

株式会社 インターワークス

(東証一部 6032)

2022年3月期 第3四半期

決算説明資料



interworks inc.

2022.2.4

© Interworks, Inc. All Rights reserved.

本資料について

当社は、2021年10月1日付にて当社の完全子会社であった日本データビジョン株式会社を吸収合併(簡易合併・略式合併)したことにより連結子会社が存在なくなり、個別(単体)決算会社となっております。

そのため、当第3四半期累計の経営成績は、2021年4月1日から2021年9月30日における日本データビジョン株式会社の業績が反映されておりません(右下図をご参照)。

以上を踏まえ、本資料は以下のように作成しております。

1 p.3～24 : [前期比較のための参考資料]

2021年12月31日で従前のとおり連結したと仮定した場合の連結経営成績

	1Q	2Q	3Q	4Q
M&S事業※	■	■	■	□
人材紹介事業	■	■	■	□
採用支援事業	■	■	■	□
連結調整	■	■	■	□

2021年10月1日付
日本データビジョン株式会社を
吸収合併

■ 連結経営成績

※ M&S事業:「メディア&ソリューション事業」の略

2 p.25～28 : 個別(単体)経営成績

	1Q	2Q	3Q	4Q
M&S事業※	■	■	■	□
人材紹介事業	■	■	■	□
採用支援事業	□	□	■	□
連結調整	□	□	□	□

2021年10月1日付
日本データビジョン株式会社を
吸収合併

□ 日本データビジョン株式会社が展開した採用支援事業の上期業績は、3Q累計業績からは除外

■ 個別(単体)経営成績

1 前期比較のための参考資料

- 業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想および配当予想

2 個別(単体)経営成績

1 前期比較のための参考資料

- 業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想および配当予想

2 個別(単体)経営成績

2021年12月31日で従前のとおり連結したと仮定した場合の 連結経営成績

	1Q	2Q	3Q	4Q
M&S事業				
人材紹介事業				
採用支援事業				
連結調整				

2021年10月1日付
日本データビジョン株式会社を
吸収合併

■ 連結経営成績

2022年3月期 第3四半期 ハイライト

連結業績		前年同期比で増収増益 売上高 : 1,876 百万円 (+799 百万円) 営業利益 : 227 百万円 (+695 百万円) 経常利益 : 225 百万円 (+642 百万円)	○ 前年同期実績を大きく超えて増収増益で着地
		前年同期比で増収増益 売上高 : 912 百万円 (+504 百万円) 営業利益 : 99 百万円 (+425 百万円)	○ 求人メディア「工場ワークス」への求人掲載件数の回復が継続 →1月にはCOVID-19前と同等の3万件を突破 ○ 取引顧客数の安定・回復とともに、顧客単価も向上
セグメント 情報	M&S 事業	前年同期比で増収増益 売上高 : 750 百万円 (+324 百万円) 営業利益 : 143 百万円 (+160 百万円)	○ 成約件数が大幅に増加、成約単価も安定して推移 ○ 増収に鑑みコンサルタントの増員を継続も、 1人あたり成約額(=生産性)が向上
	人材紹介 事業	前年同期比で増収増益 売上高 : 213 百万円 (▲ 30 百万円) 営業利益 : ▲14 百万円 (+109 百万円)	○ 新卒採用市場における事業環境の変化が顕在化し、 対応策を推進するも減収 ○ 事業構造改革が進展し、着実に利益体質に向かう
	採用支援 事業	前年同期比で減収増益 売上高 : 213 百万円 (▲ 30 百万円) 営業利益 : ▲14 百万円 (+109 百万円)	
業績・配当予想		2021年5月14日付の決算短信での公表内容から変更なし 業績予想 : 売上高26億円、営業利益3億円、経常利益3億円 配当予想 : 15円00銭	

➤ 2022年3月期の期首からの収益認識基準の適用にあたり、2021年3月期実績は組替え表示しております。

*セグメント別の営業利益には内部取引における未実現利益が存在

2022年3月期 第3四半期 業績概要

■ 前年同期比で売上高が+799百万円、営業利益が+695百万円、経常利益が+642百万円と増収増益

(単位:百万円)

	2021年3月期 第3四半期累計		2022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	1,077	100.0%	1,876	100.0%	+799	174.2%
売上原価	414	38.5%	432	23.0%	+17	104.2%
売上総利益	662	61.5%	1,444	77.0%	+781	218.0%
販売費及び一般管理費	1,130	104.9%	1,216	64.8%	+86	107.6%
営業利益	△468	△43.5%	227	12.1%	+695	—
経常利益	△417	△38.7%	225	12.0%	+642	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	△454	△42.2%	197	10.5%	+651	—

連結貸借対照表

自己資本比率84.6%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 (2021年3月31日)		当第3四半期連結会計年度 (2021年12月31日)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	2,099	100.0%	2,238	100.0%	+ 138
流動資産	1,482	70.6%	1,473	65.8%	△ 8
現金及び預金	1,121	53.4%	1,154	51.6%	+ 32
固定資産	617	29.4%	764	34.2%	+ 147
負債	177	8.4%	344	15.4%	+ 166
流動負債	170	8.1%	344	15.4%	+ 173
固定負債	6	0.3%	0	0.0%	△ 6
純資産	1,922	91.6%	1,894	84.6%	△ 28
自己資本比率	—	91.6%	—	84.6%	△ 7.0pt

1 前期比較のための参考資料

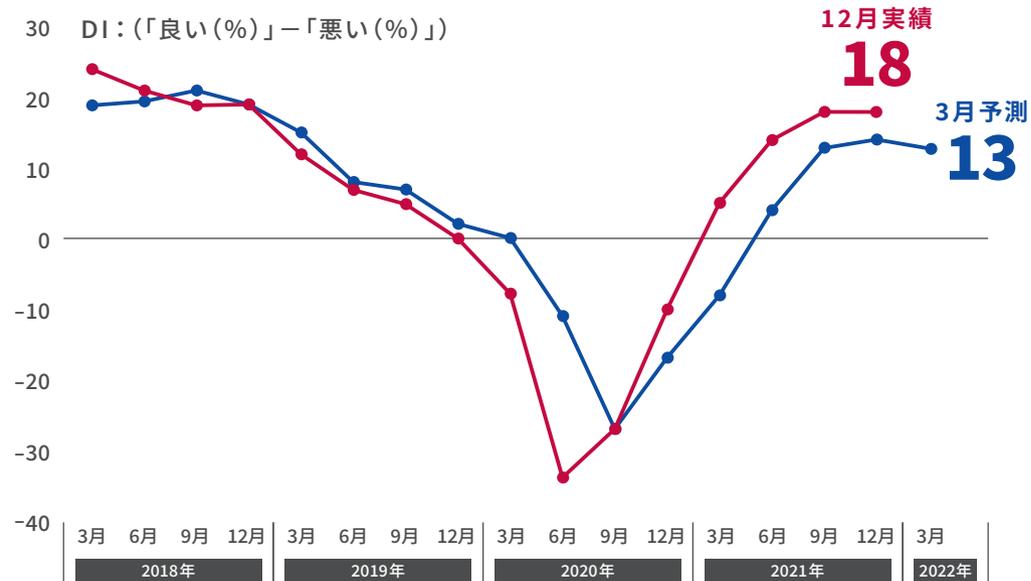
- 業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想および配当予想

2 個別(単体)経営成績

外部指標① 大企業製造業 業況判断DI/雇用人員判断DI

- 景況感はプラス18と9月の前回調査から横ばい。ただし3月予測はプラス13と、悪化が見込まれている
- 雇用人員判断DIは12月にマイナス9となり、3月にはマイナス10となる予測で、人員不足感は今後も継続見込

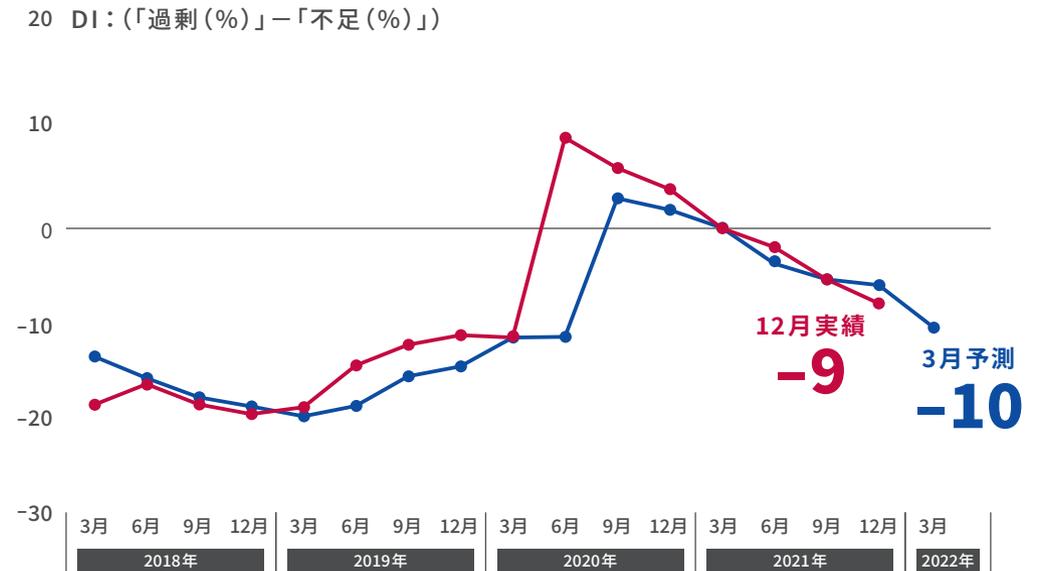
業況判断DI(大企業製造業)



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」

出典:日本銀行「全国企業短期経済観測調査(短観) 2021年12月調査」を元に当社作成

雇用人員判断DI(大企業製造業)

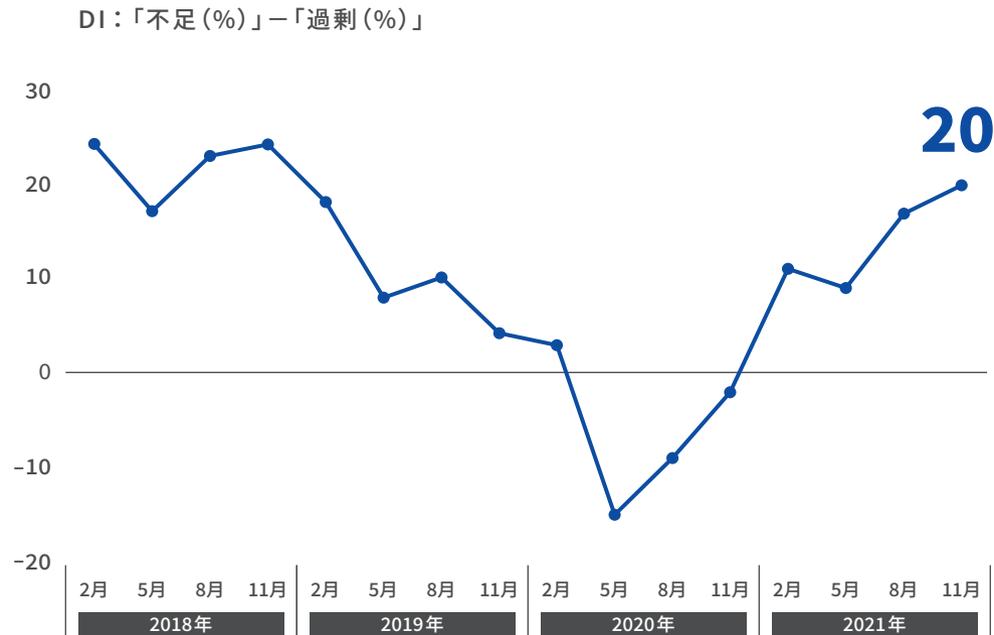


回答企業の雇用人員の過不足についての判断
 <選択肢> 「1.過剰」、「2.適正」、「3.不足」

外部指標② 労働者過不足判断DI/有効求人倍率

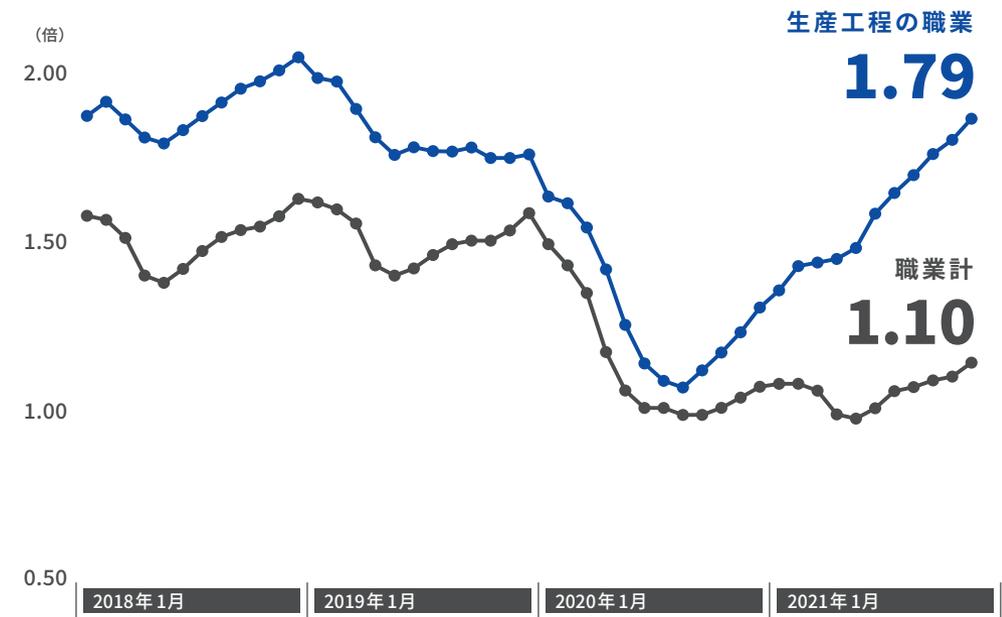
- 製造業派遣労働者の過不足判断DIはプラス20と、8月の前回調査(プラス17)から上昇。不足感が継続
- 「生産工程の職業」の有効求人倍率は、11月に1.79倍まで上昇。「職業計」と比較して高い水準が継続

▶ 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



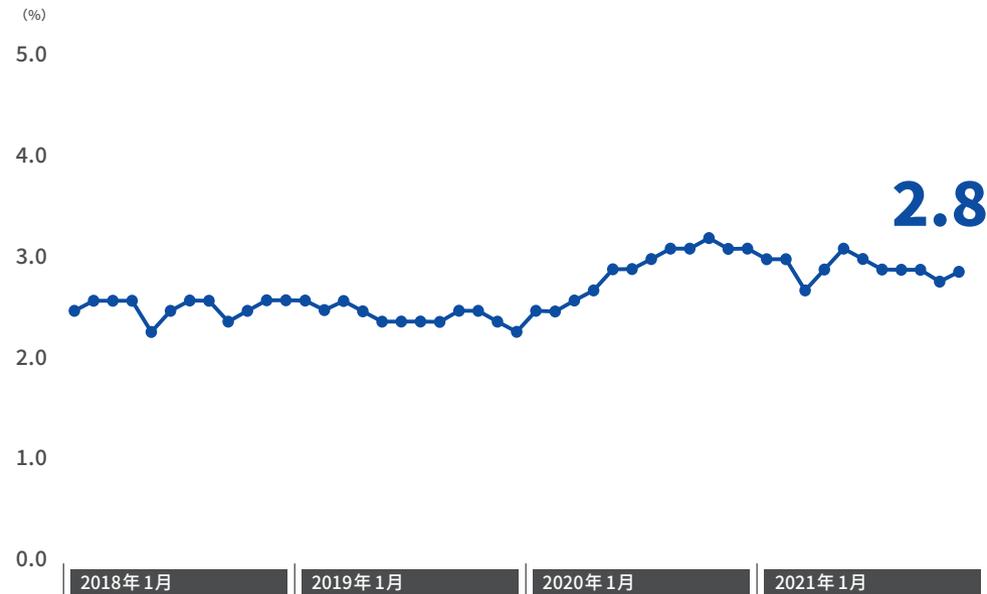
出典:厚生労働省「一般職業紹介状況 職業別労働市場関係指標(実数)」を元に当社作成

外部指標③ 完全失業率/転職者数

■ 2021年11月の完全失業率は2.8%と高い水準が継続

■ 過年度の各種指標を反映し、2021年7~9月の転職者数は前年同期比で▲40万人
足元では各種指標に改善が見られることから、今後は転職者数の増加が見込まれる

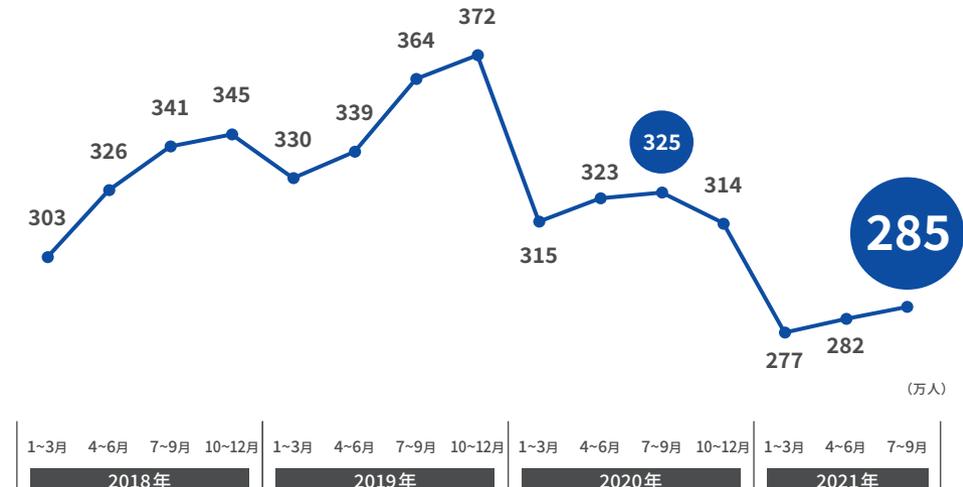
➤ 完全失業率 ※季節調整値



出典：総務省統計局「労働力調査」を元に当社作成

➤ 転職者数

※転職者：就業者のうち前職のある者で、過去1年間に離職を経験した者



2022年3月期 第3四半期 業績概要(セグメント別)

■ M&S事業、人材紹介事業は前年同期比で増収増益

■ 事業構造改革を進める採用支援事業は、前年同期比で減収増益

(単位:百万円)

	2021年3月期 第3四半期累計		2022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	1,077	100.0%	1,876	100.0%	+799	174.2%
M&S事業	407	37.8%	912	48.6%	+504	223.9%
人材紹介事業	426	39.6%	750	40.0%	+324	176.2%
採用支援事業	243	22.6%	213	11.4%	△30	87.6%
営業利益	△468	—	227	100.0%	+695	—
M&S事業	△326	—	99	43.6%	+425	—
人材紹介事業	△17	—	143	62.9%	+160	—
採用支援事業	△124	—	△14	—	+109	—

※セグメント別の営業利益には内部取引における未実現利益が存在

メディア&ソリューション事業

事業内容

- 求人メディアとしての求人サイトの広告販売
- 人材ビジネス企業を対象とした適性診断ツール等の、ソリューション商品の販売

特徴

- 主力サービスである「工場ワークス」は、製造業に特化した求人情報を掲載するサイト
- 人材ビジネス企業(人材派遣・紹介)及び製造メーカーが主要な顧客
- メディアの収入は主に月単位の広告掲載料



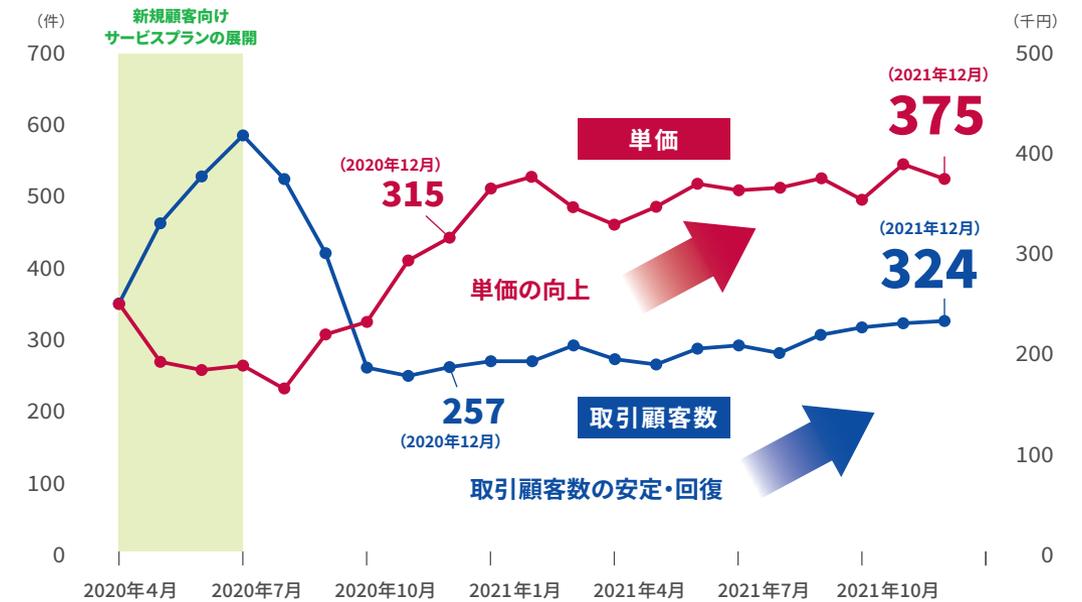
メディア&ソリューション事業 営業指標

- 2022年1月には工場ワークスへの求人掲載件数がCOVID-19前と同等の3万件を突破
- 2021年12月の取引顧客数は324社と、前年同月比で+67社と増加
- 2021年12月の顧客単価は375千円と、前年同月比で+60千円と向上

➤ 工場ワークス求人掲載数



➤ 工場ワークス 取引顧客数・単価

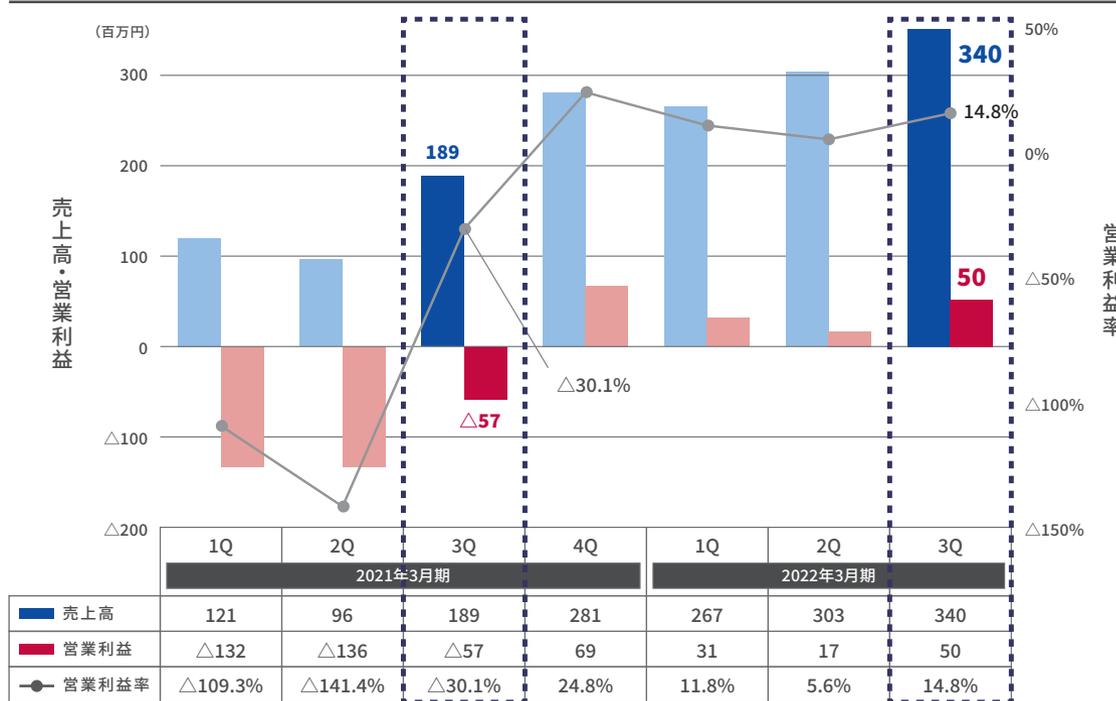


メディア&ソリューション事業 業績

業績(前年同期比)

単位:百万円		2021年3月期 3Q累計	2022年3月期 3Q累計	増減額	前年同期比
M&S事業	売上高	407	912	+504	223.9%
	営業利益	△326	99	+425	—

業績推移(四半期ごと)



前年同期比で増収増益

売上高 : +504百万円
営業利益 : +425百万円

中長期的な開発投資等

事業の効率化やサービスのセキュリティ強化を目的とした新基盤(システムプラットフォーム)への開発投資等の戦略的投資は継続

SEOの強化、UI/UXの改善により集客能力を高めることでメディア価値の向上を図るための戦略的投資を加速

人材紹介事業

事業内容

- ▶ 職業安定法に基づく有料職業紹介事業

特徴

- ▶ 求人企業の中核を担う「ミドルマネジメント」から「エグゼクティブ」ならびに即戦力で活躍が可能な業界専門職といった高付加価値人材がターゲット
- ▶ 求人企業に対してコンサルタントを通じて求職者を紹介し、その求職者の就業開始をもって手数料を求人企業から受領



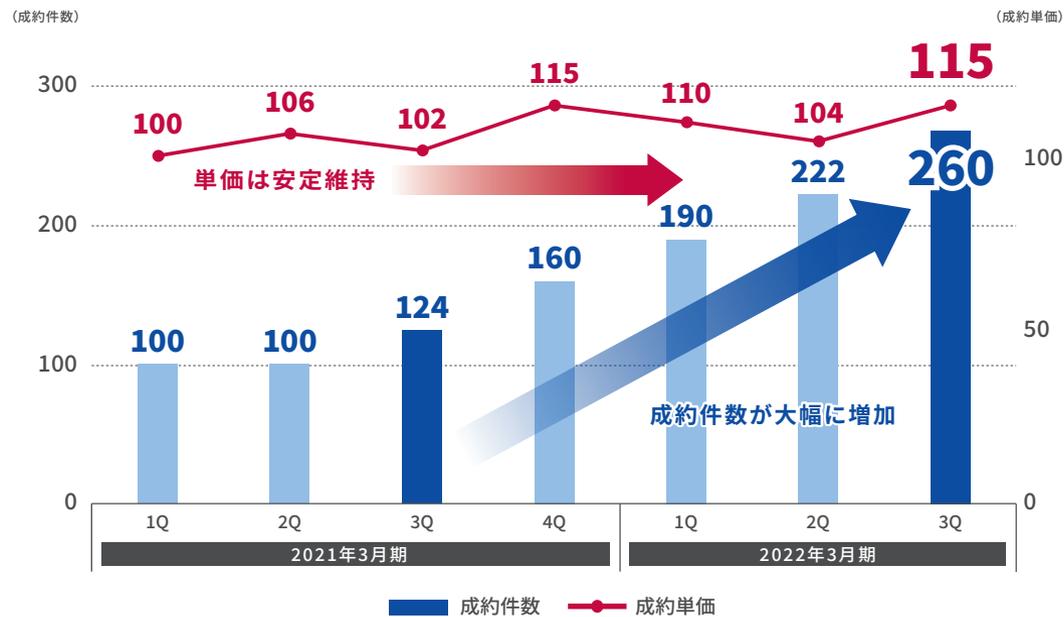
人材紹介事業 営業指標

■ 成約件数が大幅に増加、成約単価も安定して推移

■ 増収に鑑みコンサルタントの増員を継続しながらも、1人あたり成約額 (=生産性) が向上

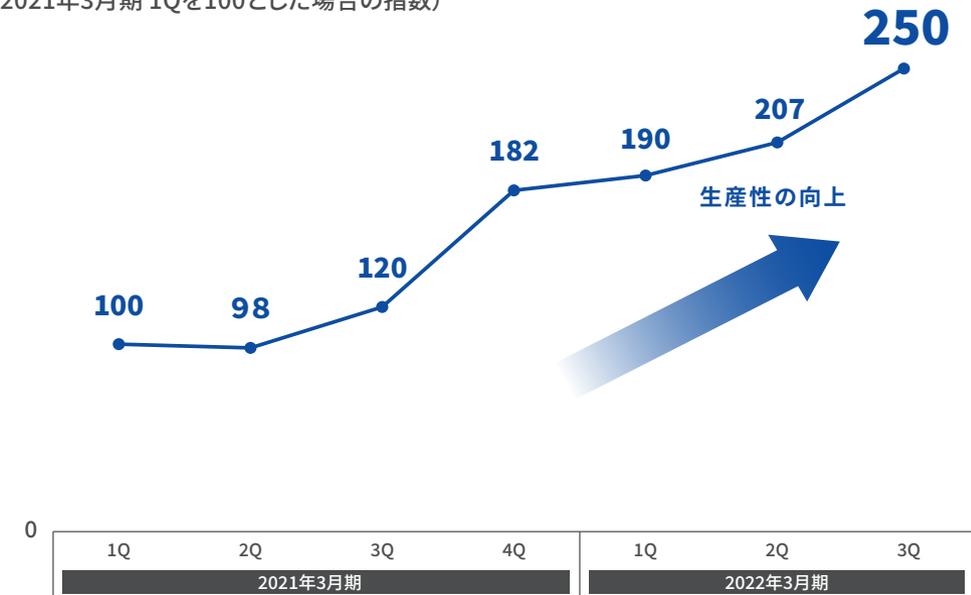
➤ 成約件数・成約単価

(2021年3月期 1Qを100とした場合の指数)



➤ コンサルタント1人あたり成約額 (=生産性) 比較

(2021年3月期 1Qを100とした場合の指数)

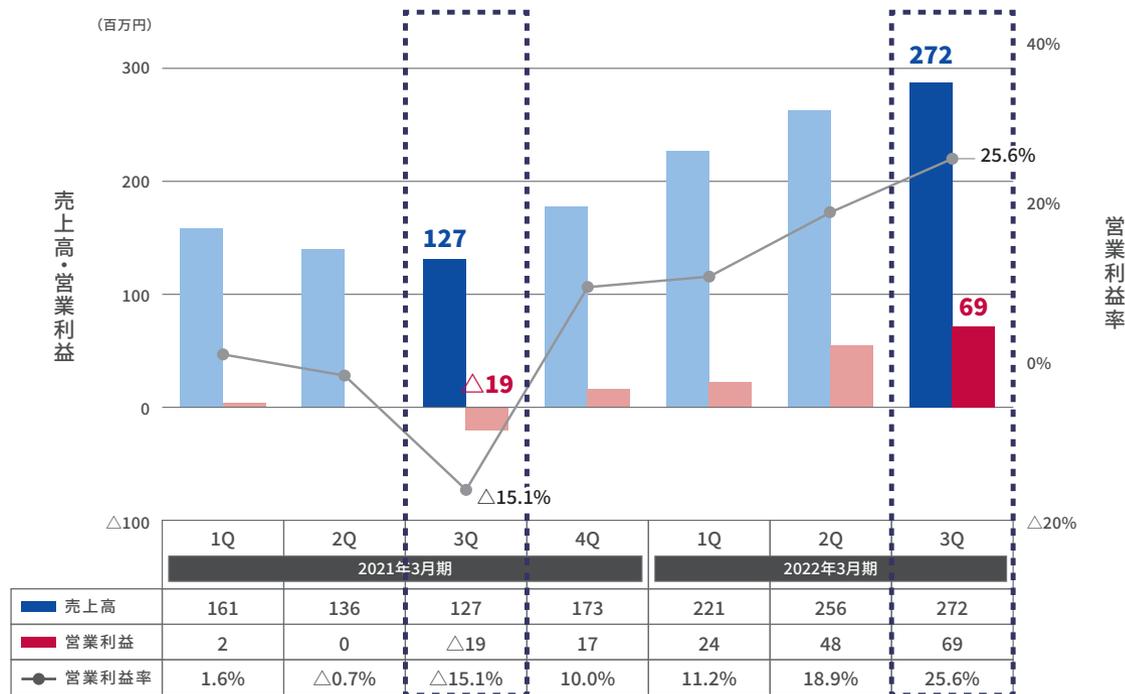


人材紹介事業 業績

▶ 業績(前年同期比)

単位:百万円		2021年3月期 3Q 累計	2022年3月期 3Q 累計	増減額	前年同期比
人材紹介事業	売上高	426	750	+324	176.2%
	営業利益	△17	143	+160	—

▶ 業績推移(四半期ごと)



■ 前年同期比で増収増益

売上高 : +324百万円
 営業利益 : +160百万円

成約実績が業績に反映するまでにはタイムラグが存在。
 2Qの成約実績が堅調であったことを受け、
 3Qの業績は堅調。
 3Qの成約実績が引き続き堅調であったことから、
 4Qの業績も堅調と見込まれる

採用支援事業

事業 内容

採用アウトソーシング事業

特徴

企業の新卒・中途の採用活動に関わる業務を、 ニーズに合わせて請負う

採用活動の代行は、一度受注したら企業の採用活動に深く入り込むため、繰り返し契約される傾向が強く、顧客の採用計画が活況な場合は、間断なく取引できる点が特徴

具体的な業務内容は、 自社メディアや求人ポータルサイトを利用した 採用母集団形成のためのプロモーション業務、 会社説明会の企画・運営、選考、内定者フォロー etc

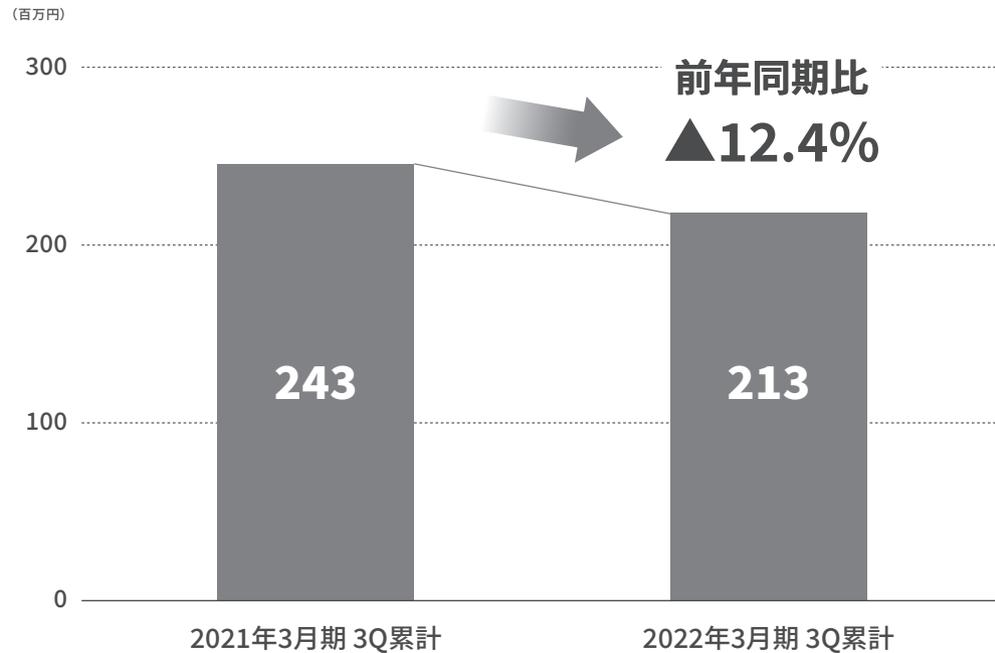
請負った役務提供を行い、その役務提供の対価を企業より頂く



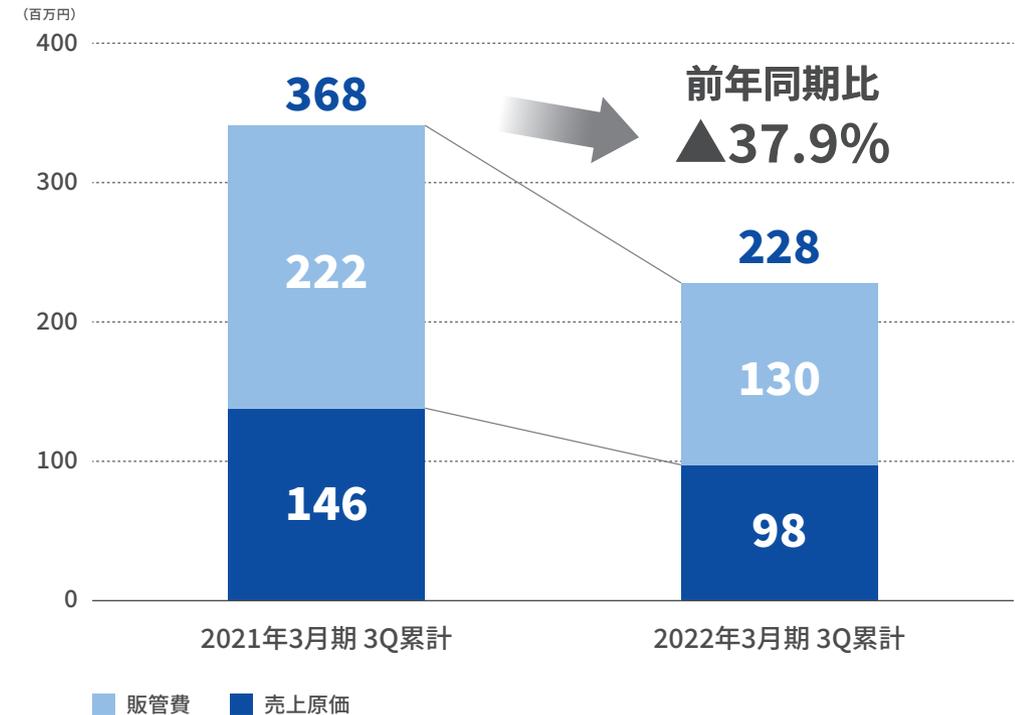
採用支援事業 事業構造改革の進展

■ 売上高は前年同期比▲12.4%の減収となるも、売上原価・販管費の合計額を同▲37.9%と大幅に抑制
→ 事業構造改革が進展し、着実に利益体質に

➤ 売上高



➤ 売上原価・販管費

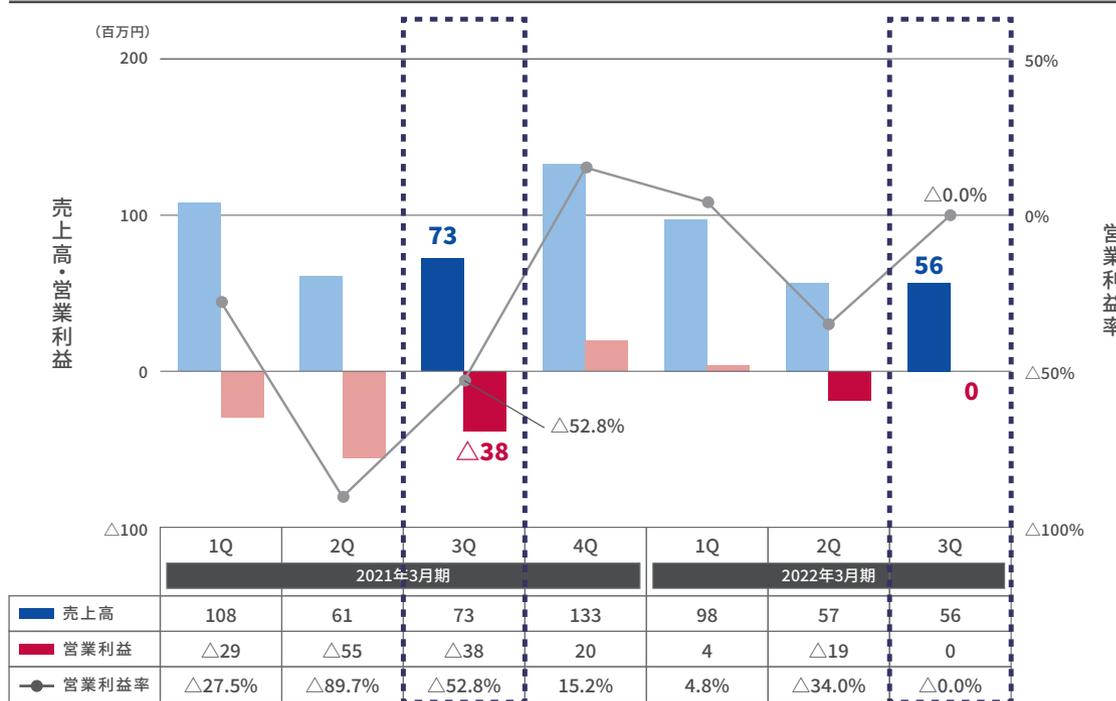


採用支援事業 業績

業績(前年同期比)

単位:百万円		2021年3月期 3Q 累計	2022年3月期 3Q 累計	増減額	前年同期比
採用支援事業	売上高	243	213	△ 30	87.6%
	営業利益	△124	△14	+109	-

業績推移(四半期ごと)



前年同期比で減収増益

売上高 : ▲ 30百万円
 営業利益 : +109百万円

前年度のコロナ禍を通して、新卒採用市場におけるイベントの開催自粛、オンライン化の進展、顧客の採用活動予算の圧縮などの事業環境の変化が顕在化し、対応策を推進するものの事業反映にはタイムラグが存在することから、減収

3Q累計は営業赤字となるも、事業構造改革の進展により前年同期比で+109百万円と改善

1 前期比較のための参考資料

- 業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想および配当予想

2 個別(単体)経営成績

2022年3月期 業績予想

■ 2021年5月14日付の決算短信での公表内容から変更なし

■ 売上高26億円、営業利益3億円、経常利益3億円を予想

単位:百万円	2021年3月期 ＜実績＞	2022年3月期 ＜業績予想＞	対前年比 ＜金額＞	対前年比 ＜率＞
売上高	1,665	2,600	+935	+56.1%
営業利益	△360	300	+660	—
経常利益	△307	300	+607	—
当期純利益	△334	260	+594	—

配当予想

- 2021年5月14日付の決算短信での公表内容から変更なし
- 2022年3月期(32期)の配当金は15円00銭を予想(配当性向56.5%)

➤ 利益配分に関する基本方針

当社の配当は株主各位への利益の還元を重視しつつ、将来的な成長戦略などを総合的に勘案して決定しております。

		年間配当金	配当性向
2022年3月期 (32期)	見込	普通配当 15円00銭	56.5%
2021年3月期 (31期)	実績	普通配当 15円00銭	—

※配当性向は、連結ベースで計算しております。

1 前期比較のための参考資料

- 業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想および配当予想

2 個別(単体)経営成績

個別(単体)経営成績

▶ 2021年10月1日付
日本データビジョン株式会社を
吸収合併

	1Q	2Q	3Q	4Q
M&S事業	■	■	■	□
人材紹介事業	■	■	■	□
採用支援事業	□	□	■	□
連結調整	□	□	□	□

□ 日本データビジョン株式会社が展開した採用支援事業の上期業績は、3Q累計業績からは除外

■ 個別(単体)経営成績

2022年3月期 第3四半期 個別(単体)業績概要

当社は、2021年3月期第3四半期は連結業績を開示しておりましたが、2022年3月期第3四半期より個別(単体)業績を開示しております。そのため、2021年3月期第3四半期累計の経営成績及び対前年同四半期増減率については記載しておりません。

(単位:百万円)

	2022年3月期 第3四半期累計	
	実績	売上比
売上高	1,720	100.0%
売上原価	363	21.1%
売上総利益	1,356	78.9%
販売費及び一般管理費	1,152	67.0%
営業利益	204	11.9%
経常利益	240	14.0%
四半期純利益	149	8.7%

2022年3月期 第3四半期 個別(単体)業績予想

当社は、2022年3月期第3四半期決算より個別(単体)決算へ移行いたしますので、
2021年5月14日付の「2021年3月期決算短信」にて公表した2022年3月期の連結業績予想の代わりとして、
2022年3月期個別(単体)業績予想の数値を算出のうえ、下記のとおりお知らせいたします。

単位:百万円	2021年3月期 ＜実績＞	2022年3月期 ＜業績予想＞	対前年比 ＜金額＞	対前年比 ＜率＞
売上高	1,288	2,440	+1,151	+89.3%
営業利益	△361	270	+631	—
経常利益	△218	320	+538	—
当期純利益	△154	210	+364	—

※ 従前のとおり連結したと仮定した場合の連結業績予想の修正はありません(p.23をご参照)。

※ 個別(単体)業績予想については、本日(2022年2月4日)公表いたしました
「非連結決算への移行及び2022年3月期個別業績予想に関するお知らせ」をご覧ください。

この資料は、株式会社インターワークス(以下、当社)の現状をご理解いただくことを目的として、
2022年02月04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、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。