



2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

WORKS for your dreams!

楽しく生き活きと働き、夢を実現できる社会を

2022.8.5

東証スタンダード 6032

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、前事業年度の経営成績は、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.2～11 : 個別(単体)経営成績

	2022年3月期				2023年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
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

- 2022年3月期の経営成績からは、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
- 部門間取引

※ M&S事業:「メディア&ソリューション事業」の略

2 p.12～32 : [前期比較のための参考資料]

同条件となる2022年3月期第1四半期の連結経営成績(累計)と比較した場合の経営成績(累計)

	2022年3月期				2023年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
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

- 経営成績
- 部門間取引

1 個別(単体)経営成績

- ハイライト
- 個別(単体)業績およびセグメント別概要
- 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

- ハイライト
- 業績比較
- セグメント別比較および概況

個別(単体)経営成績

	2022年3月期				2023年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
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

- 2022年3月期の経営成績からは、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
- 部門間取引

1 個別(単体)経営成績

- ハイライト
- 個別(単体)業績およびセグメント別概要
- 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

- ハイライト
- 業績比較
- セグメント別比較および概況

ハイライト

業績		売上高：757百万円 営業利益：101百万円 経常利益：102百万円	<ul style="list-style-type: none"> ○人材紹介事業が全社業績を牽引し、増収増益 ○M&S事業は、自動車分野を中心とした製造業を取り巻く環境が悪化する中においても、前年同期比で増収を継続
セグメント 情報	M&S 事業	売上高：264百万円 営業利益：▲52百万円	<ul style="list-style-type: none"> ○製造業を取り巻く環境の悪化を受け、「工場ワークス」の求人掲載数等、営業指標が足元で悪化 ○業況の好転時に備え、戦略的な広告投資を強化
	人材紹介 事業	売上高：389百万円 営業利益：138百万円	<ul style="list-style-type: none"> ○成約件数が前年同期比+16%。成約単価は安定推移 ○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)は前年同期比+20%
	採用支援 事業	売上高：103百万円 営業利益：15百万円	<ul style="list-style-type: none"> ○前期までの事業構造改革の継続により収益体質が改善 ○当期から、従前よりM&S事業で行っていたソリューションサービスを採用支援事業のツール販売に集約。事業効率の向上を図る
業績・配当予想		業績予想：売上高33億円、営業利益5億円、経常利益5億円 配当予想：15円[配当性向42.3%] 2022年5月13日付の決算短信での公表内容から変更なし	

1 個別(単体)経営成績

- ハイライト
- 個別(単体)業績およびセグメント別概要
- 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

- ハイライト
- 業績比較
- セグメント別比較および概況

個別(単体)業績およびセグメント別概要

当社は、2022年3月期第1四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)での業績を開示しております。

そのため、2022年3月期第1四半期の経営成績(累計)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。

▶ 個別(単体)業績

(単位:百万円)

	2023年3月期 第1四半期	
	実績	売上比
売上高	757	100.0%
売上原価	210	27.8%
売上総利益	546	72.2%
販売費及び一般管理費	445	58.8%
営業利益	101	13.3%
経常利益	102	13.5%
四半期純利益	71	9.4%

▶ セグメント別概要

(単位:百万円)

	2023年3月期 第1四半期	
	実績	構成比
売上高	757	100.0%
M&S事業	264	34.9%
人材紹介事業	389	51.4%
採用支援事業	103	13.7%
営業利益	101	100.0%
M&S事業	△ 52	-
人材紹介事業	138	137.1%
採用支援事業	15	15.0%

※ p.17およびp.22にて、参考資料として、同条件となる2022年3月期第1四半期の連結経営成績(累計)と比較した場合の経営成績(累計)をお示しております。

貸借対照表

自己資本比率85.9%と、財務基盤は引き続き安定

(単位:百万円)

	前事業年度 (2022年3月31日)		当第1四半期会計年度 (2022年6月30日)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	2,458	100.0%	2,239	100.0%	△ 219
流動資産	1,691	68.8%	1,513	67.6%	△ 178
現金及び預金	1,348	54.9%	1,237	55.3%	△ 111
固定資産	767	31.2%	725	32.4%	△ 41
負債	463	18.8%	314	14.1%	△ 148
流動負債	463	18.8%	314	14.1%	△ 148
固定負債	—	—	—	—	—
純資産	1,995	81.2%	1,924	85.9%	△ 71
自己資本比率	—	81.2%	—	85.9%	+ 4.7pt

1 個別(単体)経営成績

- ハイライト
- 個別(単体)業績およびセグメント別概要
- 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

- ハイライト
- 業績比較
- セグメント別比較および概況

個別(単体)通期業績予想

- 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
- 2022年5月13日付の決算短信での公表内容から変更なし

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。

■ 配当予想

- 2023年3月期(33期)の配当金は15円を予想(配当性向42.3%)
- 2022年5月13日付の決算短信での公表内容から変更なし

➤ 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
2023年3月期 (33期)	見込	普通配当 15円	42.3%
2022年3月期 (32期)	実績	普通配当 15円	54.1%

1 個別(単体)経営成績

- ハイライト
- 個別(単体)業績およびセグメント別概要
- 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

- ハイライト
- 業績比較
- セグメント別比較および概況

同条件となる2022年3月期第1四半期の 連結経営成績(累計)と比較した場合の経営成績(累計)

	2022年3月期				2023年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
M&S事業					
人材紹介事業					
採用支援事業					
連結調整					

 経営成績
 部門間取引

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

1 個別(単体)経営成績

- ハイライト
- 個別(単体)業績およびセグメント別概要
- 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

- ハイライト
- 業績比較
- セグメント別比較および概況

ハイライト

業績		前年同期比で増収増益 売上高：757百万円 (+169百万円 +28.8%) 営業利益：101百万円 (+40百万円 +65.9%) 経常利益：102百万円 (+41百万円 +67.4%)		<ul style="list-style-type: none"> ○人材紹介事業が全社業績を牽引し、増収増益 ○M&S事業は、自動車分野を中心とした製造業を取り巻く環境が悪化する中においても、前年同期比で増収を継続
		前年同期比で増収減益 売上高：264百万円 (+8百万円 +3.3%) 営業利益：▲52百万円 (▲79百万円)		<ul style="list-style-type: none"> ○製造業を取り巻く環境の悪化を受け、「工場ワークス」の求人掲載数等、営業指標が足元で悪化 ○業況の好転時に備え、戦略的な広告投資を強化
セグメント情報	人材紹介事業	前年同期比で増収増益 売上高：389百万円 (+167百万円 +75.6%) 営業利益：138百万円 (+113百万円 +458.5%)		<ul style="list-style-type: none"> ○成約件数が前年同期比+16%。成約単価は安定推移 ○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)は前年同期比+20%
	採用支援事業	前年同期比で減収増益 売上高：103百万円 (▲6百万円 ▲5.9%) 営業利益：15百万円 (+5百万円 +57.1%)		<ul style="list-style-type: none"> ○前期までの事業構造改革の継続により収益体質が改善 ○当期から、従前よりM&S事業で行っていたソリューションサービスを採用支援事業のツール販売に集約。事業効率の向上を図る
業績・配当予想		業績予想：売上高33億円、営業利益5億円、経常利益5億円 配当予想：15円 [配当性向42.3%] 2022年5月13日付の決算短信での公表内容から変更なし		

➤ 前第1四半期連結累計期間のセグメント情報は、当第1四半期累計期間の報告セグメントの一部組替に伴い、組替表示しております。

※カッコ内は前年同期比

1 個別(単体)経営成績

- ハイライト
- 個別(単体)業績およびセグメント別概要
- 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

- ハイライト
- **業績比較**
- セグメント別比較および概況

業績比較

前年同期比で売上高が128.8%、営業利益が165.9%、経常利益が167.4%と増収増益

	連結経営成績		個別(単体)経営成績		増減額	前年同期比
	2022年3月期 第1四半期		2023年3月期 第1四半期			
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	588	100.0%	757	100.0%	+ 169	128.8%
売上原価	141	24.1%	210	27.8%	+ 68	148.6%
売上総利益	446	75.9%	546	72.2%	+ 100	122.5%
販売費及び一般管理費	385	65.5%	445	58.8%	+ 60	115.7%
営業利益	60	10.4%	101	13.3%	+ 40	165.9%
経常利益	61	10.4%	102	13.5%	+ 41	167.4%
四半期純利益	51	8.8%	71	9.4%	+ 19	137.1%

1 個別(単体)経営成績

- ハイライト
- 個別(単体)業績およびセグメント別概要
- 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

- ハイライト
- 業績比較
- セグメント別比較および概況

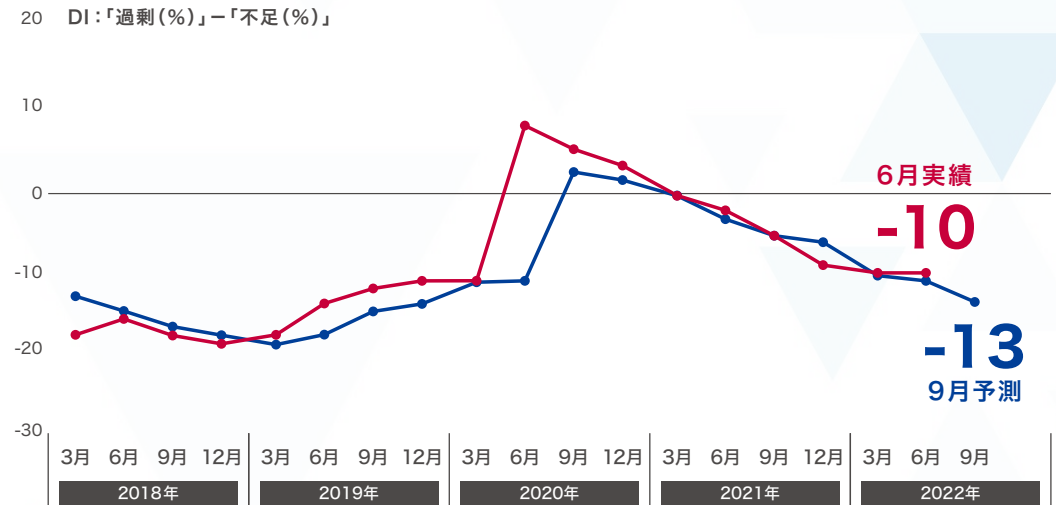
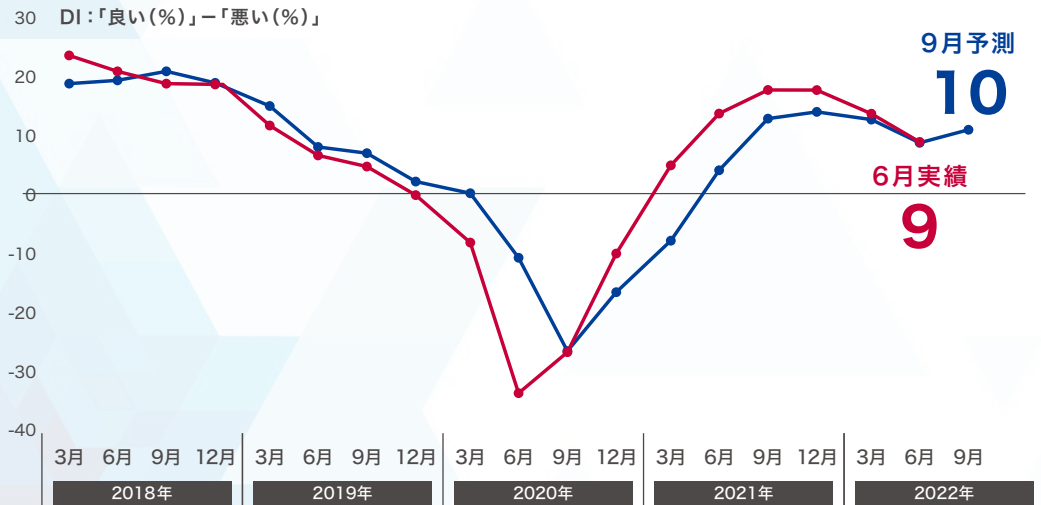
外部指標① 大企業製造業 業況判断DI/雇用人員判断DI

業況判断DIはプラス9と、
3月の前回調査(プラス14)から悪化。
9月予測はプラス10と1ポイント改善

雇用人員判断DIは3月から横ばいでマイナス10。
9月予測はマイナス13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)

雇用人員判断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」

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」

出典:日本銀行「全国企業短期経済観測調査(短観)」を元に当社作成

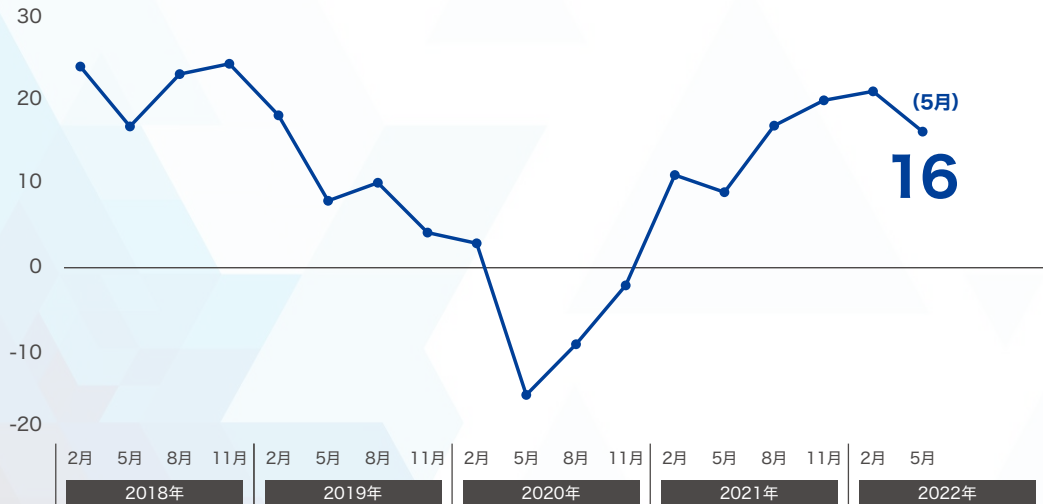
外部指標② 労働者過不足判断DI / 有効求人倍率

製造業派遣労働者の過不足判断DIはプラス16。
2月の前回調査(プラス21)から下降も、不足感が継続

6月の「生産工程の職業」の有効求人倍率は1.86。
「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

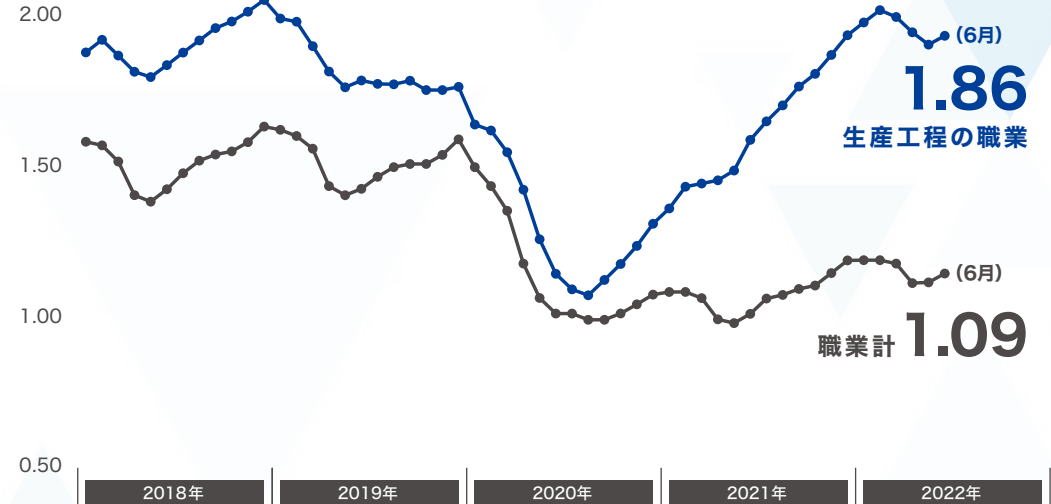
DI: 「不足(%)」-「過剰(%)」



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

(倍)



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

6月の完全失業率は2.6%。
前月5月に4か月ぶりに上昇した後、横ばいで推移

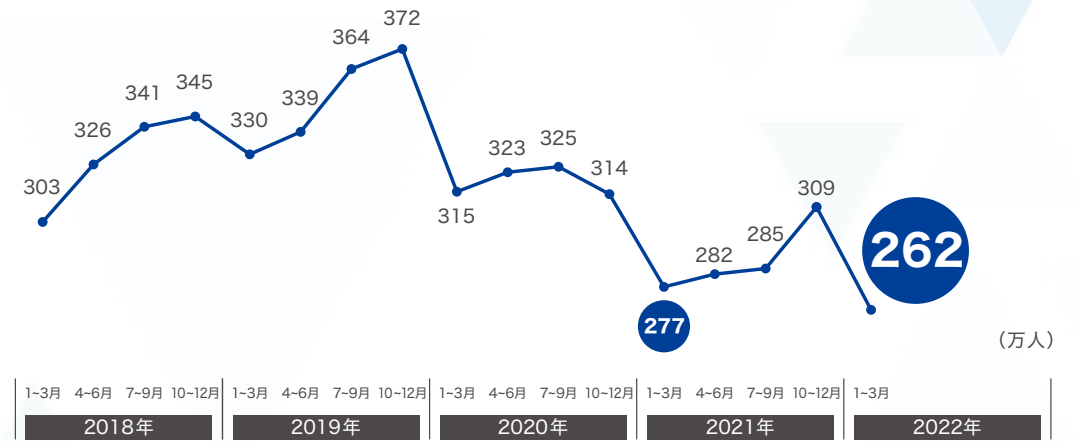
最新の転職者数指標は262万人。
前年同期比で▲15万人

完全失業率 ※季節調整値



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



出典：総務省統計局「労働力調査」を元に当社作成

業績比較(セグメント別)

前年同期比で、M&S事業は増収減益、人材紹介事業は増収増益、採用支援事業は減収増益

	連結経営成績		個別(単体)経営成績		(単位:百万円)	
	2022年3月期 第1四半期		2023年3月期 第1四半期		増減額	前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	588	100.0%	757	100.0%	+ 169	128.8%
M&S事業	256	43.6%	264	34.9%	+ 8	103.3%
人材紹介事業	221	37.7%	389	51.4%	+ 167	175.6%
採用支援事業	110	18.7%	103	13.7%	△ 6	94.1%
営業利益	60	100.0%	101	100.0%	+ 40	165.9%
M&S事業	26	44.0%	△ 52	-	△ 79	-
人材紹介事業	24	40.7%	138	137.1%	+ 113	558.5%
採用支援事業	9	15.8%	15	15.0%	+ 5	157.1%

メディア&ソリューション事業 [事業概要]

事業内容

- 求人メディアとしての求人サイトの広告販売

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



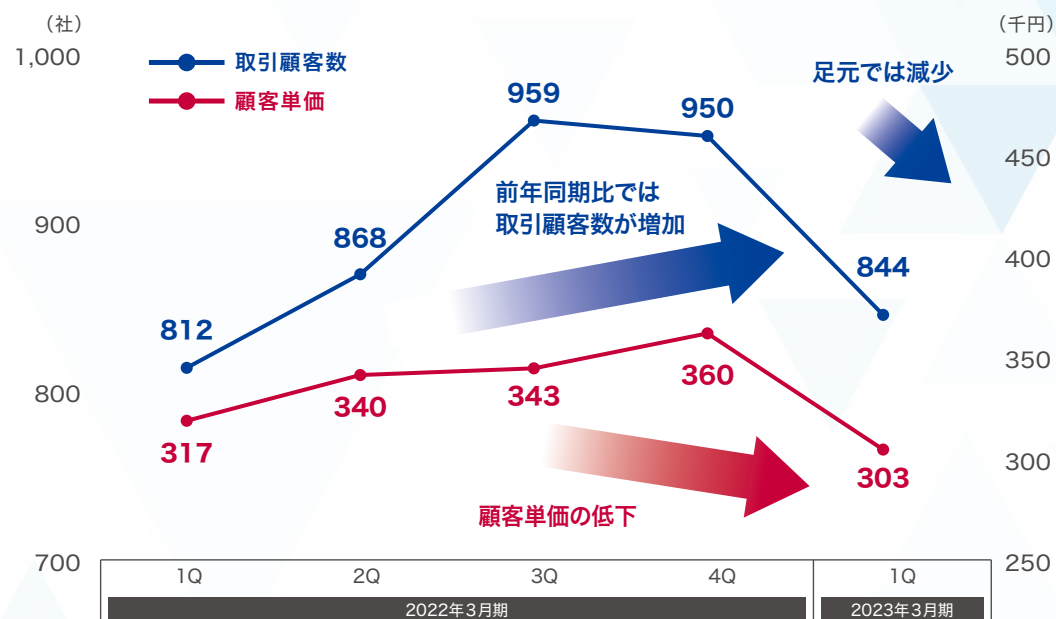
メディア&ソリューション事業 [営業指標]

- 大企業及び製造業における、原材料コスト高、中国上海を中心としたロックダウン(都市封鎖)等による受注減や部材調達難、及び自動車の減産の影響が大きく響き、「工場ワークス」への求人掲載数が足元で減少(前年同月比では増加)
- 取引顧客数も足元で減少するも、労働需要超過の状況は継続しており、情報収集と営業活動を推進することで前年同期比では増加。中小規模の取引顧客数の増加に伴い、顧客単価は前年同期比で低下

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

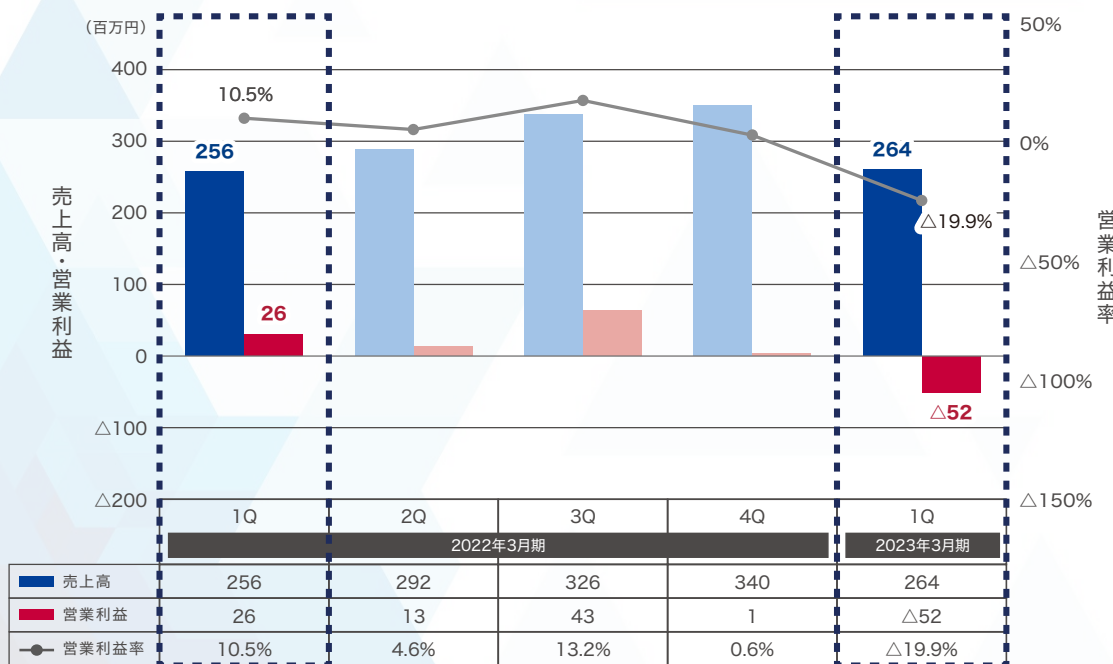


メディア&ソリューション事業 [業績]

業績(前年同期比)

単位:百万円		2022年3月期 1Q	2023年3月期 1Q	増減額	前年同期比
M&S事業	売上高	256	264	+ 8	103.3%
	営業利益	26	△ 52	△ 79	-

業績推移(四半期ごと)



前年同期比で増収減益

売上高: + 8百万円 (+3.3%)

営業利益: ▲ 79百万円

自動車分野を中心とした製造業を取り巻く業況の悪化の中でも、前年同期比で増収を継続

以下を主因として減益

- 中長期的な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(プラットフォーム)の運用に伴い、減価償却費が増加
- 業況の好転時に備え、戦略的な広告投資を強化したことによる広告宣伝費の増加

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]

「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・強化
- ラジオCMに次ぐ認知拡大施策として、テレビCM等の放映がスタート

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

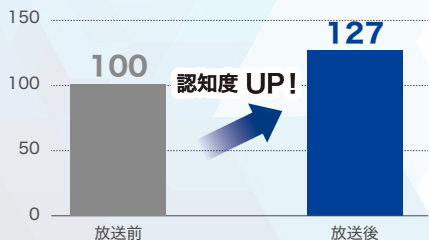


○「工場ワークス」に掲載されている求人イメージ画像を動画化することで、従来のテキスト情報や画像のみの求人では伝えきれない現場の魅力やイメージをオープンにし、企業と求職者のニーズに生じている情報の非対称性を解消

※ 株式会社 Kaizen 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とした場合の指数)



※ 認知度:WEB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

○ 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(2022年3月調査)
- 2022年6月下旬よりラジオCMの放送時間帯・エリアを拡大。更なる認知拡大を志向

テレビCM等が放送スタート

ラジオCMに次ぐ認知拡大施策として、2022年6月~全国エリアにて順次放送スタート



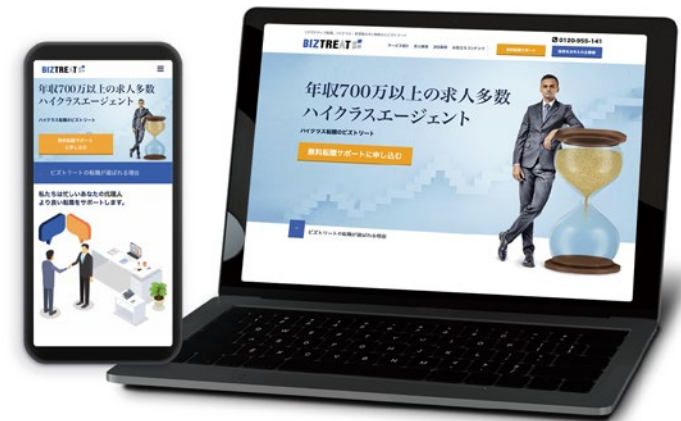
人材紹介事業 [事業概要]

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。

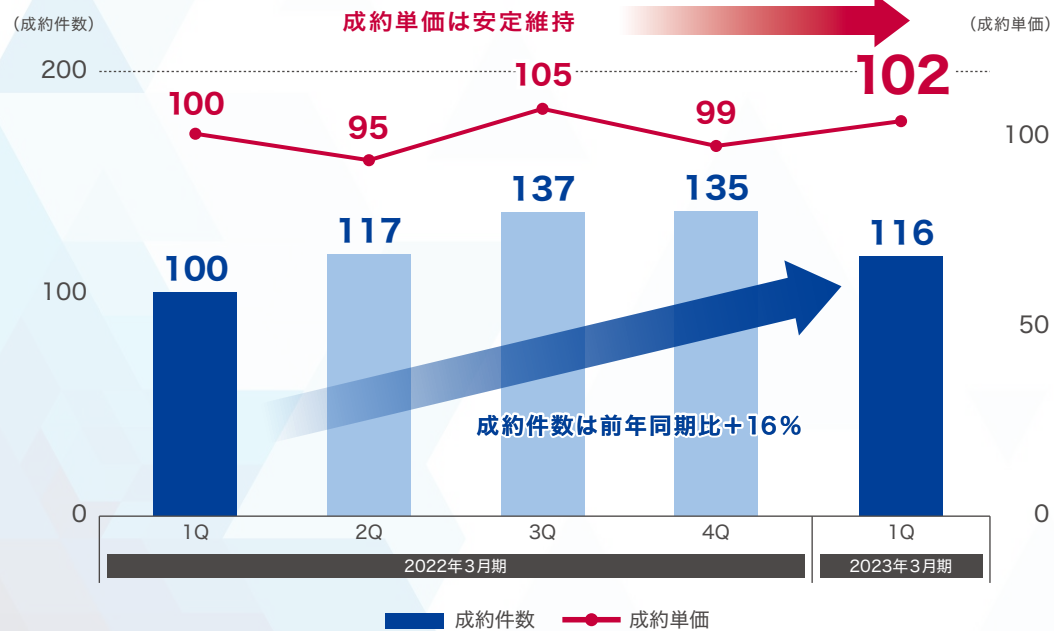


■ 人材紹介事業 [営業指標]

- 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) も前年同期比で向上

➤ 成約件数・成約単価

2022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

2022年3月期1Qを100とした場合の指数

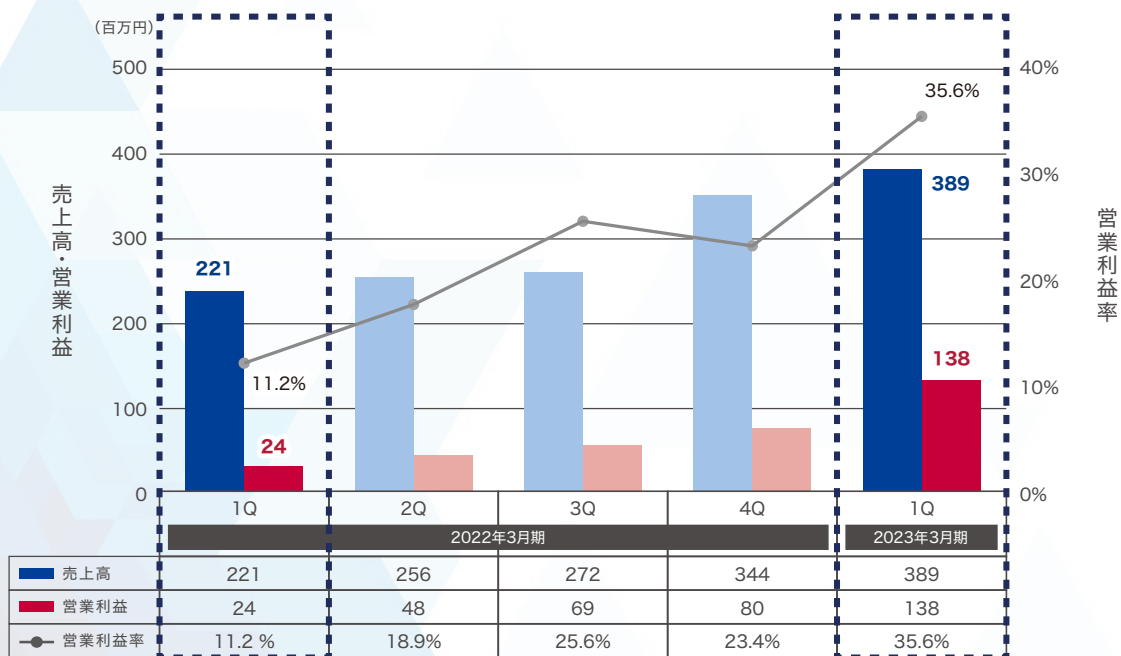


人材紹介事業 [業績]

業績(前年同期比)

単位:百万円		2022年3月期 1Q	2023年3月期 1Q	増減額	前年同期比
人材紹介事業	売上高	221	389	+167	175.6%
	営業利益	24	138	+113	558.5%

業績推移(四半期ごと)



前年同期比で増収増益

売上高：+167百万円(+75.6%)

営業利益：+113百万円(+458.5%)

成約実績が業績に反映するまでにはタイムラグが存在。
 前期4Qの成約実績が堅調であったことを受け、
 1Qの業績は堅調。
 1Qの成約実績が引き続き堅調であったことから、
 2Qの業績も堅調と見込まれる

採用支援事業 [事業概要]

事業 内容

採用アウトソーシング事業

- 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い。
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。

特徴

- 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。

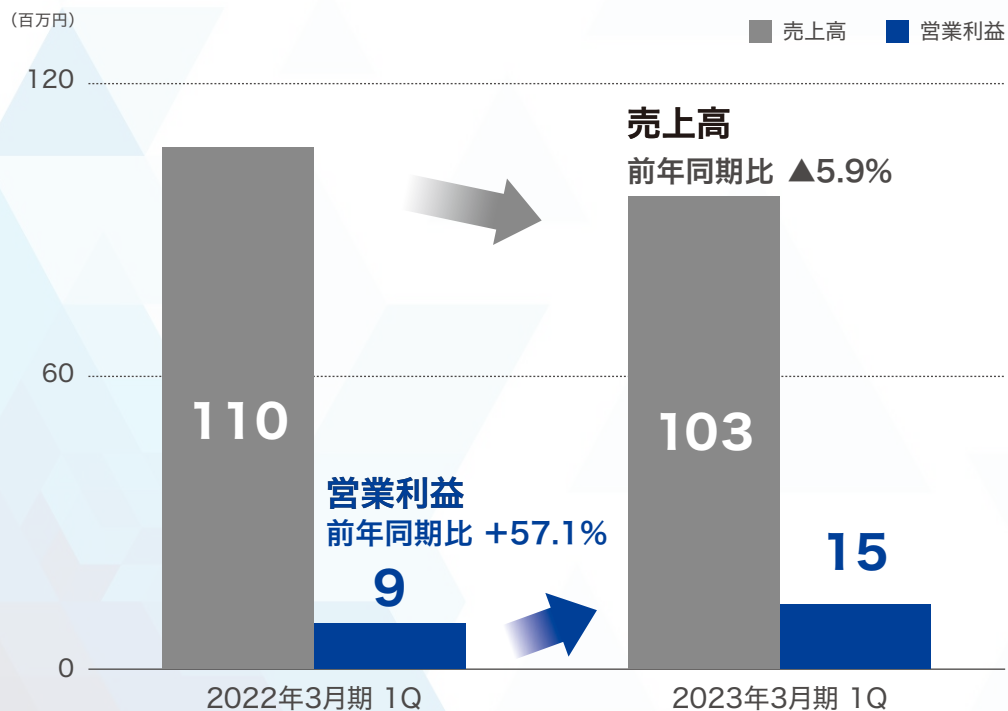


採用支援事業 [事業構造改革の進展]

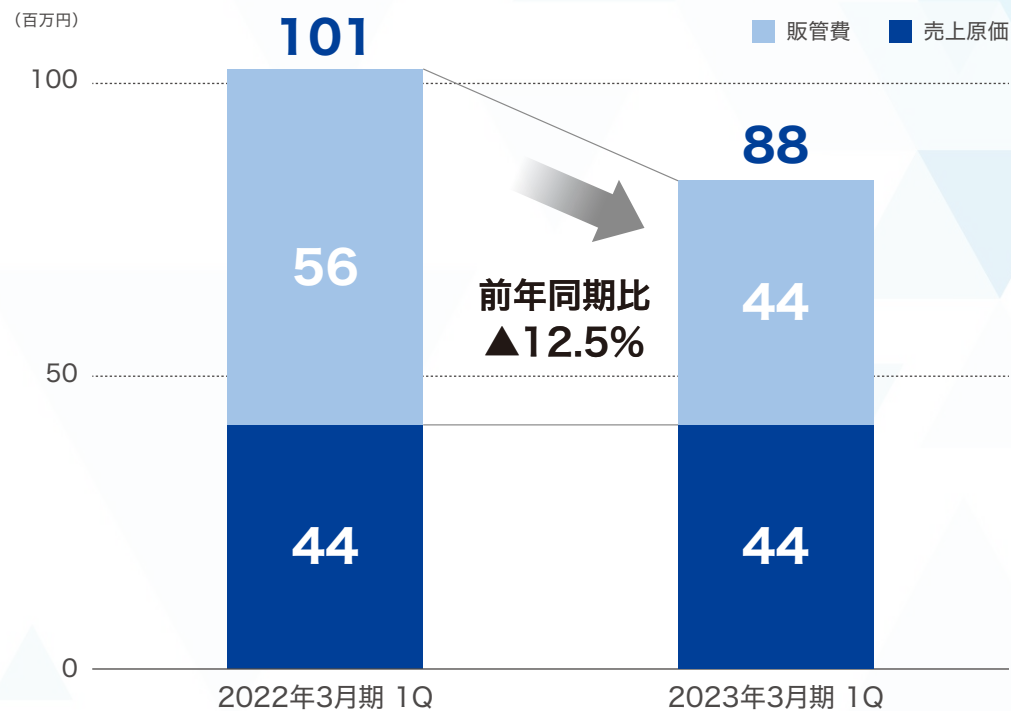
■ 前期までの事業構造改革により収益体質が改善しており、売上高は前年同期比▲5.9%の減収となるも、営業利益は同+57.1%と増益

■ 売上原価・販管費の合計額を同▲12.5%と大幅に抑制

➤ 売上高・営業利益



➤ 売上原価・販管費

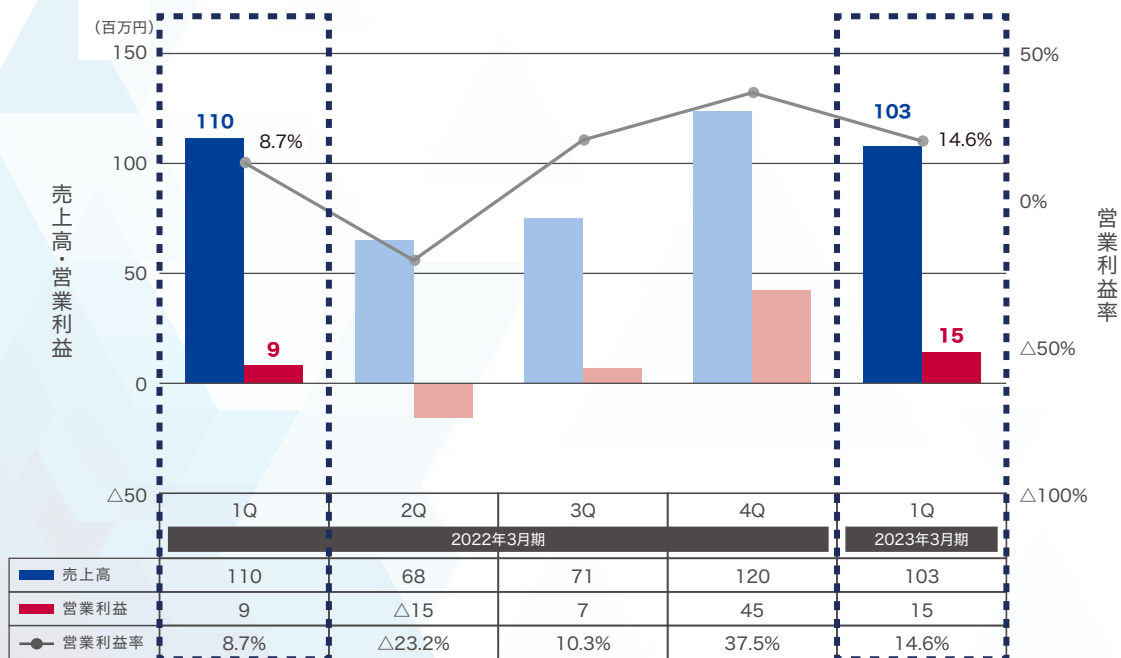


採用支援事業 [業績]

業績(前年同期比)

単位:百万円		2022年3月期 1Q	2023年3月期 1Q	増減額	前年同期比
採用支援事業	売上高	110	103	△ 6	94.1%
	営業利益	9	15	+ 5	157.1%

業績推移(四半期ごと)



前年同期比で減収増益

売上高：▲6百万円(▲5.9%)
 営業利益：+5百万円(+57.1%)

前期までの事業構造改革により収益体質が改善

当期から、従前よりM&S事業で行っていたソリューションサービスを採用支援事業のツール販売に集約。事業効率の向上を図る

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8月5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。