

2027年3月期 第1四半期決算説明資料

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
Executive Summary | P. 3 |
| 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 | P. 6 |
| 03 | 株主還元
Shareholder Return | P. 27 |
| 04 | 事業トピック
Business Topics | P. 29 |

01

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

成長領域は拡大、主力事業の収益力回復が最優先課題

[1Qの着地:創業以来の二桁増収を継続も、減益で着地]

売上高は2,532百万円(前年同期比+18.1%)と創業以来続く二桁増収を継続。2026年3月期2Qより連結子会社化したBRAISE・ジーズ・コーポレーションを今期は期初から取り込んだことが牽引。一方、営業利益は201百万円(前年同期比▲36.0%)と減益。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、2Q以降の収益力回復を最優先課題。

[減益の主な要因:主力事業▲143百万円/成長領域+30百万円]

主力事業の主な減益要因は以下の通り。

- 派遣事業 ▲38百万円(稼働人員数の減少・売上総利益率の低下)
- 紹介/採用支援事業 ▲51百万円(前期下半期の受注額減少)
- MS事業 ▲21百万円(中東情勢を背景に主要顧客の広告予算減)

[事業ポートフォリオの拡大は計画通り。課題は主要事業の立て直しスピード]

ゲーム業界向けのフリーランス・マッチング事業(コンフィデンス・プロ)や前期にグループインしたレッツアイ、BRAISE、ジーズ・コーポレーション各社は売上・利益に寄与し、PMIは着実に進捗。

主力事業の生産性向上と並行し、成長領域における経営資源の配分を行うことで、事業ポートフォリオの強化・拡大を図る。

成長回帰に向けた実行施策

【全社グループでの経営資源の再配分、成長領域への積極投下】

事業ごとの収益性・成長性を見極め、生産性向上で創出した人員や予算を成長領域へ機動的にシフト。グループ横断でリソースを一元管理し、販管費総額を増やさず売上総利益を積み上げ、全社視点での経営資源の再配分を徹底する。

【AIを活用した専門メディア×人材紹介(プロタゴニストモデル)の強化】

AIを活用した領域特化型サイトの立ち上げにより外部媒体依存から脱却し、自社集客力を強化。変動費の自社アセット化とAI活用による生産性向上で、営業利益率を構造的に回復させる。

【コアクライアントに対するグループアセットの最大活用】

採用ニーズの大きい大手クライアントに対し、「採用メディア」×「RPO」×「人材紹介」等の複数アセットを組み合わせたソリューション営業を展開し、ウォレットシェア獲得を通じて顧客一社当たり取引額を最大化。成功事例をパッケージ化・横展開することで、再現性のある収益基盤を構築する。

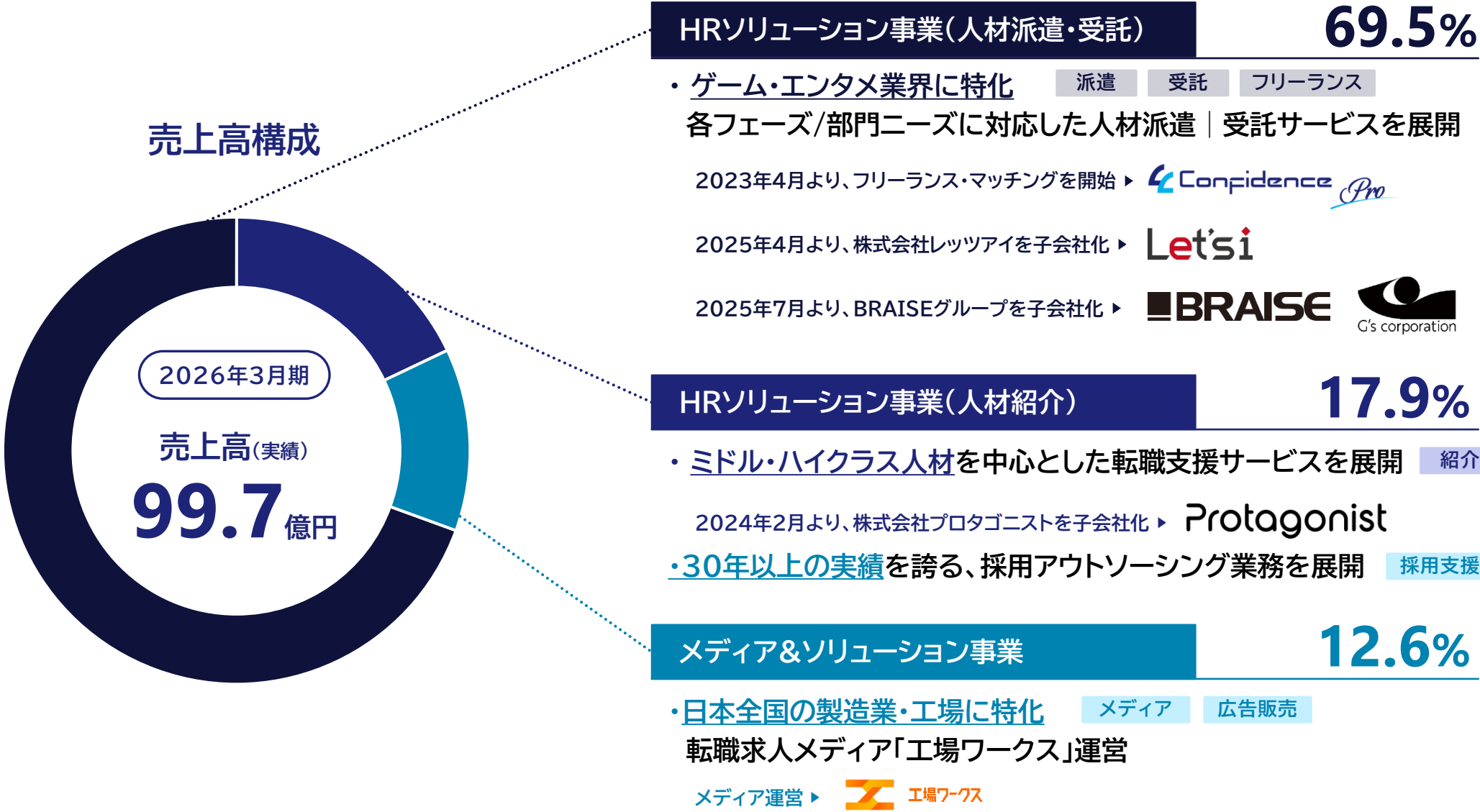
【AIを含むテクノロジーと外部人材活用による主力事業の改善強化】

グループ会社の知見を活かした業務効率化を推進し、属人化解消と生産性の向上を両立。将来的にはノウハウの外部提供・事業化も視野に入れる。

02

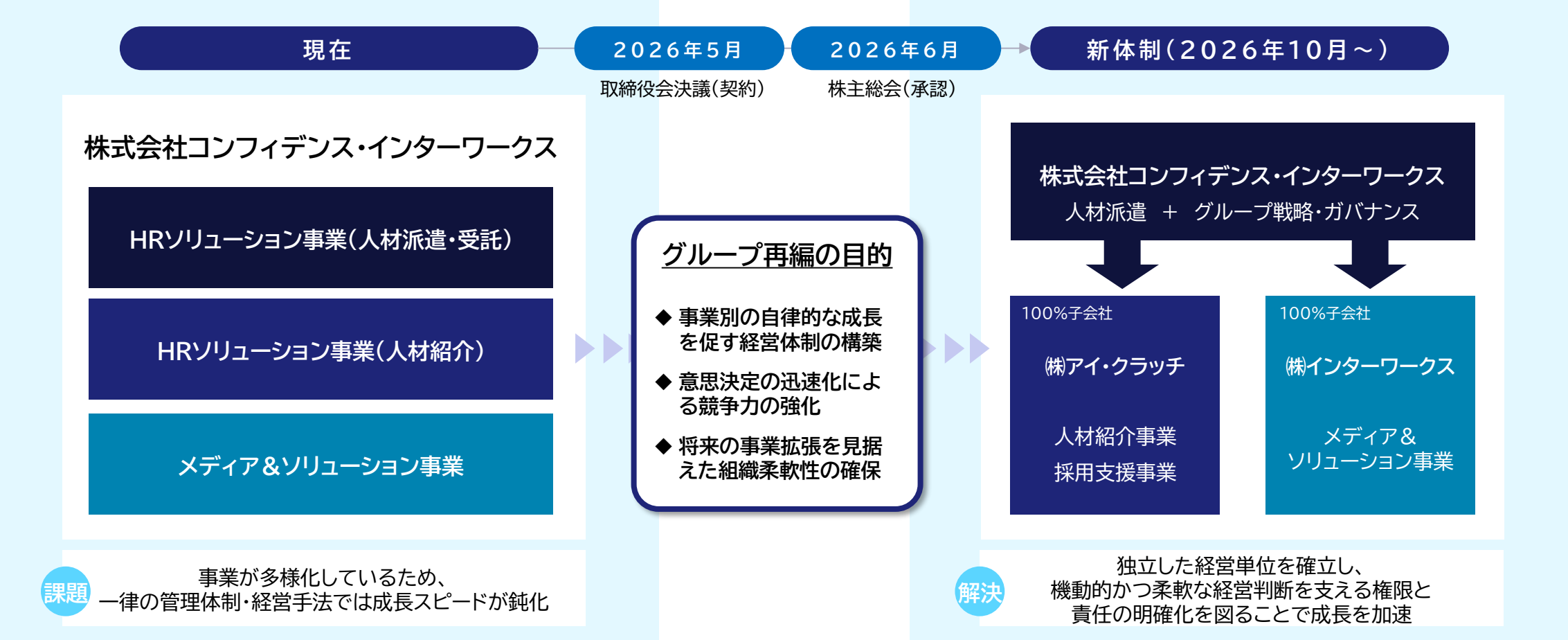
当社概要 | 2027年3月期 連結及びセグメント業績

Company Overview | Consolidated Financial Results and Segment Results



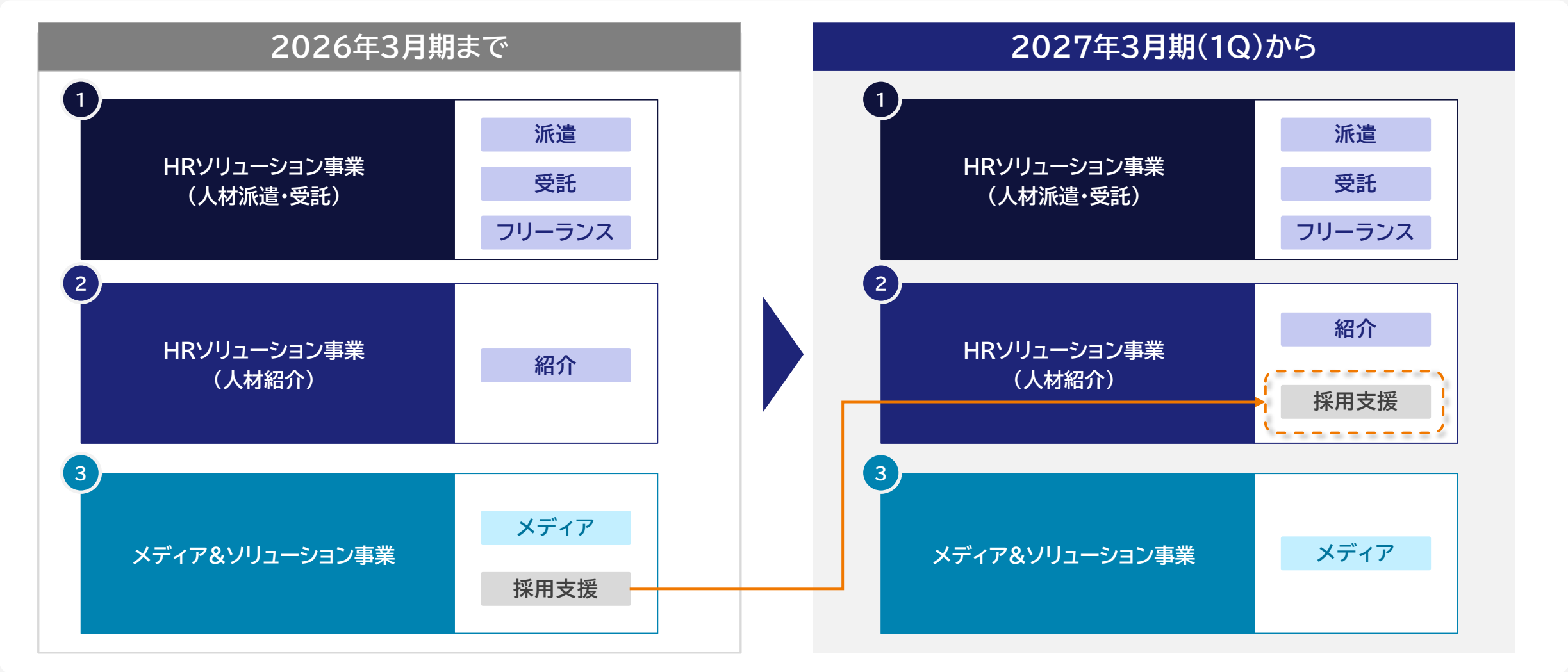
会社分割によるグループ組織再編に向けた準備を進行

- 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準備を開始



事業構成 | 報告セグメントの一部変更

- 2026年10月の分社化に先立ち、グループ再編後の組織体制と開示セグメントを一致させるため、当1Qより、[採用支援事業](#)に係るセグメント区分を「メディア&ソリューション事業」から「[HRソリューション事業 人材紹介](#)」へ変更して開示



2027年3月期 第1四半期 決算ハイライト

2027年3月期 (1Q 実績)

前期2Qより連結子会社化のBRAISE/ジーズ・コーポレーションにかかる業績取り込みで1Qは増収

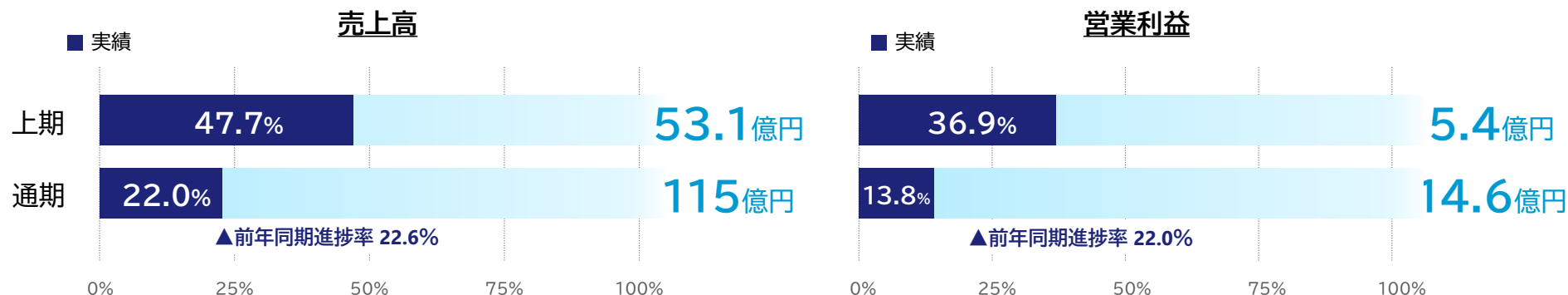
一方で、既存事業の売上総利益は、軟調に推移するとともに本社統合に伴う地代家賃の増加等で営業利益は減益

- 売上高 : **2,532** 百万円 (前年同期比: **+18.1%**)
- 売上総利益 : **1,080** 百万円 (前年同期比: **+2.1%**) | 売上総利益率 : **42.7%** (前年同期比: **▲6.7pt**)
- 営業利益 : **201** 百万円 (前年同期比: **▲36.0%**) | 営業利益率 : **7.9%** (前年同期比: **▲6.8pt**)

2027年3月期 (1Q 進捗率)

売上高は想定通り推移も、営業利益は苦戦している状況

通期予想に対する進捗率については、売上高は22.0%、営業利益は13.8%の進捗



株主還元

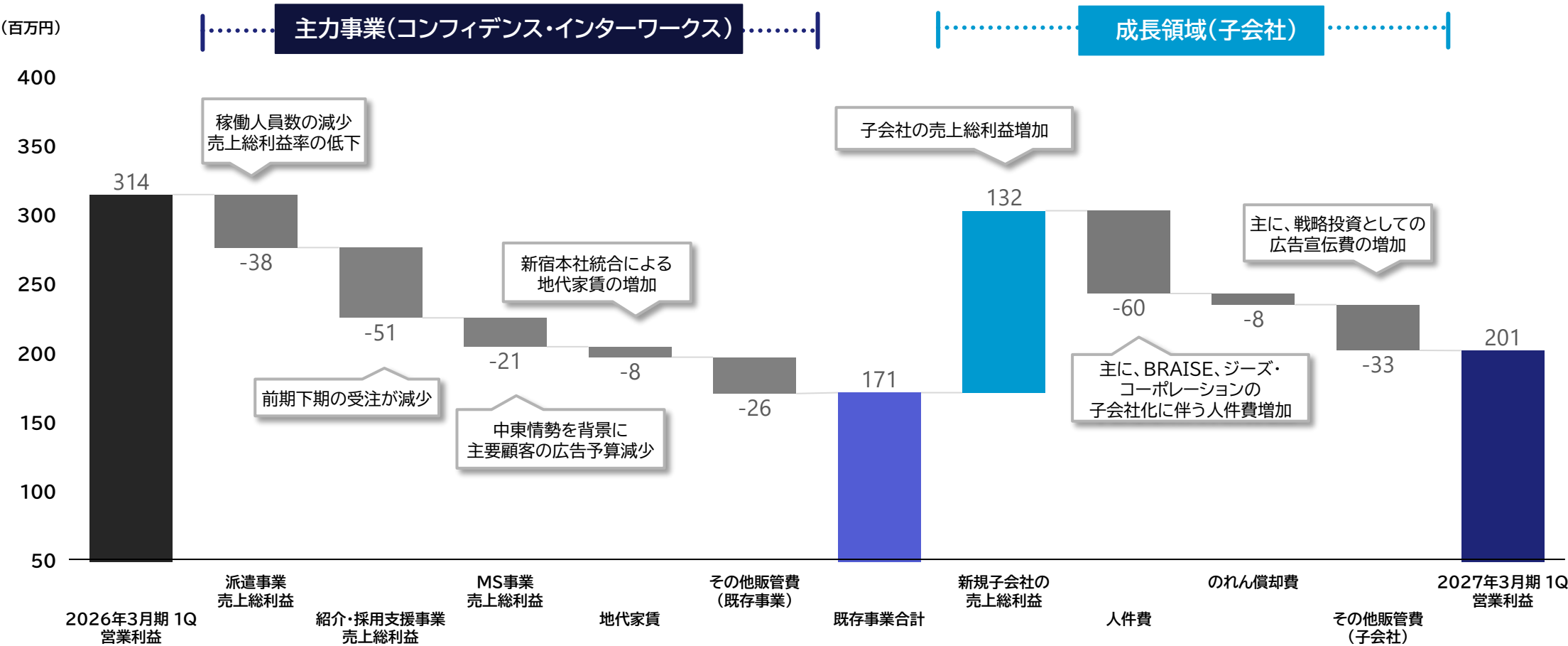
2027年3月期は、10円増配の1株当たり配当金85円を予定。上場来の増配を継続

- 配当性向 : **58.4 %** → **56.8 %** (前期比: **▲1.6pts**)
- 配当利回り : **5.6 %** ※ 配当利回り算定株価: 1,522円(2026年7月31日終値)前提

[全社連結 | 1Q] 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、2Q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 | 1Q] 2027年3月期 決算ハイライト -セグメント別-

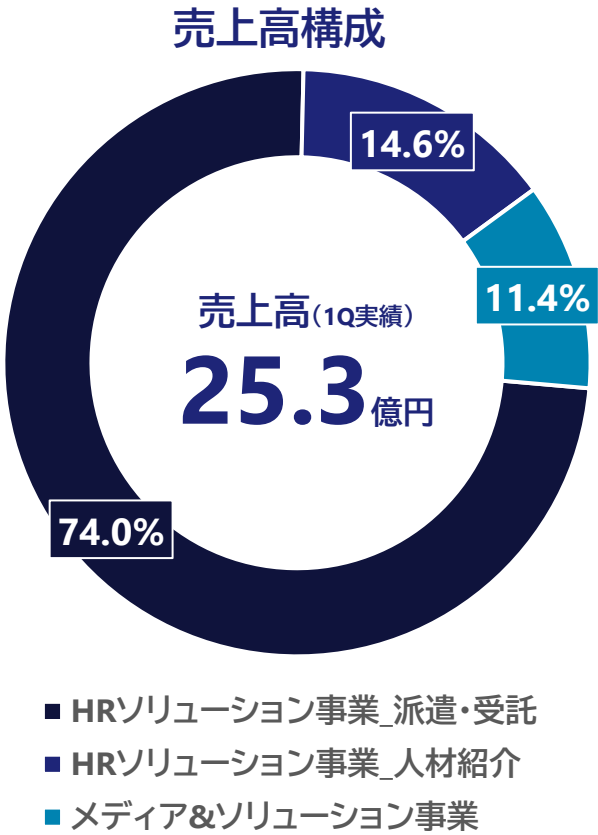
- 売上高構成比は、HRソリューション事業 派遣・受託が74.0%と、前期M&Aの影響もあり引き続き全社業績を牽引
- クロスセルでの安定的な利益成長を実現しながら、既存事業の再成長とM&Aによる非連続な成長を目指す

1Q 実績

(百万円)

	2026年3月期 (1Q)	2027年3月期 (1Q)	前年同期比	業績予想	進捗率
売上高	2,143	2,532	+18.1%	11,500	22.0%
HRソリューション事業 派遣・受託	1,389	1,881	+35.4%	8,056	23.4%
HRソリューション事業 人材紹介	444	369	▲16.9%	1,992	18.5%
メディア&ソリューション事業	311	289	▲7.0%	1,452	20.0%
連結相殺	▲1	▲8	-	-	-
セグメント利益	554	461	▲16.8%	-	-
HRソリューション事業 派遣・受託	294	275	▲6.5%	-	-
HRソリューション事業 人材紹介	144	99	▲31.6%	-	-
メディア&ソリューション事業	116	87	▲24.3%	-	-
販売費・一般管理費(共通費)	▲240	▲260	-	-	-
営業利益	314	201	▲36.0%	1,460	13.8%

*1 業績予想数値については、連結相殺後の数値



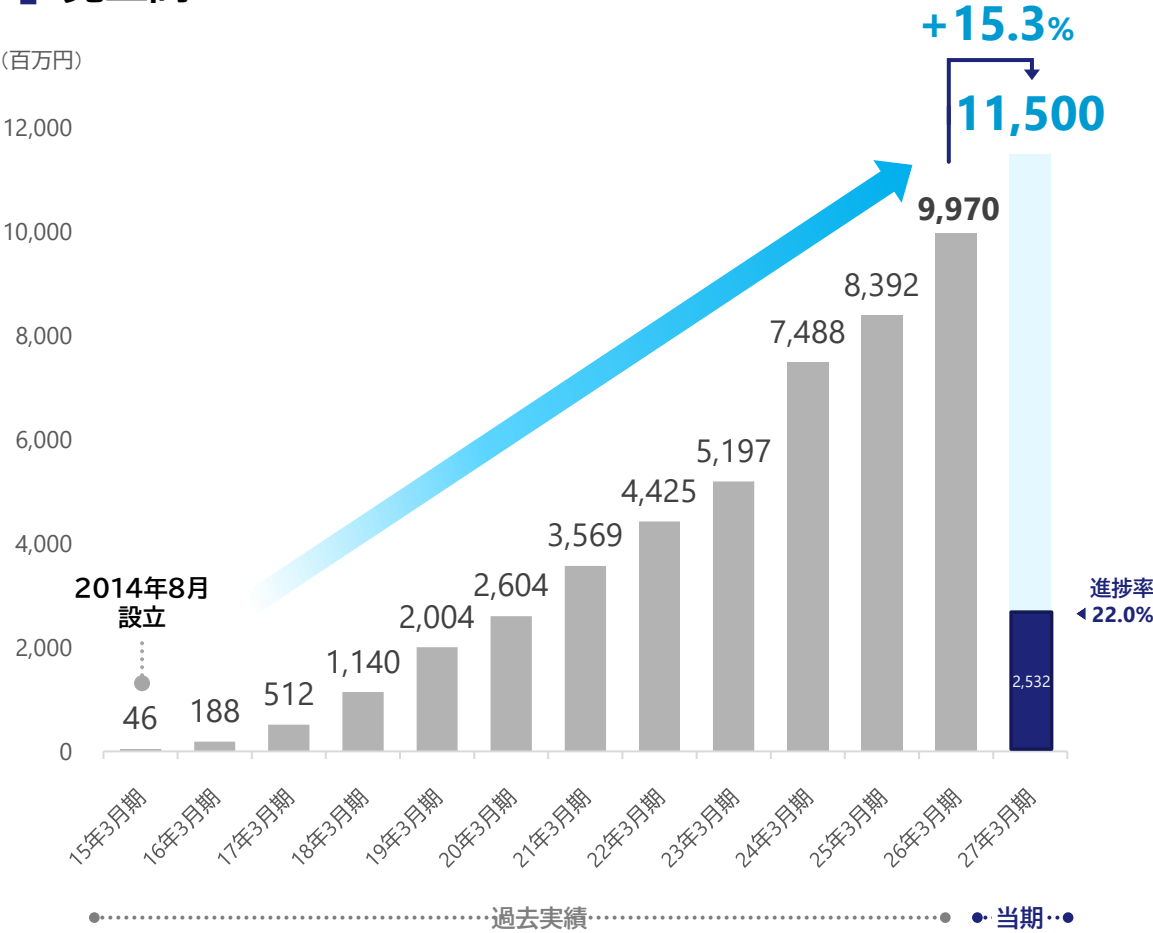
■ 領域別の課題と対策/成長回復に向けた実行施策

領域	現状/課題	対策/打ち手(短期)	成長回復に向けた実行施策(中長期)
派遣 (ゲーム・エンタメ)	■ 稼働人員数の減少 ■ 売上総利益率の低下	■ 組織体制の最適化による販管費の削減 ■ 成長領域への人的リソースの再配分 ▶ 適正な利益水準への回帰	■ 派遣・フリーランス事業連携による単価アップ ■ 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による教育 ■ 成長産業を踏まえたコンサルタント再配置 ▶ 1Qの受注額は回復、一人当たり生産性も改善 (採用支援) ■ 人員配置の最適化による利益確保 ▶ 既存サービスは高い利益率を維持	■ 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-) ■ 紹介/採用支援の事業連携によるコアクライアントのウォレットシェア獲得を通じた顧客一社当たり取引額最大化と成功事例の横展開 (採用メディア×RPO×人材紹介)
MS	■ 中東情勢により、主要顧客の需要が減少・不安定化	■ 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 ▶ 採用活動が活発化するまでは広告投資を抑え、利益を最大化	■ 「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
M&A	■ M&A候補先の不足 (成長領域と一定規模の既存領域)	(成長領域) ■ 自社ソーシングとM&A仲介による探索強化 (既存領域) ■ 銀行、証券、M&A仲介、VC等の連携強化による候補先の増加	■ 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

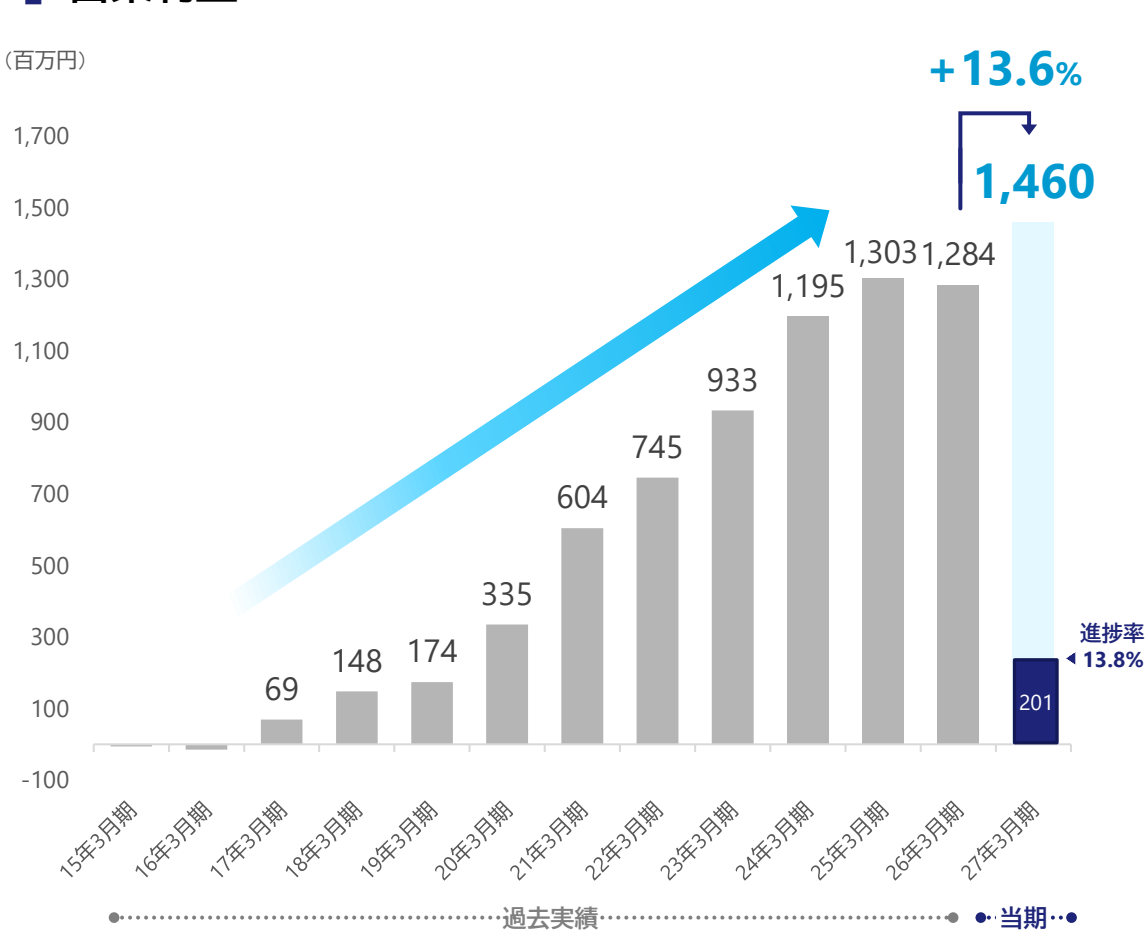
売上高 | 営業利益の経年推移

■ 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 | 1Q]2027年3月期 決算ハイライト

- 前期期中に子会社化した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+18.1%
- 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に伴い、前期比▲36.0%で着地

1Q 実績

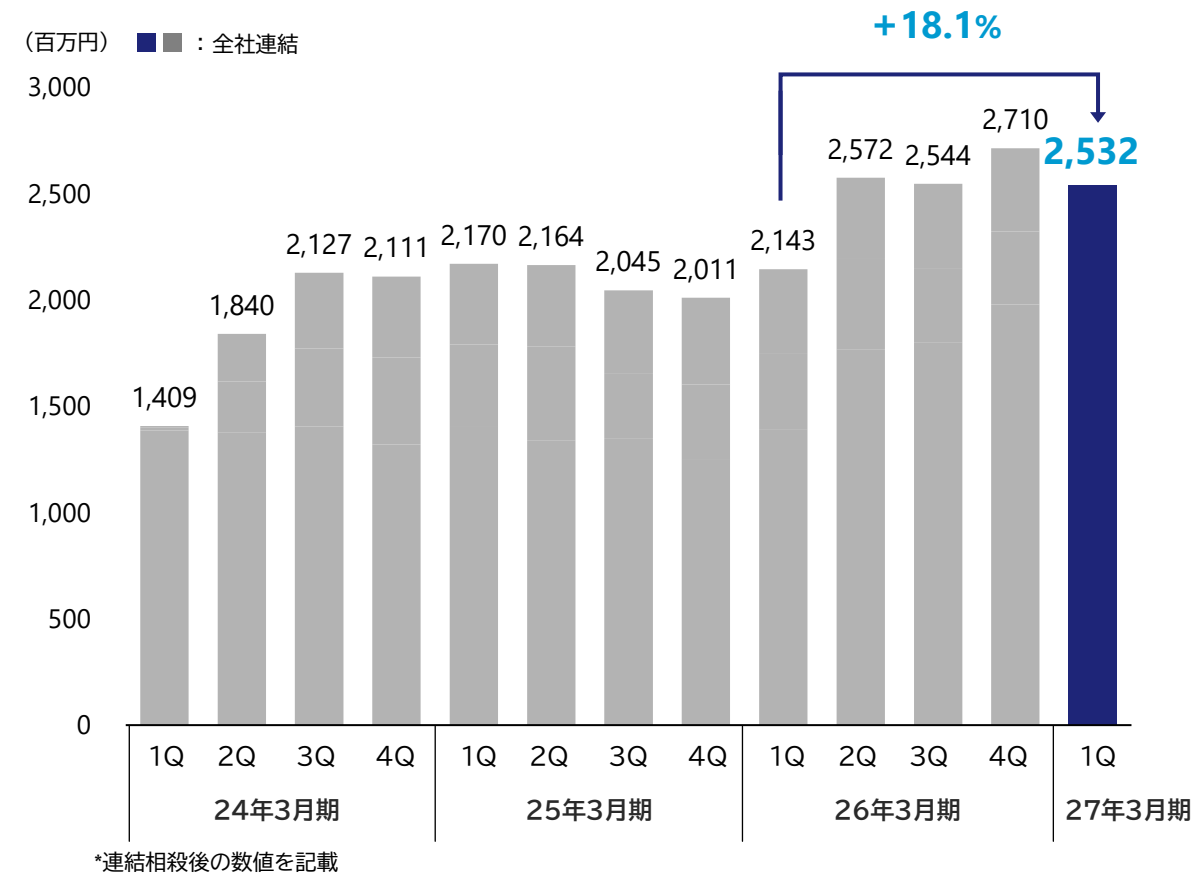
	2026年3月期 (1Q)	2027年3月期 (1Q)	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	2,143	2,532	+18.1%	11,500	22.0%
売上総利益	1,058	1,080	+2.1%	5,159	20.9%
売上総利益率	49.4%	42.7%	▲6.7pt	44.9%	-
営業利益	314	201	▲36.0%	1,460	13.8%
営業利益率	14.7%	7.9%	▲6.8pt	12.7%	-
経常利益	294	205	▲30.4%	1,460	14.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	181	91	▲49.7%	935	9.8%
(参考)EBITDA*	374	271	▲27.5%	-	-
(参考)EBITDAマージン	17.5%	10.7%	▲6.8pt	-	-

*EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却+株式報酬費用

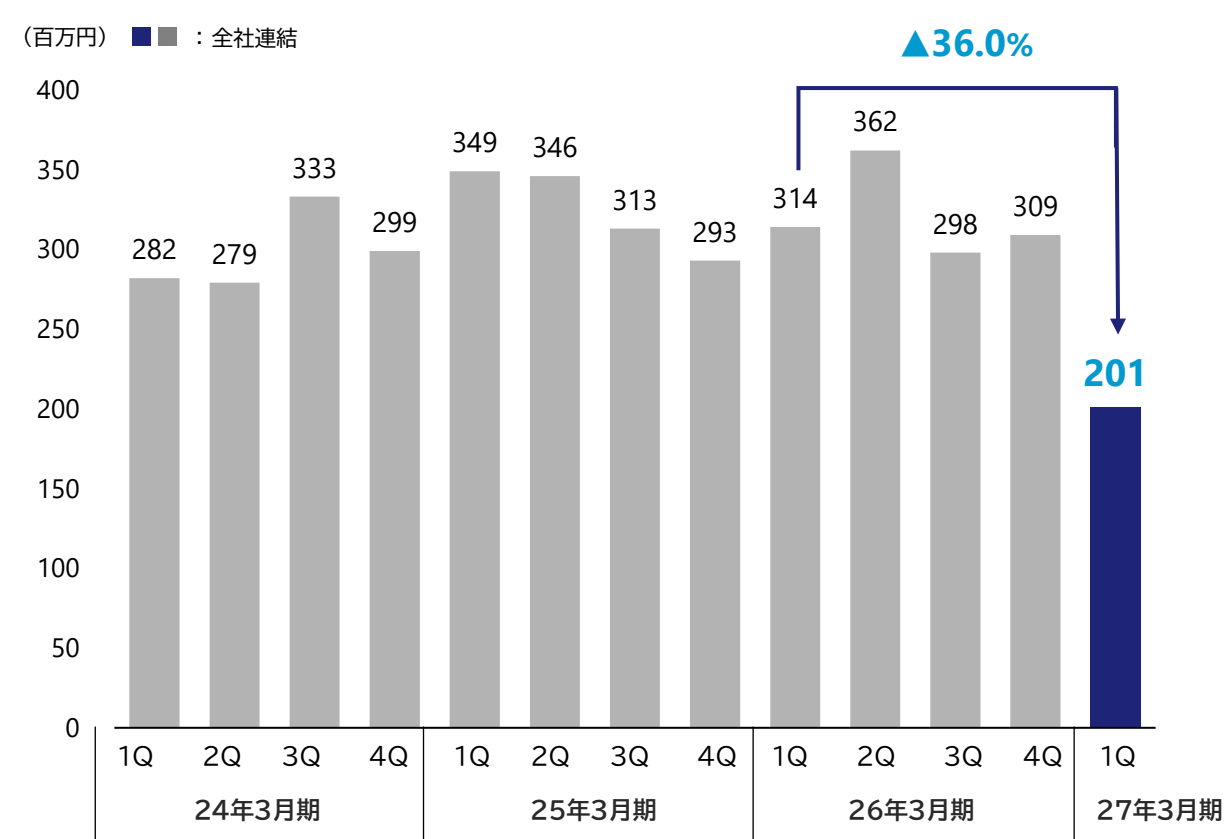
[全社連結 | 四半期]業績推移

- 売上高は前年同期比 +18.1%、営業利益は前年同期比 ▲36.0%と、増収減益
- 前四半期比では、各セグメントで減益となり、事業構造の転換及びリソースの再配分を実施

■ 売上高(四半期推移)

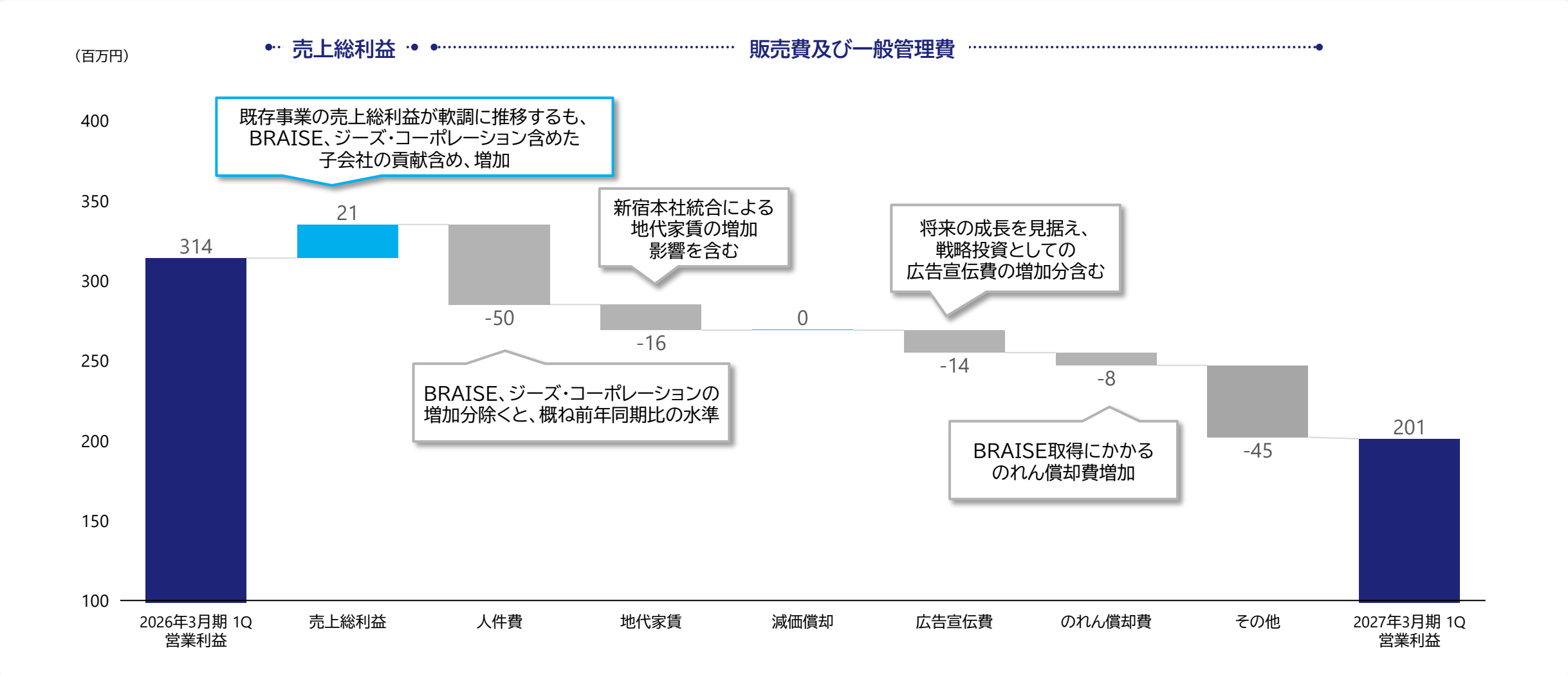


■ 営業利益(四半期推移)



[全社連結 | 1Q] 営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

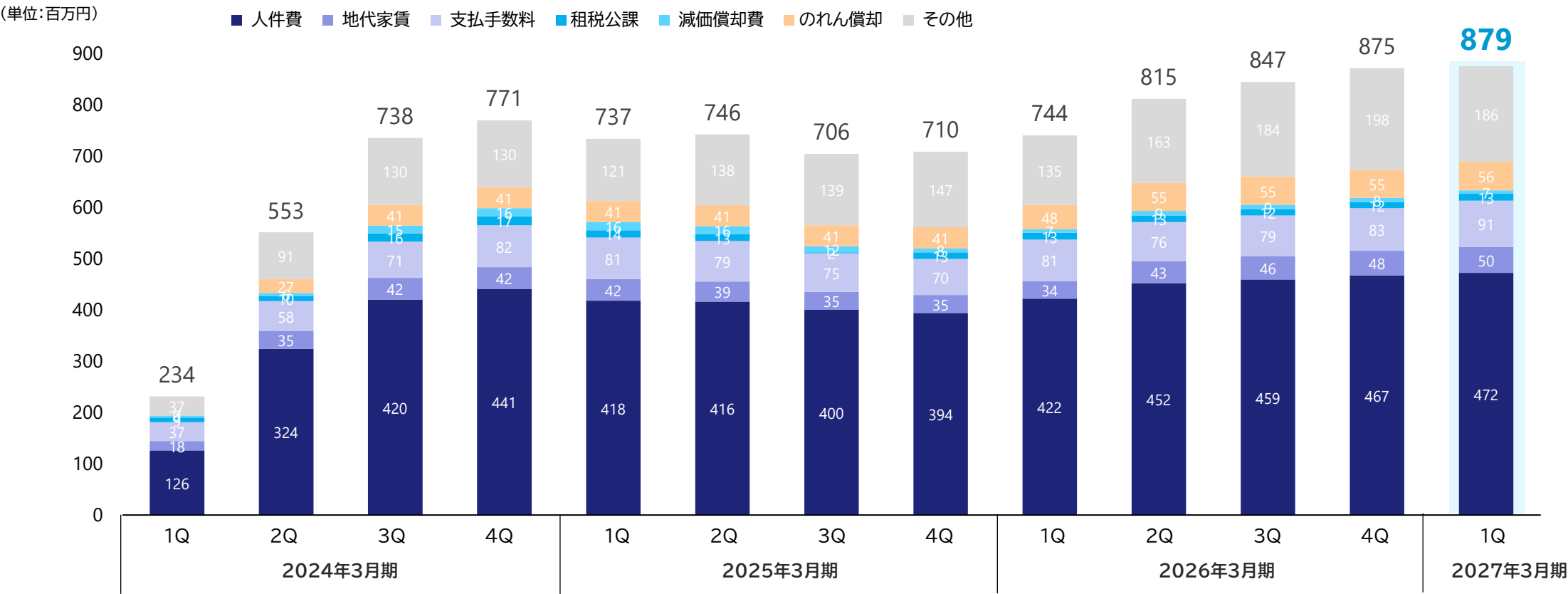
- 前年同期での営業利益の推移は以下の通り。前期2QよりBRAISE、ジーズ・コーポレーションを連結子会社化したことに伴い、当該利益貢献での影響があるものの、既存事業が軟調に推移した結果、減益での着地



[全社連結 | 四半期]販売費及び一般管理費の推移

- 昨年度連結子会社化したBRAISEおよびジーズ・コーポレーションは前期2Qより合算されているため、前年同期比は当該部分で増額
- 他方、前四半期対比では概ね同水準で推移し、利益水準鑑みたコストコントロールを実施

■ 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 | 1Q] 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1Qでは前期比+35.4%
- 他方、既存事業の売上総利益率の減少、およびM&A子会社ののれん償却後のセグメント利益の影響から、セグメント利益率が下落

1Q 実績

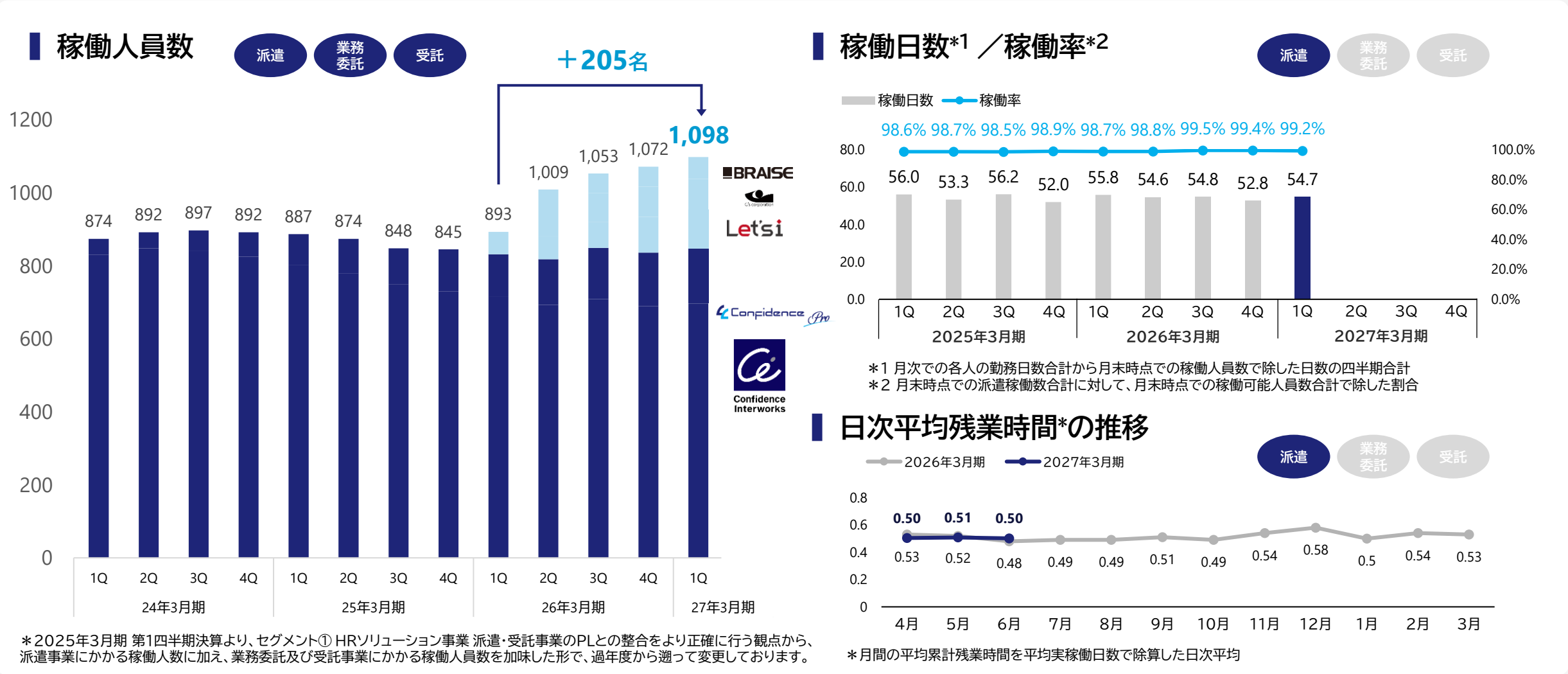
(百万円)	2026年3月期 (1Q)	2027年3月期 (1Q)	前期比	業績予想	進捗率
売上高 *1	1,389	1,881	+35.4%	8,056	23.4%
人材派遣・紹介 *2	1,331	1,601	+20.2%	-	-
受託・その他	55	271	+386.4%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	1	8	+349.2%	-	-
売上総利益	449	549	+22.3%	-	-
売上総利益率	32.3%	29.2%	▲3.1pt	-	-
セグメント利益	294	275	▲6.5%	-	-
セグメント利益率	21.2%	14.6%	▲6.6pt	-	-
EBITDA	301	292	▲3.2%	-	-
EBITDAマージン	21.7%	15.5%	▲6.2pt	-	-

*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tock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+205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すべく、リソースの再配分を実施



[HRソリューション事業_紹介 | 1Q] 2027年3月期 決算ハイライト

- 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
- 販売費及び一般管理費は減少傾向であるも、昨年度下半期の紹介事業の成約が伸び悩み売上高減少分の影響で、セグメント利益率が減少

1Q 実績

(百万円)	2026年3月期 (1Q)	2027年3月期 (1Q)	前期比	業績予想	進捗率
売上高 *	444	369	▲16.9%	1,992	18.5%
人材紹介	361	308	▲14.8%	-	-
受託・その他	82	61	▲26.1%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	-	-	-	-
売上総利益	333	282	▲15.3%	-	-
売上総利益率	74.9%	76.4%	+1.5pt	-	-
セグメント利益	144	99	▲31.6%	-	-
セグメント利益率	32.6%	26.8%	▲5.8pt	-	-
EBITDA	163	117	▲28.0%	-	-
EBITDAマージン	36.7%	31.8%	▲4.9pt	-	-

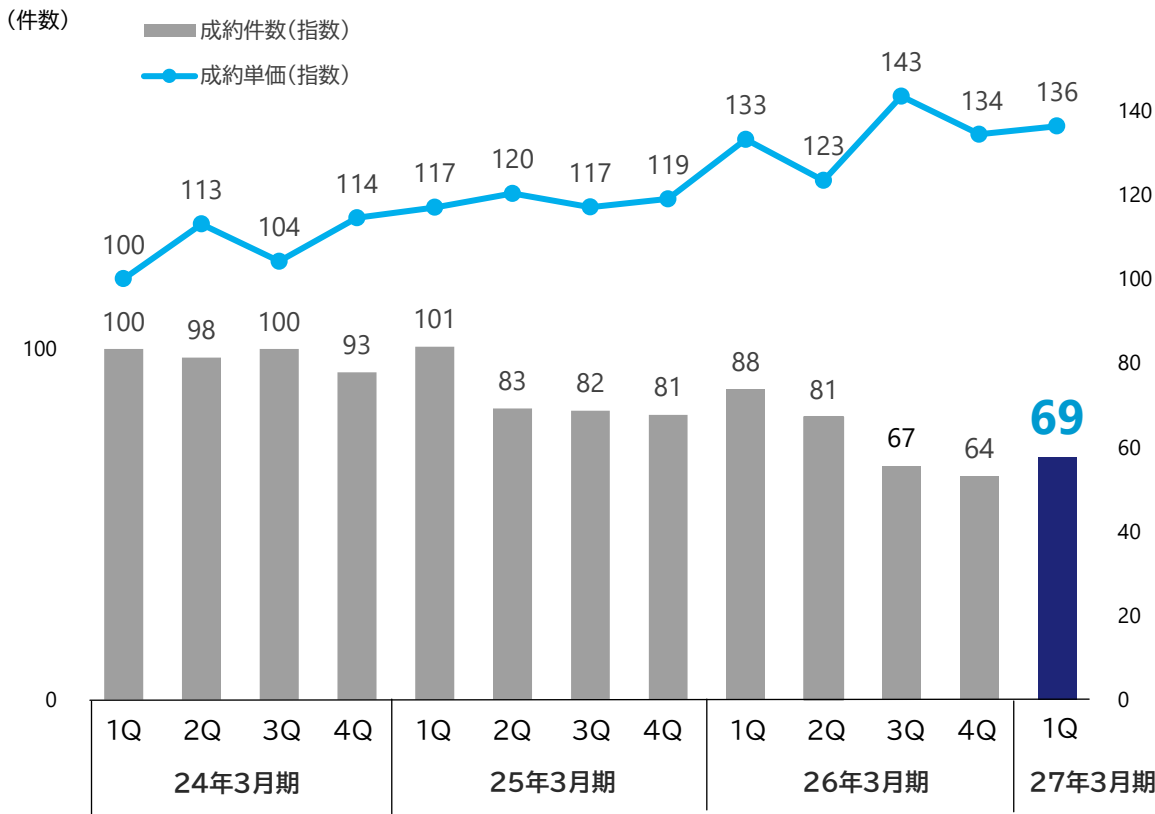
* 連結相殺消去前の数値を記載

[HRソリューション事業_紹介]主要なKPIの推移

- 成約単価は前四半期から相対的に高い水準を維持し、成約件数は回復傾向
- 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+10.4%と改善

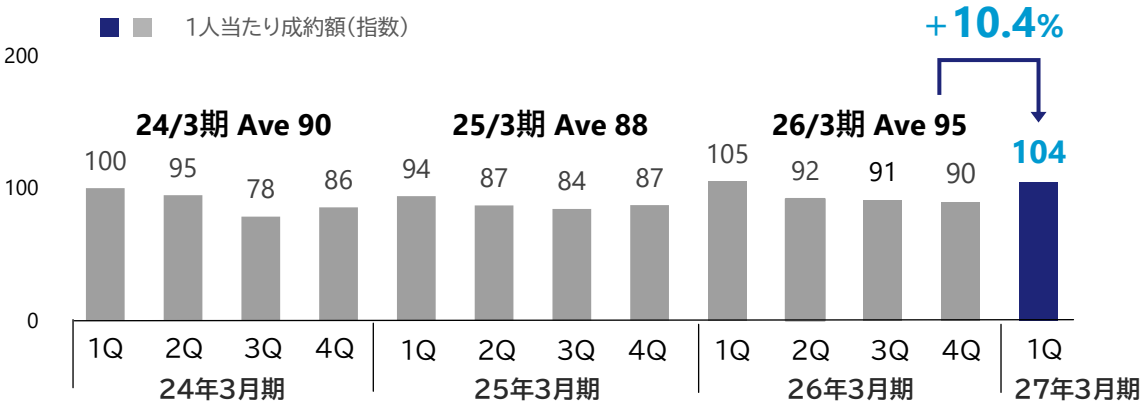
■ 成約件数・成約単価

*成約件数・成約単価
：2024年3月期(1Q)を100とした場合の指数

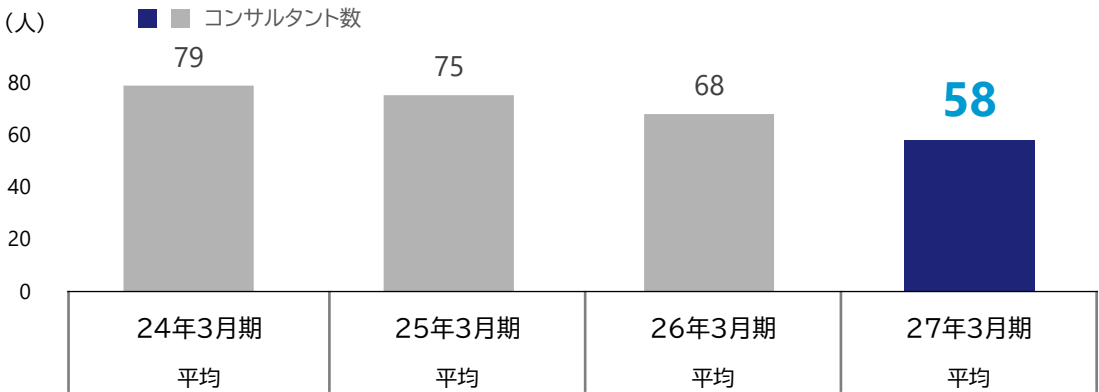


■ コンサルタント1人当たり成約額

*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 | 1Q] 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、得意先の内、大手派遣会社の新卒採用好調による広告予算減少および中東情勢にかかる影響による需要減による減収減益。2Qでの主要顧客売上増加とコストコントロールの徹底で、早期回復を図る

1Q 実績

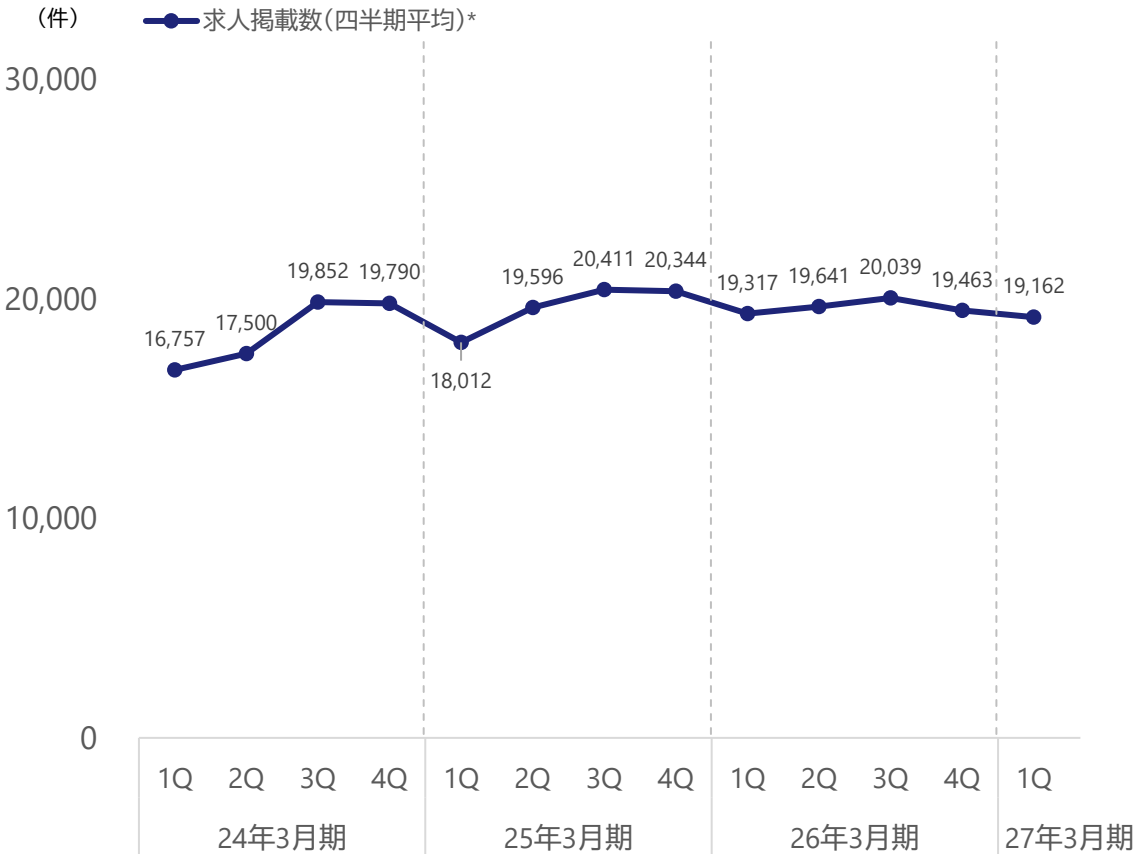
(百万円)	2026年3月期 (1Q)	2027年3月期 (1Q)	前期比	業績予想	進捗率
売上高 *	311	289	▲7.0%	1,452	20.0%
求人広告・紹介	311	289	▲7.0%	-	-
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	-	-	-	-
売上総利益	277	256	▲7.5%	-	-
売上総利益率	89.1%	88.6%	▲0.5pt	-	-
セグメント利益	116	87	▲24.3%	-	-
セグメント利益率	37.2%	30.3%	▲6.9pt	-	-
EBITDA	123	94	▲22.9%	-	-
EBITDAマージン	39.5%	32.8%	▲6.7pt	-	-

* 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

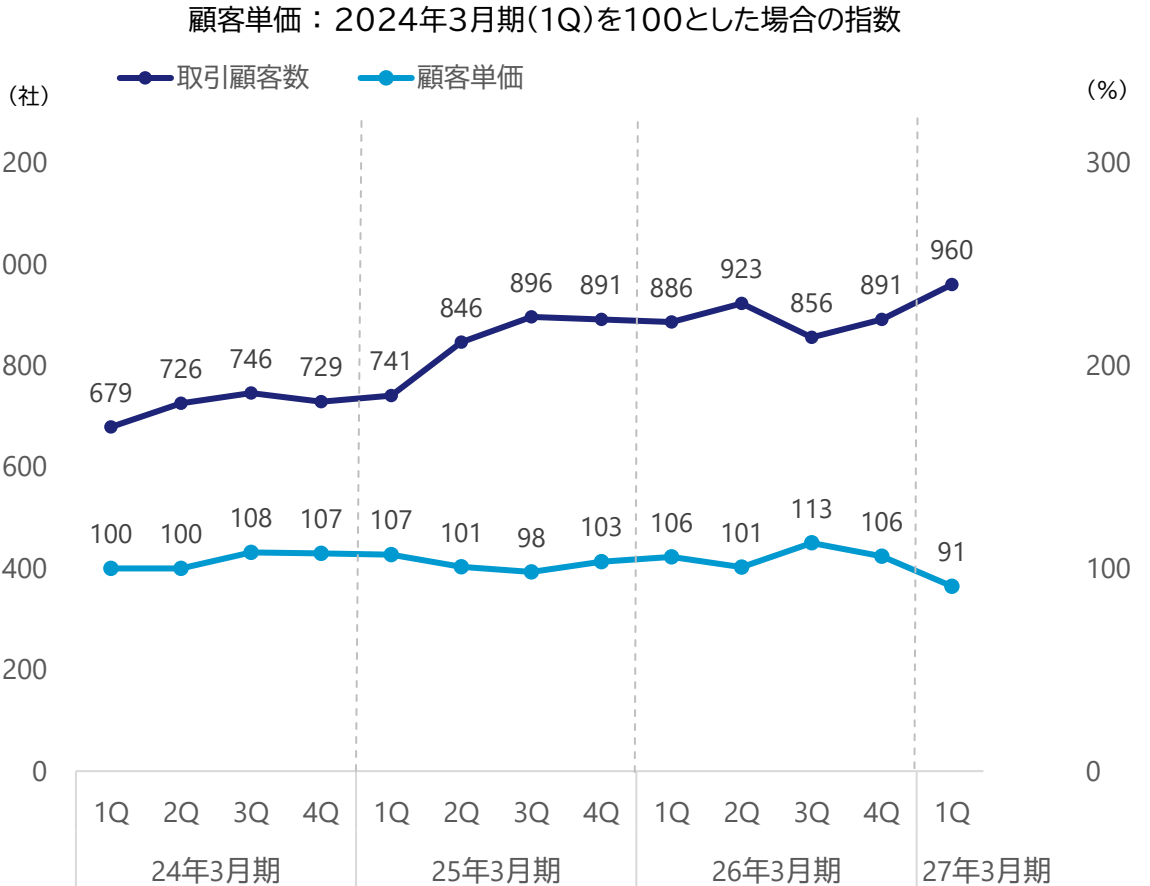
- 求人掲載件数は前四半期比で概ね同水準で推移。取引単価は減少も顧客数が前四半期比で増加。コア/ノンコア業務の再定義により、生産性を落とすことなく、顧客数および求人掲載数を伸長させ、月別売上高の底上げを図る点は前期から継続

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

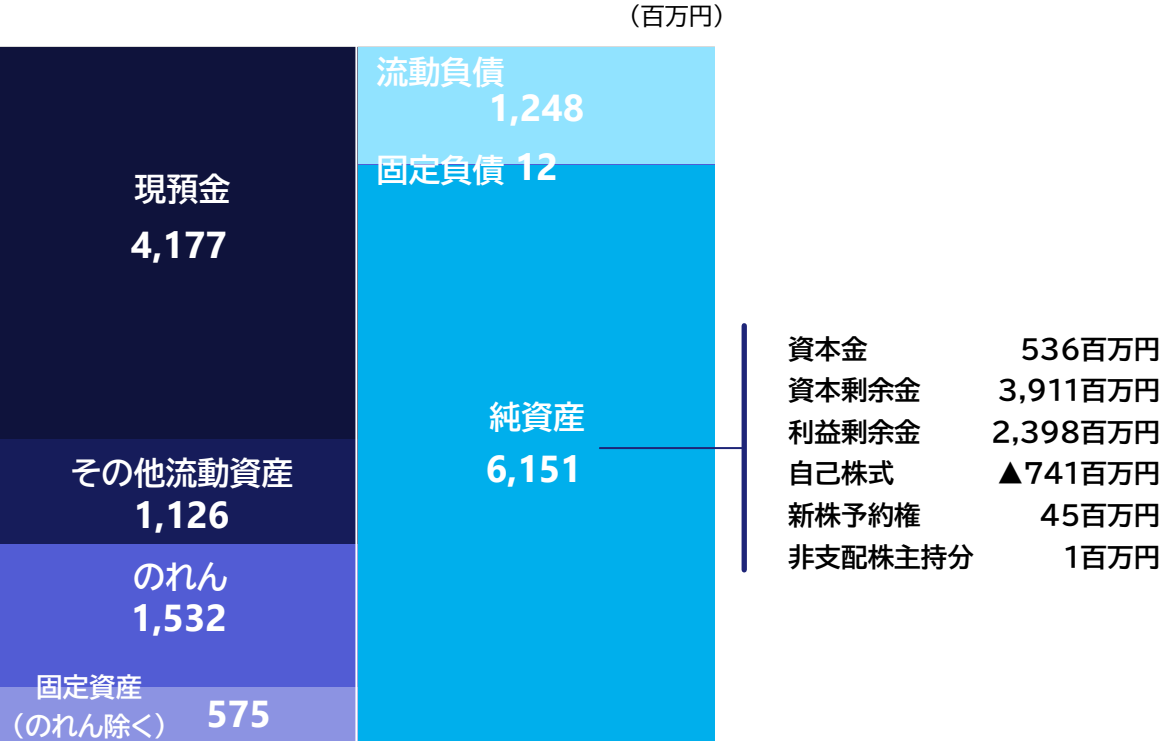


* 取引顧客数は、四半期単位での延べ社数で集計

[全社連結]貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 営業CF(+75百万円)、投資CF(▲45百万円)、財務CF(▲248百万円)により、現金及び現金同等物は218百万円の減少
- 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 41.7億円、自己資本比率 82.4%と、引き続き高い財務安定性を確保

2027年3月期 1Q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

27年3月期 1Q C/F

(百万円)

2026年3月末 現金及び現金同等物	4,395
営業CF	+75
投資CF *1	▲45
財務CF *2	▲248
現金及び現金同等物の増減額	▲218
2026年6月末 現金及び現金同等物	4,177

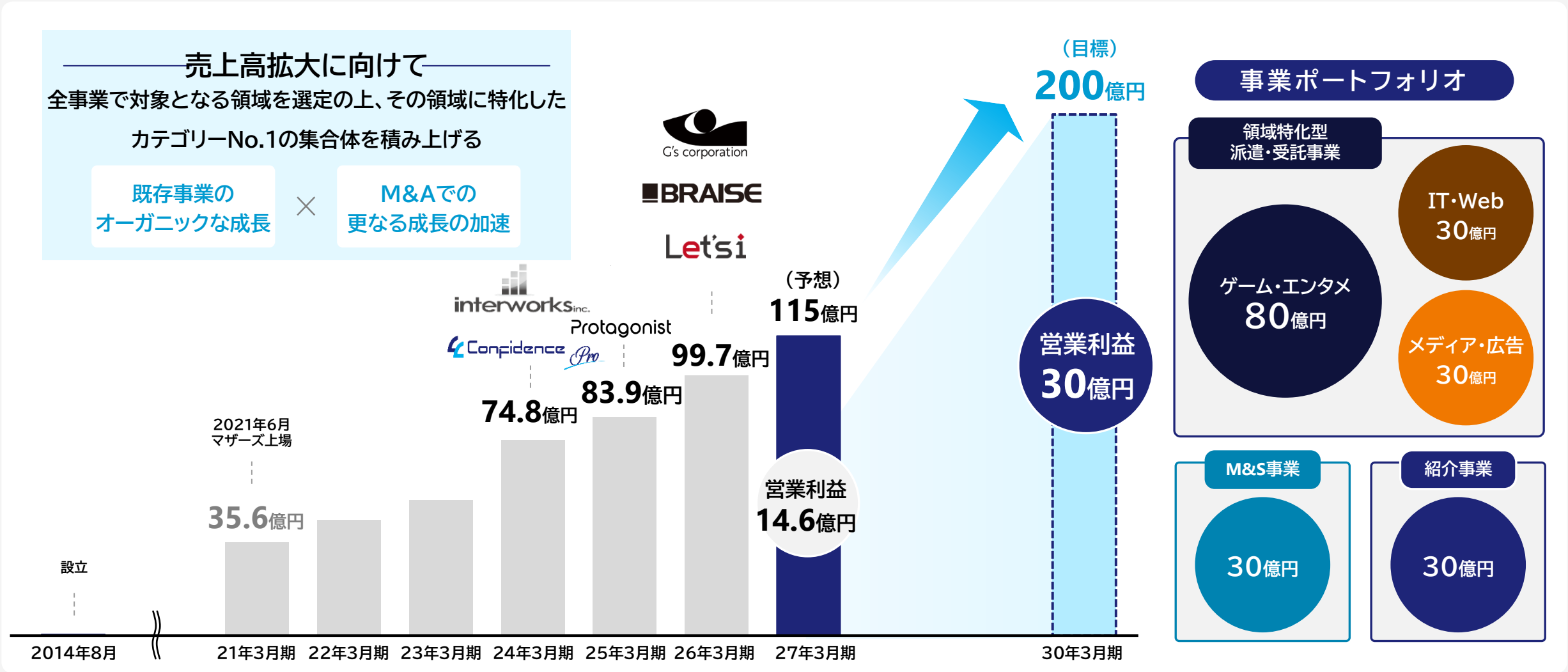
*1 有形固定資産の取得による支出 ▲28百万円等

*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	41.7億円
自己資本比率	82.4%
ROE	15.1%
のれん対自己資本倍率	0.25倍

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No.1の集合体を積み上げる



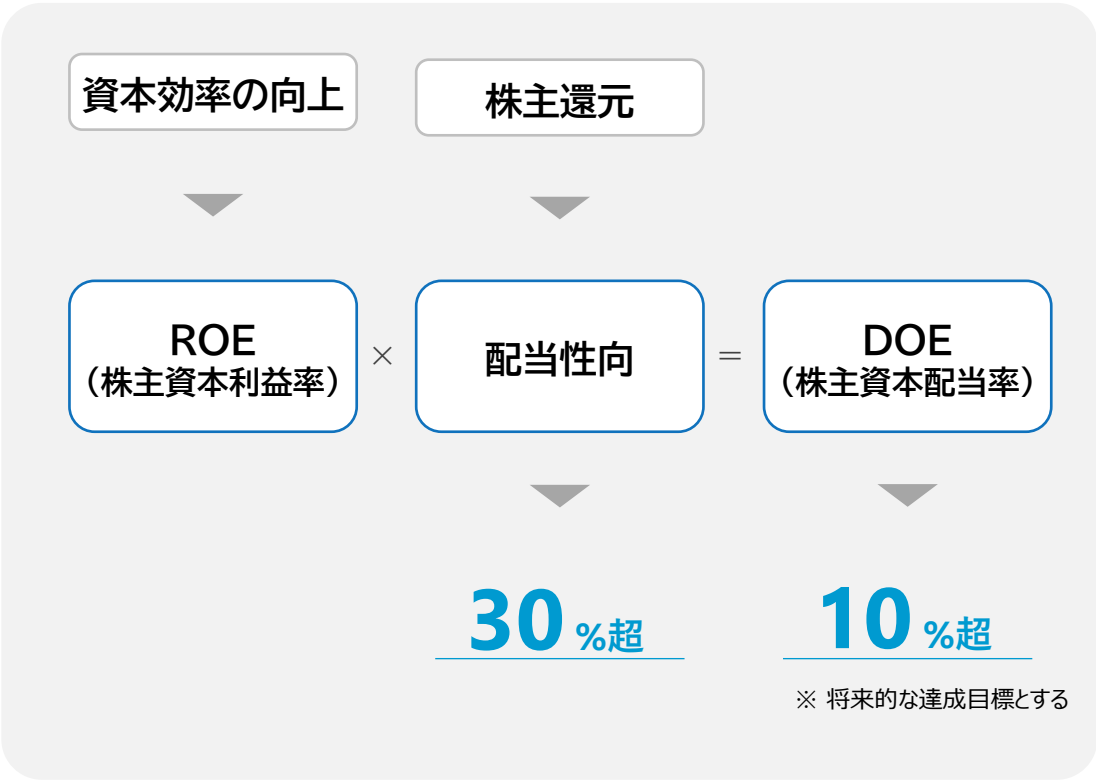
03

株主還元

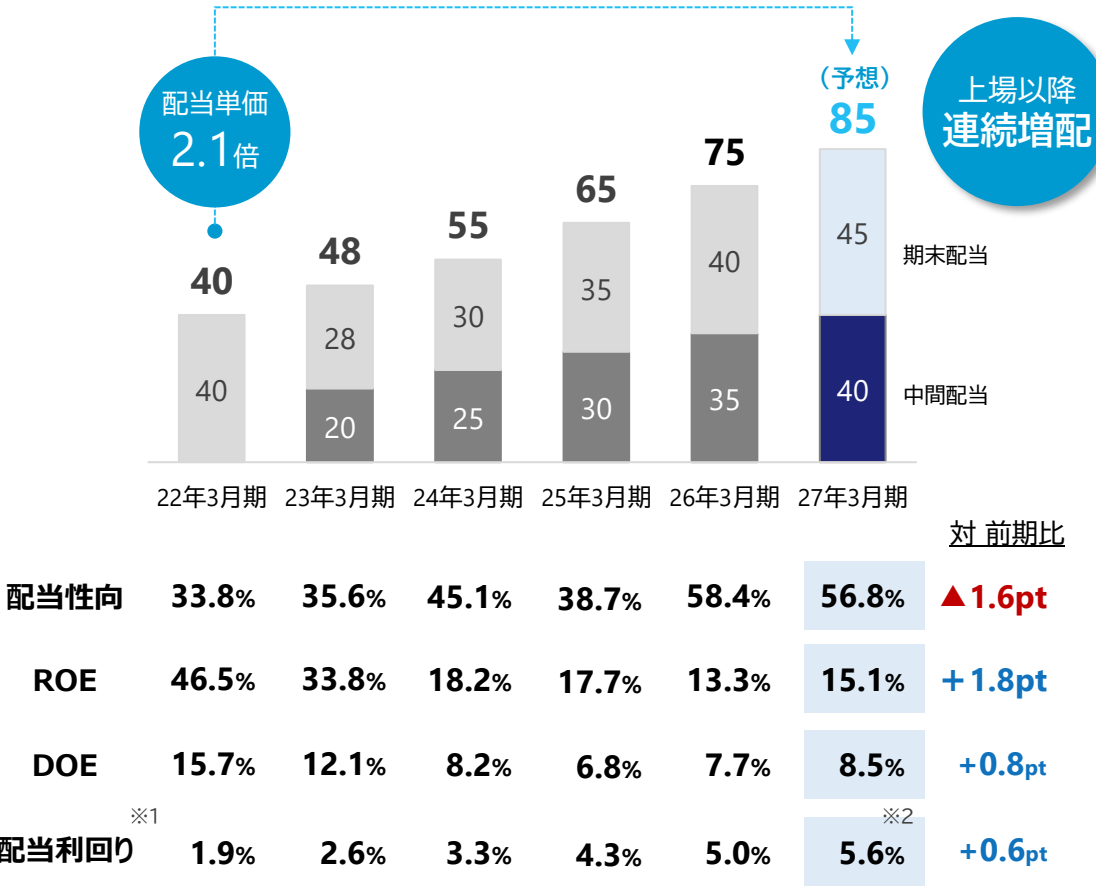
Shareholder Return

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



配当単価の経年推移



※1 年度末株価を基に算出 ※2 配当利回り算定株価:1,522円(2026年7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



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

2025/4/1



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

2025/7/1



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

2026/4/7



東京オフィス移転し
新宿本社へオフィス統合

2026/6/1



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

2026/7/1



連結子会社のレッツアイ
東京オフィスを開設

2025/6/1



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

2026/1/23



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

2026/4/28



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

2026/6/11



当社グループ公式『PR note』
掲載スタート

2026/8/5

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

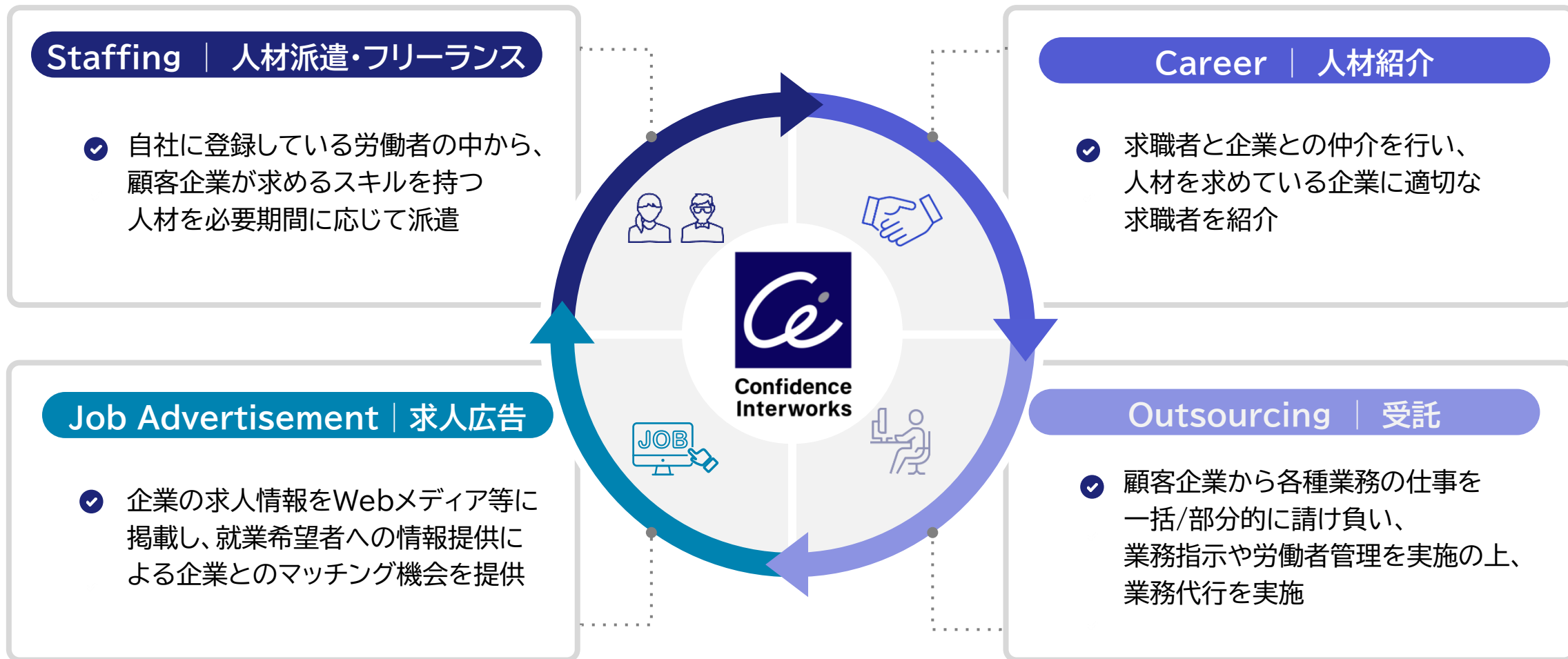
会 社 名	株式会社 コンフィデンス・インターワークス		
代 表 者	代表取締役社長 澤岷 宣之		
設 立	2014年8月		
本 社	東京都新宿区新宿2丁目19番1号 ビッグス新宿ビル10階		
地 方 拠 点	名古屋 大阪 福岡		
連結子会社	株式会社 コンフィデンス・プロ 株式会社 プロtagonist 株式会社 レッツアイ 株式会社 BRAISE 株式会社 ジーズ・コーポレーション		
役 員	代表取締役社長	澤岷 宣之	取締役 吉川 拓朗
	取締役	永井 晃司	
	社外取締役	雨宮 玲於奈	社外取締役 水谷 翠
	社外取締役	三木 寛文	社外取締役 河野 弘
	常勤監査役(社外)	谷地 孝	監査役(社外) 安國 忠彦
	監査役(社外)	藤森 健也	
資 本 金	536百万円(2026年6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	1,301名(2026年6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
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

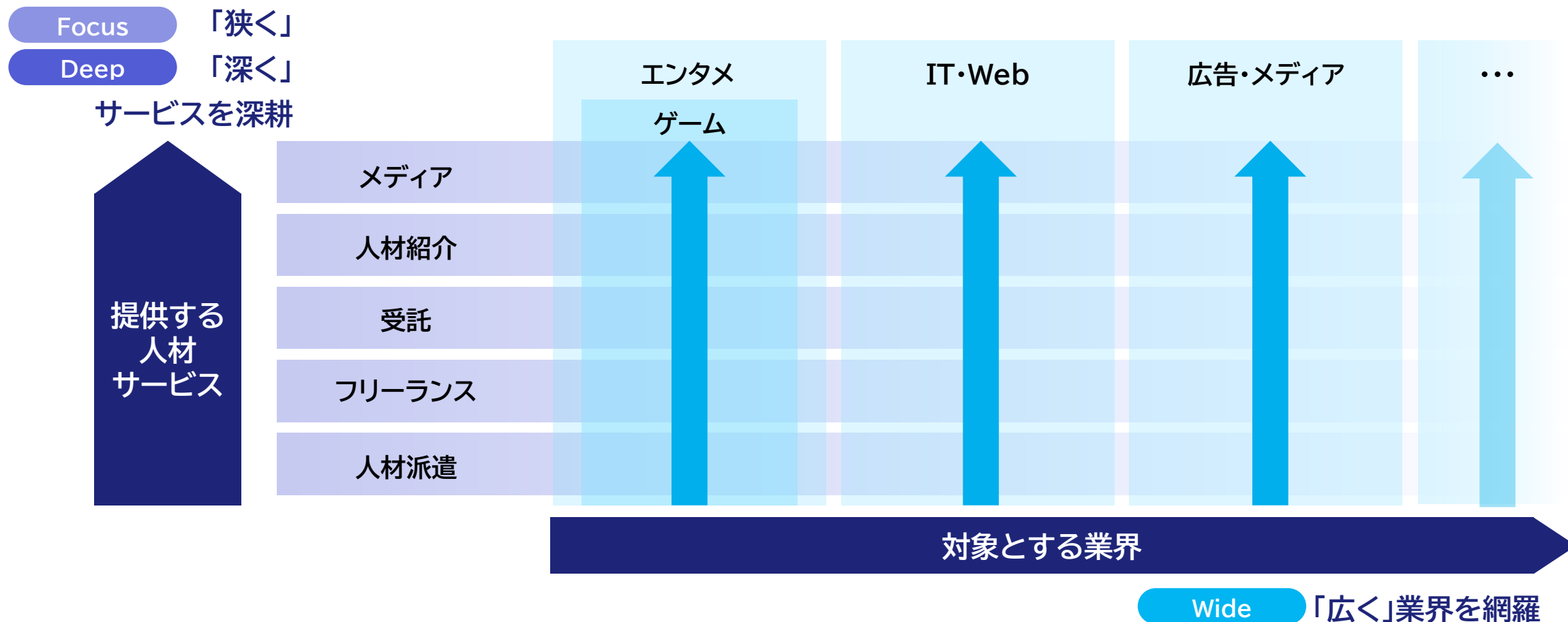
事業構成 | サービス内容

- 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



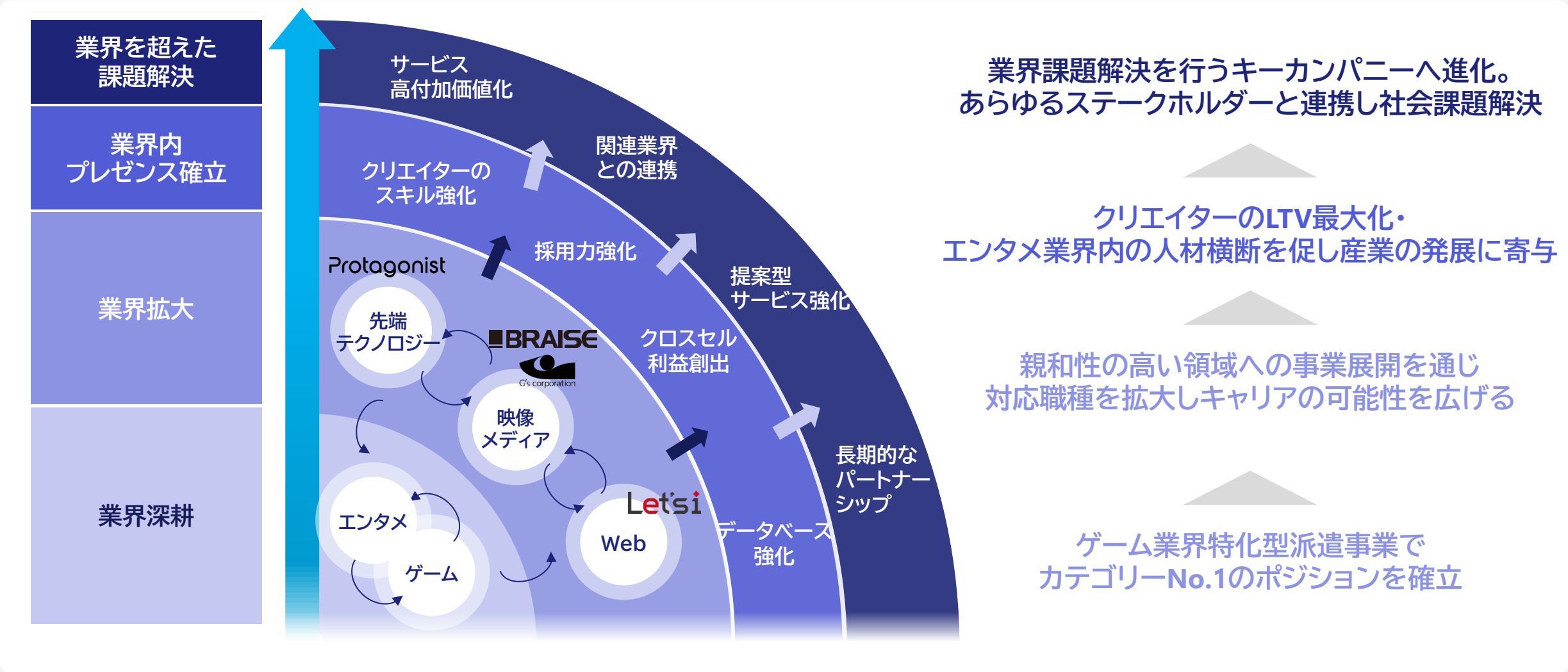
- 創業時から、ゲーム業界向け人材派遣を基盤として、業界特化型のバーティカル人材サービスを展開。
- 対象領域を“狭く”絞り、業界内部に“深く”入り込むことで、カテゴリNo.1の集合体を目指す

業界特化型のバーティカル人材サービス



人材サービスの業容拡大 | 実現したい未来/目指す世界観

- ゲーム業界の業容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



成長戦略 | M&Aの実績

- 上場以降、成長速度を加速するために行ったM&Aの実績は以下の通り。

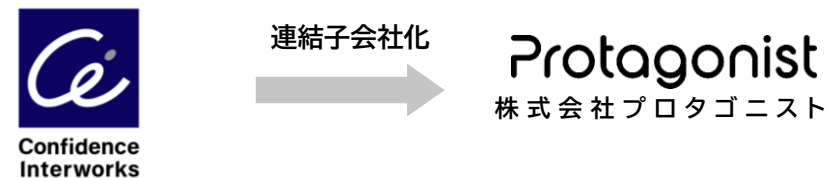
23.8 インターワークス 吸収合併

事業モデルの拡大



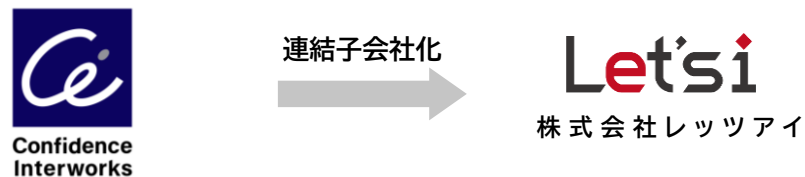
24.2 プロタゴニスト 連結子会社化

新領域への展開



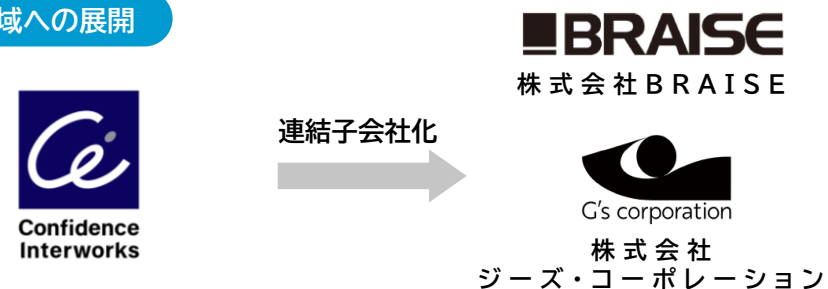
25.4 レッツアイ 連結子会社化

新領域への展開



25.7 BRAISE(グループ) 連結子会社化

新領域への展開



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 (計画)
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。