

個人投資家向け説明会

2024年2月



代表取締役社長
澤岷 宣之(たくしのぶゆき)
出身地:沖縄県

- 1996年4月 株式会社スタッフサービス・ホールディングス 入社**
営業部門・管理部門のマネージャーを歴任し、新規事業立ち上げにも参画。
- 2005年9月 株式会社セールスマーケティング 創業メンバーとして経営に参画**
執行役員・取締役を歴任。就任中に営業・販売領域の派遣・紹介・アウトソーシング事業の立ち上げに関わり売上70億規模にまで成長させ、2012年2月にリンク・アンド・モチベーション(東証 プライム市場)の傘下入りを果たす。
- 2015年8月 株式会社コンフィデンス 代表取締役社長 就任**
早期黒字化を達成し、以降、増収増益を重ねる。
2021年6月 東京証券取引所 マザーズ市場に上場を果たす。
- 2023年8月 株式会社コンフィデンス・インターワークス 代表取締役社長(現任)**

01 会社概要 | ビジネスモデル

Vision

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



会社概要

 **Confidence Interworks**

株式会社コンフィデンス・インターワークス

2014年8月 株式会社コンフィデンス設立

ゲーム業界特化の派遣・受託から事業開始。

2021年6月 東京証券取引所 マザーズ市場に上場

巣籠もり需要も相まって業績を伸ばし続け上場を果たす。

2023年8月 株式会社インターワークスと合併

求人広告・人材紹介・採用支援事業が加わる。

設立 **第10期**

証券コード **7374**

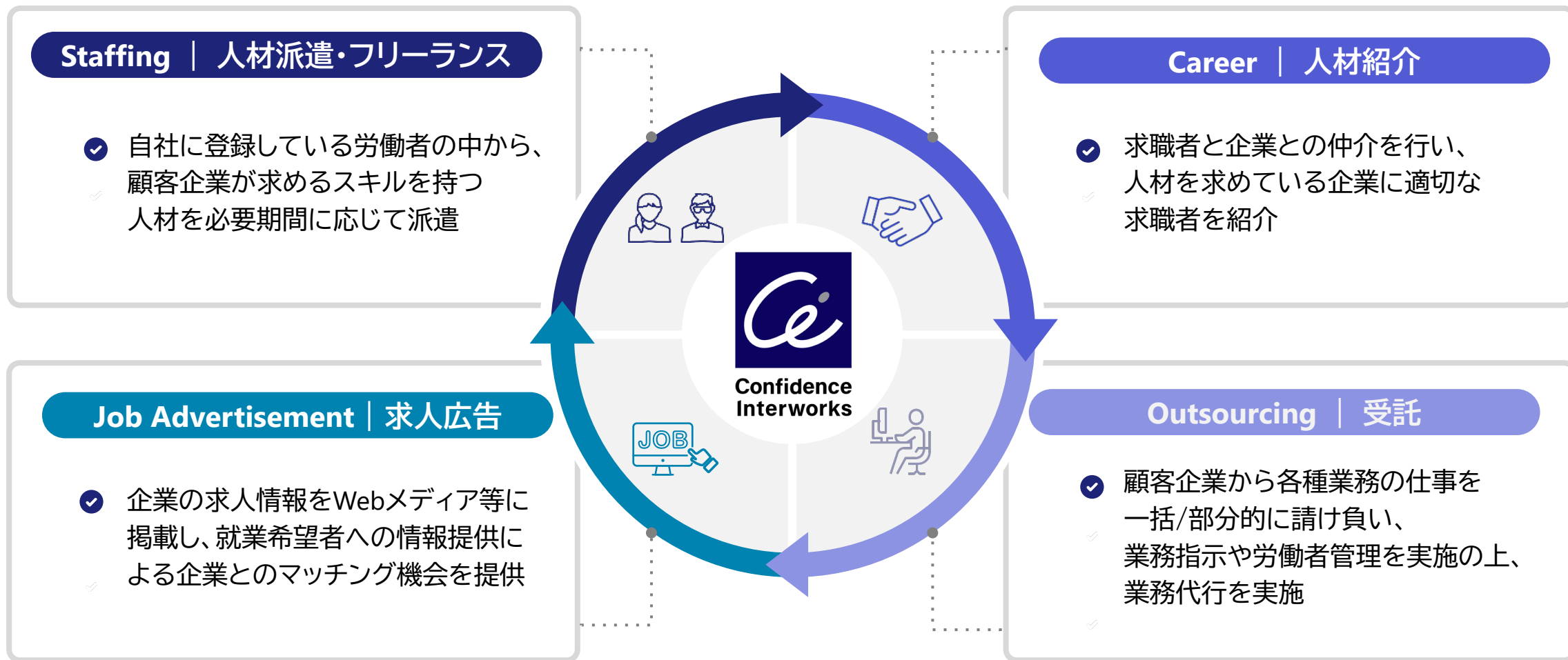
拠点



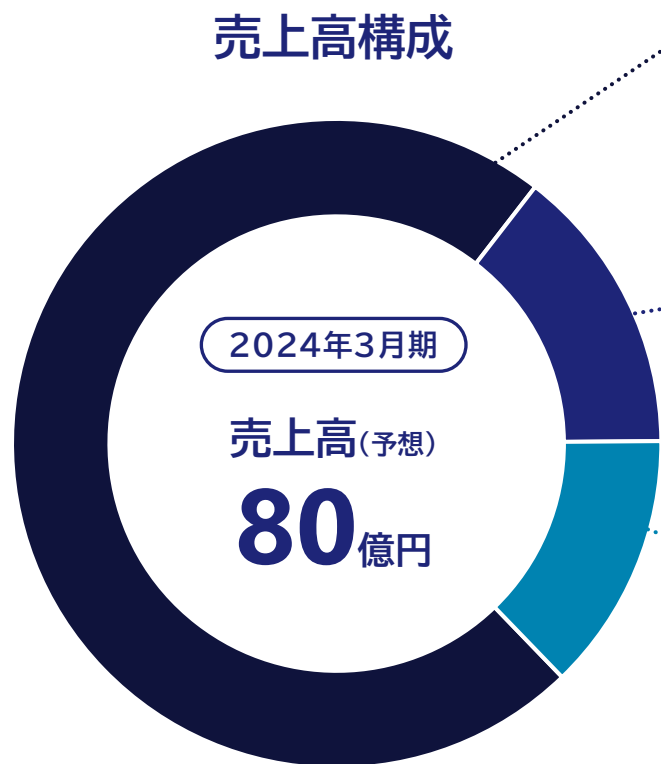
子会社



事業概要 | 経営の基本的な考え方 | バーティカル人材サービスの深耕
主要人材サービスである、派遣・紹介・受託・求人広告を網羅的に展開。



事業概要 | 経営の基本的な考え方 | バーティカル人材サービスの深耕
主要人材サービスである、派遣・紹介・受託・求人広告を網羅的に展開。



HRソリューション事業(人材派遣・受託)

71.4%

・ゲーム・エンタメ業界に特化

派遣 受託 フリーランス

各フェーズ/部門ニーズに対応した人材派遣 | 受託サービスを展開

2023年4月より、フリーランス・マッチングを開始 ▶



HRソリューション事業(人材紹介)

15.6%

・業界横断で、ミドル・ハイクラス人材を中心とした
転職支援サービス

紹介 職業紹介

人材紹介プラットフォーム ▶



メディア&ソリューション事業

13.0%

・日本全国の製造業・工場に特化

転職求人メディア「工場ワークス」運営

メディア 広告販売

メディア運営 ▶



工場ワークス



Dolphin



Lovely



plush.



・30年以上の実績を誇る、採用アウトソーシング業務を展開

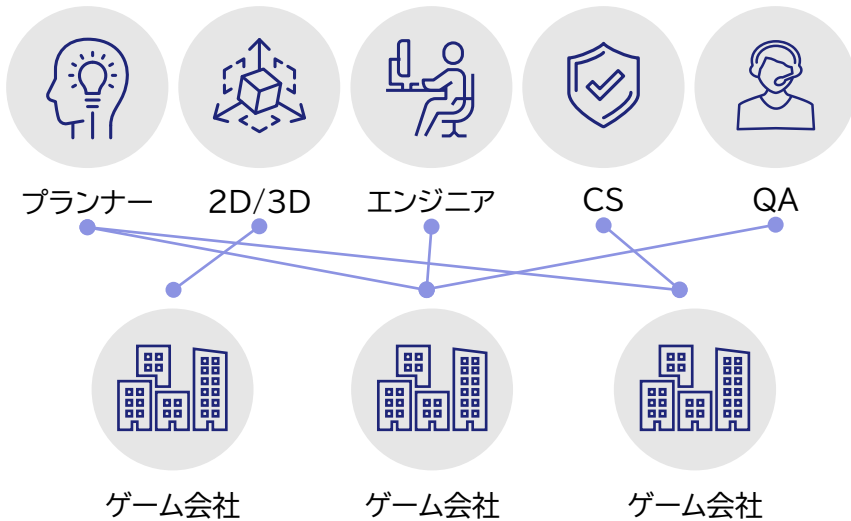
採用支援

特化業界に**狭く・深く**入り込むことで、企業のコアな課題を早期に捉え、サービスに繋げる。
業界内での強固なコネクションで組織の専門性を高め、人材ビジネスモデルを進化させていく。

ゲーム業界に特化する意義(Focus)

主要なゲーム会社と網羅的に取引。
各社のニーズを早期に捉え、応えることが可能

- 労働集約型産業
 - 流動性の高い業界
- ▶ ゲーム業界特有のコアな人材の課題・ニーズ



人材サービスの進化(Deep)

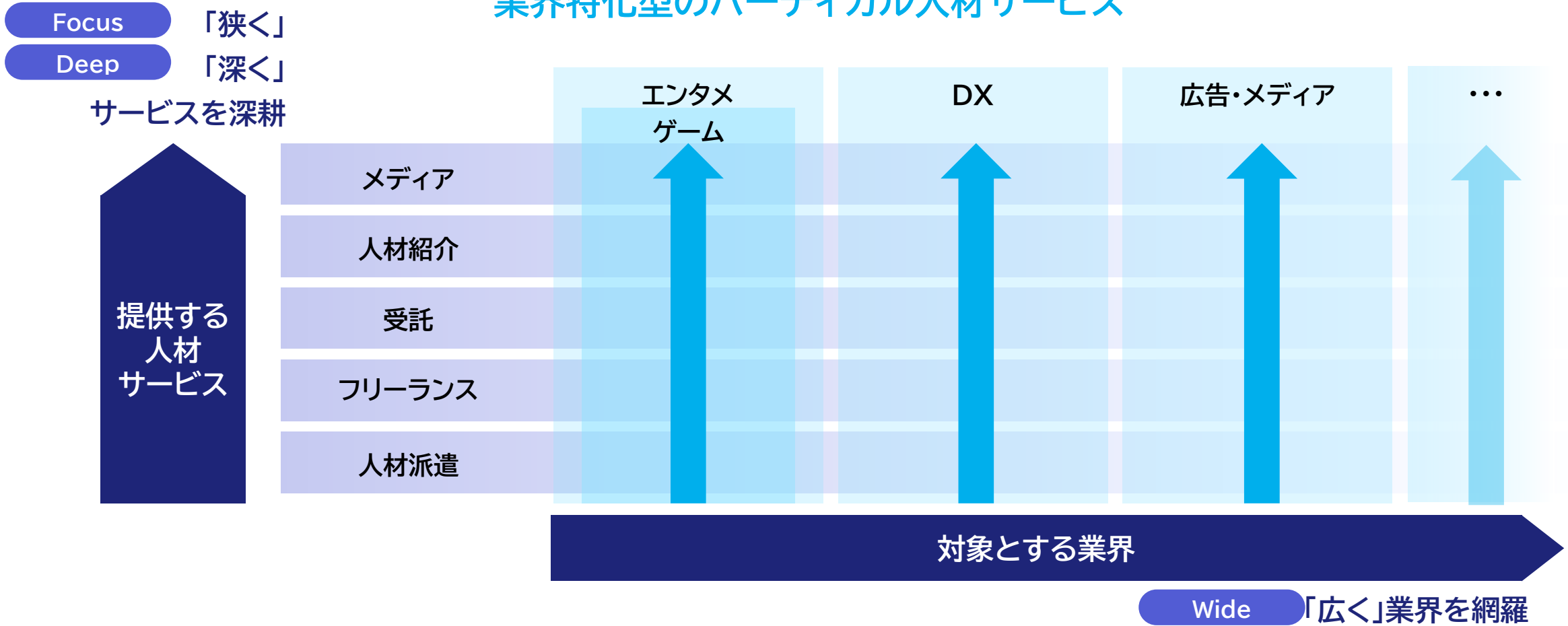
サービスを組み合わせることで
業界特化の人材サービスをバーティカルに進化



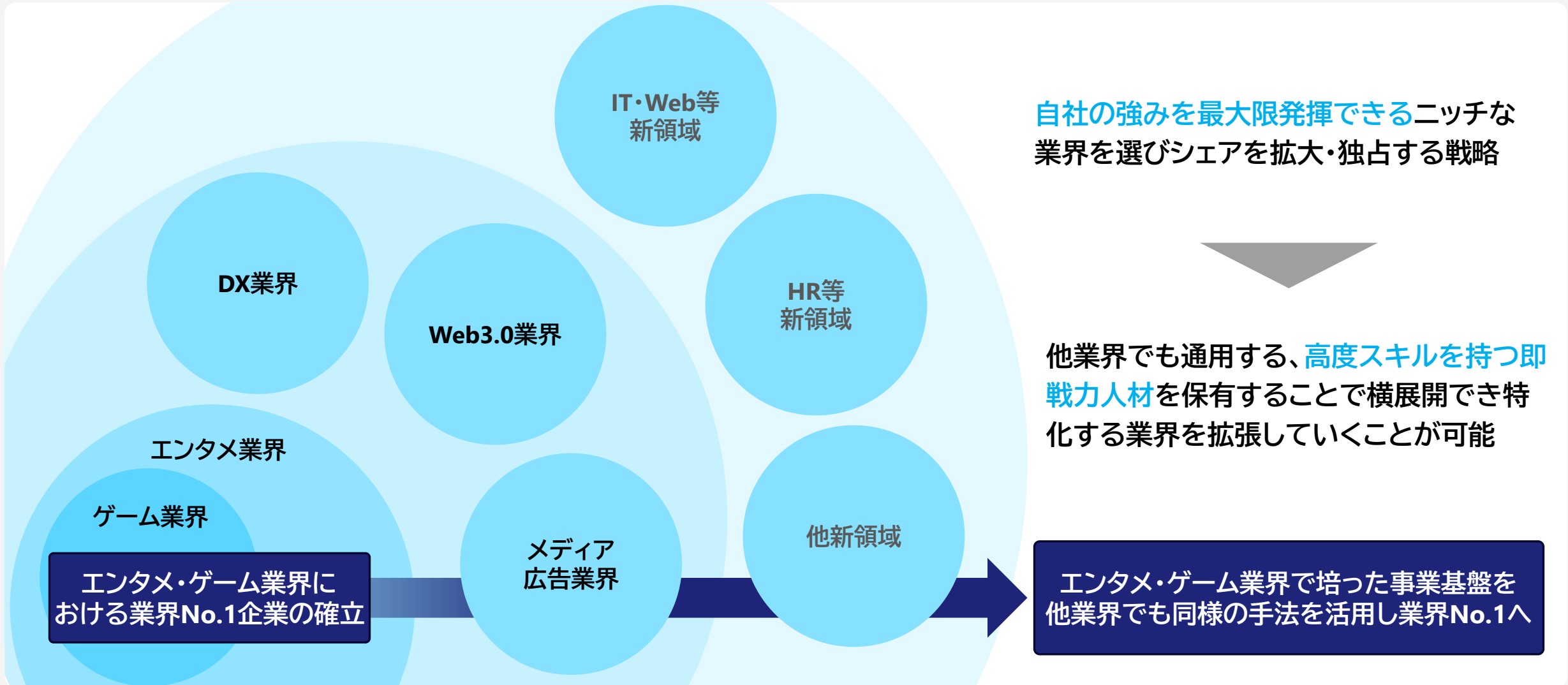
事業概要 | 経営の基本的な考え方「業界特化型のバーティカル人材サービス」

業界は狭く、サービスは深く。エンタメ・ゲーム業界で培った事業基盤を起点に他業界へもサービスを拡張。
狭く・深く、そして広く。業界特化型のバーティカル人材サービスを創出し続ける。

業界特化型のバーティカル人材サービス



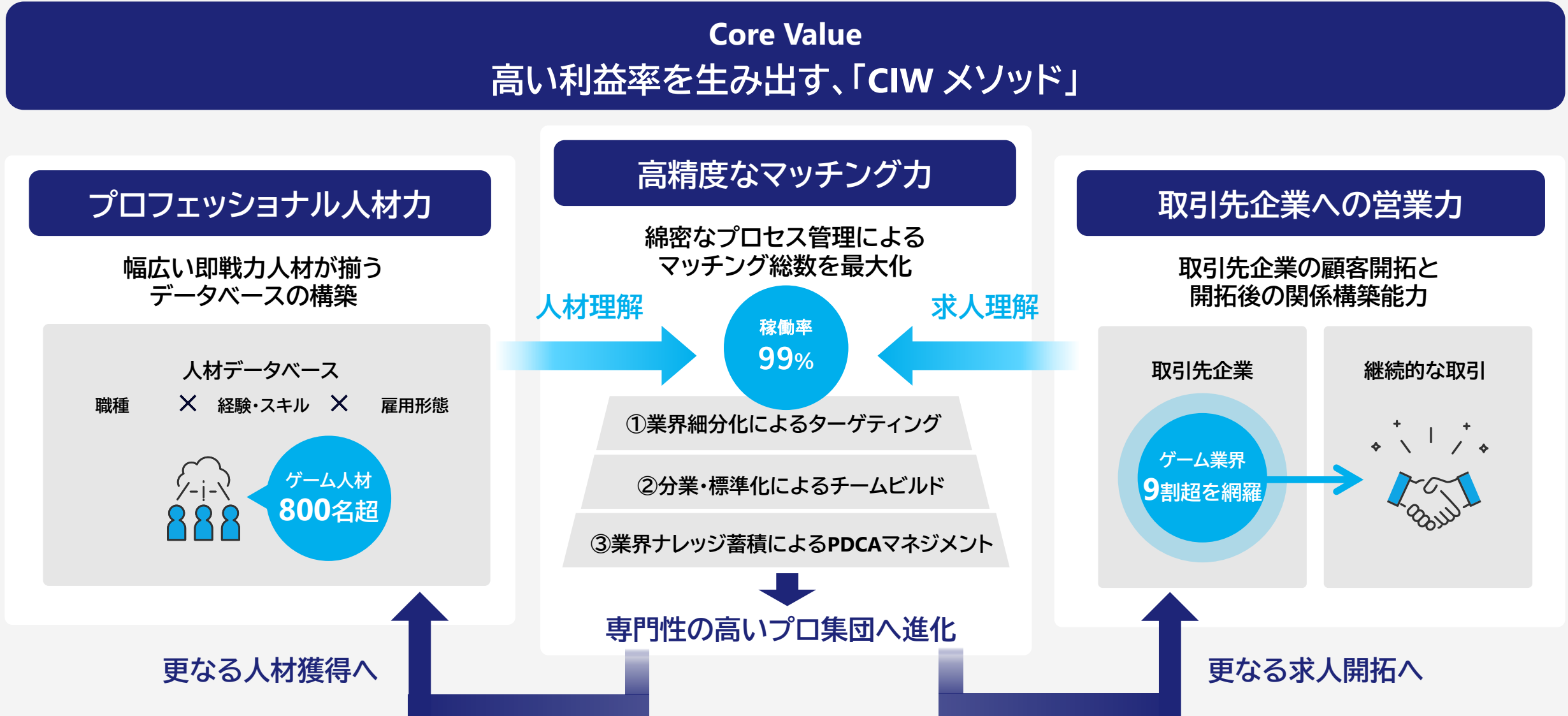
自社の強みを最大限発揮できるニッチな領域で、シェアを拡大・独占。
業界特化型人材バーティカルサービスのカテゴリーNo.1の集合体を増やしていく。



02 競争優位性

競争優位性 | Core Valueを実現する3つの強み

人材力・営業力を両輪で強化しマッチング総数を最大化。圧倒的なオペレーションメソッドで優位性を確立。



特化業界において早期に組織を立ち上げ、ナレッジを蓄積し、[プロフェッショナル集団](#)を作り上げる。

マッチング総数を最大化する独自の手法を確立

①業界細分化によるターゲティング

- ・最速での仮説検証
- ・初期投資の最適化

②分業・標準化によるチームビルド

- ・機動性に富んだ組織構築
- ・再現性の高い運用体制の確立

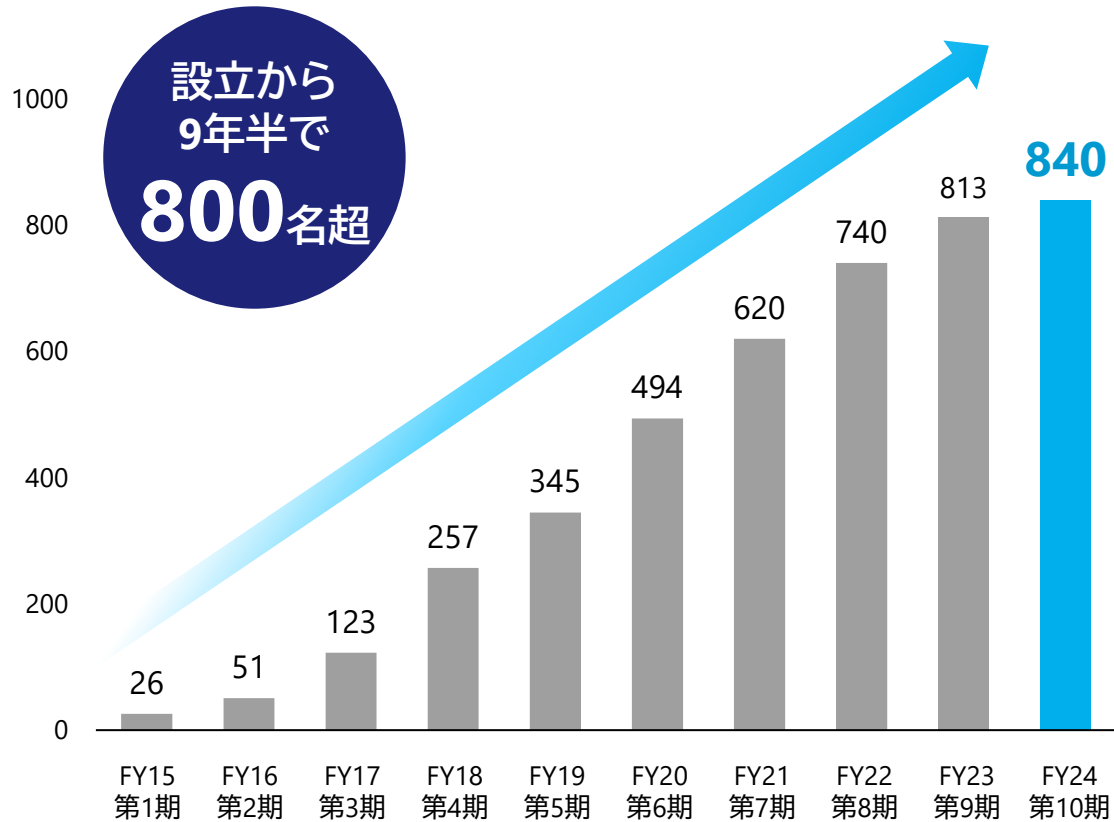
③業界ナレッジ蓄積によるPDCAマネジメント

- ・高速でのPDCAサイクル実践
- ・マネジメントの早期最適化

競争優位性 | 人材力と営業力の定量情報

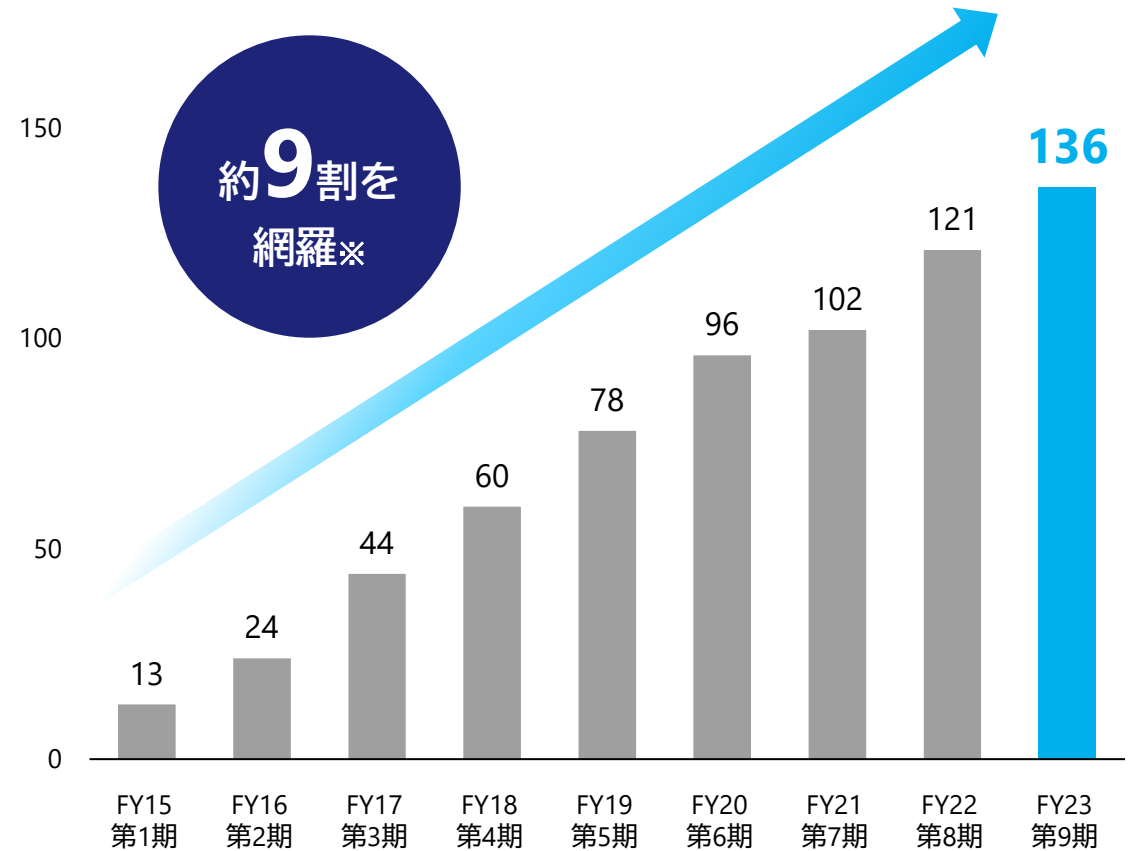
設立から9年半で、クリエイター配属数は800名超、ゲーム業界における主要企業の9割を網羅。
ストック型ビジネスで長期的・安定的に収益化。

派遣事業/ゲーム業界向けクリエイター配属数の推移



※FY24.3月期(10期)は、第三四半期までの数値

ゲーム業界の取引先企業数の推移



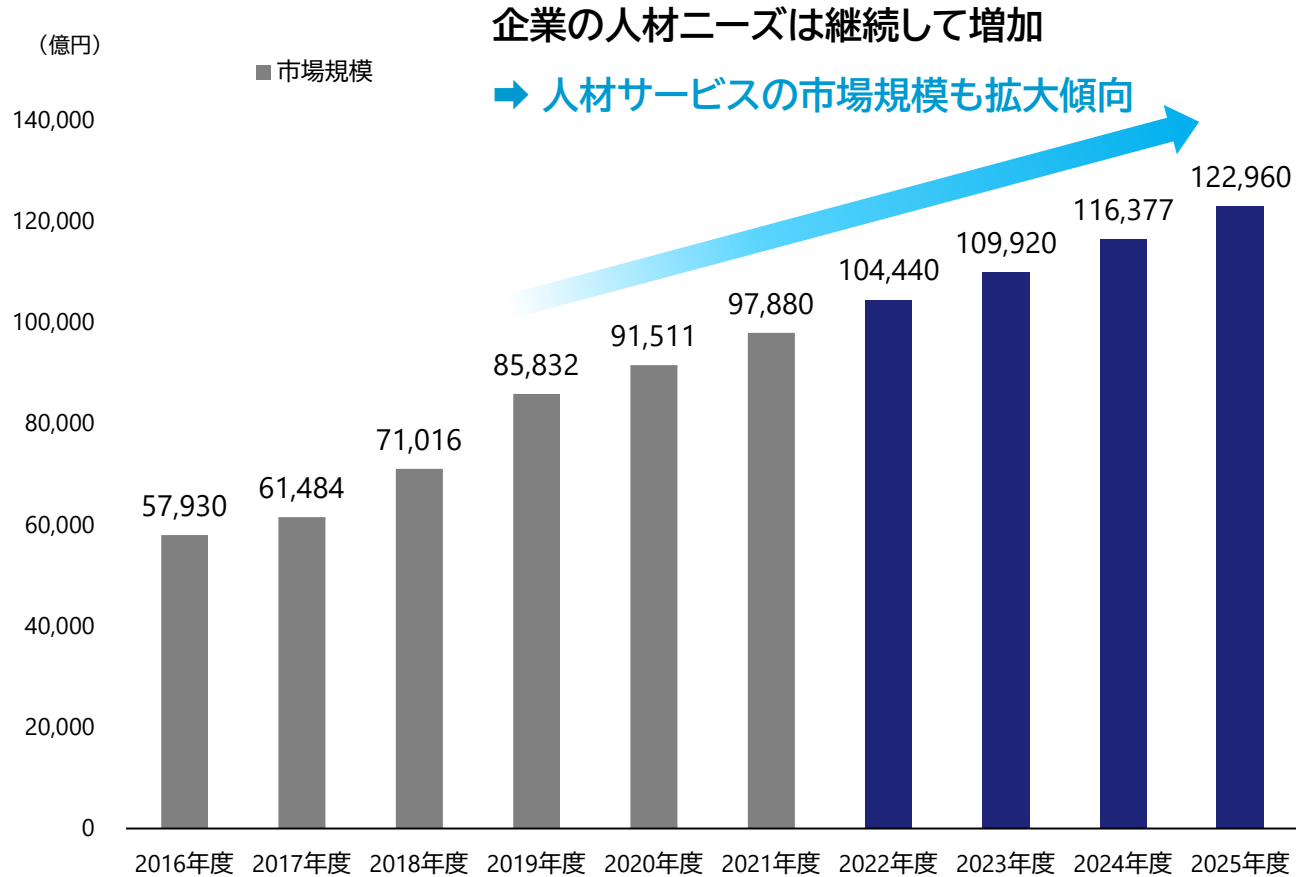
※既存の取引先に加え、コンタクト先企業を含む

03 市場環境・成長戦略

市場環境 | 人材関連ビジネス市場規模

企業の人材ニーズは継続して増加傾向にあり、人材サービスの市場規模も安定的に拡大。

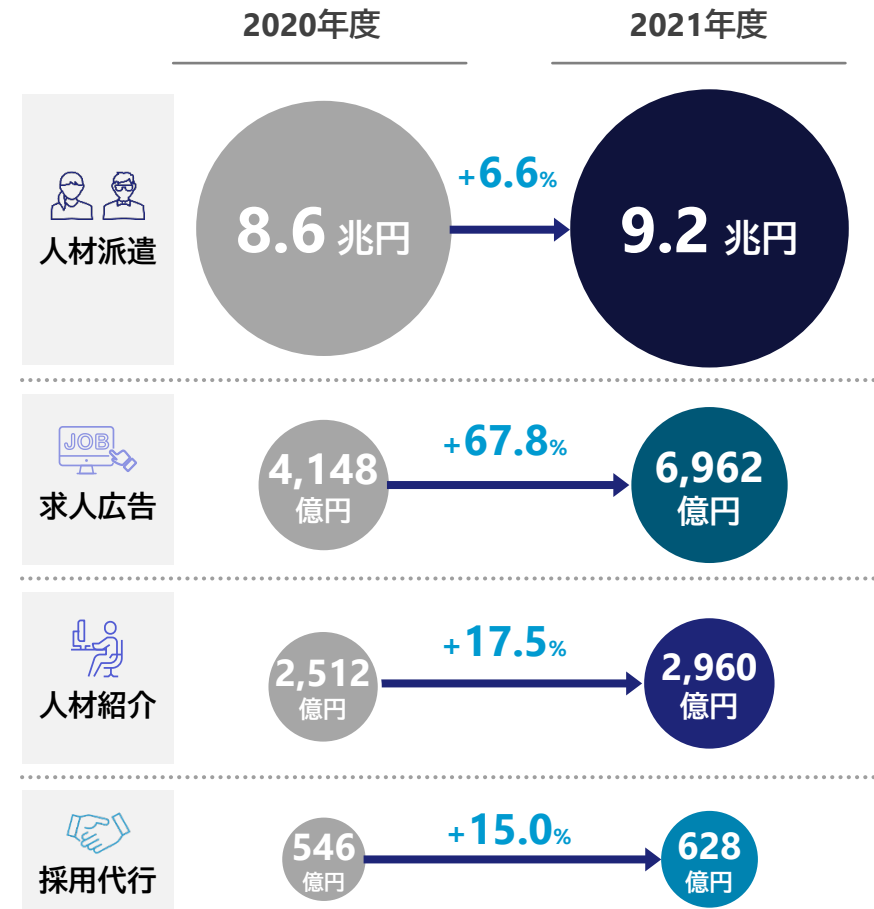
■ 人材関連市場の動向



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年度は見込み、2023年度以降は予想

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

成長戦略 | 将来の成長指標：定量目標

上場時から順調に成長を続けていたことに加え、合併による売上高の成長ベースが加速。
全事業領域で、セグメント選定の上、対象領域に特化したカテゴリNo.1の集合体を目指す。

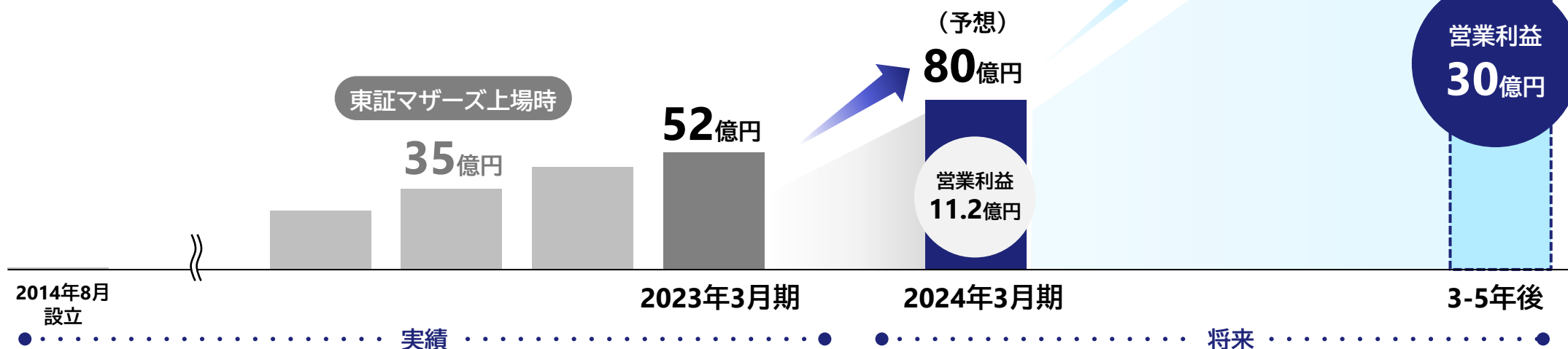
売上高の拡大に向けて

全事業領域でセグメント選定の上、内部に深く入り込むことで
カテゴリNo.1の集合体を積み上げる

既存事業の
オーガニックな成長

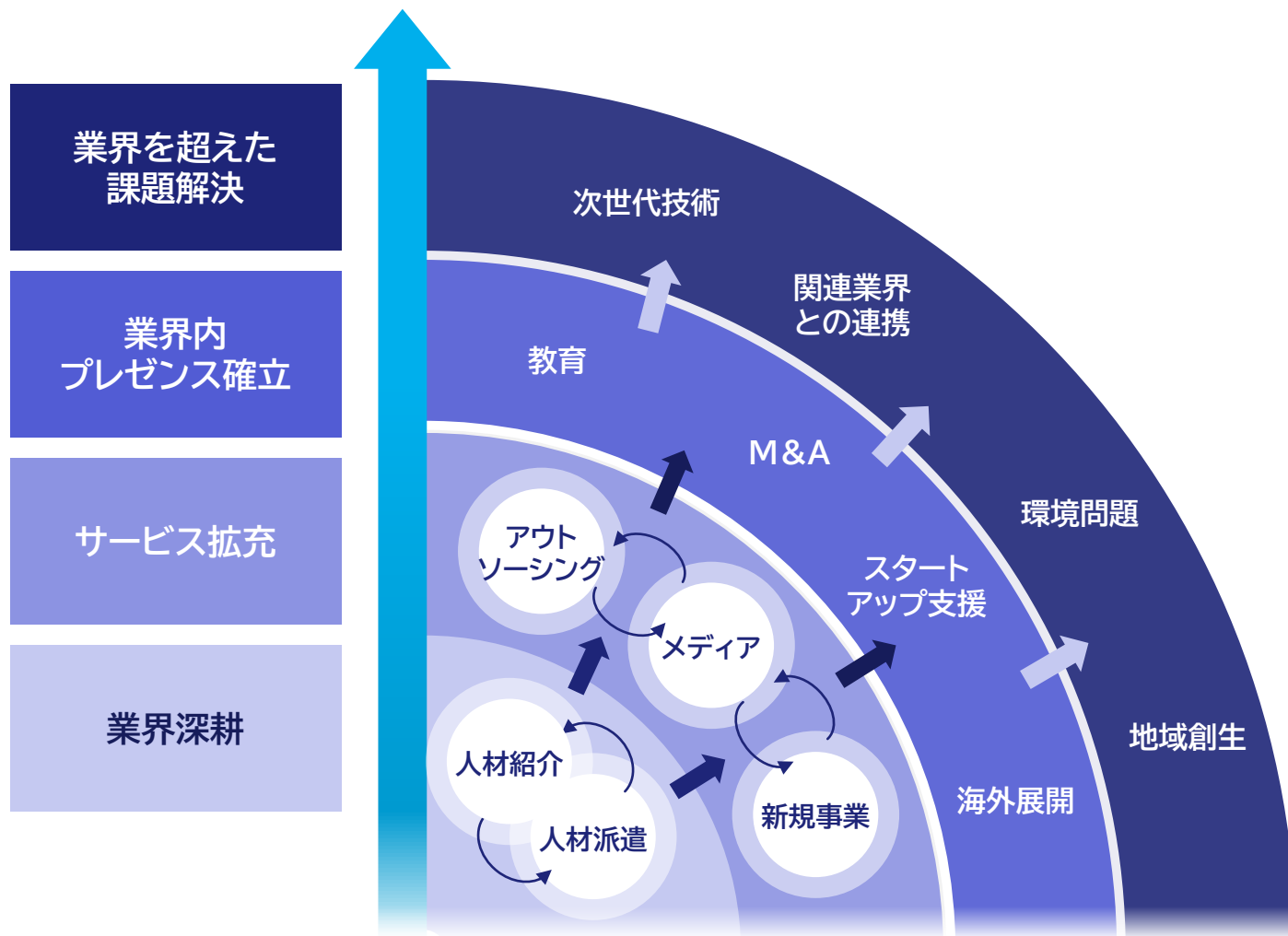
×

M&Aでの
更なる成長の加速



成長戦略 | 実現したい未来/世界観

業界ニーズに対し、クロスセルでサービスを拡充することで、業界内でのプレゼンスを確立。
あらゆるステークホルダーと連携し、**業界課題解決を担うキーカンパニーへと進化。**



業界課題解決を行うキーカンパニーへ進化。
あらゆるステークホルダーと連携し社会課題解決

業界内での繋がりを強化・採用/営業効率を向上

更なるニーズ・課題を事業で解決

サービスのクロスセルで顧客ニーズに対応

■ 事業トピック Summary [2024年3月期]



フリーランスマッチング
専門の連結子会社
「コンフィデンス・プロ」を設立

2023/4/3



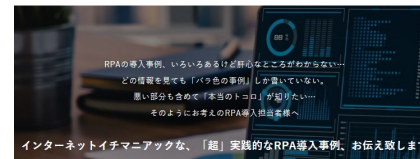
Indigames(オフショア活用
のゲーム開発・3DCG受託等)
への出資を実行

2023/9/7



グリーアドバタイジングと共同で
「ゲームDXフォーラム」
を開催

2023/10/24



実践的RPA情報サイト
「RPA Tips」
を公開

2024/1/9

2023/8/1

統合新会社
「株式会社コンフィデンス・
インターワークス」として始動



2023/10/17

Precious Analyticsと
ゲームプランナー育成講座
を共同開発



2023/11/29

ペネトレーターと
RPA人材の育成サービス開発
協業開始

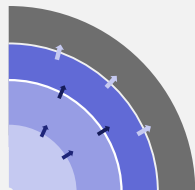
Penetrator Inc.

2024/1/19

Web3.0×HR Techを
手掛けるプロタゴニストを
子会社化

PROTAGONIST

Indigames社へ出資し、サービス拡充・人材規模拡大を目指す



受託事業の拡大による

規模拡大と知見蓄積

受託

グローバル

ゲーム業界



株式会社Indigames 概要

ハイパーカジュアルゲーム、ライブゲーミング、NFTゲームを中心としたゲーム事業、ベトナムのオフショアを活用したCG制作事業などのゲームビジネスをグローバルに展開。

- ✓ 3DCG制作領域に強み
- ✓ ベトナムにおけるIT人材採用のノウハウを有する
- ✓ ベトナム労働市場において、若年層の労働人口が増加



出資の目的

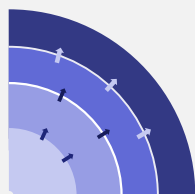
3DCG制作領域において豊富な受託経験をもつIndigames社との協業により、サービス拡充・人材規模拡大を目指す。

- ✓ グローバルテック人材の確保を実現
- ✓ パートナーシップ実現により、カジュアルゲーム開発、ブロックチェーンゲーム開発等への協業範囲を拡大
- ✓ 将来的に視野に入れている海外展開への足掛かりへ

成長戦略 | マatchingソリューションの拡大

Web3.0×HR Techを手掛けるプロタゴニストを子会社化。

ゲーム業界との親和性の高いWeb3.0領域における人材サービスの拡大へ。



マッチングソリューションの拡大

新領域への展開

HR Tech

次世代技術

Web3.0領域

株式会社プロタゴニスト 概要

- ✓ Web3.0領域の人材ニーズを満たすべく、ビジネスを展開

Desume
Concierge

Web3.0の専門家人材紹介プラットフォーム

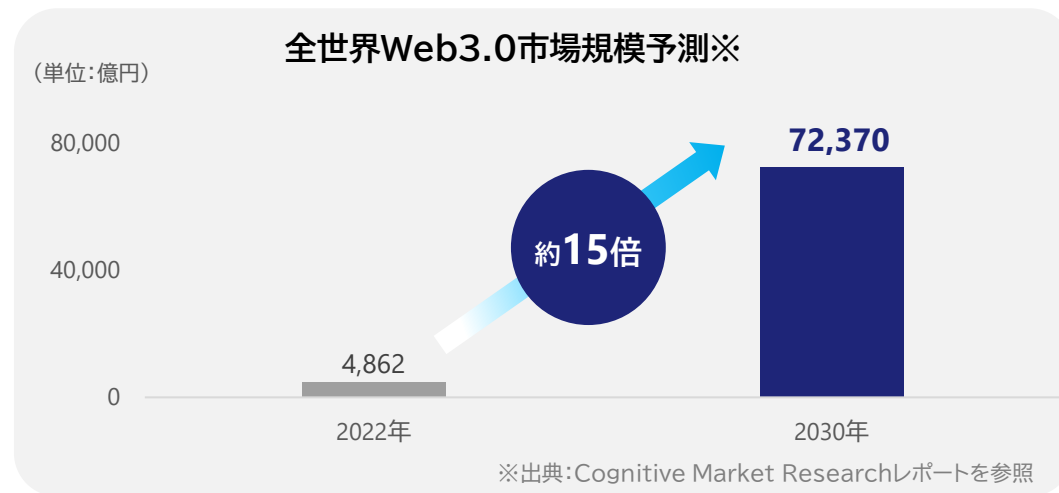
Plus Web3

Web3.0の転職・キャリア支援サービス



市場規模

- ✓ Web3.0の市場規模は、2030年に7.3兆円に拡大



子会社化の意図・シナジー

- ✓ ゲーム業界とWeb3.0業界との親和性の高さ
- ✓ 両社の顧客網・人材データベースの掛け合わせ
- ✓ 紹介事業のノウハウ提供

04 2024年3月期(3Q)決算概況 | 株式関係

2024年3月期 第3四半期 決算ハイライト

- 2023年8月1日の株式会社インターワークスとの合併により、当第3四半期累計期間は、**前年同期比で売上高、売上総利益とも大きく増加**
- 合併に伴うのれん償却費の影響が生じているものの、営業利益についても継続して増益。営業利益率も**16.7%**での着地

3Q 実績

売上高

5,377 百万円

前年同期比 **39.3%** 

売上高CAGR **26.9%**

売上総利益

2,422 百万円

前年同期比 **77.6%** 

売上総利益率 **45.1%**

営業利益

895 百万円

前年同期比 **20.7%** 

営業利益率 **16.7%**

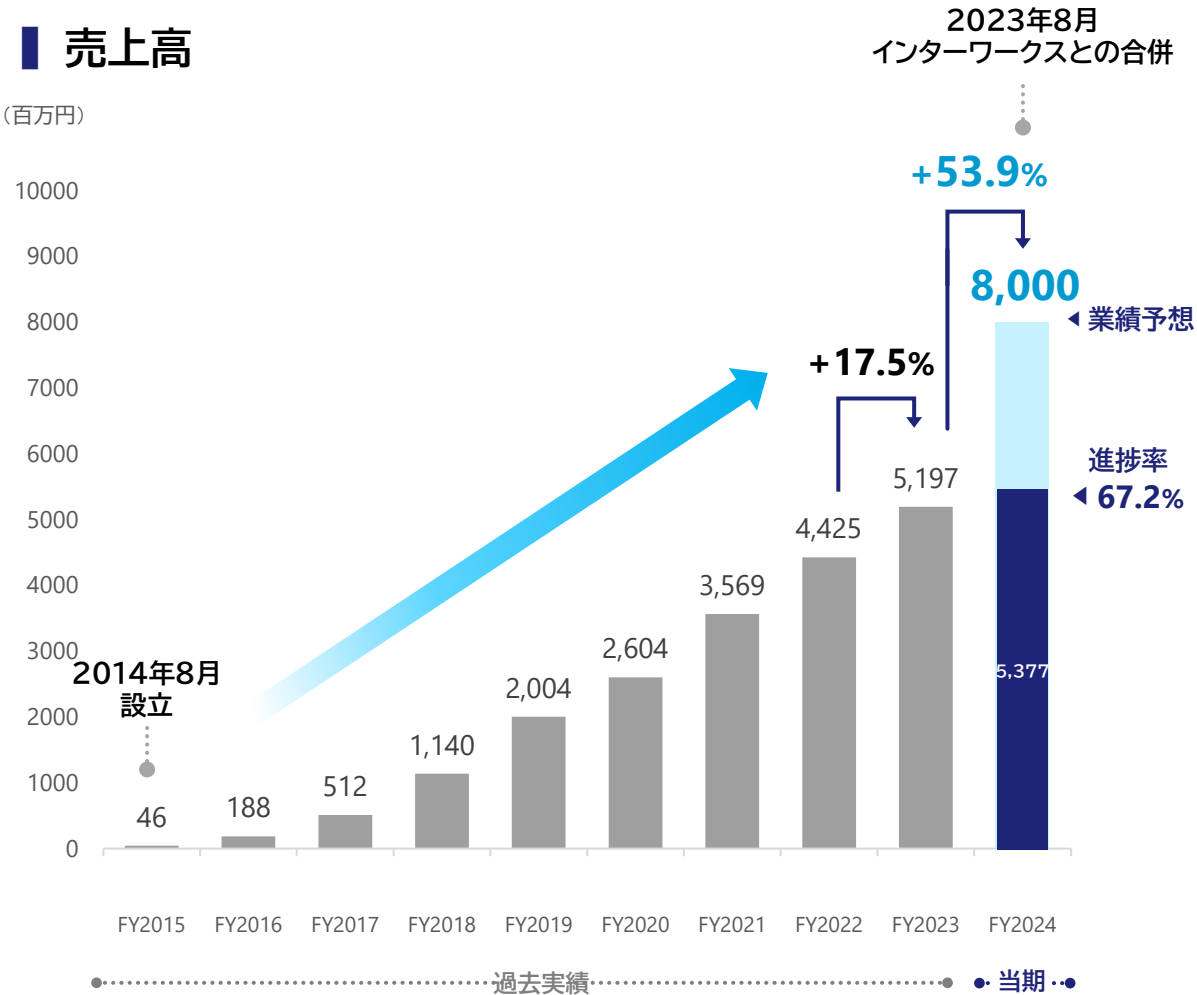
* 売上高CAGRは、19/3→23/3の実績値に基づき算出

売上高 | 営業利益の経年推移

- インターワークスの業績を5か月分(8月-12月)を取り込んだ点含め、**当第3四半期時点で昨年度の通期売上高を超えて進捗**
- 通期業績予想対比の進捗率は、**売上高 67.2%、営業利益 80.0%**、売上高は下半期偏重傾向も若干ビハインド、営業利益は予想を上回って進捗

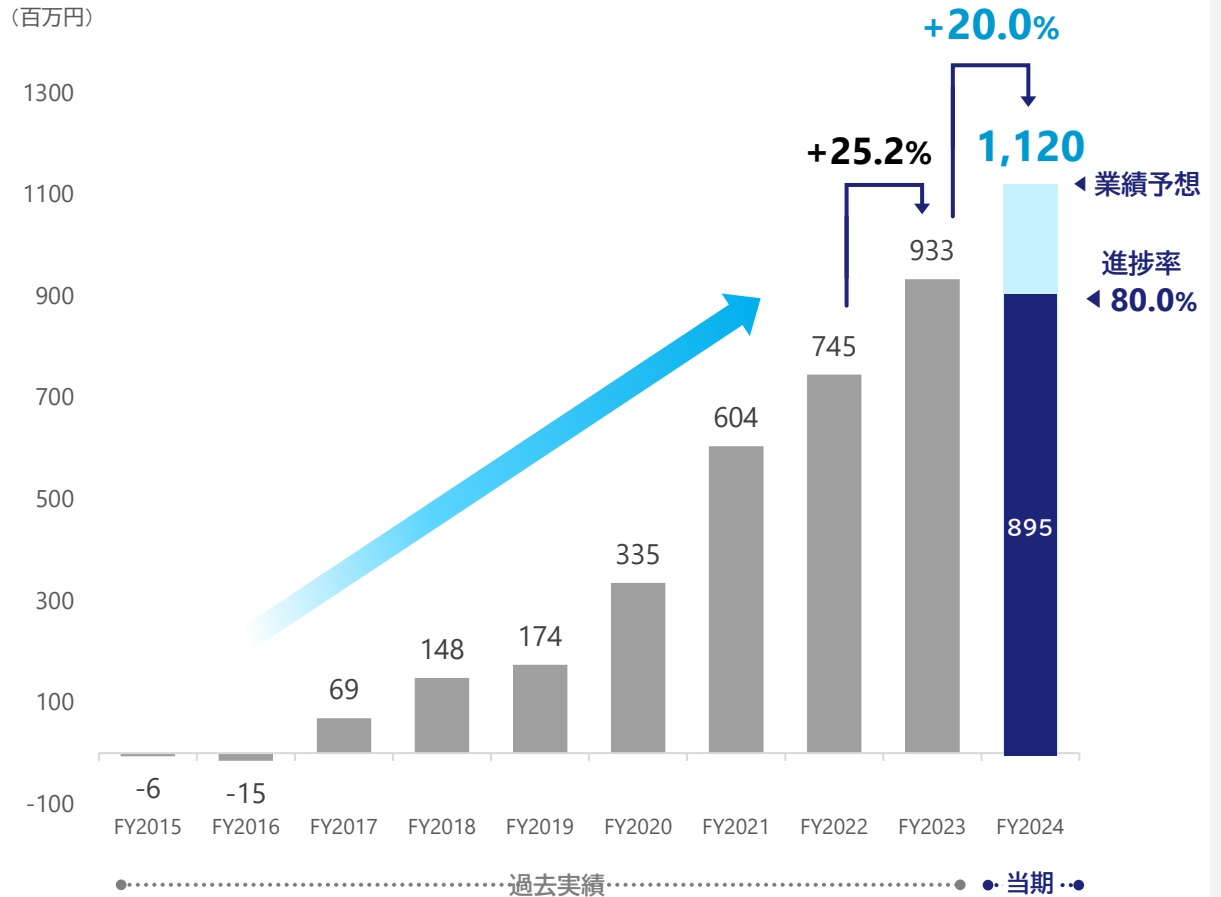
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



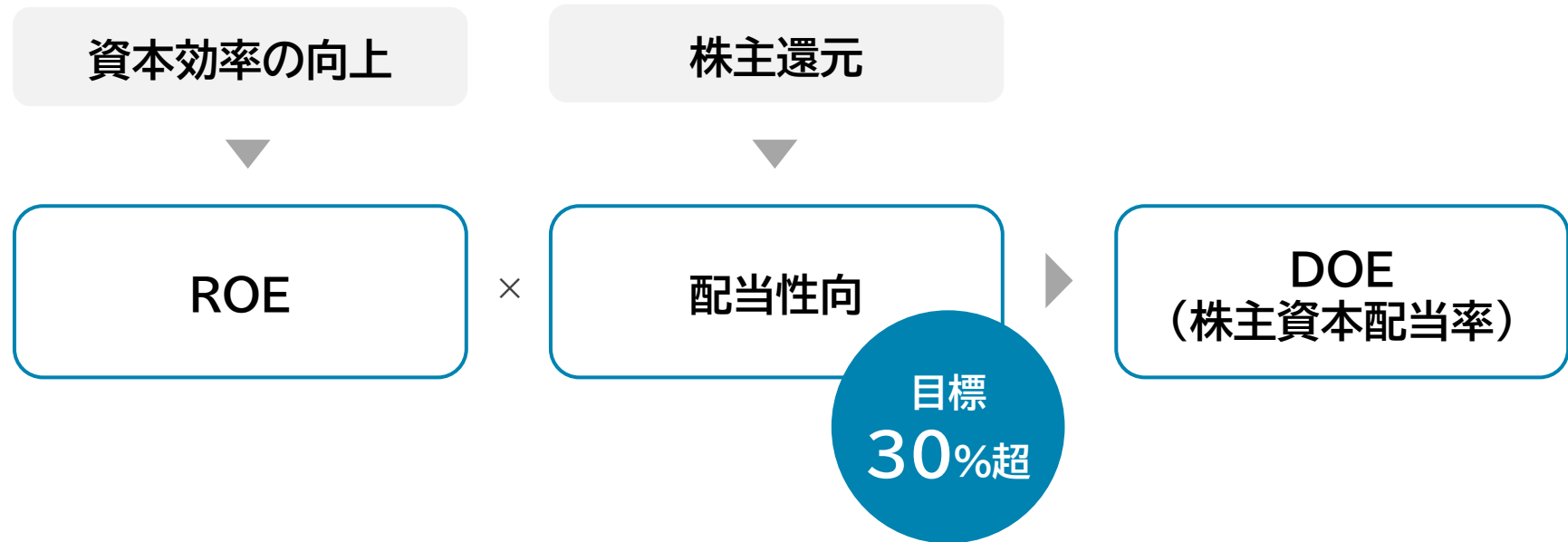
株主還元方針

株主還元の基本方針

- ✓ 当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営における重要課題の一つと位置付けております
- ✓ 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

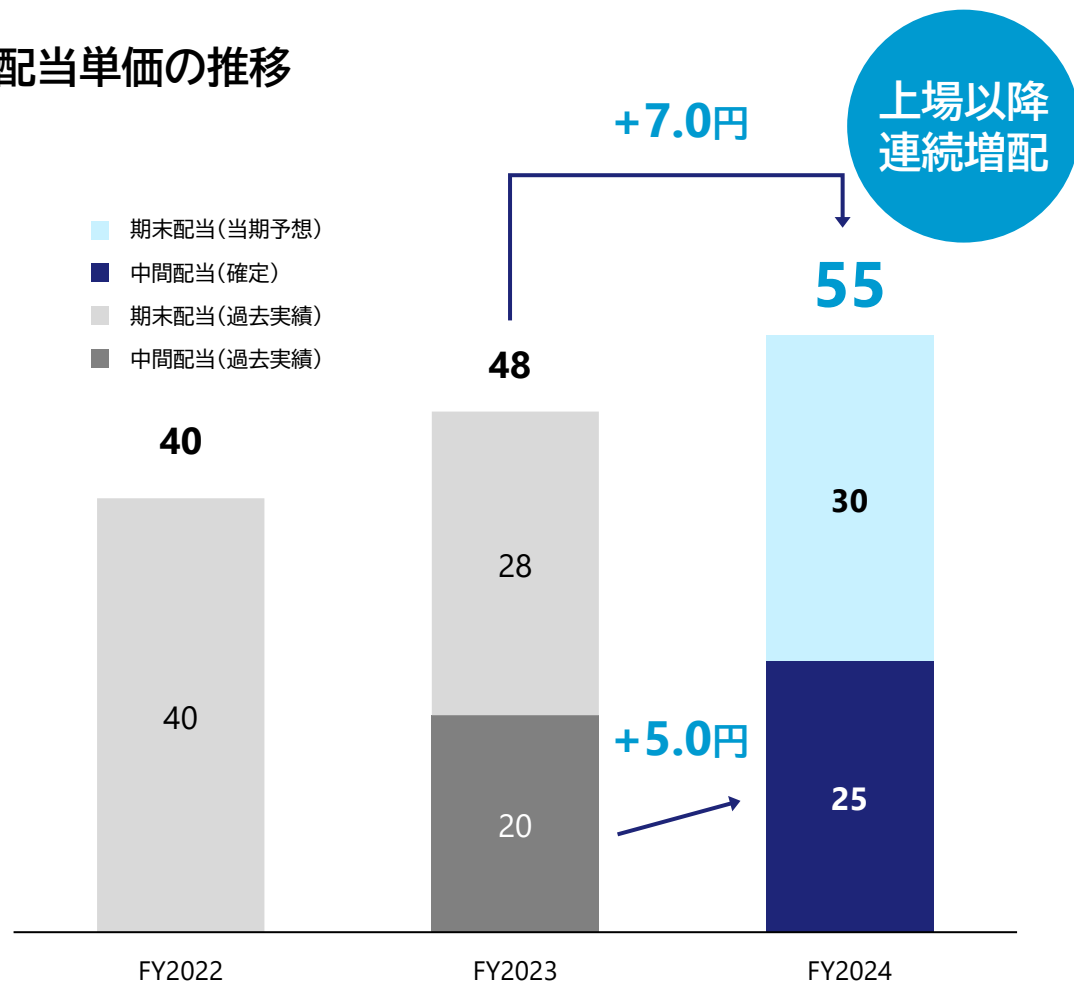
- ✓ 株主還元と成長投資を含めた資本効率の向上の双方を鑑みて、決定いたします。



2024年3月期 配当予想サマリ

- 2024年3月期通期の配当は、**前期比 +7円増配**の**55円**を予想。継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とし、上場以降、**連続増配**
- 現在の通期予想を前提とした、配当関係の各指標は以下を参照

■ 配当単価の推移



■ 株価指標(参考)

| | |
|-----------|-----------------------|
| 配当性向 | 46.4% (予想) |
| DOE | 8.6% (予想) |
| 株価 | 1598円 (2024/2/9時点) |
| 配当 利回り | 3.4% (2024/2/9時点) |

* 配当利回りの計算基礎となるEPSは、2024年3月期通期公表値を基に概算

05 質疑応答

Appendix

2024年3月期第3四半期決算(抜粋)

事業概要 | 合併後のセグメント区分について

- 合併に伴い、下図の通りセグメント及びサービス区分の変更を実施し、2024年3月期第2四半期決算より新セグメント区分にて報告

合併前 : 各社セグメント区分



人材事業

派遣

受託

紹介

フリーランス

メディア事業

メディア

メディア&
ソリューション事業

広告販売

人材紹介事業

職業紹介

採用支援事業

採用支援



合併後 : 新セグメント区分



Confidence Interworks

1

HRソリューション事業
(人材派遣・受託)

派遣

受託

フリーランス

2

HRソリューション事業
(人材紹介)

紹介

職業紹介

3

メディア&ソリューション事業

メディア

広告販売

採用支援

[全社連結 | 3Q累計]2024年3月期 決算ハイライト

- 2023/8/1のインターワークスとの合併に伴い、売上高から各段階損益のベースが拡大した結果、前年同期比が大幅増加
- 通期業績予想の進捗率として、売上高は下半期偏重傾向も若干ビハインド、営業利益は[のれん償却費後においても順調に成長して着地](#)

3Q 実績

▼インターワークス分については、8月～12月分の5か月分を計上

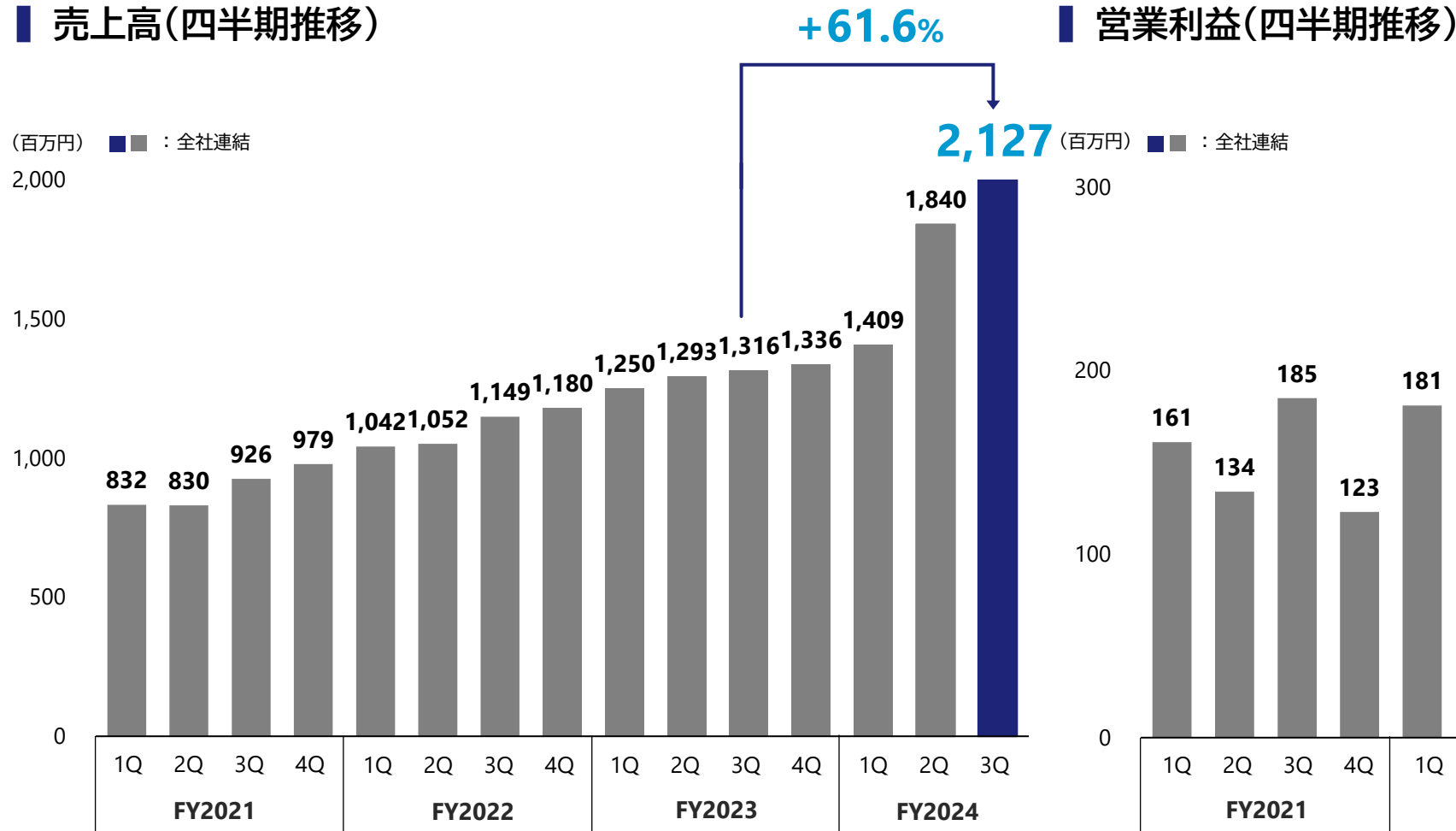
| | 2023年3月期 (3Q) | 2024年3月期 (3Q) | 前年同期比 | 業績予想 (2023/8/10公表) | 進捗率 |
|--------------|------------------|------------------|---------------|-----------------------|-------|
| 売上高 | 3,861 | 5,377 | +39.3% | 8,000 | 67.2% |
| 売上総利益 | 1,364 | 2,422 | +77.6% | 3,718 | 65.2% |
| 売上総利益率 | 35.3% | 45.1% | +9.8pt | 46.5% | - |
| 営業利益 | 742 | 895 | +20.7% | 1,120 | 80.0% |
| 営業利益率 | 19.2% | 16.7% | ▲2.5pt | 14.0% | - |
| 経常利益 | 741 | 843 | +13.7% | 1,065 | 79.2% |
| 当期純利益 | 503 | 547 | +8.7% | 725 | 75.5% |
| (参考)EBITDA * | 769 | 990 | +28.7% | 1,258 | - |
| EBITDAマージン | 19.9% | 18.4% | ▲1.5pt | 15.7% | - |

* EBITDA=営業利益+(減価償却費+のれん償却費) | EBITDAマージン=EBITDA÷売上高

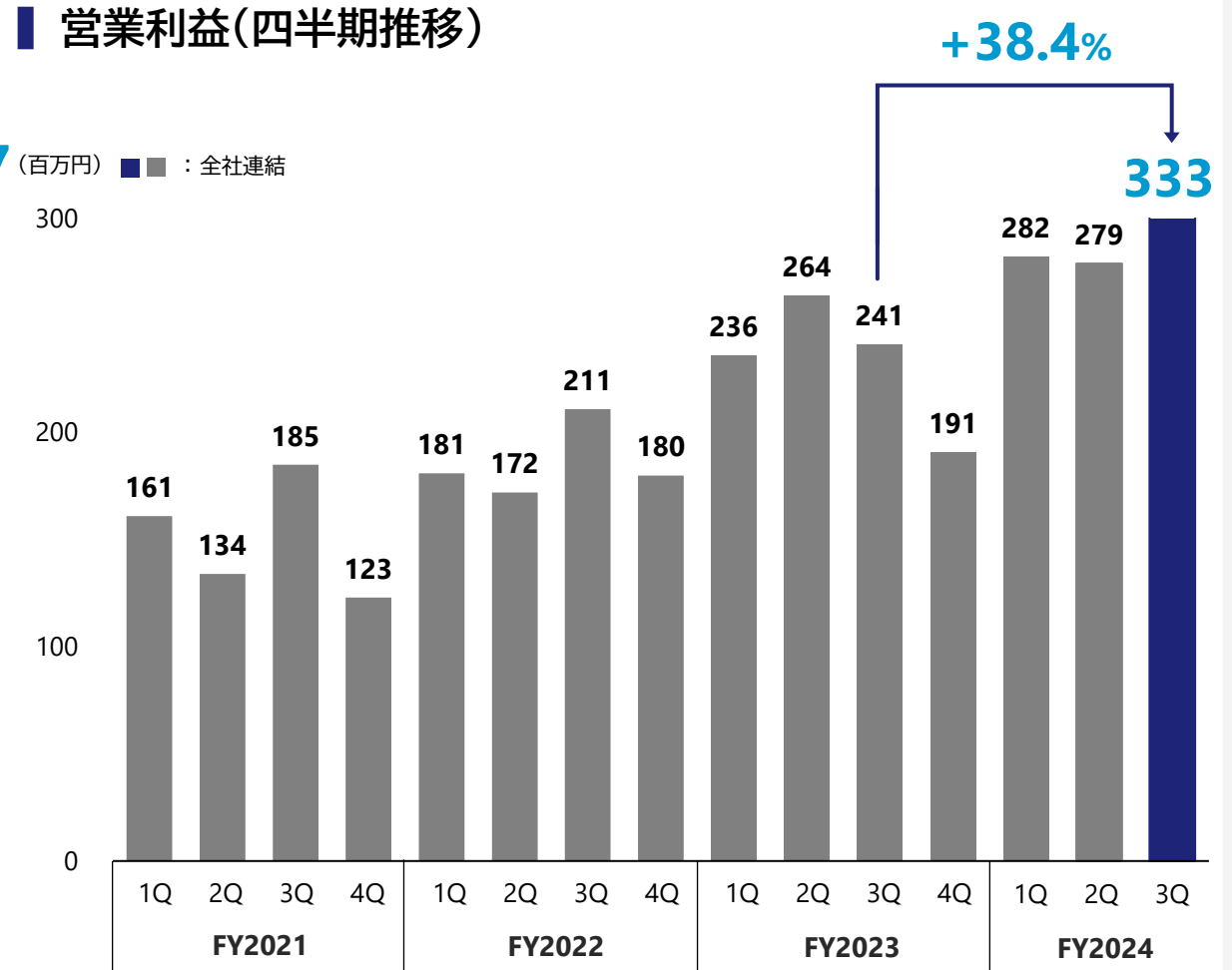
[全社連結 | 四半期]業績推移

- インターワークスとの合併により、当3Q売上高は大幅に増加。合併効果を除いた旧コンフィデンスにおいても、前年同期比**9.3%の増収**で着地
- 営業利益について、のれん償却費を加味した上で前年同期比 +38.4%、**過去最高益を更新**

■ 売上高(四半期推移)



■ 営業利益(四半期推移)



* 連結相殺消去後の数値を記載

[HRソリューション事業_派遣・受託 | 3Q] 2024年3月期 決算ハイライト

- 当セグメントは、旧コンフィデンスの人材事業が大部分を占める
- 主力の派遣事業は、売上高/セグメント利益ともに伸長。セグメント利益率も前年同期比で概ね同水準で推移

3Q 実績

▼新しいセグメントへの組替後の数値

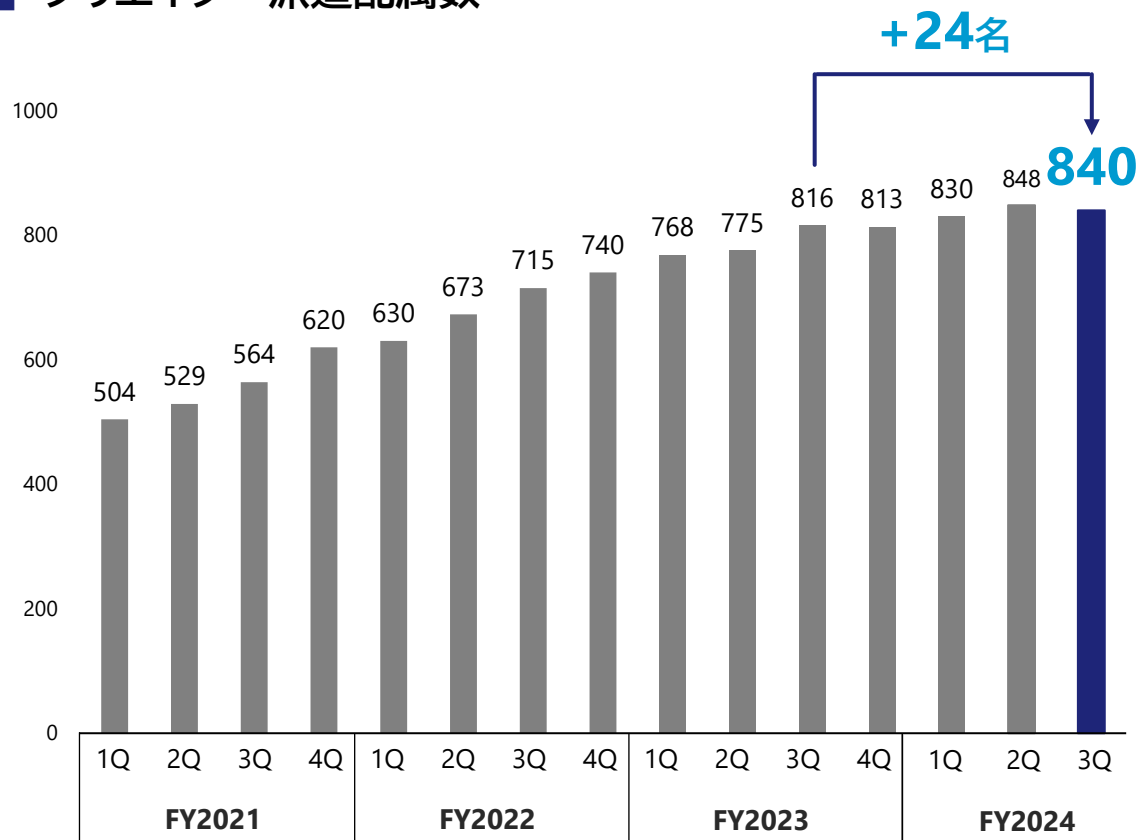
| (百万円) | 2023年3月期 (3Q) | 2024年3月期 (3Q) | 前年同期比 | 業績予想 (2023/8/10公表) | 進捗率 |
|----------|------------------|------------------|--------|-----------------------|-------|
| 売上高 * | 3,792 | 4,166 | +9.8% | 5,714 | 72.9% |
| 人材派遣 | 3,631 | 4,017 | +10.6% | - | - |
| 受託・その他 | 161 | 149 | ▲7.5% | - | - |
| 売上総利益 | 1,309 | 1,448 | +10.6% | - | - |
| 売上総利益率 | 34.5% | 34.8% | +0.3pt | - | - |
| セグメント利益 | 1,014 | 1,074 | +5.8% | - | - |
| セグメント利益率 | 26.8% | 25.8% | ▲1.0pt | - | - |

* 連結相殺消去後の数値を記載

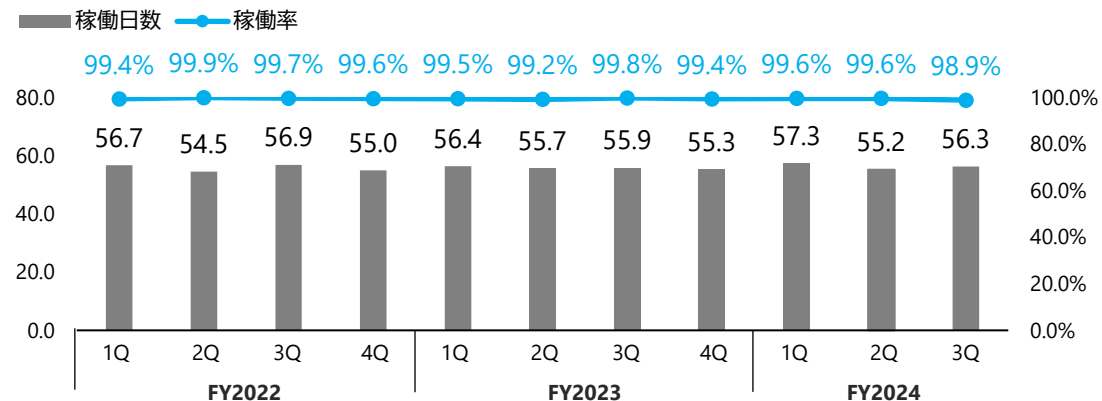
[HRソリューション事業_派遣]主要なKPIの推移

- スtock型収益モデルの基礎となるクリエイター派遣配属数は、前年同四半期から+24名増となるも過去からの成長に比べ緩やかに留まる
- 家庭用ゲーム市場の人材ニーズは堅調に推移する一方、モバイルゲーム市場の鈍化が要因。稼働率は引き続き高水準を維持

■ クリエイター派遣配属数

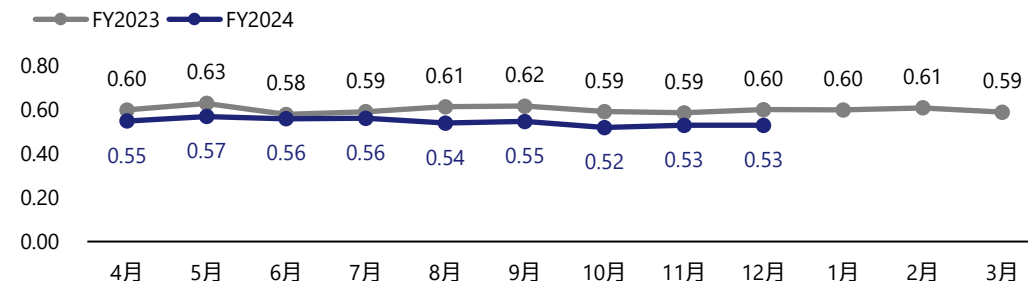


■ 稼働日数*1 / 稼働率*2



*1 月次での各人の勤務日数合計から月末時点での稼働人員数で除した日数の四半期合計
 *2 月末時点での派遣稼働数合計に対して、月末時点での稼働可能人員数合計で除した割合

■ 日次平均残業時間*の推移



* 月間の平均累計残業時間を平均実稼働日数で除算した日次平均

[HRソリューション事業_紹介 | 3Q] 2024年3月期 決算ハイライト

- 当セグメントは、旧インターワークスの人材紹介事業が大部分を占めるため、旧コンフィデンスのみの前年同期比較で大幅な増収、増益に
- 業界横断でミドル・ハイクラスを中心とした紹介事業が大幅に強化されたことにより、[収益獲得の幅が拡大](#)

3Q 実績

▼当数値に関して、旧インターワークス分については、8月～12月分の5か月分を計上

| | 2023年3月期 (3Q) | 2024年3月期 (3Q) | 前年同期比 | 業績予想 (2023/8/10公表) | 進捗率 |
|----------|------------------|------------------|----------|-----------------------|-------|
| 売上高 * | 31 | 623 | +1856.4% | 1,243 | 50.1% |
| 人材紹介 | 31 | 623 | +1856.4% | - | - |
| 売上総利益 | 25 | 499 | +1859.3% | - | - |
| 売上総利益率 | 80.0% | 80.1% | +0.1pt | - | - |
| セグメント利益 | 5 | 184 | +3181.3% | - | - |
| セグメント利益率 | 17.7% | 29.6% | +11.9pt | - | - |

旧インターワークスの事業にかかる進捗率については、当期全体8カ月間の内の、5か月分(8月～12月)を経過した進捗率 ▲

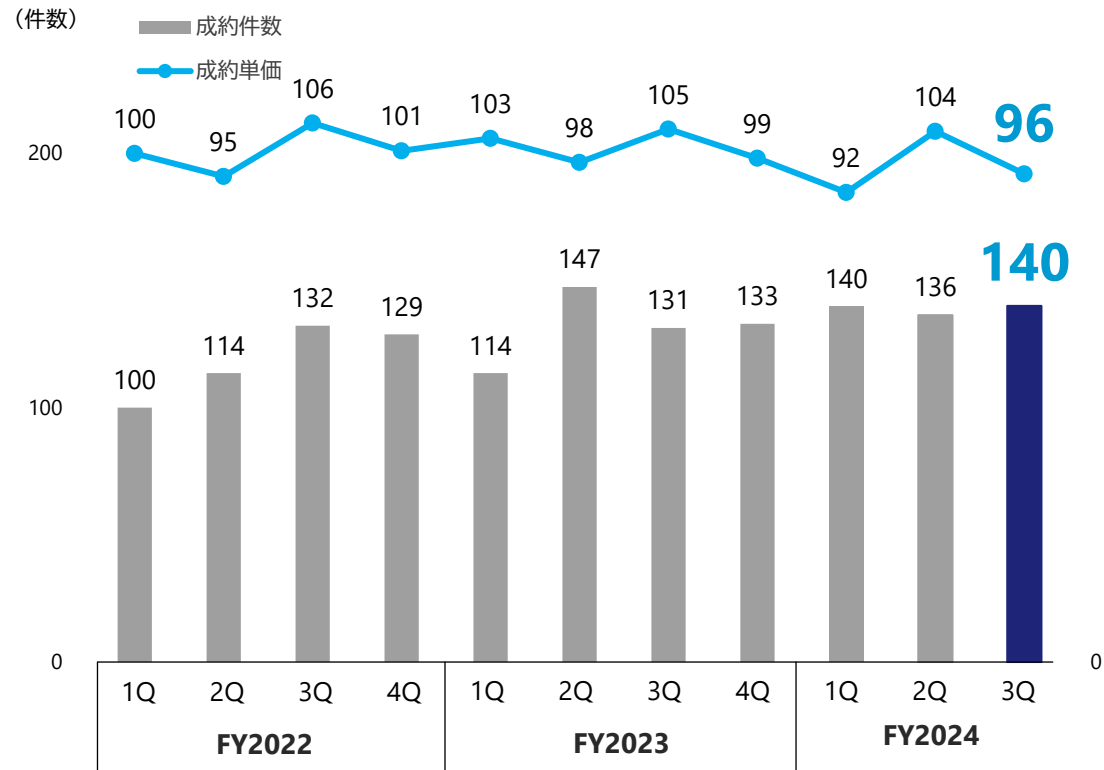
* 連結相殺消去後の数値を記載

[HRソリューション事業_紹介]主要なKPIの推移

- 当第3四半期は、コンサルタント数**平均77名**まで増員し、育成にも注力した結果、成約件数は当1Q、2Qと同水準での推移
- コンサルタントの増加が売上高増に直結する紹介事業において、コンサルタント数増加とともに生産性を重視して進捗予定

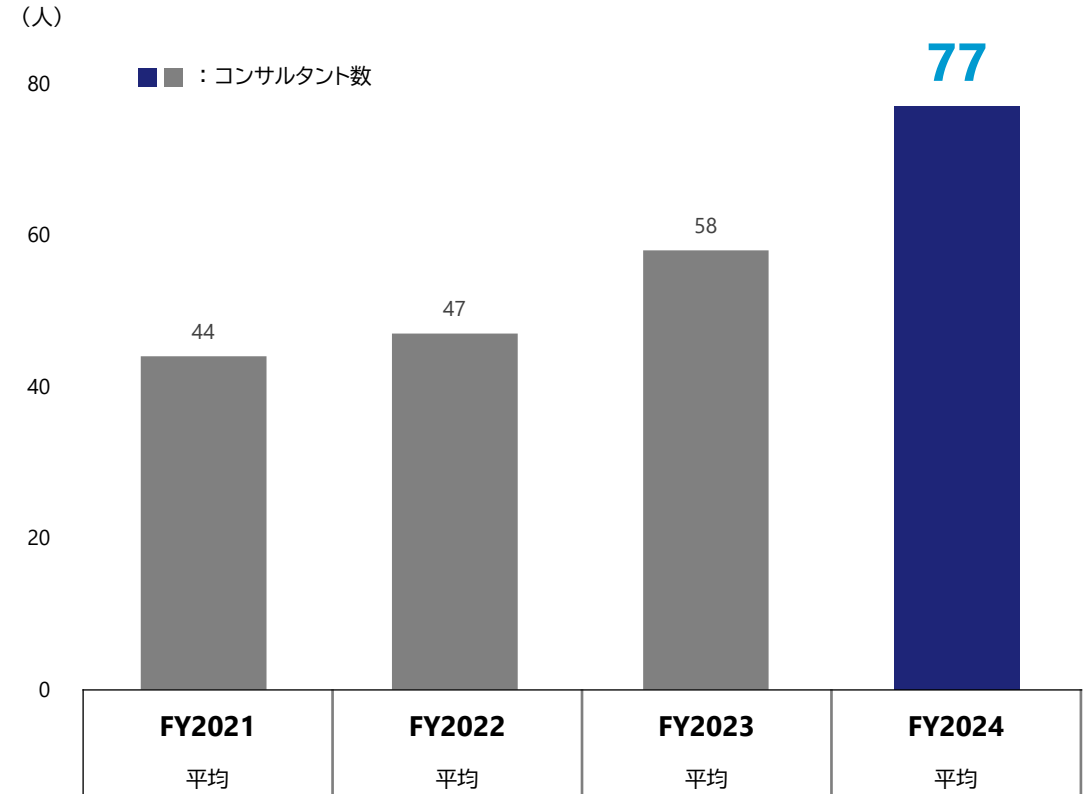
■ 成約件数・成約単価

成約単価：2022年3月期(1Q)を100とした場合の指数



■ コンサルタント数(平均)

*各月末のコンサルタント数の平均値にて算出



[メディア&ソリューション事業 | 3Q] 2024年3月期 決算ハイライト

- 当セグメントは、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部分を占めるため、旧コンフィデンスのみの前年同期比で大幅増収、増益
- 求人広告(工場ワークス)について、固定費の削減により損益分岐点を下げ、セグメント利益の安定確保を目指す

3Q 実績

▼当数値に関して、旧インターワークス分については、8月~12月分の5か月分を計上

| | 2023年3月期 (3Q) | 2024年3月期 (3Q) | 前年同期比 | 業績予想 (2023/8/10公表) | 進捗率 |
|----------|------------------|------------------|----------|-----------------------|-------|
| 売上高 * | 36 | 587 | +1494.6% | 1,041 | 56.4% |
| 求人広告 | - | 431 | - | - | - |
| 受託・その他 | 36 | 156 | +324.2% | - | - |
| 売上総利益 | 29 | 474 | +1523.9% | - | - |
| 売上総利益率 | 79.3% | 80.8% | +1.5pt | - | - |
| セグメント利益 | 18 | 150 | +703.2% | - | - |
| セグメント利益率 | 50.8% | 25.6% | ▲25.2pt | - | - |

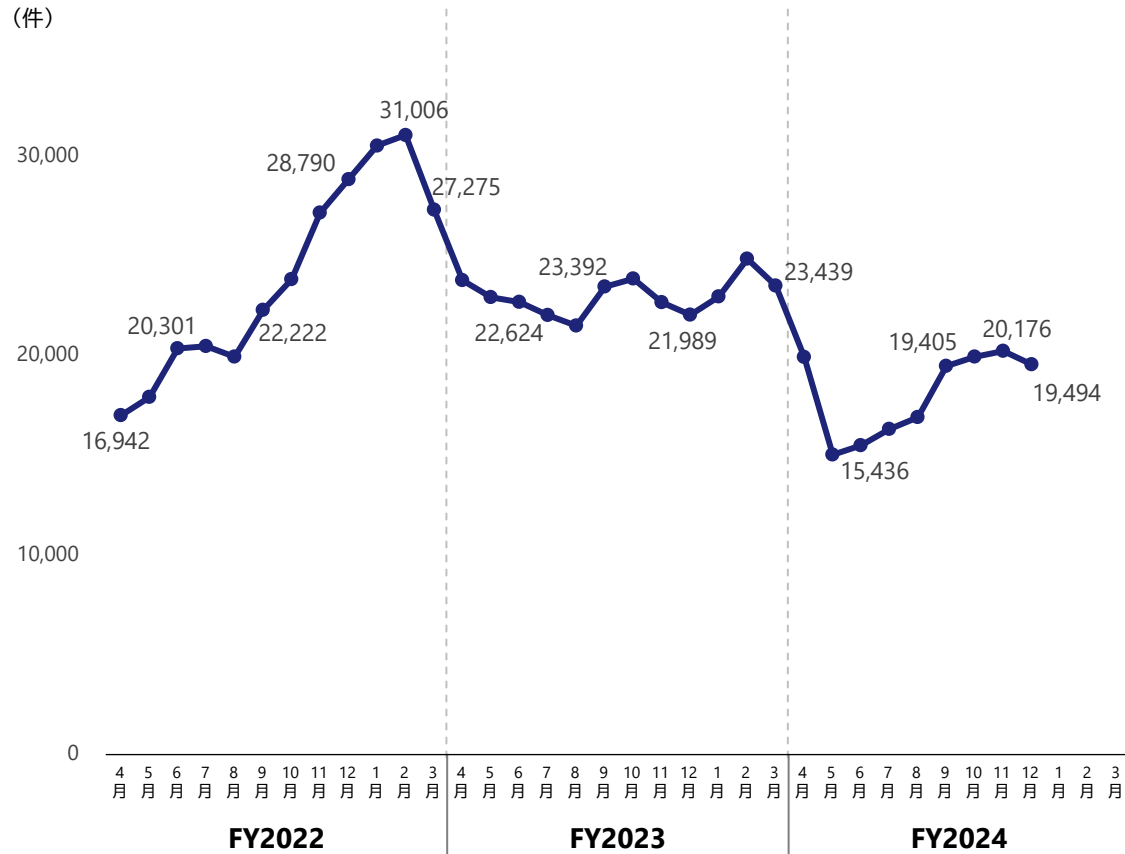
* 連結相殺消去後の数値を記載

旧インターワークスの事業にかかる進捗率については、当期全体8カ月間の内の、5か月分(8月~12月)を経過した進捗率 ▲

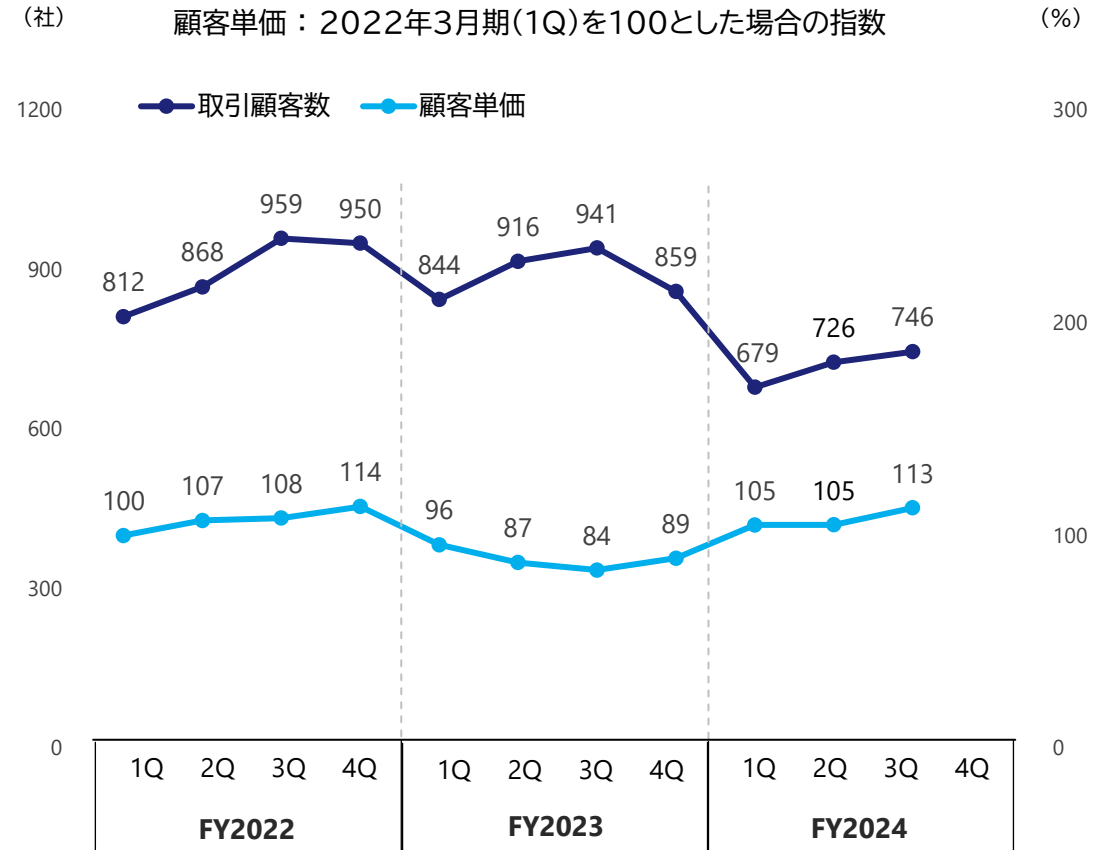
[メディア&ソリューション事業_求人広告]主要なKPIの推移

- 求人掲載件数は、5月以降、回復傾向
- 取引顧客数も前2Q比で20件の増加。顧客単価は、前年と比較して上昇トレンドにて推移

工場ワークス 求人掲載数



工場ワークス 取引顧客数・顧客単価



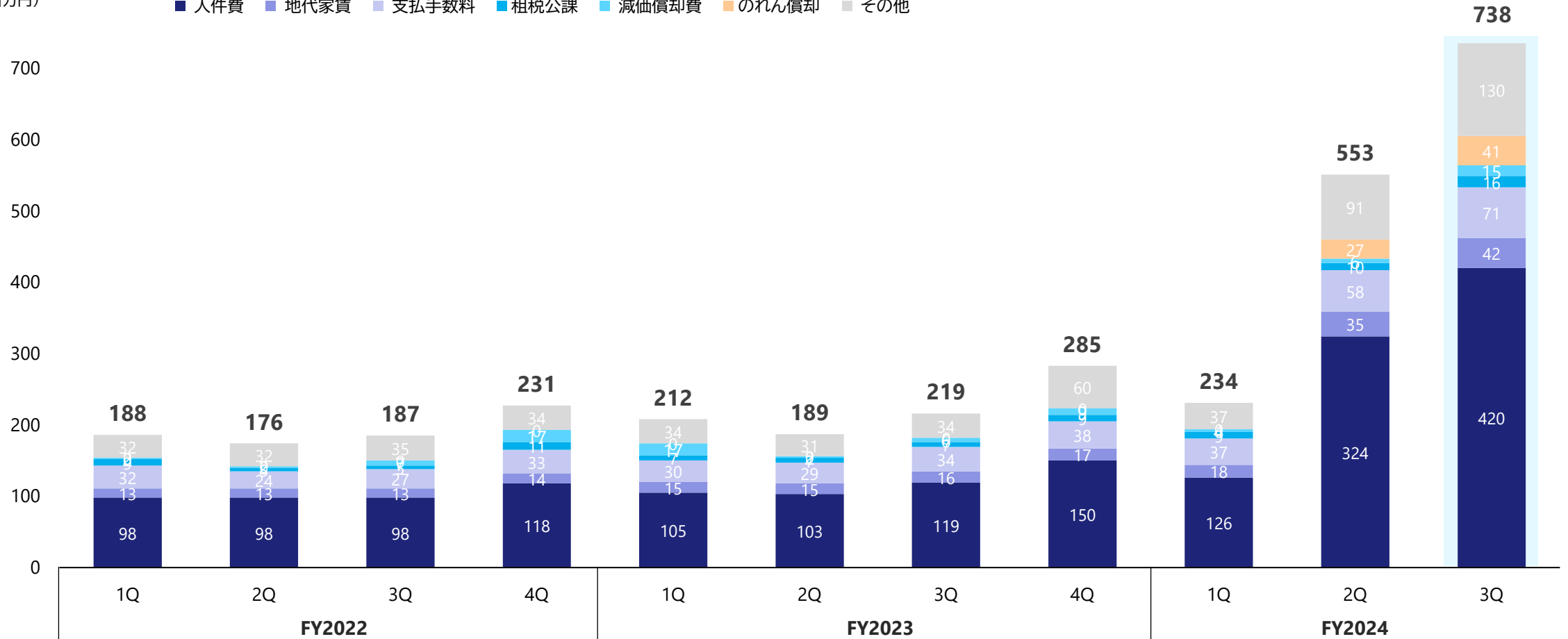
[全社連結 | 四半期]販売費及び一般管理費の推移

- インターワークスとの合併により、販売費及び一般管理費の規模および構成が大幅に変化
- 引き続きコストコントロールを徹底し、堅実に営業利益を創出する組織体制を合併後も変わらず継続

■ 四半期推移

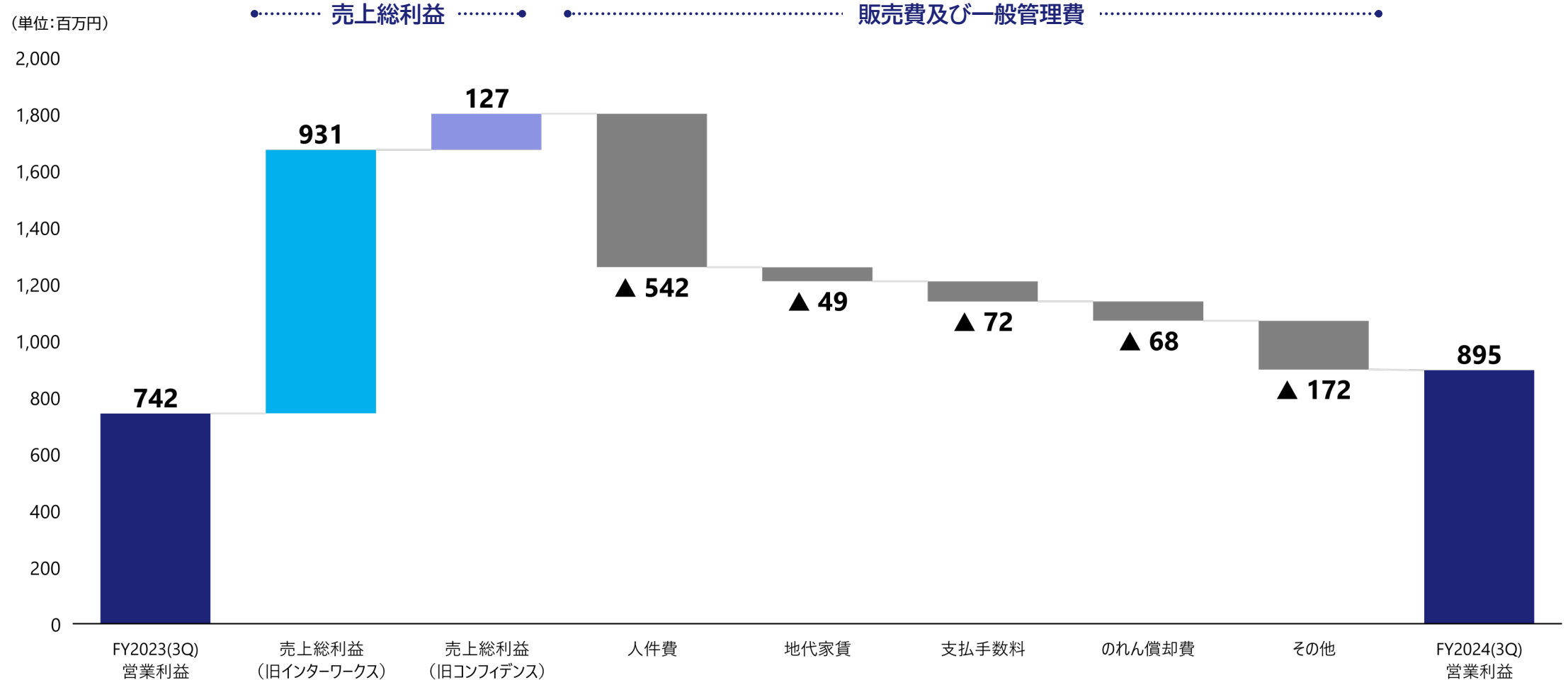
(単位:百万円)

■ 人件費 ■ 地代家賃 ■ 支払手数料 ■ 租税公課 ■ 減価償却費 ■ のれん償却 ■ その他



[全社連結] 営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

- 合併により、インターワークス分の売上総利益／費用が追加。また、当第2四半期よりのれん償却費が発生するが、インターワークスの紹介、メディア&ソリューションの粗利貢献、合併によるバックオフィス費用の最適化等でコスト増分をこなし、増益を確保。4Q以降も同様の傾向が続く見込み

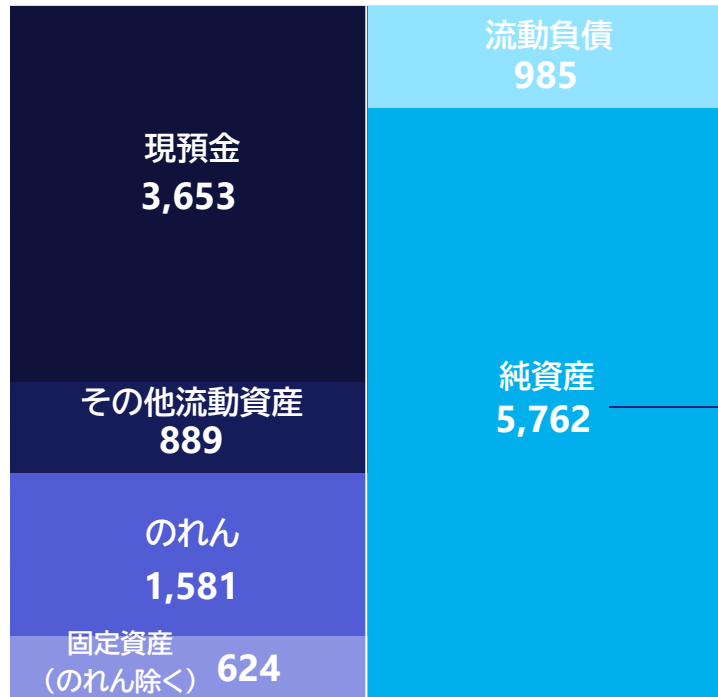


[全社連結]貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 合併により、前期末比、現金及び預金が+16.0億円、純資産が+37.3億円、総資産が+38.5億円増加(のれん:+15.8億円)
- ネットキャッシュは 36.5億円、自己資本比率は 85.1%で、引き続き、高い財務安定性を確保

FY2024 3Q末 B/S

(百万円)



資本金 509百万円
 資本剰余金 3,882百万円
 利益剰余金 1,357百万円
 自己株式 △80百万円
 新株予約権 21百万円

FY2024 3Q C/F

(百万円)

| | |
|----------------|---------------|
| 2023年3月末現預金残高 | 2,047 |
| 営業CF | +629 |
| 投資CF | ▲80 |
| 財務CF * | ▲322 |
| 合併に伴う現預金増加額 | +1,378 |
| 現預金増減額 | +1,605 |
| 2023年12月末現預金残高 | 3,653 |

* 配当金の支払額▲294百万円、借入金返済▲22百万円、その他▲5百万円

財務指標

| | |
|-----------|--------|
| ネットキャッシュ | 36.5億円 |
| 自己資本比率 | 85.1% |
| ROE(参考) * | 18.7% |

* ROEの計算基礎となる当期純利益は、2024年3月期通期公表値を基に概算

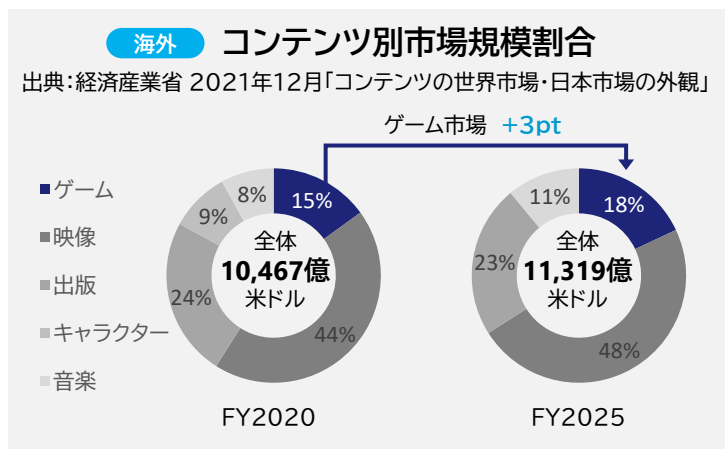
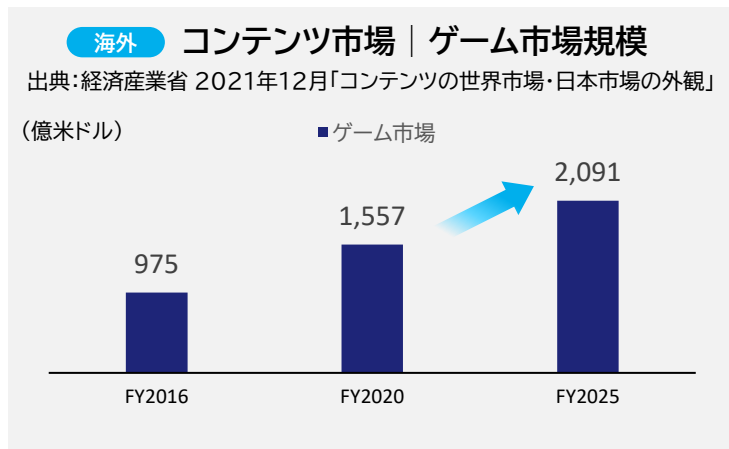
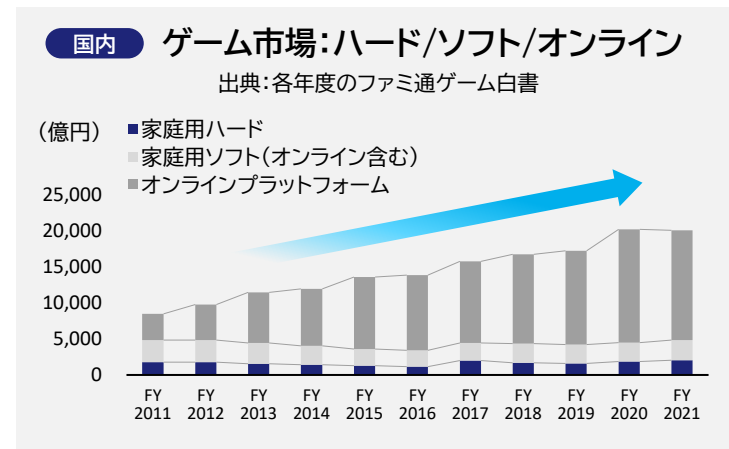
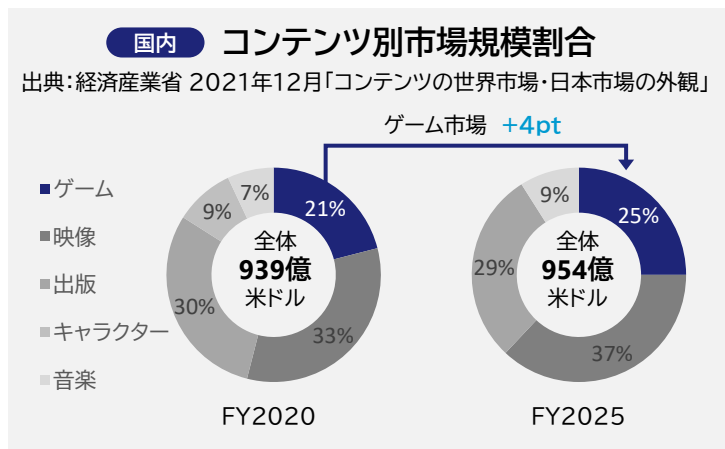
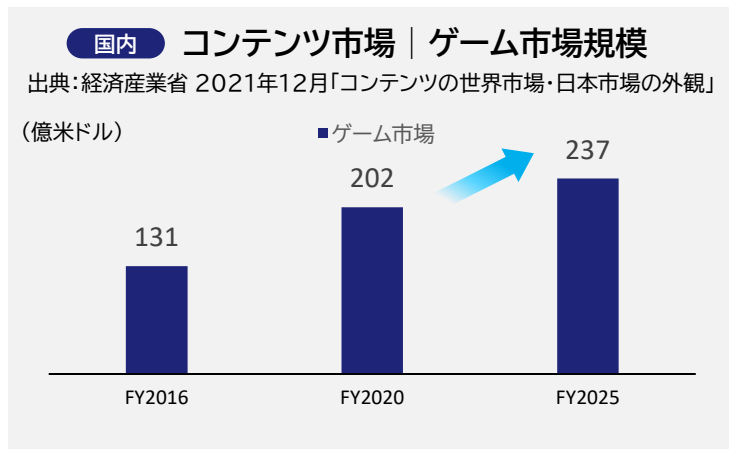
Appendix

市場環境 | 直近の事業トピック

市場環境 | [業界]コンテンツ市場・ゲーム市場の動向

- コンテンツ市場の内、**ゲーム市場においては、国内・海外ともに昨年からのトレンドが引き続き、市場規模拡大の傾向**が続くと予測される
- 結果、ゲーム会社に対する人材需要は継続して、高まっていくことを想定

■ ゲーム市場動向

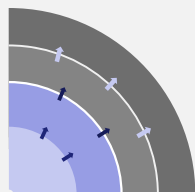


世界・国内市場ともにコンテンツ市場全体の伸びは、緩やかである一方で、ゲーム市場の存在感は、年々顕著に増加

ゲーム会社に対する人材需要は、継続して高まっていく傾向を想定

成長戦略 | 人材サービスの業容拡大

フリーランス領域に参入し、ハイエンド人材のアサインなど、新たな層の取り込みを進める



人材サービスのラインナップ拡充

フリーランス領域

フリーランス

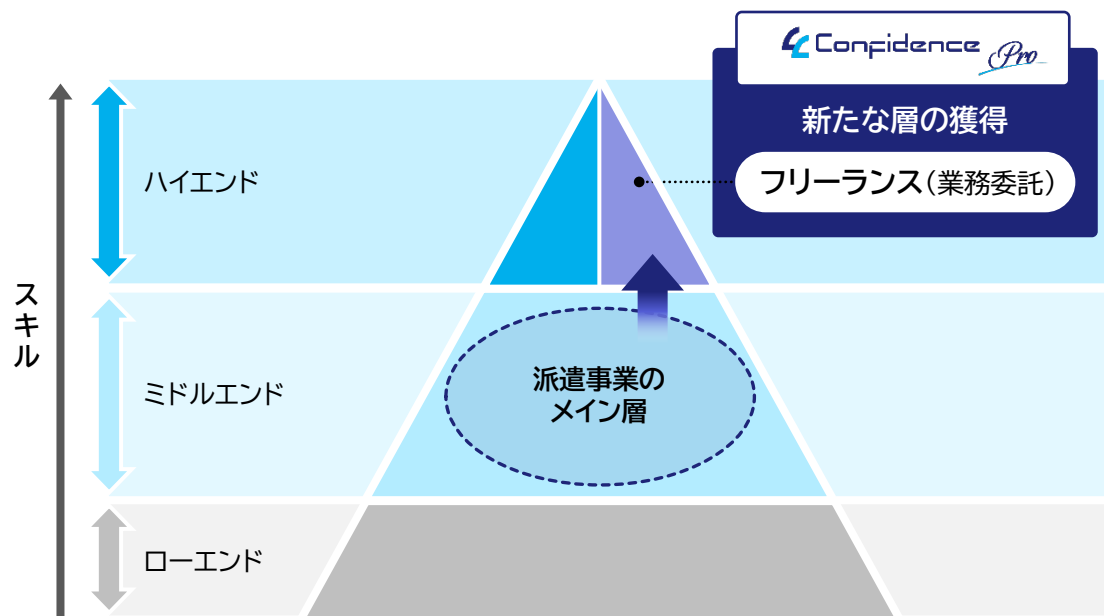
プロモーション

エンタメ業界

| | |
|-------|----------------------------------|
| 会社名 | 株式会社コンフィデンス・プロ |
| 所在地 | 東京都新宿区新宿2丁目19番1号 ビッグス新宿ビル 10階 |
| 代表者 | 吉川 拓朗 |
| 設立年月日 | 2023年4月3日 |
| 資本金 | 3,000万円 |
| 事業内容 | ゲームエンタメ業界向け フリーランスマッチング事業 |
| 出資比率 | 株式会社コンフィデンスの100%出資子会社 |

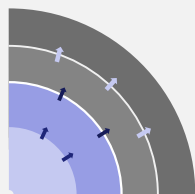
■ 設立背景

- ✓ ハイレイヤー人材のアサイン、フリーランス希望人材といった新たな層の需要取り込み
- ✓ 多様な働き方への対応の実現
- ✓ フリーランス事業の展開により人材派遣事業とシナジーを発揮



情報サイトRPA Tipsを公開。

RPA人材育成サービスを通じてDX業界における人材サービスの拡大。



メディア活用による
経営効率向上

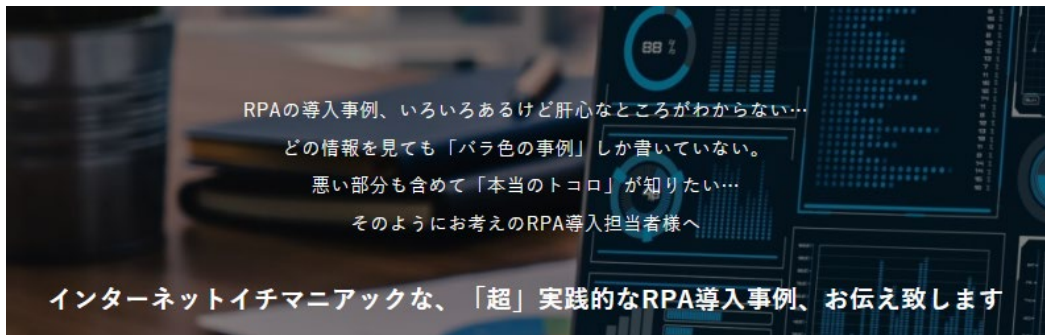
人材事業

メディア

DX業界

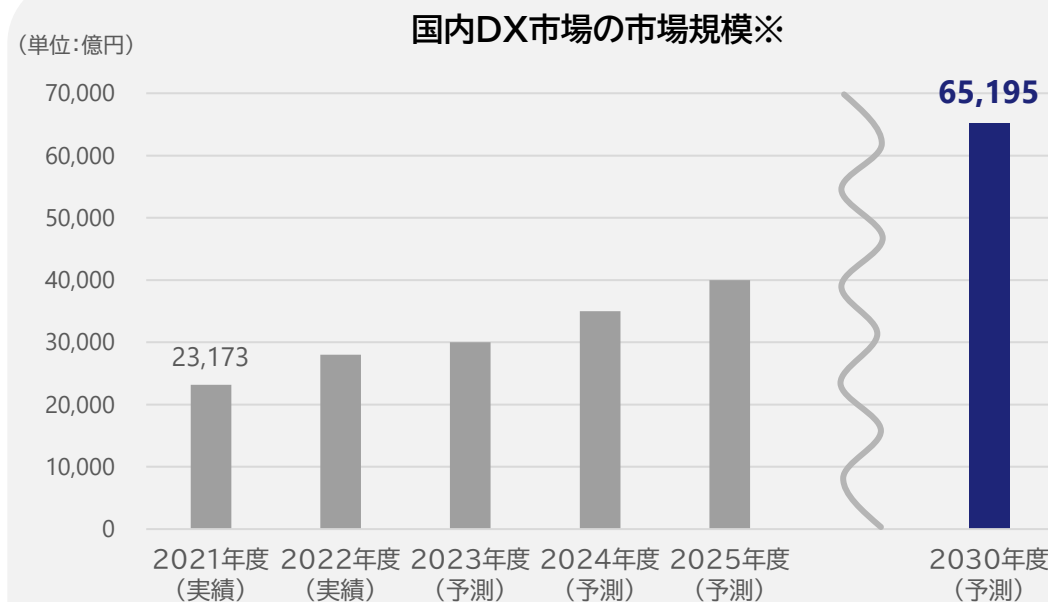
既存メディア運営ノウハウを活用し、
情報発信を通じた業界深耕・集客の領域を拡大

- ✓ 現役RPAエンジニアが記事を執筆
- ✓ RPA導入検討企業からの相談にも応じる



市場規模

- ✓ 国内DX市場は、2030年度に6.5兆円に拡大
- ✓ 企業のRPA導入率が年々増加し、人材需要も高まる見通し



※出典:「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望<<市場編>>」(富士キメラ総研)



**Confidence
Interworks**

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

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。

IR note

https://note.com/ciw_ir



 Confidence Interworks

IR note マガジン
参画のお知らせ



株式会社 コンフィデンス・インターワークス
証券コード 7374



X (旧Twitter)

@ciw_ir

