

2025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 | 2025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** 株主還元 P.21  
Shareholder Return
- 04** 事業トピック P.23  
Business Topics

# 01

## エグゼクティブサマリー

Executive Summary

# 2025年3月期 第2四半期 決算ハイライト

## 2025年3月期 (2Q 実績)

### 前上半期比、大幅増収増益を達成

前期2Qに行ったインターワークスとの合併により事業規模が拡大。成長率・収益率ともに経営指標を上回り進捗

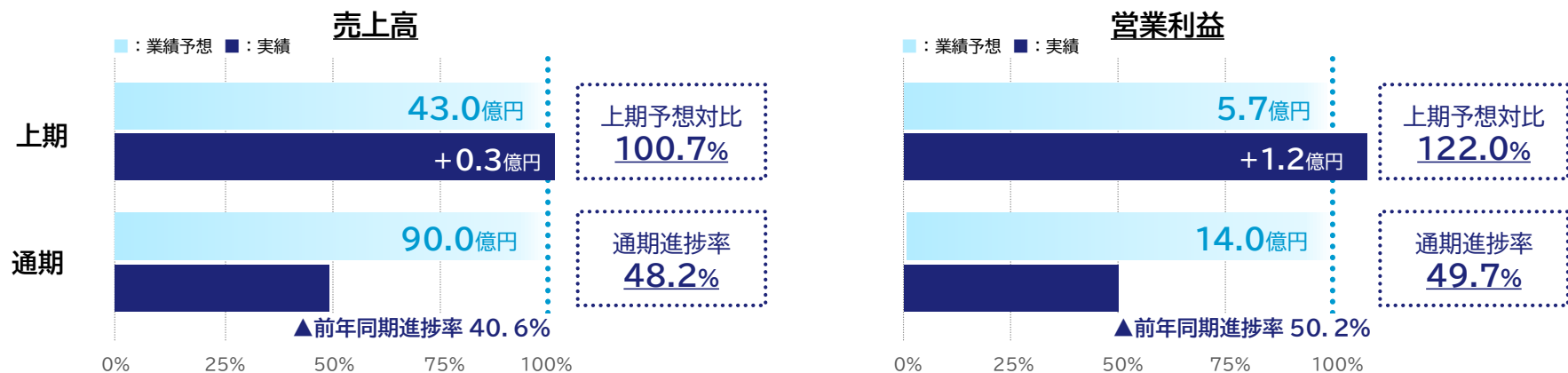
※2023年8月に合併したことにより、前期 2023年4月～7月については、旧コンフィデンスにかかる業績のみが比較対象

- 売上高 : **4,335** 百万円 (前年同期比: **+33.4%**)
- 売上総利益 : **2,180** 百万円 (前年同期比: **+61.4%**) | 売上総利益率 : **50.3%** (前年同期比: **+8.7pt**)
- 営業利益 : **696** 百万円 (前年同期比: **+23.9%**) | 営業利益率 : **16.1%** (前年同期比: **▲1.2pt**)

## 2025年3月期 (2Q 進捗率)

### 上期予想に対し、売上高は計画どおり、利益水準は計画を上回って着地

下半期に各社の採用活動が旺盛になる傾向にあり通期業績予想は下期偏重も、計画通りの進捗



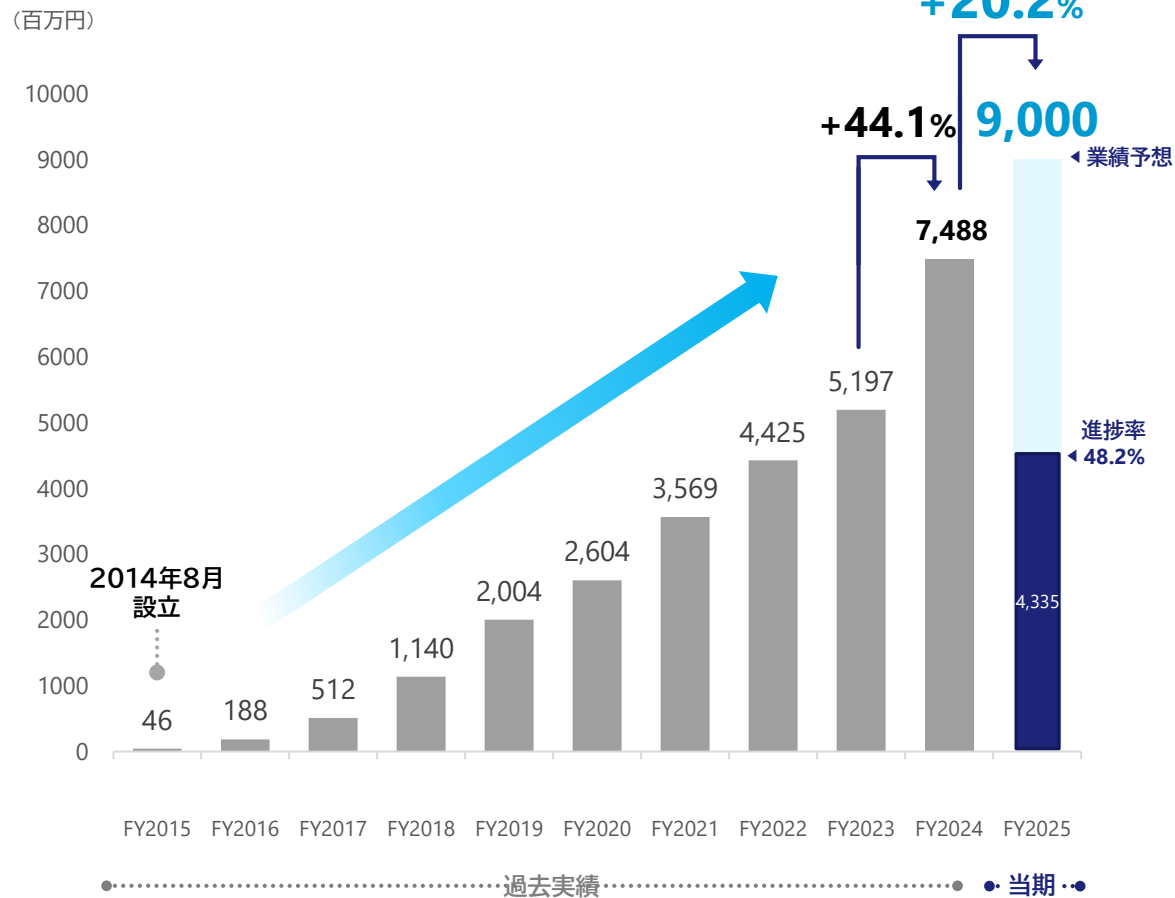
## 株主還元

2025年3月期 中間配当は、前期中間から**5円増配**の**30円**にて確定。上場以降、**連続増配**を実現

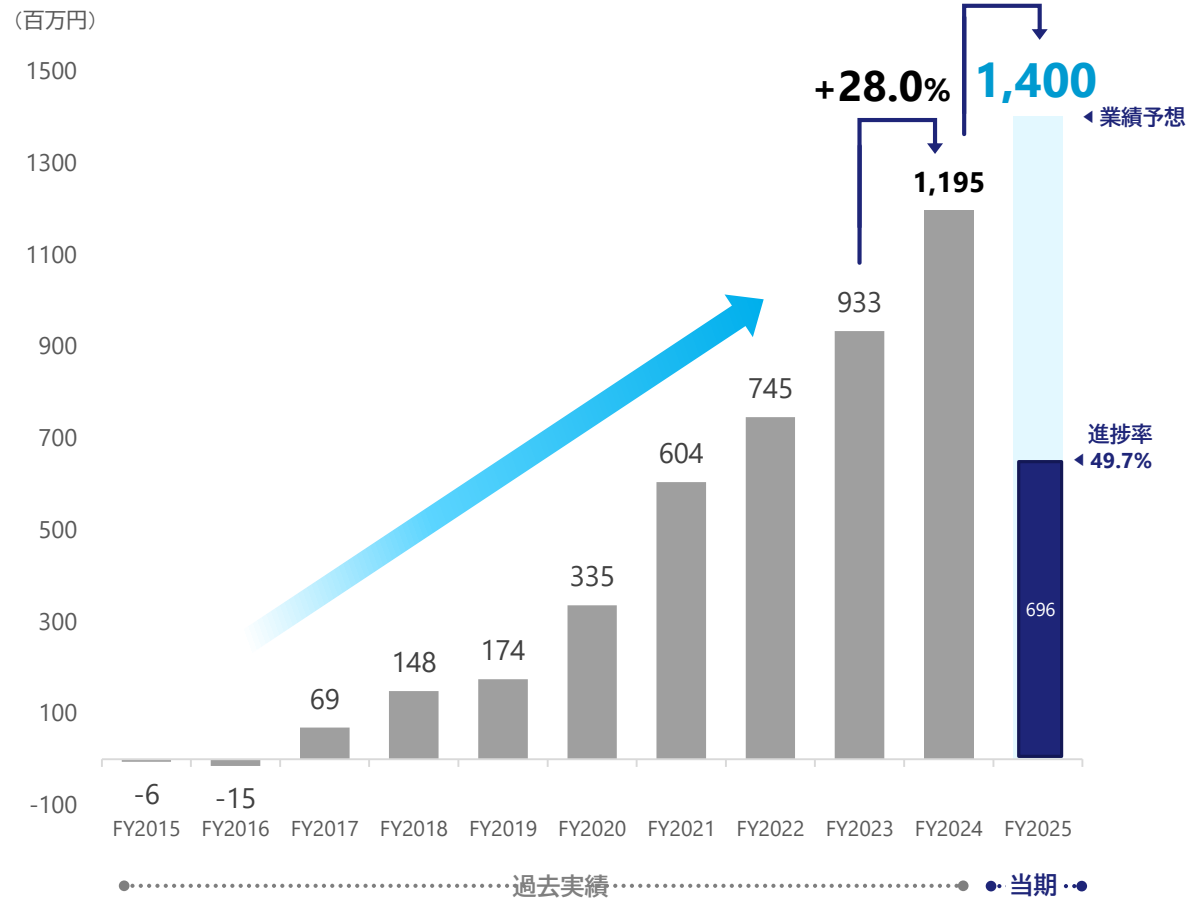
# 売上高 | 営業利益の経年推移

- 2025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
- 2024年3月期 通期決算発表時に公表した通期業績予想に対する進捗率は、**売上高 48.2%**、**営業利益 49.7%**で、計画通り進捗

## 売上高



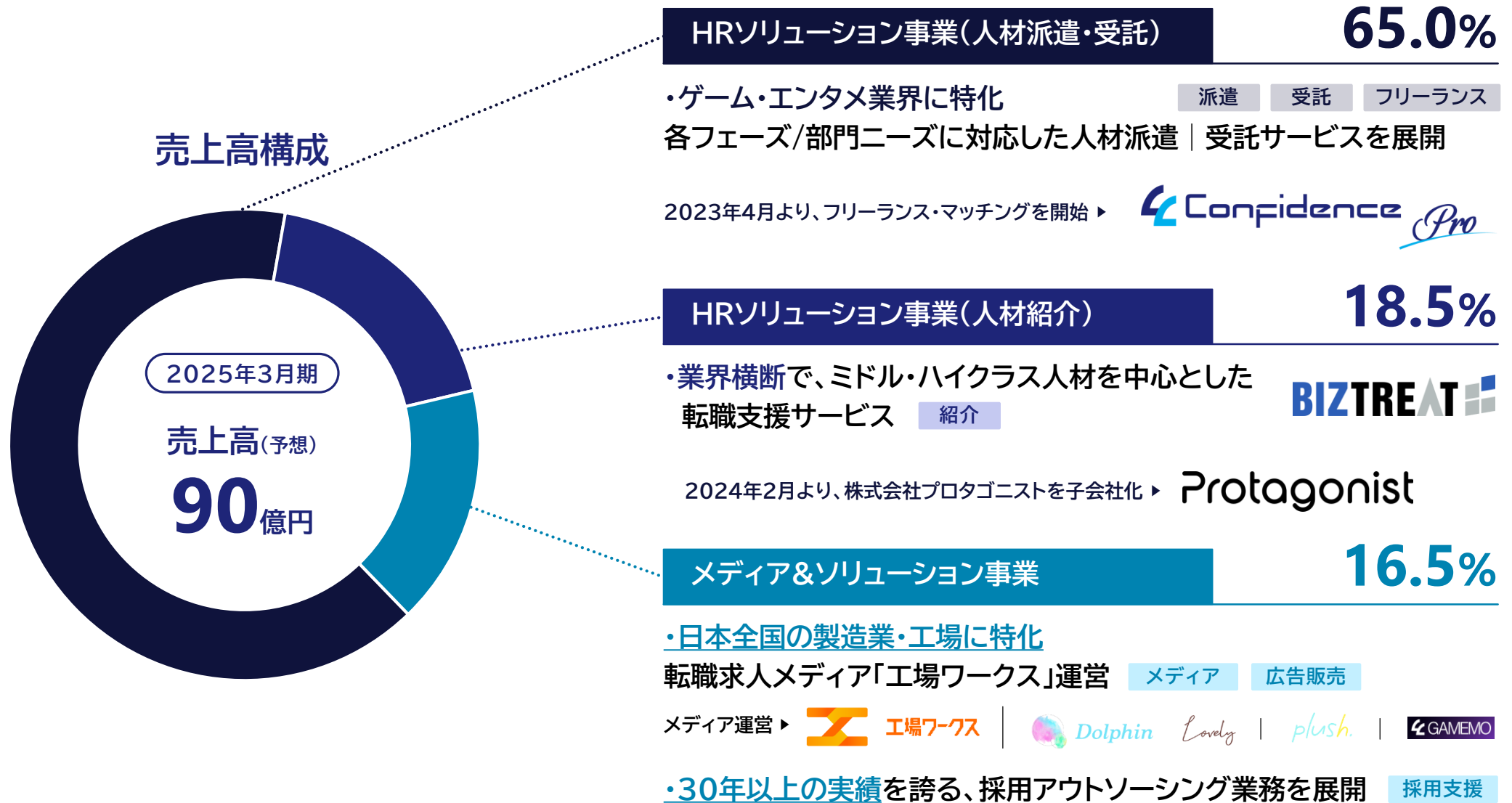
## 営業利益



# 02

## 当社概要 | 2025年3月期 連結及びセグメント業績

Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results



# [全社連結 | 2Q]2025年3月期 決算ハイライト

- **前年同期比 大幅増収増益** (※2023/8/1 インターワークスと合併。前期2Qは、7月まで旧コンフィデンスのみの数値)。[のれん償却をこなし、堅調に推移](#)
- 派遣事業において、市場環境の変化への対応が課題であるものの、通期予想に対し、売上高・営業利益ともに概ね順調に進捗

## 2Q 実績

▼前期2Qについては、4~7月はコンフィデンスのみ、8月~インターワークスの業績も含む

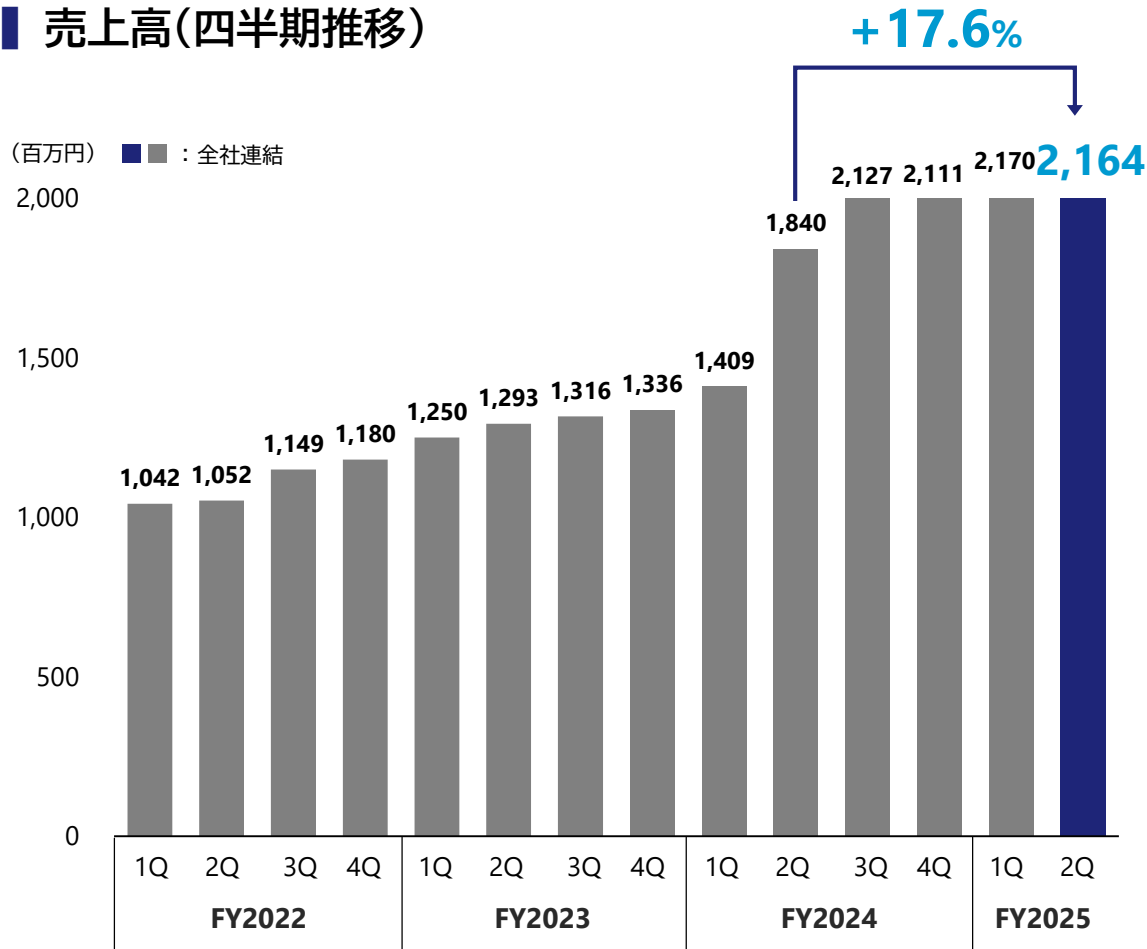
|                   | 2024年3月期<br>(2Q) | 2025年3月期<br>(2Q) | 前年同期比          | 業績予想<br>(2024/5/10公表) | 進捗率   |
|-------------------|------------------|------------------|----------------|-----------------------|-------|
| 売上高               | 3,249            | <b>4,335</b>     | <b>+33.4%</b>  | 9,000                 | 48.2% |
| HRソリューション事業 派遣・受託 | 2,760            | <b>2,745</b>     | <b>▲0.6%</b>   | 5,853                 | 46.9% |
| HRソリューション事業 人材紹介  | 256              | <b>826</b>       | <b>+221.6%</b> | 1,666                 | 49.6% |
| メディア&ソリューション事業    | 231              | <b>763</b>       | <b>+229.4%</b> | 1,480                 | 51.6% |
| 売上総利益             | 1,350            | <b>2,180</b>     | <b>+61.4%</b>  | 4,476                 | 48.7% |
| 売上総利益率            | 41.6%            | <b>50.3%</b>     | +8.7pt         | 49.7%                 | -     |
| 営業利益              | 561              | <b>696</b>       | <b>+23.9%</b>  | 1,400                 | 49.7% |
| 営業利益率             | 17.3%            | <b>16.1%</b>     | <b>▲1.2pt</b>  | 15.6%                 | -     |
| 経常利益              | 510              | <b>700</b>       | <b>+37.2%</b>  | 1,401                 | 50.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益   | 337              | <b>439</b>       | <b>+30.3%</b>  | 882                   | 49.8% |



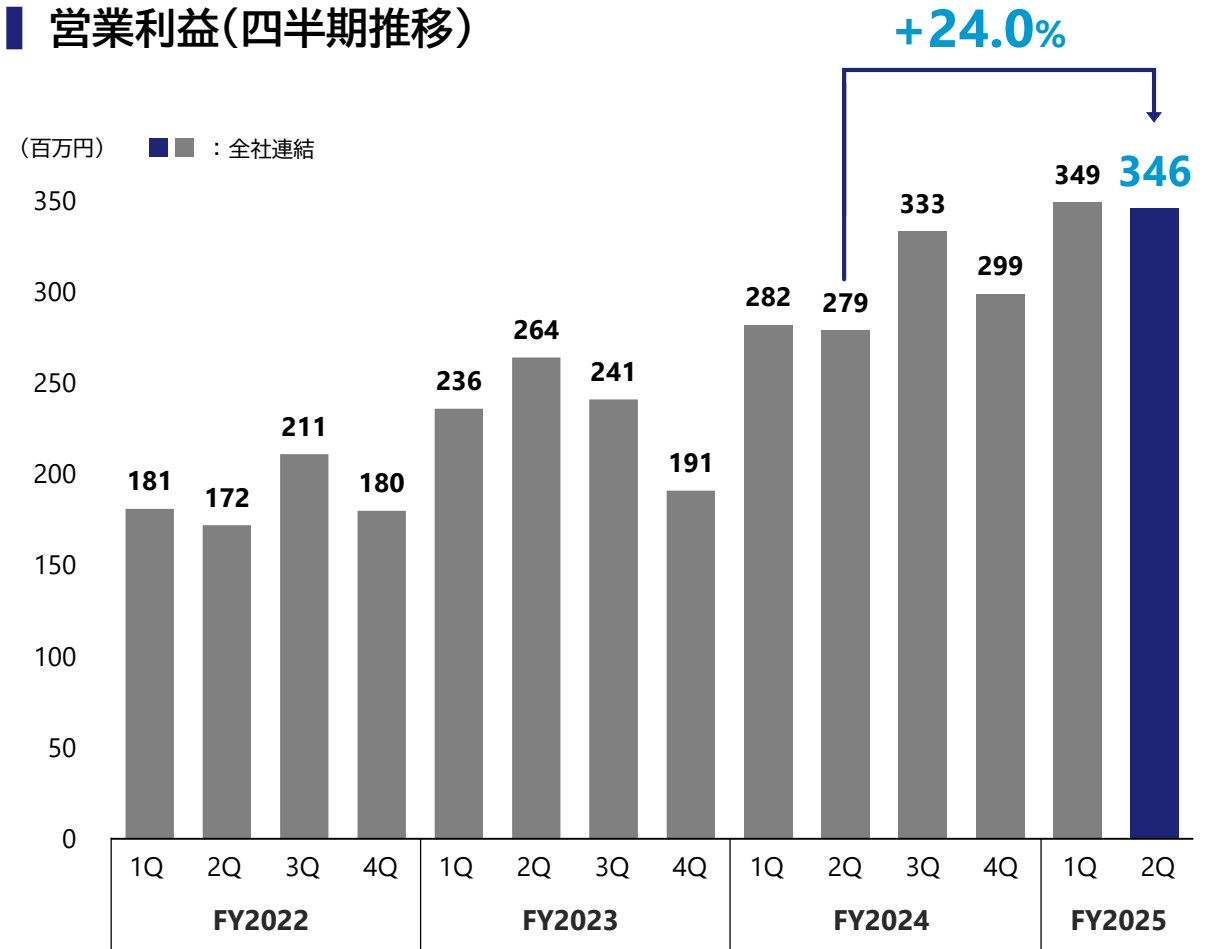
# [全社連結 | 四半期]業績推移

- 前期2Qは、8月以降が合併後の業績であり、売上高は前年同期比+17.6%、営業利益は前年同期比+24.0%
- 合併後の事業基盤をベースに、更なる収益拡大を図る

## ■ 売上高(四半期推移)



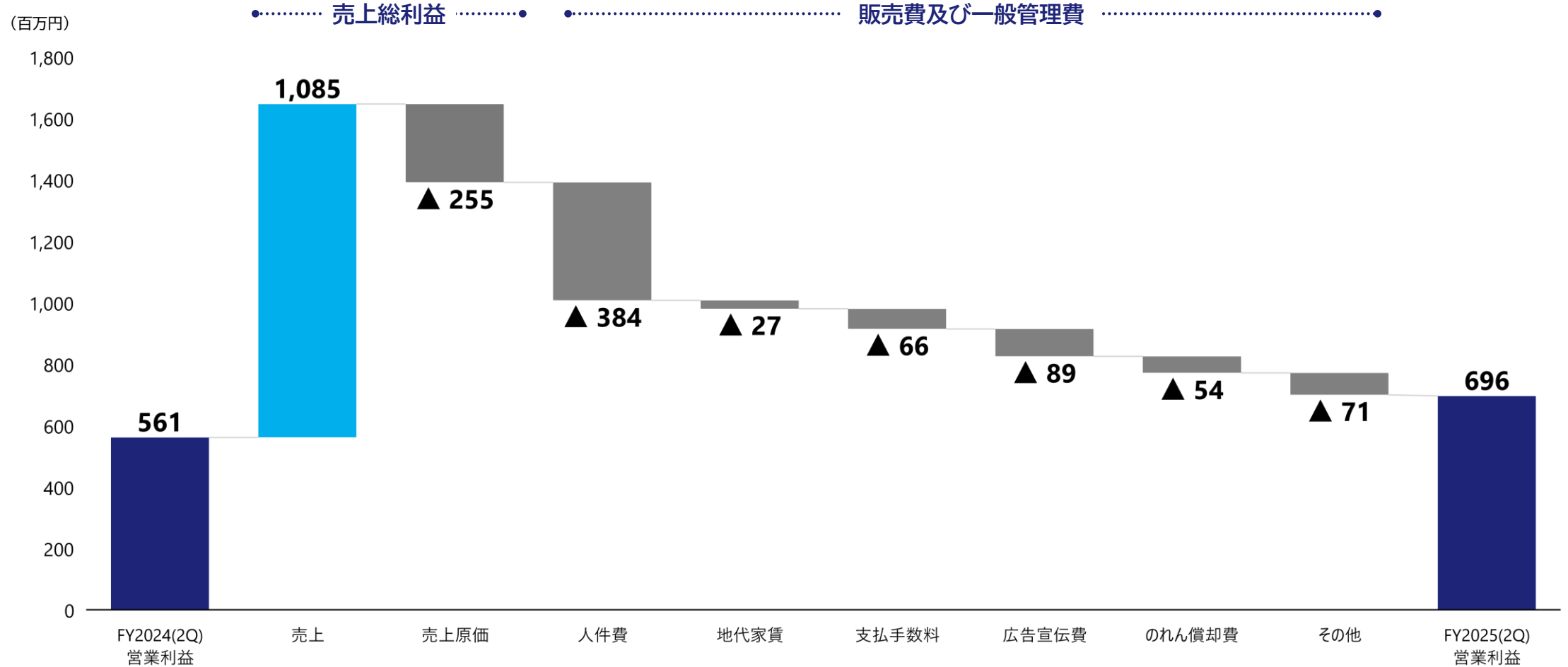
## ■ 営業利益(四半期推移)



\* 連結相殺消去後の数値を記載

# [全社連結 | 2Q] 営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

- 2023年8月1日のインターワークスとの合併により、2Qベースでの比較においては全ての項目で増加傾向
- また、前期2Qよりのれん償却費が発生しているものの、バックオフィス費用の最適化等でコスト増分をこなし、増益を確保

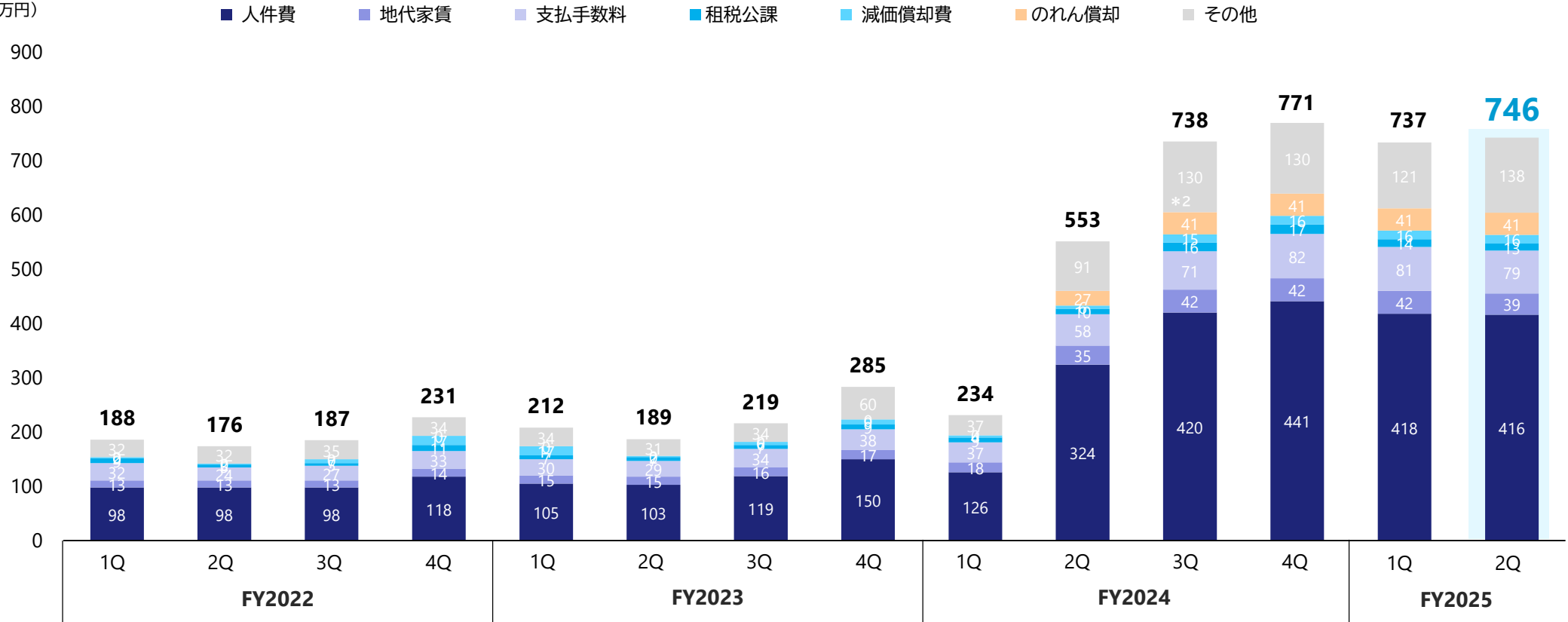


# [全社連結 | 四半期]販売費及び一般管理費の推移

- インターワークスとの合併により、販管費及び一般管理費の規模および構成比が大幅に変化
- コストコントロールを徹底し、堅実に営業利益を創出する組織体制を継続

## ■ 四半期推移

(単位:百万円)



\*前年度の合併により、前第2四半期より勘定科目の内訳を一部変更した影響を鑑み、過年度から遡って変更しております  
\*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

# [全社連結 | 2Q] 2025年3月期 事業別業績ハイライト

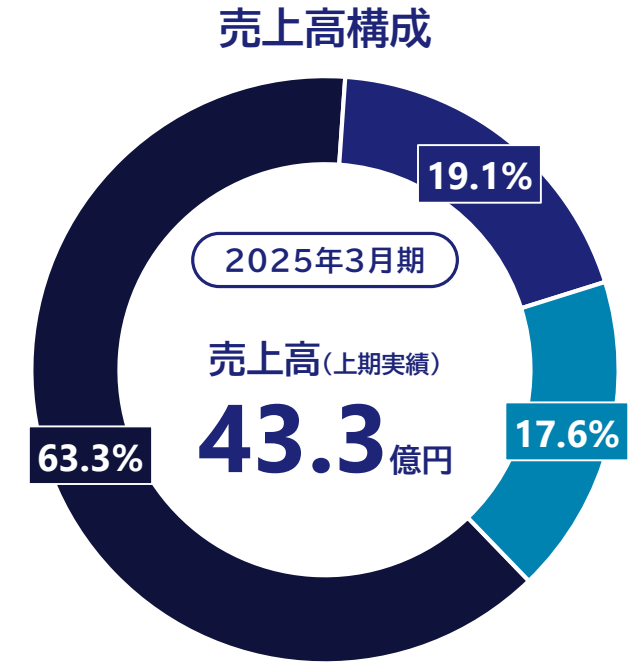
- 売上高構成比は、HRソリューション事業 派遣・受託が63.3%を占め、引き続き全社業績を牽引
- 旧インターワークスの人材紹介・メディア&ソリューション事業の基盤をベースに、クロスセルで更なる事業領域拡大を目指す

## 通期実績

▼新セグメントへの組替後の数値。旧インターワークス分については、2023年8月以降の業績が計上

|                   | 2024年3月期<br>(2Q) | 2025年3月期<br>(2Q) | 前年同期比   |
|-------------------|------------------|------------------|---------|
| 売上高*              | 3,249            | <b>4,335</b>     | +33.4%  |
| HRソリューション事業 派遣・受託 | 2,760            | <b>2,745</b>     | ▲0.6%   |
| HRソリューション事業 人材紹介  | 256              | <b>826</b>       | +221.6% |
| メディア&ソリューション事業    | 231              | <b>763</b>       | +229.4% |
| セグメント利益           | 850              | <b>1,214</b>     | +42.8%  |
| HRソリューション事業 派遣・受託 | 725              | <b>643</b>       | ▲11.3%  |
| HRソリューション事業 人材紹介  | 74               | <b>317</b>       | +323.8% |
| メディア&ソリューション事業    | 50               | <b>253</b>       | +404.3% |
| 販売費・一般管理費(共通費)    | 288              | <b>518</b>       | +79.8%  |
| 営業利益              | 561              | <b>696</b>       | +23.9%  |

\*連結相殺後の数値

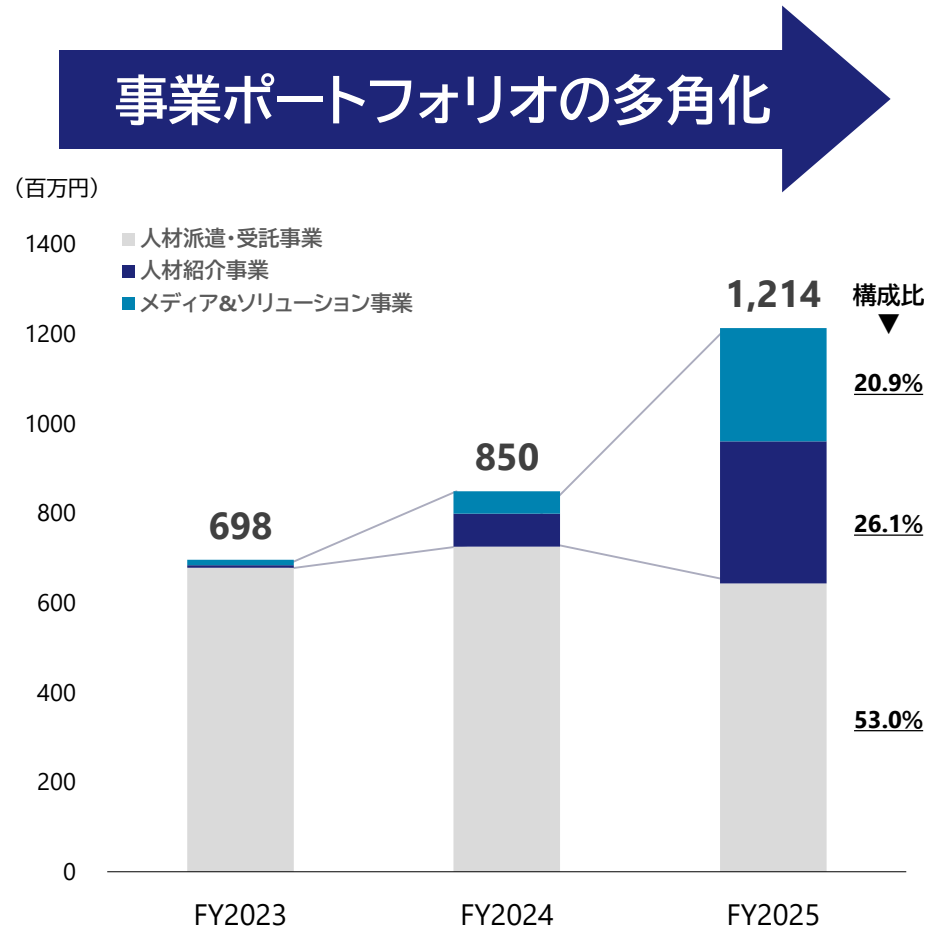


- HRソリューション事業\_派遣・受託
- HRソリューション事業\_人材紹介
- メディア&ソリューション事業

# [全社連結 | 2Q] 単一事業からポートフォリオ経営へ

- 人材紹介・メディア&ソリューション事業のセグメント利益率がそれぞれ改善・向上したことで、全セグメントの利益構成比は**47.0%**にまで拡大
- 派遣事業において、市場環境の変化への対応に苦慮するも、合併により多角化した事業ポートフォリオで補完性を高め、**安定的な利益成長を実現**

## セグメント利益の推移



### 収益構造の多角化

#### 外部環境変化に伴う、単一事業への依存度の低減

- ✓ 特化業界における網羅的な顧客基盤で、受託・業務委託などのニーズ開拓や、所属クリエイターのスキルと親和性の高い周辺領域にもすそ野を広げるも、ゲーム各社の採用意欲減退を背景に人材派遣事業が苦戦
- ✓ 事業領域拡大による収益構造の多角化により事業間の補完性を高め、安定的な利益成長を実現しながら、次なるコア事業の創出へ繋げる
- ✓ 合併以降、人材紹介・メディア&ソリューション事業のセグメント利益構成比は**47.0%**を占める結果に

### 収益性の改善・向上

#### 人材紹介・メディア&ソリューション事業の利益率向上による寄与

- ✓ 旧インターワークスが主に運営していた事業における利益率は改善傾向

セグメント  
利益率

人材紹介事業：29.2% → 38.4%(+9.2pt)

メディア&ソリューション事業：21.7% → 33.2%(+11.5pt)

# [HRソリューション事業\_派遣・受託 | 2Q] 2025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。主力のゲーム業界向け派遣事業は、市場が軟調に推移する中で稼働数が伸び悩むも、前年1Qに立ち上げたフリーランスマッチング事業が利益貢献を開始し、稼働人数増加並びに売上増加に貢献

## 2Q 実績

▼新セグメントへの組替後の数値

| (百万円)    | 2024年3月期<br>(2Q) | 2025年3月期<br>(2Q) | 前年同期比  | 業績予想<br>(2024/5/10公表) | 進捗率   |
|----------|------------------|------------------|--------|-----------------------|-------|
| 売上高 *1   | 2,760            | <b>2,745</b>     | ▲0.6%  | 5,853                 | 46.9% |
| 人材派遣 *2  | 2,657            | <b>2,627</b>     | ▲1.1%  | -                     | -     |
| 受託・その他   | 103              | <b>117</b>       | +14.3% | -                     | -     |
| 売上総利益    | 962              | <b>916</b>       | ▲4.8%  | -                     | -     |
| 売上総利益率   | 34.9%            | <b>33.4%</b>     | ▲1.5pt | -                     | -     |
| セグメント利益  | 725              | <b>643</b>       | ▲11.3% | -                     | -     |
| セグメント利益率 | 26.3%            | <b>23.4%</b>     | ▲2.9pt | -                     | -     |

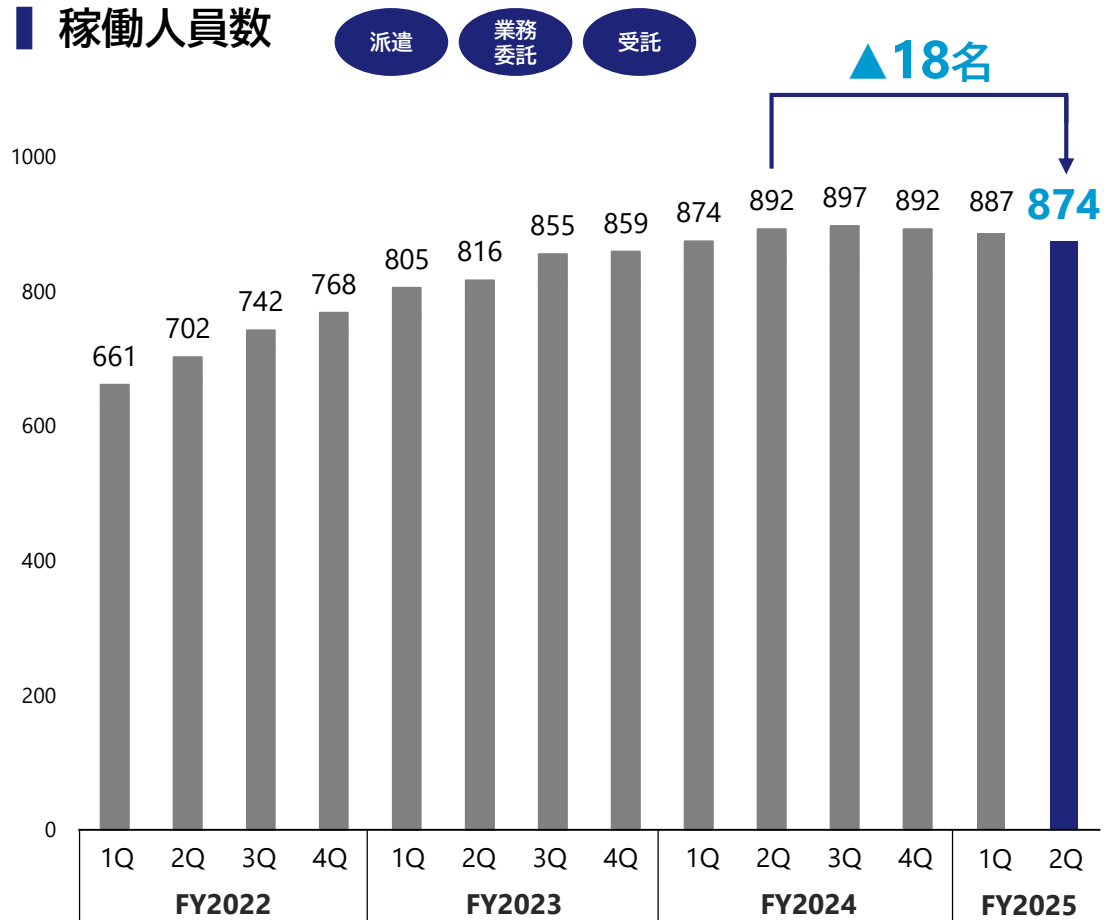
\*1 連結相殺消去後の数値を記載

\*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

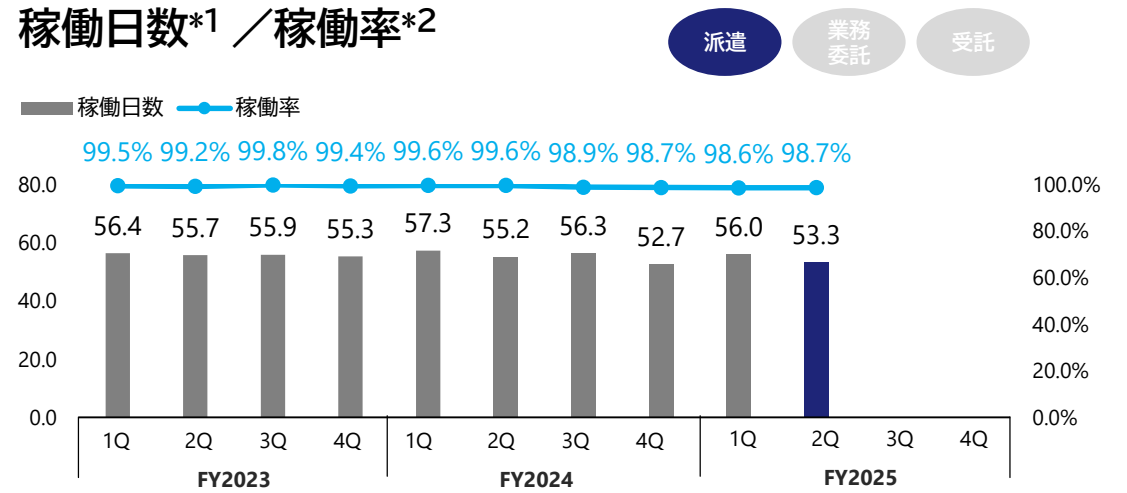
- スtock型収益モデルの基礎となる稼働人員数は、ゲーム会社各社の採用意欲低迷等を理由に前年同期比**18名減少**
- 子会社 コンフィデンス・プロの業務委託や、QA受託等の多様なソリューションで着実に稼働数を積み上げ、業況不調下での突破口を探る

## 稼働人員数



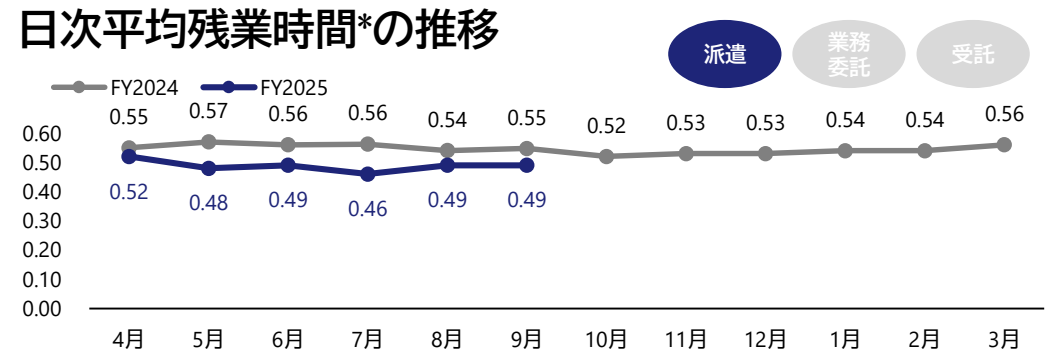
\* 2025年3月期 第1四半期決算より、セグメント① HRソリューション事業 派遣・受託事業のPLとの整合をより正確に行う観点から、派遣事業にかかる稼働人数に加え、業務委託及び受託事業にかかる稼働人員数を加味した形で、過年度から遡って変更しております。

## 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] 2025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、前年同期比で**大幅増収増益**
- 収益性向上が寄与し、業界横断でミドル・ハイクラスを中心とした紹介事業が大幅に強化され、**収益獲得の幅が拡大**

## 2Q 実績

▼前期2Qについては、4-7月はコンフィデンスのみ、8月~インターワークスの業績も含む

▼新セグメントへの組替後の数値

| (百万円)    | 2024年3月期<br>(2Q) | 2025年3月期<br>(2Q) | 前年同期比   | 業績予想<br>(2024/5/10公表) | 進捗率   |
|----------|------------------|------------------|---------|-----------------------|-------|
| 売上高 *    | 256              | <b>826</b>       | +221.6% | 1,666                 | 49.6% |
| 人材紹介     | 256              | <b>826</b>       | +221.6% | -                     | -     |
| 売上総利益    | 207              | <b>660</b>       | +219.1% | -                     | -     |
| 売上総利益率   | 80.6%            | <b>80.0%</b>     | ▲0.6pt  | -                     | -     |
| セグメント利益  | 74               | <b>317</b>       | +323.8% | -                     | -     |
| セグメント利益率 | 29.2%            | <b>38.4%</b>     | +9.2pt  | -                     | -     |

\* 連結相殺消去後の数値を記載

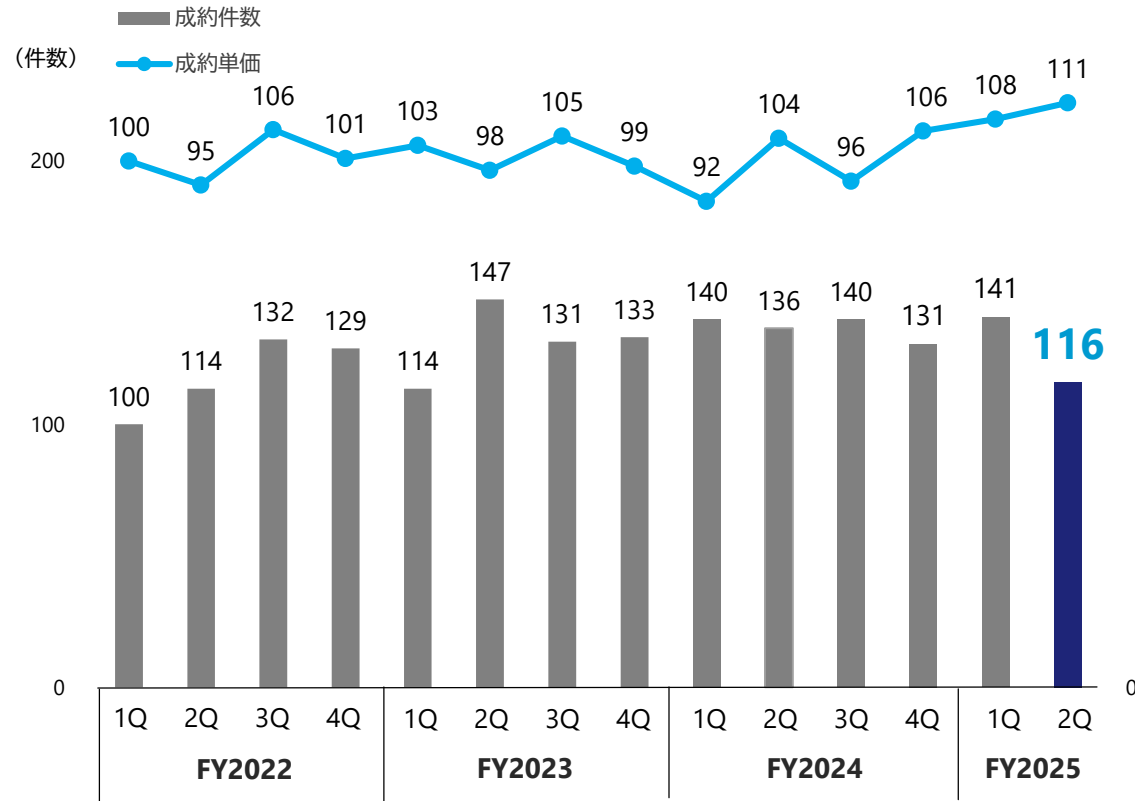


# [HRソリューション事業\_紹介]主要なKPIの推移

- 成約件数は前年同期比で減少傾向も成約単価は上昇。昨年度増強したコンサルタントの育成・生産性向上へ引き続き注力する
- 求職者集客チャネル強化ならびにオペレーションの自動化を促進し、生産性向上と次期コンサルタント採用の体制を構築

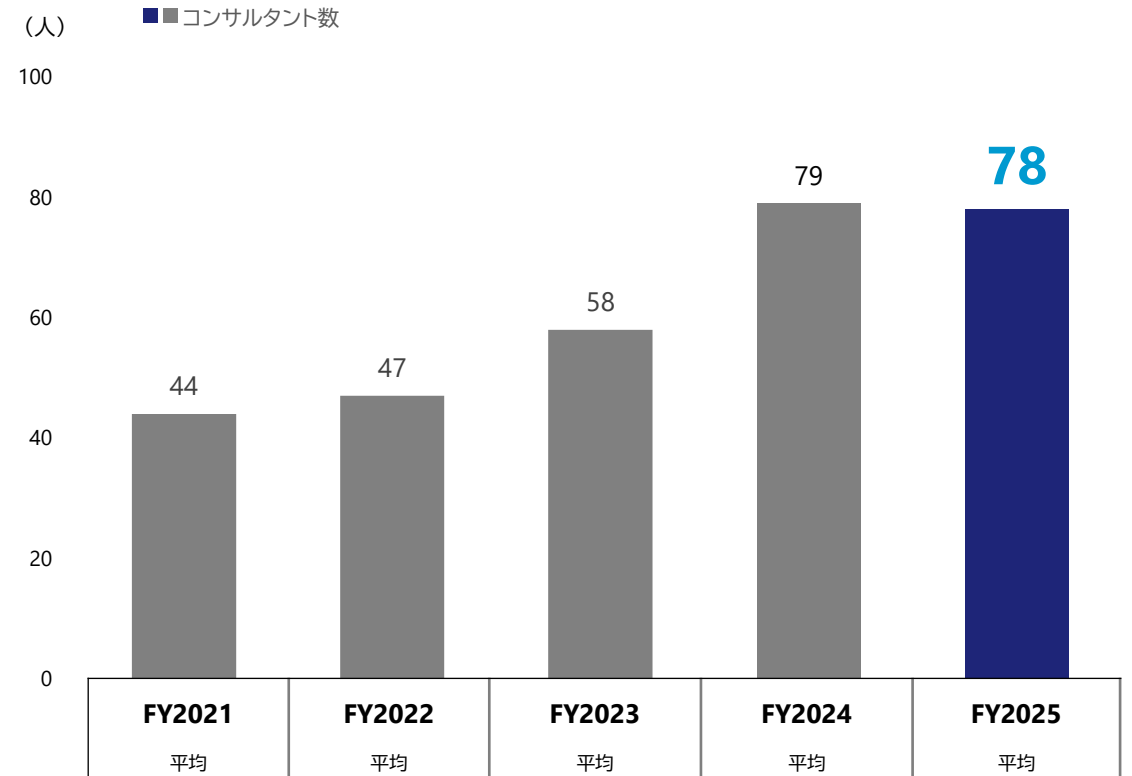
## ■ 成約件数・成約単価

\*成約件数・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



# [メディア&ソリューション事業 | 2Q] 2025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、前年同期比で**大幅増収増益**
- 合併以降、固定費の削減により損益分岐点を下げることに注力した結果、セグメント利益率も大幅に改善

## 2Q 実績

▼前期2Qについては、4-7月はコンフィデンスのみ、8月~インターワークスの業績も含む

▼新セグメントへの組替後の数値

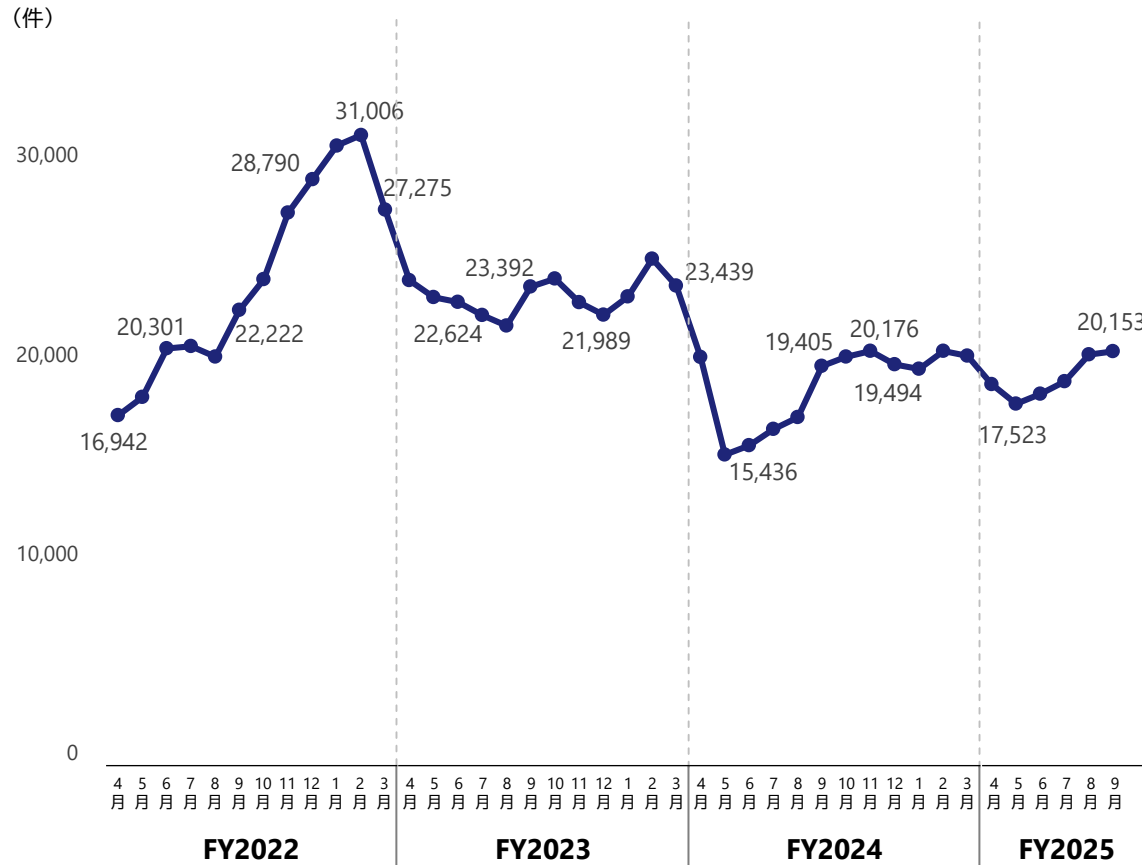
| (百万円)    | 2024年3月期<br>(2Q) | 2025年3月期<br>(2Q) | 前年同期比   | 業績予想<br>(2024/5/10公表) | 進捗率   |
|----------|------------------|------------------|---------|-----------------------|-------|
| 売上高 *    | 231              | <b>763</b>       | +229.4% | 1,480                 | 51.6% |
| 求人広告     | 162              | <b>542</b>       | +232.7% | -                     | -     |
| 受託・その他   | 68               | <b>221</b>       | +221.6% | -                     | -     |
| 売上総利益    | 181              | <b>603</b>       | +233.2% | -                     | -     |
| 売上総利益率   | 78.1%            | <b>79.0%</b>     | +0.9pt  | -                     | -     |
| セグメント利益  | 50               | <b>253</b>       | +404.3% | -                     | -     |
| セグメント利益率 | 21.7%            | <b>33.2%</b>     | +11.5pt | -                     | -     |

\* 連結相殺消去後の数値を記載

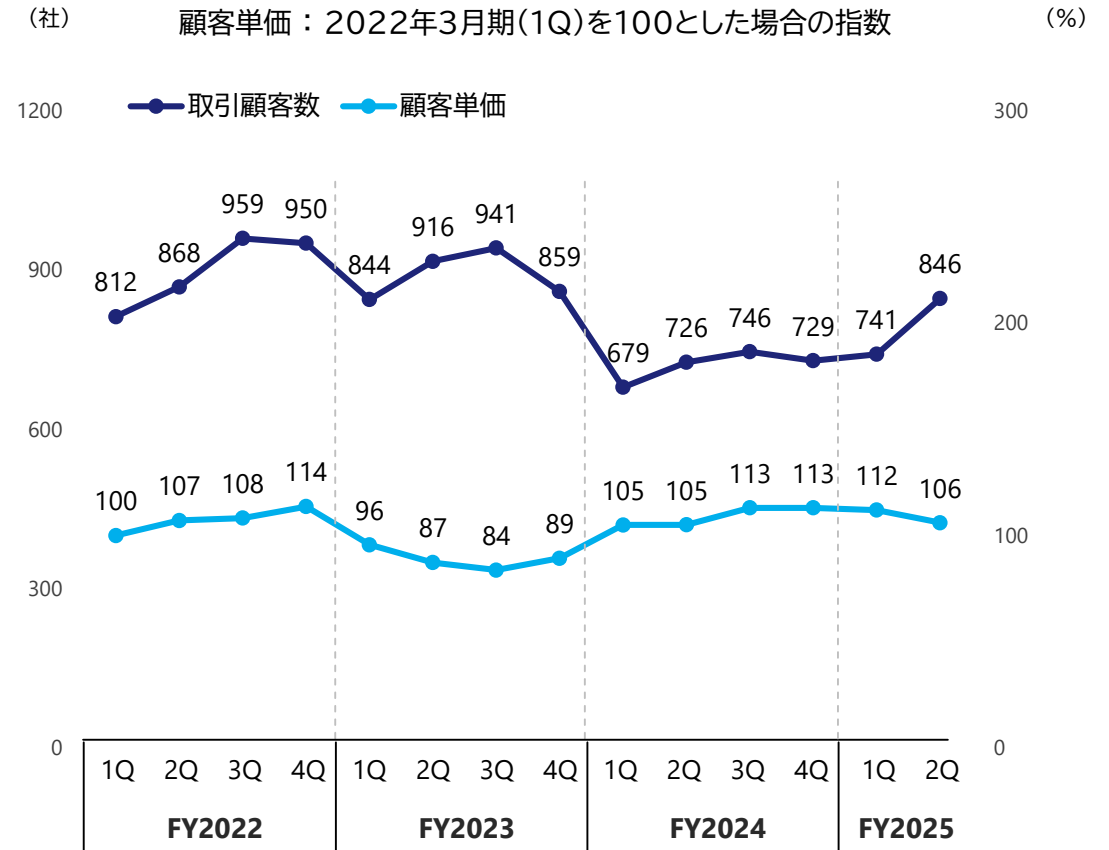
# [メディア&ソリューション事業\_求人広告]主要なKPIの推移

- 合併以降、メディアプラットフォーム分散化に伴う集客力低下に対し、メディアパワー向上のための施策を継続
- 施策が功を奏し、求人掲載件数・取引顧客数ともに回復傾向にある。引き続き生産性を維持しながら収益拡大を狙う

## 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

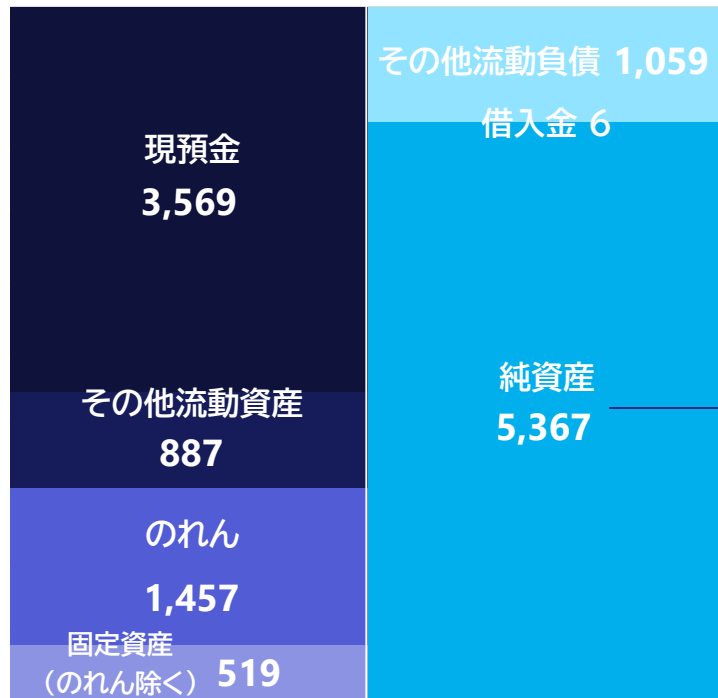


# [全社連結]貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 2024年5月実施の自己株式取得を踏まえ、BSの主な増減として、前期末比、現預金が▲5.2億円、純資産が▲6.0億円、総資産が▲7.5億円
- ネットキャッシュは 35.6億円、自己資本比率は 82.9%で、引き続き、高い財務安定性を確保

## FY2025 2Q末 B/S

(百万円)



|         |          |
|---------|----------|
| 資本金     | 522百万円   |
| 資本剰余金   | 3,895百万円 |
| 利益剰余金   | 1,775百万円 |
| 自己株式    | ▲861百万円  |
| 新株予約権   | 33百万円    |
| 非支配株主持分 | 0百万円     |

## FY2025 2Q C/F

(百万円)

|               |             |
|---------------|-------------|
| 2024年3月末現預金残高 | 4,089       |
| 営業CF          | +495        |
| 投資CF          | +37         |
| 財務CF *        | ▲1,052      |
| <b>現預金増減額</b> | <b>▲520</b> |
| 2024年9月末現預金残高 | 3,569       |

\* 配当金の支払額▲199百万円、自己株式取得 ▲851 百万円、その他 ▲1百万円

### 財務指標

|           |        |
|-----------|--------|
| ネットキャッシュ  | 35.6億円 |
| 自己資本比率    | 82.9%  |
| ROE(参考) * | 15.7%  |

\* ROEの計算基礎となる当期純利益は、2025年3月期通期公表値を基に概算

# 03

## 株主還元

Shareholder Return

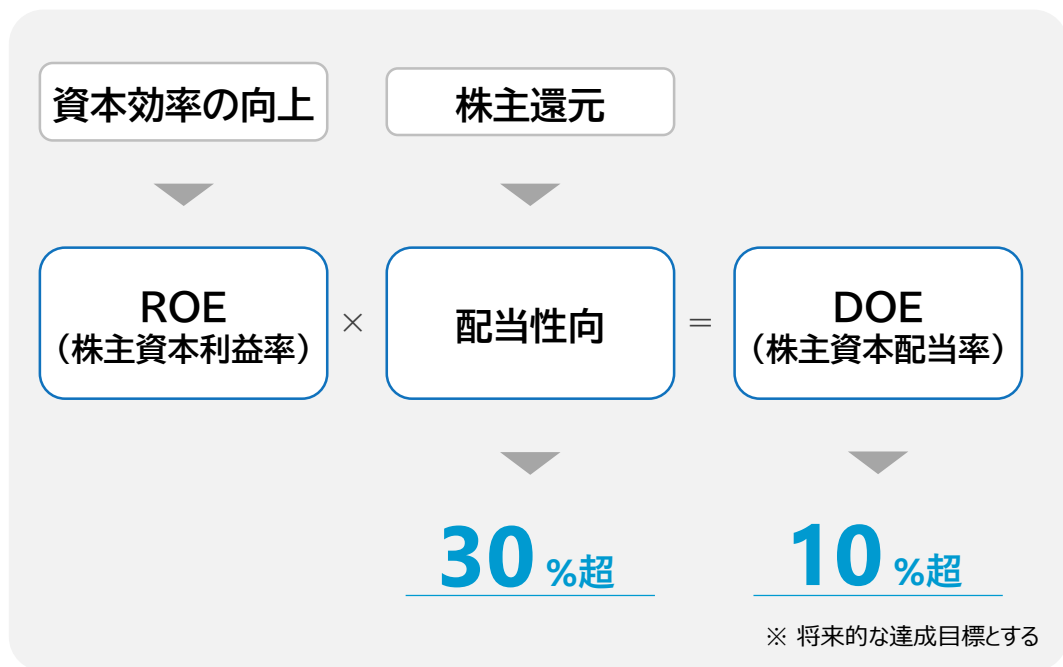


# 株主還元方針 | 配当予想

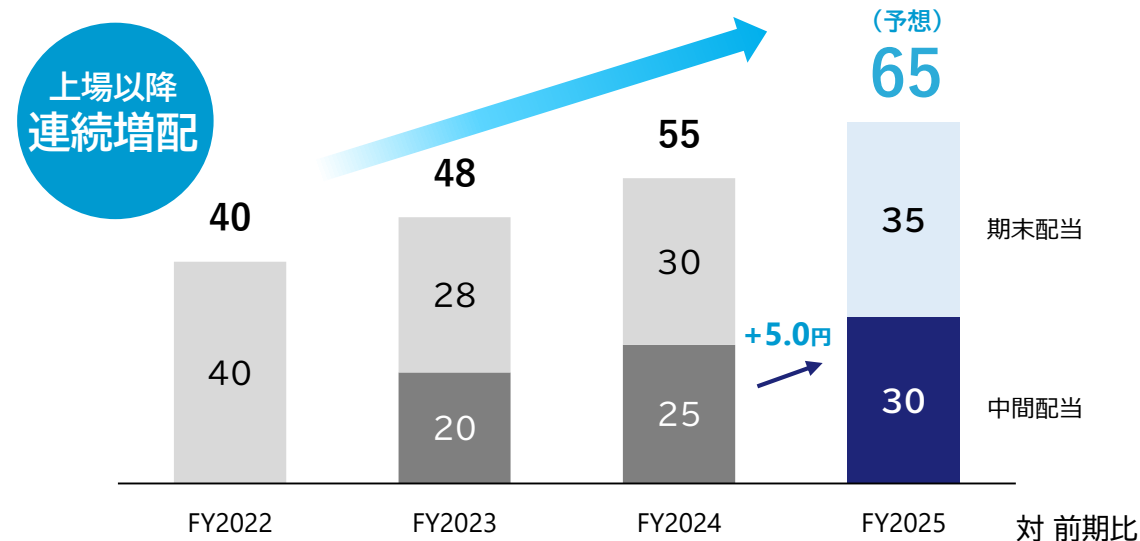
- 中間配当は**30円**で、**前年同期比で5円増配**にて決定。2025年3月期通期の配当は、**前期から10円増配の65円**を予想
- 株主還元について、**継続的かつ安定的な配当**を行うことを基本方針とし、**DOE10%**を中期的に達成することを目標とする

## 株主還元の基本方針／目標指標

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営における重要課題の一つと位置付け、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



## 配当実績／予想



|                     | FY2022 | FY2023 | FY2024 | FY2025  | 対前期比   |
|---------------------|--------|--------|--------|---------|--------|
| 配当性向                | 33.8%  | 35.6%  | 45.1%  | 46.4%   | +1.3pt |
| ROE                 | 46.5%  | 33.8%  | 18.2%  | 15.3%   | ▲2.9pt |
| DOE                 | 15.7%  | 12.1%  | 8.2%   | 7.1%    | ▲1.1pt |
| 配当利回り <sup>※1</sup> | 1.9%   | 2.6%   | 3.3%   | ※2 3.9% | +0.6pt |

※1 年度末株価を基に算出

※2 配当利回り算定株価：1,677円（2024年10月31日終値）前提

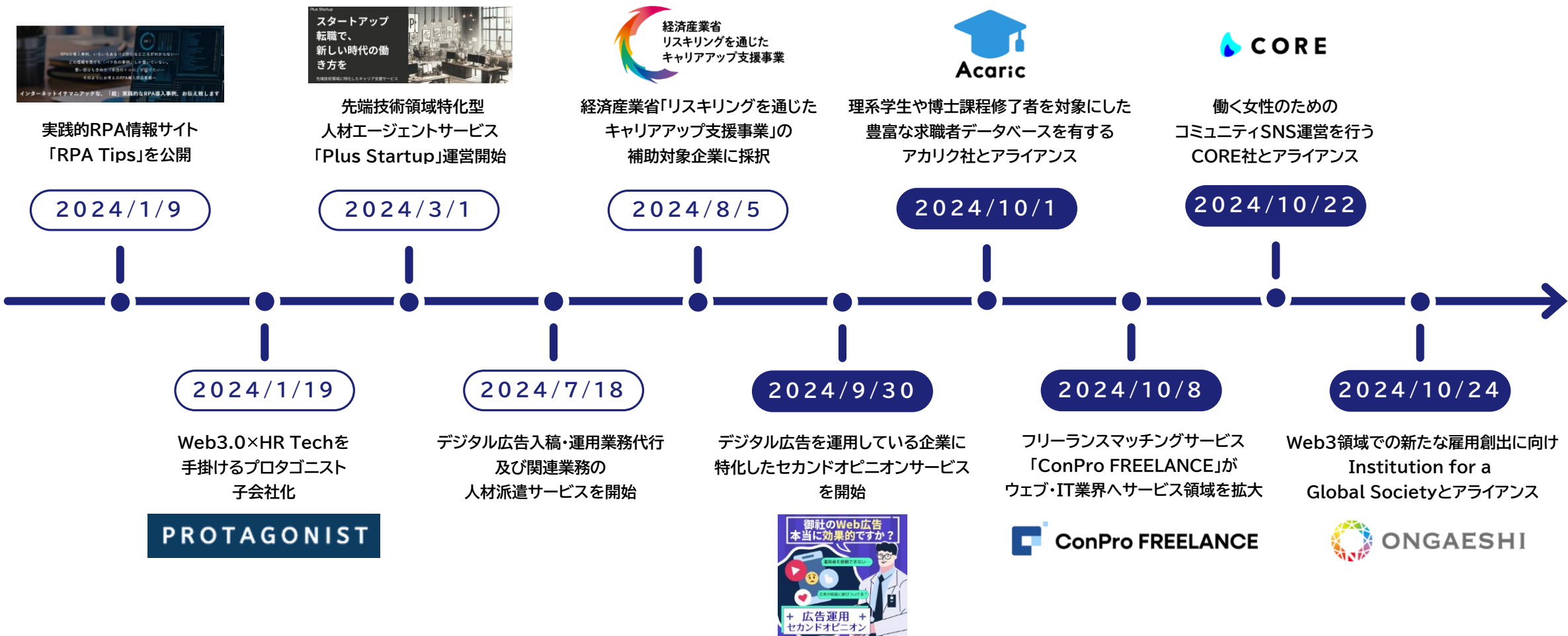
# 04

## 事業トピック

Business Topics



## ■ 事業トピック サマリー [2024年1月以降]





# 事業トピック | マッチング総数最大化のためのスキーム構築

- 人材紹介事業において、旺盛な転職需要を鑑み、スカウト媒体、自社保有データベースのみならず、**独自の集客スキームを構築**する活動を強化
- コンサルタントの生産性向上による、マッチング総数の最大化で、成長性と収益性を両立した事業拡大を目指す



- ✓ 求職者獲得力を強化することでマッチングの可能性を高め、更なる求人開拓・企業深耕に繋げる
- ✓ 既存コンサルタントの生産性改善 及び 新人コンサルタントの早期戦力化により、成長性と収益性を両立した事業拡大を目指す

## 施策① オペレーション改善



- ✓ 既存オペレーションの抜本的な見直し
- ✓ マッチング精度の向上
- ✓ 簡素化、自動化を目指した仕組化

➡ ツール導入実施、運用開始

## 施策② 求職者戦略

### 理系キャリア特化



理系×大学院卒生ネットワーク  
<https://acaric.jp/>

### 女性キャリア特化



女性のキャリア特化型コミュニティ  
<https://core-official.com/>

### Web3特化



Web3領域における雇用創出  
<https://www.ongaeshi-pj.com/>

人材獲得力  
最大化



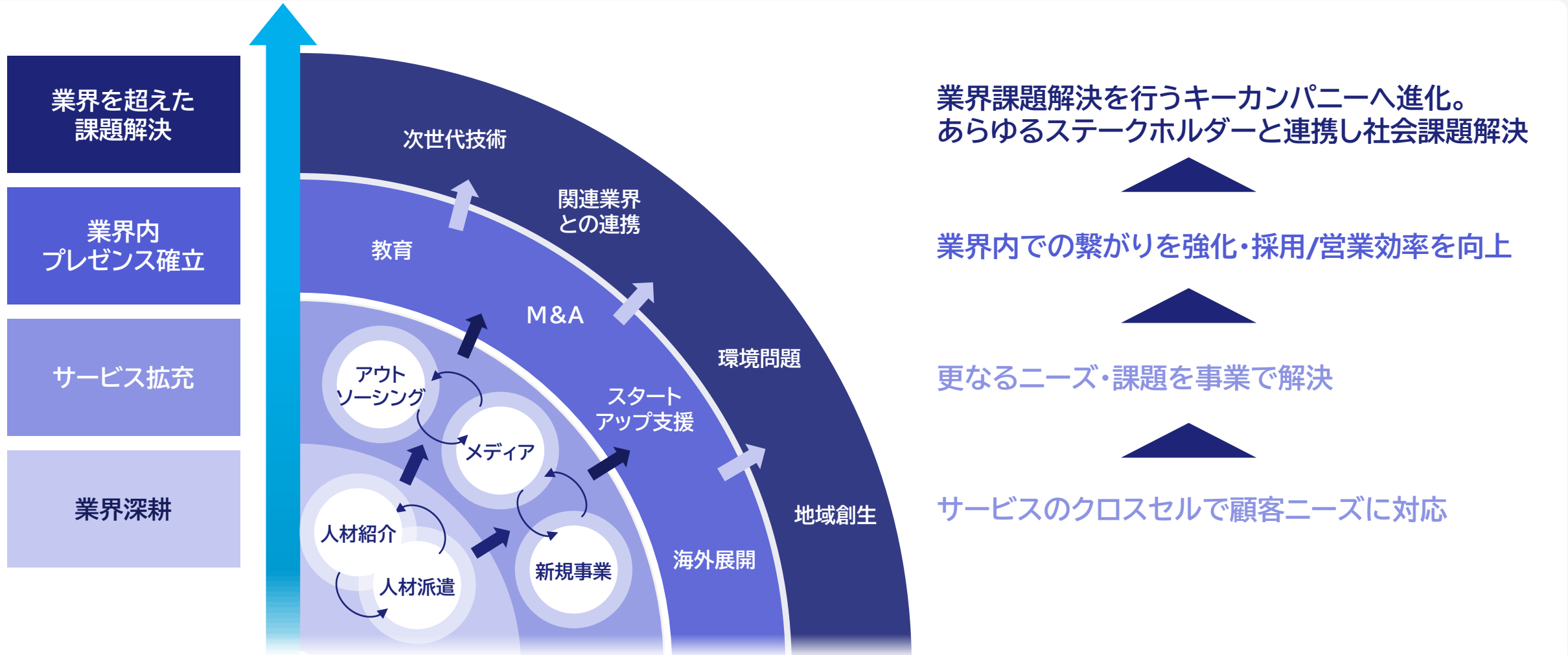
求人開拓力  
最大化

マッチング総数  
最大化のスキームを構築

|              |        |        |
|--------------|--------|--------|
| コンサル         | 素材     | 自動車    |
| 機電           | 建設・不動産 | 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     | IT・Web |

# 実現したい未来/目指す世界観

- 人材派遣・人材紹介を切り口に、特化業界における主要企業に網羅的に入り込み、業界深耕を進めながら、メディアやアウトソーシング等のクロスセルでサービスを拡充し、業界内でのプレゼンスを確立。あらゆるステークホルダーと連携し、業界課題解決を担うキーカンパニーへと進化



# 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 Dolphin | 株式会社 コンフィデンス・プロ | 株式会社 プロtagonist

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 監査役(社外) 丸田 善崇

資本金 522百万円 (2024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 1,117名(2024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

# 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

- 主要人材サービスを一通貫で提供可能な体制に
- 特化業界は狭く、顧客へのサービスは深く、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サービスを広く展開する戦略

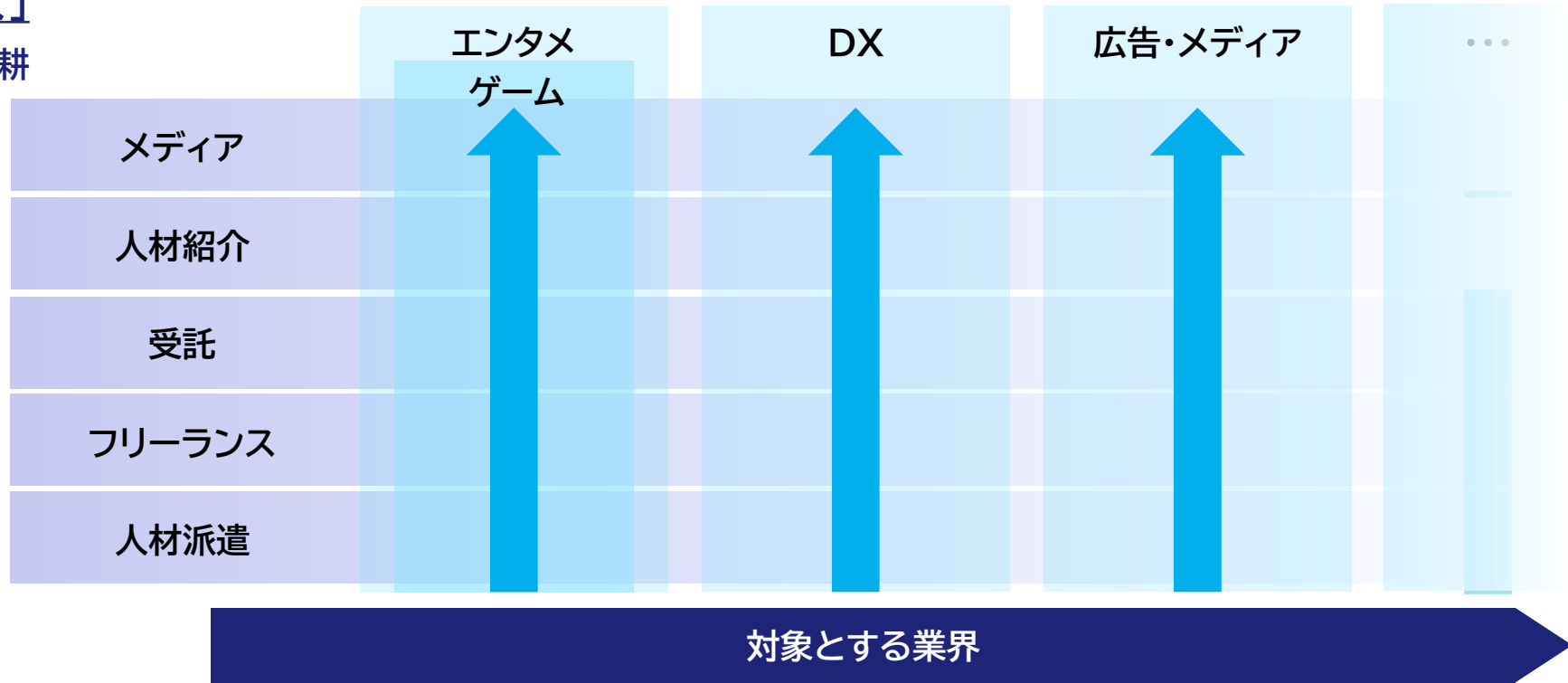
## 業界特化型のバーティカル人材サービス

Focus 「狭く」

Deep 「深く」

サービスを深耕

提供する  
人材  
サービス



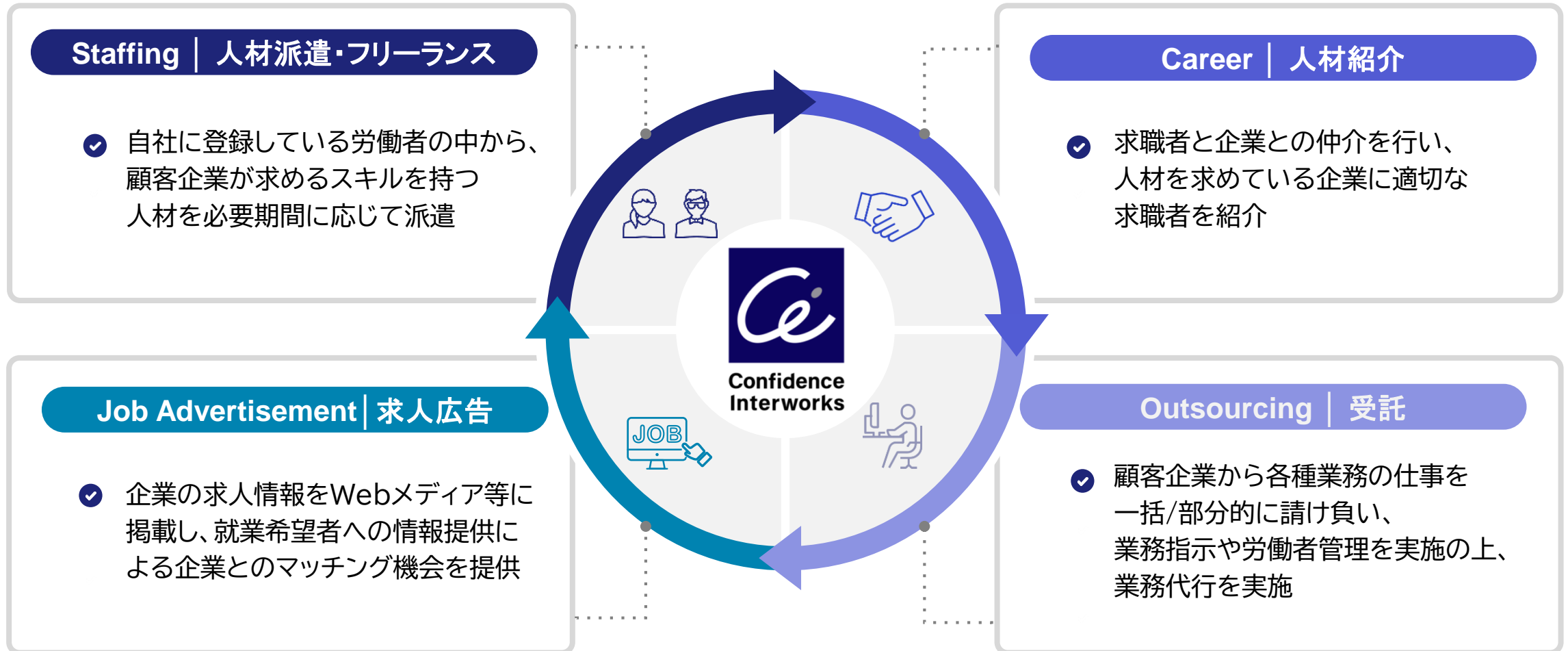
対象とする業界

Wide

「広く」業界を網羅

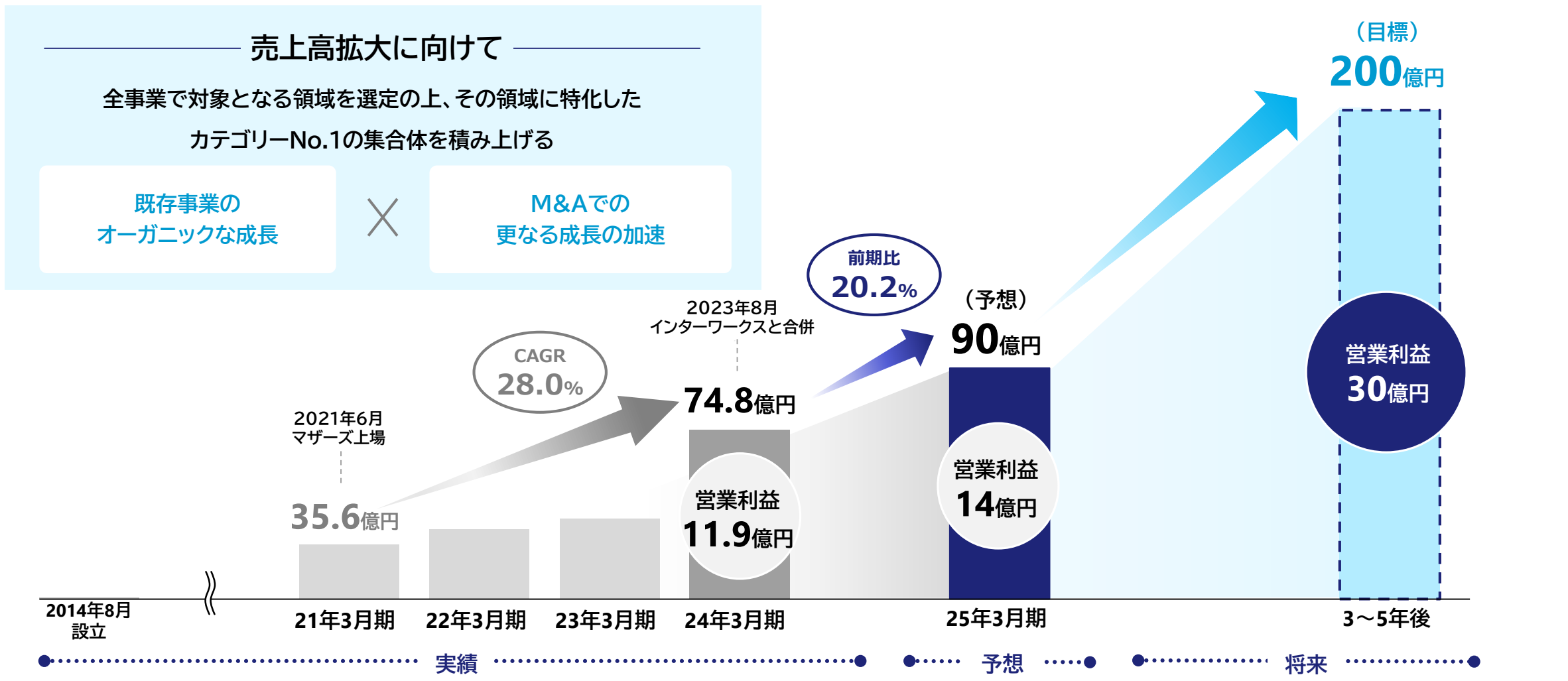
# 事業構成 | サービス内容

- 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



# 将来の成長指標 | 定量目標

- 創業時より着実に成長を続け、前期におけるインターワークスとの合併により**売上高の成長ペースが加速**
- 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





# 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      |
|---------------|----------|-------------------|---------|---------|--------------|
| 流動性           | 株主数      | 800人以上            | ○       | ○       | ○<br>(見込)    |
|               | 流通株式数    | 20,000単位以上        | ×       | ○       | ○<br>(見込)    |
|               | 流通株式時価総額 | 100億円以上           | ×       | ×       | 早期達成を<br>目指す |
|               | 時価総額     | 250億円以上           | ×       | ×       | 早期達成を<br>目指す |
| ガバナンス         | 流通株式比率   | 35%以上             | ○       | ○       | ○<br>(見込)    |
| 経営成績・<br>財政状態 | 収益基盤     | 最近2年間の利益合計が25億円以上 | ×       | ×       | ○<br>(見込)    |
|               | 財政状態     | 純資産額50億円以上        | ×       | ○       | ○<br>(見込)    |

# [全社連結] 2025年3月期 業績予想 | 配当予想策定の前提

## ■ 業績予想策定の前提

従来までの経営方針と同様、成長性と収益性の両立を前提とし、「[業界特化型のバーティカル人材サービス](#)」による成長を目指す  
また、EPSの成長も併せて、目標指標として設定する

### 目標指標

売上高  
成長率

15%~20%

営業利益率  
(のれん償却除き)

15%超

EPS  
成長率

15%超

## ■ 配当予想策定の前提

継続的かつ安定的な配当を基本方針とし、中期的な成長戦略の中で  
上場後に掲げていた「[DOE 10%](#)」の達成を中期目標として掲げ、  
資本効率も意識した上で、配当方針を策定する

### 目標指標

配当性向

30%超

DOE

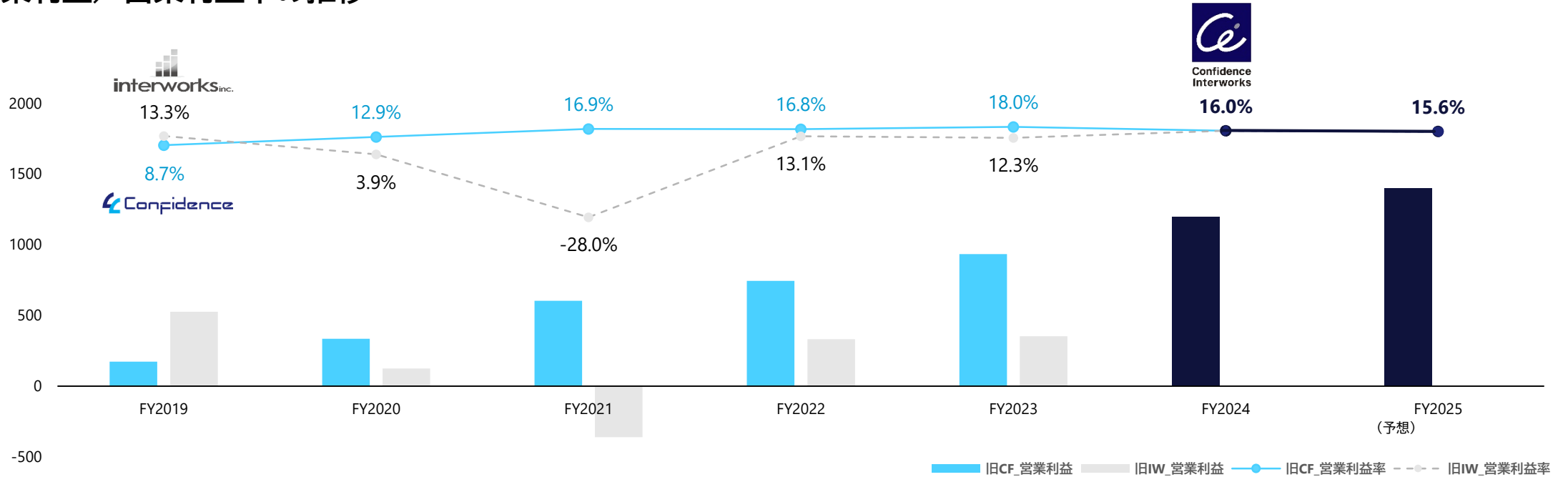
10%超<sup>※</sup>

※ 将来的な達成目標とする

# [財務情報] 営業利益／営業利益率の推移

- FY2021以降、経営方針にも掲げている営業利益率15%超の水準で推移
- 旧インターワークス事業の利益率向上によるポートフォリオ多角化と、バックオフィス費用のコストシナジーにより、安定的な利益創出を実現

## ■ 営業利益／営業利益率の推移



旧インターワークスの収益性はFY2019以降低下

▶ コンフィデンスは着実に業容を拡大させ、FY21から利益率15%超の水準で推移

▶ 旧インターワークス事業の利益率も向上と、バックオフィス費用のコストシナジーにより、合併後も効率的かつ安定的な利益創出を実現

# 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](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
- ・**神戸投資勉強会(予定)**
- ・To Be Updated



**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](mailto: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。