

2015年12月期 決算説明資料



2016年2月10日(水)
株式会社ワールドホールディングス
東証JASDAQ (2429)



I .2015年12月期 決算概要	P.2
II .2016年12月期 業績予想	P.13
III.今後の取り組み	P.17
IV.参考資料	P.31

I . 2015年12月期 決算概要



2015年12月期サマリー



- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益全て、過去最高を更新
- 営業利益、経常利益、当期純利益は2015年3Qで2015年通期を上回る
- 売上高および各利益は2010年以降6期連続増収、5期連続の増益

	2014/12 実績	2015/12 実績	前年同期比		当初予想	実績/修正予想比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
単位: 百万円、%							
売上高	68,829	87,984	19,154	27.8	85,677	2,307	2.7
営業利益	3,748	5,137	1,388	37.1	3,761	1,376	36.6
経常利益	3,722	5,133	1,410	37.9	3,652	1,481	40.6
当期純利益	1,992	3,810	1,818	91.3	2,127	1,683	79.1
一株当たり利益(円)	118.46	228.05	109.59	92.5	126.50	101.55	80.3
一株当たり配当金(円)	23.7	45.7	22.0	92.8	25.3	20.4	80.6

セグメント別売上高



- 人材・教育ビジネスと不動産ビジネスが大幅な増収・増益

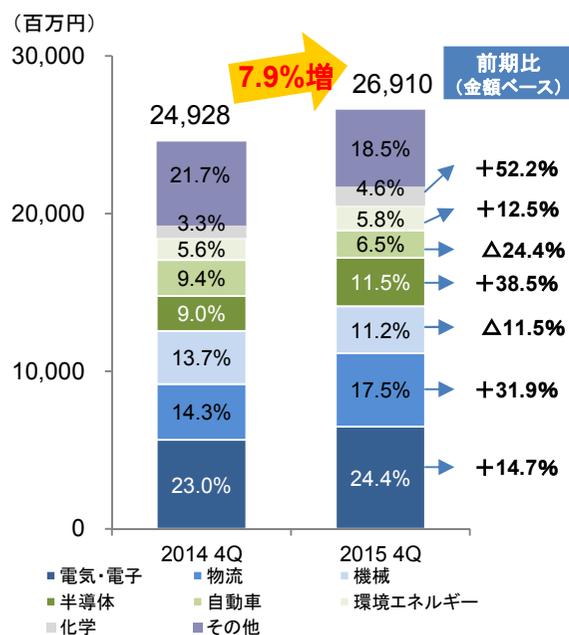
単位:百万円、%			2014/12 実績	2015/12 実績	前年同期比		当初予想	実績/予想比	
					増減額	増減率		増減額	増減率
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	24,928	26,910	1,981	7.9	28,347	Δ1,437	Δ 5.1
		セグメント利益	1,918	1,801	Δ116	Δ6.1	1,996	Δ195	Δ 9.8
		利益率	7.7%	6.7%	-	-	7.0%	-	-
	テクノ事業	売上高	8,430	9,547	1,117	13.3	9,260	287	3.1
		セグメント利益	699	989	290	41.5	769	219	28.6
		利益率	8.3%	10.4%	-	-	8.3%	-	-
	R & D 事業	売上高	4,062	4,755	692	17.0	4,850	Δ95	Δ 2.0
		セグメント利益	159	518	358	224.0	447	70	15.8
		利益率	3.9%	10.9%	-	-	9.2%	-	-
	セールス&マーケティング事業	売上高	2,679	3,972	1,292	48.2	4,100	Δ127	Δ 3.1
セグメント利益		72	218	145	199.8	169	49	29.4	
利益率		2.7%	5.5%	-	-	4.1%	-	-	
その他の事業	売上高	574	491	Δ83	Δ14.5	636	Δ144	Δ 22.8	
	セグメント利益	18	15	Δ2	Δ15.1	18	Δ3	Δ 17.4	
	利益率	3.2%	3.2%	-	-	2.9%	-	-	
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	15,545	31,785	16,239	104.5	26,482	5,302	20.0
セグメント利益		1,869	3,061	1,192	63.8	1,660	1,401	84.4	
利益率		12.0%	9.6%	-	-	6.3%	-	-	
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	12,608	10,522	Δ2,086	Δ16.5	12,000	Δ1,477	Δ 12.3
セグメント利益		172	4	Δ167	Δ97.2	170	Δ165	Δ 97.2	
利益率		1.4%	0.0%	-	-	1.4%	-	-	
合 計	売上高	68,829	87,984	19,154	27.8	85,677	2,307	2.7	
	消去又は全社	Δ1,162	Δ1,472	-	-	Δ1,470	Δ2	-	
	営業利益	3,748	5,137	1,388	37.1	3,761	1,376	36.6	
	営業利益率	5.4%	5.8%	-	-	4.4%	-	-	

ファクトリー事業

<分野別売上高・構成比と在籍数>

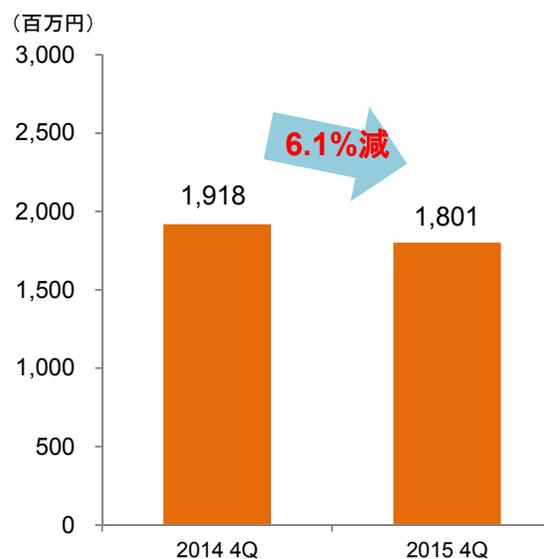
- トップ企業であるブランド力によって様々な企業から多様なニーズを受け好調に推移
- 電気・電子分野や半導体がスマートフォン関連の好調を受け引き続き拡大
- 物流分野が年初計画より高水準で推移、大型案件の順調な立ち上げで更に拡大

◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)

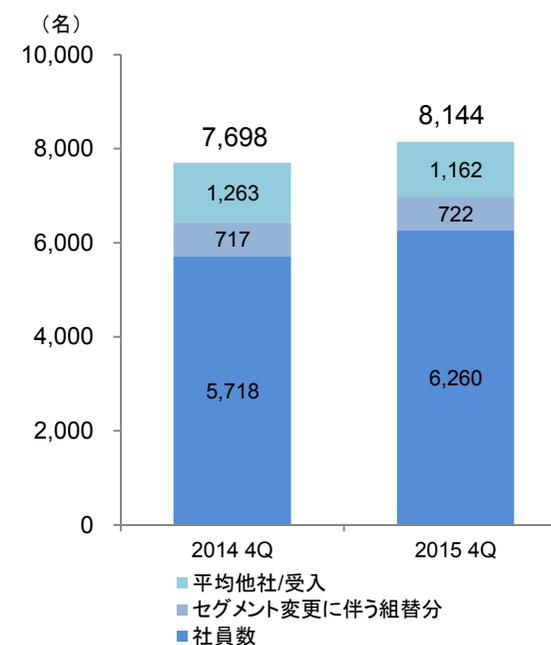


※グラフは台湾を除く国内売上高

◆ 営業利益



◆ 在籍数の推移(3ヶ月平均)



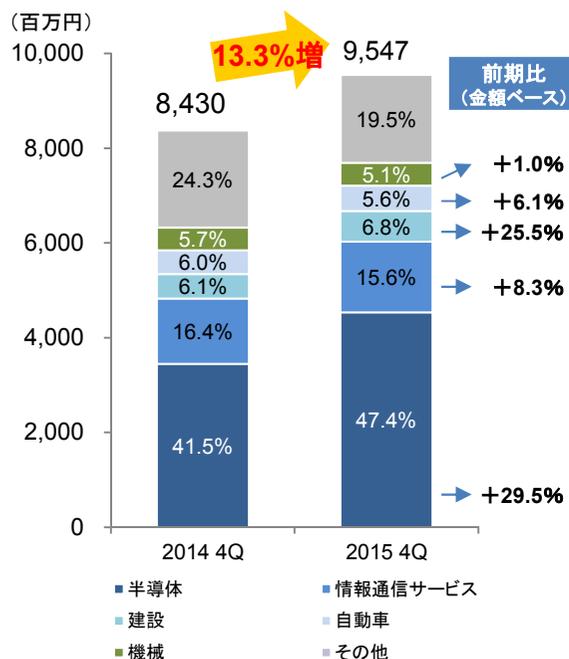
※在籍数は3か月平均 他社受入の外部人員を含む
 ※在籍数は現業社員のみ

テクノ事業

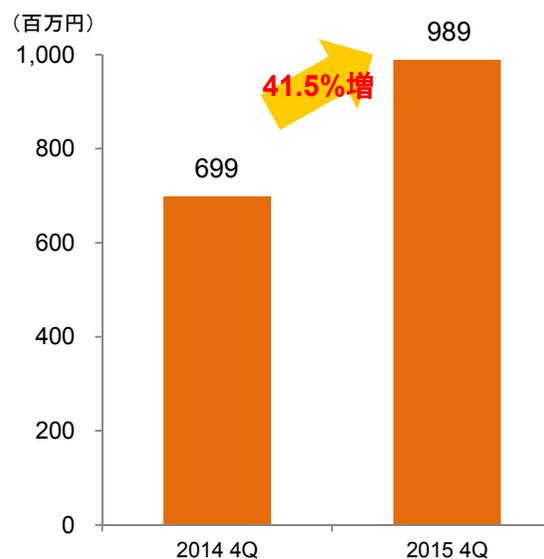
<分野別売上高・構成比と在籍数>

- 情報通信サービス分野でのソフト開発受託(設計開発エンジニア)が拡大
- 半導体(生産技術エンジニア)分野が大きく伸長
- 新卒枠の大幅な拡大と第2新卒の採用開始

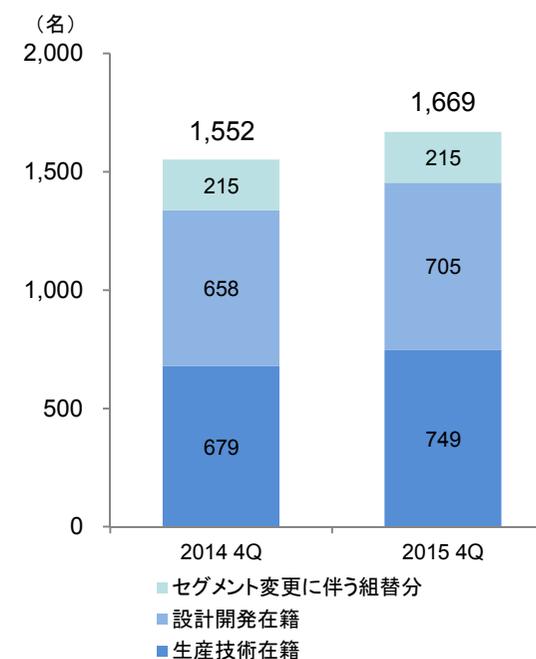
◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)



◆ 営業利益



◆ 在籍数の推移(3ヶ月平均)



※グラフはセグメント変更を過去に遡り修正

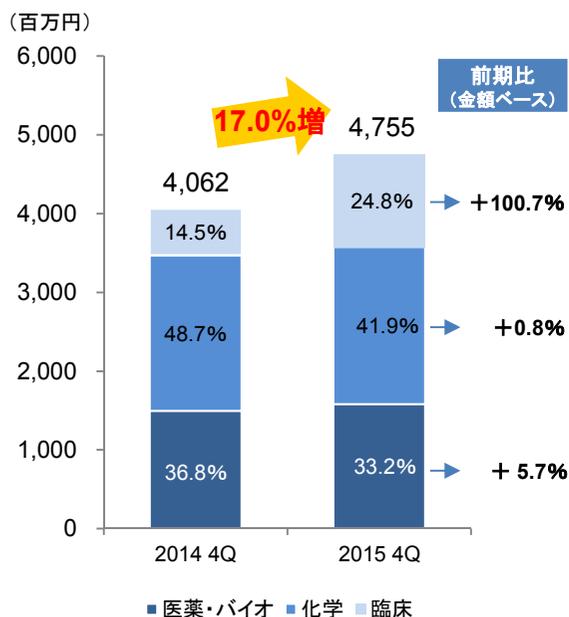
※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみ数字

R&D事業

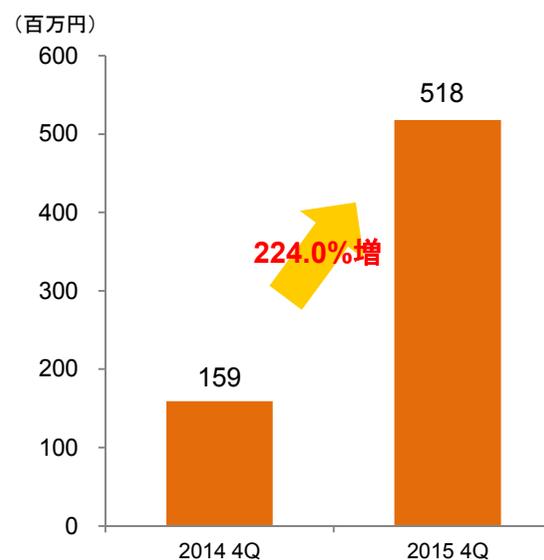
<分野別売上高・構成比と在籍数>

- 化学系企業の受注旺盛、安全性情報管理(PV)順調な立ち上り
- DOTインターナショナルは、期初からの受注獲得により順調に推移
- 採用活動は、新卒入社に加えて、第2新卒の採用を開始するなど積極的に取り組む

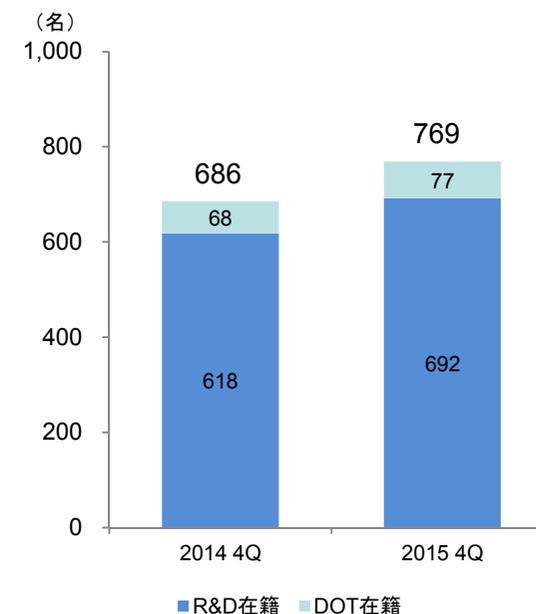
◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)



◆ 営業利益



◆ 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

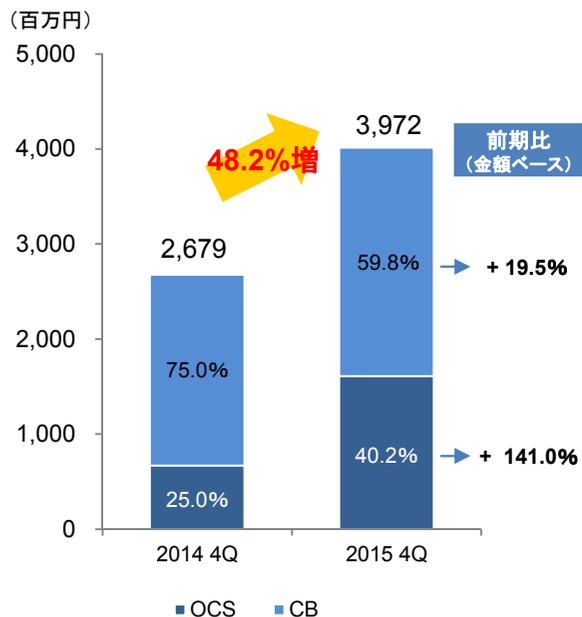
※PV=Pharmacovijilanceの略(医薬品安全性監視)
 医薬品の副作用などの安全性情報を的確かつ迅速に
 収集・分析する業務

セールス&マーケティング事業

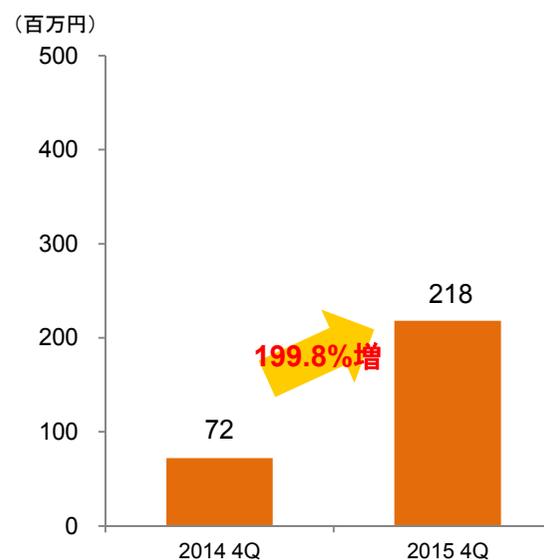
<分野別売上高・構成比と在籍数>

- CB(販売員派遣)事業:百貨店との直取引や量販店に領域拡大し、大幅な利益改善
- OCS(コールセンター等のオペレーター派遣)事業:一昨年の立ち上げ以降順調に推移
- ファクトリー事業の物流分野とのシナジーで軽作業分野を拡大

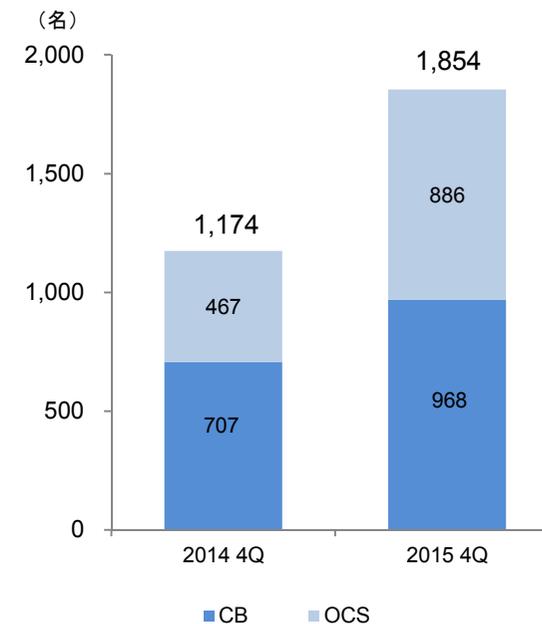
◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)



◆ 営業利益



◆ 在籍数の推移(3ヶ月平均)



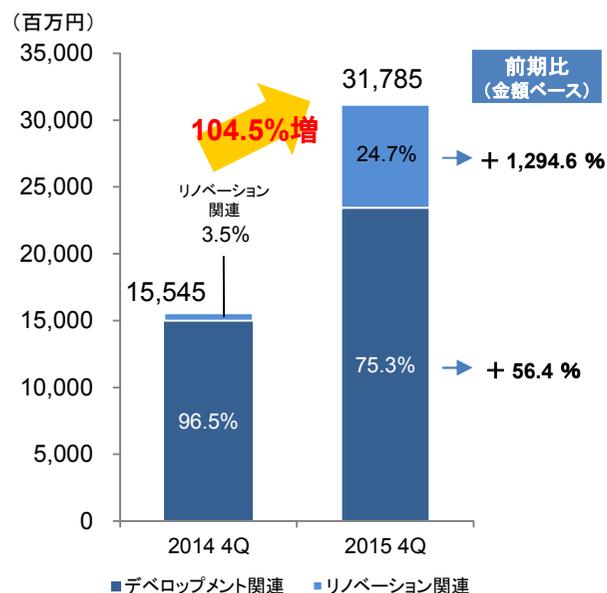
※在籍は3か月平均
 ※在籍数は現業社員のみ数字

不動産ビジネス

<業態別売上高・構成比と供給・未引渡戸数状況>

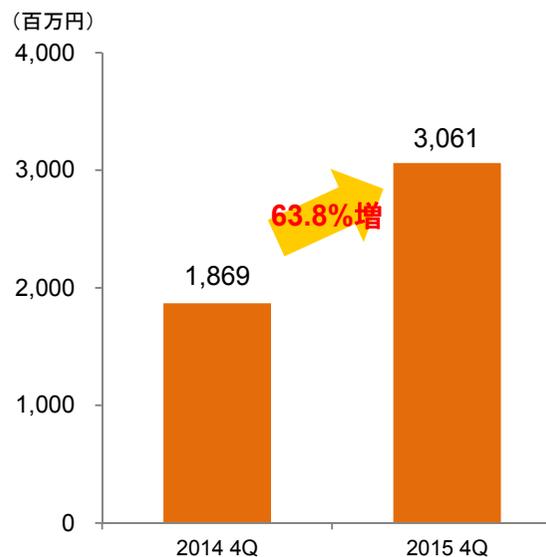
- 首都圏・東北圏・近畿圏ともに堅調に推移、マンション以外の自社開発物件等も寄与
- 前期よりグループインしたみくに産業によるリノベーション事業は、順調に拡大
- M&Aによるユニットハウス事業、レンタル事業への参入
- 「ブランド横濱馬車道レジデンシャル」がグッドデザイン賞受賞

◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)

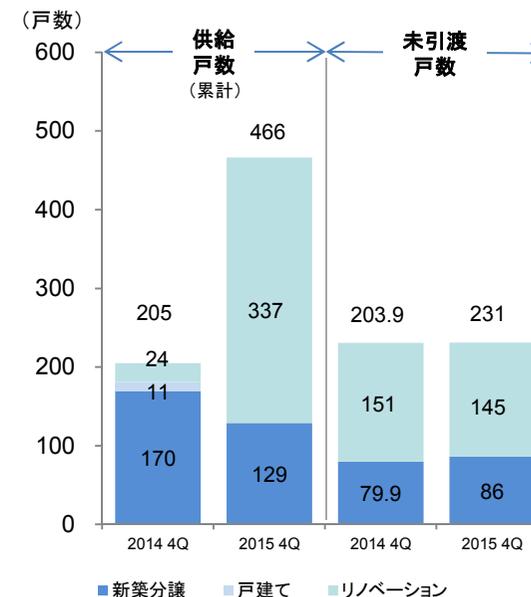


※リノベーションは、みくに産業(株)子会社化に伴い、2014 4Qより新設

◆ 営業利益



◆ 供給戸数と未引渡し戸数

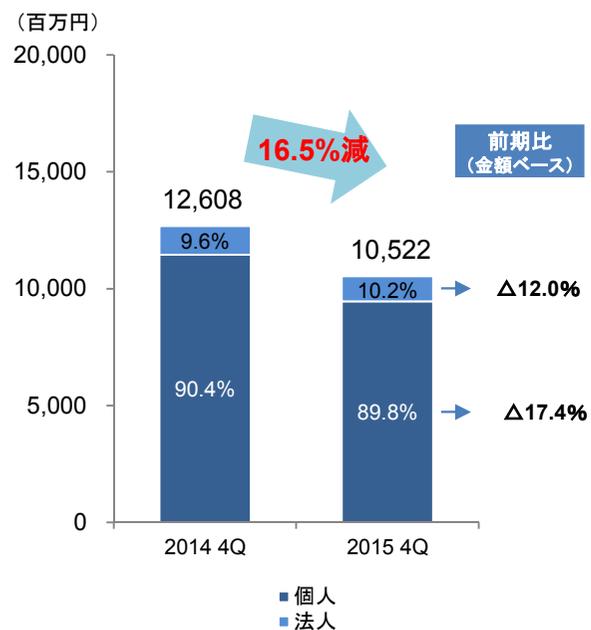


※供給は販売開始時点で計上、未引渡し戸数は契約済みも含むJV案件については、按分した戸数で数値作成

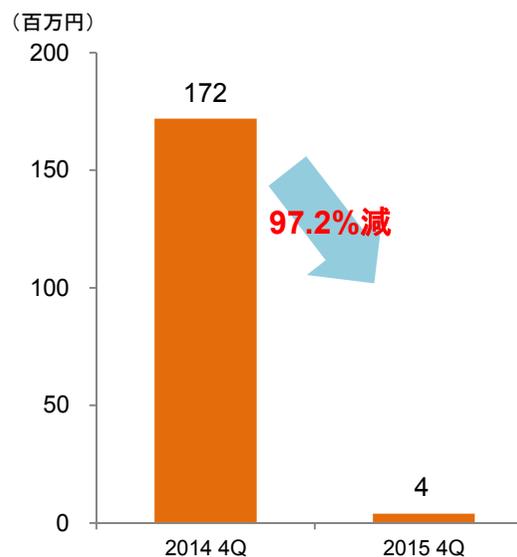
<売上高と店舗数推移>

- 積極投資でスクラップ&ビルドを進め不採算店舗の圧縮
- キャリアと顧客双方から支持される優良店舗づくりに注力
- オリジナルショップ「ケータイの窓口」による、新たなニーズの掘り起こしを推進

◆ 仕向け別売上高



◆ 営業利益



財政状態 B/S



● 今期販売予定の販売用不動産が増加



流動資産 50,402(+8,796)

- ・売上高増加に伴う受取手形及び売掛金の増加額 1,056百万円
- ・販売用不動産の増加額 6,376百万円



負債 44,432(+6,772)

- ・不動産事業未払金の減少額 Δ 1,534百万円
- ・短期借入金の増加額(販売用不動産の購入資金) 5,074百万円
- ・長期借入金の増加額(販売用不動産の購入資金) 2,586百万円

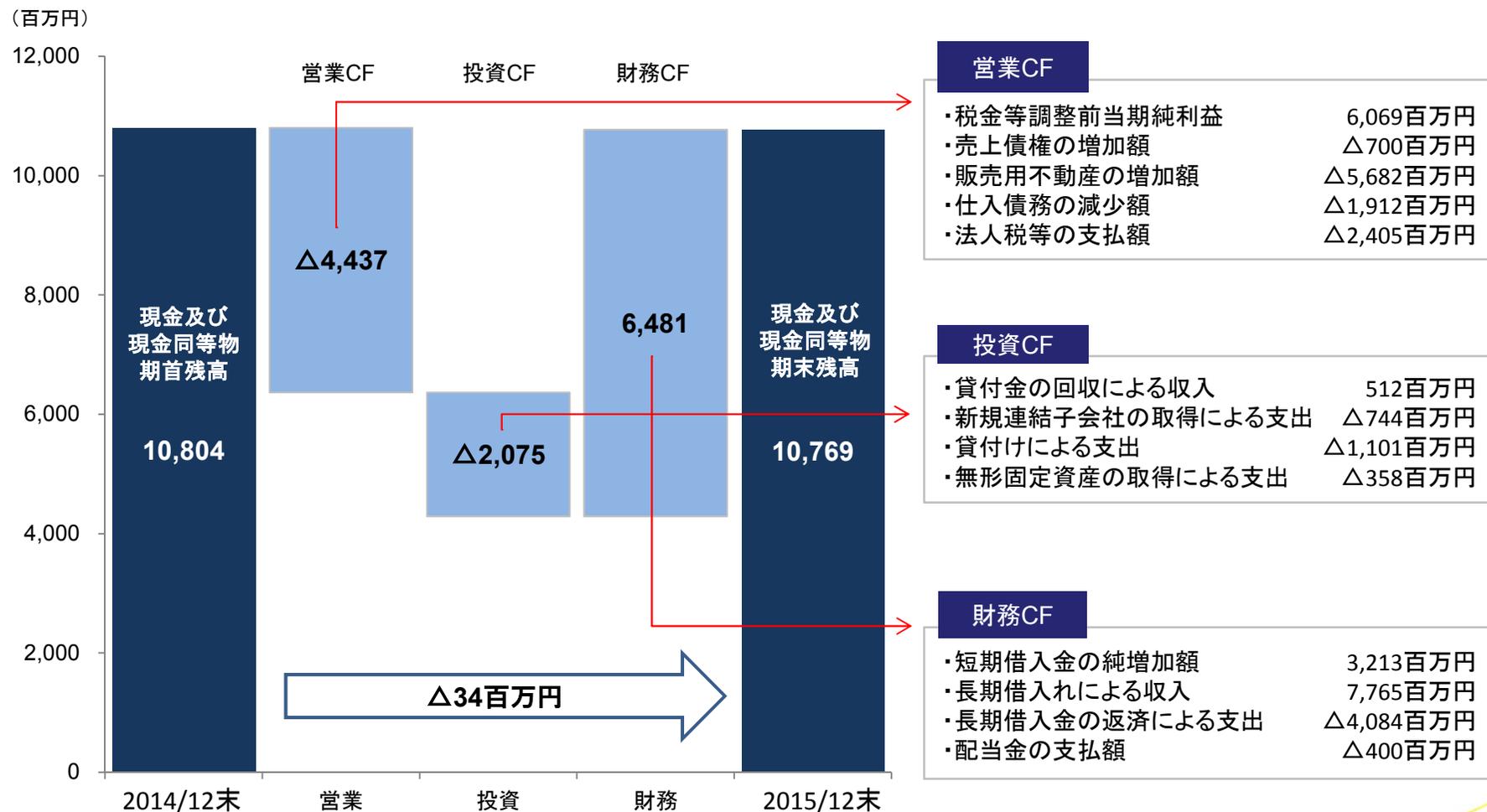
純資産 11,897(+3,470)

- ・利益剰余金の増加額 3,416百万円

キャッシュフロー



- 営業CFは4,437百万円、投資CF2,075百万円の減少
財務CFは6,481百万円の増加





Ⅱ. 2016年12月期 業績予想

2016年12月期 通期業績予想サマリー



- 売上高、各利益ともに過去最高を達成の計画
- 前期にて、税制優遇終了のため、当期純利益は0.1%増の計画

	2015/12 実績	2016/12 予想	対前期比	
			増減額	増減率
単位:百万円、%				
売上高	87,984	100,111	12,127	13.8
営業利益	5,137	6,275	1,138	22.2
経常利益	5,133	6,153	1,019	19.9
当期純利益	3,810	3,814	3	0.1
一株当たり利益(円)	228.05	228.27	0.2	0.1
一株当たり配当金(円)	45.7	68.5	22.8	49.9

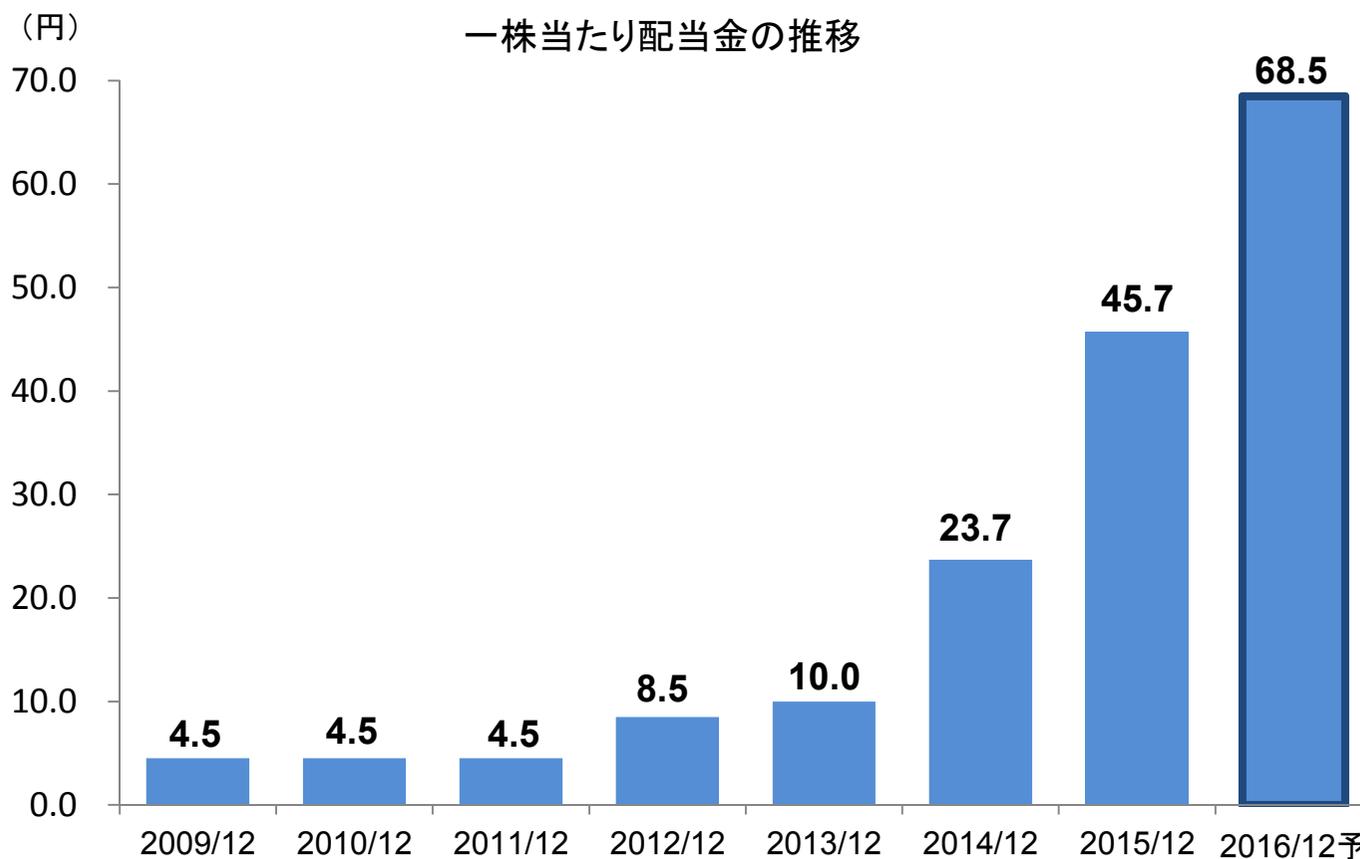
セグメント別 通期業績予想



単位:百万円、%			2015/12 実績	2016/12 予想	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	26,910	32,571	5,661	21.0
		セグメント利益	1,801	2,316	515	28.6
		利益率	6.7%	7.1%	—	—
	テクノ事業	売上高	9,547	10,699	1,121	11.7
		セグメント利益	989	952	△36	△3.7
		利益率	10.4%	8.9%	—	—
R & D 事業	売上高	4,755	5,650	894	18.8	
	セグメント利益	518	565	47	9.1	
	利益率	10.9%	10.0%	—	—	
セールス&マーケティング 事業	売上高	3,972	5,525	1,552	39.1	
	セグメント利益	218	296	77	35.5	
	利益率	5.5%	5.4%	—	—	
その他	売上高	491	547	56	11.4	
	セグメント利益	15	26	10	70.3	
	利益率	3.2%	4.8%	—	—	
不動産 ビジネス	不動産事業	売上高	31,785	37,092	5,307	16.7
セグメント利益		3,061	3,921	860	28.1	
利益率		9.6%	10.6%	—	—	
情報通信 ビジネス	情報通信事業	売上高	10,522	8,056	△2,466	△23.4
セグメント利益		4	200	195	4,054.5	
利益率		0.0%	2.5%	—	—	
合 計	売上高	87,984	100,111	12,127	13.8	
	消去又は全社	△1,472	△2,003	—	—	
	営業利益	5,137	6,275	1,138	22.2	
	営業利益率	5.8%	6.3%	—	—	



来期より配当性向30%を目標に



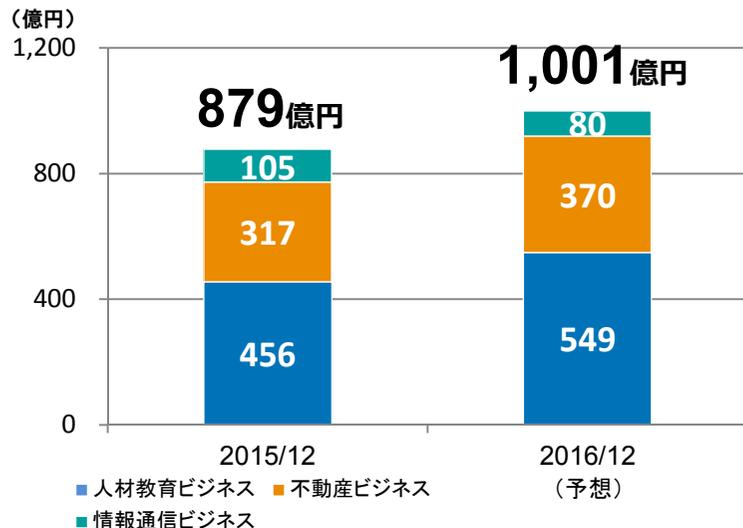
※業績予想及び配当予想につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

Ⅲ.今後の取り組み

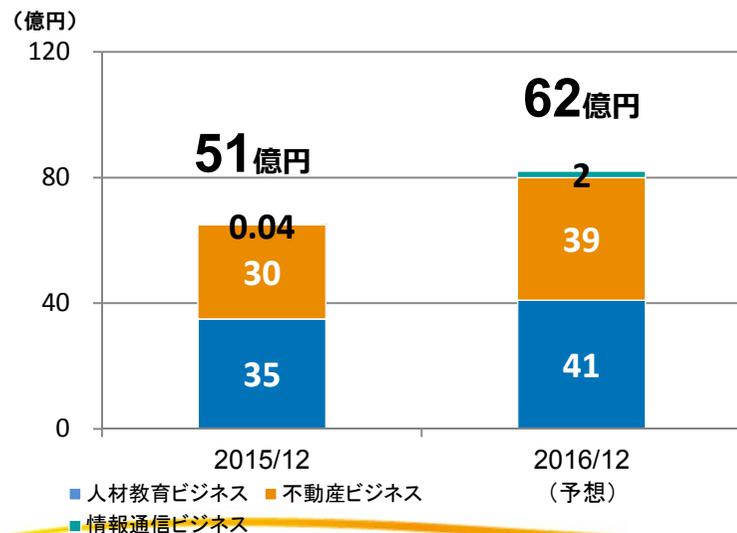
2016年度の重点施策



■ 各セグメント別売上高



■ 各セグメント別営業利益



今後の成長に向けた投資を加速

人材・教育ビジネス

- ・人材確保、雇用創出
- ・事業領域の拡大・M&A

不動産ビジネス

- ・資産ポートフォリオの最適化
- ・新規事業の強化

情報通信ビジネス

- ・優良店舗網の構築、新規事業
- ・M&A

「人材・教育ビジネス」主な施策 ①事業環境と当社の強み



● 背景

ものづくり企業

日銀短観(2015年12月発表)大企業業況判断DIIによると、製造業における先行きがプラスの業種は限定的だが、
昨年の投資に基づく人材ビジネスニーズは堅調で、アウトソース化も加速している。
⇒投資技術を請負うことのできる高い専門性と、より質の高い人材が求められる

派遣法改正

契約管理や社員情報管理に必要なシステム対応やキャリアアップ措置など法改正に対応できない企業は今後
様々な問題の顕在化が予想される
⇒対応できる派遣会社の価値向上

● 当社の強み

① ワンストップサービス

「ものづくり」の川上から川下まで
トータルで支援ができる付加価値の高い人材サービスを展開

ものづくり分野
で強みを発揮

② スタッフ登録システム

応募者情報の蓄積により、大量採用を実現。オリジナル採用管理サイト
「JOBPEPEAR」活用で採用コストの低減化

登録数は
2.4万人超

③ 技術教育機関の保有

グループ会社(株)アドバンが教育機関としての役割を担い、お客様の求める幅広いスキルアップ研修の実施

人材の質への
こだわり

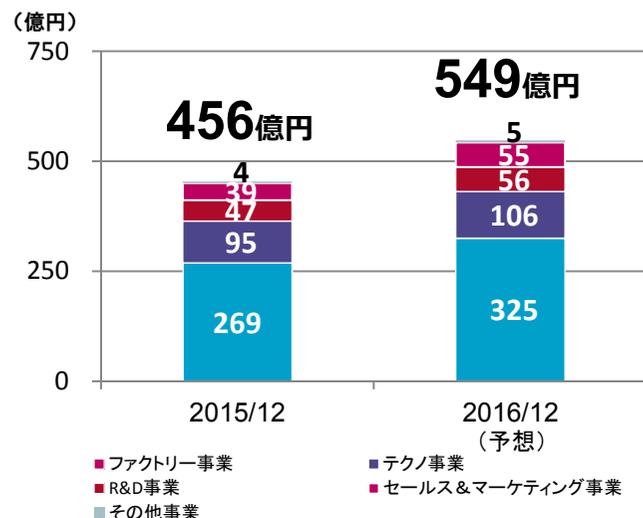
④ キャリアパス

全ての業種に対して志向に応じた働き方と育成方法を創出。
働く目標と将来像を明確に描ける環境を提供

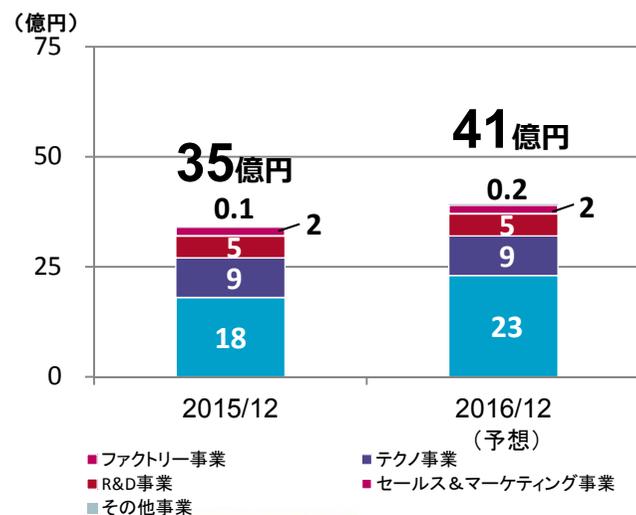
働きたい会社No.1へ

「人材・教育ビジネス」主な施策 ②今後の戦略

■ 「人材・教育ビジネス」売上高



■ 「人材・教育ビジネス」営業利益



● 人材確保戦略

採用力強化

- ・応募者母集団の拡大 ⇒ 登録者数の拡大
- ⇒ 応募者属性毎の採用アプローチ

社員定着の促進

- ・請負事業所の拡大 ⇒ 長期雇用者数の拡大
- ・教育体制の拡充 ⇒ キャリアアッププランの整備

雇用創出

- ・事業領域の拡大 ⇒ 新規領域への参入と雇用チャネルの多様化
- ・就労条件の緩和 ⇒ 顧客企業との連携による受け皿の拡張

外部連携

- ・共同事業化促進 ⇒ 人材業とのアライアンスによる実践的対応
- ・M&A

● 今後注力する事業

物流(ファクトリー、S&M)

リペア(テクノ)

治験(R&D)

※S&M:セールス&マーケティング

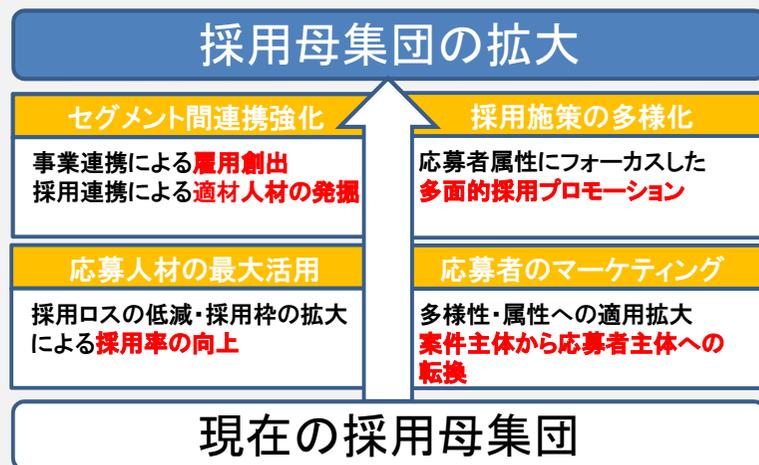
「人材・教育ビジネス」主な施策 ③採用力強化・社員定着

在籍純増計画 **3,560名**

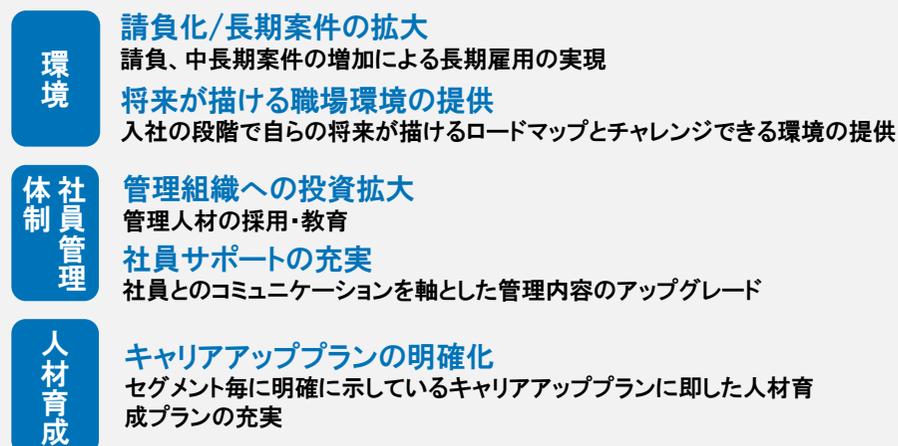
内訳

ファクトリー事業…………… 2,200名 テクノ事業…………… 200名
R&D事業…………… 200名 セールス&マーケティング事業… 960名

《採用力強化施策》



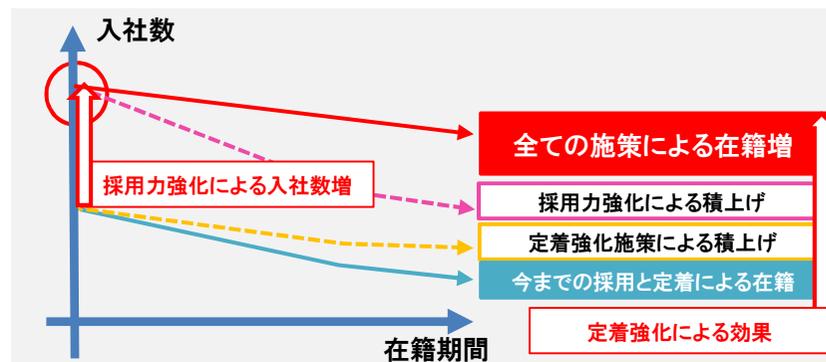
《定着強化施策》



採用、定着双方の施策を実行することによって、**入社数の最大化と退職者の抑制を行う**

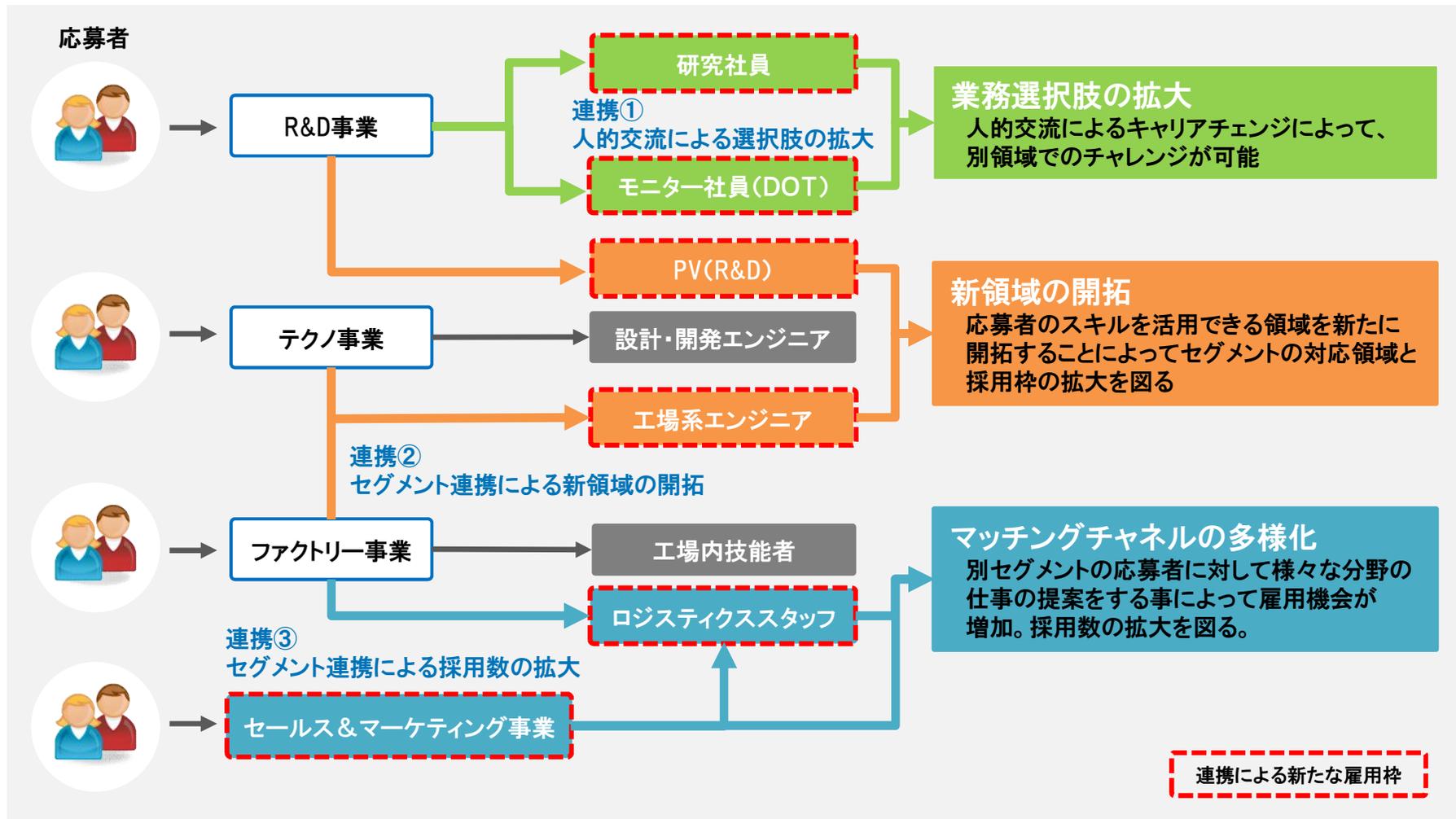
採用力強化施策
在籍数の積みあげを最大化

定着強化施策
退職者の抑制による在籍減の抑制



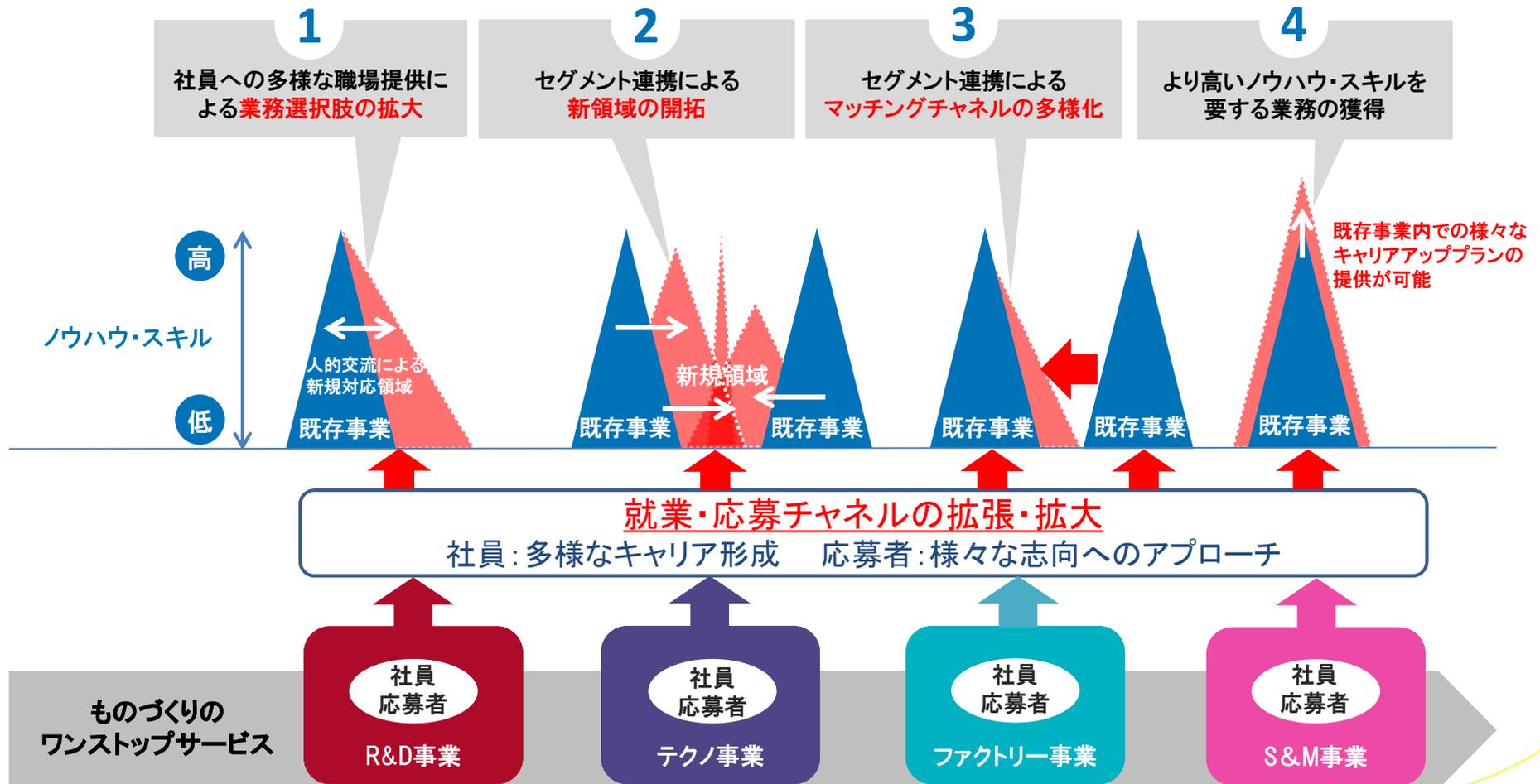
「人材・教育ビジネス」主な施策 ④雇用創出(事業間連携)

当社のワンストップサービスを活かし、
 様々な志向を持った応募者と顧客を繋ぎ、新たな雇用機会を創出。
 新たな領域の拡大と雇用が、今後の大きな成長ドライバーとなる



「人材・教育ビジネス」主な施策 ⑤ 広がる対応領域と可能性

ものづくり分野でワンストップサービスの広がりを戦略的に拡大することにより、雇用機会を創出し、圧倒的な受け皿の確保(採用力強化・定着強化)に繋げる



「不動産ビジネス」主な施策 ①事業環境と当社の強み

● 背景

不動産全般

2015年がピークとなる人口の減少に伴う需要の低下と復興・オリンピック需要、景気回復によって資材、人件費等の建築コストが上昇傾向なことから、販売価格が上昇し一次購入者層の購買意欲の低下につながる事が予想される
⇒環境変化に対応した商品、サービスの多様化が競争優位性を保つ

空き家問題

空き家の増加が地域活性の阻害要因となっているが今後、人口の減少、過疎化の加速によって更に空き家が増加することが予想される
⇒地域主導での対策になることから、地域での実績とパイプラインのある事業者が活発化

● 当社の強み

デベロップメント

主要都市に特化した分譲マンションを適正規模で事業展開

- ① 精緻なマーケティング・情報収集力
戦略的な仕入れから販売までを実現
- ② 高い商品企画力
注文マンションの企画、販売

リノベーション

みくに産業(株)によって、主要都市を中心に全国に展開

- ① 実績と高い信頼性
35年の実績に基づくノウハウと信頼
- ② 強固な流通ネットワーク
優良物件の仕入れから、デザイン、リフォーム工事までの一貫サービスを提供

ユニットハウス

復興需要の高い、東北を中心にユニットハウスの製造、販売、レンタルを展開

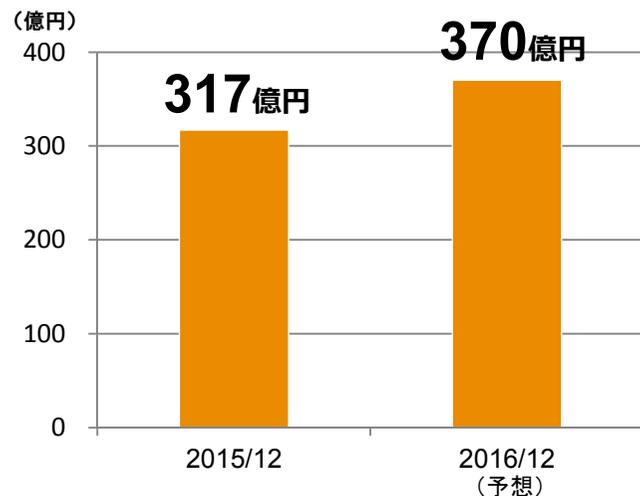
- ① 独自の折りたたみ式ユニットハウス
折りたたみにすることによって
運搬コストの削減が可能
- ② 既存事業とのシナジー
既存事業との連携による生産性の向上
と拠点活用による販路拡大

全国展開

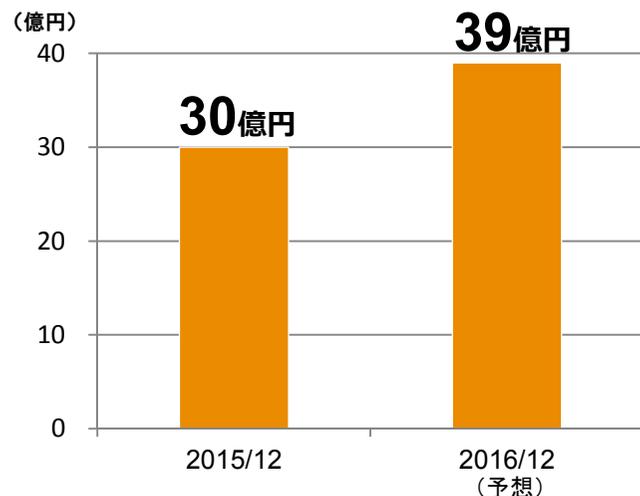
全ての地域で地域対策が可能なインフラと地方での実績

「不動産ビジネス」主な施策 ②今後の戦略

■ 「不動産ビジネス」売上高



■ 「不動産ビジネス」営業利益



● 戦略

資産ポートフォリオの最適化

仕入れを事業規模、回収期間、地域を鑑みバランス良く強化することによって、リスクを軽減⇒不動産ビジネスの独立性を高める

→ マンション分譲

供給競争ではなく、適正規模での事業展開とターゲットの拡大によって、投資リスクを軽減した事業展開を進める
⇒メインターゲットの一次取得者層に加え、二次取得者層(特に高齢者)をターゲットとして取り込み、商品ラインナップの拡充を図る

→ リノベーション

みくに産業(株)全国展開と既存パイプラインをフル活用し、仕入れを強化
⇒不動産の大きな2つ目の柱へと成長させる

新規事業の強化

昨年、子会社化した株式会社大町および株式会社ユニテックスにおいて、業界での立ち位置を明確にした事業展開を推進。供給力の強化と販路の拡大を図る

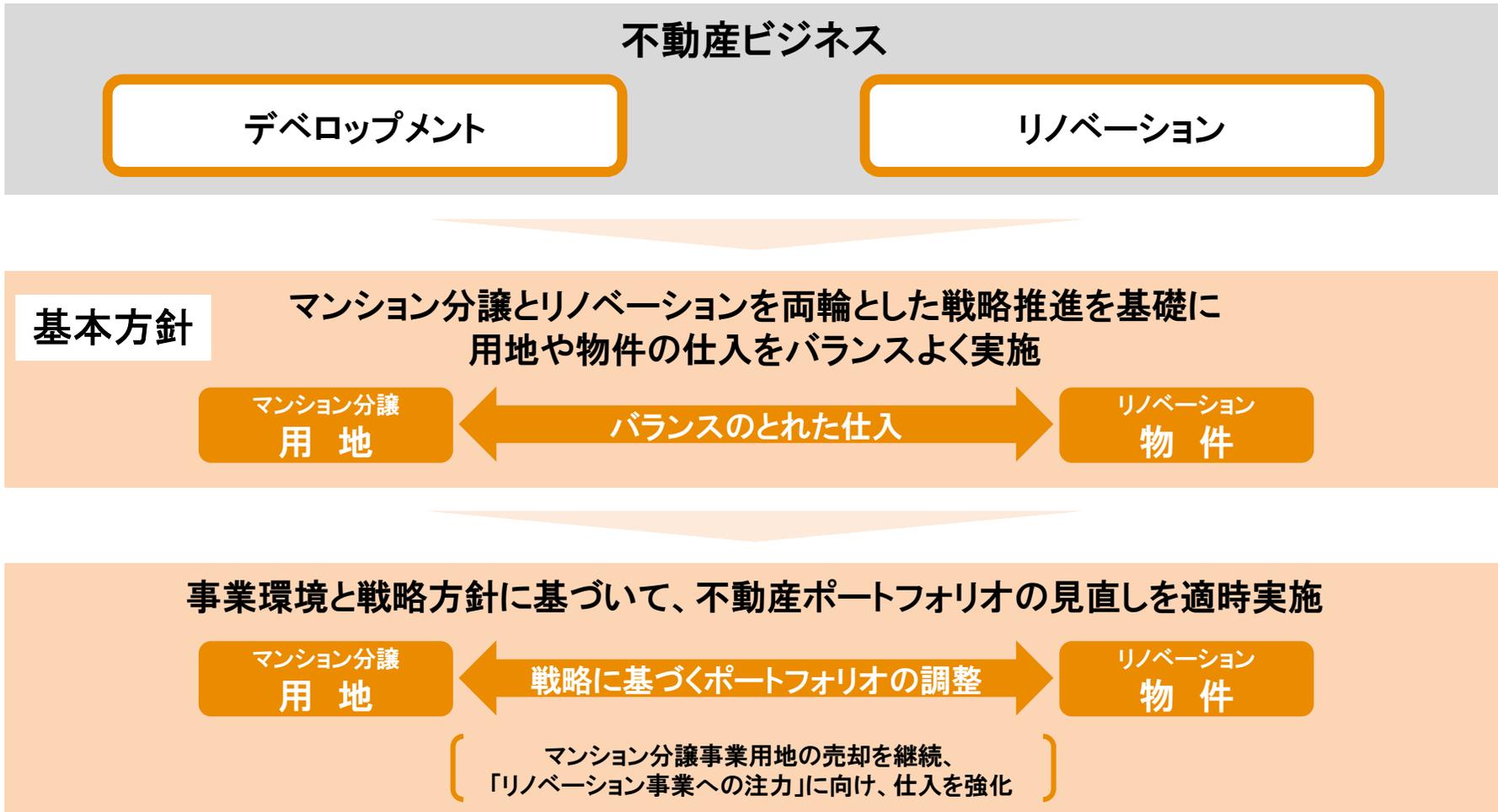
● 今後注力する事業

リノベーション

ユニットハウス

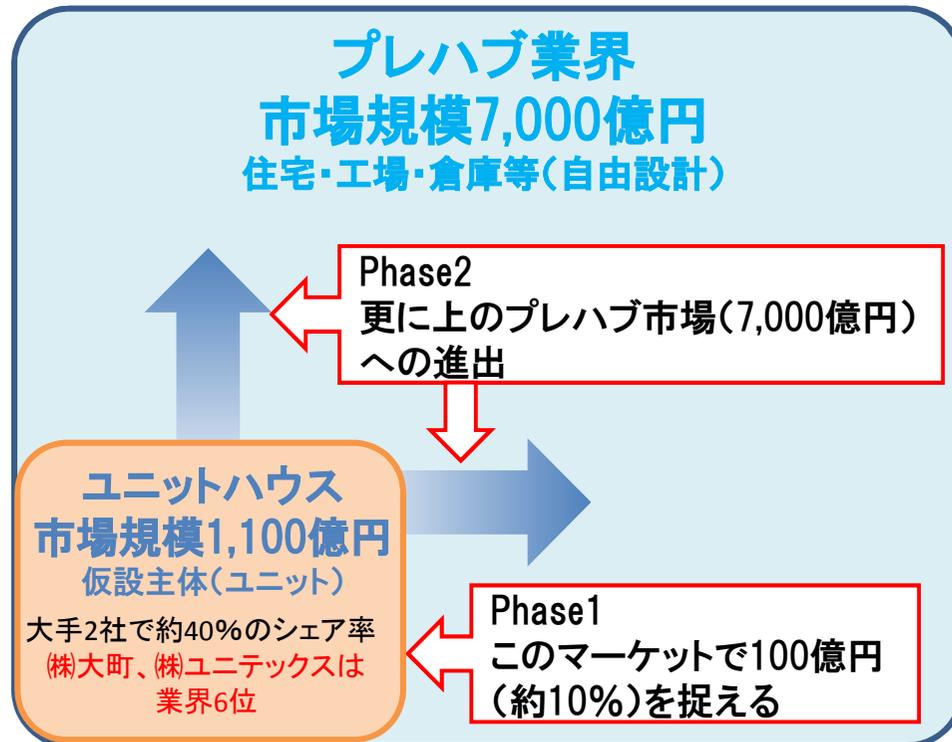
「不動産ビジネス」主な施策 ③資産ポートフォリオの最適化

消費者ニーズや市況、仕入環境など、事業環境の変化を捉えながら常に、各事業年度の事業運営に最適な不動産ポートフォリオを追求



「不動産ビジネス」主な施策 ④ユニットハウス事業の強化

マーケット分析



拡大戦略

供給数拡大

ものづくりのノウハウがあるワールドインテックとの連携によって、生産現場の改善を行い、供給体制を整備。



販路拡大

不動産ビジネスのネットワークを活用し、卸レンタル、販売双方のパイプラインを拡大。



供給、販売の双方を強化することによってマーケットシェアの獲得を進める。



● 背景

多様化する携帯ビジネス

移動系通信の普及率は2015年3月末には138.5%と飽和状態な中、MVNOなどの新たな事業者が参入して来ていることから販売競争の激化が予想される
⇒統廃合が進む

販売店

優良店の構築がキャリアとの最大のパイプラインとなることから、優良人材による優れた店舗運営が必要となる
⇒優良人材育成と店舗への先行投資による顧客の囲い込み競争が激化

● 当社の強み

① 九州地区No.1の販売網

- ◆九州(福岡・佐賀・長崎・大分・熊本・沖縄)に店舗を展開
- ◆直営店34店、代理店70店(2015年12月末現在)

② 商材の多様性

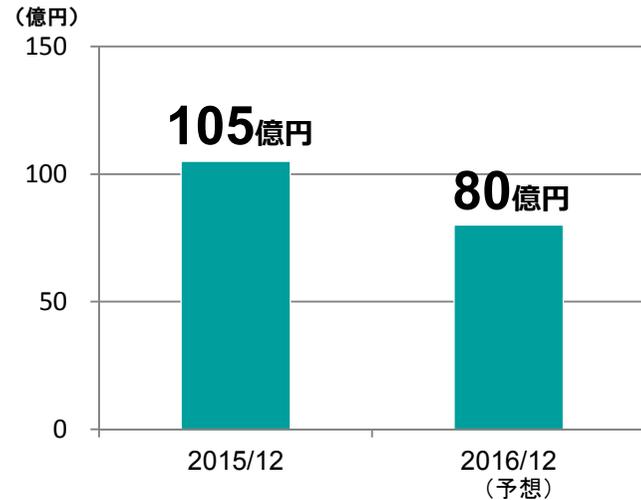
- ◆個人向け:SoftBank、Y!mobile、代理店サポート、パートナー事業
- ◆法人向け:LED照明、au、SoftBank、ネットワーク、通信サービス

③ 圧倒的な資本力

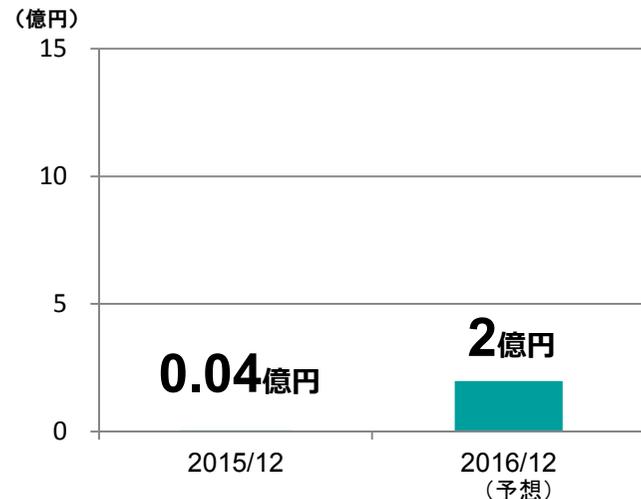
- ◆無借金経営
- ◆M&A(店舗買収)可能な、資金力

「情報通信ビジネス」主な施策 ②今後の戦略

■ 「情報通信ビジネス」売上高



■ 「情報通信ビジネス」営業利益



● 戦略

優良店舗網の構築

優良店舗網の拡大に向けて必要な要素は、ホスピタリティの高い優良人材による接客業務と入店しやすい店舗の設置、運営となることから、店舗への投資と人材育成への投資を行い顧客とキャリアを同時に囲い込む

新規事業

九州地域最大級既存の店舗網(拠点)とBtoCのノウハウを活用し、既存店舗での新たな商材を流通させる
また、新たな商材を踏まえた、新規事業についても検討

M&Aによる拡大戦略

福岡県を中心とした店舗網を昨年スクラップ&ビルドによって拡大に向けたスリム化はほぼ完了。今後勝ち組として九州全域にエリアを拡大する
⇒積極的なM&Aによる代理店の買収

● 今後注力する事業

ショップ事業

3. 中期経営計画（2012－2016）の概要



目 標
2016年12月期

1,000億円企業グループを目指す！

基本戦略

- より成長が見込める分野への経営資源の投入
- グループ連携・シナジー追求

中期経営計画

	2014/12 (実績)	2015/12 (実績)	2016/12 (計画)
売上高	688億円	879億円	1,001億円
営業利益	37億円	51億円	62億円
ROE	30.3%	41.8%	30.8%
自己資本比率	16.1%	19.2%	23.2%
配当性向	20.0%	20.0%	30.0%

成長性と収益性をさらに高めるための
最適ポートフォリオの構築を図る

IV. 參考資料





『労働者派遣法』※ 改正

※労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律等の一部を改正する法律

改正の目的

企業による派遣形態
の活用拡大

▼
経済活性化

派遣労働者の
身分の安定

▼
雇用安定化

改正前

- 専門26業種区分に基づく規制
- 有期派遣受入期間「業務」単位で最長3年
- 許認可制の一般派遣と届出制の特定派遣

改正後

- 専門26業種区分の**廃止**
- 有期派遣受入期間「人」単位で最長3年
- 全てが許認可制の**一般派遣へ**

※(新たな認可基準)

基準資産額: 2,000万円×事業所数
現金・預金: 1,500万円×事業所数

業界の淘汰が進み、市場の活性化が更に加速

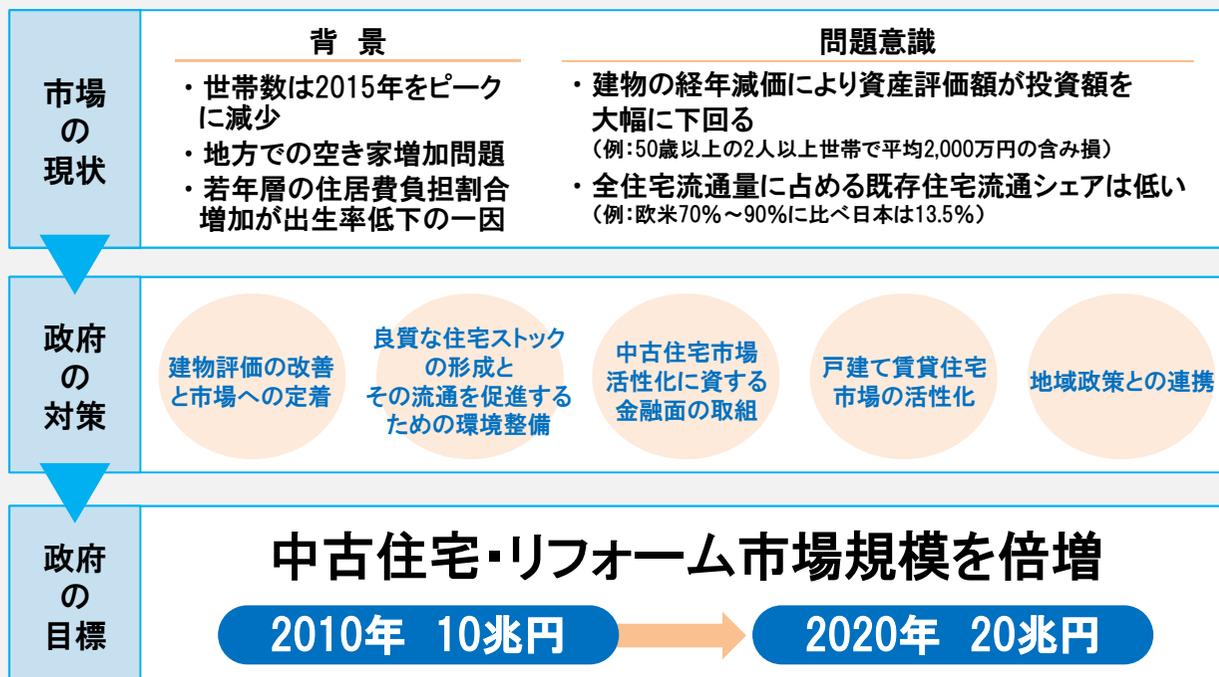
当社にはプラス効果

業界の牽引役として社会性を強く認識して事業に取り組み人材業界の価値向上に努める

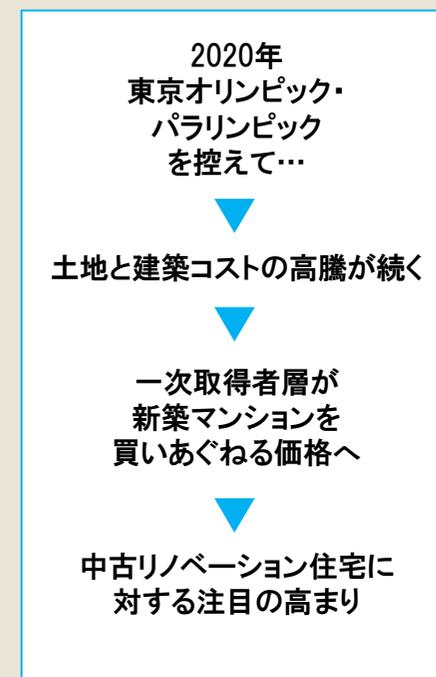
1. 業界・市場動向 ②「不動産ビジネス」を取り巻く環境



国土交通省： 中古住宅市場活性化ラウンドテーブル



首都圏の市場動向



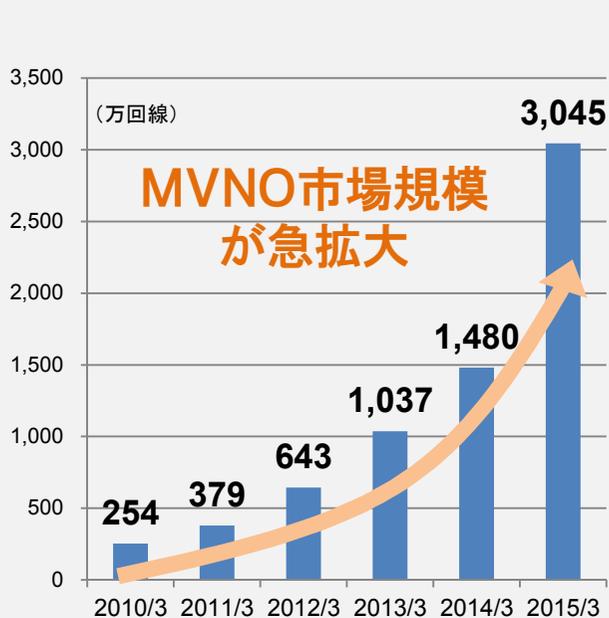
リスクを最大限に回避する技術が競争力の差を生み出す時代へ

当社にはプラス効果

1. 業界・市場動向 ③「情報通信ビジネス」を取り巻く環境

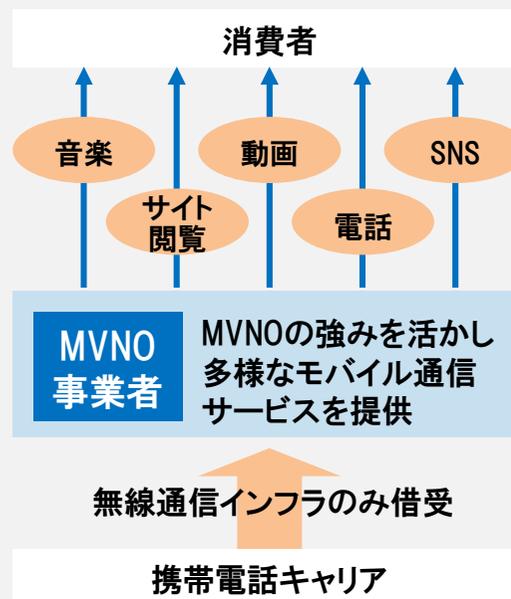


- ショップでの携帯販売の減少
スマホ需要一巡による売り上げ停滞、格安スマホ拡大、キャリアの販促費見直し(キャッシュバックの縮小)
- MVNOの概要と主な強み



出典: MM総研 国内MVNO市場規模推移より

【MVNOの概要】



- MVNOの主な強み**
- 価格競争力 (魅力的な料金プラン)
 - サービスの多様性 (幅広い選択肢)
 - ・データ通信系
 - ・音声通話系
 - MNP(番号ポータビリティ)が可能

※MVNO(Mobile Virtual Network Operator):仮想移動体通信事業者

『SIMフリー』開始 (2015年5月1日) で更に拡大へ

※ 総務省が「SIMロック解除に関するガイドライン」を策定

新しいビジネスチャンス



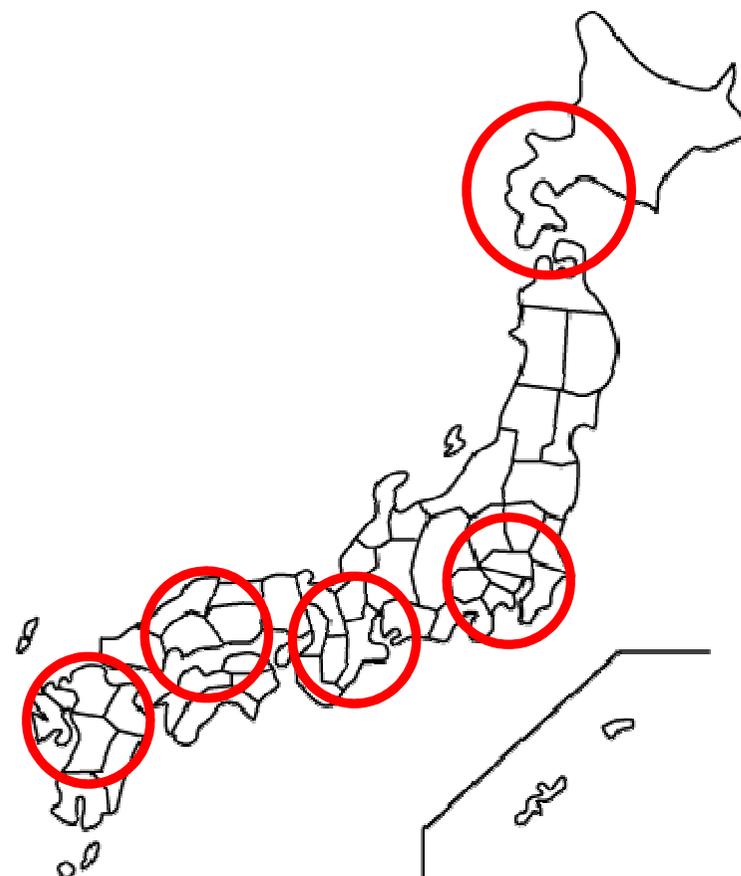
2. 不動産ビジネス:みくに産業株式会社

みくに産業株式会社 会社概要

本社	北九州市小倉北区紺屋町12-4 三井生命北九州小倉ビル1F
設立	1981年
資本金	9,500万円
事業内容	不動産仲介、宅地開発、マンション分譲、建売分譲、賃貸管理、企画・販売代理
従業員数	148名(グループ合計)

 <p>Development 街づくり マンション、戸建住宅の 企画開発・分譲販売</p> <p>ディベロップメント事業 ディベロップメント事業についてご紹介します。</p>	 <p>Property 賃貸管理 事業用不動産の仲介 資産活用の提案</p> <p>プロバティ事業 プロバティ事業についてご紹介します。</p>
 <p>Renovation 不動産の買取り ~再生販売</p> <p>リノベーション事業 リノベーション事業についてご紹介します。</p>	 <p>Distribution 九州北部リハウス(株) 住み替えの仲介</p> <p>九州北部リハウス(株) 小倉店 八幡店 天神店 福岡東店 福岡南店</p>

リノベーション事業の全国ネットワーク



○ ネットワーク網



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 津田 由佳理

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。





