



ワールドホールディングス

WORLD
HOLDINGS



Create a Sustainable World.

2024年12月期 決算説明資料

通期

2025年2月14日(金)

株式会社ワールドホールディングス

東証プライム(2429)

01

2024年12月期
決算概要

P.3

02

2025年12月期
業績見通し

P.13

03

Appendix
会社案内

P.31





01

2024年12月期 決算概要

P.3

- P.4 決算サマリー
- P.5 業績概況
- P.6 業績概況/セグメント別
- P.8 プロダクツHR事業
- P.9 サービスHR事業
- P.10 不動産事業
- P.11 情報通信事業
- P.12 農業公園事業

全体サマリ

前期比で増収減益、計画比では売上高・営業利益ともやや未達となった。能登半島地震や自動車業界の稼働停止などもあり、厳しい環境下からのスタートとなったが、人材教育ビジネスは複数業種へ展開している強みを活かし前期比増収増益。不動産ビジネスは、前年に引渡しを前倒した物件の影響もあり減収減益。

人材教育 ビジネス

人材教育ビジネスは前期比で増収増益、計画比では売上高・利益とも未達となった。プロダクツHRは半導体業界の停滞が想定以上に長引き、Q3までは厳しい事業環境、Q4から半導体業界に加え、製造装置・工作機械・自動車関連等の受注が増加したが、人員シフトにかかるコスト増加と半導体業界の回復が遅れた影響で前期比減益、計画比でも未達となった。サービスHRでは、ヤマト・スタッフ・サプライの通期業績寄与に加え、ロジスティクス部門の生産性向上と、「HRサポート」も順調に推移、接客販売も季節性をとらえて商機につなげ、増収増益、利益計画比上振れ。

不動産 ビジネス

不動産価格の高止まりや建築費の上昇をリスクととらえ、仕入・販売ともタイミングを見極めながら慎重な事業展開。前年への前倒し物件等もあり、前期比減収減益。一方で、緻密なマーケティングに基づく物件ごとの利益率向上に加え、仕掛物件の賃貸を戦略的に継続することで得たストック収益等により、利益面は計画を上振れて着地。

情報通信 ビジネス

モバイルショップでこれまで進めてきたスクラップ&ビルドの効果により収益が改善、販売台数も増加し、前期比増収増益、計画比でも上振れて着地。

農業公園 ビジネス

年間を通じて概ね天候に恵まれたことに加え、既存施設の大型修繕や各種コンテンツの充実化を進めたことで、来園者数の増加と顧客単価上昇に繋がり増収増益、計画比も上振れて着地。4月からの新たな指定管理物件も順調。

業績概況

- 前期比で増収減益。不動産ビジネスで前年に引渡しを前倒した物件の影響もあり減益となったが、人材教育ビジネスでQ4からの半導体関連の回復やヤマト・スタッフ・サプライの業績寄与などで増収となった
- 計画比では、売上高は不動産ビジネスでの期ズレ、営業利益は人材教育ビジネスでの半導体業界の回復遅れなどにより下振れた

(百万円)	2023/12	2024/12	2024/12	計画比		前期比	
	実績	計画	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	213,742	252,085	242,226	△9,859	△3.9%	28,483	13.3%
営業利益	10,365	9,003	8,593	△410	△4.6%	△1,772	△17.1%
経常利益	10,251	8,622	8,551	△71	△0.8%	△1,700	△16.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,204	4,738	4,981	242	5.1%	△1,223	△19.7%
EBITDA*	12,146	11,087	10,701	△386	△3.5%	△1,444	△11.9%
減価償却費	951	-	1,026	-	-	74	7.8%
のれん償却額	829	-	1,082	-	-	253	30.6%

*EBITDAは営業利益に減価償却費、のれん償却額を加えた数値

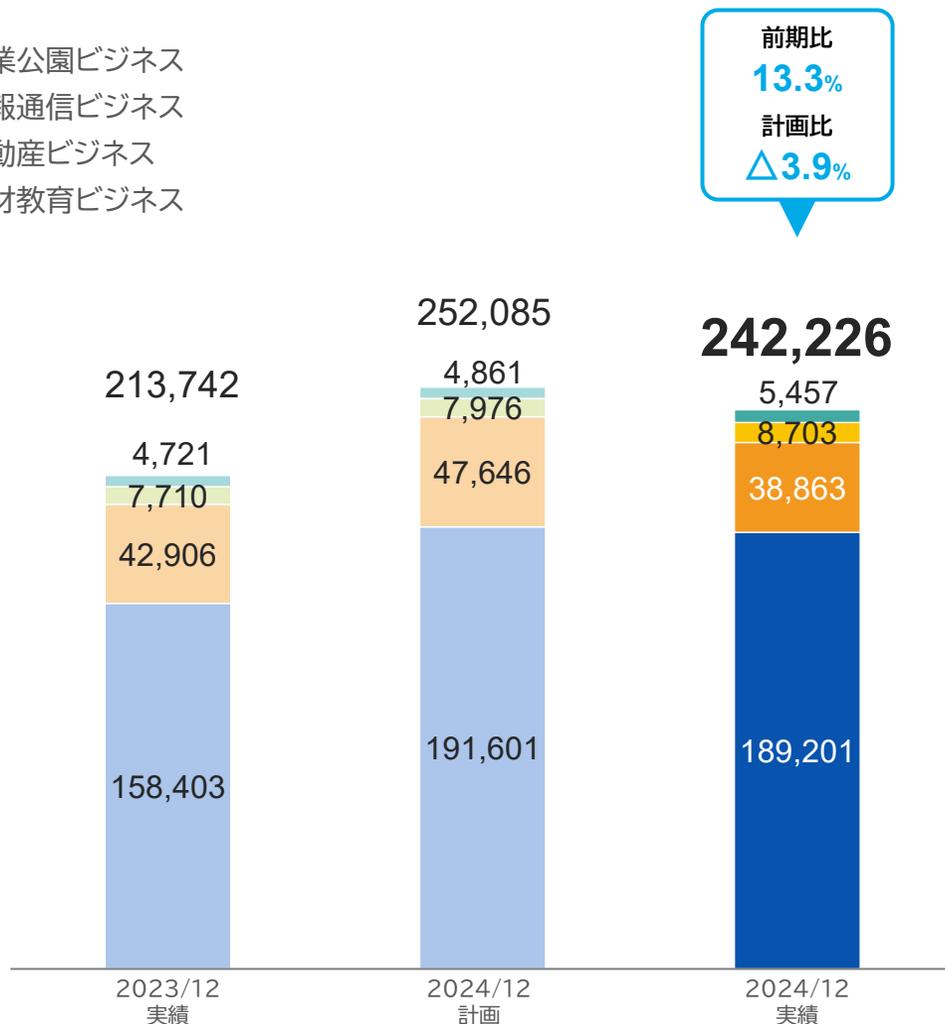
業績概況/セグメント別①

(百万円)		2023/12	2024/12	2024/12	計画比		前期比		
		実績	計画	実績	増減額	増減率	増減額	増減率	
人材教育ビジネス	売上高	158,403	191,601	189,201	△2,400	△1.3%	30,797	19.4%	
	セグメント利益	4,872	5,710	5,003	△707	△12.4%	130	2.7%	
	利益率	3.1%	3.0%	2.6%					
	プロダクツHR ビジネス	売上高	101,246	112,144	110,347	△1,797	△1.6%	9,101	9.0%
		セグメント利益	3,679	4,247	3,308	△939	△22.1%	△371	△10.1%
		利益率	3.6%	3.8%	3.0%				
	サービスHR ビジネス	売上高	57,157	79,456	78,853	△603	△0.8%	21,696	38.0%
		セグメント利益	1,193	1,462	1,695	232	15.9%	502	42.1%
		利益率	2.1%	1.8%	2.1%				
不動産ビジネス	売上高	42,906	47,646	38,863	△8,782	△18.4%	△4,043	△9.4%	
	セグメント利益	4,590	2,884	3,001	116	4.0%	△1,588	△34.6%	
	利益率	10.7%	6.1%	7.7%					
情報通信ビジネス	売上高	7,710	7,976	8,703	727	9.1%	993	12.9%	
	セグメント利益	4	81	101	20	24.7%	97	2,267.6%	
	利益率	0.1%	1.0%	1.2%					
農業公園ビジネス	売上高	4,721	4,861	5,457	596	12.3%	736	15.6%	
	セグメント利益	101	160	169	8	5.4%	67	66.5%	
	利益率	2.2%	3.3%	3.1%					
合計	売上高	213,742	252,085	242,226	△9,859	△3.9%	28,483	13.3%	
	消去又は全社	796	166	317	150	-	△479	-	
	営業利益	10,365	9,003	8,593	△410	△4.6%	△1,772	△17.1%	
	利益率	4.8%	3.6%	3.5%					

業績概況/セグメント別②

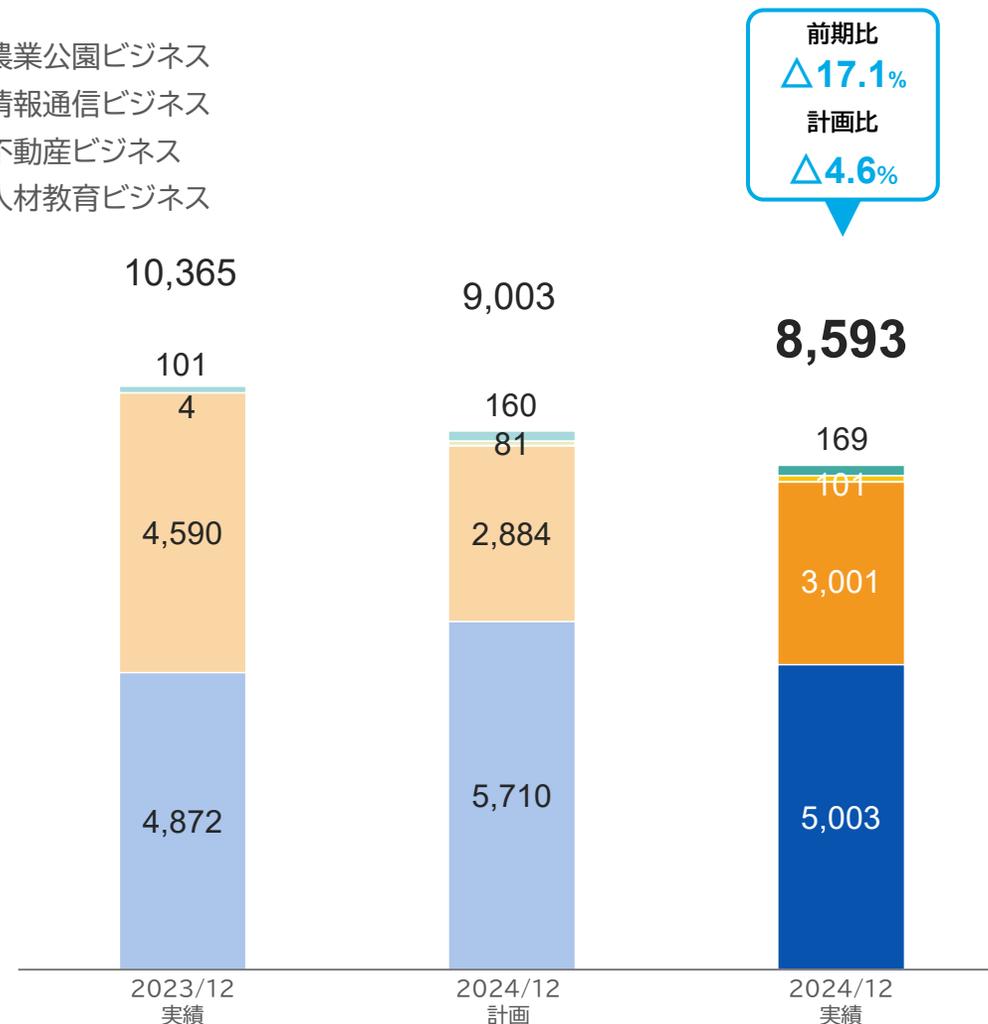
売上高 (百万円)

- 農業公園ビジネス
- 情報通信ビジネス
- 不動産ビジネス
- 人材教育ビジネス



セグメント利益 (百万円)

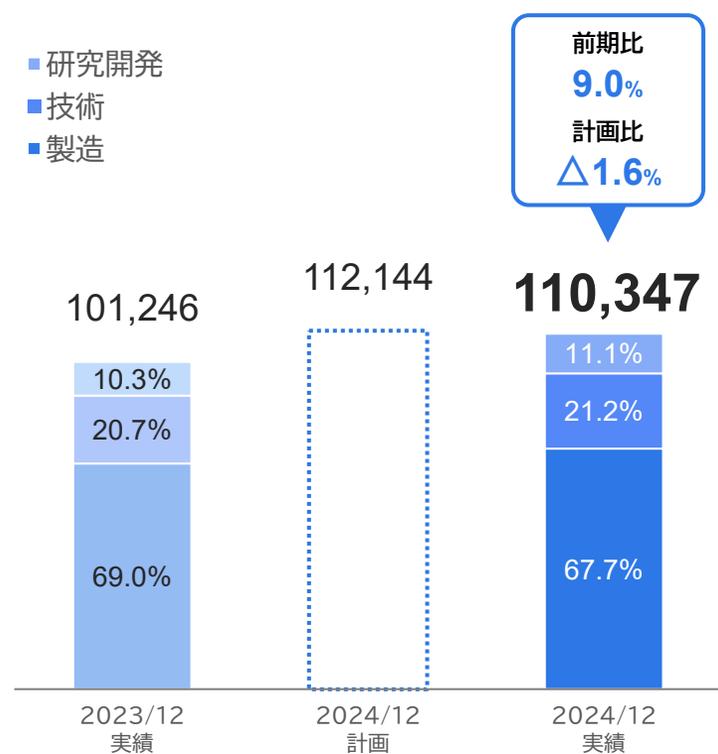
- 農業公園ビジネス
- 情報通信ビジネス
- 不動産ビジネス
- 人材教育ビジネス



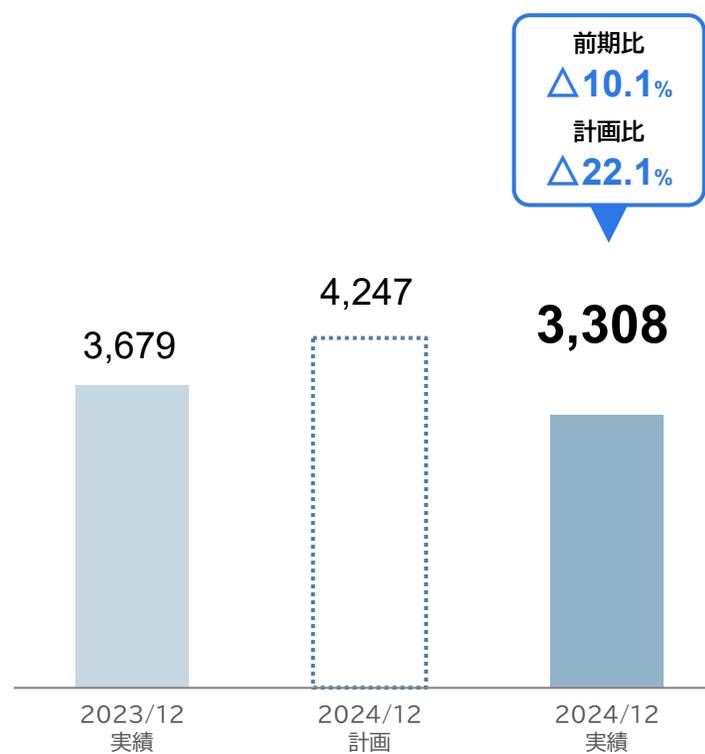
※ 全社の営業利益は調整額も含む

- 前期比で増収減益。年初の能登半島地震や自動車業界での稼働停止の影響に加え、半導体業界の停滞が当初想定以上に長引き、Q3まで厳しい事業環境にあったが、複数分野をカバーする強みを活かし、各種業界への人員シフトを的確に進めたことで、売上高は増収となり、計画比もほぼ想定線。一方、利益は人員シフトにかかるコスト増加や半導体業界の回復遅れの影響で減益、計画比でも未達
- Q4からは半導体業界の回復に加え、製造装置・工作機械・自動車関連等の受注が増加傾向
- 今後の半導体業界の隆盛に向け、熊本テクニカルセンターを開設。人材採用と育成投資を進め、人材育成を強化

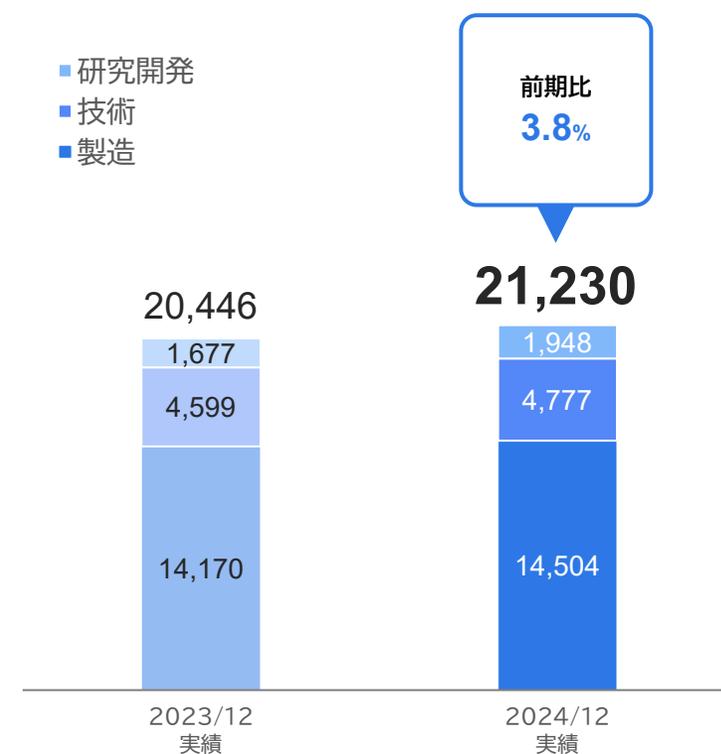
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



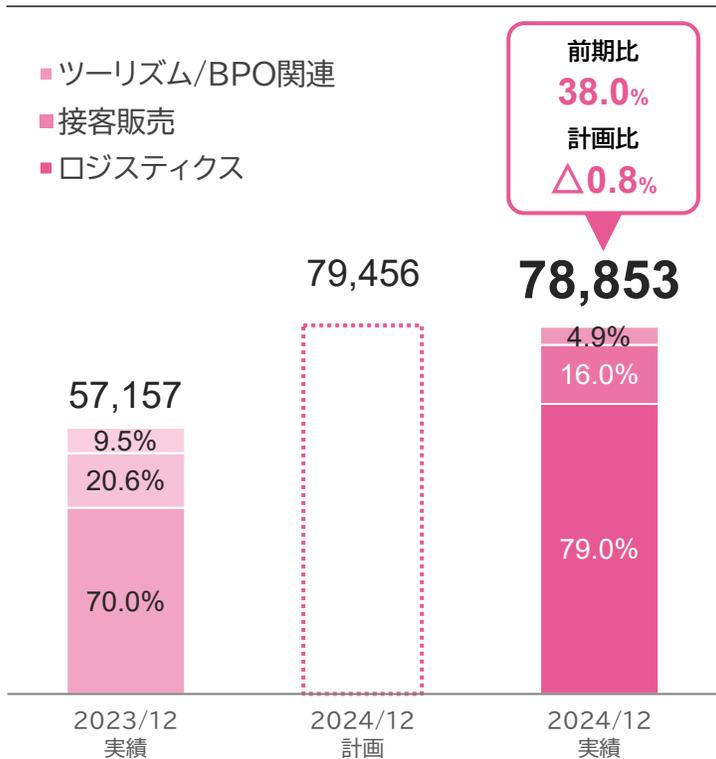
在籍数 ※3か月平均 (人)



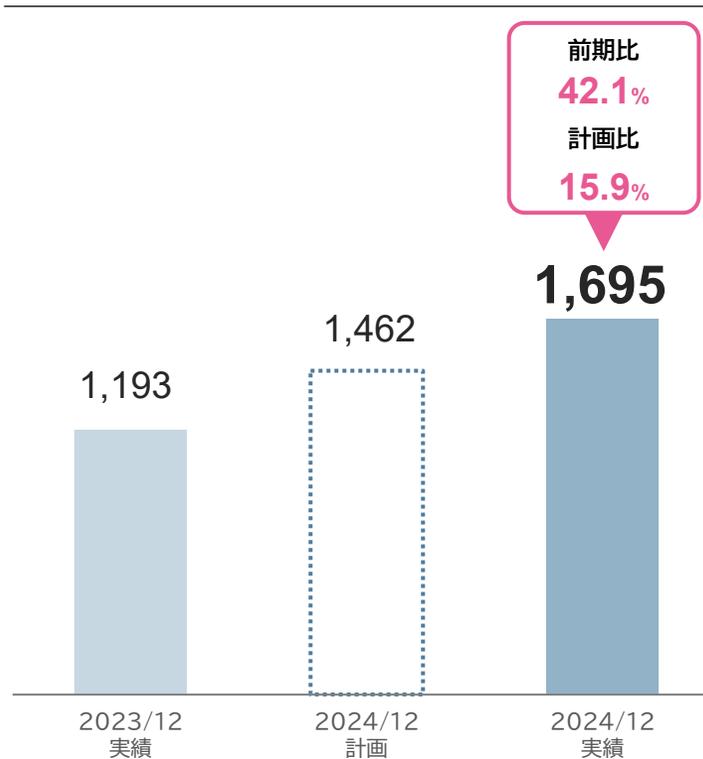
サービスHR事業

- 前期比では大幅な増収増益、利益は計画比でも上振れ。昨年グループインしたヤマト・スタッフ・サプライの通期業績寄与に加え、ロジスティクス部門の物流倉庫の一括請負(3PL)における生産性向上と、「HRサポート」も順調に推移したことなどが利益の底上げに寄与
- 接客販売部門も季節性を確実にとらえて商機につなげ順調に推移
- 2024年9月に開設した自社運営倉庫である福岡小郡倉庫も稼働開始早々に黒字を確保し業績寄与

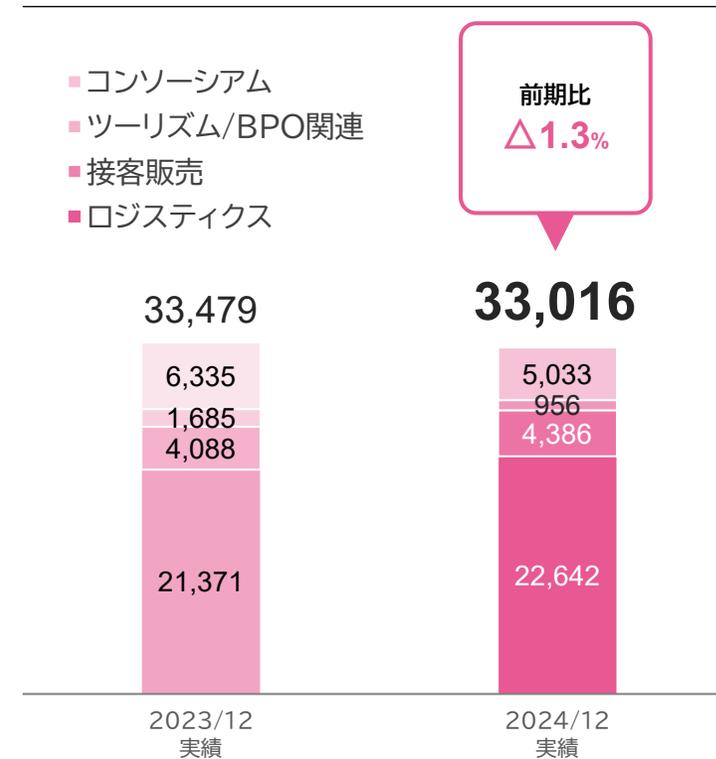
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)

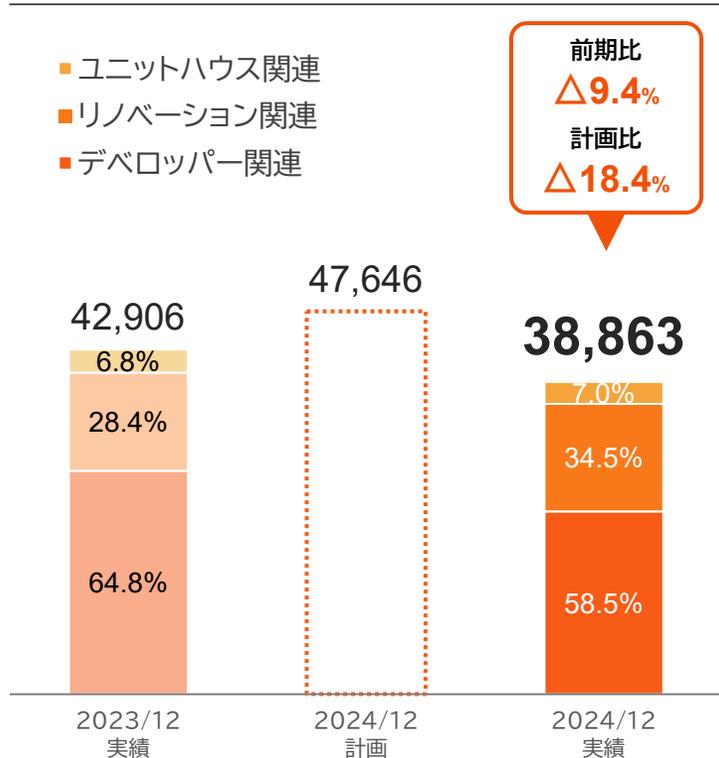


在籍数 ※3か月平均 (人)

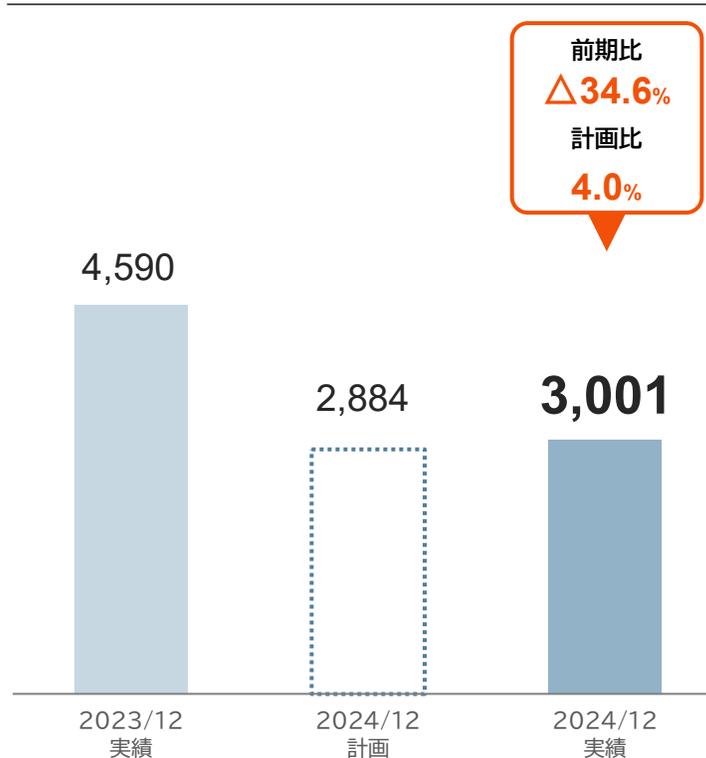


- 前期比減収減益。不動産価格の高止まりが続く中、仕入・販売ともに最適なタイミングで行えるよう慎重な事業展開。前年への前倒し物件等もあり、今期は販売物件が少なく減収減益。仕掛物件の賃貸を戦略的に継続すること等でストック収益を増加させ利益を下支え
- 計画比ではBIZIA小倉の売却が2025年12月期にずれ込み、売上高は未達となったが、販促費等が計画以下に留まり、利益は上振れて着地
- 主なマンション販売物件の「レジデンシャル王子神谷」「あすとレジデンシャルザタワー」「レジデンシャル御堂筋あびこ」等の確実な引渡しを進めた

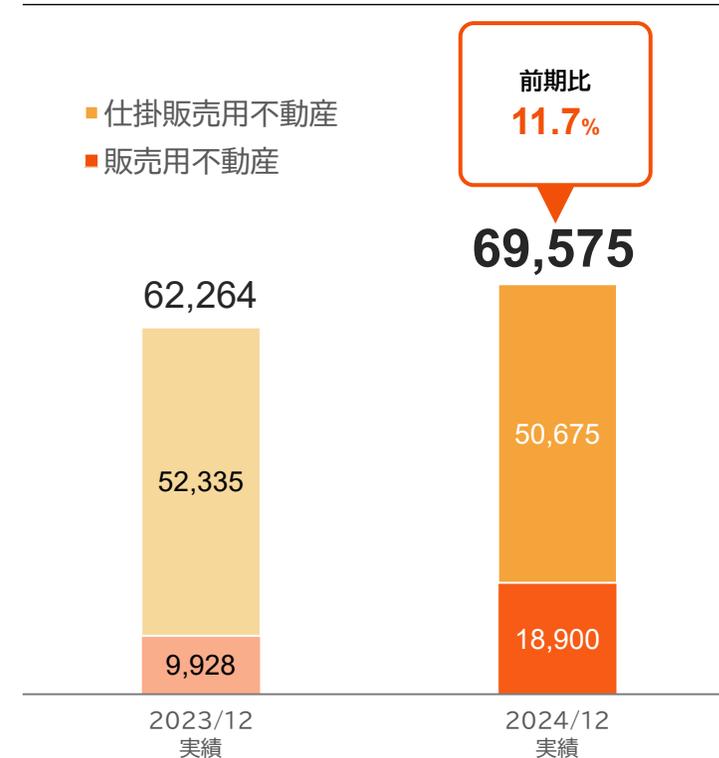
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)

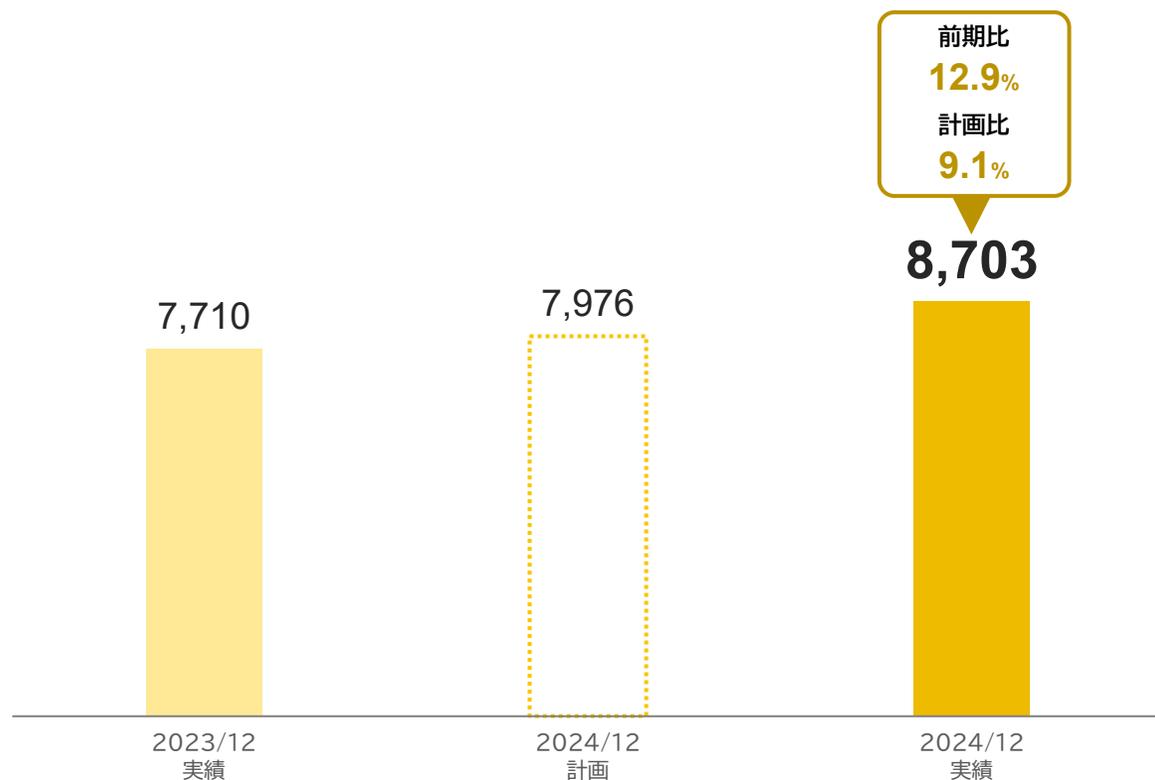


販売用不動産 (百万円)

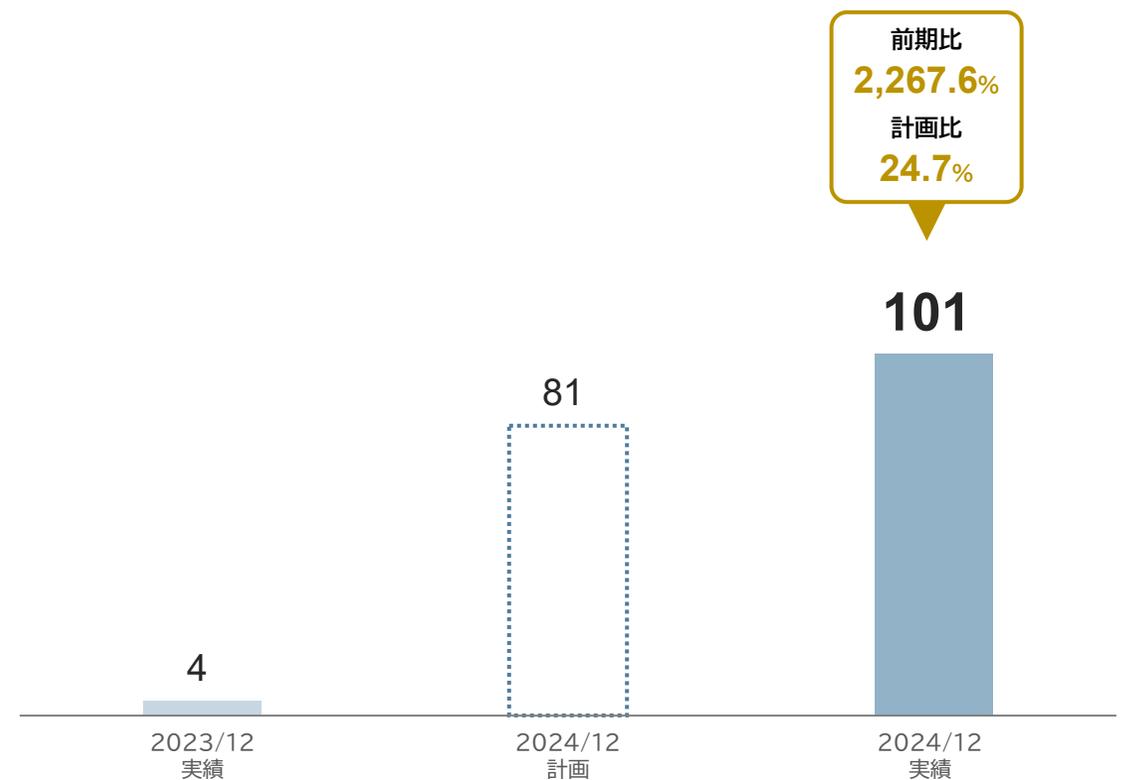


- 前期比増収増益。携帯電話販売代理店業界が大きな変革期にある中、モバイルショップ運営において、これまで取り組んできたスクラップ&ビルドの成果としての各店舗の収益改善、および販促強化による販売台数増加。計画比でも売上高・利益とも上振れ
- 従前より強みを持つ法人向けソリューション部門を活かし、モバイルショップ内の法人営業チームを強化し、プレゼンス向上と再成長を図る

売上高 (百万円)



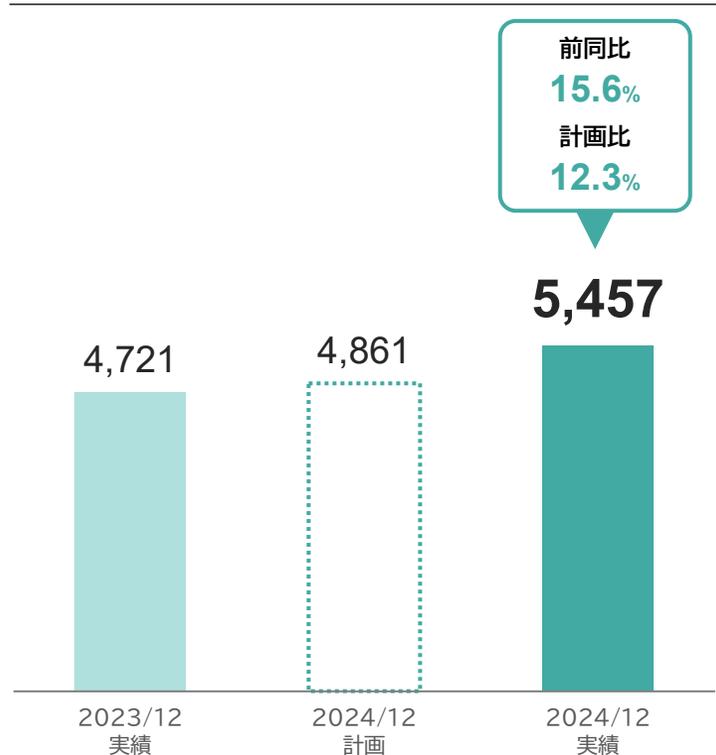
セグメント利益 (百万円)



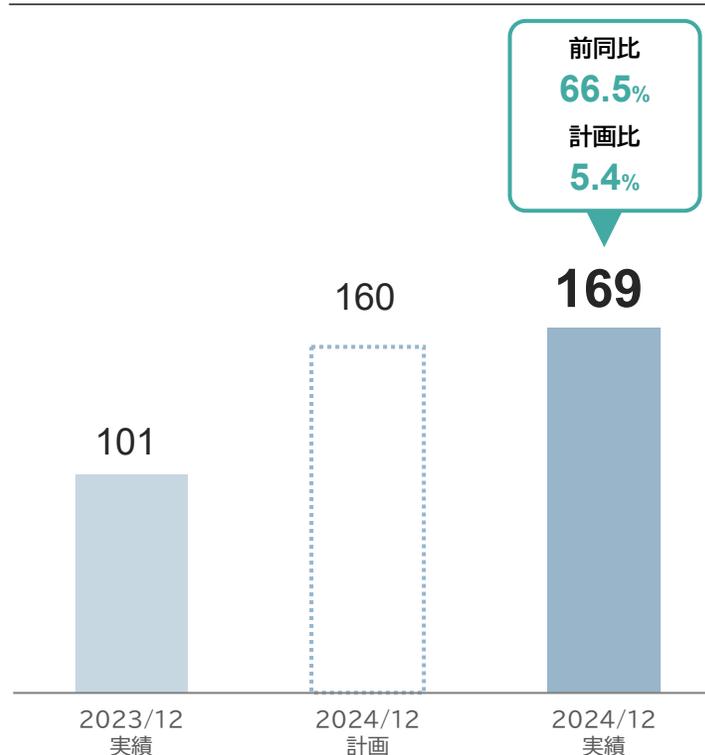
農業公園事業

- 前期比大幅な増収増益、計画比でも上振れ。年間を通して概ね天候に恵まれたことに加え、既存施設の大型修繕・園内美化、および各種コンテンツの充実化などを進めた結果、来園者数の増加と顧客単価の上昇に繋がった。さらに指定管理案件の増加も寄与した
- 新たな指定管理等案件である「さいたま市都市公園グループ8・10」「兵庫県立淡路文化会館」「神戸ウォーターフロントエリア(メリケンパーク～ハーバーランド広場)」「りんりんポート土浦」も順調にスタート

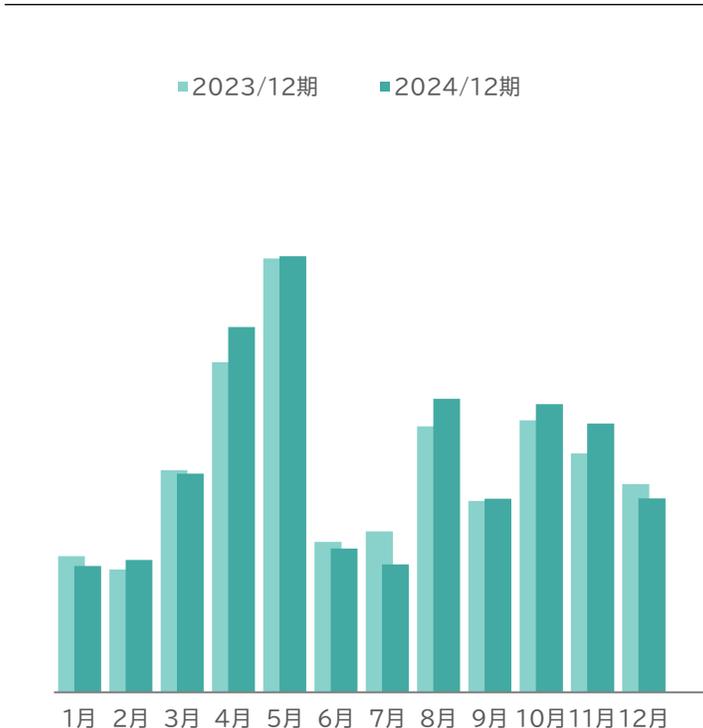
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



入園者数 (万人)





02

2025年12月期 業績見通し

P.13

- P.14 今期の事業戦略
- P.15 プロダクツHR事業
- P.18 サービスHR事業
- P.22 不動産事業
- P.25 農業公園事業
- P.27 2025年12月期通期業績見通し
- P.28 セグメント別通期業績見通し
- P.29 2023-2025 四半期推移・予想
- P.30 株主還元

全社

- 不確実性の高い経済環境の中、当社グループの強みである複数事業のポートフォリオで変化に柔軟に対応していくとともに、既存事業のインフラを最大限に活用することで、新たな価値を創造していく
- 人材育成への投資を一層推進することで中期的な成長を図り、企業価値向上につなげる

プロダクツHR

- 幅広い業種をカバーする強みを活かし変化に柔軟に対応するとともに、シームレス戦略で他社との差別化を図る
- 人材育成を確実に進め、必要性の高い業種・職種に注力していくことで成長を図る

サービスHR

- 物流分野における既存取引先の深掘りに加え、倉庫一括請負ノウハウの横展開を図る
- 接客販売において、季節性の需要を確実にとらえ商機につなげる

人材教育 ビジネス

不動産 ビジネス

- 不動産価格の高止まり継続をリスクととらえ、「無理をしない」慎重な事業展開
- 土地開発の強みを活かし、確実な収益確保
- 賃貸収入増加で、利益の安定化を図る

情報通信 ビジネス

- 残存者メリット享受と各店舗の収益改善
- 法人向けソリューション事業の強みを活かし、店舗とのシナジーで成長を図る

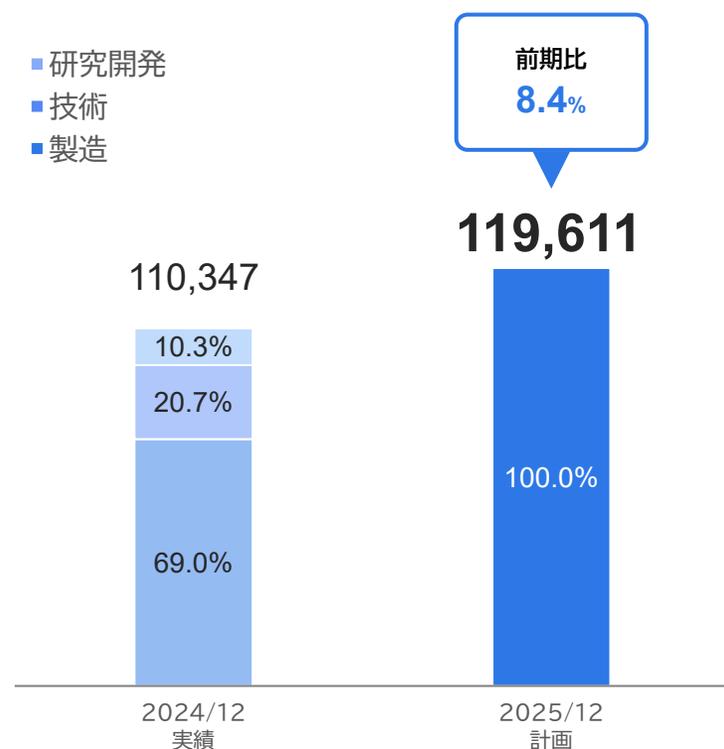
農業公園 ビジネス

- 園内美化やコンテンツの充実による顧客満足度の向上及び顧客単価の増加を図る
- 塩尻「チロルの森」の再開（直営施設の増加）

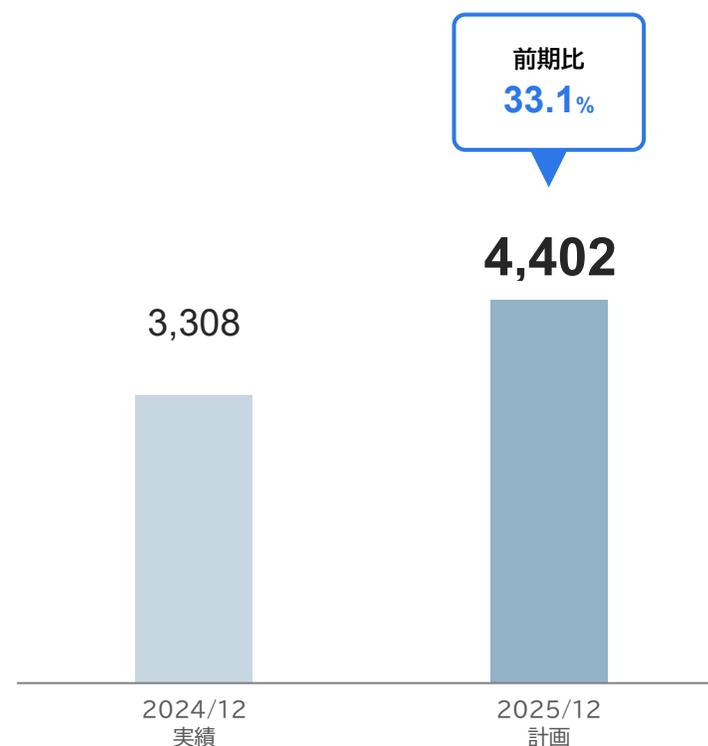
プロダクツHR事業

- 売上高は8.4%増の1,196億円、営業利益は33.1%増の44億円を予想。2024年Q4から半導体や製造装置、機械も回復、自動車向けも増加、一方で、世界経済や関税など不確実性の高い状況が継続すると見込まれるが、複数分野をカバーする強みを活かして、増収増益を目指す
- 半導体人材育成など社員への人材投資も一層強化、新設の「熊本テクニカルセンター」をはじめとした全国の研修施設と多くの研修プログラムで人材育成を推進し、業界でのプレゼンス向上を目指す

売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



業種別の方向性

- 全体**
 - 2024年下半年から半導体や機械など主要業種が回復
 - 一方、不透明要因も大きく、複数業種をカバーする強みを活かし柔軟な対応
- 半導体・電気電子**
 - AI・データセンター向け半導体を中心にメモリは引き続き好調
 - EV自動車向け等、その他の半導体は不透明
- 半導体製造装置機械**
 - 半導体製造装置・工作機械関連は2024年後半から回復し引き続き好調
- 自動車**
 - 2024年後半から当社の受注は増加しているが、不透明要因あり

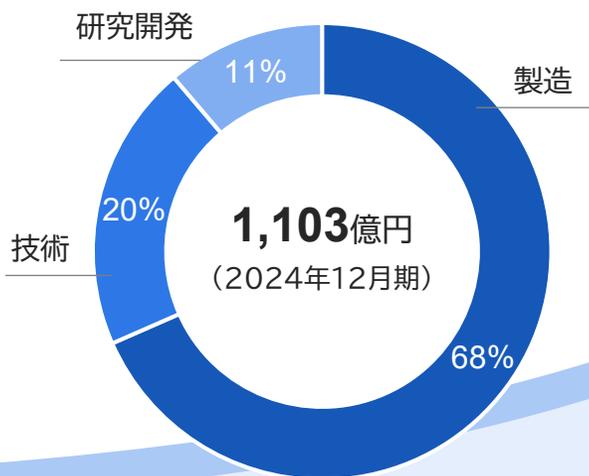
プロダクツHR事業 多様な領域・業種カバーによる安定成長

- 幅広い領域と多様な業種をカバー、ひとつの企業の研究開発からアフターサービスまで「シームレス」に受託することで、売上と利益の成長を図る
- 特定業種調整局面では、好調業種へ社員をシフトし、社員のエンゲージメント向上を図り、受託先での当社シェアを拡大

多様な領域・業種をカバーする強みを活かして成長

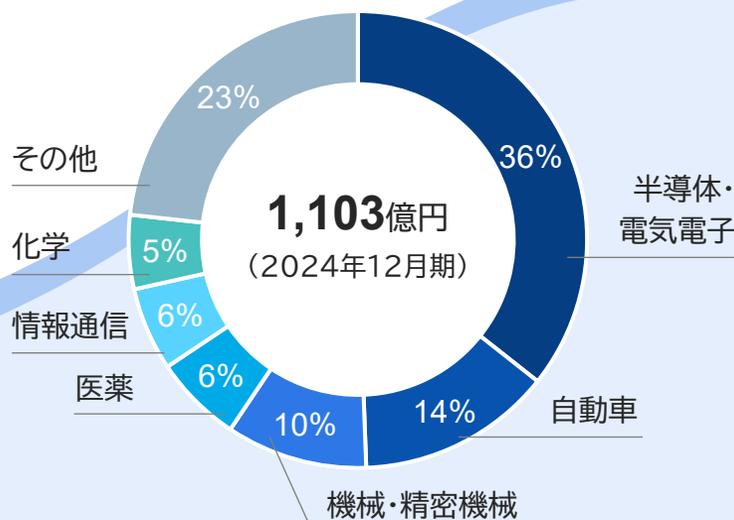
- 川上～川下まで幅広い領域をシームレスにカバー

領域



- 幅広い業種をカバー
- 特定業種調整局面では好調業種に社員をシフト

業種



売上高と在籍者数は順調に増加



プロダクツHR事業 人材育成の強化

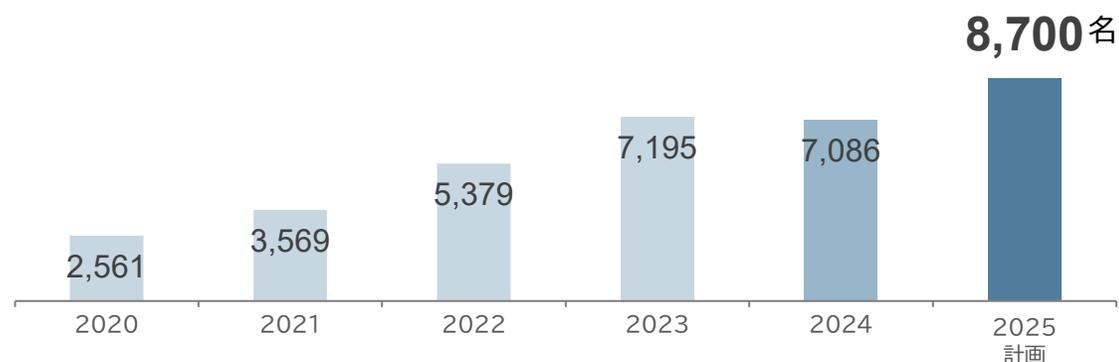
- リーダー研修・技術研修をはじめ各種研修を充実させ、多くのリスキリングの機会を提供し、キャリアアップやキャリアチェンジを実現する
- 全国11か所に研修センターを設置し、社員の技術向上につなげる
- 強みを持つ半導体分野では、受託拡大に備えて熊本県大津町に熊本テクニカルセンターを新たに設置、半導体人材の育成に注力

リーダー研修・技術研修体制の充実化

- ・ リーダー研修・次期事業所長研修
- ・ 次期リーダー向け研修
- ・ プロジェクトマネージャー研修
- ・ 機械設計・生産技術研修
- ・ ITエンジニア技術研修
- etc.

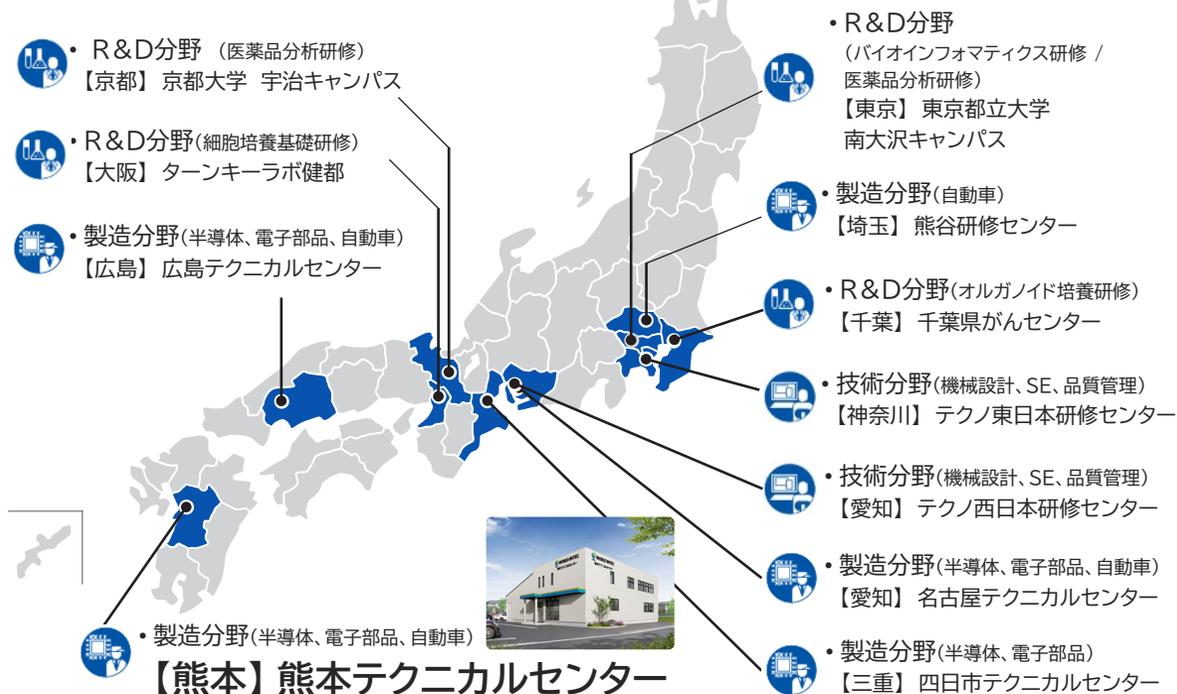


研修参加者数 (名)



人材育成拠点

- 全国11か所に研修センターを設置
- 受託先企業でも社員研修やOJTを実施



サービスHR事業

- 2025年12月期の売上高は6.4%増の838億円を予想するが、営業利益は9.1%減の15億円を予想
- ロジスティクスでは自社運営倉庫の収益貢献や、接客販売等で取引先の拡大や大阪万博での接客業務の受注などがあり増収を見込む。一方で、新しい自社運営倉庫への投資(先行投資)などにより、営業利益は減益を予想
- 物流倉庫一括受託で培ったレイバーマネジメント・オペレーションノウハウの横展開や深化は着実に進展

売上高 (百万円)

- ツーリズム/BPO関連
- 接客販売
- ロジスティクス

78,853

6.9%

15.0%

78.1%

2024/12
実績

前期比
6.4%

83,887

100.0%

2025/12
計画

セグメント利益 (百万円)

1,695

2024/12
実績

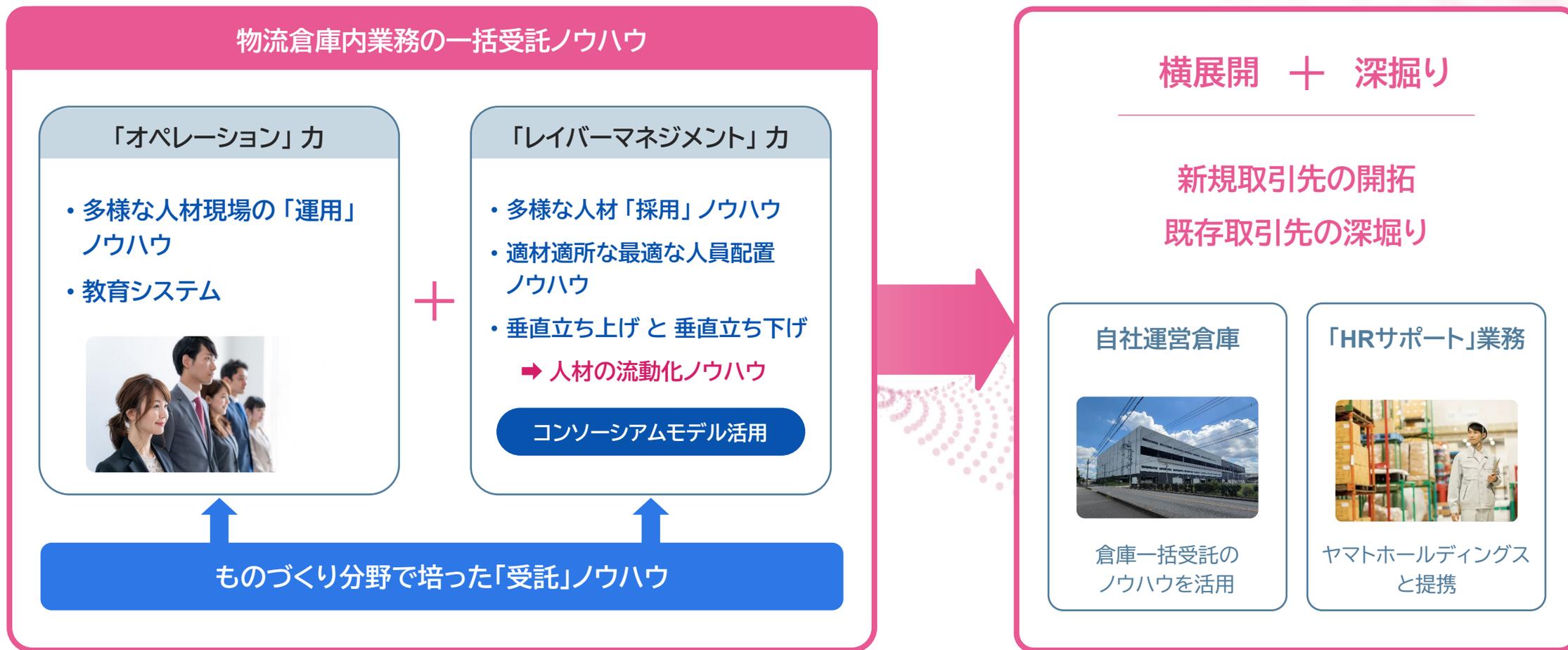
前期比
△9.1%

1,540

2025/12
計画

サービスHR事業 物流倉庫一括受託ノウハウの横展開

- ロジスティクス分野で培った「倉庫一括受託」および「レイバーマネジメント」ノウハウの横展開でさらなる成長を目指す



サービスHR事業 自社運営倉庫の展開

- 自社運営の倉庫で倉庫内業務を一括受託
- 2024年9月に稼働した一号案件「福岡小郡倉庫」は順調、稼働開始早々に投資コストを回収し黒字、2025年12月期は通期で収益に貢献
- 既存顧客とのビジネスのさらなる拡大と、ノウハウの横展開による新規顧客開拓を模索

自社運営倉庫の成功モデル

福岡小郡倉庫

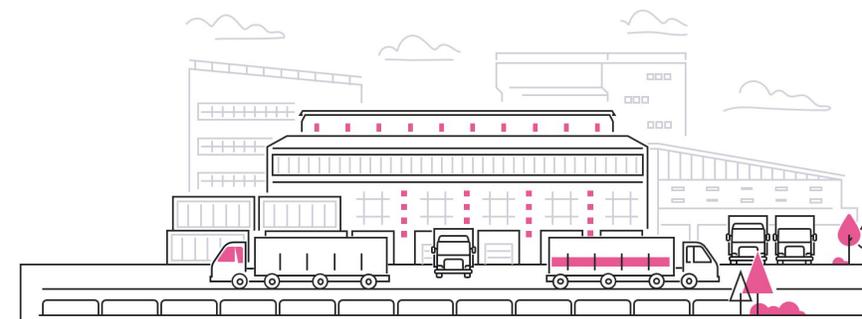
- 稼働開始時から黒字化
- 取扱い数量を増やし、さらに利益拡大を模索

施設名称	福岡小郡倉庫
業務開始	2024年9月
所在地	福岡県小郡市923-12 (鳥栖ICより約2.7km)
賃貸面積	12,254坪 (4階建ての3階・4階)



今後の展開

- 2025年 新たな自社運営倉庫も立ち上げ予定
- 既存顧客とのビジネスのさらなる拡大へ
- 新規取引先開拓も模索し、さらなる成長を目指す



サービスHR事業 接客販売

- アフターコロナでの人流増加やインバウンド回復を受けて、接客販売が2022年後半から急回復、2024年12期も好調
- 2025年12月期は百貨店や量販店等での接客販売に加えて、2025年4月から大阪万博でもパビリオンでの接客業務を受託
- 2024年12月期の売上高は7.5%増収、25年12月期も11.9%増収を予想

接客販売

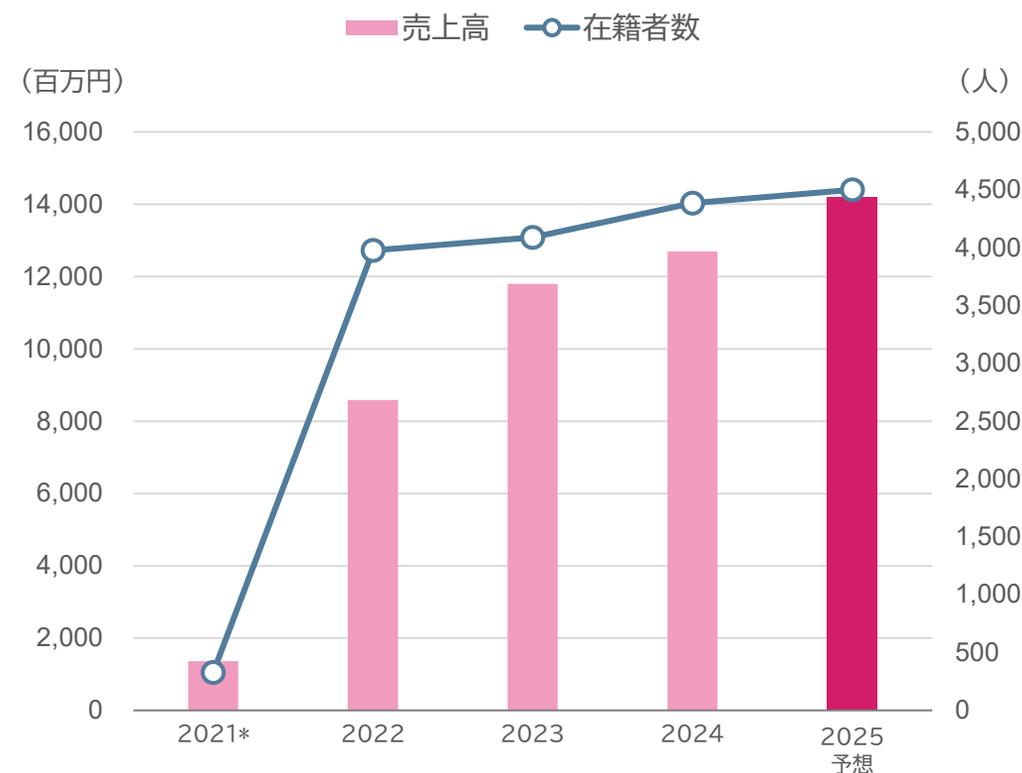


小売業の接客やインフォメーションなど7,500社を超える企業と取引実績

大阪万博での接客業務も受託

- ・ 2024年からのインバウンドの回復を受けて、百貨店等の接客業務が大きく回復、2025年も同様の傾向が続く見通し
- ・ バレンタインデー等の季節イベントを確実にとらえ着実な伸長
- ・ 金沢21世紀美術館の運営業務など新しい分野にも引き続き展開
- ・ 2025年は大阪万博でもパビリオンの接客業務を受託

インバウンド回復を受けて好調に推移



*2022年にディンプルがグループインし、売上高が大きく拡大

- 不動産価格の高止まりは継続、慎重な事業展開を継続、既存の仕掛販売用不動産は最適なタイミングでの販売を狙う
- 2025年12月期の売上高は大幅増収の632億円、利益は前期比19.5%増の35億円を予想
- 今期は土地開発で、利益率の高い大型物件の販売が少なく利益率は一時的に低下
- 福岡県北九州市のオフィスビル「BIZIA小倉」は25年12月期に計上予定

売上高 (百万円)

- ユニットハウス関連
- リノベーション関連
- デベロッパー関連

38,863
7.5%
31.4%
61.1%

2024/12
実績

前期比
62.8%

63,259

4.9%
19.6%
75.5%

2025/12
計画

セグメント利益 (百万円)

前期比
19.5%

3,001

2024/12
実績

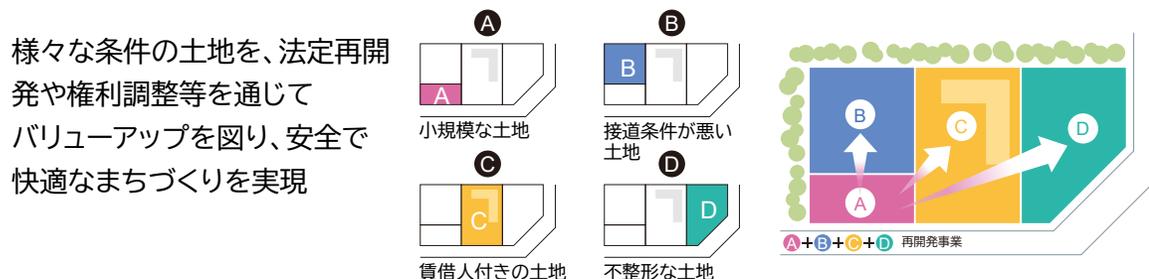
3,587

2025/12
計画

不動産事業 土地開発に強み × ストック収益の拡大にも取り組む

- 都市開発の強みを活かし、安全で快適な都市空間を創出
- 仕入物件は一部賃貸に回し、最適な販売タイミングを待って販売

土地開発の強みを活かし、安全で快適な都市空間を創出



開発例

1 老朽化が進んだ木密地域の再開発を行政と推進

レジデンシャル池袋本町 (東京都豊島区)



防災街区整備事業の協議会が組織された区域にて協議会の一員となり、同整備事業を主体的に推進。当社グループは、保留床部分のマンション分譲をおこなった。

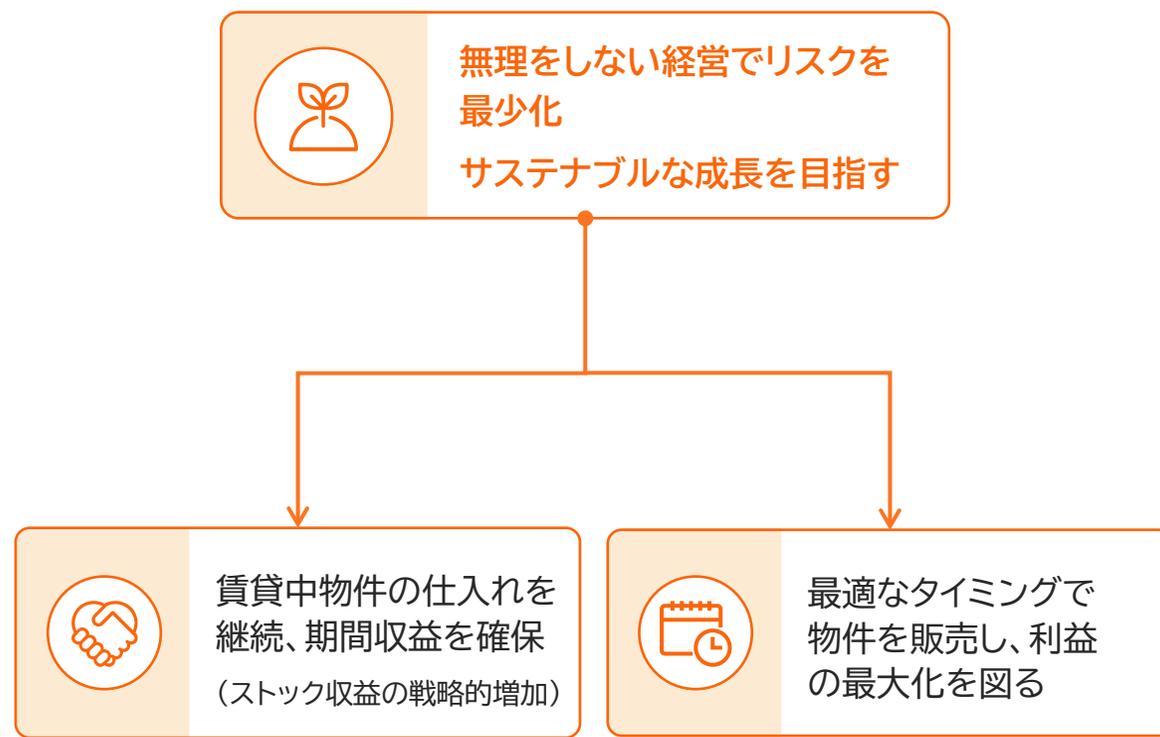
2 古い団地を再生し新たな「まちづくり」

レジデンシャル原ブランシエラ (福岡県福岡市早良区)



約半世紀前に建設され、老朽化が進んでいた団地を、住民の「困りごとの解決」と「子育てに適した安全な環境」というニーズにも応える形で、団地を再生。

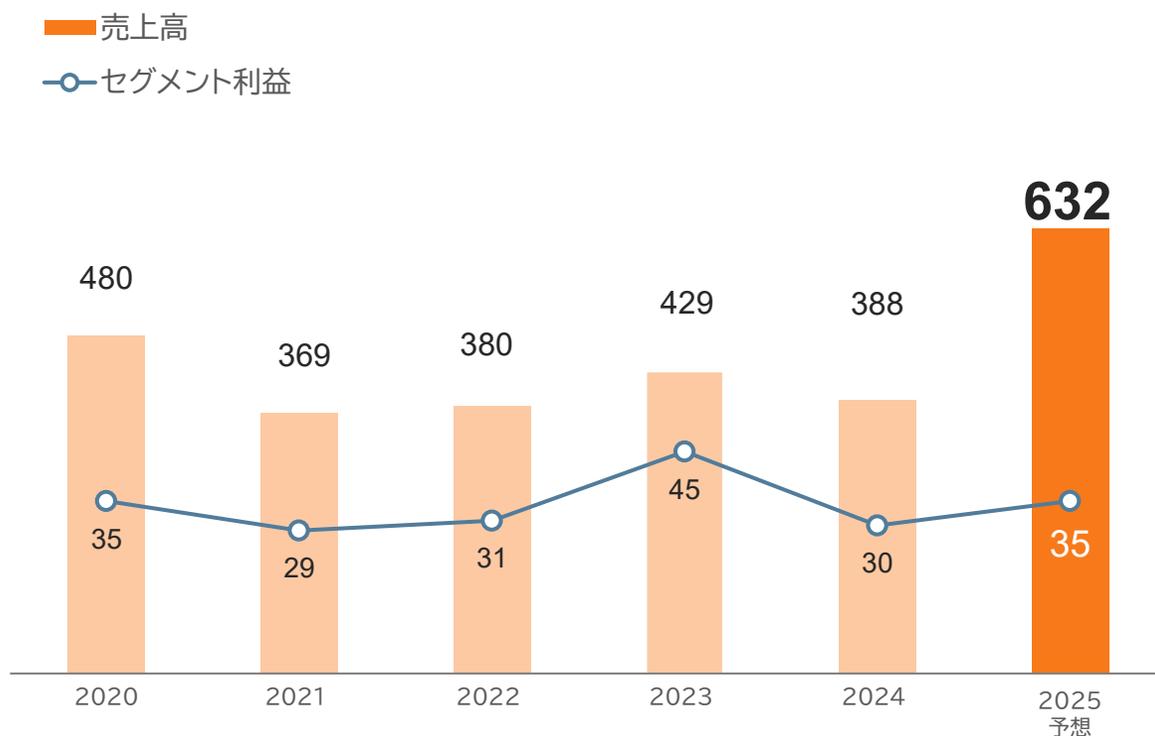
フロー収益とストック収益のバランスを図る



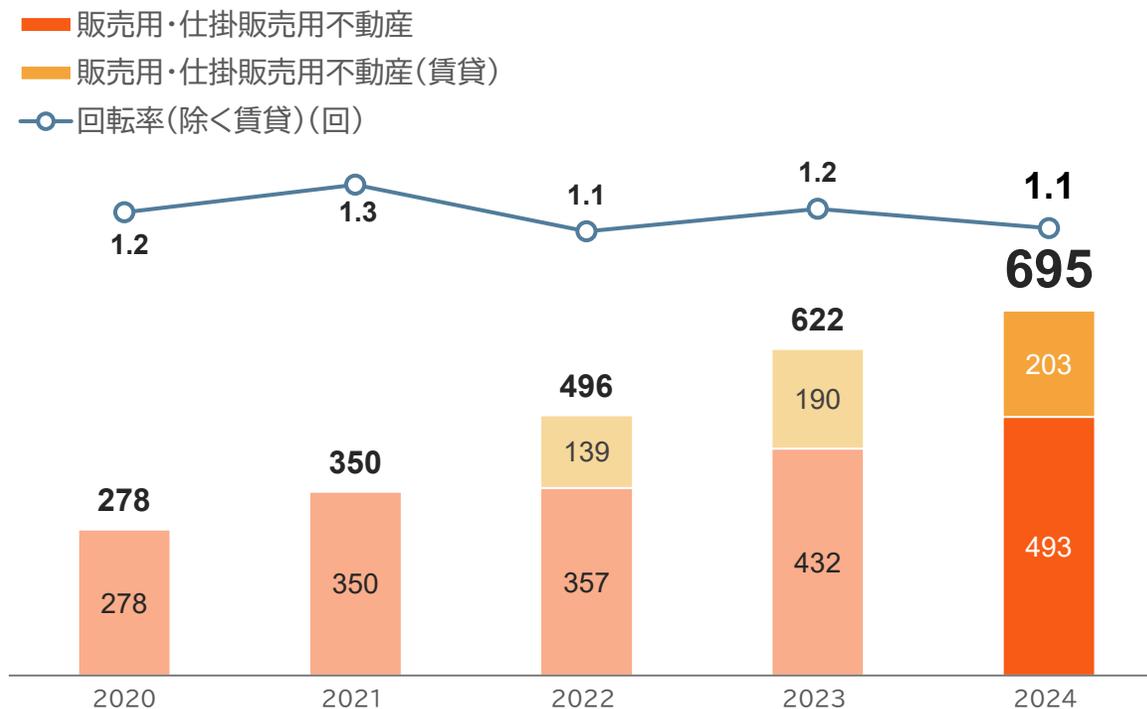
不動産事業 回転率を意識した経営

- 不動産仕入は優良物件を見極めて仕入、回転率を意識した経営を継続
- 収益の安定確保のため、仕入済み物件の賃貸及び、販売事業を目的とした賃貸中物件の仕入れを継続

売上高とセグメント利益の推移 (億円)



販売用・仕掛販売用不動産と回転率の推移 (億円)

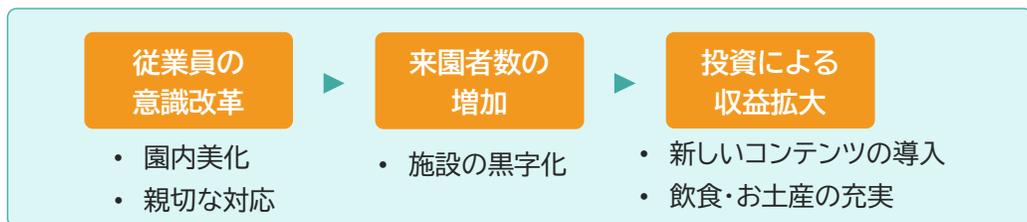


在庫回転率 = 不動産売上高を前期末の販売用不動産・仕掛販売用不動産(除く賃貸物件)で割ったもの

農業公園事業

- 地域分散と業態分散を進め、リスクを低減しながら収益拡大。直営施設再生のノウハウを指定管理・業務委託に活かす
- 既存施設の大型修繕やコンテンツ充実、屋内設備拡充を進め、入園者数増と顧客単価増加を目指す
- 直営の塩尻「チロルの森」を再開予定。市の支援を受け、ぶどう園・ワイナリなど多角化を進め、収益の安定を図る

直営4施設の再生ノウハウ



全国22か所で自然あふれる農業公園等を展開

直営施設4か所と指定管理・業務受託等 計18か所の運営

地域に密着し、地域経済・雇用にも貢献



農業公園事業 直営施設「チロルの森」の再生

- 「塩尻チロルの森」を再開予定。塩尻市と連携して「市民が集える場所」として整備
- 当社のサステナビリティのひとつである「『未来』のカタチ」を実現すると同時に、当社収益への貢献を目指す
- 『未来』のカタチ:自然を守り、地球資源を大切にし、未来を担う子供たちが健やかに成長できる環境を保つ

11 2025. 1. 1. / Wed.

MGプレス

MGプレス

2025. 1. 1. / Wed. 10

再生 已年に期す

再生 已年に期す



子ども連れ前回は土曜 常田武俊さん 60歳 塩尻市片丘五丁目

「地質になくならない施設。チロルの森の『第2章』が楽しみ」とエールを送る常田さん

1999年の開園以降、「3人の子ども連れ、少なくとも100回以上は行った」という理由で、チロルの森には特別な思い出がある。常田さんは、毎週土曜日に「チロルの森」で家族で過ごすのが大好きだ。子供たちが自然の中で遊ぶ姿を見ることができ、家族の絆が深まる。常田さんは、「チロルの森」が家族の思い出の場所であり、毎週土曜日に家族で過ごすのが大好きだ。

子育て世代に大切な場

開園前は、自然の中で遊ぶ場所が少なかった。チロルの森の開設により、子育て世代にとって大切な場所が生まれた。家族で過ごす時間が増え、子供たちの成長を支える環境が整った。常田さんは、「チロルの森」が家族の思い出の場所であり、毎週土曜日に家族で過ごすのが大好きだ。



チロル地方の街並みを再現した国内で、復活へ準備を進めている運営会社社員の山本さん。現場の土気は高い

トライアル営業再開準備

「右半身が麻痺やフックシヨンの『復活操業』を主体的に企画する。また、来場者同士の交流を促す工夫も行った。『チロル』の再開に向けて、準備を進めている。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

施設メモ

【チロルの森】農業公園をうたうレジャー施設を展開したファーム(愛媛県、2020年にワールドインテックに吸収合併)が、全国14カ所目の施設として山林約277畝を開発し、1999年4月に「信州塩尻農業公園チロルの森」の名称で開園。オーストリア・チロル地方をイメージした街並みや、そば打ちやパン作り、工芸などの体験、ソーセージや地ビールなどの加工品製造・販売が売り物で、地元産農産物を使うレストランもあった。

初年度は約37万人(無料入場者を除く)が来場したが、19年度は6万6千人まで減少。コロナ下の臨時休業や外出自粛が追い打ちをかけ、開業21年目の20年11月末に閉園した。



99年4月28日の開園日の入場ゲート。人がどっと押し寄せた(塩尻市提供)

新規・常連とも楽しめる工夫も。再生の肝は「現場が持っている魅力」を最大限に引き出すこと。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

塩尻のレジャー施設 ◆ ◆ 塩尻のレジャー施設

で大きな成果 着々とチロルの森

「今年、ついに復活だ」。そんな期待を込めて、2025年1月に再開した塩尻市北小野の「チロルの森」。再開を告げたのは、チロルの森の社長である山本さん。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。



塩尻市片丘五丁目 川口洵さん 10歳

一日園長時のスタッフボロシャツを着る川口さん。手にするのは閉園前の思い出の品だ

「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。山本さんは、「チロルの森」の再開に向けて、準備を進めている。現場の土気は高い。

(出所) 2025年1月1日付信濃毎日新聞発行『MGプレス』より

2025年12月期通期業績見通し

- 不確実性の高い状況が継続すると見込まれ、引き続き慎重な事業運営が求められる中、複数の事業ポートフォリオを持つ強みを最大限に活かし確実な安定成長を目指す
- 主力の人材教育ビジネスは、半導体業界の回復ペースが緩やかであるとの予測もあるため、複数分野をカバーする強みを活かし経済変化に柔軟に対応、不動産ビジネスは、慎重な事業展開の中でも土地開発の強みを活かして収益を確保

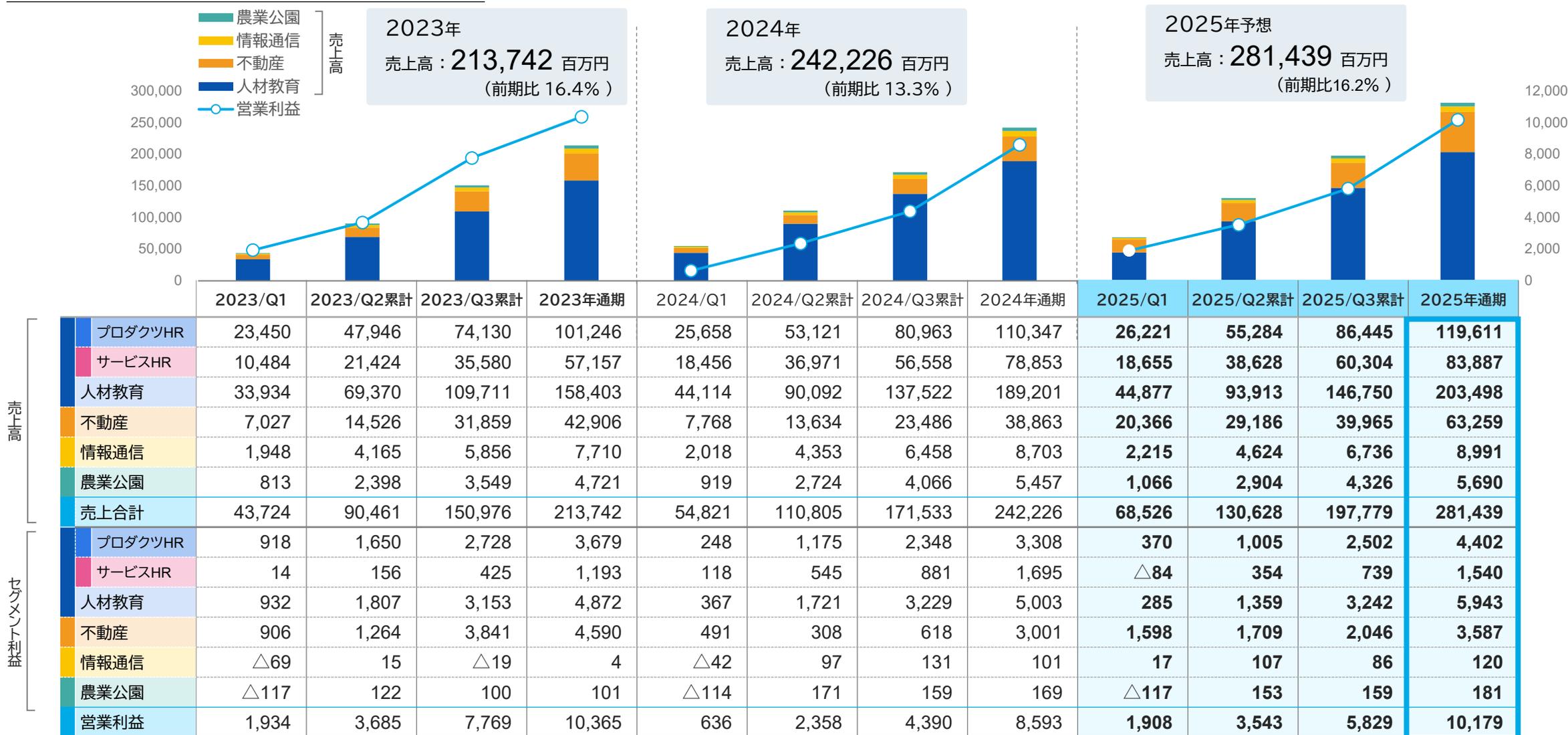
(百万円)	2024/12 通期	2025/12 通期	前期比	
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	242,226	281,439	39,213	16.2%
営業利益	8,593	10,179	1,586	18.5%
経常利益	8,551	9,356	805	9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,981	5,389	408	8.2%
EBITDA	10,701	12,384	1,683	15.7%
一株当たり利益(円)	280.39	303.35	22.96	8.2%
一株当たり配当金(円)	84.2	106.2	22.0	26.1%

セグメント別通期業績見通し

(百万円)		2024/12 通期	2025/12 通期	前期比		
		実績	計画	増減額	増減率	
人材教育ビジネス	売上高	189,201	203,498	14,597	7.6%	
	セグメント利益	5,003	5,943	940	18.8%	
	利益率	2.6%	2.9%			
	プロダクツHR ビジネス	売上高	110,347	119,611	9,264	8.4%
		セグメント利益	3,308	4,402	1,094	33.1%
		利益率	3.0%	3.7%		
	サービスHR ビジネス	売上高	78,853	83,887	5,034	6.4%
		セグメント利益	1,695	1,540	△155	△9.1%
		利益率	2.1%	1.8%		
不動産ビジネス	売上高	38,863	63,259	24,396	62.8%	
	セグメント利益	3,001	3,587	586	19.5%	
	利益率	7.7%	5.7%			
情報通信ビジネス	売上高	8,703	8,991	288	3.3%	
	セグメント利益	101	120	19	18.8%	
	利益率	1.2%	1.3%			
農業公園ビジネス	売上高	5,457	5,690	233	4.3%	
	セグメント利益	169	181	12	7.1%	
	利益率	3.1%	3.2%			
合計	売上高	242,226	281,439	39,213	16.2%	
	消去又は全社	317	347	30	9.5%	
	営業利益	8,593	10,179	1,586	18.5%	
	利益率	3.5%	3.6%			

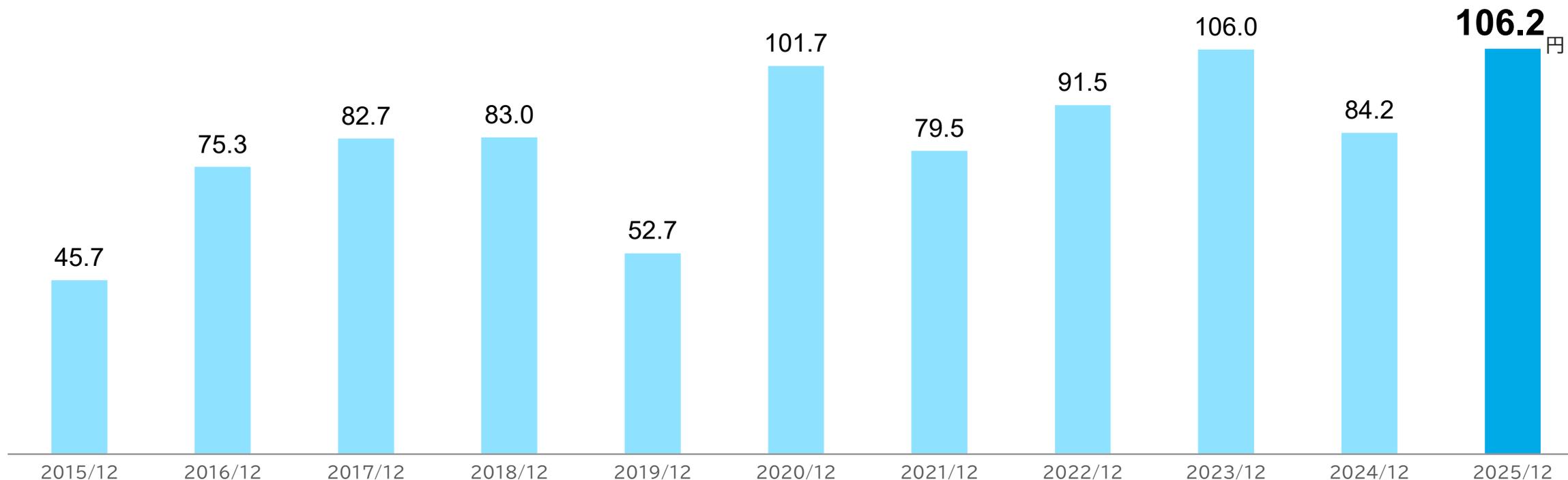
2023-2025 四半期推移・予想

売上高・営業利益の推移 (百万円)



株主還元 配当性向を35%に引き上げ

- **配当性向を30%から35%へ引き上げる。**将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針としているが、株主への利益還元を一層充実させるため、2025年12月期から**配当性向を従来の30%から35%を目安に変更し、安定的かつ継続的な配当成長を目指す**
- 2024年12月期の配当は当期純利益が期初予想を上振れたことにより、期初予想の80.9円から84.2円に引き上げる
- 2025年12月期は、配当性向を35%に引き上げることに加え、当期純利益も8.2%増益を予想し、配当予想も**106.2円へ増配**する





03

Appendix

P.31

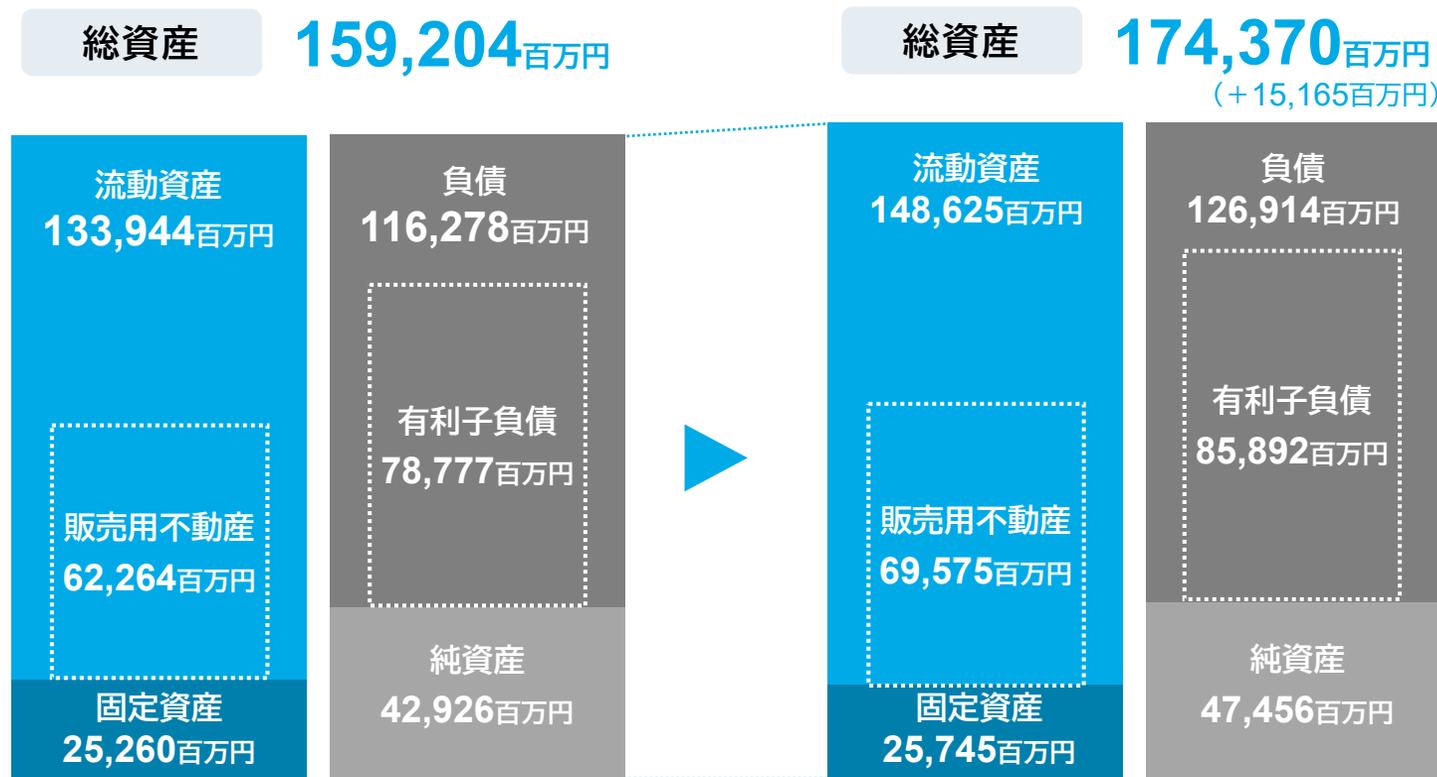
- P.32 財政状態 B/S
- P.33 キャッシュ・フロー
- P.34 資本コストや株価を意識した経営
- P.35 価値創造プロセス
- P.36 当社グループの存在意義
- P.37 4つの柱と安定経営
- P.38 サステナビリティへの取組
- P.39 主な沿革
- P.40 主なグループ会社
- P.41 事業ポートフォリオ
- P.42 人材教育ビジネス
- P.47 不動産ビジネス
- P.48 情報通信ビジネス
- P.49 業績推移
- P.50 中期経営計画
- P.51 本資料に関するお問い合わせ

財政状態 B/S

- 資産では、主に販売用不動産が89億円増加した。最適な販売タイミングを狙って一部を賃貸に回したため
- 一方、販売用不動産の増加に伴い、負債では有利子負債が71億円増加
- 利益の増加等により純資産が増加し、自己資本比率は25.5%と前期末比0.2ポイント上昇

2023年12月期末

2024年12月期末

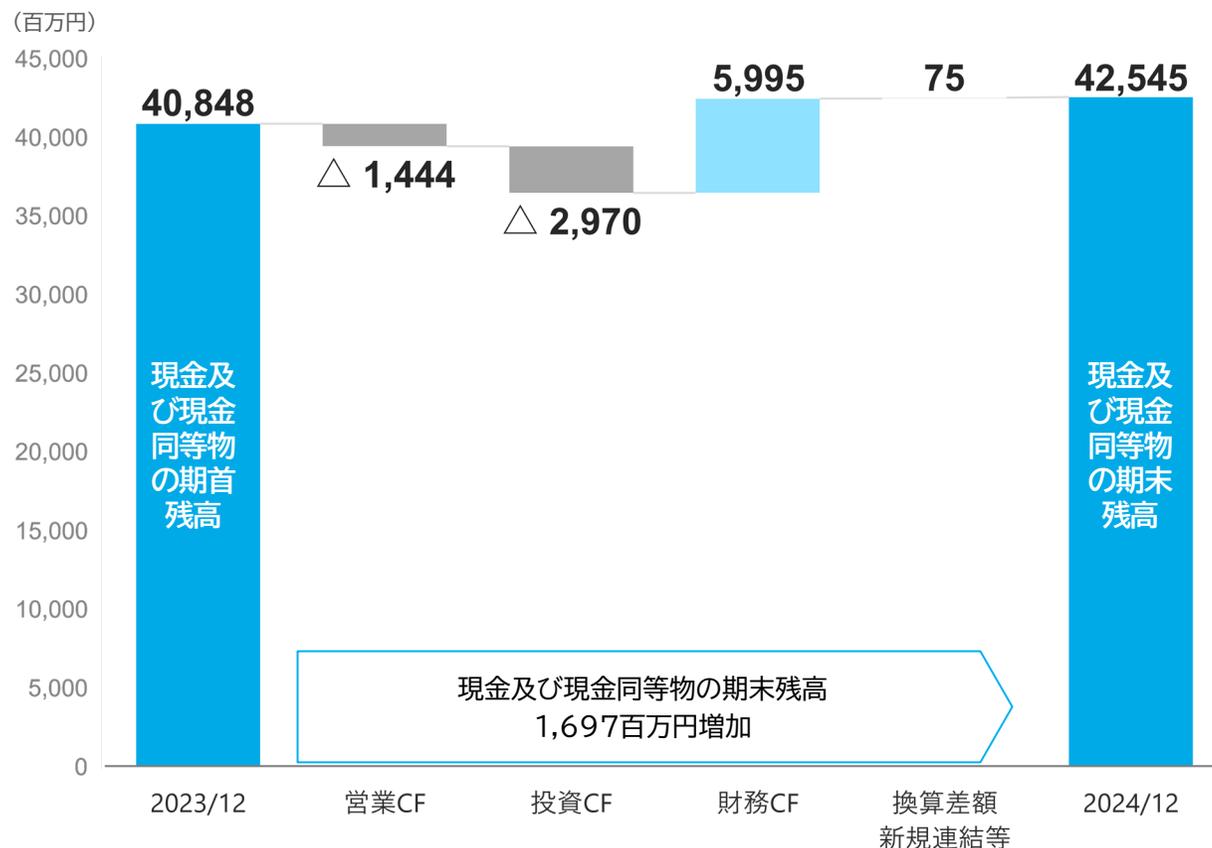


主な増減要因

流動資産	(百万円)	
現預金	40,848	→ 42,739
受取手形及び売掛金	25,148	→ 26,562
販売用不動産	62,264	→ 69,575
固定資産		
有形固定資産	9,714	→ 10,911
のれん	9,210	→ 8,126
負債		
有利子負債	78,777	→ 85,892

キャッシュ・フロー

- 販売用・仕掛販売用不動産や有形固定資産の取得などを借入金等により対応
- 販売用・仕掛用不動産の増加による支出(営業CF)
- 有形固定資産の取得等による支出(投資CF)
- 短期借り入れによる収入(財務CF)



今期の主な動き

営業CF

税金等調整前当期純利益	8,956百万円
減価償却費・のれん償却額	2,108百万円
販売用・仕掛販売用不動産の増減額(増加:△)	△7,310百万円
売上債権の増減額(増加:△)	△1,387百万円
前受金の増減額(減少:△)	1,145百万円

投資CF

有形固定資産の取得による支出	△2,049百万円
貸付による支出・回収による収入	△209百万円
敷金及び保証金の純増減額(増加:△)	△275百万円

財務CF

短期借入金の純増減額(減少:△)	12,426百万円
長期借入れによる収入	7,621百万円
長期借入金の返済による支出	△12,943百万円
配当金の支払額	△1,862百万円

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 当社は株主資本コストを10%~11%と認識、2024年12月期実績のROEは11.8%、25年12月期も11.7%予想と、株主資本コストを上回るROEを達成していると認識
- PBRの上昇に向けて、株主還元強化に加え、中期的にも株主資本コストを上回るROEを維持しつつ利益成長を目指す

ROEの維持・向上

売上高純利益率 の維持・向上

人材教育ビジネスを中心に利益成長による純利益の増加と売上高純利益率の向上を図る

- 2025年12月期の営業利益は前期比18%増益予想だが、売上高純利益率は1.9%とやや低下する予想。しかしながら、中期的には人材教育ビジネスを中心に純利益の増加と利益率向上を図る
 - ▶ プロダクツHRでは受託先の拡大と業界の多様化を一層進め、持続的な成長を図るとともに、川上分野強化により利益率改善を図る
 - ▶ サービスHRはコンソーシアムやコラボレーションを活用しながら成長を図る。さらに、自社運営倉庫やレイバーマネジメント業務を強化することで、利益率の改善も図る
 - ▶ 不動産事業は慎重なリスクマネジメントを行いつつも、土地開発の強みを活かして利益率を維持しつつ、サステナブルな成長を図る

総資産回転率の 維持・向上

人材教育ビジネスの売上成長により全社の回転率の維持・向上を図る

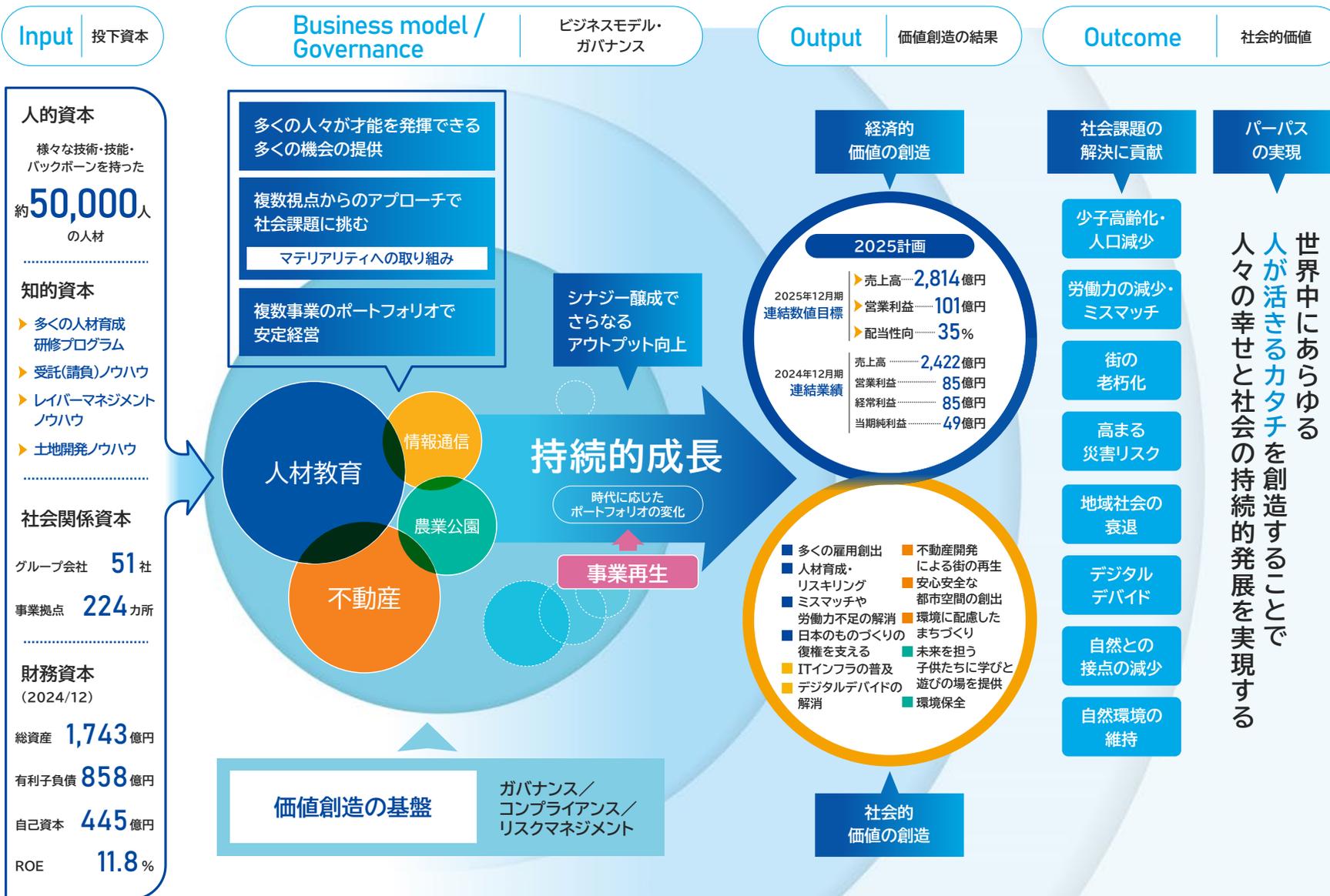
- 資産効率の高い人材教育ビジネスの売上成長により、全社での総資産回転率の上昇につなげる
- 不動産ビジネスは慎重なリスクマネジメントを継続し、在庫回転率を意識した経営を行う

健全な 財務レバレッジ維持

D/Eレシオを意識したリスクマネジメントを行い、財務安全性を維持した経営を行う

- 2025年12月期から配当性向を従来の30%から35%に引き上げ、株主還元強化と自己資本充実の両立を図る
- 自己資本比率は25~30%程度を維持しながら、財務安全性の確保と健全な財務レバレッジを両立する
- 不動産ビジネスではD/Eレシオを意識した慎重なリスクマネジメントを行い、借入による過度なレバレッジを取らない

価値創造プロセス



世界中にあらゆる
人が**生きるカタチ**を
創造することで
人々の幸せと社会の
持続的発展を実現する

世界中の人々が
より生き活きと活躍し生活できれば
この世界はもっと幸せにあふれ、
発展し、よりよい世界になっていく

私たちの使命は
そんな生きやすく活力あふれた社会を
創っていくことです



4つの柱と安定経営

「働く」カタチ

あらゆる人々に適材適所の「仕事」を探し
 生き活きと働く喜びを感じてもらうとともに
 教育を通して人がもつ潜在能力を引き出し
 人の可能性を開花させることで
 産業の発展に貢献する

人材教育



「便利と安心安全」のカタチ

新たに登場する「IT」インフラを世に普及し
 人々に便利さを広めることで
 安心安全な生活を送れる環境を創り
 社会の豊かさに貢献する

情報通信



「まちづくり」のカタチ

人が生活する上での基本となる
 快適な「街」をデザインすることで
 生き活きと生きられる環境を提供し
 自然環境・地球資源を大切にしまちづくりで
 社会に貢献する

不動産



「未来」のカタチ

自然環境・地球資源を大切にするとともに
 未来を担う子供たちの「成長」に必要な
 育成環境を提供することで
 社会の持続的発展を下支えする

農業公園



マテリアリティ(重要課題)

価値創造

存在意義

人材教育

- 多くの雇用を創出し、社会の持続的発展に貢献する
- 人材育成・質の高い教育を通し、あらゆる人の潜在能力を開花させ、個の働きがいの醸成と、社会全体の経済成長に繋げる
- 世界のものづくり産業・サービス産業を人的面で下支えするとともに、優秀な人材を輩出することで技術革新の礎を創る
- ジェンダーに拘わらず、あらゆる人が活躍できる働く場を創出する



「働く」カタチの創造

あらゆる人々に適材適所の「仕事」を探し活き活きと働く喜びを感じてもらうとともに教育を通して人がもつ潜在能力を引き出し人の可能性を開花させることで産業の発展に貢献する

不動産

- 暮らしやすい住設備を整え、あらゆる人々が安心して生活できるまちづくりを進める
- 自然環境を守り、地球資源を大切に、地域と共生したまちづくりを進める
- 持続可能な土地開発を進め、地域の環境保護に貢献する
- 街の老朽化等を起因とする高まる災害リスクに対して、開発力を活かし街を再生する



「まちづくり」のカタチの創造

人が生活する上での基本となる快適な「街」をデザインすることで活き活きと生きられる環境を提供し自然環境・地球資源を大切にしまちづくりで社会に貢献する

情報通信

- ITインフラをはじめ、便利な機器を世に普及することで、デジタルデバイドを解消し、技術革新の基盤を創るとともに、安心で安全なまちづくりを進める



「便利と安心安全」のカタチの創造

新たに登場する「IT」インフラを世に普及し人々に便利さを広めることで安心安全な生活を送れる環境を創り社会の豊かさに貢献する

農業公園

- 自然を守り、地球資源を大切に、未来を担う子供たちが健やかに成長できる環境を保つ
- 広大な土地を利用し、再生可能エネルギーの創出を模索し、気候変動への対策・地球資源の保護に貢献する

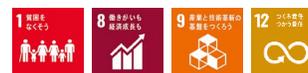


「未来」のカタチの創造

自然環境・地球資源を大切にするとともに未来を担う子供たちの「成長」に必要な育成環境を提供することで社会の持続的発展を下支えする

事業再生

- 倒産・清算を回避し、会社・従業員・家族を守る
- 事業の再生により付加価値を高め、恵まれた雇用環境をつくり、経済成長に貢献する。「つくる責任つかう責任」を果たす
- 起業家に安心感を与え、失敗した起業家にも再チャレンジの機会を提供する

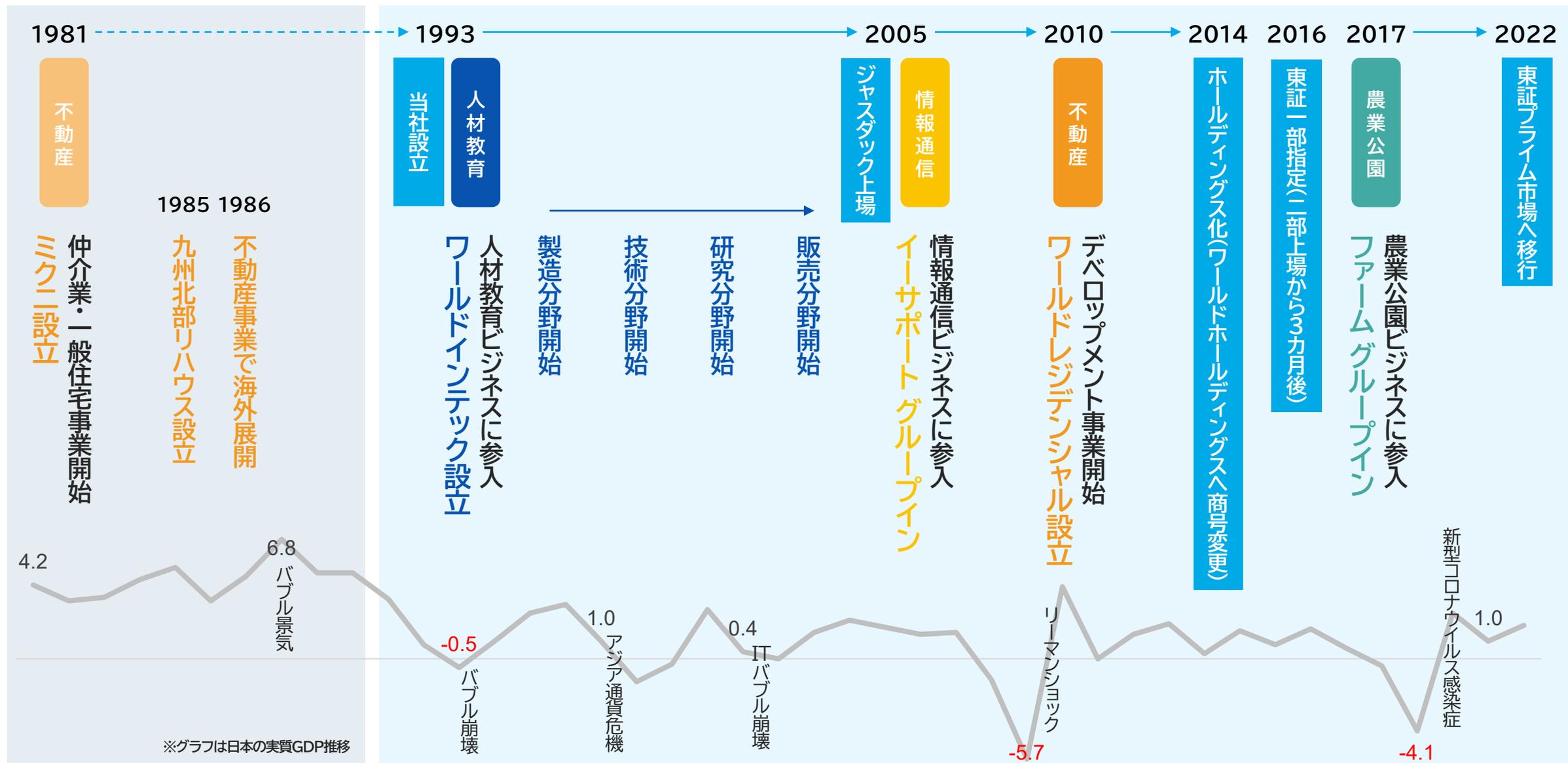


「事業を繋ぐ」カタチの創造

会社の事業を再生させることで会社を守り、付加価値を高めることで雇用環境を創り社会に貢献する

世界中にあらゆる人が活きるカタチを創造することで人々の幸せと社会の持続的発展を実現する

主な沿革



主なグループ会社

ワールドホールディングス

関連会社 51社
(連結42社/非連結9社)

人材教育ビジネス

プロダクツHR事業

ワールドインテック
人材サービス
(製造・技術・研究開発)

ワールドコンストラクション

人材サービス(建設技術)

TOHOWORLD

人材サービス(素材関連)

台湾英特科

人材サービス【台湾】

悟路徳商務諮詢

人材サービス業【中国】(非連結)

EngmaIntec

人材サービス【中国】

WORLD INTEC AMERICA

人材サービス【アメリカ】

ワールドグローバルサポート

技能実習生導入支援(非連結)

DOT ワールド

臨床試験(CRO)

ワールドソテック

カメラ・デジタル機器修理

九州地理情報株式会社

地理情報システム開発

ワールドシステムサービス

ソフトウェア受託開発

CreationView Co., Ltd.

ソフトウェア受託開発

Advan

PCスクール・Web制作

グエイテック

人材サービス(製造・プラント)

株式会社 日本技術センター

人材サービス(技術請負・製造派遣)

TECHNOLINK

産業用機械の設計開発

三金開発

人材サービス(素材関連)(非連結)

NIKKIEN

カメラ・デジタル機器修理【フランス】(非連結)

サービスHR事業

ワールドスタッフイング
人材サービス
(物流・軽作業・コールセンター)

JW ソリューション

人材サービス(ツーリズム)

ディンプル

人材サービス(接客販売)

ヤマト・スタッフ・サプライ

人材サービス(物流・教育研修)

ディンプルリアルティスタッフ

不動産業界に特化した人材サービス(非連結)

akrak

短期バイトアプリ ワクラクの開発・運営(非連結)

不動産ビジネス

ワールドレジデンシャル
デベロップメント(関東)

ワールドアイシティ

デベロップメント(東北)

ワールドレジデンシャル関西

デベロップメント(関西)

ニチモリアルエステート

不動産コンサルティング

ワールドライフパートナー

賃貸、分譲マンション、ビル等の管理事業

WORLD DEVELOPMENT INDONESIA

デベロップメント【インドネシア】(非連結)

オオマチワールド

ユニットハウス製造・販売・レンタル

ワールドシェアセリング

ユニットハウス販売・地盤調査(非連結)

RCレジデンシャルワールド

戸建て住宅分譲(北海道)

金融関連

ワールドアセットマネジメント

不動産ファンド運営(金商法)(非連結)

ワールドキャピタルソリューション

不動産ファンド運営(不特法)

みらい債権回収

債権回収(非連結)

MIKUNI
総合不動産

リノベミック

リノベーション

エムズワールド

リノベーション(北海道)

情報通信ビジネス

イーサポート
コールセンター・ショップ運営

ネットワークソリューション

モバイルショップ運営(Softbank)

ワールドスタイル

モバイルショップ運営(au)

ベストITビジネス

法人ソリューション

農業公園ビジネス

ワールドインテック
農業公園の管理運営

株式会社 クラウドイト

農業公園の管理運営

■ 人材教育ビジネス ・プロダクツHR事業 19社 ・サービスHR事業 6社

■ 不動産ビジネス 15社

■ 情報通信ビジネス 4社

■ 農業公園ビジネス 7社

Create a Sustainable World.

バランスの取れた事業ポートフォリオにより
高い成長を実現し持続的な世界を創造する

人材教育ビジネス

プロダクツHR事業

<ものづくり領域>

研究開発・設計開発・製造・アフターサービス

「ものづくり領域」に関わる生産工程の川上から川下までを広くカバーした人材ビジネスを展開。

世界的な大手製造メーカーを中心に、半導体、電気電子部品、自動車、機械、システム、医薬、バイオ、化学等のクライアントと取引を行っており、研究開発・設計開発・製造・リペア等のものづくりに関する一連の工程において、業務請負・人材派遣・人材コンサルティング等を実施。

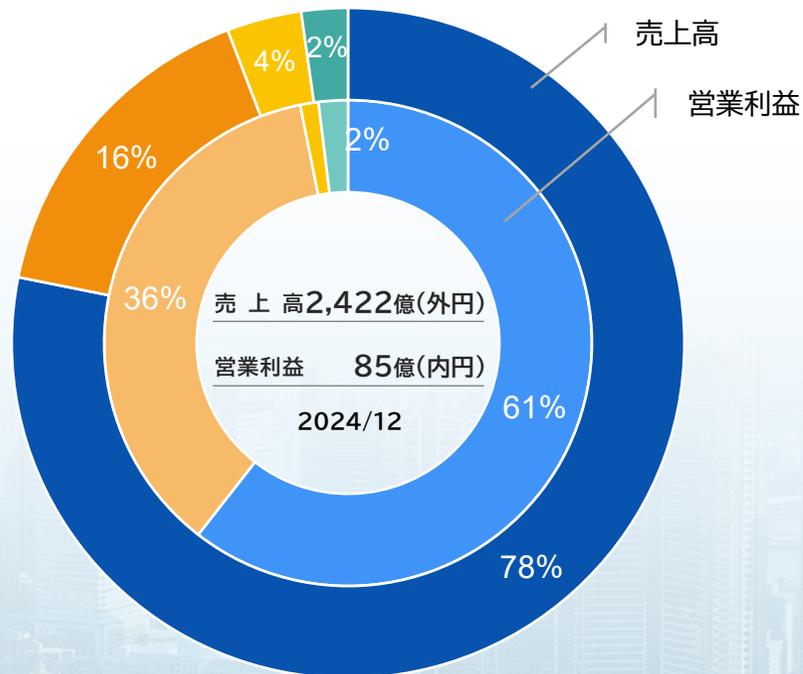
サービスHR事業

<サービス領域>

ロジスティクス・接客販売・ツーリズム

「サービス領域」に関わる人材ビジネスを展開。

中でも、ロジスティクス・ツーリズム・接客販売領域に強みを持ち、大手Eコマース事業者における物流倉庫や、百貨店や量販店及びホテルや観光施設をはじめとしたツーリズム領域における接客販売等において、業務請負・人材派遣・人材コンサルティング等を実施。



■ 人材教育 ■ 不動産 ■ 情報通信 ■ 農業公園

業種分散

地域分散

フロー
ビジネス

ストック
ビジネス

不動産ビジネス

デベロップメント・リノベーション

デベロップメント、リノベーション、不動産仲介、賃貸管理、ユニットハウスの製造・販売・レンタル等を展開。
デベロップメント関連は、中規模ファミリータイプのマンションデベロッパーとして、首都圏、東北圏、近畿圏、九州圏にてそれぞれ地域に根差した事業展開をし、リノベーション等は全国で展開。

情報通信ビジネス

モバイルショップ運営

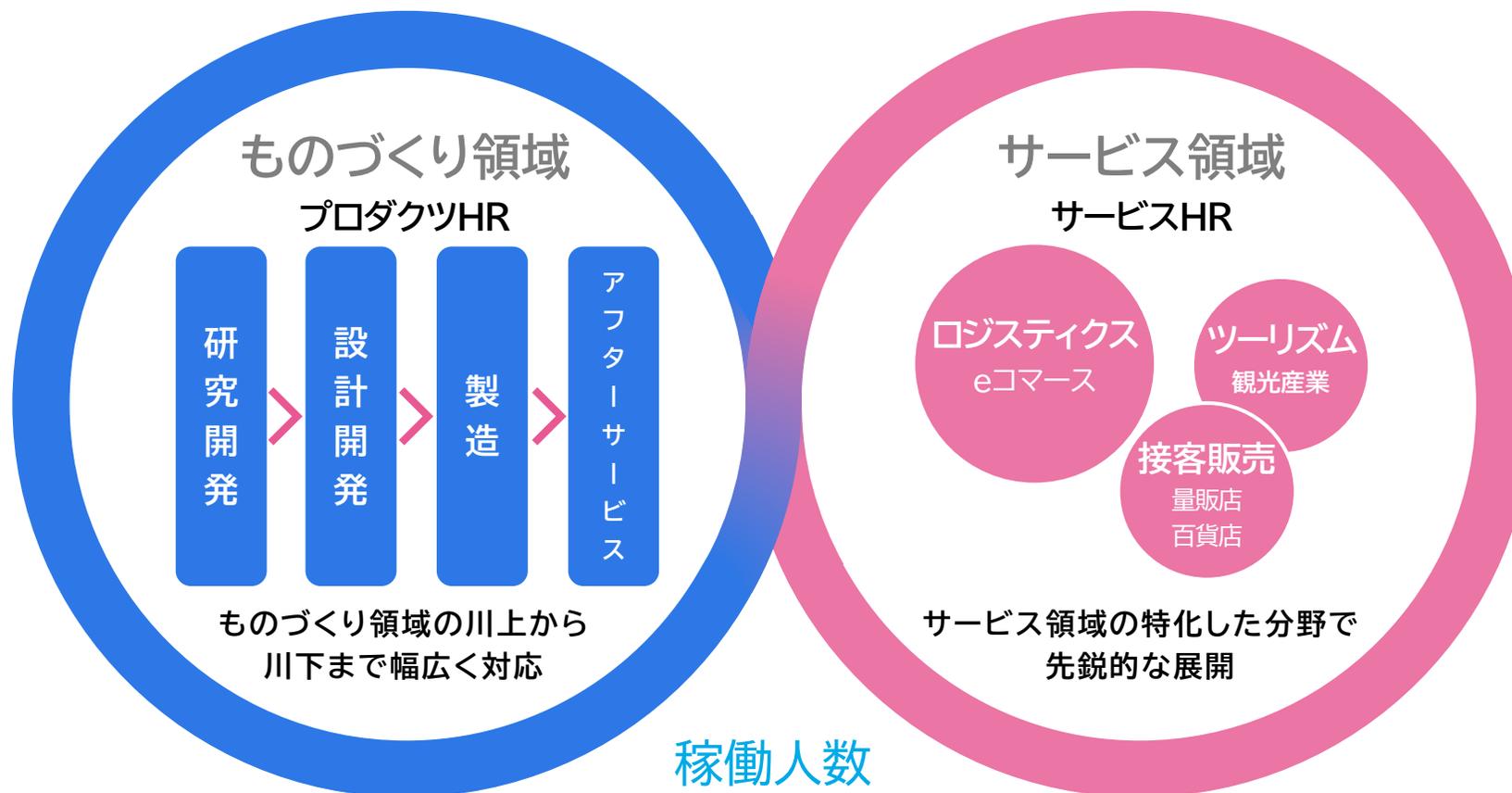
主として携帯電話の販売代理店事業を展開。福岡を中心とした北部九州でSoftBankショップやauショップ等を30店舗運営。その他、法人向けにコスト削減ソリューション事業等も展開。

農業公園ビジネス

農業公園施設の管理運営

全国21カ所において公園施設の管理運営事業等を展開。
直営の4施設においては、自然や文化を尊重しながら、広大な自然あふれる公園施設を運営し、また、そこで培ったノウハウを活かして、全国17カ所にて都市公園や温浴施設等の公共施設の管理運営を実施。

幅広い領域をシームレスにカバーした業務受託・人材派遣
レイバーマネジメントに強み



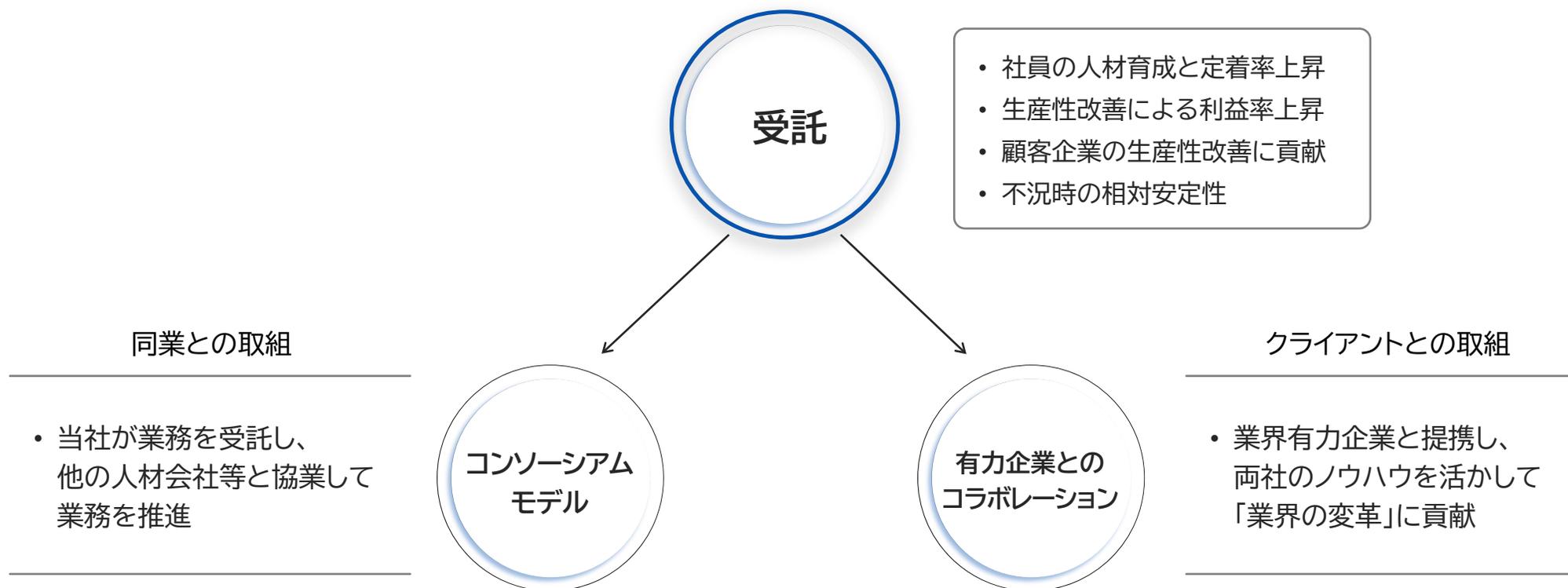
約 **54,000** 名 ※ 2024年12月期(3か月平均)

「受託」を核にコンソーシアム・コラボレーションを展開

- 「受託」を核に、他の人材会社との協業、クライアントとの提携により、サステナブルな成長を目指す

Co-Sourcing
コ・ソーシング

お客様の良きパートナーとして業務にさらに踏み込み、成果を共に享受できる、進化したアウトソーシングの姿



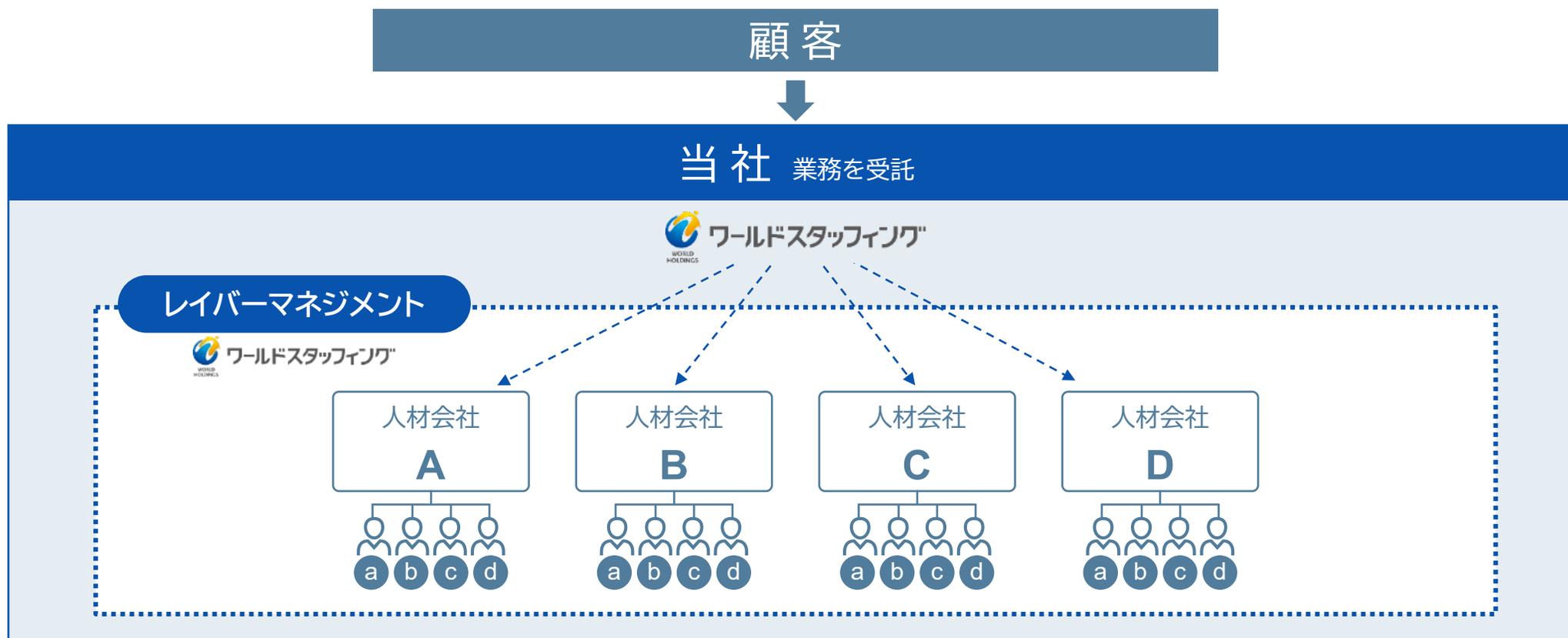
人が生きるカタチを創造し、人々の幸せと社会の持続的発展を実現する

コンソーシアムモデルの展開

- 当社が業務を受託し、地域の人材会社や顧客企業の協力会社と協業して業務を推進
- ロジスティクス分野で培ったノウハウをJW SOLUTIONやTOHO WORLDなどへも横展開

地域の人材派遣会社との協業

(例)  ワールドスタッフィング (ロジスティクス分野) 外資系大手eコマース企業の複数の物流倉庫の受託



有力企業とのコラボレーション(1)

- 他業界有力企業と提携して、「業界の変革」や「提携先企業の改革」に貢献し、共に成長を目指す

観光産業の発展・人手不足に貢献



ホテル・観光施設等～大規模イベント会場までの業務を受託・人材派遣

接客販売・人手不足に貢献



小売業の接客やインフォメーションなど7,500社を超える企業と取引実績

素材産業の技術・技能の伝承と発展に貢献



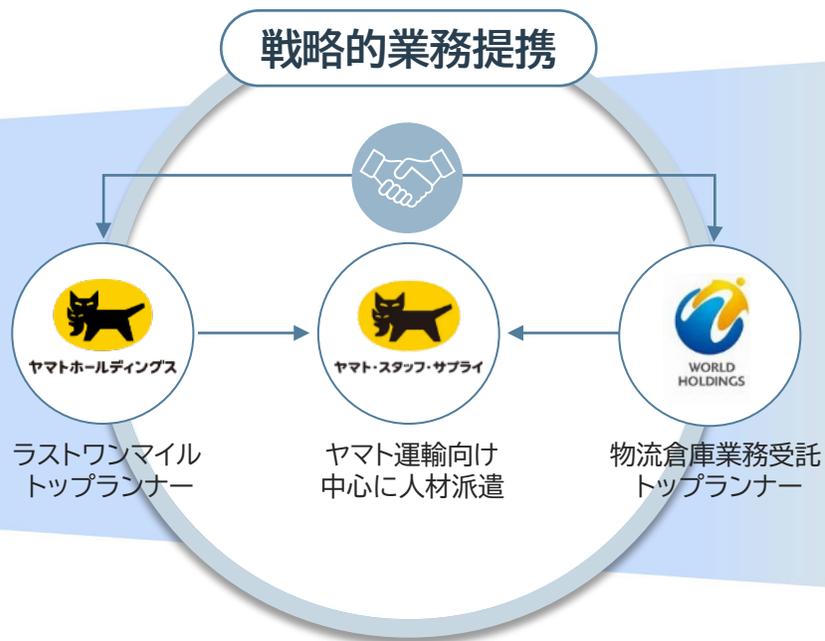
東邦チタニウムの外部リソースの一元化を進め、同社の生産等を受託



三井金属鉱業100%出資子会社である三金開発の過半数株式を引き受け、未来に貢献出来る新たな事業に着手

有力企業とのコラボレーション(2)

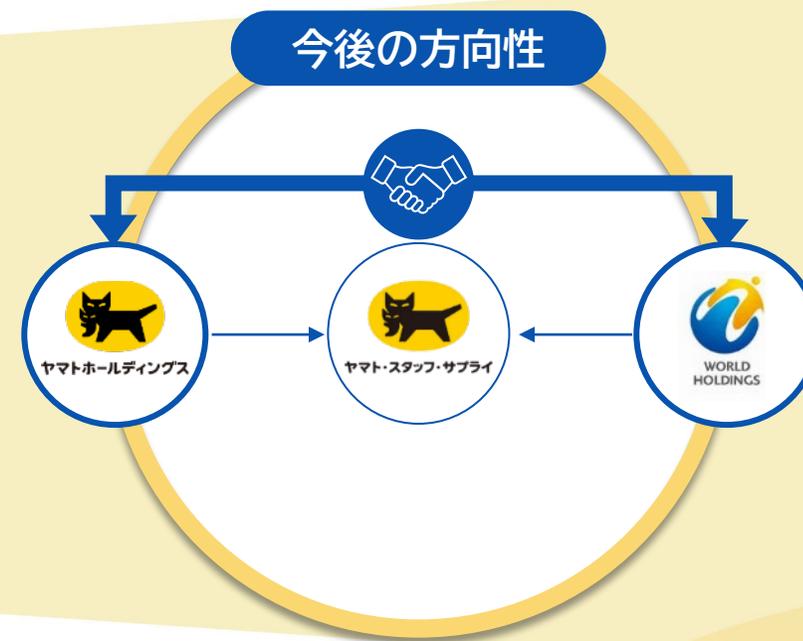
- ヤマトホールディングスと戦略的業務提携
- ヤマト・スタッフ・サプライがグループイン



物流運営の最適化支援

- ヤマト運輸のHRサポート受託による人材配置の最適化
- YSS*の社員へ職域を超えた働く場とリスクリングの機会を提供
- ヤマト運輸の投函業務従事者に対するセカンドキャリア支援

* YSS: ヤマト・スタッフ・サプライ



動的人材ポートフォリオを実現

- 物流倉庫の一括受託のノウハウを活かし、倉庫業務の生産性改善
- 人の流れの可視化、物の流れの可視化により人材の適正配置を実現
- 物流倉庫業務の受託の横展開も行い、動的人材ポートフォリオによる物流業界のサステナブルな成長に貢献

あらゆる外部環境変化へ対応可能な体制を構築

現物不動産

デベロップメント

マンション・戸建 事業用地開発

首都圏・東北圏・近畿圏・九州圏で
主要都市に特化し事業展開



レジデンシャル青葉広瀬川《宮城県仙台市》

不動産再生

リノベーション コンバージョン

全国でリノベーション等の
不動産再生関連事業を展開



リノベーション例



不動産信託受益権

不動産金融

アセット マネジメント

不動産ファンド運営



BIZIA麴町ビル

モバイルショップ

九州地域最大級の店舗網

携帯電話ショップを、福岡県、佐賀県、大分県、長崎県にて展開



Softbank ショップ

au ショップ

リペアショップ

30 店舗

2024年12月末現在

法人ソリューション

■ トータルコスト削減ソリューション

企業向けに、各種商材の販売を通して、電力、通信費等のコスト削減提案を実施

■ コールセンター

セールスマーケティングからカスタマーサポートまで幅広く対応

地域とともに

事業を通じて、地域の「安心・安全」をサポート

多様な商材や機会の提供を通じて、地域の暮らしになくてはならない拠点へ



地元企業の
課題解決

- ・ エネルギーソリューション
- ・ DXサポート
- ・ 各種ソリューション提案



子供たちの
健全な成長
を支援

子供向け

- ・ ドローン教室
- ・ プログラミング教室
- ・ 地域環境保全活動

モバイルショップを
起点に



地域

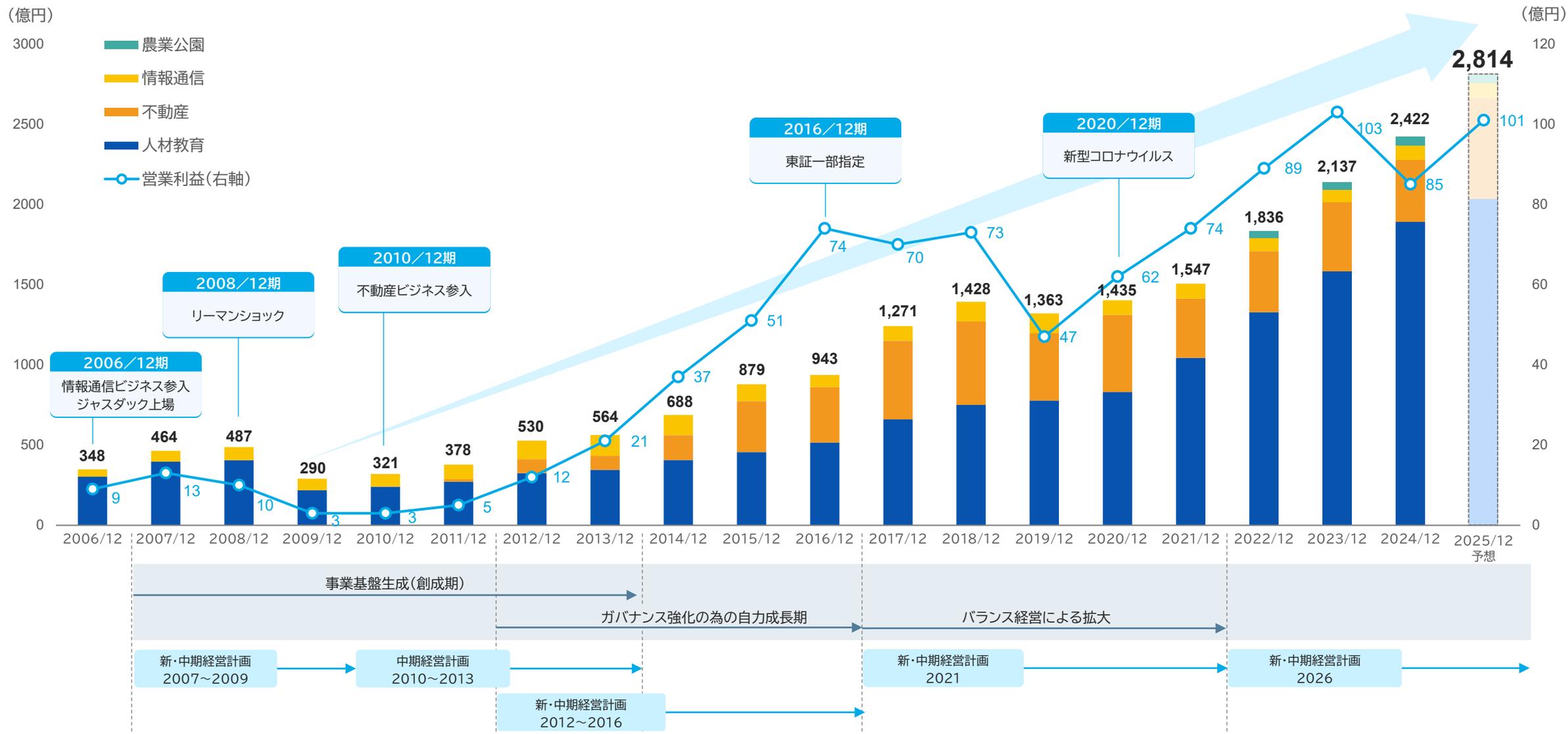


デジタル
デバйд
解消

シニア向け

- ・ 地域の公民館などでの出張教室

業績推移



注) 2021/12実績までは旧セグメント区分で、2022/12計画は新セグメント区分で表示

中期経営計画

中計前半は基盤構築、後半は成長に向け刈り取り

- 前半2年間は人材育成や受託業種の拡大、M&Aの活用等により成長のための基盤を構築
- 今後3年間で構築した基盤を活用して成長を図る

2026年12月期 連結数値目標

売上高

2,750億円

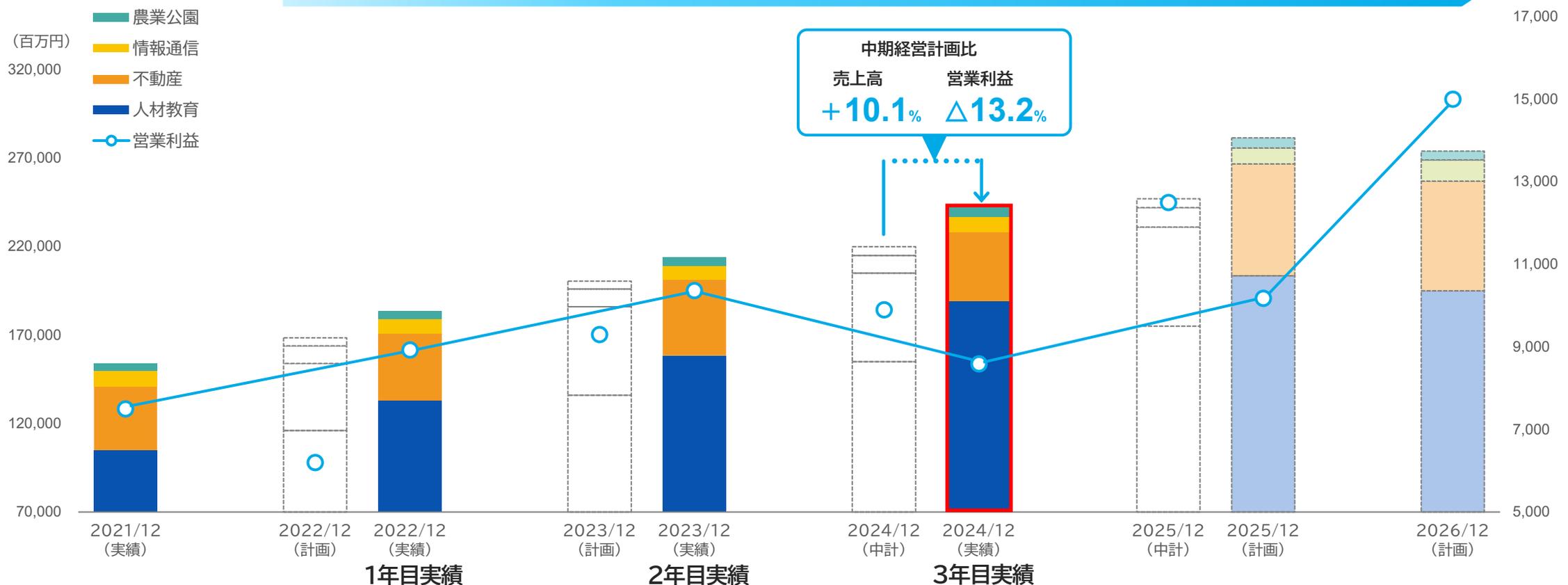
営業利益

150億円

配当性向

30%

中期経営計画2026



本資料に関するお問い合わせ



**WORLD
HOLDINGS**

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。

株式会社ワールドホールディングス

経営戦略統括本部 経営企画本部

広報IR室 室長 西原 範朗

☎ TEL 03-3433-6005

✉ E-MAIL irinfo@world-hd.co.jp

🌐 URL <https://www.world-hd.co.jp/>