



# 2019年12月期 決算説明資料

第3四半期

2019年11月5日 (火)  
株式会社ワールドホールディングス  
東証1部 (2429)



# 目次

## I . 2019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 … P4
- ・ 各セグメント詳細 … P5
- ・ 財政状態 B/S … P14

## II . 2019年12月期 通期業績見通し

- ・ 2019年12月期 通期業績見通し … P16
- ・ 2019年12月期 四半期別業績見通し … P18
- ・ 2019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. 2019年12月期 第3四半期決算概要



# 決算サマリー

- 利益は前年同期比では減益も、不動産ビジネスを主因に**当初予算比では大幅過達**（なお、通期業績予想は据え置き）
- スマートフォン・半導体設備関連の需要低迷の動きがある中、基幹の人材・教育ビジネスもテクノ事業等をけん引役に好調を持続

(単位: 百万円)

	2018/3Q 実績	2019/3Q 予算	2019/3Q 実績	実績vs予算 超過額	前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	101,906	104,972	<b>101,964</b>	<b>△3,008</b>	+57	+0.1%
営業利益	4,383	2,664	<b>4,090</b>	<b>+1,426</b>	△292	△6.7%
経常利益	4,357	2,561	<b>4,105</b>	<b>+1,544</b>	△251	△5.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,636	1,583	<b>2,659</b>	<b>+1,076</b>	+22	+0.9%

# セグメント別業績概況

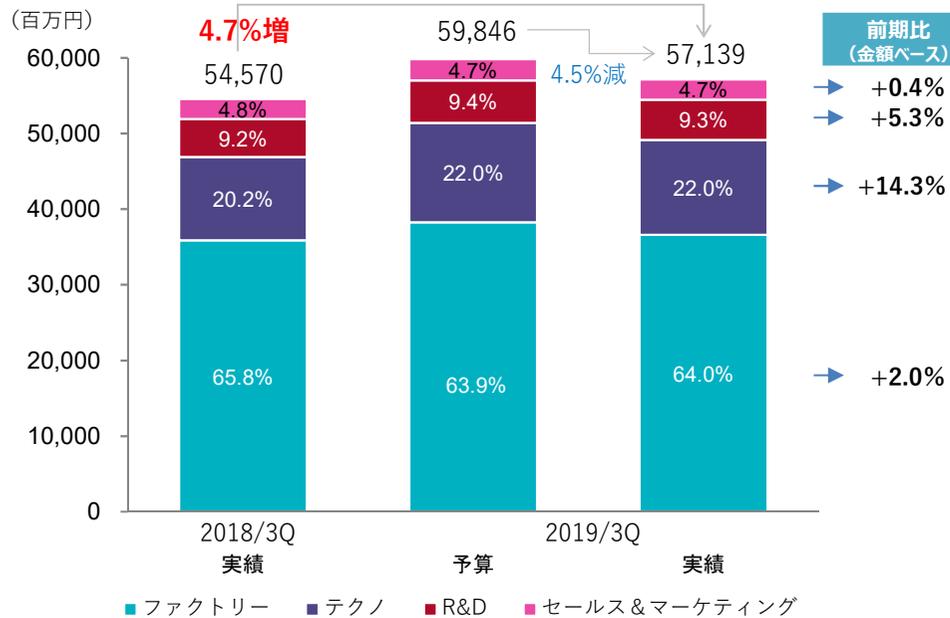
単位：百万円			2018/3Q 実績	(利益率)	2019/3Q 実績	(利益率)	前年同期比	
							増減額	増減率(%)
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	35,880		<b>36,594</b>		713	2.0
		セグメント利益	2,307	(6.4%)	<b>1,838</b>	(5.0%)	△469	△ 20.3
	テクノ事業	売上高	11,004		<b>12,581</b>		1,577	14.3
		セグメント利益	931	(8.5%)	<b>1,210</b>	(9.6%)	279	30.0
	R & D 事業	売上高	5,019		<b>5,287</b>		267	5.3
	セグメント利益	380	(7.6%)	<b>453</b>	(8.6%)	72	19.1	
	セールス&マーケティング事業	売上高	2,665		<b>2,675</b>		9	0.4
	セグメント利益	△90	—	<b>△12</b>	—	78	—	
	計(参考)	売上高	54,570		<b>57,139</b>		2,569	4.7
	セグメント利益	3,527	(6.5%)	<b>3,489</b>	(6.1%)	△38	△ 1.1	
不動産ビジネス	計(参考)	売上高	35,238		<b>32,030</b>		△3,209	△ 9.1
	セグメント利益	2,446	(6.9%)	<b>1,987</b>	(6.2%)	△458	△ 18.8	
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	9,424		<b>9,567</b>		143	1.5
	セグメント利益	△1	—	<b>△17</b>	—	△16	—	
その他	その他事業	売上高	2,674		<b>3,226</b>		552	20.6
	セグメント利益	△178	—	<b>226</b>	(7.0%)	405	—	
	合計	売上高	101,906		<b>101,964</b>		57	0.1
	消去又は全社	△1,411		<b>△1,595</b>		△184	—	
	営業利益	4,383	(4.3%)	<b>4,090</b>	(4.0%)	△292	△ 6.7	
<参考数値>								
不動産ビジネス	デベロップメント・戸建	売上高	22,073		<b>17,212</b>		△4,861	△ 22.0
	セグメント利益	1,995	(9.0%)	<b>1,222</b>	(7.1%)	△773	△ 38.7	
	リノベーション・ユニットハウス	売上高	13,165		<b>14,818</b>		1,653	12.6
	セグメント利益	451	(3.4%)	<b>765</b>	(5.2%)	314	69.6	

# セグメント全体

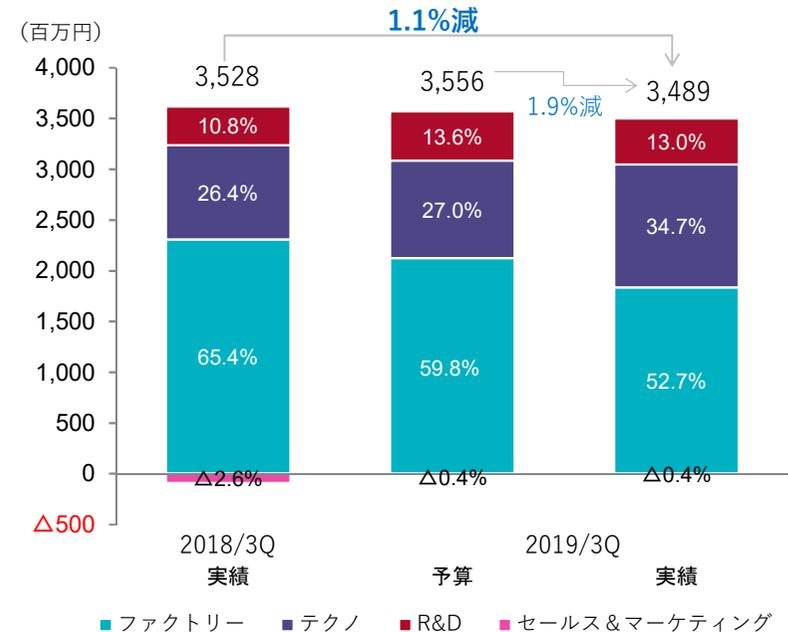
## < 事業別構成比の状況 >

- 法改正等、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、先行投資を推進
- 海外環境の影響によるIT関連需要の低迷  
⇒ ファクトリー事業で一部影響を受けるものの、テクノ、R&Dには大きな影響なし

### ◆ 売上高 構成比



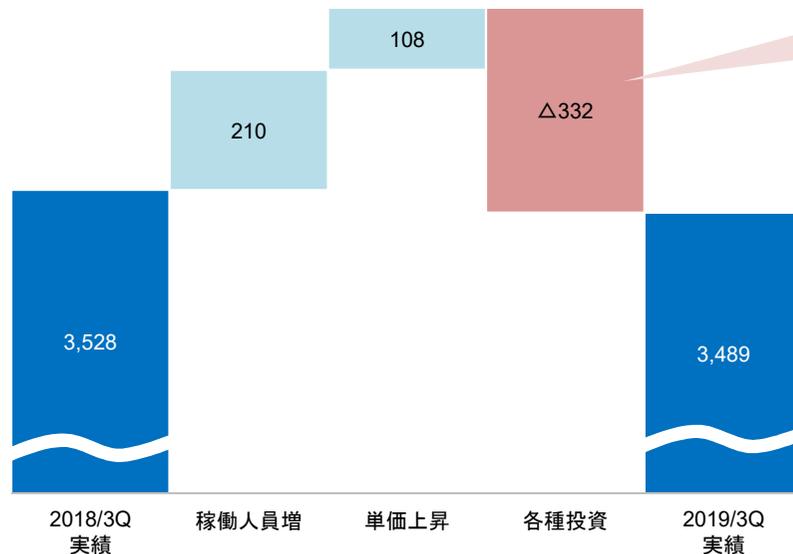
### ◆ セグメント利益 構成比



# セグメント全体

## <セグメント利益の変動要因>

- 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、引き続き人材育成に関する先行投資を積極的に行う  
⇒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”での人材育成強化  
⇒品質管理・生産管理等<請負体制拡大>、リーダー層  
新人事制度準備<来年1月施行>  
ロジ新拠点立ち上げに向けたマネジメント層育成
- テクノ事業  
“3D-CAD研修”“生産技術研修”による自動車関連の強化  
“各種プログラミング研修”“インフラ研修”  
⇒既存社員と未経験者のキャリアアップ支援
- R&D事業  
“提携大学共同研究ラボ”の機能強化  
⇒提携大学を拡大し、さらなる高領域人材を育成
- 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

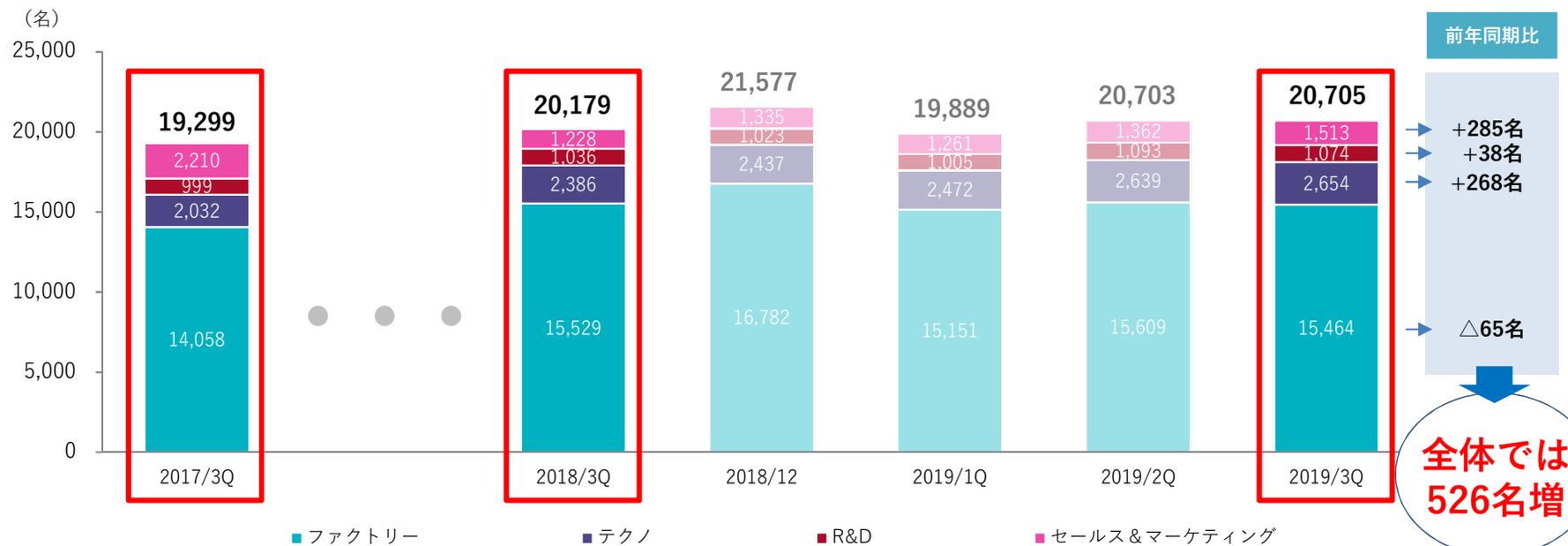
ブランド力(集まる力)アップ<採用人数増・定着率改善>  
高エンジニアリング集団形成<高領域開拓+チャージアップ>

# セグメント全体

## < 在籍数の推移 >

- ファクトリー事業は、スマートフォン・半導体設備関連等の一部減産の影響があったものの既存受注を確保、物流分野は継続して拡大
- テクノ事業は、自社のエンジニア研修センターによる育成・配属が大きく寄与し、新卒配属とあわせて大きく拡大

### ◆ 在籍数※（3ヶ月平均）の推移



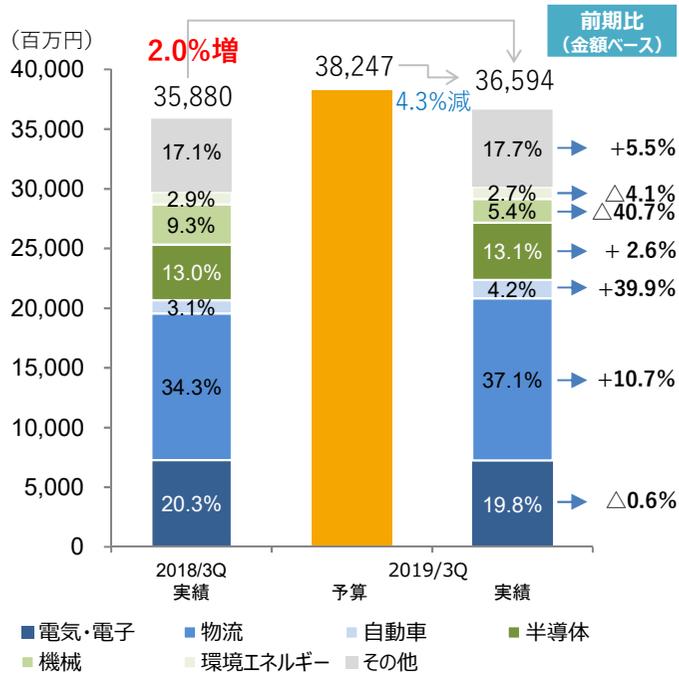
※ ファクトリーの在籍者数については他社受入の外部人員を含む

# ファクトリー事業

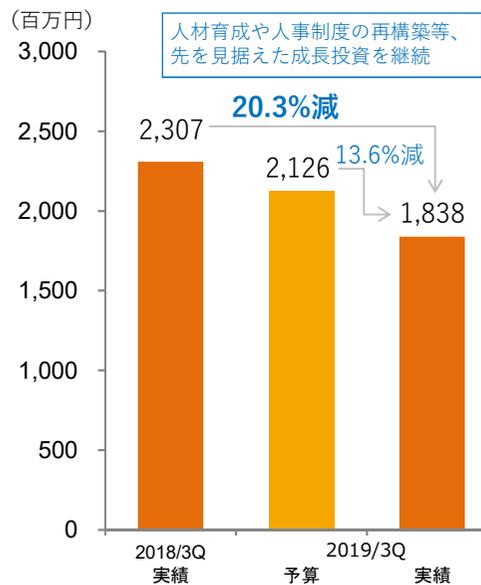
## <分野別売上高・構成比と在籍数>

- スマートフォン・半導体設備関連等の一部で減産の影響はあったものの、5G等をはじめとした技術革新が求められる領域に狙いを定め取引拡大をはかる
- 強みである物流分野は各拠点の安定稼働、生産性向上を実現、また、次期以降の新拠点開拓（さらなる横展開）を見据えてリーダー層の育成にも注力
- 設備メンテ等のFC技術の高領域人材の育成・配属に注力

◆ 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

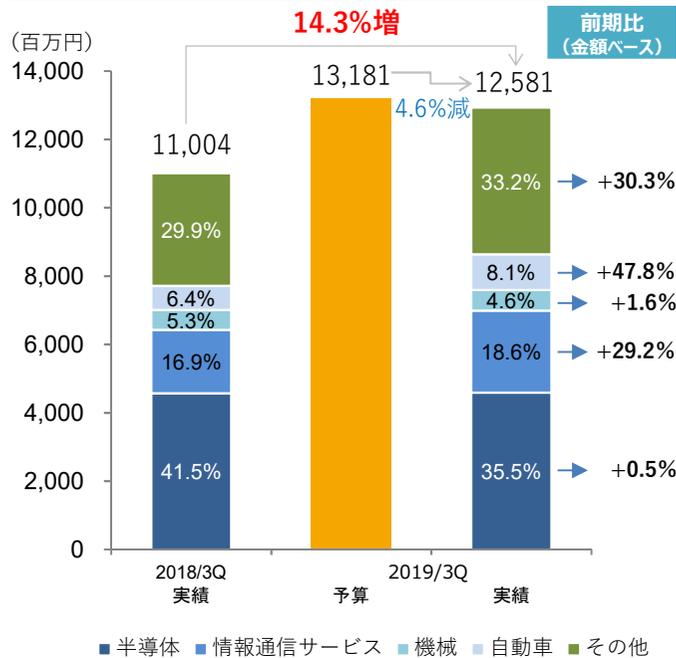
# テクノ事業

## <分野別売上高・構成比と在籍数>

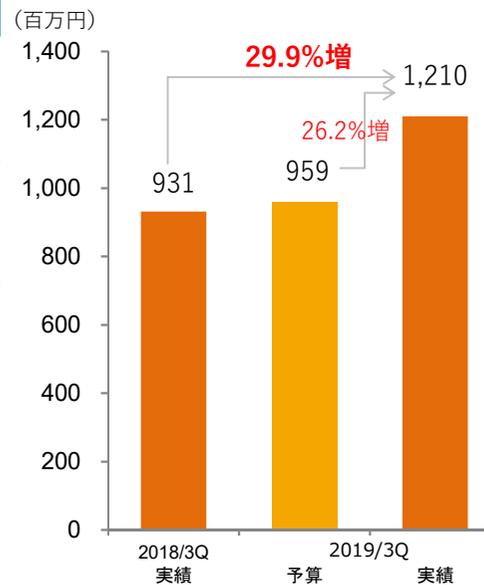
- 営業面の強化と、エンジニアの育成・輩出スキーム『人が生きるカタチ アカデミア』※が奏功、注力分野としていた自動車関連の機械設計技術者の輩出が順調に推移し、取引先が拡大。厳密な当社コンプライアンス体制への評価から情報通信サービス関連も取引拡大

※ 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

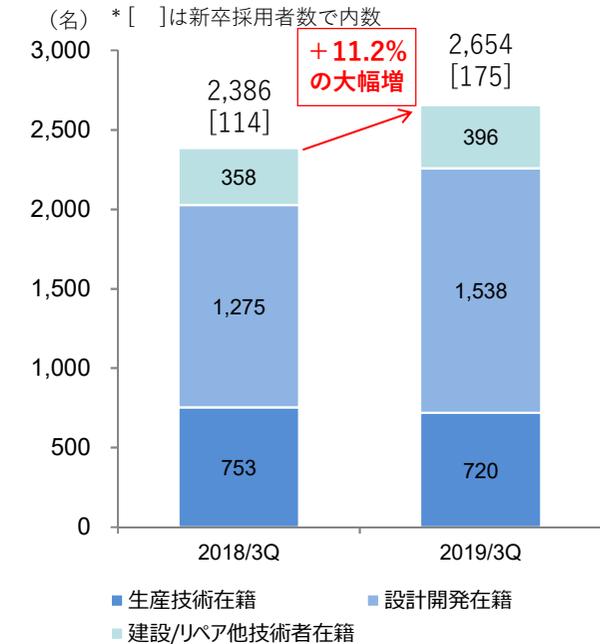
### ◆ 分野別売上高と売上高構成比



### ◆ セグメント利益



### ◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



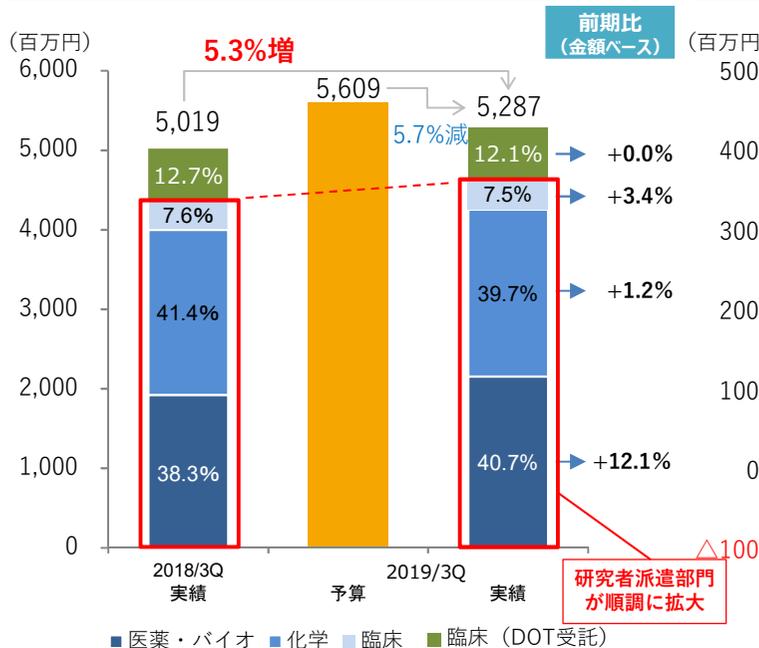
※売上高の予算は分野別に開示していません

# R & D事業

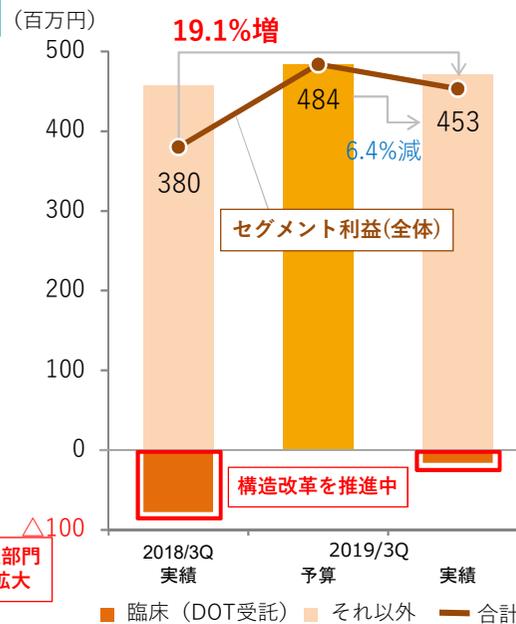
## <分野別売上高・構成比と在籍数>

- 研究者派遣部門は、素材・化学合成・分析等バイオ関連の既存クライアントと取引を拡大
- 「派遣会社」から「技術支援企業」へのポジション向上を目指し、優秀な研究社員の採用や、提携大学の共同研究ラボでの高領域人材の育成をはかる
- 臨床試験受託事業（CRO）部門は、DOTワールド(株)における構造改革を進める中で、稼働率改善施策を推し進めるとともに、企業治験の受託案件を確実に遂行

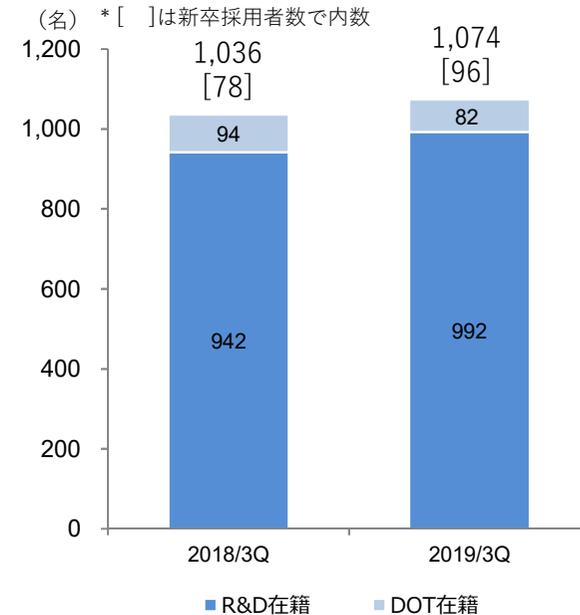
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ 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おりません

※在籍は3か月平均  
※在籍数は現業社員のみの数字

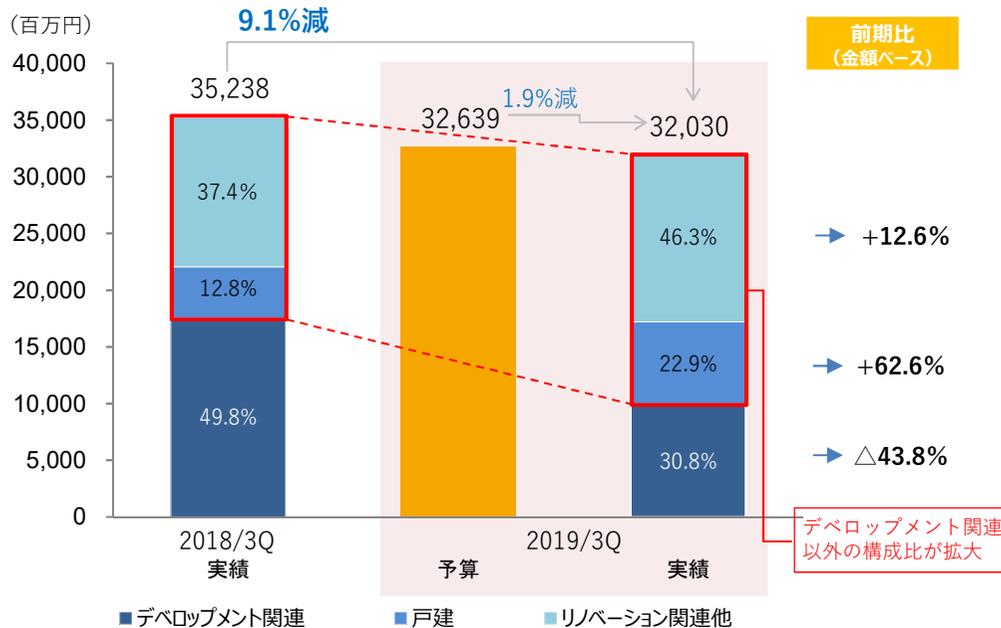
# 不動産事業

※ 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・構成比と主な取り組み>

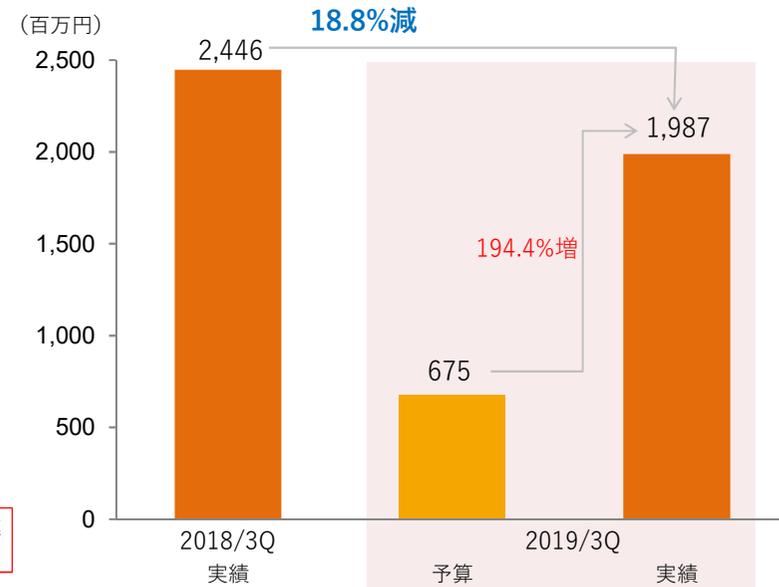
- リノベーション関連を中心に、ブランディングの強化に注力
- デベロップメント関連は、利益確保に主眼を置き営業力を強化、情報力・ネットワーク力を活かした適切なタイミングでの仕入れおよび引渡しスタンスを維持する一方で、一部物件の引渡し時期を戦略的に前倒し
- 次期以降を見据え、コンバージョン等の新たな取り組みに向けて準備

### ◆ 業態別売上高と売上高構成比



※売上高、およびセグメント利益の予算は業態ごとに開示しておりません

### ◆ セグメント利益

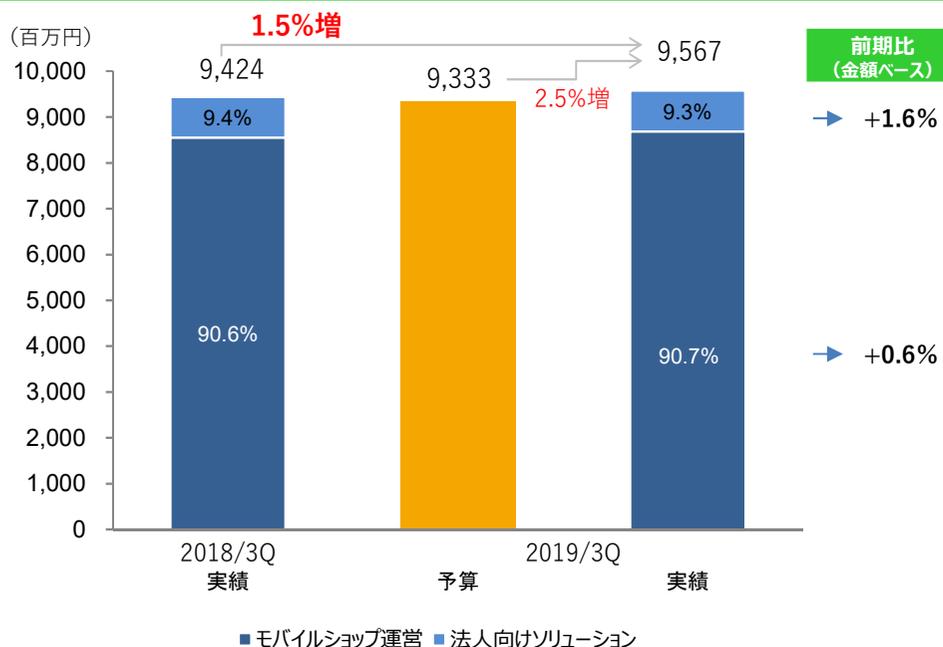


# 情報通信事業

## <売上高と主な取り組み>

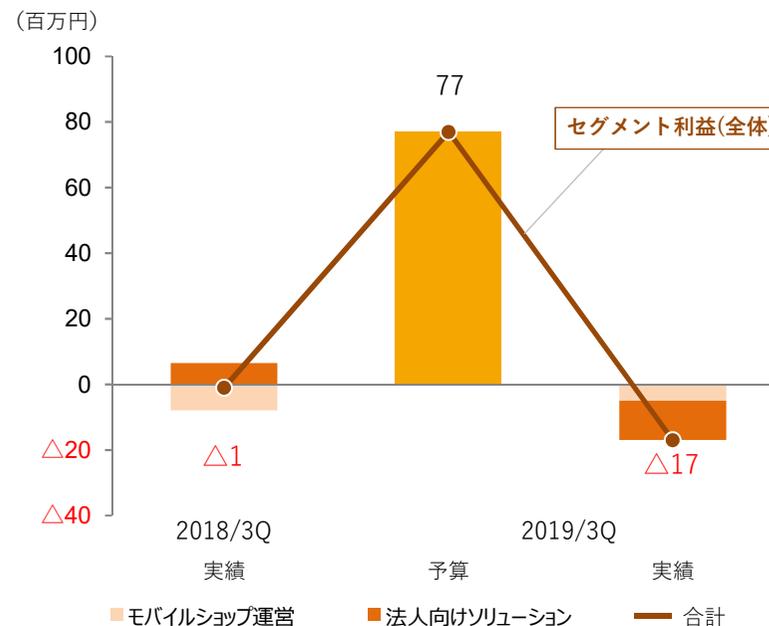
- 残存者メリットの享受に向け、柱となるショップ事業の強化に重点をおいた施策・投資（法改正に対応する組織・店舗整備、接客力・知識力向上に向けた人材育成等）を実施。その過程で優良店舗網の構築を企図し、店舗の統廃合を推進
- 注力する法人向けソリューション事業では販売体制の強化を企図し、人材流動化を推進。また、新規商材販売のためのコールセンター整備等を実施

### ◆ 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

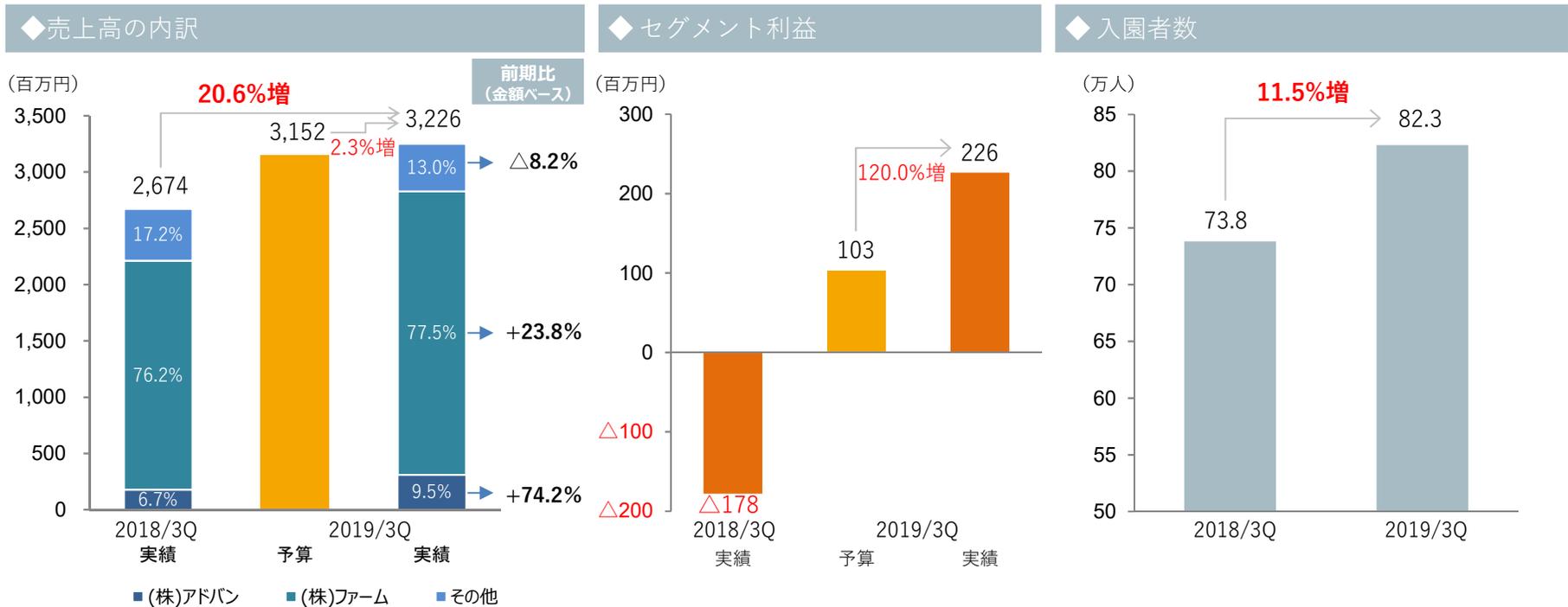
### ◆ セグメント利益



# その他事業

## <売上高と主な取り組み>

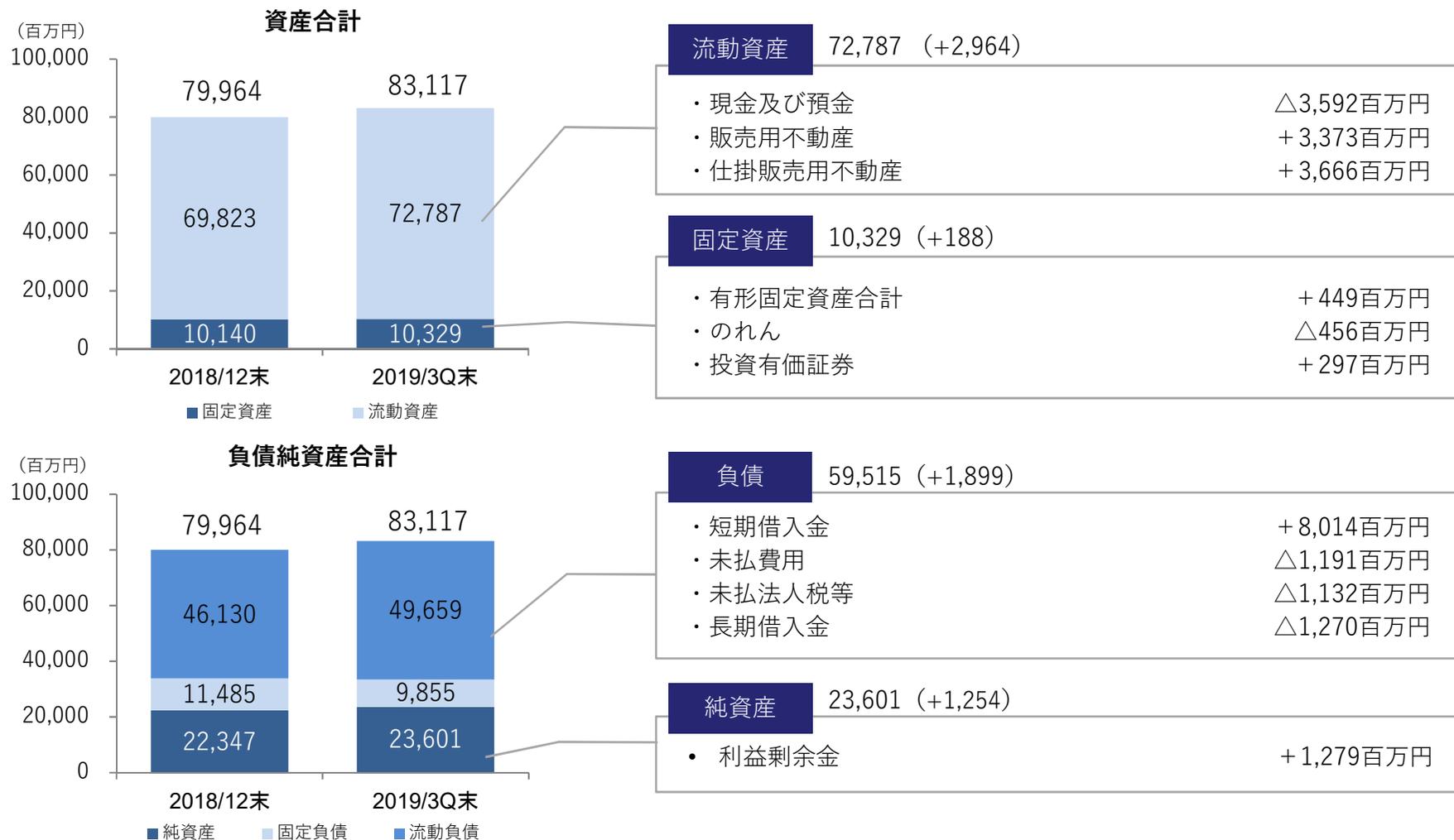
- 農業公園事業を行う(株)ファームは、3月に巨大アスレチック施設「アルプスジム」をオープンさせた『滋賀農業公園ブルーメの丘』（滋賀）で入園者数が前年同期比60%の増加。前期の『こもれび森のイバライド』（茨城）の「シルバニアパーク」（入園者数は同+7%）を含め、施設の再整備といった集客施策が確実に効果を発揮
- (株)アドバンは、グループ内外への教育ビジネスを通じて想定以上の売上・営業利益を実現



※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

# 財政状態 B/S

● 慎重な仕入れスタンスのもとで販売用不動産、仕掛販売用不動産は増加



## II. 2019年12月期 通期業績見通し



## 2019年12月期 通期業績見通し（全体）

- 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 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

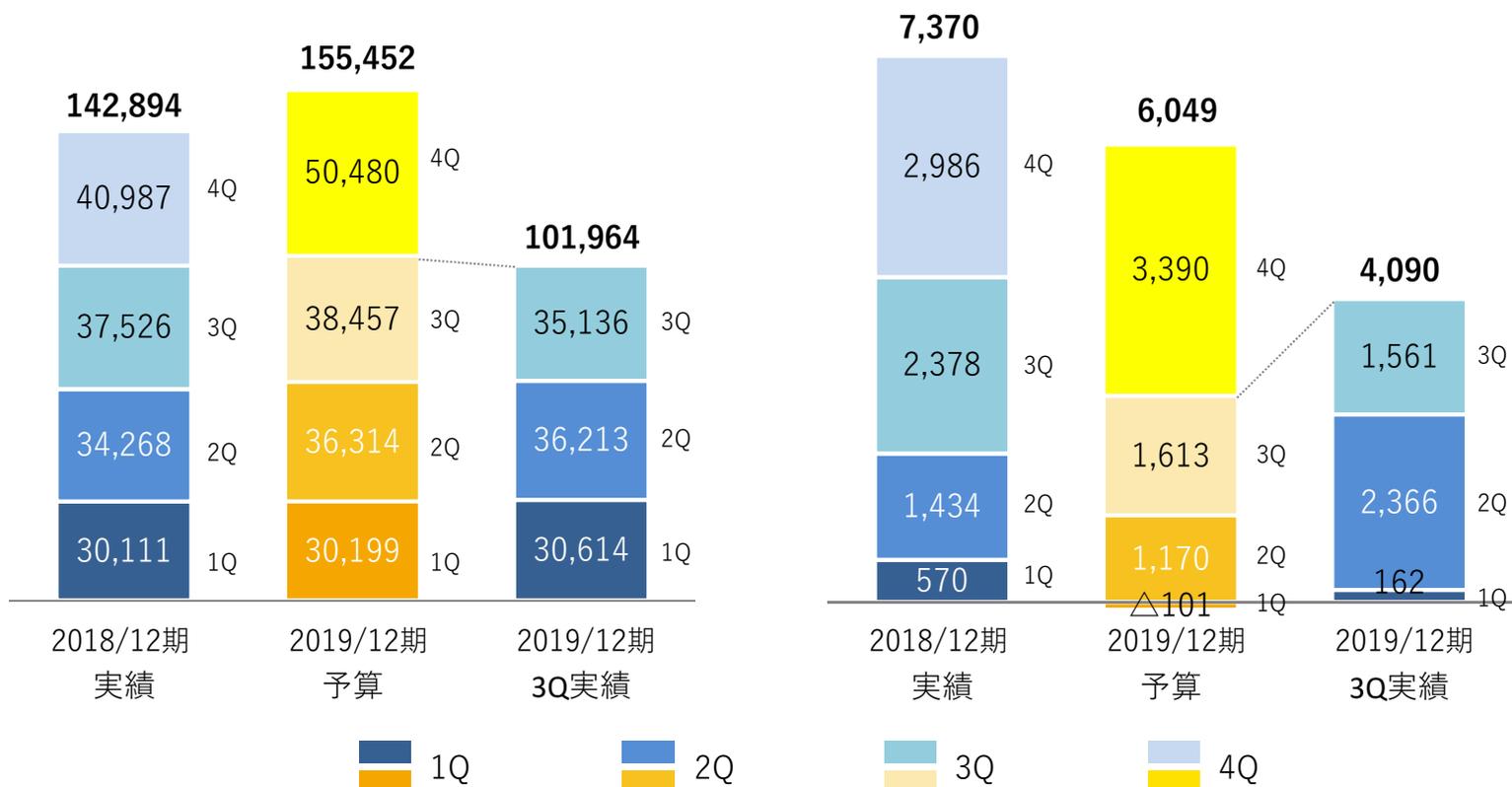
単位：百万円、%			2018/12 実績	2019/12 見通し	前期比	
			(利益率)	(利益率)	増減額	増減率
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	49,524	53,427	3,903	7.9
		セグメント利益	3,169 (6.4%)	3,309 (6.2%)	140	4.4
	テクノ事業	売上高	15,200	18,228	3,028	19.9
		セグメント利益	1,337 (8.8%)	1,548 (8.5%)	211	15.8
	R & D 事業	売上高	6,779	7,638	859	12.7
		セグメント利益	559 (8.3%)	719 (9.4%)	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	その他の他業	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 営業利益	△1,917	△2,525	(—)	(—)
			7,370 (5.2%)	6,049 (3.9%)	△1,321	△17.9

# 2019年12月期 四半期別業績見通し（全体）

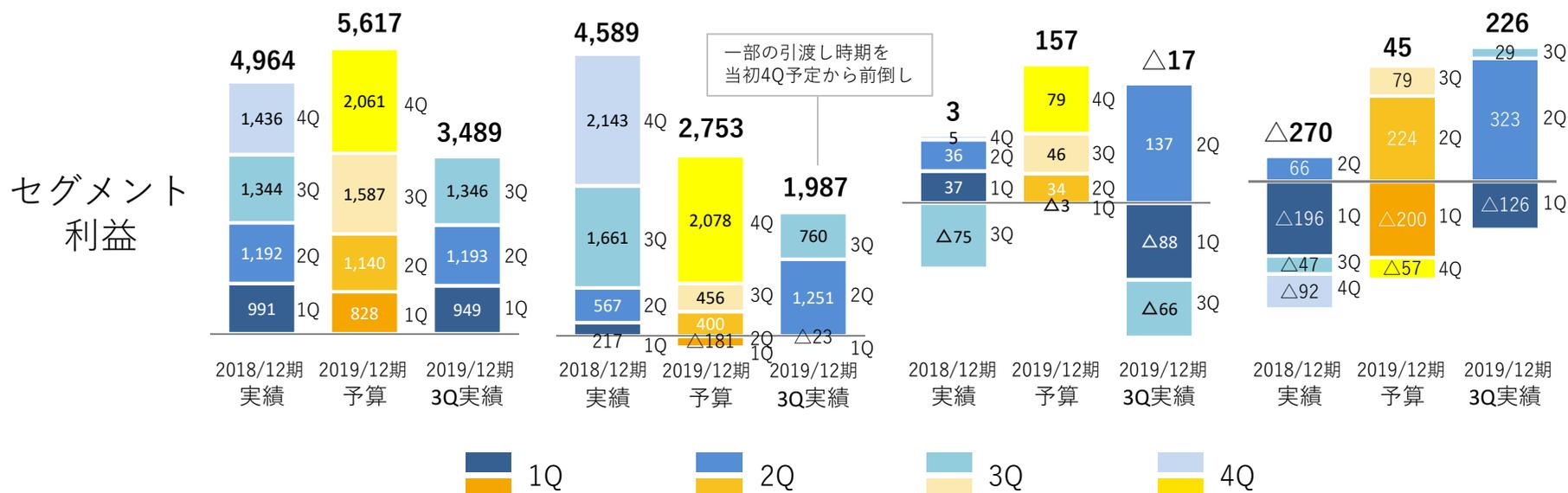
- 経営の透明性向上を図り、株主・投資家の投資判断に資するため、引き続き四半期ベースの業績予想を開示

売上高

営業利益

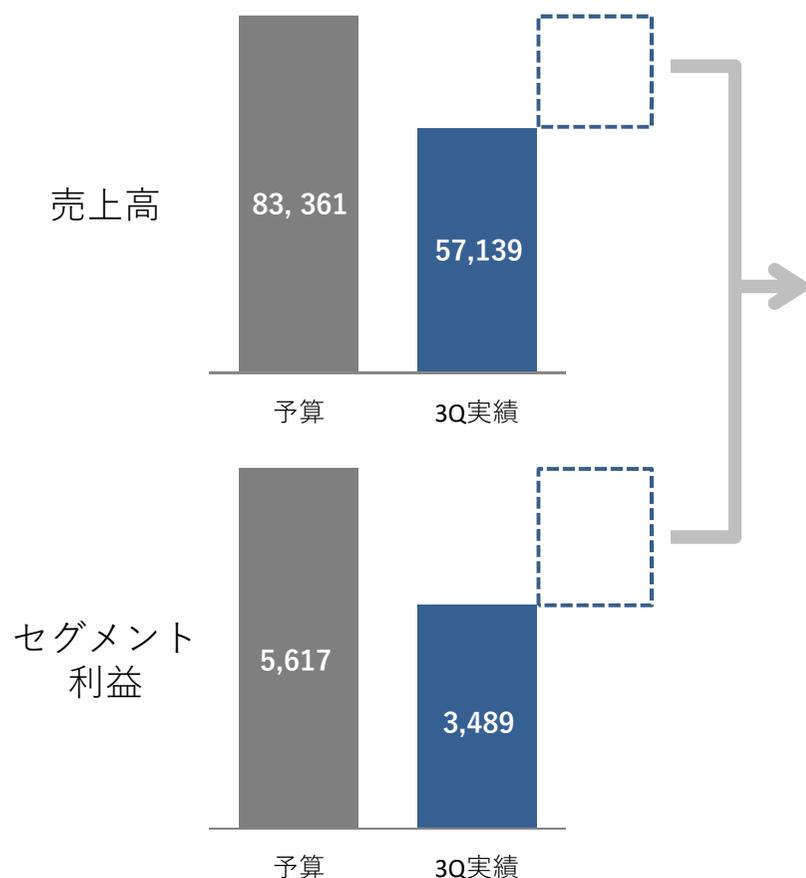


# 2019年12月期 四半期別業績見通し (セグメント別)



# 人材・教育ビジネス ～2019年の着地に向けて～

顧客ニーズへの的確な対応 + 先行投資からのリターン享受



## ●人員増による顧客ニーズへの対応

- ・FC事業---1,000名規模のオーダー残への対応<獲得を狙ってきた5G関連からのオーダー急増>

※ 物流では昨年同様、年末繁忙に確実に対応

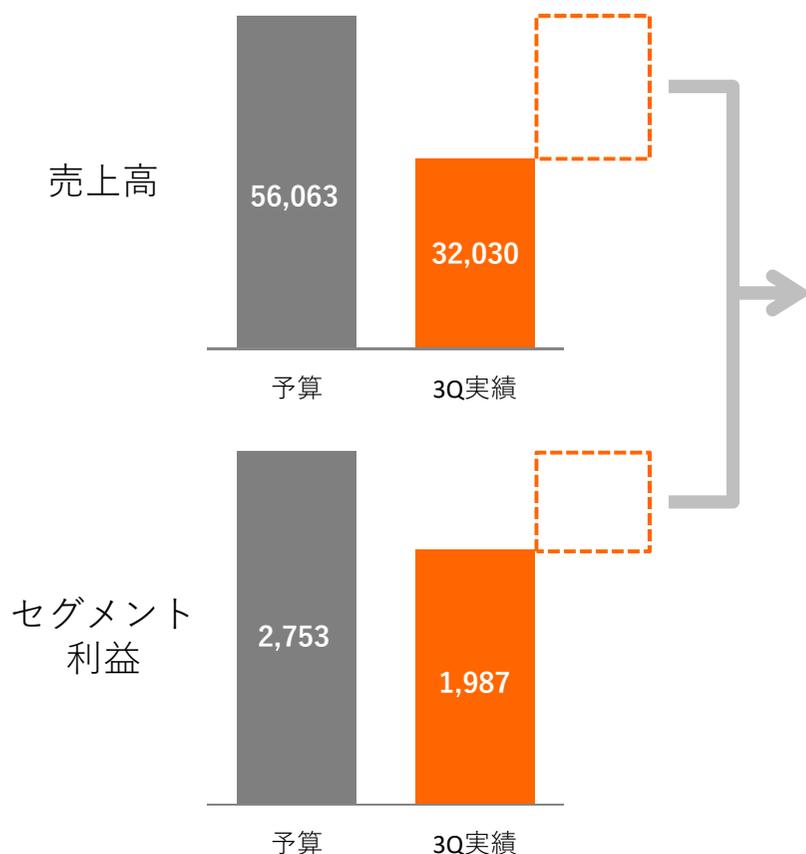
- ・テクノ事業---コストコントロールも含め先行投資(人材育成)からのリターン享受最大化をはかる

## ●取引先の拡大 & 採用の拡大

- ・セグメントミックスにより、相乗効果を目指す

# 不動産ビジネス ～2019年の着地に向けて～

ストックビジネス拡大に向けた営業体制強化＋着実な引渡し

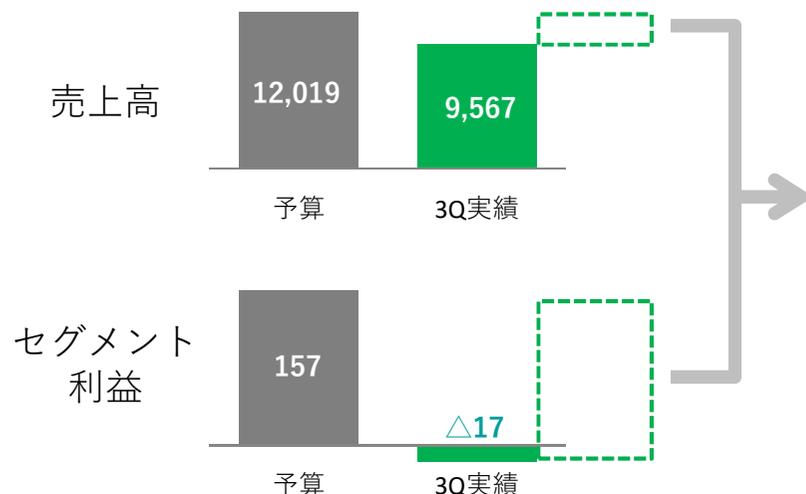


## ●物件引渡しの着実な遂行

- ・デベロップメント関連---年間計画に対し順調な進捗  
※3Q時点における契約済みは約9割  
⇒着実に引渡しを実行
- ・戸建関連---さらなる営業体制強化を図ることで、着実な引渡し実行
- ・リノベーション関連---引き続き注力事業とし、契約数および引渡し増を目指す
- ・ユニットハウス関連---グループ内で販売チャネルを拡大し、販売を強化

# 情報通信ビジネス・その他 ~2019年の着地に向けて~

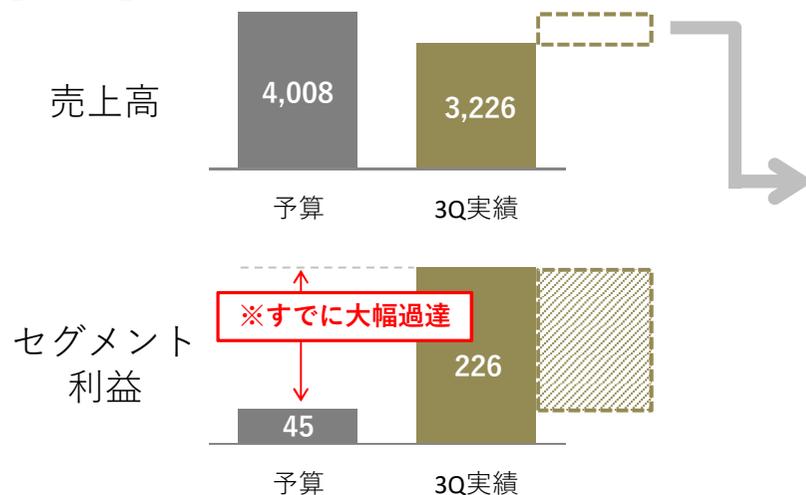
## 【情報通信ビジネス】



### ●地域に選ばれる優良店舗網構築

- ・法人向けソリューション---コスト削減  
商材(LED等)の販売強化
- ・モバイルショップ運営---イベント施策  
強化等

## 【その他】

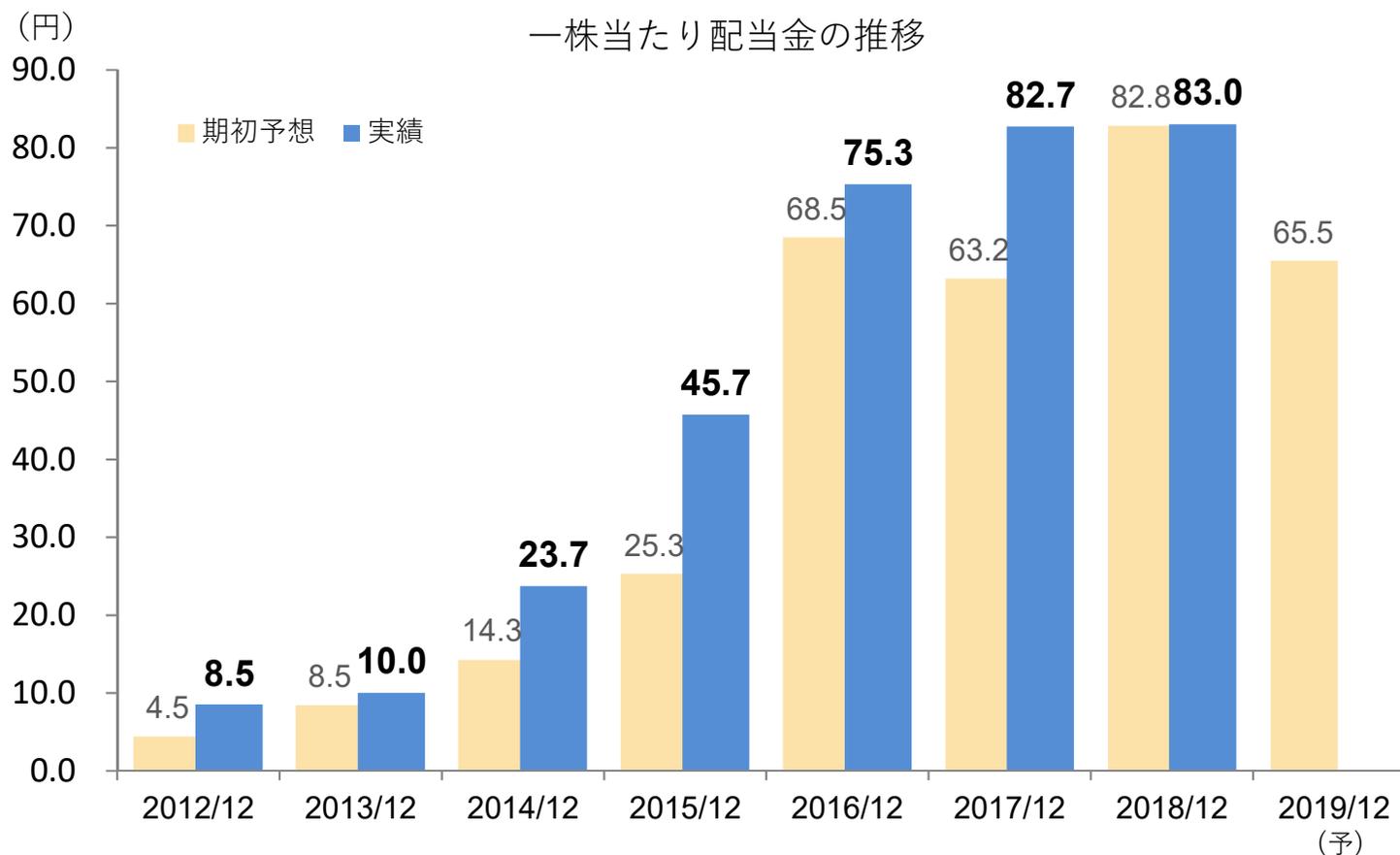


### ●農業公園事業を通じた地域貢献

- ・施設の集客力強化---新規アトラクション  
(アルプスジム等)の露出強化施策
- ・客単価の上昇---飲食ならびに物販手法の  
改善

# 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。

# トピックス

## 新・中期経営計画2021に基づく事業の裾野拡大を推進

### ●シニア人材活躍の場の創出

(株)ワールドネクストで新事業を開始  
人材・教育ビジネスにおいて構築してきた  
シニア人材の“人材プール”を最大限に活用

技能技術を有しているにもかかわらず  
未就労のアクティブなシニア人材

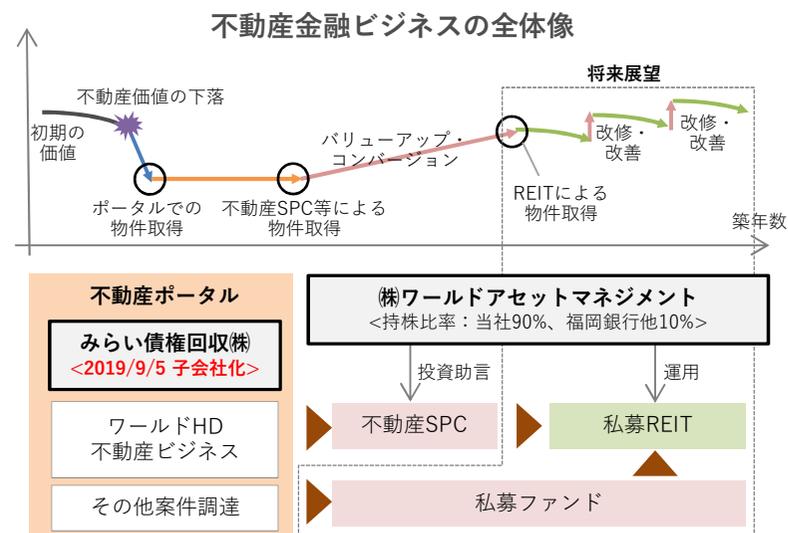
企業の受け入れ体制の未整備や理解不足等で  
就労機会のミスマッチが発生

人材不足の解消、技術力の向上という  
企業側のニーズ

シニア人材に特化した部門を立ち上げ、シニア  
人材に対する就労支援と、企業側の潜在需要の  
掘り起こしを並行して行い、ミスマッチを解消

### ●不動産金融ビジネスへの進出

2子会社を核として、不動産ビジネスの  
間口を拡大（現物不動産に加え、不動産  
派生金融商品の取り扱いへ）



# 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。