



2018年12月期 決算説明資料

2019年2月18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 決算概要

- ・ 2018年の振り返り … P3
- ・ 決算サマリー … P4
- ・ セグメント別業績概況（前期比） … P5
- ・ 各セグメント詳細 … P6
- ・ 財政状態 B/S … P15
- ・ キャッシュフロー … P16

II. 新・中期経営計画の進捗状況および業績見通し

- ・ 新・中期経営計画2021 概要 … P18
- ・ 当初予算 vs 実績の推移（過去5年） … P19
- ・ セグメント別の実績推移（過去5年） … P20
- ・ 2019年12月期 通期業績見通し … P21
- ・ 2019年12月期 営業利益増減要因 … P22
- ・ セグメント別 通期業績見通し … P23
- ・ 株主還元 … P24

III. 2019年の施策

- ・ 各セグメント 今後の戦略 … P26
- ・ トピックス … P32

I. 2018年12月期 決算概要



2018年の振り返り

2018年の期初計画

人材・教育 ビジネス

「集まる力」の向上等、明確な差別化に向けた 中長期視点での施策の実施

- ・将来的な人材確保につながる先行投資の強化
= 「集まる力」 (ブランド力) の向上
(各事業における人材育成体制の整備・強化)
(育成人材の流動化を促す新評価制度の整備)
- ・「集める力」の強化

不動産 ビジネス

市況に左右されにくい収益構造への転換加速

- ・事業ポートフォリオのバランス化、強化
- ・新たな地域への参入
- ・全国ネットワークから収集される情報を共有し、活用する仕組みの構築

密接に連動

情報通信 ビジネス

市場ニーズの変化に対応し得る体制整備

- ・優良店舗網構築への先行投資 ▶ 残存者メリットの享受
- ・法人向け事業の強化

1年間の実績

育成体制の整備・強化により一定効果を発現 (定着率の改善、物流分野での競争力向上、 テクノ事業での配属人数増加)

- ：各事業で研修制度の拡充を実現
- ：各事業ごとに評価制度の見直し着手
- △：十分な投資ができなかった部分も
- △：採用難の継続による機会ロスの発生
- △：R&DやS&Mで構造改革費用を積み増し

ストックビジネスが成長

- ：拡大に注力したリノベーション関連が伸長
- ：戸建、リノベーションで拠点拡大
- ：デベロップメント関連でタイミングを見計らった引渡しを実施 ⇒ 利益を最大化
- △：市況を見極めた慎重な仕入れ ⇒ 翌期以降に影響

体制整備は進展も、事業環境の厳しさが続く

- ：中小企業向けソリューションが順調に拡大
- △：スクラップ&ビルドを実施も、来期も継続へ

決算サマリー

- 基幹の人材・教育ビジネスの好調が持続、全体を牽引
- 売上高は既存事業の自力成長をベースに過去最高を記録
- 計画どおり人材・教育ビジネスにおいて将来を見据えた投資を加速させる中で、営業利益は当初予算を達成

(単位: 百万円)

	2017/12 実績	2018/12 予算(※)	2018/12 実績	実績vs予算 達成率	前期比	
					増減額	増減率
売上高	127,147	145,137	142,894	98.5%	+15,747	+12.4 %
営業利益	7,064	7,288	7,370	101.1%	+305	+4.3 %
経常利益	7,007	7,083	7,357	103.9%	+349	+5.0 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,612	4,635	4,650	100.3%	+38	+0.8 %

※2018年2月13日発表

セグメント別業績概況（前期比）

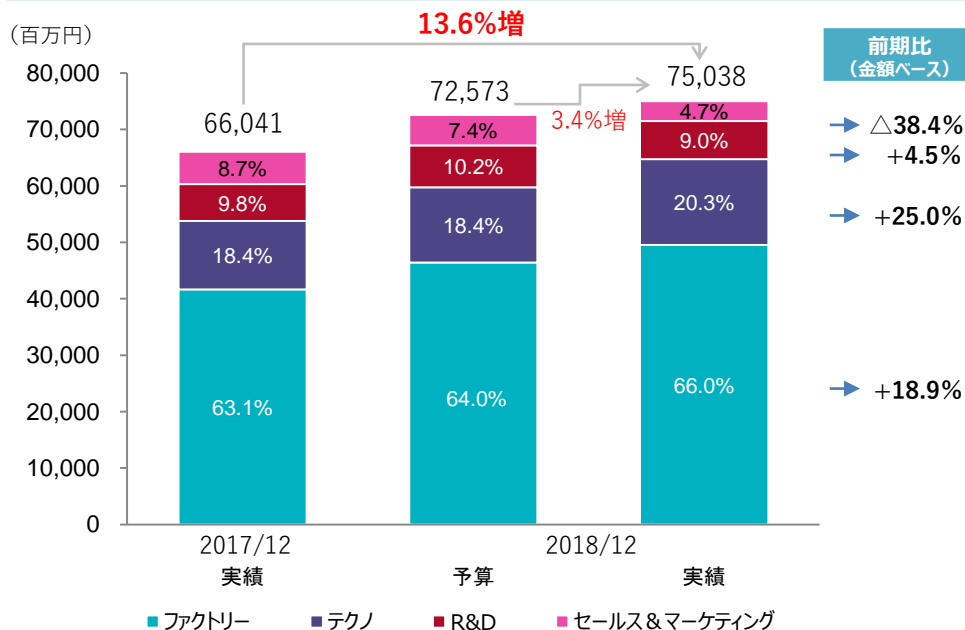
単位：百万円			2017/12 実績	(利益率)	2018/12 実績	(利益率)	前年同期比	
							増減額	増減率(%)
人材・教育ビジネス	ファクトリー事業	売上高	41,654		49,524		7,869	18.9
		セグメント利益	2,587	(6.2%)	3,169	(6.4%)	581	22.5
	テクノ事業	売上高	12,155		15,200		3,044	25.0
		セグメント利益	1,263	(10.4%)	1,337	(8.8%)	74	5.9
	R & D 事業	売上高	6,489		6,779		289	4.5
セグメント利益	634	(9.8%)	559	(8.3%)	△75	△11.9		
	セールス&マーケティング事業	売上高	5,741		3,533		△2,207	△38.4
	セグメント利益	219	(3.8%)	△100	—	△320	—	
	計(参考)	売上高	66,041		75,038		8,996	13.6
	セグメント利益	4,704	(7.1%)	4,964	(6.6%)	259	5.5	
不動産ビジネス	計(参考)	売上高	49,080		52,011		2,931	6.0
	セグメント利益	4,635	(9.4%)	4,589	(8.8%)	△45	△1.0	
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	9,167		12,376		3,209	35.0
	セグメント利益	25	(0.3%)	3	(0.0%)	△21	△85.1	
その他	その他事業	売上高	2,856		3,467		610	21.4
	セグメント利益	△272	—	△270	—	1	—	
	合計	売上高	127,147		142,894		15,747	12.4
	消去又は全社	△2,029		△1,917		111	—	
	営業利益	7,064	(5.6%)	7,370	(5.2%)	305	4.3	
<参考数値>								
不動産ビジネス	デベロップメント・戸建	売上高	34,389		34,199		△190	△0.6
		セグメント利益	4,164	(12.1%)	3,651	(10.7%)	△513	△12.3
	リノベーション・ユニットハウス	売上高	14,690		17,812		3,122	21.3
	セグメント利益	471	(3.2%)	938	(5.3%)	467	99.2	

セグメント全体

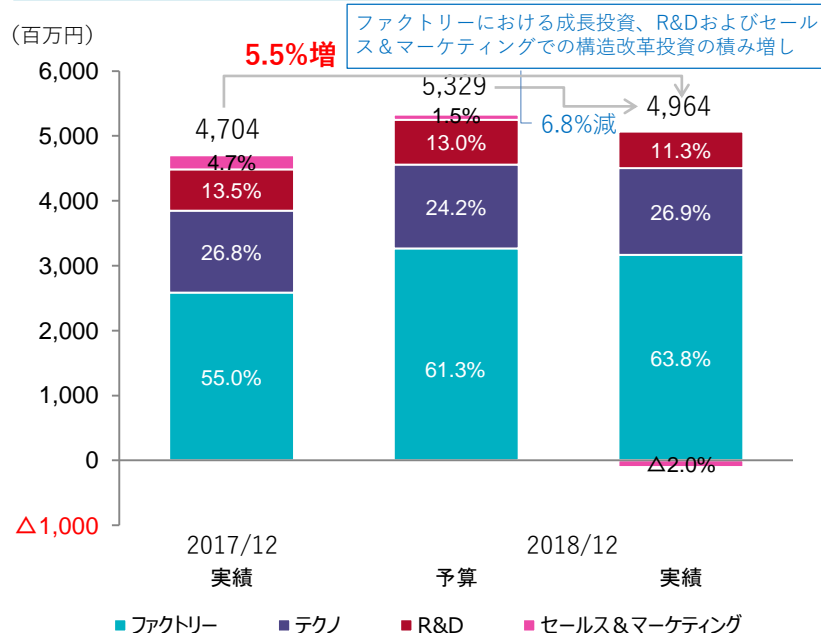
<売上高およびセグメント利益の事業別構成比>

- 変化する外部環境への対応
⇒ブランド力（集まる力）を高める中長期的目線での施策、先行投資を実行
- 育成・配属機能の強化に取り組み、一部で効果が発現
⇒ファクトリー事業（物流分野）およびテクノ事業の好調

◆ 売上高 構成比



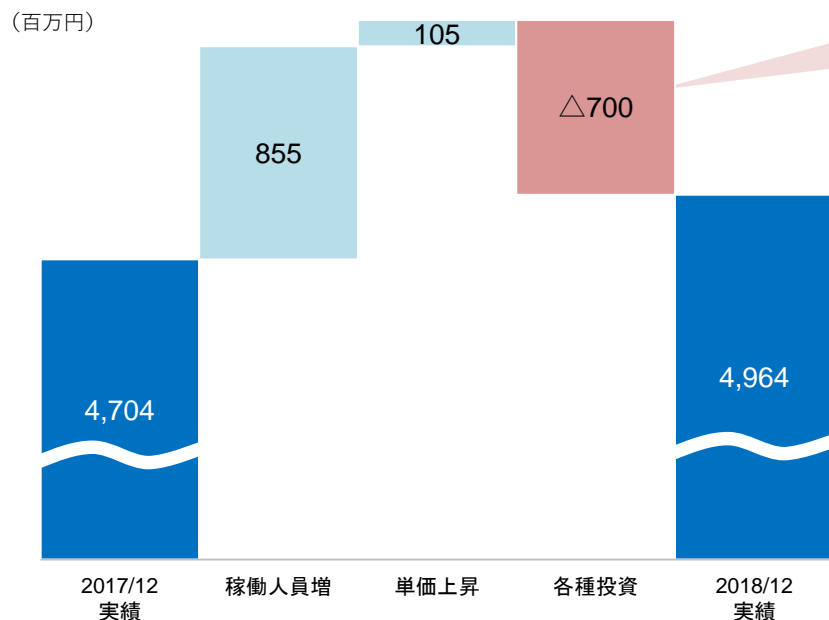
◆ セグメント利益 構成比



セグメント全体

<セグメント利益の変動要因>

- 足元は在籍数の純増、単価上昇による増収増益基調が継続
- 一方、高度なエンジニアリング集団として業界での新たなポジションを確立すべく、人材育成に関する先行投資を積極的に実行
⇒ 将来的なクライアントの広がり、チャージアップ、新事業への基礎固め実現を目指す



- ファクトリー事業
“技術テクニカルセンター”の活用と
“先行採用”による流動化人材の育成と配属
“ロジ新拠点立ち上げ”に伴う先行投資
- テクノ事業
“プロダクションエンジニアリングセンター”や
“デザインセンター” “各種システムエンジニア研修”
等の社内研修による育成人材の輩出
- R&D事業
“教育研修制度”の充実化、“大学との共同研究”の展開
DOTにおける人材の囲い込みと育成
- キャリア形成支援の制度・仕組の構築と運用
- 10年間の新卒フォローアップ研修実施

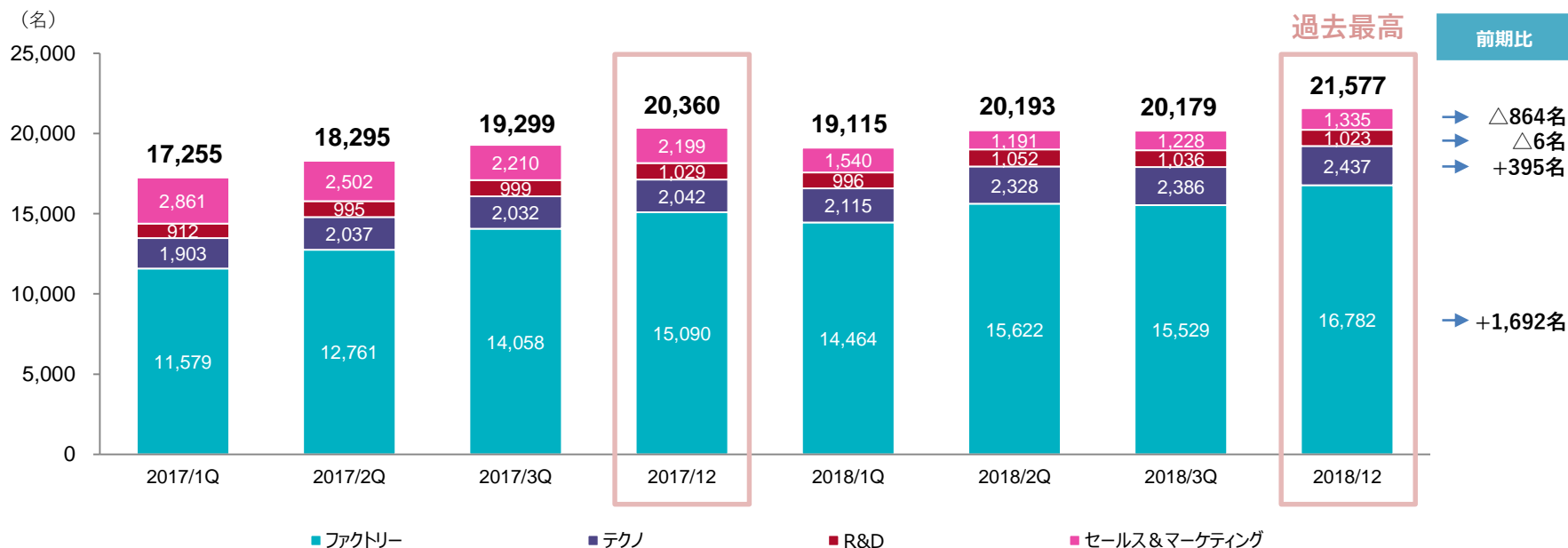
高エンジニアリング集団の形成
(高領域の開拓 + チャージアップの実現)

セグメント全体

< 在籍数の推移 >

- 物流分野（ファクトリー事業）において、マネジメント人材を中心とした階層教育が奏功し、年末繁忙期の大型案件に確実に対応
- テクノ事業は、エンジニアの育成・配属を目的に推し進めてきたスキームを充実させることで在籍数を拡大

◆ 在籍数※（3ヶ月平均）の推移



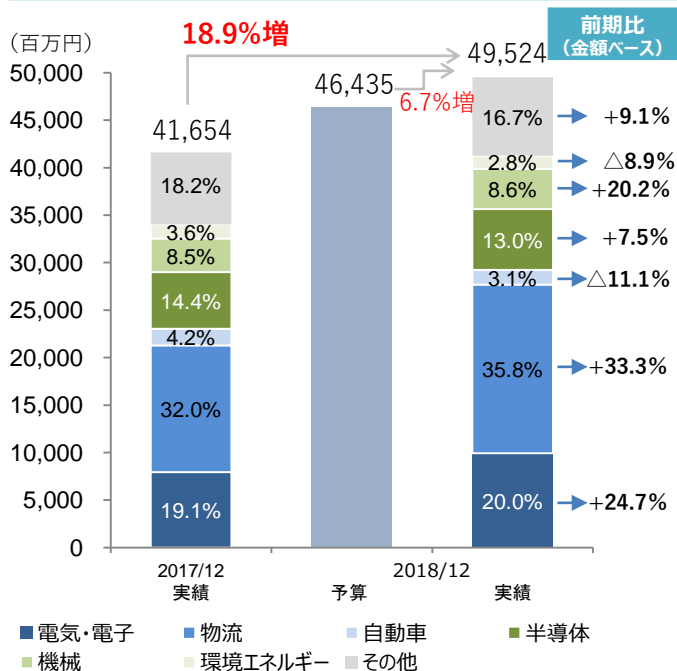
※ ファクトリーの在籍者数については他社受入の外部人員を含む

ファクトリー事業

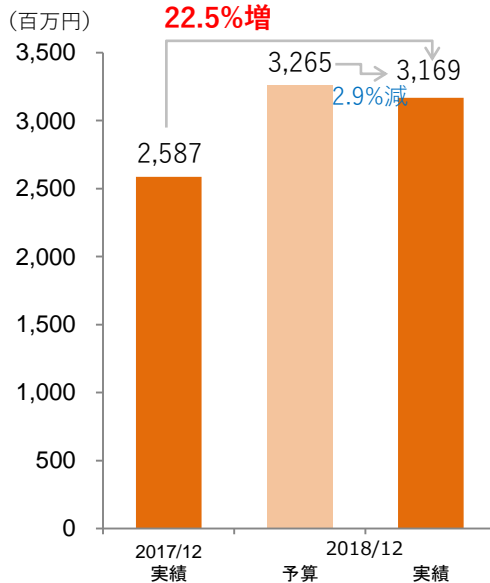
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- 人材を流動化させることで事業所間の強弱に対応し、削減リスクを最大限回避
- 物流分野で新規大型拠点が4月より順調に稼働、マネジメント層の育成とともに稼働人員の積み上げに寄与
- 機械・電気電子分野において請負事業所を拡大、また5Gなどの成長産業を開拓
- 人材プラットフォーム（共通の技術・技能を持った専門家集団）の構築に向け投資を推進

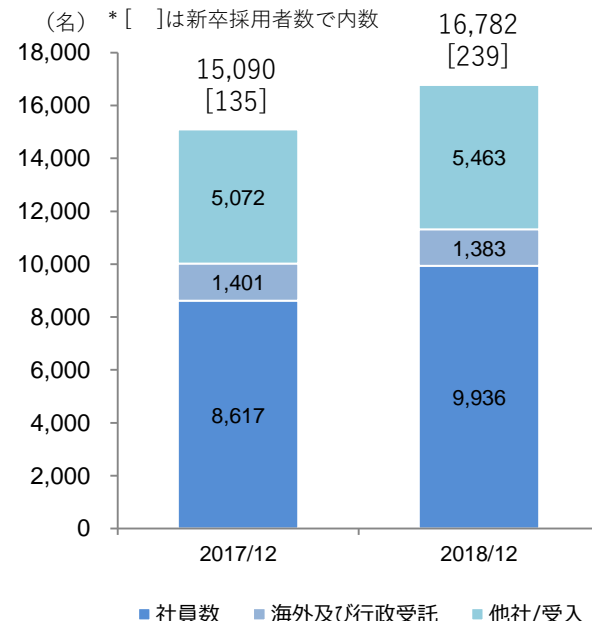
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ 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

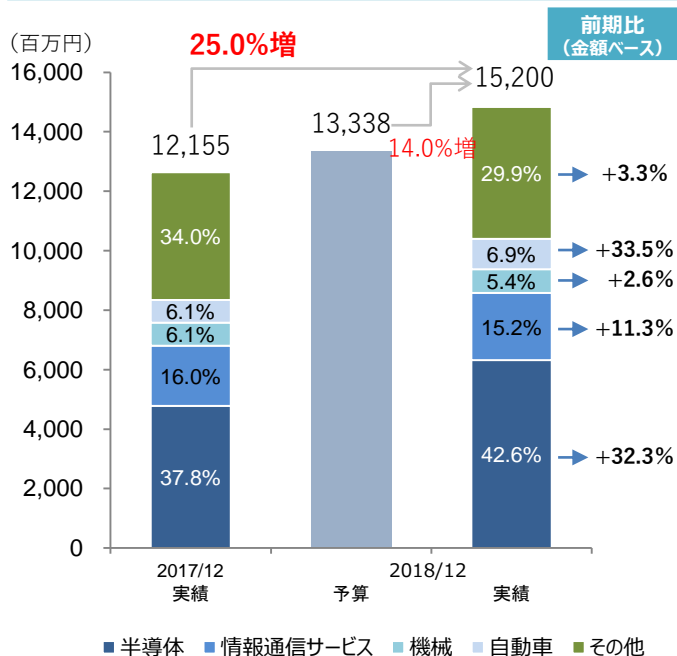
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- エンジニアの育成配属を目的とする人材育成スキーム※の拡充により、自動車関連の機械設計技術者や5G関連等のシステムエンジニアの配属人員を拡大

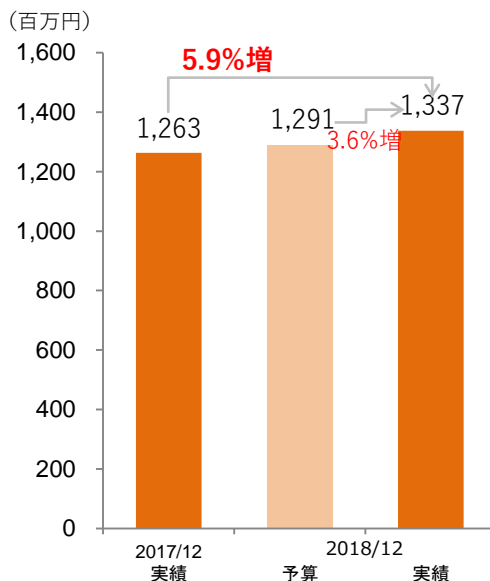
※ 以下を主な内容とする人材育成・輩出スキーム

- ・ 既存社員 - キャリアチェンジのための教育や保有技術のさらなる深化
- ・ 未経験者 - 「デザインセンター」での3D-CAD研修、「プロダクションエンジニアリングセンター」での生産技術研修、(株)アドバンと連携したJAVAやPython、組込C等のプログラミング研修 など

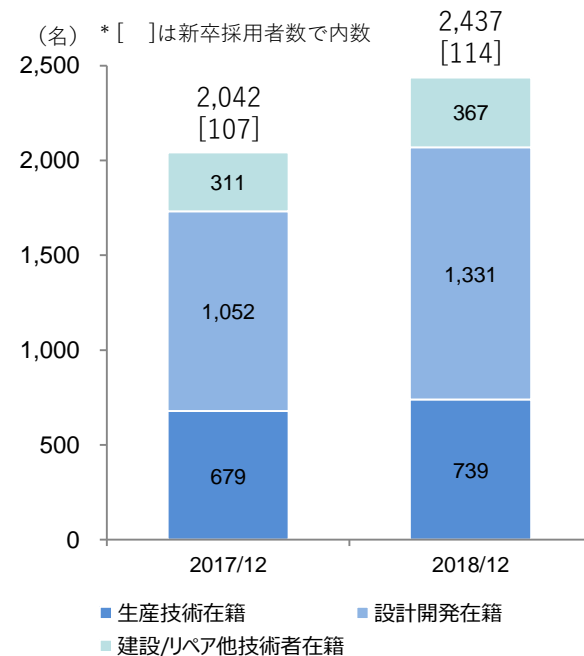
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ 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

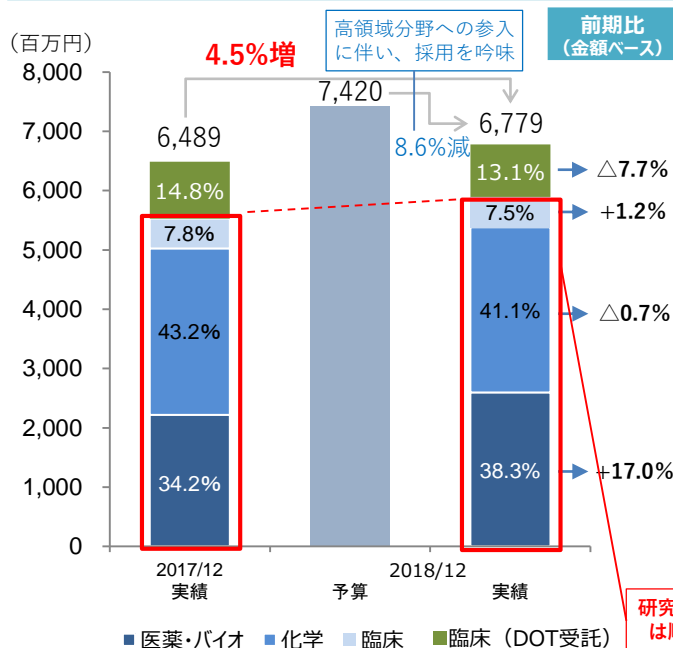
※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみの数字

R & D 事業

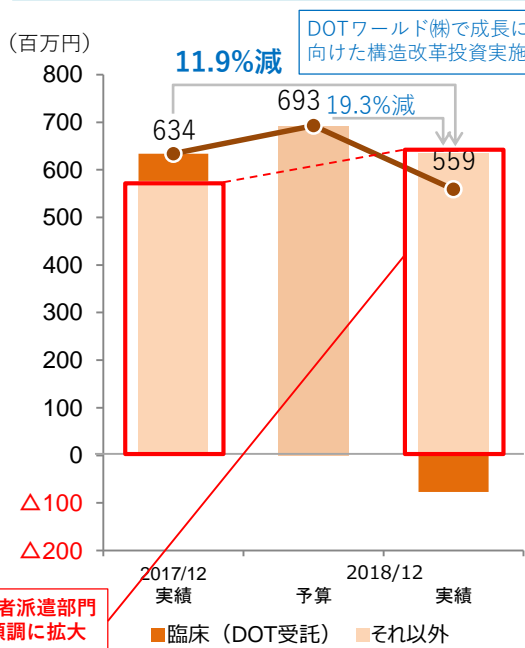
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- 研究者派遣部門は順調に推移。優秀な研究社員の確保、教育研修制度の充実化によりチャージアップを実現、また高度専門技術を有した研究者による大学との共同研究体制を拡充
- 臨床試験受託事業（CRO）部門は、DOTワールド(株)の受託において大型案件の失注があり減益。藤田医科大学松山晃文教授とアドバイザー契約を締結し、次期以降を見据えた構造改革に着手

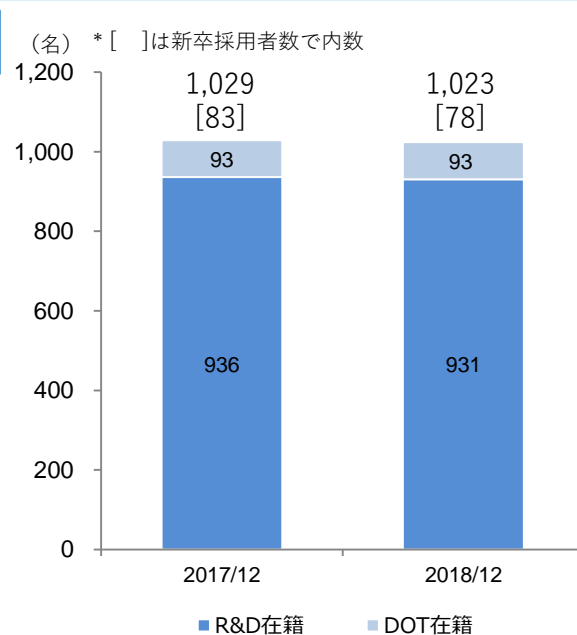
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ 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おりません

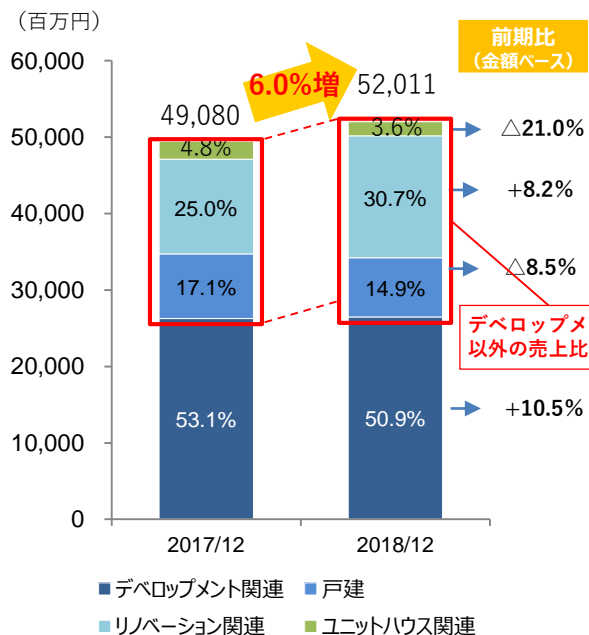
※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみの数字

不動産事業

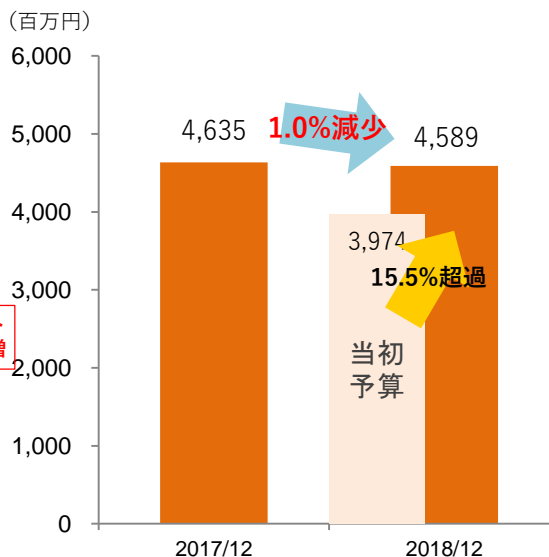
< 業態別売上高・構成比と引渡し戸数 >

- リノベーション関連は、ブランディングの強化、新たな地域展開により成長加速
- デベロップメント関連は、利益確保に主眼を置き、幅広い領域・地域をカバーすることで可能となっている情報力・ネットワーク力を活かし適切なタイミングでの仕入れおよび引渡しを実施

◆ 業態別売上高と売上高構成比



◆ セグメント利益



◆ 主な引渡し分譲マンション



レジデンシャル
生駒
《奈良県》



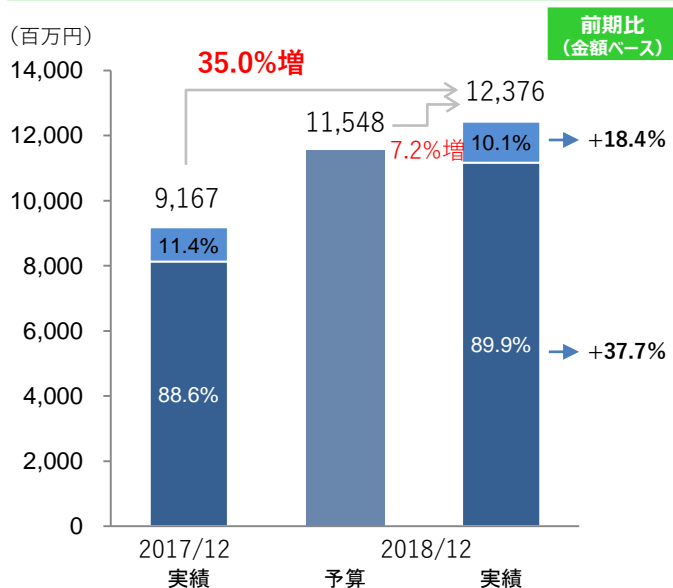
レジデンシャル
武蔵ヶ丘
《熊本県》

情報通信事業

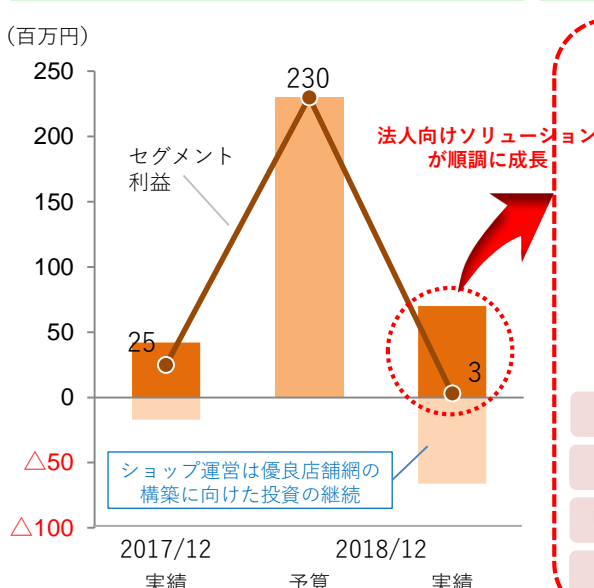
<仕向け別売上高とセグメント利益>

- 昨年度増店した16店舗を中心に販売台数が拡大し売上高は伸長も、新規店舗ではストック収益の積み上がり過程にあり、投資先行局面となった
- 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
- 新エリア進出、取扱商材の拡大等を進め、法人向けソリューションは順調に成長

◆仕向け別売上高



◆セグメント利益



◆法人向けソリューション



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

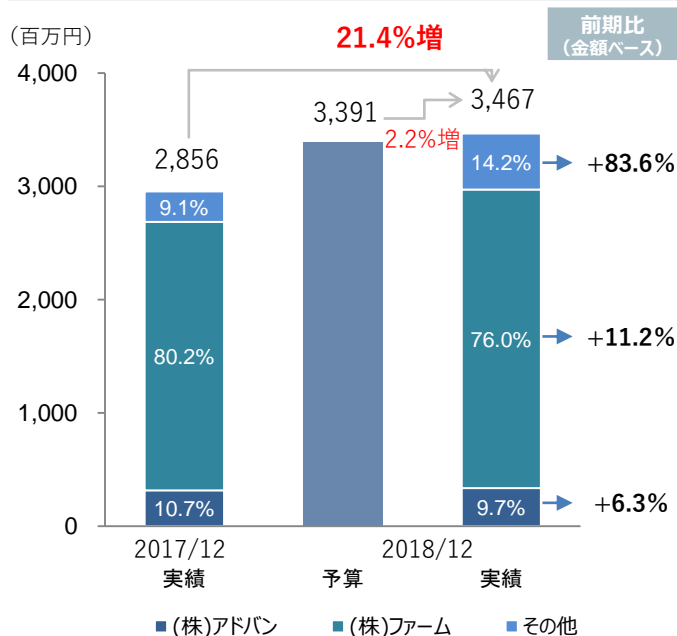
※売上高、およびセグメント利益の予算は仕向けごとに開示しておりません

その他事業

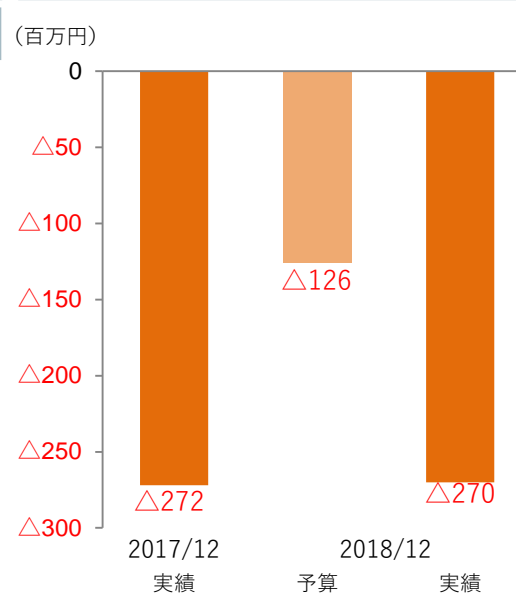
<売上高と主な取り組み>

- (株)アドバンは、グループ内外への教育ビジネスを通じて想定以上の売上・営業利益を実現
- 農業公園事業を行う(株)ファームは、繁忙期での天候不順や災害等があったものの、施設の再整備（茨城こもれび森のイバライド「シルバニアパーク」など）や様々な施策が奏功し、前期比で入園者数が増加

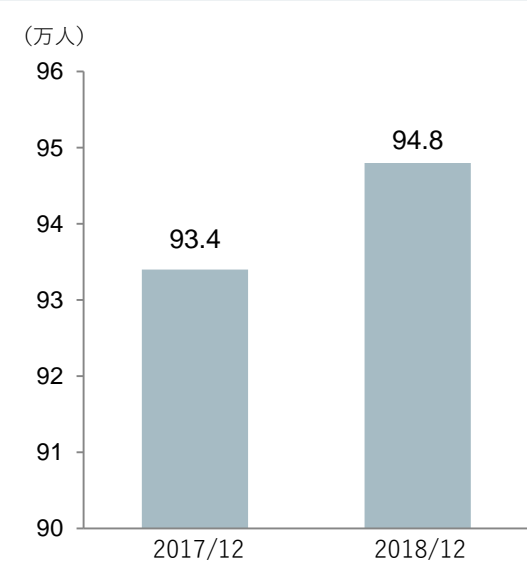
◆売上高の内訳



◆セグメント利益



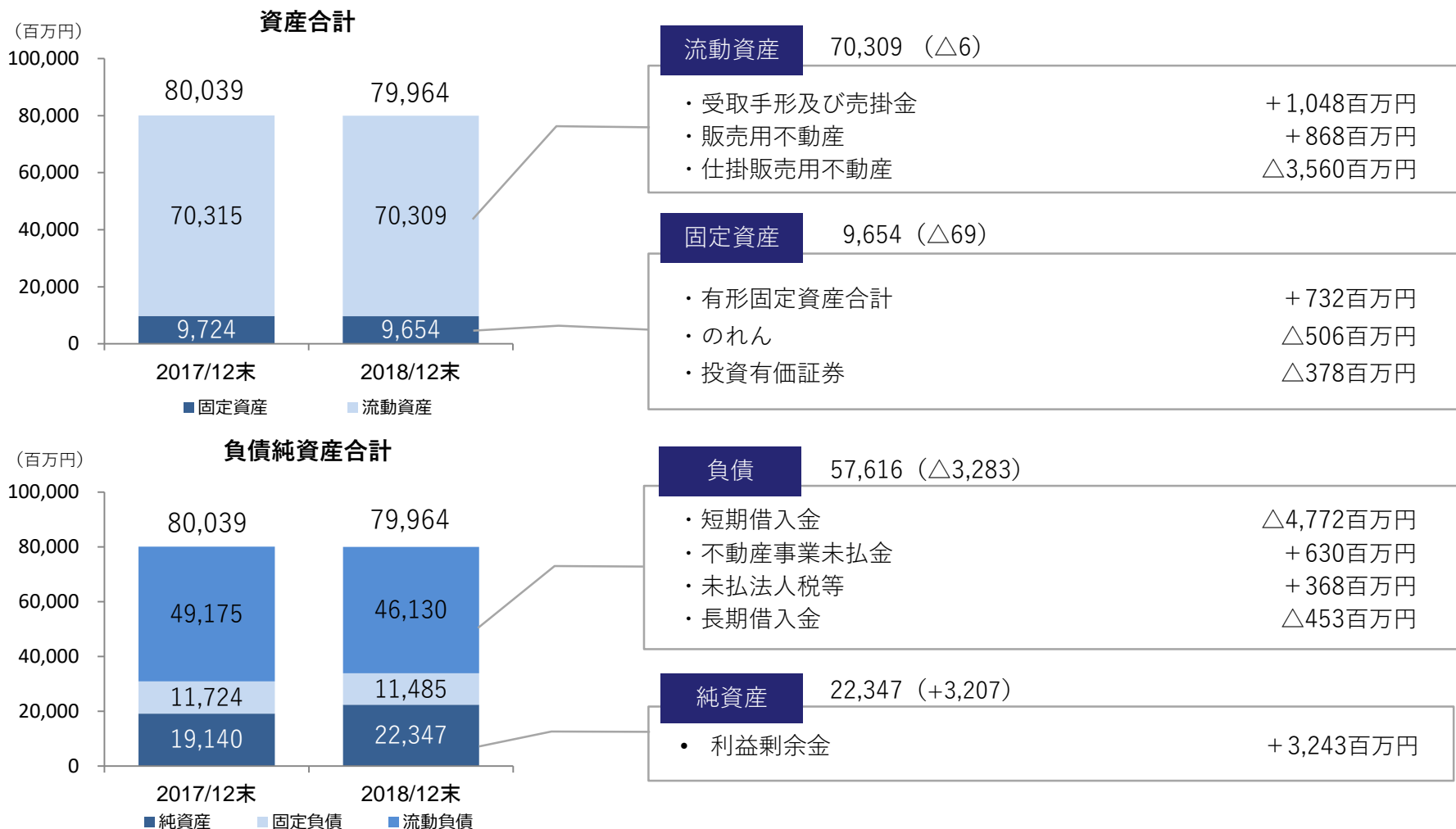
◆入園者数



※ 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

財政状態 B/S

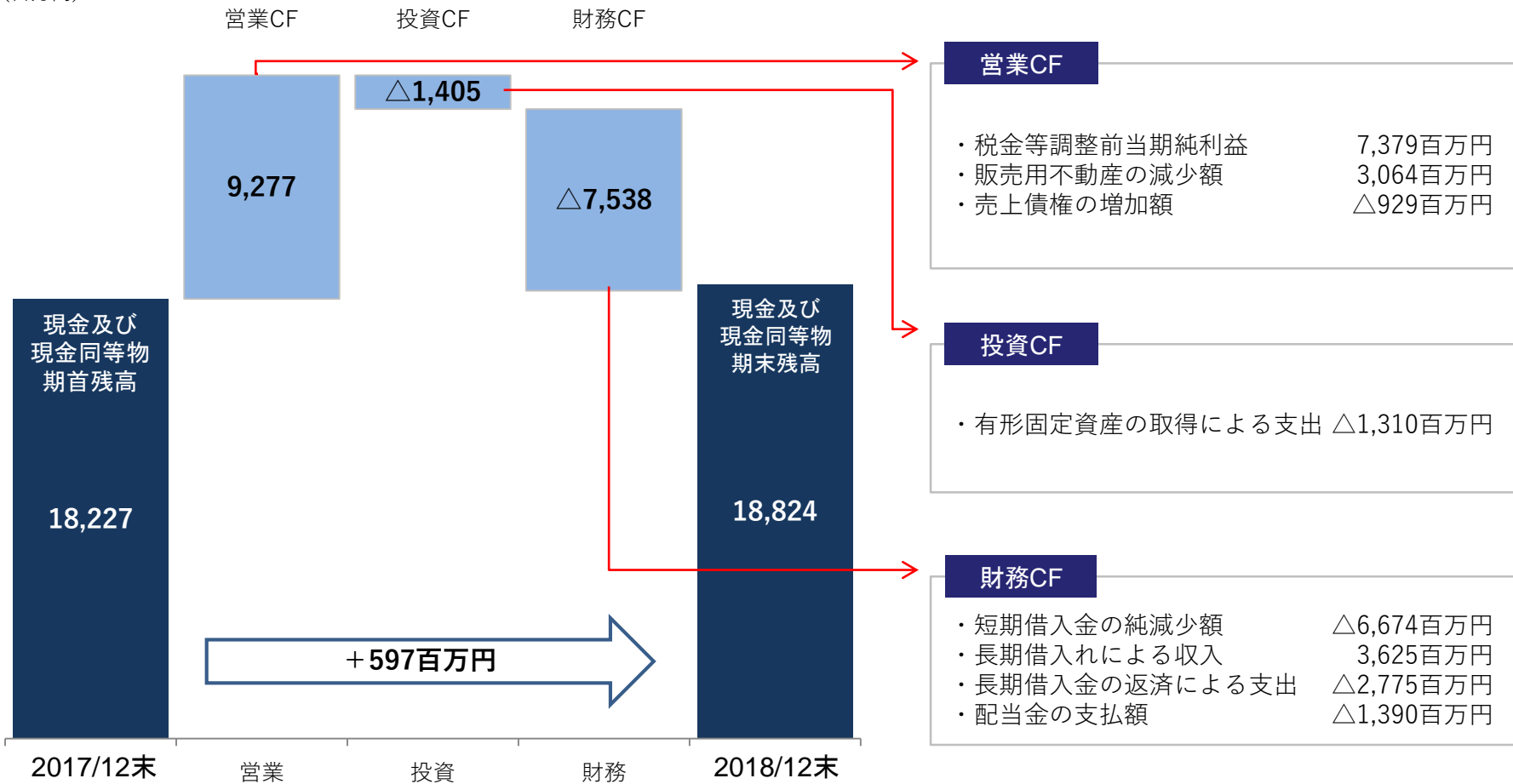
● 主に不動産ビジネスにおける仕入れコントロールにより資産・負債は減少



キャッシュフロー

- 営業CFは9,277百万円の資金流入、投資CF 1,405百万円の資金流出、財務CFは7,538百万円の資金流出

(百万円)



II. 新・中期経営計画の進捗状況および業績見通し



バランス経営による拡大

- ・コアビジネスを中心にバランス経営を進化させ、最適な利益パフォーマンスを追求
- ・さらに各セグメントで周辺にある領域へ進出し、新たなサービスを提供
- ・その過程ではM&Aも手法として活用

【中計期間前半】

【中計期間後半】

M&A

+

自力成長

人材・教育ビジネス

ブランド力「集まる力」の強化

当社主導で人と企業をつなぎ方の概念を変えていく
⇒ 人材プラットフォームの進化

不動産ビジネス

経済環境に左右されない利益構造への転換

デベロップメントは適正規模での展開を堅持する一方で、
リノベーションをはじめとするストックビジネス拡大に注力

情報通信ビジネス

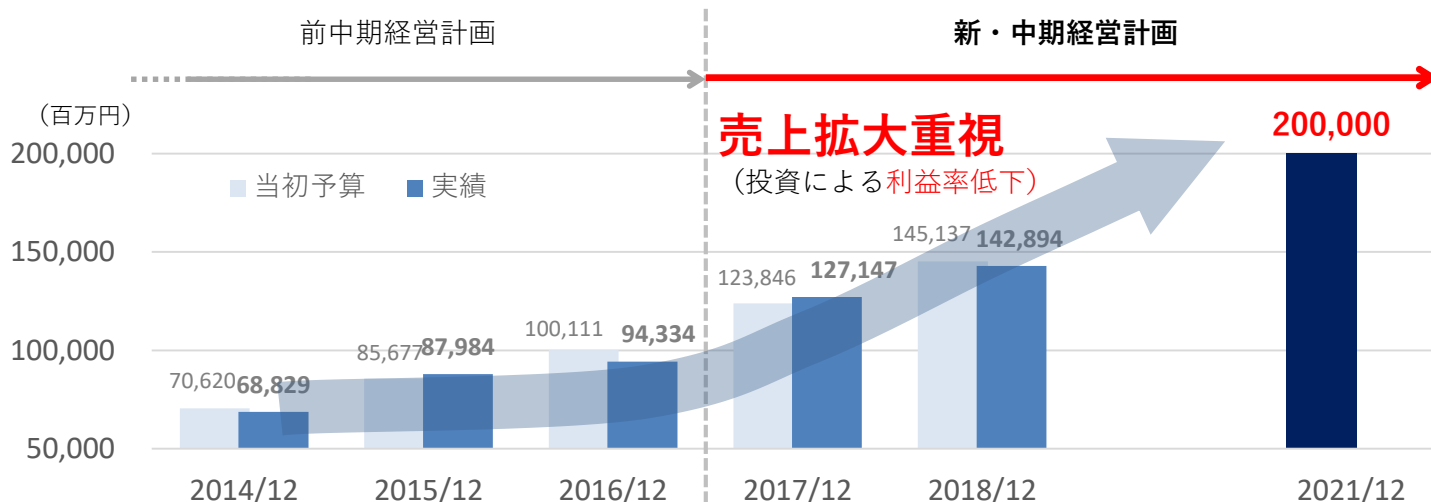
サービスの追及による新たな価値の創造

ショップ運営に次ぐ新たな柱として、法人向けソリューション
を育成

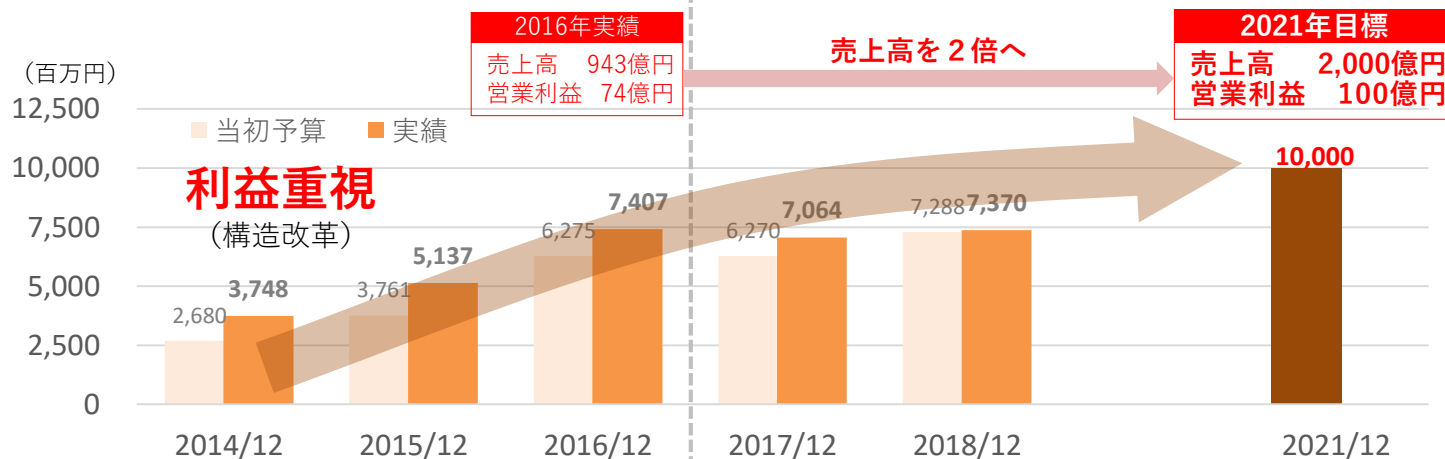
当初予算 vs 実績の推移（過去5年）

2018年までは新・中期経営計画（**売上拡大重視**）に概ね沿った進捗

売上高

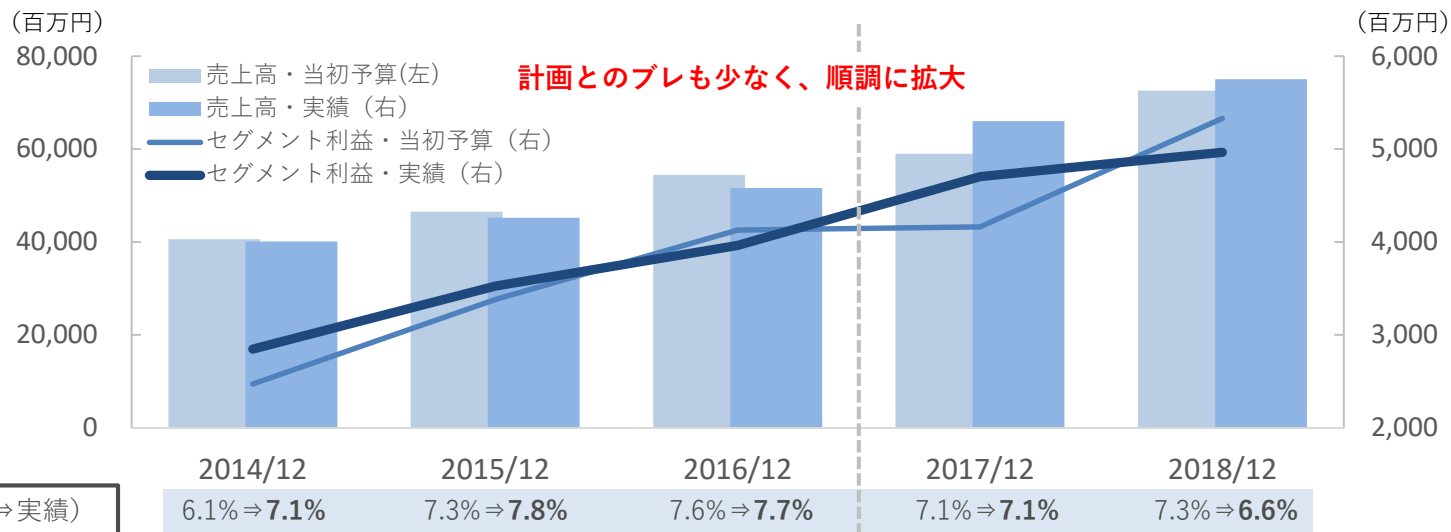


営業利益

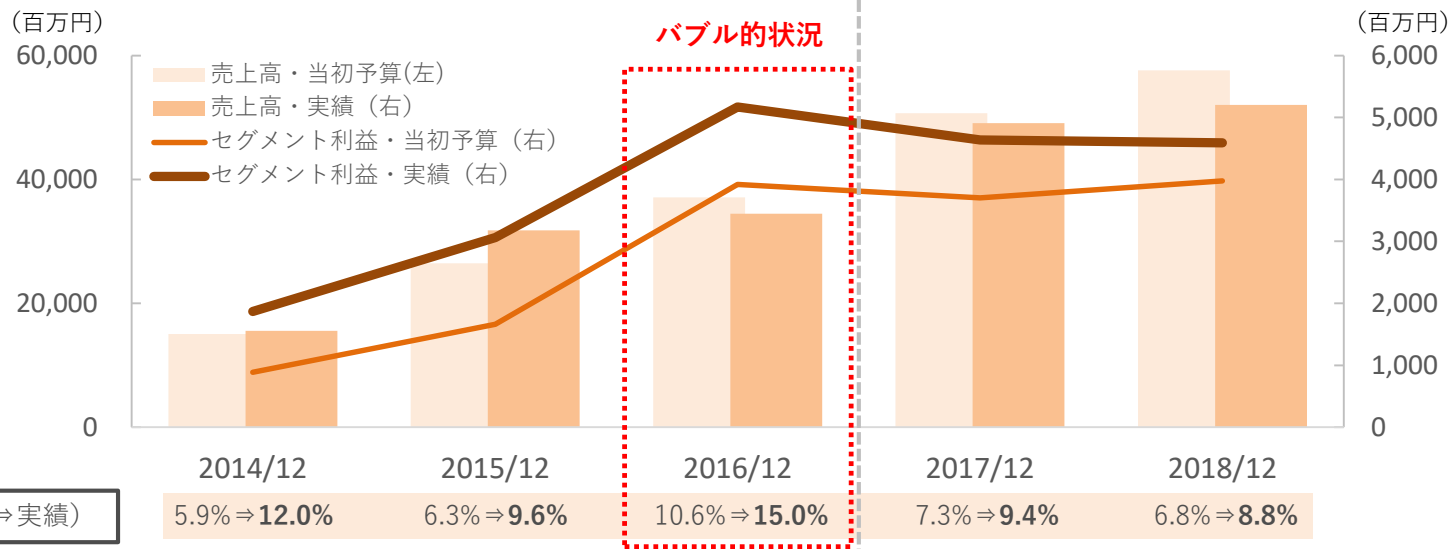


セグメント別の実績推移（過去5年）

人材・教育
ビジネス



不動産
ビジネス



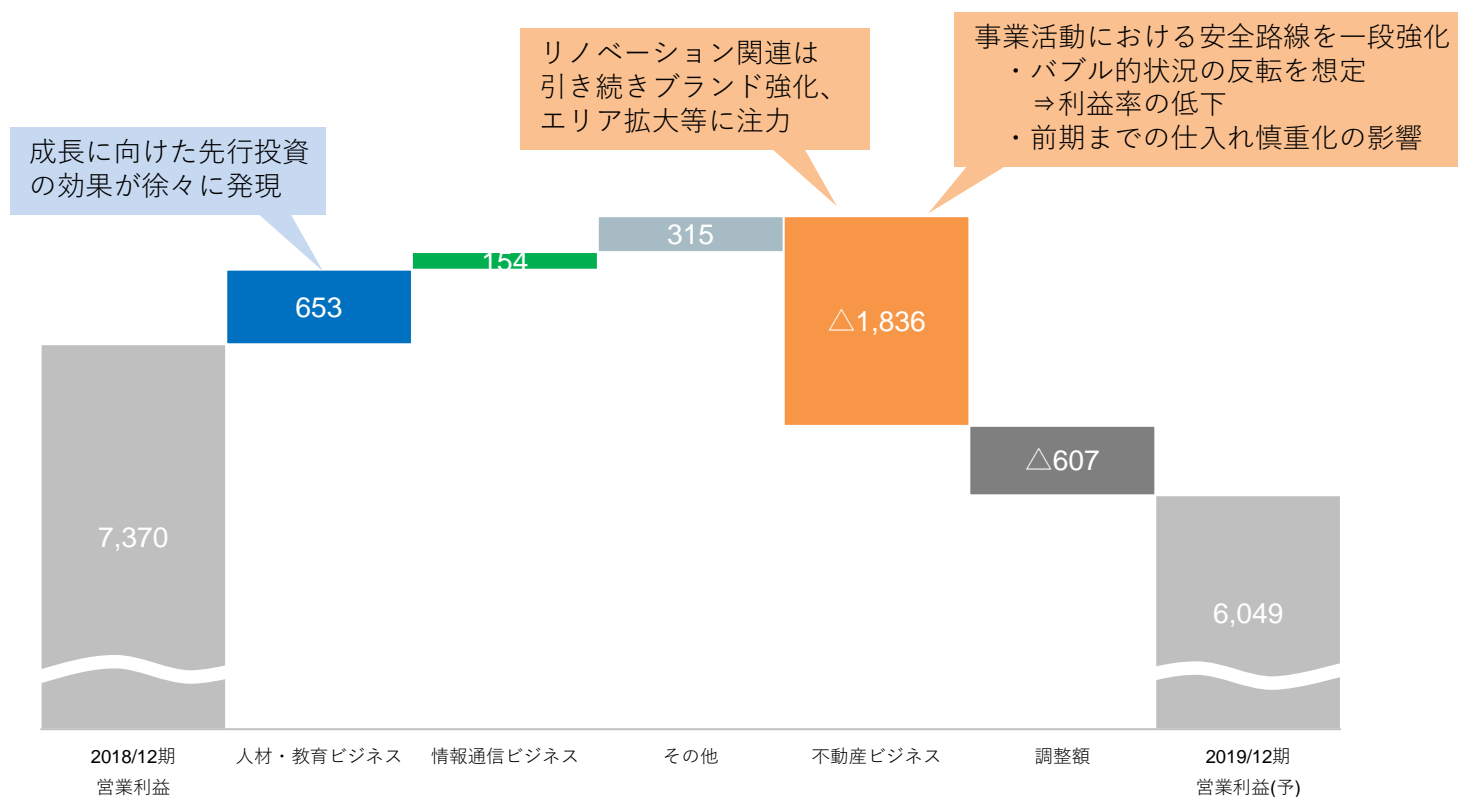
2019年12月期 通期業績見通し

- 新中期経営計画にそった戦略の遂行により人材・教育ビジネスの成長が持続、同ビジネスの5カ年計画策定当初を上回る売上拡大に伴い、バブル的な外部環境の反転も想定した不動産ビジネスは、従前にも増して安全重視の戦略へ

	2018/12 実績	2019/12 見通し	前期比	
			増減額	増減率
単位：百万円、%				
売上高	142,894	155,452	12,557	8.8
営業利益	7,370	6,049	△1,321	△17.9
経常利益	7,357	5,910	△1,446	△19.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,650	3,672	△978	△21.0
一株当たり利益（円）	276.38	218.11	△58.27	△21.1
一株当たり配当金（円）	83.0	65.5	△17.5	△21.1

2019年12月期 営業利益増減要因

- 不動産事業ビジネスは外部環境への耐性を強める収益構造変化の過程にあり、デベロップメント関連の仕入れ慎重化などを予算に反映。一方でリノベーション関連については拡大継続を見込む



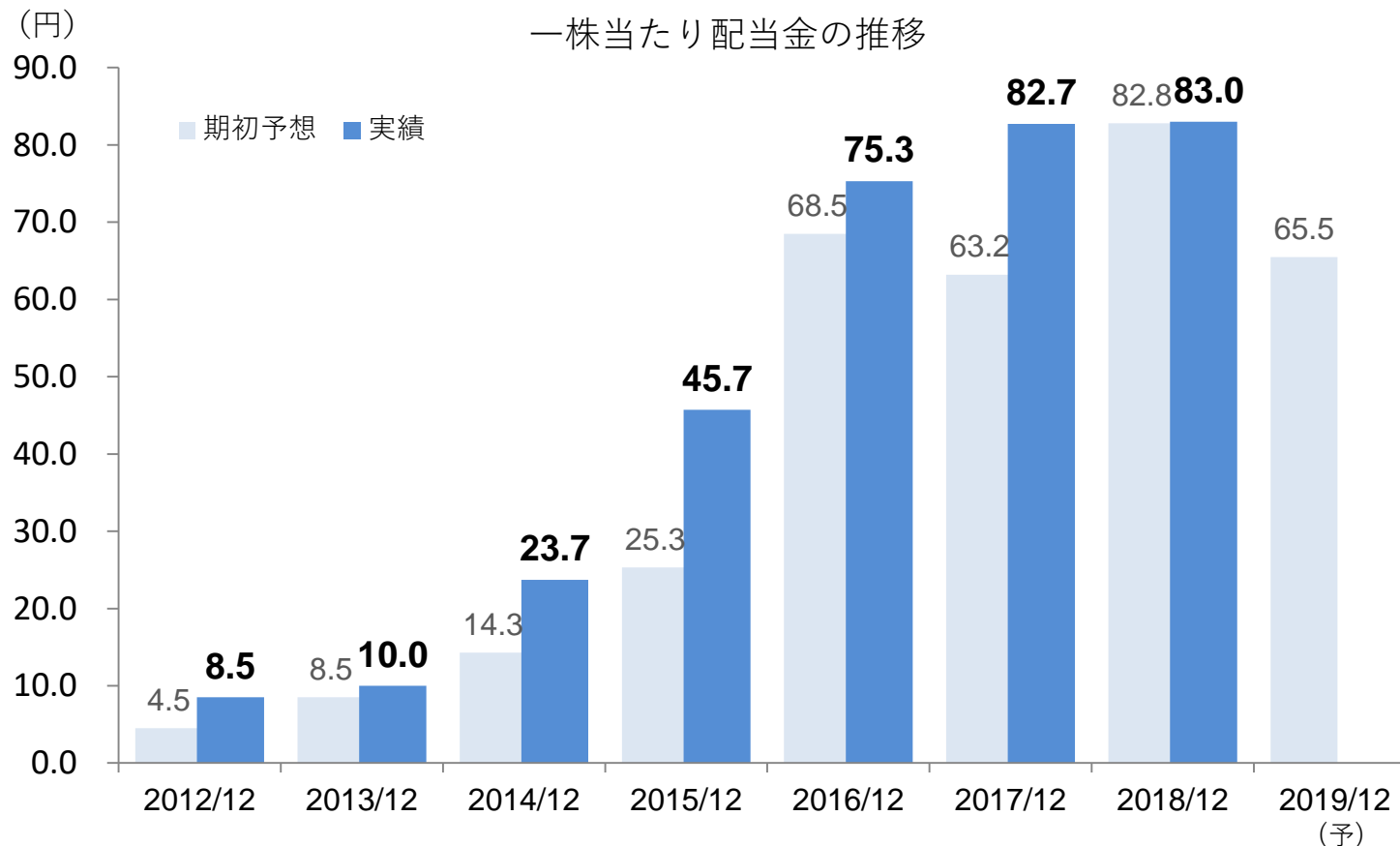
セグメント別 通期業績見通し

- 基幹事業の人材・教育ビジネスにおいては、全事業が増収増益の見込み

単位：百万円、%			2018/12 実績	(利益率)	2019/12 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	49,524		53,427		3,903	7.9
		セグメント利益	3,169	(6.4%)	3,309	(6.2%)	140	4.4
	テクノ事業	売上高	15,200		18,228		3,028	19.9
		セグメント利益	1,337	(8.8%)	1,548	(8.5%)	211	15.8
	R & D 事業	売上高	6,779		7,638		859	12.7
		セグメント利益	559	(8.3%)	719	(9.4%)	160	28.6
セールス&マーケティング事業	売上高	3,533		4,066		533	15.1	
	セグメント利益	△100	—	40	(1.0%)	140	(—)	
計(参考)		売上高	75,038		83,361		8,323	11.1
		セグメント利益	4,964	(6.6%)	5,617	(6.7%)	653	13.2
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	52,011		56,063		4,052	7.8
		セグメント利益	4,589	(8.8%)	2,753	(4.9%)	△1,836	△40.0
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	12,376		12,019		△357	△2.9
		セグメント利益	3	(0.0%)	157	(1.3%)	154	5,133.3
その他	その他事業	売上高	3,467		4,008		541	15.6
		セグメント利益	△270	—	45	(1.1%)	315	(—)
合	計	売上高	142,894		155,452		12,558	8.8
		消去又は全社	△1,917		△2,525		(—)	(—)
		営業利益	7,370	(5.2%)	6,049	(3.9%)	△1,321	△17.9

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



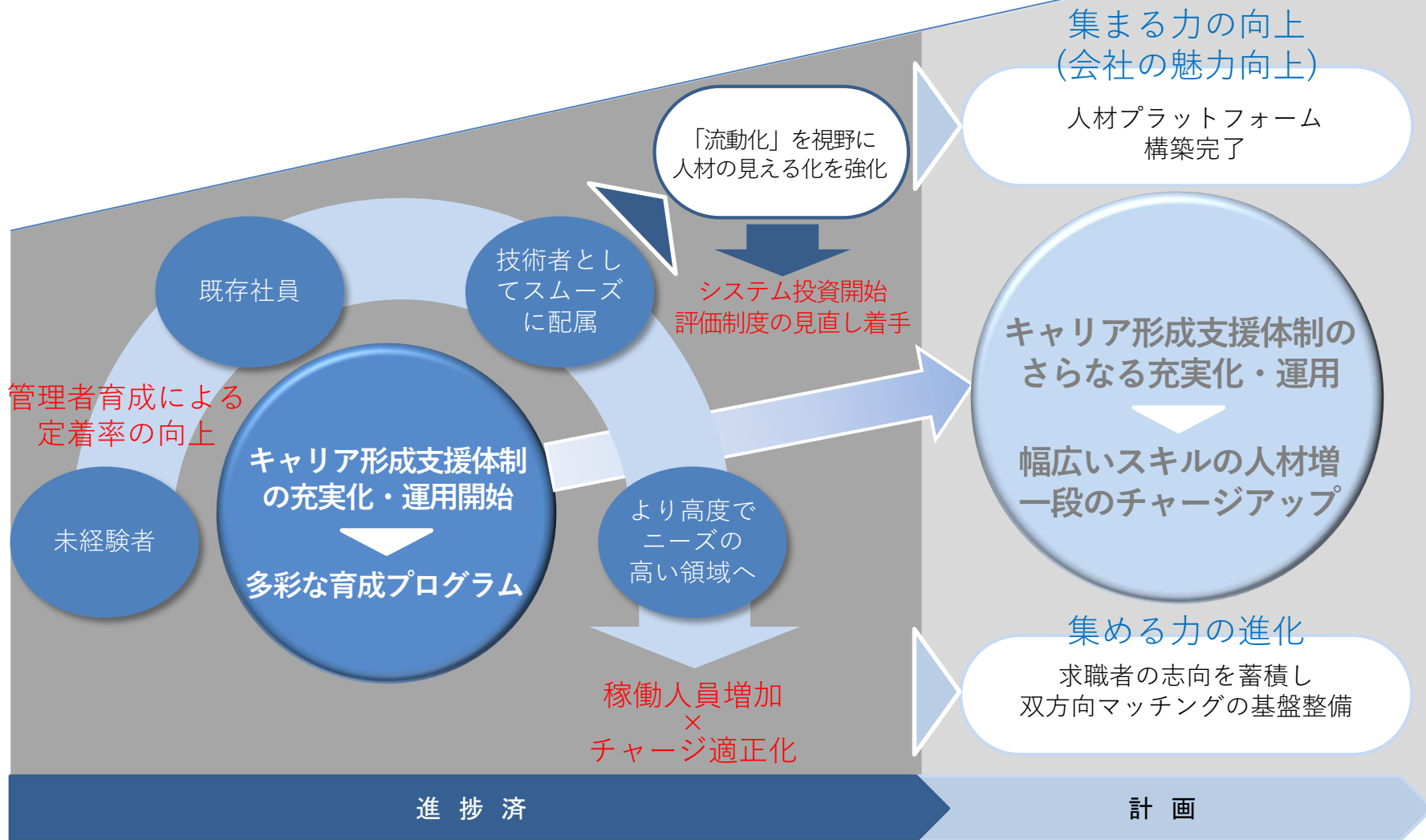
※業績予想及び配当予想につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

Ⅲ. 2019年の施策



人材・教育ビジネス 今後の戦略①

マイルストーン



2019年の施策

ビジネス
環境の変化

派遣法改正、働き方改革関連法、出入国管理法改正 等
各社が生き残りかけた差別化戦略を打ち出している

当社のスタンス

人材

“個”の価値の引き上げとチーム化

裾野の広い入り口を教育によって組織の厚みを増し価値創造をする

人材育成
（“個”の価値向上）

チーム化
（当社の価値）

更に層の厚い組織

クライアント

産業の選択と集中を行いながら拡大

中長期的な視点で産業と職務領域の拡大を図る

成長産業の選択と集中

新たな分野・領域の開拓

選択肢の広い配属先

マッチング領域

マッチング領域の創出と拡大

（双方向マッチングの深堀）
新たな分野は面で、既存分野は縦にマッチング領域を広げる

新たな
マッチング領域の
創出

成長スピードの加速と安定

外国人材の活用について

既存活用領域

在留資格	該当例	就労制限
専門的・技術的分野の在留資格	医療従事者・教育関係者・グローバル企業転勤者・弁護士など	在留資格に定められた範囲でしか就労できない
身分の基づく在留資格	日系2世などの定住者・日本人の配偶者・永住者	就労活動に制限なし
技能実習	製造業・漁業・農業などの該当分野での技術移転を目的とした実習生	最長5年、実習終了後には帰国しなければならない
特定活動	EPA看護師・介護福祉候補・ワーキングホリデー・アマチュアスポーツ選手など	3年以内に国家資格に合格しなければ帰国
資格外活動	留学生などのアルバイト	週28時間以内・長期休暇中は1日8時間以内の労働制限あり

新設

特定技能1号	該当14分野の相当程度の知識又は経験を試験によって確認	上限5年
特定技能2号	制度開始後数年間は受入れなし	制限なし

課題

本質に合った活用をしているか？

- ・ 在留資格の目的に合わせた活用
- ・ 受け皿の整備（職場環境、受入会社）
- ・ 就業者の支援（文化・生活・地域との融合）
- ・ コンプライアンス

今後の急激な増加に備えた対応はとれているのか？

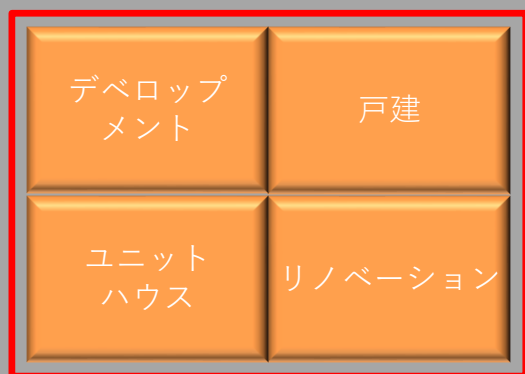
活用する側も活用の仕方も大きく変わる可能性があるが、**不確定要素**もあり

現時点における
当社のスタンス

制度を行方を見極め、来るべき拡大に備えて
人と企業をサポートする確実な体制づくりに注力

不動産ビジネス 今後の戦略①

マイルストーン



全国主要都市への展開完了

回収期間の短い事業の強化・立上げ

ブランド強化・エリア拡大

主要都市圏における総合不動産化への取り組み

新たな地域への参入

全国の情報を統括管理、全国で共有する仕組みの構築・運営

情報を活かした新たな地域戦略の策定

新たな領域への参入

デベロップメント関連におけるROIが極大化する領域・時機を見極めた事業化

進捗済

計画

2019年の施策

市況

先行き不透明

マンション市場 → 販売減

事業用地売買市場 → 利幅縮小

幅広い領域・地域から収集した情報を活用し、注力するマーケットやエリアの選定、仕入れの強弱コントロールや販売時期の見極めを適切に実施

基本戦略

①ストックビジネスの更なる拡大 + ②フロービジネスでのボラティリティ抑制

具体的
戦略

①リノベーション関連事業
の強化継続

- ・ブランド戦略の深化
- ・更なるエリア拡大
- ・営業強化

②デベロップメント関連における業幅拡大
(例) コンバージョン

ホテルへのコンバージョン
九段南物件プロジェクト《東京都》



2018年の総括および今後の戦略

各店舗の特性を見極めたスクラップ&ビルド(M & Aを含む)を継続
地域に根ざした拡大とともに残存者メリットの享受をめざす

投資

より優良な既存店舗を拡大
新規エリア拡大

より優良な接客人員の育成

地域No.1

顧客の獲得

移動体通信キャリアの囲い込み

ストック性の高い商材販売を追求

新たに登場するIT商材普及への取り組み

法人事業
の強化

**パフォーマンス
向上**

トピックス

2019年3月 (株)ファームが運営する「滋賀農業公園ブルーメの丘」(滋賀県蒲生郡日野町)内に、西日本最大級となる巨大アスレチック施設『アルプスジム』をオープン

狙い

集客の拡大に向けた施設の強化

- ・ 自然に調和したデザインで、3層構造、高さ17mと西日本で最大級の規模
- ・ 本格的なボルダリングや、自転車で一本橋を渡るアトラクション、ユーモラスな休憩所など、子供から大人まで飽きさせない72のステーションと展望台を設置
- ・ オリジナリティ溢れるスタイリッシュなデザインのクライミング・アトラクション、最大92名の同時プレイが可能



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。

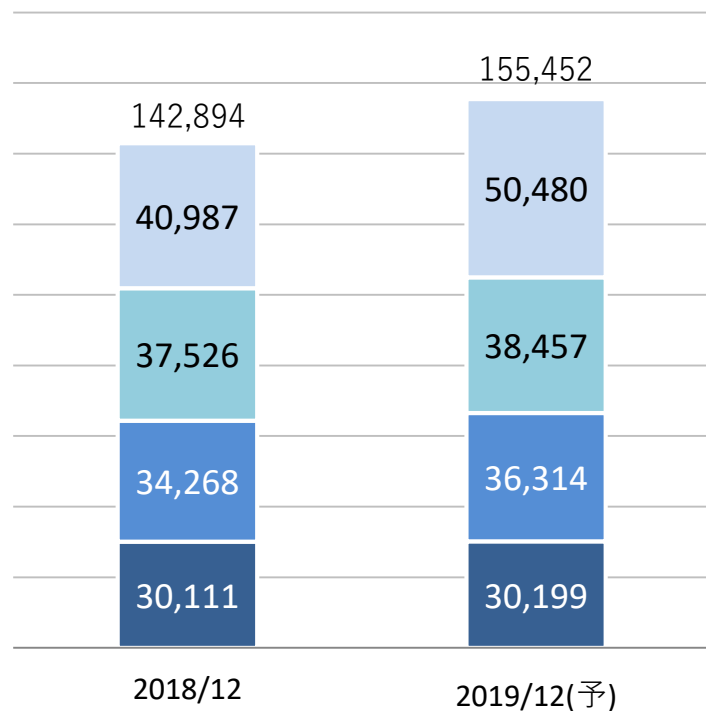
IV. ご参考



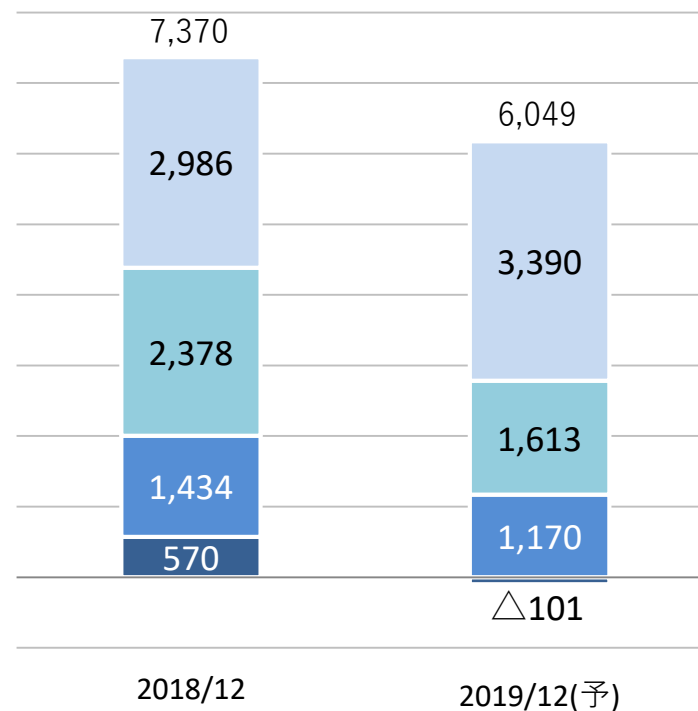
2019年12月期 四半期業績見通し

- 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、引き続き四半期ベースの業績予想を開示

売上高



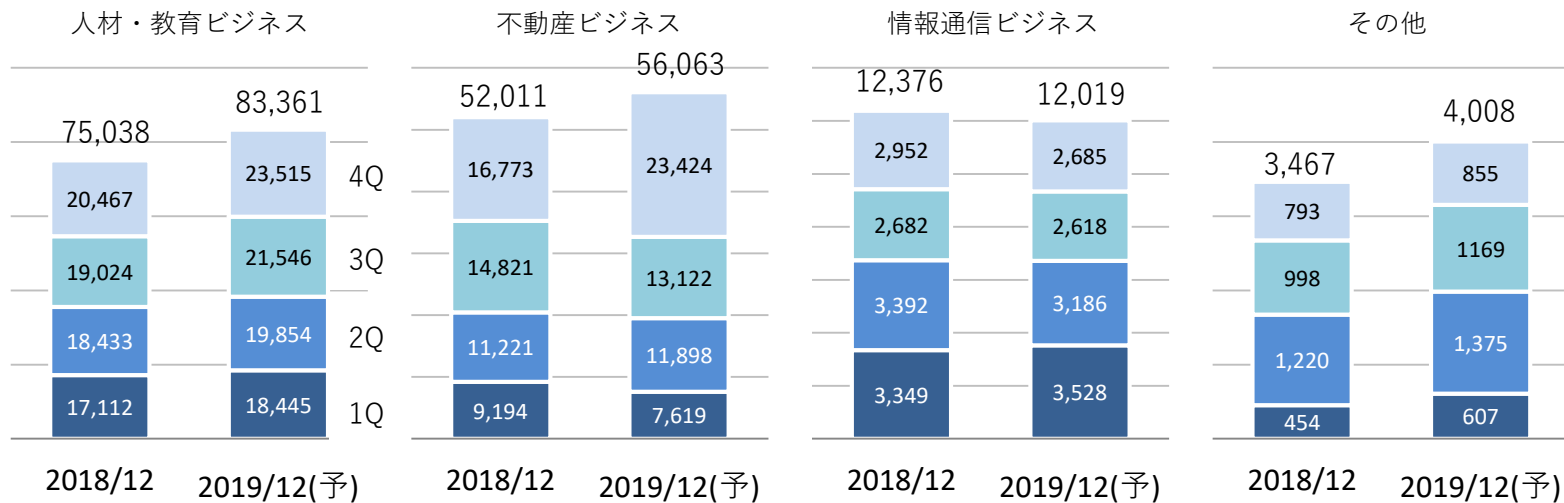
営業利益



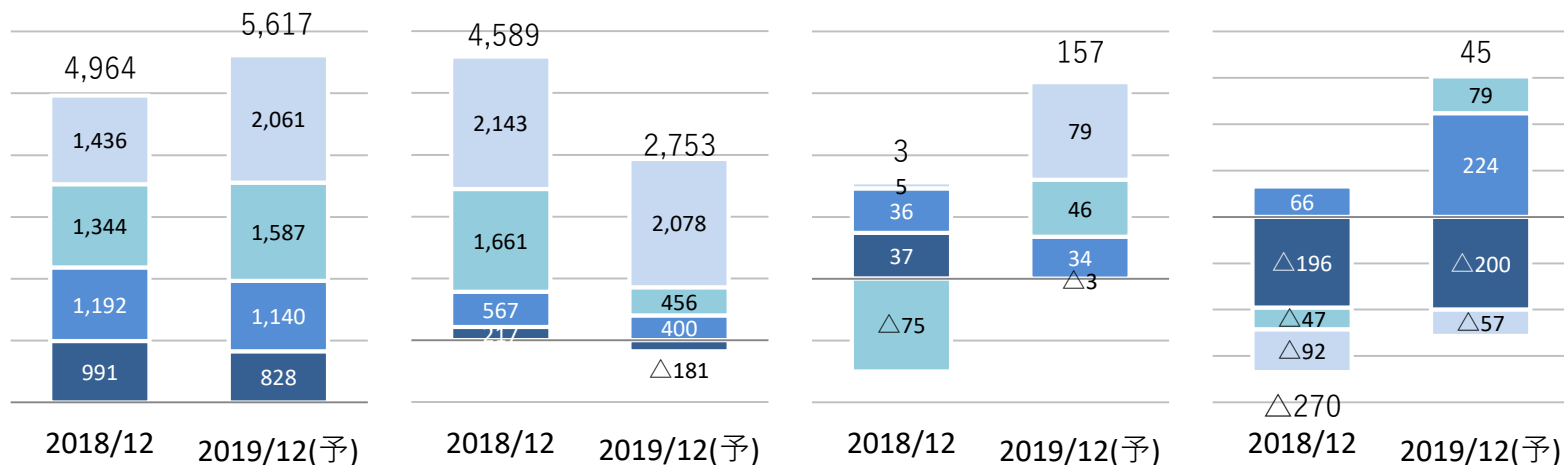
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

セグメント別 四半期業績見通し

売上高



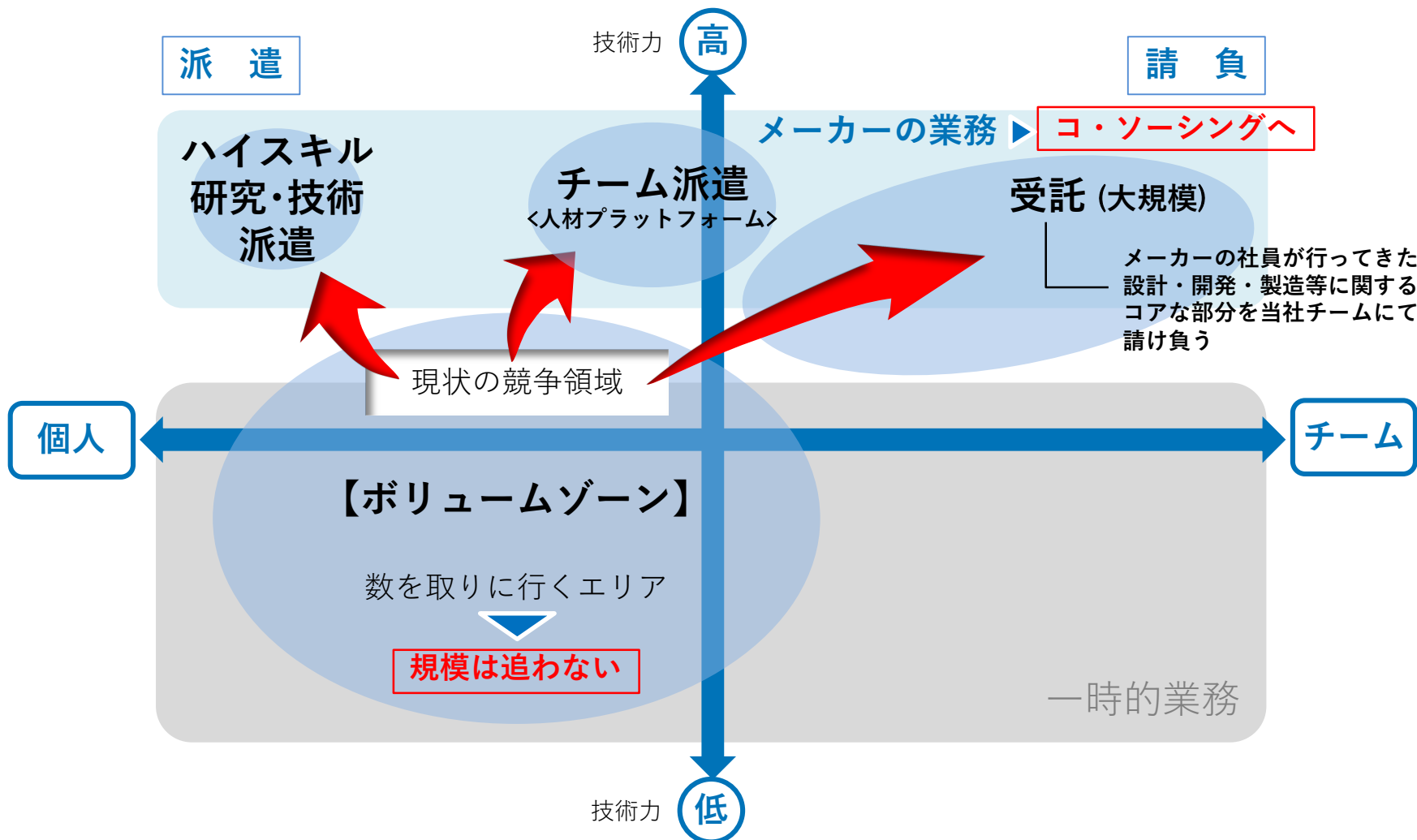
セグメント利益



■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

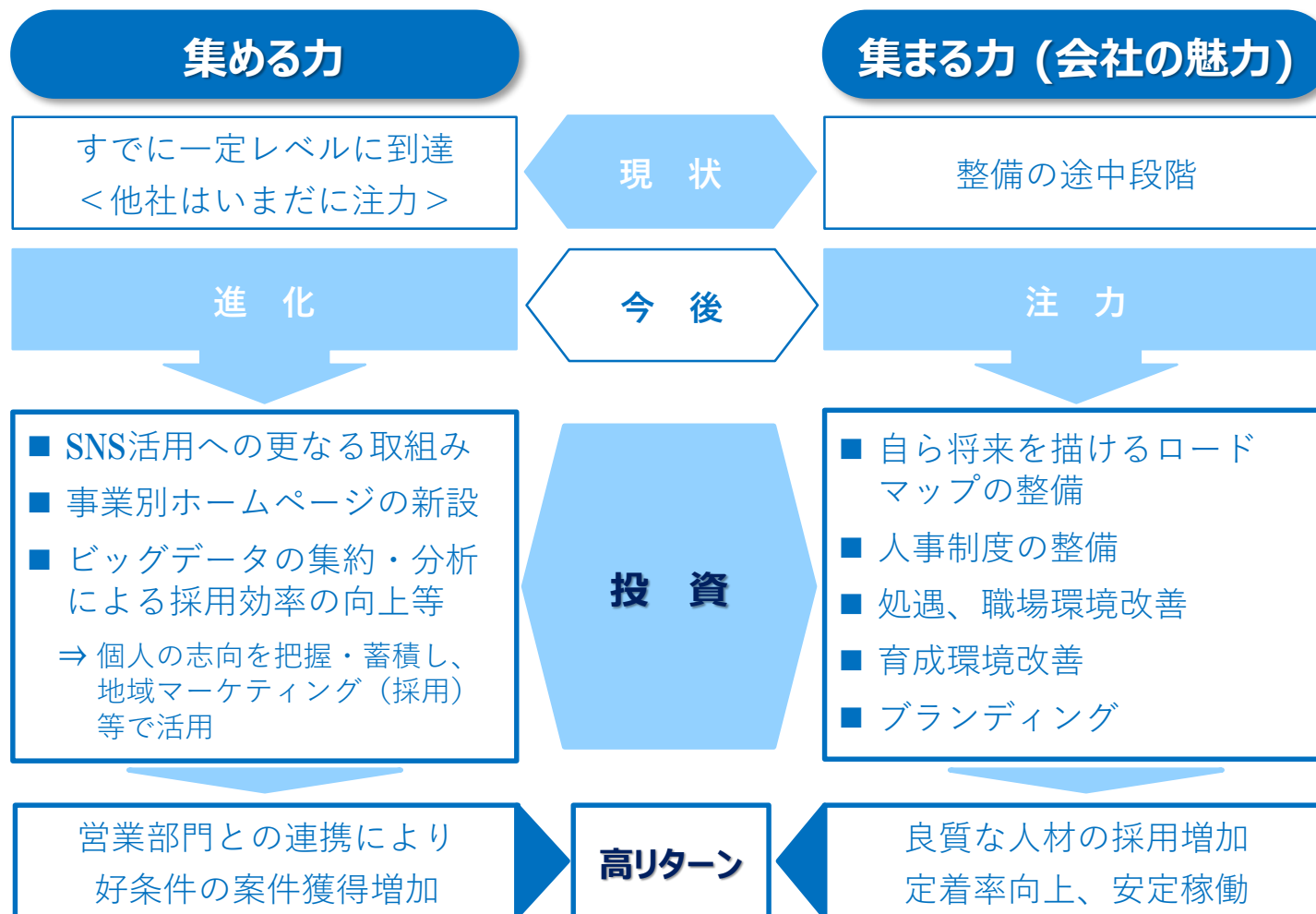
人材・教育ビジネスが目指す姿

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



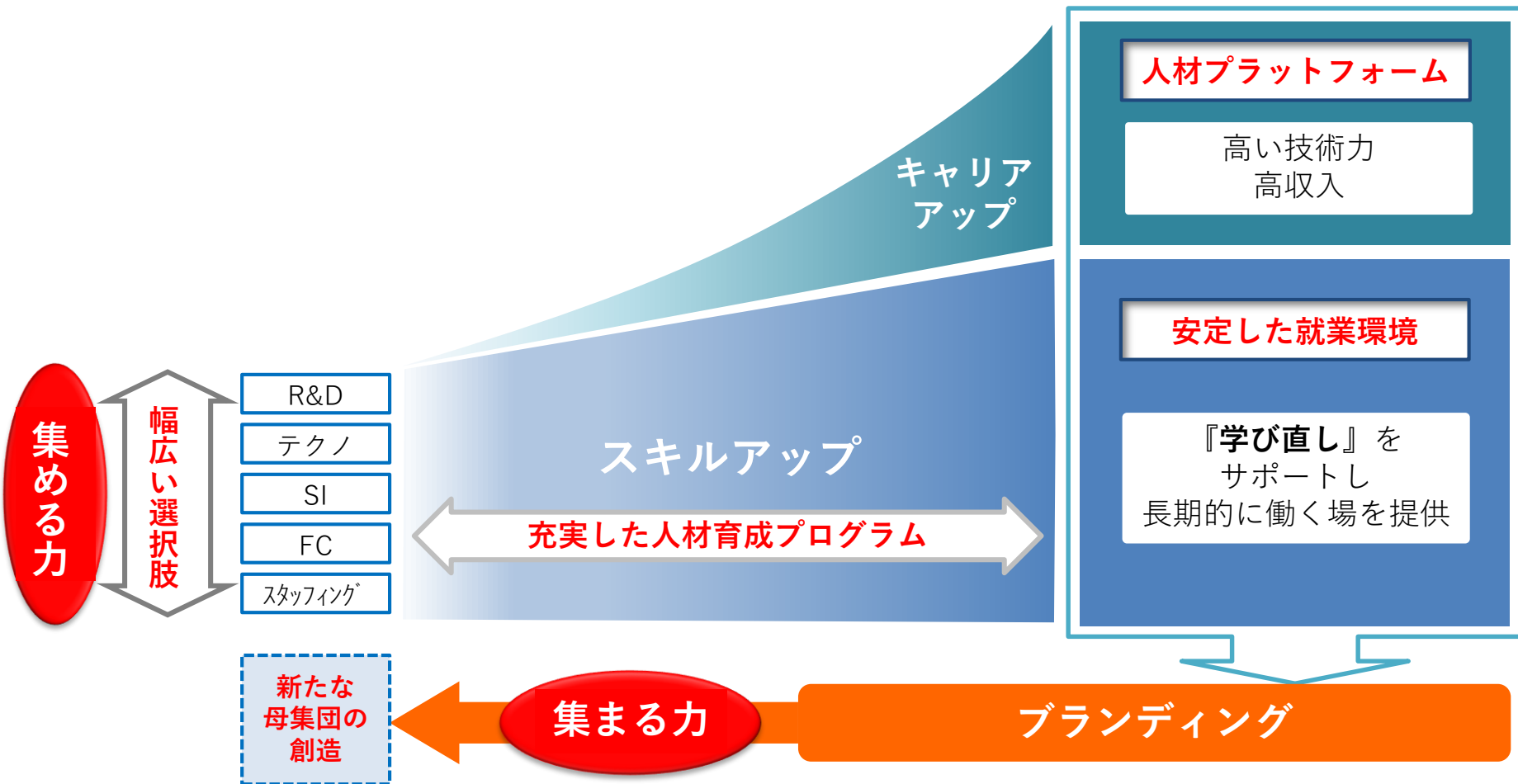
人材・教育ビジネスにおける戦略

『集める力』だけでなく『集まる力』へフォーカス



“集める力”と“集まる力”による企業価値の最大化

「誰もが働ける場所」と「学び直し」を提供



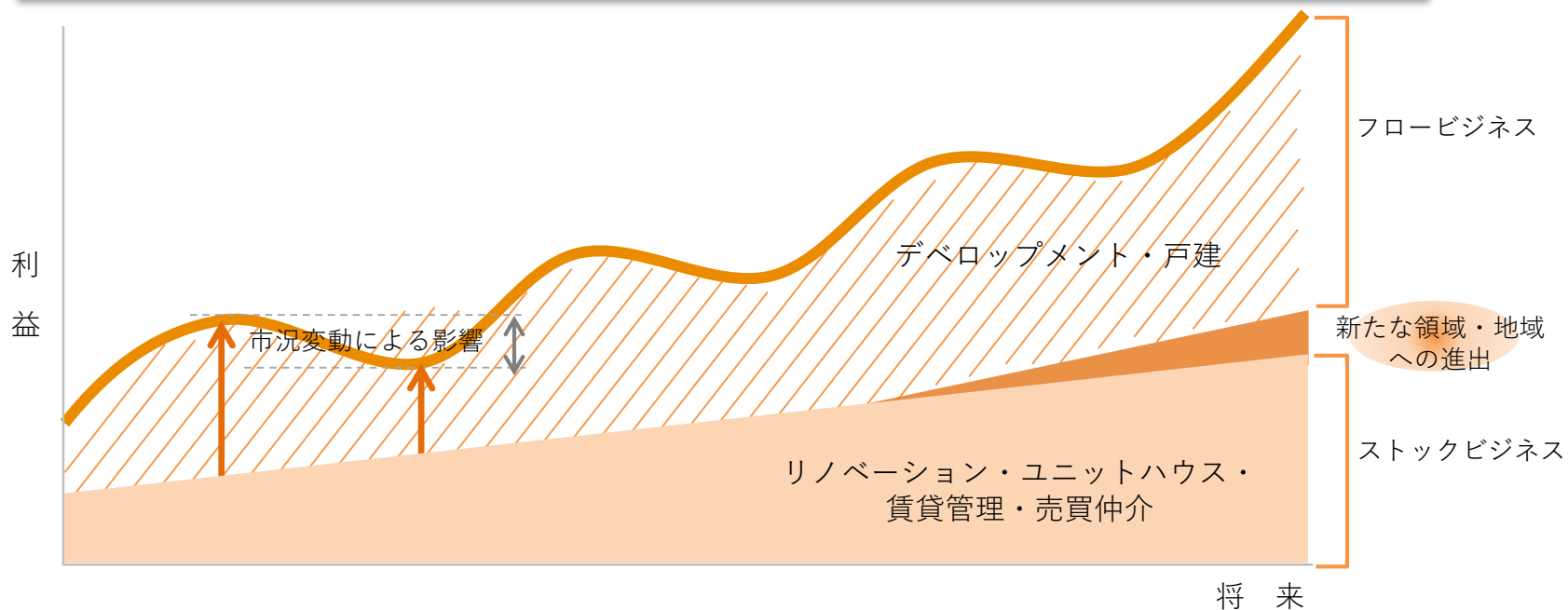
不動産ビジネスが目指す姿

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

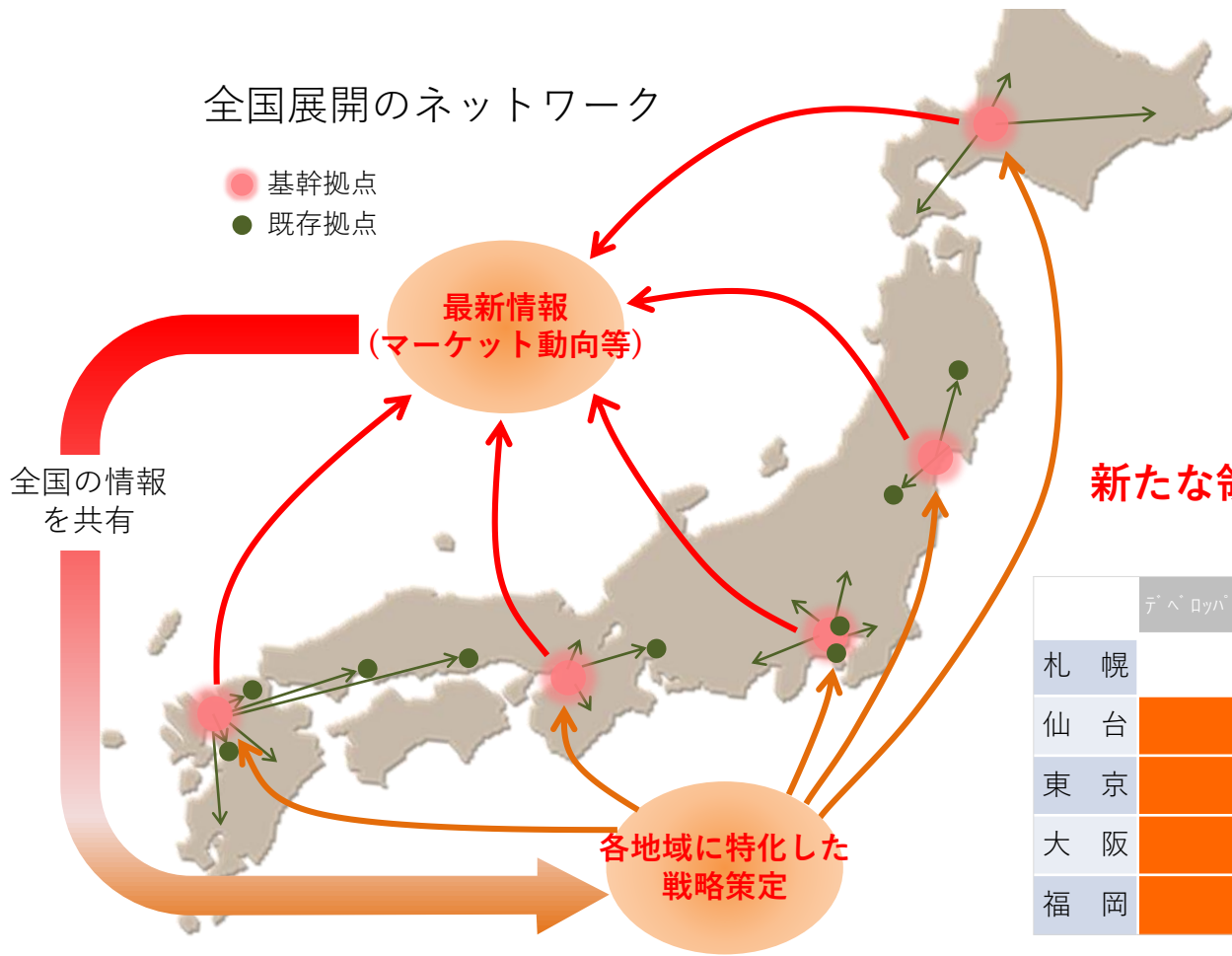


情報の集約による適切な戦略の実行

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	■		■	■	■	■