

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2023年11月

INDEX

目次

- 01 当社概要 | 競争力の源泉** P. 3
Company Overview | Sources of competitiveness
- 02 市場環境** P. 16
Market environment
- 03 成長戦略** P. 22
Growth strategy
- 04 事業計画および成長の進捗状況** P. 30
Business Plan and Growth Progress
- 05 株主還元** P. 43
Shareholder Returns
- 06 リスク情報** P. 45
Risk Information

01 当社概要 | 競争力の源泉

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 澤岨 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 Dolphin 株式会社 コンフィデンス・プロ

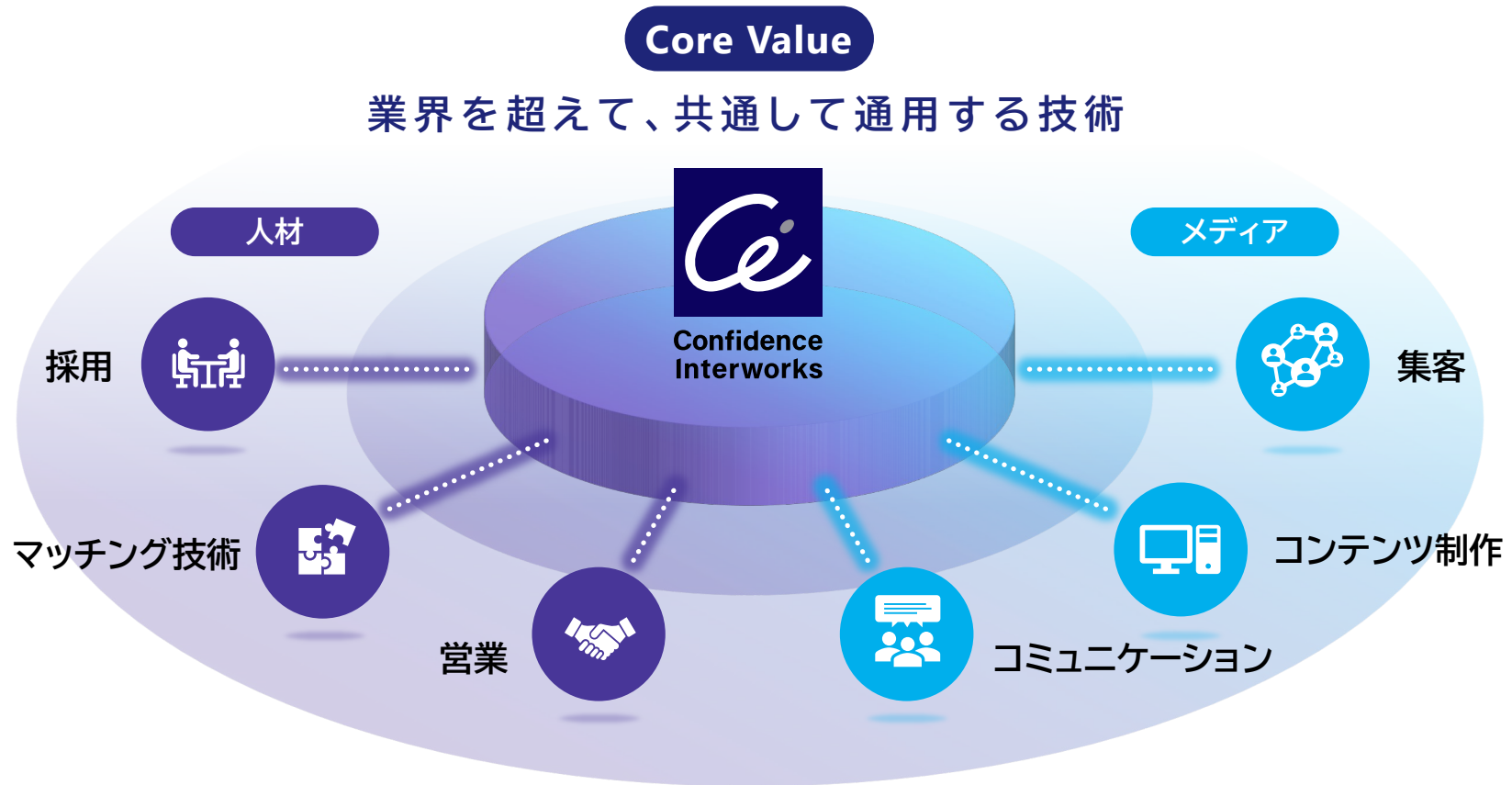
| | | | |
|-----------|--------|---------|-------|
| 代表取締役社長 | 澤岨 宣之 | 専務取締役 | 吉川 拓朗 |
| 常務取締役 | 工藤 政嗣 | 取締役 | 永井 晃司 |
| 社外取締役 | 雨宮 玲於奈 | 社外取締役 | 水谷 翠 |
| 社外取締役 | 三木 寛文 | 社外取締役 | 早川 与規 |
| 常勤監査役(社外) | 谷地 孝 | 監査役(社外) | 安國 忠彦 |
| 監査役(社外) | 藤森 健也 | 監査役(社外) | 丸田 善崇 |

資本金 509百万円(2023年9月末時点)

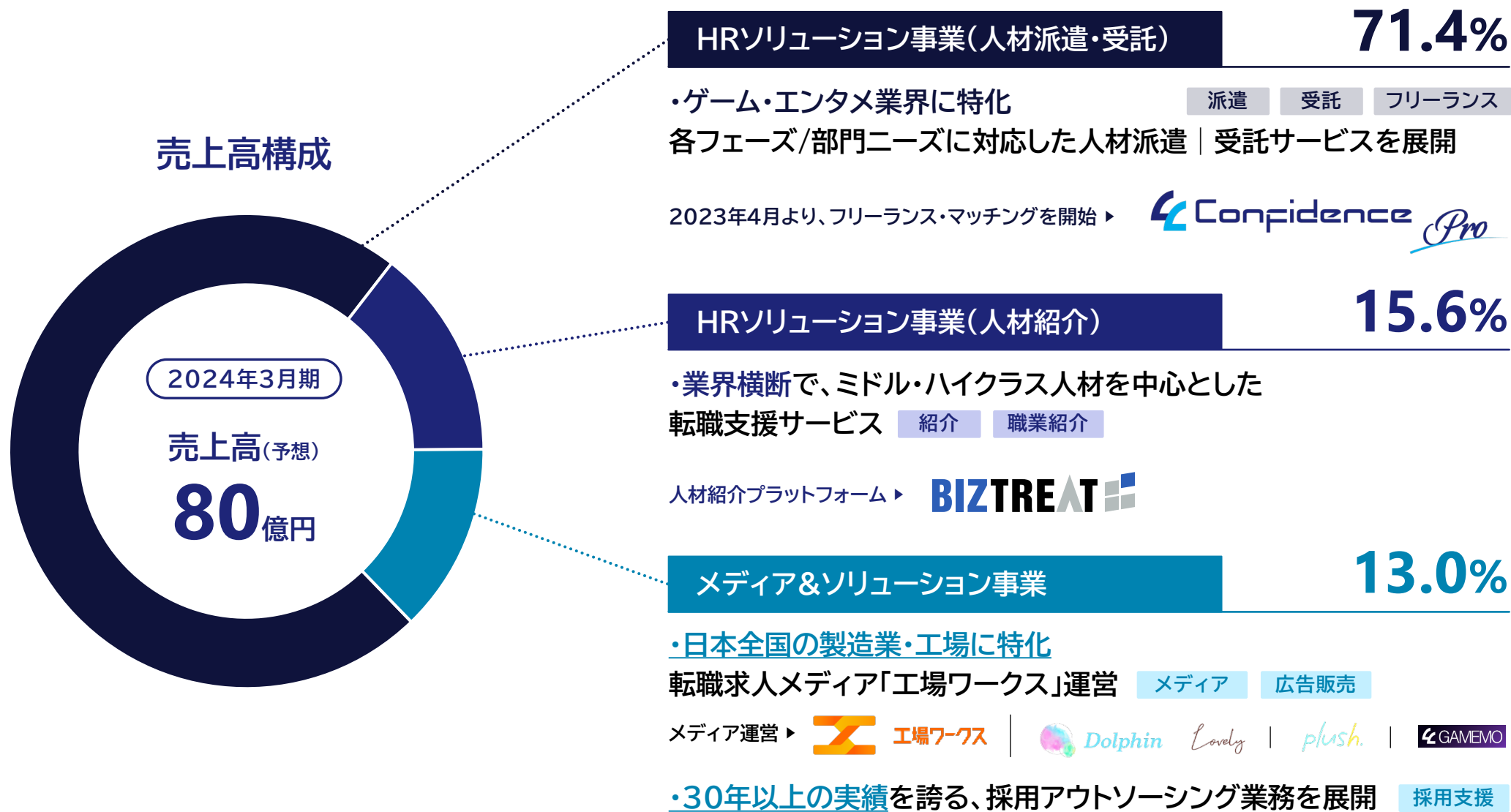
事業内容 HRソリューション事業(人材派遣・受託・人材紹介)、メディア&ソリューション事業

従業員数 1,192名(2023年9月末時点)【連結】

セグメント特化型のHRビジネス※を展開



※HRビジネス：Staffing(派遣)、Recruitment(人材紹介)、Outsourcing(受託)、Media(求人広告/メディア運営)の総称

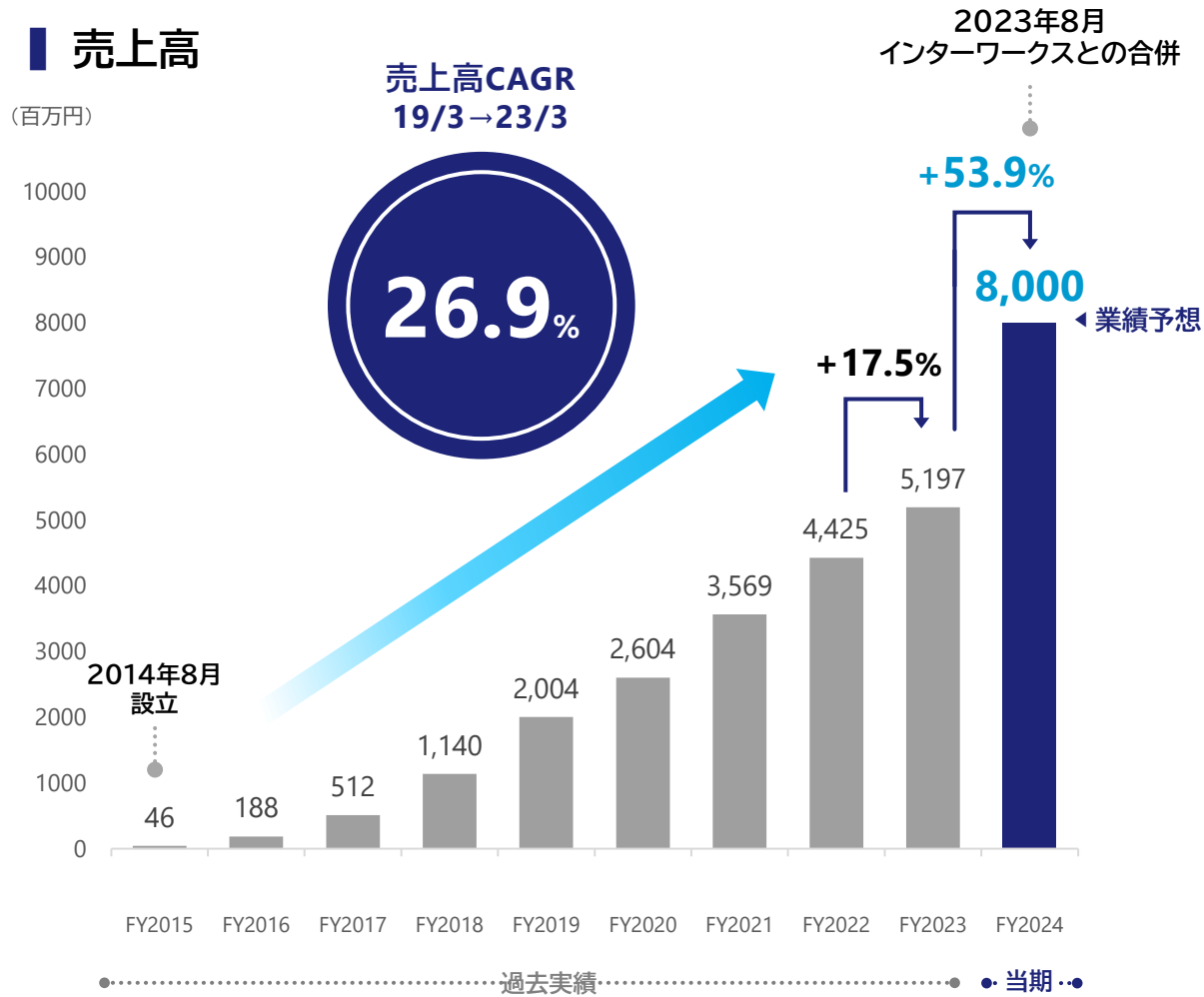


事業概要 | 業績推移ハイライト

- ゲーム業界向け派遣市場のシェアNo.1として、成長を続けながら、インターワークスとの合併により、さらに売上高拡大して成長中
- 利益面についても順調に過去最高業績を更新し続けており、高い成長率を維持

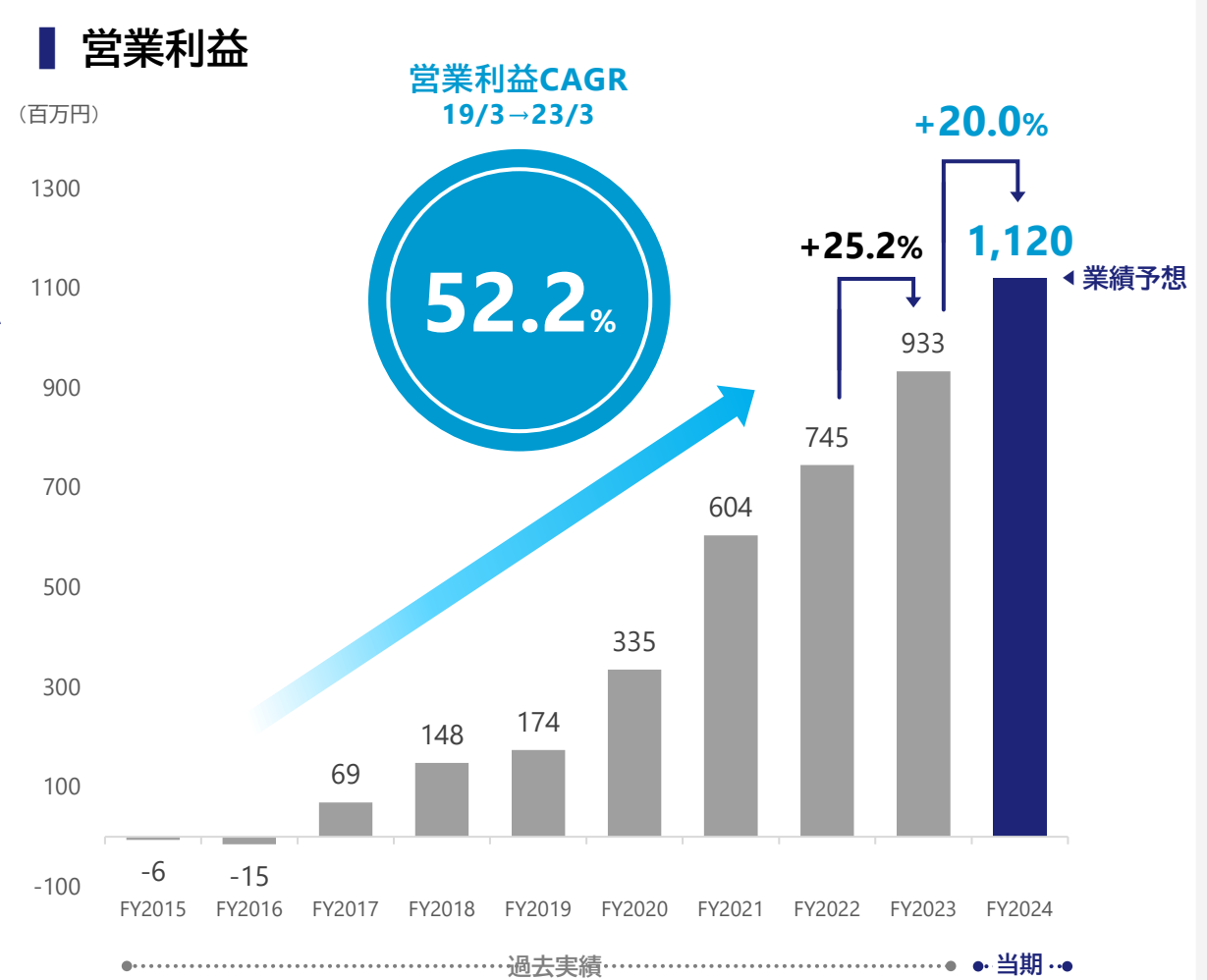
売上高

(百万円)

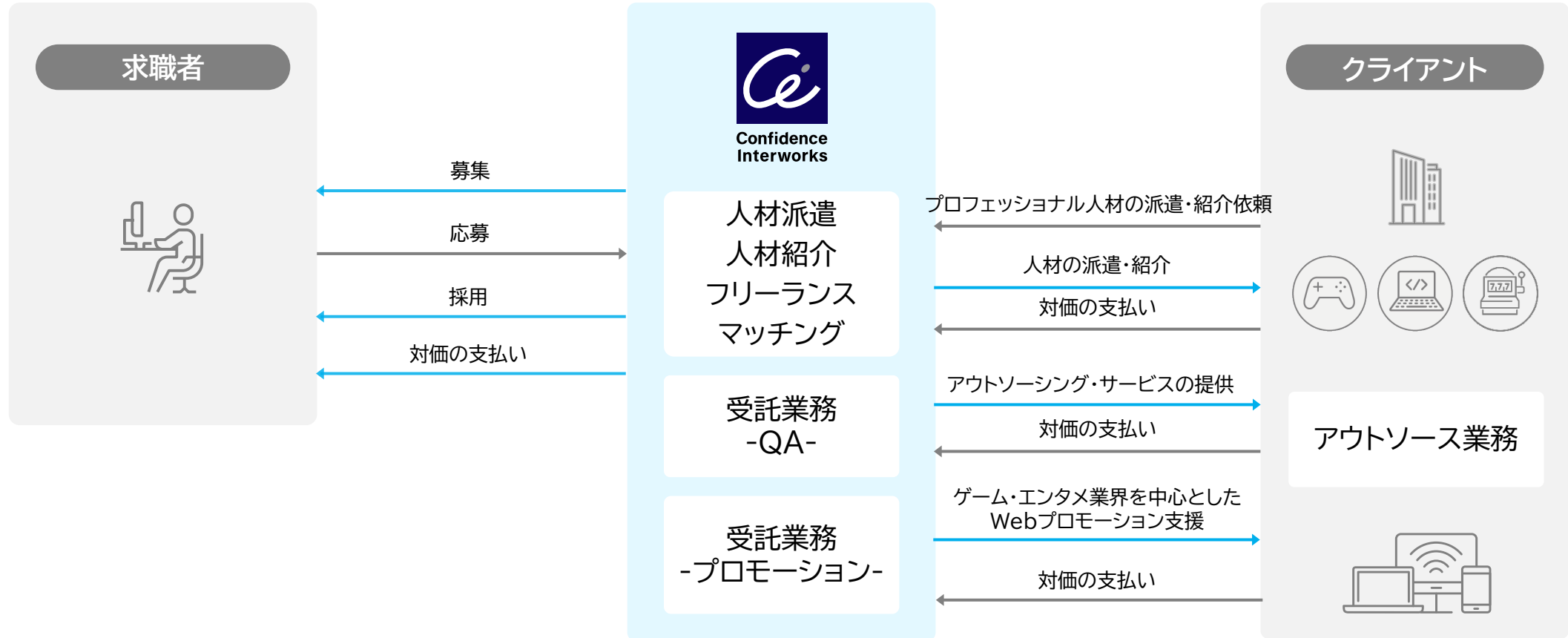


営業利益

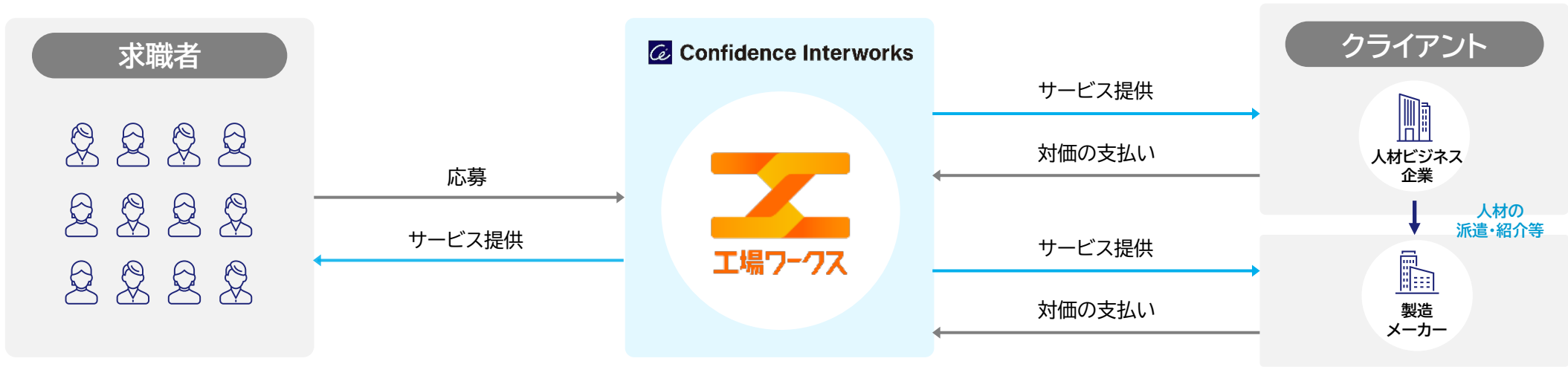
(百万円)



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：求人広告



メディア&ソリューション事業：採用支援 | メディア運営



当社の主な収益構造と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



HRソリューション
 メディア & ソリューション

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

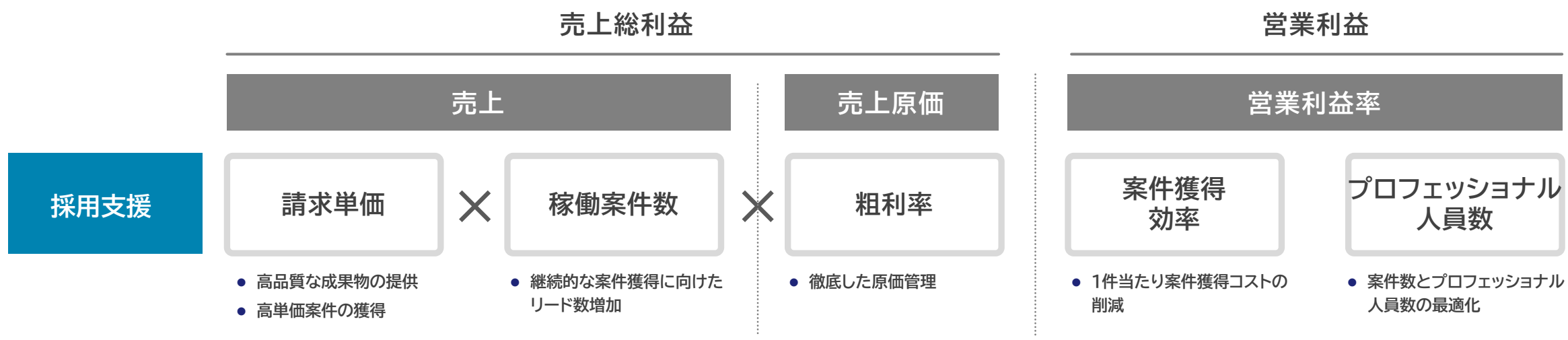
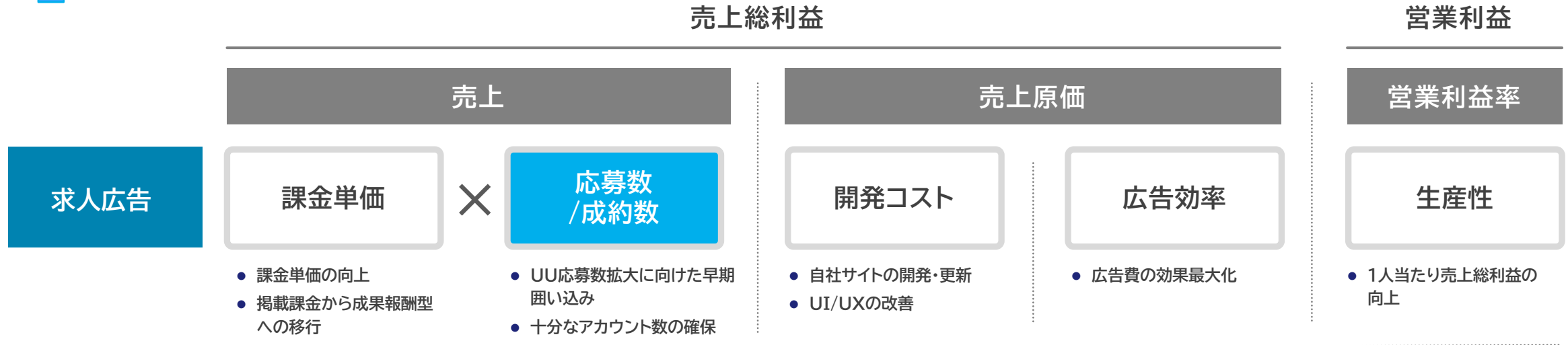
当社の主な収益構造とKPI | メディア&ソリューション事業

□ : 事業KPI

■ : 当社が特に重視している指標

HR
ソリューション

メディア&
ソリューション



経営・組織

- ✓ 注力業界の選定とその業界に適した組織設計
- ✓ 業界知識の深化による他社との差別化
- ▶ 後発参入でのゲーム業界向け
派遣市場のシェアNo.1

事業戦略

- ✓ 業界を細分化し、ターゲット市場を明確化
- ✓ 早期に市場シェアを獲得、リーダー戦略へ移行
- ▶ 高い成長率を維持、他市場への展開が可能

オペレーション

- ✓ 緻密なプロセス管理を背景とした事業推進力
- ✓ 高い生産性による効率的な組織運営
- ▶ 他社比較での営業利益率の高さ

取引先企業

- ✓ 特化した業界の取引先企業の網羅性
- ✓ 人材紹介事業における取引先業界の幅の広さ
- ▶ 特化した業界における営業効率の最大化と
潜在的な参入業界の裾野の広さ

人的資本

- ✓ 人材サービスにおける全領域を網羅
- ✓ 人事領域のプロフェッショナルの存在
- ▶ あらゆる業界で通用する人材の保持

蓄積ナレッジ

- ✓ メディア運営におけるコンテンツ制作実績
- ✓ 集客ノウハウの蓄積や豊富な研修プログラム
- ▶ 新規性のある取組や業界横断における柔軟性



合併前

合併後



ゲーム・エンタメ
業界に特化



Confidence
Interworks

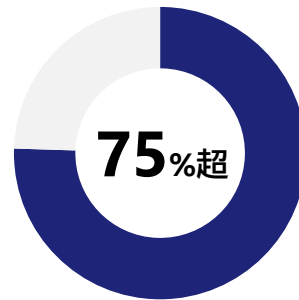
注力業界への特化の継続
×
合併による既存取引先企業の拡大

取引社数(累計)
-ゲーム・エンタメ-

上場会社グループの
ゲーム会社への関与率

取引社数(累計)
-合計-

取扱業界



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

※ 2023年3月期までの実績データを基に集計

※ 2023年3月期までの実績データを基に
以下、2分類における上場会社*(子会社含む)との
取引割合を記載

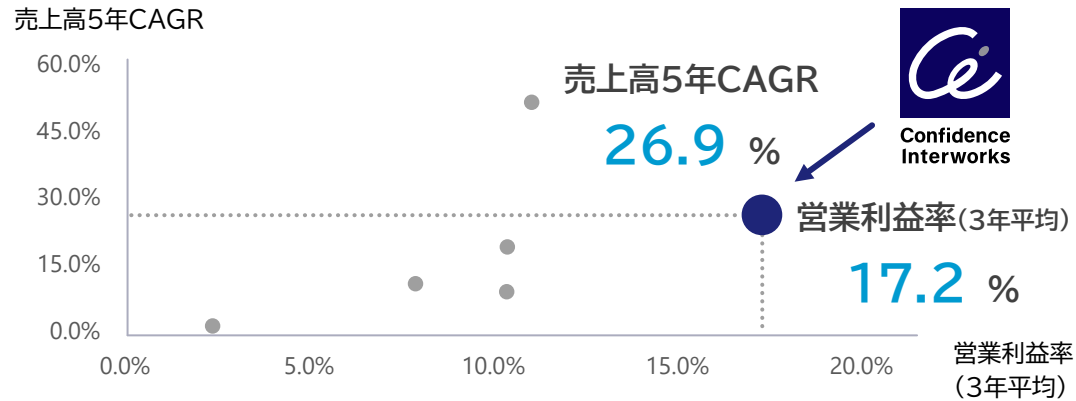
- ・家庭用・PCゲーム業界(小分類)
- ・モバイルゲーム業界(小分類)

*売上高30億円以上の取引先を抽出

競合他社との比較

ゲーム業界向け派遣事業と、当社を比較した際の
成長率を収益率のポジショニングマップ

競合他社比較：成長率×利益率



※ 同事業を展開している他社の公表情報をもとに当社にて作成
 ※ 売上高5年CAGRは、各社直近年度末を基に算定(当社は2023年3月期実績を基準とする)
 ※ 営業利益率(3年平均)は、各社直近年度末を基に算定(当社は2023年3月期実績を基準とする)

2014年8月設立以降、**後発参入**にもかかわらず
高い事業成長率、収益率を実現

組織・オペレーション

求職者数最大化と求人数最大化により
マッチング総量の最大化を実現

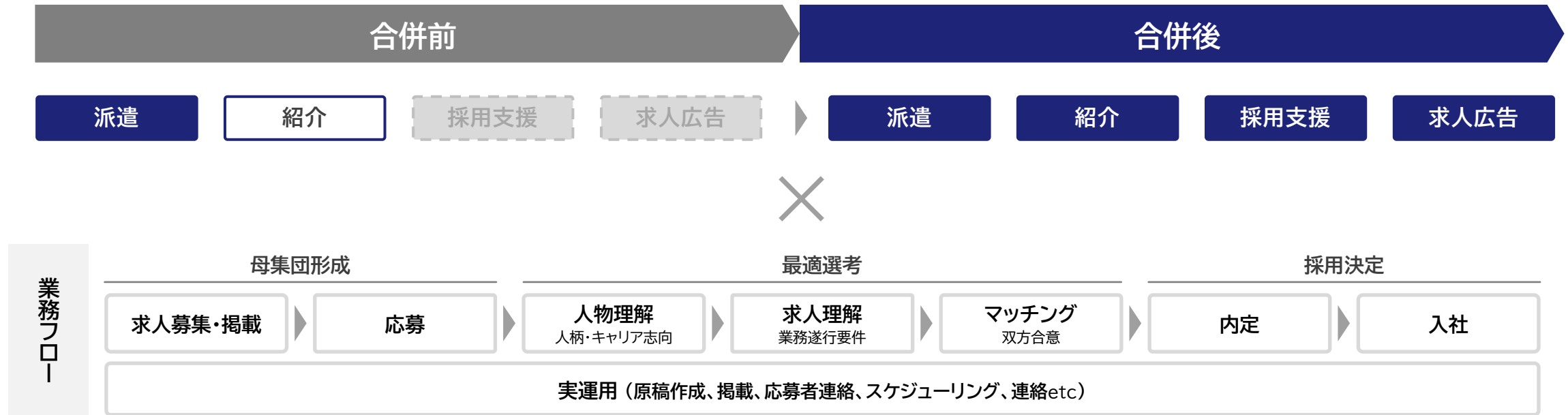
当社の強み

ゲーム業界特化型
派遣事業



- 人気業界における能動的なエントリーによる集客
→ 応募者数：約8千人超/年
- 特定の顧客に依存しない企業開拓力
→ 取引社数(延べ)：200社超
- 高精度のマッチングにより高水準の稼働率を維持
→ 平均稼働率：99.5%

※ 2023年3月期までの実績データを基に集計



各事業で、求職者とクライアントとのマッチングを業務を行いながら、採用業務の一連の流れの経験

自社内で、各業務機能を保持したことにより、採用業務の一連の流れを理解した、プロフェッショナルによる、サービス提供・拡大の可能性の増大

採用人事領域のプロフェッショナル

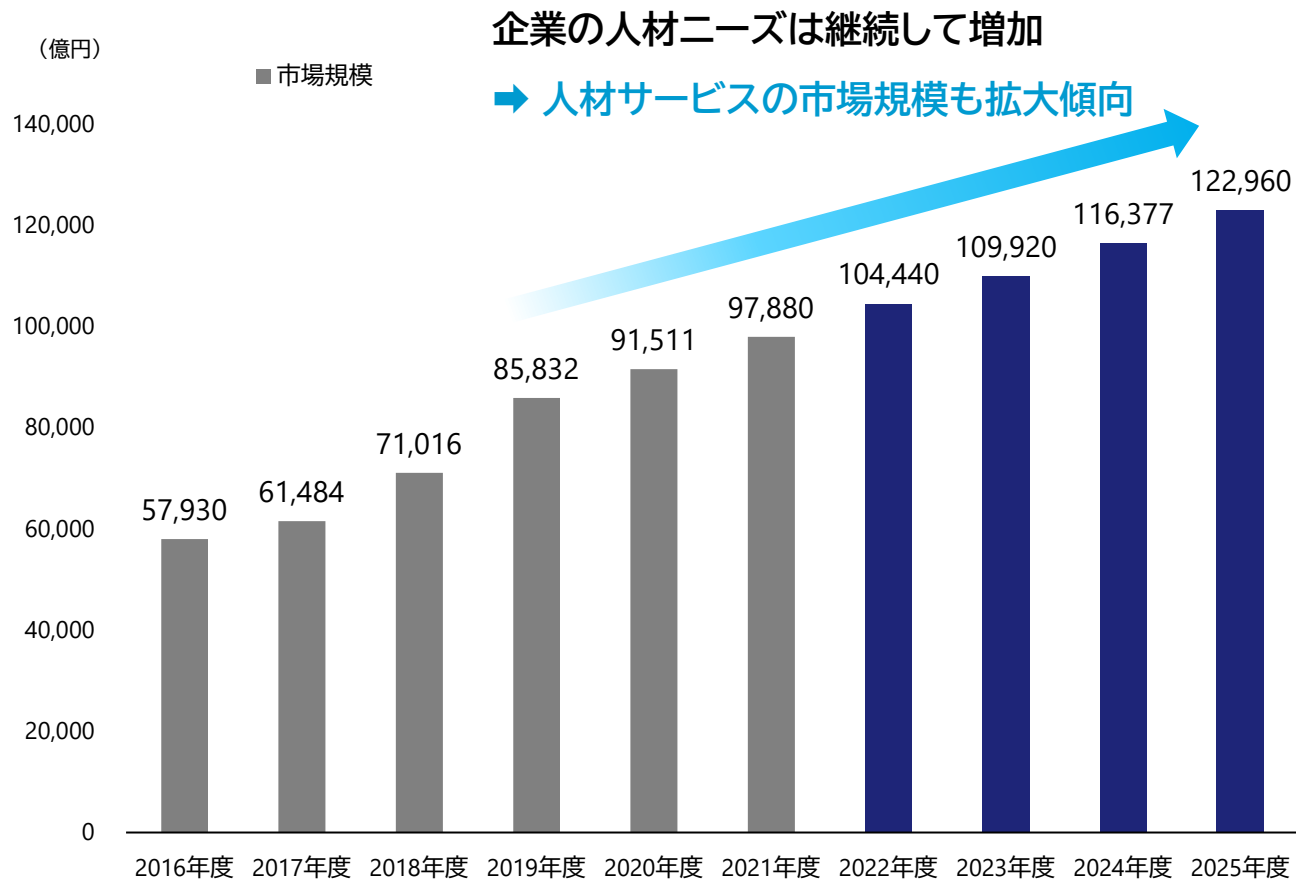


02 市場環境

人材業界に関連する環境変化

| | これまで | 変化 | これから |
|-----------|---|--|---|
| 社会課題・外部環境 | <ul style="list-style-type: none"> 60歳定年 労働力は日本人 | <ul style="list-style-type: none"> 超高齢化社会 グローバルの垣根が取り払われる 技術革新(生成AI等) | <ul style="list-style-type: none"> 労働年齢の伸長・雇用 In/out問わず外国人の流入 人間とAIの分業、職種の変化 |
| 雇用形態 | <ul style="list-style-type: none"> 終身雇用、年功制賃金 長期雇用、フルタイム勤務が前提 | <ul style="list-style-type: none"> 終身雇用、年功制賃金の維持困難 <ul style="list-style-type: none"> 企業寿命の短縮化 国際戦争の激化 市場の二極化 | <ul style="list-style-type: none"> ジョブ型雇用拡大の可能性 雇用流動化、新たな雇用形態 <ul style="list-style-type: none"> フリーランス、副業、業務委託 時短正社員、リモートワーク |
| 採用市場 | <ul style="list-style-type: none"> 企業主体の選考 | <ul style="list-style-type: none"> 労働力確保が困難 <ul style="list-style-type: none"> 労働力人口が減少へ反転見込み 労働需要>労働供給 拡大の可能性 | <ul style="list-style-type: none"> 求職者主体の選考 <ul style="list-style-type: none"> ワークライフバランスの重視 より多面的・専門的なキャリアを重視 |
| 採用方針 | <ul style="list-style-type: none"> 人材会社を活用しての求職者募集 | <ul style="list-style-type: none"> 求職者への直接的なアプローチが可能 <ul style="list-style-type: none"> 採用ツールの拡充、高機能化 D2Cなど採用手法の多様化 | <ul style="list-style-type: none"> 「ジョブ型」「メンバーシップ型」ハイブリッド人事制度 採用戦略と方法の細分化 <ul style="list-style-type: none"> 自社で採用するカテゴリー(ダイレクトリクルーティング) アウトソースするカテゴリー |

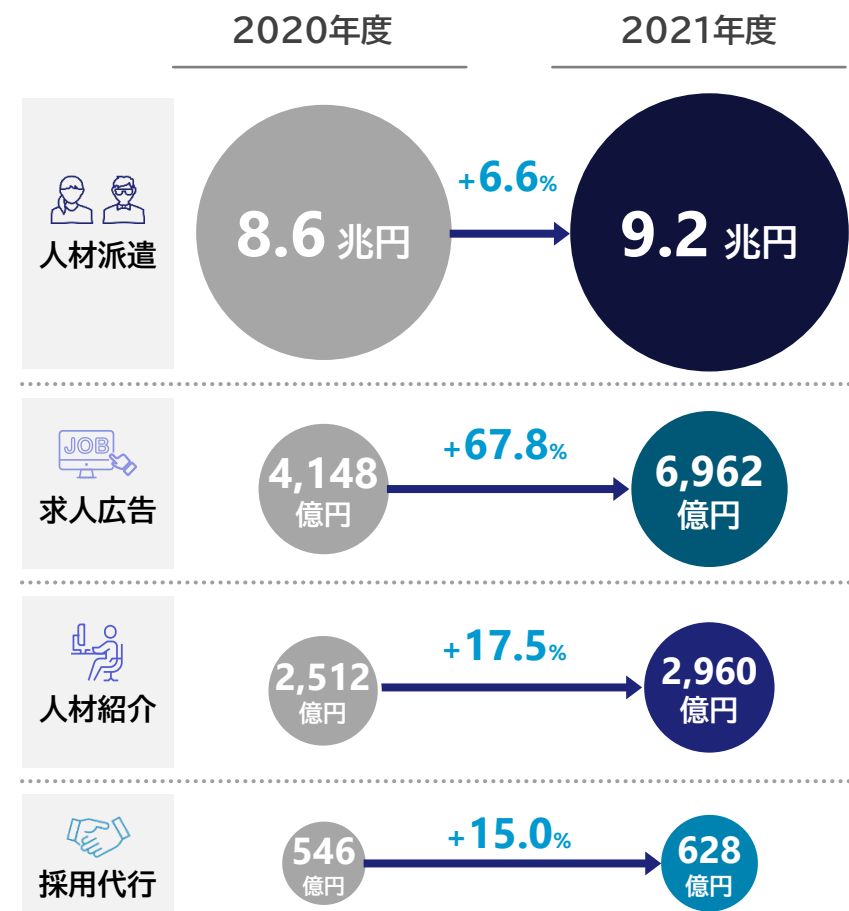
■ 人材関連市場の動向



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

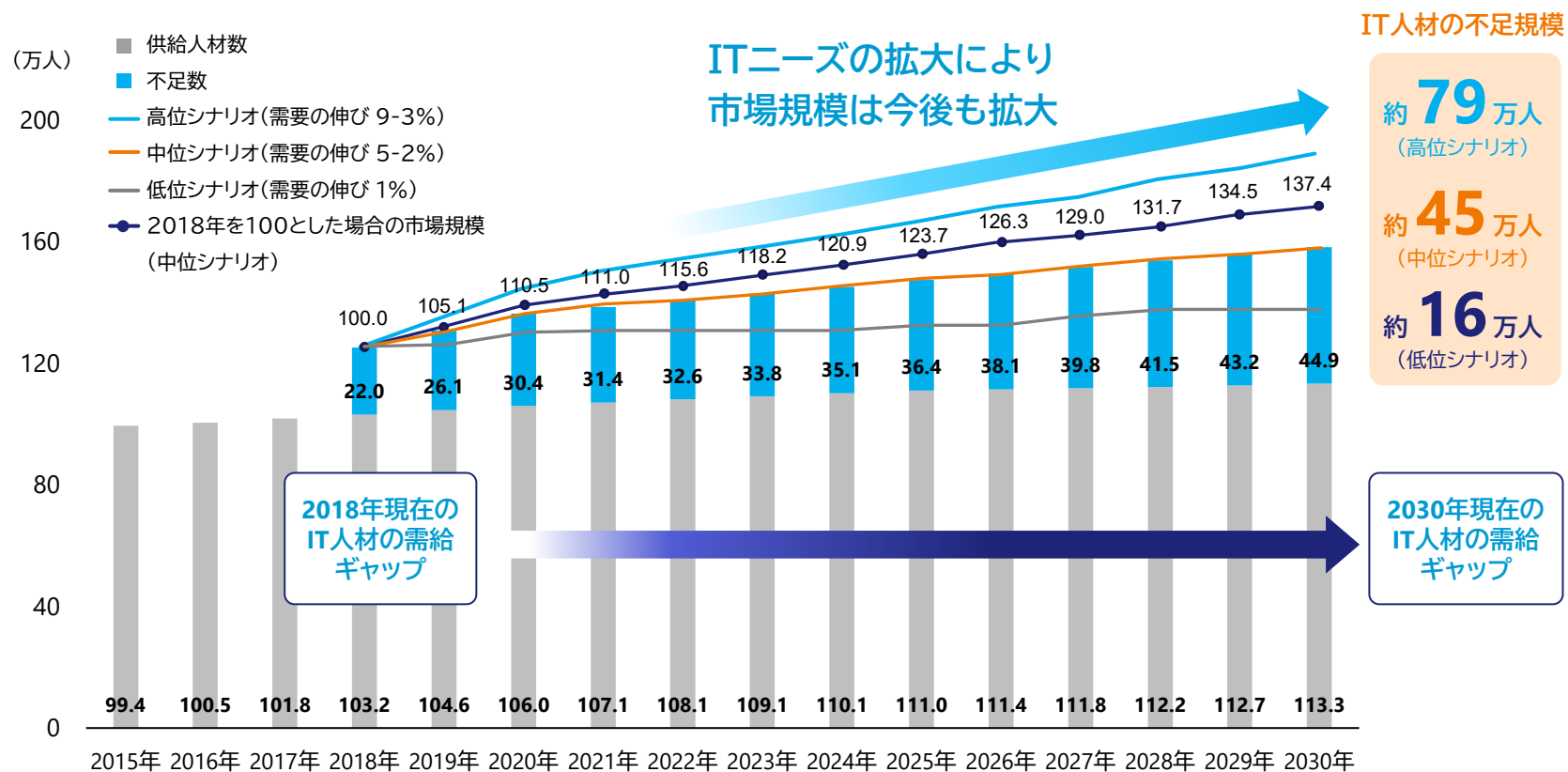


人材派遣/人材紹介/採用代行 出所: 矢野経済研究所
 求人広告 出所: 公益社団法人全国求人情報協会

市場環境 | IT人材需給の状況

- 経済産業省の調査結果によると、ITニーズの拡大に対してIT人材の不足数が年々拡大傾向
- ゲーム業界も同様の傾向が続くことが想定 ➡ 持続的成長に対して人材採用はますます困難に

IT人材需給に関する試算結果



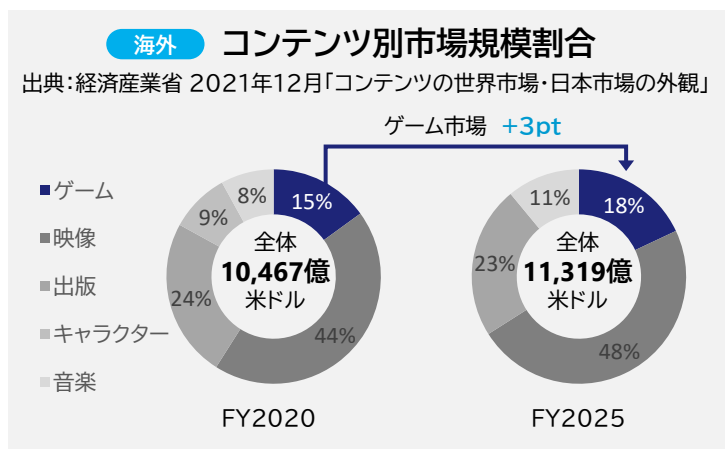
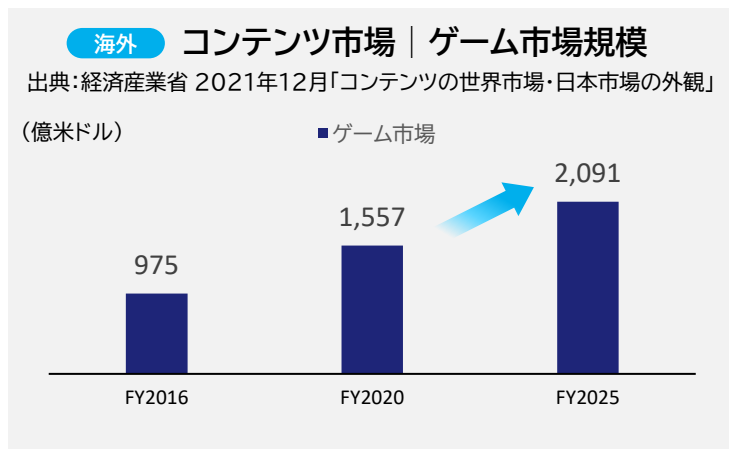
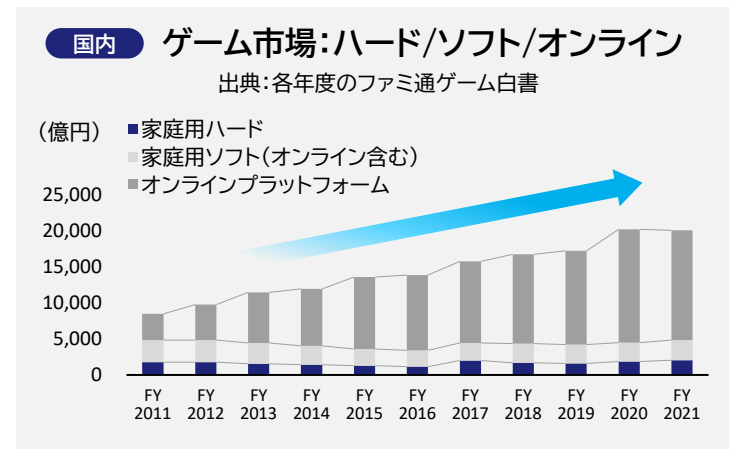
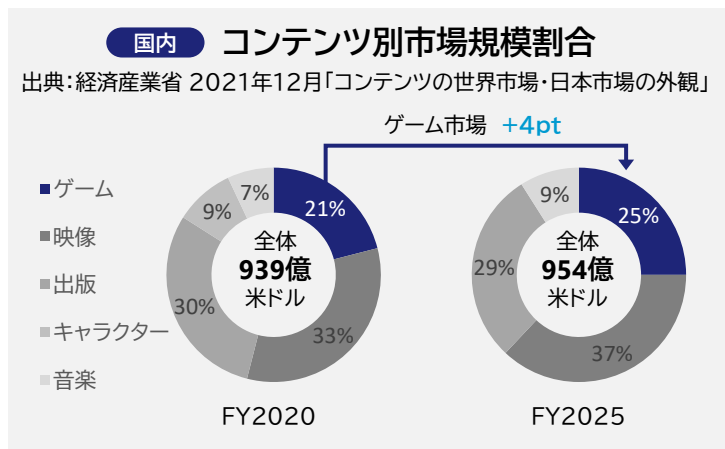
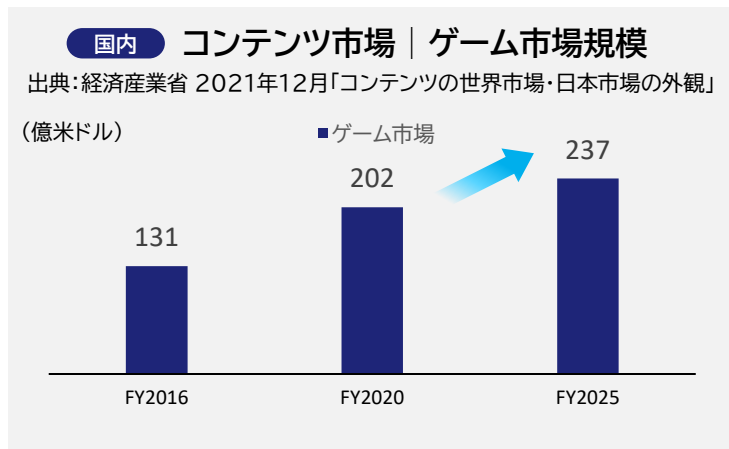
出所: 2019年3月 みずほ情報総研株式会社(経済産業省委託事業)-IT人材需給に関する調査- 調査報告書より抜粋

- 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

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

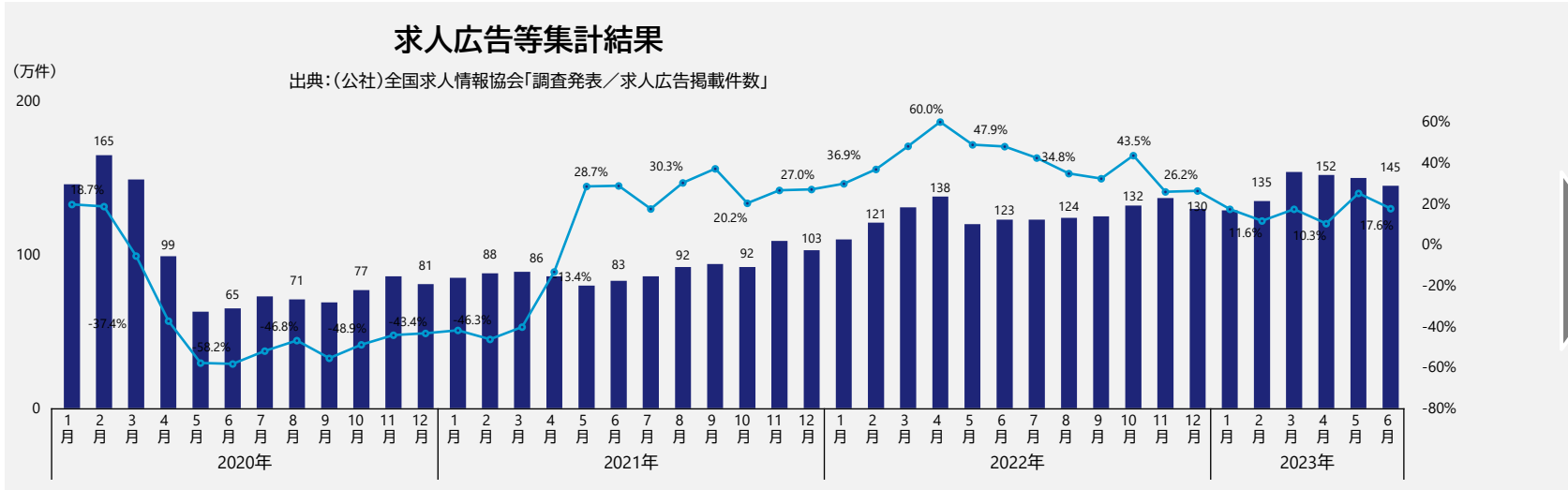
■ ゲーム市場動向



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

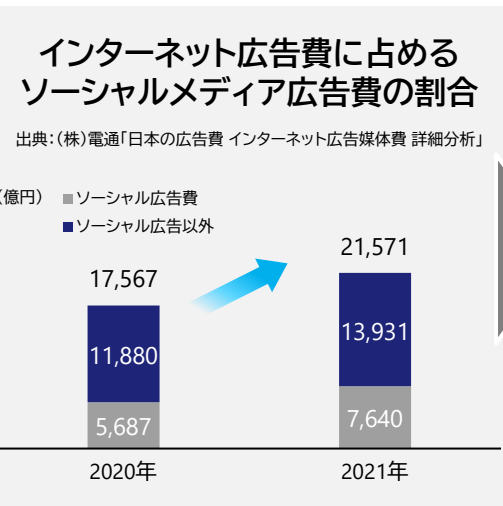
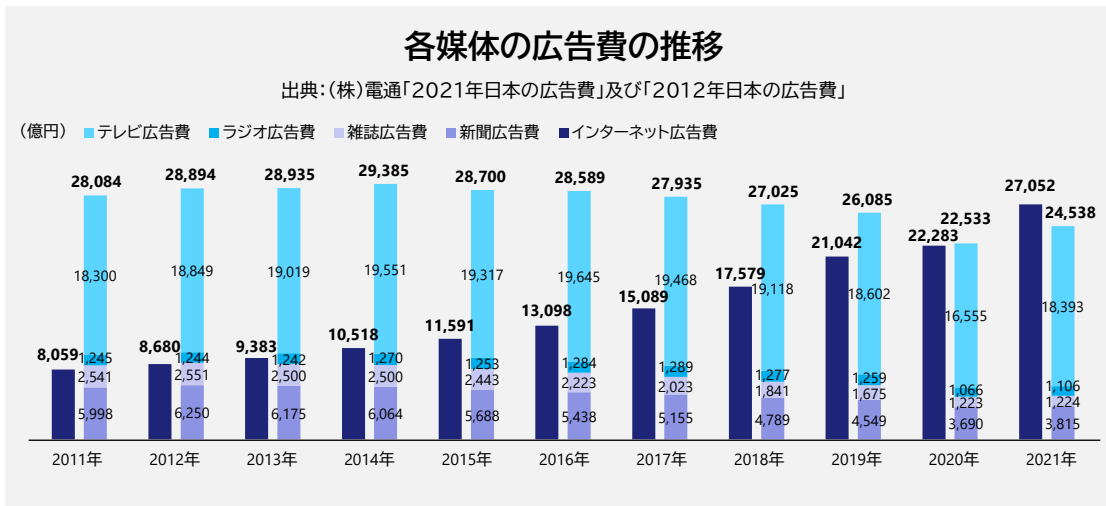
ゲーム会社に対する人材需要は、継続して高まっていく傾向を想定

求人広告 | 各媒体広告費のトレンド



コロナ禍のマイナス影響が大きく、
2020年度以降厳しい事業環境に
他方、徐々に持ち直しの傾向が続く

今後も緩やかに回復基調に
なるものと想定



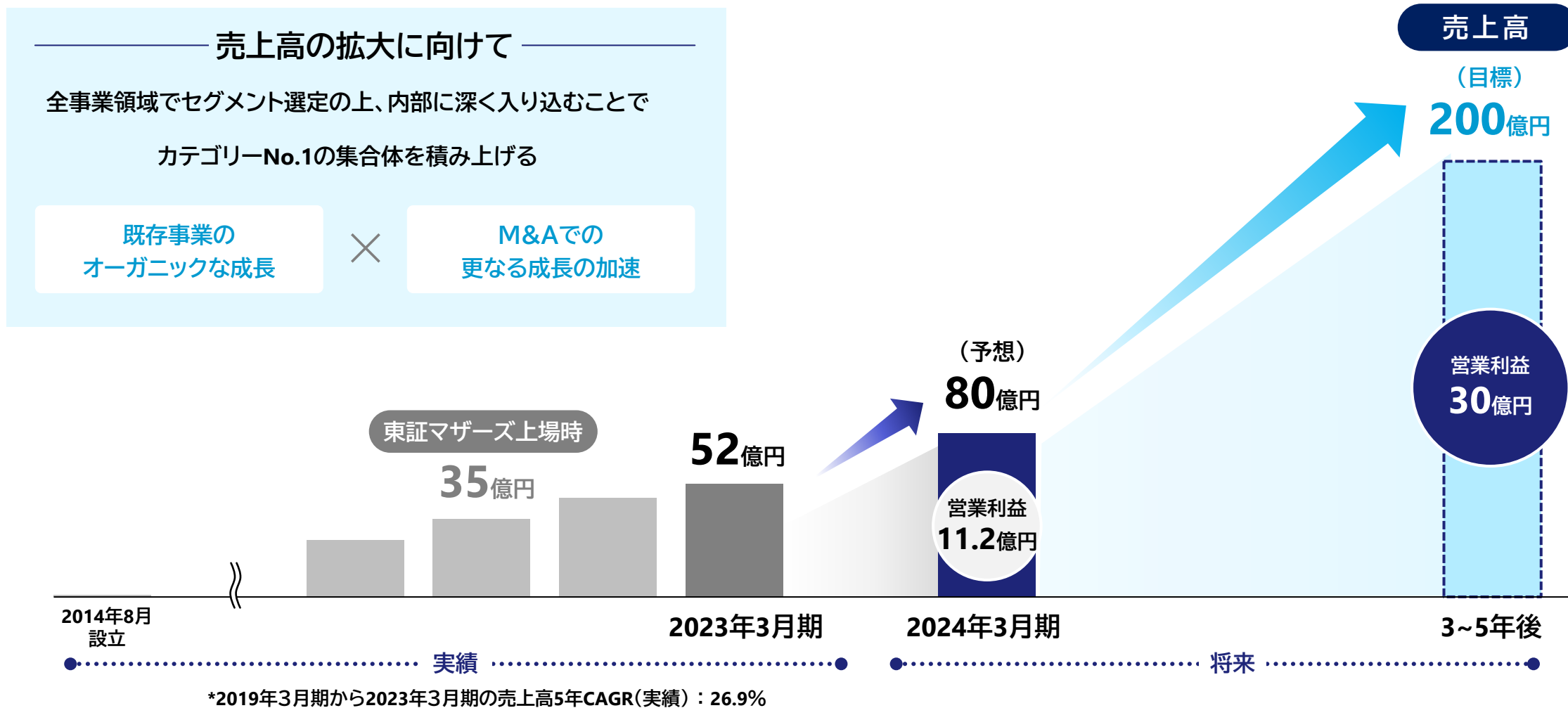
媒体別の広告費推移として、
マス広告からインターネット広告
へのシフトが顕著
ソーシャルメディア広告も増加傾向

今後もインターネット広告・
ソーシャルメディアの拡大
加速が予測される

03 成長戦略

成長戦略 | 将来の成長指標：定量目標

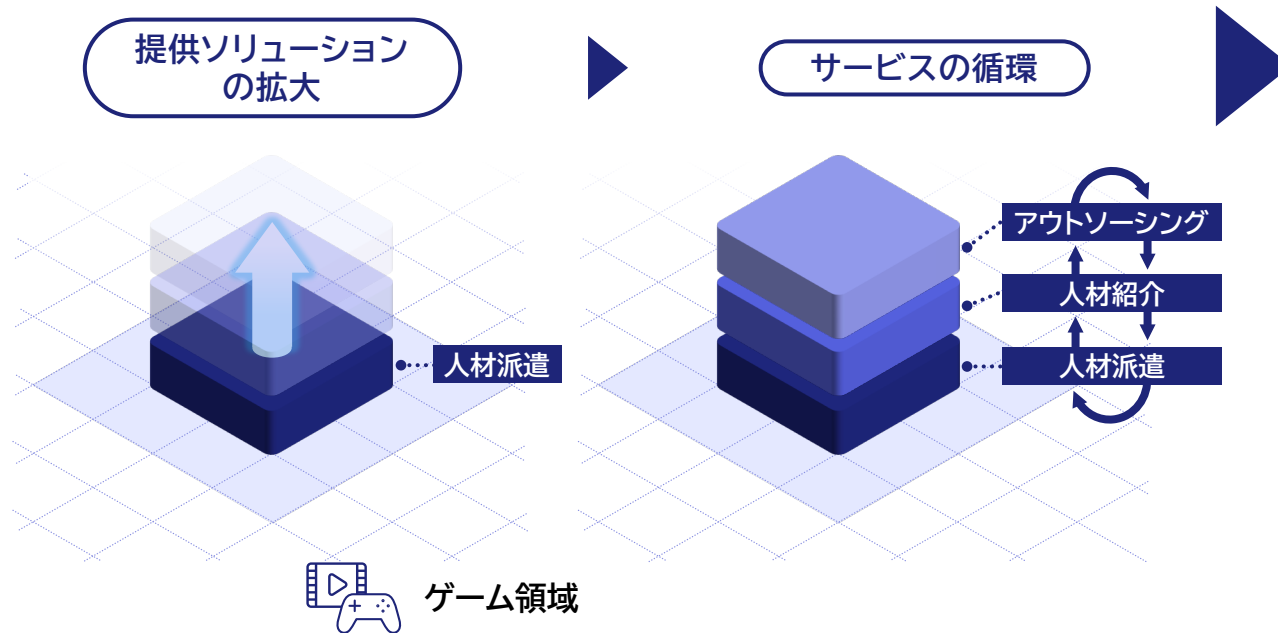
- コンフィデンス単独でも上場時から順調に成長を続けていたことに加え、合併による売上高の成長ベースが加速
- 全事業で、セグメント選定の上、対象領域に特化したカテゴリNo.1の集合体を目指す



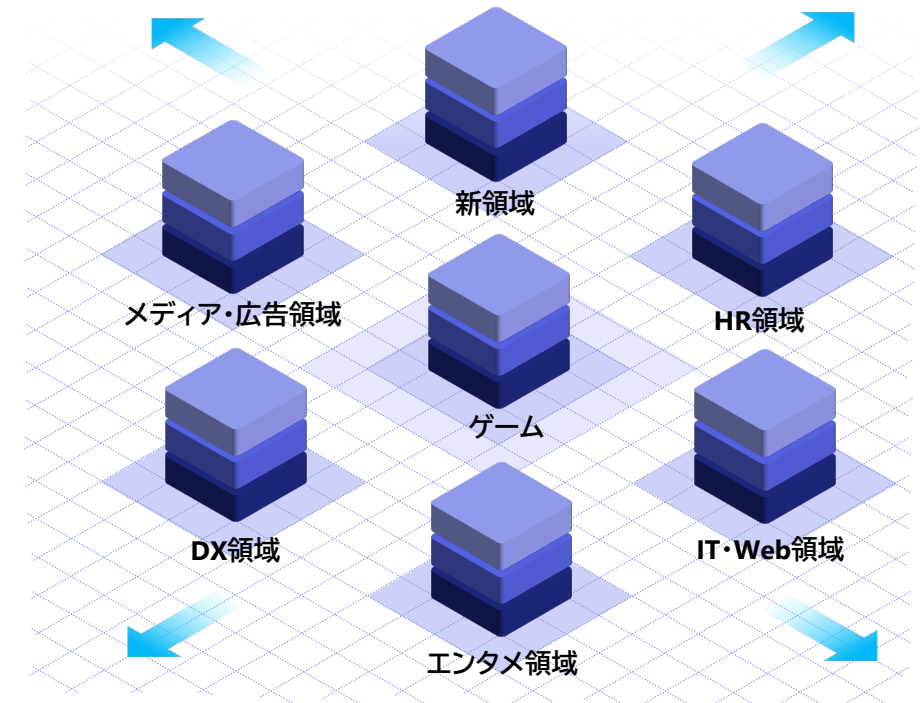
成長戦略 | 売上高拡大の基本的な考え方

- ゲーム業界向けの人材派遣ビジネスから、サービスを循環させ、網羅深耕
- 当該モデルを他の領域で展開することで、将来への広がりを見据える

- 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ニング
▶ 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

全社方針

- セグメントに特化し、顧客・サービスを網羅
➔ 当該領域での**カテゴリーNo.1**を積み上げることで、成長を加速させる
- 適切なコストコントロールを実施し、各事業で**安定的な利益体質への改善・実行**を行う
- 既存事業のオーガニックな成長とともに、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

HRソリューション(派遣・受託)

- ゲーム業界向け派遣人材事業の圧倒的シェアNo.1に向けた顧客深耕・網羅
- 新たな領域／業界／契約形態の開拓・拡大

HRソリューション(紹介)

- コンサルタントの拡大
- 顧客との関係性強化による顧客内シェア拡大
- 特定業界・職種特化等の事業領域拡大

メディア&ソリューション

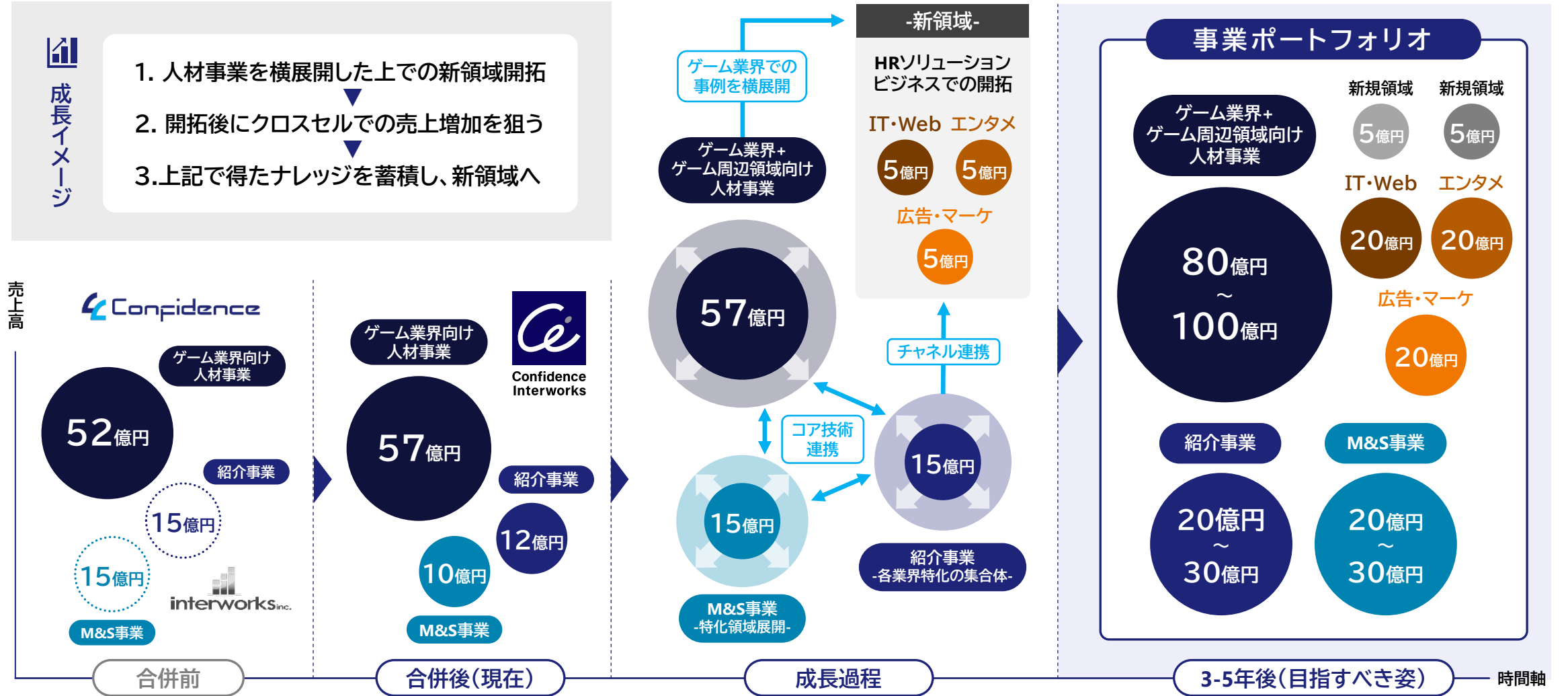
- 収支構造の改善(損益分岐点の低減)
- メディア技術を活かした人材事業との連携・支援

成長戦略 | 将来の事業ポートフォリオ(イメージ)

成長イメージ

1. 人材事業を横展開した上での新領域開拓
2. 開拓後にクロスセルでの売上増加を狙う
3. 上記で得たナレッジを蓄積し、新領域へ

売上高



※旧インターワークスは、8カ月換算

※旧インターワークスは、合併前の23/3月期実績ベース

成長戦略 | 実現したい未来/世界観

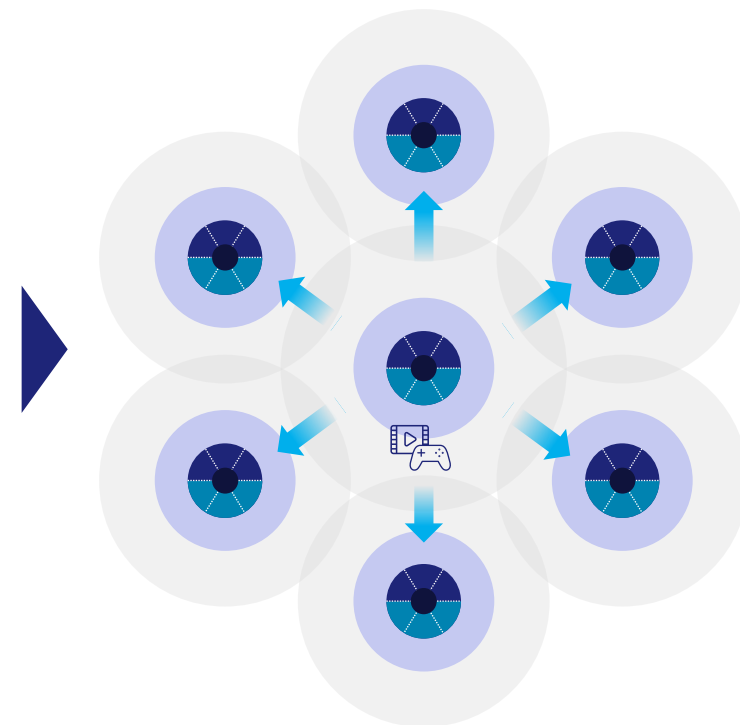
- ゲーム業界特化の結果、様々なサービスや支援が可能➡自社発展とともに業界全体の活性化、さらには社会課題の解決の一翼を担う企業体へ
- 同様の取り組みは他業界でも深く入り込むことによって、好循環な仕組みの形成を念頭に、新領域への展開・拡大を進める

■ ゲーム業界



■ 他業界へ展開

他業界でも同様のサイクルを回すことで好循環な仕組みに



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

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売買代金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 | 統合後 |
|---------------|----------|-------------------|---------|-----------|
| | | | | |
| 流動性 | 株主数 | 800人以上 | ○ | ○ |
| | 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 | 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 | × | 早期達成を目指す |
| | 財政状態 | 純資産額50億円以上 | × | ○ |

04 事業計画および成長の進捗状況

事業計画 | [全社連結]2024年3月期 業績予想 | 配当予想サマリ

- 2024年3月期の株式会社コンフィデンス・インターワークスとしての業績予想および各種指標は以下の通り
- 合併に伴い一時的に発生する統合関連費用やのれん償却費等の影響を見込んで試算

2024年3月期 通期業績予想

* 株式会社インターワークスを2023年8月1日付で合併したことにより、通期業績予想において、旧インターワークス社のPL数値は8か月分で試算よって、次頁で示しております売上高成長率は旧コンフィデンスにかかる事業の数値、当該数値に旧インターワークスの数値を合算した上で、前期比を記載しております。

| | | 2022年3月期 (旧コンフィデンス) | 2023年3月期 (旧コンフィデンス) | 2024年3月期 (コンフィデンス・インターワークス) | 前期比 (対 旧コンフィデンス) |
|------------|-------|------------------------|------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 売上高 | (百万円) | 4,425 | 5,197 | 8,000 | +53.9% |
| 売上総利益 | (百万円) | 1,528 | 1,841 | 3,718 | +102.0% |
| 売上総利益率 | (%) | 34.5% | 35.4% | 46.5% | +11.1pts |
| 営業利益 | (百万円) | 745 | 933 | 1,120 | +20.0% |
| 営業利益率 | (%) | 16.8% | 18.0% | 14.0% | ▲4.0pts |
| 経常利益 | (百万円) | 737 | 927 | 1,065 | +14.8% |
| 当期純利益 | (百万円) | 530 | 617 | 725 | +17.3% |
| 1株当たり当期純利益 | (円) | 118.19 | 134.80 | 118.58 | - |
| 1株当たり配当金 | (円) | 40.0 | 48.0 | 55.0 | +14.6% |

2024年3月期業績予想・配当予想に関する目標指標

目標指標



2024年3月期:業績予想策定の前提

業績予想策定の前提

- 2023年8月1日が合併の効力発生日のため、旧インターワークスのBSは、2023年7月末残高、PLは、23年8月~24年3月までの8か月分の数値を取り込む
- 統合により一時的に発生する費用、およびのれん償却費を織り込む



- コンフィデンスへ承継するBS残高確定
- のれん総額の算定

のれんの会計処理・考え方

- のれんの算定に関する会計処理(含む無形資産の識別)については、第2四半期において会計監査人との協議の上、最終決定を行う予定
- なお、のれん償却費について、一定の前提を置いた上で当期影響額を試算の上で業績予想の中に織り込む

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 | 2Q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後初めての決算、[のれん償却費計上後においても営業利益ベースで順調に成長して着地](#)
- 経常利益について、前年同期比で微増であるものの、合併にかかるアドバイザー報酬によるものが大半であり、当第2四半期までの一過性の影響

2Q 実績

▼インターワークス分については、8月～9月分の2か月分を計上

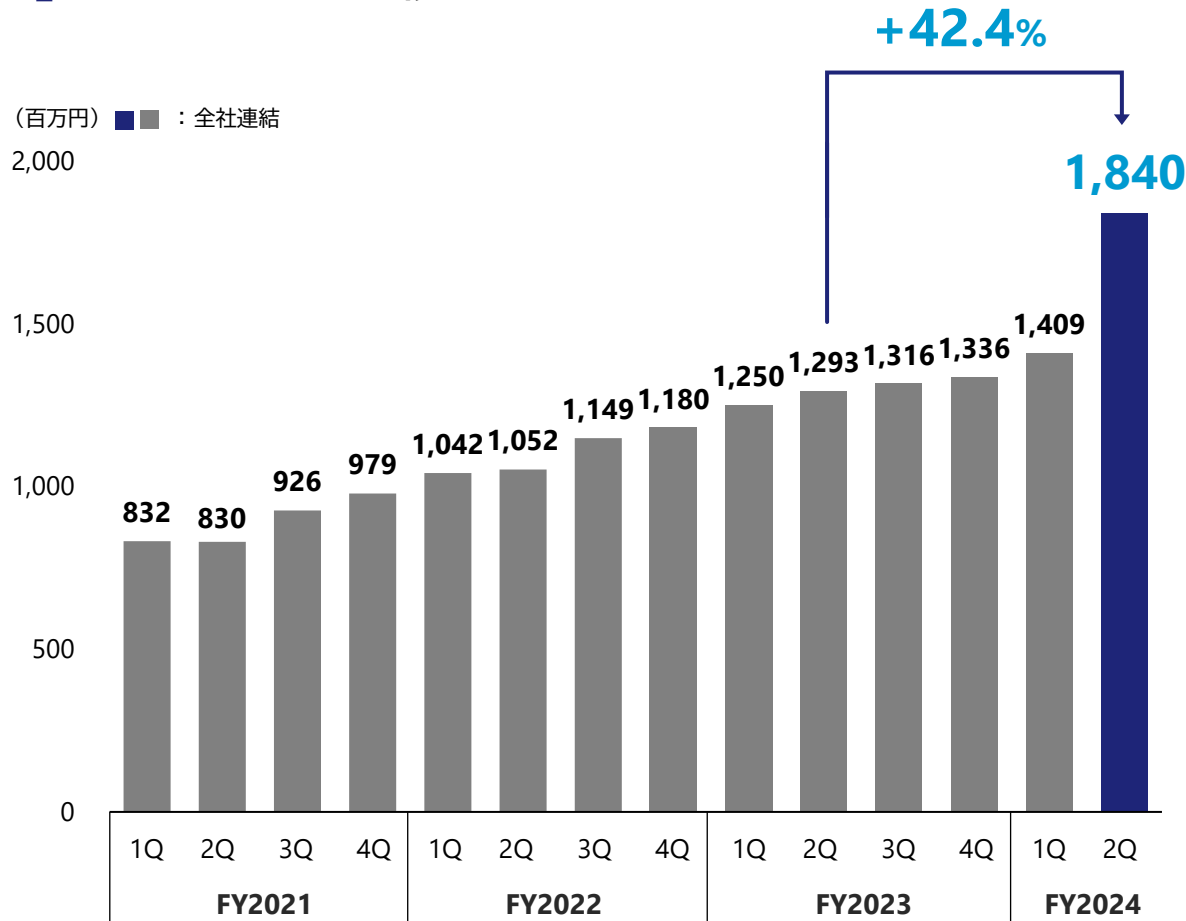
| | 2023年3月期 (2Q) | 2024年3月期 (2Q) | 前年同期比 | 業績予想 (2023/8/10公表) | 進捗率 |
|--------------|------------------|------------------|---------------|-----------------------|-------|
| 売上高 | 2,544 | 3,249 | +27.7% | 8,000 | 40.6% |
| 売上総利益 | 903 | 1,350 | +49.5% | 3,718 | 36.3% |
| 売上総利益率 | 35.5% | 41.6% | +6.1pts | 46.5% | - |
| 営業利益 | 501 | 561 | +12.2% | 1,120 | 50.2% |
| 営業利益率 | 19.7% | 17.3% | ▲2.4pts | 14.0% | - |
| 経常利益 | 500 | 510 | +2.1% | 1,065 | 48.0% |
| 当期純利益 | 339 | 337 | ▲0.5% | 725 | 46.6% |
| (参考)EBITDA * | 516 | 599 | +15.9% | 1,158 | 51.7% |
| EBITDAマージン | 20.3% | 18.4% | ▲1.9pts | 14.5% | - |

* 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

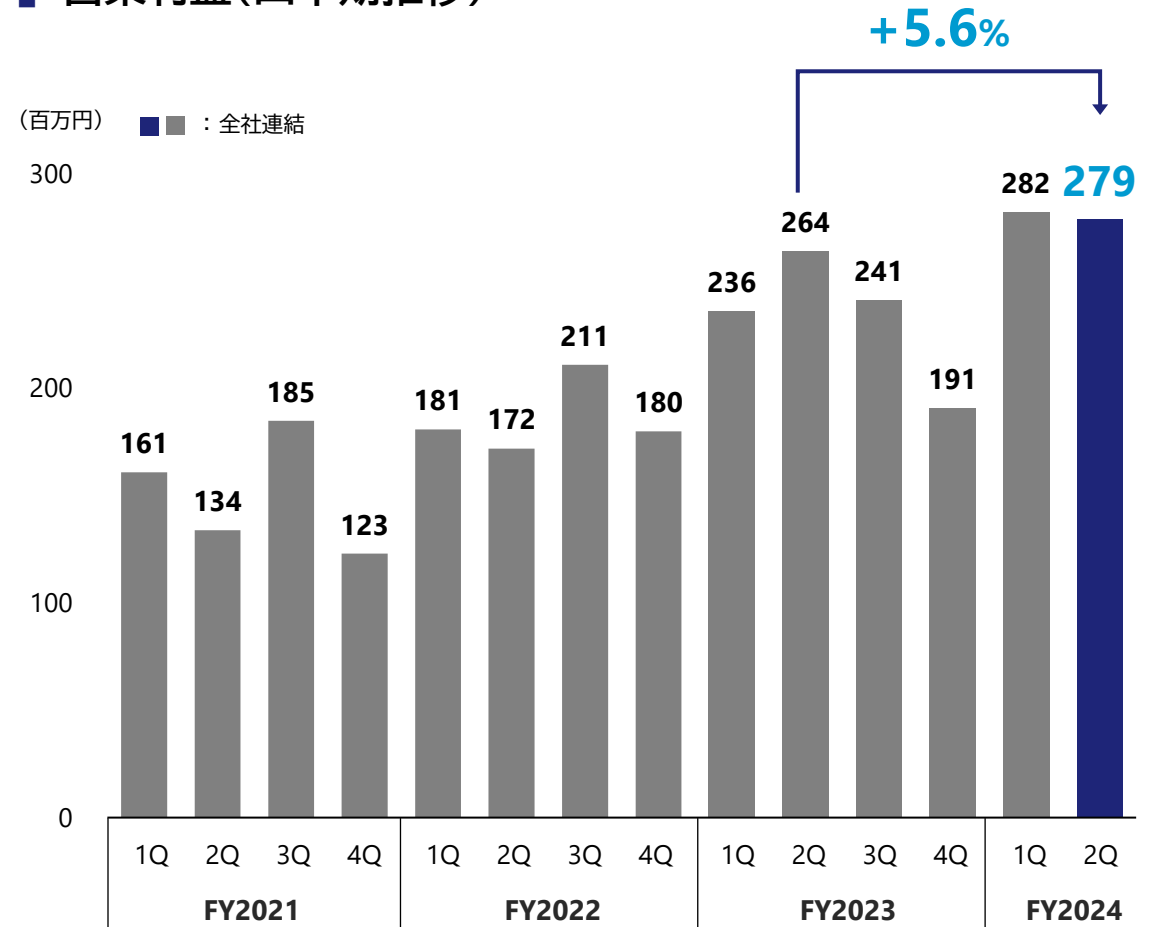
- インターワークスとの合併により、当2Q売上高は大幅に増加。合併効果を除いた旧コンフィデンスにおいても、前年同期比**10.2%の増収**で着地
- 営業利益についても、のれん償却費を加味した上で、前年同期比 **+5.6%**と堅調に推移

■ 売上高(四半期推移)



* 連結相殺消去後の数値を記載

■ 営業利益(四半期推移)



[HRソリューション事業_派遣・受託 | 2Q] 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。売上高、セグメント利益とも成長を継続

2Q 実績

▼新しいセグメントへの組替後の数値

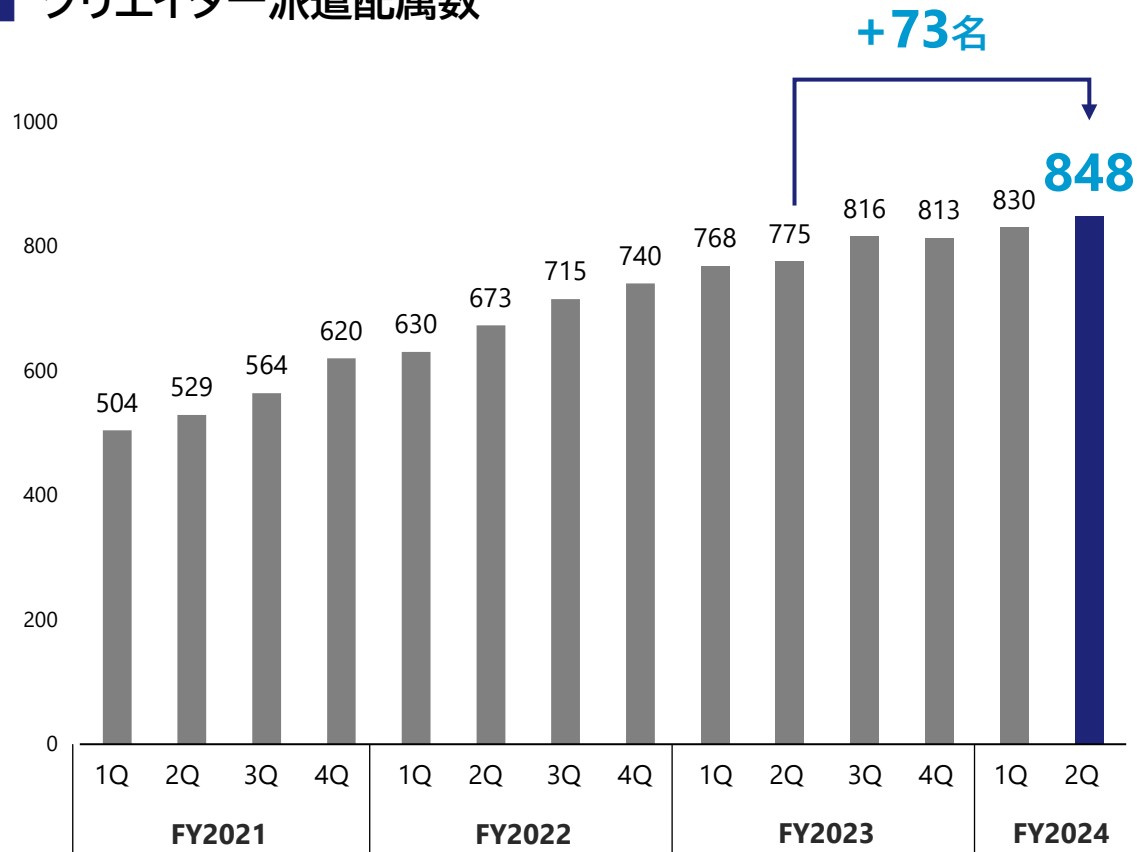
| (百万円) | 2023年3月期 (2Q) | 2024年3月期 (2Q) | 前年同期比 | 業績予想 (2023/8/10公表) | 進捗率 |
|----------|------------------|------------------|---------|-----------------------|-------|
| 売上高 * | 2,495 | 2,760 | +10.6% | 5,714 | 48.3% |
| 人材派遣 | 2,385 | 2,657 | +11.4% | - | - |
| 受託・その他 | 110 | 103 | ▲6.5% | - | - |
| 売上総利益 | 864 | 962 | +11.3% | - | - |
| 売上総利益率 | 34.6% | 34.9% | +0.3pts | - | - |
| セグメント利益 | 678 | 728 | +7.3% | - | - |
| セグメント利益率 | 27.2% | 26.4% | ▲0.8pts | - | - |

* 連結相殺消去後の数値を記載

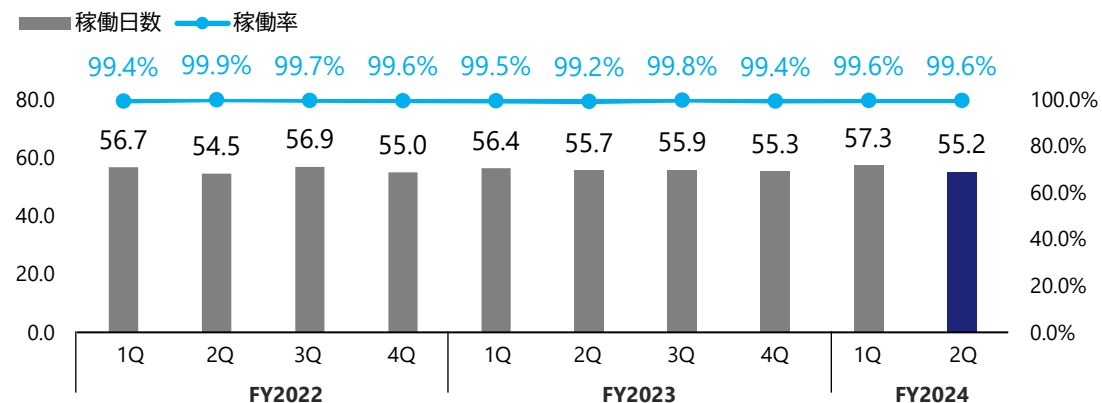
[HRソリューション事業_派遣]主要なKPIの推移

- 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を着実に増加させ、前年四半期末から**+73名**の増加
- クリエイターの稼働率は引き続き、高い水準を維持している状況

■ クリエイター派遣配属数

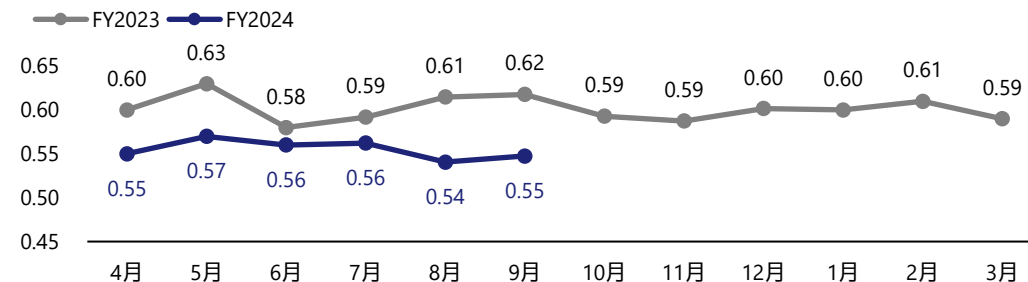


■ 稼働日数*1 / 稼働率*2



*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 | 2Q] 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
- 当2Qにおける旧インターワークスの寄与は2ヶ月間であるものの、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](#)

2Q 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～9月分の2か月分を計上

| | 2023年3月期 (2Q) | 2024年3月期 (2Q) | 前年同期比 | 業績予想 (2023/8/10公表) | 進捗率 |
|----------|------------------|------------------|----------|-----------------------|-------|
| 売上高 * | 21 | 256 | +1083.5% | 1,243 | 20.7% |
| 人材紹介 | 21 | 256 | +1083.5% | - | - |
| 売上総利益 | 17 | 207 | +1065.0% | - | - |
| 売上総利益率 | 81.9% | 80.6% | ▲1.3pts | - | - |
| セグメント利益 | 6 | 85 | +1252.9% | - | - |
| セグメント利益率 | 29.2% | 33.3% | +4.1pts | - | - |

* なお、当セグメントの数値が旧インターワークスの事業が中心であることも踏まえ、業績予想(年度)で見た際の進捗率は当第2四半期末では低く表示され、当期においては下期偏重となる点、留意が必要

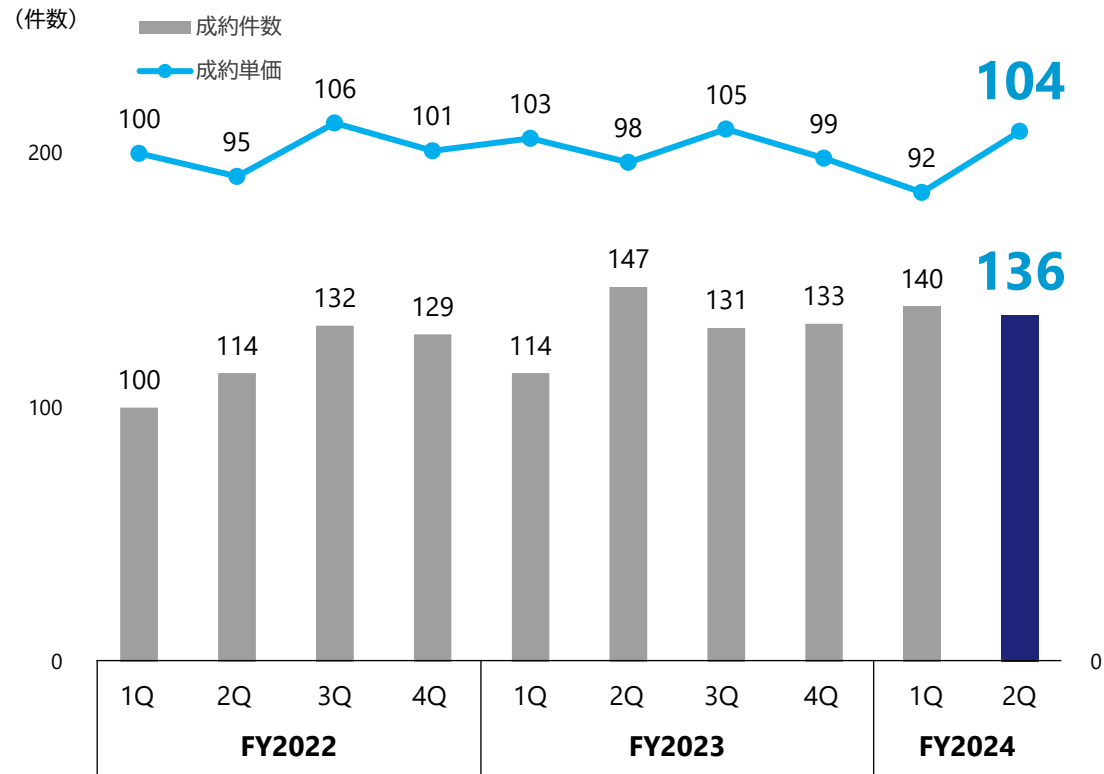
* 連結相殺消去後の数値を記載

[HRソリューション事業_紹介]主要なKPIの推移

- 当第2四半期の成約件数は 前四半期から回復基調にあり、平均成約単価も高水準を維持
- 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。コンサルタント数は、2Q末での**各月末平均71名**まで増加

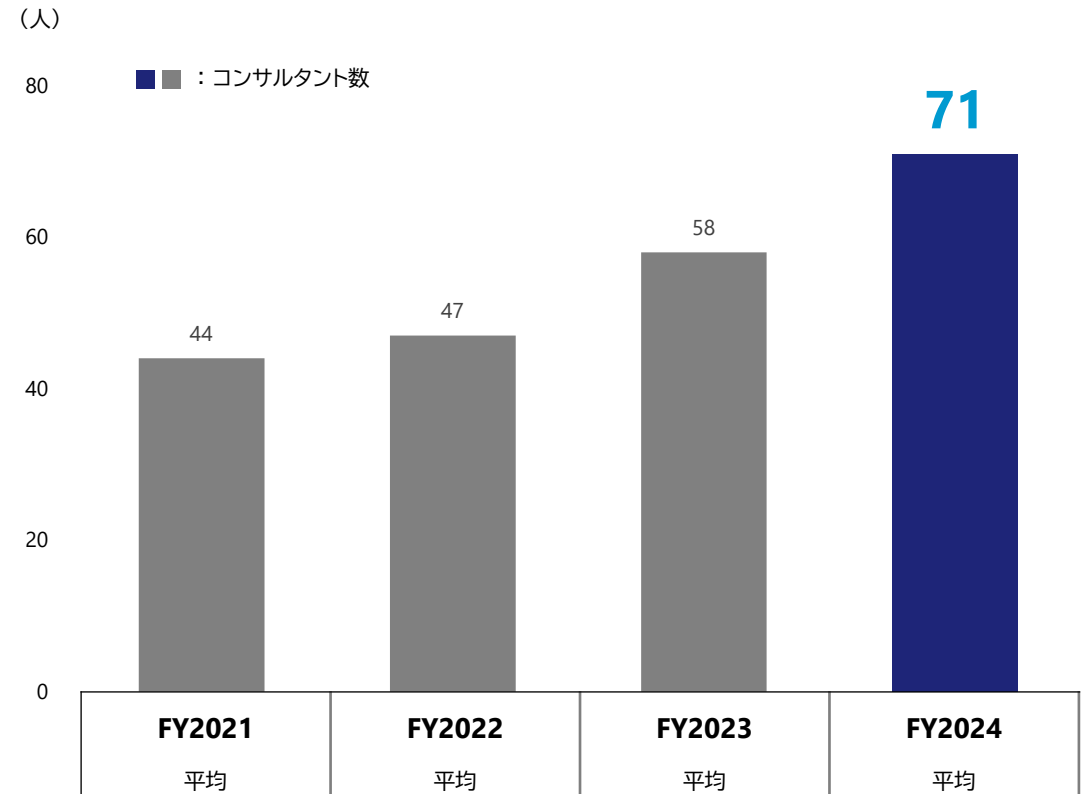
■ 成約件数・成約単価

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



*合併前の旧インターワークスは「コンサルタント1人あたり成約額(=生産性)比較」を主要KPIとしておりましたが、合併後は「コンサルタント数(平均)」を主要KPIとしております

[メディア&ソリューション事業 | 2Q] 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

2Q 実績

| | 2023年3月期 (2Q) | 2024年3月期 (2Q) | 前年同期比 | 業績予想 (2023/8/10公表) | 進捗率 |
|----------|------------------|------------------|----------|-----------------------|-------|
| 売上高* | 27 | 231 | +754.4% | 1,041 | 22.2% |
| 求人広告 | - | 162 | - | - | - |
| 受託・その他 | 27 | 68 | +153.7% | - | - |
| 売上総利益 | 21 | 181 | +754.6% | - | - |
| 売上総利益率 | 78.1% | 78.1% | ±0.0pts | - | - |
| セグメント利益 | 13 | 53 | +305.1% | - | - |
| セグメント利益率 | 48.3% | 22.9% | ▲25.4pts | - | - |

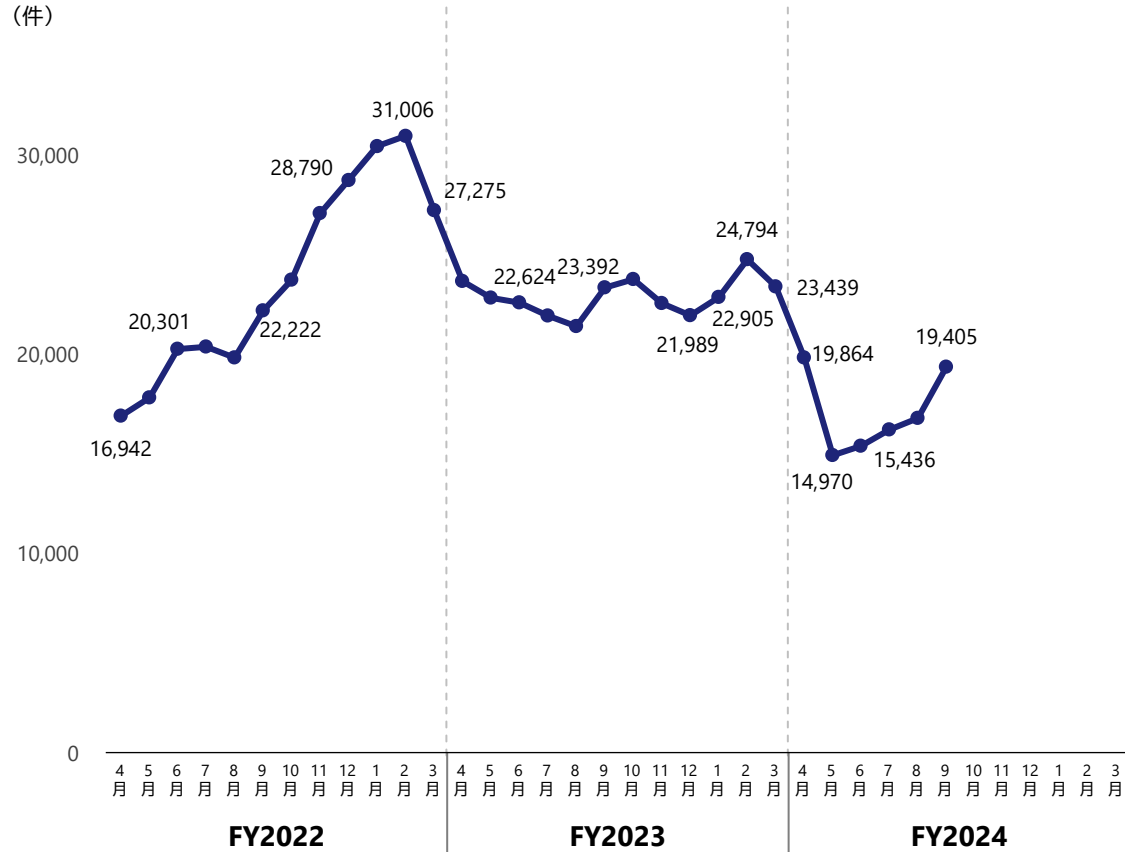
* なお、当セグメントの数値が旧インターワークスの事業が中心であることも踏まえ、業績予想(年度)で見た際の進捗率は当第2四半期末では低く表示され、当期においては下期偏重となる点、留意が必要

* 連結相殺消去後の数値を記載

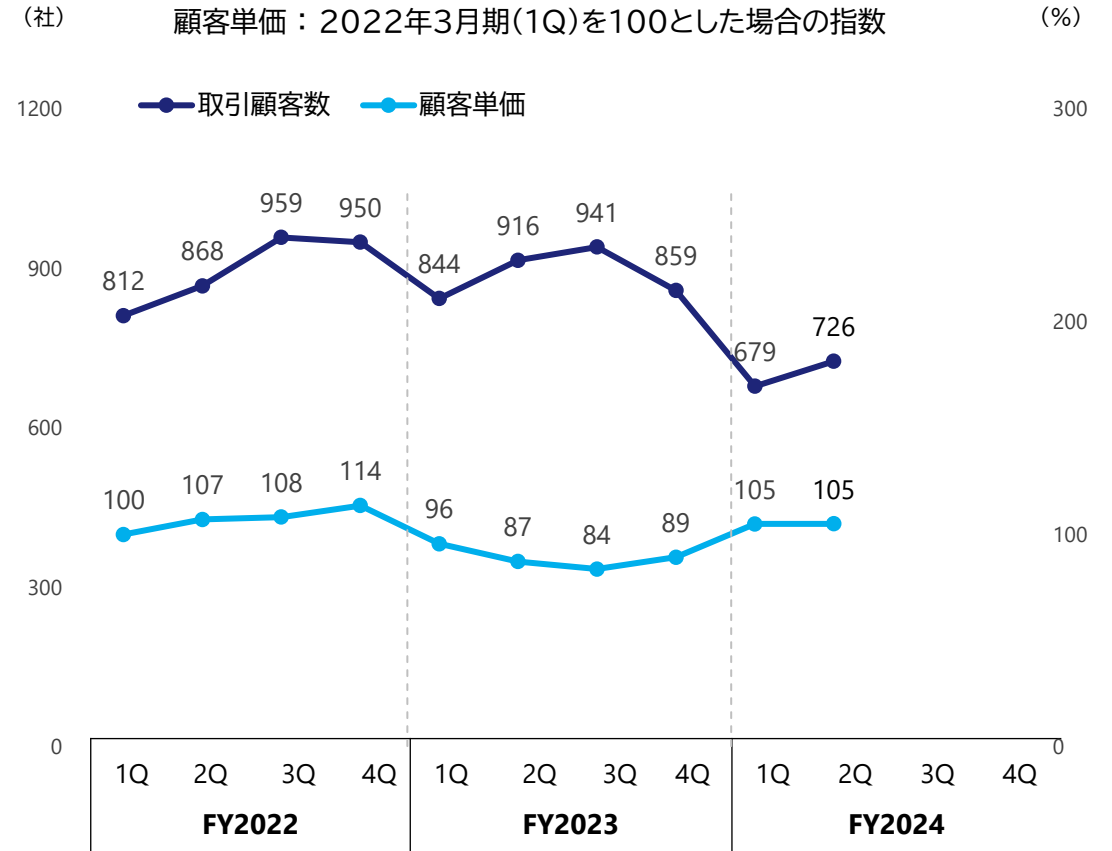
[メディア&ソリューション事業_求人広告]主要なKPIの推移

- 求人掲載件数は、5月以降、回復傾向。足元も増加トレンドを継続
- 取引顧客数も2Qは、1Q比 47件増加。顧客単価は、前年と比較し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



[進捗状況] 上場の目的及び資金使途

- 上場時の資金使途については、2023年6月に開示した内容から変更なく、引き続き、上場時の調達資金について、既存事業の拡大に伴う資金に充当する予定

■ 上場の目的

- 社会的信用度及び認知度の向上
- 戦略投資の際の資金調達手段の多様化



- ✔ クリエイターに対する安心感の醸成
- ✔ 顕在・潜在クライアントに対する信用力の向上
- ✔ 優秀な人材確保
- ✔ 事業拡大時における積極投資の資金調達が可能

■ 上場による調達額の資金使途

(単位:百万円)

| 想定充当先 | 具体的な使途 | 想定充当額 (2022/3) | 実績額 (2022/3) | 想定充当額 (2023/3) | 実績額 (2023/3) | 想定充当額 (2024/3) | 累積 想定充当額 (2024/3) | 累積 実績額 2023/3時点 | 調達額に 対する 進捗率 |
|-----------------|--|-------------------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|-------------------------|-----------------------|--------------------|
| 新規拠点の開設* | <ul style="list-style-type: none"> 大阪事務所の開設 福岡事務所の開設 | 23 | 0 | 43 | 73 | 24 | 90 | 73 | 80.9% |
| 人材採用費用 及び人件費 | <ul style="list-style-type: none"> 求人広告の出稿費 人材紹介会社への支払い 人件費 | 80 | 69 | 90 | 135 | 140 | 310 | 204 | 65.8% |
| 求人メディア | <ul style="list-style-type: none"> 自社で運営する求人メディアに係る初期投資 | 30 | 19 | 20 | 14 | 10 | 60 | 33 | 54.4% |
| | | 133 | 88 | 153 | 221 | 174 | 460 | 309 | 67.3% |

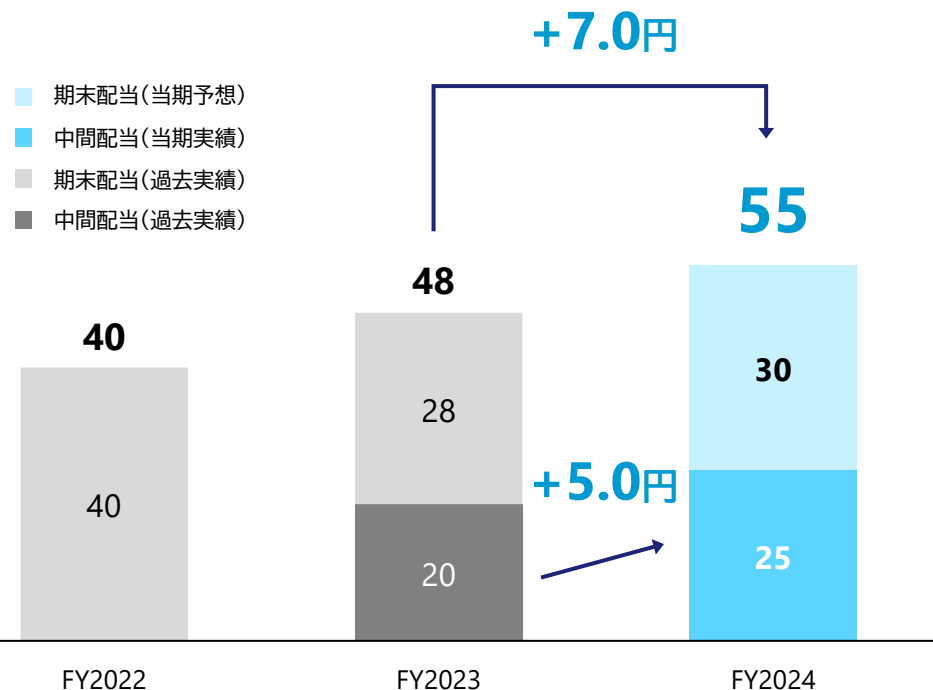
※ コロナウイルス感染症の長期化を踏まえ、首都圏での規模拡大の観点から、本社事務所やQAスタジオの移転・増床を併せて実施

05 株主還元

株主還元の 基本方針

- 当社は、株主価値の向上と株主に対する配当還元を重要な経営課題と認識しております
- 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
- 配当性向は、**30%超**を目標としています

1株当たり配当単価の推移



2024年3月期:配当関連指標

| | | |
|-----------|------------------------------|--------------------------|
| 配当性向 | 46.4% | 前年実績 35.6% |
| DOE | 8.7% (予想) | 前年実績 12.1% |
| 配当 利回り | 3.4% (予想/概算:9月末株価) | 2023/3末時点 2.6% |

06 リスク情報

リスク情報 | 主な事業環境に係るリスクについて

- 有価証券報告書の事業等のリスクに記載した内容のうち、主なリスクは以下の通り
- その他のリスクについては、有価証券報告書の第2【事業の状況】3【事業等のリスク】を参照のこと

| ビジネスリスク | リスク概要 | 発生可能性 | 影響度 | 当社の対応方針 |
|---------------------|--------------------------------------|-------|-----|---|
| 人材 人材の確保 | 需要の増加による人材不足により、顧客企業からのニーズに対応できないおそれ | 中 | 中 | 当社においては安定的な即戦力人材の確保に向けて、福利厚生、研修制度、社員交流制度等を充実させる対策を講じております |
| 人材 競合の参入 | 市場拡大が招く競合の参入による派遣料金の低下 | 中 | 中 | 業界大手企業との強固なネットワーク、人材採用における優れたノウハウの蓄積、採用部門と営業部門における強固な連携体制により、顕在的・潜在的な競合他社に対して優位性を有しております |
| 人材 特定業種への依存 | ゲーム市場の冷え込みによる市場の縮小 | 低 | 中 | ゲーム業界の隣接分野であるIT・Web事業、動画配信事業、ライブ配信事業、AR・VR事業などに人材事業の裾野を拡大することで対応いたします |
| 人材 法令違反 | 労働関連法令への抵触による認可の取消等 | 中 | 大 | コンプライアンス研修の実施によって各種法令の遵守を徹底し、リスク管理委員会の開催により体制を強化するとともに、継続的に内部監査を実施することで法令違反を未然に防ぐよう努めております |
| M&A M&Aや資本提携に関するリスク | M&Aによるのれん等の減損リスク | 中 | 大 | 業界の市場規模、業界環境及び対象企業の競争力の源泉を調査し、財務内容や事業についてデューデリジェンスを行うことで、事前に投資リスクを把握し、対象となる企業の収益性や投資の回収可能性を慎重に検討いたします |



**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

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2024年6月を予定しております。

本資料のお問い合わせ先: 財務企画本部 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らず、またこれを保証するものではありません。