

2019年3月期

# 決算・会社説明会資料

株式会社インターワークス（6032）

東証一部上場  
証券コード 6032

（代表取締役会長兼社長 西本）  
決算説明の前に、社長交代について、私からご説明申し上げます。  
本年6月27日の株主総会決議をもちまして、私は会長兼社長を退任し、武林に社長を交代するということを発表させていただきました。  
私が当社の社長を務めたのは2年間という短い期間でありましたが、当社のようなベンチャー的な企業にとっては十分な期間であったと考えています。

当社が人材ビジネス業界において一定のプレゼンスを発揮するためには、早期に100億円規模にスケールアップすることが必要であり、そのためにはよりダイナミックな、よりスピーディな経営が必要であります。

武林とは、同じ人材ビジネス業界において長く仕事を共にしてきた関係です。旧インテリジェンス社（現：パーソルグループ）の創業メンバーとして同社副社長まで歴任し、同社がベンチャー企業から上場企業にまで成長していく過程を、まさに経営の立場でコミットしたという貴重な経験を持っております。また、その後は人材ビジネスに留まらず、通信系・IT系企業においても経営に携わってきた人物であります。

人材ビジネス業界もIT・AIといったテクノロジーを使った新しいビジネスモデルの時代になっております。その意味では、ベンチャー的な気風を残しつつ、スピード感をもって当社がスケールアップしていくための、最適な人材を後任に選ばせていただくことができたと考えております。

したがって、本日の決算説明会におきましても、これからの経営という視点で新社長の武林からご説明させていただきたいと思っております。

## 1. 通期連結業績予想の修正

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	4,170	810	810	560	57.86
今回修正予想(B)	3,969	526	533	339	35.08
増減額 (B-A)	△200	△283	△276	△220	
増減率 (%)	△4.8%	△35.0%	△34.2%	△39.4%	
(ご参考) 前期実績 (2018年3月期)	3,968	643	645	430	44.49

## 2. 修正理由

当社は、前期より当社の持続的成長に向けた構造改革を主要3事業（M&S事業・人材紹介事業・採用支援事業）にて行ってまいりました。M&S 事業・人材紹介事業は構造改革が奏功し、概ね計画通りに進捗しております。

しかしながら採用支援事業において、新卒採用需要の早期縮小に対応するインターンへの対応遅れ、及びHR-Technologyサービスへの顧客啓蒙から受注への転換が想定よりも遅れた事により繁忙期の受注獲得に至らず、計画通りに売上を伸ばすことができませんでした。

またHR-Technologyサービスが新しいサービス業態であることから、従来型の契約内容を見直した事等により、結果として、2019年3月期に計上予定であったHR-Technologyサービスの売上の一部が、翌期に計上されることになりました。

以上の理由により、昨日「連結業績予想の修正に関するお知らせ」を開示いたしました。

2

（代表取締役会長兼社長 西本）

武林からのご説明の前に、昨日業績の下方修正を発表いたしましたので、その点について私からお伝えさせていただきます。

下方修正の要因は、主要3事業の1つである、採用支援事業であります。採用支援事業を労働集約型からIT型に業態転換していくという過程において、新しい形態のサービスをどのように売上計上するべきか、という点の検討に時間を要し、結果として決算発表の前日というタイミングになってしまいました。大変申し訳ございませんでした。

それではここからは、武林から決算説明をさせていただきます。

（以降、社長補佐 武林）

ただ今ご紹介に預かりました武林でございます。

今回の資料につきましては西本と相談の上、現況及び下方修正の理由、そして今後どのように当社をスケールしていくのかという点をまとめたものでございます。そのため過去分を含め、私からご説明させていただきます。

下方修正の理由は、採用支援事業におけるHR-Technologyサービスの受注額183百万円のうち、85百万円分の売上計上が翌期に期ズレしたことによるものでございます。

- 1 **2019年3月期 業績概要**
- 2 2019年3月期 セグメント別比較
- 3 2020年3月期 成長戦略
- 4 Appendix

それでは、業績概要から順にご説明させていただきます。

# 1 2019年3月期業績概要

(単位：百万円)

	第1四半期		第2四半期累計		第3四半期累計		通期	
	当期	前年同期比	当期	前年累計比	当期	前年累計比	当期	対前年比
売上高	1,042	103.4%	1,985	102.5%	2,902	102.4%	3,969	100.0%
営業利益	115	70.5%	226	78.0%	310	79.3%	526	81.8%
経常利益	115	70.0%	231	79.3%	316	80.6%	533	82.6%
当期純利益	76	68.9%	152	84.6%	208	86.6%	339	78.9%

4

今回の業績につきましては、  
売上高は対前年比100.0%と横ばいでしたが、

営業利益：対前年比81.8%  
経常利益：対前年比82.6%  
当期純利益：対前年比78.9%

と、減益となりました。

こちらの理由については後ほどご説明申し上げます。

1 2019年3月期 業績概要

2 **2019年3月期 セグメント別比較**

3 2020年3月期 通期計画

4 Appendix

当社は3事業を展開しておりますので、それぞれについて、2019年3月期の状況をご説明させていただきます。

## 2-1 2019年3月期業績概要（セグメント別）

- ✓M&S事業、人材紹介事業は概ね想定通り
- ✓採用支援事業が大幅な減収減益

(単位：百万円)

		当期	前期	対前年比	備考
M&S事業	売上高	1,949	1,907	102.2%	全社共通費を除くと事業利益も対前年比で横ばいであり、概ね想定通り。 主力の工場ワークスの売上高は対前年比107.7%と堅調。
	営業利益	466	494	94.2%	
人材紹介事業	売上高	1,081	901	119.9%	概ね想定通りの進捗。
	営業利益	129	100	128.3%	
採用支援事業	売上高	938	1,160	80.9%	佳境期である4Qの受注不振、および、HR-Technologyサービスが新しいサービス業態であることから、従来型の契約内容を見直した事等により売上高計上の期ズレが発生したことで、大幅な減収減益
	営業利益	▲68	48	-	

6

M&S事業においては、主力の工場ワークスの売上高は対前年比107.7%と堅調であります。

M&S事業全体の売上高は対前年比102.2%と微増であります。こちらは工場ワークスへの資源集中のための構造改革の一環として、スケールを期待できない小規模なサービスから撤退したことによるものであります。

営業利益は減益ではありますが、全社共通費を除いた事業利益については堅調であり、想定していた通りの実績となっております。

人材紹介業の売上高は対前年比119.9%、営業利益は対前年比128.3%と概ね想定通りであります。

下方修正の理由となった採用支援事業は大幅な減収減益となっております。売上高は対前年比80.9%、営業利益は2018年3月期に48百万円だったものが、2019年3月期においては▲68百万円での着地となりました。

採用戦線の短期化の中、佳境期である4Qの受注不振、およびHR-Technologyサービスの受注について売上高の厳格化のため、期ズレが発生することとなったためであります。

### M&S事業

- ✓ 戦略投資<sup>(※)</sup>により、工場ワークスの応募数は対前年比**117.8%**
- ✓ 応募数増を背景に、工場ワークスの売上高は対前年比**107.7%の1,761百万円**

### 人材紹介事業

- ✓ 計画以上の単価UP（対前年比**106.9%**）。年収ターゲットを明確にした事業展開の成果。
- ✓ 成約件数は対前年比**108.0%**。計画比ではビハインド。

(※) 戦略投資

- ・成長戦略に沿った工場タイムズ、ドライバータイムズへの投資
- ・新基盤（システムプラットフォーム）への開発投資

7

もう少し詳細に各事業についてご説明申し上げます。

M&S事業においては、主力の工場ワークスが堅調な推移をしております。

2018年3月期から取り組んでいる戦略投資によって、応募数が概ね想定通りの対前年比117.8%となっており、掲載企業様の満足度を向上させることができたと考えております。

その応募数増を以って、工場ワークス単体の売上高は対前年比107.7%の1,761百万円となりました。

人材紹介業は成約単価×成約件数で売上高が決まってくるものであります。

当社の人材紹介はミドルマネジメント層をターゲットに据えておりますが、そのターゲットをより明確化することで成約単価を対前年比106.9%と計画以上にUPすることができました。

成約件数については対前年比108.0%であり、本来はより大きく伸ばす必要があったと認識しておりますが、計画以上の単価UPにより、売上高および営業利益についてはある一定の成果が出たということでございます。

以上から、M&S事業、人材紹介業の2事業については、ある程度想定通りの事業運営ができたというものであります。

## 2-3 各事業の状況（採用支援事業）

### 採用支援事業 減収減益要因

#### 1. 従来型アウトソーシングサービスについて

- 顧客の絞り込みおよび受注不振による売上減 (単位：百万円)

前期売上実績	当期売上計画	当期売上実績	計画差異
1,030	1,030	840	▲ 190

#### 2. HR-Technologyサービスについて

- 佳境期である4Qの受注不振 (単位：百万円)

当期売上計画	当期売上実績	計画差異
230	98	▲ 132

※差異132百万円のうち、85百万円は2020年3月期に売上計上

- 新規販売ルート稼働が間に合わず

#### 3. 採用戦線の変化（外部環境）について

- 新卒採用需要の早期縮小に対応するインターンへの対応の不十分さ ※2019年2月の修正予想にて織り込み済み

8

採用支援事業についてはより詳細にご説明申し上げます。

従来型アウトソーシングは2018年3月期並みの売上高を計画しておりましたが、840百万円という実績でありました。

こちらは採用マーケットの縮小というものではございません。採用戦線の短期化に伴いインターンシップで採用活動が実施されるという潮流の中において、当社はこのインターンシップ部分を受注することができなかったということでもあります。

HR-Technologyサービスについては、先ほどお伝えしたとおり、受注額183百万円のうち85百万円分が2020年3月期に期ズレとなっております。

また新規販売ルートとして採用媒体事業者とアライアンスを結んだことで、受注は進んでおりますが、2019年3月期の売上計上は間に合いませんでした。売上高は2020年3月期に寄与することとなっております。

以上の結果、採用支援事業においては大幅な減収減益となりました。

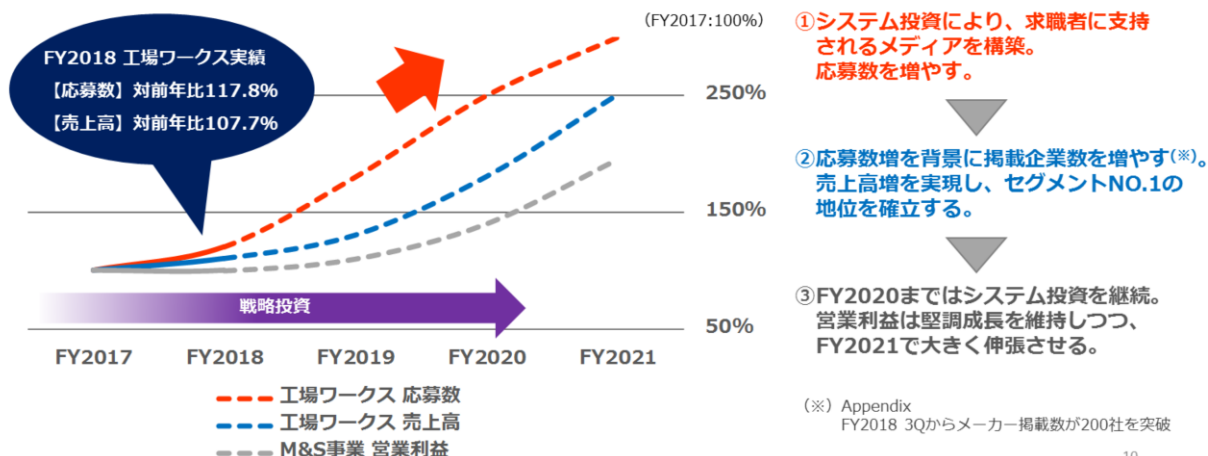


- 1 2019年3月期 業績概要
- 2 2019年3月期 セグメント別比較
- 3 **2020年3月期 成長戦略**
- 4 Appendix

ここからは、今後どのように取り組んでまいるかをご説明いたします。

### 3-1 M&S事業 - 工場ワークス

✓当面は工場ワークスでマーケットをおさえることに注力  
 ✓①応募数②売上高③営業利益の順に成長させる



工場ワークスは、応募数は順調であります。売上高もその後を追い、堅調に推移している状態であります。

2020年3月期の足元の応募数も順調であることから、求人をご掲載いただく企業様の満足度も高い状態となっております。  
 この2年間、工場ワークスに対する戦略投資を続ける中で、求職者に対するアプローチ力を高め、メディア価値を高めることは実現できている状態であり、2021年3月期までは戦略投資を続けていくことを計画しております。

順調な応募数を背景に、多くの企業様に求人をご掲載いただくことで、より求職者の満足度も高まり、売上高も向上させることができると考えております。

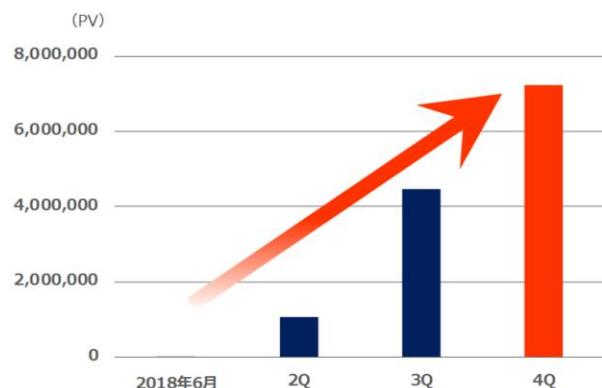
そのため2020年3月期においては、掲載企業数を拡大してまいります。  
 掲載企業数を増やすことでメディア価値を向上させ、更に応募数を増やし、それによって売上高増も計画しております。  
 2019年3月期に応募数が増えた点が、2020年3月期の売上高増に寄与し、その後、営業利益が伸びてまいります。利益は堅調に伸ばしてまいります。大きく伸びるのは戦略投資を終える2022年3月期を想定しております。

なお掲載企業数の拡大という点においては、Appendixをご覧くださいと、2019年3月期の3Q以降、直メーカー様の掲載企業数が200社を超えてきている状況をご確認いただけます。

### 3-2 M&S事業 – 特定領域での新規メディア

- ✓2019年4月に求人メディア「ドライバーワークス」を開設(※)
- ✓今後も特定領域での新規メディア立ち上げを計画

#### ➤ 6月ローンチのドライバータイムズのPV数は堅調に推移



(※)2019/04/16  
「日本最大級のドライバー系ワークスタイルマガジン『ドライバータイムズ』が新たに求人サイトを開設。」

当社は「セグメントNo.1」を事業戦略に掲げております。

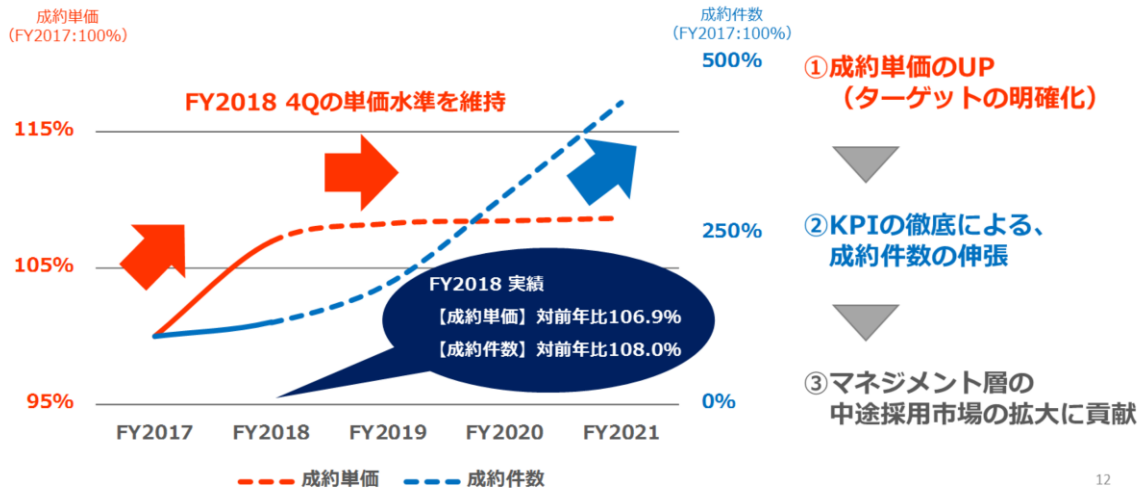
その戦略に則って2018年6月にドライバー向けのワークスタイルマガジン「ドライバータイムズ」をローンチしてはりましたが、2019年3月期の4Qは700万PVを超える水準にまで成長してまいりました。

そのため、2019年4月16日「ドライバータイムズ」内にドライバー系求人に特化した専門求人サイト「ドライバーワークス」を立ち上げております。

営業活動はこれからであり、2020年3月期の売上高は見込んでおりませんが、第2の工場ワークスを目指してサービス展開を進めてまいります。

### 3-3 人材紹介事業

- ✓ 想定以上の単価UPを早期に実現。来期以降はこの水準を継続
- ✓ KPIの徹底により成約件数を伸ばすことで、売上増を実現する



12

人材紹介は成約単価×成約件数で売上高が決まります。

成約単価については、計画よりも早期にターゲットとする水準に到達することができました。そのため、今期はこの単価を維持し、年収700万～1000万円のミドルマネジメント層をターゲットとして事業に取り組んでまいります。この層の転職マーケットは堅調であり、今後も拡大していくと見ております。

ミドルマネジメント層の人材紹介業においては、しっかりとKPIマネジメントに取り組んでいる競合他社は少ないのが現状であります。

したがってKPIマネジメント徹底し、成約件数を伸ばしていくことで、拡大する市場の中で売上高を伸張させることができると考えております。

### 3-4 採用支援事業①

- ✓コスト構造が改善。来期は改善後の粗利率での事業展開を計画。
- ✓売上高が横ばいでも、1Q営業利益が41百万円(※)押し上がる想定。

#### ➤粗利率

	1Q	2Q	3Q	4Q	備考
FY2017 実績	42.2%	36.3%	32.3%	53.0%	-
FY2018 実績	34.4%	47.6%	48.2%	45.6%	コスト・リストラを実行した1Qを除くと、FY2017と比較して粗利率の平準化を実現
FY2019 計画	47.6%	47.6%	48.2%	48.2%	改善後の粗利率で事業展開

(※) FY2018 1Q セグメント売上高：317百万円を基に算出  
⇒ 粗利率が47.6%となると、1Q粗利額が41百万円押し上げられる

採用支援事業においては、根本的にはまず粗利率を改善してまいります。

2018年3月期は閑散期に粗利率が大きく落ちこんでおりましたが、2019年3月期においては1Qを除いて45.6~48.2%と粗利率の平準化を実現いたしました。

2020年3月期、足元の1Qにおいても対前年比で粗利率は改善しております。また売上高においても、期ズレ分を除いて、前年同期並は確保できる見通しです。

したがって粗利率が改善するだけで、41百万円分の営業利益の増加を見込める状態です。

### 3-5 採用支援事業②

#### 採用支援事業 FY2018 減収減益要因

##### 1. 従来型アウトソーシングサービスについて

- 顧客の絞り込みおよび受注不振による売上減

前期売上実績	当期売上計画	当期売上実績	計画差異	(単位: 百万円)
1,030	1,030	840	▲ 190	

前年実績の継続

##### 2. HR-Technologyサービスについて

- 住居期である4Qの受注不振

当期売上計画	当期売上実績	計画差異	(単位: 百万円)
230	98	▲ 132	

- 期ズレ計上分85百万円 + 前年実績
- 新規販売ルートが稼働

- 新規販売ルートの稼働が間に合わず

##### 3. 採用戦線の変化 (外部環境) について

- 新卒採用需要の早期縮小に対応するインターンへの対応の不十分さ

営業活動の早期化で対応

その他、2019年3月期に減収減益要因となった点についてご説明いたします。

まず、従来型アウトソーシングについては前期並は継続いただける見通しであります。企業様の一部の採用予算はインターンシップに充てられる可能性がございますが、当社としては従来型のアウトソーシングサービスおよびインターンシップへの対応によって、前年並みの840百万円を維持してまいります。

HR-Technologyサービスについては、85百万円分は期ズレが起きております。また2019年3月期の98百万円分についても、継続してご利用いただける見通しが立っております。

HR-Technologyサービスの新規販売ルートにつきましては、既にご説明させていただいたとおり2019年3月期から受注が進んでおります。また2020年3月期に入り、さらにアライアンス先を増やすための動きを進めている次第でございます。

ここまでで、採用支援事業の2020年3月期の売上高計画1,050百万円については概ね達成が見えている状態であり、着実に実行してまいります所存でございます。

### 3-6 2020年3月期 通期計画

✓ 売上高は対前年比126.0%、営業利益は同170.8%と成長を計画

単位：百万円	2019年3月期 ＜実績＞	2020年3月期 ＜計画＞	対前年比 ＜金額＞	対前年比 ＜率＞
<b>売上高</b>	3,969	<b>5,000</b>	+1,030	<b>126.0%</b>
<b>営業利益</b>	526	<b>900</b>	+373	<b>170.8%</b>
<b>経常利益</b>	533	<b>900</b>	+366	<b>168.8%</b>
<b>当期純利益</b>	339	<b>600</b>	+260	<b>176.7%</b>

15

2020年3月期においては、  
売上高は5,000百万円、営業利益は900百万円を計画しております。

高い成長目標に見えますが、売上高85百万円分の期ズレ分を除くと

売上高：対前年比121%

営業利益：対前年比135%

であり、売上高増と収益改善により、十分に達成可能な数値であります。

なお、事業別の売上高計画は

M&S事業：2,250百万円（対前年比115.4%）

人材紹介事業：1,700百万円（対前年比157.2%）

採用支援事業：1,050百万円（対前年比111.8%）

でございます。

### 3-7 剰余金の配当について

✓期末配当（年間配当金）は30円00銭（配当性向85.5%）

	年間配当金	配当性向
29期(2019年3月期)確定	普通配当 30円00銭	<b>85.5%</b>
28期(2018年3月期)実績	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。

※当社は、2019年5月14日に開催された取締役会にて剰余金の配当額が確定いたしました。

※29期・配当金は、2019年6月10日に支払いを予定しております。

29期の配当につきましては、元々のお約束どおり、30円を継続させていただきます。



### 3-8 剰余金の配当予想について

✓配当金30円00銭予想（配当性向48.5%）  
→30期は配当額を維持しつつ、配当性向を「40%以上」とする

	年間配当金	配当性向
30期(2020年3月期)見込み	普通配当 30円00銭	<b>48.5%</b>
29期(2019年3月期)確定	普通配当 30円00銭	85.5%

※配当性向は、連結ベースで計算しております。

30期の配当につきましても、「配当性向40%以上」というお約束を継続し、また30円という配当額を維持させていただきます。

### 3-9 経営体制の強化について

✓ 経営体制の強化のため、以下3名を新任取締役候補者と致します

新任	氏名	略歴
代表取締役社長	武林 聡	1987年、株式会社リクルート入社。1992年、株式会社インテリジェンス（現：株式会社パーソル）へ取締役として入社、2001年同社取締役副社長。2004年、株式会社メディア（現：アルテリア・ネットワークス株式会社）代表取締役社長。2009年、株式会社USEN 取締役常務執行役員社長補佐。人材業界における知見・事業立ち上げ実績、ほか豊富な経営経験を基に当社の経営を監督することが最適であると判断。
取締役	松本 和之	1983年、本田技研工業株式会社入社。2010年、株式会社リクルートファクトリーパートナーズ代表取締役社長。2015年、株式会社TTM代表取締役社長（現任）。株式会社トラスト・テック取締役（現任）。製造業界、製造派遣業界、海外事業への深い見識及び豊富な経営経験を基に、当社経営に対する適切な役割が期待できると判断。
社外取締役	早川 与規	1992年、株式会社博報堂入社。2000年、株式会社サイバーエージェント取締役副社長兼COO。2004年、株式会社インタースパイア（現：ユナイテッド株式会社）を設立。2012年、ユナイテッド株式会社代表取締役会長CEO（現任）。IT業界に対する豊富な知見を基に、当社の経営に適切な監督・助言を頂けるものと判断。

※役員人事につきましては2019年6月27日開催予定の第29回定時株主総会及び総会後の取締役会において正式に決定される予定であります。詳細は別添りリリースをご参照ください。

18

経営体制の強化として、私が代表取締役社長に就任させていただきます。私の略歴等については西本からの話のとおりでございますので、割愛いたします。

取締役に就任いただく松本氏は現トラスト・テック取締役であり、トラスト・テック子会社で、製造業派遣を展開しているTTM代表取締役社長でいらっしゃいます。人材業、中でも製造業派遣に精通しておられる点を鑑みますと、当社の展開する工場ワークスの強化に対する適切な役割を担っていただけるものと思ひ、招致させていただいた次第でございます。

また、ユナイテッド会長でいらっしゃる早川氏に社外取締役に就任いただくことで、当社の社外取締役は2名体制となります。

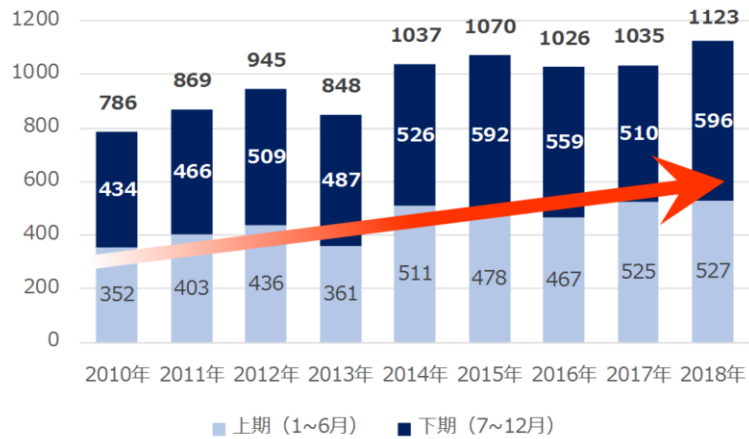
早川氏はサイバーエージェントの副社長を務めた後、現ユナイテッド社を創業するなどIT事業に対して高い知見をお持ちであり、またベンチャー企業の気風、およびそのスケールングにおいて起きがちなことに対する見識をお持ちであることから、当社の経営をガバナンスしていただくには最適であると考え、招致させていただいた次第であります。

この3名を新たに迎え入れることにより経営体制を強化し、2020年3月期の計画を達成してまいりたいと考えております。

- 1 2019年3月期 業績概要
- 2 2019年3月期 セグメント別比較
- 3 2020年3月期 成長戦略
- 4 **Appendix**

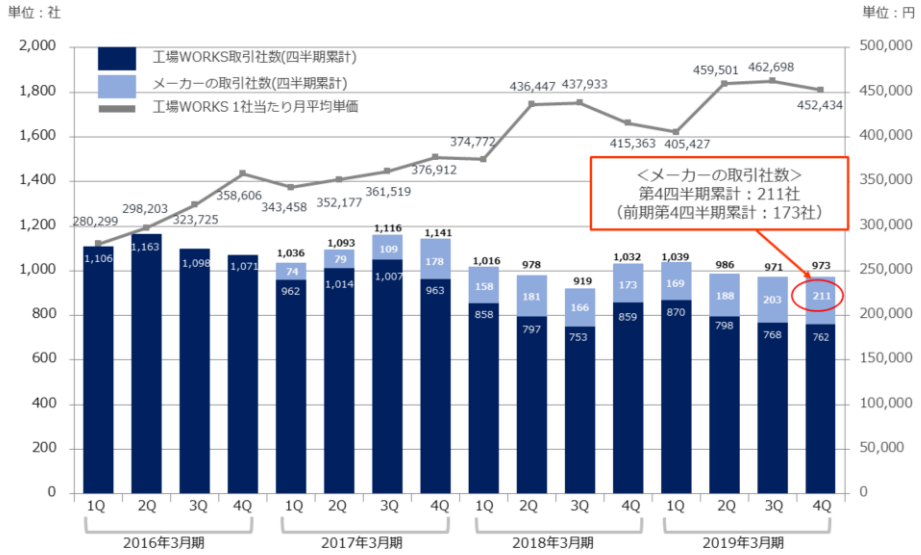
## <参考> 工場立地動向調査結果

✓工場立地件数は前年比8.5%の増加と堅調に推移  
→工場ワークスの外部環境は引き続きポジティブ



出典：経済産業省「工場立地動向調査」2018年（1-12月）速報

# <参考> 工場WORKS 1社当たり単価/取引社数



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、2019年05月14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。