



2018年12月期 決算説明資料

第3四半期

2018年11月5日（月）
株式会社ワールドホールディングス
東証1部（2429）

I. 2018年12月期 第3四半期決算概要

- ・ 決算サマリー … P3
- ・ セグメント別業績概況 … P5
- ・ 各セグメント詳細 … P6
- ・ 財政状態 B/S … P14

II. 2018年12月期 通期業績見通し

- ・ 通期業績見通し … P16
- ・ 2018年12月期 四半期別業績見通し … P18
- ・ 2018年度の着地に向けた各セグメントの施策 … P20
- ・ 株主還元 … P23
- ・ トピックス … P24

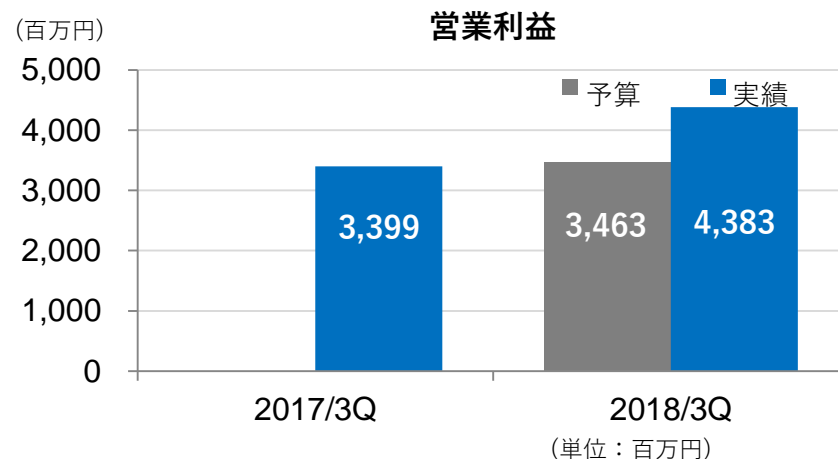
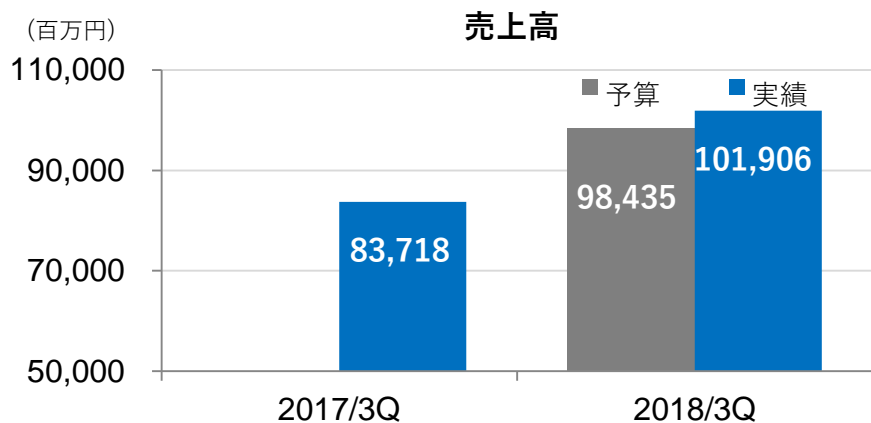
Appendix

I. 2018年12月期 第3四半期決算概要



決算サマリー ①当初予算との比較

- 全体では売上高、利益とも当初予算比で好調。
- 基幹の人材・教育ビジネスは、業界での新たなポジションを確立すべく立案した中期経営計画を着実に実行することで順調に推移し、グループ全体を大幅にけん引
- 不動産ビジネスは、好調なりノベーションに加え、地域や商品ごとの精緻なマーケティングに基づきデベロップメント関連で機動的な物件の引渡しを実施、予算を大きく上回った



	2017/3Q	2018/3Q	2018/3Q	当初予算比	
	実績	予算	実績	過不足額	達成率
売上高	83,718	98,435	101,906	+3,471	103.5%
営業利益	3,399	3,463	4,383	+919	126.6%

決算サマリー ②前年同期実績との比較

前年同期比で増収増益となり、順調に推移

(単位: 百万円)

	2017/3Q 実績	2018/3Q 実績	前年同期比		通期予算 ※	通期予算に 対する進捗率
			増減額	増減率		
売上高	83,718	101,906	+18,188	+21.7%	145,137	70.2%
営業利益	3,399	4,383	+984	+29.0%	7,288	60.1%
経常利益	3,375	4,357	+982	+29.1%	7,083	61.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,256	2,636	+380	+16.8%	4,635	56.9%

※2018年2月13日発表

セグメント別業績概況

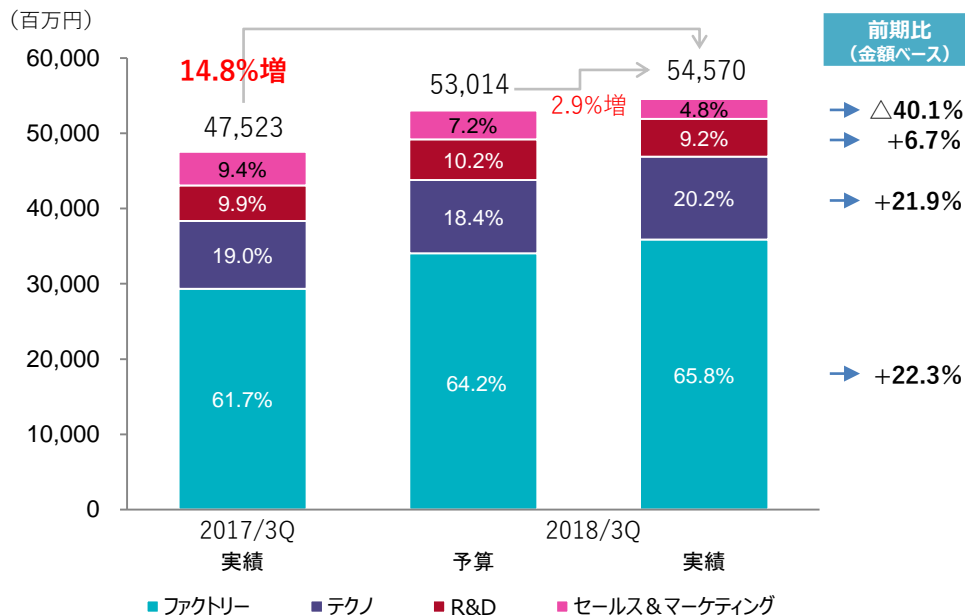
単位：百万円			2017/3Q 実績	(利益率)	2018/3Q 実績	(利益率)	前年同期比	
							増減額	増減率(%)
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	29,342		35,880		6,538	22.3
		セグメント利益	2,044	(7.0%)	2,307	(6.4%)	263	12.9
	テクノ事業	売上高	9,028		11,004		1,976	21.9
		セグメント利益	959	(10.6%)	931	(8.5%)	△28	△ 3.0
	R & D 事業	売上高	4,703		5,019		316	6.7
	セグメント利益	437	(9.3%)	380	(7.6%)	△56	△13.0	
	セールス&マーケティング事業	売上高	4,450		2,665		△1,784	△ 40.1
	セグメント利益	195	(4.4%)	△ 90	-	△286	-	
	計(参考)	売上高	47,523		54,570		7,046	14.8
		セグメント利益	3,636	(7.7%)	3,528	(6.5%)	△108	△ 3.0
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	27,349		35,238		7,889	28.8
		セグメント利益	1,198	(4.4%)	2,446	(6.9%)	1,247	104.0
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	6,618		9,424		2,805	42.4
		セグメント利益	86	(1.3%)	△ 1	-	△87	-
その他	その他事業	売上高	2,226		2,674		447	20.1
		セグメント利益	△42	-	△178	-	△135	-
	合計	売上高	83,718		101,906		18,188	21.7
		消去又は全社 営業利益	△1,479		△1,411		68	-
			3,399	(4.1%)	4,383	(4.3%)	984	29.0
<参考数値>								
不動産ビジネス	デベロップメント・戸建	売上高	16,874		22,073		5,199	30.8
		セグメント利益	1,310	(7.8%)	1,995	(9.0%)	685	52.3
	リノベーション・ ユニットハウス	売上高	10,475		13,165		2,690	25.7
	セグメント利益	△112	-	451	(3.4%)	563	-	

セグメント全体

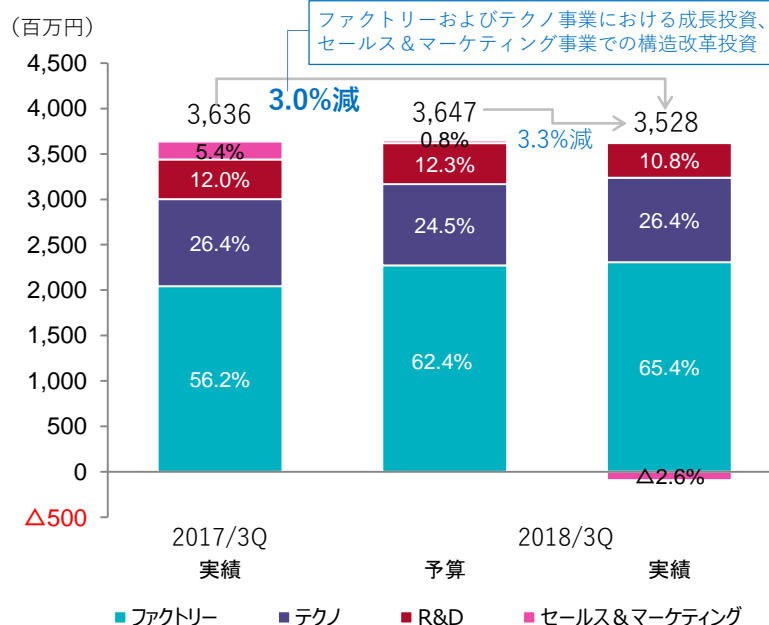
< 事業別構成比の状況 >

- 顧客ニーズへの迅速・的確な対応（ものづくり分野でのワンストップサービスの提供、育成した流動化人材の配属）により、顧客内シェアの拡大、チャージアップ等を実現
- 人材育成体制を構築し、未経験者層を育成することで採用難の中でも安定した雇用を創出
- 一方、中期経営計画の戦略実行に伴う先行投資によって利益は前期比で微減

◆ 売上高 構成比



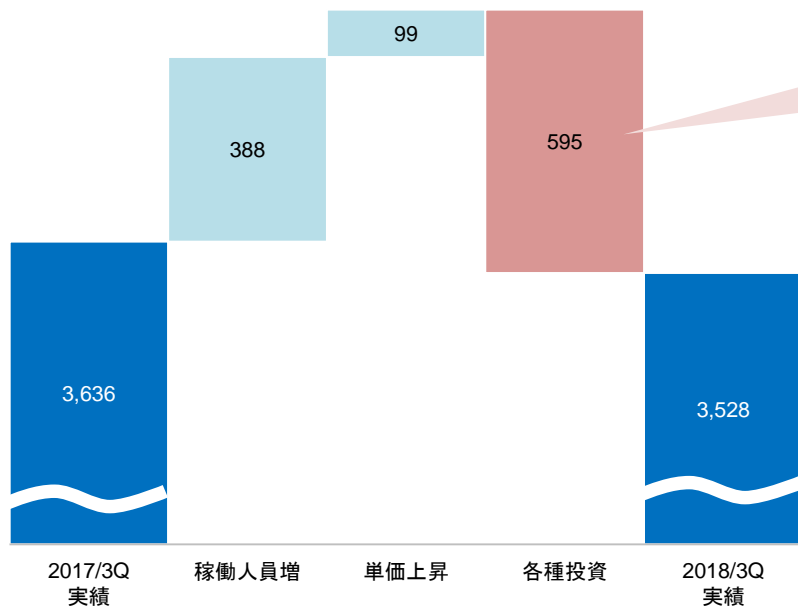
◆ セグメント利益 構成比



セグメント全体

<セグメント利益の変動要因>

- 足元は稼働人員増、単価上昇による増収増益基調が継続
- 一方で、高度なエンジニアリング集団として業界での新たなポジションを確立すべく、今期は人材育成に関する先行投資を積極的に実行
⇒ 将来的なクライアントの広がり、チャージアップ、新事業への基礎固め実現を目指す



- ファクトリー事業
“技術テクニカルセンター”の活用と
“先行採用”による流動化人材の育成と配属
“ロジ新拠点立ち上げ”に伴う先行投資
- テクノ事業
“プロダクションエンジニアリングセンター”や
“デザインセンター” “各種システムエンジニア研修”
等の社内研修による育成人材の輩出
- R&D事業
“教育研修制度”の充実化、“大学との共同研究”の展開
- キャリア形成支援の制度・仕組の構築と運用
- 10年間の新卒フォローアップ研修実施

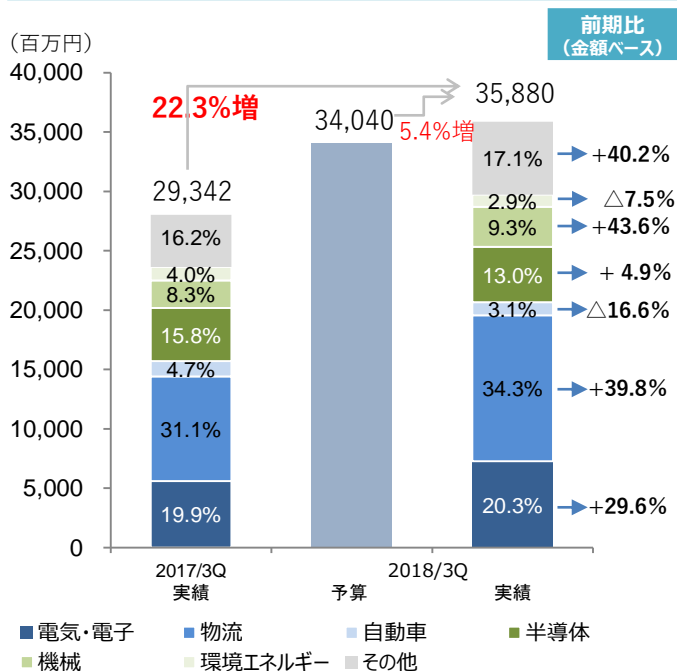
高エンジニアリング集団の形成
(高領域の開拓+チャージアップの実現)

ファクトリー事業

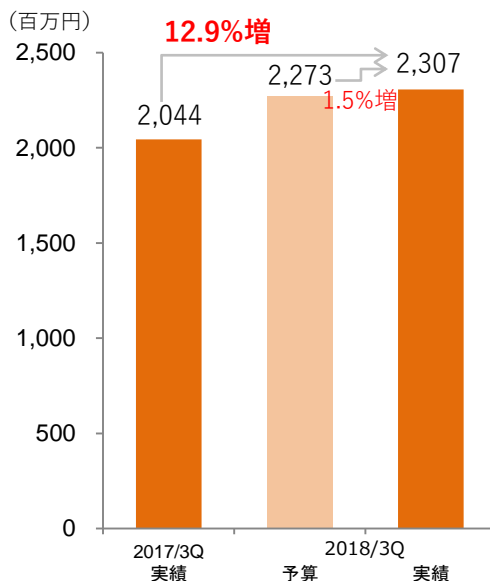
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- 機械、電気電子分野で、成長性や持続性の高い技術を持ち、現状の人材マーケット環境に理解あるクライアントとの取引を意識的に拡大。安定した事業所の構築と人材配属が進む
- 物流分野で新規大型拠点が4月より順調に稼働、在籍人数の積み上げに寄与
- 人材プラットフォーム(共通の技術・技能を持った専門家集団)の構築に向け人材育成投資を推進

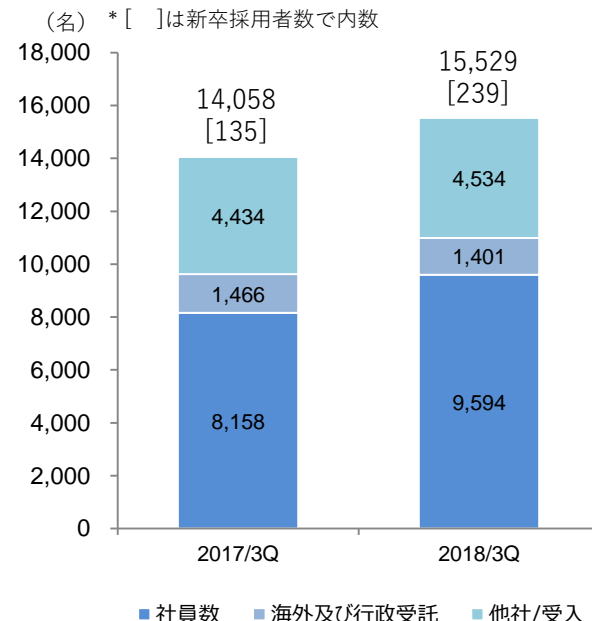
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



※売上高の予算は分野別に開示していません

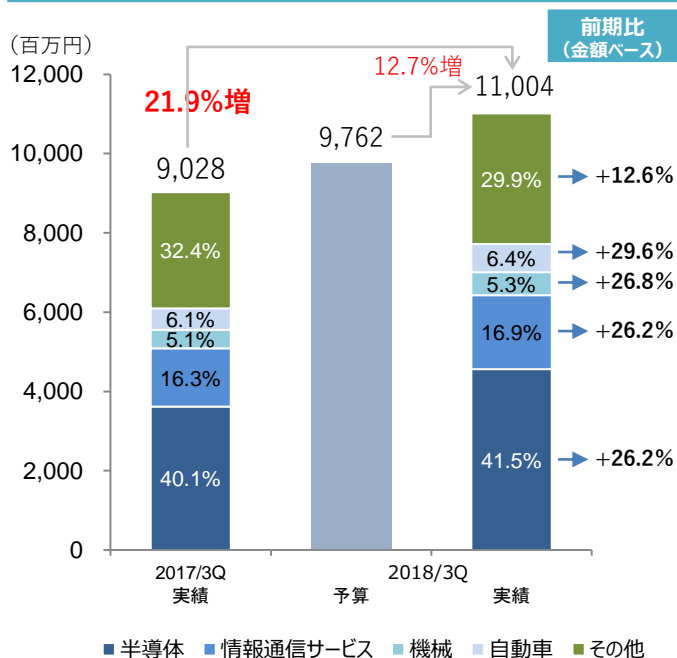
※在籍は3か月平均 他社受入の外部人員を含む
※在籍数は現業社員のみ

テクノ事業

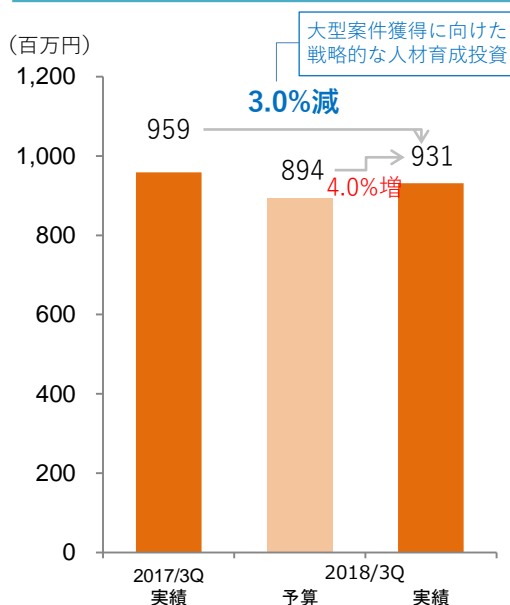
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- ニーズの高い専門技術者（JAVAプログラミング・LPIC・CCNA・Python等）の育成カリキュラム拡充に投資し、研修生を倍増させた結果、配属人数が拡大
- 6月に開設したプロダクションエンジニアリングセンター(生産技術関連研修施設)が順調に立ち上がり、自動車関連、機電系の受注増に貢献

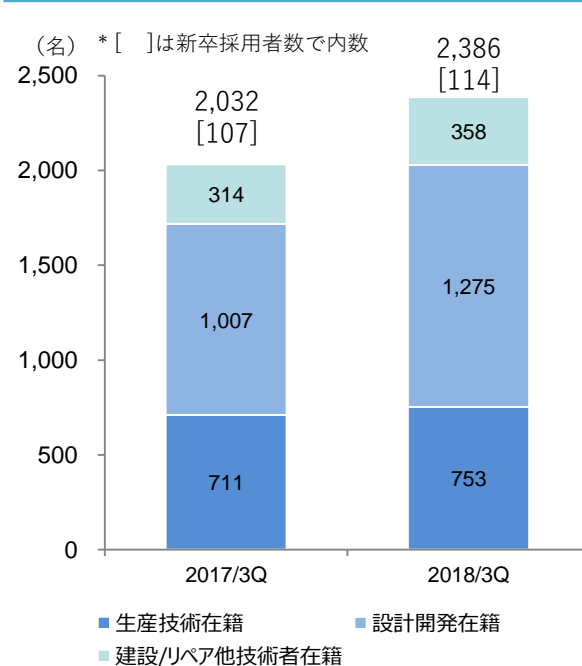
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



※売上高の予算は分野別に開示していません

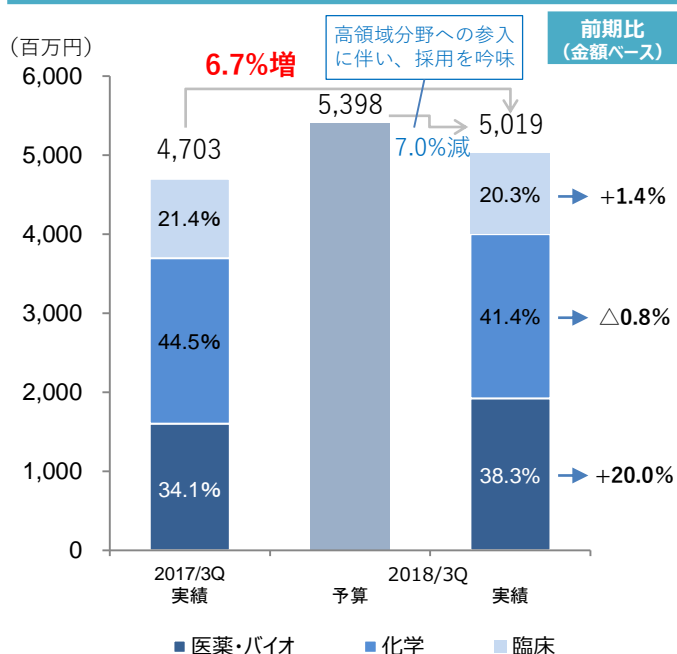
※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみの数字

R & D 事業

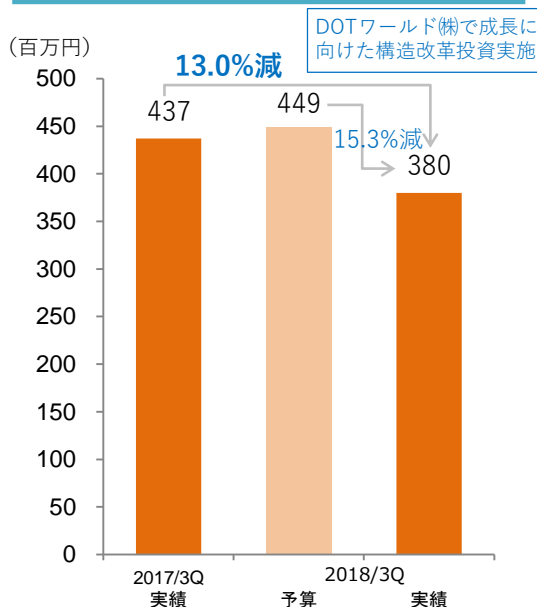
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- 研究者派遣部門は順調に推移、優秀な研究社員の確保と並び、教育研修制度の充実化を図り、技術力・人間性・生産性を高めることでチャージアップを実現
- 臨床試験受託事業（CRO）部門は大型案件の失注があった一方で、強み（臨床開発業務のワンストップサービス）を磨く社員育成、組織構築への投資を実施

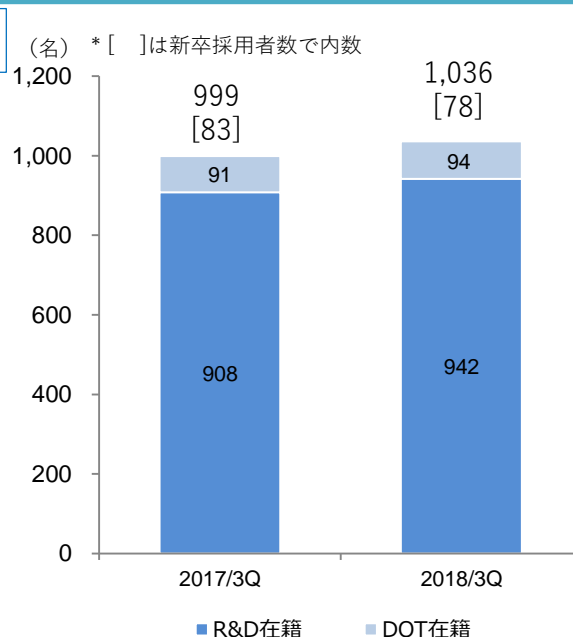
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



※売上高の予算は分野別に開示していません

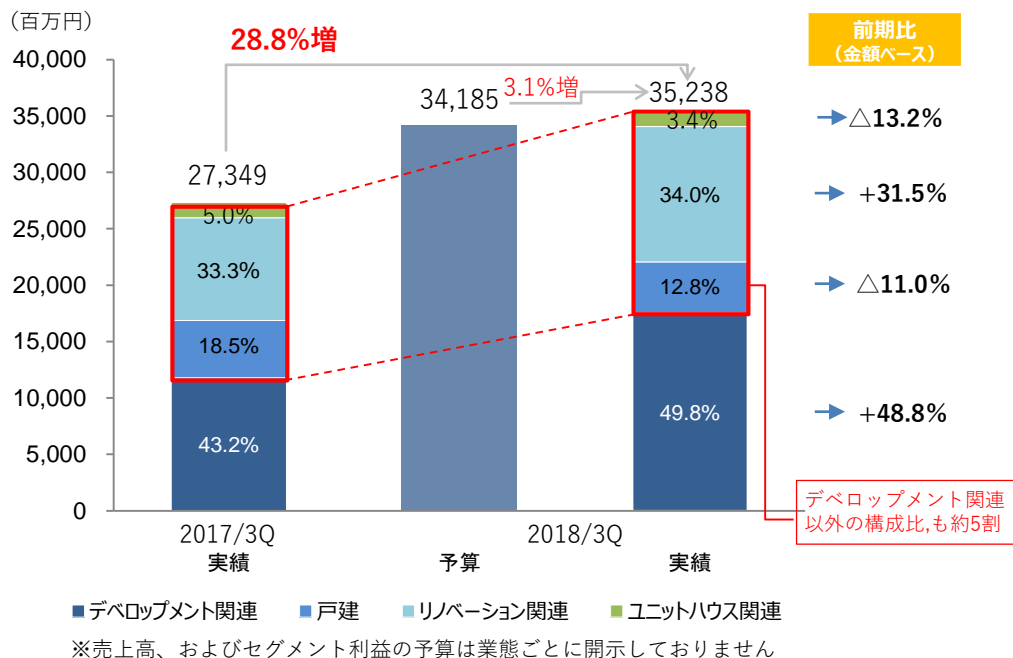
※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみの数字

不動産事業

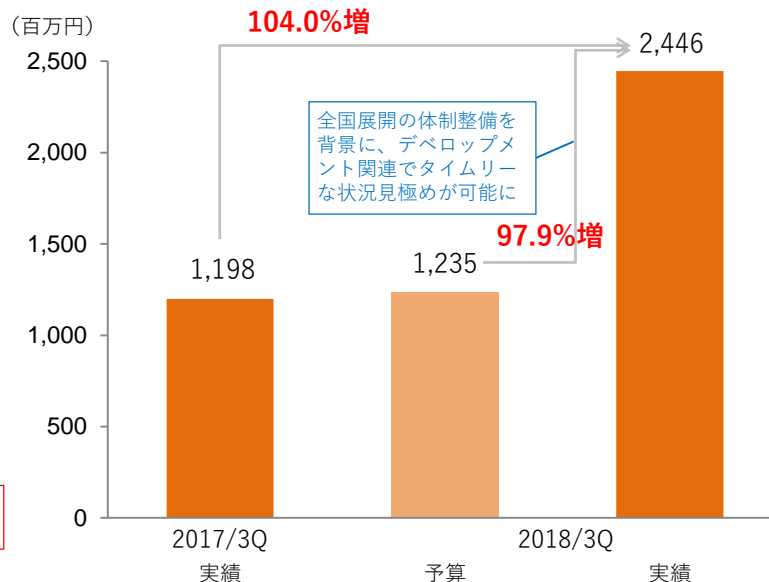
< 業態別売上高・構成比と主な取り組み >

- 新たな地域展開によりリノベーション関連が好調
- 全国展開の体制完成による情報網整備を背景に、より精緻なマーケティング（売れる場所、商品、タイミング等の見極め）が可能となったこと、およびリノベーションに代表されるストックビジネスが安定成長していることで、物件の機動的な引渡し等、デベロップメント関連での利益確保を的確に進める

◆ 業態別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益

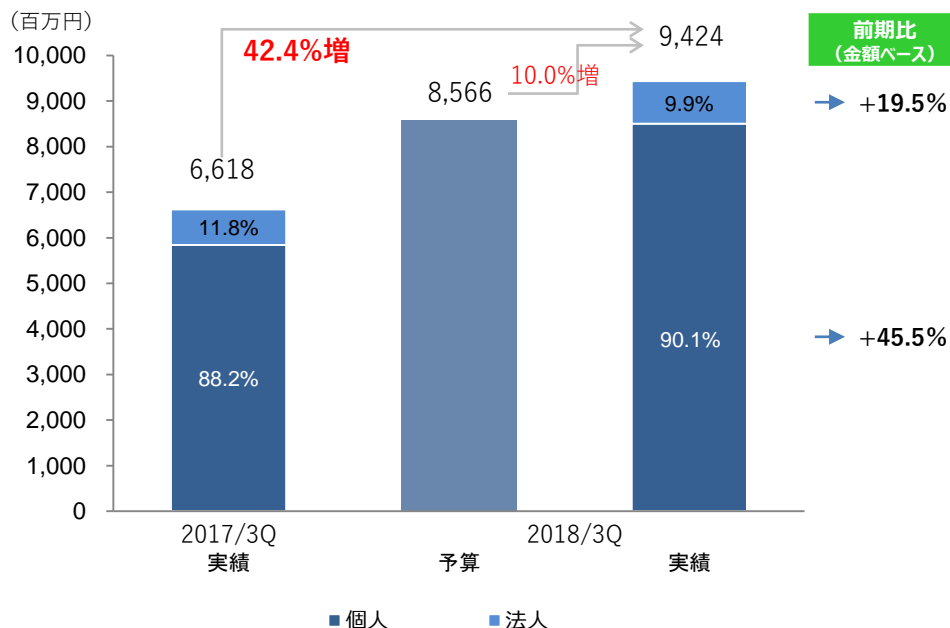


情報通信事業

<売上高と主な取り組み>

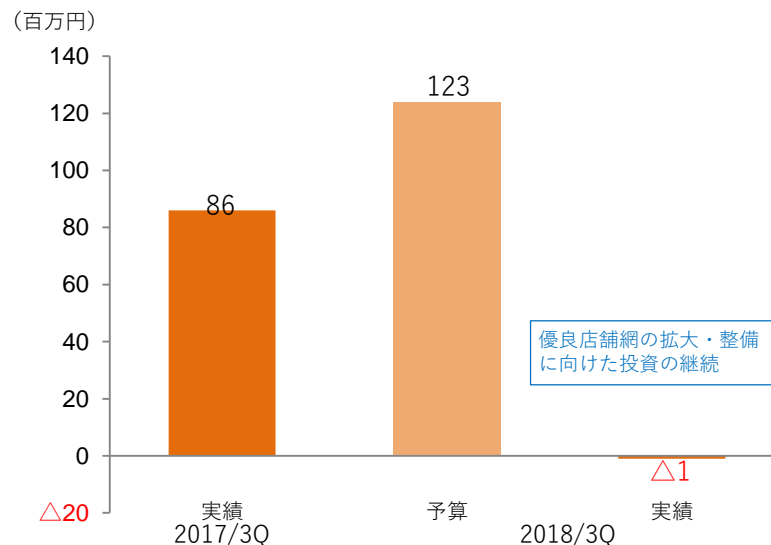
- 昨年度増店した16店舗を中心に販売台数が拡大し売上高は伸長も、新規店舗ではストック収益の積み上がり過程にあり、投資先行局面となった
- 今後の残存者メリット享受に向けて、柱となるショップ事業の強化に重点をおいて投資
- 新エリア進出、取扱商材の拡大等を進め、法人向けソリューションは順調に成長

◆ 仕向け別売上高



※売上高、およびセグメント利益の予算は仕向けごとに開示しておりません

◆ セグメント利益

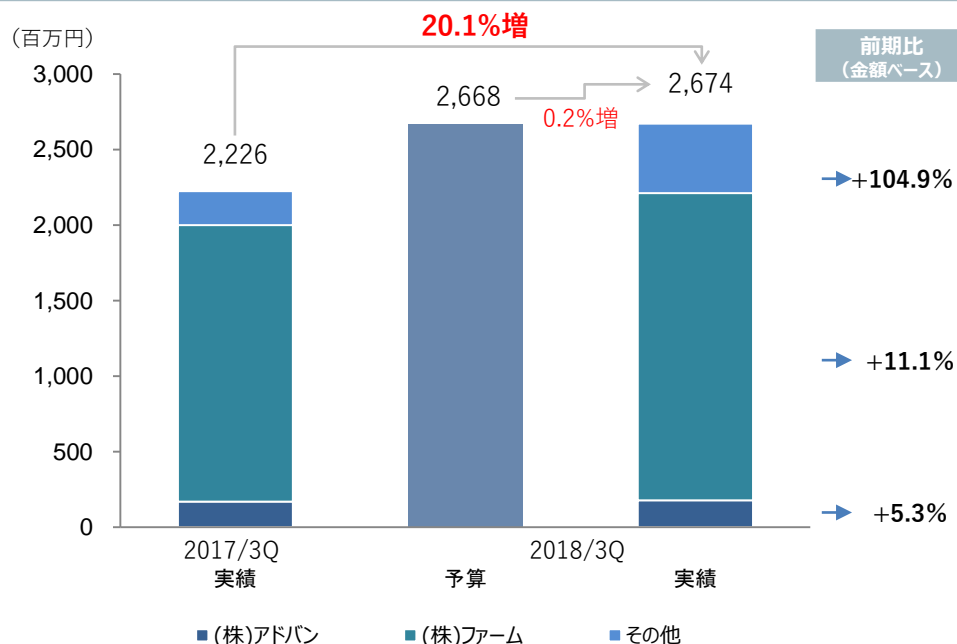


その他事業

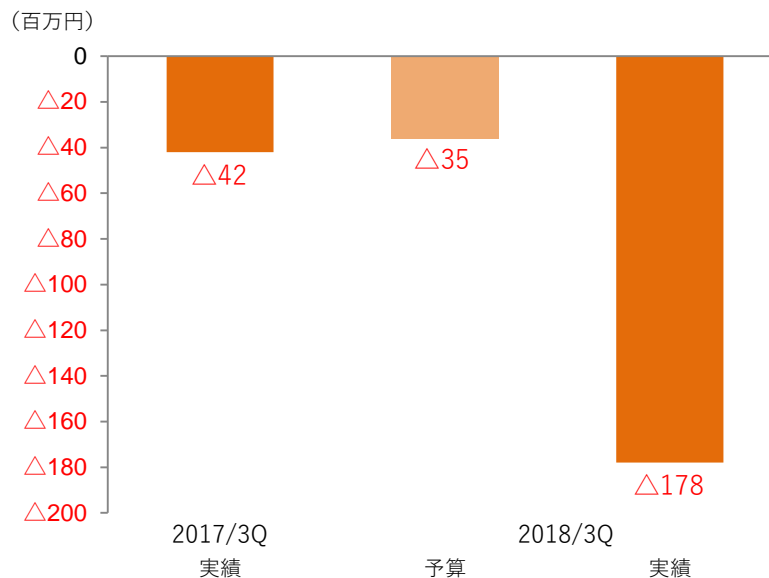
<売上高と主な取り組み>

- (株)アドバンは、Web制作等が好調に推移すると共にグループ内の人材育成に大きく寄与
- 農業公園事業を行う(株)ファームは、天候不順や災害の影響はあったが、これまで行った施設の再整備等の投資が奏功し、一部施設で当初計画を上回る実績を実現（茨城こもれび森のイバライドは、6月末に(株)エポック社と共同で「シルバニアパーク」をオープンし、入場者数が約1.5倍に）。

◆ 売上高の内訳



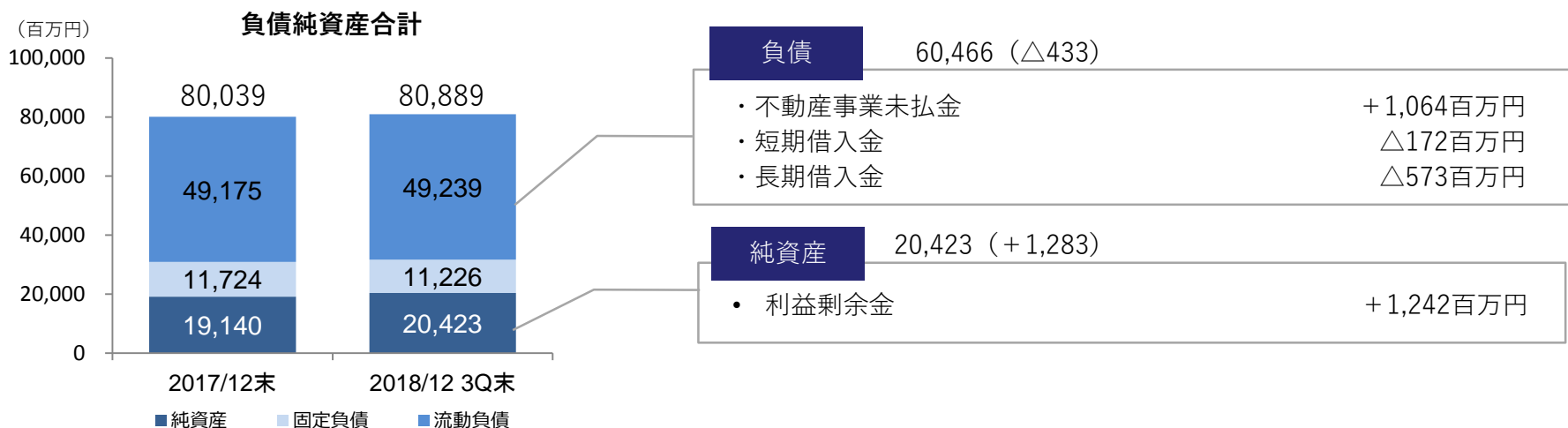
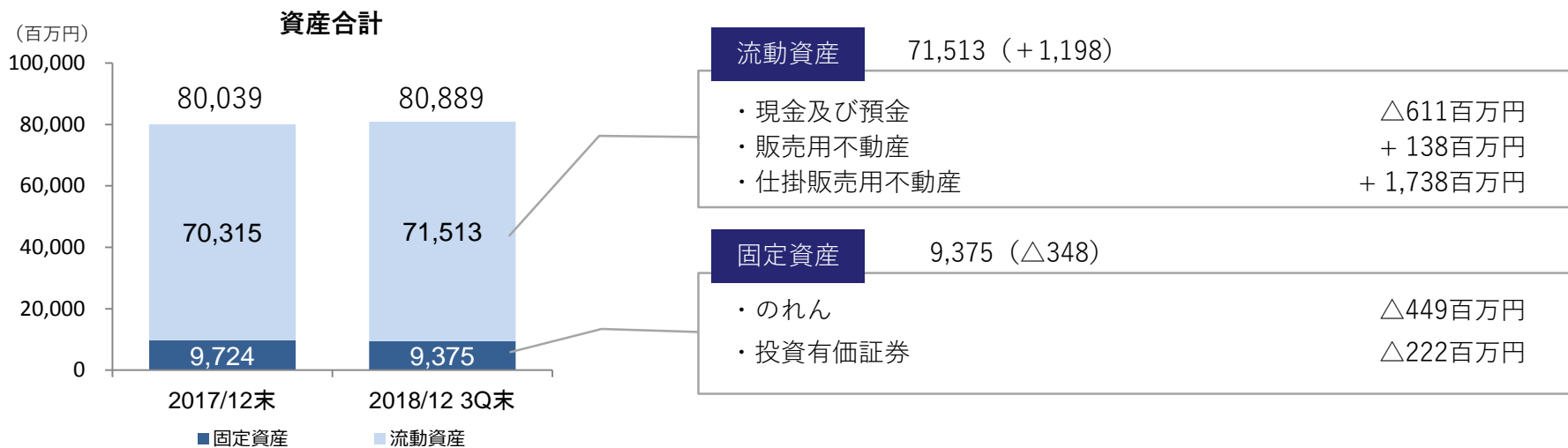
◆ セグメント利益



※ 2017/12 2Qより、(株)ファームを新規連結
 ※売上高、およびセグメント利益の予算の内訳は開示していません

財政状態 B/S

● 人材・教育ビジネス、不動産ビジネスの順調な進捗による利益増から総資産は増加



II. 2018年12月期 通期業績見通し



通期業績見通し（全体）

- 新中期経営計画を着実に遂行し、9期連続の増収、および当期純利益で8期連続の増益を目指す

単位：百万円、%	2017/12 実績	2018/12 見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	127,147	145,137	17,990	14.1
営業利益	7,064	7,288	224	3.2
経常利益	7,007	7,083	75	1.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,612	4,635	23	0.5
一株当たり利益（円）	275.35	275.73	0.38	0.1
一株当たり配当金（円）	82.7	82.8	0.1	0.1

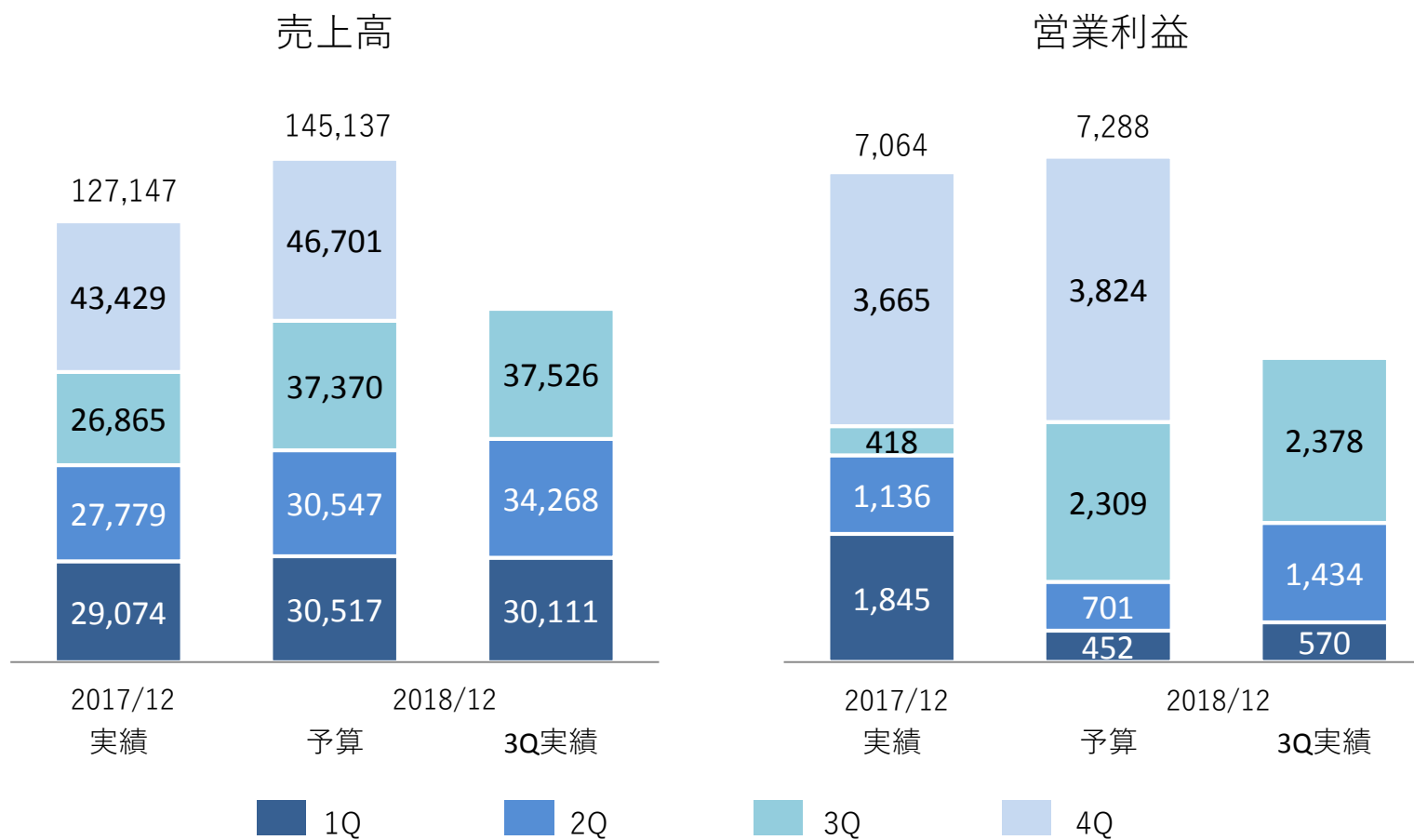
通期業績見通し（セグメント別）

- 基幹事業の人材・教育ビジネスによる牽引が続く見込み

単位：百万円、%			2017/12 実績	(利益率)	2018/12 見通し	(利益率)	前期比	
							増減額	増減率
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	41,654		46,435		4,781	11.5
		セグメント利益	2,587	(6.2%)	3,264	(7.0%)	677	26.2
	テクノ事業	売上高	12,155		13,338		1,183	9.7
		セグメント利益	1,263	(10.4%)	1,291	(9.7%)	28	2.2
	R & D 事業	売上高	6,489		7,420		931	14.3
		セグメント利益	634	(9.8%)	693	(9.3%)	59	9.3
セールス&マーケティング事業	売上高	5,741		5,380		△361	△ 6.3	
	セグメント利益	219	(3.8%)	80	(1.5%)	△139	△63.5	
計（参考）		売上高	66,041		72,573		6,532	9.9
		セグメント利益	4,704	(7.1%)	5,329	(7.3%)	625	13.3
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	49,080		57,624		8,544	17.4
		セグメント利益	4,635	(9.4%)	3,974	(6.9%)	△661	△14.3
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	9,167		11,548		2,381	26.0
		セグメント利益	25	(0.3%)	230	(2.0%)	205	820.0
その他	その他	売上高	2,856		3,391		535	18.7
		セグメント利益	△272	(-9.5%)	△125	(-3.7%)	147	△54.0
合	計	売上高	127,147		145,137		17,990	14.1
		消去又は全社	△2,029		△2,119		(—)	(—)
		営業利益	7,064	(5.6%)	7,288	(5.0%)	224	3.2

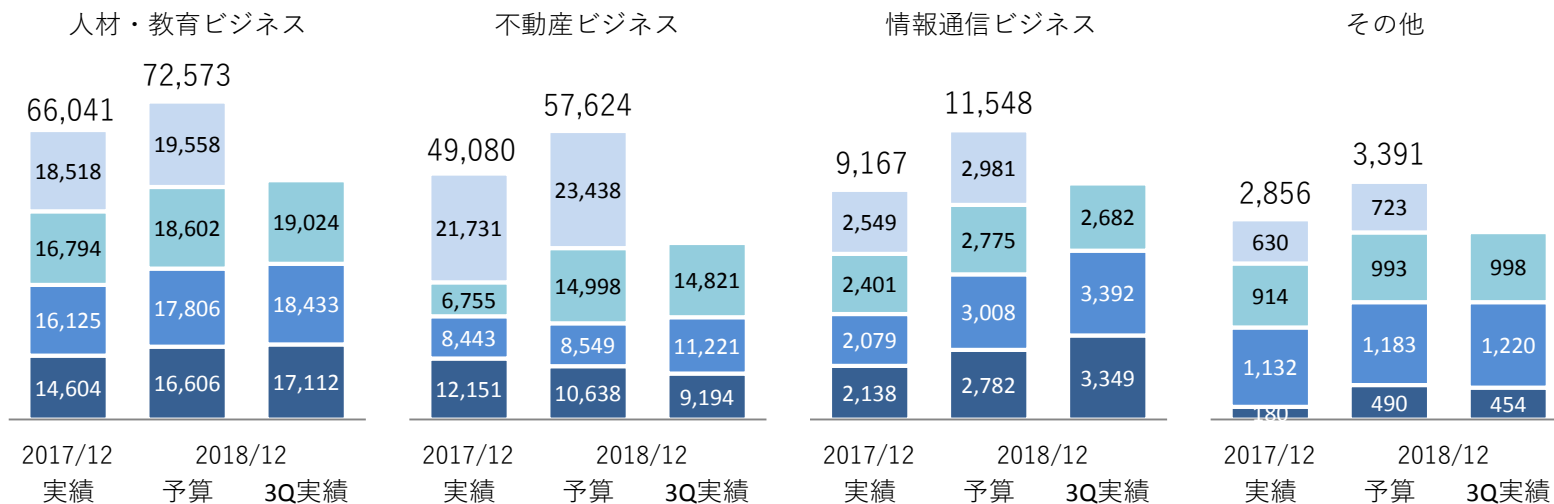
四半期別業績見通し（全体）

- 経営の透明性向上を図り、株主・投資家の投資判断に資するため、当期より四半期ベースの業績予想を開示

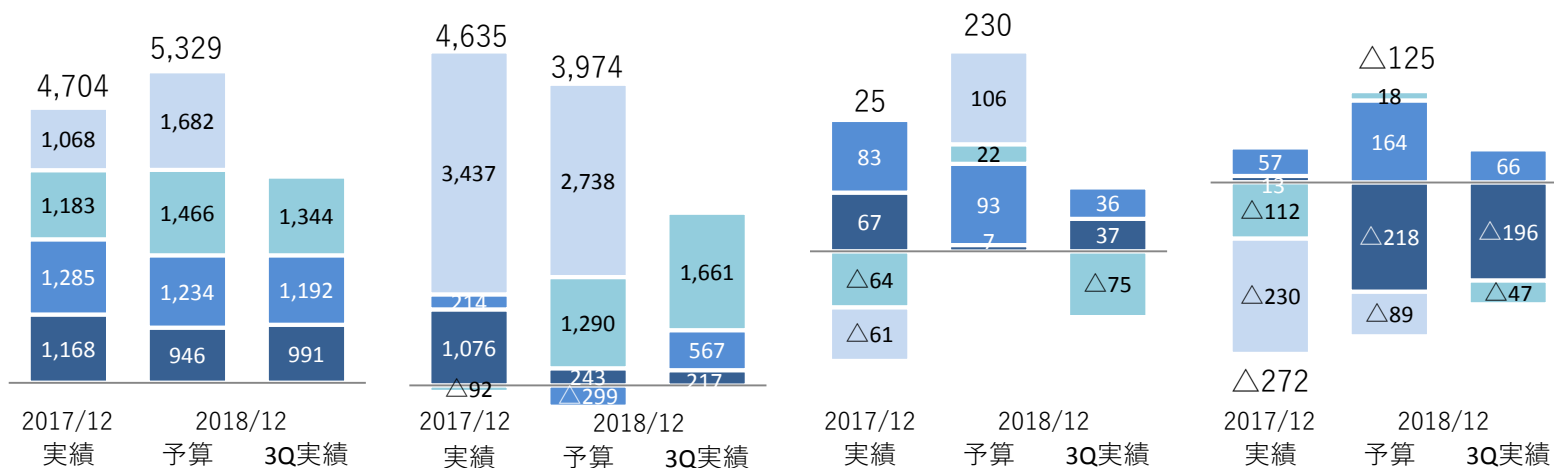


四半期別業績見通し (セグメント別)

売上高



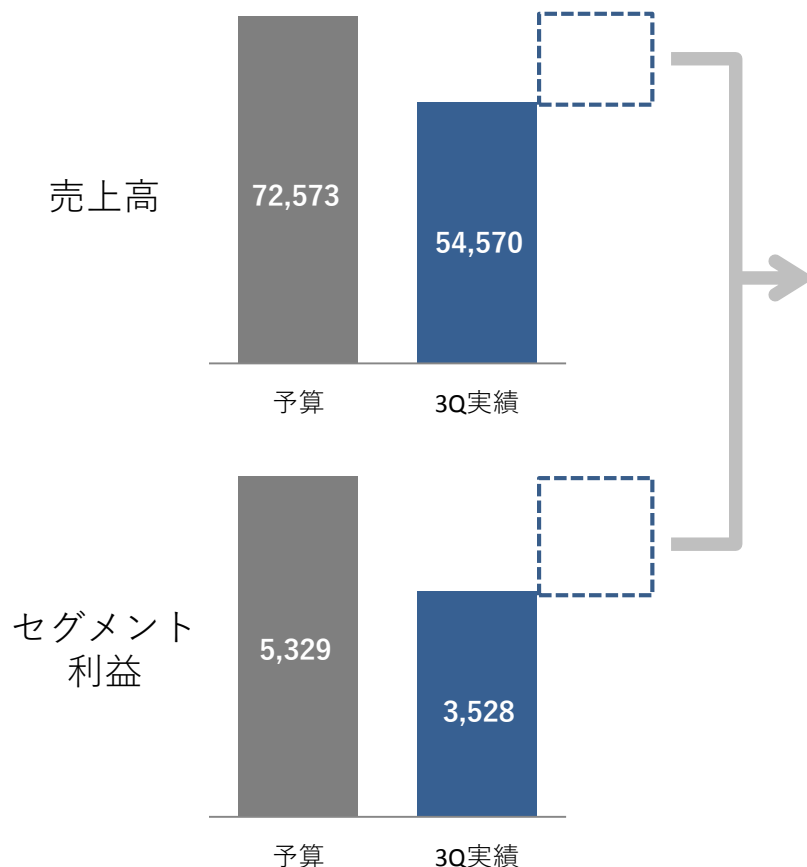
セグメント利益



■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

人材・教育ビジネス ～2018年の着地に向けて～

引き続き顧客ニーズへの迅速・的確な対応を実施



●各事業の2018年着地に向けた戦略

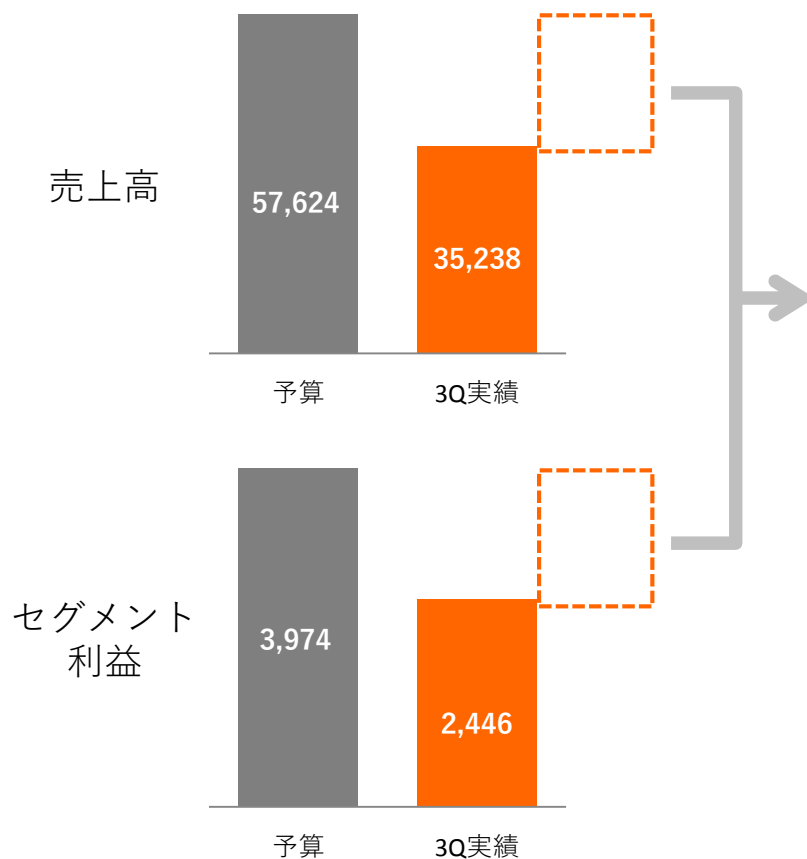
- ・FC事業では、機動的な採用により1,000名規模のオーダーに対応
- ・特に物流では4Qに新拠点を含む数千名規模のオーダーに対応
- ・テクノ事業では、研修キャパ倍増による育成人材の輩出で売上・利益増を目指す
- ・FC事業、テクノ事業、R&D事業間でのシナジーを活かし、営業面の裾野を広げることで配属人数の拡大を目指す

●先行投資からのリターン拡大

- ・育成人材によるチャージアップ・シフトアップ（高領域への配属）
- ・物流新拠点における着実な稼働開始

不動産ビジネス ～2018年の着地に向けて～

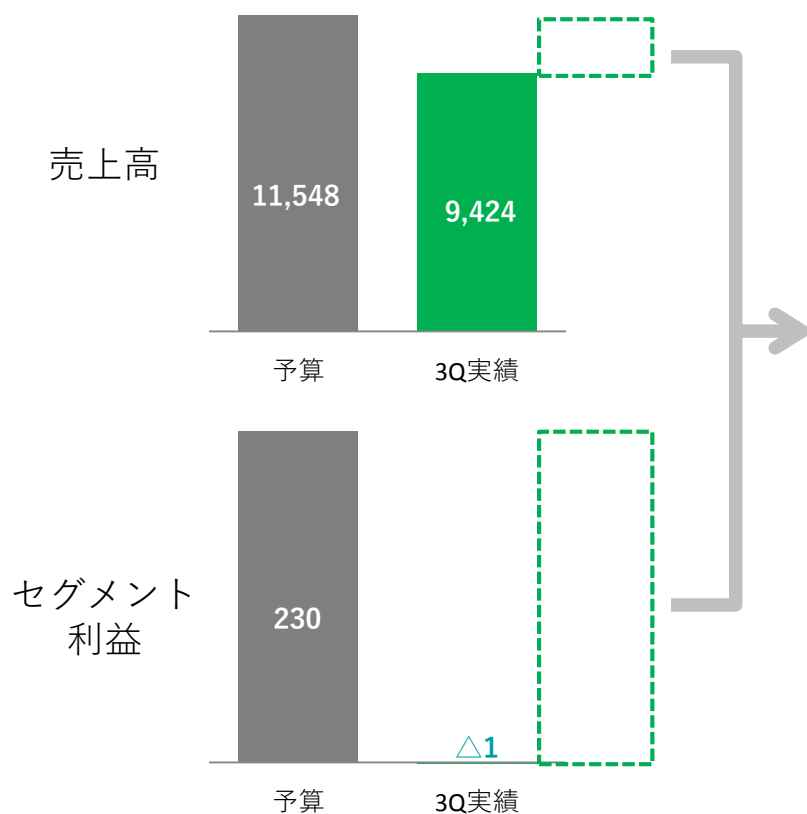
ストックビジネス拡大、マーケティングの精緻化に注力



●物件引渡しの着実な遂行

- ・デベロップメント関連は、年間計画に対して順調な進捗
※3Q時点における契約済み（対計画比）
売上高⇒8割弱 利益⇒約9割
- ・戸建関連において、営業体制の強化を図り、引渡しの増加を目指す
- ・リノベーション関連については、更に強化し、引渡し増を実現
※3Q時点における引渡し戸数
529戸（前年同期比 1.5倍）

残存者メリットの享受に向け優良店舗網の構築を継続



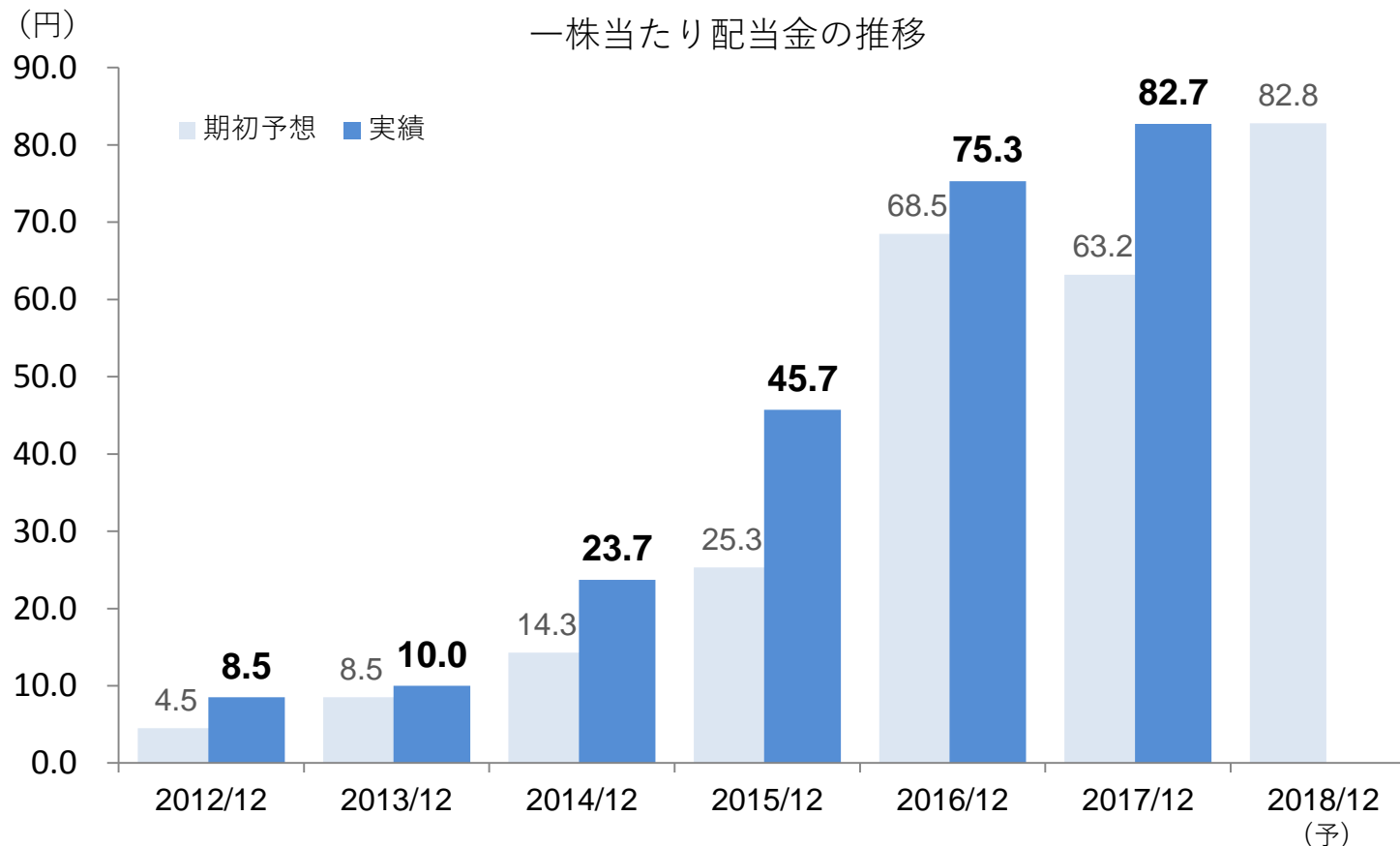
●地域から選ばれる優良店舗網の構築

- ・ストックの効率的な積み上げへ
 - ・M&Aも視野に入れたスクラップ&ビルドの継続
 - ・店舗スタッフに対する人材育成の強化を継続
- ⇒ 高い接客接遇レベルとコンサルティングスキル

サービスの差別化

株主還元

配当性向30%を目安とし、安定的かつ継続的な配当成長を目指す



※業績予想および配当予想につきましては、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

新・中期経営計画2021の“様々な人材が活躍できる環境の創出”を推進

●人が活きるカタチの更なる具現化

ファクトリー事業において、
(株)JTBコミュニケーションデザインの
協力を得て、新たな評価制度の
策定プロジェクトを始動

- ・社員の育成、定着へとつなげ、階層を充実させることで、やりがいのある環境を提供し、強く生産性の高い組織を構築
- ・雇用形態・職種にかかわらず、透明性の高い評価制度と給与制度により、社員自らがロードマップを選択できる制度構築を推進
 - ⇒高評価人材を適正業務に配置
 - ⇒最注力する人材育成制度との両輪で、高エンジニア集団として業界内で差別化

●CRO事業関連の人材育成、業務拡大

DOTワールド(株)が松山晃文教授*と
アドバイザリー契約を締結

*学校法人藤田学園
藤田医科大学医学部再生医療学講座 講座教授
／研究支援推進センター再生医療支援推進施設 施設長

【アドバイザリー契約概要】

- ・臨床開発受託業務のサポート支援、アドバイス
- ・受託業務における医学アドバイザー
- ・新規事業構築への支援及びアドバイス
- ・海外のベンチャーやCROとのパイプライン構築、アドバイス
- ・社員育成支援等

新・中期経営計画2021で掲げる“新たな領域への参入”の足掛かり

●人材・教育ビジネスの更なる拡大

『WORLDINTEC AMERICA Co.,LTD.』
を米国オレゴン州ポートランドに設立
(12月1日予定)

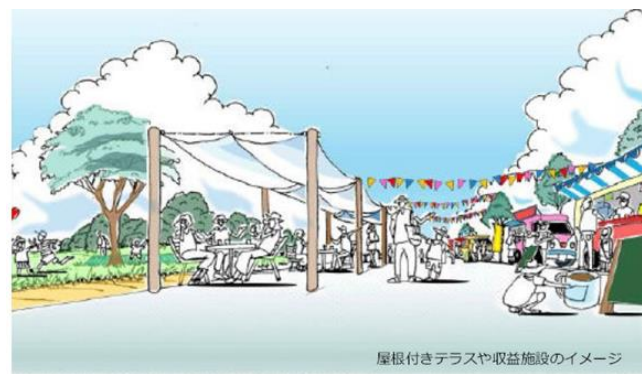
- ・北米におけるコアビジネスの周辺領域、
新たなビジネス領域への展開
- ・半導体関連の業務請負・人材派遣事業を開始
- ・社員のグローバル人材の育成・新たなロードマップ
によるスキルアップ・キャリアアップの実現



●高槻市『安満遺跡公園』指定管理受託

(株)ワールドインテックは、2019年春に開園
する『安満遺跡公園』の管理・運営に関し
て指定管理業者（共同事業者の一員）に

- ・運営期間10年（2019/3/23～2029/3/31）
- ・事業概要
多彩なイベントやプログラム開催による公園利用
促進事業／収益施設の運営等の自主事業／指定管
理者による公益的投資等

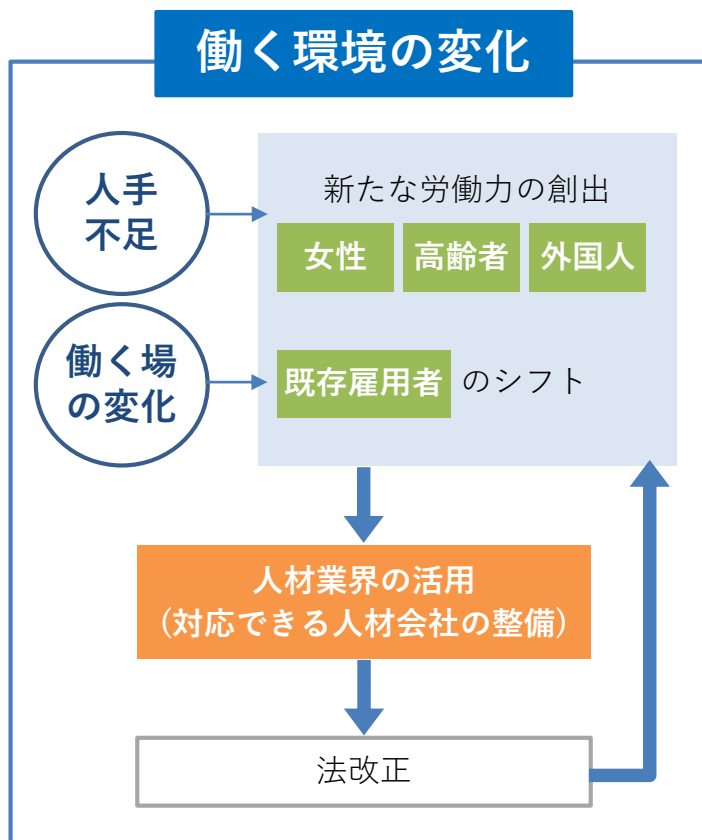


Appendix



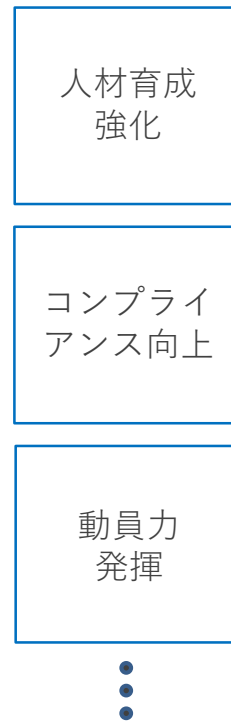
人材・教育ビジネスの今後の業界環境

外部環境



業界動向

各社差別化が進む



当社の戦略

集める力

ワンストップサービス

働き方を選べる

広い裾野

+

集まる力

人材育成

学び直しの環境

人材・教育ビジネスにおける今後の取り組み

誰もが働ける場所と学び直しの場を提供

人材育成プロセス (人材プラットフォームの構築)

キャリア
アップ

人材プラットフォーム

高い技術力
高収入

安定した就業環境

『学び直し』を
サポートし
長期的に働く場を提供

スキルアップ

充実した人材育成プログラム

集める力

幅広い選択肢

R&D

テクノ

SI

FC

スタッフینگ

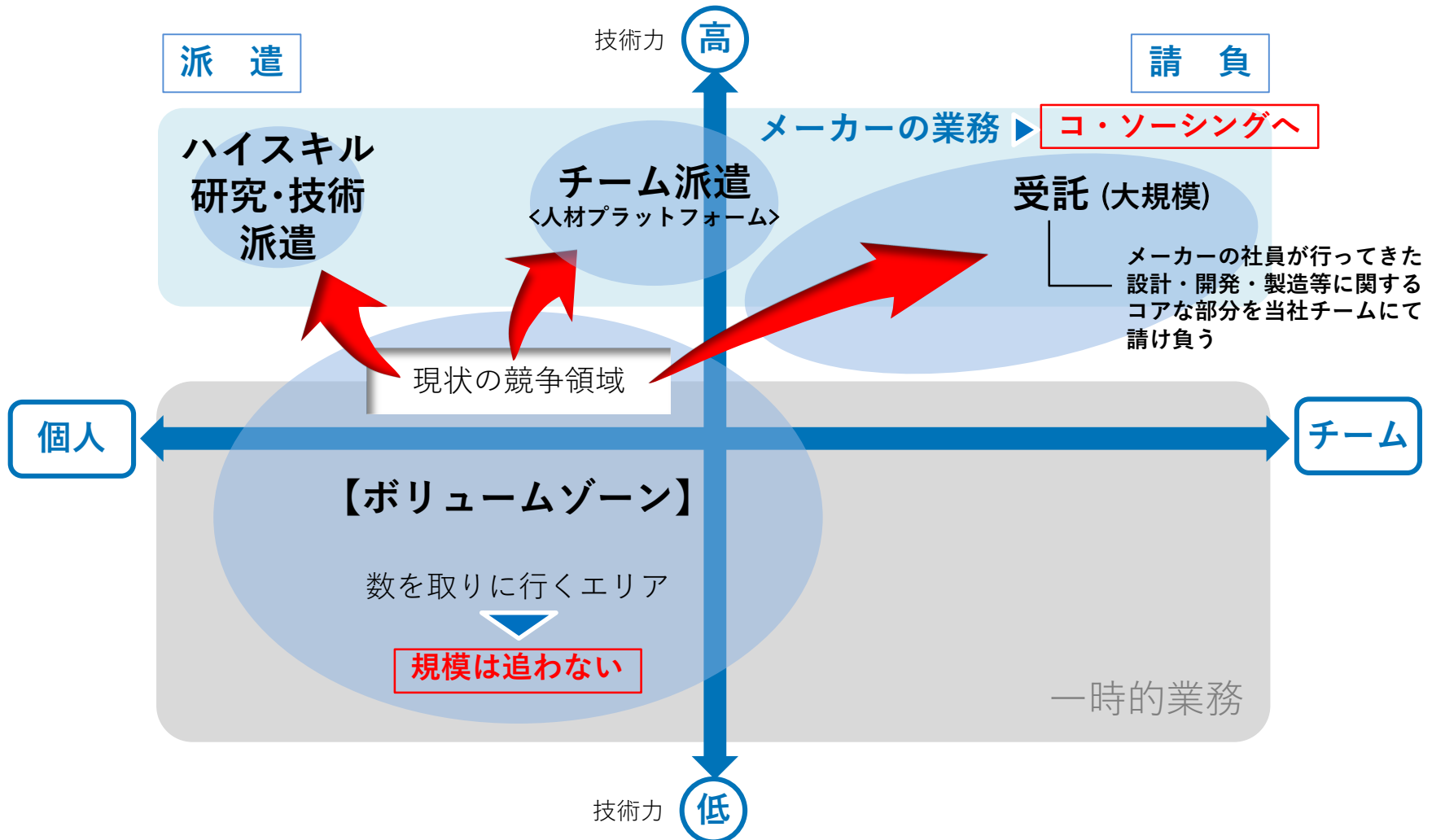
新たな
母集団の
創造

集まる力

ブランディング

人材・教育ビジネス ～2021年度に向けて目指す姿

当社独自のポジション確立 & 高収益力



不動産ビジネスの今後の業界環境

外部環境

ネガティブな見方が多勢

需要のピークアウト懸念
地価、建設コスト等の上昇継続



ポジティブ材料も多数

都心人口 ↗

訪日観光客の宿泊需要 ↗

老朽化建物 ↗ ⇒ 建替・改装 ↗

高齢者施設の必要性 ↗

不確定要因

2022年 生産緑地問題

規制緩和(外国人実習生)

業界動向

先行きの判断が難しい中
足元は供給戸数を増加

当社の戦略

事業の裾野、地域の
更なる拡大



集約した情報に基づいた
より精緻なマーケティング



転換期を見極め、
仕入れや開発を
タイムリーな判断で実行

グループ全体での
シナジー追求



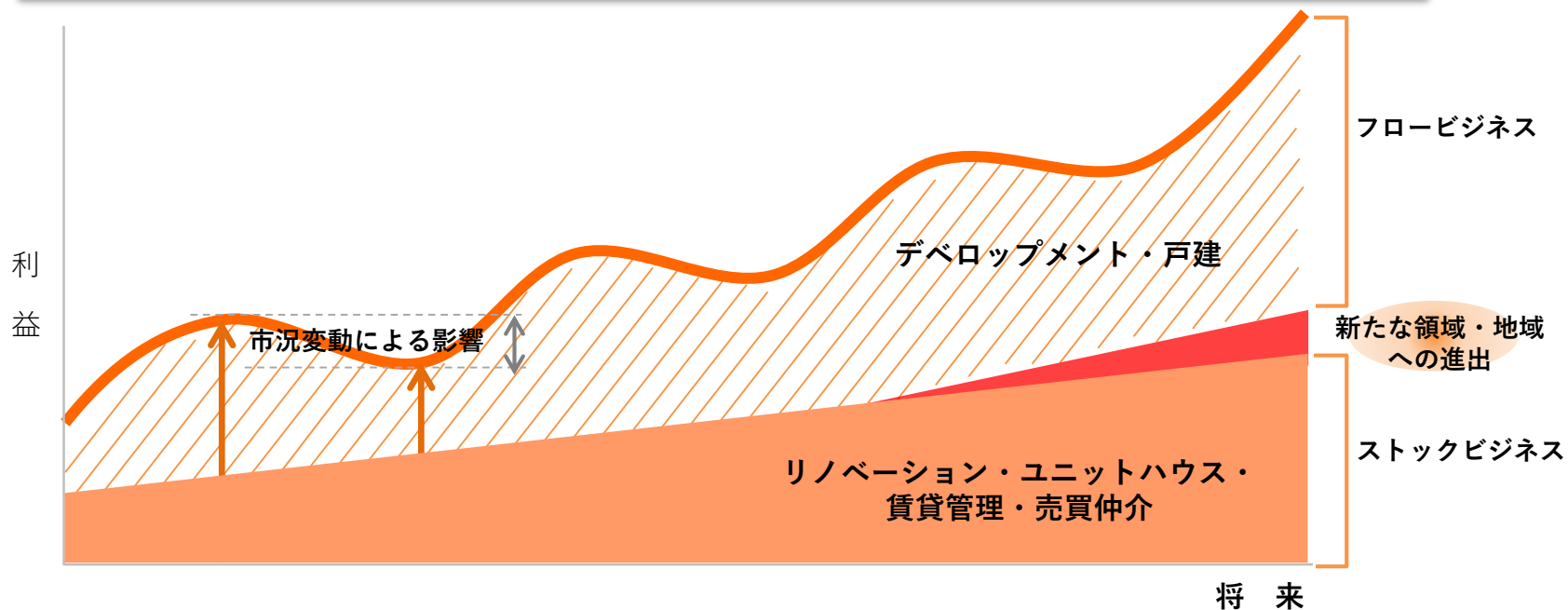
外部環境変化に
柔軟に対応

不動産ビジネス ～2021年度に向けて目指す姿

戦略的に地域・市況に合わせた柔軟な仕入れ・販売を可能とする運営体系を構築し、経済環境に左右されない強いビジネス（利益構造）を実現

- ・ 足元で利益最大化に向けた体制が整う
- ・ 今後は透明性の観点から四半期予想を開示

目指す利益構造

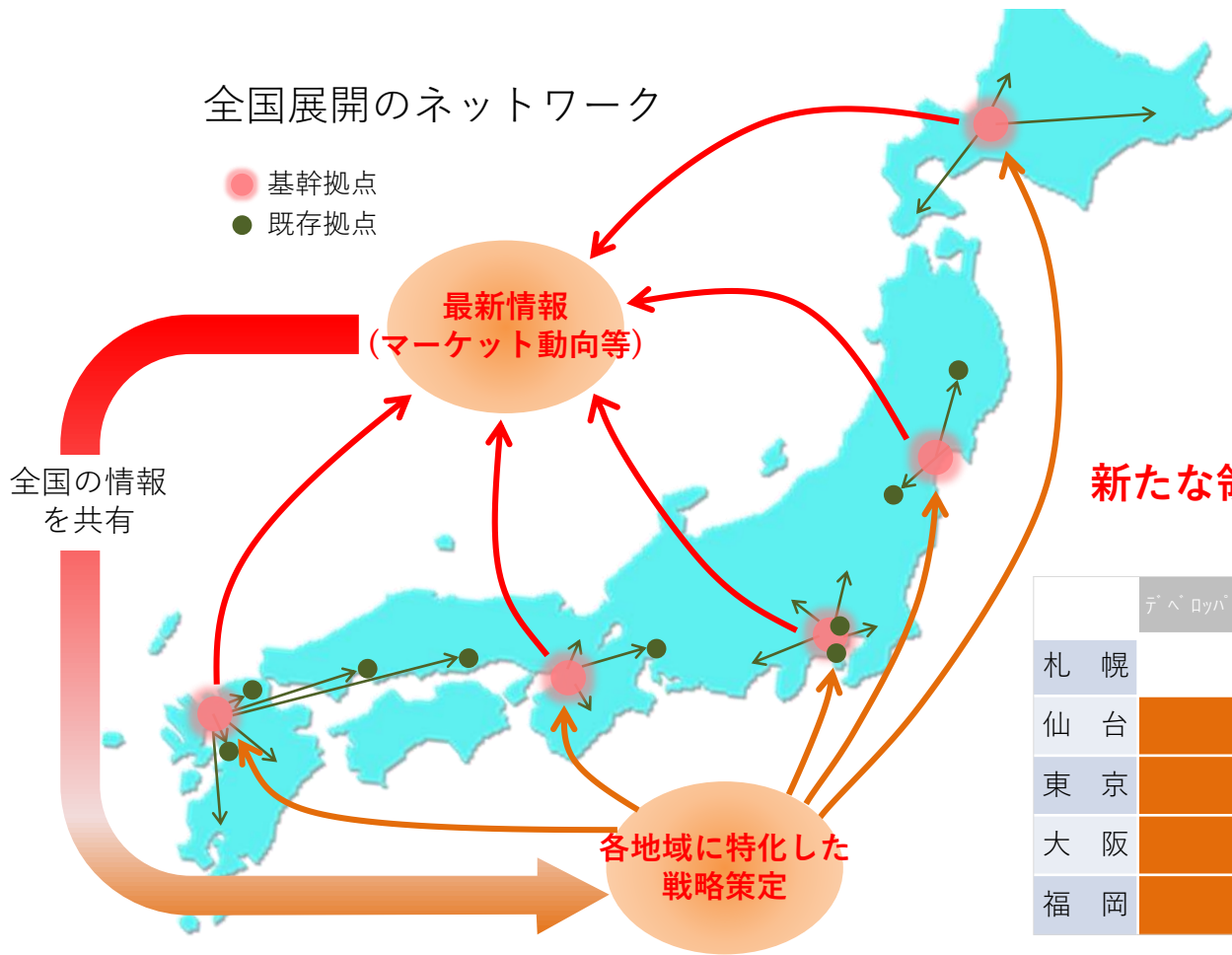


不動産ビジネス ～情報の集約による適切な戦略の実行

主要都市圏による総合不動産業化の取り組みと、
全国情報の統括による新たな地域戦略の策定・遂行

全国展開のネットワーク

- 基幹拠点
- 既存拠点



新たな領域 (空白部分) への進出

■ 既存ビジネス

	デベロップ	戸建	リノベーション	売買仲介	賃貸管理	ユニットハウス
札幌		■	■			
仙台	■	■	■			■
東京	■		■		■	
大阪	■		■			
福岡	■		■	■	■	■

本資料に関するお問い合わせ

株式会社ワールドホールディングス

経営管理本部 広報IR室 西原 範朗

TEL 03-3433-6005

E-MAIL irinfo@world-hd.co.jp

URL <http://www.world-hd.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、弊社およ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。