



株式会社インターワークス代表取締役社長松本和之でございます。
2023年3月期 第2四半期決算について、資料に沿ってご説明申し上げます。

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

この資料では、同条件比較のために、前第2四半期連結累計期間との比較を表示しており、セグメント情報もセグメントの一部組替に伴い、組替表示しております。
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。

経営成績ならびに財政状態について、ご説明申し上げます。

なお、前年同期比較については、同条件比較となる、
前第2四半期 連結累計期間との比較を表示しており、
セグメント情報もセグメントの一部組換に伴い、組換表示しております。

トピックス

全社

前年同期比で増収増益を達成

M&S事業

景況感が影響し減収減益であるが、新規顧客は順調に増加

- 求人掲載数、取引顧客数共に、改善傾向
- 業況の好転時に備え、戦略的な広告投資を継続

人材紹介事業

大幅な増収増益 事業のスケールアップに成功

- 成約件数が前年同期比+36%。成約単価は維持
- 市場を睨みコンサルタントの増員継続

採用支援事業

構造改革が功を奏し、増収増益 採用代行サービスも伸長

- 事業構造改革の継続により収益体質の改善が進み、前年同期比で営業利益が好転
- 市況回復に伴い、採用代行サービスが伸長

はじめに、当第2四半期決算のトピックスについて、ご説明いたします。

●全社として、前年同期比で増収増益を達成しております。

●M&S事業につきましては、
景況感の影響により、減収減益となっておりますが、新規顧客は順調に増加しております。

これに伴い求人掲載数、取引顧客数ともに、改善傾向を示しております。
また、業況の好転時に備え、戦略的な広告投資を継続しております。

●人材紹介事業につきましては、
大幅な増収増益により事業のスケールアップに成功しております。

市場を睨んだコンサルタントの増員を継続し、
成約単価を維持しつつ、成約件数が前年同期比で大きく増加したことが、
増収増益の要因であります。

●採用支援事業につきましては、
採用代行サービスの伸長と、構造改革の継続により、増収増益となっております。

事業構造改革の継続により収益体質の改善が進み、
前年同期比で営業利益が好転しております。
また、採用代行サービスが伸長したことで、増収増益を達成しております。

業績ハイライト

セグメント 情報	業績	前年同期比で増収増益 売上高：1,435百万円(+229百万円 119.0%) 営業利益：122百万円(+15百万円 114.4%) 経常利益：124百万円(+16百万円 114.0%)	○人材紹介事業が、当社の事業の柱の一つとして成長を継続 ○M&S事業は、当社予測に比して、自動車分野を中心とした製造業の回復が遅れる
	M&S 事業	前年同期比で減収減益 売上高：512百万円(▲37百万円 93.2%) 営業利益：▲124百万円(▲164百万円 -)	○製造業の回復の兆候は見られるが、当社予測に比して、自動車分野の回復が遅れ、セグメント業績に影響 ○業況の好転時に備え、戦略的な広告投資を継続
	人材紹介 事業	前年同期比で増収増益 売上高：743百万円(+265百万円 155.4%) 営業利益：232百万円(+159百万円 317.2%)	○成約件数が前年同期比+36%。成約単価は維持 ○市場を睨みコンサルタントの増員 ○1人あたり成約額(=生産性)は前年同期比+15%
	採用支援 事業	前年同期比で増収増益 売上高：180百万円(+1百万円 100.8%) 営業利益：14百万円(+20百万円 -)	○事業構造改革の継続により収益体質の改善が進み、前年同期比で営業利益が好転 ○市況回復に伴い、採用代行サービスが伸長
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	

※カッコ内は前年同期比

03

- ・ 続きまして当上期の業績ハイライトをご説明いたします。
- ・ 当上期の業績は、
 売上高：前年同期比+2億2900万円 の 14億3500万円
 営業利益：前年同期比+1500万円の1億2200万円
 経常利益：前年同期比+1600万円の1億2400万円
 と、増収増益となりました。

(当ページでは業績ハイライトをお示ししておりますが、各セグメントについては後ほど詳しくご説明をいたします。)

=====

- M&S事業につきましては、前年同期比で減収減益となりました。

製造業の業績回復の兆候は見られるものの、当社予測に比して自動車分野の回復が遅れ、セグメント業績に影響しております。業況の好転時に備え、戦略的な広告投資を継続しております。

- 人材紹介事業につきましては、前年同期比で増収増益となりました。

市場を睨んだコンサルタントの増員を継続しつつ、成約単価の維持と、生産性向上により大幅な増収増益を達成しております。

- 採用支援事業につきましては、前年同期比で増収増益となりました。

事業構造改革の継続により収益体質の改善が進み、前年同期比で営業利益が好転しております。市況回復に伴い、採用代行サービスが伸長しております。

=====

- ・ 業績予想、配当予想につきましては、2022年5月13日付の決算短信での公表内容から変更はございません。

業績比較

■ 前年同期比で売上高が119.0%、営業利益が114.4%、経常利益が114.0%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 上期		2023年3月期 上期			
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	1,206	100.0%	1,435	100.0%	+ 229	119.0%
売上原価	283	23.5%	403	28.1%	+ 120	142.6%
売上総利益	922	76.5%	1,031	71.9%	+ 109	111.8%
販売費及び一般管理費	815	67.6%	909	63.3%	+ 94	111.4%
営業利益	107	8.9%	122	8.5%	+ 15	114.4%
経常利益	108	9.0%	124	8.6%	+ 16	114.0%
四半期純利益	82	6.8%	90	6.3%	+ 8	109.6%

(単位:百万円)

- 2023年3月期の業績は、
 売上高 : 前年同期比 +2億2900万円 の 14億3500万円
 営業利益 : 前年同期比 +1500万円 の 1億2200万円
 経常利益 : 前年同期比 +1600万円 の 1億2400万円
 と、増収増益となりました。

業績比較(セグメント概況)

前年同期比で、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 上期		2023年3月期 上期			
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	1,206	100.0%	1,435	100.0%	+ 229	119.0%
M&S事業	549	45.5%	512	35.7%	△ 37	93.2%
人材紹介事業	478	39.7%	743	51.8%	+ 265	155.4%
採用支援事業	179	14.8%	180	12.5%	+ 1	100.8%
営業利益	107	100.0%	122	100.0%	+ 15	114.4%
M&S事業	40	37.5%	△ 124	-	△ 164	-
人材紹介事業	73	68.4%	232	189.8%	+ 159	317.2%
採用支援事業	△ 6	-	14	11.4%	+ 20	-

- ・ 当上期のセグメント別の業績は次の通りとなりました。
- ・ M&S事業は
売上高 : 前年同期比 ▲3700万円の5億1200万円
営業利益 : 前年同期比 ▲1億6400万円の▲1億2400万円
と減収減益でございます。
- ・ 人材紹介事業は
売上高 : 前年同期比 +2億6500万円の7億4300万円
営業利益 : 前年同期比 +1億5900万円の2億3200万円
と増収増益でございます。
- ・ 採用支援事業は
売上高 : 前年同期比 +100万円の1億8000万円
営業利益 : 前年同期比 +2000万円の1400万円
と増収増益でございます。

財政状態

■ 自己資本比率85.2%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2四半期会計期間 (2022年9月30日)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	2,458	100.0%	2,286	100.0%	△ 172
流動資産	1,691	68.8%	1,579	69.1%	△ 112
現金及び預金	1,348	54.9%	1,285	56.2%	△ 63
固定資産	767	31.2%	706	30.9%	△ 61
負債	463	18.8%	339	14.8%	△ 124
流動負債	463	18.8%	339	14.8%	△ 124
固定負債	—	—	—	—	—
純資産	1,995	81.2%	1,946	85.2%	△ 49
自己資本比率	—	81.2%	—	85.2%	+ 4.0pt

- 当第2四半期会計期間(2022年9月30日)の貸借対照表をお示ししております。
- 自己資本比率が85.2%と財務基盤は引き続き安定しております。

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	+ 775	+30.6%
営業利益	332	500	+ 168	+50.5%
経常利益	371	500	+ 129	+34.6%
当期純利益	268	340	+ 72	+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。

2023年3月期の業績予想は、
 売上高 : 前年同期比 +30.6%の33億円
 営業利益: 前年同期比 +50.5%の5億円
 経常利益: 前年同期比 +34.6%の5億円
 でございます。

2022年5月13日付の決算短信での
 公表内容から変更はございません。

■ 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%

配当予想につきましても、同様に、1株当たり15円の予定から変更はございません。

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

この資料では、同条件比較のために、前第2四半期連結累計期間との比較を表示しており、セグメント情報もセグメントの一部組替に伴い、組替表示しております。
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。

- ここからは、各セグメントの事業内容、特徴についてご説明いたします。

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



interworks, Inc.

10

- M&S事業は、求人メディアとしての求人サイトの広告販売を事業内容としております。
- 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であり、人材ビジネス企業（人材派遣・紹介）及び製造メーカーが主要な顧客となっております。
- メディアの収入は、主に月単位の広告掲載料であります。

メディア&ソリューション事業 [営業指標]

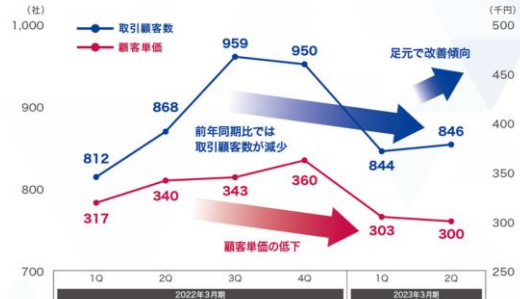
自動車分野を中心とした製造業の回復が遅れる市況下でも、情報収集と営業活動を推進することで「工場ワークス」への求人掲載数が増加、直近も改善傾向を示す

取引顧客数は前年同期比では減少。直近は改善傾向を示す。
新規顧客開拓による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



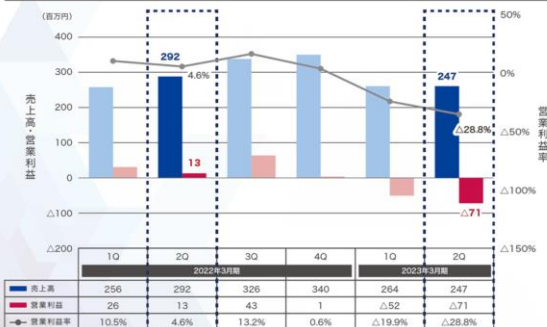
- M&S事業の営業指標として、
 - ・ 工場ワークス 求人掲載件数
 - ・ 工場ワークス 取引顧客数・顧客単価
 の2点についてご説明申し上げます。
- 工場ワークスへの求人掲載件数は前年同期比で回復・増加が継続しております。
- 引き続き一定のボリュームを維持しつつ、掲載企業にとってのメディア価値を高めるため、応募者の獲得施策を強化しております。
- 取引顧客数については、前年同期比で低下しているものの、新規顧客開拓が進行し足元で改善傾向を示しております。
- なお顧客単価が前年同期比で低下しておりますのは、新規顧客開拓による中小規模の顧客数の増加によるものです。

メディア&ソリューション事業 [業績]

業績(前年同期比)

M&S事業	単位:百万円	2022年3月期 上期	2023年3月期 上期	増減額	前年同期比
	売上高	549	512	△ 37	93.2%
営業利益	40	△ 124	△ 164	-	

業績推移(四半期ごと)



前年同期比で減収減益

売上高: ▲ 37百万円 (93.2%)
 営業利益: ▲ 164百万円 (-)

- 自動車分野を中心とした製造業の回復の遅れにより減収
- 新規顧客開拓は堅調
- 業況の好転時に備え、戦略的な広告投資は継続

- M&S事業は、前期比で減収減益となりました。
- 製造業の回復の兆候は見られるものの、当社予測に比して、自動車分野の回復が遅れ、セグメント業績に影響しております。
- そのような中でも新規顧客の開拓は堅調であり、業況の好転時に備え、戦略的な広告投資は継続しています。

メディア&ソリューション事業 [業績向上施策の概要]

業績向上に向けた「工場ワークス」の取り組みとして従前からの進行施策に加え、チャンネル多角化、導線強化、顧客連携強化などにより、集客力の向上を図る

集客力の強化施策

■ユーザー目線での導線強化

ターゲットユーザー別に導線ページを多様化



■SNSチャネルの強化



■工場タイムズによる顧客連携の強化



- M&S事業では業績向上に向けた取り組みとして、従前からの進行施策に加え、集客力の向上に向けた各種施策を推進しております。

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



interworks inc.

- 人材紹介事業は、職業安定法に基づく有料職業紹介事業を事業内容としております。
- 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メインターゲットです。
- 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しております。

人材紹介事業 [営業指標]

- 成約単価は維持しつつ、前年同期比で成約件数の増加が継続
- 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

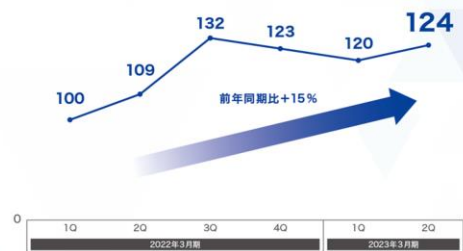
成約件数・成約単価

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



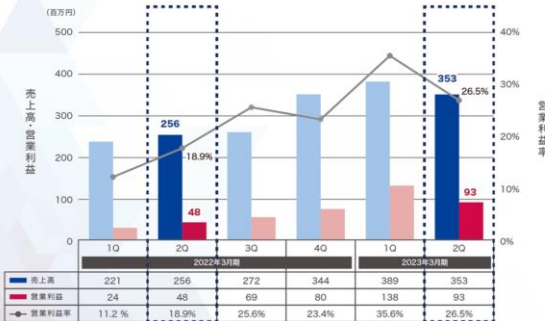
- ・ 人材紹介事業の営業指標として、
 - ・ 成約件数・成約単価
 - ・ コンサルタント1人あたり成約額
 の2点についてご説明申し上げます。
- ・ 成約件数・成約単価は、2022年3月期 第1四半期の実績を100とした場合、成約件数は153と前年同期比で向上が継続しております。成約単価は98と維持しております。
- ・ コンサルタント1人あたり成約額につきましても、2022年3月期 第1四半期の実績を100とした場合に124と、コンサルタントの増員をしながらも高水準で推移しております。

人材紹介事業 [業績]

業績(前年同期比)

人材紹介事業	単位:百万円	2022年3月期 上期	2023年3月期 上期	増減額	前年同期比
	売上高		478	743	+ 265
営業利益		73	232	+ 159	317.2%

業績推移(四半期ごと)



前年同期比で増収増益

売上高：+265百万円 (155.4%)
営業利益：+159百万円 (317.2%)

- 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、KPIマネジメントやセクター別チーム戦略等の定着化により1人あたり成約額(=生産性)を向上
- 2Qの成約実績から、3Qの業績も堅調と見込まれる

- ・ 人材紹介事業は、上期においても増収増益を継続しております。
- ・ 市場を睨んだコンサルタントの増員により増収を達成しております。
- ・ また、成約単価の維持と、KPIマネジメントやセクター別チーム戦略等の定着化による、生産性向上により大幅な増益を達成しております。
- ・ 当第2四半期の成約実績が引き続き堅調であったことから、2023年3月期 第3四半期の業績も堅調と見込まれております。

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



- 採用支援事業は、採用アウトソーシング事業を事業内容としております。
- 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け負っております。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く、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です。

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+1百万円の増収となり、営業損益は前年同期比+20百万円と営業損失から営業利益へと改善
- 売上原価・販管費の合計額を同▲10.8%と大幅に抑制

売上高・営業利益



売上原価・販管費



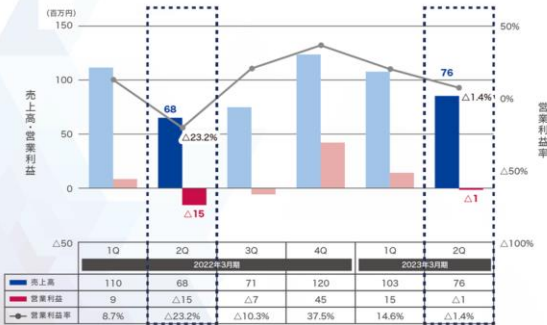
- ・ 前事業年度に行った事業構造改革を当期も継続しており、売上原価・販管費の合計額を同▲10.8%と大幅に抑制しております。

採用支援事業 [業績]

業績(前年同期比)

採用支援事業	単位:百万円		2022年3月期 上期		2023年3月期 上期		増減額	前年同期比
	売上高	営業利益	179	△ 6	180	14	+ 1	+ 100.8%

業績推移(四半期ごと)



前年同期比で増収増益

売上高: + 1百万円 (100.8%)
 営業利益: + 20百万円 (-)

- 市況回復に伴い、採用代行サービスが伸長し増収
- 事業構造改革の継続により改善された収益体質を維持
- 事業拡大に向けた新規ソリューションの展開を準備

- ・ 採用支援事業は、当上期において増収増益となりました。
- ・ 市況回復に伴い、採用代行サービスが伸長し、増収しております。
- ・ また、事業構造改革の継続により収益体質の改善が進み、黒字化を実現しております。

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

ここまでの内容が、今回の決算説明の内容ではございますが、
補足資料としてこのAppendixにて、
外部環境に関する指標を、簡単ではございますが、ご説明いたします。

外部指標① 大企業製造業 業況判断DI/雇用人員判断DI

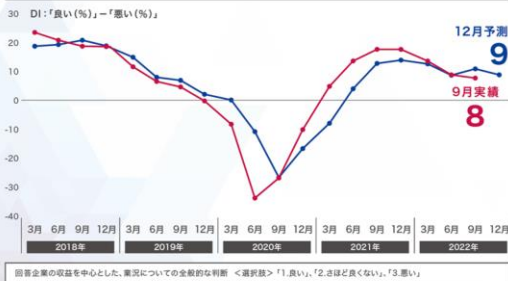
業況判断DIはプラス8と、前回予測(プラス10)に対して、2ポイントマイナス。
12月予想はプラス9と、1ポイント改善する見通し

製造業の業績回復が遅れたため実績値が低下、先行きは回復が見込まれて増加

雇用人員判断DIはマイナス11。
12月予想はマイナス14で、人員不足感は今後も継続・強まる見込み

製造業の業績回復が見込まれており、雇用における人員不足感が増加

▶ 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」

- 外部指標として、日本銀行「全国企業短期経済観測調査(短観)」から大企業製造業の業況判断DI、および雇用人員判断DIをお示ししております。
- 業況判断DIはプラス8と、6月の前回予測(プラス10)から悪化したものの、12月予測についてはプラス9となっており、先行きは回復が見込まれて増加しております。
- 雇用人員判断DIは9月に「-11」となり、12月には「-14」となる予測で、雇用における人員不足感は今後も継続する見込みです。

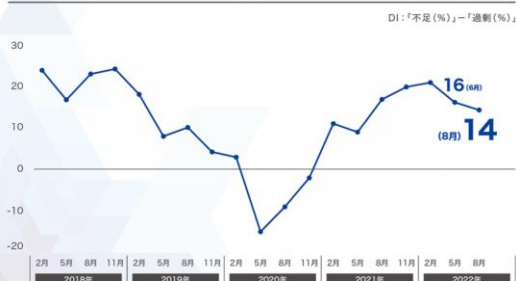
外部指標② 労働者過不足判断DI/有効求人倍率

製造業派遣労働者の過不足判断DIはプラス14。
6月の前回調査(プラス16)から下降するも、依然として不足感が続く
製造業の業績回復遅れにより実績としては一時的に低下したが、不足感は継続

9月の「生産工程の職業」の有効求人倍率は1.97。
「職業計」と比較して高い水準にある

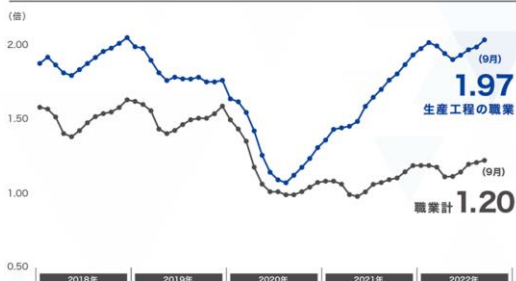
製造業の業績回復に向けて人員の不足が顕著に現れ、
生産工程の有効求人倍率は上昇

▶ 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

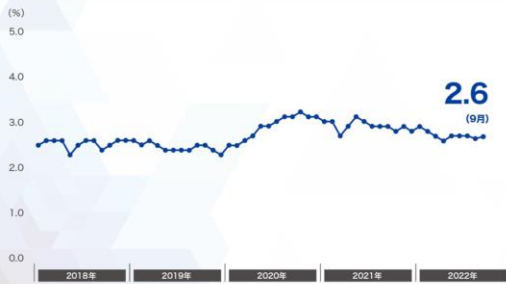
- 厚生労働省「労働経済動向調査」から製造業派遣労働者の過不足判断DIを、同じく厚生労働省の「一般職業紹介状況」から有効求人倍率を、それぞれお示ししております。
- 製造業派遣労働者の過不足判断DIはプラス14と、6月の前回調査(プラス16)から下降するも、依然として不足感が継続しています。
- 「生産工程の職業」の有効求人倍率は、9月に1.97倍まで上昇し、「職業計」と比較して高い水準が継続しています。

外部指標③ 完全失業率／転職者数

9月の完全失業率は2.6%で横ばいで推移

最新の転職者数指標は314万人。前年同期比で+32万人
転職者数の推移から、当年4～6月の転職者数は前年の同期間に対して増加した

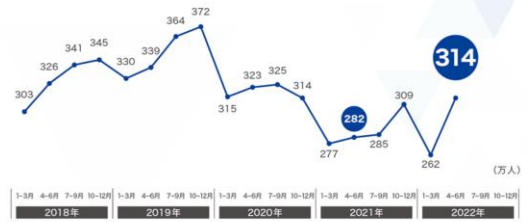
完全失業率 ※季節調整値



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年間に転職を経験した者



- 総務省統計局「労働力調査」から完全失業率、および転職者数をお示ししております。
- 2022年9月の完全失業率は2.6%と、横ばいで推移をしております。
- 最新の転職者数指標は314万人となり、足元の各種指標の改善を反映し、前年同期比で32万人増加しております。

当社 Vision Mission のご紹介



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え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、新しい層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、可能性を掘り起こしていく。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。

以上をもって決算説明を終了させていただきます。

「WORKS for your dreams 楽しく生き活きと働き、夢を実現できる社会を」というビジョンのもと、

「人と企業の可能性を具現化し、幸せを追求する」というミッションを掲げて、当社は今後も事業を推し進めてまいります。

この資料は、株式会社インターワークス(以下、当社)の現状をご理解いただくことを目的として、
2022年11月4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、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。