

株主の皆様へ

第25期 株主通信

2017年1月1日～2017年12月31日



トップインタビュー

最適な利益パフォーマンスを追求、
周辺領域への拡大を推進

“人が生きるカタチ”の創造
おかげさまで25周年

25TH
ANNIVERSARY
これまでから、これからへ。



ごあいさつ

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社は、創業以来、「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、人材・教育ビジネス、不動産ビジネス、情報通信ビジネスの3つの事業を柱として、人々に生活を営むための環境と多様な働く場所を提供し『人が生きるカタチ』を創造するという社会的使命に取り組んでまいりました。

当期においては、戸建住宅供給数札幌No.1である豊栄建設株式会社を新たに迎え入れ、更には日本全国に農業公園の施設を保有する株式会社ファームの再生事業に取り組むなど、更なる『人が生きるカタチ』の実践を進めました。

また、当期を初年度とする「新・中期経営計画2021」においても、売上高1,271億47百万円(前期比34.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益46億12百万円(同10.0%増)と、最終年度2021年の目標である売上高2,000億円、営業利益100億円の達成に向けた基盤構築を進め、確実な成長へとつなげることができました。

これからも、経済環境を見極めた安定経営を進め、確実に成長が持続する循環経営を実践してまいります。

おかげさまで当社は、創立25周年を迎えます。これもひとえに株主の皆様の温かいご支援のなか、“人が生きるカタチ”というコーポレートビジョンを貫き、地に足をつけしっかりと歩んできた結果であると信じております。心より御礼申し上げます。

株主の皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役会長兼社長
伊井田 栄吉



コアビジネスを中心に適正規模による最適な利益パフォーマンスを追求し、周辺領域への拡大を推進してまいります。

Q 当期(2017年12月期)の業績についてお聞かせください。

A 「新・中期経営計画2021」初年度である当期は、既存事業の裾野を広げながら新規領域への投資を積極的に行ったことにより、売上高は8期連続増収、親会社株主に帰属する当期利益は7期連続増益と、当初予算を上回る過去最高の実績を計上し、5カ年計画の初年度としては幸先のよいスタートを切ることができました。

基幹事業である人材・教育ビジネスでは、グループ全体の業績を大きく牽引しました。人手不足感の高まりと2015年に施行された「派遣法」改正により企業の人材ニーズが大手に集中しています。こうしたなか、人材(既存社員、応募者)の志向を的確に把握した仕事の開拓、人材育成の促進、管理体制の強化に注力しました。その結果、採用率・社員定着率ともに向上し、過去最高の在籍人員数となりました。

売上高で大きく貢献した不動産ビジネスでは、首都圏を中心に大手主導による地価やマンションの価格変動が激しさを増すなか、事業展開エリアに見合った商品展開の選択と集中を行い、最適な利益パフォーマンスが出せる事業構造の構築を進めました。当期は北海道の戸建住宅メーカー豊栄建設株式会社を子会社化することによって、従来からのデベロップメント関連を中心とした事業構造を、より強固で安定した経営基盤へと進化させ、過去最高の売上高を計上しました。

情報通信ビジネスでは、飽和状態にある携帯電話業界において、前期(2016年12月期)まで店舗のスクラップを進めてまいりましたが、当期はさらなる拡大基盤の構築に向

け投資を行うことで再び店舗増となり、九州エリアでの存在感を増すことができました。

この結果、当期の業績は、売上高1,271億47百万円(前期比34.8%増)、営業利益70億64百万円(同4.6%減)、経常利益70億7百万円(同4.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益46億12百万円(同10.0%増)となりました。

Q 当期子会社化した株式会社ファームについてお聞かせください。

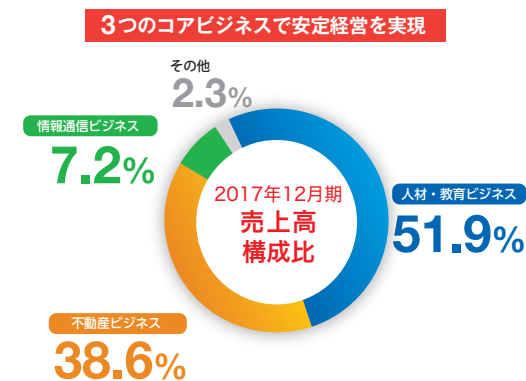
A 当期子会社化した農業公園事業を行う株式会社ファームとその子会社は、再生事業であることから、早期再生に向けて人員体制・業務プロセスの改善や社員の意識改革を行い、運営基礎力を強化しました。今期は来場者の増える春に向けて設備投資を開始していますが、今後はより一層、地域に密着した施設の活用を充実させ、地域の活性化へつなげてまいります。

単位：百万円、%		2017/12 実績 (利益率)		前期比		2018/12 見通し (利益率)	
		増減額	増減率	増減額	増減率	増減額	増減率
人材・教育ビジネス	売上高	66,041		14,408	27.9	72,573	
	セグメント利益	4,704 (7.1%)		740	18.7	5,329 (7.3%)	
不動産ビジネス	売上高	49,080		14,598	42.3	57,624	
	セグメント利益	4,635 (9.4%)		△ 535	△ 10.4	3,974 (6.9%)	
情報通信ビジネス	売上高	9,167		1,425	18.4	11,548	
	セグメント利益	25 (0.3%)		△ 219	△ 89.7	230 (2.0%)	
その他	売上高	2,856		2,380	499.7	3,391	
	セグメント利益	△ 272 (-9.5%)		△ 289	—	△ 125 (-3.7%)	
合計	売上高	127,147		32,812	34.8	145,137	
	消去又は全社営業利益	△ 2,029		△ 38	—	△ 2,119	
	営業利益	7,064 (5.6%)		△ 343	△ 4.6	7,288 (5.0%)	

Q 今期(2018年12月期)の展開についてお聞かせください。

A 当社グループでは、「新・中期経営計画2021」に基づき、引き続き基幹ビジネスである人材・教育ビジネスを安定成長の主たるドライバーとし、人材・教育ビジネス、不動産ビジネスともに過去最高の売上高の更新を継続させてまいります。これにより、安定的で強固な事業基盤を構築し、さらなる事業の拡大に努めてまいります。

人材・教育ビジネスでは、キャリア形成支援と教育・育成によって輩出されるモチベーションの高い人材の組織化によって差別化を図り、さらに高い領域で活躍できる環境を開拓するというサイクルの体系化を加速度的に推し進めてまいります。また、業界内における当社独自のポジションを明確にすることによって、未開拓人材・企業・技術へと事業領域を拡大し、アウトソーシングの可能性を高めてまいります。



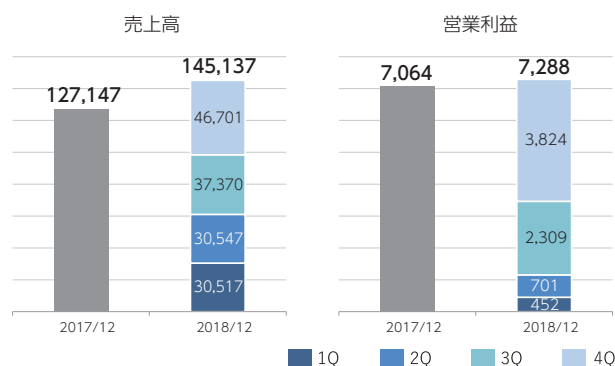
不動産ビジネスでは、新たに迎え入れた豊栄建設株式会社によってデベロップメント、リノベーション、ユニットハウス、戸建の4本柱が形成され、セグメント内のバランスの最適化が図られました。また、事業の地域展開が全国規模へ広がったことから、相互拠点利用などによるエリアの深耕も可能になってきています。今後はこれら全国ネットワークから得た情報を各エリアに特化した戦略策定に反映し、最適な規模での安定経営を継続させつつ、可能性をもつ新規領域・エリアへの進出を進めてまいります。

情報通信ビジネスでは、引き続き店舗と人材育成への投資を進めることで、地域でより必要とされる優良店舗網の構築に努め、移動体通信キャリア・顧客の囲い込みにつなげてまいります。また、携帯電話等のストック性の高い商材販売を追求していく一方で、その販売力・営業力を活かし、新たに登場するIT商材の普及にいち早く努め、より高い利益パフォーマンスを追求してまいります。

以上のことから、今期の連結業績予想は、売上高1,451億37百万円(前期比14.1%増)、営業利益72億88百万円(同3.2%増)、経常利益70億83百万円(同1.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益46億35百万円(同0.5%増)を見込んでおります。

なお、経営の透明性を図り株主・投資家の皆様の投資判断に資するため、今期より新たに四半期ベースの業績予想を開示しておりますが、今期は引渡しを下期に集中させていることから売上高・営業利益ともに年度後半に伸ばす計画となっております。

四半期ベース業績予想 (単位:百万円)



Q 最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

A 当社は、今後も既存事業を強化し事業領域の裾野を広げ、確実かつ継続的に事業を拡大してまいります。今期も引き続き配当性向30%を目安としております。

当期につきましては、1株当たり配当金63.2円の予想に対して増配の82.7円を実施させていただきます。また、今期につきましては、1株当たり配当金82.8円を予想しております。

今後も引き続き、利益をしっかりと確保する経営を推進し、配当の安定を図ってまいります。

株主の皆様には、一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



事業展開の取り組みと実績

Business Operations and Results



人材・教育ビジネス

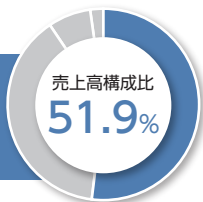
当社の人材・教育ビジネスはM&A等による規模拡大を追求するのではなく、将来を見据えて人材育成に注力し着実に組織を強化させることによってクライアントからのニーズも拡大し堅調に推移しました。

また、体制・組織の強化の進捗により定着率・採用率が向上したことから、前期比4,600人超の増員となり在籍人数も過去最高となりました。

こうしたなか特に、ファクトリー事業の物流分野においては、来るべき人材業界における変動を見据え、積極的な人材育成への投資とその組織化に努めた結果、前期の2倍を超える人員規模に成長し、他社の追従できない確固たる体制が確立されました。

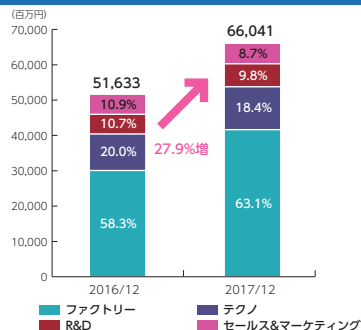
人材・教育ビジネス

売上高 66,041 百万円
セグメント利益 4,704 百万円

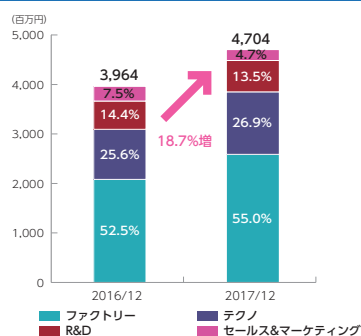


- ファクトリー事業では、管理社員のチーム化・流動化により大型請負案件の効率化を強力に推進、貢献価値の向上により単価アップを図るとともに、人事制度の強化により定着率も改善、安定稼働に
- テクノ事業では、エンジニア育成のために設立したデザインセンターにおいて、未経験者を自動車・装置の機械設計エンジニアとして安定輩出する機能が定着し、在籍人数が増加
- R&D事業では、専門研究者集団として、優秀な人材採用と既存社員のスキルアップ施策をさらに強化
- セールス&マーケティング事業では、登録型派遣へ専門特化するために内部組織の独立性を強化、取り扱い職種・事業領域の見直し等を行い強固な基盤作りに注力

売上高の推移



セグメント利益の推移



在籍数(3ヶ月平均)の増減

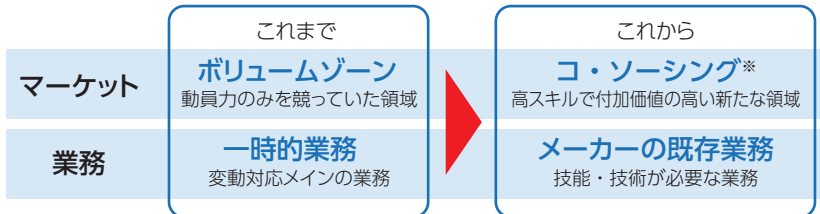
2016/12期末 → 2017/12期末

	増減(名)	合計(名)
人材・教育ビジネス全体	+4,629	20,360
ファクトリー	+4,929	15,090
テクノ	+145	2,042
R&D	+117	1,029
セールス&マーケティング	-562	2,199

今後の取り組み

業界でのポジションを明確化し、高収益化を実現

既存市場にとらわれず、さらに付加価値の高い領域へ



当社独自のポジションを確立し新たな価値を市場に提供します。

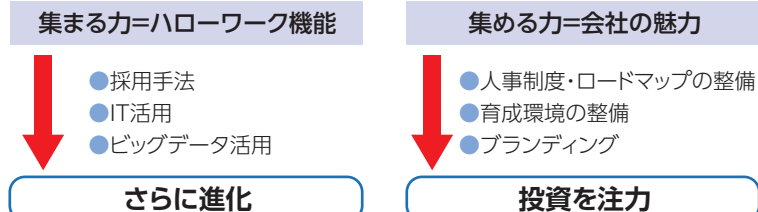
※コ・ソーシング: お客様の良きパートナーとして業務にさらに踏み込み、成果を共に享受できる、信頼されるアウトソーシングの姿。

利益重視から売上重視へ、
将来を見越した明確なリターンを追求した投資の実行

採用とチーム化への投資

当社が考える採用力とは… **採用力=動員力+集人力**

集まる力と集める力に整理し投資



技能・技術の安定した組織の構築
高い能力を持った社員の育成と働く場の提供が可能に

業界の先駆者として新たな取り組みを追求し続けます。



不動産ビジネス

不動産ビジネスは、引渡しの時期で売上高・セグメント利益が計上されることから展開地域の市況変動を常に捉え、リスクを最小限に抑えた戦略を策定し事業を推進しました。

特に当社は、リノベーション・賃貸管理を中心としたストックビジネスにおいては確実な成長によって前期比を意識し、デベロップメント関連を中心としたフロービジネスは、その環境とタイミングを見極める必要があることから確実な計画のキャッチアップを意識しております。

当期は、市況を見極めた結果、デベロップメント関連においては、多くの引渡しを第4四半期に集中させました。そして、株式会社ミクニを中心とするリノベーション関連が好調に推移するとともに、当期、豊栄建設株式会社がグループインシ戸建住宅関連に本格参入したことによって、デベロップメント関連、リノベーション関連、ユニットハウス関連、戸建関連の4本柱によりバランスのとれた売上構成となり、過去最高の売上高を計上しました。また、セグメント利益は当初予算の25.2%増と、グループ全体での対予算比上振れに大きく貢献しました。

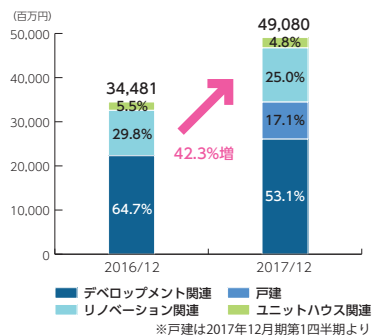
不動産ビジネス

売上高 49,080 百万円
セグメント利益 4,635 百万円

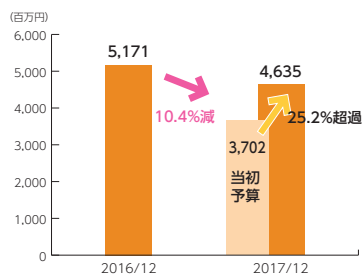
売上高構成比
38.6%

- デベロップメント関連は、計画に対して確実にキャッチアップ
- リノベーション関連は、ブランディングを強化、強い地域に集中することで順調に成長
- 戸建住宅関連は、オリジナルブランドおよび新規分譲地の販売が好調、加えて既存事業とのシナジーによる東北エリア拡大に向け準備

売上高の推移



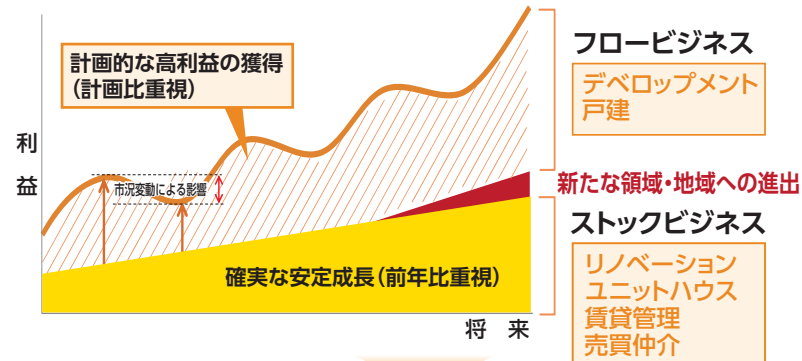
セグメント利益の推移



野村不動産株式会社とのJVによる当期最大の物件である「ONE PARK RESIDENTIAL TOWERS」外観 (宮城県仙台市太白区)

今後の取り組み

経済環境に左右されない強い事業構造を実現



ストックビジネスを中心とした事業を安定成長させ、利益のベースを構築し、高収益であるフロービジネスを確実なタイミングで展開することで、利益の最大化を図ります。

主要都市圏で既存ビジネスのエリア拡大

	既存ビジネス					
	デベロップメント	戸建	リノベーション	売買仲介	賃貸管理	ユニットハウス
札幌						
仙台						
東京						
大阪						
福岡						

全国展開しているものの、主要都市だけでも事業の展開はまだ可能。

事業展開の取り組みと実績

Business Operations and Results



情報通信ビジネス

携帯電話の販売市場が成熟期を迎えるなか、情報通信事業は格安スマホの普及が進み、同市場における競争環境は引き続き激化しております。

こうした事業環境のなか、九州最大級の店舗網を活かし、お客様から高い評価を得るため既存店舗の改装・移転や新店舗増への投資を行いながら人材を育成し、さらなる優良店舗網の構築とショップスタッフの接客力向上に努めました。これら投資により減益となりましたが、携帯電話ショップ数は19店舗へと増やすことにより、直営店は52店舗、傘下の代理店店舗と合わせると109店舗となり、九州におけるシェアを確実に拡大させることができました。

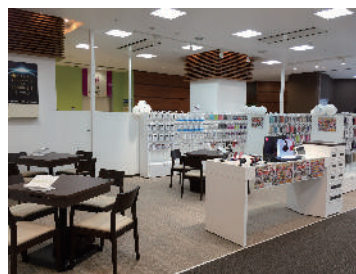
また、中小企業に向けたコスト削減ソリューションを展開する法人向けサービスでは、新規商材の拡充を図りつつ、LED照明販売等の環境事業において営業人員の成長と仕入の見直しなどが功を奏し、売上高・利益ともに堅調に推移しました。

情報通信ビジネス

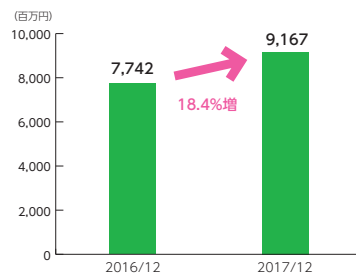
売上高 **9,167** 百万円
セグメント利益 **25** 百万円

売上高構成比 **7.2%**

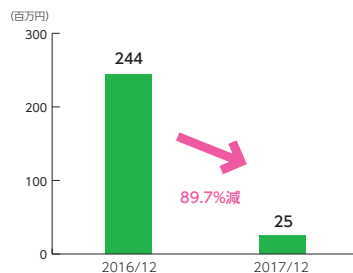
- 近隣のエリアマーケティングとM&A戦略に基づき地域シェア拡大
- さらなる優良店舗網の構築に向け既存店舗の移転・大型化等の環境改善への先行投資



売上高の推移



セグメント利益の推移



その他事業

その他事業は、主にPCスクールを運営する株式会社アドバンと、農業公園事業を行う株式会社ファームで構成されており、当期は、株式会社ファームによって、大幅な増収となっています。

PCスクール運営やWebデザイン等を行っている株式会社アドバンは、スクール運営やクリエイティブ部門でのWeb制作、オンライン販売等が前期を大幅に上回り、順調に推移しました。また、人材・教育ビジネスと連携、開発した独自の技術者養成プログラムがテクノ事業での技術者のスキルアップに寄与し、グループでのシナジー効果を大いに発揮し、売上高・セグメント利益ともに当初予算を大きく上回りました。

株式会社ファームとその子会社は、予算を根本から見直し、早期再生に向けて運営基礎力を強化し、来期の投資(施設の再整備等)に向け準備を行いました。今後はより地域に密着した施設活用を考えております。

その他事業

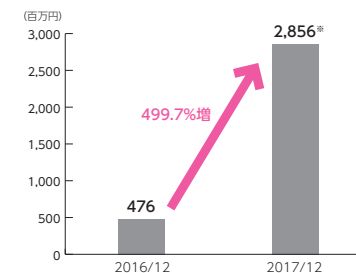
売上高 **2,856** 百万円
セグメント利益 **△272** 百万円

売上高構成比 **2.3%**

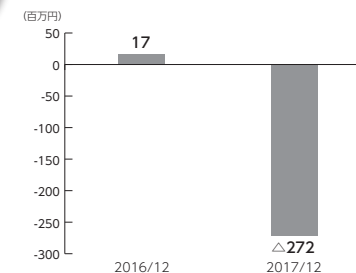
- 株式会社アドバンは、グループ内外への教育ビジネスを通じて想定以上の売上、営業利益を実現
- 株式会社ファームは早期再生に向けて人員体制・業務プロセスの見直しや社員の意識改革等の運営基礎力を強化



売上高の推移



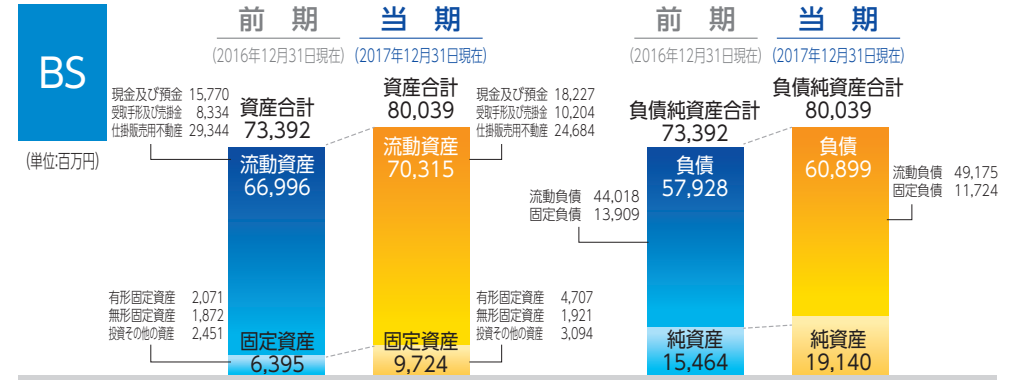
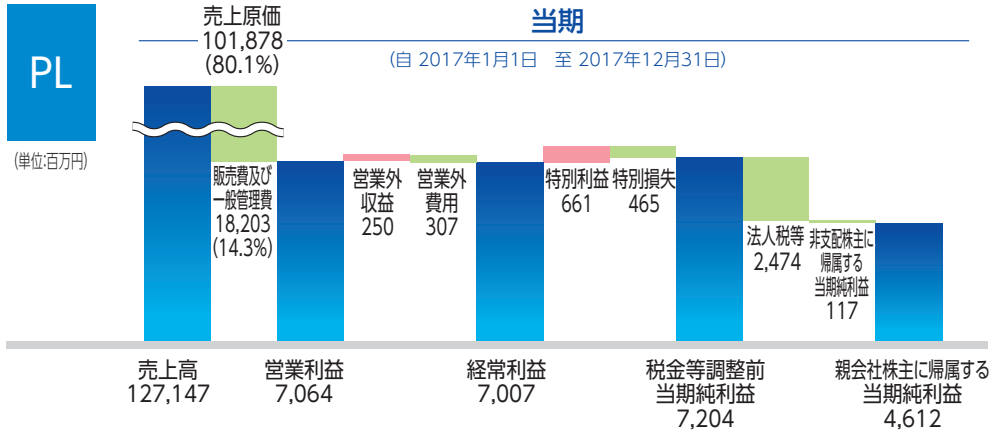
セグメント利益の推移



※2017年12月期第2四半期より、株式会社ファームを新規連結

連結決算情報

Consolidated Financial Statements Reporting

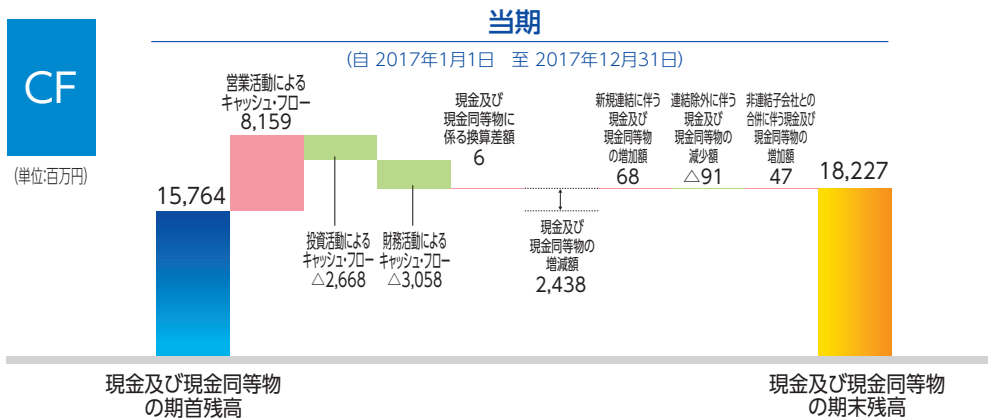


POINT

既存事業の裾野を広げながら新規領域への投資も積極的に行うことで当初の計画を上回る結果となり、売上高および親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高の実績を計上しました。その主な要因は、基幹事業である人材・教育ビジネスにおいて採用率・社員定着率ともに向上し、過去最高の在籍人員・売上高へとつなげ、グループ全体の業績を大幅に牽引したことによります。

POINT

総資産は、主に子会社取得に伴う現金及び預金の増加額2,456百万円、販売用不動産の増加額2,829百万円、有形固定資産の増加額2,635百万円等により、前期末比6,647百万円の増加となりました。負債は、主に不動産事業未払金の増加額935百万円、販売用不動産の購入資金および子会社株式取得資金として調達した短期借入金の増加額3,233百万円等により、前期末比2,971百万円の増加となりました。



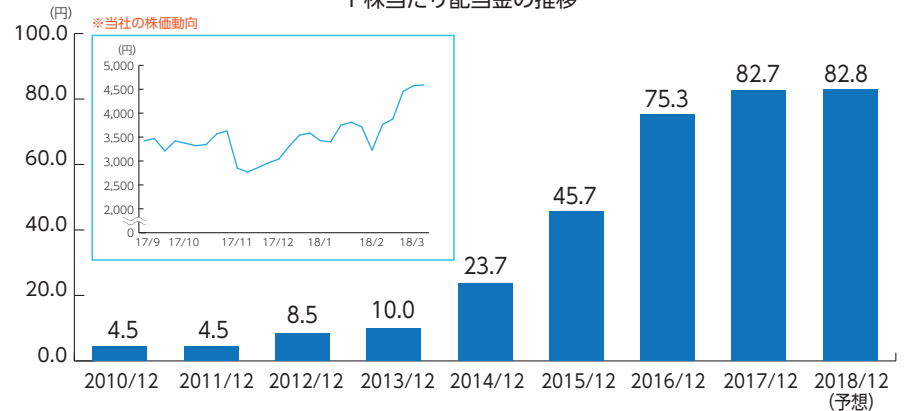
POINT

営業活動によるキャッシュ・フローは、主に税金等調整前当期純利益、販売用不動産の減少等によりプラスとなりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、主に有形固定資産の取得による支出、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出等によりマイナスとなりました。財務活動によるキャッシュ・フローは、主に長期借入金の返済による支出、配当金の支払額等によりマイナスとなりました。

配当金について

当社は、利益成長に応じた株主還元を継続しております。配当金については、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針とし、年間の配当性向は30%を目安としております。この方針に従い、今期(2018年12月期)は1株当たり82.8円の配当を予定しております。

1株当たり配当金の推移



女性(ママ)の働く意識調査の結果を発表しました

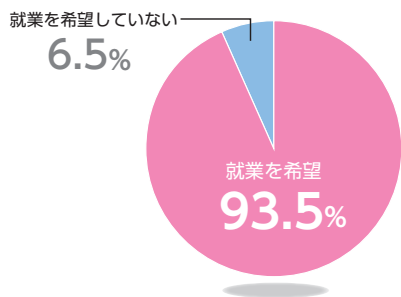
当社連結会社である株式会社ワールドインテック福島(福島県郡山市)が運営を委託されている「おしごと百貨店」(民間型ハローワーク。「暮らしづくりビレッジ」施設内)と、その委託元である一般社団法人Stand for mothers(福島県郡山市)が運営している「暮らしづくりビレッジ」(公益財団法人日本財団の助成事業)が共同で、福島県内に居住する1,000名の女性(ママ)を対象に、働くことに対する意識調査「ふくしま1000mama PROJECT」を実施しました。実施期間は2017年3月26日から同年9月21日まで、「暮らしづくりビレッジ」を利用された方と同主催イベント等へ参加された方のうち、0歳児以上のお子様をもつ20~50代の女性を対象としました。そして、直接記載方式によるアンケート調査を行い、1,003名の方から回答をいただきました。

その結果、有効回答数の90%以上が就業を希望しており、希望する雇用形態は正社員よりもパート・アルバイトが多く、自らのライフスタイル(生活状況・子育て状況等)に合わせられる雇用形態を希望している方が多いと考えられる結果となりました。

また、「働く際に重視することは?」に対しては、やりがい、給与、育児に配慮・理解がある、人間関係が良好、休暇が取りやすい、スキル・経験を活かせる、柔軟な勤務時間、通勤の順となりました。なお、直接お話を伺うと、「社会とのつながりを実感したい」など、仕事を通じて自らの存在を確認したいという方も多という結果が出ました。

おしごと百貨店では、この女性(ママ)に対する働く場の提供と創出に加え、セミナー等による様々な取り組みを行ってまいります。

就業を希望している女性



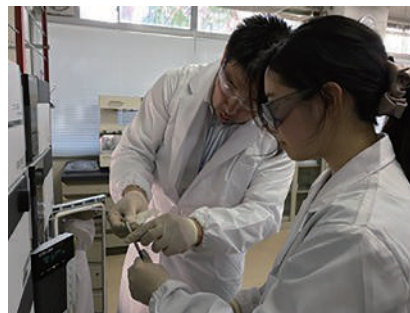
株式会社ワールドインテックが京都大学、大阪府立大学と共同研究契約を締結しました

2017年10月、当社連結子会社である株式会社ワールドインテック R&D事業部(以下、「R&D事業部」)が、国立大学法人京都大学化学研究所・寺西研究室および公立大学法人大阪府立大学生命環境科学研究科・乾研究室と共同研究契約を締結し、両研究室との共同研究を開始いたしました。

京都大学化学研究所・寺西研究室では、次世代ナノ材料として金属・半導体ナノ粒子を用い、次世代のナノ電子・磁気・光デバイスへの応用やエネルギー触媒への展開などの研究を行っており、R&D事業部から共同研究員を派遣することで同研究を支援してまいります。

大阪府立大学生命環境科学研究科・乾研究室では、生物学研究において、新規発想と新手法による蛋白質ベースの創薬を開発し、新規病態関連因子の探索および酵素の触媒機構の解明などの研究を行っており、R&D事業部がコンソーシアムを組むことで、さらなるスムーズな運営体制の構築を進めてまいります。

同R&D事業部は、これまで、多くの医薬品・化学・素材など幅広い業種の企業や大学研究室、官民の研究機関に、高度な専門技術を有する研究者を派遣してまいりました。これからもさらなる高度専門技術を有した研究員を育成し、両研究室をはじめ、新薬や新製品の開発ひいては日本のものづくりにおける研究開発の発展に貢献してまいります。



ESGへの取り組み

Approach to ESG

人材・教育ビジネスを中心に、当社グループが手掛ける業種は多岐にわたっていることから、世代・性別・職種を超えて様々な方々が活躍できる幅広い雇用の創出を行っております。

また、環境面においては、不動産ビジネスにおける地域との共生、環境へ配慮した材料の使用やグリーンカーテンの設置などに加え、株式会社ファームにおける自然と共生した施設運営など、積極的に取り組んでおります。

株式会社オオマチワールドでは社会的ニーズの高い新製品の開発に力を入れており、当期は仮設トイレ「きれいトイレ フォレア」を発表、国土交通省が定める快適トイレの標準仕様に則った仮設トイレを認定する「快適トイレ認定」で最高レベルの二つ星を取得しました。

これらは一例ですが、当社は『人が生きるカタチ』を社会的使命と掲げ運営している企業として、これからもESGという課題に対して積極的に取り組み、持続的な企業価値向上を推進してまいります。

■幅広い雇用の創出



幅広い職種・年齢層の雇用を実現



働く女性を応援する「おしごと百貨店」を運営



障がい者と健常者が共に活躍できる職場環境を創出

■環境に配慮した建築



■マンション壁面緑化



■きれいトイレ フォレアの開発



(NPO法人日本トイレ研究所発行「快適トイレ認定」認定ランク★★を取得)

■自然と共生した施設運営



*ESG=Environment (環境)、Social (社会)、Governance (ガバナンス)の頭文字です。昨今、企業の継続的な成長には、これら3つの観点が必要であるという考え方が世界的に広まっています。

会社概要

(2017年12月31日現在)

- 社名 株式会社ワールドホールディングス
- 設立 1993年2月12日
- 資本金 768百万円
- 代表者 代表取締役会長兼社長 伊井田 栄吉
- 従業員数 17,924名 (連結)
- 住所
 - 【福岡本社】 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2-1-1 福岡朝日ビル6F
TEL.092 (474) 0555 FAX.092 (474) 0777
 - 【北九州本社】 〒803-0814 福岡県北九州市小倉北区大手町11-2 2F
TEL.093 (581) 0540 FAX.093 (581) 0542
 - 【東京本部】 〒105-0021 東京都港区東新橋2-14-1 NBFコモディオ汐留4F
TEL.03 (3433) 6005 FAX.03 (3433) 6003
- 事業内容 持株会社・グループ全体の経営方針策定および経営管理等
グループ全体の事業 (人材・教育ビジネス、不動産ビジネス、情報通信ビジネス)
- 役員

代表取締役会長兼社長	伊井田 栄吉	監査役	山村 和幸
取締役副社長	岩崎 亨	監査役 (社外)	加藤 哲夫
取締役副社長	高井 裕二	監査役 (社外)	古賀 光雄
取締役副社長	菅野 利彦		
取締役	中野 繁		
取締役	本多 信二		
取締役	伊藤 修三		
取締役	副島 晶		
取締役	三舛 善彦		
取締役	安部 英俊		
取締役 (独立社外)	橋田 紘一		
取締役 (独立社外)	五十嵐 静雄		

株主メモ

- 事業年度 毎年1月1日～12月31日
- 定時株主総会 毎年3月
- 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
- 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社
- 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
お問い合わせ先 0120-232-711 (通話料無料)
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
- 公告方法 電子公告により、当社ホームページ
(<http://www.world-hd.co.jp>)に掲載いたします。
なお、やむを得ない事由により、電子公告によることが
できない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

ホームページのご案内

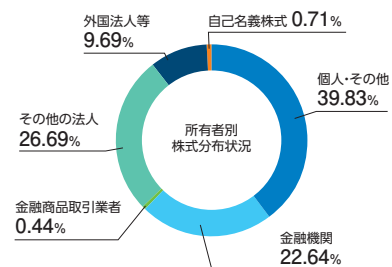


<http://world-hd.co.jp/>

株式の状況

(2017年12月31日現在)

- 発行可能株式総数 54,000,000株
- 発行済株式の総数 16,932,500株
- 株主数 2,705名



大株主の状況

株主名	持株数	持株比率
IIDA総研株式会社	4,500,000	26.77%
伊井田 栄吉	3,361,500	19.99%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,653,800	9.83%
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/ JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS 常任代理人 香港上海銀行東京支店	795,000	4.72%
株式会社北九州銀行 常任代理人 日本マスタートラスト信託銀行株式会社	709,200	4.21%
折戸 哲也	603,550	3.59%
安部 南鎬	500,000	2.97%
株式会社西日本シティ銀行	300,000	1.78%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口) GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL 常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社	244,300	1.45%
	185,856	1.10%

※持株比率は自己株式 (120,846株) を控除して計算しております。



福岡本社

〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前2-1-1 福岡朝日ビル 6F
Tel.092(474)0555 Fax.092(474)0777

北九州本社

〒803-0814
福岡県北九州市小倉北区大手町11-2 2F
Tel.093(581)0540 Fax.093(581)0542

東京本部

〒105-0021
東京都港区東新橋2-14-1 NBFコモディオ汐留 4F
Tel.03(3433)6005 Fax.03(3433)6003