Confidence Interworks

2027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

INDEX
目次

01 エグゼクティブサマリー P. 3
Executive Summary

02 当社概要｜2027年3月期 連結及びセグメント業績 P. 6
Company Overview｜Consolidated Financial Results and Segment Results

03 M&A／組織再編関係 P. 24
M&A／Group Restructuring

04 株主還元 P. 30
Shareholder Return

01

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

Executive Summary｜ 2027年3月期(2Q累計)の総括と現状の認識

成長領域は先行投資を吸収して貢献、主力事業の収益力回復が最優先課題

売上高
5,126 百万円 **前年同期比 +8.7%**
上半期として設立来最高の売上高を達成
中間予想に対する進捗率 96.5%

営業利益
431 百万円 **前年同期比 ▲36.3%**
前年同期比 ▲245百万円。中間予想(545百万円)を下回って着地(中間予想に対する進捗率 79.2%)

稼働人員(派遣・業務委託・受託の合計)
1,112 名 **前年同期比 +103名**
成長領域が牽引
ゲーム業界向けは横ばい

営業利益の増減｜成長領域は +27百万円の利益貢献



主力事業 ▲272百万円の内訳(売上総利益 ▲229百万円、販管費 ▲43百万円)

- **派遣・受託 ▲73百万円** 平均稼働人員数の減少、売上総利益率の低下
- **紹介／採用支援 ▲102百万円** 前期下半期の受注額減少
- **メディア＆ソリューション ▲53百万円** 中東情勢を背景とした主要顧客の広告予算減

増収｜M&A・成長領域が主力事業の減収を補う

成長領域(子会社)の増収 **+679百万円**(内、BRAISE・ジーズの期首からの取り込み影響(1Q) **+410百万円**)が、主力事業の減収 **▲269百万円** を補い、**+410百万円の増収**。

稼働人員｜成長領域が牽引

レッツアイ・BRAISE・ジーズ・コーポレーションで**73名増**。ゲーム業界向けは横ばいで、派遣・コンフィデンス・プロ合算では底打ちしたが想定を下回る。拡大した稼働人員は、今後の成長のストック。

今後に向けて｜収益力回復と成長領域の拡大を両立

- **回復の兆し**:紹介の1人当たり成約額 前年平均比+3.2%、メディア&ソリューション事業の取引顧客数 前年同期比で増加、販管費 前四半期比 ▲23百万円
- **通期予想(売上高11,500百万円／営業利益1,460百万円)は現時点では据え置き。**
  下期はflaggs 6か月分を取り込む

Executive Summary｜ M&Aの振り返りと成長戦略の進捗

「狭く・深く・広く」の成長戦略を着実に実行。ゲーム領域は一気通貫体制の完成へ

実行実績｜上場来6件のM&A（買収5件、売却1件[*2]）と新規事業

時期	区分	取り組み	成果
2023年4月	新規事業	コンフィデンス・プロ設立	稼働人員の拡大を継続。 売上は前年同期比+49.2%
2023年8月	M&A	インターワークスと合併	ROIC 17.2% *1
2024年2月	M&A	プロタゴニスト取得	赤字から黒字化
2025年4月	M&A	レッツアイ取得	稼働人員 59名→116名（約2倍）
2025年7月	M&A	BRAISE/ジーズ・コーポレーション取得	ROIC 38.0% *1
2026年10月	**M&A**	**flaggs取得**	**ゲーム開発・運営機能を獲得**

*1 ROICについて、M&A実行から2026年9月までの実績に基づき、当社算定
*2 Dolphin（2024年12月売却）：成長戦略との適合性を踏まえた「選択と集中」。「買収して終わり」にしない規律あるポートフォリオ運営を徹底。

◆ **再現性あるPMIモデル**

当社の集客力・営業力を投入し、**派遣を起点に稼働人員を積み上げる**。
派遣・フリーランス・紹介・RPOをフルラインで投下し、深く入り込む領域特化の成長を、新領域へ展開していく。

ゲーム領域のバリューチェーン



NEW：2026年10月1日 連結子会社化

flaggsの参画で実現すること

- 開発受託＋チーム派遣＋採用代行（RPO）＋動画制作などの**複合提案へシフト**し、グループ横断で顧客を深耕
- **顧客1社当たりの取引額（LTV）と営業利益率の底上げ**につなげる
- 当社の顧客網・人材ネットワークを提供し、開発人材の確保と受注機会の拡大を図る
- 在籍クリエイターのキャリアの選択肢を広げ、採用力・定着率を高める

2030年3月期 売上高200億円・営業利益30億円へ
ネットキャッシュ42.2億円・自己資本比率83.5%・外部借入なしの財務基盤のもと、機動力あるM&Aで第2・第3の事業の柱を生み出す

02

当社概要｜2027年3月期 連結及びセグメント業績

Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results

当社概要｜サービス内容 及び セグメント区分

当社グループのセグメント別売上高構成比｜各社サービス内容

売上高構成



- HRソリューション(派遣・受託)
- HRソリューション(紹介・採用支援)
- メディア&ソリューション

HRソリューション(人材派遣・受託) 69.5%

㈱コンフィデンス・インターワークス
ゲーム・エンタメ業界向け派遣事業・受託

㈱コンフィデンス・プロ
ゲーム・エンタメ業界向けフリーランスマッチング事業

㈱レッツアイ
Web・クリエイティブ特化型人材派遣・人材紹介事業
Web広告運用代行サービス

㈱BRAISE
テレビ番組企画制作・制作スタッフ派遣事業、
ポストプロダクション、デジタイズ・ワーク、
撮影機材レンタル事業

㈱ジーズ・コーポレーション
テレビ番組・企業PVなどの映像企画制作・番組制作事業
WEB動画コンテンツ制作、イベント企画運営事業

㈱flaggs
ゲーム企画・開発・運営事業
2026年10月1日 連結子会社化

HRソリューション(人材紹介・採用支援) 17.9%

㈱アイ・クラッチ
ミドル・ハイクラス向け人材紹介事業
採用アウトソーシング事業
2026年10月 分割承継

㈱プロタゴニスト
AI・Deeptech等の先端領域向け
人材事業

メディア&ソリューション 12.6%

㈱インターワークス
工場・製造業特化型メディア
&ソリューション事業
2026年10月 分割承継

2027年3月期 第2四半期　決算ハイライト

2027年3月期（2Q 実績）

前期2QよりM&Aを行った子会社の業績を6か月間取り込んだことにより、上期は増収

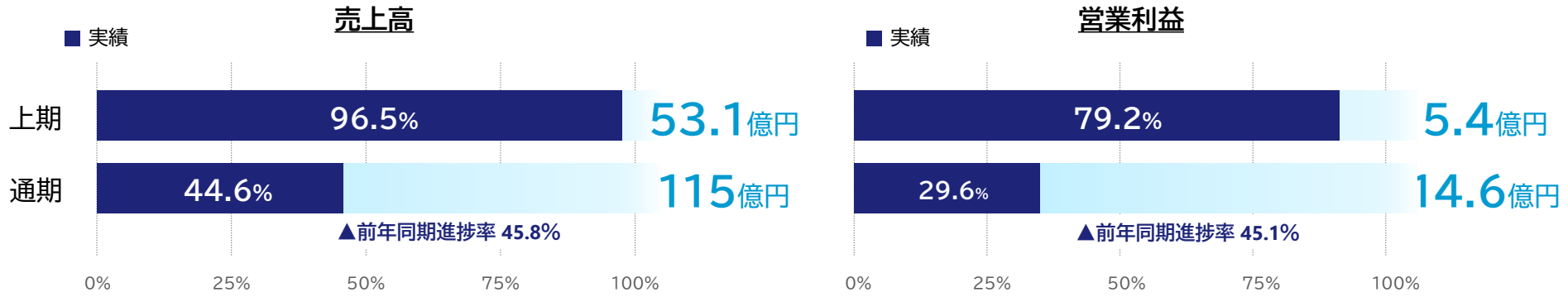
一方で、既存事業の売上総利益は、軟調に推移し、成長領域の利益貢献もカバーできず、営業利益は減益

- 売上高　　：5,126 百万円（前年同期比：+8.7%）
- 売上総利益：2,165 百万円（前年同期比：▲3.2%）｜売上総利益率：42.2%（前年同期比：▲5.2pt）
- 営業利益　：　431 百万円（前年同期比：▲36.3%）｜営業利益率：8.4%（前年同期比：▲6.0pt）

2027年3月期（2Q 進捗率）

既存事業が軟調に推移し、売上高、営業利益ともに、上期進捗率は下回って着地

通期予想に対する進捗率については、売上高は44.6%、営業利益は29.6%の進捗



株主還元

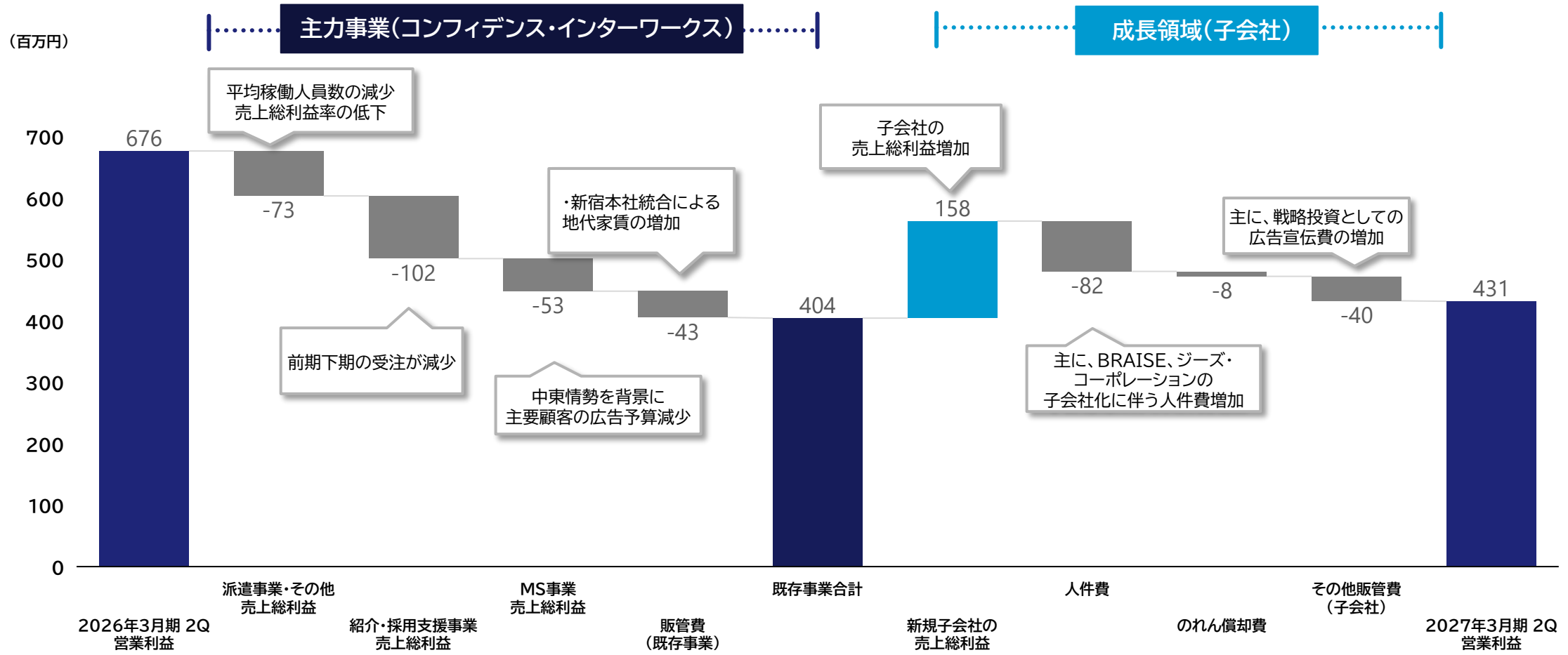
2027年3月期 中間配当は、前期中間から5円増配の40円にて確定。上場以降、連続増配を実現。

- 配当性向　　：58.4 % → 56.8 %（前期比：▲1.6pt）
- 配当利回り　：　5.8 % ※ 配当利回り算定株価：1,464円（2026年10月30日終値）前提

[全社連結｜2Q累計] 2027年3月期 決算ハイライト –営業利益の増減分析-

- 営業利益の減少要因は以下の通り
- 主力事業（派遣・紹介/採用支援・MS）の売上総利益の減少を、成長領域の利益増でカバーしきれず、下半期以降の収益力回復を最優先課題

営業利益の要因分析



[全社連結｜2Q累計] 2027年3月期 決算ハイライト -セグメント別-

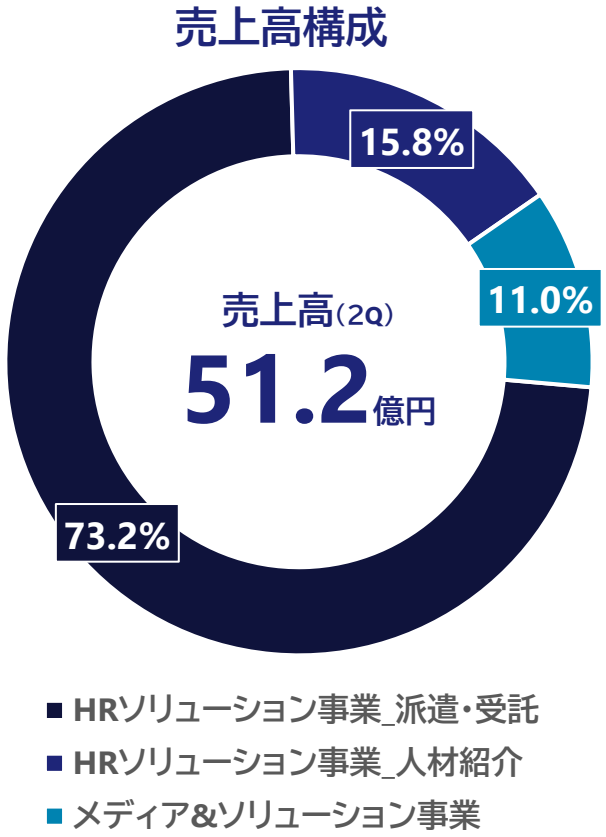
- 売上高構成比は、HRソリューション事業 派遣・受託が73.2%と、前期M&Aの影響もあり引き続き全社業績を牽引
- クロスセルでの安定的な利益成長を目指しながら、既存事業の再成長とM&Aによる非連続な成長を目指す

上期 実績

（百万円）

	2026年3月期（2Q）	2027年3月期（2Q）	前年同期比	業績予想*1	進捗率
売上高	4,716	**5,126**	+8.7%	**11,500**	44.6%
HRソリューション事業 派遣・受託	3,157	**3,768**	+19.3%	**8,056**	46.8%
HRソリューション事業 人材紹介	942	**809**	▲14.1%	**1,992**	40.7%
メディア＆ソリューション事業	621	**565**	▲9.0%	**1,452**	38.9%
連結相殺	▲5	**▲17**	-	**-**	-
セグメント利益	1,153	**945**	▲18.0%	**-**	-
HRソリューション事業 派遣・受託	587	**541**	▲7.9%	**-**	-
HRソリューション事業 人材紹介	336	**237**	▲29.6%	**-**	-
メディア＆ソリューション事業	228	**167**	▲26.9%	**-**	-
販売費・一般管理費（共通費）	▲476	**▲514**	-	**-**	-
営業利益	676	**431**	▲36.3%	**1,460**	29.6%

＊1 業績予想数値については、連結相殺後の数値



[全社連結｜2Q累計] 2027年3月期 決算ハイライト -セグメント別の課題と対策-

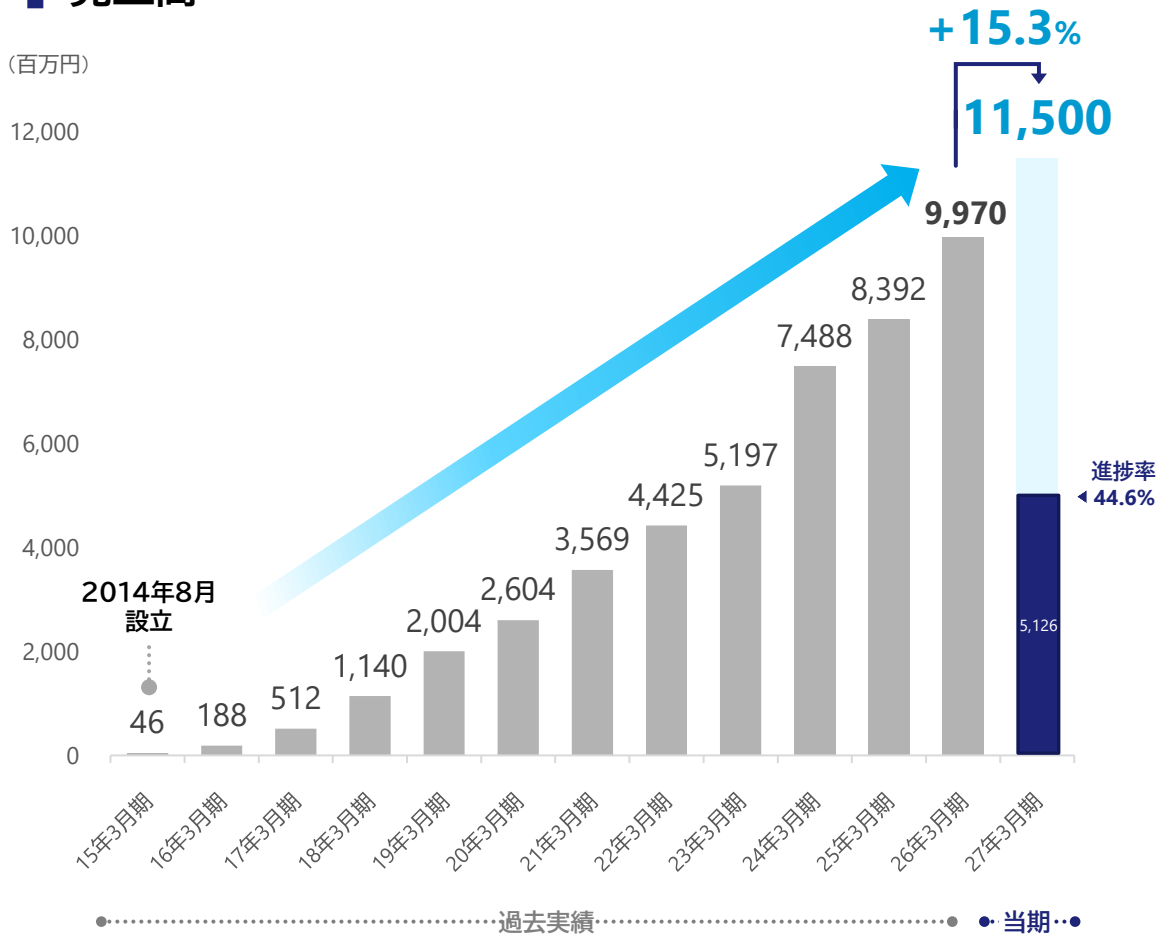
領域別の課題と対策/成長回帰に向けた実行施策

領域	現状/課題	対策/打ち手(短期)	成長回帰に向けた実行施策(中長期)
派遣 (ゲーム・ エンタメ)	■ HRS・コンフィデンス・プロ稼働人員数合算で底打った状況も、依然として想定稼働数を下回って推移 ■ 売上総利益率の低下	■ 成長領域(Web・クリエイティブ、映像)への人的リソースの再配分 ■ 組織体制の最適化による販管費の抑制実施 ▶ 販管費は想定を下回る水準で推移	■ 派遣・フリーランス事業連携および主力企業開拓による、合算での稼働数増加 ■ AI活用を通じたマネジメント強化による生産性の向上
紹介/ 採用支援	(紹介) ■ 前期下半期の受注額の減少 ■ コンサルタント数の減少 ■ 求職者サイトへの依存 (採用支援) ■ 従来型の採用代行需要の減退 ■ 大手既存顧客の案件規模の縮小	(紹介) ■ ナレッジ集約したAI活用と熟練コンサルタントの教育 ■ コンサルタントごとの担当領域、企業を狭め、専門性を高めることで生産性・品質向上を図る ▶ 成約件数横ばいも、一人当たり成約額は改善傾向 (採用支援) ■ 人員配置の最適化による利益確保 ▶ 原価抑制踏まえ、採用支援単体での売上総利益率は前年同期を上回って推移	■ AIを活用した領域特化型サイトの立ち上げにより、自社集客力を強化 (専門メディア×人材紹介-プロタゴニストモデル-) ▶ 建設領域での取り組みを最優先で注力 ■ 紹介/採用支援の事業連携によるコアクライアントまたは領域特化でのクロスセル (採用メディア×RPO×人材紹介)
メディア& ソリューション	■ 中東情勢により、主要顧客の需要が減少・不安定化 (売上高は前年同期比▲9.0%)	■ 主要顧客における採用活発化の初動を見逃さず、メリハリの利いた広告投資の実施 ▶ 広告投資を管理し、利益率減少を最小限に抑制	■ 「日本成長戦略」の17戦略分野を踏まえた特化領域メディアの立ち上げを実施 ▶ 工場ワークスの得意とするデスクレス領域の面を広げるべく、半導体関連や施工管理領域に着手
M&A	■ M&A候補先の開拓	■ 自社ソーシングとM&A仲介による探索強化 ■ 銀行、証券、M&A仲介、VC等の連携強化による候補先の増加 ▶ 10月1日付でflaggs社を連結子会社化	■ 適正価格での買収とシナジー効果を見極め、M&Aにより成長領域の早期立ち上げと既存事業拡大を両立

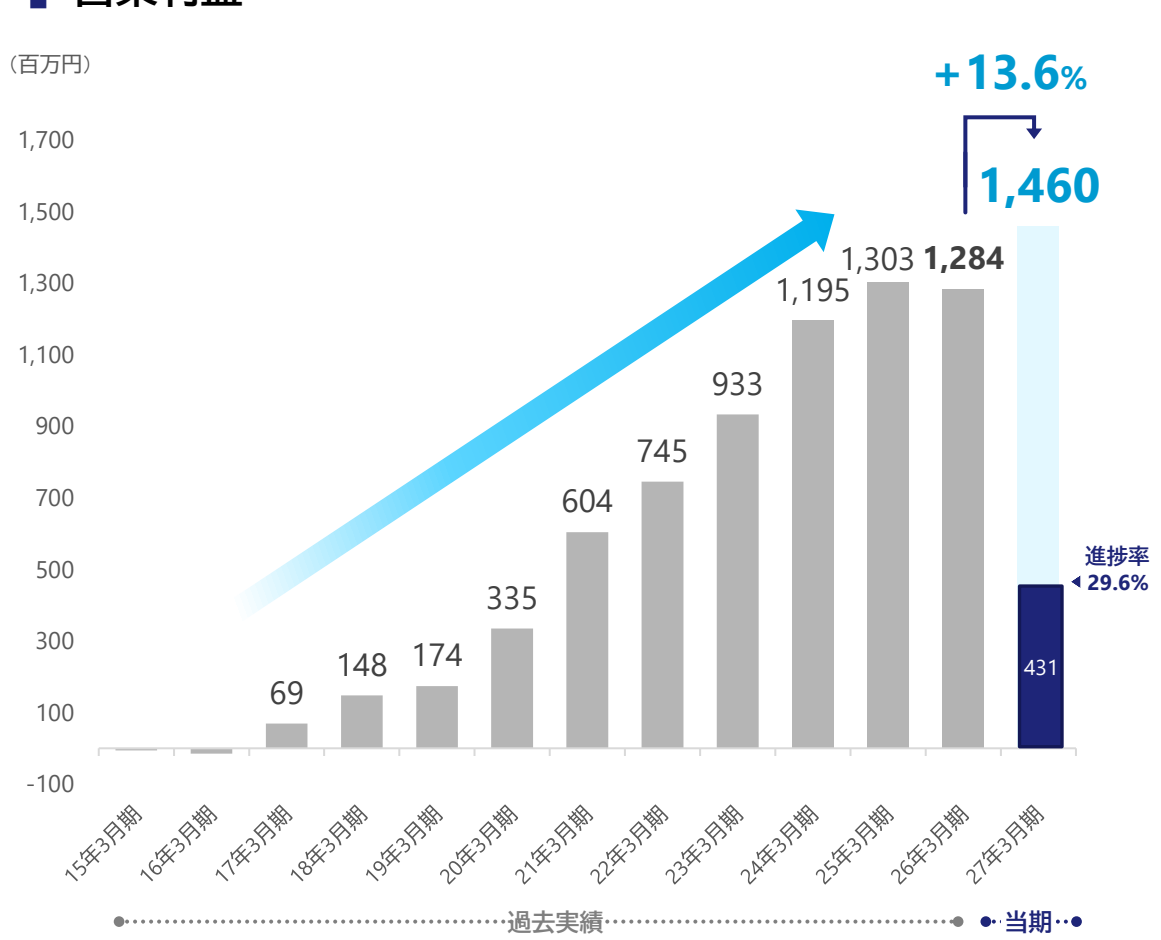
売上高｜営業利益の経年推移

- 2027年3月期における売上高および営業利益の経年推移は以下の通り

売上高



営業利益



[全社連結｜2Q累計]2027年3月期 決算ハイライト

- 前期2Qより子会社化したBRAISEおよびジーズ・コーポレーションを期初から取り込んだことに伴い、売上高は前期比+8.7%
- 売上総利益率は、人材派遣・受託の構成割合増加に伴い、減少。営業利益は既存事業の売上総利益減少の影響含め、前期比▲36.3%で着地

上期 実績

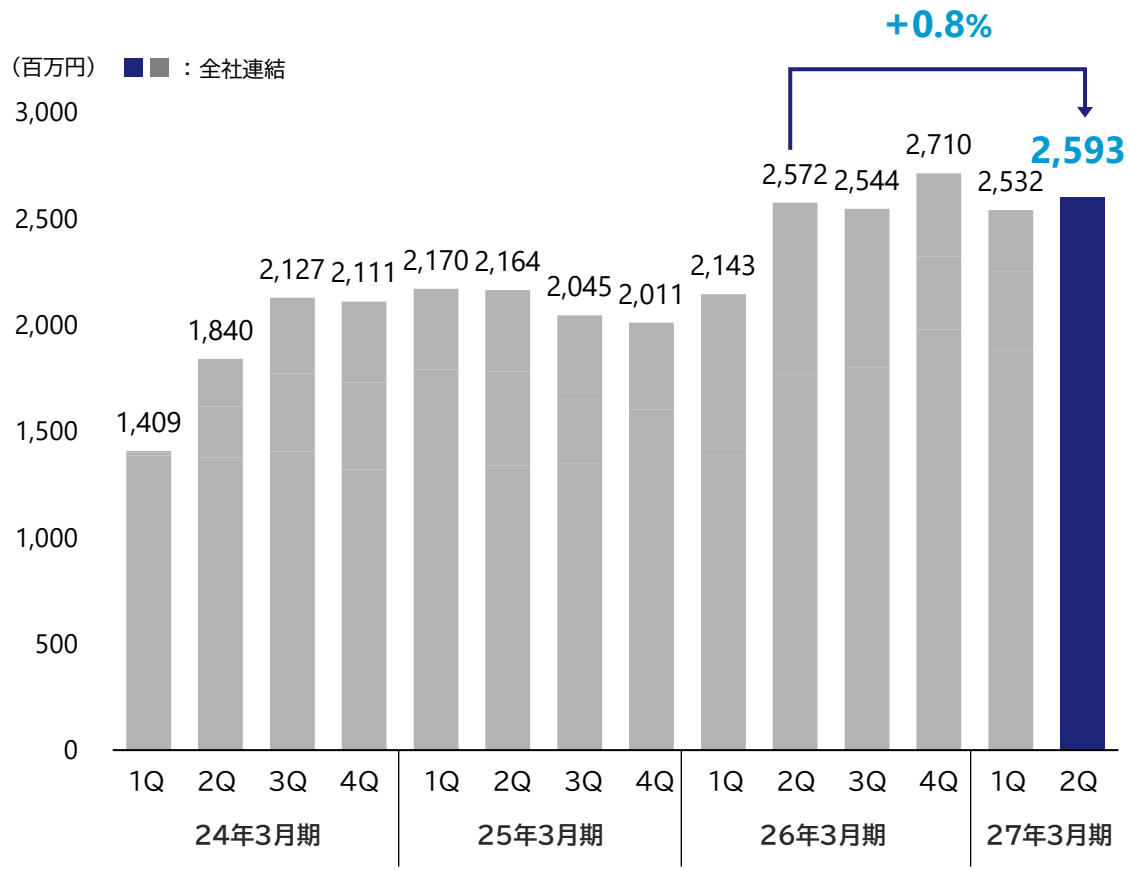
	2026年3月期（2Q）	2027年3月期（2Q）	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	4,716	**5,126**	+8.7%	11,500	44.6%
売上総利益	2,236	**2,165**	▲3.2%	5,159	42.0%
売上総利益率	47.4%	**42.2%**	▲5.2pt	44.9%	-
営業利益	676	**431**	▲36.3%	1,460	29.6%
営業利益率	14.4%	**8.4%**	▲6.0pt	12.7%	-
経常利益	656	**440**	▲32.9%	1,460	30.2%
親会社株主に帰属する中間純利益	415	**210**	▲49.5%	935	22.5%
(参考)EBITDA*	809	**571**	▲29.4%	-	-
(参考)EBITDAマージン	17.2%	**11.1%**	▲6.1pt	-	-

*EBITDA=営業利益＋減価償却費＋のれん償却＋株式報酬費用

[全社連結｜四半期]業績推移

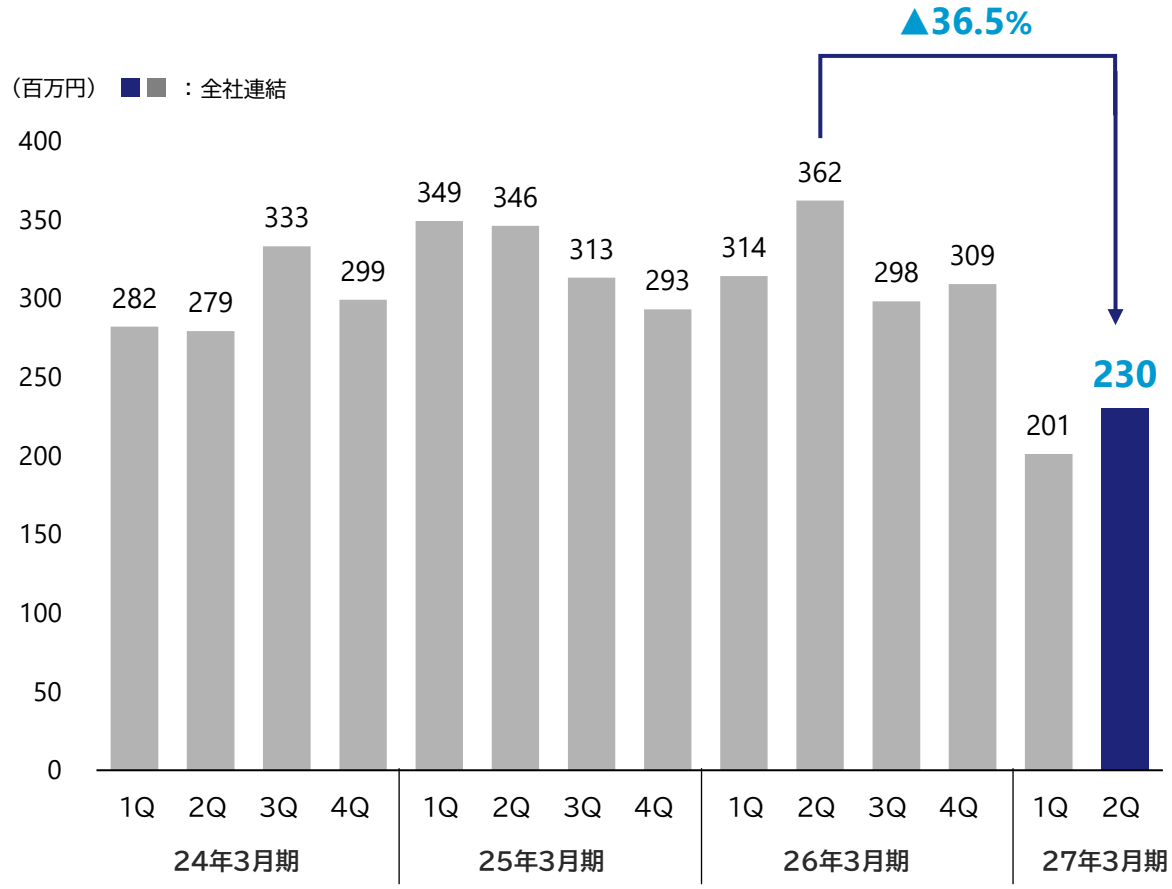
- 売上高は前年同期比+0.8%、営業利益は前年同期比▲36.5%と、増収減益

売上高(四半期推移)



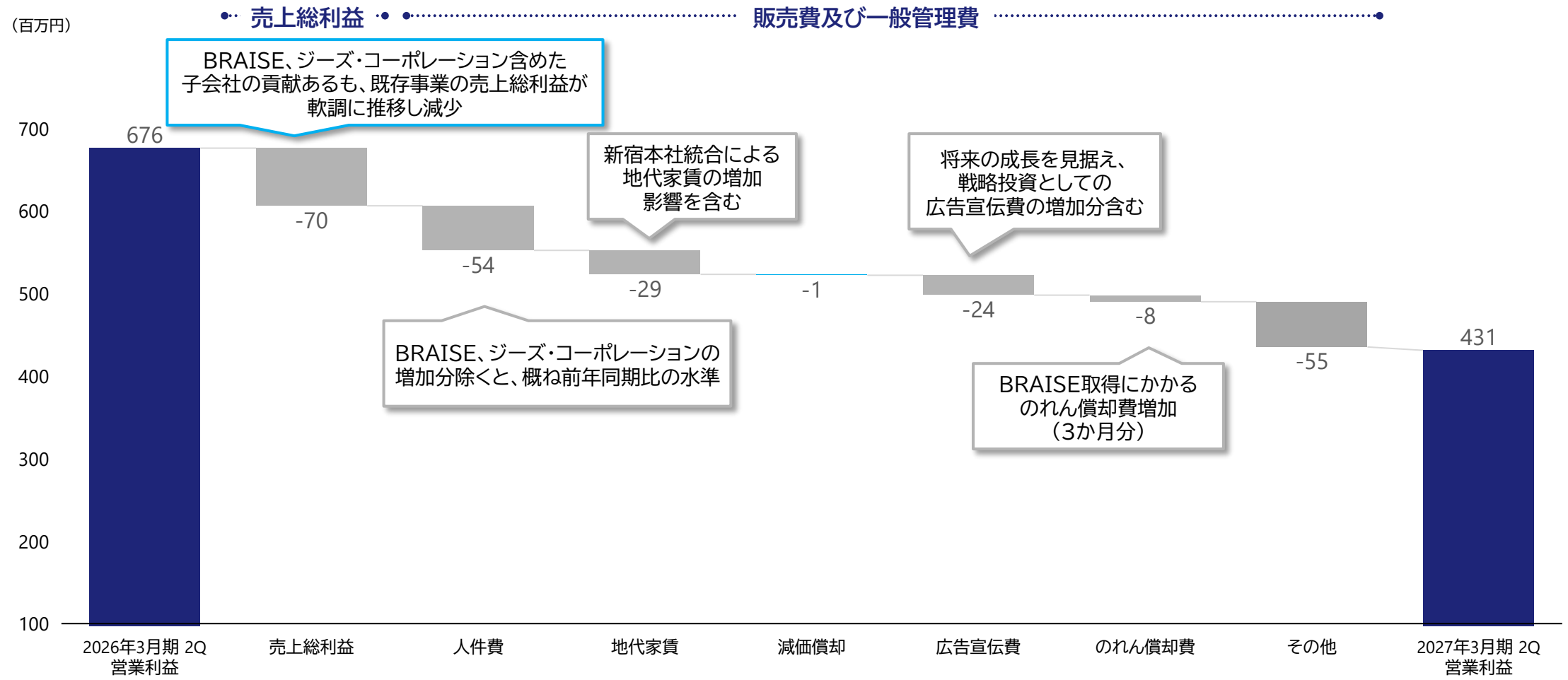
*連結相殺後の数値を記載

営業利益(四半期推移)



[全社連結｜2Q累計]営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

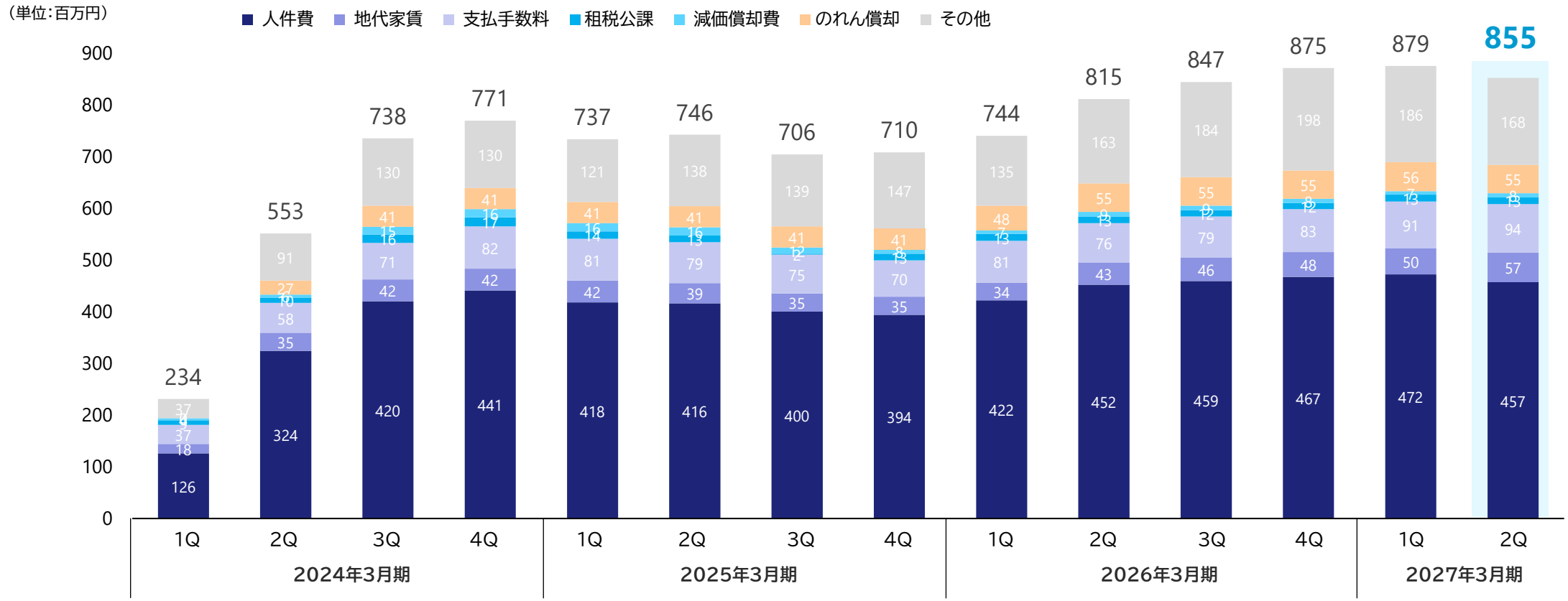
■ 前年同期での営業利益の推移は以下の通り。前期2QよりBRAISE、ジーズ・コーポレーションを連結子会社化したことに伴い、当該利益貢献での影響があるものの、既存事業が軟調に推移した結果、減益での着地



[全社連結｜四半期]販売費及び一般管理費の推移

- 前年同期比では40百万円(+4.9%)の増加。主に地代家賃(+13百万円)・支払手数料(+17百万円)の増加による影響
- 前四半期比では23百万円減少しており、人件費(▲15百万円)およびその他経費(▲18百万円)の抑制による影響

四半期推移



*本グラフについて、管理会計上の分類に基づいて集計しております

[HRソリューション事業_派遣・受託｜2Q累計] 2027年3月期 決算ハイライト

- 昨年度連結子会社化したBRAISE、ジーズ・コーポレーションは前期2Qより合算されているため、当上期では前期比+19.3%
- 主力のゲーム派遣事業が軟調に推移する中、コンフィデンス・プロやレッツアイの成長により稼働数の底上げを担う

上期 実績

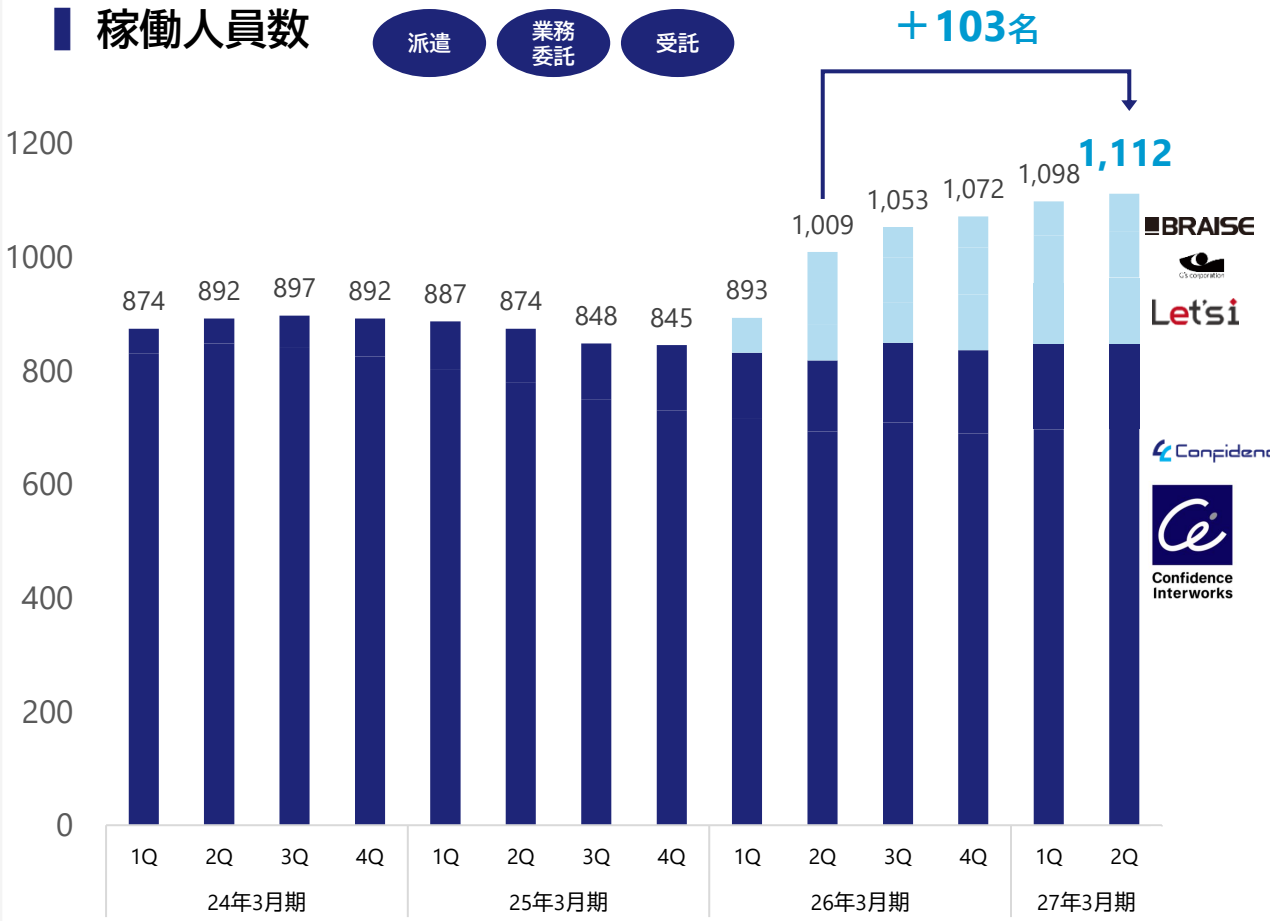
（百万円）	2026年3月期（2Q）	2027年3月期（2Q）	前年同期比	業績予想	進捗率
売上高 *1	3,157	**3,768**	+19.3%	8,056	46.8%
人材派遣・紹介 *2	2,826	**3,213**	+13.7%	-	-
受託・その他	325	**537**	+64.9%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	5	**17**	+212.9%	-	-
売上総利益	978	**1,077**	+10.0%	-	-
売上総利益率	31.0%	**28.6%**	▲2.4pt	-	-
セグメント利益	587	**541**	▲7.9%	-	-
セグメント利益率	18.6%	**14.4%**	▲4.2pt	-	-
EBITDA	611	**574**	▲6.0%	-	-
EBITDAマージン	19.4%	**15.3%**	▲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

[HRソリューション事業_派遣・受託]主要なKPIの推移

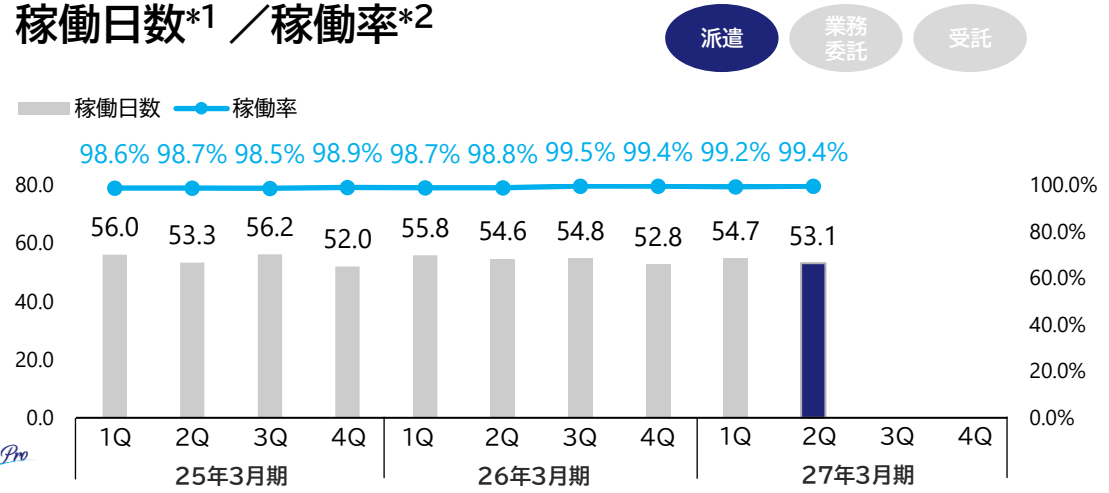
- ストック型収益モデルの基礎となる稼働人数は、新規子会社分の増加分含め、前年同期から+103名増加
- ゲーム業界向け稼働人員数は横ばいで推移も、Web/クリエイティブ領域、映像メディア領域への展開を強化

稼働人員数



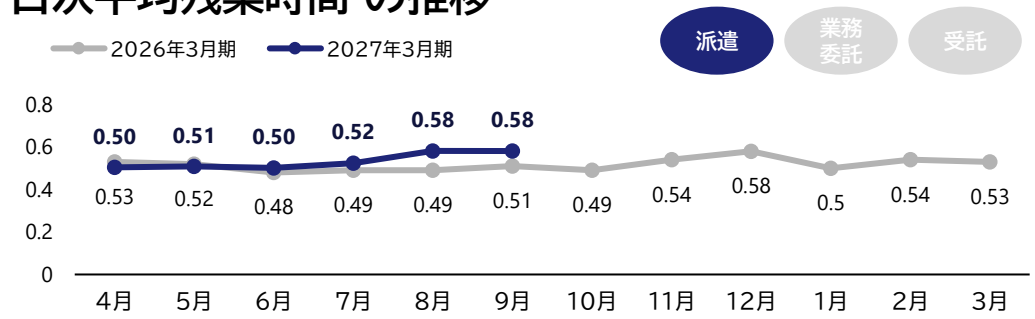
＊2025年3月期 第1四半期決算より、セグメント① HRソリューション事業 派遣・受託事業のPLとの整合をより正確に行う観点から、派遣事業にかかる稼働人数に加え、業務委託及び受託事業にかかる稼働人員数を加味した形で、過年度から遡って変更しております。

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累計] 2027年3月期 決算ハイライト

- 前期の下半期における紹介事業の成約が伸び悩んだことによる売上高減少分の影響で、売上高及び各段階損益で前期比割れ
- 一人当たり生産性は改善傾向にあり、コンサルタントごとの担当領域/企業を狭め、専門性を高めることで生産性の向上を図る

上期 実績

（百万円）	2026年3月期（2Q）	2027年3月期（2Q）	前年同期比	業績予想	進捗率
売上高 *1	942	**809**	▲14.1%	1,992	40.7%
人材紹介	791	**700**	▲11.5%	-	-
受託・その他 *2	151	**109**	▲27.7%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	**-**	-	-	-
売上総利益	709	**605**	▲14.6%	-	-
売上総利益率	75.2%	**74.8%**	▲0.4pt	-	-
セグメント利益	336	**237**	▲29.6%	-	-
セグメント利益率	35.7%	**29.3%**	▲6.4pt	-	-
EBITDA	373	**274**	▲26.7%	-	-
EBITDAマージン	39.7%	**33.9%**	▲5.8pt	-	-

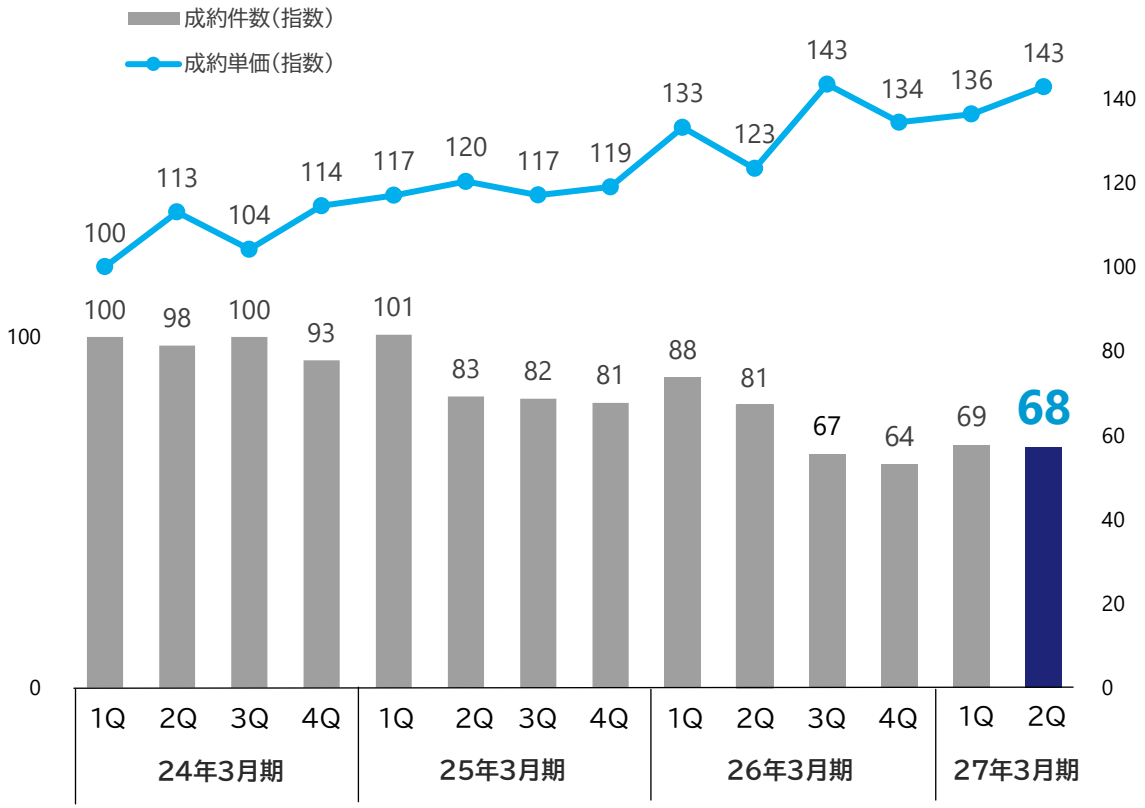
＊1 連結相殺消去前の数値を記載　＊2 当1Qより採用支援事業を当セグメントに含め、売上高（受託・その他）区分で開示

[HRソリューション事業_紹介]主要なKPIの推移

- コンサルタント数の減少もあり、前年同期比で成約件数は減少傾向で推移も成約単価は高水準を維持
- 前期から継続して、生産性の重視・改善に注力した結果、コンサルタント1人当たり成約額は前年(平均)比で+3.2%と改善

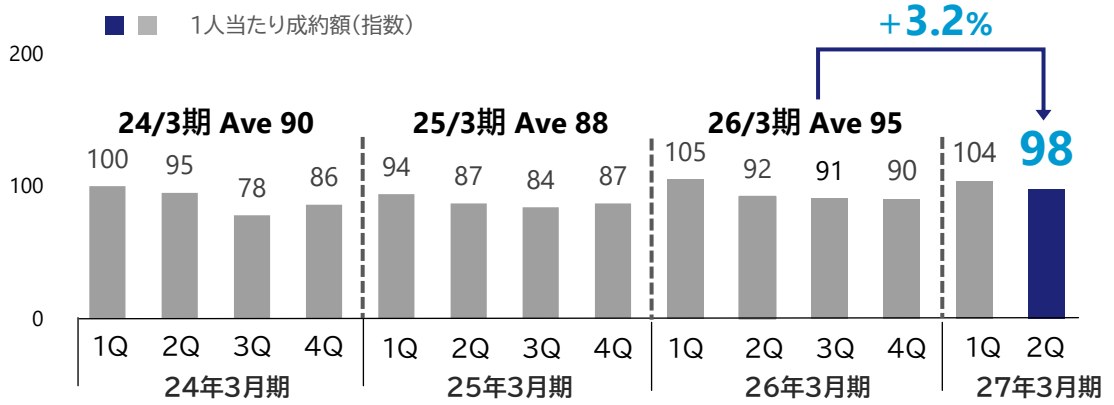
成約件数・成約単価

*成約件数・成約単価
：2024年3月期(1Q)を100とした場合の指数

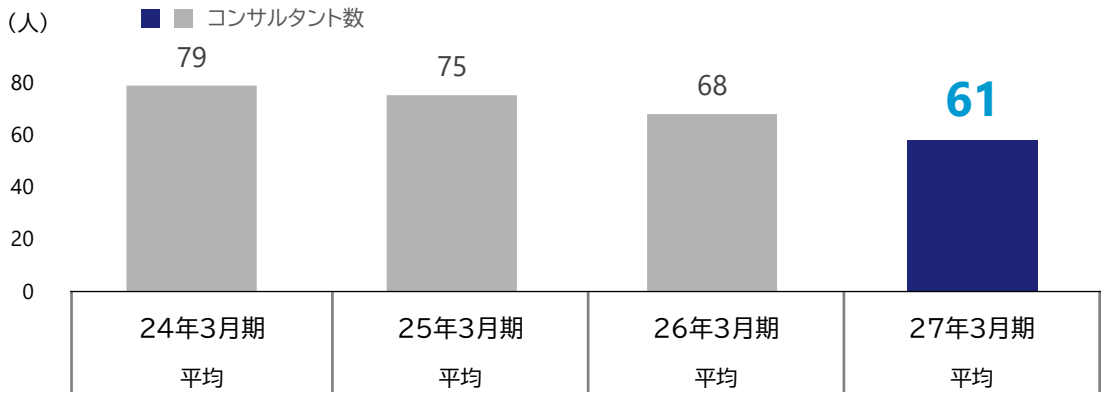


コンサルタント1人当たり成約額

*2024年3月期(1Q)を100とした場合



コンサルタント数(平均)



[メディア&ソリューション事業｜2Q累計] 2027年3月期 決算ハイライト

■ 前期堅調に業績拡大をしていた求人広告事業(工場ワークス)について、大手派遣会社の新卒採用好調による採用広告予算の減少および中東情勢の影響が継続し減収減益。デスクレス領域の面を広げるべく、半導体関連や施工管理領域に着手

上期 実績

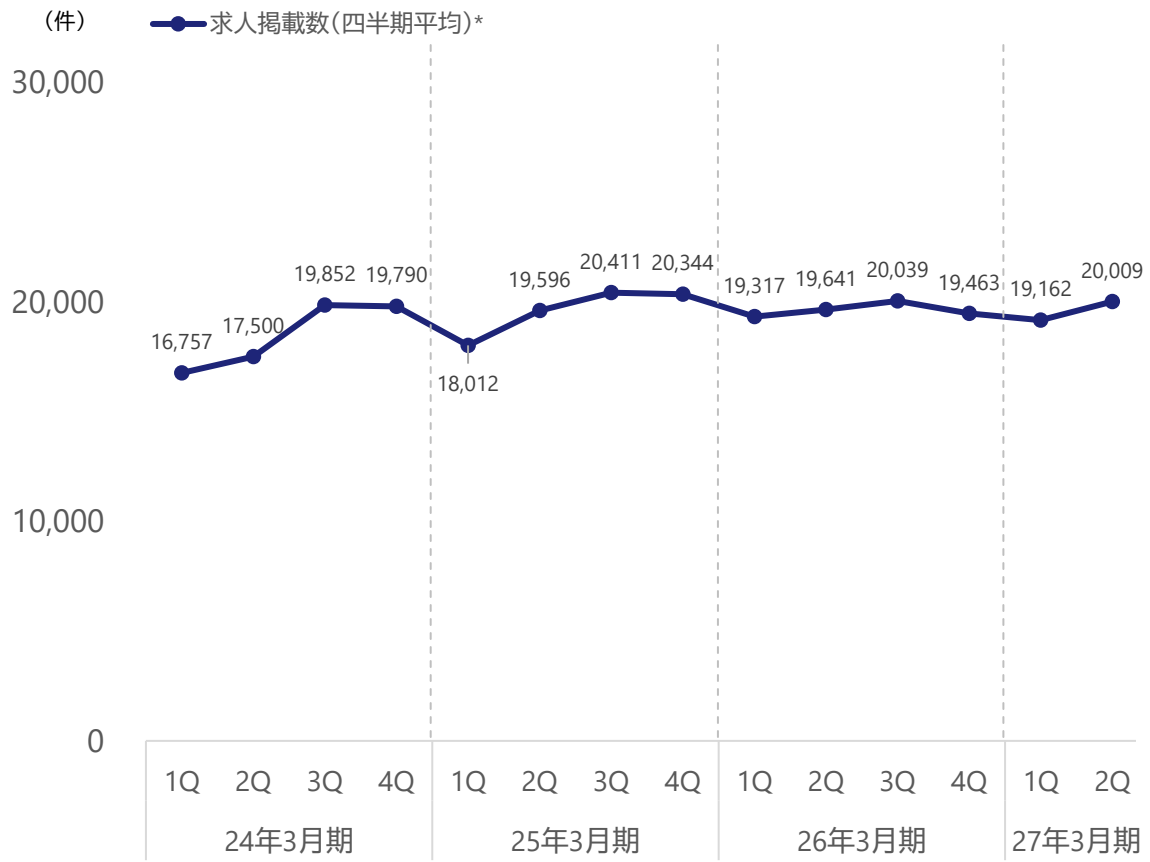
(百万円)	2026年3月期 (2Q)	2027年3月期 (2Q)	前年同期比	業績予想	進捗率
売上高 *	621	**565**	▲9.0%	1,452	38.9%
求人広告・紹介	621	**565**	▲9.0%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	**-**	-	-	-
売上総利益	553	**499**	▲9.6%	-	-
売上総利益率	89.1%	**88.4%**	▲0.7pt	-	-
セグメント利益	228	**167**	▲26.9%	-	-
セグメント利益率	36.9%	**29.6%**	▲7.3pt	-	-
EBITDA	243	**181**	▲25.3%	-	-
EBITDAマージン	39.2%	**32.2%**	▲7.0pt	-	-

＊ 連結相殺消去前の数値を記載

[メディア&ソリューション事業_求人広告]主要なKPIの推移

■ 求人掲載件数は前年同期比で概ね同水準で推移。取引単価は減少も顧客数が前四半期比で増加。
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、売上高の底上げを図る点は前期から継続

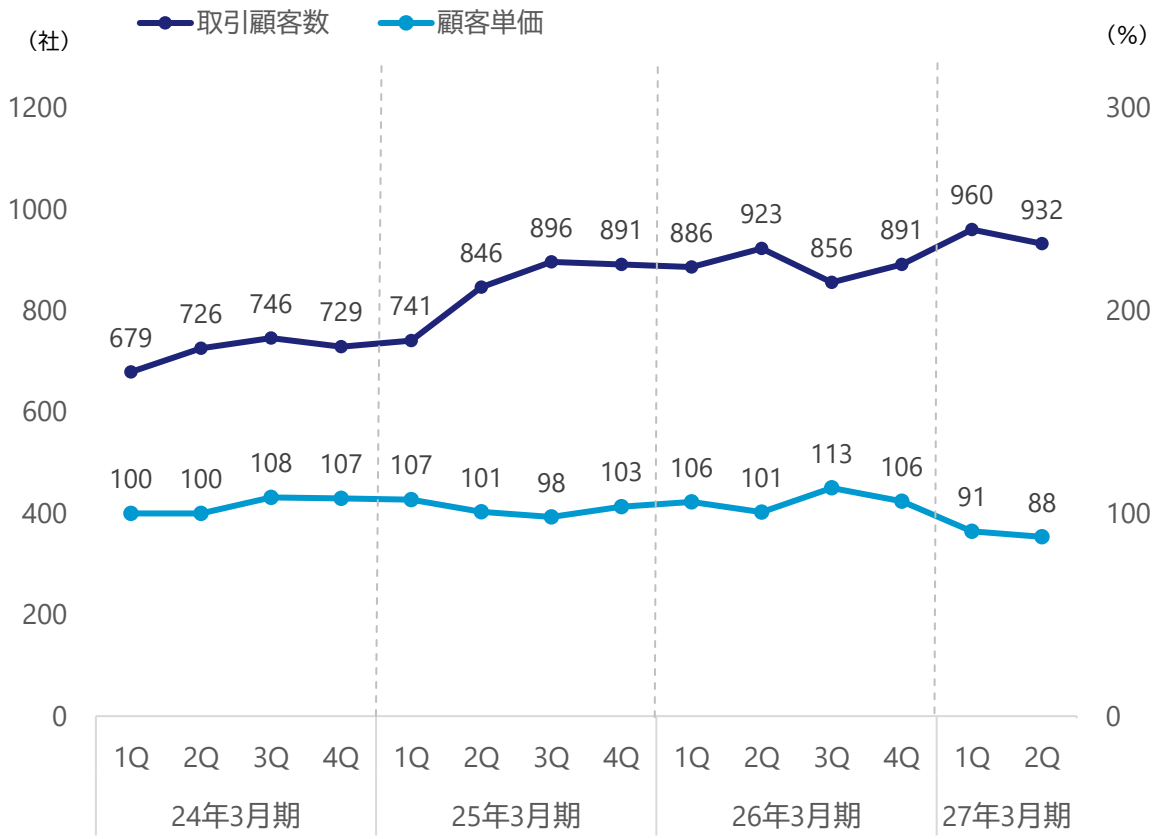
工場ワークス　求人掲載数



＊ 期中の水準を適切に表すことを目的に、当期より四半期における平均値を用いて作成

工場ワークス　取引顧客数・顧客単価

顧客単価：2024年3月期（1Q）を100とした場合の指数



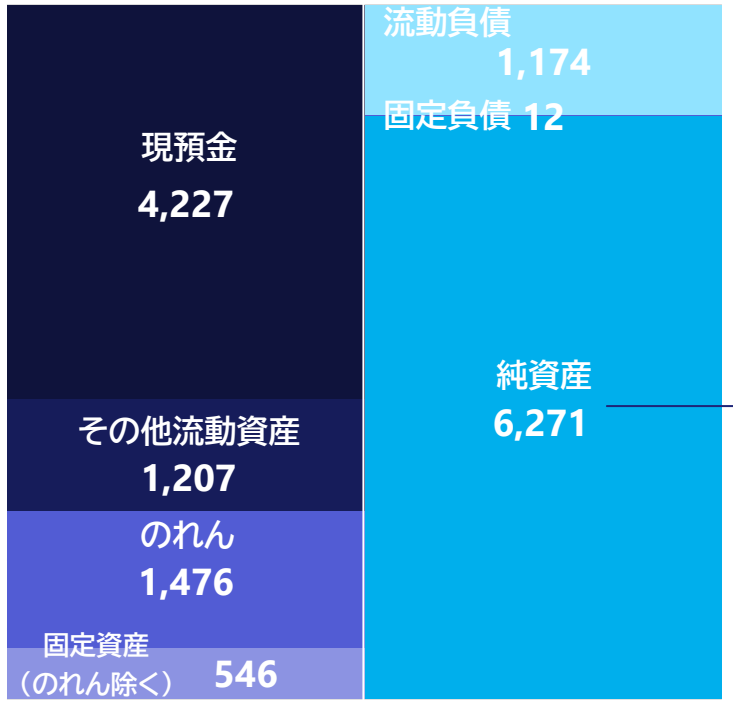
＊ 取引顧客数は、四半期単位での延べ社数で集計

[全社連結]貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 営業CF(+159百万円)、投資CF(▲80百万円)、財務CF(▲247百万円)により、現金及び現金同等物は168百万円の減少
- なお、子会社における外部借入金は前期において全額返済。ネットキャッシュ 42.2億円、自己資本比率 83.5%と、引き続き高い財務安定性を確保

2027年3月期 2Q末 B/S

(百万円)



資本金	537百万円
資本剰余金	3,911百万円
利益剰余金	2,516百万円
自己株式	▲741百万円
新株予約権	45百万円
非支配株主持分	1百万円

* 借入金について、2026年3月期に全額返済済みのため、外部借入は無し

2027年3月期 2Q C/F

(百万円)

2026年3月末 現金及び現金同等物	4,395
営業CF	+159
投資CF *1	▲80
財務CF *2	▲247
現金及び現金同等物の増減額	**▲168**
2026年9月末 現金及び現金同等物	4,227

*1 有形固定資産の取得による支出 ▲38百万円、貸付金による支出▲25百万円等

*2 配当金の支払い額 ▲250百万円等

財務指標	
ネットキャッシュ	42.2億円
自己資本比率	83.5%
ROE	15.0%
のれん対自己資本倍率	0.24倍

03

M&A／組織再編関係

M&A／Group Restructuring

「業界特化型のバーティカル人材サービス」：狭く・深く・広く

［創業以来の考え方］

創業以来、**「業界特化型のバーティカル人材サービス」**を目指し、人材派遣・フリーランス・受託・紹介・メディアを複合的に展開し、
クライアントから第一想起され、最高の評価をいただく存在になる

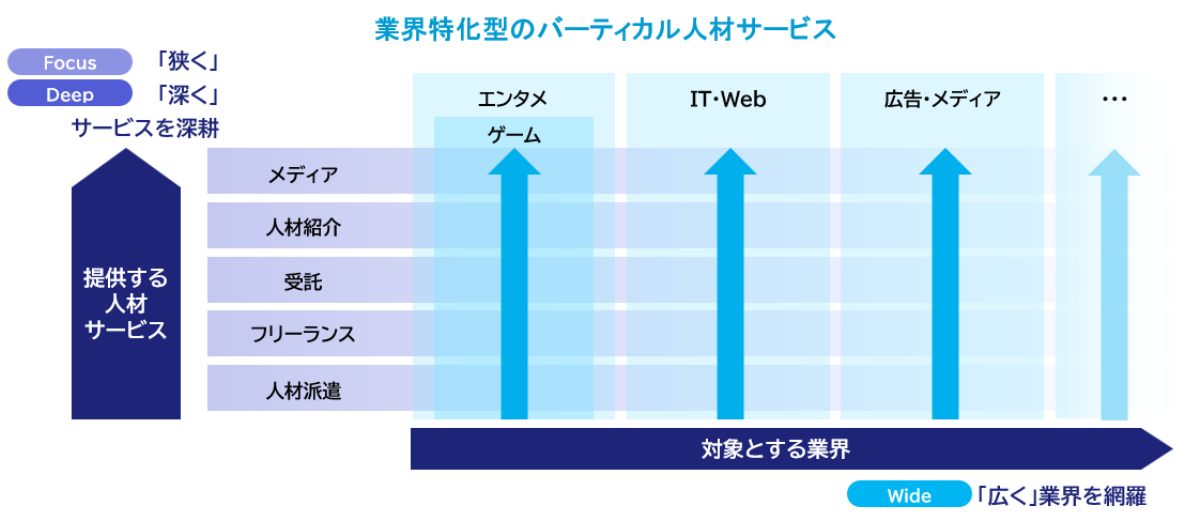
［狭く・深く：領域を絞り、内部へ入り込む］

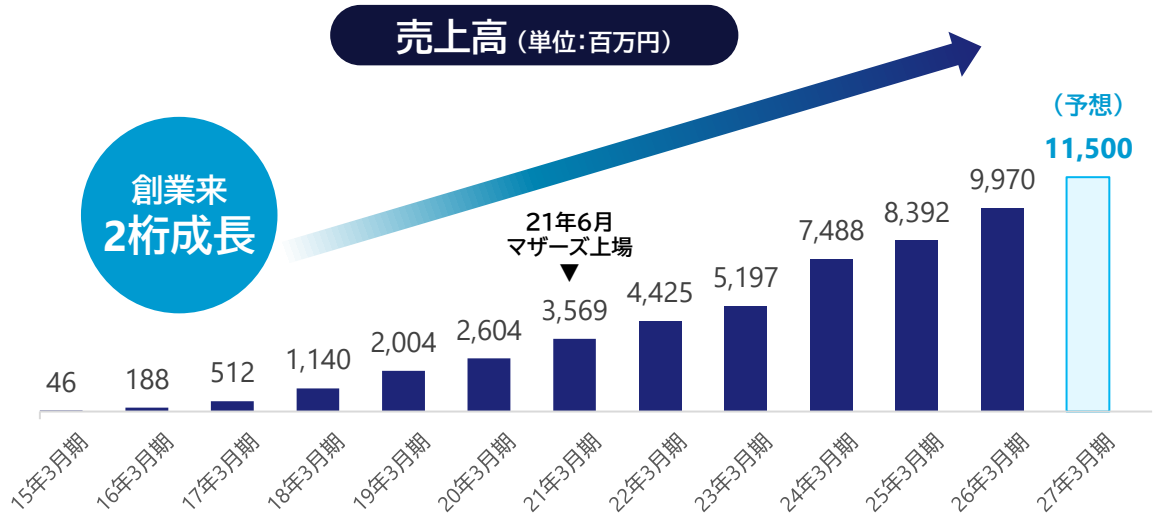
ゲーム業界で、**業界特化型派遣事業のカテゴリートップクラスのポジションを確立**[*1]

＊1 競合他社の労働者派遣事業報告書の直近値をもとに当社にて推定

［広く：築いたポジションを、他の業界にも広げる］

ゲーム・エンタメで培った事業基盤と高度なスキルを持つ即戦力人材を、他の業界でも同様の手法で展開。
飛び地ではなく、**自社の強みを最大限発揮できるニッチな業界を選び、シェアを拡大・独占する戦略**。





成長戦略｜株式会社flaggs 子会社化（2026年10月1日付）

- 2026年10月1日、ゲーム開発・運営に独自の技術基盤を持つ flaggs の株式70.0%を取得し、連結子会社化
- 大手ゲームプラットフォーム事業者との取引実績、ゲームアプリ関連の特許技術、生成AIを活用した開発手法を取り込む

株式会社flaggs 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

70.0%
取得・連結子会社化

flaggs

株式会社flaggs

株式会社flaggs

所在地	東京都品川区西五反田2丁目11番20号 五反田ブリックビル1階				
設立	2015年3月	代表者	代表取締役 吉江 直人	資本金	100百万円
事業内容	ゲームの企画・開発・運営	取得割合	70.0%		

主な開発実績

ゲーム開発
Obey Me! Till Death Do Us Part（おべてぃる）
『Obey Me!』シリーズ初の「結婚生活」がテーマのライフサポートアプリ（2025年12月リリース）

ゲーム開発／アニメーション制作
すとぷりWith!!（すとうぃず）
すとぷり初のスマートフォン向け公式ゲームアプリ

ゲーム開発
HoneyWorks Premium Live（ハニプレ）
HoneyWorks初の公式リズムゲーム

ゲーム開発／アニメーション制作
彗星のアルナディア
なめらかな2Dアニメーションが特徴のスキルぶっぱなしRPG

新規サービス開発
fingger（フィンガー）
ゲームと配信を融合した、YouTubeライブで遊べる参加型ゲームプラットフォーム

技術基盤
・大手ゲームプラットフォーム事業者との取引実績
・ゲームアプリ関連の特許技術
・生成AIを活用した開発手法（開発コストを抑制）

* サービス終了案件も含めて記載しております。

成長戦略｜M&Aによるゲーム領域の深耕（株式会社flaggsの参画）

新領域への展開から、バリューチェーンの内製化・機能拡充へ

[これまでのM&A：新領域への展開]

プロタゴニスト、レッツアイ、BRAISE、ジーズ・コーポレーションにより、
AI・Deeptech、Web・クリエイティブ、映像・メディアへ領域を拡大。各社とも着実に成長。

Protagonist 2024年2月　Let'si 2025年4月　BRAISE C's corporation 2025年7月

[今回のM&A：ゲーム領域のバリューチェーンの内製化・機能拡充（2026年10月1日 flaggs社の参画）]

Confidence Interworks　連結子会社化　flaggs 株式会社flaggs

ゲーム領域のバリューチェーン

集客	マッチング	受託	創出
メディア・集客	派遣・フリーランス・紹介	受託・動画制作・RPO	自社開発・IP（flaggs）

ゲーム領域で不足していた「創る」機能を補い、**集客から自社開発・運営までの一気通貫な対応が可能に。**

- **開発体制の強化と事業拡大：**顧客網・人材ネットワークの提供で、開発人材の確保と案件を拡大
- **クリエイターの採用力・定着率の向上：**在籍クリエイターがflaggs社の開発現場で就業し、新たなキャリアパスを創出
- **IPを活用したゲーム開発：**当社クライアントとのIP活用による協業で、事業成長を加速

[今後も機動力のあるM&Aを積極的に活用]

新領域への展開と、既存領域のバリューチェーンの内製化・不足機能の拡充を狙い、適正価格・シナジーの見極めを徹底して、
成長領域の早期立ち上げと既存事業の拡大を両立。

成長戦略｜株式会社flaggsとのシナジー・取り組み

1. 開発体制の強化と事業拡大

✓ 当社グループの顧客網・人材ネットワークをflaggsに提供 ➡ 開発人材の確保・拡充、開発体制の強化と受注機会の拡大

人材サービス
顧客網・
人材ネットワーク

＋

flaggs
ゲーム開発・運営

顧客網・人材ネットワークと、
開発・運営の技術基盤を組み合わせる

**開発人材の確保・拡充で、
flaggsの開発体制を強化**

2. クリエイターの採用力・定着率の向上

✓ 当社在籍クリエイターがflaggsの開発現場で就業 ➡ 自社コンテンツの企画・開発を経験できる新たなキャリアの選択肢

当社グループ在籍クリエイター

▼

flaggsの開発現場
企画・開発・運営

▼

新たなキャリアの選択肢
自社コンテンツの企画・開発を経験

**キャリアの選択肢を広げ、
定着率・採用力を向上**

3. IPを活用したゲーム開発

✓ 当社クライアントのIPを活用したゲーム開発の協業等（将来的に視野） ➡ 人材サービスとコンテンツ開発の両輪で事業成長を加速



**人材サービスとコンテンツ開発の
両輪で事業成長を加速**

成長戦略｜M&A／組織再編の実績

■ 上場以降、成長速度を加速するために行ったM&A実績は以下の通り。当期（2027年3月期）については、2026年10月1日付で機動的かつ柔軟な経営判断を可能にする運営体制を見据えた[グループ内組織再編の実施]。また、ゲームの企画・開発・運営事業を行う[株式会社flaggsを子会社化]

23.8 インターワークス 吸収合併

事業モデルの拡大

Confidence Interworks

存続会社 Confidence

吸収合併

消滅会社 interworks inc.

25.4 レッツアイ 連結子会社化

新領域への展開

Confidence Interworks → 連結子会社化 → Let's i 株式会社レッツアイ

26.10 分社化によるグループ内組織再編

New

グループ内組織再編

Confidence Interworks

吸収分割（紹介・採用支援事業） → i-Clutch.Inc 株式会社アイ・クラッチ

吸収分割（M&S事業） → Interworks 株式会社インターワークス

24.2 プロタゴニスト 連結子会社化

新領域への展開

Confidence Interworks → 連結子会社化 → Protagonist 株式会社プロタゴニスト

25.7 BRAISE（グループ） 連結子会社化

新領域への展開

Confidence Interworks → 連結子会社化 → BRAISE 株式会社BRAISE / G's corporation 株式会社ジーズ・コーポレーション

26.10 flaggs 連結子会社化

事業モデルの拡大

Confidence Interworks → 連結子会社化 → flaggs 株式会社flaggs

04

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

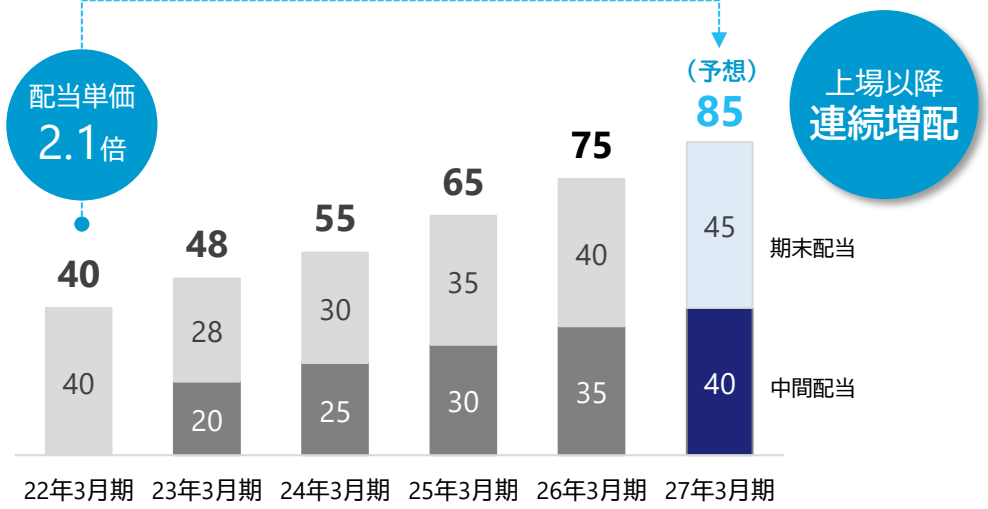
資本効率の向上　　株主還元

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



		22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期	27年3月期	対 前期比
配当性向	※1	33.8%	35.6%	45.1%	38.7%	58.4%	56.8%	▲1.6pt
ROE	※1	46.5%	33.8%	18.2%	17.7%	13.3%	15.0%	+1.7pt
DOE	※1	15.7%	12.1%	8.2%	6.8%	7.7%	8.5%	+0.8pt
配当利回り	※1	1.9%	2.6%	3.3%	4.3%	5.0%	5.8% ※2	+0.8pt

※1 期初予想における通期数値を基に算出

※2 配当利回り算定株価：1,464円（2026年10月30日終値）前提

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　澤岻　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 アイ・クラッチ 株式会社 インターワークス｜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｜株式会社 flaggs

役員				
代表取締役社長	澤岻　宣之	取締役	吉川　拓朗
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	537百万円（2026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	1,297名（2026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タゴニストを連結子会社化
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
2026.1	グループ組織再編に伴い、分割準備会社として 株式会社CIW分割準備会社A、株式会社CIW分割準備会社Bの2社を設立
2026.6	東京オフィス（虎ノ門）の移転、本社（新宿区）への統合
2026.7	eスポーツを活用した就労継続支援B型事業所 「Beスポーツ コンフィデンス・ゲームラボ浜松町」を開所
2026.10	会社分割によるグループ組織再編の完了
2026.10	ゲームの企画・開発・運営を手掛ける株式会社flaggs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

Staffing ｜ 人材派遣・フリーランス

- 自社に登録している労働者の中から、顧客企業が求めるスキルを持つ人材を必要期間に応じて派遣

Career ｜ 人材紹介

- 求職者と企業との仲介を行い、人材を求めている企業に適切な求職者を紹介



Job Advertisement｜求人広告

- 企業の求人情報をWebメディア等に掲載し、就業希望者への情報提供による企業とのマッチング機会を提供

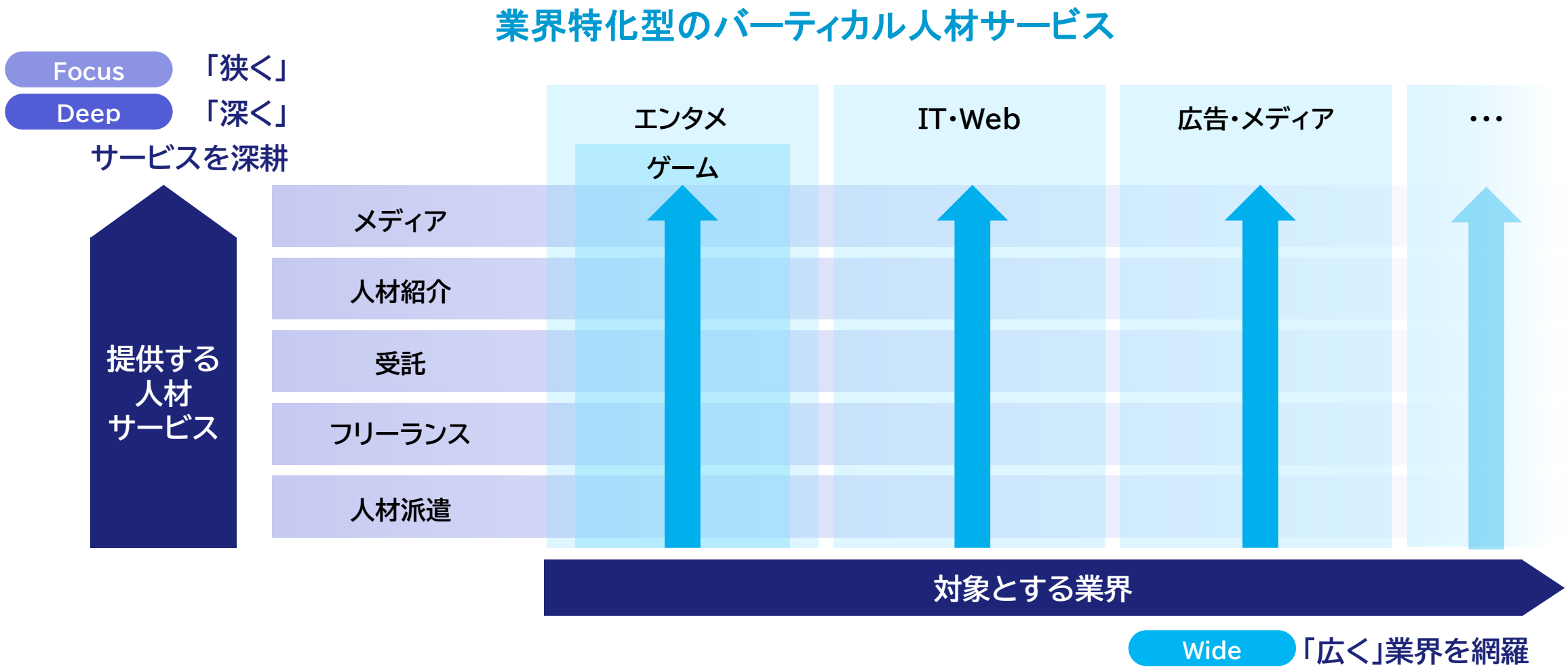
Outsourcing ｜ 受託

- 顧客企業から各種業務の仕事を一括/部分的に請け負い、業務指示や労働者管理を実施の上、業務代行を実施

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」

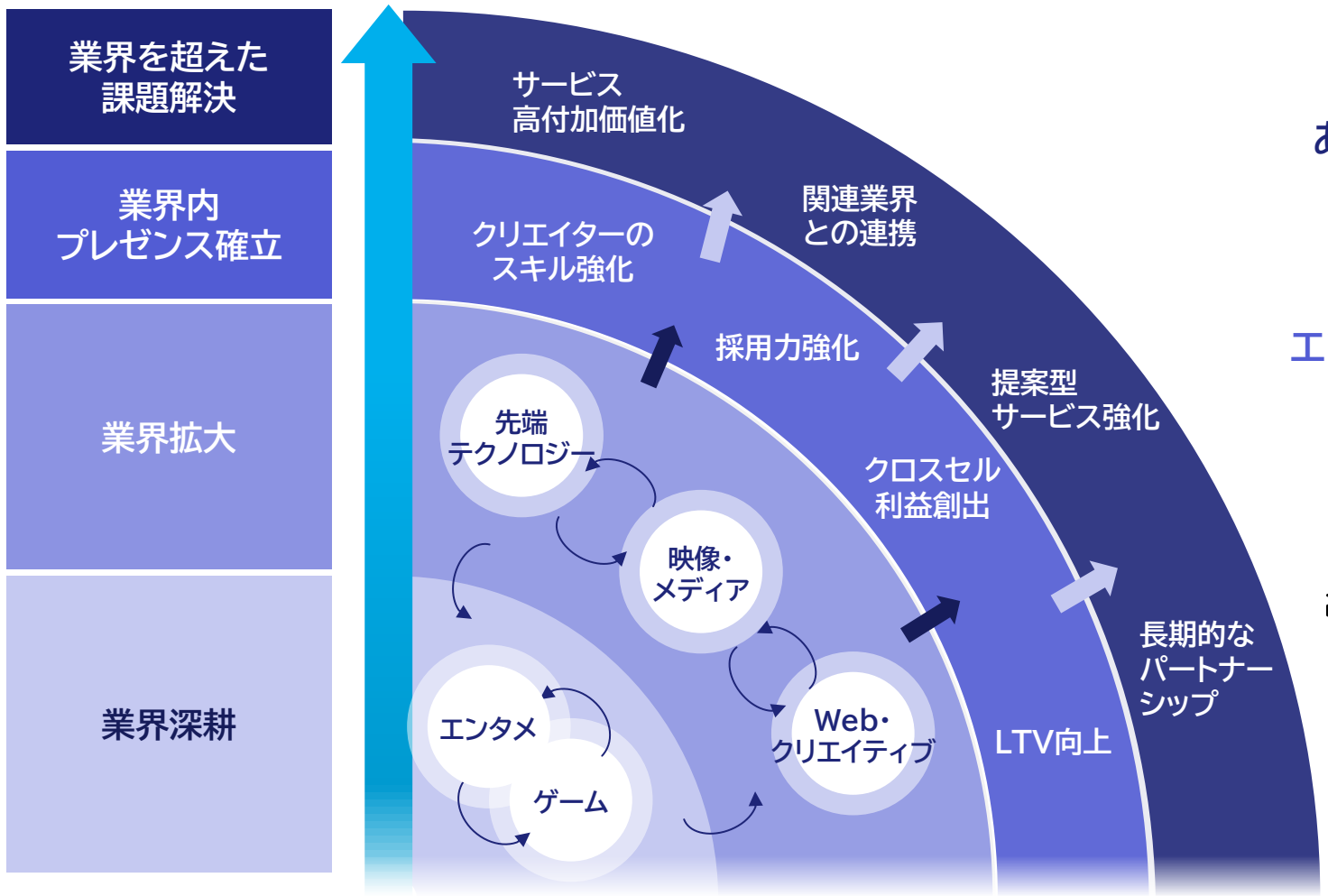
Focus Deep Wide

- 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、カテゴリー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

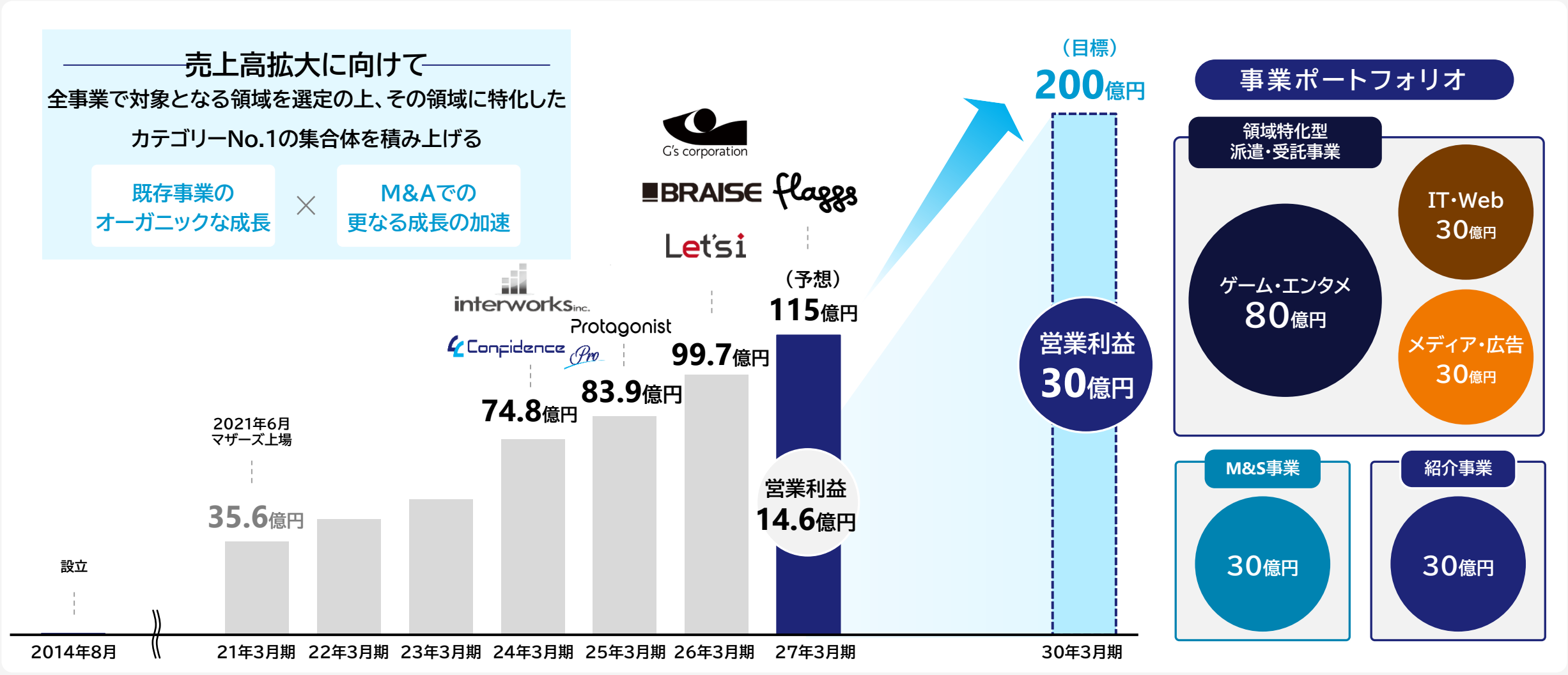
Protagonist Let'si BRAISE C's corporation flaggs

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

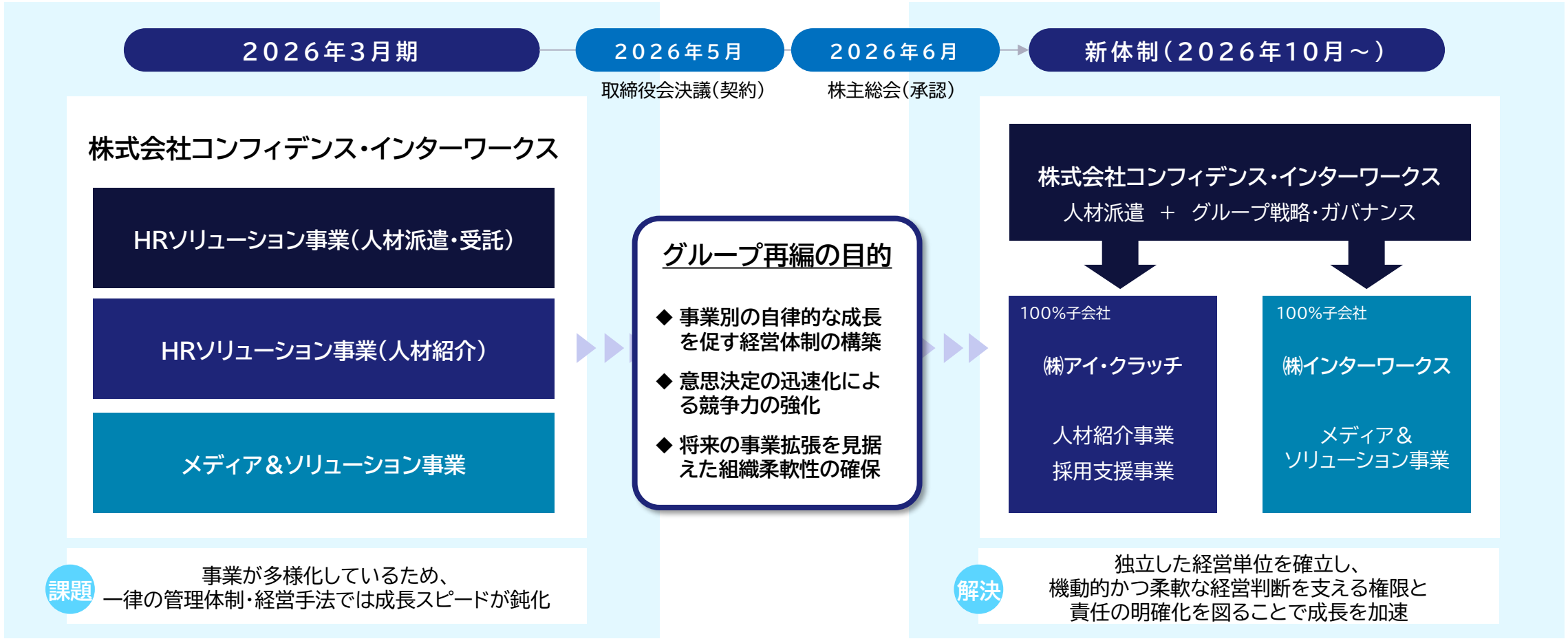
将来の成長指標：定量目標

- コンフィデンス創業来、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ーNo.1の集合体を積み上げる



会社分割によるグループ組織再編実施完了

- 2030年3月期の中期目標達成に向け、事業ごとの意思決定スピードを向上し、成長を加速するため、グループ経営体制を再設計
- 成長フェーズに応じた体制最適化と、将来のM&Aを見据え、柔軟な事業構造への移行を2026年10月1日付で完了



2027年3月期 連結業績の取り込み／のれん償却期間

子会社の業績取り込み

2027年3月期は、株式会社flaggs 6カ月分の業績を取り込む

	2026年									2027年			取込期間	のれん償却期間
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
Confidence Interworks	3月決算	27年3月期 1Q			27年3月期 2Q			27年3月期 3Q			27年3月期 4Q		12ヵ月	10年*1
i-Clutch.Inc	3月決算							27年3月期 3Q			27年3月期 4Q			
Interworks	3月決算							27年3月期 3Q			27年3月期 4Q			
Confidence Pro	3月決算	27年3月期 1Q			27年3月期 2Q			27年3月期 3Q			27年3月期 4Q		12ヵ月	-
Protagonist	3月決算	27年3月期 1Q			27年3月期 2Q			27年3月期 3Q			27年3月期 4Q		12ヵ月	-
Let's i	3月決算	27年3月期 1Q			27年3月期 2Q			27年3月期 3Q			27年3月期 4Q		12ヵ月	5年
BRAISE	3月決算	27年3月期 1Q			27年3月期 2Q			27年3月期 3Q			27年3月期 4Q		12ヵ月	10年
G's corporation	3月決算	27年3月期 1Q			27年3月期 2Q			27年3月期 3Q			27年3月期 4Q		12ヵ月	-
flaggs	9月決算							27年3月期 3Q			27年3月期 4Q		6カ月	未定

*1 2026/10/1分社化に伴い、2023/8/1に実施の株式会社インターワークスとの合併に伴い発生したのれんについては、株式会社アイ・クラッチおよび株式会社インターワークスへ対象部分を承継

事業トピック｜プレスリリース

事業トピック サマリー

2025/4/1

大阪を拠点に、
クリエイター専門
人材サービスを展開する
レッツアイを連結子会社化

2025/6/1

連結子会社のレッツアイ
東京オフィスを開設

2025/7/1

映像メディア業界において、
民放局及びNHK関連企業の
番組制作を行う
BRAISEグループを連結子会社化

2026/1/23

分割準備会社として
株式会社CIW分割準備会社A
株式会社CIW分割準備会社B
を2社設立

2026/4/7



子会社プロタゴニスト
Web3・AI・ディープテックに特化し
自社メディアサイト
『Plus Web3』をフルリニューアル

2026/4/28

MiNE社との業務提携による
企業ダイレクトリクルーティング向け
『スカウト代行サービス ライトプラン』
提供を開始



2026/6/1

東京オフィス移転し
新宿本社へオフィス統合

2026/6/11

人材紹介事業において
転職サイト「ビズリーチ」主催の
『JAPAN HEADHUNTER AWARDS 2026』
にて弊社コンサルタントがMVP受賞

JAPAN HEADHUNTER AWARDS 2026

2026/7/1



eスポーツを活用した
就労継続支援B型事業所
『Beスポーツ
コンフィデンス・ゲームラボ浜松町』
を開所

2026/8/5

当社グループ公式
『PR note』掲載スタート



2026/10/1

機動的かつ柔軟な経営判断を
可能にするグループ運営体制として
会社分割によるグループ再編を実施

2026/10/1

ゲームの企画・開発・運営を行う
flaggsを連結子会社化

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（実績）	2024年3末（実績）	2025年3末（実績）	2026年3末（実績）	2027年3末（見込）
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

Confidence Interworks

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会の開催一覧

＜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
- ・東京勉強会

＜2027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らず、またこれを保証するものではありません。