

平成30年3月期 第1四半期

# 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

- 1 平成30年3月期 第1四半期業績概要
- 2 平成30年3月期 第1四半期セグメント別実績
- 3 平成30年3月期 計画に対する進捗状況
- 4 成長戦略の進捗状況

- ・ 以上4つの構成で第1四半期の概況を説明いたします。

## 1-1 平成30年3月期第1四半期業績

- ✓ 第1四半期は、減収減益であるが社内目標は達成
- ✓ 各事業の状況は次ページ以降に記載

単位：百万円	平成30年3月期 ＜通期計画＞	平成30年3月期 ＜第1四半期実績＞	年間進捗率	平成29年3月期 ＜第1四半期実績＞	対前年比
売上高	4,600	1,008	21.9%	1,050	96.0%
営業利益	950	163	17.2%	226	72.4%
経常利益	950	165	17.4%	226	73.0%
当期純利益	640	111	17.5%	153	73.0%

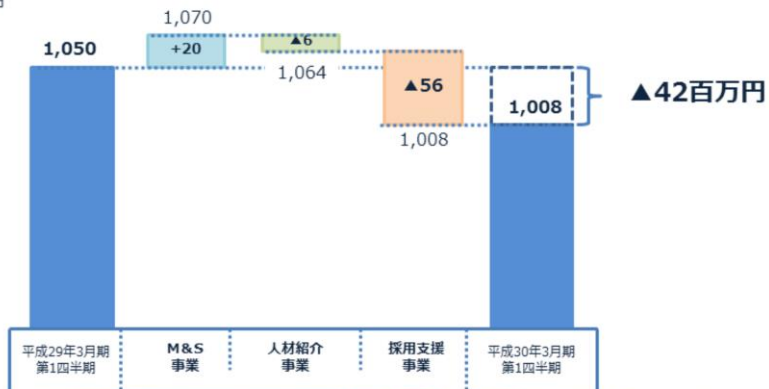
- ・ 当期の第1四半期の業績は、  
売上高：昨年対比96.0%、営業利益：昨年対比72.4% となりました。
- ・ 前年対比では、減収減益になっていますが、  
通期計画に対する第1四半期の社内目標は達成しています。

## 1-2 前年第1四半期との差異分析(売上高)

- ✓ 主力のM&S事業は、着実に増収を達成
- ✓ 人材紹介事業は、期初のコンサルタント数の補強の遅れにより、やや減収のスタート
- ✓ 採用支援事業は、収益の内容を変える構造改革が進行中

### <売上高増減の要因分析>

単位：  
百万円



© 2017 Interworks, Inc. All rights reserved.

4

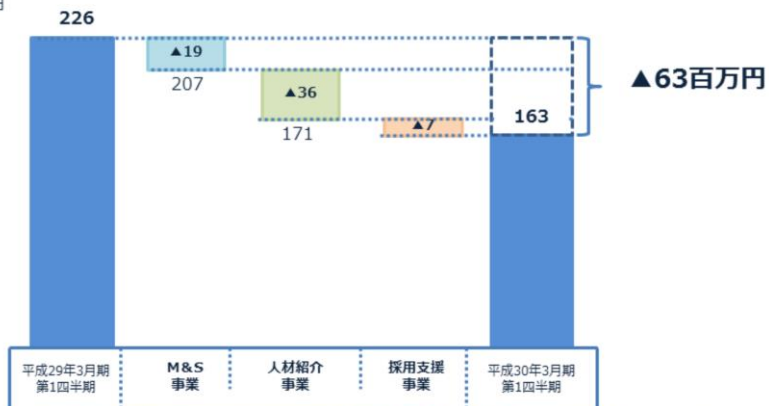
- ・ 第1四半期においては、主力のM&S事業は、堅調に売上高を伸ばしておりますが、紹介事業及び採用支援事業は減収になっています。
- ・ 紹介事業の減収の主な要因は、前期にコンサルタントの採用を遅らせたことにより期初の人数が前年同期比で減員したことが要因になります。
- ・ 採用支援事業については、当期は事業の構造改革に取り組んでいます。その一環として、今後も戦略的に伸ばしていく新卒向け採用支援事業は、第1四半期実績でも昨年対比で増収を実現していますが、中途採用支援事業は意図的に売上を抑制していることが減収の主な要因になります。
- ・ その結果、売上高は昨年対比▲42百万円の減収で着地いたしました。

## 1-3 前年との差異分析(営業利益)

- ✓ M&S事業は、ITインフラの再構築費用(成長投資)によって減収
- ✓ 人材紹介事業は減収による減益
- ✓ 採用支援事業は、構造改革による利益率の改善により減収幅を抑えた

### <営業利益減少の要因分析>

単位：  
百万円



© 2017 Interworks, Inc. All rights reserved.

5

- ・ M&S事業で増収減益になっている主な要因は、当期は持続的成長のための戦略的な成長投資を行っていることによるものです。
- ・ 人材紹介事業は、第1四半期にコンサルタントの大幅な増員(+24名)を実施しており、第1四半期は人件費増により、減益となっています。
- ・ 採用支援事業は、既存の労働集約型の採用支援事業の一部を自社のRPA(事務業務のロボット化)商品を活用することにより、原価率の改善を図り、減益幅を抑えています。
- ・ その結果、営業利益は昨年対比▲63百万円の減益で着地いたしました。

1 平成30年3月期 第1四半期業績概要

2 平成30年3月期 第1四半期セグメント別実績

3 平成30年3月期 計画に対する進捗状況

4 成長戦略の進捗状況

- ・ セグメント別の概況を説明いたします。

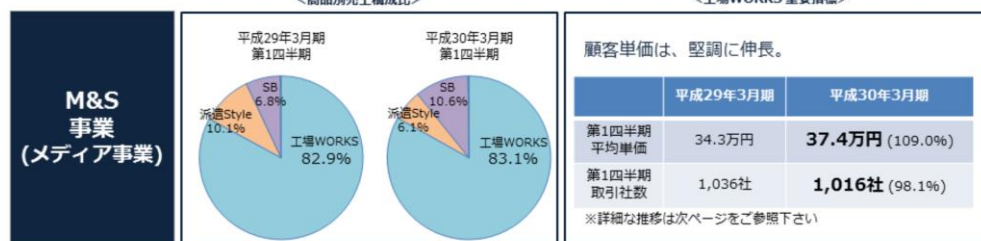
## 2-1 M&S事業の状況

- ✓ 工場WORKSへの集中戦略が進行中
  - ✓ 新規開拓対象であるメーカーの取引社数の上積みが進む
- (次ページ参照)

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	457	436	104.7%
	営業利益	124	143	86.5%

<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事業においては、主力の工場WORKSへ経営資源を集中することにより、増収を達成しました。
- ・ また、新規開拓対象のメーカーの取引社数を大手を中心に増やすことにより、顧客単価も上げることができました。
- ・ 減益の要因は、戦略的成長投資(ITインフラの再構築)です。

## <参考> 工場WORKS 1社当たり単価/取引社数



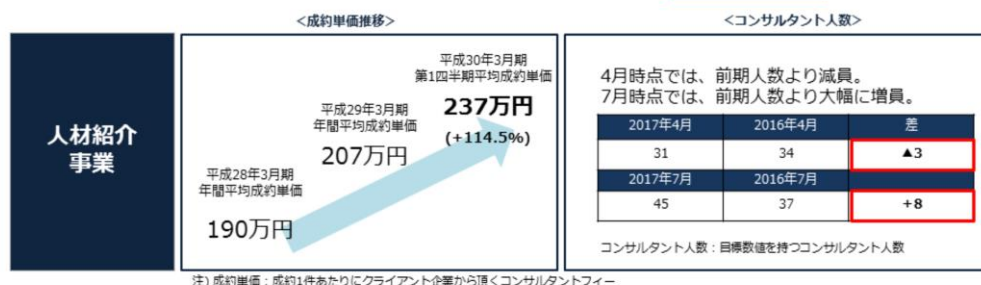
- ・ このページは工場WORKSの1社当たり単価と取引社数を表した表になります。
- ・ 折れ線グラフが1社当たり月平均単価、棒グラフが四半期累計の取引社数になります。
- ・ 第1四半期の前年比較では、戦略的ターゲットとするメーカーの顧客数を74社から158社に増やしています。
- ・ 前年の第4四半期と比較すると、メーカーの顧客数及び総顧客数ともに減少していますが、これは両顧客ともに大手の単価アップに営業注力したためです。



## 2-2 人材紹介事業の状況(年間累計)

- ✓ 第1四半期は成約単価のアップによって、コンサルタント数の減員をカバー
- ✓ コンサルタント数の補強は、第1四半期に完了(下記の通り)

単位：百万円		平成30年3月期 ＜第1四半期実績＞	平成29年3月期 ＜第1四半期実績＞	対前年比
人材紹介事業	売上高	197	203	97.0%
	営業利益	4	40	11.0%

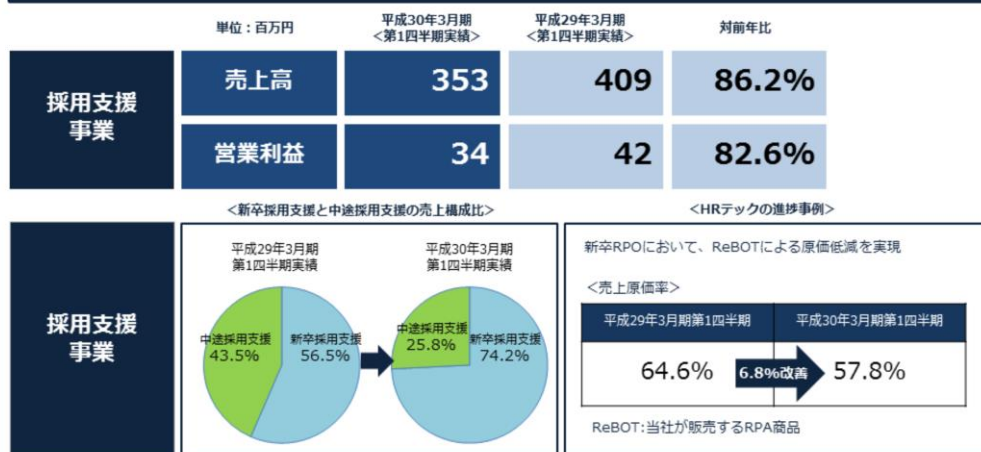


- ・ 人材紹介事業においては、期初ではコンサルタント人数が前年同期比▲3人と少ない状態でスタートしています。このことが減収の要因ではありますが、成約単価の向上により、減収幅を縮小させています。
- ・ また、7月の時点ではコンサルタント人数は前年同期比+8人と逆転しています。コンサルタント人数を増員したため、人件費が増加し、減収になっていますが、これは、下半期にかけて売上が向上するための必要なコストになります。

## 2-3 採用支援事業の状況(年間累計)

- ✓ 既存の採用支援事業は、新卒採用支援事業のウェイトを高めることによって営業効率を上げている
- ✓ さらに、新卒採用支援事業において、RPAを活用することによって原価率を改善

※RPA：ロボテック・プロセス・オートメーション=ホワイトカラー業務の自動化・ロボット化



- ・ 採用支援事業は、減収減益となっていますが、事業の構造改革を着実に進めています。
- ・ 第一に、営業効率の高い新卒採用支援事業の比率を前年同期の56.5%から74.2%に高めています。
- ・ 第二に、採用支援事業の請負業務の一部を自社のRPA商品 (ReBOT: 採用事務業務のロボット化)を活用することによって、生産性を高め、原価率の低減を図っていることです。

1 平成30年3月期 第1四半期業績概要

2 平成30年3月期 第1四半期セグメント別実績

3 平成30年3月期 計画に対する進捗状況

4 成長戦略の進捗状況

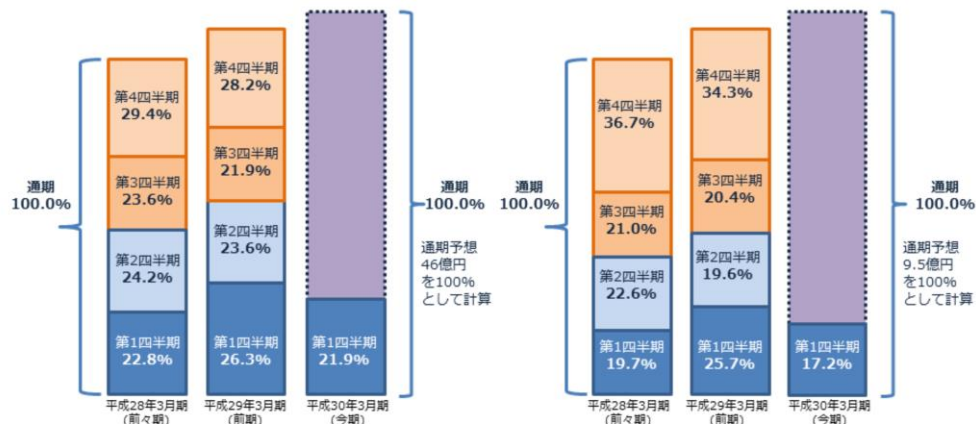
- ・ 通期計画に対する進捗状況を説明いたします。

### 3 平成30年3月期(第28期)計画

- ✓ 第1四半期は、前期比で減収減益であるが、社内目標はクリア
- ✓ 6月度単月の実績は、前期比で増収増益

通期【売上高(予想)】に占める四半期の割合

通期【営業利益(予想)】に占める四半期の割合



- ・ こちらのグラフは通期計画に占める四半期毎の割合になります。
- ・ 第1四半期の割合は、売上高:21.9%、営業利益:17.2%になります。
- ・ 前々期と比較すると、いずれもほぼ同水準で推移しています。
- ・ また、当社のビジネスモデルの特性上、下半期に売上が偏重いたします。主な要因として、採用支援事業のサービス提供が第4四半期に集中するためです。
- ・ よって、通期計画に対する第1四半期の社内目標は達成しています。

- 1 平成30年3月期 第1四半期業績概要
- 2 平成30年3月期 第1四半期セグメント別実績
- 3 平成30年3月期 計画に対する進捗状況
- 4 **成長戦略の進捗状況**

- ・ 成長戦略の進捗状況を説明いたします。

### 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

#### <第1四半期進捗>

工場WORKSに経営資源を集中する体制構築完了。

### 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

#### <第1四半期進捗>

営業力強化を行い、直メーカー企業への戦略的展開が堅調に推移。

### 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

#### <第1四半期進捗>

中長期の持続的成長に向けて、新領域のサービス開発に着手開始。

- ・ M&S事業に関しては、工場WORKSに集中する戦略に関しては、第1四半期に体制構築が完了し、第2四半期以降の更なる成長を目指しています。
- ・ 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する戦略に関しては、直メーカー向け営業体制を強化し、堅調に拡大を図っています。
- ・ また、中長期的に、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く戦略に関しては、新領域のサービス開発に着手いたしました。

### 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

#### <第1四半期進捗>

製造業界を自動車、産業機械、半導体、IOT等に細分化し、その中でも成長性が高く人材ニーズの高いクライアントに集中し、サービス提供できる体制構築完了。

### 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

#### <第1四半期進捗>

工場WORKSによる集客と人材紹介のマッチングを掛け合わせた新しいメディア&紹介モデルを複数のクライアントに対し提案を開始。

### ③ 仕組化による新モデルの開発

⇒人材紹介事業の生産性向上

#### <第1四半期進捗>

第1四半期に増員したコンサルタントが早期に戦力化するための教育の仕組化を行うことにより、今回増員したコンサルタントの生産性向上だけでなく、新たに増員するコンサルタントの育成を加速化することが可能に。

- ・ 人材紹介事業は、引き続きアッパーミドル領域へ集中を行っていますが、その中でも成長性が高いクライアントにターゲットを集中し、効率よくサービス提供できる体制構築を完了しています。
- ・ 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、営業効率を上げるため、工場WORKSを活用し求職者を集客し、人材紹介のマッチングを掛け合わせた新しい提案を開始しています。

### 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

#### <第1四半期進捗>

これまでの労働集約型の採用事務代行からHR-Techを活用した採用生産性の高いソリューション提供を行う営業体制構築完了。

### ② HR-Tech事業の開拓

⇒HR-Techをベースとした新サービス開発

#### <第1四半期進捗>

HR-Techを活用することにより、採用人物要件の明確化ができ、ターゲット学生にのみ魅力を伝え、認知を促進することによって採用効率化を図る「TAS(Talent Acquisition System)」のサービス開始。

- ・ 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。そのために、HR-Techを活用し採用生産性を高めるソリューション提供ができる営業体制を構築いたしました。
- ・ HR-Techを活用することによって、フィット率の高い人材を採用人物要件として定義し、ターゲットした人材に対し早期に企業認知を高め、確実に入社に繋げる採用効率化を図る「TAS(Talent Acquisition System)」のサービスを開始いたしました。



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8月1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。