

2017年11月9日

2018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11月1日（水）16時～17時

場所：ベルサール八重洲

（質疑応答）

ご質問1 紹介事業について、戦略投資の内容を教えてください。

回答 採用費用と人件費です。

ご質問2 紹介事業は、下期も上期のように積極的な人員強化を行うのでしょうか？

回答 下期は上期ほどの増員は予定しておりません。

ご質問3 紹介事業は、人員増強の効果が出るのはいつからでしょうか？

回答 下期から徐々に効果が出てくることを見込んでおります。

ご質問4 採用支援事業について、リード数800のうち、どれくらいの社数を獲得する見込みでしょうか？

回答 10%程度（60～100社）を目標としております。

ご質問5 採用支援事業における既存顧客はRPA（決算説明会資料P12参照）を利用しているのでしょうか？

回答 既に上期において、従来の新卒向け採用支援業務において利用しています。

ご質問6 これまでの戦略は、3事業のシナジーがほとんど見出せなかったが、今後の成長戦略ではどうなるのでしょうか？

回答 基本的には、3事業でシナジーを出せる部分は出していきたいという考え方で。例えば、営業面において、アカウントの共有利用ということは、今までほとんど行っておりませんでした。当下期から、紹介事業の顧客に工場ワークスの提案を行う等のクロス・セリングを始めています。

ご質問7 工場ワークスの製造派遣の顧客数が減っている理由を教えてください。

回答 営業戦力を、顧客単価の高い大手メーカーにシフトしているからです。

ご質問 8 西本社長は、以前はメイテックでエンジニア派遣事業の経営を行っていましたが、インターワークスの事業領域とは異なると認識しています。

以前の経験は活かせるのでしょうか？

回答 人材ビジネスは求職者と求人企業のマッチングサービスであり、派遣・紹介・求人メディア・請負に関わらず、ビジネスモデルの基本的なフレームは同じであると考えています。その点において、今までの経営経験は活かせると考えています。

ご質問 9 採用支援事業について、TAS（決算説明会資料 P18 参照）は、すでに販売しているのでしょうか？その場合、直近の売上を教えてください。

回答 第 2 四半期から販売促進活動を開始しています。第 3 四半期から本格的な受注活動を行うため、売上に寄与するのは主として第 4 四半期となります。既に 5,000 万円ほどの受注を獲得しています。

ご質問 10 TAS を利用することで、顧客にとって、どの程度の原価低減効果が見込めるのでしょうか？

回答 顧客によって採用プロセスや業務量も異なるため、顧客ごとに原価低減効果は異なります。ただし、当社内の活用で、原価低減効果は実証できています。また、パイロット版を顧客に利用して頂いており、利用顧客に効果が出ていることを確認しています。