

## 新・中期経営計画

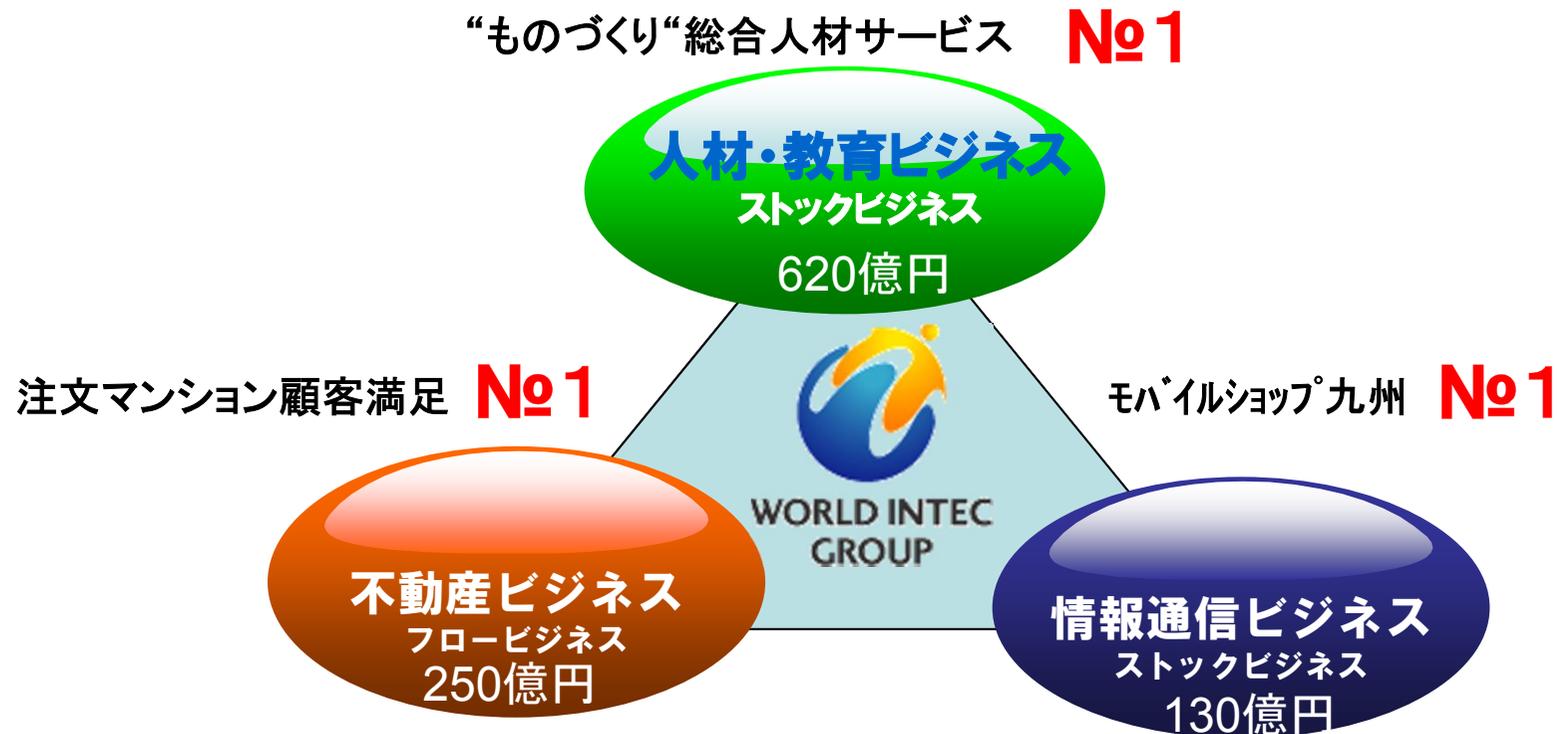
5カ年(2012/12期～2016/12期)



2012年8月21日  
株式会社ワールドインテック  
JASDAQ (2429)

# 1,000億円企業グループを目指して！！

当社は、時代と共に「人が生きるカタチ」を創造するために、3つのコアビジネスを通じて、人材の育成・働く場所の提供・サービスの提供を行い、強固な財務基盤と収益基盤を構築し、ステークホルダーへの利益還元と共に、社会に貢献して参ります。



# 中期経営計画 基本財務指標

2016年12月期

1,000億円企業グループを目指す！

売上高

● 1,000億円

人材・教育ビジネス 620億  
情報通信ビジネス 130億  
不動産ビジネス 250億

2012年12月期  
予想約500億

営業利益

● 50億円

営業利益率 5%以上

2012年12月期  
予想13.6億  
(2.7%)

ROE

Return On Equity: 自己資本利益率

● 20%以上

2011年12月期  
5.8%

自己資本比率

● 25%以上

2012年12月期  
第2四半期  
17.1%

配当方針

● 配当性向20%以上

2011年12月期  
配当性向によらず  
4円50銭

---

## 人材・教育ビジネス

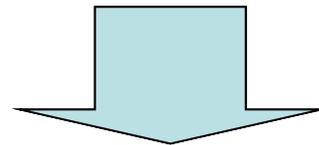
# 人材・教育ビジネスの環境認識と当社戦略

## 環境認識

全体的には市場規模縮小の中でシェア拡大チャンス十分有り

- ・円高により、国内工場の海外移転や自動化が進む。契約期間も短縮傾向。
- ・少子・高齢化の中で通販・Eコマースは成長産業（物流拠点の拡大）
- ・技術開発部門は国内維持、R&D分野は堅調に市場拡大
- ・東北復興需要に伴う行政受託事業のニーズの拡大

市場環境

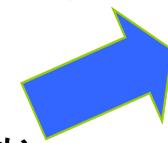


## 当社戦略

“ものづくり”総合人材サービスNo1に向けて

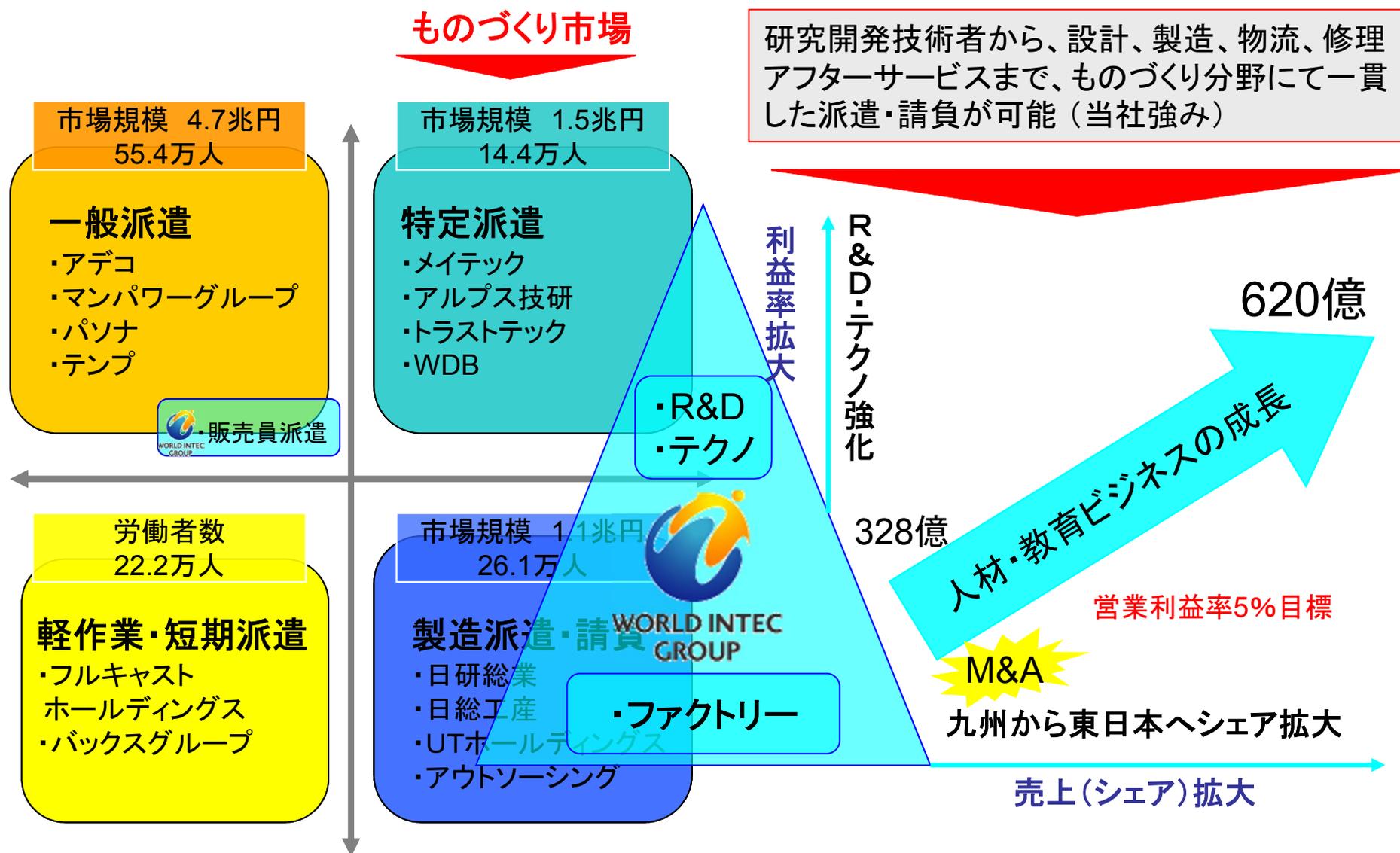
- ・独自の登録採用管理システムを構築し、フレキシブルに人材をマッチングできる**採用力強化**
- ・ファクトリー事業は、物流関連（通販・eコマース）の**内需型需要の取込と、東日本でのシェア拡大**
- ・テクノ事業は、グループ連携と積極投資により規模を拡大
- ・R&D事業は、一般派遣の拡大、臨床受託体制整備によるシェア拡大
- ・営業利益率：**0.4ポイントUP**

当社シェア



\* M&Aは新規事業あるいは事業シナジーのあるものは積極実施するが、安易な売上積上目的ではない

# 人材・教育ビジネス： 業界MAPと市場規模と当社ポジション



※労働者数は平成24年1月20日厚生労働省発表の確報資料に基づく

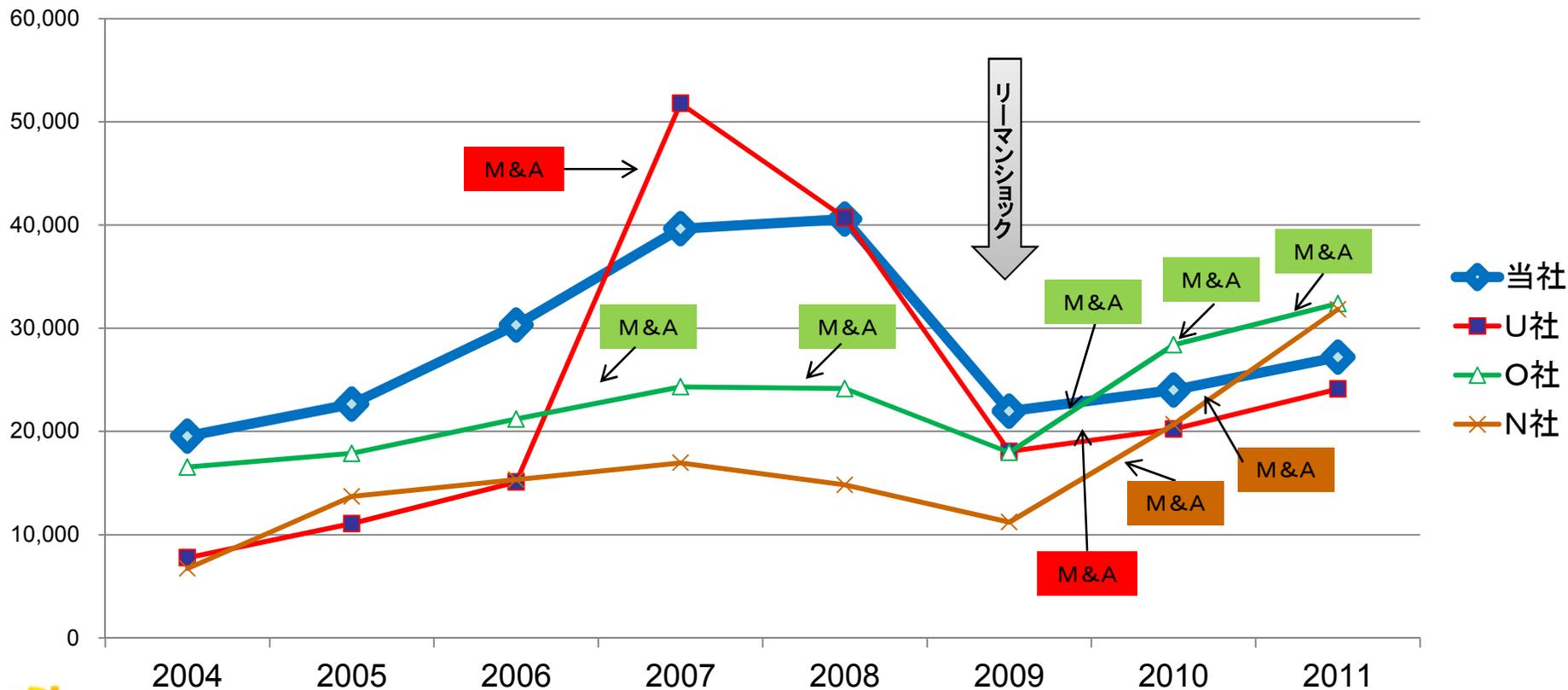
# 人材・教育ビジネス： 他社との違い

## 安定した土台の上からこそ、崩れぬ積上げが可能

当業界で、他社においては、M&Aに頼った規模の拡大が多い中、  
当社の人材・教育ビジネスは独自の組織力強化戦略により着実に売上を拡大してきました。  
その結果、強固な組織運営体制を築き上げることに成功しております。

これを基盤として今後、当社は重点拡大分野である技術系や新たな事業分野ではM&Aも視野に入れながら、より一層のシェアの拡大を図ってまいります。

売上高  
単位：百万円

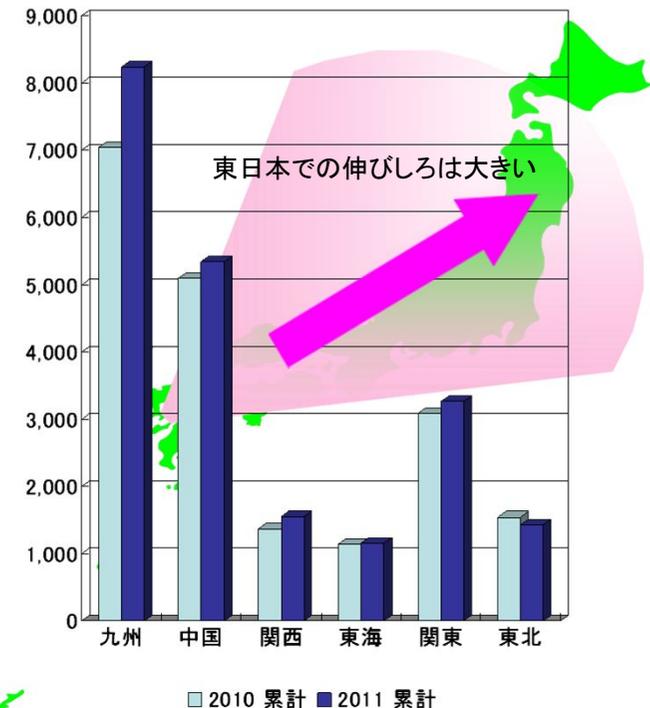
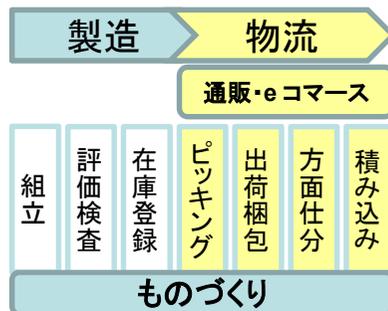


# 人材・教育ビジネス： ファクトリー事業 重点施策

- 既存業種でのシェア拡大
  - コンプライアンス体制の強みによるシェア拡大
  - 東日本・東北エリアでの営業強化
- 不振業種から成長業種への比重転換
  - 半導体⇒自動車・スマホ・タブレット関連
  - 物流関連(通販・E-コマース向け)
- 独自登録採用管理システムの導入
  - 全国規模での採用強化
  - フレキシブルな人材採用配置

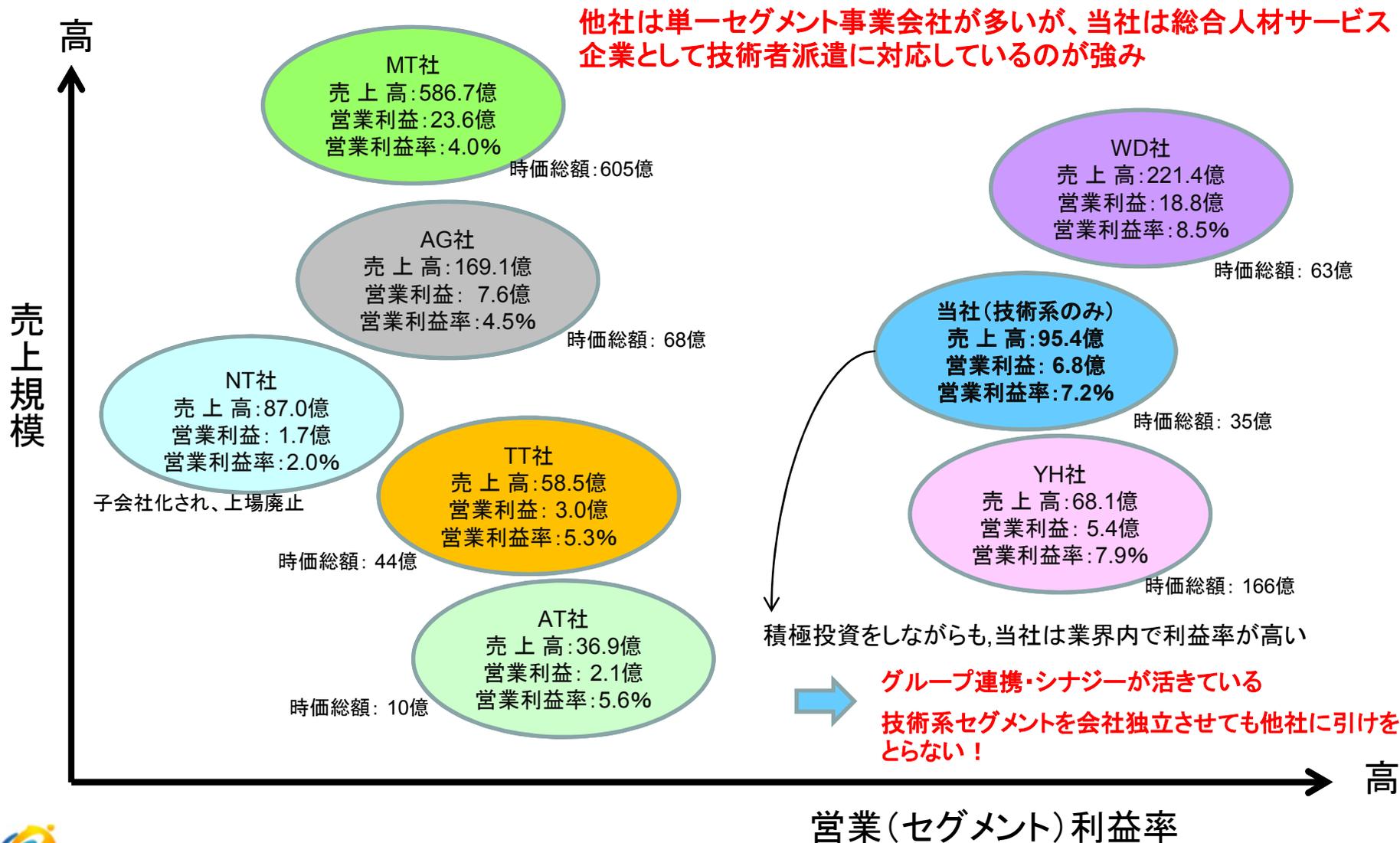
## フォローの風

- ・製造派遣が禁止されなかった派遣法の改正
- ・淘汰されるコンペティター



# 人材・教育ビジネス： 総合人材サービス企業としての強み

## 技術者派遣業界における上場会社あるいはその子会社



# 人材・教育ビジネス： テクノ事業 重点施策

## ■ グループ連携でのクロスセリングによるシェア拡大

- 情報通信ビジネスにおけるIT連携、九州地理情報の受託開発連携、アドバンとのWeb系開発等の連携、ファクトリー事業との連携、等

## ■ 生産技術分野では、半導体から自動車等の繁忙業種へシフト

## ■ 設計開発分野の人員拡大によるバランスング



オフィス系

グループ連携強化  
M&Aも視野

工場系

ファクトリー事業  
との連携強化

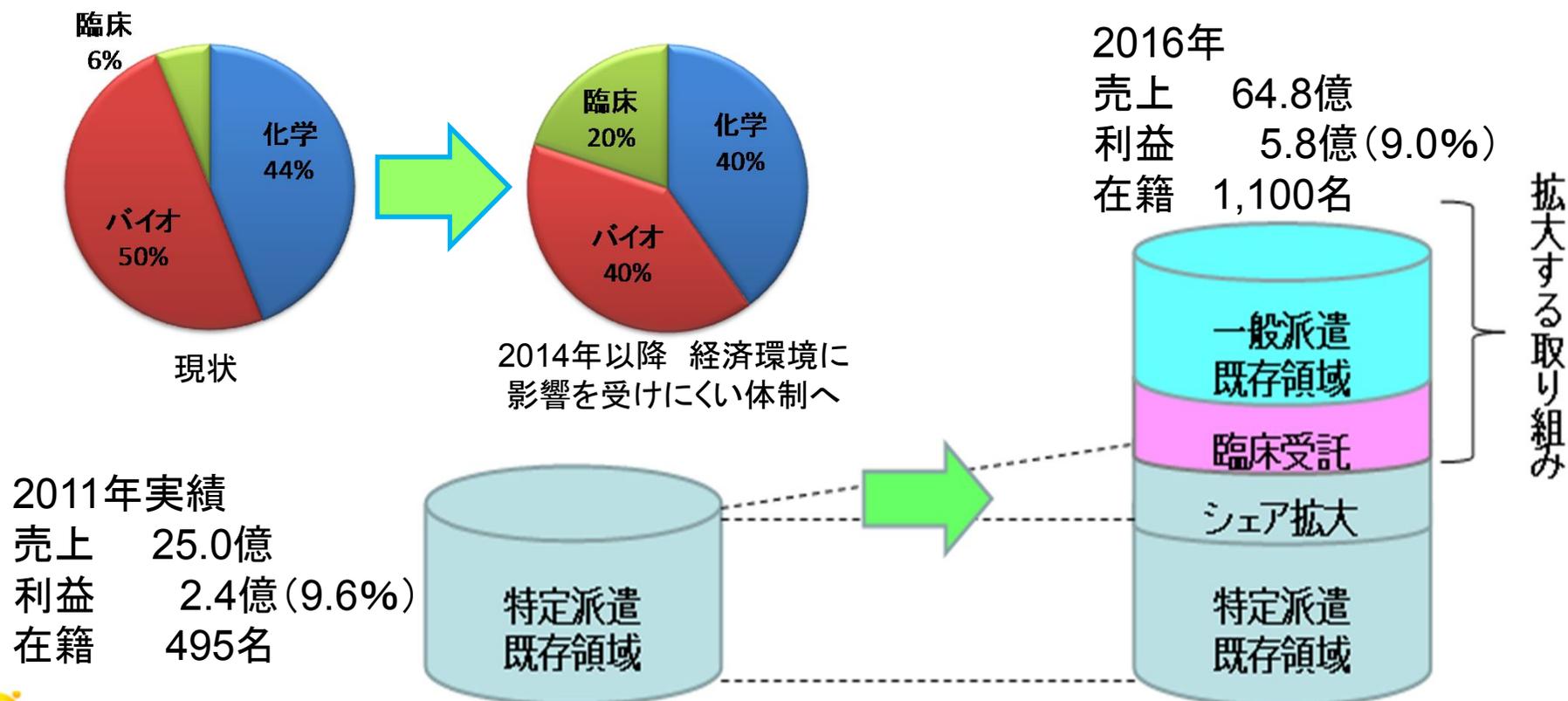
情報サービス、自動車等の繁忙業種への重点営業で、1,300名体制から2016年2,200名体制へ

売上 60億 ⇒ 100億超へ

利益 4.0億 ⇒ 8.5億へ

# 人材・教育ビジネス： R&D事業 重点施策

- バイオ、化学、臨床の各分野を4:4:2でバランス営業
- 特定派遣での実績と信頼力をもって一般派遣での研究職の拡大
- 臨床受託体制の整備により、利益率の高いCRO領域の拡大



---

# 情報通信ビジネス

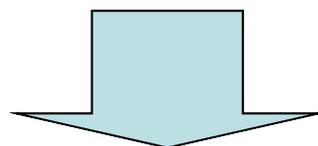
# 情報通信ビジネスの環境認識と当社戦略

## 環境認識

### スマホ関連市場は拡大

- ・スマートフォン市場の継続的拡大は続く、その周辺グッズの利益率は高い
- ・小規模店舗は、不採算から淘汰へ
- ・企業向け、通信・電気料等、トータルコスト削減ニーズの高まり

市場環境

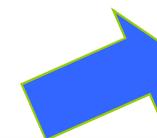


## 当社戦略

### モバイルショップ九州No1に向けて

- ・ショップ事業は、九州No1のモバイルショップの店舗網拡充によるストック収益の積上げ
- ・九州北部の店舗基盤を固め、九州南部の有力店舗は買収または代理店化
- ・法人事業は、多様なネットワークを利用し販売強化
- ・営業利益率: **0.3ポイントUP**

当社シェア



# 情報通信ビジネス 重点施策

- 拡大するスマホ関連市場において、九州No1のモバイルショップ網の拡充により、ストック収益の積上げを促進
  - 副商材の販売拡充により利益率も改善
- 九州基盤の中小企業向けに、ITサービス、通信・電気料金等のトータルコストの削減提案で法人事業を拡大



他社ショップを吸収し、スクラップ&ビルドで店舗網拡大、九州で圧倒的シェア獲得

キャリアとの交渉力アップ

法人事業拡大への弾み

---

# 不動産ビジネス

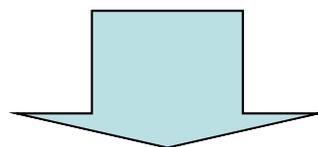
# 不動産ビジネスの環境認識と当社戦略

## 環境認識

堅調な首都圏需要・東北復興需要

- ・首都圏への人口流入は継続、安心・安全な防災マンションへのニーズは根強い
- ・東北地区の住宅需要の本格化は来年から
- ・消費税増税による駆け込み需要が発生

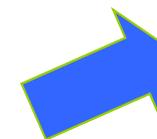
市場環境



## 当社戦略

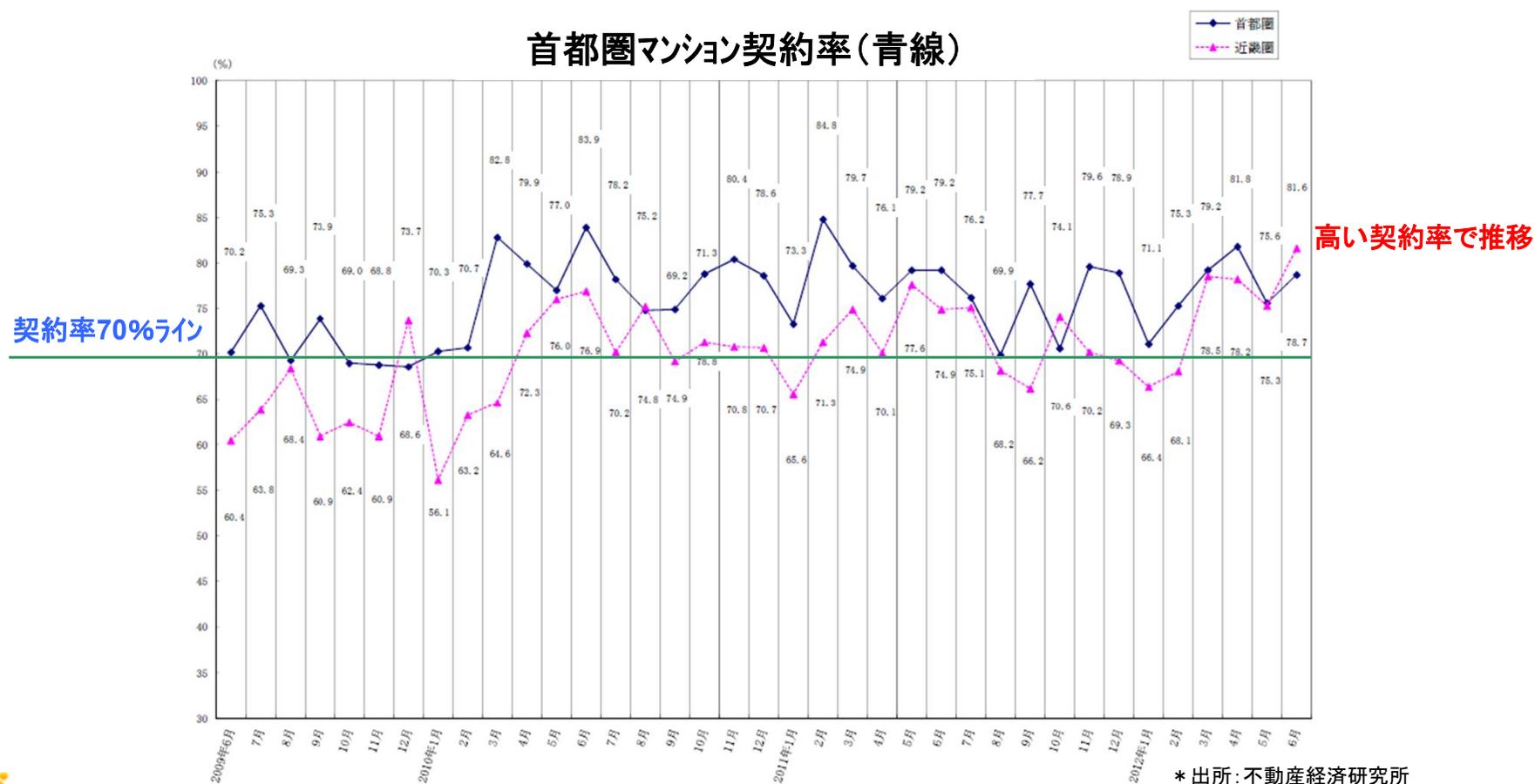
注文(オーダーメイド)マンション業界No1へ

- ・首都圏では、注文マンションによる差別化を図る。 (2016年に500戸のマンション供給体制を確立)
- ・東北地区では、安心・安全・防災に強いマンションに特化。(2016年に200戸のマンション供給体制を確立)
- ・消費税の駆け込み需要と反動対応のために地域と物件の吟味を徹底していく。 **当社シェア**
- ・営業利益率: **7.6ポイントUP** (売上成長過程は経費前倒し計上)



# 不動産ビジネス:重点施策

- 首都圏マンション需要は堅調、仕入れも堅調に進んでおり、消費税上げをにらみながら中期的に販売戦略を検討し、安定的に500戸供給体制構築
- 2014年度より、旧サンプティの基盤である仙台を中心に復興住宅需要に対応し、安定的にマンション供給200戸体制構築



# 不動産ビジネス: ワールドレジデンシャル(首都圏)

来期(2013年度)竣工・売上計上: 2プロジェクト=100戸

※2012年度販売分4棟177戸も86%以上の契約率

- ・レジデンシャル中野坂上 : 東京都中野区 60戸 2013年5月竣工予定 2012年秋販売開始予定
- ・レジデンシャル鷺ノ宮 : 東京都中野区 40戸 2013年6月竣工予定 2012年秋販売開始予定

用地取得済: 6プロジェクト=335戸

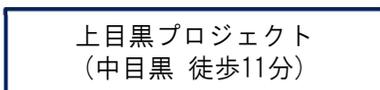
- ・桜木町プロジェクト : 横浜市中区 130戸
- ・上目黒プロジェクト : 東京都目黒区 23戸
- ・木場プロジェクト : 東京都江東区 28戸
- ・綱島プロジェクト : 横浜市港北区 45戸
- ・荏原中延Ⅱプロジェクト : 東京都品川区 52戸
- ・板橋蓮根プロジェクト : 東京都板橋区 57戸



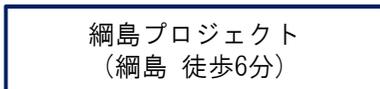
レジデンシャル中野坂上  
(中野坂上 徒歩7分)



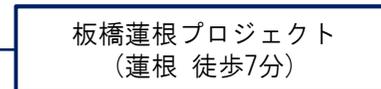
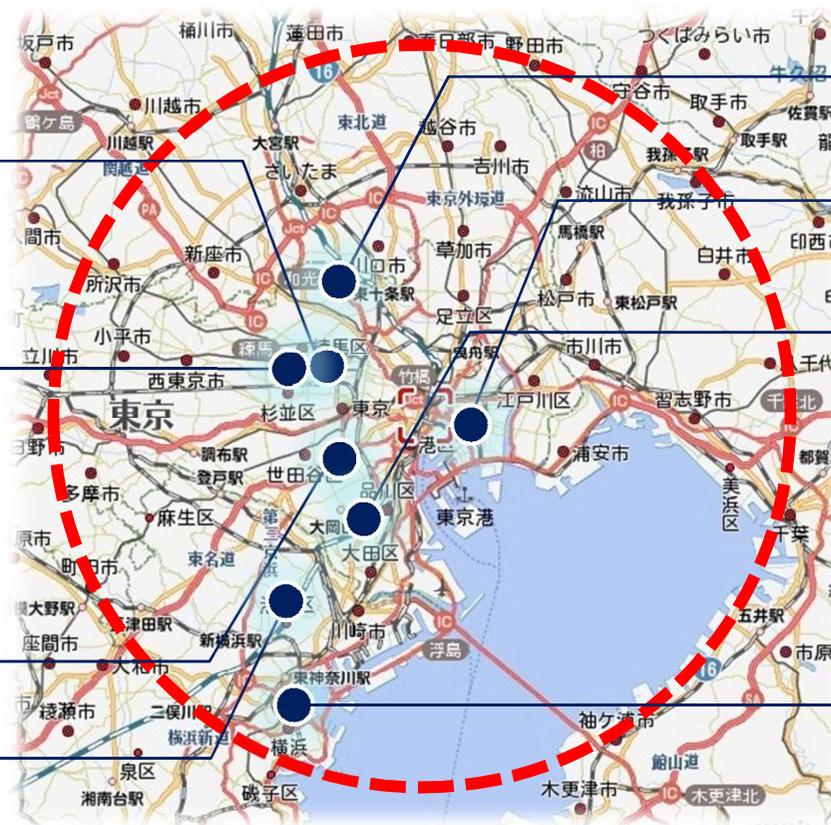
レジデンシャル鷺ノ宮  
(鷺ノ宮 徒歩5分)



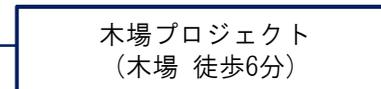
上目黒プロジェクト  
(中目黒 徒歩11分)



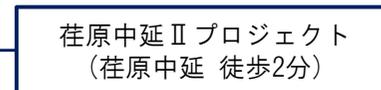
綱島プロジェクト  
(綱島 徒歩6分)



板橋蓮根プロジェクト  
(蓮根 徒歩7分)



木場プロジェクト  
(木場 徒歩6分)



荏原中延Ⅱプロジェクト  
(荏原中延 徒歩2分)



桜木町プロジェクト  
(桜木町 徒歩4分)

# 不動産ビジネス:ワールドアイシティ(旧サンシティ)東北・東日本

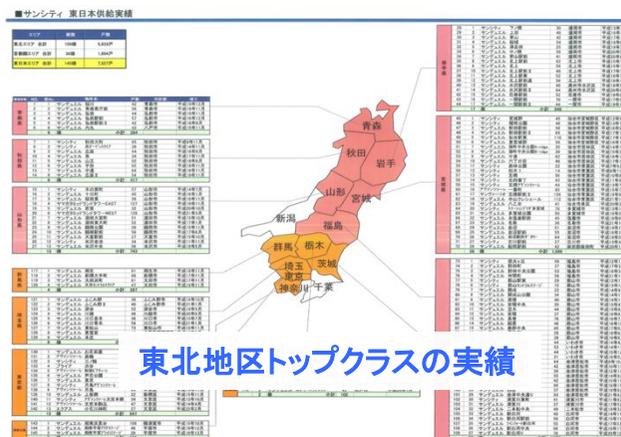
- 東北マンション供給№1のサンシティの事業を譲受
- 仙台エリアでのマンション販売在庫は60戸弱
  - 来年より旺盛な復興需要が更に拡大
- 2014年より自社分譲マンションの供給開始

東北へブランド浸透!



東北地方マンション供給戸数(東北6県(宮城、岩手、福島、秋田、青森、山形))

	平17年	戸数	平18年	戸数	平19年	戸数	平20年	戸数	平21年	戸数
1	サンシティ	662	穴吹工務店	806	サンシティ	858	サンシティ	383	穴吹工務店	238
2	穴吹工務店	487	サンシティ	715	大和ハウス工業	329	穴吹工務店	324	野村不動産	226
3	大和ハウス工業	465	大和ハウス工業	454	穴吹工務店	299	大京	322	サンシティ	212



# 不動産ビジネス: ワールドアイシティ(東北)

用地取得済: 4プロジェクト: 233戸

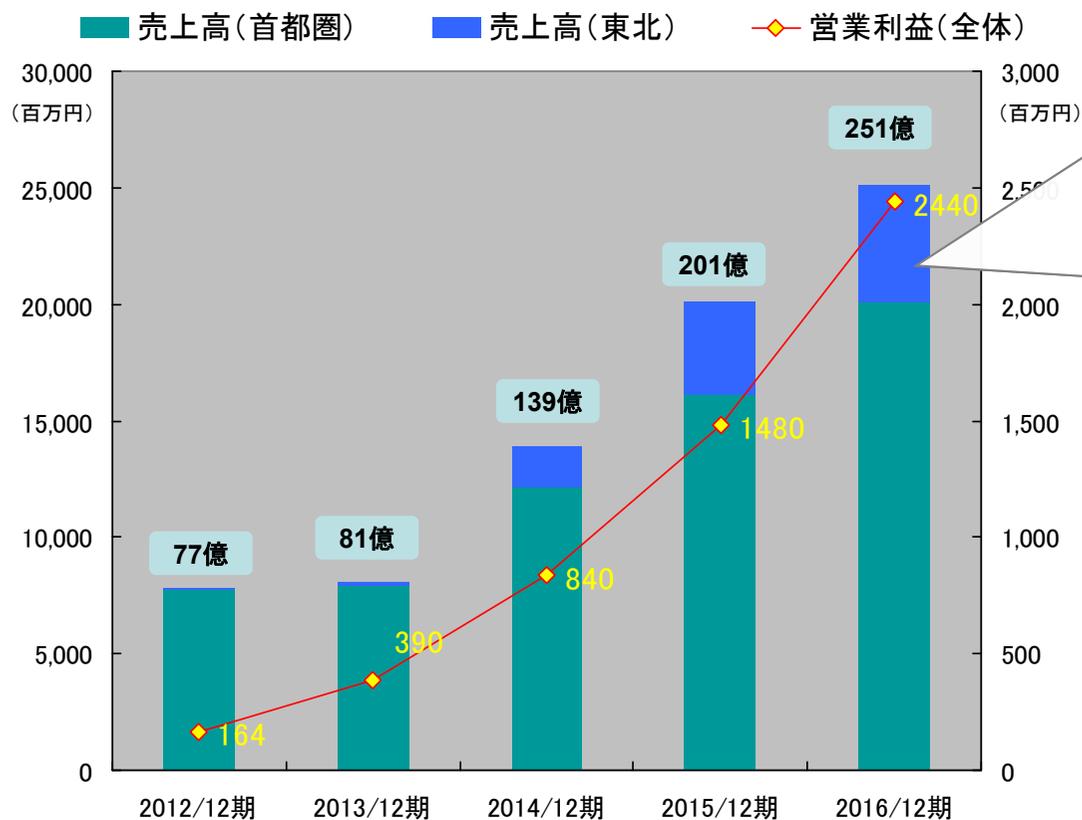
- ・南仙台プロジェクト : 仙台市太白区 54戸
- ・本町プロジェクト : 仙台市青葉区 60戸
- ・開成山公園プロジェクト : 福島県郡山市 72戸
- ・山形駅前プロジェクト : 山形県山形市 47戸



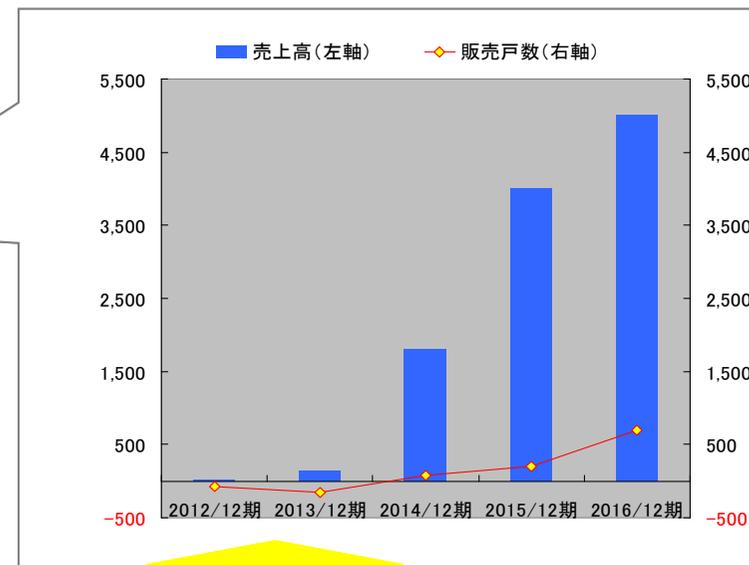
# 不動産ビジネス； 収益計画

- 東北地区のワールドアイシティは、今期・来期赤字(販促等の経費前倒し計上)
- ワールドレジデンシャル同様に3年後に大きく利益貢献

不動産ビジネス中期計画



内東北(ワールドアイシティ)



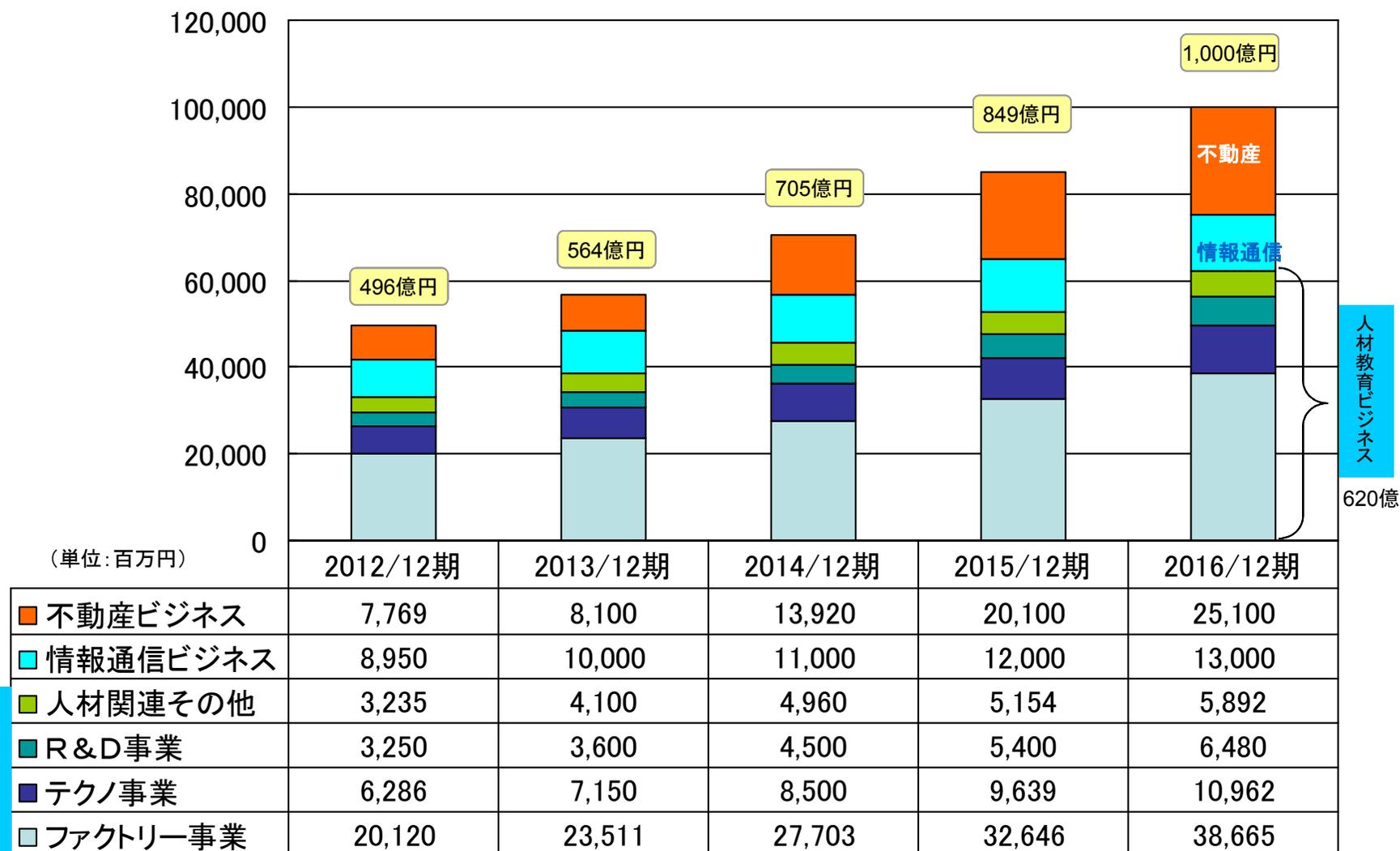
販売経費等は前倒し計上(発生主義)  
今期・来期は赤字(全体黒字)

---

# 数值計画

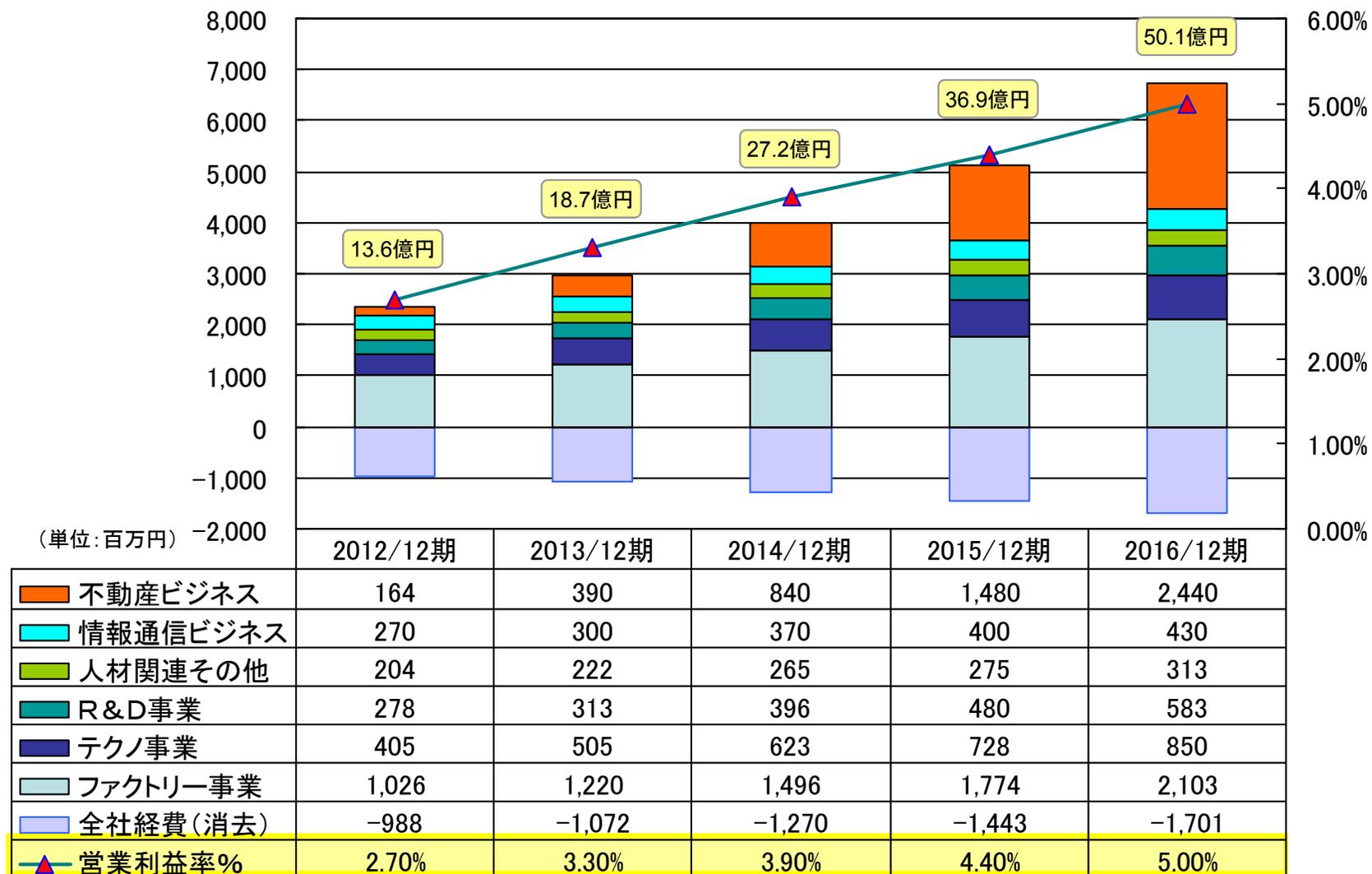
# 5カ年収益計画： 売上高

売上倍増！



# 5カ年収益計画： 営業利益

■ 人材・情報ビジネスのストック利益積上げに、不動産ビジネスのフロー利益をプラス



# 5カ年数値計画サマリー

(単位:百万円)

		2012年12月期	2013年12月期	2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期
ファクトリー事業	売上高	20,120	23,511	27,703	32,646	38,665
	セグメント利益	1,026	1,220	1,496	1,774	2,103
	利益率	5.1%	5.2%	5.4%	5.4%	5.4%
テクノ事業	売上高	6,286	7,150	8,500	9,639	10,962
	セグメント利益	405	505	623	728	850
	利益率	6.4%	7.1%	7.3%	7.6%	7.8%
R&D事業	売上高	3,250	3,600	4,500	5,400	6,480
	セグメント利益	278	313	396	480	583
	利益率	8.6%	8.7%	8.8%	8.9%	9.0%
情報通信事業	売上高	8,950	10,000	11,000	12,000	13,000
	セグメント利益	270	300	370	400	430
	利益率	3.0%	3.0%	3.4%	3.3%	3.3%
不動産事業	売上高	7,769	8,100	13,920	20,100	25,100
	セグメント利益	164	390	840	1,480	2,440
	利益率	2.1%	4.8%	6.0%	7.4%	9.7%
その他	売上高	3,235	4,100	4,960	5,154	5,892
	セグメント利益	204	222	265	275	313
	利益率	6.3%	5.4%	5.3%	5.3%	5.3%
合計	売上高	49,611	56,461	70,583	84,940	100,100
	消去又は全社	△988	△1,072	△1,270	△1,443	△1,701
	営業利益	1,361	1,878	2,720	3,695	5,019
	営業利益率	2.7%	3.3%	3.9%	4.4%	5.0%

# 各セグメントのバリュードライバー

## ■ 人材・教育ビジネス： 在籍人数の拡大

	2012/12上期	2013/12期	2014/12期	2015/12期	2016/12期
ファクトリー事業	6,107	7,260	8,530	10,000	11,850
テクノ事業	1,298	1,580	1,800	2,000	2,200
R&D事業	528	610	770	920	1,100
その他	1,487	1,500	1,700	1,080	1,250
合計	9,420	10,950	12,800	14,000	16,400

## ■ 情報通信ビジネス： 店舗網の拡大

	2012/12期	2013/12期	2014/12期	2015/12期	2016/12期
店舗数	116	121	126	131	136

※小規模代理店含まず

## ■ 不動産ビジネス： マンション販売戸数の拡大

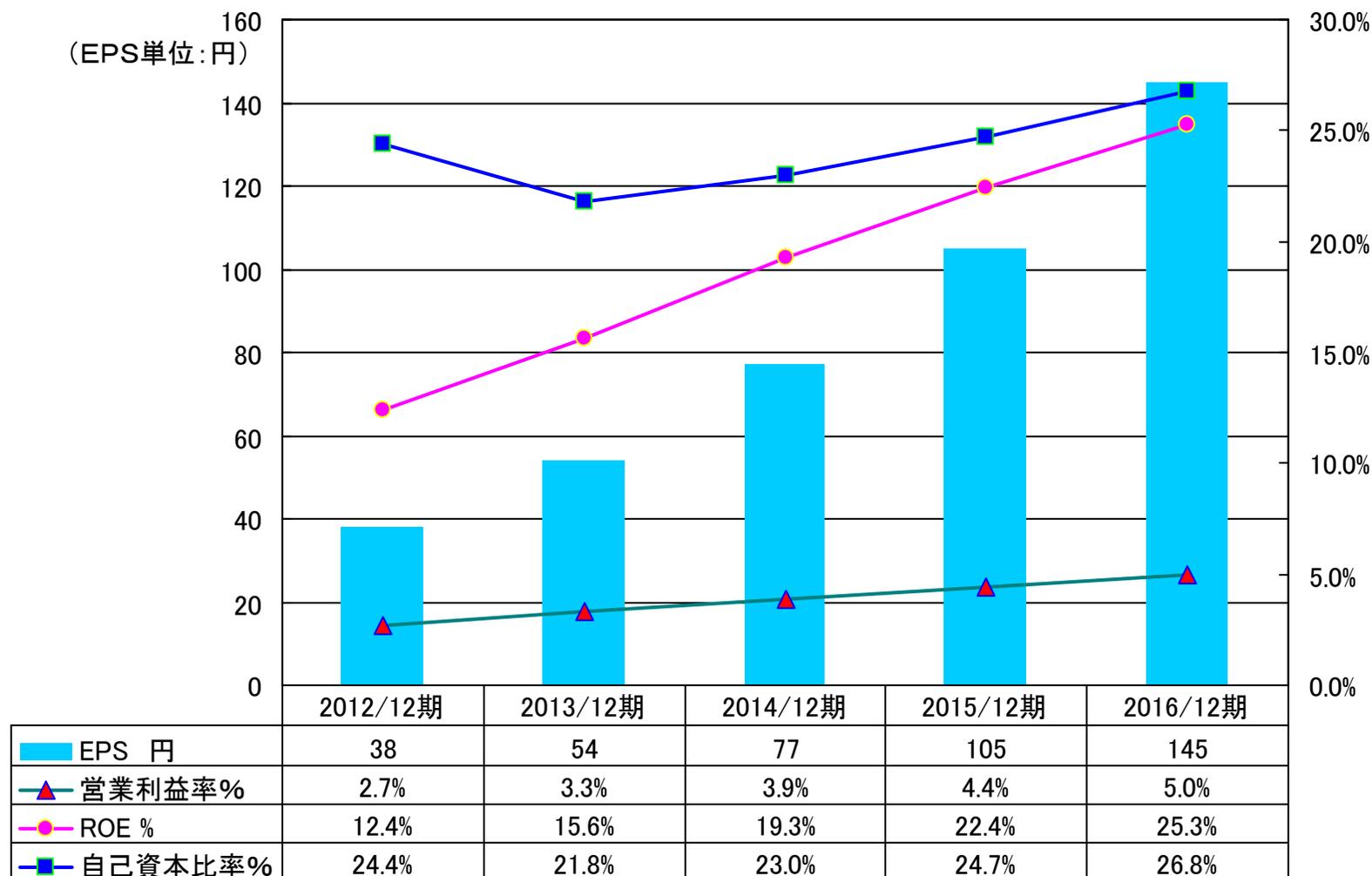
	2012/12期	2013/12期	2014/12期	2015/12期	2016/12期
首都圏マンション	177	100	300	400	500
仙台/東北マンション	0	0	70	160	200



来期は、土地・建物売買を別途見込む

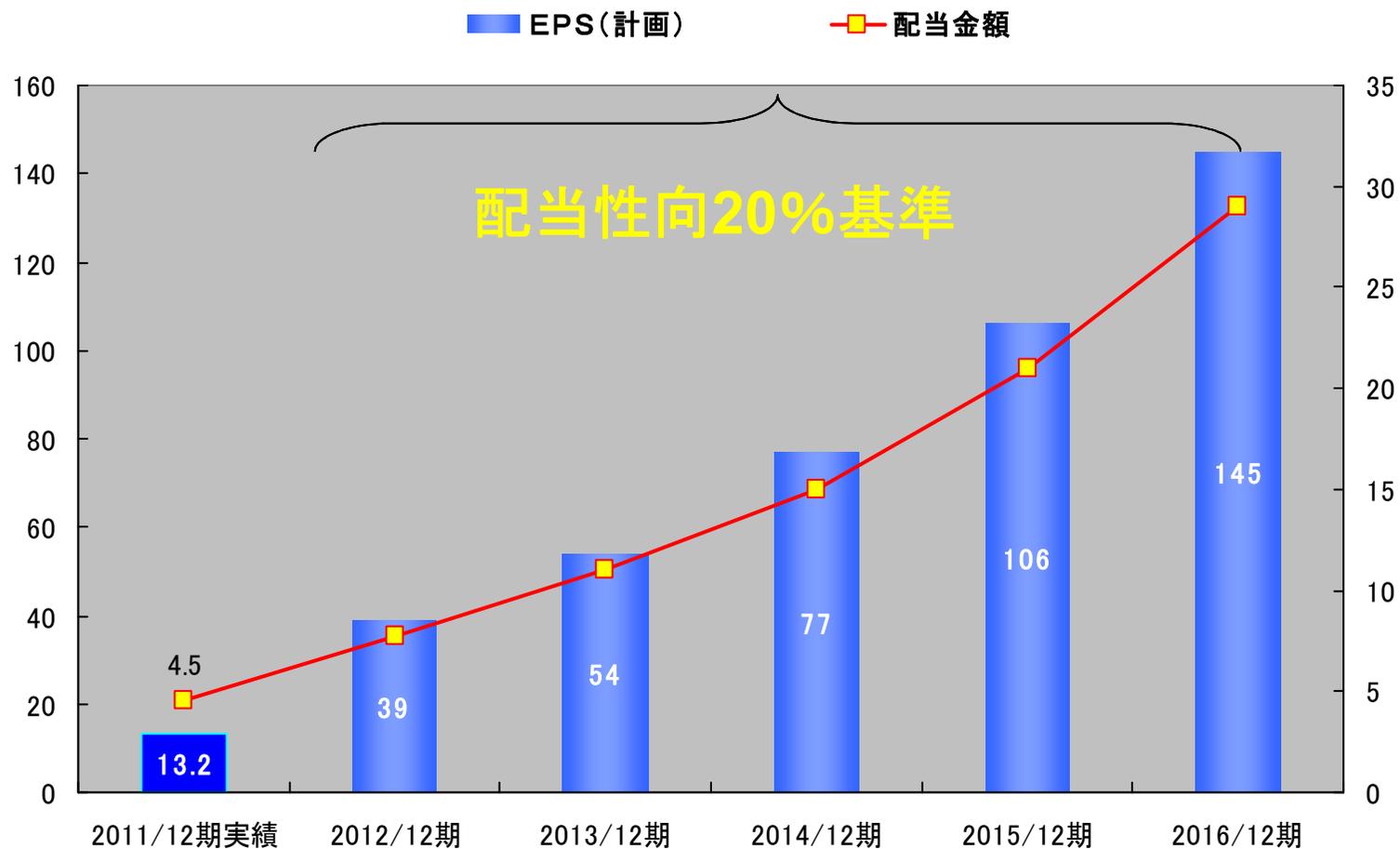
# 財務指標計画数値： バランス経営

- 営業利益率5%を達成し、財務の健全性(自己資本比率)を維持し株主価値拡大経営



# 株主還元策

## ■ 配当性向20%を基準に株主還元



# 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 (2012年6月30日現在)

在 籍 9,930名(連結/2012年6月30日現在)

拠 点 数 57拠点(連結/2012年6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。

# 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。