

ワールドホールディングス 2429 東証ジャスダック

2014年9月26日（金）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■ 持株会社体制に移行、新規事業や M&A の取り組みを強化

ワールドホールディングス<2429>は、「人材・教育ビジネス」「不動産ビジネス」「情報通信ビジネス」の3つの事業を柱とした持株会社。事業部門ごとの迅速な経営判断や新規事業・M&Aへの取り組みを強化し、企業価値の更なる向上を目指すため、2014年7月に持株会社体制に移行した。

8月5日に発表された2014年12月期第2四半期累計(2014年1月-6月期)の連結業績は、売上高が前年同期比17.6%増の34,023百万円、営業利益が同58.1%増の1,824百万円となり、売上高及び各利益は半期ベースでの過去最高を更新した。主力の人材・教育ビジネスでは、スマートフォン関連の電機・電子部品メーカーやeコマース企業の物流拠点向けなどで派遣・請負需要が好調に推移した。また、不動産ビジネスでも、首都圏、東北エリアでの新築マンション販売が順調に推移している。

2014年12月期通期の業績予想については、売上高が前期比25.1%増の70,620百万円、営業利益が同26.4%増の2,680百万円と期初計画を据え置いている。ただし、第2四半期までの営業利益の進捗率は68%に達しており、第3四半期以降も事業環境に大きな変化は見られないことから、利益ベースでは会社計画を上回る可能性もある。

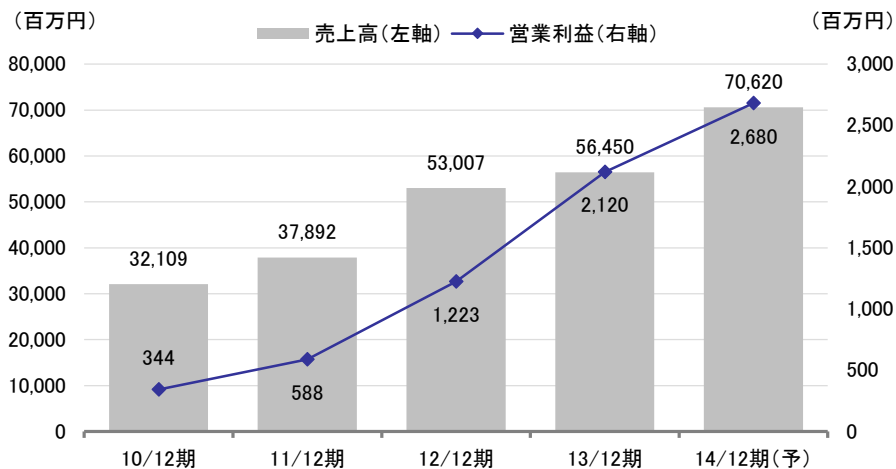
中期経営計画では、2016年12月期に売上高1,000億円、営業利益50億円、ROE20%以上とする目標を掲げている。人材・教育ビジネスは、労働者派遣法の改正が実現すれば派遣事業者の集約化が進むとみられ、同社には追い風となりそうだ。また、不動産ビジネスでは、東北での営業エリア拡大や近畿エリアへの新規進出効果が期待できる。情報通信ビジネスでは、SIMフリー化による携帯販売店の業界淘汰でシェア拡大のチャンスが生まれるほか、法人営業の強化も同時に行っていく。さらに、新規事業の創出やM&Aも積極的に行っていく方針で、計画達成の可能性は高いと考えられる。

株主還元では、配当性向20%以上を目標としている。2014年12月期の1株当たり配当金は14.3円(配当性向20.0%)を予定しているが、業績が好調に推移していることから増配の可能性は高い。2015年12月期以降も業績の拡大基調が続く見通しで、配当成長も期待できる企業として注目されよう。

■ Check Point

- ・ 7月に持株会社体制に移行、新規事業やM&Aを機動的に実行
- ・ 第2四半期業績は売上、利益とも半期ベースの過去最高を更新
- ・ 2ケタ増収増益の通期予想を据え置き、上期までで高進捗

連結業績の推移



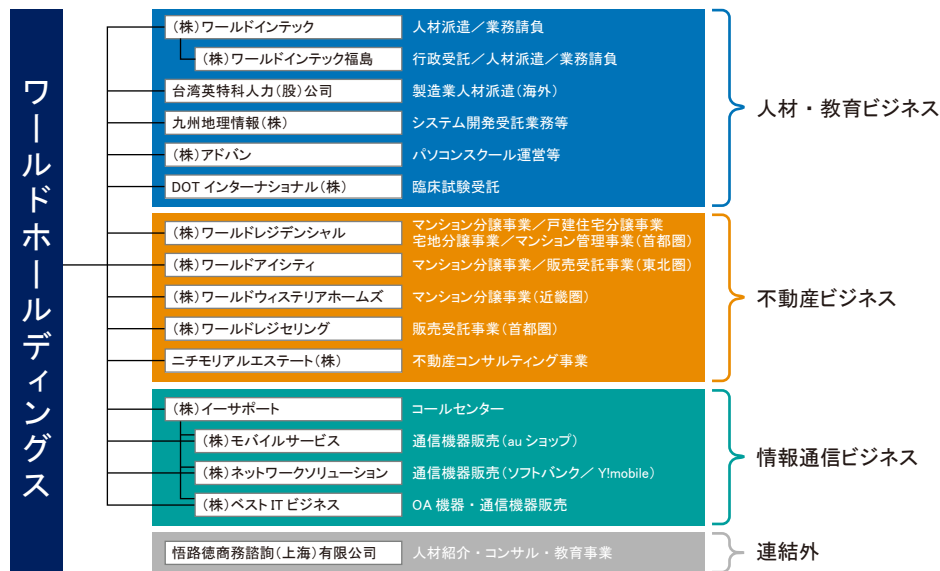
※13/12期以前は持株会社化前の「ワールドインテック」業績

■ 事業概要

7月に持株会社体制に移行、新規事業やM&Aを機動的に実行

同社は1993年2月に北九州市に設立。業務請負業（アウトソーシング）からスタートし、現在では「人材・教育ビジネス」「不動産ビジネス」「情報通信ビジネス」の3つを柱とし、事業を展開している。各ビジネスユニット（事業単位）と子会社は、図のとおりとなる。

持株会社化後の体制



出所：会社資料

2014年7月、状況把握と経営判断をよりスピーディーにするため、持株会社体制に移行した。具体的には、第1に各事業部門に権限を委譲し責任体制の明確化を図ること、第2に新規事業の立ち上げや事業規模・事業領域拡大のためのM&Aなどを機動的に実行できる組織体制を確立すること、第3にグループの持続的成長をベースとした株主還元強化によって企業価値の一段の向上を図ること、などを目的としている。なかでも、新規事業やM&Aに関しては今まで以上に積極的に取り組んでいく方針を示している。

2014年9月26日（金）

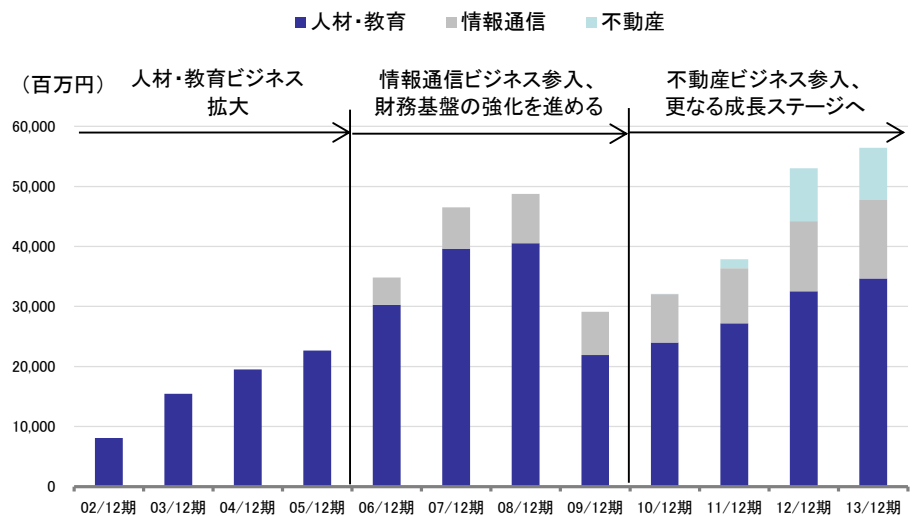
事業は大きく3つのビジネスユニットで構成されている。1つ目は創業時からの事業である「人材・教育ビジネス（人材派遣・業務請負）」で、研究開発から設計・生産技術、製造、物流、販売、アフターサービスと、ものづくりの川上から川下に至るほぼすべての工程で事業を展開している。事業内容は、生産工場や物流倉庫などの現場で作業に従事する「ファクトリー事業」、生産技術や設計開発及び家電のリペアに従事する「テクノ事業」、バイオテクノロジーや化学分野、臨床分野で研究開発及び新薬の治験に従事する「R&D事業」、販売員派遣やコールセンター事業を行う「セールス & マーケティング事業」、パソコンスクールなどが含まれる「その他事業」に区分されている。

2つ目のビジネスユニットは2005年に参入した「情報通信ビジネス（情報通信事業）」である。九州エリアにおけるスマートフォンや携帯電話のショップ運営事業と、法人向けのOA機器やLED照明等の販売事業を中心に展開している。

3つ目のビジネスユニットは2010年から開始した「不動産ビジネス（不動産事業）」である。デベロッパーとして、マンションの分譲開発や戸建住宅等の開発販売などを行っている。

売上推移を見ると、人材・教育ビジネス、情報通信ビジネス、不動産ビジネスのいずれも順調に拡大している。また、利益面でも安定した収益基盤を構築しており、成長性とともな安定性も兼ね備えたバランスの良い収益構造が同社の特徴である。

連結売上高の推移



■ 2014年12月期第2四半期業績

第2四半期業績は売上、利益とも半期ベースの過去最高を更新

(1) 決算概要

2014年12月期第2四半期累計（2014年1月～6月期）の連結業績は、売上高が前年同期比17.6%増の34,023百万円、営業利益が同58.1%増の1,824百万円、経常利益が同51.6%増の1,795百万円、四半期純利益が同86.1%増の976百万円となった。売上高、各利益ともに半期ベースでの過去最高を更新した。ファクトリー事業や不動産事業が想定以上に好調で、期初計画も大幅に上回るなど好調な決算だった。



ワールドホールディングス
2429 東証ジャスダック

2014年9月26日（金）

2014年12月期第2四半期累計業績

（単位：百万円）

	13/12期2Q累計		14/12期2Q累計				
	実績	構成比	会社計画	実績	構成比	前年同期比増減率	計画比増減率
売上高	28,922	-	33,298	34,023	-	17.6%	2.2%
売上原価	23,578	81.5%	-	27,505	80.8%	16.7%	-
販管費	4,188	14.5%	-	4,693	13.8%	12.1%	-
営業利益	1,154	4.0%	910	1,824	5.4%	58.1%	100.4%
経常利益	1,184	4.1%	863	1,795	5.3%	51.6%	108.1%
四半期純利益	524	1.8%	342	976	2.9%	86.1%	185.1%

※会社計画は期初計画値

ファクトリー事業では、スマートフォン関連の電子部品・材料メーカー向けの製造派遣や、eコマース企業の物流拠点向け請負事業などが好調に推移した。また、原価改善も進んだことで、想定を上回る増益となった。不動産事業では、市場環境に合わせた柔軟な対応を取り首都圏や東北エリアで順調に推移したほか、宅地販売の収益寄与もあって大幅増益につながった。

ファクトリー事業と不動産事業が増益をけん引

(2) 事業セグメント別動向

セグメント別業績

（単位：百万円）

			13/12期 2Q累計	14/12期2Q累計			
			実績	会社計画	実績	前年同期比 増減率	計画比 増減率
人材・教育	ファクトリー	売上高	9,781	10,854	11,744	20.1%	8.2%
		セグメント利益	376	499	915	143.1%	83.4%
		利益率	3.9%	4.6%	7.8%	-	-
	テクノ	売上高	3,536	4,273	4,149	17.4%	-2.9%
		セグメント利益	251	329	291	16.1%	-11.6%
		利益率	7.1%	7.7%	7.0%	-	-
	R&D	売上高	1,788	2,024	1,960	9.6%	-3.2%
		セグメント利益	96	107	32	-66.6%	-70.1%
		利益率	5.4%	5.3%	1.6%	-	-
	セールス & マーケティング	売上高	911	1,324	1,212	33.0%	-8.5%
		セグメント利益	28	-7	19	-32.8%	-
		利益率	3.2%	-0.5%	1.6%	-	-
その他	売上高	368	253	312	-15.1%	23.3%	
	セグメント利益	48	7	20	-58.3%	185.7%	
	利益率	13.1%	2.9%	6.5%	-	-	
不動産	不動産	売上高	5,657	7,076	7,252	28.2%	2.5%
		セグメント利益	546	263	815	49.3%	209.9%
		利益率	9.7%	3.7%	11.2%	-	-
情報通信	情報通信	売上高	6,878	7,495	7,391	7.5%	-1.4%
		セグメント利益	264	295	235	-11.1%	-20.3%
		利益率	3.8%	3.9%	3.2%	-	-

○ファクトリー事業

ファクトリー事業の業績は、売上高が前年同期比 20.1% 増の 11,744 百万円、セグメント利益が同 143.1% 増の 915 百万円となった。前述したように電子部品・材料メーカー向けや e コマースの物流拠点向け案件が前年同期比で 6 割を超える大幅増収となったほか、新たに機械・物流企業向けの新規大型案件を獲得するなど、新規顧客の開拓も順調に進んだ。特に、大型案件では 500 名以上の人員が必要なことから、人員の確保能力が重要で、同社の実績や人材の採用力が評価されて新規顧客獲得が進んだものとみられる。



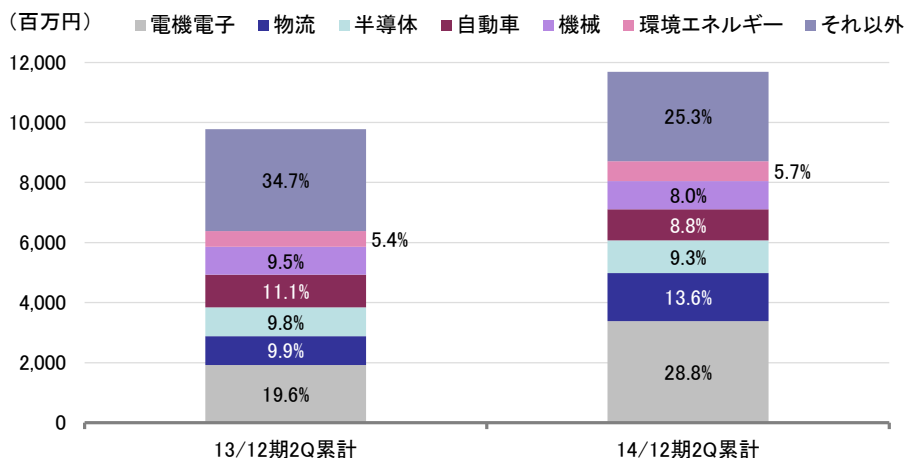
ワールドホールディングス

2429 東証ジャスダック

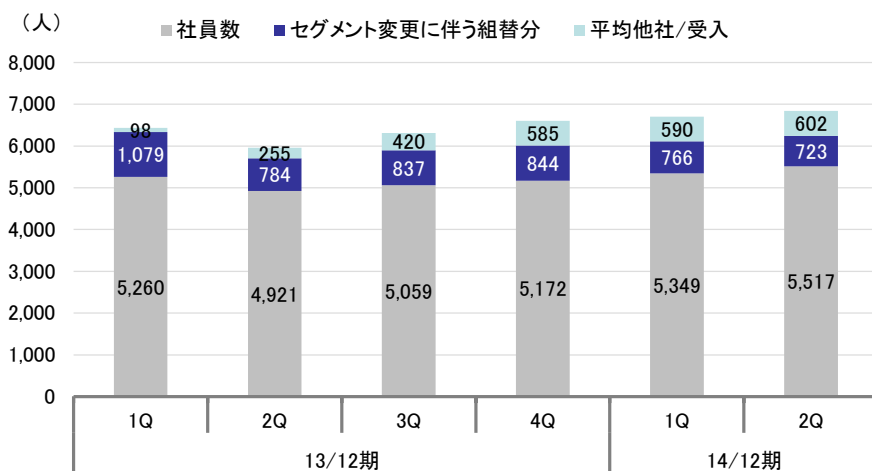
2014年9月26日(金)

一方、利益面でも、現場における原価低減活動が進んだことや、低採算案件が減少したことなどで、大幅増益となった。請負業務案件でコストの安い地元企業からの派遣を取り込んだことも、原価低減や採用募集費の抑制につながった。これらの要因により、セグメント利益率は7.8%とここ数年では最高水準に達している。

ファクトリー事業の業種別売上構成比



ファクトリー事業の在籍者数推移



※3ヶ月平均、13/12期4Qより他社受入の外部人員を含む

○テクノ事業

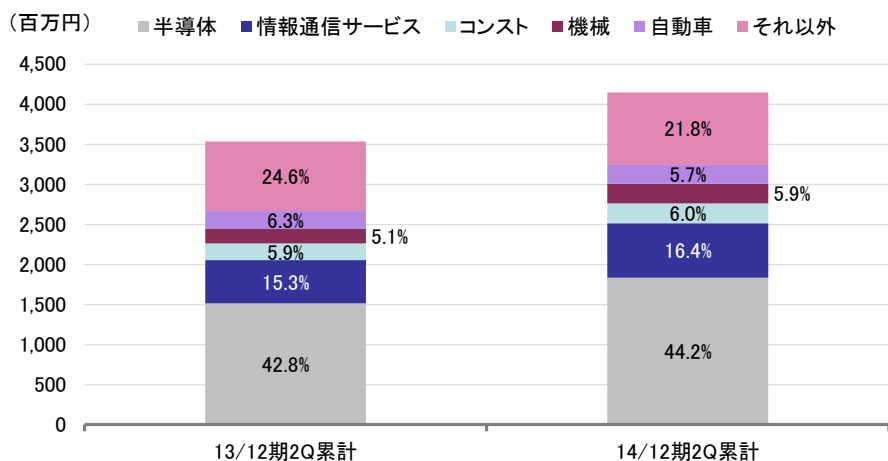
テクノ事業の業績は、売上高が前年同期比17.4%増の4,149百万円、セグメント利益が同16.1%増の291百万円と順調に拡大した。情報通信サービスや電気電子分野向けを中心に設計開発案件の売上が好調だったほか、長らく低迷していた半導体業界向けも半導体の生産増に伴って工場の生産技術案件の売上が回復した。特に、設計開発人員に関しては、需要拡大に対応する格好で在籍人員も大幅に増強したが、稼働率がほぼ100%に近い水準になるなど繁忙状況が続いた。また、リペア事業については、来期以降の成長を見据えて人材育成に注力した。



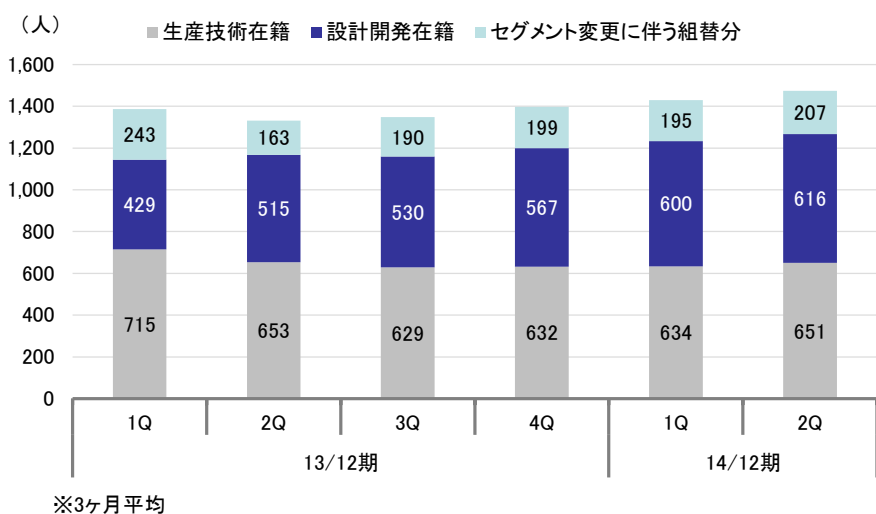
ワールドホールディングス
2429 東証ジャスダック

2014年9月26日（金）

テクノ事業の業種別売上構成比



テクノ事業の在籍者数推移



○ R&D 事業

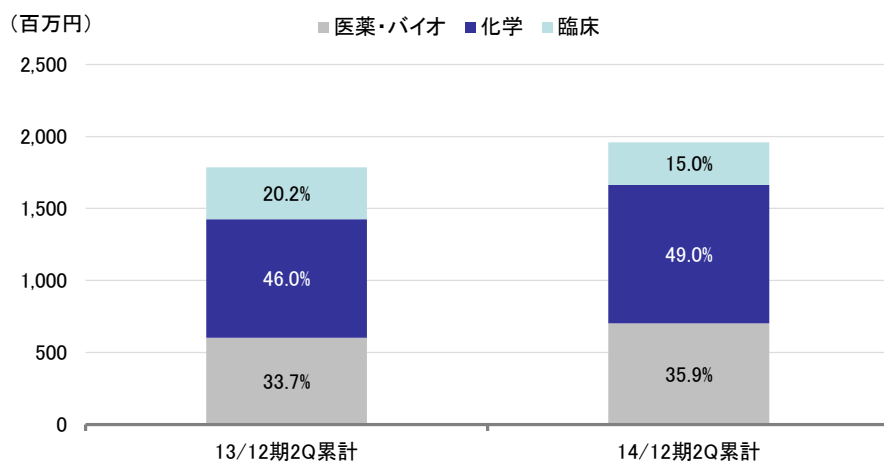
R&D 事業の業績は、売上高が前年同期比 9.6% 増の 1,960 百万円、セグメント利益が同 66.6% 減の 32 百万円と増収減益となった。医薬・バイオ、化学業界向けを中心に派遣案件が伸び、売上高は増収基調を継続した。一方、DOT インターナショナルで展開する臨床受託試験事業において人材の採用を前倒しで進めたことで研修費用など先行投資的な費用が増加したことが減益要因となった。これらの人員については戦力化するまでに半年超の研修期間が必要となるため、収益に貢献するのは来期以降となる見通しだ。



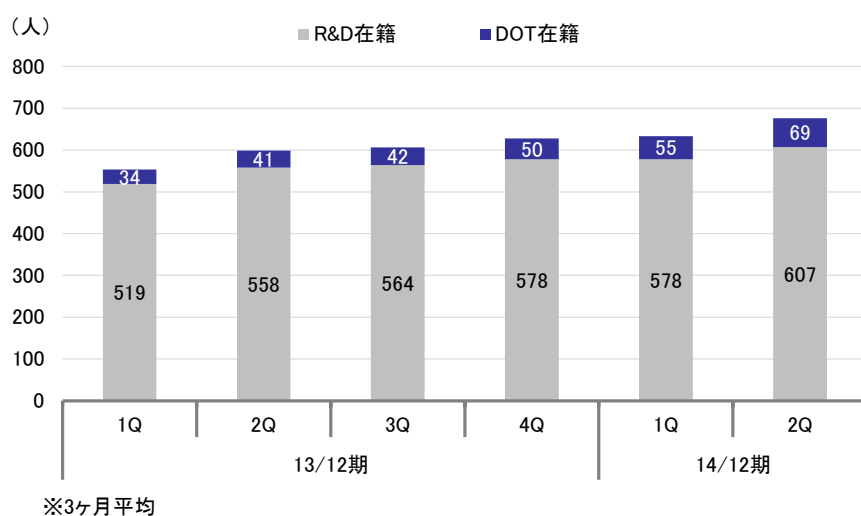
ワールドホールディングス
2429 東証ジャスダック

2014年9月26日（金）

R&D事業の業種別売上構成比



R&D事業の在籍者数推移



○セールス & マーケティング事業

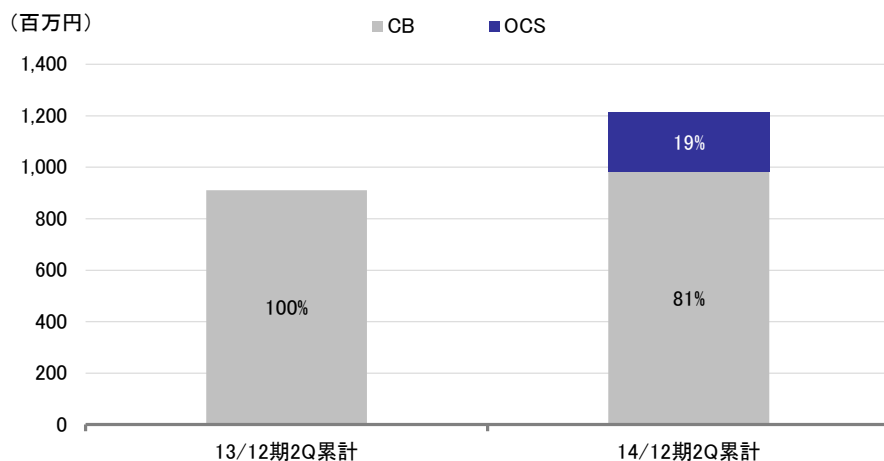
セールス & マーケティング事業の業績は、売上高が前年同期比 33.0% 増の 1,212 百万円、セグメント利益が同 32.8% 減の 19 百万円となった。アパレル店舗への販売員を派遣する CB 事業は新規顧客の開拓も進み、売上高、利益とも堅調に推移した。一方、前期後半からスタートしたコールセンターへのオペレーター派遣事業で、事業基盤拡大のための先行投資を積極的に行ったことが減益要因となった。なお、コールセンターの拠点数は 6 拠点となり、人員も今期に入って急速に拡大している。



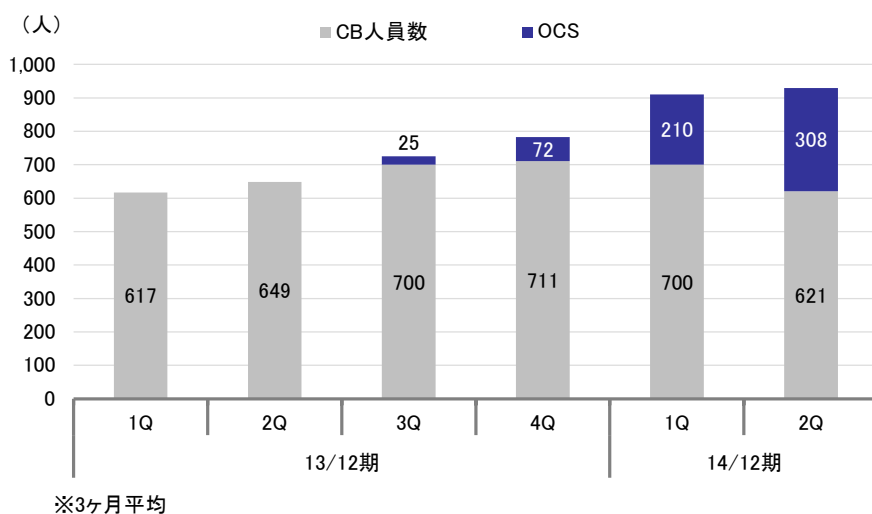
ワールドホールディングス
2429 東証ジャスダック

2014年9月26日（金）

セールス&マーケティング事業の業種別売上構成比



セールス&マーケティング事業の在籍者数推移



○その他事業

その他事業の業績は、基本的に新規投資案件がメインの事業のため、売上高が前年同期比 15.1% 減の 312 百万円、セグメント利益は 58.3% 減の 20 百万円と、同社の事業の中では唯一減収となった。パソコンスクール等の教育事業やソフトウェア販売事業は伸長したものの、それ以外の事業が伸び悩んだ。

○不動産事業

不動産事業の業績は、売上高が前年同期比 28.2% 増の 7,252 百万円、セグメント利益が同 49.3% 増の 815 百万円となった。首都圏において新築マンション及び新築戸建住宅で 38 戸、東北圏においては新築マンション 54 戸の計 92 戸を完売し（前年同期は 76 戸）、売上高は 4,104 百万円と順調に拡大した。そのほか、宅地等の不動産販売が 2,904 百万円、販売受託等で 244 百万円の売上高を計上した。

売上高、利益ともに期初計画を上回ったが、これは不動産ニーズを捉え宅地等の販売を機動的に進めたことや、新築マンションを短期間で効率的に販売したことと、これにより販売費用が抑えられたことなどが要因である。



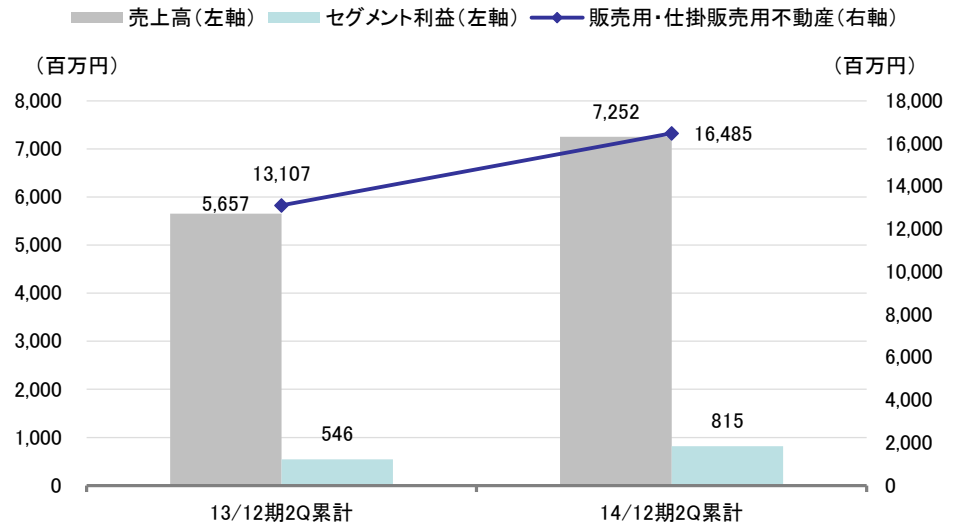
ワールドホールディングス

2429 東証ジャスダック

2014年9月26日（金）

なお、第2四半期末の販売用・仕掛用販売不動産残高は16,485百万円に積み上がっている。事業推進中物件の工事進捗や首都圏で6件、東北圏で1件の事業用地を仕入れたことが要因である。

不動産事業の業績推移



○情報通信事業

情報通信事業の業績は、売上高が前年同期比7.5%増の7,391百万円、セグメント利益が同11.1%減の235百万円となった。スマートフォンの販売台数は堅調に推移したものの、競争激化に対応するため店舗のスクラップ&ビルドを行っており、改装費用などの増加が減益要因となった。なお、第2四半期末の直営店舗は68店舗（前期末65店舗）、代理店は93店舗（同94店舗）となっている。

事業拡大と同時に財務体質も改善傾向

(3) 財務状況と経営指標

2014年6月末の財務状況は、総資産残高が前期末比4,060百万円増の34,627百万円となった。主な増加要因は現預金の増加(+1,782百万円)と販売用・仕掛販売用不動産の増加(+1,776百万円)である。

一方、負債合計は前期末比3,177百万円増の27,060百万円となった。販売用不動産の購入資金として調達した有利子負債の増加(+1,247百万円)のほか、不動産事業未払金(+993百万円)や未払費用(+427百万円)、支払債務(+425百万円)などが増加した。いずれも事業規模拡大に伴う増加となっている。また、純資産は利益剰余金の増加(+807百万円)を主因に前期末比883百万円増の7,566百万円となった。

主要経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率やD/Eレシオ、流動比率などは前期末よりもやや改善傾向にある。事業拡大と同時に、財務体質も若干ながら改善傾向を示していることがうかがえる。なお、当社では有利子負債の水準に関して、20,000百万円を上限に設定している。



ワールドホールディングス
2429 東証ジャスダック

2014年9月26日（金）

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/12 末	13/12 末	14/6 末	増減額
流動資産	21,279	28,157	32,110	3,953
（現預金・有価証券）	4,917	5,980	7,763	1,783
（販売用・仕掛販売用不動産）	10,105	14,709	16,485	1,776
固定資産	2,525	2,409	2,516	107
総資産	23,805	30,566	34,627	4,060
流動負債	15,733	19,594	21,944	2,350
固定負債	2,245	4,288	5,116	827
（有利子負債）	11,190	14,548	15,795	1,247
負債合計	17,978	23,882	27,060	3,178
純資産合計	5,826	6,683	7,566	883

	12/12 末	13/12 末	14/6 末
(安全性指標)			
流動比率（流動資産÷流動負債）	135.3%	143.7%	146.3%
自己資本比率（自己資本÷総資産）	21.1%	18.7%	18.9%
D/Eレシオ（有利子負債÷自己資本）	223.3%	253.9%	241.7%

	12/12 期	13/12 期	14/12 期 2Q 累計
(収益性指標)			
ROA（経常利益÷総資産）	6.3%	8.0%	-
ROE（純利益÷自己資本）	14.2%	15.5%	-
売上高営業利益率	2.3%	3.8%	5.4%

成長戦略

2ケタ増収増益の通期予想を据え置き、上期までで高進捗

(1) 2014年12月期の業績見通し

2014年12月期の連結業績見通しは、売上高が前期比25.1%増の70,620百万円、営業利益が同26.4%増の2,680百万円、経常利益が同18.8%増の2,571百万円、当期純利益が同44.0%増の1,201百万円と、期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗率は、売上高が48.2%とほぼ計画どおりとなっているが、営業利益ベースでは68.1%と上振れしている。第3四半期以降も主力のファクトリー事業や不動産事業などにおいては大きな事業環境の変化はなく、特段の費用増加も見込んでいないことから、通期では計画を上回る可能性が高い。事業別の見通しは以下のとおり。

2014年12月期業績予想

(単位：百万円)

	13/12 期		14/12 期			
	実績	構成比	会社計画	構成比	前期比 増減率	進捗率
売上高	56,450	-	70,620	-	25.1%	48.2%
営業利益	2,120	3.8%	2,680	3.8%	26.4%	68.1%
経常利益	2,164	3.8%	2,571	3.6%	18.8%	69.8%
当期純利益	834	1.5%	1,201	1.7%	44.0%	81.3%

2014年9月26日（金）

セグメント別業績予想

（単位：百万円）

			13/12期		14/12期	
			実績	会社計画	前期比増減率	進捗率
人材・教育	ファクトリー	売上高	21,015	24,163	15.0%	48.6%
		セグメント利益	1,204	1,354	12.5%	67.6%
		利益率	5.7%	5.6%	-	-
	テクノ	売上高	7,335	8,781	19.7%	47.2%
		セグメント利益	638	781	22.4%	37.3%
		利益率	8.7%	8.9%	-	-
	R&D	売上高	3,693	4,447	20.4%	44.1%
		セグメント利益	195	289	48.3%	11.1%
		利益率	5.3%	6.5%	-	-
	セールス&マーケティング	売上高	1,989	3,200	60.8%	37.9%
		セグメント利益	50	49	-1.0%	38.8%
		利益率	2.5%	1.6%	-	-
	その他	売上高	640	520	-18.6%	60.0%
		セグメント利益	52	25	-50.7%	80.0%
		利益率	8.2%	5.0%	-	-
不動産	不動産	売上高	8,683	15,017	73.0%	48.3%
		セグメント利益	511	889	73.7%	91.7%
		利益率	5.9%	5.9%	-	-
情報通信	情報通信	売上高	13,092	14,489	10.7%	51.0%
		セグメント利益	441	489	10.8%	48.1%
		利益率	3.4%	3.4%	-	-

○ファクトリー事業

ファクトリー事業の今期業績は、売上高が前期比 15.0% 増の 24,163 百万円、セグメント利益が同 12.5% 増の 1,354 百万円を見込んでいる。国内における人材派遣の需要動向はグラフにみられるとおり、2013 年第 3 四半期以降はプラスに転じてきており、足元の市場環境についても、引き続き旺盛な需要が続いている。

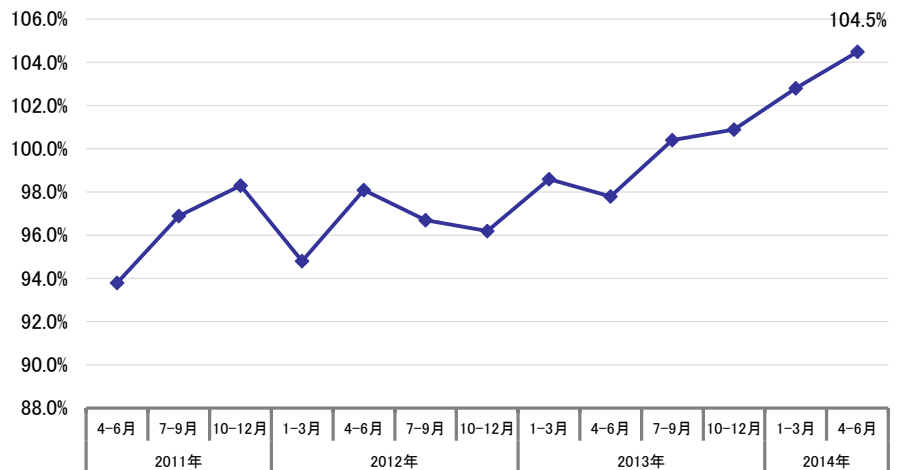
同社においてもスマートフォン関連や e コマース企業の物流拠点向け案件が下期以降も高水準で推移するとみられるほか、新規に獲得した機械メーカー向けの大型案件も下期に一段増が見込まれている。一方で人材確保が難しくなっており、採用費のコスト上昇懸念があるのも事実だ。このため、通期の利益計画は保守的なものとなっているが、現状からすれば利益の増額余地は大きいとみられる。

今後の人材確保への取り組みについては、派遣応募者の登録受付サイト「Job Paper」の活用や地方での登録拠点の拡大を図ると同時に、採用の間口を高齢者や主婦層などに広げていくことで拡大を進めていく。また、同時に社員のスキルアップを図る教育体制に注力することで、退職率の抑制にも取り組んでいく戦略だ。

「Job Paper」の登録者数は 8 月 24 日時点で 13,095 名となっており、6 月末時点の 11,844 名から見ると、月平均で約 600 名の増加ペースとなっている。半年前は約 300 名の増加ペースであったことから、「Job Paper」による人材獲得の効果は順調に上がっていると言えよう。

2014年9月26日（金）

派遣社員実稼働者数(前年同期比)



出所：一般社団法人日本人材派遣協会

○テクノ事業

テクノ事業の今期業績は、売上高が前期比 19.7% 増の 8,781 百万円、セグメント利益が同 22.4% 増の 781 百万円を見込んでいる。引き続き設計開発分野における高単価の案件に注力していくほか、生産技術分野においてもファクトリー事業との連携による事業間の共同受注案件の獲得を進めていく。

人材の確保については、ファクトリー事業同様に経営課題となるが、同社では教育サービス事業を行う子会社（株）アドバンとの連携による技術者の育成を進めながら、拡充を進めていく計画だ。

○R&D 事業

R&D 事業の今期業績は、売上高が前期比 20.4% 増の 4,447 百万円、セグメント利益が同 48.3% 増の 289 百万円を見込んでいる。第 2 四半期までの進捗率は低くなっているが、医薬・バイオ系を中心に受注案件は第 3 四半期以降も豊富で、通期計画の達成を目指す。また、臨床試験受託事業については、需要の拡大が見込まれる再生医療分野を中心に受託体制の整備・強化を進めており、来期以降の成長拡大を進めていく。

なお、人材確保・育成への取り組みに関しては、地域限定正社員制度を今下期よりスタートし採用の間口を広げたほか、研修提携施設を 2～3ヶ所増やし、バイオ関連教育の研修をスタートしている。

○セールス & マーケティング事業

セールス & マーケティング事業の今期業績は、売上高が前期比 60.8% 増の 3,200 百万円、セグメント利益が同 1.0% 減の 49 百万円を見込んでいる。CB 事業が順調に推移するほか、OCS 事業も拠点数、並びに人材の拡大を進めることで売上高は大きく伸長するが、OCS 事業の拠点拡大など事業基盤拡充に伴う費用が先行するため、利益面では前期並みの水準となる見通しだ。

下期以降の取り組みとしては、CB 事業で新登録システムを 9 月より稼働し、採用を強化するほか、社員の管理体制、サポート体制の強化による退職率の抑制を進めていく。また、OCS 事業においては拠点ごとに採用数を拡大していくほか、業界経験を持つ管理者の採用を強化し、業務効率の向上を進めていく。

○不動産事業

不動産事業の今期業績は、売上高が前期比 73.0% 増の 15,017 百万円、セグメント利益が同 74.0% 増の 889 百万円と、大幅な増収増益を見込んでいる。利益に関しては第 2 四半期までの進捗率が 90% を超えており、下期に売上計上を計画している新築マンションのうち「レジデンシャル綱島（45 戸）」（神奈川県横浜市）が完売したほか、「レジデンシャル開成山公園（72 戸）」（福島県郡山市）もほぼ完売となっていることから、更なる増収の可能性が高いとみられる。

また、2015 年 12 月期には、首都圏、東北に続いて新たに近畿圏でのマンション販売も開始し、供給戸数も拡大する計画となっている。セグメント利益率に関しては、販売時の市場環境にもよるが、大きな変化がなければ利益率は増収効果によって上昇する可能性が高い。

また、昨今の建築コスト上昇による収益への影響が懸念されるが、首都圏においては事業ポートフォリオの多様化（マンション、戸建、宅地分譲等）を進め、事業収益性を考慮した柔軟かつ機動的な販売戦略をとることで、採算重視の経営を行っていく方針だ。また、新たにリノベーション事業も今下期よりスタートする予定となっている。

東北圏においては宮城、福島、岩手の 3 県に加えて、新たに青森、秋田、山形にも営業エリアを拡大する。今後、土地の先行取得を行っていくほか、受託販売物件についても強化していく予定だ。また、近畿圏では現在進行中の 2 つのプロジェクト（新築分譲マンション）の販売体制の構築を進めていく計画となっている。

○情報通信事業

情報通信事業の今期業績は、売上高が前期比 10.7% 増の 14,489 百万円、セグメント利益が同 10.8% 増の 489 百万円を見込んでいる。市場の飽和でスマートフォンの販売台数の増加が期待しにくいなか、販売店の業界淘汰で体力のある大手資本の寡占化が進んでいく可能性が高い。同社は九州エリアでトップシェアを持っているが、今後も店舗のスクラップ & ビルドや人材育成などの先行投資を強化し、シェア拡大による安定成長を進めていく計画だ。

また、売上高の 1 割程度を占める法人向けビジネスに関しては、携帯電話販売店に営業機能を持たせることで営業エリアを全面的に拡大し、売上の拡大につなげていきたい考えだ。

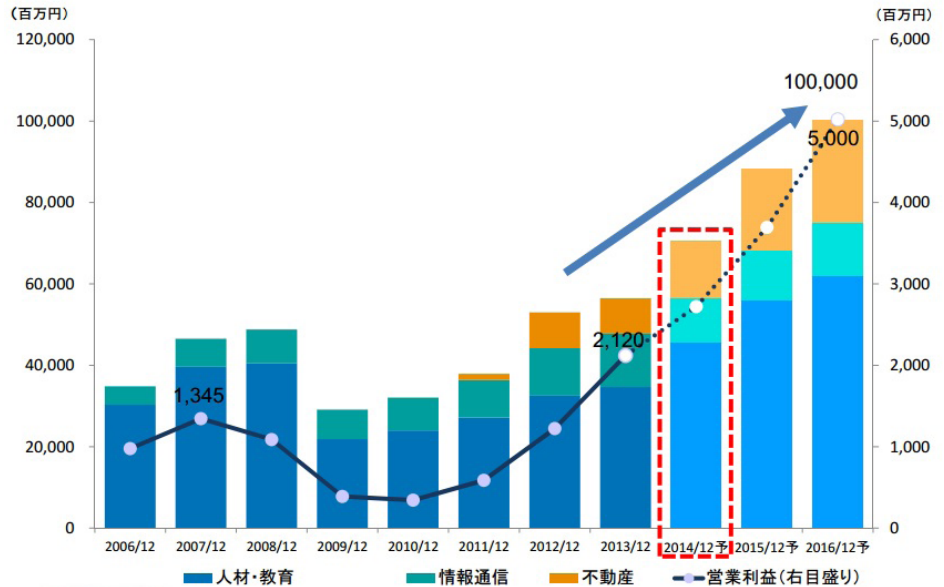
中期経営計画では 2016 年 12 月期目標を上振れする可能性も

(2) 中期経営計画

同社は 2012 年 8 月に、2016 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画を発表している。具体的には、最終年度で売上高 1,000 億円、営業利益 50 億円、ROE20% 以上、自己資本比率 25% 以上、配当性向 20% 以上とする目標を掲げている。

2014年9月26日（金）

業績推移と中期経営計画目標



出所：会社資料

2016年12月期の各ビジネスユニットの売上目標は、人材・教育ビジネスが62,000百万円、不動産ビジネスが25,100百万円、情報通信ビジネスが13,000百万円としている。このうち情報通信ビジネスに関しては既に2013年12月期実績で上回っているため、もう一段の上乗せ余地が見込まれる。また、不動産ビジネスにおいても、中期経営計画には含まれていなかった近畿圏での展開が新たに加わっており、上乗せされる可能性がある。

主力の人材・教育ビジネスは、2015年にも施行が見込まれる労働者派遣法の改正が同社にとって追い風となる可能性がある。改正法案では、派遣会社を届け出制から許認可制へ移行する予定で、資本力など一定基準を満たさない零細規模の派遣会社は廃業するか資本力のある同業他社と統合する必要に迫られるためだ。

同社の強みは、顧客企業の工場への派遣業務を核として、生産技術や設計開発、販売、保守・サポートなど、企業活動におけるほぼすべての工程において人材を供給できることにある。派遣業界の集約化が今後進展する中で、M&Aも活用しながら一段の成長を遂げていくものと弊社ではみている。

■株主還元策

2014年12月期は前期比4.3円増の年14.3円配の予定

株主還元では、同社は配当性向20%以上を基準に配当を実施している。2014年12月期の1株当たり配当金も配当性向で20%となる14.3円とし、前期末比で4.3円の増配を予定している。中期経営計画の最終年度となる2016年12月期のEPSは、計画上では140円前後の水準となる見込みで、配当性向20%とすると1株当たり配当は28円となる。今後は収益成長とともに配当成長も期待できる企業として注目されよう。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ