

2021年3月期 第3四半期

決算説明資料

株式会社インターワークス（東証一部 6032）

2021年02月05日



1

2021年3月期 第3四半期 業績概要

2

2021年3月期 セグメント別概況

3

2021年3月期 第4四半期の取り組み

4

Appendix

1-1 2021年3月期 第3四半期 業績概要

✓ 売上高は回復傾向。販売管理費の大幅な削減を行い、損益影響の最小化に努める

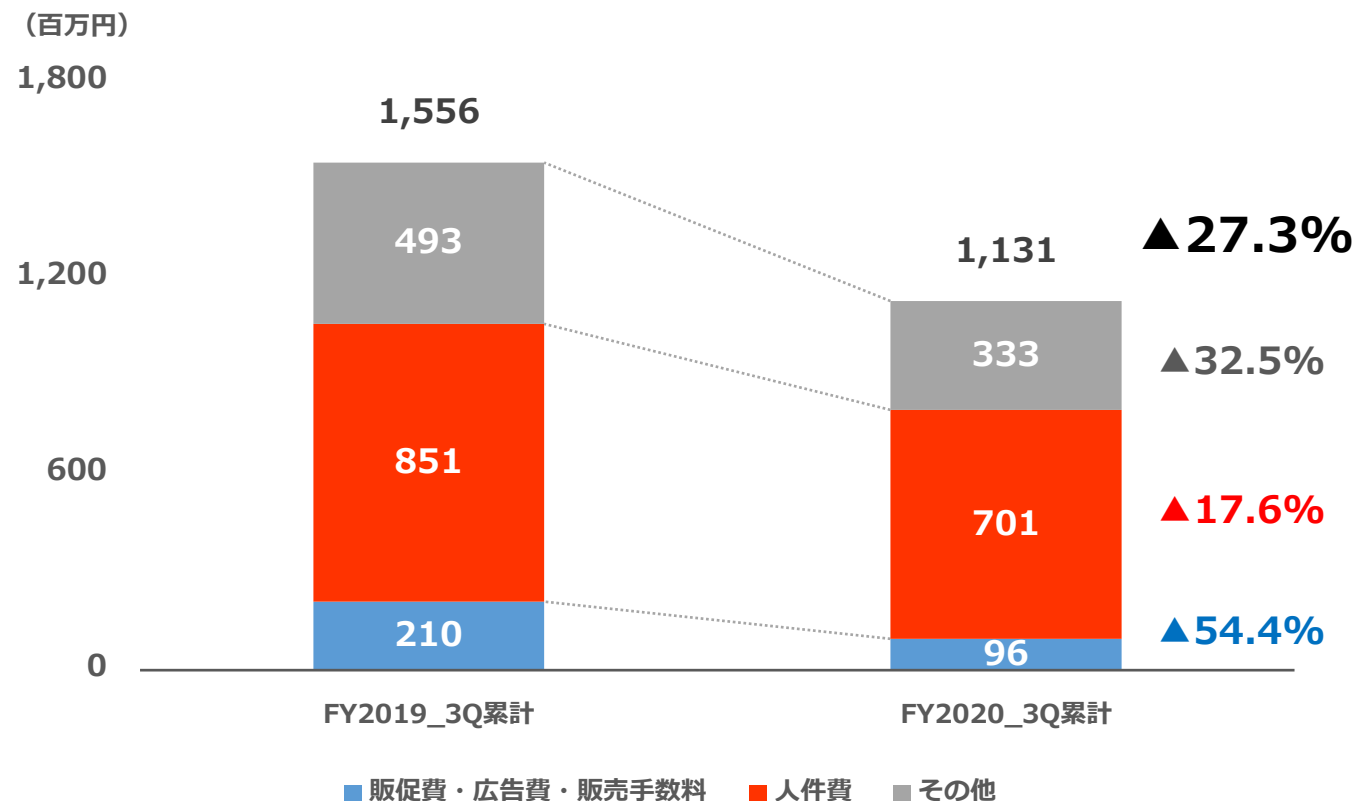
- 連結 売上高推移 2Q : 317百万円 → 3Q : 417百万円
- 連結 営業損失推移 2Q : ▲193百万円 → 3Q : ▲115百万円

(単位：百万円)

	2020年3月期 第3四半期累計		2021年3月期 第3四半期累計		増減額	前年 同期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	2,341	100.0%	1,143	100.0%	△ 1,198	48.8%
売上原価	798	34.1%	480	42.0%	△ 318	60.1%
売上総利益	1,543	65.9%	663	58.0%	△ 879	43.0%
販売費及び一般管理費	1,556	66.4%	1,131	98.9%	△ 424	72.7%
営業利益	△ 13	△ 0.6%	△ 468	△ 40.9%	△ 454	-
経常利益	△ 15	△ 0.7%	△ 417	△ 36.5%	△ 401	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	△ 42	△ 1.8%	△ 454	△ 39.7%	△ 411	-

1-2 販売費及び一般管理費の抑制 内訳

- ✓ 効果性の高い広告運用に絞り込むことで広告宣伝費を前年同期比▲54.4%と大幅に抑制
- ✓ 人件費・その他も削減に努め、販管費全体で前年同期比▲27.3%



1

2021年3月期 第3四半期 業績概要

2

2021年3月期 セグメント別概況

3

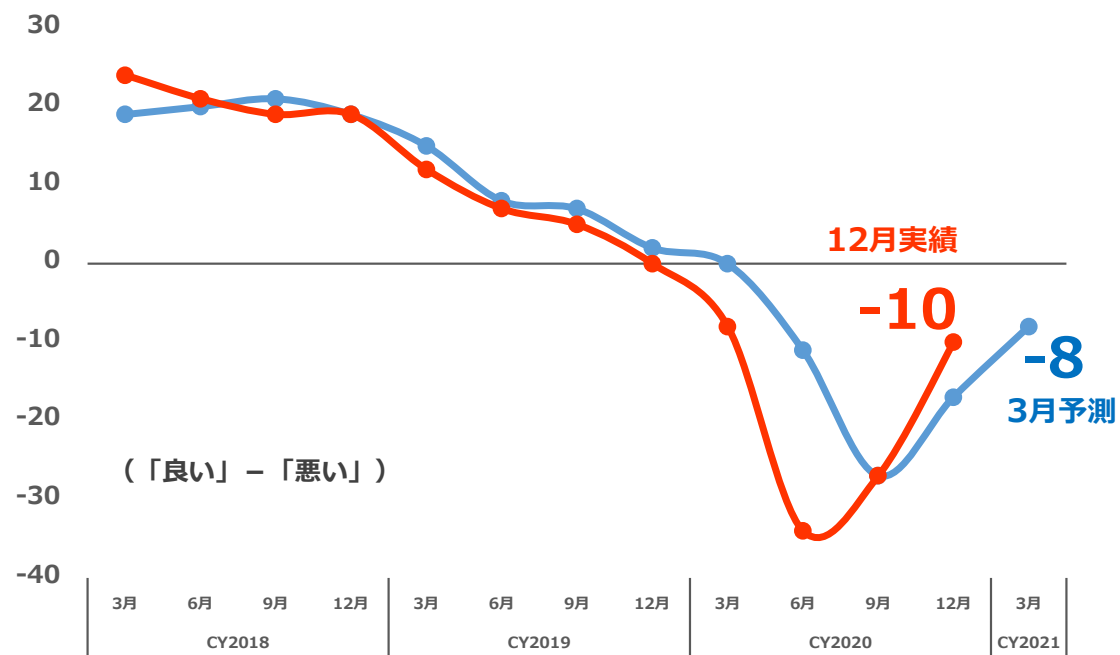
2021年3月期 第4四半期の取り組み

4

Appendix

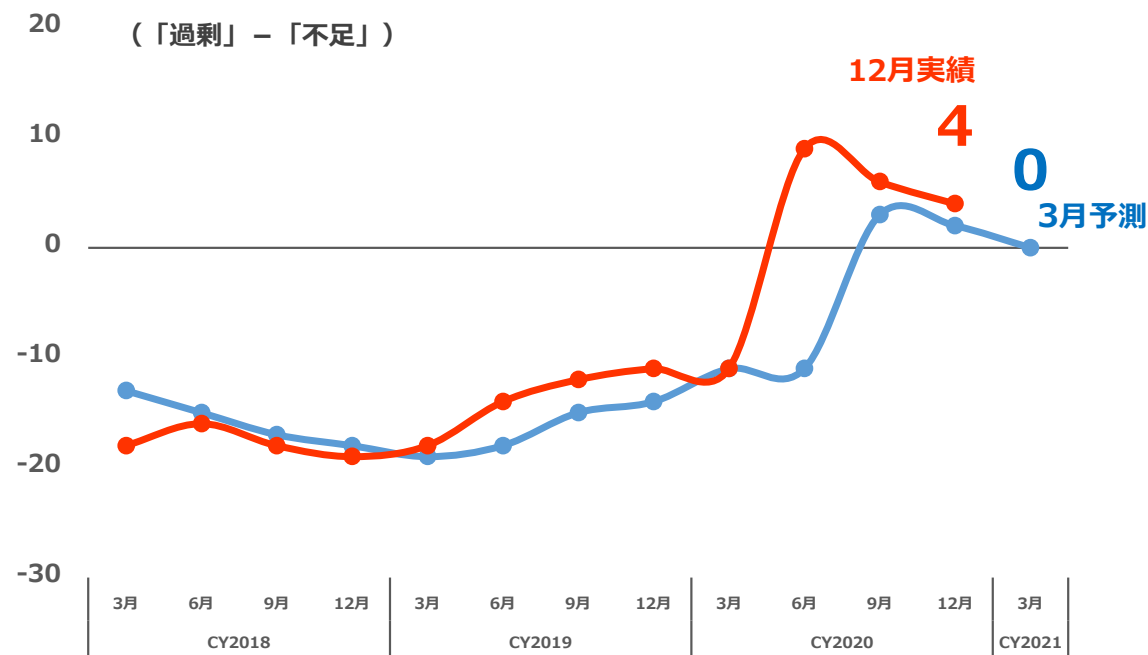
- ✓ 景況感は依然として低いものの回復を継続しており、3月は更に回復する予測
- ✓ 雇用人員においても過剰感が和らいできており、3月のDIは「0」となる予測

➤ 業況判断DI (大企業製造業)



回答企業の収益を中心とした、業況についての全般的な判断
 <選択肢> 「1. 良い」、「2. さほど良くない」、「3. 悪い」

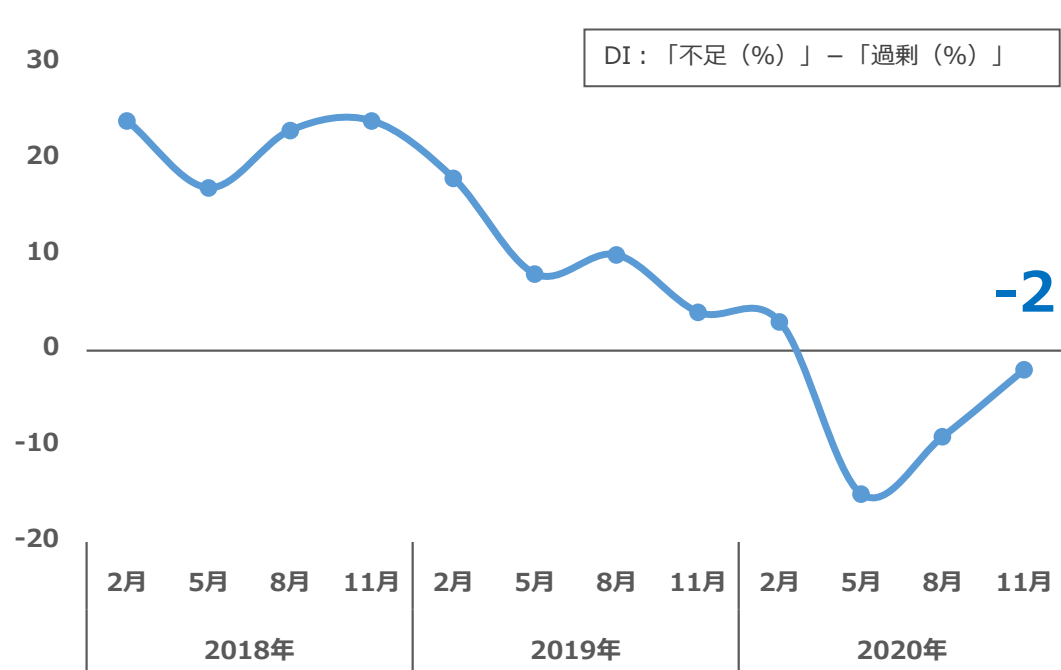
➤ 雇用人員判断DI (大企業製造業)



回答企業の雇用人員の過不足についての判断。
 <選択肢> 「1. 過剰」、「2. 適正」、「3. 不足」

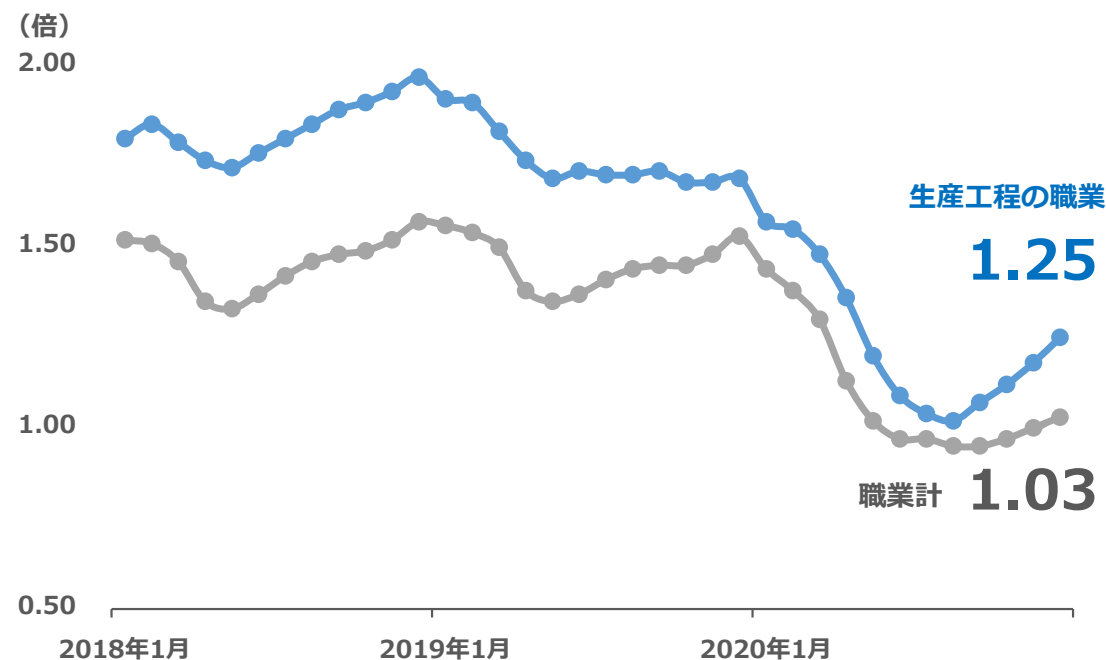
- ✓ 製造業における派遣労働者の過剰感も和らいできている
- ✓ 有効求人倍率は上昇傾向にあり、「生産工程の職業」は「職業計」と比較して上昇幅が大きい

製造業派遣労働者 過不足判断DI



出典：厚生労働省「労働経済動向調査」を元に当社作成

有効求人倍率

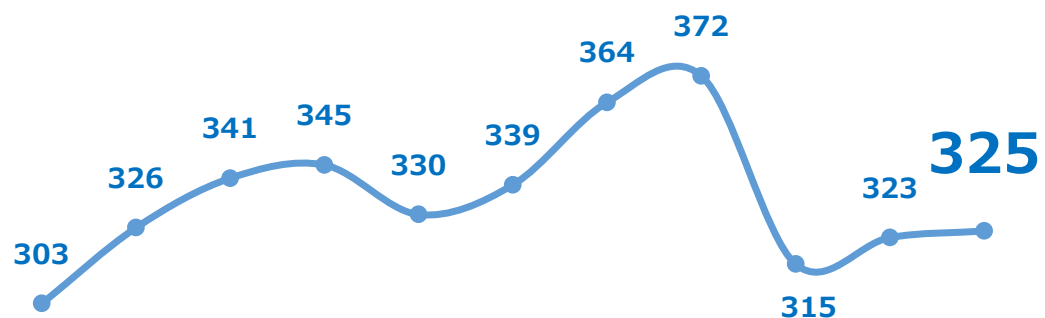


出典：厚生労働省「一般職業紹介状況 職業別労働市場関係指標（実数）」を元に当社作成

- ✓ コロナ禍においても転職者数は徐々に増加しており、水準としては2018年4~6月並み
- ✓ 完全失業率は10月に2018年以降で最高の3.1%を記録し、12月も2.9%と高い水準で推移

➤ 転職者数

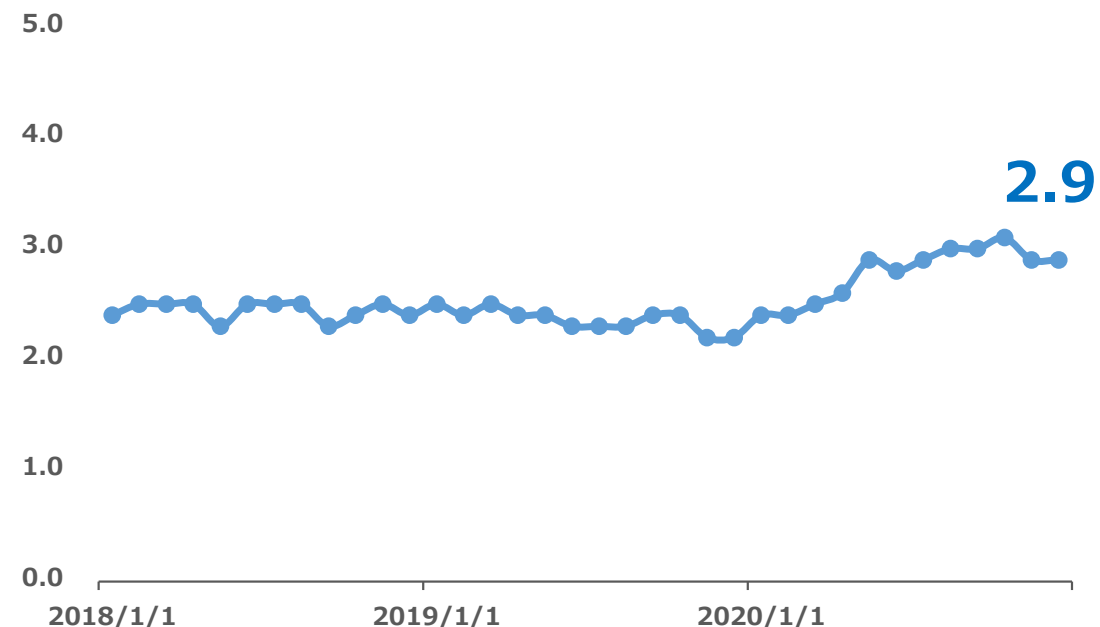
(万人)



1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月
2018年				2019年				2020年		

➤ 完全失業率 ※季節調整値

(%)



出典：総務省統計局「労働力調査」を元に当社作成

2-1 2021年3月期 第3四半期 業績概要（セグメント別）

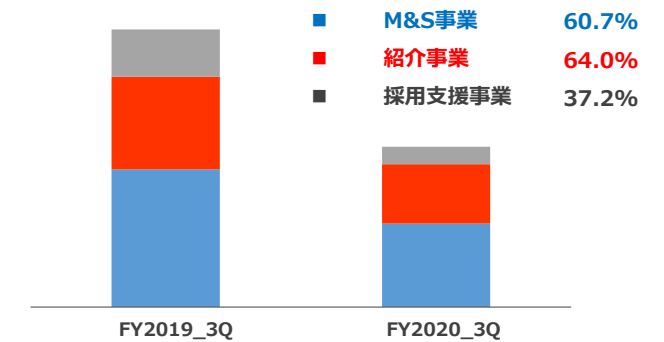
✓ 全事業とも営業赤字ではあるものの、売上総利益のQ毎前年同期比は改善傾向

- M&S事業 2Q : 15.8% → 3Q : 60.7%
- 紹介事業 2Q : 59.8% → 3Q : 64.0%
- 採用支援事業 2Q : 25.0% → 3Q : 37.2%

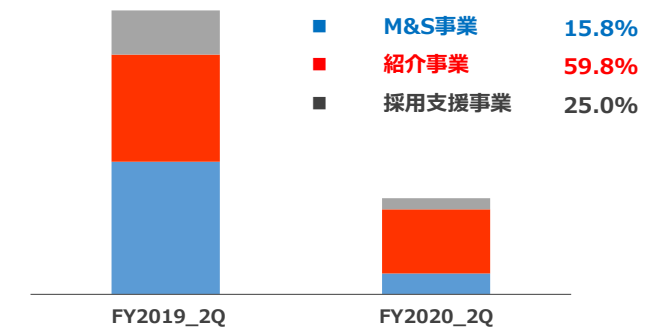
(単位：百万円)

	2020年3月期 第3四半期累計		2021年3月期 第3四半期累計		増減額	前年 同期比
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	2,341	100.0%	1,143	100.0%	△ 1,198	48.8%
M&S事業	1,063	45.4%	462	40.4%	△ 601	43.5%
人材紹介事業	693	29.6%	426	37.3%	△ 267	61.4%
採用支援事業	584	25.0%	255	22.3%	△ 329	43.7%
営業利益	△ 13	-	△ 468	-	△ 454	-
M&S事業	21	-	△ 326	-	△ 348	-
人材紹介事業	22	-	△ 17	-	△ 40	-
採用支援事業	△ 57	-	△ 124	-	△ 66	-

➤ 3Q 売上総利益 前年同期比



➤ 2Q 売上総利益 前年同期比



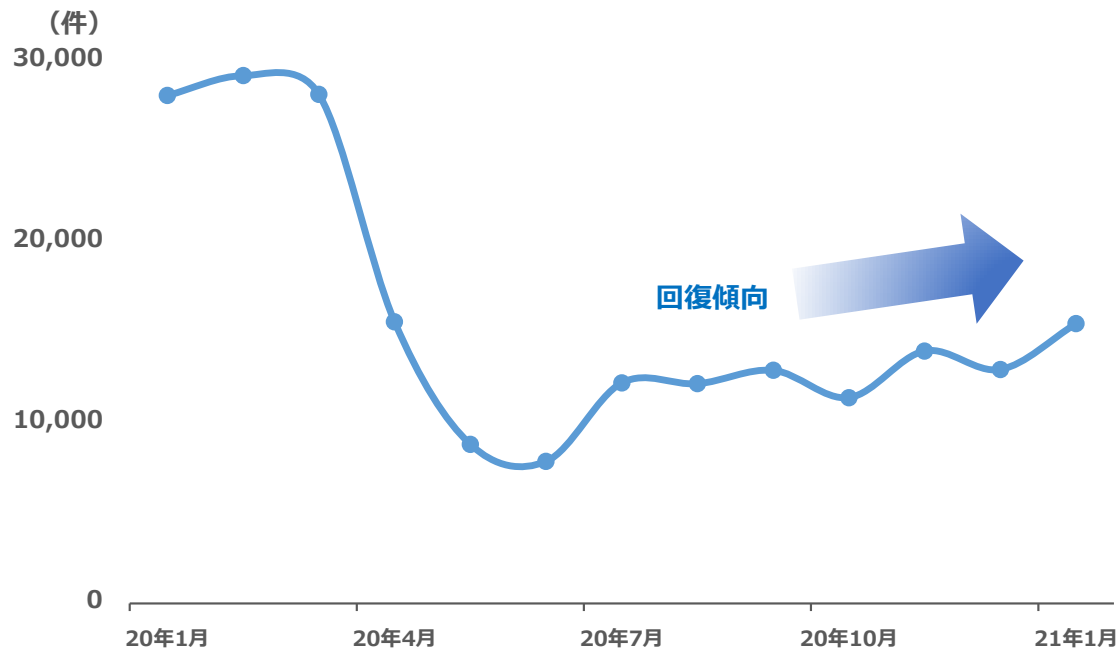
※M&S事業：「メディア&ソリューション事業」の略
 ※採用支援事業：子会社である日本データビジョン株式会社が展開

※セグメント別の算出にあたってはセグメント数値を活用

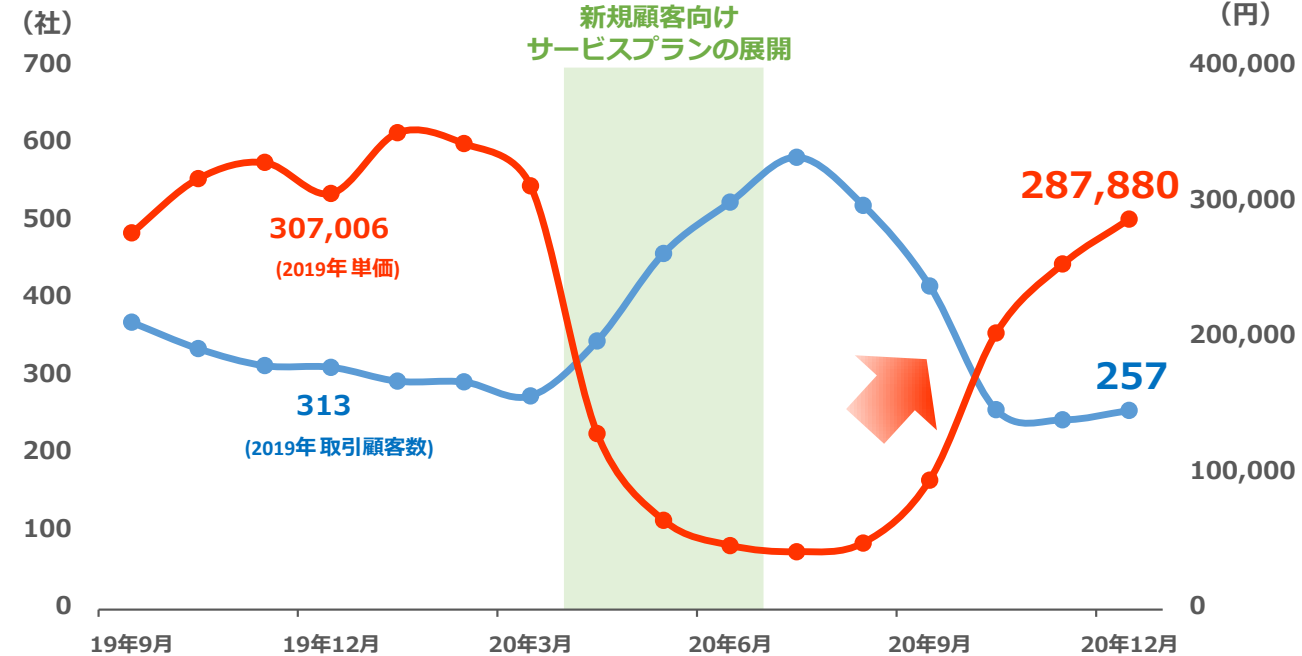
- ✓ 減収減益であるものの、主力の工場ワークスへの求人掲載件数は回復傾向
- ✓ 取引顧客数を維持しつつ、掲載単価はコロナ前の水準にまで回復してきている

単位：百万円		FY2019_3Q累計	FY2020_3Q累計	増減額	前年同期比
M&S事業	売上高	1,063	462	△ 601	43.5%
	営業利益	21	△ 326	△ 348	-

➤ 工場ワークス 求人掲載件数



➤ 工場ワークス 取引顧客数・単価

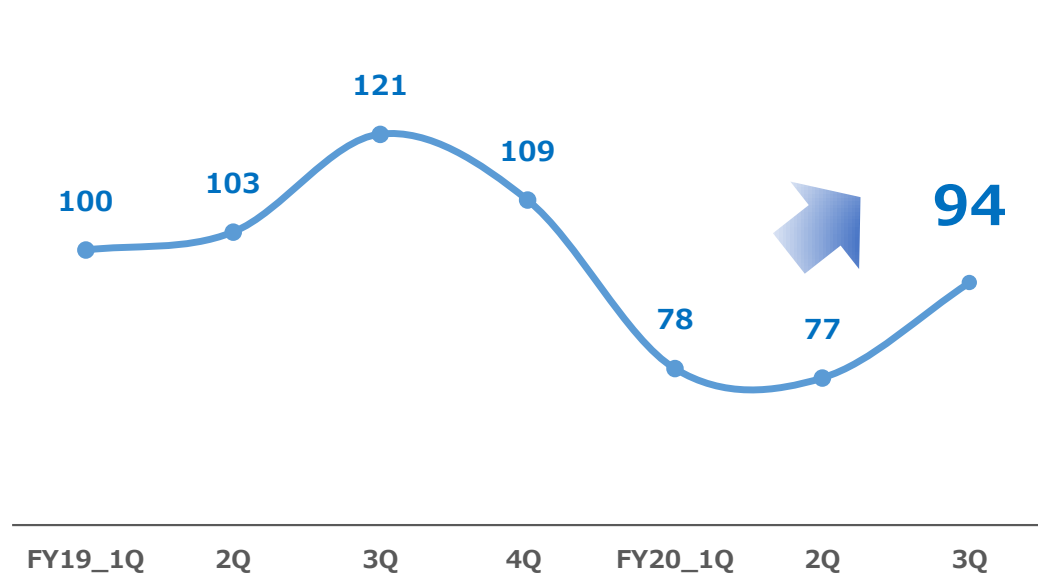


- ✓ コロナ影響による採用企業の選考オペレーションの長期化等に伴い減収減益
- ✓ コンサルタント生産性は引き続き回復傾向

単位：百万円		FY2019_3Q累計	FY2020_3Q累計	増減額	前年同期比
人材紹介事業	売上高	693	426	△ 267	61.4%
	営業利益	22	△ 17	△ 40	-

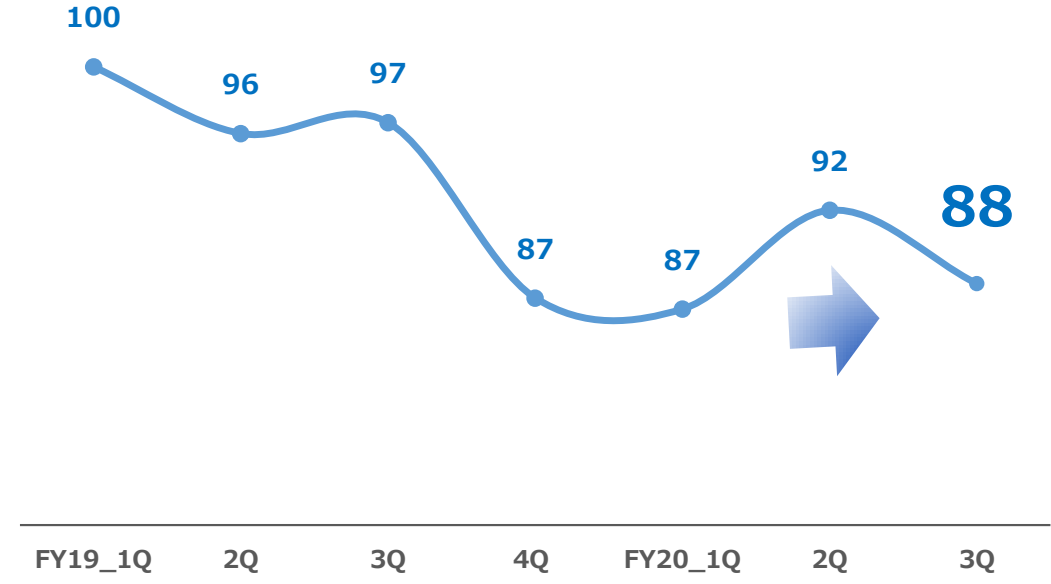
➤ コンサルタント1人あたり成約金額

(FY2019 1Qを100とした場合)



➤ 成約単価



(FY2019 1Qを100とした場合)



- ✓ FY22新卒採用においては、顧客の採用数縮小・暫定的な内製化の動きが見られ、減収減益
- ✓ 採用活動のオンライン化等に対するサポートサービスの商談を推進

単位：百万円		FY2019_3Q累計	FY2020_3Q累計	増減額	前年同期比
採用支援事業	売上高	584	255	△ 329	43.7%
	営業利益	△ 57	△ 124	△ 66	-

➤ 採用活動のオンライン化に対する「WEBリクルーティングサポートサービス」の商談を推進

面接・インターン事前準備	面接・インターン当日	<p>【3Q活動実績】 受注：13社 15案件 商談：50社 56案件</p> <p>→受注も進展しており、引き続き商談を推進していく</p>
<p>学生からWEBツールに関する問い合わせがきている</p> <p>WEBインターンシップのリハーサルをやらなければ</p> <p>社内協力者へのブリーフィングが終わっていない</p> <p>WEBツールのURLを発行して学生に送付しなければ</p>  <p>面接官にもWEBツールのURLを面接日程と一緒に連絡しなければ</p> <p>学生のキャンセル？ 面接官に連絡して、システムも更新しなければ</p>	<p>ブリーフィングをしたにも関わらず当日になってツールの使い方を聞いてくる面接官が多く、業務に支障が出る</p> <p>接続トラブル発生時に面接官から学生へ連絡するのは、面接官の携帯に学生の電話番号（個人情報）が残るから問題だ</p>  <p>参加者が少ない！？ 欠席？ 接続トラブル？ 原因不明…</p> <p>学生から問い合わせが来ているが、次の休憩まで対応できない</p> <p>学生の反応が悪いが、画面の共有が上手くできているのか心配だ</p>	

1

2021年3月期 上期 業績概要

2

2021年3月期 セグメント別概況

3

2021年3月期 第4四半期の取り組み

4

Appendix

M&S事業

■ 新基盤（システムプラットフォーム）の順次リリースに合わせて集客能力を高め、メディア価値を向上

- ・ 次年度を見越し、集客能力を高めることでメディア価値の向上を推進。
- ※ 新基盤は2021年度正式リリース。テスト運用を段階的に開始し、機能を高める

■ 市場の流れを見極めながら顧客への提案数を最大化し、顧客層の更なる拡大・定着を推進

- ・ 市場の回復傾向は継続しており、顧客への提案数を最大化し、提供価値を高めることで更なる業績回復を狙う

人材紹介事業

■ 顧客とのリレーション強化

- ・ 顧客とのリレーションを強化し新規求人の獲得を高年収帯に集中することで、成約単価の向上を狙う
- ・ コンサルタントの活動総量増加と品質改善による成約数拡大を推進

採用支援事業

■ 非対面型の採用活動に対応した「WEBリクルーティングサポートサービス」を引き続き拡充

- ・ 新卒採用のオンライン化に伴い新たに発生した需要に対するソリューションとして、「WEBリクルーティングサポートサービス」を引き続き拡充する

1

2021年3月期 上期 業績概要

2

2021年3月期 セグメント別概況

3

2021年3月期月期 第4四半期の取り組み

4

Appendix

✓ 事業戦略の見直し、および保有資産の効率化・財務体質の強化を図るために以下を実施

- ① M&S事業において「ドライバーワークス」「ドライバータイムズ」の事業譲渡
- ② 投資有価証券の売却
- ③ 採用支援事業に関わる固定資産の除却等

① M&S事業において「ドライバーワークス」「ドライバータイムズ」の事業譲渡

当社が運営していたドライバー向け求人サイト「ドライバーワークス」およびドライバー向け情報サイト「ドライバータイムズ」について、株式会社リバースネットに対して事業譲渡を致しました。

これは、今年度における事業環境の変化に伴う事業戦略の見直しによるものです。
当該事業譲渡については、2021年3月期第3四半期連結累計期間へ反映しております。

② 投資有価証券の売却

保有資産の効率化および財務体質の強化を図るため、当社が保有する投資有価証券を売却いたしました。

売却株式：当社保有の上場有価証券1銘柄

売却益：47百万円

当該投資有価証券売却については、2021年3月期第3四半期連結累計期間へ反映しております。

③ 採用支援事業に関わる固定資産の除却等

当社の連結子会社日本データビジョン株式会社において、今年度における事業を取り巻く環境の変化の中で、利用する採用支援事業に関わるソフトウェアの機能が時流に合わなくなり、将来使用見込みがなくなったことから除却処理を行います。

また、合わせて同社がライセンス契約にて利用している採用支援事業に関わるソフトウェアについて、収益性が見込めなくなったことにより2021年3月を以て利用を停止するため、該当部分の特別損失処理を致します。

除却対象：ソフトウェア 57,887千円…(1)

利用停止対象：システム利用に関するライセンス費用 19,440千円…(2)

→(1)(2)合計：77,327千円

当該固定資産の除却および一部システムのライセンス利用の停止については、2021年3月期第3四半期連結累計期間へ反映しております。

✓ 自己資本比率91.5%と財務基盤は安定し、無借金経営を継続

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2020年3月31日)		当第3四半期連結会計年度 (2020年12月31日)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	2,771	100.0%	1,969	100.0%	△ 801
流動資産	2,083	75.2%	1,399	71.0%	△ 684
現金及び預金	1,592	57.5%	1,139	57.9%	△ 453
固定資産	687	24.8%	570	29.0%	△ 117
負債	250	9.0%	167	8.5%	△ 83
流動負債	245	8.9%	161	8.2%	△ 84
固定負債	5	0.2%	6	0.3%	1
純資産	2,520	91.0%	1,802	91.5%	△ 718
自己資本比率	-	91.0%	-	91.5%	+ 0.5pt

この資料は、株式会社インターワークス（以下、当社）の現状をご理解頂くことを目的として、2021年02月05日現在において当社が取得可能な情報に基づき作成したものです。

本資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。また、本資料にはいわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測、及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招きうる不確実性を含んでおります。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場環境、金利、通貨・為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来にリスクイベントが発生した場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

以上を踏まえ、投資を行う際は、投資家の皆様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。