



# 2016年12月期 決算説明資料

2017年2月20日(月)  
株式会社ワールドホールディングス  
東証1部 (2429)



- I .2016年12月期 決算概要
- II .2017年12月期 業績予想
- III .新・中期経営計画2021

# I . 2016年12月期 決算概要





- 7期連続増収、6期連続増益と過去最高を更新
- 利益重視の施策により営業利益、経常利益、当期純利益ともに予算を大きく上回る
- 配当金についても75.3円と増配

単位：百万円、%

	2015/12 実績	2016/12 実績	前年同期比		2016/12 予算 ※	実績 vs 予算	
			増減額	増減率		超過額	達成率
売上高	87,984	<b>94,334</b>	6,350	7.2	100,111	△ 5,777	94.2
営業利益	5,137	<b>7,407</b>	2,270	44.2	6,275	1,132	118.0
経常利益	5,133	<b>7,306</b>	2,172	42.3	6,153	1,153	118.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,810	<b>4,192</b>	381	10.0	3,814	377	109.9
一株当たり利益(円)	228.05	250.92	22.87	10.0	228.27	22.65	109.9
一株当たり配当金(円)	45.7	<b>75.3</b>	29.6	64.8	68.5	6.8	109.9

※2016年2月3日発表

# セグメント別売上高、利益



- 人材・教育ビジネスは、採用に苦戦するも、セグメント間連携によりカバー採用組織の増強による新卒、キャリア採用数増加が増収増益に寄与
- 不動産ビジネスは、市況を見極めた好条件での引渡しにより大幅増益
- 情報通信ビジネスは、投資効果による店舗・人材の効率化により収益回復

単位：百万円、%			2015/12 実績 (利益率)	2016/12 実績 (利益率)	前年同期比		通期予算 ※ (利益率)	通期予算に 対する 進捗率
		増減額			増減率			
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	26,910	30,111	3,201	11.9	32,571	92.4
		セグメント利益	1,801 (6.7%)	2,080 (6.9%)	279	15.5	2,316 (7.1%)	89.8
	テクノ事業	売上高	9,547	10,334	786	8.2	10,669	96.9
		セグメント利益	989 (10.4%)	1,015 (9.8%)	25	2.6	952 (8.9%)	106.6
	R & D 事業	売上高	4,755	5,533	778	16.4	5,650	97.9
		セグメント利益	518 (10.9%)	571 (10.3%)	53	10.3	565 (10.0%)	101.1
セールス&マーケティング事業	売上高	3,972	5,654	1,682	42.4	5,525	102.3	
	セグメント利益	218 (5.5%)	296 (5.3%)	78	35.7	296 (5.4%)	100.2	
計 (参考)		売上高	45,185	51,633	6,448	14.3	54,416	94.9
		セグメント利益	3,527 (7.8%)	3,964 (7.7%)	436	12.4	4,131 (7.6%)	96.0
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	31,785	34,481	2,696	8.5	37,092	93.0
		セグメント利益	3,061 (9.6%)	5,171 (15.0%)	2,109	68.9	3,921 (10.6%)	131.9
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	10,522	7,742	△2,779	△26.4	8,056	96.1
		セグメント利益	4 (0.0%)	244 (3.2%)	239	4,976.0	200 (2.5%)	122.2
その他	その他の事業	売上高	491	476	△15	△3.1	547	87.0
		セグメント利益	15 (3.2%)	17 (3.7%)	2	14.0	26 (4.8%)	66.9
合 計	計	売上高	87,984	94,334	6,350	7.2	100,111	94.2
		消去又は全社	△1,472	△1,990	△517	35.2	△2,003	99.3
		営業利益	5,137 (5.8%)	7,407 (7.9%)	2,270	44.2	6,275 (6.3%)	118.0

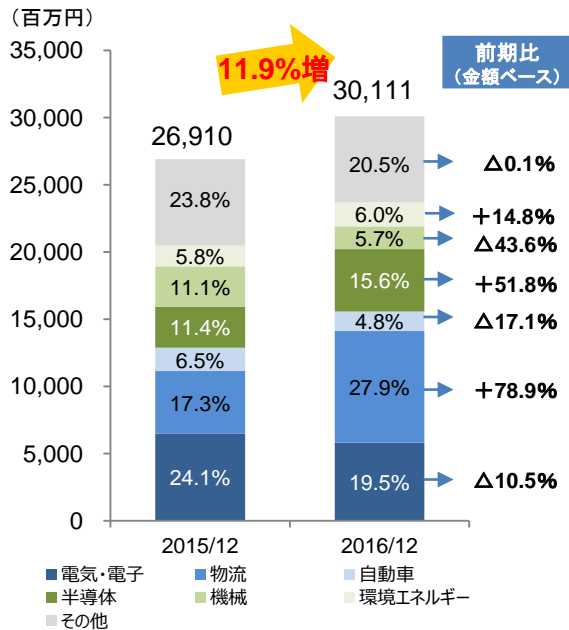
※2016年2月3日発表

# ファクトリー事業

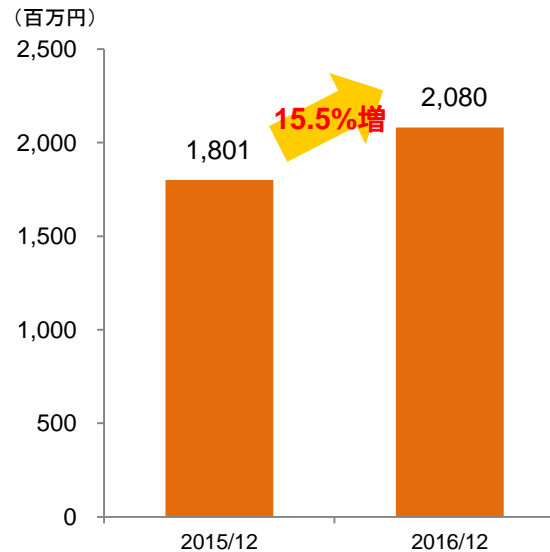
## <分野別売上高・構成比と在籍数>

- 物流分野では、10-12月の繁忙期に対し、これまで構築してきた他セグメントや協力会社との連携により、スムーズに対応
- 製造分野も、カーエレクトロニクス、スマートフォン関連の半導体が順調に拡大
- 顧客とともに、職場環境、生活環境を整えることで、採用と社員の定着改善に繋げる

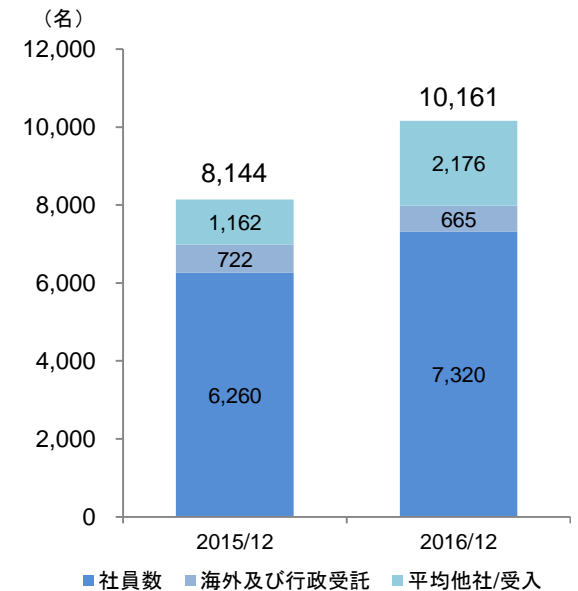
◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移(3ヶ月平均)

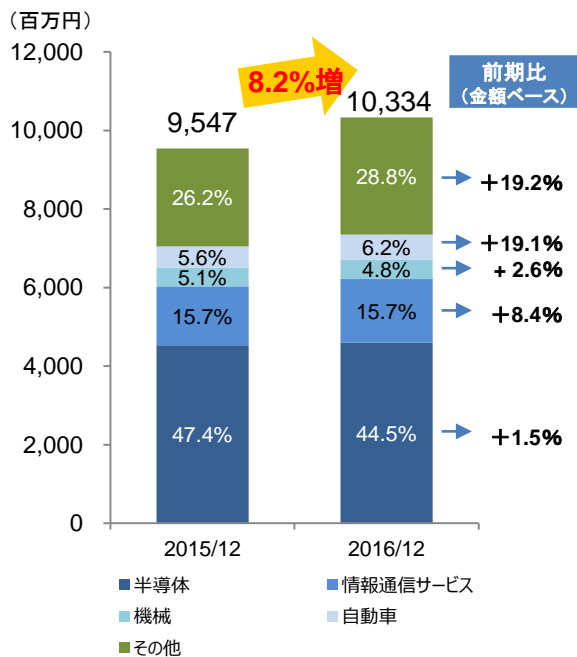


※在籍数は3か月平均 他社受入の外部人員を含む  
 ※在籍数は現業社員のみ

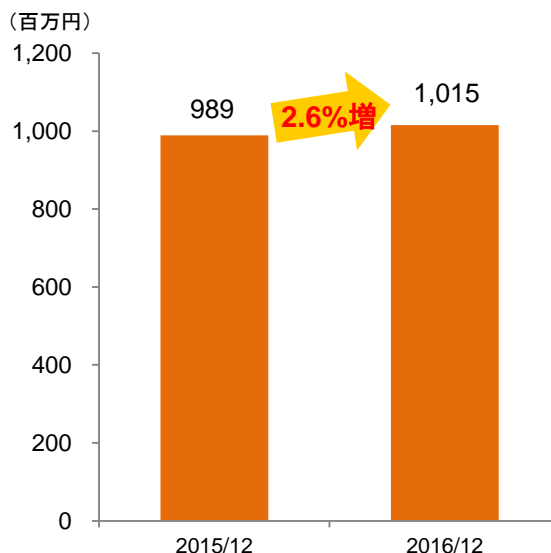
## <分野別売上高・構成比と在籍数>

- 経験者採用に苦戦も、人材育成・配属の仕組みを構築し、未経験者採用により、自動車・情報通信分野が順調に推移
- コンストラクション部門では、旺盛な需要を背景に若年者の採用と配属に注力
- リペア部門は日研テクノ(株)との連携により次年度以降の基盤構築に注力

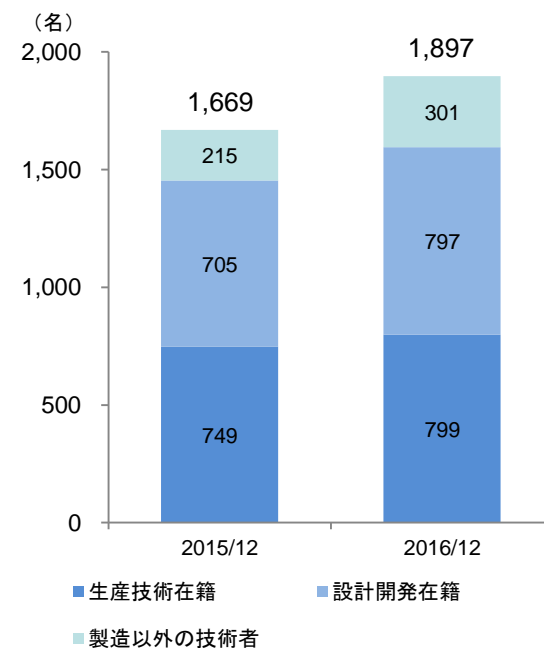
◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移(3ヶ月平均)

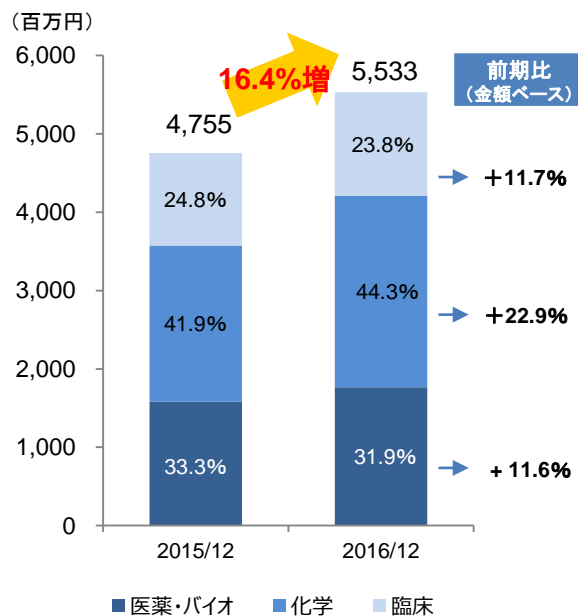


※在籍は3か月平均  
※在籍数は現業社員のみ数字

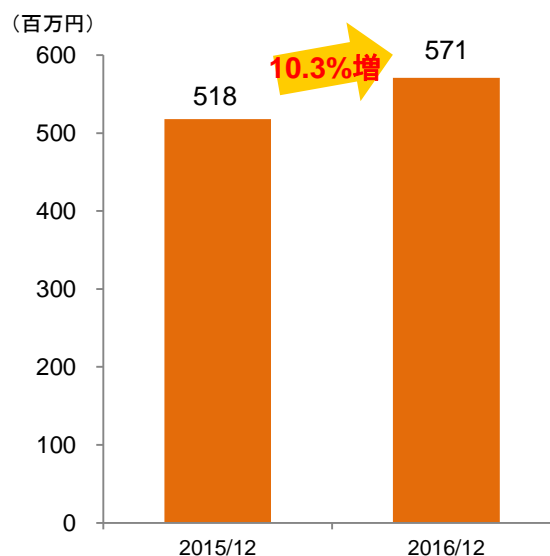
## <分野別売上高・構成比と在籍数>

- スキルマッチング型からソリューション(問題解決)型へシフトしチーム配属増加
- PV部門にて製薬メーカー以外の顧客チャネル構築
- DOTワールド(株)は、OJTにより経験者へと育成する環境を構築し、拡大基盤整備

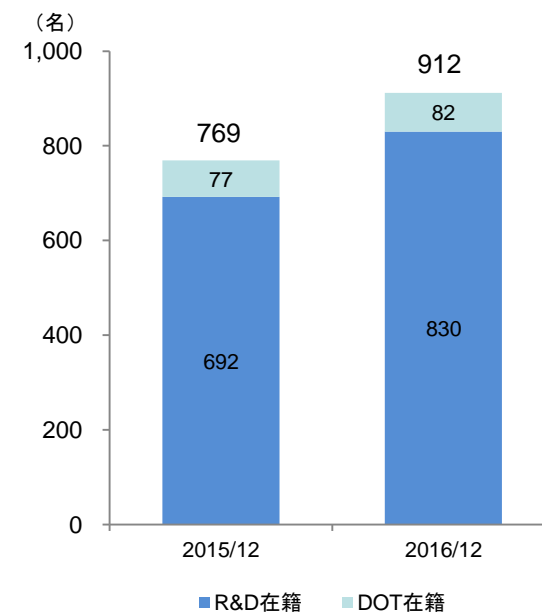
◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移(3ヶ月平均)



・在籍は3か月平均、在籍数は現業社員のみの数字

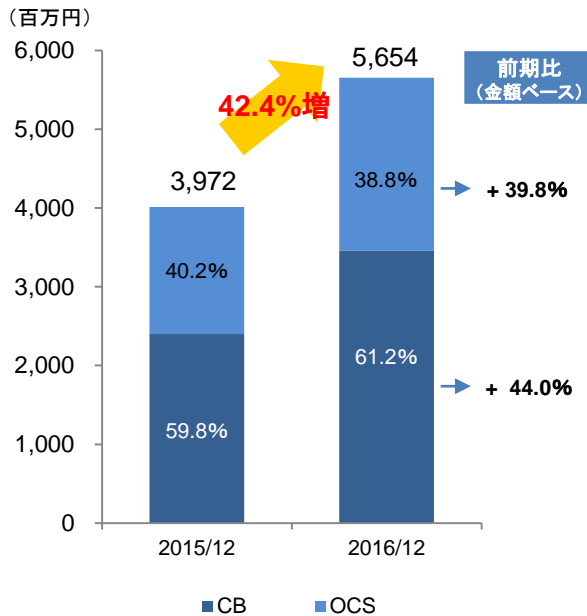
※PV=Pharmacovigilanceの略(医薬品安全性管理)  
医薬品の副作用などの安全性情報を的確かつ迅速に  
収集・分析する業務



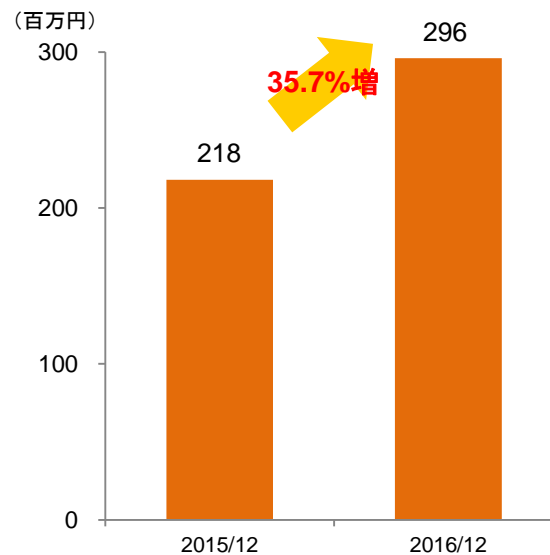
## <分野別売上高・構成比と在籍数>

- CB部門(販売員派遣)は、新設した採用センターの効果から百貨店・量販店の繁忙期にスムーズに対応
- OCS部門(コールセンター等のオペレータ派遣)は、大手ベンダーとの強固なパイプラインから優良案件獲得により求職者への訴求力アップ、採用拡大

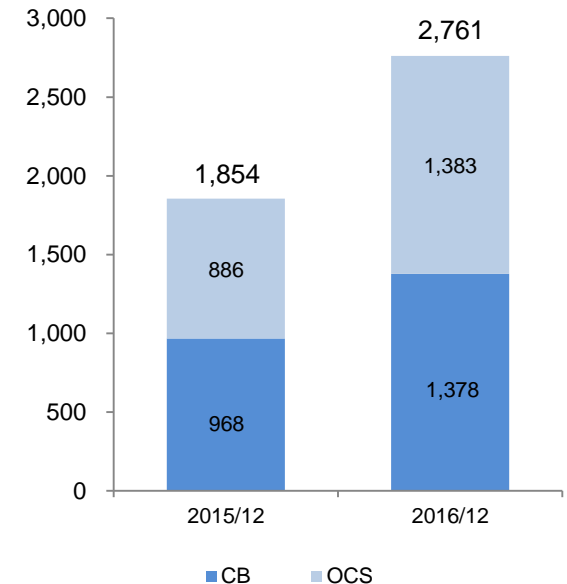
◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移(3ヶ月平均)

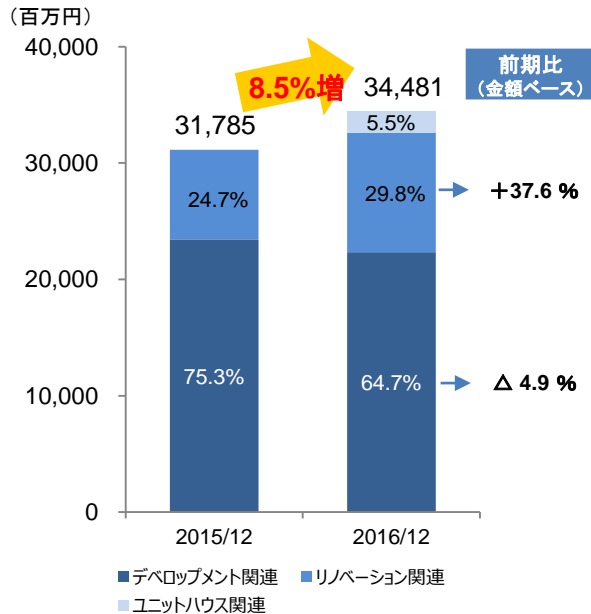


※在籍は3か月平均  
 ※在籍数は現業社員のみ

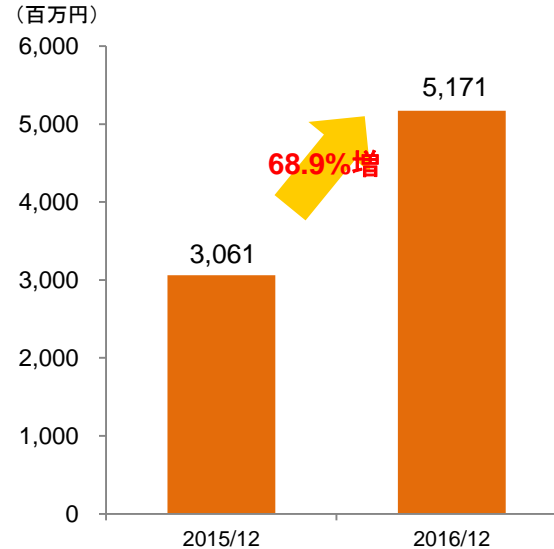
## <業態別売上高・構成比と主な開発物件>

- デベロップメント関連は、市況を見極め好条件での引き渡しにより計画比で減収するも増益
- リノベーション関連は、当社の独自ルートによる仕入により計画を上回る状況で推移
- ユニットハウス関連は、4月開設の熊本営業所がグループシナジーによる受注増

◆ 業態別売上高と売上高構成比(%)



◆ セグメント利益



◆ 主な開発物件



レジデンシャル品川中延  
グランクラス



レジデンシャル  
杜せきのした



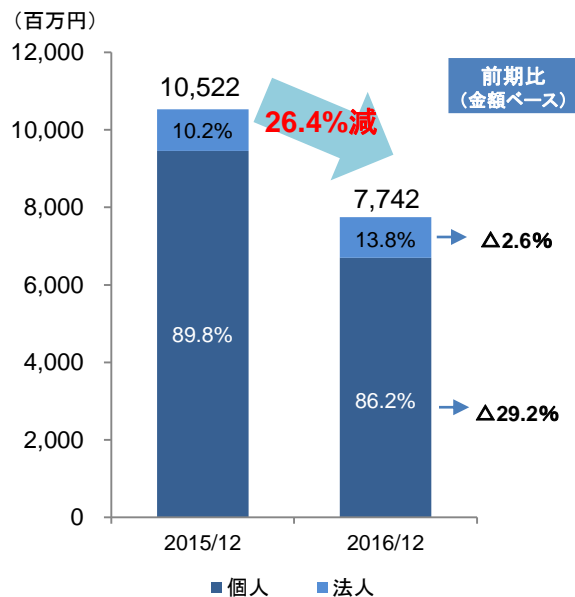
レジデンシャル  
一関駅前

※ユニットハウス関連は、(株)オオマチワールド子会社化に伴い、2015 4Qより新設

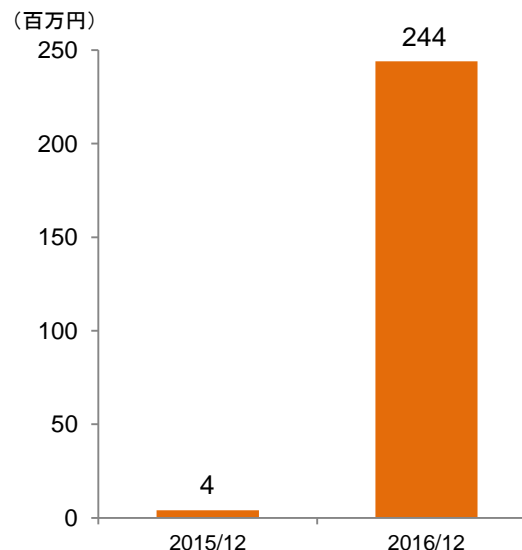
## <売上高と店舗戦略>

- 優良店舗網の構築によるリピーター顧客の囲い込み
- 関連商材の販売により顧客一人当たり収益性向上

◆ 仕向け別売上高



◆ セグメント利益



◆ お客様に選ばれる店舗づくり

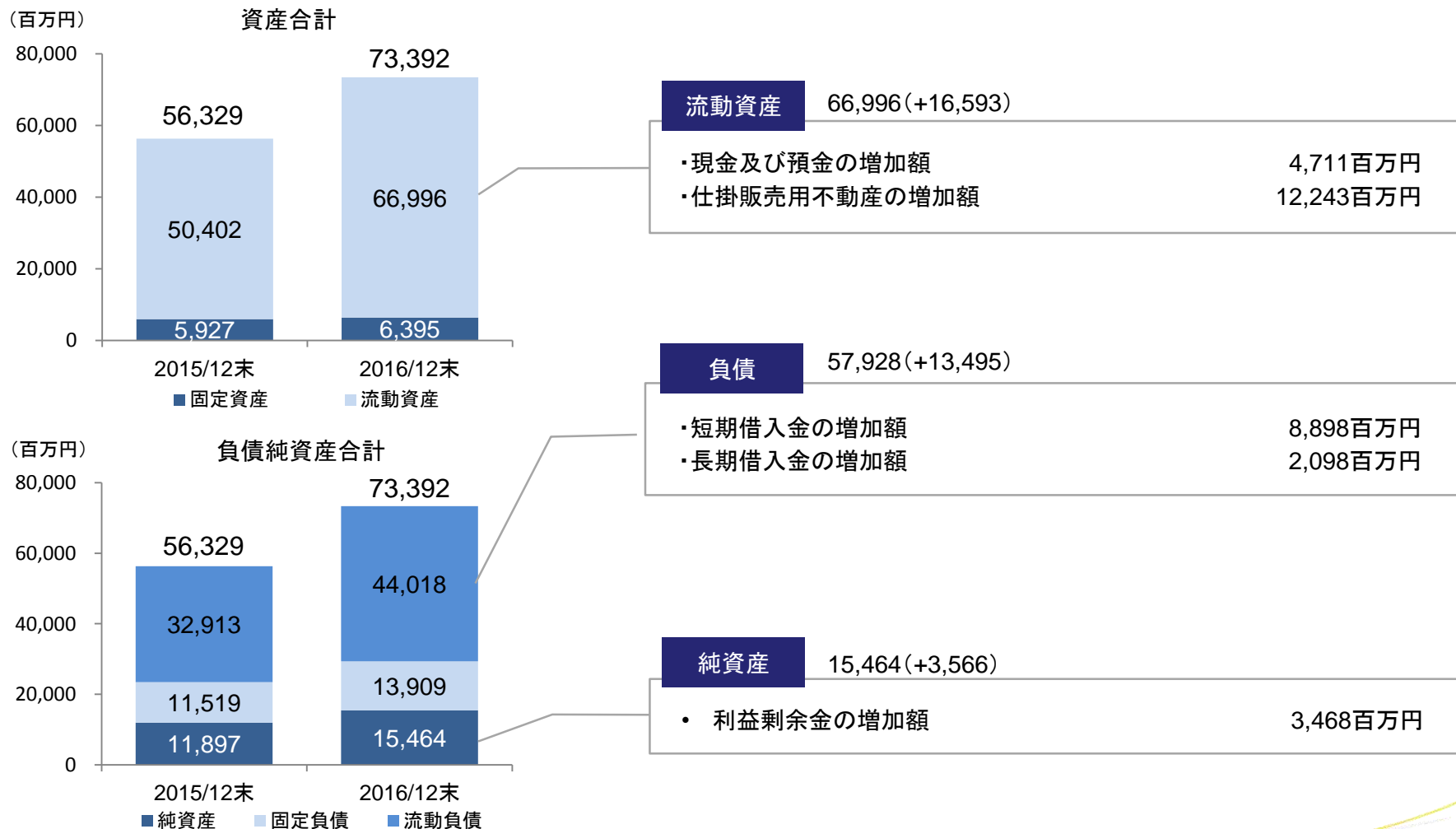


◆ 法人向け商材も拡充



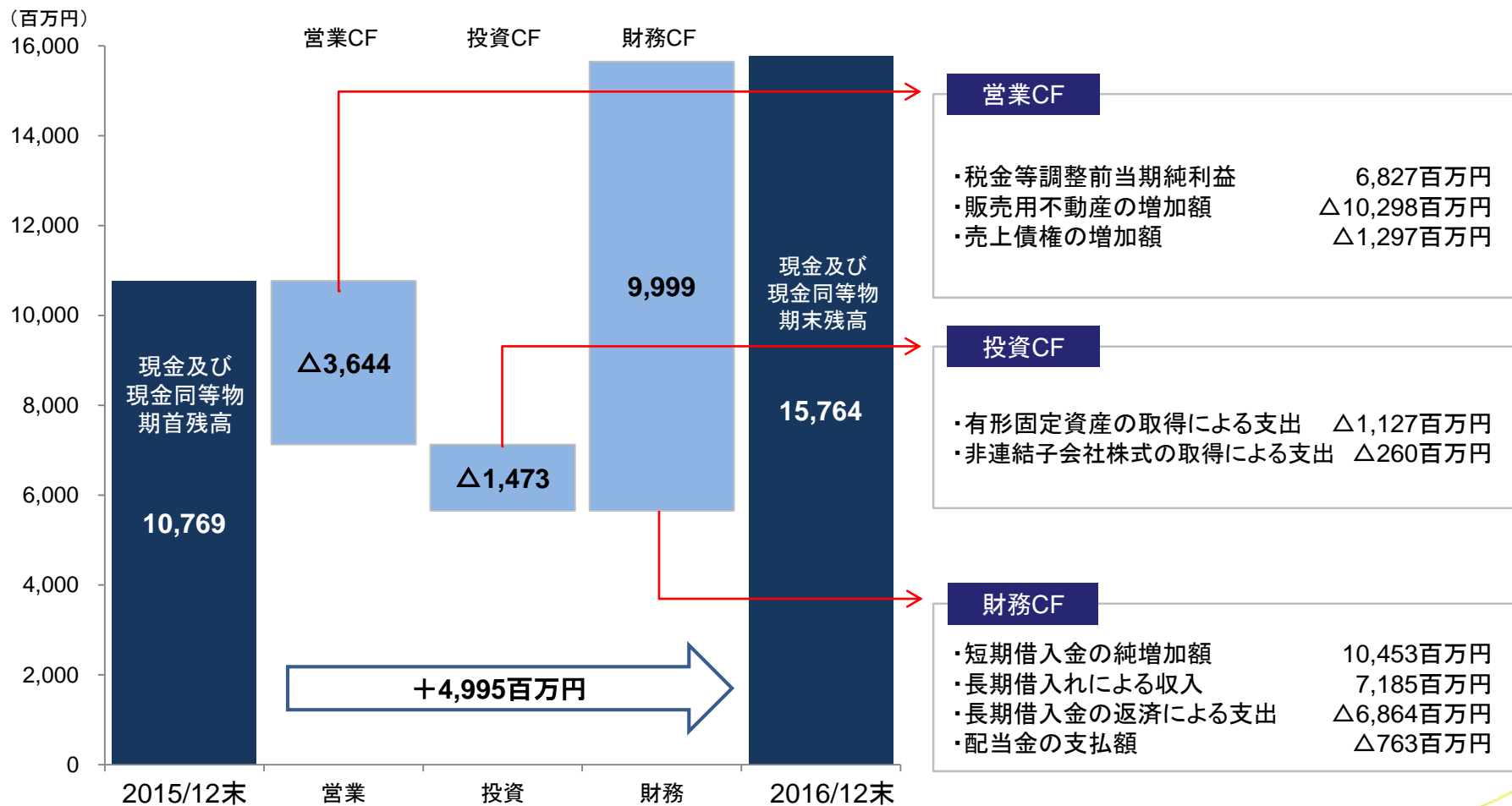


## ● 不動産ビジネスでの事業用地仕入れを強化、仕掛販売用不動産が増加





- 営業CFは3,644百万円の資金流出、投資CF1,473百万円の資金流出、財務CFは9,999百万円の資金流入





## Ⅱ. 2017年12月期 業績予想



● 8期連続の増収、新中期経営計画の基盤強化

	2016/12 実績	2017/12 予想	前期比	
			増減額	増減率
単位:百万円、%				
売上高	94,334	<b>123,846</b>	29,512	31.3
営業利益	7,407	<b>6,270</b>	△1,137	△ 15.4
経常利益	7,306	<b>5,936</b>	△1,369	△ 18.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,192	<b>3,519</b>	△672	△ 16.0
一株当たり利益(円)	250.92	210.63	<b>△40.29</b>	△ 16.1
一株当たり配当金(円)	75.3	63.2	<b>△12.1</b>	△ 16.1

# セグメント別 通期業績予想



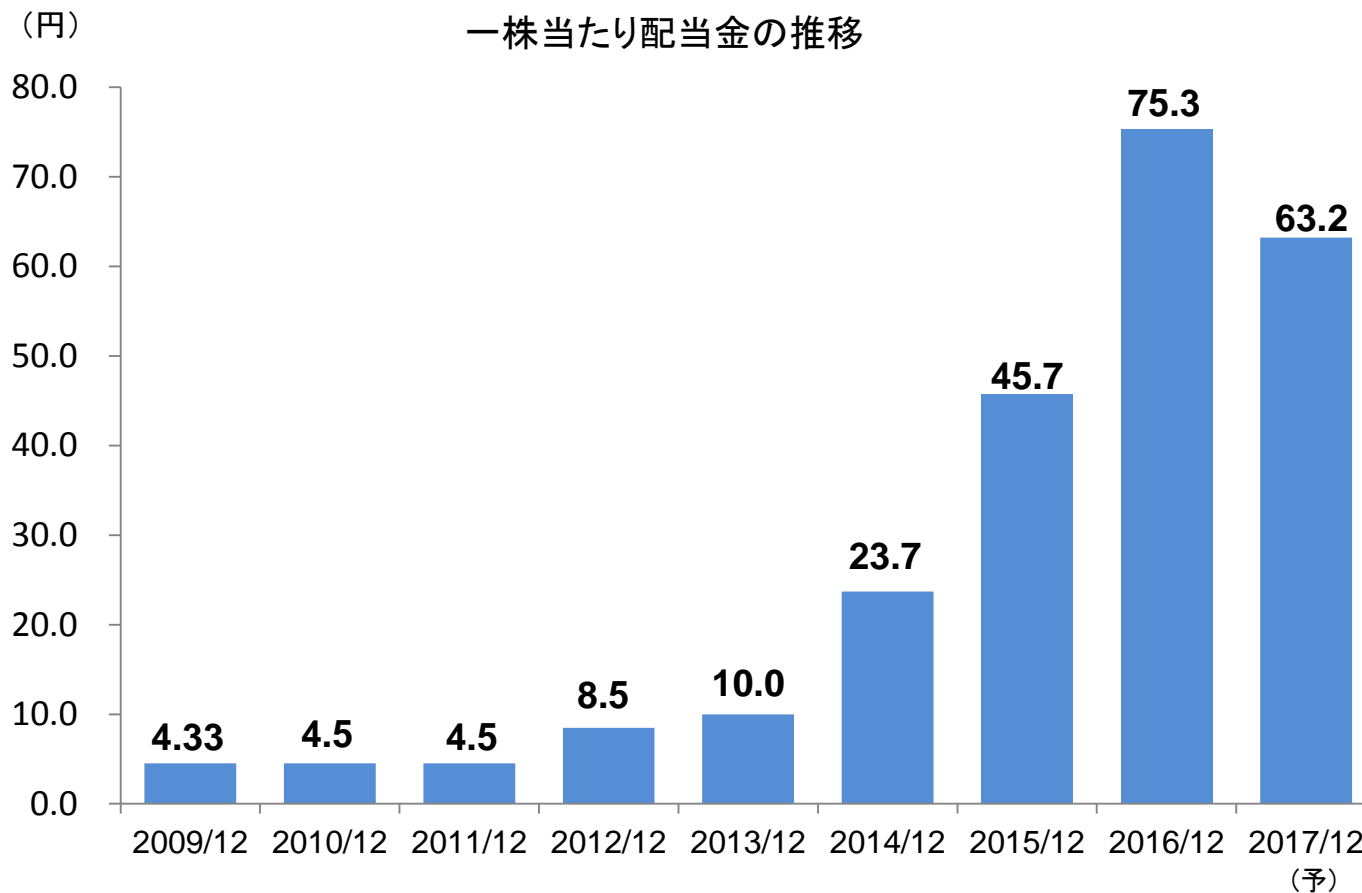
- 全セグメントで増収の見込み
- 新規ビジネス、(株)ファームはその他ビジネスに組入れ

単位：百万円、%			2016/12 実績		2017/12 予想		前期比	
				(利益率)		(利益率)	増減額	増減率
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	30,111		34,299		4,187	13.9
		セグメント利益	2,080	(6.9%)	2,242	(6.5%)	162	7.8
	テクノ事業	売上高	10,334		11,818		1,484	14.4
		セグメント利益	1,015	(9.8%)	940	(8.0%)	△74	△7.4
	R & D 事業	売上高	5,533		6,400		867	15.7
セグメント利益		571	(10.3%)	582	(9.1%)	10	1.9	
セールス&マーケティング事業	売上高	5,654		6,500		845	15.0	
	セグメント利益	296	(5.3%)	397	(6.1%)	100	33.9	
計(参考)		売上高	51,633		59,018		7,384	14.3
		セグメント利益	3,964	(7.7%)	4,163	(7.1%)	198	5.0
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	34,481		50,685		16,204	47.0
		セグメント利益	5,171	(15.0%)	3,702	(7.3%)	△1,468	△28.4
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	7,742		10,198		2,455	31.7
		セグメント利益	244	(3.2%)	245	(2.4%)	0	0.3
その他	その他事業	売上高	476		3,943		3,467	727.8
		セグメント利益	17	(3.7%)	36	(0.9%)	18	103.9
合 計	売上高		94,334		123,846		29,512	31.3
	消去又は全社		△1,990		△1,877		(—)	(—)
	営業利益		7,407	(7.9%)	6,270	(5.1%)	△1,137	△15.4





## 2016年度より配当性向30%を目標に



※業績予想及び配当予想につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



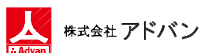
### Ⅲ. 新・中期経営計画2021



「事業を通じて、世界の人と文化に貢献する」という基本理念のもと、  
3つのコア事業で“人が活きるカタチ”を創造

## 人材・教育ビジネス

人と仕事をつなぐ  
～新しい“働く”カタチ～



3つの  
コアビジネス  
Core Business

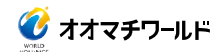
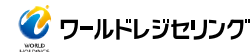
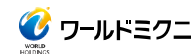
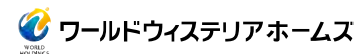
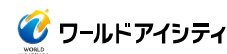
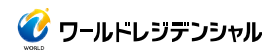
## 情報通信ビジネス

人と人をつなぐ  
～新しい“コミュニケーション”のカタチ～



## 不動産ビジネス

人と住まいをつなぐ  
～新しい“まちづくり”のカタチ～

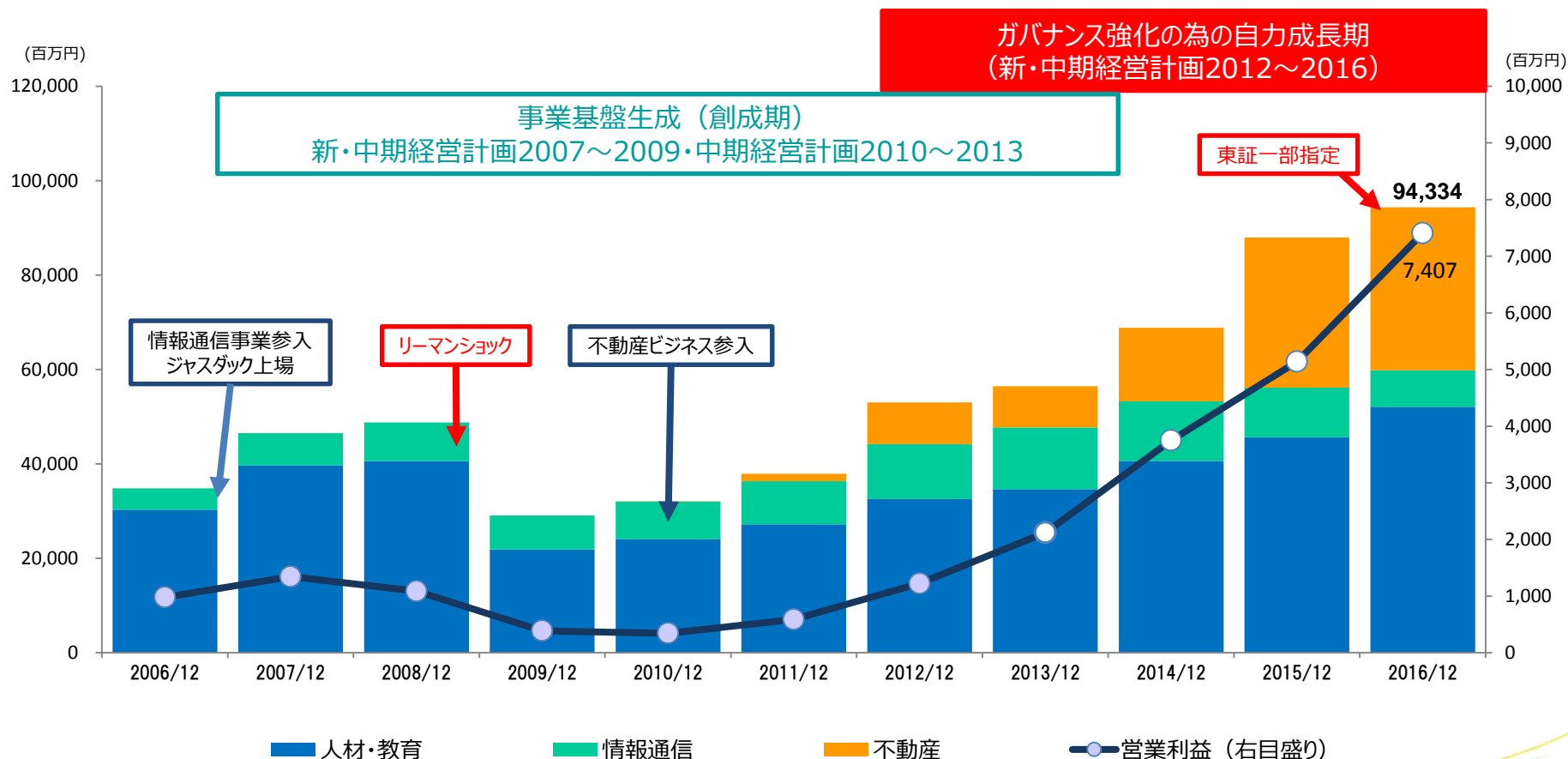


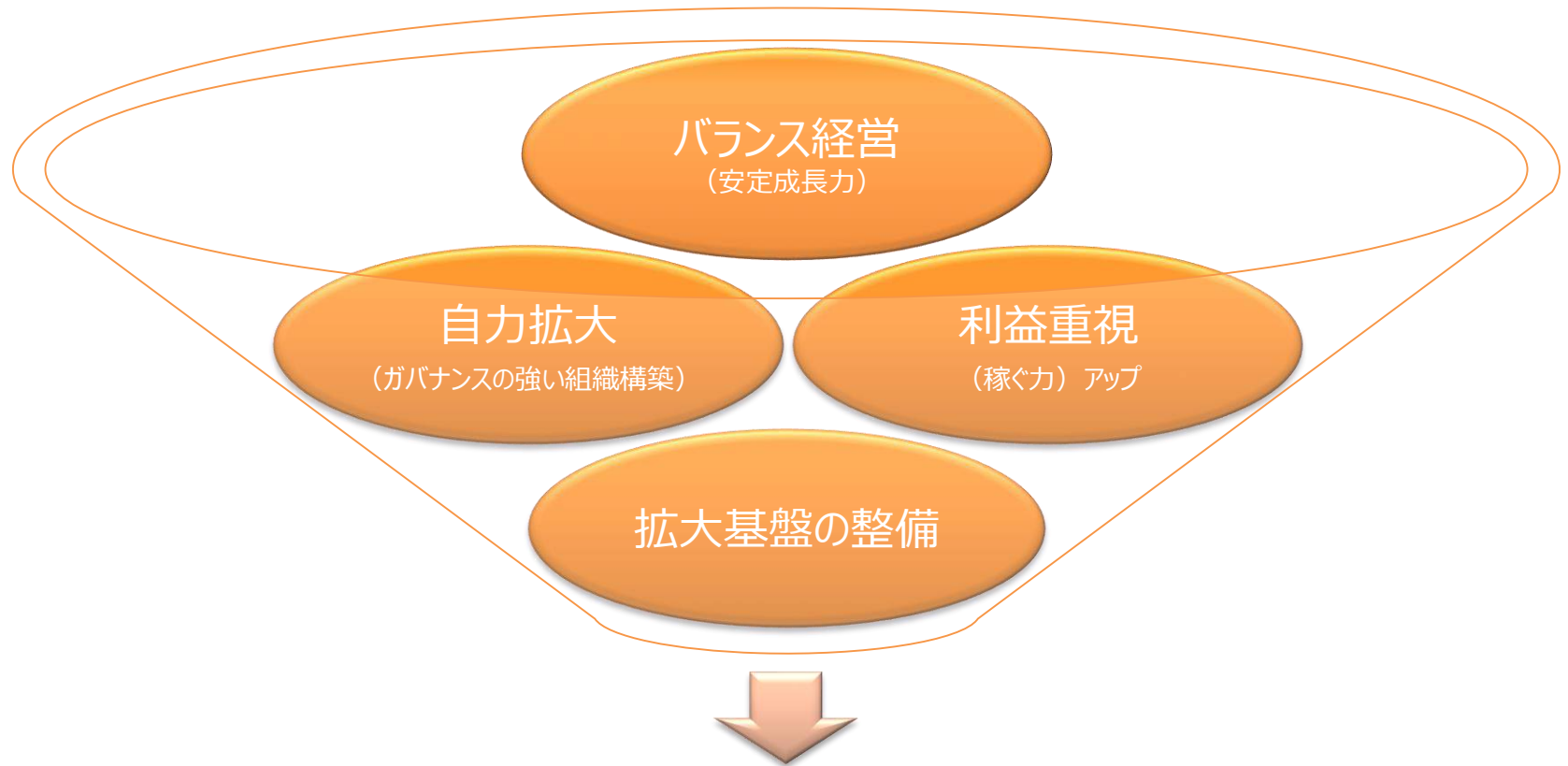
豊栄建設

M'sコーポレーション株式会社



複数の事業を有することで、その時代の経済環境にあわせた最適なポートフォリオを構築  
 ⇒ それぞれの事業が支えあうことのできる安定した事業成長を実現





安定成長できる強い組織が完成

## 総括・成果 (人材・教育ビジネス)

### 重点取組み事項

既存事業の人材育成、規模拡大に加え、ものづくりの商流を見直し、既存事業の周辺領域に目を向けた戦略を推進

### 成果

#### 強固な既存事業基盤の整備、伸びしろのある領域への進出実現

##### 事業戦略

- ・物流事業への進出 [ファクトリー事業の新領域開拓]
- ・工場系エンジニア領域への進出 [テクノ事業とファクトリー事業の連携による新領域の開拓]
- ・P V 事業への進出 [R & D事業の周辺領域の開拓]
- ・O C S 部門 (コールセンター、軽作業) への参入 [登録型派遣の未開拓領域の開拓]
- ・S & M 事業の立上げ [CB・OCS部門の拡大に伴うセグメントの立上げ]
- ・テクノデザインセンターの立上げ [技術者に特化した育成機関の開拓]

##### M&A

- ・D O T ワールド [C R O 事業の立上げ]
- ・ノーリツ台湾 [技術者育成強化、海外人材との交流強化]
- ・日研テクノ [リペア事業強化]

	2011年実績	2016年実績
ファクトリー事業	15,722百万円	30,111百万円 (191.5%)
R&D事業	2,502百万円	5,533百万円 (221.1%)
テクノ事業	5,982百万円	10,334百万円 (172.8%)
セールス&マーケティング事業	683百万円	5,654百万円 (827.8%)

## 総括・成果 (不動産ビジネス)

### 重点取り組み事項

経済状況・政策から今後需要の顕在化が加速するビジネスとエリアを見極め、事業会社の役割を明確にして拡大戦略を推進

### 成果

#### 経済環境に左右されないバランス経営の実践、最大の利益パフォーマンスの発揮

##### 事業戦略

- ・首都圏に続き、東北、大阪、福岡と順次に事業会社を立上げ [デベロップメント関連のエリア拡大]
- ・経済環境を鑑み、事業用地ポートフォリオを見直し自社開発に加え共同開発物件を拡充 [効率的な事業化推進]
- ・新たな領域への積極進出 [不動産管理、ユニットハウス、レンタル、リノベーション、戸建]

##### M&A

- |                        |                  |                |
|------------------------|------------------|----------------|
| ・大町・ユニテックス (現オオマチワールド) | [ユニットハウス、レンタル事業] | } (正式決定は2017年) |
| ・みくに産業 (現ミクニ)          | [リノベーション、エリア拡大]  |                |
| ・コンパックス                | [不動産管理]          |                |
| ・豊栄建設                  | [戸建事業 (北海道)]     |                |
| ・ファーム                  | [レジャー産業]         |                |



## 総括・成果 (情報通信ビジネス)

### 重点取り組み事項

飽和しているビジネス環境の中で、今後必要となる店舗運営・人材を想定し、将来に向けた体制構築を投資優先で実施。顧客囲い込み優先の第二拡大期に向けた準備を推進

### 成果

店舗の合理化を進め、変化に対応できる優良店舗体制への転換、ホスピタリティの高い人材育成による運営体制の実現、新たな商材の拡大

#### 事業戦略

- ・優良店舗網の構築
- ・顧客を囲い込めるサービスの提供ができる人材教育を実践
- ・新たなコンセプト店舗の開設
- ・新商材の拡大

[スクラップを中心とした店舗効率化の推進]  
[独自の人材教育]  
[ケータイの窓口出店]  
[LEDレンタル 等]

	2011年実績	2016年実績
情報通信事業	9,176百万円	7,742百万円 ( 84.4%)





## 総括・成果 (定量目標)

不動産ビジネスでの引渡しタイミングによって売上高が未達となっているが、利益重視で進めてきた結果、営業利益については目標を大きく上回る成果を出すことができた

### 2012年新・中期経営計画 (定量目標)

売上高	1,000億円
営業利益	50億円
ROE	20%以上
自己資本比率	25%以上
配当性向	20%以上



### 2016年決算数値 (成果)

売上高	943億円
営業利益	74億円
ROE	33.5%
自己資本比率	19.4%
配当性向	30%



	トピックス	影響・環境変化
人材・教育ビジネス	派遣法改正 アウトソーシング化の 加速	<ul style="list-style-type: none"><li>・法改正による影響 (派遣元への負荷増大、行政指導強化等)</li><li>・より高い業務領域への対応力</li><li>・人口減少による労働力人口減少の加速 (採用競争の激化)</li></ul>
不動産ビジネス	インバウンドの増加 東京オリンピック誘致 復興事業の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>・地価高騰</li><li>・建築コスト高騰の加速</li><li>・販売価格の上昇</li></ul>
情報通信ビジネス	スマートフォンの端末 購入補助の適正化に 関するガイドライン	<ul style="list-style-type: none"><li>・3キャリア+MVNOの競合</li><li>・店舗の統廃合</li><li>・キャリアによるブランド戦略の強化 (高い要求レベル)</li></ul>



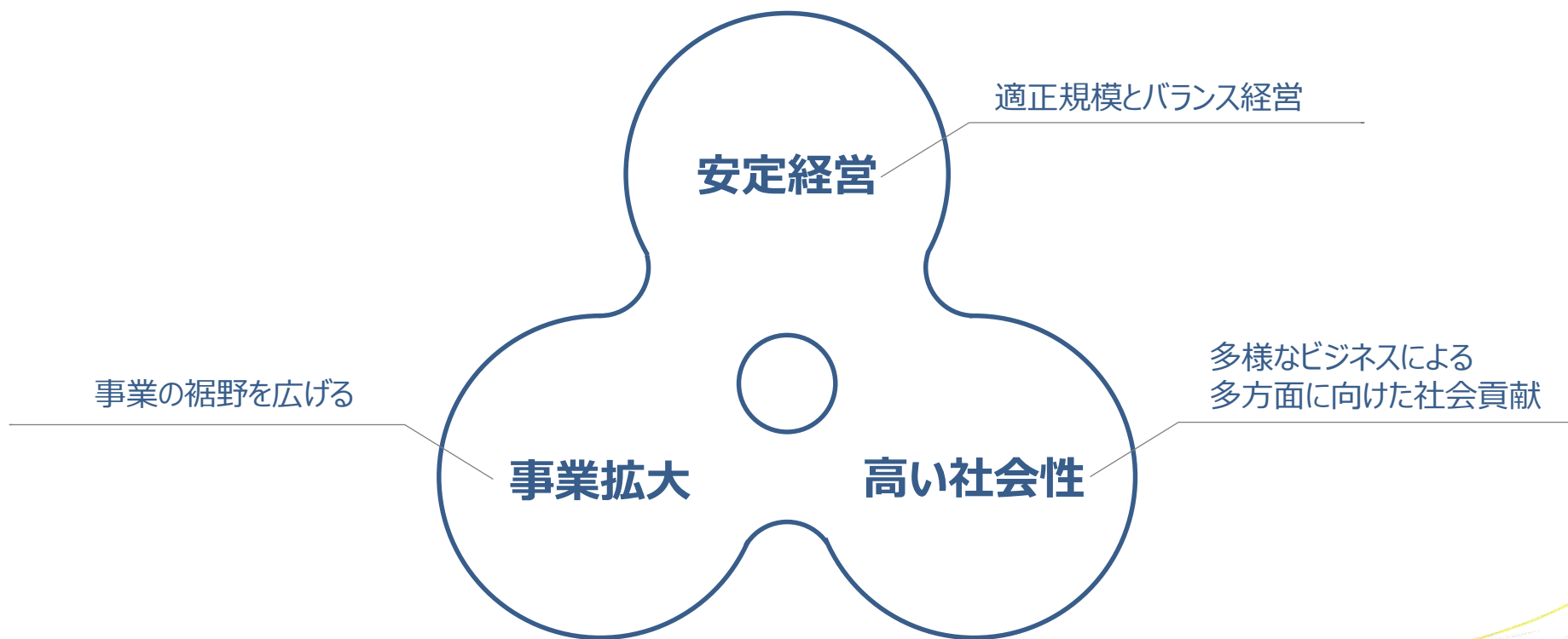
**変化を見越し、最も効率的な安定成長（拡大）に繋げる戦略が必要**



## 新ビジョン

～進化した“人が生きるカタチ”の追求～

「より強く、より社会性を持って、安定拡大する企業を目指す」

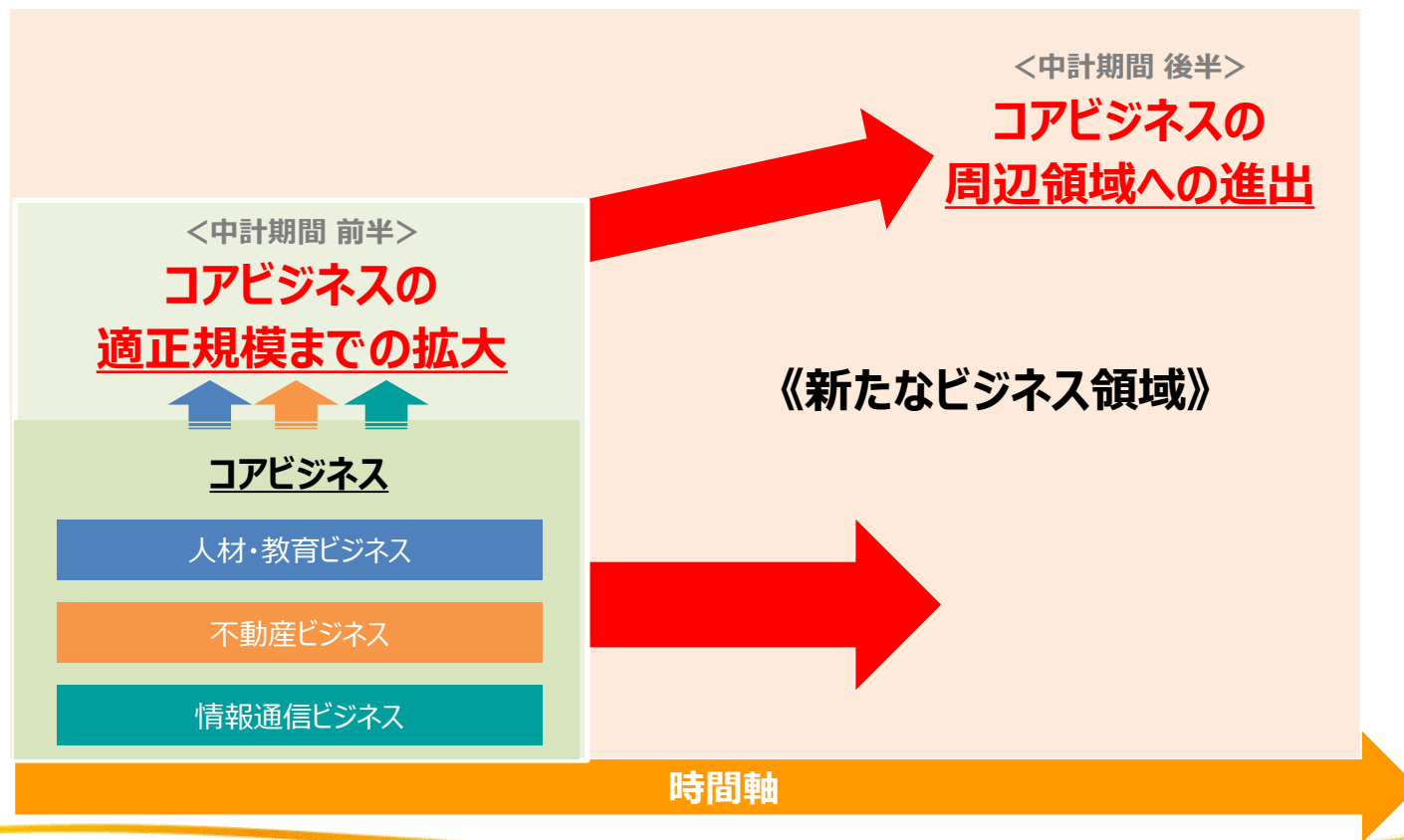




## バランス経営による拡大

コアビジネスを中心とし、適正規模によって最適な利益パフォーマンスを追求し、安定的な成長による既存事業の拡大を図る

本計画では、さらにその周辺にある新たな領域へ適正規模で進出することによって、新たなサービスの提供を図る。



## 人材・教育ビジネス 概要整理

### アウトソーシングのその先へ・・・

一方通行のマッチングから、双方向マッチングへ  
雇用創出のプロフェッショナルとしての挑戦

## キーワード

人材プラットフォーム＋ワンストップサービス  
＋双方向マッチング（人材育成＋仕事づくり）＋適正規模  
||  
様々な人材が活躍できる環境の創出

# 人材・教育ビジネス②

## ものづくり業界の今後の方向性

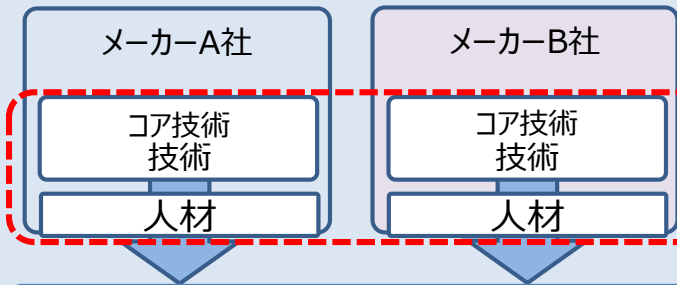


《ものづくり業界》  
個社で抱え込んでいた  
「技術」と「人」の  
**オープンな外部活用が加速**

《派遣法改正》  
確実に人材を受けられる  
**派遣会社への後押し**

### 今までのものづくりの流れ

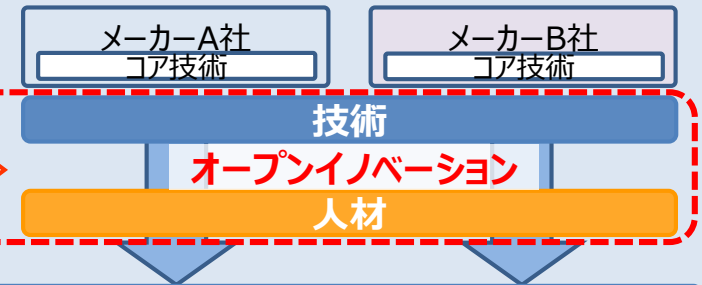
独自の技術と人材によるものづくり



アウトソーシング化  
拡大

### これからのものづくりの流れ

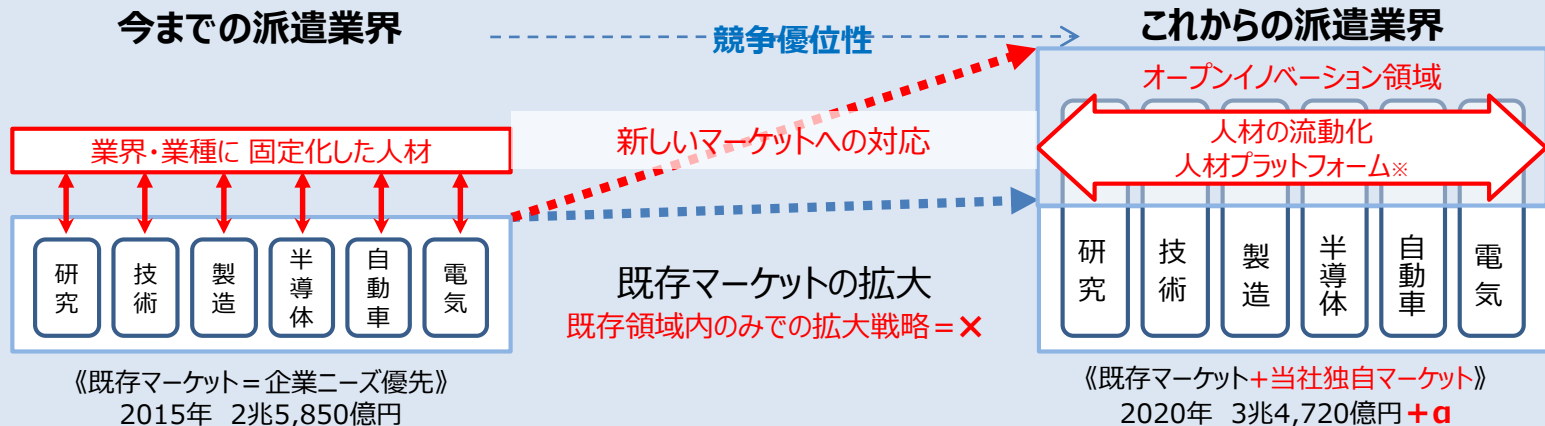
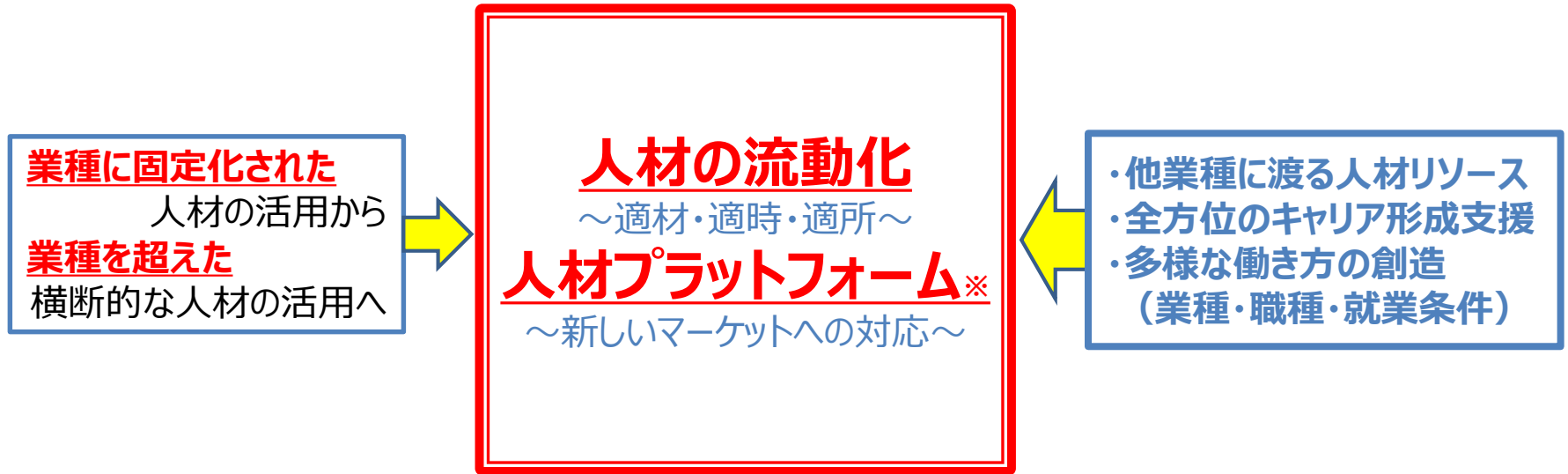
オープン化された技術と人材によるものづくり



製品供給

# 人材・教育ビジネス③

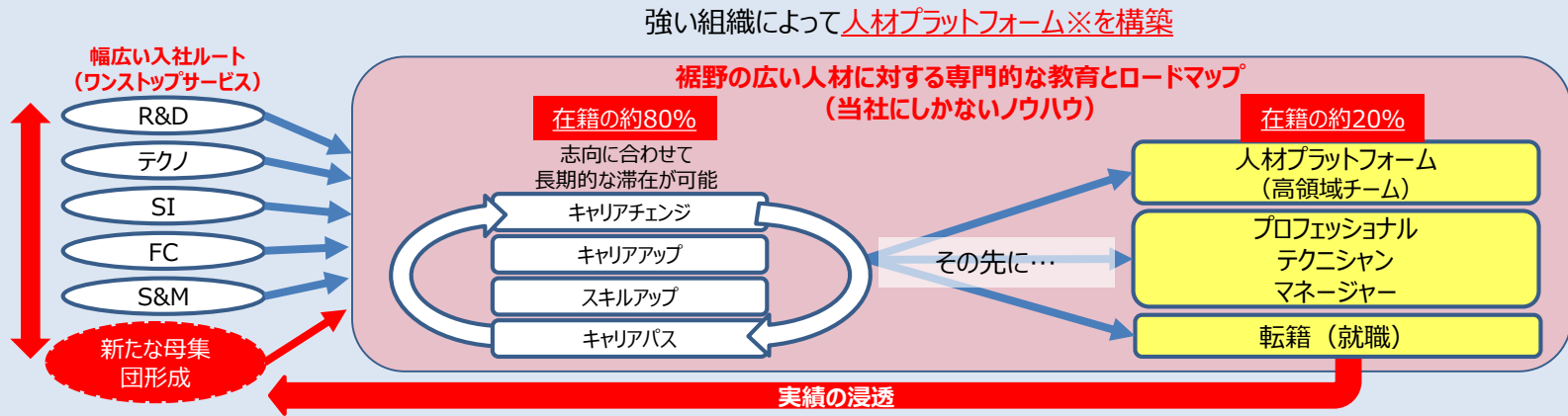
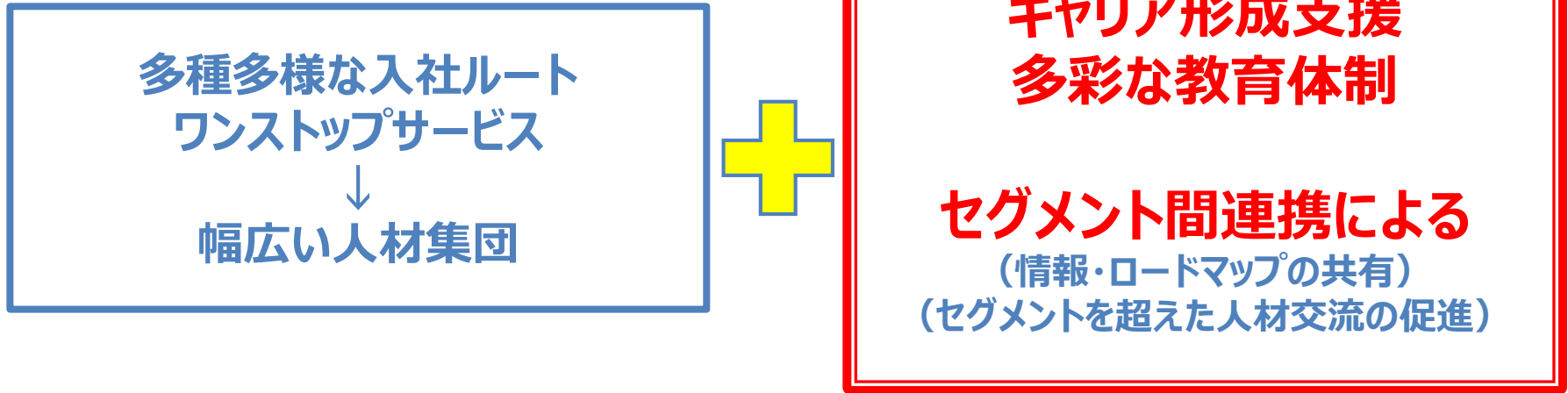
## 成長する人材業界と基幹となる方向性



※人材プラットフォーム・共通技術・技能領域の専門家集団

# 人材・教育ビジネス④

## 人材育成プロセス

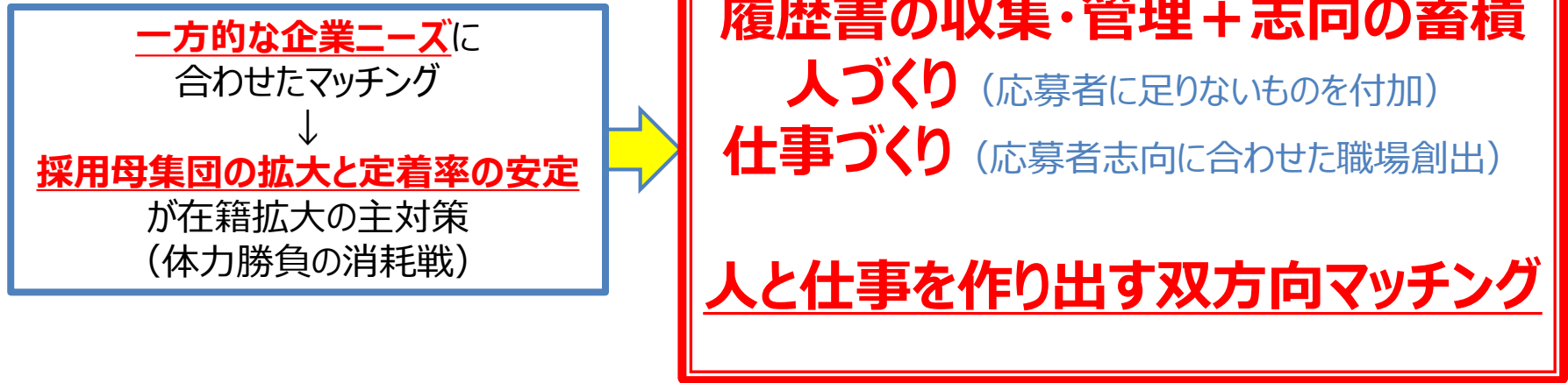


※人材プラットフォーム・共通技術・技能領域の専門家集団



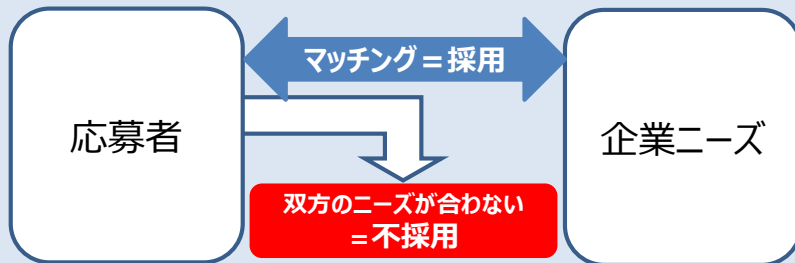
# 人材・教育ビジネス⑤

## 双方向マッチング



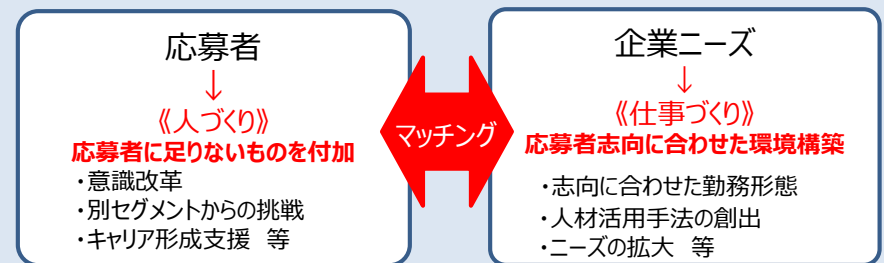
### 今までの採用

一方的な企業ニーズに合わせた人材の採用



### これからの採用

履歴書の収集・管理に加え、志向の蓄積・データ化による  
双方向マッチング採用



## 不動産ビジネス 概要整理

# 更なる自走力・自立力の追及・・・

## 経済環境に左右されない強いビジネスによる 利益構造改革

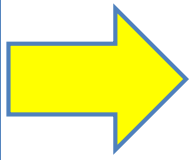
### キーワード

ストックビジネス強化＋資金回転率＋自己調達力の強化＋住宅事業の強化  
||  
新たな不動産ビジネスへ参入の実現

# 不動産ビジネス②

## 資金回転率を意識した利益構造改革

デベロップメント中心の  
ビジネス構造  
↓  
**経済環境によるリスク大**



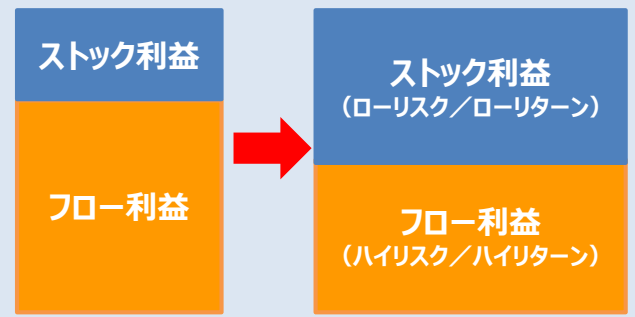
ストックビジネス強化による利益構成比の変化  
**資金回転率の最適化 = キャッシュフローの安定**

**投資タイミングを逃さない強い自己資金調達力**

《事業別にみた特性の違い》

	リスク	回収期間	利益率	ストック性
デベロップメント	高	2～3年	高	低
リノベーション	中	4～6か月	中	中
注文住宅	高	8～10か月	高	中
ユニットハウス	中	7年	中	高
プロパティ	低	短い	低	高

《将来的な利益構成比の変化》



# 不動産ビジネス③

## 戦略

### デベロップメント (フロービジネス)

経済環境を鑑みた仕入れと供給によるROIの最大化と適正規模による収益の拡大を図る

<年間供給数 (適正規模)>

- 東北圏・100戸～200戸
- 首都圏・400戸～500戸
- 近畿圏・100戸～200戸
- 九州圏・100戸～200戸



ONE PARK RESIDENTIAL TOWERS  
《宮城県》



ブランズ横濱馬車道レジデンシャル  
《神奈川県》

### リノベーション (フロー&ストックビジネス)

全国展開によるネットワークと実績による仕入れパイプラインのストック化を図り、リノベーションNo.1の実現

<年間供給数 (適正規模)>

1,500戸



《before》



《after》

# 不動産ビジネス④

## 戦略

### 戸建住宅（フロービジネス）

北海道内における圧倒的なブランド力と実績を東北地域におけるネットワークによって拡大さらに4,000戸以上の実績に対するリフォームや買取再販によるストック化の実現を図る

＜年間供給数＞  
300戸～350戸



自社ブランド  
《チャレンジ999シリーズ》

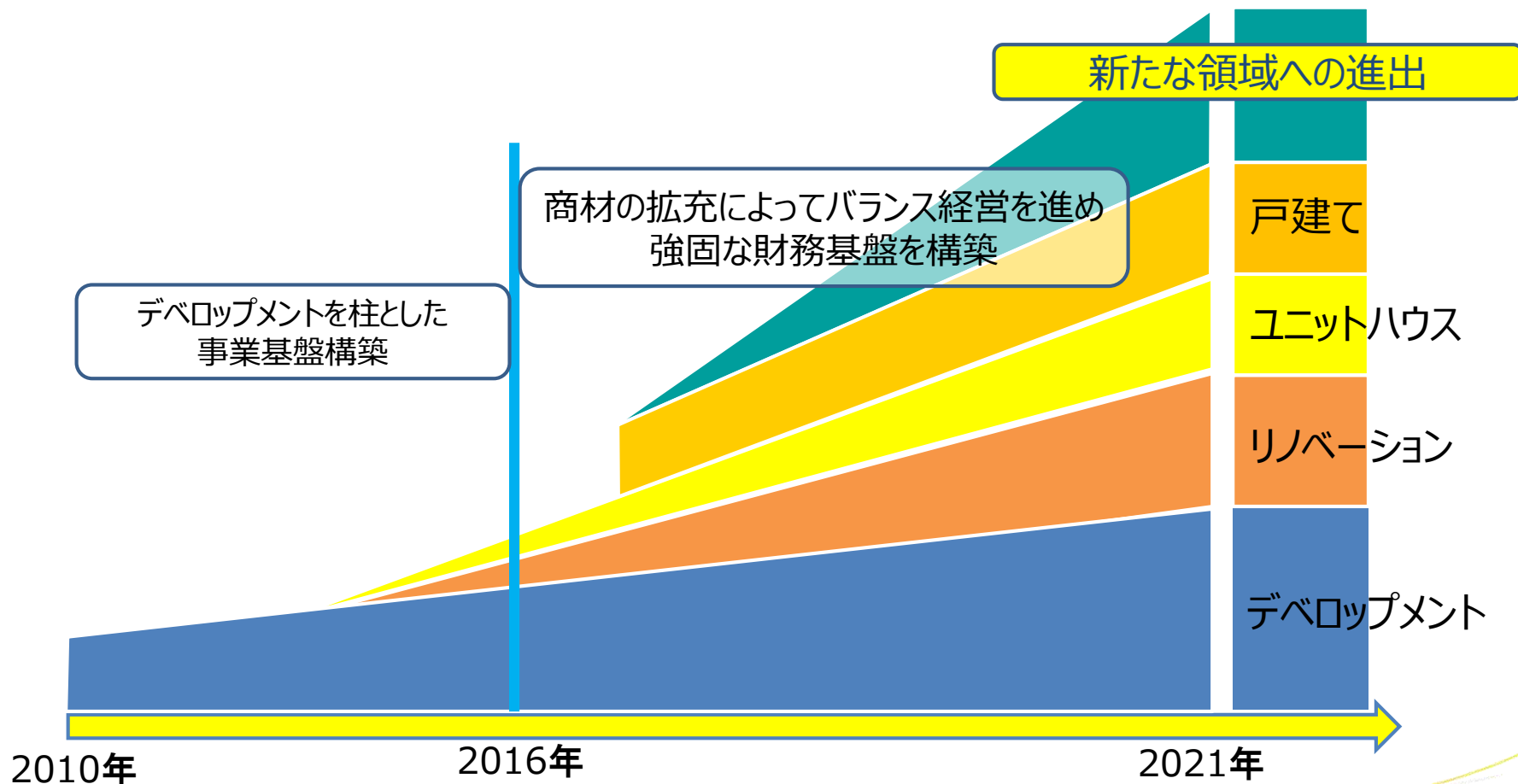
### ユニットハウス（ストックビジネス）

既存製品に加え、新製品開発を進めることによって商材の拡充を図り、既存インフラへの流通を強化するとともに、独自ルートを国内外に構築し、レンタルによってストック性を高める



## 領域の拡大

資金回転率の適正化を図り、新たな不動産領域への進出を図る



## 情報通信ビジネス 概要整理

# サービス力の追求による新たな価値の創造・・・

## エリア（店舗網の拡大）とアイテム（商材）の 融合とシナジー

### キーワード

ホスピタリティ力＋エリア拡大＋商材開拓  
||  
地域に根ざした拡大フェーズへの移行

## 戦略

### 携帯ショップ

圧倒的な顧客の囲い込み > 携帯販売台数

投資

より優良な既存店舗を拡大  
新規エリア拡大



より優良な接客人員の育成



顧客の獲得

副商材等のさらなる販売・サービス収入増

キャリアの囲い込み

収益拡大

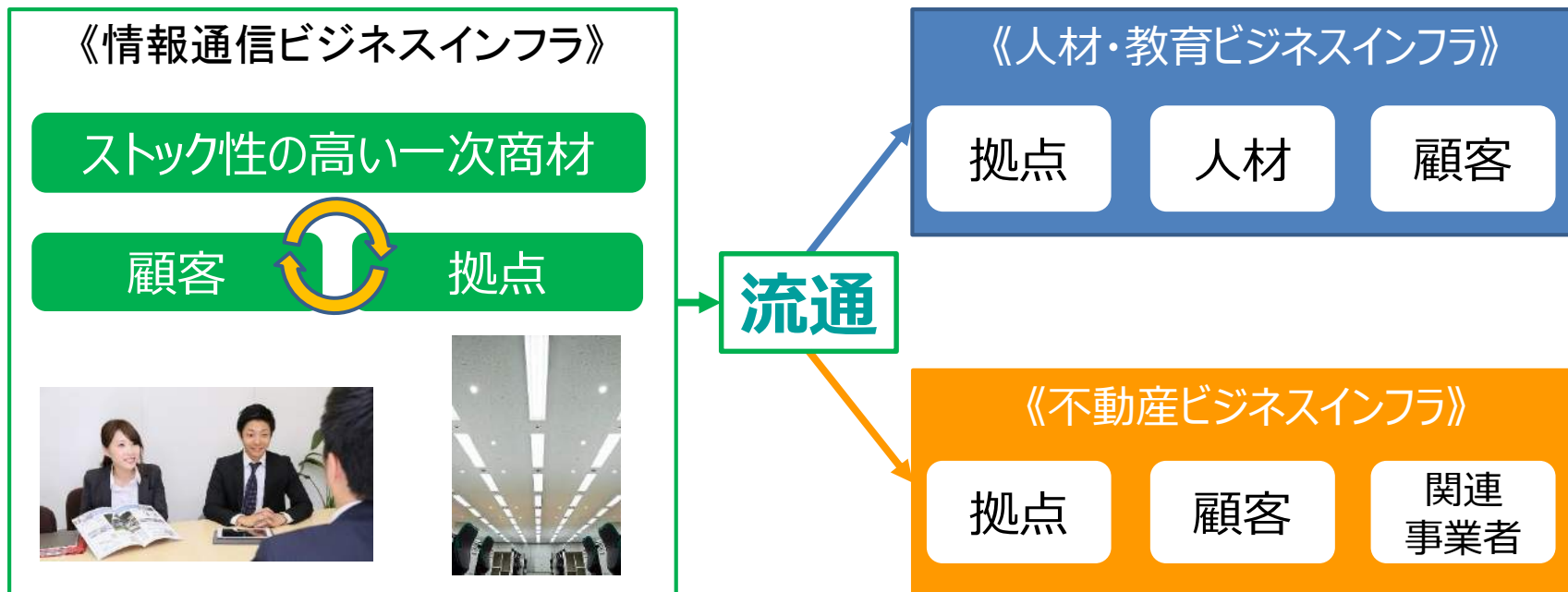
支援拡大



## 戦略

### 商材開拓

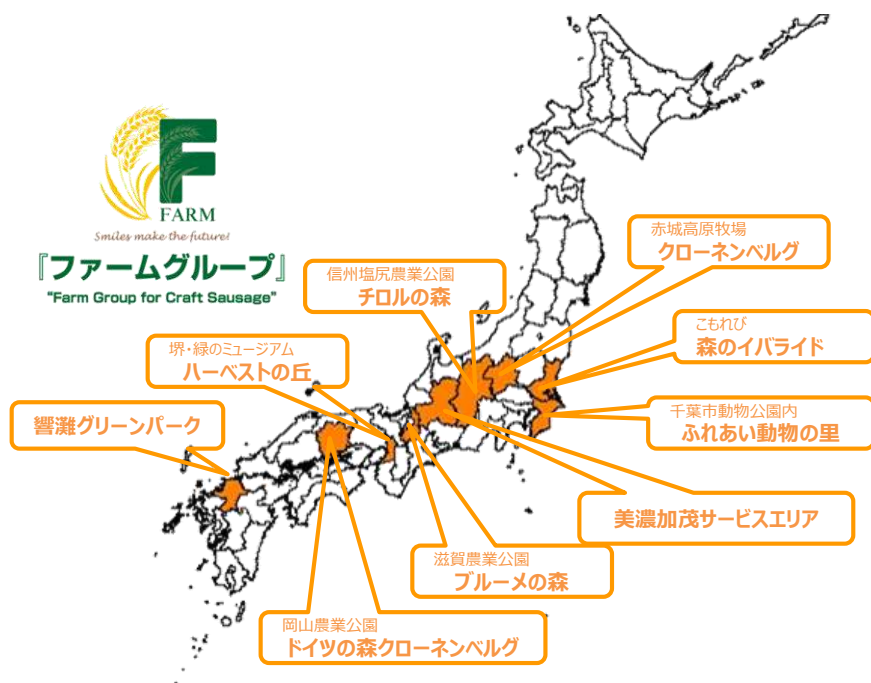
既存インフラの活用（店舗・人材及びセグメント）を視野に、ストック性の高い1次商材の拡充によって、さらなる利益率の向上を目指す





## 株式会社ファーム

地域に根付いた施設を再生し、幅広い様々な雇用創出と地域住民との交流を図り  
地方創成を实践する



### 会社概要

名称 株式会社ファーム  
所在地 愛媛県西条市大町1705番地1  
事業内容 農業公園の運営管理  
設立 昭和43年7月  
施設展開地域 茨城県、千葉県、群馬県、長野県  
岐阜県、滋賀県、大阪府、岡山県  
福岡県



## おしごと百貨店(女性(ママ)向けハローワーク)開設

福島県郡山市に公益財団法人日本財団の助成事業として、企画から参加していた「暮らしづくりビレッジ」がオープン。

施設内にある「おしごと百貨店」(女性(ママ)向けハローワーク) 関連会社・株式会社ワールドインテック福島が運営。女性活躍へ向けての情報発信拠点として、活動を開始しました。





# 数值目标



**売上高**

(内M&Aによる積上げ100億円～150億円)

**2,000億円**

**営業利益**

**100億円**

**ROE**

**20%以上**

**自己資本比率**

**20%以上**

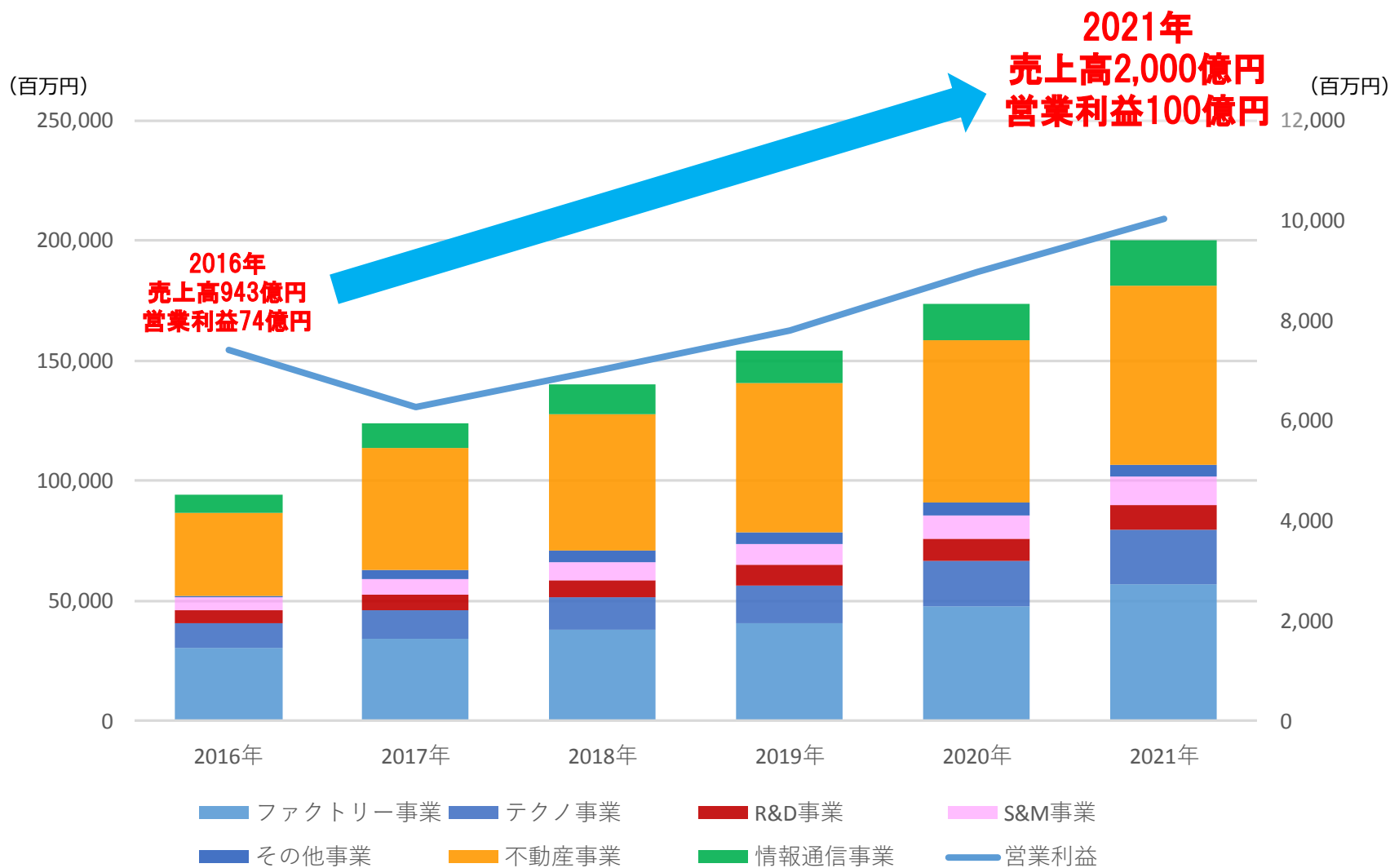
**成長投資 (M&A資金)**

**100億円**

**配当性向**

**30%以上**

# 新・中期経営計画2021 数値目標

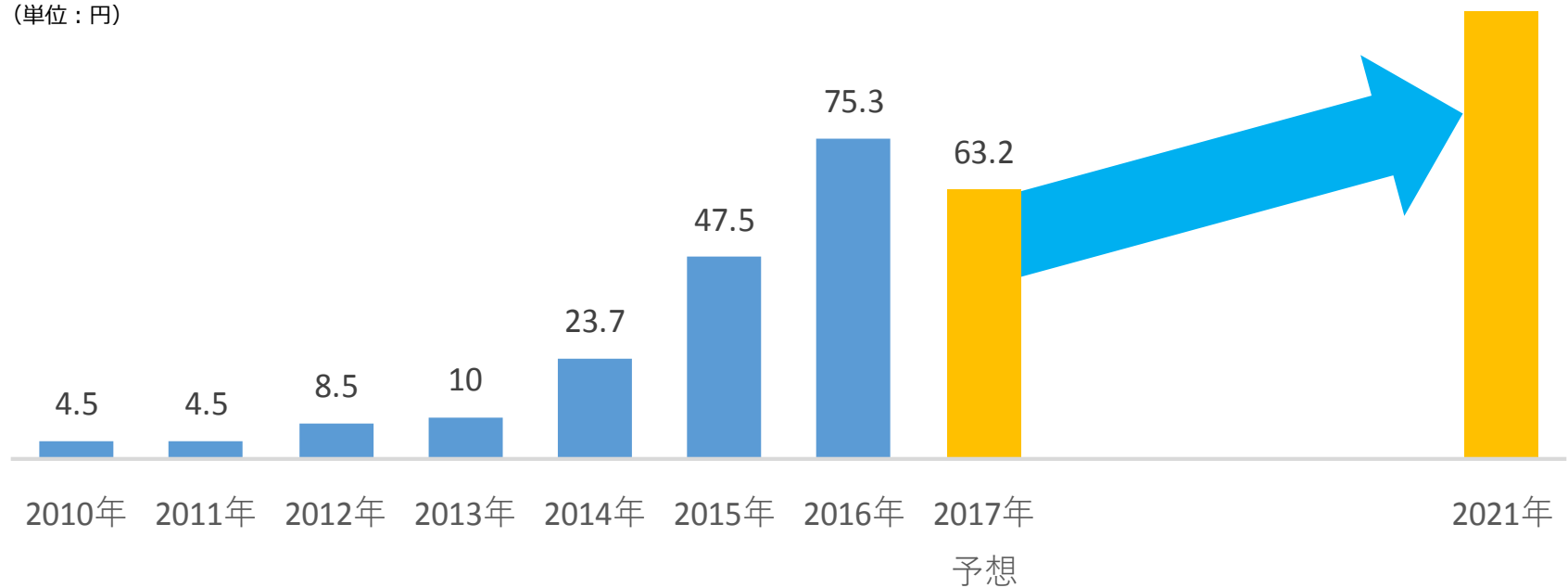




## 事業拡大に向けた投資を優先的に進めつつ、配当性向は30%を継続

### 配当金の推移

(単位：円)





## 株式会社ワールドホールディングス 経営管理本部 広報IR室 重松 祥平

TEL                   03-3433-6005  
E-MAIL               irinfo@world-hd.co.jp  
URL                   <http://www.world-hd.co.jp/>

本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。  
また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、その  
報の正確性を保証するものではなく、今後、予告なしに変更される事があります。  
万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社及び情報提供者は一切  
責任を負いませんのでご承知おきください。

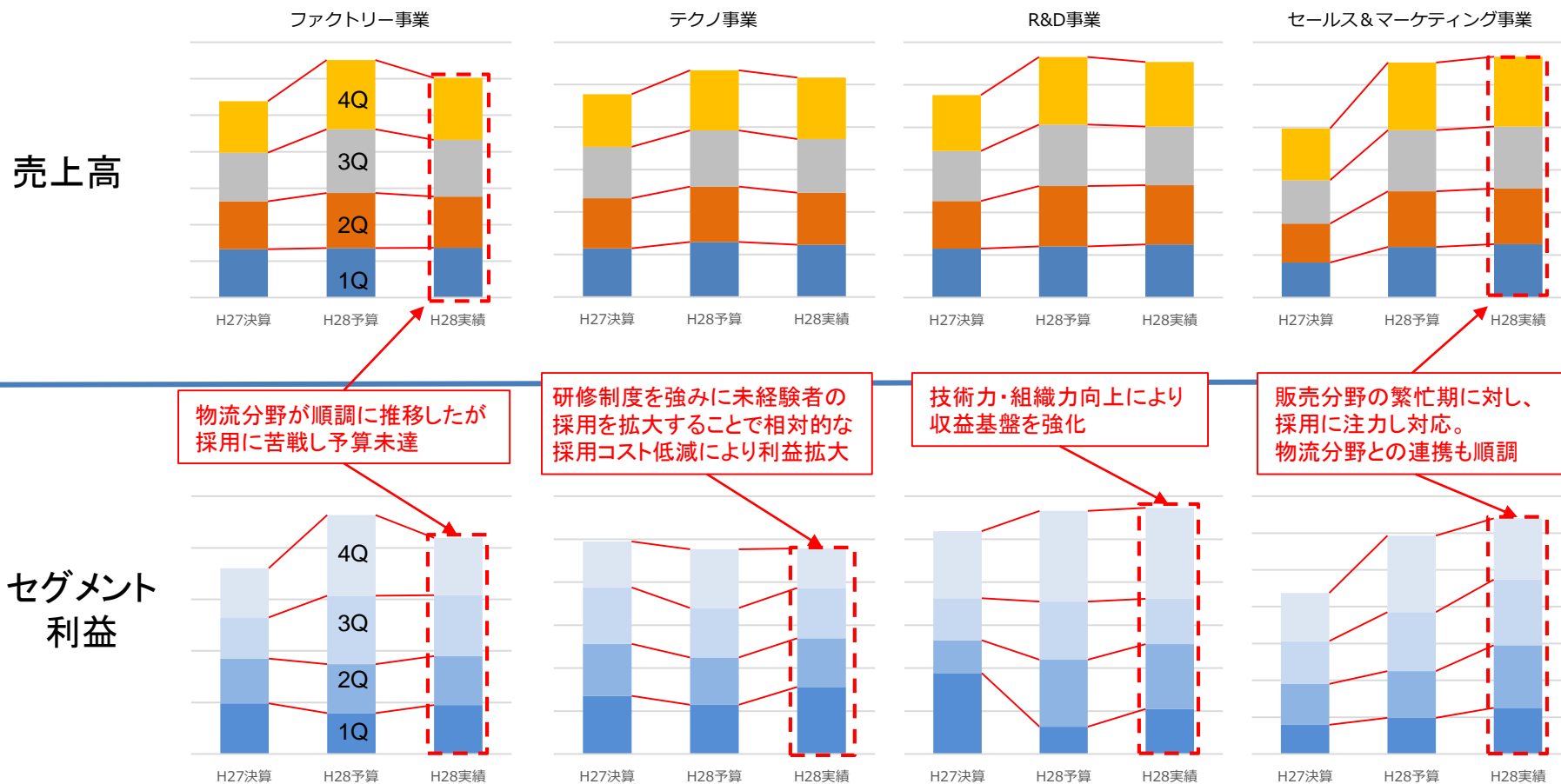




# 参考資料



売上高は未達ではあるが、セグメント間の連携採用と育成人材の配属を強化  
セグメント利益は、原価改善と人材育成効果よるチャージアップにより増益傾向

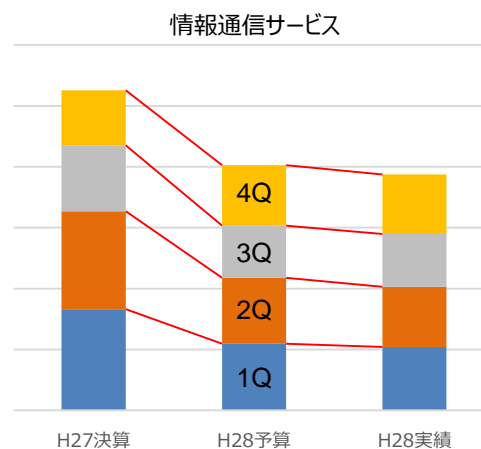
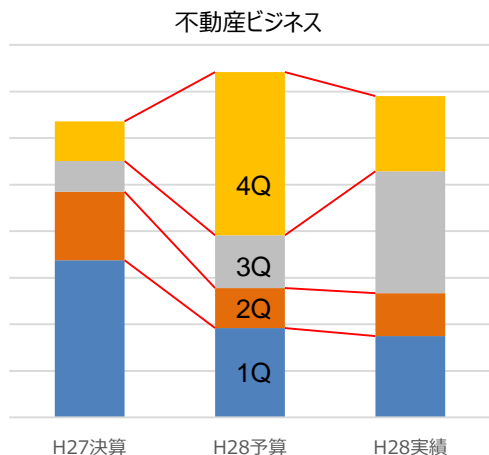




不動産ビジネスについては、利益重視の施策により計画を上回る好条件での引渡しにより大幅増益

情報通信ビジネスについては、顧客一人当たりの収益性向上により、収益力が回復

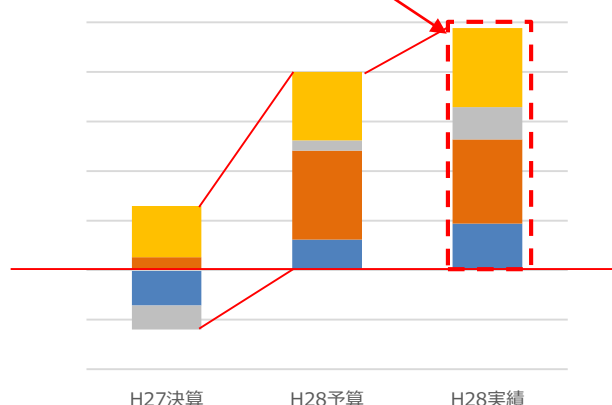
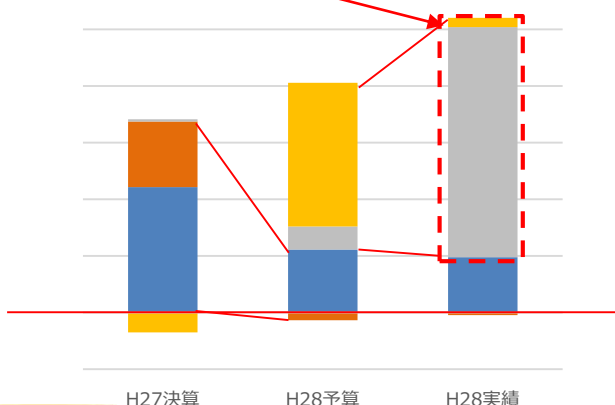
売上高



当初4Qに引渡し予定の物件を3Qに好条件で引渡し。売上は予算未達も大幅増益

優良店舗網による顧客囲い込みで顧客一人当たりの収益性が向上

セグメント利益



1Q  
2Q  
3Q  
4Q

