

2010年12月期 決算説明会資料

2011年2月22日
株式会社ワールドインテック



人が生きるカタチ

株式会社ワールドインテック

JASDAQ(2429)

Copyright © WORLD INTEC CO.,LTD. All Rights Reserved

目次

1. 2010年12月期 決算概要3～10
2. (補足説明)セグメント別ハイライト.....11～17
3. 2011年12月期 業績予想18～20
4. 人材ビジネスにおける環境変化.....21～28
5. 当期戦略.....29～39
6. 新たな事業について(不動産事業について報告)・・40～44

2010年12月期 決算概要

2010年12月期 連結決算サマリ（前年同期比）

売上高

- ・人材関連事業……既存顧客に加え、次世代製品顧客好調
- ・情報通信事業……スマートフォン販売好調

営業利益

- ・人材関連事業……採用、教育人材の増強
- ・新規事業……事業開始による影響

経常利益

- ・雇用維持の為に待機員が増加、これにより営業利益減少

純利益

- ・連結納税適用外の為

(連結) (単位:百万円)	2009年12月期 実績	2010年12月期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	29,094	32,109	3,014	10.4%
営業利益	389	344	△44	△11.5%
営業利益率	1.3%	1.1%	—	—
経常利益	537	487	△50	△9.3%
経常利益率	1.8%	1.5%	—	—
当期純利益	149	58	△91	△61.0%
当期純利益率	0.5%	0.2%	—	—

2010年12月期 連結決算サマリ（予想対比）

売上高

・人材関連事業……ファクトリー事業、テクノ事業にて当初の予定を上回る受注を獲得

営業利益

・情報通信事業……販売台数増加

・人材関連事業……ファクトリー事業、テクノ事業にて受注拡大による

経常利益

・営業利益増加

純利益

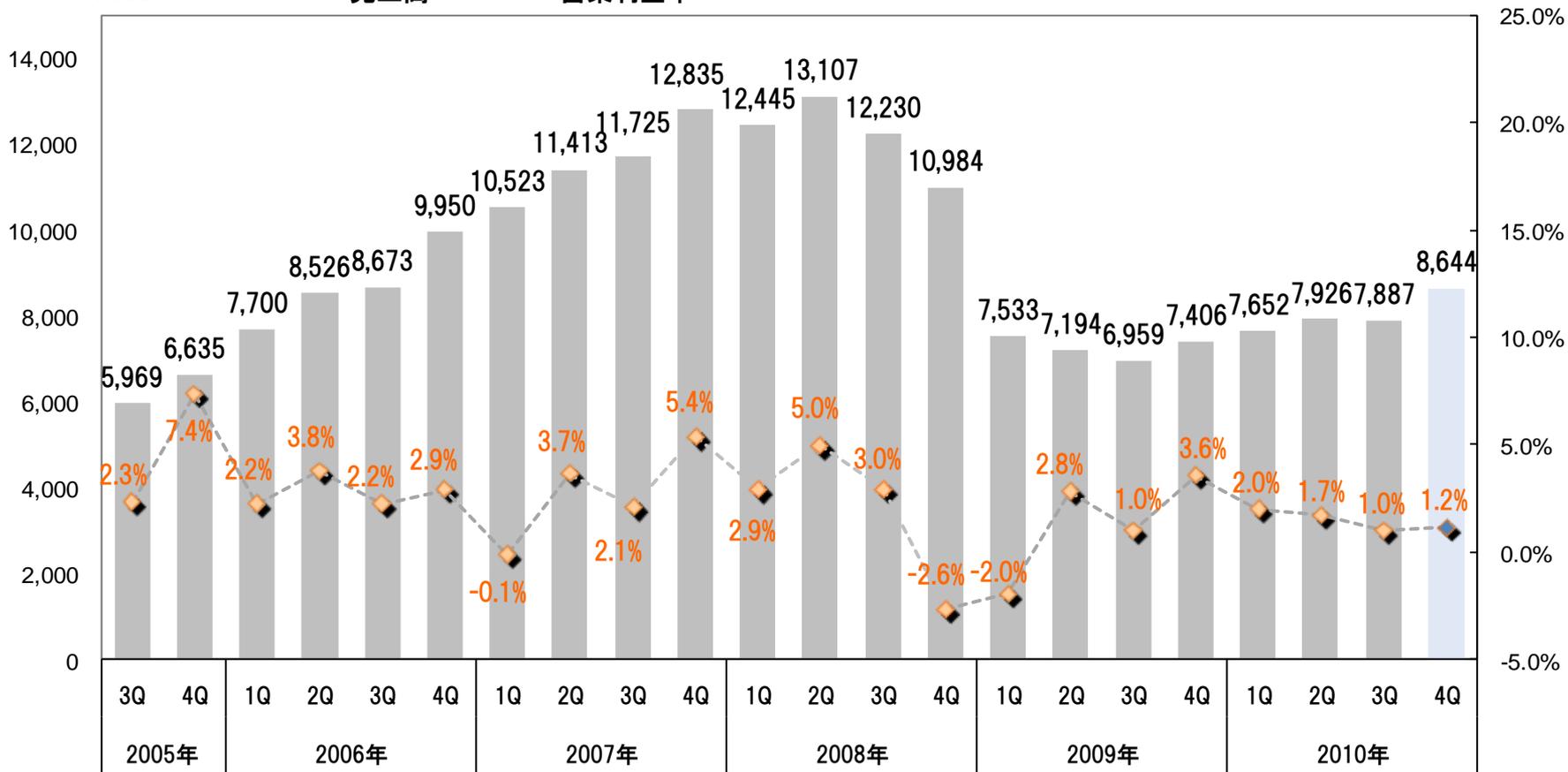
・営業利益増加

(連結) (単位:百万円)	2010年12月期 予想	2010年12月期 実績	予想比	
			増減額	増減率
売上高	31,700	32,109	409	1.3%
営業利益	280	344	64	23.2%
営業利益率	0.9%	1.1%	—	—
経常利益	400	487	87	21.9%
経常利益率	1.3%	1.5%	—	—
当期純利益	0	58	58	—
当期純利益率	—	0.2%	—	—

連結業績の推移

(単位:百万円)

■ 売上高 ◇ 営業利益率



セグメント別業績の概要（前年同期比）

(単位:百万円)		2009年12月期 実績	2010年12月期 実績	前年同期比	
				増減額	増減率
ファクトリー事業	売上高	13,221	14,134	913	6.9%
	営業利益	775	704	△70	△9.1%
	営業利益率	5.9%	5.0%	—	—
テクノ事業	売上高	5,707	5,964	256	4.5%
	営業利益	357	369	12	3.4%
	営業利益率	6.3%	6.2%	—	—
R&D事業	売上高	1,967	2,082	114	5.8%
	営業利益	137	131	△5	△4.1%
	営業利益率	7.0%	6.3%	—	—
各種サービス事業	売上高	996	1,828	831	83.5%
	営業利益	△95	19	114	120.1%
	営業利益率	△9.5%	1.0%	—	—
情報通信事業	売上高	7,200	8,046	845	11.7%
	営業利益	141	165	23	16.6%
	営業利益率	2.0%	2.1%	—	—
不動産事業	売上高	—	52	52	—
	営業利益	—	△160	△160	—
	営業利益率	—	△308%	—	—
合計	売上高	29,094	32,109	3,014	10.4%
	消去又は全社	△926	△884	42	—
	営業利益	389	344	△44	△11.5%
	営業利益率	1.3%	1.1%	—	—

セグメント別業績の概要（予想対比）

(単位:百万円)		2010年12月期 予想	2010年12月期 実績	予想比	
				増減額	増減率
ファクトリー事業	売上高	13,885	14,134	249	1.8%
	営業利益	627	704	77	12.3%
	営業利益率	4.5%	5.0%	—	—
テクノ事業	売上高	5,901	5,964	63	1.1%
	営業利益	328	369	41	12.5%
	営業利益率	5.6%	6.2%	—	—
R&D事業	売上高	2,092	2,082	△10	△0.5%
	営業利益	128	131	3	2.3%
	営業利益率	6.1%	6.3%	—	—
各種サービス事業	売上高	1,766	1,828	62	3.5%
	営業利益	△14	19	33	—
	営業利益率	△0.8%	1.0%	—	—
情報通信事業	売上高	8,004	8,046	42	0.5%
	営業利益	166	165	△1	△0.6%
	営業利益率	2.1%	2.1%	—	—
不動産事業	売上高	52	52	0	0%
	営業利益	△135	△160	△25	—
	営業利益率	△260%	△308%	—	—
合計	売上高	31,700	32,109	409	1.3%
	消去又は全社	△819	△884	△65	—
	営業利益	280	344	64	23.2%
	営業利益率	0.9%	1.1%	—	—

連結貸借対照表の概要

(連結) (単位:百万円)	2009年12月期 実績	2010年12月期 実績	前期比 増減額	
資産合計	9,497	13,367	3,869	
流動資産	7,750	11,505	3,755	
現金及び預金	3,582	3,162	△419	
受取手形及び売掛金	3,062	3,571	508	売上高増加による
仕掛販売用不動産	—	3,829	3,829	不動産事業の開始による
その他	1,105	942	△162	
固定資産	1,747	1,861	114	
有形固定資産	662	682	19	
無形固定資産	146	121	△25	
投資その他の資産	937	1,057	120	
負債合計	4,719	8,523	3,804	
流動負債	4,196	6,445	2,248	
支払手形及び買掛金	471	496	24	
短期借入金	907	2,397	1,490	販売用不動産購入資金
未払費用	1,806	2,212	406	取引先・社員増加
未払法人税等	113	305	192	
未払消費税等	173	195	22	
その他	725	837	112	
固定負債	522	2,077	1,555	
長期借入金	262	1,761	1,498	販売用不動産購入資金
退職給付引当金	226	278	52	
役員退職慰労引当金	22	25	3	
その他	10	11	1	
純資産合計	4,778	4,843	65	
資本金	697	697	0	
資本剰余金	860	860	0	
利益剰余金	2,719	2,706	△12	
自己株式	△100	△100	△0	
評価・換算差額等	△23	△26	△2	
少数株主持分	626	706	79	
負債純資産合計	9,497	13,367	3,869	

連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(連結) (単位:百万円)	2009年12月期 実績	2010年12月期 実績	前年同期比 増減額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△361	△2,863	△2,502	
税金等調整前当期純利益	445	459	14	
減価償却費	129	116	△12	
売上債権の増減額(△は増加)	1,079	△497	△1,577	売上高増加に伴う社員数増加
たな卸資産の増減額(△は増加)	2	139	136	
販売用不動産の増減額(△は増加)	—	△3,877	△3,877	不動産事業開始による
未払費用の増減額(△は減少)	△1,332	398	1,731	売上高増加に伴う社員数増加
未払消費税等の増減額(△は減少)	△361	21	383	
利息の支払額	△24	△21	3	
法人税等の支払額	△482	△78	403	
その他	182	473	291	
投資活動によるキャッシュ・フロー	379	△288	△667	
有形固定資産の取得による支出	△38	△106	△68	
投資有価証券の売却による収入	311	—	△311	
投資有価証券の取得による支出	△2	△65	△63	
貸付けによる支出	—	△67	△67	
その他	108	△49	△157	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△229	2,810	3,039	
短期借入金の純増減額(△は減少)	369	1,560	1,191	販売用不動産購入資金
長期借入れによる収入	400	1,728	1,328	販売用不動産購入資金
長期借入金の返済による支出	△906	△402	503	
その他	△92	△75	17	
現金及び現金同等物に係る換算差額	3	△1	△5	
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△206	△343	△136	
現金及び現金同等物の期首残高	3,717	3,510	△206	
現金及び現金同等物の期末残高	3,510	3,166	△343	

(補足説明)セグメント別ハイライト

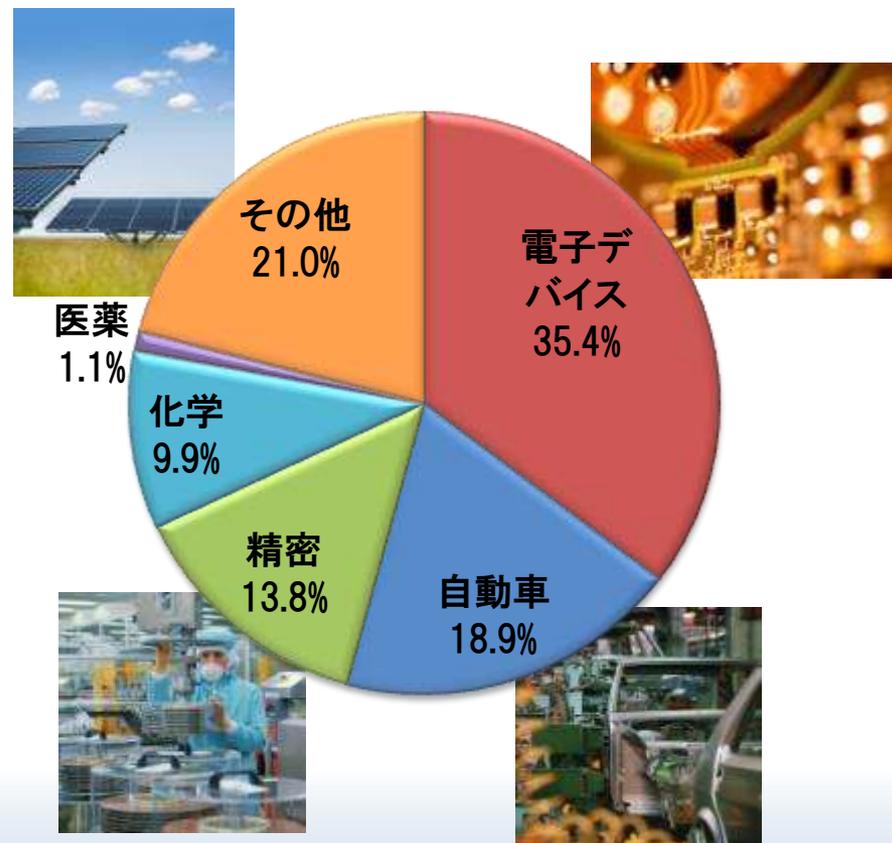
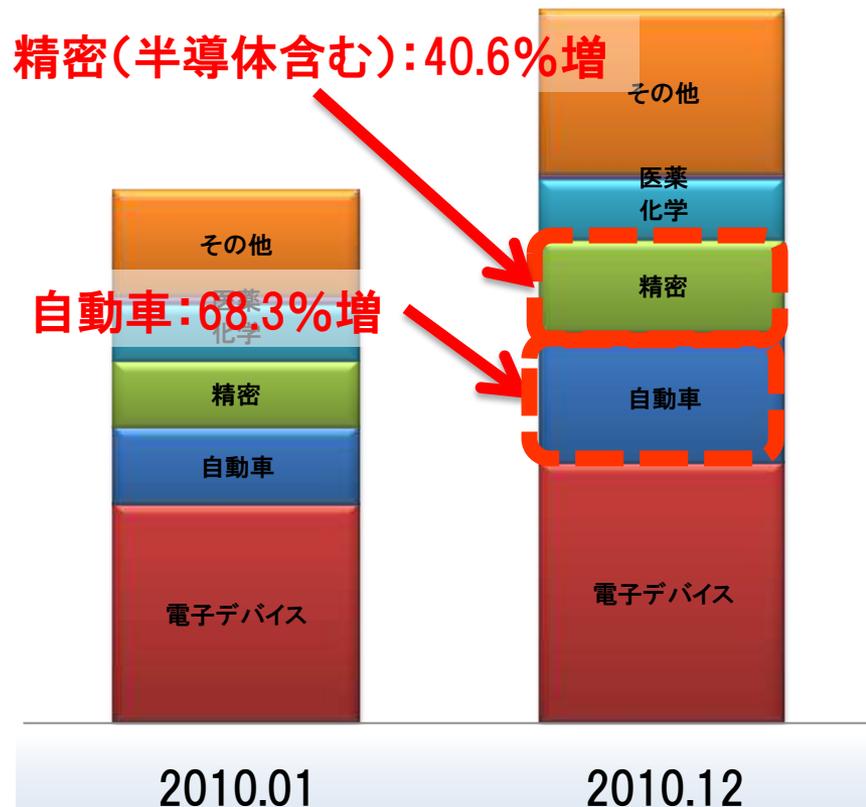
セグメント別ハイライト

ファクトリー事業

- 自動車(68.3%増)、半導体(40.6%増)が牽引(1月-12月増減率)

《業種別売上比較(1月-12月増減率)》

《売上業種比率(2010年実績)》



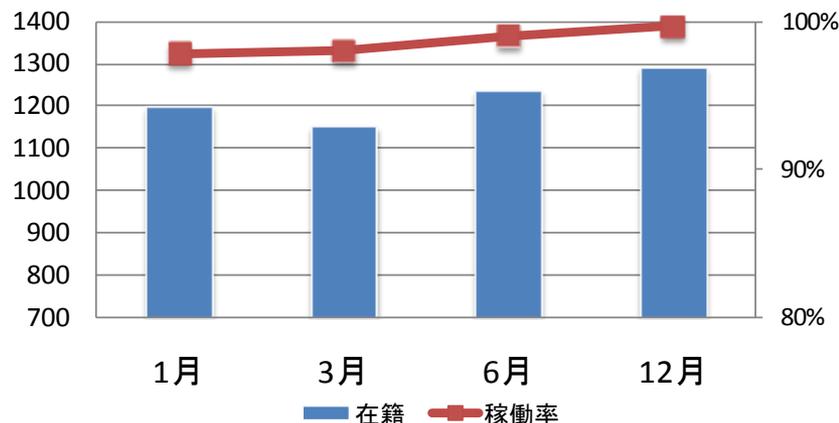
セグメント別ハイライト

テクノ事業

- ・ 売上維持し、原価改善に特化
- ・ 4Qに採用強化、在籍拡大

- 3月を底に、在籍・稼働率が順調に回復
- 新規案件に関しても、設計開発については、半導体装置系ニーズの高まりによって契約数増。これに伴って10月以降契約数、採用数増加により稼働率アップ

《在籍・稼働率の推移》



	1月	3月	6月	12月
在籍	1,197名	1,150名	1,234名	1,289名
稼働率	97.8%	98.0%	99.0%	99.7%

《SI部門》

九州地理情報(株)との人と技術の連携より、行政受託案件の増加



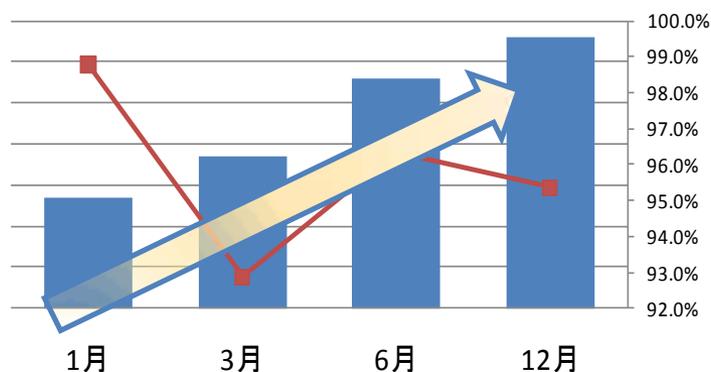
セグメント別ハイライト

R&D事業

- ・ 特定派遣(正社員雇用)特化による差異化
- ・ 新卒採用戦略が成功(2010年・・研究員35名採用)

- 専門性の追求による新規案件の獲得
- 今年入社の新卒採用は、45名の採用者を確保、配属先も順調に増加
- エンゲージメント戦略として、研究社員役職制度によってマネージャー昇格者を輩出。モチベーションアップにより帰属意識を高め、研究員の定着安定を図る

《在籍推移》



	1月	3月	6月	12月
在籍	327名	337名	356名	366名
稼働率	98.8%	92.9%	96.3%	95.4%



マネージャーによる
ミーティング



技術者会

セグメント別ハイライト

情報通信事業

- ・ 各商材のストック極大化
- ・ 販売代理店戦略の強化

- スマートフォン販売が好調により、ストックも予定以上に増加
- 昨年までの店舗展開等による投資も終了、不採算部門の圧縮等により収益性を高めた

販売拡大



ストック拡大



商材拡大



携帯販売
九州地域No.1



2008年実績 2009年実績 2010年実績

海外展開について

人材関連事業

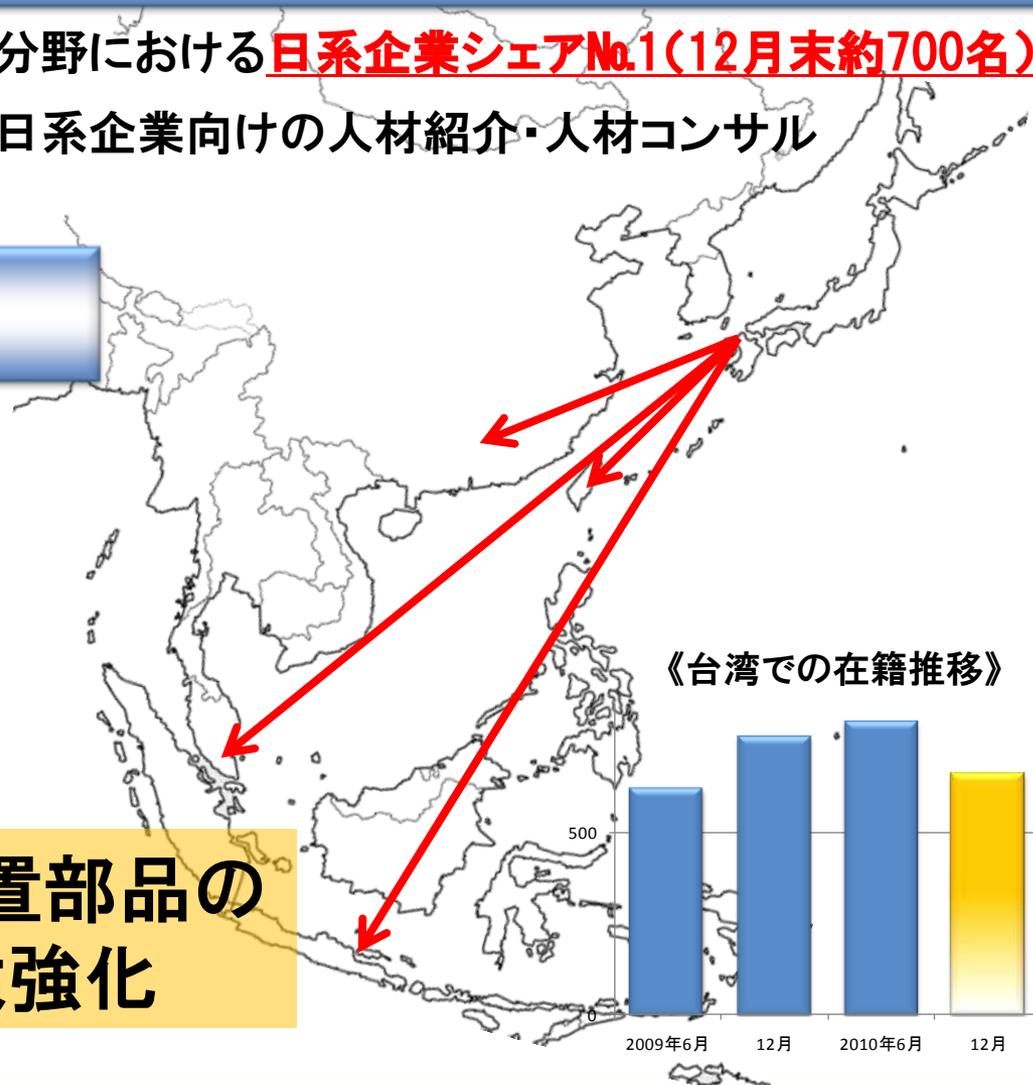
- 台湾英特科人力(股)公司・・製造分野における**日系企業シェアNo.1(12月末約700名)**
- 悟路徳商務諮(上海)有限公司・・日系企業向けの人材紹介・人材コンサル

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



ワールドインテックグループ

《2010年度 新たに4社増》



株式会社ワールドインテック

《人材関連事業》《購買事業》

- ・ファクトリー事業・製造派遣・業務請負
- ・テクノ事業……技術者派遣
- ・R&D事業……研究員派遣
- ・CB事業……販売員派遣



《情報通信事業》

- ・OA機器販売・携帯電話販売
- ・コールセンター

株式会社ワールドレジデンシャル
ニチモリアルエステート株式会社

《不動産事業》

- ・住宅分譲事業・マンション管理事業
- ・不動産コンサルティング事業・受託事業



株式会社アドバン

《教育事業》

- ・パソコンスクール運営・ソフト販売
- ・WEB制作



台湾英特科人力
WORLD INTEC TAIWAN CO.,LTD.

《人材関連事業》

- ・製造派遣・人材紹介



WORLD INTEC
GROUP



九州地理情報株式会社

《ソフト開発事業》

- ・地図情報販売
- ・ソフト開発、障がい者雇用支援



株式会社ヴェック

《人材関連事業》

- ・コンストラクション系人材の派遣・請負

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》《人材関連事業》

- ・修理受託・一般派遣
- ・業務請負

株式会社ワールドエキスパーツ

《人材関連事業》《コンサル事業》

- ・総合人材サービス・ビジネスコンサル
- ・教育コンサル

ワールドインテックグループ連結子会社12社

2011年12月期 業績予想

2011年12月期連結業績予想の概要

■ 2011年も新規事業投資優先、2012年につながる基盤構築に注力する

(連結) (単位:百万円)	2010年12月期 実績	2011年12月期 上期予想	2011年12月期 下期予想	2011年12月期 通期予想	前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	32,109	18,593	17,502	36,095	3,985	12.4%
営業利益	344	279	160	439	94	27.2%
営業利益率	1.1%	1.5%	0.9%	1.2%	—	—
経常利益	487	307	158	465	△22	△4.6%
経常利益率	1.5%	1.7%	0.9%	1.3%	—	—
当期純利益	58	178	△128	50	△8	△14.0%
当期純利益率	0.2%	1.0%	△0.7%	0.1%	—	—

2011年12月期セグメント別業績予想の概要

(単位:百万円)		2010年12月期 実績	2011年12月期 上期予想	2011年12月期 下期予想	2011年12月期 通期予想	前年同期比	
						増減額	増減率
ファクトリー事業	売上高	14,134	7,720	8,768	16,488	2,354	16.7%
	営業利益	704	235	532	767	63	8.9%
	営業利益率	5.0%	3.0%	6.1%	4.7%	—	—
テクノ事業	売上高	5,964	2,988	3,106	6,094	130	2.2%
	営業利益	369	164	176	340	△29	△7.9%
	営業利益率	6.2%	5.5%	5.7%	5.6%	—	—
R&D事業	売上高	2,082	1,143	1,244	2,386	304	14.6%
	営業利益	131	102	117	219	88	67.2%
	営業利益率	6.3%	8.9%	9.4%	9.2%	—	—
各種サービス事業	売上高	1,828	1,378	1,019	2,397	569	31.1%
	営業利益	19	112	14	126	107	563.2%
	営業利益率	1.0%	8.1%	1.4%	5.2%	—	—
情報通信事業	売上高	8,046	4,036	3,365	7,401	△645	△8.0%
	営業利益	165	120	100	220	55	33.3%
	営業利益率	2.1%	3.0%	3.0%	3.0%	—	—
不動産事業	売上高	52	1,329	0	1,330	1,277	—
	営業利益	△160	76	△425	△349	△189	—
	営業利益率	△308%	5.7%	—	△26.3%	—	—
合計	売上高	32,109	18,593	17,502	36,095	3,985	12.4%
	消去又は全社	△884	△444	△441	△884	0	—
	営業利益	344	365	73	439	94	27.2%
	営業利益率	1.1%	2.0%	0.4%	1.2%	—	—

人材ビジネスにおける環境変化

《人材ビジネス業界に関連する出来事》

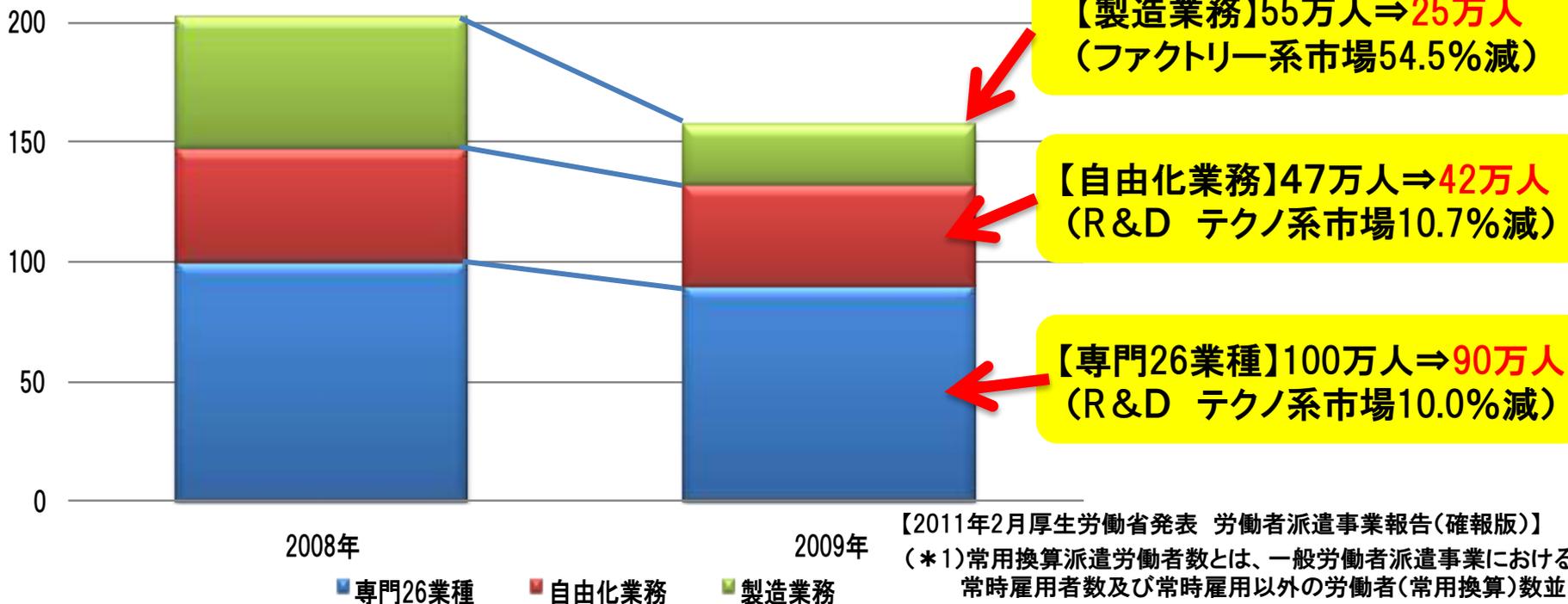
- 2007年・**コンプライアンス違反の顕在化**
→リーディングカンパニーの崩壊
- 2008年・**リーマンショック**
→生産数激減・クライアント数の減少
- 2009年・**政権交代・労働者派遣法改正（案）**
→法改正の不透明感による直接雇用の加速
派遣労働者の減少
- 2010年・**円高**
→生産調整・生産現場の海外移転
業界淘汰の更なる加速

人材ビジネス業界における環境変化

事業環境の変化

労働者派遣総数 08年度400万人⇒09年度302万人
常用換算派遣労働者数^(*1) 08年度202万人⇒09年度157万人

《製造系派遣労働者数推移》



【2011年2月厚生労働省発表 労働者派遣事業報告(確報版)】

(*1)常用換算派遣労働者数とは、一般労働者派遣事業における常時雇用者数及び常時雇用以外の労働者(常用換算)数並びに特定労働者派遣事業における常時雇用者数の合計

人材ビジネス業界における環境変化

派遣法改正における規制対象領域

仮に労働者派遣法改正があったとしても、製造業務で影響を受けるのは約9万人
この人員も請負化等、常時雇用する事によって、規制対象外となる

《当社事業にかかわる想定派遣労働者数》

機械設計 (テクノ事業) (32,000人)	32,000人	研究、技術系は、 特定派遣のみ想定
研究開発 (R&D事業) (4,000人)	4,000人	
製造業務 (ファクトリー事業) (250,000人)	160,000人	90,000人 派遣法改正で 規制対象となる労働者
自由化業務 (42,000人)	21,000人	
常時雇用される労働者 (217,000人)		常時雇用される労働者 以外の労働者 (111,000人)

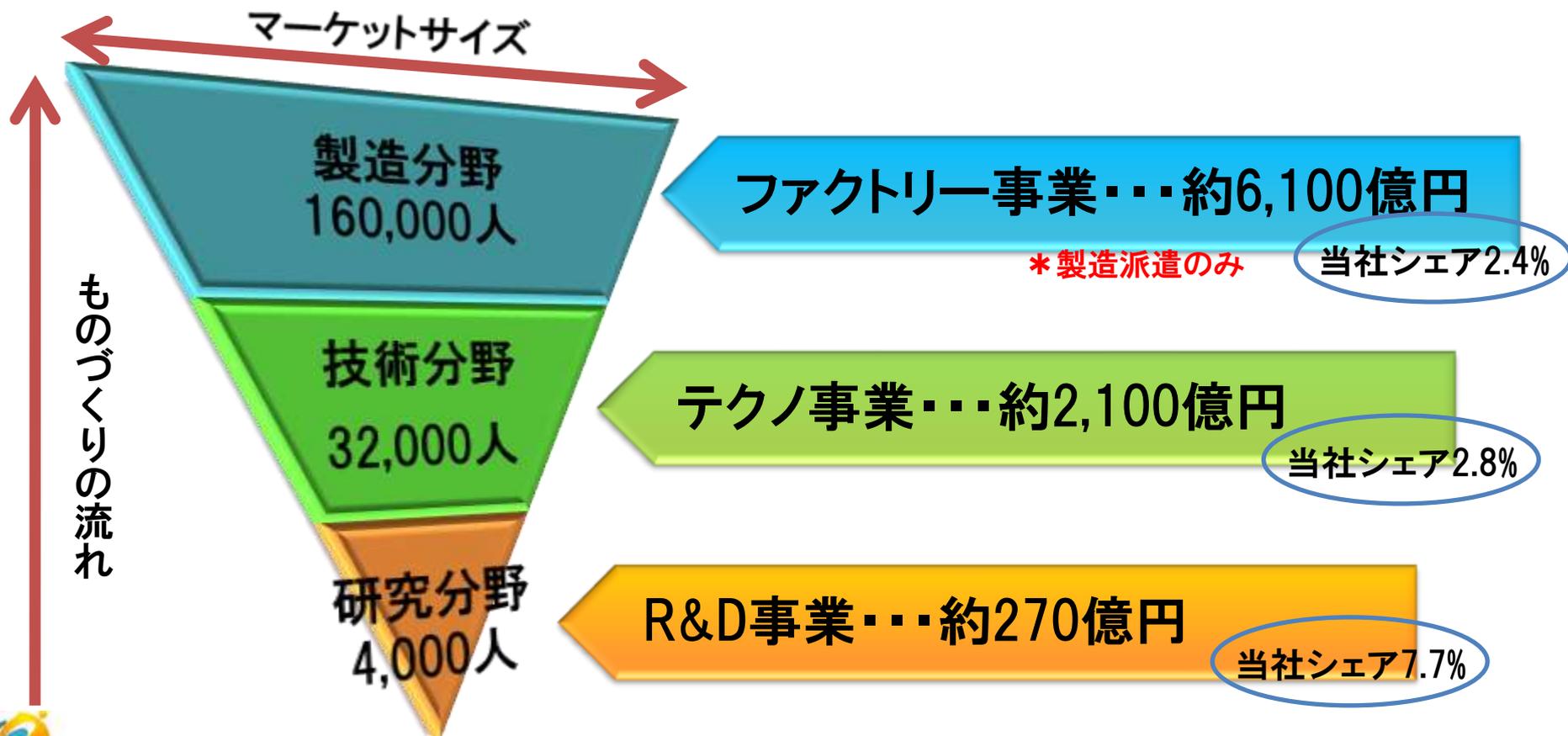
* 前頁、【2011年2月厚生労働省発表 労働者派遣事業報告(確報版)】より当社独自に想定

人材ビジネス業界における環境変化

マーケットサイズ

キャパの縮小があっても既存でも十分なマーケットが存在する

《既存派遣労働者数ベースのマーケット》



人材ビジネス業界における環境変化

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
2011年～2013年にかけて**業界淘汰が更に加速する**

人材ビジネス業界における環境変化

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

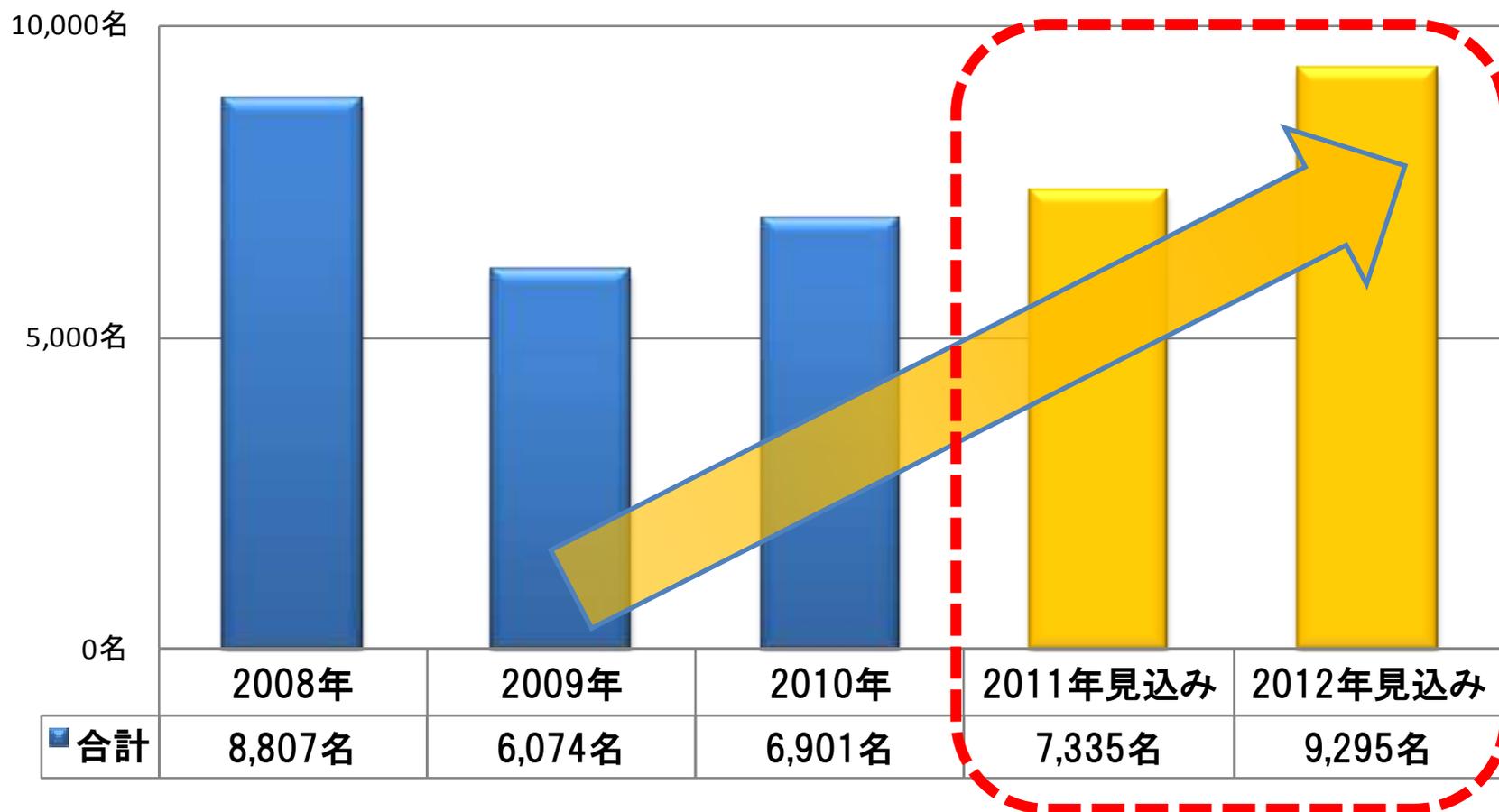
- ・ **生産現場**をタイムリーに立ち上げる為の、コア社員の招聘や育成や、様々な設備投資などに積極的に投資できる安定した財務基盤

勝ち組になる条件をすべて満たしている＝シェア率のアップ

人材ビジネス業界における環境変化

様々な環境変化の中、在籍は2009年を底に順調に回復、今後2011年から2012年にかけて更に2,000名以上在籍増の見込み

《製造系在籍推移》



当期战略

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 ・地域戦略強化 		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 	・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 	・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 	・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

《利益性改善》

利益性を追求し、必要な投資は積極的に行い、無駄な費用は極限まで削減する

費用管理

- ・ 間接人員の採用抑制
- ・ 広告
- ・ 旅費交通
- ・ 会議

生産性

- ・ 一人当たりの生産性向上

原価管理

- ・ 不採算拠点の改善
- ・ 高チャージ取引の増加

利益

ものづくりマネジメント強化

- 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)

《人材ビジネスユニットによる一括マネジメント組織》

《旧組織・・事業部による事業に特化した管理組織》



《新組織・・人材ビジネスユニットによる一括マネジメント組織》

デイリーで受注、採用、在籍、生産性の検証、不足に対するアクションを一括管理する。

人材ビジネス
ユニット

同じ管理をすることによって情報を共有化し、連携効率を高め、機会損失をなくす。

FC
営業所

R&D
営業所

テクノ
営業所

拡大につながる施策

《人材需要が大きく見込める製品群へのアプローチ》

注力する製品群のサプライチェーンを徹底的に調査し、関連した勝ち組のメーカーに集中する

《当社が注力する製品群》

ハイブリッド
関連

- ・ 自動車
- ・ バッテリー等

スマートフォン
関連

- ・ 電話
- ・ 液晶等

ソーラー
関連

- ・ ソーラーパネル
- ・ 素材等

リチウム
関連

- ・ リチウム電池
- ・ 材料等

《成果》

ソーラー関連メーカー



2010年12月現在
在籍410名

《ブランド構築》

利益性の改善と人材教育、一括マネジメント組織で、クライアントのニーズにタイムリーに対応できる体制を構築する

利益性改善による
強固な財務基盤

人材ビジネスユ
ニットによる一括
マネジメント
体制

生産現場の追求
(的確なものづくり
マネジメント)

クライアントのニー
ズにあった生産
現場支援

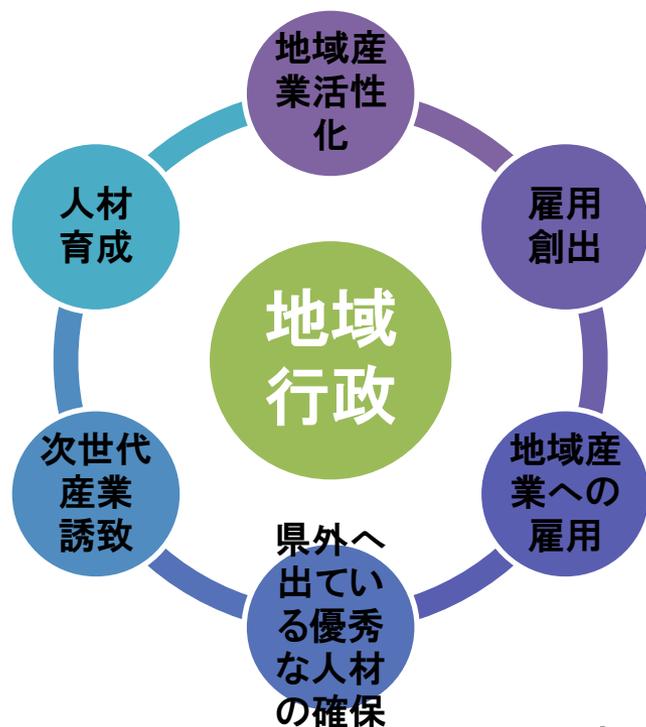
信頼の醸成がブランドの構築

顧客需要と受注拡大

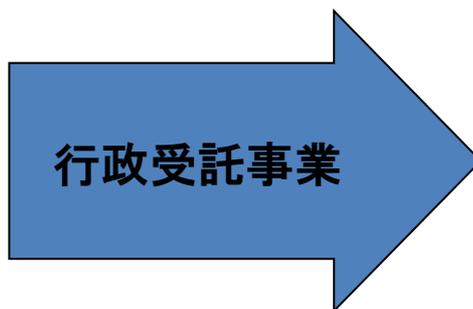
行政受託事業の環境フローと地域優位性

《行政受託事業を通じた狙い》
地域企業取引増・地域雇用者増・技術系学卒者採用増・技術系Uターン雇用増

当社事業領域において支援
できる主な地域行政課題



行政の領域で対処出来な
い部分を支援するのが
行政受託事業



行政受託事業を通じた
本業に寄与する地域での強み

《福岡県・市》

地域企業
500社

地域求職者
2,000名

Uターン
求職者
500名

地域教育
機関
100機関

行政事業を活かした圧倒的な地域事業基盤力の確立

《就職支援事業》

- ・ものづくり就職支援事業
- ・若年者オフィスワーク向け就職支援講座
- ・専門業種(半導体/自動車)合同就職説明会



《教育事業》

- ・ものづくり人材育成事業
- ・半導体エンジニア/先端半導体人材育成講座
- ・大学生向け半導体企業インターンシップ講座

地域力(事例)

《海外マーケティング事業》

- ・アジア企業との事業連携需要調査
- ・アジアにおける販路調査
- ・九州半導体企業とアジア企業の連携需要調査



《教育教材開発事業》

- ・CARエレクトロニクス教育教材
- ・CARエレクトロニクスDVD教材
- ・半導体人材育成基礎/応用教育教材(Eラーニング)

人材関連事業(企画力、知識による人材コンサルを中心に展開する)

- 当面大きな投資はせずに、ノウハウ(企画力・知識・知恵)を提供する事によって、これまで同業他社が特化していないモデルでNo.1を狙う

	コスト	リスク	収益性
製造派遣	人件費が高い	少ない	×
EMS・請負	投資が膨らむ	大きい	△
人材紹介	低い	少ない	○

- 現地日系企業や新規進出企業との共同事業の一環として、コンサル体制の人材紹介分野に特化する

購買事業(次年度更に拡大、日系メーカーとの更なる関係強化を図る)

- 事業内容:装置部品の販売
- 取引実績:中国・インドネシア・シンガポール

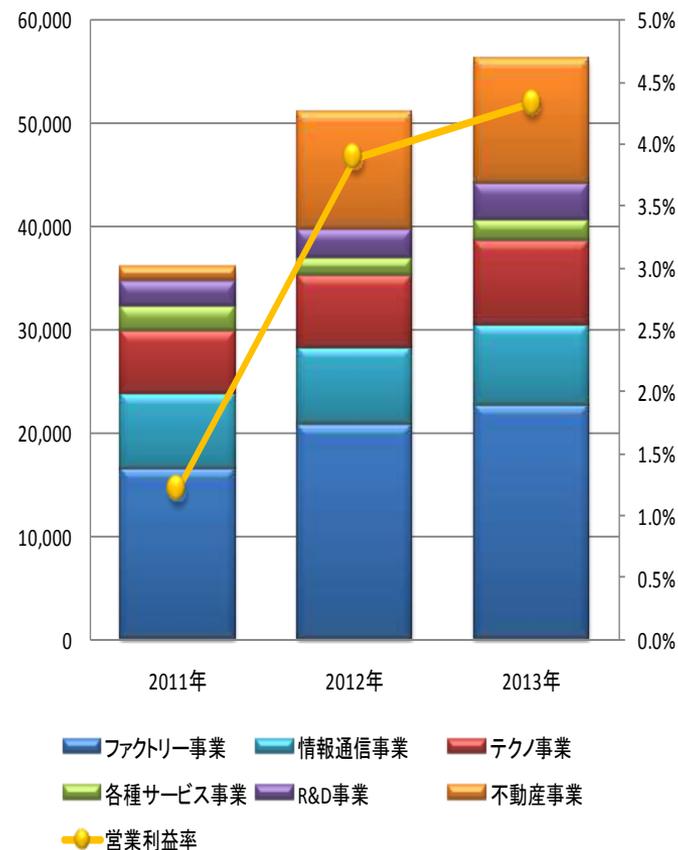
リスクの無い範囲で更に拡大する(ベトナム・タイ等現在進捗中)

2011年は2012年に向けての基盤構築

■ 昨年12月に掲げた中期経営計画のもと、2011年は大きく拡大する2012年に向けての基盤固めの段階

売上高	2011年	2012年	増減率	2013年	増減率
ファクトリー事業	16,488	20,800	26.2%	22,700	9.1%
テクノ事業	6,094	7,000	14.9%	8,200	17.1%
R&D事業	2,386	2,800	17.4%	3,500	25.0%
各種サービス事業	2,397	1,730	-27.8%	1,970	13.9%
情報通信事業	7,401	7,500	1.3%	7,800	4.0%
不動産事業	1,330	11,247	745.6%	12,070	7.3%
合計	36,095	51,077	41.5%	56,240	10.1%

営業利益	2011年	2012年	増減率	2013年	増減率
ファクトリー事業	767	850	10.8%	1,255	47.6%
テクノ事業	340	455	33.8%	570	25.3%
R&D事業	219	218	-0.5%	280	28.4%
各種サービス事業	126	175	38.9%	230	31.4%
情報通信事業	220	260	18.2%	280	7.7%
不動産事業	-349	897	-357.0%	710	-20.8%
消去又は全社	-884	-870	-1.6%	-890	2.3%
合計	439	1,985	352.2%	2,435	22.7%



新たな事業について(不動産事業について報告)

不動産事業について

なぜ人材ビジネス業の当社が不動産業に参入できるのか



住宅分譲事業・仲介事業・不動産コンサルティング事業等により地域貢献することによって、新たな分野での雇用創出、人材育成へとつなげられる

不動産事業について

物件進捗

- 今年から来年に向けての5物件を確保、順調にプロジェクト進捗中
- さらに来年以降に向けてのプロジェクトを立ち上げる



不動産事業について

収支フロー

- プロジェクト始動から費用計上が必要となる為、収益構造が見えにくい

《例・・・20億の物件を2年間で完成させる場合》

	1年目	2年目	トータル	比率
売上	0	2,000	2,000	—
建設費用等	0	1,500	1,500	75.0%
販売費用等	80	100	180	9.0%
営業利益	$\Delta 80$	400	320	16.0%

販売費用等は、
発生時点での計上

トータルで適正利益の確保

信 頼

私たちは信頼を醸成する為に、次の3つを常に心がけています。

嘘をつかない
約束を守る
努力をする

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 大本 明彦

TEL 093-533-0540

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。