



2019年12月期 決算説明資料

2020年2月17日（月）
株式会社ワールドホールディングス
東証 1 部 (2429)

I. 2019年12月期 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 … P14
- ・ キャッシュフロー … P15

II. 2020年12月期見通しおよび今後の戦略

- ・ 2020年12月期 通期業績見通し … P17
- ・ 2020年12月期 営業利益増減要因 … P18
- ・ 2020年12月期 セグメント別業績見通し … P19
- ・ セグメント別今後の戦略 … P20
- ・ 株主還元 … P27

III. ご参考

I. 2019年12月期 決算概要



決算サマリー①

- 基幹の人材・教育ビジネスは技術開発分野等の伸長から堅調
- 不動産ビジネスにおける一部案件の収益計上が翌期に期ズレ（売上高で約100億円、営業利益で約15億円）したこと等を主因に、売上げ・利益ともに当初予算比で未達

⇒ 詳細は次ページを参照

(単位: 百万円)

	2018/12 実績	2019/12 予算 (※)	2019/12 実績	実績vs予算 増減額	前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	142,894	155,452	136,319	△19,132	△6,575	△4.6%
営業利益	7,370	6,049	4,730	△1,318	△2,639	△35.8%
経常利益	7,357	5,910	4,805	△1,105	△2,551	△34.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,650	3,672	2,956	△715	△1,693	△36.4%

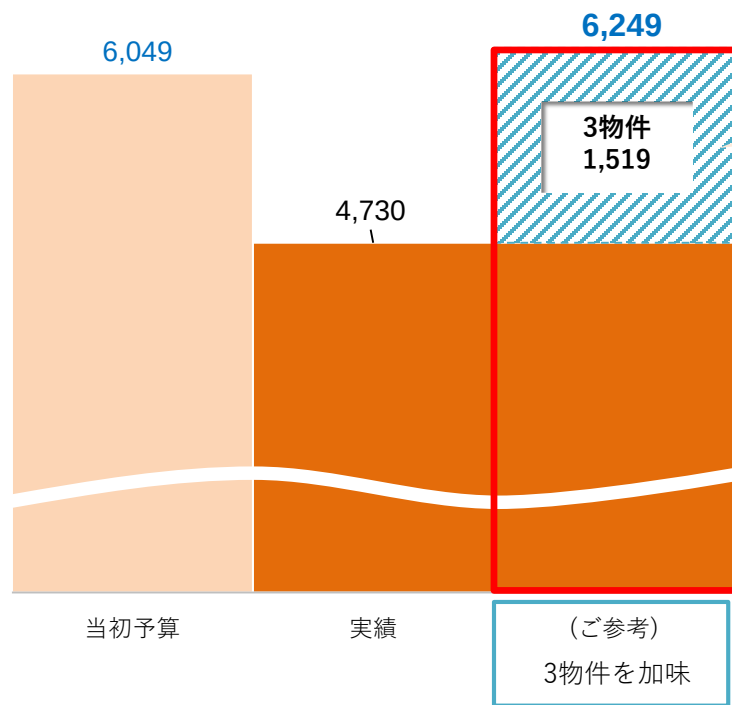
※2019年2月12日発表

決算サマリー② ～当初予算比未達の要因～

- 営業利益は当初予算比で△1,318百万円

※税務会計とは異なり、財務会計上は収益認識（売上計上）が翌期となり、不動産ビジネスにおける事業用地3物件（売上高10,004百万円、営業利益1,519百万円）が期ズレとなったことが主因

2019年12月期 営業利益 (百万円)



【開発用不動産3物件の売却】

2019年12月までに所有権の移転登記手続きが完了（売買代金の9割を受領済み）

実質的な引渡しは完了

ただし、財務会計上は、残金を受領した時点で収益認識（売上計上）となるため、翌期に期ズレ

なお、税務会計上は実質的な引渡しは完了しているとして2019年度での収益計上となる

	当初予算	2019決算	3物件	2019「実質」	2018決算
売上高	155,452	136,319	+10,004	146,323	142,894
営業利益	6,049	4,730	+1,519	6,249	7,370

セグメント別 業績概況（前期比）

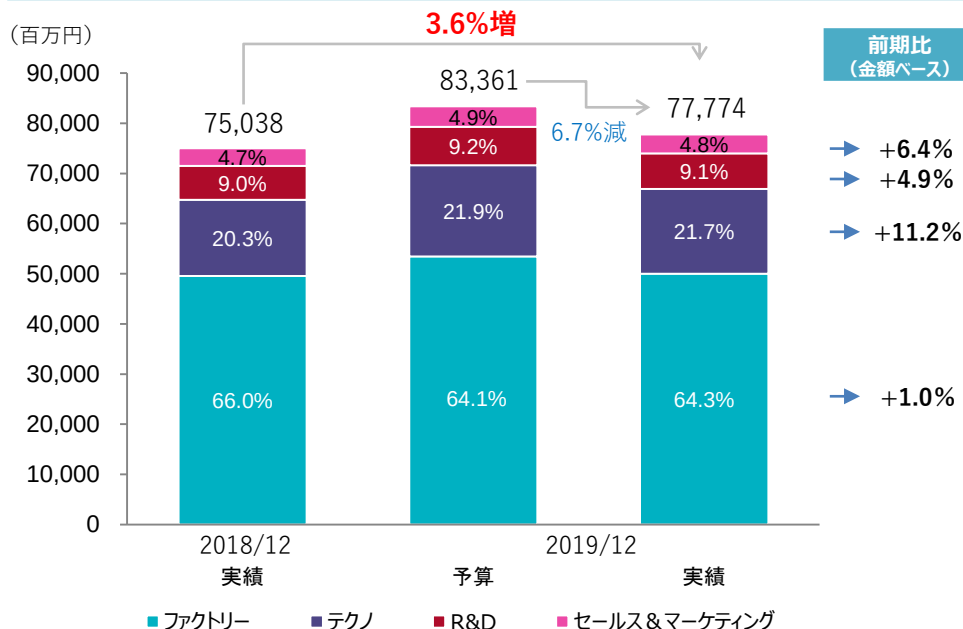
単位：百万円			2018/12 実績		2019/12 実績		前年同期比	
			(利益率)		(利益率)		増減額	増減率(%)
人 材 ・ 教 育 ビ ジ ネ ス	計	売 上 高	75,038		77,774		2,735	3.6
		セグメント利益	4,964	(6.6%)	5,179	(6.7%)	214	4.3
	ファクトリー事業	売 上 高	49,524		50,001		477	1.0
		セグメント利益	3,169	(6.4%)	2,679	(5.4%)	△489	△15.5
	テクノロジー事業	売 上 高	15,200		16,902		1,702	11.2
		セグメント利益	1,337	(8.8%)	1,761	(10.4%)	423	31.7
	R & D 事業	売 上 高	6,779		7,108		328	4.9
		セグメント利益	559	(8.3%)	711	(10.0%)	152	27.2
	セールス&マーケティング事業	売 上 高	3,533		3,761		227	6.4
		セグメント利益	△100	—	27	(0.7%)	128	—
不 動 産 ビ ジ ネ ス	不 動 産 事 業	売 上 高	52,011		42,082		△9,929	△ 19.1
		セグメント利益	4,589	(8.8%)	1,460	(3.5%)	△3,129	△ 68.2
情 報 通 信 ビ ジ ネ ス	情 報 通 信 事 業	売 上 高	12,376		12,344		△32	△ 0.3
		セグメント利益	3	(0.0%)	10	(0.1%)	7	193.0
そ の 他	そ の 他 事 業	売 上 高	3,467		4,118		650	18.8
		セグメント利益	△270	—	132	(3.2%)	402	—
合 計		売 上 高	142,894		136,319		△6,575	△ 4.6
		消 去 又 は 全 社	△1,917		△2,052		△134	—
		営 業 利 益	7,370	(5.2%)	4,730	(3.5%)	△2,639	△ 35.8
<参考数値>								
不 動 産 ビ ジ ネ ス	デベロップメント・戸建	売 上 高	34,199		22,225		△11,974	△ 35.0
		セグメント利益	3,651	(10.7%)	753	(3.4%)	△2,898	△ 79.4
	リノベーション・ユニットハウス	売 上 高	17,812		19,857		2,045	11.5
		セグメント利益	938	(5.3%)	707	(3.6%)	△231	△ 24.6

セグメント全体

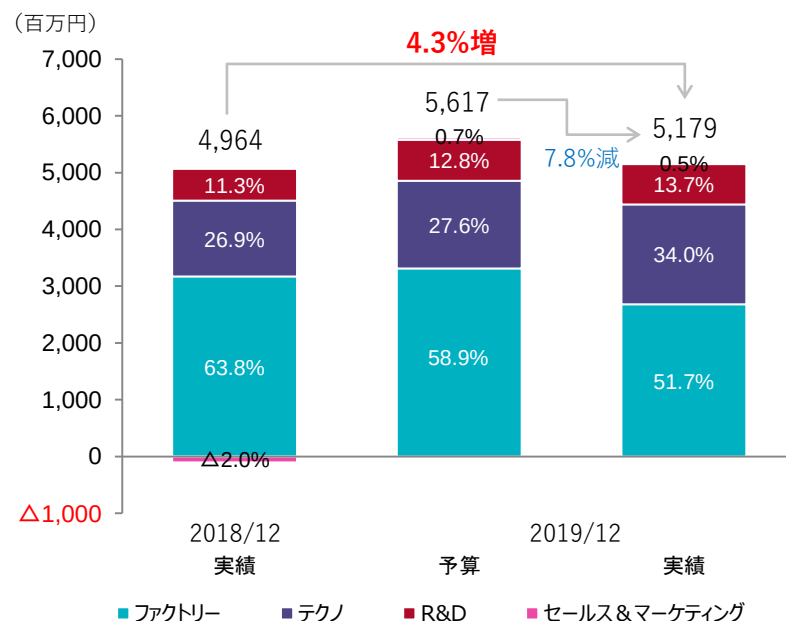
<売上高およびセグメント利益の事業別構成比>

- 法改正等、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、先行投資を推進
- 海外環境の影響による需要の低迷
⇒ファクトリー事業で一部影響を受けるものの、テクノ、R&Dには大きな影響なし

◆ 売上高 構成比



◆ セグメント利益 構成比

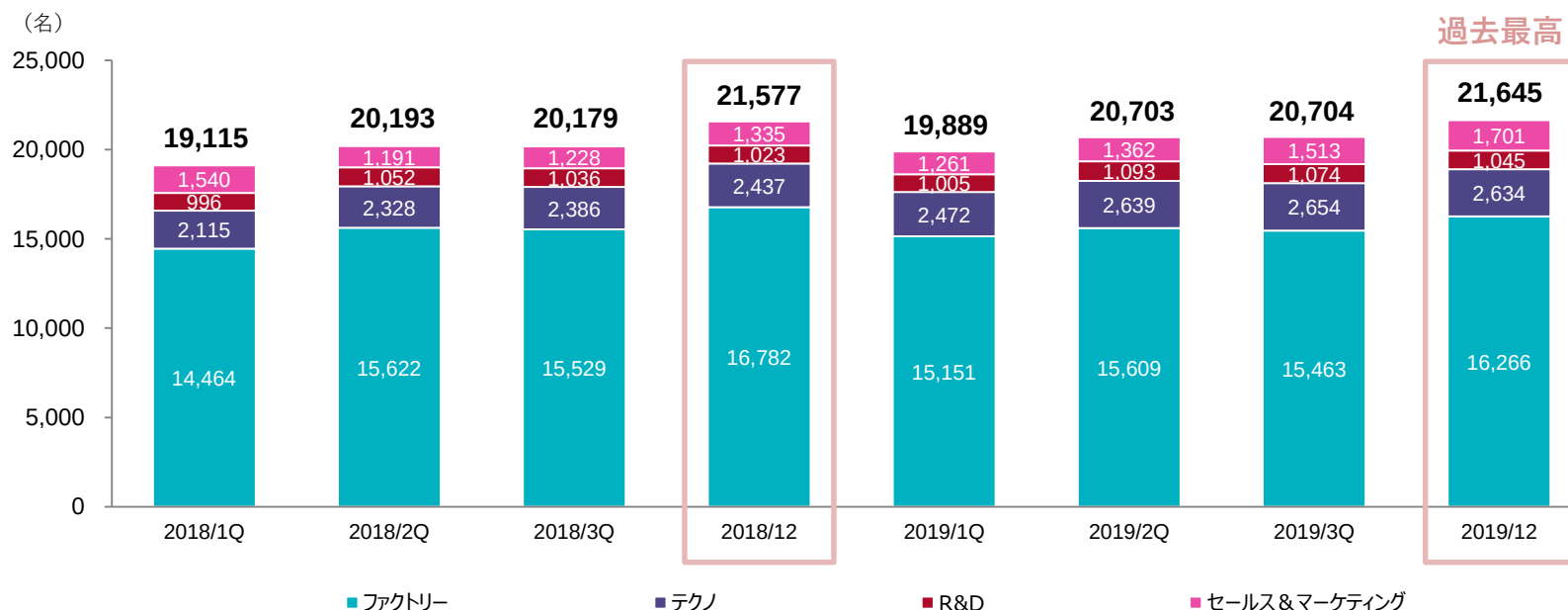


セグメント全体

< 在籍数の推移 >

- ファクトリー事業は、スマートフォン・半導体設備関連等の一部減産の影響があったものの既存受注を確保、物流分野は継続して拡大
- テクノ事業は、自社のエンジニア研修センターによる育成・配属が大きく寄与し、新卒配属とあわせて大きく拡大

◆ 在籍数※（3ヶ月平均）の推移



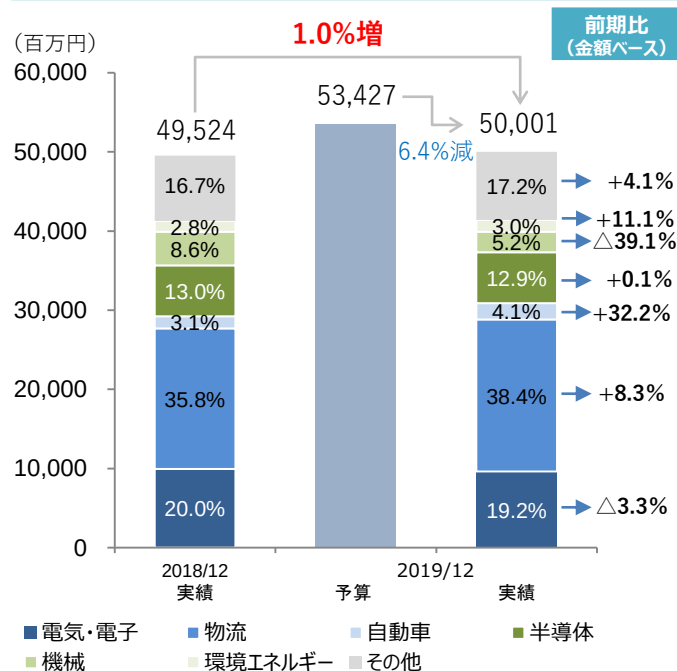
※ ファクトリーの在籍者数については他社受入の外部人員を含む

ファクトリー事業

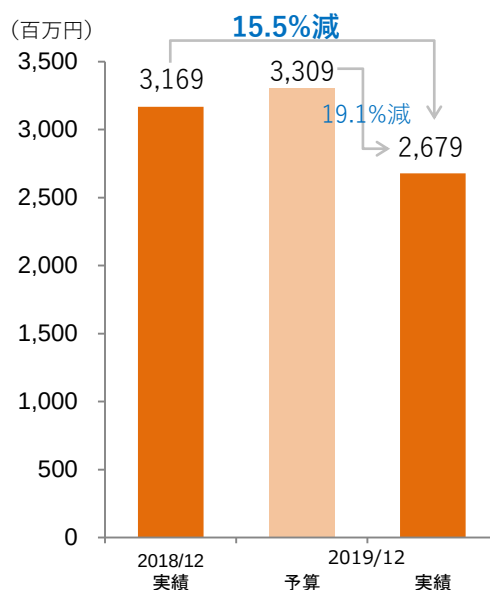
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- スマートフォン・半導体設備関連等の一部で減産の影響はあったものの、営業体制を強化し、次期に向けて5G、自動運転等などの成長産業を開拓
- 請負、チーム派遣の強化に向け1,000人規模でリーダー層や管理職への育成を実施
- 物流分野は安定成長。また、次の新拠点開設に必要なマネジメント層の育成を推進

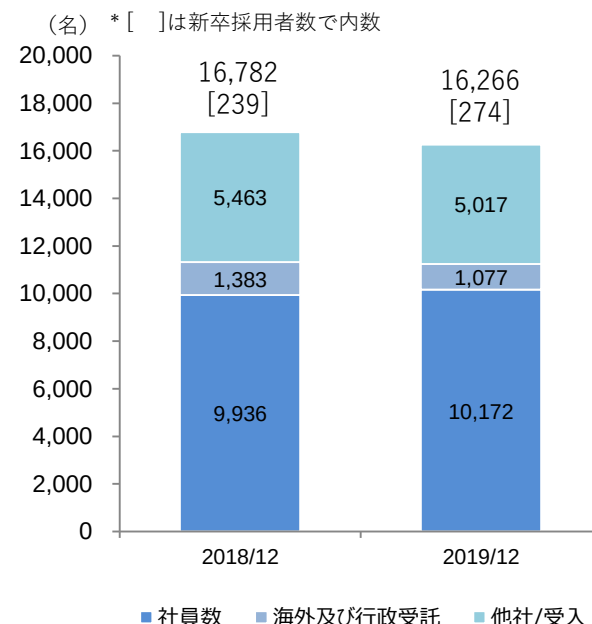
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ 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おりません

※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

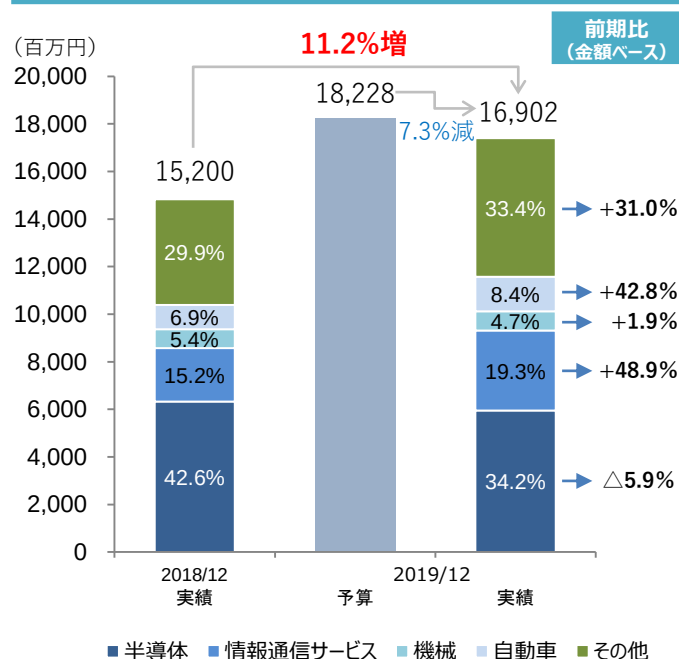
テクノ事業

< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

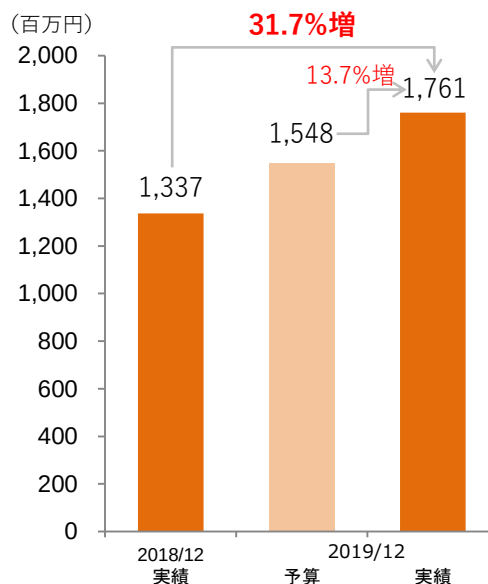
- エンジニアの育成・輩出スキーム『人が活きるカタチ アカデミア』※で未経験者をしっかり育成する仕組みが機能し、自動車分野、情報通信分野等で配属人員が拡大、単価も上昇
- 次期に向けて、経験者や既存社員向けの育成プログラム強化にも着手

※ 既存社員に対しては、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、未経験者については、「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プログラミング研修、ネットワークインフラ研修等が主な内容

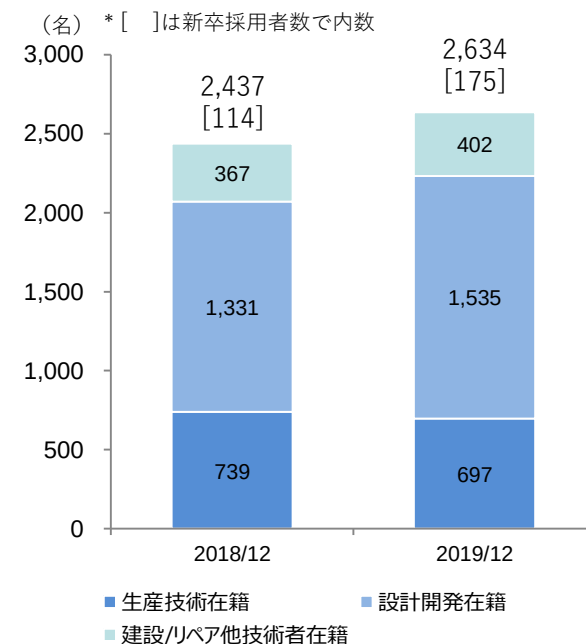
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ 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

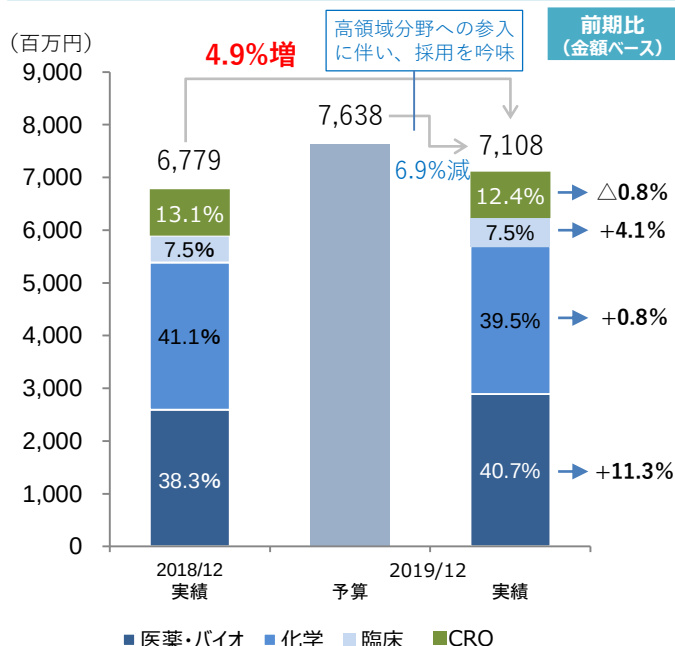
※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみの数字

R & D事業

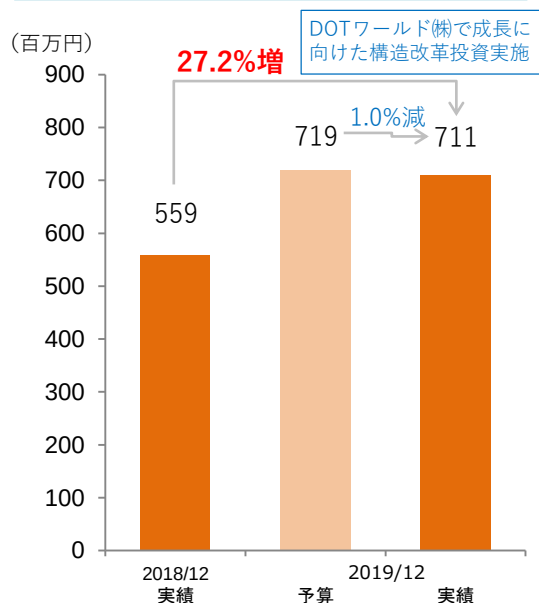
< 分野別売上高・構成比と在籍数 >

- 研究者派遣部門は、医薬・バイオ分野、化学分野において既存クライアントと取引を拡大
- 「派遣会社」を脱し「研究支援企業」としての信頼獲得に向け、優秀な研究社員を採用し、提携大学との共同研究ラボを通じたスキルアップや、ヒューマンスキル向上の研修に注力
- 臨床試験受託事業（CRO）部門は、DOTワールド(株)で構造改革による稼働率改善を図るとともに、培ってきた関係を活かし医師主導治験の受託案件の獲得を推進

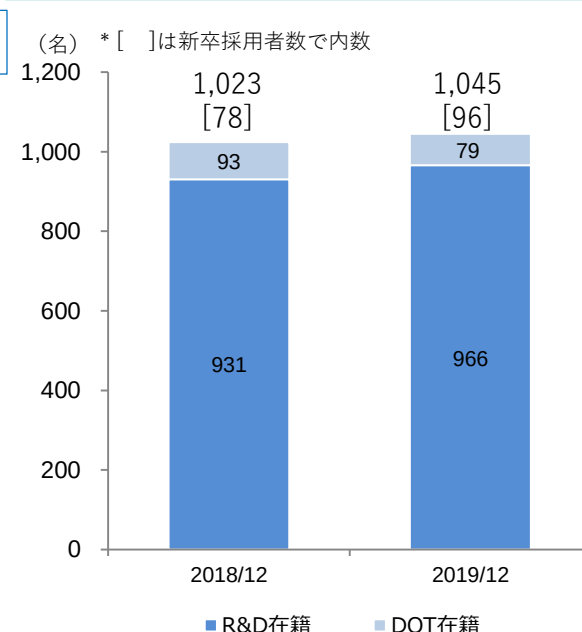
◆ 分野別売上高と売上高構成比



◆ 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

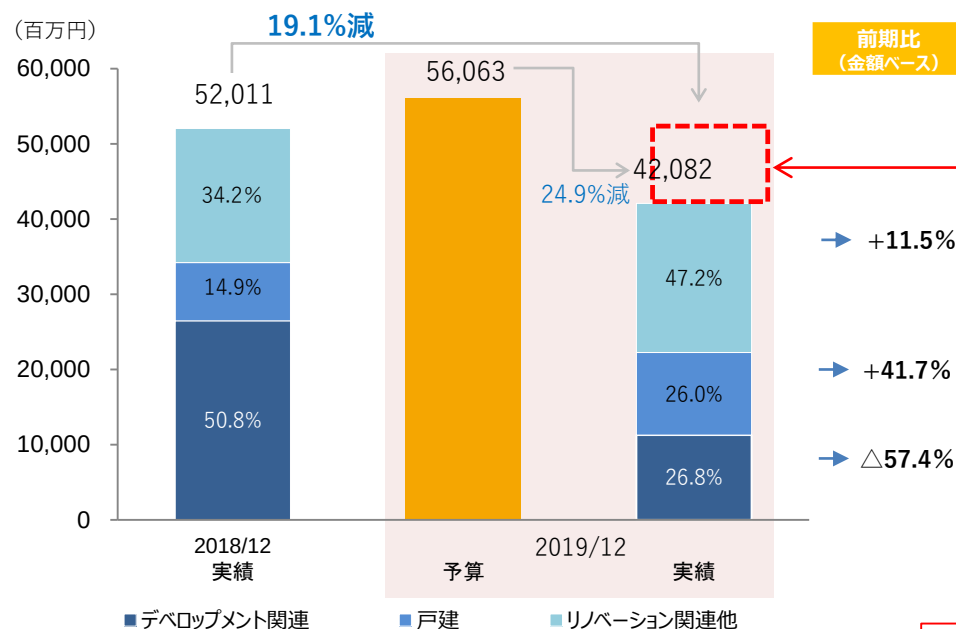
※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみの数字

不動産事業

< 業態別売上高・構成比と引渡し戸数 >

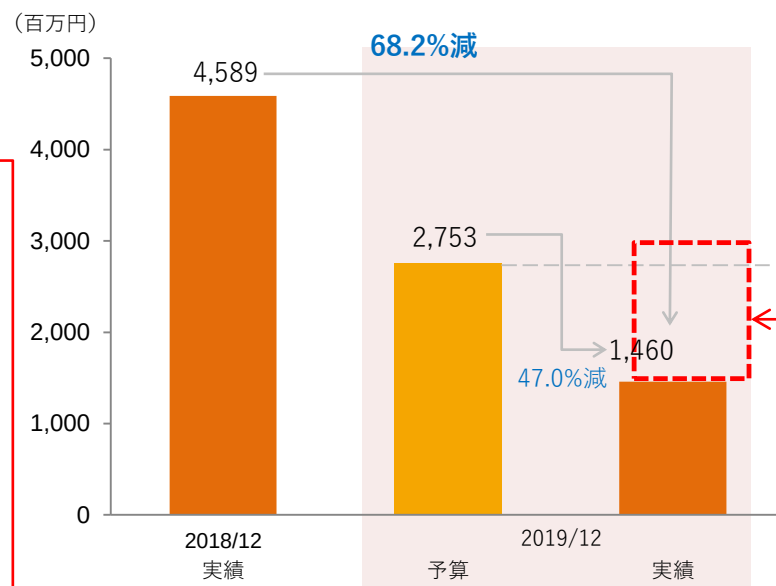
- デベロップメント関連は、利益確保に主眼を置き、適切なタイミングで仕入れ及び引渡しを実施、そのなかで事業用地3案件に関して売上計上が翌期に期ズレとなった
- 今後の需要の高まりに備え、不動産再生関連（リノベーション、コンバージョン）のブランディング強化に注力
- みらい債権回収株を買収、不動産金融分野に参入

◆ 業態別売上高と売上高構成比



※売上高、およびセグメント利益の予算は業態ごとに開示しておりません

◆ セグメント利益



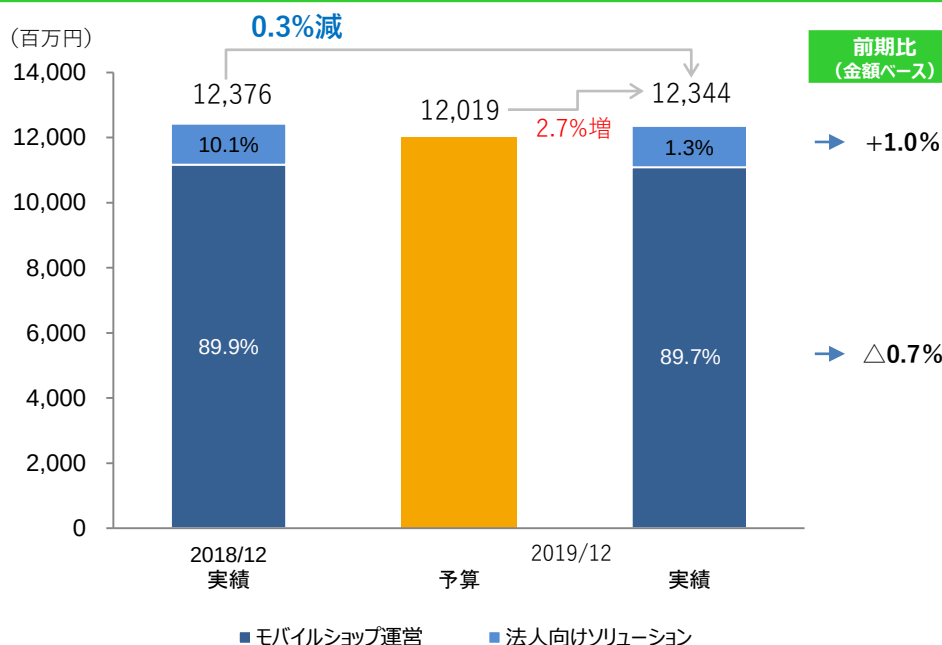
※一部案件の収益認識が翌期に期ズレ（売上高 約100億円、営業利益 約15億円）

情報通信事業

<仕向け別売上高とセグメント利益>

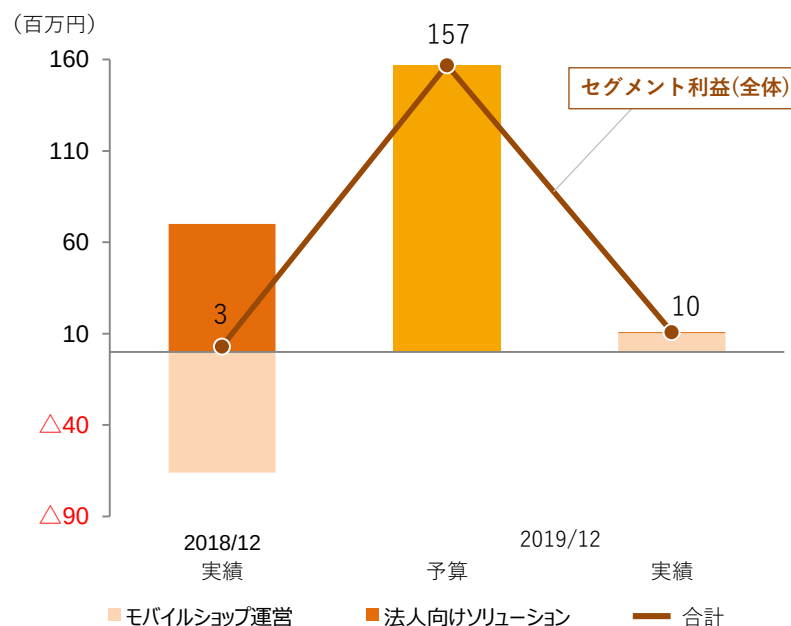
- 残存者メリットの享受に向け、柱となるショップ事業の強化に重点をおいた施策・投資（法改正に対応する組織・店舗整備、接客力・知識力向上に向けた人材育成等）を実施。その過程で優良店舗網の構築を企図し、店舗の統廃合を推進
- 注力する法人向けソリューション事業では販売体制の強化を企図し、人材流動化を推進。また、新規商材販売のためのコールセンター整備等を実施

◆ 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

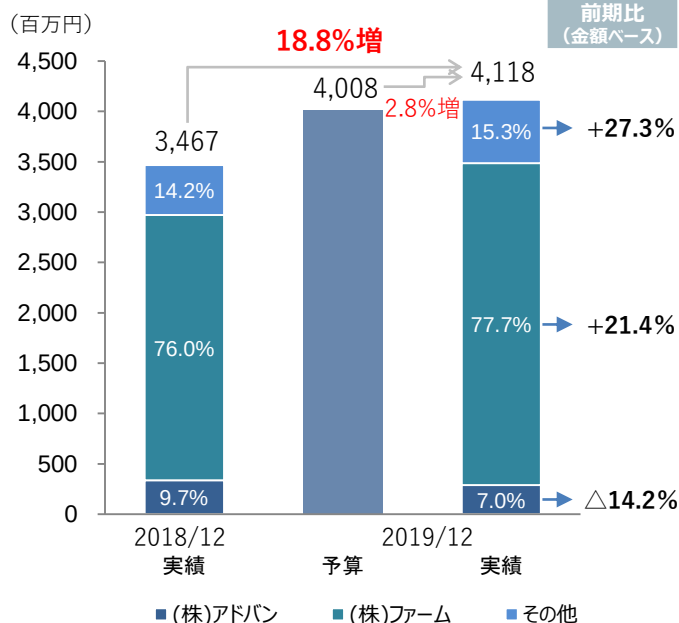


その他事業

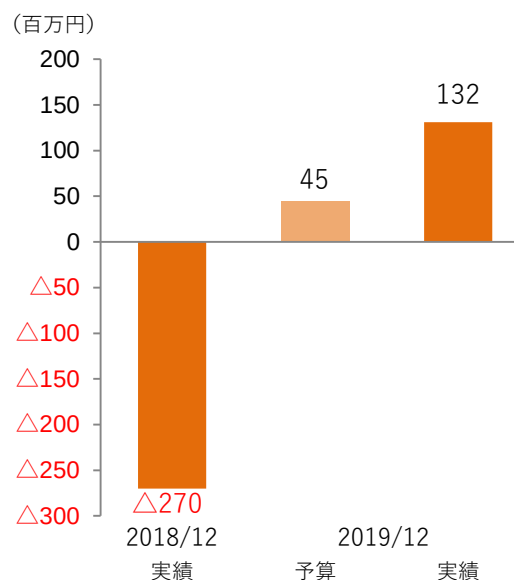
<売上高と主な取り組み>

- 農業公園事業を行う(株)ファームは、3月に巨大アスレチック施設「アルプスジム」をオープンさせた『滋賀農業公園ブルーメの丘』（滋賀）で入園者数が1.5倍超に増加。前期に開設した『こもれび森のイバライド』（茨城）の「シルバニアパーク」を含め、施設の再整備等の集客施策が確実に効果を発揮。参入3年目で黒字化を達成
- (株)アドバンは、グループ外に加えてグループ内への教育ビジネスでシナジーを発揮

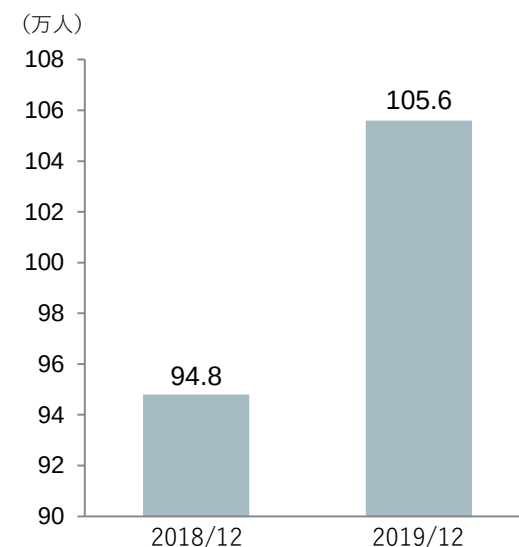
◆売上高の内訳



◆セグメント利益

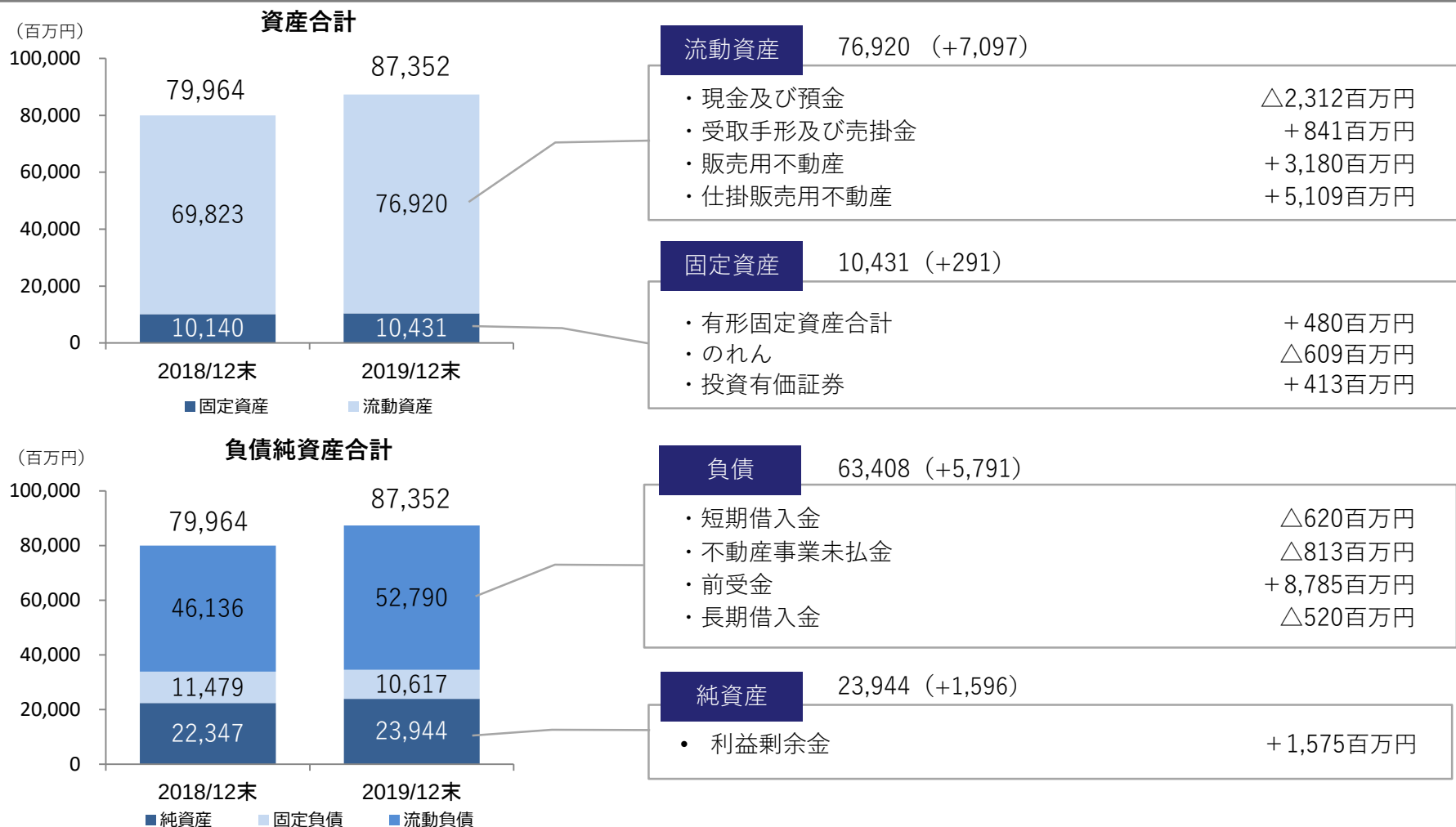


◆入園者数



財政状態 B/S

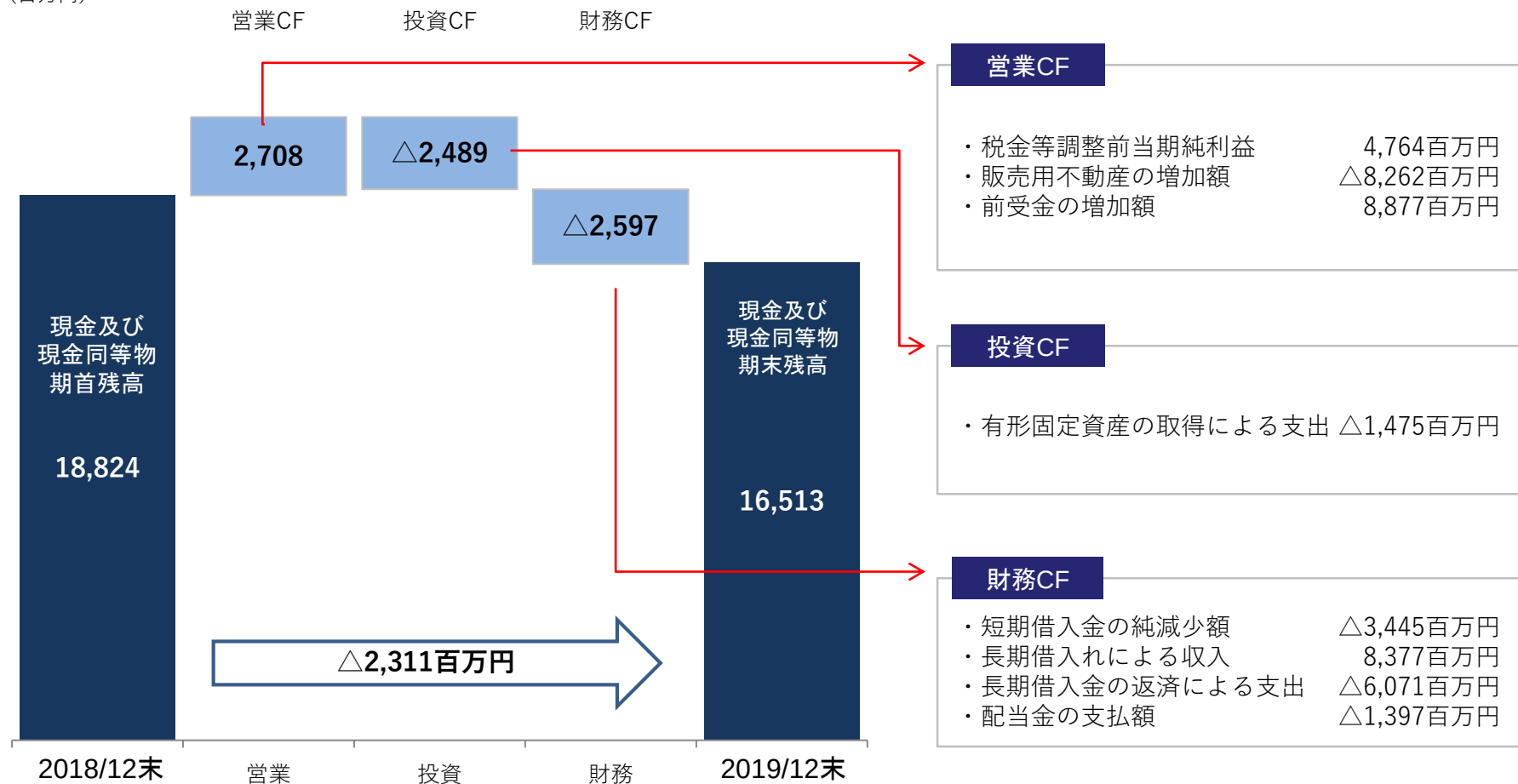
- 事業用地 3 物件の収益認識が翌期へ期ズレ ⇒ 前受金が一時的に増加



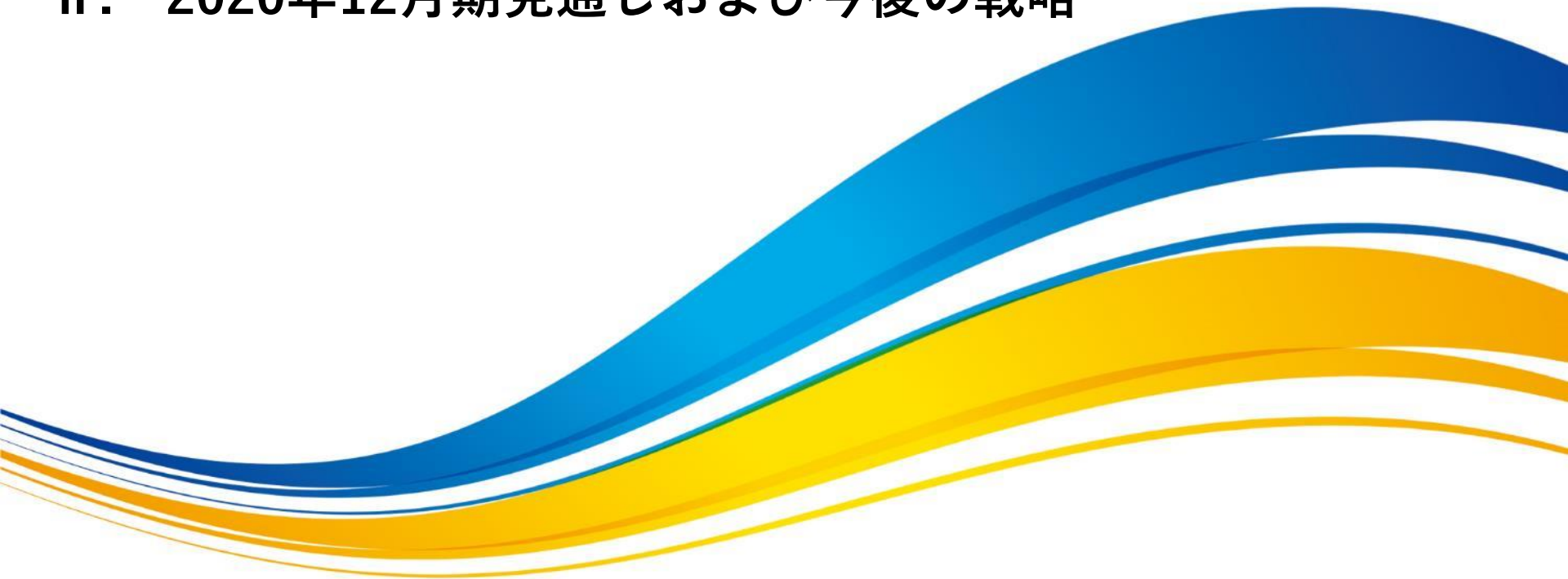
キャッシュフロー

- 営業CFは2,708百万円の資金流入、投資CF 2,489百万円の資金流出、財務CFは2,597百万円の資金流出

(百万円)



Ⅱ． 2020年12月期見通しおよび今後の戦略



- 売上規模の拡大に注力する新・中期経営計画を着実に遂行
⇒ **前期比での成長実現をより重視した経営へ**

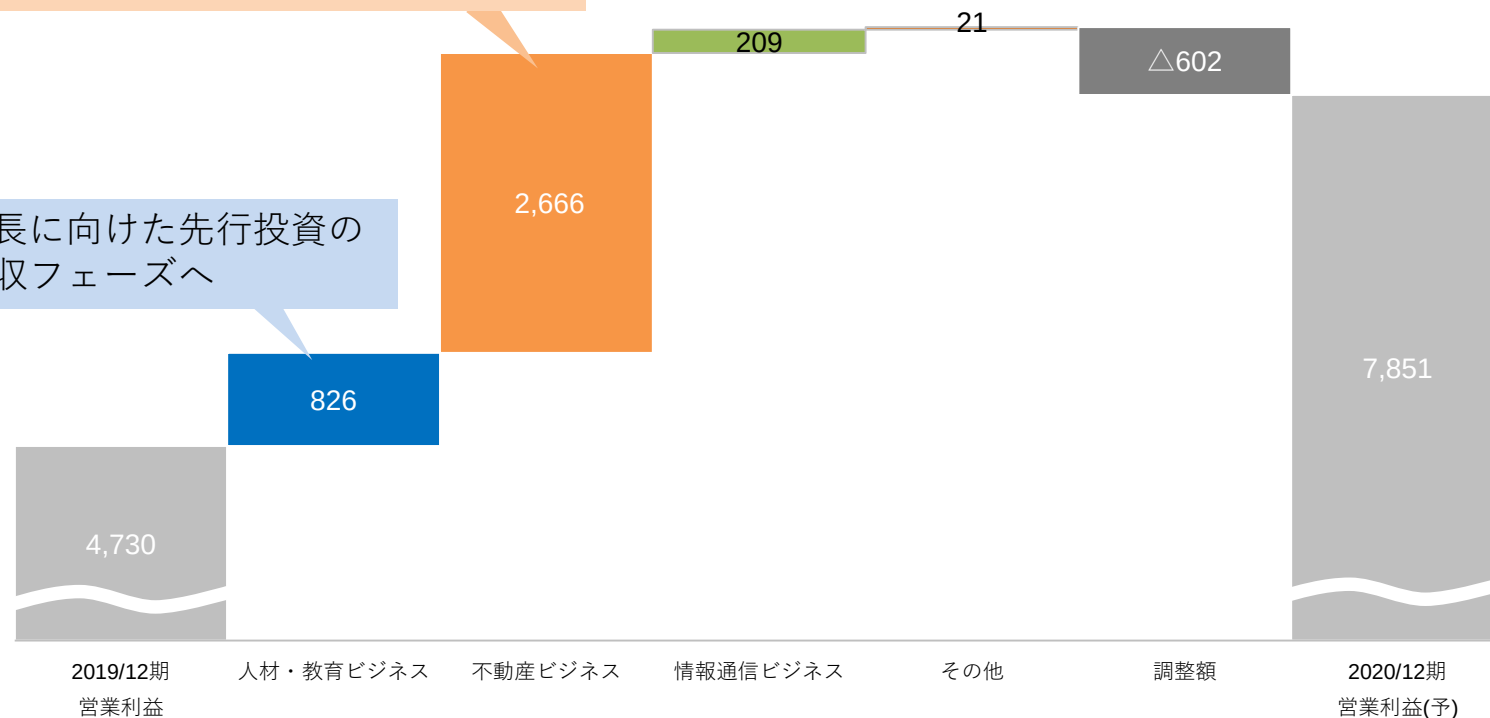
単位：百万円、%	2019/12 実績	2020/12 見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	136,319	159,682	23,363	17.1
営業利益	4,730	7,851	3,120	66.0
経常利益	4,805	8,338	3,533	73.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,956	5,601	2,644	89.5
一株当たり利益（円）	175.59	332.60	157.01	89.4
一株当たり配当金（円）	52.7	99.8	47.1	89.4

2020年12月期 営業利益増減要因

- 全セグメントで増益を見込む。

デベロップメントは利益確保に主眼
不動産再生関連に注力

成長に向けた先行投資の
回収フェーズへ



セグメント別 通期業績見通し

- 基幹の人材・教育ビジネスは前期比で成長を確実に持続

単位：百万円、%			2019/12 実績	(利益率)	2020/12 見通し	(利益率)	前期比	
							増減額	増減率
人材・教育ビジネス	計	売上高	77,774		88,339		10,566	13.6
		セグメント利益	5,179	(6.7%)	6,006	(6.8%)	827	16.0
	ファクトリー事業	売上高	50,001		57,389		7,388	14.8
		セグメント利益	2,679	(5.4%)	3,399	(5.9%)	720	26.9
	テクノ事業	売上高	16,902		18,327		1,425	8.4
		セグメント利益	1,761	(10.4%)	1,913	(10.4%)	152	8.6
	R & D 事業	売上高	7,108		7,446		338	4.8
		セグメント利益	711	(10.0%)	753	(10.1%)	41	5.8
	セールス&マーケティング事業	売上高	3,761		5,176		1,415	37.6
		セグメント利益	27	(0.7%)	△59	(－)	△87	(－)
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	42,082		56,369		14,287	33.9
		セグメント利益	1,460	(3.5%)	4,126	(7.3%)	2,666	182.6
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	12,344		10,644		△1,700	△ 13.8
		セグメント利益	10	(0.1%)	220	(2.1%)	209	1,910.6
その他	その他の事業	売上高	4,118		4,330		211	5.1
		セグメント利益	132	(3.2%)	153	(3.5%)	21	16.3
合		売上高	136,319		159,682		23,363	17.1
		消去又は全社	△2,052		△2,654		(－)	(－)
		営業利益	4,730	(3.5%)	7,851	(4.9%)	3,121	66.0

人材・教育ビジネスの今後の戦略①

中長期的な成長に向けた基本方針

＜スキル×人間力の向上を通じ、コ・ソーシング*の実現に邁進＞

* 『コ・ソーシング』

… HR側面の量的支援だけでなく、顧客の課題解決に対し“共に”取り組むアウトソーシングの進化した姿

【新・中期経営計画2021ローリングプランにおける戦略】

人材育成への先行投資フェーズから回収フェーズ（売上げ・利益拡大）へ

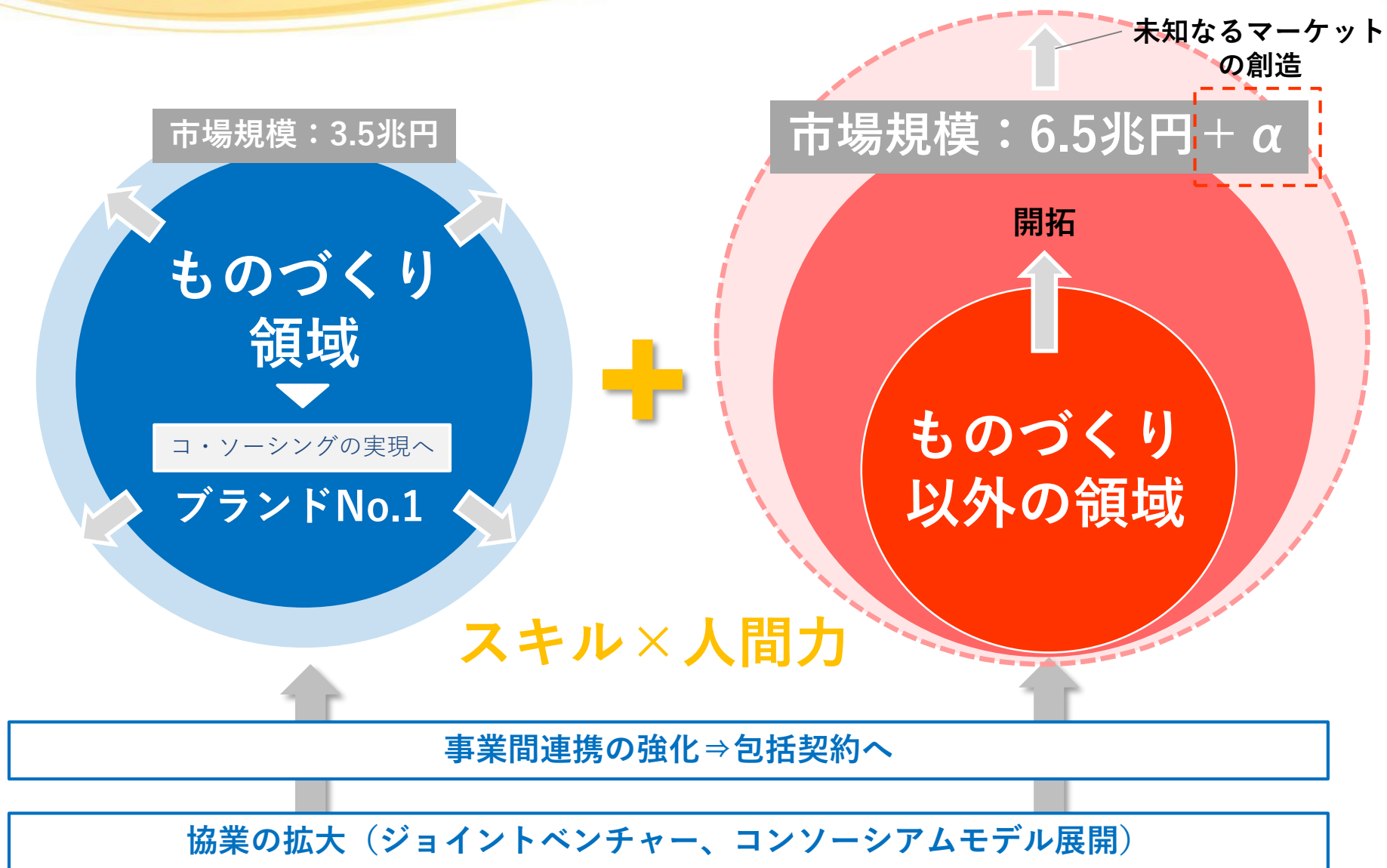


長期的ニーズのある顧客(5G、自動運転等)との取引拡大、新分野開拓

協業の拡大による質の高いビジネスパートナーの開拓

請負、チーム派遣の強化 ⇒ 人材育成、定着率改善の好循環実現

人材・教育ビジネスの今後の戦略②



コンソーシアムモデルの事例 ～JWソリューション～

【コンソーシアムモデルという人材ビジネスの新しいカタチ】

当社はファクトリー事業でコンソーシアム組成の実績、ノウハウを蓄積

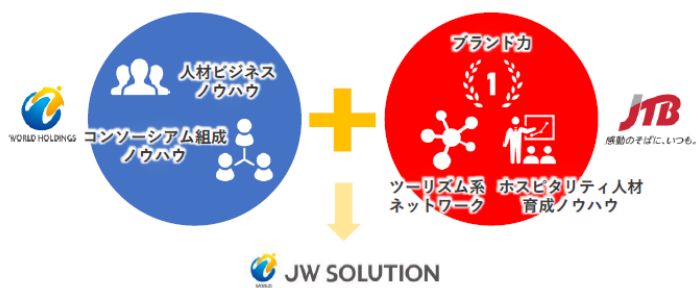
⇒ 適切な人材確保を望むクライアントと大手クライアントの開拓が難しい派遣会社への
機会提供によるWin-Winの関係



【人材ビジネスにおける新たなマーケットの創造】

これまで他社がほとんど手掛けてこなかったツーリズム業界、特に高ホスピタリティ
に主眼をおいた人材ビジネスを全国で展開

⇒ 同業界でのブランド力、ネットワーク力を有するJTBとの提携により可能に



「ワールドホールディングス&JTBグループによる
協業事業に関する記者会見」の様子
(1月28日、於 帝国ホテル)

左から

(株)ワールドホールディングス 代表取締役会長兼社長

伊井田 栄吉

(株)JWソリューション 代表取締役社長

本多 信二

(株)JTB 代表取締役 社長執行役員

高橋 広行 氏

(株)JTB コミュニケーションデザイン 代表取締役 社長執行役員

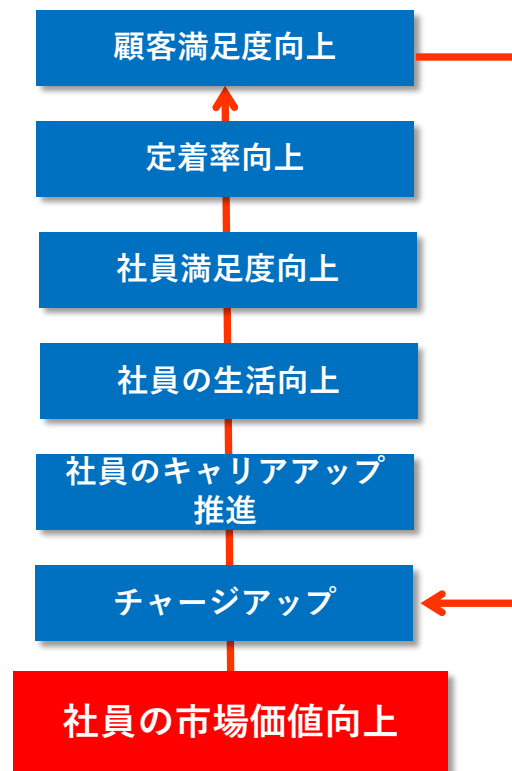
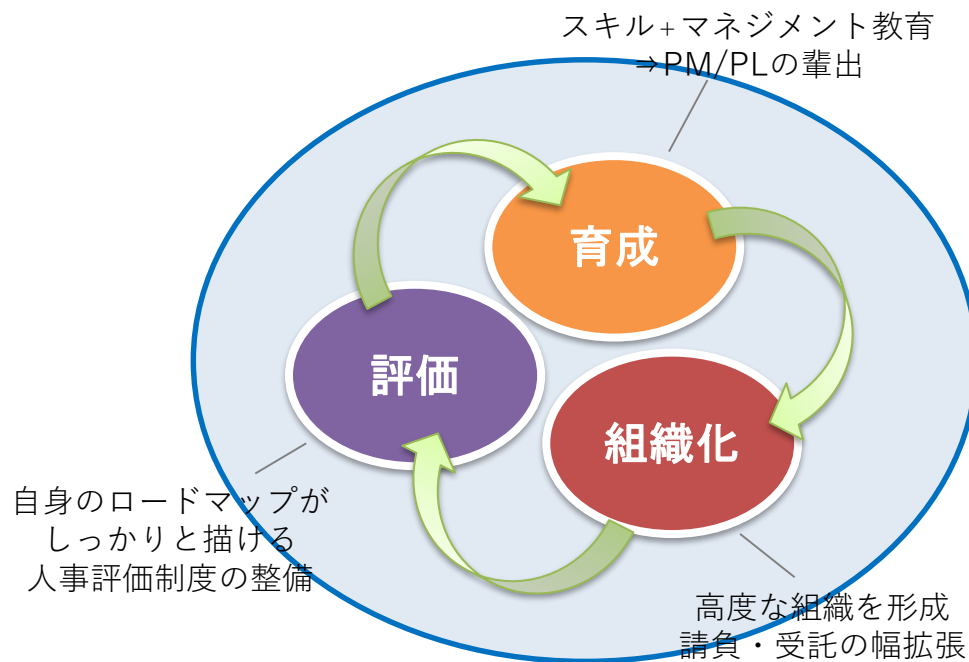
細野 顕宏 氏

今後もジョイントベンチャー、コンソーシアムモデルの展開を通じて
新たな人材ビジネス市場の創出を目指す

人材・教育ビジネスの今後の戦略③

人材育成・組織化・評価の仕組み化を進化させ好循環を形成へ

スキル×人間力



集まる力の向上⇒社員、顧客の双方から選ばれる会社

不動産ビジネスの今後の戦略①

豊栄建設(株)の全株式を譲渡

事業ポートフォリオの組み換えにより、
経営資本を優先的に投下する領域を見直す場合はあるが
当社の中長期的な成長に向けた**基本方針に変更なし**

【総合不動産業へ業容を拡大した今後も強固な経営体制の構築を目指す】

- ・ 商材、事業領域、エリアの拡充を継続し、ブランドを強化
⇒足元では不動産再生関連に注力、不動産金融事業への参入
- ・ フロー型ビジネスとストック型ビジネスのバランス化

ポートフォリオを最適化させリスク分散を行いながら安定成長を目指す

不動産ビジネスの今後の戦略②

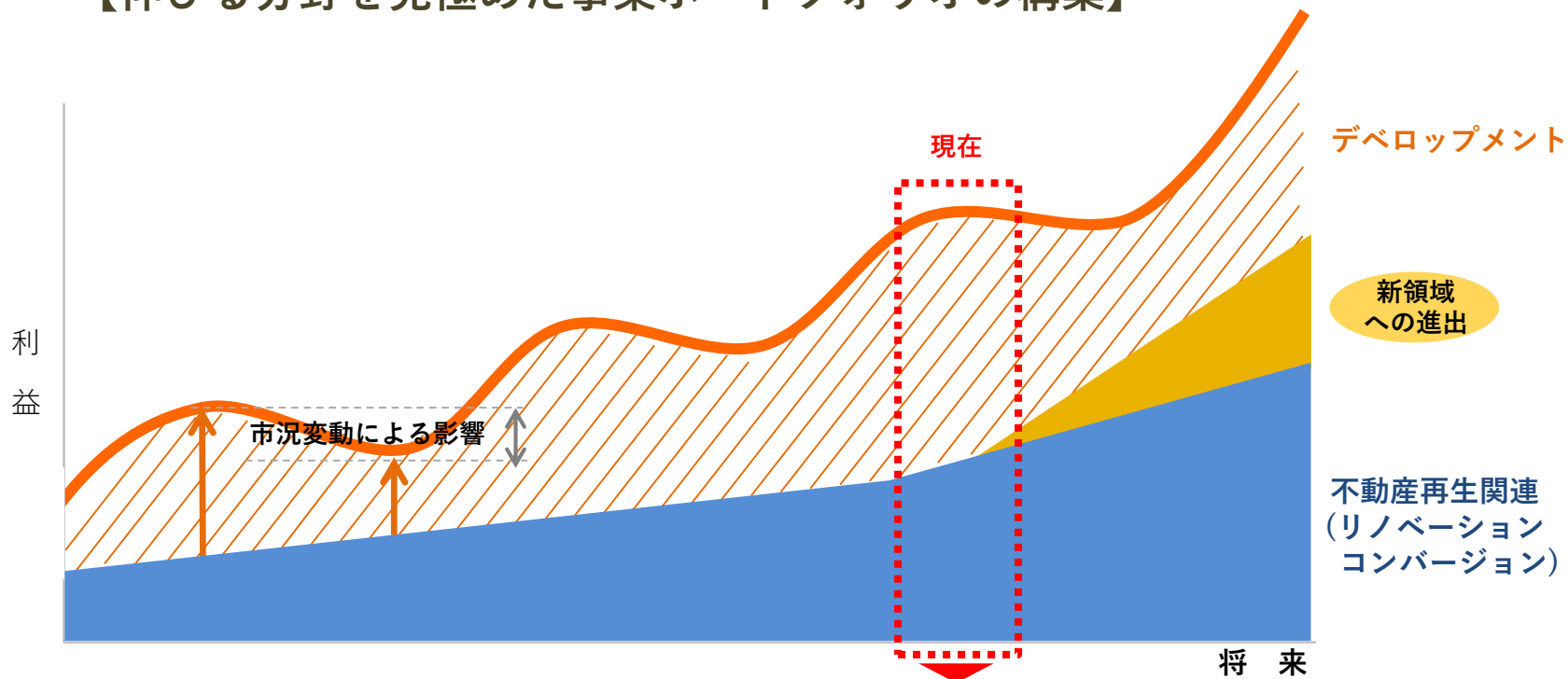
【今後の不動産ビジネスの体制】

現物不動産



不動産ビジネスの今後の戦略③

【伸びる分野を見極めた事業ポートフォリオの構築】



デベロップメント

不動産市況の調整局面到来まで収益性を重視した慎重な仕入れスタンスを継続

不動産再生関連

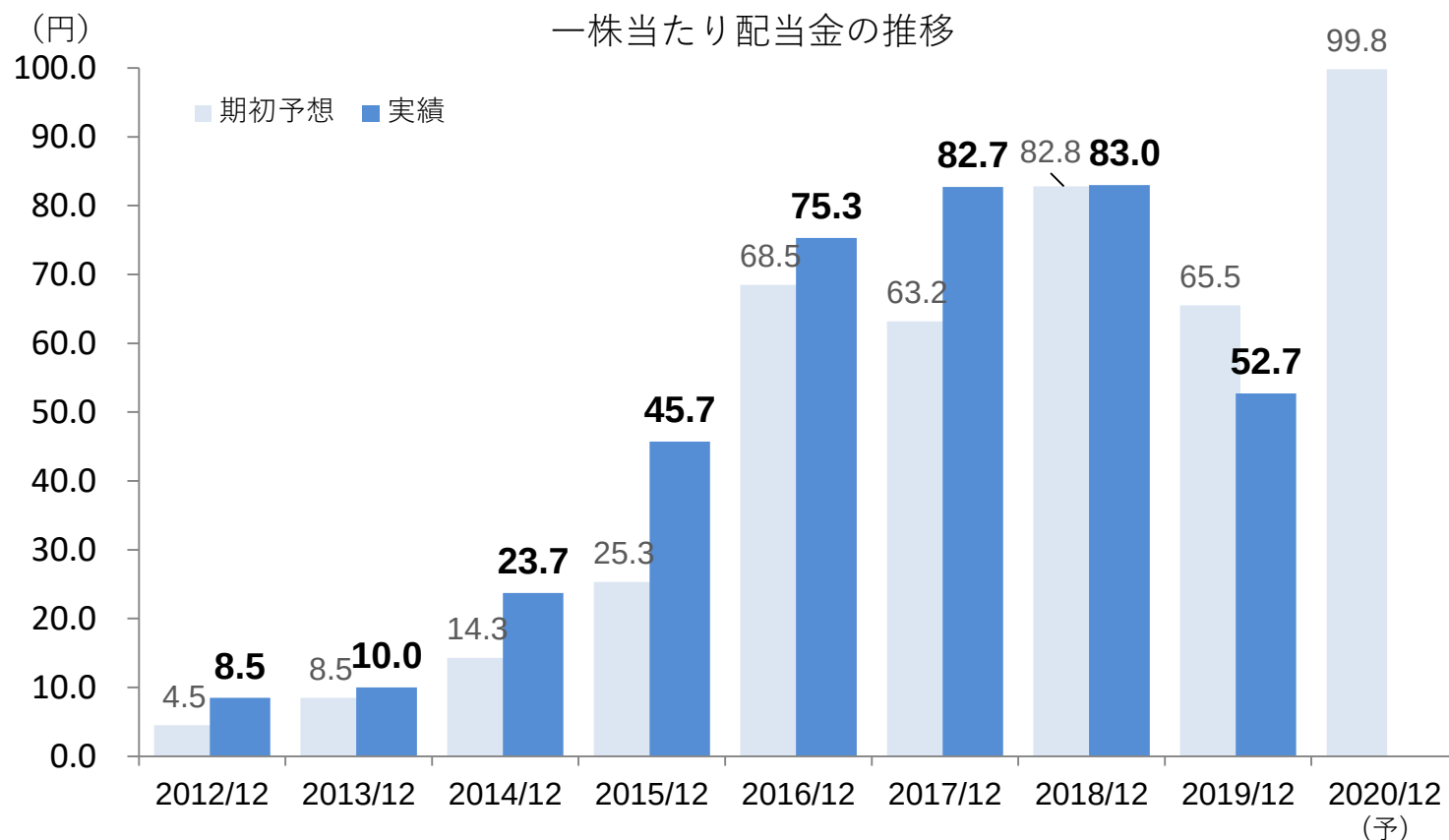
リノベーション：営業エリアの拡大と営業体制の強化⇒各地域でトップシェアへ
コンバージョン：働き方改革や宿泊需要等の動向を捉え、取り組みを本格化

新領域(不動産金融)

子会社の取得等、スキームを整備 ⇒ 今後 本格的に始動

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。

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。

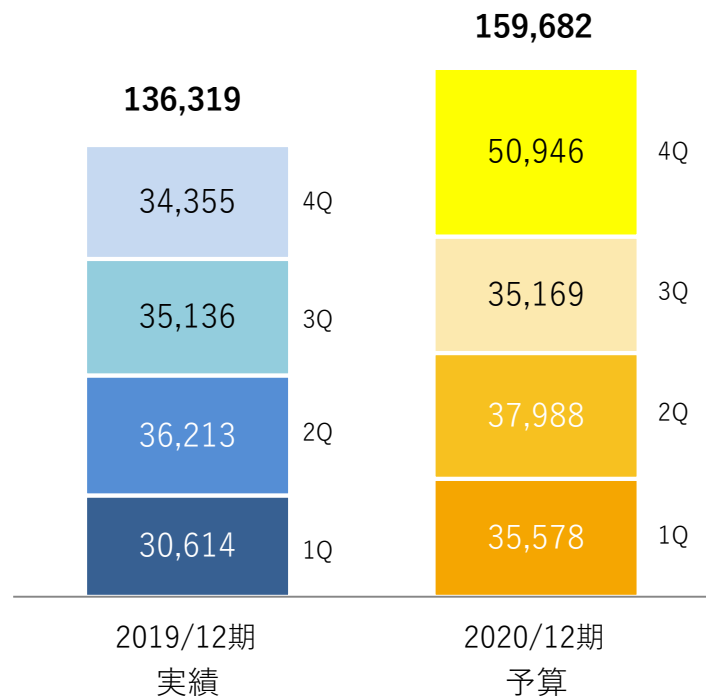
Ⅲ. ご参考



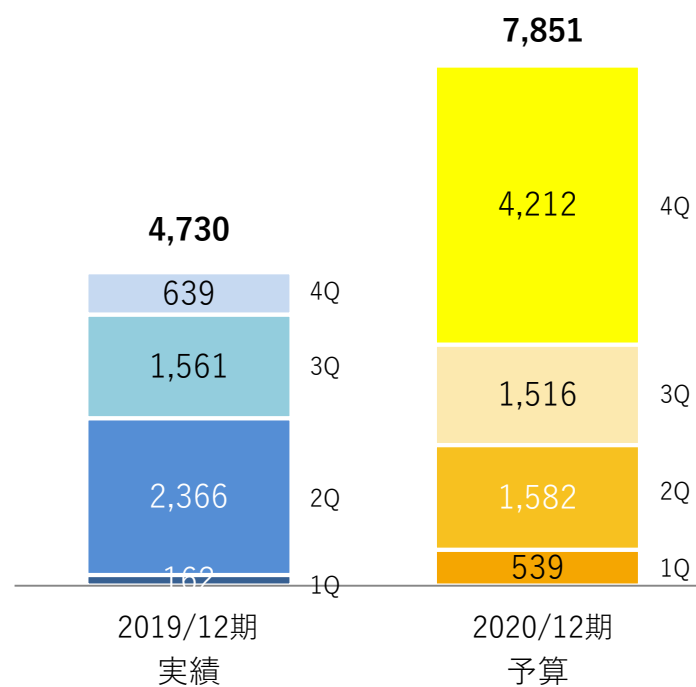
2020年12月期 四半期別業績見通し（全体）

- 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、引き続き四半期ベースの業績予想を開示

売上高



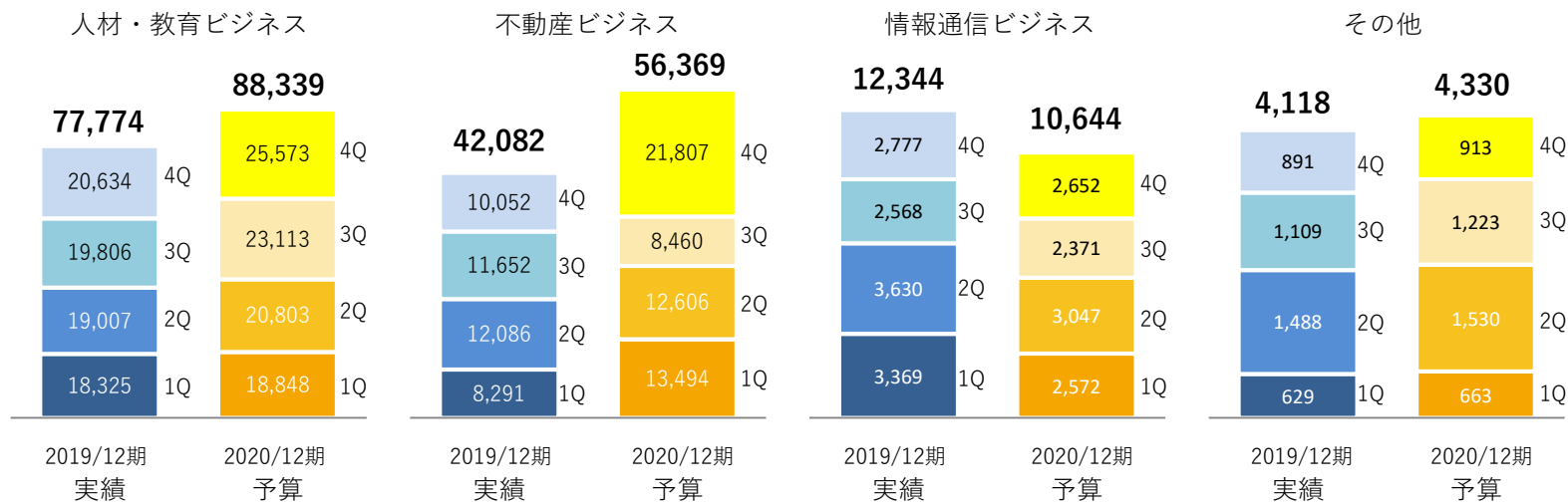
営業利益



1Q 2Q 3Q 4Q

2020年12月期 四半期別業績見通し（セグメント別）

売上高



セグメント利益

