

M&A戦略に関する資料

2026. 2. 13

本資料は、当社のM & A戦略を明確に開示することで、売主様、M & A関連事業者様の理解を促進し、案件数増加に繋げることを意図した資料です。

01

事業概要

P. 4

02

業績推移・経営指標・成長戦略

P. 7

03

M&A方針

P. 12

04

財務規律

P. 16

05

お問い合わせ

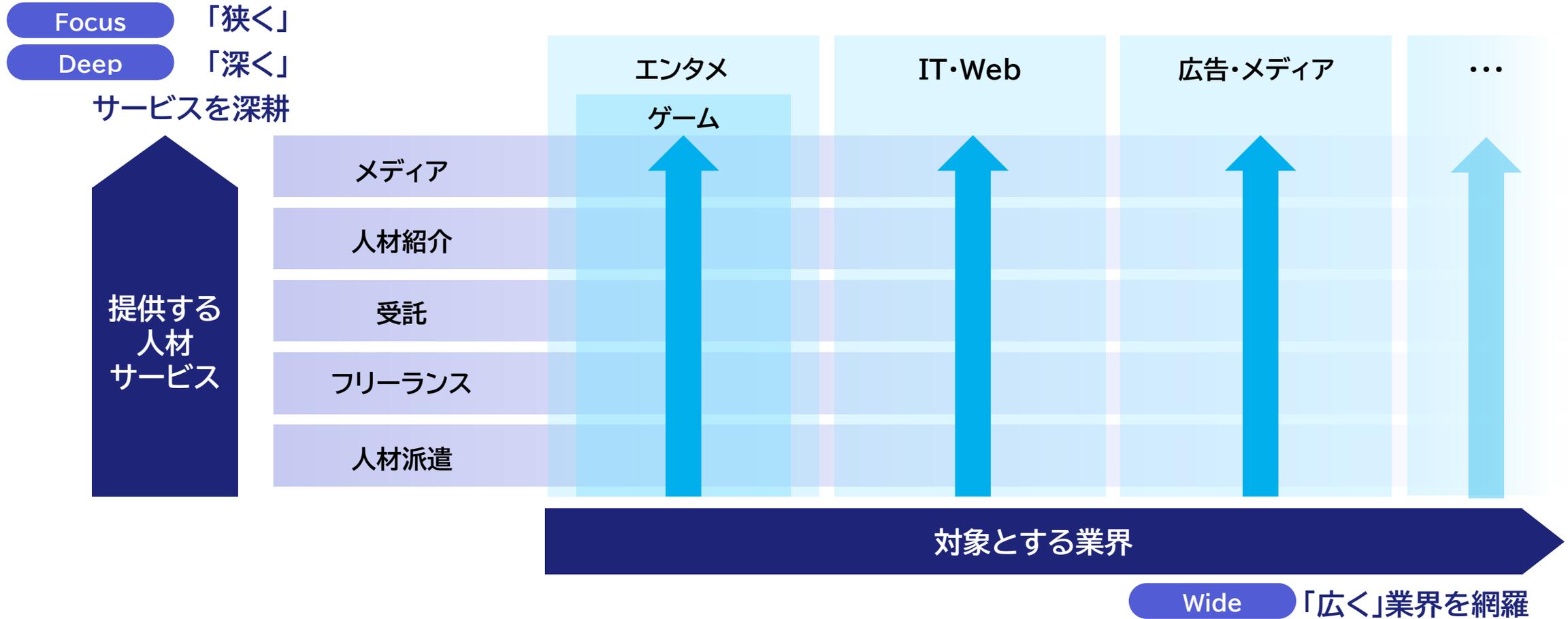
P. 19

01 事業概要

事業概要 | 業界特化型のバーティカル人材サービス

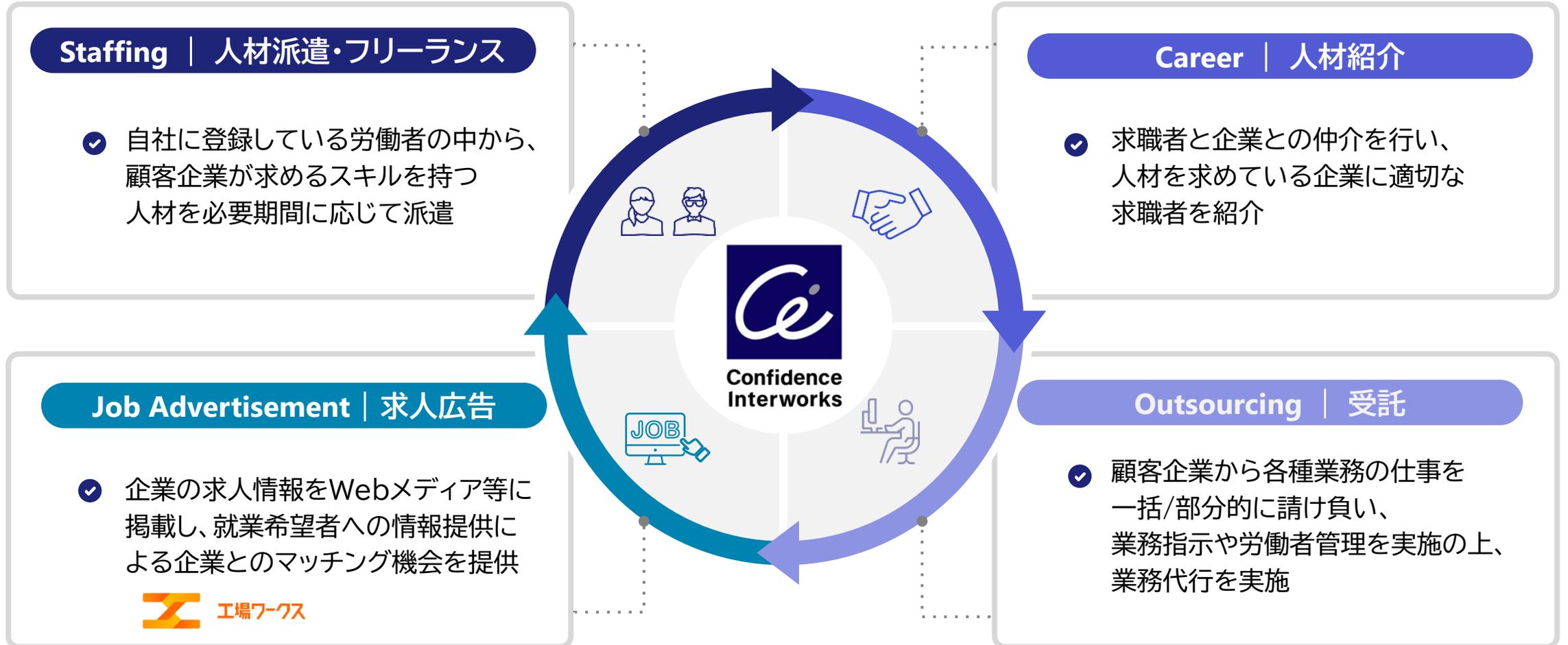
- 業界は狭く、サービスは深く。ゲーム・エンタメ業界で培った事業基盤を起点に、再現性をもって他業界へもサービスを展開。
- 狭く・深く、そして広く。業界特化型のバーティカル人材サービスを創出し続ける

業界特化型のバーティカル人材サービス



事業概要 | 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

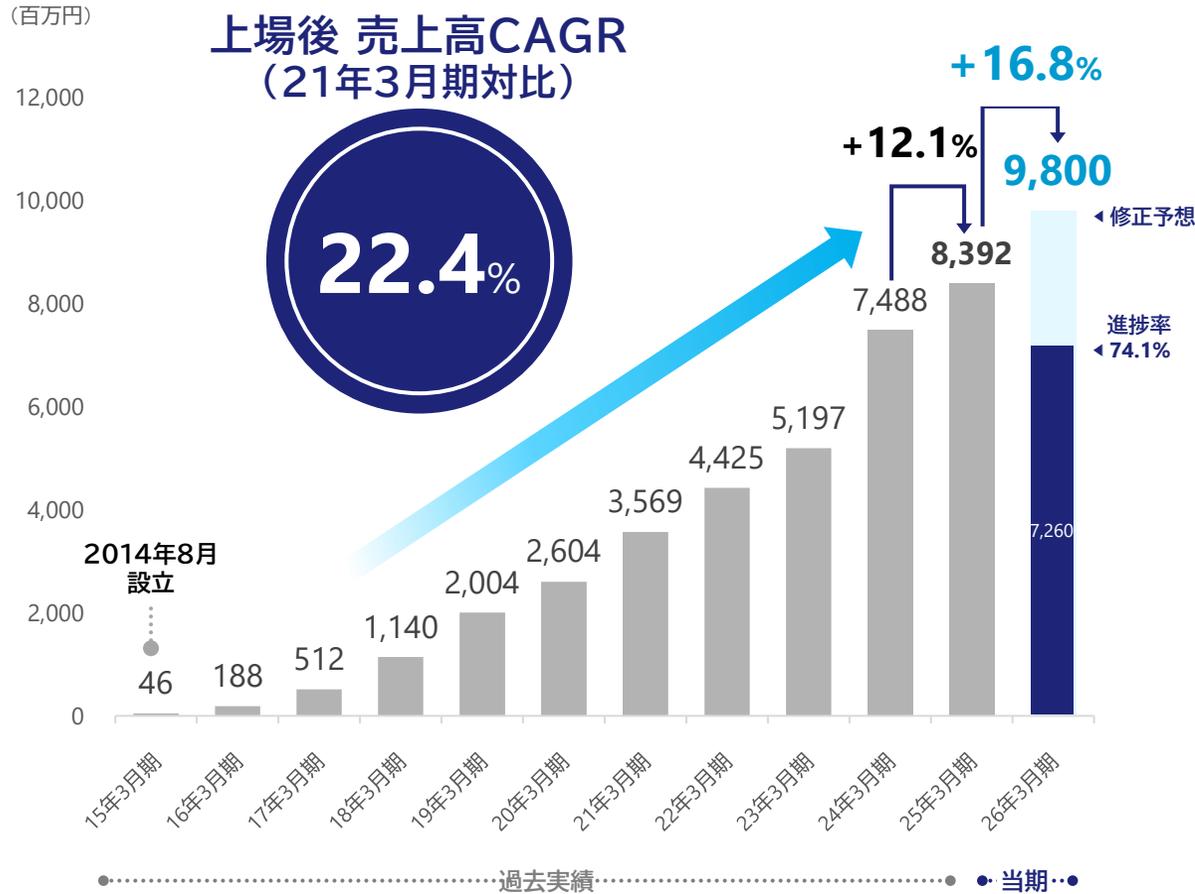


02 業績推移・経営指標・成長戦略

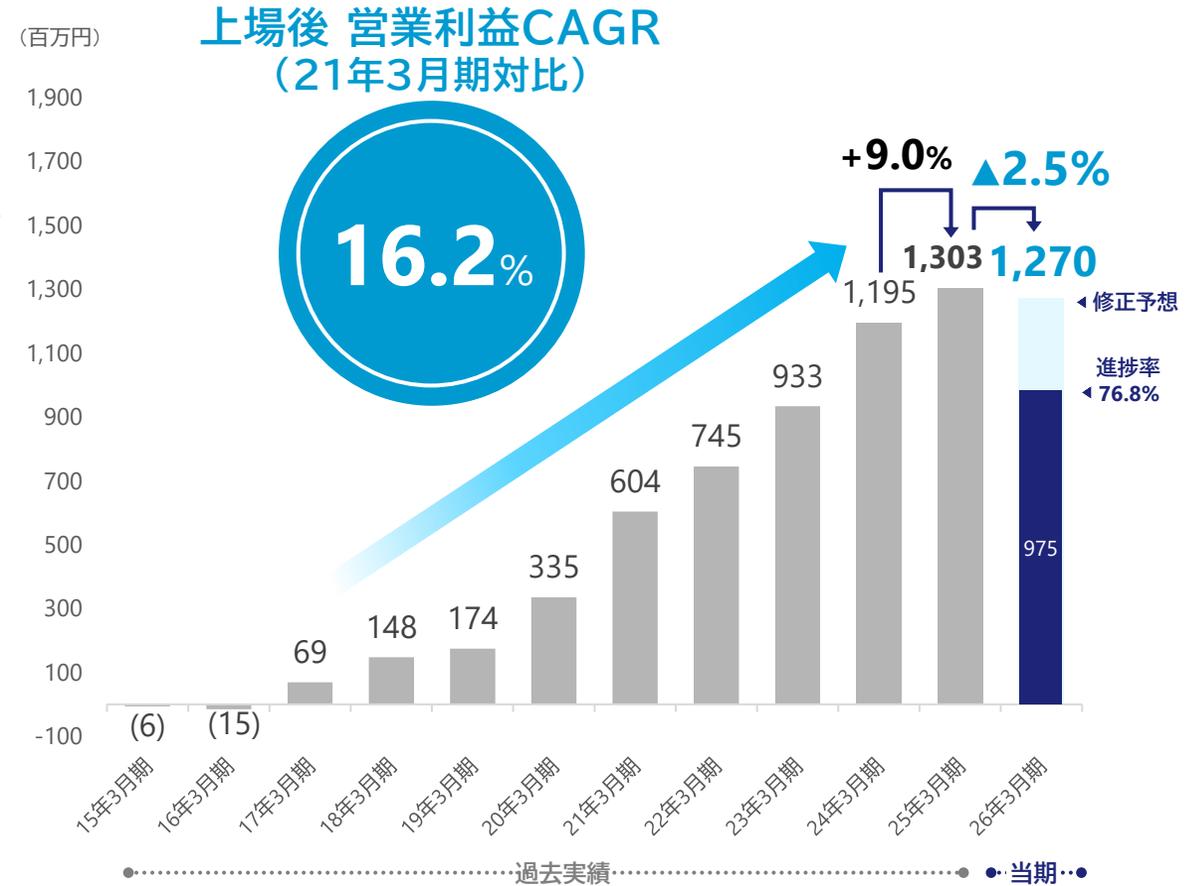
当社概要 | 業績ハイライト | 売上高／営業利益の経年推移

- 2026年3月期業績予想修正を含めた、売上高および営業利益の経年推移は以下の通り
- 2026年2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+16.8%、営業利益は前年同期比▲2.5%**を予想

売上高



営業利益



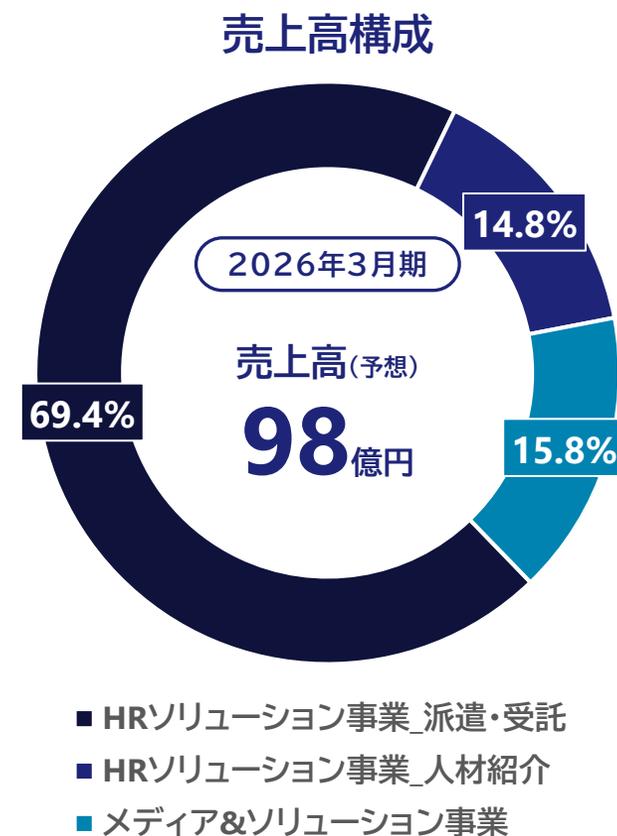
[全社連結]2026年3月期 業績予想(修正後) - セグメント別 -

- 2026年3月期は、既存事業が軟調に推移する一方で、M&Aを積極的に活用することで、売上高で2桁成長を継続

2026年3月期 通期業績予想

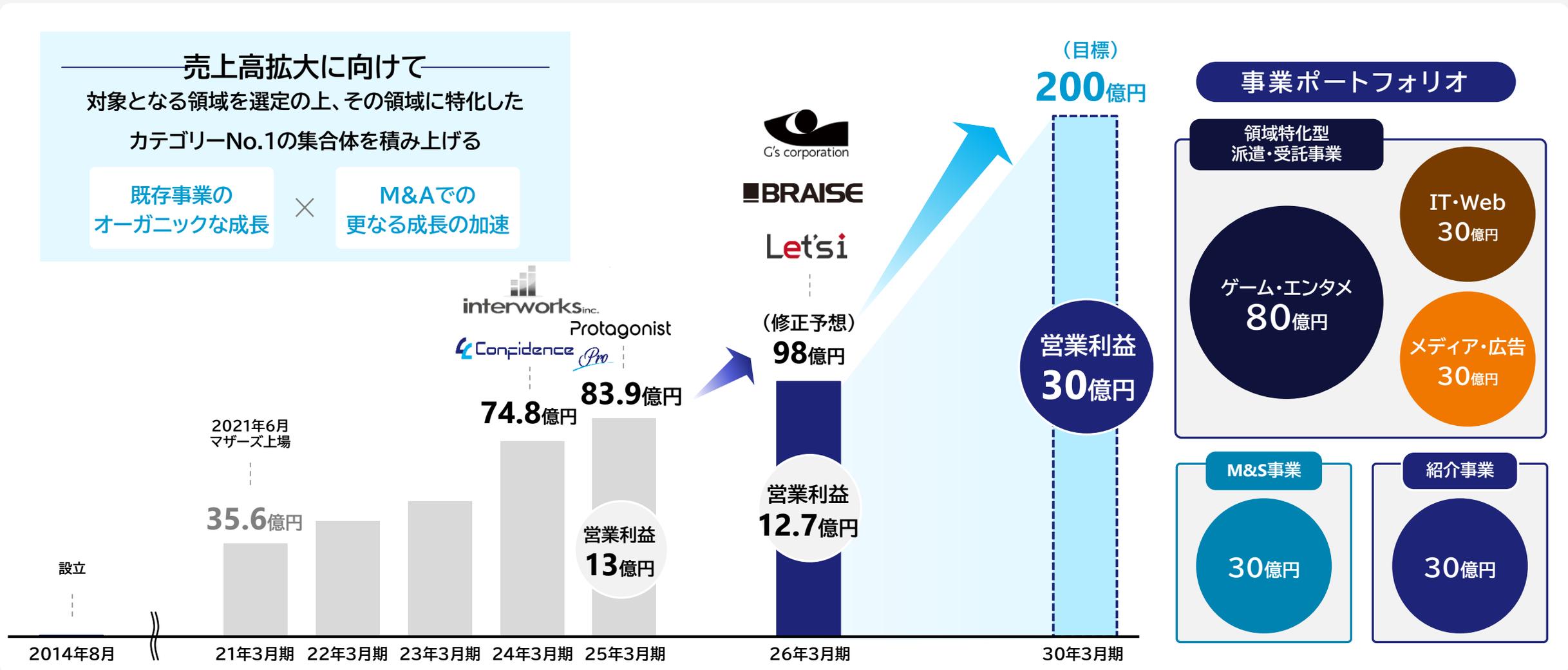
▼新セグメントへの組替後の数値

		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	前期比
売上高	(百万円)	7,488	8,392	9,800	+16.8%
HRソリューション事業_派遣・受託	(百万円)	5,486	5,339	6,800	+27.3%
HRソリューション事業_人材紹介	(百万円)	1,032	1,488	1,450	▲2.6%
メディア&ソリューション事業	(百万円)	969	1,564	1,550	▲0.9%
売上総利益	(百万円)	3,493	4,203	4,610	+9.7%
売上総利益率	(%)	46.7%	50.1%	47.0%	▲3.1pt
営業利益	(百万円)	1,195	1,303	1,270	▲2.5%
営業利益率	(%)	16.0%	15.5%	13.0%	▲2.5pt
経常利益	(百万円)	1,142	1,311	1,230	▲6.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	725	1,039	770	▲25.9%



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**
- 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



FY2026 全社方針 : 成長回帰に向けた個と仕組みの進化

- **セグメントに特化し、顧客・サービスを網羅**
 - ターゲット領域でのカテゴリNo.1を積み上げることで、成長を加速させる
- **M&Aによる事業と組織の拡大**
 - 将来の柱となる事業開発を加速。優秀な経営者・チーム、技術、時間を買うM&Aを積極的に活用
- **人と組織の進化による成長力向上**
 - 成長ドライバーの基礎となる人材の強化、部門間連携および外部連携の活性化による 更なる成長を狙う

1

HRソリューション(派遣・受託)

- クロスセル×マッチング精度アップによる顧客深耕
- エンタメおよび新領域(Web等)の新規企業開拓
- 外部人材およびテクノロジー活用による生産性向上と母集団(登録者)の増加

2

HRソリューション(紹介)

- 企業深耕・新規企業開拓(地方中小企業)
- 外部人材およびテクノロジー活用による求人打診拡大、決定率向上
- 採用専任担当設置によるコンサルタント採用強化

3

メディア&ソリューション

- 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・取引シェア拡大
- 若年層応募の獲得

03 M&A方針

M&A方針 | サマリー

M&Aの目的

- 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

- 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)

- 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×既存事業の成長を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

- 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

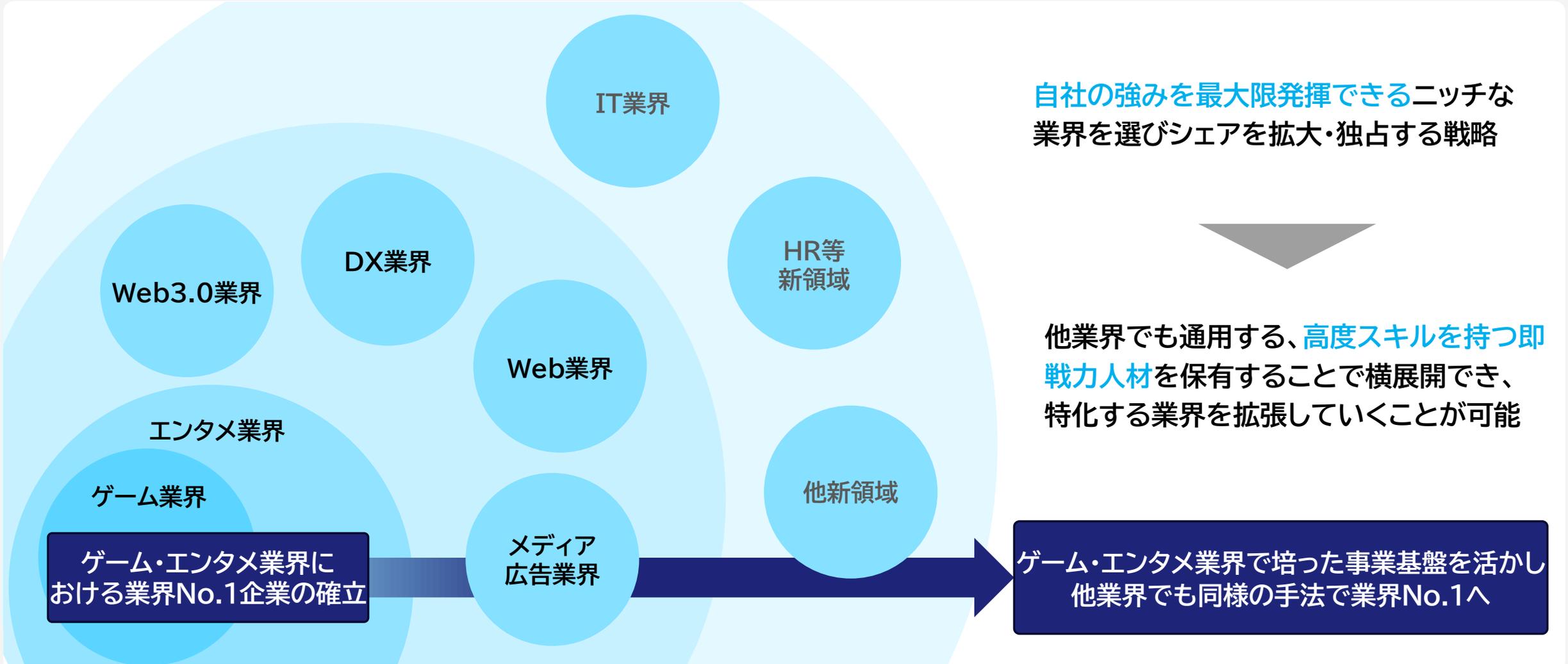
M&A実施後の ガバナンス

- 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得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

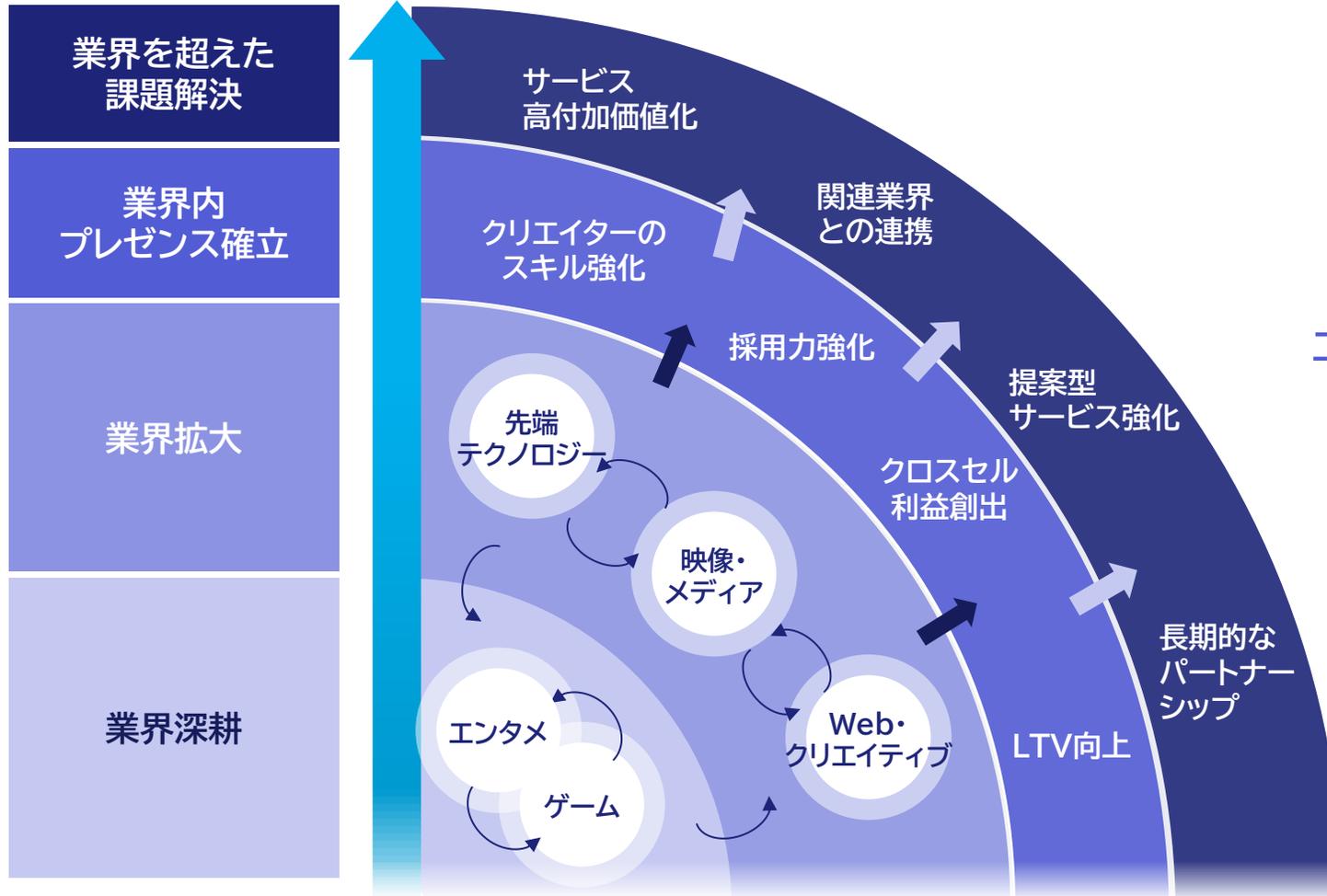
M&A方針 | 対象領域

- 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



M&A方針 | 実現したい未来像

- ゲーム業界の業況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



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

クリエイターのLTV最大化・
エンタメ業界内の人材横断を促し産業の発展に寄与

親和性の高い領域への事業展開を通じ
対応職種を拡大しキャリアの可能性を広げる

Protagonist **Let'si** ■BRAISE 

ゲーム業界特化型派遣事業で
カテゴリーNo.1のポジションを確立

 Confidence Interworks  Confidence Pro

04 財務規律

財務規律 | キャピタルアロケーション方針

- 高い利益成長を基盤とする営業キャッシュ・フロー創出力及び安定的な財務基盤による柔軟な負債調達力をもとに、成長のための事業投資及びM&Aへの投下資金を確保し、持続的な成長に向けた資本配分を目指す

投資原資の調達方針

事業からの営業CF→有利子負債→エクイティの優先順位で投資原資に充当する方針

営業キャッシュフロー

- 持続的な利益成長による営業CFの創出

有利子負債等

- 当社財務状況、昨今の市場環境における低金利での調達可能性に鑑み、投資に応じた柔軟な調達を実施

エクイティ

- 株価水準やマーケット環境等、財務状況等を総合的に判断の上、投資実行によるEPSの向上を前提に資本調達も選択肢として検討

資本配分方針

オーガニック成長のための事業投資に加え、M&Aを中心とするインオーガニック成長に向けた戦略投資への配分を優先する方針

事業投資(既存事業/新規事業)

- 既存事業の持続的な成長のための事業投資
- 新規事業における先行投資

戦略投資(M&A)

- M&Aを中心とする非連続な成長のための戦略投資

株主還元

- 将来成長に必要な投資を優先して実行可能な内部留保を確保の上、安定的・継続的な配当を実施

財務規律 | 財務状況

- インターワークスとの合併以降、キャッシュは潤沢
- 財務基盤の盤石化を図りながらも、積極的な事業投資やM&Aが実行可能な投資資金を確保していく

2025年12月末時点 連結BS

(百万円)

現預金

- 以下を総合的に勘案し、保有現預金水準のモニタリング
 - ・ 必要運転資金
 - ・ 事業投資枠
 - ・ M&A投資枠

のれん

- のれん対自己資本倍率 : 1.0倍以下を閾値としてモニタリング (現行: 0.27倍)



借入金

- 親会社の資金を有効活用する形で、グループ内ファイナンスにより外部借入は全額返済済み

自己資本

- 負債調達を優先するも投資実行後における一時的な財務安定性の低下や、将来的な財務レバレッジ余力の確保が必要な場合には、エクイティ調達を検討
- 財務規律として、自己資本: 50%以上 (現行: 81.0%)

* 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。

05 M&Aに関するお問い合わせ

M&Aに関するお問い合わせ

- M&Aに関するお問い合わせは、当社コーポレートサイトよりお願いいたします。
- M&Aや業務提携・アライアンス等を行うことを積極的に検討しておりますので、ぜひディスカッションの機会を頂戴できますと幸いです。



**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

お問い合わせ先: FP&A本部 (info-ma@ciw.jp)

Appendix

01 会社概要・事業概要

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

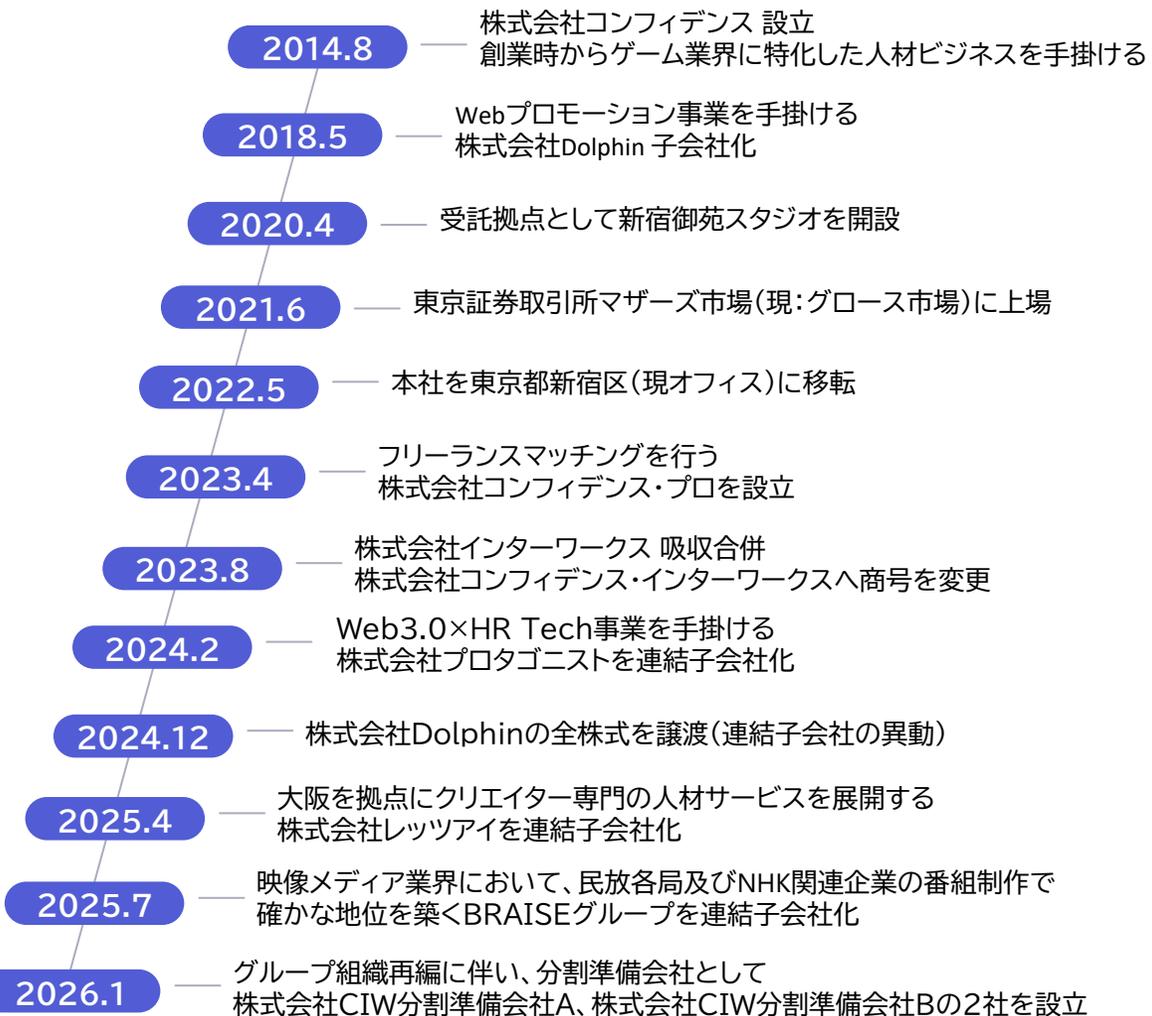


会社概要

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 プロタゴニスト 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12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	1,261名(2025年12月末時点)【連結】			

沿革

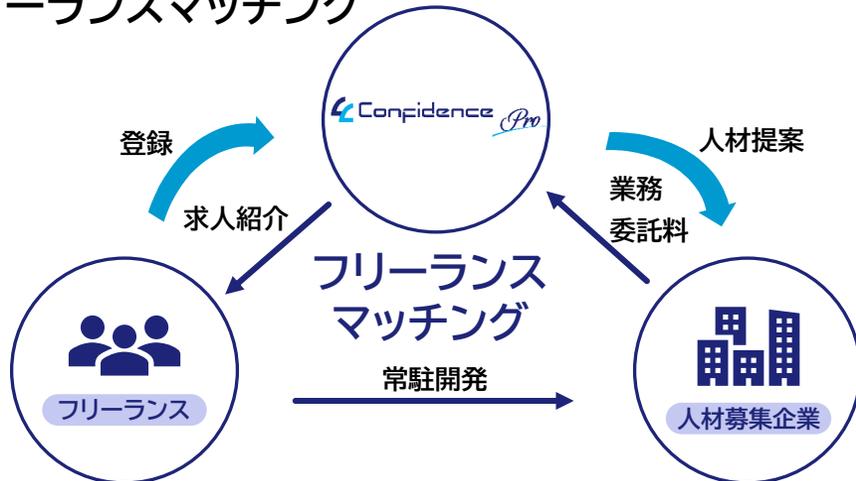


事業概要 | 人材派遣・フリーランスマッチング

■ 人材派遣



■ フリーランスマッチング



業界特化型(ゲーム・エンタメ業界中心)

- ゲーム業界に精通したコーディネーターが、スキルだけでなく、ゲームへの愛や社風マッチなど総合的な観点でマッチングを実施

無期雇用派遣

- 無期雇用派遣(常用雇用派遣)をメインとして事業を展開しているため、社員の帰属意識も高く、キャリアアップ形成も念頭におきながら業務を実施

求人媒体 ▶  ConfidenceCreator

フリーランスマッチング

- 2023年4月 子会社 株式会社コンフィデンス・プロを設立
- ハイスキルなプロフェッショナル人材を迅速にマッチング

求人媒体 ▶  ConPro FREELANCE

事業概要 | 人材派遣・フリーランスマッチング

- 業界を絞り込んだターゲティングで初期投資を最適化しながら、最速で仮説検証を行い、参入業界を決定
- 業務の分業・標準化による機動性に富んだ組織構築と、PDCAサイクルの円滑化で、いち早くプロフェッショナル集団へと成長

■ 高精度なマッチング力

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

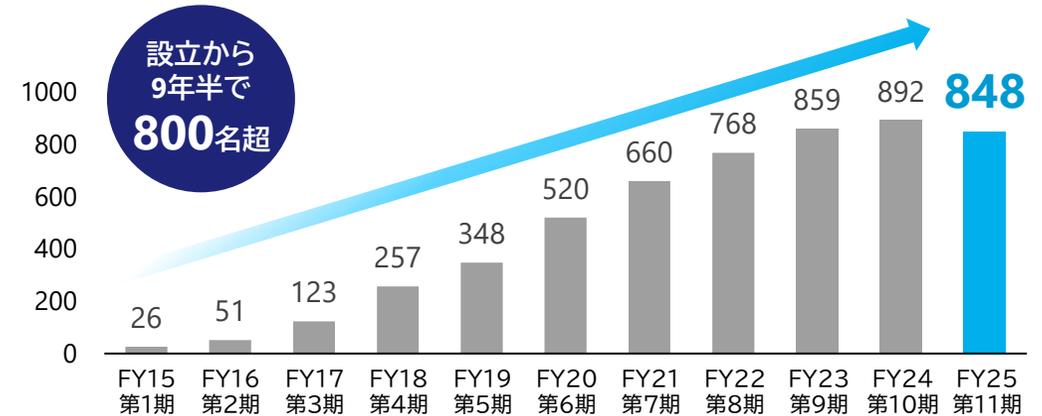
② 分業・標準化によるチームビルド

- ・機動性に富んだ組織構築
- ・再現性の高い運用体制の確立

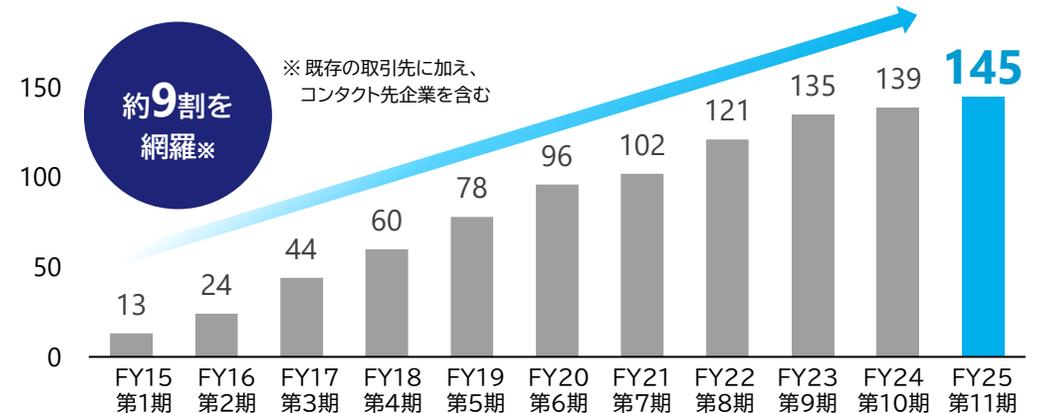
③ 業界ナレッジ蓄積によるPDCAマネジメント

- ・高速でのPDCAサイクル実践
- ・マネジメントの早期最適化

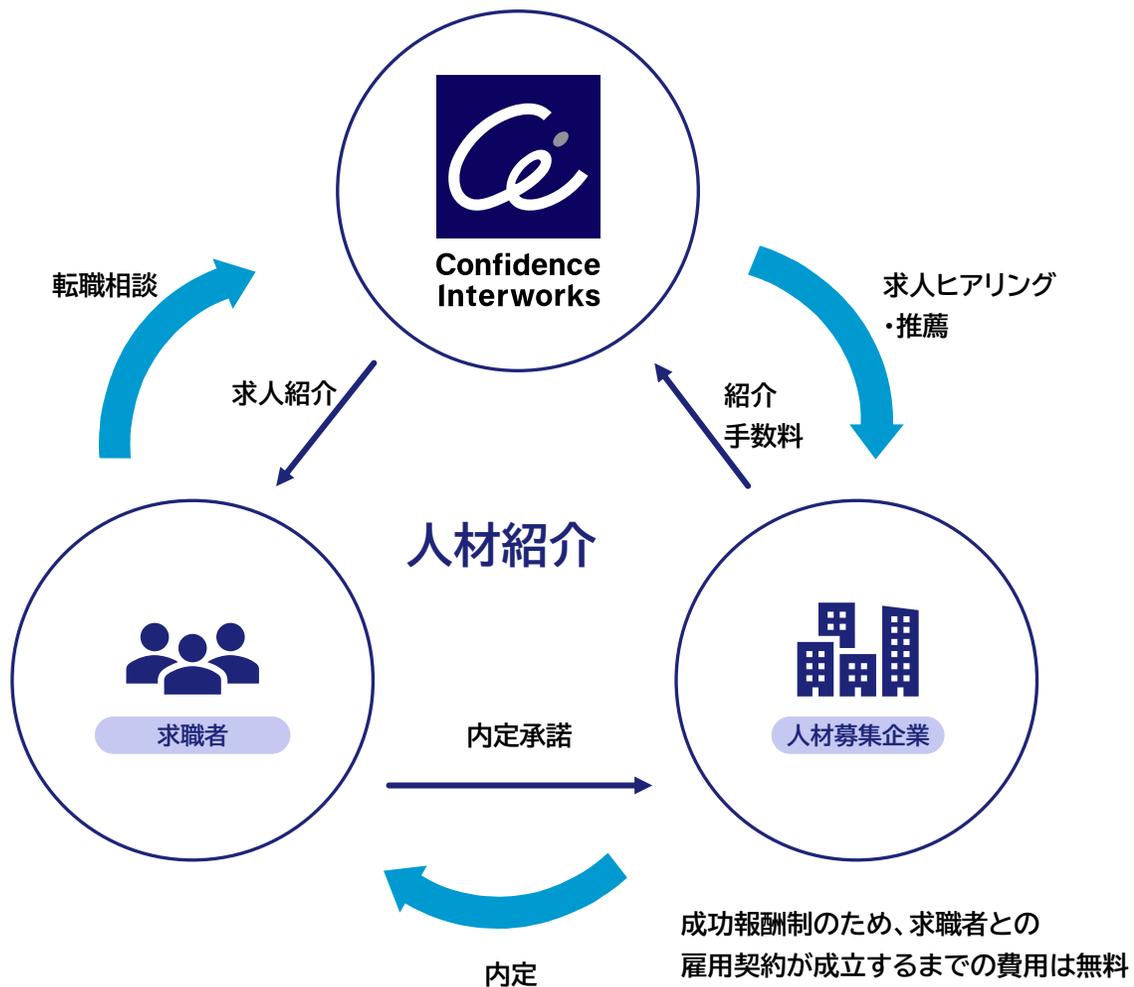
■ 派遣事業/ゲーム業界向けクリエイター配属数の推移



■ ゲーム業界の取引先企業数の推移



■ 人材紹介



対象レイヤー/範囲

- 幅広い業界の大企業から中小企業、ベンチャーまで多職種
- ミドル・ハイクラス層を中心に対応
- 他紹介会社では取り扱いのない独占非公開求人取り扱い

ジャンル別求人媒体 ▶

Plus Web3

Web3.0やAI特化

対象業界 ▶

コンサル	素材	自動車	機電	建設・不動産	IT・Web
通信	ゲーム・エンタメ	住宅	エネルギー	人事/DX (業界横断)	化学

事業概要 | 主な収益構造とKPI | HRソリューション事業

□ : 事業KPI
 ■ : 当社が特に重視している指標

売上総利益

営業利益



※ 1人当たり売上総利益の向上施策は、売上及び売上総利益率の向上施策と同様

■ 求人広告



製造業・工場に特化した求人メディア

- 業界特化型サイトとして15年以上の歴史、日本最大級の求人件数
- 訪問者数・会員数・掲載求人数を多数掲載

最適なサイト構成

- 求人検索から応募までわかりやすいサイト構成
- 求人情報と応募者情報の管理の簡素化

事業概要 | 主な収益構造とKPI | メディア&ソリューション事業

- : 事業KPI
- : 当社が特に重視している指標



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)