



ワールドホールディングス

証券コード：2429

おかげさまで

東京証券取引所
第一部銘柄に
指定されました



株主の皆様へ

第24期 中間株主通信

2016年1月1日～2016年6月30日

トップインタビュー

人材・教育ビジネスにおいて事業連携による新規案件が増加し、売上・利益が拡大



人が活きるカタチ



WORLD
HOLDINGS

代表取締役会長兼社長
伊井田 栄吉

中期経営計画最終年度の当期は、
売上高、営業利益とも最終目標値を
達成する見込みです。

Top Message

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。
当社は、創業以来、人と人とのつながりである“絆”を深めるために、人材・教育ビジネス、不動産ビジネス、情報通信ビジネスの3つの事業を柱として、人々に生活を営むための環境と多様な働く場所を提供し「人が活きるカタチ」を創造するという社会的使命に取り組んでまいりました。

本年は、今後の成長をさらに加速するために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し、6月29日

には、同取引所市場第一部に指定となりました。これもひとえに皆様方の暖かいご支援の賜物と心より御礼申し上げます。

当第2四半期の業績は、人材・教育ビジネスは引き続き好調でしたが、不動産ビジネスにおける物件引渡し下期に集中する影響によって、売上高は416億8百万円（前年同期比21.3%減）、営業利益は21億11百万円（同52.9%減）、経常利益は20億88百万円（同53.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益は11億99百万円（同61.4%減）

と減収減益となりました。この業績は予算通りの進捗となっており、今年度売上高の1,001億1百万円、営業利益の62億75百万円に対しては順調に推移しています。

今後も当社はさらなる安定成長に向け、新しい事業を創造するグループ企業として事業の裾野を広げながら、様々なビジネスモデルを構築し、成熟したマーケットでは適正規模を維持し、成長するマーケットではNo.1を目指し、引き続き安定した経営を進めてまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

人材・教育ビジネスにおいて事業連携による新規案件が増加し、売上・利益が拡大しています。

Q1 人材・教育ビジネスの成果についてお教えてください。

ファクトリー事業で、物流分野が非常に好調です。実績への高評価から、3PL(7ページの注を参照してください)としての受注が増加するなど、新たな案件の獲得につながっています。さらに、事業を深掘りすることによって、テクノ事業やセールス&マーケティング事業などのニーズを顕在化させるなど、ワンストップサービスが強みとしてしっかり機能していると思います。また、製造分野は特に半導体を中心に拡大しました。2016年4月に発生した熊本地震においては、事業所の稼働停止や減産の影響がありましたが、全国ネットワークを持っている当社の強みを活かし、影響を最小限に抑えることができました。

テクノ事業は、当期の採用と事業領域の拡大に向け、人材の育成につながる教育インフラ整備に注力しました。2016年5月にはCATIA研修機関として「名古屋デザインセンター」を開設、6月には関係会社である(株)アドバンと共同開発したJavaのオンライン教育システムを導入しました。これらにより、専門的な社員のスキルアップが図られることになり、近い将来には自動車関係の設計にまで領域を広げていこうと考えています。

また、半導体装置技術者の強化を図るためにデジタルプリント装置の販売・メンテナンスを行っている「ノーリツ台湾」の買収を実施しました。今後は、台湾において半導体装置のメンテナンスに応用できるデジタルプリント装置のメンテナンス技術によって技術者の育成と拡大を図り、利益を拡大してまいります。

建設技術者派遣事業のコンストラクション部門は、ファクトリー事業の物流分野との連携により新規案件を獲得し、業績が拡大しました。

R&D事業は、採用に力を入れ、新卒社員を過去最高の82名を採用し、第二新卒社員も30名以上を予定してい

ます。今後も年間100名超の研究社員に特化した採用体制の定着を目指します。前期から参入した医薬品の安全管理(PV)分野も順調に推移しています。外国人の積極的な採用により、今後も拡大させていく方針です。

セールス&マーケティング事業も非常に順調でした。CB(販売員派遣)は、百貨店・量販店との直接取引が増加、OCS(オペレーター派遣)は、ファクトリー事業との連携が強化され売上が拡大しました。

Q2 不動産ビジネスの成果はいかがでしたでしょうか。

不動産ビジネスの当第2四半期の事業環境は、建築費や都市部住宅地のマンション価格が高止まりしていることもあり、首都圏は新規マンション供給が減少しましたが、仙台エリアは増加しました。近畿圏においては、供給は減少しましたが初月契約率平均は好調ラインを維持しています。

当社は、事業リスクを考慮して、駅から近い一等地にある使用用途の多い土地を主に仕入れていますが、適正規模で事業化可能な物件については当社で事業化し、地価やコストの問題で、高額物件になるなど想定以上の規模になる場合は、大手デベロッパーへ売却するなど事業規模の適正化を図っています。

当第2四半期の業績は、物件引渡しのタイミングによって前年同期比で減少しましたが、通期業績は前期比で増加となる見込みです。そのような中、デベロップメント関連では、「レジデンシャル品川中延グランクラス」をはじめとする新築分譲マンション78戸に加え、宅地開発物件「相馬ニュータウン」51区画の引渡しを行いました。

リノベーション関連は、(株)ミクニの強みである仕入れが好調であったため、計画を上回る売上となりました。今後も仕入れ地域の拡大を図って全国展開を目指すともに、適正価格での仕入れを推進し、業界No.1を目指して

まいります。

ユニットハウス、レンタル関連では、前期にグループ傘下となった(株)大町と(株)ユニテックスを合併し、(株)オオマチワールドを設立しました。さらに、熊本地震の復興需要に寄与するため熊本支店を新設しました。今後は、熊本地域の復興に対応していくとともに、東日本地域のオリンピック関連需要を取り込んでまいります。

Q3 情報通信ビジネスの事業環境と今後の戦略についてお聞かせください。

情報通信ビジネスにおいては、業界のキャッシュバック規制や、スマートフォンの一巡などにより、携帯電話市場におけるキャリアの出荷台数は4年連続して減少しており、現在調整局面に入っています。

当社の情報通信ビジネスでは、今後激化が予想される顧客獲得競争を見据え、昨年からの既存店のスクラップ&ビルドによって効率化と接客力の向上を進めてきたことにより、売上高は減少していますが、利益は大幅に増加しています。

今後は、九州全域を見据えた店舗展開を進めながら、お客様のニーズに合わせた商材の販売を強化し、さらには利益率の高い一次商材の開拓に努めてまいります。



東証第一部指定に寄せて

My thoughts for the Company Designated in the 1st Section of TSE



Q1 東証一部指定にあたってのメッセージをお願いします。

当社は、2005年2月9日に東京証券取引所JASDAQスタンダードに上場いたしました。そして、11年後の2016年3月22日に東京証券取引所市場第二部へ市場変更し、さらに、6月29日には、同取引所市場第一部に指定となりました。

目標のひとつである東京証券取引所市場第一部への上場が達成できたことは、非常に嬉しく思っています。これもひとえに株主や社員、さまざまなステークホルダーの皆様方の暖かいご支援の賜物と心より御礼申し上げます。

当社は、これからも事業の裾野を広げ、企業価値を向上させてまいりますので、さらなるご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

Q2 御社のこれまでの歩みをお聞かせください。

1993年2月に、各種業務の請負業（アウトソーシング）を事業目的に、(株)ワールドインテック（現(株)ワールドホールディングス）として当社を設立しました。それから現在まで23年が経過したことになります。

設立以降、事業領域を積極的に拡大させ、2005年には情報通信事業に進出、さらに、2010年以降は、(株)ワールドレジデンシャルを設立し、2015年には創業会社であるみくに産業(株)（現(株)ミクニ）を子会社化するなど不動産業に展開しています。

このように当社は、その時代の潮流に合わせて、人材派遣事業、情報通信事業、不動産事業と事業の裾野を拡大させてまいりました。これまでの歩みはすべて、当社の企業理念でもある、人々に生活を営むための環境と多様な働く場所を提供し、「人が生きるカタチ」を創造するためです。

当社は、これからも事業の裾野を広げ、「人が生きるカタチ」を実現するために成長を続けてまいります。

Q3 御社のテーマ、「人が生きるカタチ」について聞かせてください。

企業は社会での存在意義が重要であると考えています。「人が生きるカタチ」とは、勤労すること、すなわち「働くカタチ」、街で暮らすこと、すなわち「住まうカタチ」、人々とコミュニケーションをとること、すなわち「つながるカタチ」です。

具体的に述べると、「働くカタチ」とは、男性ばかりでなく、女性や高齢者、障がい者など、す

すべての人々にふさわしい働く場を提供していくことです。「住まうカタチ」とは、快適な住宅を提供していくことだけでなく、環境にやさしい住宅、住みやすい街づくりをしていくことです。「つながるカタチ」とは、情報機器を販売するだけでなく、モバイルサービスを提案して人々のコミュニケーションをより良くしていくことです。

当社は、これらの3つのカタチを創造するために存在しており、今後も地域に、社会に根ざした事業を展開してまいります。

あると考えています。例えば、「健康」や「自然」もそうではないかと思えます。健康でなくてはより良く生き、働いていくことができない。自然がなければ人間は生きていけないのです。将来、これらの分野での事業機会があれば、進出していきたいと考えています。

これからも当社グループは、未来を作っていく事業に積極的にチャレンジしていきたいと思っています。社会性を重視し、業態を変化させながら、持続的な成長をしていくことがワールドホールディングスの目標です。

Q4 「人が生きるカタチ」の先にあるものを教えてください。

「人が生きるカタチ」は、いろいろなカタチが

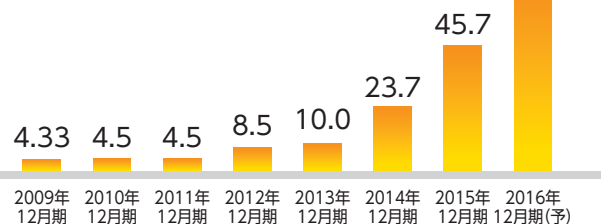
株主還元について

当社は利益成長に応じた株主還元を継続しております。配当については、当社は将来の事業展開と経営体質強化のために、必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた利益還元を行うことを基本方針としております。

年間の配当性向は昨年の20%以上から上積みして今年は30%以上を目標としております。

前期2015年12月期は1株当たり45.7円でしたが、当期2016年12月期は1株当たり68.5円の配当を見込んでおります。

配当利回り(会社予想)ランキング(デイリー) ■ 1株当たり配当金(円)
 東証一部銘柄…10位
 東証銘柄全体…20位
 全市場…21位
 (2016年8月19日更新)出所:YAHOO!ファイナンス



※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。

6月29日東京証券取引所 第一部銘柄に指定されました。

当社は6月29日に東証第一部の指定となりました。これもひとえに、株主の皆様をはじめ、お客様、お取引先様など、多くの関係者の皆様の温かいご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

当社は2005年に、人材業界をしっかりと牽引する企業となるべく、東証JASDAQスタンダードに上場し事業をまい進してまいりました。

そして、本年3月には東証第二部に市場変更し、その後6月には東証第一部指定となりました。

これで会社としてのひとつの大きな目標をクリアしたわけですが、人材業界としてはまだまだ未成熟です。

今後も皆様のご期待にお応えできますよう、さらなる業容の拡大と企業価値の向上を図り、広く社会に貢献できる企業となるよう努めてまいりますので、引き続き変わらぬご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。



西日本新聞6月29日朝刊

●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

セグメント別の事業報告

Segment Highlights

情報通信事業

売上高	4,056 百万円	↘
セグメント利益	131 百万円	↗

携帯電話のショップ事業については、お客様のニーズに合わせた光回線サービス、携帯電話アクセサリー、タブレット等の関連商材の販売強化を行い、顧客一人当たりの収益の向上に努めました。店舗展開においては、統廃合により、効率の良い店舗を大型化し、今後激化が予想される業界内で競争優位性を高めることを最優先に投資しました。また、一次商材でも強化を図り、LEDのレンタルでは5,000本の大型案件を受注しました。

不動産事業

売上高	13,346 百万円	↘
セグメント利益	934 百万円	↘

デベロップメント関連では、市況を勘案しながら、次期以降の事業用地の仕入れと次年度引渡し物件のプロモーションに積極的に取り組みました。リノベーション関連では、前期の仕入が順調であったため、計画を上回り推移しました。ユニットハウス関連では、昨年グループ傘下になった(株)大町と(株)ユニテックスを事業の効率化を目的に合併し、商号を(株)オオマチワールドとしました。また、熊本地震の復興需要に寄与するために熊本支店を新規開設するなど、先行投資を行いました。

その他

売上高	227 百万円	↗
セグメント利益	5 百万円	↘

PCスクール運営を行っている(株)アドバンは、熊本地震により2校分校があったものの、派遣企業の新入社員向けJava/CATIAの研修事業の拡大によって、受講生数が純増しました。また、クリエイティブ部門のWeb制作、オンライン販売は堅調に推移しています。

※営業利益の構成比は、セグメント間消去・全社費用を控除する前のベースである2,962百万円を100として算出しております。

ファクトリー事業

売上高	13,857 百万円	↗
セグメント利益	948 百万円	↗

強みである物流分野の実績が高く評価され、新たな案件の獲得につながり、大きく拡大できました。製造分野では、スマートフォン関連業種の減少懸念がありましたが、半導体を中心に拡大できました。採用面では、「JOB PAPER」の全面リニューアルを行い、ブランドの認知度を高め、登録者数も32,000人超まで拡大しました。本年4月に発生した熊本地震では、全国ネットワークをもつ当社の強みを活かして、影響を最小限に抑えられました。

テクノ事業

売上高	4,912 百万円	↗
セグメント利益	538 百万円	↗

半導体分野・情報通信サービス分野を中心に需要の確保を積極的に行い、堅調に推移しました。特に採用枠拡大と事業領域拡大に向け、教育インフラの整備に注力し、設計開発・ソフト開発系の人材育成基盤を整えました。リペア部門では、家電製品の修理量が増加傾向にあり、メンバー育成やスキル取得の研修などの取り組みの強化に加え、出張検品業務を開始しました。コンストラクション部門では、施設管理の技術者を育成し、新規の事業基盤の構築に努めました。

セールス&マーケティング事業

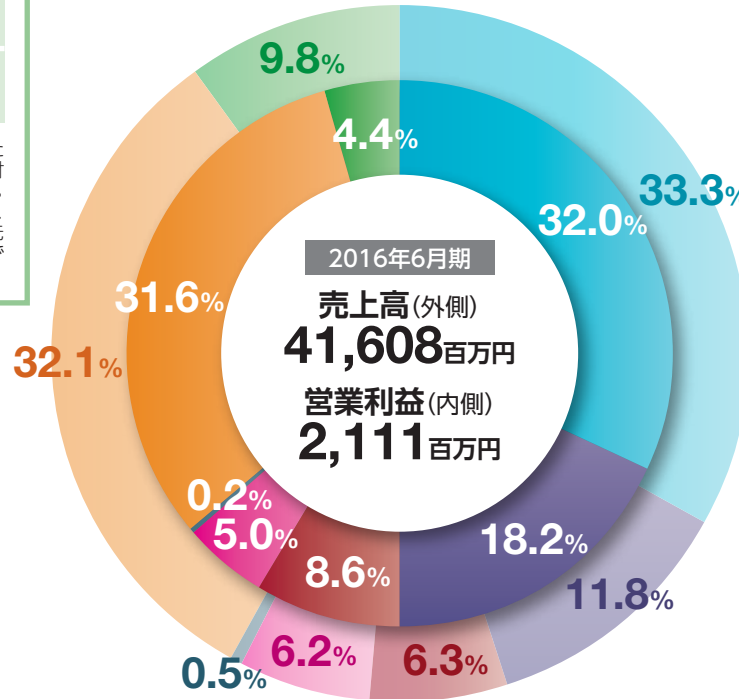
売上高	2,565 百万円	↗
セグメント利益	147 百万円	↗

販売員派遣のCB部門は、百貨店や量販店への提案営業を強化した結果、直接取引が増加し、季節イベントや物産展等の取引も拡大しました。採用面では、新設した採用専門部署が効果を発揮し、採用者の増加につなげました。コールセンター等のオペレーター派遣のOCS部門は、拡大に向けた各種提案、管理サービスの拡充に注力し、稼働率の安定拡大を図りました。軽作業派遣では、ファクトリー事業の物流分野とのシナジーにより、前期から引き続き拡大しています。

R&D 事業

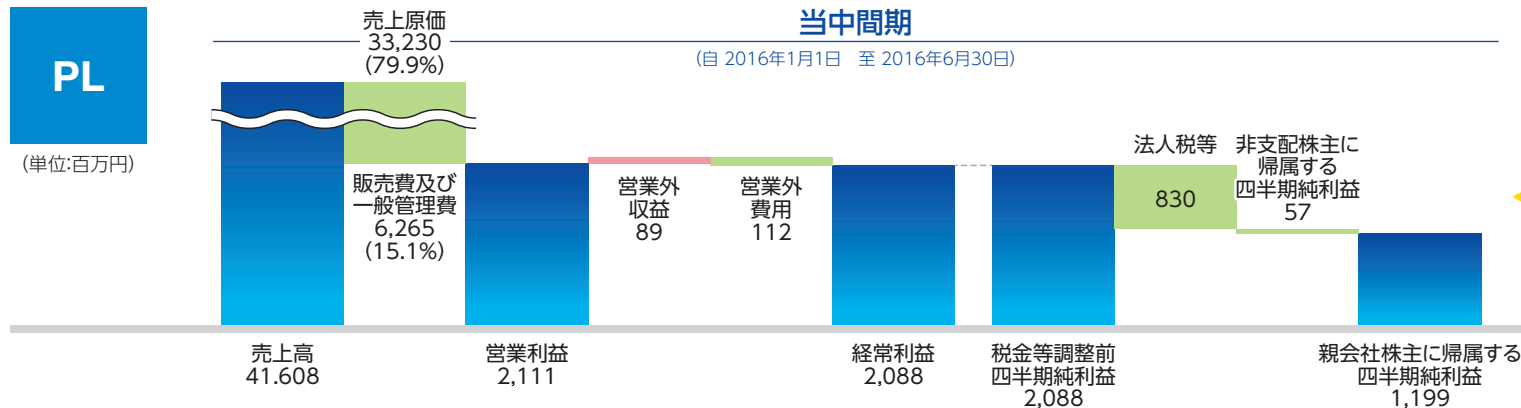
売上高	2,641 百万円	↗
セグメント利益	255 百万円	↘

バイオ分野や化学分野を中心に順調に推移しました。採用面では、増加する社員に対し管理組織の強化と充実を図り、定着率の安定にも注力しました。医薬品の安全性情報管理(PV)分野では、研究開発分野には少ない海外人材の採用を積極的に進め、順調に拡大しました。臨床試験受託事業(CRO)を行っているDOTインターナショナル(株)は、当初予定の試験が延期になりましたが、受託している企業治験のプロジェクトが順調に進捗し、堅調に推移しました。

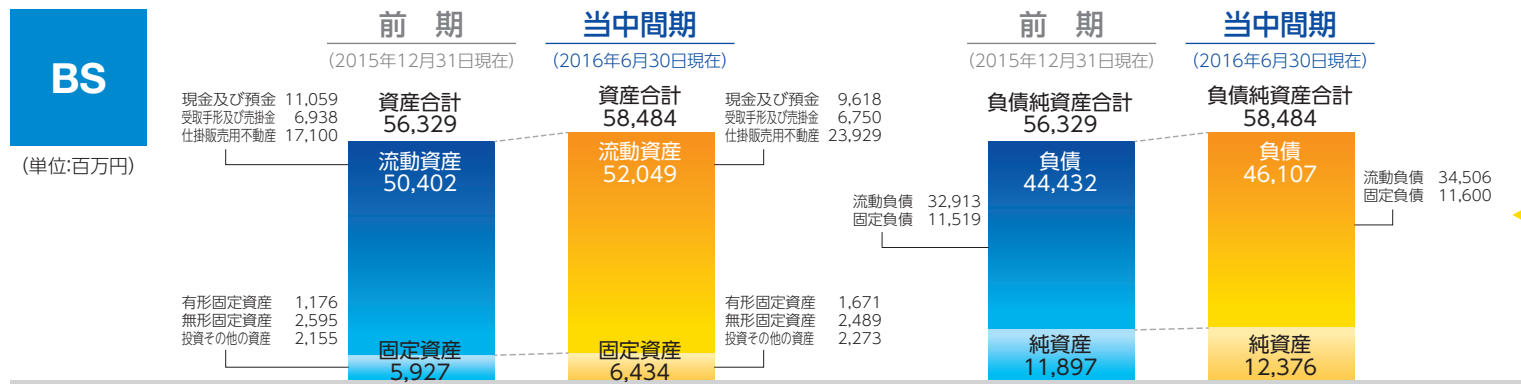


連結決算情報

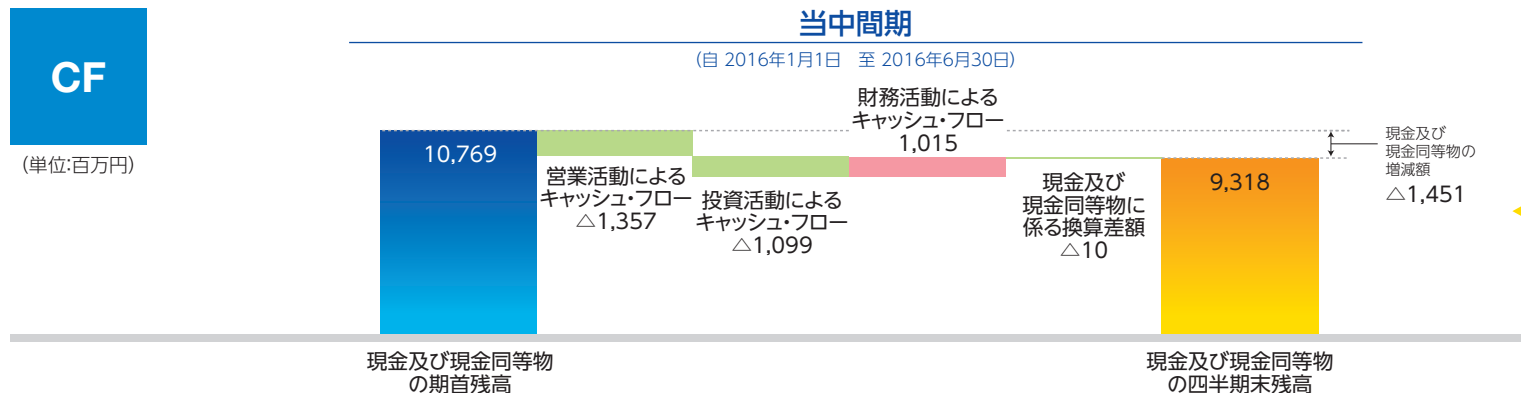
Consolidated Financial Statements Reporting



POINT
 売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比で減収減益ながら、各利益は第2四半期末の計画値を上回りました。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、通期予想に対する進捗は予定通りに進んでおります。



POINT
 純資産合計は、前期末比479百万円増加しており、これは主に利益剰余金の増加額436百万円等によります。負債合計は、前期末比1,675百万円増加しており、これは主に不動産事業未払金の減少額828百万円、短期借入金の増加額1,672百万円等によるものです。



POINT
 営業活動によるキャッシュ・フローの主なマイナス要因は、販売用不動産の増加、法人税等の支払額等によるものです。投資活動によるキャッシュ・フローの主なマイナス要因は、有形固定資産の取得による支出624百万円等によるものです。財務活動によるキャッシュ・フローの主なプラス要因は、短期借入金の純増加額3,277百万円、長期借入れによる収入2,782百万円によるものです。

※販売用不動産は、完成在庫が大きく増加しています。これは次期以降に売上計上される予定の物件になります。

当上半期のトピックス

Topics



人材・教育ビジネス

ワンストップサービスが生み出した新たなサービス

人材育成とキャリアアップ

人材・教育ビジネスにおいては、予算に対して順調に推移することができました。特に、当社の強みであるワンストップサービスを活用したロジスティクス分野での新たな取り組みは大きなけん引役となり、人材・教育ビジネスに大きく寄与しました。当社は今後も、事業の裾野を広げることによって新たなサービスを構築していきます。

1 ファクトリー分野から裾野を広げた領域への積極的な参入

当社は、成熟してきている製造系クライアントの業種・分野を積極的に分散し、新たな領域を創造することで事業の拡大とリスクヘッジを進めています。

従来、ロジスティクス分野での派遣ビジネスでは収益性が低く、当社も参入には消極的でしたが、製造で培った請負のノウハウによって3PLに取組めると判断し、人材ビジネスとしては未成熟であるロジスティクス分野へ参入しました。

2 事業を徹底的に深掘りすることによって、派遣から3PLへの取り組みが可能に

当初は、3PLを実現するために事業を徹底的に深掘りし、ロジスティクスのノウハウを蓄積しながら、既存の3PL業者とは違う、派遣ビジネスで培った人材マネジメントやSCMのノウハウを3PLで応用することによって差別化を図り、生産性の高い体制の構築が可能となりました。

3 3PLによって、横断的なセグメント人材の活用が可能に

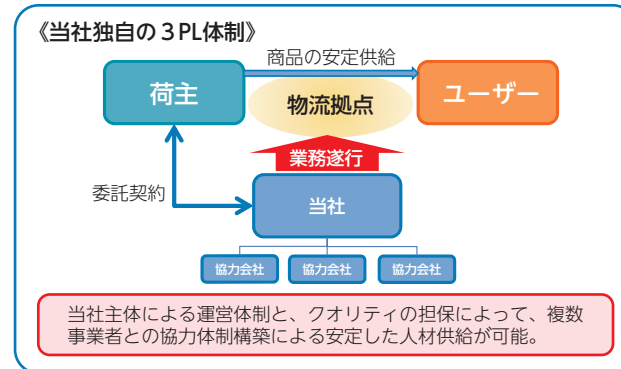
事業を深掘りすることによって、様々な業務と人材ニーズが顕在化し、これによって通常必要とされる人材の他に、施設管理や装置メンテを行う技術者（テクノ事業）や繁忙期に必要な短期間就業者（S&M事業）等、セグメントの人材を横断的に活用することが可能となりました。また、採用活動についても単一セグメントでは集めきれない人材を、既存事業の延長で採用が可能となりました。

4 3PLによってコンペティターが派遣会社から3PL事業者へ3PLのノウハウを蓄積することによって、コンペティター

が派遣事業者から3PL事業者となり、後発の当社の独自性がクライアントからの評価へと繋がり、拡大時の先行者メリットとなっています。

5 同業者を協力的会社とすることによる協業体制の構築

専門性（3PL）という参入障壁によって、取引が困難な地元人材を抱えている同業者との友好的な協業体制を構築することによって、働きたい人材を有効活用することができました。これによって1拠点1社では難しい大規模な人材の流動化が可能になりました。



※3PL（サードパーティロジスティクス）
荷主の経営資源をコア業務に集中するために、物流部門すべてを、荷主でもなく運送業者でもない第三者によって物流戦略から包括的に受託すること。

昨年9月の派遣法改正では、社員のキャリアアップ推進の義務化がそのひとつとされています。

当社では以前から「人が活きるカタチ」を掲げており、人材育成と事業領域の拡大によって、様々な分野へ人材プラットフォームを構築し、パートナー企業となる取り組みを進めてきていますが、今回の法改正はその取り組みの後押しとなると考えています。

当期もロードマップや教育プランのアップデート、教育・研修施設の設置、自社開発教育ツールの運用など積極的に投資を行いました。

当社は、法改正にあわせた対応ではなく、社員自らが長期的に様々な目標を設定できるように人材育成とキャリアアップに取り組んでいます。



(株)アドバンによるJavaのオンライン教育システム



名古屋デザインセンター（CATIA）



不動産ビジネス

市況を勘案した下期以降への準備

不動産ビジネスでは、インバウンド（外国人観光客）やホテル用地需要の高まりによる地価上昇、建築費用の高まり等、事業環境が大きく変動していますが、当社はその環境に合わせた慎重な仕入れと供給を行っております。

デベロップメント関連については、首都圏での「レジデンシャル品川中延グランクラス」と福島県での「相馬ニュータウン」の引渡しと、次年度の大型案件のプロモーションに注力しました。



相馬ニュータウン



レジデンシャル品川中延グランクラス

独自の仕入れによる好調な推移

リノベーション関連については、(株)ミクニの35年におよぶ地域に根ざした独自仕入れルートを活用し、適正価格での仕入れと順調な販売を行いました。



リノベーション工事前



リノベーション工事後

今後の成長に向けた準備

ユニットハウス関連については、供給体制の再構築を行い、震災と東京オリンピック需要に向けた対応力の強化を進めました。

また、熊本地震で被災した熊本県には新たに支店を新設し、仮設小学校など向けに現在17棟のユニットハウスを提供していますが、今後40棟まで拡大する予定です。九州を地盤とする企業として復興に向けた支援を始めております。



情報通信ビジネス

競争優位性の向上に向けた取り組み

情報通信ビジネスでは、今後激化するキャリア間競争に向け、昨年からスクラップ&ビルドを積極的に行い、顧客の入りやすい店舗作り、接客スキルの向上を図ってきましたが、その成果として、営業利益の回復を図ることができました。

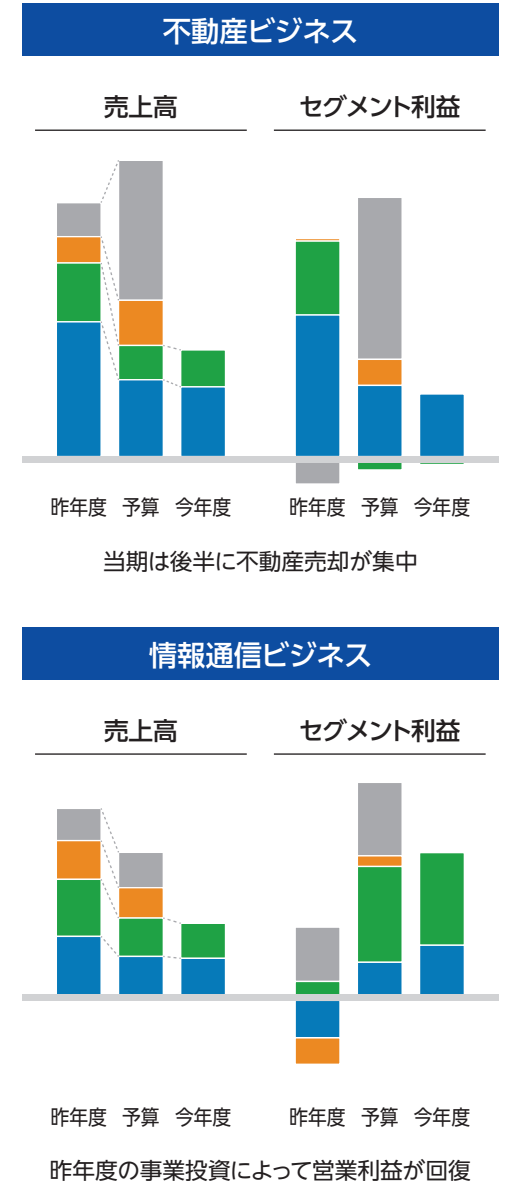
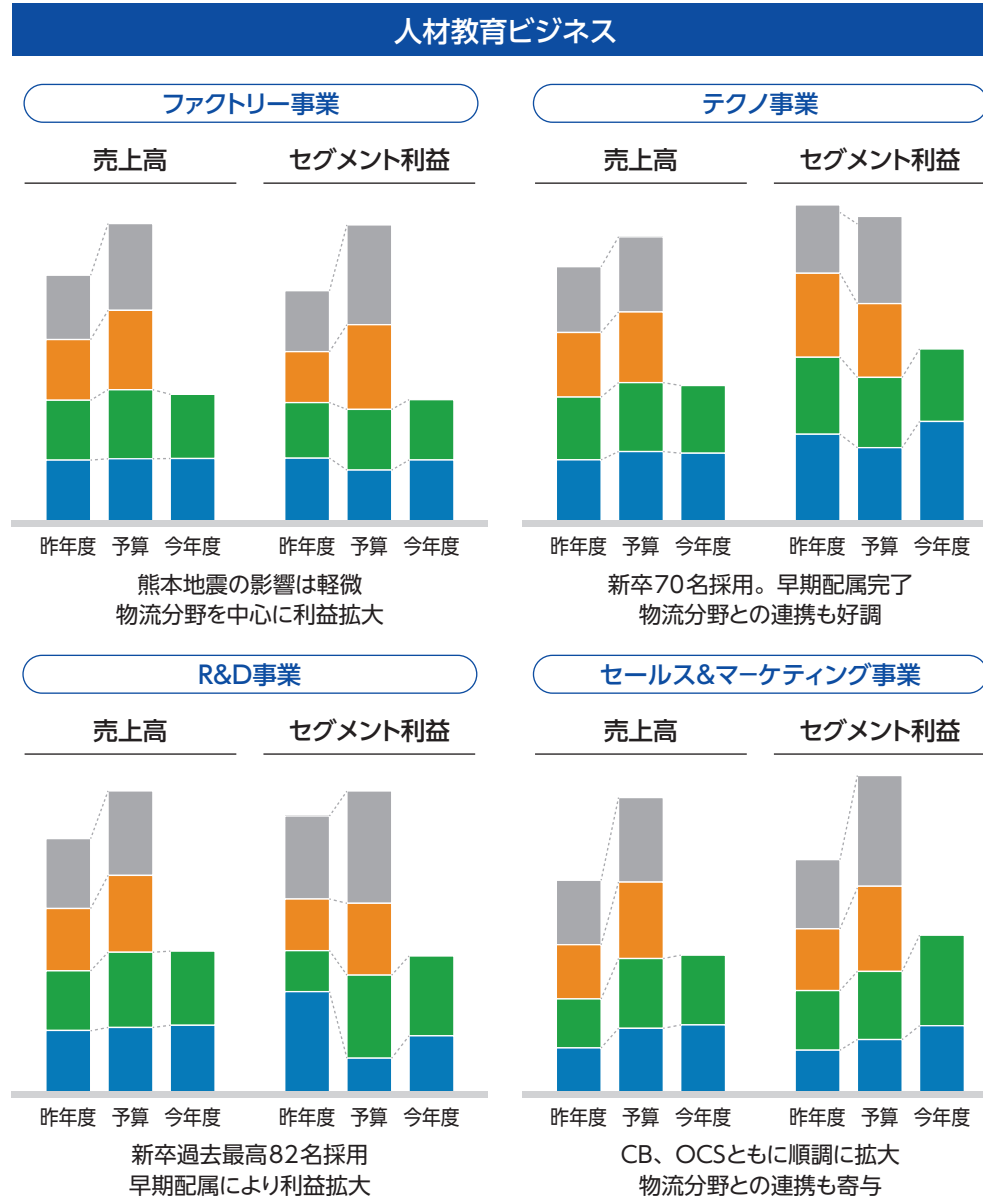
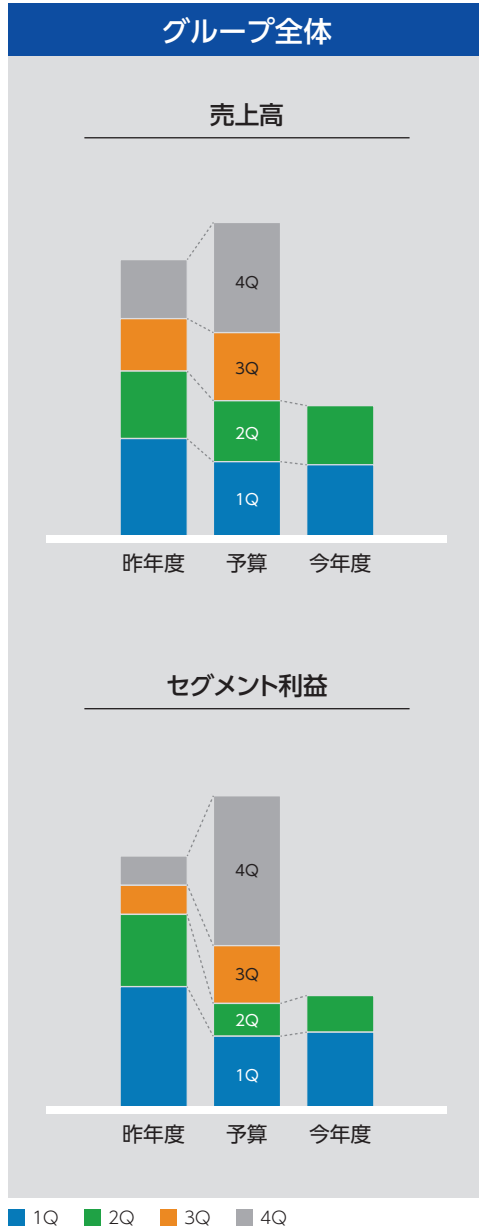
また、利益率の高い1次商材の開拓を図っており、LEDのレンタル事業においては長崎県にて5,000本の大型案件を獲得することができました。

昨年開設した「ケータイの窓口」も順調に推移しております。



予算進捗

Budget Progress



会社概要

- **社名** 株式会社ワールドホールディングス
- **設立** 1993年2月12日
- **資本金** 701百万円
- **代表者** 代表取締役会長兼社長 伊井田 栄吉
- **従業員数** 13,819名 (連結)
- **所在地**
 - 【福岡本社】〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前二丁目1番1号 福岡朝日ビル 6F
TEL. 092(474)0555 FAX. 092(474)0777
 - 【北九州本社】〒803-0814 福岡県北九州市小倉北区大手町11番2号 2F
TEL. 093(581)0540 FAX. 093(581)0542
 - 【東京本部】〒105-0021 東京都港区東新橋2丁目14-1NBFコモディオ汐留 4F
TEL. 03(3433)6005 FAX. 03(3433)6003

■ **事業内容** 持株会社・グループ全体の経営方針策定及び経営管理等
グループ全体の事業 (人材・教育ビジネス、不動産ビジネス、情報通信ビジネス)

- **役員**

代表取締役会長兼社長	伊井田 栄吉	取締役	伊藤 修三	監査役	前川 總一郎
取締役副社長	岩崎 亨	取締役	副島 晶	監査役(社外)	加藤 哲夫
取締役副社長	高井 裕二	取締役	三舛 善彦	監査役(社外)	古賀 光雄
取締役副社長	菅野 利彦	取締役	安部 英俊		
取締役	中野 繁	取締役(独立社外)	橋田 紘一		
取締役	本多 信二	取締役(独立社外)	遠藤 健嗣		

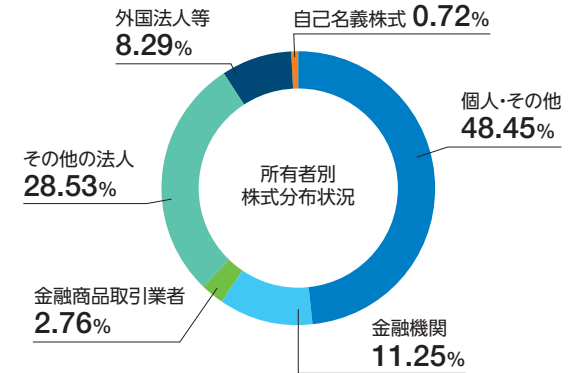
- **グループ紹介**

<p>人材・教育ビジネス</p> <p>株式会社ワールドインテック 株式会社ワールドインテック福島 台湾英特科人力(股) DOTインターナショナル株式会社</p> <p>不動産ビジネス</p> <p>株式会社ワールドレジデンシャル P.T.ワールド デベロップメント インドネシア 株式会社ワールドアイシティ 株式会社ワールドウィステリアホームズ 株式会社ワールドミクニ</p> <p>情報通信ビジネス</p> <p>株式会社イーサポート 株式会社モバイルサービス</p>	<p>株式会社アドバン 九州地理情報株式会社 悟路徳商務諮詢(上海)有限公司 蘇州英特科製造外包有限公司</p> <p>株式会社ワールドレジセリング ニチモリアルエステート株式会社 株式会社ミクニ 株式会社オオマチワールド</p> <p>株式会社ネットワークソリューション 株式会社ベストITビジネス</p>
---	--

主な関係会社21社<連結子会社18社・非連結子会社2社・関連会社1社>

株式の状況

- **発行可能株式総数** 54,000,000株
- **発行済株式の総数** 16,831,500株
- **株主数** 3,586名



大株主の状況

株主名	持株数	持株比率
IIDA総研株式会社	4,500,000	26.93
伊井田栄吉	3,361,500	20.12
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/ JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS 常任代理人 香港上海銀行東京支店	730,000	4.37
株式会社北九州銀行	709,200	4.24
折戸哲也	603,550	3.61
安部南鎬	583,000	3.49
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	477,100	2.86
株式会社西日本シティ銀行	300,000	1.80
三井金属鉱業株式会社	225,000	1.35
株式会社三菱東京UFJ銀行	180,000	1.08

※持株比率は自己株式(120,758株)を控除して計算しております。

株主メモ

- 事業年度 毎年1月1日～12月31日
- 定時株主総会 毎年3月
- 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
- 特別口座の口座管理機関
- 同連絡先 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
お問い合わせ先 0120-232-711 (通話料無料)
各種用紙のご請求 0120-244-479 (通話料無料)
- 公告方法 電子公告により、当社ホームページ (<http://www.world-hd.co.jp>) に掲載いたします。なお、やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

(株)ワールドホールディングス



<http://world-hd.co.jp/>

(株)ワールドインテック



<http://www.witc.co.jp/>

(株)ワールドレジデンシャル



<http://www.wrtd.co.jp/>

(株)イーサポート



<http://www.e-sapo.co.jp/>