目途に売上高200億円、営業利益30億円の達成を目指す

(株)コンフィデンス(以下、旧コンフィデンス)は、「クリエイティブの最前線で共に未来を描く」というビジョンの下、2014年8月に創業した。主力事業であるHRソリューション事業(人材派遣・受託)ではクリエイターを募集・採用し、ゲーム業界向けの派遣・受託業務サービスを提供している。後発参入にもかかわらず、ゲーム・エンタメ業界向けの取引社数は創業以来累計で230社超に上り、(株)バンダイナムコスタジオ、(株)Cygames、(株)セガ、グリー<3632>といった大手企業をはじめ、中堅以上のゲーム会社の大多数と取引実績がある。また、2023年8月には東京証券取引所(以下、東証)スタンダード市場に上場していた(株)インターワークスを吸収合併し、商号を(株)コンフィデンスから(株)コンフィデンス・インターワークス<7374>へ変更するとともに、「プロフェッショナルの力と可能性を信じ、共に未来を創り出す」という新たなビジョンを掲げ、人材紹介事業及び求人メディア事業を加えて再スタートした。

1. 2024年3月期上期の業績概要

2024年3月期上期の連結業績は、売上高が前期比27.7%増の3,249百万円、営業利益が同12.2%増の561百万円、経常利益が同2.1%増の510百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同0.5%減の337百万円となった。8月10日の第1四半期決算発表時に公表した上期計画である売上高3,275百万円、営業利益502百万円におおむね沿った着地となった。インターワークス(以下、旧インターワークス)以下、旧インターワークスとの合併に伴い、8月分から同社業績を統合、上期においては合併に伴うのれん償却費の発生はあったものの、8月、9月の2ヶ月分が統合に伴う押し上げ効果として売上高、営業利益ともにプラス方向に寄与した。なお、合併に伴うのれん代は約16.4億円、10年償却により年間160百万円程度の償却費が発生すると見られるが(2024年3月期は8月に合併したことにより8ヶ月分の約1.1億円が発生見込み)、同社では統合に伴う重複したコストや旧インターワークスの上場維持費用の削減により、のれん償却費による利益マイナス影響を相殺可能としている。

旧コンフィデンスの人材事業が大部分を占めるHRソリューション事業(人材派遣・受託)は、主力の派遣事業においてクリエイター派遣配属数を着実に増加させ、売上高、セグメント利益ともに成長が継続した。同社が主要KPIとしているクリエイター派遣配属数及び稼働率も順調に推移している。一方、旧インターワークスの主力事業である求人メディア「工場ワークス」を通じた求人サイトの広告販売(旧インターワークスの「メディア&ソリューション事業」、新セグメントでも同名称)については、自動車分野を中心とした製造業の回復遅れから2023年3月期にセグメント利益は140百万円の営業損失となったが、損益分岐点引き下げの取り組みなどが奏功し、黒字化していると思われる。また、もう一つの主力事業である人材紹介事業(職業安定法に基づく有料職業紹介事業、新セグメントでは「HRソリューション事業(人材紹介)」)も順調に業績拡大が続いていると思われる。

コンフィデンス・インターワークス | 2024年1月31日(水)

7374 東証グロース市場

<https://ciw.jp/ir/>

要約

2. 2024年3月期通期の業績見通し

2024年3月期の業績見通しは、売上高で前期比53.9%増の8,000百万円、営業利益で同20.0%増の1,120百万円、経常利益で同14.8%増の1,065百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同17.3%増の725百万円である。下期に関しては会社計画上、売上高はメディア & ソリューション事業を中心にチャレンジングな大幅増収を見込むが、営業利益は統合関連費用やのれん償却費が重石となって減益の見込みも、会社側はこの業績予想値は十分達成可能と考えている。とりわけ、旧インターワークスのメディア & ソリューション事業においては、主要 KPI である求人掲載件数が5月以降、回復傾向が継続、取引顧客数、顧客単価ともに上昇傾向が続いており、収益回復が課題となっていた当事業が今後改善へ向かう可能性が高まっている点は注目材料のひとつと考えられる。また、堅調な業績拡大の続く旧コンフィデンスは下期に向けても好業績が期待されよう。

3. インターワークスとの統合後の成長戦略

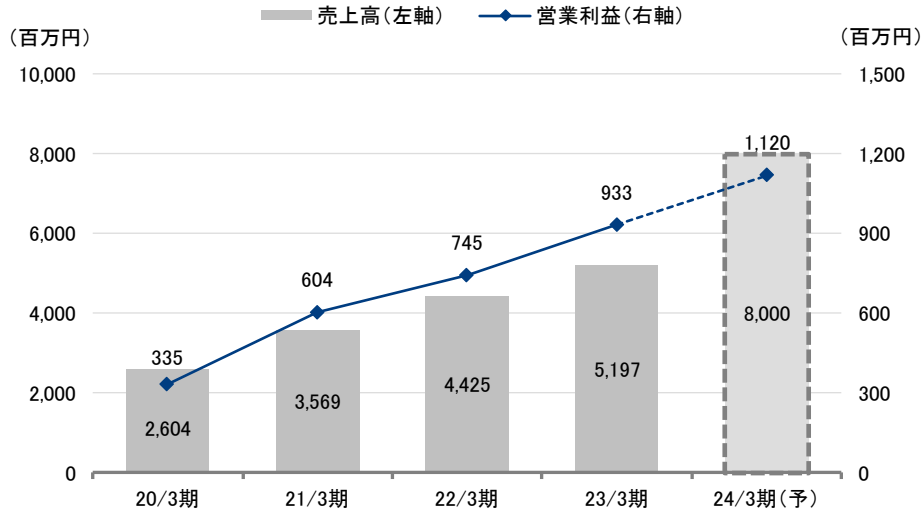
同社は2023年11月に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、3～5年後に売上高200億円、営業利益30億円を目指す事業計画を策定した。旧コンフィデンス及び旧インターワークスの既存事業領域におけるオーガニック成長では、3～5年の時間軸では売上高120億円、営業利益20億円の成長が現実的であるため、同社では旧両社の経営資源を生かした新規事業の創出に加え、既存事業における事業領域深化のためのM&Aを実施することで、残りの売上高80億円、営業利益10億円を創出する計画。同社は合併前までゲーム業界を中心として派遣・紹介・受託業務サービスを提供してきたが、今後は同社の強みを最大限発揮できるニッチかつ成長性の高い市場を選び、他領域においてこれら派遣・紹介・受託業務サービスを横展開していく計画である。具体的には、DX、エンタメ、IT・Web、メディア・広告、HRなどの領域への進出を検討し、大手企業との競争を避けることで後発参入でも競争優位性を発揮したゲーム業界における同社の成功事例を最大限に生かしていく考えだ。同社ではまず業界としても活況を呈しているDX領域において、サービスローンチをできるだけ早期に開始することを狙っている。

Key Points

- ・2023年8月にインターワークスを吸収合併。両社の人材サービスにおける知見を最大限発揮し、今後は旧コンフィデンスが事業領域としてきたゲーム業界から周辺業界への展開を本格化する
- ・2024年3月期は収支構造が課題となっていた旧インターワークスのメディア & ソリューション事業もコスト削減や求人掲載件数回復で業績回復が期待される
- ・成長戦略において3～5年後に売上高200億円、営業利益30億円を目指す数値目標を打ち出し、既存事業の成長、新規事業創出、M&Aの3本柱で達成を目指す

要約

業績推移



注：2023年8月にインターワークスを合併したことにより、通期業績予想の旧インターワークスのPL数値は8か月分で試算

出所：決算短信、IRニュースよりフィスコ作成

■ 事業概要

ゲーム業界向け人材派遣を中心に生業としてきたが、インターワークスとの合併を契機にパーティカルHRサービスとして特定業種・業界向けに横展開を今後は加速へ

1. 沿革

旧コンフィデンスは東京都新宿区に本社を置き、人材派遣、人材紹介、業務委託、その他サービスを提供し、主にゲーム業界を中心として事業を展開してきた。2014年8月にゲーム・モバイル・IT・Web業界向けの技術者派遣・人材紹介・受託サービスを提供する目的として設立され、2020年6月にメディア運営を行う(株) Dolphinを完全子会社化。2021年6月に東証マザーズに上場。2023年8月には東証スタンダード市場に上場していたインターワークスを吸収合併し、商号をコンフィデンスからコンフィデンス・インターワークスへ変更した。

コンフィデンス・インターワークス

7374 東証グロース市場

2024年1月31日(水)

<https://ciw.jp/ir/>

事業概要

会社沿革

年月	概要
2014年 8月	東京都中央区において会社設立（資本金 30,000 千円）
2014年11月	本社を東京都新宿区に移転 人材事業として人材派遣、人材紹介事業のサービス開始 一般労働者派遣許可取得 有料職業紹介許可取得 資本金を 10,000 千円に増資
2016年11月	東銀座オフィス開設
2016年12月	ゲーム開発を行う（株）スタジオホイップ設立
2017年 1月	第三者割当増資により、資本金を 30,000 千円より 90,000 千円に増資
2018年 5月	第三者割当増資により、資本金を 90,000 千円より 257,500 千円に増資 メディア運営を行う（株）Dolphin を子会社化
2018年10月	（株）スタジオホイップを吸収合併
2019年 3月	本社を東京都新宿区（同区内）に移転
2020年 4月	受託事業の拠点として新宿御苑スタジオを開設
2020年 6月	（株）Dolphin を完全子会社化
2021年 6月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しにより、東京証券取引所のマザーズ市場からグロース市場に移行
2022年 5月	本社を東京都新宿区（同区内）に移転
2022年10月	大阪支店開設
2023年 3月	福岡支店開設 受託事業の拠点を東京都新宿区（同区内）へ移転
2023年 4月	フリーランス人材のマッチングを目的とした（株）コンフィデンス・プロを設立
2023年 8月	（株）インターワークスを吸収合併 （株）コンフィデンス・インターワークスに商号変更

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

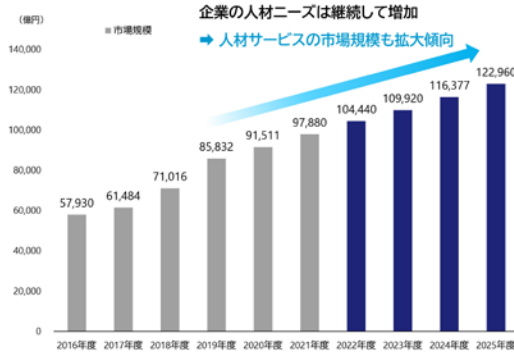
2. 市場動向

人材関連ビジネスにおいては人材派遣の市場が圧倒的に大きいですが、あらゆる業界・業種において人材需要の高まりが継続し、堅調な市場の拡大が続いている。業種別では、IT エンジニアなどの IT 関連業種に対する需要の高まりが顕著であるほか、就業者数が多い一般事務職に対する需要も根強い。2023 年度以降も業界・業種や従業員規模にかかわらず多くの企業で人材不足が続くことで、人材採用を目的として利用される人材関連サービスに対する需要は高まっていくことが想定される。

事業概要

人材関連ビジネス市場規模

■ 人材関連市場の動向



出所: 矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2022年版」
 ※人材関連ビジネスは①人材派遣業、②人材紹介業、③再就職支援業、④ネット転職情報サービス、⑤アルバイト・パート・派遣求人情報サービスの合計
 ※2022年度は推定値、2023年度以降は予想

出所: 「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

人材サービスの中では、派遣ビジネスのシェアが圧倒的

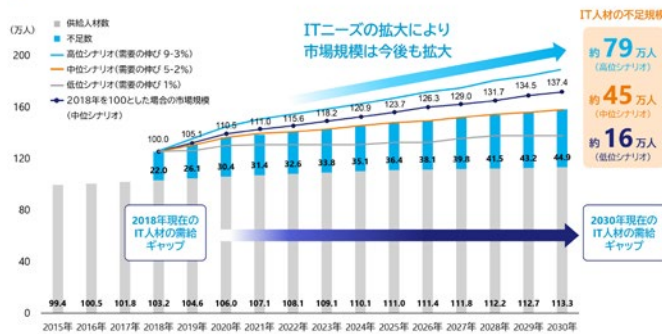


人材派遣/人材紹介/採用代行 出所: 矢野経済研究所
 求人広告 出所: 公益社団法人全国求人情報協会

経済産業省が公表した「IT人材需給に関する調査」によると、IT関連市場規模の拡大に伴い、2018年を基準として2030年までIT人材の不足は年々増加すると予測されている。需要の伸び率別に高位（9～3%）・中位（5～2%）・低位（1%）の3つのシナリオをもとに試算したところ、仮に高位シナリオの経過をたどった場合、2030年には最大約79万人のIT人材が不足する見込みであるとの結果となった。IT人材が不足する大きな理由に、「IT需要の拡大」「労働人口の減少」「IT技術の進展による需要構造の変化」が挙げられ、ITニーズ拡大による市場規模の拡大とともに、今後は特にセキュリティエンジニア、データサイエンティスト、プロジェクトマネージャー、クラウドエンジニア、IoTエンジニアなどの先端IT人材の不足が深刻化すると見られる。

IT人材需給の状況

■ IT人材需給に関する試算結果



出所: 2019年3月 みずほ情報総研株式会社(経済産業省委託事業)-IT人材需給に関する調査-調査報告書より抜粋

出所: 「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

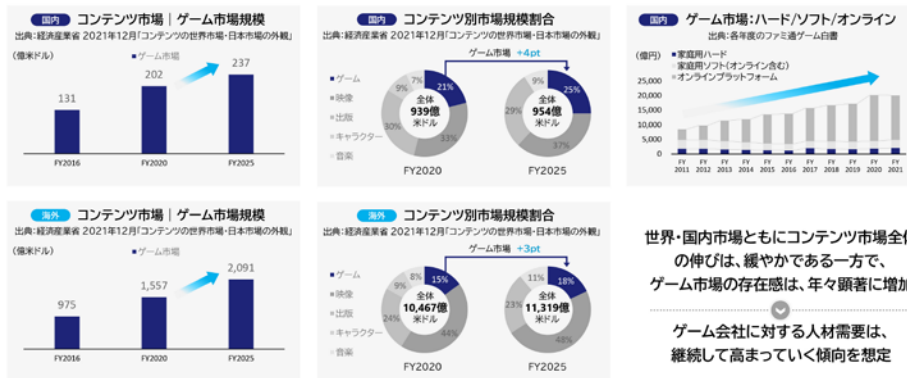
- ITニーズ拡大による市場規模拡大
- IT人材不足の深刻化
- ゲーム・エンタメ業界も同様の傾向が想定
- 人材採用はますます困難に

事業概要

2022年国内のゲーム市場規模を「ファミ通ゲーム白書」からみると、2兆316億円となっている。これは2020年の新型コロナウイルス感染症拡大のなかで巣ごもり需要の一つとしてゲーム市場が拡大した影響が大きく、2020年以降3年連続で2兆円の大きさを超えている。内訳は、スマートフォン、タブレットやパソコンなどを利用した「オンラインプラットフォーム（ゲームコンテンツ市場）」が最も多く、1兆6,568億円とゲーム市場の約80%を構成、「家庭用ゲーム（ハード）」が2,098億円、「家庭用ゲームコンテンツ（ソフト）」がパッケージ版とダウンロード版を合わせて3,893億円となっている。10年前の2012年は、国内ゲーム市場が約9,800億円であったため、約2倍に成長している。そのけん引役となったのがオンラインプラットフォーム市場であり、最も大きいのはスマートフォン（タブレットを含む）向けのゲームアプリとなっている。世界・国内市場ともにコンテンツ市場全体の伸びは緩やかである一方、ゲーム市場の存在感は年々高まっており、同社が属するゲーム業界向け人材需要も今後、継続的に高まっていくと見られる。

コンテンツ市場・ゲーム市場の動向

■ ゲーム市場動向



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

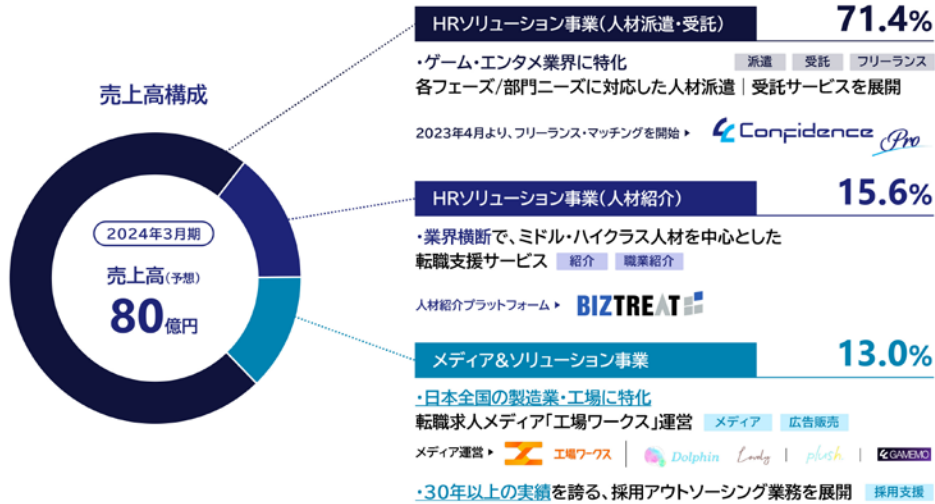
プロフェッショナルの力と可能性を信じ、共に未来を創り出す。
HRソリューション事業及びメディア&ソリューション事業を展開

3. 事業内容

2023年8月のインターワークスの吸収合併に伴い、同社の事業セグメントは「HRソリューション事業（人材派遣・受託）」、「HRソリューション事業（人材紹介）」、「メディア & ソリューション事業」の3つに再構築された。旧コンフィデンスが手掛けていた人材事業が大半を占める HRソリューション事業（人材派遣・受託）は売上高構成比で71.4%を占める主力事業であり、ゲーム・エンタメ業界に特化した人材派遣、受託サービスを展開している。HRソリューション事業（人材紹介）は、業界横断的にミドル・ハイクラス人材を中心とした転職支援サービスを行っており、旧インターワークスが手掛けていた人材紹介事業が大半を占めている。メディア & ソリューション事業は日本全国の製造業・工場に特化した転職求人メディア「工場ワークス」の運営が主力であり、こちらも旧インターワークスが手掛けていたメディア & ソリューション事業が再分類された事業である。

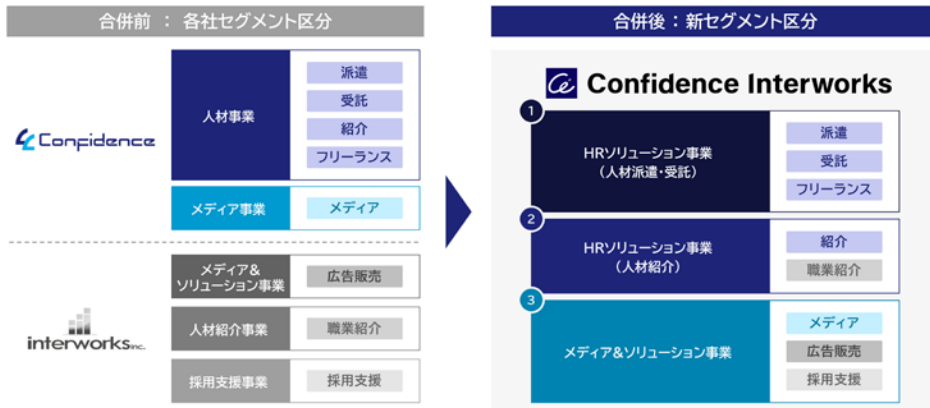
事業概要

事業セグメント別売上高構成比と製品・サービス



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

合併前と合併後のセグメント区分の変更



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(1) HRソリューション事業 (人材派遣・受託)

a) 人材派遣事業

主力の人材派遣事業では、ゲーム会社向けにゲーム・エンターテインメント業界の知見が豊富な即戦力人材を顧客のニーズに合わせて派遣している。求職者のなかからクライアントニーズに合わせてエントリーレベルから業界での豊富な経験を持つ者まで幅広いレベルのクリエイターを採用し、取引先企業のニーズとクリエイターのスキルをマッチングすることで配属者数を拡大し、2024年3月期第2四半期のクリエイター派遣配属数は848名となっている。また、クリエイターに対しては、ビジネススキル研修やゲーム開発に必要な知識・スキルに関する研修を通じたキャリアアップを図っている。

事業概要

ゲーム業界向け人材派遣の対応職種・実績

GAME	MOBILE, WEB
<p>ゲームプロデューサー/ゲームディレクター/ゲームプランナー/ゲームプログラマー/アートディレクター/3DCGデザイナー/2DCGデザイナー/プロジェクトマネージャー/スクリーンライター/デバッグリーダー/デバッガー/シナリオライター/カスタマーサポート/サウンドクリエイター/ローカライズ・翻訳など</p>	<p>ウェブプロデューサー/ウェブディレクター/ウェブデザイナー/UI・UXデザイナー/ウェブコンテンツ企画/フロントエンドエンジニア・コーダー/アプリケーション開発エンジニア/サーバーエンジニア/プログラマー/プロジェクトマネージャー/テストエンジニアなど</p>

出所：旧コンフィデンスホームページより掲載

b) 受託事業

受託事業はゲーム開発・運営のうち外部委託可能な業務を代行する事業で、主にゲームタイトルのデバッグ※業務を受託している。ゲームタイトルのデバッグ業務は守秘性が高いことから、2020年4月に新宿区に専用スタジオを立ち上げ業務拡大の準備を整えるとともに、営業・管理体制の強化を図っている。また、人材派遣事業との連携により、新規案件のリード獲得数増加に努めている。デバッグ業務のほか、英語・中国語・韓国語をはじめ幅広い言語に対応した多言語ローカライズサービスやカスタマーサポートもサービスの提供範囲となっている。

※ コンピュータプログラムのバグ・欠陥を発見及び修正し、動作を仕様どおりのものとするための作業のこと。

(2) HRソリューション事業（人材紹介）

人材紹介事業は旧インターワークスが主に手掛けており、職業安定法に基づく有料職業紹介事業である。転職候補者と求人企業の仲介をし、求人企業から手数料を受領するビジネスである。同社は求人企業の中核を担う「ミドルマネジメント」から「エグゼクティブ」、ならびに即戦力で活躍が可能な業界専門職（メーカー、IT・Web・ゲーム業界、エネルギー業界、バックオフィス系）といった高付加価値人材をターゲットとしている。求人企業に対してコンサルタントを通じて求職者及び転職候補者を紹介し、その求職者の就業開始をもって手数料を求人企業から受領する形となる。コンサルタントは2024年3月期第2四半期末での各月末平均約70名が在籍している。

事業概要

(3) メディア & ソリューション事業

a) 求人広告事業

主力サービスである「工場ワークス」の運営を行っており、製造業に特化した求人情報を掲載することで求人メディアとして求人サイトの広告販売を行う事業である。人材ビジネス企業や製造メーカーが主要顧客であり、同社が運営する「工場ワークス」を通じて求人情報を掲載することで求職者が顧客である人材ビジネス企業や製造メーカーへ応募をする形態である。「工場ワークス」は工場や製造の求人に特化した業界最大級の求人数を誇る求人サイトであり、自動車業界や半導体業界などを中心とした製造業における工場での就業に特化している点が強みである。

「工場ワークス」を通じた求人広告事業



出所：「工場ワークス」ホームページより掲載

b) 受託事業（採用支援事業）

旧インターワークスが手掛けていた採用支援事業であり、企業の新卒・中途の採用活動に関する業務をニーズに合わせて請負う事業である。採用活動の代行は、一度受注すると企業の採用活動に深く入り込むため、繰り返し契約される傾向が強い。顧客の採用計画が活発な場合は、間断なく取引が可能となる点が特徴である。同社は自社メディアや求人ポータルサイトを利用した採用母集団形成のためのプロモーション業務を行い、会社説明会の企画・運営、選考活動の実施、内定者フォローなどを一手に引き受けている。

高い採用力と営業力を背景にした人材のマッチング力に強み

4. 同社の強み

同社、特に同社における HR ソリューション事業（人材派遣・受託）の競争優位性は、高い採用力と営業力を背景とした人材のマッチング力にある。求職者数最大化と求人数最大化によりマッチング総量を最大化するために同社は、分業化・標準化に基づいた組織設計をし、オペレーションは極力簡易化することで、効率的な組織運営を展開している。この結果、後発参入にもかかわらず高い事業成長率及び収益率を実現している。

(1) 採用力

同社は、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ている。ゲーム業界は人気業界のため能動的エントリーが多いものの、リファラル採用（知人からの紹介による採用）も一定割合を維持することで、年間応募者数は約 8 千人超となっている。また、社員満足度の高さも採用力につながっている。幅広い職種から未経験者にも業務を紹介し、実践によるスキルアップの機会を提供しているほか、毎月実施している面談などによりクリエイターの不安や不満を早期に解消することで退職率を低水準に抑え、就業期間の長期化を実現している。一方、採用チームはゲーム業界に精通していることから、人材市場の環境変化に応じて求人広告を掲載していることに加え、広告媒体の費用対効果を逐次分析、出稿配分を変更している。

(2) 営業力

同社は、経営陣の人材業界に対するノウハウとゲーム業界に特化することによる知見の早期蓄積により、高い営業力を実現している。企業開拓にあたっては特定の顧客に依存しないよう取引社数を拡大する方針で、多数の顧客によりリスクが分散され、一定水準の売上総利益率を確保している。また、継続的な顧客深耕により顧客 1 社当たり派遣数は増加傾向にある。

(3) マッチング力

同社は、ゲーム業界への知見から、顧客のニーズとクリエイターのスキルを勘案したマッチングを行うことで、高い精度のマッチングを実現している。また、豊富な求人数とクリエイター数も高い精度のマッチングに寄与している。一方、短期間の成約を実現するオペレーションを構築しており、求職者の多くが採用面接から 1 ヶ月以内に配属先が決定している。これらの結果、クリエイターの稼働率は 2024 年 3 月期の上期で 99.6% (2023 年 4 月～ 2023 年 9 月) と高水準の稼働率を実現している。

(4) 効率的な組織運営

同社は後発参入にもかかわらず高い事業成長率及び収益率を実現しているが、これは分業化・標準化に基づいた組織設計をし、オペレーションは極力簡易化することで、効率的な組織運営を展開していることによる。このうち標準化については、事業 KPI を設定したプロセスマネジメントを実行している。これにより、生産性向上を図るとともに、利益減少リスクを早期に発見し、損失を最小限にとどめている。

業績動向

旧コンフィデンスが主力とする人材派遣事業は順調な事業拡大が続く。旧インターワークスで課題となっていたメディア & ソリューション事業の損益改善も進み、既存事業全体の収益の底上げが進んでいる

1. 2024年3月期上期の業績概要

2024年3月期上期の連結業績は、売上高が前期比27.7%増の3,249百万円、営業利益が同12.2%増の561百万円、経常利益が同2.1%増の510百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同0.5%減の337百万円となった。8月10日の第1四半期決算発表時に公表した上期計画である売上高3,275百万円、営業利益502百万円におおむね沿った着地となった。インターワークスとの合併に伴い、8月分から同社業績を統合、上期においては合併に伴うのれん償却費の発生はあったものの、8月、9月の2ヶ月分が統合に伴う押上げ効果として売上高、営業利益ともにプラス方向に寄与した。なお、合併に伴うのれん代は約16.4億円、10年償却により年間160百万円程度の償却費が発生すると見られるが(2024年3月期は8月に合併したことにより8ヶ月分の約1.1億円が発生見込み)、同社では統合に伴う重複したコストや旧インターワークスの上場維持費用の削減により、のれん償却費による利益マイナス影響を相殺可能としている。

旧コンフィデンスの人材事業が大部分を占めるHRソリューション事業(人材派遣・受託)は、主力の派遣事業においてクリエイター派遣配属数を着実に増加させ、売上高、セグメント利益ともに成長が継続した。同社が主要KPIとしているクリエイター派遣配属数及び稼働率も順調に推移している。一方、旧インターワークスの主力事業である求人メディア「工場ワークス」を通じた求人サイトの広告販売(旧インターワークスの「メディア & ソリューション事業」、新セグメントでも同名称)については、自動車分野を中心とした製造業の回復遅れから2023年3月期に営業損失となったが、損益分岐点引き下げの取り組みなどが奏功し、黒字化していると思われる。また、もう一つの主力事業である人材紹介事業(職業安定法に基づく有料職業紹介事業、新セグメントでは「HRソリューション事業(人材紹介)」)も順調な業績拡大が続いていると見られる。

2024年3月期上期連結業績

(単位:百万円)

	23/3 期上期		24/3 期上期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,544	-	3,249	-	704	27.7%
売上総利益	903	35.5%	1,350	41.6%	447	49.5%
営業利益	501	19.7%	561	17.3%	61	12.2%
経常利益	500	19.7%	510	15.7%	10	2.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	339	13.3%	337	10.4%	-1	-0.5%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

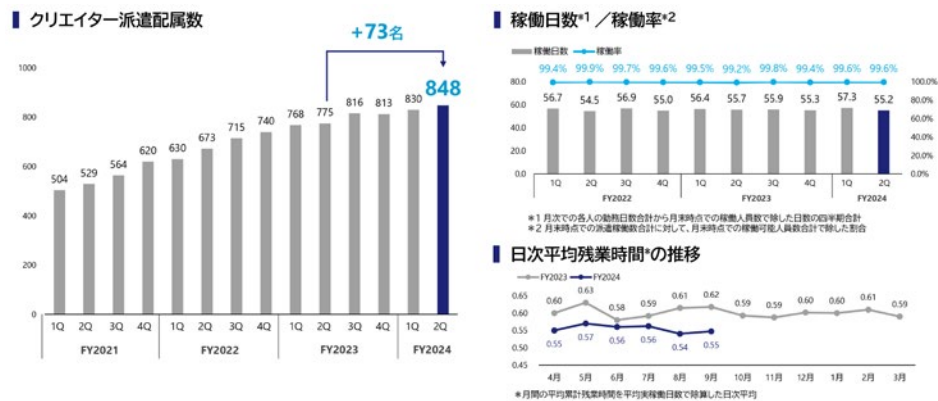
業績動向

2. 事業セグメント別動向

(1) HRソリューション事業（人材派遣・受託）

売上高は前期比 10.1% 増の 2,760 百万円、セグメント利益は同 7.3% 増の 728 百万円と増収増益となった。同セグメントは旧コンフィデンスの人材事業が大半を占めるが、主力のゲーム業界向け人材派遣事業において、クリエイター派遣配属数を着実に増加させ、高水準の利益率を維持した。同社が主要 KPI として重視しているクリエイター派遣配属数は前年同期比で 73 名増加、2024 年 3 月期第 1 四半期比でも 18 名増加して 848 名となり、四半期ごとに着実な増加傾向が続いている。また、稼働率も引き続き 99.6% と高水準を維持しており、主要 KPI はいずれも良好な状態を続けている。

HRソリューション事業（人材派遣・受託）における主要 KPI の推移



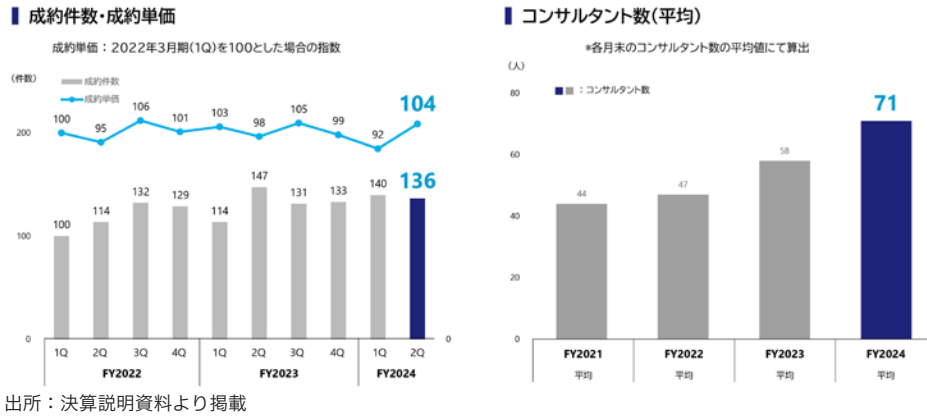
出所：決算説明資料より掲載

(2) HRソリューション事業（人材紹介）

売上高は 256 百万円（前年同期は 21 百万円）、セグメント利益は 85 百万円（前年同期は 6 百万円）となった。同セグメントは旧インターワークスの人材紹介事業が大半を占めるが、上期は 8 月からの 2 ヶ月分が新規連結されたことに伴い、前期比で大幅な増収増益となった。人材紹介事業において同社が主要な KPI 指標として重視している成約件数、成約単価、コンサルタント数はいずれも良好な状況を継続している。成約件数を四半期ごとにみると、第 1 四半期は 140 件（前年同期は 114 件）、第 2 四半期は 136 件（同 147 件）となり、第 2 四半期こそ成約件数が前年割れとなったが、上期 6 ヶ月間では前年を上回る実績となった。また、同社では高い生産性を維持しつつ、コンサルタント数の増員による売上拡大施策を継続、2024 年 3 月期第 2 四半期末でのコンサルタント数は各月末平均 71 名まで増加しており、第 3 四半期以降の成約件数の拡大に寄与すると見られる。

業績動向

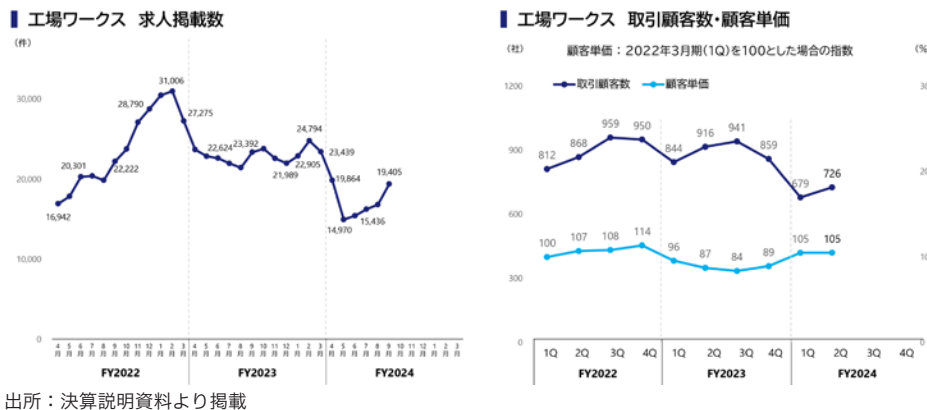
HRソリューション事業（人材紹介）における主要 KPI の推移



(3) メディア & プロモーション事業

売上高は 231 百万円（前年同期は 27 百万円）、セグメント利益は 53 百万円（前年同期は 13 百万円）となった。同セグメントは旧インターワークスのメディア & ソリューション事業が大半を占めるが、上期は 8 月からの 2 ヶ月分が新規連結されたことに伴い、前期比で大幅に増収増益となった。また、旧コンフィデンスのメディア事業も大幅に増収増益となった。メディア & ソリューション事業において同社が主要な KPI 指標として重視している「工場ワークス」における求人掲載数、取引顧客数、顧客単価に関しては、求人掲載数は 5 月以降、緩やかな回復傾向が続いている。また、取引顧客数も 2024 年 3 月期第 2 四半期は第 1 四半期比で 47 件増加、顧客単価も前年と比較して上昇トレンドへ転じており、顧客である製造業における景況感回復と求人数の増加により、下期以降のこれら主要 KPI がさらに増勢となるか否かに注目されよう。

メディア & ソリューション事業における主要 KPI の推移



コンフィデンス・インターワークス | 2024年1月31日(水)
 7374 東証グロース市場 | <https://ciw.jp/ir/>

業績動向

2024年3月期上期セグメント別業績

(単位：百万円)

	23/3 期上期		従来計画	24/3 期上期		前期比
	実績	売上比		実績	売上比	
売上高	2,544	100.0%	3,275	3,249	100.0%	27.7%
HRソリューション事業（人材派遣・受託）	2,495	98.1%	-	2,760	85.0%	10.1%
HRソリューション事業（人材紹介）	21	0.9%	-	256	7.9%	1,083.5%
メディア&ソリューション事業	27	1.1%	-	231	7.1%	754.4%
営業利益	501	19.7%	502	561	17.3%	12.2%
HRソリューション事業（人材派遣・受託）	678	27.2%	-	728	26.4%	7.3%
HRソリューション事業（人材紹介）	6	29.2%	-	85	33.3%	1,252.9%
メディア&ソリューション事業	13	48.3%	-	53	22.9%	305.1%
調整額	-197	-7.7%	-	-304	-9.4%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

同社のバランスシートは2023年8月にインターワークスを吸収合併したことに伴い、2023年3月末と9月末では大きく変化している。旧インターワークスは2023年3月末時点での純資産は1,885百万円であったが、有利子負債はゼロ、流動資産は現金及び預金が1,508百万円と純資産の大半が現預金で構成される財務体質の盤石な優良企業であり、自己資本比率も84.3%に達していた。吸収合併に伴い、のれん代が2023年9月末時点で1,622百万円計上されており、今後10年間にわたって定額法で償却される見込みである。

2023年9月末における流動資産は4,517百万円となり、2023年3月期末比で1,855百万円増加した。これは主に旧インターワークスが保有していた現金及び預金が1,600百万円、売掛金が210百万円増加したことによる。固定資産は2,244百万円となり、同2,014百万円増加した。同で有形固定資産は48百万円とわずかな増加、無形固定資産はのれん代1,622百万円を計上したことにより1,747百万円増加、投資その他の資産合計は218百万円増加となった。主に合併により発生したのれん代の発生が固定資産の増加につながっている。

流動負債は1,049百万円となり、前期末から181百万円増加した。固定負債は変動がなく、ゼロである。合併後も同社は有利子負債ゼロとなっており、非常に健全な財務体質となっている。純資産合計は5,712百万円となり、同3,688百万円増加した。自己資本比率は同69.6%から14.6ポイント高い84.2%となった。

コンフィデンス・インターワークス | 2024年1月31日(水)

7374 東証グロース市場

<https://ciw.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	23/9 月末	増減額
流動資産	1,418	2,268	2,662	4,517	1,855
現金及び預金	940	1,724	2,047	3,648	1,600
売掛金	445	515	572	783	210
その他	32	27	41	86	45
固定資産	134	169	230	2,244	2,014
有形固定資産	39	24	69	117	48
無形固定資産	8	11	17	1,765	1,741
のれん	-	-	-	1,622	1,622
ソフトウェア他	8	11	17	142	125
投資その他の資産	86	132	143	361	218
資産合計	1,553	2,437	2,892	6,762	3,870
流動負債	802	759	868	1,049	181
1年内返済予定の長期借入金	90	90	22	-	-22
その他	712	669	846	1,049	203
固定負債	113	22	0	0	0
長期借入金	112	22	-	0	0
その他	1	-	0	0	0
負債合計	915	782	868	1,049	181
純資産合計	637	1,655	2,023	5,712	3,688
株主資本	637	1,648	2,012	5,696	3,684
新株予約権	-	7	11	15	4
【安全性】					
流動比率	176.8%	298.6%	306.4%	430.3%	123.9%
負債比率	143.7%	47.2%	42.9%	18.4%	-24.5%
自己資本比率	41.0%	67.6%	69.6%	84.2%	14.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

HRソリューション事業（人材派遣・受託）の順調な業績拡大に加え、メディア & ソリューション事業の外部環境好転、損益分岐点引き下げの取り組みなどで営業利益計画 1,120 百万円は達成見込み

1. 2024年3月期通期の業績見通し

2024年3月期の業績見通しは、売上高で前期比 53.9% 増の 8,000 百万円、営業利益で同 20.0% 増の 1,120 百万円、経常利益で同 14.8% 増の 1,065 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 17.3% 増の 725 百万円としている。通期予想から上期実績を逆算して想定される下期業績は、売上高が 4,750 百万円、営業利益が 558 百万円となり、旧コンフィデンスと旧インターワークスの 2023 年 3 月期下期の単純な業績合算値が売上高 4,075 百万円、営業利益 662 百万円であるため、会社計画上、売上高はメディア & ソリューション事業を中心にチャレンジングな大幅増収を見込むが、営業利益は統合関連費用やのれん償却費が重石となって減益を見込んでいる。回復を見込む旧インターワークスのメディア & ソリューション事業においては、求人掲載件数が 5 月以降、回復傾向が継続、取引顧客数、顧客単価ともに上昇傾向が続いており、旧コンフィデンス、旧インターワークスの事業のなかで収益回復が課題となっていた当事業の改善の可能性が高まっている点は注目できるだろう。

2024年3月期通期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期		前期比	
	実績	売上比	会社計画	売上比	増減額	増減率
売上高	5,197	-	8,000	-	2,802	53.9%
売上総利益	1,841	35.4%	3,718	46.5%	1,876	102.0%
営業利益	933	18.0%	1,120	14.0%	186	20.0%
経常利益	927	17.8%	1,065	13.3%	137	14.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	617	11.9%	725	9.1%	107	17.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2024年3月期通期セグメント別業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比
	実績	売上比	計画	売上比	
売上高	5,197	100.0%	8,000	100.0%	53.9%
HRソリューション事業(人材派遣・受託)	-	-	5,714	71.4%	-
HRソリューション事業(人材紹介)	-	-	1,243	15.5%	-
メディア&ソリューション事業	-	-	1,041	13.0%	-
営業利益	933	18.0%	1,120	14.0%	20.0%
HRソリューション事業(人材派遣・受託)	-	-	-	-	-
HRソリューション事業(人材紹介)	-	-	-	-	-
メディア&ソリューション事業	-	-	-	-	-
調整額	-	-	-	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

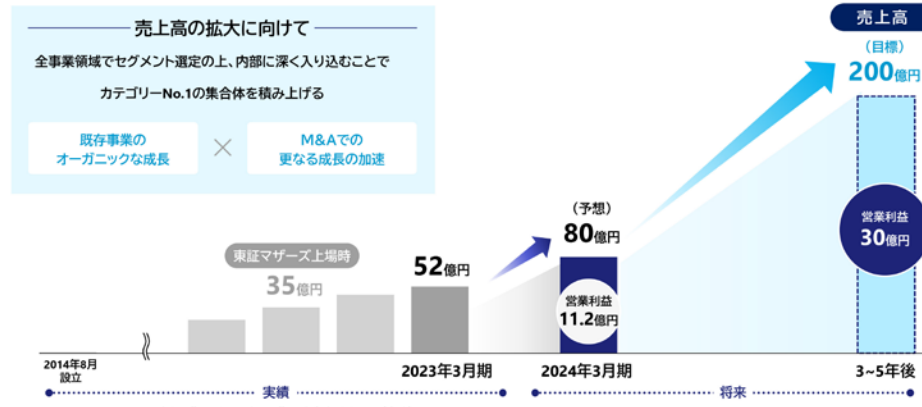
統合により事業成長は加速。 既存事業の拡大と新規事業の創出、M&Aを組み合わせることで 3～5年後を目途に売上高200億円、営業利益30億円を目指す

2. インターワークスとの統合後の成長戦略

同社は2023年11月に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、3～5年後に売上高200億円、営業利益30億円を目指す事業計画を策定した。旧コンフィデンス及び旧インターワークスの既存事業領域におけるオーガニック成長では売上高120億円、営業利益20億円強しか見込めないため、同社では両社の経営資源を生かした新規事業の創出、そしてさらなる事業領域深化のためのM&Aを実施することで、差額の売上高80億円、営業利益10億円を創出する計画。同社はこれまでゲーム業界を中心として派遣・紹介・受託業務サービスを提供してきたが、今後は同社の強みを最大限発揮できるニッチかつ成長性の高い市場を選び、他領域においてこれら派遣・紹介・受託業務サービスを横展開していく計画である。具体的には、DX、エンタメ、IT・Web、メディア・広告、HRなどの領域への進出を検討し、大手企業との競争を避けることで後発参入でも競争優位性を発揮したゲーム業界における同社の成功事例を最大限に生かしていく考えだ。同社ではまず業界としても活況を呈しているDX領域において、サービスローンチをできるだけ早期に開始することを狙っている。

今後の見通し

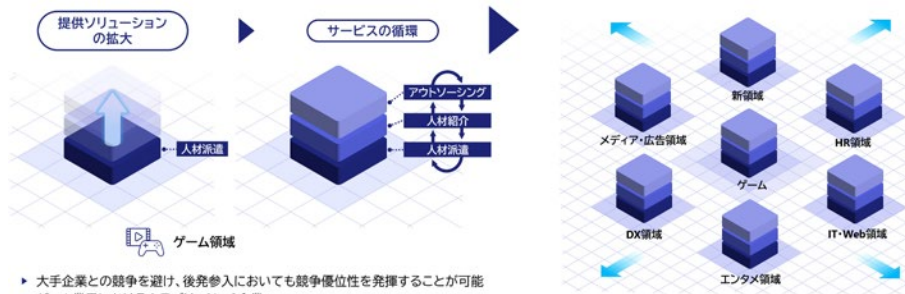
合併後の売上高及び営業利益の定量目標



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

合併後の売上高拡大に向けた基本軸

- 自社の強みを最大限発揮できるニッチな市場を選び、シェアを拡大・独占していく戦略
- 当社の事業基盤および、ゲーム業界での当社のポジション
▶ 他領域でも同様の手法にて、カテゴリNo.1を



- ▶ 大手企業との競争を避け、後発参入においても競争優位性を発揮することが可能
 - ▶ ゲーム業界におけるカテゴリNo.1企業へ
- 出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(1) 既存事業のオーガニック成長

旧コンフィデンスが中核事業としてきたゲーム業界向け人材事業については、受託事業の拡大やゲーム業界の周辺領域に本格的に進出することで現時点で57億円の売上高から3～5年後に80～100億円までの拡大を目指す方針。受託事業であるデバッグ(プログラム内のバグを見つけて意図した通りの動作に修正する作業)やゲームの運営受託などの付帯サービスを充実させることでの売上高拡大余地が大きく残っており、同社では既存事業の収益拡大も引き続き進める考えだ。

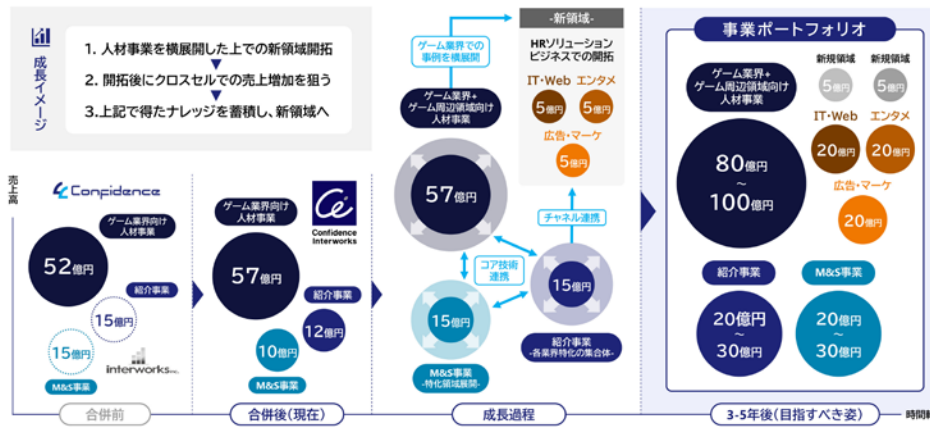
ゲーム業界においてはモバイルゲームにおいて開発予算が大型化するなかで中堅クラスのゲーム会社が当分野でヒット作を生み出すのが難しくなっている一方で、家庭用ゲーム機市場が活況となっており、求められる人材がモバイルゲームの経験者から家庭用ゲームの経験者に移行してきており外部環境が変化してきているが、人材ニーズの変化を良い機会として捉え市場シェアの拡大を図っている。また、同社では現在のゲーム業界の動向に加え、メタバースやブロックチェーンゲームの拡大など、転職市場が次に盛り上がる市場を見据えて同社の認知度向上を進めている。

今後の見通し

(2) 既存事業の強みを生かした新たな事業機会の創出

同社はこれまでゲーム業界を中心として派遣・紹介・受託業務サービスを提供してきたが、今後は同社の強みを最大限発揮できるニッチかつ成長性の高い市場を選び、他領域においてこれら派遣・紹介・受託業務サービスを横展開していく計画である。具体的には、DX、エンタメ、IT・Web、メディア・広告、HRなどの領域への進出を検討し、大手企業との競争を避けることで後発参入でも競争優位性を発揮したゲーム業界における同社の成功事例を最大限に生かしていく考えだ。同社ではまず業界としても活況を呈しているDX領域において、サービスローンチをできるだけ早期に開始することを狙っている。同社では3～5年後の姿として、IT・Web領域で20億円、エンタメ領域で20億円、広告・マーケティング領域で20億円と合計60億円程度の新たな事業機会を創出することを狙っている。

将来の事業ポートフォリオのイメージ



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(3) M&A による事業領域の拡大

同社では事業領域の拡大を目指し、M&Aも積極的に推進していく構えである。売上高10～50億円の規模を有する企業をメインターゲットとし、それを補完する10億円未満の売上高規模の企業も候補としている。人材派遣、人材紹介、受託事業という同社の既存領域と重複するが、専門領域が同社とは異なるニッチ領域に強い企業や既存事業の成長加速に貢献するコア技術企業を有する企業などを主なターゲットとしている。

今後の見通し

M&Aの基本方針

M&Aの目的	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業×対象領域を広げるM&A ▶ 既存領域±周辺領域を中心に 自社に不足する優秀な経営者/チームとともにするM&A ▶ 不足機能を中心に
対象規模	<ul style="list-style-type: none"> メインターゲット ▶ 売上高10~50億円の規模 機能補完の観点でのターゲット ▶ 売上高~10億円未満の規模
対象会社 (イメージ)	<ul style="list-style-type: none"> 派遣事業を営む会社×当社の同業領域もしくは周辺/関連領域を扱う会社 紹介事業を営む会社×専門領域・職種、ニッチ領域等に特化した会社 受託事業を営む会社×既存事業の成長加速させるコア技術を保有する会社(ゲーム開発、Web制作、マーケティング)
M&A実施の 財務規律	<ul style="list-style-type: none"> 当社が目標とする営業利益率を意識 ▶ 原則、のれん負けをせず、利益貢献を見込むことができること 購入価格が割高でないこと ▶ EBITDA倍率を意識した上で検討
M&A実施後の ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 原則、当社人員による役員の派遣 スケールメリット追及のためのバックオフィスの統合 投資実施後の定期的なモニタリング(当社にて展開する事業と同等のレベル)

*M&A実行にあたっての必要資金について、株式会社インターワークスとの合併により新たに稼働した現預金を充当することを優先とし、原則手元現預金および借入を活用することを基本的な考え方とする

出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

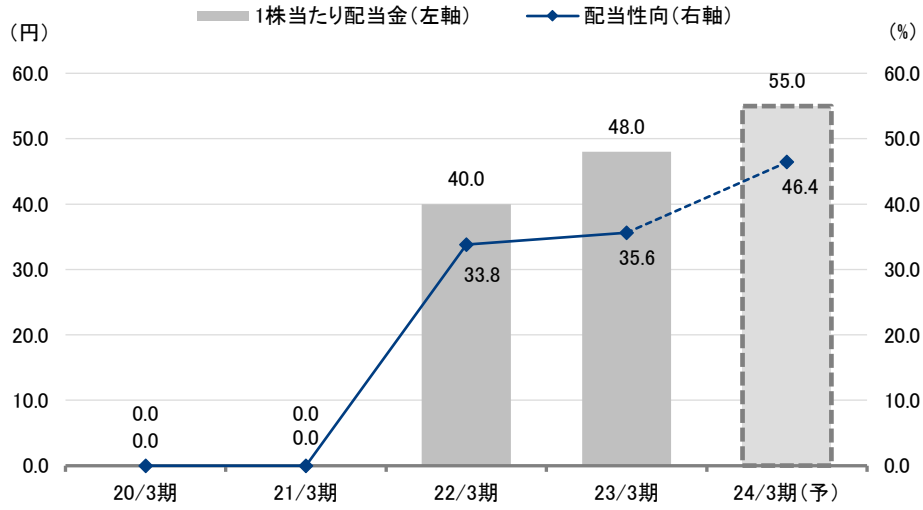
株主還元策

2024年3月期は55円の配当金を見込む。
配当性向は46.4%に達しており、
今後の業績拡大に伴ってさらなる株主還元の充実も期待

同社は株主尊重を第一義として考え、利益配分については経営基盤の一層の強化と事業拡大に必要な内部留保を確保しつつ、株主への利益還元を継続して実施する。内部留保資金については、財務体質の強化を図るとともに、会社の競争力及び収益力の向上のため、長期的な視点で投資効率を考慮して活用する方針である。2023年3月期は1株当たり配当金を48円、2024年3月期は55円の計画としている。配当性向は46.4%、DOEは8.7%、配当利回りは3.74%(2023年12月8日時点の株価を基準に算定)となる。同社のバランスシートは高い財務安定性、健全性を維持しており、今後も業績拡大に伴ってさらなる株主還元の充実が期待できるだろう。

株主還元策

1株当たり配当金



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp