

ワールドホールディングス

2429 東証 JASDAQ

<http://world-hd.co.jp/ir>

2016 年 3 月 17 日 (木)

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

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 新たに加わったリノベーション事業が順調に拡大

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つの事業を柱とする持株会社。製造派遣・請負では業界トップクラス。不動産事業ではマンションデベロッパーから総合不動産事業へと業容を拡大している。

2015 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 27.8% 増の 87,984 百万円、営業利益が同 37.1% 増の 5,137 百万円と過去最高業績を更新した。人材・教育ビジネスと不動産ビジネスが好調に推移したことが主因だ。なかでも、不動産ビジネスは自社開発物件の販売が伸びたほか、2014 年 12 月より新たに加わったリノベーション事業が順調に拡大し、売上高が前期比 104.5% 増の 31,785 百万円、営業利益が同 63.8% 増の 3,061 百万円と大きく伸長し、業績拡大のけん引役となった。

2016 年 12 月期は、前上期の不動産事業の収益が高かった反動により減収減益となるものの、下期以降は人材・教育ビジネスの拡大等により増収増益に転じ、通期では売上高で前期比 13.8% 増の 100,111 百万円、営業利益で同 22.2% 増の 6,275 百万円と2ケタ増収増益が見込まれる。人材・教育ビジネスでは 2015 年 9 月に労働者派遣法が改正され、今後は小規模派遣事業者の淘汰が進むとみられる。ものづくりの川上から川下までアウトソーシングサービスをワンストップで提案できる同社にとってはシェア拡大の好機となろう。また、不動産ビジネスでは、リノベーション事業や 2015 年 8 月に M&A で取得したユニットハウス事業を強化していくことで更なる成長が見込まれる。

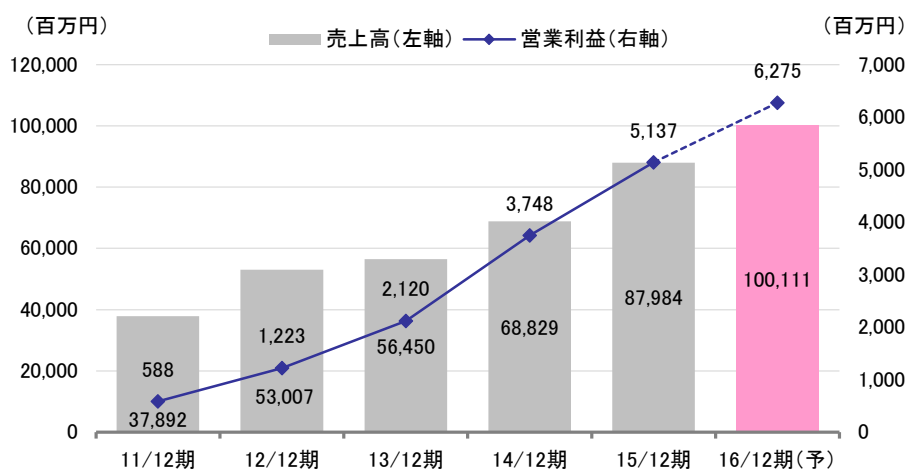
同社は株主還元に対する取り組みを強化すると発表した、具体的には、従来配当性向 20% 以上を基準としていたものを 30% に変更した。これにより、2016 年 12 月期の1株当たり配当金は前期比 22.8 円増の 68.5 円(配当性向 30%)と大幅増配となる。現在の株価水準(2月26日終値 1,231 円)で見ると配当利回りは 5% を超え、魅力的な水準と言える。

また、同社は 2016 年 3 月 22 日に東京証券取引所 JASDAQ から東京証券取引所第2部へ市場変更となることを発表した。

■ Check Point

- ・ 15/12 期は過去最高業績を連続で更新
- ・ 超低金利が続く市場環境で有利子負債の活用は効果的な戦略
- ・ 高齢者社会の進展、地方の空き家増加でリノベーション需要は拡大

連結業績の推移



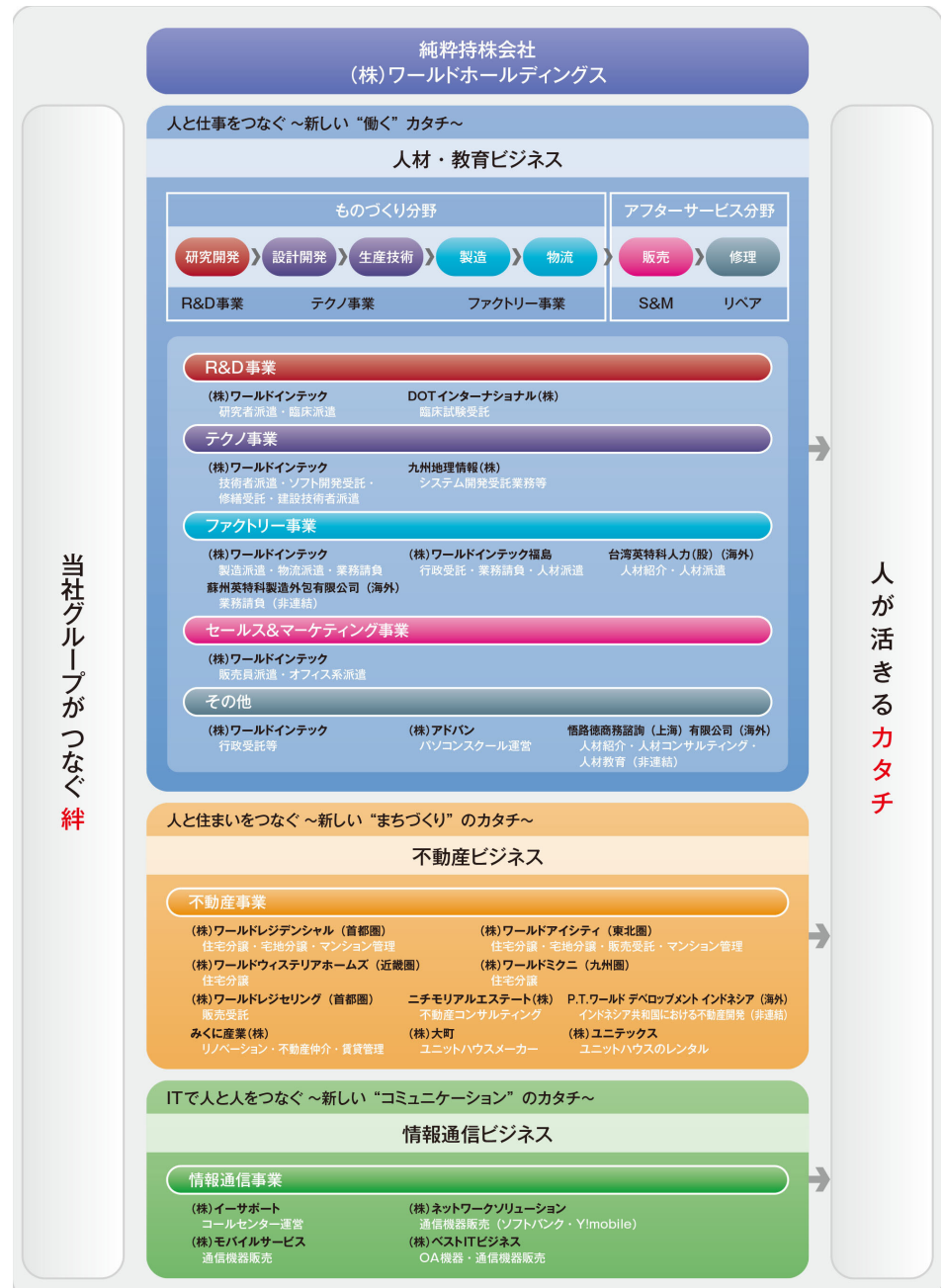
※:13/12期以前は持株会社化前の「ワールドインテック」の業績

事業概要

事業拡大に向けてより機動的な経営判断を行える体制を整えた

同社は1993年2月に北九州市にて設立。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つを柱とした事業展開を進めている。2014年7月には持株会社体制に移行し、各ビジネスユニットにおいて、事業拡大に向けてより機動的な経営判断を行える体制を整えた。

事業系統図



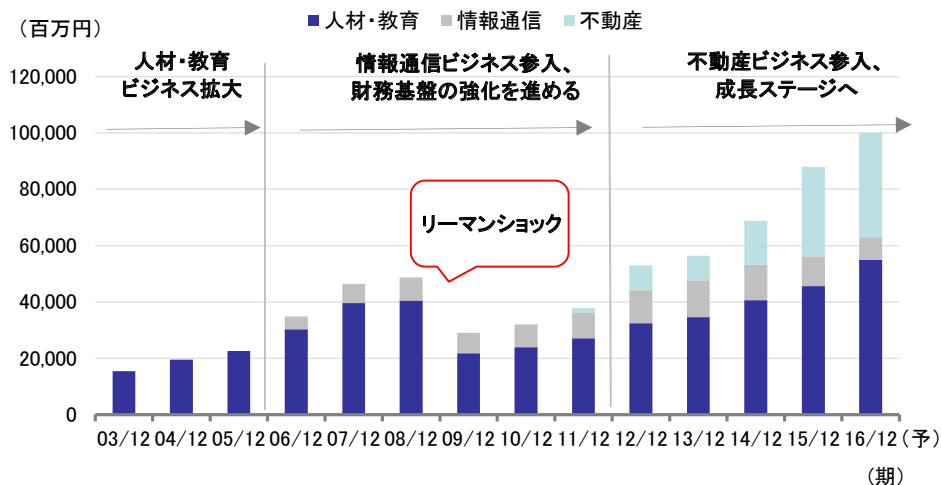
出所：決算短信

「人材・教育ビジネス（人材派遣・業務請負事業）」では、研究開発から設計開発・生産技術、製造、物流、販売、修理と、ものづくりの川上から川下に至るまで、ほぼすべての工程において事業を展開しており、特に製造派遣・請負業務では国内トップクラスの規模を誇っている。

2005 年から事業を開始した「情報通信ビジネス（情報通信事業）」では、九州圏における携帯電話のショップ運営事業と法人向け事業（OA 機器、LED 照明等の販売）を展開している。なお、同事業における子会社 4 社の決算はすべて 9 月決算となっており、連結業績において 3 ヶ月ずれて反映される格好となる。例えば、2015 年度第 4 四半期（2015 年 10-12 月期）の連結決算には、当該子会社の 2015 年 7 月-9 月期の業績が組み込まれる。

2010 年から事業を開始した「不動産ビジネス（不動産事業）」では、デベロッパーとしてマンション及び戸建住宅の分譲開発などを中心に、リノベーション事業やユニットハウスの製造販売・レンタル事業へと展開している。分譲開発は首都圏、東北、近畿エリアで、また、リノベーション事業は 2014 年 12 月に子会社化したみくに産業（株）で、北海道から九州まで全国で展開している。みくに産業では建物管理業務などストック型のビジネスモデルも行っている。また、ユニットハウス事業については 2015 年 8 月に子会社化した（株）大町（製造販売事業）、及び（株）ユニテックス（レンタル及び中古ユニットハウスの販売事業）で展開している。

連結売上高の推移



■ 決算動向

15/12 期は過去最高業績を連続で更新

(1) 2015 年 12 月期連結業績について

2 月 3 日付で発表された 2015 年 12 月期の連結業績は、人材・教育ビジネス及び不動産ビジネスが好調に推移し、売上高で前期比 27.8% 増の 87,984 百万円、営業利益で同 37.1% 増の 5,137 百万円、経常利益で同 37.9% 増の 5,133 百万円、当期純利益で同 91.3% 増の 3,810 百万円といずれも期初計画を上回り、過去最高業績を連続で更新した。売上高は 6 期連続増収、利益は 5 期連続の増益となっている。なお、当期純利益の増益率が大きくなっているが、これは、特別利益として消費税等簡易課税差額収入 995 百万円を計上したことが要因となっている。事業セグメント別の動向は以下のとおり。

2015 年 12 月期連結業績

(単位：百万円、%)

	14/12 期	15/12 期			
	実績	期初計画	実績	前期比	計画比
売上高	68,829	85,677	87,984	27.8	2.7
営業利益	3,748	3,761	5,137	37.1	36.6
経常利益	3,722	3,652	5,133	37.9	40.6
特別損益	108	-	936	-	-
当期純利益	1,992	2,127	3,810	91.3	79.1



(2) 事業セグメント別動向

セグメント別業績

(単位：百万円、%)

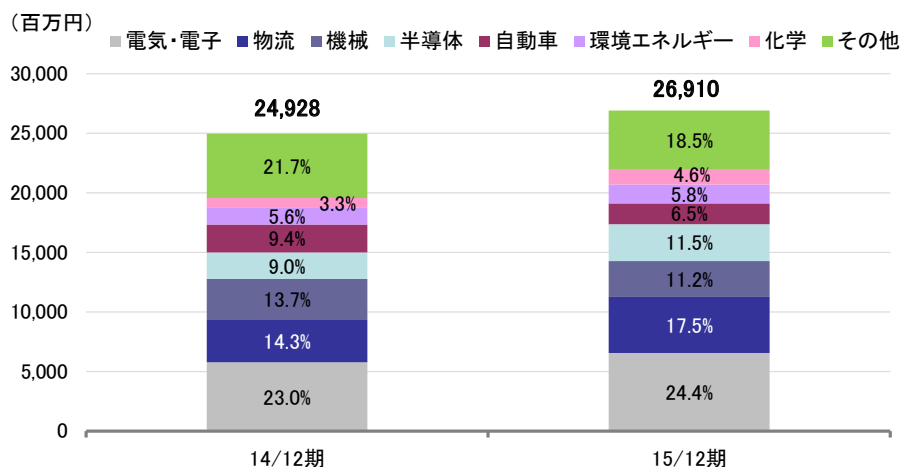
セグメント	事業部門		14/12 期	15/12 期			
			実績	期初計画	実績	前期比	計画比
人材・教育 ビジネス	ファクトリー	売上高	24,928	28,347	26,910	7.9	-5.1
		セグメント利益	1,918	1,996	1,801	-6.1	-9.8
		利益率	7.7	7.0	6.7		
	テクノ	売上高	8,430	9,260	9,547	13.3	3.1
		セグメント利益	699	769	989	41.5	28.6
		利益率	8.3	8.3	10.4		
	R&D	売上高	4,062	4,850	4,755	17.0	-2.0
		セグメント利益	159	447	518	224.0	15.8
		利益率	3.9	9.2	10.9		
	セールス& マーケティング	売上高	2,679	4,100	3,972	48.2	-3.1
		セグメント利益	72	169	218	199.8	29.4
		利益率	2.7	4.1	5.5		
	その他	売上高	574	636	491	-14.5	-22.8
		セグメント利益	18	18	15	-15.1	-17.4
		利益率	3.2	2.9	3.2		
不動産 ビジネス	不動産	売上高	15,545	26,482	31,785	104.5	20.0
		セグメント利益	1,869	1,660	3,061	63.8	84.4
		利益率	12.0	6.3	9.6		
情報通信 ビジネス	情報通信	売上高	12,608	12,000	10,522	-16.5	-12.3
		セグメント利益	172	170	4	-97.2	-97.2
		利益率	1.4	1.4	0.0		

○ファクトリー事業

ファクトリー事業の売上高は前期比 7.9% 増の 26,910 百万円、セグメント利益は同 6.1% 減の 1,801 百万円となった。大型案件の解約などがあったことから期初計画を下回ったものの、おおむね順調に推移したと言える。業種別売上高について見ると、電気・電子分野や半導体向けはスマートフォン関連やカーエレクトロニクス関連の好調を受け、それぞれ前期比で 14.7% 増、38.5% 増と好調に推移した。また、物流分野向けも EC 市場の拡大を背景に、同 31.9% 増と高成長が続いている。一方、機械分野は前期に寄与した大型案件がなくなったこともあり、同 11.5% 減となった。

増収にもかかわらず減益となったのは、人材採用強化のため同社独自サイト「JOB PAPER」の機能向上を図ったことや、請負現場の増加に伴い現場管理社員の増員を図ったこと（前期比 50 名増）、及び教育研修費用が増加したことなどが要因となっている。ただ、セグメント利益率は 6.7% と製造派遣・請負分野で業界トップクラスの収益性を維持していることに変わりはない。なお、「JOB PAPER」登録者数は前期末の 1.3 万人から当期末は 2.4 万へ拡大し、採用数の拡大に貢献している。

ファクトリー事業の業種別売上高及び構成比

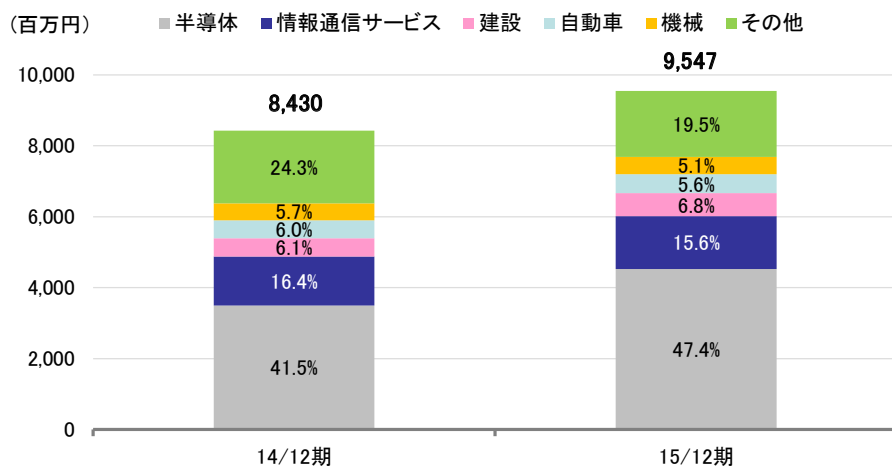


注:国内売上高のみ。

○テクノ事業

テクノ事業の売上高は前期比 13.3% 増の 9,547 百万円、セグメント利益は同 41.5% 増の 989 百万円と 2 ケタ増収増益となり、期初計画も上回った。業種別売上高動向を見ると、主力の半導体向けが前期比 29.5% 増と好調に推移したほか、情報通信サービス向けもソフト受託開発の需要増により同 8.3% 増となった。その他、建設向けや自動車向けなどでも昨今の人材不足を背景に売上高を伸ばした。特に、半導体向けでは設計開発エンジニアだけでなく、ファクトリー事業との連携による受注活動を強化したことで、工場での生産技術エンジニアの派遣が大きく伸びた。また、セグメント利益率は、旺盛な需要を背景とした受注単価の上昇によって前期の 8.3% から 10.4% へ上昇した。

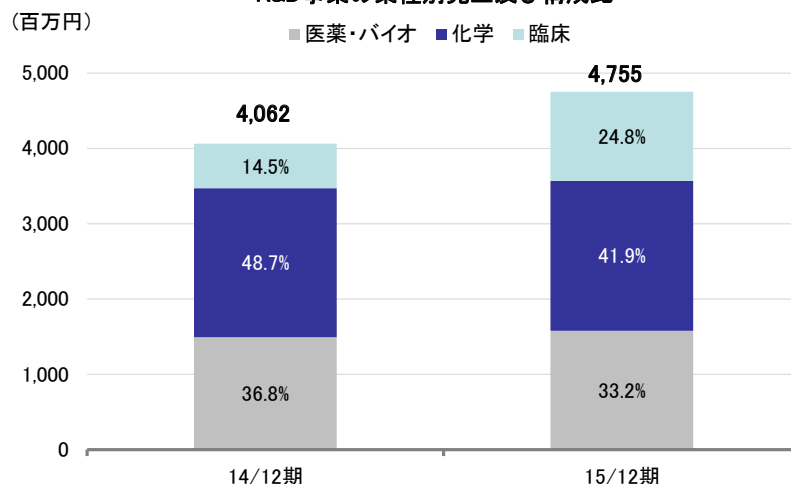
テクノ事業の業種別売上及び構成比



○R&D 事業

R&D 事業の売上高は前期比 17.0% 増の 4,755 百万円、セグメント利益は同 224.0% 増の 518 百万円となった。化学系企業の受注が旺盛だったほか、当期より新規参入した医薬品の安全性情報管理部門も順調な立ち上がりを見せ増収に貢献した。また、臨床試験受託サービスを行っている DOT インターナショナル（株）では、前期から人員体制の強化に取り組んできたことで、大規模な企業治験と臨床研究案件の新規受注を獲得でき、売上高、利益ともに拡大するなど同事業の収益拡大に大きく貢献した。

R&D事業の業種別売上及び構成比

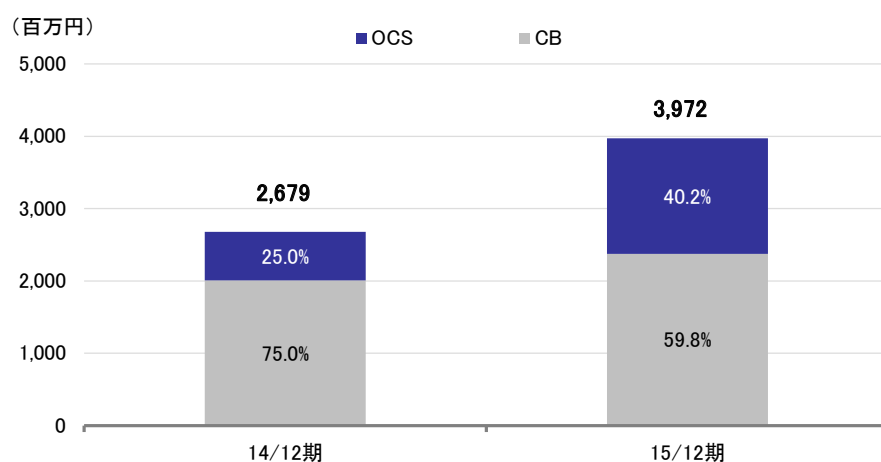


○セールス & マーケティング事業

セールス & マーケティング事業の売上高は前期比 48.2% 増の 3,972 百万円、セグメント利益は同 199.8% 増の 218 百万円と順調に拡大した。CB 部門（小売店舗への販売員派遣）では、顧客先を従来のラグジュアリーブランドショップに加えて量販店や百貨店などへ広げたこと、またフロア単位での請負案件などが増加したことで、売上高が前期比 19.5% 増収となったほか利益も大きく改善した。

また、2013 年より業務を立ち上げた OCS 部門（コールセンター等のオペレーター派遣）では、ファクトリー事業の物流分野との連携強化により軽作業系の在籍が大きく伸びたほか、マイナンバー関連の大型案件を獲得したことで売上高は前期比 141.0% 増と大幅増収となり、利益面でも増収効果により黒字化を達成した。

セールス & マーケティング事業の業種別売上及び構成比

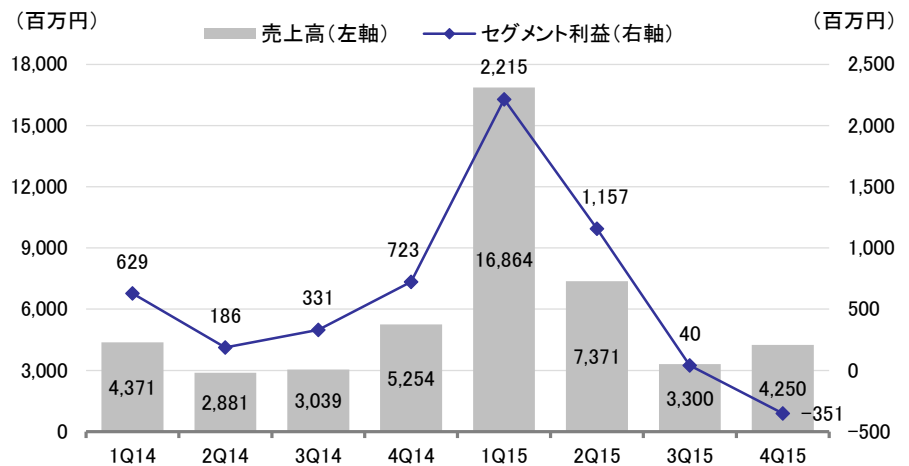


○不動産事業

不動産事業の売上高は前期比 104.5% 増の 31,785 百万円、セグメント利益は同 63.8% 増の 3,061 百万円と大幅増収増益となり、期初計画に対してもいずれも上回る格好となった。売上高の内訳を見ると、自社開発物件は「レジデンシャル中野新井薬師」（東京）「レジデンシャル豊中曽根」（大阪）「レジデンシャル青山駅前」（岩手）のほか、共同事業である「ブランド横濱馬車道レジデンシャル」（神奈川）「あすと長町公営住宅」（宮城）など新築分譲マンション 339 戸の引渡しを行ったほか、新築マンション以外の不動産販売も寄与し、前期比 56.4% 増の 23,499 百万円と期初計画を大きく上回った。

また、2014 年 12 月より連結に加わったリノベーション事業は、売上高が 6,016 百万円（前期は 5 億円強）と順調に拡大したほか、2015 年 9 月より加わったユニットハウス並びにレンタル事業も 645 百万円の売上を計上した。なお、四半期ベースで同事業の業績を見ると、第 1、2 四半期の売上及び利益が集中しているが、これは新築分譲マンションの販売が同期間に集中したことが要因となっている。

不動産事業の業績推移(四半期)



○情報通信事業

情報通信事業の売上高は前期比 16.5% 減の 10,522 百万円、セグメント利益は同 97.2% 減の 4 百万円となり、期初計画に対しても下回る格好となった。携帯電話の普及が一巡し、販売台数が減少するなかで、携帯ショップ事業では不採算店舗の圧縮と優良店舗づくりの構築に注力し、費用が先行する格好となった。携帯ショップ数は、104 拠点（直営店 34 店舗、代理店 70 店舗）でスクラップはほぼ完了し、次期以降は M&A も含めた拡大戦略に転じる。

なお、同社では当期より中古携帯の買取・販売や格安 SIM の販売、スマートフォンの操作方法などをレクチャーするオリジナルショップ「ケータイの窓口」の出店も行っており、新たなニーズの掘り起しにも取り組んでいる。



ワールドホールディングス

2429 東証 JASDAQ

<http://world-hd.co.jp/ir>

2016 年 3 月 17 日（木）

超低金利が続く市場環境で有利子負債の活用は効果的な戦略

(3) 財務状況と経営指標

2015 年 12 月末の財務状況を見ると、総資産残高は前期末比 10,242 百万円増加の 56,329 百万円となった。主な変動要因は、販売用及び仕掛販売用不動産の増加（+5,682 百万円）受取手形及び売掛金の増加（+1,056 百万円）等となっている。

一方、負債合計は前期末比 6,772 百万円増加の 44,432 百万円となった。主に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（+7,661 百万円）によるものとなっている。また、純資産は当期純利益の計上による利益剰余金の増加（+3,416 百万円）を主因に、前期末比 3,470 百万円増加の 11,897 百万円となった。

経営の安全性を示す自己資本比率や有利子負債比率は期間利益の増加に伴って、いずれも改善している。同社では今後も収益を拡大していくことで自己資本比率の向上を目指していく方針を示している。一方で、超低金利が続く市場環境において、不動産事業の拡大を進めていく上で、有利子負債の活用は効果的な戦略を考えており、収益性が見込める案件であれば積極的に不動産開発用地の仕入れも行っていく方針を示している。なお、当期の仕入物件数は 19 件と前期の 14 件から 5 件増加し、首都圏、東北、近畿エリアすべてで仕入件数は増加している。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	12/12 期	13/12 期	14/12 期	15/12 期	増減額
流動資産	21,279	28,157	41,606	50,402	8,796
（現金及び預金・有価証券）	4,917	5,980	10,804	11,069	265
（販売用・仕掛販売用不動産）	10,105	14,709	22,493	28,175	5,682
固定資産	2,525	2,409	4,480	5,927	1,447
総資産	23,805	30,566	46,087	56,329	10,242
負債合計	17,978	23,882	37,660	44,432	6,772
（有利子負債）	11,190	14,548	23,587	31,248	7,661
純資産	5,826	6,683	8,426	11,897	3,470
主要経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	21.1%	18.7%	16.1%	19.2%	
有利子負債比率	223.3%	253.9%	317.8%	289.5%	
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	6.3%	8.0%	9.7%	10.0%	
ROE（自己資本当期純利益率）	14.2%	15.5%	30.3%	41.8%	
売上高営業利益率	2.3%	3.8%	5.4%	5.8%	

■今後の見通し

売上高、営業利益、経常利益は引き続き 2 ケタ成長を見込む

(1) 2016 年 12 月期の業績見通し

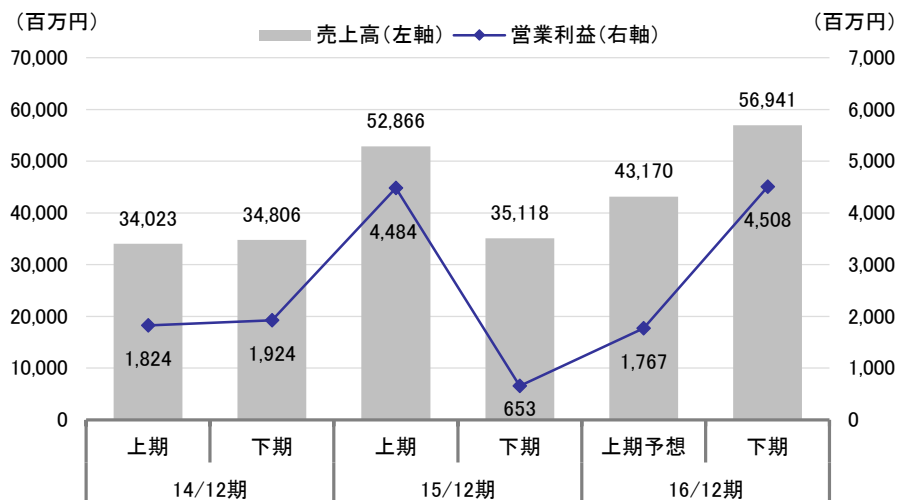
2016 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 13.8% 増の 100,111 百万円、営業利益が同 22.2% 増の 6,275 百万円、経常利益が同 19.9% 増の 6,153 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.1% 増の 3,814 百万円と過去最高業績を更新し、売上高、営業利益、経常利益は引き続き 2 ケタ成長を見込んでいる。今期は人材・教育、不動産、情報通信とすべての事業で増益を見込んでいる。なお、上期に関しては売上高で前年同期比 18.3% 減、営業利益で同 60.6% 減と減収減益を見込んでいるが、これは前上期の不動産事業の収益が高かった反動によるもの。半期ベースで見れば前下期を底に収益は再び拡大局面に入ることが予想される。事業セグメント別の見通しは以下のとおり。

2016 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円、%)

	15/12 期	16/12 期			
	実績	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	87,984	43,170	-18.3	100,111	13.8
営業利益	5,137	1,767	-60.6	6,275	22.2
経常利益	5,133	1,686	-62.2	6,153	19.9
親会社株主に帰属する当期純利益	3,810	1,034	-66.7	3,814	0.1

連結業績の推移(半期)



不動産事業は資産ポートフォリオの最適化と新規事業の強化を推進

(2) 事業セグメント別見通し

セグメント別業績見通し

(単位：百万円、%)

セグメント	事業部門		14/12 期	15/12 期	16/12 期	
			実績	実績	予想	前期比
人材・教育 ビジネス	ファクトリー	売上高	24,928	26,910	32,571	21.0
		セグメント利益	1,918	1,801	2,316	28.6
		利益率	7.7	6.7	7.1	
	テクノ	売上高	8,430	9,547	10,699	11.7
		セグメント利益	699	989	952	-3.7
		利益率	8.3	10.4	8.9	
	R&D	売上高	4,062	4,755	5,650	18.8
		セグメント利益	159	518	565	9.1
		利益率	3.9	10.9	10.0	
	セールス & マーケティング	売上高	2,679	3,972	5,525	39.1
		セグメント利益	72	218	296	35.5
		利益率	2.7	5.5	5.4	
	その他	売上高	574	491	547	11.4
		セグメント利益	18	15	26	70.3
		利益率	3.2	3.2	4.8	
不動産 ビジネス	不動産	売上高	15,545	31,785	37,092	16.7
		セグメント利益	1,869	3,061	3,921	28.1
		利益率	12.0	9.6	10.6	
情報通信 ビジネス	情報通信	売上高	12,608	10,522	8,056	-23.4
		セグメント利益	172	4	200	4,054.5
		利益率	1.4	0.0	2.5	

○ファクトリー事業

ファクトリー事業の売上高は前期比 21.0% 増の 32,571 百万円、セグメント利益は同 28.6% 増の 2,316 百万円となる見通し。製造・物流現場でのアウトソーシング需要が拡大するなか、派遣業界においても人材採用が課題となっているが、同社ではここ数年取り組んできた人材採用力の強化、並びにキャリアアッププランの整備等による派遣社員の定着率向上により、こうした需要を取り込んでいく。今期の派遣社員数は前期末比 2,200 名増、増加率になおすと約 3 割増と大幅増を計画しており、今期業績計画を達成するうえで、計画どおり増員できるかどうかがかぎを握ることになる。

派遣需要に関しては、直近でスマートフォン関連の調整など懸念要因はあるものの、あまり心配していない。電子部品や半導体などの主要顧客は業界でも勝ち組の企業が多く、下期に向けて生産量は拡大する見通しとなっているためだ。また、ここ数年で急成長している物流分野についても、前期比 4 割強の伸びが見込まれる。EC 市場の拡大を追い風に、主要顧客の取引量が増加することに加えて、物流分野でのアウトソーシング需要も旺盛であり、新規顧客の開拓が売上増に寄与すると見ている。

○テクノ事業

テクノ事業の売上高は前期比 11.7% 増の 10,699 百万円、セグメント利益は同 3.7% 減の 952 百万円を見込んでいる。売上高は半導体、情報通信サービス向けを中心にエンジニアの需要が旺盛なことから、今期も 2 ケタ増収が続く見通し。利益面では相対的に収益性の低い生産技術系エンジニア派遣の売上構成比上昇により、若干の減益を見込んでいるが保守的なものと考えられる。なお、人員の増員計画に関しては新卒社員の積極採用などにより、前期末比 200 名増、伸び率で 1 割強の増員を見込んでいる。

○R&D 事業

R&D 事業の売上高は前期比 18.8% 増の 5,650 百万円、セグメント利益は同 9.1% 増の 565 百万円を見込んでいる。化学系企業や医薬・バイオ関連企業における研究開発分野のアウトソーシング化、並びに治験・臨床研究受託サービスの需要拡大に対応するため、今期は新卒採用枠を従来の 2 倍に拡大するなど積極的な増員を進めていく。人員の増員計画としては前期末比で 200 名増、伸び率では 2 割強の増員を見込んでいる。積極的な人材採用に伴う教育研修費等の増加により、利益率は若干低下するとみている。

○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売上高は前期比 39.1% 増の 5,525 百万円、セグメント利益は同 35.5% 増の 296 百万円と今期も高い成長を見込んでいる。CB 部門では引き続き百貨店や量販店などでの取引拡大を進めていくほか、OCS 部門でもコールセンターの大型案件獲得や物流系の軽作業派遣の需要拡大に対応していく。軽作業派遣の人員規模は前期の 100 名から今期は 200 ～ 300 名に拡大する見通しとなっている。人員の増員計画では前期末比 960 名増、伸び率で 5 割強の増員を計画している。

○不動産事業

不動産事業の売上高は前期比 16.7% 増の 37,092 百万円、セグメント利益は同 28.1% 増の 3,921 百万円となる見通し。売上高の内訳としては、分譲マンションや用地売却などデベロップメント事業で 280 億円、リノベーション事業で 60 ～ 70 億円、ユニットハウス・レンタル事業で 20 億円を見込んでいる。

今期の事業方針としては、資産ポートフォリオの最適化と新規事業の強化を推進していく。資産ポートフォリオの最適化では、マンション分譲とリノベーションを両輪として、事業環境や収益性などを鑑みながら、バランスの取れた用地や物件の仕入れを行い、事業の拡大を進めていく。マンション分譲では新たに高齢者対応マンションなど新たなターゲット向けの企画・開発を進めていく予定だ。全国展開しているリノベーションについては同社の強みでもある大手デベロッパーとのパイプラインをさらに拡大し、物件の仕入れを積極的に進めていく考えだ。

また、新規事業として前期から加わったユニットハウス事業に注力していく。ユニットハウスの市場規模は年間 1,100 億円程度で、このうち上位 2 社（ナガワ <9663>、三協フロンテア <9639>）で約 40% のシェアを握っている。同社グループは業界 6 番手で年間 20 億円程度の売上規模だが、この市場で早期に相応の業界地位の確立を目指す。売上高 100 億円を達成するため、同社では供給能力の拡大と販路拡大を進めていく。供給能力に関しては、ファクトリー事業で培ってきたものづくりのノウハウをユニットハウスの製造工場（宮城、京都の 2 工場）に活用し、生産性を上げていくことで供給体制を年間 3,500 戸から 1 万戸へ拡大していく。また、販路については今期より同社の不動産ビジネスのネットワークを活用して、卸レンタル、販売双方の販路を拡大し、売上拡大を図っていく方針だ。事業規模が拡大すれば、将来的に年間 7,000 億円の市場規模があるプレハブ業界（自由設計による住宅・工場・倉庫等）への進出も視野に入れている。

○情報通信事業

情報通信事業の売上高は前期比 23.4% 減の 8,056 百万円、セグメント利益は前期 4 百万円から 200 百万円へ急回復を見込んでいる。売上高は端末価格の過度な安値販売が是正された影響で、業界全体の販売台数が落ち込んでいることに加え、同社の携帯ショップの店舗数もスリム化したことで 2 ケタ減収となるが、利益面では前期に計上した店舗閉鎖費用が無くなることで増益に転じる見通しだ。

携帯ショップ業界は今後も販売競争の激化が続き、販売力の無いショップは淘汰が進むと予想されている。こうした市場環境から、同社では高スキルな人材の育成と優良店舗の構築が生き残りのカギを握ると見て、前期より店舗のスクラップ&ビルドと人材育成への投資を強化してきた。店舗のスリム化についてはほぼ前期で完了し、今後は圧倒的な資本力を活かして、M&A を活用しながら優良店舗を取り込み、九州全域に店舗網を構築していく戦略となっている。

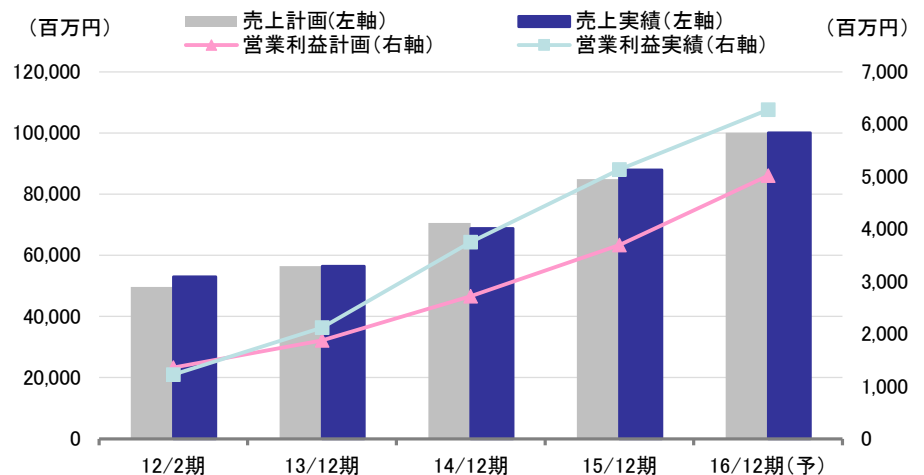
高齢者社会の進展、地方の空き家増加でリノベーション需要は拡大

(2) 中期経営計画

同社が 2012 年に発表した 5 ヶ年の中期経営計画では、最終年度となる 2016 年 12 月期においてグループ売上高 1,001 億円、営業利益 50 億円を目指すとしていた。ストックビジネスで安定収益が見込める人材・教育ビジネス、情報通信ビジネスの成長に加えて、高い収益性を追求できる不動産ビジネスを強化することで目標の達成を目指してきた。前期までは売上高、営業利益ともに当初計画を上回るペースで推移し、最終年度となる今期も売上高はほぼ当初計画並みとなるが、営業利益では 12 億円程度上回って着地する見通しだ。

セグメント別で見ると、不動産ビジネスがリノベーション事業やユニットハウス事業が加わったこともあり、売上高、利益ともに想定を上回るペースで成長している。人材・教育ビジネスは売上高こそ当初計画を 70 億円程度下回りそうなのものの、セグメント利益では 3 億円上回る見通しとなっており、収益性の向上が進んでいる。情報通信ビジネスは売上高で 50 億円、営業利益で 2 億円程度当初の計画を下回る見込みだが、今期は市場環境が最も厳しい局面であることを考えれば致し方ないところであろう。全体的に見れば同社が進めてきた経営戦略が順調に進んでいるものと評価される。

中期経営計画予実推移



また、2017 年からスタートする次期 5 ヶ年計画については、今期中に策定する予定となっている。成長性と収益性をさらに高めるための最適なポートフォリオの構築を図ることを基本方針として、更なる事業規模の拡大を進めていくものと予想される。

事業環境について見ると、人材・教育ビジネスは労働者派遣法の改正が 2015 年 9 月に施行され、今後資本力のない中小規模の派遣事業者の淘汰が進むとみられるなか、同社にとってはシェア拡大の好機となろう。同社では引き続き人材採用力とキャリアアッププランの整備などによる定着率の向上に取り組み、人材プラットフォームの強化を進めていく。ものづくりの川上から川下（研究開発～製造～物流～販売～アフターサービス）までほぼすべてのプロセスのアウトソーシング化をワンストップで提供できる強みを活かして、事業拡大を図っていく方針だ。

労働者派遣法改正（2015 年 9 月施行）のポイント

改正前	改正後
○専門 26 業種に基づく規制 ○有期派遣受入れ期間 「業務」単位で最長 3 年 ○許認可制の一般派遣と届出制の特定派遣	○専門 26 業種区分の廃止 ○有期派遣受入れ期間 「人」単位で最長 3 年 ○全て許認可制の一般派遣へ 新たな認可基準 ・資産基準：2,000 万円×事業所数 ・現金・預金：1,500 万円×事業所数

また、不動産ビジネスでは今後、高齢化社会の進展と世帯数の減少、地方での空き家増加といった市場環境の変化により、リノベーション需要の拡大が見込まれる。一方、首都圏においては地価や建築コストの高騰により新築分譲マンションの需要拡大が見込み難しくなっている。こうしたなかで、同社の強みであるリスクを最大限に回避できる仕入ノウハウが今後の競争力の差別化要因になると考えられ、同社の成長機会につながると考えられる。

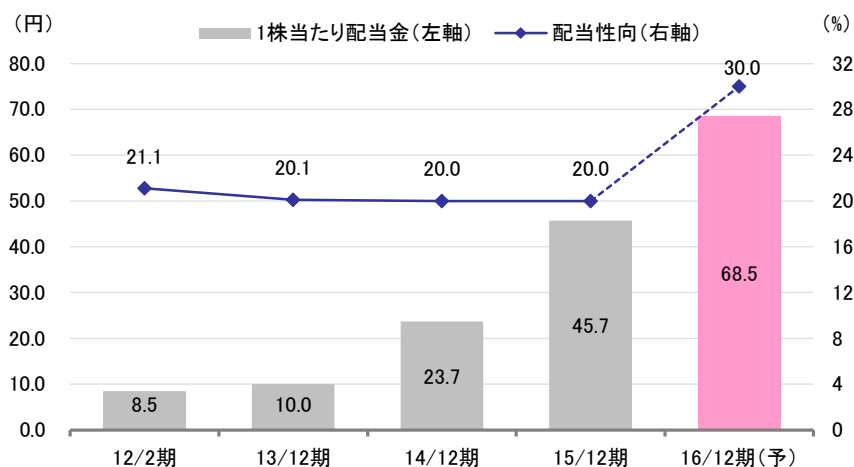
情報通信ビジネスでは前述したとおり、M&A も活用しながら優良店舗の構築による九州エリアへの展開を進めていく。また、新商材として SIM フリー端末の販売を開始したほか、新商材を踏まえた新規事業なども検討していく予定となっている。

株主還元策

株主還元への取り組みを強化、16/12 期は大幅増配

同社は株主還元への取り組みを強化することを発表した。具体的には、2016 年 12 月期より配当性向を従来の 20% 以上から 30% に引き上げた。これにより、2016 年 12 月期の 1 株当たり配当金は前期比 22.8 円増の 68.5 円（配当性向 30%）と大幅増配となる。現在の株価水準（2 月 26 日終値 1,231 円）で見ると配当利回りは 5% を超え、魅力的な水準と言える。

1株当たり配当金と配当性向



損益計算書

(単位：百万円、%)

	12/12 期	13/12 期	14/12 期	15/12 期	16/12 期予
売上高	53,007	56,450	68,829	87,984	100,111
(対前期比)	39.9	6.5	21.9	27.8	13.8
売上原価	43,890	45,869	55,742	70,453	
(対売上比)	82.8	81.3	81.0	80.1	
販管費	7,893	8,460	9,338	12,393	
(対売上比)	14.9	15.0	13.6	14.1	
営業利益	1,223	2,120	3,748	5,137	6,275
(対前期比)	108.1	73.3	76.8	37.1	22.2
(対売上比)	2.3	3.8	5.4	5.8	6.3
営業外収益	253	180	113	194	
受取利息及び配当金	4	6	10	17	
営業外費用	186	136	139	198	
支払利息	80	84	86	141	
経常利益	1,290	2,164	3,722	5,133	6,153
(対前期比)	90.2	67.8	72.0	37.9	19.9
(対売上比)	2.4	3.8	5.4	5.8	6.1
特別利益	100	-	488	995	
特別損失	144	224	380	59	
税金等調整前当期純利益	1,245	1,940	3,830	6,069	
(対前期比)	81.5	55.8	97.4	58.5	
(対売上比)	2.3	3.4	5.6	6.9	
法人税等	456	966	1,788	2,287	
(実効税率)	36.6	49.8	46.7	37.7	
少数株主利益損失	131	139	49	-29	
親会社株主に帰属する当期純利益	658	834	1,992	3,810	3,814
(対前期比)	207.5	26.8	138.7	91.3	0.1
(対売上比)	1.2	1.5	2.9	4.3	3.8
期中平均株式数 (千株)	16,324	16,822	16,818	16,710	16,711
1株当たり利益 (円)	40.32	49.63	118.45	228.05	228.27
1株当たり配当 (円)	8.5	10.0	23.7	45.7	68.5
1株当たり純資産 (円)	298.11	340.44	444.20	645.86	-
配当性向 (%)	21.1	20.1	20.0	20.0	30.0

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・表示したものです。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