

証券コード：2429



トップインタビュー

中期経営計画の達成に向けて
業容の拡大を加速

株主の皆様へ

第23期 株主通信

2015年1月1日～2015年12月31日

人が生きるカタチ



WORLD
HOLDINGS



代表取締役会長兼社長
伊井田 栄吉

当社の強みを活かした事業戦略で さらなる成長に向けた投資を進めてまいります。

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。

当連結会計年度は、現在推進している5ヵ年中期経営計画の4年目にあたり、目標である売上高1,000億円、営業利益50億円に向けた重要な位置づけとなる1年となりました。

業績面では人材・教育ビジネスと不動産ビジネス

スが好調に推移し、過去最高の業績を更新するとともに、営業利益においては、1年前倒しで中期経営計画の目標を達成することができました。

今後もさらなる成長に向けた投資に注力し、人材・教育ビジネスにおいては当社のワンストップサービスを活かした雇用の創出、不動産ビジネスにおいては資産（仕入れ）ポートフォリオの最適化、情報通信ビジネスにおいては九州地域No.1の店舗網の構築に向け取り組んでまいります。

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。

中期経営計画の達成に向けて業容の拡大を加速し、 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益すべてにおいて過去最高を更新

Q1

2015年12月期の業績についてお聞かせください。

当連結会計年度におけるわが国経済は、中国をはじめとした新興国経済の減速懸念が広がる一方で、国内大手製造業では依然として人手不足が慢性化し、人材ビジネスのリーディングカンパニーである当社が果たす役割は拡大しています。また、不動産ビジネスに関して、マンション分譲の市場環境が首都圏や近畿圏で堅調に推移し、仙台では品薄の状態が続いています。引き続き旺盛なニーズが存在する中、地域に精通した情報に基づく物件の供給が必要とされています。

こうした事業環境を確実に捉えながら経営資源を投入したことから、当連結会計年度における当社の業績は、人材・教育ビジネスと不動産ビジネスで業績が大幅に伸長して、6期連続の増収、5期連続の増益を達成するとともに、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益すべてにおいて過去最高を更新することができました。

Q2

人材・教育ビジネスの成果についてお教えてください。

人材・教育ビジネスにおいては、上場企業として取り組んできているコンプライアンスの評価（安全）とリーディングカンパニーとしてのブランド力（安心）によって、各セグメント多岐に渡るクライアント様からのニーズによって、すべてのセグメントで拡大とすることができました。

特に、R&D事業におけるPV分野、テクノ事業における工場系エンジニア、セールス&マーケティング事業における量販店、物流分野などの新たな領域における拡大によって、このセグメントについては増収増益とすることができました。

基幹事業であるファクトリー事業においても、好調なスマートフォンやカーエレクトロニクス関連において、電気・電子分野や半導体分野、物流分野が引き続き拡大したことから、次期へ向けた管理社員の育成や採用強化のためのTV-CM等に対する投資を強化することができました。

Q3

人材・教育ビジネスの事業環境と今後の主な施策はいかがでしょうか。

外部環境として引き続き労働力人口が減少傾向となっていることから、人材派遣を主としている当該ビジネスにおいては、人材不足に伴うより質の高いクライアントニーズの高まりと、人材の採用について非常に高い競争力が求められることとなります。

また、2015年9月には規正法である「労働者派遣法」の改正が行われ、雇用安定化に向けた取り組みやキャリアアップの促進などが事業者には義務化されたことから、今後は将来が描ける環境と仕組みを作り、社員を責任を持って育成できることが競争優位性となり、対応できない事業者は事業継続が非常に困難になることから、質の低い事業者は確実に淘汰され、市場の成熟化が図られていくことになると思います。

このような環境下、当社は以下の4つの施策で取り組んでまいります。

- 採用力強化………応募者のマーケティングやセ



グメント間連携によって応募者人材の最大活用を図ります。

- 社員定着の促進…請負化の促進によって長期雇用、人材育成できる環境を確保し社員の定着率を高めます。
- 雇用創出……………事業領域の拡大と事業間連携によって雇用機会を創出します。(具体的にはP7クローズアップ参照)
- 外部連携……………同業者とのアライアンスによる実践的対応とM&Aによる雇用の拡大を図ります。

Q4

不動産ビジネスの成果はいかがでしたでしょうか。

不動産ビジネスにおいては、デベロップメント関

連を展開している首都圏については東急不動産(株)との共同事業による「ブランド横濱馬車道レジデンシャル」においてグッドデザイン賞を受賞し、東北圏については災害復興公営住宅である「あすと長町」の引渡し、近畿圏については第一号物件である「レジデンシャル豊中曽根」「レジデンシャル守口」の引渡しがあり、各地域で当社の象徴的な物件を中心に339戸の引渡しを行うことができました。特に、新築マンション以外の不動産販売については大手デベロッパーからのニーズが高く業績に大きく寄与することができました。

また、リノベーションについても堅調に推移し、みくに産業(株)を中心に303戸の引渡しを行いました。昨年9月に参入したユニットハウス関連とレンタル関連についてもマーケティングによる新たな事業計画の策定によって、次期への準備を整えることができました。

Q5

不動産ビジネスの今後の戦略について教えてください。

不動産全般においては今後、少子高齢化による需要の低下と復興・オリンピック需要による建築コストの上昇によって、デベロップメント関連でターゲットとしている一次取得者層の減少と購買意欲の低下が予想されていますが、一方では人口減少による空き家の増加が地域活性の阻害要因となっていることから今後、空き家問題への対策が

活発化することが予想されています。

このような環境下、当社は不動産ビジネスの柱としているデベロップメント、リノベーション、ユニットハウスの強みを活かし、以下の施策によってリスクを最小化しバランスの取れた安定した経営を進めてまいります。

- 資産ポートフォリオの最適化：事業規模、回収期間、地域を鑑み仕入れリスクを軽減。
 - ・ マンション分譲においては、供給競争ではなく適正規模で事業展開し新たに二次取得者層(特に高齢者)もターゲットに取り込み商品開発を進めます。
 - ・ リノベーションにおいては、空き家対策も視野に入れた中古住宅の全国展開での仕入れを強化し、みくに産業(株)を中心に不動産ビジネスの2つ目の大きな柱へと成長させます。
- 新規事業の強化：ユニットハウスでの供給力の強化と販路の拡大によって復興・オリンピック需要などの建設需要への対応力を強化します。

Q6

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、移動系通信の普及率が人口の138.5%と飽和状態となっている中、MVNOなどの新たな事業者の参入によって競争が激化し、その販売店についても優良店の構

築がキャリアとの最大のパイプラインとなることから、優良人材の育成とその人材による店舗運営が競争優位性になると思います。

当社は、携帯ショップを九州地区において104拠点（直営34店舗・代理店70店舗）を展開（2015年12月末現在）し、九州地区最大級の販売網を有していますが、今期は他社に先んじてスクラップを強化し次期以降への拡大準備を強化してきました。

このような環境下、以下の施策によって九州地域No.1に向け取り組んでまいります。

- 優良店舗網の構築…顧客とキャリアを同時に囲い込むために、ホスピタリティの高い人材の育成と店舗への投資を強化します。
- 新規事業……………昨年開設した「ケータイの窓口」に代表される、既存の店舗運営ノウハウを活用した新たな事業を推進します。
- M&Aによる拡大戦略…福岡県を中心とした店舗網から九州全域へM&Aによる店舗拡大を進めます。

Q7

中期経営計画についてはいかがでしょうか。

中期経営計画策定時（2012年）に2016年12月期の連結売上高1,000億円、営業利益50億円

の目標を掲げましたが、当時予想していた環境認識と戦略については概ね予定通りに進捗していると思います。特に営業利益については、1年前倒しで達成できたため、決算発表時に計画を62億円に上方修正いたしました。

この計画を達成することによって、1,000億円企業という新たなステージに進めると考えていますので、そのための通過点としてしっかりと数字を捉え、さらなる成長への布石を打つために、より成長が見込める分野への経営資源の投入を積極的に実施し、成長性と収益性を一層高めるための最適事業ポートフォリオの構築を図ってまいります。

Q8

最後に株主の皆様へのメッセージをお願いいたします。

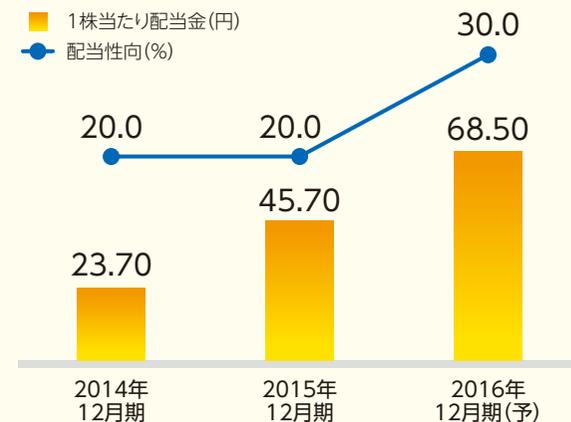
当社は、人材・教育ビジネス、不動産ビジネス、情報通信ビジネスを事業の柱として安定成長を実現してまいりました。今後はM&Aを含めよりスピード感のある事業展開を推進し、長期的に安定成長することで企業価値の向上を図り、株主様への利益還元に努めてまいります。

株主の皆様には、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

利益還元を拡充して 配当性向目標30%以上へ

当社は、今後の成長の礎となる投資を積極的に実施するとともに、株主の皆様には、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、年間の連結配当性向として20%以上を目標としています。この方針に基づき、2015年12月期の配当金を、前年比22円増配の1株当たり45円70銭とさせていただきました。

また、2016年12月期からは、これまでの投資の蓄積によって事業ポートフォリオと経営基盤の充実に確実な前進が見られることから、株主の皆様への利益還元の充実を図るため、連結配当性向30%以上に目標を改め、2016年12月期の配当予想を68円50銭とさせていただきます。



セグメント別の事業報告

Segment Highlights

その他

売上高	491 百万円	↓
セグメント利益	15 百万円	↓

(株)アドバン及び新規事業を中心としているその他事業については事業立上げに対する投資を優先しました。

情報通信事業

売上高	10,522 百万円	↓
セグメント利益	4 百万円	↓

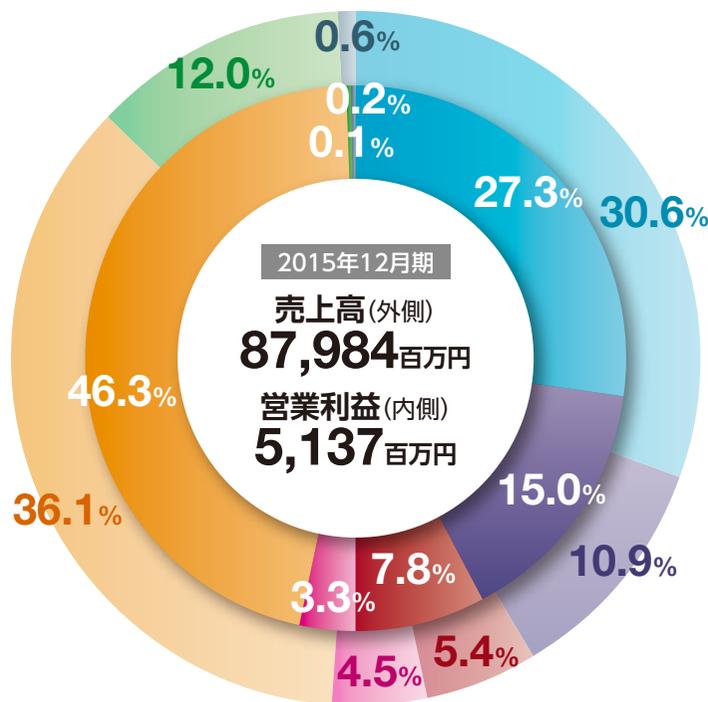
携帯電話の普及率が138%を超えている飽和状態の中、キャリアから優先的に支援を受けることのできる優良店舗網構築のために、不採算店舗の圧縮とホスピタリティの高い人材育成への投資を積極的に推進。また、新規事業“ケータイの窓口”の出店も行いました。

不動産事業

売上高	31,785 百万円	↑
セグメント利益	3,061 百万円	↑

自社開発物件の新築マンション339戸の引渡し等で、予想を大きく上回る売上高を計上し、次期以降の事業用地購入も積極的に推進。リノベーションは売却が好調に推移し、303戸の引渡しを行うとともに、次期上半期の商品拡充のため物件仕入を推進。今期の期中に参入したユニットハウスとレンタルについては、次期に向けた事業計画の策定を行いました。

※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6,609百万円を100として算出しております。



セールス&マーケティング事業

売上高	3,972 百万円	↑
セグメント利益	218 百万円	↑

販売員派遣を行っているCB部門は、百貨店や量販店との契約が増加、フロア単位での案件も増加し、売上高が大きく伸張。コールセンター等のオペレーター派遣を行っているOCS部門は、主業務であるコールセンター系大型案件及びマイナンバー大型案件の受注に加え、ファクトリー事業のロジスティクス部門との連携を強化した結果、取引社数及び売上高を拡大しました。

ファクトリー事業

売上高	26,910 百万円	↑
セグメント利益	1,801 百万円	↓

カーエレクトロニクス関連やスマートフォン関連での好調を受け、電気・電子分野及び半導体分野、輸送機器関連が拡大。物流分野も売上高が大きく伸張。採用については、採用サイト「JOB PAPER」の認知度向上により、登録者数が2万名を突破。福島県における被災者雇用の受託事業については、5年間で、のべ14,268名の被災求職者に対して雇用創出を行いました。

テクノ事業

売上高	9,547 百万円	↑
セグメント利益	989 百万円	↑

設計開発エンジニアについては半導体やソフトウェアの受託開発を中心に、工場系エンジニアについては半導体分野を中心に売上高が大きく伸張。家電等の修理を行うリペア部門では、エンジニアのスキルアップ教育や、ファクトリー事業の物流分野との連携による新たな領域を構築。建設技術者派遣のコンストラクション部門は、需要の拡大を受け、売上高は順調に推移しました。

R&D 事業

売上高	4,755 百万円	↑
セグメント利益	518 百万円	↑

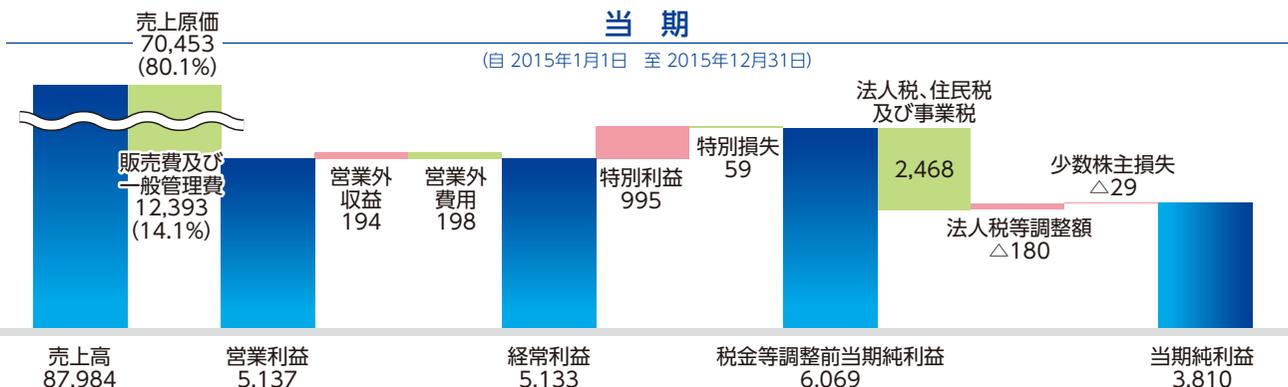
化学系企業や製薬企業、ジェネリック医薬品企業からの受注が増加。今期より参入した医薬品の安全性情報管理(PV)部門もクライアントとなる臨床試験受託企業との信頼関係の構築によって受注を大きく拡大。臨床試験受託(CRO)のDOTインターナショナル(株)は、大規模な企業治験と臨床研究案件の新規受注を獲得し、売上高、利益ともに拡大しました。

連結決算情報

Consolidated Financial Statements Reporting

PL

(単位:百万円)

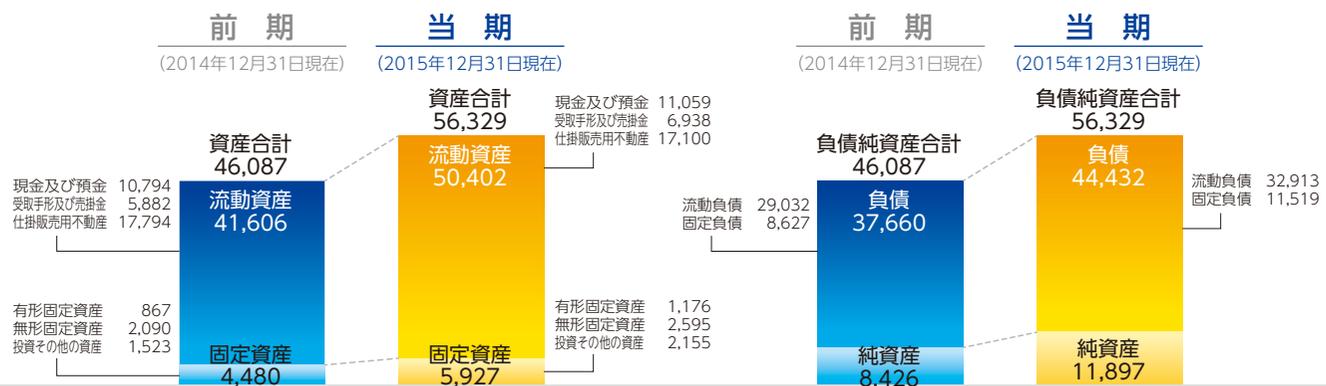


POINT

人材・教育ビジネスにおいては旺盛な需要増加に加え、派遣法改正による当社グループへのニーズの高まりから稼働人員が増加。
不動産ビジネスにおいては自社開発物件の販売と新築マンション以外の販売用不動産の販売ならびにリノベーションの好調等によって、増収増益となりました。

BS

(単位:百万円)

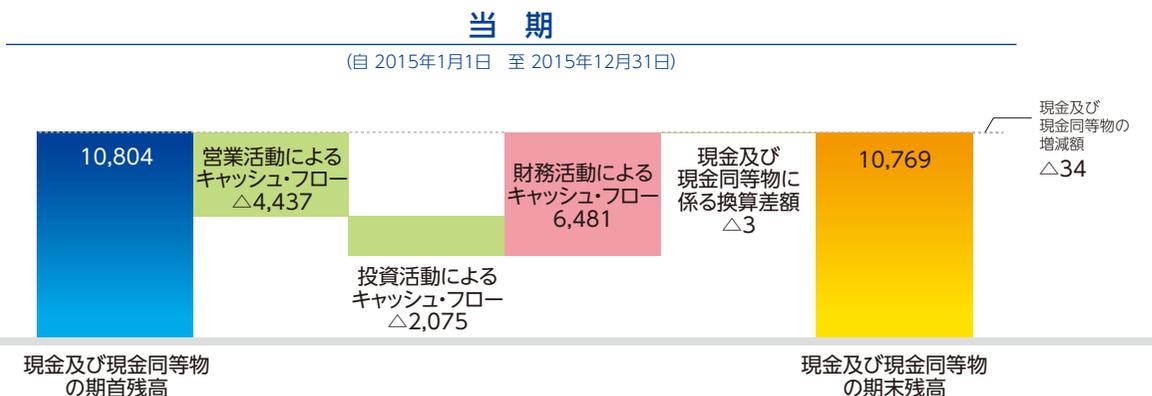


POINT

受取手形及び売掛金が1,056百万円増加、販売用不動産*が6,376百万円増加したこと等によって、総資産は前期末比10,242百万円増加しました。また、利益剰余金が3,416百万円増加したこと等によって、純資産合計は前期末比3,470百万円増加しました。

CF

(単位:百万円)



POINT

販売用不動産*の増加、売上債権の増加、仕入債務の減少、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。新規連結子会社の取得による支出、貸付けによる支出、無形固定資産の取得等によって、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。また、短期借入金、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。

*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2016年に引渡し、売上計上される物件になります。

クローズアップ (2016年度の重点施策)

Close-up

今後の成長に向けた投資を加速する中で、人材・教育ビジネスでは人材確保、雇用創出、事業領域の拡大・M&Aを、不動産ビジネスでは資産ポートフォリオの最適化と新規事業の強化を、情報通信ビジネスでは優良店舗網の構築と新規事業、M&Aを、それぞれ重点施策に掲げています。各ビジネスのポイントとなる取り組みをクローズアップします。



人材・教育ビジネス

雇用創出 (事業間連携) の取り組み

「ものづくり」の川上から川下までトータルで展開するワンストップの人材サービスを活かして、事業間連携による雇用創出に取り組んでいます。

《成功事例》

①R&D事業

セグメント内での人的交流によって、研究社員が治験の業務を行ったり、治験受託業務の社員が臨床系の派遣業務を立ち上げるなど、業務選択枝の拡大を図りました。

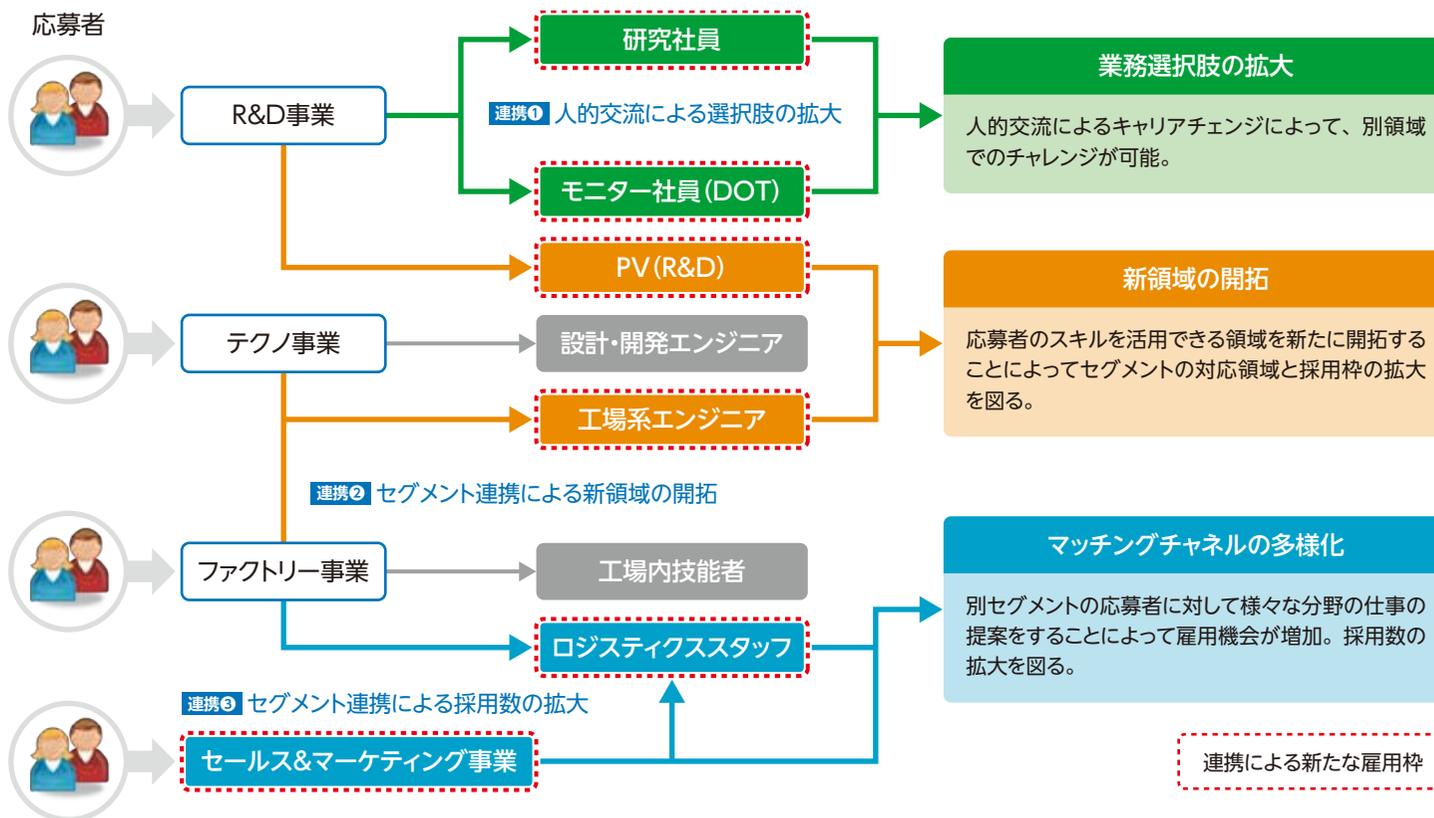
②ファクトリー事業

セグメント間にある技術を必要とする業務に対してテクノ事業応募者を紹介し、工場系エンジニアという新たな領域を開拓しました。

③セールス&マーケティング事業

ファクトリー事業のロジスティクス案件をセールス&マーケティング事業の応募者に紹介し雇用機会を創出しました。

新たな領域の拡大と雇用の創出が、今後の大きな成長ドライバーとなります。



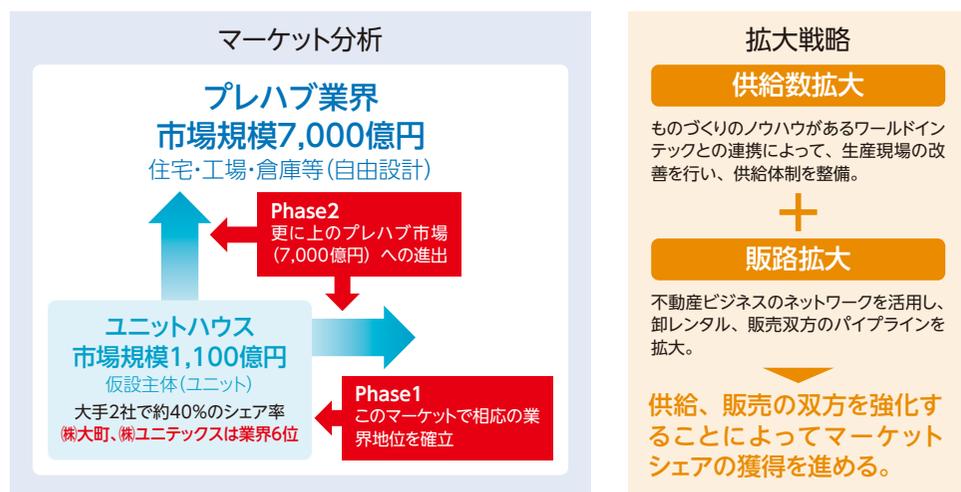


不動産ビジネス

ユニットハウス事業の強化

昨年新規に参入したユニットハウス事業拡大に向けて、供給数と販路の強化を進めてまいります。供給数については、ものづくりのノウハウがあるワールドインテックとの連携によって、生産現場の改善や業者の拡大を行い、ハウスメーカーとしての安定供給を図ります。販路強化については、不動産ビジネスのネットワークを活用し、マーケットシェアの獲得を進めてまいります。

現在、プレハブ業界の市場規模は約7,000億円といわれ、その中でユニットハウスの市場規模は約1,100億円といわれています。この市場で相応の業界地位を確立し、将来的にはプレハブ市場も視野に入れた事業展開を進めてまいります。



情報通信ビジネス

九州地域でNo.1ショップの存在感を確立

優良店舗の構築を進めるために人材育成と店舗への投資を最優先に行い、既存店の整備を推進しています。2016年度の情報通信ビジネスの売上高は、減収となる80億円を目標にしていますが、これは業界全体の競争激化の中で、当社が先んじて販売店の淘汰を実行したことによります。また、2016年度はさらにM&Aによる店舗買収に取り組みます。現在福岡県を中心に展開している店舗網について、積極的に販売店を買収し九州地域全域に拡大してまいります。一方、『ケータイの窓口』に代表される、BtoCのノウハウを活用した新たな事業にも着手し、キャリアに依存しない店舗の構築も同時に進めてまいります。





横浜の歴史的建造物の思想を継承し、街との連続性をはかる外観デザイン。

所在地：神奈川県横浜市中区住吉町6丁目78-1他
 交通：みなとみらい線/馬車道駅 徒歩5分、京浜東北・根岸線/桜木町駅 徒歩6分
 構造規模：鉄筋コンクリート造一部鉄骨造、地上14階地下1階
 ホテル（1～4階）、共同住宅（5～14階）
 用途内容：共同住宅（130戸）、ホテル（129室）
 敷地面積：1,741.49㎡
 延床面積：15,872.98㎡（内ホテル部分4,035.27㎡）
 竣工：2015年2月
 売主：東急不動産株式会社、株式会社ワールドレジデンシャル
 販売会社：東急リアルティ株式会社、株式会社ワールドレジセリング
 施工会社：株式会社フジタ
 ホテル企画、運営：UDS株式会社

ワールドレジデンシャルの分譲マンションが「グッドデザイン賞」を受賞

『ブランド横濱馬車道レジデンシャル』／『ホテル エディット 横濱』

首都圏で不動産事業を展開する㈱ワールドレジデンシャルに関しまして、2015年9月、新築分譲マンション『ブランド横濱馬車道レジデンシャル』が、2015年度グッドデザイン賞（主催：公益財団法人日本デザイン振興会）を受賞しました。

当該地が業務・商業等機能と居住機能の調和のとれた街づくりを進める「横浜都心機能誘導地区」に指定されていることから、横浜開港以来の独自文化の発信地としての都市機能の向上に配慮した開発計画・商品企画を進めてまいりました。

『ブランド横濱馬車道レジデンシャル』は、1～4階までを『ホテルエディット横濱』、5～14階を分譲マンションとする、全国でも稀なホテルと分譲マンションの複合施設です。分譲マンションの入居者に、コンシェルジュやルームサービスなどのホテルサービスを提供し、ホテルのラウンジやレストランを日常の延長上に取り込んだ一歩先の暮らしを提供します。一方、ホテルは地域に開かれた場づくりをコンセプトとし、入居者やホテルゲストのみならず、地域の住民に空間やサービスを提供するなど、新し

い宿泊特化型ホテルの可能性を提案しています。

同賞において、「都市型のマンションにホテルを合築して、ホテルサービスを提供できるものとした点に、今後の汎用性を大いに期待させる優れた点がある。」との審査員評価をいただきました。



グランドピアノのある、優雅な入居者専用のラウンジ。



地域に開かれた開放的なホテル・ダイニング。

会社概要 / 株式の状況

Corporate Data / Stock Information

2015年12月31日現在

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** 12,885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 (2016年 3月25日現在)	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		

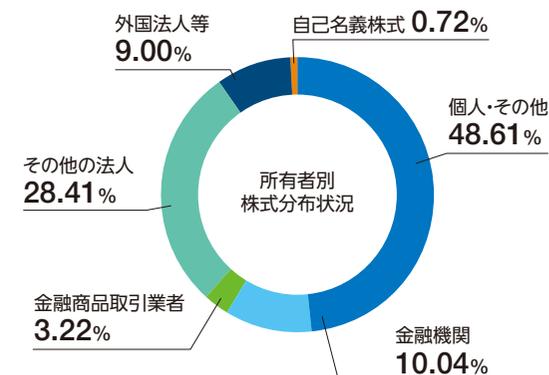
■ グループ紹介

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

主な関係会社22社<連結子会社19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** 3,318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
株式会社北九州銀行	709,200	4.24
折戸哲也	603,550	3.61
安部南鏡	583,000	3.48
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS 常任代理人 香港上海銀行東京支店	577,000	3.45
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL 常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社	425,287	2.54
株式会社西日本シティ銀行	300,000	1.79
三井金属鉱業株式会社	225,000	1.34
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	200,600	1.20

※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。

JOB PAPER



ホームページ



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

FASHION JOB PAPER



RD JOB PAPER

