



株式会社コンフィデンス

2022年3月期 第2四半期決算説明資料

澤岬：株式会社コンフィデンス代表取締役澤岬と申します。

本日は当社決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

INDEX

1	<small>Company Overview and Financial Highlights</small> 当社概要・決算ハイライト	P3
2	<small>Consolidated financial results and segment results</small> 連結及びセグメント業績	P9
3	<small>Progress of Growth Strategy</small> 成長戦略の進捗	P21
4	<small>Policy on Dividend Distribution</small> 株主還元方針	P24
5	<small>Appendix</small> 参考	P27

澤岷：本日当社よりご説明させていただく内容はこちらとなります。

まず、始めに私より当社の概要、そして本日の決算説明におけるハイライト情報の2点をご説明させていただきます。

続きまして、当社取締役CFO永井よりその他の項目について報告をさせていただきます。

それでは早速ですが、説明の方に入らせていただきます。



1

当社概要・決算ハイライト

Company Overview and Financial Highlights

当社の概要



“クリエイティブの最前線で共に未来を描く”

クリエイターがキャリアアップにより自らの夢を実現し、携わった作品が評価され、所属する組織、業界、社会が発展する未来を共に創りあげていく

1 人材事業

人材派遣事業 | 人材紹介事業

各フェーズ/部門のニーズに対応



アウトソーシング事業

開発～運営フェーズまでアウトソーシング対応



2 メディア事業

お客様のプロモーションのご支援



クリエイター人材のスキルアップの場

幅広いターゲットに対応、お客様のプロモーションに活用可能

澤岬：まず始めに、当社の概要となります。

当社は“クリエイティブの最前線で共に未来を描く”をビジョンに掲げゲーム業界に特化した人材事業とWEBメディアの企画運営事業を行っております。

特に現在の主力でありますクリエイター派遣事業については9月末現在で派遣人数が673名と前年の同じ時期から144名の増加をしております。

年々、取引先数、クリエイター人数共に増加傾向にございますので、徐々に業界内での存在感は高まりつつあります。

- ✓ 当社の事業詳細、特徴・強み、および成長戦略に関して、2021年6月28日公表の「[事業計画及び成長可能性に関する事項](#)」をご参照ください
- ✓ 当社HP（決算適時開示）：<https://confidence-inc.jp/ir/news.html>



澤岬：なお、当社の事業の詳細や成長戦略については当社HPに記載がございますのでこちらの資料をご覧ください。

本日の説明は割愛させていただきます。

2022年3月期第2四半期 決算ハイライト

FY2022
事業方針

- ✓ クリエイター数1,000名達成に向け、一層の顧客深耕とサービスのクロスセルにより営業力を強化し、高い成長性と収益性を持続する
- ✓ クリエイター向けの研修や教育の場を整備することでクリエイターがスキルアップできる環境作りを行う

FY2022 2Q 連結業績

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益
2,094	718	354
前年同期比 +25.9%	前年同期比 +23.3%	前年同期比 +19.5%

売上総利益率 34.3%

営業利益率 16.9%

- ✓ クリエイター配属数の増加により収益が積みあがっていく収益モデルのため、通期の業績予想に対して売上高及び営業利益ともに順調に推移している状況（売上高進捗率：47.8%、営業利益進捗率：49.2%）

澤岬：続きまして本日の決算ハイライト情報を2点、私の方からご報告させていただきます。

まず1つ目でございますが、当社の第2四半期の実績となります。

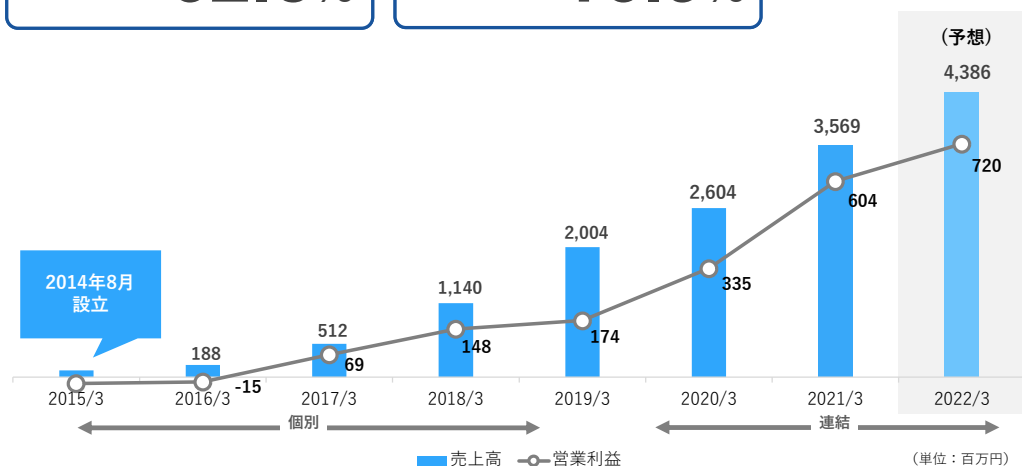
第2四半期につきましては売上高が前期比で+25.9%、営業利益が前期比で+19.5%といずれも高い水準での成長率となっております。

業績推移および当期着地見込

- ✓ 優秀なクリエイターの雇用を安定的に創出し、高い収益性を確保することで堅調に成長
- ✓ 2022年3月期業績予想の達成に向けて、順調に進捗

(※1)
売上高CAGR
(2017~2021) **62.5%**

営業利益率
(2021年実績) **16.9%**



(※1) CAGRは第3期（2017年3月期）から第7期（2021年3月期）の売上高をもとに算出した年平均成長率

澤岬：続きまして、今期の業績予想となります。

今期は売上高43億円、営業利益7.2億円、こちらを目指して進行中でございます。

上期の実績が順調であったこと、当社の主力事業でありますクリエイター派遣事業がストック型のビジネス構造となっておりますので、下期に向けて順調な滑り出しをしており、しっかりと達成させるべく推進してまいります。

2021年度配当方針

2022年3月期 期末（予想）：1株当たり **40** 円

澤岬：続いて、本日の決算説明会におけるハイライト情報の2点目となります。

今期、当社の株主還元方針でございますが
2022年3月期期末配当は一株当たり40円とさせていただきます。

なお、当社の株主還元方針、そして目標指標については後ほど本説明資料の後半において取締役CFOの永井より説明させていただきます。

以上をもちまして、私からの報告は終了させていただきます。ありがとうございました。

2

連結及びセグメント業績

Consolidated financial results and segment results

永井：株式会社コンフィデンス取締役CFOの永井でございます。

続きまして、私より第2四半期までの連結及びセグメント業績の詳細についてご報告させていただきます。

2022年3月期第2四半期 連結業績の概要



- ✓ FY22.3 2Qの売上高は**20.9億円**で前年同期比25.9%の増加、営業利益は**3.5億円**で前年同期比19.5%の増加、当期純利益は**2.3億円**で前年同期比19.0%の増加をしており、高い成長率を継続
- ✓ また、FY22.3 2Qにおける売上高の通期進捗率は**47.8%**、営業利益の通期進捗率は**49.2%**で、派遣配属数の増加により収益が積みあがっていく収益モデルであるため、通期業績予想に対して順調に推移

(単位：千円)	第2四半期累計期間						通期	
	FY21.3		FY22.3				FY21.3	FY22.3
	(実績)	(通期進捗率)	(実績)	(通期進捗率)	(前年同期比)	(前年同期比率)	(実績)	(予想)
売上高	1,663,570	46.6%	2,094,988	47.8%	431,418	25.9%	3,569,208	4,386,000
売上総利益	583,033	47.2%	718,684	-	135,651	23.3%	1,236,368	-
売上総利益率	35.0%	-	34.3%	-	▲0.7pt		34.6%	-
販管費・一般管理費	286,642	45.4%	364,556	-	77,914	27.2%	631,790	-
対売上高比率	17.2%	-	17.4%	-	0.2pt		17.7%	-
営業利益	296,391	49.0%	354,127	49.2%	57,736	19.5%	604,578	720,000
営業利益率	17.8%	-	16.9%	-	▲0.9pt		16.9%	16.42%
税引前当期純利益	294,565	49.0%	347,163	-	52,598	17.9%	601,429	-
親会社株主に帰属する当期純損益	196,280	49.1%	233,589	46.9%	37,309	19.0%	399,536	498,000
当期純利益率	11.8%	-	11.1%	-	▲0.6pt		11.2%	-
1株当たり当期純利益	45.97	-	52.79	-	6.82	14.8%	93.57	110.91
潜在株式調整後	-	-	50.27	-	-	-	-	-
1株当たり配当金	-	-	-	-	-	-	-	40.00

永井：第2四半期累計期間において、売上高は20.9億円、営業利益は3.5億円となり、前年同期と比較して売上高は25.9%、営業利益は19.5%増加しております。

当社が主なターゲットとしているゲーム業界各社の業績は堅調に推移しており、ゲーム関連市場も成長を続けているので人材ニーズは引き続き旺盛な状態であり、当社の業績は派遣事業を中心に堅調に推移しております。

当社の売上総利益率は30%~35%を一つの目安にしておりますが、第2四半期累計期間においてその枠内に収まっており、前年と比較してもほぼ同水準で推移している状況でございます。

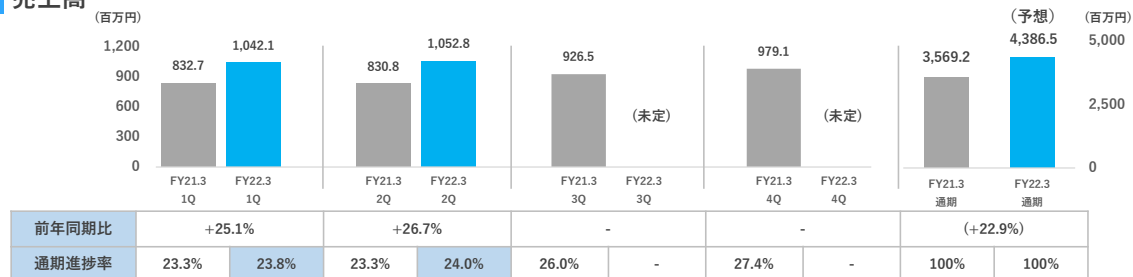
販管費率につきましても、第1四半期に上場というイベントがあり一時的に発生するコストがある中、前年同期とほぼ同水準を維持しております。

販管費率のコントロールという目線と、成長投資という目線の両軸で管理していく予定でございます。

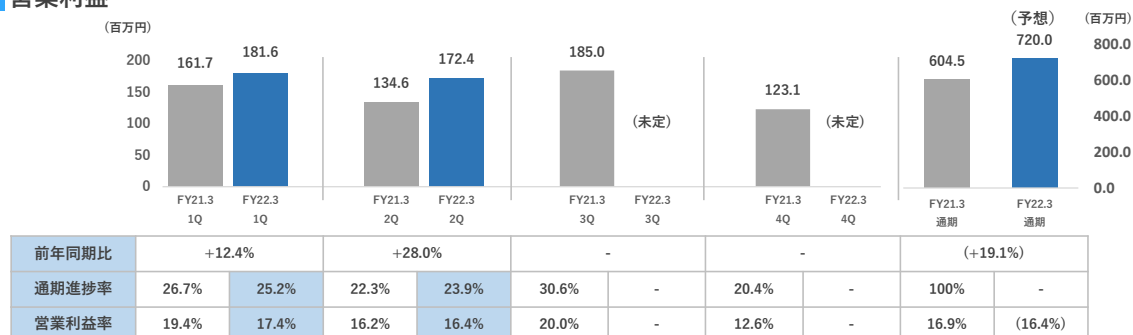
また、第2四半期終了時点で、売上高および営業利益の通期進捗率はそれぞれ47.8%、49.2%となっており、50%に到達してはおりませんが、当社の主要な事業である派遣事業は収益が積みあがっていく収益モデルであり、通常、下半期の方が大きくなる傾向にあるため、通期の業績予想に対して順調に推移しております。

四半期推移

売上高



営業利益



永井：続いて、売上高と営業利益の四半期推移についてでございます。

第2四半期の売上高は前年と比較して26.7%増加しており、営業利益は前年と比較して28.0%増加していますので、売上高、営業利益ともに順調に拡大している状況となっております。

2022年3月期第2四半期 人材事業の業績概要

- ✓ FY22.3 2Qの売上高は**20.5億円**で前年同期比26.8%の増加、セグメント利益は**5.3億円**で前年同期比20.9%の増加
- ✓ FY22.3 2Qの売上総利益率は**33.7%**であり、前年同期比でほぼ同水準を維持
- ✓ FY22.3 2Qのセグメント利益率は**26.2%**であり、人員規模拡大に伴う人件費増加により前年同期比で1.3pt悪化しているが、今後改善が見込まれる予定であり、利益貢献を果たすまでの先行投資

(単位：千円)	第2四半期累計期間						通期	
	FY21.3		FY22.3				FY21.3	FY22.3
	(実績)	(通期進捗率)	(実績)	(通期進捗率)	(前年同期比)	(前年同期増減率)	(実績)	(予想)
売上高	1,623,655	46.4%	2,059,202	48.4%	435,547	26.8%	3,496,812	4,253,000
人材派遣	1,526,172	46.5%	1,955,746	-	429,574	28.1%	3,279,770	-
受託業務	74,249	46.1%	74,977	-	728	1.0%	161,051	-
人材紹介	23,233	41.5%	28,478	-	5,245	22.6%	55,990	-
売上総利益	554,410	46.7%	693,610	-	139,200	25.1%	1,186,059	-
売上総利益率	34.1%	-	33.7%	-	▲0.5pt		33.9%	-
販管費・一般管理費	108,845	43.8%	154,714	-	45,869	42.1%	248,532	-
対売上高比率	6.7%	-	7.5%	-	0.8pt		7.1%	-
セグメント利益	445,565	47.5%	538,895	-	93,330	20.9%	937,526	-
セグメント利益率	27.4%	-	26.2%	-	▲1.3pt		26.8%	-

永井：次に、人材事業の業績概要についてご説明いたします。

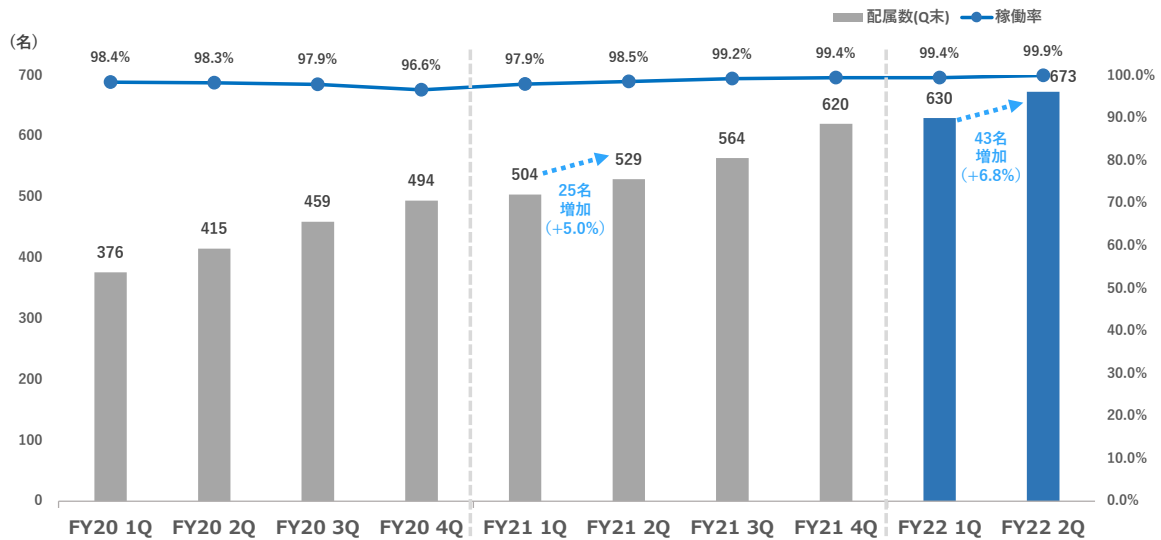
人材事業は、第2四半期累計期間において、売上高は20.5億円、セグメント利益は5.3億円となっており、それぞれ前年から26.8%、20.9%増加しております。

また、売上総利益率は33.7%となっており、前年から若干減少しておりますが、ほぼ同水準の利益を確保しております。

セグメント利益率は26.2%であり、人員規模拡大に伴う人件費増加により前年同期比で1.3pt悪化していますが、今後改善が見込まれる予定であり、利益貢献を果たすまでの先行投資と考えております。

【人材派遣】クリエイター配属数・稼働率の四半期推移

- ✓ クリエイター配属数は673名となり前四半期末から43名増加(+6.8%)、前年同期比で伸び率(+1.8pt)と増加傾向で推移
- ✓ また、FY22.3Qの稼働率は99.9%であり、継続して高い稼働率を維持



Copyright© Confidence Inc. All Rights Reserved.

13

永井：人材派遣事業におけるクリエイター配属数・稼働率についてご説明いたします。

クリエイター配属数は9月末で673名となり、前四半期末から43名増加しております。

これは、前四半期末からクリエイター配属数の伸び率が6.8%となっており、前年の第1四半期末から第2四半期末の伸び率5.0%と比べて、1.8ポイント増加しております。

連結業績の概要でも申し上げましたが、当社が主にターゲットとしているゲーム市場の成長は継続しており、ゲーム会社各社の業績も堅調に推移している状況であるとともに、後ほどご説明する顧客深耕が順調に進んでいることもあって、クリエイター配属数は順調に推移している状況です。

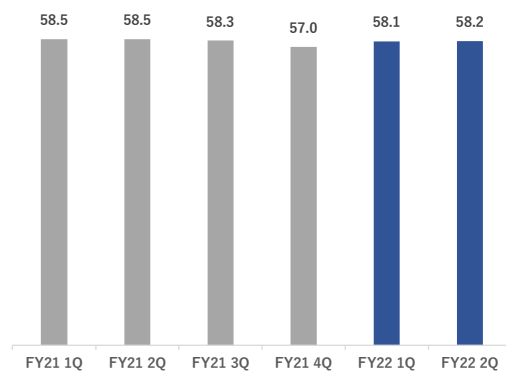
稼働率については、99.9%となっており、ゲーム会社各社からの人材ニーズが旺盛な状況にあるため、引き続き高い稼働率で推移しております。

【人材派遣】稼働日数・残業時間の推移

- ✓ 四半期ごとの稼働日数について、前年同期と営業日数は同じであり、有給を含めても概ね同水準で推移
- ✓ 新型コロナウイルスの感染症が継続している中でもゲーム会社のクリエイター需要が継続しており、稼働状況に関して、月ごとの日次平均残業時間は前年同期と同水準で推移

稼働日数[※]の推移

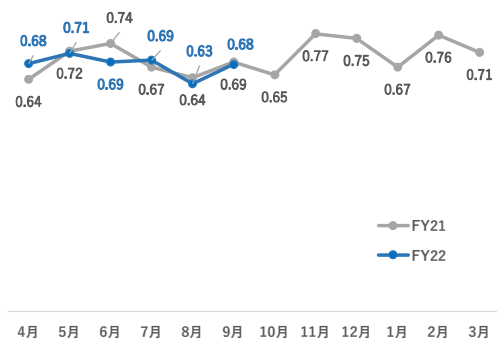
(単位：日)



※営業日から平均欠勤・有給日数を差し引いた平均実稼働日数にて算出

日次平均残業時間[※]の推移

(単位：時間/日・人)



※月間の平均累計残業時間を営業日で除算した日次平均

永井：続いて、稼働日数及び残業時間の推移についてご説明いたします。

四半期ごとの稼働日数は、前年同期と営業日数は同じであり、有給を含めて概ね同水準で推移しております。

稼働状況に関して、新型コロナウイルスの感染症が継続している中でもゲーム会社のクリエイター需要が継続しており、

加えて、ゲーム会社各社の業績は前年に引き続き順調であり、ゲームタイトルの開発状況も例年通り活発であることから
月ごとの日次平均残業時間は前年同期と同水準で推移している状況です。

2022年3月期第2四半期 メディア事業の業績概要



- ✓ FY22.3 2Qの売上高は**35.7百万円**で前年同期比4.8%の減少、セグメント利益は**7.3百万円**で前年同期比44.6%の増加
- ✓ 売上高に関して、アドネットワーク広告収入の基礎となるPV単価が減少したことが主な要因
- ✓ FY22.3 2Qのセグメント利益率は**20.4%**であり、前年と比較して7.0ptの増加

(単位：千円)	第2四半期累計期間						通期	
	FY21.3		FY22.3				FY21.3	FY22.3
	(実績)	(通期進捗率)	(実績)	(通期進捗率)	(前年同期比)	(前年同期比率)	(実績)	(予想)
売上高	37,605	51.9%	35,785	27.1%	▲1,820	▲4.8%	72,395	132,000
売上総利益	26,313	52.3%	25,025	-	▲1,288	▲4.9%	50,309	-
売上総利益率	70.0%	-	69.9%	-	±0.0pt	▲0.1%	69.5%	-
販管費・一般管理費	21,259	57.2%	17,717	-	▲3,542	▲16.7%	37,190	-
対売上高比率	56.5%	-	49.5%	-	▲7.0pt	▲12.4%	51.4%	-
セグメント利益	5,053	38.5%	7,307	-	2,254	44.6%	13,118	-
セグメント利益率	13.4%	-	20.4%	-	7.0pt	52.0%	18.1%	-

永井：次に、メディア事業の業績概要についてご説明いたします。

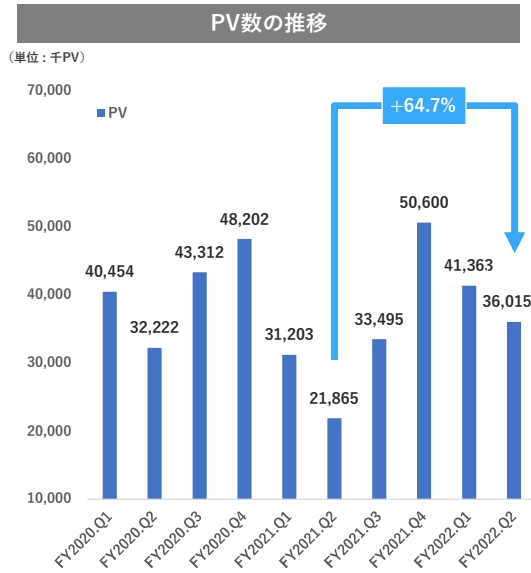
メディア事業は、第2四半期累計期間において、売上高は35.7百万円、セグメント利益は7.3百万円となっており、絶対値ではほぼ横ばいとなっております。

そのため、連結業績への寄与は良くも悪くも軽微なものとなっております。

アドネットワーク広告収入の基礎となるPV単価の減少が売上高が伸長しなかったことの原因となっており、メディア事業は徹底的なコスト管理によって赤字とならないよう努めるとともに、新たに追加的な収益源を模索している状況です。

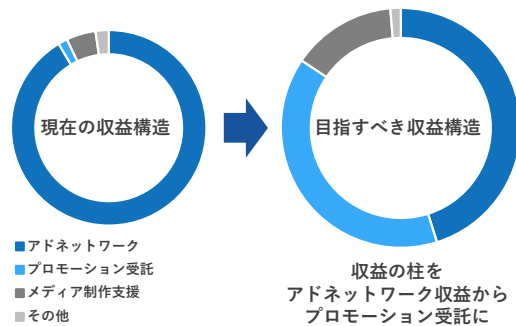
【メディア】PV数とメディア事業の収益構造

- ✓ PV数は前年同期比では**21百万PVから36百万PVと増加**しているものの、直前四半期からは減少傾向
- ✓ アドネットワーク収益はPV数の増減に左右され、PV数は外部環境に左右されることから安定的な収益構造への転換が急務であり、SNS広告運用も含めたプロモーション受託を広げることで、収益の拡大および安定化を図る



メディア事業の収益構造の見直し

- ✓ 現在のメディア事業はアドネットワークが収益の柱
- ✓ 外部環境に左右され不安定な収益構造
- ✓ SNS広告運用も含めたプロモーション受託を広げる



永井：PV数の推移は、前年同期比で21百万PVから36百万PVと増加しておりますが、直前四半期からは若干減少しております。

メディア事業の収益構造は、アドネットワーク収入によるものが多くを占めるため、収益の安定化を図るためにSNS広告運用を含むプロモーション受託を拡大し、収益の拡大及び安定化を図ってまいりたいと思っております。

2022年3月期第2四半期 販売費及び一般管理費

- ✓ FY22.3 2Qの販売費及び一般管理費は**364百万円**で前年同期比で+27.2%増加
- ✓ 主な要因は、**人件費35百万円**の増加（前年同期比で+22.3%）、**支払手数料24百万円**の増加（前年同期比で+72.6%）
- ✓ 人件費は業容拡大による人員増加、支払手数料は上場関連に伴う継続的に発生する上場維持費用と一過性の費用の増加が大宗

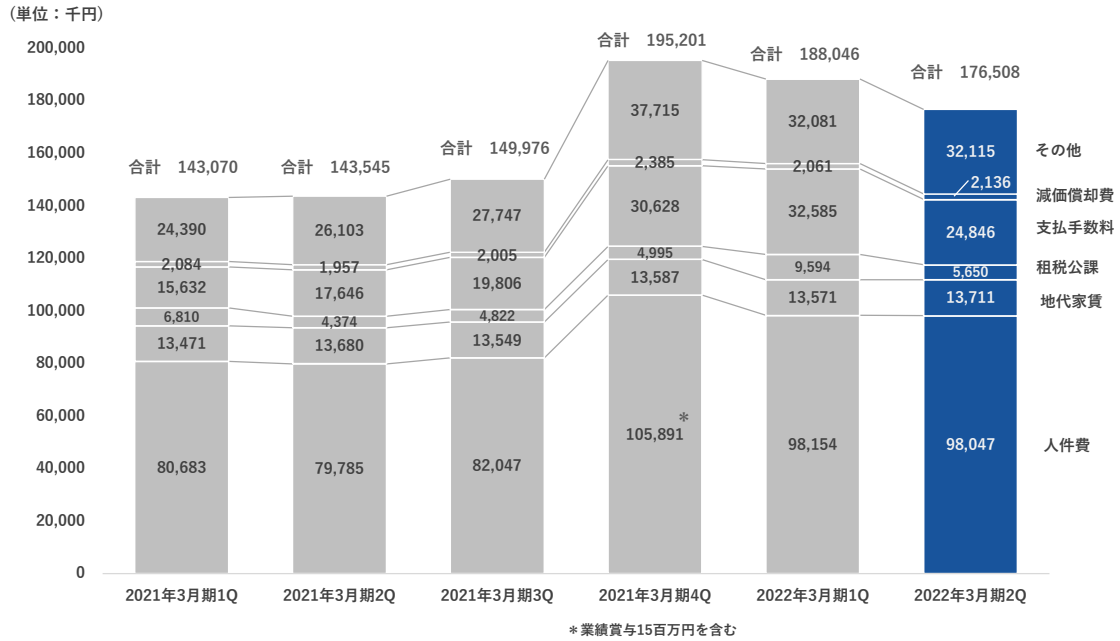
(単位:千円)	第2四半期累計期間			
	FY21.3	FY22.3		
	(実績)	(実績)	(前年同期比)	(前年同期比率)
人件費	160,468	196,202	35,734	22.3%
地代家賃	27,151	27,283	132	0.5%
租税公課	11,214	15,243	4,029	35.9%
支払手数料	33,275	57,432	24,157	72.6%
減価償却費	4,040	4,199	159	3.9%
その他	50,491	64,196	13,705	27.1%
総計	286,642	364,556	77,914	27.2%

永井：次に、第2四半期累計期間における販売費および一般管理費についてご説明致します。

販売費および一般管理費は、前年同期比で27.2%増加しております。

主な要因は人件費関連の増加と支払手数料の増加でございますが、人件費の増加は業容拡大による人員増加に伴う前向きな先行投資と位置付けており、また、支払手数料の増加は継続的に発生する上場維持費用と一時的な上場関連費用が大宗を占めております。

【参考】販売費及び一般管理費の四半期推移



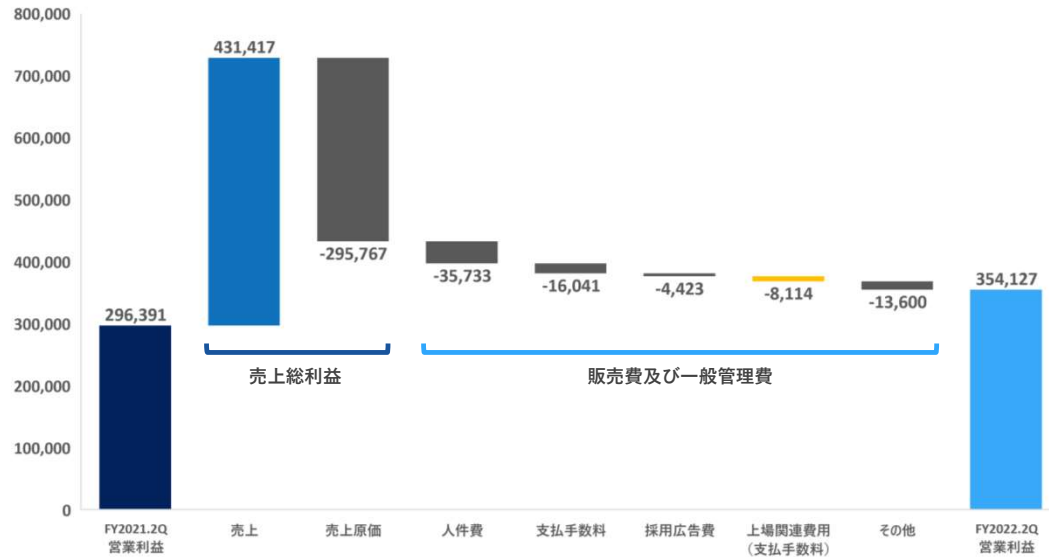
永井：販売費および一般管理費の四半期推移はスライドの通りでございます。

第1四半期と比較して、一時的な上場コストを除き、大きな変動はなく適切にコスト管理を行っております。

営業利益の増減要因分析（対前年同期比）

- ✓ 営業利益の対前年同期比の増減要因分析は以下の通り
- ✓ 規模拡大に伴い、売上総利益は順調に増加。併せて、販売費及び一般管理費も増加しているが、営業利益は着実に増加

(単位：千円)



Copyright© Confidence Inc. All Rights Reserved.

19

永井：次に営業利益の増減要因分析を前年同期と比較したものについて説明致します。

営業利益の増加は、主に派遣事業による売上総利益の増加を要因としており、そこから業容拡大による人員増加に伴う人件費の増加や支払手数料が増加したことによって販売費および一般管理費の増加を差し引いた結果、大きく営業利益が伸長しているという状況となっております。

2022年3月期第2四半期 B/S及びC/F

- ✓ 現預金は14.7億円あり、資金繰りの懸念はなし
- ✓ 負債と純資産の比率を見直し、投資にかかる資金調達について借入も視野に入れて最適資本構成を検討

FY2022 2Q末 B/S

現預金 1,478	その他流動負債 556	純資産 1,340	資本金 492百万円
	1年内返済長期借入金 90		資本剰余金 384百万円
その他流動資産 454	長期借入金 67	固定資産 46	利益剰余金 463百万円
	投資その他の資産 74		

FY2022 2Q C/F

2021年3月末現預金残高	940
営業CF *	+129
投資CF	▲9
財務CF **	+418
現預金増減額	+538
2021年9月末現預金残高	1,478

* 営業CF小計+289百万円、法人税等の支払い▲159百万円

** 2021年6月に上場による公募増資+463百万円、長期借入金返済▲45百万円

財務指標

ネットキャッシュ：	13.2億円
自己資本比率：	65.2%

永井：続いて、第2四半期末における貸借対照表及びキャッシュフローの状況についてご説明致します。

第2四半期末における貸借対照表は、十分な現預金を有している状況から資金繰り等には全く懸念はございません。

また、キャッシュフローにおいても十分な営業CFを稼得しております。これらの潤沢なキャッシュを利用して、適切な投資を積極的に行っていくことにより事業の成長スピードをあげてまいります。

財務・キャッシュフロー方針につきましては、後ほどご説明致します。



3

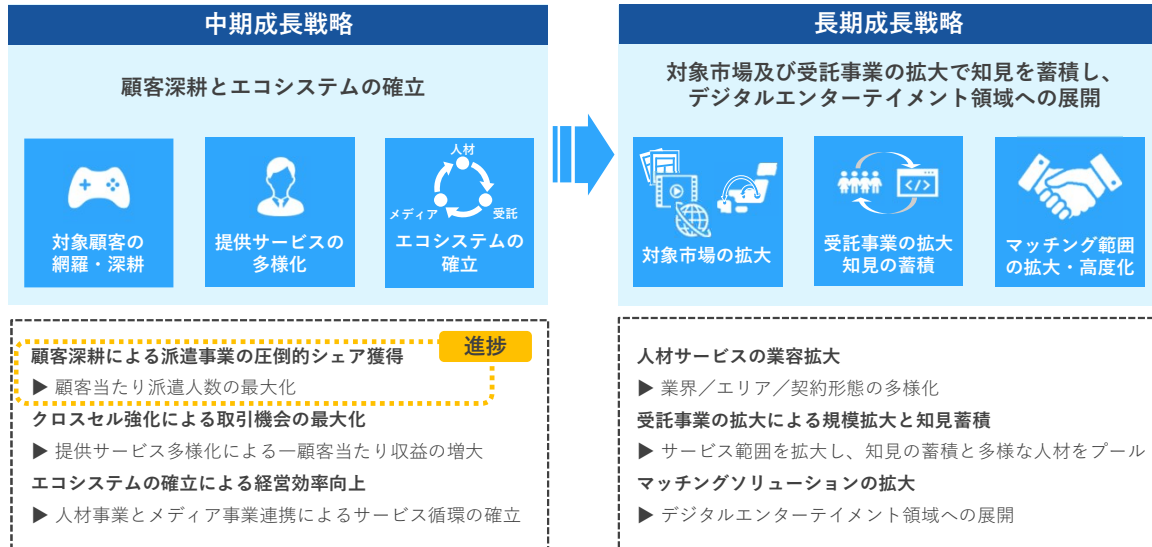
成長戦略の進捗

Progress of growth strategies

永井：続いて、成長戦略の進捗状況についてご報告させていただきます。

成長戦略（事業計画及び成長可能性に関する事項より再掲）

中期：顧客深耕及び事業連携の好循環（エコシステム）確立による事業拡大
 長期：対象市場の拡大とマッチングソリューションによるデジタルエンターテインメント領域への展開



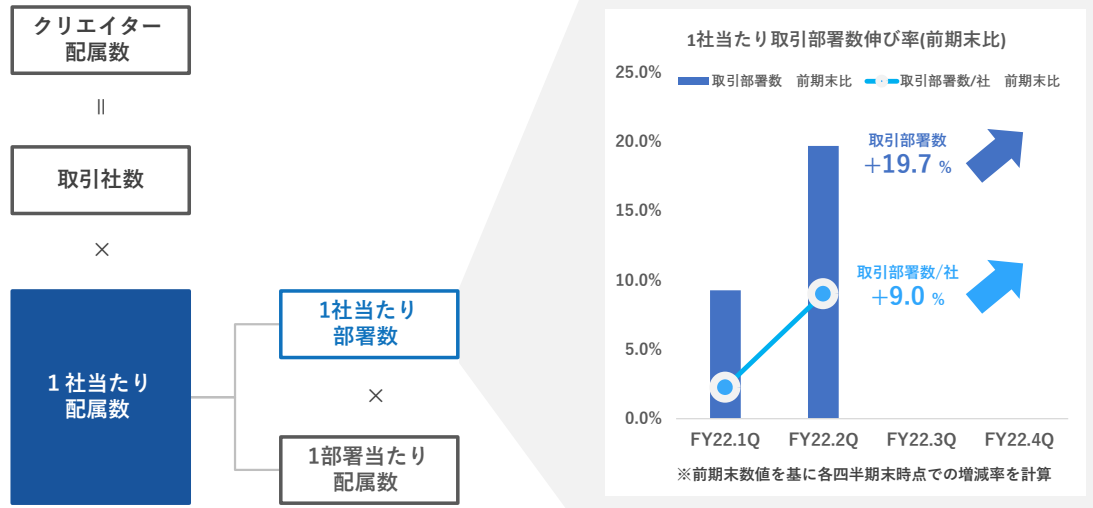
永井：こちらのスライドは2021年6月に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」の再掲になります。

中期成長戦略としましては、顧客深耕及び事業連携の好循環確立による事業拡大、長期成長戦略として、対象市場の拡大とマッチングソリューションによるデジタルエンターテインメント領域への展開を掲げておりますが、
 足もとの状況として、「顧客深耕による派遣事業の圧倒的なシェア拡大」として顧客当たり派遣人数の最大化を重点的に取り組んでおります。

【進捗】顧客深耕による派遣事業の圧倒的シェア獲得

- ✓ 既存取引部署からの紹介等を通じて新規取引先部署を拡大し、1社あたり配属数が堅調に推移している状況

顧客深耕による派遣事業の圧倒的シェア獲得



永井：具体的にはこちらのスライドにてご説明いたします。

クリエイター配属数最大化が当社の成長に直結いたしますが、さらに要素を分解しますとこちらに図示した通り取引社数の増加と1社当たりの配属数が重要となります。

こちらの内、特に既存取引部署からの紹介等を通じて新規取引先部署を拡大することでクリエイター配属数を伸ばすことが効果的かつ効率的と考えておりますが、

足もとでは取引部署数の拡大および1社当たりの部署数は増加傾向にありまして、堅調に顧客深耕による派遣事業のシェアを伸ばしている状況でございます。

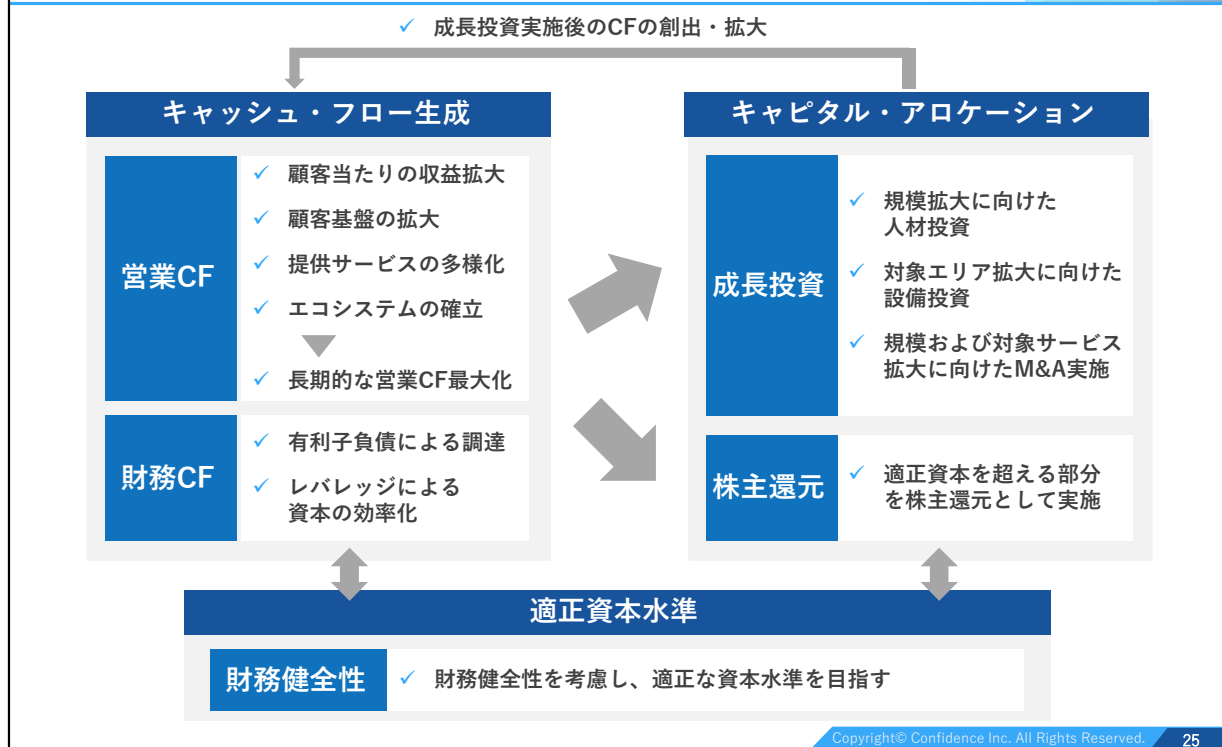
その他の成長戦略につきましても、今後の事業拡大のために種を蒔きながら準備を進めている状況でございますので、具体的な進捗があったタイミングでご説明させて頂く予定でございます。

4

株主還元方針

Policy on Dividend Distribution

永井：続いて、当社の株主還元方針についてご説明させていただきます。



永井：まず、株主還元方針について説明する前提として、財務・キャッシュフロー方針についてご説明致します。

財務・キャッシュフロー方針としては、まずは派遣事業を中心に顧客当たりの収益拡大、顧客基盤の拡大を行うことにより営業CFの増大を図るとともに、有力な投資対象を見極めたうえで有利子負債による調達を選択肢にいれながら、レバレッジによる資本の効率活用を図ってまいります。

これらによって得たキャッシュを利用して、当社の成長戦略に沿って人材投資・設備投資の他、当社の提供サービスの規模拡大や多様化、当社事業におけるエコシステムの確立に寄与するようM&Aも一つの選択肢に含めながら有効な投資を行ってまいりたいと思います。

この投資の結果、さらなる営業CFの拡大を図り、その後次の成長投資に再投資できるような循環をつくり、それを繰り返すことによって一層の成長を加速してまいりたいと思っております。

なお、成長投資を十分に行っていくうえで、適性資本を超える部分については株主還元を実施することで長期的な目線で適性資本となるよう管理していくことを計画しております。

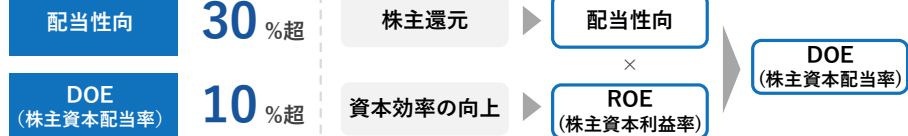
株主還元方針

株主還元の
基本方針

- ✓ 当社は、株主価値の向上と株主に対する配当還元を重要な経営課題と認識しております。
- ✓ 配当還元につきましては、各事業年度の連結業績、フリーキャッシュ・フロー、今後の成長投資等を勘案し、安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針とします。

目標指標

- ✓ 株主還元と成長投資を含めた資本効率の向上の双方を鑑みて、以下の水準を目指します。

2021年度
配当方針

2022年3月期 期末（予想）：1株当たり **40** 円

※2023年3月期より、中間配当と期末配当の2回に分けて配当を実施予定です。

永井：次に、株主還元方針についてご説明致します。

当社は、株主価値の向上と配当による還元を重要な経営課題と認識しており、連結業績、フリーキャッシュフローの状況、今後の成長投資を勘案したうえで安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針とします。

これらの方針と現在の状況を踏まえ、当面、配当性向を30%超、DOEを10%超の配当を行うよう目標指標を定めました。

配当性向とDOEのいずれにも目標を設定した理由は、損益状況のみならず、資本効率も意識して株主還元策を講じていく必要があると認識しているためでございます。

なお、この目標指標に関しましては、当社の経営戦略や事業戦略を踏まえ、有効な成長投資が見込まれ、成長投資を優先することによって企業価値を高めることが投資家あるいは株主の皆様利益に適うと判断した場合、目標指標を変更する可能性がございます。

また、2021年度の配当方針として、2022年3月期の期末に1株当たり40円の配当を実施する予定でございます。

2023年3月期以降においては、中間配当と期末配当の2回に分けて配当を実施する予定であります。

5

参考

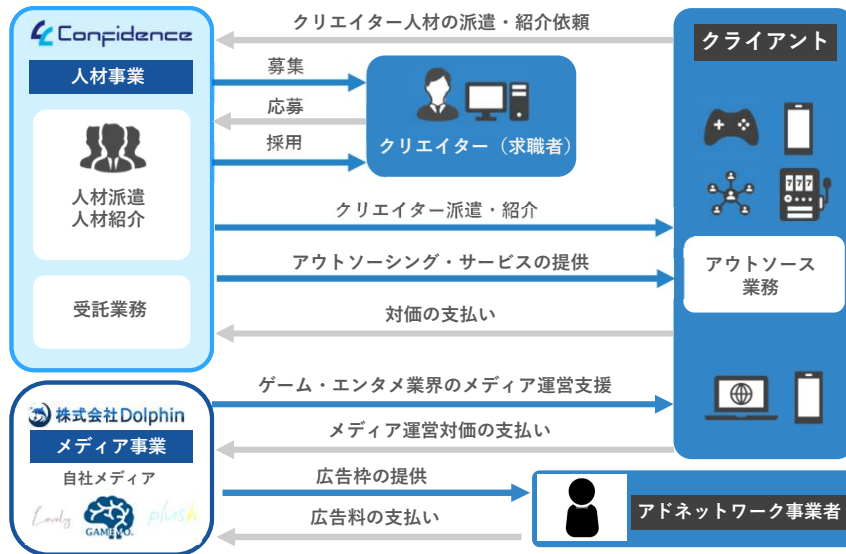
Appendix

永井：最後に参考として、当社概要と事業系統図について載せておりますので、ご覧いただければと存じます。

会社名	株式会社コンフィデンス				
代表者	代表取締役社長 澤岷 宣之 1996年㈱スタッフサービス（現 ㈱スタッフサービスホールディングス）入社 営業マネージャー、人事部採用責任者を経て、㈱スタッフサービス・セールスマーケティング （現 ㈱リンクアンドモチベーション傘下）入社、取締役営業本部長として派遣・紹介・アウト ソーシング等の各事業部の成長を牽引。2015年より当社代表取締役に就任、現在に至る				
設立	2014年8月				
本社所在地	東京都新宿区新宿2-5-10				
連結子会社	株式会社Dolphin				
役員	代表取締役	澤岷 宣之	社外取締役	雨宮 玲於奈	
	常務取締役	吉川 拓朗	社外取締役	水谷 翠	
	取締役	永井 晃司	監査役（常勤）	谷地 孝	
	取締役	竹下 和広	監査役（非常勤）	高倉 潔	
			監査役（非常勤）	安國 忠彦	
資本金	4億9,228万円（2021年9月末時点）				
事業内容	ゲーム・エンタメ業界向け人材派遣・人材紹介・業務受託 メディア運営				
従業員数	774名（2021年9月末時点）				

事業系統図

クリエイターを募集・採用し、ゲーム業界向けの派遣・紹介・受託業務サービスを提供
 自社メディアの運用により広告収入を得るほか、メディア運営支援のサービスを提供





クリエイティブの最前線で共に未来を描く

本資料のお問い合わせ先： 管理本部 総合政策部 (ir@confidence-inc.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。

永井：以上をもちまして、2022年3月期第2四半期に係る決算説明のご報告を終わりにさせていただきます。

本動画の内容および当資料に関しましてご質問等ございましたら、こちらに記載の宛先までお問合せください。

質問内容及びその回答につきましては後日弊社ウェブサイトにてQ&Aという形で掲載予定でございます。

最後までご視聴いただきまして誠にありがとうございました。