

平成30年3月期 第2四半期
決算説明会資料

株式会社インターワークス(6032)

1

平成30年3月期 第2四半期業績概要

2

平成30年3月期 第2四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

成長戦略の展望

HR-Technologyサービスを新たな成長ドライバーにする

1-1 平成30年3月期第2四半期業績

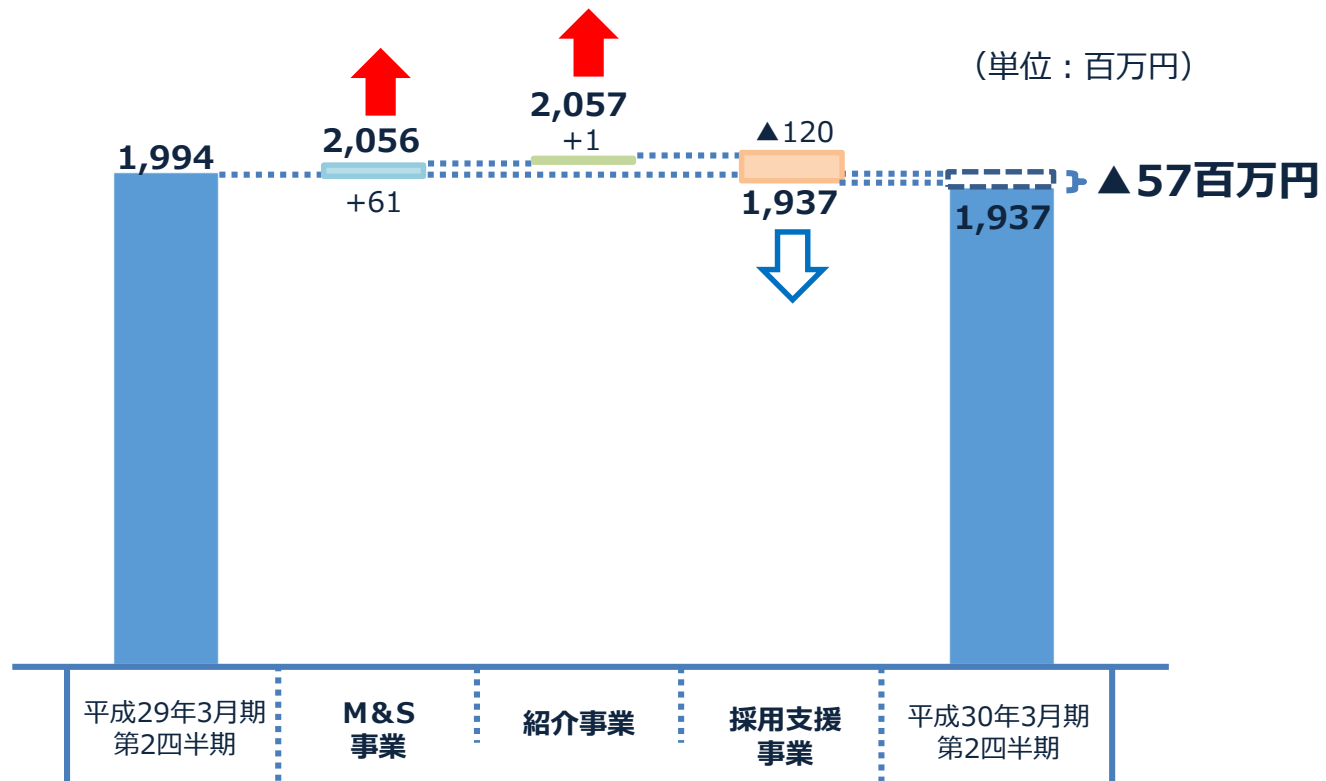
- ・ 減収であるが、要因は、構造改革中の採用支援事業（p5参照）
- ・ 減益の主たる要因は、成長戦略投資（p7参照）
- ・ 第2四半期業績は第1四半期業績に比べ着実に改善（p4参照）

単位：百万円	平成30年3月期 〈通期計画〉	平成30年3月期 〈第2四半期実績〉	年間進捗率	平成29年3月期 〈第2四半期実績〉	対前年比
売上高	4,600	1,937	42.1 %	1,994	97.1%
営業利益	950	290	30.5 %	399	72.6%
経常利益	950	291	30.7 %	399	73.0%
当期純利益	640	179	28.1 %	269	66.7%

1-3 前年第2四半期との差異分析(売上高)

- ・ 主力のM&S事業は、第1四半期に引き続き着実に増収を達成
- ・ 紹介事業は増員コンサルタントの早期戦力化により増収を達成
- ・ 採用支援事業は、当期は、事業構造を戦略的に変える構造改革が進行中

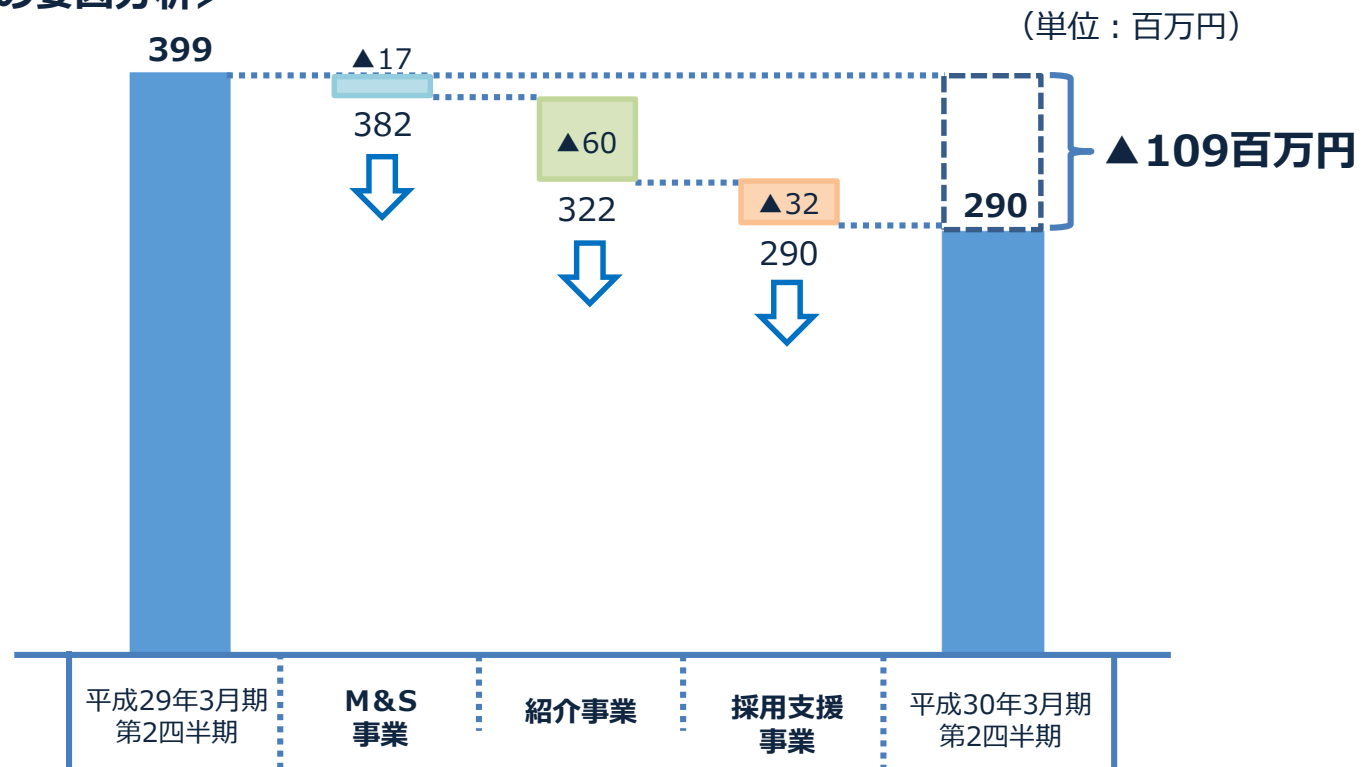
<売上高増加の要因分析>



1-4 前年第2四半期との差異分析(営業利益)

- ・ 減益の主たる要因は成長戦略投資 (p 6 参照)
- ・ M&S事業は第2四半期ベースでは増益になったことから、第1四半期よりも減益幅が改善
- ・ 紹介事業は減益ではあるが、第2四半期は第1四半期に比べ改善

<営業利益減少の要因分析>



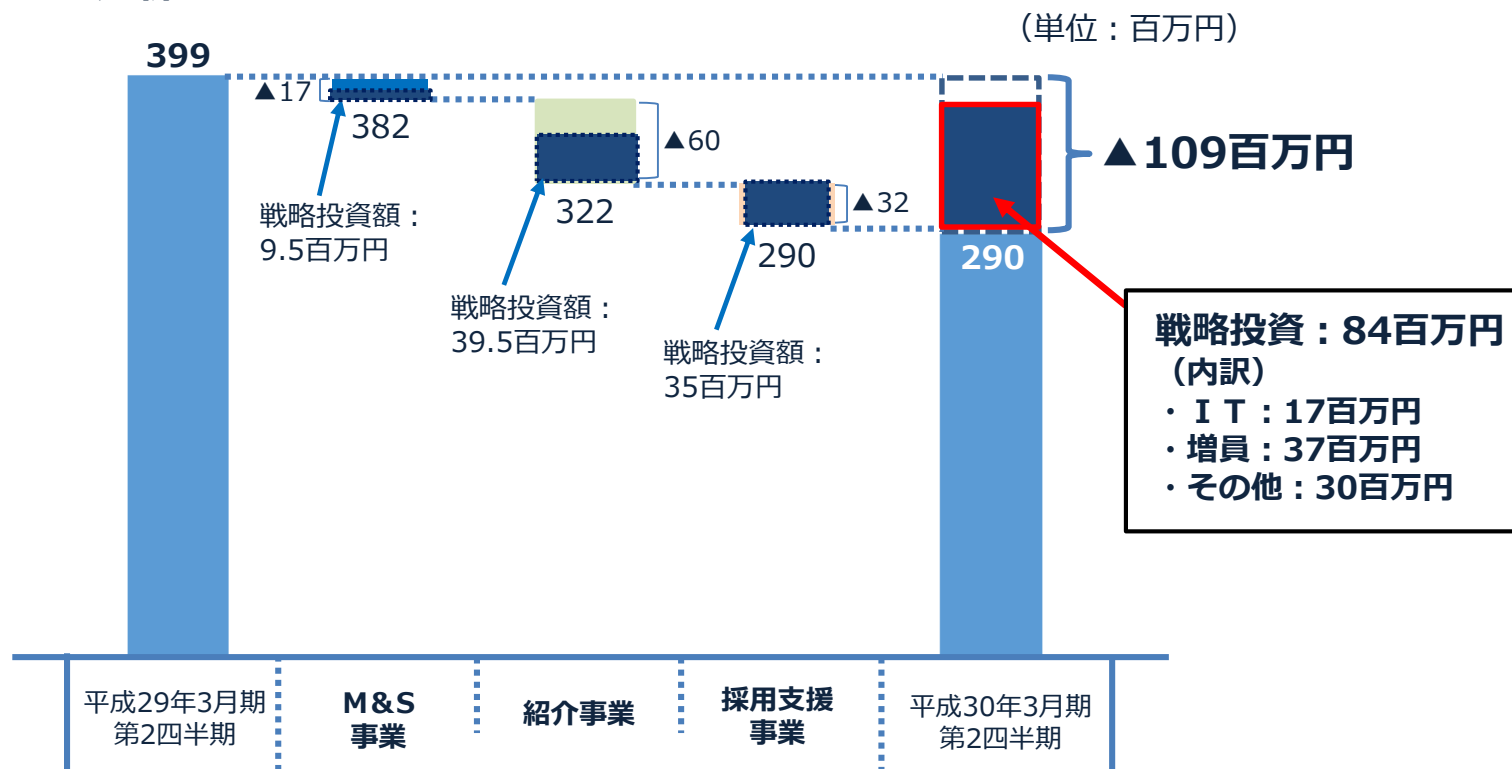
1-5 中長期的成長のための戦略投資の状況

<中長期的な成長戦略投資（通期計画：130百万円）のうち、84百万円を上期に実施>

- ・ 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

* 戦略投資は、前期までは発生していない費用

<営業利益減少の要因分析>



1-2 第1四半期と第2四半期の比較（前年対比）

- ・主力のM&S事業は増収率が向上し、第2四半期は増益
- ・第1四半期でコンサルタントの補強を行った紹介事業は、第2四半期は増収
- ・IT型サービスへ構造転換中の採用支援事業のみ、第2四半期も減収減益

(単位：百万円)

【 第1四半期 】

【 第2四半期 】

(売上高)	当期実績	前期実績	前年対比	当期実績	前期実績	前年対比
M&S事業	457	436	104.7%	494	453	109.0%
紹介事業	197	203	97.0%	209	201	103.5%
採用支援事業	353	409	86.2%	225	288	77.9%
連結	1,008	1,050	96.0%	928	944	98.3%



【 第1四半期 】

【 第2四半期 】

(営業利益)	当期実績	前期実績	前年対比	当期実績	前期実績	前年対比
M&S事業	124	143	86.5%	143	140	101.5%
紹介事業	4	40	11.0%	16	40	39.8%
採用支援事業	34	42	82.6%	△ 32	△ 8	-
連結	163	226	72.4%	126	173	72.9%



1

平成30年3月期 第2四半期業績概要

2

平成30年3月期 第2四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

成長戦略の展望

HR-Technologyサービスを新たな成長ドライバーにする

2-1 M&S事業の状況

- ・工場WORKSへの経営資源集中戦略が進行中、および成長に向けた先行投資を実行中
- ・顧客単価が高い大手メーカーとの取引に向けて営業体制を強化
平均顧客単価が大幅上昇（下段および次ページ参照）

単位：百万円

平成30年3月期
第2四半期 <実績>

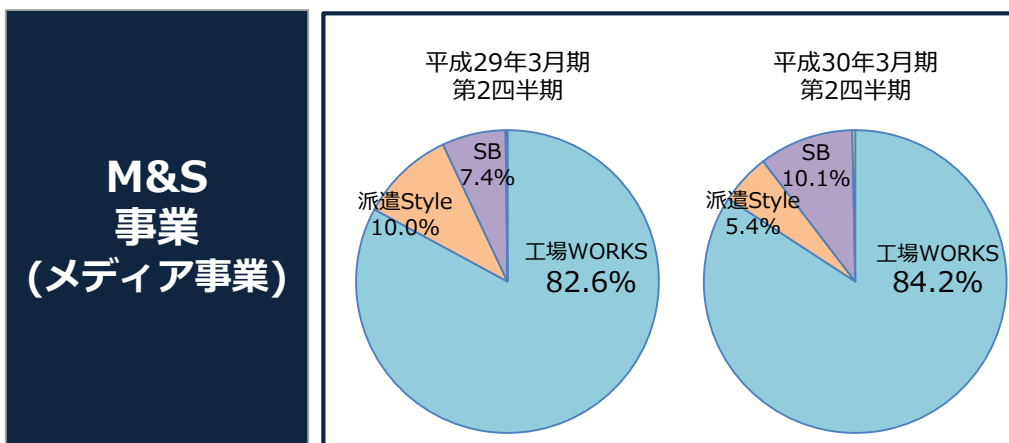
平成29年3月期
第2四半期 <実績>

対前年比

M&S 事業 (メディア事業)	売上高	951	890	106.9%
	営業利益	267	284	93.9%

<商品別売上構成比>

<工場WORKS 重要指標>



※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
第2四半期 平均単価	35.2万円	43.6万円 (123.9%)
第2半期 取引社数	1,093社	978社 (89.5%)

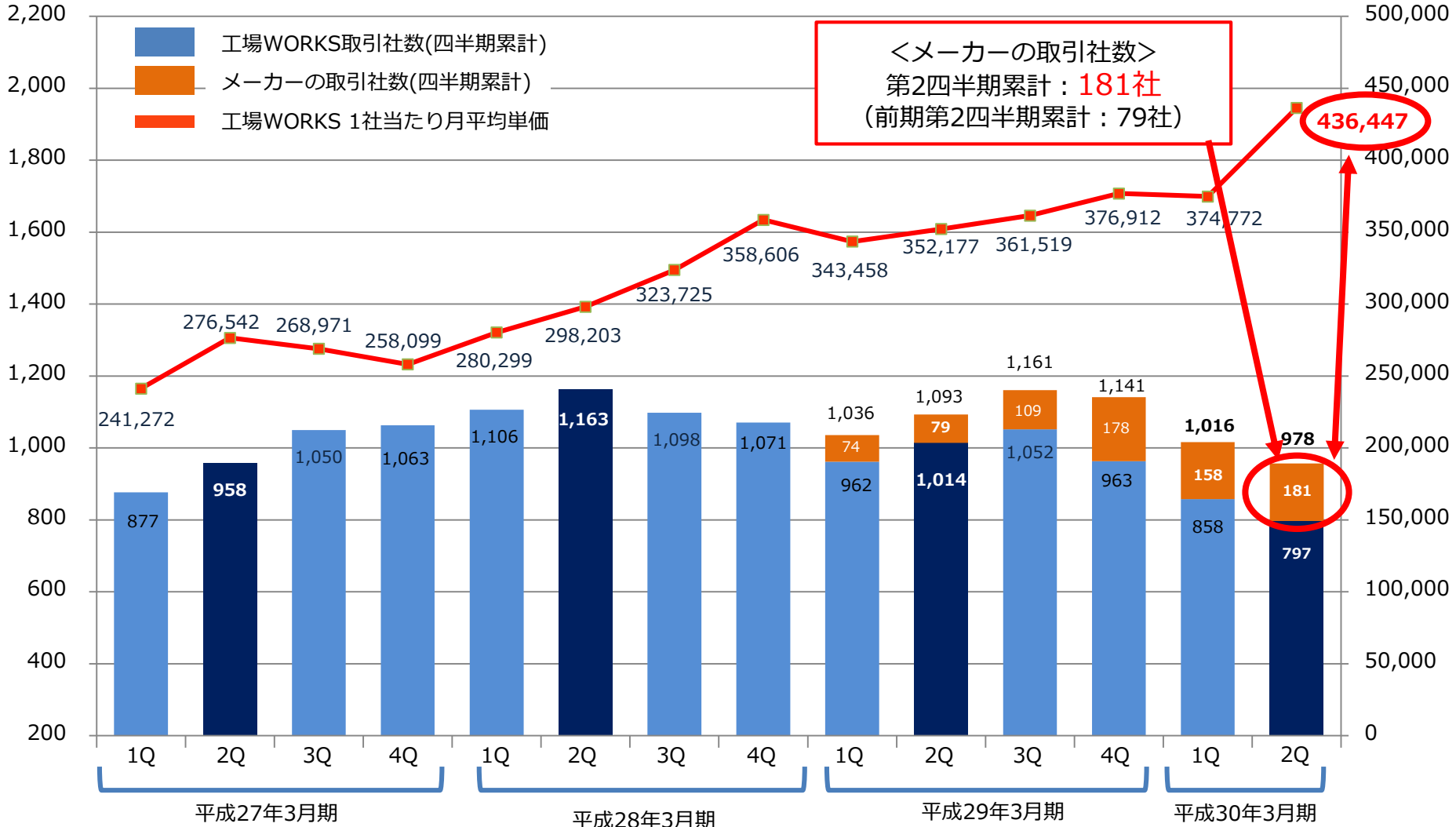
※詳細な推移は次ページをご参照下さい

* 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

<参考> 工場WORKS 1社あたり単価/取引社数

単位：社

単位：円



<メーカーの取引社数>
 第2四半期累計：181社
 (前期第2四半期累計：79社)

2-2 紹介事業の状況

- ・ 第1四半期に増員したコンサルタントの戦力化が堅調に進み増収を達成
- ・ 中長期的成長に向けた コンサルタントの増員による人件費増により減益

単位：百万円		平成30年3月期 ＜第2四半期実績＞	平成29年3月期 ＜第2四半期実績＞	対前年比
紹介事業	売上高	406	405	100.2%
	営業利益	20	80	25.4%



＜コンサルタント人数＞

10月1日時点では、前年同時期よりコンサルタント人数※を大幅に増員。（下期以降の増収体制）

※コンサルタント人数：目標数値を持つコンサルタント人数

2017年4月	2016年4月	差
31	34	▲3
2017年10月	2016年10月	差
52*	35	+17

※2017年10月コンサルタント人数について、11月1日発表資料から人数を修正しております。

注) 成約単価：成約1件あたりにクライアント企業から頂くコンサルタントフィー

2-3 採用支援事業の状況

- ・減収ながら、新卒採用支援においてRPAテクノロジーを活用することにより原価率を改善（下段参照）
- ・ただし、第3四半期以降に業績貢献するHR-Technologyをベースとした2019年新卒向けアウトバウンド型採用支援サービスの販促活動（セミナー等によるリードの獲得）により、販管費（約3,000万円）を増額したことから減益

単位：百万円

平成30年3月期
＜第2四半期実績＞

平成29年3月期
＜第2四半期実績＞

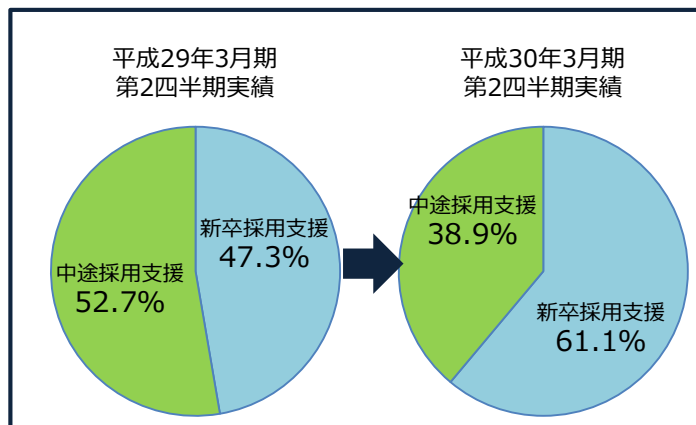
対前年比

	平成30年3月期 ＜第2四半期実績＞	平成29年3月期 ＜第2四半期実績＞	対前年比
採用支援事業 売上高	578	698	82.8%
採用支援事業 営業利益	1	33	5.9%

＜新卒採用支援と中途採用支援の売上構成比＞

＜HRテックの進捗事例＞

採用支援事業



第1四半期に引き続き、新卒RPOにおいてReBOT※を活用した原価低減を実現

＜売上原価率＞

平成29年3月期第2四半期	平成30年3月期第2四半期
66.6%	60.1%

6.5%改善

※ReBOT:当社が販売するRPAソリューション

1

平成30年3月期 第2四半期業績概要

2

平成30年3月期 第2四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

成長戦略の展望

HR-Technologyサービスを新たな成長ドライバーにする

1

平成30年3月期 第2四半期業績概要

2

平成30年3月期 第2四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

成長戦略の展望

HR-Technologyサービスを新たな成長ドライバーにする

RPA・HR-Technologyを活用した、アウトバウンド型採用支援サービス（JDV社）を、今まで当社の成長を牽引してきた「工場WORKS」に次ぐ、第二の成長のドライバーとしていく。

<可能性>

- ① 求人企業の多くが、従来のインバウンド型採用（*1）に限界を感じている。
→ JDV社のアウトバウンド型採用支援サービス（*2）に対する顧客からのリードが、第2四半期で800社を超えている。
- ② 新卒向けアウトバウンド型採用支援サービスでは、JDV社が先行している。
→ 新卒採用の、新しいプラットフォームになる可能性がある。
- ③ JDV社のHR-Technologyを、メディア事業や紹介事業にも活用していく。

*1) インバウンド型採用支援サービス
求人サイトを活用して、不特定多数の応募者を集める採用手法

*2) アウトバウンド型採用支援サービス
HR-Technologyを活用して、採用労働市場からピンポイントで応募者を集める採用手法（p18参照）

① 労働集約型の採用支援事務代行事業からの脱却

⇒RPAテクノロジーによって、原価率の低減に取り組む

<第2四半期進捗>

労働集約型の採用事務代行にReBOTを活用することにより、固定費を抑制し、利益率を改善する体制が定着。

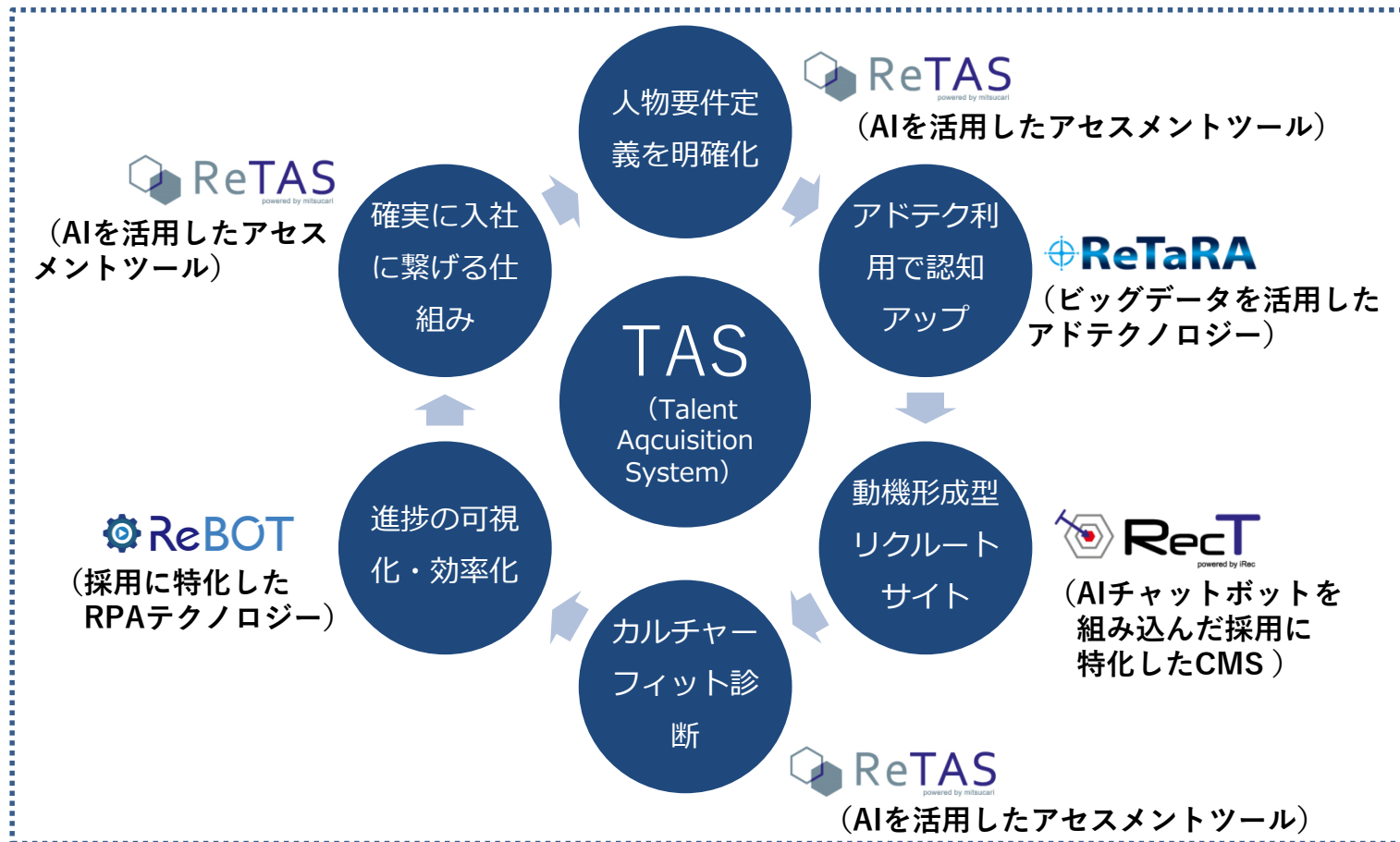
② HR-Technology事業の始動

⇒ HR-Technologyをベースとしたアウトバウンド型採用支援サービスの開発・販売を開始
(次ページ参照)

<第2四半期進捗>

HR-Technologyを活用した新サービスの販売促進活動を第2四半期から本格的に始動。
19年新卒採用に向けた商談が進行中。

HRテクノロジーを活用したアウトバウンド型採用支援サービス



「TAS (Talent Acquisition System)」としても今までのインバウンド型採用と各サービスを合わせても顧客の採用成功の実現に向けた活用が可能

① 工場WORKSへの集中

⇒他のメディア事業の経営資源を工場WORKSに集中

<第2四半期進捗>

工場WORKS単独では、前期比109%の増収。

② 工場WORKSの求人企業の拡大

⇒大手メーカー求人企業(自動車・非自動車)のアカウントの戦略的拡大

<第2四半期進捗>

大手メーカーを中心とした受注活動の注力により単価上昇。

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2四半期進捗>

今後も成長が見込まれる「倉庫・物流」分野を中心に、工場WORKSの求人領域拡大に向けた施策を実行中。

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2四半期進捗>

コンサルタントを3~4名のスモール・チーム体制とすることにより、チームでアカウント管理する体制を構築中。

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2四半期進捗>

工場WORKSのクロス・セリングを準備（10月から展開）

③ 仕組化による新モデルの開発

⇒紹介事業の生産性向上

<第2四半期進捗>

スモール・チームによる増員コンサルタントの早期戦力化を推進中。

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11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るようお願いいたします。