

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

2

- ・ 以上4つの構成で第2四半期の概況を説明いたします。
- ・ 今回は、第2四半期の営業利益の状況にも関連しますが、特に、4番目に記載の成長戦略について、  
当社の新しい成長ドライバーとして、当期から始動しているHR-Technologyサービスについて、  
説明いたします。

## 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%

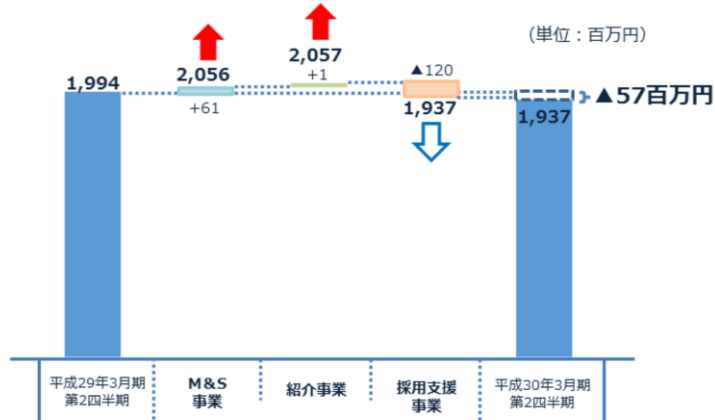
3

- ・ 当期の第2四半期の業績は、記載の通りです。
- ・ 減収となりましたが、要因は、構造改革中の採用支援事業が減収となっているためです。P4で詳細説明いたします。
- ・ 減益となりましたが、主たる要因は成長戦略投資の結果です。P6で詳細説明いたします。
- ・ また、第2四半期は、第1四半期に比べ、業績は、着実に改善しています。P7で詳細説明いたします。

## 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>



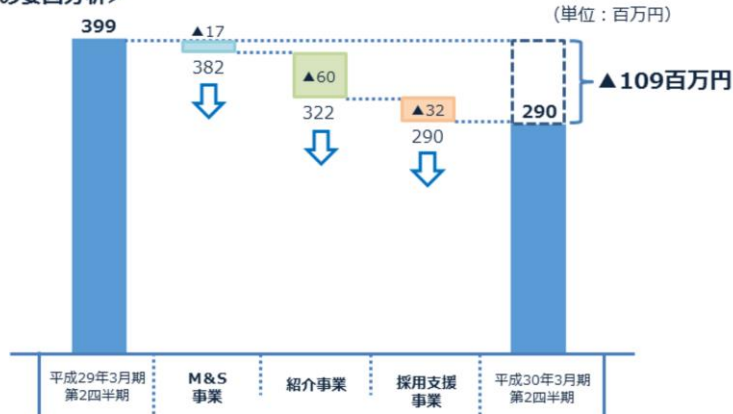
4

- ・ 第2四半期においては、主力のM&S事業は堅調に売上高を伸ばしています。
- ・ 紹介事業は、第2四半期より、コンサルタント数を前年対比で増員した体制にすることができ、着実に増収基調となっています。
- ・ 採用支援事業については、当期においては、新卒採用支援業務主体の事業構造にすること、ならびに、RPA(ロボティクス・プロセス・オートメーション)とHR-Technologyを活用した新しい事業開発に取り組んでいることから、減収となりました。
- ・ その結果、主力のM&S事業と紹介事業は増収となりましたが、連結売上高は昨年対比▲57百万円の減収で着地いたしました。

## 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 (p6 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>



5

- ・ M&S事業は、減益ではあるものの、第2四半期ベースでは増益となりました。(P7参照)
- ・ 人材紹介事業は、減益ではあるものの、第2四半期ベースでは営業利益率は改善しています。(P7参照)
- ・ 採用支援事業は、RPAとHR-Technologyを活用した新商品開発費用・販売促進費用等の発生により減益となりました。なお、HR-Technologyを活用した新商品は、第3四半期より売上に貢献してまいります。
- ・ その結果、連結営業利益は昨年対比109百万円の減益で着地いたしました。

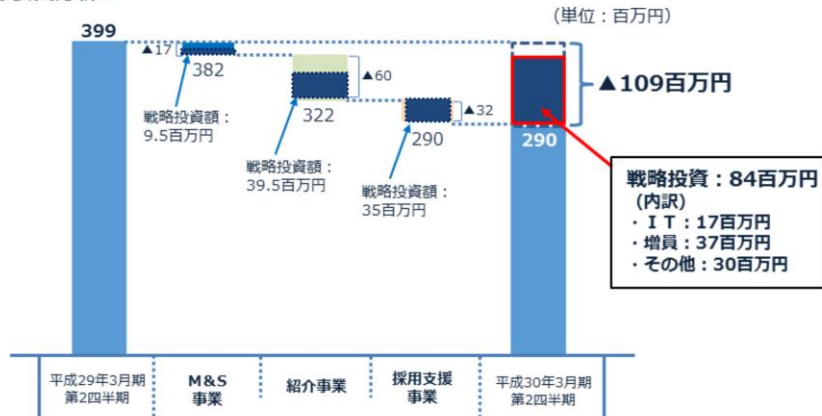
## 1-5 中長期的成長のための戦略投資の状況

<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>



6

- ・ 当期は、戦略投資予算として1.3億円を計上していますが、第2四半期においては、84百万円を実行しました。
- ・ 主な投資対象は、IT(採用支援事業のRPA・HR-Technology商品の開発、M&S事業のITインフラの再構築<第2四半期は調査費用>、紹介事業のITシステムの刷新)と増員(主に、紹介事業のコンサルタントの増員)であります。
- ・ M&S事業では、メディア事業の老朽化したITインフラを、柔軟性・拡張性を備えたものに再構築し、メディア事業のスケールリングの準備を行っています。
- ・ 紹介事業では、コンサルタントを四半期ベースで採用・育成するサイクルを構築し、持続的成長のための体制整備を推進しています。
- ・ 採用支援事業では、新商品開発と同時に、開発体制・営業体制の整備に重点投資を行っています。

## 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%

7

この表は、参考までに添付していますが、第1四半期と第2四半期の比較となります。

- ・ M&S事業と紹介事業は、売上・営業利益ともに、前年対比では着実に改善しています。
- ・ 採用支援事業は、第2四半期は、HR-Technologyの新商品の販促費用(約3,000万円)が影響しています。

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

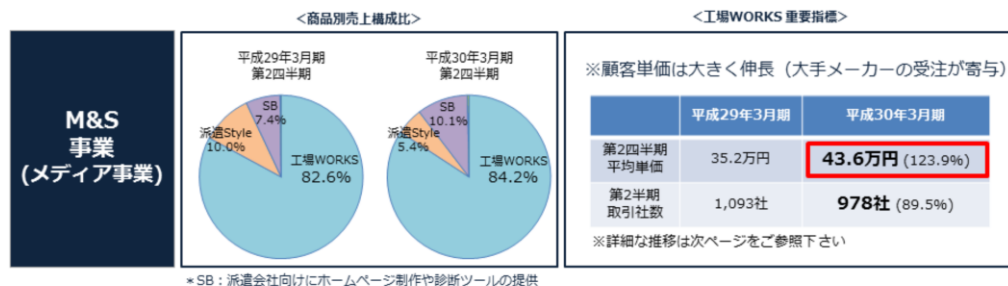
- ・ セグメント別の概況を説明いたします。



## 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）

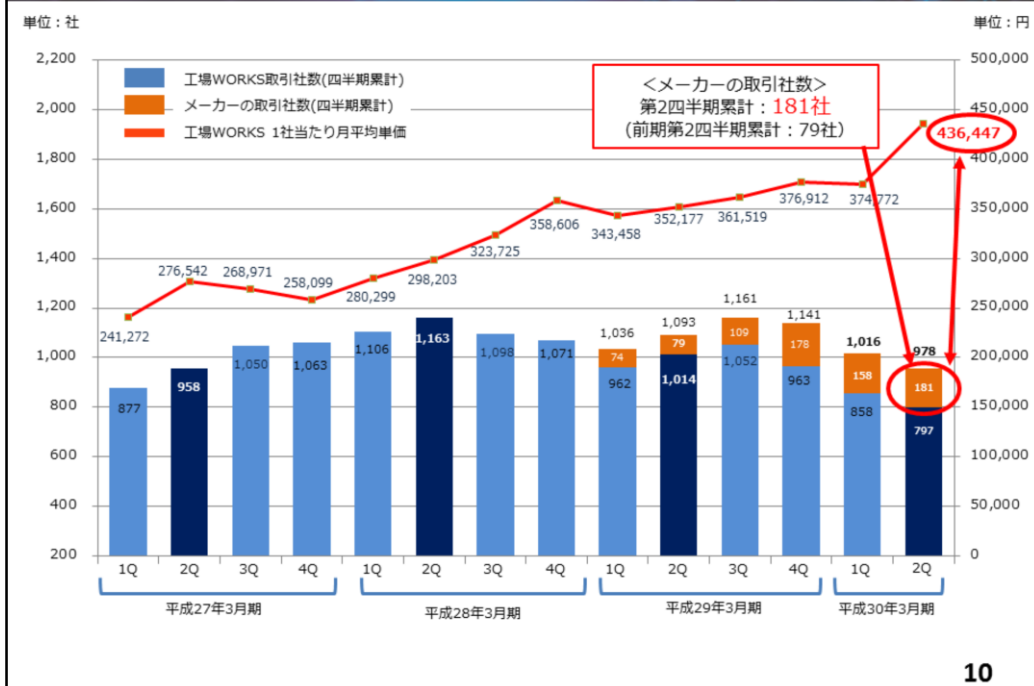
単位：百万円		平成30年3月期 第2四半期 <実績>	平成29年3月期 第2四半期 <実績>	対前年比
M&S 事業 (メディア事業)	売上高	951	890	106.9%
	営業利益	267	284	93.9%



\*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への経営資源集中戦略を実行しています。
- ・ また、大手直メーカーの受注が寄与し、顧客単価は前期比123.9%と大幅に上昇しました。
- ・ 減益の主たる要因は、戦略的成長投資です。

## <参考> 工場WORKS 1社あたり単価/取引社数

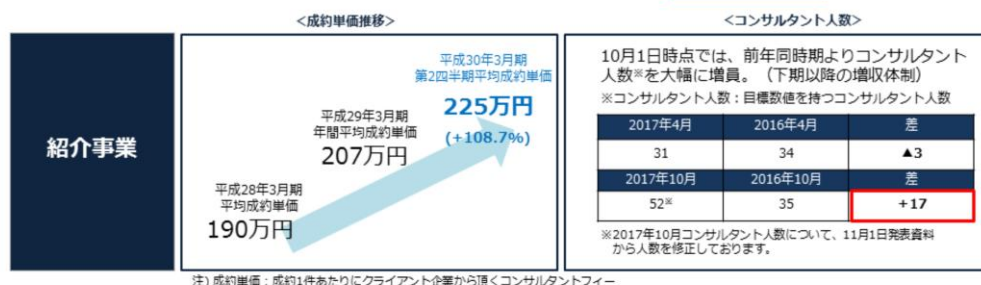


- ・ このページは、工場WORKSの1社あたり単価と取引社数を表した表になります。
- ・ 折れ線グラフが1社あたり月平均単価、棒グラフが四半期累計の取引社数になります。
- ・ 第2四半期の前年比較では、戦略的ターゲットとするメーカーの顧客数が79社から181社(+102社)へと増加しています。
- ・ 総顧客数は減少していますが、これは直メーカーの受注に営業注力し、製造派遣事業会社の小口顧客数が減少したためです。

## 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%



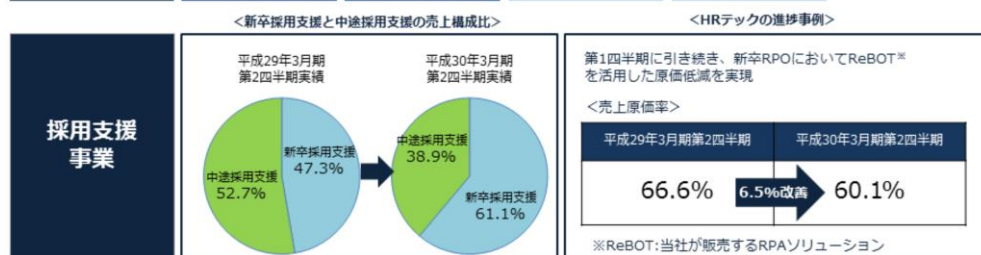
注) 成約単価：成約1件あたりにクライアント企業から頂くコンサルタントフィー

- ・ 紹介事業においては、増員したコンサルタントが戦力化が進んだこと、ならびに成約単価の向上により増収となりました。
- ・ 減益要因としましては、コンサルタント数の増員(10/1付の前年対比+17名)により、人件費が増加したためですが、これは、下半期以降に売上高を拡大させ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

- ・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
採用支援事業	売上高	578	698	82.8%
	営業利益	1	33	5.9%



12

- ・採用支援事業は、新卒採用支援において、RPAテクノロジーの活用により原価率の低減を実現しました。
- ・減益の要因としては、第3四半期以降に業績貢献する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販促活動費用が発生したためであります。

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

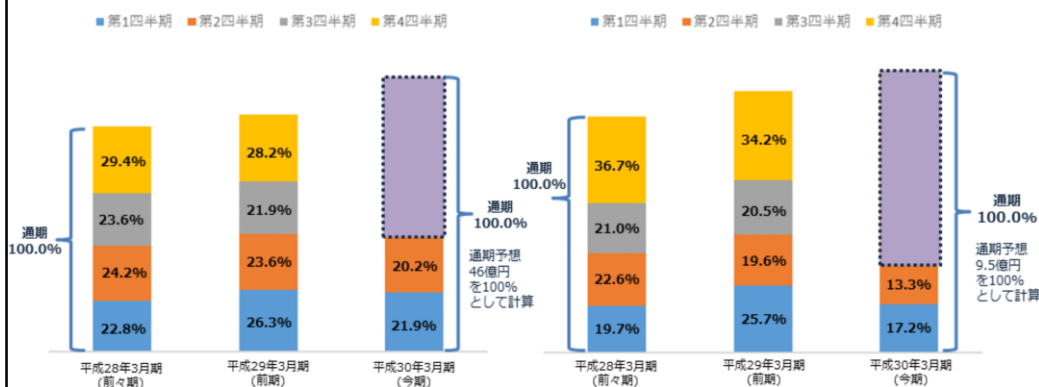
- ・ 通期計画に対する進捗状況を説明いたします。

### 3 平成30年3月期(第28期)計画

上期の進捗率は例年よりも低いが、下期の増収と営業利益率の向上を見込む

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



14

- ・ 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2四半期末での通期計画に対する進捗率は、  
売上高: 42.1%  
営業利益: 30.5%  
になります。
- ・ 現時点において通期計画に対する進捗率は低いものの、  
足元の業績は改善基調にあり、下期は増収の見込みであるとともに、  
営業利益率の向上を見込んでいます。

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

- ・ 中長期的な成長戦略の進捗状況を説明いたします。

**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（p 18参照）

16

日本データビジョンが行う、最新のRPA・HR-Technologyを活用したアウトバウンド型採用支援サービスを第二の成長ドライバーとしていきます。

- ・ アウトバウンド型採用支援サービスは、第2四半期において顧客からのリード数は800社超となっています。  
これは、従来、採用支援代行業務（RPO）を活用していると  
いわれている企業数＝約600社を大きく超えています。
- ・ つまり、新卒求人企業の多くが、従来型のインバウンド型採用支援サービスに、満足されていないことを示しています。
- ・ したがって、こうしたリードを着実に成約に結び付けて、JDV社が先行する『新卒向けアウトバウンド型採用支援サービス』を、日本の新卒採用活動における新しいプラットフォームにしていきたいと考えています。
- ・ また、JDV社が行うHR-Technologyをインターワークスのメディア事業・紹介事業にも活用していくことも計画しています。



### ① 労働集約型の採用支援事務代行業からの脱却

⇒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

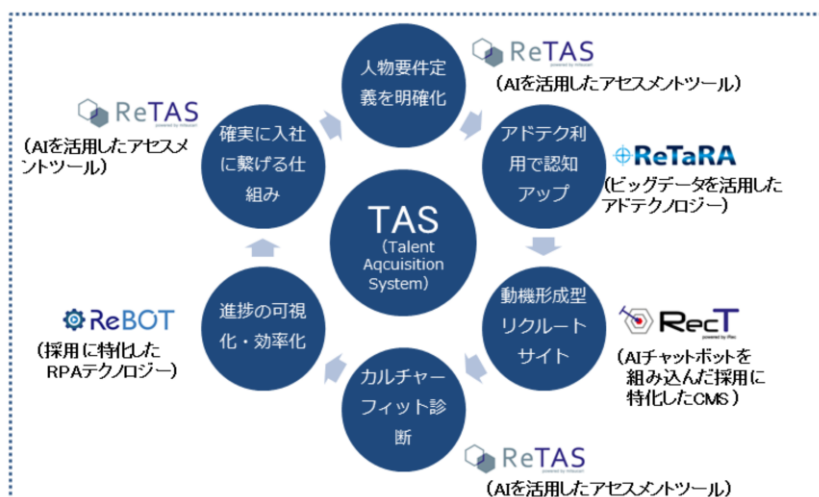
⇒ HR-Technologyをベースとしたアウトバウンド型採用支援サービスの開発・販売を開始  
(次ページ参照)

#### <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。

- ・ 採用支援事業の当期の大きなテーマは、従来の労働集約型のビジネスモデルからの脱却であり、当期よりRPAソリューション「ReBOT」を活用することにより、固定費を抑制し、同時に原価率の低減を実行中であります。  
第2四半期には、着実に、その成果が出ています。
- ・ また、HR-Technologyを活用した19年新卒採用に向けた新サービスの販売に向けて、第2四半期に積極的にセミナー活動を展開し、800社を超えるリードを獲得しました。  
現在、具体的な商談が進行中です。

## 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)」としてもこれ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

18

- ・ JDV社が行うアウトバウンド型採用支援サービスは、図で示すような「TAS (Talent Acquisition System)」というシステムによって、求人企業に提供しています。
- ・ ReTAS (AIを活用したアセスメントツール) や ReTaRA (ビッグデータを活用したアドテクノロジー) を組み合わせて、新卒採用労働市場に向けて、ダイレクトに企業PRを行うことによって、効果的に母集団を形成します。
- ・ RecTによって、効果的に選考プロセスに誘導します。
- ・ さらにReTASを活用して、効率的かつ精度の高い選考を行います。
- ・ また、ReBOT (採用に特化したRPAテクノロジー) を活用して、採用選考業務自体の生産性を向上させます。
- ・ この商品の特徴は、TASというシステム全体で活用するだけでなく、各採用プロセスの部分だけでも活用することができ、従来のインバウンド型採用にも活用できる点です。

## 4-3 M&S事業の成長戦略の進捗状況

### 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。

19

- ① M&S事業に関しては、第1四半期から引き続き、工場WORKSに経営資源を集中する戦略を実行中であり、工場WORKSは増収となりました。
- ② メーカーの求人を拡大する戦略に関しては、大手顧客を中心とした受注活動に注力し、顧客単価は上昇しました。
- ③ 工場のワーカーだけでなく、求人領域を拡大していく施策につきましては、倉庫・物流を中心に展開中です。

## 4-4 紹介事業の成長戦略の進捗状況

### 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。

20

- ・ 紹介事業は、引き続きアッパーミドル領域・製造業分野への集中を行っていますが、採用コンサルタントをスモール・チーム化し、いったん獲得したアカウントを継続管理する体制を構築しています。
- ・ 同時に、工場WORKSとのクロス・セリングを実行しています。
- ・ また、採用コンサルタントをスモール・チーム化し、増員したコンサルタントの育成を仕組化しています。

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。