



株式会社ワールドホールディングス



2017年12月3日

東証一部（2429）

目次

I. 当社の概要

II. 事業の概要・強み

◎人材・教育ビジネス

◎不動産ビジネス

◎情報通信ビジネス

III. 新たな挑戦

IV. 新・中期経営計画2021

V. 業績見通し・株主還元

I. 当社の概要



会社概要・プロフィール

商号

株式会社ワールドホールディングス

北九州本社
福岡本社
東京本部

福岡県北九州市小倉北区大手町11-2-2F
福岡市博多区博多駅前2-1-1 福岡朝日ビル6F
東京都港区東新橋2-14-1 NBFコモディオ汐留4F

資本金

748百万円

主な関係会社数

31社（連結子会社29社、非連結子会社2社）
セグメント別内訳（人材・教育関連10社、不動産関連11社、情報通信関連4社、その他6社）

在籍人数

17,427名（連結ベース）（2017年6月末現在）

コーポレート
ビジョン

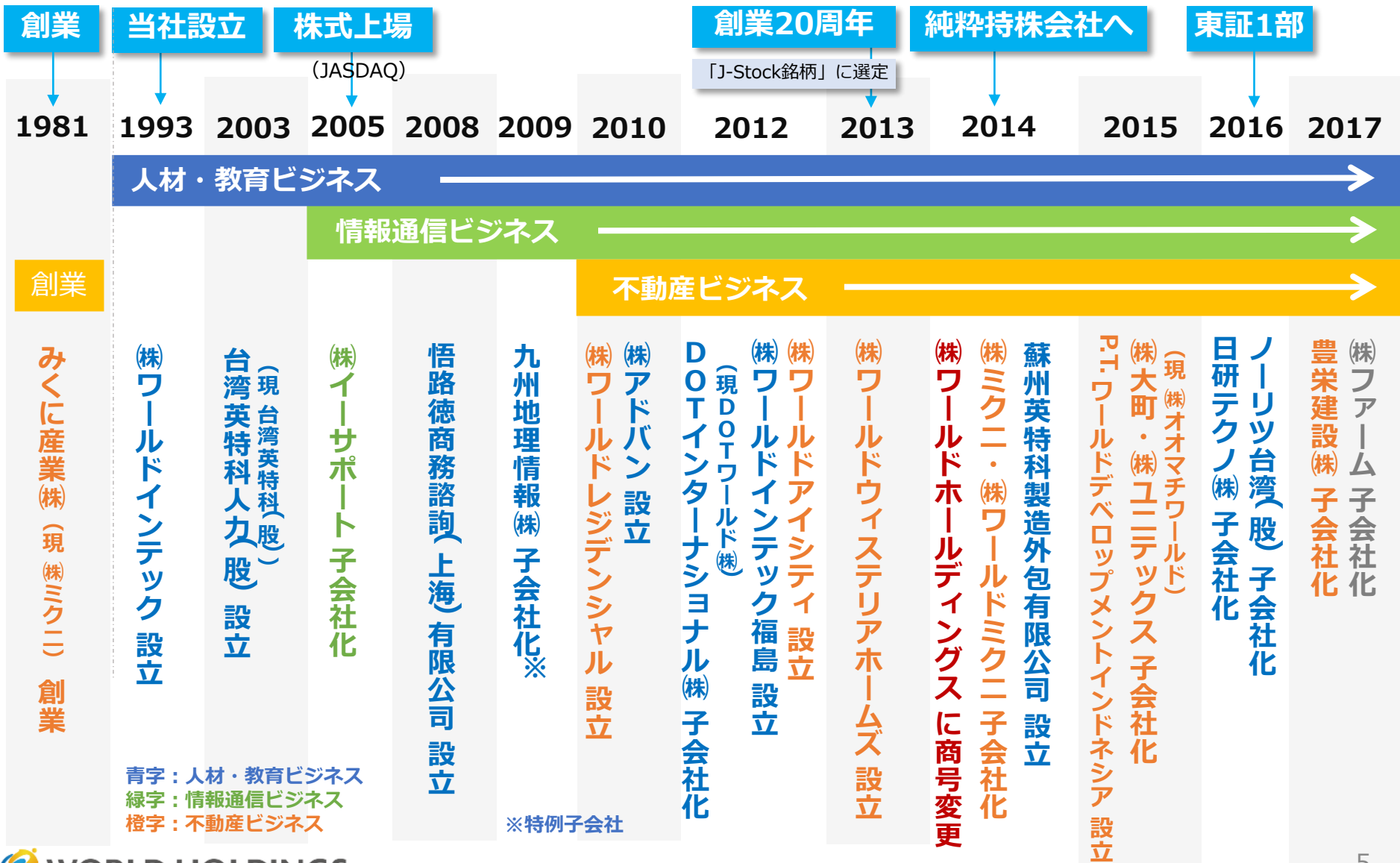
“人が活きるカタチ”の創造



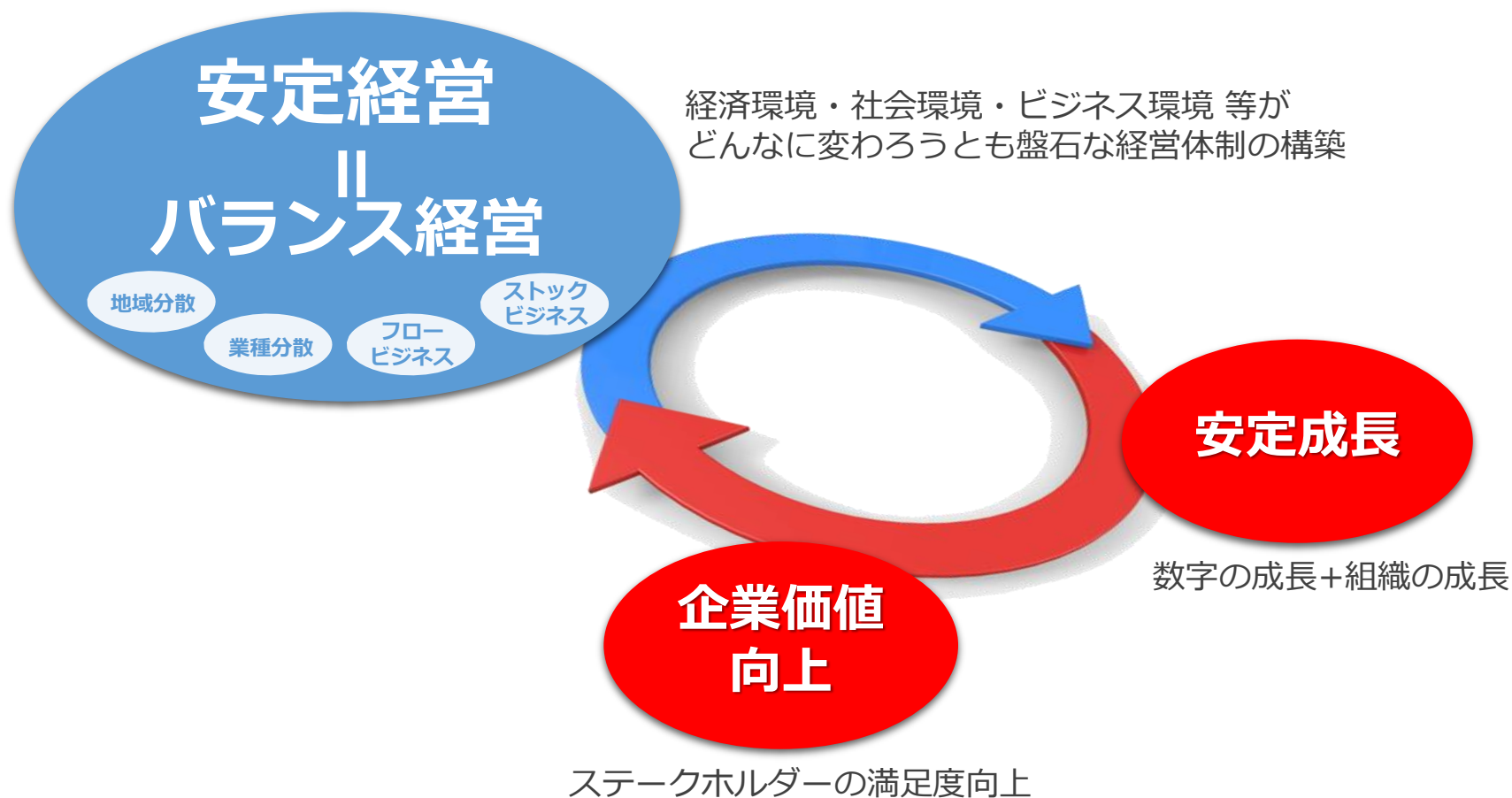
代表取締役会長兼社長 **伊井田 栄吉**

京都府出身。1956年5月5日生まれ 61歳。
1981年（当時24歳）にみくに産業（現ミクニ）を設立。
1993年 ワールドインテック（現ワールドホールディングス）を設立。

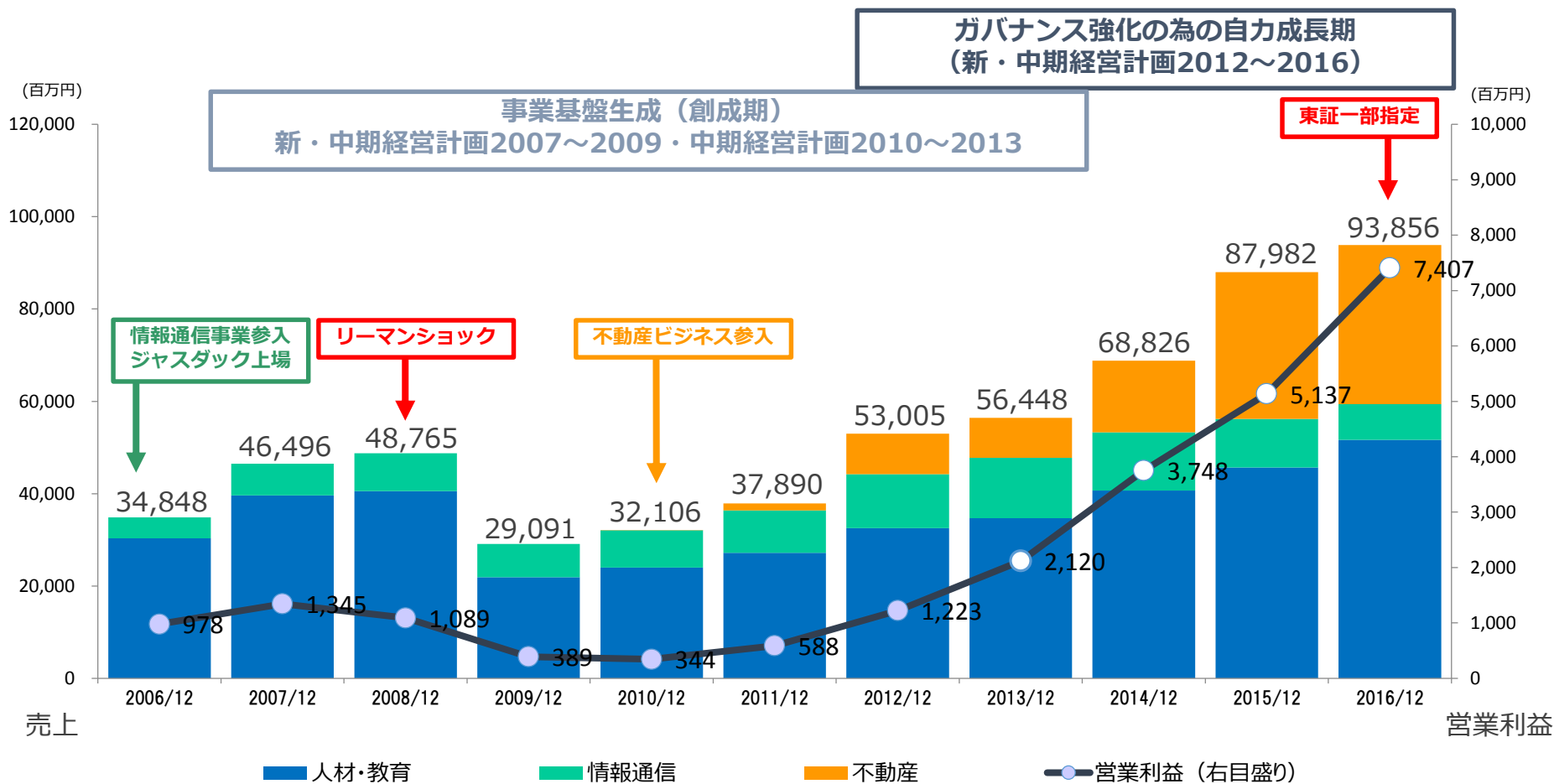
沿革



100年以上持続可能な循環経営の実践



業績推移



Ⅱ. 事業の概要・強み



3つのコアビジネス

1

人材・教育ビジネス

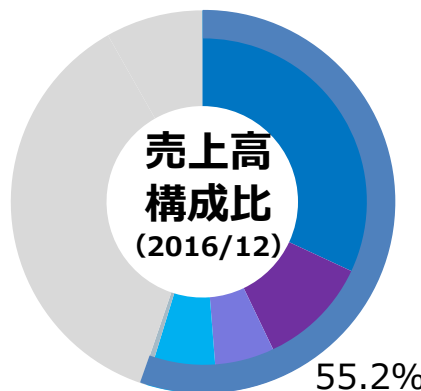
働く事に新しいカタチを与え、世界に開かれた“絆”をつくる

人と仕事をつなぐ

～新しい“働く”カタチ～

事業の概要とビジネスモデル

「人材・教育ビジネス」は
当社の基幹事業であり
売上高の5割超を占める
ストックビジネス

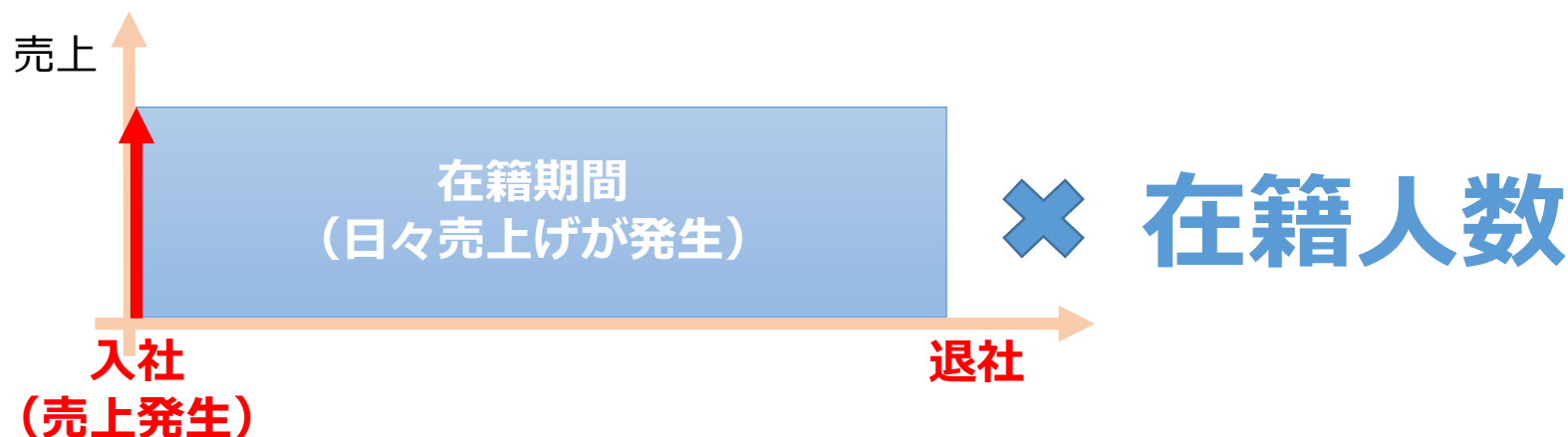


約7兆円の人材派遣マーケット
(※出典：矢野経済研究所) の中で
“ものづくり” 人材領域の
全てをカバーし、
ワンストップサービスを提供

人材派遣ビジネスモデル

人材ビジネスは収益の安定したストックモデル

在籍人数が増えれば増えるほど継続的な売上が積み上がる**ストックビジネス**



派遣業界の役割

「派遣」の一般的なイメージ ...

“非正規雇用” = 雇用が不安定・低収入・将来性が無い etc.

本当は？

選べる雇用形態

短期から正社員雇用まで
選べる雇用形態

適正な収入体系

キャリア、スキルに応じた
幅広い給与体系

豊富な教育の機会

スキル・キャリアアップの為の
充実した教育プログラム

コンプライアンス重視

良質の業者が業界を牽引

幅広い専門性

幅広い業種、分野、職種の汎用技術
から最先端技術まで

安心して働き、成長できるステージが数多く存在する

働く側の価値観・志向の多様性に対応出来る唯一の業界

派遣業界の職種別分類

□・・・当社参入領域

《一般的な人材領域》

事務派遣に代表されるマーケット
事務以外にも営業や販売支援なども対応している

定型(マニュアル化された)業務が多く
代替えしやすく

登録型・短期雇用が多い

《代表的なプレーヤー》

- 事務系
パソナ、スタッフサービス
リクルートスタッフィング
- 販売員系
IDA、エラン
- オペレータ・軽作業系
フルキャスト、セントメディア

《ものづくり人材領域》

ものづくり分野を中心としたマーケット
研究・技術・製造など多岐に渡る

技能・技術に対する需要が高く
代替えしにくく

正社員・常時雇用※が多い

※過去1年以上雇用される、または、1年以上の雇用が見込まれるもの。

《代表的なプレーヤー》

- 製造系
アウトソーシング、UTグループ
NMSホールディングス
- 技術者系
メイテック、トラスト・テック
アルプス技研
- 研究員系
WDBホールディングス

当社はものづくり領域を中心に裾野の広い職種で展開

当社の強み = ものづくりワンストップサービス



研究・開発

設計・開発

製造

物流

販売

アフター
サービス

顧客にとっては
あらゆる分野の業務も
1社で対応できる
ニーズ対応力

メリット

働く側にとっては
入社の間口が広い、スキルアップ、
キャリアアップの方向性が豊富
広がる可能性

R&D事業

バイオ・化学研究員

臨床試験

約**1,000**名

テクノ事業

設計・開発エンジニア

保全メンテ

約**2,000**名

ファクトリー事業

製造・**物流**

オペレータ

約**14,000**名

S&M事業

軽作業

販売スタッフ

約**2,400**名

約**19,000**名の総在籍数 ※2017年6月末時点

配属先で製造されている製品

当社社員の配属先で製造されているものは、様々な製品となって流通



主な製品群

- | | | | |
|--------|--------------|---------|---------------------|
| ・電気、電子 | … 各種部品から製品まで | ・半導体 | … ウェハー、完成品（メモリー等） |
| ・自動車 | … 自動車用部品関連 | ・機械 | … 製造用装置、機械製品 |
| ・食品 | … 食料品関連 | ・ソフトウェア | … 各種アプリケーション , etc. |

**多種多様な業種・製品を扱うことで、
経済環境の変化にも柔軟に対応可能**

業界の動きと目指す姿

人材業界は大きな変革期を迎えている

ものづくり人材市場における環境変化

派遣法改正

AI・ロボット化

労働人口減少

働く
志向の多様化

生産拠点の
海外移転

業界の再編が加速する

リーディングカンパニーとして必要な条件

環境
適応力

法改正、景気の変動、
社会の変化に柔軟に
適応できる能力

資本金

環境変化に対応するために
必要な投資を、適切な時期
に実施できる資本金

事業
推進力

事業を推進するために
必要な採用力、人材育成力、
新たな技術・技能の吸収力、
対応力

明確な
事業ビジョン

業界を牽引するために
必要なビジョン

全てを備えている企業が柱となり、業界再編が進む

働く側に選ばれ、顧客にも選ばれる
業界を牽引する存在に

3つのコアビジネス

2

不動産ビジネス

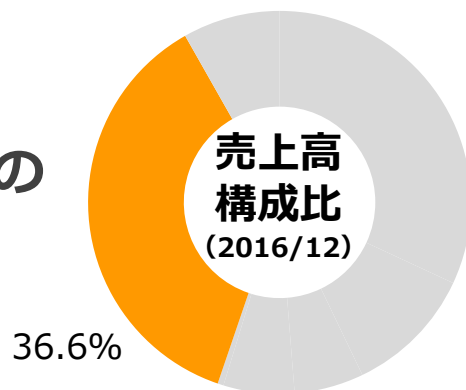
人と文化が集うまちづくりによって地域に貢献する

人と住まいをつなぐ

～新しい“まちづくり”のカタチ～

事業の概要とビジネスモデル

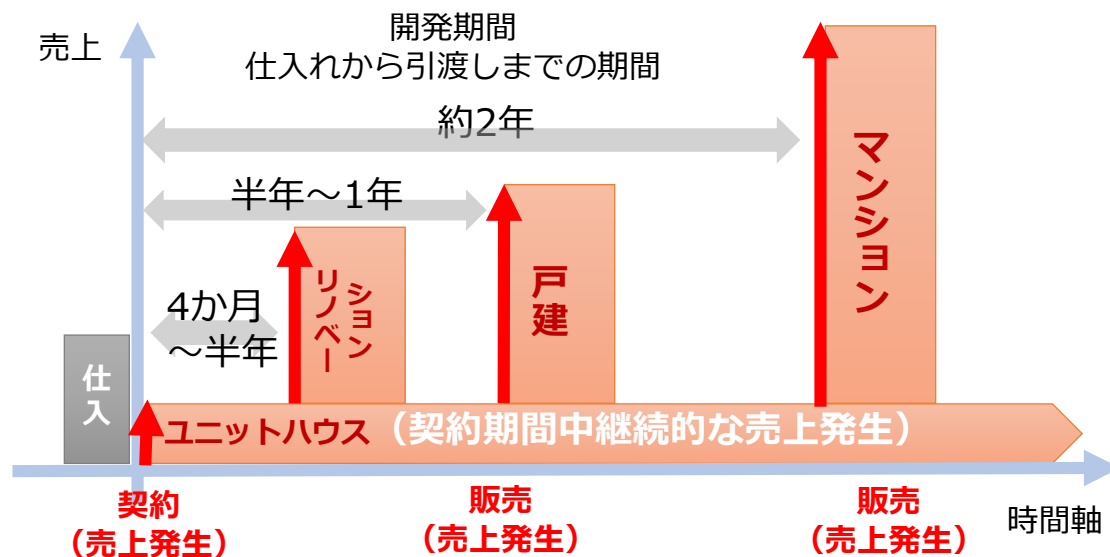
「不動産ビジネス」は
当社グループの売上構成の
約4割を占める中核事業



4つの不動産領域により
バランス経営と、キャッ
シュフローの安定を図り
適正規模での拡大を展開中

不動産ビジネスモデル

不動産ビジネスはフロー型とストック型が存在



フロービジネス

マンション / 戸建

リノベーション

ユニットハウス

ストックビジネス

× 物件数

不動産領域別にみた特性の違い

様々な領域があり、利益率やそれらが抱えるリスクなど特徴が異なる。

	利益率	リスク	事業サイクル (仕入れ～引渡し)	ストック性 (収益の安定・継続性)	市場
デベロップメント	高 自社で企画、 販売価格決定	高 事業サイクルが長く 市況の影響大	2～3年	低 売切り型	主要都市
戸建住宅	高 自社で企画、 販売価格決定	中 事業サイクルはマン ション開発に比べ短い	6ヶ月～1年	低 売切り型	主要都市
リノベーション	中 新築に比べ 販売価格が低い	中 新築に比べ事業サイク ルは短く市況の影響小	4～6ヶ月	中 売切り型 ※空き家問題など背景に 安定した仕入れと販売ルート	全国
ユニットハウス	低 同業他社多数	低 事業サイクルが短く 継続性が高い	— ※契約期間中は 継続的に売上発生	高 毎月安定した収入	全国

当社の強み = 四つの領域による経営の安定化

デベロップメント

- マンション開発・分譲
- 宅地分譲

東北圏・首都圏・近畿圏・九州圏で、主要都市に特化した分譲マンションを開発



GOOD DESIGN AWARD
2015年度受賞

《2015年グッドデザイン賞受賞》
プランズ横浜馬車道レジデンシャル
ホテル・マンション
《神奈川県》

フロー
ビジネス

適正規模 1,000戸

戸建

- 戸建建築販売

北海道No.1ハウスメーカーである 豊栄建設(株)がグループインし、戸建部門に進出グループの基盤を活かし、東北から順次エリアを拡大



チャレンジ999シリーズ

フロー
ビジネス

適正規模 1,500戸

リノベーション

- リノベーション
- プロパティ

全国で、リノベーション賃貸、仲介事業を展開

Before



After



ストック
ビジネス

今後 1,500戸～
全国No.1

ユニットハウス

- ユニットハウス製造
販売、レンタル

東北エリアで、独自開発した折り畳みユニットハウスの製造・販売・レンタル事業を展開



折り畳み式ハウス

トイレハウス



ストック
ビジネス

今後 ストック拡大

マンション開発・商品例

■ マンション開発例



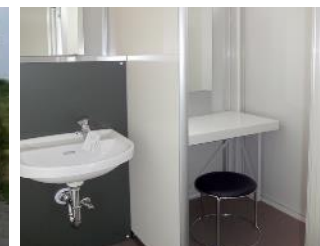
ONE PARK RESIDENTIAL TOWERS
《宮城県》

■ 戸建物件例



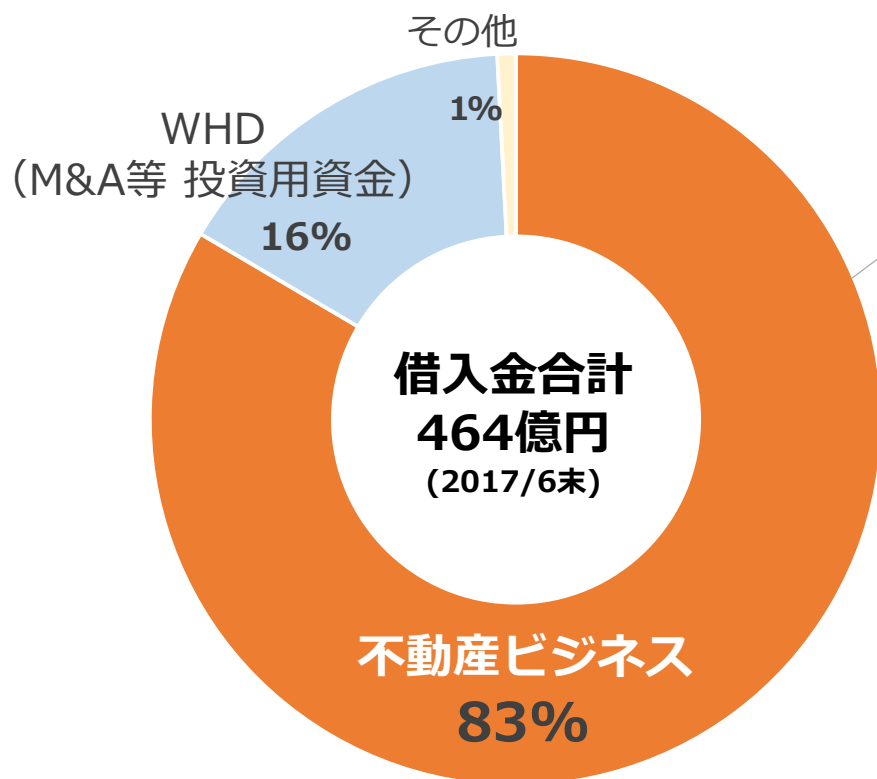
オリジナルブランド “チャレンジ999”

■ トイレハウス例



国土交通省「快適トイレ」仕様準拠

当社の財務状況



《用途》
事業用地
及び
販売用不動産

全て
収益化
される

市況の見極めと
独自ノウハウによる用地の仕入れ
⇒ 高い収益性を実現

金融機関からの借入れの83%が不動産ビジネス関連
人材・教育、情報通信は無借金経営

3つのコアビジネス

3

情報通信ビジネス

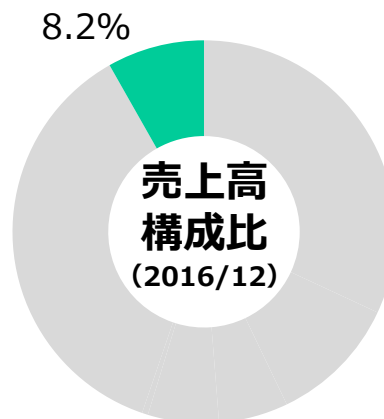
ITで新しいコミュニケーション・価値を創造する

ITで人と人をつなぐ

～新しい“コミュニケーション”のカタチ～

事業の概要とビジネスモデル

「情報通信ビジネス」は
モバイルショップを中心
とした**ストックビジネス**

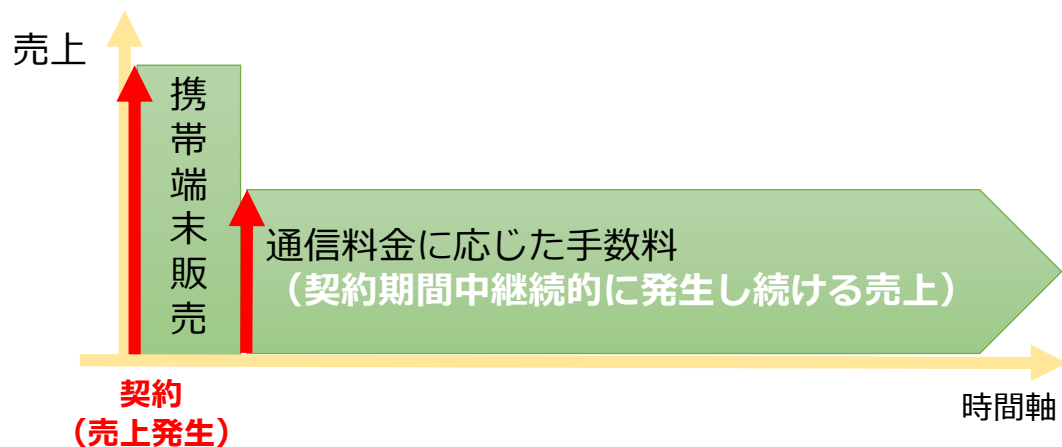


九州で最大級の店舗網
を構え、法人ビジネス
と共に圧倒的な九州
シェアNo.1を目指す

携帯電話ビジネスモデル

携帯電話ビジネスは収益の安定したストックモデル

携帯電話契約者数が増えれば増えるほど継続的な売上が積み上がる **ストックビジネス**



× 契約者数

当社の強み = 九州最大級の店舗網

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
熊本県、長崎県、沖縄県にて展開

- ・ Softbank ショップ
- ・ au ショップ
- ・ Y!モバイル ショップ

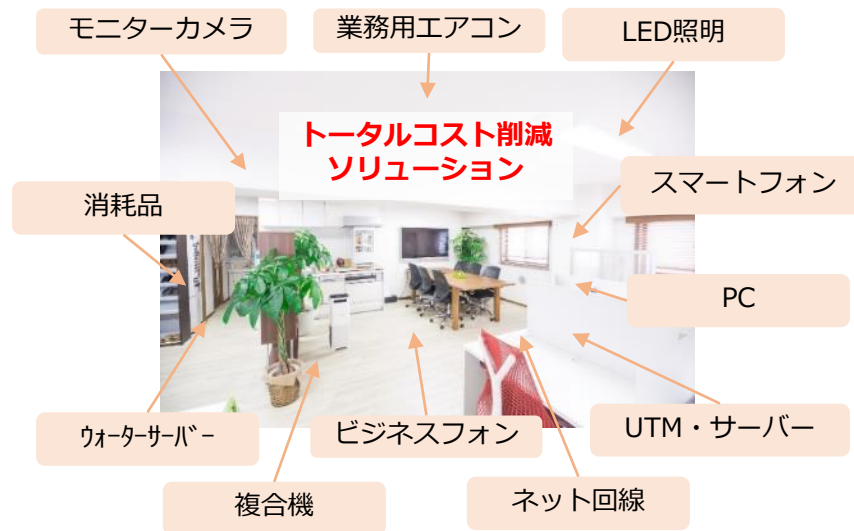
109店舗
直営店：52店舗
代理店：57店舗

2017年9月現在



法人ソリューション

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

個人・法人向けに
インターネット回線の
販売を展開



Ⅲ. 新たな挑戦

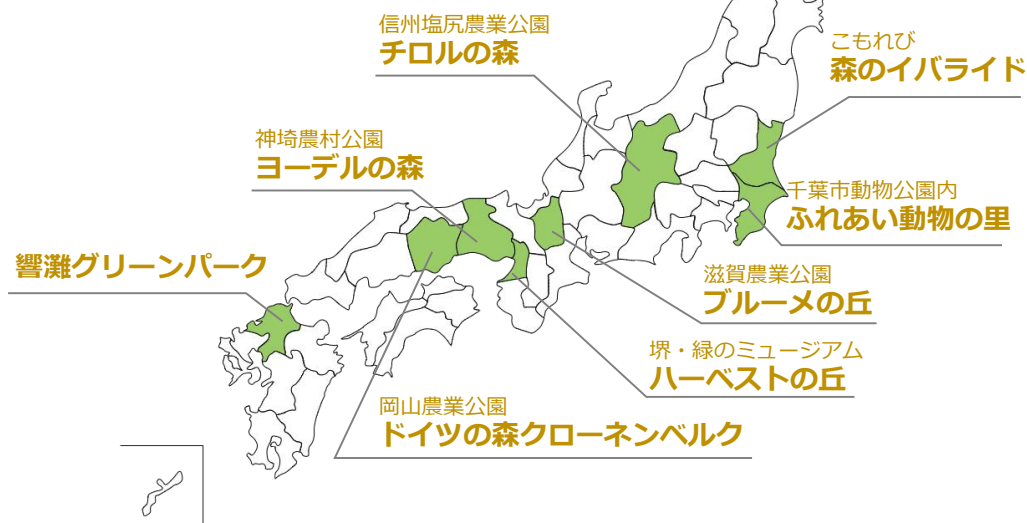


農業公園事業への参入

自然あふれる農業公園

全国5か所の直営施設をはじめとした様々な施設を運営

各施設の地域に根付いた運営により
100万人超の年間入場者数



グループシナジー



自家製のソーセージ
菓子、ビールなどの
製造・販売も行う

雇用創出・地方創生

地域に根差した幅広い雇用創出と地域活性化による地方創生

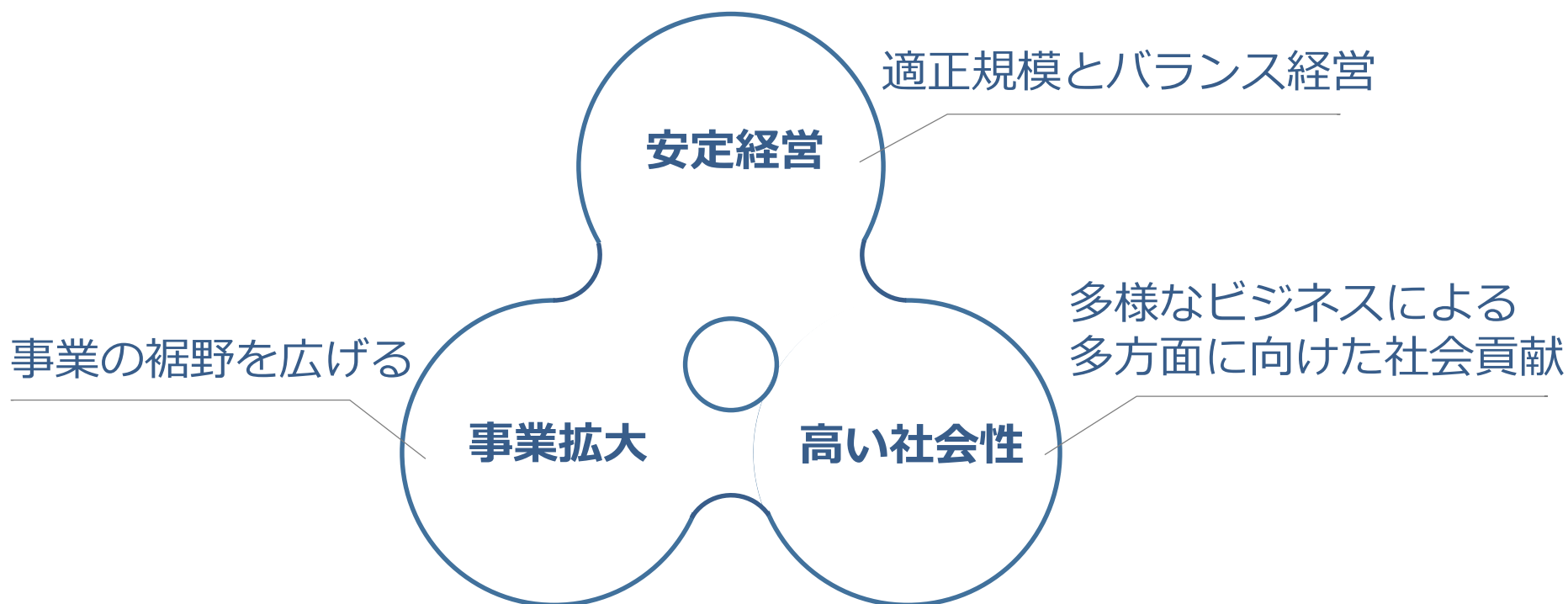
新たなストックビジネス

入場者数の獲得に応じて安定した利益を生み出すストックビジネス

IV. 新・中期経営計画2021

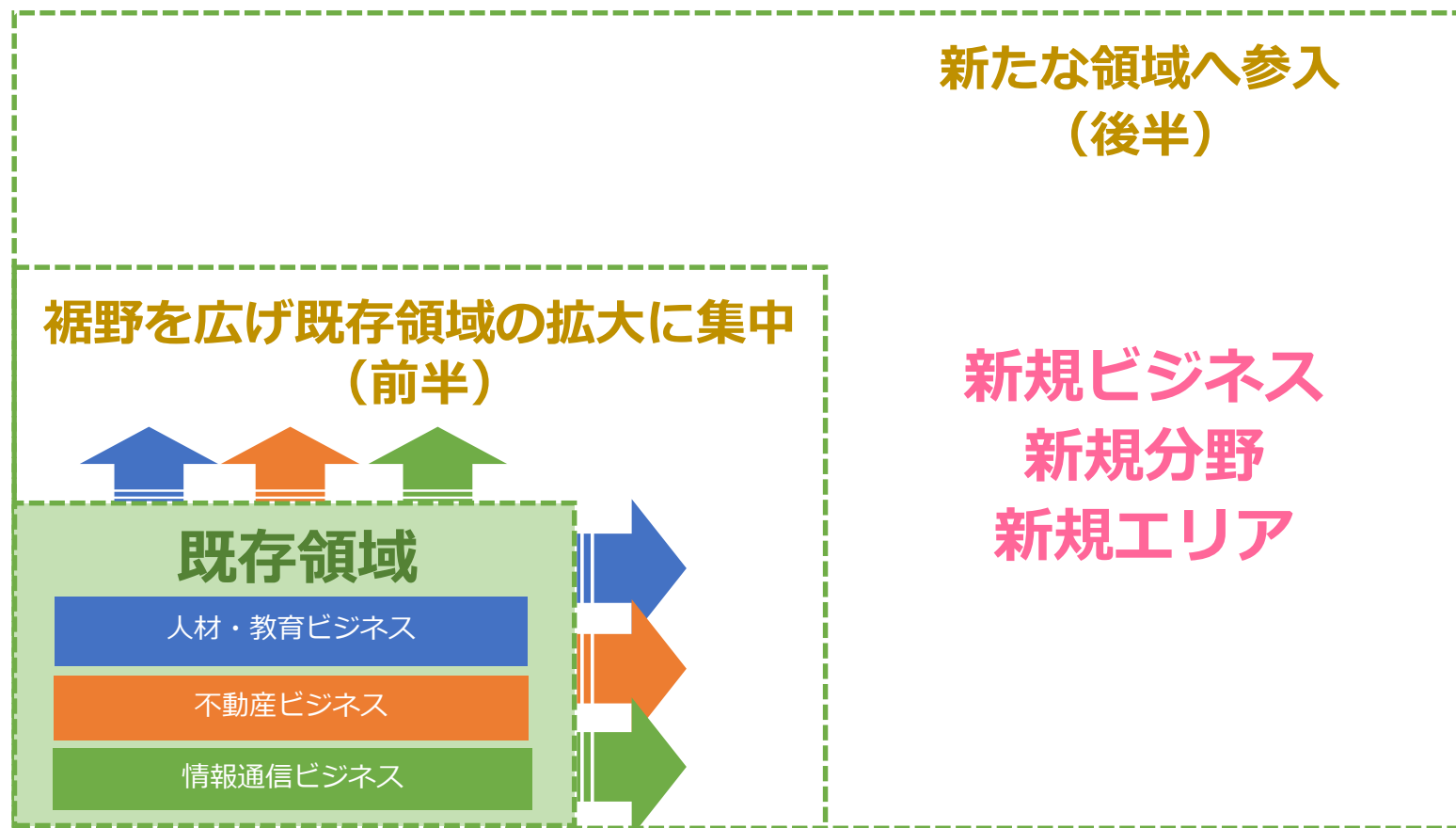


～進化した“人が生きるカタチ”の追求～ 「より強く、より社会性を持って、安定拡大する企業を目指す」

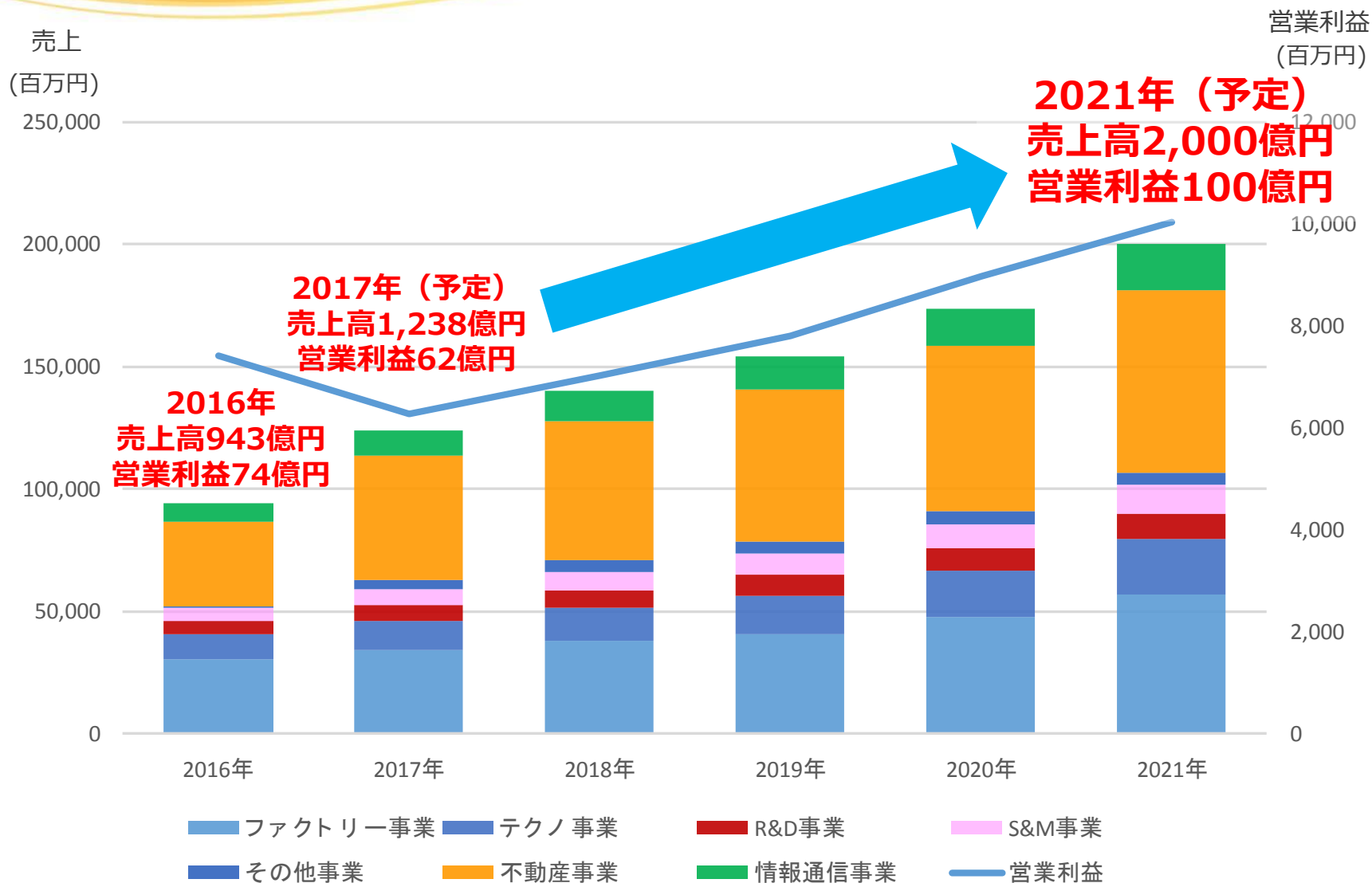


今後の拡大戦略

計画前半は既存領域の裾野を広げ、計画後半で新規領域に参入



定量目標



V. 業績見通し・株主還元



2017年12月期 業績予想サマリー

	2016/12 実績	2017/12 予想	前期比	
			増減額	増減率
単位：百万円、%				
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

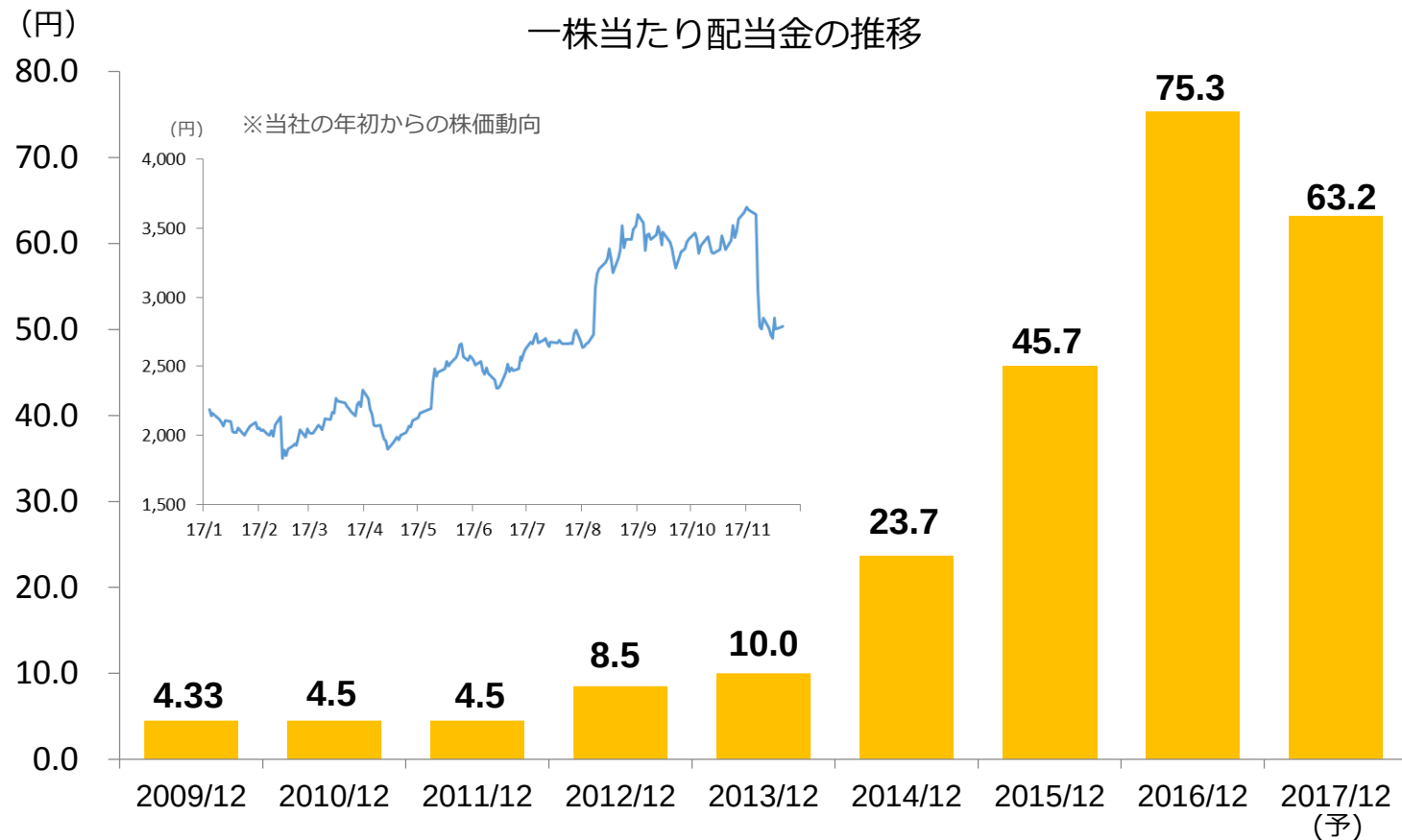
2017年 第3四半期サマリー

(単位: 百万円、%)

	2016/3Q 実績	2017/3Q 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	69,675	83,718	14,042	20.2	123,846	67.6
営業利益	6,506	3,399	△3,106	△47.8	6,270	54.2
経常利益	6,454	3,375	△3,078	△47.7	5,936	56.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,678	2,256	△1,421	△38.7	3,519	64.1

※2017年2月13日発表

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。

本件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://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。

Appendix



3つのコアビジネスで安定経営を実現

人材・教育ビジネス

人と仕事をつなぐ
～新しい“働く”カタチ～



ワールドインテック



ワールドインテック福島



台湾英特科



DOT ワールド



九州地理情報



悟路徳商務諮詢



ワールドコンストラクション



3つの
コアビジネス
Core Business

情報通信ビジネス

人と人をつなぐ
～新しい“コミュニケーション”のカタチ～



その他ビジネス



アドバン



ファーム

不動産ビジネス

人と住まいをつなぐ
～新しい“まちづくり”のカタチ～



ワールドレジデンシャル



ワールドアイシティ



ワールドウィステリアホームズ



ワールドミクニ



ニチモリアルエステート



MIKUNI



オオマチワールド



M's コーポレーション



豊栄建設



WORLD DEVELOPMENT INDONESIA

主な関係会社31社＜連結子会社29社・非連結子会社2社＞

150拠点

- ・ 国内 89拠点 + 直営モバイルショップ 52店舗
- ・ 海外 9拠点（中国、台湾、インドネシア、フランス）



創業会社・ミクニのブランド戦略



ミクニワールドスタジアム北九州

ミクニワールドスタジアム北九州の
ネーミングライツ取得



北九州モノレールのラッピング広告



テレビCM



戸建事業への本格進出

豊栄建設株式会社 2017年1月にグループイン

北海道No. 1 ハウスメーカー ⇒ 札幌市を中心に戸建注文住宅を累計4,000戸以上販売

※ 北海道住宅通信社 『札幌市 2016年1月～12月住宅建築ランキング 戸建注文住宅部門 戸数 255棟で札幌市No.1』 当年間350戸供給

グループ化による効果

既存事業とのシナジー

これまでの販売物件を対象とした リノベーション事業とのシナジー

事業領域の拡大

グループの基盤を活かした戸建事業のエリア拡大

特徴・強み

明快な料金システム

主力商品の自社ブランド“チャレンジ999”を含む
5つのブランドを展開



北海道No.1のブランド力

地域に根差して
北海道No.1ハウスメーカーまで発展



グループの基盤を活かし
適正規模を見極め東北から順次エリア拡大



2017年12月期 セグメント別 業績予想

			2016/12 実績	2017/12 予想	前期比	
単位：百万円、%			(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	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

第3四半期セグメント別 実績

単位：百万円、%			2016/3Q 実績 (利益率)	2017/3Q 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	21,623	29,342	7,718	35.7	34,299	85.5
		セグメント利益	1,539 (7.1%)	2,044 (7.0%)	505	32.8	2,242 (6.5%)	91.2
	テクノ事業	売 上 高	7,437	9,028	1,590	21.4	11,818	76.4
		セグメント利益	772 (10.4%)	959 (10.6%)	186	24.1	940 (8.0%)	102.0
	R & D 事業	売 上 高	4,022	4,703	680	16.9	6,400	73.5
		セグメント利益	361 (9.0%)	437 (9.3%)	75	21.0	582 (9.1%)	75.0
	セールス&マーケティング事業	売 上 高	4,021	4,450	429	10.7	6,500	68.5
		セグメント利益	236 (5.9%)	195 (4.4%)	△41	△ 17.4	397 (6.1%)	49.2
計 (参考)		売 上 高	37,105	47,523	10,418	28.1	59,018	80.5
		セグメント利益	2,910 (7.8%)	3,636 (7.7%)	726	25.0	4,163 (7.1%)	87.4
不 動 産ビジネス	不 動 産 事業	売 上 高	26,422	27,349	926	3.5	50,685	54.0
		セグメント利益	4,999 (18.9%)	1,198 (4.4%)	△3,800	△ 76.0	3,702 (7.3%)	32.4
情 報 通 信ビジネス	情 報 通 信 事業	売 上 高	5,796	6,618	822	14.2	10,198	64.9
		セグメント利益	164 (2.8%)	86 (1.3%)	△78	△ 47.5	245 (2.4%)	35.2
そ の 他	そ の 他 事業	売 上 高	350	2,226	1,875	534.7	3,943	56.5
		セグメント利益	12 (3.7%)	△42 -	△55 -	-	36 (0.9%)	-
合 計		売 上 高	69,675	83,718	14,042	20.2	123,846	67.6
		消 去 又 は 全 社	△1,581	△1,479	101	-	△1,877	-
		営 業 利 益	6,506 (9.3%)	3,399 (4.1%)	△3,106	△ 47.8	6,270 (5.1%)	54.2

※2017年2月20日発表