



2017年12月期 決算説明資料

第2四半期

2017年8月21日 (月)
株式会社ワールドホールディングス
東証1部 (2429)

I. 2017年12月期 第2四半期決算概要

II. 2017年12月期 業績予想

III. 新・中期経営計画2021の進捗

I. 2017年12月期 第2四半期決算概要

第2四半期サマリー

- 売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益、いずれも大幅増収増益

単位：百万円、%

	2016/2Q 実績	2017/2Q 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	41,608	56,853	15,245	36.6	123,846	45.9
営業利益	2,111	2,981	869	41.2	6,270	47.5
経常利益	2,088	2,950	862	41.3	5,936	49.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,199	2,061	861	71.8	3,519	58.6

※2017年2月13日発表

セグメント別売上高

- 人材・教育ビジネスは全セグメントで増収、特にファクトリー事業が大幅な増収増益
- 不動産ビジネス、情報通信ビジネスは順調に推移
- その他事業に(株)ファームが行う農業公園事業を組み入れ

単位：百万円、%		2016/2Q 実績 (利益率)	2017/2Q 実績 (利益率)		前年同期比		通期予算 ※ (利益率)	通期予算に 対する 進捗率
					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 13,857 セグメント利益 948 (6.8%)	18,614 1,401 (7.5%)	4,756 452	34.3 47.7	34,299 2,242 (6.5%)	54.3 62.5	
	テクノ事業	売上高 4,912 セグメント利益 538 (11.0%)	5,996 642 (10.7%)	1,084 104	22.1 19.3	11,818 940 (8.0%)	50.7 68.3	
	R & D 事業	売上高 2,641 セグメント利益 255 (9.7%)	3,084 271 (8.8%)	442 15	16.8 6.1	6,400 582 (9.1%)	48.2 46.5	
	セールス&マーケティング事業	売上高 2,565 セグメント利益 147 (5.8%)	3,033 138 (4.6%)	468 △9	18.3 △6.3	6,500 397 (6.1%)	46.7 34.8	
	計(参考)	売上高 23,977 セグメント利益 1,890 (7.9%)	30,729 2,453 (8.0%)	6,751 563	28.2 29.8	59,018 4,163 (7.1%)	52.1 58.9	
	不動産ビジネス	不動産事業	売上高 13,346 セグメント利益 934 (7.0%)	20,594 1,290 (6.3%)	7,248 355	54.3 38.1	50,685 3,702 (7.3%)	40.6 34.8
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高 4,056 セグメント利益 131 (3.3%)	4,217 150 (3.6%)	160 18	3.9 13.9	10,198 245 (2.4%)	41.4 61.4	
その他	その他事業	売上高 227 セグメント利益 5 (2.5%)	1,312 70 (5.3%)	1,084 64	476.1 -	3,943 36 (0.9%)	33.3 194.9	
合計		売上高 41,608 消去又は全社 営業利益 △850 2,111 (5.1%)	56,853 △982 2,981 (5.2%)	15,245 △132 869	36.6 15.5 41.2	123,846 △1,877 6,270 (5.1%)	45.9 52.4 47.6	

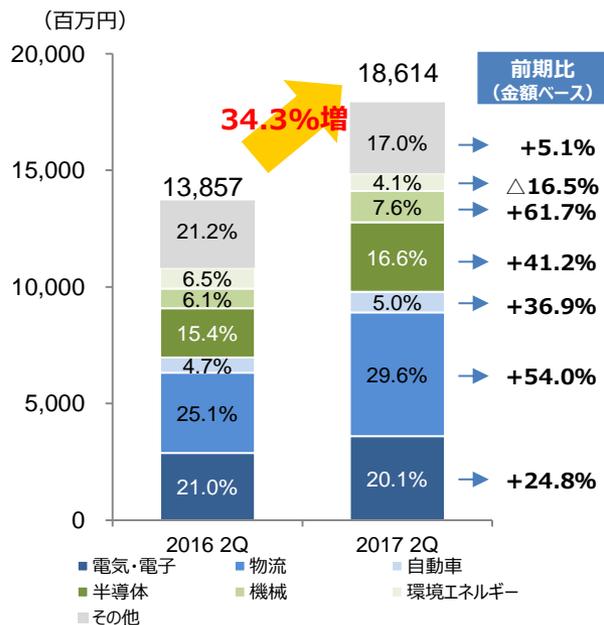
※2017年2月20日発表

ファクトリー事業

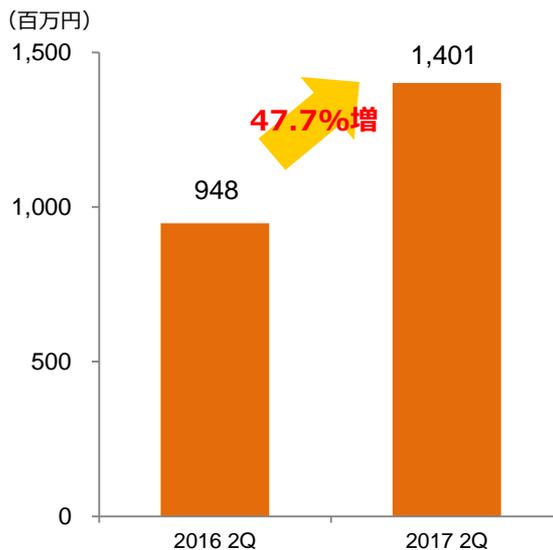
<分野別売上高・構成比と在籍数>

- これまで強化してきた採用組織・人材育成システムが効果的に機能し、人材の流動化が図れたことから好条件・大型案件の受注、スムーズな立上げを実現
- 物流分野は大型センターの運営実績、生産性向上のノウハウが評価され、引き続き拡大

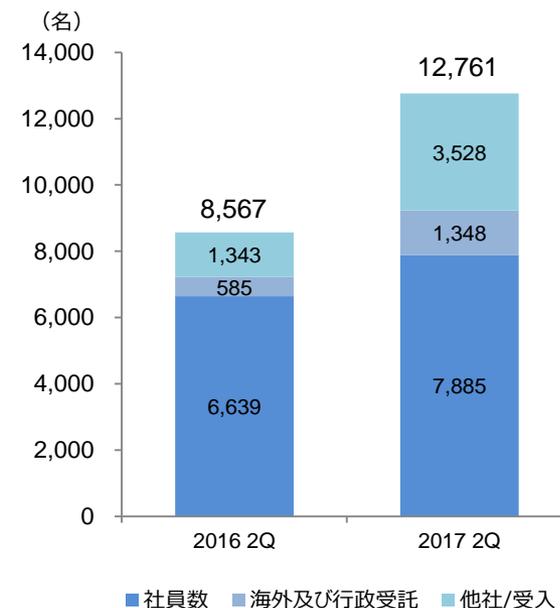
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)

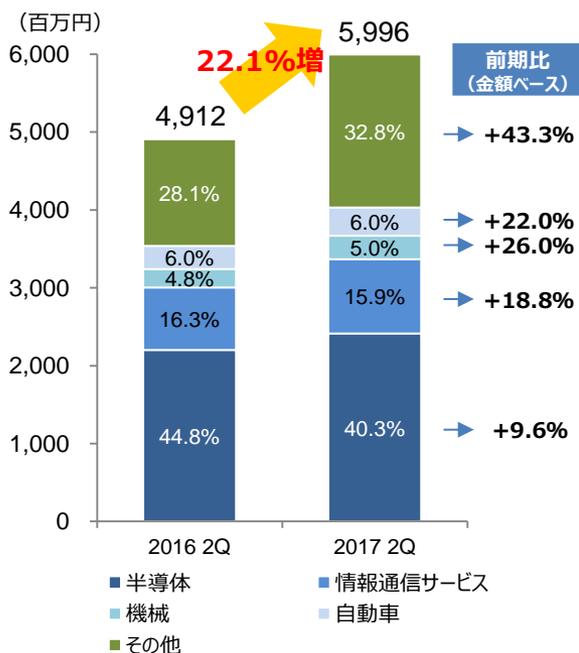


※在籍は3か月平均 他社受入の外部人員を含む
※在籍数は現業社員のみ

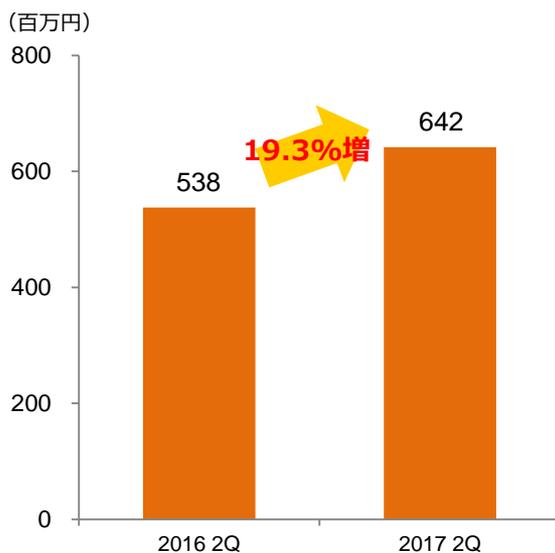
<分野別売上高・構成比と在籍数>

- 新卒エンジニアの採用拡大と計画を上回る配属ペースが売上・利益の拡大に寄与
- 未経験者の採用・育成・配属拡大のため、機械設計エンジニアを育成するデザインセンター東京の新規立上げや、I Tエンジニア研修のカリキュラムを拡充
- リペア部門ではサービス領域拡大と人員配置適正化

◆ 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)



※在籍は3か月平均
 ※在籍数は現業社員のみの数字

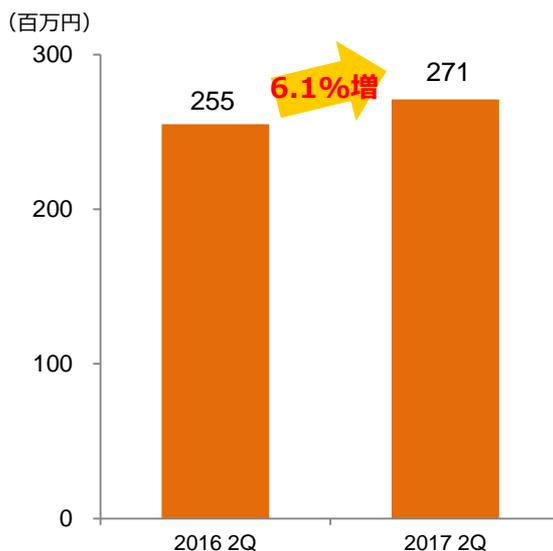
<分野別売上高・構成比と在籍数>

- 研究社員のスキル・経験・評価の見える化により契約チャージを適正化
- 新卒研究社員は採用基準厳格化により優秀な人材を確保、好条件での早期配属を実現
- D O Tワールド(株)では新卒者・未経験者を採用・育成し、モニター社員の採用強化

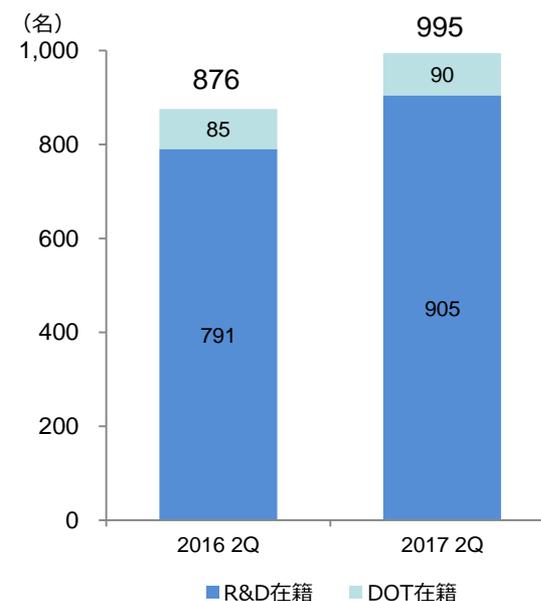
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



※在籍は3か月平均
 ※在籍数は現業社員のみ数字

セールス&マーケティング事業

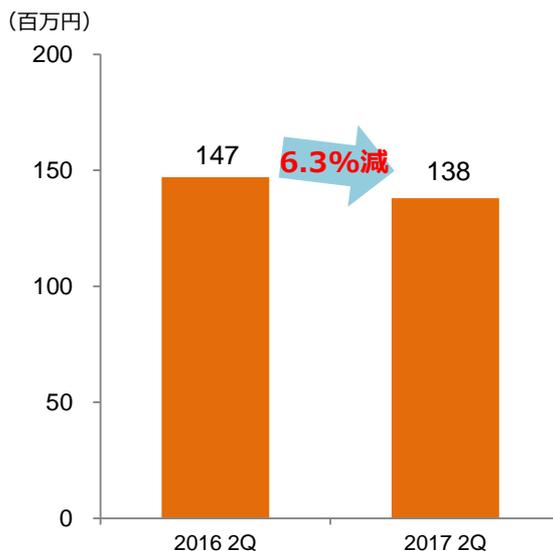
<分野別売上高・構成比と在籍数>

- 販売員派遣が、取り扱い職種・業種の拡大により順調に拡大
- 人材管理・配属力が向上し、稼働スタッフ一人当たりの稼働効率が向上

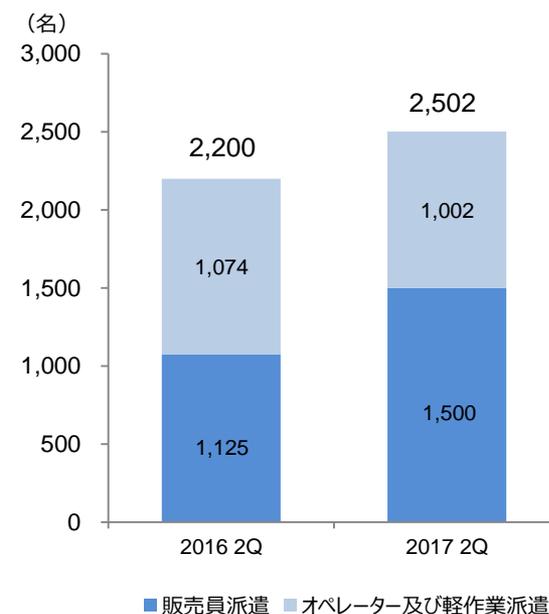
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



今期より当社独自の呼称である「C B部門」及び「O C S部門」を廃止し、「販売員派遣」、「オペレーター及び軽作業派遣」へと変更しております

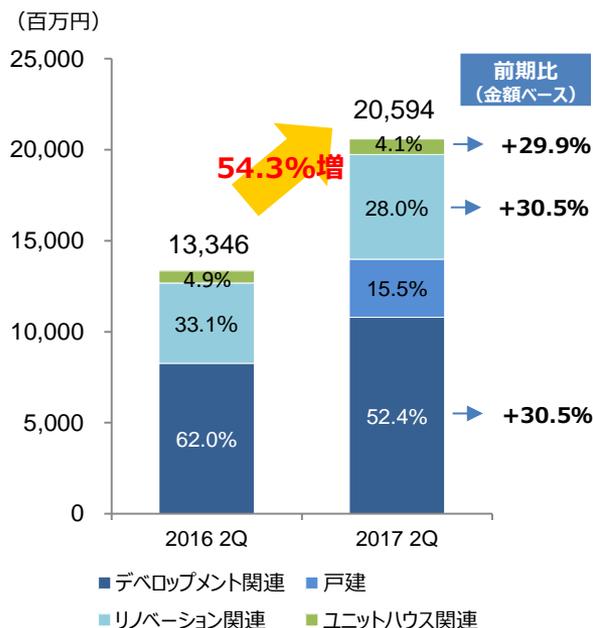
※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみの数字

不動産ビジネス

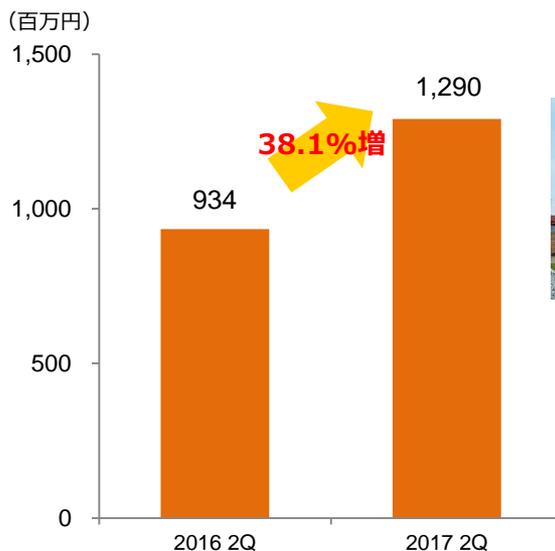
<業態別売上高・構成比と主な取り組み>

- デベロップメント関連は、事業用地引渡しで計画から若干の入り繰りあるも、堅調に推移
- 豊栄建設(株)を主とする戸建関連は計画どおり推移、北海道内でのエリア拡大のため、苫小牧にモデルハウスを新規オープン
- ユニットハウス関連は、新製品“トイレハウス”の引合い好調、今期進出した九州エリアも受注増加

◆ 業態別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 北海道内のエリア拡大のため
新規オープンした苫小牧のモデルハウス



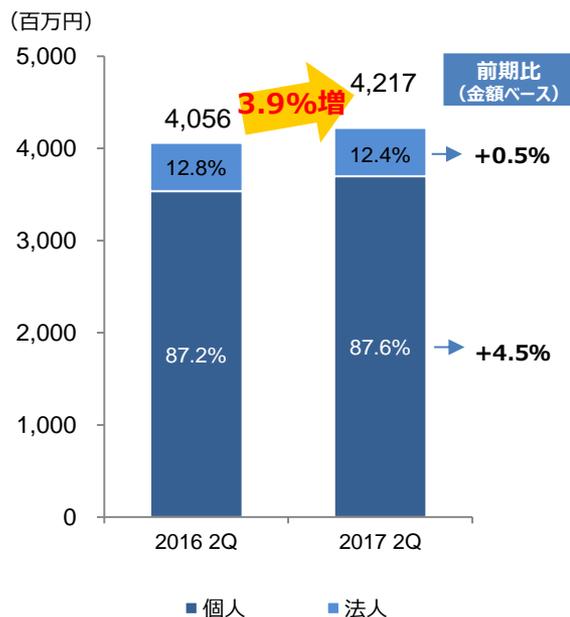
◆ (株)オオマチワールドが開発した新製品“トイレハウス”



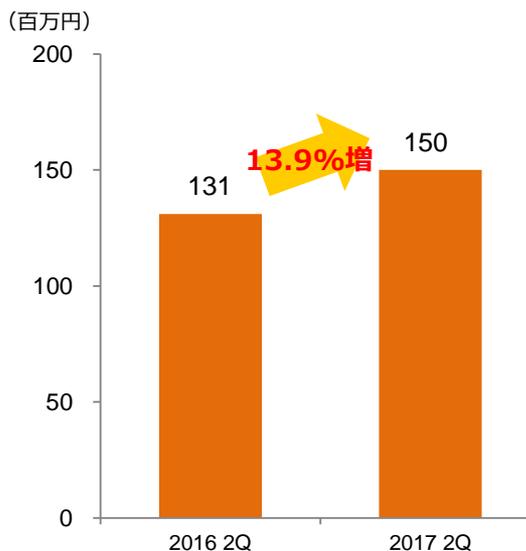
<売上高と主な取り組み>

- 店舗の移転・大型化の環境改善、販売スタッフの教育・研修による販売力強化を継続し、堅調に推移
- 法人向けはオフィスのトータルコスト削減ソリューションの提案拡大、既存商材ではLED照明が順調に推移

◆ 仕向け別売上高



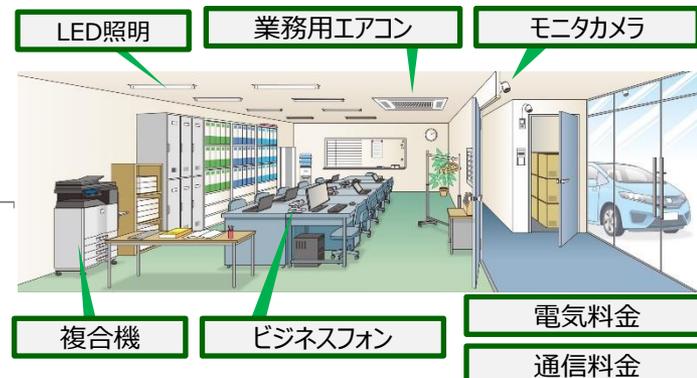
◆ セグメント利益



◆ お客様に選ばれる店舗づくり



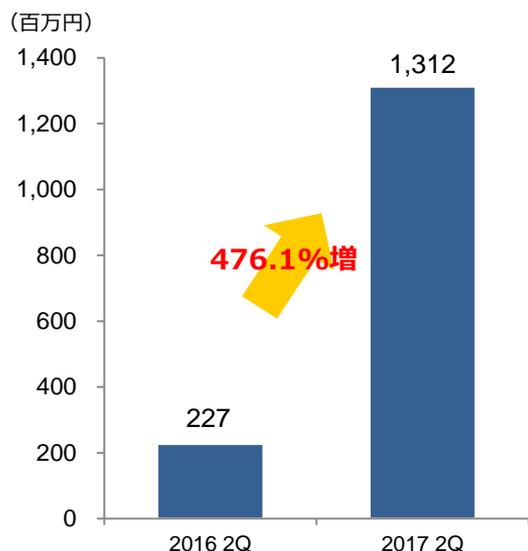
◆ 法人向け商材も拡充



<売上高と主な取り組み>

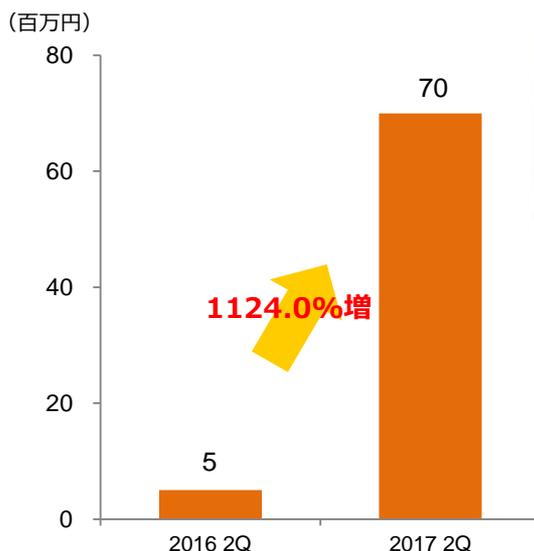
- P Cスクール運営を行う(株)アドバンは、テクノ事業と共同でエンジニア育成カリキュラムの拡充を実施
- 2Qより(株)ファームが行う農業公園事業を組み入れ、ハイシーズンである4月・5月は好天に恵まれ堅調に推移、適正な人員配置により顧客満足・客単価の向上に取り組む

◆ 売上高



※ 2017/12 2Qより、(株)ファームを新規連結

◆ セグメント利益



◆ アドバンとテクノ事業の連携による専門研修



◆ 2Qより農業公園事業に参入



● 新規子会社の取得により、固定資産・流動負債等が増加



流動資産 69,197 (+2,201)

・販売用不動産の増加額 1,528百万円

固定資産 9,828 (+3,432)

・有形固定資産の増加額 ※ 2,414百万円

※子会社取得による

・のれんの増加額 643百万円



負債 62,549 (+4,620)

・短期借入金の増加額 ※ 4,216百万円

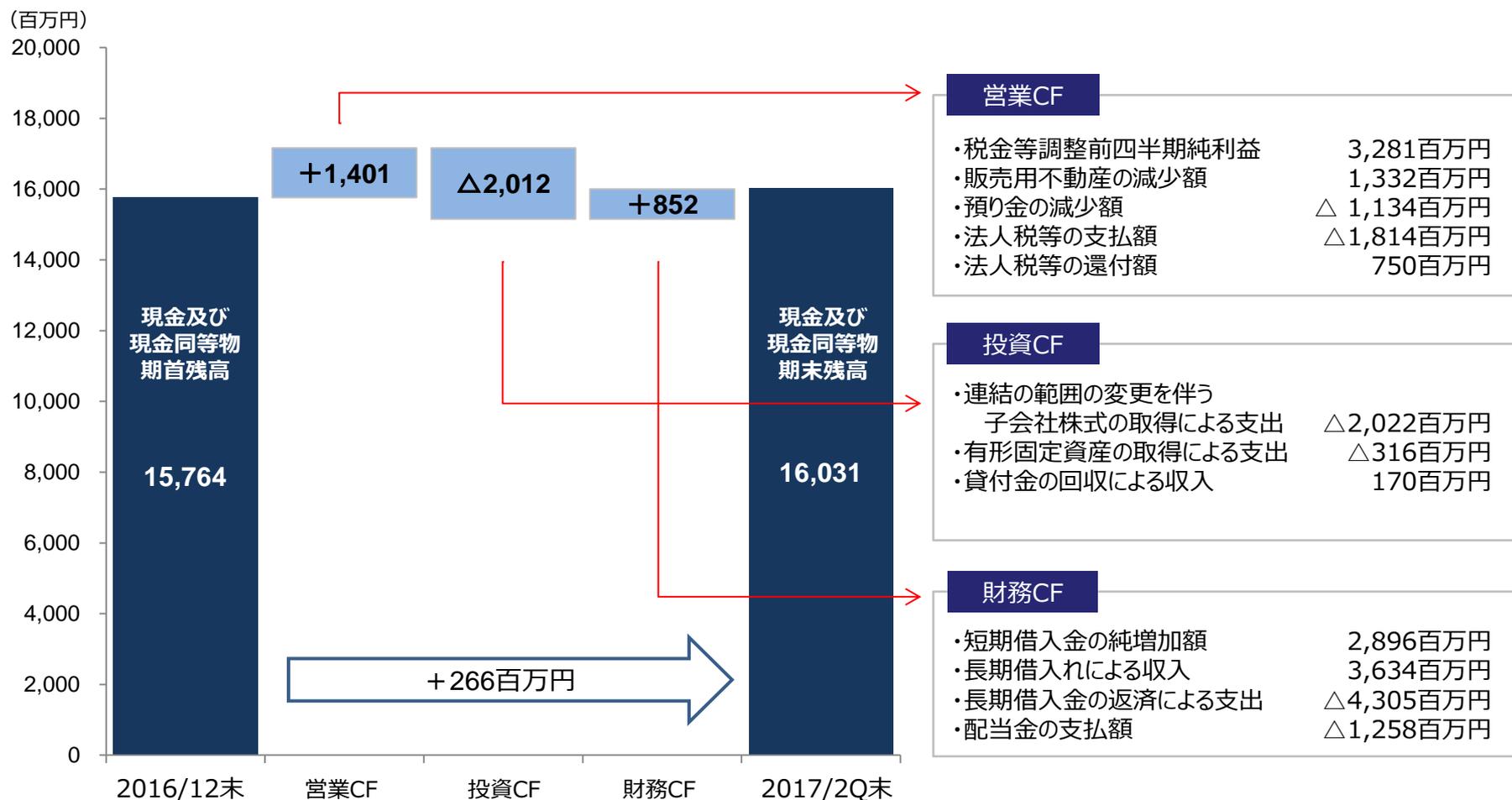
※販売用不動産の購入資金、及び子会社株式取得資金

純資産 16,476 (+1,012)

・利益剰余金の増加額 784百万円

キャッシュフロー

- 営業C Fは1,401百万円の資金流入、投資C Fは2,012百万円の資金流出、財務C Fは852百万円の資金流入





Ⅱ. 2017年12月期 業績予想

2017年12月期 通期業績予想サマリー

- 8期連続の増収、新中期経営計画の基盤強化

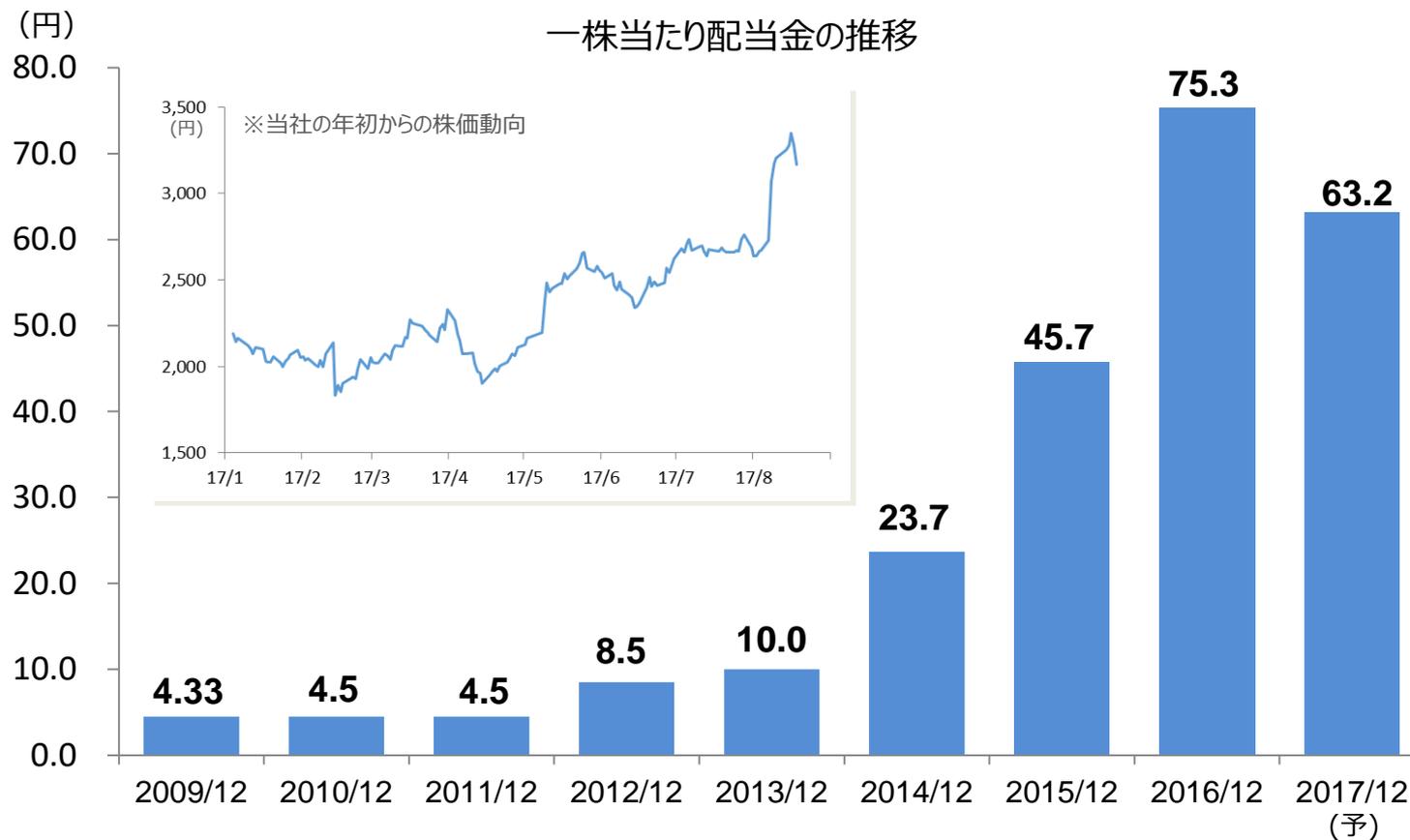
単位：百万円、%	2016/12 実績	2017/12 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	94,334	123,846	29,512	31.3
営業利益	7,407	6,270	△1,137	△ 15.4
経常利益	7,306	5,936	△1,369	△ 18.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,192	3,519	△672	△ 16.0
一株当たり利益（円）	250.92	210.63	△40.29	△ 16.1
一株当たり配当金（円）	75.3	63.2	△12.1	△ 16.1

セグメント別 通期業績予想

- 全セグメントで増収の見込み
- 新規ビジネス、(株)ファームはその他ビジネスに組入れ

単位：百万円、%			2016/12 実績	(利益率)	2017/12 予想	(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	30,111		34,299		4,187	13.9
		セグメント利益	2,080	(6.9%)	2,242	(6.5%)	162	7.8
	テクノ事業	売上高	10,334		11,818		1,484	14.4
		セグメント利益	1,015	(9.8%)	940	(8.0%)	△74	△7.4
	R & D 事業	売上高	5,533		6,400		867	15.7
		セグメント利益	571	(10.3%)	582	(9.1%)	10	1.9
	セールス&マーケティング事業	売上高	5,654		6,500		845	15.0
		セグメント利益	296	(5.3%)	397	(6.1%)	100	33.9
計(参考)		売上高	51,633		59,018		7,384	14.3
		セグメント利益	3,964	(7.7%)	4,163	(7.1%)	198	5.0
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	34,481		50,685		16,204	47.0
		セグメント利益	5,171	(15.0%)	3,702	(7.3%)	△1,468	△28.4
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	7,742		10,198		2,455	31.7
		セグメント利益	244	(3.2%)	245	(2.4%)	0	0.3
その他	その他事業	売上高	476		3,943		3,467	727.8
		セグメント利益	17	(3.7%)	36	(0.9%)	18	103.9
合 計	売上高		94,334		123,846		29,512	31.3
	消去又は全社		△1,990		△1,877		(—)	(—)
	営業利益		7,407	(7.9%)	6,270	(5.1%)	△1,137	△15.4

配当性向は目標30%



※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. 新・中期経営計画2021の進捗

<新Vision>

～進化した“人が生きるカタチ”の追求～

「より強く、より社会性を持って、安定拡大する企業を目指す」

<中計期間 前半>

経営基盤の強化と既存ビジネス及び周辺領域への拡大



<中計期間 後半>

新たなビジネス領域への進出

2017年の重点施策

人材・教育ビジネス

- ・人材プラットフォーム構築に向けたキャリア形成体制の充実化
- ・求職者の志向を蓄積、ワンストップサービスによる多様な人材の受け皿、双方向マッチングの基盤整備

不動産ビジネス

- ・回収期間の短い事業(リノベーション・戸建関連)の強化・立上げ
- ・デベロップメント関連における利益(ROI)が極大化する領域・時機を見極めた事業化

情報通信ビジネス

- ・携帯ショップ既存店舗の環境改善と新たな優良店舗の出店
- ・法人に向けた複数商材によるトータルコスト削減ソリューションサービスの確立

中計期間 前半サマリー

	人材・教育ビジネス	不動産ビジネス	情報通信ビジネス	その他ビジネス
環境	法改正 (派遣法・労働契約法) 求人倍率の高騰 (労働人口減少)	価格の高騰 (土地、資材、人件費等) 地域差の顕在化 (販売状況、価格等)	マーケットの飽和 (出荷台数減少) 競争激化 (3大キャリア、サブブランド、MVNOによる競争)	競争環境の低下 (競合施設の淘汰) 人口減少 (入園者数低下)
課題	コンプライアンス 人材採用	マーケット適応 地域環境適応	競争に勝てる店舗 新たな商材開拓	入園者確保 設備投資
集中領域	人材のチーム化 + 流動化	安定した 事業推進	3大キャリア	再生計画の 立案と実行



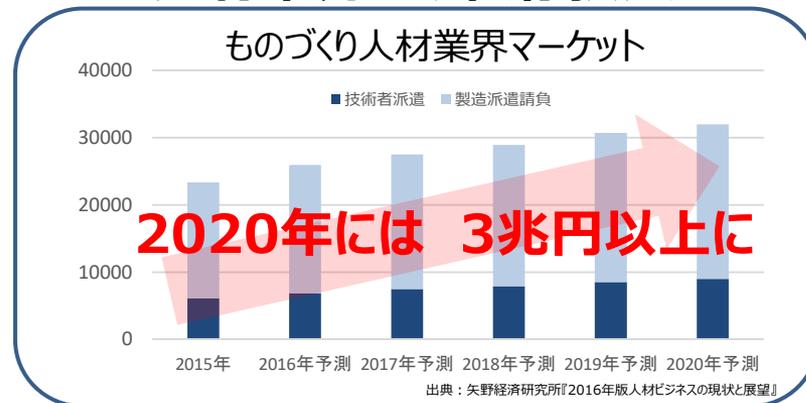
**環境変化、課題、施策の推移共に想定通り
中期経営計画の精度の高さを再確認**

《マーケット環境の変化と人材業界への影響》

人材不足の加速



人材業界への依存拡大



事業環境

- * 法改正
- * 人材不足
- * アウトソース化の加速

案件の変化

- * 大型化
- * 高スキル化
- * 短納期化

要求事項

- * よりフレキシブルな対応
- * より質の高い人材の提供
- * チームによる業務対応

環境変化を確実に捉えた人材企業へのニーズ拡大

人材・教育ビジネス

中期経営計画進捗状況

《人材確保と案件対応への取り組み》

採用

育成

組織化

= 広域的な人材採用 =

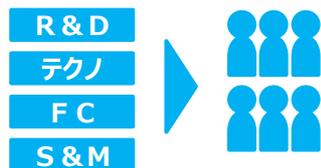
= 質の高い人材の育成・配属 =

= 育成された人材を組織化 =

年間採用数9,983名
内、約4,000名は
S & M等の短期稼働者
(2016年実績)

100以上の育成プログラムの開発
研修終了した事業所責任者・リーダー
480名 (2017年6月末現在)

在籍数19,365名
(2017年6月末現在 他社受入含む)



- * 裾野の広い事業領域
- * 新卒採用の大幅拡大
- * コンソーシアムの構築

- * 魅力のある職場の構築・提供
- * 魅力のあるロードマップ

- * 組織マネジメント人材の育成
- * プロフェッショナル人材の育成
- * スペシャリスト人材の育成

- * より高領域・高技能な分野へ進出
- * 業務・分野等により組織化
- * OJTによる人材育成

今後の成長に必要な基盤構築を達成

人材・教育ビジネス

中期経営計画進捗状況

《技術研修基盤の構築》

=== スキル・キャリアアップ + 採用基準の拡大 ===

仕組み整備

= キャリアパス構築 =

= 教材開発 =

= 教育施設 =



- * 社員の成長ロードマップ
- * 教育体系の整備

- * アドバンとの共同開発による教育ソフトをローンチ

- * デザインセンター名古屋開校 (2016年5月)
- * デザインセンター東京開校 (2017年6月)
(3D-CADの技能・知識)

- * FCテクニカルセンター (2016年5月)
(保守・保全・装置操作の技能・知識)

受講者延べ233名

(2017年6月末現在)

更にコンテンツの充実や分野の拡大を進める

人材・教育ビジネス

《変化する市場ニーズへの対応》

今までのニーズ

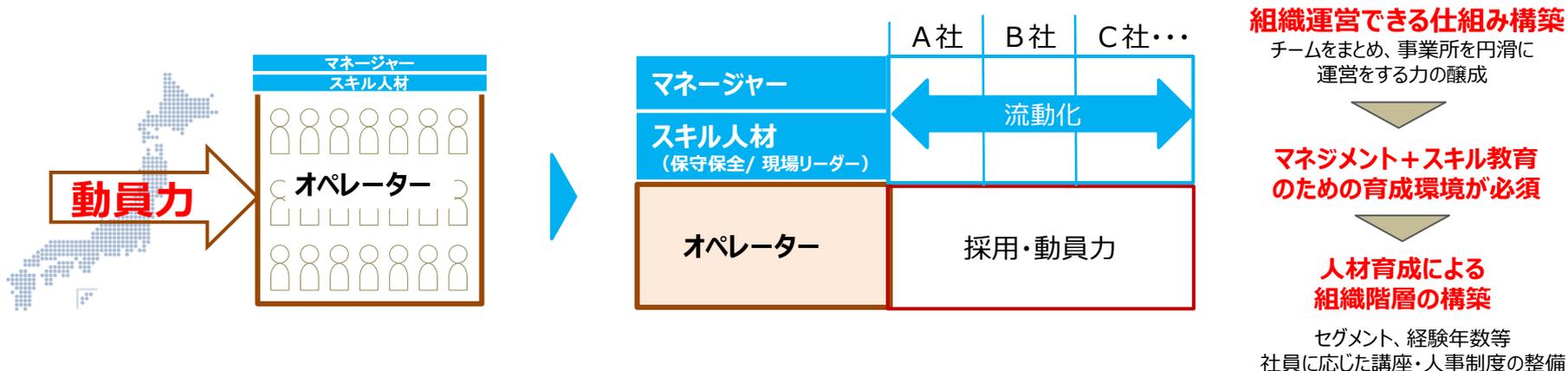
“動員力” による人材確保

= 期日までに必要な人材・人数を集める力 =

これからのニーズ

“スキル人材の流動性” と “人材チーム化”

= チーム化したスキル人材の流動化による高品質なオペレーション力 =
= 適材・適所・適時なオペレーター動員力 =

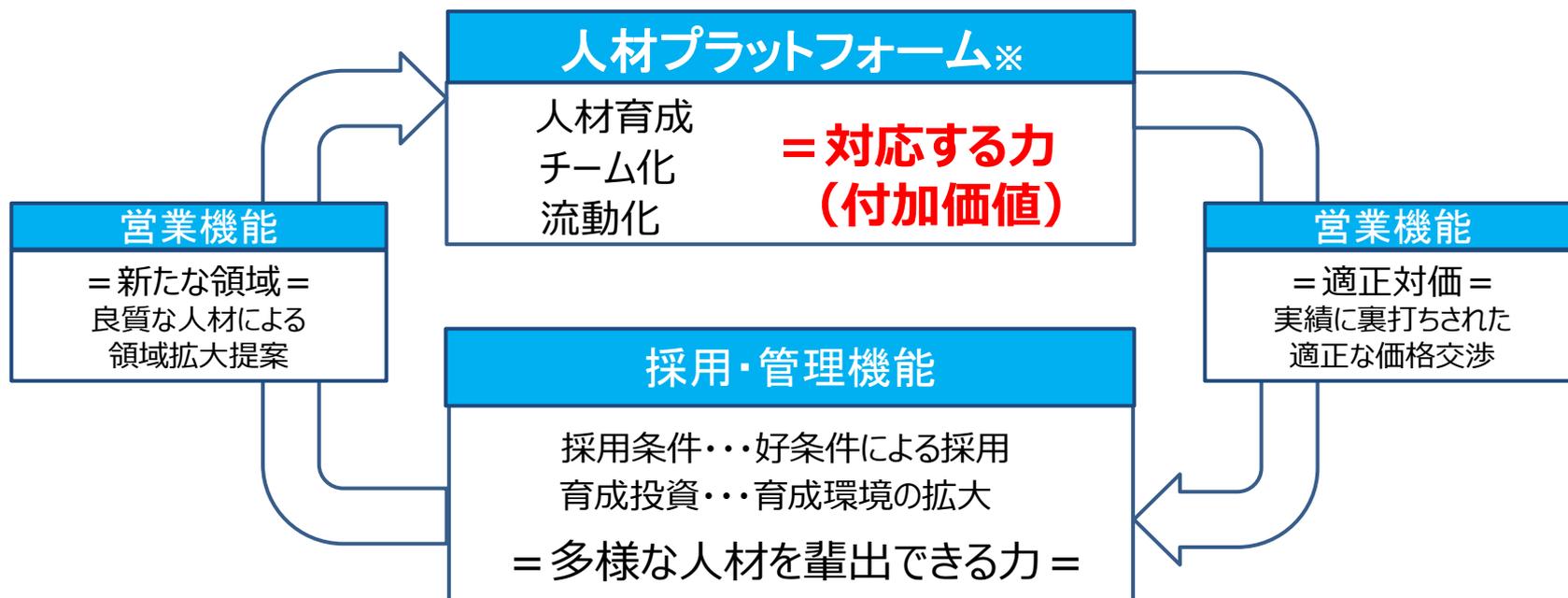


“偶然の雇用者集団から必然の流動人材組織へ”
人材の流動化機能の強さが付加価値に変化

人材・教育ビジネス

《当社の競争優位性》

“対応する力”である人材プラットフォームを中心とした新たな領域への拡大を展開
19,000名以上の在籍者を対象に様々な施策が実行可能



* 人材プラットフォーム・・・共通技術・技能領域の専門家集団

更なる高領域・高技能への拡大と新たな提案の実現

人材プラットフォームによる持続的な成長サイクルを実現

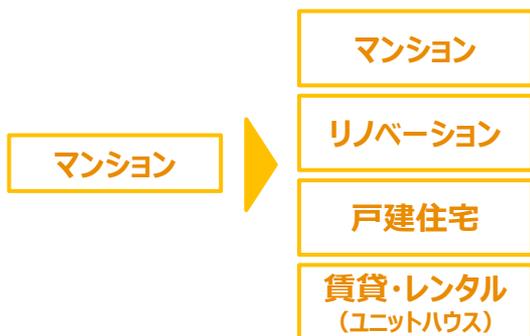
不動産ビジネス

中期経営計画進捗状況

事業領域の拡大

安定経営

4つの事業へと拡大

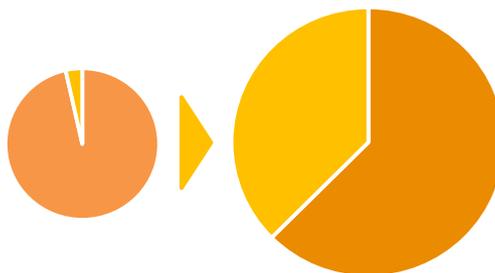


リノベーション関連……………ミクニ
賃貸・レンタル関連……………オオマチワールド
戸建住宅関連……………豊栄建設

構成比率の変化

資金回転率の向上

デベロップメント関連・売上高比率
96.5%→62.5%
(2014年) (2016年)



回収期間の短い事業へ展開
ROIを加味したデベロップメント関連の
引渡しタイミングの最適化が可能
不動産セグメントでの資金調達体制構築

エリアの拡大

領域による拡大戦略

全国展開



攻める地域の明確化
デベロップメント関連……………主要都市
戸建住宅関連……………主要都市
リノベーション関連……………全国展開
賃貸・レンタル関連……………全国展開

安定経営に向けた体制構築は確実に進捗

不動産ビジネス

物件事例

■ 自社開発マンション



ONE PARK RESIDENTIAL TOWERS
《宮城県》

■ 戸建物件例（豊栄建設）



オリジナルブランド “チャレンジ999”

■ リノベーション例



Before 施工前



After 施工後

不動産ビジネス

肥大しない安定した不動産事業を推進

新たな領域への進出

安定した経営

新たに立上げた事業は
全て2年以内に黒字化

デベロップメント	戸建住宅
リノベーション	賃貸・レンタル (ユニットハウス)

《M&A戦略の考え方》



人材とノウハウを有している“種”となる事業を買収することによって、成長スピードの速い事業展開とロスが少ないセグメント構築をM & Aで実現

既存事業の基本戦略

適正規模による供給

《売切型、高収益》
マンション 1,000戸
戸建住宅 1,500戸



《売切型、中収益》
リノベーション 1,500戸

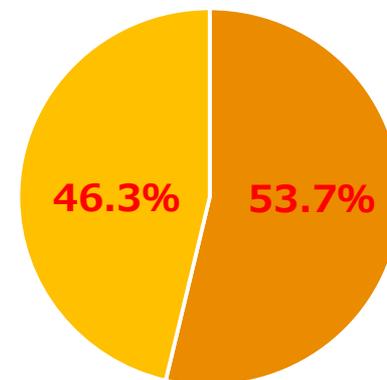


利益の最大化と過剰投資の抑制を図るための、適正規模による事業運営。
無理なサイズアップは狙わない

売上高構成比率

デベロップメント関連・売上高比率

53.7%
(2021年計画)



■ デベロップメント関連 ■ その他

デベロップメント比率は2021年には、50%台を目安に進める

安定した既存事業をベースとした領域拡大への投資

中期経営計画進捗状況

スクラップ

優良店舗への集中

直営店舗数
65店舗→33店舗
利益改善
4百万円→245百万円
(共に2015年実績→2017年2Q時点)



不採算店舗の閉鎖
優良店舗への人材の異動
利益率の大幅改善

ビルド(エリアの拡大)

新規エリア拡大

既存・新規エリアへの
直営店増加を推進



展開エリアの選定開始
M & A 対象代理店調査開始

商材拡大

法人営業の拡大

LED販売数
年間**35,000本以上**
(2016年実績)

トータルコスト削減ソリューション 商材	
LED照明	複合機
業務用エアコン	スマートフォン
消耗品	PC
ウォーターサーバー	ネット回線
ビジネスフォン	モニターカメラ
UTM・サーバー	その他

オフィスのコスト削減に対応する商材拡充
法人営業人材の育成、展開

九州No. 1 拡大へ向けた準備が着実に進捗

点から面への転換期であることを認識した拡大戦略

ナンバーワン店舗網の構築

ドミナント戦略による地域シェア独占

店舗網を持っている福岡県のマーケットシェアを網羅
最終的には九州全域を視野にマーケット占有率を高める

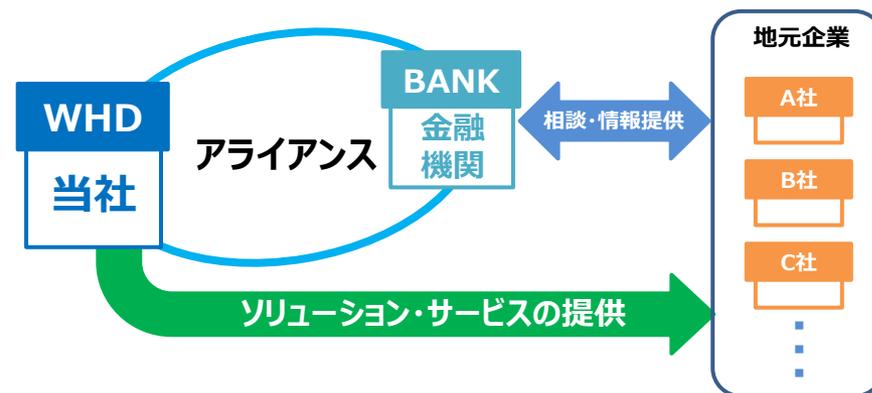


出店エリアでの店舗密集により、地域シェアの独占を進め、
近隣の買収対象店舗を発掘し店舗の拡大を図る

地域密着法人営業

金融機関等との連携

中小企業から大口顧客まで九州圏内をフルサポート



地元ならではの強みである金融機関との連携により、中小企業をメインとした
地域密着の営業体制を構築し、九州圏内でのオフィスサポートNo.1を目指す

第二の成長フェーズへ向けた確実な事業基盤の構築

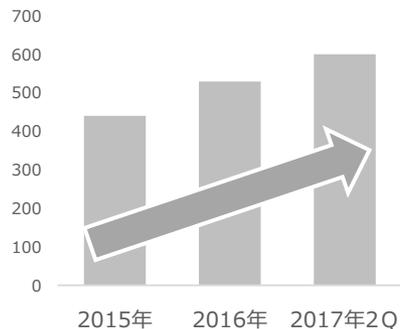
その他ビジネス

中期経営計画進捗状況

アドバン

生徒数拡大

生徒数・・・600名
スクール数・・・10校
 (2017年6月末現在)



生徒獲得に向けたセミナーの開催
 ソフト開発による生徒の獲得
 テクノ事業との連携

ファーム

再生に向けた実態調査

入園者数・・・430,000名以上
施設数・・・9施設
 (2017年6月現在)



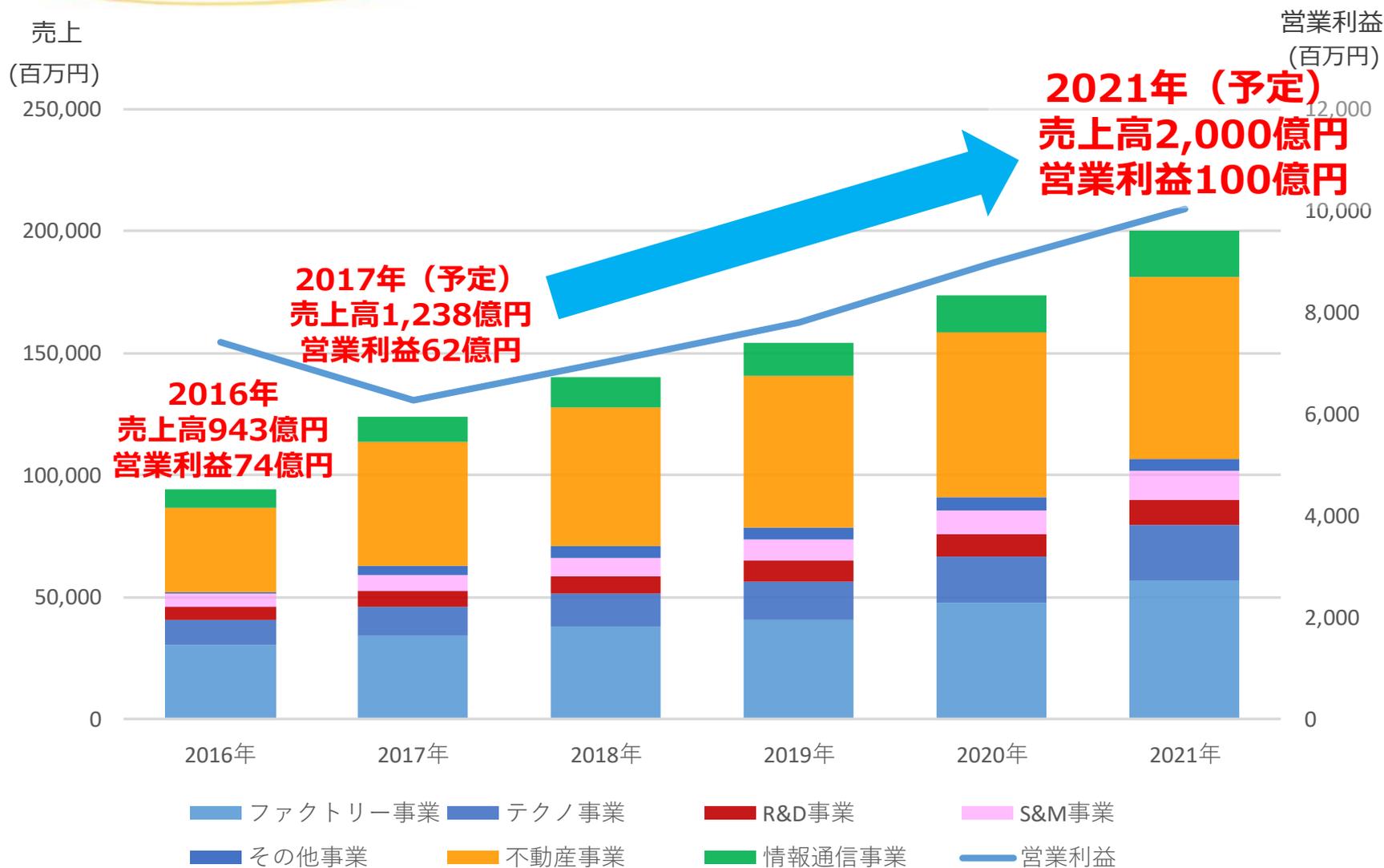
自家製のソーセージ、菓子、ビールなどの
 製造・販売も行う



施設管理、顧客対応、必要投資内容の調査
 計画策定後は投資段階へ

ファームを中心にセグメントとしての規模を確立

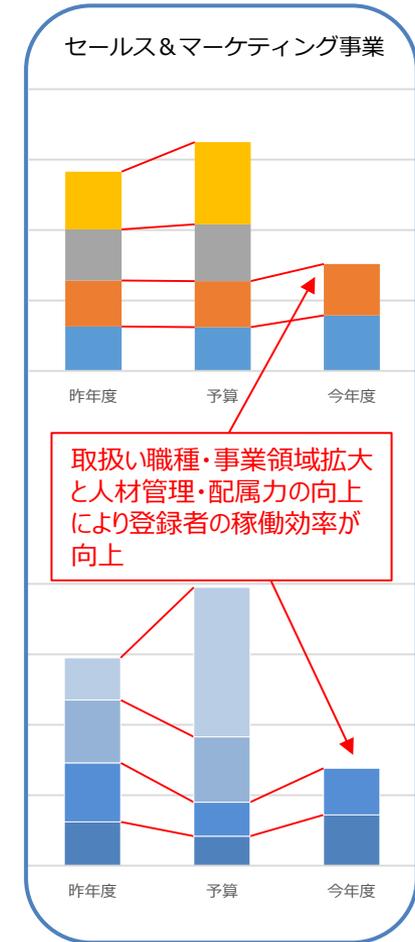
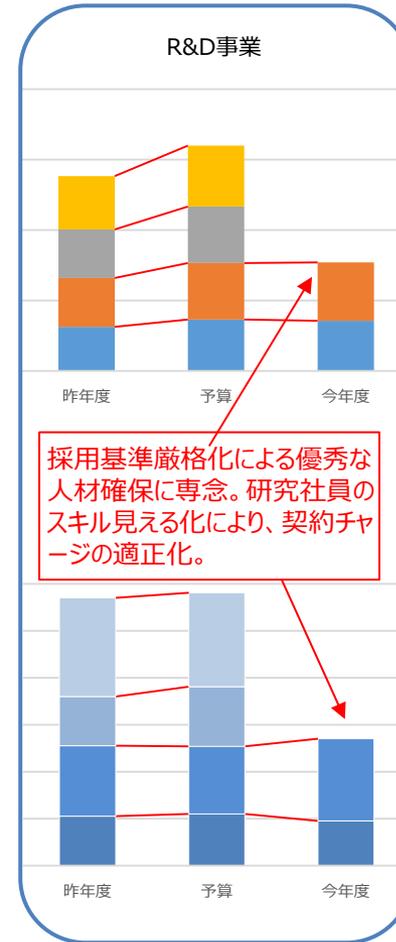
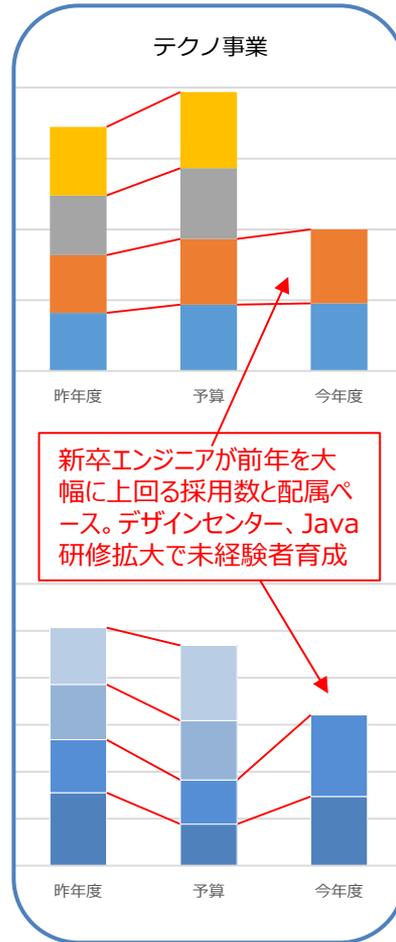
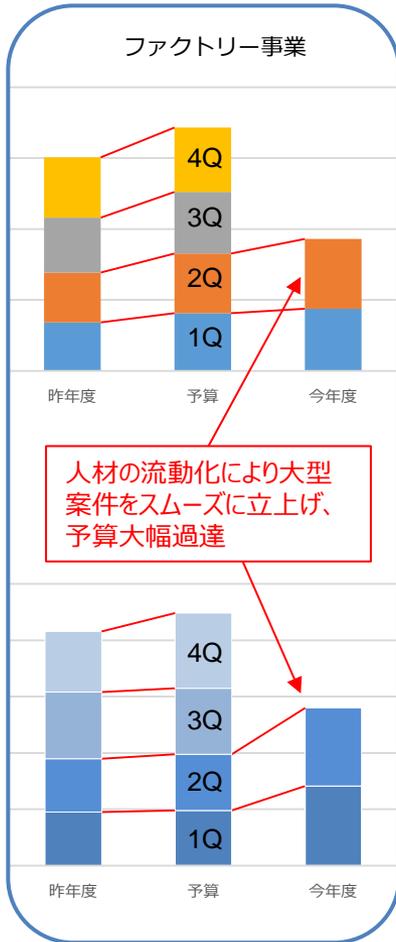
定量目標



Appendix



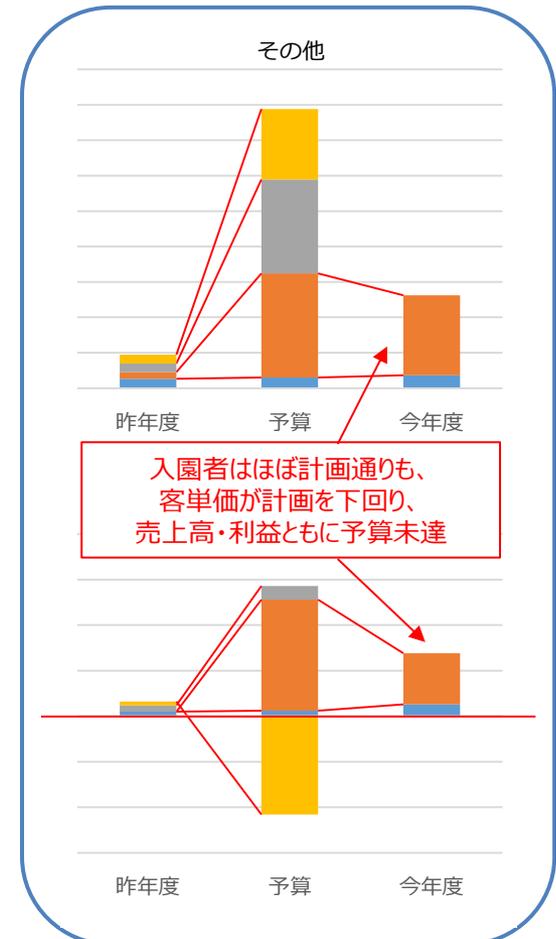
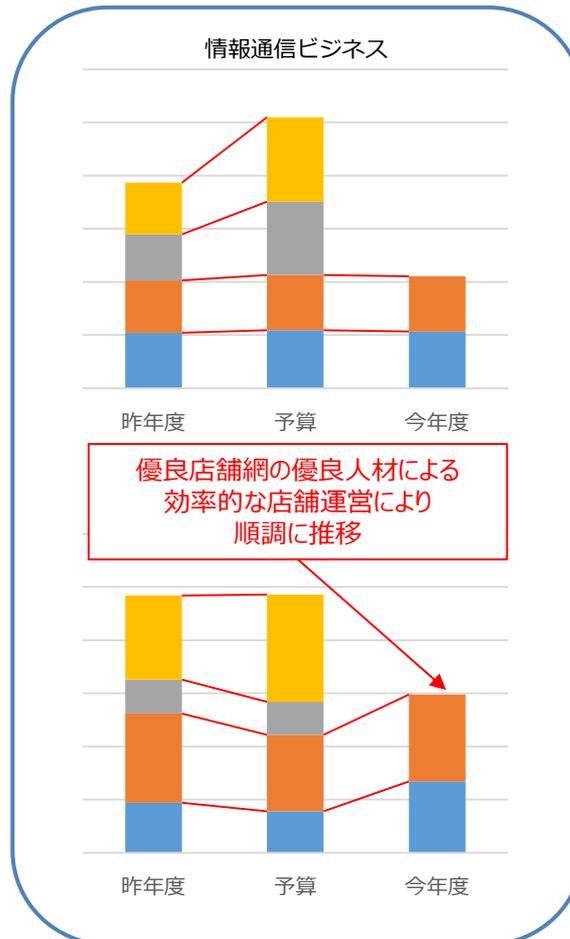
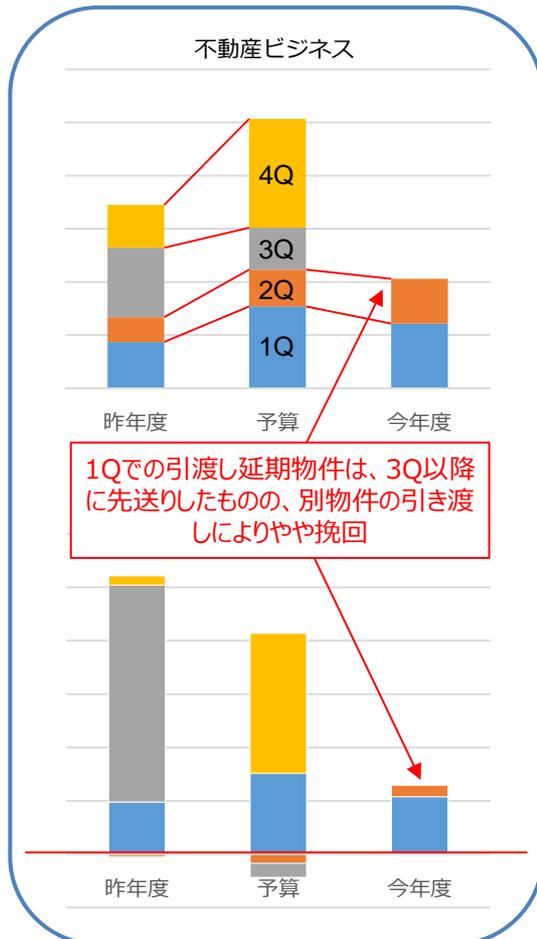
全セグメントで売上高・セグメント利益の予算を超過達成



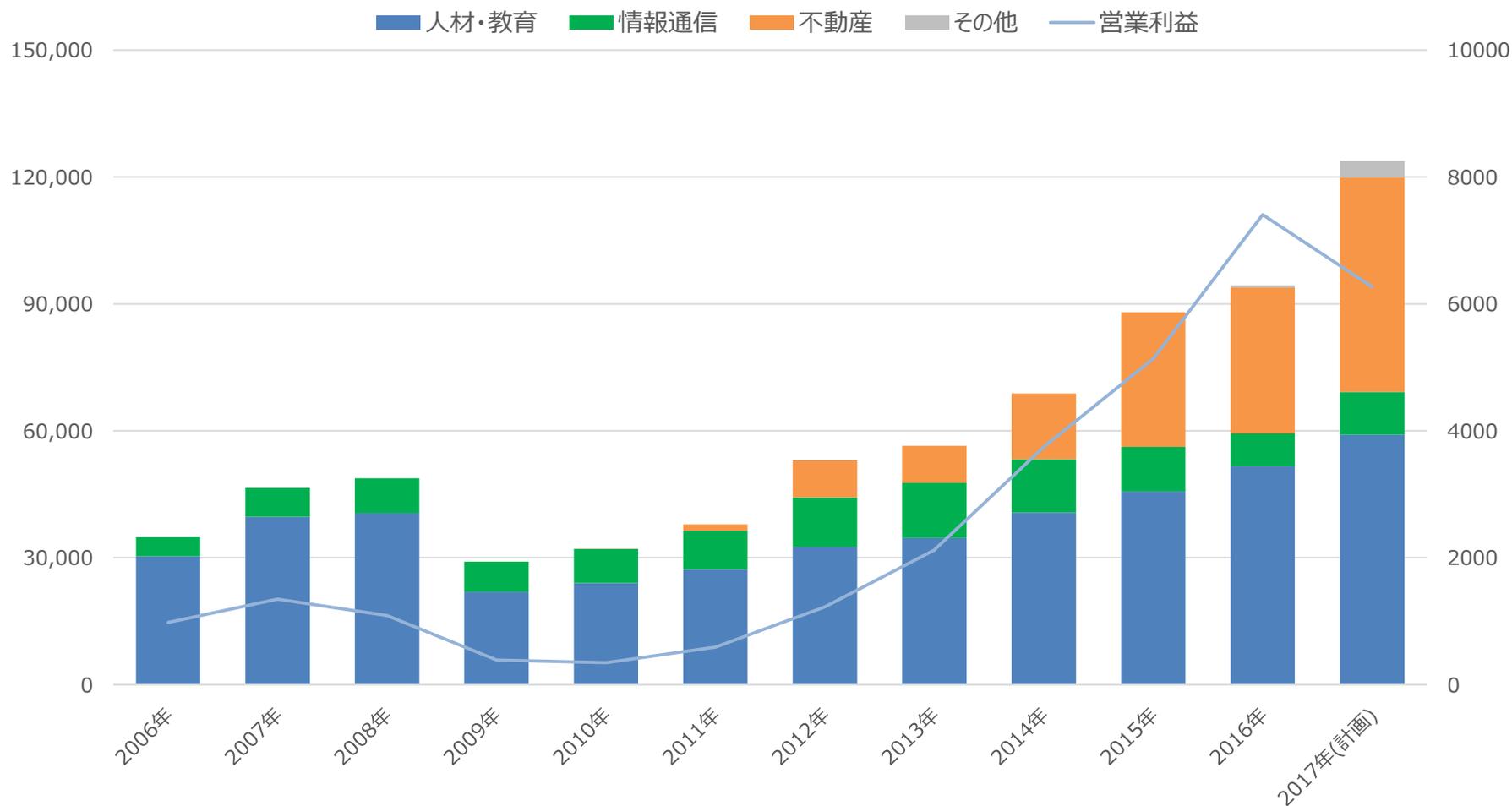
※上段：売上高 下段：セグメント利益

セグメント別予算進捗 不動産ビジネス、情報通信ビジネス、その他事業

不動産については1Q引渡予定の物件を後半以降へ先送りしたが、別物件の引渡しでやや挽回
 情報通信は、九州最大級の店舗網による安定運営により利益は予算超過
 2Qより農業公園事業をその他事業に組み入れ



売上高・営業利益の推移



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 重松 祥平

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、その報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。