


2016年12月期 第2四半期決算説明資料



2016年8月22日(月)
株式会社ワールドホールディングス
東証1部 (2429)



I .2016年12月期 第2四半期決算概要

II .2016年12月期 業績予想

III.今後の取り組み

I . 2016年12月期 第2四半期決算概要





6月29日に東京証券取引所一部指定となりました。
皆様のご支援に感謝申し上げます。

- 3月22日に東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)から同取引所市場第二部へ市場変更



- 6月29日に東京証券取引所市場第二部から同取引所市場第一部銘柄に指定

平成28年熊本地震により被害を受けられました皆様へ、心よりお見舞い申し上げます。
一日も早い復旧と復興をお祈りいたします。

WORLD HOLDINGS

おかげさまでこのたび、(株)ワールドホールディングスは
東証第一部に上場いたしました。

人が活きるカタチを、世界へ。

人財・教育ビジネス | ファルコム | 株式会社 株式会社 株式会社 株式会社 株式会社
不動産ビジネス | MIKUNI | 株式会社 株式会社 株式会社 株式会社 株式会社
情報通信ビジネス | e-support | 株式会社 株式会社 株式会社 株式会社 株式会社

AM: 45,677万円 | 営業収入: 31,785万円 | 営業利益: 10,522万円 | 2019年12月期 売上高: 87,984万円

株式会社ワールドホールディングス
www.world-hd.co.jp

第2四半期サマリー



- 売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益は前年同期比で減収減益ながら、利益は2Q予算比上振れで着地
- 減収減益の主要因は、前年同期に不動産ビジネスにおいて大型不動産売却による計上が集中したことによるものであり、通期予算に対する進捗は予定通り

単位：百万円、%

	2015/2Q 実績	2016/2Q 実績	前年同期比		2016/2Q 予算 ※	実績 vs 予算	
			増減額	増減率		超過額	達成率
売上高	52,866	41,608	△11,258	△21.3	43,170	△ 1,562	96.4
営業利益	4,484	2,111	△2,372	△52.9	1,767	344	119.5
経常利益	4,464	2,088	△2,375	△53.2	1,686	402	123.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,106	1,199	△1,906	△61.4	1,034	165	116.0

※2016年2月3日発表

第2四半期セグメント別売上高



- 人材・教育ビジネスは、物流分野での案件増を中心に順調な推移
- 不動産ビジネスは、前年度比で下期に不動産売却が集中するため、減収減益
- 情報通信ビジネスは、前年度までの店舗・人材への集中投資で収益性が改善

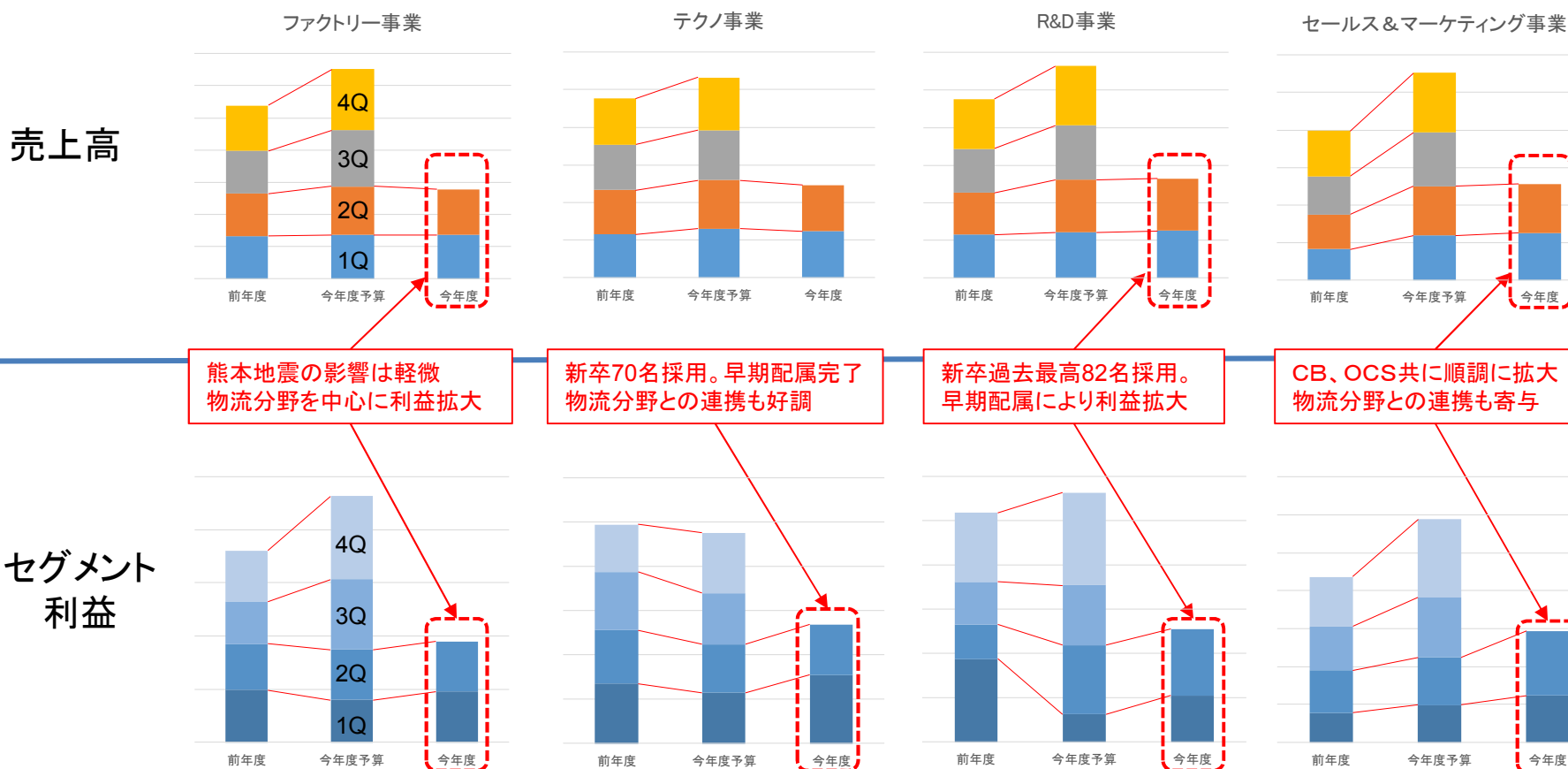
単位：百万円、%			2015/2Q 実績 (利益率)	2016/2Q 実績 (利益率)	前年同期比		通期予算 ※ (利益率)	通期予算に 対する 進捗率
		増減額			増減率			
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	13,210	13,857	647	4.9	32,571	42.5
		セグメント利益	925 (7.0%)	948 (6.8%)	22	2.5	2,316 (7.1%)	41.0
	テクノ事業	売上高	4,648	4,912	263	5.7	10,669	46.0
		セグメント利益	512 (11.0%)	538 (11.0%)	26	5.1	952 (8.9%)	56.5
	R & D 事業	売上高	2,271	2,641	370	16.3	5,650	46.8
		セグメント利益	265 (11.7%)	255 (9.7%)	△9	△3.6	565 (10.0%)	45.2
	セールス&マーケティング事業	売上高	1,743	2,565	821	47.1	5,525	46.4
セグメント利益		95 (5.5%)	147 (5.8%)	52	54.9	296 (5.4%)	49.8	
その他の事業	売上高	221	227	6	2.8	547	41.6	
	セグメント利益	6 (3.0%)	5 (2.5%)	△0	△13.3	26 (4.8%)	21.7	
計 (参考)		売上高	22,095	24,205	2,109	9.5	54,963	44.0
		セグメント利益	1,804 (8.2%)	1,896 (7.8%)	91	5.1	4,157 (7.6%)	45.6
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	24,235	13,346	△10,889	△44.9	37,092	36.0
		セグメント利益	3,372 (13.9%)	934 (7.0%)	△2,438	△72.3	3,921 (10.6%)	23.8
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	6,535	4,056	△2,478	△37.9	8,056	50.4
		セグメント利益	△22 (—)	131 (3.3%)	154	(—)	200 (2.5%)	66.0
合計		売上高	52,866	41,608	△11,258	△21.3	100,111	41.6
		消去又は全社 営業利益	△670 4,484 (8.5%)	△850 2,111 (5.1%)	△2,372	△52.9	△2,003 6,275 (6.3%)	— 33.7

※2016年2月3日発表



セグメント別予算進捗 ①人材教育ビジネス

主要人材セグメントの予算進捗については、当初計画通り順調に推移



セグメント別予算進捗 ②不動産ビジネス、情報通信ビジネス

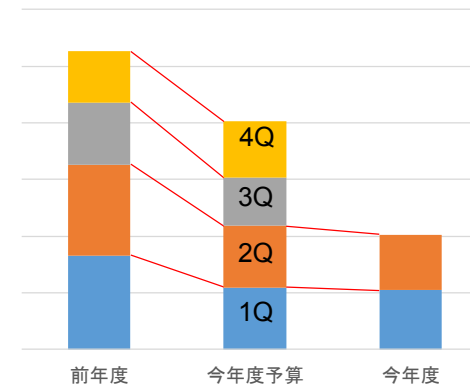
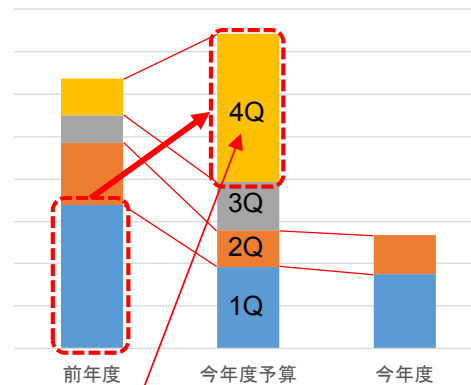


不動産については後半に不動産売却が集中する予算となっているが概ね順調に推移
 情報通信ビジネスについては、昨年の事業投資によって利益が順調に回復

不動産ビジネス

情報通信ビジネス

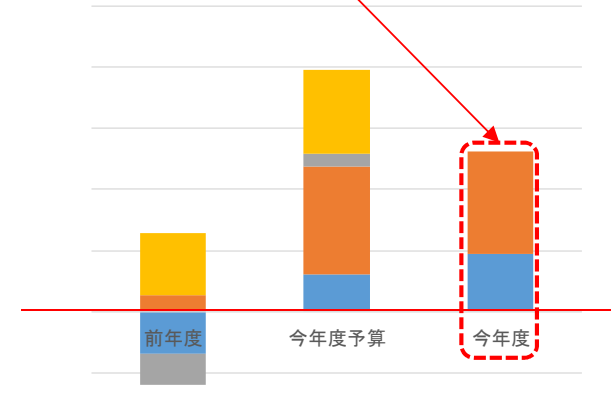
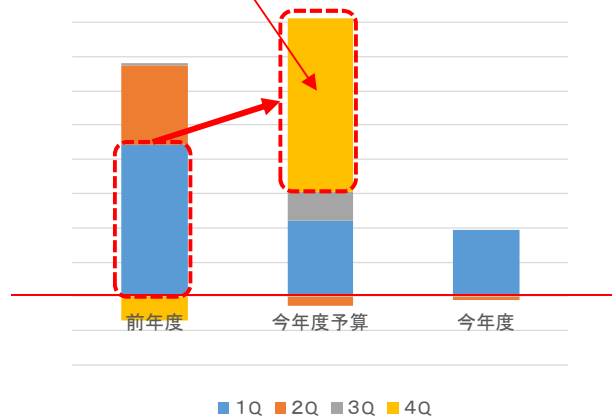
売上高



今期は後半に不動産売却が集中

前年度の事業投資によって
営業利益が回復

セグメント
利益



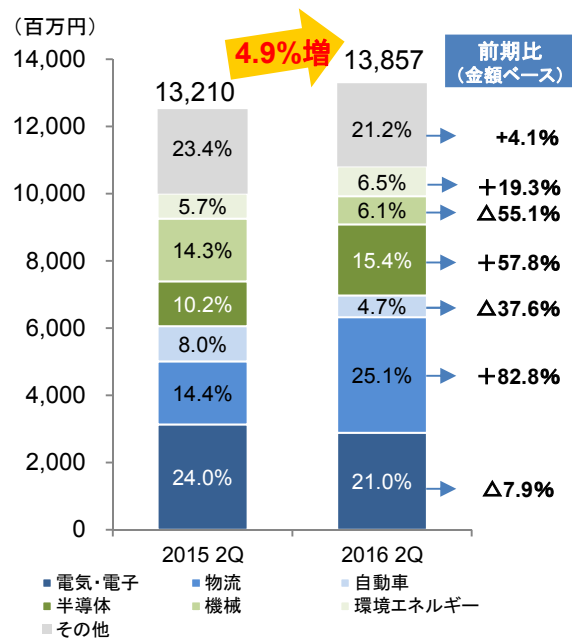
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

ファクトリー事業

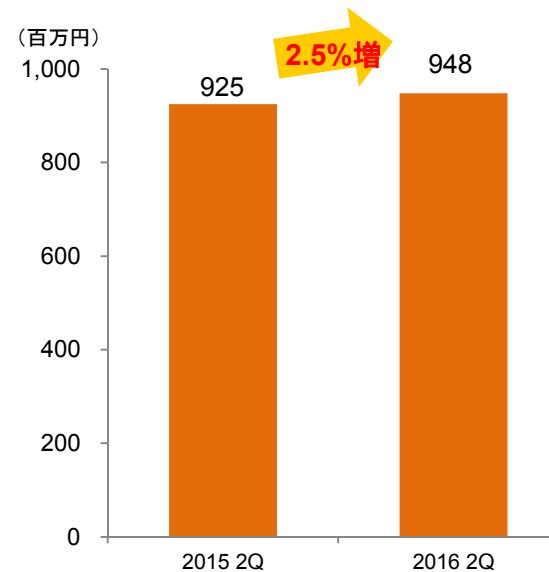
<分野別売上高・構成比と在籍数>

- 物流分野は、実績への高評価が新たな案件獲得に繋がり大きく拡大
- 製造分野も、スマートフォン関連業種に大きな影響は無く、半導体を中心に拡大
- 寮をフル活用し、移動可能者の確保を優先する等、採用の全体最適に注力

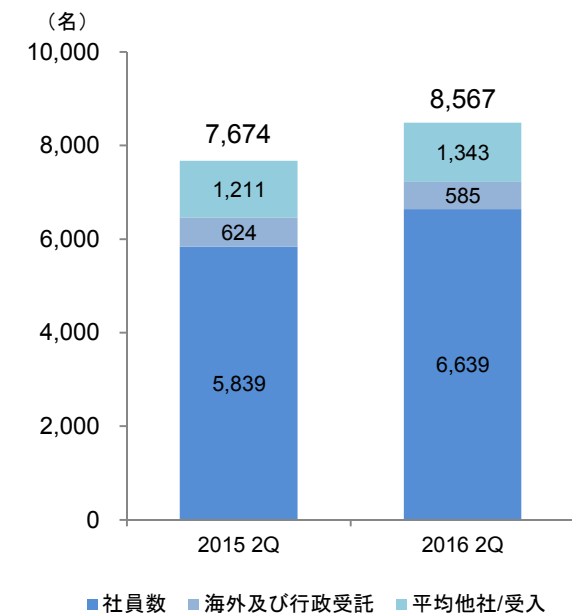
◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移(3ヶ月平均)



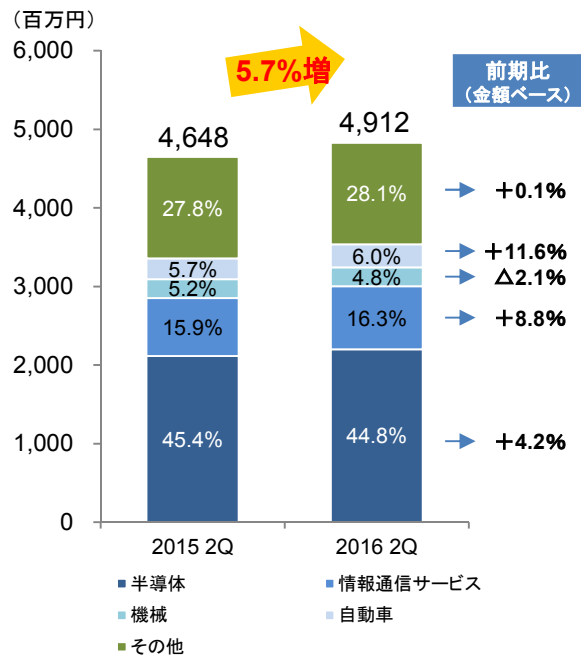
※在籍数は3か月平均 他社受入の外部人員を含む
 ※在籍数は現業社員のみ

テクノ事業

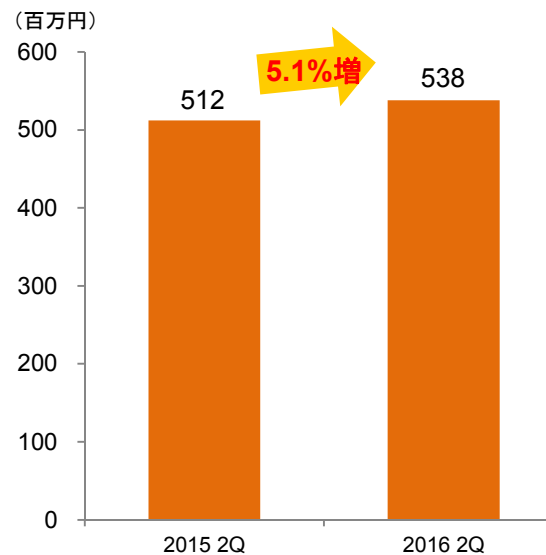
<分野別売上高・構成比と在籍数>

- 半導体・情報通信サービス分野を中心に積極的に需要を確保
- 教育インフラ整備に注力し、CATIA研修機関として名古屋デザインセンターを開設
- (株)アドバンと共同開発したJAVAオンライン教育システムを導入

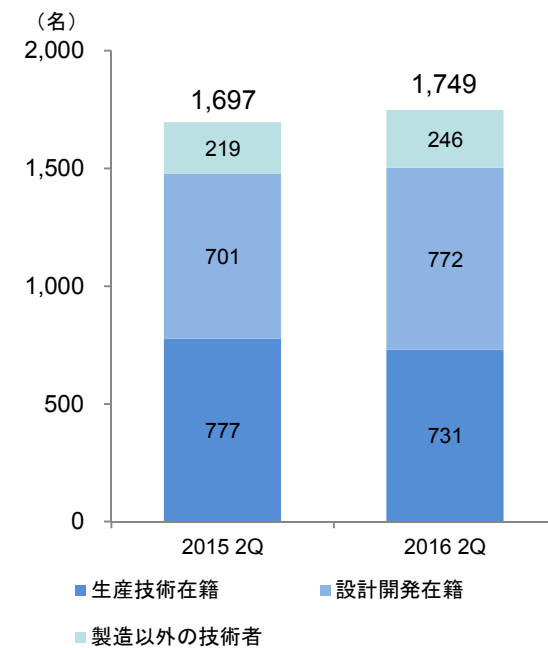
◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移(3ヶ月平均)



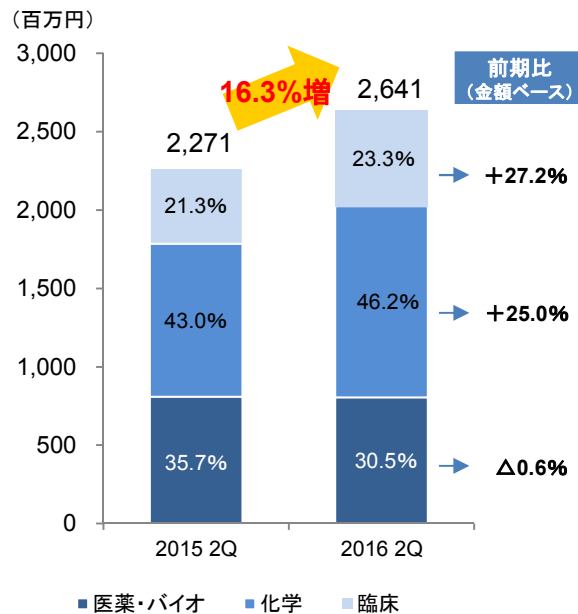
※在籍は3か月平均
 ※在籍数は現業社員のみ数字

R&D事業

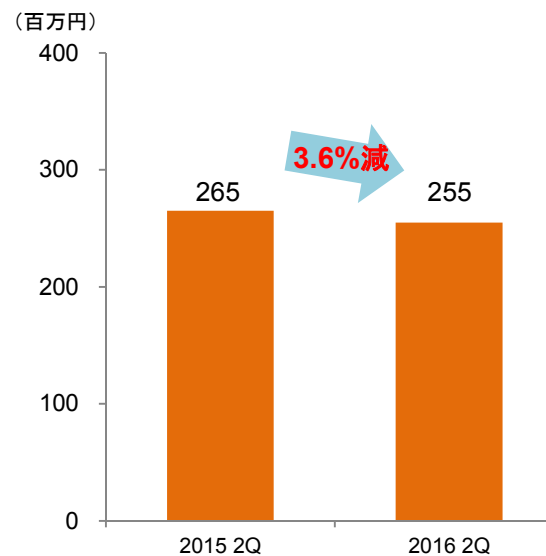
<分野別売上高・構成比と在籍数>

- バイオ・化学分野が需要好調で推移、安全性情報管理(PV)は海外人員採用で拡大
- 採用は過去最高82名新卒、第二新卒30名以上を含め年間100名超の採用体制の推進
- DOTインターナショナルは、試験延期はあるが、企業治験プロジェクトで順調に推移

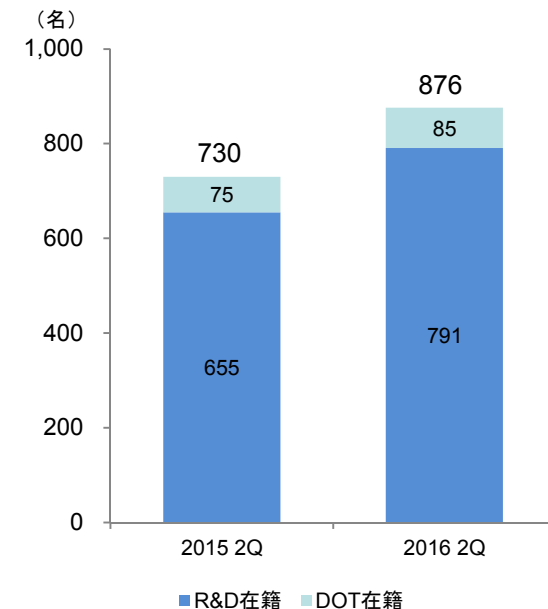
◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)



◆ 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

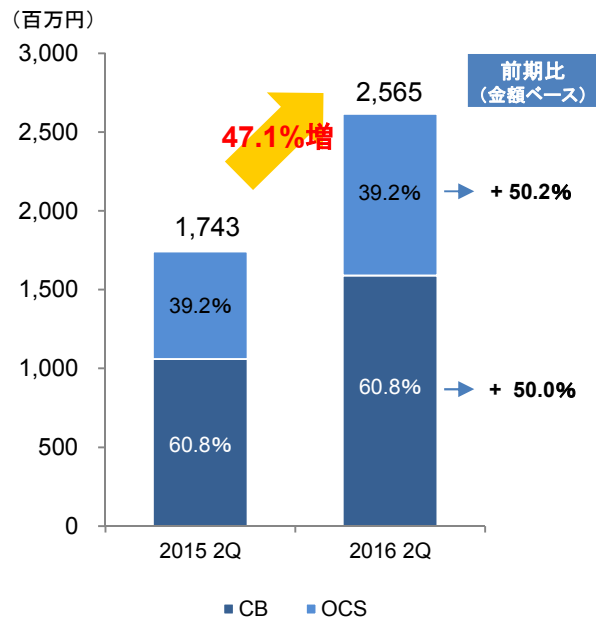
※PV=Pharmacovigilanceの略(医薬品安全性管理)
 医薬品の副作用などの安全性情報を的確かつ迅速に
 収集・分析する業務

セールス&マーケティング事業

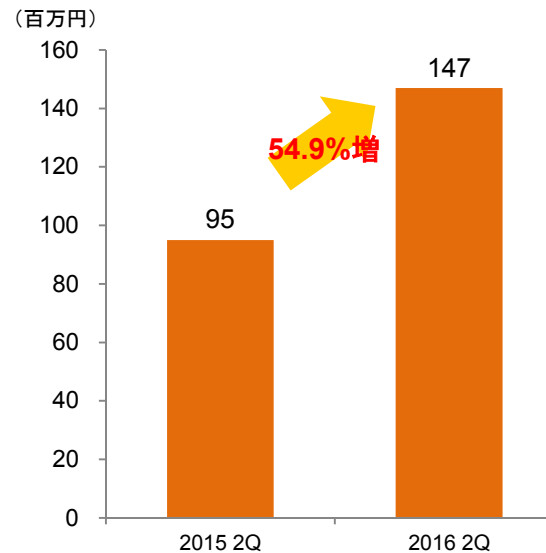
<分野別売上高・構成比と在籍数>

- CB(販売員派遣)は、百貨店・量販店との直接取引増加で売上拡大
- OCS(コールセンター等のオペレータ派遣)は、大手ベンダーとのパイプライン確立、ファクトリー事業部の物流分野との連携強化により売上拡大

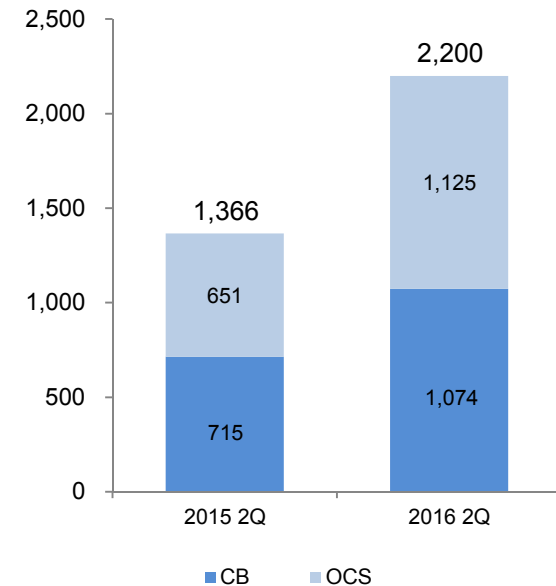
◆ 業種別売上高と売上高構成比(%)



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移(3ヶ月平均)



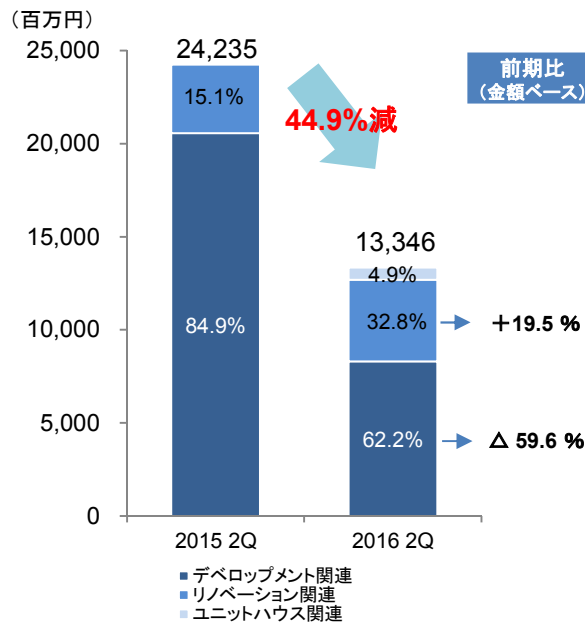
※在籍は3か月平均
 ※在籍数は現業社員のみの数字

不動産ビジネス

<業態別売上高・構成比と主な開発物件>

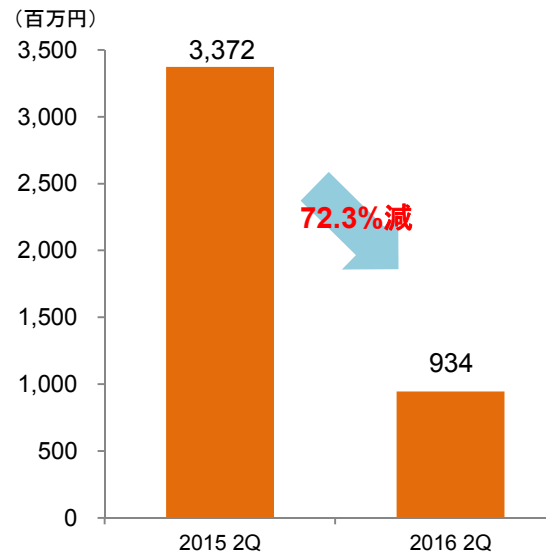
- **デベロップメント関連**: 市況を勘案しながら次年度以降の事業用地仕入れと、次年度引渡し物件のプロモーションに注力
- **リノベーション関連**: 繁忙期と前年度仕入れ好調により、計画超で推移
- **ユニットハウス関連**: 熊本地震の復興に寄与するため熊本支店を新規開設

◆ 業態別売上高と売上高構成比(%)



※ユニットハウス関連は、(株)オオマチワールド子会社化に伴い、2015 4Qより新設

◆ セグメント利益



◆ 主な開発物件

レジデンシャル品川中延グランクラス

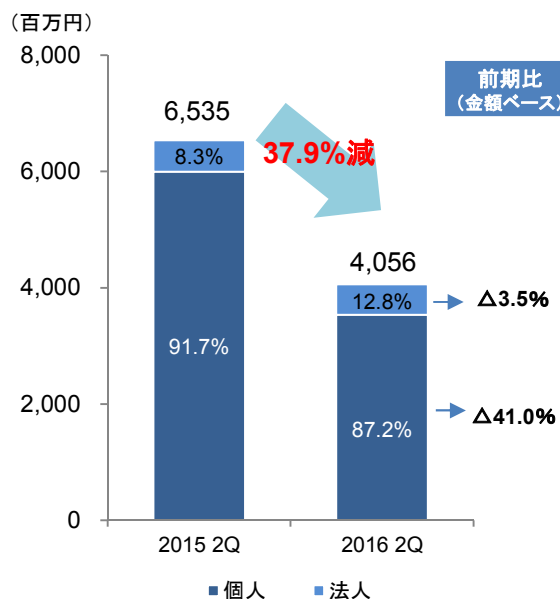


<所在地> 東京都品川区中延
 <交通> 東急池上線「荏原中延」駅より徒歩2分
 <販売戸数> 52戸

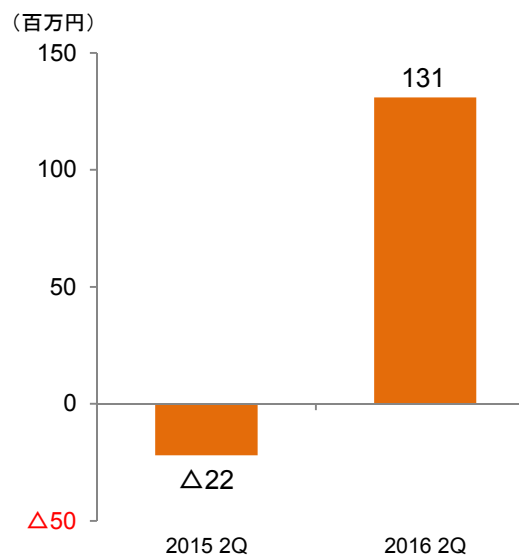
<売上高と店舗数推移>

- 顧客ニーズに合わせた関連商材の販売を強化し、顧客一人あたりの収益向上
- 統廃合により効率の良い大型店化をすすめ、競争優位性の向上に注力

◆ 仕向け別売上高



◆ セグメント利益



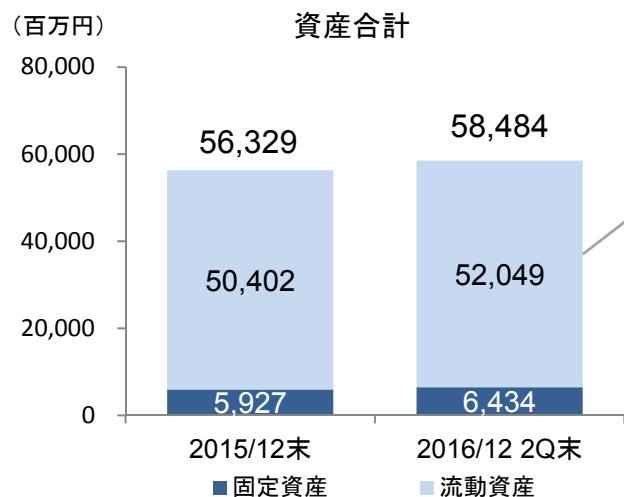
《豊富な商材ラインナップ》



財政状態 B/S

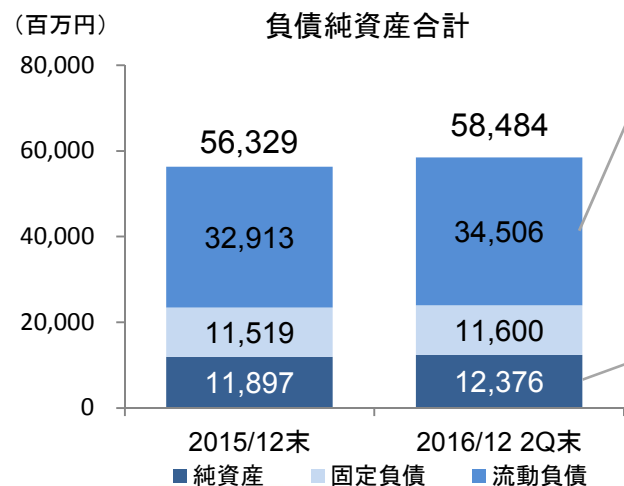


● 次年度に向けて各エリアで新たな事業用地を仕入れ、仕掛販売用不動産が増加



流動資産 52,049(+1,647)

- ・現金及び預金の減少額 1,441百万円
- ・販売用不動産の減少額 3,126百万円
- ・仕掛販売用不動産の増加額 6,829百万円



負債 46,107(+1,675)

- ・短期借入金の増加額 1,672百万円
- ・未払法人税等の減少額 911百万円

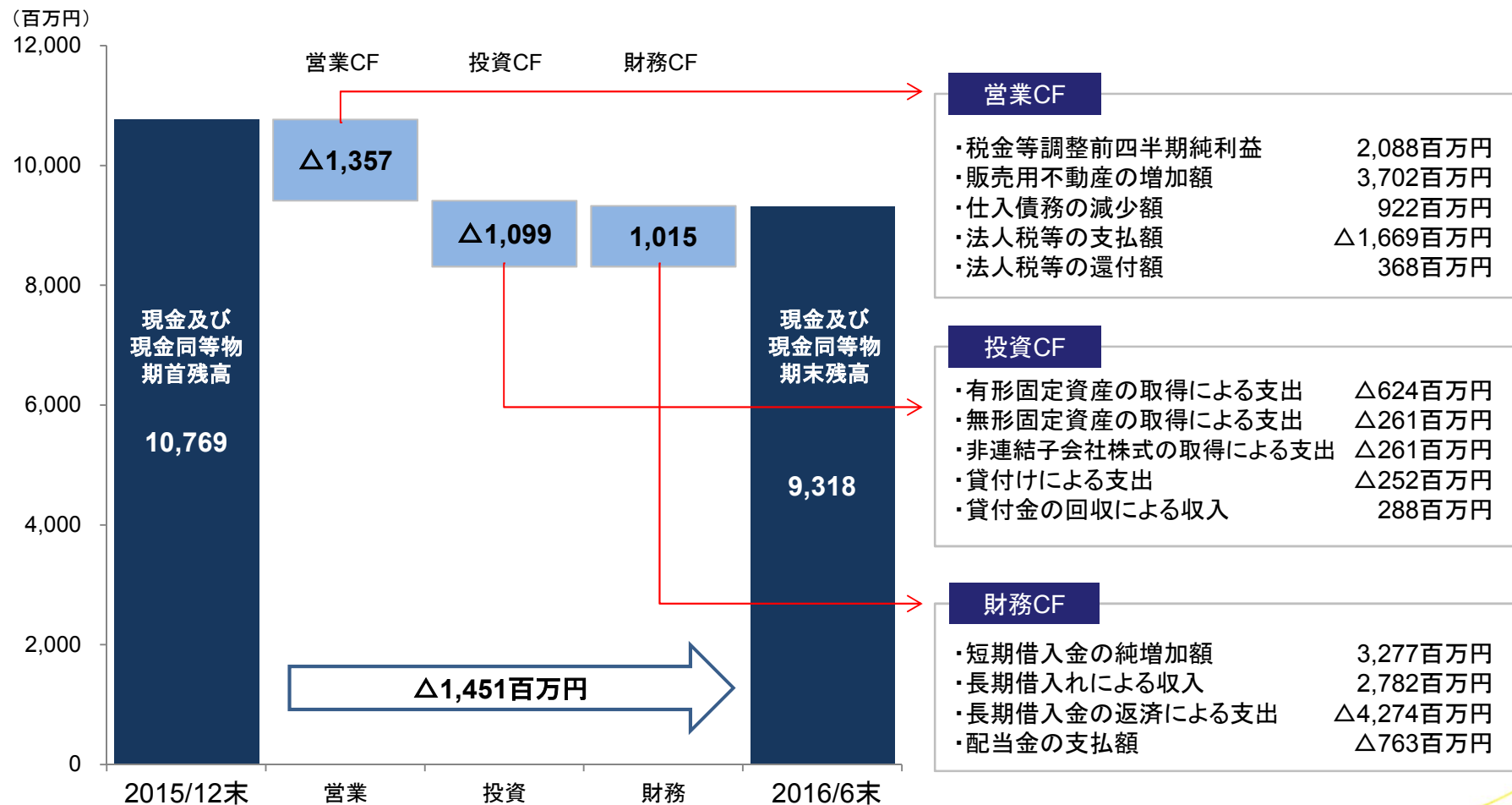
純資産 12,376(+479)

- ・利益剰余金の増加額 436百万円

キャッシュフロー



● 営業CFは1,357百万円の資金流出、投資CF1,099百万円の資金流出、財務CFは1,015百万円の資金流入





熊本地震の影響について

被災された方々におかれましては、心よりお見舞い申し上げます。
当社は、お客様と社員に対して九州を地盤としている企業としてできることを最優先しました。

《被災状況》

震災当初

熊本県内2事業所で200名以上の稼働停止。他地域でも減産の影響

事業所異動による就業先の確保



2Q業績に対する影響は軽微

下期以降

熊本県内の基盤は減少

予算化していた数百名規模の増員
及び関連事業所への影響あり

下期以降に影響が拡大



熊本地震への支援について

オオマチワールドでは、熊本県内の提携工場が被災したものの、地元企業として支援事業を開始。
益城町、大津町、南阿蘇村に40棟のユニットハウスを提供しています。



朝日新聞(熊本版):平成28年7月29日掲載



熊本日日新聞:平成28年7月29日掲載



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



- 7期連続増収、6期連続増益によって過去最高を達成の見込み

単位:百万円、%	2015/12 実績	2016/12 予算※	前期比	
			増減額	増減率
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
親会社株主に帰属する 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

※2016年2月3日発表

セグメント別 通期業績予想



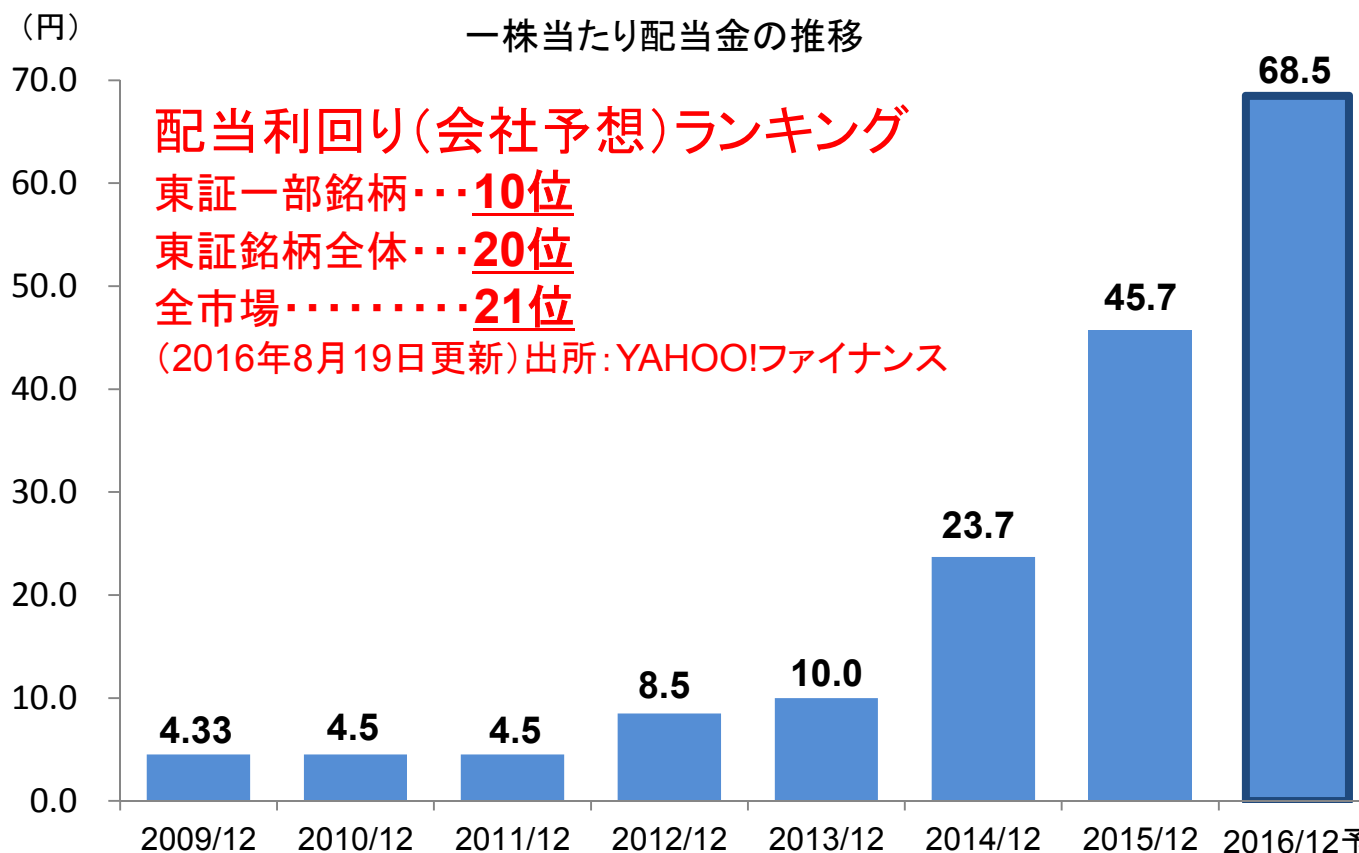
- 3つのコアビジネスすべてで増益を達成する見込み

単位：百万円、%			2015/12 実績	(利益率)	2016/12 予算 ※	(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	26,910		32,571		5,661	21.0
		セグメント利益	1,801	(6.7%)	2,316	(7.1%)	515	28.6
	テクノ事業	売上高	9,547		10,669		1,121	11.7
		セグメント利益	989	(10.4%)	952	(8.9%)	△36	△ 3.7
	R & D 事業	売上高	4,755		5,650		894	18.8
		セグメント利益	518	(10.9%)	565	(10.0%)	47	9.1
	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	(5.5%)	296	(5.4%)	77	35.5	
その他の事業	売上高	491		547		56	11.4	
	セグメント利益	15	(3.2%)	26	(4.8%)	10	70.3	
計(参考)		売上高	45,677		54,963		9,286	20.3
		セグメント利益	3,543	(7.8%)	4,157	(7.6%)	614	17.3
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	(9.6%)	3,921	(10.6%)	860	28.1
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	(0.0%)	200	(2.5%)	195	4,054.5
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	(5.8%)	6,275	(6.3%)	1,138	22.2	

※2016年2月3日発表



2016年度より配当性向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



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	中期経営計画				
	2014/12 (実績)	2015/12 (実績)	2016/12 (最終年度目標)	2016/12 (予算 ※)	
●より成長が見込める分野への 経営資源の投入	売上高	688億円	877億円	1,000億円	1,001億円
●売上成長よりも利益拡大	営業利益	37億円	51億円	50億円	62億円
●グループ連携・シナジー追求	ROE	30.3%	41.8%	20.0%	30.8%
	自己資本比率	16.1%	19.2%	25.0%以上	23.2%
	配当性向	20.0%	20.0%	20.0%以上	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**

「人材・教育ビジネス」における今後の取り組み①

事業環境

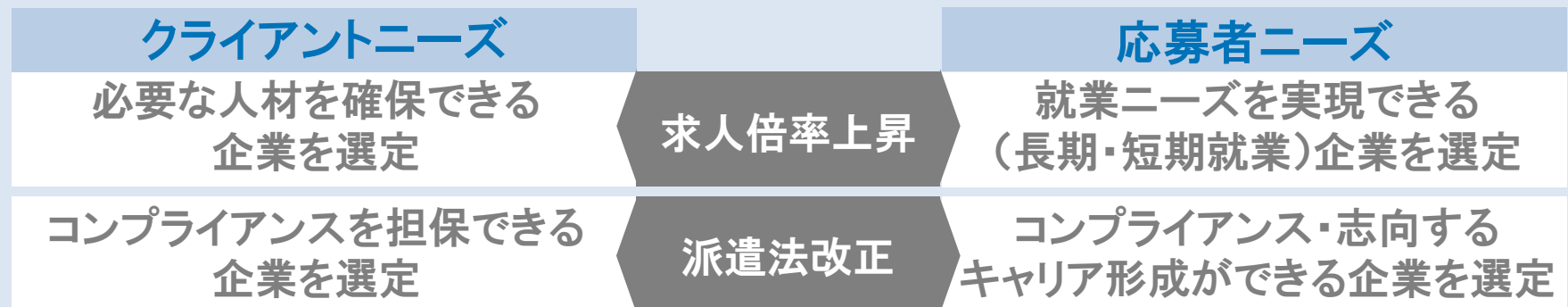
《日銀短観》 製造業は年末に向け業況悪化の見込み

- ・業種、企業によって業績には大きな差
- ・有効求人倍率は1倍を超える人員不足状態

《派遣法改正から約1年》 法対応の差別化が明確に

- ・今後対応できない企業の様々な問題が顕在化

短期的な見方



ともに当社へのニーズは強まる見込み

「人材・教育ビジネス」における今後の取り組み②

戦略

“採用強化”につながる各種施策を展開

多様な分野への領域拡大

- 既存事業のインフラを活用し新たな領域へ事業のすそのを広げる

M&Aによる事業拡大

- 既存事業の強化と事業領域の拡大
実績・ノーリツ台湾(テクノ)、日研テクノ(リペア)

様々な志向を持った人材への雇用創出

- 仕事を創出による、労働人口の最大化

外部連携企業の拡大

- マネジメント力を活用し、アライアンス企業の拡大による雇用創出の拡大

キャリア形成の仕組化

- 働く土壌と教育の提供による人材の創出

「人材・教育ビジネス」における今後の取り組み③

従来の
ビジネス

クライアントニーズの対応がメイン … マatchingビジネス
= 労働人口の流動化

当社が考えるのは…

新たな
ビジネス
の在り方

本当の雇用創出は“人と仕事を創り出すこと”
= 労働人口の最大化

人に対して ⇒ 労働人材の創出

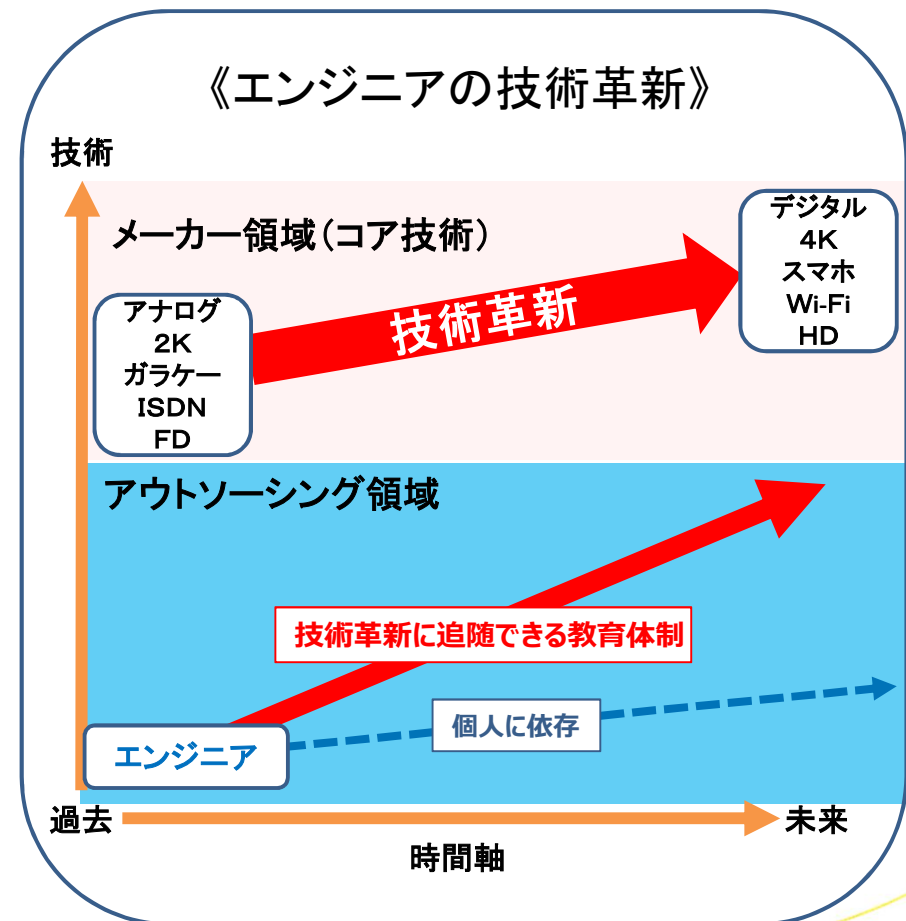
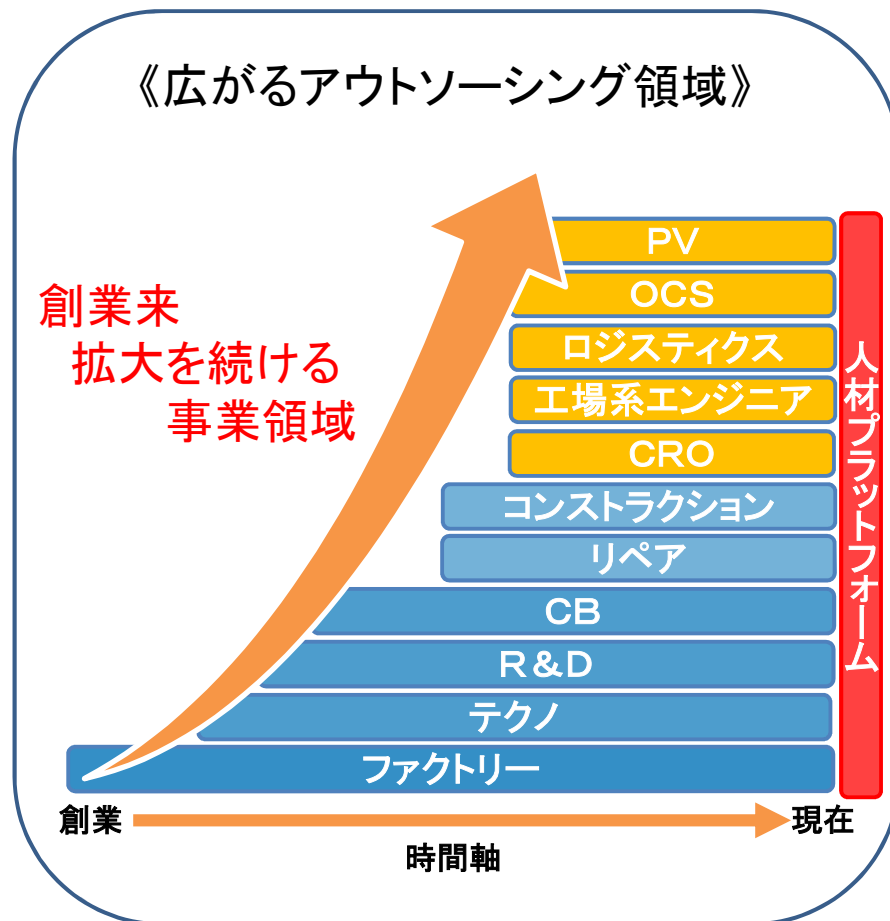
- 挑戦できる事業領域の拡大
- 足りないスキルを補う仕組み
(キャリアアップ)
- 長期就業によるスキルアップ

企業に対して ⇒ 就業先の創出

- 挑戦できる就業場所の創出
- 人材活用のメリットを共有
- 先行者メリットのノウハウ提供

「人材・教育ビジネス」における今後の取り組み④

人材・教育ビジネスでは、新たな労働人口の創出を通して
 様々なものづくり分野のプラットフォームを構築していきます。



「不動産ビジネス」における今後の取り組み①

事業環境

地価上昇

地価上昇要因
 ・インバウンドによる旺盛な消費(賃料上昇)
 ・地価上昇はマンション用地からホテル用地に
 ・地方中枢都市の高い上昇率が寄与

・都市部住宅地のマンション価格の高止まり
 ・地方地価の更なる上昇

空き家問題

都市部、地方を問わず更なる増加傾向
 ・高齢化・少子化
 ・新築住宅の増加

・仕入れ地域の拡大
 ・戸建仕入れ物件の適正価格化

短期的な見方

仕入れ
 (仕入不動産の価格上昇)

・ホテルニーズ拡大による地価高騰
 ・優良戸建空き家の価格上昇

● 独自ルートを持っている企業による仕入れ
 ● 価格上昇が続いても供給を優先して仕入れる大手

販売

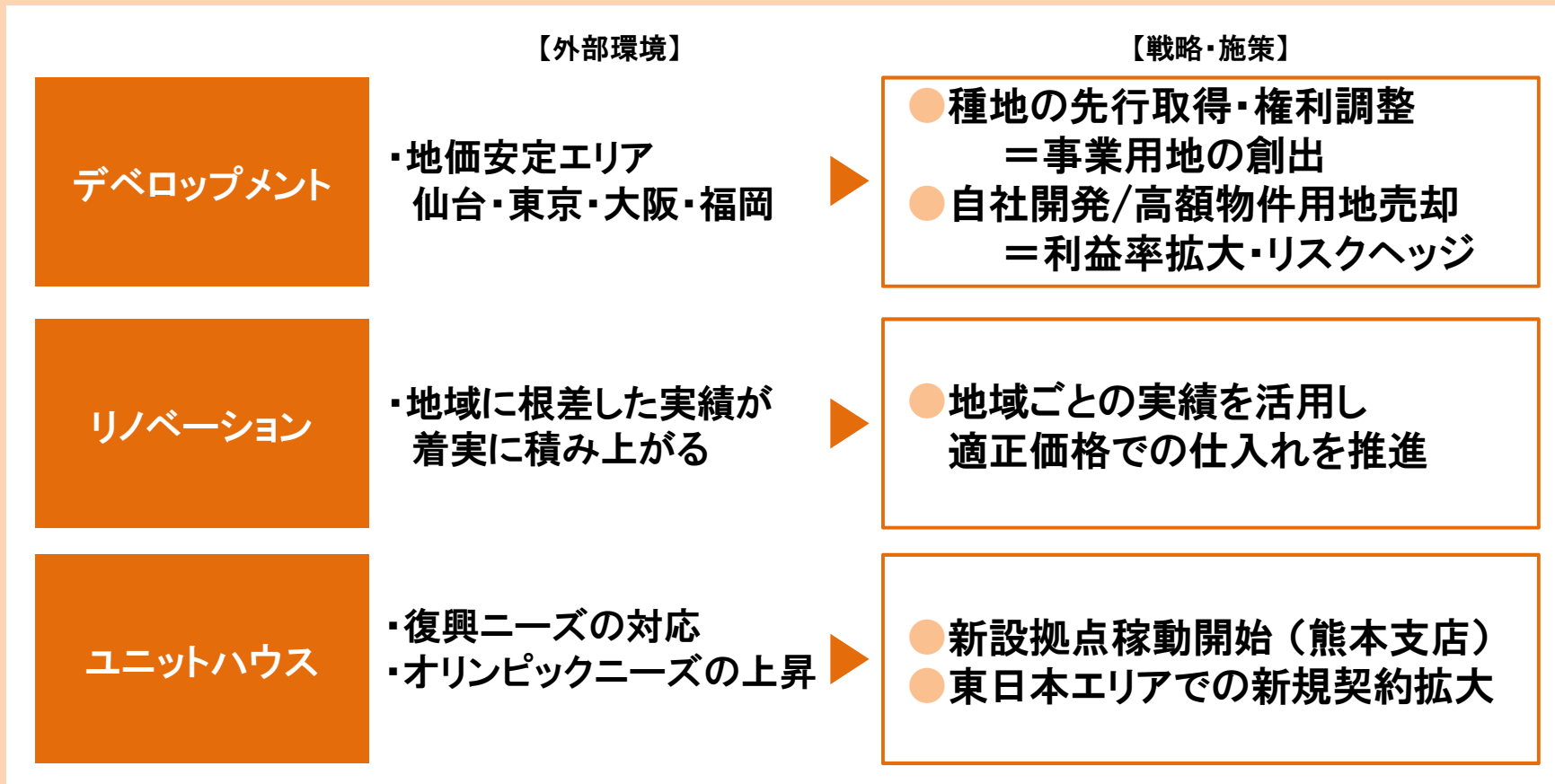
販売価格アップ
 ・土地上昇
 ・労務費上昇
 ・建築資材上昇

● 購買層の購入環境の変化
 所得アップ、金利低下による購入意欲の維持

「不動産ビジネス」における今後の取り組み②

戦略

経済環境と事業環境を見据えた事業展開を優先



「情報通信ビジネス」における今後の取り組み①

事業環境

携帯電話
市場

▶ 出荷台数は4年連続減少
スマートフォン普及率60.2%

- 国策によるICT(IoT・ビッグデータ・AI等)活用
- スマートフォン普及率は更に上昇

販売店

▶ 店舗数減少傾向

- 販売台数減少による調整局面

短期的な見方

顧客囲い込みの加速 ▶

- 更なる店舗力の差別化(店舗・接客対応)
- 大手による統合・再編の加速

戦略

顧客の囲い込みに繋げるためのサービス拡充と エリア拡大による顧客の母集団拡大を進める

店舗サービスの拡充 継続

- リピーターを取り込む店舗づくりと運営
- 接客人材へのキャリア形成プログラムの再考と実行

店舗網の拡大

- 効率重視の店舗網の構築(既存店舗)
- エリア拡大による新規エリア店舗網の構築(新規店舗)

取扱商材の拡大 (1次商材)

- 1次商材の拡充による利益率の拡大



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。