

ワールドホールディングス

2429 東証 1 部

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

2016 年 9 月 26 日（月）

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 >>>](#)

■ 16/12 期 2Q は減収減益だが、人材・教育ビジネスや情報ビジネスは増益

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。2016年6月に東証第2部市場から第1部に指定となった。

2016年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比21.3%減の41,608百万円、営業利益が同52.9%減の2,111百万円と減収減益となったが、これは前年同期に不動産ビジネスにおいて大型案件が集中した反動によるもので、人材・教育ビジネスや情報通信ビジネスは増益となるなど、期初計画比では利益ベースで上回る順調な進捗となった。

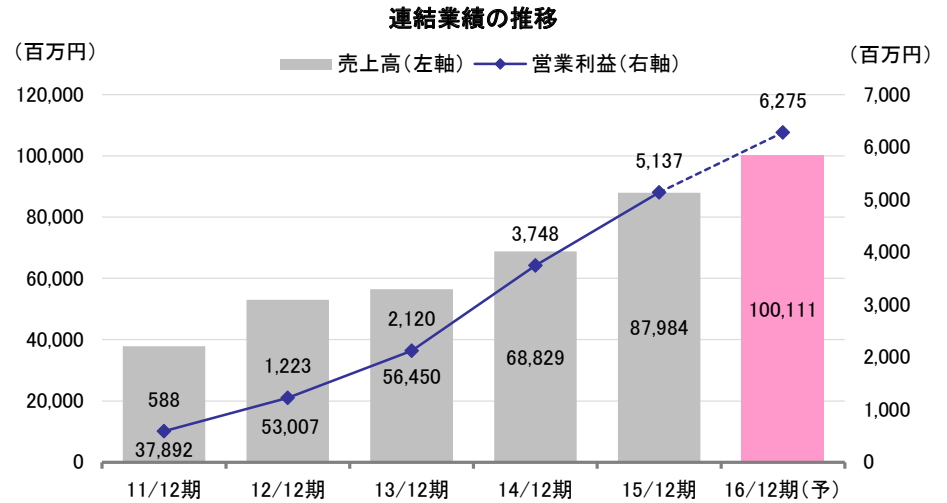
2016年12月期通期の業績は、売上高で前期比13.8%増の100,111百万円、営業利益で22.2%増の6,275百万円と期初計画を据え置いている。売上高については熊本地震の影響で若干下振れする可能性はあるものの、利益ベースでは不動産ビジネスの回復もあって計画を達成できる見通し。新築マンションの市況は減速しているが、第3四半期からは今まで仕込んできた土地の売却を進めるほか、リノベーション事業、ユニットハウス事業の拡大で増収増益を見込んでいる。一方、人材・教育ビジネスについても、製造業全般の景況感はやや悪化しているものの、同社は業界でも大企業との取引が多く影響は軽微であり、物流分野の高成長もあって増収増益が続く見通しだ。

人材・教育ビジネスにおいては労働者派遣法改正によって、業界淘汰が進みつつあるなか、同社は人材の採用を積極的に進めていくと同時に事業領域を拡大していくことで成長を推進していく方針だ。また、不動産ビジネスではデベロップメント事業とリノベーション事業が成長の推進役となる。情報通信ビジネスは携帯市場が飽和するなかで足元の収益は伸び悩んでいるが、事業エリア拡大と法人向けビジネスの強化によって再成長を図る。引き続きM&Aも活用しながら、成長が見込める分野に経営資源を積極投下し、更なる収益成長を目指している。

株主還元策として2016年12月期より配当性向基準を従来の20%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%）を予定している。

■ Check Point

- ・人材・教育ビジネスは製造派遣・請負業務では国内トップクラス
- ・通期の業績見通しは増収増益、過去最高を更新する見込み
- ・ファクトリー事業では3Q以降で一段の収益拡大が見込める状況



※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

人材・教育ビジネスは製造派遣・請負業務では国内トップクラス

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。

当社グループがつなぐ絆

人が活きるカタチ

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 照明等のリース販売)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、2016 年 12 月期第 2 四半期(2016 年 4-6 月期)の連結決算には、当該子会社の 2016 年 1-3 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住宅分譲などを中心に、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。住宅分譲は首都圏、東北、近畿、九州エリアで、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）（現（株）ミクニ）を中心に、北九州を地盤に全国展開している。また、（株）ミクニでは建物管理業務などストック型ビジネスも行っている。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）大町及び（株）ユニテックス（2016 年 4 月に両社を合併し、（株）オオマチワールドに改称）で製造販売及び卸レンタル事業を展開している。

連結売上高の推移



■ 決算動向

不動産ビジネスの大型開発案件売却の反動で 16/12 期 2Q は減収減益

(1) 2016 年 12 月期第 2 四半期累計業績について

8 月 3 日付で発表された 2016 年 12 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 21.3% 減の 41,608 百万円、営業利益が同 52.9% 減の 2,111 百万円、経常利益が同 53.2% 減の 2,088 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 61.4% 減の 1,199 百万円と減収減益決算となった。前年同期に不動産ビジネスで大型開発案件の売却が集中した反動によるもので、人材・教育ビジネスや情報通信ビジネスは増益となるなど堅調に推移した。期初計画比で見ても売上高はやや計画を下回ったものの、利益ベースでは人材・教育ビジネスや情報通信ビジネスを中心に会社計画を上回るなど順調な進捗となっている。

なお、熊本地震の影響について人材・教育ビジネスにおいて、震災発生当初に県内の 2 事業所、200 名以上の稼働が停止したほか、他地域でも減産の影響が出たものの、事業所移動による就業先の確保を行ったことで、業績への影響は軽微にとどまった。ただ、第 3 四半期以降に予算化していた数百名規模の大型案件等がなくなったことで、第 3 四半期以降の売上高は計画比で若干の減収が見込まれる。事業セグメント別の動向は以下のとおり。

2016 年 9 月 26 日（月）

2016 年 12 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	15/12 期 2Q 累計	構成比	16/12 期 2Q 累計		構成比	前年 同期比	計画比	
	実績	%	会社計画	実績	%	%	超過額	%
売上高	52,866	—	43,170	41,608	—	-21.3	-1,562	-3.6
営業利益	4,484	8.5	1,767	2,111	5.1	-52.9	344	+19.5
経常利益	4,464	8.4	1,686	2,088	5.0	-53.2	402	+23.8
親会社株主に帰属 する四半期純利益	3,106	5.9	1,034	1,199	2.9	-61.4	165	+16.0

(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		15/12 期 2Q 累計	16/12 期 2Q 累計	前年 同期比	通期計画 進捗率
			実績	実績	%	%
人材・教育 ビジネス	ファクトリー	売上高	13,210	13,857	4.9	42.5
		セグメント利益	925	948	2.5	41.0
		利益率	7.0	6.8		
	テクノ	売上高	4,648	4,912	5.7	46.0
		セグメント利益	512	538	5.1	56.5
		利益率	11.0	11.0		
	R&D	売上高	2,271	2,641	16.3	46.8
		セグメント利益	265	255	-3.6	45.2
		利益率	11.7	9.7		
	セールス& マーケティング	売上高	1,743	2,565	47.1	46.4
		セグメント利益	95	147	54.9	49.8
		利益率	5.5	5.8		
	その他	売上高	221	227	2.8	41.6
		セグメント利益	6	5	-13.3	21.7
		利益率	3.0	2.5		
不動産 ビジネス	不動産	売上高	24,235	13,346	-44.9	36.0
		セグメント利益	3,372	934	-72.3	23.8
		利益率	13.9	7.0		
情報通信 ビジネス	情報通信	売上高	6,535	4,056	-37.9	50.4
		セグメント利益	-22	131	—	66.0
		利益率	—	3.3		

注：会社計画は 5 月時点

出所：決算説明資料

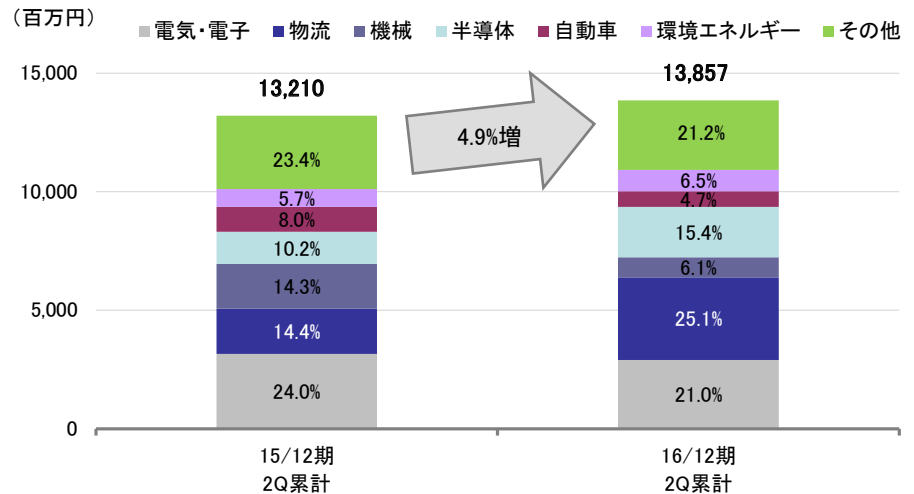
a) ファクトリー事業

ファクトリー事業の売上高は前年同期比 4.9% 増の 13,857 百万円、セグメント利益は同 2.5% 増の 948 百万円となった。熊本地震の影響により売上高は若干会社計画を下回ったものの、物流分野を中心に利益は計画を上回った。業種別売上高について見ると、電気・電子分野はスマートフォンの生産調整の影響を受け前年同期比 7.9% 減と減少したが、スマホ関連部品の生産が 2 ～ 3 割減と大幅調整していたことからすると小幅な減少にとどまった。これは同業界の中でも勝ち組企業との取引が多いことが要因と考えられる。また、自動車分野が前期比金額ベースで同 37.6% 減、機械分野が同 55.1% 減とそれぞれ大きく減少した一方で、物流分野が同 82.8% 増、半導体分野が同 57.8% 増と大幅増収となった。物流分野に関しては、大手 EC 企業向けにおいてサービス品質の高さが評価され、新規案件の獲得につながっていることが大幅増の要因となっている。同社では旺盛な需要に対応するため、各物流拠点において地元派遣企業の人材を受入れながら売上高を伸ばしている。半導体分野に関しては、リストラにより製造現場の人材不足が慢性化するなかで、受注を拡大している。

2016 年 9 月 26 日（月）

利益率が前年同期比で 0.2 ポイント低下したが、これは人材採用や管理を行うための組織体制を強化したことや、人材募集のポータルサイト「JOB PAPER」の全面リニューアルを実施するなど事業拡大に向けた先行投資を実施したことが要因となっている。人材採用や配置等の管理を行う組織に関しては従来、1 拠点で行ってきたが、大型案件や他社人材の受入れを行う案件などが増加してきたことから、今期より東日本と西日本にそれぞれ専門の組織を設け、機能強化を図った。また、「JOB PAPER」登録者数については 2014 年末の 1.3 万人から、2015 年末 2.4 万、2016 年 6 月末 3.2 万超と順調に拡大中で、売上高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



出所：決算説明資料

b) テクノ事業

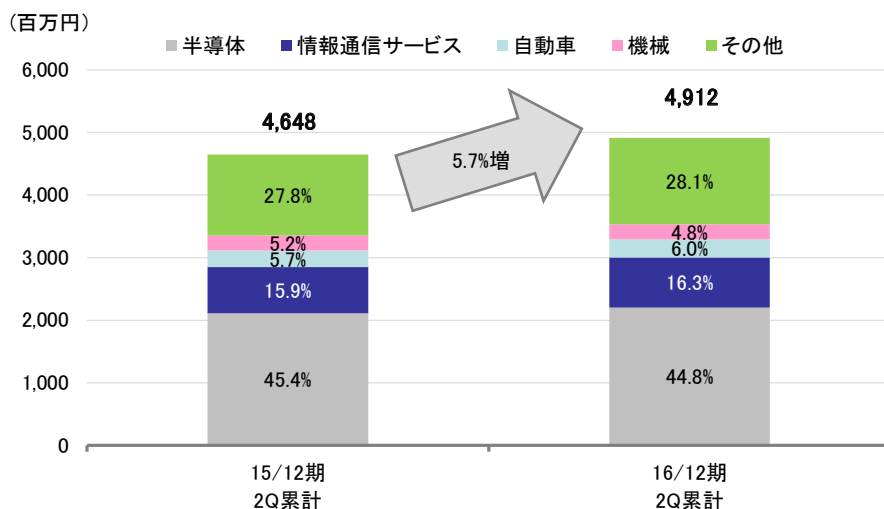
テクノ事業の売上高は前年同期比 5.7% 増の 4,912 百万円、セグメント利益は同 5.1% 増の 538 百万円となった。業種別売上高について見ると、主力の半導体向けが前期比金額ベースで 4.2% 増と堅調に推移したほか、情報通信サービス向けが同 8.8% 増、自動車向けが同 11.6% 増とそれぞれ増収となり、機械向けが同 2.1% 減と主力分野では唯一減収となった。

当第 2 四半期累計期間においては、将来の事業拡大のための教育インフラ整備に注力した。具体的には、2016 年 5 月に 3D CAD ソフトの CATIA※研修機関として名古屋にデザインセンターを開設したほか、6 月には関係会社の（株）アドバンが開発した Java のオンライン教育システムを導入し、システムエンジニアの育成基盤を整備した。また、人材採用についても今期は積極的に進めている。例年新卒の採用者数は 15 名程度であったが、今年は 70 名を採用、第 2 新卒も含めると 100 名以上を採用する予定となっている。未経験者を受け入れ育成していくための教育インフラが整備されたことで、今後も積極的に採用数を拡大していく方針で、2017 年は新卒で 120 名、第 2 新卒も含めると 150 名と今期見込み比で約 1.5 倍に拡大する計画だ。ちなみに、2016 年 4 ～ 6 月の平均在籍者数は 1,749 名となっている。

その他、同事業では 2 件の M&A も実施している。2016 年 3 月に台湾でデジタルプリントの装置の販売メンテナンスを行うノーリツ台湾と 7 月にはデジタルカメラのリペア事業で国内トップシェアを有する日研テクノ（株）を子会社化した。台湾子会社については人員規模が 20 名程度で、今後は半導体装置のメンテナンス事業にも展開していく計画となっている。台湾は半導体装置メーカーの主戦場となっており人材のニーズも今後更に集中する事が見込まれる。同社は人材とサービスを向上させる事によって参入余地は十分あると見ている。また、日研テクノについては人員規模が約 90 名で、年間約 9 億円程度の事業規模となっている。同社は家電製品のリペア事業をここ 1-2 年で強化しているが、日研テクノを子会社化することで更なる事業拡大が見込めることになる。

※ CATIA (Computer graphics Aided Three dimensional Interactive Application) : ダッソー・システムズ(仏)が開発したハイエンド 3DCAD ソフトのこと。自動車業界を中心に普及し、最近では航空機業界・人材派遣業界・電子機器メーカー及び関連設計事務所での需要も拡大している。

テクノ事業の業種別売上高及び構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

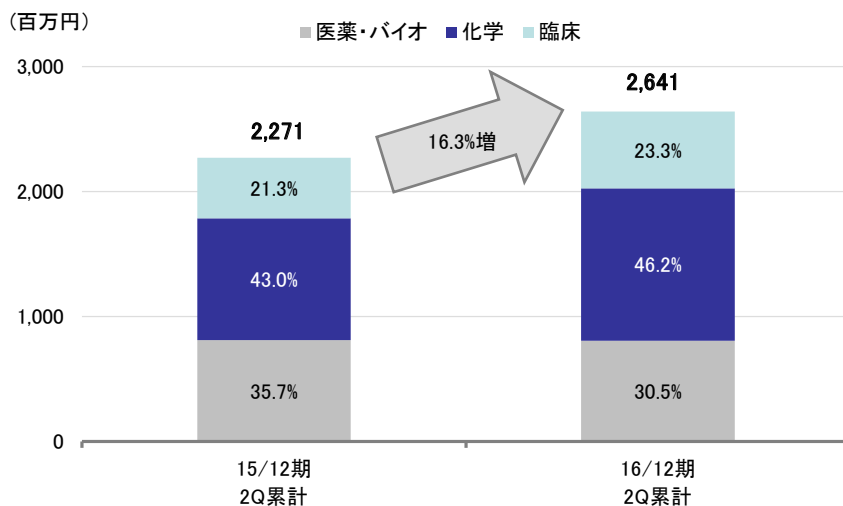
c) R&D 事業

R&D 事業の売上高は前年同期比 16.3% 増の 2,641 百万円、セグメント利益は同 3.6% 減の 255 百万円となった。売上高はバイオ・化学分野共に好調な需要を受け前期比金額ベースで 2 ケタ増収となったが、利益面では人材投資を積極的に進めたことや採用の組織体制を強化するなどの先行投資費用が増加したことで減益となった。ただ、期初計画比では上回って推移している。

新卒の採用者数については例年 40 ～ 50 名規模だったが、今年は過去最高となる 82 名を採用し、第 2 新卒も含めると年間で 100 名超の採用者数を確保する見通しだ。また、2017 年には 140 名規模とさらに採用規模を拡大する計画を立てている。また、前期より新たに参入した医薬品の安全性情報管理（PV）分野については、海外人材の採用を積極的に推進しており、今期に入ってから 10 名の外国人を受け入れ、社内で教育して配属している。

臨床試験受託事業を行っている DOT インターナショナル（株）については、当初予定していた試験が 2017 年に延期になったものの、現在受託している企業治験プロジェクトを中心に業績は堅調に推移している。

R&D事業の業種別売上高及び構成比



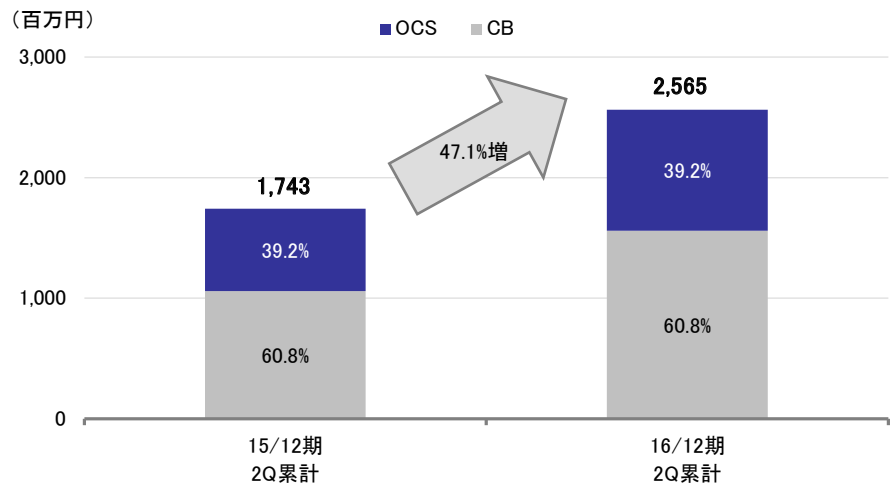
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2016 年 9 月 26 日（月）

d) 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年同期比 47.1% 増の 2,565 百万円、セグメント利益は同 54.9% 増の 147 百万円と好調に推移した。CB 部門（小売店舗への販売派遣）では、量販店・百貨店などへの提案営業を強化したことで直接取引が増加し、前期比金額ベースで 50.0% 増と大幅増収につながった。また、OCS 部門（コールセンター等のオペレーター派遣）では大手ベンダーとのパイプライン確立や、ファクトリー事業部内の物流分野との連携強化により軽作業系の派遣が大きく伸びたことで同 50.2% 増となった。OCS 部門では、新規案件の増加に対応するため仙台オフィスを新たに開設したほか、熊本に採用センターを新設し採用数の拡大を図った。

セールス & マーケティング事業の業種別売上高及び構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

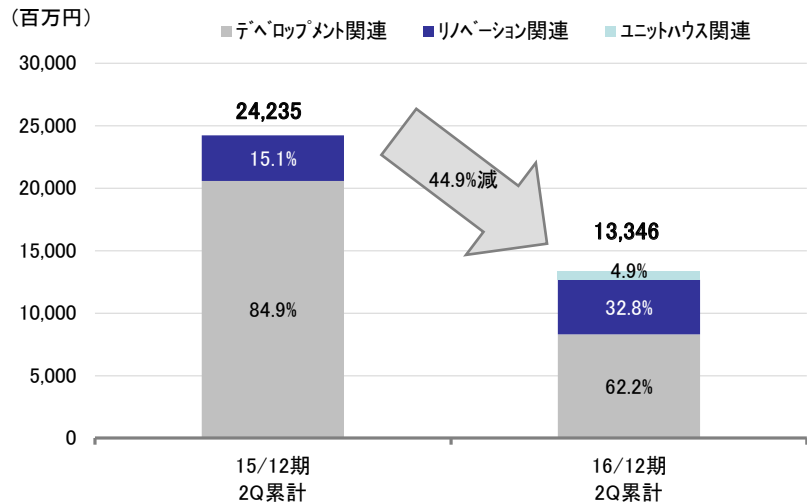
e) 不動産事業

不動産事業の売上高は前年同期比 44.9% 減の 13,346 百万円、セグメント利益は同 72.3% 減の 934 百万円となった。前年同期に物件の引渡しが集めた反動減となっている。業態別の売上高で見ると、デベロップメント関連は前年同期比 59.6% 減の 8,306 百万円、リノベーション関連（販売受託等含む）は同 19.5% 増の 4,382 百万円、第 4 四半期から子会社化に伴い、新設したユニットハウス関連は 658 百万円となった。

デベロップメント事業については首都圏や仙台エリアにおいて価格高騰の影響もあって需要が軟化しているものの、開発物件については順調に販売が進んだほか、事業開発用土地の売却などを進めた。また、開発用土地の仕入についても採算性等を検討した上で、9 物件（首都圏 7 件、東北 1 県、近畿 1 件）の購入を実施した（前年同期は 13 件）。

リノベーション事業については地盤の北九州だけでなく、その他エリアにおいても仕入が順調に進んだことで、引渡戸数が前年同期の 137 戸から 186 戸に拡大した。ユニットハウス関連事業では、熊本地震によって県内の協力工場が被災したものの、熊本支店を 6 月に新たに開設し、40 戸を無償供給するなど復興支援に取り組んだ。

不動産事業の業態別売上及び構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

f) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前年同期比 37.9% 減の 4,056 百万円、セグメント利益は 131 百万円(前年同期は 22 百万円の損失)となった。主力の携帯電話ショップ事業の売上高はキャッシュバック規制等の影響による販売台数の減少に加えて、店舗の統廃合を前期に積極的に進めたことにより、前年同期比で 41.0% 減と大幅減収となった。ただ、不採算店舗の圧縮を進めたことや顧客ニーズに合わせた関連商材の販売を強化したことなどで損益面では計画以上の改善となった。第 2 四半期末の携帯ショップ数は、代理店も含めて 109 店舗となっている(前期末比 5 店舗増、前年同期比 31 店舗減)。

超低金利下では財務レバレッジを活かした経営手法は有効

(3) 財務状況と経営指標

2016 年 6 月末の財務状況を見ると、総資産残高は前期末比 2,154 百万円増加の 58,484 百万円となった。次年度に向けて新たな事業用地を取得したことで、販売用及び仕掛販売用不動産が同 3,702 百万円増加し、現金及び預金・有価証券が同 1,451 百万円減少した。

一方、負債合計は前期末比 1,675 百万円増加の 46,107 百万円となった。事業用地の購入資金として有利子負債が同 1,781 百万円増加したことによる。また、純資産は四半期純利益の計上による利益剰余金の増加によって、同 479 百万円増加の 12,376 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ほぼ前期末並みの水準で推移した。有利子負債比率が 200% を超えており、必ずしも良好とは言えないものの、超低金利が続く市場環境においては、財務レバレッジを活かした経営手法は有効と考えられる。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	13/12 期	14/12 期	15/12 期	16/12 期 2Q	増減額
流動資産	28,157	41,606	50,402	52,049	1,647
（現金及び預金・有価証券）	5,980	10,804	11,069	9,618	-1,451
（販売用・仕掛販売用不動産）	14,709	22,493	28,175	31,877	3,702
固定資産	2,409	4,480	5,927	6,434	507
有形固定資産	637	867	1,176	1,671	495
無形固定資産	655	2,090	2,595	2,489	-106
投資その他の資産	1,116	1,523	2,155	2,273	118
総資産	30,566	46,087	56,329	58,484	2,154
負債合計	23,882	37,660	44,432	46,107	1,675
（有利子負債）	14,548	23,587	31,248	33,029	1,781
純資産	6,683	8,426	11,897	12,376	479
主要経営指標 （安全性）					
自己資本比率	18.7%	16.1%	19.2%	19.1%	
有利子負債比率	253.9%	317.8%	289.5%	295.0%	

出所：短信よりフィスコ作成

■今後の見通し

通期の業績見通しは増収増益、過去最高を更新する見込み

（1）2016 年 12 月期の業績見通し

2016 年 12 月期の連結業績見通しは、期初計画を据え置いている。売上高は前期比 13.8% 増の 100,111 百万円、営業利益は同 22.2% 増の 6,275 百万円、経常利益は同 19.9% 増の 6,153 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 0.1% 増の 3,814 百万円といずれも過去最高を更新する見込みだ。第 2 四半期までの進捗率で見ると、売上高が 41.6%、営業利益が 33.7% と低くなっているものの、利益ベースでは計画を上回るペースとなっており、第 3 四半期からは不動産事業の急回復が見込めることから、通期計画の達成は可能と見られる。ただ、売上高については前述した通り熊本地震の影響で第 3 四半期以降に見込んでいたファクトリー事業での案件がなくなることからやや下回る可能性がある。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		2Q 進捗率
	実績	通期計画	前期比	
売上高	87,984	100,111	13.8	41.6
営業利益	5,137	6,275	22.2	33.7
経常利益	5,133	6,153	19.9	33.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,810	3,814	0.1	31.4

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ファクトリー事業では 3Q 以降で一段の収益拡大が見込める状況

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

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

a) 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 百万円を見込んでいる。第 3 四半期からどれだけ新規案件を獲得し、他社受入も含めて増員できるかが計画達成のカギを握ることになる。熊本地震の影響は残るものの、第 2 四半期までに進めてきた人材採用力の強化によって新規案件の獲得を進めており、第 3 四半期からに向けては一段の収益拡大が見込める状況にある。

国内の製造業全般を見れば、円高の進行もあって景況感が悪化しているものの、労働者派遣法改正に伴う行政監督が厳しくなるなかで、顧客企業側が人材派遣会社の選別を進め始めており、同社にとっては新規案件獲得や取引シェア拡大のチャンスになると弊社では見ている。

b) 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第 3 四半期からもエンジニアの需要が旺盛で、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、第 2 四半期までは単価の高い設計開発系のエンジニアが伸びており、第 3 四半期から同様の傾向が続くと見られることから、利益ベースでは計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

c) 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の流れを追い風に、第 3 四半期からも売上高は好調を持続する見通しだ。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。

d) 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 百万円を見込んでいる。CB 部門、OCS 部門ともに第 2 四半期までの流れを引き継いで、第 3 四半期からも好調を持続する見通しだ。

e) 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。

デベロップメント事業では大型案件がないものの、今まで仕込んできた事業用地が地価の高騰もあって高採算で売却可能となっており、これら用地の売却を第 4 四半期に進めていくことで計画の達成は可能と見られる。なお、分譲マンションの大型開発案件としては 2017 年第 4 四半期に東北エリアにて「ONE PARK RESIDENTIAL TOWERS」（仙台市太白区）の販売が予定されている。野村不動産（株）との共同開発案件で総販売戸数は 345 戸となっている。

リノベーション事業に関しては九州だけでなく、広島、大阪、仙台などその他エリアにおいても人員体制の強化を進めることで、事業規模を拡大していく方針で、将来的には戸建リノベーションで業界トップを目指している。現在、業界トップは（株）カチタスで年間の販売戸数が約 3,000 戸の規模となっている（同社の 2015 年販売実績は 337 戸）。

ユニットハウス関連事業では、今期中に仙台及び京都工場の生産ライン見直しを進め、収益性を高めてから、事業拡大戦略を進めていく方針となっている。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。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、販売双方で売上を拡大していく方針で、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。

f) 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。売上高は携帯電話の販売台数減やショップ数の減少により 2 ケタ減収を見込むが、収益性は第 2 四半期までに引き続き改善する見通しだ。同社では競争力の向上を図るため、店舗の大型化による販売効率の向上、並びにホスピタリティを高めた接客に注力して行く方針だ。なお、店舗のスクラップ&ビルドについては第 3 四半期からも継続する見込みだが、収益が安定軌道に入れば、M&A によるエリア拡大によって再成長を目指していく方針で、南九州や四国エリアへの進出も視野に入れている。

また、同事業の売上高の約 1 割を占める法人向けでは、前期から注力してきた LED 照明の受注が工場向け等で増え始めており、第 3 四半期以降の成長が期待される。

2016 年 9 月 26 日（月）

M&A にも積極的に行う方針、今期より新たに専門部署を新設

(3) 今後の取り組みについて

2012 年に発表した中期 5 ヶ年計画の最終年度となる 2016 年 12 月期の業績は、売上高で若干目標値を下回る可能性があるものの、営業利益では当初目標値の 50 億円を上回って着地する見通しだ。また、財務面では有利子負債の増加によって自己資本比率で当初目標（25% 以上）をやや下回る見通しとなっており、財務面での改善が今後の課題となりそうだ。

中期経営計画

（単位：億円）

	14/12 期実績	15/12 期実績	16/12 期目標値	16/12 期計画値
売上高	688	877	1,000	1,001
営業利益	37	51	50	62
ROE	30.3%	41.8%	20.0%	30.8%
自己資本比率	16.1%	19.2%	25.0% 以上	23.2%
配当性向	20.0%	20.0%	20.0% 以上	30.0%

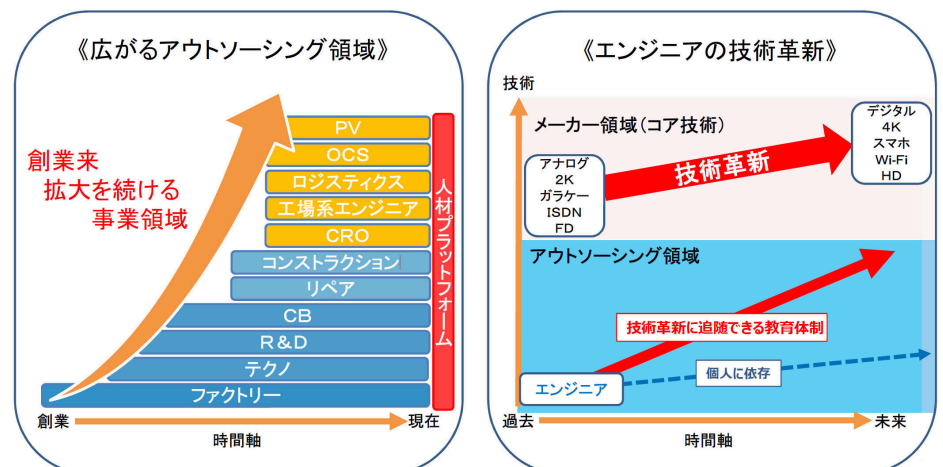
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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が、基本戦略に大きな変更はないものと考えられる。全体的には成長性と収益性をさらに高めるための最適ポートフォリオの構築を図ることを基本方針とし、より成長が見込める分野への経営資源の投入、並びにグループでの連携強化によりシナジー効果を高め、利益拡大を重視していく戦略となる。また、M&A の活用も引き続き積極的に行っていく方針で、今期より新たに専門部署を新設し 5 人体制で案件の選別、検討を進めている。事業別の取り組みは以下のとおりとなる。

a) 人材・教育ビジネス

人材派遣業界を取り巻く環境は、労働者人口の減少に伴い慢性的な人材不足が続くなかにおいて、労働者派遣法の改正もあって、今後は顧客側が派遣会社をより選別する流れになってくると見られる。一方で、応募者側から見ると多様な就業ニーズを実現できる、あるいはキャリア形成が実現可能なインフラが整備されている派遣会社を志向する流れが強まってくると見られ、今後は派遣会社の淘汰が進んでいくものと想定される。

こうした市場変化のなかで、同社は派遣ビジネスを従来の顧客企業ニーズに合わせたマッチングビジネスという捉え方から、「人と仕事を創りだす＝労働人口の最大化」という新たなビジネスとして捉え、その実現に取り組んでいく方針だ。このため今後もアウトソーシングの領域を周辺領域に広げていくことで、人材プラットフォームの基盤を拡充し、また、エンジニア領域においては技術革新に追随できる教育体制を整備していくことで、アウトソーシングニーズを取り込んでいく考えだ。



出所：決算説明資料

b) 不動産ビジネス

デベロップメント事業においては、同社の強みである精緻なマーケティングを最大限に活用し、種地の先行取得から周辺地の権利調整を行い、他社にはできない事業用地の創出を行っている。この強みを活かしつつ、自社開発もしくは土地の価値を高めた上での用地売却を状況に応じて使い分けながら、安定した収益基盤を確保していく戦略で、今後はリノベーション事業やユニットハウス事業を成長ドライバーとして強化していく方針だ。ユニットハウス事業については東京オリンピックに向けた需要拡大も見込まれており、事業拡大の好機と捉えている。

c) 情報通信ビジネス

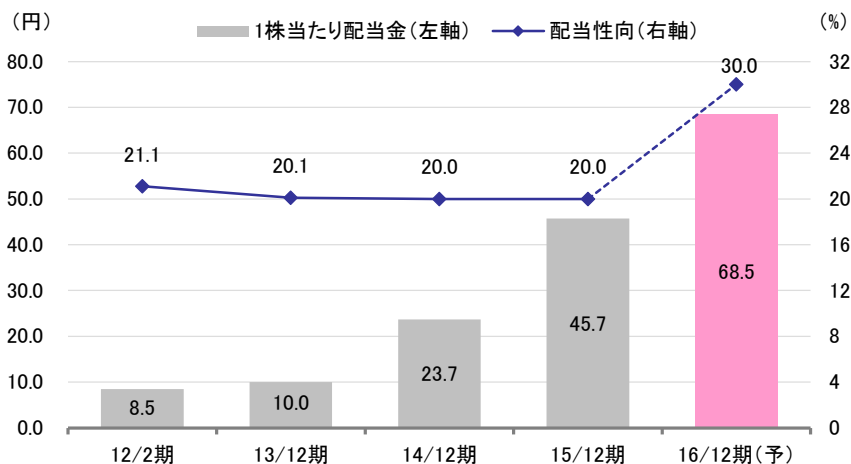
携帯ショップ事業については、顧客囲い込みにつなげるためのサービス拡充と M&A を活用したエリア拡大により事業規模を大きくし、また、利益率の高い商材（LED 照明等）の拡充を進めることによって、事業全体の収益性向上を目指していく考えだ。

株主還元策

配当性向を従来の 20% から 30% に引上げる

株主還元策として 2016 年 12 月期より配当性向基準を従来の 20% 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%）を予定している。

1株当たり配当金と配当性向



出所：短信よりフィスコ作成

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