

2015年12月期 第2四半期決算説明資料



2015年8月18日(火)
株式会社ワールドホールディングス
東証JASDAQ (2429)



2015年の重点施策と取組状況

人材・教育ビジネス

共通施策

採用への集中投資

ファクトリー事業

物流分野の拡大

契約条件等の適正化

新たな雇用枠の創出

テクノ事業

事業領域の拡大

人材育成

リペア部門への投資拡大

R&D事業

企業治験の受注拡大

PV事業の拡大

臨床研究の受注拡大

セールス&
マーケティング事業

事業領域の拡大

登録人材の最大活用

分散した取引の内部拡大

不動産ビジネス

ポートフォリオの更なる分散

近畿圏第1号物件販売開始

全国展開

情報通信ビジネス

他社との差別化

携帯販売依存からの脱却

携帯販売台数の増加



I .2015年12月期 第2四半期決算概要

II .2015年12月期 業績予想

III.今後の取り組み

IV.株主還元

I . 2015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、四半期純利益全て、過去最高を更新
- 営業利益、経常利益、四半期純利益は2015年半期で2014年通期を上回る
- 売上高は2010年2Q以降6期連続、利益は2013年2Q以降3期連続増収増益

単位：百万円、%

	2014/2Q 実績	2014/12 実績	2015/2Q 実績	前年同期比		2015/2Q 予想	対2015/2Q 予想比
				増減額	増減率		
売上高	34,023	68,829	52,866	18,842	55.4	52,268	1.1
営業利益	1,824	3,748	4,484	2,659	145.8	3,689	21.6
経常利益	1,795	3,722	4,464	2,668	148.6	3,659	22.0
四半期純利益	976	1,992	3,106	2,130	218.3	2,579	20.4

※2015年5月7日発表

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、%			2014/2Q 実績※	2015/2Q 実績	前年同期比		2015/2Q 予想	2015/12 予想に 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	11,744	13,210	1,466	12.5	13,385	46.2	
		セグメント利益	915	925	10	1.1	1,016	42.2	
		利益率	7.8%	7.0%	-	-	7.6%	-	
	テクノ事業	売上高	4,149	4,648	499	12.0	4,547	50.2	
		セグメント利益	291	512	220	75.6	368	66.6	
		利益率	7.0%	11.0%	-	-	8.1%	-	
	R & D 事業	売上高	1,960	2,271	311	15.9	2,292	46.8	
		セグメント利益	32	265	232	724.5	221	59.2	
		利益率	1.6%	11.7%	-	-	9.6%	-	
	セールス&マーケティング	売上高	1,212	1,743	530	43.8	1,746	42.5	
セグメント利益		19	95	75	389.9	27	56.4		
利益率		1.6%	5.5%	-	-	1.6%	-		
その他の事業	売上高	312	221	△91	△29.2	278	34.8		
	セグメント利益	20	6	△13	△67.3	3	35.3		
	利益率	6.5%	3.0%	-	-	1.4%	-		
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	7,252	24,235	16,983	234.2	23,434	82.7	
		セグメント利益	815	3,372	2,557	313.7	2,820	131.9	
		利益率	11.2%	13.9%	-	-	12.0%	-	
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	7,391	6,535	△856	△11.6	6,585	59.5	
		セグメント利益	235	△22	△258	-	△38	-	
		利益率	3.2%	-	-	-	-	-	
合 計			売上高	34,023	52,866	18,842	55.4	52,268	60.2
			消去又は全社	△505	△670	-	-	△729	-
			営業利益	1,824	4,484	2,659	145.8	3,689	95.4
			営業利益率	5.4%	8.5%	-	-	-	-

※セグメント変更に伴い新基準にて2014/12実績を組替え ※※2015年5月7日発表

ファクトリー事業

<分野別売上高・構成比と在籍数>

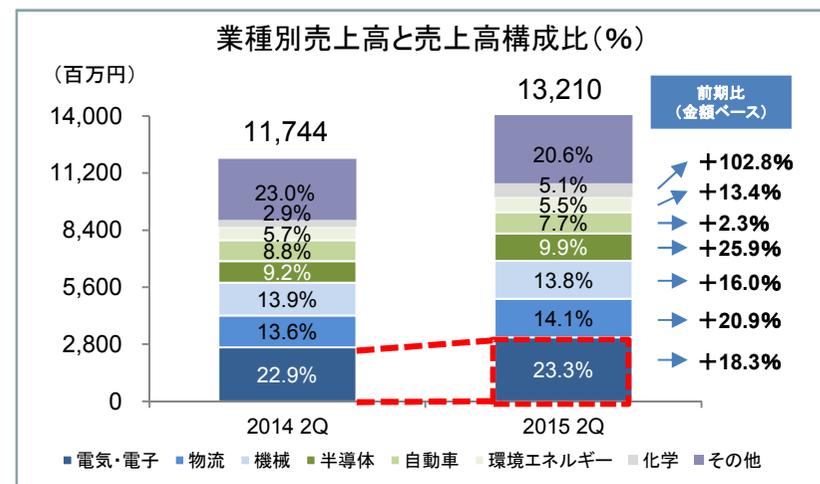
- トップ企業であるブランド力によって様々な企業から多様なニーズを受け好調に推移
- 電気・電子分野や半導体がスマートフォン関連の好調を受け引き続き拡大

ファクトリー

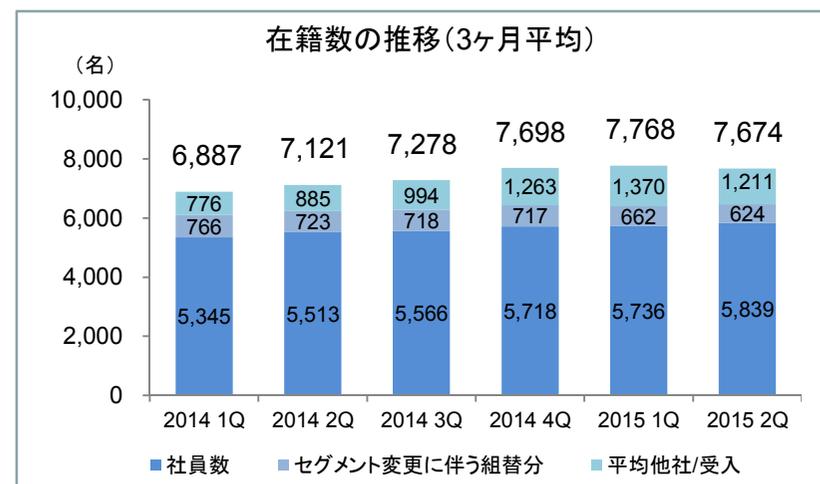
- ・顧客状況……順調に拡大中(前年同期比8.3%増)
- ・バックオーダー・1,000名以上
- ・請負比率…… 50%超
- ・採用状況…… 純増はしているが充足には届いていない
『JOB PAPER』(<http://www.jobpaper.net/>)による登録者数は順調に増加

物流部門

- ・顧客状況……2年間のノウハウの積み上げと実績から、短期契約が多い物流分野で長期契約の顧客ニーズが拡大
ファクトリー事業の2本目の柱として順調に拡大中



※グラフは台湾を除く国内売上高



※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(設計開発エンジニア)分野も拡大
- 半導体(生産技術エンジニア)分野が大きく伸長

設計開発

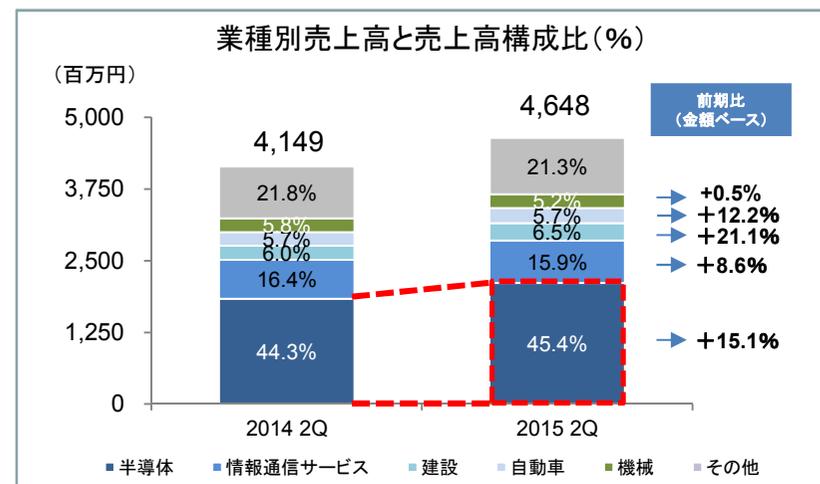
- ・顧客状況……交渉による好条件取引先が拡大(原価改善)
- ・採用状況……新卒採用枠の大幅拡大(前年同期比約3倍)

生産技術

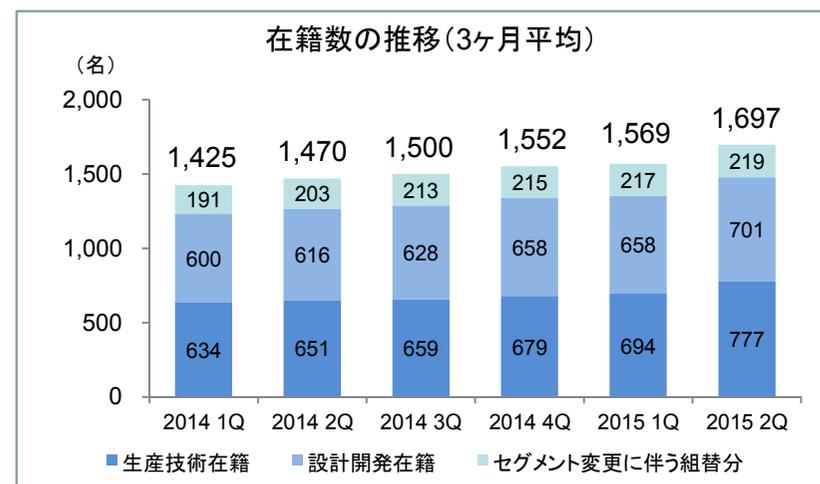
- ・顧客状況……ファクトリーと連携し半導体を中心に拡大
- ・採用状況……順調に増加(前年同期比+128名)

リペア部門

- ・顧客状況……物流部門と連携し取引先拡大
- ・対応分野拡大…技術者のスキル教育により対応品種も拡大



※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>

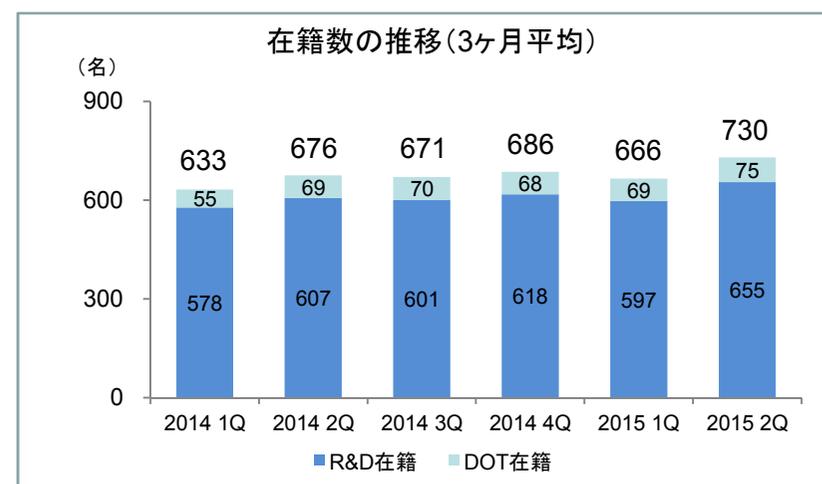
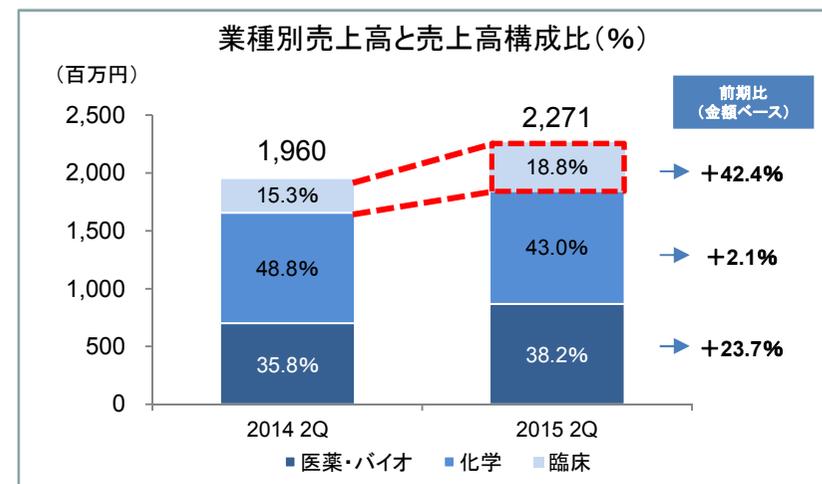
- 採用活動は、新卒入社に加えて、第2新卒の採用を開始するなど積極的に取り組む
- DOTインターナショナルは、期初からの受注獲得により順調に推移

R&D

- ・顧客状況……育成人材の配属先拡大
PV※についても連携による取引先拡大
- ・採用状況……母集団の拡大と連携採用を進めるためにR&D専用採用サイト『RD JOB PAPER』
(<http://www.witc.co.jp/rd-jobpaper/>)を6/12よりオープン
新卒採用の大幅拡大(前年同期比160%増)

DOT

- ・顧客状況……大型企業治験を期初より獲得
臨床研究案件は増加傾向
(取引件数は昨年の約20倍)
- ・業務提携……(株)クリニカルトラストとの業務提携により最大懸念点であるリソースの拡大を実現
共同受注による大型案件の獲得につなげる



・在籍は3か月平均、在籍数は現業社員のみ
 ※PV=Pharmacovigilance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>

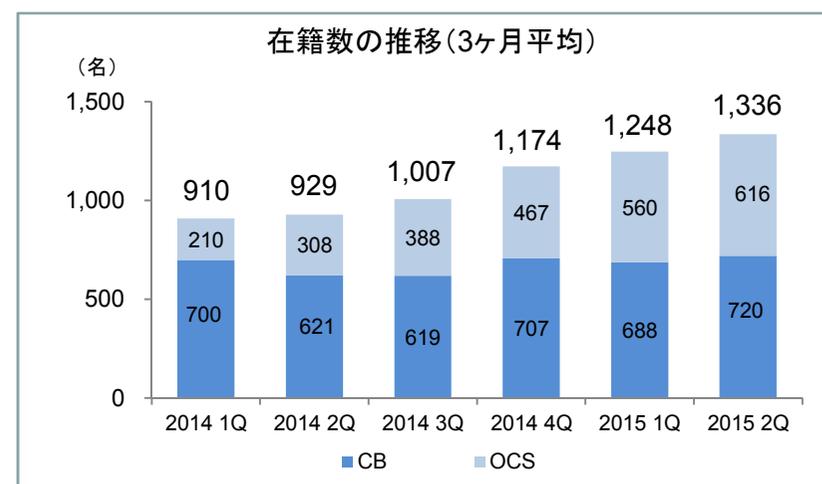
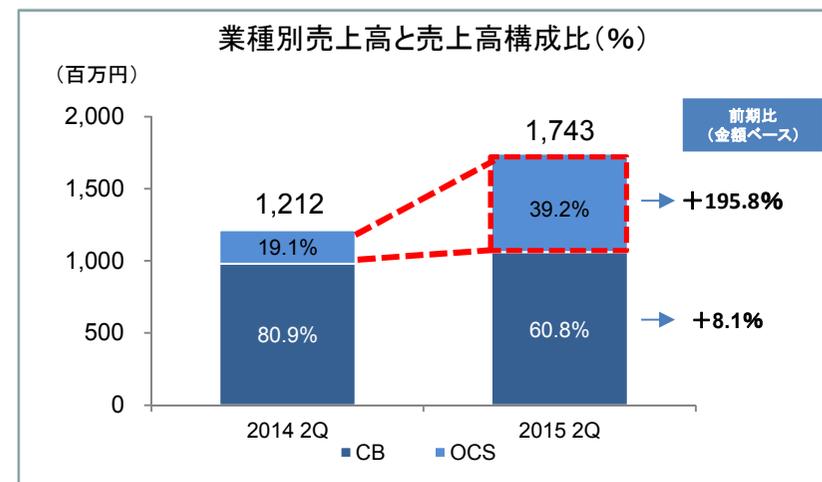
- CB(販売員派遣)事業: 大幅な利益改善
- OCS(コールセンター等のオペレーター派遣)事業: 一昨年の立ち上げ以降順調に推移

CB

- ・顧客状況・・・ターゲットをブランドに加え量販店等にも拡大
- ・採用状況・・・顧客の変化に伴い採用枠も拡大傾向

OCS

- ・顧客状況・・・順調に拡大中(取引件数は前年同期比120%増)
- ・採用状況・・・登録数、採用数ともに順調に推移
- ・体制整備・・・大型案件に対応できるプロパーの増員、育成推進中



※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・構成比と供給・未引渡戸数状況＞

- 首都圏・東北圏ともにマンション分譲堅調に推移、マンション以外の自社開発物件等も寄与
- 今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、順調に推移

活動状況

- ・仕入れ: 13物件 (首都圏9物件、東北圏3物件、関西圏1物件)
- ・供給: 33戸 (関西圏33戸)
- ・引渡: マンション 275.9戸 (首都圏93.9戸、東北圏182戸)
 - 区画分譲 1区画 (首都圏1区画)
 - 仲介 15件 (首都圏5件、東北圏10件)
 - 土地 6件 (首都圏6件)

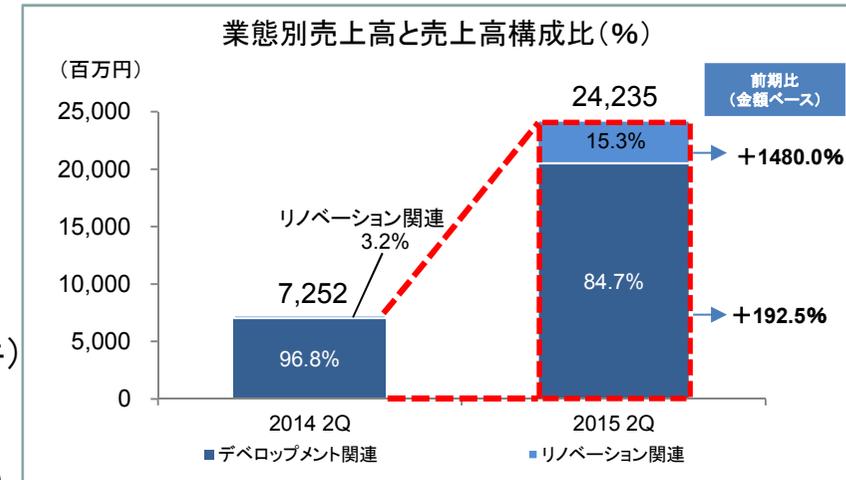
【仕入れの強み】



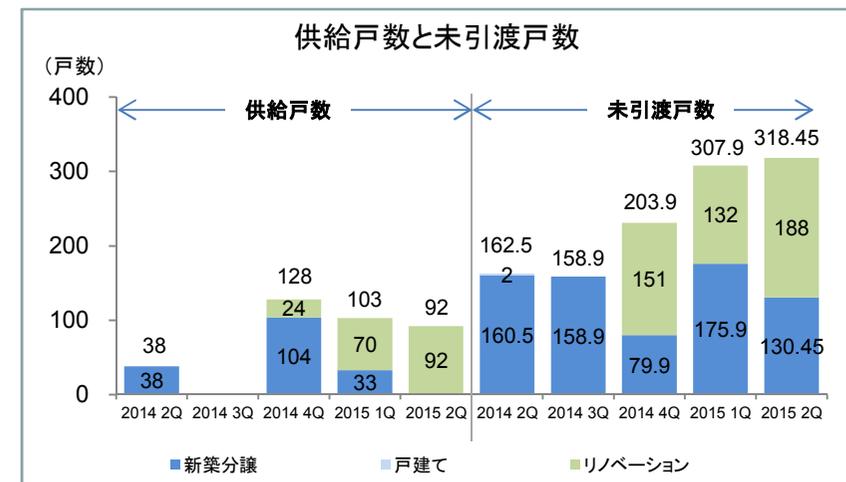
M&A

(8月6日発表)

- ・ユニットハウス事業・・・ユニットハウスの製造、販売
- ・レンタル事業参入・・・ユニットハウスのレンタル



※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



※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

情報通信ビジネス

<売上高と店舗数推移>

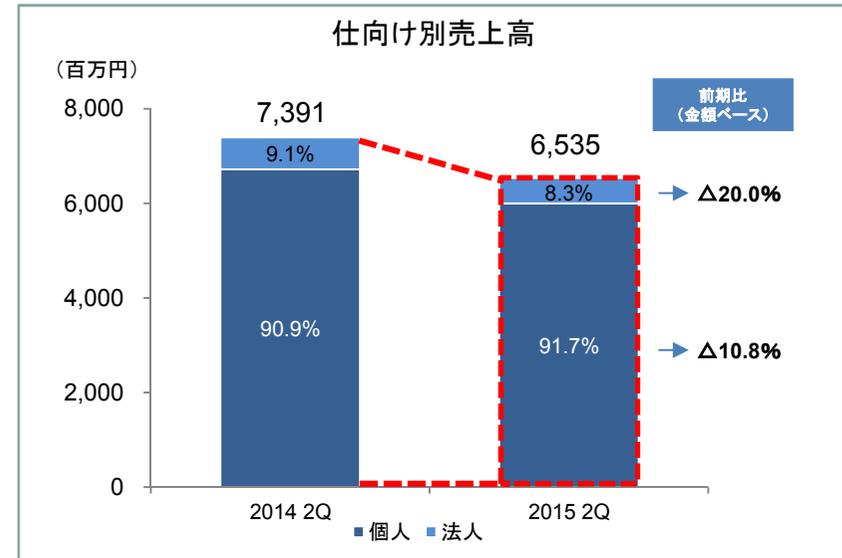
- 積極的にスクラップ&ビルドを行い、キャリアと顧客双方から支持される店舗づくりに注力
- オリジナルショップ「ケータイの窓口」による、新たなニーズの掘り起こしを推進

個人向け

- ・携帯ショップ・・・スクラップ&ビルド強化
不採算店舗の閉鎖
- ・新たなビジネスモデルの構築【ケータイの窓口】
2店舗3月(1店舗4月オープン)
 - ・携帯活用方法の情報提供
 - ・中古携帯の買取・販売
 - ・MVNO※販売検討開始

法人向け

- ・LED、OA機器等法人向け事業強化
LED販売本数は前年同期比364%増
- ・市場環境・・・蛍光灯・白熱灯は2017年に製造終了
今後は照明器具のすべてがLEDとなる

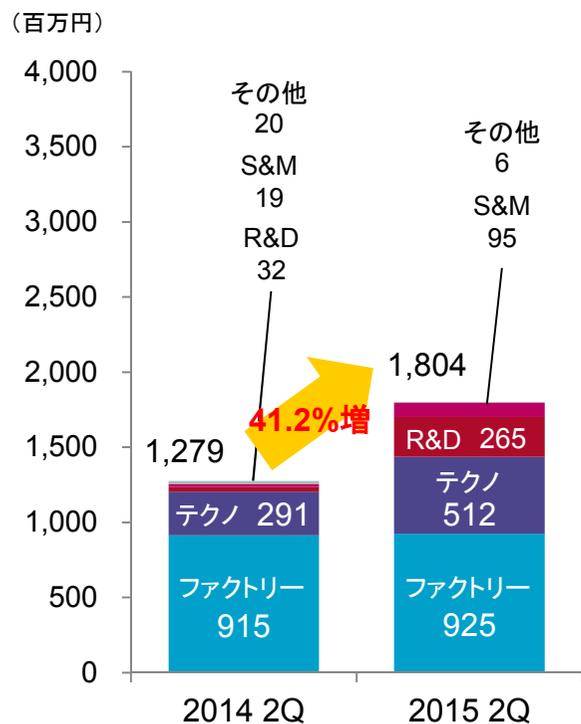


※MVNO=Mobile Virtual Network Operatorの略
他の事業者から移動回線を借り、自社ブランドとしてサービスを提供する事業者

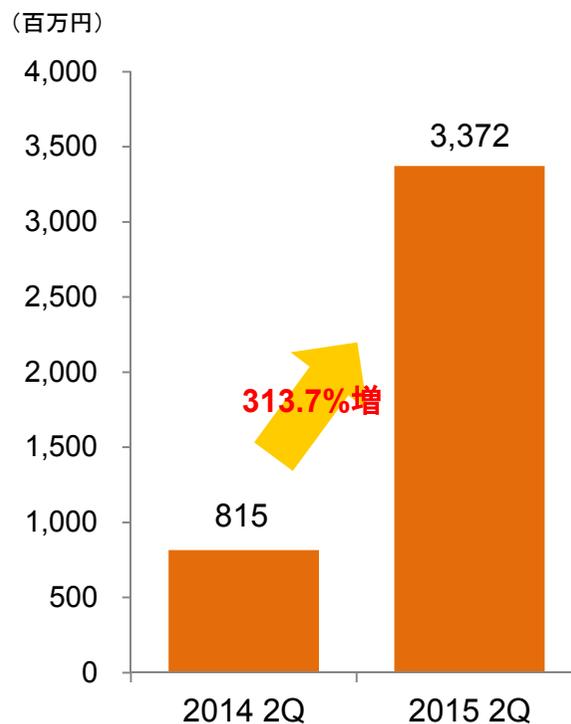
セグメント別業績(営業利益)



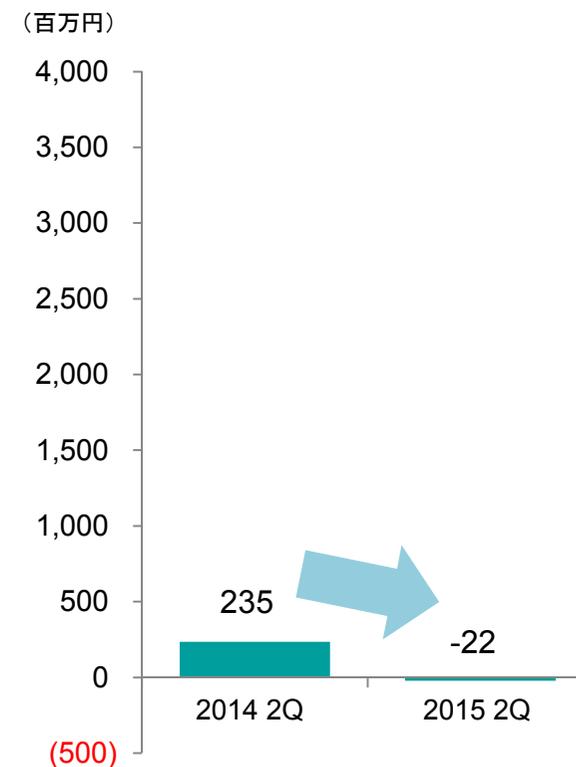
人材・教育ビジネス



不動産ビジネス



情報通信ビジネス

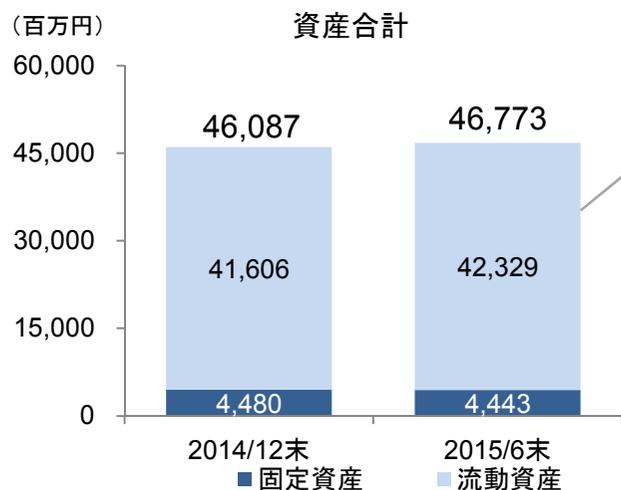


百万円未満切り捨て
 S&M: セールス&マーケティング
 ※セグメント変更に伴い、新基準にて2014/12期 2Q実績を組替

財政状態 B/S

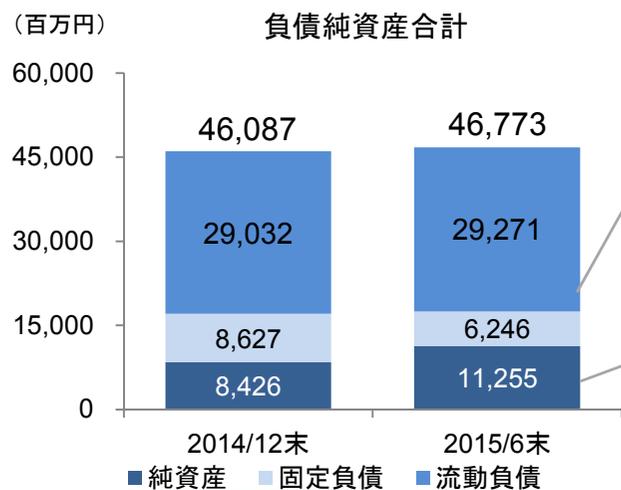


● 不動産開発物件の完成及び売却により仕掛販売用不動産が減少



流動資産 42,329(+723)

・現金及び預金の増加額	2,572百万円
・売上高増加に伴う受取手形及び売掛金の増加額	537百万円
・仕掛販売用不動産の減少額	3,098百万円



負債 35,518(-2,142)

・不動産事業未払金の減少額	830百万円
・短期借入金の増加額	2,118百万円
・長期借入金の減少額	2,493百万円

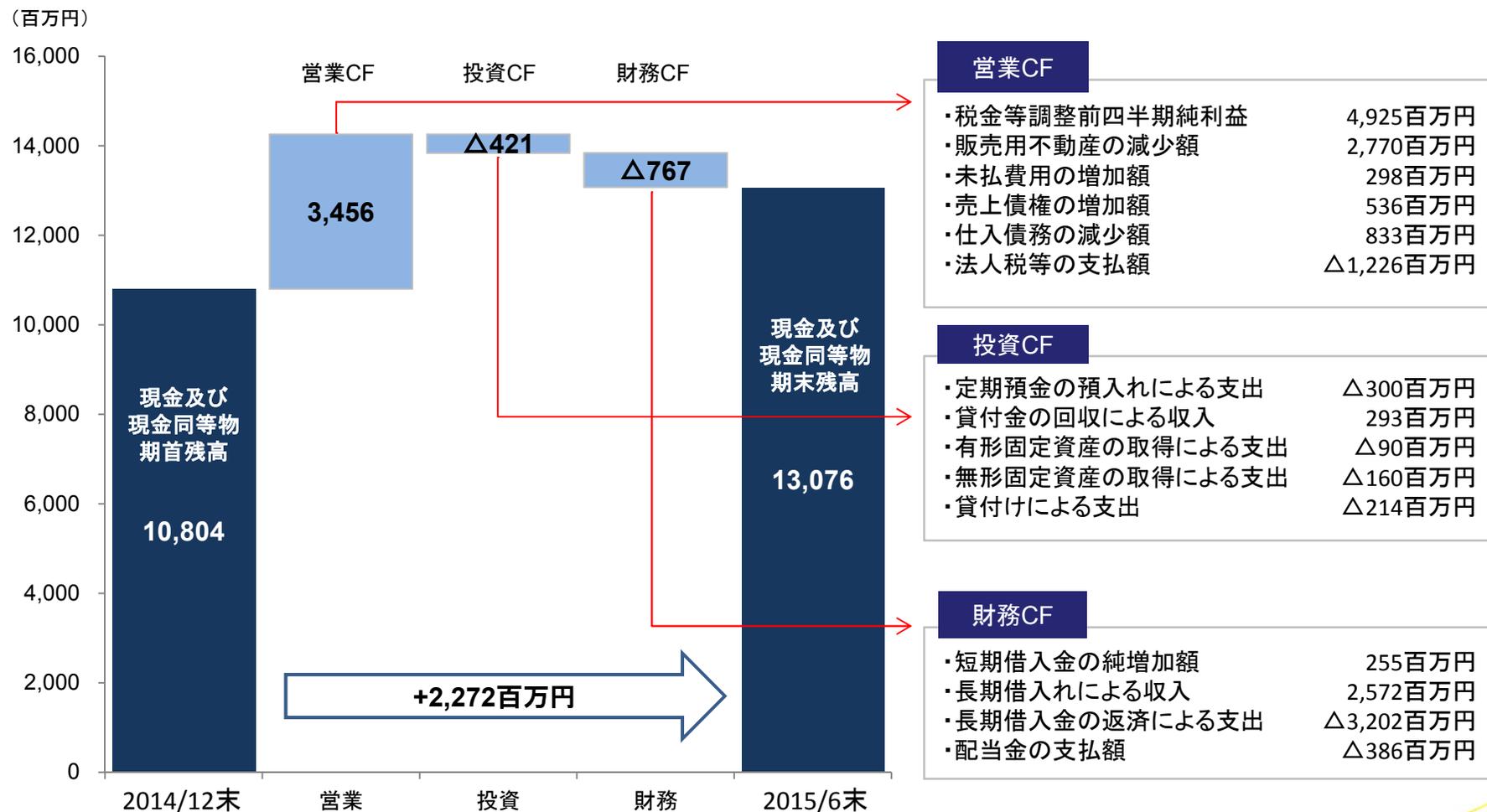
純資産 11,255(+2,828)

・利益剰余金の増加額	2,712百万円
------------	----------

キャッシュフロー



- 営業CFは3,456百万円の増加、投資CF421百万円の減少
財務CFは767百万円の減少





Ⅱ. 2015年12月期 業績予想

2015年12月期 通期業績予想サマリー



- 営業利益・経常利益ともに当初予想を大幅に上回る
- 売上高、各利益ともに過去最高となる見込み

	2014/12 実績	2015/12 予想※	対前期比	
			増減額	増減率
単位:百万円、%				
売上高	68,829	87,752	18,922	27.5
営業利益	3,748	4,700	951	25.4
経常利益	3,722	4,624	901	24.2
当期純利益	1,992	3,445	1,453	73.0
一株当たり利益(円)	118.5	206.21	87.7	-
一株当たり配当金(円)	23.7	41.3	17.6	-

※2015年5月7日発表

セグメント別 通期業績予想



単位:百万円、%			2014/12 実績	2015/12 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	24,928	28,597	3,668	14.7
		セグメント利益	1,918	2,196	277	14.5
		利益率	7.7%	7.7%	—	—
	テクノ事業	売上高	8,430	9,260	830	9.8
		セグメント利益	699	769	70	10.1
		利益率	8.3%	8.3%	—	—
R & D 事業	売上高	4,062	4,850	787	19.4	
	セグメント利益	159	447	287	179.9	
	利益率	3.9%	9.2%	—	—	
セールス&マーケティング 事業	売上高	2,679	4,100	1,420	53.0	
	セグメント利益	72	169	96	131.6	
	利益率	2.7%	4.1%	—	—	
その他	売上高	574	636	61	10.7	
	セグメント利益	18	18	0	2.8	
	利益率	3.2%	2.9%	—	—	
不動産 ビジネス	不動産事業	売上高	15,545	29,321	13,775	88.6
セグメント利益		1,869	2,557	687	36.8	
利益率		12.0%	8.7%	—	—	
情報通信 ビジネス	情報通信事業	売上高	12,608	10,987	△1,621	△12.9
セグメント利益		172	2	△170	△98.8	
利益率		1.4%	0.0%	—	—	
合 計	売上高	68,829	87,752	18,922	27.5	
	消去又は全社	△1,162	△1,459	—	—	
	営業利益	3,748	4,700	951	25.4	
	営業利益率	5.4%	5.4%	—	—	

※2015年5月7日発表

Ⅲ.今後の取り組み



『労働者派遣法』※ 改正の動き

※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案

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

現状

- 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

見直し案

- 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

市場の現状	背景	問題意識
	<ul style="list-style-type: none"> 世帯数は2015年をピークに減少 地方での空き家増加問題 若年層の住居費負担割合増加が出生率低下の一因 	<ul style="list-style-type: none"> 建物の経年減価により資産評価額が投資額を大幅に下回る (例: 50歳以上の2人以上世帯で平均2,000万円の含み損) 全住宅流通量に占める既存住宅流通シェアは低い (例: 欧米70%~90%に比べ日本は13.5%)
政府の対策	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid #ADD8E6; border-radius: 50%; padding: 10px; background-color: #FFDAB9;"> 建物評価の改善と市場への定着 </div> <div style="border: 1px solid #ADD8E6; border-radius: 50%; padding: 10px; background-color: #FFDAB9;"> 良質な住宅ストックの形成とその流通を促進するための環境整備 </div> <div style="border: 1px solid #ADD8E6; border-radius: 50%; padding: 10px; background-color: #FFDAB9;"> 中古住宅市場活性化に資する金融面の取組 </div> <div style="border: 1px solid #ADD8E6; border-radius: 50%; padding: 10px; background-color: #FFDAB9;"> 戸建て賃貸住宅市場の活性化 </div> <div style="border: 1px solid #ADD8E6; border-radius: 50%; padding: 10px; background-color: #FFDAB9;"> 地域政策との連携 </div> </div>	
政府の目標	<h3 style="margin: 0;">中古住宅・リフォーム市場規模を倍増</h3> <div style="display: flex; justify-content: center; align-items: center; gap: 20px;"> <div style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 10px 20px; border-radius: 15px;">2010年 10兆円</div> <div style="font-size: 2em; color: #ADD8E6;">→</div> <div style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 10px 20px; border-radius: 15px;">2020年 20兆円</div> </div>	

首都圏の市場動向

2020年
東京オリンピック・パラリンピックを控えて…

▼

土地と建築コストの高騰が続く

▼

一次取得者層が新築マンションを買いあぐねる価格へ

▼

中古リノベーション住宅に対する注目の高まり

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

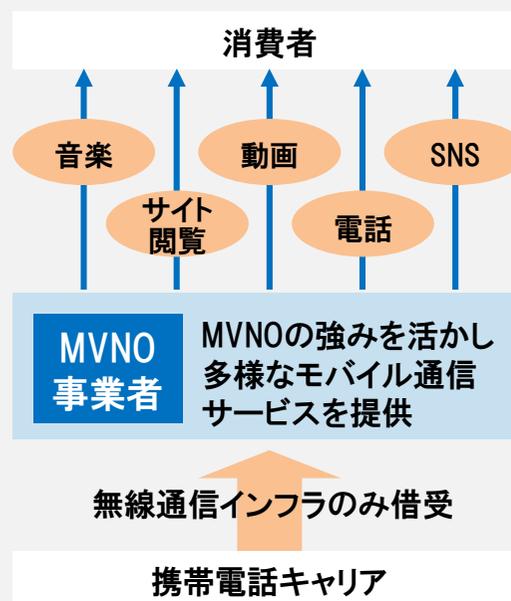


- ショップでの携帯販売の減少
 スマホ需要一巡による売り上げ停滞、格安スマホ拡大、キャリアの販促費見直し(キャッシュバックの縮小)
- MVNOの概要と主な強み



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. 中期経営計画（2014－2016）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
- 売上成長よりも利益拡大
- グループ連携・シナジー追求

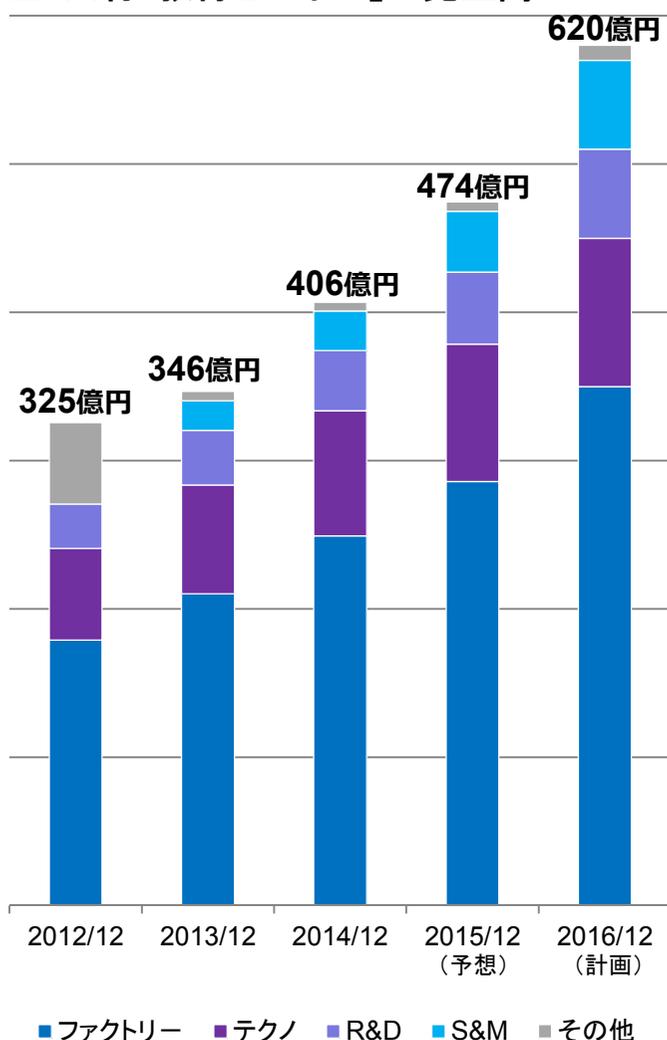
中期経営計画

	2014/12 (実績)	2015/12 (予想)	2016/12 (最終年度目標)
売上高	688億円	877億円	1,000億円
営業利益	37億円	47億円	50億円
ROE	30.3%	28.5%	20.0%
自己資本比率	16.1%	23.0%	25.0%以上
配当性向	20.0%	20.0%	20.0%以上

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

3. セグメント別の戦略 ①人材・教育ビジネス

■「人材・教育ビジネス」の売上高



「人材・教育ビジネス」 主な施策

全事業共通

採用への集中投資

M&Aによる拡大戦略

ファクトリー事業

自動車分野の本格参入

物流部門の拡大

テクノ事業

自動車分野の取引拡大

リペア人材の育成

請負拡大による社員育成

M&A戦略

R&D事業

研修施設による人材育成

企業治験拡大

業務提携シナジー

連携による営業と採用

セールス&マーケティング事業

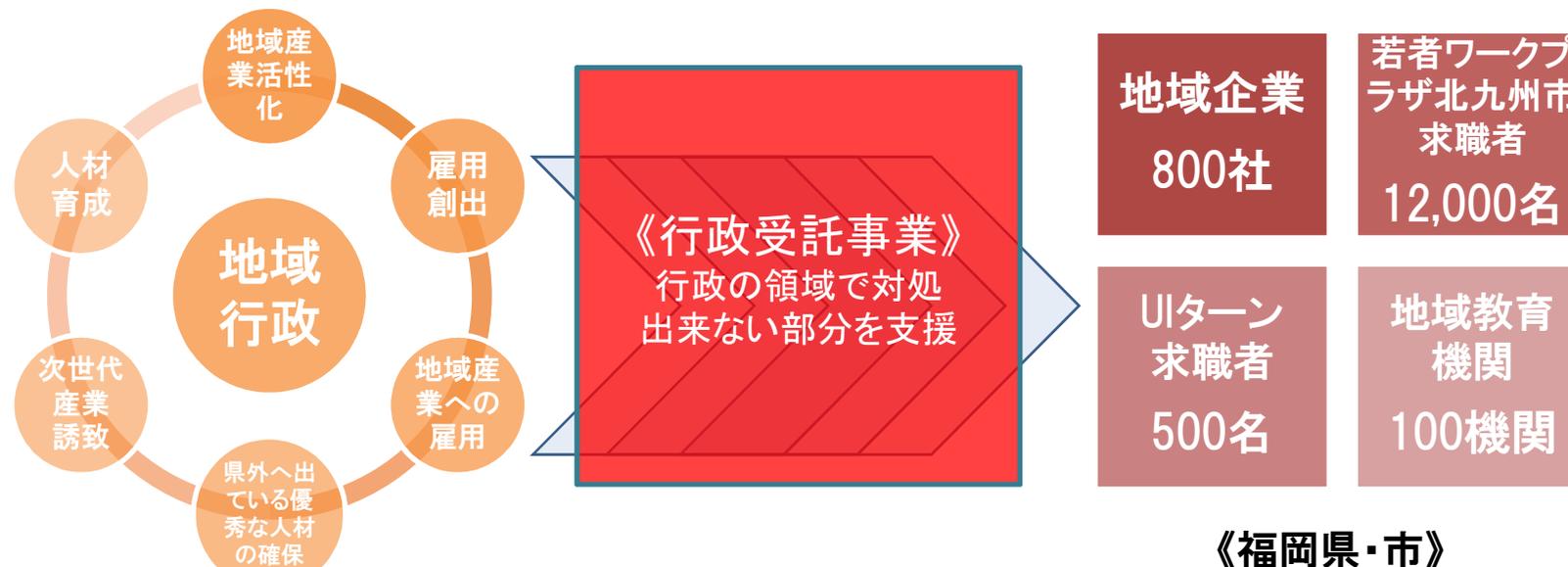
業種、分野の拡大

組織強化

3. セグメント別の戦略 ①人材・教育ビジネス

社会貢献の視点から、行政受託事業にも注力

受託事業での地域貢献を行いながら、地域企業取引増・地域雇用者増・技術系学卒者採用増・技術系UIターン雇用増等圧倒的な地域基盤の確立が大きな狙い



当社事業領域において支援できる主な地域行政課題

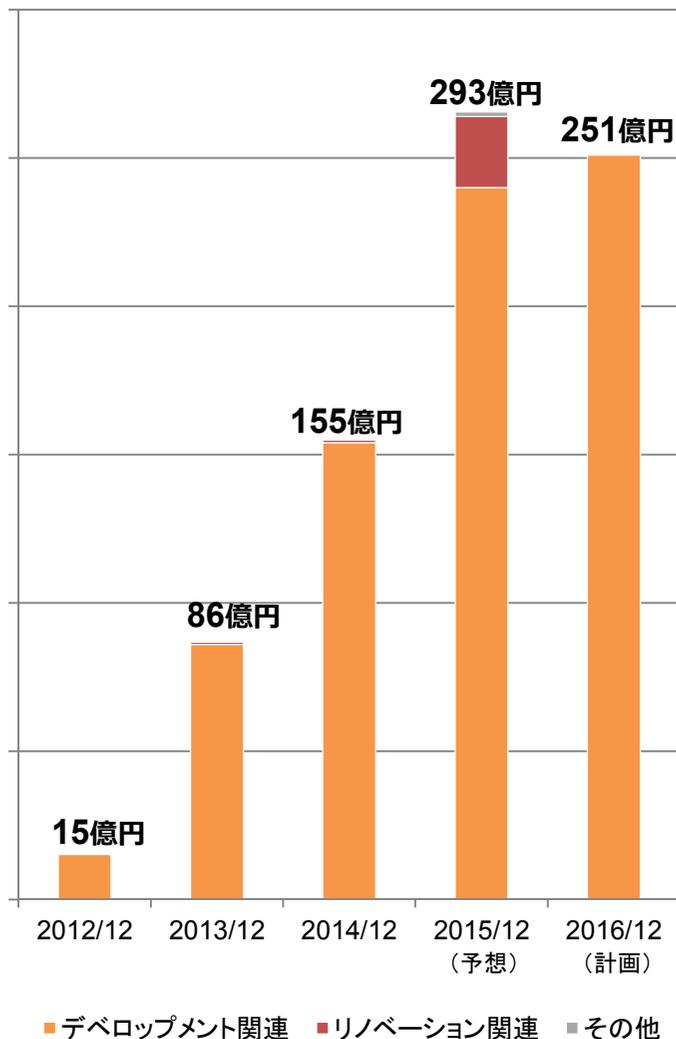
行政受託事業を通じて本業に寄与する地域での強み

これらの経験と実績を活かし、福島県での被災者雇用事業を受託
2011年度～2015年6月度までの延べ雇用者数は、**13,459名**(2015年6月末現在)



3. セグメント別の戦略 ②不動産ビジネス 1/2

■「不動産ビジネス」の売上高



「不動産ビジネス」 主な施策

共通戦略

- ・全国展開…… 全国の購買力の高いエリアに集中
- ・相互シナジー・フロービジネスとストックビジネスの融合



デベロップメント関連

適正な事業用地の確保

適正な商品化

リノベーション関連

顧客層のターゲティング

リノベーション住宅

トピックス

M&Aによるストックビジネスの強化

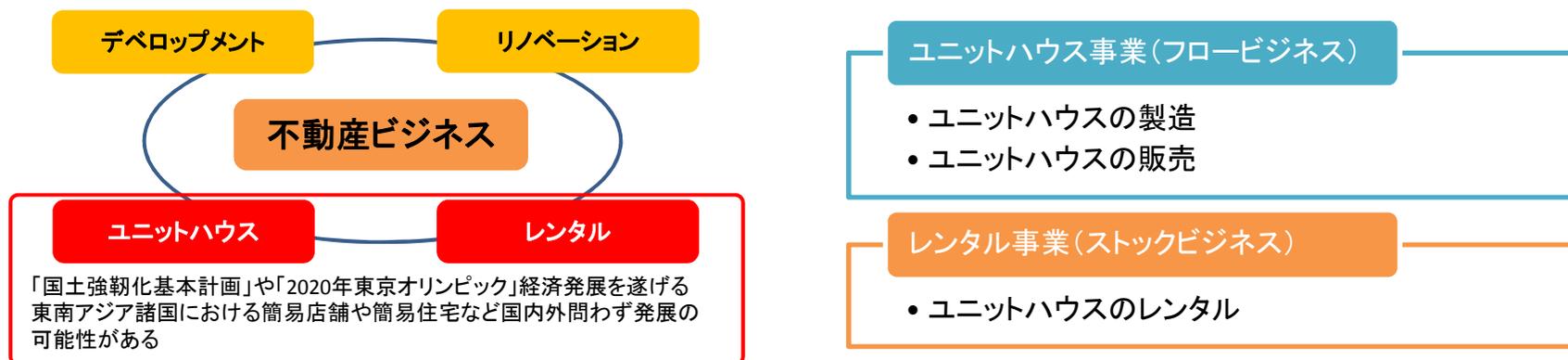
海外展開

3. セグメント別の戦略 ②不動産ビジネス

株式会社大町および株式会社ユニテックスの株式取得

不動産ビジネスの事業領域の拡大を目的とした「レンタルビジネス」への参入を図るべく、ユニットハウス事業で27年の実績のある製造販売の株式会社大町およびレンタルを行っている株式会社ユニテックスの株式を取得「オリンピック需要」に代表されるインフラ関連の需要増大に取り組めます

《事業領域の拡大》



●株式会社大町の概要

事業内容	ユニットハウスの製造、販売
設立	平成20年11月4日 (ユニットハウス事業の開始は昭和63年8月)

●株式会社ユニテックスの概要

事業内容	ユニットハウスのレンタル、 中古ユニットハウスの販売
設立	平成13年8月29日

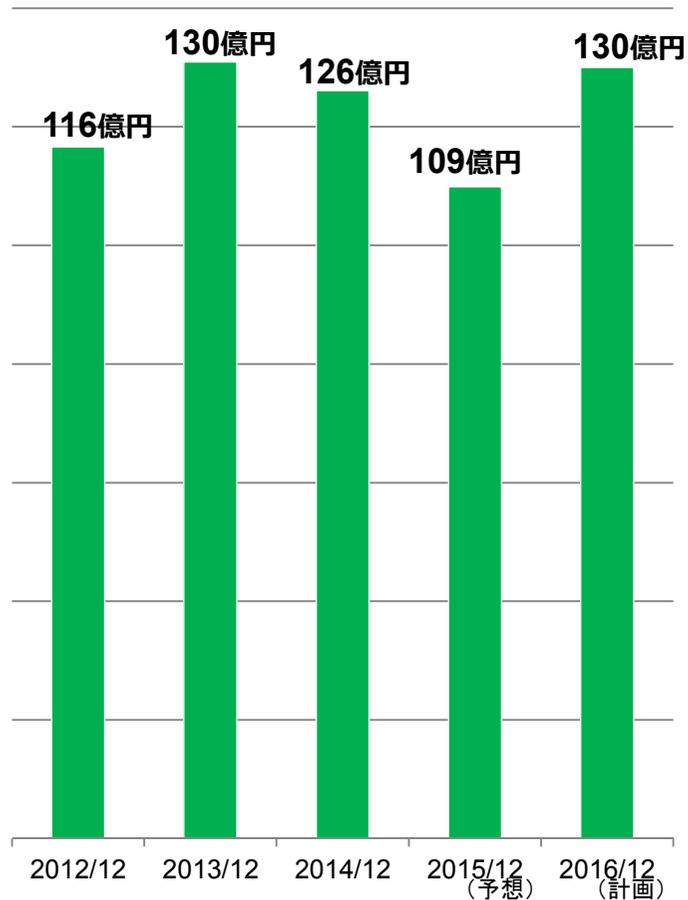
自社製品

設置時にサイズを2倍、3倍に拡大できるユニットハウスであり、設置の容易な折り畳み方法を採用。同様の折り畳み方法を採用している競合他社は存在しないことから輸送コスト面でも競争優位性がある。



3. セグメント別の戦略 ③情報通信ビジネス

■「情報通信ビジネス」の売上高



■ 情報通信

「情報通信ビジネス」 主な施策

- スクラップ&ビルド加速し、優良店数を拡大
- オリジナルショップ「ケータイの窓口」の充実
 格安SIM取扱 (MVNO市場への参入)
 中古携帯の買取・販売
 携帯修理
 携帯操作の有料レクチャー
- 法人事業の強化
 LED、コピー機、法人携帯販売強化

ケータイの窓口

スマホ・ケータイに関する
お悩み何でも相談窓口

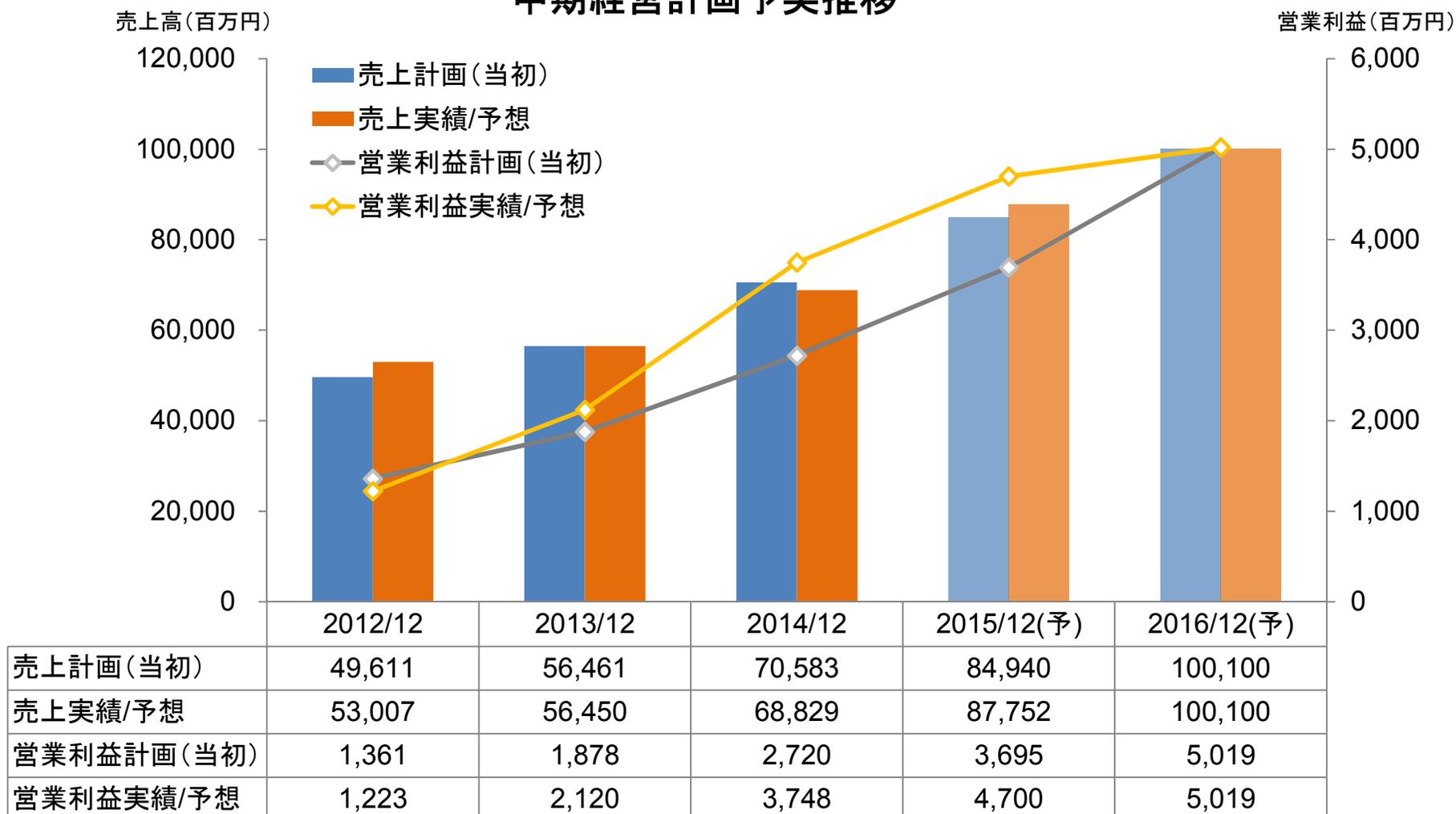
- 携帯アクセサリ
- 中古携帯の買取・販売
- 携帯修理
- その他保守
- 携帯端末のレンタル
- 携帯操作のレクチャー





4. 中期経営計画の推移

中期経営計画予実推移

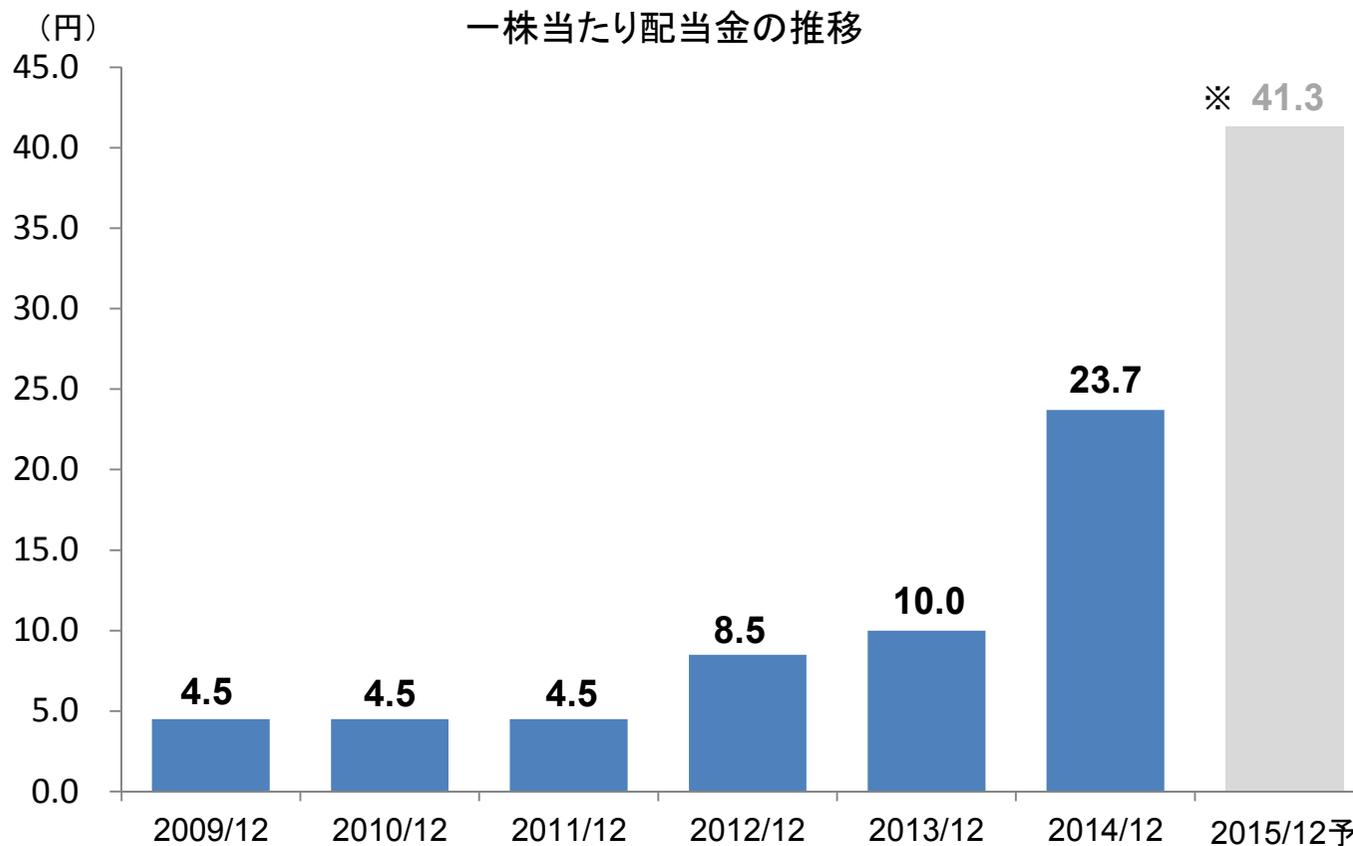


※ 売上計画(当初)、営業利益計画(当初):2012年8月6日発表の当初計画数値を記載しています。
 売上実績/予想、営業利益実績/予想:2012/12~2014/12数値は実績数値、2015/12、2016/12数値は、最新の予想数値を記載しています。

IV. 株主還元



利益成長に応じた増配を継続



※2015年5月7日発表

※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。



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。