

平成31年3月期 第2四半期

決算・会社説明会資料

株式会社インターワークス（6032）

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

東証一部上場
証券コード 6032

- 1 平成31年3月期 上期業績概要
- 2 平成31年3月期 上期セグメント別比較
- 3 平成31年3月期 第3四半期の足元の状況
- 4 Appendix

- ・ 以上4つの構成で上期の概況を説明いたします。

1-1 上期業績概要（全体）

上期は成長投資と構造改革を実施したことにより減益であるものの、増収を維持。営業利益の前年同期比は1Qと比べて2Qは改善し、上期としては概ね計画通り。

単位：百万円

	第1四半期		第2四半期		上期		
	当期	前年同期比	当期	前年同期比	当期	前期	前年累計比
売上高	1,042	103.4%	942	101.5%	1,985	1,937	102.5%
営業利益	115	70.5%	110	87.8%	226	290	78.0%
経常利益	115	70.0%	115	91.3%	231	291	79.3%
当期純利益	76	68.9%	75	110.4%	152	179	84.6%

- ・ 当上期の業績は、
売上高：前年累計比102.5%、営業利益：前年累計比84.6%の増収減益となりました。
- ・ 前期から取り組んでいる構造改革の成果が、前下期から出てきていることから増収を維持しております。
- ・ 当期に入り、もっとも構造改革の成果が出ているのは紹介事業であり、当上期から増収増益になっています。
- ・ 減収の主たる要因は採用支援事業ですが、採用支援事業も3Qからは構造改革の成果によって増収・増益を見込んでおり、当下期から本格的な増収増益基調に転換していく見込みです。
- ・ したがって上期としては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 上期業績概要（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1Qに引き続き2Qも前年同期比108%と増収。
前年累計比では109%と堅調に増収。
メディア価値を高めるためにエンジニアを増員し、戦略的アライアンスも実施。

人材紹介事業

売上高は前年累計比128%、営業利益は同229%と増収増益。
引き続きコンサルタントの増員と戦力化を行い、KPIマネジメントを徹底することで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ていることにより減収減益であるが、2Qは粗利率を1Q対比で13ポイント改善。
また、HR-Technologyサービスの受注は計画通りの進捗と好調。
HR-Technologyサービス「TAIS（タイズ）」は「第3回HRテクノロジ大賞」採用サービス部門優秀賞を受賞。

- ・ 当社の3事業ごとの上期のサマリを記載しています。M&S事業は増収減益、人材紹介事業は増収増益、採用支援事業は減収減益となりました。
- ・ M&Sは、主力の工場ワークスを軸として、全体のトップラインを落とさないように構造改革を実行しております。工場ワークスは前年比で109%と堅調に増収いたしました。
- ・ 工場ワークスを軸としたメディア価値の向上、また事業領域の拡大のためにエンジニアを増員し、戦略的アライアンスも推進しております。
- ・ 人材紹介事業は、前期から行っている持続的成長のための取り組みの成果が当期に入り、最も早く出ております。
- ・ 売上高は前年累計比128%、営業利益は同229%と増収増益を達成いたしました。引き続きKPIマネジメントを徹底し、コンサルタントの生産性を向上させることで、下期からは前年比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、最も痛みの伴う構造改革を断行中であります。従来型の労働集約型サービスを意図的に減らすとともに、上期は新卒採用戦線が早期に終了したことを受け、減収となりました。
- ・ 新たにHR-Technologyを軸としたサービスに注力しており、また、原価の固定費を削減することによって収益構造の改善にも取り組んでおり、2Qは1Q比で粗利率が13ポイント向上しております。

1 平成31年3月期 上期業績概要

2 平成31年3月期 上期セグメント別比較

3 平成31年3月期 第3四半期の足元の状況

4 Appendix

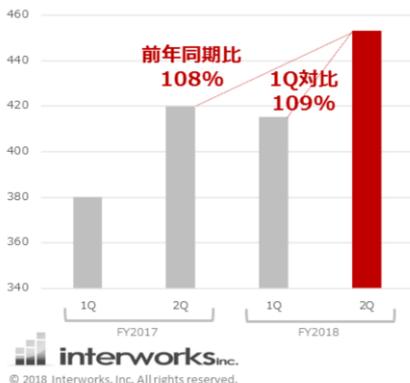
- ・ セグメント別の概況を説明いたします。

2-1 M&S事業の状況

主力の工場ワークスの2Q売上高は、前年同期比108%、1Q対比で109%と堅調に推移。7月に工場ワークス単体で154百万円と過去最高売上高を実現したことで、M&S事業としても170百万円と過去最高売上高を達成。

M&S事業 (メディア事業)	単位：百万円	当期累計	前期末計	前年累計比
	売上高		964	951
営業利益		217	267	81.2%

【工場ワークス 売上高2Q実績】 単位：百万円



その他概況

- ・ メディア価値向上のために、エンジニアの正社員数を前年比で倍増。引き続き、成長戦略に沿った形で工場タイムズおよび新メディアであるドライバータイムズへの投資、新基盤（システムプラットフォーム）への開発投資を実施
- ・ 減益となるも、戦略投資と募集激化に伴う広告費の投下分を除くと、営業利益も堅調な推移
- ・ 戦略的アライアンスも推進中(※)
 - 2018/08/21 『Iteer (アイティア)』プロジェクト始動

(※) Appendix参照

© 2018 Interworks, Inc. All rights reserved.

6

・ M&S事業は、上期においても増収を維持しています。主力の工場ワークスの2Q売上高は、前年同期比108%、1Q対比で109%と堅調に推移しております。7月には工場ワークス単体でも154百万円と過去最高売上高を実現したことで、M&S事業としても170百万円と過去最高売上高を達成しております。

・ 主たる要因はAppendix (p.12)をご覧ください。当期2Qは、取引社数は約1,000社をキープしつつ、単価が405千円から459千円へと向上いたしました。これは、営業戦略に据えていた準大手クラスの製造派遣企業への営業活動が奏功した結果です。

・ またメディア価値向上のために、エンジニア数を倍増させ、引き続き成長戦略に沿って「工場タイムズ」および新メディアである「ドライバータイムズ」への投資、また新基盤（システムプラットフォーム）への開発投資を実施しております。一方で小規模な4メディアをクローズすることで、工場ワークスを軸としたサービスにリソースを集中しております。

・ ドライバータイムズについてはAppendix (p.13)をご覧ください。メディア立ち上げ4ヶ月で月間100万PVを突破しており、来期からの本格的なマネタイズに向けて順調に成長しております。

・ 新たな取り組みとして『Iteer (アイティア)』プロジェクトを始動しております。Appendix (p.14)をご参照ください。こちらは工場ワークスのユーザーを中心としたワーカ層を育成し、比較的低いレイヤーのITエンジニアにキャリアチェンジの機会を提供する、育成型の人材紹介サービスです。工場ワークスのユーザーに付加価値を提供することで、更なるメディア価値の向上を目指しております。

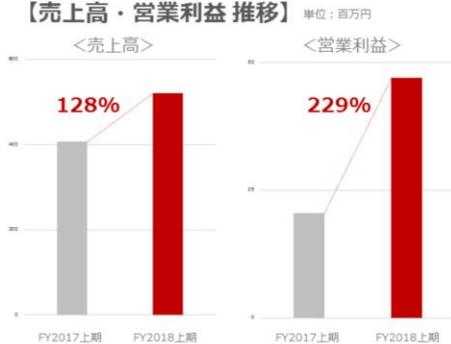
・ こういった戦略投資と募集激化に伴う広告費の投下分を除くと営業利益も堅調な推移であり、下期は増収増益を見込んでおります。

2-2 紹介事業の状況

前年累計比で成約単価が107%、成約件数が112%と向上。成約の一部が10月にスライドしたが、売上高は前年累計比128%、営業利益は同229%と増収増益。7月に過去最高の成約件数および過去最高売上高となる111百万円を達成。

紹介事業	単位：百万円	当期累計	前期累計	前年累計比
	売上高		521	406
営業利益		47	20	229.4%

【売上高・営業利益 推移】



その他概況

- 引き続きコンサルタントの増員と戦力化を行い、KPIマネジメントを徹底することで下期から成約件数を前年比1.5倍のペースで進める
- 先行指標である面談数、推薦数、面接設定数は全て1.5倍以上で推移中
- 求職者のソーシング力強化のため、自社集客サイトをリニューアル

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

7

・ 人材紹介事業は、売上高は前年累計比128%、営業利益は同229%と増収増益を達成いたしました。こちらは、前年累計比で成約単価が107%、成約件数が112%と向上したことが要因です。7月には過去最高の成約件数および過去最高売上高となる111百万円を達成しております。

・ 期初時点では54名であったコンサルタント数は10月1日時点で61名へ増員(+7名)されております。引き続き、コンサルタントの増員およびKPIマネジメントの徹底によるコンサルタント一人あたりの生産性の向上により、下期においては成約件数を前年比1.5倍のペースで進めてまいります。

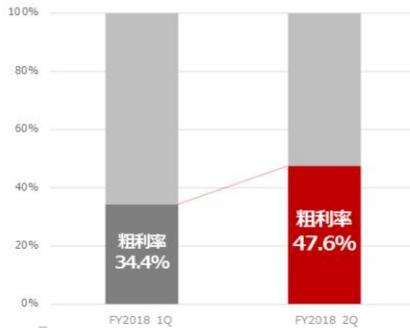
・ この上期のもう一つのトピックスとして、求職者のソーシング力強化のために、自社集客サイトのリニューアルを実施いたしました。これは、中長期的に求職者のソーシングコストを下げていく取り組みです。

2-3 採用支援事業の状況

事業構造改革を推し進め、HR-Technologyサービスに注力。HR-Technologyサービスの受注は計画通りの進捗と好調。上期は新卒採用戦線の早期終了に伴い減収となるも、体質改善により、2Qの粗利率は1Q対比で13ポイント改善。

採用支援事業	単位：百万円	当期累計	前期末計	前年累計比
	売上高		499	578
営業利益		▲37	1	-

【粗利率の改善】



その他概況

- ・ 2Qの営業損失は前年同期比で縮小
- ・ HR-Technologyサービスの受注額が約100百万円に到達（計画通りの進捗と好調）
- ・ RPA商材（ReBOT）が23社で稼働中（※）
- ・ HR-Technologyサービス「TAIS（タイス）」が「第3回HRテクノロジー大賞」採用サービス部門優秀賞を受賞

※RPA：Robotic Process Automation の略

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

8

・ 採用支援事業においては事業構造改革を推し進め、HR-Technologyサービスに注力してまいりました。足元のHR-Technologyサービスの受注は計画通りの進捗と好調であります。上期は新卒採用戦線の早期終了に伴い減収となりましたが、体質改善により、2Qの粗利率は1Q対比で13ポイント改善、2Qの営業損失は前年同期比で縮小と改善しております。

・ HR-Technologyサービスについては当上期の受注額が約100百万円に到達しており、計画通りの進捗と好調です。とりわけRPA商材である「ReBOT（リボット）」は引き合いが強く、すでに現在23社において稼働中であります。

・ なおHR-Technologyサービス「TAIS（タイス）」が経産省後援の「第3回HRテクノロジー大賞」採用サービス部門優秀賞を受賞したことによって、当社のHR-technologyサービスに対する反応が高まっており、新規のリードの獲得に繋がっております（Appendix p.15）。

1 平成31年3月期 上期業績概要

2 平成31年3月期 上期セグメント別比較

3 平成31年3月期 第3四半期の足元の状況

4 Appendix

- ・ 第3四半期の立ち上がりの状況を説明いたします。

3 第3四半期の足元の状況（10月度の立ち上がり）

M & S 事業

広告費は前年同期比で同等ながら、工場ワークス単体の売上高は**前年同月比119%**と堅調に推移。7月に続き、**過去最高売上高**を更新する見通しであり、着実に収益力が向上。引き続き、メディア価値向上のための投資は継続実施。

人材紹介事業

月初時点で前年同期比1割増のコンサルタントが在籍し、**単月で168百万円と過去最高売上高**を更新する見通し。引き続きコンサルタントの増員と戦力化、およびKPIマネジメントを徹底することで、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

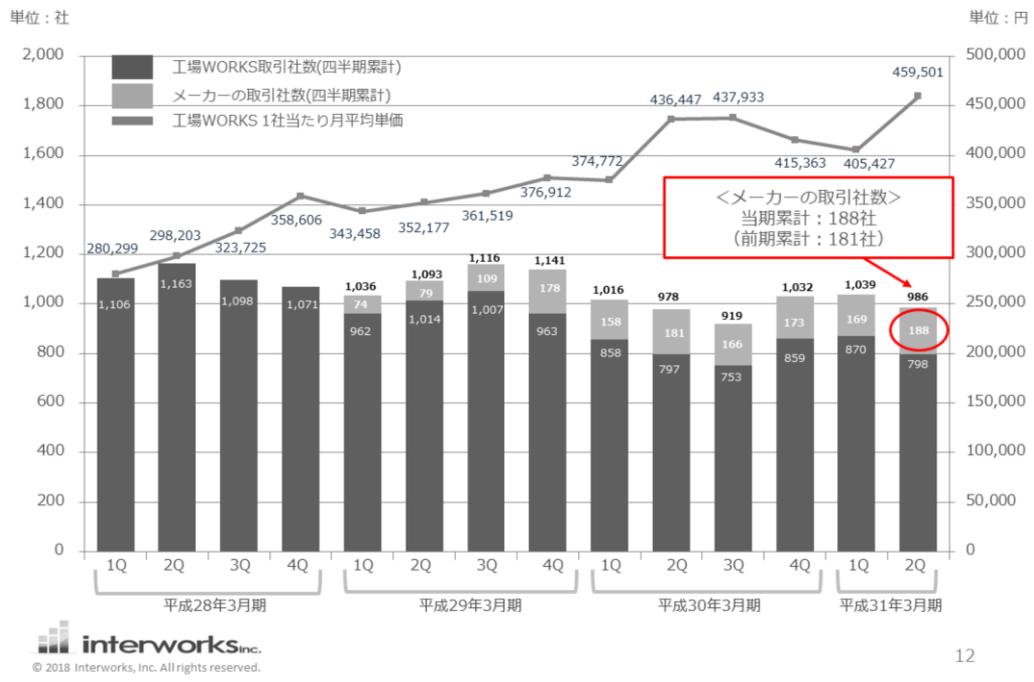
HR-Technologyを利用した業務フローの自動化により、**粗利率が50%超**となる見込み。営業活動においても引き続きHR-Technologyサービスの受注に注力。特にRPA商材（ReBOT）は**今期100社**の受注見通しと順調。

- ・ 当期の計画は、例年以上に下期に収益を寄せていることから、10月の立ち上がりがキーポイントになりますので、10月度の状況を、各事業ごとに記載しています。
- ・ 各事業ともに、記載のように順調な立ち上がりをしていることから、通期の業績目標は達成する見通しを持っております。

- 1 平成31年3月期 上期業績概要
- 2 平成31年3月期 上期セグメント別比較
- 3 平成31年3月期 第3四半期の足元の状況
- 4 Appendix

- ・ 参考資料を添付しております。

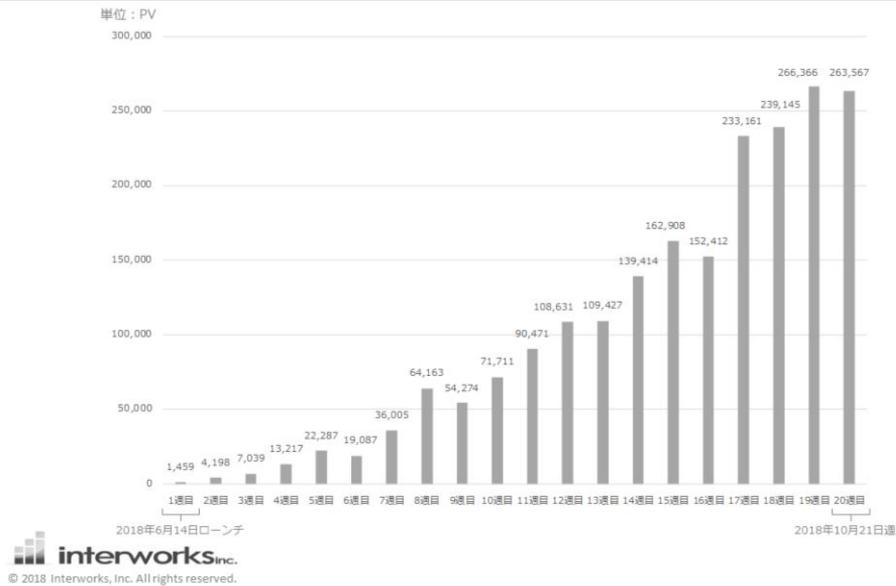
<参考> 工場WORKS 1社当たり単価/取引社数



- ・ 主力の工場ワークスの単価・取引者数の推移データです。
- ・ 当期2Qは、取引社数は約1,000社をキープしつつ、単価が405千円から459千円へと向上いたしました。これは、営業戦略に据えていた準大手クラスの製造派遣企業への営業活動が奏功した結果です。

<参考> ドライバertimeズPV数推移

メディア立ち上げ4ヶ月で、10月は1,000,000PV/月を突破。
来期に採用広告、人材紹介での収益モデルをスタートさせ、収益化の予定。

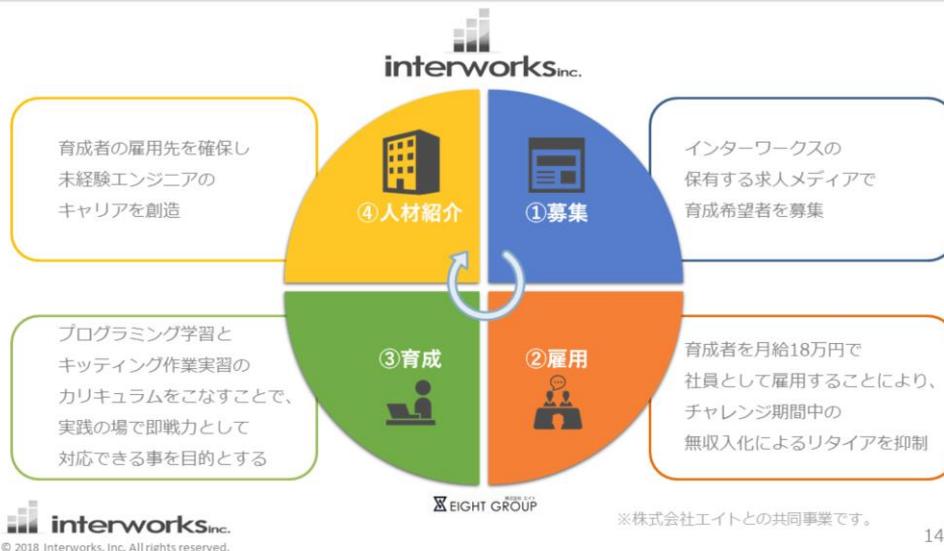


13

- ・ ドライバertimeズのPV数の推移グラフです。
- ・ メディア立ち上げ4ヶ月で月間100万PVを突破しており、来期からの本格的なマネタイズに向けて順調に成長しております。

<参考> 『Iteer』（アイティア）プロジェクト

未経験者に給与を支払いながら「育成」し、企業に「紹介」する、「実務研修」と「転職支援」が一体となったIT人材育成型人材紹介事業。
工場ワークスのユーザーに対する付加価値を提供。



- ・ 新たな取り組みとして『Iteer(アイティア)』プロジェクトを始動しております。
- ・ こちらは工場ワークスのユーザーを中心としたワーカー層を育成し、比較的低いレイヤーのITエンジニアにキャリアチェンジの機会を提供する、育成型の人材紹介サービスです。工場ワークスのユーザーに付加価値を提供することで、更なるメディア価値の向上を目指しております。

<参考> 「TAIS (タイス)」 受賞実績



【後援】  経済産業省 Ministry of Economy, Trade and Industry  東洋経済新報社  人事マネジメント  HR Technology Consortium  HR総研 HR Research Institute



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

15

- ・ HR-Technologyサービス「TAIS(タイス)」が経産省後援の「第3回HRテクノロジー大賞」採用サービス部門優秀賞を受賞したことによって、当社のHR-technologyサービスに対する反応が高まっており、新規のリードの獲得に繋がっております。

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、2018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あります。また、本資料にはいわゆる「見直し情報」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「見直し情報」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。