

2017年5月23日

2017年3月期 決算 IR 説明会 質疑応答概要

株式会社インターワークス

日時 2017年5月19日(金) 16時～17時

場所 サピアタワー6階 ステーションコンファレンス東京

質疑応答

ご質問1 工場 WORKS のように工場に特化した Web サイトの競合はありますか？

また、アグリゲーションメディアの台頭による売上への影響はありますか？

回答 地域限定で考えると、似たような Web サイトはありますが、全国ベースで捉えると
当社の工場 WORKS が No.1 だと考えています。

アグリゲーションメディアに関しては、今のところ売上への影響はありませんが、
今後はその影響を受けるのではなく当社でそれを創っていきたいと考えています。

ご質問2 工場 WORKS の単価はまだ上昇する余地がありますか？

また、直メーカーの場合はどのように考えていますか？

回答 製造業派遣会社や請負会社の顧客層は幅が広いので、まだ上げられる余地があると
考えています。

また、直メーカーに関しては、単価よりも取引社数を増やすことを重視していま
す。

ご質問3 直メーカーを広告主とする場合に、競合となる Web サイトはありますか？

回答 工場 WORKS の掲載求人案件数は常時約 23,000 件であり、現状ワーカーに絞った
求人サイトでこの規模に匹敵するサイトはないと考えています。

ご質問 4 工場 WORKS の広告主を直メーカーにするためには、営業スタイルに変化はありますか？

回答 今までと同じ営業スタイルではできないと考えています。そのため、新たな営業チャンネルを開拓していきます。

ご質問 5 今後、広告型の課金モデルから他のモデルに転換していく必要はありますか？
また、転換した場合に当期に対する影響はありますか？

回答 求人メディアにおいては、広告型、送客型、成功報酬型などの課金モデルがありますが、当社は広告型が主体です。今後は課金モデルのバリエーションも増やしていきますが、当期には影響はございません。

ご質問 6 メディアと紹介の融合とありますがどういうことでしょうか？

回答 例えば、特定の職業などに絞り込んで、メディアによって求職者の囲い込みを行い、紹介につなげるモデルです。

ご質問 7 人材紹介事業は製造業に集中とありますが、今まではどうだったのでしょうか？
また、その際の競合企業と戦い方の違いを教えてください。

回答 今までは、特定の業種に絞り込む戦略はとっておりませんでした。また、当社の戦い方は、アッパーミドル層が中心になりますので、少数求人にも対応するというものです。

ご質問 8 当期(平成 29 年 3 月期)のセグメント別の売上高はいくらになりますか？

回答 セグメント別の売上高は開示しておりませんが、採用支援事業は前期比でフラットに考えていますので、約 12 億円程度、M&S 事業と人材紹介事業は昨年対比で 20%向上を見込んでいます。

ご質問 9 当期(平成 29 年 3 月期)の採用支援事業の営業利益水準はどのようになりますか？

回答 前期よりも改善する見込みです。

ご質問 10 成長投資 1.3 億円とありますが、これは減価償却の金額なのでしょうか？

回答 減価償却は約半分程度になります。

また、人材紹介事業ではコンサルタントを増員しますが、人件費は 1.3 億円には含まれていません。

ご質問 11 キャッシュをお持ちですが、今後 M&A も視野に入れていきますか？

回答 内部成長に関しては説明した通りです。外部成長(M&A)も視野に入れていきます。

ご質問 12 前社長が退任し、西本氏が社長に就任した理由を教えてください。

回答 現在の当社の売上高は約 40 億円です。人材ビジネス業界で、当社がプレゼンスを発揮していくためには、売上高が 100 億円は必要だと考えています。

2 年前から社外取締役を務めていましたが、それを早く実現するために社長に就任いたしました。

以上