2026年11月11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　取締役兼執行役員 管理管掌　永井　晃司
（TEL．03－5312－7700）

2027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、2026年11月11日に2027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

１．2027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2027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。

【2027年３月期 第２四半期決算説明会】
１．公開日時：2026年11月11日（水） 15:30～
２．説明者　：代表取締役社長　澤岨 宣之
取締役兼執行役員 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
2027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

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

澤岨宣之（以下、澤岨）：

▷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岨でございます。
本日は、当社の決算説明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
2027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頂きます。
宜しくお願い致します。



澤岨：

▹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、M&A・組織再編、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、早速ご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）

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

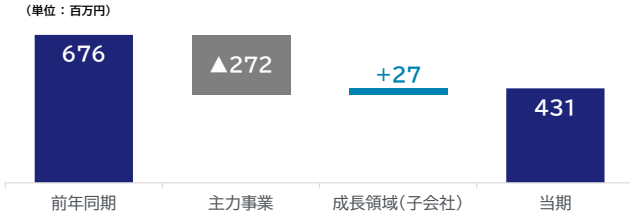
成長領域は先行投資を吸収して貢献、主力事業の収益力回復が最優先課題

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

Confidence Interworks 4

澤岻:

▹まず、当会計年度の上半期の業績につきましては、
売上高は、前年同期比8.7%増の51億26百万円と、上半期として創業来最高となり、
増収を継続した一方で、営業利益は、前年同期比36.3%減の4億31百万円となり、
売上高、営業利益ともに、期初の中間予想を下回っての着地となりました。

▹減益の主な要因と致しましては
主力事業の売上総利益が前年同期比で2億29百万円減少し、
成長領域が利益貢献したものの、主力事業の軟調をカバーしきれなかったこととなります。

▹売上総利益減少の詳細につきましては、こちらに記載の通りでございますが、
この後、CFOの永井からもご説明いたします。

▹主力事業が伸び悩む一方で、成長領域は着実に拡大しており
重要な先行指標と位置付けている稼働人員においては、
前期にM&Aで参画したレッツアイ、BRAISE、ジーズ・コーポレーションが、
前年同期比で合計73名増加し、グループ全体では、前年同期比で103名増の合計1,112名と
四半期末として過去最高を記録しております。

▹収益力回復に向けた今後の取り組みは、こちらに記載の通りです。
すでに、紹介事業ではコンサルタント1人当たりの成約額が前年平均から3.2%改善し、
販管費も前四半期対比で23百万円抑制するなど、変化が表れ始めておりますので、
今後も継続的に、コストの最適化を徹底して参ります。

▹今回、通期業績予想は据え置いております。
これは、10月より子会社化したflaggs社の業績を、下半期から取り込みますが、
現時点の予想には含めておらず、様々な影響を精査している段階であることが理由となります。
今後、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

▹引き続き、現在進めている、主力事業の立て直しと、成長領域のさらなる拡大。
この双方を、しっかりと実行してまいります。

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

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

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

Confidence Interworks 5

澤岻：

▷次に、M&Aの振り返りと成長戦略の進捗について、ご説明いたします。

▷当社は創業以来、業界特化型のバーティカルな人材サービスを志向し、
「狭く、深く、広く」という経営方針を一貫して進めてきました。その実績は、こちらに記載の通りとなります。

▷特筆事項と致しましては、2025年4月に参画したWeb・クリエイティブ領域に強みを持つレッツアイにおいて、
中核の人材派遣事業の稼働人員数が、約1年半で59名から116名と約2倍に伸長しており
プロタゴニストの黒字転換と合わせ、グループイン後に成長を加速させました。
このことから、当社PMIの再現性が実証できております。

▷この「当社の集客力・営業力を投入し、参画企業の派遣事業を拡大する」PMIモデルを、
今後M&Aで参入する新たな領域に展開して参ります。
具体的には、グループイン後、先行指標である稼働人員を、早期に積み上げることで、
企業価値の向上につなげて参ります。

▷また、上場来のM&A施策においては、
資本効率（ROIC）を重視した投資規律と機動的な「選択と集中」を実施しており、
インターワークスはROIC17.2%、BRAISE、ジーズ・コーポレーションはROIC38.0%と、
高い資本効率を実現しております。
あわせて、Dolphinは、メディア運営に関する知見獲得後、
事業環境の変化や成長戦略との適合性を踏まえた上で、2024年12月に売却致しました。
このように、当社では、買収した後も規律あるポートフォリオを徹底しております。

▷そして、今期も、2026年10月1日付で、ゲームの開発・運営実績を持つflaggsを子会社化し、
ゲーム領域で、集客、マッチング、受託、創出の4つの機能が、グループ内で揃いました。
これにより、開発・運営まで一気通貫で対応が可能な体制となり、
グループ内循環により顧客提供価値の向上と収益率の底上げを実現して参ります。

▷これらを踏まえ、健全な財務基盤のもと、引き続き中期経営計画として掲げております、
2030年3月期の売上高200億円、営業利益30億円を目指して、
主力事業の収益力を回復させながら、第2・第3の事業の柱を生み出してまいります。

▷以上が、2027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｜2027年3月期 連結及びセグメント業績

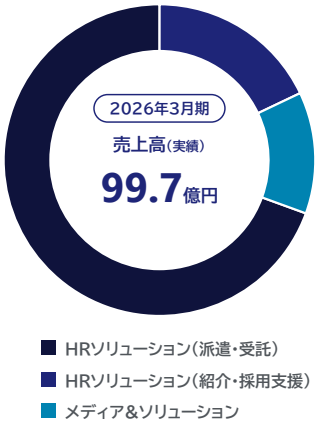
Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results

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。

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



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%

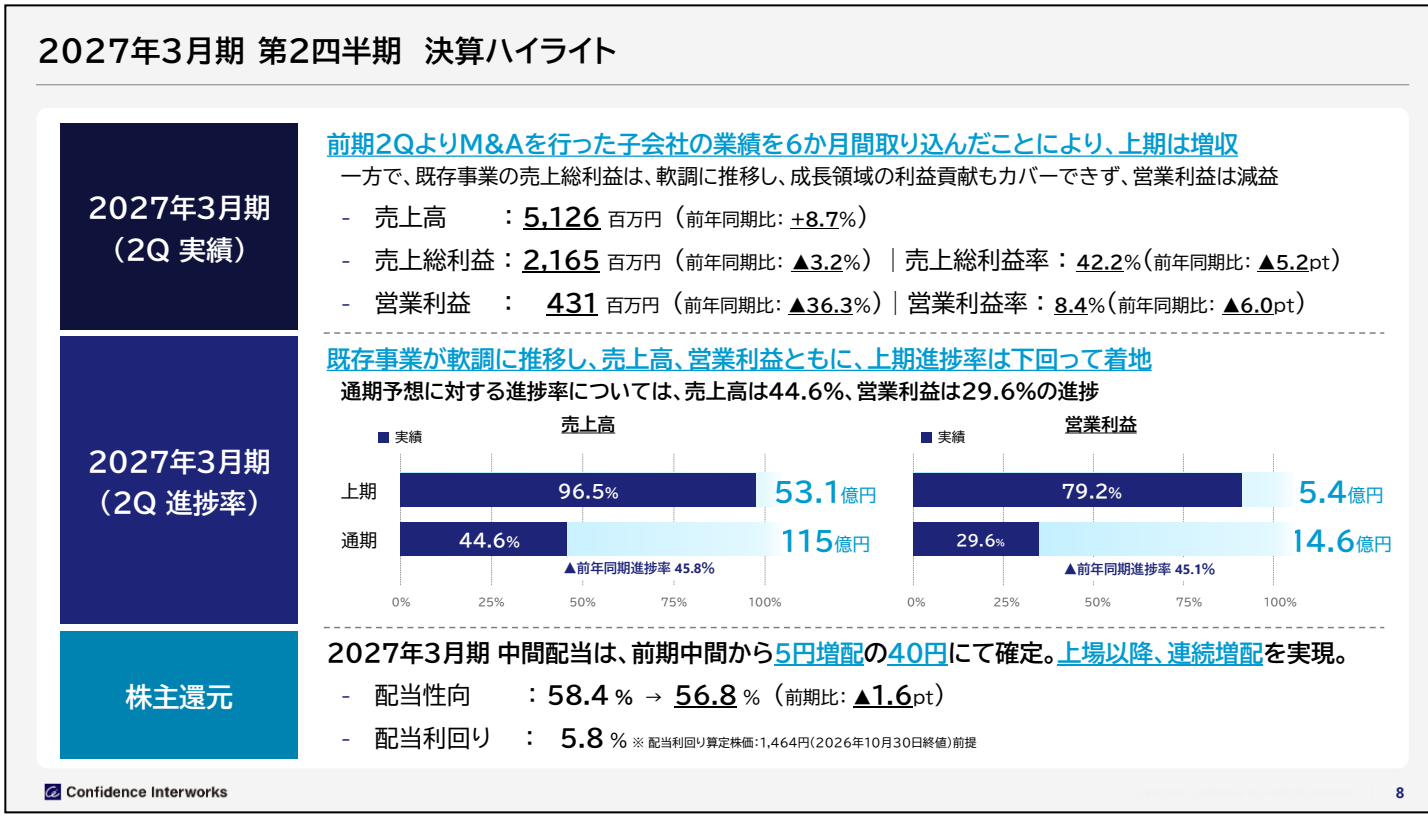
㈱インターワークス
工場・製造業特化型メディア
&ソリューション事業
2026年10月 分割承継

Confidence Interworks 7

永井:

▹当社は、
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・採用支援)
メディア&ソリューション事業
の3つのセグメントで開示しております。

▹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。



永井：

▷こちらは、第2四半期の決算ハイライトとなります。
先ほど、代表の澤岻より説明があった内容と一部重複いたしますが、
売上高は、前年同期比8.7%増の51億26百万円
売上総利益は、前年同期比3.2%減の21億65百万円
売上総利益率は、前年同期比5.2ポイント低下の42.2%
営業利益は、前年同期比36.3%減の4億31百万円
前年同期比6.0ポイント低下の営業利益率8.4%
となっております。

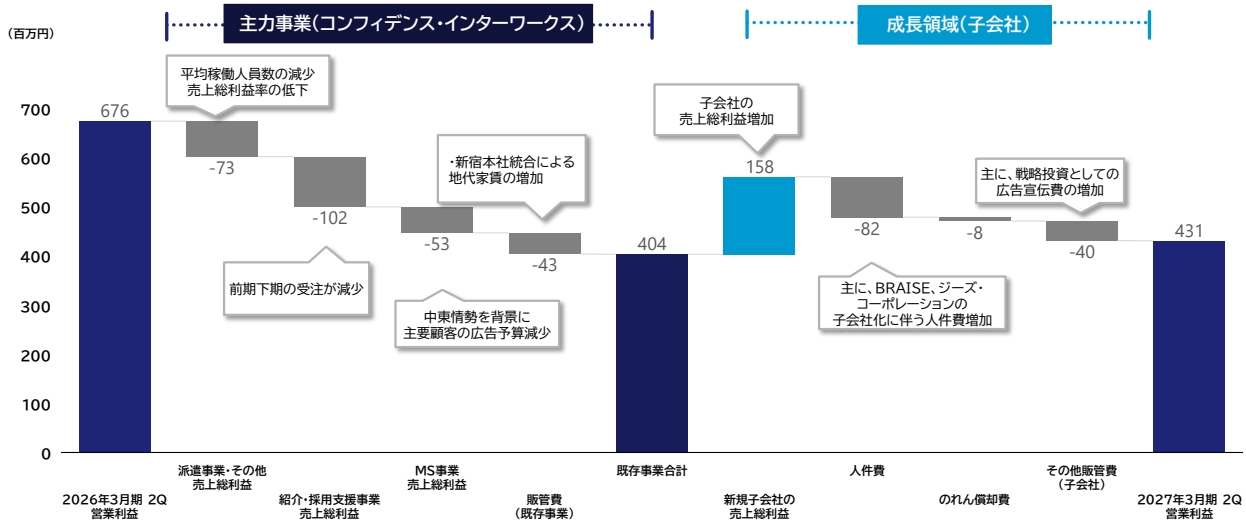
▷前期第2四半期よりM&Aを行った子会社の業績を6か月間取り込んだことにより
増収となった一方で、既存事業の売上総利益が減少した影響により、
営業利益は減益での着地となっております。

▷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
今期の中間配当につきましては、前期中間から5円増配の40円で確定いたしました。

[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



Confidence Interworks

9

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のでご参照ください。

[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-

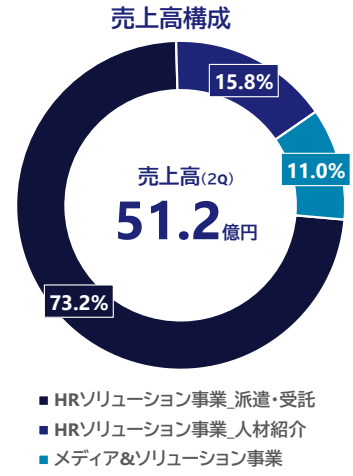
- 売上高構成比は、HRソリューション事業 派遣・受託が73.2%と、前期M&Aの影響もあり引き続き全社業績を牽引
- クロスセルでの安定的な利益成長を目指しながら、既存事業の再成長とM&Aによる非連続な成長を目指す

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



Confidence Interworks

10

永井：

▹セグメント別の決算ハイライトおよび進捗率についてご説明いたします。

▹売上高構成比におきましては、
HRソリューション事業 派遣・受託が73.2%を占め
前期M&Aの影響もあり、引き続き全社業績を牽引しております。

▹各セグメントの実績は記載の通りでございますが、
以降のスライドにて各セグメントの詳細をご説明いたします。

［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

Confidence Interworks

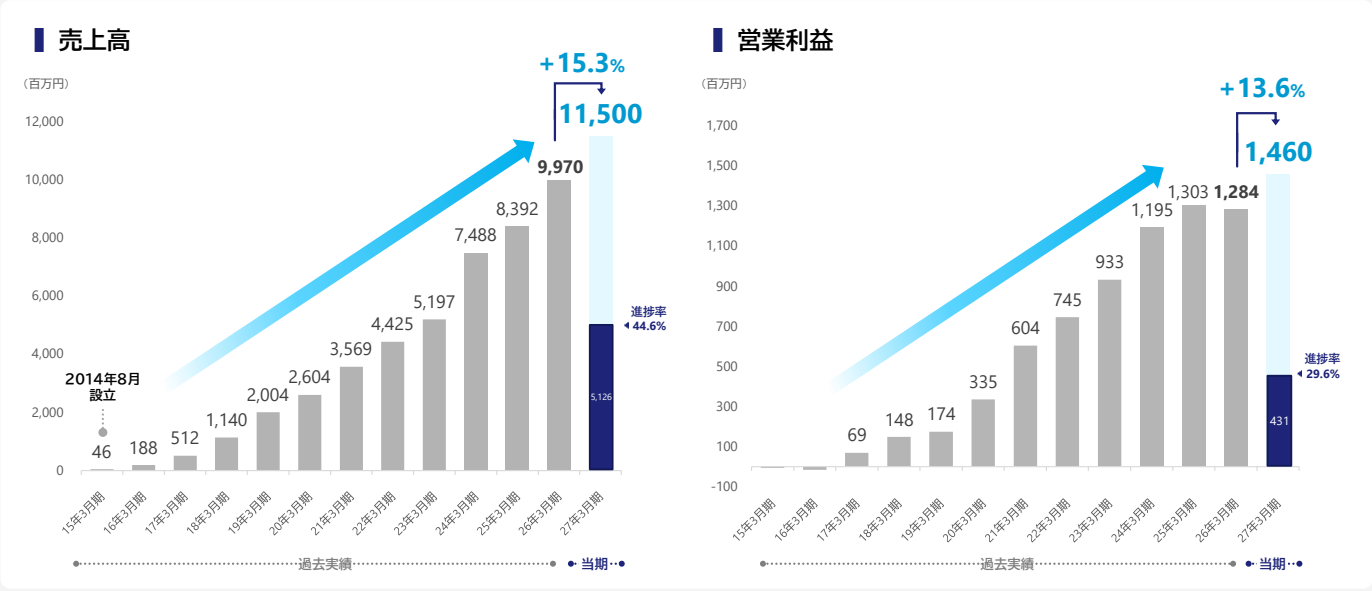
11

永井:

▹こちらは、セグメント別の課題と対策となりますのでご覧頂ければと思います。

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



Confidence Interworks

12

永井：

▷また、売上高と営業利益の経年推移となりますので、こちらもご参照ください。

[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

Confidence Interworks 13

永井：

▷続いて、2027年3月期 上期の決算概要についてご説明致します。

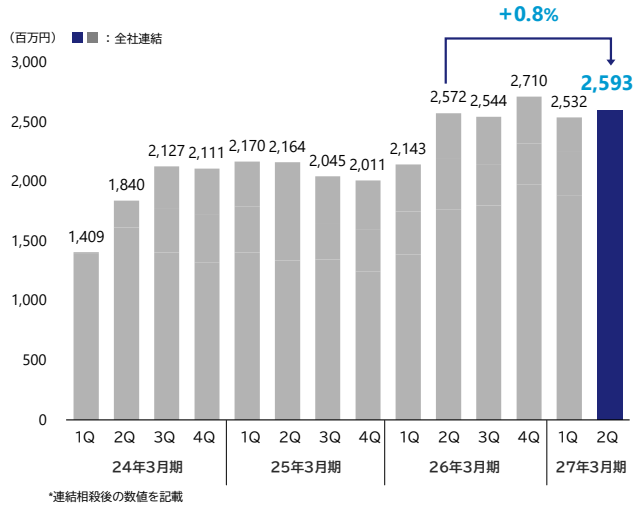
▷売上高、営業利益については、先ほどお伝えした通りでございますので説明を割愛いたします。

▷売上総利益率は、利益率の相対的に低い子会社の構成比が増加したことにより、
前年同期比5.2ポイント低下の42.2%となりました。

[全社連結｜四半期]業績推移

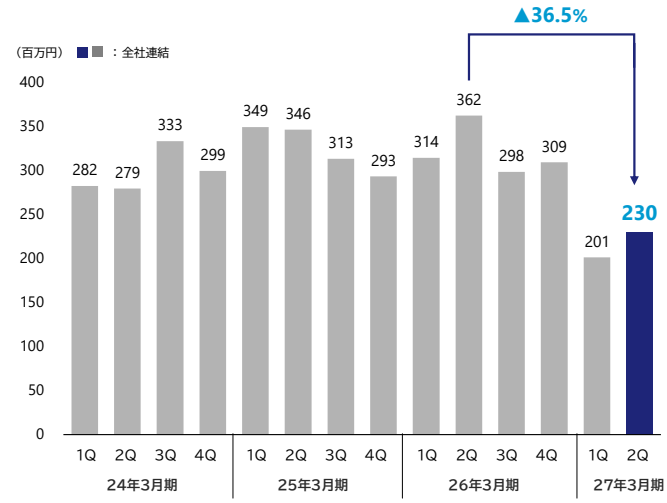
- 売上高は前年同期比+0.8%、営業利益は前年同期比▲36.5%と、増収減益

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)



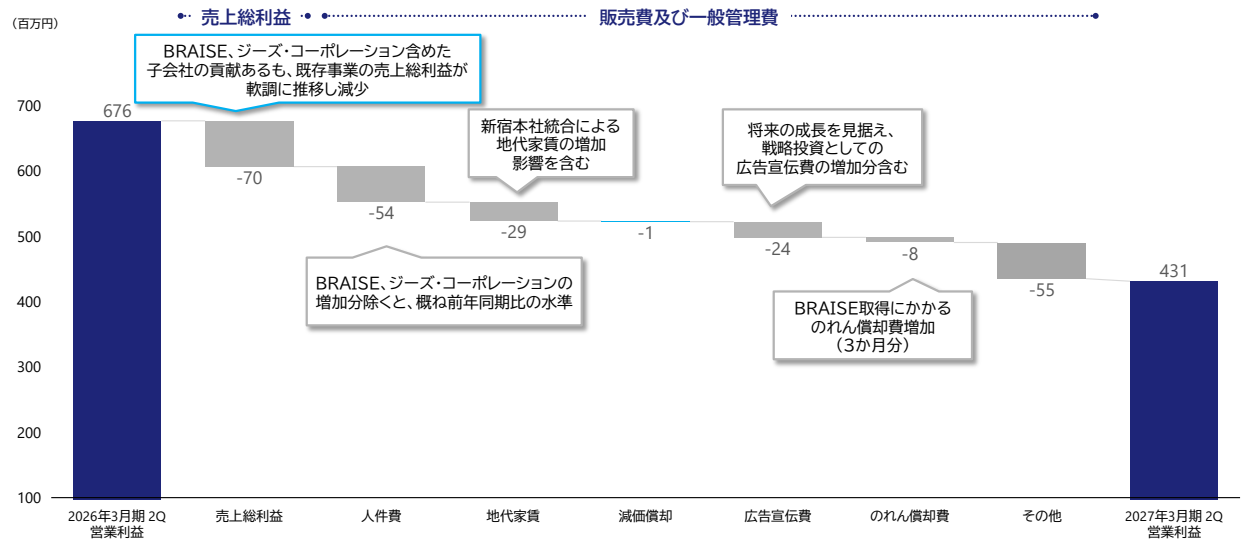
永井:

▹次に、四半期ごとの業績推移でございます。

▹第2四半期においては、
売上高は、前年同期比0.8%増の25億93百万円、
営業利益は、前年同期比36.5%減の2億30百万円となり、
前年同期比で増収減益という結果になっております。

[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



Confidence Interworks

15

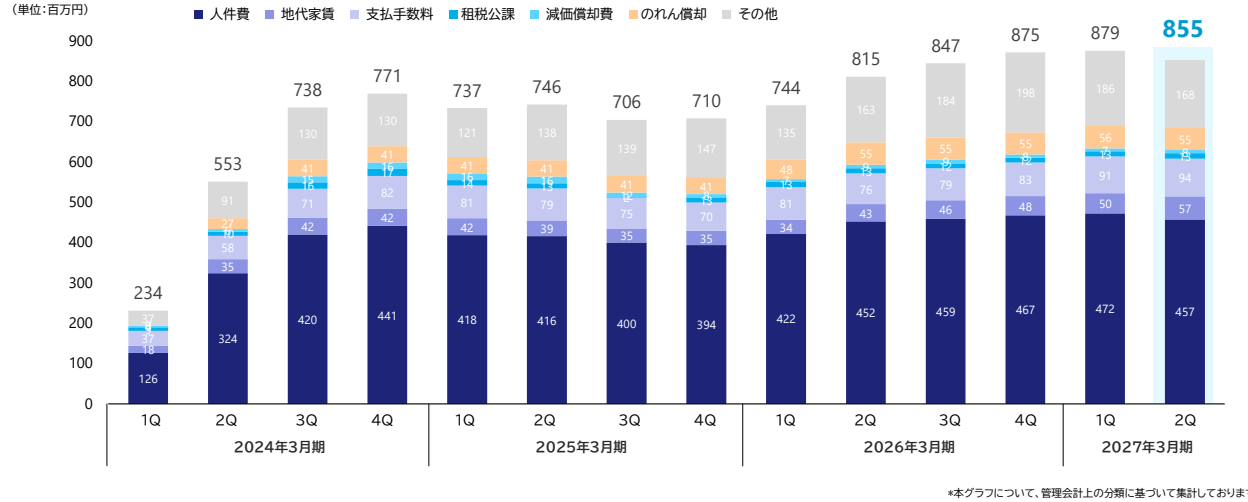
永井:

▷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のでご参照ください。

[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

永井:

▹販売費および一般管理費の推移についてご説明いたします。

▹本社オフィスへの統合による地代家賃の増加13百万円や
会計監査人交代に係る一過性の監査報酬の増加などによる
支払手数料の増加17百万円の影響により前年同期比で40百万円増加しております。

▹一方で、前四半期対比では、
人件費の減少15百万円及びその他経費18百万円が減少したことにより
販管費23百万円を抑制しております。

[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

Confidence Interworks　17

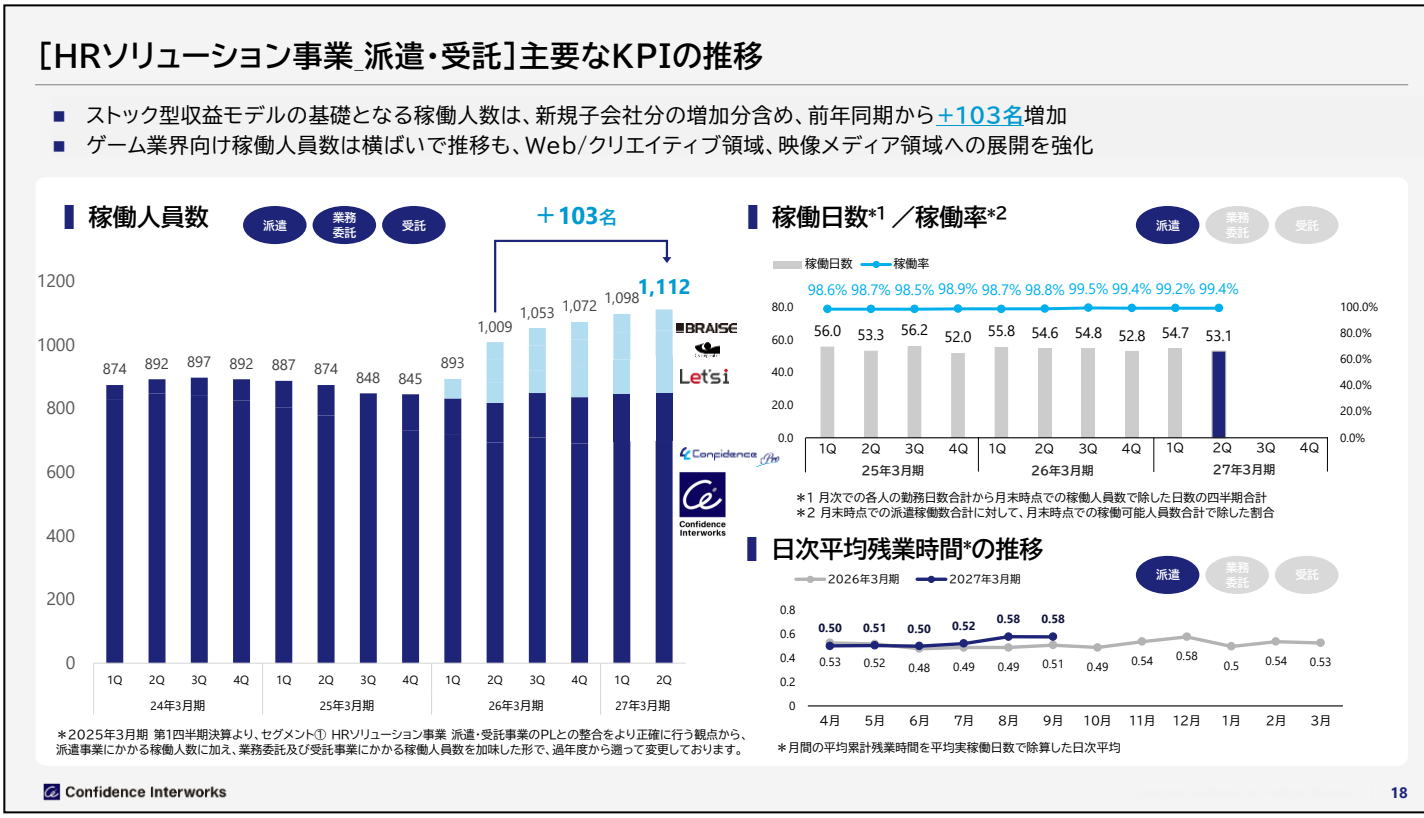
永井：

▹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、前年同期比19.3%増の37億68百万円
セグメント利益は、前年同期比7.9%減の5億41百万円
となっております。

▹主力のゲーム派遣事業が軟調に推移する一方、
フリーランスマッチング事業を行うコンフィデンス・プロや
クリエイティブ領域のレッツアイの稼働数が順調に伸びております。

▹また、受託・その他については、
2025年7月にグループインしたBRAISE、ジーズ・コーポレーションの業績を
6か月間取り込んだことにより増収しております。



永井：

▷HRソリューション事業の派遣・受託セグメントの主要KPI推移でございます。

▷ストック型収益モデルの基礎となる稼働人員数は、
新規子会社の増加分を含め、前年同期から103名増加の1,112名となりました。

▷ゲーム業界向け稼働人員数は派遣が減少、
フリーランスマッチングが増加することで横ばいで推移しておりますが、
Web/クリエイティブ領域および映像メディア領域への展開により稼働数を伸ばしております。

[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

Confidence Interworks　19

永井：

▷次に、HRソリューション事業の紹介セグメントのハイライト情報でございます。

▷当期より採用支援事業を本セグメントに含めて開示しておりますが
売上高は、前年同期比14.1%減の8億9百万円
売上総利益は、前年同期比14.6%減の6億5百万円
セグメント利益は、前年同期比29.6%減の2億37百万円
となっております。

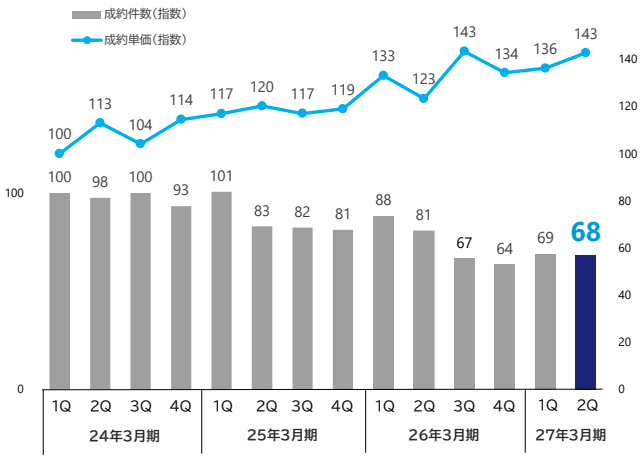
▷前期の下半期における紹介事業の成約が伸び悩んだことによる売上高減少分の影響で、
売上高及び各段階損益で減収・減益となっております。
一人当たり生産性は改善傾向にあり、コンサルタントごとの担当領域/企業を狭め、
専門性を高めることで生産性の向上を図ります。

[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

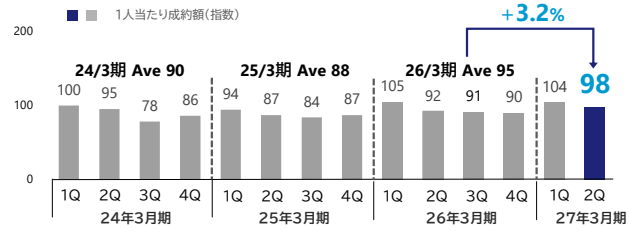
成約件数・成約単価

*成約件数・成約単価
：2024年3月期(1Q)を100とした場合の指数

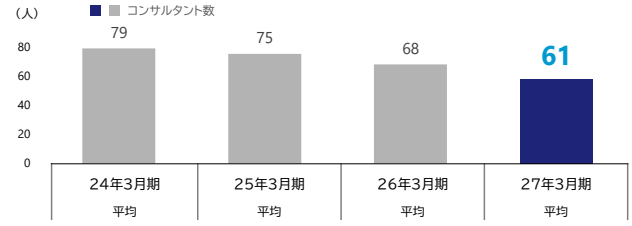


コンサルタント1人当たり成約額

*2024年3月期(1Q)を100とした場合



コンサルタント数(平均)



Confidence Interworks

20

永井：

▹HRソリューション事業の紹介セグメントにおける主要KPIについてです。

▹2Qの成約単価は上昇傾向にあるものの、成約件数は減少しております。
これは、コンサルタント数の減少によるものが主因となっております。

▹一方で、生産性の改善は順調に進んでおり、2026年3月期と比べ、
コンサルタント1人当たり成約額は3.2%上昇しております。
生産性の上昇に取り組みながら、コンサルタント数を維持・増加するよう努めてまいります。

[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

Confidence Interworks

21

永井:

▹最後に、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。

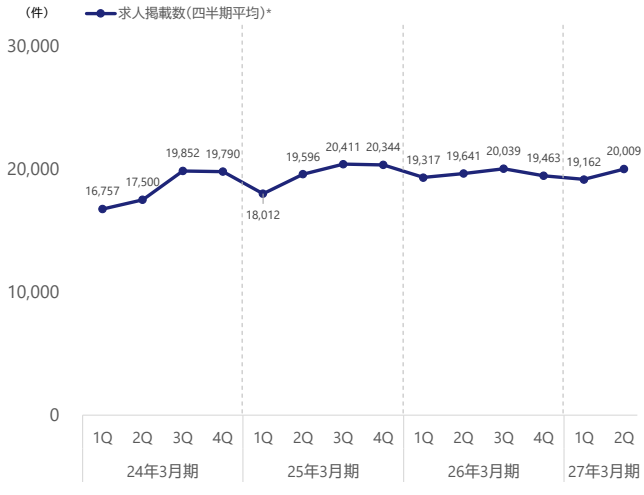
▹売上高は、前年同期比9.0%減の5億65百万円
売上総利益は、前年同期比9.6%減の4億99百万円
セグメント利益は、前年同期比26.9%減の1億67百万円
となりました。

▹前期に堅調に推移していた求人広告事業「工場ワークス」につきましては
主要得意先である大手派遣会社の新卒採用好調に伴う採用広告予算の減少や
中東情勢による需要減少により伸び悩み、減収減益となりました。

[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

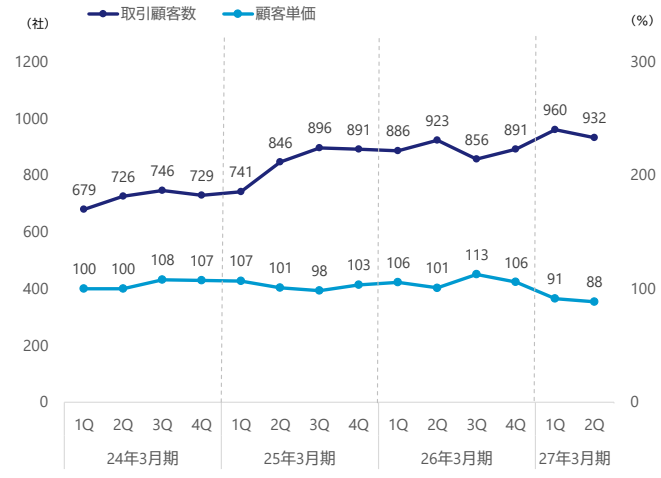
工場ワークス 求人掲載数



＊ 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

永井：

▹こちらは、工場ワークスの主要KPI推移でございます。

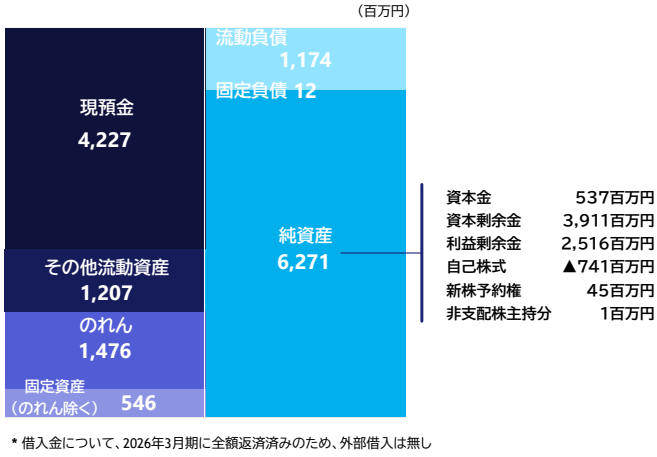
▹求人掲載件数は前年同期比で概ね同水準で推移しておりますが、
大手派遣会社の採用広告予算が減少したことにより顧客単価が減少しております。
その減少分を補うべく、新規顧客の開拓や過去に取引した顧客の掘り起こしを行ったことにより
足元で取引顧客数が増加しております。

▹引き続き、生産性を重視しながら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ってまいります。

[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



* 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

Confidence Interworks

23

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1億68百万円減の42億27百万円となり、
自己資本比率は83.5%と高い水準を維持しております。

▹なお、子会社における外部借入金につきましては、
前期において全額返済済みであり、外部借入はございません。

▹ROE15.0%、のれん対自己資本倍率0.24倍と、高い財務安定性を確保しており
今後の成長投資や株主還元を行う十分な体力を有しております。

03

M&A／組織再編関係

M&A／Group Restructuring

永井：

▹続きまして、M&A及び組織再編関係について、ご説明いたします。

「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

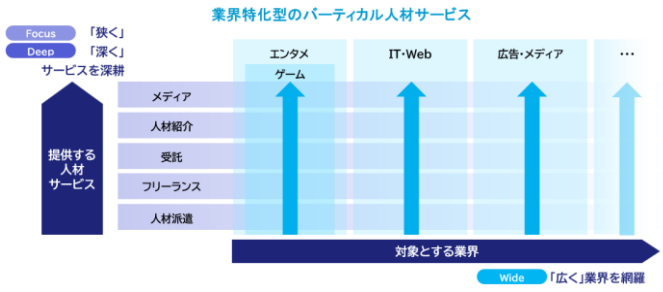
［狭く・深く：領域を絞り、内部へ入り込む］

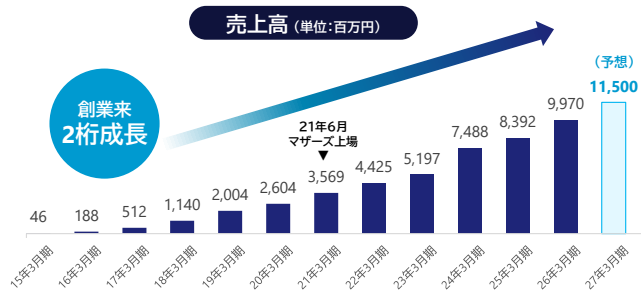
ゲーム業界で、**業界特化型派遣事業のカテゴリートップクラスのポジションを確立**[*1]

＊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**。





Confidence Interworks

永井：

▷まず、当社の基本戦略は、「業界特化型のバーティカル人材サービス」です。
ゲーム業界で確立した「狭く・深く」入り込み、カテゴリーNo.1を目指すビジネスモデルを軸とし、
IT・Web、広告・メディアなどの周辺業界へと「広く」展開していく戦略をとっており
創業来、売上高は2桁成長を継続しております。

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（おべている）
『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!!（すとういず）
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。

永井：

▷今回、2026年10月1日付で参画したflaggsは、
ゲームの企画・開発・運営に独自の技術基盤を有しており、
大手ゲームプラットフォーム事業者との取引実績や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に強みを持っています。



永井：

▷当社は成長戦略として、M&Aを掲げており、
プロタゴニスト、レッツアイ、BRAISE、ジーズ・コーポレーションのM&Aを行ってまいりました。

▷これらのM&Aが「新領域への横展開」であったのに対し、
今回のflaggsのM&Aは「バリューチェーンの内製化と機能拡充」を目的としています。

▷flaggs社の参画により自社での「開発・IP創出」の機能を獲得し
ゲーム領域において「集客・マッチング・受託・創出」という
一気通貫でのソリューション提供が可能となります。

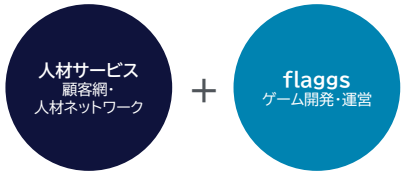
▷それによって、開発体制の強化と事業拡大、クリエイターの採用力と定着率の向上、
IPを活用したゲーム開発が可能になると考えております。

▷今後のM&Aにおいても、
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、
成長領域の早期立ち上げと既存事業の拡大を両立して参ります。

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



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



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

Confidence Interworks 28

永井：

▹こちらは、flaggs参画による具体的なシナジーをまとめたものです。

▹大きなシナジーとしては、当社の顧客網・人材ネットワークをflaggsに提供することで、
開発体制の強化と受注拡大につなげ、
それに伴い、当社在籍クリエイターが開発現場で就業するという
新たなキャリアパスの創出や定着率の向上に寄与でき、より高い付加価値を提供することができます。

▹また、将来的には、当社クライアントのIPを活用したゲーム開発での協業により、
人材サービスとコンテンツ開発の両輪でグループの事業成長を加速していけると考えております。

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



永井：

▷今回のM&Aおよびグループ組織再編をまとめたものがこちらとなります。

▷事業の拡大に伴い、意思決定のスピードをさらに引き上げるため、2026年10月に
紹介・採用支援事業を「株式会社アイ・クラッチ」、
メディア事業を「株式会社インターワークス」として吸収分割を行い、
機動的かつ柔軟な経営判断が可能な体制へと移行いたしました。

04

株主還元

Shareholder Return

永井：

▷最後に、株主還元についてご説明いたします。

[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

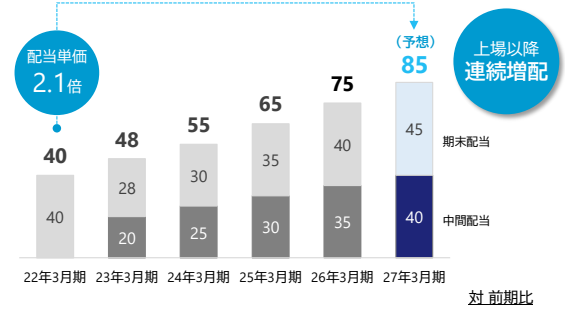
資本効率の向上　　株主還元

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

Confidence Interworks　　31

永井：

▷2027年3月期につきましては、10円増配の85円を予定し
中間配当においても前年が35円であったところ、5円増配の40円で確定しており
上場以降、連続増配を実現しております。

▷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、
DOE10%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。

▷以降のスライドは投資家の皆様に当社をより深くご理解いただくための
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、2027年3月期 第2四半期決算説明会を終了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

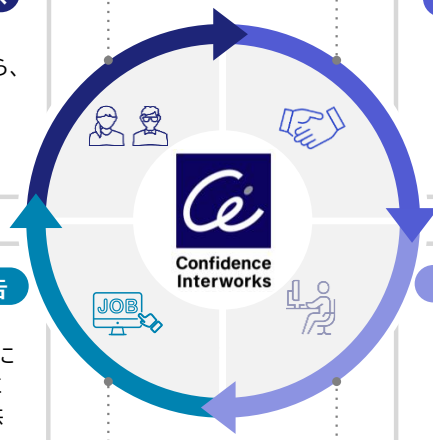
■ 人材会社として主要なサービスを展開し、網羅的にクライアントニーズにお応えできる運営体制を構築

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

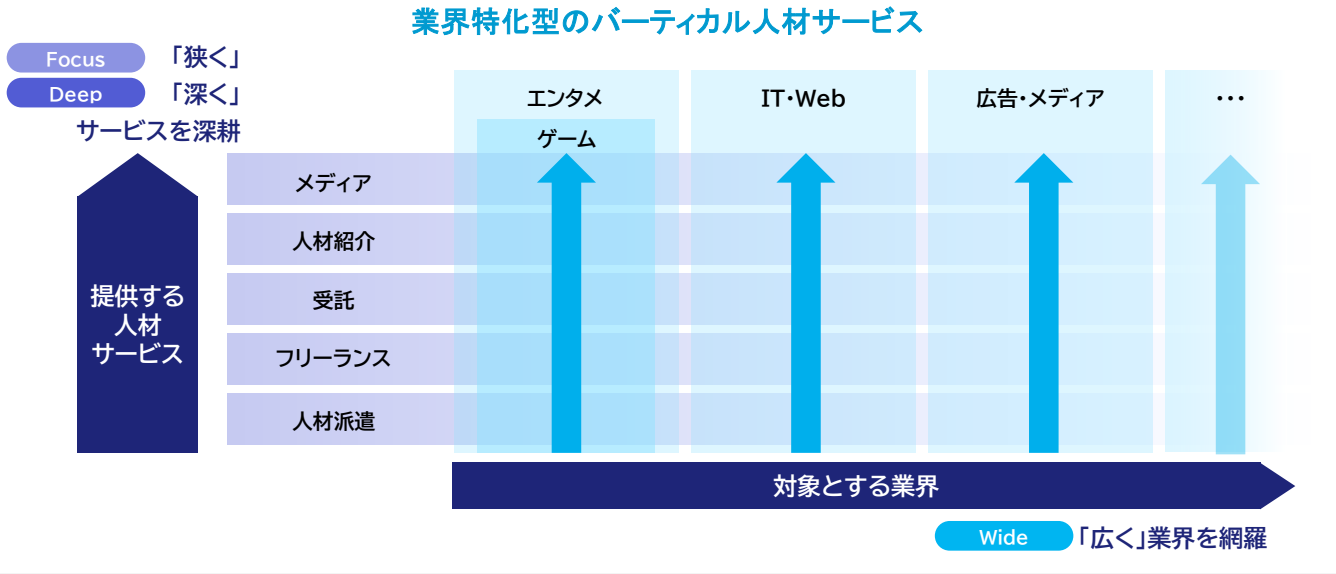
Outsourcing ｜ 受託

- 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」

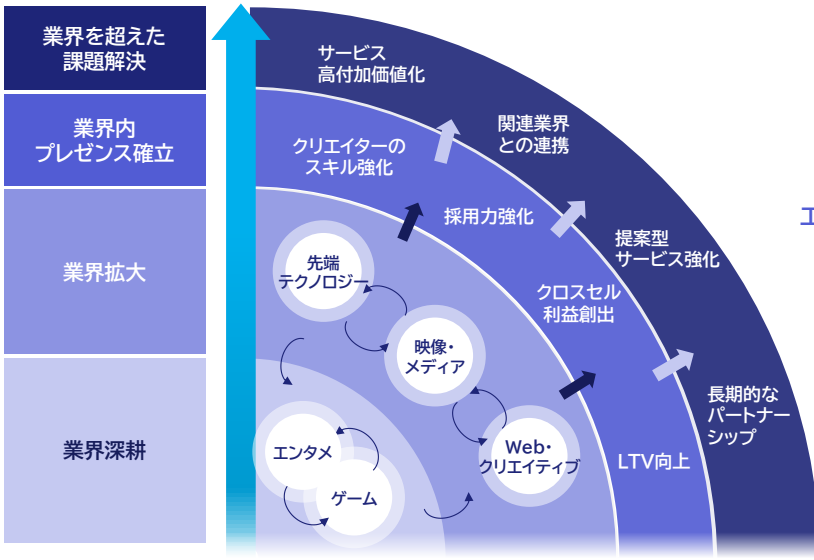
Focus Deep Wide

- 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

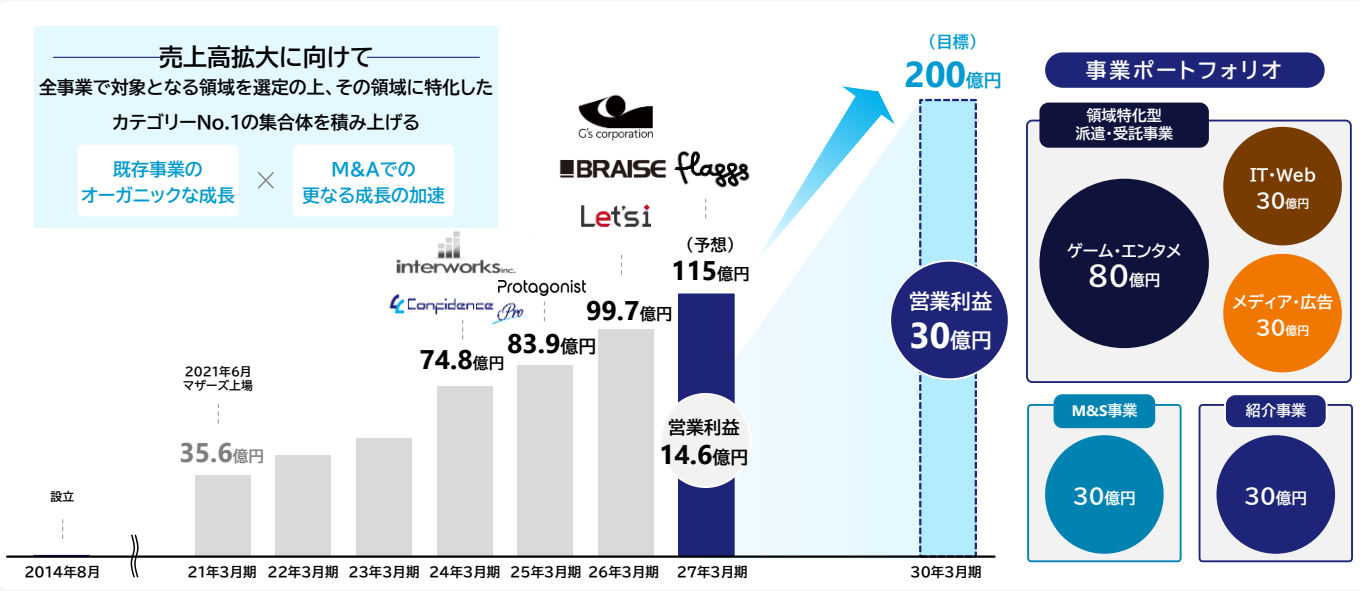
Protagonist Let'si BRAISE flaggs

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

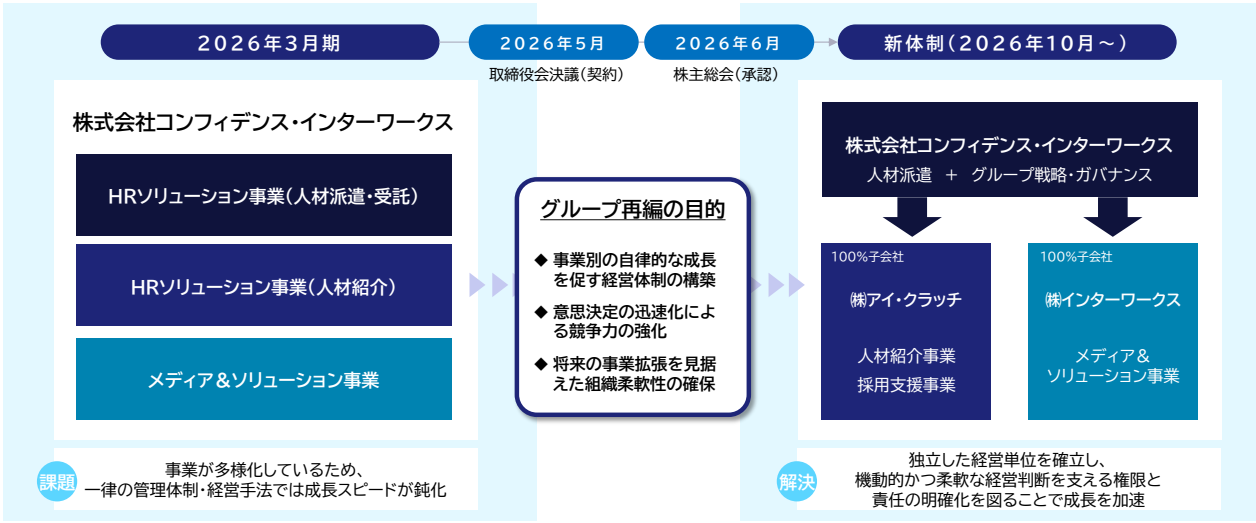
将来の成長指標 ：定量目標

- 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														
Interworks	3月決算														
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
C'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

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。