



ワールドホールディングス

WORLD
HOLDINGS

証券コード：2429

株主の皆様へ

第26期 中間株主通信

2018年1月1日～2018年6月30日

トップインタビュー

働く環境の変化とともに
誰もが働ける場所と学び直しを提供してまいります

“人が生きるカタチ”の創造



より安定的な事業基盤を構築し、 永続的に「人が生きるカタチ」を 創造し続けます

ごあいさつ

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、1993年の創業以来、「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。

当社は、これまで「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つのビジネスを展開し、バランスのとれた安定的な事業基盤を構築し、各セグメントにおいても業種分散・地域分散等によりさらなる盤石な基盤構築を進めております。

現在は、「新・中期経営計画2021」の2年目であり、最終年度2021年の目標である売上高2,000億円、営業利益100億円に向け、さらなる拡大戦略を進めている最中です。

これからも、既存の3つのコアビジネスを中心に事業の裾野を広げ、永続的に事業を継続させるために、今後を見据えた投資を積極的に行うことによってより安定的で強固な基盤を構築し、さらなる事業の拡大に努めてまいります。

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

働く環境の変化とともに 誰もが働ける場所と学び直しの場を提供してまいります

Q 2018年12月期第2四半期における業績についてはいかがでしたでしょうか？

A 当第2四半期は、人材・教育ビジネスが非常に好調だったことに加え、不動産ビジネスにおいて最適なタイミングで機動的な引渡しを行った結果、連結業績は売上高643億79百万円（前年同期比13.2%増）、営業利益20億5百万円（同32.8%減）、経常利益20億1百万円（同32.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益10億79百万円（同47.6%減）と前年同期比で増収減益となりましたが、当初予算に対して売上高は5.4%増、営業利益は73.8%増と大きくプラスとなり、特に営業利益においては開示基準を上回ったことによって、決算発表と同時に上方修正もリリースしております。

Q 人材・教育ビジネスの事業環境はいかがでしょう？

A 事業環境としては人材不足感が加速している中、国の戦略の一環として、労働人口の拡大を効率的に行うために人材ビジネスの活用を目論み、労働者派遣法、働き方改革をはじめ法改正が進められています。

その中で人材業界では採用と定着に対する施策に投

資を行い、社員の囲い込みを進めています。一方で、クライアント企業側は法改正によるコンプライアンス、規模、動員力の観点から大手志向が強まっています。

当社をはじめとする上場企業に仕事が集中することによって必然的に淘汰・差別化が進み、大手が非常に成長しやすい環境となっており、大手同士の競い合いが本格的に始まってきたと感じています。

Q 現在の事業環境の中でどのような戦略を進めているのでしょうか？

A 社員が当社で働くことによって、自らの成長が見えて将来が描けるかが非常に重要であると考えています。

社員に対しては、ロードマップ・キャリア形成支援・人事制度を構築し、自らの成長に伴って自分の生活環境がどう変わるかまで具体的に見せられなくてはならないと思っています。

クライアント企業に対しては、セグメントごとに業種・分野・人材は違いますが、必要な人材を採用・配属するだけでなく、クライアントと社員がイキイキ成長できる環境を協議し、クライアントとともに社員を育成していく関係を築いています。

社員とクライアント双方から選ばれる会社になること

によって、いい人材が集まり、育成によって定着、事業拡大につながる時代になってきていると思います。





Q 説明会資料に「集める力」と「集まる力」という言葉がありました。どのような意味なのでしょう？

A 事業環境の変化に伴い、働く環境の変化も進んでいます。

当社は独自のワンストップサービスによって、ものづくり領域の裾野を広くカバーし、スキルアップ、キャリアアップが非常にしやすい環境を持っています。

「集める力」というのはその利点を最大活用し、働き方が選べる場の創造と採用戦略を融合させた広く様々な

人材に対する採用の力です。

「集まる力」というのは、自らの成長と将来が見える育成環境の提供と、その社員を活用したさらに高い領域での成功事例を作り上げ、様々な方が当社で働きたいと思ってもらうブランド力であると考えています。

誰もが働ける場所と学び直しを提供するために、「集める力」と「集まる力」の両輪で事業の拡大へとつなげていくことが、現在の外部環境に対する戦略となり、今後の成長のカギになると思います。

Q 今後、人材業界はどのように進んでいくのでしょうか？

A 人材業界の社会での認知、使命は高まってきていると感じています。

例えば、本年2月にグループインした西肥情報サービス(株)は受託会社なので、プロジェクト全体をマネジメントできるノウハウを持っています。受託することによって派遣先ではできない実践的な教育が、経験者・未経験者ともに社内でも可能となりました。

このように本来、我々が行うべき育成などができる時代になってきており、使命感が強くなった分だけ業界の成長につながると思います。

Q 不動産ビジネスの事業環境はいかがでしょうか？

A “今がバブル”といわれながら時間がたってきていますが、基幹事業のマンション業界でも仕入れも建築費用も高水準を維持しており、来年の供給価格動向も強気な状況ですので、現状崩壊する状況にはないと思っています。

ポジティブ要因もたくさんあります。日本の人口減少は進みますが、都心の人口は数年増加傾向にありますし、海外からの労働者や永住者が増加することも考えられます。また、老朽化物件の増加や高齢者の増加に合わせたリノベーションや建設需要等成長要因はまだあると思っています。

Q 現在の事業環境の中でどのような戦略で進めているのでしょうか？

A 人材・教育ビジネスはストックビジネスなので、前年同期比で比較ができますが、不動産ビジネスの特にフロービジネスの世界は毎年上積みをしていこうとすると、適正規模を超えてでも事業を進めようとしてしまいます。これがデベロッパーが破綻していく姿だと思っています。

当社は基幹事業であるデベロッパーを立ち上げた当時から「適正規模」を設定しており、その規模の中でしっかりと売上、利益を積み上げてきています。その基盤をもって事業の裾野を広げるために地域と事業の分散をしながら安定した事業ポートフォリオを構築し、リスク分散した上で安定成長を進めています。不動産は特に売るタイミングと買うタイミングが重要で、それを見間違えないよう、仕入れは常に最悪の想定をしながら慎重に進めています。今後も既存事業は適正規模で進めながら事業の裾野を広げていきます。

不動産ビジネスはデベロッップメント、リノベーション、戸建、ユニットハウスで構成される独自のポートフォリオでの精緻なマーケティングによって策定された予算に対して事業を進めているという見方をさせていただきたいと思っています。

当期は前期比で減益でも実は予算通り順調に推移しています。

情報通信ビジネス

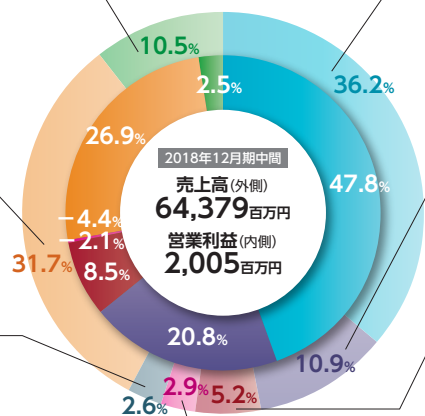
売上高 **6,741** 百万円 ↑
セグメント利益 **73** 百万円 ↓

不動産ビジネス

売上高 **20,416** 百万円 ↓
セグメント利益 **784** 百万円 ↓

その他事業

売上高 **1,675** 百万円 ↑
セグメント利益 **△130** 百万円 ↓



人材・教育ビジネス

ファクトリー事業
売上高 **23,332** 百万円 ↑
セグメント利益 **1,392** 百万円 ↓

テクノ事業
売上高 **7,029** 百万円 ↑
セグメント利益 **604** 百万円 ↓

R&D事業
売上高 **3,336** 百万円 ↑
セグメント利益 **247** 百万円 ↓

セールス&マーケティング事業
売上高 **1,847** 百万円 ↓
セグメント利益 **△60** 百万円 ↓

※セグメント利益の構成比率は、調整前の数値をもとに算出しております。

Q リノベーション関連が大きく成長しています。

A 安定成長する事業として立ち上げていますので、順調に成長しています。

中古住宅は立地が良いのでマーケットに価値があります。そこに古い住宅を自分のライフスタイルに合わせて改装して住んでいくことができるので、マーケットは拡大傾向にあります。その環境を捉え地域を広げながら拡大しているので大きく成長していると思います。

当社は差別化を図るために大手とは違う、きめ細やかな家作り・住宅作りを進めており、それが当社の強みになると考えています。

また、コンストラクション事業(人材・教育ビジネス)との連携を図りながら、建設に携わる高度技術者・技能実習生の人材確保に向けての動きも徐々に始めています。リノベーション関連は今後、年間1,500戸~2,000戸を目指しています。

Q 情報通信ビジネスはいかがでしょう？

A キャリアの戦略が店舗増加主体の方向性から品質重視となってきていることから、もう少しスクラップの時期は続くと思定しています。

これまでショップ事業に軸足を置き成長させてきていますので、売上は拡大基調となってきていますが、さらに店舗の買収、改修、移転を進めますので、投資が先行し利益の出にくい状況はまだ続くと思います。

この業界は、各社最終的に残存者メリットを狙っていますので、耐えながら買収を積極的に進めていきます。

九州地域の中小企業に向けたオフィスのコピー機、LED、インターネット、電気等のコストダウンを強みとしている法人部門も情報通信ビジネスの2つ目の柱として順調に成長しています。

Q その他事業についてはいかがでしょうか？

A このセグメントは農業公園施設の運営管理を行うファーム事業が売上のほとんどを占めています。

一昨年から事業を始め、約1年半経ちましたが、社員が自主的に自分たちの手で土地を耕し花を咲かせることを行い、私も施設を実際に見て回って、見違えるようにきれいになったと感動しています。確実に再生が進んでおり、大きな山は越えたので、閑散期となる本年11月から来年2月にかけて、来期以降に向けた積極的な投資を進めてまいります。

この事業はこれからの成長産業だと思っていますので、しっかりと成長させていきたいと考えています。

Q 最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

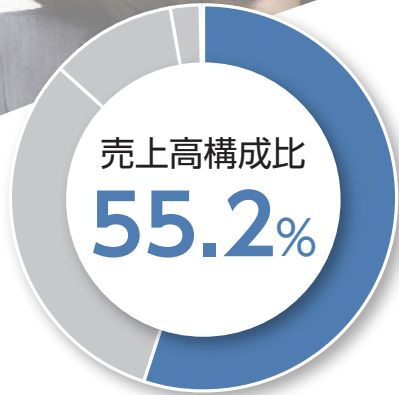
A 株主の皆様のおかげで様々な事業に取り組みさせていただいておりますので、なにより事業をしっかりと行うことが株主様に対する恩返しであると考えています。

今後、新たな事業にも積極的に投資していきますので、ある程度の内部留保は進めますが、株主様に対してしっかりと還元を行っていくことに変わりはありません。

当期(2018年12月期)も引き続き配当性向30%を目安として安定的かつ継続的な配当成長を目指しております。

今後も引き続き、利益をしっかりと確保する経営を推進し、配当の安定を図ってまいります。株主の皆様には、一層のご支援を賜りますよう、よろしく申し上げます。

人材・教育ビジネス



売上高

35,544 百万円

セグメント利益

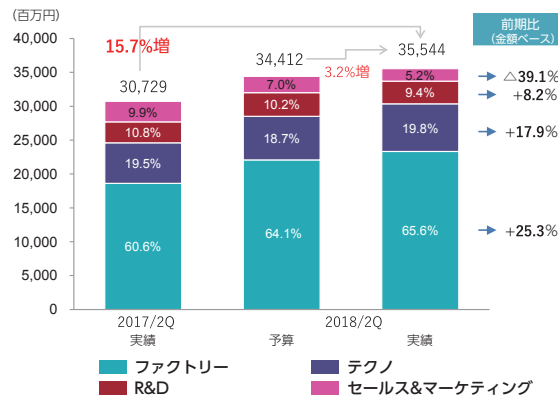
2,183 百万円

基幹事業である『人材・教育ビジネス』においては、様々な事業環境の変化を見据えた体制・組織の強化や、「新・中期経営計画2021」に即した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いたしました。

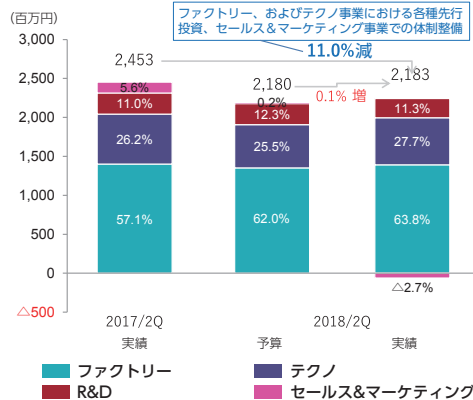
特にファクトリー事業が在籍人数・売上高ともに大幅に拡大し、中でも圧倒的強みである物流分野においては、当期獲得した新たな拠点の立ち上げもスムーズに完了、さらには千名単位の稼働人数の積み上げに大きく寄与いたしました。

また、当期は業界でのポジションをより明確にすべく、人材育成を中心とした「成長投資」を先行させており、ファクトリー事業における数百名規模での先行採用による事前研修実施や、テクノ事業での研修施設増設（プロダクションエンジニアリングセンター）、R&D事業による専門教育プログラムの拡充など人材育成環境の整備に注力しました。

売上高の推移



セグメント利益の推移



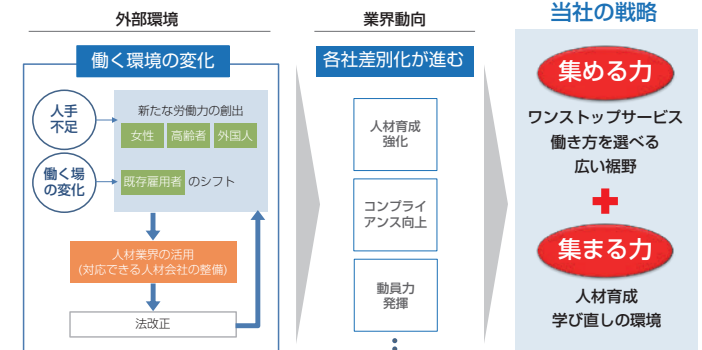
今後の取り組み

【2018年の着地に向けて】

- 下期2,000人の純増 (上期1,900人の純増)
- 先行投資からのリターン拡大

- ・ 育成人材によるチャージアップ・シフトアップ(高領域への配属)
- ・ 物流新拠点における着実な稼働開始
- ・ 先行採用人材の着実な稼働開始

《業界を取り巻く環境と当社の戦略》



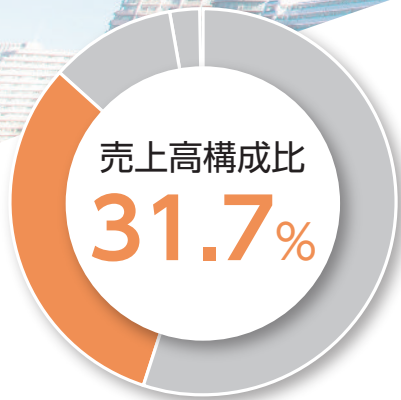
Topics

新卒455人入社 (グループ全体では494人)

500名規模の採用を実現できる体制・組織の構築を完了



不動産ビジネス



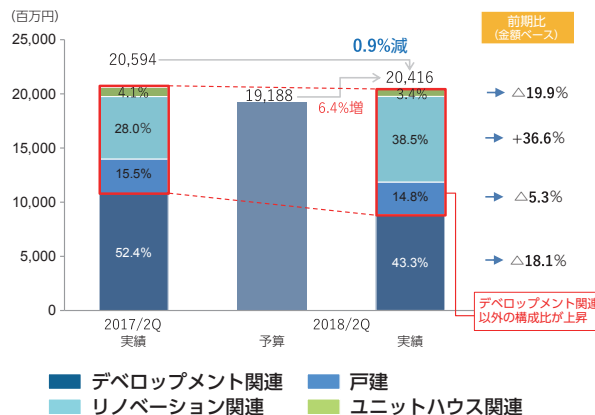
売上高 **20,416** 百万円
セグメント利益 **784** 百万円

『不動産ビジネス』においては、これまで構築してきた事業ポートフォリオ、全国エリア展開によって、地域特性や商品の最適なマーケティングが可能となり、よりタイムリーで精緻な判断が可能となりました。

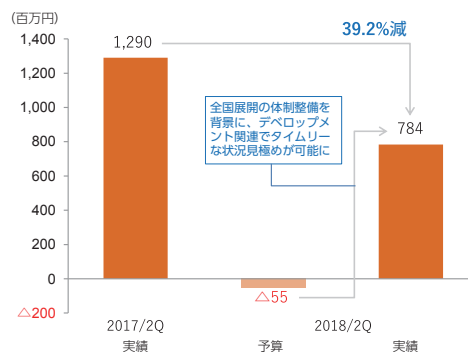
中でも基幹となるデベロップメント関連においては、物件の引渡し時期、利益率の判断が、よりの確にできるようになり、機動的に物件の引渡しを行うことで、当期は当初予算以上の売上高・利益を計上いたしました。さらに、ストック性が高いリノベーション関連においては、前年同期の約1.5倍となる327戸の引渡しを行い順調に成長しています。エリアも順次拡大しており、埼玉、奈良に新拠点を増設、戸建関連においても仙台に新たな拠点を開設いたしました。

加えて、建築現場での外国人技能実習生の規制緩和を見据え、人材・教育ビジネスと連携し新たなビジネスモデルの構築を図るなど、グループシナジーの強化も進めております。

売上高の推移



セグメント利益の推移



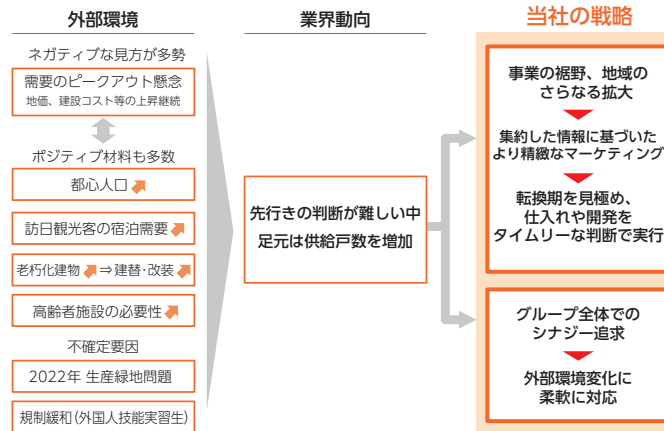
今後の取り組み

【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

《業界を取り巻く環境と当社の戦略》



Topics

レジデンシャル武蔵ヶ丘竣工

(株)ミクニ、(株)ワールドミクニが提供する新築分譲マンション「レジデンシャル武蔵ヶ丘」が熊本県熊本市に竣工。計画を上回るペースで契約が順調に推移いたしました。



情報通信ビジネス

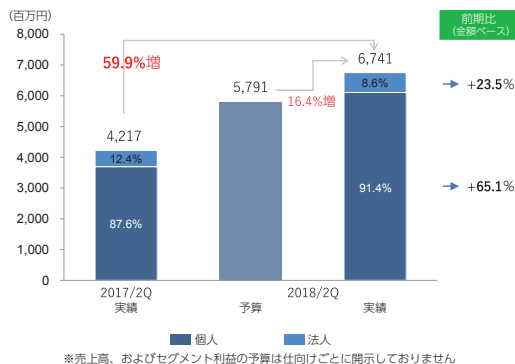


売上高 **6,741** 百万円
セグメント利益 **73** 百万円

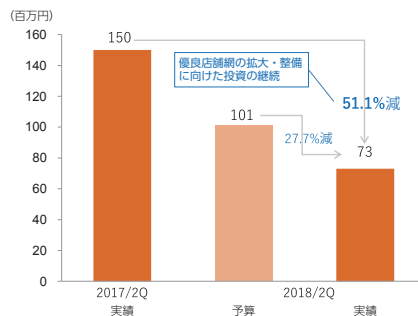
『情報通信ビジネス』においては、前期増加させた店舗を中心に各ショップで販売強化、関連商材の訴求を行い増収となりました。一方で、利益面においては増加させた店舗への投資を先行させているため、減益となっております。当事業においては、九州における携帯電話販売網のドミナント戦略を推し進めており、最重要課題である優良店舗網構築のために引き続きクラップ&ビルド・店舗の移転改装・人材育成等を進めました。

一方、コスト削減ソリューション事業は、経費削減を図りたい中小企業の事務所に対して、通信関係、コピー機、電気関係など、様々なコストダウン提案を行っており、2本目の柱とすべく、その拡大・成長に積極的に取り組んでいます。

売上高の推移

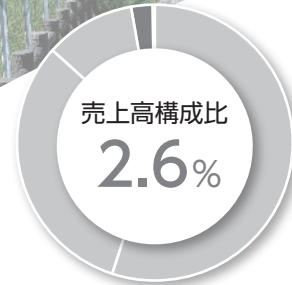


セグメント利益の推移



※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

その他事業



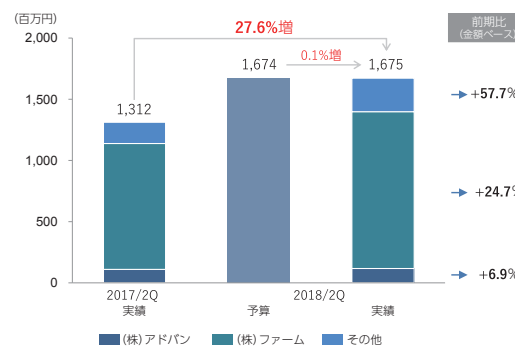
売上高 **1,675** 百万円
セグメント利益 **△130** 百万円

『その他事業』に関しては、主に、PCスクールを運営する㈱アドバンと、昨年グループインした農業公園事業を行う㈱ファームで構成しているセグメントです。

PCスクール運営を行っている㈱アドバンにおいては、人材・教育ビジネスとのシナジーを継続しており、特にテクノ事業のエンジニアのスキルアップに大きく寄与いたしました。

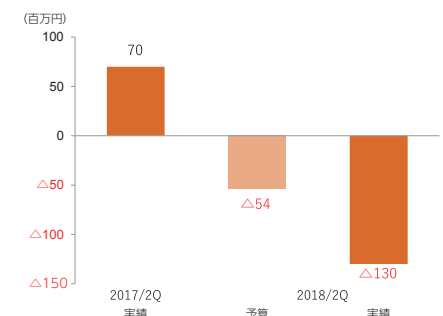
農業公園施設の運営管理を行っている㈱ファーム関連は、当期間においては想定外の天候不順により集客に影響があったものの、上期での入場者数は475,000名(直営主要5施設)と前期並みの水準を確保いたしました。各施設とも順調に再生が進んでおり、「シルバニアパーク」のオープン等、夏のオンシーズンに向け成長力をつけるための施設強化を進めました。

売上高の推移



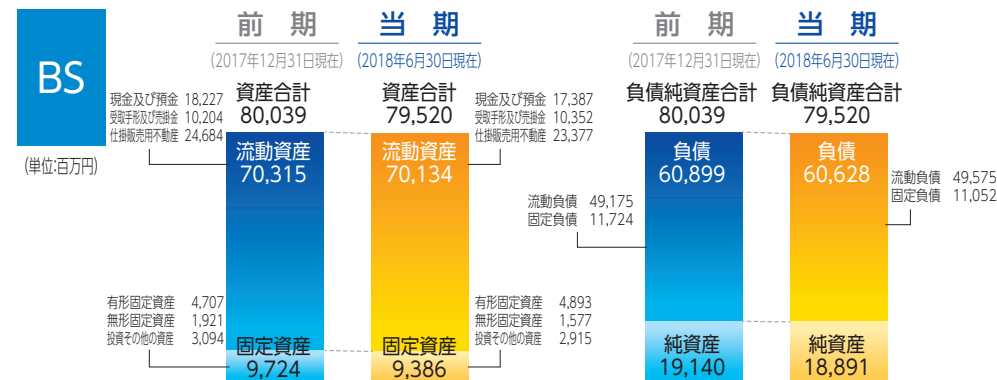
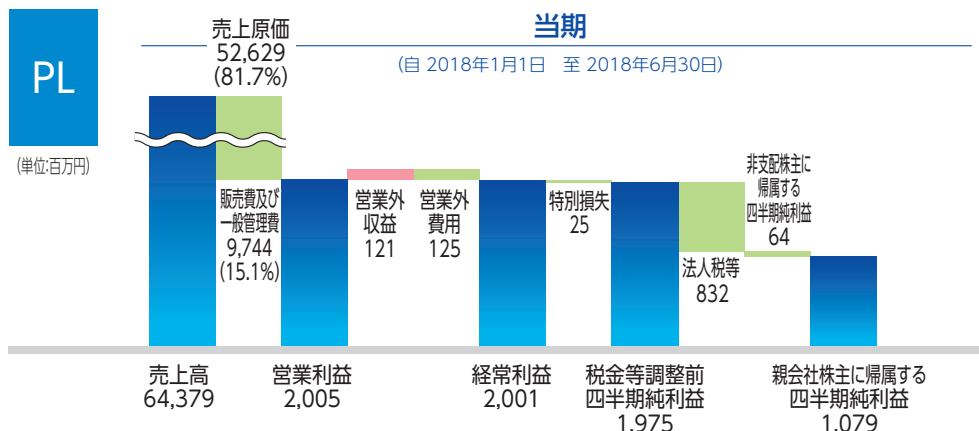
※2017/12 2Qより、㈱ファームを新規連結
※売上高、およびセグメント利益の予算の内訳は開示しておりません

セグメント利益の推移



連結決算情報

Consolidated Financial Statements Reporting

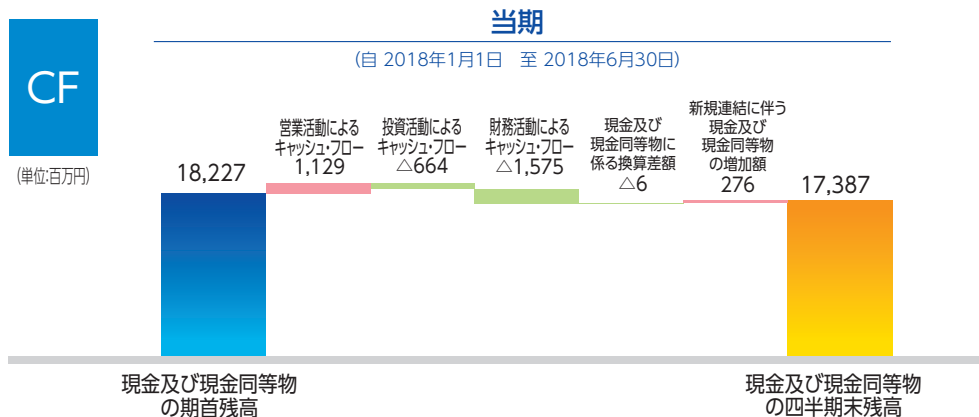


POINT

基幹の人材・教育ビジネスが、業界での新たなポジションを確立すべく立案した「新・中期経営計画2021」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しました。不動産ビジネスは、地域や商材ごとに精緻なマーケティングのもと策定した当初予算に対して物件の引渡しを機動的に行いました。これらにより、当第2四半期累計期間は、売上高、営業利益ともに期初予算を上回ることができました。

POINT

総資産は、主に現金及び預金の減少額840百万円、販売用不動産の増加額1,370百万円、仕掛販売用不動産の減少額1,307百万円、有形固定資産の増加額186百万円などにより、前期末比519百万円の減少となりました。負債は、主に短期借入金の増加額839百万円、未払法人税等の減少額518百万円、長期借入金の減少額644百万円などにより、前期末比271百万円の減少となりました。



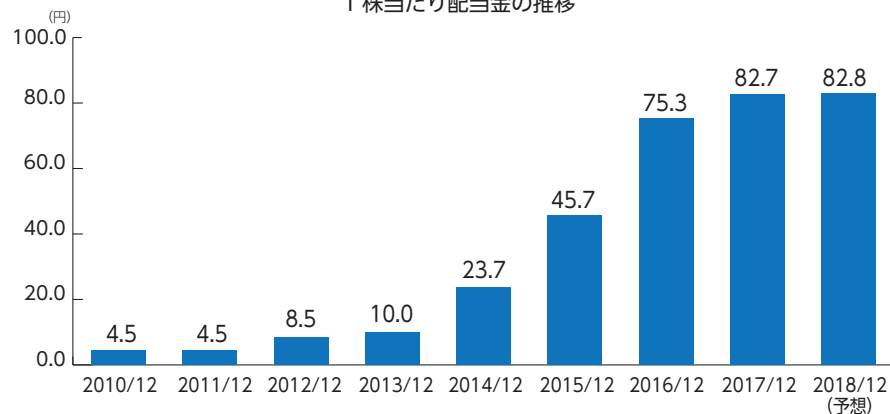
POINT

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前四半期純利益、未払費用の増加額、法人税等の還付額などによりプラスとなりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、非連結子会社株式の取得による支出、有形固定資産の取得による支出などによりマイナスとなりました。財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の返済による支出、配当金の支払額などによりマイナスとなりました。

配当金について

当社は、利益成長に応じた株主還元を継続しております。配当金については、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針とし、年間の配当性向は30%を目安としております。この方針に従い、当期(2018年12月期)は1株当たり82.8円の配当を予定しております。

1株当たり配当金の推移



6月

株式会社ファーム運営施設「こもれび森のイバライド」内に、シルバニアファミリー関連の「シルバニアパーク」がオープン！

株式会社ファームは、体験型農業公園「こもれび森のイバライド」（茨城県稲敷市）内に、株式会社エポック社とともに、シルバニアファミリーの仲間たちが暮らすシルバニア村を再現したテーマパーク「シルバニアパーク」を2018年6月23日（土）にオープンいたしました。

今後も引き続き、ファームが運営する農業公園事業を通して、地域に必要な自然環境を守っていくとともに、地方創生ならびに地域の皆様が安心して楽しめる場所を提供し、“人が活きるカタチ”を創造してまいります。



こもれび森のイバライド
〒300-0528 茨城県稲敷市上君山 2060-1
TEL : 029-892-3911
<https://www.ibaraido.co.jp/>

© EPOCH

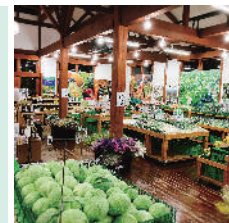
4月

ワールドミクニ共同事業体が「北九州市立総合農事センター」の指定管理業務を開始

当社の持つ、労務管理、不動産管理、農業公園運営管理ノウハウを活かし、連結子会社で構成するワールドミクニ共同事業体として、2018年4月1日（日）より「北九州市立総合農事センター」の指定管理業務を開始しました。「北九州市立総合農事センター」は、農業振興部門と公園部門をあわせもった施設です。

北九州総合農事センター

〒802-0822
福岡県北九州市小倉南区横代東町一丁目 6-1
TEL : 093-961-6045
<http://k-nouji.com/>



2月

西肥情報サービス株式会社がグループイン



株式会社ワールドインテックは、西肥情報サービス株式会社の全株式を取得し子会社化しました。西肥情報サービスは、システム開発において高い技術力を持ち、官公庁や大学等の案件を数多く手がけております。西肥情報サービスのグループインにより、人材・教育ビジネス（システム設計開発部門）のより強固な受託開発体制の構築が実現いたしました。

4月

株式会社ミクニが福岡銀行と業務協定を締結し、『リバースモーゲージ』新商品開発に参加

株式会社ミクニは、株式会社福岡銀行の新商品開発に参加し、2018年4月に「ミクニ買取保証型」という「ミクニ」の名を冠した金融商品がリリースされました。これまで35年以上にわたって行ってきた不動産売買・仲介の実績を活かし、同商品内において不動産物件の査定・仲介・買取等に携わります。※詳細は、株式会社福岡銀行の商品概要説明書をご参照ください。

会社概要

(2018年6月30日現在)

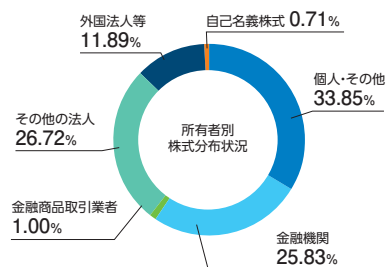
- 社名 株式会社ワールドホールディングス
- 設立 1993年2月12日
- 資本金 778百万円
- 代表者 代表取締役会長兼社長 伊井田 栄吉
- 従業員数 18,941名 (連結)
- 住所
 - 【福岡本社】 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2-1-1 福岡朝日ビル6F
TEL. 092 (474) 0555 FAX. 092 (474) 0777
 - 【北九州本社】 〒803-0814 福岡県北九州市小倉北区大手町11-2 2F
TEL. 093 (581) 0540 FAX. 093 (581) 0542
 - 【東京本部】 〒105-0021 東京都港区東新橋2-14-1 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および経営管理等
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	監査役 (常勤)	山村 和幸
取締役	岩崎 亨	監査役 (社外)	古賀 光雄
取締役	高井 裕二	監査役 (社外)	加藤 哲夫
取締役	本多 信二		(2018年3月23日現在)
取締役	中野 繁		
取締役	三舛 善彦		
取締役	菅野 利彦		
取締役	伊藤 修三		
取締役	副島 晶		
取締役	安部 英俊		
取締役 (独立社外)	橋田 紘一		
取締役 (独立社外)	五十嵐 静雄		

株式の状況

(2018年6月30日現在)

- 発行可能株式総数 54,000,000株
- 発行済株式の総数 16,947,300株
- 株主数 2,428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	26.74%
伊井田 栄吉	3,361,500	19.98%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	2,183,750	12.97%
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	720,000	4.27%
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	4.21%
安部 南鏡	500,000	2.97%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	300,800	1.78%
株式会社西日本シティ銀行	300,000	1.78%
株式会社三菱UFJ銀行	180,000	1.06%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口9)	126,000	0.74%

※持株比率は自己株式 (120,876株) を控除して計算しております。

グループ会社

○人材・教育ビジネス

- 株式会社ワールドインテック
- 株式会社ワールドインテック福島
- 台湾英特科股份有限公司
- 蘇州英特科製造外包有限公司
- 株式会社ワールドコンストラクション
- 九州地理情報株式会社
- 日研テクノ株式会社
- 西肥情報サービス株式会社
- DOTワールド株式会社
- 株式会社ワールドスタッフィング

○不動産ビジネス

- 株式会社ワールドレジデンシャル
- 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
- ニチモリアルエステート株式会社
- 豊栄建設株式会社
- 株式会社ミクニ
- エムズワールド株式会社
- 株式会社オオマチワールド
- P.T.ワールド デベロップメント インドネシア
- 株式会社コンパックス

○情報通信ビジネス

- 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
- 株式会社ベストITビジネス

○その他事業

- 株式会社アドバン
- 株式会社ファーム
- 株式会社クラウデイト



ホームページのご案内



<https://world-hd.co.jp/>

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 三菱UFJ信託銀行株式会社
- 同 連 絡 先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
お問い合わせ先 0120-232-711 (通話料無料)
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
- 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。