

新・中期経営計画(3ヵ年)
1,000億企業への布石 “事業を科学する”
(2007年12月期～2009年12月期)

2007年5月30日
ワールドインテックグループ



WORLD INTEC

JASDAQ(2429)

目次

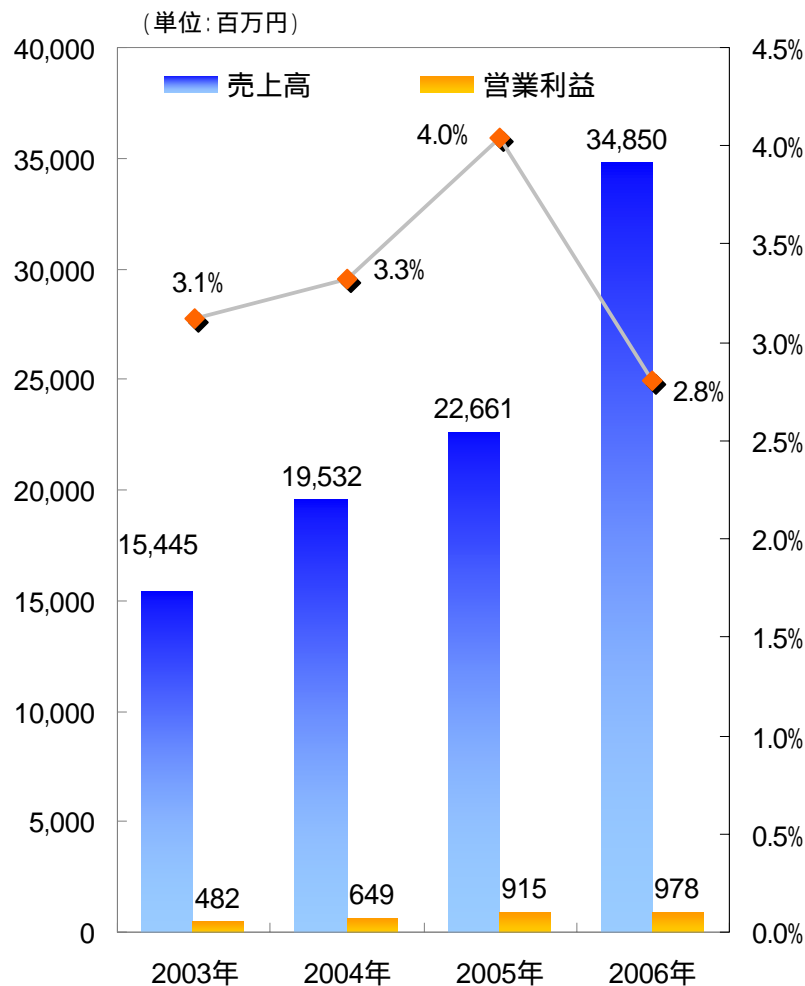
事業ミッションとビジョン	3
連結業績の推移	4
各事業のレビューと問題点	5
事業環境の認識と今後の事業デザインのキーワード	6
ものづくり現場へ“選択と集中”	7
競争優位性として確立する	11
勝ちパターンをつくる	13
『私の働くアドレス ワールドインテック』の仕事の エージェントポジションを獲得する	20
コーポレート・ブランド力を強化する	22
法令遵守を徹底した事業運営	24
新・中期経営計画	27
2007年12月期 業績予想の修正について	32

この事業は何か？ 何を実現したいのか？

日本の“ものづくり現場”の人と組織の品質(クオリティ)を高め、
国際競争力に打ち勝つ日本の製造業を創る。

ものづくり現場に働く人々の仕事のエージェントとして
個々の働く価値観を満たし、
心楽しく働く環境を整え
仕事のキャリアを正しく評価する事で
現在と未来の雇用の安定安心を創る。

連結業績の推移 (2003年12月期 ~ 2006年12月期)



【売上高】

(単位: 百万円)	03年12月期	04年12月期	05年12月期	06年12月期
ファクトリー事業	11,286	16,627	20,485	26,996
研究技術事業	1,276	1,451	1,808	2,554
情報通信事業	-	-	-	4,544
各種サービス事業	2,883	1,453	367	754
合計	15,445	19,532	22,661	34,850

【営業利益】

(単位: 百万円)	03年12月期	04年12月期	05年12月期	06年12月期
ファクトリー事業	411	721	734	814
(営業利益率)	(3.6%)	(4.3%)	(3.6%)	(3.0%)
研究技術事業	71	57	224	121
(営業利益率)	(5.6%)	(3.9%)	(12.4%)	(4.7%)
情報通信事業	-	-	-	128
(営業利益率)	-	-	-	(2.8%)
各種サービス事業	2	128	43	86
(営業利益率)	(0.1%)	(8.8%)	(11.7%)	(11.4%)
合計	482	649	915	978
(営業利益率)	(3.1%)	(3.3%)	(4.0%)	(2.8%)



各事業のレビューと問題点

ファクトリー事業

- 製造請負基準書によるコンプライアンス受注で拡大。
- 大型移管案件引き受け後の一時的コストの発生による収益悪化。
- 請負契約から派遣契約への移行に際し、管理者コストを請求できず、収益悪化。

研究技術事業

- R&D市場に集中した着実な成長。
- テクノ市場への対応遅れ(職種の拡大)。
- 拠点展開するも、売上拡大せず収益圧迫。
- 市場規模に相当する事業伸長がない。

各種サービス事業

- 人材総合ビジネスを標榜した多角化。
- 成功モデルのない新規参入。
- 潜在的売上が獲得できず規模の拡大、早期の利益創出もできず。

情報通信事業

- OA事業は新規獲得を目指し投資するも売上が計画を下回る。
- コールセンター事業は当初の計画を上回る利益を順調に維持。
- ショップ事業は、ソフトバンクの出店投資で売上が大きく伸びるも投資も大きく、利益は当初予定を下回る。
- 売上は順調に伸びているが、利益率が当初予想を下回る。

2つの問題点

事業ポートフォリオがないままに、拡大した。
勝ちパターンができていないまま、拡大した。

結果

収益率の悪化



事業環境の認識と今後の事業デザインのキーワード

事業環境

- 派遣法改正による業界環境の変化
- 生産派遣マーケットの顕在化
- ものづくり現場の荒廃
- 社会保険未加入問題
- 労働変動が生産現場の競争力
- 労働変動に対するメーカーニーズの増大
- 商品サイクルの短命化
- 消費者ニーズの多様化による多品種少量生産に対するニーズの高まり
- 生産品質に対する社会的不安と批判
- 偽装請負問題
- ワーキングプア
- 若年生産労働力の減少
- 正社員化への圧力
- 少子高齢化による労働人口の減少
- 団塊世代の大量定年による技術者不足
- 生産設備依存からヒト依存へのシフト
- 雇用の安定に対する不安増大
- 若年層の労働意欲の衰退 etc.

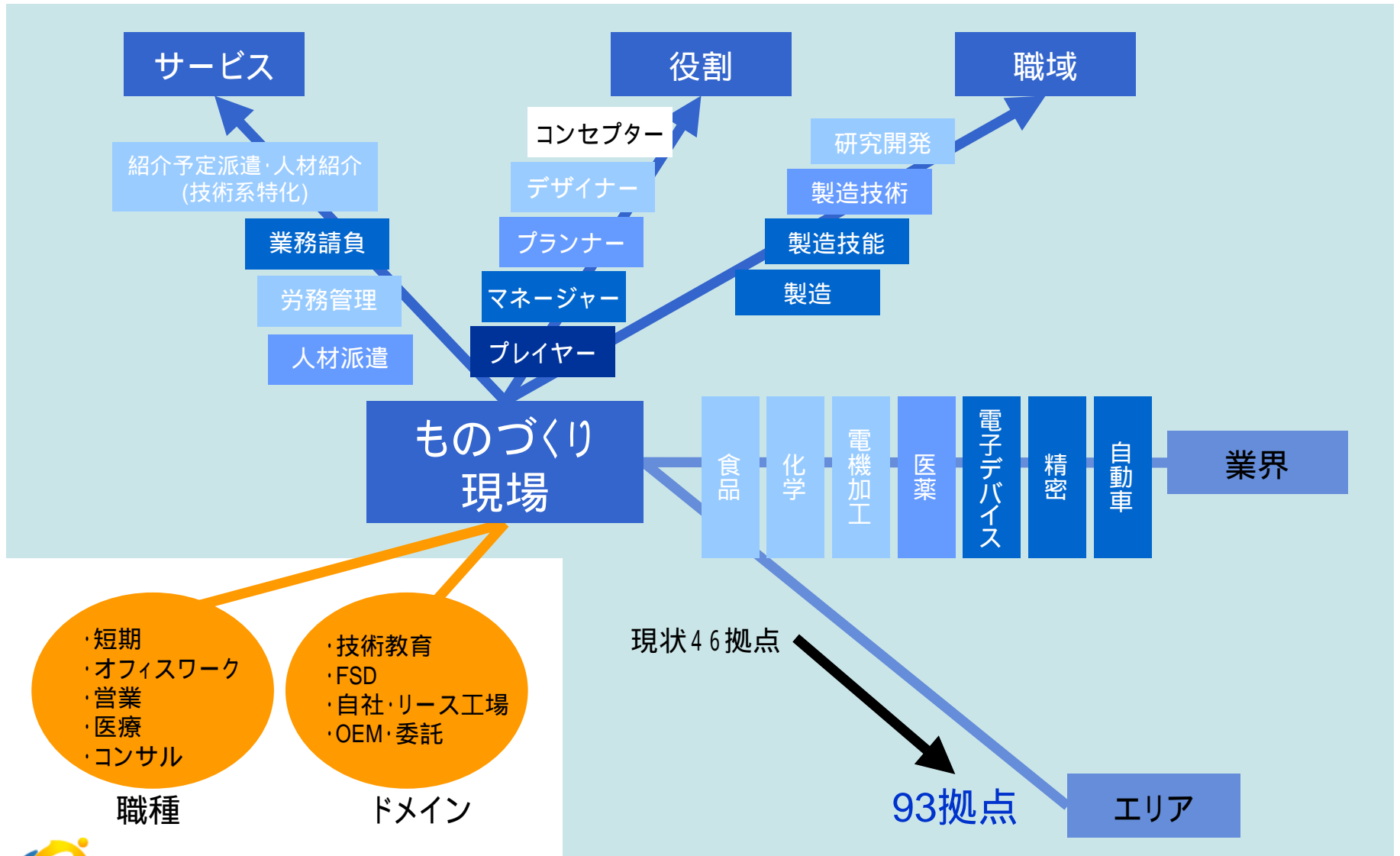
事業デザインの キーワード

“選択と集中”
“競争優位性”
“勝ちパターン”
“キャスト軸”
“コーポレート・ブランド”
“法令遵守”



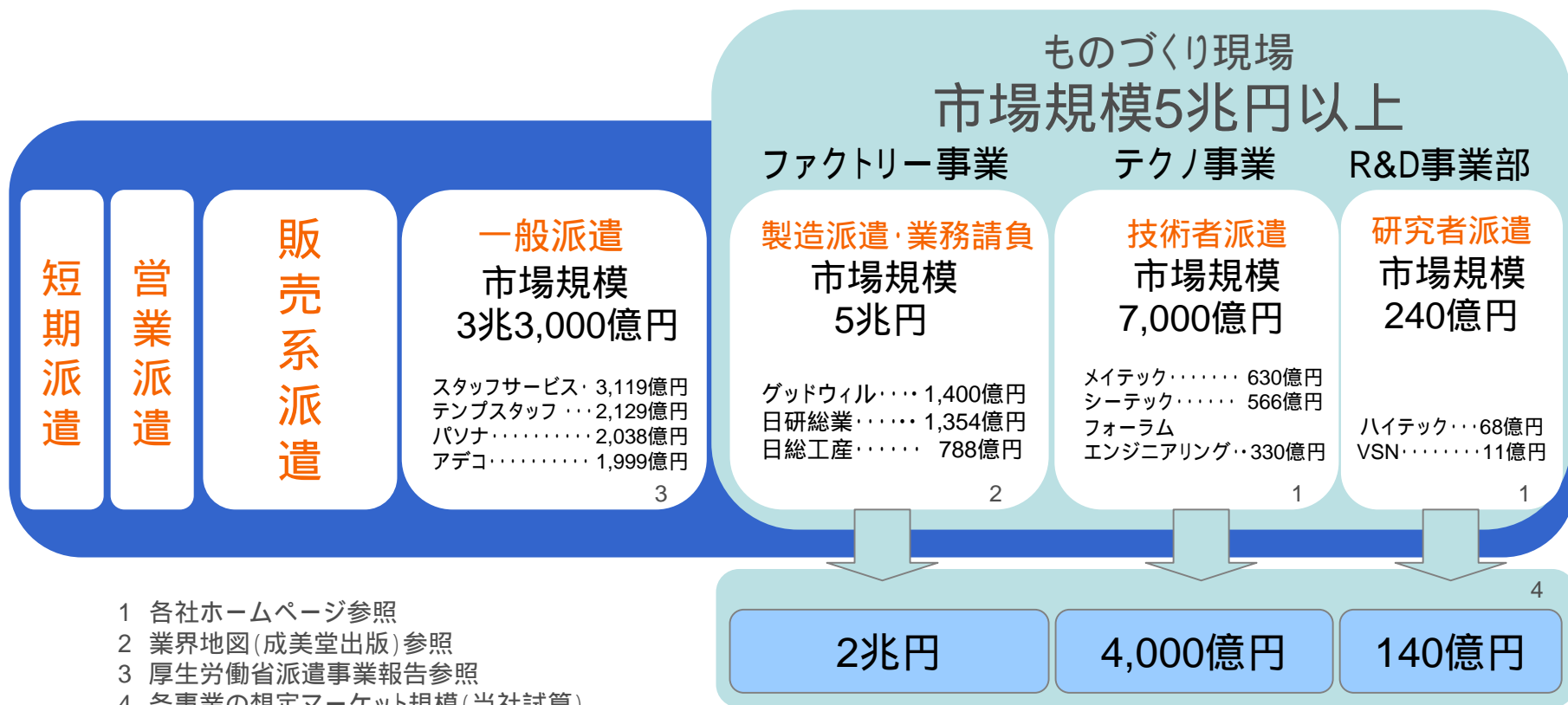
ものづくり現場へ
選択と集中する

“選択と集中” 事業成長のためのロードマップ



“選択と集中” ものづくり現場のアウトソーシング市場規模は？

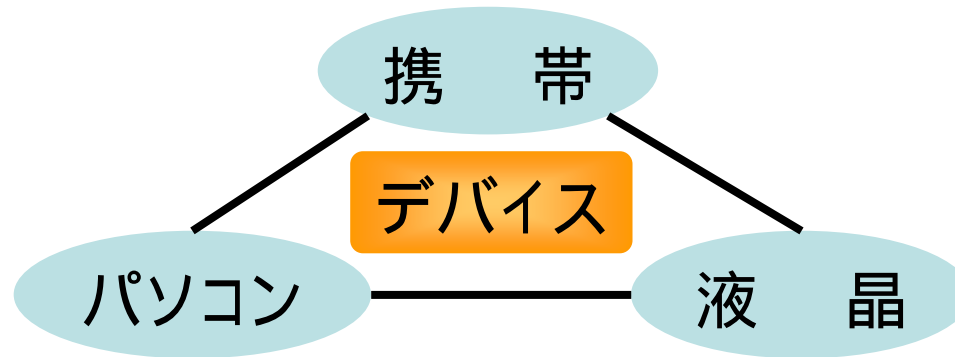
ものづくり現場では推定5兆円以上と言われる膨大な市場が存在する



“選択と集中” 自社の現在の強みを活かしながら業界と職種に選択と集中する

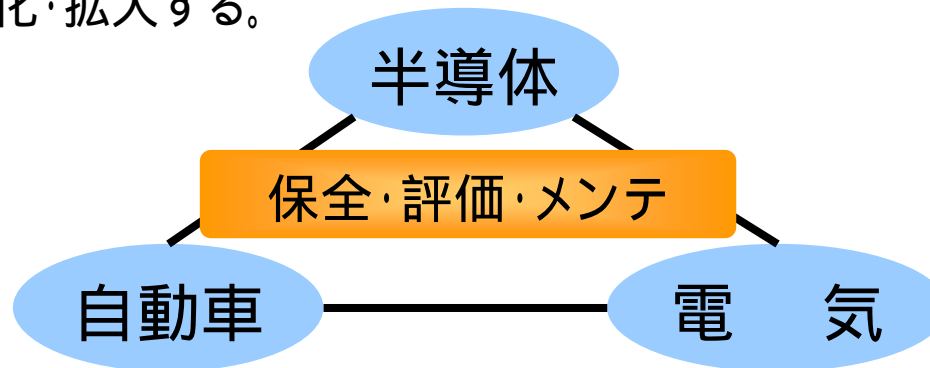
| ファクトリー事業部

- クライアント企業の設備投資計画から判断し、パソコン・携帯・液晶パネルのデバイスに注力、更なる拡大を進める。



| テクノ事業部

- 業務工程の範囲を広げ、半導体・自動車・電気の保全・評価・実験・メンテナンスの部分を強化・拡大する。



エンゲージメント・マネジメント力
生産労働システムの提案力
コンプライアンス力を
競争優位性として確立する

“競争優位性” 付加価値の高いサービスの提供

従来 of 事業モデル

キャスト
ローコスト
労働変動

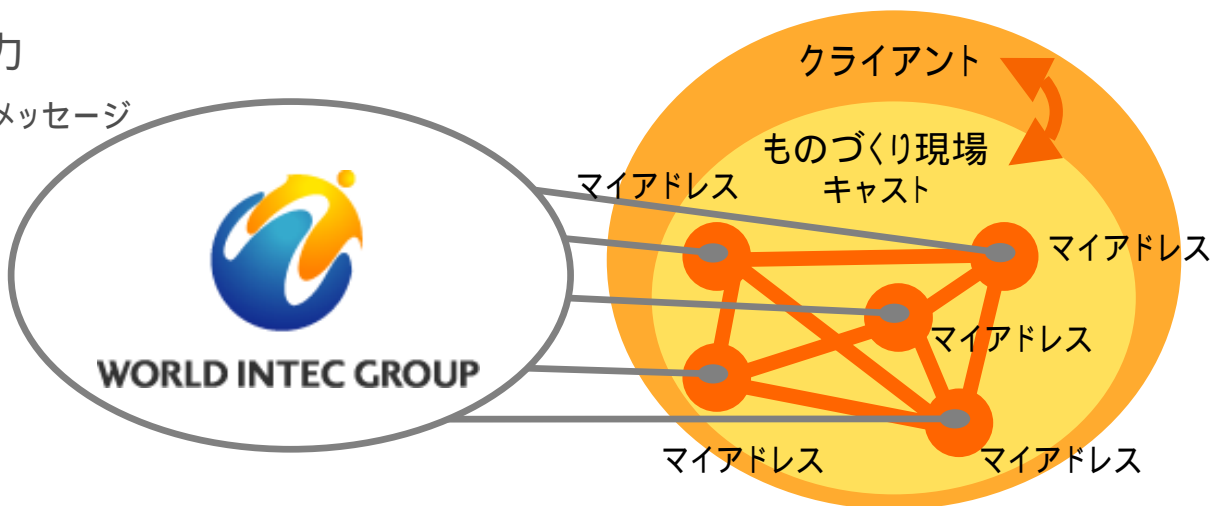


今後の事業モデル

キャスト ローコスト 労働変動
法令遵守 …コンプライアンス企業(製造請負基準書・社会保険加入)
生産労働システムの提案 …効率的・効果的なキャスト 職務設計・生産技能力・技術力・ 生産マネジメント力
モチベーション・スキル・定着力の高い職場作り …マイアドレス・キャスト軸・エンゲージメント・マネジメント力

エンゲージメント・マネジメント力

個人のチカラや価値観に対して会社からメッセージを発信する事により、**一体感があり、イキイキと働ける職場づくり**をする。
マイアドレス(自分の働く場所)を認識できる環境をつくる。



勝ちパターンをつくる

“勝ちパターン” 誰でもできる、みんなできる「型」作りと徹底した実行、地道な継続

行動のパッケージ化

- 営業活動パッケージ
- 常駐管理者行動パッケージ
- 巡回管理者行動パッケージ
- **キャスト採用者行動パッケージ()**

組織のパッケージ化

- 事業所組織モデルパッケージ
- 営業所組織モデルパッケージ
- 事業部組織モデルパッケージ

マネジメントのパッケージ化

- 事業部別全国所長会議パッケージ
- **キャストマネジメントパッケージ()**
- 営業所マネジメントパッケージ
- 営業所カルテ指導パッケージ
- マーケットマネジメントパッケージ

ビジネスモデルのパッケージ化

- 新拠点展開立ち上げパッケージ
- 新規大型案件立ち上げパッケージ
- **移管案件引継ぎパッケージ()**
- 遵法に基づく請負実現パッケージ

スキルのパッケージ化

- **採用トークパッケージ()**
- 営業トークパッケージ
- 募集広告表現パッケージ

管理会計のパッケージ化

- 営業所KPIパッケージ
- 最小組織単位(営業所)の月次PL利益追求パッケージ
- 週単位業績(売上)管理パッケージ

パッケージ化 = 勝ちパターン

2007年12月期中に完成予定



“勝ちパターン” 営業所カルテに基づく短サイクルでのPDSの推進と見える化の実現パッケージ

管理項目

- 所員構成
- 数値管理
- マーケット管理
- 分析
- 指示 等



営業所カルテ

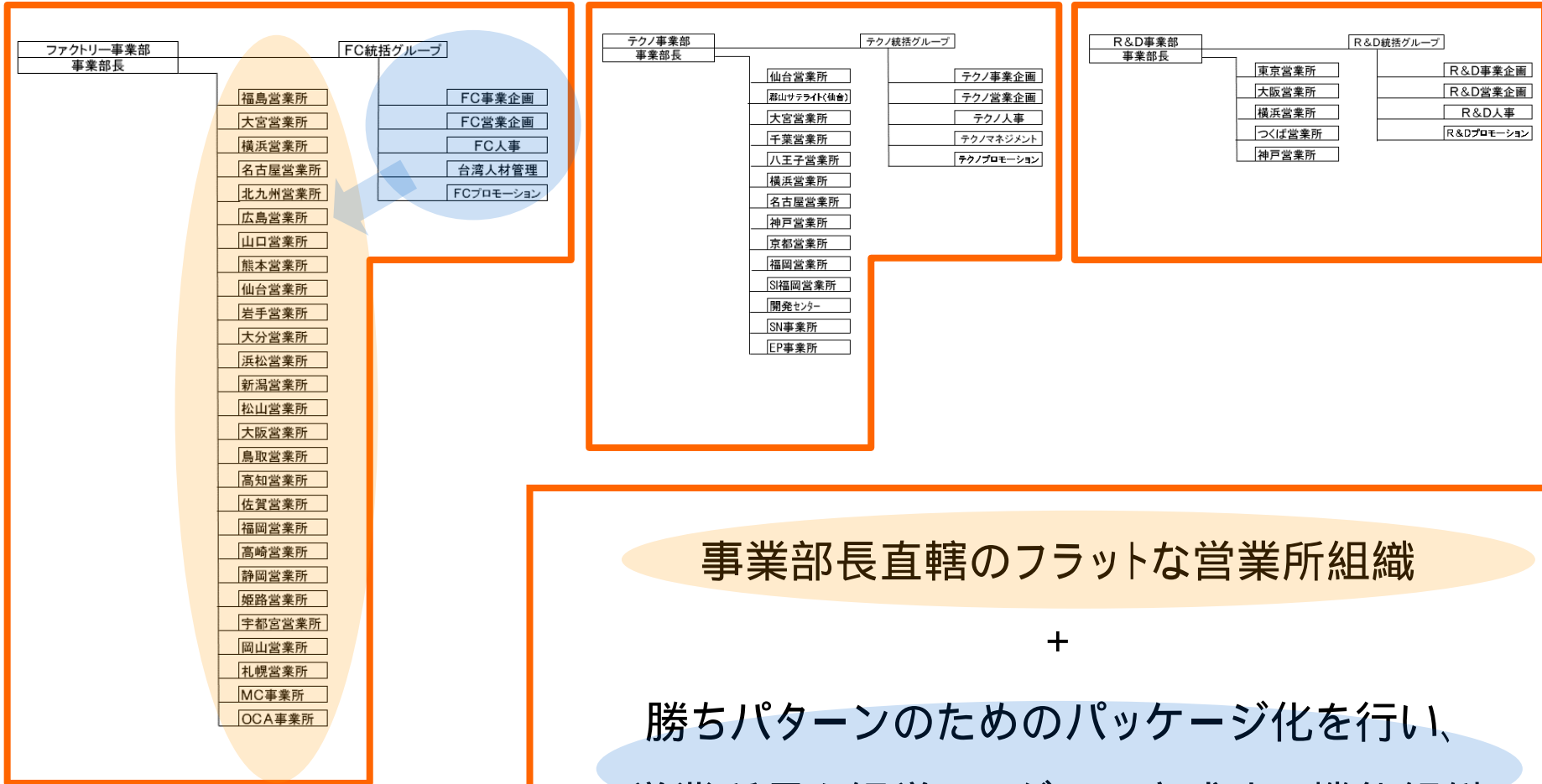


行動パターン

管理項目

- 行動ルート
- 行動目的
- 範囲内ターゲット情報 等

“勝ちパターン” 戦略を実践するための事業部組織モデルのパッケージ



事業部長直轄のフラットな営業所組織

+

勝ちパターンのためのパッケージ化を行い、
営業所長を経営リーダーに育成する機能組織

“勝ちパターン” 戦術の実行と利益追求を行う為の営業所組織モデルのパッケージ

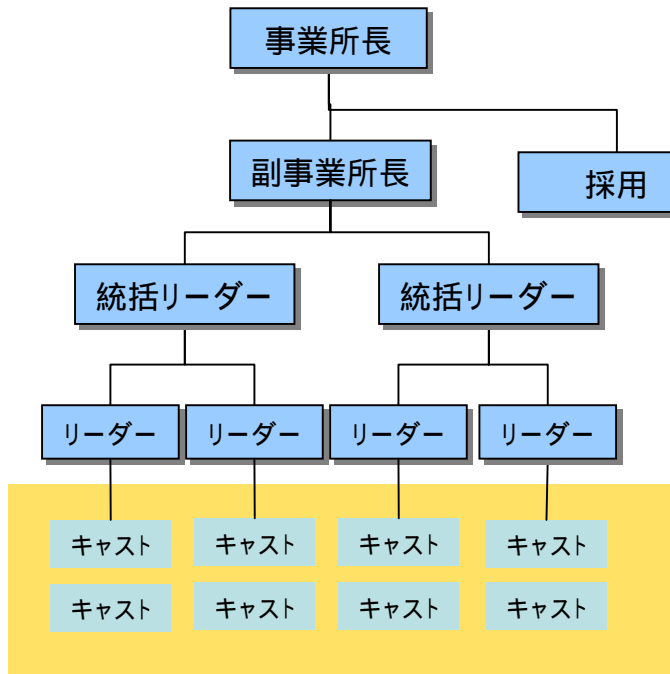


パワーバランスシート

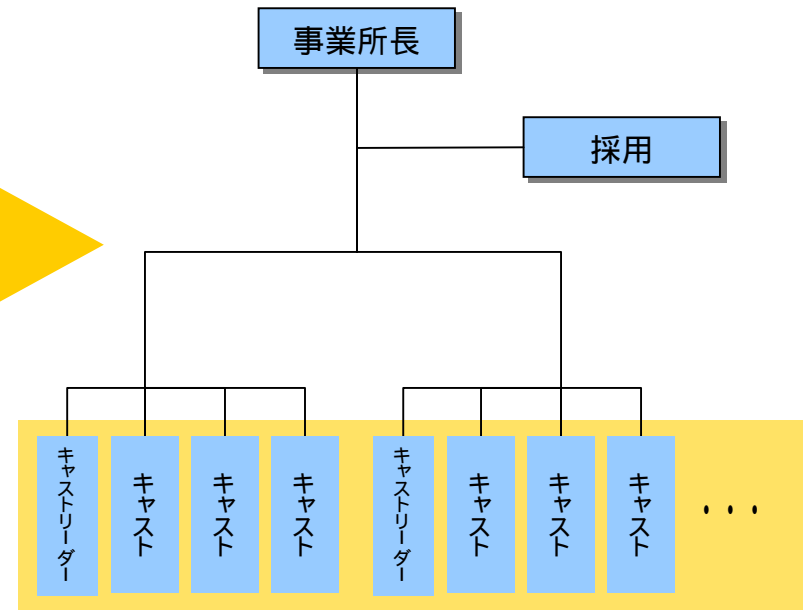
“勝ちパターン” ものづくり現場の品質向上と原価低減を実現する事業所モデルのパッケージ

縦構造の組織から、フラットな横構造の組織への転換

従来の事業所組織



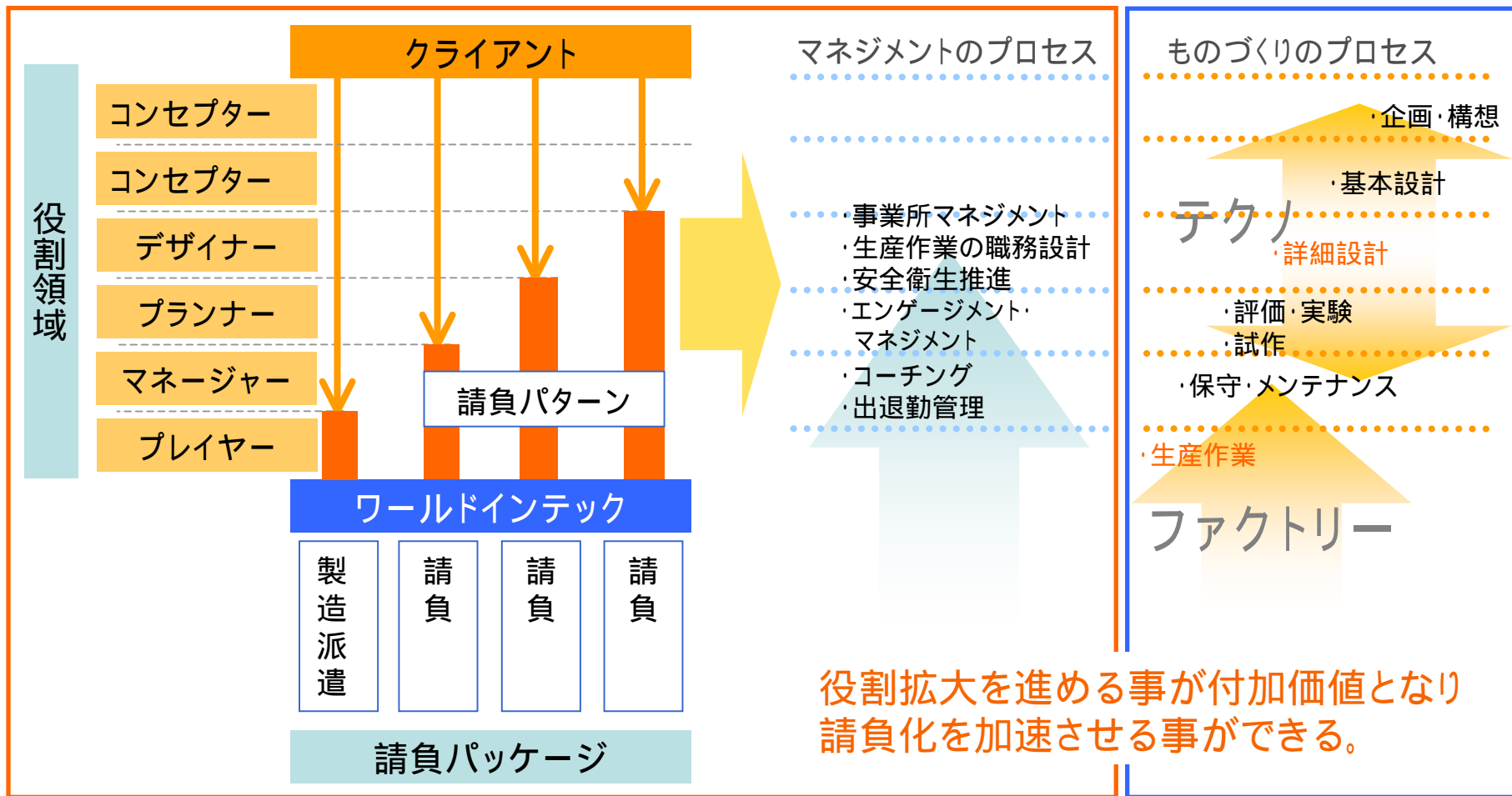
今後の事業所組織モデル



“勝ちパターン” 請負化実現のパッケージ

｜ ファクトリー事業部： 更に生産部門の上流へ拡大、請負化を推進。

｜ テクノ事業部： 上下に展開、より製造を理解したテクノロジー部門を推進。



役割拡大を進める事が付加価値となり
請負化を加速させる事ができる。

クライアント軸の事業モデルから
キャスト軸の事業モデルに転換し
『私の働くアドレス ワールドインテック』の
仕事のエージェントポジションを獲得する

“キャスト軸” キャストという顧客に対する顧客主義の実行

- | キャスト軸の採用: 域外キャストイングから
域内キャストイングへ
- | WEBの構築
- | キャストの働く価値観の個別データベース化
- | キャストの評価制度の導入
- | キャストリーダー登用制度の導入による
キャストの組織化



コーポレート・ブランド力を強化する

“コーポレート・ブランド”

- | キャスティング強化・定着率アップ・採用コストの低減を目指し、コーポレート・ブランドを強化
- | 2007年4月より、ブランド強化のため広報を設置し、ブランドマネジメントを行う



ものづくり現場に働く人々の仕事のエージェント

法令遵守を徹底した事業運営

“法令遵守”

- | 製造請負基準書の導入
- | 社会保険の100%加入

製造請負基準書



事業の選択と集中を行い、
経営資源の効率的・効果的な投下を実現し、
競争優位性を明確にした勝ちパターンを創ることで、
最少の努力で最大の成果が出る仕組化を行い、
数字でコミュニケーションするマネジメント風土と
地道にコツコツと行動する組織風土を実現し、
事業の売上拡大と高い収益力を持つ事業づくりを行う。

新3ヵ年では事業基盤の強化を図る為に、拡大とともに提供価値を高める為の積極的な投資を行う。

新・中期経営計画

(2007年12月期～2009年12月期)

連結における中期経営計画の新旧比較

旧・新中期経営計画(連結)

【連結・旧計画】

(単位:億円)	2006年12月期 (計画)	2007年12月期 (計画)	2008年12月期 (計画)
売上高	290 ~ 310	340 ~ 360	390 ~ 410
経常利益 (対売上高比率)	11 ~ 12 (3.9%)	18 ~ 19 (5.2%)	24 ~ 25 (6.1%)



【連結・新計画】

(単位:億円)	2007年12月期 (計画)	2008年12月期 (計画)	2009年12月期 (計画)
売上高	473	583	696
経常利益 (対売上高比率)	17 (3.6%)	26 (4.4%)	35 (5.1%)

新・中期経営計画(連結)の概要

【連結】 (単位:百万円)	2006年12月期 (実績)	2007年12月期 (計画)	2008年12月期 (計画)	2009年12月期 (計画)	06対09年度 増減率
売上高	34,850	47,254	58,305	69,619	99.8%
営業利益 (対売上高比率)	978 (2.8%)	1,551 (3.3%)	2,632 (4.5%)	3,661 (5.3%)	274.3%
経常利益 (対売上高比率)	1,172 (3.4%)	1,716 (3.6%)	2,563 (4.4%)	3,543 (5.1%)	202.3%
当期純利益 (対売上高比率)	418 (1.2%)	798 (1.7%)	1,306 (2.2%)	1,838 (2.6%)	339.7%

【個別】	2006年12月期 (実績)	2007年12月期 (計画)	2008年12月期 (計画)	2009年12月期 (計画)	06対09年度 増減率
在籍数(人)	9,411	11,744	14,838	17,802	89.2%
ファクトリー事業	8,973	9,694	12,508	14,992	67.1%
テクノ事業	228	1,750	1,950	2,250	886.8%
R&D事業	210	300	380	560	166.7%
拠点数(ヶ所)	69	57	75	93	-
ファクトリー事業	51	30	43	51	-
テクノ事業	13	20	22	29	-
R&D事業	5	7	10	13	-



新・中期経営計画(連結セグメント別)の概要

【売上高】

(単位:百万円)	2006年12月期 (実績)	2007年12月期 (計画)	2008年12月期 (計画)	2009年12月期 (計画)	06対09年度 増減率
ファクトリー事業	26,996	31,048	39,225	46,446	72.0%
研究技術事業	2,554	8,600	10,600	13,500	428.6%
テクノ事業	-	7,000	8,500	10,500	-
R&D事業	-	1,600	2,100	3,000	-
情報通信事業	4,544	6,241	6,362	6,816	50.0%
各種サービス事業	754	1,365	2,118	2,857	278.9%
合計	34,850	47,254	58,305	69,619	99.8%

【営業利益】

(単位:百万円)	2006年12月期 (実績)	2007年12月期 (計画)	2008年12月期 (計画)	2009年12月期 (計画)	06対09年度 増減率
ファクトリー事業 (営業利益率)	814 (3.0%)	1,351 (4.4%)	1,850 (4.7%)	2,332 (5.0%)	186.5%
研究技術事業 (営業利益率)	121 (4.7%)	126 (1.5%)	338 (3.2%)	530 (3.9%)	338.0%
テクノ事業	-	82	260	360	-
R&D事業	-	44	78	170	-
情報通信事業 (営業利益率)	128 (2.8%)	157 (2.5%)	362 (5.7%)	549 (8.1%)	328.9%
各種サービス事業 (営業利益率)	86 (11.4%)	83 (6.1%)	82 (3.9%)	250 (8.8%)	-
合計 (営業利益率)	978 (2.8%)	1,551 (3.3%)	2,632 (4.5%)	3,661 (5.3%)	274.3%

2006年12月期研究技術事業の数値はセグメント変更前のものです。

新・中期経営計画(グループ会社)の概要

【売上高】

(単位:百万円)	セグメント	2006年12月期 (実績)	2007年12月期 (計画)	2008年12月期 (計画)	2009年12月期 (計画)	06対09年度 増減率
ワールドインテック	ファクトリー事業・R&D事業・ テクノ事業	28,726	38,600	48,600	58,500	103.6%
ワールドエキスパーツ	ファクトリー事業	406	343	375	396	(2.5%)
台湾人材管理股份有限公司	ファクトリー事業	594	705	850	1,050	76.8%
イーサポートグループ	情報通信事業	4,544	6,241	6,362	6,816	50.0%
ワールドコーディネーターバンク	各種サービス事業	525	982	1,500	2,000	281.0%
ワールドサーチアンドコンサルティング	各種サービス事業	2	123	300	450	22400.0%
ウィズコミュニケーション	各種サービス事業	53	247	250	250	371.7%
その他	各種サービス事業	-	13	68	157	-
合計		34,850	47,254	58,305	69,619	99.8%

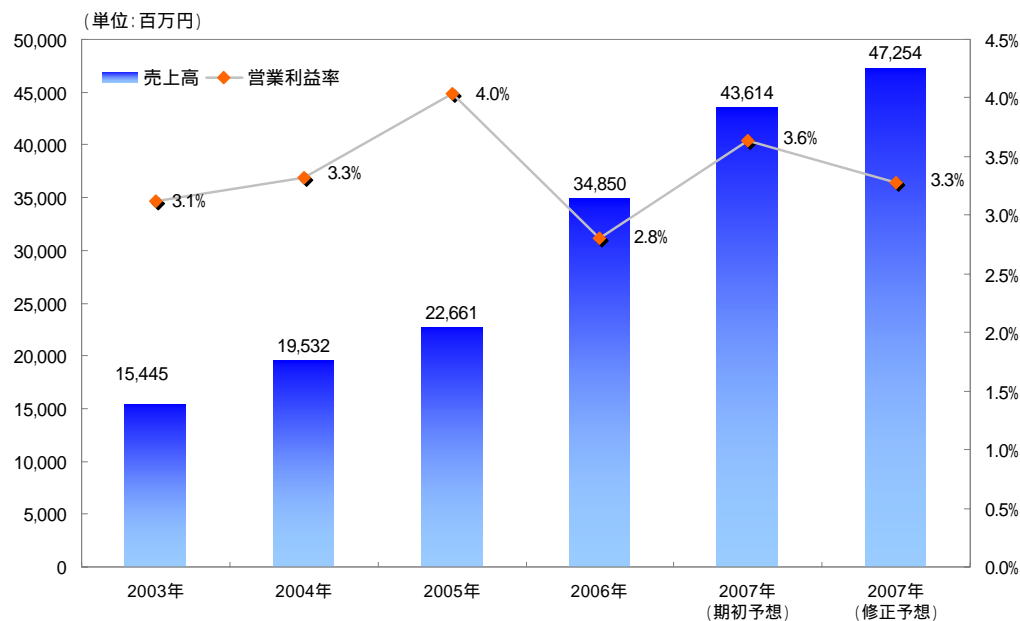
【営業利益】

(単位:百万円)	セグメント	2006年12月期 (実績)	2007年12月期 (計画)	2008年12月期 (計画)	2009年12月期 (計画)	06対09年度 増減率
ワールドインテック (営業利益率)	ファクトリー事業・R&D事業・ テクノ事業	887 (3.1%)	1,410 (3.7%)	2,102 (4.3%)	2,764 (4.7%)	211.6%
ワールドエキスパーツ (営業利益率)	ファクトリー事業	23 (5.7%)	32 (9.3%)	44 (11.7%)	46 (11.6%)	100.0%
台湾人材管理股份有限公司 (営業利益率)	ファクトリー事業	39 (6.6%)	35 (5.0%)	42 (4.9%)	52 (5.0%)	33.3%
イーサポートグループ (営業利益率)	情報通信事業	128 (2.8%)	157 (2.5%)	362 (5.7%)	549 (8.1%)	328.9%
ワールドコーディネーターバンク (営業利益率)	各種サービス事業	23 (4.4%)	12 (1.2%)	45 (3.0%)	80 (4.0%)	-
ワールドサーチアンドコンサルティング (営業利益率)	各種サービス事業	69 -	90 (73.2%)	6 (2.0%)	68 (15.1%)	-
ウィズコミュニケーション (営業利益率)	各種サービス事業	6 (11.3%)	3 (1.2%)	1 (0.4%)	1 (0.4%)	-
その他 (営業利益率)	各種サービス事業	-	2 (15.4%)	30 (44.1%)	101 (64.3%)	-
合計 (営業利益率)		978 (2.8%)	1,551 (3.3%)	2,632 (4.5%)	3,661 (5.3%)	274.3%



2007年12月期 業績予想の修正について

2007年12月期 修正予想(連結)



(単位:百万円)	06年12月期 (実績)	07年12月期 (期初予想)	07年12月期 (修正予想)	期初予想比 増減	前年同期比 増減率	売上比
売上高	34,850	43,614	47,254	3,640	35.6%	100.0%
売上総利益	6,446	7,841	8,248	407	28.0%	17.5%
販売管理費	5,468	6,177	6,697	520	22.5%	14.2%
営業利益	978	1,585	1,551	34	58.6%	3.3%
経常利益	1,172	1,802	1,716	86	46.4%	3.6%
当期純利益	418	760	798	38	90.9%	1.7%

2007年12月期 修正予想(連結セグメント別)

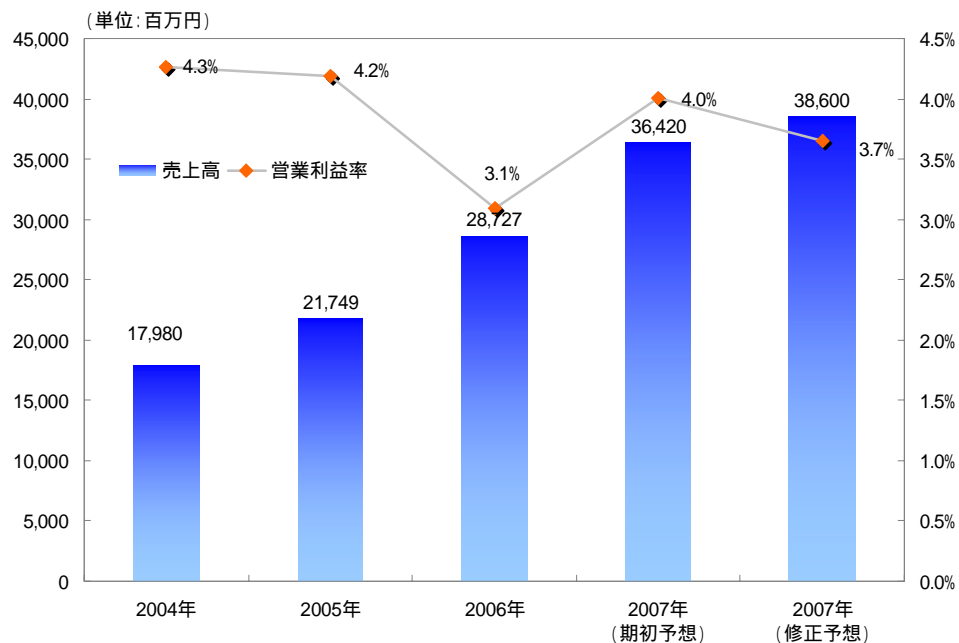
- テクノ事業の業務工程の範囲拡大に伴い、ファクトリー事業よりテクノ事業系の技術者部分を、テクノ事業へ移管(約5,000百万円)。
- この結果、2007年12月期(修正予想)でのファクトリー事業の売上が36,048百万円から31,048百万円へ減少し、テクノ事業が2,000百万円から7,000百万円に増加。

(単位:百万円)	売上高						営業利益				
	06年12月期 (実績)	07年12月期 (期初予想)	07年12月期 (修正予想)	計画比 増減	前年同期比 増減率	構成比	06年12月期 (実績)	07年12月期 (期初予想)	07年12月期 (修正予想)	期初予想比 増減	前年同期比 増減率
ファクトリー事業	26,996	34,140	31,048	3,092	15.0%	65.7%	814	1,164	1,351	187	66.0%
研究技術事業	2,554	3,420	8,600	5,180	236.7%	18.2%	121	381	126	255	4.1%
テクノ事業			7,000			14.8%			82		
R&D事業			1,600			3.4%			44		
情報通信事業	4,544	4,647	6,241	1,594	37.3%	13.2%	128	216	157	59	22.7%
各種サービス事業	754	1,406	1,365	41	81.0%	2.9%	86	98	83	15	-
合計	34,850	43,613	47,254	3,641	35.6%	100.0%	978	1,663	1,551	112	58.6%

2007年12月期 修正予想(グループ会社)

(単位:百万円)	売上高					営業利益				
	2006年12月期 (実績)	2007年12月期 (期初予想)	2007年12月期 (修正予想)	期初予想比 増減	前年同期比 増減率	2006年12月期 (実績)	2007年12月期 (期初予想)	2007年12月期 (修正予想)	期初予想比 増減	前年同期比 増減率
ワールドインテック	28,726	36,420	38,600	2,180	34.4%	887	1,459	1,410	49	59.0%
ワールドエキスパーツ	406	294	343	49	(15.5%)	23	35	32	3	39.1%
台湾人材管理股份有限公司	594	846	705	141	18.7%	39	51	35	16	(10.3%)
イーサポートグループ	4,544	4,647	6,241	1,594	37.3%	128	216	157	59	22.7%
ワールドコーディネーターバンク	525	982	982	0	87.0%	23	12	12	0	-
ワールドサーチアンドコンサルティング	2	182	123	59	6050.0%	69	107	90	17	-
ウィズコミュニケーション	53	242	247	5	366.0%	6	2	3	1	-
その他	0	0	13	13	-	0	0	2	2	-
合計	34,850	43,613	47,254	3,641	35.6%	978	1,664	1,551	113	58.6%

2007年12月期 修正予想(個別)



(単位:百万円)	06年12月期 (実績)	07年12月期 (期初予想)	07年12月期 (修正予想)	期初予想比 増減	前年同期比 増減率	売上比
売上高	28,726	36,420	38,600	2,180	34.4%	100.0%
ファクトリー事業	-	-	30,000	-	-	77.7%
研究技術事業	-	-	8,600	-	-	22.3%
営業利益	887	1,459	1,410	49	59.0%	3.7%
ファクトリー事業	-	-	1,284	-	-	3.3%
研究技術事業	-	-	126	-	-	0.3%
経常利益	890	1,496	1,398	98	57.1%	3.6%
当期純利益	434	764	720	44	65.9%	1.9%

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 経営マネジメント室
広報担当 工藤 洋

TEL 03-3516-1122

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。