



2017年12月期 決算説明資料

2018年2月19日 (月)
株式会社ワールドホールディングス
東証1部 (2429)

I. 2017年12月期 決算概要

- ・ 決算サマリー … P3
- ・ 当初予算比の推移 … P4
- ・ セグメント別業績概況（当初予算比・前期比） … P5
- ・ 各セグメント詳細 … P7
- ・ 財政状態 B/S … P15
- ・ キャッシュフロー … P16

II. 2018年12月期 業績見通し

- ・ 2018年12月期 通期業績見通し … P18
- ・ セグメント別 通期業績見通し … P19
- ・ 2018年12月期 四半期業績見通し … P20

III. 新・中期経営計画2021の進捗状況

- ・ 新・中期経営計画2021 数値目標 … P23
- ・ 新・中期経営計画2021 全体像 … P24
- ・ 豊栄建設、ファームのグループイン … P25
- ・ セグメント別の進捗 … P26
- ・ 株主還元 … P34
- ・ ESG … P35

I. 2017年12月期 決算概要



決算サマリー

- 基幹の人材・教育ビジネスが当初予算を上回る順調な伸びを示し、全体を力強く牽引
- 売上高は既存事業の自力成長をベースに過去最高を記録、またM&A効果も寄与
- 営業利益が当初計画を大幅に超過するなか、人材・教育ビジネスにおける人的投資をはじめ、将来を見据えた投資を加速

(単位: 百万円)

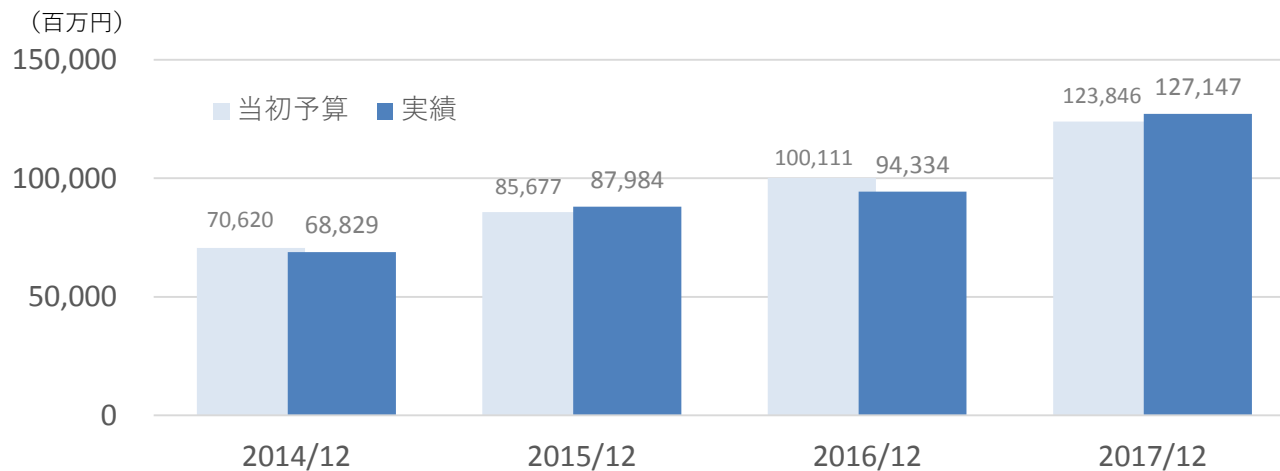
	2016/12 実績	2017/12 予算(※)	2017/12 実績	実績vs予算 達成率	前期比	
					増減額	増減率
売上高	94,334	123,846	127,147	102.7 %	+32,812	+34.8 %
営業利益	7,407	6,270	7,064	112.7 %	△343	△4.6 %
経常利益	7,306	5,936	7,007	118.0 %	△298	△4.1 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,192	3,519	4,612	131.0 %	+419	+10.0 %

※2017年2月13日発表

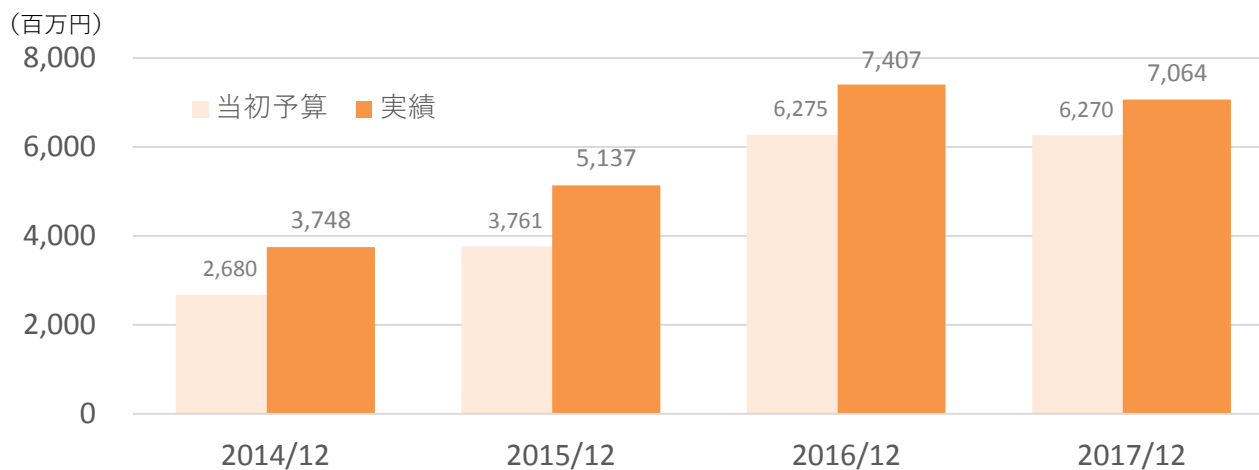
当初予算比の推移

● 営業利益については、これまで当初予算を上回る実績をあげてきた

売上高



営業利益



セグメント別業績概況（前期比）

□ は過去最高

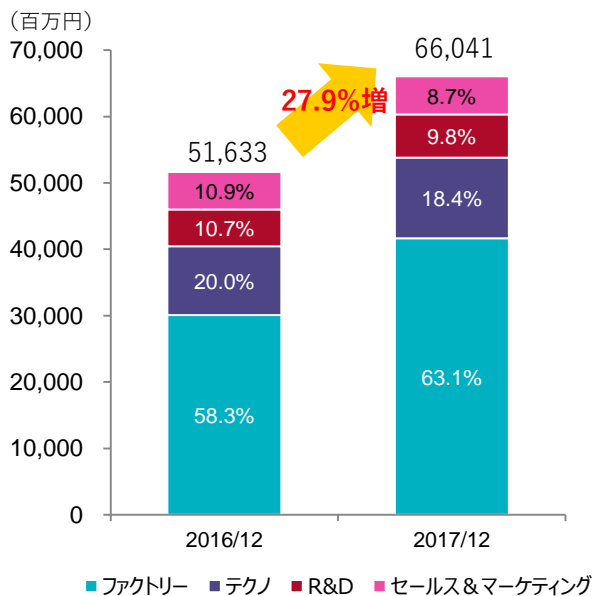
単位：百万円			2016/12 実績	(利益率)	2017/12 実績	(利益率)	前年同期比		
							増減額	増減率(%)	
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	30,111		41,654		11,543	38.3	
		セグメント利益	2,080	(6.9%)	2,587	(6.2%)	507	24.4	
	テクノ事業	売上高	10,334		12,155		1,821	17.6	
		セグメント利益	1,015	(9.8%)	1,263	(10.4%)	247	24.4	
	R & D 事業	売上高	5,533		6,489		956	17.3	
		セグメント利益	571	(10.3%)	634	(9.8%)	62	11.0	
	セールス&マーケティング事業	売上高	5,654		5,741		86	1.5	
		セグメント利益	296	(5.3%)	219	(3.8%)	△77	△26.1	
計(参考)		売上高	51,633		66,041		14,408	27.9	
		セグメント利益	3,964	(7.7%)	4,704	(7.1%)	740	18.7	
不動産ビジネス	計(参考)		売上高	34,481		49,080		14,598	42.3
		セグメント利益	5,171	(15.0%)	4,635	(9.4%)	△535	△10.4	
情報通信ビジネス	情報通信事業		売上高	7,742		9,167		1,425	18.4
		セグメント利益	244	(3.2%)	25	(0.3%)	△219	△89.7	
その他	その他事業		売上高	476		2,856		2,380	499.7
		セグメント利益	17	(3.7%)	△272	(-9.5%)	△289	-	
合計			売上高	94,334		127,147		32,812	34.8
			消去又は全社	△1,990		△2,029		△38	-
			営業利益	7,407	(7.9%)	7,064	(5.6%)	△343	△4.6
<参考数値>									
不動産ビジネス	デベロップメント・戸建	売上高	22,335		34,389		12,054	54.0	
		セグメント利益	4,532	(20.3%)	4,164	(12.1%)	△368	△8.1	
	リノベーション・ユニットハウス	売上高	12,146		14,690		2,544	20.9	
		セグメント利益	639	(5.3%)	471	(3.2%)	△168	△26.3	

セグメント全体

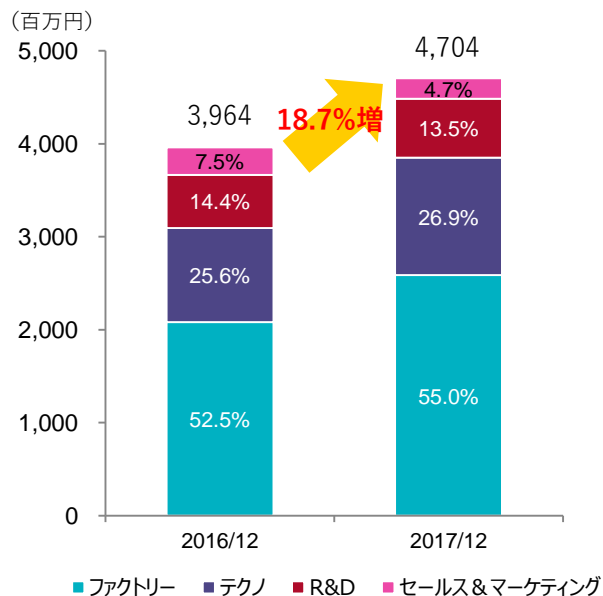
< 分野別構成比と在籍数の変化 >

- M&A等に依存せず、体制・組織を強化する等、自らの力で高成長を実現
- 外部環境が追い風の中、営業（単価アップ）・管理（定着率向上）・採用（人員の純増）の各機能の向上により、グループ全体の業績を大きく牽引
- 特に物流分野の成長、育成・配属機能の定着等で、ファクトリー事業、テクノ事業が好調

◆ 売上高構成比



◆ セグメント利益構成比



◆ 在籍数（3ヶ月平均）の増減

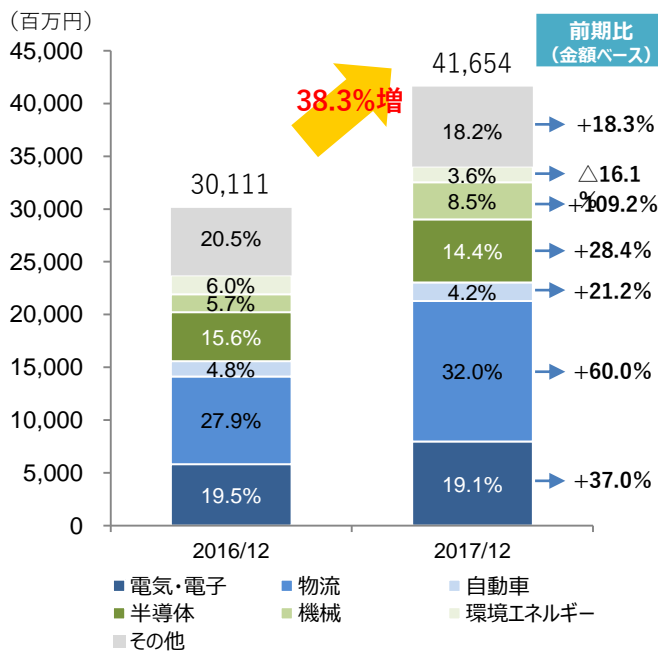
2016/12期末 ⇒ 2017/12期末	(名)
人材・教育ビジネス全体	+ 4,629
ファクトリー	+ 4,929
テクノ	+ 145
R&D	+ 117
セールス&マーケティング	△562

ファクトリー事業

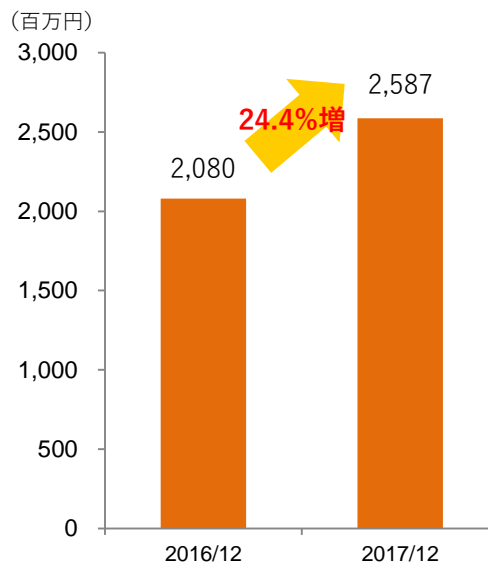
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- 管理社員のチーム化・流動化により、大型請負案件の効率化を強力に推進、貢献価値の向上により単価アップを図ると共に、人事制度の強化により定着率も改善、安定稼働に
- 物流分野において、人材育成と組織化により請負の高度化が可能となり、顧客内シェアの拡大を実現。稼働人員は前年比2倍超に増加

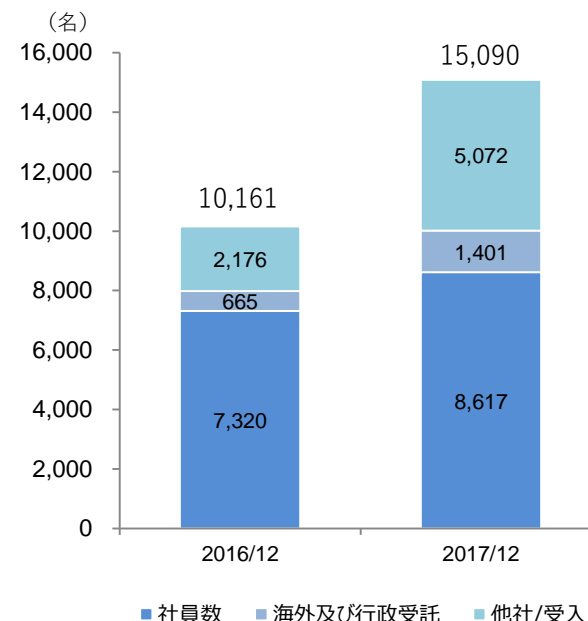
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



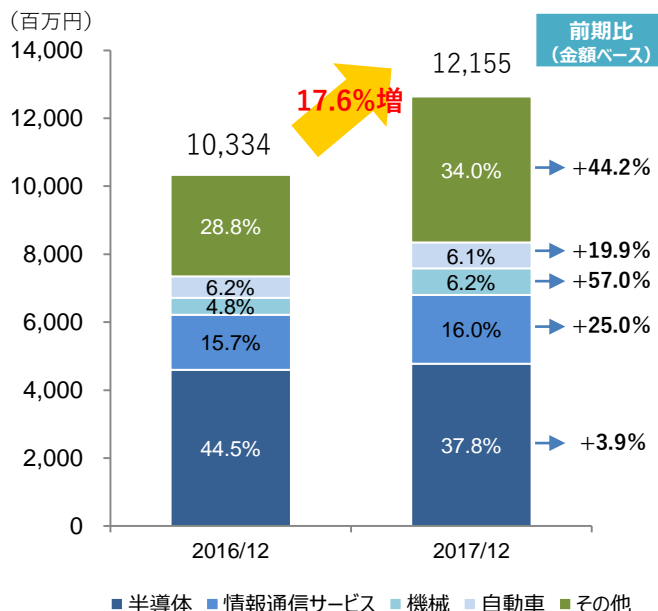
※在籍は3か月平均 他社受入の外部人員を含む
 ※在籍数は現業社員のみ

テクノ事業

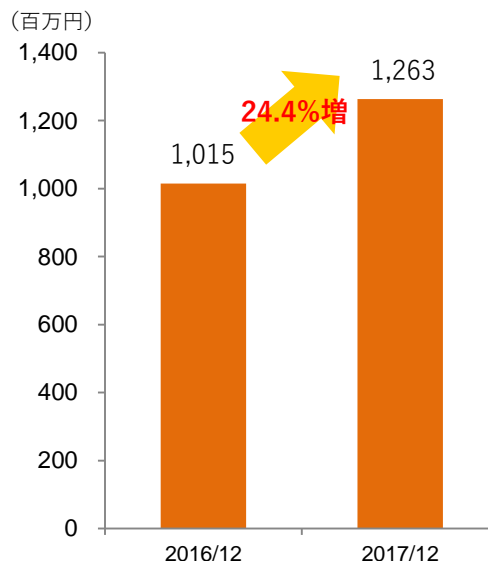
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- エンジニア育成のために設立したデザインセンターにおいて、未経験者を自動車・装置の機械設計エンジニアとして安定輩出する機能が定着し、在籍人数が増加
- ニーズの高い専門技術者（サーバー仮想化・JAVAプログラミング・組込制御等）の育成カリキュラム拡充が、既存社員の技術向上・配属先拡大へとつながり、単価アップも実現

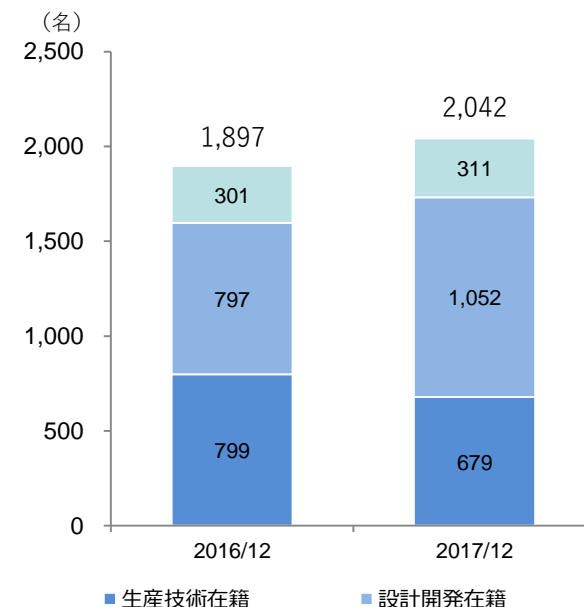
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



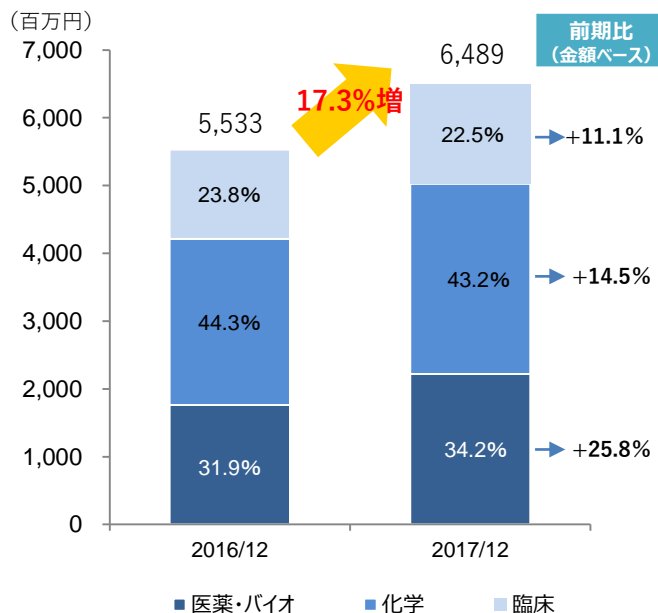
※在籍は3か月平均
 ※在籍数は現業社員のみの数字

R & D事業

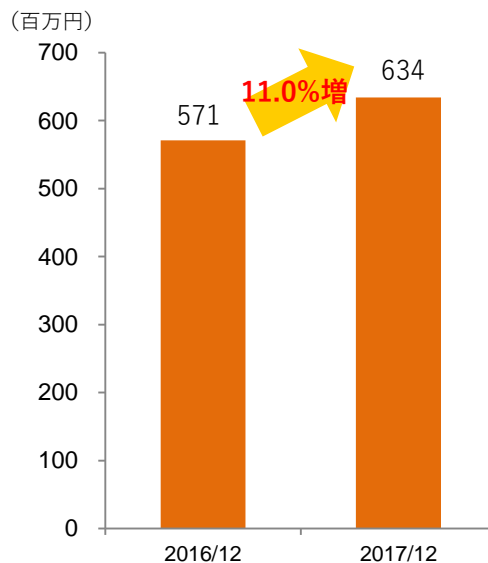
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- 専門研究者集団として、優秀な人材採用と既存社員のスキルアップ施策を更に強化
- 高付加価値領域へのシフトを明確にし、補助的な業務支援との差異化を企図
- 高度専門技術を有した研究者による大学との共同研究を開始
- DOTワールド(株)でも大型化する案件への柔軟な対応を見据え、戦略的な採用手法の変更や、効率的な業務遂行を可能とする仕組み作りに注力

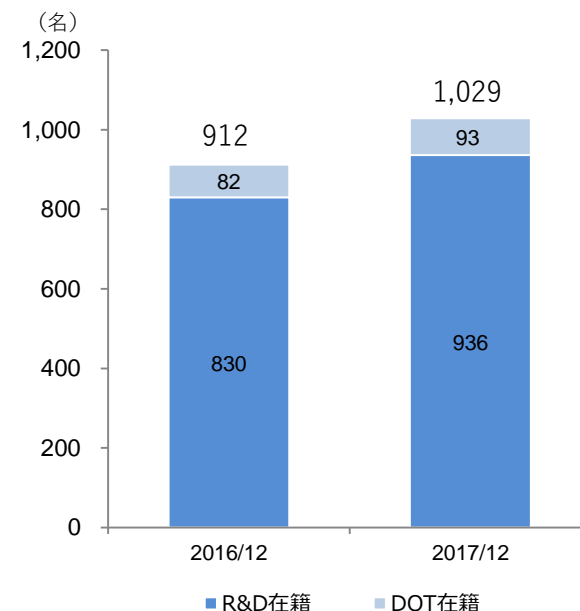
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



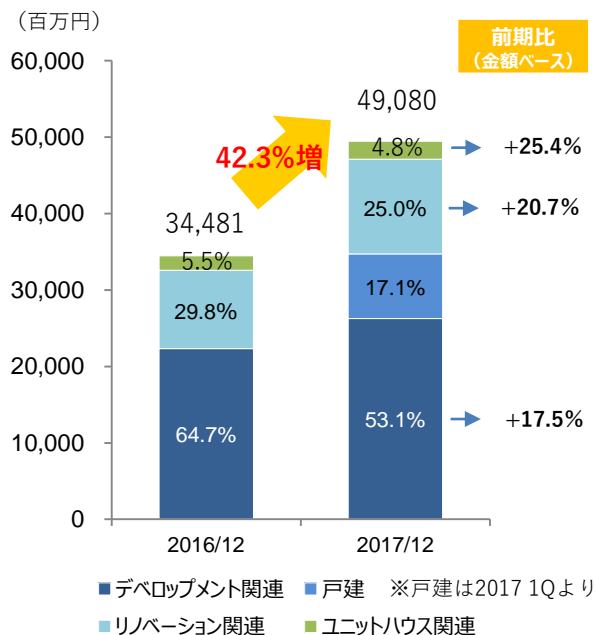
※在籍は3か月平均
 ※在籍数は現業社員のみの数字

不動産事業

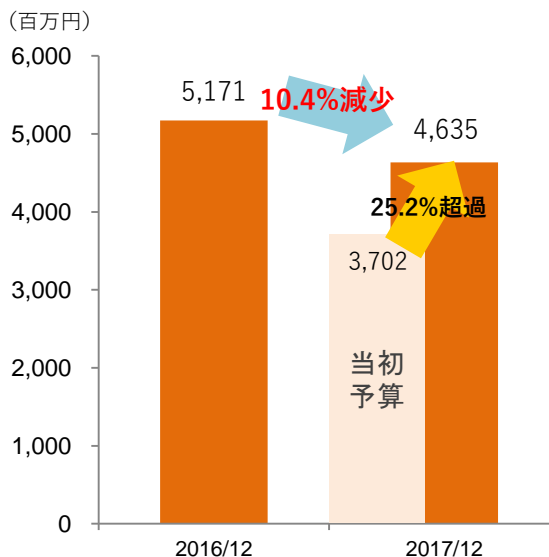
< 業態別売上高・構成比と主な取り組み >

- デベロップメント関連は、4Qに利益率の高い引渡しを実現し、当初予算を超過して着地
- リノベーション関連は、ブランディングを強化し、強い地域に集中することで順調に成長
- 戸建住宅関連は、オリジナルブランド、および新規分譲地の販売が好調、加えて既存事業とのシナジーによる東北エリア拡大に向け準備

◆ 業態別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 業態別の引渡し戸数

		2016/12	2017/12
デベロップメント	マンション	147 ⇒	170 戸
	事業用地	12 ⇒	10 物件
リノベーション		410 ⇒	508 戸
戸建住宅	注文住宅等	—※ ⇒	343 戸

※グループインする前の豊栄建設の実績は 332戸

◆ 主な引渡し分譲マンション



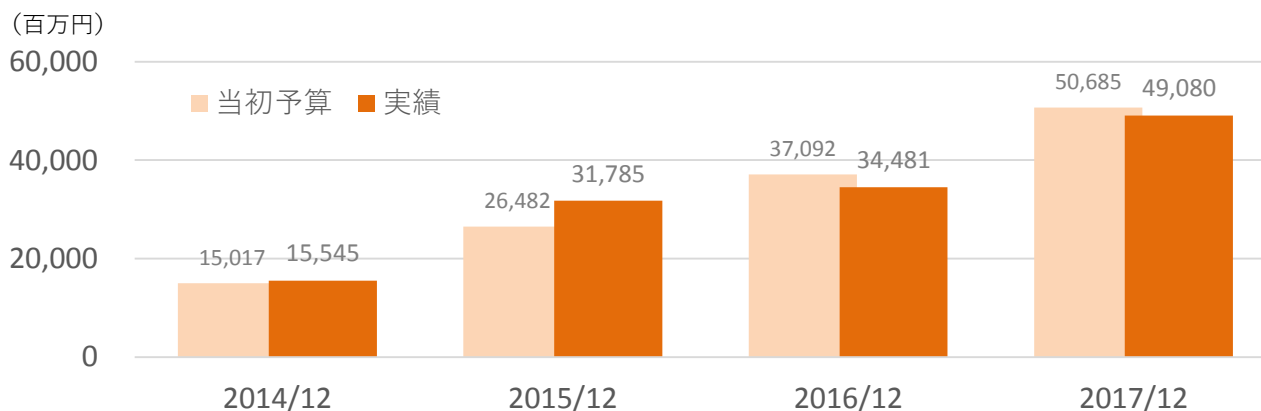
今期最大の引渡し物件
ONE PARK RESIDENTIAL TOWERS 《宮城県》

不動産事業

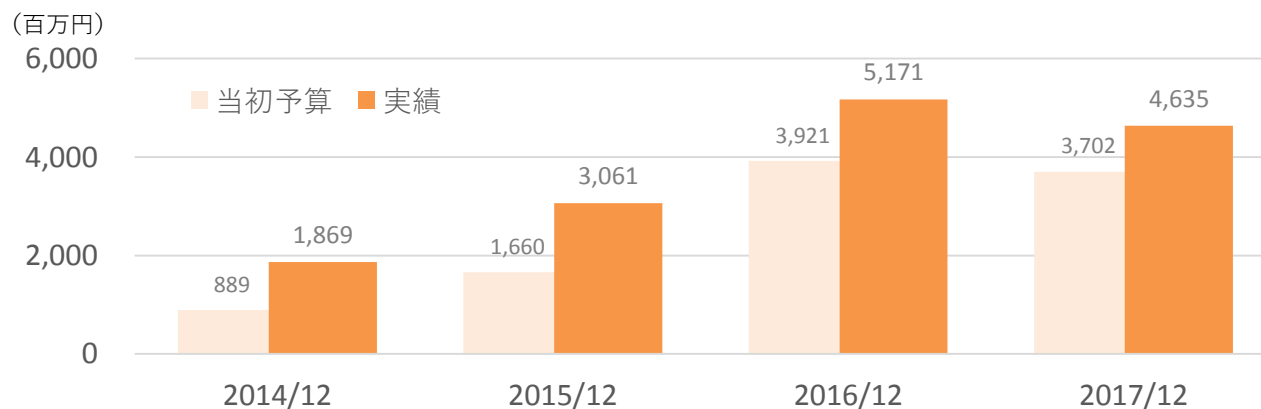
< 当初予算と実績の推移 >

- 不動産ビジネスについては過度のリスクをとることなく、適正規模で事業を展開し、内外の事業環境を意識して想定した当初予算を確実に捉えた運営を実現
- また、当初予算を上回る実績をあげることで、高い利益率を維持

売上高



セグメント利益

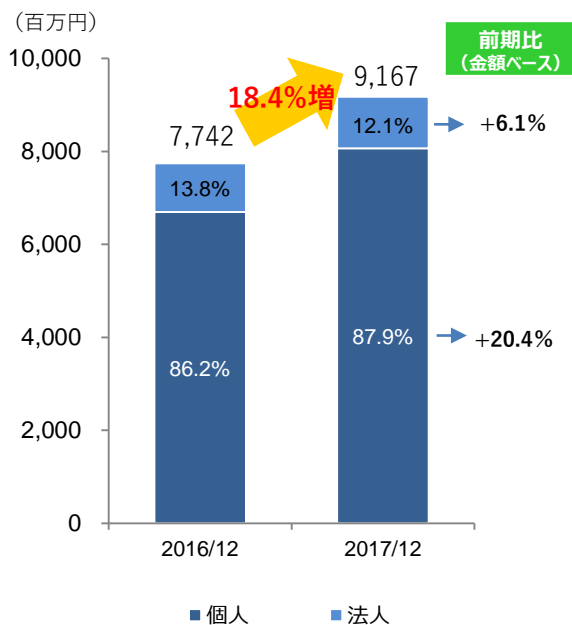


情報通信事業

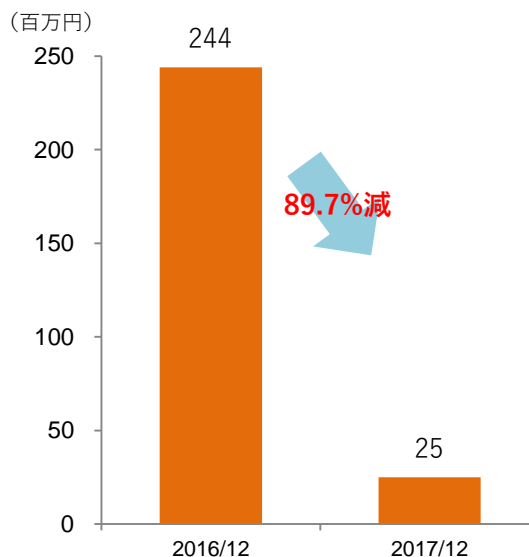
<売上高と主な取り組み>

- 近隣のエリアマーケティングとM&A戦略に基づき地域シェアを拡大、前期末から新たに19店舗を加え、直営店は52店舗に
- さらなる優良店舗網の構築に向け、既存店舗の移転・大型化等の環境改善へ先行投資

◆ 仕向け別売上高



◆ セグメント利益



◆ 19店舗を新たに追加



◆ 既存店舗の移転・大型化を推進



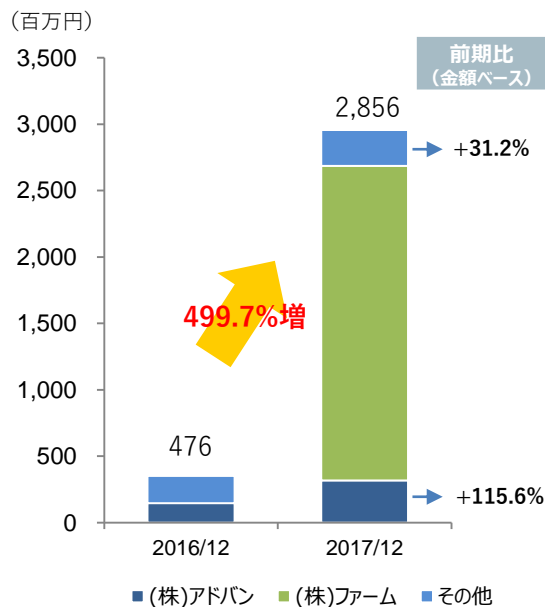
優良店舗網の構築で顧客の囲い込みを推進

その他事業

<売上高と主な取り組み>

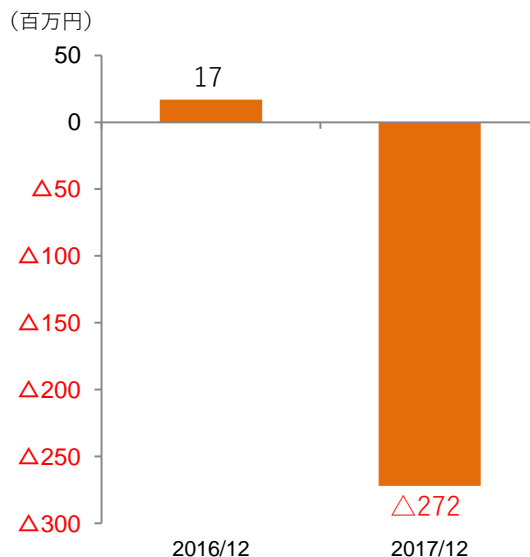
- (株)アドバンは、グループ内外への教育ビジネスを通じて想定以上の売上・営業利益を実現
- 農業公園事業を行う(株)ファームは、前経営陣から引き継いだ予算を見直し、早期再生に向けて人員体制・業務プロセスの見直しや、社員の意識改革を行い運営基礎力を強化。来期の投資（施設の再整備等）に向けて準備

◆ 売上高

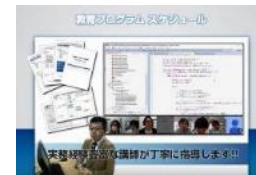
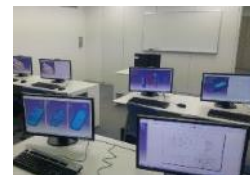


※ 2017/12 2Qより、(株)ファームを新規連結

◆ セグメント利益



◆ アドバンとテクノ事業の連携による専門研修



(株)アドバンが人材・教育セグメントのITエンジニアのスキル向上に寄与

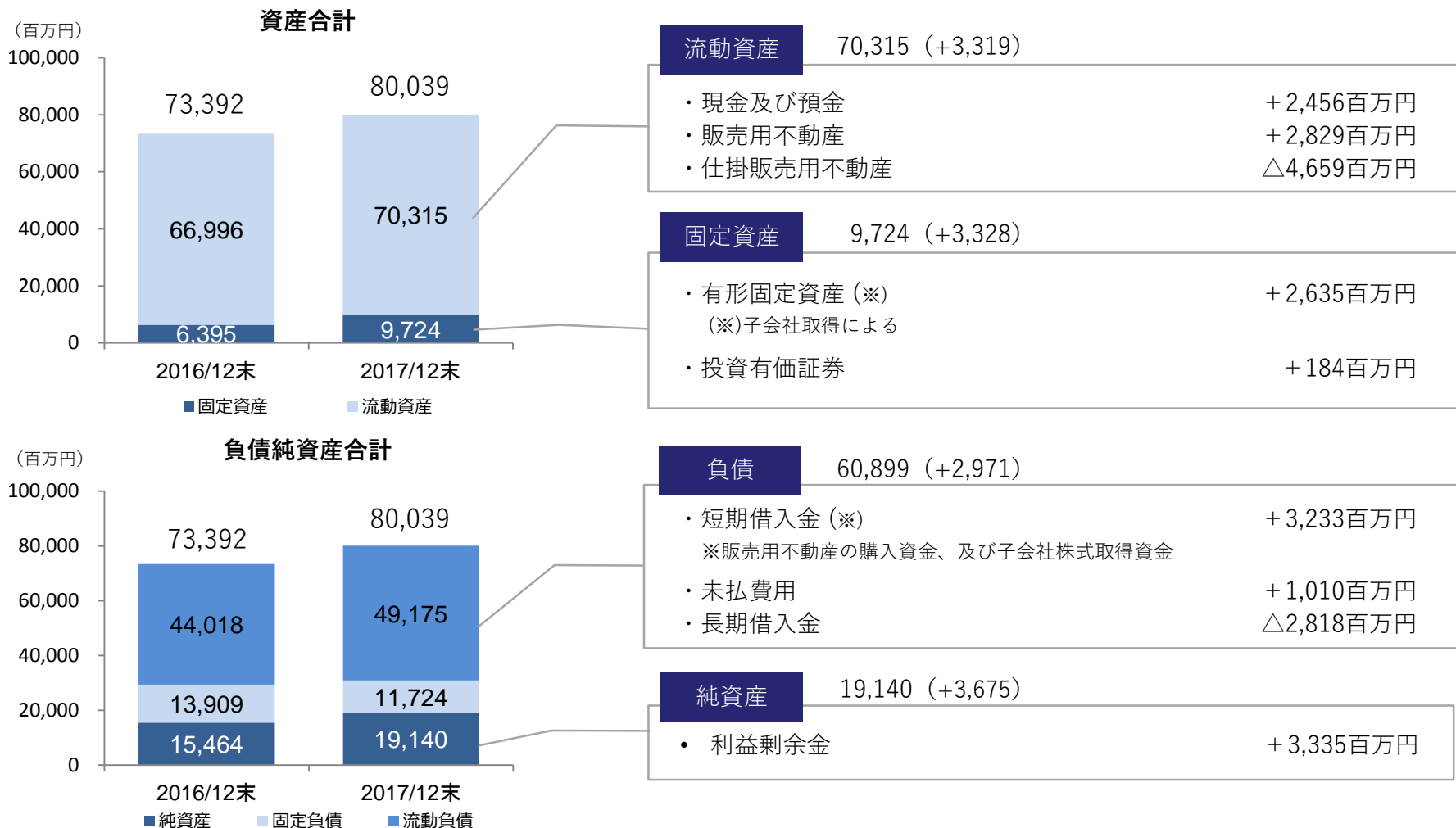
◆ 農業公園事業は来期に向け整備



各施設の特性を活かした集客施策、冬の閑散期を活用した施設の再整備への投資準備

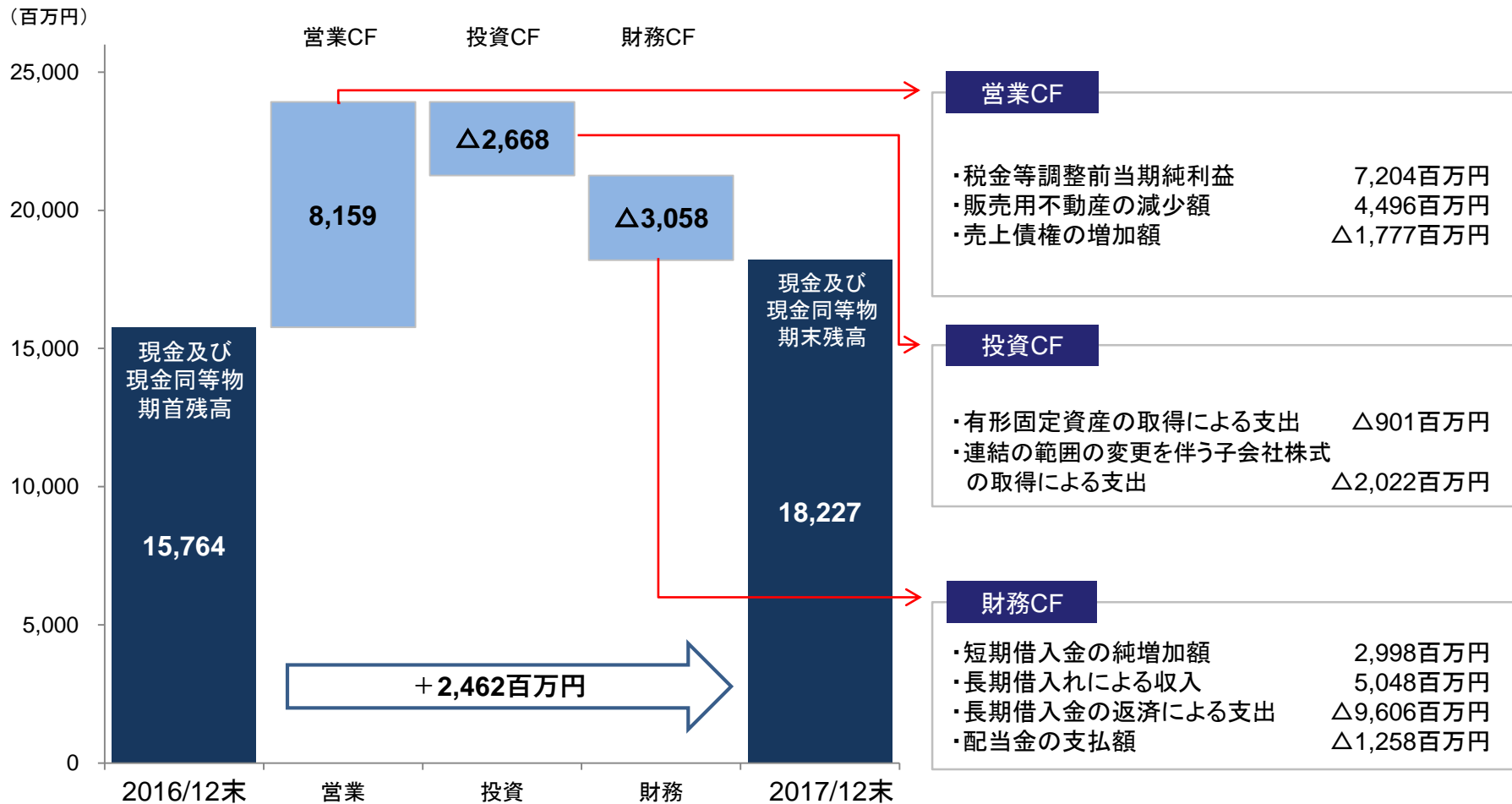
財政状態 B/S

- おもに子会社取得にかかる資産・負債項目が増加



キャッシュフロー

- 営業CFは8,159百万円の資金流入、投資CF 2,668百万円の資金流出、財務CFは3,058百万円の資金流出



II. 2018年12月期 業績見通し



2018年12月期 通期業績見通し

- 新中期経営計画を着実に遂行し、9期連続の増収、および当期純利益で8期連続の増益を目指す

単位：百万円、%	2017/12 実績	2018/12 見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	127,147	145,137	17,990	14.1
営業利益	7,064	7,288	224	3.2
経常利益	7,007	7,083	75	1.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,612	4,635	23	0.5
一株当たり利益（円）	275.35	275.73	0.38	0.1
一株当たり配当金（円）	82.7	82.8	0.1	0.1

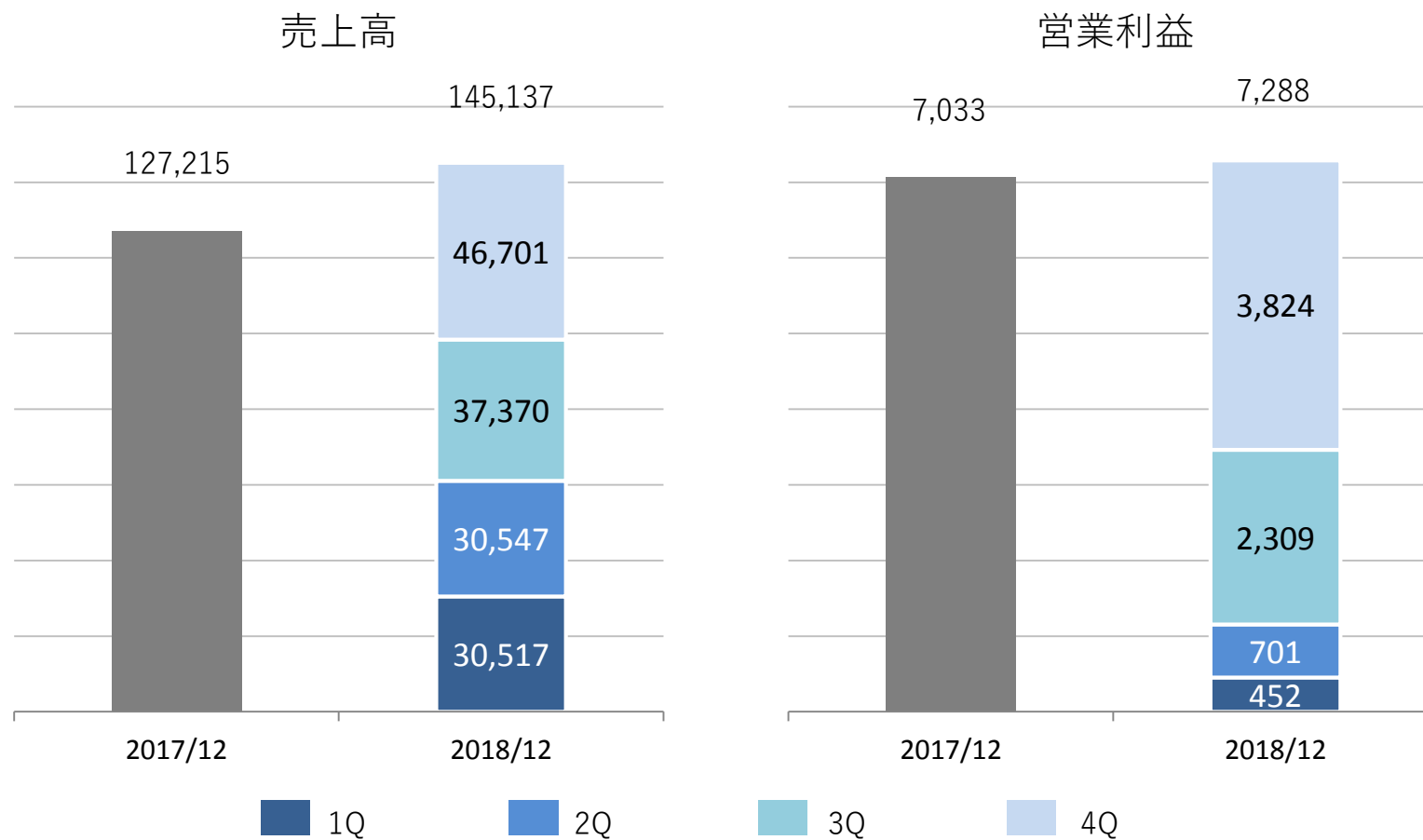
セグメント別 通期業績見通し

- 基幹事業の人材・教育ビジネスによる牽引が続く見込み

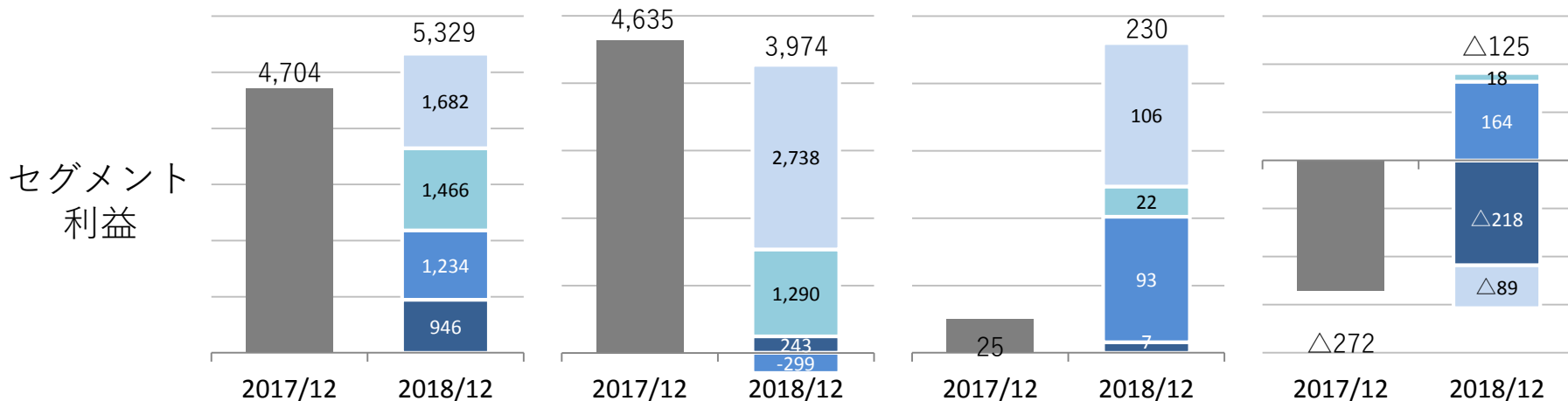
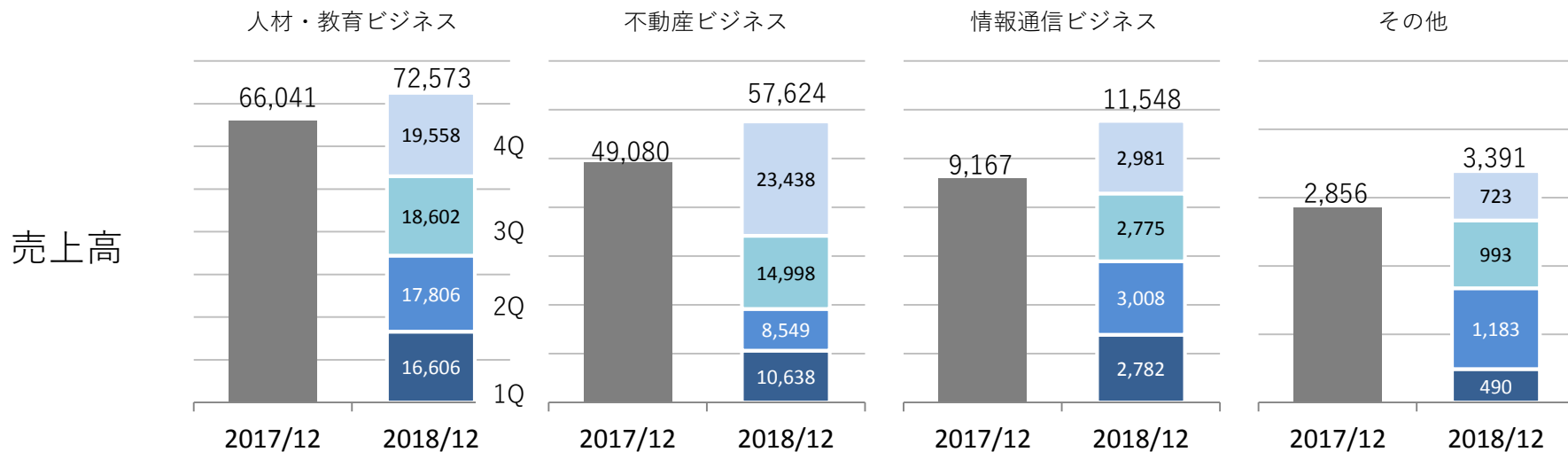
単位：百万円、%			2017/12 実績	(利益率)	2018/12 見通し	(利益率)	前期比	
							増減額	増減率
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	41,654		46,435		4,781	11.5
		セグメント利益	2,587	(6.2%)	3,264	(7.0%)	677	26.2
	テクノ事業	売上高	12,155		13,338		1,183	9.7
		セグメント利益	1,263	(10.4%)	1,291	(9.7%)	28	2.2
	R & D 事業	売上高	6,489		7,420		931	14.3
		セグメント利益	634	(9.8%)	693	(9.3%)	59	9.3
セールス&マーケティング事業	売上高	5,741		5,380		△361	△ 6.3	
	セグメント利益	219	(3.8%)	80	(1.5%)	△139	△63.5	
計(参考)		売上高	66,041		72,573		6,532	9.9
		セグメント利益	4,704	(7.1%)	5,329	(7.3%)	625	13.3
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	49,080		57,624		8,544	17.4
		セグメント利益	4,635	(9.4%)	3,974	(6.9%)	△661	△14.3
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	9,167		11,548		2,381	26.0
		セグメント利益	25	(0.3%)	230	(2.0%)	205	820.0
その他	その他事業	売上高	2,856		3,391		535	18.7
		セグメント利益	△272	(-9.5%)	△125	(-3.7%)	147	△54.0
合	計	売上高	127,147		145,137		17,990	14.1
		消去又は全社 営業利益	△2,029		△2,119		(—)	(—)
			7,064	(5.6%)	7,288	(5.0%)	224	3.2

2018年12月期 四半期業績見通し

- 経営の透明性向上を図り、株主・投資家の投資判断に資するため、当期より四半期ベースの業績予想を開示



セグメント別 四半期業績見通し

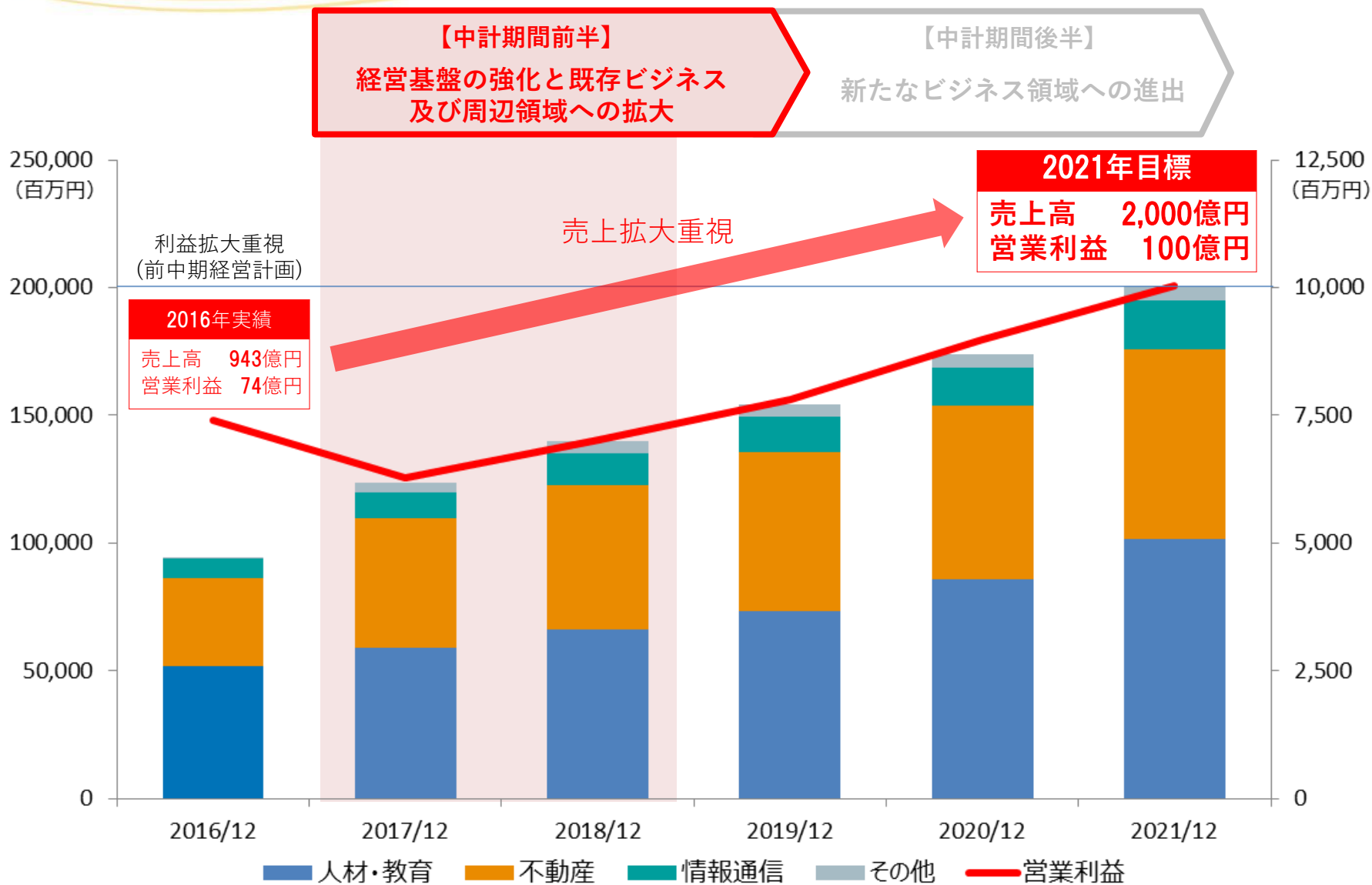


■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

Ⅲ. 新・中期経営計画2021の進捗状況



新・中期経営計画2021 数値目標



バランス経営による拡大

- ・コアビジネスを中心とし、適正規模によって最適な利益パフォーマンスを追求
- ・さらにその周辺にある領域へ適正規模で進出し、新たなサービスを提供
- ・その過程ではM&Aも手法として活用

【中計期間前半】

【中計期間後半】

人材・教育ビジネス

不動産ビジネス

情報通信ビジネス

アウトソーシングのその先へ・・・

一方通行のマッチングから。双方向マッチングへ
雇用創出のプロフェッショナルとしての挑戦

更なる自走力・自立力の追及・・・

経済環境に左右されない強いビジネスによる
利益構造改革

サービスの追及による新たな価値の創造・・・

エリア（店舗網の拡大）とアイテム（商材）の
融合とシナジー

M&A
+
自力成長

豊栄建設、ファームのグループイン

【豊栄建設（株）】 <2017年1月に子会社化>

- ・札幌市を中心に戸建注文住宅を累計4,000戸以上販売

<グループ化の目的>

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によるエリア拡大

収益構造のバランス化を実現、より強固で安定した経営基盤へと進化

【（株）ファーム】 <2017年2月に子会社化>

- ・農業公園を全国で運営、地域に根付いた運営により100万人規模の年間入場者数

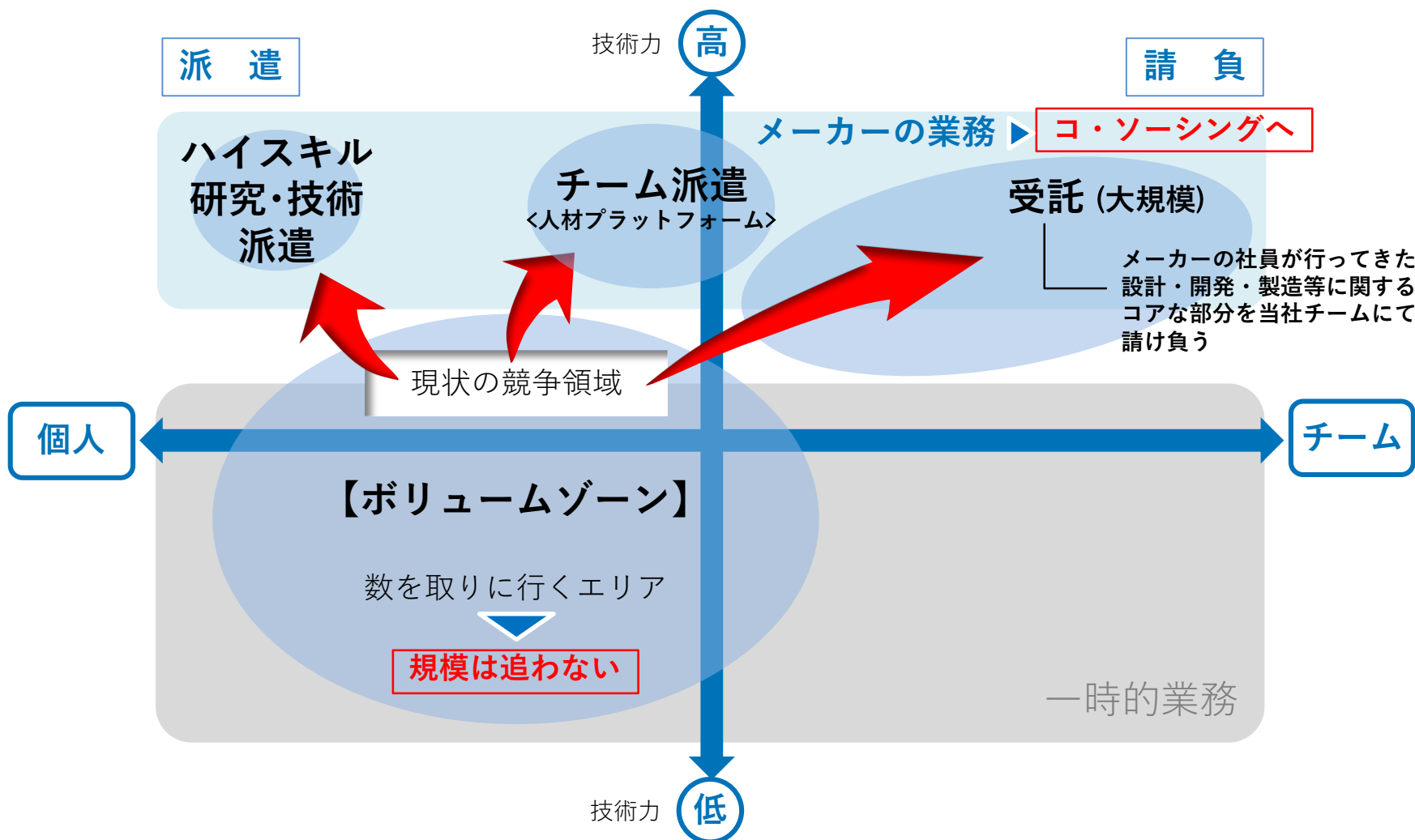
<グループ化の目的>

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	入場者数の増加に応じて利益アップする ストックビジネス

入場者への働きかけを通じたグループシナジーの発現に向けて準備

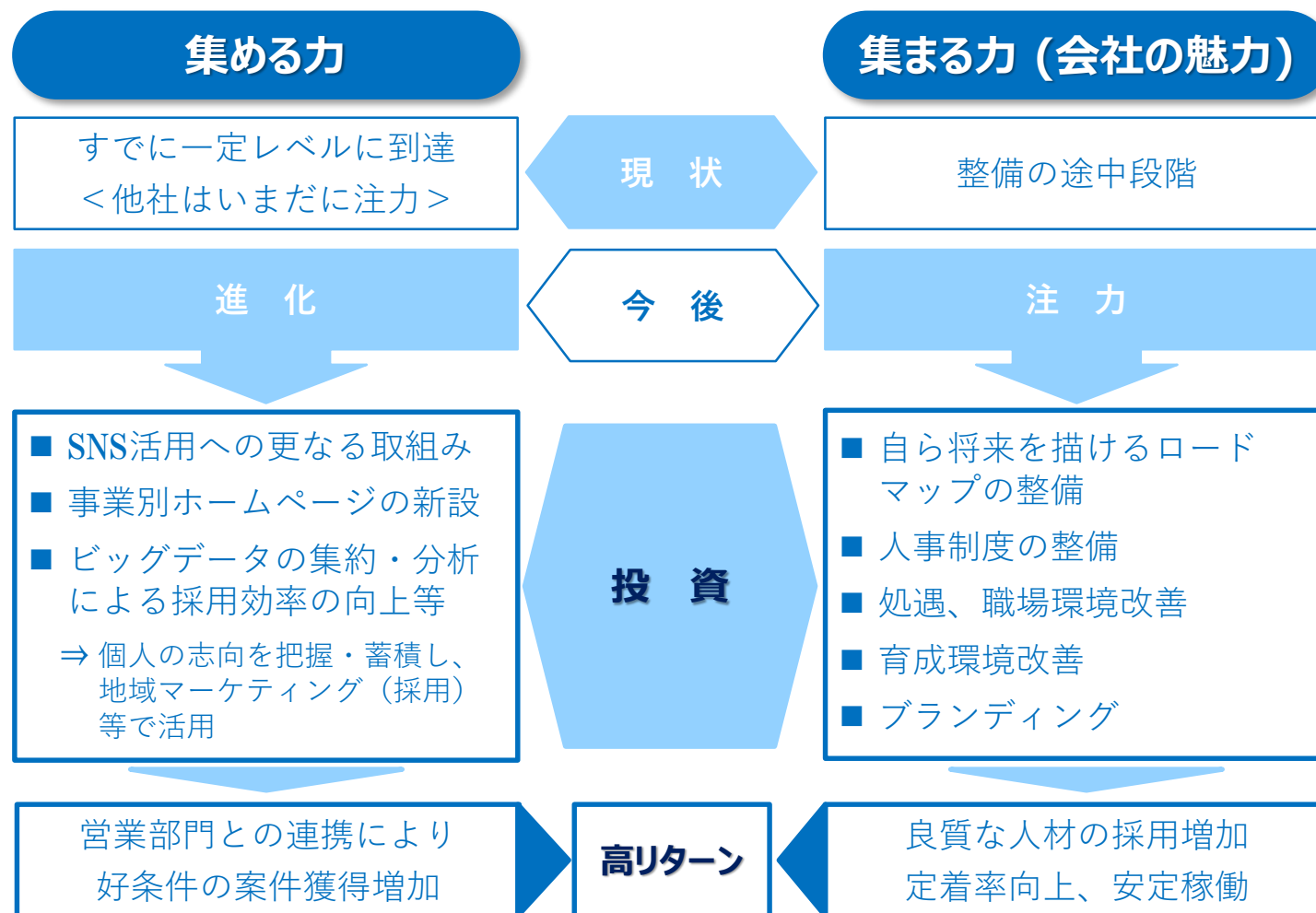
人材・教育ビジネスにおける進捗 ①

2021年度に向けて目指す姿 ⇒ 当社独自のポジション確立 & 高収益力



人材・教育ビジネスにおける進捗 ②

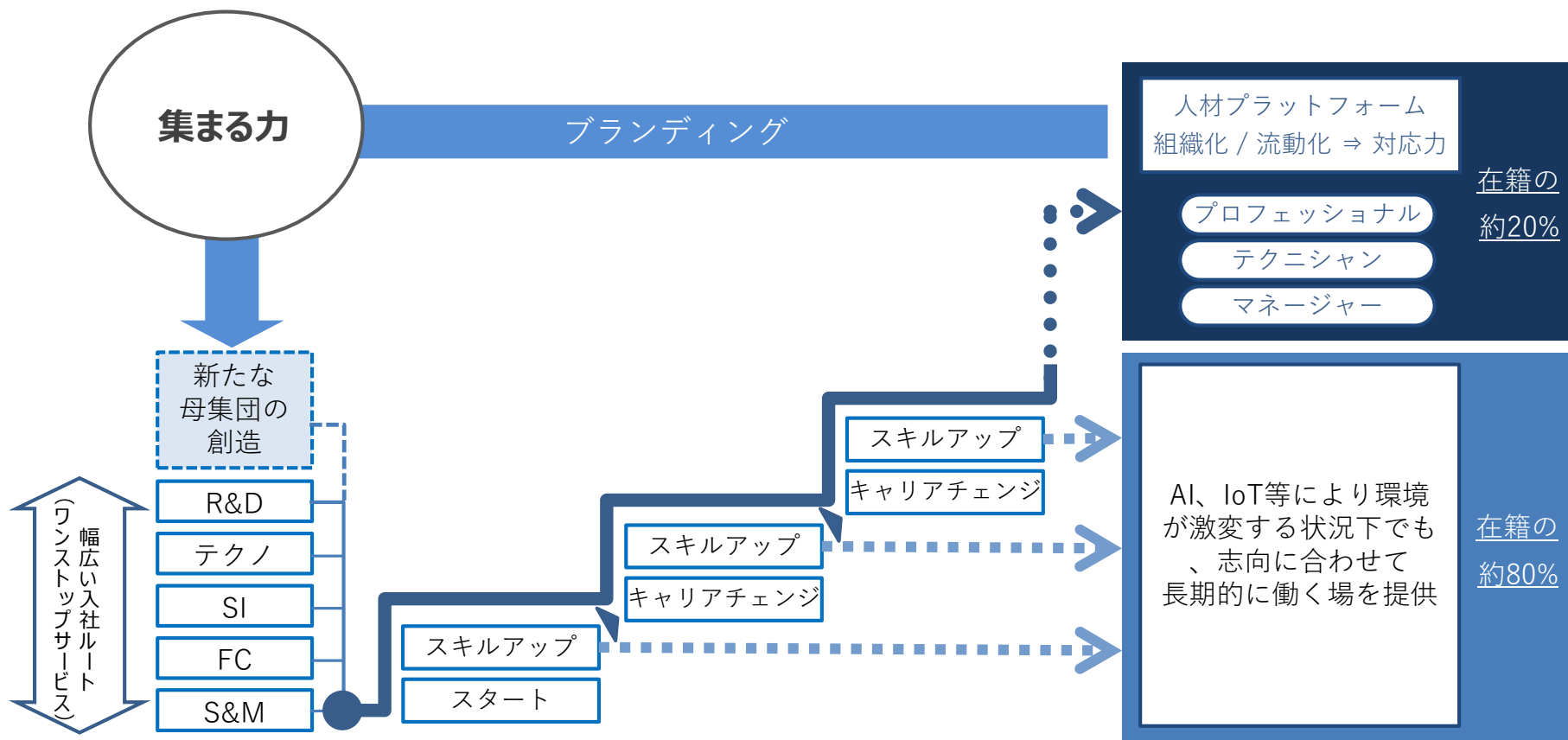
とるべき施策 ⇒ 『集める力』だけでなく『集まる力』へフォーカス



人材・教育ビジネスにおける進捗 ③

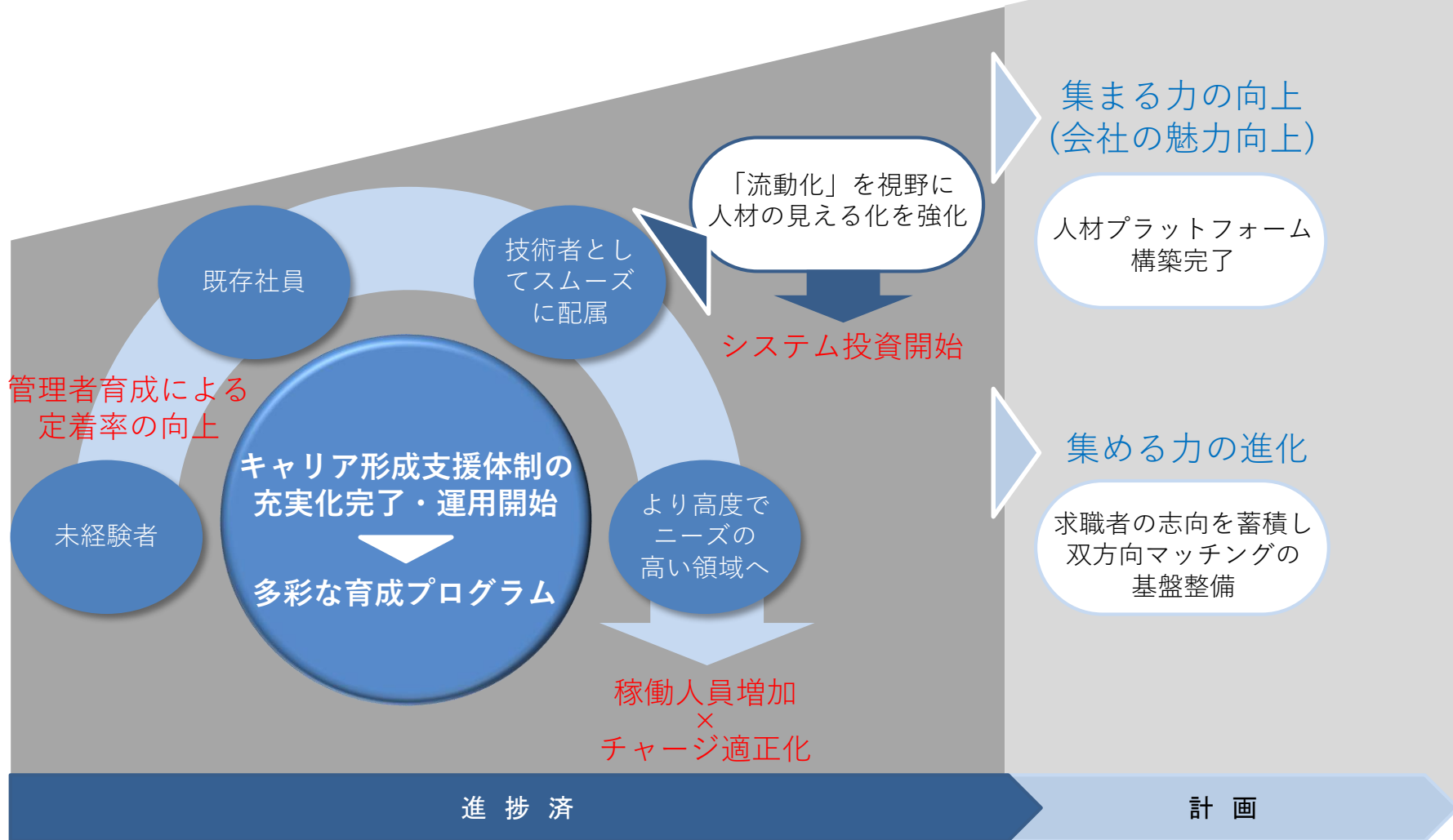
集まる力への注力 ⇒ 人材育成プロセス(人材プラットフォームの構築)

裾野の広い人材に対して、自ら将来を描けるロードマップを整備



人材・教育ビジネスにおける進捗 ④

マイルストーン



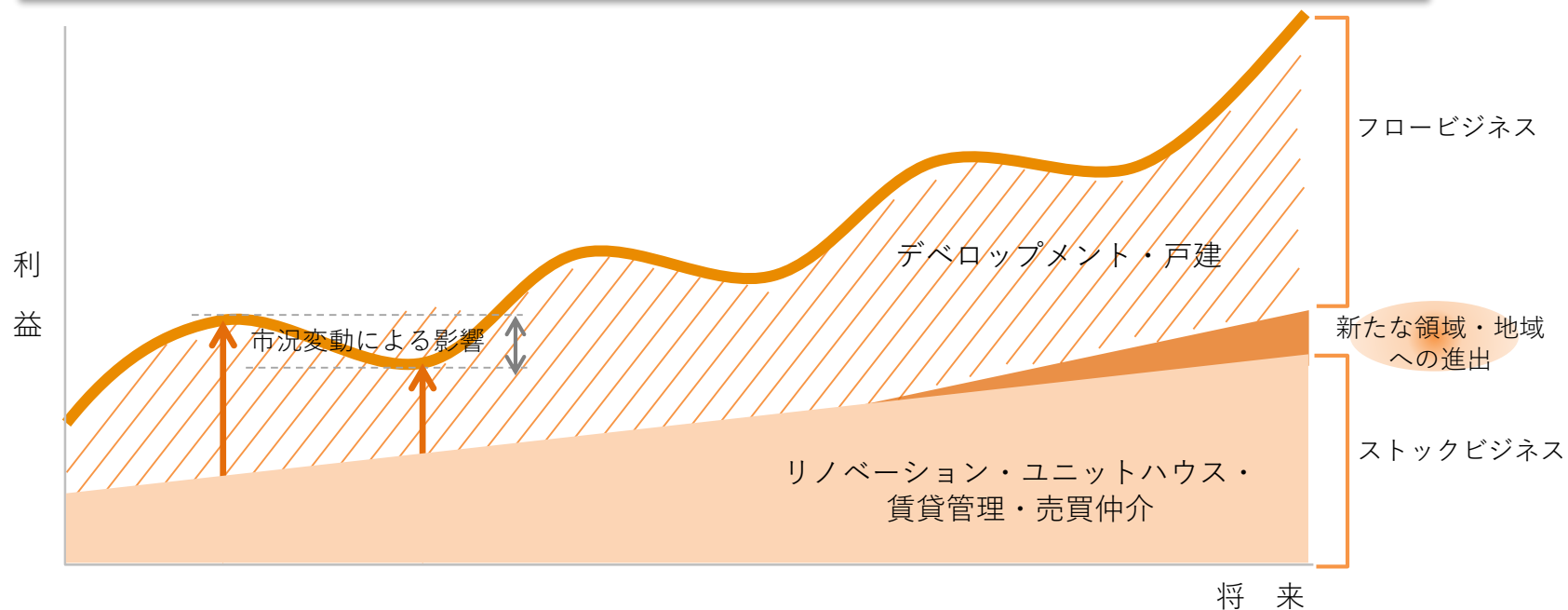
不動産ビジネスにおける進捗①

2021年度に向けて目指す姿

戦略的に地域・市況に合わせた柔軟な仕入れ・販売を可能とする運営体系を構築し、経済環境に左右されない強いビジネス（利益構造）を実現

- ・ 足元で利益最大化に向けた体制が整う
- ・ 今後は透明性の観点から四半期予想を開示

目指す利益構造

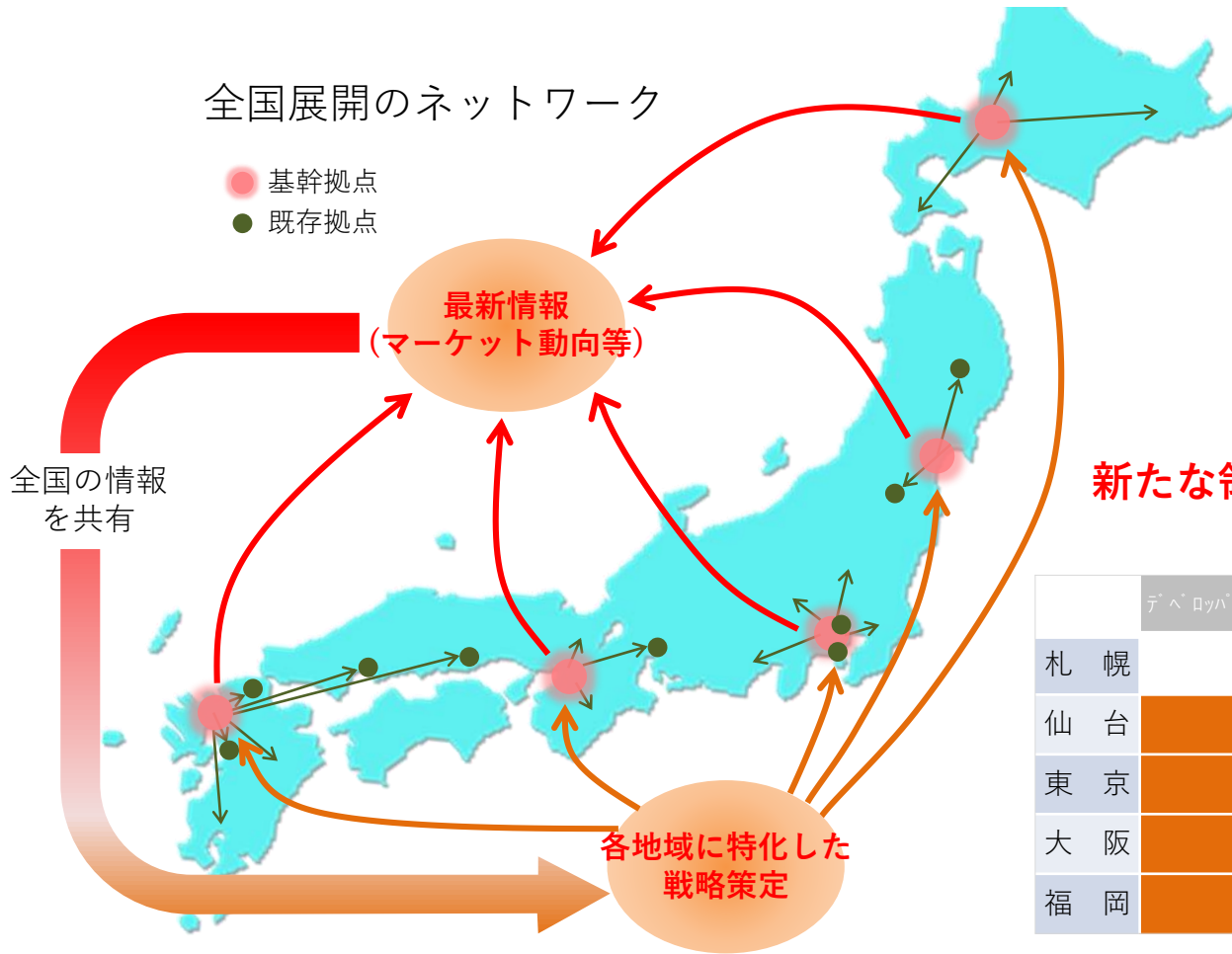


不動産ビジネスにおける進捗②

主要都市圏による総合不動産業化の取り組みと、
全国情報の統括による新たな地域戦略の策定・遂行

全国展開のネットワーク

- 基幹拠点
- 既存拠点



新たな領域（空白部分）への進出

■ 既存ビジネス

	デベロップ	戸建	リノベーション	売買仲介	賃貸管理	ユニットハウス
札幌		■	■			
仙台	■	■	■			■
東京	■		■		■	
大阪	■		■			
福岡	■		■	■	■	■

不動産ビジネスにおける進捗③

マイルストーン



各店舗の特性を見極めたスクラップ&ビルド(M & Aを含む)で
地域に根ざした拡大をめざす

投資

より優良な既存店舗を拡大
新規エリア拡大



より優良な接客人員の育成



地域No.1

顧客の獲得

移動体通信キャリアの囲い込み

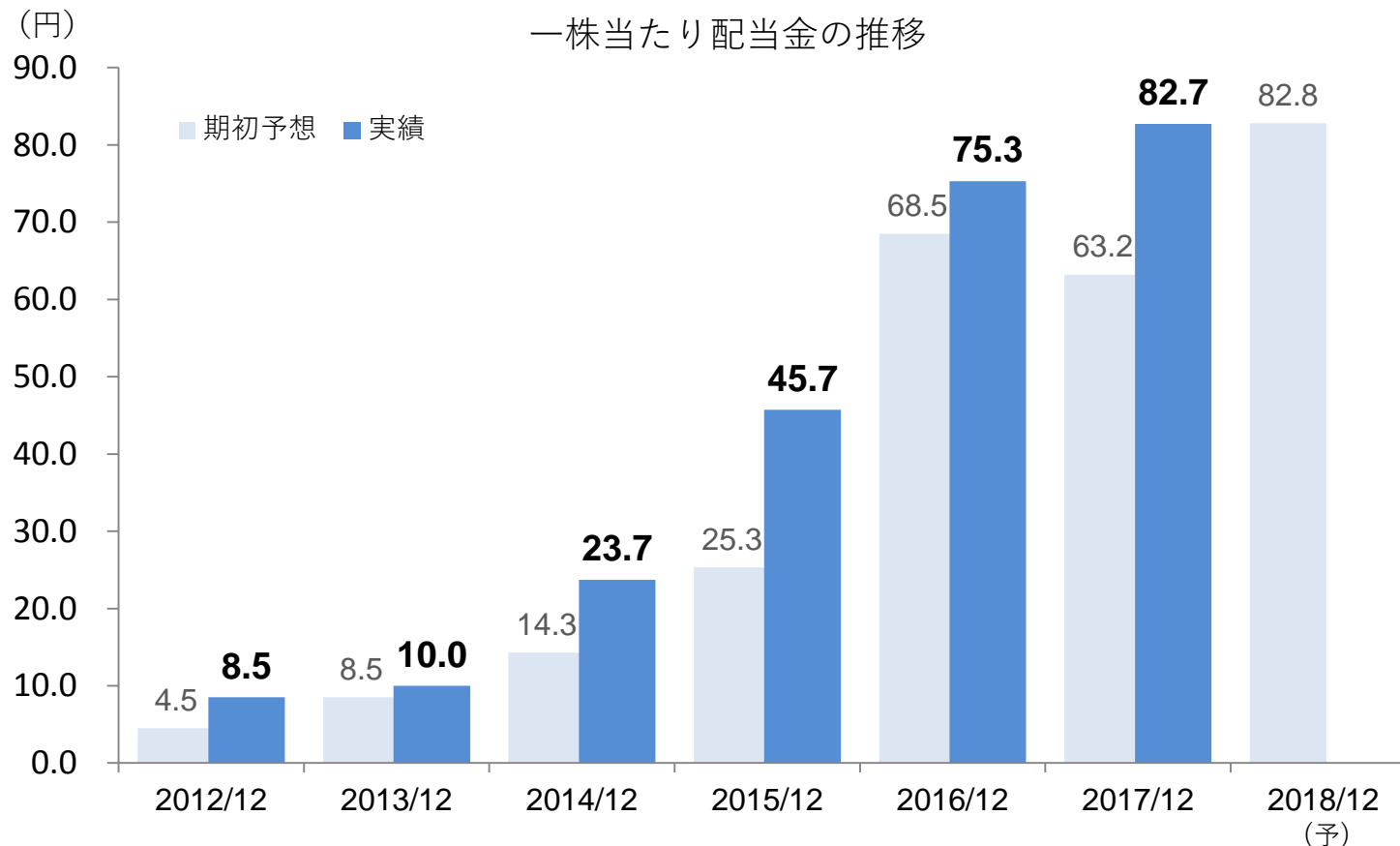
携帯電話等のストック性の高い商材販売を追求

新たに登場するIT商材普及への取り組み

パフォーマンス
向上

株主還元

配当性向30%を目安とし、安定的かつ継続的な配当成長を目指す



※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) ファームの活動>

ふれあいを通じた自然への理解促進
地域雇用の創出



<不動産ビジネス>

■ 環境への配慮(建築現場)



■ 地域貢献活動



■ マンション (壁面緑化提案)



■ 「きれいトイレ フォレア」の開発・展開

(NPO法人日本トイレ研究所発行「快適トイレ認定」認定ランク★★を取得)



上記の他に、木目タイプやイベント仕様、建設現場仕様を展開

本資料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://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。