平成30年3月期(第28期)

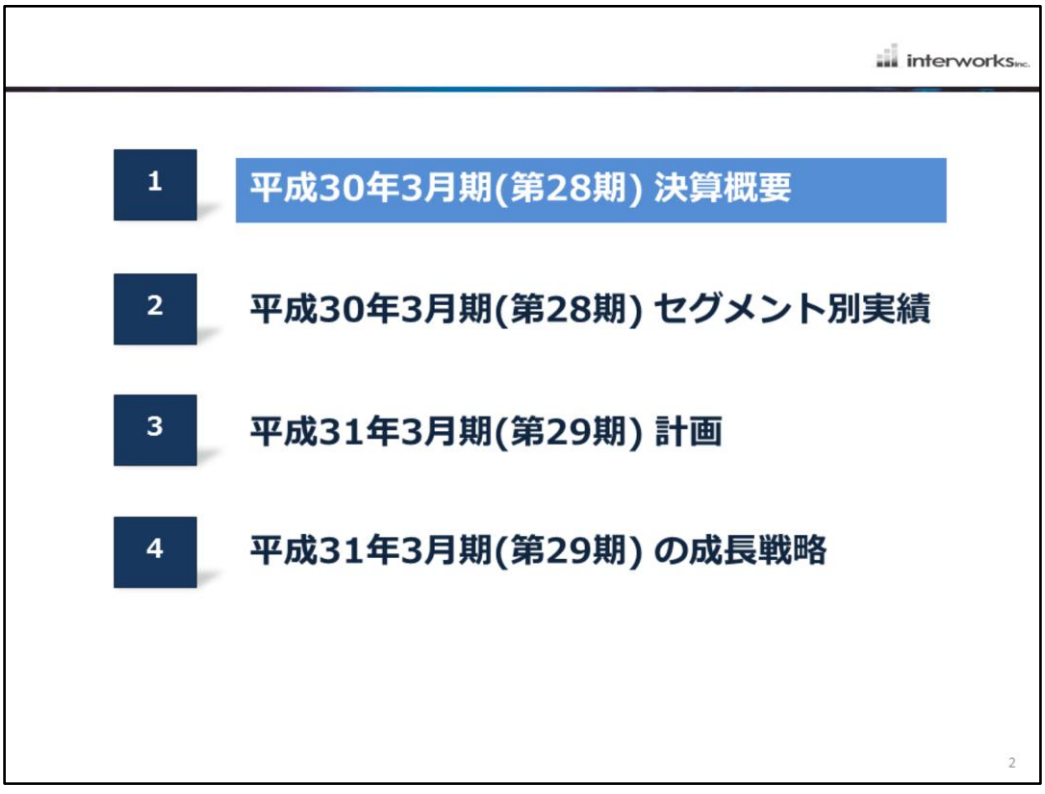
決算説明資料

株式会社インターワークス(6032)

interworks inc.

証券コード 6032

1



・本日の決算説明は、以下の4つの構成で説明いたします。

1.平成30年3月期決算概要

2.セグメント別実績

3.平成31年3月期・計画

4.平成31年3月期・成長戦略

1-1 平成30年3月期(第28期)連結業績

interworks inc.

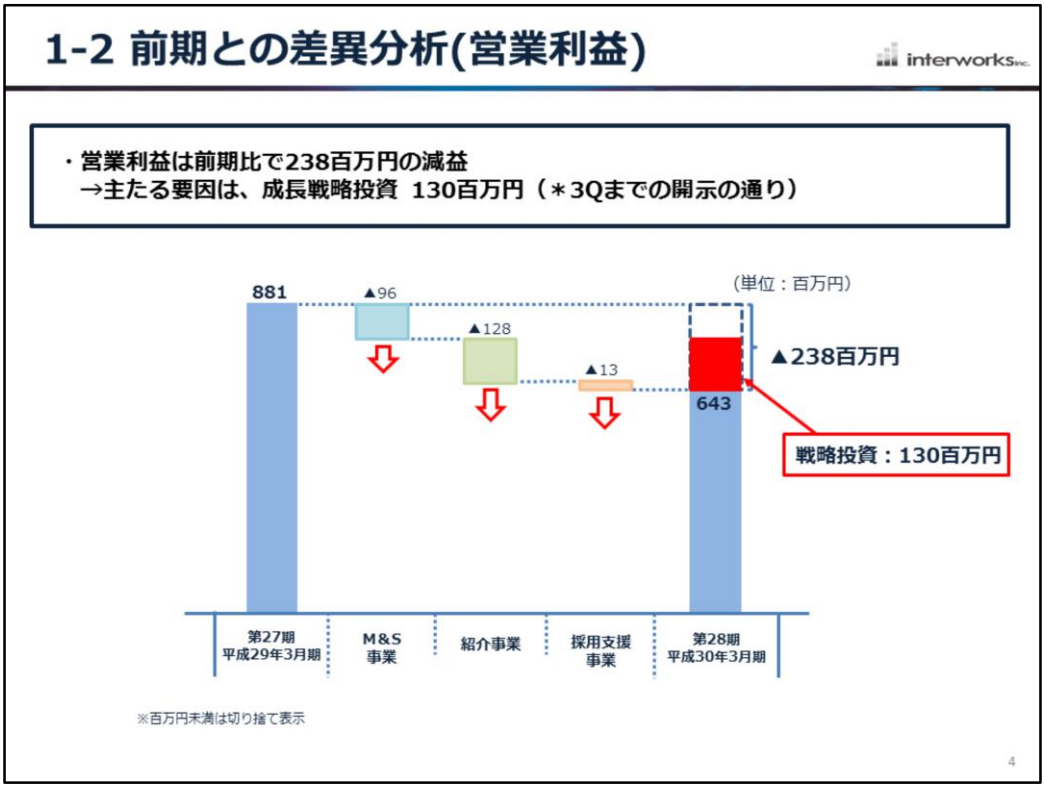
・2月1日修正発表の見通しに、おおむねオンラインで着地。
・3つの事業ともに、ほぼ前年並みの売上であるが、当期に取り組んだ構造改革の成果が、下期増収というかたちで、徐々に現れ始めている。
　→前期売上実績比・97%（上期）、101%（下期）
　→増収基調で、4月スタート

単位：百万円	平成30年3月期<修正予想>	平成30年3月期<実績>	対修正予想比	平成29年3月期<実績>	対前年比
売上高	4,050	3,968	98.0%	4,000	99.2%
営業利益	650	643	98.9%	881	73.0%
経常利益	650	645	99.2%	882	73.1%
当期純利益	425	430	101.2%	583	73.8%

※百万円未満は切り捨て表示

3

・平成30年3月期の業績は、記載の通りでした。



・ 減益の主たる要因は、3つの事業ともに、短期的な成長だけでなく、持続的成長のための戦略投資（総額：130百万円）を行ったことです。

・戦略投資の内容は、以下のように、第3四半期・決算説明会資料に記載の通りです。

＊M&S事業：メディア事業のITインフラ再構築費用
＊紹介事業：コンサルタント増員に伴う人件費増加
＊採用支援事業：RPA・HR-Technologyサービスの開発費用・販促費用

1-3 剰余金の配当について

interworks inc.

期末配当（年間配当金）は30円00銭 (配当性向67.4%)

剰余金の配当

	年間配当金	配当性向
28期(平成30年3月期)見込み	普通配当 30円00銭	**67.4%**
27期(平成29年3月期)実績	普通配当 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。
※当社は、平成30年5月9日に開催された臨時取締役会にて剰余金の配当額が確定いたしました。
※28期・配当金は、平成30年6月1日に支払いを予定しております。

5

・平成30年3月期の配当金は、記載の通りです。

・期初の計画は未達成でしたが、当社は配当に対する財務余力がありますので、配当は、期初に発表させていただいた金額30.0円とさせていただきました。

interworks inc.

1 平成30年3月期(第28期) 決算概要

2 平成30年3月期(第28期) セグメント別実績

3 平成31年3月期(第29期) 計画

4 平成31年3月期(第29期) の成長戦略

6

・次にセグメント別の概況を説明いたします。

2-1 M&S事業の状況

interworks inc.

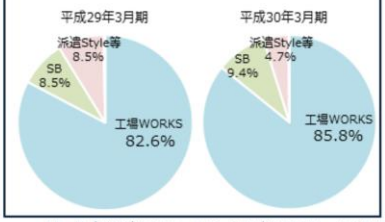
・M&S事業の売上は前期比でほぼフラット。
→主力の工場ワークスは、前期比7%以上の伸びを維持。
→前期は収益に寄与しないメディア（アパレルワークス・販売接客ワークス アルバイトネット・エンジニアゲート）の撤退を実施。
・営業利益の減少はITインフラの整備（当期は準備のための調査）と広告宣伝費増が主な要因。

単位：百万円

		平成30年3月期 <実績>	平成29年3月期 <実績>	対前年比
M&S 事業 (メディア事業)	売上高	1,907	1,891	100.8%
	営業利益	494	591	83.7%

M&S 事業 (メディア事業)

<商品別売上構成比>



<工場ワークス指標>

※顧客単価は大きく伸長（大手メーカーの受注が寄与）

	平成29年3月期	平成30年3月期
年間 平均単価	35.8万円	41.6万円 (116.2%)
年間 取引社数	4,386社	3,945 (89.9%)

※詳細な推移は次ページをご参照下さい

＊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

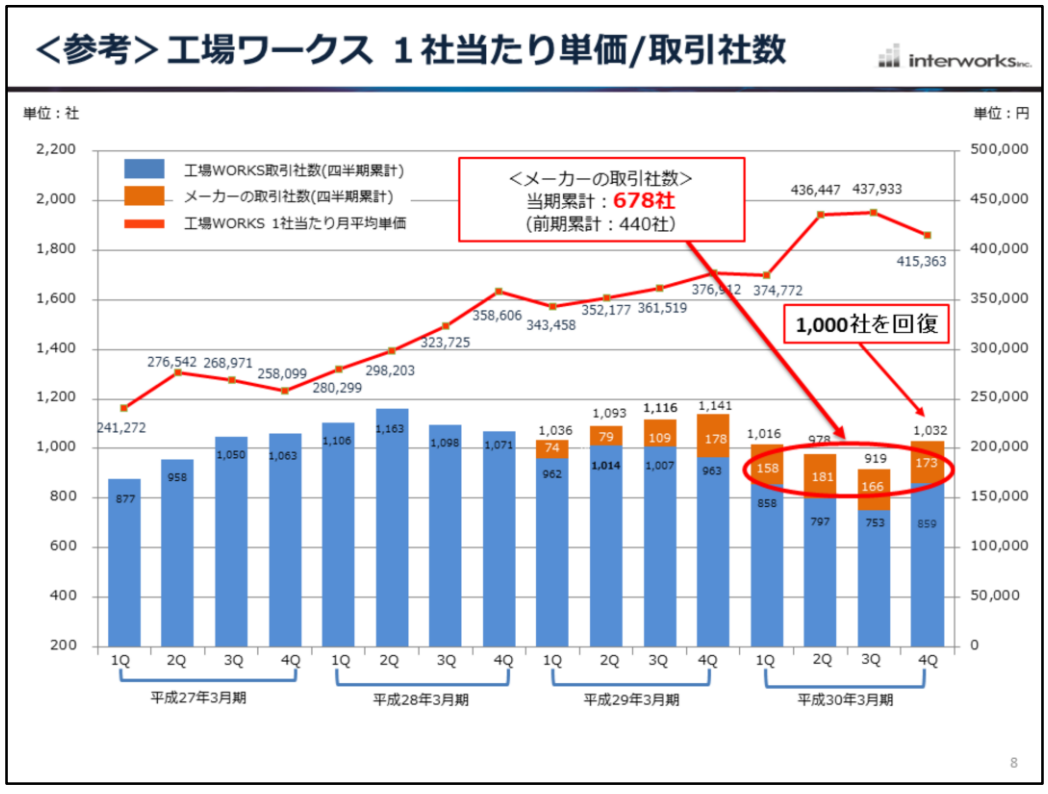
7

・Ｍ＆Ｓ事業全体の売上は、前期比でほぼフラットながらも、主力の工場ワークスは前期比7％以上の伸びを維持しています。

・ 当期は、選択と集中の戦略に基づいて、主力の工場ワークスに経営資源を集中致しました。その結果、M&S事業の売上の中で、工場ワークスが占める比率が、85.8%に上がっています。当期は、マーケットシェアが低く、収益性の低い小規模のメディア事業（アパレルワークス・販売接客ワークス・アルバイトネット・エンジニアゲートの4媒体：月額売上50万円以下の媒体）の撤退を行っていることも、工場ワークスの売上シェアが相対的に上がっている要因です。

・また、直メーカーからの受注獲得等、工場ワークスの顧客基盤を、製造派遣事業会社だけでなく、大手メーカーにも販路を拡大したことにより、顧客単価も上げています。

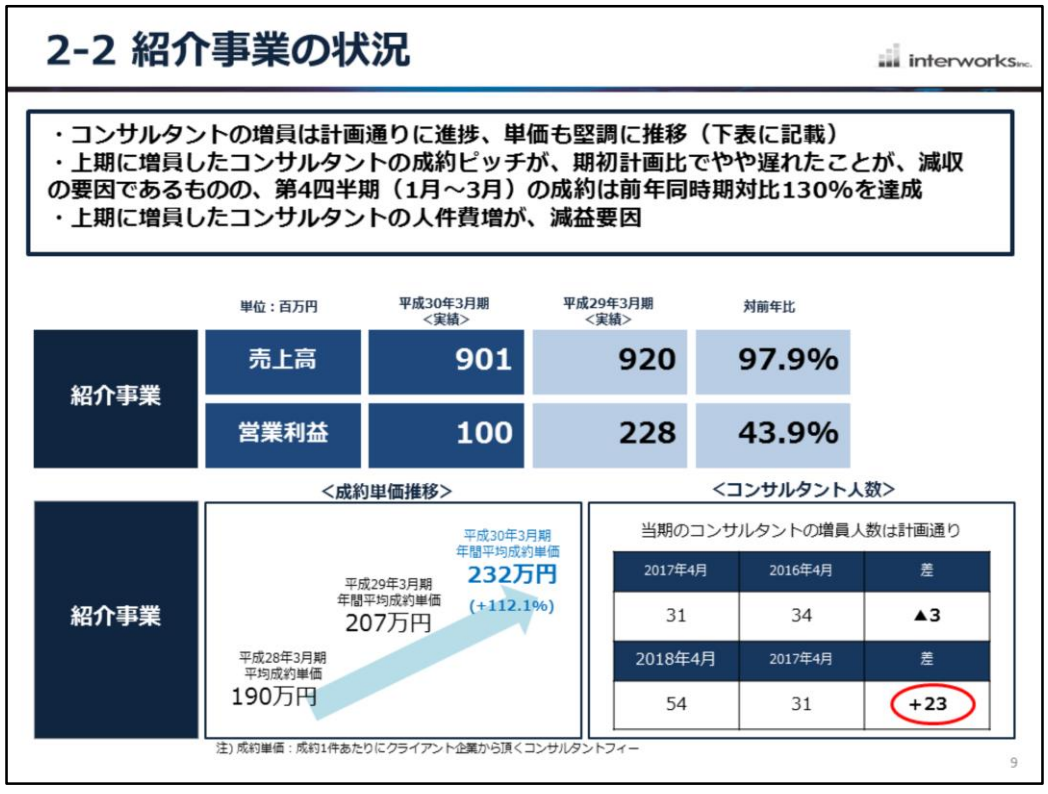
・ 売上がフラットの一方で、減益となっている要因は、ヘッドラインに記載の通り、ITインフラの整備などの戦略投資と、下期に広告宣伝費を戦略的に増やしたことによるものです。



・このページは、工場ワークスの1社当たり単価と取引社数の過去からの推移を表した表になります。

・折れ線グラフが1社当たりの平均単価、棒グラフが四半期累計の取引社数になります。

・戦略的ターゲットとするメーカーの顧客数を前期比では、+238社と大きく増やすことが出来ました。
　また総取引社数においても、第2四半期、第3四半期は1000社を割り込みましたが、第4四半期において1000社を超えており、今後も、この水準を維持していく計画です。

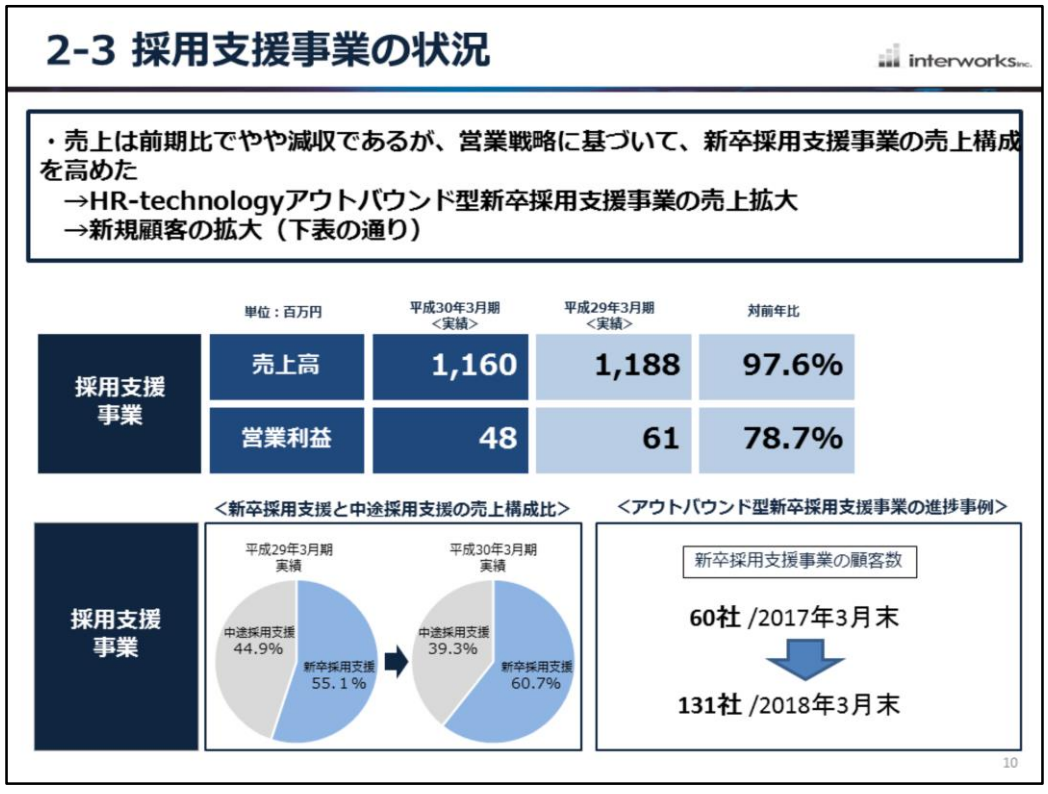


・ 紹介事業においては、当期の最大のテーマは、持続的な成長体制の構築でした。そのために、当期は、コンサルタントの増員を計画的に行いました。

・ 増員は、概ね計画通りに進み、期初の31名体制から期中に50名超の体制にしましたが、増員したコンサルタントの戦力化（売上貢献）が、計画よりもやや遅れた結果、売上計画未達となり、若干の減収となりました。

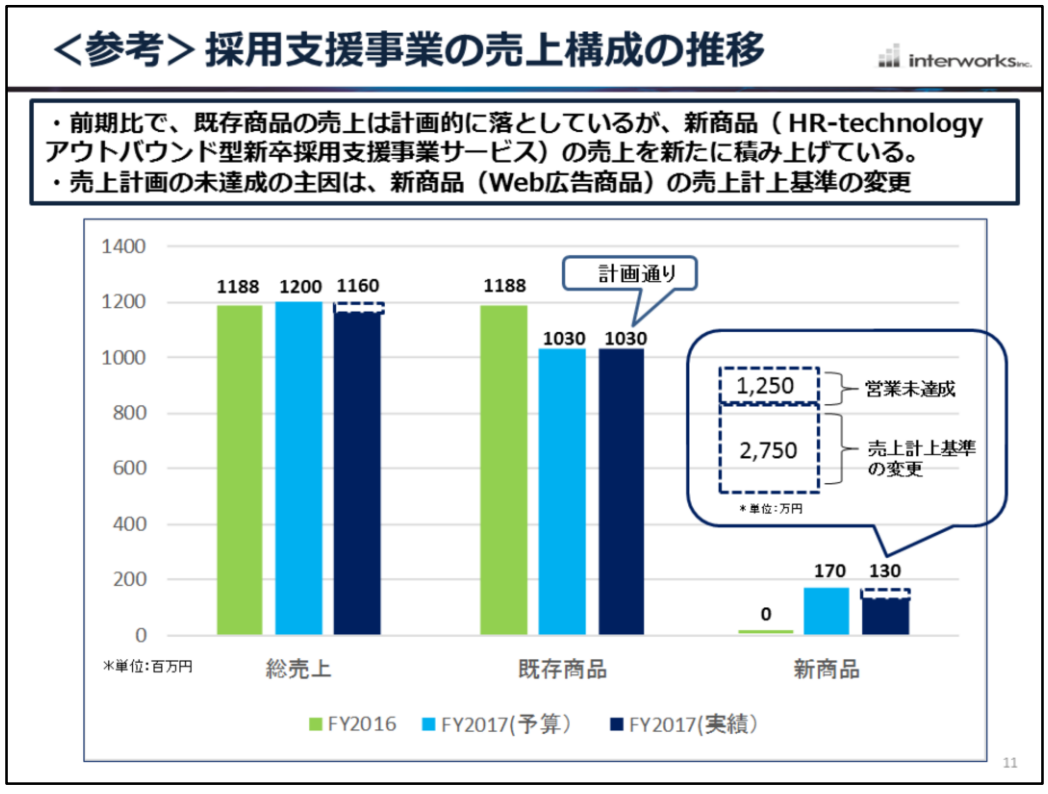
・ 下期から徐々に、増員したコンサルタントの活動成果である成約実績が業績貢献するようになった結果、第4四半期の売上は、前期比で増収となっています。

・また、第4四半期の成約実績は前年同時期対比130%となりました。こうした成果は、来期（平成31年3月期）の売上に寄与していきます。



・当期は、新卒採用支援主体の事業構造にすること、ならびに、新戦略であるアウトバウンド型新卒採用支援事業（HR-technologyサービス）を立ち上げることを、主要な戦略テーマと致しました。

・こうした戦略テーマの進捗は、新卒採用支援業務の比率の増加（55.1%→60.7%：新卒採用支援の売上は、前期比108%の増収）や、アウトバウンド型新卒採用支援事業によって新卒採用支援の顧客数を増加させたことが、具体的な成果となっています。



・採用支援事業の売上は、構造改革によって、戦略的に変えています。

・まず、既存商品売上（従来型の労働集約型サービス）は、期初計画の段階で、戦略的に下げる計画でしたが、この部分は、概ね、期初計画通りの結果でした。

・既存商品売上を下げた部分を、新商品（HR-technologyアウトバウンドB型新卒採用支援事業サービス）で積み上げていく計画でした。概ね、計画通りの売上を達成する見通しでしたが、新業態の新商品の売上計上を、より正確に計上するために売上計上基準（会計ルールの変更）を変えたことから、やや未達成となりましたが、当期未計上部分の2,750万円は、来期に売上計上する予定です。

・したがって、採用支援事業については、概ね、期初計画通りの売上構成の転換は実現しました。

interworks inc.

1 平成30年3月期(第28期) 決算概要

2 平成30年3月期(第28期) セグメント別実績

3 平成31年3月期(第29期) 計画

4 平成31年3月期(第29期)の成長戦略

12

・平成31年度3月期の計画に対してご説明いたします。

3-1　平成31年3月期(第29期) 計画

interworks inc.

・売上高は対前年比121%の成長を計画
・営業利益は対前年比126%の成長を計画
→戦略投資は、1.3億円（前期水準）を上限として継続

単位：百万円	平成30年3月期<実績>	平成31年3月期<計画>	対前期比<金額>	対前期比<率>
売上高	3,968	4,800	+832	121%
営業利益	643	810	+167	126%
経常利益	645	810	+165	126%
当期純利益	430	560	+130	130%

13

・平成31年3月期の事業計画は記載の通りです。

・前年度の戦略投資の成果として、売上につきましては対前期比121%、営業利益は対前期比126%の成長を計画しています。

・なお前期に実施した戦略投資は前期の投資額を上限とし、今期も継続致します。

3-2　剰余金の配当予想について

interworks inc.

・配当金30円00銭予想(配当性向51.8%)
→配当性向40%以上の公約を守りつつ、配当額を維持

剰余金の配当予想

	年間配当金	配当性向
29期(平成31年3月期)見込み	普通配当 30円00銭	**51.8%**
28期(平成30年3月期)見込み	普通配当 30円00銭	67.4%

※配当性向は、連結ベースで計算しております。

14

・平成31年3月期の配当予想は、当期と同額の30円00銭を予想しています。

・配当性向40%以上の公約を守りつつ、配当額を維持する方針です。

interworks inc.

1 平成30年3月期(第28期) 決算概要

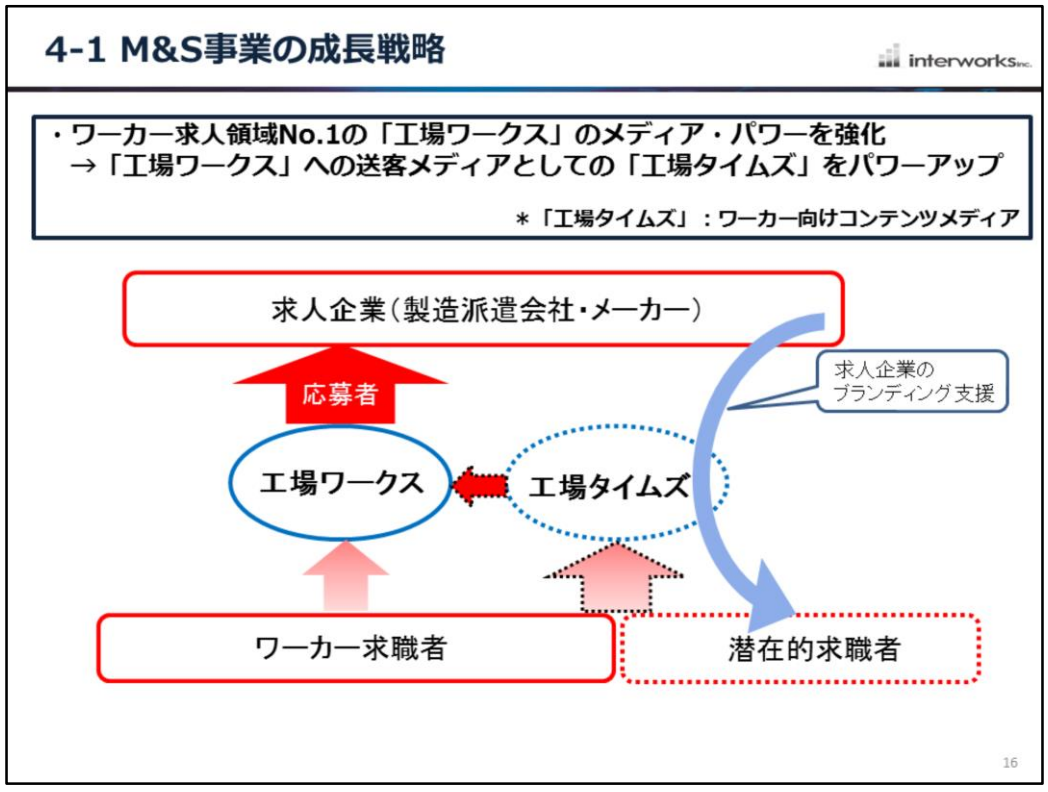
2 平成30年3月期(第28期) セグメント別実績

3 平成31年3月期(第29期) 計画

4 平成31年3月期(第29期) の成長戦略

15

・最後に、平成31年3月期の成長戦略の概要について説明します



・M&S事業に関しましては、主力の「工場ワークス」のメディア・パワーの強化に注力していきます。
メディアパワーとは、求人企業と求職者に対するメディアの価値を意味しており、求人企業に対しては、より多くの応募者を送り込む価値を高め、求職者には、求人企業の情報価値を高めていきます。

・具体的な施策としては、工場ワークスへの送客メディアとして立ち上げている工場タイムズの内容を一新し、工場ワークスへの送客数を増やしていきます。

・また、今後の、メディア事業の拡張を柔軟に遂行していくために、前期より取り組んでまいりましたITインフラ基盤の再構築を本格的に開始いたします。

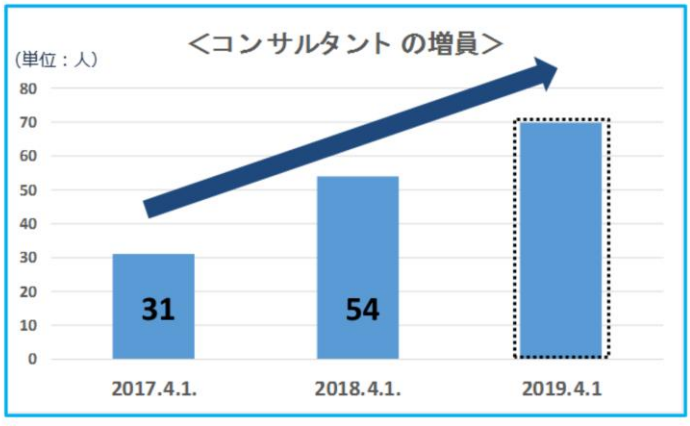
4-2 紹介事業の成長戦略

interworks inc.

1.KPIマネジメントの徹底

2.コンサルタント数の持続的増員
→前期なみの増員を達成し、コストと利益のバランスを取る

3.スモールチーム戦略の推進
→チーム：マッチングの強化による成約件数の増加



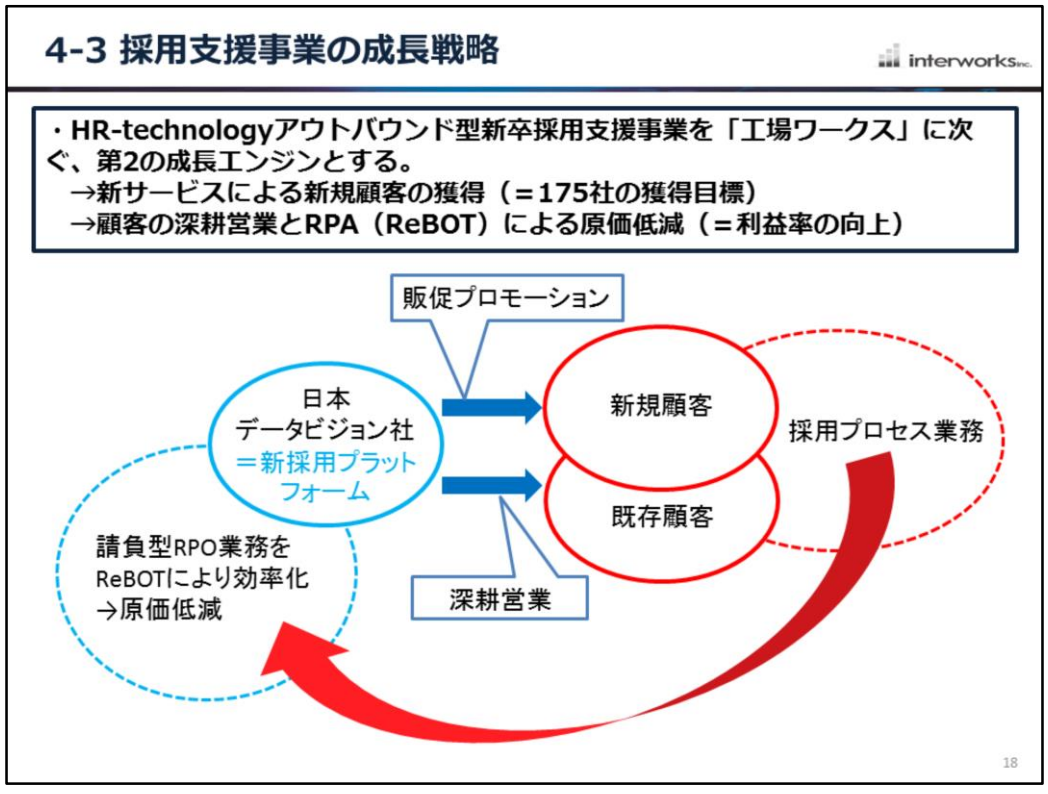
17

・紹介事業は、持続的成長のための要員体制はできたので、平成31年3月期は、事業の生産性を高めるためのプロセスマネジメントを、KPIを軸に徹底していきます。

・平成31年3月期の増員については、コストと利益のバランスを見ながら実行していく予定です。

・同時に未経験者育成プログラムをブラッシュアップし、コンサルタント未経験者の早期戦力化を継続推進していきます。

・また、当社独自のスモールチーム戦略（求人企業のカテゴリー別・少人数チームによるマッチング件数の増加とマッチング精度の向上）を推進し、成約件数の増加を図ります。



・採用支援事業の最大のテーマは、HR-Technologyアウトバウンド型新卒採用支援事業を、当社グループの、第二の成長エンジンにすることです。

・したがって、最大のKPIは、新サービス利用新規顧客数の増加（獲得目標＝175社）です。新規顧客を最大化することにより、新卒採用支援事業領域において、新たなプラットフォームを構築することによって、競合との差別化をはかりつつ、持続的な成長を実現していきます。

・ これは、新サービスによって、新たな顧客開拓を行うと同時に、受託した請負業務を、自社開発のRPA活用によって、効率よく原価低減を図り、利益率を高めていく戦略でもあります。

・ 平成31年3月期は、個々の求人企業の新卒採用活動に最適化したサービスを提供する新商品（TAIS）の本格的な営業活動も開始していきます。

interworks inc.

＜役員報酬の減額について＞

なお、平成30年3月期業績について、期初計画を大きく未達成したこと、ならびに減収・減益となった経営責任を明確にするために、以下のように役員報酬の減額を行います。

・代表取締役：25%減額（3ヶ月：4月～6月）
・取締役：10%減額（2ヶ月：5月～6月）

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、平成30年5月9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るようお願いいたします。