

中期経営計画(2011年～2013年)

～九州からアジアへ～

目次

当社の歩み	4
当社の財務状況	5
金融バブル崩壊後の新規事業	6
中期経営計画(2011年～2013年)	
■ 個別事業戦略(人材関連事業)	8～18
■ 個別事業戦略(不動産事業)	19～24
■ 中期経営計画(グループ)	25～31
■ 配当方針	32
■ 中期経営計画数値資料	33
■ 本資料に関するお問い合わせ	34
ご参考資料	
■ 個別戦略	36～47

～信頼～

「人が生きるカタチ」を提供する

いま、働くことの周囲で様々な変化があり、それに応じた新しい働きかたが求められています。私たちワールドインテックはこのような流れの先頭に立ち、新しい働くカタチを創ります。そしてすべての人がイキイキと喜びを持って働けるような「人が生きるカタチ」を実現します。ワールドインテックの約束です。

当社の歩み

不動産事業の創業から、ワールドインテックは始まった

- 平成 5年 (株)ワールドインテック設立(人材事業)※平成17年2月 JASDAQ上場
- 平成15年 台湾英特科人力(股)公司 設立(製造派遣事業)
- 平成17年 (株)イーサポート 子会社化(情報通信事業、(株)光通信グループ49%出資)
- 平成20年 九州地理情報(株) 子会社化(第3セクター・障害者雇用を推進。福岡県12%・福岡市12%・九州電力10%出資)
- 平成21年 悟路徳商務諮(上海)有限公司 設立(人材コンサル・人材紹介事業)
(株)エレクトロアンドエコロジー 設立(リペア事業)
- 平成22年 (株)アドバン 設立(スクール事業)
(株)ワールドレジデンシャル 設立(不動産事業)
ニチモリアルエステート(株) 子会社化(不動産事業)
株式会社ヴェック 子会社化(施工管理者派遣事業)



当社の財務状況

投資時期を見誤らない、健全な財務基盤

- 金融バブル以降も財務体質は健全
- 規模拡大優先のM&A等も無く、実質無借金経営

《キャッシュフローの期末残高》

単位：百万円



金融バブル崩壊後の新規事業

経験とノウハウが活かせる分野へ積極的に参入

- 今期、不動産事業へ参入しましたが、それは「他社が(経営の悪化、市況の悪化により)戦意を喪失している」、絶好のタイミングだからです！

《不動産業界の状況》



《金融バブル崩壊後のM&A及び新規立ち上げ事業一覧》

会社名	事業内容	設立年
九州地理情報株式会社(子会社化・障害者雇用)	GIS*1・システム開発	2008年
購買事業	装置部品調達	2009年
悟路徳商務諮詢(上海)有限公司	人材コンサル	〃
株式会社エレクトロニクスアンドエコロジー	リペア事業	〃
株式会社アドバン	PC教育	2010年
株式会社ワールドレジデンシャル	不動産ディベロッパー	〃
ニチモリアルエステート株式会社(子会社化)	不動産ディベロッパー	〃
株式会社VEC	施工管理者派遣	〃

*1・GIS (GIS, Geographic Information System(s))(地理情報システム)は、コンピュータ上に地図情報やさまざまな付加情報を持たせ、作成・保存・利用・管理し、地理情報を参照できるように表示・検索機能をもったシステムです。



中期経営計画(2011年～2013年)

個別事業戦略

《人材関連事業》

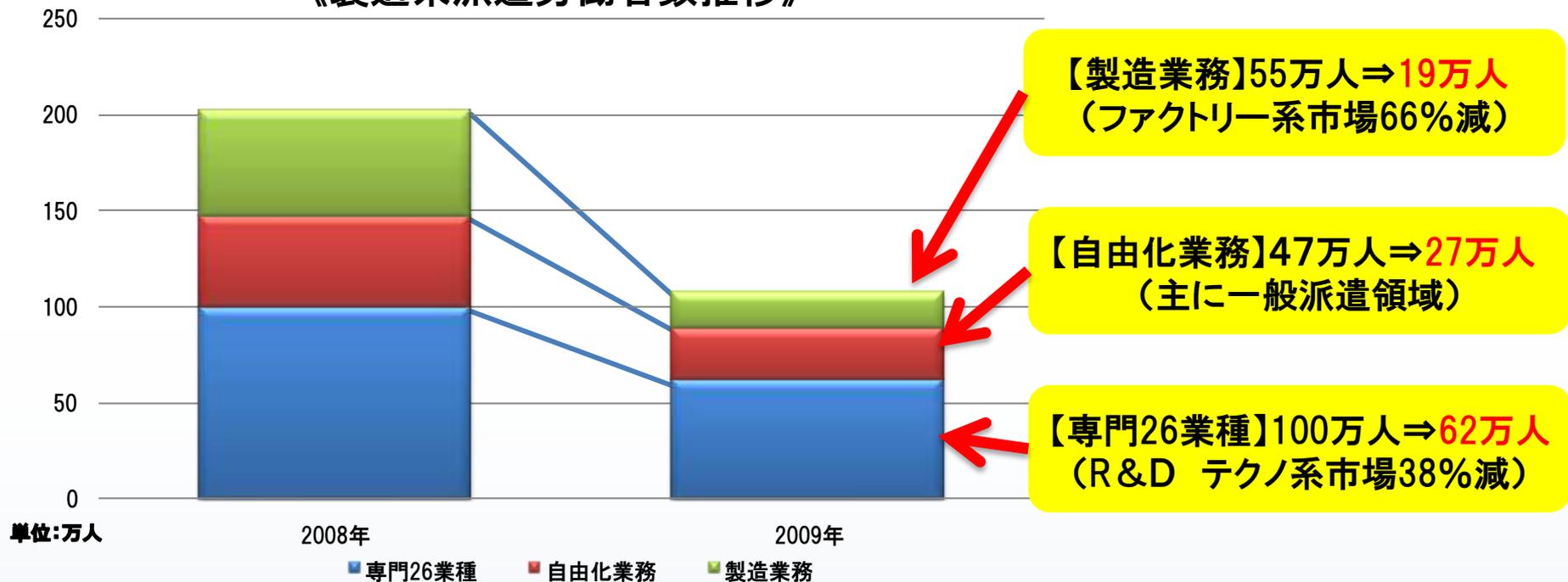
《人材ビジネス業界に関連する出来事》

- 2007年・**コンプライアンス違反の顕在化**
→リーディングカンパニーの崩壊
- 2008年・**リーマンショック**
→生産数激減・クライアント数の減少
- 2009年・**政権交代・労働者派遣法改正（案）**
→法改正の不透明感による直接雇用の加速
派遣労働者の減少
- 2010年・**円高**
→生産調整・生産現場の海外移転
業界淘汰の更なる加速

人材ビジネス業界における環境変化②

マーケットの縮小⇒製造系派遣労働者数激減

《製造系派遣労働者数推移》



労働者派遣総数 08年度400万人⇒09年度230万人(△170万人)
内製造系 08年度202万人⇒09年度108万人(△94万人)

出所:厚生労働省発表 労働者派遣事業報告

人材ビジネス業界における環境変化③

勝ち組になる為の条件

専門性の高い知識と請負技術を持つ事が、**競争優位性**につながる

①コンプライアンス

クライアントとの取引
社員との雇用関係
監督省庁との一体マネジメント
新たな請負技術の創出

②請負＝生産活動が実行 できる社員教育の徹底

生産活動を自社内でタイムリーに展
開できる責任者の育成と組織づくり

③人材投資、請負投資に必 要な財務基盤

高度な社員教育や請負現場を
タイムリーに確立するために
必要な財務力

実績が信頼となる

勝ち組は、縮小したマーケットの中で**更にシェアを拡大**
2011年～2013年にかけて業界淘汰が更に加速する



勝ち組になる為の条件

コンプライアンス

- ・ **監督省庁との一体型マネジメントを実施できる専門組織と信頼関係**
製造請負基準書承認に至るまでの福岡労働局とのパイプと信頼関係
請負構築へ向けたクライアントと都道府県労働局とのコンプライアンス調整力
現場構築後の定期的なコンプライアンス確認と調整力

請負＝生産活動が実行できる社員教育の徹底

- ・ **生産活動**を自社内で展開できる組織づくりと、その現場をマネジメントできる人材の教育体制を構築し、生産計画から生産進捗、問題に対する対応策までマネジメントできる人材を**ボトムアップで育成**している。

人材投資、請負投資に必要な財務基盤

- ・ **生産現場**をタイムリーに立ち上げる為の、コア社員の招聘や育成や、様々な設備投資などに積極的に投資できる安定した財務基盤

勝ち組になる条件をすべて満たしている

生産改善・ものづくりマネジメントのプロを育成、積極採用強化

- ものづくりNO.1を目指すべく、大手半導体メーカーのT社、U社、E社で40年間半導体の現場の構築と改善、再生を行ってきた本物の責任者を迎え入れ、ワールドインテックのコーポレートマネジメントと請負現場のマネジメントについて直接指導を頂き、請負現場改革を実施、最低の人員で最高のパフォーマンスを出せる体制を構築している

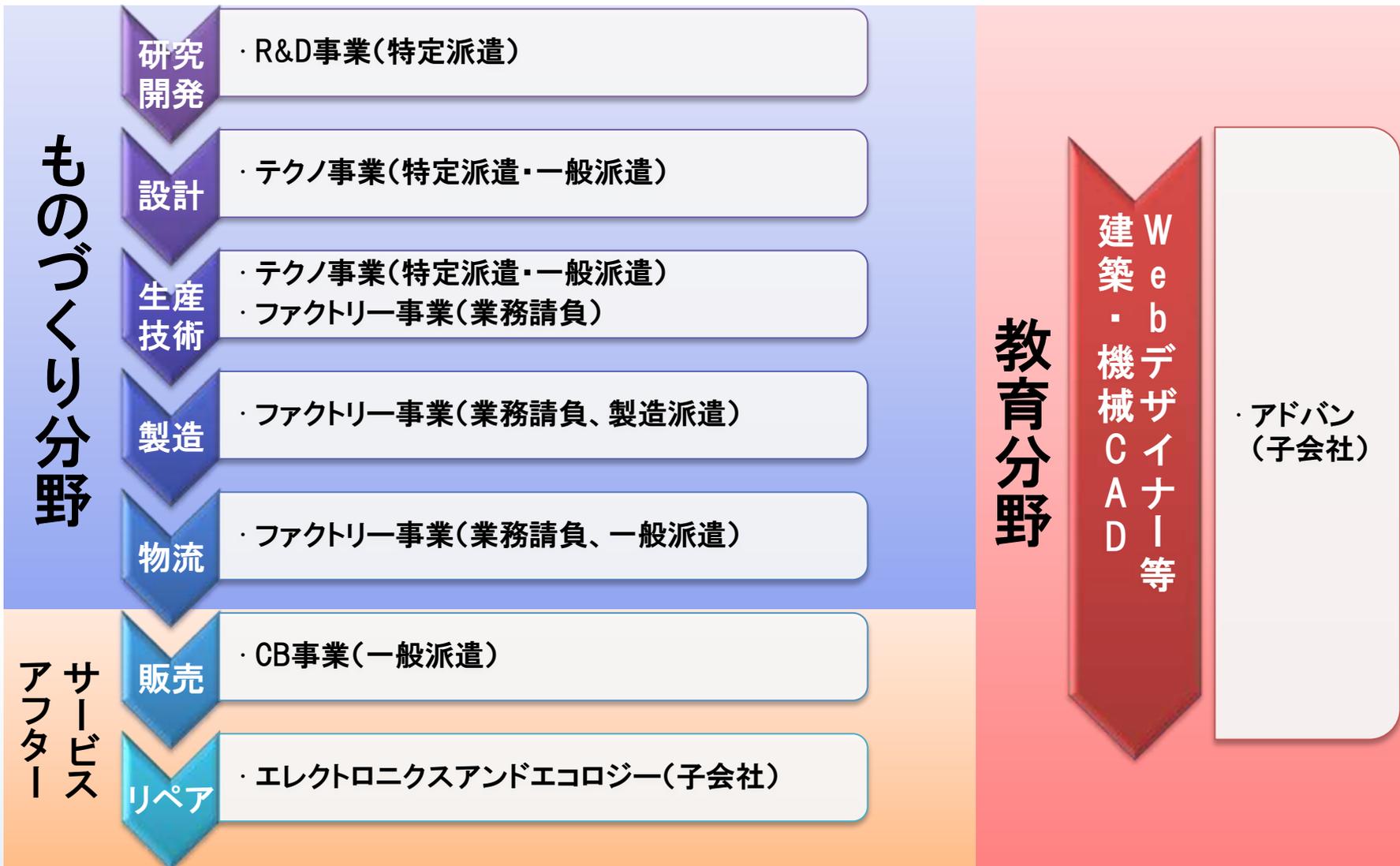
1. プレイングマネージャーの育成・・・労務管理を主体とする現場から、ものづくり管理のできるプレイングマネージャーの育成を更に強化
2. 即戦力の積極採用・・・・・・・・クライアントからの、タイムリーな生産活動の立上げと垂直立上げの要求には、即戦力の人材を積極的に採用する
3. 請負現場効率改善・・・・・・・・安全(労働災害・赤チン災害・通勤災害の低減)、生産性(稼働率・一人当たりの生産性の向上)・品質(作業ミス低減)

生産活動全てを自社で対応できる形を構築する

《生産活動フロー》



当社の強み



ものづくり全ての領域からアフターサービス、業務にかかわる教育分野までカバー

製造系の海外実績

人材関連事業

- 台湾英特科人力(股)公司・・製造分野における更なるシェアの獲得
(2010年度 在籍実績約900名)
- 悟路徳商務諮(上海)有限公司・・人材コンサル業務の充実

購買事業

《2010年度 装置部品販売実績》

- インドネシア
- シンガポール
- 中国

海外生産拠点への装置部品の
購買による更なる拡大強化



人材関連事業について

縮小したマーケットの回復と同時にシェアを占有する

既存領域

集中する事業エリア

単価:高

ソフト開発

EMS

研究員派遣

人材紹介

エンジニア派遣
兼
管理者派遣

アウトプレースメント

リペア

採用コンサル

製造請負(構内)

フロービジネス

製造派遣

ストックビジネス

販売員派遣

管理代行

単価:低

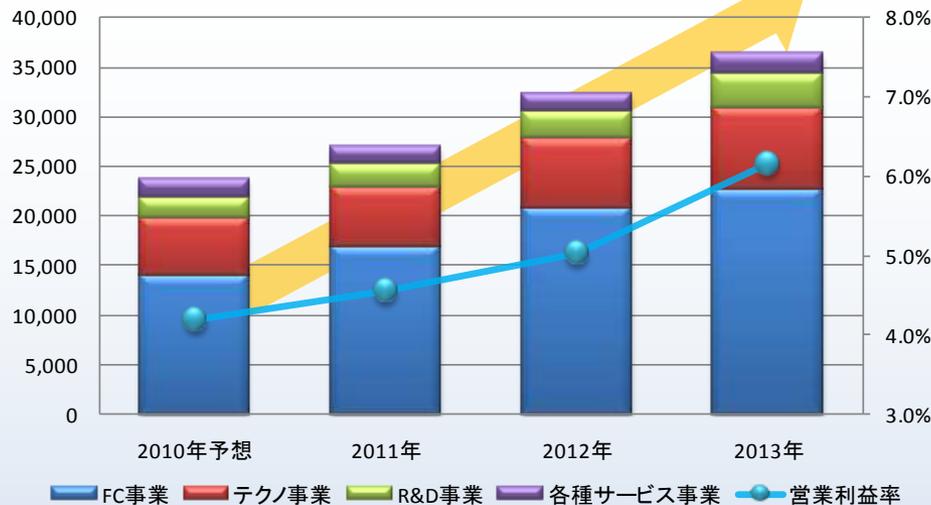
人材関連事業について

研究・開発→設計・開発→生産技術→製造→物流→アフターサービスまで
ワンストップサービスで**製造系No.1**を目指す

- ファクトリー事業……請負ブランドNo.1を目指し生産活動できる組織構築
- テクノ事業……採用の多様化によりニーズの幅を拡大
- R&D事業……領域の拡大と雇用拡大
- リペア事業……メーカーブランド力を確保できる技術者の育成
- 海外事業……九州基盤でアジア進出を積極展開

《2011年～2013年計画》

単位：百万円



《2010年比較》

売上 (2010年対比)	国内	34,244百万円(59.3%増)
	海外	1,200百万円(31.6%増)
営業利益 (2010年対比)	国内	2,142百万円(136.7%増)
	海外	40百万円(21.2%増)
在籍 (2010年対比)	国内	9,480名(54.2%増)
	海外	1,080名(56.5%増)

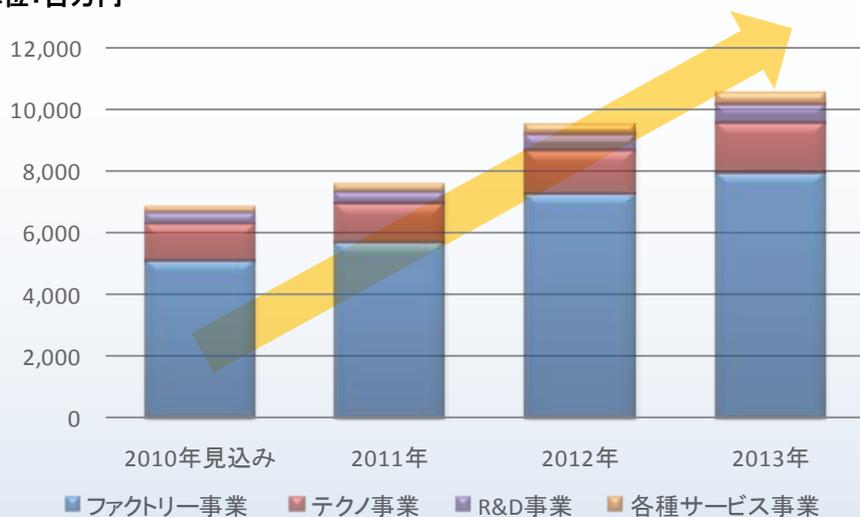


在籍計画（人材関連事業・2011年度→2013年度）

期末在籍	2010年見込み	2011年	増減率	2012年	増減率	2013年	増減率
ファクトリー事業	5,090	5,700	12.0%	7,250	27.2%	7,930	9.4%
テクノ事業	1,193	1,230	3.1%	1,430	16.3%	1,620	13.3%
R&D事業	364	405	11.3%	490	21.0%	590	20.4%
各種サービス事業	189	251	32.8%	355	41.4%	420	18.3%
合計	6,836	7,586	11.0%	9,525	25.6%	10,560	10.9%

《2011年～2013年計画》

単位：百万円



《2010年比較》

ファクトリー事業	7,930名(55.8%増)
テクノ事業	1,620名(35.8%増)
R&D事業	590名(62.1%増)
各種サービス事業	420名(122.2%増)

個別事業戰略

《不動產事業》

不動産事業について

事業コンセプト

テーマは、「人と文化が集う」まちづくり

ワールドインテックグループの取引先の先進的な商品(環境負荷低減建材及び機能)の積極採用や新機能商品を共同開発することで新たなコミュニティ(街)づくりの先駆的な企業としてのポジションを確立する。

また、取引各社の遊休地の譲受や有効活用コンサルを行うことで更なる関係強化に寄与する。

事業ドメイン

ディベロッパー

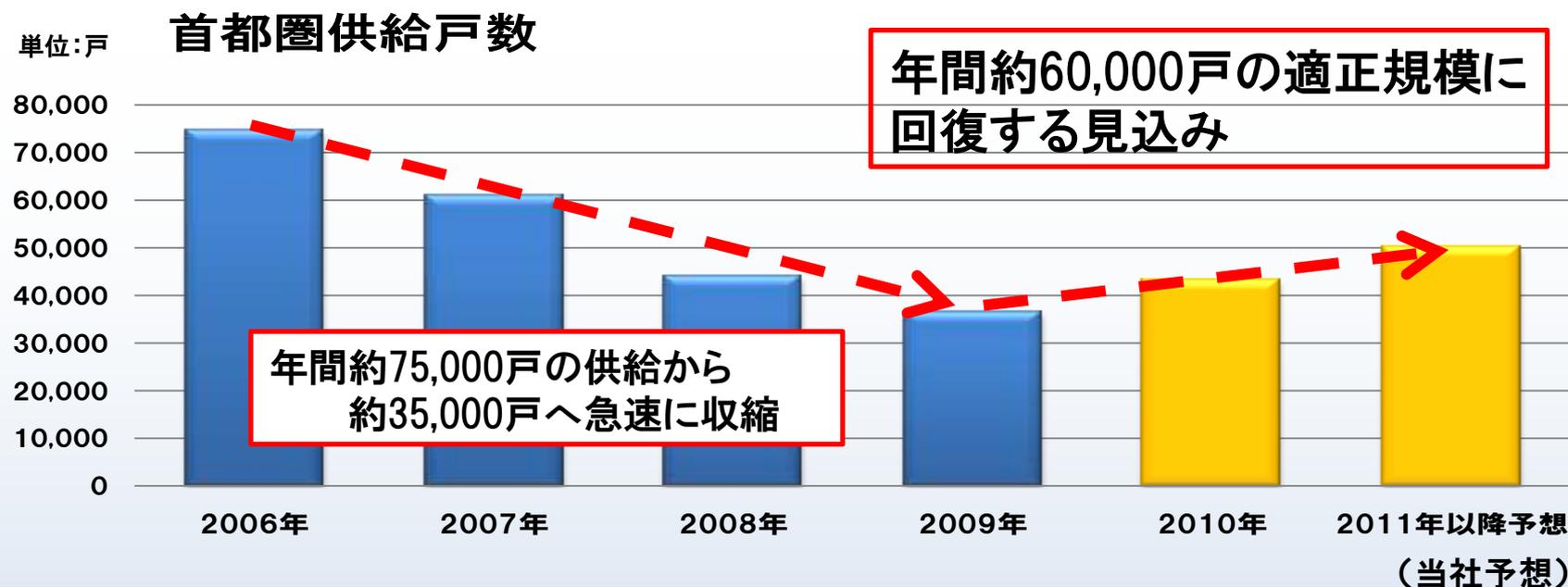
首都圏を中心とした、ファミリー向けマンション開発に特化する



(当社開発物件パース)

《マーケット》

- 2006年以降首都圏のマンション供給戸数は約75,000戸/年から世界経済の悪化を契機に約35,000戸/年まで急速に収縮した。
今後、人口の減少の問題はあるが、首都圏人口は増加傾向。
世帯分化の鈍化から需要はピーク時までは戻らないものの約60,000戸/年まで回復。



マンション事業の推進

《エリア・ターゲット》



郊外型

- ・ファミリータイプ
- 《ターゲット層》
- ・ファミリー
(キッズ、アダルト、シニア)
 - ・カップル

都心型

- ・ファミリータイプ
 - ・コンパクトタイプ
- 《ターゲット層》
- ・シングル
(ヤング、アダルト、アクティブシニア)
 - ・カップル
 - ・DINKS

《業界標準》

クオリティーの高い商品を
仕入れ→設計→建築→販売→管理までの全てを
業界標準仕様にしてサービスの底上げを行う



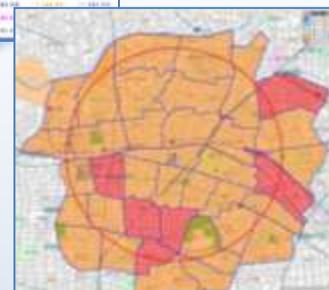
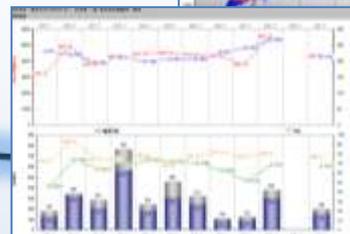
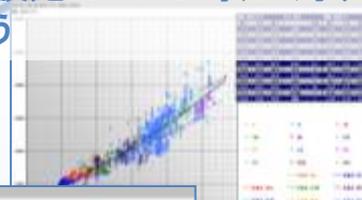
《ネット販売戦略》

約50%のユーザーを集客するWEB媒体の構築



《マーケティングシステム》

ユーザーの物差しを知り、本当のニーズ
(立地場所・価格設定・トレンド等)に対する
物件の開発を行う



不動産事業について

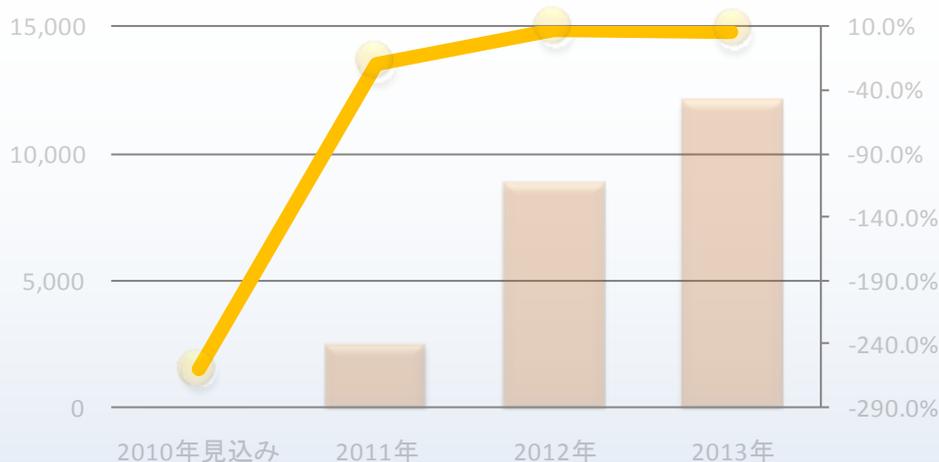
◆不動産事業成長戦略(ワールドレジデンシャル・ニチモリアルエステート)

マンション事業の推進・・・首都圏を中心とした中規模のファミリータイプマンション事業を推進

他社との差別化……………「人と文化が集う」まちづくりをテーマに、幅広い購買層に対して業界トップクラスの仕様と高いアフターサービスでブランドを確立する。販売後も、管理会社を内製化して社内で管理、アフターフォローと住民とのコミュニケーションを深め、不動産価値を下げない物件の管理、維持によって他社との差別化を図る。

《2013年計画》

単位:百万円



売上	12,070百万円
営業利益	710百万円
供給戸数	300戸/年
市場見込み	60,000戸/年(回復傾向)

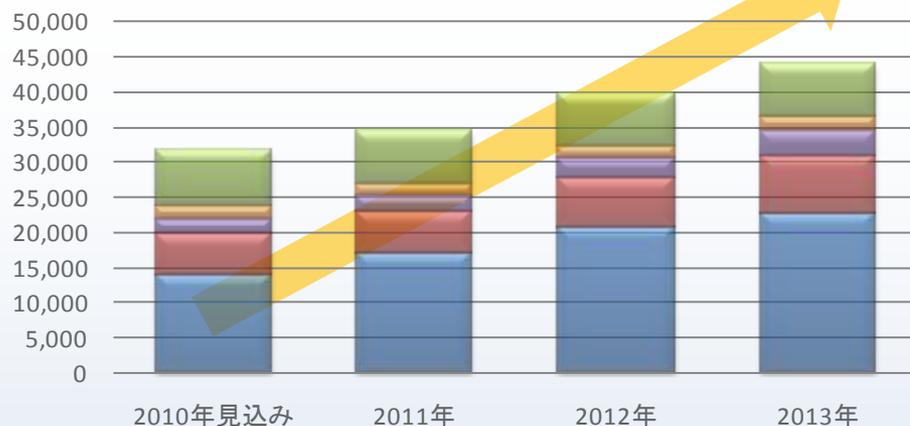
中期経営計画(グループ)

連結売上高計画（2011年度→2013年度）

売上高	2010年見込み	2011年	増減率	2012年	増減率	2013年	増減率
ファクトリー事業	13,885	16,930	21.9%	20,800	22.9%	22,700	9.1%
テクノ事業	5,901	6,000	1.7%	7,000	16.7%	8,200	17.1%
R&D事業	2,092	2,350	12.3%	2,800	19.1%	3,500	25.0%
各種サービス事業	1,766	1,650	-6.6%	1,730	4.8%	1,970	13.9%
情報通信事業	8,004	7,400	-7.5%	7,500	1.4%	7,800	4.0%
不動産事業	52	2,520	4746.2%	8,850	251.2%	12,070	36.4%
合計	31,700	36,850	16.2%	48,680	32.1%	56,240	15.5%

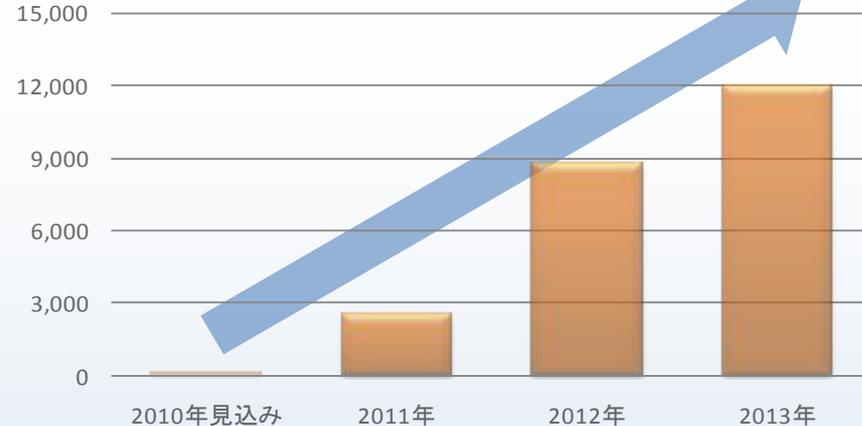
《既存事業》

単位：百万円



《不動産事業》

単位：百万円



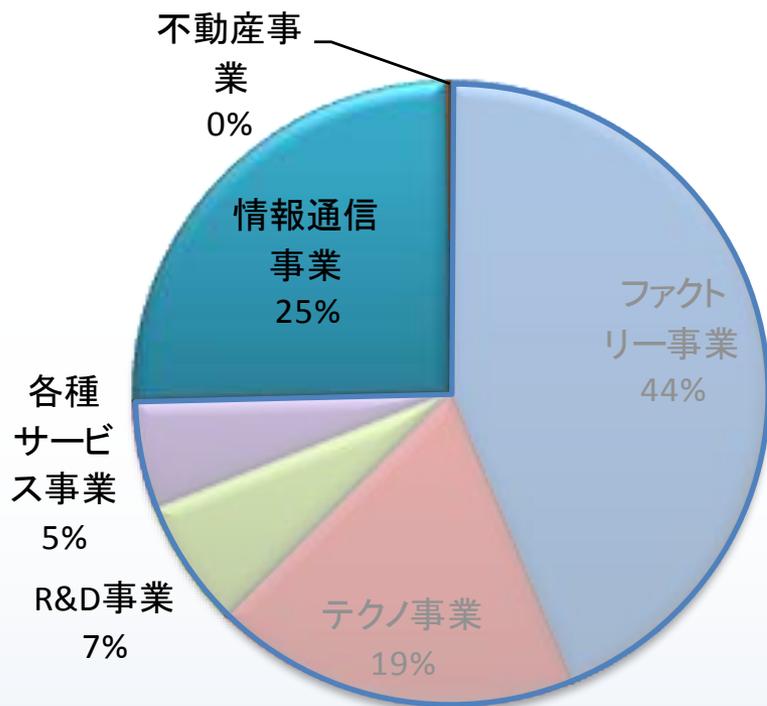
■ ファクトリー事業 ■ テクノ事業 ■ R&D事業
■ 各種サービス事業 ■ 情報通信事業

■ 不動産事業

売上高におけるセグメント比率

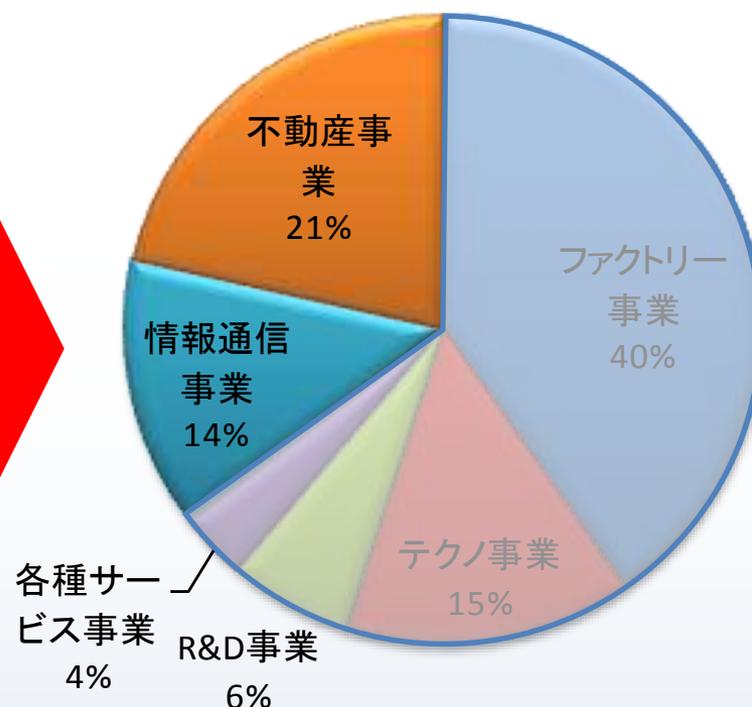
不動産事業の拡大により、変化する売上バランス

《2010年予想》



人材関連事業・・・約75%

《2013年予想》



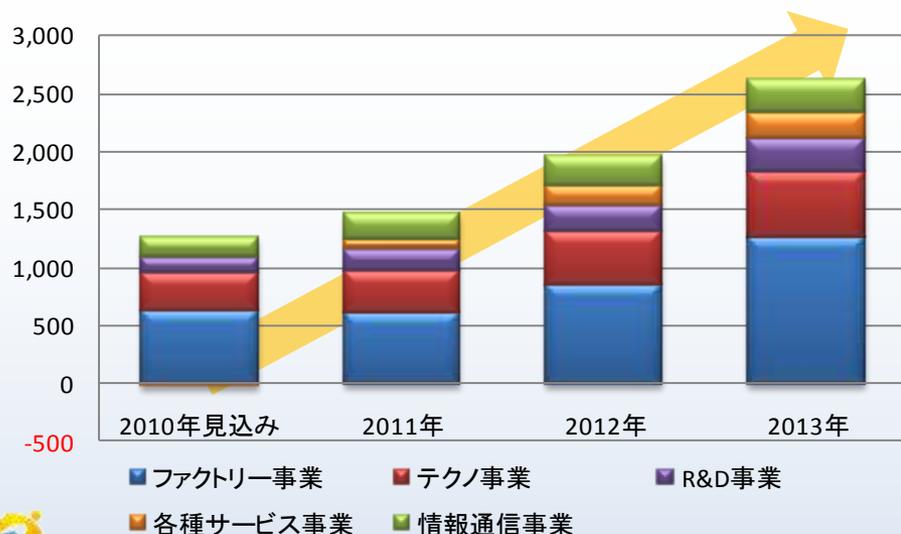
人材関連事業・・・約65%

連結営業利益計画（2011年度→2013年度）

営業利益	2010年見込み	2011年	増減率	2012年	増減率	2013年	増減率
ファクトリー事業	627	610	-2.7%	850	39.3%	1,255	47.6%
テクノ事業	328	364	11.0%	455	25.0%	570	25.3%
R&D事業	128	178	39.1%	218	22.5%	280	28.4%
各種サービス事業	-14	81	—	175	116.0%	230	31.4%
情報通信事業	166	230	38.6%	260	13.0%	280	7.7%
不動産事業	-135	-494	—	680	—	710	4.4%
消去又は全社	819	850	3.8%	870	2.4%	890	2.3%
合計	280	119	-57.5%	1,768	1385.7%	2,435	37.7%
営業利益率	0.9%	0.3%		3.6%		4.3%	

単位:百万円

《既存事業》



単位:百万円

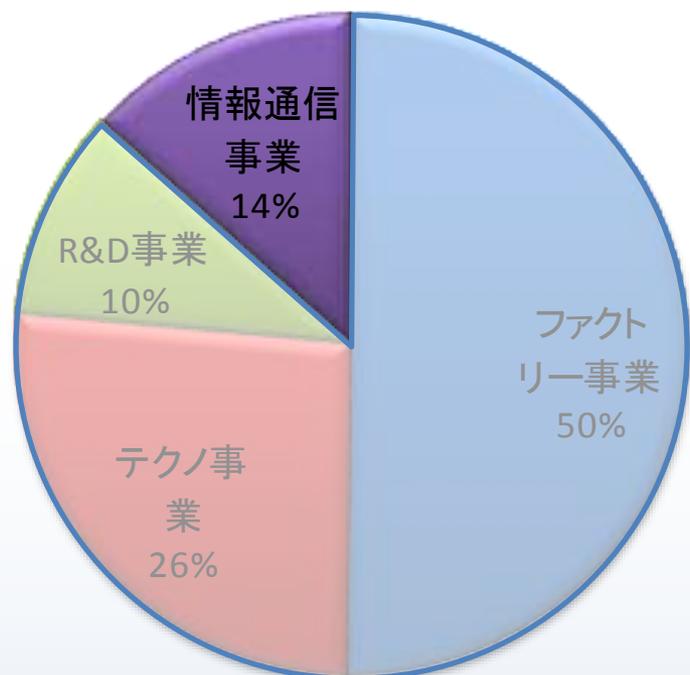
《不動産事業》



営業利益におけるセグメント比率

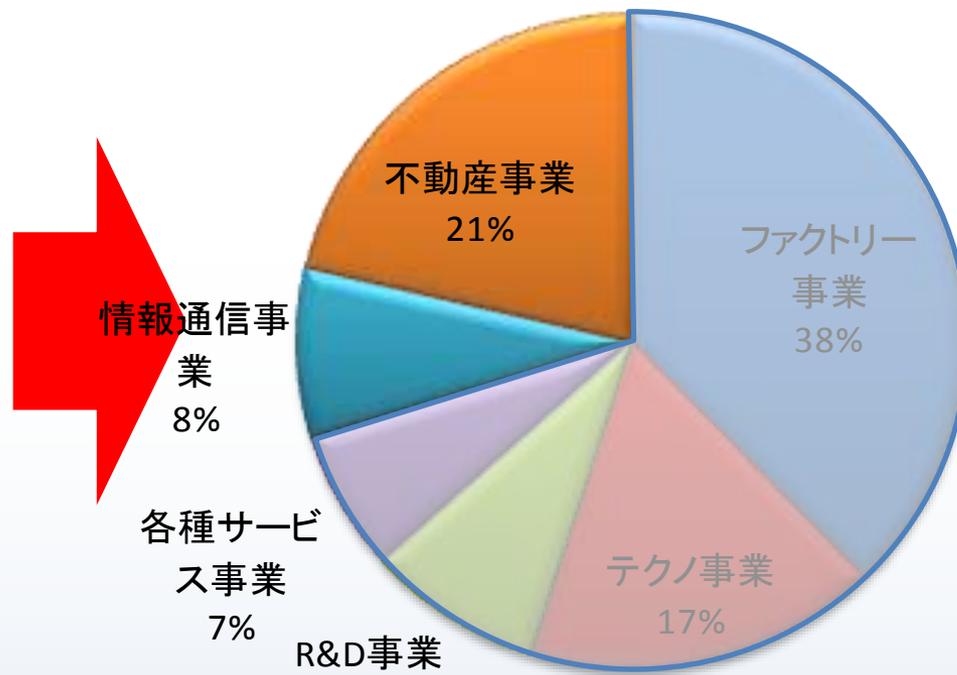
不動産事業の拡大により、大きく変化する利益バランス

《2010年予想》



人材関連事業・・・約86%

《2013年予想》



人材関連事業・・・約71%

2011年→2013年計画

九州を中心として、アジアをマーケットと捉えビジネスを拡大。
 スtockビジネスを中心とした事業バランスを視野に展開する。

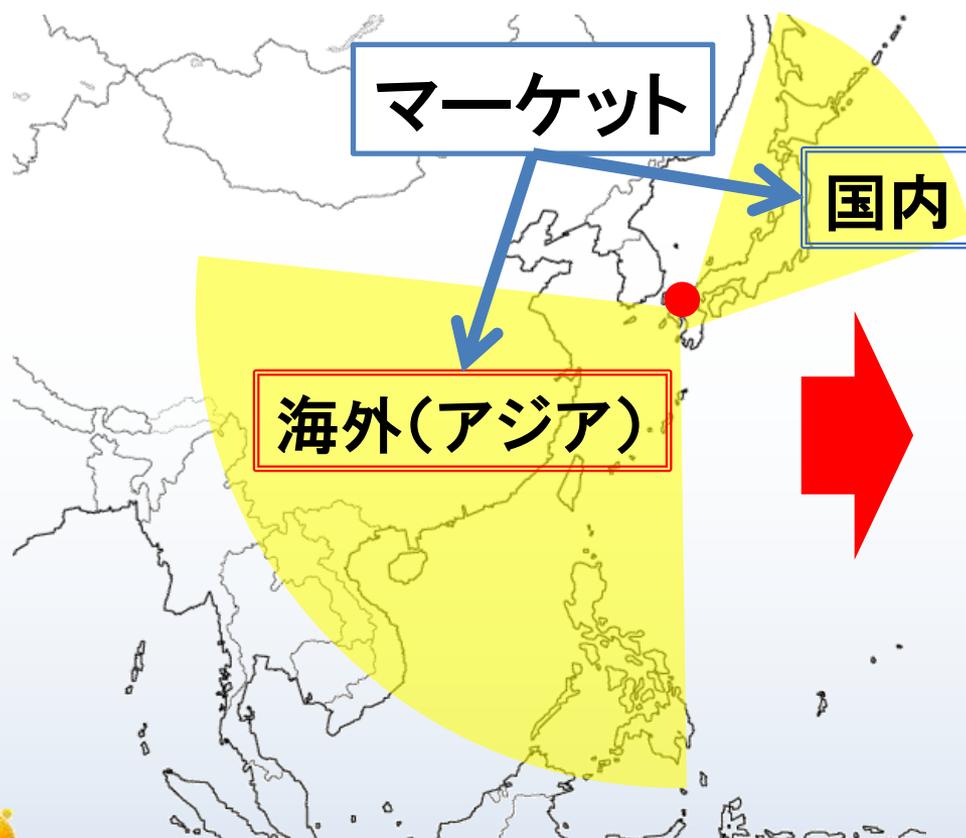
		2011年	2012年	2013年
既存事業	人材関連 (ストックビジネス)	<ul style="list-style-type: none"> ・利益性改善 (収益性確保) ・ブランド構築 (請負化推進) ・海外拡大(台湾・中国) 		ものづくり アウトソーシング 事業No.1 (請負ブランドNo.1)
	情報通信 (ストックビジネス)	<ul style="list-style-type: none"> ・利益拡大 ・商材拡大 		九州地域No.1
	その他 (ストックビジネス) (フロービジネス)	<ul style="list-style-type: none"> ・既存事業からの 新サービス構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・海外拡大 	
新規事業	不動産 (フロービジネス)	<ul style="list-style-type: none"> ・ブランド構築 ・不動産管理部門構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・供給戸数の拡大 	海外進出準備
	その他 (ストックビジネス) (フロービジネス)	<ul style="list-style-type: none"> ・新サービス構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・海外拡大 	

- ・海外拡大＝市場拡大(九州基盤を活用したアジア戦略)
- ・新サービス＝利益性拡大

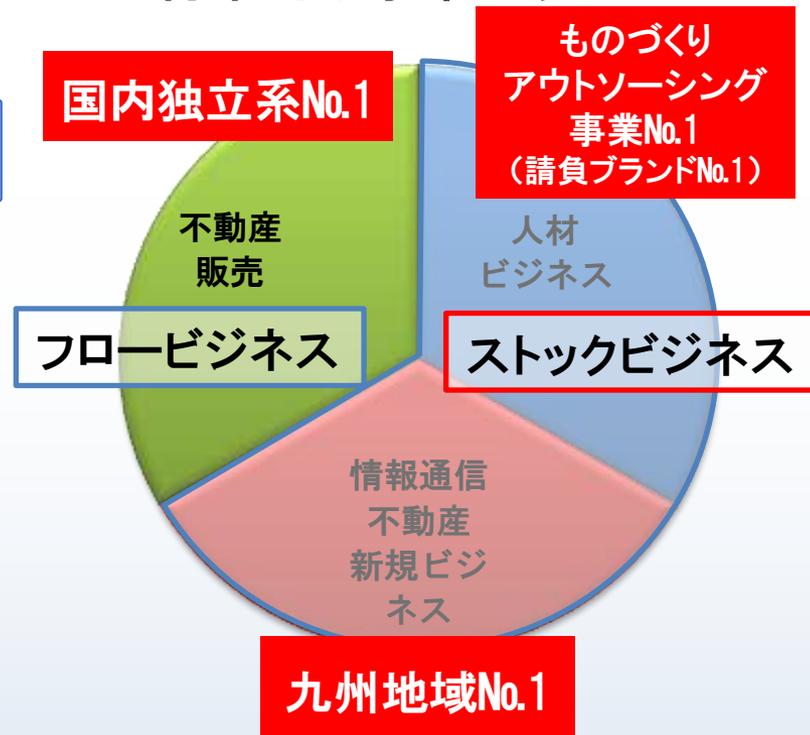
長期ビジョン

九州を中心として、アジアをマーケットと捉えビジネスを拡大。
ストックビジネスを中心とした事業バランスを視野に展開する。

九州基盤の強みを最大活用。
ストックビジネスを中心に、アジアへ向けたビジネス展開を強化する。



将来的な事業バランス



安定配当

当社は、利益分配につきましては、将来の事業展開と経営体質の強化のために、必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続していくことを基本方針としています。

中期経営計画数値目標

売上高	2010年見込み	2011年	増減率	2012年	増減率	2013年	増減率
ファクトリー事業	13,885	16,930	21.9%	20,800	22.9%	22,700	9.1%
テクノ事業	5,901	6,000	1.7%	7,000	16.7%	8,200	17.1%
R&D事業	2,092	2,350	12.3%	2,800	19.1%	3,500	25.0%
各種サービス事業	1,766	1,650	-6.6%	1,730	4.8%	1,970	13.9%
情報通信事業	8,004	7,400	-7.5%	7,500	1.4%	7,800	4.0%
不動産事業	52	2,520	4746.2%	8,850	251.2%	12,070	36.4%
合計	31,700	36,850	16.2%	48,680	32.1%	56,240	15.5%

営業利益	2010年見込み	2011年	増減率	2012年	増減率	2013年	増減率
ファクトリー事業	627	610	-2.7%	850	39.3%	1,255	47.6%
テクノ事業	328	364	11.0%	455	25.0%	570	25.3%
R&D事業	128	178	39.1%	218	22.5%	280	28.4%
各種サービス事業	-14	81	—	175	116.0%	230	31.4%
情報通信事業	166	230	38.6%	260	13.0%	280	7.7%
不動産事業	-135	-494	—	680	—	710	4.4%
消去又は全社	819	850	3.8%	870	2.4%	890	2.3%
合計	280	119	-57.5%	1,768	1385.7%	2,435	37.7%
営業利益率	0.9%	0.3%		3.6%		4.3%	

本資料に関するお問い合わせ

株式会社ワールドインテック

経営政策本部 広報IR室 工藤 洋

TEL 03-3516-1122

E-MAIL irinfo@witc.co.jp

URL <http://www.witc.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ください。

ご参考資料(個別戦略)

会社概要

社 名 株式会社ワールドインテック

本社所在地 福岡県北九州市小倉北区馬借1-3-9 クエスト第2ビル4F

設 立 1993年(平成5年)2月12日

代 表 者 伊井田 栄吉

事業内容 ものづくりを中心とした人材アウトソーシング事業
(研究開発、設計・開発、生産技術、製造、物流、販売、アフターサービス)

資 本 金 697百万円(2010年9月30日現在)

在 籍 5,884名(単体/2010年9月30日現在)

拠 点 数 67拠点(単体/2010年9月30日現在)

上 場 日 2005年2月9日(ジャスダック証券取引所:証券コード2429)

《コーポレートシンボルについて》

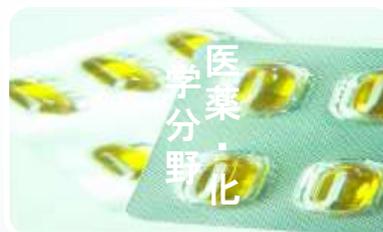


ワールドインテックのコーポレートシンボルは、働くことに新しい形を与え、新しい価値を生み出すフロンティア。これまで蓄積してきた、技術や信頼を青い「球体」で表現し、さらなる飛躍や進化を目指す企業姿勢を黄色の「人」で表現しています。



ファクトリー事業

製造、物流部門を製造派遣・業務請負にて対応。
独自の請負技術で他社との差別化を図る。



自動車本体

自動車部品

デバイス

家電製品

半導体

装置

化粧品

医薬品

化学製品

食品

住宅

物流

ファクトリー事業

国内では縮小したマーケットで圧倒的な回復を図り、海外では更なる拡大を目指す
→2010年比(国内外合算)・売上高63.5%増、営業利益100.2%増、在籍55.8%増

◆国内成長戦略(株)ワールドインテックファクトリー事業部)

生産現場の構築・・・“請負＝生産活動”という考えのもと、ボトムアップによる人材育成によってタイムリーに生産活動のマネジメントができる組織を構築する

請負化による収益性の向上・・・クライアントにあった請負形態を、当社の強みであるコンプライアンスに沿って構築する事によって、収益性の高い現場をつくる

◆海外成長戦略(台湾英特科)

台湾企業との取引強化・・・今まで構築した日系企業との実績を基に台湾企業との取引を拡大する

技術部門への参入・・・技術者派遣へも積極的に参入する

アジアへの取組み・・・すでに拠点のある台湾・中国を含めアジア全域を視野に展開する

《2013年計画》

単位:百万円



《2010年比較》

売上 (2010年対比)	国内	21,500百万円(65.7%増)
	海外	1,200百万円(31.6%増)
営業利益 (2010年対比)	国内	1,215百万円(104.5%増)
	海外	40百万円(21.2%増)
在籍 (2010年対比)	国内	6,850名(55.7%増)
	海外	1,080名(56.5%増)
市場見込み	国内	6,000億円(縮小傾向)



テクノ事業

設計・開発、SE・プログラマー、半導体装置関連のサポートエンジニアまで幅広い領域を技術者派遣(特定派遣)で対応

キャリアアップで様々な領域へトライできる教育システムを子会社と連携



機械分野

電気・電子分野

IT分野

半導体分野

金型設計

機構・筐体設計

解析・分析

評価・実験

デジタル・アナログ回路設計

論理回路設計

解析・実験・評価

業務系ソフトウェア開発

組込系ソフトウェア開発

運用・保守

装置メンテナンス

装置移設

テクノ事業

基本戦略は営業と採用強化 プラン・ドゥ・サイクルで更なる精度向上を図る
 →2010年比・売上高39.0%増、営業利益73.8%増、在籍35.8%増

◆成長戦略(株)ワールドインテックテクノ事業部)

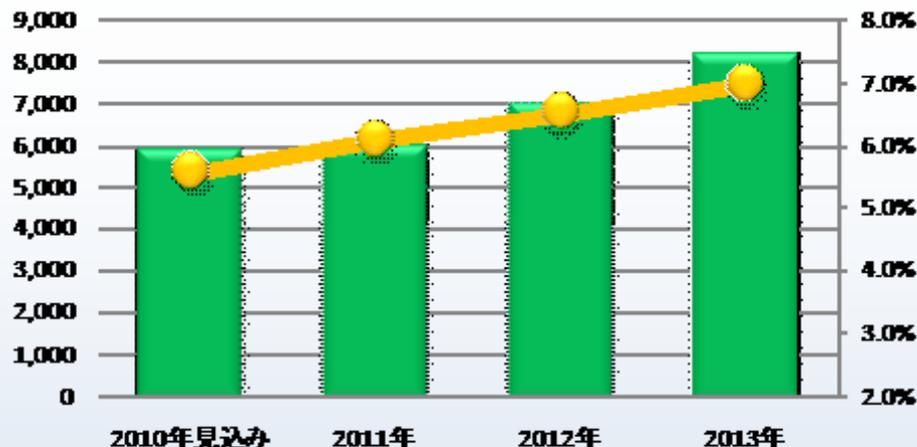
営業戦略の再構築・・・量的な管理と質的なプロジェクトで営業の効率化を図る

キャリアプランの構築・正社員採用・正社員登用を仕組化する事によって採用効率のアップと戦略的なマッチングを図る

採用領域と顧客の拡大・正社員に加え契約社員の採用も強化し、スキル・コストへのニーズの対応力を上げ、採用枠を拡大する

《2013年計画》

単位:百万円



《2010年比較》

売上 (2010年対比)	8,200百万円(39.0%増)
営業利益 (2010年対比)	570百万円(73.8%増)
在籍 (2010年対比)	1,620名(35.8%増)
市場見込み	3,500億円(回復傾向)

医薬・化学・バイオを中心とした、高スキル領域への研究員を派遣(特定派遣)
業界NO2の規模と高い専門性、研究員第一主義で質の高い研究員の育成と
モチベーションで他社との差別化を図る



有機合成

素材開発

化成品開発

分析技術

医薬品開発

食品開発

CRA

DM

臨床薬理

メデイカル
イディング

GCP・QC

統計解析

R&D事業

短期的収益改善から長期的収益構造構築の実現

→2010年比・売上高67.3%増、営業利益118.8%増、在籍62.1%増

◆成長戦略(株ワールドインテックR&D事業部)

一般派遣領域攻略・・特定派遣の強みを一般派遣領域へ展開し、シェアの拡大を図る

雇用形態多様化戦略・・内定者領域の拡大と入社数の向上を図る

新卒採用拡大・・マスター・ドクター新卒採用枠の倍増

◆営業戦略

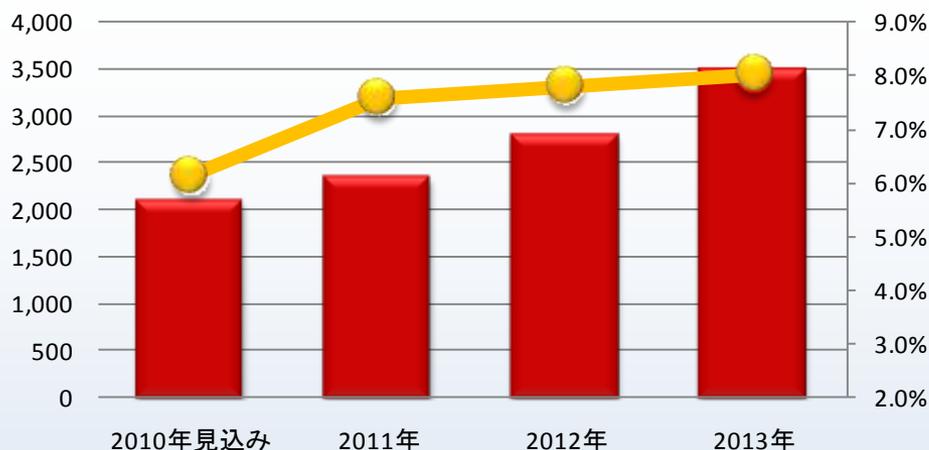
新たなクライアント・・メーカー以外の公的機関・大学機関・バイオベンチャーへの営業拡大

◆エンゲージメント戦略

研究社員役職制度の拡大・・研究社員を組織化するうえで、マネージャー昇格者を輩出し
研究社員全体のモチベーションのアップにつなげる

《2013年計画》

単位:百万円



《2010年比較》

売上 (2010年対比)	3,500百万円(67.3%増)
営業利益 (2010年対比)	280百万円(118.8%増)
在籍 (2010年対比)	590名(62.1%増)
市場見込み	300億円(拡大傾向)

九州を中心とした、ショップによる一般向けの携帯電話の販売を中心に、法人向けのOA機器販売・コールセンターによる回線の販売を行う



法人携帯

電話回線

光回線

I
S
P

個人携帯

法人携帯

情報通信事業

安定売上・収益拡大を基に代理店開拓と2次商材の調達を展開する
 →2010年比・営業利益68.7%増

◆成長戦略(イーサポートグループ)

各商材のストック極大化・・・稼働人員・商材・店舗を強化し、販売網の拡大をする

新たな領域の拡大・・・既存事業のほかに、新たな商材と販路を拡大するために事業の立ち上げや販売代理業務の拡大など様々な手法を用い事業領域の拡大を行う

収益性の確保・・・投資を伴う売上拡大から、売上安定による収益確保を最優先に展開する

* 携帯電話専門店は、専門スタッフによる端末選択のアドバイスやアフターケアなど、きめ細かいサービスが充実しており、今後、多機能端末の販売を伸ばすポテンシャルを十分に持っており、携帯電話市場の約7割を占める携帯電話専門店が多機能端末市場の成長に大きな役割を担います。

《2013年計画》

単位:百万円



《2010年比較》

売上 (2010年対比)	7,800百万円(-2.5%)
営業利益 (2010年対比)	280百万円(68.7%増)
市場見込み	3,500万台/年(回復傾向)

各種サービス事業

販売系を中心とした一般派遣領域から、九州を中心とした地域戦略、新規事業の立ち上げを行う



オフィス系

営業系

販売系

アミューズ系

接客系

介護系

リペア

教育

購買

各種サービス事業

新たな事業と既存事業の融合により、事業効率の最大化とグループ拡大を実現する
 → 2010年比・売上高11.6%、在籍122.2%増

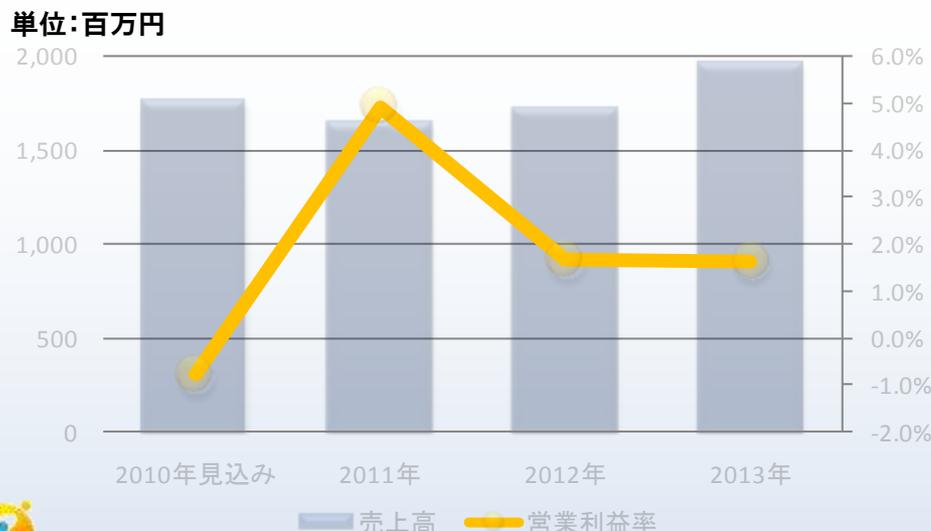
◆販売員派遣事業成長戦略(株)ワールドインテックCB事業部)

脱登録型派遣.....派遣型から委託型にシフトし、販売代行という新しいモデルを構築する
販売支援一括プロデュース..店舗のレイアウトから販売まで店舗運営全般対応型モデルの構築
事業範囲の拡大.....拠点を絞りこみにより収益の安定化を図り、既存以外の分野を開拓する

◆ソフト開発・障害者雇用事業成長戦略(九州地理情報(株))

顧客の拡大.....強みである、株主・グループ内での連携を強化し顧客の拡大を図る
障害者雇用の追求.....顧客の拡大により障害者雇用枠を積極的に拡大させる
障害者教育による就職支援・教育による障害者のスキルアップにより、就職先の拡大を図る

《2013年計画》



《2010年比較》

売上 (2010年対比)	1,970百万円(11.6%増)
営業利益 (2010年対比)	230百万円(2010年はマイナス)
在籍 (2010年対比)	420名(122.2%増)

各種サービス事業

◆リペア事業成長戦略(株)エレクトロニクスアンドエコロジー)

売上基盤の安定化・・・リペア関連の実績のある企業とのM&A・アライアンスを積極的に図る

人材投資の強化・・・技術者の育成を積極的に行い、技術力を高め取扱製品の拡大を図る

信頼性の強化・・・メーカーのブランド力を確保できる技術者の育成を行い、メーカーとの信頼性の強化を図る

アジア市場への進出・・・リペア文化の薄い、アジアマーケットへの進出を図る

◆教育事業成長戦略(株)アドバン)

受講環境への積極投資・・・スクール30校を目標に、拠点の拡大を図り受講環境を強化する

販売部門の強化・・・ソフト販売スキームの構築により販売網の構築と販売強化を図る

コンテンツ事業の強化・・・独自のコンテンツ開発によりオンライン販売の強化を図る