

2011年12月期 決算説明会資料

2012年2月21日
株式会社ワールドインテック
JASDAQ (2429)

目次

1. 2011年12月期 決算概要.....	3
2. セグメント別ハイライト.....	9
3. 今期(2012年12月期)計画.....	13
4. 2012年12月期業績予想.....	33
5. 中期経営ビジョン.....	37

1. 2011年12月期 決算概要

ワールドインテックグループ : 3つのコアビジネス

情報通信ビジネス

 **E-support** グループ

株式会社イーサポート

- ・コールセンター事業



株式会社ワールドオンライン

- ・法人事業
- ・OA機器販売



株式会社ネットワークソリューション

- ・ソフトバンクショップ事業
- ・WILLCOMショップ事業



株式会社モバイルサービス

- ・auショップ事業

株式会社ベストITビジネス

- ・法人事業



**WORLD INTEC
GROUP**

不動産ビジネス

株式会社ワールドレジデンシャル

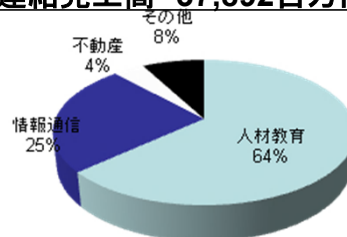
- ・住宅分譲事業
- ・マンション管理事業
- ・販売受託事業

ニ子モリアルエステート

- ・販売受託事業
- ・不動産コンサルティング事業

2011年12月期

連結売上高 37,892百万円



人材教育ビジネス



株式会社ワールドインテック

- R&D事業 研究員派遣
- テクノ事業 技術者派遣
- ファクトリー事業 製造派遣・業務請負
- CB事業 販売員派遣
- コンストラクション事業 施工管理者派遣
- 行政受託事業 人材育成
- 海外事業 部品調達購買
- リペア事業 修理受託



台湾英特科人力
WORLD INTEC TAIWAN CO.,LTD.

WORLD INTEC
GROUP

- 海外事業 製造派遣



株式会社アドバン

- 教育事業
- ・PCスクール運営、教材、ソフト販売



九州地理情報株式会社

- ・地図情報販売
- ・システム開発受託
- ・障がい者雇用支援、教育



悟路徳商務諮詢

WORLD INTEC
GROUP

ワールドインテックグループ

(非連結対象)

- ・総合人材サービス
- ・教育コンサル



WORLD INTEC

2011年12月期決算内容の総括：増収・増益

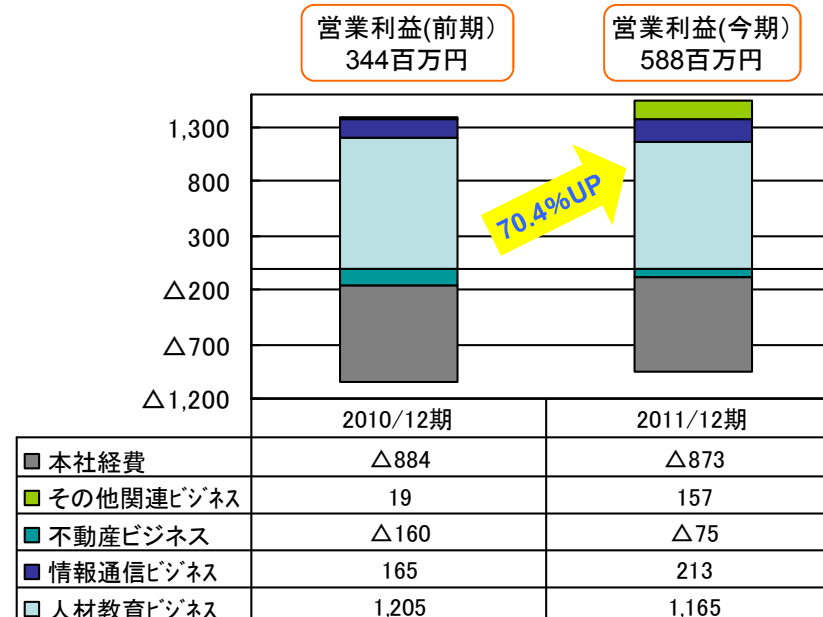
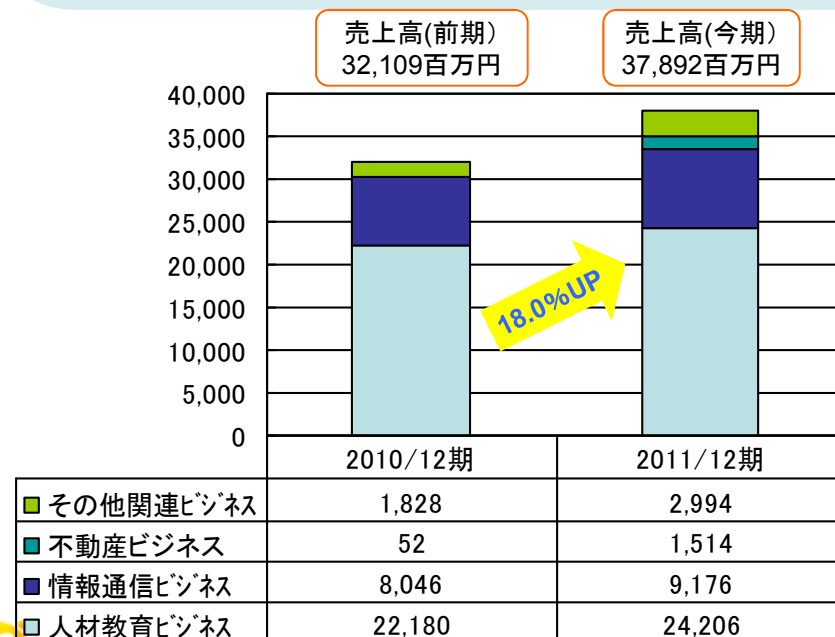
■ 東日本大震災、電力不足、タイの大洪水等のマクロ環境の厳しい中、積極的な営業展開により堅調に業績を回復。次期以降の成長に向けた組織基盤の強化を実現。

- 連結売上高： 37,892百万円(前期比 18.0%増)
- 連結営業利益： 588百万円(前期比 70.4%増)
- 連結経常利益： 678百万円(前期比 39.1%増)
- 連結当期利益： 214百万円(前期比268.1%増)

EPS: 13.15円

(EPS成長率267.3%)

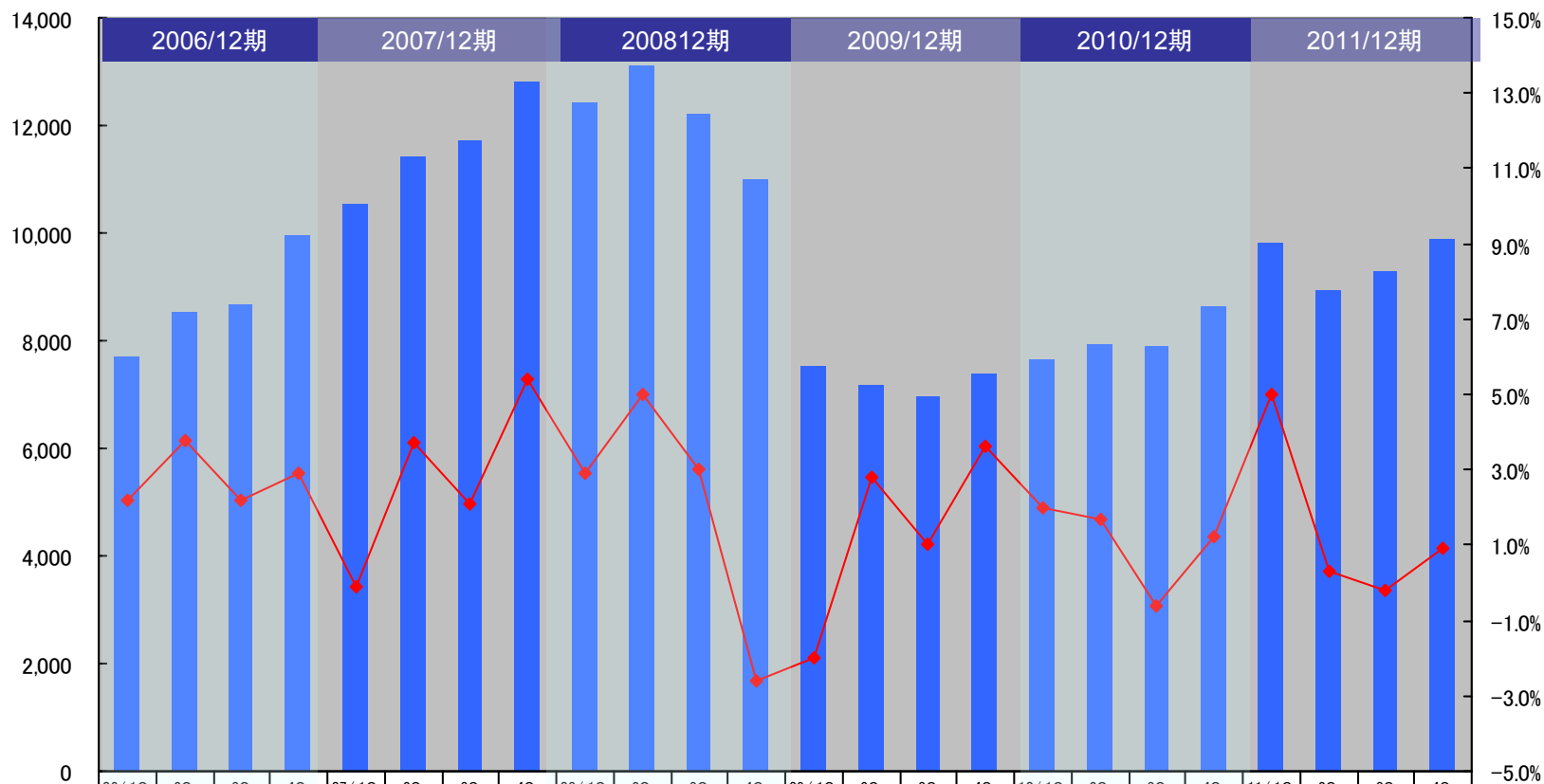
BPS: 262.4円



連結業績推移

- 震災の影響が、2Q後半の5月まで影響したものの6月以降は順調に回復基調。夏場の節電・秋のタイ大洪水はあったものの、国内サプライチェーンの急速な回復と各種の政策効果もあり、人材の需要は堅調に推移。情報通信事業・不動産事業も予定通り堅調に推移し、利益率も回復基調。

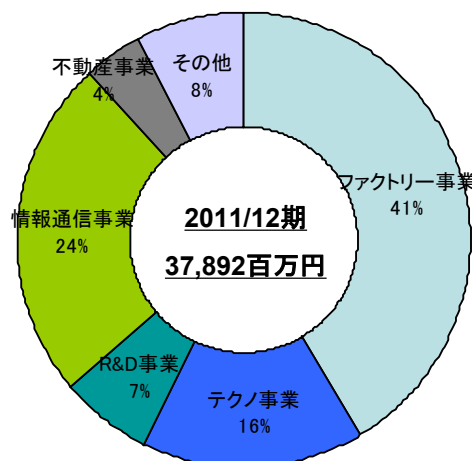
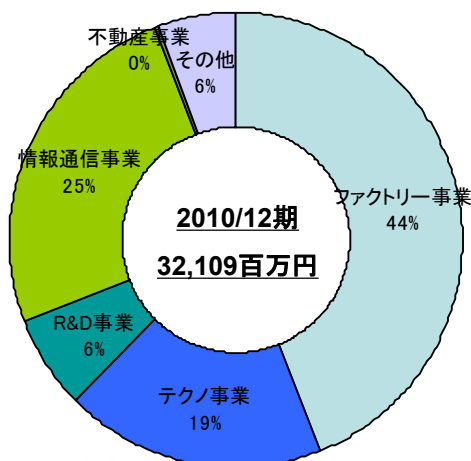
(売上高:百万円) (営業利益率:%)



2011年12月期 損益計算書概要(前年同期比)

(連結) (単位:百万円)	2010年12月期	2010年12月期 業績修正(3Q時)	2011年12月期 実績	前年同期比	修正予想比
				増減額(%)	増減額(%)
売上高	32,109	37,810	37,892	5,783 (18.0%)	82 (0.2%)
営業利益	344	510	588	243 (70.4%)	78 (15.2%)
営業利益率	1.1%	1.3%	1.5%	-	-
経常利益	487	644	678	190 (39.1%)	34 (5.2%)
経常利益率	1.5%	1.7%	1.7%	-	-
当期純利益	58	155	214	155 (268.1%)	59 (38.0%)
当期純利益率	0.2%	0.4%	0.5%	-	-

売上高構成



売上高(前期比) 営業利益(前期比)

ファクトリー事業	15,722(+11.2%)	596(△15.3%)
テクノ事業	5,982(+0.3%)	327(△11.2%)
R&D事業	2,502(+20.2%)	241(+83.4%)
情報通信事業	9,176(+14.0%)	213(+28.8%)
不動産事業	1,514(前期52)	△75(前期△160)
その他事業	2,994(+63.7%)	157(+728.7%)

2011年12月期: BS / CF

(単位:百万円)

(単位:百万円)

	10/12期末	11/12期末	増減 %	コメント
流動資産	11,505	15,407	33.9%	
現金・預金	3,162	3,349	5.9%	
受取手形・売掛金	3,571	3,891	9.0%	
仕掛販売用不動産	3,829	7,083	85.0%	不動産開発物件
その他	942	1,084	15.1%	
固定資産	1,861	1,719	-7.6%	
有形固定資産	682	663	-2.8%	
無形固定資産	121	141	16.5%	
投資その他資産	1,057	913	-13.6%	
資産合計	13,367	17,126	28.1%	
流動負債	6,445	11,112	72.4%	
支払手形・買掛金	496	553	11.5%	
短期借入金	2,397	6,168	157.3%	不動産仕入/建築資金
未払費用	2,212	2,560	15.7%	
未払法人税等	305	253	-17.0%	
その他	1,033	1,578	52.8%	
固定負債	2,077	1,052	-49.4%	
長期借入金	1,761	675	-61.7%	返済及び1年以内振替
純資産合計	4,843	4,961	2.4%	
自己資本比率%	31.0%	28.9%	-	
負債・純資産合計	13,367	17,126	28.1%	

	10/12期	11/12期
営業キャッシュフロー	△ 2,863	△ 2,225
投資キャッシュフロー	△ 288	△ 112
フリーキャッシュフロー	△ 3,151	△ 2,337
財務キャッシュフロー	2,810	2,534
現金・現金同等物期末残高	3,166	3,353

【営業キャッシュフロー】 △2,225百万円

税引前当期純利益 686百万円

販売不動産の増加 △3,206百万円

【投資キャッシュフロー】 △112百万円

有形固定資産の取得 △84百万円

投資有価証券の取得・売却 50百万円

貸付 △91百万円

【財務キャッシュフロー】 2,534百万円

短期借入金の純増額 3,357百万円

長期借入金の純減額 △672百万円

配当支払 △73百万円

2. セグメント別ハイライト

2011年12月期、セグメント別事業報告(1)

人材教育ビジネス

■ ファクトリー事業 増収 減益

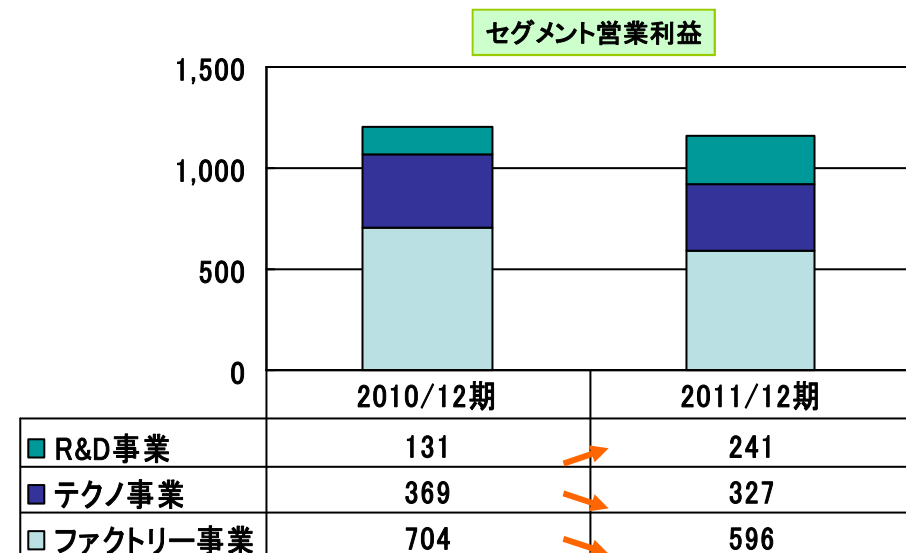
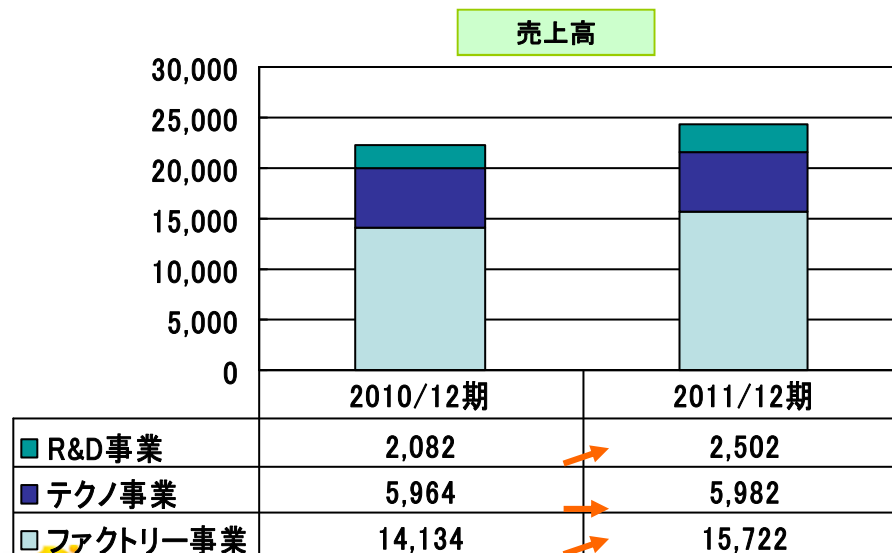
- 製造業(自動車、環境エネルギー等)の設備投資、機械受注の回復に伴う人材需要増加の取り込みが順調。大手企業との構外請負の先行投資並びに人材募集採用に関する先行投資が増加し、前期比15.3%の減益

■ テクノ事業 増収 減益

- 情報通信・自動車関連分野でのエンジニア需要の高まりに加え、ファクトリー事業と連動した営業強化、新たに連結対象とした子会社により増収となったものの、新規子会社の先行投資および採用コスト等の先行投資費用にて前期比11.2%の減益(2012年度に利益貢献)

■ R&D事業 増収 増益

- 一般派遣分野での順調な受注の拡大が寄与し、前期比で大幅な増収・増益



* 除く本社コスト

2011年12月期、セグメント別事業報告(2)

■ 情報通信ビジネス

増収 増益

- 法人向け事業の組織再編に加えコスト削減を進め収益を高めると同時に、新たな出店等の投資によりスマートフォン需要の取り込みにより、増収(前期比+14.0%)・増益(前期比+28.8%)

■ 不動産ビジネス

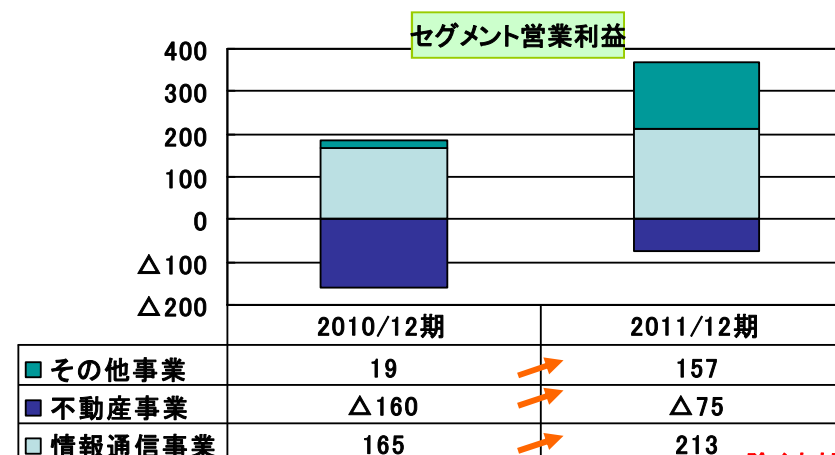
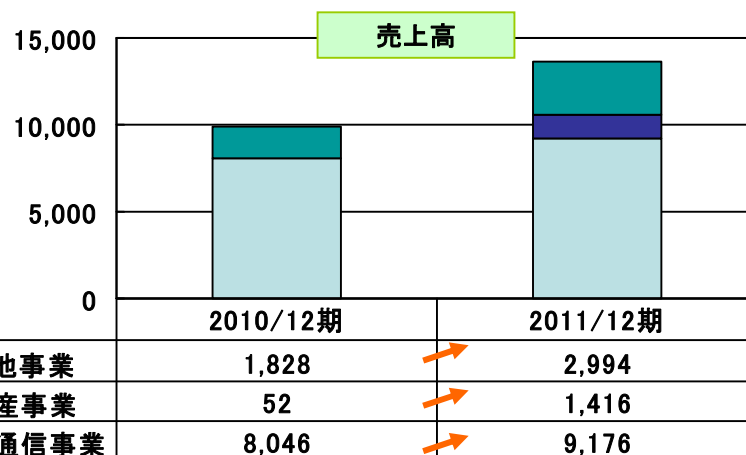
増収 赤字縮小

- 首都圏のマンションへの底堅い需要は続いている。3物件の売却と4物件の仕入れを実施すると同時にレジデンシャルシリーズ「お花茶屋」「金町」の分譲に着手。先行販売促進費を抑え赤字縮小し、今期以降の黒字化から利益貢献へ布石。

■ その他事業

増収 増益

- 行政受託事業は、九州並びに福島県での「がんばろう福島!“絆”づくり応援事業」が順調に推移。販売員派遣事業並びに、地理情報システム、障がい者教育・雇用支援の九州地理情報、パソコンソフトウェアの操作・利用者教育のアドバンも順調に推移し、その他事業全体で大幅な増収(前期比+63.7%)・増益(前期比+728.7%)



* 除く本社コスト

セグメント別業績概況；

(単位:百万円)		2010年12月期	2011年12月期	前年同期比		
				増減額	増減率	
人材教育事業	ファクトリー事業	売上高	14,134	15,722	1,587	11.2%
		セグメント利益	704	596	△108	△15.3%
		利益率	4.9%	3.7%	—	—
	テクノ事業	売上高	5,964	5,982	18	0.3%
		セグメント利益	369	327	△41	△11.2%
		利益率	6.1%	5.4%	—	—
	R&D事業	売上高	2,082	2,502	420	20.2%
		セグメント利益	131	241	109	83.4%
		利益率	6.3%	9.6%	—	—
情報通信事業	売上高	8,046	9,176	1,129	14.0%	
	セグメント利益	165	213	47	28.8%	
	利益率	2.0%	2.3%	—	—	
不動産事業	売上高	52	1,514	1,462	2,799.7%	
	セグメント利益	△160	△75	85	—	
	利益率	△307.8%	△4.9%	—	—	
その他事業 (前期=各種サービス事業)	売上高	1,828	2,994	1,165	63.7%	
	セグメント利益	19	157	138	728.7%	
	利益率	1.0%	5.2%	—	—	
合計	売上高	32,109	37,892	5,783	18.0%	
	消去又は全社	△884	△873	11	-	
	営業利益	344	588	243	70.4%	
	営業利益率	1.0%	1.5%	—	—	

3. 今期(2012年12月期)計画

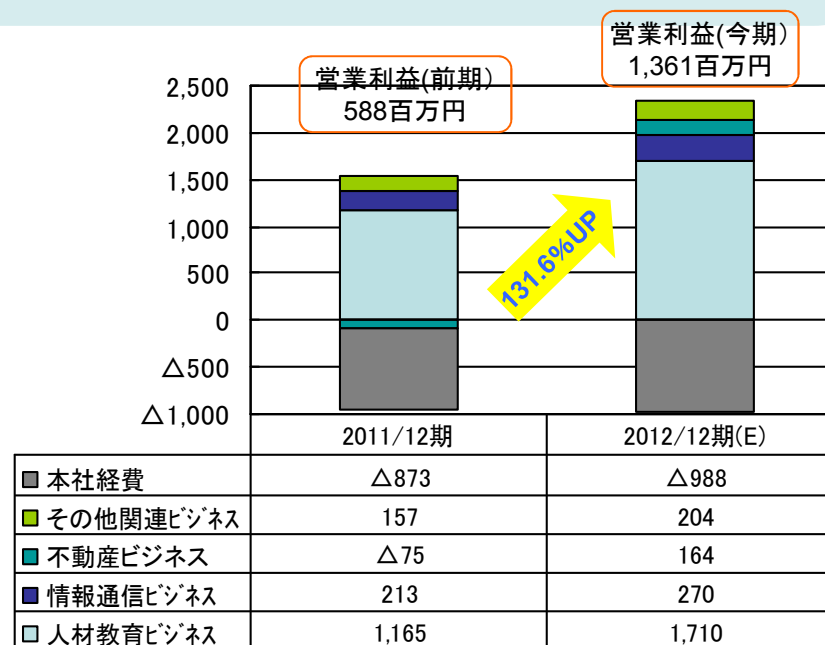
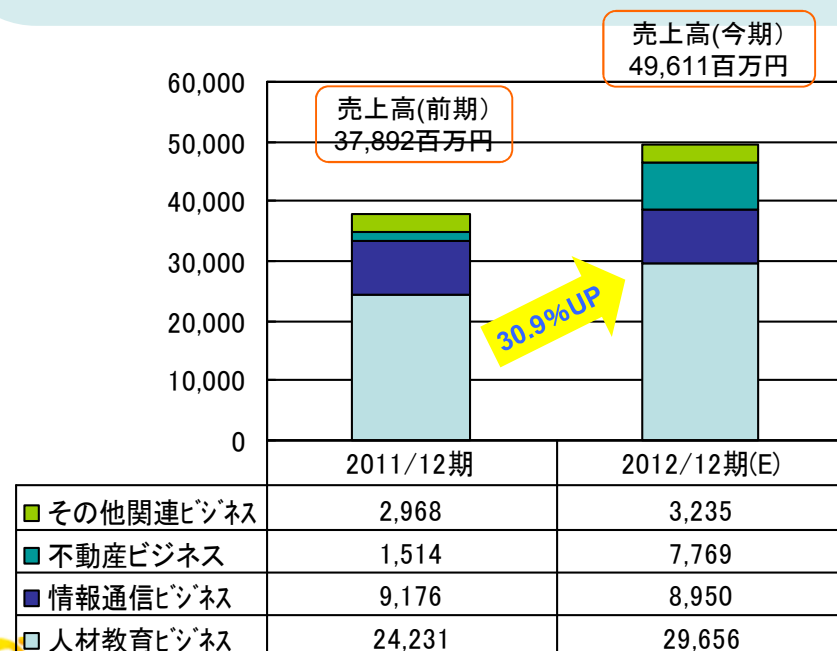
2012年12月期 グループ経営目標

ワールドインテックグループ、売上高500億円規模を目指す！！

- 連結売上高： 496億円（前期比+30.9%）
 - 人材教育ビジネス：売上高 297億円（前期比+22.4%）
 - 情報通信ビジネス：売上高 89億円（前期比▲2.5%）
 - 不動産ビジネス： 売上高 77億円（前期比+412.9%）
- 連結営業利益： 13.6億円（前期比+131.6%）

EPS: 39.58円

(EPS成長率201.0%)



2012年12月期計画の要約(1) 人材教育ビジネス

人材教育ビジネス

■ ファクトリー事業 +28.0%(前期比売上)

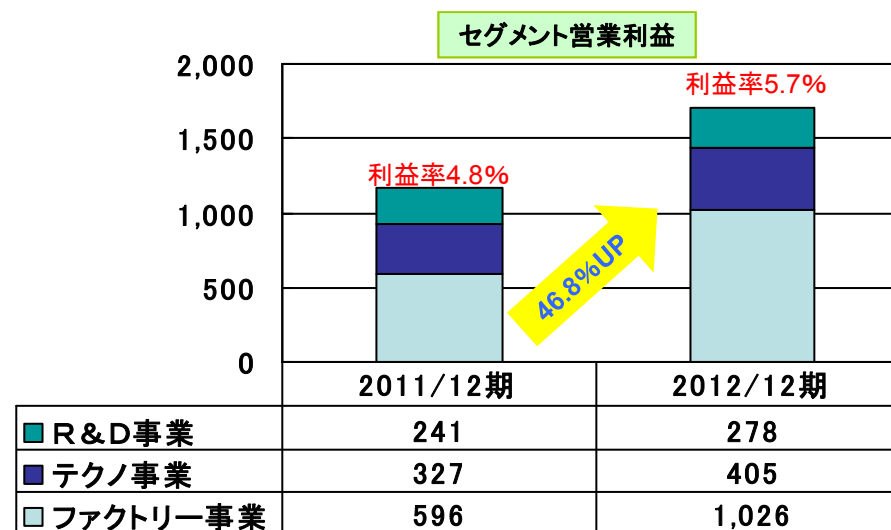
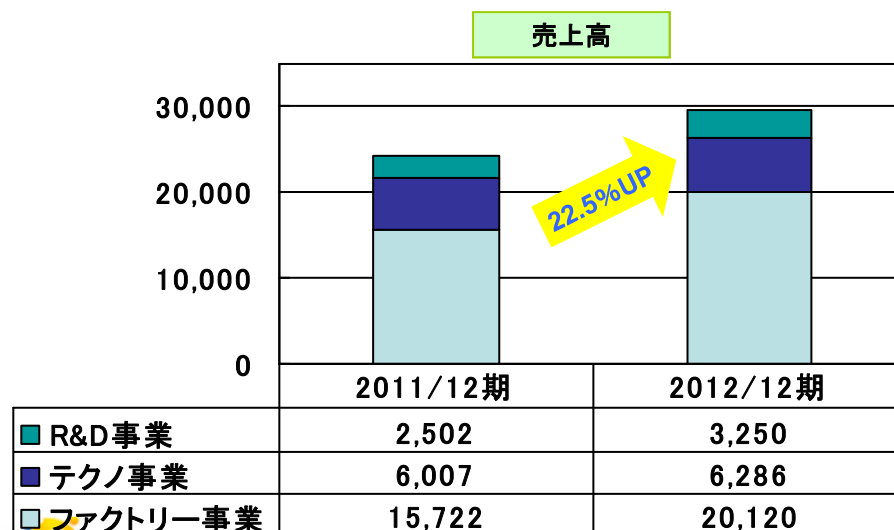
- 信用・コンプラ体制を武器に、市場シェア拡大。構外請負投資の黒字化。
- 当社ノウハウを成長分野である通販・E-コマースの物流基地へ応用転化。大口受注獲得図る。

■ テクノ事業 +4.6% (前期比売上)

- ファクトリー事業と連動した営業強化による売上拡販、ソフトウェア開発のSI部門も強化。

■ R&D事業 +29.9%(前期比売上)

- CRO(臨床受託)、一般派遣分野の強化で前期に続き大幅な増収・増益を狙う。



* 除く: 本社コスト

2012年12月期計画の要約(2) 情報通信/不動産/その他

■ 情報通信ビジネス ▲2.5% (前期比売上)

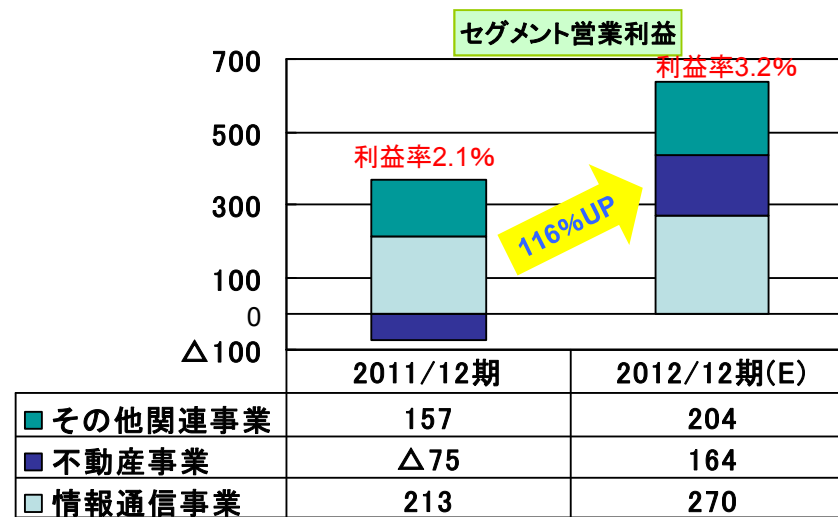
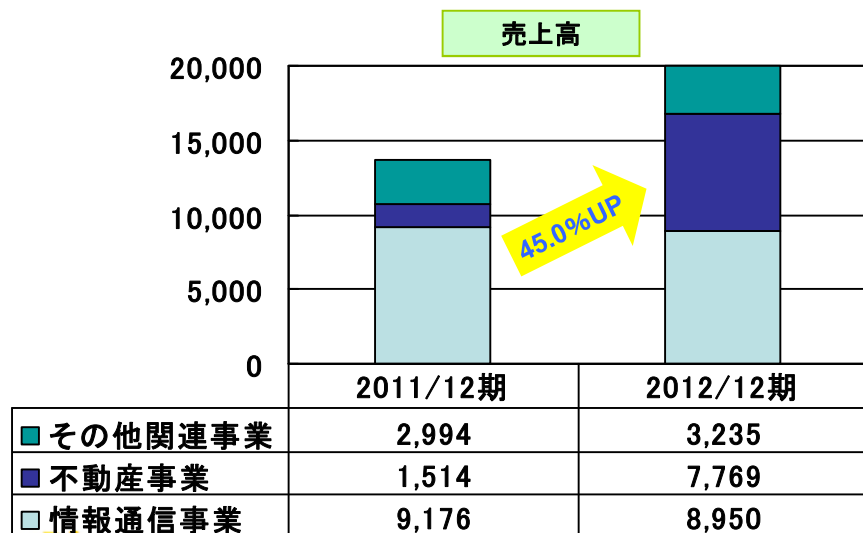
- スマートフォン需要は今後も拡大するが、前期のiPhoneの反動を想定し、ほぼ前期同様計画

■ 不動産ビジネス +412.9% (前期比売上)

- レジデンシャルシリーズ「お花茶屋」「金町」の引渡しに続き、「中延」「門前仲町」の販売を今期計画
サンシティスポンサー(予)により、先行仕入れコストの発生があるも、黒字転換し営業利益に寄与

■ その他事業 +8% (前期比売上)

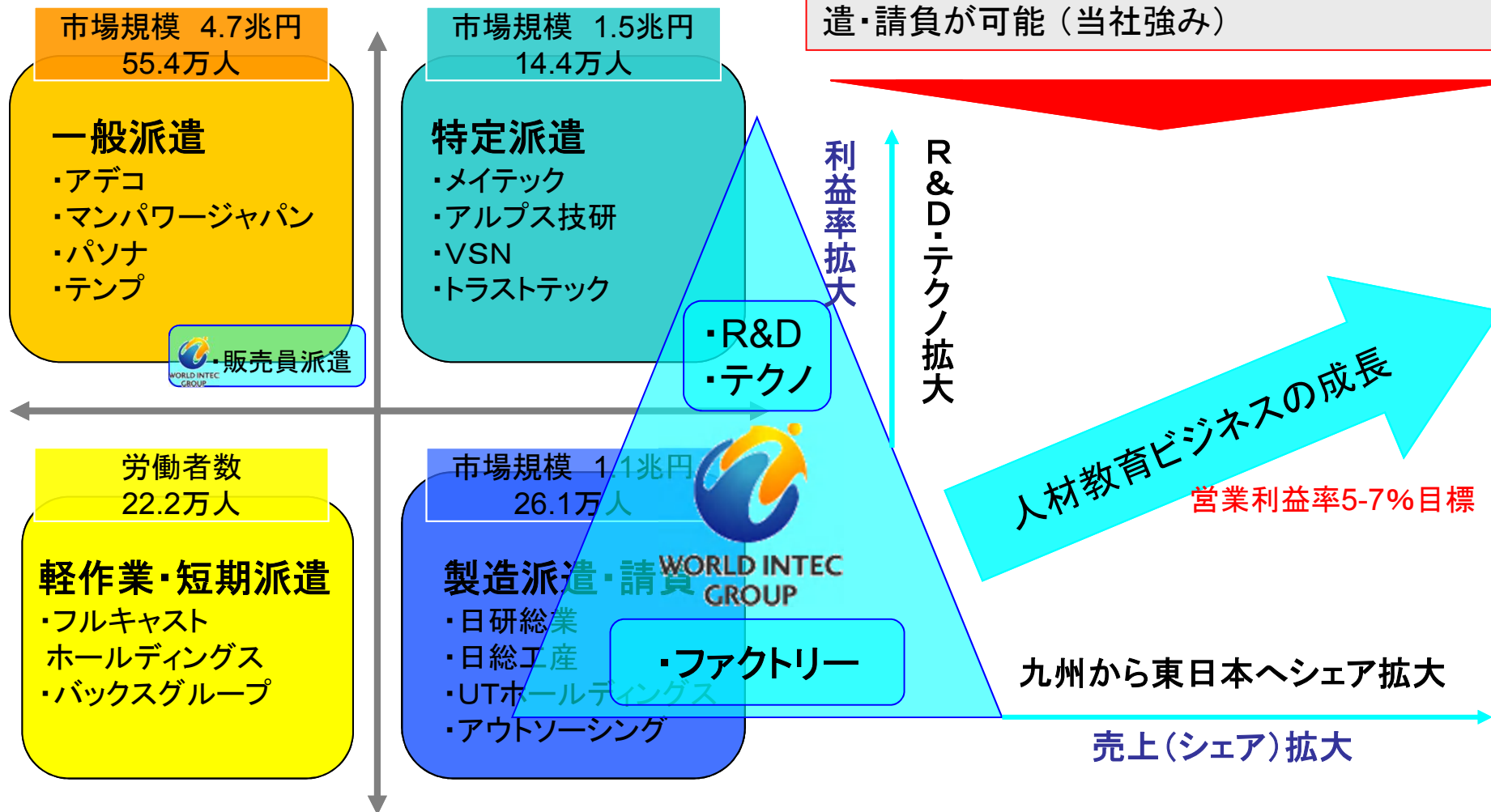
- 行政受託事業は、引き続き福島県での「がんばろう福島!“絆”づくり応援事業」の今期継続を図る。
その他の地理情報システム、九州地理情報、アドバンも業容拡大予定。



人材教育ビジネス: 業界MAPと市場規模と当社ポジション

ものづくり市場

研究開発技術者から、設計、製造、物流、修理アフターサービスまで、ものづくりに一貫した派遣・請負が可能（当社強み）



※労働者数は平成24年1月厚生労働省発表に基づく

人材教育ビジネス： ファクトリー事業

今期計画： 売上高 201億1,200万
 セグメント利益 10億2,600万 (5.1%)

前年比 +28% ↑

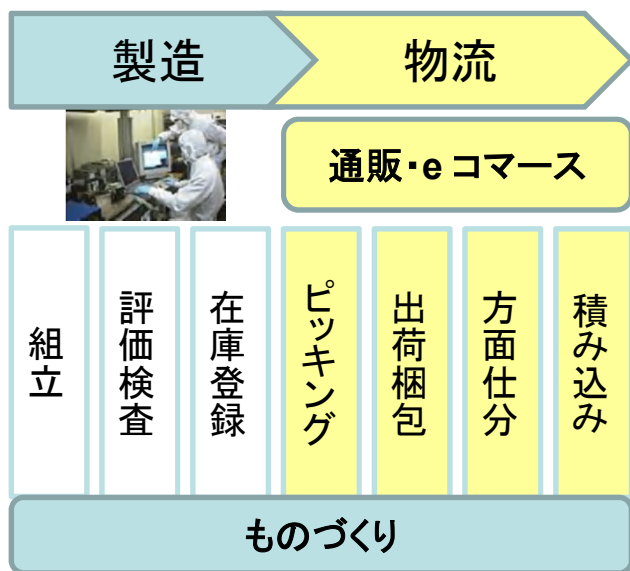
前年比 +72% ↑

《強み》

財務力	・ 先行投資のできる健全強固な財務基盤
コンプライアンス力	・ 請負基準書認証など監督省庁からの信用
採用力	・ 全国規模の採用ネットワーク
人材育成力	・ 生産活動全般に精通したプロの育成力
顧客基盤	・ 多業種の企業取引で環境変動リスクを抑制

フォローの風

- ・ 製造派遣禁止条文削除の派遣法改正修正案
- ・ 淘汰されるコンペティター



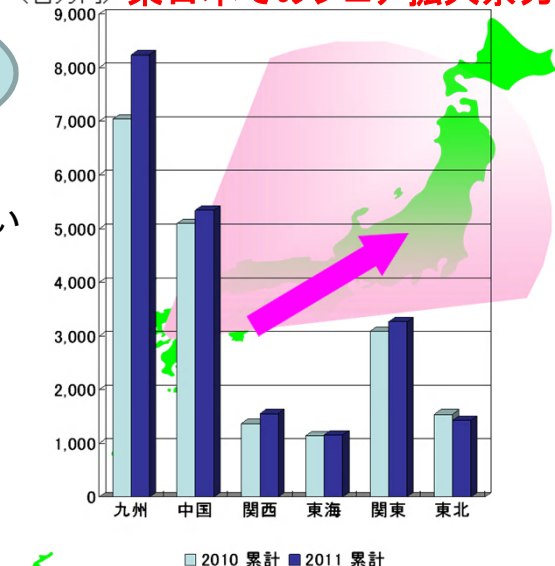
取り組み業種拡大
 大手物流基地需要の取込

製品を消費者に届ける配送物流はなくなる

↓
恒久的に続くビジネス！



(百万円) 東日本でのシェア拡大余力



人材教育ビジネス： テクノ事業

今期計画： 売上高 62億8,600万
セグメント利益 4億500万 (6.5%)

前年比 +5.1% ↑

前年比 +23.8% ↑

シニア層の技術力の高いエンジニアを採用強化！！

※コンペティター … メイテック、アルプス技研

ファクトリー連携



ファクトリー事業との連携とシナジーで特定派遣領域を拡大

売上比率
生産技術 : 設計開発
2 : 1
↓
1 : 1

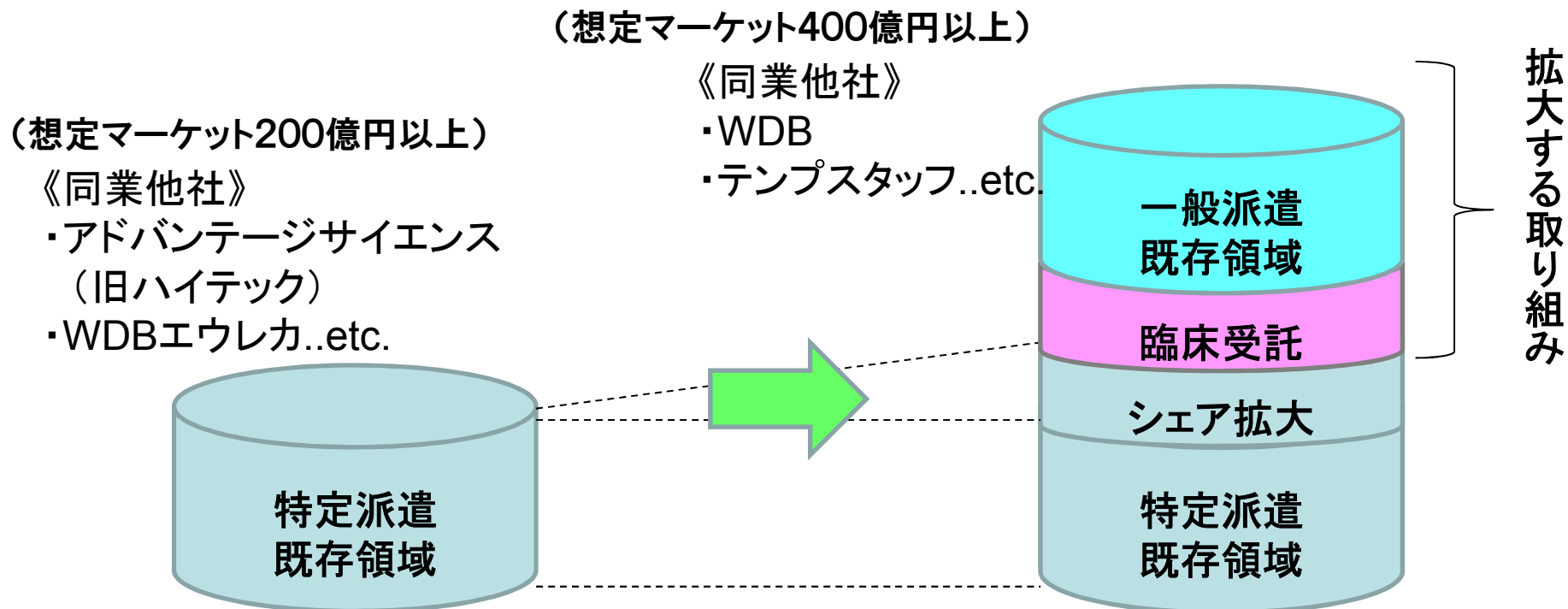
下振れを予測し、保守的に見込む

SIを強化し、収益性の強化を図る

人材教育ビジネス： R&D事業

今期計画：	売上高	32億5,000万	前年比 +29.9% ↑
	セグメント利益	2億7,800万 (8.6%)	前年比 +15.4% ↑

- 既存特定派遣領域で基盤と強みは十分にできている → 一般派遣領域の更なる拡大を進める



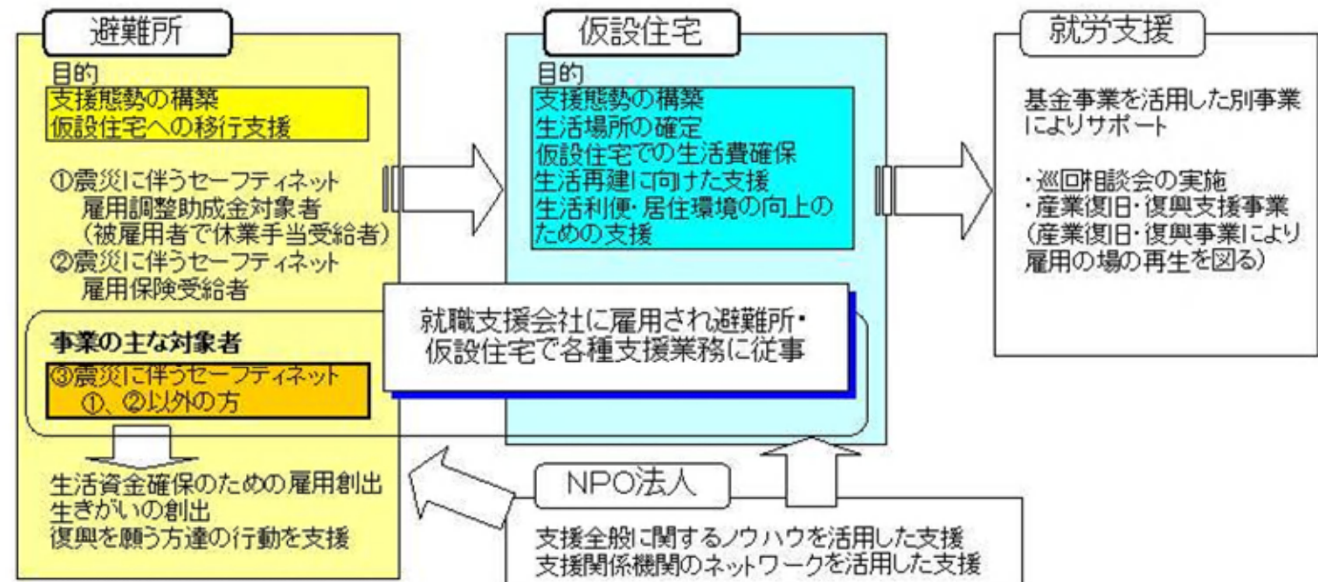
- 一般派遣の中でも同等なスキルの領域を新たに取り込む
→ 特定派遣社員への移管も視野に入れ採用活動を強化(採用母集団の拡大)

人材教育ビジネス： 行政受託事業

※開示セグメント上は「その他事業」に分類

福島県

「がんばろう！福島
“絆”づくり応援事業」



“絆”づくり応援事業で雇用された方の主な業務内容(例)

- 避難所等での支援物資等の配布
- 食事準備・配膳・片付け
- 災害弱者などへの生活支援
(通院介助、買い物代行支援)
- 入居者の安否確認
- 市町村情報の伝達、市町村との連携調整
- コミュニティスペースの世話役
- 災害弱者などへの生活支援

地域名	雇用目標	支援要請数	求人数			採用人数(延べ)			進捗率(%)
			支援要請	会社独自	合計	支援要請	会社独自	合計	
県中	400人	119件	772人	14人	786人	601人	14人	615人	154%
相双	250人	40件	494人	4人	498人	505人	4人	509人	204%
いわき	350人	108件	669人	6人	675人	494人	6人	500人	143%
3地域合計	1,000人	267件	1,935人	24人	1,959人	1,600人	24人	1,624人	162%

行政の予算は3月末締め

昨年6月～12月で
約5億1,500万円売上計上

今期1月～3月で
約3億8,000万円売上計画
さらに新年度予算継続獲得に向け活動中

人材教育ビジネス:教育事業 & その他:障がい者雇用促進事業

<教育事業>



あなたのステップアップパートナー
アドバンスクール

ベスト電器、ビックカメラと提携し、店舗内にスクールを開設
北九州、福岡、佐賀、熊本、広島、山口に11校
職業訓練講座(求職者支援制度)は全国に18校舎32講座を開講中

スクール運営



「初心者から専門技術まで、幅広くパソコン利用技術を学んでいただく」

ソフト販売



「アドビ社とプラチナパートナー契約を締結、学割価格で販売が可能
教材とのセットで、オンラインでの販売にも対応」

Web制作



「法人ホームページの作成からSEO対策まで、幅広く対応」

<障がい者雇用促進事業>



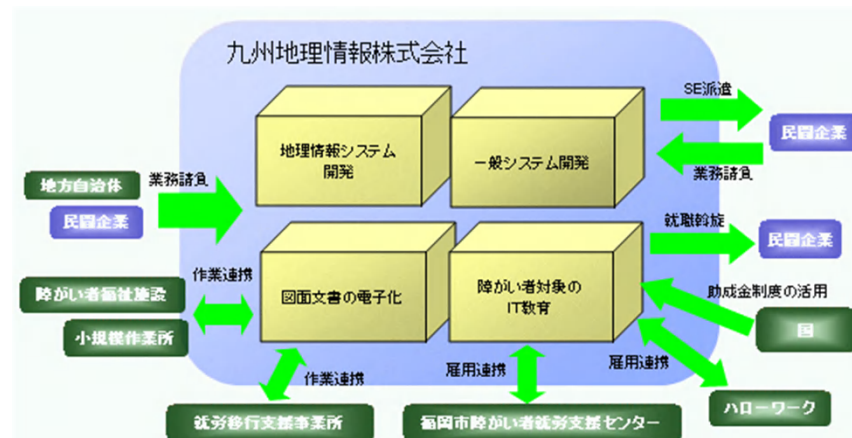
障がい者がハンディキャップを意識することなく働けるオフィスをこれからのモデルとして実現した、行政、民間の連携した第3セクター方式の事業会社です

地理情報システム開発

一般システム開発

図面文書の電子化

障がい者対象のIT教育



情報通信ビジネス:



株式会社イーサポート(コールセンター事業)
株式会社ワールドオンライン(法人向け事業)

株式会社モバイルサービス(KDDI(株)商品販売事業)
株式会社ネットワークソリューション(ソフトバンク、willcom、e-mobil)

株式会社ベストITビジネス (法人向け事業)

事業	法人事業	コールセンター事業	九州No.1 SHOP事業	代理店事業
事業内容	①法人向け携帯電話販売 ②法人向け固定回線サービス販売 ③法人向け総合商品販売 (コピー機、その他)	①通信回線 テレマーケティング ②業務委託	直営店舗による 個人向け携帯電話 商品展開	携帯電話 代理店 法人商材 代理店
取引先	シャープ(株)(コピー機) ソフトバンクテレコム(株)(回線) ソフトバンクモバイル(株)(携帯) (株)ベスト電器	NTT西日本、東日本 HIBIT (ISP) KDDI その他	KDDI(株)(au) ソフトバンクモバイル WILLCOM E-モバイル	弊社取扱商品全般 販売会社(数十社)



情報通信ビジネス

今期計画:	売上高	89億5,000万	前年比 ▲2.5% ↓
	セグメント利益	2億7,000万 (3.0%)	前年比 +26.7% ↑

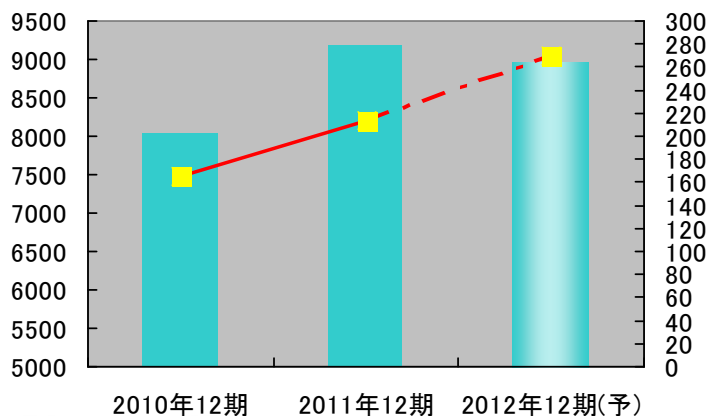


不動産ビジネス 利益率10%~15%
利益率は高いが、売り切りモデル

人材教育ビジネス 利益率 5%~7%
契約期間が短い、最大で3年

情報通信ビジネス 利益率 3%~5%

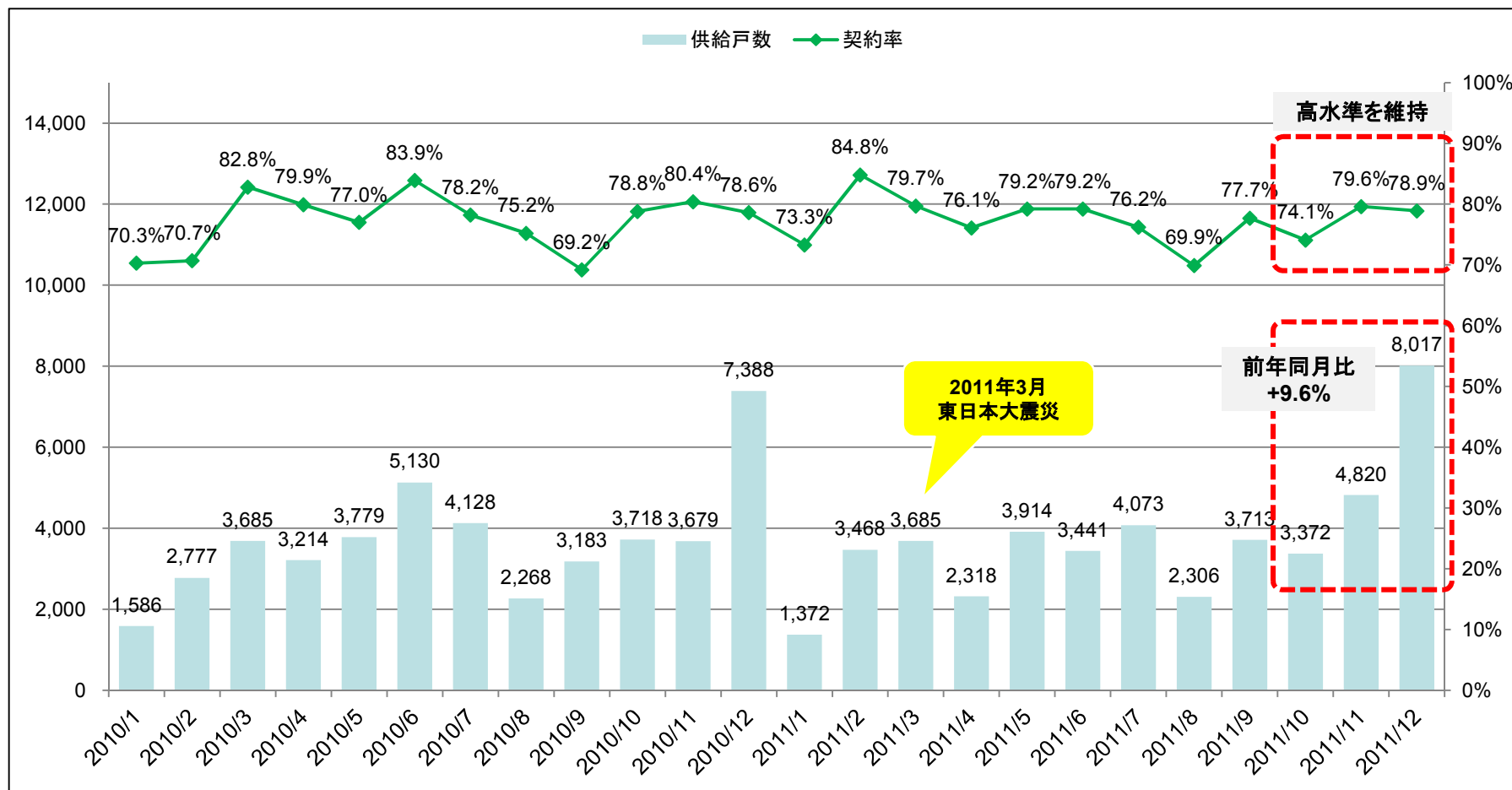
事業としての強み
利益率は高くないが、
販売から5年間の安定ストック収入！
毎月の積上が利益に貢献



iPhone4S が発売された前期は、想定以上の販売実績だったが、今期はその反動を想定し、売上は保守的に予測

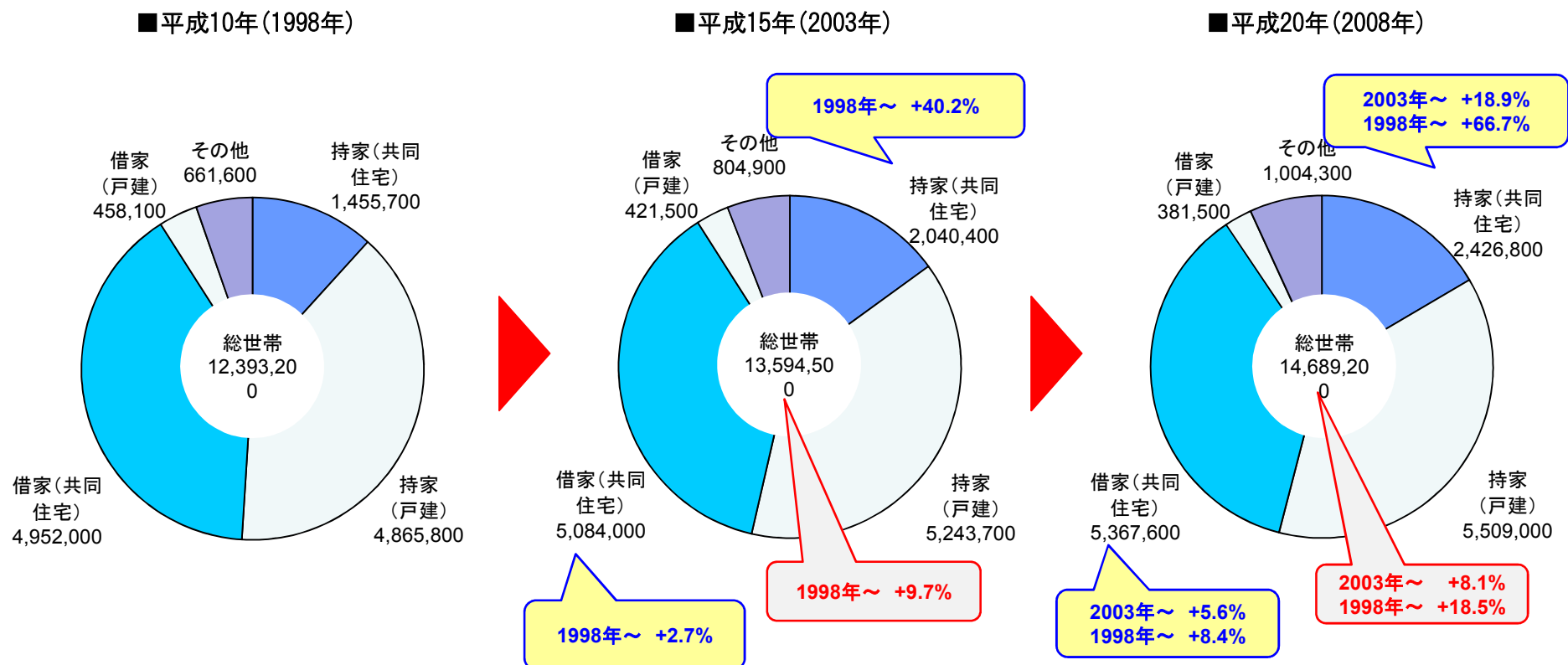
不動産ビジネス: マクロ環境 ～ 2010年以降の首都圏マンション市場 ～

- ・ 2011年の年間供給戸数は44,499戸。東日本大震災の影響を受けながらも前年(44,535戸)並みの供給を維持。
- ・ 2011年10～12月は前年を9.6%上回る16,209戸を供給し、契約率は74.1～79.6%の高水準を記録。
- ・ 2011年の平均価格は4,578万円(前年比2.9%ダウン)。



不動産ビジネス: マクロ環境 ～首都圏における住居形態別世帯数の推移～

- ・ 1998年～2008年の10年間で、首都圏における総世帯数は約230万世帯(18.5%)増加。
- ・ 共同住宅の持家は10年間で+66.7%。首都圏の住宅需要が分譲マンションに集中していることが窺える。
- ・ 共同住宅の借家は10年間で+8.4%。分譲マンションの潜在需要層も着実に増加している。



データ: 住宅土地統計調査
* 東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県を対象

不動産ビジネス: レジデンシャルシリーズ

今期(2012年度)竣工・売上計上: 4棟/177戸

- ・レジデンシャル品川中延 : 東京都品川区 42戸 2012年2月竣工 2012年3月販売開始予定
- ・レジデンシャルお花茶屋 : 東京都葛飾区 67戸 2012年3月竣工予定 2011年10月販売開始
- ・レジデンシャル門前仲町 : 東京都江東区 24戸 2012年5月竣工予定 2011年11月販売開始
- ・レジデンシャル金町 : 東京都葛飾区 44戸 2012年9月竣工予定

用地取得済: 4プロジェクト: 276戸

- ・鷺ノ宮プロジェクト : 東京都中野区 40戸
- ・中野坂上プロジェクト : 東京都中野区 60戸
- ・綱島プロジェクト : 横浜市港北区 46戸
- ・桜木町プロジェクト : 横浜市中区 130戸

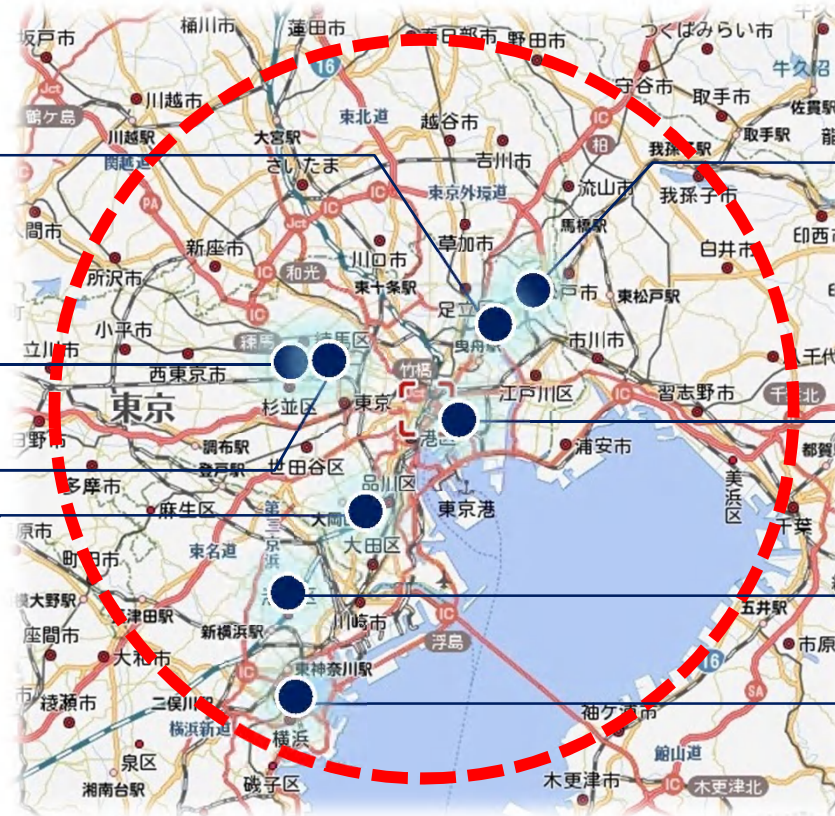
レジデンシャルお花茶屋
(お花茶屋 徒歩10分)



鷺ノ宮プロジェクト
(鷺ノ宮 徒歩5分)

中野坂上プロジェクト
(中野坂上 徒歩7分)

レジデンシャル品川中延
(荏原中延 徒歩6分)

レジデンシャル金町
(金町 徒歩3分)



レジデンシャル門前仲町
(門前仲町 徒歩5分)



綱島プロジェクト
(綱島 徒歩6分)

桜木町プロジェクト
(桜木町 徒歩4分)

不動産ビジネス: 企業理念の具現化

～安心・安全のために～

一般的な住宅は「保有水平耐力1.0倍」

レジデンシャルシリーズでは、より強い「保有水平耐力1.1倍」を基準



一般的な住宅

保有水平耐力 **1.0**倍



レジデンシャルシリーズ

地震に強い保有水平耐力 **1.1**倍

*万々に備えて

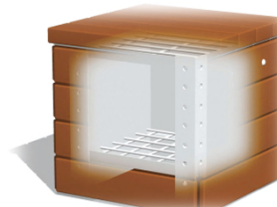
- ・ 飲用水確保 … 全プロジェクトで、防火水槽(お花茶屋・金町)か防災井戸(品川中延・門前仲町)を必ず設け緊急時用飲用水精製装置によって飲用水を精製。
- ・ 防災用備品 … 全プロジェクトで防災用備品を常備。さらに物件特性に応じて設備等を追加。



飲用水精製装置



防災用備品(例)



かまどスツール(お花茶屋)



マンホールトイレ(お花茶屋)

不動産ビジネス: 企業理念の具現化

～再認識される地域コミュニティとの融合～



レジデンシャル門前仲町 “環境とコミュニティの調和”

マンション単体として考えるのではなく、隣接する牡丹町公園の自然を建物の緑に繋げ、公園に集まる地域の人々をマンションのコミュニティに繋げていく。



レジデンシャル品川中延 “ポケットパークでのコミュニティ形成”

建物をセットバックさせることにより歩道空間を創出。
景観に配慮したシンボルツリーのまわりに緑のポケットパークを配し、
住まう方々と地域のコミュニティの場に。



レジデンシャルお花茶屋 “既存樹を残した桜の広場”

地域の思い出を記憶にとどめるため、既存樹の桜を敷地内にそのまま残した「桜の広場」。
街の方々と気軽に交流できるコミュニティスペースであると同時に、
災害への備えとして「かまどスツール」を設置。災害時は炊き出しや配給などの拠点に。



レジデンシャル金町 “コミュニティを育むエントランス空間”

階高約3.6m。大きなガラス越しに光が差し込むエントランスホールには、
住まう方が気軽に集まれるように広々とした空間を確保。
シンボルツリー脇にはベンチを配し、地域の方々とのコミュニケーションの場に。

首都圏マンション市場

確実なニーズの存在

- ・600万世帯の借家世帯

競合環境の改善

- ・マンションデベロッパーの相次ぐ破綻

ワールドレジデンシャル

豊富な資金力

- ・ワールドインテックグループの一員

一貫体制

- ・製販一体に加え管理まで

マーケティングシステム

- ・定量マーケティングから販売戦略まで

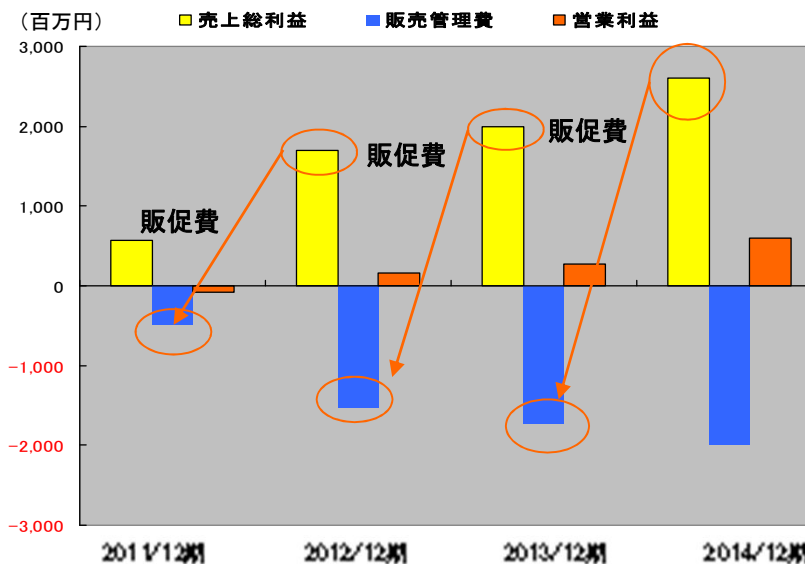
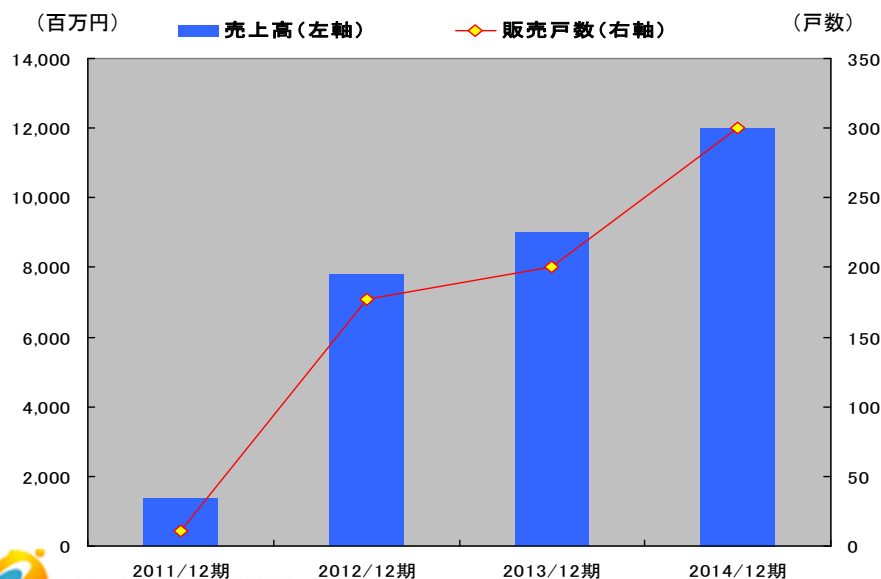
パートナー企業との連携

- ・設計事務所、ゼネコン等の有力企業

不動産ビジネス； 収益計画

今期計画：	売上高	77億6,900万	前年比 +412.9% ↑
	セグメント利益	1億6,500万 (2.1%)	前期 7,500万円赤字

- 2016年12月期には、マンション供給500戸＝200億円体制を構築。
(首都圏当社シェア1%)
- 販促経費は、保守会計主義に則り、発生主義で計上
 - 翌期引渡しの前倒し販促経費を計上するため、2016/12期までは利益率は抑えられるが、200億円計上時以降は、営業利益率10%以上を安定計上



不動産ビジネス; トピックス

- 2012年1月30日の「サンシティの事業再生支援のスポンサー基本合意書締結」のリリース内容について

* (正式契約に向け交渉中にて、合意解約の可能性も有り得ます)

- ① サンシティは、仙台を基盤とした地場ディベロッパー(東北6県に加え、北関東・首都圏を含め過去145棟以上のマンション(7,500戸)を開発・販売
- ② 新会社に社員・不動産一部を移転し、当社が支援・再生を行う

■ 東北地区への基盤づくり

(復興需要から、中長期的な基盤づくり)

■ 東北地区におけるグループブランドの浸透

4. 2012年12月期業績予想

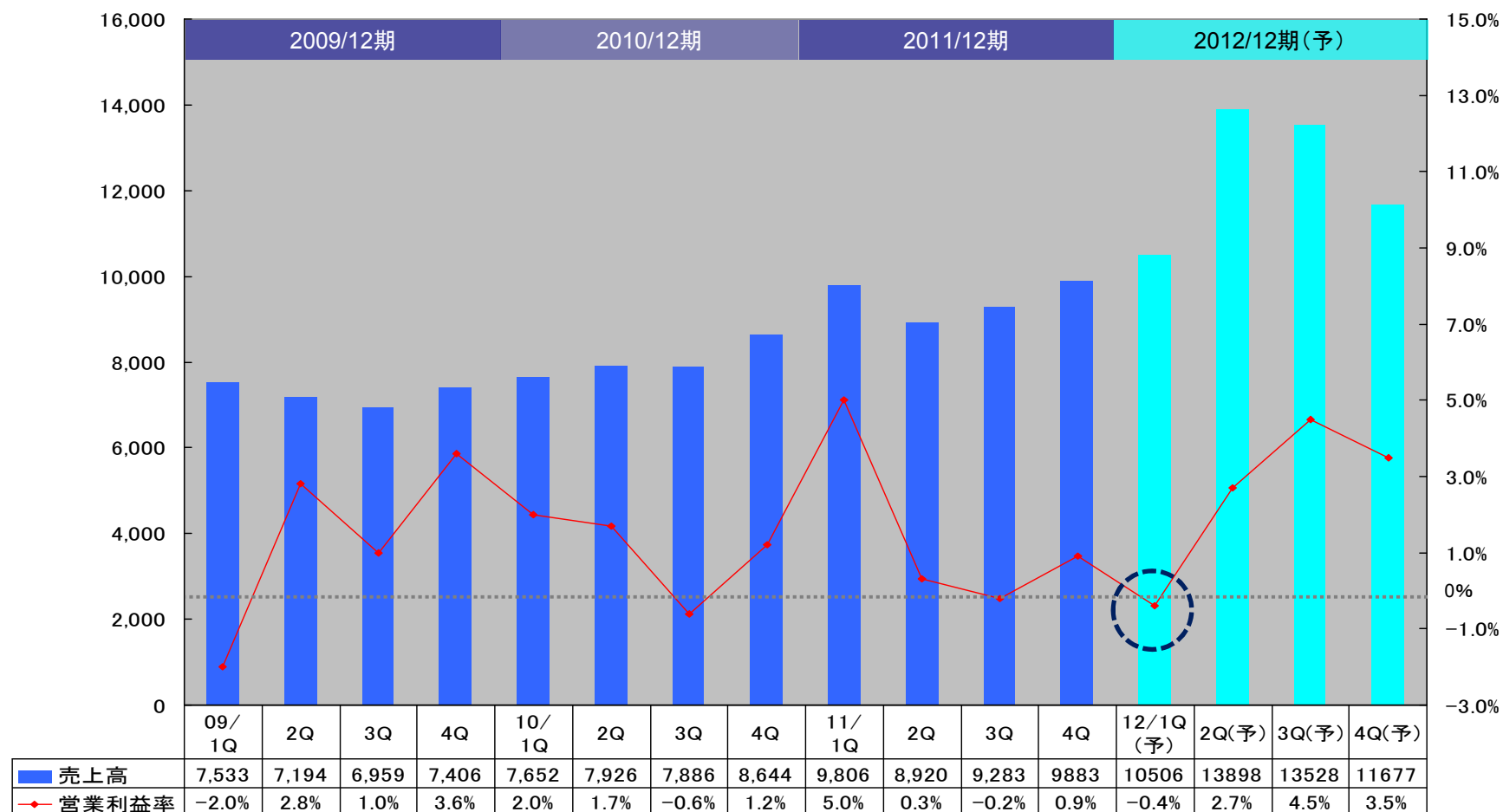
2012年12月期連結業績予想の概要

- 人材教育ビジネスの大幅な伸長と利益率の改善
- 情報通信事業の利益率改善
- 不動産事業の黒字化寄与

(連結) (単位:百万円)	2011年12月期 実績	2012年12月期 計画	前期比増減	
			増減額	増減率
売上高	37,892	49,611	11,718	30.9%
営業利益	588	1,361	773	131.6%
営業利益率	1.5%	2.7%	—	—
経常利益	678	1,306	628	92.7%
経常利益率	1.7%	2.6%	—	—
当期純利益	214	645	431	201.4%
当期純利益率	0.5%	1.3%	—	—

四半期業績の計画

- 2012年1Qは、大口需要に対する人材募集・教育コストが先行する点と、不動産事業の5月連休に向けた販売促進でコスト先行するため、営業損益は一時的に赤字を見込むが、2Q以降利益へ大幅貢献を計画



2012年12月期セグメント別業績予想の概要

(単位:百万円)		2011年12月期	2012年12月期予想	前年同期比		
				増減額	増減率	
人材教育事業	ファクトリー事業	売上高	15,722	20,120	4,398	28.0%
		セグメント利益	596	1,026	430	72.1%
		利益率	3.7%	5.1%	—	—
	テクノ事業	売上高	5,982	6,286	303	5.1%
		セグメント利益	327	405	78	23.8%
		利益率	5.5%	6.4%	—	—
	R&D事業	売上高	2,502	3,250	747	29.9%
		セグメント利益	241	278	37	15.4%
		利益率	9.6%	8.6%	—	—
情報通信事業	売上高	9,176	8,950	△226	△2.5%	
	セグメント利益	213	270	56	26.7%	
	利益率	2.3%	3.0%	—	—	
不動産事業	売上高	1,514	7,769	6,254	412.9%	
	セグメント利益	△75	165	240	—	
	利益率	△4.9%	2.1%	—	—	
その他事業 (前期=各種サービス事業)	売上高	2,994	3,235	240	8.0%	
	セグメント利益	157	204	46	29.5%	
	利益率	5.2%	6.3%	—	—	
合計	売上高	37,892	49,611	11,719	30.9%	
	消去又は全社	△873	△988		-	
	営業利益	588	1,361	773	131.6%	
	営業利益率	1.5%	2.7%	—	—	

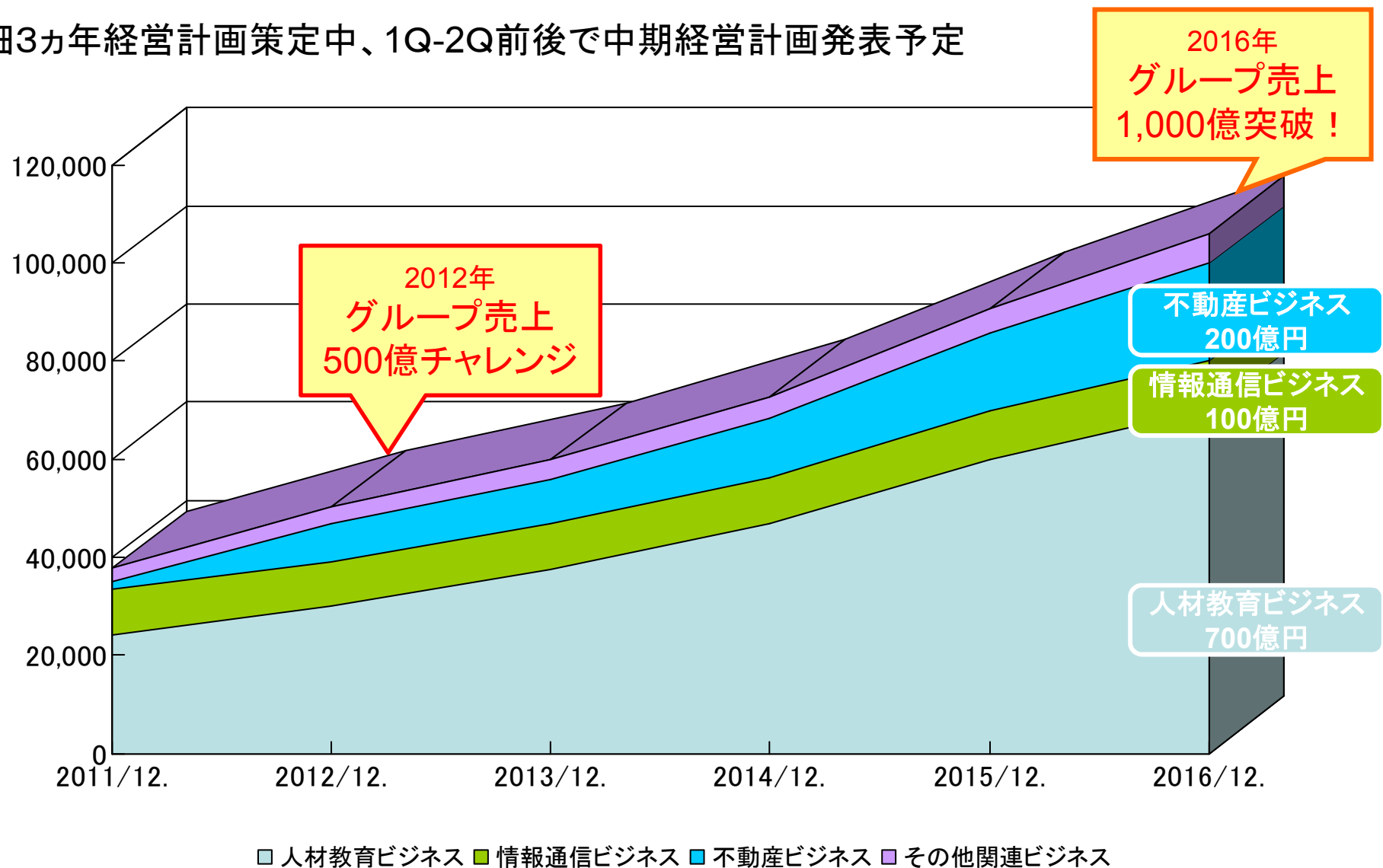
5. 中期的ビジョン

市場環境認識

- 人材教育ビジネス； **シェアUp可** （営業利益率5～7%）
 - 円高の進行等から、全体のパイは縮小傾向。
 - 製造業派遣活用企業は増加。
 - コンプライアンス重視から、上場企業への寡占化が促進。
- 情報通信ビジネス； **需要旺盛** （営業利益率3～5%）
 - スマートフォン、タブレット端末等の買い替え需要の拡大に伴う需要は旺盛。
 - 今後、スマートフォン、タブレット端末活用のクラウドサービスの進展も進み、販売力と同時に提案力（ソリューション）の提供で勝負。
- 不動産ビジネス； **需要堅調** （営業利益率10～15%）
 - 首都圏のマンション契約率は引き続き堅調
 - 中堅・小型マンション用地取得に大手デベも参入し、競争が激化。
 - 復興需要に伴う、東北地区の基盤強化（サンシティ支援予定）

中期5カ年経営ビジョン; 1,000億企業を目指す

詳細3カ年経営計画策定中、1Q-2Q前後で中期経営計画発表予定



株主還元策

- 安定配当を基本に、今後、業績連動した配当も検討
- EPS(1株当たり利益の最大化)： 2010/12期EPS 39.6円(予)
- 配当政策：配当性向15%以上を検討
* 第2四半期決算発表時に正式決定予定

基準日	1株当たり配当金			配当性向
	中間期末	期末	年間合計	
2010/12期 実績	-	4.5円	4.5円	125%
2011/12期 実績	-	4.5円	4.5円	35.4%
2012/12期 予想	-	4.5円 (6円)	4.5円 (6円)	11% (15.1%)

ワールドインテック会社概要

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教育ビジネス
(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 700百万円 (2011年12月31日現在)

在 籍 9,419名(連結/2011年12月31日現在)

拠 点 数 57拠点(連結/2011年12月31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。

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

広報IR室 大本 明彦

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おきください。