

ホリスティック企業レポート コンフィデンス・インターワークス 7374 東証グロース

アップデート・レポート
2026年6月12日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20260609

コンフィデンス・インターワークス(7374 東証グロース) 発行日:2026/6/12

ゲーム業界及び周辺領域向けに人材派遣などを行うHRソリューション事業が主力
顧客深耕やクロスセルの推進などに注力し、持続的な事業規模拡大を目指す

> 要旨

◆ 事業内容

・コンフィデンス・インターワークス(以下、同社)の報告セグメントは、主にゲーム業界向けに人材派遣・受託を行うHRソリューション事業(人材派遣・受託)、製造業などへの人材紹介を行うHRソリューション事業(人材紹介)、求人情報サイトの運営などを行うメディア&ソリューション事業からなる。

◆ 26年3月期決算の概要

・26/3期の売上高は9,970百万円(前期比18.8%増)、営業利益は1,284百万円(同1.4%減)であった。同社は25年7月に子会社化したテレビ番組の制作などを行うBRAISE及びその子会社ジーズ・コーポレーションの影響を踏まえ、8月8日に期初計画(売上高9,500百万円、営業利益1,430百万円)を売上高10,300百万円、営業利益1,500百万円に上方修正したが、コンサルタント数の減少によるHRソリューション事業(人材紹介)の低迷により26年2月13日に売上高9,800百万円、営業利益1,270百万円に下方修正した。

・証券リサーチセンター(以下、当センター)の予想(売上高10,361百万円、営業利益1,513百万円)に対しても、HRソリューション事業(人材紹介)の低迷が要因で下回った。

◆ 27年3月期見通し

・27/3期の会社計画は、売上高11,500百万円(前期比15.3%増)、営業利益1,460百万円(同13.6%増)である。既存顧客との取引拡大や子会社の通期寄与による増収増益を見込んでいる。

・当センターでは、コンサルタント数の減少により人材紹介が低迷していることなどを踏まえ、27/3期予想を売上高12,203百万円、営業利益1,808百万円から売上高11,603百万円(同16.4%増)、営業利益1,549百万円(同20.6%増)へと下方修正した。

◆ 今後の事業戦略

・同社は、顧客深耕や既存顧客に対するクロスセルの推進などに注力し、持続的な事業規模拡大を目指す考えを示している。

・当センターでは、同社の高い採用力やマッチングのノウハウを評価しており、27/3期以降は顧客深耕による業績拡大を予想している。

【7374 コンフィデンス・インターワークス 業種: サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2025/3	8,392	12.1	1,303	9.0	1,311	14.8	1,039	43.2	167.9	936.2	65.0
2026/3	9,970	18.8	1,284	-1.4	1,269	-3.2	800	-23.0	128.5	1,001.9	75.0
2027/3 CE	11,500	15.3	1,460	13.6	1,460	15.0	935	16.9	149.6	-	85.0
2027/3 E	11,603	16.4	1,549	20.6	1,549	22.1	1,017	27.1	162.7	1,079.5	85.0
2028/3 E	13,175	13.5	1,779	14.8	1,779	14.8	1,168	14.8	186.9	1,176.5	90.0
2029/3 E	14,716	11.7	2,020	13.5	2,020	13.5	1,327	13.6	212.3	1,293.9	95.0

(注) 1. CE: 会社予想, E: 証券リサーチセンター予想。予想EPS、BPSは発行済株式数から自己株式数を除いて算出
2. 2023年8月1日付で1,981千株の株式交付を実施、予想EPS、BPSは株式交付後の発行済株式数で算出

アップデート・レポート

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

アナリスト: 佐々木 加奈

+81(0)3-6812-2521

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

【主要指標】

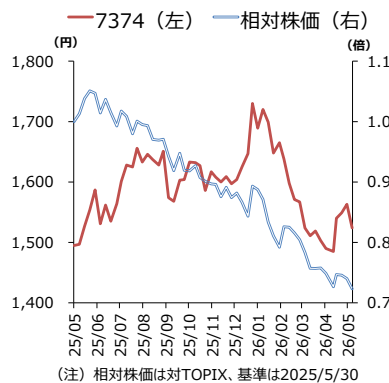
	2026/6/5
株価(円)	1,524
発行済株式数(株)	6,714,777
時価総額(百万円)	10,233

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	11.9	9.4	8.2
PBR(倍)	1.5	1.4	1.3
配当利回り(%)	4.9	5.6	5.9

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	-2.5	1.1	-2.6
対TOPIX(%)	-2.3	-10.5	-29.6

【株価チャート】



> 事業内容

◆ HR ソリューション事業(人材派遣・受託)が主力

コンフィデンス・インターワークス(以下、同社)の主力事業はゲームやエンタメ業界向けの人材派遣で、派遣先は大企業から小規模企業まで様々である。その他に人材紹介や製造業向けの求人サイトの運営などを行っている。

(注1) WEB3.0

「分散型インターネット」という新しい概念で、ブロックチェーン技術を活用してユーザー同士でのデータ管理、個人間でのコンテンツ提供、デジタルデータの販売などが可能

同社の子会社は、フリーランスのマッチング事業を行うコンフィデンス・プロ、WEB3.0^{※1}業界向けの人材サービスを行うプロタゴニスト、25年4月1日付で子会社化した関西エリアを中心にWEB業界向けの人材派遣や人材紹介を行うレッツアイ(大阪市北区)、同年7月1日付で子会社化したテレビ番組制作や制作スタッフの派遣などを行うBRAISE(東京都港区)及びBRAISEの子会社であるジーズ・コーポレーション(東京都渋谷区)である。また、後述のように同社は26年10月を目途に会社分割によるグループ組織の再編を行う予定で、その準備のための子会社(CIW分割準備会社A、CIW分割準備会社B)を26年1月に設立している。

事業セグメントは、ゲーム業界及びその周辺領域向けに人材派遣・受託(ゲーム開発工程の一部を代行)を行うHRソリューション事業(人材派遣・受託)、製造業やゲーム業界などへの人材紹介を行うHRソリューション事業(人材紹介)、求人情報サイト「工場ワークス」の運営などを行うメディア&ソリューション事業で構成されている。

26/3期の売上構成比はHRソリューション事業(人材派遣・受託)が69.5%、HRソリューション事業(人材紹介)が14.9%、メディア&ソリューション事業が15.7%となっている(図表1)。

【図表1】セグメント別売上高と利益

(単位:百万円)

セグメント		売上高			セグメント利益(全社費用控除後は営業利益)			
		24/3期	25/3期	26/3期	24/3期	25/3期	26/3期	利益率
報告 セグメント	HRソリューション事業(人材派遣・受託)	5,486	5,339	6,925	1,379	1,215	1,203	17.4%
	HRソリューション事業(人材紹介)	1,032	1,488	1,482	342	530	500	33.8%
	メディア&ソリューション事業	969	1,564	1,563	279	535	542	34.7%
調整額(全社費用)		-	-	-	-807	-979	-961	-
合計		7,488	8,392	9,970	1,195	1,303	1,284	12.9%

(注) 売上高は内部取引消去後の数値、利益率は26/3期の数値。端数処理の関係で必ずしも合計と一致しない
セグメント利益の調整額は各セグメントに配分されていない全社費用

(出所) 決算短信、有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

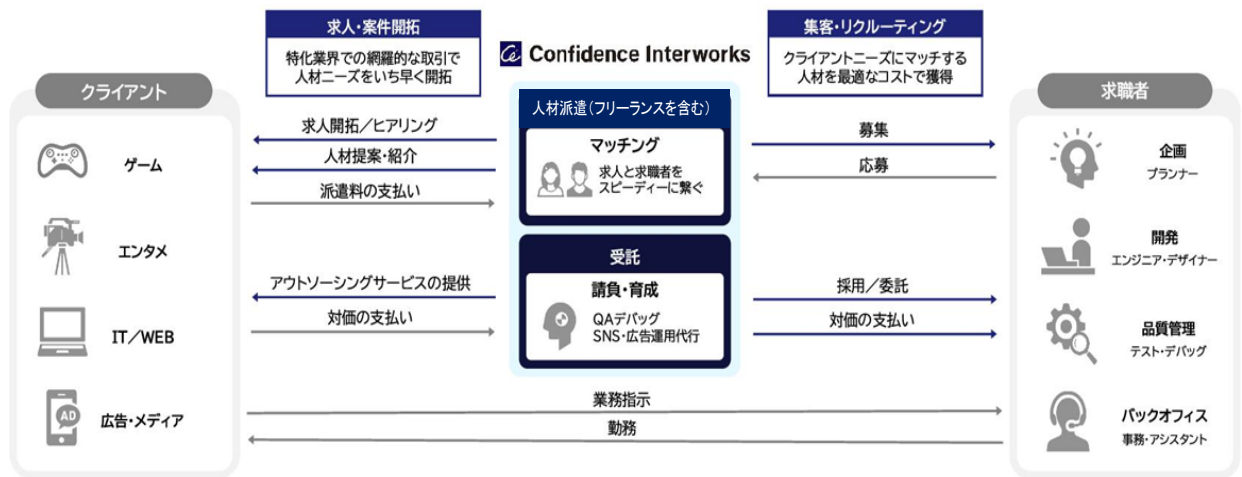
尚、同社はゲーム業界に次ぐ収益の柱を育てるため、ゲームやエンタメ業界と親和性の高い領域への事業展開を進める方針のもと、複数社の子会社化を行っている。この先の事業規模拡大のためには各事業の機動的かつ柔軟な経営判断が必要と考え、26年10月を目途に会社分

割によるグループ組織の再編を行う予定である。同社はHRソリューション事業(人材派遣・受託)及びグループ全体の経営戦略などを行い、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を26年1月に設立した子会社(CIW分割準備会社A、CIW分割準備会社B)が継承する予定である。

◆ HRソリューション事業(人材派遣・受託)

同社は、ゲーム及びエンタメ、IT/WEB、広告・メディアといった各業界向けに1)人材派遣(フリーランスを含む)、2)受託を行っている(図表2)。

【図表2】HRソリューション事業(人材派遣・受託)の概要



(出所) 事業計画及び成長可能性に関する事項

1) 人材派遣(フリーランスを含む)

人材派遣はクリエイターを同社の社員として採用し、ゲーム会社を中心としたクライアントのニーズに沿って派遣している。業界未経験者や経験の浅い者から豊富な経験や高度なスキルを持つ者まで幅広いレベルのクリエイターを採用し、採用後はビジネススキルに関する研修やゲーム開発技術に関する研修によりスキルアップを図っている。

クリエイターが対応する職種は、予算・スケジュール・人員構成などを統括管理するゲームプロデューサー、制作現場を統括するディレクター、ゲームの企画を行うプランナー、プログラマー、グラフィックデザイナー、シナリオライター、サウンドクリエイター、カスタマーサポート、翻訳など多岐にわたっている。

23年4月に開始したフリーランスは、ゲーム会社やエンタメ関連の会社を中心としたクライアントのニーズに合わせて同社に登録したフリーランス人材を提案し、マッチングする事業である。

(注2) デバッグ
プログラムやソフトウェアの開発工程においてバグ(不具合、欠陥)の原因を特定し、動作仕様どおりのものとするための作業のこと

2) 受託

ゲーム会社が行っているゲーム開発及び運営の過程のなかで、外部委託が可能な部分を同社が引き受けて代行する事業で、ゲーム開発のデバッグ^{注2}工程を中心にサービスを提供している。デバッグ業務は守秘性が高いため、専用オフィス(新宿QAスタジオ)を構えて厳格な管理体制のもとで業務を行っている。デバッグ業務の他に、英語、中国語(簡・繁)、韓国語をはじめとする幅広い言語に対応した多言語ローカライズサービスやカスタマーサポートなども行っている。

◆ HRソリューション事業(人材紹介)

ゲーム業界への転職・就職希望者を募集して登録するとともに、ゲーム会社から求人情報を収集して求職者と求人企業のニーズをマッチングする有料職業紹介事業を行っている。

また、製造業を中心とした求人企業に対し、主にミドルマネジメント層からエグゼクティブ層の人材を正社員として紹介している。

◆ メディア&ソリューション事業

自動車業界、機械業界など製造業に特化した求人情報サイト「工場ワークス」を運営している。「工場ワークス」は「現場のよろこびをアップデートする。」というミッションを掲げており、求職者は無料登録して、人気の仕事、寮完備の仕事、女性活躍の仕事、フォークリフトの仕事など、細分化された求人情報のなかから自分に合った仕事を選択することができるサイトである。

その他、企業の新卒採用や中途採用、アルバイト採用などに関する業務を代行する採用支援を行っている。具体的には、メディアを利用した集客、会社説明会の企画・運営、選考業務などを求人企業に代わって行っている。

> ビジネスモデル

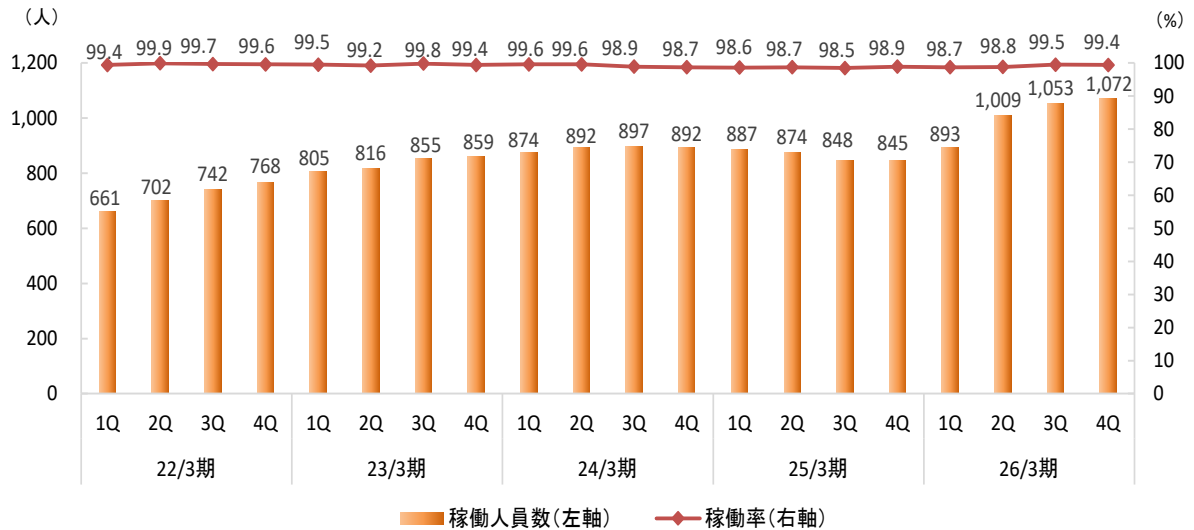
◆ 人材派遣売上高は派遣単価と派遣配属数により決定される

HRソリューション事業の人材派遣では、派遣先から派遣単価及びクリエイター派遣配属数(派遣するクリエイターの人数)に応じた金額を受け取っている。同社が重視しているのがクリエイター派遣配属数で、迅速なマッチングを実現するためのプロセス管理を徹底するとともに、営業員による既存取引先の需要掘り起こしに注力している。

26年3月末時点の稼働人員数(クリエイター派遣配属数と受託の稼働人員数の合計)は1,072人、稼働率は99.4%(26/3期第4四半期実績)となっている(図表3)。尚、1,072人には26/3期から連結子会社となったレッツアイ、BRAISE及びジーズ・コーポレーションの

分が含まれており、主力のゲーム会社向けクリエイター派遣配属数は前期末比で微減と推定される。

【 図表 3 】 稼働人員数と稼働率の推移



(注) 稼働人員数(クリエイター派遣配属数と受託における稼働人員数の合計)は各四半期末の数値
稼働率は各四半期末の稼働人員数を稼働可能人員数合計で除した値
(出所) 決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

派遣単価については、様々な研修を実施してクリエイターのスキルアップを図ること、営業員により高単価案件の受注を強化することにより引き上げを図っている。

クリエイターの派遣先は大企業から小規模企業まで様々で、大手の取引先は、サイバーエージェント(4751 東証プライム)の連結子会社で、ディー・エヌ・エー(2432 東証プライム)の持分法適用関連会社であるCygames、バンダイナムコホールディングス(7832 東証プライム)傘下のバンダイナムコスタジオ、セガサミーホールディングス(6460 東証プライム)傘下のセガ、グリーホールディングス(3632 東証プライム)などである(図表4)。24/3期以降については、いずれの顧客向けも売上高全体の10%に満たないため、顧客ごとの数値は開示されていない。

【 図表 4 】 主要顧客向けの売上高

相手先	22/3期		23/3期	
	販売高(千円)	割合(%)	販売高(千円)	割合(%)
Cygames	405,065	9.2	571,133	11.0
バンダイナムコスタジオ	476,054	10.8	552,477	10.6
セガ	466,104	10.5	-	-

(出所) 有価証券報告書

受託では受託先のゲーム会社から案件単価に案件数を乗じた金額を受け取っており、案件獲得に向けた積極的な営業活動を行うとともに、高品質な成果物を提供して継続的な案件獲得につなげている。

人材紹介では求人企業に紹介した人材が入社した時点で、紹介先の会社から年間報酬見込みに応じた手数料を受け取っており、同社は求職者を確保して紹介数の増加を図るとともに、1人当たり紹介単価の引上げを図るためにハイクラス案件の獲得に注力している。

◆ メディア&ソリューション事業は広告収入が中心

「工場ワークス」の主な顧客は人材派遣会社で、掲載する求人情報に対する応募数、成約数に応じた成果報酬型で広告料を受け取っている。同社は、応募数拡大に向け、SNS 広告などを積極的に行い求職者の囲い込みに注力している。

採用支援では、案件ごとに設定されたサービス提供への対価を受け取っており、質の高いサービスを提供して高単価な案件獲得につなげることに注力している。

◆ 多様な人材と高いマッチング力などが特長

同社の主力である HR ソリューション事業（人材派遣・受託）の特長及び強みは以下の2点である。

1) ゲーム業界に注力

同社は、ゲーム業界を主なターゲットとする理由として、市場規模が大きいことに加え、ゲーム業界の技術やマーケットの変化が大きく、人材の流動性が高いことを挙げている。

ゲーム開発及び制作に係る多様な専門技術を持つ人材への需要は今後も高まり、「期間や時間を選べる」、「好きな職種や職場を選べる」といった理由で派遣形態を選択する求職者も増加が続くと同社は見ている。

2) 多様な人材と高いマッチング力

同社のクリエイター採用に対しては、ゲーム業界の未経験者を含めて月間 800～900 人、年間約 1 万人の応募がある。人気のある業界のために能動的なエントリーが多いものの、社員による友人や知人の紹介も一定の割合を維持してこの水準を実現している。応募者のなかから、業界での豊富な経験を持ち、高いスキルを持つ人材を中心に月間 20～30 名のペースで採用を継続することで、派遣先の多様なニーズに対応できる即戦力人材を確保している。

業界未経験者についてもゲームが好きでコミュニケーション能力が高い人材を厳選して採用し、採用後の様々な研修により育成を図っている。また、毎月実施している面談によりクリエイターの不安や不満の早期解消を図り、退職率を低く抑えている。

ゲーム業界においては、例えばグラフィックデザイナーの求人の場合、バイオレンス風の絵が得意な人材が必要なのか、ロボット風の絵が得意な人材が必要なのかといった細かい要件が重要となり、マッチングに手間がかかる傾向がある。同社は、ヒアリングを通じてゲーム会社の求人ニーズを正確に把握し、適切なスキルを持つクリエイターをマッチングすることで高水準のクリエイター派遣配属数を実現している。

> 強み・弱みの分析

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表5のようにまとめられる。

【 図表 5 】 SWOT 分析

強み (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> ・大手を含めたゲーム会社との豊富な取引実績があること ・効率的な集客を行い、クリエイターの安定的な採用を継続していること ・企業ニーズとクリエイターのスキルの精度の高いマッチングを実現していること ・効率的な組織運営により高い収益性を実現していること
弱み (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> ・特定の業界への依存度が高いこと ・社名の認知度が高いとは言えないこと
機会 (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> ・オンラインゲーム市場の中長期的な拡大が見込まれること ・人材派遣、受託、人材紹介の連携により顧客単価の上昇が見込めること ・事業規模の拡大とともに知名度が向上し、クリエイターの確保が容易化すること
脅威 (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> ・競合先の増加による事業環境の悪化 ・事業環境の悪化によりゲーム業界及び製造業などの人材ニーズが減少すること

(出所) 証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は蓄積したノウハウと効率的な組織運営にある
 同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表6に示し、KPIの数値をアップデートした。

知的資本の源泉は、取引企業のニーズとクリエイターのスキルをマッチングするノウハウを蓄積しながら効率的な組織運営を行い、高い収益力を実現していることなどにある。

【 図表 6 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI		
		項目	数値	
関係資本	ユーザー	・クリエイター（求職者）	・稼働人員数	1,072人
			・稼働率	99.4%
		・転職支援サービスの利用者	・成約件数	非開示
		・求人情報サイト「工場ワークス」の利用者	・「工場ワークス」利用者数	非開示
	クライアント	・ゲーム会社	・大口取引先	Cygames、バンダイナムコスタジオなど
			・取引社数	145社 ※25/3期末実績(26/3期は開示なし)
		・「工場ワークス」取引顧客	・取引顧客数	891社
			・求人掲載数	19,463件
	ブランド	・人材事業では順調に派遣配属数を伸ばしており、ゲーム業界における認知度は高い		
		・求人情報サイト「工場ワークス」は一定の知名度を得ている		
組織資本	・幅広いスキルレベルのクリエイターを募集して社員として採用	・継続的な採用を実施		
	・ゲーム会社ニーズとクリエイターのスキルの適切なマッチングにより高い稼働率を実現	・稼働率	99.4%	
	・人材紹介において高い成約数を実現するスキルの高いコンサルタントを育成	・コンサルタント数	68名	
	・効率的な組織運営を徹底することにより高い収益性の維持を目指す(合併後のコストコントロールを強化し、利益を創出できる体制構築を進めている)	・営業利益率	12.9%	
	・クリエイターの採用、取引企業の開拓、マッチングに関するノウハウの蓄積	・創業以降の経験	14年11月のサービス提供開始から12年経過	
人的資本	経営陣	・ビジネスモデルを確立し、成長を牽引する代表取締役社長	・在任期間	15年の就任以来11年
	従業員	・企業風土(様々なスキルを持つクリエイターを継続的に採用して多様な研修を実施、定期的な面談により不安や不満を解消して定着を図る)	・従業員数	1,275人(人材派遣・受託1,103人、人材紹介75人、メディア&ソリューション56人、管理部門41人)
			・平均年齢	35.2歳 ※単体980人平均
			・平均勤続年数	3年9カ月 ※単体980人平均

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合は26/3期か26/3期末のものとする
 (出所) 有価証券報告書、決算短信、決算説明資料、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

> 決算概要

◆ 26年3月期決算概要

26/3期の売上高は9,970百万円(前期比18.8%増)、営業利益は1,284百万円(同1.4%減)、経常利益は1,269百万円(同3.2%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は800百万円(同23.0%減)であった。

同社は、期初予想(売上高9,500百万円、営業利益1,430百万円)を25年7月に連結子会社化したBRAISE及びジーズ・コーポレーションの業績寄与を織り込み8月8日に売上高10,300百万円、営業利益1,500百万円へと上方修正したが、コンサルタント数の減少によるHR

ソリューション事業(人材紹介)の低迷などが要因で26年2月13日に売上高9,800百万円、営業利益1,270百万円に下方修正している。証券リサーチセンター(以下、当センター)の予想(売上高10,361百万円、営業利益1,513百万円)に対してもHRソリューション事業(人材紹介)の低迷が要因で下回った。

事業別では、HRソリューション事業(人材派遣・受託)はモバイルゲーム関連の人材需要が低迷している一方、連結子会社となったレッツアイやBRAISE、ジーズ・コーポレーションによるWEB業界やメディア業界への人材派遣が加わったことで期末の稼働人員数が前期末より227人増加し(前期比26.9%増)、売上高(内部売上高を除く)は前期比29.7%増の6,925百万円となった。一方、子会社化により各種費用が増加したことでセグメント利益は同1.0%減の1,203百万円となった。

HRソリューション事業(人材紹介)はコンサルタント数の減少に伴い成約数も減少し、売上高は前期比0.4%減の1,482百万円、セグメント利益は同5.8%減の500百万円となった。

メディア&ソリューション事業は集客のためのプロモーションを強化したことで「工場ワークス」に係る売上高は堅調だったものの、取引先の採用予算縮小の影響で採用支援が低迷し、売上高は前期並みの1,563百万円、セグメント利益は前期比1.3%増の542百万円となった。

セグメント利益の合計は前期比1.6%減の2,246百万円、営業利益は同1.4%減の1,284百万円となった。

親会社株主に帰属する当期純利益の減益幅が大きいのは、25/3期は子会社の売却に伴い、過年度に計上した関係会社株主評価損が税務上の損金に算入されたことにより、法人税負担が軽減された反動である。

> 今後の事業戦略

◆ 顧客深耕とクロスセルの推進などにより事業拡大を図る

同社はHRソリューション事業の持続的な成長のために、1)顧客深耕による派遣事業の拡大、2)既存顧客に対するクロスセルの推進、3)人材領域(業界・エリア・形態)の多様化・拡大などに注力している。メディア&ソリューション事業については、SNSの活用やコンテンツの拡充により若年層の集客を強化していく考えである。

1) 顧客深耕による派遣事業の拡大

同社は、1顧客当たりの派遣人数を最大化することに注力している。そのために、既取引のある顧客に対して営業員による開発スケジュールの詳細なヒアリングを行い、ニーズに対応した人材派遣への働きか

けを積極化している。

2) 既存顧客に対するクロスセルの推進

同社は従来、派遣・受託・紹介の部門ごとに部署やプロジェクトの開拓を行っていたため、顧客ニーズの全体像が把握できず、機会損失が発生していた。これを改善するため、派遣で構築したネットワークを活かして既存顧客におけるプロジェクトの開発スケジュールを詳細に把握し、受託や人材紹介にもつなげていく考えである。

3) 人材領域(業界・エリア・形態)の多様化・拡大

業界の多様化として、IT/WEB 業界やエンターテインメント業界での人材ビジネスを拡大していく考えで、関西エリア中心に WEB 業界向けの人材派遣や人材紹介を行うレッツアイを 25 年 4 月に子会社化している。レッツアイは 25 年 6 月に東京拠点を開設し、首都圏での展開を進めている。

エリアの拡大としては、大阪支店(22年10月開設)、福岡支店(23年3月開設)における営業活動を強化し、関東エリア以外の顧客開拓を進めている。

形態の多様化としては、仕事を発注したい企業と受注したいフリーランスをマッチングして手数料を得るフリーランスマッチング事業を23年4月に開始している。ゲーム・エンタメ業界向けに開始したこの事業は、24年10月からIT/WEB業界向けへと対象領域を拡大している。

◆ 子会社化による事業規模拡大を進める

25年4月に子会社化したレッツアイは、上述のように首都圏での事業展開を進めている。また、25年7月には、テレビ番組の制作や編集、制作スタッフの派遣などを行うBRAISE及びBRAISEの子会社であるジーズ・コーポレーションを傘下に収めた。同社は、人材派遣先を映像・メディア業界に広げるとともに、同社の顧客網を活かしてBRAISE及びジーズ・コーポレーションによる企業向け映像制作なども拡大していく考えを示している。尚、子会社化前の3社の業績は、レッツアイが売上高312百万円、営業利益13百万円(24/8期)、BRAISEが売上高803百万円、営業利益20百万円(24/11期)、ジーズ・コーポレーションが売上高851百万円、営業利益63百万円(25/3期)であった。

> 業績予想

◆ 27年3月期の会社計画

27/3期の会社計画は、売上高が11,500百万円(前期比15.3%増)、営業利益が1,460百万円(同13.6%増)、経常利益が1,460百万円(同15.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が935百万円(同16.9%増)である(図表7)。

【 図表 7 】 27 年 3 月期の会社計画

(単位:百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	
	実績	実績	実績	会社計画	前期比
売上高	7,488	8,392	9,970	11,500	15.3%
HRソリューション事業 (人材派遣・受託)	5,486	5,339	6,925	-	-
HRソリューション事業 (人材紹介)	1,032	1,488	1,482	-	-
メディア&ソリューション事業	969	1,564	1,563	-	-
売上総利益	3,493	4,203	4,567	5,159	13.0%
売上総利益率	46.7%	50.1%	45.8%	44.9%	-
販売費及び一般管理費	2,298	2,900	3,282	3,699	12.7%
販管費率	30.7%	34.6%	32.9%	32.2%	-
営業利益	1,195	1,303	1,284	1,460	13.6%
営業利益率	16.0%	15.5%	12.9%	12.7%	-
経常利益	1,142	1,311	1,269	1,460	15.0%
経常利益率	15.3%	15.6%	12.7%	12.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	725	1,039	800	935	16.9%

(出所) 決算短信、決算説明資料より証券リサーチセンター作成

事業別の売上予想は開示されていないが、HR ソリューション事業 (人材派遣、受託) はレッツアイ、BRAISE 及びジーズ・コーポレーションの期を通しての寄与や既存顧客との取引拡大による増収を見込んでいる。HR ソリューション事業 (人材紹介) はコンサルタントのスキルアップにより 1 人当たり成約件数の増加を図ることで、メディア & ソリューション事業は効果的な広告宣伝で「工場ワークス」の取引顧客数を増加させることで、各々増収を見込んでいる。

労務費などの増加により売上総利益率は前期比 0.9%ポイントの悪化、増収に伴う固定費負担の軽減により販売費及び一般管理費 (以下、販管費) の対売上比は同 0.7%ポイントの改善を見込み、営業利益率は同 0.2%ポイント悪化の 12.7%と計画している。

年間配当金は、26/3 期の 1 株当たり 75.0 円 (配当性向 58.4%) に対して 1 株当たり 85.0 円 (同 56.8%) とする予定である。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想 : 27 年 3 月期

当センターでは、27/3 期の業績予想について、売上高 12,203 百万円、営業利益 1,808 百万円から、売上高 11,603 百万円 (前期比 16.4%増)、営業利益は 1,549 百万円 (同 20.6%増) へと下方修正した (図表 8)。主力のゲーム業界向け人材派遣の低迷は織り込んでいたため HR ソリュ

ーション事業(人材派遣・受託)の売上予想は据え置き、26/3期実績を踏まえて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の売上予想を引き下げた。

当センターの従来予想からの変更点及び予想の前提は以下の通りである。

1) HRソリューション事業(人材紹介)はコンサルタント数を従来予想の89人から73人に引き下げ、売上高を450百万円減額した。メディア&ソリューション事業は「工場ワークス」の取引顧客数を従来予想の1,091社から990社とし、売上高を150百万円減額した。尚、HRソリューション事業(人材派遣・受託)の稼働人員数を増やした一方で売上高予想を変更していないのは、稼働人員数に子会社分を含めたことによる単価の若干の低下を見込んだためである。子会社の単価が低いのは、多様なスキル段階の人員を幅広く扱っていることなどが要因である。

2) 売上総利益率は、26/3期実績を踏まえて従来予想の51.1%から44.9%に修正した。売上総利益は従来予想から1,026百万円減額の5,209百万円と予想した。

3) 広告宣伝費の効率的な運用を始めとしたコストコントロール強化の成果を見込み、販管費は従来予想から767百万円の減額の3,660百万円と予想した。

以上、売上総利益の1,026百万円の減少、販管費767百万円の減少を見込んだ結果、営業利益は従来予想の1,808百万円から1,549百万円へ下方修正した。

1株当たり年間配当金は会社計画通り85.0円(配当性向52.2%)と予想した。

【 図表 8 】証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書)

(単位:百万円)

	25/3	26/3	27/3CE	27/3E (従来予想)	27/3E	28/3E (従来予想)	28/3E	29/3E
損益計算書								
売上高	8,392	9,970	11,500	12,203	11,603	13,772	13,175	14,716
前期比	12.1%	18.8%	15.3%	17.8%	16.4%	12.9%	13.5%	11.7%
HRソリューション事業(人材派遣・受託)	5,339	6,925	-	6,496	8,236	7,435	9,285	10,287
25年7月に子会社化したBRAIS(子会社を含む)	-		-	1,740		1,850		
HRソリューション事業(人材紹介)	1,488	1,482	-	2,090	1,640	2,415	1,965	2,232
メディア&ソリューション事業	1,564	1,563	-	1,877	1,727	2,072	1,925	2,197
売上総利益	4,203	4,567	5,159	6,235	5,209	7,051	5,928	6,636
前期比	20.3%	8.7%	13.0%	18.0%	14.1%	13.1%	13.8%	11.9%
売上総利益率	50.1%	45.8%	44.9%	51.1%	44.9%	51.2%	45.0%	45.1%
販売費及び一般管理費	2,900	3,282	3,699	4,427	3,660	4,984	4,149	4,616
販管費率	34.6%	32.9%	32.2%	36.3%	31.6%	36.2%	31.5%	31.4%
営業利益	1,303	1,284	1,460	1,808	1,549	2,067	1,779	2,020
前期比	9.0%	-1.4%	13.6%	19.5%	20.6%	14.3%	14.8%	13.5%
営業利益率	15.5%	12.9%	12.7%	14.8%	13.3%	15.0%	13.5%	13.7%
経常利益	1,311	1,269	1,460	1,793	1,549	2,052	1,779	2,020
前期比	14.8%	-3.2%	15.0%	19.7%	22.1%	14.4%	14.8%	13.5%
経常利益率	15.6%	12.7%	12.7%	14.7%	13.3%	14.9%	13.5%	13.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,039	800	935	1,178	1,017	1,348	1,168	1,327
前期比	43.2%	-23.0%	16.9%	21.1%	27.1%	14.4%	14.8%	13.6%
◆稼働人員数、コンサルタント数など								
	25/3	26/3	27/3CE	27/3E (従来予想)	27/3E	28/3E (従来予想)	28/3E	29/3E
稼働人員数(派遣と受託の合計)	845	1,072	-	1,021	1,172	1,135	1,272	1,372
※26/3期から子会社の分が加わっている								
コンサルタント数	75	68	-	89	73	100	83	93
「工場ワークス」取引顧客数	891	891	-	1,091	990	1,191	1,091	1,191

(注) 1. CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

2. 稼働人員数、クリエイター派遣配属数は各期末の数値、コンサルタント数は期中平均の数値

(出所) 決算短信、有価証券報告書、決算明資料を基に証券リサーチセンター作成

> 中期業績予想

◆ 28年3月期業績予想

当センターでは、28/3期の業績予想についても27/3期予想と同様に下方修正した。28/3期の売上高は前期比13.5%増の13,175百万円(従来予想13,772百万円)、営業利益は同14.8%増の1,779百万円(同2,067百万円)と予想する。

当センターの従来予想からの変更点及び予想の前提は以下の通りである。

1) 売上高を従来予想より597百万円減額した。要因は、HRソリューション事業(人材紹介)におけるコンサルタント数の引き下げ(100人→83人)による450百万円の減額、メディア&ソリューション事業における「工場ワークス」の取引顧客数の引き下げ(1,191社→1,091社)による147百万円の減額である。HRソリューション事業(人材派遣・受託)については、27/3期と同様に従来予想を変更していない。

2) 売上総利益率は、従来予想 51.2%から 27/3 期予想比 0.1%ポイント改善の 45.0%に修正した。売上総利益は従来予想から 1,123 百万円減額の 5,928 百万円と予想した。

3) 販管費は、コストコントロールの強化を継続することにより従来予想を 835 百万円下回る 4,149 百万円と予想した。

以上、売上総利益 1,123 百万円の減少、販管費 835 百万円の減少を見込んだ結果、営業利益は従来予想の 2,067 百万円から 1,779 百万円へ下方修正した。

1 株当たり年間配当金は 90.0 円 (配当性向 48.2%) と予想した。

◆ 29 年 3 月期業績予想

当センターでは 29/3 期の業績予想を新たに策定した。29/3 期の売上高は前期比 11.7%増の 14,716 百万円、営業利益は同 13.5%増の 2,020 百万円と予想する。

事業別の売上高は、HR ソリューション事業 (人材派遣・受託) は期末の稼働人員数は前期末比 100 人増加の 1,372 人とし、10,287 百万円 (前期比 10.8%増)、HR ソリューション事業 (人材紹介) はコンサルタント数が前期比 10 人増の 93 人とし、2,232 百万円 (同 13.6%増)、メディア&ソリューション事業は取引顧客数が同 100 社増の 1,191 社とし、2,197 百万円 (同 14.1%増) と予想した。

売上増による固定費負担の軽減により売上総利益率は前期比 0.1%ポイント改善の 45.1%、増収効果と経費の効率的な運用により販管費率は同 0.1%ポイント改善の 31.4%と予想した。

1 株当たり年間配当金は 95.0 円 (配当性向 44.7%) と予想した

> 投資に際しての留意点

◆ 人材の確保について

同社は、ゲーム会社のニーズに応じたクリエイター人材の派遣を主要事業としているため、クリエイター人材の確保が事業拡大に不可欠となる。同社は人材の確保及び定着率向上のために、多様なキャリアパス制度の導入、福利厚生や研修制度などの充実にも努めているが、十分な確保ができない場合や離職者が増加した場合には業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 顧客企業の機密漏洩について

HR ソリューション事業(人材派遣・受託)は、顧客企業の新製品や新タイトル開発等の機密情報に触れる事業である。同社は、社内研修により企業秘密保持の重要性について指導・教育を行っているが、同社の社員による機密情報の外部漏洩が起こった場合には、同社の社会的信用が失墜するとともに取引解消や損害賠償請求を受ける可能性がある。

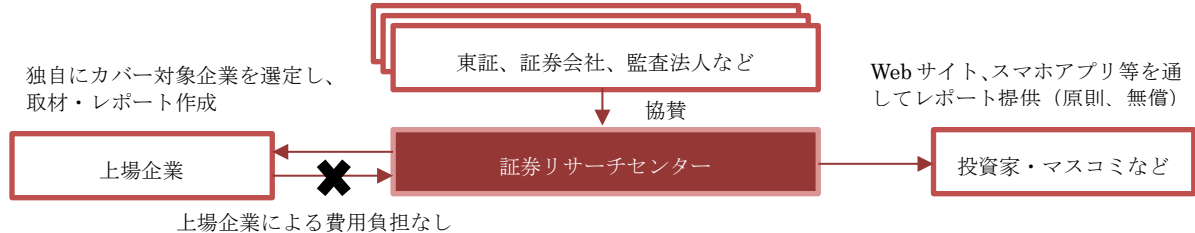
◆ 大株主について

26年3月末時点の筆頭株主である中山隼雄氏(セガ・エンタープライゼス:現セガサミーホールディングスの元代表取締役社長)は、資産管理会社であるアミューズキャピタルでの保有分も含め28.9%を所有、第2位は中山晴喜氏(マーベラス:7844 東証プライムの元代表取締役会長兼社長)の資産管理会社であるアミューズキャピタルインベストメントで17.6%を所有している。上記の株主とアミューズキャピタルインベストメントの関連会社であるA.C企画(第7位で1.6%を所有)と合わせると48.2%の所有となる(自己株式を除いた発行済株式数で算出)。現時点では純投資として中長期的に保有する方針と同社は理解しているが、今後の株価の推移によっては売却が行なわれ、株価に影響を及ぼす可能性もある。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人 トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス		
日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会		

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所	証券会員制法人福岡証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会	
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム	

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。