

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

コンフィデンス

7374 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 6 月 3 日 (金)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst Yoichiro Shimizu



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 3 月期の業績概要	01
2. 2023 年 3 月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 市場動向	03
2. 事業内容	04
3. 同社の強み	07
■ 業績動向	09
1. 2022 年 3 月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
■ 成長戦略	13
1. 中期成長戦略	13
2. 長期成長戦略	14
■ 株主還元策	16

要約

2022 年 3 月期の売上高及び各利益は過去最高業績を達成。 好調な外部環境などを追い風に、2023 年 3 月期も増収増益を見込む

コンフィデンス <7374> は、「クリエイティブの最前線で共に未来を描く」というビジョンの下、2014 年 8 月に創業した。主力事業である人材事業では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し、メディア事業では自社メディアサイトの運用及びメディア運営支援サービスを展開している。後発参入にもかかわらず、取引社数は約 120 社、創業以来累計で約 190 社に上り、(株)バンダイナムコスタジオ、(株)Cygames、グリー <3632> といった大手企業をはじめ、中堅以上のゲーム会社の大多数と取引実績がある。

同社の競争優位性は、高い採用力と営業力を背景とした人材のマッチング力にある。求職者数最大化と求人数最大化によりマッチング総量を最大化するために同社は、分業化・標準化に基づいた組織設計をし、オペレーションは極力簡易化することで、効率的な組織運営を展開している。この結果、同社は 2017 年 3 月期～2021 年 3 月期の売上高年平均成長率 (CAGR) 62.5%、営業利益の年平均成長率 72.0% と、2014 年 8 月以降高い事業成長率及び収益率を実現している。同社によると、人材派遣業界の営業利益率は 10% 以下が多数のなか、同社の 2022 年 3 月期の営業利益率は 16.8% と高水準を維持していることから、同社の強みが、高い事業成長率及び収益率実現に寄与していることが窺える。

1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 24.0% 増の 4,425 百万円、営業利益で同 23.3% 増の 745 百万円、経常利益で同 22.3% 増の 737 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 32.9% 増の 530 百万円となり、売上高及び各利益は過去最高業績を達成した。また 2021 年 6 月に公表した業績予想比では、売上高が 0.9% 増、売上総利益が 3.8% 増、営業利益が 3.5% 増、経常利益が 2.9% 増、親会社株主に帰属する当期純利益が 6.6% 増と全指標で予想を上回って着地した。中期成長戦略に掲げる「顧客当たり派遣人数の最大化」を目指し顧客深耕に取り組んだ結果、主力の派遣事業が堅調に推移した。また、主要な KPI のうち、ストック型収益モデルの基礎となるクリエイター派遣配属数は、前期末比 120 人増の 740 人 (期初想定は 700 人) と着実に増加したほか、クリエイターの稼働率についても高水準で推移した。

2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績について同社は、売上高を前期比 17.5% 増の 5,200 百万円、営業利益を同 14.0% 増の 850 百万円、経常利益を同 14.9% 増の 848 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 10.3% 増の 585 百万円と見込んでいる。主力のゲーム会社各社は新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) でも堅調に推移していることから、中期成長戦略で掲げる「顧客当たり派遣人数の最大化」を引き続き推進することで、さらなる成長を目指す。またメディア事業では、収益の柱をアドネットワーク収益からプロモーション受託に転換する方針を掲げている。

3. 成長戦略

同社は、中期成長戦略として「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」を掲げ、(1) 対象顧客の網羅・深耕、(2) 提供サービスの多様化、(3) エコシステムの確立、を推進することで、3～5年後に売上高 100 億円を目指している。また、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、(1) 対象市場の拡大、(2) 受託事業の拡大による知見の蓄積、(3) マッチング範囲の拡大・高度化、を推進することで、デジタルエンターテインメント領域への展開を実現する考えだ。

※ゲーム、デジタルライブ、デジタル配信、SNS、e-スポーツなどを含むデジタル化されたエンターテインメントを提供する領域。メタバース上で提供されるサービスも含む。

中期成長戦略としては、顧客深耕により顧客当たり派遣人数の最大化を目指すほか、派遣事業で構築したネットワークを生かし、人材紹介・受託業務のクロスセルによりさらなる収益拡大を図る方針だ。また、人材派遣・人材紹介・受託メディアの各事業が相互に連携し好循環を確立・拡大することで、経営効率も高めていく。

長期成長戦略としては、対象市場及び受託事業の拡大で知見を蓄積し、デジタルエンターテインメント領域への展開を目指す。近年急速に浸透しているメタバースとゲーム業界のスキルは親和性が高いことから、同社及びクリエイターのノウハウを生かしたデジタルエンターテインメント領域への進出は、実現可能性が高いと弊社では見ている。既存の事業資産を活用した多角化戦略と言え、将来像がイメージできる魅力的な成長戦略であると評価できる。

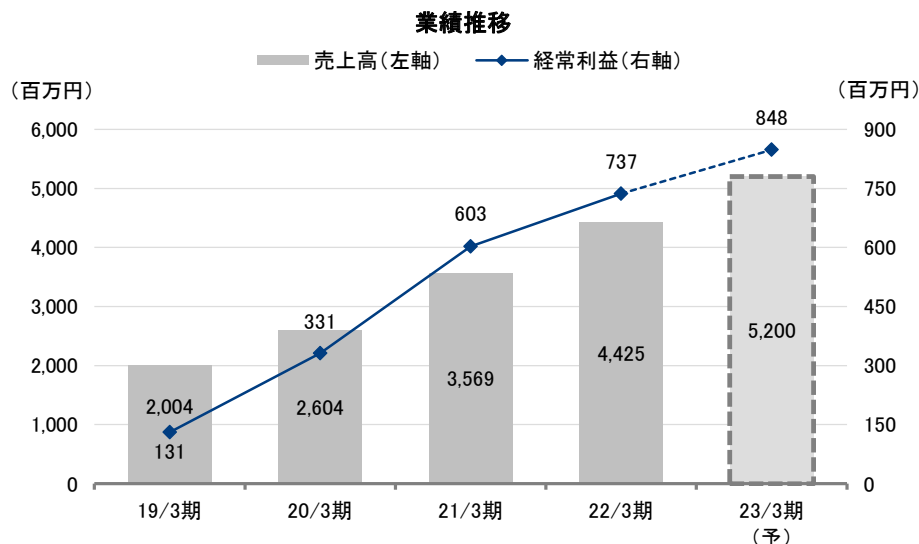
4. 株主還元策

同社は、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し、配当性向 30% 超及び DOE（株主資本配当率）10% 超を目標としている。この基本方針に基づき、2022 年 3 月期は 1 株当たり 40.0 円（前期はなし）の配当を実施し、配当性向は 33.8%、DOE は 15.7% となった。2023 年 3 月期については、1 株当たり 45.0 円（前期比 5.0 円増）を予定しており、配当性向は 35.2%、DOE は 11.6% となる見込みだ。

Key Points

- ・ 2022 年 3 月期は主力の人材事業がけん引し、過去最高業績を達成
- ・ 好調な外部環境などを追い風に、2023 年 3 月期も増収増益を見込む
- ・ 顧客深耕とエコシステムの確立により、3～5 年後に売上高 100 億円を目指す。長期的にはデジタルエンターテインメント領域への展開を計画
- ・ 配当性向 30% 超及び DOE10% 超を目標とし、2022 年 3 月期は 1 株当たり 40.0 円の配当を実施

要約



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

ゲーム業界に特化した人材派遣・紹介事業を主力に展開

同社は、「クリエイティブの最前線で共に未来を描く」というビジョンの下、2014 年 8 月に創業したゲーム・エンターテインメント業界向け人材派遣・人材紹介・業務受託及びメディア運営会社である。後発参入にもかかわらず、取引社数は約 120 社、創業以来累計で約 190 社にのぼり、バンダイナムコスタジオ、Cygames、グリーといった大手企業をはじめ、中堅以上のゲーム会社の大多数と取引実績がある。

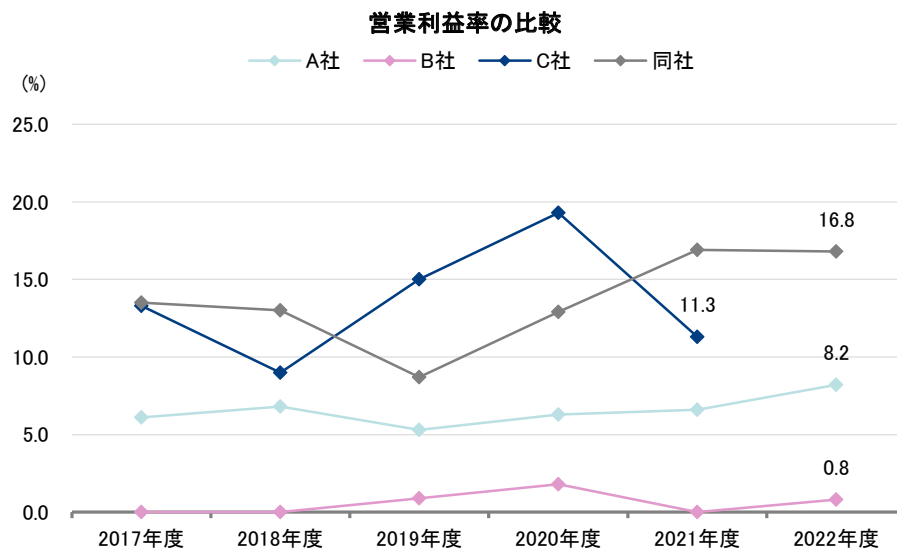
1. 市場動向

同社が主にサービスを提供しているゲーム業界は右肩上がり形で成長を続けており、国内ゲーム市場コンテンツ規模※は 2014 年の 9,886 百万米ドルから 2018 年には 16,586 百万米ドルまで増加し、2023 年には 21,249 百万米ドルと予想されている。また、世界のゲーム市場コンテンツ規模※も同様に成長基調で、2014 年の 75,592 百万米ドルが 2018 年には 124,427 百万米ドルとなり、2023 年には 172,663 百万米ドルと予想されている。一方、ゲームのデバイスについてはモバイルゲーム市場規模が伸長している。これらのゲーム市場の規模拡大により、同社の主要顧客であるゲーム会社各社の業績は堅調に推移している。このような環境の下で同社は、今後も堅調な拡大が見込まれる国内市場に加え、将来的には海外展開も視野に入れていることから、さらなる業績拡大が見込めると弊社では見ている。

※ 出所：経済産業省「コンテンツの世界市場・日本市場市場の概観（令和 2 年 2 月）」。

事業概要

ゲーム業界における派遣事業という観点で見ると、同社の営業利益率は競合他社と比較し高水準で推移していると言える。一例を挙げると、2022年3月期の同社の営業利益率は16.8%であるのに対し、競合他社は8.2%、0.8%、11.3%となっている。これは同社の競争優位性が発揮されている結果である（詳細は後述）。



注：A社は2月期決算、B社は11月期決算、C社は3月期決算
 出所：各社決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

「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、人材事業及びメディア事業を展開

2. 事業内容

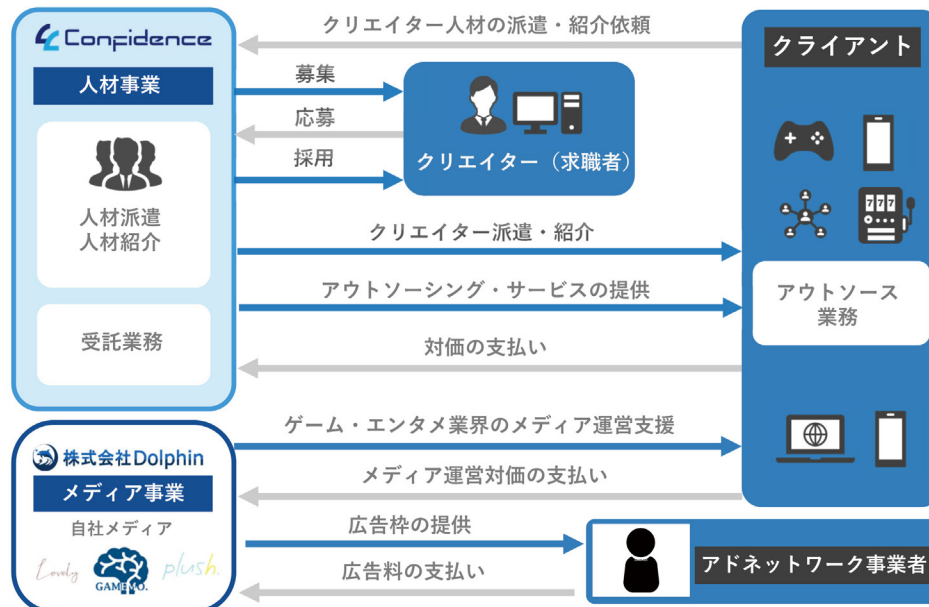
同社は「クリエイティブの最前線で共に未来を描く」をビジョンに掲げ、クリエイターがキャリアアップにより自らの夢を実現し、携わった作品が評価され、所属する組織・業界・社会が発展する未来を共に創り上げていくことを目指している。具体的には、クリエイターにはエンターテインメント業界に携わり、キャリアを高め、夢を実現することをサポートし、取引先企業にはエンターテインメントコンテンツを創るコア人材と情報を提供することでサポートしている。

同社の主力事業である人材事業は、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しており、人材派遣事業、人材紹介事業、受託事業からなる。またメディア事業では、自社メディアサイトの運用により広告収入を得ているほか、子会社の（株）Dolphinにてメディア運営支援サービスを提供している。

コンフィデンス | 2022 年 6 月 3 日 (金)
 7374 東証グロース市場 | <https://confidence-inc.jp/ir/>

事業概要

事業系統図



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(1) 人材事業

a) 人材派遣事業、人材紹介事業

主力の人材派遣事業では、ゲーム会社向けにゲーム・エンターテインメント業界の知見が豊富な即戦力人材を顧客のニーズに合わせて派遣している。求職者の中からクライアントニーズに合わせてエントリーレベルから業界での豊富な経験を持つ者まで幅広いレベルのクリエイターを採用し、取引先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ことで配属者数を拡大し、2022 年 3 月末のクリエイター配属数は 740 人となっている。また、クリエイターに対しては、ビジネススキル研修やゲーム開発に必要な知識・スキルに関する研修などを通じたキャリアアップを図っている。一方、人材紹介事業では、ゲーム会社向け及び IT・Web 業界向けに事業の中核を担うハイスル人材を紹介し、リサーチから入社承諾まで一気通貫で支援する。このほか、豊富な業界経験及び高いスキルを有するプロフェッショナル人材をプロジェクトベースで提供する「フリーランス」も展開している。

クリエイターの一例を挙げると、ゲーム会社向けでは、予算・スケジュール・人員構成などプロジェクト全体を統括するゲームプロデューサー、スケジュール管理など制作現場を管轄するゲームディレクター、ゲームの企画を行うゲームプランナー、ゲーム開発のプログラミングを担当するゲームプログラマー、シナリオライター、カスタマーサポートまで多岐にわたる。また、IT・Web 業界向けでは、プロジェクトの納期・予算・人員編成など全体の統括を行う Web プロデューサー、制作現場の管理を行う Web ディレクター、デザインを担当する Web デザイナーなど幅広い。

コンフィデンス | 2022 年 6 月 3 日 (金)
 7374 東証グロース市場 | <https://confidence-inc.jp/ir/>

事業概要

対応職種・実績

GAME	MOBILE, WEB
ゲームプロデューサー／ゲームディレクター／ゲームプランナー／ゲームプログラマー／アートディレクター／3DCGデザイナー／2DCGデザイナー／プロジェクトマネージャー／スクリーンライター／デバッグリーダー／デバッガー／シナリオライター／カスタマーサポート／サウンドクリエイター／ローカライズ・翻訳 など	ウェブプロデューサー／ウェブディレクター／ウェブデザイナー／UI・UXデザイナー／ウェブコンテンツ企画／フロントエンドエンジニア・コーダー／アプリケーション開発エンジニア／サーバーエンジニア／プログラマー／プロジェクトマネージャー／テストエンジニア など

出所：会社ホームページより掲載

b) 受託事業

受託事業はゲーム開発・運営のうち外部委託可能な業務を代行する事業で、主にゲームタイトルのデバッグ※業務を受託している。ゲームタイトルのデバッグ業務は守秘性が高いことから、2020 年 4 月に新宿区に専用オフィスを立ち上げ業容拡大の準備を整えるとともに、営業・管理体制の強化を図っている。また、人材派遣事業との連携により、新規案件のリード獲得数増加に努めている。デバッグ業務のほか、英語・中国語・韓国語をはじめ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も行っている。

※ コンピュータプログラムのバグ・欠陥を発見及び修正し、動作を仕様どおりのものとするための作業のこと。

(2) メディア事業

女性向けメディア「Lovely」、占いメディア「Plush」、ゲームメディア「GAMEMO」などのメディアサイト運営により広告収入を得ている。また、メディアサイトの運営ノウハウを基に SNS 運用代行などのプロモーション支援も行っており、ゲーム業界のみならず幅広い業種に対応している。現在の収益構造は広告収入が大半を占めているが、プロモーション支援受託に注力することで売上拡大を図る方針を掲げている。

高い採用力と営業力を背景にした人材のマッチング力が強み

3. 同社の強み

同社の競争優位性は、高い採用力と営業力を背景とした人材のマッチング力にある。求職者数最大化と求人数最大化によりマッチング総量を最大化するために同社は、分業化・標準化に基づいた組織設計をし、オペレーションは極力簡易化することで、効率的な組織運営を展開している。この結果、2014 年 8 月以降、後発参入にもかかわらず高い事業成長率及び収益率を実現している。

(1) 採用力

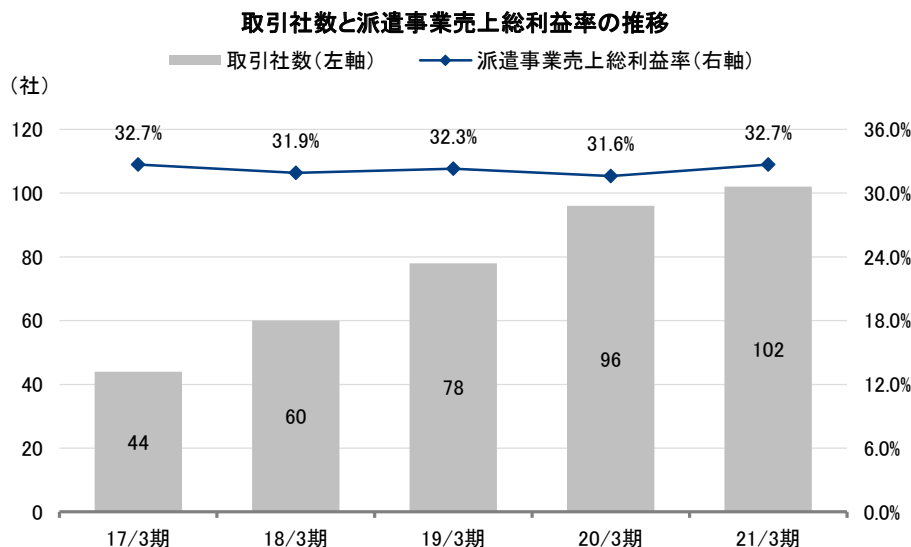
同社は、ゲーム業界に特化することで効率的に集客を行い、安定的な採用を実現している。ゲーム業界は人気業界のため能動的エントリーが多いものの、リファラル採用（知人からの紹介による採用）も一定割合を維持することで、年間応募者数は約 1 万人となっている。また、社員満足度の高さも採用力につながっている。幅広い職種から未経験者にも業務を紹介し、実践によるスキルアップの機会を提供しているほか、毎月実施している面談などによりクリエイターの不安や不満を早期に解消することで退職率を低水準に抑え、就業期間の長期化を実現している。一方、ゲーム業界に精通していることから、人材市場の環境変化に応じて求人広告を掲載していることに加え、広告媒体の費用対効果を逐次分析、出稿配分を変更している。これらの結果、採用 LTV※は約 19 倍と、効率的に利益を生み出す仕組みを構築している。

※ 採用 LTV (Life Time Value) は、1 人当たり採用コストに対して 1 人が入社から退職までどれだけ売上総利益を稼得したか計算したもの。

(2) 営業力

同社は、経営陣の人材業界に対するノウハウとゲーム業界に特化することによる知見の早期蓄積により、高い営業力を実現している。全社員に占める営業職は約 40% と高水準であることから、企業・求人開拓力を重視していることが窺える。企業開拓に当たっては特定の顧客に依存しないよう取引社数を拡大する方針で、多数の顧客によりリスクが分散され一定水準の売上総利益率を確保している（2021 年 3 月期の取引社数は 102 社、派遣事業の売上総利益率は 32.7%）。また、継続的な顧客深耕により顧客当たり派遣数は増加傾向にあり、1 社当たり配属数は 2017 年 3 月期の 2.36 人から 2021 年 3 月期には 5.77 人まで拡大している。

事業概要



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

(3) マッチング力

同社は、ゲーム業界への知見から、顧客のニーズとクリエイターのスキルを勘案したマッチングを行うことで、高い精度のマッチングを実現している。また、豊富な求人数とクリエイター数も高い精度のマッチングに寄与している。一方、短期間の成約を実現するオペレーションを構築しており、約 70% の求職者が採用面接から 1 ヶ月以内に配属先が決定している。これらの結果、クリエイター年間平均稼働率は 98.8% (2020 年 4 月～2021 年 3 月) と高水準の稼働率を実現している。

(4) 効率的な組織運営

同社は後発参入にもかかわらず高い事業成長率及び収益率を実現しているが、これは分業化・標準化に基づいた組織設計をし、オペレーションは極力簡易化することで、効率的な組織運営を展開していることによる。このうち標準化については、事業 KPI を設定したプロセスマネジメントを実行している。これにより、生産性向上を図るとともに、利益減少リスクを早期に発見し、損失を最小限にとどめている。

競争優位性に基づいた事業戦略及び効率的な組織運営により、同社は 2017 年 3 月期～2021 年 3 月期の売上高 CAGR が 62.5%、営業利益の CAGR は 72.0% と急成長を実現している。同社によると、人材派遣業界の営業利益率は 10% 以下が多数のなか、同社の 2022 年 3 月期の営業利益率は 16.8% と高水準を維持していることから、同社の強みが、高い事業成長率と収益率実現に寄与していることが窺える。

コンフィデンス
7374 東証グロース市場

2022 年 6 月 3 日 (金)
<https://confidence-inc.jp/ir/>

業績動向

2022 年 3 月期は主力の人材事業がけん引し、過去最高業績を達成

1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 24.0% 増の 4,425 百万円、営業利益で同 23.3% 増の 745 百万円、経常利益で同 22.3% 増の 737 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 32.9% 増の 530 百万円となり、売上高及び各利益は過去最高業績を達成した。また 2021 年 6 月に公表した業績予想比では、売上高が 0.9% 増、売上総利益が 3.8% 増、営業利益が 3.5% 増、経常利益が 2.9% 増、親会社株主に帰属する当期純利益が 6.6% 増と全指標で予想を上回って着地した。中期成長戦略に掲げる「顧客当たり派遣人数の最大化」を目指し顧客深耕に取り組んだ結果、主力の派遣事業が堅調に推移した。

2022 年 3 月期 連結業績概要

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期			前期比		予想比
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	3,569	-	4,386	4,425	-	855	24.0%	0.9%
売上総利益	1,236	34.6%	1,473	1,528	34.5%	292	23.6%	3.8%
営業利益	604	16.9%	720	745	16.8%	140	23.3%	3.5%
経常利益	603	16.9%	717	737	16.7%	134	22.3%	2.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	399	11.2%	498	530	12.0%	131	32.9%	6.6%

注：22/3 期予想値は 2021 年 6 月公表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業セグメント別概要は以下のとおり。

2022 年 3 月期 セグメント別概要

(単位：百万円)

	21/3 期		予想	22/3 期		前期比	予想比
	実績	構成比		実績	構成比		
売上高	3,569	-	4,386	4,425	-	24.0%	0.9%
人材事業	3,496	98.0%	4,253	4,353	98.4%	24.5%	2.4%
メディア事業	72	2.0%	132	77	1.7%	6.6%	-41.5%
調整額	-	-	-	-6	-0.1%	-	-
売上総利益	1,236	34.6%	1,473	1,528	34.5%	23.6%	3.8%
人材事業	1,186	33.9%	-	1,481	34.0%	24.9%	-
メディア事業	49	68.9%	-	46	60.4%	-6.5%	-
営業利益	604	16.9%	720	745	16.8%	23.3%	3.5%
人材事業	937	26.8%	-	1,166	26.8%	24.4%	-
メディア事業	13	18.1%	-	13	17.5%	3.1%	-

注：22/3 期予想値は 2021 年 6 月公表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

(1) 人材事業

売上高は前期比 24.5% 増の 4,353 百万円、売上総利益は同 24.9% 増の 1,481 百万円、セグメント利益は同 24.4% 増の 1,166 百万円と、高水準の利益を維持しながら堅調に推移した。主力のゲーム会社向け派遣事業の配属者数を拡大するため、新規取引先開拓のみならず、既存取引先のさらなる深耕に取り組んだことにより、派遣事業が堅調に推移した。

主要な KPI のうち、ストック型収益モデルの基礎となるクリエイター派遣配属数は、前期末比 120 人増の 740 人（期初想定は 700 人）と着実に増加した。また、クリエイターの稼働率についても高い水準で推移しており、第 1 四半期 99.4%、第 2 四半期 99.9%、第 3 四半期 99.7%、第 4 四半期 99.6% と、期を通して好調に推移した。

(2) メディア事業

売上高は前期比 6.6% 増の 77 百万円、売上総利益は同 6.5% 減の 46 百万円、セグメント利益は同 3.1% 増の 13 百万円となった。主要な KPI であるページビュー（PV）数は前期比 0.4% 増の 137,787 千 PV と前期同水準で推移したものの、PV 数当たりの単価は前期比で下落しており、アドネットワーク事業の売上高は減少した。これに対し同社では、収益の柱をアドネットワーク収益からプロモーション受託に転換する方針を掲げている。

財務安全性についての懸念はなし

2. 財務状況と経営指標

2022 年 3 月期末の資産合計は前期末比 884 百万円増の 2,437 百万円となった。流動資産は同 849 百万円増の 2,268 百万円となった。これは主に現金及び預金が 784 百万円、売掛金が 69 百万円増加したことによる。また、固定資産は同 34 百万円増の 169 百万円となった。

負債合計は前期末比 133 百万円減の 782 百万円となった。これは主に借入金 90 百万円、未払法人税等が 56 百万円減少したことなどによる。純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益 530 百万円の計上などにより、同 1,018 百万円増の 1,655 百万円となった。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は前期末比 26.6 ポイント上昇の 67.6% となったほか、現金及び預金は 1,724 百万円であることから、財務安全性についての懸念はないと弊社では見ている。

コンフィデンス | **2022 年 6 月 3 日 (金)**
 7374 東証グロース市場 | <https://confidence-inc.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	増減額
流動資産	1,418	2,268	849
現金及び預金	940	1,724	784
売掛金	445	515	69
固定資産	134	169	34
有形固定資産	39	24	-15
無形固定資産	8	11	3
投資その他の資産	86	132	46
資産合計	1,553	2,437	884
流動負債	802	759	-42
固定負債	113	22	-91
負債合計	915	782	-133
利益剰余金	230	761	530
純資産合計	637	1,655	1,018
【経営指標】			
自己資本比率	41.0%	67.6%	26.6pt
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	46.0%	37.0%	-9.0pt
ROE (自己資本当期純利益率)	89.5%	46.5%	-43.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022 年 3 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 461 百万円の収入となったが、主な要因は税金等調整前当期純利益の計上 733 百万円、法人税等の支払 267 百万円などによる。投資活動によるキャッシュ・フローは 64 百万円の支出となったが、主な支出は無形固定資産の取得 10 百万円、敷金及び保証金の差入による支出 47 百万円などによる。財務活動によるキャッシュ・フローは 387 百万円の収入となったが、主な収入は株式の発行による収入 473 百万円などによる。この結果、期中の現金及び現金同等物は 784 百万円増加し、当期末残高は 1,724 百万円となった。投資活動によるキャッシュ・フローが支出であるものの、営業活動によるキャッシュ・フローで賄える範囲内であることから、健全と弊社では見ている。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	486	461
投資活動によるキャッシュ・フロー	-9	-64
財務活動によるキャッシュ・フロー	-146	387
現金及び現金同等物の増減額	330	784
現金及び現金同等物の期末残高	940	1,724

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

好調な外部環境などを追い風に、2023 年 3 月期も増収増益を見込む

2023 年 3 月期の連結業績について同社は、売上高を前期比 17.5% 増の 5,200 百万円、営業利益を同 14.0% 増の 850 百万円、経常利益を同 14.9% 増の 848 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 10.3% 増の 585 百万円と見込んでいる。また、中長期的な成長を踏まえ、2023 年 3 月期の財務目標として売上高成長率 15 ～ 20%、売上高総利益率 30% 超、営業利益率 15% 超を前提とした事業計画を策定している。主力のゲーム会社各社はコロナ禍でも堅調に推移していることから、中期成長戦略で掲げる「顧客当たり派遣人数の最大化」を引き続き推進することで、さらなる成長を目指す。

2023 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,425	-	5,200	-	774	17.5%
人材事業	4,347	98.3%	5,070	97.5%	722	16.6%
メディア事業	77	1.7%	130	2.5%	52	68.5%
売上総利益	1,528	34.5%	1,787	34.4%	258	16.9%
営業利益	745	16.8%	850	16.3%	104	14.0%
経常利益	737	16.7%	848	16.3%	110	14.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	530	12.0%	585	11.3%	54	10.3%

注：各事業の値はセグメント間の内部売上高を含めていない

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業セグメント別見通しは以下のとおり。

(1) 人材事業

売上高は前期比 16.6% 増の 5,070 百万円を見込んでいる。ゲーム会社各社の業績はコロナ禍でも堅調に推移しており、ゲーム開発に必要な人員を継続的に募集していることから、主力の人材派遣事業ではクリエイター配属数の拡大を進める。また、人材紹介事業においても、ゲーム会社や IT・Web 系のクライアントを中心に人材採用意欲が旺盛であることを背景に、紹介人数の拡大を図る。受託業務事業においては、ゲーム会社からのデバッグ業務案件を中心に一定の需要が継続的に見込めるため、人材派遣事業のネットワークを利用したクロスセルを行うことで、案件数の維持を見込んでいる。

(2) メディア事業

売上高は前期比 68.5% 増の 130 百万円を見込んでいる。コロナ禍によって広告市場が鈍化している傾向にあるほか、グーグルの検索アルゴリズムアップデートの影響が見通しにくいことから、PV 当たりの単価や PV 数が安定的に推移するかどうか不透明な状況にあるとしている。これらに対応するため、記事制作の質向上や漫画コンテンツの増産を目指すとともに、メディア事業に関連する受託案件を増加させることで収益構造の転換を図る方針だ。

■ 成長戦略

顧客深耕とエコシステムの確立により、 3 ～ 5 年後に売上高 100 億円を目指す。 長期的にはデジタルエンターテインメント領域への展開を計画

2021 年 6 月に同社は、中期及び長期の成長戦略を策定した。中期成長戦略として「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」を掲げ、(1) 対象顧客の網羅・深耕、(2) 提供サービスの多様化、(3) エコシステムの確立、を推進することで、3 ～ 5 年後に売上高 100 億円を目指している。また、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、(1) 対象市場の拡大、(2) 受託事業の拡大による知見の蓄積、(3) マッチング範囲の拡大・高度化、を推進することで、デジタルエンターテインメント領域への展開を実現する考えだ。

1. 中期成長戦略

(1) 対象顧客の網羅・深耕

同社は、一層の顧客深耕によりクリエイターの新たな就業機会を獲得し、顧客当たり派遣人数の最大化を目指す。具体的には、開発スケジュールをヒアリングすることで将来のニーズを把握したり、同一顧客の他部門を紹介してもらうことにより新たな人材ニーズの発掘を図っていく。これらを推進することで、ゲーム業界における派遣事業者として圧倒的 No.1 を目指す。顧客深耕による事業拡大は確実かつ効率的な手法であることから、顧客当たり派遣人数の最大化は十分期待できると弊社では見ている。

(2) 提供サービスの多様化

従来は人材派遣事業、人材紹介事業、受託事業がそれぞれ独自で部署開拓を行っていたため、顧客ニーズを識別できず、潜在的な機会ロスが発生していた。このため、派遣事業で構築したネットワークを生かし、人材紹介・受託業務のクロスセルによりさらなる収益拡大を目指す。この結果、人材紹介事業では顧客接点が増加し魅力的な求人獲得が可能となり、受託事業では開発スケジュールを認識することで、ニーズの正確な把握や適切なタイミングでのサービス提供が可能となる。顧客との接点が増加し、サービス提供が多様化することで、顧客当たりの収益の増大を目指す。

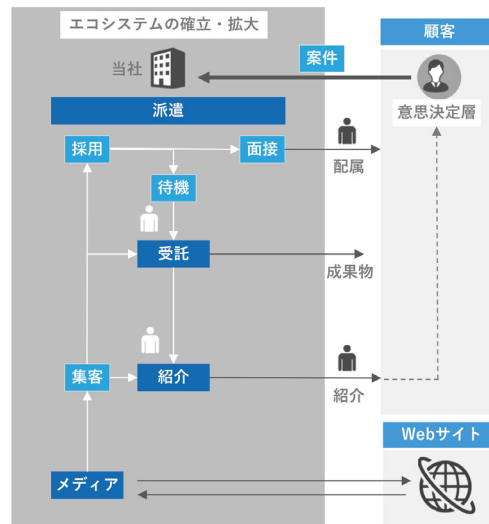
(3) エコシステムの確立

人材派遣・人材紹介・受託メディアの各事業が相互に連携し好循環を確立・拡大することで、経営効率を高め、ゲーム業界へのサービス提供機会増大を目指す。エコシステムの確立としては、メディア事業の運営ノウハウを利用して人材派遣事業や人材紹介事業の集客増大を図るほか、未就業のクリエイターの受託案件での就業、受託案件の OJT によるクリエイターのスキルアップ、高スキルのクリエイターの就業による請求単価上昇などを推進していく。また、エコシステムの拡大としては、人材派遣事業で構築したネットワークにより、受託案件の増加や人材紹介実績の増加を見込むほか、派遣機会の増加、メディア事業の集客ノウハウを活用したゲーム会社のプロモーション支援などを推進していく。このように各事業が循環性を持つことで経営効率アップを目指す。既存のネットワークを活用することは新規開拓と比較しコスト削減が見込めることから、利益率向上が期待できると弊社では見ている。

コンフィデンス | 2022 年 6 月 3 日 (金)
 7374 東証グロース市場 | <https://confidence-inc.jp/ir/>

成長戦略

エコシステムの確立・拡大



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

対象市場及び受託事業の拡大で知見を蓄積し、デジタルエンターテインメント領域への展開を目指す

2. 長期成長戦略

(1) 対象市場の拡大

業界・エリア・形態の多様化・拡大を図り、ゲーム業界特化から Web・エンターテインメント領域への進出を推進していく方針だ。業界の多様化としては、主力のゲーム業界に加え、その周辺領域であるエンターテインメント・Web 業界での人材ビジネス展開を進める。エリア拡大としては、知名度向上と事業規模拡大を目的に、1～3 年以内に福岡・大阪に拠点を設置する予定であるほか、将来的には海外展開も視野に入れている。形態の多様化としては、人材派遣・人材紹介と契約形態の異なるフリーランス領域に参入していく。フリーランスとのネットワーク形成による高スキル人材のチーム組成と多様なサービス展開を目指す。弊社では海外進出に期待している。現時点では海外進出の時期など具体的なことは未定であるが、M&A を活用した海外展開などもあり得ると弊社は見ている。

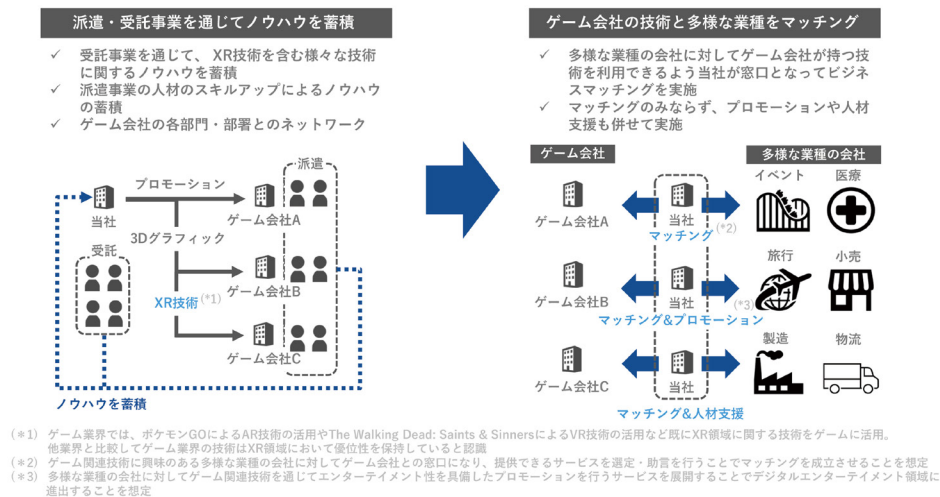
(2) 受託事業の拡大による知見の蓄積

受託事業は主にゲームタイトルのデバッグ業務を受託しているが、メディア関連の受託サービスを拡大し、人材プールの規模・多様性を拡大することで、多様な人材サービスの提供を目指している。メディア関連の受託サービスとしては、ゲーム会社が新タイトルを発売する際のプロモーション支援（SNS やインフルエンサーによる集客）や、ゲーム会社またはゲームタイトルを対象としたオウンドメディア開発・運用代行を実施する。また、人材プールの規模・多様性としては、プロモーション支援、デバッグ支援のほか、翻訳、開発など様々な受託業務をこなすことで、多様な人材プールを確保していく。このほか、社員相互に新たなスキルを身に付ける機会を得られるよう Lab（laboratory）を設置し、ここで得たスキルを使った新たなサービスを提供する方針だ。

(3) マッチング範囲の拡大・高度化

同社は、マッチングソリューションを拡大することでデジタルエンターテインメント領域への展開を目指している。具体的には、ゲーム会社とのネットワークを利用して、ゲーム業界の XR 技術と様々な業種の企業をマッチングするとともに、人材派遣事業・受託事業で蓄積したノウハウによりマッチング後の企業に対して知見を持った人材が支援することで、様々な企業を対象にしたデジタルエンターテインメント領域に進出することを目指している。既存顧客であるゲーム会社とゲーム会社の技術をビジネスに活用したい他業界の企業をマッチングすることのみならず、プロモーションや人材支援も併せて提供することにより、様々な業種の企業へアプローチしていく。近年急速に浸透しているメタバースとゲーム業界のスキルは親和性が高いことから、同社及びクリエイターのノウハウを生かしたデジタルエンターテインメント領域への進出は、実現可能性が高く、2022 年 5 月 12 日に発表した役員人事はゲーム業界への知見を持つ役員のみならず、IT 業界への知見も豊富な役員を加えていることから同領域への進出を意図したものであると弊社では見ている。既存の事業資産を活用し、新たな人的チャネルを利用した多角化戦略と言え、将来像がイメージできる魅力的な成長戦略であると評価できる。

デジタルエンターテインメント領域への展開



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

■ 株主還元策

配当性向 30% 超及び DOE10% 超を目標とし、 2022 年 3 月期は 1 株当たり 40.0 円の配当を実施

同社は、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し、配当性向 30% 超及び DOE10% 超を目標としている。

この基本方針に基づき、2022 年 3 月期は 1 株当たり 40.0 円（前期はなし）の配当を実施し、配当性向は 33.8%、DOE は 15.7% となった。2023 年 3 月期については、1 株当たり 45.0 円（前期比 5.0 円増）を予定しており、配当性向は 35.2%、DOE は 11.6% となる見込みだ。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp