



2023年3月期 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

2023.5.12

東証スタンダード 6032

1 経営成績・財政状態

- トピックス
- 業績ハイライト
- 業績比較およびセグメント概況
- 財政状態
- 業績予想および配当予想

2 セグメント別比較および概況

- メディア&ソリューション事業
- 人材紹介事業
- 採用支援事業

3 Appendix

トピックス

全社

前期比で増収減益。

M&S事業

減収減益。製造業の回復遅れが影響。

- 自動車の生産回復等に伴い、業容は回復すると捉える。
- 市況の好転時に備え、新規顧客開拓や集客力向上等の諸施策を実施。

人材紹介事業

増収増益。引き続き事業をスケールアップ。

- 市場を睨んだコンサルタントの増員により、増収。
- 成約単価を維持し、成約件数は拡大トレンドを示す。

採用支援事業

増収減益。採用代行サービス伸長、構造改革が功を奏す。

- 採用代行サービスが伸長。
- 事業構造改革の継続により改善された収益体質を維持。
- 事業拡大に向けた先行投資を実施。

業績ハイライト

業績		<p>前期比で増収減益。</p> <p>売上高 : 2,857 百万円 (+ 332 百万円 113.1%)</p> <p>営業利益 : 352 百万円 (+ 20 百万円 106.2%)</p> <p>経常利益 : 354 百万円 (△ 17 百万円 95.5%)</p> <p>純利益 : 21 百万円 (△ 247 百万円 7.9%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 製造業の回復遅れによりM&S事業が影響を受けたが、人材紹介事業が当社事業の柱の一つとして成長を継続し、採用支援事業が堅調であったため、前期比で増収増益(営業利益)。 ○ 事業用資産の有効性の見直しにより、一部ソフトウェアを除却したため、純利益は前期比で減益。
		セグメント情報	
セグメント情報	M&S事業	<p>前期比で減収減益。</p> <p>売上高 : 1,011 百万円 (△ 205 百万円 83.1%)</p> <p>営業利益 : △ 140 百万円 (△ 225 百万円 -)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 製造業の回復が遅れ、業績に影響。 ○ 市況の好転時に備え、新規顧客開拓や集客力向上等の諸施策を継続。
	人材紹介事業	<p>前期比で増収増益。</p> <p>売上高 : 1,466 百万円 (+ 371 百万円 133.9%)</p> <p>営業利益 : 445 百万円 (+ 222 百万円 199.2%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 市場を睨んだコンサルタントの増員により、増収。 ○ 成約単価を維持し、成約件数は拡大トレンドを示す。
	採用支援事業	<p>前期比で増収減益。</p> <p>売上高 : 380 百万円 (+ 166 百万円 177.5%)</p> <p>営業利益 : 47 百万円 (△ 14 百万円 77.7%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 採用代行サービスが伸長。 ○ 事業構造改革の継続により改善された収益体質を維持。 ○ 事業拡大に向けた先行投資を実施。
配当		<p>2022年5月13日付の決算短信での公表内容から変更なし</p> <p>配当 : 15円</p>	

※2022年3月期は、個別決算数値を表示しております。

※カッコ内は前期比。

業績比較

前期比で売上高が113.1%、営業利益が106.2%、純利益が7.9%と増収減益。

(単位:百万円)

	2022年3月期		2023年3月期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	2,525	100.0%	2,857	100.0%	+ 332	113.1%
売上原価	558	21.1%	805	28.1%	+ 247	144.2%
売上総利益	1,967	78.9%	2,051	71.9%	+ 84	104.3%
販売費及び一般管理費	1,635	67.0%	1,698	62.2%	+ 63	103.9%
営業利益	332	11.9%	352	9.7%	+ 20	106.2%
経常利益	371	14.0%	354	9.8%	△ 17	95.5%
純利益	268	8.7%	21	6.7%	△ 247	7.9%

業績比較(セグメント概況)

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

(単位:百万円)

	2022年3月期		2023年3月期		増減額	前期比
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	2,525	100.0%	2,857	100.0%	+ 332	113.1%
M&S事業	1,216	48.2%	1,011	35.4%	△ 205	83.1%
人材紹介事業	1,095	43.4%	1,466	51.3%	+ 371	133.9%
採用支援事業	214	8.5%	380	13.3%	+ 166	177.5%
営業利益	332	100.0%	352	100.0%	+ 20	106.2%
M&S事業	85	25.6%	△ 140	△ 39.8%	△ 225	-
人材紹介事業	223	67.4%	445	126.3%	+ 222	199.2%
採用支援事業	61	18.4%	47	13.5%	△ 14	77.7%

※2022年3月期は、個別決算数値を表示しております。各事業のセグメント利益のほかに、子会社取引に伴う調整額が存在します。

財政状態

自己資本比率87.1%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)		当事業年度 (2023年3月31日)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	2,458	100.0%	2,235	100.0%	△ 223
流動資産	1,691	68.8%	1,839	71.4%	+ 148
現金及び預金	1,348	54.9%	1,508	59.8%	+ 160
固定資産	767	31.2%	395	28.6%	△ 372
負債	463	18.8%	350	12.9%	△ 113
流動負債	463	18.8%	350	12.9%	△ 113
固定負債	—	—	—	—	—
純資産	1,995	81.2%	1,885	87.1%	△ 110
自己資本比率	—	81.2%	—	87.1%	+ 5.9pt

確定配当

- 2023年3月期(33期)の配当金は15円。
- 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
2023年3月期 (33期)	確定	普通配当 15円
2022年3月期 (32期)	実績	普通配当 15円

1 経営成績・財政状態

- トピックス
- 業績ハイライト
- 業績比較およびセグメント概況
- 財政状態
- 業績予想および配当予想

2 セグメント別比較および概況

- メディア&ソリューション事業
- 人材紹介事業
- 採用支援事業

3 Appendix

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

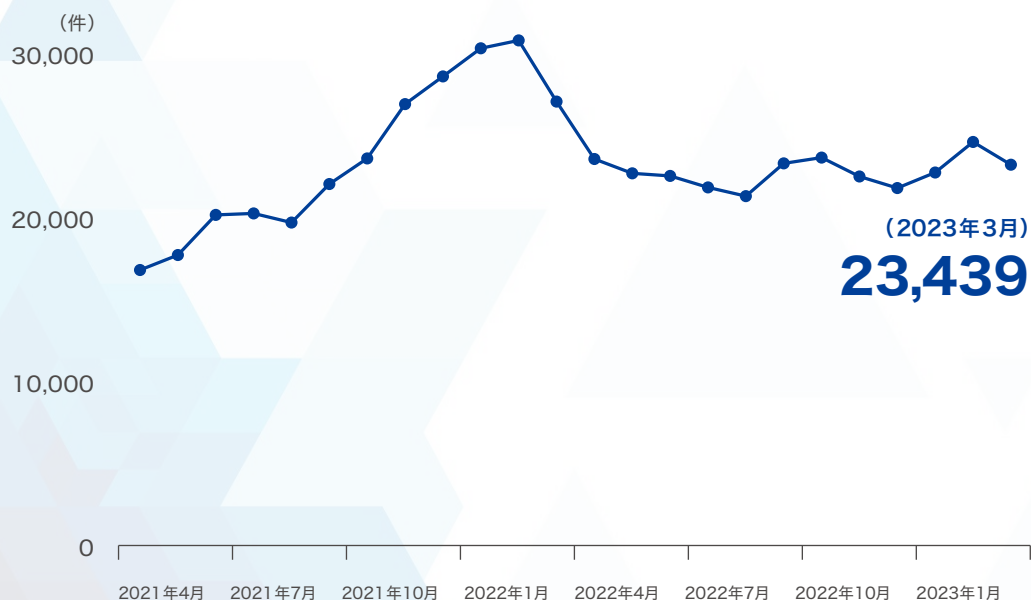
- 主力サービスである「工場ワークス」は、製造業に特化した求人情報を掲載するサイト。
- 人材ビジネス企業及び製造メーカーが主要な顧客。
- メディアの収入は主に月単位の広告掲載料。



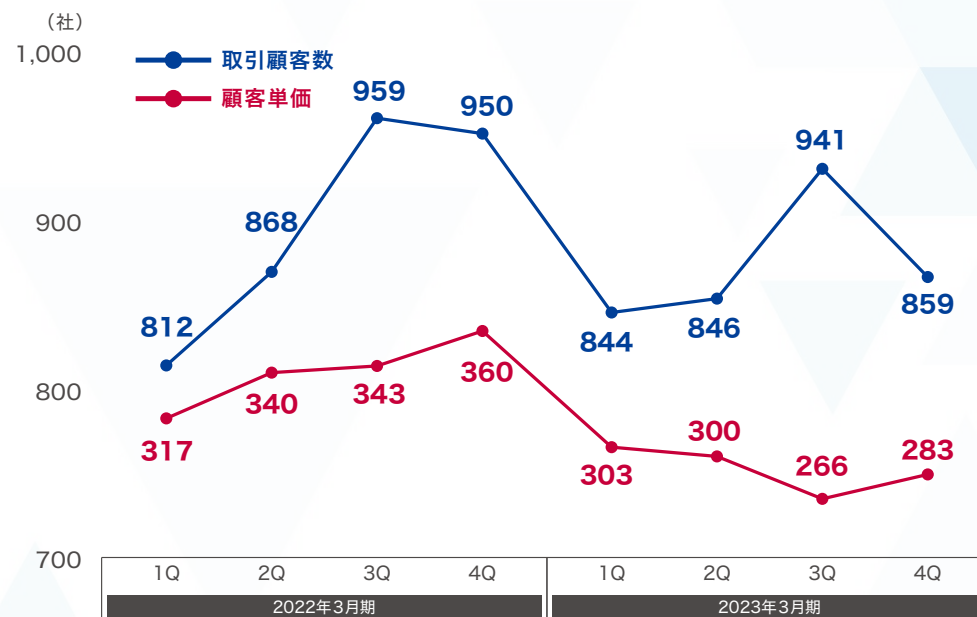
メディア&ソリューション事業 [営業指標]

- 自動車分野を中心とした製造業の回復が遅れ、求人掲載件数は当事業年度において上下の振れはあるものの、概ね横ばい。
- 製造業の遅れの影響をカバーするため、新規顧客の開拓による取引顧客数の伸長を図ったが、顧客定着には必ずしもつながらず年間を通して微増となった。
- 製造業の回復の遅れに伴い高単価取引企業が減少し、顧客単価は前年に比して減少。ただし、定着につながった新規顧客については効果を評価されており、顧客単価は第3四半期に比して増加。

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

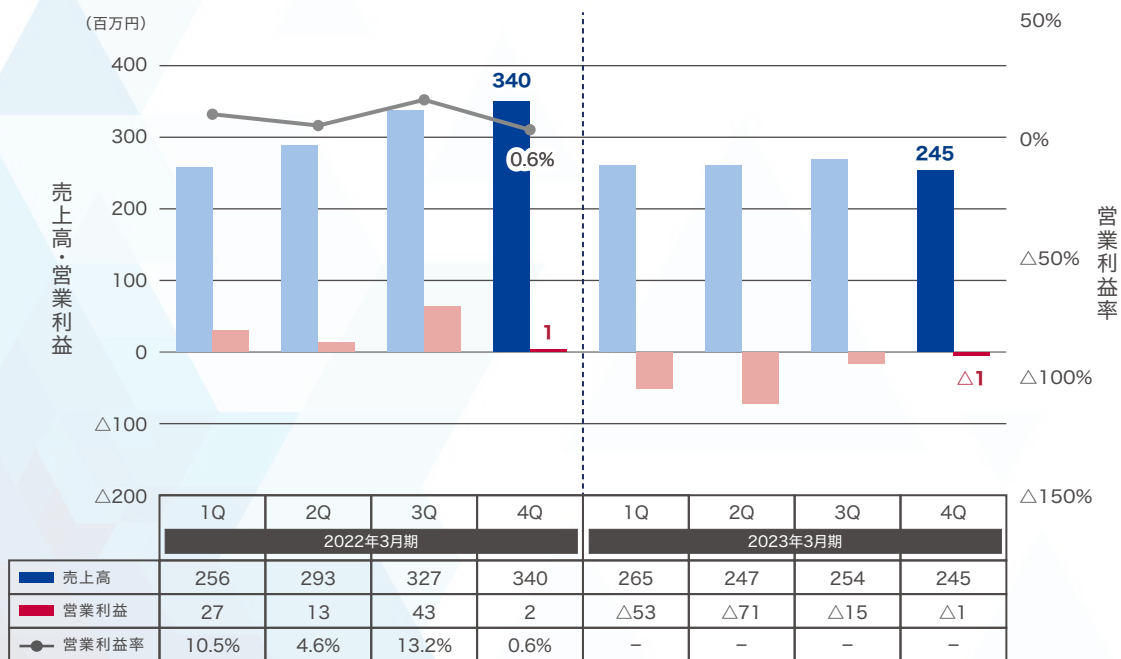


メディア&ソリューション事業 [業績]

業績(前期比)

単位:百万円		2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	増減額	前期比
M&S事業	売上高	1,216	1,011	△ 205	83.1%
	営業利益	85	△ 140	△ 225	—

業績推移(四半期ごと)



前期比で減収減益。

売上高：△ 205百万円(83.1%)

営業利益：△ 225百万円(—)

- 製造業の回復が遅れ、
当社の主要クライアントである
製造領域の派遣業などが停滞し、業績に影響。
- 市況の好転時に備え、
新規顧客開拓や集客力向上等の諸施策を継続。
- 業況を鑑み、経費削減に努め、
収益性の改善を図る。

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。

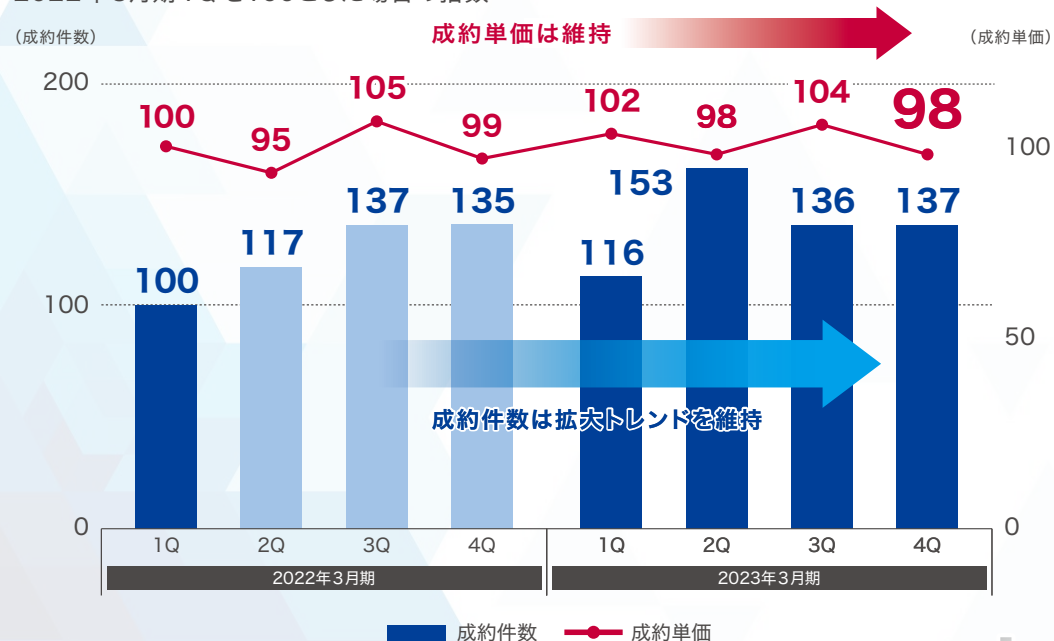


人材紹介事業 [営業指標]

- コンサルタント増員を継続しつつ、成約単価は前年同期並み。
- 成約件数は当事業年度において拡大トレンドを示しており、コンサルタント数を増やしながらも、一定の生産性の維持を企図するも、当第4四半期において一時的要因により、1人あたり成約額が減少。ただし、第4四半期後半では改善傾向にある。

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

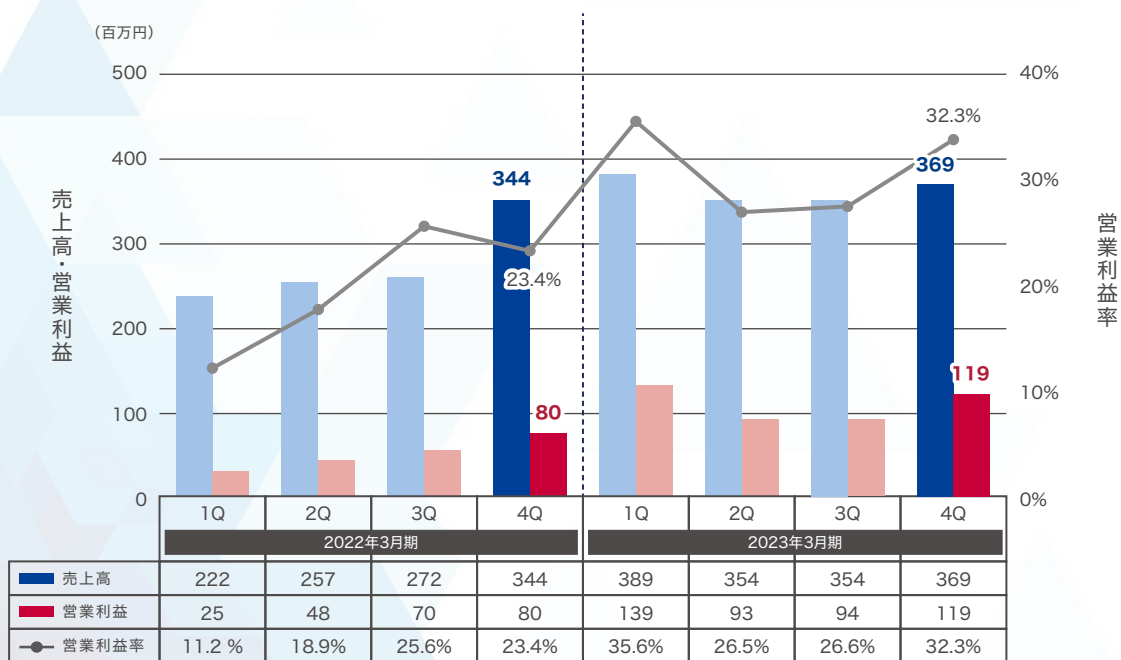


人材紹介事業 [業績]

業績(前期比)

単位:百万円		2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	増減額	前期比
人材紹介事業	売上高	1,095	1,466	+ 371	133.9%
	営業利益	223	445	+ 222	199.2%

業績推移(四半期ごと)



前期比で増収増益。

売上高：+371百万円(133.9%)

営業利益：+222百万円(199.2%)

- 市場を睥んだコンサルタントの増員により、増収。
- 成約単価は前年同期並み。
- 成約件数は当事業年度において拡大トレンドを示す。
- コンサルタント数を増やしながらか一定の生産性の維持を企図するも、当第4四半期において一時的要因により、1人あたり成約額が減少。ただし、第4四半期後半では改善傾向にある。

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

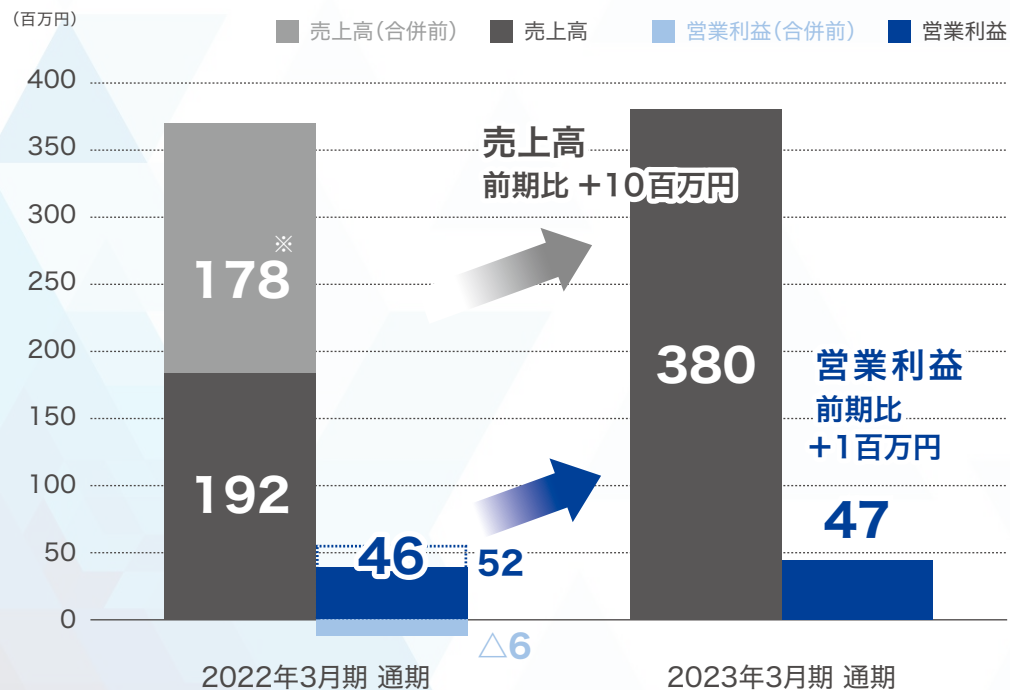
▲ 請負った役務提供を行い、その役務提供の対価を企業より頂く。



採用支援事業 [事業構造改革の進展]

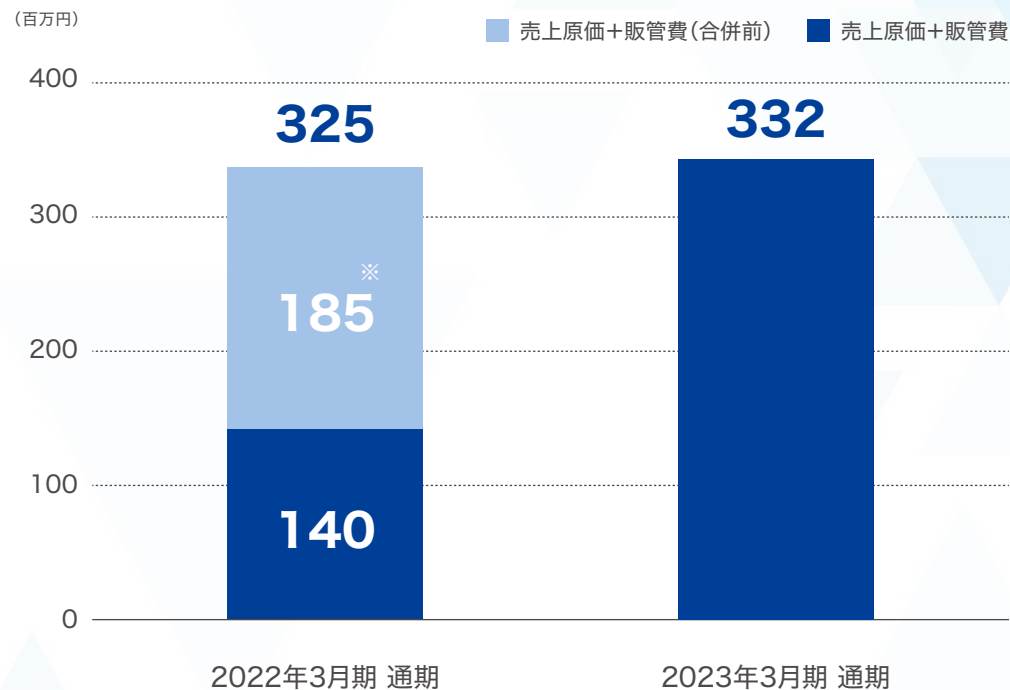
- 前期までの事業構造改革により改善された収益体質を維持。売上原価・販管費を適切にコントロール。
- 事業拡大に向けた新規ソリューション展開のため、先行投資を実施。

売上高・営業利益



※2022年3月期は、個別決算数値を表示しているため、比較のために合併前の採用支援事業連結セグメント実績を加味しています。

売上原価・販管費

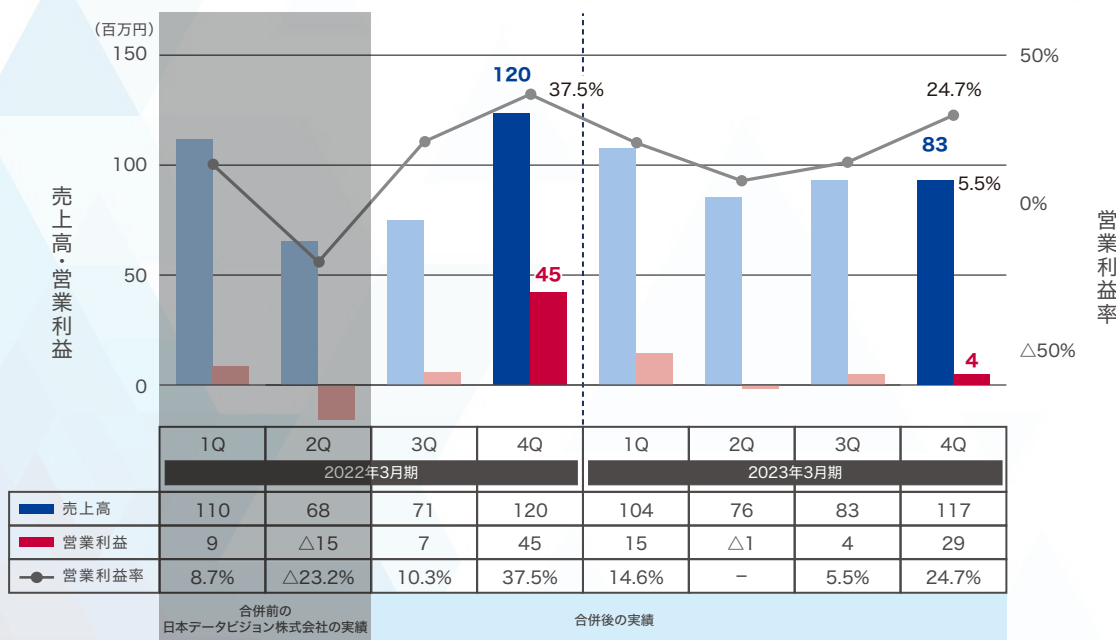


採用支援事業 [業績]

業績(前期比)

	単位:百万円	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	増減額	前期比
採用支援事業	売上高	214	380	+166	177.5%
	営業利益	61	47	△14	77.7%

業績推移(四半期ごと)



※業績(前期比)の2022年3月期_通期は、個別決算数値を表示しており、合併前の採用支援事業連結セグメント実績は含まれておりません。

前期比で増収減益。

売上高：+166百万円(177.5%)
 営業利益：△14百万円(77.7%)

- 採用代行サービスが伸長し増収。
- 前期までの事業構造改革により改善された収益体質を維持。
- 事業拡大に向け、新規ソリューション展開のための先行投資などにより、前期比で減益。

1 経営成績・財政状態

- トピックス
- 業績ハイライト
- 業績比較およびセグメント概況
- 財政状態
- 業績予想および配当予想

2 セグメント別比較および概況

- メディア&ソリューション事業
- 人材紹介事業
- 採用支援事業

3 Appendix

外部指標① 大企業製造業 業況判断DI/雇用人員判断DI

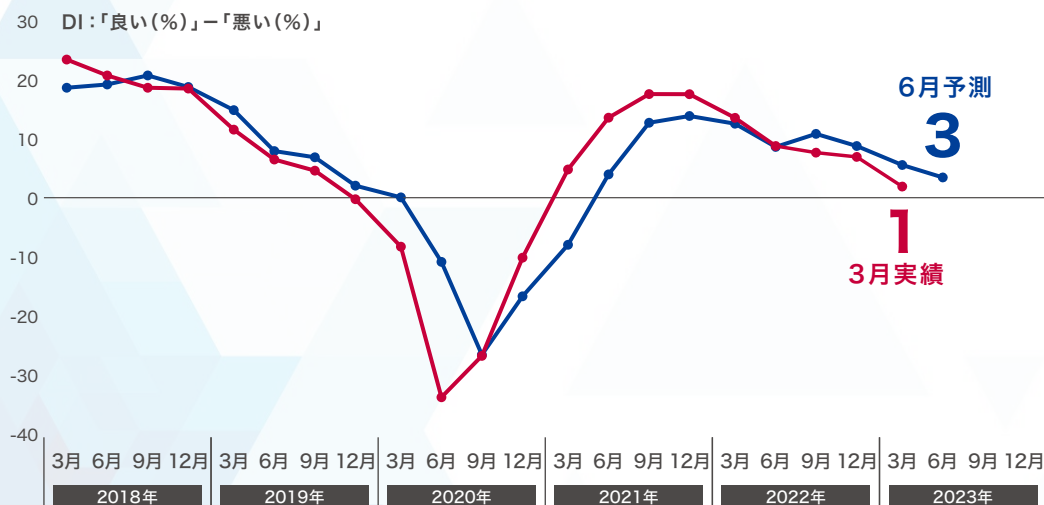
業況判断DIはプラス1と、12月の前回予測(プラス6)に対して、5ポイントマイナスとなり、悪化傾向が継続。
6月予想はプラス3と、2ポイント改善する見通し。

製造業の業績回復が予測よりも遅れており実績値が低下、直近の見通しについても概ね横ばい。

雇用人員判断DIはマイナス14と、前回の12月調査から概ね横ばいで推移。
6月予測はマイナス14で、人員不足感は継続する見込み。

製造業の回復に向けて、雇用における人員不足感が継続している。

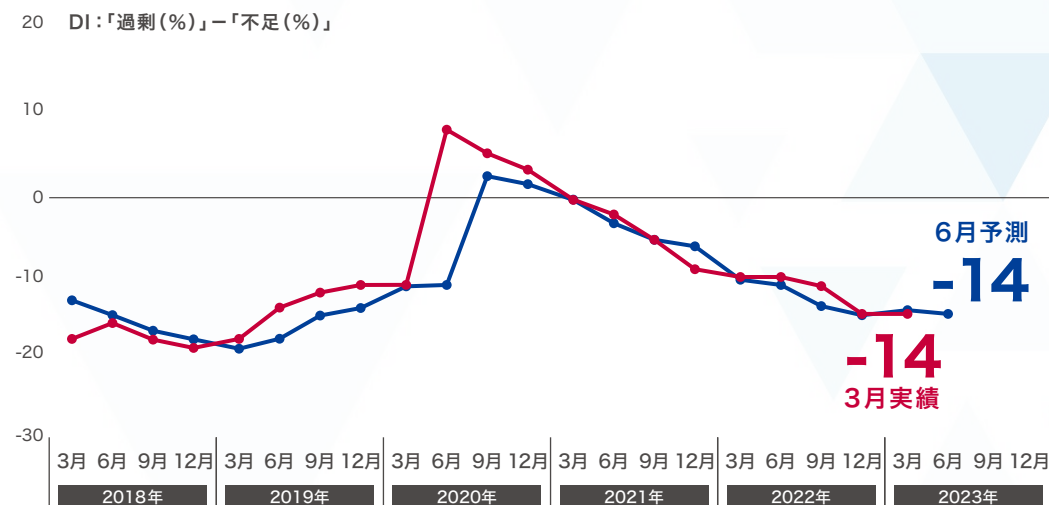
▶ 業況判断DI(大企業製造業)



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)」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」

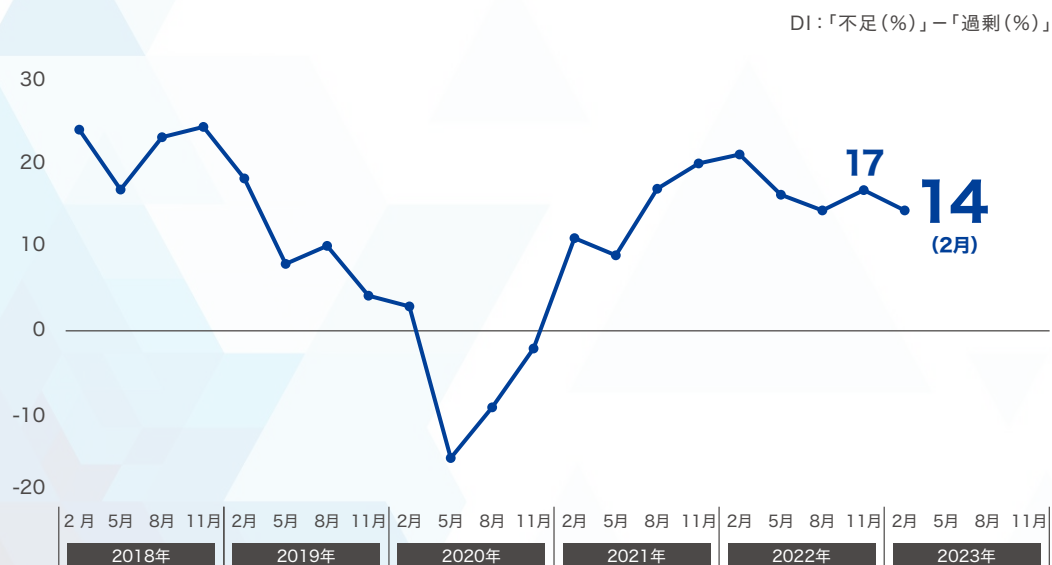
外部指標② 労働者過不足判断DI / 有効求人倍率

製造業派遣労働者の過不足判断DIはプラス14と、11月の前回調査(プラス17)から3ポイント低下したものの依然として人材不足感が継続。
製造業の生産回復に向けて、製造派遣労働者の人員不足感は継続。

3月の「生産工程の職業」の有効求人倍率は1.86で、依然「職業計」と比較して高い水準にある。

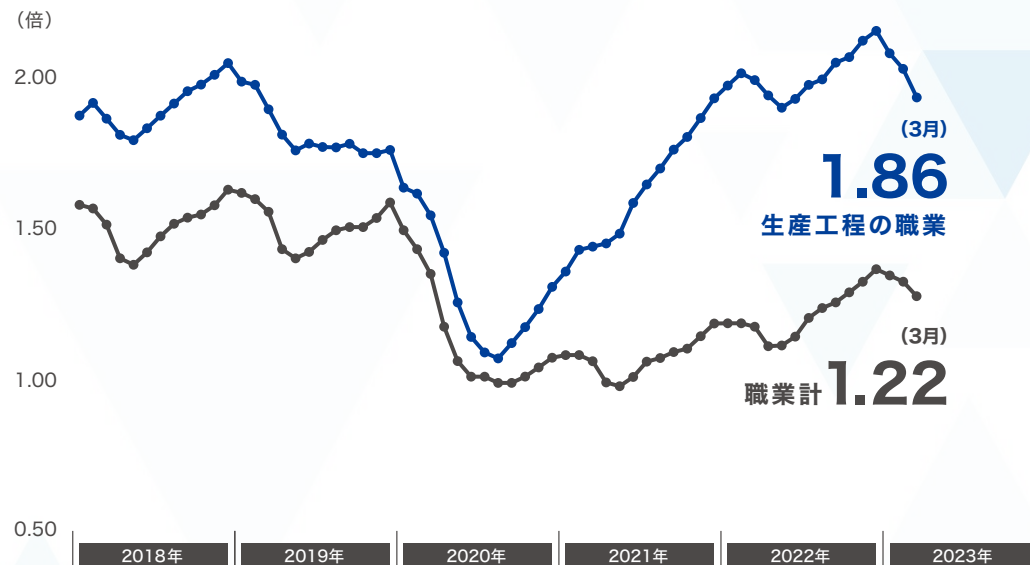
製造業の生産回復に向けて、人員の不足感は継続しており、生産工程の有効求人倍率は依然高い水準にある。

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

3月の完全失業率は2.8%とやや上昇を示した。

最新の転職者数指標は322万人。
前年同期比で+13万人であり、前回結果(7~9月)に続き、高い水準で推移。
転職者数の推移から、転職者数は過去2年間と比較しても高い水準で推移している。

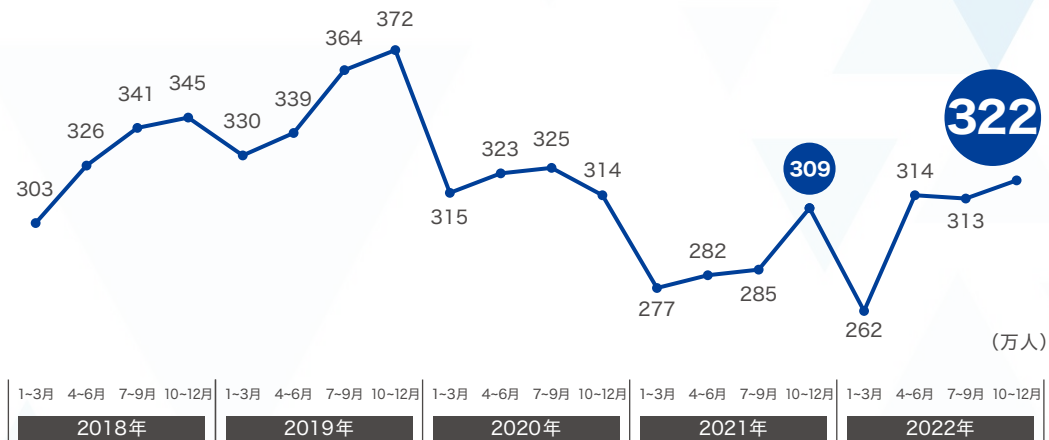
➤ 完全失業率 ※季節調整値



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



当社 Vision Mission のご紹介

Vision / 私たちが実現したいこと

WORKS for your dreams!

楽しく生き活きと働き、夢を実現できる社会を

Mission / 日々果たすべき使命

人と企業の可能性を具現化し、 幸せを追求する。

Mission Story / ミッションストーリー

夢に向かって努力する人がいる。世のために尽力している企業がある。

どれだけ時代が変化しても、社会の生き活きとした明日を描くためには、そんな人と企業の存在は尊く、必要不可欠です。

ただ、膨大な情報に囲まれ、正解が見えづらくなっている今。

その人は、夢の実現に向け、適切な機会に恵まれているのでしょうか？

その企業は、希望ある未来に向け、ともに挑戦できる仲間に出会っているのでしょうか？

決してそう言い切れない現状があります。

もしかすると、

思いがけない仕事に就くことで、新しい扉が開くかもしれない。

思いがけない人と働くことで、さらなる価値が発揮できるかもしれない。

思いがけない気づきを通して、まだ見ぬ幸せが広がるかもしれない。

人と企業は、まだまだ、“可能性”に満ちあふれている。私たちはそう、信じているのです。

そんな私たちだからこそ、すべきこと。

なにかの間、相互を意味する「inter」を名に持つ、私たちだから、できること。

人と企業の間、その真ん中に立ち、可能性を振り起こしていく。

どちらの幸せも大切に、それぞれの可能性を具体的に、そして、現実のものにする過程にとことん寄り添う。

これまででもこれからも、これが私たちの使命です。

可能性を、可能性のままにしないため。

その具現化の先にある幸せを描きながら、人に、企業に、向き合います。

今日より生き活きとした明日を目指して。

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、2023年5月12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。

※四半期ごとの業績推移を表した資料以外の経営成績を示す資料については、

原則として各々の表記の累計期間の金額を表示しております。

※セグメント情報については、セグメントの一部組替に伴い、組替表示しております。

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。