

株主の皆様へ

第25期 中間株主通信

2017年1月1日～2017年6月30日



トップインタビュー

経営基盤の強化、既存ビジネスと
その周辺領域への拡大を推進



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。

今期においては、戸建住宅供給数札幌No.1である豊栄建設株式会社、日本全国に農業公園の施設を保有する株式会社ファームを新たに迎え入れることによって事業の裾野を広げ、3つの事業がそれぞれを支える体制をさらに強化することができました。

また、2月に発表した《新・中期経営計画2021》についても、着地目標である売上高2,000億円、営業利益100億円に向けた基盤構築を確実に進め、当中間期においては2期ぶりの増収・増益と確実な成長へとつなげることができました。

これからも、経済環境を見極めた安定経営を進め、確実な成長が持続可能な循環経営を実践してまいります。

おかげさまで来年当社は、創立25周年を迎えます。これもひとえに株主の皆様の温かいご支援のなか、“人が生きるカタチ”というコーポレートビジョンを貫き、地に足を付けしっかりと歩んできた結果であると信じております。心より御礼申し上げます。

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

「進化した“人が生きるカタチ”の追求」のもと、経営基盤の強化、既存ビジネスとその周辺領域への拡大を推進します。

Q 当中間期（2017年12月期第2四半期）の連結業績についてお聞かせください。

A 当中間期では、すべてのビジネスで前期比を上回り、業績予想の差異に関するリリースを行いました。

基幹事業の人材・教育ビジネスでは、これまで取り組んできた採用・人材育成の成果によって、増加する人材ニーズを確実に捉え、順調に拡大しました。特に、ファクトリー事業では顧客・人材への対応力が高く評価され大幅な増収増益となりました。不動産ビジネスは、リノベーション、戸建関連が確実に成長しており、さらなる経営の安定化を進めることができました。情報通信ビジネスでは、これまで構築してきた優良店舗網により収益力の回復につなげることができました。また、当中間期より、その他事業に、株式会社ファームが行う農業公園事業を組み入れました。

この結果、当中間期の業績は、売上高568億53百万円（前年同期比36.6%増）、営業利益29億81百万円（同41.2%増）、経常利益29億50百万円（同41.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益20億61百万円（同71.8%増）となりました。

Q 当中間期における各セグメントの取り組みについて教えてください。

A ファクトリー事業では、人材の採用・管理・育成力に加え、生産性向上をパッケージ化した提案により好条件で受注した大型案件を、全国ネットワークを活かした人材の流動化によってスムーズに立上げました。近年大きく成長してきた物流分野は大規模センターの運営実績が評価されさらに拡大しました。テクノ事業は、新卒エンジニアにおいて採用数の拡大と、計画を上回るペースでの配

属ができました。また、未経験者の採用・育成・配属拡大に向けて、機械設計エンジニアを育成する2つ目のデザインセンターを横浜に立上げました。R&D事業は、研究社員のスキル・経験・評価の見える化を進め、それに基づく契約チャージの適正化を進めました。新卒研究社員は採用基準の厳格化や配属前研修の充実により優秀な人材の確保に特化し、例年に比べ好条件かつ早期の配属が実現しました。臨床試験受託事業のDOTワールド株式会社は、今後の大型案件の獲得に向けたモニターの採用強化として、新卒者や未経験者の採用に積極的に取り組むと同時に、育成の仕組みを整備しました。セールス&マーケティング事業は、事業領域の拡大により順調に推移しました。

不動産事業においては、デベロップメント関連において市況を見極めた柔軟な戦略により堅調に推移したほか、近年強化してきたリノベーション関連や今期本格参入した戸建関連が計画通り推移し、経営の安定化につながっています。戸建関連は北海道内でのエリア拡大を目指して、苫小牧にモデルハウスをオープンしました。ユニットハウス関連では、新製品「トイレハウス」の引き合いが増え、九州エリアでの受注も増加しています。

情報通信事業では、資本力を活かした店舗の移転・大型化等による環境改善と販売スタッフの教育・研修による販売力強化を継続し、堅調に推移しました。法人向けサービスでは、中小企業に向けたトータルコスト削減ソリューションの提案を推進し、既存商材であるLED照明が好調に推移しました。

その他事業では、PCスクール運営を行う株式会社アドバンでテクノ事業と連携し、エンジニア育成カリキュラムの拡充を実施しました。また、当第2四半期より組み入れた株式会社ファームが行う農業公園事業では、ハイシーズンである4月～6月が好天に恵まれたことから、入園者数も堅調に推移しました。早期の再生に向けた経営基盤の構築として、適正な人員配置を行い顧客満足・客単価の向上に取り組まれました。



Q 「新・中期経営計画2021」の1年目ですが、半年が過ぎ、その進捗はいかがでしょう？

A 初年度である今年は、事業環境、課題、集中する領域すべてが想定通りという状況で、計画自体の精度の高さを再確認できたと感じています。

人材・教育ビジネスでは、2020年にはものづくり系だけで昨年の2倍以上となる3兆円を超えるマーケットに成長すると予測されており、アウトソース化は大きく進むとみられています。加えて、「労働者派遣法」の改正により、案件は大型化、高スキル化、短納期化しており、この環境変化を確実に捉えた人材企業へのニーズが拡大しています。当社はこれまで構築してきた《採用・育成・組織化》をさらに仕組化することによって、育成された人材の適時、適正な配置が可能となり、その実績が顧客に高く評価され、ニーズはさらに拡大傾向です。今後は、顧客のアウトソース化はさらに進み、ニーズはさらに高領域へと展開していきます。

また、人材ニーズも今までの“動員力”から“スキル人材の流動性”と“人材チーム化”へと変化し、より高い技能・技術が求められる分野への対応が必要となります。こうしたニーズの変化に対し、当社は人材育成、チーム化、流動化に対応する力である「人材プラットフォーム*」を構築することによって、業界内に確実なポジションを築く準備を進めています。

不動産ビジネスは、豊栄建設株式会社の子会社化によりデベロップメント関連、リノベーション関連、ユニットハウス関連、戸建関連と4つの事業へと領域を拡大しました。これによって、資金回転の短い事業の比率が拡大し、安定経営に向けた体制構築は確実に進捗しています。経済環境に影響される不安定な市況の先行きを見極め、利益を最大化し安定成長できる事業構造の構築を引き続き継続していきます。

情報通信ビジネスでは、携帯電話市場が飽和し、競争が激化するなか、当社では圧倒的な優位性を持つ大手キャリアへの集中を進めています。一昨年から行ってきた積極的

なスクラップにより、集約した優良店舗を確実に機能させることによって、収益を大幅に改善しました。これから攻めのビルドとして、積極的な直営店の増加を推進し、九州地域でのNo.1店舗網の構築へ向け、店舗網の拡大を進めていきます。

その他事業は、株式会社アドバンにおいて集客セミナーやイベントを行ったことで事業が拡大してきています。農業公園を運営する株式会社ファームは、再生案件ということもあり、各種実態調査を進めながら、人員配置の適正化など経営基盤の強化に着手してまいります。

Q 新規ビジネスである株式会社ファームの現状はいかがでしょう？

A この事業に参入した背景として、将来を担う子どもたちがのびのびとした体験をして、心身ともに強い子に育つようバックアップしていきたいという気持ちが根底にあります。現在のようにバーチャルなネット社会で生きる時代において、子どもたちが自然の中で駆け回って、動物とふれあうことは

非常に大切です。この事業を通して、そのような環境をこれからも社会に提供していきたいと考えています。

また、社会貢献としても非常に意義は大きいのですが、同時に事業として適正な利益を目指しています。今後さらなる地域密着施策をとり、地域の皆様とのつながりを大切にしながら運営を進めてまいります。

Q 最後に株主の皆様へメッセージをお願いいたします。

A 当社は、新ビジョン「進化した“人が生きるカタチ”の追求」のもと、既存事業を強化し裾野を広げ、ビジョンを具現化することによって事業を確実に成長させることが、最大の株主の皆様に対する還元であると考えています。今期も昨年に引き続き配当性向は30%を目標としております。

株主の皆様には、一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

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」

中計期間 前半

経営基盤の強化と既存ビジネスおよ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

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が極大化する領域・時機を見極めた事業展開

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

*「人材プラットフォーム」=共通技術・技術領域の専門家集団

第25期第2四半期における事業セグメント概況

Segment Highlights

人材・教育ビジネス

売上高 30,729 百万円 セグメント利益 2,453 百万円

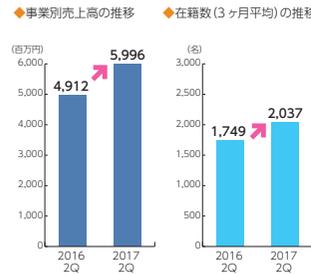
売上高構成比
54.1%

- ファクトリー事業では、人材の流動化が進み好条件・大型案件の受注とそのスムーズな立上げが実現。
- テクノ事業では、新卒エンジニアの採用拡大と順調な配属ペースが売上・利益の拡大に寄与。
- R&D事業では、新卒研究社員において採用基準厳格化により優秀な人材が確保でき、好条件での早期配属が実現。
- セールス&マーケティング事業では、販売員派遣が取り扱い事業領域の拡大により順調に伸長、人材管理・配属力が向上し、稼働スタッフ1人当たりの稼働効率が向上。

ファクトリー事業(製造・物流) ・工場内技能者



テクノ事業(設計・開発・保全メンテ等) ・設計開発エンジニア(ソフトウェア)等



R&D事業(研究開発・臨床開発) ・医薬、バイオ、化学系研究員



セールス&マーケティング事業 ・販売員、軽作業スタッフ、コールセンター



不動産ビジネス

売上高 20,594 百万円
セグメント利益 1,290 百万円

売上高構成比
36.2%

- デベロップメント関連による収益性を優先した物件の引き渡し、およびリノベーション関連、戸建関連が好調なことにより順調に推移。



情報通信ビジネス

売上高 4,217 百万円
セグメント利益 150 百万円

売上高構成比
7.4%

- 取り組んできたスクラップ・アンド・ビルドが一巡、安定経営に。
- 店舗の移転・大型化等の環境改善、販売力強化により堅調に推移。
- 法人向けサービスでは、既存商材のLED照明が順調に推移。



通期の業績予想

連結業績につきましては、2017年8月にリリースした「業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ」の通り、当中間期においては変更しておりますが、当初の通期業績予想に変更はありません。売上高は8期連続の増収を見込んでおります。

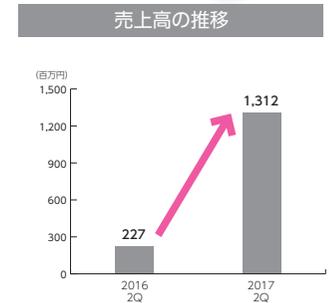
	2016/12 実績	2017/12 予想
売上高	94,334	123,846
営業利益	7,407	6,270
経常利益	7,306	5,936
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,192	3,519

その他事業

売上高 1,312 百万円
セグメント利益 70 百万円

売上高構成比
2.3%

- 株式会社アドバンがテクノ事業と共同でエンジニア育成カリキュラムの拡充を実施。
- 第2四半期より株式会社ファームが行う農業公園事業を組み入れ、顧客満足・客単価向上に取り組む。





人材・教育ビジネス

人材・教育ビジネスにおいては、人口減少に加え、高水準の求人倍率により業界を問わず、人材不足が顕著になってきています。人材ビジネスの根幹である人材確保への取り組みとして当社は、《採用・育成・組織化》をベースとした施策によって、流動性のある組織を構築し、新たな分野・領域への展開準備を行っています。

《採用》

ワンストップサービスによるものづくり領域を事業の中心としている当社は、300名を超える新卒の採用に加え、事業領域の裾野を広げ、セグメント間の人材交流を前提とした、他社よりはるかに広域的な人材採用を行っています。また、人材育成を前提とした未経験者の採用も積極的に行っており、昨年から約200名を超える未経験者の採用も行いました。

《育成》

人材育成においては、質の高い人材の育成・配属を行うために、魅力となるロードマップの整備や、それに応じた育成プログラムの開発を行っており、人材セグメントには既に100を超えるプログラムが整備されています。

また、今後需要の高まるマネジメント層の人材については、既に480名の育成人材が配属されています。特に今期は、スキル・キャリアアップと採用基準の拡大を図るための仕組みの整備として、子会社である株式会社アドバンと共同で個人ごとのキャリアプランの策定ができる教育ソフトの開発を行いました。

また、インフラの整備とし機械設計技術を学べるデザインセンターを順次開校しています。こうした育成環境の整備が、採用基準の拡大につながり未経験者の採用・配属が可能となりました。

《組織化》

育成された人材は、それぞれの特性にあわせて組織化(チーム化)しています。組織化することで、新たな分野への進出や新たな提案を行うことができ、従来の動員力による派遣ではなく、より高領域、高技能な分野へ組織で進出することが可能となります。

この《採用・育成・組織化》という仕組みは、今後の成長基盤として当社の強みとなります。

人材確保と案件対応への取り組み

採用

広域的な人材採用

年間採用数
9,983名
(2016年実績)



- ・裾野の広い事業領域
- ・新卒採用の大幅拡大

育成

質の高い人材の育成・配属

100以上の育成プログラムの開発
研修終了した事業所責任者・リーダー
480名
(2017年6月末現在)



- ・魅力のある職場の構築・提供
- ・魅力のある成長ロードマップ

組織化

育成された人材を組織化

在籍数
19,365名
(2017年6月末現在 他社受入含む)



- ・業務・分野等により組織化
- ・OJTによる人材育成

育成プログラム



- ・組織マネジメント人材の育成
- ・プロフェッショナル人材の育成
- ・スペシャリスト人材の育成

研修基盤の構築

仕組みの整備

キャリアパス構築



- ・社員の成長ロードマップ
- ・教育体系の整備

教材開発



- ・株式会社アドバンとの共同開発による教育ソフト

インフラの整備

教育施設

- 3D-CADの技術・知識
- ・デザインセンター名古屋 (2016年5月開校)
- ・デザインセンター東京 (2017年6月開校)
- 保守・保全・装置操作の技能・知識



- ・FCテクニカルセンター (2016年5月開校)



不動産ビジネス

不動産ビジネスでは、市況の変化に柔軟に対応し安定した経営を行える体制を構築するため、事業領域を拡大してまいりました。当中間期においても、豊栄建設株式会社の子会社化によって、新たに戸建住宅の領域にも本格進出いたしました。これにより、デベロップメント関連のみで始まった不動産ビジネスは、現在では戸建関連、リノベーション関連、ユニットハウス関連と4つの事業へと領域を拡大しています。

また、展開エリアについても、事業ごとにそのエリアと役割を明確にしており、効率的に全国を網羅する体制を整えました。

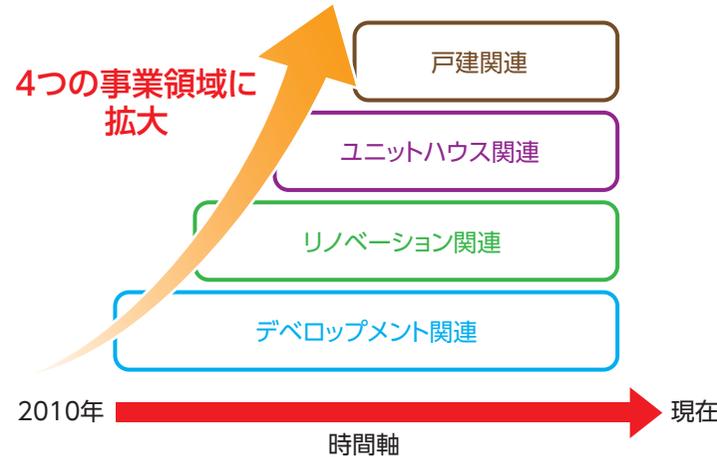
当中間期は、デベロップメント関連が収益性を優先した物件の引き渡しにより堅調だったことに加え、近年強化しているリノベーション関連が好調な上に、戸建関連が計画通り推移していることで、経営の安定化に寄与しています。

また、仕入から引き渡しまでの回収期間の短い事業へ展開したことにより、売上高の構成比率も変化しています。2014年では不動産ビジネスのなかで3.5%だったデベロップメント関連以外の売上高は、2016年度には37.5%まで高めることができました。デベロップメント関連以外に収益を支える柱を持ったことで、デベロップメントにおける引き渡しタイミングを最適化させ、収益性の向上を実現することができました。

不動産ビジネスでは事業の特性に応じて、展開するエリアや適正規模を定め、安定経営による持続的な成長を実現してまいります。

安定経営を目的とした事業領域の拡大

商材の拡充によってバランス経営を進め
強固な財務基盤を構築

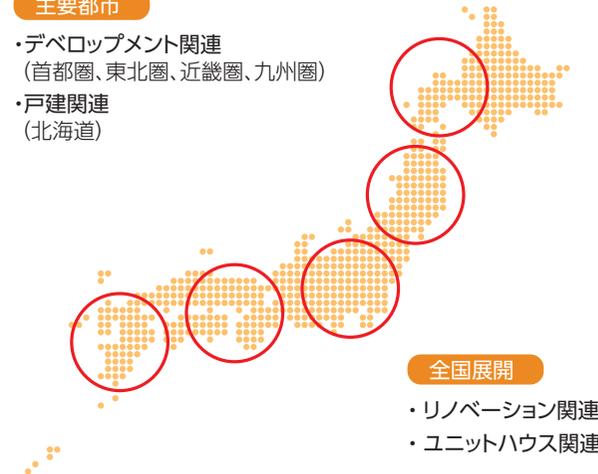


エリアの拡大

【攻める地域の明確化による効率的な拡大戦略】

主要都市

- ・デベロップメント関連 (首都圏、東北圏、近畿圏、九州圏)
- ・戸建関連 (北海道)



物件事例

◆自社開発マンション



レジデンシャル杜せきのした (宮城県)



◆戸建住宅

豊栄建設株式会社のオリジナルブランド「チャレンジ999」



◆ユニットハウス

株式会社オオマチワールドが新たに開発した「トイレハウス」。国土交通省推奨の「快適トイレ」の仕様を満たしており、女性でも快適に使用が可能。





情報通信ビジネス

情報通信ビジネスの主力である携帯ショップ運営では、お客様に選ばれる店舗づくりを目指し、移転・大型化などの店舗の環境改善と、販売スタッフの育成を継続してまいりました。

近年はさらなる優良店舗網の構築のため、店舗の整理(スクラップ)を積極的に取り組んでおり、その結果、残った優良店舗に注力することで収益は確実に改善できています。これからは、エリア拡大へ向けて直営店舗を増加させていく攻めのビルド期に入ります。既に展開エリアやM&A対象となる販売代理店の選定を進めており、九州No.1の地位を確固たるものとするための準備が着実に進捗しています。

また、もう一つの柱として強化している法人向けサービスでは、オフィスの電気料金や通信費等のトータルコスト削減ソリューションの提案を推進しました。当中間期は、そのなかでもLED照明が好調で、今後さらに商材を拡充し、提案力の強化につなげていく予定です。

スクラップ&ビルド(携帯ショップ事業)

(2015年~2017年第2四半期時点)

直営店舗数 **65→33** 利益改善 **4百万円→245** 百万円

スクラップ



不採算店舗の閉鎖
優良店舗への人材異動
利益率の大幅改善

(2017年第2四半期~)

ビルド



既存・新規エリアへの
直営店増加を推進

商材の拡大(法人向けサービス)

トータルコスト削減
ソリューション商材

- | | |
|-----------|---------|
| LED照明 | 複合機 |
| 業務用エアコン | スマートフォン |
| 消耗品 | PC |
| ウォーターサーバー | ネット回線 |
| ビジネスフォン | モニターカメラ |
| UTM・サーバー | |

提案力
強化

商材拡大



その他事業

その他事業は、農業公園事業を行う株式会社ファームと、PCスクール運営を行う株式会社アドバンによって構成されています。

株式会社アドバンは、基盤となる生徒数は600名、スクール数10校(2017年6月末現在)と順調に拡大しています。また、人材・教育ビジネスと連携し、スクール運営で培った教育ノウハウをグループ内で活用することにより、スキル人材の育成につなげています。

株式会社ファームは、2017年2月よりその他事業に組み入れました。ハイシーズンとなる4月~6月の入場者数は堅調に推移し、今期の入園者数は9施設合計で既に43万人(2017年6月現在)を超えています。また、再生案件でもあることから、現在は実態把握のために施設管理や顧客対応、必要投資内容の調査を行い、再生に向けた準備をしています。今後は当社グループのノウハウを活かし、必要に応じた施設の見直しや適正な人員配置を行う予定です。

農業公園事業に本格参入

ファームグループ



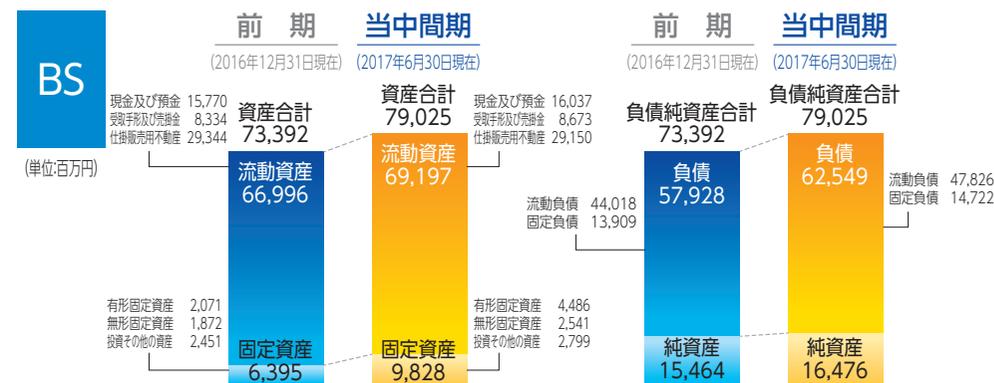
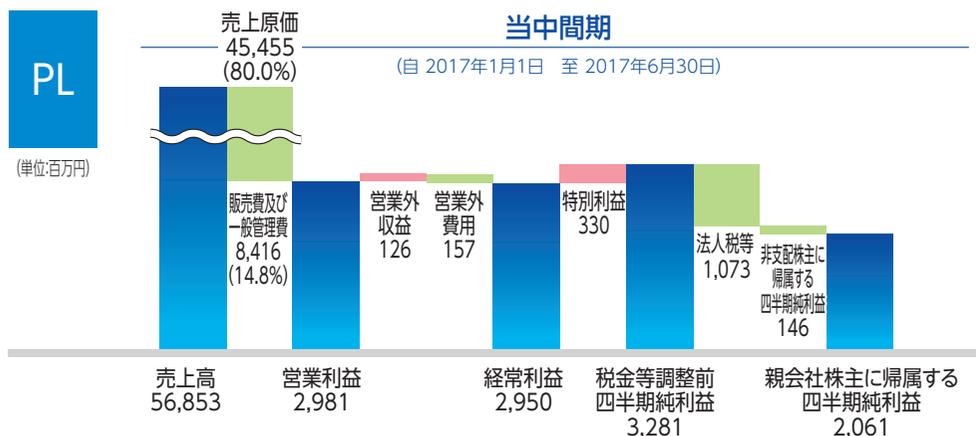
(滋賀農業公園 ブルーメの丘)



(堺・緑のミュージアム ハーベストの丘)

連結決算情報

Consolidated Financial Statements Reporting

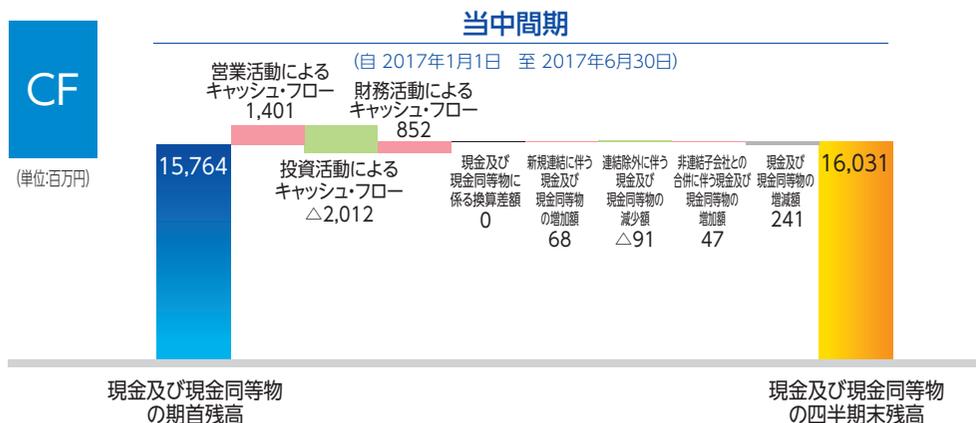


POINT

売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比で増収増益となり、当初計画を大幅に上回る結果となりました。主な要因は、人材・教育ビジネスにおいて、ものづくり企業各社の業績好調を背景に、当社の採用力や人材の流動化によって大口顧客案件の立ち上げがスピーディに実現されたことが評価され、利益率の高い顧客獲得につながったことによります。

POINT

総資産は、主に販売用不動産の増加額1,528百万円、子会社取得に伴う有形固定資産の増加額2,414百万円等により、前期末比5,633百万円増加となりました。負債は、主に販売用不動産の購入資金および子会社株式取得資金として調達した短期借入金の増加額4,216百万円等により、前期末比4,620百万円の増加となりました。



POINT

営業活動によるキャッシュ・フローは、主に税金等調整前四半期純利益、販売用不動産の減少額、法人税等の還付額等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、主に連結の範囲の変更を伴う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等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、主に短期借入金純増加額、長期借入れによる収入によりプラスとなりました。

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、業績に応じた利益還元を行うことを基本方針とし、年間の配当性向は昨年同様30%を目標としております。この方針に従い、今期(2017年12月期)は1株当たり63.2円の配当を予定しております。

1株当たり配当金の推移



新グループ会社のご紹介

Group Companies

不動産
ビジネス

豊栄建設株式会社

2017年1月、札幌でトップクラスのハウスメーカーである豊栄建設株式会社がグループに加わりました。「チャレンジ999」シリーズなど個性的な自社オリジナルブランドを展開し、札幌市を中心に戸建注文住宅を販売しています。また、50名以上からなる独自の棟梁組織「豊梁会」を構築しており、その高い施工能力で札幌エリアに確固たるブランド力を築いています。同社の質の高い家づくりのノウハウを、グループで培った基盤で活かしていくことで戸建関連のさらなる発展につなげてまいります。

棟梁組織による高い施工能力



個性的なオリジナルブランド



「品質志向」へのこだわりと分かりやすい料金システムで人気を博している、豊栄建設株式会社の中心ブランド「チャレンジ999」



その他
事業

株式会社ファーム

2017年2月にグループに加わった株式会社ファームでは、農業公園施設を全国展開し、自社施設の運営や自治体施設の受託管理を行っています。

未来を担う子どもたちに心も身体も健康に育ててもらいたいという想いのもと、自然あふれる環境を提供することで、さらには地域の雇用創出、そして地域経済に貢献する事業へと発展させてまいります。

地域に根差した施設



動物・自然とのふれあい



自家製品の販売



全国9施設
(2017年6月末現在)

関係会社一覧(2017年6月30日現在)

株式会社ワールドホールディングス

● 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
 - 日研テクノ株式会社
- 台湾英特科股份有限公司
- DOTワールド株式会社
- 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

● 不動産ビジネス

- 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イステリアホームズ
- 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
- 株式会社ミクニ
 - M'sコーポレーション株式会社
- 株式会社オオマチワールド
- 豊栄建設株式会社

● 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

主な関係会社31社・連結子会社29社・非連結子会社2社>

会社概要 / 株式の状況

Corporate Data / Stock Information

2017年6月30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** 724百万円
- **代表者** 代表取締役会長兼社長 伊井田 栄吉
- **従業員数** 17,427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

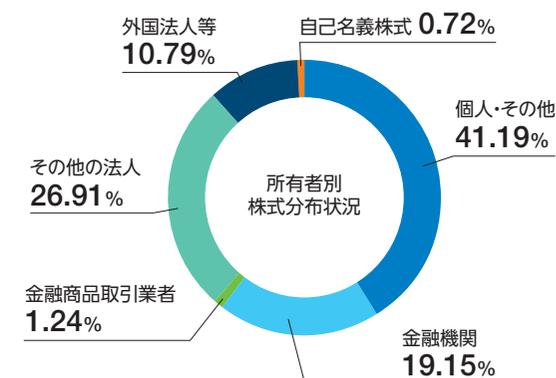
【東京本部】〒105-0021 東京都港区東新橋2-14-1 NBFコモディオ汐留4F
TEL. 03(3433)6005 FAX. 03(3433)6003
- **事業内容** 持株会社・グループ全体の経営方針策定および経営管理等
グループ全体の事業 (人材・教育ビジネス、不動産ビジネス、情報通信ビジネス)

- **役員**

代表取締役会長兼社長	伊井田 栄吉	監査役	山村 和幸
取締役副社長	岩崎 亨	監査役(社外)	加藤 哲夫
取締役副社長	高井 裕二	監査役(社外)	古賀 光雄
取締役副社長	菅野 利彦		
取締役	中野 繁		
取締役	本多 信二		
取締役	伊藤 修三		
取締役	副島 晶		
取締役	三舛 善彦		
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

- **発行可能株式総数** 54,000,000株
- **発行済株式の総数** 16,865,500株
- **株主数** 2,646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	26.68%
伊井田 栄吉	3,361,500	19.93%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,272,100	7.54%
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	790,000	4.68%
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	4.20%
折戸 哲也	603,550	3.57%
安部 南鎬	500,000	2.96%
株式会社西日本シティ銀行	300,000	1.77%
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	278,094	1.64%
株式会社三菱東京UFJ銀行	180,000	1.06%

※持株比率は自己株式(120,800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 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。

(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/>