

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025 年 9 月 10 日 (水)

執筆：客員アナリスト

星 匠

FISCO Ltd. Analyst **Hoshi Takumi**



FISCO Ltd.

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

コンフィデンス・インターワークス
7374 東証グロース市場

2025 年 9 月 10 日 (水)
<https://ciw.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 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	05
4. 同社の強み	08
■ 業績動向	09
1. 2025 年 3 月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	14
2. 成長戦略	15
■ 株主還元策	17

コンフィデンス・インターワークス

7374 東証グロース市場

2025 年 9 月 10 日 (水)
<https://ciw.jp/ir/>

要約

2030 年 3 月期を目途に売上高 200 億円、 営業利益 30 億円の達成を目指す

コンフィデンス・インターワークス<7374>は、「クリエイティブの最前線とともに未来を描く」というビジョンのもと、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、「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. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 12.1% 増の 8,392 百万円、営業利益が同 9.0% 増の 1,303 百万円、経常利益が同 14.8% 増の 1,311 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 43.2% 増の 1,039 百万円と、増収増益を達成した。2023 年 8 月に実施されたインターワークスとの合併により、業績が連結に取り込まれたことが増収の主因である。合併に伴い、年間 164 百万円ののれん償却費が発生しているものの、バックオフィス費用の一本化や重複業務の削減など、合併によるコストシナジー創出に注力したことで、営業利益も増益を確保した。親会社株主に帰属する当期純利益が大幅に増加したのは、2024 年 12 月に実施した連結子会社である(株)Dolphin の全株式売却が主な要因である。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績見通しは、2025 年 4 月に(株)レッツアイ、2025 年 7 月に(株)BRAISE 及び(株)ジーズ・コーポレーションをグループに加え、売上高で前期比 22.7% 増の 10,300 百万円、営業利益は同 15.1% 増の 1,500 百万円、経常利益は同 13.2% 増の 1,485 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 9.1% 減の 945 百万円としている。なお、BRAISE 及びジーズ・コーポレーションの連結子会社化に伴う業績を上方修正した見通しとなっている。前期と同様に、のれん償却費が発生するなかでも、グループに加えた各社の売上拡大により増益を確保し、引き続き成長性と収益性の両立を図りながら業容を拡大すると見込まれる。親会社株主に帰属する当期純利益の減益は前期の一過性の株式売却の反動で、売却益を除いて比較すれば増益となる公算である。

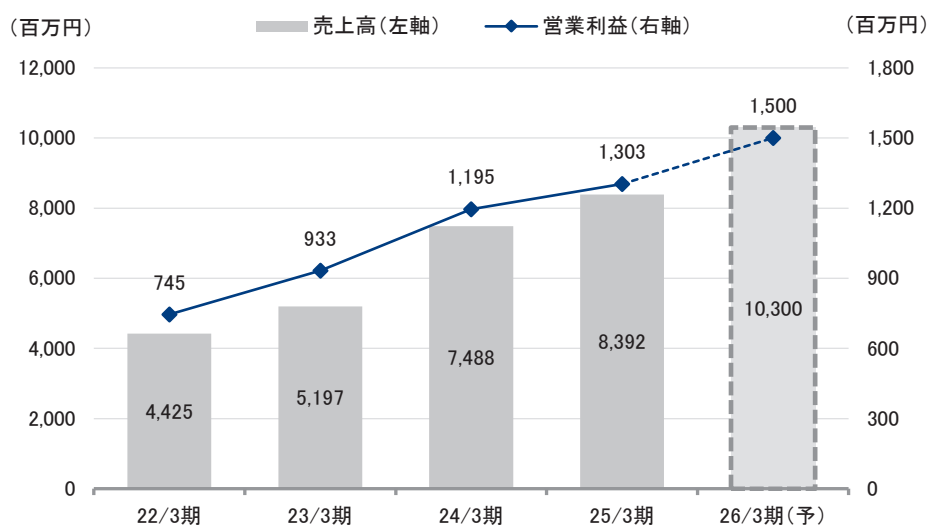
3. 成長戦略

同社は、中長期的な経営目標として、2030 年 3 月期までに売上高 200 億円、営業利益 30 億円（営業利益率 15%）の達成を目指している。この目標は、特化領域の需要開拓による既存事業のオーガニックな成長と、新領域への参入を加速させる M&A の積極的な推進によって達成する方針である。また、全事業で対象となる領域を選定し、その領域に特化したカテゴリー No.1 の集合体を積み上げることを目指している。2030 年 3 月期の将来的な事業ポートフォリオイメージとして、ゲーム・エンターテインメント業界向け人材事業で 80 億円、IT・Web 業界で 30 億円、メディア・広告業界で 30 億円、メディア & ソリューション事業で 30 億円、人材紹介事業で 30 億円をそれぞれ目標としている。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期はゲーム業界市況の悪化のなか、合併効果で増収増益を確保
- ・ 2026 年 3 月期は M&A による新領域参入に伴う収益多角化で営業増益の見込み
- ・ 成長戦略において、既存事業のオーガニックな成長と、M&A の推進によって数値目標の達成を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

ゲーム業界の人材派遣をビジネス基盤とし、積極的な M&A で多角化を推進

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。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。2024 年 2 月に Web3.0 × HR Tech 事業を展開する（株）プロタゴニスト、2025 年 4 月に大阪を拠点にクリエイター専門の人材サービスを展開するレッツアイをそれぞれ連結子会社化した。また、2025 年 7 月、B R A I S E 及びジーズ・コーポレーションを子会社化した。

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
2024年 2月	（株）プロタゴニストを連結子会社化
2024年12月	（株）Dolphin の全株式を譲渡
2025年 4月	（株）レッツアイを連結子会社化
2025年 7月	（株）BRAISE 及び（株）ジーズ・コーポレーションを子会社化

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

コンフィデンス・インターワークス

2025 年 9 月 10 日 (水)

7374 東証グロース市場

https://ciw.jp/ir/

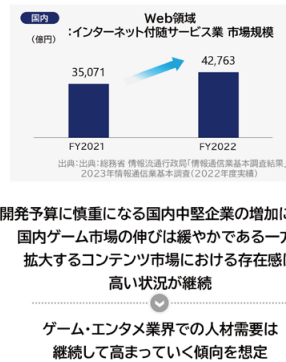
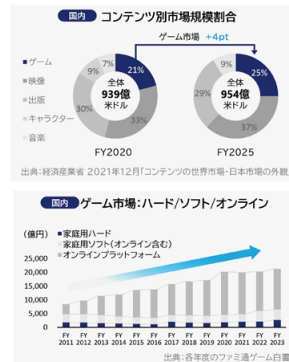
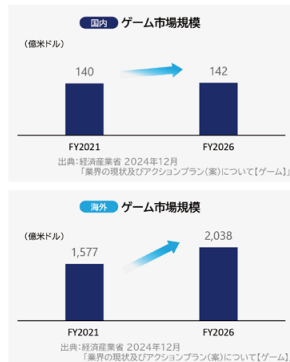
事業概要

2. 市場動向

経済産業省が 2024 年 12 月に公表した「業界の現状及びアクションプラン（案）について【ゲーム】」によると、国内ゲーム市場は 2021 年度の 140 億米ドルから 2026 年度には 142 億米ドルへと微増にとどまる予測が出ている。これは、国内中堅企業が開発予算に対して慎重な姿勢をとっていることが一因とされている。一方、海外ゲーム市場は、2021 年度の 1,577 億米ドルから 2026 年度には 2,038 億米ドルへと大幅な拡大傾向にあると予測されている。国内ゲーム市場の伸びは緩やかであるものの、拡大するコンテンツ市場全体におけるゲーム市場の存在感は高い状況が継続していると評価されており、ゲーム・エンタメ業界での人材需要は今後も継続して高まっていく傾向が想定される。また、経済産業省が 2021 年 12 月に公表した「コンテンツの世界市場・日本市場の外観」によれば、2025 年度の国内コンテンツ市場におけるコンテンツ別の市場規模割合において、ゲームが 25% を占めると予測されている。さらに、同社が新領域進出を見据えている Web 領域の市場規模については、総務省の「情報通信業基本調査結果」で、インターネット付随サービス業の国内市場規模は 2021 年度の 3 兆 5,071 億円から 2022 年度には 4 兆 2,763 億円へと拡大し、以降もこれらの市場分析は、ゲーム・エンタメ業界における継続的な人材需要と、Web 領域の市場拡大による同社の将来の成長機会の可能性を示している。

ゲーム・コンテンツ市場の動向

■ 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

総務省の「労働力調査」の転職希望者数と実際の転職者数の推移を見ると、2024 年には転職希望者数が 1,000 万人を超過しているにもかかわらず、直近の実際の転職者数は 331 万人にとどまっている状況が示されている。これは、転職需要が年々高まっている一方で、実際の転職との間にはギャップがあることを示唆しており、いかに転職潜在層を取り込んでいくかが、人材業界における喫緊の課題であると指摘されている。また、日本人材紹介事業協会による年齢別の転職者数の推移では、36 歳以上の転職者が増加傾向にあることが明確に示されている。具体的には、2014 年における 36 歳以上の転職者割合が 22.6% であったのに対し、2024 年には 28.8% へと増加しており、転職市場における中高年層の存在感が増している。企業側も求職者側も 36 歳以上の転職需要が旺盛であり、さらなる転職需要の取り込みが期待される状況と見られるため、人材紹介事業においては、高まる転職希望者数に対して実際の転職者数が伸び悩む現状を打破すべく、特に転職に潜在的な意欲を持つ層へのアプローチや、年齢構成の変化に対応したサービス提供が重要であるといえる。

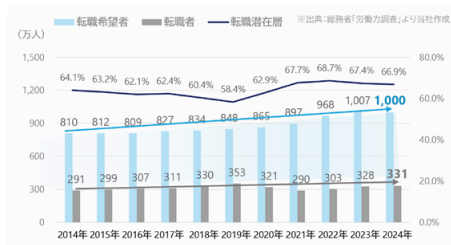
コンフィデンス・インターワークス
7374 東証グロース市場

2025 年 9 月 10 日 (水)
https://ciw.jp/ir/

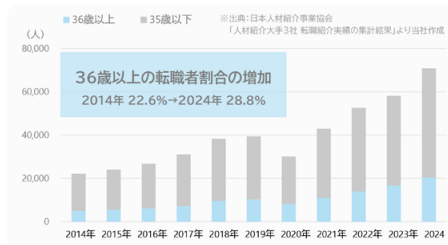
事業概要

転職需要の推移

■ 転職希望者 及び 転職者数の推移



■ 年齢別 転職者数の推移



転職希望者が1,000万人に増え、
転職需要は年々高まるも、
実際の転職者は300万人台で推移

36歳以上の転職者も増加傾向にあり
更なる転職需要の取り込みが期待

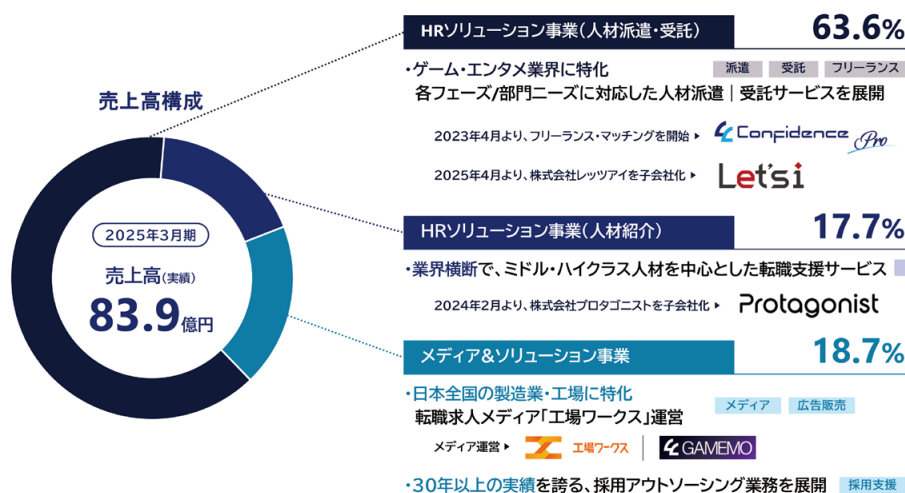
いかに転職潜在層を
取り込むことができるか喫緊の課題

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

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 63.6% 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。

事業セグメント別売上高構成比と製品・サービス



出所：決算説明資料より掲載

コンフィデンス・インターワークス

7374 東証グロース市場

2025 年 9 月 10 日 (水)

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

事業概要

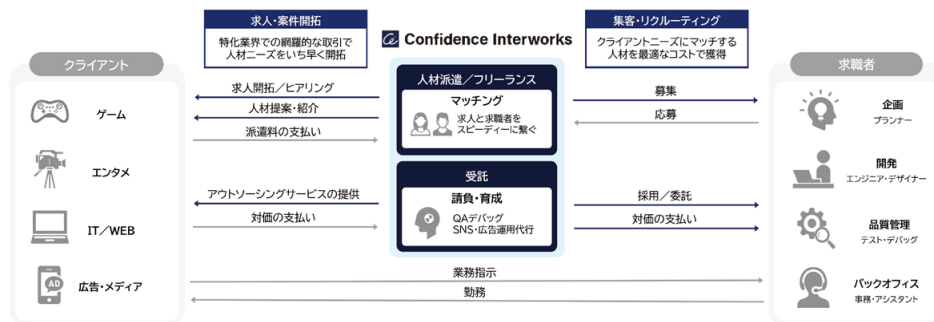
(1) HR ソリューション事業（人材派遣・受託）

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し、ゲーム会社向けに配属している。また、フリーランスマッチング事業も手掛けており、同業界を中心に配属者数を拡大している。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、また 2023 年 3 月に同区内で増床移転による業容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。ゲーム業界の取引先企業数は 2025 年 3 月期で 145 社に達し、業界の 9 割超の主要企業と取引している。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。

これらの事業による 2025 年 3 月期の稼働人員数の合計は 845 名となっている。また、所属するクリエイターに対して、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。

HR ソリューション事業（人材派遣・受託）



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(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」、並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、コンサルティング業界、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 2025 年 3 月期末での各月末平均 75 名が在籍している。

コンフィデンス・インターワークス

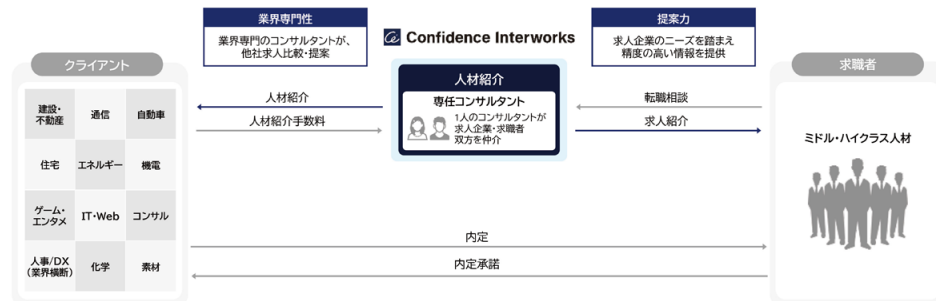
2025 年 9 月 10 日 (水)

7374 東証グロース市場

https://ciw.jp/ir/

事業概要

HR ソリューション事業（人材紹介）



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(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。

b) 受託事業（採用支援事業）

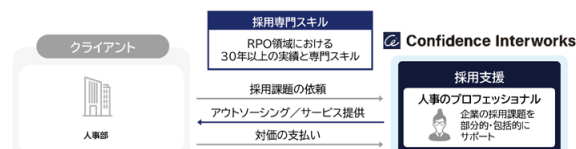
旧インターワークスが手掛けていた採用支援事業であり、企業の新卒・中途の採用活動に関する業務をニーズに合わせて請負う事業である。採用活動の代行は、一度受注すると企業の採用活動に深く入り込むため、繰り返し契約される傾向が強い。顧客の採用計画が活発な場合は、間断なく取引が可能となる点が特徴である。同社は自社メディアや求人ポータルサイトを利用した採用母集団形成のためのプロモーション業務を行い、会社説明会の企画・運営、選考活動の実施、内定者フォローなどを一手に引き受けている。

メディア & ソリューション事業

メディア&ソリューション事業：求人広告



メディア&ソリューション事業：採用支援



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

コンフィデンス・インターワークス 7374 東証グロース市場 2025 年 9 月 10 日 (水) <https://ciw.jp/ir/>

事業概要

4. 同社の強み

主力の 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うえ、リファラル採用（知人からの紹介による採用）も一定割合を維持している。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した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。

(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 2025 年 3 月期第 4 四半期で 98.9% 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の実行によって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

ゲーム業界の市況悪化の逆風下において、 M&A 効果により増収増益を確保

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 12.1% 増の 8,392 百万円、営業利益が同 9.0% 増の 1,303 百万円、経常利益が同 14.8% 増の 1,311 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 43.2% 増の 1,039 百万円と、増収増益を達成した。2023 年 8 月に実施されたインターワークスとの合併により、業績が連結に取り込まれたことが増収の主因である。前期はインターワークスの業績が 8 ヶ月分のみ計上に対し、当期は通期で寄与したことが増収の要因の一つである。合併に伴い、年間 164 百万円ののれん償却費が発生しているものの、バックオフィス費用の一本化や重複業務の削減など、合併によるコストシナジー創出に注力したことで、営業利益も増益を確保した。親会社株主に帰属する当期純利益が大幅に増加したのは、2024 年 12 月に実施した連結子会社である Dolphin の全株式売却が主な要因である。

期初に公表された業績予想に対しては、売上高で 93.2% (9,000 百万円の計画に対し 8,392 百万円の実績)、営業利益で 93.1% (1,400 百万円の計画に対し 1,303 百万円の実績) の達成率で、計画を若干下回る結果となった。主力の HR ソリューション事業 (人材派遣・受託) においてゲーム業界の市況変化により稼働数の積み上げに苦戦したことが影響している。しかしながら、フリーランスマッチング事業の順調な成長や、人材紹介事業、メディア & ソリューション事業の利益率改善が、全体の減益幅を最小限に抑えることに貢献した。事業ポートフォリオの多角化と積極的なコストコントロール、合併によるシナジー効果により、全体としては堅調な利益成長を示したといえる。

2025 年 3 月期連結業績

(単位: 百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	7,488	-	8,392	-	903	12.1%
売上総利益	3,493	46.7%	4,203	50.1%	709	20.3%
営業利益	1,195	16.0%	1,303	15.5%	108	9.0%
経常利益	1,142	15.3%	1,311	15.6%	169	14.8%
親会社に帰属する当期純利益	725	9.7%	1,039	12.4%	313	43.2%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

コンフィデンス・インターワークス

7374 東証グロース市場

2025 年 9 月 10 日 (水)

https://ciw.jp/ir/

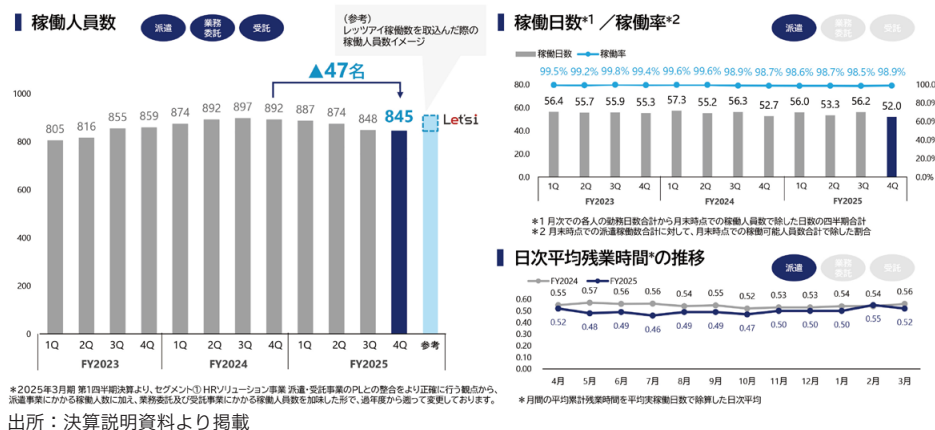
業績動向

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 2.7% 減の 5,339 百万円、セグメント利益は同 11.9% 減の 1,215 百万円と、減収減益で着地した。主因は、ゲーム業界向け人材派遣事業における市況悪化の影響にある。具体的には、ゲーム会社各社の採用意欲減退により派遣開始数が減少し、終了数が増加したことで、稼働人員数の積み上げに苦戦した。国内家庭用ゲーム市場のハード・ソフト市場が減少傾向にあることや、開発費の高騰、開発期間の長期化、海外企業の台頭などが、国内デベロッパーの苦戦につながり、全体の業績に影響を及ぼした。一方で、2023 年 4 月より開始したフリーランスマッチング事業は、働き方の変化に伴う市場環境も相まって順調に成長し、稼働人員数を増加させた。受託事業や業務委託も堅調に推移し、売上減少幅を抑えることに貢献した。主要 KPI である稼働人員数は、2025 年 3 月期末で 845 名となり、前期末比で 47 名減少した。しかし、稼働率は依然として高い水準を維持しており、2025 年 3 月期第 4 四半期では 98.9% であった。

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



(2) HR ソリューション事業 (人材紹介)

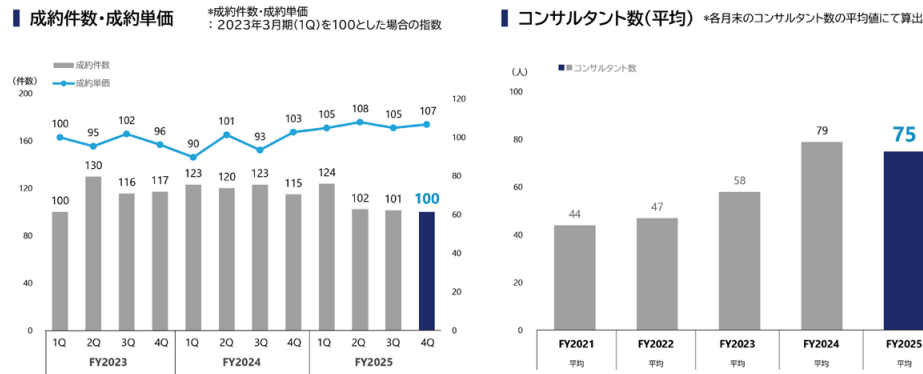
売上高は前期比 44.2% 増の 1,488 百万円、セグメント利益は同 54.9% 増の 530 百万円となり、大幅な増収増益を達成した。主因は、インターワークスの人材紹介事業が業績に取り込まれたことによるものである。一方で、期初に公表された業績予想に対しては、売上高で 89.3% の達成率にとどまり、計画を下回る結果となった。期初方針どおり新規コンサルタントの採用を控え、生産性の重視・改善に注力したものの、一定数のコンサルタントの離職による成約数の減少が主な原因である。成約単価は引き続き高水準を維持したが、コンサルタントの生産性には依然として改善の余地がある。

コンフィデンス・インターワークス
7374 東証グロース市場

2025 年 9 月 10 日 (水)
https://ciw.jp/ir/

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

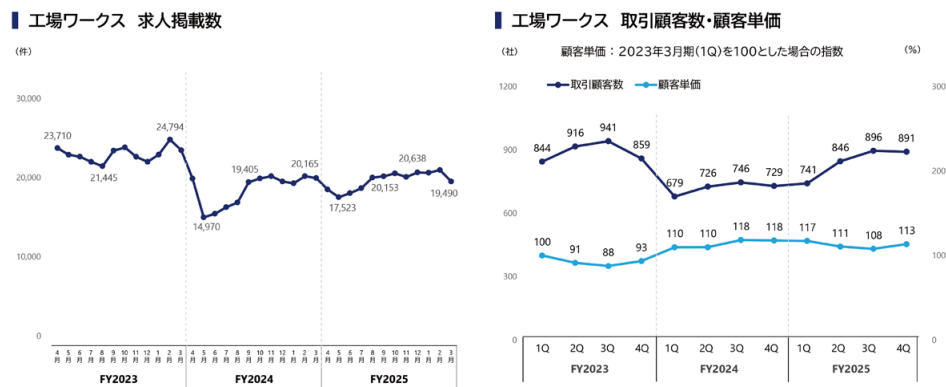


出所：決算説明資料より掲載

(3) メディア & ソリューション事業

売上高は前期比 61.3% 増の 1,564 百万円、セグメント利益は同 91.5% 増の 535 百万円と、大幅な増収増益で着地した。旧インターワークスのメディア & ソリューション事業で、応募・採用数向上による取引顧客数の増加が貢献したことが増収の主因である。2023 年 8 月の合併以降、固定費削減に取り組み損益分岐点を引き下げた結果、安定的な利益を確保できる構造へと変化したことが大幅な利益増に寄与した。主要 KPI である「工場ワークス」における求人掲載数、取引顧客数、顧客単価は、メディアプラットフォーム分散化に伴う集客力低下への対策として実施されたメディアパワー向上施策が功を奏し、堅調に推移している。自動車業界関連の求人減少といった外部環境の影響はあったものの、求人掲載数及び取引顧客数はいずれも堅調な推移を示している。

メディア & ソリューション事業における主要 KPI の推移



出所：決算説明資料より掲載

コンフィデンス・インターワークス | **2025 年 9 月 10 日 (水)**
 7374 東証グロース市場 | <https://ciw.jp/ir/>

業績動向

2025 年 3 月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/3 期		期初計画	25/3 期		
	実績	売上比		実績	売上比	前期比
売上高	7,488	100.0%	9,000	8,392	100.0%	12.1%
HR ソリューション事業 (人材派遣・受託)	5,486	73.3%	5,853	5,339	63.6%	-2.7%
HR ソリューション事業 (人材紹介)	1,032	13.8%	1,666	1,488	17.7%	44.2%
メディア & ソリューション事業	969	12.9%	1,480	1,564	18.7%	61.3%
営業利益	1,195	16.0%	1,400	1,303	15.5%	9.0%
HR ソリューション事業 (人材派遣・受託)	1,379	25.1%	-	1,215	22.8%	-11.9%
HR ソリューション事業 (人材紹介)	342	33.2%	-	530	35.7%	54.9%
メディア & ソリューション事業	279	28.8%	-	535	34.2%	91.5%
調整額	-807	-	-	-979	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期の財務状況は、資産合計が前期末比 570 百万円減少して 6,614 百万円となり、負債合計は同 416 百万円減少の 797 百万円、純資産合計は同 153 百万円減少の 5,816 百万円となった。

流動資産は 4,829 百万円となった。自己株式の取得や配当金の支払いなどで現金及び預金が同 95 百万円減少し 3,994 百万円となったこと、売掛金が同 78 百万円減少して 740 百万円となったことによる。固定資産は 1,785 百万円となった。のれんが償却により同 164 百万円減少し 1,374 百万円となったことや、東京オフィス移転に伴い差入保証金が同 114 百万円減少して 109 百万円となったことが影響している。

流動負債は 793 百万円となった。未払金が 106 百万円、未払法人税等が 195 百万円、未払消費税等が 51 百万円それぞれ減少したことによる。固定負債は 3 百万円で、低水準を維持している。

純資産合計は前期末比 153 百万円減少し、5,816 百万円となった。自己株式の取得が影響している。自己資本比率は前期末の 82.7% から 87.3% へとさらに向上し、極めて高い財務安定性を維持している。積極的な M&A や事業投資を行うための強固な土台が構築されている。同社は今後も成長戦略として M&A を重視しており、将来的な業容拡大に向けた投資余力を十分に有しているといえる。

営業活動によるキャッシュ・フローは 1,048 百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは 68 百万円の収入となった。有形固定資産の取得による支出や、差入保証金の回収による収入による。財務活動によるキャッシュ・フローは 1,212 百万円の支出となった。自己株式の取得に 851 百万円、配当金の支払いに 382 百万円を充当したことなどによる。

■ 今後の見通し

ゲーム業界の市況の V 字回復は想定しにくい、 M&A による多角化が寄与し営業増益を見込む

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績見通しは、2025 年 4 月にレッツアイ、2025 年 7 月に B R A I S E 及びジーズ・コーポレーションをグループに加え、売上高で前期比 22.7% 増の 10,300 百万円、営業利益は同 15.1% 増の 1,500 百万円、経常利益は同 13.2% 増の 1,485 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 9.1% 減の 945 百万円としている。なお、B R A I S E 及びジーズ・コーポレーションの連結子会社化に伴う業績を上方修正した見通しとなっている。前期と同様に、のれん償却費が発生するなかでも、グループに加えた各社の売上拡大により増益を確保し、引き続き成長性と収益性の両立を図りながら業容を拡大すると見込まれる。親会社株主に帰属する当期純利益の減益は前期の一過性の株式売却の反動で、売却益を除いて比較すれば増益となる公算である。

2026 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 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	8,392	-	10,300	-	1,907	22.7%
売上総利益	4,203	50.1%	5,334	51.8%	1,130	26.9%
営業利益	1,303	15.5%	1,500	14.6%	196	15.1%
経常利益	1,311	15.6%	1,485	14.4%	173	13.2%
親会社に帰属する当期純利益	1,039	12.4%	945	9.2%	-94	-9.1%

注：26/3 期の会社計画は 1Q で上方修正した後の数値である

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

HR ソリューション事業（人材派遣・受託）の売上高は、前期比 27.3% 増の 6,800 百万円としている。主力のゲーム業界向け派遣事業は、ゲーム業界の市況改善が見込まれるうえ、フリーランスマッチング事業が順調に稼働数を積み上げる見込み。また、ゲーム業界に次ぐ収益の柱として、既存事業との親和性が高い Web・メディア業界への事業展開を進めるべく、2025 年 4 月に大阪を拠点とするクリエイター専門の人材サービスを展開するレッツアイを連結子会社化したほか、7 月に子会社化した B R A I S E 及びジーズ・コーポレーションなどの業績が寄与する。

HR ソリューション事業（人材紹介）の売上高は、前期比 24.3% 増の 1,850 百万円としている。ダイレクトリクルーティング専任チームを編成し、コンサルタントの採用強化に注力して業績達成を目指す。また、前期と同様に生産性の改善にも取り組む。

コンフィデンス・インターワークス

7374 東証グロース市場

2025 年 9 月 10 日 (水)

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

今後の見通し

メディア & ソリューション事業の売上高は、前期比 5.5% 増の 1,650 百万円としている。旧インターワークスとの合併以降、固定費削減による損益分岐点の引き下げに注力した結果、セグメント利益率も大幅に改善している。メディアプラットフォーム分散化に伴う集客力低下への対策として、独自コンテンツや UI（ユーザーインターフェース）改善によるメディアパワー向上施策を継続し、生産性を維持しながら収益拡大を目指す。また、応募者対応組織の拡充強化、SNS を活用した集客プロモーション、及びコミュニケーションツール導入を通じて、求職者との接点拡大と LTV（顧客生涯価値）向上を図る。採用支援サービスでは、業務シェアリングと人材ローテーションによるプロフェッショナル人材の育成にも取り組む。

2026 年 3 月期セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	8,392	100.0%	10,300	100.0%	22.7%
HR ソリューション事業（人材派遣・受託）	5,339	63.6%	6,800	66.0%	27.3%
HR ソリューション事業（人材紹介）	1,488	17.7%	1,850	18.0%	24.3%
メディア & ソリューション事業	1,564	18.7%	1,650	16.0%	5.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 成長戦略

(1) 定量目標と事業ポートフォリオ

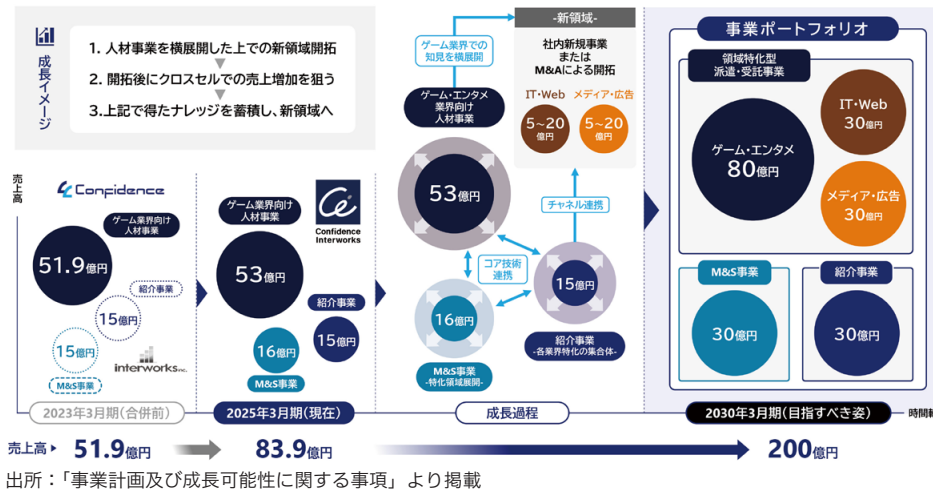
同社は、中長期的な経営目標として、2030 年 3 月期までに売上高 200 億円、営業利益 30 億円（営業利益率 15%）の達成を目指している。この目標は、特化領域の需要開拓による既存事業のオーガニックな成長と、新領域への参入を加速させる M&A の積極的な推進によって達成を目指す。また、全事業で対象となる領域を選定し、その領域に特化したカテゴリー No.1 の集合体を積み上げることを目指している。2030 年 3 月期の将来的な事業ポートフォリオイメージとして、ゲーム・エンターテインメント業界向け人材事業で 80 億円、IT・Web 業界で 30 億円、メディア・広告業界で 30 億円、メディア & ソリューション事業で 30 億円、人材紹介事業で 30 億円をそれぞれ目標としている。この成長イメージは、人材事業を横展開したうえで新領域を開拓し、その後クロスセルで売上を増加させ、得られたナレッジを蓄積してさらに新領域へ展開するという段階的なアプローチで描かれている。

コンフィデンス・インターワークス
7374 東証グロース市場

2025 年 9 月 10 日 (水)
https://ciw.jp/ir/

今後の見通し

将来の事業ポートフォリオ (イメージ)



(2) 全社方針

同社は、持続的な成長のために「成長回帰に向けた個と仕組みの進化」を全社方針として3つの柱を掲げている。

- ・セグメントに特化し、顧客・サービスを網羅：各事業セグメントにおいて、対象となる領域を選定し、カテゴリー No.1 のポジションを確立することで、成長を加速させることを目指す。
- ・M&A による事業と組織の拡大：将来の収益の柱となる事業開発を加速させるため、優秀な経営者やチーム、技術、時間を獲得する M&A を積極的に活用する。
- ・人と組織の進化による成長力向上：成長の基礎となる人材の強化、部門間の連携、及び外部連携の活性化を通じて、さらなる成長を追求する。具体的には、ハイパフォーマーによる新人コンサルタントの教育工数削減や、企業・職種を考慮したオペレーションの見直しによる生産性・品質改善、コンサルタントの採用強化に注力する。

(3) 事業戦略

HR ソリューション事業（人材派遣・受託）は、クロスセルとマッチング精度アップによる顧客深耕、エンタメ領域及び Web 等の新領域における新規企業開拓、そして外部人材とテクノロジー活用による生産性向上と母集団の増加を推進する。人材の確保・育成においては、採用チャネルの多様化と社員の長期定着に向けた環境整備を進める。HR ソリューション事業（人材紹介）は、地方中小企業の深耕と新規開拓を進める。また、外部人材やテクノロジー活用により求人打診拡大と決定率向上を図る。組織・人材面では、採用専任担当を設置し、コンサルタント採用を強化する。特に 2026 年 3 月期は、ダイレクトリクルーティング専任チームを編成し、コンサルタント増員を強化するほか、求職者獲得に向けたデジタルマーケティング強化や他社とのアライアンスも継続する。メディア & ソリューション事業は、応募者対応サービスの拡充と強化、主要派遣会社への深耕と取引シェア拡大、そして若年層応募の獲得を重点的に進める。具体的には、求職者視点での独自コンテンツ提供や UI 改善により、メディアの独自性・専門性を高め、集客力向上を目指す。さらに、専門組織とテクノロジーを活用した応募者対応で採用決定率向上に貢献し、蓄積されたノウハウを生かした提案型サービスを強化する。

(4) M&A 方針と財務方針

同社は、成長戦略を加速させるための重要な手段として M&A を積極的に活用している。メインターゲットは売上高 10 ～ 50 億円規模とし、事業と組織の拡大だけでなく、優秀な経営者やチーム、技術、そして時間の獲得を目的としている。M&A 実施における財務規律として、原則として「のれん負けをせず、利益貢献を見込むこと」を重視し、EBITDA 倍率も意識して検討を進めている。財務方針としては、成長投資を重視しつつ、規律ある財務マネジメントを実行し、財務基盤の安定性を維持しながら、積極的な事業投資や M&A が実行可能な投資資金を確保する。保有現預金水準のモニタリングにあたっては、必要運転資金、事業投資枠、M&A 投資枠を総合的に勘案している。

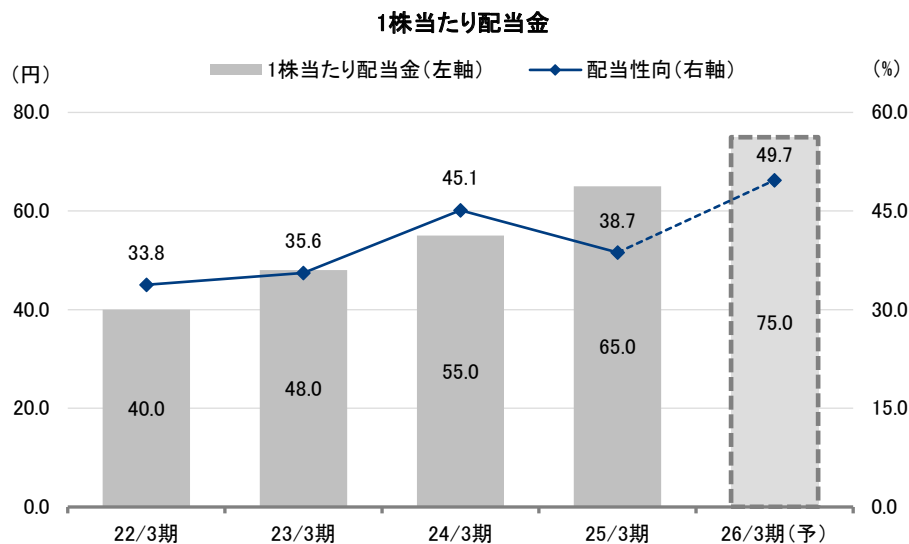
株主還元策

2026 年 3 月期は 1 株当たり配当金 75 円を計画、 上場以来の連続増配が続く

同社は株主還元を重視しており、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方針である。内部留保資金は、財務体質の強化に加え、会社の競争力及び収益力の向上のため、長期的な視点での投資効率を考慮して活用する方針である。同社は、上場以来、連続増配を継続しており、2023 年 3 月期には 1 株当たり配当金を 48 円、2024 年 3 月期には 55 円と順調に増やしてきた。2025 年 3 月期の配当は 65 円で、2026 年 3 月期については、前期比 10 円増配の 75 円を予定している。これにより、2026 年 3 月期の配当性向は 49.7%、DOE（株主資本配当率）は 8.1% となる見込みである。配当利回りは、2025 年 7 月 31 日時点の株価（1,612 円）を基準に算定すると 4.7% 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。

コンフィデンス・インターワークス | 2025 年 9 月 10 日 (水)
 7374 東証グロース市場 | <https://ciw.jp/ir/>

株主還元策



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、企業から報酬を受け取って作成されています。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