



株式会社インターワークス 代表取締役社長 松本和之でございます。
2022年3月期決算について、資料に沿ってご説明申し上げます。

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しなくなり、個別(単体)決算会社となっております。

そのため、当会計年度の経営成績は、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(左下図をご参照)。

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.2~9 : 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除外
■ 個別(単体)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.10~32 : [前期比較のための参考資料]

2022年3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

- はじめに、本資料の構成についてご説明申し上げます。
- 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しなくなり、個別(単体)決算会社となっております。そのため、当会計年度の経営成績は、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(左下図をご参照ください)。
- 以上を踏まえ、本資料は
 - ・ ①p.02~09: 個別(単体)経営成績の説明
 - ・ ②p.10~32: 前期比較のための参考資料として、2022年3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のご説明という形で作成しております。

1 個別(単体)経営成績

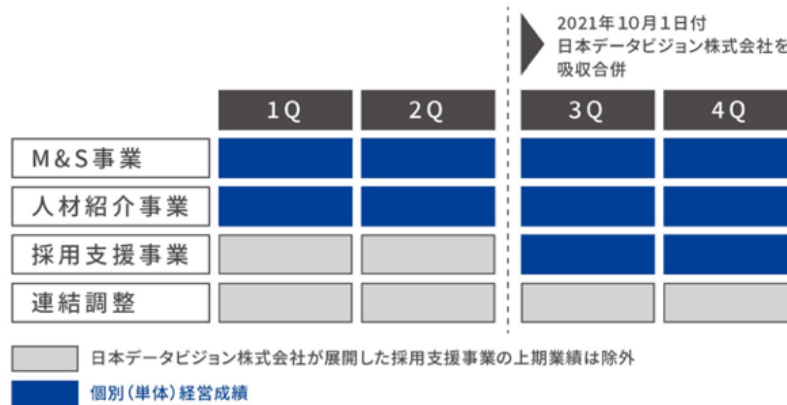
- 個別(単体)業績概要
- 個別(単体)業績予想および配当予想

2 前期比較のための参考資料

- 連結業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想(みなし連結業績との比較)

- まずは個別(単体)経営成績についてご説明申し上げます。

個別(単体)経営成績



- 個別(単体)経営成績には、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。

1 個別(単体)経営成績

- 個別(単体)業績概要
- 個別(単体)業績予想および配当予想

2 前期比較のための参考資料

- 連結業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想(みなし連結業績との比較)

- 2022年3月期個別(単体)業績概要 についてご説明申し上げます。

2022年3月期 個別(単体) 業績概要

■ 前期比で売上高が+1,237百万円、営業利益が+693百万円、経常利益が+589百万円と増収増益

(単位:百万円)

	2021年3月期		2022年3月期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	1,288	100.0%	2,525	100.0%	+ 1,237	196.0%
売上原価	361	28.1%	558	22.1%	+ 197	154.5%
売上総利益	927	71.9%	1,967	77.9%	+ 1,040	212.2%
販売費及び一般管理費	1,288	100.0%	1,635	64.7%	+ 346	126.9%
営業利益	△361	△28.1%	332	13.1%	+ 693	—
経常利益	△218	△16.9%	371	14.7%	+ 589	—
当期純利益	△154	△12.0%	268	10.6%	+ 423	—

- 2022年3月期の個別(単体)業績は、
 売上高 : 前期比96%増、1,237百万円増の2,525百万円
 営業利益 : 前期比693百万円増の332百万円
 経常利益 : 前期比589百万円増の371百万円
 と、増収増益となりました。

1 個別(単体)経営成績

- 個別(単体)業績概要
- 個別(単体)業績予想および配当予想

2 前期比較のための参考資料

- 連結業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想(みなし連結業績との比較)

- 続きまして、2023年3月期の個別(単体)業績予想および配当予想についてご説明申し上げます。

2023年3月期 個別(単体)業績予想

■ 売上高 33億円(前期比+30.6%)、営業利益 5億円(同+50.5%)、経常利益 5億円(同+34.6%)の増収増益を予想

単位:百万円	2022年3月期 <実績>	2023年3月期 <業績予想>	対前年比 <金額>	対前年比 <率>
売上高	2,525	3,300	+ 774	+ 30.6%
営業利益	332	500	+ 167	+ 50.5%
経常利益	371	500	+ 128	+ 34.6%
当期純利益	268	340	+ 71	+ 26.7%

※ 上表における2022年3月期実績は個別(単体)経営成績です。

- 2023年3月期の個別(単体)業績予想は
 売上高 : 前期比30.6%増の33億円
 営業利益 : 前期比50.5%増の5億円
 経常利益 : 前期比34.6%増の5億円
 でございます。

2022年3月期 確定配当

- 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

▶ 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)	確定	普通配当 15円00銭	54.1%
2021年3月期 (31期)	実績	普通配当 15円00銭	—

- 続いて、配当についてご説明申し上げます。
- 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。こちらの方針に基づき、2022年3月期(32期)の配当金は15円00銭とすることを決定いたしました。

2023年3月期 配当予想

■ 2023年3月期(33期)の配当金は15円00銭を予想

▶ 利益配分に関する基本方針

次期の配当につきましては、前項に記載の方針に基づき1株当たり15.00円を予定しております。

		年間配当金	配当性向
2023年3月期 (33期)	見込	普通配当 15円00銭	42.3%
2022年3月期 (32期)	確定	普通配当 15円00銭	54.1%

- 2023年3月期(33期)の配当につきましては、前項に記載の方針に基づき、1株当たり15円00銭を予定しております。

1 個別(単体)経営成績

- 個別(単体)業績概要
- 個別(単体)業績予想および配当予想

2 前期比較のための参考資料

- 連結業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想(みなし連結業績との比較)

- 次に、前期比較のための参考資料についてご説明申し上げます。

2022年3月31日で従前の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

- 参考資料では前期との比較のため、2022年3月31日で従前のおり連結したと仮定した場合の連結経営成績としてお示しいたします。

1 個別(単体)経営成績

- 個別(単体)業績概要
- 個別(単体)業績予想および配当予想

2 前期比較のための参考資料

- 連結業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想(みなし連結業績との比較)

- まずは、2022年3月期業績概要についてご説明申し上げます。

2022年3月期 ハイライト

連結業績		前期比で増収増益 売上高：2,682百万円(+1,016百万円) 営業利益：355百万円(+715百万円) 経常利益：356百万円(+664百万円)	○前期比で売上高が+1,016百万円、 営業利益が+715百万円、経常利益が+664百万円と V字回復を実現
セグメント 情報	M&S 事業	前期比で増収増益 売上高：1,264百万円(+575百万円) 営業利益：109百万円(+366百万円)	○「工場ワークス」の取引顧客数が安定・回復。顧客単価も向上 ○求人掲載件数は一定のボリュームを維持しつつ、掲載企業にとっての メディア価値を高めるため、応募者の獲得施策を強化
	人材紹介 事業	前期比で増収増益 売上高：1,095百万円(+495百万円) 営業利益：223百万円(+224百万円)	○前年同期比で成約件数の増加が継続。成約単価は安定 ○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)は高水準で推移
	採用支援 事業	前期比で減収増益 売上高：321百万円(▲55百万円) 営業利益：22百万円(+125百万円)	○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、黒字化を実現
配当		2021年5月14日付の決算短信での公表内容から変更なし 配当：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月期のハイライトでございます。
- 連結業績は、前期比で増収増益となりました。
- セグメント別の業績は、
 M&S事業：増収増益
 人材紹介事業：増収増益
 採用支援事業：減収増益
 となっております。
- 配当につきましては、先程のご報告の通り
 2021年5月14日付の決算短信での公表内容から変更はなく、
 15円00銭とすることを決定しております。

2022年3月期 連結業績概要

■ 前期比で売上高が+1,016百万円、営業利益が+715百万円、経常利益が+664百万円と増収増益

(単位:百万円)

	2021年3月期		2022年3月期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	1,665	100.0%	2,682	100.0%	+1,016	161.0%
売上原価	553	33.2%	627	23.4%	+ 74	113.4%
売上総利益	1,112	66.8%	2,054	76.6%	+ 942	184.7%
販売費及び一般管理費	1,472	88.4%	1,699	63.4%	+ 226	115.4%
営業利益	△360	△21.6%	355	13.2%	+ 715	—
経常利益	△307	△18.5%	356	13.3%	+ 664	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△334	△20.1%	316	11.8%	+ 650	—

- 2022年3月期の連結業績数値についてご説明申し上げます。
 売上高 : 前期比61.0%増、1,016百万円増の2,682百万円
 営業利益 : 前期比715百万円増の355百万円
 経常利益 : 前期比664百万円増の356百万円
 と、増収増益となりました。

連結貸借対照表

自己資本比率81.2%と財務基盤は引き続き安定

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2021年3月31日)		当連結会計年度 (2022年3月31日)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	2,099	100.0%	2,458	100.0%	+ 358
流動資産	1,482	70.6%	1,691	68.8%	+ 209
現金及び預金	1,121	53.4%	1,348	54.9%	+ 227
固定資産	617	29.4%	767	31.2%	+ 149
負債	177	8.4%	463	18.8%	+ 285
流動負債	170	8.1%	463	18.8%	+ 292
固定負債	6	0.3%	-	-	△ 6
純資産	1,922	91.6%	1,995	81.2%	+ 73
自己資本比率	-	91.6%	-	81.2%	△ 10.4pt

- 続きまして、当連結会計年度(2022年3月31日)の連結貸借対照表をお示しいたします。
- 自己資本比率が81.2%と財務基盤は引き続き安定しております。

1 個別(単体)経営成績

- 個別(単体)業績概要
- 個別(単体)業績予想および配当予想

2 前期比較のための参考資料

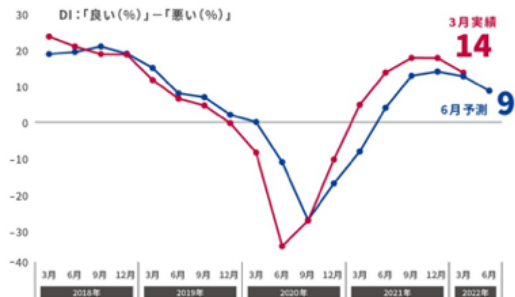
- 連結業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想(みなし連結業績との比較)

- 次に、セグメント別の概況についてご説明申し上げます。

外部指標① 大企業製造業 業況判断DI/雇用人員判断DI

- 業況判断DIはプラス14と、12月の前回調査(プラス18)から悪化。6月予測もプラス9と悪化が見込まれる
- 雇用人員判断DIは3月にマイナス10となり、6月にはマイナス11となる予測で、人員不足感は今後も継続見込

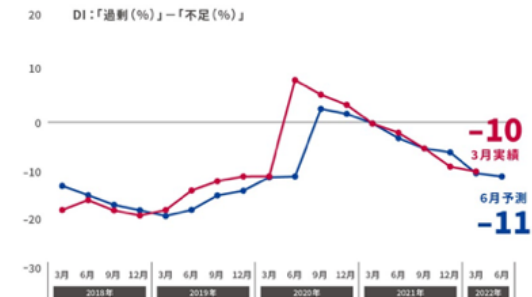
業況判断DI(大企業製造業)



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) 2022年3月調査」を元に当社作成

雇用人員判断DI(大企業製造業)



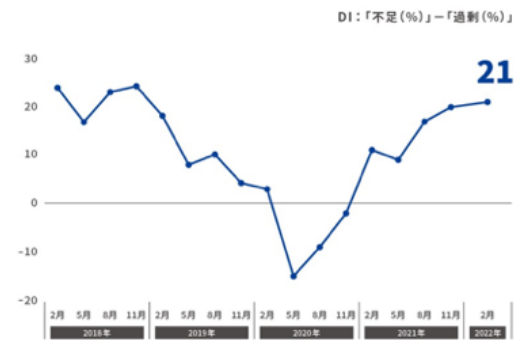
回答企業の雇用人員の過不足についての判断
 <選択肢> 「1.過剰」、「2.適正」、「3.不足」

- まずは外部指標についてご説明申し上げます。
- ここでは外部指標①として、日本銀行「全国企業短期経済観測調査(短観)」から大企業製造業の業況判断DI、および雇用人員判断DIをお示ししております。
- 業況判断DIはプラス14と、12月の前回調査(プラス18)から悪化しております。また、6月予測もプラス9と悪化が見込まれております。
- 雇用人員判断DIは3月にマイナス10となり、6月にはマイナス11となる予測で、人員不足感は今後も継続する見込みです。

外部指標② 労働者過不足判断DI/有効求人倍率

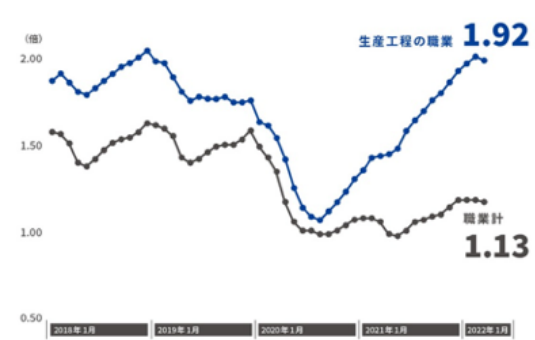
- 製造業派遣労働者の過不足判断DIはプラス21と、11月の前回調査(プラス20)から上昇。不足感が継続
- 「生産工程の職業」の有効求人倍率は、3月に1.92倍まで上昇。「職業計」と比較して高い水準が継続

➤ 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

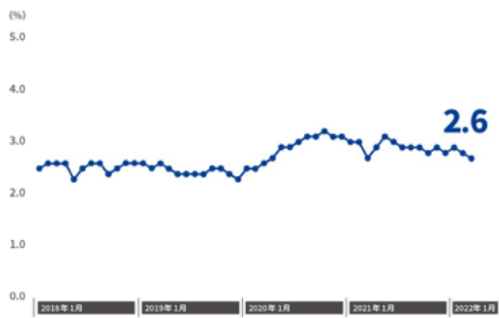
- 次に外部指標②として、厚生労働省「労働経済動向調査」から製造業派遣労働者の過不足判断DIを、同じく厚生労働省の「一般職業紹介状況」から有効求人倍率を、それぞれお示ししております。
- 製造業派遣労働者の過不足判断DIはプラス21と、11月の前回調査(プラス20)から上昇しており、不足感が継続しています。
- 「生産工程の職業」の有効求人倍率は、3月に1.92倍まで上昇し、「職業計」と比較して高い水準が継続しています。

外部指標③ 完全失業率/転職者数

■ 2022年3月の完全失業率は2.6%と、1月(2.8%)、2月(2.7%)と比較して小幅に低下

■ 最新の転職者数指標は309万人。足元の各種指標の改善を反映し、概ね前年同期並みに回復

➤ 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



- 最後に外部指標③として、総務省統計局「労働力調査」から完全失業率、および転職者数をお示ししております。
- 2022年3月の完全失業率は2.6%と、1月(2.8%)、2月(2.7%)と比較して小幅に低下いたしました。
- 最新の転職者数指標は309万人となり、足元の各種指標の改善を反映し、概ね前年同期並みに回復しております。

2022年3月期 業績概要(セグメント別)

■ M&S事業、人材紹介事業は前期比で増収増益

■ 事業構造改革を進めた採用支援事業は、前期比で減収増益。黒字化を実現

(単位:百万円)

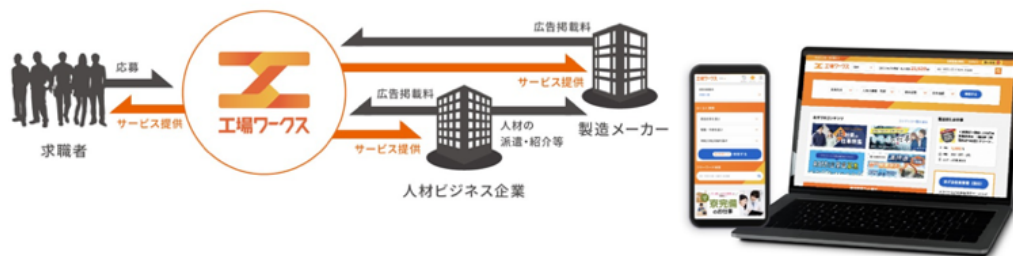
	2021年3月期		2022年3月期		増減額	前期比
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	1,665	100.0%	2,682	100.0%	+1,016	161.0%
M&S事業	689	41.4%	1,264	47.2%	+575	183.5%
人材紹介事業	599	36.0%	1,095	40.8%	+495	182.7%
採用支援事業	377	22.6%	321	12.0%	△ 55	85.4%
営業利益	△360	-	355	100.0%	+ 715	-
M&S事業	△ 256	-	109	30.8%	+366	-
人材紹介事業	△ 0	-	223	63.0%	+224	-
採用支援事業	△ 103	-	22	6.2%	+125	-

※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

- ここから、2022年3月期のセグメント別の業績についてご説明申し上げます。
- M&S事業は
売上高 : 前期比83.5%増、575百万円増の1,264百万円
営業利益 : 前期比366百万円増の109百万円
と増収増益です。
- 人材紹介事業は
売上高 : 前期比82.7%増、495百万円増の1,095百万円
営業利益 : 前期比224百万円増の223百万円
と増収増益です。
- 採用支援事業は
売上高 : 前期比14.6%減、55百万円減の321百万円
営業利益 : 前期比125百万円増の22百万円
と減収増益です。

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

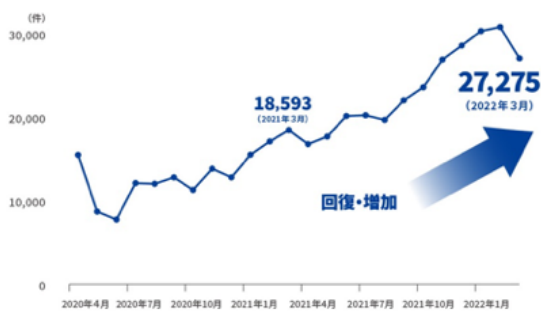


- ここからは、各セグメントの事業内容、特徴についてご説明いたします。
- まずM&S事業は、
 - 求人メディアとしての求人サイトの広告販売
 - 適正診断ツール等の、ソリューション商品の販売
 を事業内容としております。
- 主力サービスである「工場ワークス」は、製造業に特化した求人情報を掲載するサイトであり、人材ビジネス企業（人材派遣・紹介）及び製造メーカーが主要な顧客となっております。
- メディアの収入は、主に月単位の広告掲載料であります。

メディア&ソリューション事業 営業指標

- 工場ワークスへの求人掲載件数は前年同月比で回復・増加。
引き続き一定のボリュームを維持しつつ、掲載企業にとってのメディア価値を高めるため、応募者の獲得施策を強化
- 2022年3月の取引顧客数は334社と、前年同月比で+46社と増加
- 2022年3月の顧客単価は366千円と、前年同月比で+20千円と向上

➤ 工場ワークス求人掲載数



➤ 工場ワークス 取引顧客数・顧客単価



- M&S事業の営業指標として
 - ・ 工場ワークス 求人掲載件数
 - ・ 工場ワークス 取引顧客数および顧客単価
 についてご説明申し上げます。
- 求人掲載件数は前年同月比で回復・増加が継続しております。
引き続き一定のボリュームを維持しつつ、掲載企業にとってのメディア価値を高めるため、応募者の獲得施策を強化しております。
- 取引顧客数および顧客単価は次のように堅調に推移しております。
 - ・ 2022年3月の取引顧客数は334社と、前年同月比で46社の増加
 - ・ 2022年3月の顧客単価は366千円と、前年同月比で20千円の向上

メディア&ソリューション事業 業績

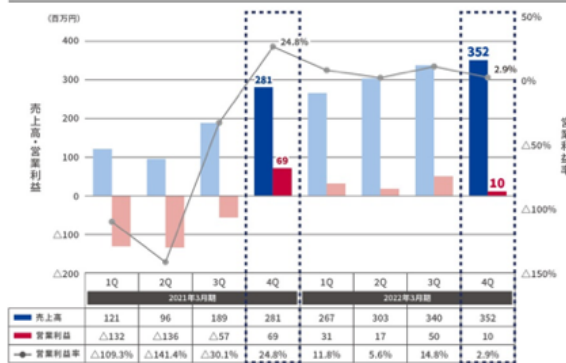
▶ 業績(前期比)

M&S事業	単位:百万円	2021年3月期	2022年3月期	増減額	前期比
	売上高		689	1,264	+575
営業利益		△256	109	+366	-

■ 前期比で増収増益

売上高: +575百万円
営業利益: +366百万円

▶ 業績推移(四半期ごと)



■ 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

- M&S事業は、前期比で増収増益となりました。
- 中長期的な開発投資等を次のように推進しております。
 - 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しております。
 - 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いたします。

メディア&ソリューション事業 進行施策と新たな取り組み

■ 市場の回復に合わせ、「工場ワークス」の新たな取り組みとして以下の施策を推進

- 動画ソリューションサービスによる採用DXの推進、認知拡大施策としてのラジオCMの放送は継続
- ラジオCMに次ぐ認知拡大施策として、テレビCM等の放映を準備中



進行施策（動画ソリューションサービス・ラジオCM）

■ 動画ソリューションサービスによる採用DXの推進



○ 「工場ワークス」に掲載されている求人イメージ画像を動画化することで、従来のテキスト情報や画像のみの求人では伝えきれない現場の魅力やイメージをオープンにし、企業と求職者のニーズに生じている情報の非対称性を解消

※ 株式会社 Kazten Platformとの協業

■ ラジオCMによる認知拡大

(ラジオCM放送前の認知度を100とした場合の数値)



○ 東海エリアでの「工場ワークス」の認知拡大を目的に、通勤に車を使う製造・工場で働く方々へ向け、朝の通勤時間帯の枠でラジオCMを放送(2021年11月～)

○ 放送後、認知拡大

※ 認知度: 10月調査での「工場ワークスを知っているか?」という質問に対する「知っている」と回答した方の割合

テレビCM等の放映を準備中

ラジオCMに次ぐ認知拡大施策として、テレビCM等の放映を準備中



- M&S事業では、市場の回復に合わせ「工場ワークス」の新たな取り組みとして次の施策を推進しております。
- まず、進行中施策としては
 - ・ 動画ソリューションサービスによる採用DXの推進
 - ・ 認知拡大施策としてのラジオCMの放送
 を継続して推進しております。
- ラジオCMにおいては、既に認知拡大に一定の効果を確認しております。
- また、ラジオCMに次ぐ認知拡大施策として、テレビCM等の放映を準備中であります。

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



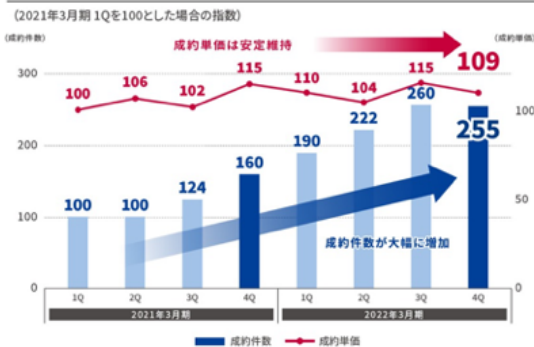
- 次に人材紹介事業は、職業安定法に基づく有料職業紹介事業を事業内容としております。
- 求人企業の中核を担う「ミドルマネジメント」から「エグゼクティブ」、ならびに即戦力で活躍が可能な業界専門職といった高付加価値人材がターゲットです。
- 求人企業に対してコンサルタントを通じて求職者を紹介し、その求職者の就業開始をもって手数料を求人企業から受領しております。

人材紹介事業 営業指標

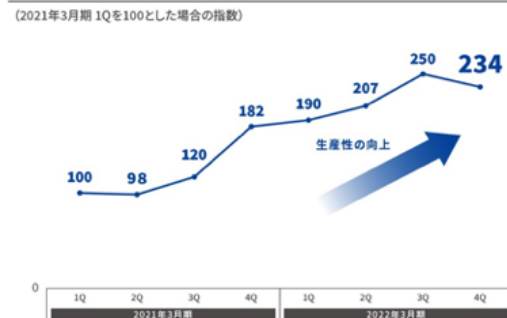
■ 前年同期比で成約件数の増加が継続。成約単価は安定して推移

■ 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)は高水準で推移

成約件数・成約単価



コンサルタント1人あたり成約額(=生産性)比較



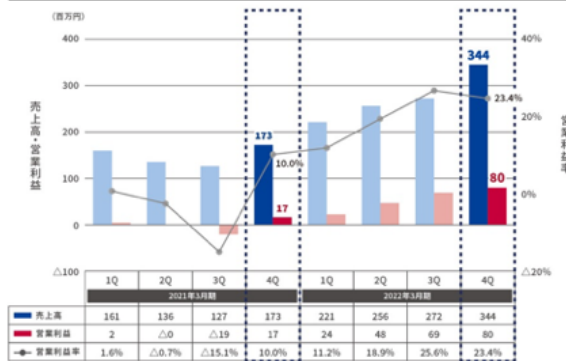
- 人材紹介事業の営業指標として、
 - 成約件数および成約単価
 - コンサルタント1人あたり成約額(=生産性)
 についてご説明申し上げます。
- 成約件数および成約単価は、2021年3月期の1Q実績を100とした場合、
 - 成約件数指数は255 と前年同期比で向上が継続しております。
 - 成約単価指数も109 と安定して推移しております。
- コンサルタント1人あたり成約額(=生産性)につきましても、2021年3月期の1Q実績を100とした場合に234 と、コンサルタントの増員をしながらも高水準で推移しております。

人材紹介事業 業績

▶ 業績(前期比)

人材紹介事業	単位:百万円	2021年3月期	2022年3月期	増減額	前期比
	売上高		599	1,095	+495
営業利益		△0	223	+224	-

▶ 業績推移(四半期ごと)



■ 前期比で増収増益

売上高: +495百万円
営業利益: +224百万円

成約実績が業績に反映するまでにはタイムラグが存在。
3Qの成約実績が堅調であったことを受け、
4Qの業績は堅調。
4Qの成約実績が引き続き堅調であったことから、
2023年3月期1Qの業績も堅調と見込まれる

- 人材紹介事業は、前期比で増収増益となりました。
- 人材紹介事業においては、成約実績が業績に反映するまでにはタイムラグが存在します。
3Qの成約実績が堅調であったことを受け、4Qの業績は堅調に推移いたしました。
- 4Qの成約実績が引き続き堅調であったことから、2023年3月期1Qの業績も堅調と見込まれております。

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

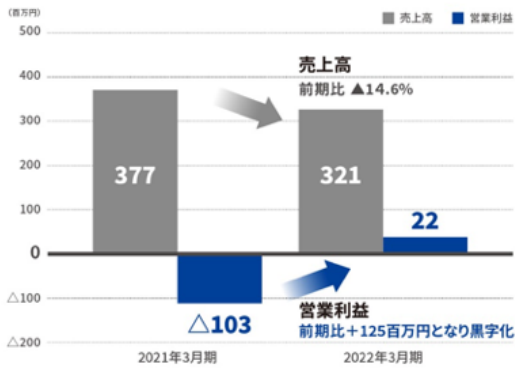


- 最後に採用支援事業は、採用アウトソーシング事業を事業内容としております。
- 企業の新卒・中途の採用活動に関わる業務を、ニーズに合わせて請け負っております。採用活動の代行は、一度受注したら企業の採用活動に深く入り込むため、繰り返し契約される傾向が強く、顧客の採用計画が活況な場合は、間断なく取引できる点が特徴です。
- 具体的な業務内容は、自社メディアや求人ポータルサイトを利用した採用母集団形成のためのプロモーション業務、会社説明会の企画・運営、選考、内定者フォロー等であります。
- 請負った役務提供を行い、その役務提供の対価を企業より頂いております。

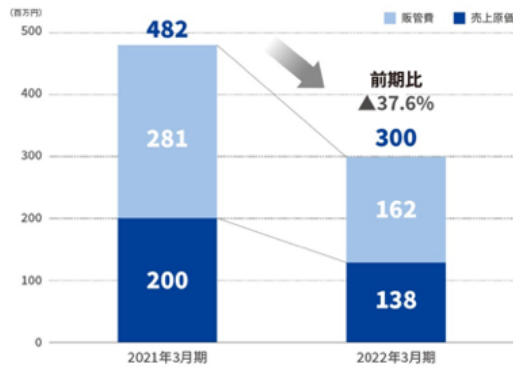
採用支援事業 事業構造改革の進展

- 売上高は前期比▲14.6%の減収となるも、事業構造改革が進展し営業利益は同+125百万円で黒字化を実現
- 売上原価・販管費の合計額を同▲37.6%と大幅に抑制
- 適正な収益性の案件に注力し、効率的なオペレーションを実行することで収益体質の事業構造に転換

➤ 売上高・営業利益



➤ 売上原価・販管費



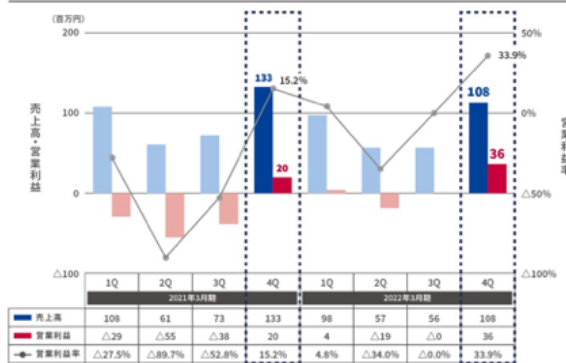
- 採用支援事業は、売上高は前期比14.6%減の減収となったものの、事業構造改革が進展したことで営業利益は同125百万円増となり、黒字化を実現いたしました。
- 売上原価・販管費の合計額は同37.6%減と大幅に抑制しております。
- 適正な収益性の案件に注力し、効率的なオペレーションを実行することで収益体質の事業構造に転換いたしました。

採用支援事業 業績

▶ 業績(前期比)

採用支援事業	単位:百万円	2021年3月期	2022年3月期	増減額	前期比
	売上高		377	321	△ 55
営業利益		△103	22	+125	-

▶ 業績推移(四半期ごと)



■ 前期比で減収増益

売上高: ▲ 55百万円
営業利益: +125百万円

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

事業構造改革の進展により、黒字化を実現
適正な収益性の案件に注力し、
効率的なオペレーションを実行することで
収益体質の事業構造に転換

- 採用支援事業は、前期比で減収増益となりました。
- 採用支援事業においては、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たため、対応策を推進するも、事業反映にはタイムラグが存在することから、減収となりました。
- しかしながら事業構造改革の進展により、黒字化を実現しております。適正な収益性の案件に注力し、効率的なオペレーションを実行することで収益体質の事業構造に転換いたしました。

1 個別(単体)経営成績

- 個別(単体)業績概要
- 個別(単体)業績予想および配当予想

2 前期比較のための参考資料

- 連結業績概要
- セグメント別概況
- 業績予想(みなし連結業績との比較)

- 業績予想(みなし連結業績との比較)についてご説明申し上げます。

2023年3月期 業績予想(みなし連結業績との比較)

■ 売上高33億円(前期比+23.0%)、営業利益5億円(同+40.8%)、経常利益5億円(同+40.1%)の増収増益を予想

単位:百万円	2022年3月期 <みなし連結業績>	2023年3月期 <業績予想>	前期比 <金額>	前期比 <率>
売上高	2,682	3,300	+617	+23.0%
営業利益	355	500	+144	+40.8%
経常利益	356	500	+143	+40.1%
当期純利益	316	340	+23	+7.5%

※ 上表における2022年3月期みなし連結業績は、2022年3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です。

- 2023年3月期の業績予想(みなし連結業績との比較)は
 売上高 : 前期比23.0%増の33億円
 営業利益 : 前期比40.8%増の5億円
 経常利益 : 前期比40.1%増の5億円
 でございます。

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05月13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。

以上で、2022年3月期決算説明を終了いたします。