



# 2017年12月期 決算説明資料

第1四半期

2017年5月8日 (月)  
株式会社ワールドホールディングス  
東証1部 (2429)



**I. 新・中期経営計画2021の概要と2017年の重点施策**

**II. 2017年12月期 第1四半期決算概要**

**III. 新グループ会社の紹介**

**IV. 2017年12月期 業績予想**



# I. 新・中期経営計画2021の概要と2017年の重点施策

# 新・中期経営計画2021の概要と2017年の重点施策

## <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>

経営基盤の強化と既存ビジネス及び周辺領域への拡大



#### <中計期間 後半>

新たなビジネス領域への進出

#### 2017年の重点施策

##### 人材・教育ビジネス

- ・人材プラットフォーム構築に向けたキャリア形成体制の充実化
- ・求職者の志向を蓄積、ワンストップサービスによる多様な人材の受け皿、双方向マッチングの基盤整備

##### 不動産ビジネス

- ・回収期間の短い事業(リノベーション・戸建関連)の強化・立上げ
- ・デベロップメント関連における利益(ROI)が極大化する領域・時機を見極めた事業化

##### 情報通信ビジネス

- ・携帯ショップ既存店舗の環境改善と新たな優良店舗の出店
- ・法人に向けた複数商材によるトータルコスト削減ソリューションサービスの確立

# 第1四半期における取組状況

## 人材・教育ビジネス

＜総合提案力の向上＞  
配属力、技能・技術力を土台にした  
提案・交渉力の向上  
**好条件・大型案件の獲得増加**

＜採用の質・量・効率向上＞  
採用組織と地域組織の  
連携強化を促進  
**複数大型案件のスムーズな立上げ**

＜社員のパフォーマンス向上＞  
当社独自のキャリア形成  
プログラムの完成  
**運用開始（スキル・定着向上）**

## 不動産ビジネス

＜事業ポートフォリオ再構築＞  
戸建関連への参入  
リノベーション関連仕入れの拡大  
**利益バランスの変換準備開始**

＜利益重視の物件引渡し＞  
利益重視の戦略的な物件引渡し  
**一部先送りによる売上減少**

＜M&A戦略＞  
既存事業の周辺領域への拡大  
**豊栄建設(株)のグループイン**

## 情報通信ビジネス

＜拡大基盤の醸成＞  
店舗運営の効率化と環境改善  
**組織運営の実践**

＜BtoBサービスの拡充＞  
SOHO向けインターネット回線販売  
インバウンド向けペイメント事業  
**新規商材の開拓**

## その他

＜M&A戦略＞  
農業公園事業への参入  
**(株)ファームのグループイン**

## II. 2017年12月期 第1四半期決算概要



# 第1四半期サマリー

- 売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益、いずれも増収増益
- 人材・教育ビジネス、情報通信ビジネスは計画通り順調に推移
- 不動産ビジネスにおいて事業用地引渡時期をより高い収益が望める2Q以降に延期したことから増収増益幅に若干の影響

単位:百万円、%

	2016/1Q 実績	2017/1Q 実績	前年同期比		通期予算※	通期予算に 対する進捗率
			増減額	増減率		
売上高	22,726	<b>29,074</b>	6,348	27.9	123,846	23.5
営業利益	1,662	<b>1,845</b>	182	11.0	6,270	29.4
経常利益	1,637	<b>1,810</b>	173	10.6	5,936	30.5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,015	<b>1,108</b>	92	9.2	3,519	31.5

※2017年2月13日発表

# セグメント別売上高

- 人材・教育ビジネスは全セグメントで増収
- 不動産ビジネスでは豊栄建設(株)のグループインが増収に寄与
- 情報通信ビジネスはこの数年の投資効果により収益力回復

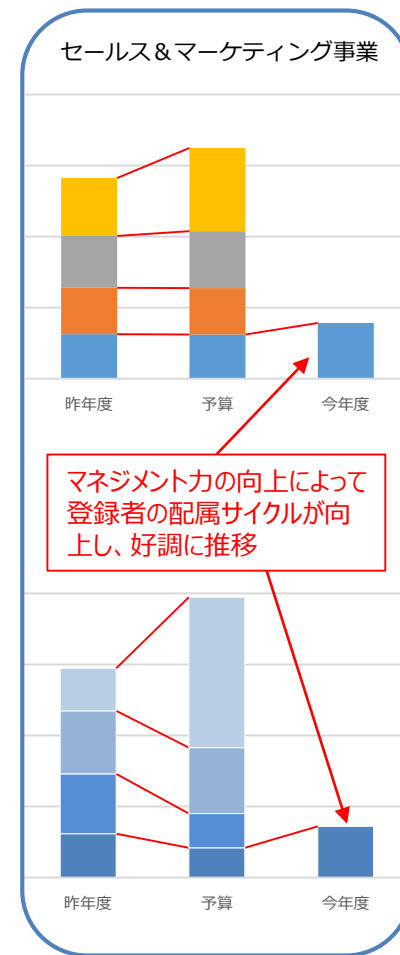
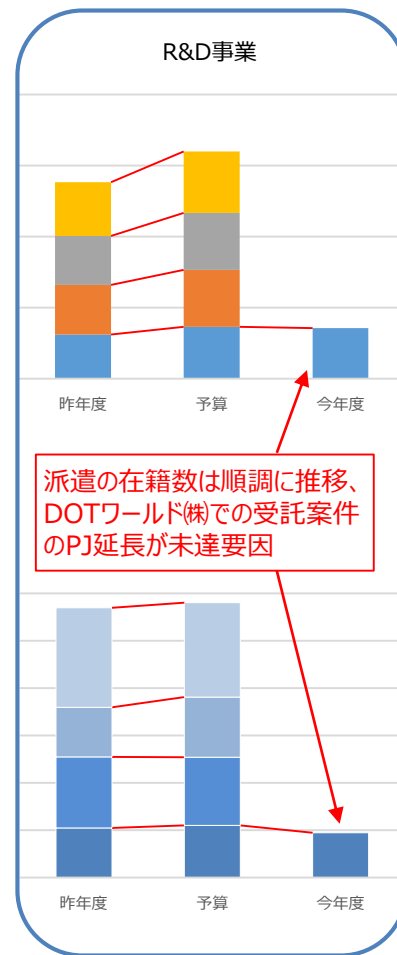
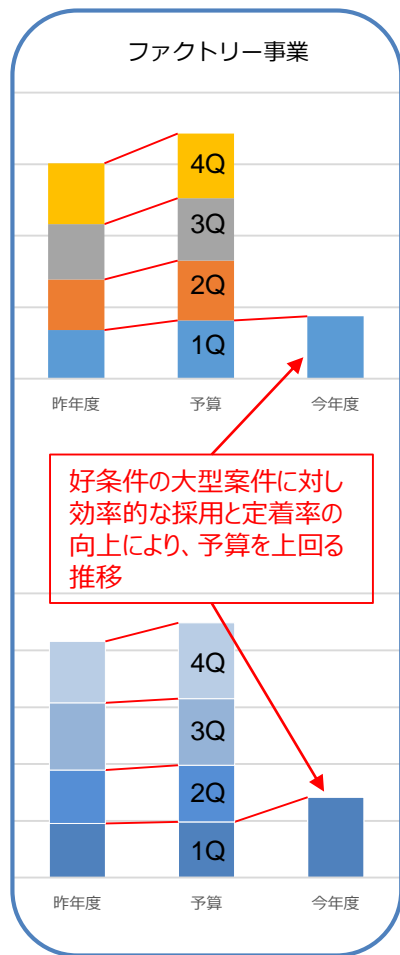
単位：百万円、%			2016/1Q 実績		2017/1Q 実績		前年同期比		通期予算 ※ (利益率)	通期予算に 対する 進捗率
			(利益率)	(利益率)	増減額	増減率				
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	6,825	8,738	1,912	28.0	34,299	25.5		
		セグメント利益	476 (7.0%)	706 (8.1%)	230	48.4	2,242 (6.5%)	31.5		
	テクノ事業	売上高	2,462	2,866	404	16.4	11,818	24.3		
		セグメント利益	311 (12.7%)	294 (10.3%)	△17	△5.7	940 (8.0%)	31.3		
	R & D 事業	売上高	1,248	1,426	178	14.3	6,400	22.3		
		セグメント利益	105 (8.4%)	95 (6.7%)	△9	△8.9	582 (9.1%)	16.4		
	セールス&マーケティング事業	売上高	1,255	1,572	317	25.3	6,500	24.2		
		セグメント利益	62 (5.0%)	72 (4.6%)	9	14.7	397 (6.1%)	18.1		
計 (参考)		売上高	11,792	14,604	2,812	23.8	59,018	24.7		
		セグメント利益	955 (8.1%)	1,168 (8.0%)	212	22.3	4,163 (7.1%)	28.1		
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	8,719	12,151	3,432	39.4	50,685	24.0		
		セグメント利益	979 (11.2%)	1,076 (8.9%)	96	9.9	3,702 (7.3%)	29.1		
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	2,082	2,138	56	2.7	10,198	21.0		
		セグメント利益	47 (2.3%)	67 (3.2%)	20	43.9	245 (2.4%)	27.7		
その他	その他事業	売上高	131	180	48	36.9	3,943	4.6		
		セグメント利益	5 (3.9%)	13 (7.7%)	8	168.3	36 (0.9%)	38.5		
合計		売上高	22,726	29,074	6,348	27.9	123,846	23.5		
		消去又は全社 営業利益	△325 (7.3%)	△481 (6.3%)	△155	47.9	△1,877 (5.1%)	25.6		
					183	11.0	6,270	29.4		

※2017年2月20日発表



# 人材・教育ビジネス

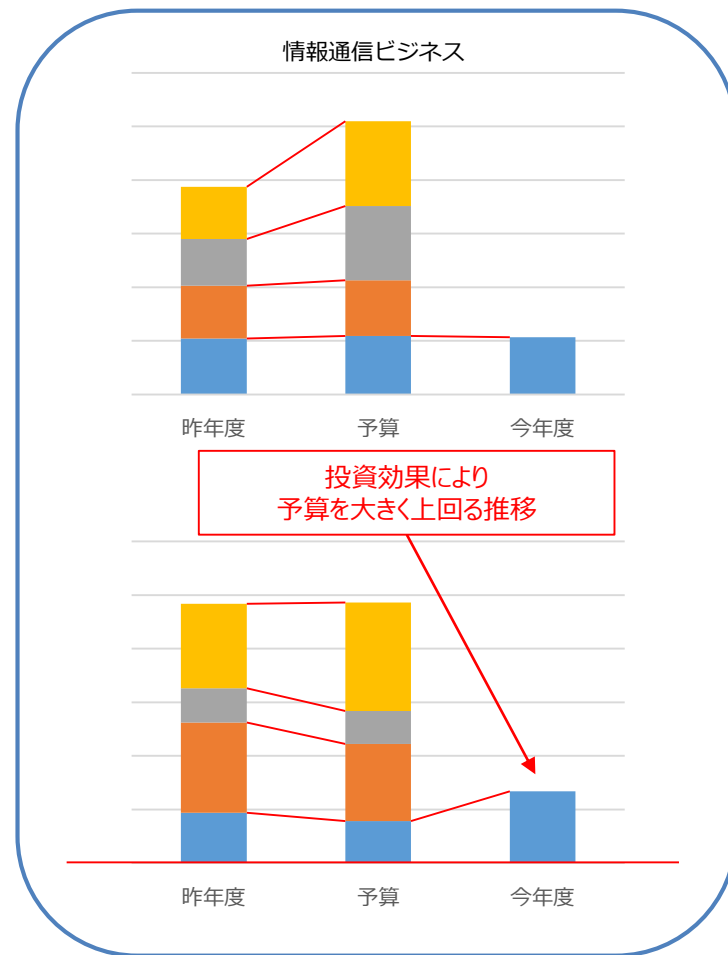
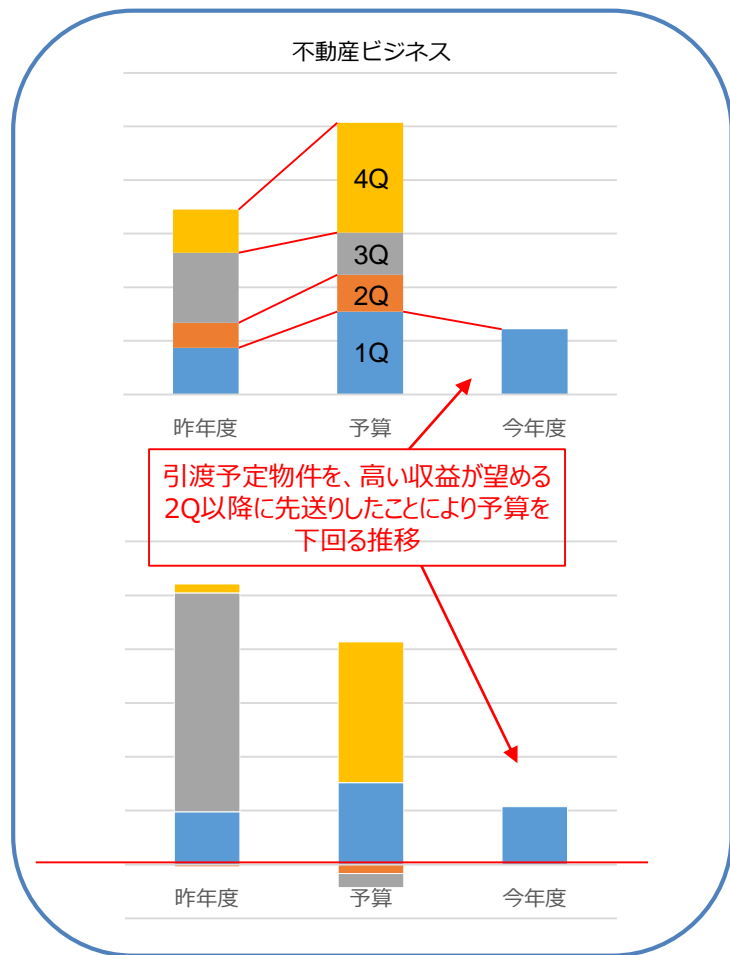
## 主要人材セグメントの予算進捗については概ね予定通り



※上段：売上高 下段：セグメント利益

# 不動産ビジネス、情報通信ビジネス

不動産については1Q引渡予定の物件をより高い収益が望める2Q以降へ先送りしたことが影響  
 情報通信ビジネスについては、事業投資の成果によって利益が順調に回復



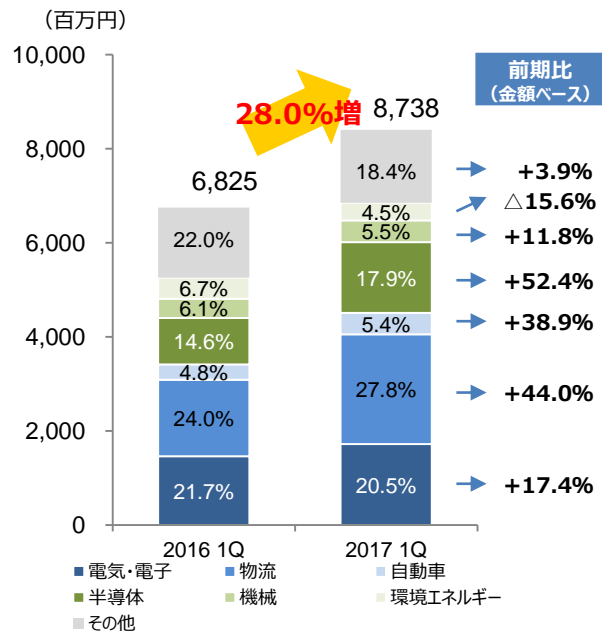
※上段：売上高 下段：セグメント利益

# ファクトリー事業

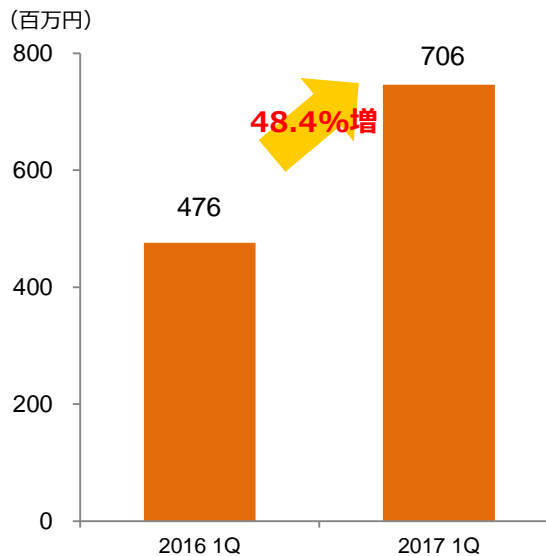
## <分野別売上高・構成比と在籍数>

- 得意分野である半導体・物流が昨年に引き続き順調に拡大
- 高い配属力、技能・技術力の実績が交渉力となり、好条件な大型案件の獲得が増加
- 独自のキャリア形成プログラムの実施が社員のスキルとモチベーションの向上に繋がり、「高技能・技術」の「安定した提供」といったサービスの質向上

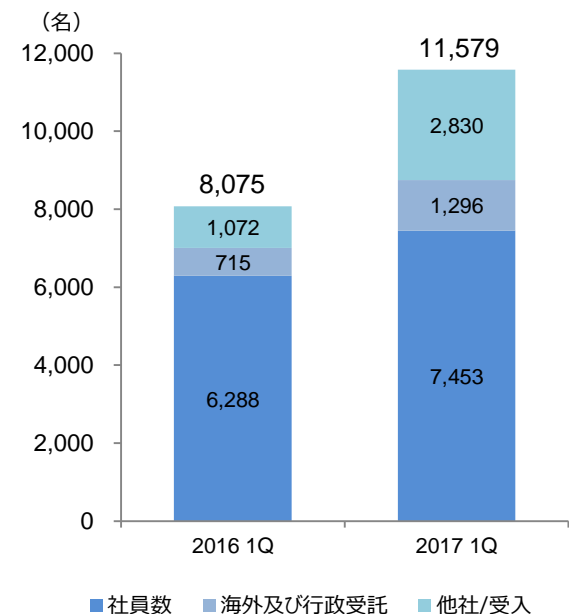
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)

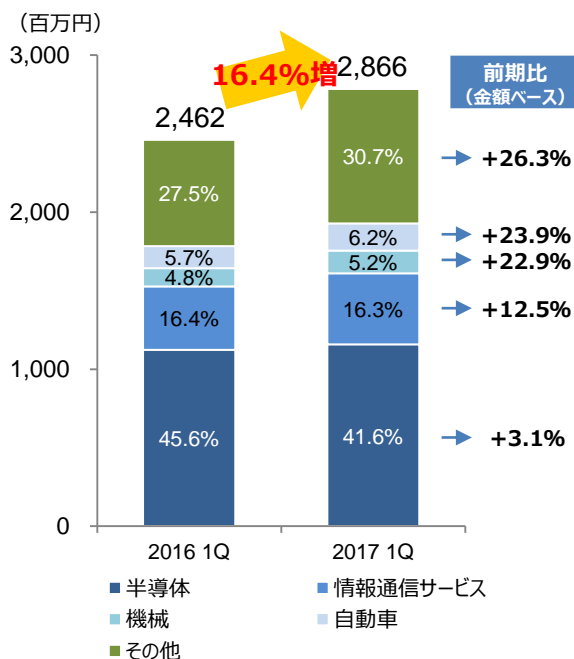


※在籍は3か月平均 他社受入の外部人員を含む  
 ※在籍数は現業社員のみ

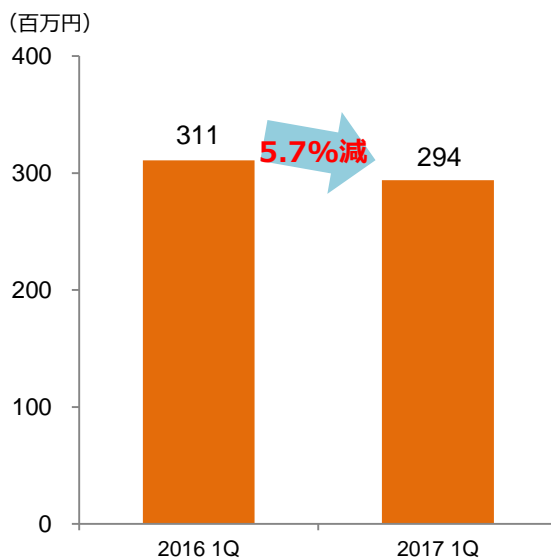
## <分野別売上高・構成比と在籍数>

- 自動車、情報通信サービス分野の旺盛なニーズに対し、採用・配属が順調に推移
- 社員のスキル向上と新たな採用母集団取り込みのため、専門研修やキャリア形成への投資拡大
- リペア部門の事業領域拡大に向けて戦略的な投資実施

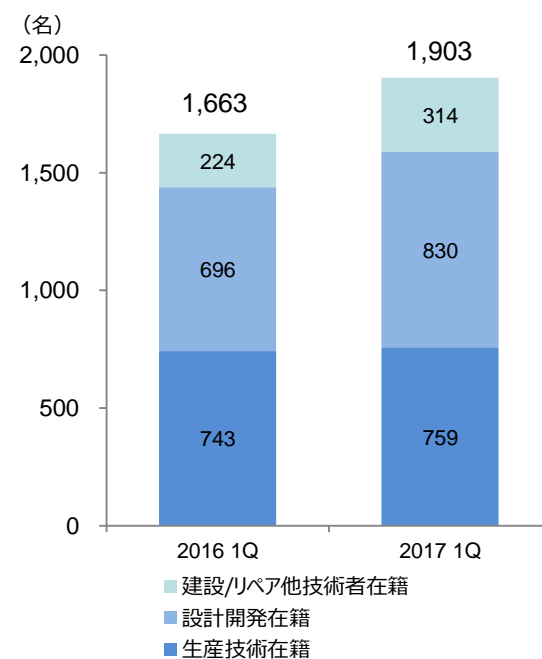
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)

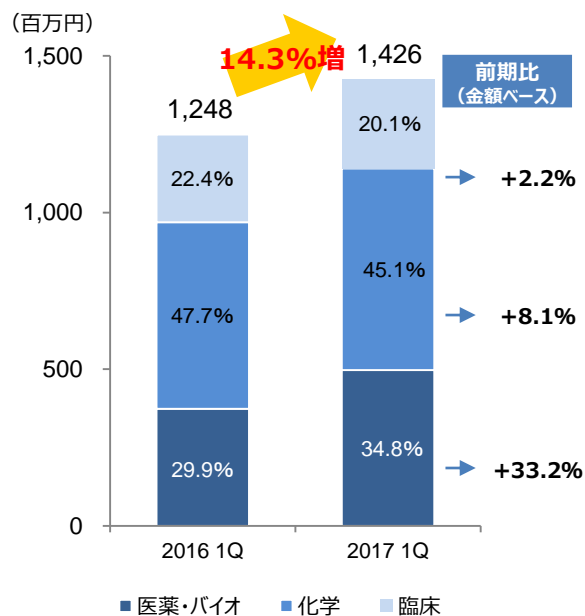


※在籍は3か月平均  
 ※在籍数は現業社員のみの数字

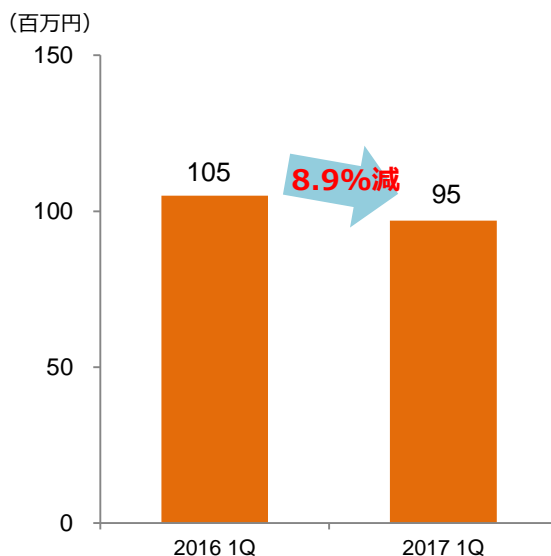
## <分野別売上高・構成比と在籍数>

- 優秀な人材の継続的な確保と社員のスキル向上・管理を目的に、研究社員のスキル・経験・評価の見える化システムを構築
- 新卒研究社員は優秀な人材の採用に特化し、好条件での早期配属を実現
- D O Tワールド(株)では受託プロジェクトを2Qへ延期したが、モニター社員の増強を実施

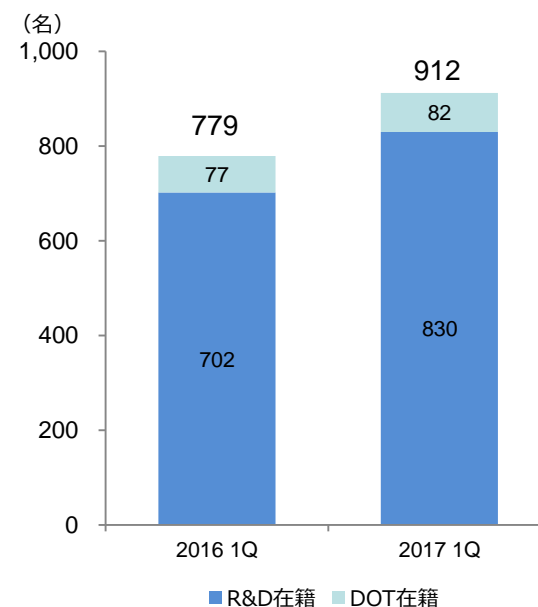
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



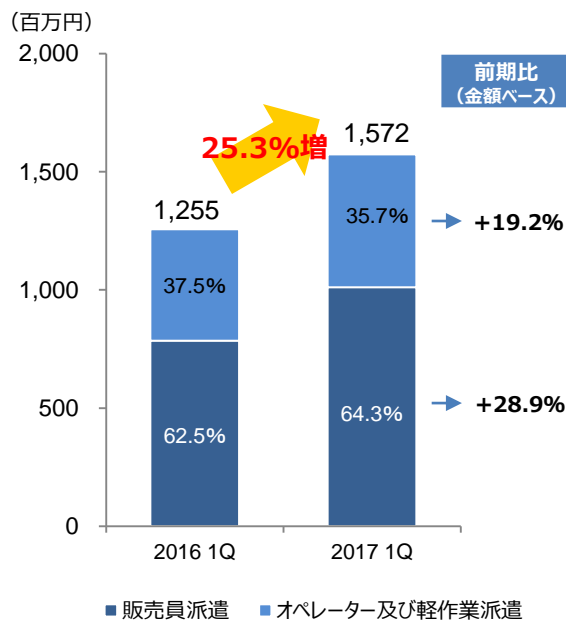
※在籍は3か月平均  
 ※在籍数は現業社員のみの数字

# セールス&マーケティング事業

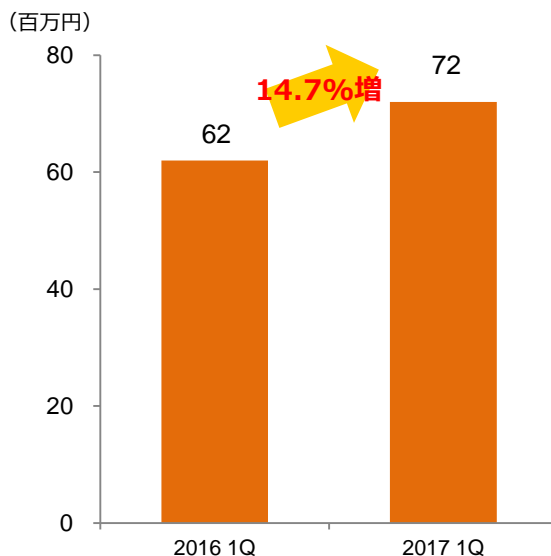
## <分野別売上高・構成比と在籍数>

- 販売員派遣は、大手小売店チェーンや飲食関連へ更に領域を拡大
- オペレーター派遣では大手を中心に順調に推移、軽作業派遣はファクトリー事業の物流分野との連携により好調に推移

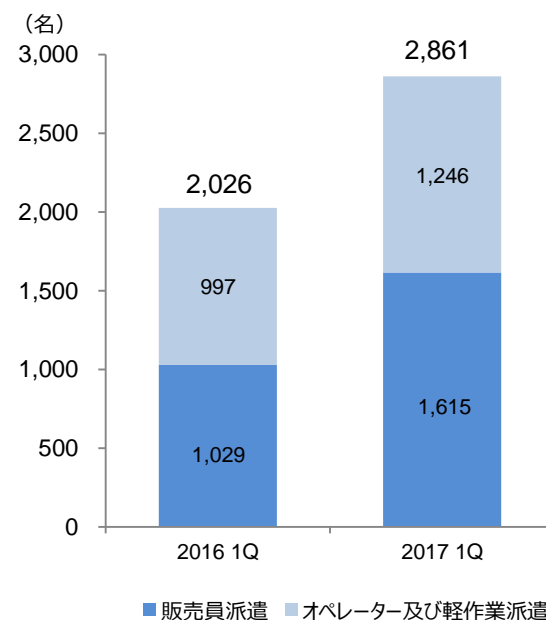
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



今期より当社独自の呼称である「C B部門」及び「O C S部門」を廃止し、「販売員派遣」、「オペレーター及び軽作業派遣」へと変更しております

※在籍は3か月平均  
※在籍数は現業社員のみの数字

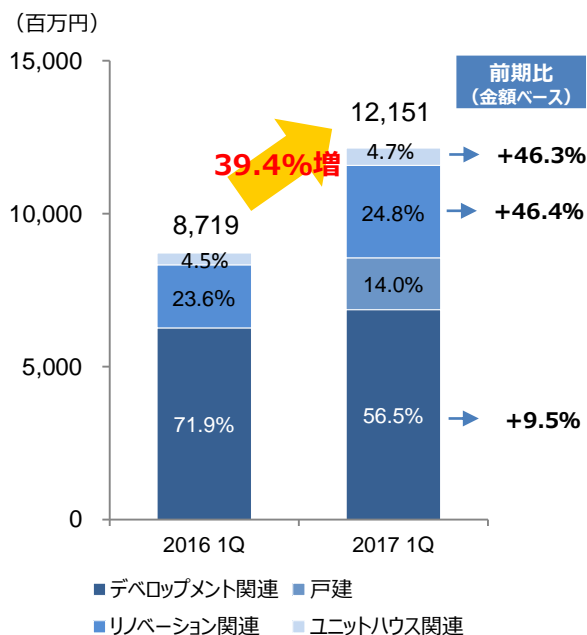


# 不動産ビジネス

## <業態別売上高・構成比と主な取り組み>

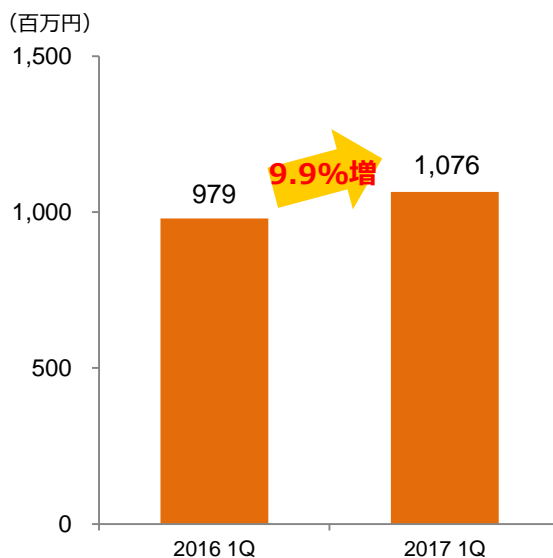
- デベロップメント関連は、1Qに引渡予定の事業用地を、より高い収益が望める2Q以降に先送り
- 今期1月にグループインした戸建関連の豊栄建設(株)は順調なスタート
- ユニットハウス関連は、九州地場衛生陶器メーカーとの協業による新製品開発とグループシナジーによる九州エリアの開拓が進行

### ◆ 業態別売上高と売上高構成比



※戸建は2017 1Qより

### ◆ セグメント利益



- ◆ 1月にグループインした豊栄建設(株)の代表ブランド“チャレンジ999”シリーズ



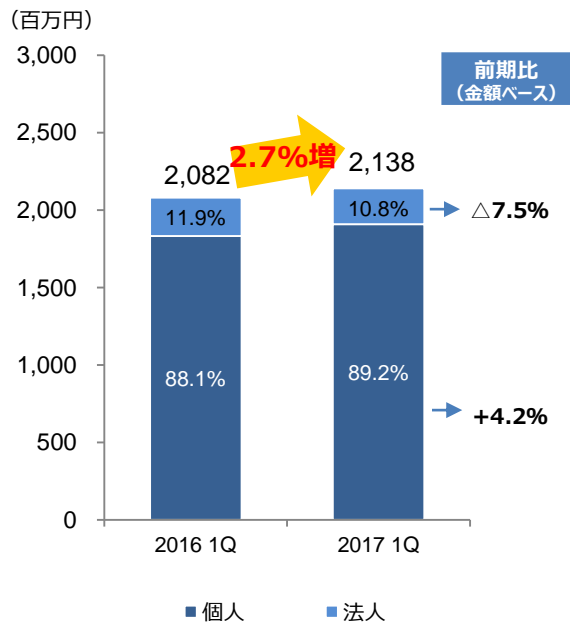
- ◆ オオマチワールド(株)が開発した新製品“トイレハウス”



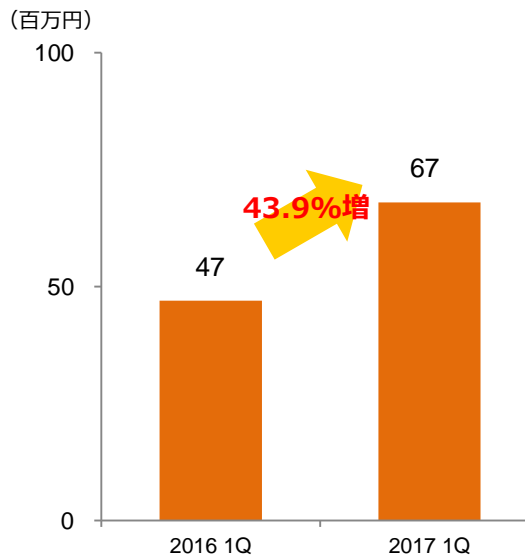
## <売上高と主な取り組み>

- 組織の再構築を進めた結果、店舗運営の効率化が実現
- これまでの投資効果によって店舗の合理化が進み収益力が回復、次の成長に向けた店舗出店の調査等に注力
- オフィスのトータルコスト削減ソリューションの拡大準備と、インバウンドやS O H O等の新たなターゲットに向けた新規商材の開拓を開始

### ◆ 仕向け別売上高



### ◆ セグメント利益



### ◆ お客様に選ばれる店舗づくり



### ◆ 法人向け商材も拡充

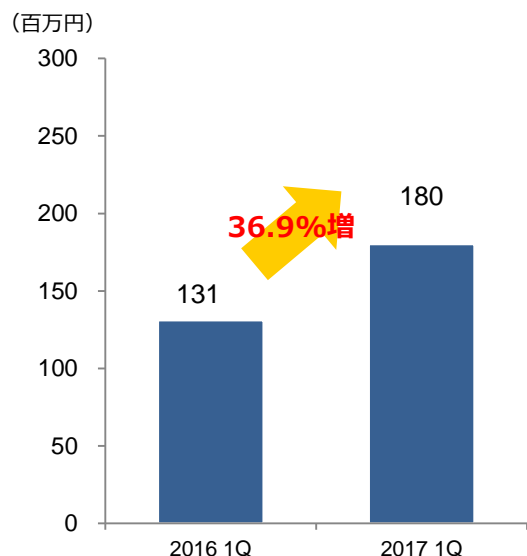
オフィスのトータルコスト削減

LED蛍光灯	業務用エアコン
複合機	電気料金
ビジネスフォン	通信料金
モニタカメラ	etc...

## <売上高と主な取り組み>

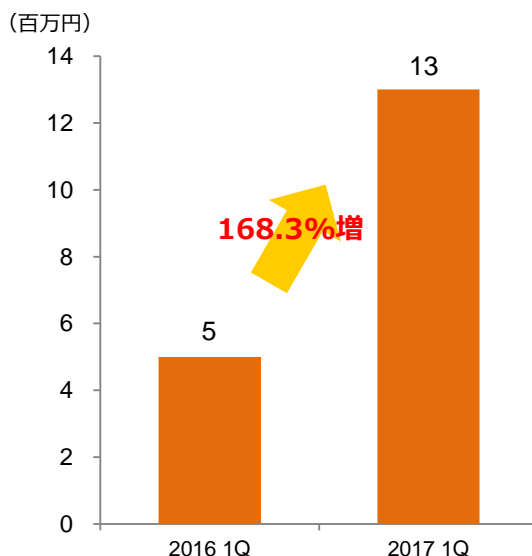
- P Cスクール運営を行う(株)アドバンは、テクノ事業と連携しプログラミングやC A Dといった専門研修を展開、カリキュラムの充実やエリアの拡大・外販化の準備
- 2月にグループインした(株)ファームは、4月・5月のハイシーズンに向け運営体制を再構築

◆ 売上高



※(株)ファームは2Qより取り込み

◆ セグメント利益



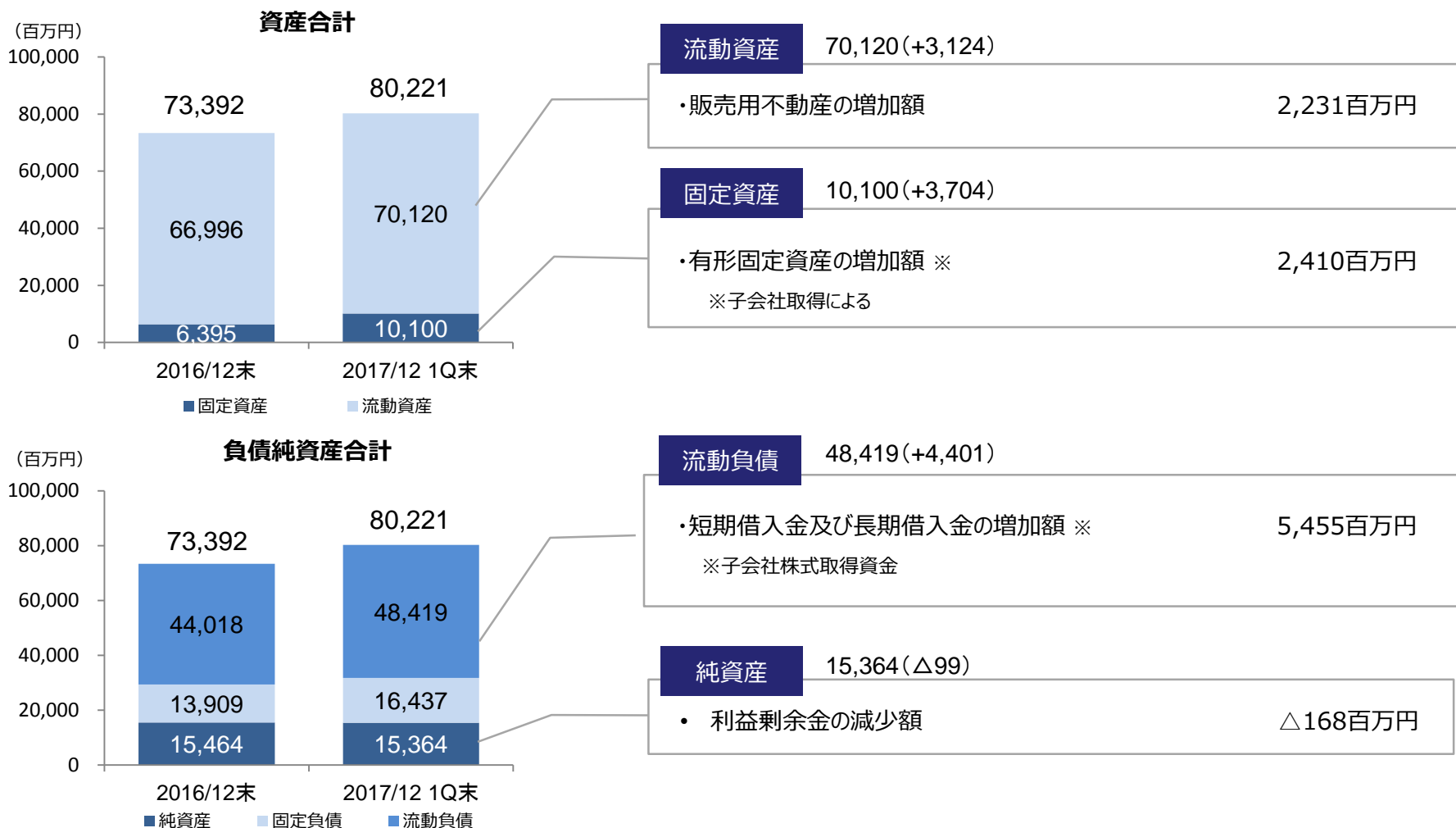
◆ アドバンとテクノ事業の連携による専門研修



◆ ファームのグループインにより農業公園事業に参入



## ● 新規子会社の取得により、固定資産・流動負債等が増加



### Ⅲ. 新グループ会社の紹介





## 1月に子会社化

**北海道No.1ハウスメーカー**※ ⇒ 札幌市を中心に戸建注文住宅を累計4,000戸以上販売

※ 北海道住宅通信社『札幌市 2016年1月～12月住宅建築ランキング 戸建注文住宅部門』 戸数 255棟で札幌市No.1

## <グループ化による効果>

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（ストックビジネス）によるエリア拡大**

## <特徴・強み> 明快な料金システム

主力商品の自社ブランド“チャレンジ999シリーズ”を含む5つのブランドを展開



## 北海道No.1のブランド力

地域に根差して  
北海道No.1ハウスメーカーまで発展



**グループの基盤を活かし  
適正規模を見極め東北から順次エリア拡大**



クリオスの家

**LIFE SCAPE**





## 2月に子会社化

農業公園を全国で運営。6つの自社施設のほか、自治体施設を受託管理運営

⇒ 各施設の地域に根付いた運営により100万人超の年間入場者数

## <グループ化による効果> ※業績は2Qより取り込み

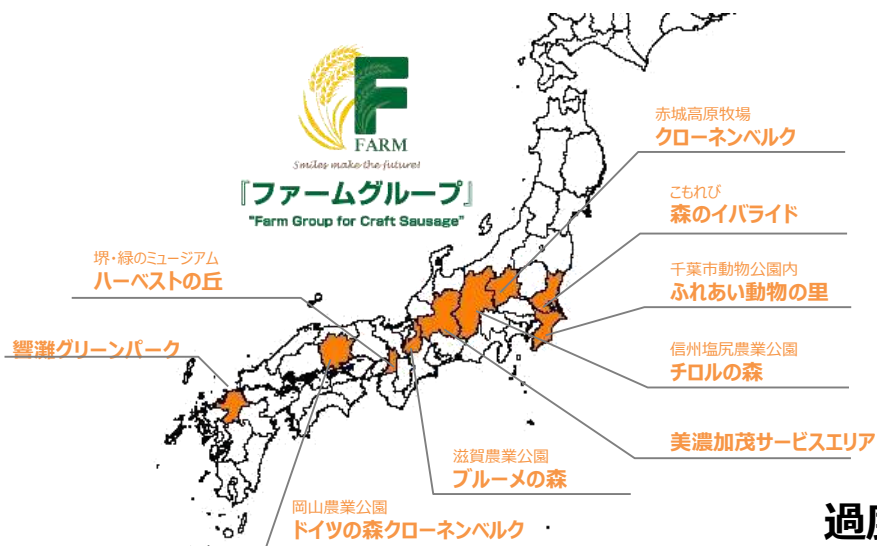
雇用創出・地方創生

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

## <運営施設と特徴>



地域に根差した施設。動物とのふれ合い。



動物・自然を活かしたイベントや自家製品の販売。



過度な設備投資に頼らず既存設備を最大限活用  
地元自治体との連携により地域に必要とされる施設を目指す



## IV. 2017年12月期 業績予想

# 2017年12月期 通期業績予想サマリー

- 8期連続の増収、新中期経営計画の基盤強化

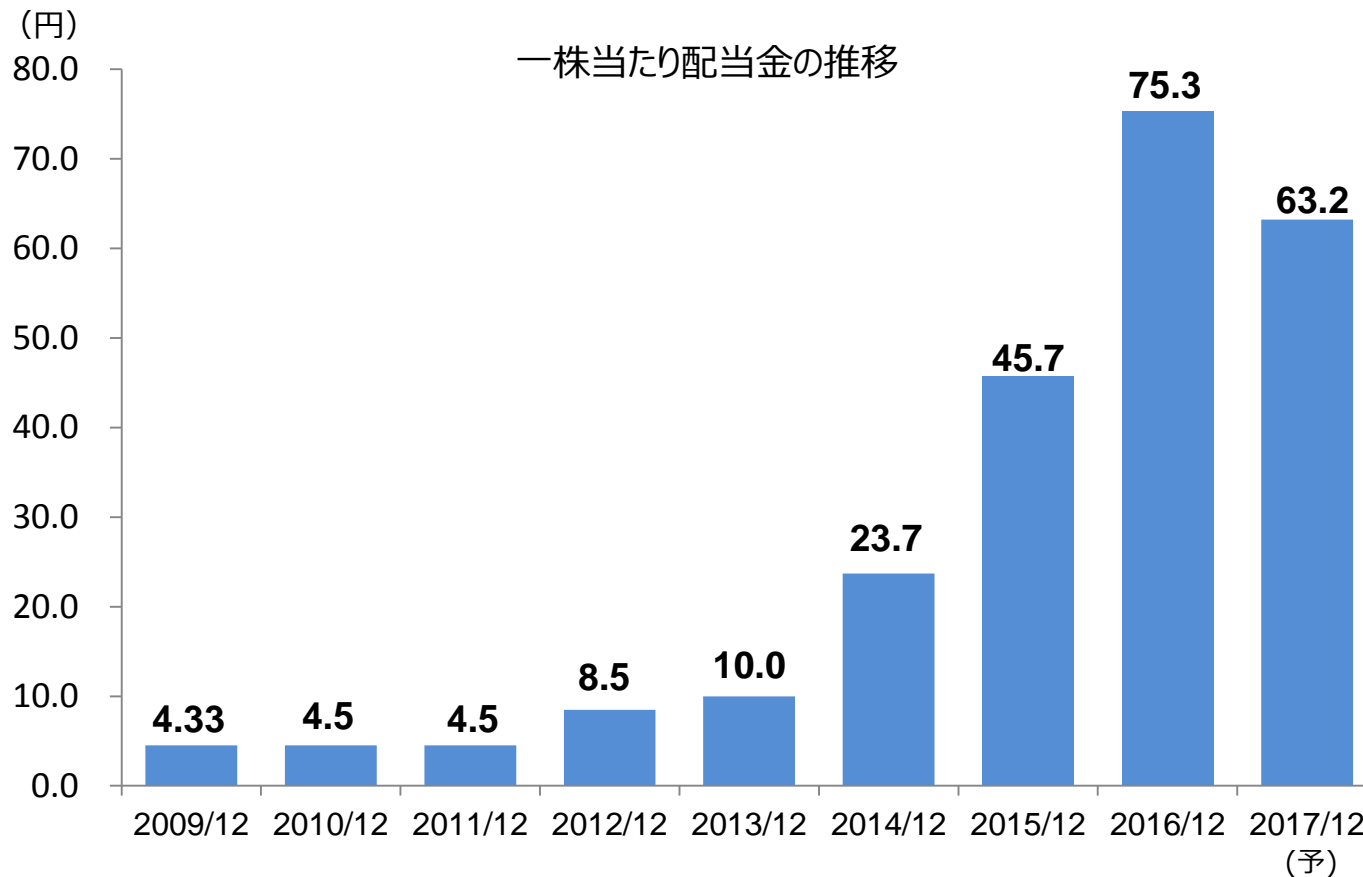
	2016/12 実績	2017/12 予想	前期比	
			増減額	増減率
単位:百万円、%				
売上高	94,334	<b>123,846</b>	29,512	31.3
営業利益	7,407	<b>6,270</b>	△1,137	△ 15.4
経常利益	7,306	<b>5,936</b>	△1,369	△ 18.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,192	<b>3,519</b>	△672	△ 16.0
一株当たり利益(円)	250.92	210.63	<b>△40.29</b>	△ 16.1
一株当たり配当金(円)	75.3	63.2	<b>△12.1</b>	△ 16.1

# セグメント別 通期業績予想

- 全セグメントで増収の見込み
- 新規ビジネス、(株)ファームはその他ビジネスに組入れ

単位：百万円、%			2016/12 実績	(利益率)	2017/12 予想	(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	30,111		34,299		4,187	13.9
		セグメント利益	2,080	(6.9%)	2,242	(6.5%)	162	7.8
	テクノ事業	売上高	10,334		11,818		1,484	14.4
		セグメント利益	1,015	(9.8%)	940	(8.0%)	△74	△7.4
	R & D 事業	売上高	5,533		6,400		867	15.7
		セグメント利益	571	(10.3%)	582	(9.1%)	10	1.9
	セールス&マーケティング事業	売上高	5,654		6,500		845	15.0
		セグメント利益	296	(5.3%)	397	(6.1%)	100	33.9
計(参考)		売上高	51,633		59,018		7,384	14.3
		セグメント利益	3,964	(7.7%)	4,163	(7.1%)	198	5.0
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	34,481		50,685		16,204	47.0
		セグメント利益	5,171	(15.0%)	3,702	(7.3%)	△1,468	△28.4
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	7,742		10,198		2,455	31.7
		セグメント利益	244	(3.2%)	245	(2.4%)	0	0.3
その他	その他事業	売上高	476		3,943		3,467	727.8
		セグメント利益	17	(3.7%)	36	(0.9%)	18	103.9
合 計	売上高		94,334		123,846		29,512	31.3
	消去又は全社		△1,990		△1,877		(—)	(—)
	営業利益		7,407	(7.9%)	6,270	(5.1%)	△1,137	△15.4

## 2016年度より配当性向30%を目標に



※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。

# 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 重松 祥平**

**TEL 03-3433-6005**

**E-MAIL [irinfo@world-hd.co.jp](mailto: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。