



2025 年 11 月 7 日

各 位

会社名 株式会社コンフィデンス・インターワークス
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 管理管掌 永井 晃司
(TEL. 03-5312-7700)

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明資料（書き起こし）公開に関するお知らせ

当社は、2025 年 11 月 7 日に 2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会を動画配信という形で公表いたしました。当該説明内容について、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、決算説明資料（書き起こし）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。

記

1. 2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明資料（書き起こし）の概要

当資料は、本日公開しました 2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会の中で説明を行いました内容を書き起こし資料としてまとめ、その内容を共有するものであります。

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 URL を以下に掲載しておりますので、併せてご確認いただきますようお願い申し上げます。

【2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会】

1. 公開日時：2025 年 11 月 7 日（金） 15:30～
2. 説明者：代表取締役社長 澤岨 宣之
取締役 管理管掌 永井 晃司

■決算説明会動画はこちらからご確認いただけます

[2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会](#)

■本件に関するお問い合わせ先:

株式会社コンフィデンス・インターワークス IR 担当
TEL：03-5312-7700 E-Mail：ir@ciw.jp

以 上

2026年3月期 第2四半期決算説明資料

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



澤岬宣之(以下、澤岬)：

▶みなさま、こんにちは。

株式会社コンフィデンス・インターワークス代表の澤岬でございます。
本日はこちらの動画をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

▶これより、株式会社コンフィデンス・インターワークス
2026年3月期 第2四半期の決算説明会を開催いたします。

▶今回の説明は、私と取締役CFOの永井が担当させていただきます。
宜しくお願い致します。

INDEX

目次

01

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

P. 3

02

当社概要 | 2026年3月期 連結及びセグメント業績

Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results

P. 7

03

株主還元

Shareholder Return

P. 22

澤舩：

▶こちらが本日当社よりご説明させていただく内容となります。

▶まず初めに、本資料の「エグゼクティブサマリー」について、
私からご説明させていただきます。

▶その後、第2四半期の業績、株主還元につきましては
取締役CFOの永井が担当させていただきます。

▶それでは、早速説明に入らせていただきます。

01

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

(省略)

2026年3月期
(2Q 実績)

前年同期比で増収減益

2Qより連結したBRAISEとジーズ・コーポレーションの影響で派遣・受託セグメントが増収も既存のゲーム業界が軟調

- 売上高 : **4,716** 百万円 (前年同期比: **+8.8%**)

HRソリューション 派遣・受託 **3,157** 百万円 (前年同期比: **+15.0%**)

HRソリューション 人材紹介 **791** 百万円 (前年同期比: **▲4.2%**)

メディア&ソリューション **772** 百万円 (前年同期比: **+1.2%**)

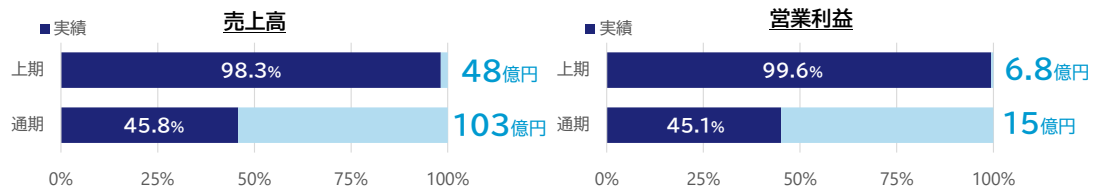
- 売上総利益 : **2,236** 百万円 (前年同期比: **+2.6%**) | 売上総利益率 : **47.4%** (前年同期比: **▲2.9pt**)

- 営業利益 : **676** 百万円 (前年同期比: **▲2.8%**) | 営業利益率 : **14.4%** (前年同期比: **▲1.7pt**)

2026年3月期
(2Q 進捗率)

上期予想対比では、売上高営業利益ともに概ね予想通りで進捗

下期業績については、新規子会社の業績寄与の他、既存事業のキャッチアップにより達成を目指す



株主還元

2026年3月期 中間配当は、前期中間から**5円増配**の**35円**にて確定。**上場以降、連続増配**を実現

澤舄:

▶まず、当会計年度における第2四半期の売上高 及び 営業利益につきましては、
期中にM&AをおこなったBRAISEとシーズ・コーポレーションの業績を含め
・売上高 は前期比 8.8%増 の 47.2億円
・営業利益 は前期比 2.8%減 の 6.8億円
となりました。

各セグメントの動向や業績の要因につきましては、後ほど説明をさせていただきます。

▶なお、8月8日に行った業績の修正予想に対しましては
進捗率は
上期予想対比ではおおむね予想通りで進捗、
下期につきましては、若干の遅れが生じておりますものの、
新たに参画した各社の業績貢献と既存事業のストレッチにより達成を目指してまいります。

▶株主還元につきましては、上場以来、継続して増配を行っており
今期中間配当につきましては、
前期中間から5円増配の35円で確定いたしました。

	概況	ポジティブ	ネガティブ	今後の見通し・戦略
セグメント① HRソリューション 派遣・受託	増収減益	■既存事業 ✓ フリーランスマッチング事業は 想定期待まで届かずも増収増益、 契約形態多様化による収益機会拡大 ■M&Aによる影響 ✓ BRAISE/ジーズコーポレーション の業績反映し、業績予想上方修正 ✓ レッツアイ東京拠点開設、多拠点展開	■既存事業 ✓ Nintendo Switch2発売等、 開発ライン動き始めるも 派遣需要回復まで時間を要する見込み ■M&Aによる影響 ✓ PMI実施中に伴う収益構造改革途上、 また、のれん償却影響により 一時的に営業利益率が低下	■既存事業 ✓ 外部環境軟調も、組織の構造改革 による生産性向上を図る ■M&Aによる影響 ✓ 取引社数増による収益機会拡大 ✓ PMIによる基盤構築を踏まえ、 利益率の改善を図る
セグメント② HRソリューション 人材紹介	減収減益	■既存事業 ✓ コンサルタント1人当たり生産性は 前年同期で改善傾向 ✓ 経験者層強化施策としての ダイレクトリクルーティング機能強化	■既存事業 ✓ 主要取引先の採用計画見直しによる、 当初計画比で主要顧客売上高の減少 ✓ コンサルタント数減少に伴う、 成約企業数の減少	■既存事業 ✓ 経験者層の採用強化、AIマッチング 機能活用による更なる生産性向上 ✓ 大手顧客網を生かし、 アップセル・クロスセルを推進
セグメント③ メディア& ソリューション	増収増益	■既存事業 ✓ 求人掲載メディア「工場WORKS」 にかかると売上が好調に推移 ✓ 合併以降の固定費削減・変動費化 推進によるセグメント利益率の改善	■既存事業 ✓ 関税影響や大手自動車メーカーの オーダー減少等、外部環境による影響懸念 ✓ 採用アウトソーシング事業の 主要取引先予算縮小に伴う苦戦	■既存事業 ✓ 主要顧客の深耕 ✓ 収益認識形態の多様化 ✓ 固定費の変動費化継続による セグメント利益率向上を進める

澤岬：

- ▶続いて、セグメント別のハイライト情報となります。
- 各セグメントの状況を整理して記載しておりますので、詳細はご覧の通りとなりますが
主要なポイントを抜粋して説明させていただきます。
- ▶まず、セグメント① HRソリューション 派遣・受託につきましては、
主力でありますゲーム業界向けの人材派遣事業の稼働人員数が減少傾向にあり、
苦しい状況が続いておりますが、Nintendo Switch 2の販売も好調で、
徐々に各社の開発ラインも動き始め、人材ニーズも回復してきておりますので
下期において、組織内の構造改革、体制強化を進めることで成長力の回復を図って参ります。
- ▶フリーランスマッチング事業を手がけるコンフィデンス・プロにつきましては、
働き方多様化の追い風を受け、順調に成長を続けております。
- ▶また、上半期にM&Aによって当社グループに加わった
レッツアイ、BRAISE、ジーズ・コーポレーションの3社の顧客基盤、
人材を引き継いだ効果により取引先社数、社員数、売上高
ともに高い成長力を維持しております。
- ▶創業以来、手がけておりましたゲーム・エンタメ領域以外の開拓も
これによって加速することが期待されております。
グループ参画から日が浅いことと、のれん償却の影響で若干営業利益率が低下しておりますが
今後のPMIによって、売上成長と共に、各社のオペレーションを改善し、

将来的には利益率についても当社水準に対応できる体制を目指して参ります。

▶今回のM&Aによって、およそ250社の取引先が追加されましたので、今後、既存事業との連携を図って行くことで各事業の成長にもつなげて参ります。

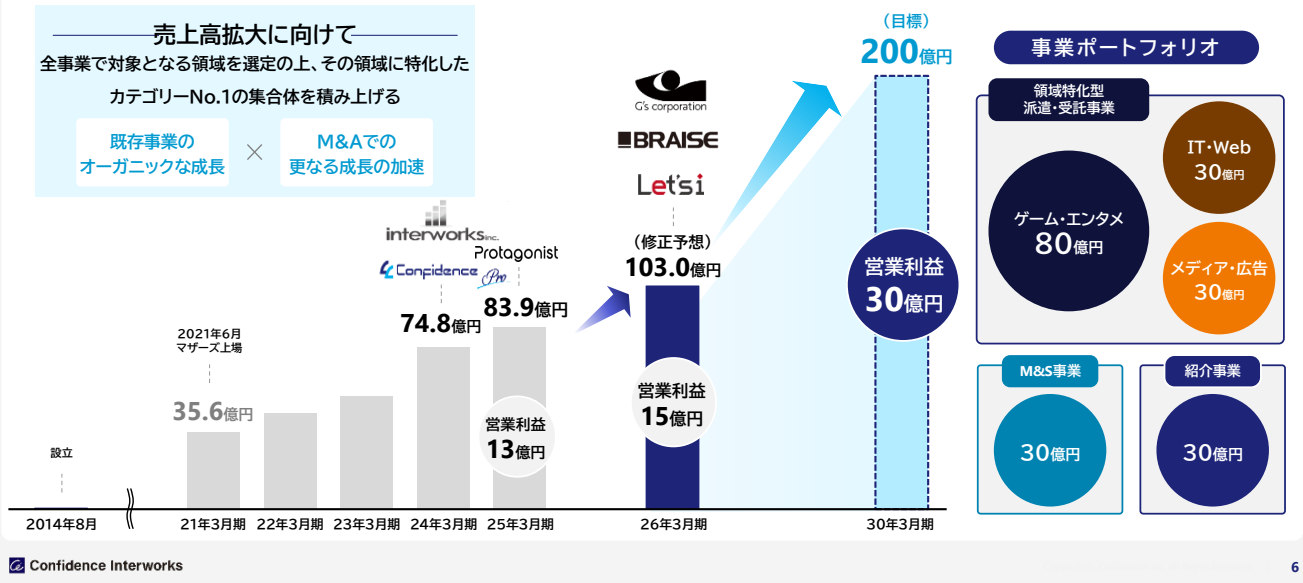
▶続いて、セグメント② HRソリューション 紹介につきまして、こちらは前年対比で減収減益となっております。主要取引先の採用計画見直しによる予算の縮小や、コンサルタント人員の採用停滞に伴う成約件数の減少が原因となりますが、生産性の向上に向けて、AIマッチング等のテクノロジーの活用、高いパフォーマンスを期待できるコンサルタントのスカウト強化、既存メンバーの技能向上等により、一人当たりの生産性を改善し成長力の回復を図って参ります。

▶最後に、セグメント③ メディア&ソリューションにつきまして、主力メディア「工場WORKS」の顧客数増加に伴う売上拡大、オペレーション改善による利益創出能力の向上により、順調に進捗し前期から増収増益となっております。

▶トランプ関税の影響や、採用アウトソーシング事業の主要取引先予算縮小等、課題はありながらも、内部体制の強化によって、カバーができておりますので引き続き、更なる成長を目指して参ります。

将来の成長指標：定量目標

- コンフィデンス単独でも上場時から順調に成長を続けていたことに加え、積極的なM&Aにより**売上高の成長ペースを加速**
- 全事業で対象となる領域を選定の上、その領域に特化したカテゴリNo.1の集合体を積み上げる



澤舄：

▶最後にこちらは再掲となりますが、当社の中期経営目標となります。

2030年3月期までに

- ・売上高 200億円
- ・営業利益 30億円

足元では主力事業の成長鈍化等の課題も抱えておりますが
更なる成長に向けた布石も投じており、グループ全体として引き続き売上は成長基調にあり、
着実に顧客基盤や対応できるサービスも拡充されていること、
財務面も十分に大規模な成長投資に耐えうる水準であることから

▶こちらの計画は変えることなく、引き続き、特化する領域を絞り込み、
カテゴリNo.1の集合体を積み上げるという経営方針のもと、
更なる成長を目指してまいります。

▶以上が、2026年3月期 第2四半期の概況、および当社の成長戦略の
進捗についての説明となります。

▶以降は、取締役CFOの永井より、ご説明をいたします。

02

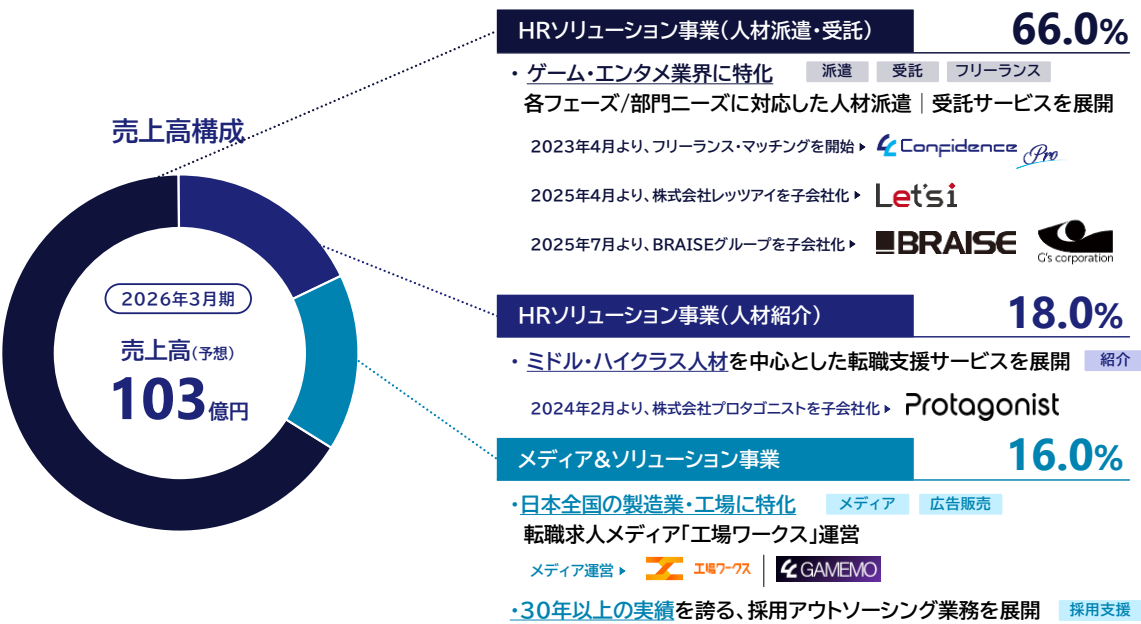
当社概要 | 2026年3月期 第2四半期連結及びセグメント業績

Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results

永井晃司(以下、永井):

▶取締役CFOの永井でございます。

ここからは私の方で詳細情報についてご説明いたします。

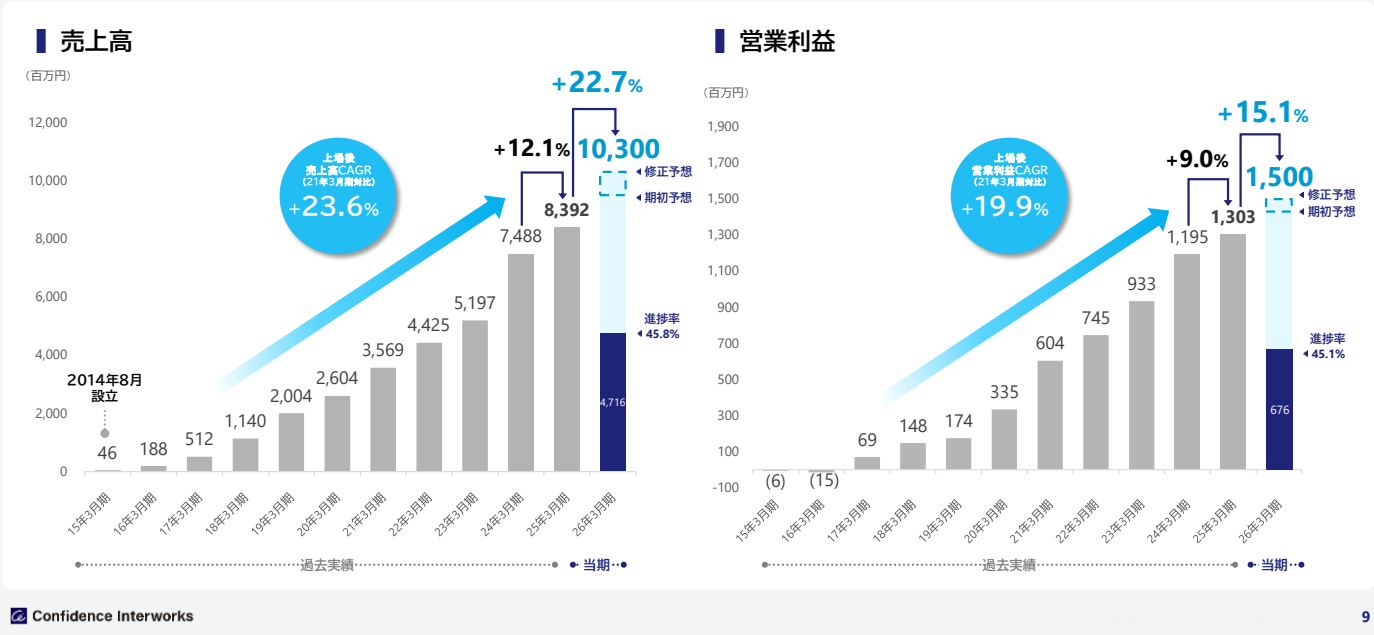


永井:

- ▶当社の決算は、
- ・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区分で開示を行っております。
- ▶各セグメントに含まれる事業はご覧の通りとなっております。

2026年3月期の業績予想と経年推移

- 2026年3月期業績予想を含めた、売上高および営業利益の経年推移は以下の通り
- 2025年8月に公表した修正後通期業績予想は、**売上高で前年同期比+22.7%、営業利益で前年同期比+15.1%**を予想



永井:

- ▶続きまして、売上高および営業利益の経年での推移と当期業績予想についてご説明します。
売上高は2024年3月期には当時、東証スタンダードに上場しておりました株式会社インターワークスとの合併によって大幅に増加しました。
- ▶今期から新たにレッツアイ及びBRAISEグループの業績が加わることから、2026年3月期におきましても20%程度の成長を見込んでおります。
のれん償却後でも営業利益を成長させる予定です。
- ▶既存事業の成長とレッツアイ、BRAISE及びジーズ・コーポレーションの業績を連結することにより2026年3月期は
売上高 103億円
営業利益 15億円
を見込んでおります。

[全社連結 | 2Q]2026年3月期 決算ハイライト

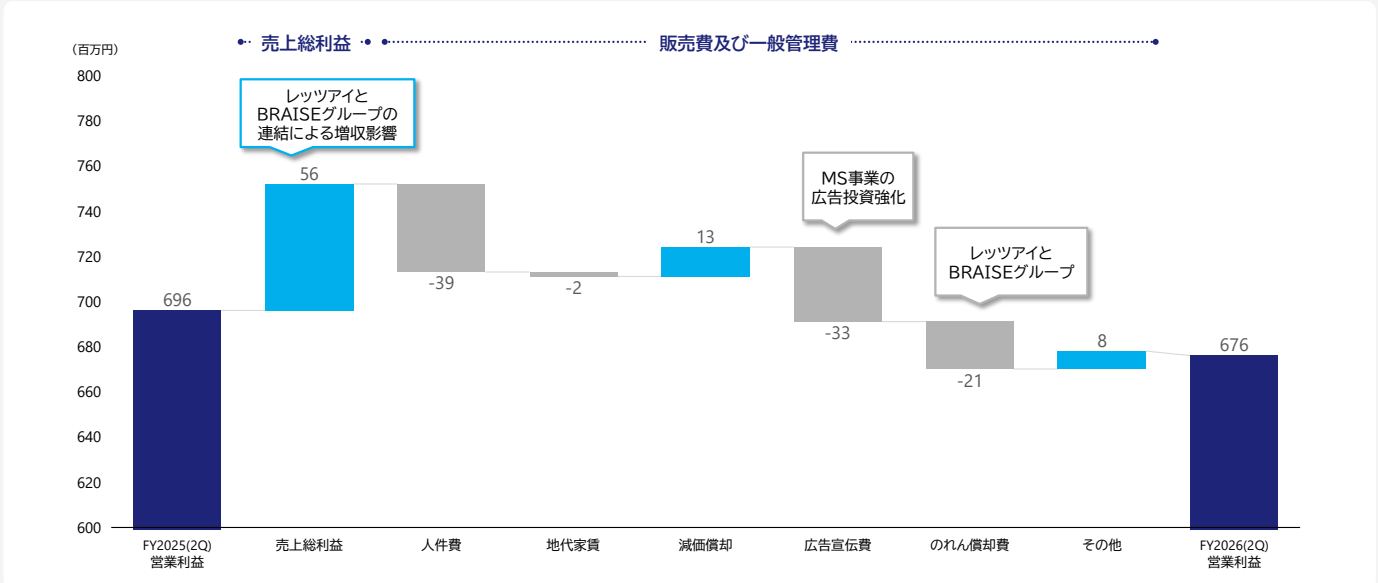
■ 前年同期比 増収減益 BRAISEとジーズ・コーポレーションを取り込んだ結果、前年同期比で増収しているが、買収によるのれん償却費、および売上総利益率が低下した影響が大きく、前年同期比で減益

2Q 実績 (百万円)	2025年3月期 (2Q)	2026年3月期 (2Q)	前年同期比	通期業績予想		進捗率 (修正後対比)
				修正後 (2025/8/10公表)	期初計画 (2025/5/12公表)	
売上高	4,335	4,716	+8.8%	10,300	9,500	45.8%
売上総利益	2,180	2,236	+2.6%	5,334	4,787	41.9%
売上総利益率	50.3%	47.4%	▲2.9pt	51.8%	50.4%	-
営業利益	696	676	▲2.8%	1,500	1,430	45.1%
営業利益率	16.1%	14.4%	▲1.7pt	14.6%	15.1%	-
経常利益	700	656	▲6.3%	1,485	1,429	44.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	439	415	▲5.4%	945	900	44.0%
(参考)EBITDA	815	809	▲0.8%	-	-	-
(参考)EBITDAマージン	18.8%	17.2%	▲1.6pt	-	-	-

- 永井：
- ▶続いて、2026年3月期 上期の決算概要についてご説明致します。
- ▶冒頭でもお伝えいたしました通り、前期比増収減益となりました。
- ▶売上高は前年同期比8.8%増の47億16百万円、
営業利益は2.8%減の6億76百万円となっております。
- ▶主な増収要因はBRAISEとジーズ・コーポレーションを取り込んだ結果ですが、
既存事業の低迷に加え、グルーピングした3社の売上総利益率が既存事業に比べ低いことから、
販管費を絞り、その影響を緩和しているものの営業利益率が1.7ポイント低下しております。
- ▶グルーピングした各企業に対して営業協力し、サービスの提供価値を向上させることで
売上総利益率を改善させることにより、営業利益率の向上を図りたいと思います。

[全社連結 | 2Q] 営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

- 当期1Qからレッツアイ子会社化、2QからBRAISEとジーズ・コーポレーションの子会社化により前年同期比で増収
- 連結による人件費やのれん増加はあるが、のれん償却費を除けば増益



Confidence Interworks

11

永井:

▶こちらは、前年同期を基準に営業利益の増減要因の主な影響をまとめたスライドとなります。

▶主にレッツアイとBRAISEグループの連結影響が大きくなっております。

3社を取り込んだ増収効果により、大きく収益貢献しているものの

後述する既存事業の売上総利益が減少することにより、

その増収効果を打ち消す形となっております。

また、堅調に推移しているMS事業を伸ばすために行っている

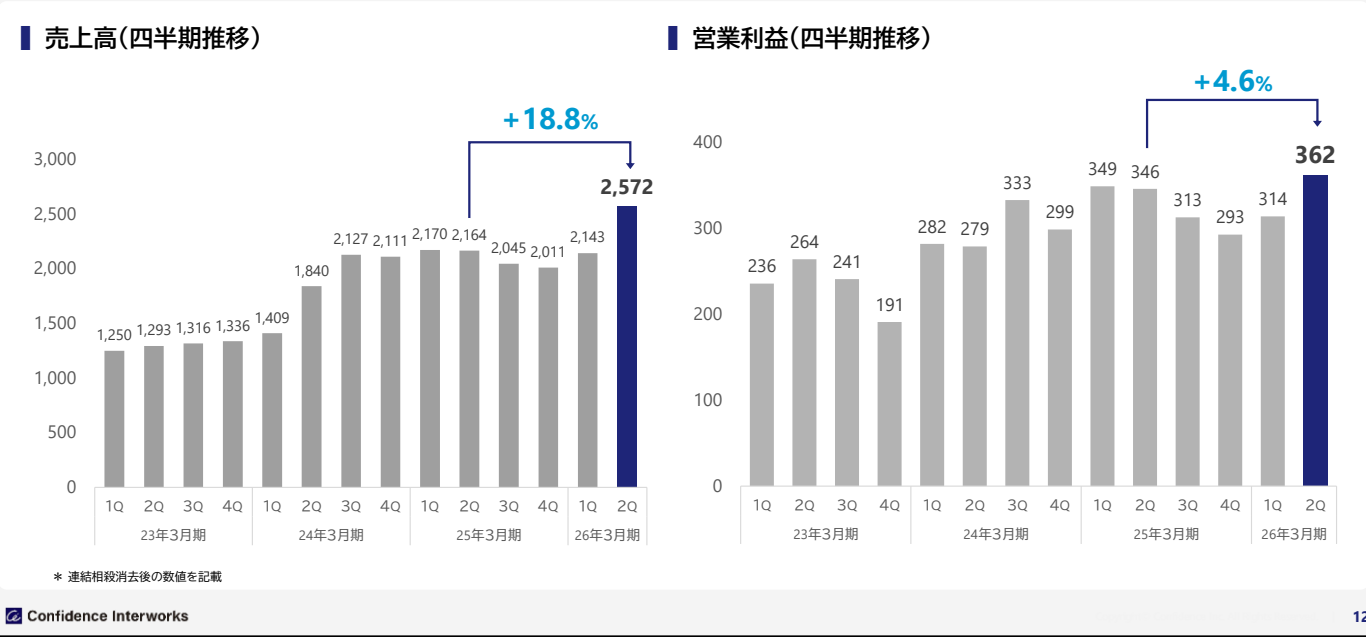
広告投資とのれん償却費の影響もあり前年同期比で減益となっております。

▶広告投資は、MS事業の工場ワークスの顧客数増加に貢献しております。

また、のれん償却費を除けば増益という結果でございました。

[全社連結 | 四半期]業績推移

■ 売上高は前年同期比+18.8%、営業利益は前年同期比+4.6%と、売上高・営業利益ともに四半期単位では過去最高業績を達成

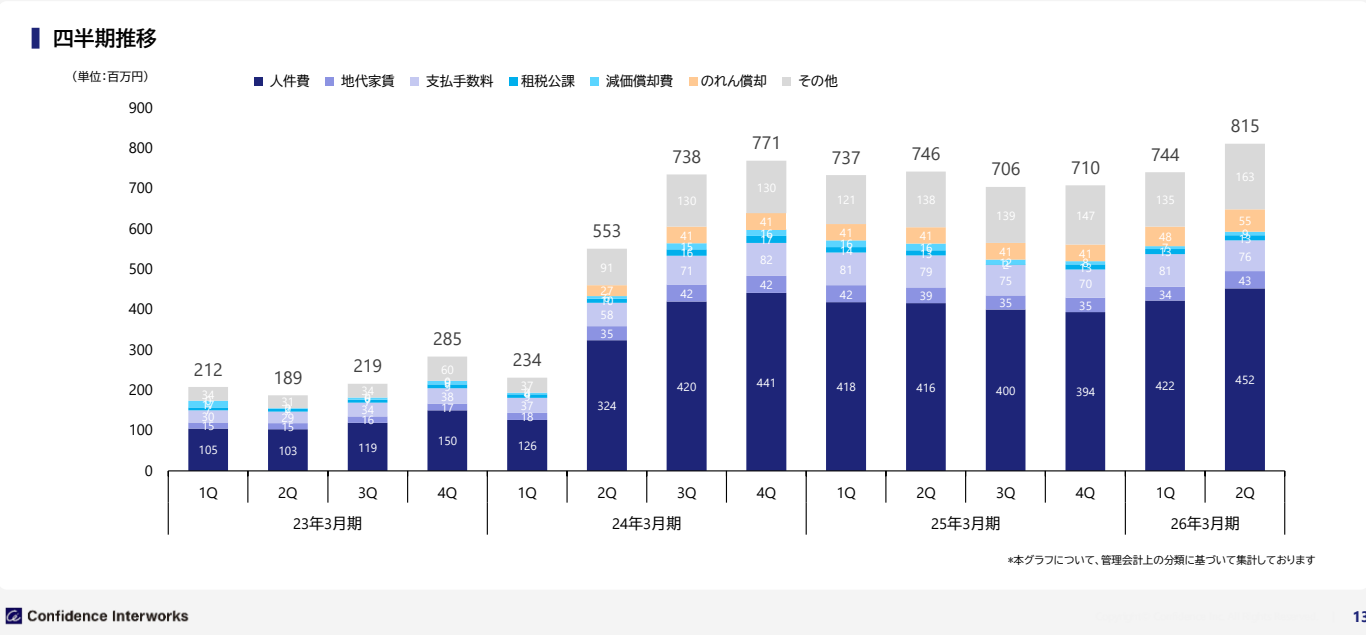


永井：

- ▶次に、四半期毎の業績推移でございます。
- 第2四半期においては、3社を連結した影響もあり、売上高は25億72百万円、18.8%の増加となっております。
- ▶一方で、営業利益はのれん償却費の影響もありながら、3億62百万円、前年同期比で4.6%の増加となり、売上・営業利益ともに四半期単位では過去最高業績を達成しております。

[全社連結 | 四半期]販売費及び一般管理費の推移

■ 連結影響による人員増加に伴い、人件費が上昇。



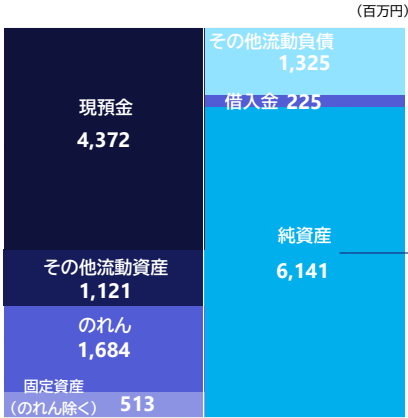
永井:

- ▶販売費および一般管理費の四半期推移と、
通期合計で見た際の推移がこちらのスライドとなります。
- ▶第1四半期と比較して、
BRAISEとジーズ・コーポレーションの連結により人件費が増加しております。
- ▶また、その他費用の増加は求人メディアとして運営している工場ワークスの業績が
堅調に推移しているため、広告宣伝費を投資として行ったことによるものが主な要因です。

[全社連結]貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 子会社株式取得(▲204百万円)、配当金支払(▲216百万円)を実施も、営業CF(+830百万円)により、現金及び現金同等物は362百万円増加
- ネットキャッシュは 41.4億円、自己資本比率は 79.2%で、引き続き、高い財務安定性を確保

26年3月期 2Q末 B/S



* 現預金には預入期間が3か月超の定期預金が含まれております。

資本金	535百万円
資本剰余金	3,910百万円
利益剰余金	2,391百万円
自己株式	▲741百万円
新株予約権	45百万円
非支配株主持分	0百万円

26年3月期 2Q C/F

(百万円)	
2025年3月末 現金及び現金同等物	3,994
営業CF	+830
投資CF *1	▲217
財務CF *2	▲251
現金及び現金同等物の増減額	+362
2025年9月末 現金及び現金同等物	4,356

*1 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 ▲204百万円が主な内容

*2 配当金の支払額 ▲216百万円が主な内容

財務指標

ネットキャッシュ	41.4億円
自己資本比率	79.2%
ROE(参考)*	15.9%
のれん対自己資本倍率	0.28倍

* ROEの計算基礎となる当期純利益は、2026年3月期通期公表値を基に概算

永井:

▷貸借対照表とキャッシュフローにつきましてはご覧の通りでございます。

▷現預金残高は前期末比で375百万円増の43億72百万円となっており
自己資本比率は79.2%と高い水準を維持しております。

[セグメント別 | 2Q] 進捗率と業績の要因サマリー

- 売上高構成比は、HRソリューション事業 派遣・受託が66.8%を占め、引き続き全社業績を牽引するも、前年同期比 増収減益。
- クロスセルでの安定的な利益成長を実現しながら、ゲーム業界の市況悪化に対する突破口を探る

2Q 実績 (百万円)	2025年3月期 (2Q)	2026年3月期 (2Q)	前年同期比	業績予想 (修正後)	進捗率	要因
売上高	4,335	4,716	+8.8%	10,300	45.8%	■HRソリューション事業 派遣・受託 66.8% ✓ BRAISEとジーズ・コーポレーションの9か月分の業績を反映し、6,000百万円から6,800百万円に修正 ✓ KPIである稼働人員数 ・ 【ゲーム/エンタメ】業界変化への対応に苦慮し減少 ・ 【Web】レッツアイ連結により増加 ・ 【映像メディア】BRAISEグループ2社連結により増加
HRソリューション事業 派遣・受託	2,745	3,157	+15.0%	6,800	46.4%	
HRソリューション事業 人材紹介	826	791	▲4.2%	1,850	42.8%	
メディア&ソリューション事業	763	772	+1.2%	1,650	46.8%	
連結相殺	-	▲5	-	-	-	
セグメント利益	1,214	1,153	▲5.0%	-	-	■HRソリューション事業 人材紹介 16.8% ✓ コンサルタント一人当たり生産性は前年同期で改善も、コンサルタント数の減少影響もあり成約件数が減少 ✓ 未経験者採用は控えるも、ダイレクトリクルーティング機能設置による紹介業経験者層の採用を強化
HRソリューション事業 派遣・受託	643	587	▲8.7%	-	-	
HRソリューション事業 人材紹介	317	288	▲9.3%	-	-	
メディア&ソリューション事業	253	277	+9.6%	-	-	■メディア&ソリューション事業 16.4% ✓ 主要KPIとしている顧客数は順調に積み上がり ✓ 顧客数増加に伴い求人掲載数も増加
販売費・一般管理費(共通費)	518	476	▲8.0%	-	-	
営業利益	696	676	▲2.8%	1,500	45.1%	

- 永井:
- ▶続きまして、各セグメントの状況についてご説明してまいります。
- ▶売上構成比67%を占めるHRソリューション事業 派遣・受託につきましては
前年同期比15%増となっており連結業績の増収の主な要因となっております。
主にレッツアイとBRAISEグループの連結により稼働人員数の増加が起因しております。
- ▶HRソリューション事業 人材紹介につきましては、
コンサルタントの一人当たり生産性は改善傾向にありますが、
コンサルタント数が減少している影響で全体としての成約件数が減少した結果、
前年同期比で4.2%減となりました。
- ▶メディア&ソリューション事業につきましては、
求人メディアとして運営している工場ワークスの広告宣伝費の投下により
主要KPIとしている顧客数が順調に積みあがっており、
前年同期比で1.2%増となりました。

[HRソリューション事業_派遣・受託 | 2Q] 2026年3月期 決算ハイライト

- 当期新たに連結子会社となったレッツアイ、BRAISE、ジーズ・コーポレーションの業績を取り込み前年同期比+15.0%で推移
- 他方、買収に伴うのれん償却の影響および既存事業の稼働人員数が軟調に推移したため、利益ベースでは減益で着地

2Q 実績

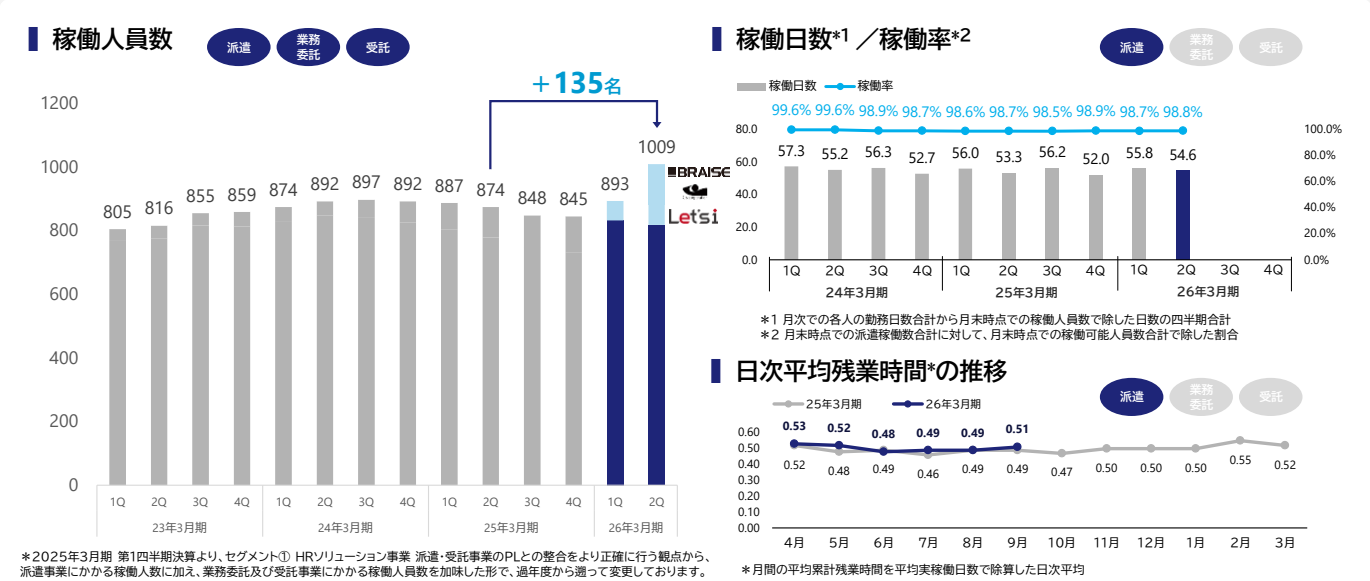
(百万円)	2025年3月期 (2Q)	2026年3月期 (2Q)	前年同期比	業績予想 (2025/8/8修正)	進捗率
売上高 *1	2,745	3,157	+15.0%	6,800	46.4%
人材派遣・紹介 *2	2,627	2,828	+7.7%	-	-
受託・その他	117	329	+178.9%	-	-
売上総利益	916	978	+6.9%	-	-
売上総利益率	33.4%	31.0%	▲2.4pt	-	-
セグメント利益	643	587	▲8.7%	-	-
セグメント利益率	23.4%	18.6%	▲4.8pt	-	-
EBITDA	645	611	▲5.2%	-	-
EBITDAマージン	23.5%	19.4%	▲4.1pt	-	-

*1 連結相殺消去前の数値を記載 *2 2023年4月3日設立の株式会社コンフィデンス・プロが運営するフリーランスマッチング事業は当該区分に含めて開示

- 永井：
- ▶続いて、HRソリューション事業の派遣・受託セグメントのハイライト情報でございます。
- ▶売上高は31億57百万円、セグメント利益は5億87百万円となっており、前期比で売上高は15.0%の増加、セグメント利益は8.7%の減少となっております。
- ▶セグメント利益率の低下が生じている主な要因は、グループインした3社の売上総利益率が既存事業と比べて低いこと、既存事業の人件費の上昇をクライアントに対する請求単価に転嫁できておらず売上総利益率が低下していること、ゲーム業界の周辺業界に対して新規顧客の獲得を図るため、営業強化の人件費が増加していることが主な要因です。
- ▶提供するサービス価値を向上させることで、売上総利益率の改善・確保を図ること、及び早期に周辺領域の新規顧客を獲得し、売上の増大を図ることでセグメント利益率の回復を目指してまいります。

[HRソリューション事業_派遣・受託]主要なKPIの推移

- ストック型収益モデルの基礎となる稼働人数は、新規子会社分の増加分含め、前年同期から+135名増加
- ゲーム業界向け稼働人員数増加に向けた打ち手の模索と並行して、新領域への展開により、基礎となる稼働人員数の底上げを図る



永井:

- ▷HRソリューション事業における主要KPIは記載の通りでございますが、稼働人員数は前年同期比135名と増加となりました。
- ▷ゲーム業界においては、Switch2の発売によって開発ニーズが活発化し、徐々に人材ニーズが旺盛になることを期待しておりましたが、2Q時点では期待に反して人材ニーズが回復していない状況を反映して稼働人員数は減少しており、軟調な着地となっております。
- ▷一方で、WEB業界のレッツアイと、映像メディア業界のBRAISE・ジーズ・コーポレーションの連結により総稼働人員数は増加となりました。
- ▷なお、稼働率は引き続き高い水準を維持しております。

[HRソリューション事業_紹介 | 2Q] 2026年3月期 決算ハイライト

- 売上高は、前期4Qでの成約件数の積上げ未達の影響踏まえ、上半期全体では前年同期比割れで着地
- 今期は生産性を維持・向上させる方針のもと、セグメント利益率の改善を図るべく、新たな未経験者採用は控え、組織体制の合理化を図る

2Q 実績

(百万円)	2025年3月期 (2Q)	2026年3月期 (2Q)	前年同期比	業績予想 (2025/8/8修正)	進捗率
売上高 *	826	791	▲4.2%	1,850	42.8%
人材紹介	826	791	▲4.2%	-	-
売上総利益	660	629	▲4.7%	-	-
売上総利益率	80.0%	79.6%	▲0.4pt	-	-
セグメント利益	317	288	▲9.3%	-	-
セグメント利益率	38.4%	36.4%	▲2.0pt	-	-
EBITDA	351	321	▲8.4%	-	-
EBITDAマージン	42.5%	40.6%	▲1.9pt	-	-

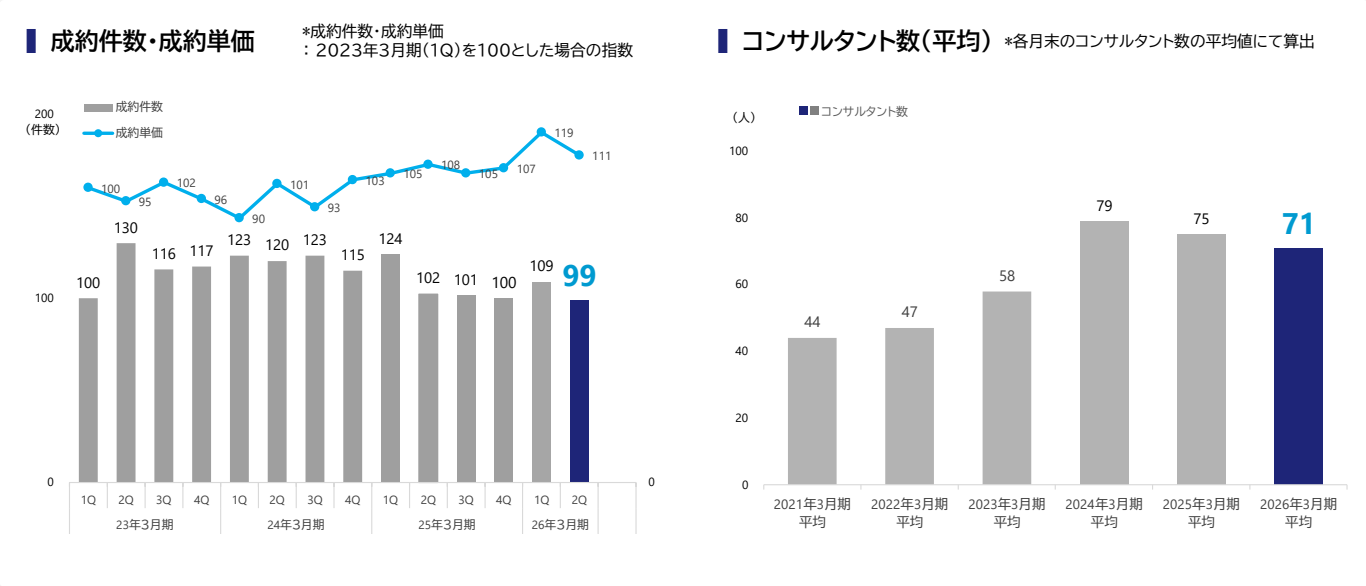
* 連結相殺消去前の数値を記載

永井:

- ▷HRソリューション事業の紹介事業のハイライト情報でございます。
売上高は7億91百万円、セグメント利益は2億88百万円となっております。
- ▷成約件数が未達となり、上半期で前年割れとなっております。
- ▷今期はコンサルタント一人当たり生産性を向上させることに注力し、
実際に改善傾向にありますが、想定よりも既存コンサルタントの離脱が生じたことで、
全体としての成約件数が不足する形となったことが理由です。
- ▷セグメント利益率の改善を図るため未経験者採用は厳選しつつ、
経験豊富なコンサルタント数を維持・増加を図ることで
業績の巻き返しを図っているところでございます。

[HRソリューション事業_紹介]主要なKPIの推移

- コンサルタント数(平均)減少に伴い、成約件数は減少傾向にあるものの、成約単価は高い水準での推移
- また、コンサルタント1人当たり成約額(累計)は前年同期比で+9.0%と改善傾向が継続



Confidence Interworks

19

永井:

▶HRソリューション事業の紹介における主要なKPIは記載の通りであります。

▶先ほどご説明したコンサルタント数の減少により
全体としての成約件数が軟調に推移しておりますが、
成約単価は高い水準を維持しております。

▶また、コンサルタント1人当たりの成約額は改善傾向であり、
前年同期比9%増加となっておりますが、
生産性を維持した状態を保ちながらコンサルタント数を増やすべく、
成果の出ているコンサルタントに報いることができるよう
メリハリのある報酬制度の設計・実行を進めております。

[メディア&ソリューション事業 | 2Q] 2026年3月期 決算ハイライト

- 採用アウトソーシング業務が含まれる受託・その他売上が苦戦するも、求人広告にかかる売上が好調に推移し、[前年同期比で、増収増益](#)
- 合併以降継続して、固定費の削減及び変動費化により損益分岐点を下げることに注力した結果、セグメント利益率は改善の方向で推移

■ 2Q 実績

(百万円)	2025年3月期 (2Q)	2026年3月期 (2Q)	前年同期比	業績予想 (2025/8/8修正)	進捗率
売上高 *	763	772	+1.2%	1,650	46.8%
求人広告・紹介	542	621	+14.5%	-	-
受託・その他	221	151	▲31.5%	-	-
売上総利益	603	632	+4.8%	-	-
売上総利益率	79.0%	81.8%	+2.8pt	-	-
セグメント利益	253	277	+9.6%	-	-
セグメント利益率	33.2%	36.0%	+2.8pt	-	-
EBITDA	271	295	+8.8%	-	-
EBITDAマージン	35.6%	38.2%	+2.7pt	-	-

* 連結相殺消去前の数値を記載

永井:

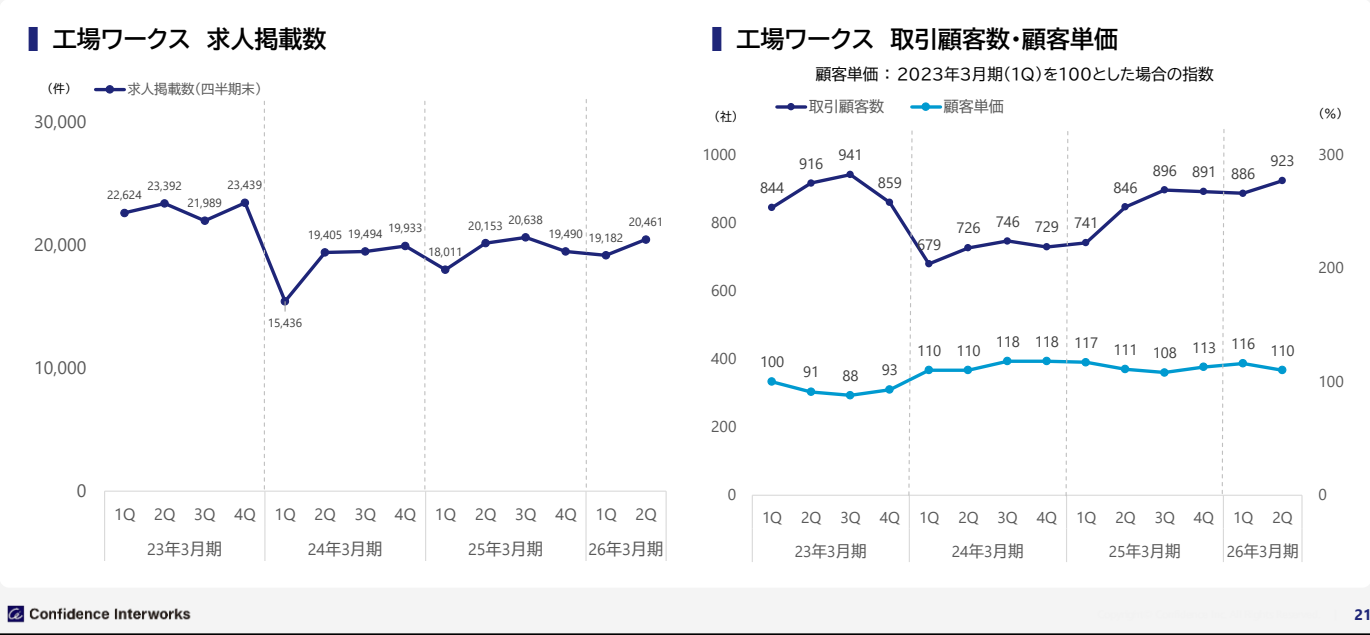
▷メディア&ソリューション事業のハイライト情報でございます。
旧インターワークスの求人広告メディアである工場ワークスによる売上と採用支援事業の売上が主な内容です。

▷採用支援事業は新卒採用・中途採用ともに案件の積み上げに苦戦しておりますが、求人メディアの「工場ワークス」にかかる売上高は、採用宣伝の投資が功を奏し、堅調に推移しております。

▷その結果、
売上高7億72百万円、
セグメント利益は2億77百万円となっております。

[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、取引顧客数はいずれも前四半期比で増加
- コア/ノンコア業務の再定義を行うことで生産性を落とすことなく、顧客数および求人掲載数を伸長させ、月別売上高の底上げを図る



Confidence Interworks

永井：

▷工場ワークスの主なクライアントは
製造業などの外的環境に左右されやすいものの、
広告宣伝投資により求職者を集めることが出来ていること、
新規顧客の開拓が順調に進んでいることから
求人掲載件数、取引顧客数ともに回復傾向にあります。

▷顧客単価を維持・上昇しつつ、取引顧客数を増加させることにより
売上高の拡大を図る方針のため、主要KPIを取引顧客数としております。
上期は特定の業界の外的環境の変化に対して耐性をつけるために取引顧客数を
増やす活動に焦点をあて、新規顧客の需要に応えられるよう投資対効果を意識しながら
広告宣伝費を投下した結果、取引顧客数を伸長させることができております。
この取り組みを継続しながら、工場ワークスの業績拡大を図ってまいります。



03

株主還元

Shareholder Return

[全社連結]配当実績／予想

株主還元の基本方針／目標指標

将来の事業拡大と財務体質の強化のために
必要な内部留保を行いつつ、
継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とする

資本効率の向上

株主還元

ROE
(株主資本利益率)

配当性向

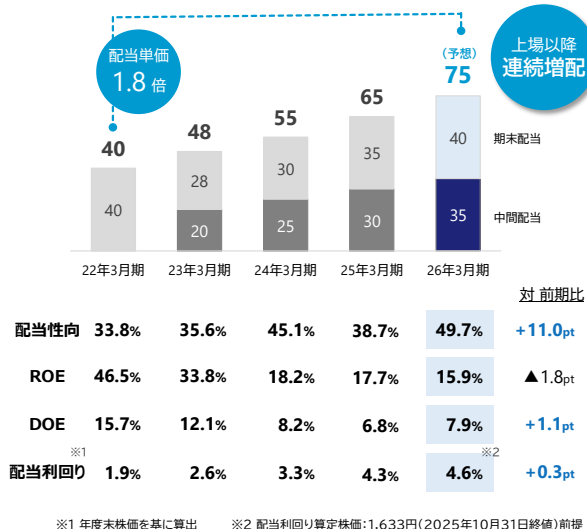
DOE
(株主資本配当率)

30%超

10%超

※ 将来的な達成目標とする

配当単価の経年推移



Confidence Interworks

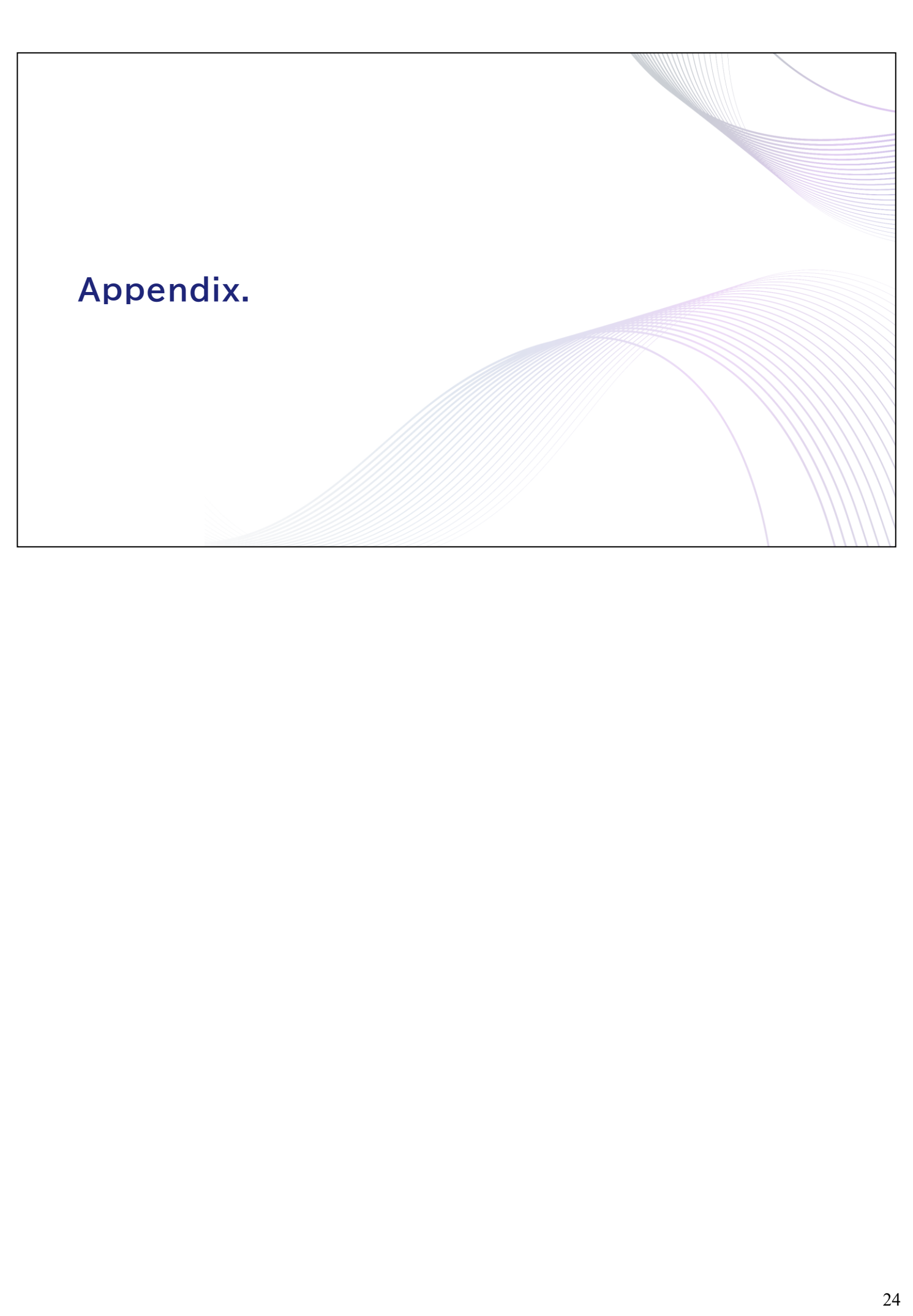
23

永井:

- ▶株主還元につきましては、上場以降、連続増配を実現しており
- ▶2026年3月期につきましては、10円増配の75円を予定しており、中間配当においても前期が30円であったところ、35円としており、5円の増配で確定しております。
- ▶株主還元の基本方針は、引き続き配当性向 30%超を継続するとともに、DOE 10%を中期的に目指すことといたします。
- ▶人材サービス業の特性を踏まえ、DOEを目標指標として設定することで資本効率を意識しながら適切な株主還元を図ってまいります。
- ▶これ以降のスライドは、投資家の皆様に当社を理解してもらうために用意しております補助的なスライドとなりますので、詳細のご説明は割愛させていただきます。

以上をもちまして、2026年3月期 第2四半期決算説明会を終了とさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。



Appendix.

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

私たちは、多様性を増す社会で活躍する、多くのプロフェッショナルの方々の夢の実現をサポートするとともに、その所属企業や業界、社会の成長・発展に貢献し、可能性に満ちあふれる社会の実現を目指します



会社概要

会社概要

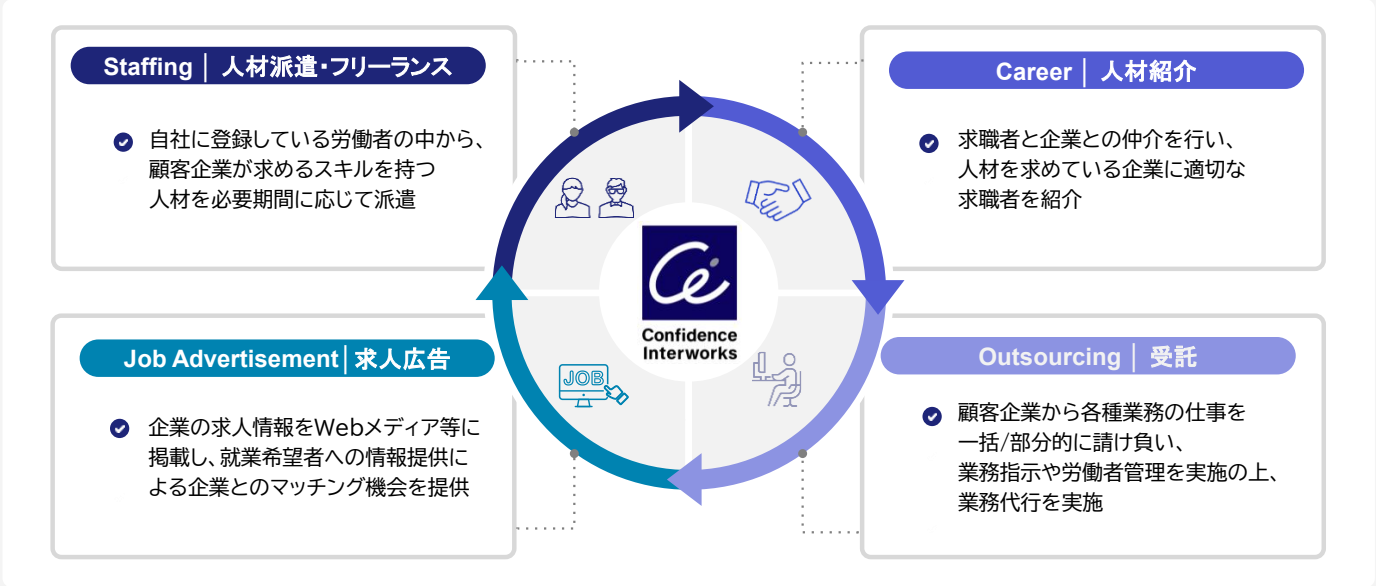
会 社 名	株式会社 コンフィデンス・インターワークス		
代 表 者	代表取締役社長 澤岷 宣之		
設 立	2014年8月		
本 社	東京都新宿区新宿2丁目19番1号 ビッグス新宿ビル10階		
地 方 拠 点	名古屋 大阪 福岡		
連 結 子 会 社	株式会社 コンフィデンス・プロ 株式会社 プロtagonist 株式会社 レッツアイ 株式会社 BRAISE 株式会社 ジーズ・コーポレーション		
役 員	代表取締役社長	澤岷 宣之	専務取締役 吉川 拓朗
	常務取締役	工藤 政嗣	取締役 永井 晃司
	社外取締役	雨宮 玲於奈	社外取締役 水谷 翠
	社外取締役	三木 寛文	社外取締役 河野 弘
	常勤監査役(社外)	谷地 孝	監査役(社外) 安國 忠彦
	監査役(社外)	藤森 健也	
資 本 金	535百万円 (2025年9月末時点)		
事 業 内 容	HRソリューション事業(人材派遣・受託・人材紹介)、メディア&ソリューション事業		
従 業 員 数	1,257名(2025年9月末時点)【連結】		

沿革

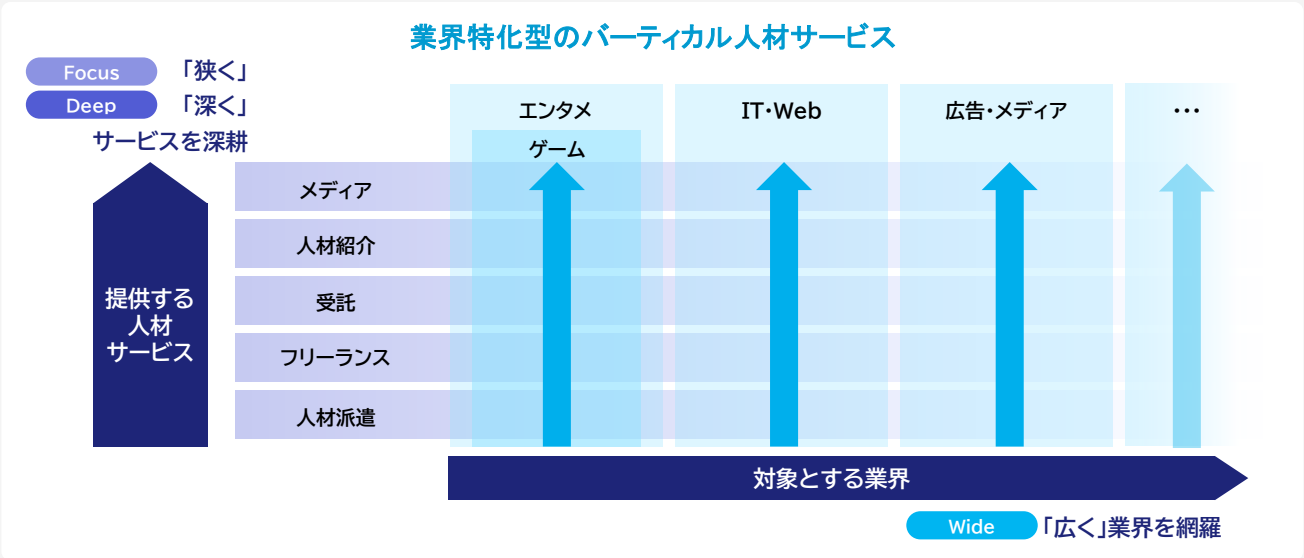
- 2014.8 — 株式会社コンフィデンス 設立
創業時からゲーム業界に特化した人材ビジネスを手掛ける
- 2018.5 — Webプロモーション事業を手掛ける
株式会社Dolphin 子会社化
- 2020.4 — 受託拠点として新宿御苑スタジオを開設
- 2021.6 — 東京証券取引所マザーズ市場(現:グロース市場)に上場
- 2022.5 — 本社を東京都新宿区(現オフィス)に移転
- 2023.4 — フリーランスマッチングを行う
株式会社コンフィデンス・プロを設立
- 2023.8 — 株式会社インターワークス 吸収合併
株式会社コンフィデンス・インターワークスへ商号を変更
- 2024.2 — Web3.0×HR Tech事業を手掛ける
株式会社プロtagonistを連結子会社化
- 2024.12 — 株式会社Dolphinの全株式を譲渡(連結子会社の異動)
- 2025.4 — 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
株式会社レッツアイを連結子会社化
- 2025.7 — 映像メディア業界において、民放各局及びNHK関連企業の番組制作で
確かな地位を築くBRAISEグループを連結子会社化

事業構成 | サービス内容

- 人材会社として主要なサービスを展開し、**網羅的**にクライアントニーズにお応えできる運営体制を構築

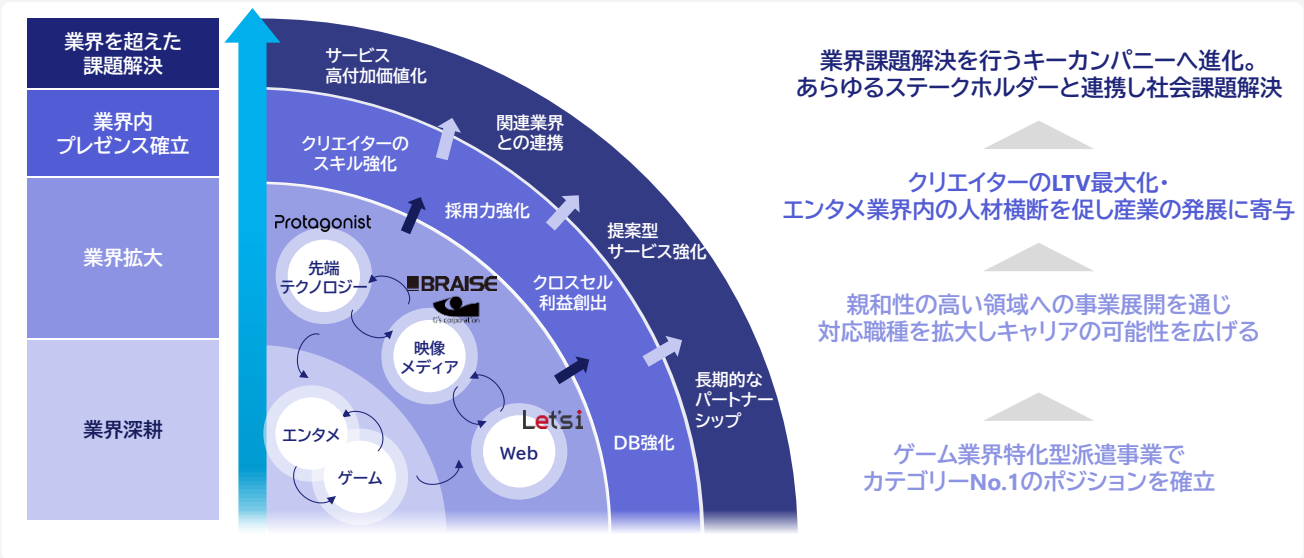


- 創業時から、ゲーム業界向け人材派遣を基盤として、業界特化型のバーティカル人材サービスを展開。
- 対象領域を“狭く”絞り、業界内部に“深く”入り込むことで、カテゴリNo.1の集合体を目指す



人材サービスの業容拡大 | 実現したい未来/目指す世界観

- ゲーム業界の業容変化への対応策として、上場時に掲げた成長戦略のうち、「人材サービスの業容拡大」を前倒しで行う。
- ゲーム業界に次ぐ収益の柱として、当社クリエイターのキャリア志向性・保有スキルの親和性が高い領域に向け事業を拡大



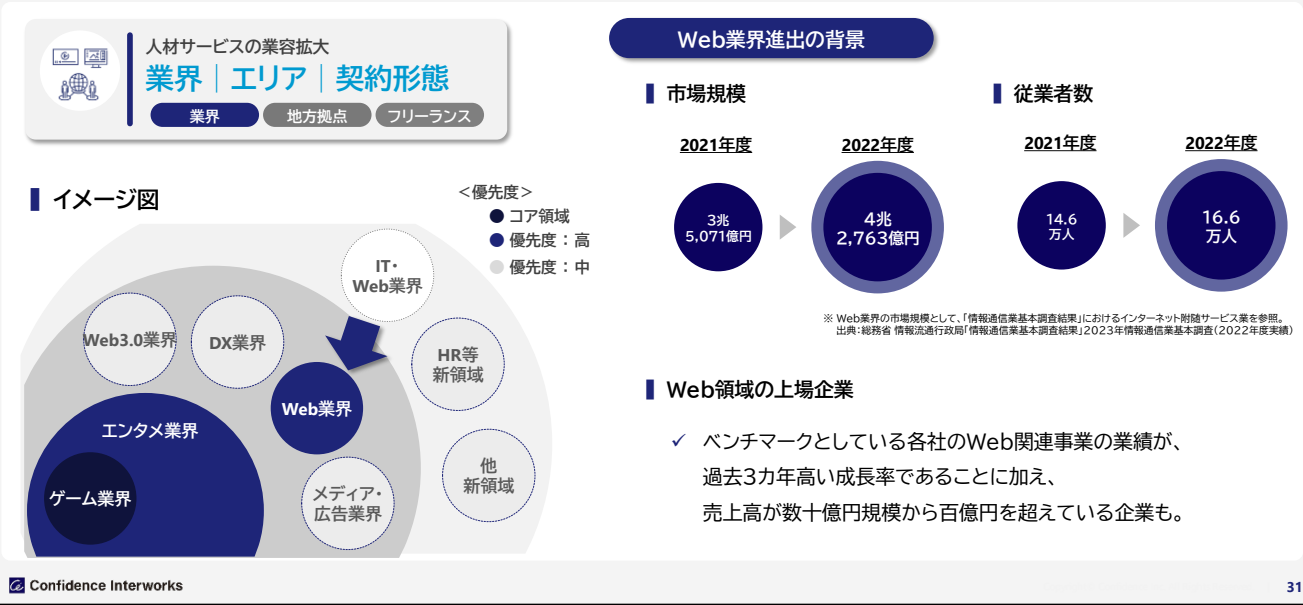
成長戦略 | M&Aの実績

- 上場以降、成長速度を加速するために行ったM&Aの実績は以下の通り
- 2026年3月期は現時点において、[2件のM&Aを実行](#)



人材サービスの業容拡大 | Web業界への進出

- ゲーム業界の業容変化への対応策として、上場時に掲げた成長戦略のうち、「人材サービスの業容拡大」を前倒しで行う
- 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く、市場拡大が続いているWeb業界への事業展開を目指す



Web業界への進出 | レッツアイ 子会社化

- 2025年4月、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株式会社レッツアイを連結子会社化
- 当社所属クリエイターの保有スキルと親和性の高い対応職種の拡大、レッツアイの採用力と当社の営業力で、Web領域でのサービス拡張を目指す

2025.4 レッツアイ 連結子会社化

**Confidence Interworks**
株式会社コンフィデンス・インターワークス

↓
株式取得・
連結子会社化


株式会社レッツアイ

■ 会社概要

所在地:大阪府大阪市北区西天満2-6-8 堂島ビルディング6F
設立:2009年
事業内容:クリエイティブ専門 人材派遣・人材紹介／Web広告運用代行・コンサルティング
対応職種:

<Web・デジタル>

- ・Webプロデューサー
- ・Webディレクター/Webプランナー
- ・Webデザイナー/HTMLコーダー
- ・Webマスター/ECサイト運営担当
- ・Webライター
- ・Flashディベロッパー
- ・マークアップエンジニア
- ・Webプログラマー/SE
- ・スマホアプリ開発
- ・Webアカウントプランナー/営業
- ・SEO/SEMコンサルタント
- ・UI/UXデザイナー
- ・モバイルディレクター/デザイナー

<クリエイティブ>

- ・クリエイティブディレクター
- ・アートディレクター
- ・グラフィックデザイナー
- ・DTPオペレーター
- ・SPデザイナー
- ・パッケージクリエイター
- ・コピーライター/ライター
- ・編集/校正/校閲
- ・制作進行管理
- ・GUI/プロダクトデザイナー
- ・CM/映像制作
- ・ゲームクリエイター2D/3D
- ・CG制作
- ・翻訳コーディネーター

<営業・プランナー>

- ・営業/アカウントプランナー
- ・広報宣伝/商品企画
- ・SPプランナー/イベントプランナー
- ・マーケティングプランナー
- ・メディアプランナー/バイイング
- ・その他(営業系)

関西圏の
顧客基盤

豊富な
対応職種

集客力に
強み

 Confidence Interworks

32

1. ゲーム業界とWeb業界の親和性

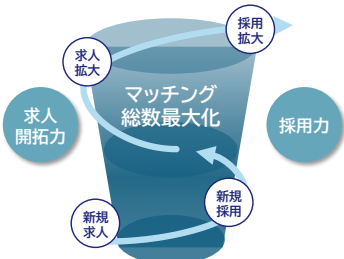
- ✓ ゲーム主要企業9割と取引も、他事業は未開拓
➡ Webを起点とした販路開拓を狙う



双方の既存顧客網を活かし、
取引先部署数を拡大

2. レッツアイの採用力の活用

- ✓ ゲーム以外の職種知見・自社集客ノウハウ
➡ レッツアイの自社メディア集客の知見を活用



当社の強みである営業力と掛け合わせ
マッチング総数を最大化

3. 関西 → 他エリアへの横展開

- ✓ 関西圏でのクライアント開拓
➡ 取引先DB・マッチングノウハウの横展開



関西での知見を首都圏に横展開し
スピーディな売上拡大を目指す

人材サービスの業容拡大 | 映像メディア業界への進出

- ゲーム業界の業容変化への対応策として、上場時に掲げた成長戦略のうち、「人材サービスの業容拡大」を前倒しで実施
- 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く、市場拡大が続いている映像・メディア業界への事業展開を目指す

人材サービスの業容拡大

業界 | エリア | 契約形態

業界

地方拠点

フリーランス

映像・メディア業界進出の背景

✓

テレビ業界向けの人材サービスを強化し、ニーズを取り込むことで稼働数を増加

✓

拡大が続く動画コンテンツビジネス市場において、テレビ業界で培った映像制作技術と人材サービスを掛け合わせ、採用ブランディングやイベントサポート事業への展開を模索

イメージ図

IT業界

Web3.0業界

DX業界

エンタメ業界

ゲーム業界

Web業界

メディア・広告業界

HR等新領域

他新領域

<優先度>

● コア領域

● 優先度：高

● 優先度：中

動画コンテンツビジネス総市場規模推移

2020年度

6,920億円

▶

2022年度

8,210億円

▶

2024年度

9,880億円
(予想)

※出典: 矢野経済研究所「2024年度 動画コンテンツビジネス総市場規模(主要5市場計)」

Confidence Interworks

34

34

人材サービスの業容拡大 | 映像メディア業界への進出 | BRAISEグループ 子会社化

- 2025年7月、映像メディア業界でのテレビ番組制作における確かな地位を築く [BRAISEグループを連結子会社化](#)
- 高い映像技術・企画力の活用と、当社所属クリエイターの相互交流により、活躍の場を広げる

BRAISEグループ 子会社化

 **Confidence Interworks**
株式会社コンフィデンス・インターワークス

↓
株式取得・
連結子会社化


株式会社BRAISE

↓
100%子会社


株式会社ジーズ・コーポレーション

■ 株式会社BRAISE

所在地:東京都港区新橋5-15-5交通ビル6F 設立:2011年
事業内容:テレビ番組企画・制作、編集・MAスタジオ「RaysStudio」運営、デジタイズ・ワーク作業
「赤坂デジタルセンター」運営、撮影機材レンタル事業、労働者派遣事業

■ 株式会社ジーズ・コーポレーション

所在地:東京都渋谷区富ヶ谷1-18-5 T.I.ビル3F 設立:1991年
事業内容:テレビ番組や企業PVなどの映像企画制作、番組制作スタッフ業務・編集スタッフ業務
Web動画コンテンツ制作、スクリプト・書き起こし業務

<NHK>

・プラタモリ
・子ちゃんに叱られる
・岩合光昭の世界ネコ歩き
・ダークサイドミステリー
・六角精児の呑み鉄本線日本旅
・おはよう日本

<NHK Eテレ>

・デザインあneo
・偉人の年取How much?
・ギョギョツとサカナ★スター

<日本テレビ>

・世界の果てまでイッテQ!
・ビルナンデス
・ZIP!
・news every.
・news zero

<テレビ東京>

・家、ついて行ってイイですか?
・デカ盛りハンター
・知られざるガリバー
・ガイアの夜明け
・カンブリア宮殿
・生きるを伝える

<テレビ朝日>

・アメトーーク
・有言クイズ
・お笑いマンガキング
・楽しく学ぶ!世界動画ニュース
・プラチナファミリー
・報道ステーション
・スーパーチャンネル
・グッド!モーニング
・日曜スクープ
・そこに山があるから

<You Tubeほか>

・TOYOTA公式ランクルちゃんねる
・TRAIN TV ・タクシー番組 ひみつのPRIME
・BS12 賢者の選択 ・きょうも、パンびより

<TBSテレビ>

・ラヴィット!
・坂上&指原のつづれない店
・炎の体育会TV
・ジョブチューン
・Nスタ
・ひるおび
・THE TIME.
・報道特集
・報道1930

業界内での
確かな地位

映像技術
・企画力

映像メディア業界への進出 | BRAISEグループとのシナジー・取り組み

- 2026年3月期2Qより連結開始し、9か月分の業績を反映した形で、2025年8月に通期業績予想を上方修正
- 既存事業とのシナジーにより収益を拡大し、新たな事業展開を模索。

1. 顧客網を活用したクロスセル推進

✓ 両社における既存顧客向けのサービス拡充
➡ 相互交流により、顧客深耕を促す

人材サービス

+

映像制作サービス

サービス拡充により、
1社あたりの収益を最大化

2. 他拠点の設置

✓ 首都圏外でのクライアント開拓
➡ 取引先DB・マッチングノウハウの横展開

首都圏での知見を横展開し
スピーディな売上拡大を目指す

3. 多様なサービス展開の模索

✓ 業界内部での新たな需要取り込み
➡ 人材×映像で採用ブランディングや
イベントサポート事業などの展開を模索

新規事業創出により
新たな収益の柱を構築

2026年3月期 業績取り込み／のれん償却費の考え方

子会社の業績取り込み

- 2026年3月期は、株式会社レッツアイ 12か月分、株式会社BRAISE・株式会社ジーズ・コーポレーション 9か月分の業績を取り込む

		2025年										2026年			取込期間	のれん償却期間
		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
	3月決算		26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			12ヵ月	10年
	3月決算		26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			12ヵ月	-
Protagonist	3月決算		26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			12ヵ月	-
	8月決算	26年3月期 1Q			26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q				12ヵ月	5年
	11月決算				26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q				9ヵ月	10年
	3月決算					26年3月期 2Q			26年3月期 3Q			26年3月期 4Q			9ヵ月	-

成長戦略 | プライム市場への移行に向けて

- プライム市場への移行に向けて、売上高200億円 | 営業利益30億円(営業利益率15%)を目指すとともに、「流通株式時価総額」および「時価総額」についても早期の達成を目指す

■ プライム市場への移行：定量基準			2023年3末	2024年3末	2025年3末	2026年3末
流動性	株主数	800人以上	○	○	○	○ (見込)
	流通株式数	20,000単位以上	×	○	○	○ (見込)
	流通株式時価総額	100億円以上	×	×	×	早期達成を 目指す
	時価総額	250億円以上	×	×	×	早期達成を 目指す
ガバナンス	流通株式比率	35%以上	○	○	○	○ (見込)
経営成績・ 財政状態	収益基盤	最近2年間の利益合計が25億円以上	×	×	×	○ (見込)
	財政状態	純資産額50億円以上	×	○	○	○ (見込)

IR情報のご案内

- 株主、投資家の皆様に向け、タイムリーかつ解りやすい情報発信に努めております
- コンフィデンス・インターワークスでは、引き続き当社IR認知向上・信頼構築のため、情報発信を積極的に行って参ります

IR noteマガジン・公式Xを活用した情報発信



株主・投資家の皆さまに向けて
タイムリー かつ **解りやすい**
情報発信にも努めております

IR note マガジン

決算の補足説明、Q&A、
Monthly Reportなどを掲載
https://note.com/ciw_ir



公式X

最新の決算、IRイベント、
リリース情報をいち早くお届け
@ciw_ir



個人投資家向け説明の強化

<2024年3月期>

- ・ウエルスアドバイザー 個人投資家向けオンラインIRフェア
- ・Kabu Berry Lab
- ・STOCKVOICE 資産形成フェスタ2024
- ・日本証券新聞社 個人投資家向けセミナー

<2025年3月期>

- ・湘南投資勉強会
- ・日経IR・個人投資家フェア 2024
- ・つばめ投資顧問 長期個人投資家向け 企業IRセミナー
- ・神戸投資勉強会
- ・資産運用EXPO【春】
- ・日本証券新聞社 個人投資家向けセミナー

<2026年3月期>

- ・Kabu Berry Lab



**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

本資料のお問い合わせ先: FP&A本部 IR担当 (ir@ciw.jp)

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り、またこれを保証するものではありません。