

平成29年3月期(第27期)

決算・会社説明資料

株式会社インターワークス(6032)



interworks inc.
証券コード 6032

- ・ 本日、説明いたしますインターワークス代表取締役社長の西本です。
人材ビジネス30年の経験や知見を活かし、
インターワークスグループのビジネスモデルを変え、発展させていく所存です。
よろしくお願いいたします。

1 平成29年3月期(第27期)決算概要

2 平成29年3月期(第27期)セグメント別実績

3 平成30年3月期(第28期)計画

4 今後の成長戦略 ~ 選択と集中 ~

- ・ 本日は4つの構成で説明いたします。

1-1 平成29年3月期(第27期)連結決算

- ✓ 増収増益、売上高・利益ともに**過去最高**
- ✓ 利益：**二桁成長を継続**

単位：百万円	平成29年3月期 <修正予想>	平成29年3月期 <実績>	対修正予想比	平成28年3月期 <実績>	対前年比
売上高	4,000	4,000	100.0%	3,799	105.3%
営業利益	900	881	97.9%	795	110.8%
経常利益	900	882	98.0%	774	114.0%
当期純利益	604	583	96.5%	511	114.0%

※平成29年2月17日開示

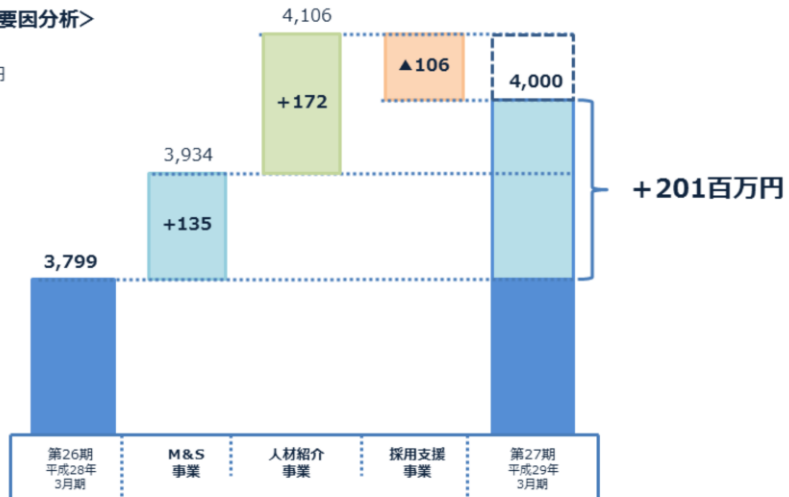
- ・ 売上高は昨年対比で105.3%、営業利益は110.8%の増収増益になっています。
- ・ また、2月に下方修正しました修正予測にほぼオンラインで着地しています。

1-2 前年との差異分析(売上高)

- ✓ 増収は主力のM&S事業及び人材紹介事業が牽引
- ✓ 採用支援事業は減収

<売上高増加の要因分析>

単位：
百万円



© 2017 Interworks, Inc. All rights reserved.

4

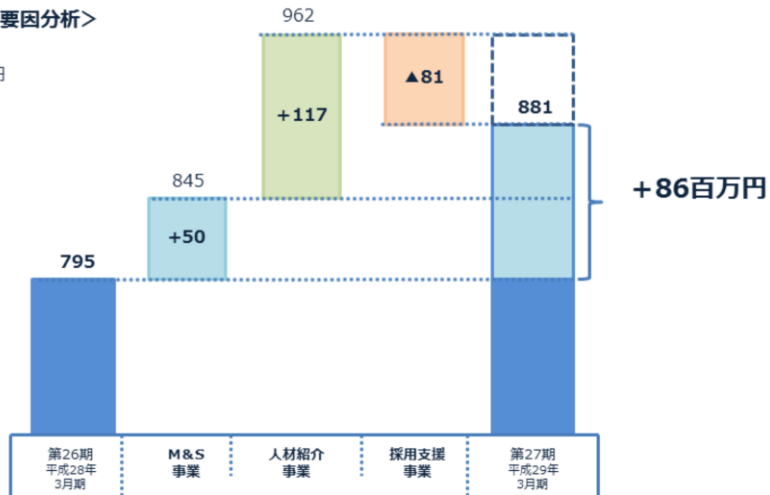
- ・ 当社は3つの事業を行っており、
1つ目は、M&S事業：Webサイトを活用した求人広告掲載による課金モデルのビジネス、工場WORKSというキラーコンテンツを中心とした事業です。
2つ目は、人材紹介事業：フェイス to フェイスのビジネスモデルになります。
3つ目は、採用支援事業：採用のアウトソーシングビジネスになります。
- ・ これらの3つの事業のうち、主力のM&S事業と人材紹介事業は、売上を伸ばしています。
採用支援事業は減収になっていますが、この部分が前期の下方修正の大きな要因となっています。

1-3 前年との差異分析(営業利益)

- ✓ 人材紹介事業の伸びが増益を大きく牽引
- ✓ 採用支援事業は減益

<営業利益増加の要因分析>

単位：
百万円



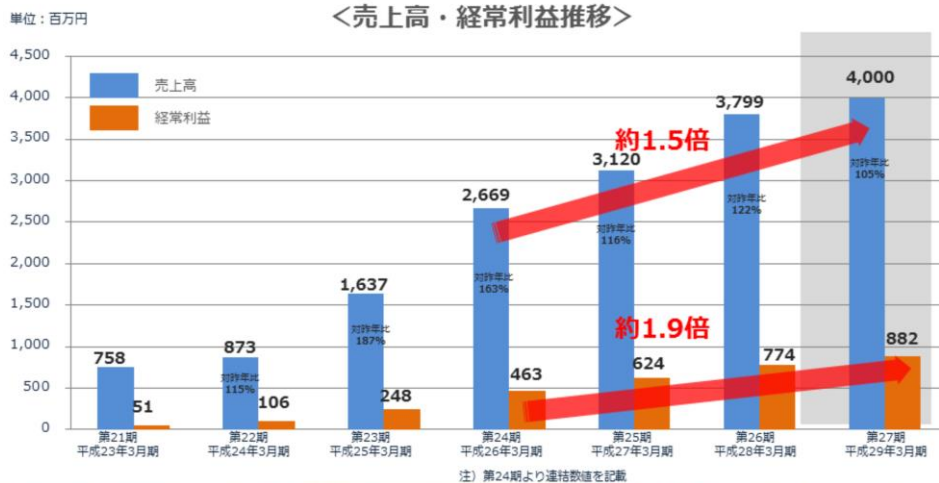
© 2017 Interworks, Inc. All rights reserved.

5

- ・ 営業利益に関しましては、売上と同様にM&S事業と人材紹介事業が営業利益を伸ばしています。
- ・ 特に前期は、人材紹介事業が大きく貢献しています。
- ・ 採用支援事業は、減益になっています。
- ・ これは、主に新卒採用向けの採用支援市場の変化を十分に予測することができずに、変化対応が遅れたことが主な要因です。

1-4 業績推移(売上高・経常利益)

- ✓ 6期連続の増収増益
- ✓ 3年で売上高 1.5倍、経常利益 1.9倍



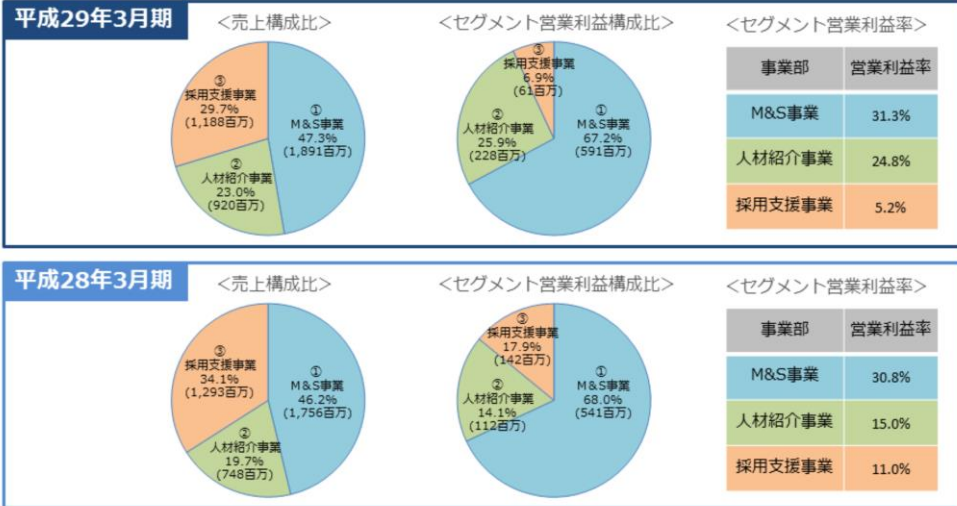
© 2017 Interworks, Inc. All rights reserved.

6

- ・ 3年間で売上高は約1.5倍、経常利益は約1.9倍の成長をしています。
- ・ 但し、当社は東証1部の企業ではございますが、まだまだベンチャー企業ですので、この伸びには満足していません。
- ・ 今後は、より高い成長率を目指していきます。

1-5 事業構成比

✓ **M&S事業が売上高の47%、営業利益の67%を占める**



- ・ 売上高において、M&S事業が全体の約50%、残りの50%を人材紹介事業と採用支援事業で分けています。
- ・ 営業利益においては、工場WORKSを中心にしたM&S事業が67%と圧倒的に高い割合を占めています。
- ・ また、セグメント別の利益率は、右の表になり、M&S事業は昨年同様の31%、人材紹介事業の利益率は大きく改善され、今後もこの水準で推移したいと考えています。
採用支援事業は、昨年から半減(前期11%から5.2%)していることは、市場変化に対応したコストコントロール(主に人件費)ができなかったためです。

1-6 財政状況について

✓ 堅調なROE、自己資本比率は向上。今後の成長投資が課題

<貸借対照表>

単位：百万円

科目	26期	27期	科目	26期	27期
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産	2,491	2,865	流動負債	596	618
現金及び預金	1,865	2,330	買掛金	200	150
売掛金	578	477	1年内返済予定の長期借入金	22	1
その他流動資産	47	5	未払金	131	139
固定資産	272	285	未払法人税等	137	194
有形固定資産	30	34	その他流動負債	106	132
無形固定資産	170	155	固定負債	6	3
のれん	36	20	負債合計	603	621
ソフトウェア	132	133	(純資産の部)		
その他	1	1	株主資本	2,159	2,527
投資その他の資産	70	95	資本金	170	171
			資本剰余金	582	583
			利益剰余金	1,413	1,779
			自己株式	△ 6	△ 7
			その他	2	2
			純資産合計	2,160	2,528
資産合計	2,763	3,150	負債純資産合計	2,763	3,150

<ROE>

26期 27期
25.9% → 24.9%

<自己資本比率>

78.2% → 80.3%

【主な増減要因】

- ・流動資産：現金及び預金の増加
- ・有形固定資産：事務所増床による増加
- ・無形固定資産：のれんの償却が進み減少
- ・流動負債：当期純利益の増加に伴い未払法人税の増加

- ・ 前期の主要財務指標として、ROE24.9%、自己資本比率80.3%であり、極めて健全な財政状態であると言えます。
- ・ ただし、キャッシュが23億円ありますので、これを活かして成長投資につなげていくことが経営課題だと認識しています。

1-7 剰余金の配当予想について

✓ 配当金**26円50銭** (配当性向**43.9%**)

剰余金の配当予想

	年間配当金	配当性向
27期(平成29年3月期)見込み	普通配当 26円50銭 = 26円50銭	43.9%
26期(平成28年3月期)実績	普通配当 記念配当 17円50銭 + 5円00銭 = 22円50銭	42.1%

※配当性向は、連結ベースで計算しております。

※当社は、平成29年5月12日に開催される定時取締役会にて剰余金の配当額が確定いたしました。

※27期は、平成29年6月2日に支払いを予定しております。

- ・ 当社の配当に関する方針は、配当性向40%以上です。
- ・ 下方修正はいたしました。が、財務余力がありますので、配当は前期の期初に発表させて頂いた金額26.5円のままにいたしました。

1 平成29年3月期(第27期)決算概要

2 平成29年3月期(第27期)セグメント別実績

3 平成30年3月期(第28期)計画

4 今後の成長戦略 ～ 選択と集中 ～

- ・ 次に、3つの事業別に説明いたします。

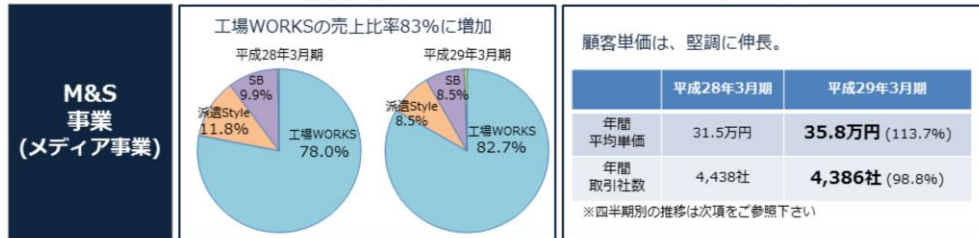
2-1 M&S事業の状況

- ✓ 売上比率:工場WORKSが83%に増加
- ✓ 主力の工場WORKSがメディア事業の成長を牽引

単位: 百万円	単位: 百万円	平成29年3月期 ＜実績＞	平成28年3月期 ＜実績＞	対前年比
M&S 事業 (メディア事業)	売上高	1,891	1,756	107.7%
	営業利益	591	541	109.3%

＜商品別売上構成比＞

＜工場WORKS 重要指標＞



※ SB: 派遣会社向けにホームページ制作や診断ツールの提供

- ・ M&S(メディア&ソリューション)事業は、左下の円グラフ「商品別売上構成比」のように工場WORKSが主力サービスになります。売上高で約15億円になります。
- ・ それ以外のメディア事業やソリューション事業(派遣会社向けにホームページ制作や診断ツールの販売)の売上シェアが下がっていますが、過去5年間の推移で見ますと、工場WORKSの売上成長と比較すると、それ以外の事業の伸び率はフラットな状態です。
- ・ こうした状況を踏まえ、当期においては工場WORKSに経営資源を集中していきます。
- ・ 工場WORKSは昨年対比で年間平均単価は13%向上していますが、取引社数は、ほぼフラットな状態です。

<参考> 工場WORKS 1社当たり単価/取引社数

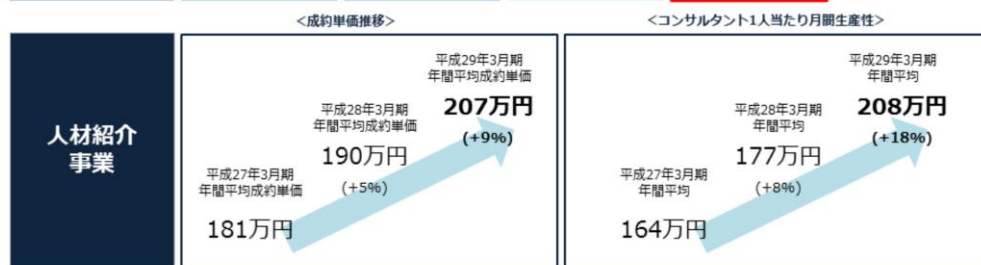


- このページは工場WORKSの1社当たり単価と取引社数の過去3年の推移を表した表になります。
- 取引社数はほぼフラットですが、単価が向上しているので、売上が向上しています。
- 工場WORKSは、今まで製造業向けの製造派遣会社や請負会社に注力してきましたが、3年ほど前からそれらの顧客企業をほぼ網羅しましたので、単価向上の営業努力によって売上が伸びてきました。
- では、今後、工場WORKSに経営資源を集中し、どう伸ばしていくか？
- 製造派遣会社や請負会社だけでなく、メーカーの求人企業開拓を積極的に行っていきます。
- 昨年からそうした求人企業開拓に取り組み、直メーカーからも求人広告を受注することができています。今後は、現在の取引社数4,000社に加え、直接メーカーを上乗せすることで、売上高を向上させていきます。

2-2 人材紹介事業の状況(年間累計)

- ✓ 対前年比で売上高**123%**、営業利益**204%**と高い成長
- ✓ 成約単価及び生産性の向上に伴い利益率が大幅に向上

単位：百万円	単位：百万円	平成29年3月期 ＜実績＞	平成28年3月期 ＜実績＞	対前年比
人材紹介 事業	売上高	920	748	123.0%
	営業利益	228	112	204.1%



注) 成約単価：成約1件あたりにクライアント企業から頂くコンサルタントフィー
生産性：目標数値を持つコンサルタント1名が1か月に成約する金額

- ・ 次に人材紹介事業について説明します。
- ・ この事業は、前期業績に対し貢献度の高い事業になります。
- ・ 「成約単価推移」と「コンサルタント1人当たり月間生産性」のグラフで表していますが、成約単価と生産性は年々上がっています。
- ・ 成約単価の207万円は、紹介業界の中では高い方になります。
- ・ この数字は、当社の人材紹介事業がアッパーミドル層(年収600万円以上)にターゲットを絞っていることを示しています。
- ・ 紹介業界では、年収400万円～600万円がボリュームゾーンにはなりますが、年収区分ゾーンで見ると600万円～1000万円のゾーンが最も市場伸び率の高いゾーンになりますので、そこに選択と集中をしています。

2-3 採用支援事業の状況(年間累計)

- ✓ 新卒採用支援市場の変化(採用期間の短縮化等)の影響を受け受注量が低下
- ✓ 採用事務代行事業のコストコントロールに失敗

単位：百万円		平成29年3月期 ＜実績＞	平成28年3月期 ＜実績＞	対前年比
採用支援事業	売上高	1,188	1,293	91.8%
	営業利益	61	142	43.0%

＜新卒採用支援と中途採用支援の売上構成比＞



＜新卒採用市場の変化事例＞



- ・ 採用支援事業について説明します。
- ・ 就職ガイドラインの変化の影響(日程の短縮化)を受け受注量が低下していますが、右下のグラフで示している学生のエントリー数の低下が端的な事例です。
- ・ 15年卒の学生は、92.5社もエントリーしていますので、求人企業には膨大な採用業務が発生したことから当社も採用支援事業を伸ばすことができました。
- ・ それが、半減したことにより、受注が大きく減少しました。
- ・ また、前期においては、新卒採用活動のピークである3月・4月のあとも、夏場まで採用活動が継続すると考えていましたが、5月以降ピークアウトし、コストロスが発生しました。この点に関しては、読み誤りがありました。こうした反省を当期に活かしてまいります。

1 平成29年3月期(第27期)決算概要

2 平成29年3月期(第27期)セグメント別実績

3 平成30年3月期(第28期)計画

4 今後の成長戦略 ～ 選択と集中 ～

- ・ 平成30年3月期の計画について説明します。

3-1 平成30年3月期(第28期)計画

- ✓ 売上高は対前年比**115%**の成長を計画
- ✓ 利益は対前年比**107%以上**の成長を計画(1.3億円の成長投資の実施)

単位：百万円	平成29年3月期 <実績>	平成30年3月期 <計画>	対前年比 <金額>	対前年比 <伸率>
売上高	4,000	4,600	+600	115.0%
営業利益	881	950	+69	107.8%
経常利益	882	950	+68	107.7%
当期純利益	583	640	+57	109.6%

- ・ 売上高15%アップの計画に対し、営業利益を7%に抑えている理由は、1.3億円の成長投資を行うためです。
- ・ 当社の3つの事業のビジネスモデルが現状のままでは、いずれ戦えなくなると考えています。例えば、メディア事業の課金の仕組みもこれからは様々な形が生まれてくると考えています。
- ・ また、人材紹介に関しても、現状では属人的なビジネスモデルであり、今後はダイレクトリクルーティングなどの採用形態に移行していく動きも見え始めていますので、ビジネスモデルを変えていく必要があります。
- ・ 採用支援事業は労働集約的なモデルではなく、ITを活用したHRテック型のモデルに戦略変換していきます。
- ・ 中長期の視点で、こうしたビジネスモデルイノベーションを行うためのIT投資や戦略商品の開発を行います。

3-2 剰余金の配当予想に関して

✓ +3円50銭の増配予想 (6期連続増配見込)

剰余金の配当予想

	年間配当金	配当性向
平成30年3月期(28期)予想	普通配当 30円00銭 = 30円00銭	45.1%
平成29年3月期(27期)見込み	普通配当 26円50銭 = 26円50銭	43.9%

※配当性向は、連結ベースで計算しております。

- ・ 今期の配当予想ですが、+3円50銭を増配し30円を予想しています。
- ・ 成長投資を行うことによって、営業利益率が下がりますが、財務余力がありますので、配当性向を高めることによって、増配を予定しています。

- 1 平成29年3月期(第27期)決算概要
- 2 平成29年3月期(第27期)セグメント別実績
- 3 平成30年3月期(第28期)計画
- 4 今後の成長戦略 ～選択と集中～

- ・ 最後に、成長戦略の概要について説明します。

① **工場WORKSへの集中**

⇒他のメディア事業(メーカーズ含む)の経営資源を
工場WORKSに集中

② **工場WORKSの求人企業の拡大**

⇒直メーカー求人企業(自動車・非自動車)の戦略的拡大

③ **工場WORKSのカバーする求人領域の拡大**

⇒物流・倉庫等の新領域の開拓

- ・ M&S事業に関しては、工場WORKSに集中していきます。
- ・ 顧客層の拡大を直メーカー(自動車・非自動車)をターゲットとして拡大します。
- ・ また、将来的には、ものづくり以外のワーカー職種にも求人領域を拡大していきます。

- ① **アッパーミドル領域と製造業分野への集中**
⇒延べ5,000社超の製造業顧客アカウントの戦略的活用
- ② **メディア事業とのクロス・セリング展開**
⇒メディア&紹介モデルの構築
- ③ **仕組化による新モデルの開発**
⇒紹介事業の生産性向上

- ・ 人材紹介事業は、引き続きアッパーミドル領域に集中するだけでなく、製造業分野に絞り込みを行います。
- ・ 同時に、メディア事業とのワンストップの営業を行うことにより、営業効率を上げていきます。
- ・ また、紹介業務の一部工程を仕組化することにより、生産性向上につなげていきます。

- ① **労働集約型**の採用支援事務代行業からの**脱却**
⇒採用事務代行業から採用コンサルティング事業にシフト
- ② **HRテック事業**の開拓
⇒HRテックをベースとした新サービス開発

- ・ 採用支援事業の当期のテーマは、労働集約型のビジネスモデルからの脱却です。当期は、まだ労働集約型のビジネスを中心に行いますが、来期には、採用コンサルティング事業やHRテック事業に売上をシフトしていきたいと考えています。

この資料は、株式会社インターワークス（以下、当社）の現状をご理解頂くことを目的として、2017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。

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ございます。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れるようお願いいたします。