

個人投資家向け説明会資料

2011年12月10日
株式会社ワールドインテック
JASDAQ (2429)

1. ワールドインテック会社概要

2. 各事業について

- i. 人材教育ビジネス
- ii. 情報通信ビジネス
- iii. 不動産ビジネス

～信頼と絆～

「人が生きるカタチ」を提供する

いま、働くことの周囲で様々な変化があり、それに応じた新しい働きかたが求められています。私たちワールドインテックはこのような流れの先頭に立ち、新しい働くカタチを創ります。仕事をもつことの大切さ・喜びを教えるのは社会の責任であり、私たちの使命であると考えています。

すべての人がイキイキと喜びを持って働けるような「人が生きるカタチ」を実現します。ワールドインテックの約束です。

代表取締役会長兼社長執行役員 伊井田 栄吉

1. ワールドインテック会社概要

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9月30日現在)

在籍 9,011名(連結/2011年9月30日現在)

拠点数 60拠点(連結/2011年9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)

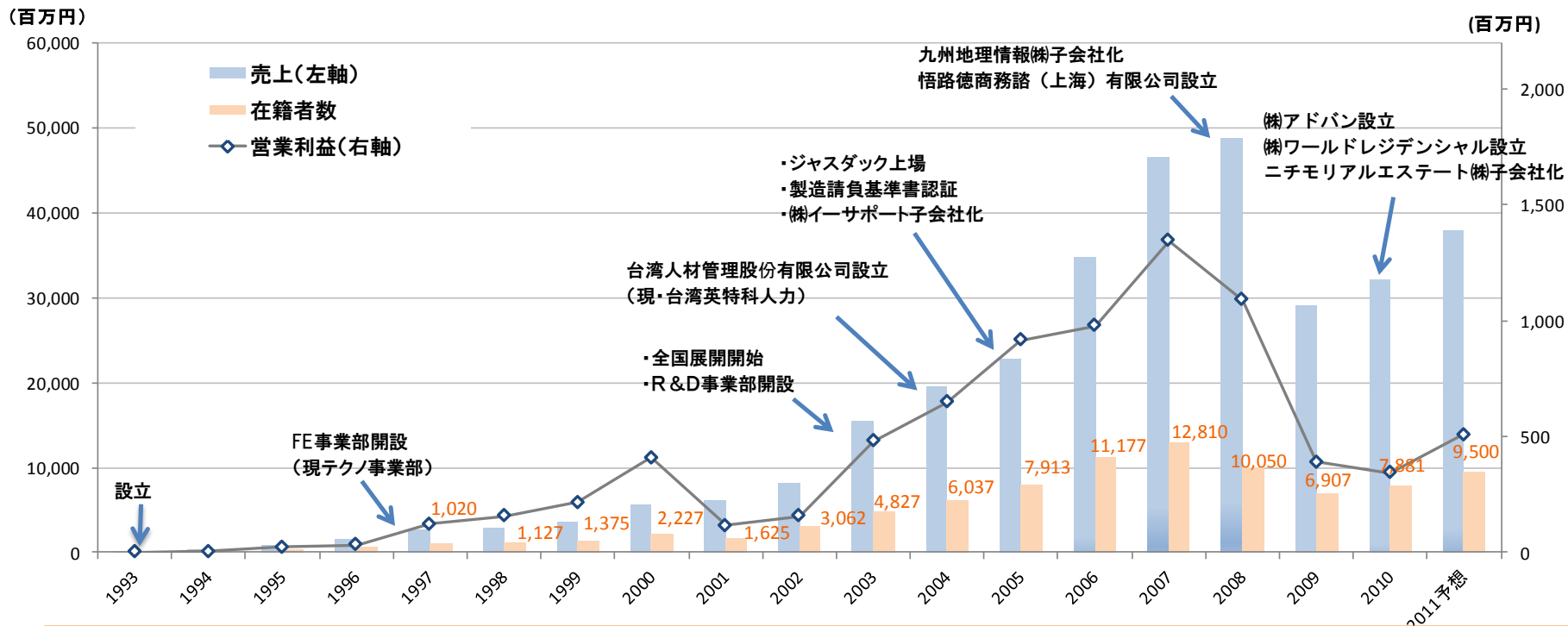
《コーポレートシンボルについて》



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。



沿革と業績推移



《受賞・認定歴》

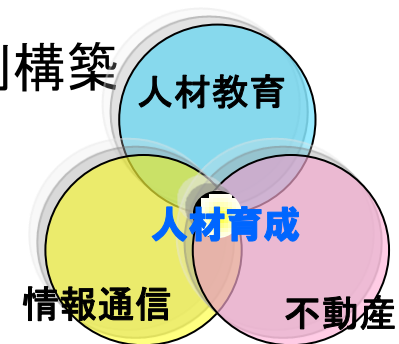
- 2000年12月 通商産業省(現・経済産業省)より新事業創出促進法に基づく「新事業分野開拓の実施に関する計画」を認定。
- 2001年 8月 福岡県知事より、中小企業経営革新支援法に基づく「経営革新計画」を認定。
- 2004年 6月 九州経済産業省より九州ニュービジネス大賞 大賞受賞。
- 2005年 2月 経済産業省より、ジャパンベンチャーアワード2004 奨励賞受賞。
- 2005年 3月 経済産業省より、ニュービジネス大賞 特別賞受賞。
- 2005年 9月 自社作成「製造請負基準書」が適正な製造請負を行う基準となるものとして福岡労働局より認証。
- 2006年 8月 ソフトウェア開発業務において「ISO9001」の認証取得。

当社の経営スタイルのポイント

- 保守的且つ堅実経営：強固な財務基盤
(不動産事業開始まで無借金経営)
- どんな外部環境変化にも耐えうる企業グループ作り
3つのビジネスの柱を構築
 - 人材教育ビジネス : 基幹事業
 - 情報通信ビジネス : 携帯販売実績九州No1
 - 不動産ビジネス : 3つ目の事業の柱へ
- 各ビジネスの成長性追求
 - 人材教育ビジネス : シェア・利益率 UP
 - 情報通信ビジネス : 九州法人営業の強化
 - 不動産ビジネス : 3年で首都圏マンション500戸供給体制構築
- 社会貢献：事業を通じた雇用促進と人材育成



会長兼社長 伊井田 栄吉



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

 **NETWORK SOLUTION**

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

 **Mobile Service**

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

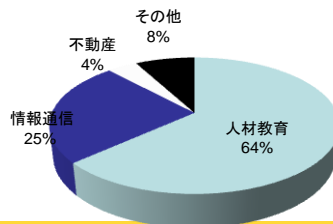
- ・住宅分譲事業
- ・マンション管理事業
- ・販売受託事業

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(予)

連結売上高 37,810百万円



人材教育ビジネス



株式会社ワールドインテック

WORLD
INTEC

- 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
TAINWAN 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


2. 各事業について

i 人材教育ビジネス

労働者派遣法改正に関わるこれまでの動き

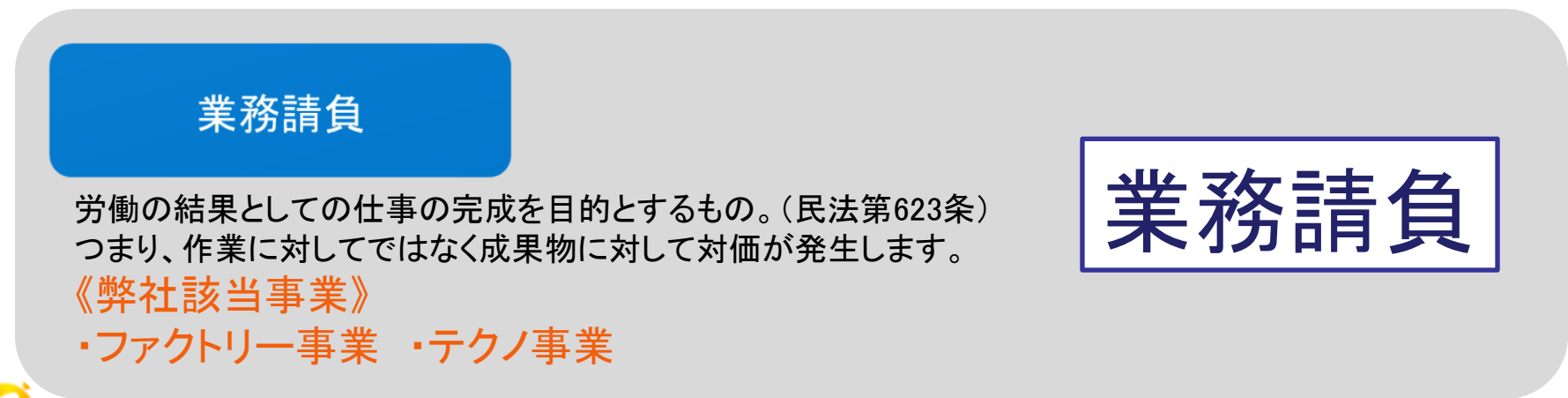
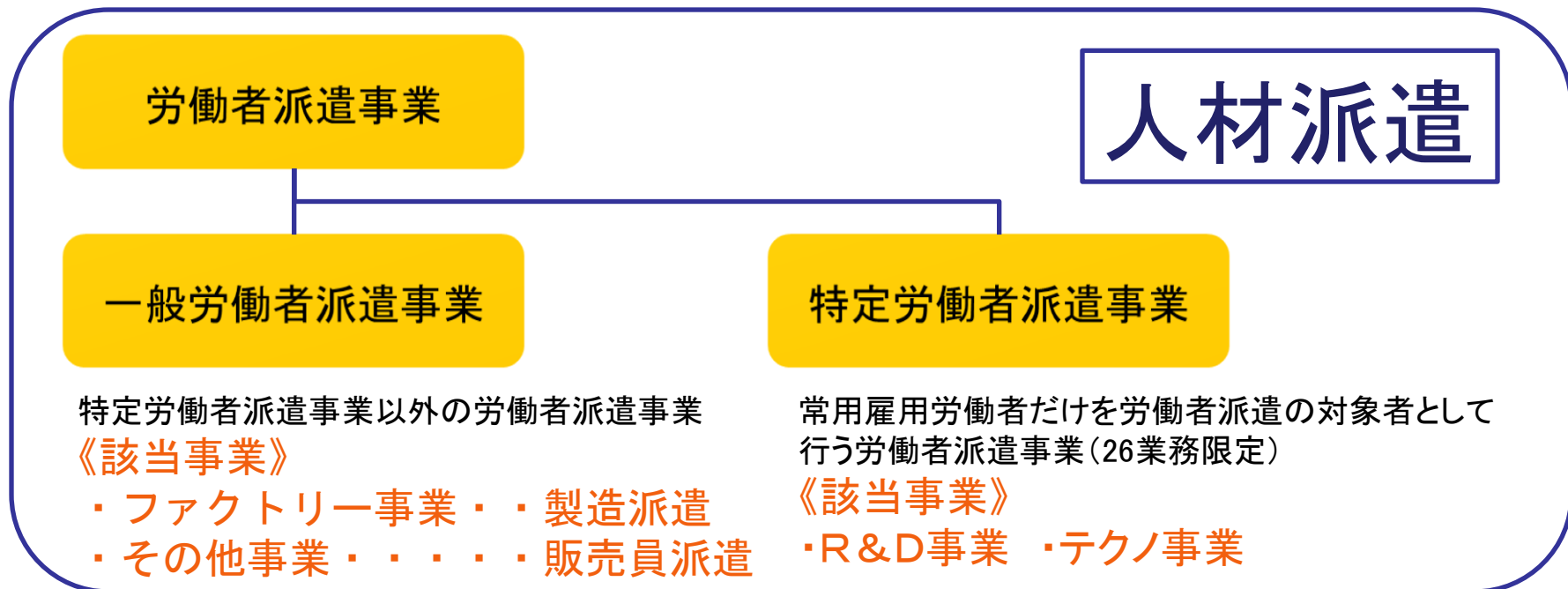
派遣法改正論議の背景

「格差社会」論議 大手派遣元(廃業)の違法行為 派遣労働者による犯罪多発 「派遣切り」問題

- 
- 2008年11月 政府が派遣法改正案(20年法案)を提出
- 2009年 6月 民主・社民・国民新党で衆議院に法案(3党改正案)提出
- 2009年 7月 衆議院解散に伴い、**20年法案・3党改正案ともに廃案**
- 2009年10月 厚生労働大臣が労働政策審議会職業安定分科会に諮問
- 2009年12月 「今後の労働者派遣制度の在り方について」(答申)
- 2010年 2月 審議会に法律案要綱諮問、答申
- 2010年 3月 閣議決定
- 2010年 4月 **改正案国会提出**、労働委員会での質疑
- 2010年 6月 通常国会閉幕、**継続審議**へ
- 2011年 3月 **東日本大震災**
- 2011年 3月 厚生労働大臣より、人材派遣関係団体及び主要経済団体に対し、派遣労働者の雇用の安定や保護を図るよう異例の要請
- 2011年 4月 厚生労働大臣が、人材関連団体と会談し、被災者への迅速な就職支援など官民一体となった取組を異例の要請
- 2011年11月 **製造派遣、登録型派遣の原則禁止等を削除した修正案に変更**

人材教育ビジネスの事業モデル

大きく分けて2つのビジネスモデルが存在



人材業界MAPと市場規模：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）

市場規模 4.7兆円
65.9万人

一般派遣

- ・アデコ
- ・マンパワージャパン
- ・パソナ
- ・テンプ

WORLD INTEC GROUP 販売員派遣

市場規模 1.5兆円
27.5万人

特定派遣

- ・メイテック
- ・アルプス技研
- ・VSN
- ・トラストテック

・R&D
・テクノ

利益率拡大

R & D・テクノ拡大

労働者数
7.0万人

軽作業・短期派遣

- ・フルキャスト
- ・ホールディングス
- ・バックグループ

市場規模 1.4兆円
25.3万人

製造派遣・請負

- ・日研総業
- ・日総工産
- ・UTホールディングス
- ・アウトソーシング

・ファクトリー

人材教育ビジネスの成長

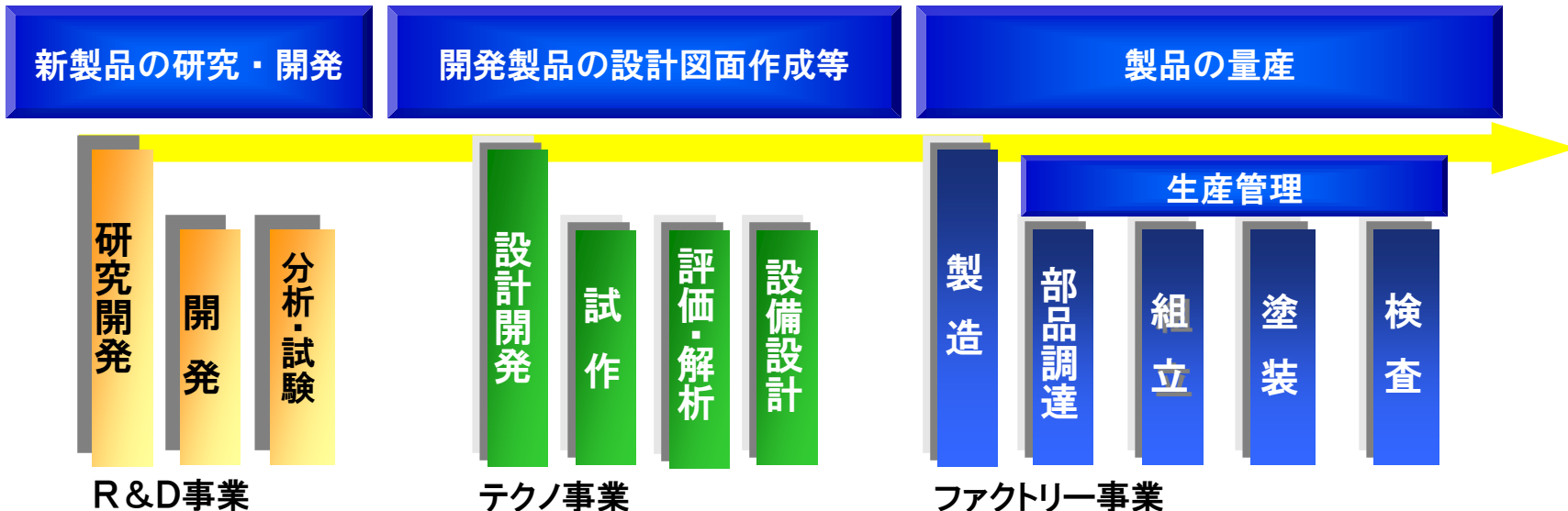
九州から東日本へシェア拡大

売上(シェア)拡大

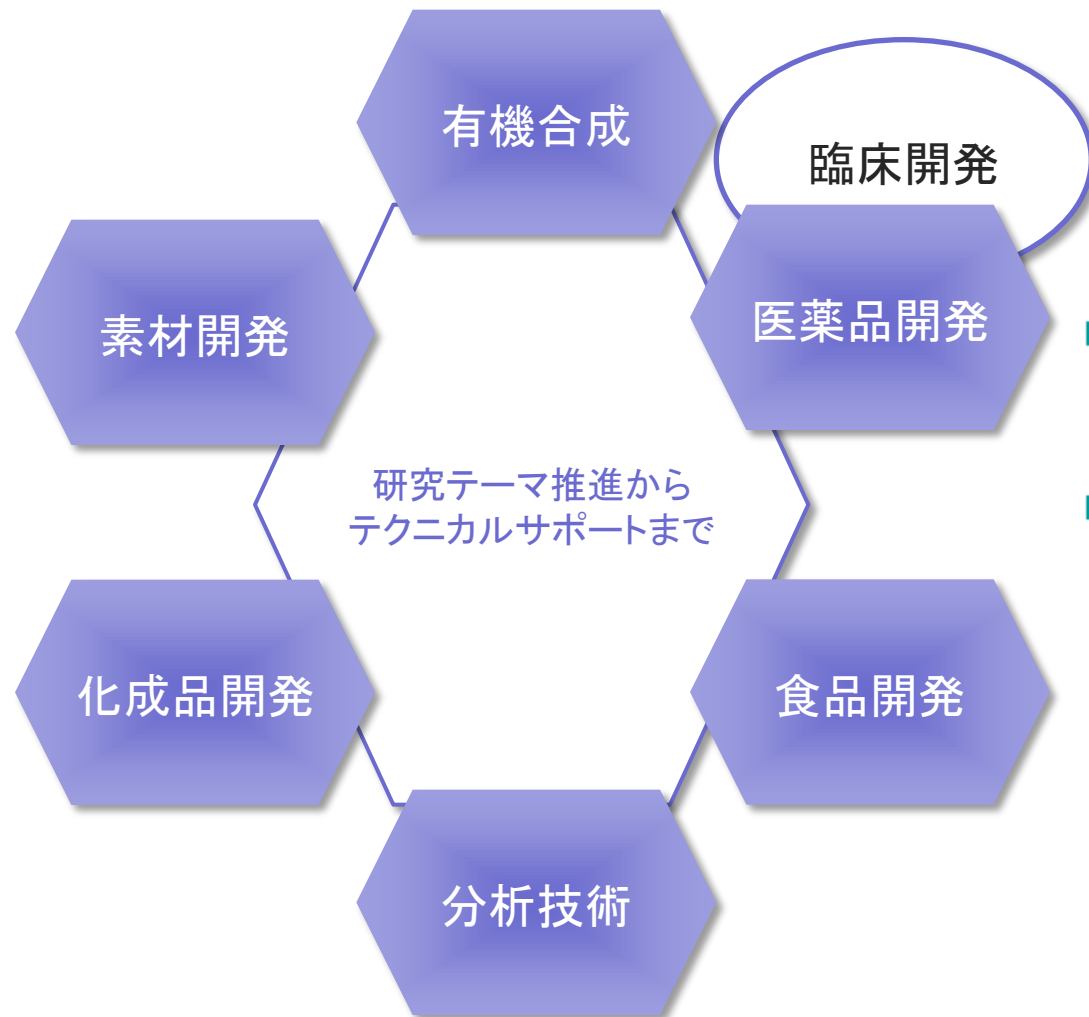
※市場規模、労働者数は平成23年2月厚生労働省発表に基づく

ワールドインテックの“ものづくり”人材ビジネスフィールド

～ものができるとまでの流れ



「ものづくり」の川上から川下までワンストップサポートの出来る付加価値の高い人材ビジネスを展開



■ 事業領域

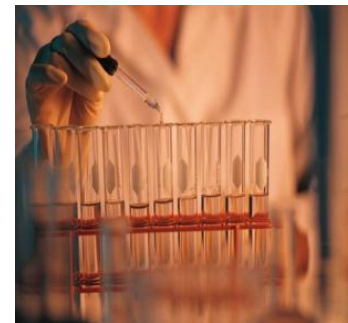
- 医薬品・バイオ・食品関連領域、科学・素材・化粧品関連領域における研究員
- 臨床開発ステージにおけるCRA・DM・GCP-QC等の領域における開発スタッフ

■ 研究開発

- バイオ系・化学系における多様な専攻分野を背景とする研究者の提案

■ 臨床開発

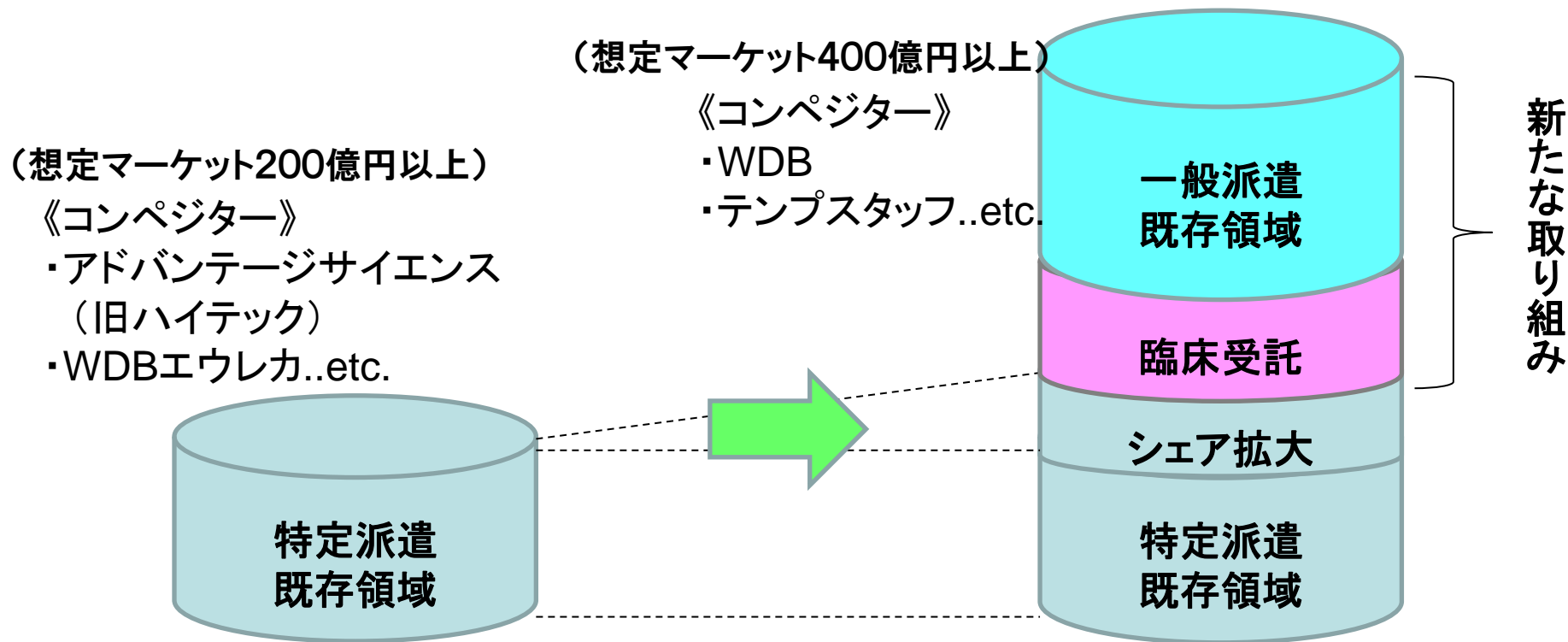
- 臨床開発ステージにおける業務経験者をはじめ、薬剤師・看護師・臨床検査技師・MRなどの多様な業務経験を背景とする開発スタッフの提案



人材教育ビジネス R&D事業(2)

人材教育ビジネスにおいて最も高単価が期待できるR&D事業分野では、一般派遣、臨床受託への新たな取り組みにより規模の拡大を図っていく

- 既存特定派遣領域で基盤と強みは十分にできている →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 テクノ事業

■ 事業領域

- 機械・電気・電子・ソフトウェア分野における開発・設計者
- 生産技術・評価・実験の技術者
- ソフトウェアの受託業務

■ 開発・設計

- 機械分野・電気電子分野の設計技術者の提案

■ 生産技術

- 歩留り改善・アフターメンテ等

■ ソフト開発

- 業務系ソフトウェア開発
- 組込系ソフトウェア開発・等

[開発・設計] [SI受託]

機械分野

電気・電子分野

ソフトウェア分野

[生産技術・評価・実験]

設備保全

改善

メンテナンス

ライン立上

FE(フィールドエンジニア)

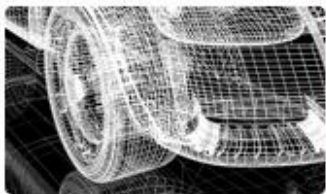


人材教育ビジネス テクノ事業(2)

ファクトリー連携

機械分野

- 筐体設計
- 機構設計
- 金型設計
- 各種解析・実験・評価
- CADオペレータ



電気 / 電子分野

- デジタル・アナログ回路設計
- 高周波回路設計
- CPU周辺回路設計
- 電源回路設計
- LSI設計
- 各種実験・評価・解析



IT分野

- システムエンジニア
- プログラマ
- テスト・評価
- 運用・保守
- ネットワーク構築



生産技術分野

- 設備設計・改造
- レイアウト設計
- 製造ライン立上・改善
- 製造ライン調整・メンテナンス
- FE
(フィールド・エンジニアリング)



テクノ事業部 事業フィールド

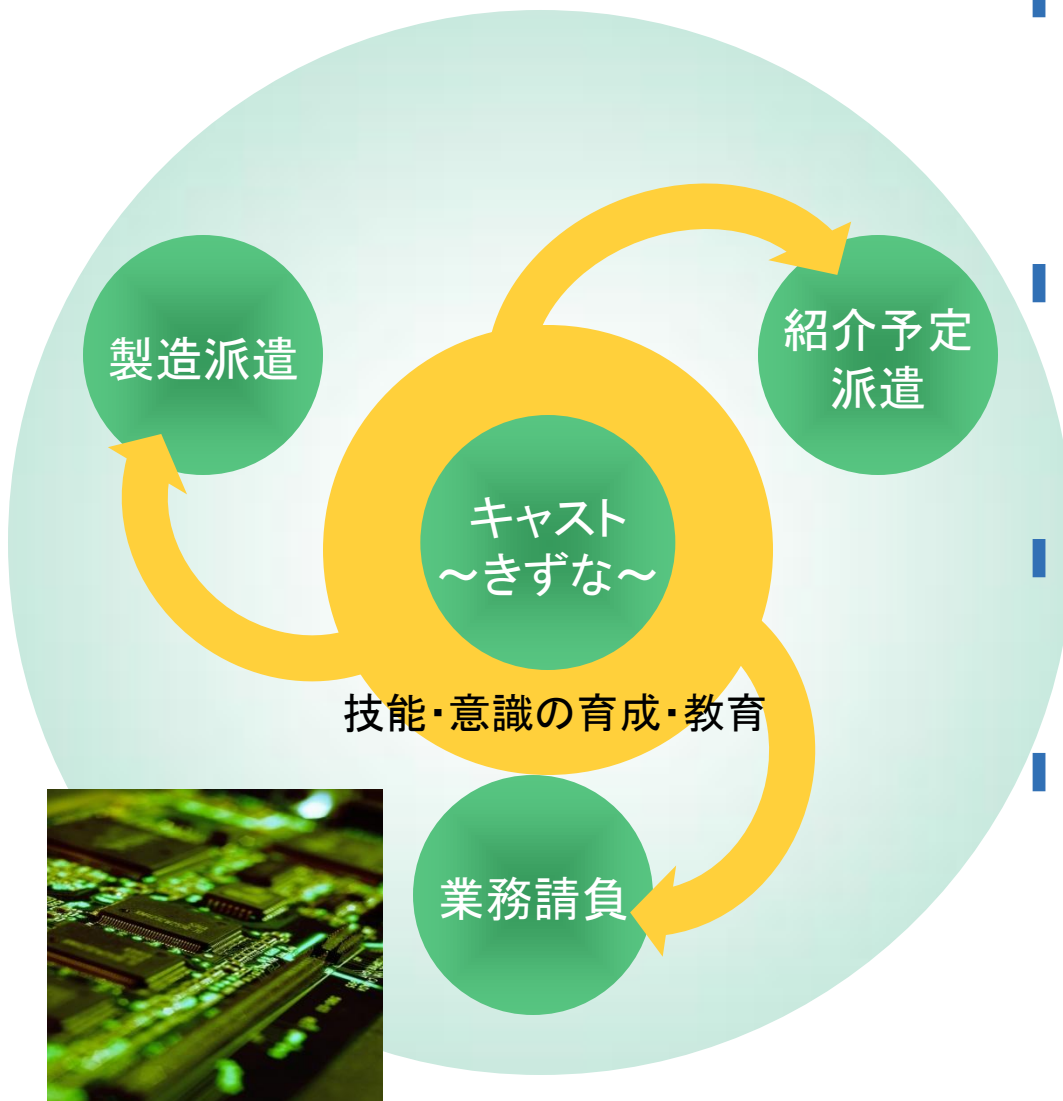
- 自動車業界 (ボデー・駆動系・エンジン・電装部品・内装部品他)
- 家電業界 (TV・デジタルカメラ・カーナビ・複合機他)
- 通信業界 (モバイル端末・PC・ゲーム機他)
- 半導体業界 (ASIC・LSI・IC・半導体製造装置他)
- プラント業界 (各種プラント・自動機械・工作機械等)
- IT業界 (Web関連システム・制御システム・生産管理システム他)

ファクトリー事業との連携シナジーにより製造分野の特定派遣領域が拡大できる。

強み

※コンペジター ... メイテック、アルプス技研

人材教育ビジネス ファクトリー事業



■ 事業領域

- 工場内における製造、組立、梱包、試作、評価検査工程におけるオペレーター及び作業員

■ 製造派遣

- 派遣先の指揮命令による製造工程のオペレーション等に対する、労働力の提供

■ 業務請負

- 当社によるものづくり現場の運営成果物の納品

■ 紹介予定派遣

- 最大6ヶ月間の派遣後、メーカーへの直接雇用

* キャスト・・・当社では、現場で働く社員をキャストと呼んでいます。

《強み①》

現場の“ものづくり力”と、教育体制による“ひとづくり力”で信頼を獲得

《強み②》

様々な分野の今後の成長企業にアプローチができる上、円高等による事業環境変動リスクを抑制できる

《強み③》

九州地盤のコンプライアンス重視、行政との連携ノウハウは、各地でシェア拡大の武器となりうる

人材育成

生産活動を実行できる社員教育の徹底

顧客基盤

幅広い業種企業取引

コンプライアンス

監督省庁との一体型マネジメント

健全強固な財務基盤

人材投資・請負投資ができる安定した財務基盤

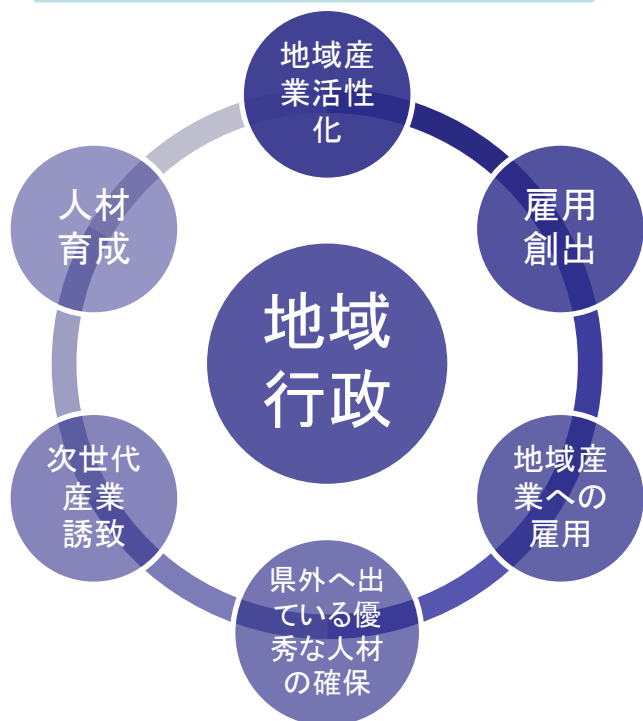
フォローの風

- 製造派遣禁止削除の修正案
- 淘汰されるコンペジター

人材教育ビジネス 行政受託事業

《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

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

これら経験と実績を活かし、福島県等の被災地応援事業を受託、推進中

人材教育ビジネス 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
基金訓練講座(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

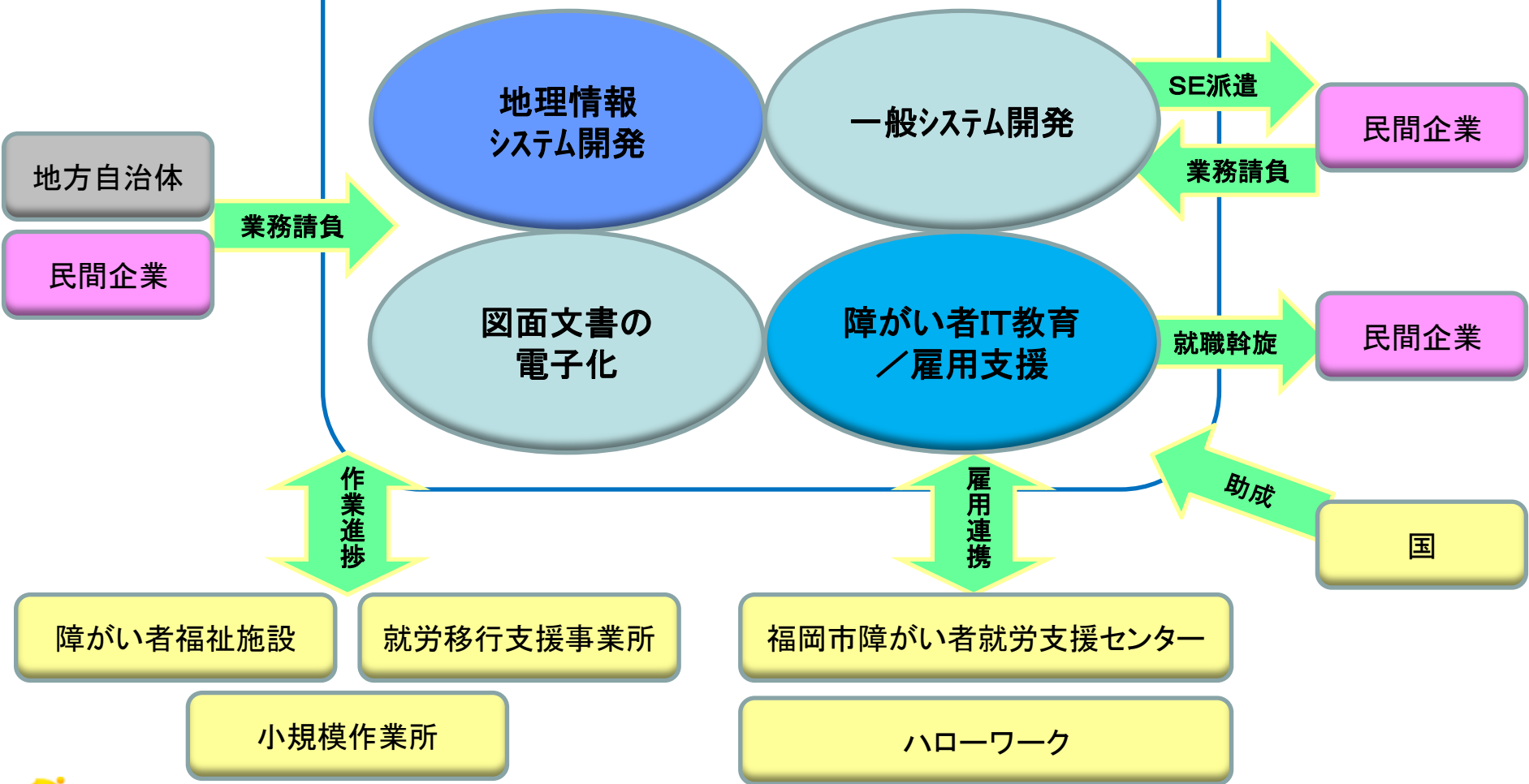
法人ホームページの作成からSEO対策まで、幅広く対応

 <p>北九州小倉校 ベスト電器 小倉本店2F</p>	 <p>広島校 リーガロイヤル ホテル広島9F</p>
 <p>小倉南校 ビックカメラ 小倉南店2F</p>	 <p>山口校 ビックカメラ 山口店2F</p>
 <p>福岡天神校 ベスト電器 福岡本店7F</p>	 <p>下関校 BEST電器ゆめシティ 下関本店2F</p>
 <p>福岡西校 ベスト電器 B・B New伊都店2F</p>	 <p>熊本校 ベスト電器 熊本本店6F</p>
 <p>福岡南校 ベスト電器 B・BNew太宰府店2F</p>	 <p>鳥栖校 ベスト電器鳥栖店2F</p>
 <p>大牟田校 ベスト電器B・B大牟田 ゆめタウン店1F</p>	



人材教育ビジネス 障がい者IT教育・雇用支援事業

特例子会社



人材関連事業

台湾英特科人力(股)公司

→ パネル関連企業の生産減で厳しい状況が続いている

(2011年度9月末 在籍実績584名)

悟路徳商務諮(上海)有限公司

→ 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、
コンサルナー体型の人材紹介分野に特化

	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	○



購買事業

■ 事業内容: 装置部品の調達・販売

■ 取引実績: 中国・シンガポール・インドネシア

人材教育ビジネス 当社の強み (ワンストップサービス)

ものづくり分野

研究
開発

・R&D事業(特定派遣)

設計

・テクノ事業(特定派遣・一般派遣)

生産
技術

・テクノ事業(特定派遣・一般派遣)
・ファクトリー事業(業務請負)

製造

・ファクトリー事業(業務請負、製造派遣)

物流

・ファクトリー事業(業務請負、一般派遣)

販売

・CB事業(一般派遣)

リペア

・リペア(修理)事業

アフター
サービス

教育分野

Webデザイナー等
建築・機械CAD

・アドバン
(子会社)

ものづくり全ての領域からアフターサービス、業務にかかわる教育分野までカバー

人材教育ビジネス 今後の展開

■ ファクトリー事業のシェア拡大

- ソーラーパネル等の環境エネルギー分野、
・スマートフォン等の次世代製品関連企業
の新規開拓
- 復興特需の獲得

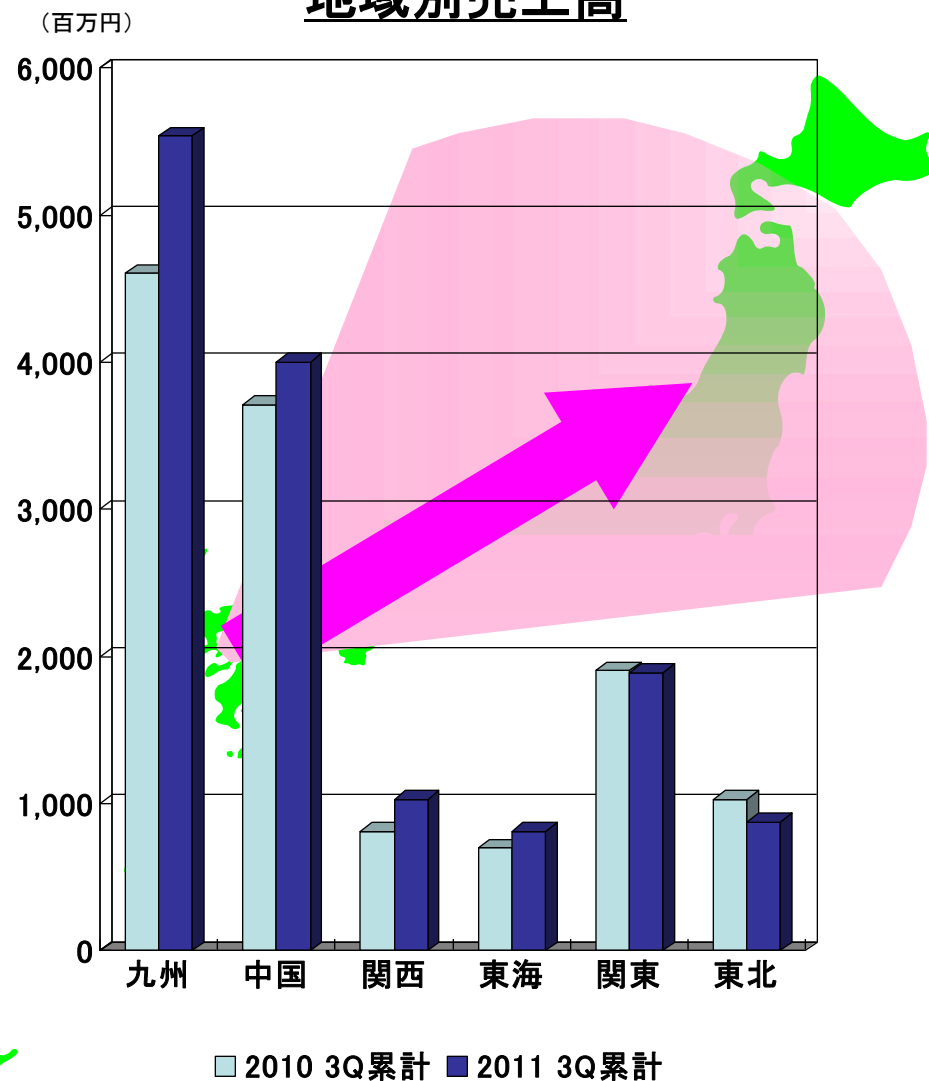
■ R&D、テクノの在籍増で利益率向上

- 研究補助者の一般派遣事業本格化
- スキル向上によるチャージアップ
- 採用力強化による規模拡大

■ コンプライアンス重視・行政との連携による 雇用促進事業の継続獲得と社会貢献

■ 地域力を築いたノウハウで西から東へ

地域別売上高



2. 各事業について

ii 情報通信ビジネス

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)

九州No.1

事業	法人事業	コールセンター事業	SHOP事業	代理店事業
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 携帯電話代理店 法人商材代理店
取引先	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> NTT西日本、東日本 HIBIT (ISP) KDDI その他 	<ul style="list-style-type: none"> 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)
展開地域	福岡県中心	西日本地域	宮崎、鹿児島以外	宮崎、鹿児島以外

情報通信ビジネス 取扱商材



多彩な販売商材

テレマーケティング

当社の『強み』である自社商材TOPPA!! とNTT光回線トップシェアによる獲得実績。

➔

コールセンター事業

訪問販売

営業マンによる訪問販売、ご訪問やアポイント営業による顧客対面型の販売。SHOP事業部との連携により、お客様サポートも充実。

➔

地域に密着した営業

店舗展開(キャリアSHOP)

各キャリアSHOPによる携帯電話や付帯商材(回線・コンテンツ・携帯パーツ等)の販売を行い、代理店様と共に地域一番店を目指す。

➔

北部九州 108店舗

併売・ブース型販売

ドンキ・ホーテ様へ総合通信SHOPを展開。携帯パーツや自社ISP、中古携帯などの併売店の強みを活かし様々な商品を販売。

➔

豊富な商品力

企画営業

各企業様との様々な商品でタイアップ企画を組み、お互いの強みを活かした展開により企画販売を行います。

➔

他業種との企画販売

パートナー販路

商品ラインナップを活かし様々な業種の方々と販売代理店、企業紹介店、個人紹介店と締結させて頂きスケールメリットの拡大を行っています。

➔

パートナー協力

当社およびパートナー様も含めた販売協力で、各商材トップシェアを目指す

情報通信ビジネス 事業としての強み



2. 各事業について

iii 不動産ビジネス

不動産ビジネス 参入背景、目的とビジョン

不動産事業参入の目的

- 3番目の事業柱構築
- フロービジネス且つ10%以上の営業利益率確立

人材・教育ビジネス
情報通信ビジネス

+

不動産ビジネス

フロービジネス
営業利益率10%

ストックビジネス
営業利益率3-6%

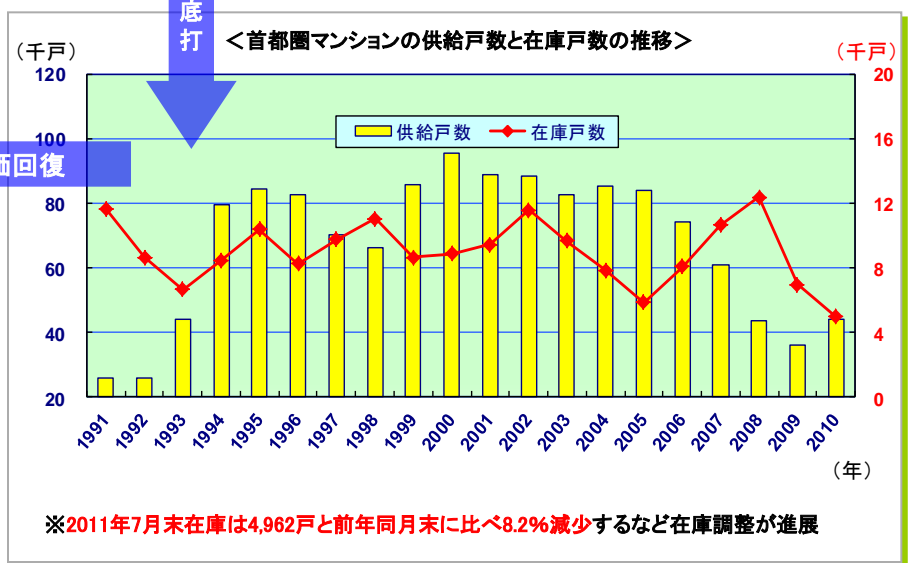
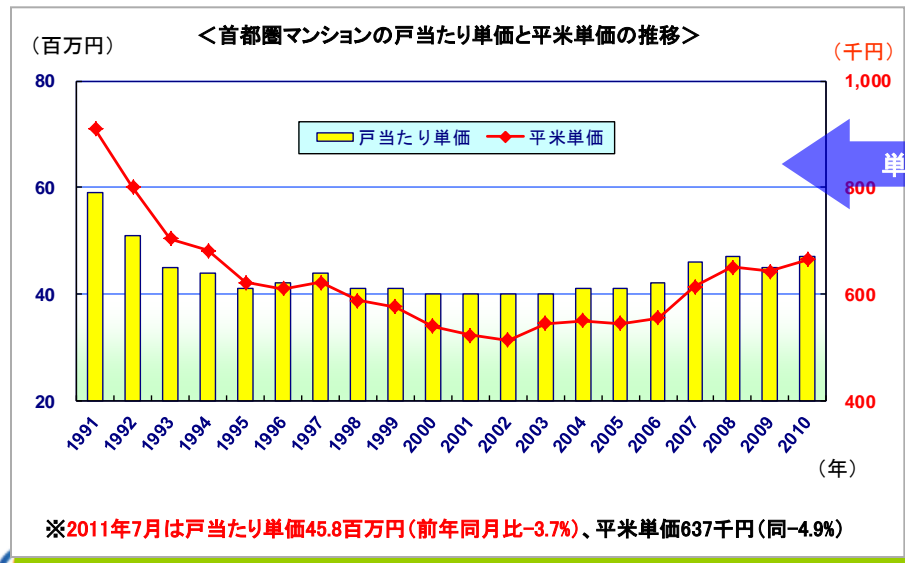
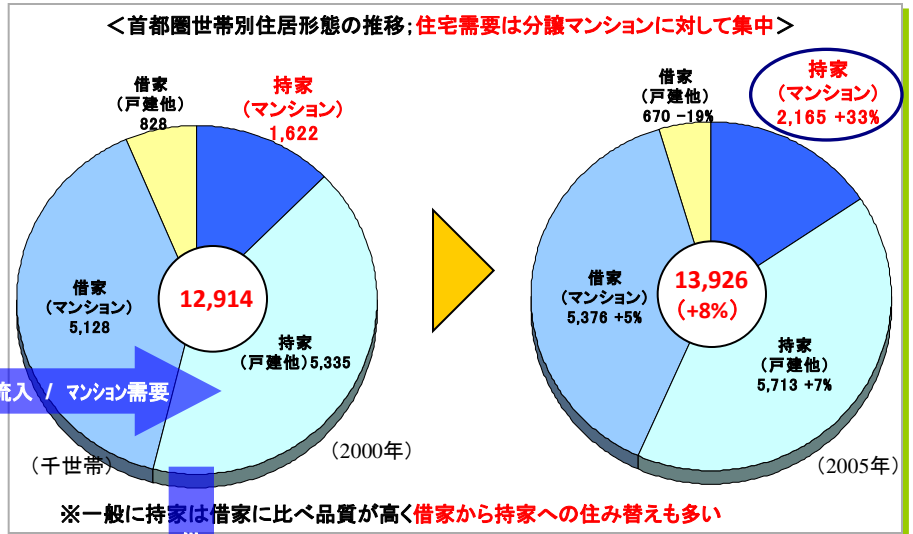
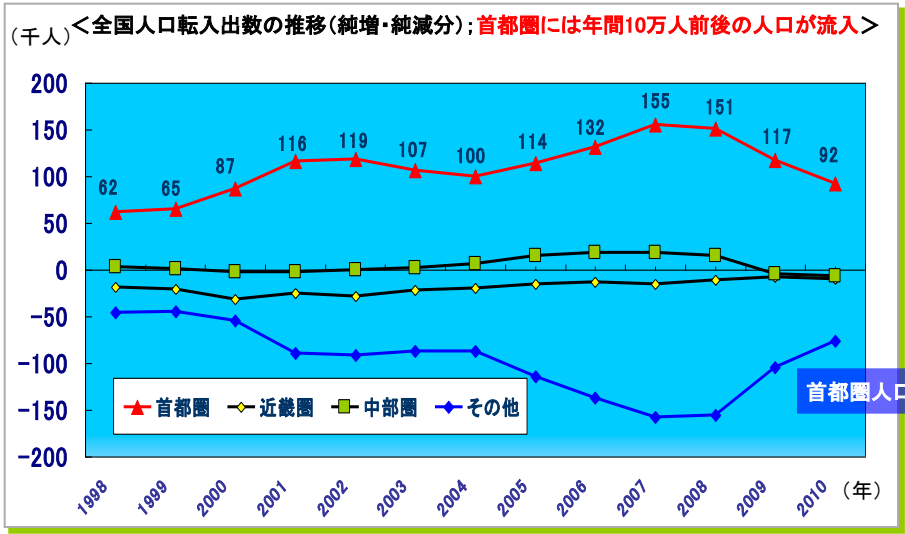
今後のビジョン

- 2014年度には、500戸供給体制構築(首都圏シェア1%)し、以降安定的に500戸供給
- 売上高200億円、営業利益率10%以上を安定的に展開。
- グループのものづくりスピリットと連動した、高品質・安全・安心のブランド構築

背景

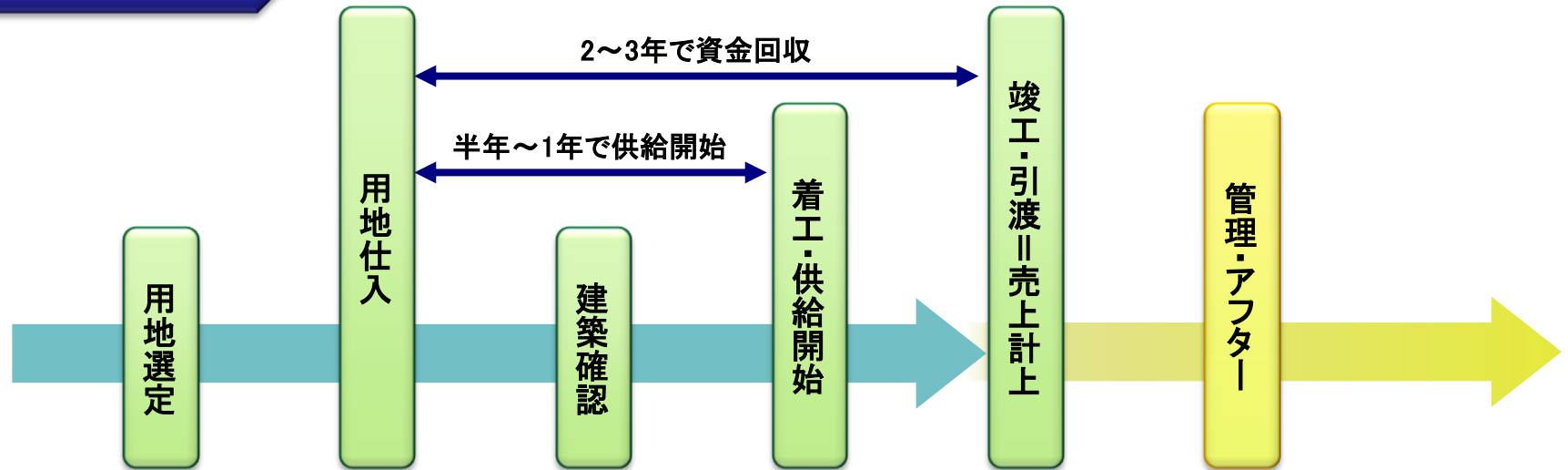
- ・ リーマンショックによる、新興デベロッパーの淘汰
- ・ 当社創業は不動産事業であり、磐石な財務基盤を背景
- ・ 大手と同様のデータベース・業務プロセスを短期間で構築(ニチモ買収等)

不動産ビジネス マクロ環境認識 (外部環境はフォロー)



不動産ビジネス 事業モデル

事業サイクル



<着工・供給開始まで半年から1年>

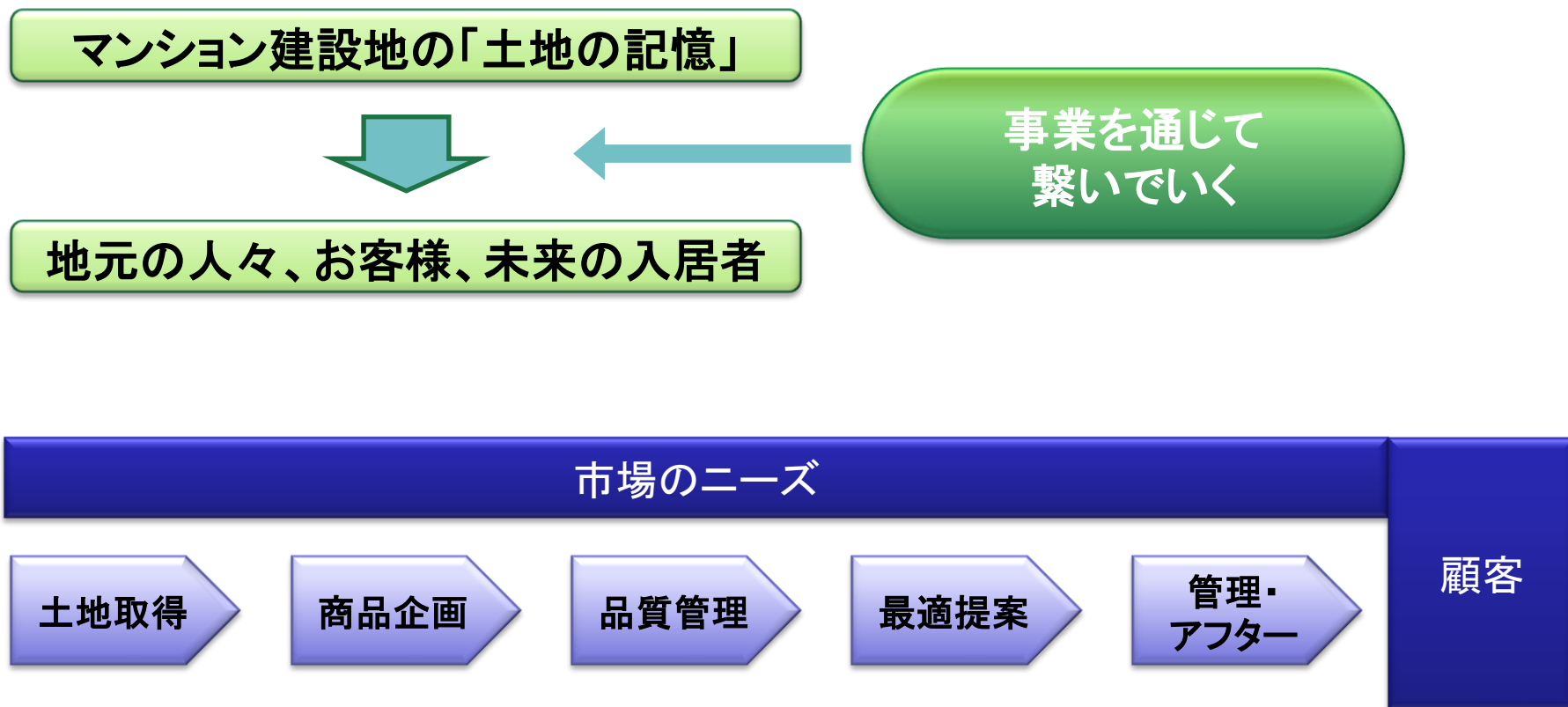
- ・用地仕入から着工・供給開始までの期間を短くすることで、市況変動リスクを軽減したり、顧客ニーズを素早く商品企画に反映。

<管理・アフターサービスの内製化>

- ・マンション管理業務を管理会社任せにしないことで、引渡後も顧客満足度の維持・向上を図る。

不動産ビジネス 事業コンセプト

「まち」にはそれぞれ固有の歴史や文化があり、それを知る事から事業が始まります。
歴史や文化、地名の由来など「土地の記憶」を継承していくマンションがレジデンシャルシリーズです。



不動産ビジネス レジデンシャルシリーズ

- 今期(2011年度)販売開始2棟 (売上は来年度(2012年度)計上)
 - お花茶屋; 2011年7月に販売開始 67戸(葛飾区、京成線)
 - 金町 ; 2011年9月に販売開始 44戸(葛飾区、京成線・JR)
 - 品川中延; 2012年1月に販売開始 42戸(品川区、東急)
 - 門前仲町; 2012年4月に販売開始 24戸(江東区、東京メトロ)



商店街を抜け、小学校を目の前にした落ち着いた住宅地
土地の思い出を記憶にとどめる「桜の広場」



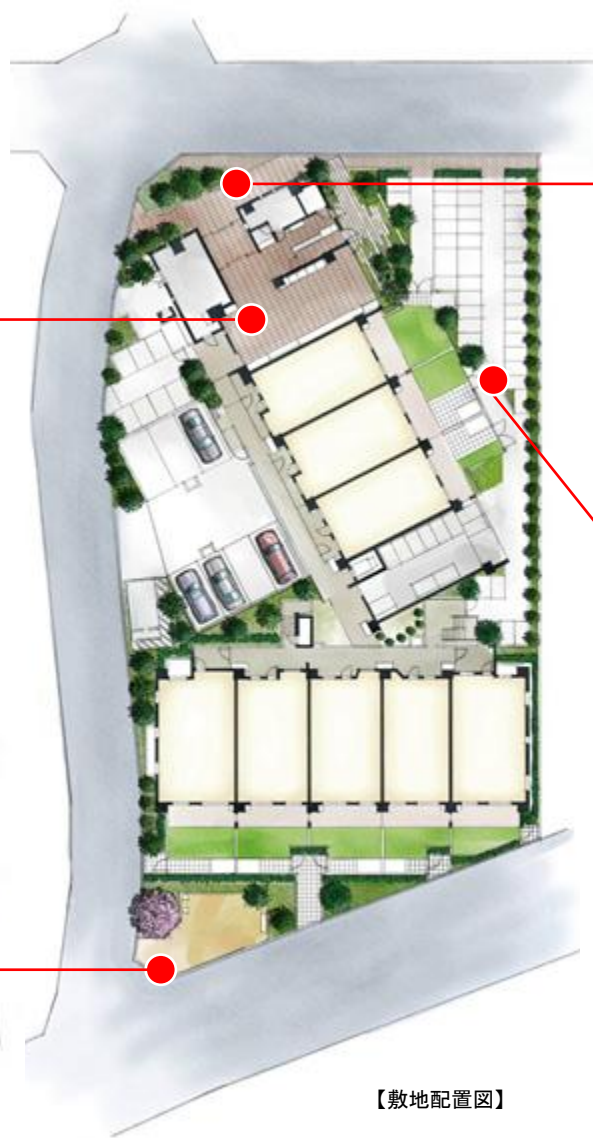
【完成予想図】

企業理念の具現化

～人と文化が集うまちづくり～



コミュニケーションの場となる
エントランスホール



【敷地配置図】



小学校側にエントランスと自主管理歩道



既存樹をいかした桜の広場



自転車使いやすいサイクルポート

安心・安全のために

■地震に強い保有水平耐力1.1倍(通常1.0倍)

※建築基準法施行令第82条の3に示す必要保有水平耐力対比を示しています。

■災害対策

緊急時用飲料水精製装置
「シグナス10」



非常の際には炊き出しができる
「かまどスツール」



停電と同時に点灯する
「足元保安灯」



災害時に役立つそなえ
「防災倉庫」



災害などの非常時に
「非常用マンホールトイレ」



最寄駅から徒歩3分
美しい都心景観を創る、ランドマークレジデンス



【完成予想図】

都心に近く、多くの商店街に囲まれた利便性
閑静な住宅地に佇む、南向き中心のレジデンス



【完成予想図】

レジデンシャル門前仲町 牡丹町公園

東京メトロ東西線・都営大江戸線「門前中町」駅 徒歩5分

公園と一体化した、稀有な立地
都心に寄り添う門前仲町で、牡丹町公園の四季を見渡す



【完成予想図】

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
- ・年間10万人規模の人口流入

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

一貫体制の構築

- ・製販一体に加え管理までおこなう

マーケティングシステムの確立

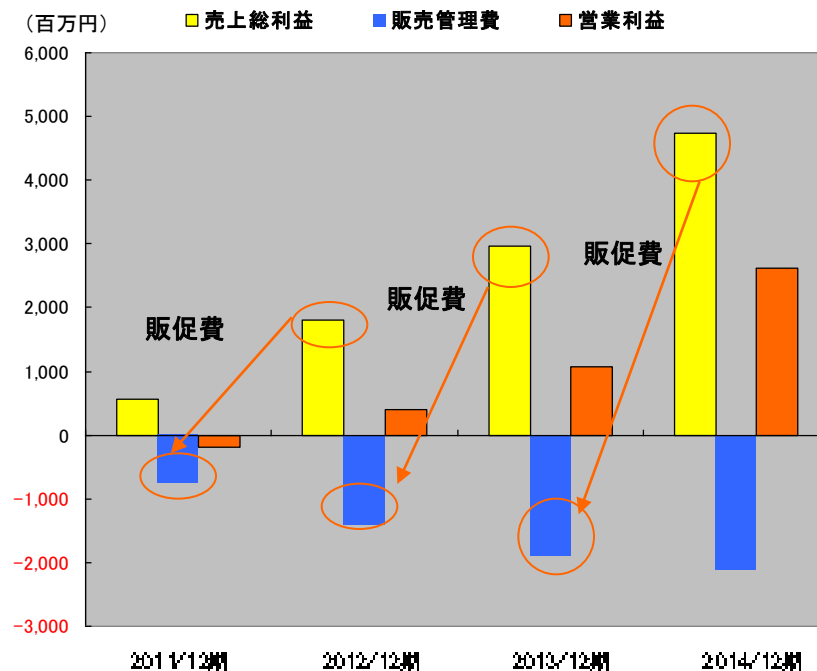
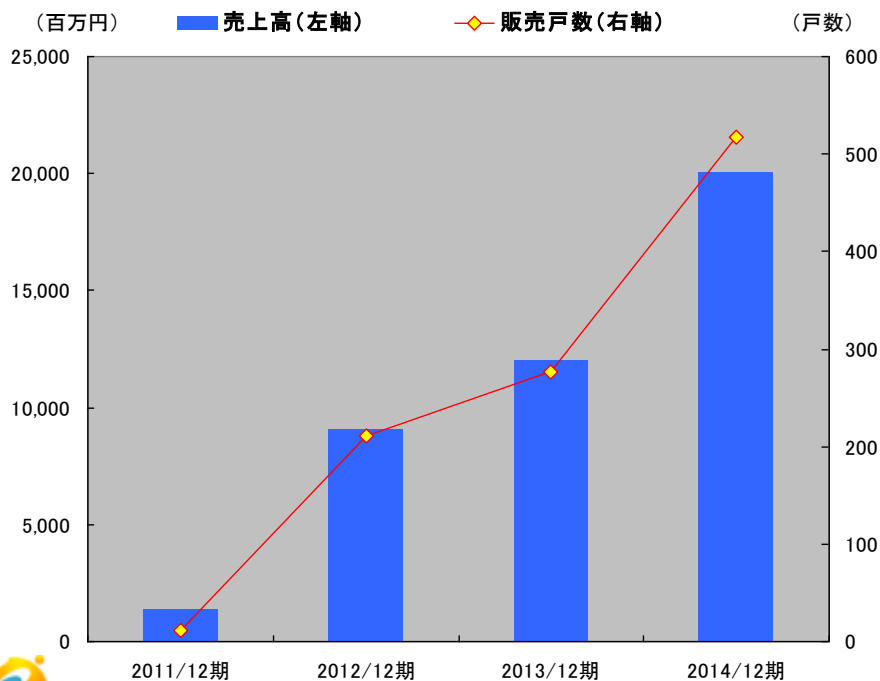
- ・定量マーケティングから販売戦略まで

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

不動産事業(8); 収益計画

- 2014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、2014/12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12%を安定計上



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 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おきください。