

2009年12月期 第2四半期決算説明会資料

2009年8月19日
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. 2009年12月期 第2四半期決算概要3～8
2. 2009年12月期 業績予想9～11
3. (報告)緊急対策について.....12～13
4. (補足説明)外部環境の変化による影響.....14～17
5. 今後の予測と業界動向.....18～24
6. 当社独自の取り組み.....25～30

2009年12月期 第2四半期決算概要

2009年12月期 第2四半期連結決算サマリ（前年同期比）

売上高

顧客生産減の影響による大幅な在籍減少

営業利益

構造改革の実施による効果

経常利益

雇用調整助成金収入により拡大

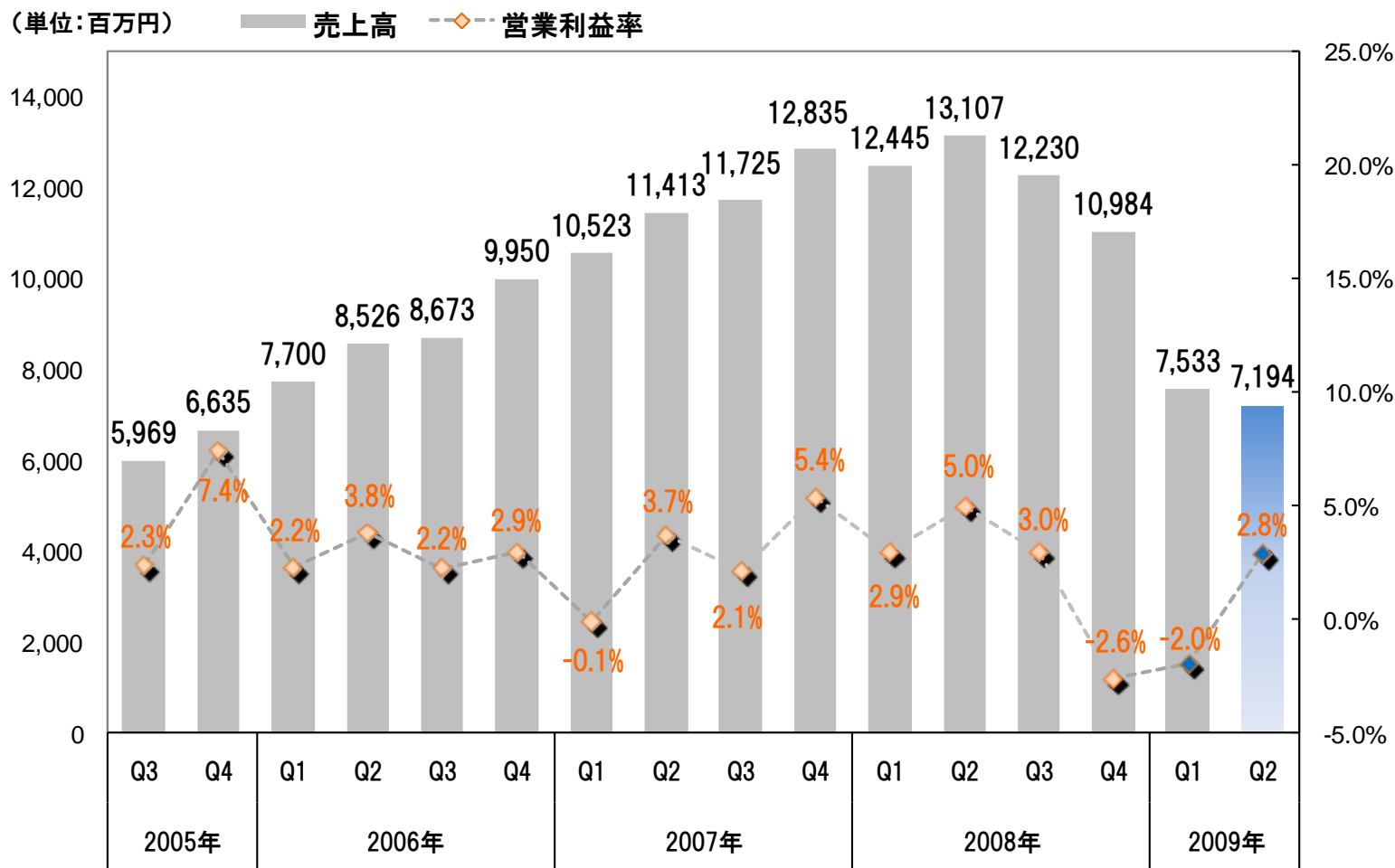
四半期純利益
または損失

法人税等、少数株主持ち分により減少

(連結) (単位:百万円)	2008年12月期 上期	2009年12月期 上期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	25,552	14,728	△10,824	△42.4%
営業利益	1,017	56	△961	△94.5%
営業利益率	4.0%	0.4%	—	—
経常利益	1,230	111	△1,118	△90.9%
経常利益率	4.8%	0.8%	—	—
四半期純利益または損失	564	△11	△576	—
当期純利益率	2.2%	△0.1%	—	—

連結業績の推移

■ 景気変動により3月まで大きな影響を受けた



セグメント別業績の概要（前年同期比）

(単位:百万円)		2008年12月期 上期	2009年12月期 上期	前期比	
				増減額	増減率
ファクトリー事業	売上高	15,777	6,759	△9,018	△57.2%
	営業利益	1,207	237	△970	△80.3%
	営業利益率	7.7%	3.5%	—	—
テクノ事業	売上高	3,732	2,936	△795	△21.3%
	営業利益	259	138	△121	△46.8%
	営業利益率	6.9%	4.7%	—	—
R&D事業	売上高	900	1,002	102	11.3%
	営業利益	75	76	0	1.0%
	営業利益率	8.4%	7.6%	—	—
情報通信事業	売上高	4,472	3,533	△938	△21.0%
	営業利益	54	112	58	107.2%
	営業利益率	1.2%	3.2%	—	—
各種サービス事業	売上高	670	497	△173	△25.8%
	営業利益	△29	△27	2	—
	営業利益率	△4.4%	△5.4%	—	—
合計	売上高	25,552	14,728	△10,824	△42.4%
	消去又は全社	△549	△480	68	—
	営業利益	1,017	56	△961	△94.5%
	営業利益率	4.0%	0.4%	—	—

連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(連結) (単位:百万円)	2008年12月期 上期	2009年12月期 上期	前期比 増減額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	61	△541	△603	
税金等調整前当期純利益	1,223	111	△1,111	
減価償却費	79	63	△15	
のれん償却額	46	47	1	
売上債権の増減額(△は増加)	△389	987	1,376	* 社員数減少による影響
たな卸資産の増減額(△は増加)	△98	131	229	
仕入債務の増減額(△は減少)	124	123	0	
未払費用の増減額(△は減少)	253	△1,285	△1,538	* 社員数減少による影響
未払消費税等の増減額(△は減少)	△268	△345	△77	
その他	△222	△202	19	
利息及び配当金の受取額	6	3	△2	
利息の支払額	△6	△17	△10	
法人税等の支払額	△686	△159	526	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△108	104	213	
有価証券の取得による支出	—	△64	△64	
有価証券の売却による収入	—	164	164	
有形固定資産の取得による支出	△38	△18	20	
投資有価証券の取得による支出	△107	△2	104	
その他	36	25	△11	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△201	837	1,038	
短期借入金の純増減額(△は減少)	166	873	706	* 手元流動資金の確保の為
長期借入れによる収入	—	400	400	* 内部統制費用
長期借入金の返済による支出	△296	△333	△37	
その他	△71	△101	△30	
現金及び現金同等物に係る換算差額	1	4	3	
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△247	405	652	
現金及び現金同等物の期首残高	4,152	3,717	△435	
現金及び現金同等物の期末残高	3,905	4,122	217	

連結貸借対照表の概要

(連結) (単位:百万円)	2008年12月期 上期	2009年12月期 上期	前期比 増減額	
資産合計	12,780	10,442	△2,337	
流動資産	10,567	8,142	△2,425	
現金及び預金	3,947	4,154	207	
受取手形及び売掛金	5,541	3,156	△2,384	*売上減少による影響
たな卸資産	493	414	△78	
その他	584	415	△168	
固定資産	2,213	2,300	87	
有形固定資産	849	715	△134	
無形固定資産	397	186	△210	
投資その他の資産	965	1,398	432	
負債合計	7,712	5,816	△1,895	
流動負債	6,884	4,973	△1,911	
支払手形及び買掛金	627	539	△88	
短期借入金	720	1,628	908	*手元流動資金の確保の為
未払費用	3,763	1,853	△1,909	*売上減少による影響
未払法人税等	612	144	△467	
未払消費税等	389	179	△209	
その他	771	626	△145	
固定負債	828	843	15	
長期借入金	611	616	5	
退職給付引当金	196	203	6	
役員退職慰労引当金	18	21	3	
その他	2	2	0	
純資産合計	5,067	4,626	△441	
資本金	696	697	0	
資本剰余金	859	860	0	
利益剰余金	3,014	2,558	△455	
自己株式	△70	△100	△30	*1,172株取得
評価・換算差額等	—	△8	△8	
新株予約権	—	—	0	
少数株主持分	567	618	50	
負債純資産合計	12,780	10,442	△2,337	

2009年12月期 業績予想

2009年12月期連結業績予想の概要

■ 製造業の環境と今後の動向を鑑み7月31日に業績予想を修正しています

(連結) (単位:百万円)	2008年12月期 実績	2009年12月期 上期	2009年12月期 下期予想	2009年12月期 通期予想	前期比	
					増減額	増減率
売上高	48,767	14,728	13,571	28,300	△20,467	△42.0%
営業利益	1,089	56	283	340	△749	△68.8%
営業利益率	2.2%	0.4%	2.1%	1.2%	—	—
経常利益	1,278	111	248	360	△918	△71.8%
経常利益率	2.6%	0.8%	1.8%	1.3%	—	—
当期純利益または損失	192	△11	61	50	△142	△74.0%
当期純利益率	0.4%	△0.1%	0.4%	0.2%	—	—

2009年12月期セグメント別業績予想の概要

(単位:百万円)		2008年12月期 実績	2009年12月期 上期	2009年12月期 下期予想	2009年12月期 予想	前期比	
						増減額	増減率
ファクトリー事業	売上高	29,380	6,759	5,644	12,403	△16,977	△57.8%
	営業利益	1,920	237	339	576	△1,344	△70.0%
	営業利益率	6.5%	3.5%	6.0%	4.6%	—	—
テクノ事業	売上高	8,021	2,936	3,116	6,052	△1,969	△24.5%
	営業利益	468	138	245	383	△85	△18.2%
	営業利益率	5.8%	4.7%	7.9%	6.3%	—	—
R&D事業	売上高	1,905	1,002	1,110	2,112	207	10.9%
	営業利益	139	76	116	192	53	38.1%
	営業利益率	7.3%	7.6%	10.5%	9.1%	—	—
情報通信事業	売上高	8,202	3,533	3,193	6,726	△1,476	△18.0%
	営業利益	178	112	94	206	28	15.7%
	営業利益率	2.2%	3.2%	2.9%	3.1%	—	—
各種サービス事業	売上高	1,257	497	510	1,007	△250	△19.9%
	営業利益	△132	△27	△20	△47	85	—
	営業利益率	△10.5%	△5.4%	△3.9%	△4.7%	—	—
合計	売上高	48,767	14,728	13,572	28,300	△20,467	△42.0%
	全社	△1,485	△480	△490	△970	515	—
	営業利益	1,089	56	284	340	△749	△68.8%
	営業利益率	2.2%	0.4%	2.1%	1.2%	—	—

(報告)緊急対策について

緊急対策経過

■ 昨年末に打ち出した緊急対策については、順調に推移。



《拠点圧縮》

- ・FC事業・・・25営業所→21営業所(4拠点閉鎖・1拠点統廃合)
- ・テクノ事業・17営業所→14営業所(3拠点閉鎖)
- ・R&D事業・・・8拠点→7拠点(1拠点閉鎖)

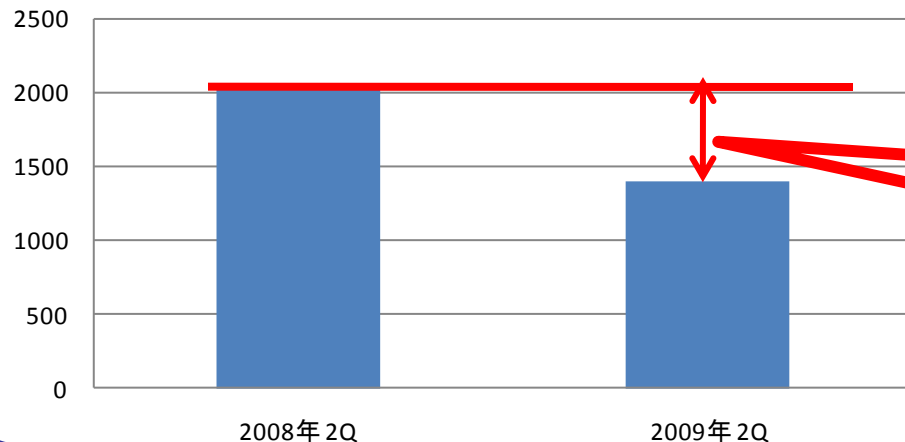
《経費削減》

- ・人件費・広告宣伝費・旅費交通費・燃料費・賃借料等削減



(単位):百万円

単体販管費



約660百万円圧縮

(補足説明)外部環境の変化による影響

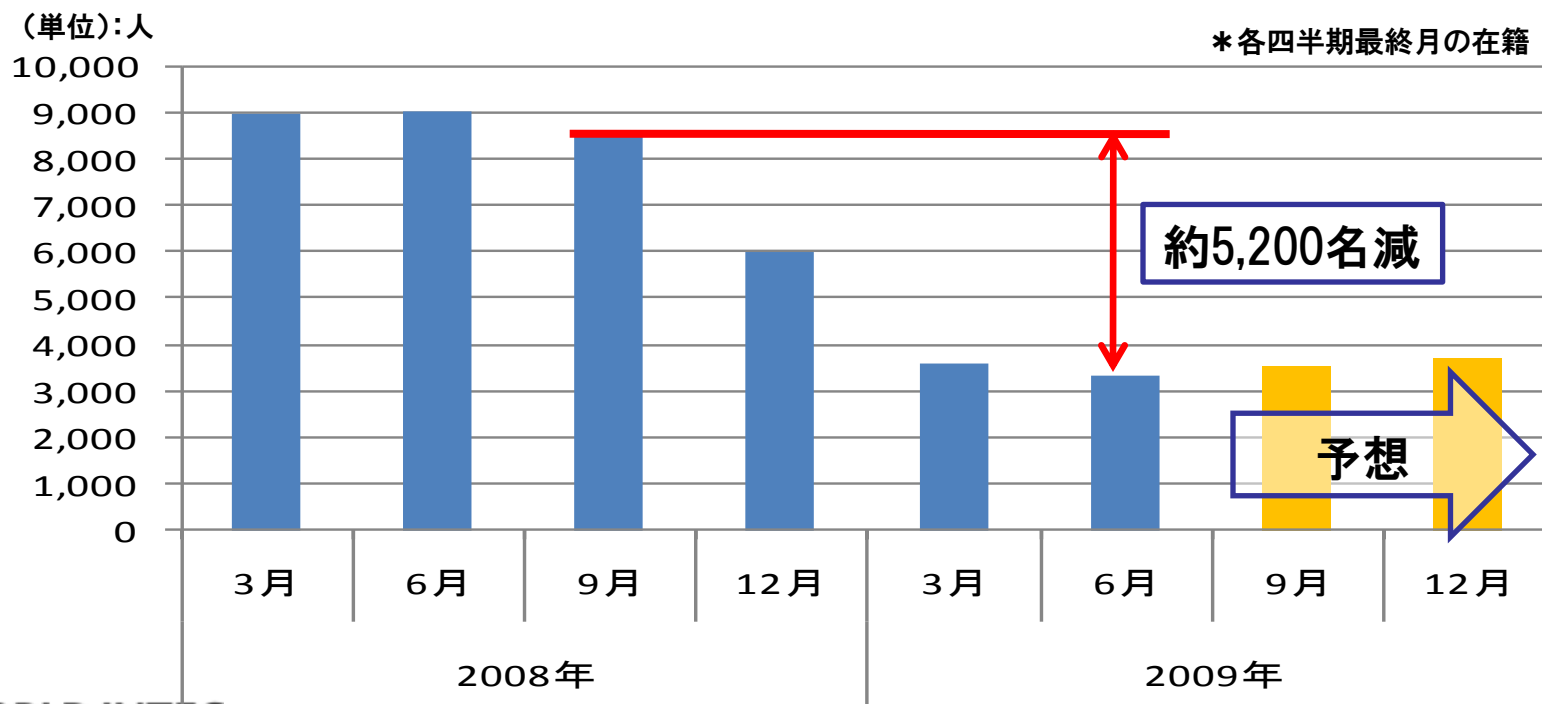
在籍推移と今後の動向(ファクトリー事業)

《1Q～2Qの推移》

大きく在籍が減少したが、景気の影響による大きな人材の調整は3月までと判断。以降、解約による削減も落ち着いてきているが、受注の先送りより純増につながっていない。3月以降、業界メーカーを絞り集中営業も展開。これによって、下期以降の受注増加が見えてきている。PLに関しても上期にベースは改善済み。

《今後の動向》

財務・コンプライアンスのしっかりとした会社への受注の集中が見込まれる。請負化の差別化をさらに強化し、法改正も見込んだ体制作りを進め、下期以降確実に、受注を取り込む。



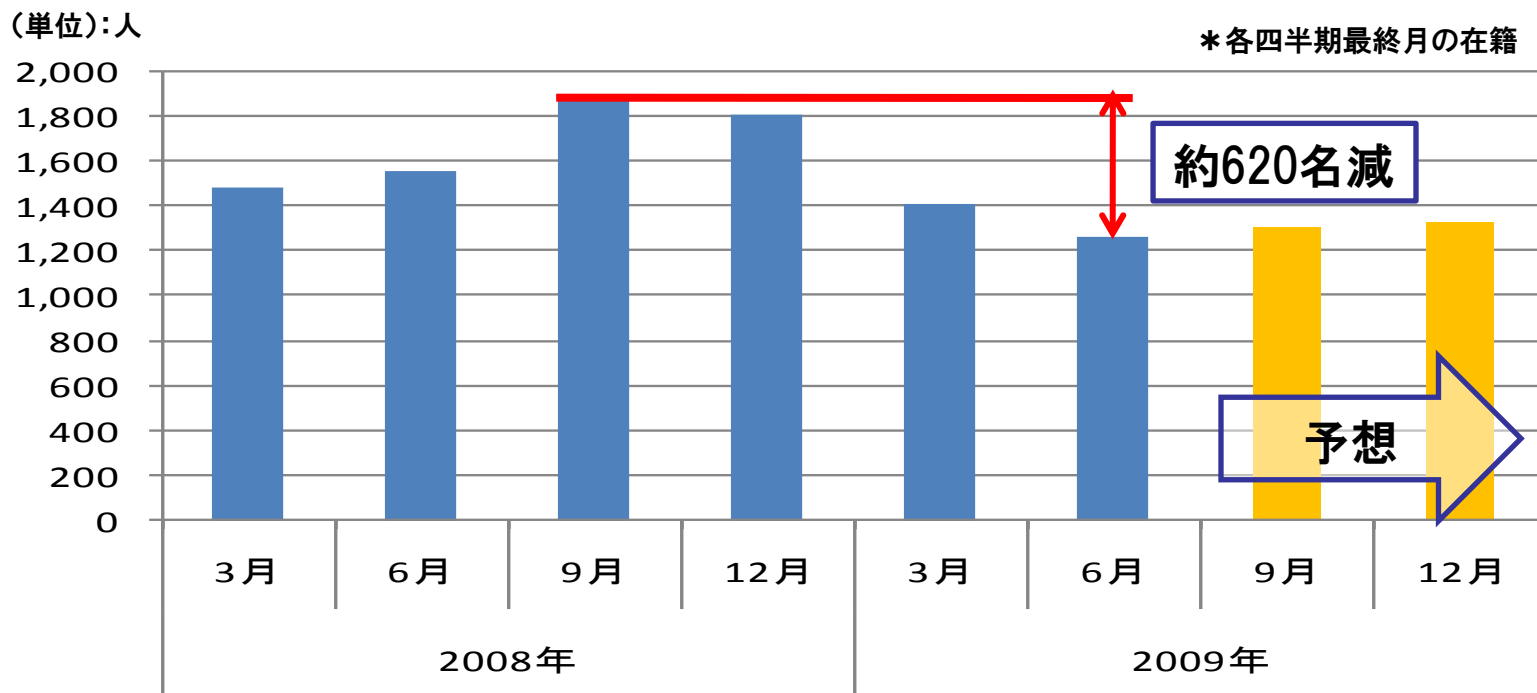
在籍推移と今後の動向(テクノ事業)

《1Q～2Qの推移》

年初及び3月期末での解約で、30%の人数減少。
この段階で売上拡大ではなく収益確保に方針を固め、組織のスリム化と原価の見直し、改善を図った。

《今後の動向》

上期ほどの解約ペースはないものの、今だに配属ペースは鈍く現状維持に積極策を講じ、来期の上昇気流の準備に入る段階とみている。



在籍推移と今後の動向(R&D事業)

《1Q～2Qの推移》

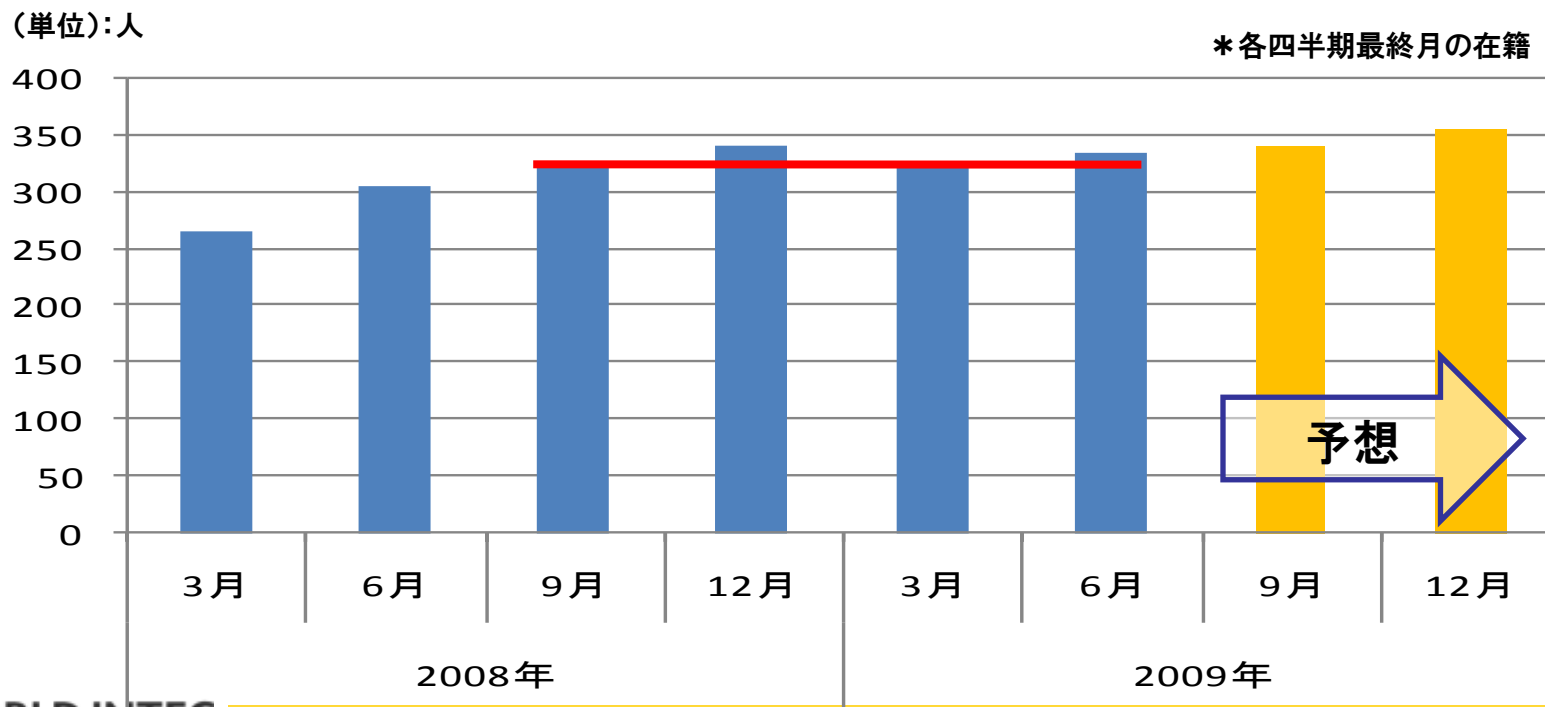
研究員の領域に特化していた為、大きな影響はなかった。

製薬メーカーはほとんど景気の影響はなかったが、化学メーカーでは影響を受けた。

この状況に合わせ、社員の分野を変えスキルの融合性を推進。その結果、復社社員のスムーズな再配属につながった。

《今後の動向》

上期に比べ、化学メーカーの需要が動き始めている。また、新卒採用を控えていたメーカーでの新卒需要も増加。事業部としていち早く積極策へ乗り出している。



今後の予測と業界動向

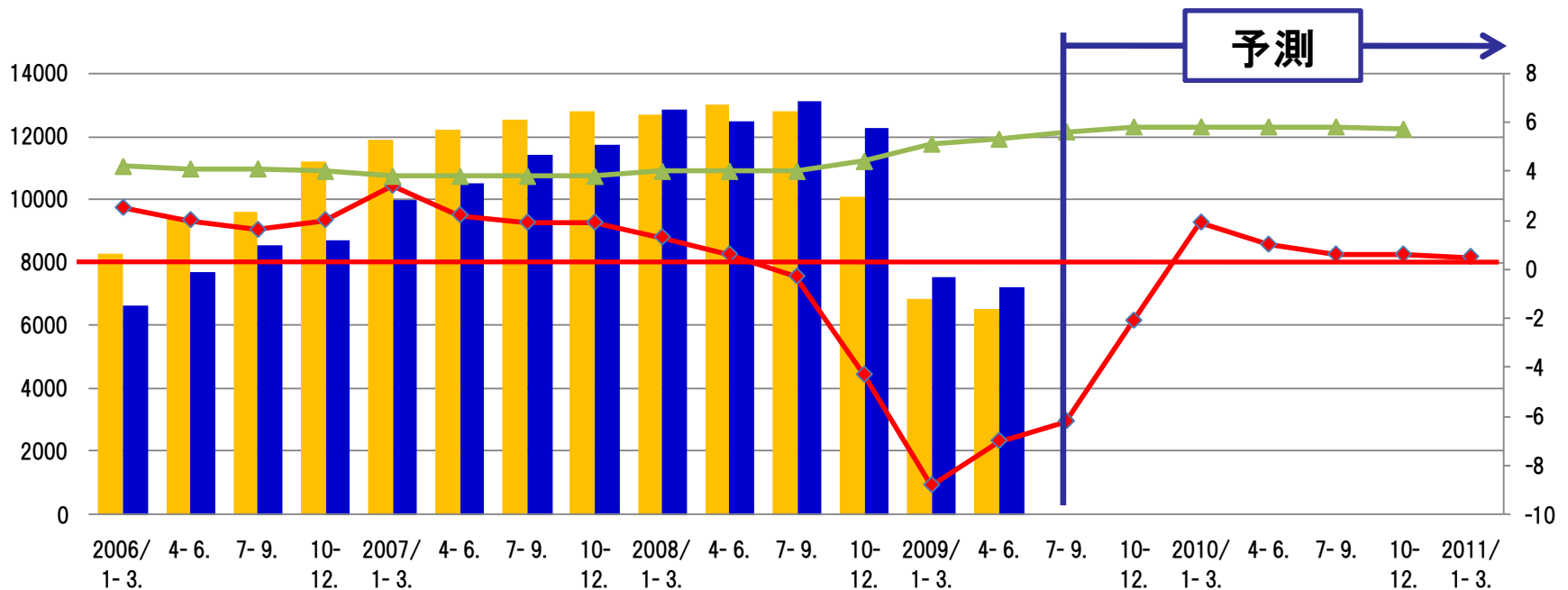
今後の予測

GDP.....2010年1-3月に大きく回復見込み。特定の業種による前倒しの繁忙が予想される。
ここで、ものづくりにどのような手法を選択するかが大きなポイント。

失業率...横ばいから回復へ。

正規社員の非正規化を行い待遇の違う雇用が増加していた為、安定していたが
昨年のリーマンショック以降悪化。

今後、GDPの回復とともに緩やかに回復が見込まれる。



■ 在籍 ■ 売上 ◆ 実質GDP ▲ 失業率

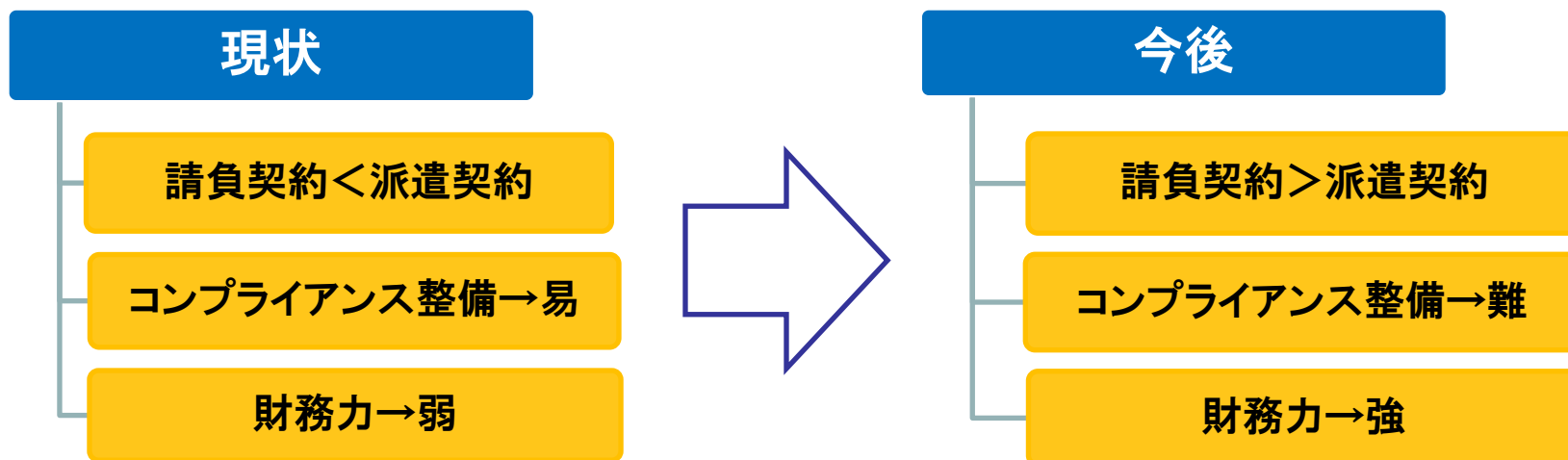
(出所)厚生労働省・労働経済の推移と動向、内閣府・年次別の実質成長率より抜粋、当社にて作成。

環境変化に伴う今後の展開

請負に向けたコンプライアンスの整備が契約先選定の基礎条件

- ・昨年以降、財務体質の弱い会社は請負を完成させる為の投資が出来ずに受注を減らしている。
- ・大手企業ほど新規契約時及び請負移行時に、コンプライアンス整備状況と財務状況の確認を要求される。
- ・取引リスクを回避するコンプライアンスの整備は、契約先選択時の競争優位性を高める為契約先の増加が見込まれる。

受注増の理由



**財務虚弱では請負を完成させるための投資は不可能。
クライアントの取引リスク回避が鮮明。**

法改正に関して(リスク)

法改正によって人材業界ではさらに成熟化が進む

- ・対応できる企業とできない企業に分かれ、できない企業にとっては大きなリスクに。
できる企業にとっては更なる優位性となる。

《各政党》

- ・製造派遣禁止
- ・日雇い派遣禁止

《監督省庁》

- ・請負推進

《対応できない企業》

- ・派遣売上減少
- ・請負売上減少

さらに
淘汰が進む

・請負のノウハウ

・財源の投資(人的投資・教育投資・コンプライアンス投資・ものに対する投資)

上記2点のある会社によって業界の成熟化が加速する

請負化セミナー

同業他社を活用し、請負化問題を抱える企業製造現場責任者へ請負化を直接指導。

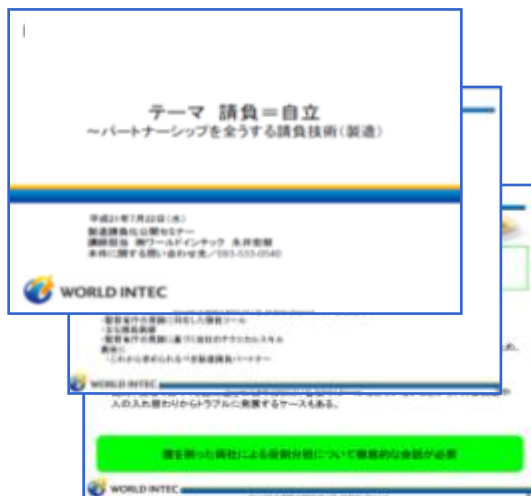
クライアントの求めるものと主な課題

クライアントが求めているのは現状の派遣業務を請負化する現場レベルの具現的手法

- ・09年問題を発端に派遣から請負化を図っているが現場が混乱して請負化が進んでいない。
- ・告示37号に合わせた四角四面の請負を進めるが、現場実態から乖離した請負となってしまう。
- ・現場における細かな諸問題が解決できずに請負化が進まず、結果として直接雇用をする。

セミナーの軸

請負告示37号に合わせた請負モデルを作るのではなく、
請負業務を告示37号に合わせたモデルを製造現場と一体で作る。



《具体的な内容・例》

- 1部
現場で起きている様々な本質的な請負課題に目を向けていますか？
 - ・業者とお客様との関係について
 - ・業務の独立≒自律運営責任について
 - ・改善力について
 - ・技術指導について
 - 2部
製造業務請負を全うする技術
 - ・製造請負・派遣事業コンプライアンス統括機能
 - ・製造請負におけるポイントの整理
 - ・監督省庁からみた最新の製造請負
 - ・監督省庁の製造請負への取り組み
 - ・監督省庁の見識に基づく製造請負原則(是正指導を受けにくい最低基準)
 - ・主な請負実績
 - ・監督省庁の見識に基づく当社のテクニカルスキル
- 最後に
- ・これから求められるべき製造請負パートナー

半期で10企業500名を超える受注

進化する当社の請負技術

実例に基づく具現的な請負が当社が選ばれる理由

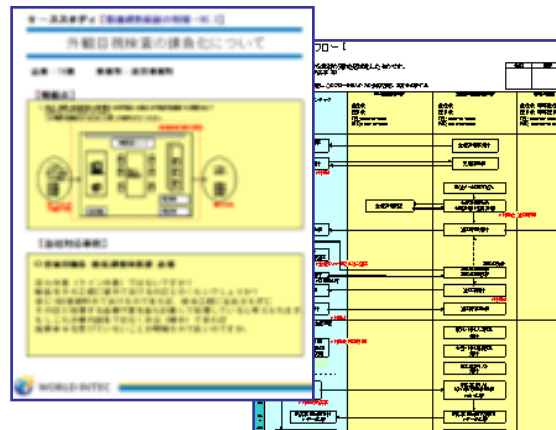
- ・監督省庁、メーカー、当社で作り上げてきた請負モデルを新規請負化の技術として活用。
- ・1メーカー1請負モデルを請負図面を元に監督省庁の確認を取り、請負化を実現した実例。
- ・実例は、当社の請負技術であり圧倒的な強みである。

請負技術

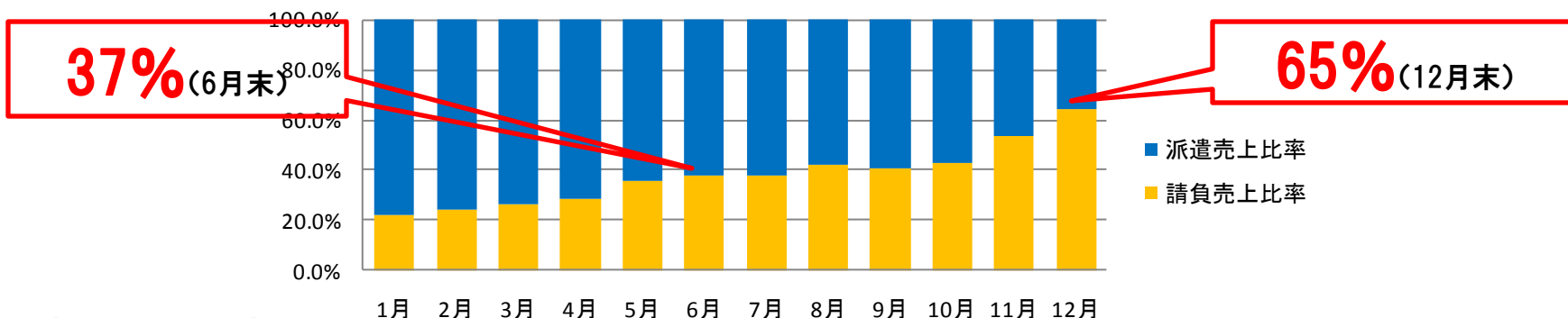
《請負モデル図面》



《請負実例》



請負比率推移



人材活用の当社の見解

直接雇用

- ・ 正社員 期間制限等なしだがコストアップ。
- ・ 期間従業員 契約期間上限が3年
- ・ パートタイム労働者 . . . 期間制限はないが、職務・人材活用が、
正社員と同等であれば待遇面を合わせる必要あり。
削減等のリスクあり。

製造派遣

- ・ 短・中期での対応としてはベスト。
期間制限がある為に、長期対応ができない。

請負化

- ・ 中長期での対応としてはベスト。
- ・ 請負化により、コスト削減効果が見込め生産体制・品質の面での対応も可能。
- ・ 請負化が完成するまでに時間がかかる。
- ・ ノウハウのある会社以外は、対応不可能。

		期間	コスト	変動対応	採用	管理	リスク
直接雇用	正社員	期間制限なし	高い	社内対応	自社	自社	コストが固定費となる。
	期間従業員	上限3年	普通	社内対応	自社	自社	3年以上の場合延長ができない。
	パート	期間制限なし	安い	社内対応	自社	自社	社員区分ができなければ社員と同等にする必要がある。
製造派遣		上限3年	普通	派遣会社対応 (人員調整)	派遣会社	派遣会社	定着率が不安定。
請負		期間制限なし	安い	請負会社対応 (生産数調整)	請負会社	請負会社	立ち上がるまでに時間がかかる。

当社独自の取り組み

ひとづくり(人材育成・教育)＝新たなパートナーシップ

当事業には人材育成を共通点に行政、東芝・トヨタ自動車九州・大分キャノン・旭化成マイクロ・NEC等300社が参画しています。

《昨年以降の受託事業》

受託事業	受託先
IKKAN	九州経済産業局
半導体及び半導体関連産業活性化人材養成事業	北九州産業学術推進機構
ものづくり人材育成事業	福岡県
北九州企業教育訓練支援実行委員会事務局	北九州市
海外アライアンス事業	九州経済産業局

IKKAN

目的

『九州半導体産業の競争力強化を目的とした、人材の育成・確保』

九州半導体産業の競争力強化をテーマとした人材育成を目的とし、現役の大学・院生を対象に、製造工程順の現場体験研修を実施する事によって、少子高齢化や理系離れを背景に人材不足が懸念されている中、半導体製造プロセスを一貫して学び、実体験する環境を提供することで、より多くの優秀な人材を半導体産業への就業へと導く。

《対象者》

現役の大学生・大学院生

《今までの実績》

91名

《参加企業》

- ・ 旭化成マイクロ
- ・ NEC
- ・ 大分キャノン
- ・ ソニーセミコンダクタ九州
- ・ 東芝
- ・ トヨタ自動車九州等（五十音順）

*こうした取り組みを通じて、平成22年度末までに九州半導体産業従事者
約4万人の1%にあたる規模の、延べ400人の人財を創出することを目標とする。

～未来の「半導体スペシャリスト」へ～
大手半導体メーカー製造プロセス体験型インターンシップ(10社研修)

※研修先企業(一部)：旭化成マイクロシステム株式会社、NECマイクロシステム株式会社、NECセミコンダクター・九州(株)、NECエレクトロニクス(株)、東芝エレクトロニクス(株)、ソニーセミコンダクタ九州(株)、トヨタ自動車九州(株)

【研修企業】
半導体関連企業(ウェア)：NECマイクロシステム(株)2社、NECセミコンダクター・九州(株)1社、NECエレクトロニクス(株)1社、東芝エレクトロニクス(株)1社、ソニーセミコンダクタ九州(株)1社、トヨタ自動車九州(株)1社

【研修内容】
半導体製造工程(ウェーハ)～パッケージング～の現場体験研修
平成21年10月15～27日(約2週間)参加企業先での研修
平成21年11月中旬～下旬(就業機会)

【研修対象】
熊本大学 工学部3年生及び修士1年生
熊本大学(工学部)工学部3年生及び修士1年生(熊本大学工学部)20名程度

※インターンシップ保険への加入必須。詳細は工学部 教務室までお問い合わせください。
10,000円(訪問先企業までの交通費及び宿泊代は不要)

【参加費用】
参加費：10,000円(訪問先企業までの交通費及び宿泊代は不要)

【応募方法】
IKKAN参加申込書を各学系インターンシップ担当教授へ提出 5月30日(火)まで

【その他】
参加者は条件により、大学の単位取得が認められます

【お問い合わせ】
関ワールドインテック 北九州支店093-844-8888/093-844-8889

【主催】
九州半導体産業振興会

【協賛】
ワールドインテック IKKAN ショー 熊本

ものづくり人材育成事業

目的

『若年労働者の確保・育成により優れた技能を的確に維持継承する』

時代を担う若者が将来の仕事として“ものづくり”に関心を持ち、就職できるように「ものづくり人材育成講座」を実施する。

《具体的な取組み》

- ・ものづくりセミナー
- ・企業見学会
- ・1日講座
- ・人材育成講座
- ・企業説明会

《対象者》

30歳位までの求職者

《目標数》

500名

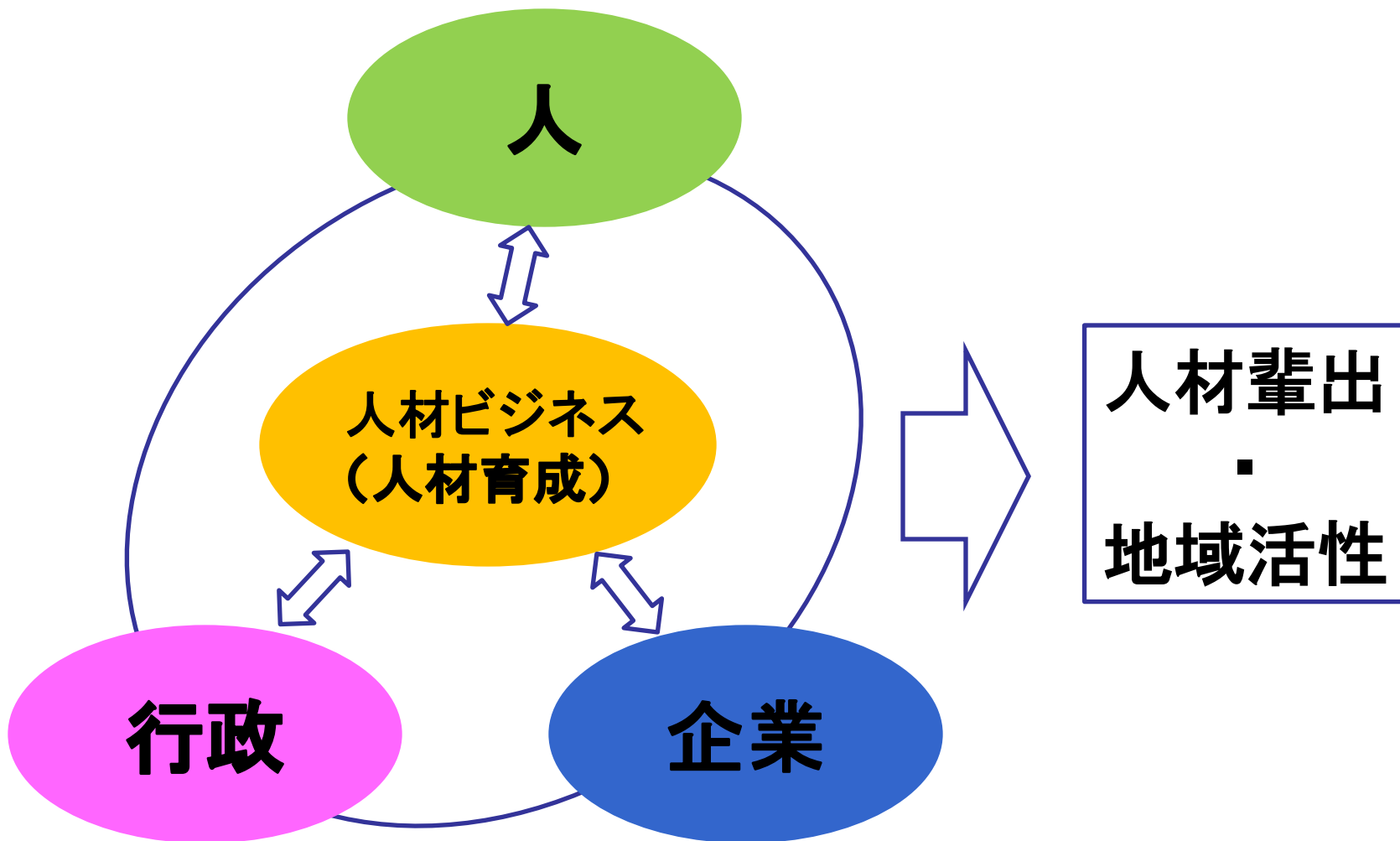
《募集用Webサイト》



<http://www.witc.co.jp/mono/>

行政受託事業

繁忙人材でのBtoBの人材ビジネスではなく、1個人に対して長期的な視点で対応するBtoCの新たな人材ビジネスモデルを構築する。



企業との信頼

業界環境の変化

“共に生き抜き信頼される”

強靱なパートナーとしての取り組み

生産技術の継承

- 行政連携
- 請負化セミナー
- 人材活用教示

株式会社ワールドインテック

経営マネジメント室 広報室 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。