

平成31年3月期 第1四半期

# 決算・会社説明会資料

株式会社インターワークス（6032）

1

平成31年3月期 第1四半期業績概要

2

平成31年3月期 第1四半期セグメント別比較

3

平成31年3月期 第2四半期の足元の状況

4

成長戦略のポイント：事業横断型の新事業の創出

- ・ 以上4つの構成で第1四半期の概況を説明いたします。

## 1-1 第1四半期業績概要（全体）

第1四半期は増収となったが、当期は、成長投資と構造改革を第1四半期に先行的に実施したことにより減益。よって、概ね計画通りの業績。

単位：百万円	平成31年3月期 ＜通期計画＞	平成31年3月期 ＜第1四半期実績＞	平成30年3月期 ＜第1四半期実績＞	対前年比
売上高	4,800	1,042	1,008	103.4%
営業利益	810	115	163	70.5%
経常利益	810	115	165	70.0%
当期純利益	560	76	111	68.9%

- ・ 当期の第1四半期の業績は、  
売上高：昨年対比103.4%、営業利益：昨年対比70.5%の増収減益となりました。
- ・ 前期から取り組んでいる持続的成長のための戦略投資と構造改革を、当期は第1四半期に先行的に実施していることが、減益の主たる要因です。
- ・ 成長投資と構造改革の内容については、次ページ以降で説明します。
- ・ よって、概ね計画通りの推移であり、通期の売上・営業利益目標は達成する見込みです。

## 1-2 第1四半期業績概要（各事業）

### エグゼクティブサマリ

#### M & S 事業

主力の工場ワークスは前期比109%と堅調な増収。工場ワークス単月の売上は2Q中には1.7億円に届き、2Q対比でも前期比110%の見込み。1Q投資により下期には売上月間2億円が見える状態。メディアは成長戦略に沿った工場タイムズのリニューアルに加え、新メディアであるドライバータイムズの立ち上げ投資を実施。エンジニアの積極採用も推進。

#### 人材紹介事業

増員したコンサルタントが順調に成長。生産性向上により、成約単価を維持しつつ成約件数が前年比126%となる。6月の売上計上分の一部が7月にスライドしたが前年比で売上高132%、営業利益489%を達成。引き続きコンサルタントの増員と戦力化を行い、KPIマネジメントとスモールチーム戦略を推進し、下期から成約件数を前年比1.5倍のペースで進める。

#### 採用支援事業

事業構造改革を推し進め、従来型の採用アウトソーシング事業の売上を戦略的に減らし、HR-Technologyサービスの受注に注力した結果、HR-Technologyサービスの受注金額は目標に対し232%の進捗。従来型の採用アウトソーシング事業のコスト・リストラを実施したことで1Qは減益だが、利益の大半を稼ぎ出す下期に向けての仕込みは順調。通期で目標達成予定。

・ 当社の3事業ごとの第1四半期のサマリを記載しています。

・ M&Sは、主力の工場ワークスを主体として、堅調に増収を達成しました。

また、工場ワークスへの送客メディアとして第1四半期にリニューアルした工場タイムズの送客機能が、

第2四半期以降に顕在化してくること、ならびに準大手クラスの製造派遣事業会社（求人企業）への営業強化によって、第2四半期以降は、さらに増収していくことを見込んでいます。

新メディアの立ち上げにも取り組み、ドライバー職種に特化した求人サイト・ドライバータイムズをリリースしました。

また、メディア機能の強化のためのエンジニアの増員も1Qから積極的に実施しています。

・ 人材紹介事業については、前期に採用・増員したコンサルタントが、本格的に売上貢献してきたことから、第1四半期は大幅な増収・増益を達成しました。

第2四半期以降は、コンサルタントの生産性向上を推進し、下期からは、前期比1.5倍の成約数の達成を計画しています。

・ 採用支援事業は、前期から取り組んでいる構造改革を、第1四半期には、さらに推進しました。

具体的には、労働集約型の従来型採用アウトソーシング事業から、HR-technologyサービス事業への転換を進めるために、従来型アウトソーシング事業の売上を戦略的に絞り込んだ結果、第1四半期は減収となっています。

また、従来型採用アウトソーシング事業を行うための固定費型の外部リソース（外部のサプライヤー・契約社員等）のコスト・リストラも第1四半期に実施しました。

一方で、下期に売上計上予定の2020新卒採用支援事業の営業活動をHR-technologyサービス事業に集中した結果、通期ベースの受注は、順調に積み上げています。

よって、通期では、営業利益目標の達成を予定しています。

1

平成31年3月期 第1四半期業績概要

2

平成31年3月期 第1四半期セグメント別比較

3

平成31年3月期 第2四半期の足元の状況

4

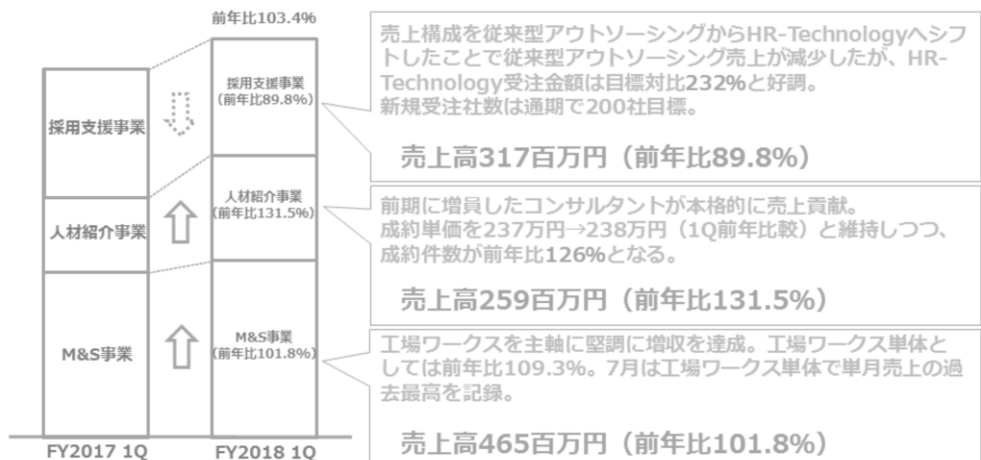
成長戦略のポイント：事業横断型の新事業の創出

- ・ セグメント別の概況を説明いたします。

## 2-1 第1四半期セグメント別比較（売上高）

第1四半期は、全社で34百万円の増収。

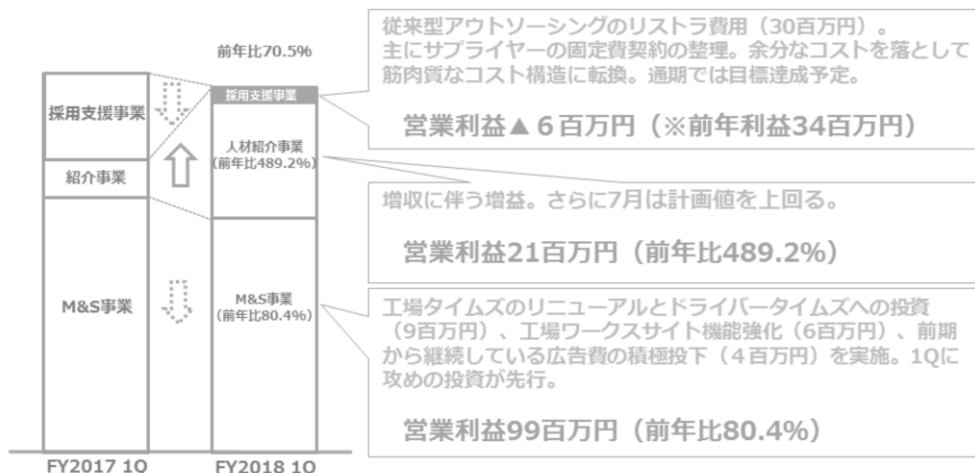
M&S事業は工場ワークスを中心に堅実な成長。人材紹介事業は前年比131.5%。  
採用支援事業は、HR-Technologyへの事業転換を急ピッチで進め減収。



- ・ 第1四半期は、M&S事業と人材紹介事業は増収、採用支援事業は減収となりました。
- ・ 個々の事業の増収要因と減収要因は、チャートに記載の通りです。

## 2-2 第1四半期セグメント別比較（営業利益）

M&S事業は新メディア立ち上げと工場ワークスサイト機能強化の投資を実施。紹介事業は増収に伴い大幅な増益。採用支援事業は、事業構造転換とリストラを大きく進めた結果、一時的なコスト増によって減益。全社で48百万円の減益。



interworks inc.  
© 2018 Interworks, Inc. All rights reserved.

7

- ・第1四半期は、人材紹介事業は増益、M&S事業と採用支援事業は減益となりました。
- ・人材紹介事業の増益要因は、チャートに記載の通りです。
- ・M&S事業の減益は、工場ワークスのメディア価値を高めるための投資や新メディアのリリース等の、攻めの成長投資を、第1四半期に先行的に行っていることが要因です。
- ・採用支援事業の減益は、従来型アウトソーシング事業の縮小のためのリストラ費用、具体的には従来型アウトソーシング事業を協働で行うサプライヤーの固定費契約等の解除費用（外注費の削減）などを第1四半期に計上していることが、主たる要因です。  
リストラ費用は第1四半期に一括計上していることから、第2四半期以降は、筋肉質なコスト構造になることによって、通期の営業利益目標は達成する計画です。

1

平成31年3月期 第1四半期業績概要

2

平成31年3月期 第1四半期セグメント別比較

3

平成31年3月期 第2四半期の足元の状況

4

成長戦略のポイント：事業横断型の新事業の創出

- ・ 第2四半期の立ち上がりの状況を説明いたします。

### 3 第2四半期の足元の状況（7月度の立ち上がり）

#### M&S事業

7月に主力の工場ワークスが過去最高の売上を記録したことに伴い、M&S事業部全体の売上も過去最高となる。2Qも1Qに続き堅調に推移。

#### 人材紹介事業

7月に月間成約金額が過去最高を記録。8月の成約件数は7月の成約件数を更に上回る見通しであり、2Q内に成約件数、成約金額ともに過去最高を更新する予定。通期での売上、利益目標達成に向けて堅調に推移。

#### 採用支援事業

HR-Technology商材の受注は7月も引き続き好調。従来型アウトソーシング事業でのリストラを終えた6月以降は利益体質に転換。通期で売上、利益目標ともに達成見込み。

- ・ 第2四半期の立ち上がりの7月度の状況を、各事業ごとに記載しています。
- ・ 足元の状況としては、3事業ともに、記載の通り、概ね計画通りの進捗をしています。

1

平成31年3月期 第1四半期業績概要

2

平成31年3月期 第1四半期セグメント別比較

3

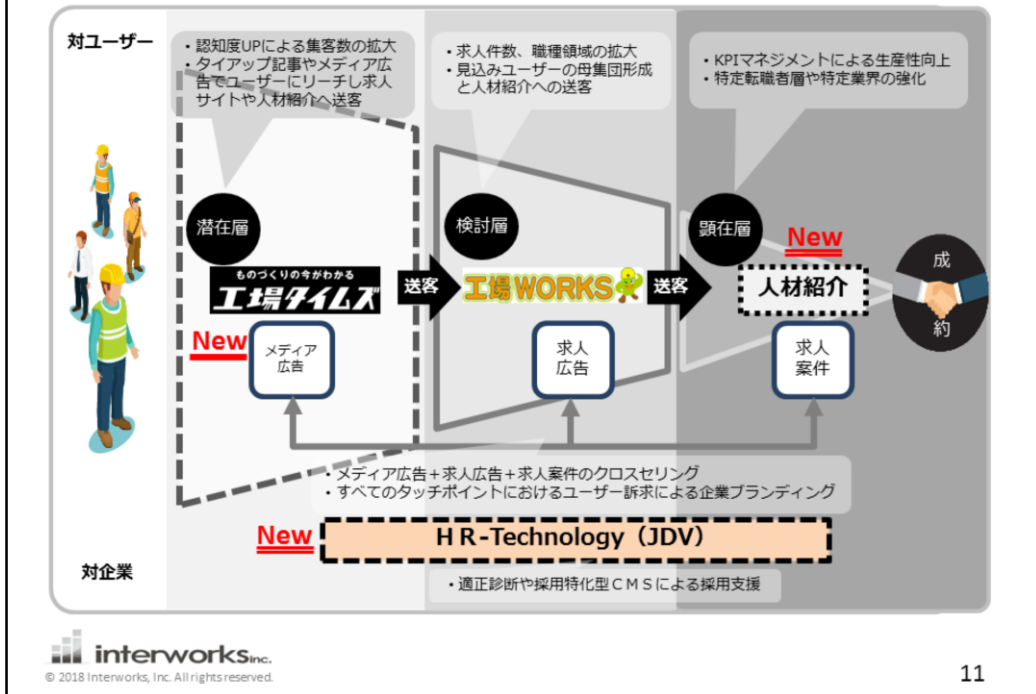
平成31年3月期 第2四半期の足元の状況

4

**成長戦略のポイント：事業横断型の新事業の創出**

- ・ 今期から取り組んでいる成長戦略のポイントを説明します。

#### 4-1 成長戦略のポイント：事業横断型の新事業の創出



11

・今期から取り組んでいる成長戦略のポイントは、3つの事業の成長戦略を個々に遂行するとともに、事業横断型の新事業を創り出す取り組みです。

・具体的には、チャートに記載のように、3つの事業を連携させることによって、新事業の立ち上げを行っていきます。

・たとえば、求人メディアで集客した求職者を求人企業に送客するだけでなく、人材紹介に結び付けていく準備をしています。

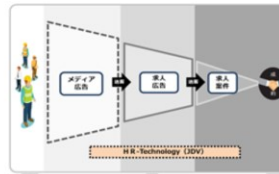
・また、採用支援事業で推進しているHR-technologyサービスを、メディア事業や人材紹介事業の顧客企業にも提供していきます。

・あるいは、工場ワークスへの送客メディアである工場タイムズのユーザー数の増加に合わせて、メディア広告事業にも取り組んでいく計画です。

## 4-2 成長戦略のポイント：事業横断型の新事業の創出

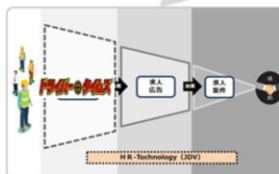
工場ワーカー以外のワーカー職種にターゲットを拡大

### 製造業

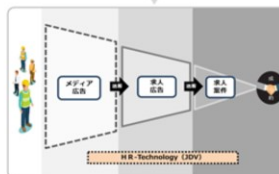


大手人材会社が参入していない領域に特化し展開  
ワーカー層に人材サービスを広く浸透させ慢性的な人手不足を解消する

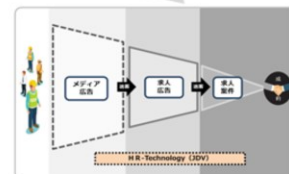
### 物流業



### スタートアップエンジニア



### ●●業



interworks inc.  
© 2018 Interworks, Inc. All rights reserved.

12

・事業横断型の新事業の創出と同時に、主力の求人メディア事業の横展開も実行していきます。

・主力の求人メディアである工場ワークスは、工場（製造業）で働くワーカー職種専用の求人メディアですが、工場（製造業）以外で働くワーカー職種専用メディアを、今後、順次立ち上げていきます。

・その第一弾が、本年6月にリリースしたドライバータイムズですが、これは物流業で働くドライバーなどの職種専用メディアとなります。

・そのほかにも、ロースキル対応のITエンジニア（スタートアップエンジニア）職種専用のメディア立ち上げの検討も行っています。

・これらの取り組みは、まずユーザー数を獲得・拡大し、その後に課金型のメディアとして運用していくので、今期の収益計画には入れておりませんが、中長期的に持続的な成長を実現するための先行投資となります。

## 4-3 成長戦略のポイント：事業横断型の新事業の創出

製造業以外のワーカー層のニーズの高まりに対応したメディア展開

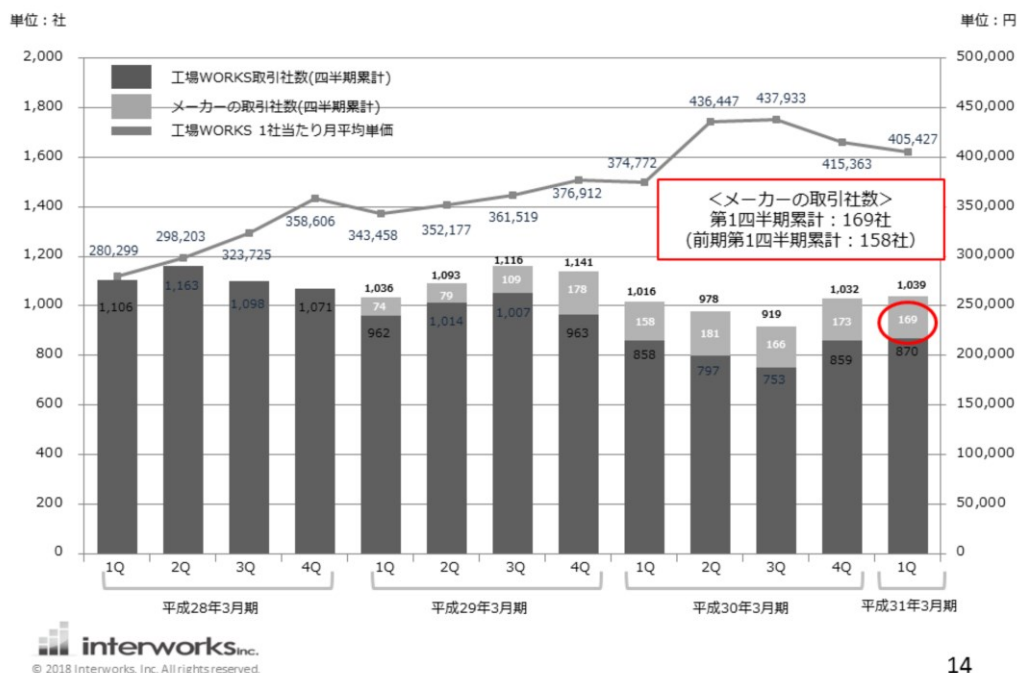


interworks inc.  
© 2018 Interworks, Inc. All rights reserved.

13

・チャートには、第1四半期にリニューアルした工場タイムズと、ドライバータイムズのスマホ表示ページの事例を記載しています。

## <参考> 工場WORKS 1社当たり単価/取引社数



14

・参考資料として、主力の工場ワークスの単価・取引者数の推移データを添付します。

・第1四半期は、取引社数で目安となる1,000社を超えています。また、単価は、直近の前期・第4四半期の単価とほぼ同水準となっています。

・いずれも、概ね、計画通りの推移です。

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、2018年8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あります。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。