

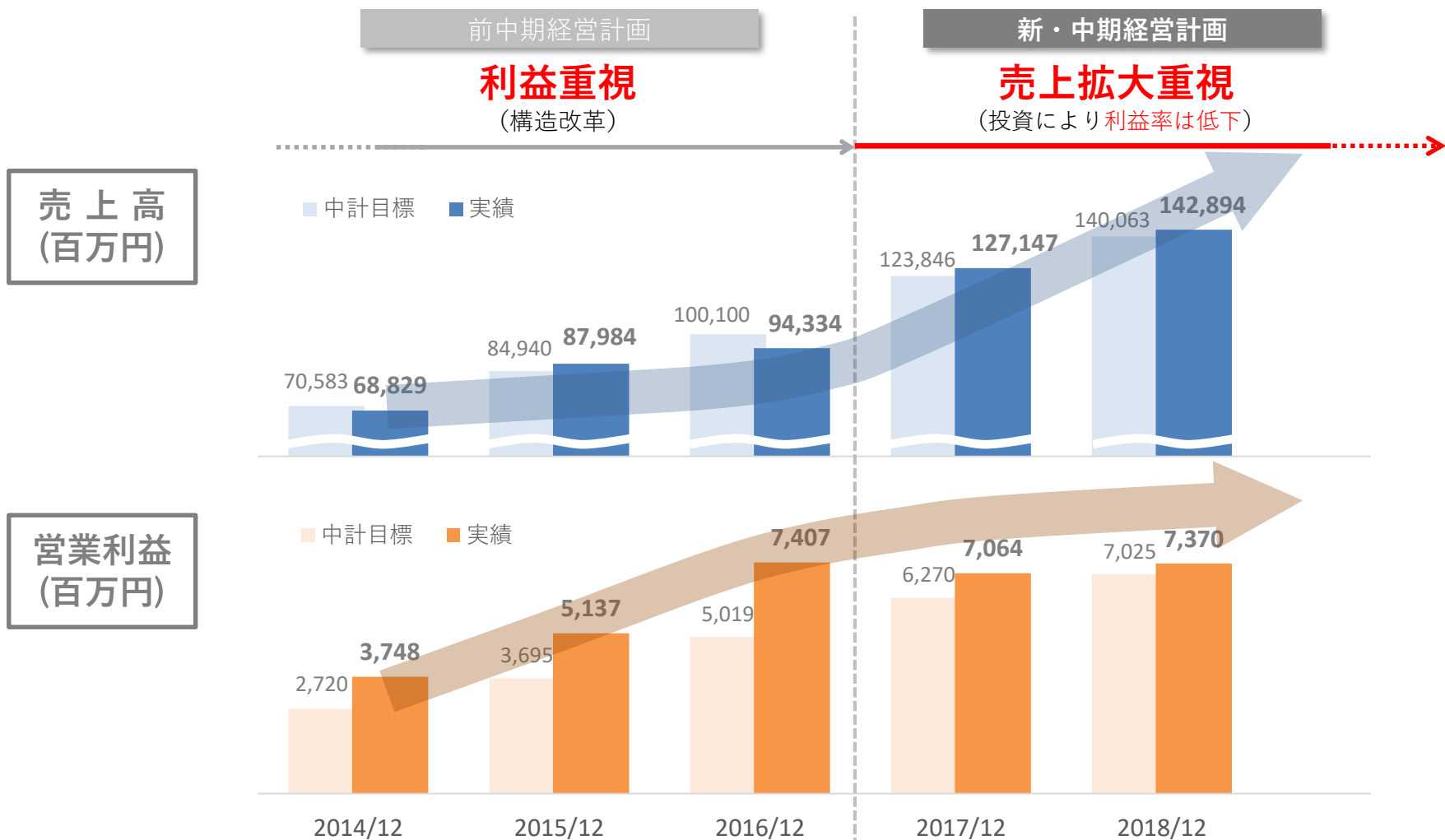


# 新・中期経営計画2021ローリングプラン

2019年8月19日（月）  
株式会社ワールドホールディングス  
東証1部（2429）

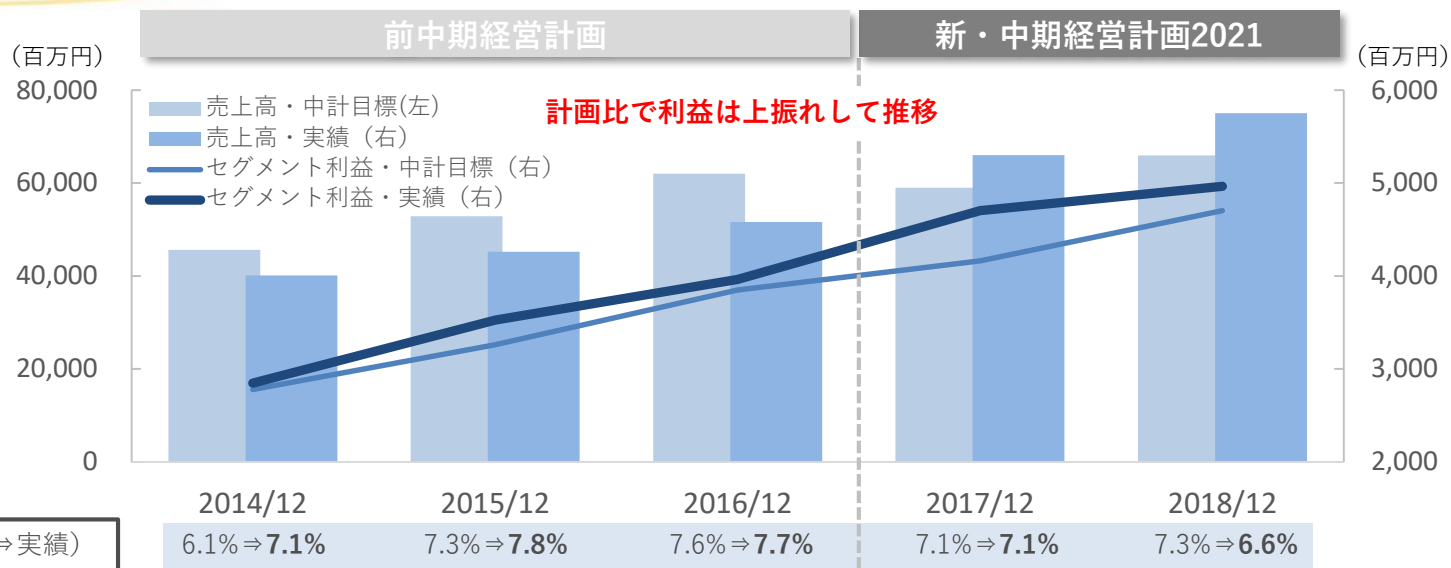
# 2017年～2019年上期までの振り返り①

ここまでは新・中期経営計画2021（**売上拡大重視**）に概ね沿った進捗



# 2017年～2019年上期までの振り返り②

人材・教育  
ビジネス



## 【これまでの取り組み】

### 将来の成長を見据えた各種先行投資の実施

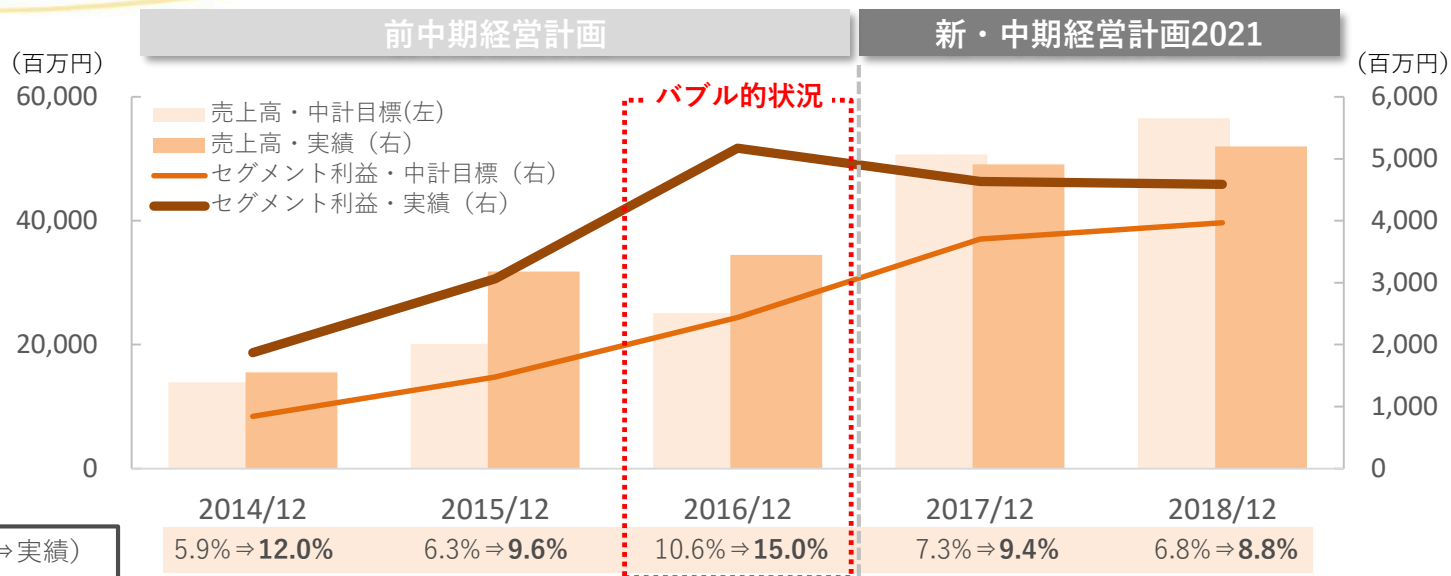
⇒ 人材育成体制の強化、評価制度改革、組織づくり  
 = 技術・技能の強化と成長に向けた仕組みづくりが進捗  
 次なるステージへの準備が整った

売上：○  
利益：○

# 2017年～2019年上期までの振り返り③

不動産  
ビジネス

利益率（当初予算⇒実績）



## 【これまでの取り組み】

デベロップメント関連は適正規模の範囲で着実な推移  
 その他の領域強化に注力し、リノベーションを伸長  
 =バブル期の中で確実に大きな利益を確保した

売上：△  
 利益：◎

## ローリングプラン策定の背景

M&A市場が高騰し加速エンジンとしてのM&Aが高リスクと判断  
不動産市況のバブルが想定以上に長期化



環境の変化に対応し、**無理な拡大路線はとらない**



基本戦略を一部修正し、**堅実な成長を目指す**

## 基本戦略を遂行する中で『当社らしさ』を追求

### ワールドホールディングスの『当社らしさ』とは…

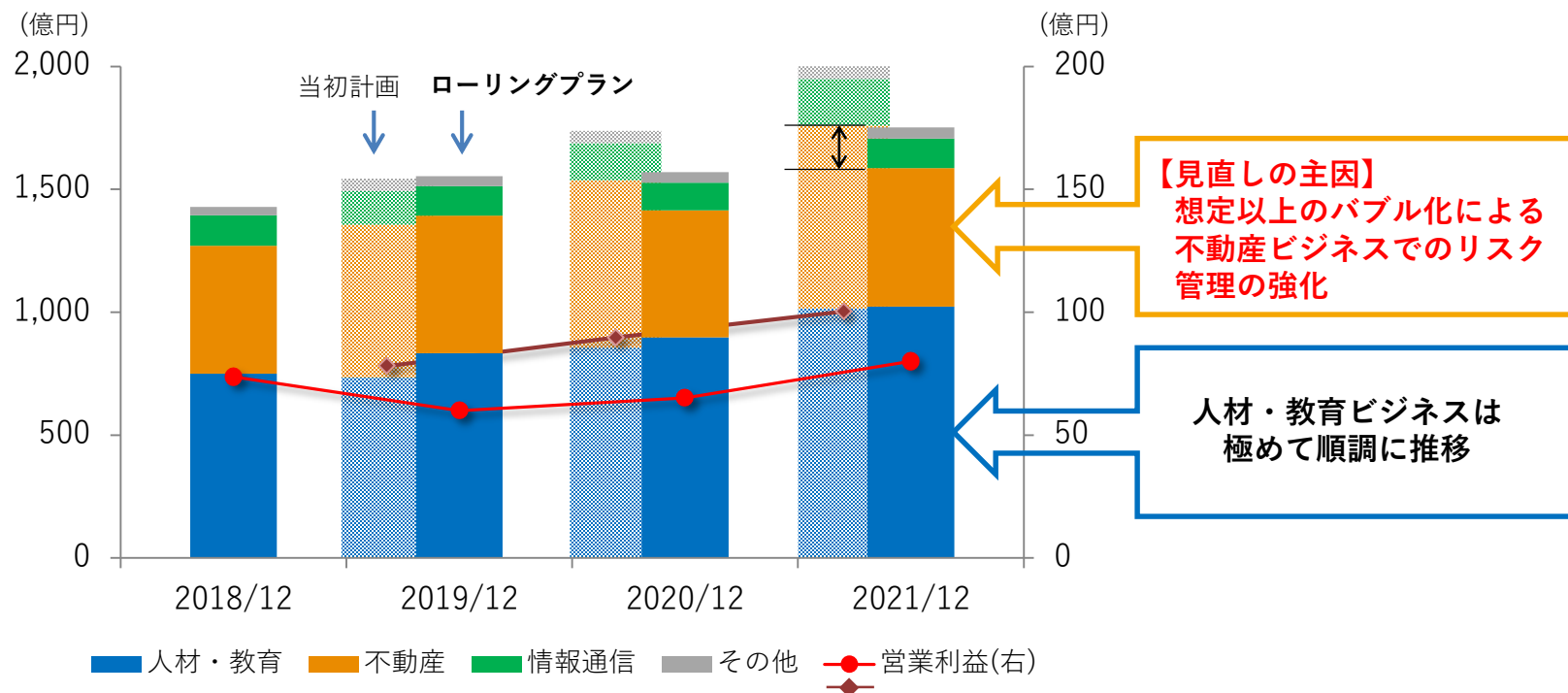
中長期的な将来性を的確に見据えた上で…

- ・ 各事業の適正規模を適宜見直し、自力成長をベースに拡大。短期的な経済動向のみを追わずリスクマネジメントにより安定成長を図る
- ・ M&Aによる規模拡大は追わない。ただし、戦略上必要な機能は企業価値と価格を冷静に判断した上でM&Aを実施
- ・ イノベーションを起こしながら業界内での独自ポジションを追求

# 2021年 数値目標

策定当初の売上高 2,000億円、営業利益100億円から見直し

	2021年	(ご参考) 2018年
売上高	1,750億円	1,428億円
営業利益	80億円	73億円
ROE	20%	23.9%
配当性向	30%	30.0%



# 人材・教育ビジネス（現状分析および今後の基本戦略）

当初  
想定

- ・派遣法改正、人手不足感、アウトソーシングニーズの拡大  
⇒ 法改正に対応できない企業の退出  
⇒ コンプライアンス対応可能な人材企業へのニーズの集中

環境  
変化

- ・業界淘汰の動きが緩やか
- ・働き方改革に向けた動きの本格化

## 高リスクなM&Aはせず自力成長に注力

- ・ ものづくり領域でブランドNo.1へ  
⇒ 目指すポジションをぶらさず明確に戦略を推進  
⇒ イノベーションによって新たな領域を開拓・進出
- ・ 真の企業パートナー コ・ソーシング\* へ  
⇒ マネジメント力・ノウハウ・高いスキルを醸成し組織化  
⇒ 中長期的な視点による人材・組織構築
- ・ セグメント間の連携強化と新たなニーズ対応  
⇒ クライアントの深掘りと高齢者派遣や副業等の社会的ニーズ対応

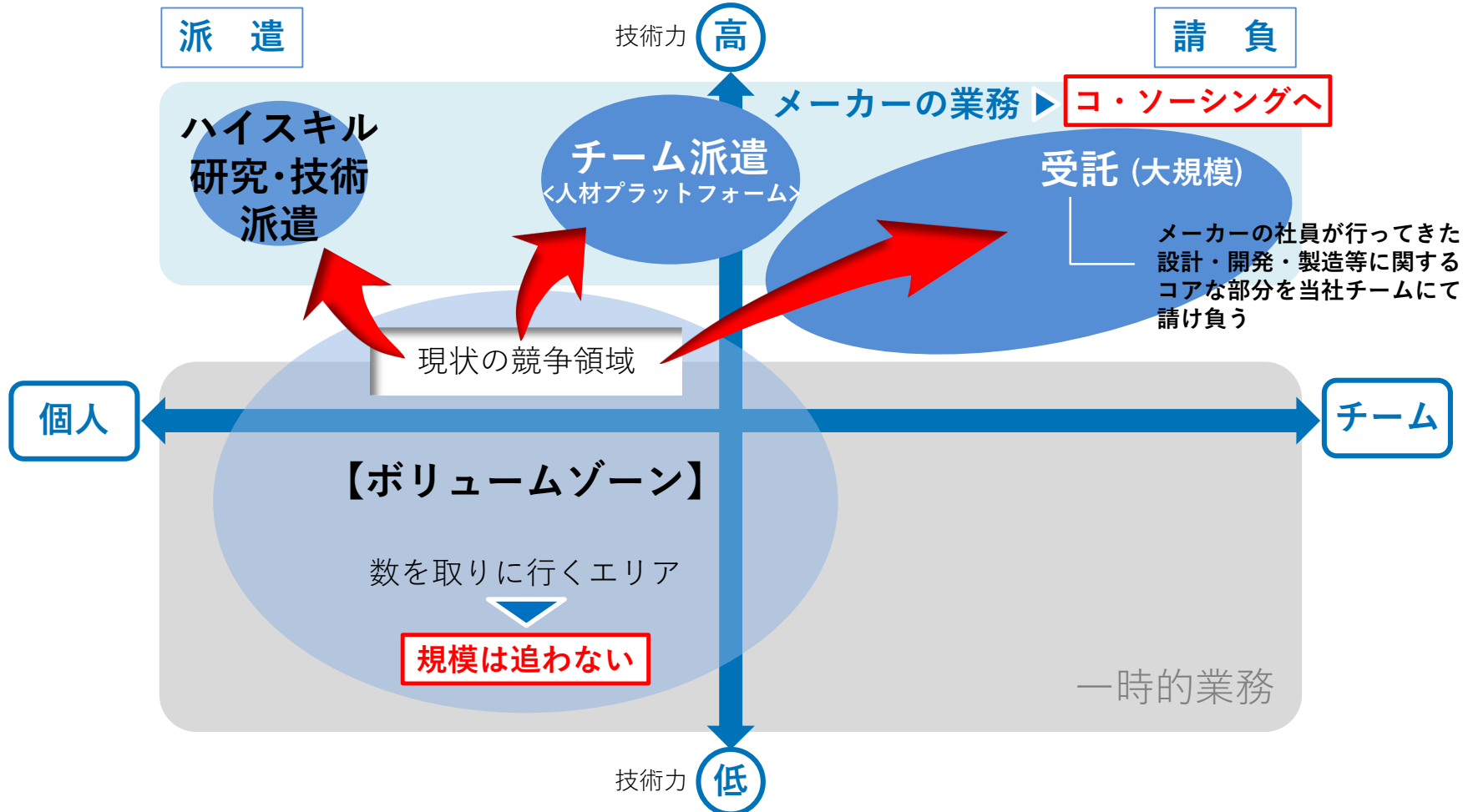
基本  
戦略

\*クライアント本来のビジネス上に必要なコアなノウハウとHR部分を切り分け、HR部分を全面的に支援することで、クライアントの経営課題に対し“共に”取り組んでいくハイレベルなアウトソーシングの姿



# 人材・教育ビジネス（基本戦略） ▶ ポジション

人材育成への戦略投資により、ものづくり領域でブランドNo.1へ  
【景気変動に左右されない高領域への進出、強い人材集団の形成】



# 人材・教育ビジネス（基本戦略） ▶ 当社らしさ

## コ・ソーシングを実現、企業の真のパートナーへ

当社らしさ

高

真の企業パートナーへ  
(コ・ソーシング)

差別化領域

経営課題へのソリューション提供力  
(市場動向分析、組織化された高度人材の提供)

スキル+マネジメント教育  
⇒PM/PLの輩出

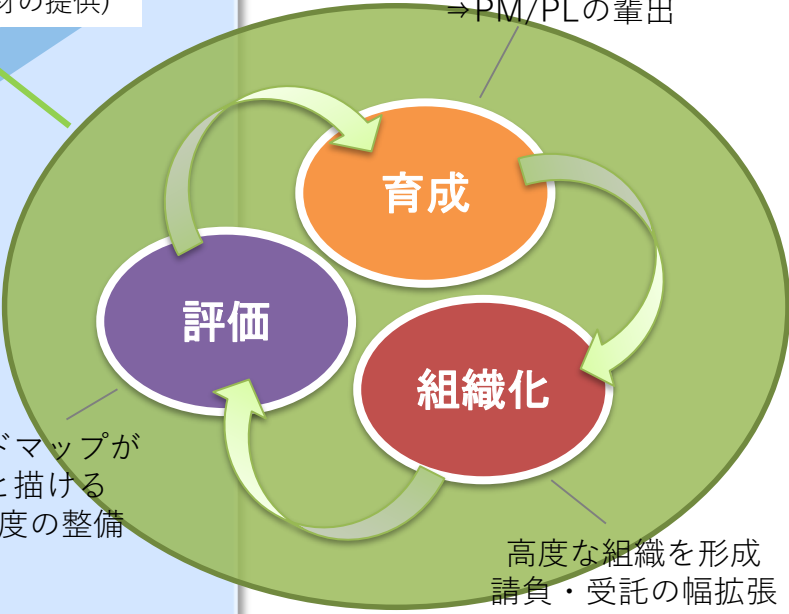
人材プラットフォーム  
(育成した高度人材の組織化)

差別化が図りにくい領域

(従来のアウトソーシング)

動員力  
(人材を確保する力)

自身のロードマップが  
しっかりと描ける  
人事評価制度の整備



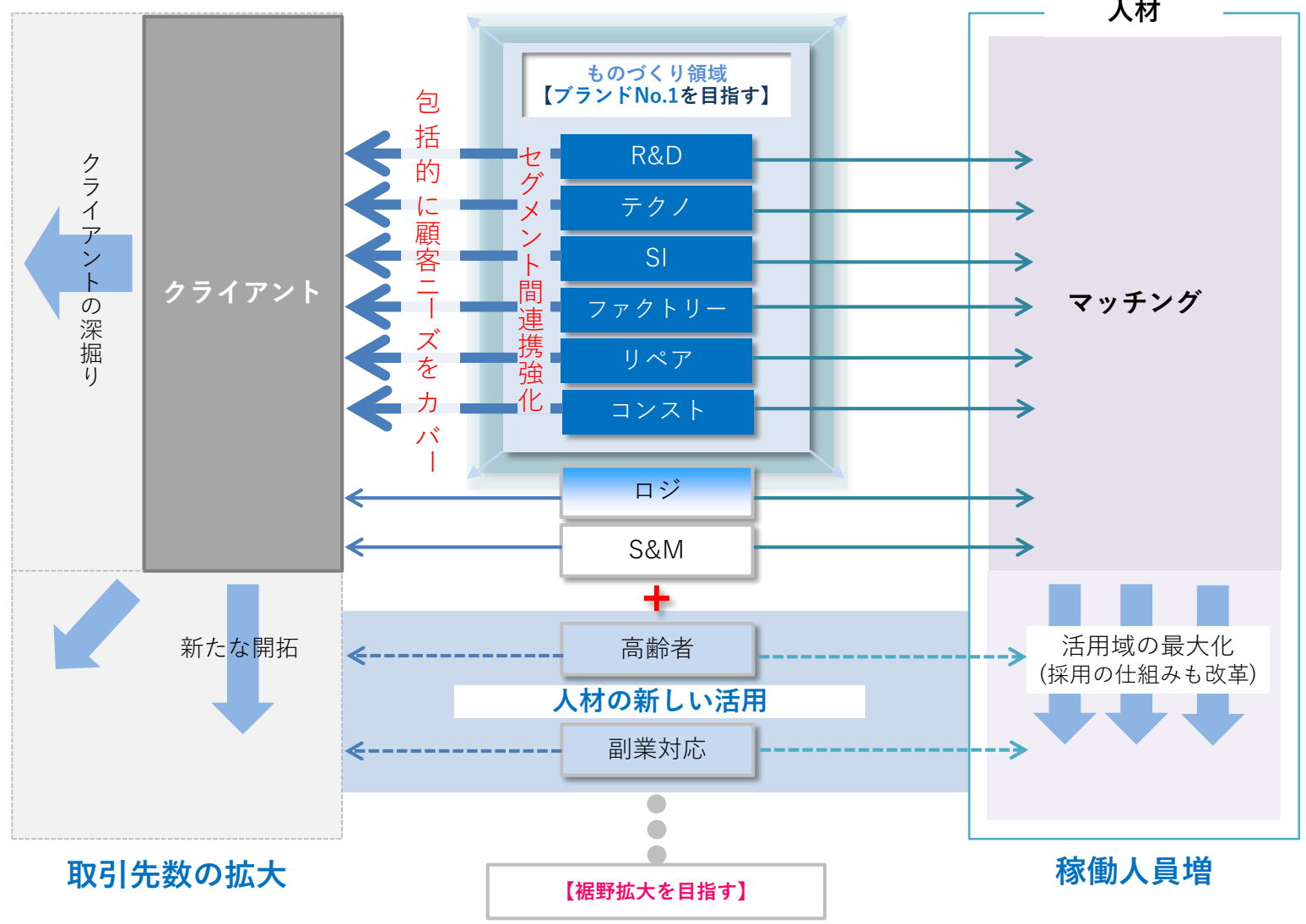
高度な組織を形成  
請負・受託の幅拡張

低

競合度

# 人材・教育ビジネス（基本戦略） ▶ 方向性

## セグメントミックスと裾野の拡大



# 不動産事業（現状分析および今後の基本戦略）

策定当初  
想定

- ・マンション市場拡大、建設関連労働者の不足、インバウンド等  
⇒ 地価、建築関連コストの高騰と販売価格の上昇
- ⇒ 旺盛なホテル（事業用地）需要、首都圏への強い不動産需要

環境  
変化

不動産市況は想定以上にバブル状況が継続

基本  
戦略

デベロップメント関連の仕入れはより慎重に対応、適正規模を見直し  
投資領域を明確にし事業ドメインを増やす

- ・デベロップメント関連は新たな適正規模の範囲内で安定成長
- ・成長分野として再生事業(リノベーション、コンバージョン)に注力

再生  
事業

**リノベーションの強化継続**

⇒ ブランド戦略の深化、更なるエリア拡大、営業強化

**コンバージョン等の新分野の開拓**

⇒ 働き方改革によるシェアオフィス、宿泊施設等の需要拡大に対応

新規  
領域

**新たな不動産事業への進出**

# 情報通信事業（現状分析および今後の基本戦略）

環境  
変化

- ・キャリアによる代理店選別スタンスが継続

今後の  
見通し

- ・ARPUの低下によるストック収益の減少、買い替えサイクルの長期化
- ・5G商用サービス開始(2020年)により、顧客ニーズは多様化

基本  
戦略

モバイルショップの統廃合の動きが長期化することを想定

- ・優良店舗網の構築に向けた投資の継続  
⇒ ショップ運営の健全化および収益安定化を実現
- ・法人向けソリューションにおける商材拡大  
⇒ モバイルショップの収益動向の影響度は低下

残存者メリットの享受と、新たな収益モデルの構築

## その他事業

シルバニアパーク<こもれび森のイバライド(茨城)>  
アルプスジム<滋賀農業公園ブルーメの丘(滋賀)>  
の成功(入場者数増加) ⇒ 他施設の再生プラン立案に活用し、早期の収益化を実現

シルバニアパーク



アルプスジム



成功要素を横展開

中心事業である農業公園事業<(株)ファーム>を通じて  
地域の人、文化に貢献

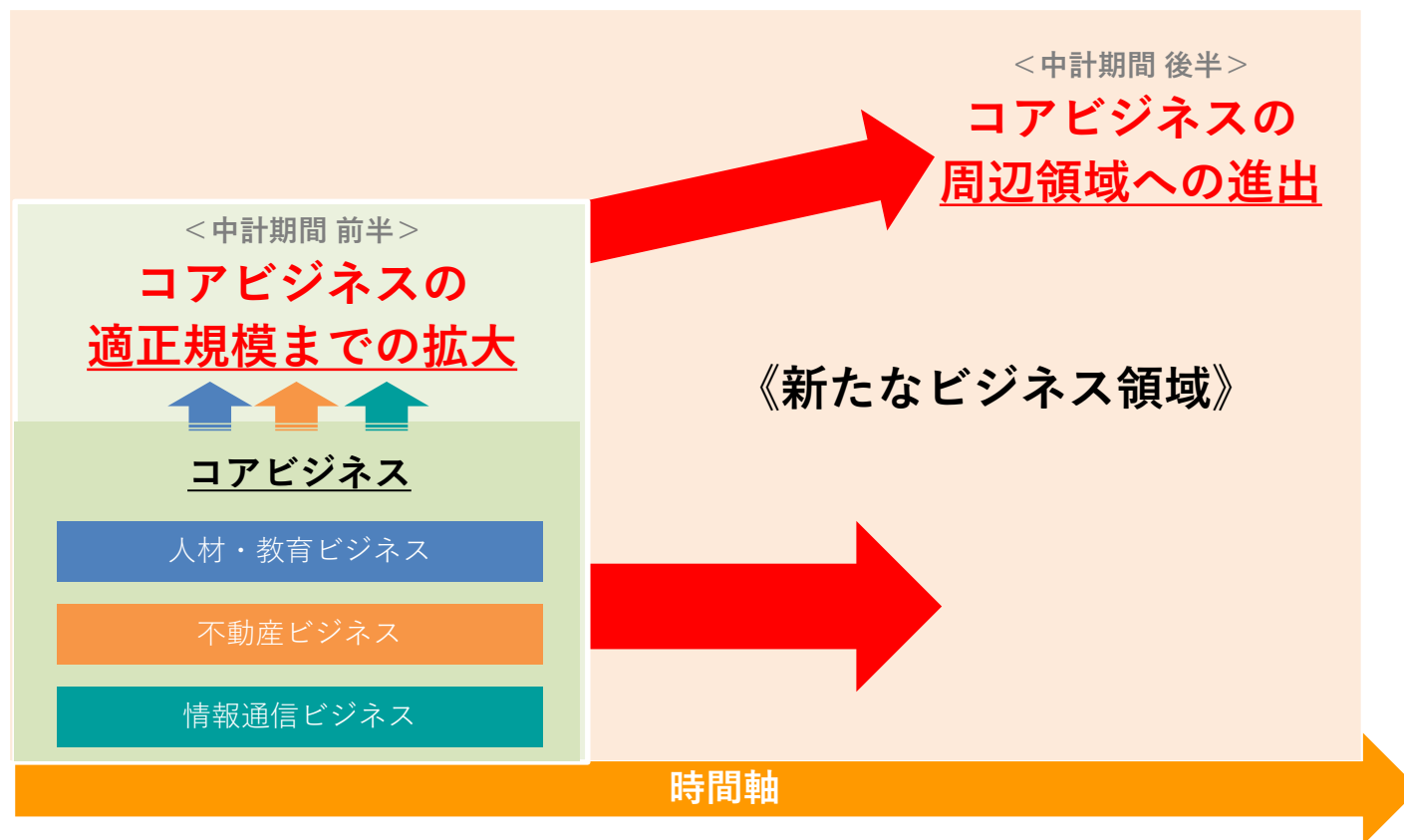
⇒施設を再生し、地域活性化を実現  
(自然とのふれあいを通じた子供たちの育成や、幅広い雇用の創出)

## IV. Appendix



## バランス経営による拡大

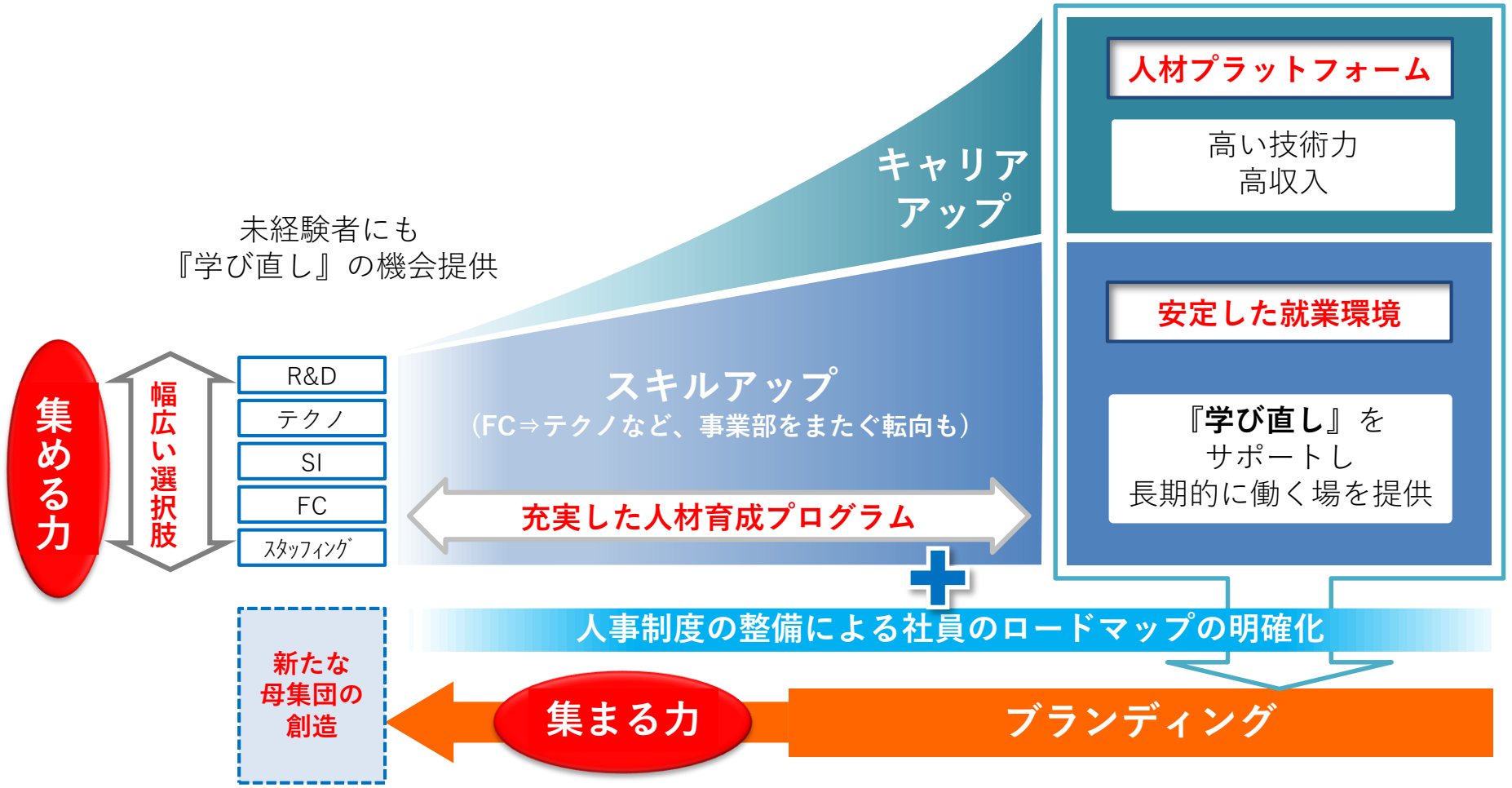
コアビジネスを中心とし、適正規模によって最適な利益パフォーマンスを追求し、安定的な成長による既存事業の拡大を図る。さらにその周辺にある新たな領域へ適正規模で進出することによって、新たなサービスの提供を図る。



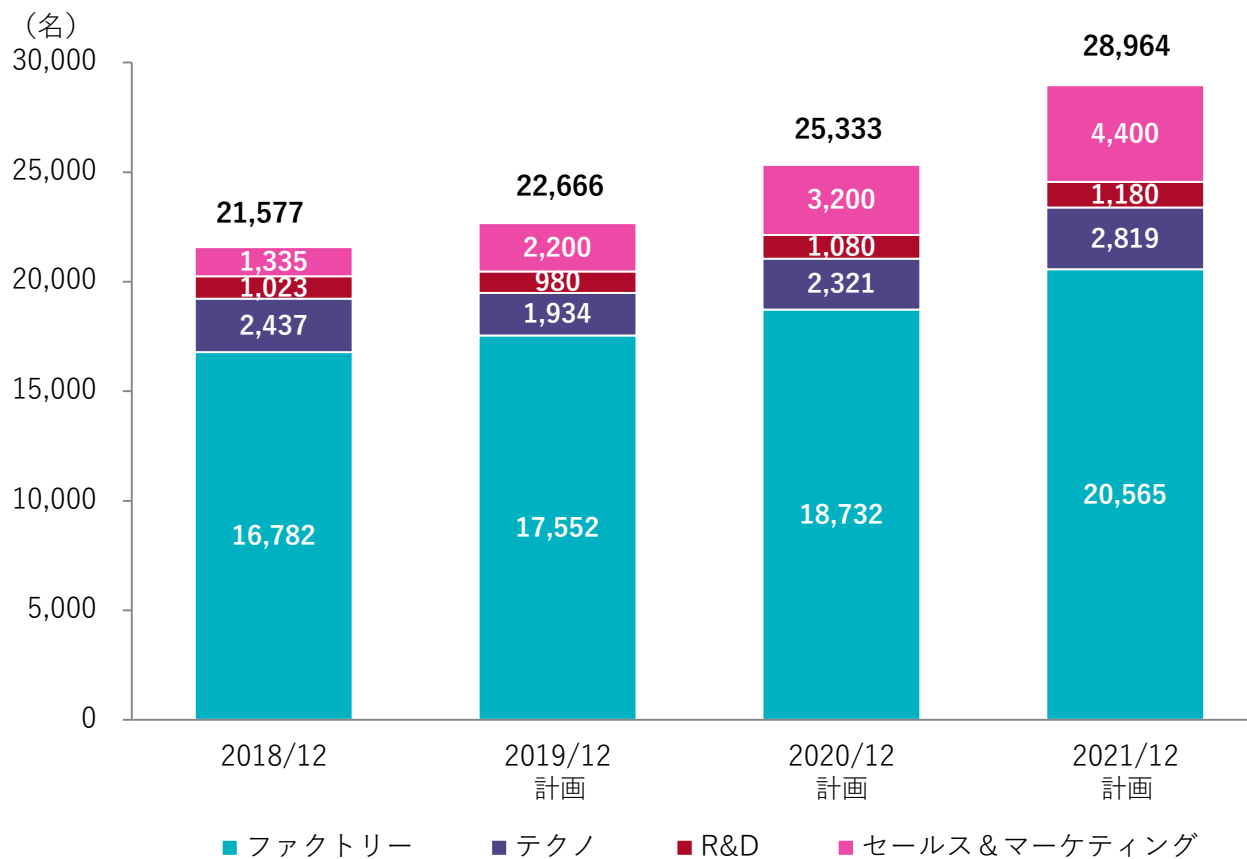


# 人材・教育ビジネス（基本戦略）補足

## 人材プラットフォームの構築をはじめとする人材育成プロセス 【既存社員に対する多彩なキャリア形成支援体制の強化】



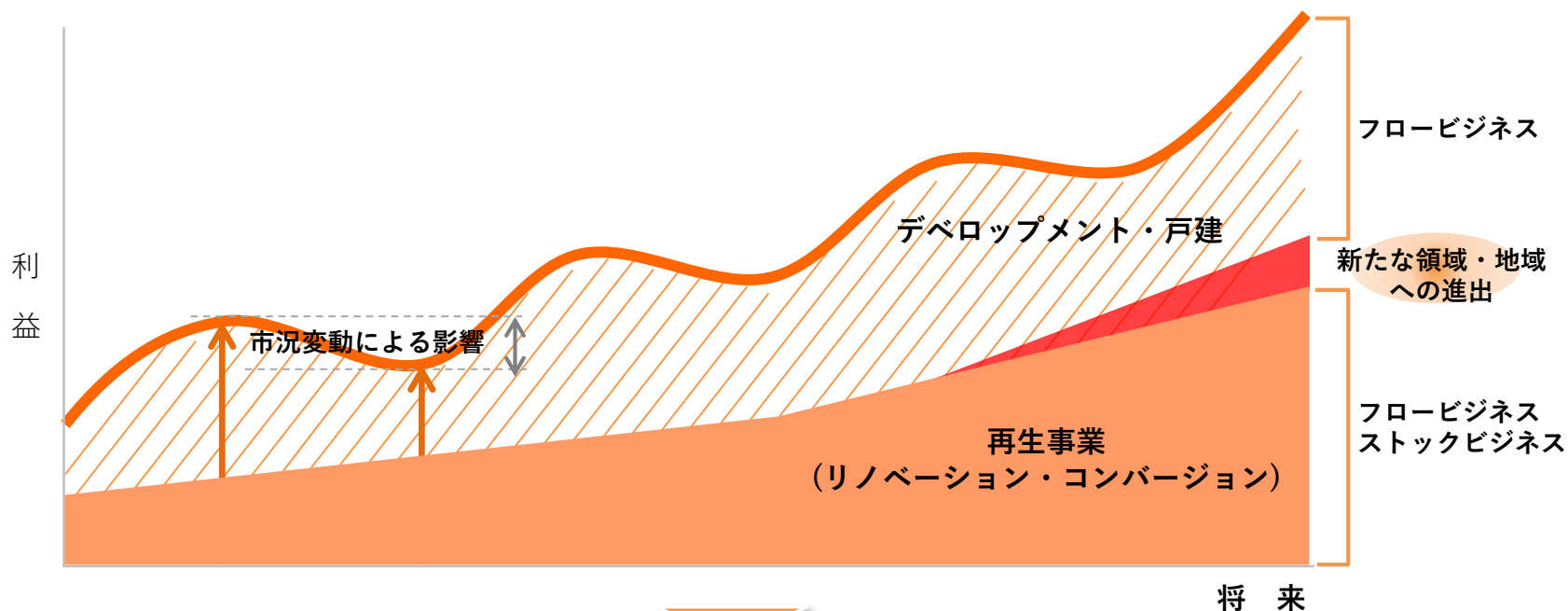
# 新・中期経営計画2021 ローリングプラン 在籍人数計画



※ 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

# 不動産事業（基本戦略）補足

地域戦略の遂行を通じて実現を目指す事業ポートフォリオ  
【景気変動に左右されにくい利益構造の実現】



ストックビジネスの強化に伴い、資金回転率も最適化

⇒適切なタイミングによる

①仕入れ積極化への転換、②新規事業への参入等が可能に

# 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](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。