



2018年12月期 決算説明資料

第2四半期

2018年8月20日（月）
株式会社ワールドホールディングス
東証1部（2429）

I. 2018年12月期 第2四半期決算概要

- ・ 決算サマリー … P3
- ・ セグメント別業績概況 … P5
- ・ 各セグメント詳細 … P6
- ・ 財政状態 B/S … P13
- ・ キャッシュフロー … P14

II. 2018年12月期 通期業績見通し

- ・ 通期業績見通し … P16
- ・ 2018年12月期 四半期別業績見通し … P18
- ・ 株主還元 … P20

III. 今後の業界環境と当社の取り組み

- ・ セグメント別 今後の業界環境と当社の取り組み … P22
- ・ トピックス … P28

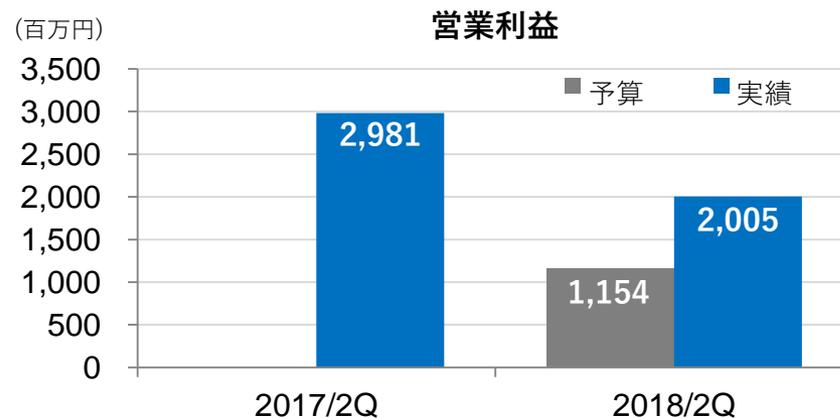
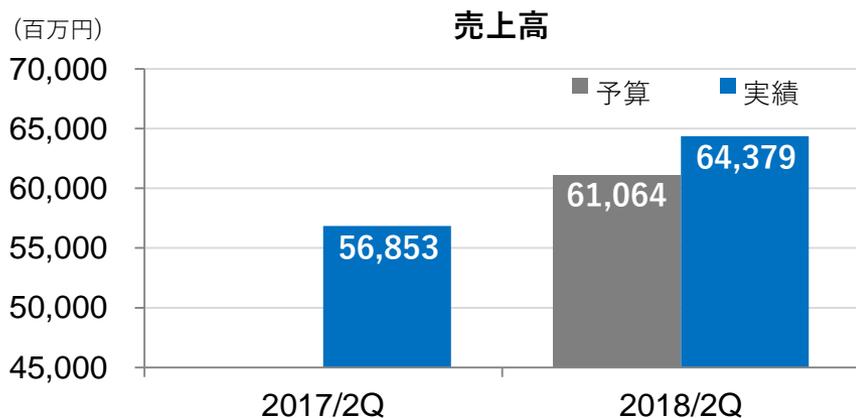
Appendix

I. 2018年12月期 第2四半期決算概要



決算サマリー ①当初予算との比較

- 売上高、利益とも当初予算比で好調。特に利益は開示基準を上回り上方修正。
- 基幹の人材・教育ビジネスは、業界での新たなポジションを確立すべく立案した中期経営計画を着実に実行することで順調に推移し、グループ全体を大幅にけん引
- 不動産ビジネスは、地域や商品ごとに精緻なマーケティングが可能となったことを背景にデベロップメント関連で機動的な物件の引渡しを実施、利益面で予算を大きく上回った。



(単位：百万円)

	2017/2Q	2018/2Q	2018/2Q	当初予算比	
	実績	予算	実績	過不足額	達成率
売上高	56,853	61,064	64,379	+3,315	105.4%
営業利益	2,981	1,154	2,005	+851	173.8%

決算サマリー ②前年同期実績との比較

(単位: 百万円)

	2017/2Q 実績	2018/2Q 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	56,853	64,379	+7,526	+13.2%	145,137	44.4%
営業利益	2,981	2,005	△976	△32.8%	7,288	27.5%
経常利益	2,950	2,001	△949	△32.2%	7,083	28.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,061	1,079	△981	△47.6%	4,635	23.3%

※2018年2月13日発表

セグメント別業績概況

単位：百万円

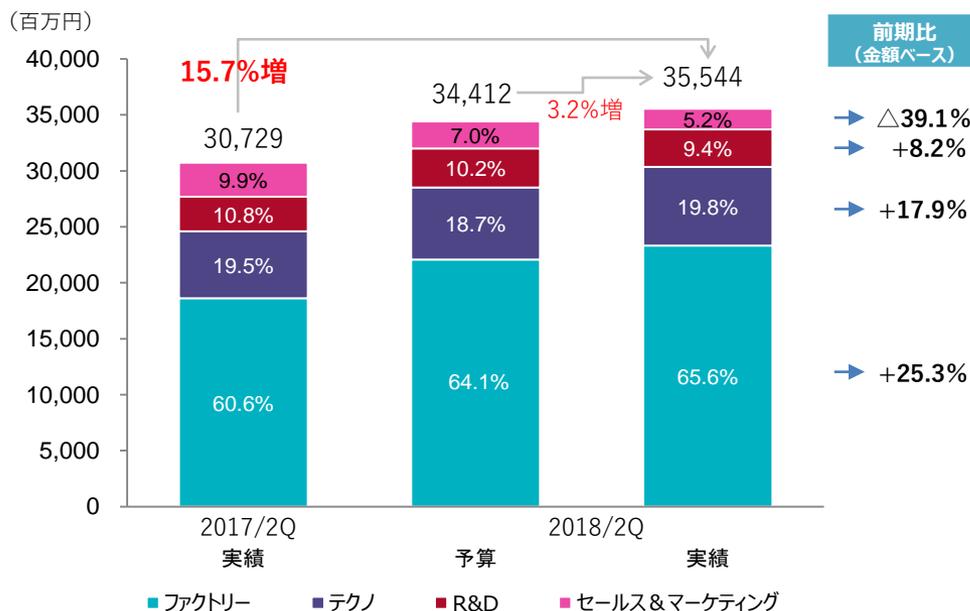
			2017/2Q		2018/2Q		前年同期比	
			実績	(利益率)	実績	(利益率)	増減額	増減率(%)
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	18,614		23,332		4,718	25.3
		セグメント利益	1,401 (7.5%)		1,392 (6.0%)		△9	△0.7
	テクノ事業	売上高	5,996		7,029		1,032	17.2
		セグメント利益	642 (10.7%)		604 (8.6%)		△38	△ 6.0
	R & D 事業	売上高	3,084		3,336		252	8.2
セグメント利益	271 (8.8%)		247 (7.4%)		△23	△8.8		
セールス&マーケティング事業	売上高	3,033		1,847		△1,186	△ 39.1	
	セグメント利益	138 (4.6%)		△ 60 (-)		△198	-	
計(参考)		売上高	30,729		35,544		4,814	15.7
		セグメント利益	2,453 (8.0%)		2,183 (6.1%)		△270	△ 11.0
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	20,594		20,416		△177	△ 0.9
		セグメント利益	1,290 (6.3%)		784 (3.8%)		△506	△ 39.2
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	4,217		6,741		2,524	59.9
		セグメント利益	150 (3.6%)		73 (1.1%)		△76	△ 51.1
その他	その他事業	売上高	1,312		1,675		362	27.6
		セグメント利益	70 (5.3%)		△130 (-)		△200	-
合計		売上高	56,853		64,379		7,526	13.2
		消去又は全社	△982		△905		77	-
		営業利益	2,981 (5.2%)		2,005 (3.1%)		△976	△ 32.8
<参考数値>								
不動産ビジネス	デベロップメント・戸建	売上高	13,979		11,861		△2,118	△ 15.2
		セグメント利益	1,290 (9.2%)		550 (4.6%)		△740	△ 57.4
	リノベーション・ユニットハウス	売上高	6,615		8,555		1,940	29.3
		セグメント利益	0 (0.0%)		234 (2.7%)		234	-

セグメント全体

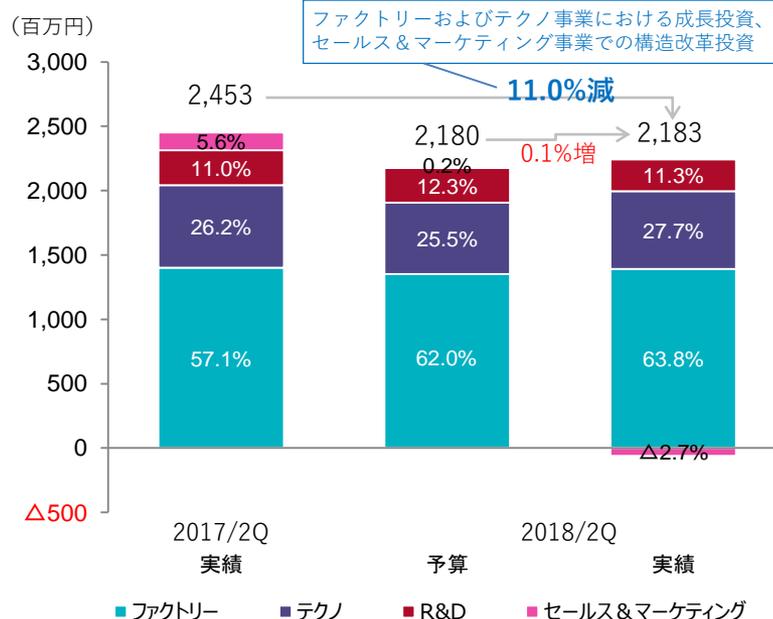
< 事業別構成比の状況 >

- 2018年問題の先を見据えた体制・組織の強化や、中期経営計画に即したその他戦略の着実な実行で売上高の高成長を実現し、グループ全体の業績を大きくけん引
- 営業（単価アップ）、管理（定着率向上）、育成・採用（人員の純増）の各機能が向上し、特にファクトリー事業における物流分野、及びテクノ事業が好調
- 一方、中期経営計画の戦略実行に伴う先行投資によって利益は前期比で減少

◆ 売上高 構成比



◆ セグメント利益 構成比

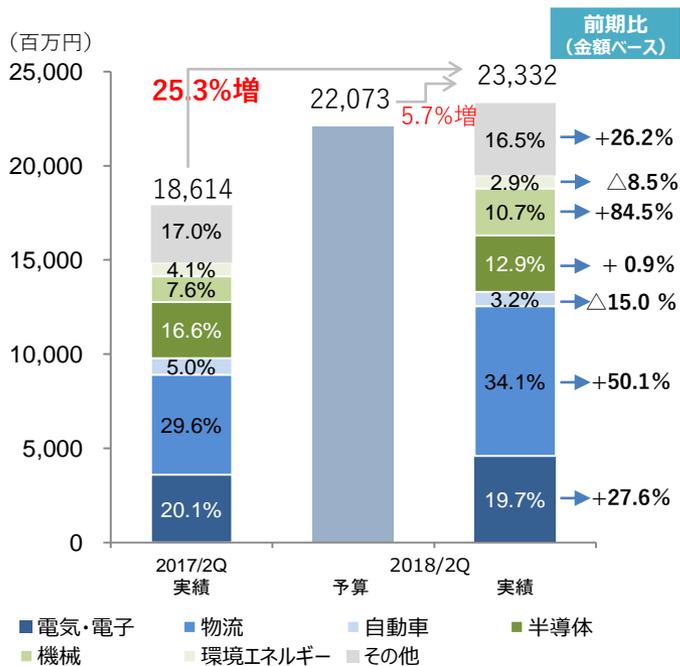


ファクトリー事業

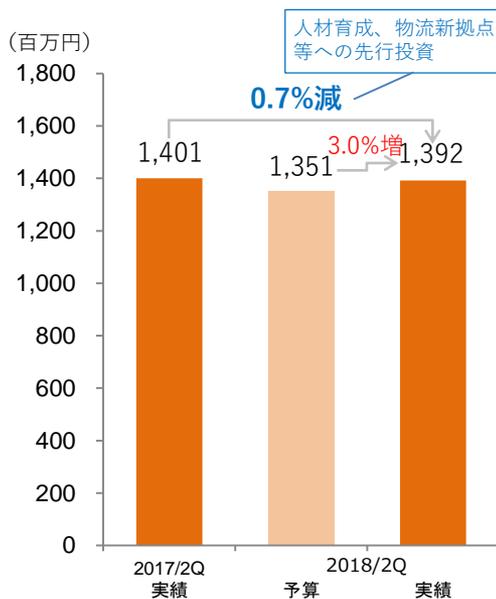
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- 双方向マッチングにより先行採用した流動化人材を育成環境の整った事業所に配属し、実践的な研修を実施することで大型案件の安定・早期立ち上げを実現。また、定着率も改善
- 物流分野で4月に新拠点が稼働を開始し、在籍人数の積み上げに寄与
- 採用プロセスの体系化や育成環境整備等に積極投資を実施

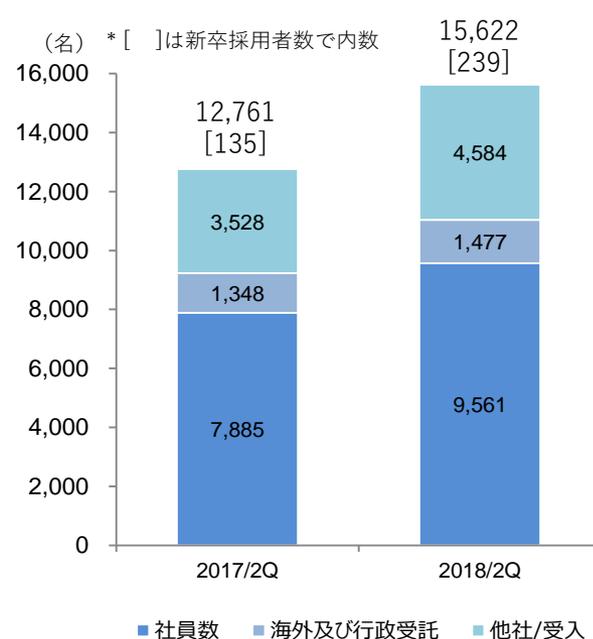
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



※売上高の予算は分野別に開示していません

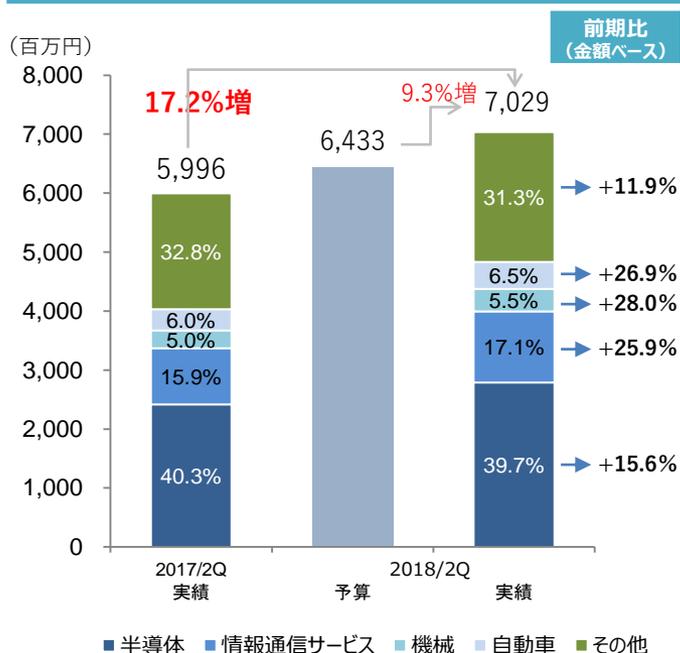
※在籍は3か月平均 他社受入の外部人員を含む
※在籍数は現業社員のみ

テクノ事業

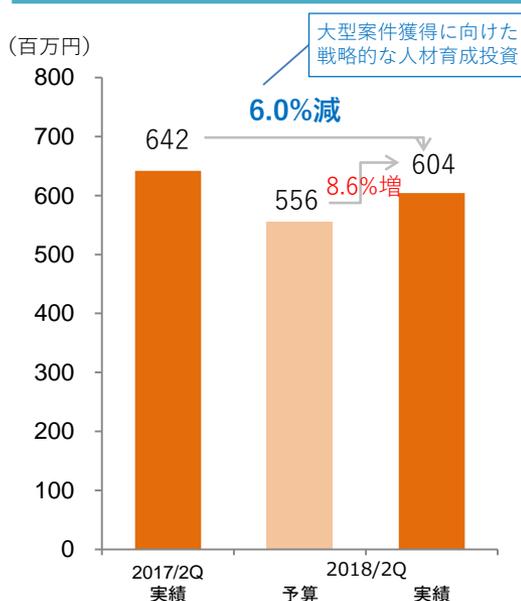
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- ニーズの高い専門技術者（JAVAプログラミング・CATIA・Tfas等）の育成カリキュラム拡充に投資し、未経験者の育成輩出と共に既存社員の技術力が向上、配属人数が拡大
- 加えて、6月に生産技術に特化したプロダクションエンジニアリングセンターを開設し、生産技術関連の受注増に貢献

◆ 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）



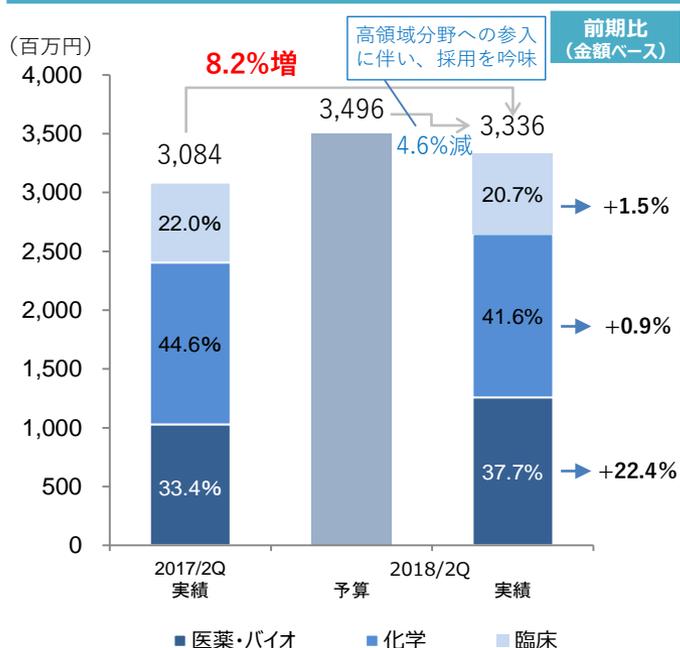
※売上高の予算は分野別に開示していません

R & D事業

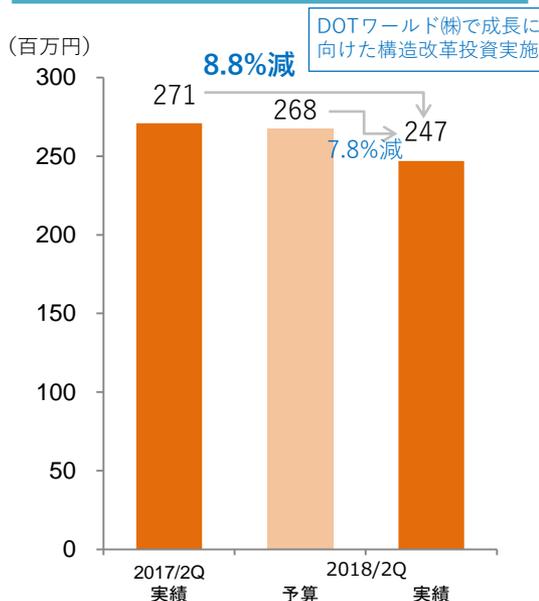
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- 高付加価値領域への価値の高い研究員の配属により、戦略的なチャージアップを実現
- 請負体制の準備を進める中で、複数大学との共同研究体制の拡大をはかる
- 研究社員に加えて管理社員の育成環境充実を図り、企業ロイヤリティの高い人材の育成に重点的に投資。また、DOTワールド(株)は組織体制の見直し等の構造改革投資を実施

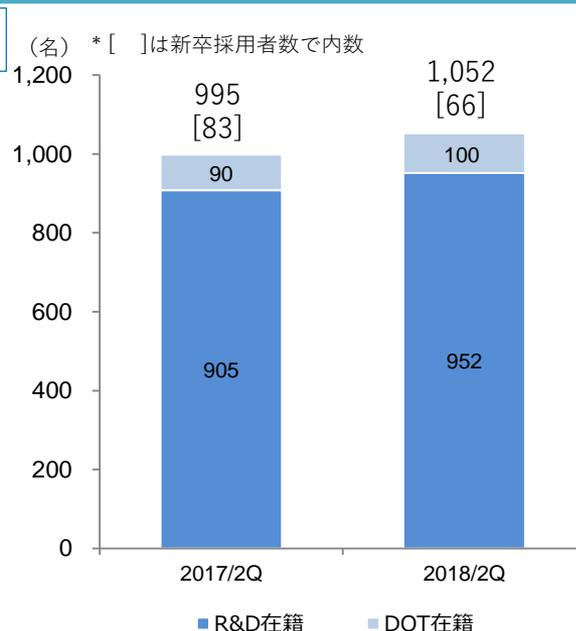
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



※売上高の予算は分野別に開示していません

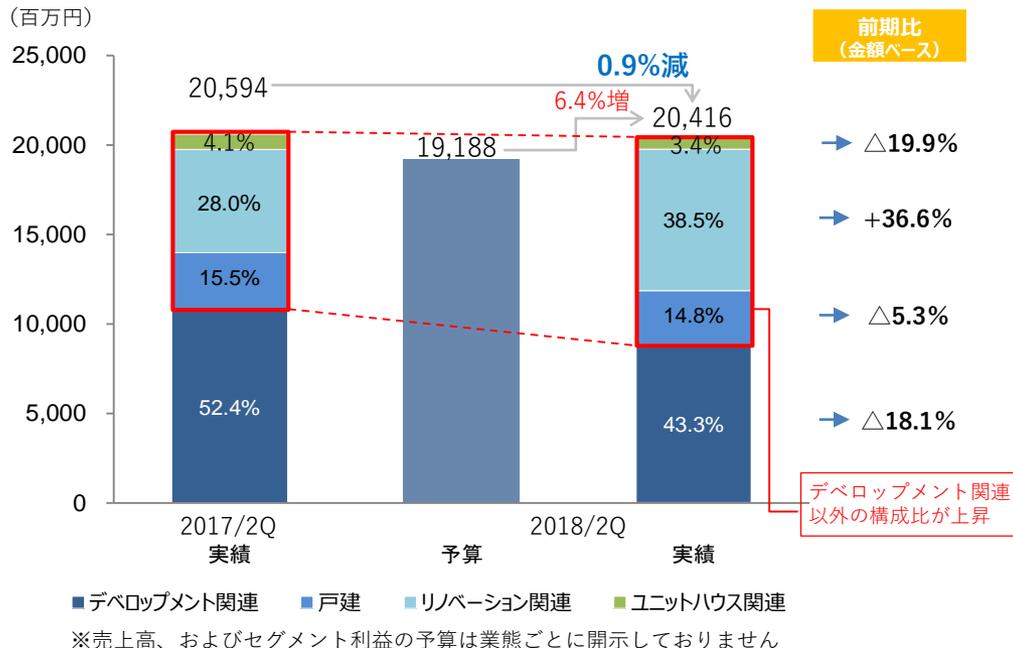
※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみの数字

不動産事業

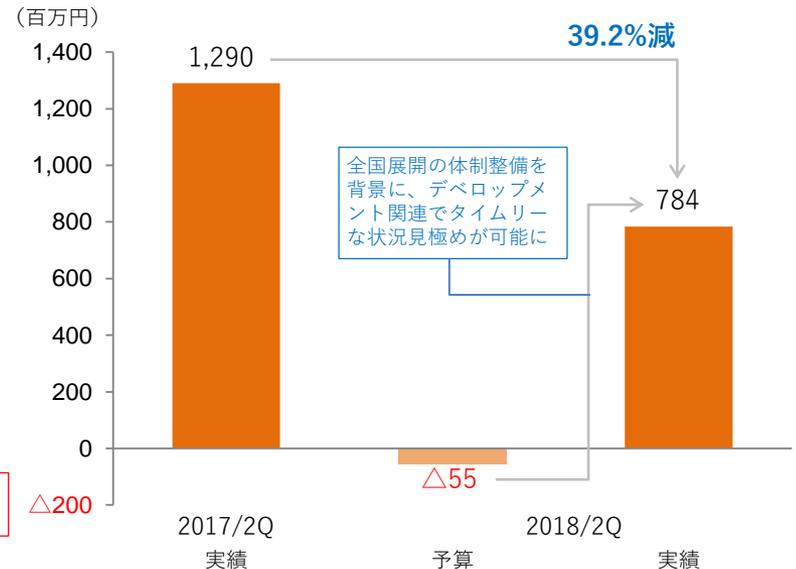
< 業態別売上高・構成比と主な取り組み >

- 各地域で強い商品をもつ全国展開の体制が完成し、情報網が整備されたことを背景に、より精緻なマーケティング（売れる場所、商品、タイミング等の見極め）が可能となった
- その効果として、物件の機動的な引渡しによるデベロップメント関連の利益上ブレや、リノベーション関連における引渡し戸数の大幅拡大（前期比1.5倍）が実現

◆ 業態別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益

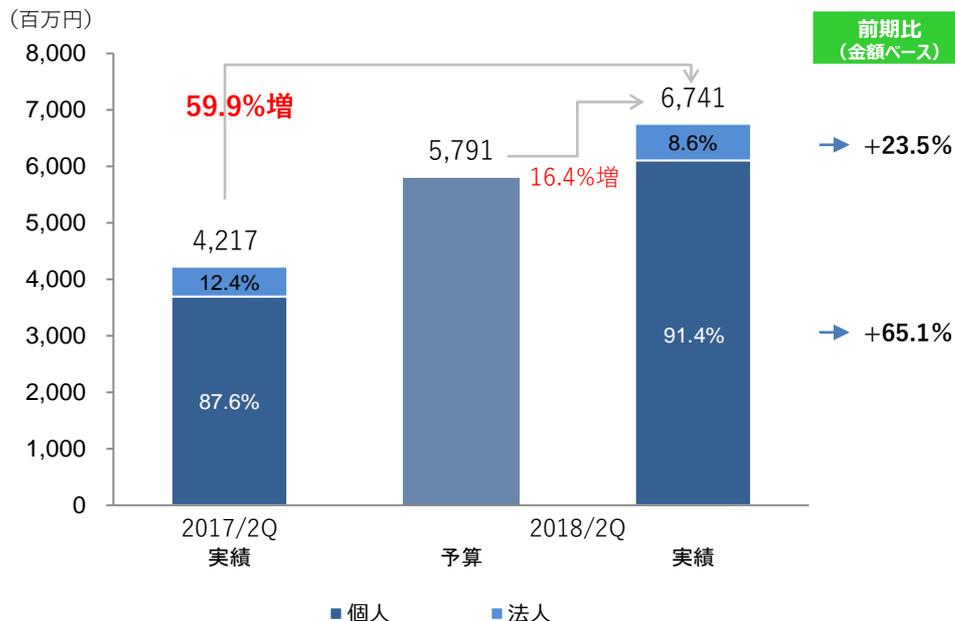


情報通信事業

<売上高と主な取り組み>

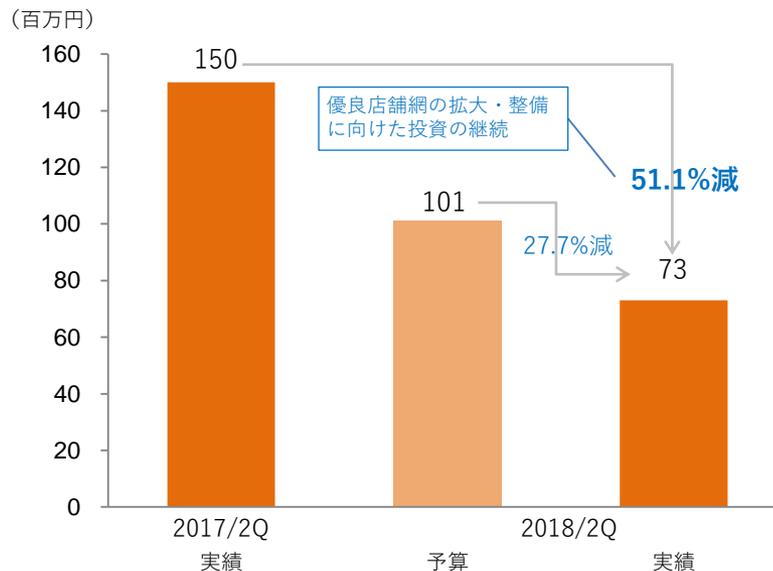
- 今後の残存者メリット享受に向けて、柱となるショップ事業の強化に重点をおいて投資。昨年度増店した16店舗や既存店舗の移転・大型化等を対象とした環境改善投資、および接客力を高める人材投資等によって優良店舗網の構築に注力

◆ 仕向け別売上高



※売上高、およびセグメント利益の予算は仕向けごとに開示しておりません

◆ セグメント利益

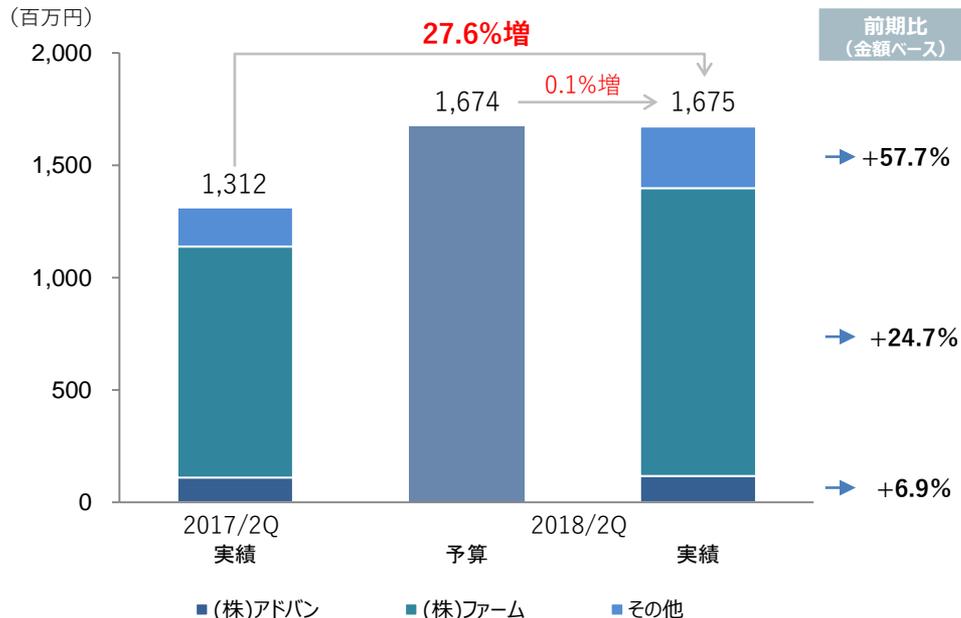


その他事業

<売上高と主な取り組み>

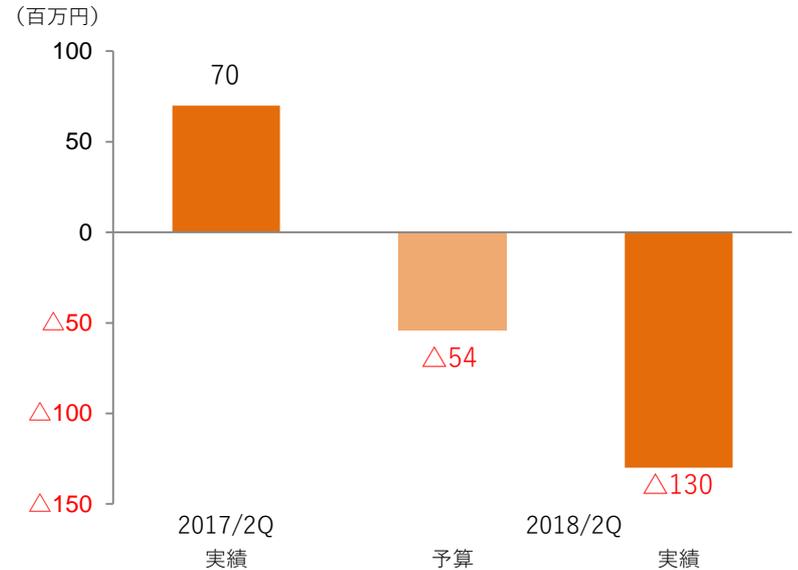
- (株)アドバンは、Web制作等が好調に推移すると共にグループ内の人材育成に大きく寄与
- 農業公園事業を行う(株)ファームは、天候不順の影響はあったものの、これまで行った施設の再整備等の投資が奏功し、一部施設で当初計画を上回る実績を実現。また、6月末には(株)エポック社と共同で茨城こもれび森のイバライドに「シルバニアパーク」をオープン。

◆ 売上高の内訳



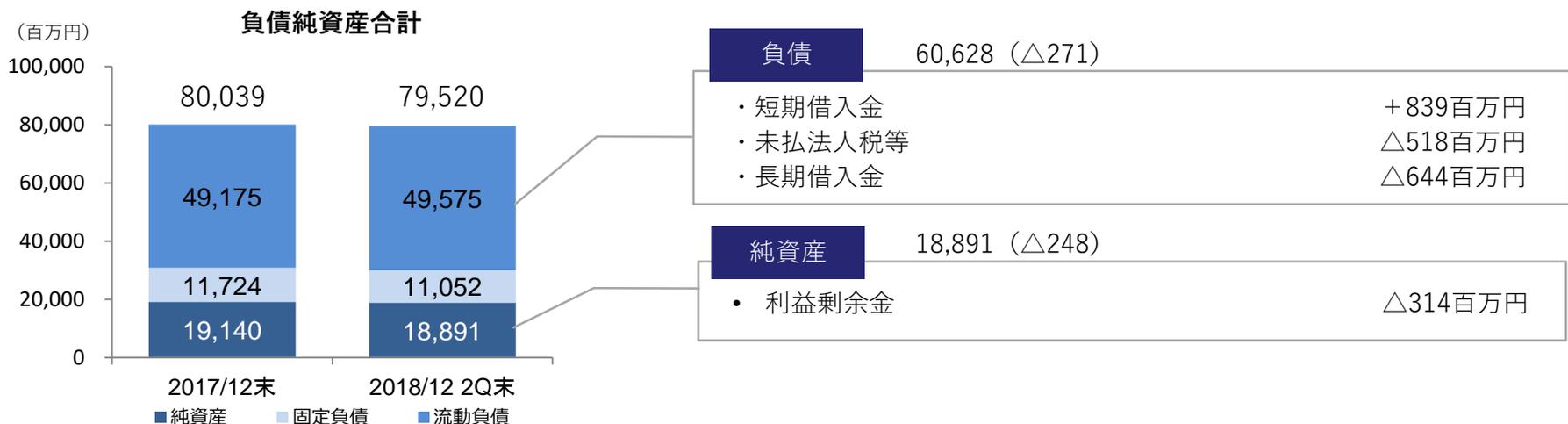
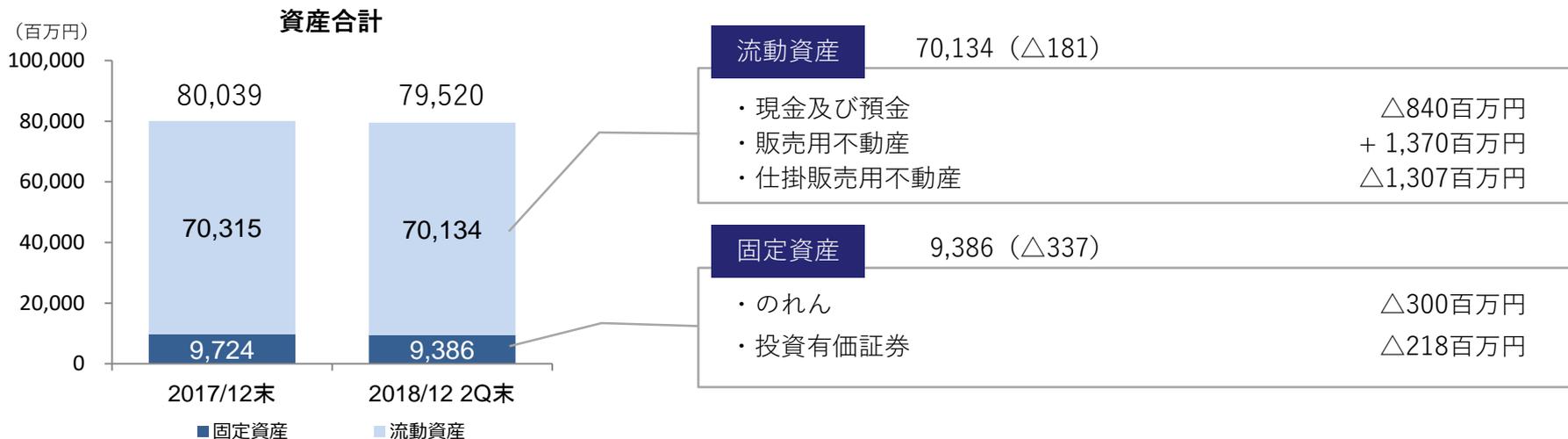
※ 2017/12 2Qより、(株)ファームを新規連結
 ※売上高、およびセグメント利益の予算の内訳は開示しておりません

◆ セグメント利益



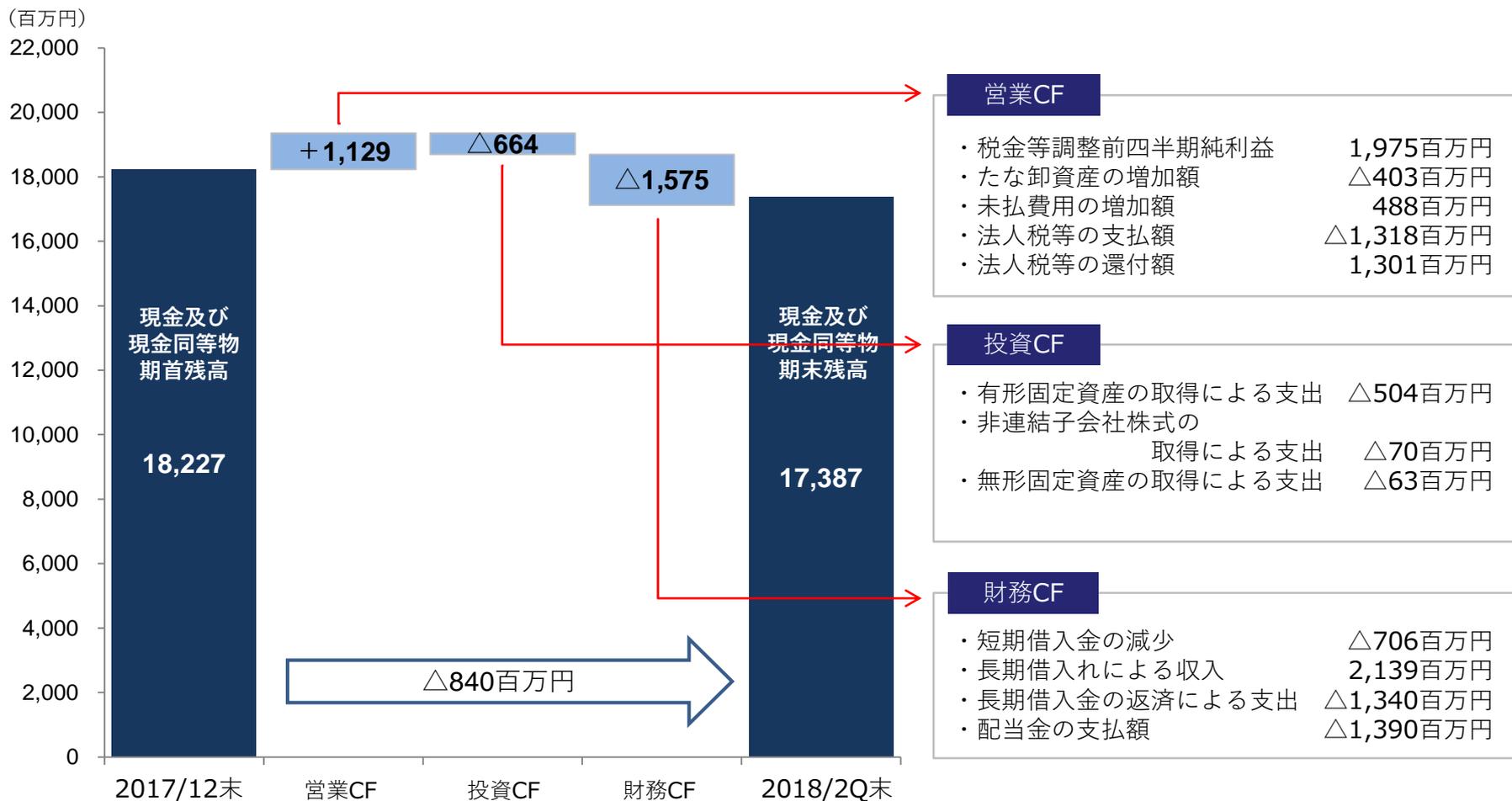
財政状態 B/S

● 借入金の返済、および配当、税金の支払いにより総資産は減少



キャッシュフロー

- 営業CFは1,129百万円の資金流入、投資CFは664百万円の資金流出、財務CFは1,575百万円の資金流出



II. 2018年12月期 通期業績見通し



通期業績見通し（全体）

- 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

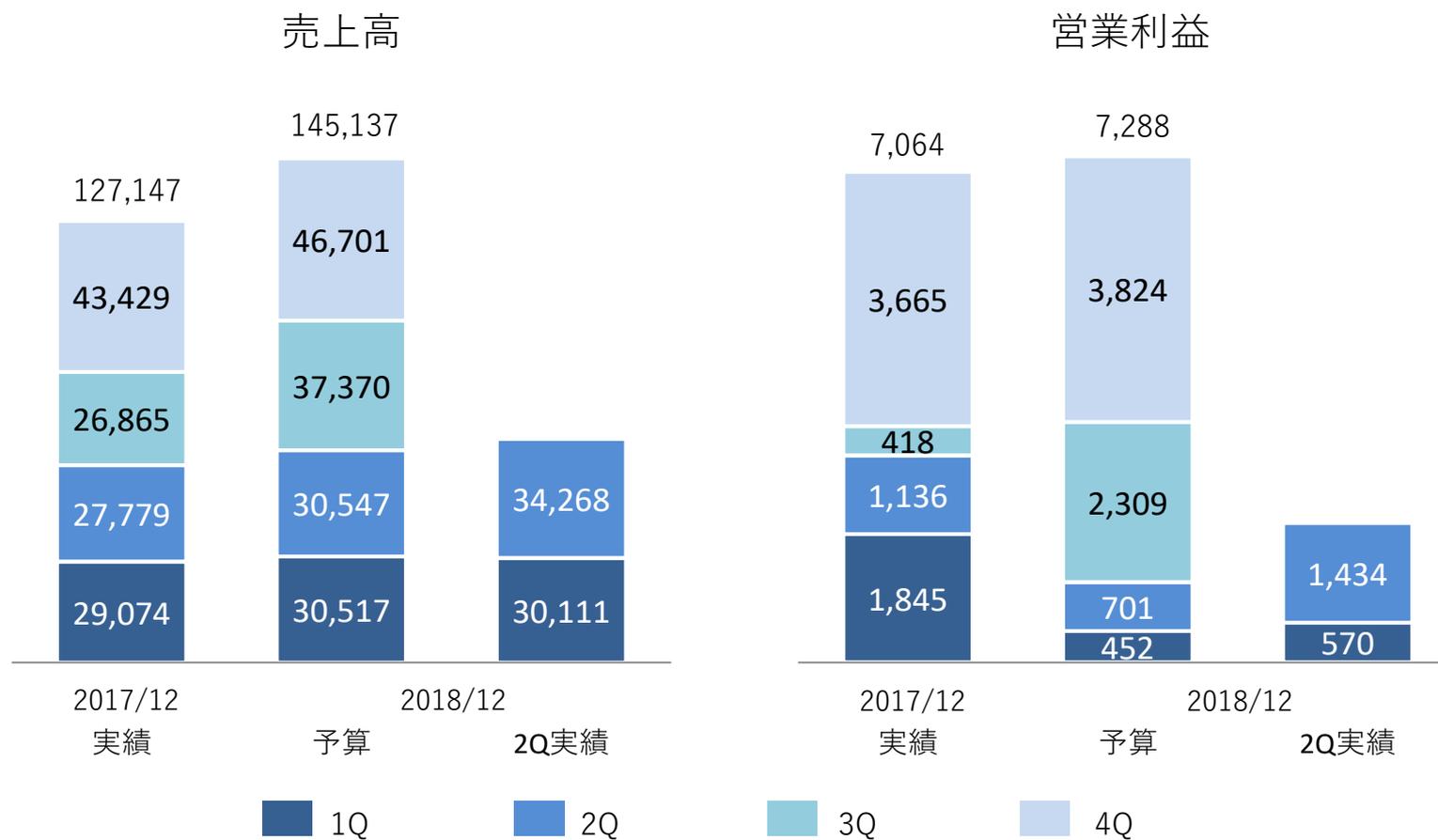
通期業績見通し（セグメント別）

- 基幹事業の人材・教育ビジネスによる牽引が続く見込み

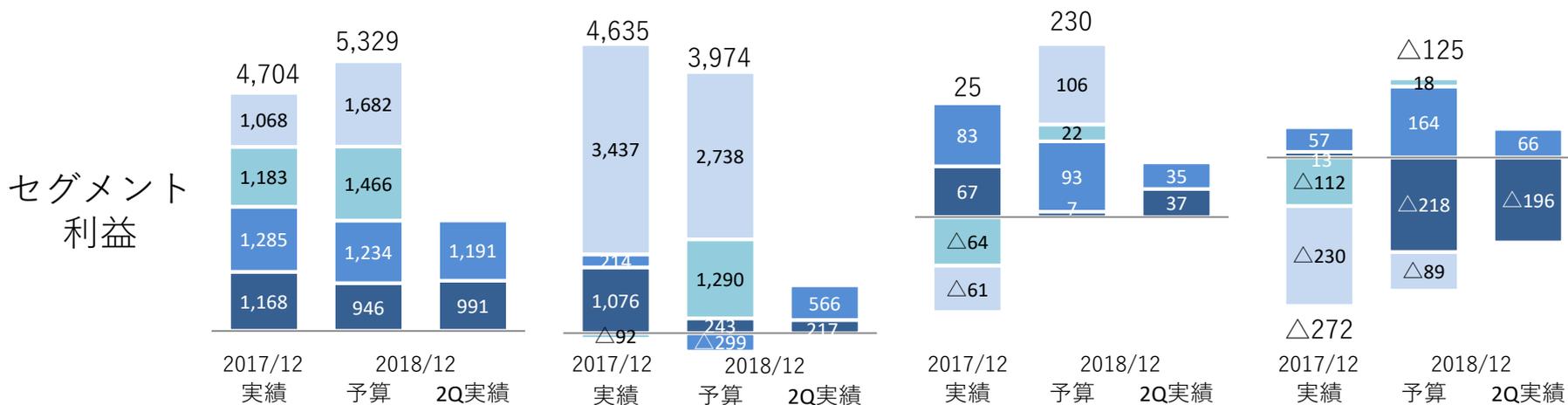
単位：百万円、%			2017/12 実績	(利益率)	2018/12 見通し	(利益率)	前期比	
							増減額	増減率
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	41,654		46,435		4,781	11.5
		セグメント利益	2,587	(6.2%)	3,264	(7.0%)	677	26.2
	テクノ事業	売上高	12,155		13,338		1,183	9.7
		セグメント利益	1,263	(10.4%)	1,291	(9.7%)	28	2.2
	R & D 事業	売上高	6,489		7,420		931	14.3
		セグメント利益	634	(9.8%)	693	(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	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

四半期別業績見通し（全体）

- 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



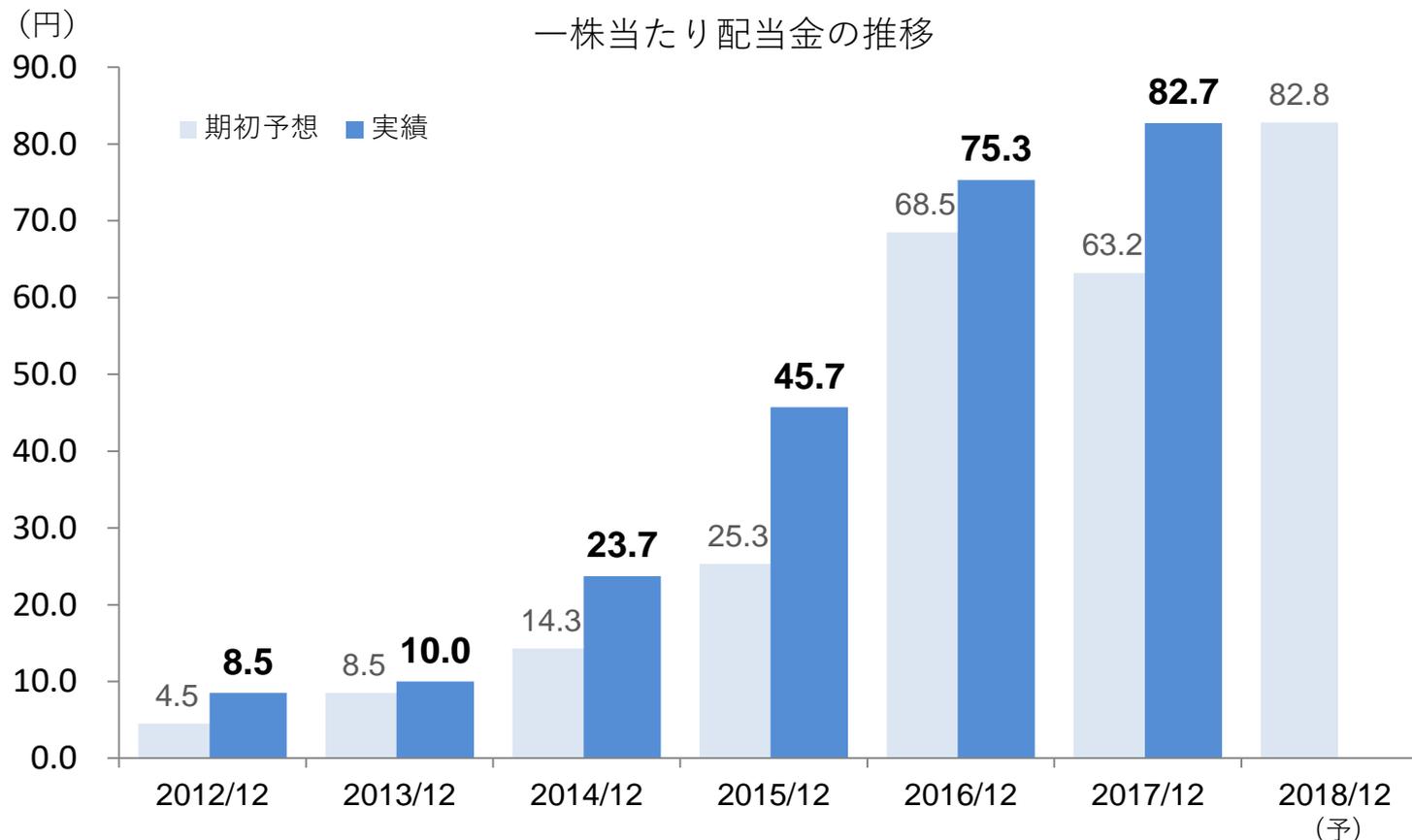
四半期別業績見通し (セグメント別)



■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

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



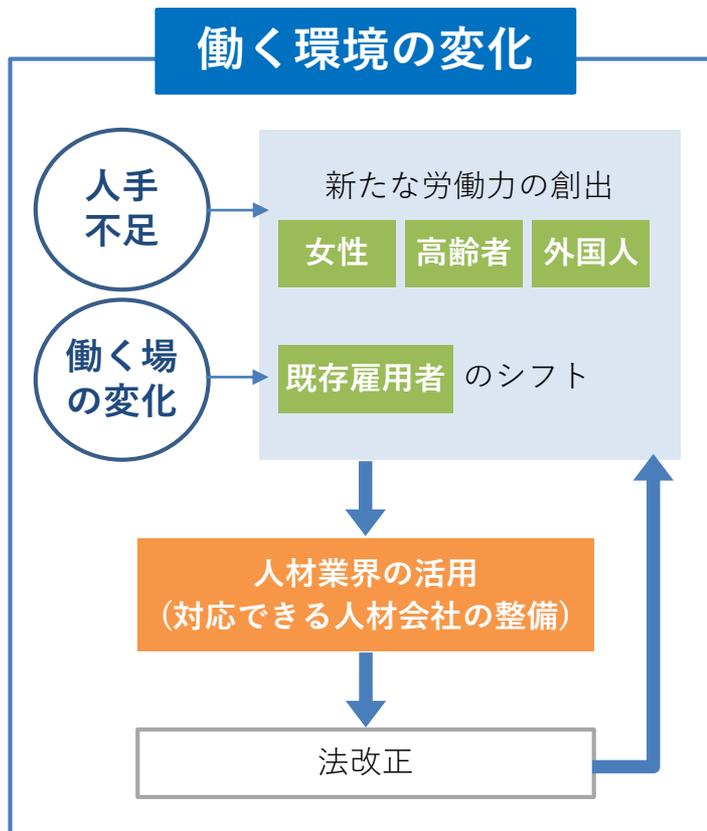
※業績予想及び配当予想につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

Ⅲ. 今後の業界環境と当社の取り組み



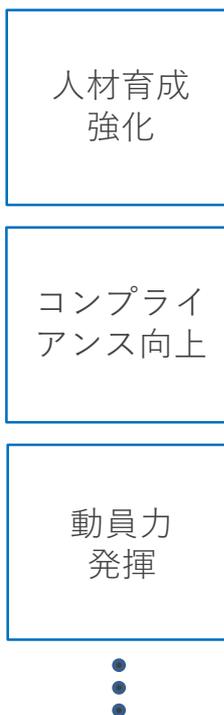
人材・教育ビジネスの今後の業界環境

外部環境



業界動向

各社差別化が進む



当社の戦略

集める力

ワンストップサービス

働き方を選べる

広い裾野



集まる力

人材育成

学び直しの環境

人材・教育ビジネスにおける今後の取り組み①

誰もが働ける場所と学び直しの場を提供

人材育成プロセス (人材プラットフォームの構築)

キャリア
アップ

人材プラットフォーム

高い技術力
高収入

安定した就業環境

『学び直し』を
サポートし
長期的に働く場を提供

集める力

幅広い選択肢

R&D

テクノ

SI

FC

スタッフینگ

スキルアップ

充実した人材育成プログラム

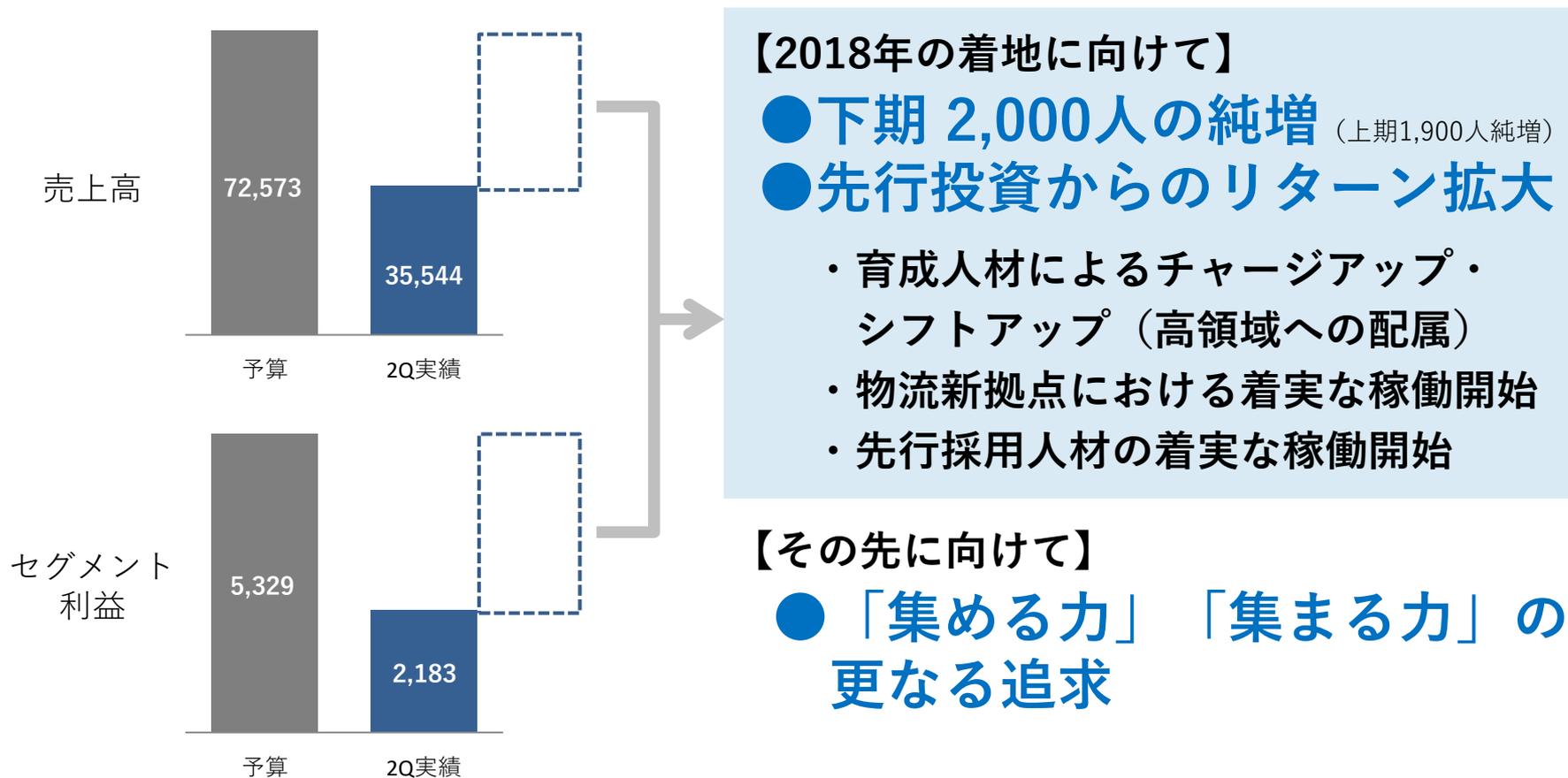
新たな
母集団の
創造

集まる力

ブランディング

人材・教育ビジネスにおける今後の取り組み②

個の価値および仕事の価値 双方を引き上げ



不動産ビジネスの今後の業界環境

外部環境

ネガティブな見方が多勢

需要のピークアウト懸念
地価、建設コスト等の上昇継続



ポジティブ材料も多数

都心人口 ↗

訪日観光客の宿泊需要 ↗

老朽化建物 ↗ ⇒ 建替・改装 ↗

高齢者施設の必要性 ↗

不確定要因

2022年 生産緑地問題

規制緩和(外国人実習生)

業界動向

先行きの判断が難しい中
足元は供給戸数を増加

当社の戦略

事業の裾野、地域の
更なる拡大



集約した情報に基づいた
より精緻なマーケティング



転換期を見極め、
仕入れや開発を
タイムリーな判断で実行



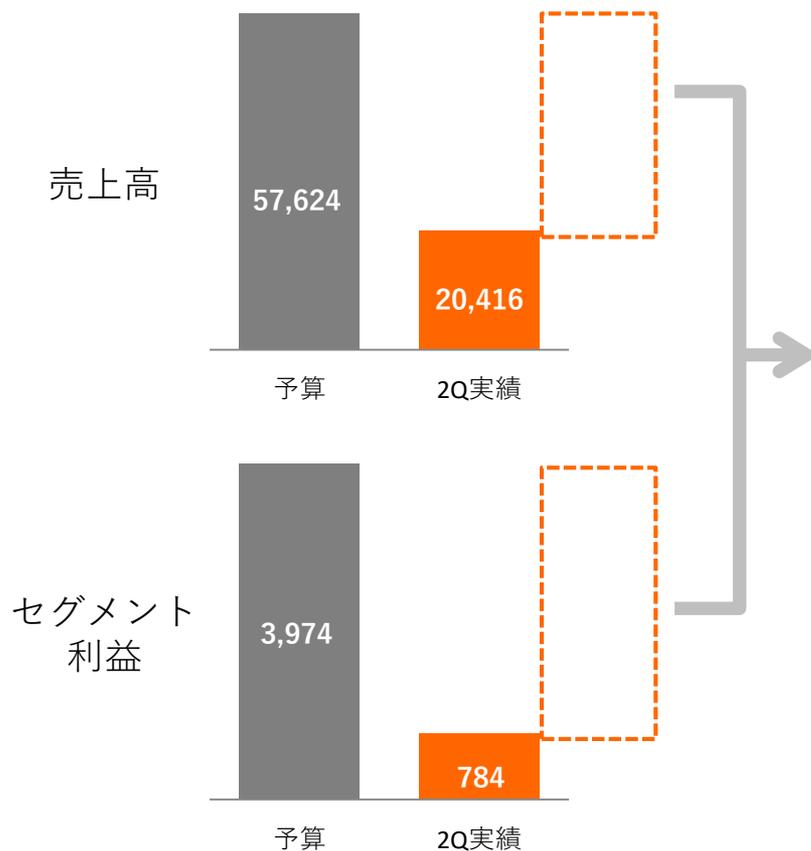
グループ全体での
シナジー追求



外部環境変化に
柔軟に対応

不動産ビジネスにおける今後の取り組み

タイミングの見極めとグループ全体でのシナジー追求



【2018年の着地に向けて】

● **物件引渡し**の着実な遂行

デベロップメント関連

売上高 ⇒ 現時点で年間計画の約6割を契約済み

【その先に向けて】

● **精緻なマーケティング**の深化

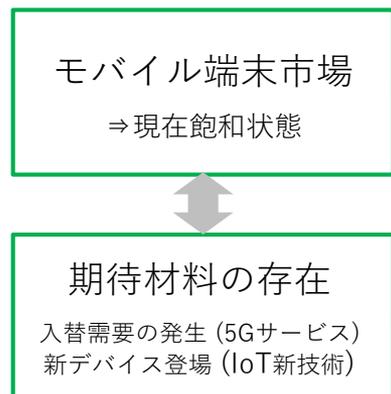
⇒ 仕入・売却のタイミングの見極め

● **更なる事業領域・地域**の拡大

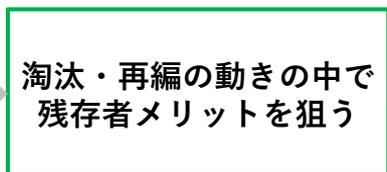
⇒ リスクをヘッジした安定的な成長

情報通信ビジネスの業界環境と2018年着地に向けて

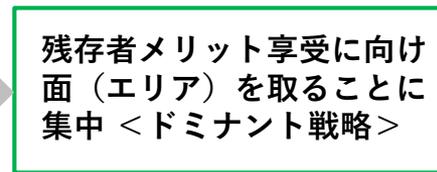
外部環境



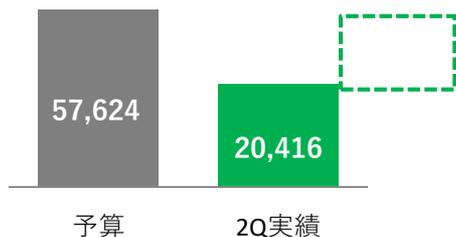
業界動向



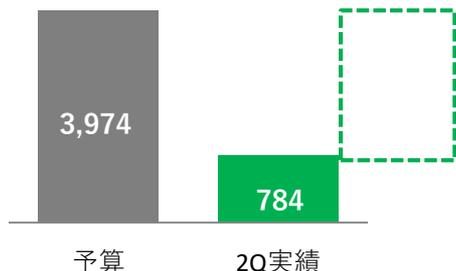
当社の戦略



売上高



セグメント
利益



【2018年の着地に向けて】

● 優良店舗網の構築

ストックの効率的な積み上げへ

【その先に向けて】

● 法人向けサービス

新商材の拡充、エリアの拡大等

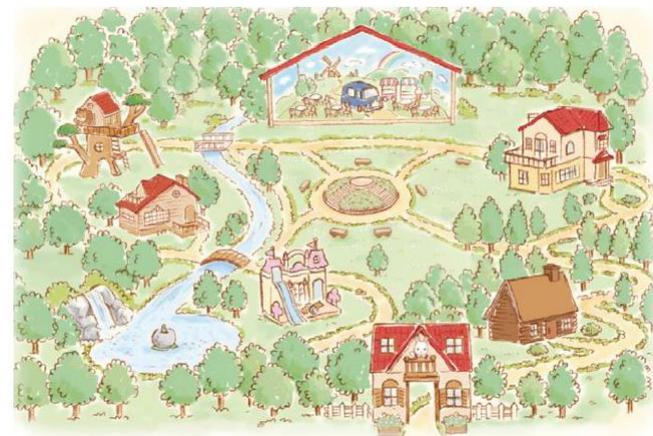
トピックス

2018年6月 (株)ファームが運営する「こもれび森のイバライド」(茨城県稲敷市)内に、(株)エポック社とともに「シルバニアパーク」をオープン

狙い

夏のオンシーズンに向けた施設の強化

- ・約3,320㎡の敷地スペースにシルバニア村を再現した屋外型のテーマパーク。パーク内にシルバニア村のシンボルである『キラキラ湖』『せせらぎ川』も再現
- ・一部の人気キャラクターの衣装に着替えることも可能
- ・パーク内での体験イベントも月ごと、季節ごとに内容が変わるなど、多彩なプログラムを用意
- ・限定商品も販売



シルバニアパーク限定のお人形
(7/14より販売開始)



キラキラ湖 せせらぎ川



赤い屋根の大きなお家



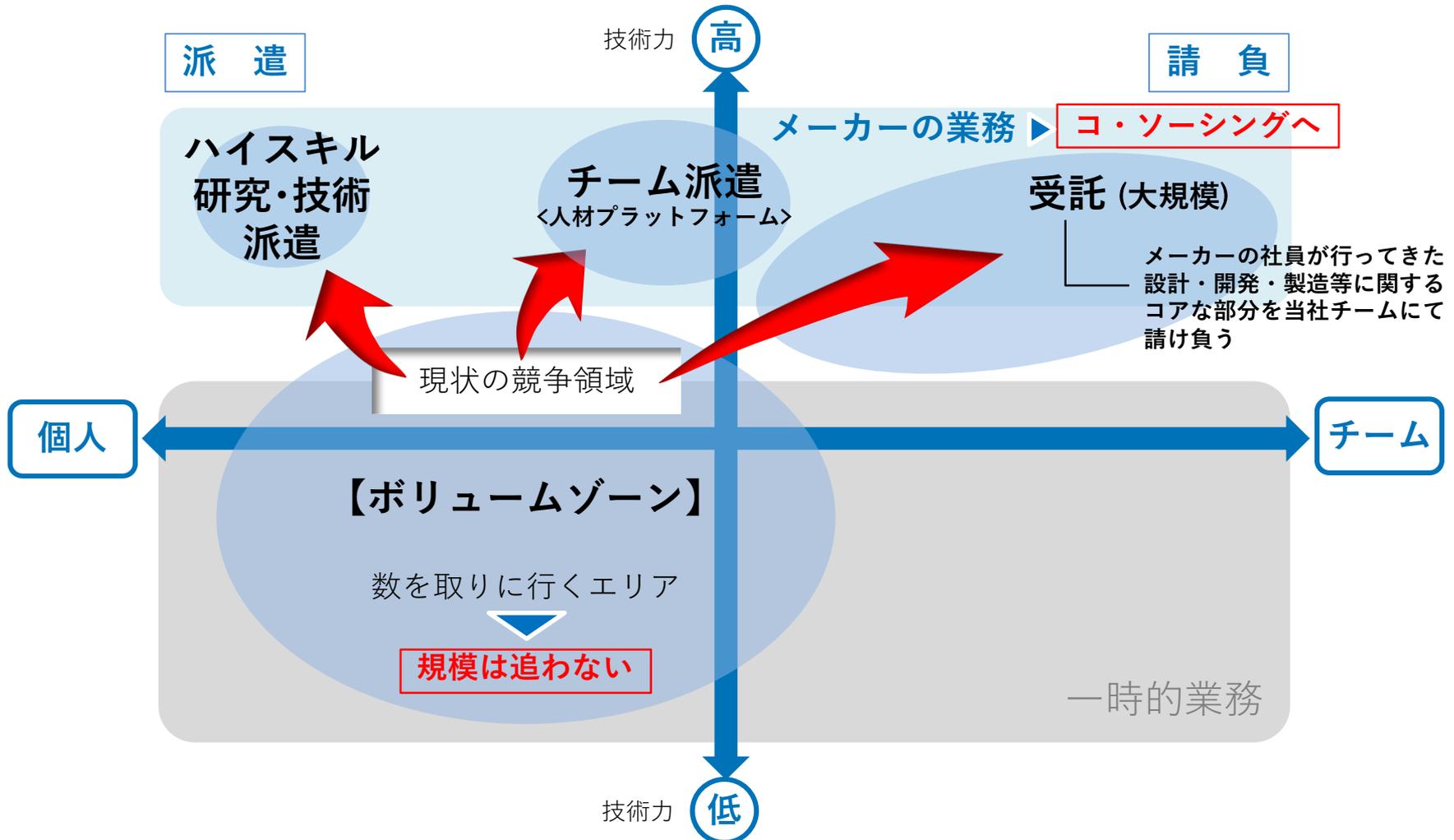
にぎやかツリーハウス
ファミリーコテージ

Appendix



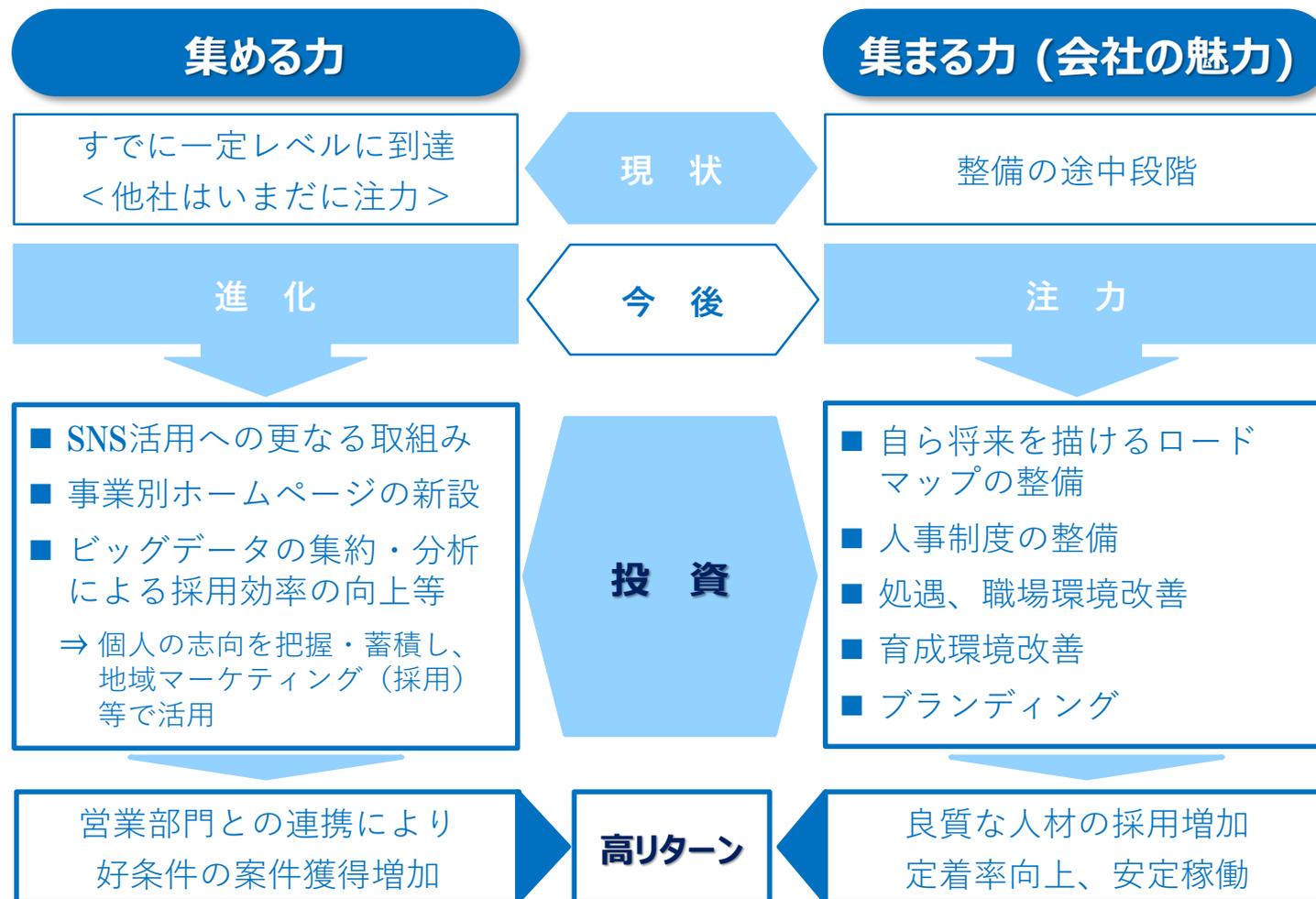
人材・教育ビジネス ～2021年度に向けて目指す姿

当社独自のポジション確立 & 高収益力



人材・教育ビジネス ～集まる力への注力

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

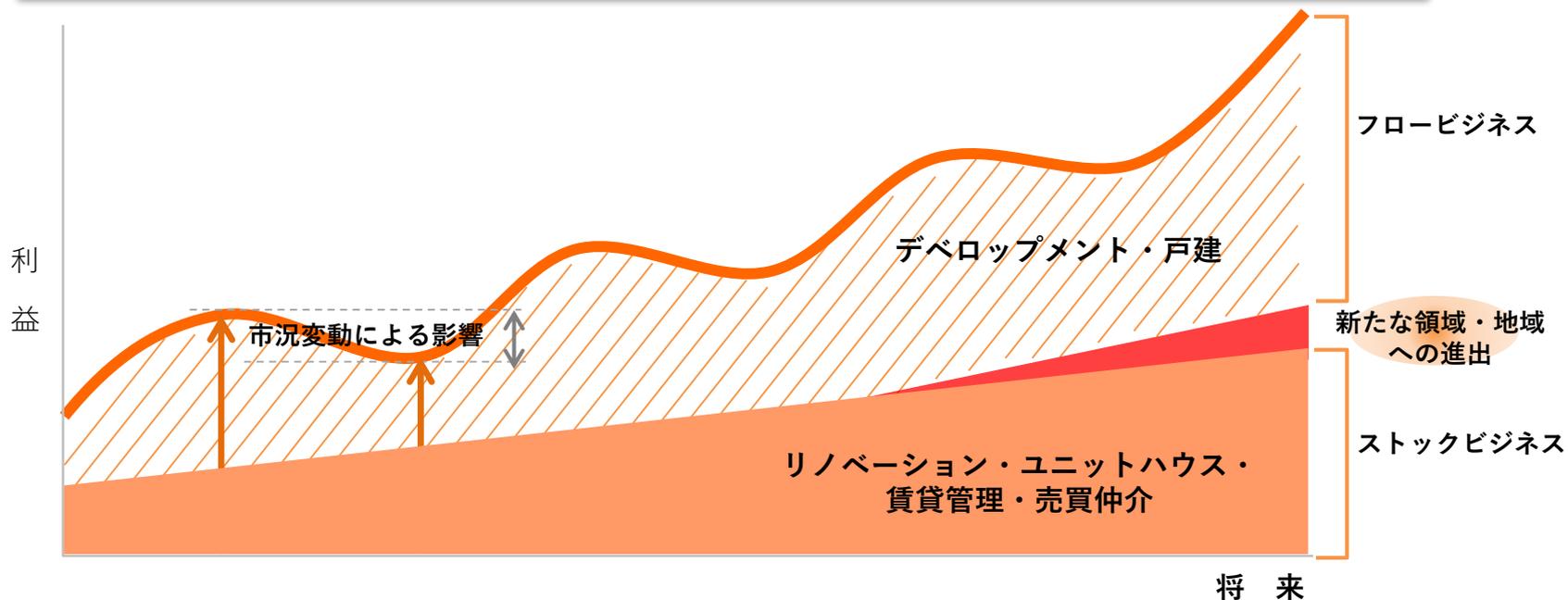


不動産ビジネス ～2021年度に向けて目指す姿

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

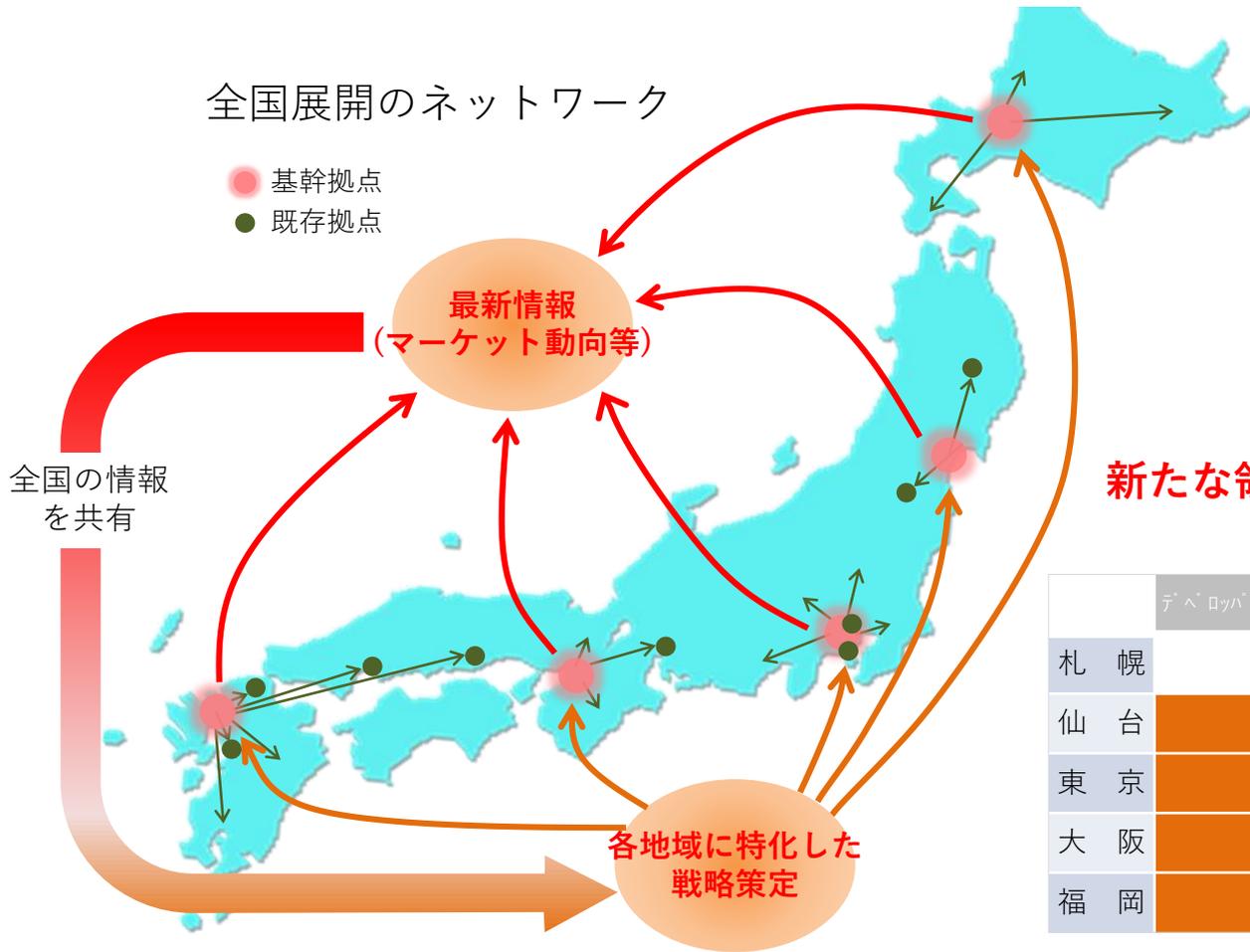


不動産ビジネス ～情報の集約による適切な戦略の実行

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	■		■	■	■	■

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。