

2018年5月11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：2018年5月9日(水)16時～16時45分

場所：ベルサール八重洲 ルーム3

質疑応答

ご質問1 新年度の事業計画において、どのセグメントが特に伸びるのですか？

回答 新年度事業計画の売上と営業利益においては、売り上げ構成の大きい M&S 事業よりも、紹介事業と採用支援事業の成長率が大きくなります。

ご質問2 人材紹介事業のコンサルタント増の成果として、前期第4四半期から成約数が30%増と成果に現れているが持続性はどの様にお考えですか？

回答 前年上期に増員したコンサルタントが成約・売上に貢献し始めたのが前年下期からとなります。したがって、上期の方が前年比の増収率は高くなります。通期の売上は、期初のコンサルタント数の単純比較の比率とはなりません。

ご質問3 採用支援事業の新サービス顧客の獲得目標が出ていますが、達成について、どの程度の見込みを持っていますか？

回答 前年上期から、慶応大学の岩本教授のご協力を得て、新しい HR-technology のセミナーの実施等の販促プロモーションを実施していますが、そうした活動によって獲得した見込顧客数は1,000社を超えております。
特に通常の求人媒体では新卒採用目標を達成出来ていない中堅・中小企業様より高い関心をいただいております。当期175社の新規獲得目標は高い目標ではありますが、実現可能な目標だと考えております

ご質問4 採用支援事業の新サービスの詳細を教えてくださいませんか？

回答 われわれは、アウトバウンド型新卒採用支援事業と言っていますが、従来のジョブボードを使って受動的に採用母集団を形成する手法ではなく、Web 上において、採用ターゲットをプロファイリングした求人広告を打ち、自社の採用サイトに誘導し、効率よく、かつ精度の高い採用を、新しいテクノロジーを使って行うことをご提案しています。

ご質問 5 新サービスによって獲得した顧客から、従来型の採用支援業務を獲得していくことがねらいということですが、どれくらい獲得できるものですか？

回答 前期に獲得した新規顧客に対して深耕営業を行っていくのは、これからなので、まだ確たることは言えませんが、一定数の顧客からの需要はあると見込んでいます。

ご質問 6 採用支援事業の新サービスの成功事例はあるのですか？

回答 新サービスの成功事例としては、採用期間の短縮、目標採用数の達成等の具体例が、すでに出ているので、こうした成功事例をケーススタディとして見込み顧客に紹介していくプロモーションも強化していきます。

ご質問 7 採用支援事業の新サービスにより新規獲得する顧客単価はどの程度ですか？

回答 お客様それぞれでバラつきは大きいのですが、中堅・中小企業様に利用いただけるサービスですので、数十万から二百万円程度が中心となります。

ご質問 8 工場 WORKS の成長率、顧客数、単価 UP を中長期的な観点でどのようにお考えですか？

回答 製造業のワーカー需要は、まだまだ旺盛であり、ワーカー向け求人市場の成長性は、まだあると考えています。一方で、求人メディア間の競合が厳しくなってくるので、工場 WORKS の本来のメディア価値である応募数の増加戦略に、積極的に取り組んでいく方針です。また、求人企業は、CPA（応募単価）にも敏感になられているので、単価は維持しながら、売上を伸ばしていきたいと考えています。

以上