

新・中期経営計画2021が始動

～進化した“人が生きるカタチ”の追求～
「より強く、より社会性を持って、
安定拡大する企業を目指す」



株主の皆様へ

第24期 株主通信

2016年1月1日～2016年12月31日



ワールドホールディングス

証券コード：2429



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、「事業を通じて、世界の人と文化に貢献する」という基本理念のもと、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「人が生きるカタチ」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。

当連結会計年度においては、2012年に策定した「新・中期経営計画」で構築した、“安定成長できる強い組織”によって、7期連続増収、6期連続増益と過去最高の結果を上げることができました。特に注力してきた収益性については、強固な収益基盤の構築を進めてきた結果、目標を大きく上回

ることができ、最終年度をしっかりと締めくくることができたと考えております。

そして、2016年3月には東京証券取引所市場第二部、同年6月には同取引所市場第一部に指定とすることができました。

これもひとえに皆様方の温かいご支援の賜物と心より御礼申し上げます。

今後は、約24年かけてオーガニックに成長させた売上高約1,000億円という数字を5年で2,000億円に成長させるために策定した「新・中期経営計画2021」に基づき、“安定経営・事業拡大・高い社会性”の3つを柱に、様々な拡大戦略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。

代表取締役会長兼社長
伊井田 栄吉

連結決算情報

Consolidated Financial Statements Reporting

2016年度の業績

当期は、新・中期経営計画（2012年～2016年）の最終年度として、その達成に向けて、成長性と収益性の追求に取り組みました。

基幹事業である人材・教育ビジネスにおいては、あらゆる業種で人手不足感が高まる中、セグメント間を横断した働く場の提案等によって採用数が増加し、また、当社の強みであるワンストップサービスをフル活用した人材育成の強化等によって在籍者も増え、2016年1月以降2,468名増加と順調に推移しました。

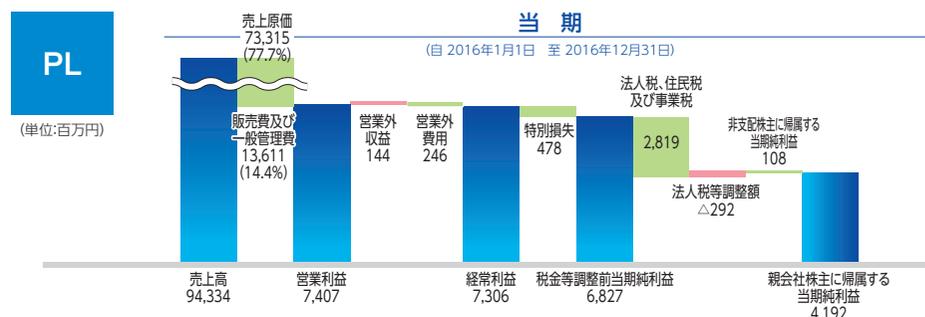
不動産ビジネスでは、自社開発物件の引渡しを順調に進めるとともに、業界動向を冷静に判断し、事業用地の売却も進めることによって、大きく利益が拡大しました。また、現在、当社が注力しているリノベーション関連は、全国的な空き家問題を背景に、仕入・販売ともに順調に推移しました。

情報通信ビジネスは、移動体通信の市場が成熟し競争が激化する中で、将来を見越した店舗展開の見直し等を2年前から強化してきた結果、店舗運営の効率化や人材教育に注力することで収益性が改善しました。

以上の結果、当連結会計年度の売上高は94,334百万円（前期比7.2%増）、営業利益は7,407百万円（同44.2%増）、経常利益は7,306百万円（同42.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は4,192百万円（同10.0%増）となりました。

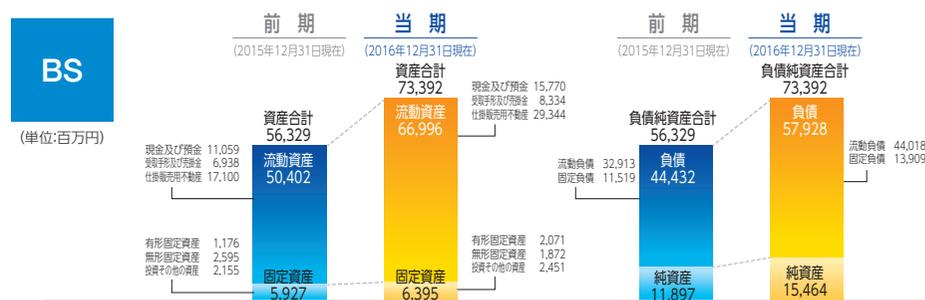
2016年12月期

売上高	94,334 百万円	テクノ事業	売上高	10,334 百万円	セールス&マーケティング事業	売上高	5,654 百万円	情報通信事業	売上高	7,742 百万円
営業利益	7,407 百万円	セグメント利益	1,015 百万円	セグメント利益	296 百万円	セグメント利益	244 百万円			
ファクトリー事業	売上高 30,111 百万円	R&D 事業	売上高 5,533 百万円	不動産事業	売上高 34,481 百万円	その他	売上高 476 百万円			
セグメント利益	2,080 百万円	セグメント利益	571 百万円	セグメント利益	5,171 百万円	セグメント利益	17 百万円			



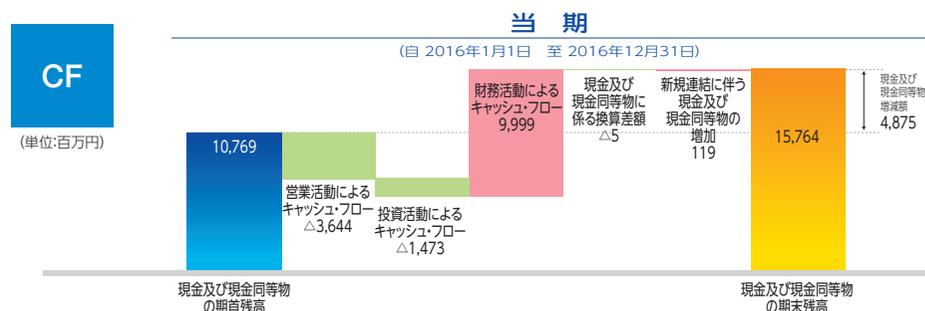
POINT

人材・教育ビジネスにおいては、あらゆる業種で人手不足感が進む中、当社の強みであるワンストップサービスをフル活用した人材育成の基盤構築と働く場の提案により、採用数・在籍数ともに順調に推移しました。不動産ビジネスにおいては、自社開発物件の引渡しに加え、事業用地の売却も進め、大きく利益が拡大。リノベーション関連は、全国的な空き家問題を背景に、仕入・販売ともに順調に推移しました。情報通信ビジネスは、一昨年から進めてきた店舗の効率化や人材育成により収益が改善。



POINT

現金及び預金が4,711百万円増加、仕掛販売用不動産が12,243百万円増加したこと等によって、総資産は前期末比17,062百万円増加しました。また、利益剰余金が3,468百万円増加したこと等によって、純資産合計は前期末比3,566百万円増加しました。



POINT

売上債権の増加、販売用不動産の増加、法人税等の支払等によって、営業活動によるキャッシュ・フローはマイナスとなりました。有形固定資産の取得による支出、無形固定資産の取得による支出、非連結子会社株式の取得による支出等によって、投資活動によるキャッシュ・フローはマイナスとなりました。短期借入金の純増加、長期借入れによる収入等によって、財務活動によるキャッシュ・フローはプラスとなりました。

新・中期経営計画(2012年～2016年)に基づき、安定した事業成長を実現する強力な組織の構築を大きく前進させました。

新・中期経営計画(2012年～2016年)を振り返って

新・中期経営計画(2012年～2016年)の実績を振り返ると、売上高については943億円と定量目標である1,000億円には届かなかったものの、特に重視した収益性については、営業利益で定量目標の50億円を大きく上回る74億円という過去最高の結果を出すことができました。

複数の事業を有することで、その時代の経済環境に合わせた最適なポートフォリオを構築する当社独自のバランス経営によって、それぞれの事業が支え合い、安定した事業成長を実現できる人材と強力な組織を構築することができました。

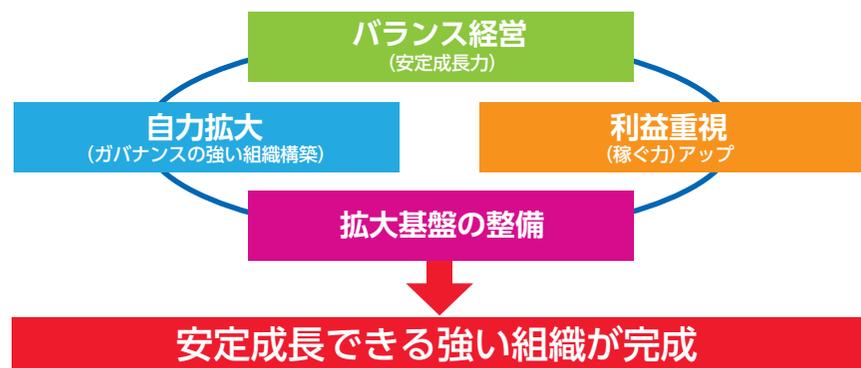
人材・教育ビジネスの成果

人材・教育ビジネスでは、既存事業の人材育成、規模拡大に加え、ものづくりの商流を見直し、既存事業の周辺領域に目を向けた戦略によって、強固な既存事業基盤の整備と、伸びしろのある領域への参入を実現しました。

具体的には、ファクトリー事業では物流領域、テクノ事業とファクトリー事業の連携による工場系エンジニア領域、R&D事業では臨床試験受託(CRO)領域へDOTインターナショナル株式会社のグループインにより参入しました。そのほか、登録型派遣領域の開拓として、OCS部門(コールセンター、軽作業)に参入するなど、次につながる様々な領域の拡大を進めました。

不動産ビジネスの成果

不動産ビジネスでは、経済環境・政策から需要の顕在化が加速するビジネスエリアを見極め、事業会社の役割を明確にした拡大戦略と経済環境に左右されないバランス経営の実践によって、最大の利益パフォーマンスを実現しました。具体的には、デベロップメント関連では首都圏に続き、マーケットの見込める東北、大阪、福岡へのエリアの拡大を進めると同時に、経済環境を鑑みた事業ポートフォリオの見直しを進めることによって、不動産管理、ユニットハウス、レンタル、リノベーションといった新たな事業領域へM&Aによる参入を図り、効率的な事業化を推進し総合不動産業としての基盤を固めることができました。



新・中期経営計画(2012年～2016年) (定量目標)

売上高	1,000億円
営業利益	50億円
ROE	20%以上
自己資本比率	25%以上
配当性向	20%以上



2016年決算数値 (成果)

売上高	943億円
営業利益	74億円
ROE	33.5%
自己資本比率	19.4%
配当性向	30%

情報通信ビジネスの成果

情報通信ビジネスでは、ビジネス環境が飽和している中で、お客様との継続的な取引を優先する第2拡大期に向け、今後必要となる店舗運営・人材を想定し、将来に向けた体制構築を実現しました。

具体的には、スクラップを中心とした店舗の効率化と、独自の教育による優良なサービスの提供ができる人材育成の実践による優良店舗網の構築に加え、もう一つの柱である法人向けサービスでは、LEDレンタル等の新商材の拡大を進めました。

今後の課題

新・中期経営計画(2012年～2016年)では大きな成果を収めました。ビジネスフィールドでは、法改正や様々な外的要因による環境変化によって、当社のビジネスに対して様々な影響や課題が顕在化してきています。

このように変化のあるタイミングには必ずチャンスが潜んでおり、それをしっかりと捉えることが重要で、柔軟に対応すれば必ず新たな伸びしろ(ビジネスフィールド)をつくりだすことができると考えています。

これらの状況を踏まえ、当社独自の視点によ

る『新・中期経営計画2021』を策定し、2017年よりその達成に向けて様々な取り組みを開始しました。

創業来オーガニックな成長によって、売上高約1,000億円規模へと成長してきましたが、同じ額の積上げを新たな戦略によって5年で進め、各セグメントの業界におけるポジションを明確に設定した計画となっています。

当社の新たな挑戦にご期待ください。

ビジネスフィールドの環境変化

	トピックス	影響・環境変化
人材・教育ビジネス	派遣法改正 アウトソーシング化の加速	<ul style="list-style-type: none"> ●法改正による影響(派遣元への負荷増大、行政指導強化等) ●より高い業務領域への対応力 ●人口減少による労働力人口減少の加速(採用競争の激化)
不動産ビジネス	インバウンドの増加 東京オリンピック誘致 復興事業の増加	<ul style="list-style-type: none"> ●地価高騰 ●建築コスト高騰の加速 ●販売価格の上昇
情報通信ビジネス	スマートフォンの端末購入補助の 適正化に関するガイドライン	<ul style="list-style-type: none"> ●3キャリア+MVNOの競合 ●店舗の統廃合 ●キャリアによるブランド戦略の強化(高い要求レベル)

変化を見越し、最も効率的な安定成長(拡大)に繋げる戦略が必要

新Vision

～進化した“人が生きるカタチ”の追求～

「より強く、より社会性を持って、安定拡大する企業を目指す」



代表取締役会長兼社長
伊井田 栄吉

バランス経営による拡大を目指す 新・中期経営計画2021

これからの当社の新たなビジョンとして「～進化した“人が生きるカタチ”の追求～より強く、より社会性を持って、安定拡大する企業を目指す」を掲げ、さらなる拡大戦略に挑んでまいります。同計画では、「適正規模とバランス経営による“安定経営”」、「事業の裾野を広げる“事業拡大”」、「多様なビジネスを展開し、多方面に向けた社会貢献による“高い社会性”」を3つの大きな骨子として、特にバランス経営による拡大を目指しています。

計画期間の前半では、既存の3つのコアビジネスを中心に、適正規模までの拡大を進め、後半では、周辺領域の新たなマーケットに進出し、事業に広がりを持たせることによって、バランスのとれた安定成長を実現してまいります。

新・中期経営計画2021の数値目標

数値目標につきましては、最終着地である2021年度に、2016年度の2倍となる売上高2,000億円、この内、M&Aによって100億円～150億円の売上を見込んでいます。営業利益については100億円、ROEは20%以上、自己資本比率は20%以上、配当性向は30%以上を目標としました。

売上高	2,000億円
(内M&Aによる積上げ100億円から150億円)	
営業利益	100億円
ROE	20%以上
自己資本比率	20%以上
成長投資	100億円
配当性向	30%以上

<新Vision>
 ~進化した“人が生きるカタチ”の追求~
 「より強く、より社会性を持って、安定拡大する企業を目指す」

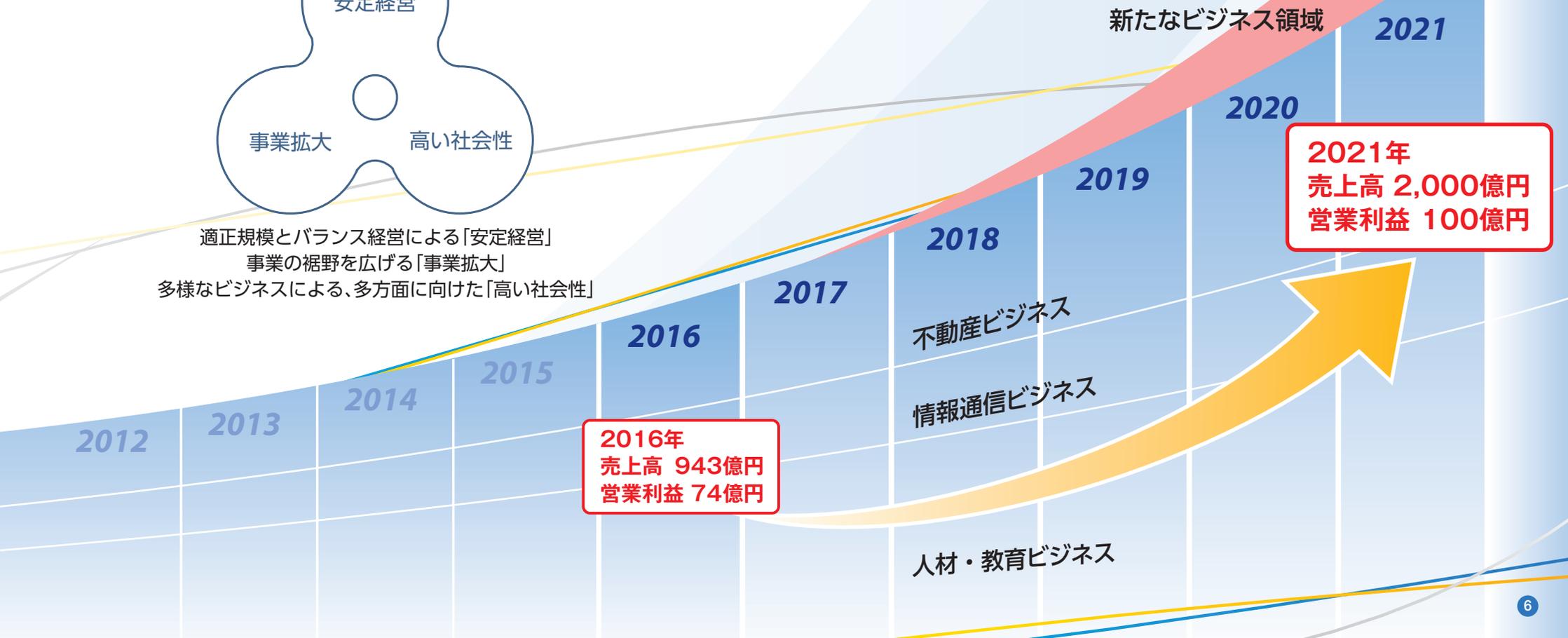


適正規模とバランス経営による「安定経営」
 事業の裾野を広げる「事業拡大」
 多様なビジネスによる、多方面に向けた「高い社会性」

<中計期間 前半>
**コアビジネスの
 適正規模までの拡大**



<中計期間 後半>
**コアビジネスの
 周辺領域への進出**



2016年
 売上高 943億円
 営業利益 74億円

2021年
 売上高 2,000億円
 営業利益 100億円

人材・教育ビジネス

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

業界マーケット環境

人材・教育ビジネスが事業フィールドとしているものづくり業界においては、人口の減少に加え、自動化、AIの導入、海外展開などによって、就業市場は縮小傾向になっていきますが、メーカーサイドは、各企業内で抱え込んでいた“技術”と“人”のオープンイノベーション化が進み、今後は今以上に外部活用が進むこととなります。

一方、人材業界においては2015年に規制法である派遣法の改正が行われ、雇用安定措置やキャリア形成支援が義務化されたことから、法改正に対応できない事業会社の淘汰が加速してきており、今後さらに業界の成熟化が進むこととなります。

これらの環境変化によって、メーカーから外部へと流出する“技術”と“人材”の受け皿としての派遣会社の存在価値は高まりますが、変化に対応した新たな戦略がなければ、競争優位性を高めることができず、企業としての価値へはつながらない状況となります。

人材育成と人材プラットフォームの構築

当社は、ものづくり業界の変化にあわせ、今までの業種に固定化された人材の活用から、業種を超えた横断的な人材の活用に変化し、その対応力が競争優位性となり新たなビジネスモデルになると考えています。

当社は、強みであるワンストップサービスによる他業種に渡る人材リソースと、全社員に対してのキャリア形成支援、多様な働き方の創造を進めることによって、適材、適時、適所に対応できる人材の流動化を図り、人材プラットフォーム*を構築し新しいマーケットの構築を図ります。

*人材プラットフォーム・・・共通技術・技能領域の専門家集団

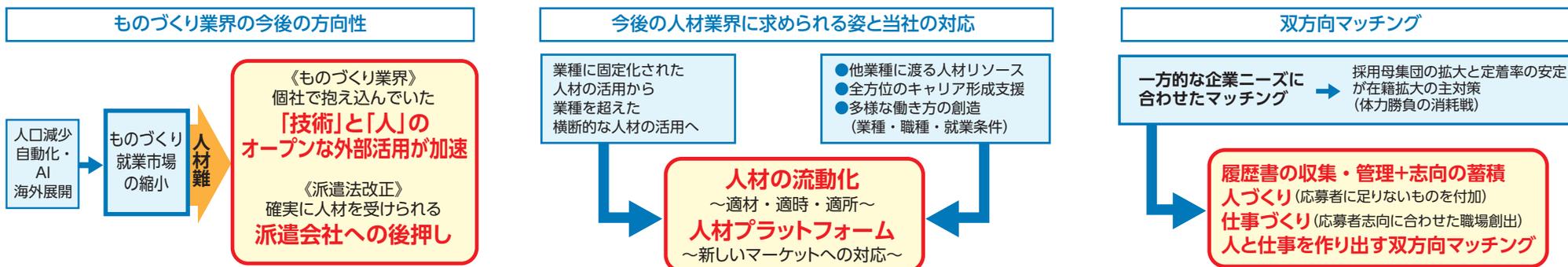
人材育成プロセス

人材プラットフォームを形成する上で非常に重要となる人材育成については、当社の人材リソースに対してキャリア形成支援と多様な教育体制で人材を育成し、情報・ロードマップをセグメント間で共有することによって人材交流が可能となり、スキルの高い人材による強い組織の形成を図ります。

双方向マッチング

採用についても、環境が大きく変化してきています。従来の人材マーケットにおける採用は、個々の企業の一方的なニーズに合わせたマッチングを目的としていたため、ニーズに合わない人材は不採用となり、今の環境を鑑みない企業ニーズには人材が集まらないという状況から、人材の囲い込みをするために、採用母集団の拡大と定着率の安定によって在籍を拡大させることが主対策となり、ここに投資をした体力勝負の消耗戦を進めてきています。

当社のこれからの採用は、従前の履歴書の収集、管理だけではなく、人材の志向を確実につかみ、データ化することによって、応募者に足りないものを付加する“人づくり”と、応募者に合わせた職場創出である“仕事づくり”を進めることによって雇用創出を行う“双方向マッチング”の実現を図ることによって多様な働き方の創造を図ります。



不動産ビジネス

さらなる自走力・自立力の追求… 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

当社の不動産ビジネスは、デベロップメントを中心としたフロービジネス重視のポートフォリオとなっており、経済環境の影響を受けやすい事業になっています。この構造をストックビジネス強化による資金回転率を意識した利益構成比に変化させることによって、キャッシュフローの安定化を図り、手元資金を安定させ、強い自己調達力を高めます。

フロービジネスであるデベロップメント関連では、供給数1,000戸/年という規模を適正規模と設定し、経済環境を鑑みた仕入れと最適なタイミングでの事業化によって、収益の最大化を図ります。

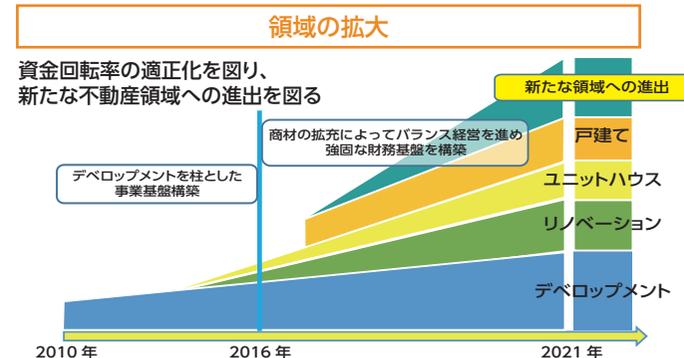
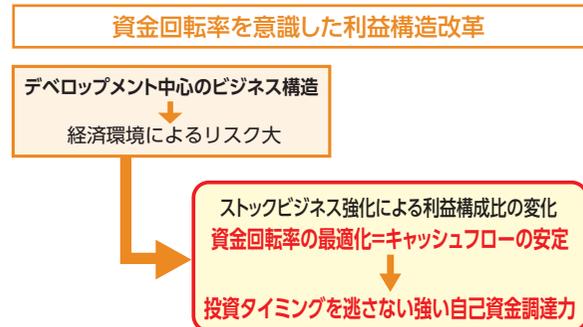
引渡しによるフロービジネスと、仕入れによるパイプラインがストック化しているリノベーション関連では、歴史と実績のある株式会社ミクニを中心に全国展開を進め、仕入れパイプラインの強化を図ることによって業界ナンバーワンを目指します。

ストックビジネスであるユニットハウスについては、既

存製品に加え、新製品開発を進めることによって商材の拡充を図り、既存のインフラへの流通を強化するとともに、独自ルートを国内外に構築し、レンタルによるストック性の高いビジネスを実現します。

フロービジネスである戸建住宅については、2017年1月に、北海道を地盤として、累計4,000戸の販売実績と年間350戸の供給力を強みとする豊栄建設株式会社のグループインによって、本格的に参入しました。戸建はマンション分譲に比べ、引渡しまでの期間が短く回収期間が速いのが特徴です。これに、これまでの実績に対するリフォームと買取再販によってストック性を高めるとともに、既存事業会社とのシナジーによって販売エリアの拡大を図ります。

現在4つの柱で展開している不動産ビジネスですが、フロービジネスとストックビジネスのバランスをしっかりと安定させることによって、様々な投資タイミングを逃さず、新たな不動産ビジネスに進む準備を行います。



情報通信ビジネス

サービス力の追求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

情報通信ビジネスを取り巻く業界環境は、飽和している端末の販売台数重視から継続的に様々な商品の顧客となるユーザーの囲い込みが非常に重要になってきています。そのためには、ただ売るだけの対応から、優良店舗で優良なサービスを提供する上で商品を提供する必要があるという考えのもと、当社は店舗と人材育成に投資を行って来ました。

この投資によって構築された優良店舗網と、人材による高いホスピタリティから、顧客を獲得し囲い込み、副商材等の販売を増加させることによって収益性を高めます。

さらにはこの実績をもとに、キャリアとのパイプラインを太く拡大し、支援の拡大につなげ、次なる店舗投資に回していく好循環を進めます。

また、M&Aを視野に入れた九州全域へのエリア拡大も実現していきます。

もう一つの柱である法人向けセールスについても、ホールディングス全体の拠点、顧客、人材、関連事業者という広いインフラに流通する商材の開拓も進め、さらなる利益率の向上を図ります。



2016

1月

2月

3月

4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

2017

東証二部、さらに東証一部に指定されました

当社の株式は東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）市場から同取引所市場第二部へ市場変更しました。6月には同市場第二部から同市場第一部銘柄に指定となりました。



西日本新聞2016年6月29日朝刊

日研テクノ株式会社がグループに加わりました

リペア部門の強化を図る目的で、デジタル一眼レフ、コンパクトデジタルカメラ、銀塩フィルムカメラ等、カメラ修理において国内トップのシェアをもつ日研テクノ株式会社の株式を取得しました。

同社の持つ高い技術力により、リペア事業をさらに強化してまいります。

おしごと百貨店(女性(ママ)向けハローワーク)を開業いたしました

女性(ママ)の就労支援に特化した「おしごと百貨店」(民間型ハローワーク)を福島県に開設いたしました。



株式会社ミクニが「北九州スタジアム」のネーミングライツを取得しました

株式会社ミクニが「北九州スタジアム」のネーミングライツスポンサーに選定されました。

スタジアムの愛称は、このスタジアムでプレイする選手たちが、いずれは世界に羽ばたき、また、世界中から選手が集まるようなスタジアムになって欲しいという強い思いを込め、「ミクニワールドスタジアム北九州」と命名いたしました。



豊栄建設株式会社がグループに加わりました

不動産ビジネスにおける戸建住宅事業への参入として、戸建注文住宅の施工・販売を行う豊栄建設株式会社を子会社化いたしました。同社は北海道地区でトップクラスの認知度を有しており、これまで4,000棟を超える施工実績があります。

戸建住宅事業への参入により総合不動産業としての基盤を強化し、不動産ビジネスのさらなる経営安定化を進めてまいります。

株式会社ファームが当社グループに加わりました

より社会性の高い新たな事業領域への進出を目的として、体験型農業公園施設を全国展開する株式会社ファームを子会社化しました。各地域の人が集う場所を創り、地域の雇用創出、地域経済への貢献といった社会性、公益性の高い事業に取り組んでまいります。

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** 15,559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2-1-1 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11-2 2F
TEL. 093(581)0540 FAX. 093(581)0542
 - 【東京本部】〒105-0021 東京都港区東新橋2-14-1 NBFコモディオ汐留 4F
TEL. 03(3433)6005 FAX. 03(3433)6003

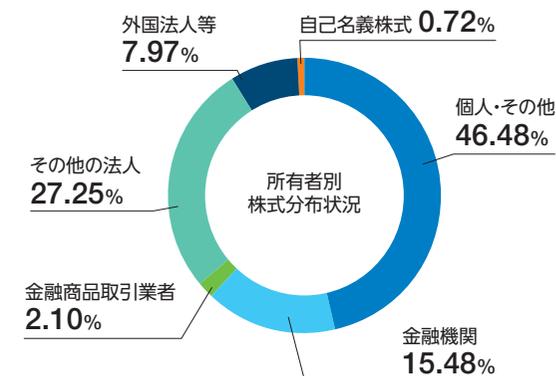
■ **事業内容** 持株会社・グループ全体の経営方針策定及び経営管理等
グループ全体の事業 (人材・教育ビジネス、不動産ビジネス、情報通信ビジネス)

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	山村 和幸
(2017年 3月24日現在)	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)	五十嵐 静雄		

グループ紹介	人材・教育ビジネス	不動産ビジネス	情報通信ビジネス
	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(股) DOTインターナショナル株式会社	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	日研テクノ株式会社 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 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 M'sコーポレーション株式会社
		株式会社イーサポート 株式会社モバイルサービス	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
	主な関係会社25社<連結子会社22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** 3,628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%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	772,900	4.62%
株式会社北九州銀行 常任代理人 日本マスタートラスト信託銀行株式会社	709,200	4.24%
折戸 哲也	603,550	3.61%
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	510,000	3.05%
安部 南鎬	500,000	2.99%
株式会社西日本シティ銀行	300,000	1.79%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC) 常任代理人 株式会社三菱東京UFJ銀行	221,567	1.32%
株式会社三菱東京UFJ銀行	180,000	1.07%

※持株比率は自己株式(120,846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/>