



# 2019年12月期 決算説明資料

第1四半期

2019年5月7日 (火)  
株式会社ワールドホールディングス  
東証1部 (2429)

## I. 2019年12月期 第1四半期決算概要

- ・ 決算サマリー … P3
- ・ セグメント別業績概況（前期比） … P4
- ・ 各セグメント詳細 … P5
- ・ トピックス … P14
- ・ 財政状態 B/S … P16

## II. 2019年12月期 業績見通し

- ・ 2019年12月期 通期業績見通し … P18
- ・ 2019年12月期 営業利益増減要因 … P19
- ・ セグメント別 通期業績見通し … P20
- ・ 四半期業績見通し … P21
- ・ 株主還元 … P23

## III. 中期経営計画について

- ・ 新・中期経営計画2021 概要 … P25
- ・ 人材・教育ビジネスが目指す姿 … P26
- ・ 当初予算 vs 実績の推移（過去5年） … P27
- ・ セグメント別の実績推移（過去5年） … P28

# I. 2019年12月期 第1四半期決算概要



# 決算サマリー

- 基幹の人材・教育ビジネスの好調が持続、全体を牽引
- 前年同期比で増収減益。ただし、売上高、営業利益ともに当初予算を上回って着地。人材・教育ビジネスのほか、不動産ビジネスも当初予算比で順調に推移
- 2020年4月からの同一労働同一賃金を見据え、働き方改革への対応を開始。顧客への新たなソリューションパッケージとしての準備も進める

(単位: 百万円)

	2018/1Q 実績	2019/1Q 当初予算 (※)	2019/1Q 実績	実績vs予算 超過額	前期比	
					増減額	増減率
売上高	30,111	30,199	<b>30,614</b>	<b>+415</b>	+503	+1.7%
営業利益	570	△101	<b>162</b>	<b>+263</b>	△407	△71.5%
経常利益	553	—	<b>159</b>	—	△393	△71.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	148	—	<b>11</b>	—	△137	△92.5%

※2019年2月12日発表

# セグメント別業績概況（前期比）

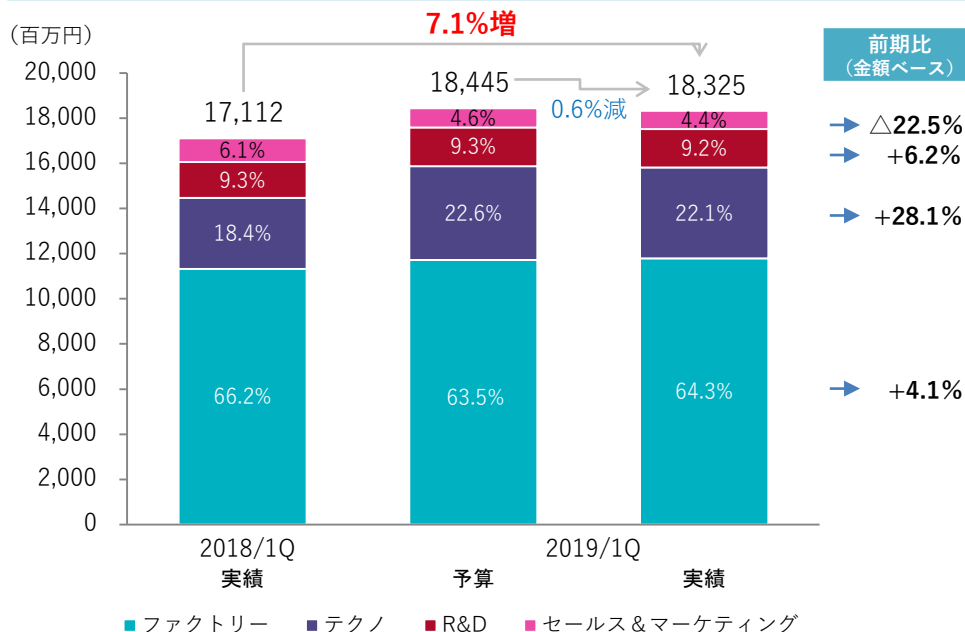
単位：百万円			2018/1Q 実績	(利益率)	2019/1Q 実績	(利益率)	前年同期比	
							増減額	増減率(%)
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	11,320		<b>11,785</b>		464	4.1
		セグメント利益	653	(5.8%)	<b>506</b>	(4.3%)	△ 146	△ 22.5
	テクノ事業	売上高	3,151		<b>4,037</b>		886	28.1
		セグメント利益	250	(8.0%)	<b>354</b>	(8.8%)	103	41.2
	R & D 事業	売上高	1,594		<b>1,692</b>		98	6.2
セグメント利益	100	(6.3%)	<b>106</b>	(6.3%)	5	6.0		
	セールス&マーケティング事業	売上高	1,046		<b>810</b>		△ 235	△ 22.5
	セグメント利益	△ 12	—	<b>△ 17</b>	—	△ 4	—	
	計(参考)	売上高	17,112		<b>18,325</b>		1,213	7.1
	セグメント利益	991	(5.8%)	<b>949</b>	(5.2%)	△ 42	△ 4.3	
不動産ビジネス	計(参考)	売上高	9,194		<b>8,291</b>		△ 903	△ 9.8
	セグメント利益	217	(2.4%)	<b>△ 23</b>	—	△ 241	—	
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	3,349		<b>3,369</b>		19	0.6
	セグメント利益	37	(1.1%)	<b>△ 88</b>	—	△ 126	—	
その他	その他事業	売上高	454		<b>628</b>		173	38.2
	セグメント利益	△ 196	—	<b>△ 126</b>	—	69	—	
	合計	売上高	30,111		<b>30,614</b>		503	1.7
	消去又は全社	△ 478		<b>△ 546</b>		△ 67	—	
	営業利益	570	(1.9%)	<b>162</b>	(0.5%)	△ 407	△ 71.5	
<参考数値>								
不動産ビジネス	デベロップメント・戸建	売上高	4,828		<b>3,011</b>		△ 1,817	△ 37.6
		セグメント利益	104	(2.2%)	<b>△ 154</b>	—	△ 258	△ 248.1
	リノベーション・ユニットハウス	売上高	4,367		<b>5,280</b>		913	20.9
		セグメント利益	113	(2.6%)	<b>130</b>	(2.5%)	17	15.0

# セグメント全体

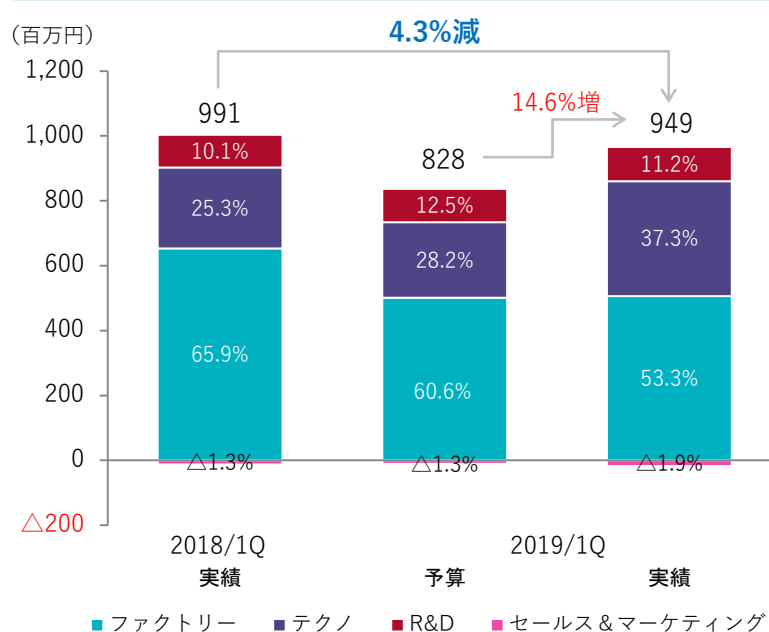
## <売上高およびセグメント利益の事業別構成比>

- 変化する外部環境への対応  
⇒ブランド力（集まる力）を高める中長期的目線での施策、先行投資を継続
- 育成・配属機能の強化への取り組み、構造改革等の効果が発現  
⇒ファクトリー事業（物流分野）、テクノ事業およびR&D事業の好調

◆ 売上高 構成比



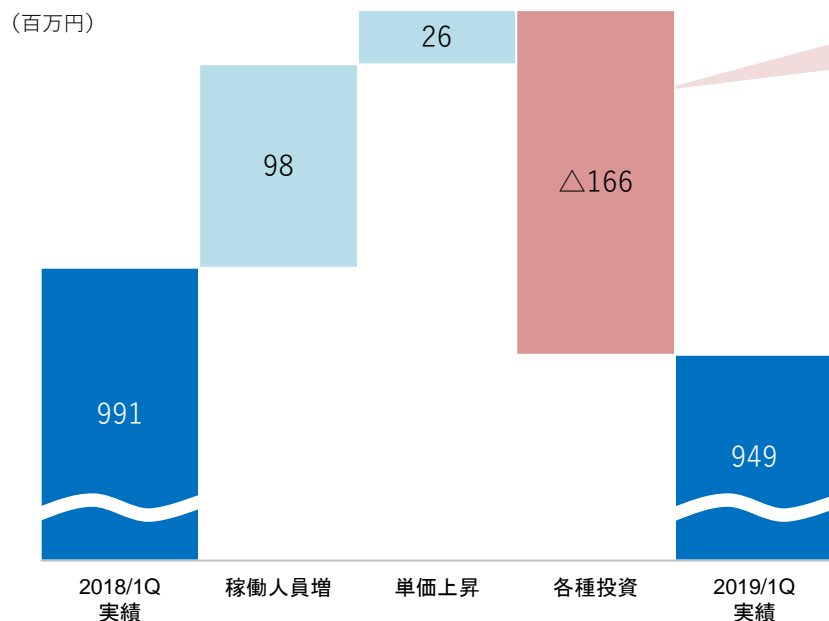
◆ セグメント利益 構成比



# セグメント全体

## <セグメント利益の変動要因>

- 足元は在籍数の純増、単価上昇による増収増益基調が継続
- 一方、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、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”での研修充実化  
外部協力企業のもと“新たな人事制度”の再構築  
“ロジ新拠点立ち上げ”に向けた管理者層育成
- テクノ事業  
“3D-CAD研修”“生産技術研修”  
“各種プログラミング研修”“インフラ研修”の枠拡大  
資格取得援助
- R&D事業  
“ホスピタリティマインドを中心とした研修”  
各種人材管理システム投資
- 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

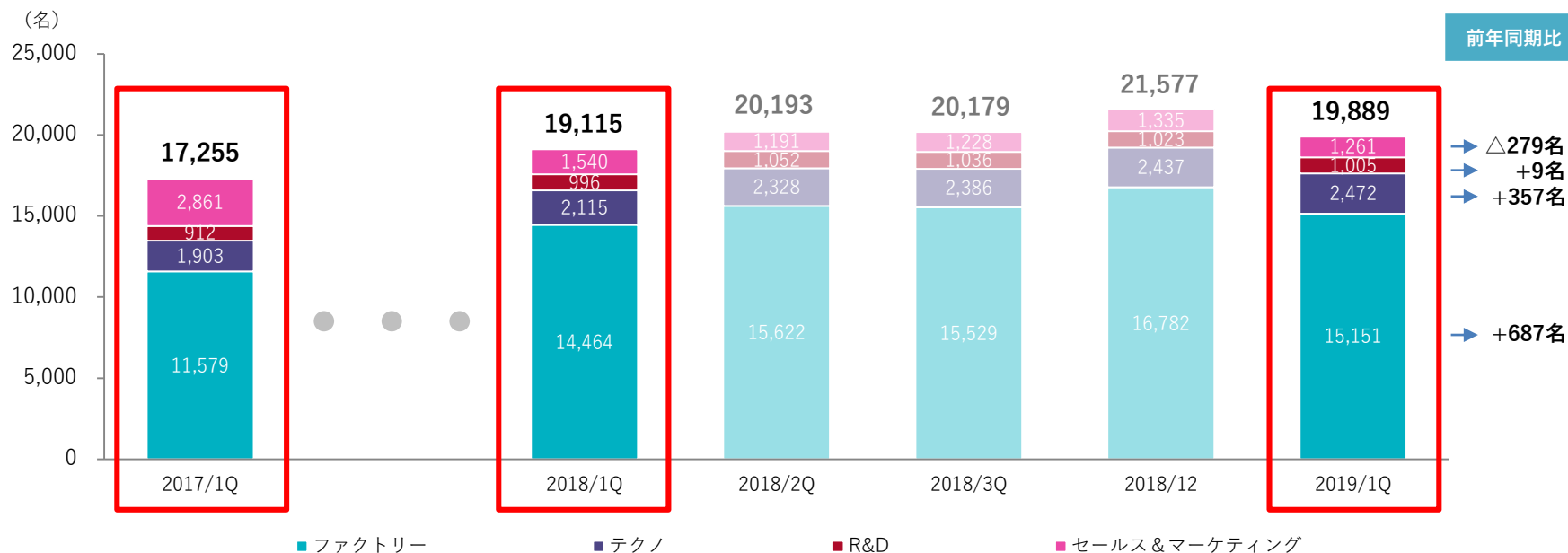
ブランドカアップによる  
採用人数増・定着率改善  
高エンジニアリング集団の形成  
(高領域の開拓+チャージアップの実現)

# セグメント全体

## < 在籍数の推移 >

- 物流分野（ファクトリー事業）において、昨年度に立ち上げた拠点が安定的に稼働
- テクノ事業は、エンジニアの育成・配属を目的に推し進めてきたスキームを充実させることで在籍数を拡大

### ◆ 在籍数※（3ヶ月平均）の推移



※ ファクトリーの在籍者数については他社受入の外部人員を含む

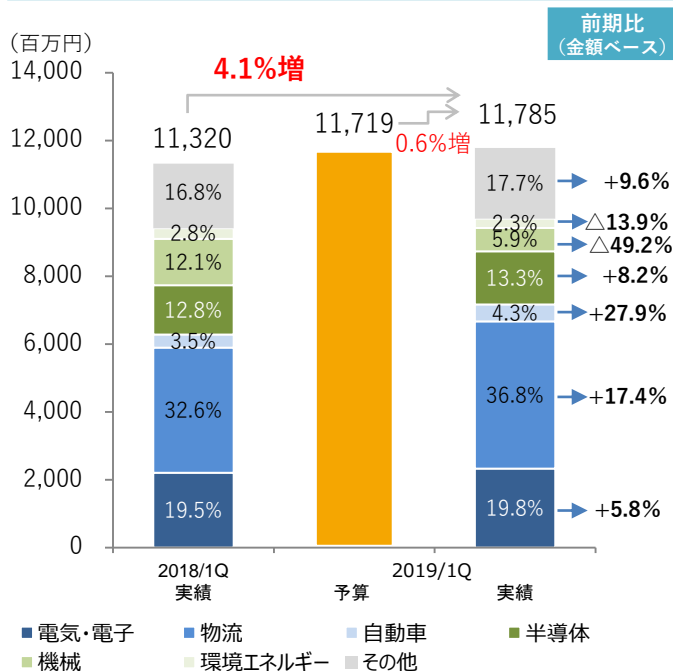


# ファクトリー事業

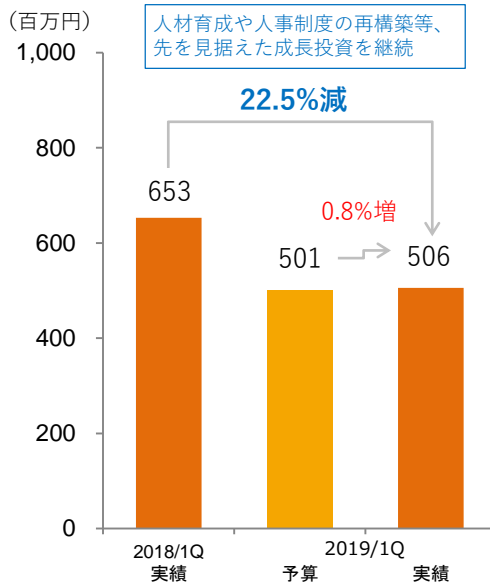
## < 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- 物流分野で昨年度立ち上げた新拠点が安定稼働、今後の新拠点立ち上げに向けて、管理者層育成を中心とした階層教育にも注力
- 機械、電気・電子、半導体分野で下期の大型案件対応を見据え請負体制を強化を図る
- 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）の構築に向け投資を推進
- 外部企業を活用し構築を推し進めている新たな人事制度を段階的に施行

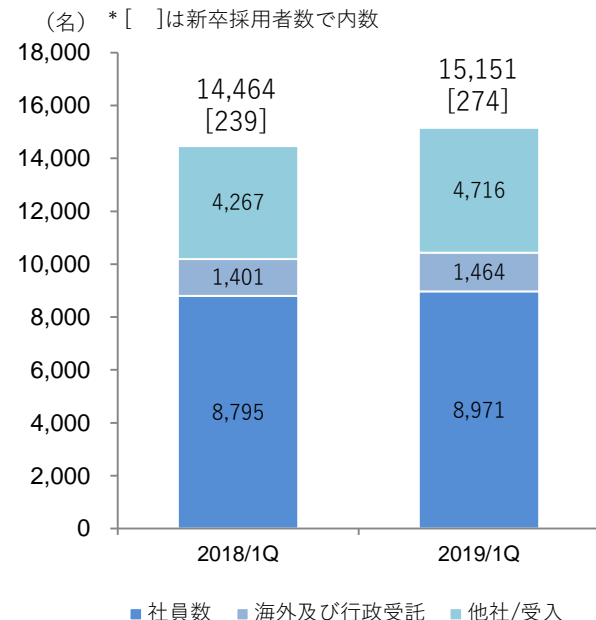
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ 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

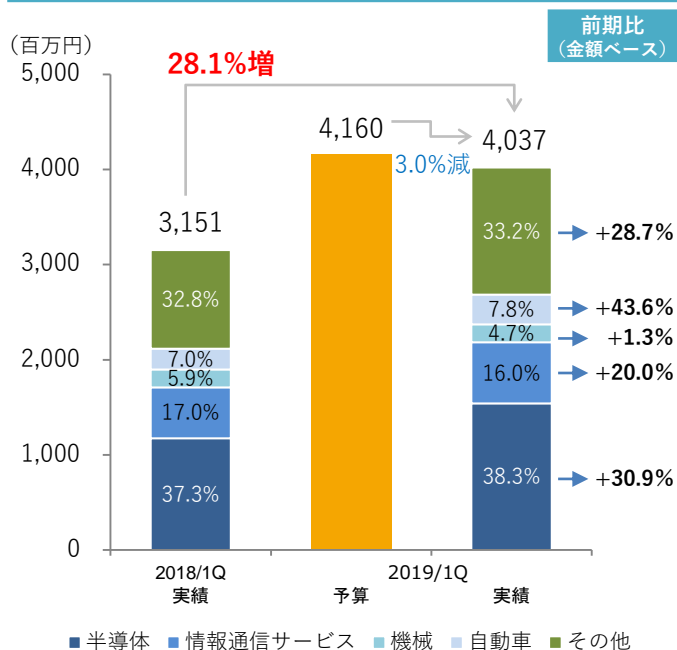
# テクノ事業

## <分野別売上高・構成比と在籍数>

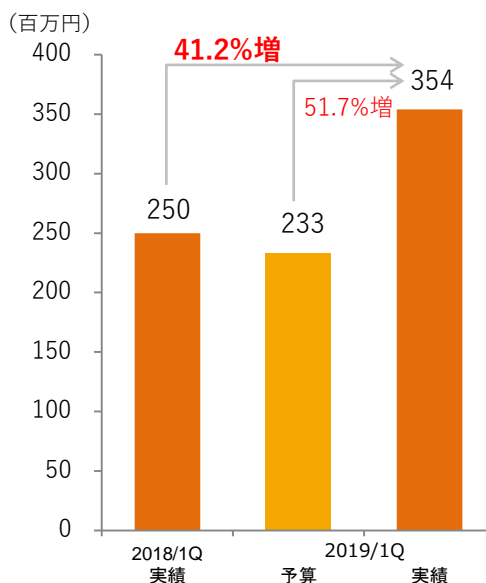
- エンジニアの育成・輩出スキーム『人が生きるカタチ アカデミア』※が奏功、主に自動車関連の機械設計技術者の輩出が順調に推移し、取引先が拡大。また、資格取得者の増加によるクライアントからの評価向上を通じチャージアップを実現

※ 既存社員に対しては、キャリアチェンジのための教育や保有技術のさらなる深化、未経験者については、「デザインセンター」での3D-CAD研修、「プロダクションエンジニアリングセンター」での生産技術研修、(株)アドバンと連携したプログラミング研修、ネットワークインフラ研修等が主な内容

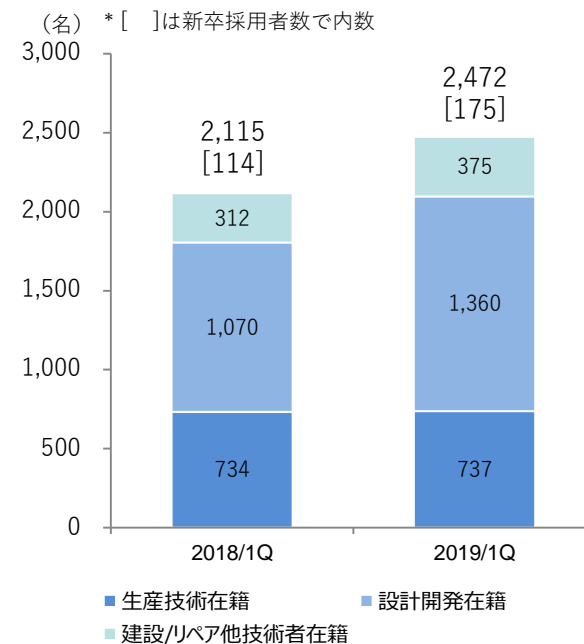
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ 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

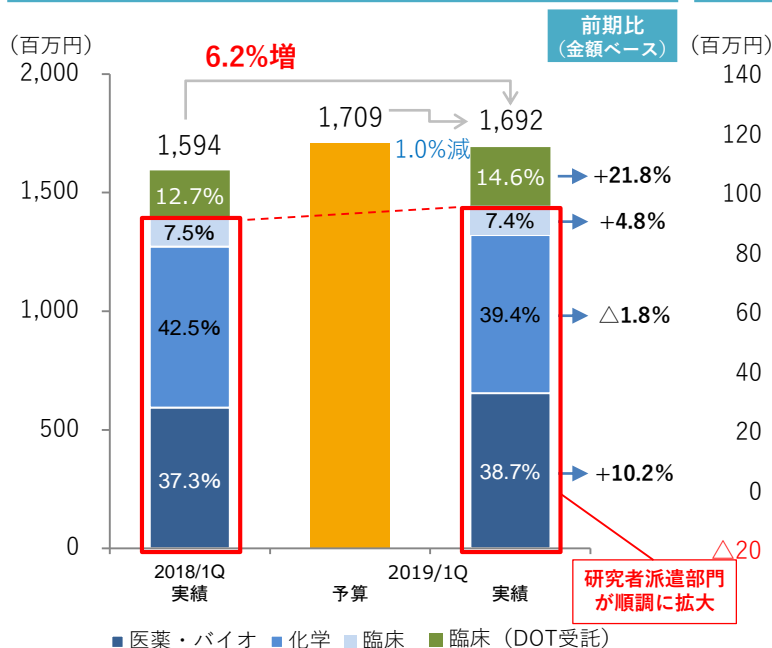
※在籍は3か月平均  
※在籍数は現業社員のみ数字

# R & D 事業

## < 分野別売上高・構成比と在籍数 >

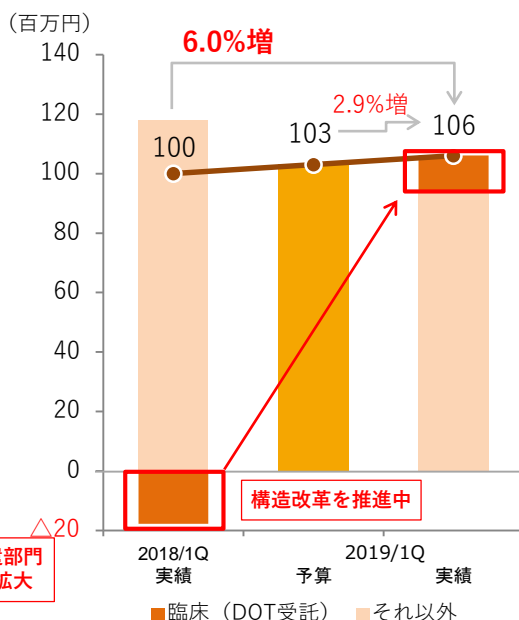
- 研究者派遣部門は順調に推移。優秀な研究社員の確保と人材育成に注力し、ライフサイエンス系の既存クライアントと戦略的に取引を拡大
- 前年度を上回る新卒採用者を確保し、早期配属を実現
- 臨床試験受託事業（CRO）部門は、DOTワールド(株)の受託において外部有識者の意見を取り入れながらマーケットの再確認・事業内容の見直し等、構造改革を推進中

◆ 分野別売上高と売上高構成比



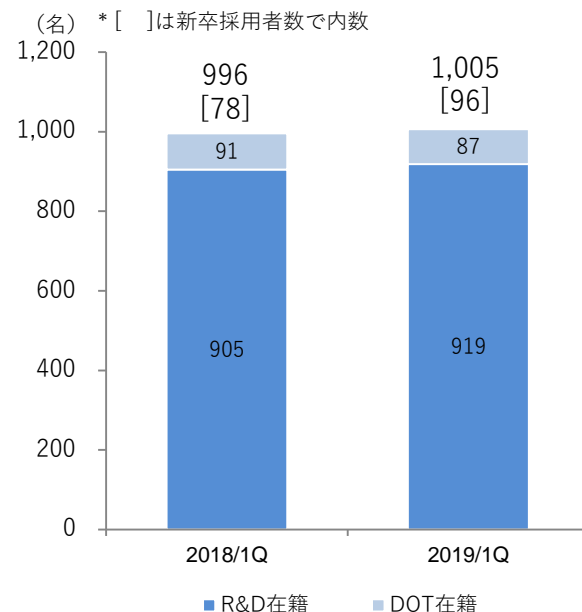
研究者派遣部門が順調に拡大

◆ セグメント利益



構造改革を推進中

◆ 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数字

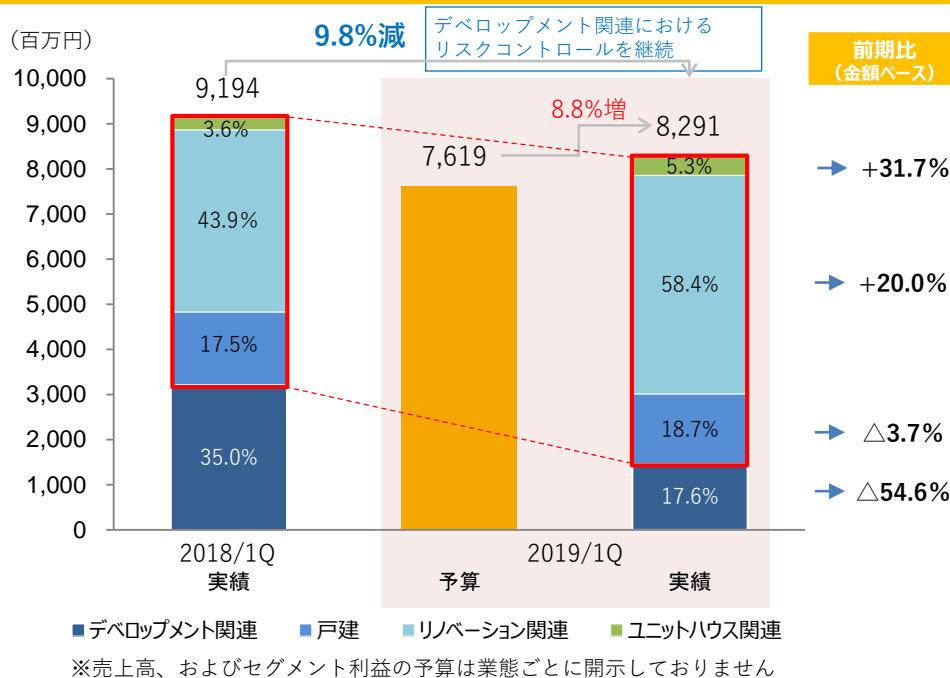
# 不動産事業

※ 不動産事業に関しては、事業の特性を鑑み、年間**予算対比**の動向を重視した経営を行っている

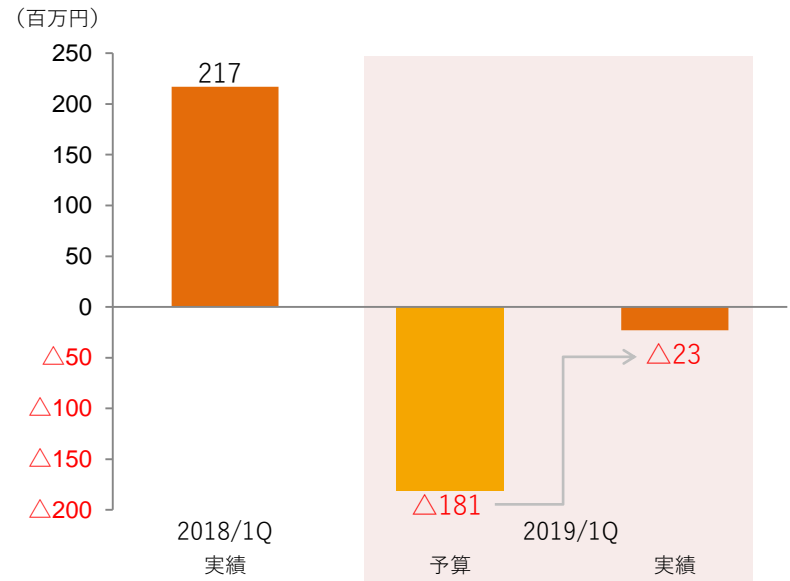
## < 業態別売上高・構成比と引渡し戸数 >

- リノベーション関連を中心に、ブランディングの強化に注力
- デベロップメント関連は、利益確保に主眼を置き、情報力・ネットワーク力を活かした適切なタイミングでの仕入れおよび引渡しスタンスを維持
- 次期以降を見据え、コンバージョン等の新たな取り組みに向けて準備

### ◆ 業態別売上高と売上高構成比



### ◆ セグメント利益

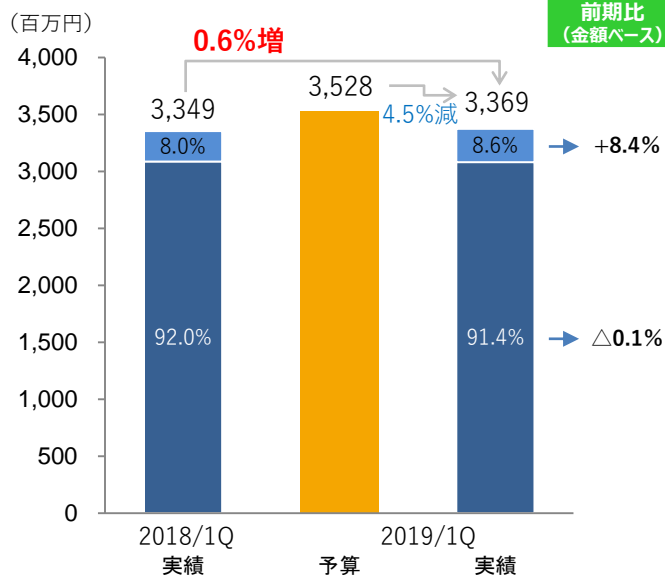


# 情報通信事業

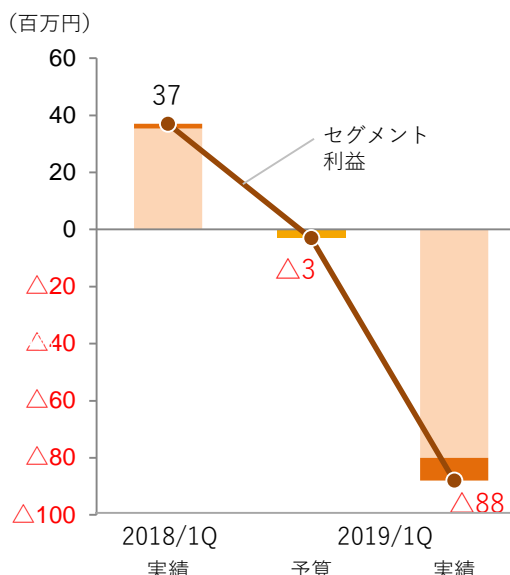
## <仕向け別売上高とセグメント利益>

- 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。接客力向上に向けた人材育成投資の一方で、店舗の統廃合を推進（直営は1Q末で47店舗）
- 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の売上高は順調に成長。一方で新たな商材への取り組みを通じた投資が足元では利益に影響

### ◆仕向け別売上高



### ◆セグメント利益



### ◆法人向けソリューション



LED照明	業務用エアコン	スマートフォン
複合機	PC	ネット回線
ビジネスフォン	モニターカメラ	UTM・サーバー
新電力	節水コマ	ウォーターサーバー

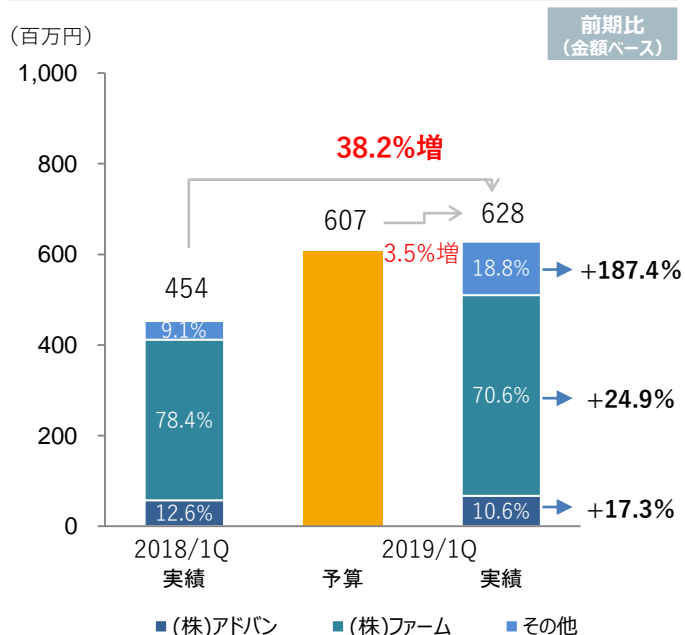
※売上高、およびセグメント利益の予算は仕向けごとに開示しておりません

# その他事業

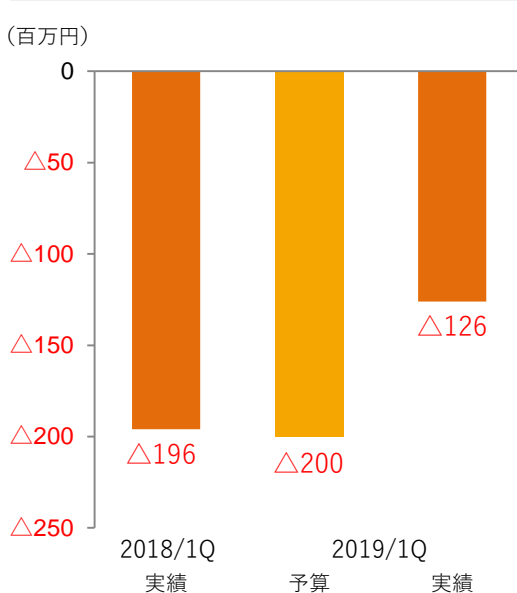
## <売上高と主な取り組み>

- (株)アドバンは、グループ内外への教育ビジネスを通じて想定以上の売上・営業利益を実現
- 農業公園事業を行う(株)ファームは、3月に巨大アスレチック施設「アルプスジム」をオープンさせた『滋賀農業公園ブルーメの丘』（滋賀）で入園者数が前年同期比2倍近くに増加。前期の『こもれび森のイバライド』（茨城）の「シルバニアパーク」を含め、今後も施設の再整備を継続

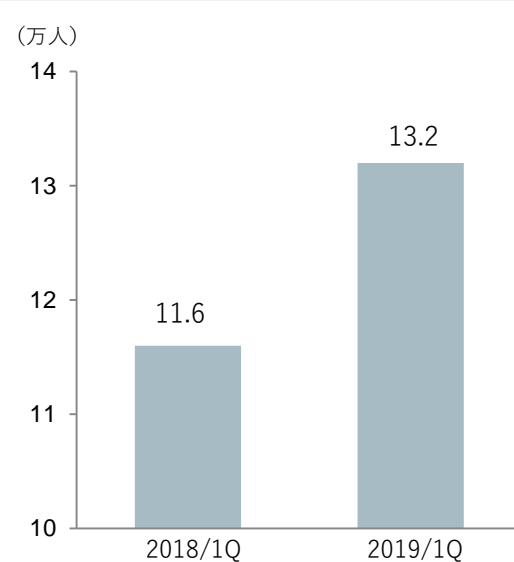
◆売上高の内訳



◆セグメント利益



◆入園者数



※売上高、およびセグメント利益の予算の内訳は開示しておりません

# トピックス①

2019年3月 (株)ファームが運営する「滋賀農業公園ブルーメの丘」(滋賀県蒲生郡日野町)内に、西日本最大級となる巨大アスレチック施設『アルプスジム』をオープン

狙い

## 集客の拡大に向けた施設の強化

- ・ 自然に調和したデザインで、3層構造、高さ17mと西日本で最大級の規模
- ・ 本格的なボルダリングや、自転車で一本橋を渡るアトラクション、ユーモラスな休憩所など、子供から大人まで飽きさせない72のステーションと展望台を設置
- ・ オリジナリティ溢れるスタイリッシュなデザインのクライミング・アトラクション、最大92名の同時プレイが可能

Alps Gym



# トピックス②

2019年4月 ホテル業界に特化した総合人材サービス会社『(株)JWソリューション』を設立  
[当社連結子会社(株)ワールドスタッフィングと、(株)JTBコミュニケーションデザインとの共同出資]

目的

**深刻な人材不足にあるホテル業界に新たな人材ソリューションサービスを提供**



**WORLD STAFFING**

質の高い人材募集・採用・管理ノウハウ



**Jtb Communication Design**

独自のホスピタリティメソッドに則った人材育成ノウハウ

80.2%

19.8%



**JW SOLUTION**

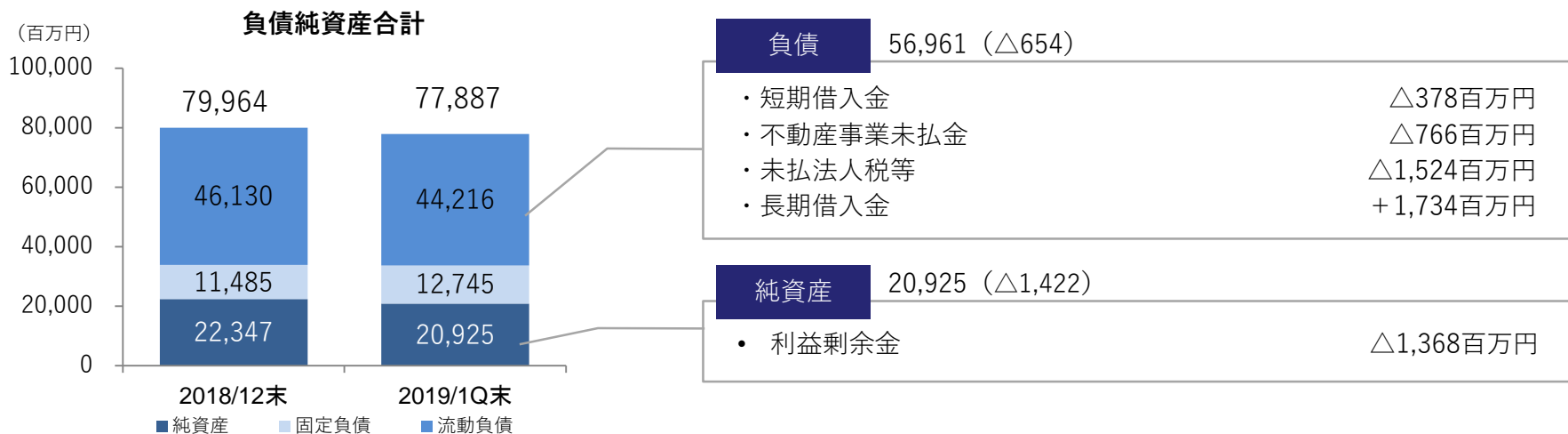
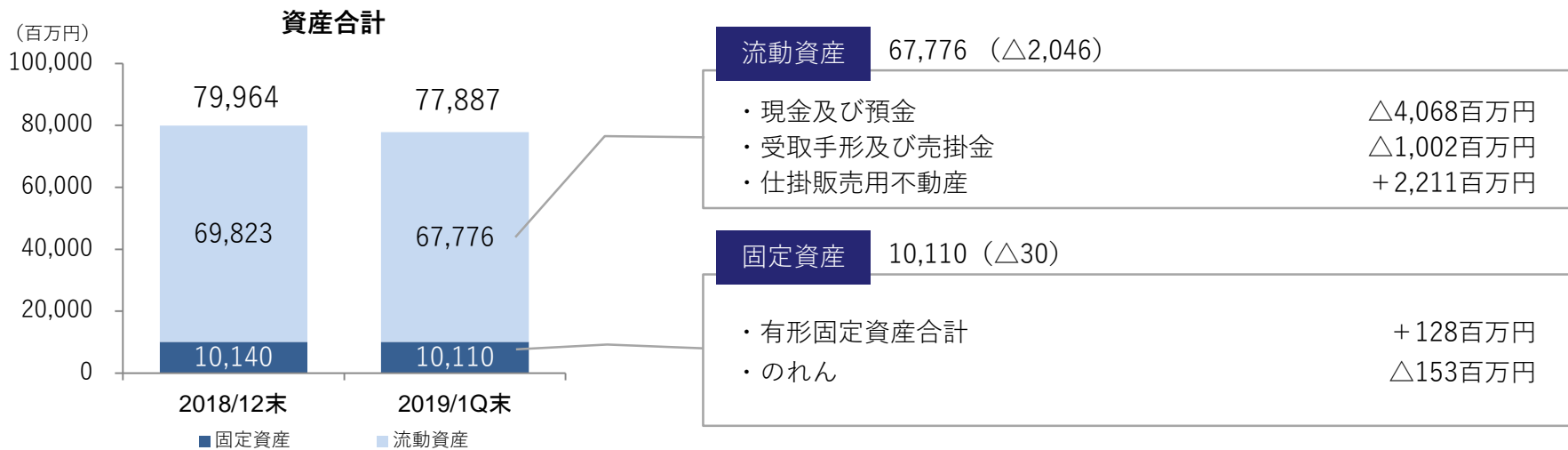
専門人材 [日本人材 + 外国人材 < 高度人材・特定技能 >] の育成と組織化

ホテル業界に特化したホスピタリティの高いプロ集団による質の高い総合人材サービス



# 財政状態 B/S

- 主に不動産ビジネスにおける仕入れコントロールにより資産・負債は減少



## II. 2019年12月期 業績見通し



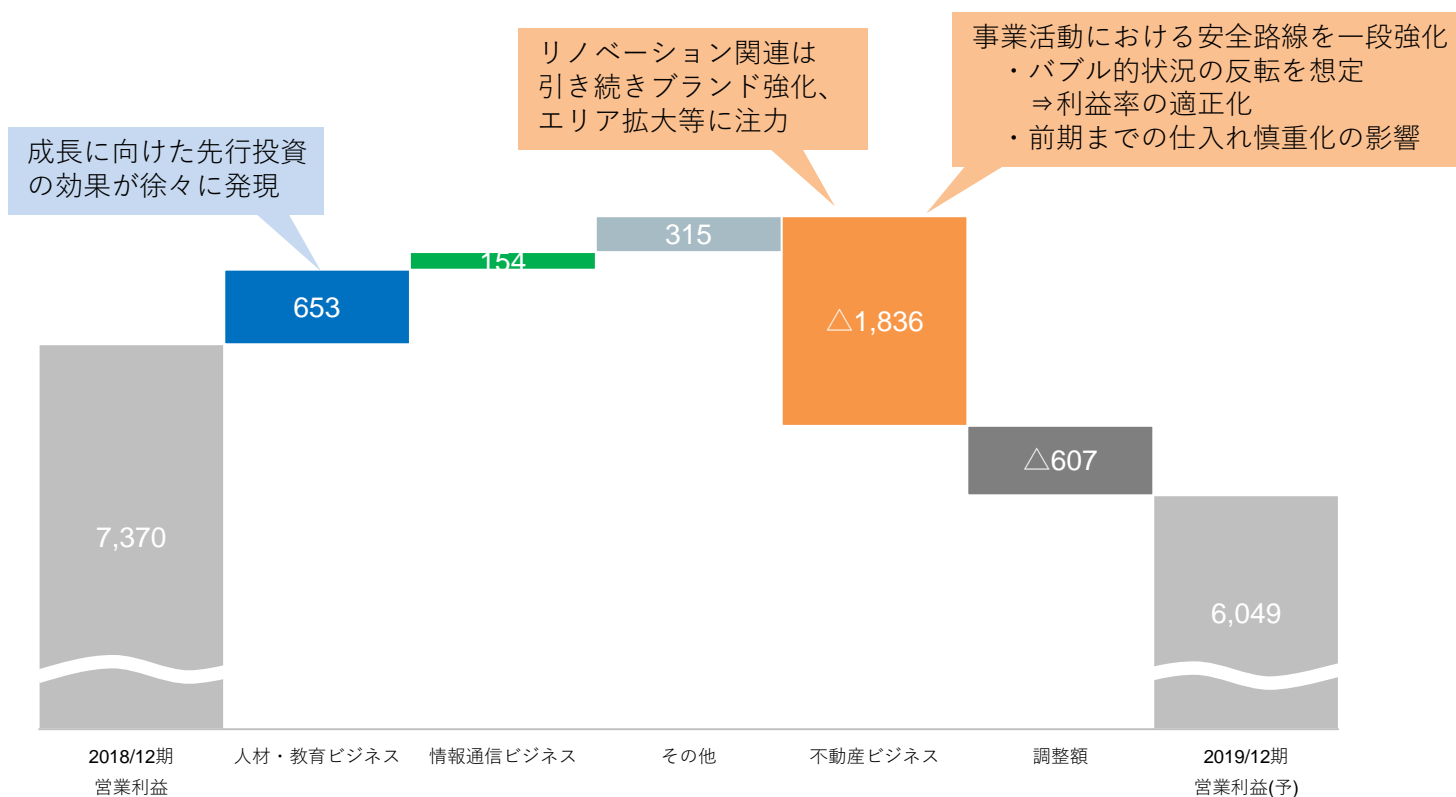
# 2019年12月期 通期業績見通し

- 新中期経営計画にそった戦略の遂行により人材・教育ビジネスの成長が持続、同ビジネスの5カ年計画策定当初を上回る売上拡大に伴い、バブル的な外部環境の反転も想定した不動産ビジネスは、従前にも増して安全重視の戦略へ

	2018/12 実績	2019/12 見通し	前期比	
			増減額	増減率
単位：百万円、%				
売上高	142,894	<b>155,452</b>	12,557	8.8
営業利益	7,370	<b>6,049</b>	△1,321	△17.9
経常利益	7,357	<b>5,910</b>	△1,446	△19.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,650	<b>3,672</b>	△978	△21.0
一株当たり利益（円）	276.38	<b>218.11</b>	△58.27	△21.1
一株当たり配当金（円）	83.0	<b>65.5</b>	△17.5	△21.1

# 2019年12月期 営業利益増減要因

- 不動産事業ビジネスは外部環境への耐性を強める収益構造変化の過程にあり、デベロップメント関連の仕入れ慎重化などを予算に反映。一方でリノベーション関連については拡大継続を見込む



# セグメント別 通期業績見通し

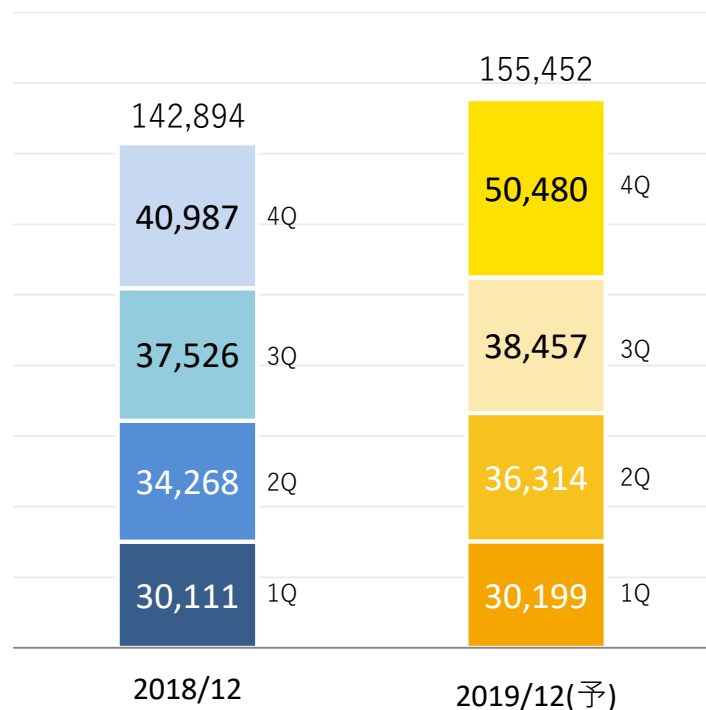
- 基幹事業の人材・教育ビジネスにおいては、全事業が増収増益の見込み

単位：百万円、%			2018/12 実績	(利益率)	2019/12 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	49,524		53,427		3,903	7.9
		セグメント利益	3,169	(6.4%)	3,309	(6.2%)	140	4.4
	テクノ事業	売上高	15,200		18,228		3,028	19.9
		セグメント利益	1,337	(8.8%)	1,548	(8.5%)	211	15.8
	R & D 事業	売上高	6,779		7,638		859	12.7
		セグメント利益	559	(8.3%)	719	(9.4%)	160	28.6
セールス&マーケティング事業	売上高	3,533		4,066		533	15.1	
	セグメント利益	△100	—	40	(1.0%)	140	(—)	
計(参考)		売上高	75,038		83,361		8,323	11.1
		セグメント利益	4,964	(6.6%)	5,617	(6.7%)	653	13.2
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	52,011		56,063		4,052	7.8
		セグメント利益	4,589	(8.8%)	2,753	(4.9%)	△1,836	△40.0
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	12,376		12,019		△357	△2.9
		セグメント利益	3	(0.0%)	157	(1.3%)	154	5,133.3
その他	その他事業	売上高	3,467		4,008		541	15.6
		セグメント利益	△270	—	45	(1.1%)	315	(—)
合	計	売上高	142,894		155,452		12,558	8.8
		消去又は全社	△1,917		△2,525		(—)	(—)
		営業利益	7,370	(5.2%)	6,049	(3.9%)	△1,321	△17.9

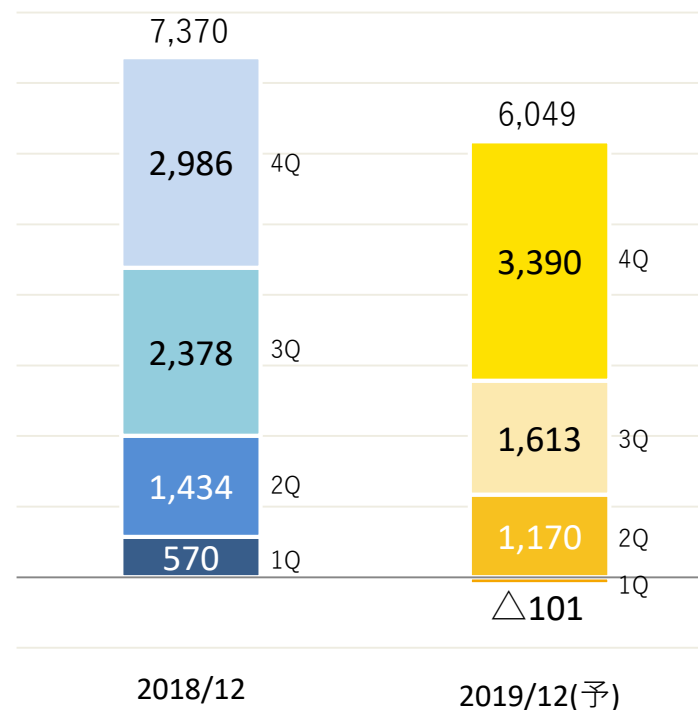
# 四半期業績見通し

- 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、引き続き四半期ベースの業績予想を開示

売上高

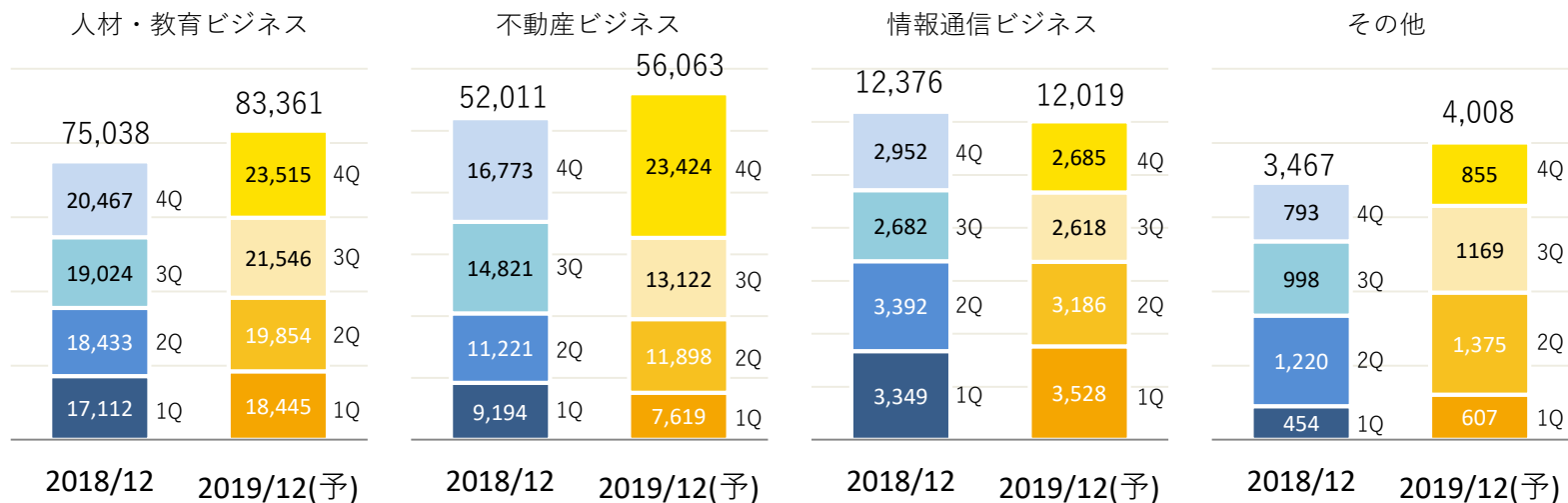


営業利益

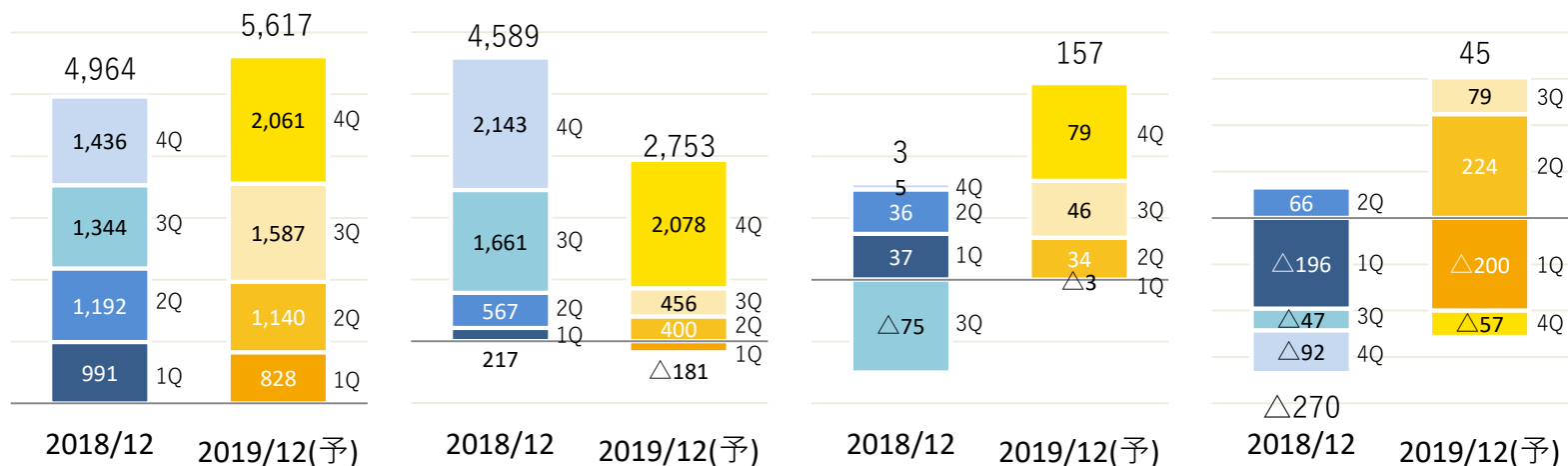


# セグメント別 四半期業績見通し

売上高

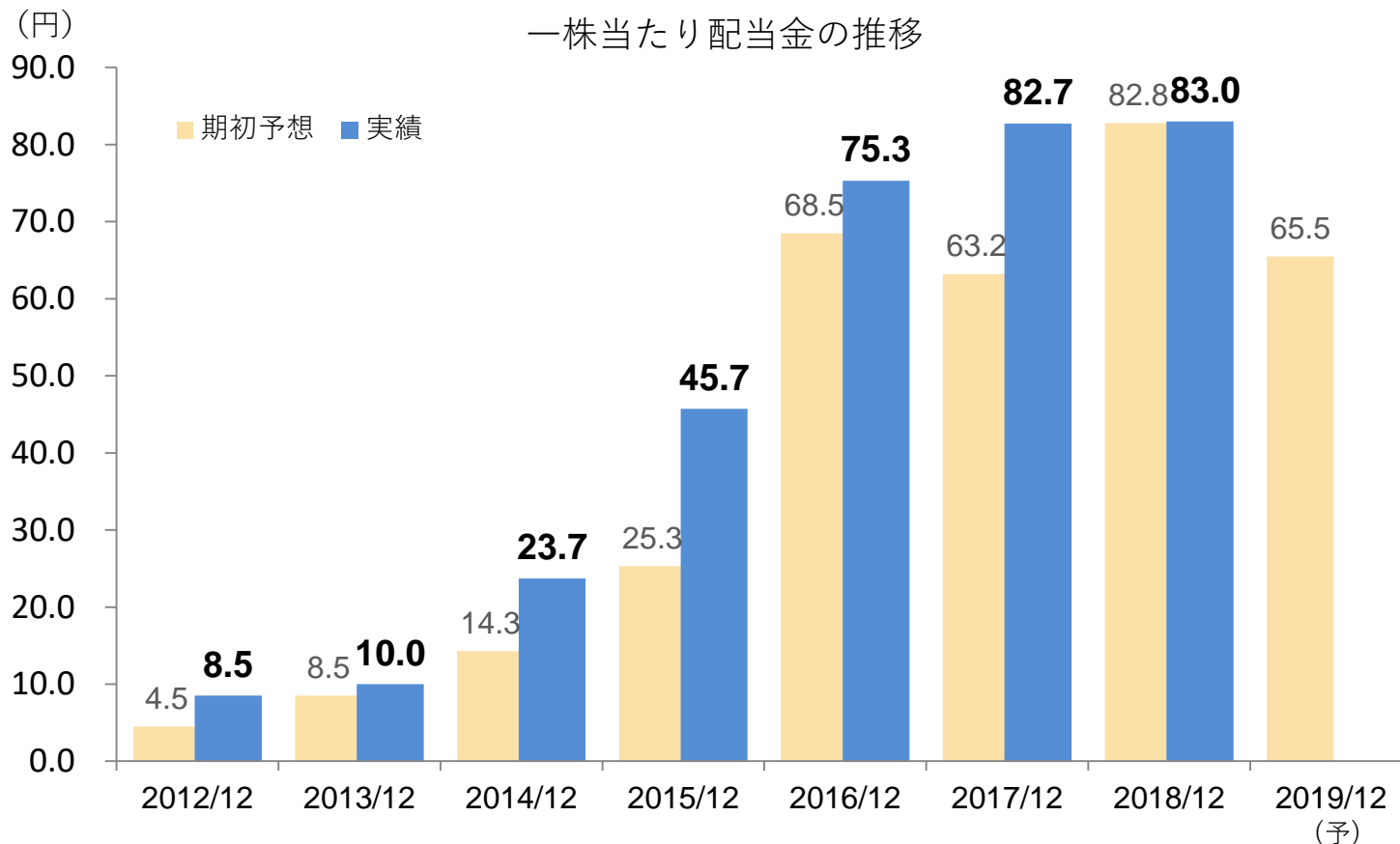


セグメント利益



# 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



※業績予想及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及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。



### Ⅲ. 中期経営計画について



## バランス経営による拡大

- ・コアビジネスを中心にバランス経営を進化させ、最適な利益パフォーマンスを追求
- ・さらに各セグメントで周辺にある領域へ進出し、新たなサービスを提供
- ・その過程ではM&Aも手法として活用

【中計期間前半】

【中計期間後半】

M&A  
+  
自力成長

人材・教育ビジネス

ブランド力「集まる力」の強化

当社主導で人と企業をつなぎ方の概念を変えていく  
⇒ 人材プラットフォームの進化

不動産ビジネス

経済環境に左右されない利益構造への転換

デベロップメントは適正規模での展開を堅持する一方で、  
リノベーションをはじめとするストックビジネス拡大に注力

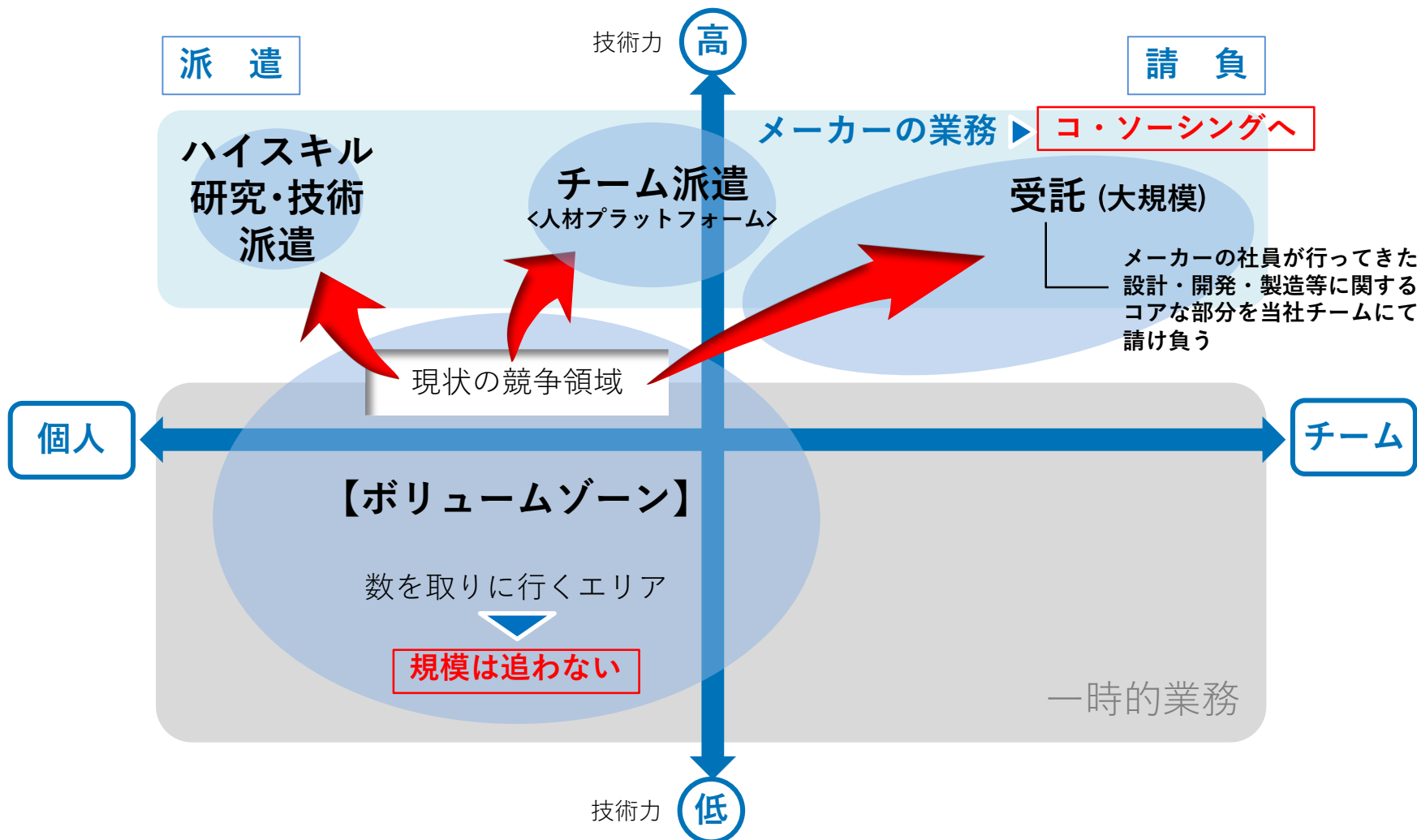
情報通信ビジネス

サービスの追及による新たな価値の創造

ショップ運営に次ぐ新たな柱として、法人向けソリューション  
を育成

# 人材・教育ビジネスが目指す姿

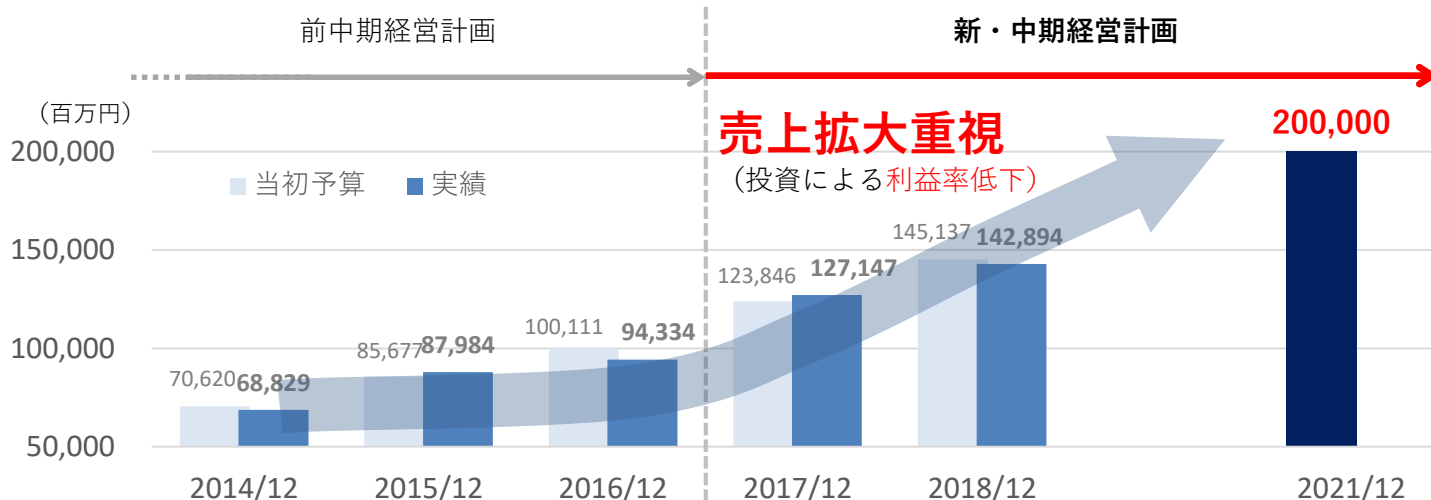
2021年度に向けて目指す姿 ⇒ 当社独自のポジション確立 & 高収益力



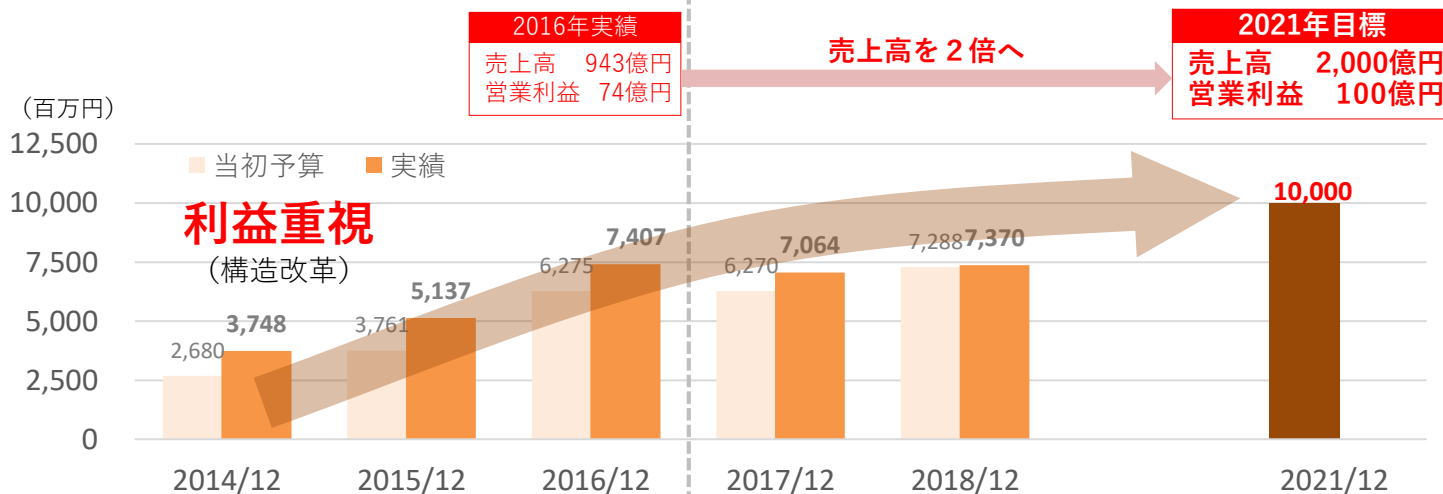
# 当初予算 vs 実績の推移（過去5年）

2018年までは新・中期経営計画（**売上拡大重視**）に概ね沿った進捗

売上高

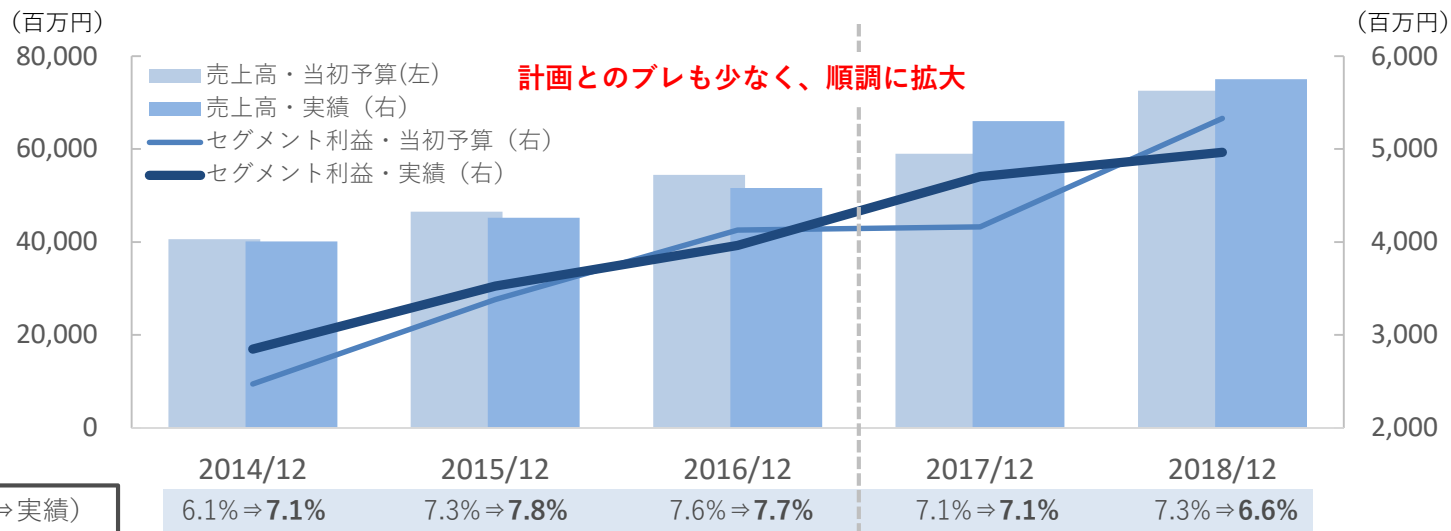


営業利益

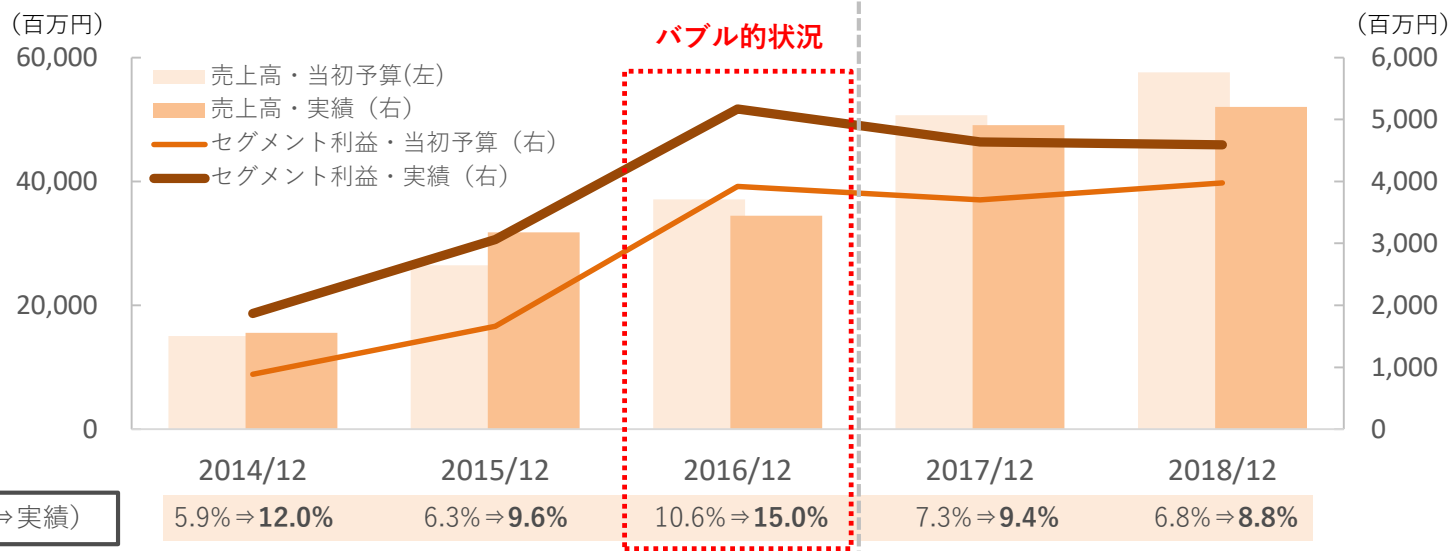


# セグメント別の実績推移（過去5年）

人材・教育  
ビジネス



不動産  
ビジネス



## IV. ご参考



# 外国人材の活用について

既存活用領域

在留資格	該当例	就労制限
専門的・技術的分野の在留資格	医療従事者・教育関係者・グローバル企業転勤者・弁護士など	在留資格に定められた範囲でしか就労できない
身分の基づく在留資格	日系2世などの定住者・日本人の配偶者・永住者	就労活動に制限なし
技能実習	製造業・漁業・農業などの該当分野での技術移転を目的とした実習生	最長5年、実習終了後には帰国しなければならない
特定活動	EPA看護師・介護福祉候補・ワーキングホリデー・アマチュアスポーツ選手など	3年以内に国家資格に合格しなければ帰国
資格外活動	留学生などのアルバイト	週28時間以内・長期休暇中は1日8時間以内の労働制限あり

新設

特定技能1号	該当14分野の相当程度の知識又は経験を試験によって確認	上限5年
特定技能2号	制度開始後数年間は受入れなし	制限なし

課題

## 本質に合った活用をしているか？

- ・ 在留資格の目的に合わせた活用
- ・ 受け皿の整備（職場環境、受入会社）
- ・ 就業者の支援（文化・生活・地域との融合）
- ・ コンプライアンス

今後の急激な増加に備えた対応はとれているのか？

活用する側も活用の仕方も大きく変わる可能性があるが、**不確定要素**もあり

現時点における  
当社のスタンス

制度を行方を見極め、来るべき拡大に備えて  
人と企業をサポートする確実な体制づくりに注力

# 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](mailto: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。