

各 位

会 社 名 株式会社コンフィデンス
 代表者名 代表取締役社長 澤嶋 宣之
 (コード番号: 7374 東証マザーズ)
 問合せ先 取締役管理本部長 永井 晃司
 (TEL 03-3350-7800)

2022年3月期の業績予想について

2022年3月期(2021年4月1日から2022年3月31日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位:百万円、%)

項目	決算期	2022年3月期 (予想)		2021年3月期 (実績・未監査)	2020年3月期 (実績)		対売上 高比率
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	対売上 高比率	
売 上 高	4,386	100.0	22.9	3,569	100.0	2,604	100.0
営 業 利 益	720	16.4	19.1	604	16.9	335	12.9
経 常 利 益	717	16.4	19.0	603	16.9	331	12.7
親会社株主に帰属する 当期純利益又は 親会社株主に帰属する 当期純損失	498	11.4	24.7	399	11.2	△282	△10.9
1株当たり当期 純利益又は 1株当たり当期純損失	110円91銭			93円57銭		△66円27銭	
1株当たり配当金	未定			0円00銭 (0円00銭)		0円00銭 (0円00銭)	

- (注) 1. 当社は、2020年12月10日付で、普通株式1株につき200株の株式分割を行っておりますが、2020年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算出しております。
 なお、1株当たり配当金については、2020年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の数値を参考までに()内記載しております。
2. 2020年3月期(実績)及び2021年3月期(実績)の1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2022年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募による新株式数(290,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2021年3月期連結財務諸表は「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則(1976年大蔵省令第28号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社グループの判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2022年3月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループの見通し

当社グループ（当社及び当社の関係会社）は、当社（株式会社コンフィデンス）及び連結子会社である株式会社Dolphin（以下、当社子会社）で構成されております。

当社グループでは、事業セグメントとして人材事業及びメディア事業を展開しております。具体的には、当社では、人材事業として人材派遣事業、人材紹介事業及び受託事業を行っており、当社子会社では、メディア事業を展開しております。

当社グループを取り巻く事業環境として、新型コロナウイルス感染症の影響による巣籠もり需要を背景に、国内及び世界的にゲーム業界が活況となっており、技術的な進展も伴って、ゲーム市場は引き続き成長するものと見込まれます。また、政府が推進する「働き方改革」への取り組みにより、慢性的な人材不足にも関わらず労働者の残業時間を減少させる必要があることから、人材サービスに対する需要の活発化が見込まれます。また、インターネットの普及により世の中に出回る情報量は年々増加しており、個人がその情報を取捨選択するためにユーザーにとって最適な情報発信を行うメディアサービスの需要が存在しております。これらのメディアサービス上で提供されるインターネット広告の市場は拡大することが見込まれております。

当社グループの人材事業のうち、人材派遣事業においては、厚生労働省が発行している「都道府県別集計結果 労働者派遣事業」をもとに市場の過去実績から先行きを予想しておりますが、我が国における労働者派遣市場は、長期的には引き続き拡大すると考えられるものの、短期的には新型コロナウイルス感染症の影響を受け、小売業やサービス業を中心に市場は縮小するものと見込まれます。一方、人材派遣事業における主な取引先であるゲーム業界は、国内家庭用ゲームのハード・ソフトともに市場規模は拡大している状況にあり、ハードは1,856.6億円で前年対比116.4%増、ソフトは1,817.2億円で前年対比108.9%増（出典：ファミ通ゲームソフト・ハード売上ランキング 2020年年報）となっております。加えて、2020年の世界のモバイルゲーム市場規模は7兆7,255億円で前年対比7.5%増、その中でも日本の市場規模は1兆2,113億円となっております（出典：ファミ通モバイルゲーム白書2021）。これらの市場環境を勘案すると、当社が主なターゲットとしているゲーム業界を含むエンターテイメント業界における労働者派遣市場は拡大し、引き続き成長するものと見込んでおります。人材紹介事業においては、厚生労働省が発行している「職業紹介事業報告書の集計結果」をもとに市場の過去実績から先行きを予想しており、2019年度（2019年4月から2020年3月）の市場規模は5,874億円（前年度比8%増加）に拡大しております。当社が主なターゲットとしているゲーム業界が上述のように拡大していることから、ゲーム業界における人材紹介市場は引き続き拡大していくことを見込んでおります。受託事業においては、企業各社が本業に経営資源を投入するために、アウトソーシングを活用する機会が増加しており、矢野経済研究所によるBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査によると、2020年度（2020年4月から2021年3月）から2024年度（2024年4月から2025年3月）までに4.43兆円から4.74兆円まで拡大することが見込まれております。ゲーム業界においても、デバッグ業務などを中心にアウトソーシングを利用する機会が増加していることから、市場規模は拡大していくことを見込んでおります。以上より、当社グループの人材事業がターゲットとしている市場の規模は年々拡大しており、引き続き成長していくものと考えております。

当社グループのメディア事業においては、当社グループがメディア運営を通じて対象としているインターネット広告市場は拡大傾向にあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による広告費の縮小から、アドネットワーク収入の単価が下落している状況にありました。しかしながら、足元ではインターネット広告市場は徐々に回復してきていることから、アドネットワーク収入の単価が回復することを見込んでおります。また、インターネット広告市場では、ソーシャルメディア広告や動画広告などの運用型広告の拡大に加え、アプリ広告や屋外デジタル広告の成長も期待されていることから、引き続き成長していくものと考えております。

これらの結果、2021年3月期における当社グループの経営成績は、メディア事業は減収減益となったものの、人材事業が大幅な増収増益となったことから、全体として増収増益となっており、引き続き成長基調にあります。

これらを踏まえ、当社グループでは、人材事業においては、新規取引先の拡大や既存取引先の深耕、派遣するクリエイターの採用強化、ゲーム業界におけるネットワークを駆使した人材紹介や受託によるクロスセル強化、メディア事業においては、コンテンツ強化を通じたページビュー数の増加及び広告運用の受託案件の獲得

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社グループの判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

によって、2022年3月期は、売上高4,386百万円（前期比22.9%増）、営業利益720百万円（前期比19.1%増）、経常利益717百万円（前期比19.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益498百万円（前期比24.7%増）を見込んでおります。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

①人材事業

人材派遣については、2021年3月期のクリエイターの職種構成及び派遣契約に基づく契約単価に変化がないことを前提に、過去実績を踏まえて算定した各月の1人あたり月平均稼働単価（2021年3月期の1日当たり稼働単価に2022年3月期の各月の営業日数を乗じて算出）に、配属計画に基づく各月の配属数を乗じることにより算出しております。配属数は、過去の配属増加数を勘案し、2021年3月の月末配属数620名から2022年3月の月末配属数700名に増加することを見込んでおり、各月末配属数を期中平均した人数は2021年3月期の542名から2022年3月期の650名に増加することを見込んでおります。人材紹介については、過去実績を踏まえて算定した1人あたり紹介手数料に、紹介予定人数（60人）を乗じることにより算出しております。受託については、過去実績を踏まえて算定した1時間あたり請求単価及び1日あたり稼働時間に、稼働人数（年間平均月末稼働数45人）を乗じることにより算出しております。なお、人材派遣による売上高が人材事業の売上高の大部分を占めております。

以上より、主に人材派遣における各月末配属数を期中平均した人数が2021年3月期の542名から2022年3月期の650名に増加することが寄与し（増加率は19.9%）、人材事業の売上高は、4,253百万円（前年同期比21.6%増）を見込んでおります。

②メディア事業

インターネット広告市場の動向が2021年3月期と同等水準で推移することを前提に、2021年3月期の各月のページビュー単価を平均したものを基礎に算定した各月のページビュー単価に、過去トレンドを勘案して見込んだ各月のページビュー数を乗じることによりアドネットワーク広告による収益を算出し、広告運用の受託案件から得られる見込収益を加えて算定しております。なお、平均月間ページビュー数は、2021年3月期の11.7百万ページビューから2022年3月期は18.9百万ページビューに増加することを見込んでおります。2021年3月の月間ページビュー数は19.2百万ページビューでありましたが、SNSを通じて安定的にユーザーがサイトへ流入する経路を確保した一方、検索エンジンのアルゴリズム変更の影響により大きく増減する可能性があるため保守的に見込んでおります。

以上より、主に、平均月間ページビュー数が2021年3月期の11.7百万ページビューから2022年3月期は18.9百万ページビューに増加することが寄与し（増加率は68.7%）、メディア事業の売上高は、132百万円（前年同期比83.5%増）を見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は主として、人材事業における従業員の人事費や人材紹介に要する手数料により構成されております。

人材派遣については、営業日数の変化による影響を除いて原価率に大きな変化が生じないことを前提として、現時点での雇用契約及び過去実績に基づく1人あたり人事費を考慮した原価率を算定し、売上高に乗じて算出しております。2021年3月期と比較して、営業日数が1営業日少ないとから若干の原価率の悪化を想定しております。人材紹介については、予めプラットフォーム運営業者に支払う料率が定められていることから、契約に基づき求職者を探すために使用するプラットフォーム運営業者への支払単価に紹介予定人数を乗じて算出しております。なお、新収益認識基準の適用により、売上高の計上よりもプラットフォーム運営業者への支払いが先に生じることから、一時的に売上原価率が高まることが想定されます。受託については、原価率に大きな変化が生じないことを前提として、未稼働による人材待機費用を見

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社グループの判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

込んで算定した原価率を算定し、売上高に乗じて算出しております。メディア事業については、運営するメディアの記事作成及びコンテンツの増加を図るため、前期と比較して原価を30百万増加する予定です。

以上の結果、売上原価は2,913百万円（前年同期比24.9%増）、売上総利益は1,473百万円（前年同期比19.2%増）を見込んでおります。

（3）販売費および一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主として人件費、広告費（主に採用広告費）、支払手数料及び本社の賃料で構成しております。

人件費は、本社内従事者の人員計画に基づきセグメントごとに見込んでおり、グループ全体で2022年3月末に77名を予定しております（役員を除く）。主に、人材派遣部門及び管理部門の人員増加を見込んでいることにより増加しております（前期末比28%増）。

広告費（主に採用広告費）は、人材派遣の配属計画に基づき必要と見込まれる人数を採用するために、過去実績及び業界における平均的な採用コストを勘案して見込んでおります。また、採用に係るオウンドメディアを立ち上げるためのコストを見込んでおります。

支払手数料は、人材紹介エージェントに対する手数料、金融機関のアドバイザー費用、弁護士報酬、監査報酬等を契約ベースで見込んでおります。

本社の賃料は、前期と同額を見込んでおります。

以上の結果、販売費及び一般管理費は753百万円（前年同期比19.2%増）、営業利益は720百万円（前年同期比19.1%増）を見込んでおります。販売費及び一般管理費の主な増加の内訳は、人件費が73百万円、広告費が57百万円であります。

（4）営業外収益・費用、経常利益

営業外収益は、大きな発生は見込んでおりません。

営業外費用は、借入金の利息を見込んでおります。

以上の結果、経常利益は717百万円（前年同期比19.0%増）を見込んでおります。

（5）特別利益・損失、親会社株主に帰属する当期純利益

2022年3月期においては、特別損益は見込んでおりません。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は498百万円（前年同期比24.7%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社グループの判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。