

平成30年3月期 第3四半期

# 決算説明資料

株式会社インターワークス(6032)



- 1 平成30年3月期 第3四半期業績概要
- 2 平成30年3月期 第3四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 平成30年3月期 業績の下方修正

- ・以上4つの構成で第3四半期の概況を説明いたします。
- ・今回は、誠に遺憾ながら、当期の業績見通しの下方修正についても説明いたします。

## 1-1 平成30年3月期第3四半期業績

- ・ 3Q累計（4月～12月）で減収ではあるものの、3Q（10月～12月）では102.2%の増収となり、増収基調に回復しつつある。
- ・ 4Q（1月～3月）は、本格的に増収基調になる見通し（p15参照）であり、当期中に取り組んだ構造改革によって、来期以降の成長基盤はできる見通し（p18参照）

単位：百万円	平成30年3月期 ＜通期計画＞	平成30年3月期 ＜第3四半期末績＞	年間進捗率	平成29年3月期 ＜第3四半期末績＞	対前年比
売上高	4,600	2,834	61.6 %	2,872	98.7%
営業利益	950	391	41.2 %	579	67.5%
経常利益	950	392	41.4 %	580	67.7%
四半期純利益	640	241	37.7 %	392	61.5%

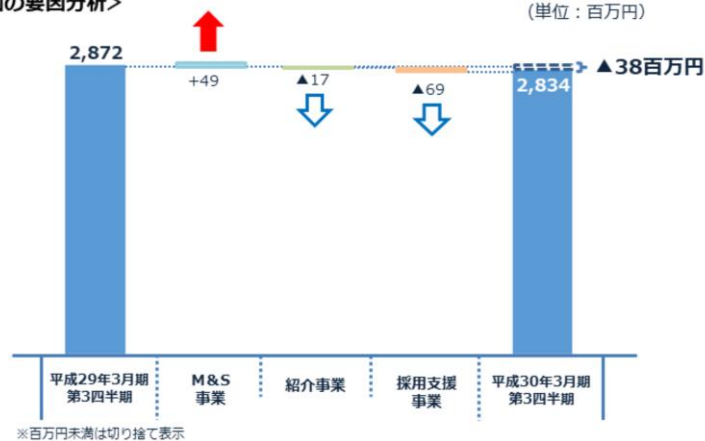
3

- ・ 当期の第3四半期累計（4月～12月）の業績は、記載の通りです。
- ・ 第2四半期累計（4月～9月）までの減収の状態から、第3四半期（10月～12月）では102.2%の増収となりました。しかしながら、第2四半期累計の減収分をカバーできるだけの増収とはならなかったため、第3四半期累計も減収となりました。
- ・ ただし、第3四半期において増収基調に回復したこと、ならびに当期に取り組んだ構造改革の成果（p18に記載）が、今後の持続的成長に寄与し始めることにより、第4四半期以降は増収を継続できる見通しです。

## 1-2 前年第3四半期との差異分析(売上高)

- ・主力のM&S事業は、3Q累計（4月～12月）では増収を維持
- ・紹介事業は、上期に増員したコンサルタントの成約活動が3Qから始まっているが、本格的な売上寄与は4Q（1月～3月）にずれこむことから、3Q累計（4月～12月）はやや減収
- ・採用支援事業は、事業構造改革の成果として3Q（10月～12月）では対前期比131%の増収であり、3Q累計（4月～12月）では、2Q累計（4月～9月）と比較して減収幅が縮小

<売上高増加の要因分析>



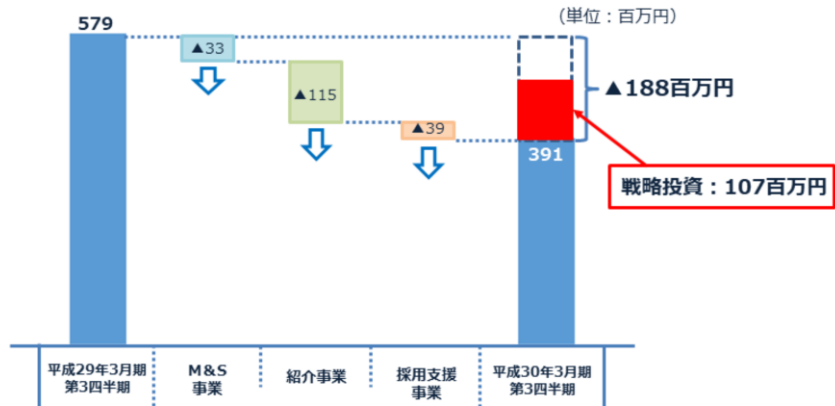
4

- ・ 主力のM&S事業は、第2四半期累計（4月～9月）は増収を維持しています。
- ・ 紹介事業は、第2四半期までに、コンサルタント数を対前期比で増員した体制にすることができましたが、その活動成果である成約実績が売上に寄与するまでには3～4ヶ月のタイムラグ（\*）があるため、第3四半期は減収となりました。  
（\*紹介事業では、売上は成約ベースではなく、紹介者の入社ベースで計上されます。また、当月の成約者は、概ね当月から4ヶ月先にわたって入社いたします。）
- ・ 採用支援事業については、第3四半期に入り、アウトバウンド型新卒採用支援サービス（RPAとHR-Technologyを活用した新しいサービス）が売上に寄与し始めたことにより、第3四半期（10月～12月）は131%の増収を達成したため、第2四半期累計（4月～9月）と比較すると減収幅が縮小しています。  
（\*RPA：ロボティクス・プロセス・オートメーション）
- ・ その結果、連結売上高は昨年対比▲38百万円の減収で着地いたしました。

## 1-3 前年第3四半期との差異分析(営業利益)

- ・減益の主たる要因は、成長戦略投資 107百万円 (p6参照)
- ・紹介事業の減益幅が、第2四半期累計(4月～9月)と比べて広がっているのは、売上が期初計画を下回っていることによる。

### <営業利益減少の要因分析>



5

- ・減益の主たる要因は、持続的成長のための戦略投資(107百万円)です。
- ・紹介事業の減益幅が、第2四半期累計(4月～9月)と比べて広がっているのは、売上が計画を下回っていることにより、人件費コストをカバーできなかったことによるものです。

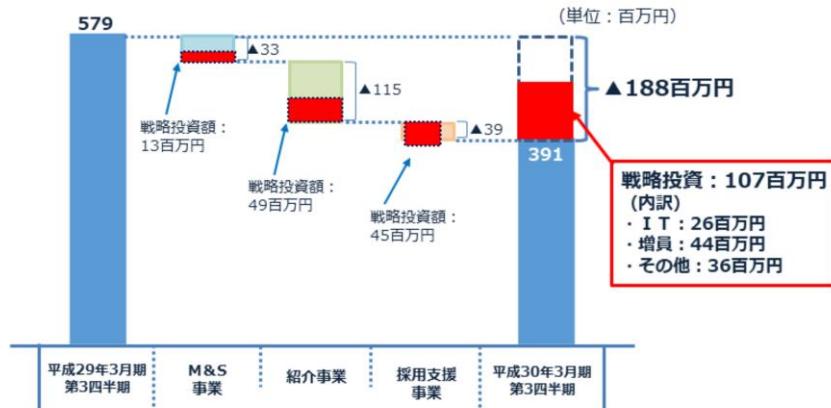
## 1-4 中長期的成長のための戦略投資の状況

<中長期的な成長戦略投資（通期計画：130百万円）のうち、107百万円を実施>

- ・ 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130百万円を計上していますが、第3四半期においては、107百万円を実行しました。
- ・ 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<当期は主に調査費用>、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。
- ・ なお、来期以降の戦略投資は、今期投資額を上限として統制していく予定です。

1 平成30年3月期 第3四半期業績概要

2 平成30年3月期 第3四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 平成30年3月期 業績の下方修正

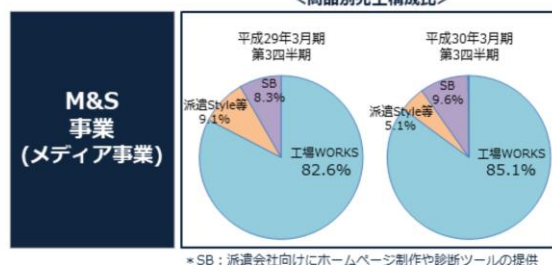
- ・ セグメント別の概況を説明いたします。

## 2-1 M&S事業の状況

- ・3Q（10月～12月）においても、主力の工場ワークスは増収を維持。その結果、3Q累計（4月～12月）でも増収を維持。
- ・平均顧客単価は43.7万円で高水準で推移（下段及び次ページ参照）

単位：百万円		平成30年3月期 第3四半期 <実績>	平成29年3月期 第3四半期 <実績>	対前年比
M&S 事業 (メディア事業)	売上高	1,422	1,373	103.6%
	営業利益	397	430	92.2%

<商品別売上構成比>



\*SB：派遣会社向けにホームページ制作や診断ソルの提供

<工場ワークス指標>

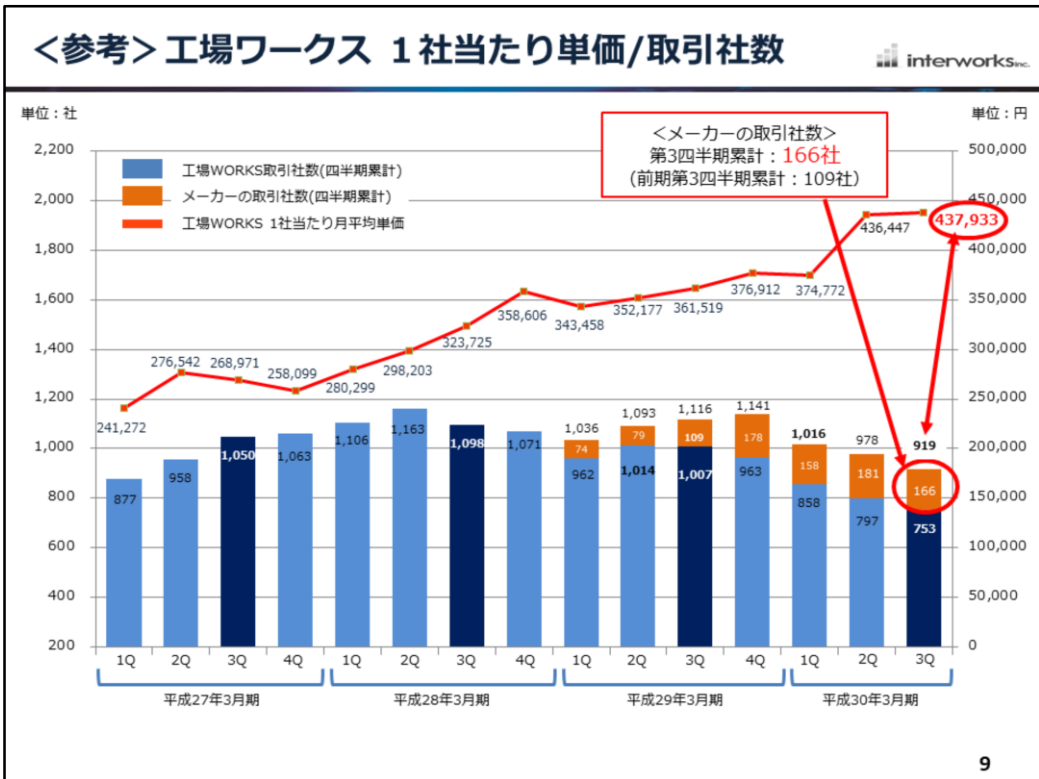
※顧客単価は大きく伸長（大手メーカーの受注が寄与）

	平成29年3月期 (第3四半期)	平成30年3月期 (第3四半期)
第3四半期 平均単価	36.1万円	43.7万円 (121.1%)
第3半期 取引社数	1,116社	919社 (82.3%)

※詳細な推移は次ページをご参照下さい

- ・M&S事業は、第3四半期累計（4月～12月）においても増収を維持しています。
- ・その要因は、主力の工場ワークスが増収を継続していることです。
- ・当期は、選択と集中戦略に基づいて、主力の工場ワークスに経営資源を集中していますが、来期に向けて、直メーカーからの受注獲得等、工場ワークスの顧客基盤をより安定的に拡大させていく営業努力を継続します。
- ・また、第4四半期（1月～3月）には、マーケットシェアの低い小規模のメディア事業（アパレルワークス・販売接客ワークス・アルバイトネット・エンジニアゲートの4媒体：月額売上50万円以下の媒体）の撤退と、利益率の低いSB事業の縮小を行います。
- ・第3四半期（10月～12月）の、工場ワークスの顧客単価は、大手直メーカーからの受注が寄与し、前期比121.1%と大幅に上昇していますが、第2四半期（7月～9月）の顧客単価（43.6万円）と同水準であり、概ね、このレベルで安定した状況にあります。
- ・減益の主たる要因は、戦略投資です。当期は、主にITインフラ再構築の調査費用を計上しています。





- ・ このページは、工場ワークスの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3四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109社から166社(+57社)へと増加していますが、直前四半期と比較するとほぼ横ばいで、新規開拓顧客の深耕営業に注力しています。
- ・ 総顧客数は減少していますが、これは、主に製造派遣事業会社の小口顧客数(月額数万円の取引顧客)が減少したためです。売上には大きな影響はありませんが、全体で約1,000社の顧客数は維持する方針です。

## 2-2 紹介事業の状況

- ・コンサルタントの増員は計画通りに進捗、単価も堅調に推移（下表に記載）
- ・上期に増員したコンサルタントの成約ピッチが、計画比でやや遅れていることが、減収の要因であるものの、11月以降の成約状況は堅調に推移しており、4Q（1月～3月）の売上には寄与
- ・上期に増員したコンサルタントの人件費増が、減益要因

\* 紹介事業の当月成約は、当月から概ね3ヶ月～4ヶ月（当月含む）の間に売上計上される。

単位：百万円		平成30年3月期 ＜第3四半期末実績＞	平成29年3月期 ＜第3四半期末実績＞	対前年比
紹介事業	売上高	620	638	97.2%
	営業利益	23	139	16.9%



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

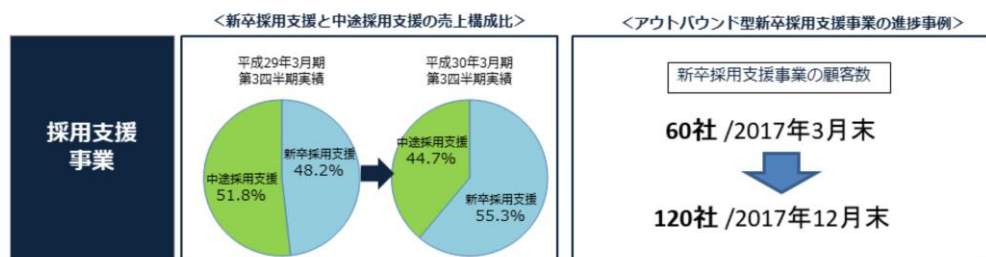
10

- ・ 紹介事業においては、持続的な成長体制を構築するために、当期は、コンサルタントの増員を計画的に行っています。
- ・ 増員は、概ね計画通りに進んでいますが、増員したコンサルタントの戦力化（売上貢献）が、計画よりもやや遅れています。
- ・ また、増員したコンサルタントの活動成果である成約実績が売上に寄与するのが3～4ヶ月のタイムラグがあるため、第3四半期（10月～12月）の売上には、十分な貢献となっていません。
- ・ その結果、第3四半期累計（4月～12月）は、増員したコンサルタントの人件費コストをカバーするだけの売上が達成することができず、減収減益となりました。

## 2-3 採用支援事業の状況

- ・ 新卒採用支援事業の売上比率の拡大は、計画通り（下記グラフ参照）
- ・ 3Q累計（4月～12月）では減収であるものの、3Q（10月～12月）では131%の増収となり、4Q（1月～3月）も増収増益見込みであることから、通期では増収増益を達成する見通し
- ・ HR-Technologyアウトバウンド型新卒採用支援事業の新規顧客数を順調に拡大中

単位：百万円		平成30年3月期 ＜第3四半期実績＞	平成29年3月期 ＜第3四半期実績＞	対前年比
採用支援事業	売上高	790	860	91.9%
	営業利益	▲29	9	－%



11

・ 採用支援事業については、当期においては、新卒採用支援主体の事業構造にすること、ならびに、新戦略であるアウトバウンド型新卒採用支援事業を立ち上げることを、主要な戦略テーマとしています。

・ こうした戦略テーマの進捗は、新卒採用支援業務の比率の増加（48%→55%）や、アウトバウンド型新卒採用支援事業によって新卒採用支援の顧客数を増加させたことが、具体的な指標となります。

・ また、第3四半期累計（4月～12月）では減収となっていますが、第3四半期（10月～12月）は、アウトバウンド型新卒採用支援事業による新規顧客獲得の一部が業績に寄与しはじめてたことにより、対前期比131%の増収となりました。

・ 減益の主要因は、戦略投資です。

- 1 平成30年3月期 第3四半期業績概要
- 2 平成30年3月期 第3四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 平成30年3月期 業績の下方修正

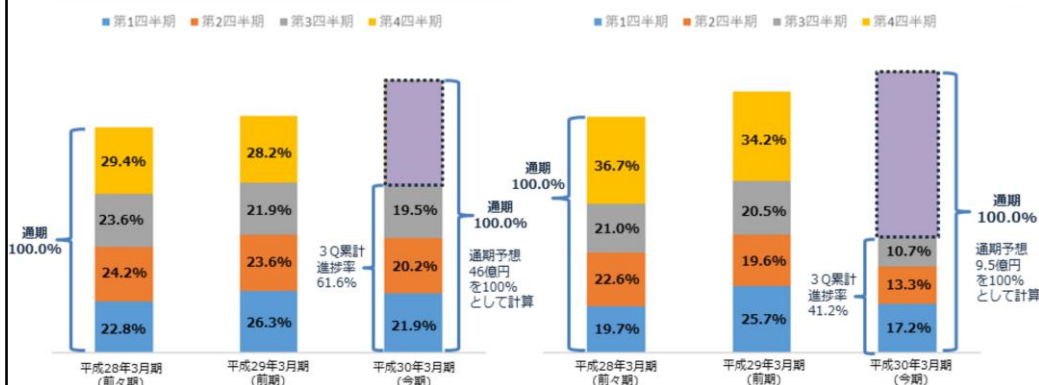
- ・ 通期計画に対する進捗状況を説明いたします。

### 3-1 平成30年3月期計画に対する進捗状況

・3Q（10月～12月）は、紹介事業と採用支援事業で大幅な増収を見込んでいたが、採用支援事業は増収（対前期比131%）を達成したものの、紹介事業が減収（対前期比92%）となり、通期計画に対する進捗が遅れた。

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3四半期末での通期計画に対する進捗率は、  
売上高: 61.6%  
営業利益: 41.2%  
になります。
- ・進捗の遅れの主たる要因は、当期に取り組んだ構造改革が、第3四半期以降に増収に寄与していくスピードが、計画に対して進捗が遅れたことです。

- 1 平成30年3月期 第3四半期業績概要
- 2 平成30年3月期 第3四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 平成30年3月期 業績の下方修正

- ・ 当期の業績見通しの下方修正について説明いたします。

## 4-1 第4四半期（1月～3月）の事業別見通し



### 【 M&S事業 】

(単位：百万円)

	見込み	前期実績	対前年比	4Qの概要
売上高	473	517	91.5%	・ 主力の工場ワークス以外の事業（派遣style等の小規模媒体・SB）の減収により、4Qは短期的にはやや減収
営業利益	84	160	52.2%	

### 【 紹介事業 】

(単位：百万円)

	見込み	前期実績	対前年比	4Qの概要
売上高	296	282	105.0%	・ 第3四半期の成約状況は堅調に推移(4Q売上に寄与) →増員コンサルタントの活動が売上に寄与しはじめる
営業利益	65	89	72.8%	

### 【 採用支援事業 】

(単位：百万円)

	見込み	前期実績	対前年比	4Qの概要
売上高	449	327	137.3%	・ 2019年新卒採用支援事業開始 ・ アウトバウンド型新卒採用支援事業が売上増に寄与
営業利益	119	51	232.2%	

### 【 連結合計 】

(単位：百万円)

	見込み	前期実績	対前年比	4Qの概要
売上高	1,218	1,127	108.0%	・ M&S事業は減収減益見込みであるものの、紹介事業、採用支援事業が業績を牽引する見込み
営業利益	268	301	89.0%	

15

・第4四半期(1月～3月)の業績見通しは、上記の通りです。

## 4-2 平成30年3月期業績見通しの下方修正

- ・第3四半期までの進捗状況と第4四半期の見通しを反映し、以下のように平成30年3月期業績見通しを下方修正
- ・当期業績は、増収を維持するものの、主に、持続的成長のための戦略投資コストを要因として減益となる見込み
- ・配当予想 (30.00円/期末) には変更はない。

(単位：百万円)	平成30年3月期 ＜期初計画：A＞	平成30年3月期 ※＜修正予想：B＞	増減額 (B - A)	増減率	(ご参考) 平成29年3月期
売上高	4,600	4,050	-550	-12.0%	4,000
営業利益	950	650	-300	-31.6%	881
経常利益	950	650	-300	-31.6%	882
当期純利益	640	425	-215	-33.6%	583

※平成30年3月期（期初計画）は平成29年5月12日発表の数値

・第3四半期累計(4月～12月)の業績、ならびに第4四半期(1月～3月)の業績見通しをふまえて、上記のように、当期の業績見通しを下方修正いたします。

・期末配当金の配当予想に変更はありません。



### 4-3 3つの事業の修正予想と期初計画の売上対比

- ・3つの事業の修正予想と期初計画の売上対比は以下の通り
- ・採用支援事業は計画達成の見込みであるが、M&S事業と紹介事業は未達成

(単位：百万円)	平成30年3月期 ＜期初計画：A＞	平成30年3月期 ＜修正予想：B＞	増減額 (B - A)	増減率 (B - A)/A	(ご参考) 平成29年3月期
<b>M&amp;S事業</b>	2,200	<b>1,900</b>	-300	-13.6%	1,891
<b>紹介事業</b>	1,200	<b>935</b>	-265	-22.1%	920
<b>採用支援事業</b>	1,200	<b>1,240</b>	+40	-3.3%	1,188
<b>連結</b>	4,600	<b>4,050</b>	-550	-12.0%	4,000

※平成30年3月期（期初計画）は平成29年5月12日発表の数値  
 ※平成30年3月期（修正予想）は連結調整後の見込み数値

17

- ・ M&S事業は、主力の工場ワークスの通期増収は達成しますが、マーケットシェアの低い小規模メディア事業（アパレルワークス・販売接客ワークス・アルバイトネット・エンジニアゲートの4媒体：月額売上50万円以下の媒体）の撤退と、利益率の低いSB事業の縮小を第4四半期（1月～3月）に行う計画により、前期並みの売上となる見込みです。
- ・ 紹介事業は、第3四半期（10月～12月）から増収基調とする予定でしたが、新規増員コンサルタントの売上寄与が第4四半期（1月～3月）にずれ込んだことから、前期並みの売上となる見込みです。
- ・ 採用支援事業は期初計画を達成する見込みです。

## 4-4 持続的成長に向けた構造改革と来期展望

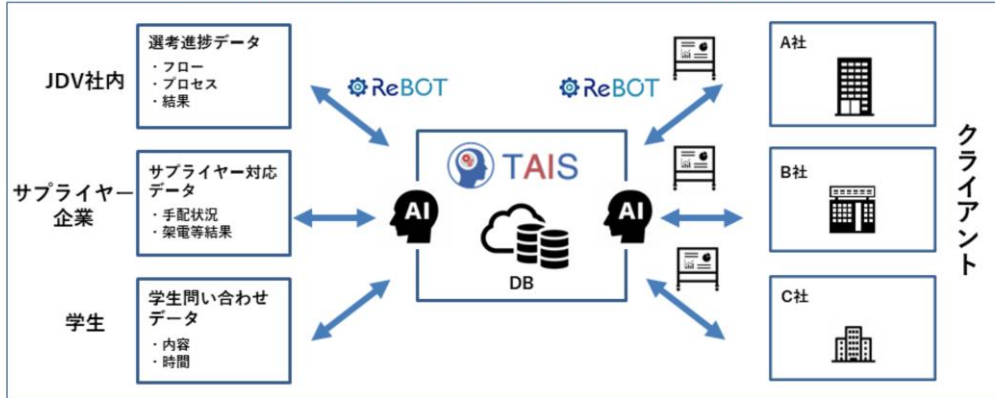
	FY2017に取り組んだ 構造改革テーマ (期初に発表)	進捗状況	来期展望
M & S 事業	①工場ワークスへの集中と成長 基盤の再構築	・ITインフラの再構築 ・マーケットシェアの低い小規模のメディア事業（アパレルワークスほか3媒体とソリューション事業）の縮小・撤退 ・工場ワークスの顧客ポートフォリオの再構築	・マーケットシェアと利益率の高い工場ワークスへの集中を進め、成長戦略を推進する。
紹介事業	①コンサルタント要員の戦略的 増強体制の構築  ②業務プロセスの仕組み化による 生産性向上	・新規採用コンサルタントの育成支援プログラムの開発・導入 ⇒増員は計画通りにできているが、戦力化（売上貢献）が遅れており、業績への貢献は第4四半期以降  ・新業務管理システムの導入 ⇒下期から稼働しているが、生産性向上に寄与するのは、来期以降	・当期のコンサルタント増員によって、来期のコンサルタント数は50名超（当期初は31名）で開始見込み。  ・業務プロセスの仕組み化により、コンサルタント一人当たりの生産性向上を見込む。  ⇒来期以降の増収体制は構築できた。
採用支援事業	①労働集約型（下請型）事業から、 HRテック事業への転換	・新規のHR-Technologyサービスにより、新卒採用支援事業の顧客数を、60社から120社以上に倍増した。  ・RPA(ReBOT: JDV商品名)により請負業務の原価率を、66%から60%に低減した。  ・2月下旬に、AIベンチャーのプレインズコンサルティング社のAI技術を活用した、AI搭載型HRテック新商品（HR-Technologyアウトバウンド型新卒採用支援事業）をリリース予定（※次ページ参照）	・HR-Technologyサービスのラインアップを拡充し、当期に獲得した新規顧客への深耕営業により、顧客単価を向上させる。  ・当期に獲得した1,000件以上のリードから、さらに新規顧客を拡大する。  ・アライアンス・パートナー戦略を、さらに進める。  ⇒工場worksに次ぐ、第2の成長エンジンとして、来期以降の大幅な成長を見込む。

18

- ・当期の業績は厳しい内容となっていますが、上記に記載のように、3事業共に、当期において、来期以降の持続的な成長のための構造改革に取り組んでいます。
- ・こうした構造改革をふまえて、来期に対しては、上記のような展望を持っています。

## TAIS (Talent Acquisition Intelligence Service)

採用・選考プロセスデータを収集し、AIを活用した分析によって  
各企業・業界の採用を1→1に近づける最適なフローを提案する



- ① 求人企業の採用・選考プロセスデータや応募者に関する情報を総合的に収集し、DB化する
- ② 収集した情報をAIによって分析し、求人企業ごとに最適な採用・選考プロセスを提案する
- ③ 収集した情報をAIによって分析し、求人企業ごとに最適なタイミングでサプライヤーの活用を自動化する

19

・ JDVの newItem は、AIベンチャーのブレインズコンサルティング社のAI技術を活用した、AI搭載型HRテック商品です。

・ 大企業に偏りがちな新卒採用を、中小企業まで広げ、幅広い顧客を対象に、クライアントにとって最適な新卒採用を行うためのプラットフォームを構築していきます。

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、平成30年2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。