



2020年12月期 決算説明資料

第3四半期

2020年11月9日（月）
株式会社ワールドホールディングス
東証1部（2429）

I. 2020年12月期 第3四半期決算概要

- ・ 決算サマリー … P3
- ・ セグメント別業績概況（前期比） … P4
- ・ 各セグメント詳細 … P5
- ・ 財政状態 B/S … P14

II. 2020年12月期 業績見通し

- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響及び見通し … P16
- ・ 2020年12月期 通期業績見通し … P18
- ・ セグメント別 通期業績見通し … P19
- ・ 株主還元 … P20

III. Appendix

- ・ ワールドホールディングス会社案内 … P21

I. 2020年12月期 第3四半期決算概要



決算サマリー

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受け前年同期比で減収減益
- 複数業種の事業ポートフォリオによりその影響を最小限にとどめ、
通期は増収増益見込み（⇒15ページ以降をご参照ください）

（単位: 百万円）

	2019/3Q 実績	2020/3Q 予算	2020/3Q 実績	対予算		前年同期比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	101,964	108,736	98,682	△10,053	△9.2%	△3,281	△3.2%
営業利益	4,090	3,638	3,283	△355	△9.8%	△807	△19.7%
経常利益	4,105	4,191	3,608	△583	△13.9%	△497	△12.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,659	2,568	3,010	+442	+17.2%	+351	13.2%

セグメント別業績概況

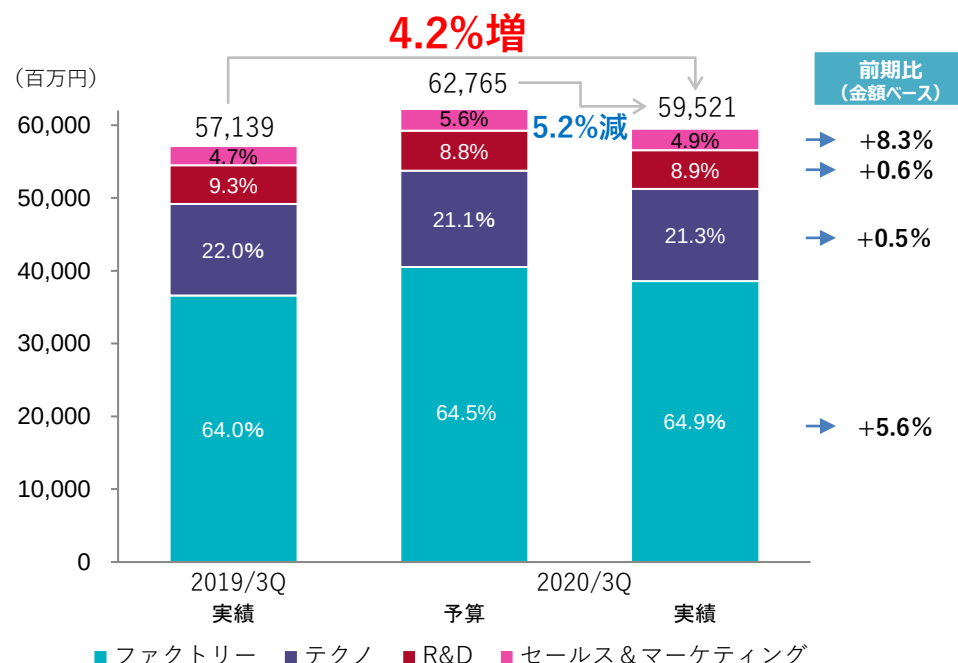
単位：百万円

			2019/3Q 実績	2020/3Q 予算	2020/3Q 実績	対予算		前年同期比	
						増減額	増減率(%)	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 セグメント利益 (利益率)	36,594 1,838 (5.0%)	40,505 2,040	38,651 1,676 (4.3%)	△1,853 △363	△4.6% △17.8%	2,057 △161	5.6% △8.8%
	テクノ事業	売上高 セグメント利益 (利益率)	12,581 1,210 (9.6%)	13,222 1,148	12,650 1,387 (11.0%)	△572 238	△4.3% 20.8%	68 177	0.5% 14.6%
	R & D 事業	売上高 セグメント利益 (利益率)	5,287 453 (8.6%)	5,501 511	5,320 604 (11.4%)	△180 92	△3.3% 18.0%	32 151	0.6% 33.4%
	セールス &マーケティング事業	売上高 セグメント利益 (利益率)	2,675 △12 —	3,536 △86	2,897 21 (0.7%)	△638 108	△18.1% —	222 34	8.3% —
	計 (参考)	売上高 セグメント利益 (利益率)	57,139 3,489 (6.1%)	62,765 3,614	59,521 3,690 (6.2%)	△3,244 75	△5.2% 2.1%	2,381 200	4.2% 5.8%
不 動 産 ビ ジ ネ ス	不動産事業	売上高 セグメント利益 (利益率)	32,030 1,987 (6.2%)	34,561 1,464	29,908 1,418 (4.7%)	△4,653 △45	△13.5% △3.1%	△2,121 △569	△6.6% △28.6%
情 報 通 信 ビ ジ ネ ス	情報通信事業	売上高 セグメント利益 (利益率)	9,567 △17 —	7,991 129	7,059 284 (4.0%)	△932 154	△11.7% 119.5%	△2,508 302	△26.2% —
そ の 他	その他事業	売上高 セグメント利益 (利益率)	3,226 226 (7.0%)	3,416 203	2,194 △279 —	△1,222 △482	△35.8% —	△1,032 △506	△32.0% —
合 計		売上高 消去又は全社 営業利益 (利益率)	101,964 △1,595 4,090 (4.0%)	108,736 △1,772 3,638	98,682 △1,829 3,283 (3.3%)	△1,053 △57 △355	△9.2% — △9.8%	△3,281 △234 △807	△3.2% — △19.7%

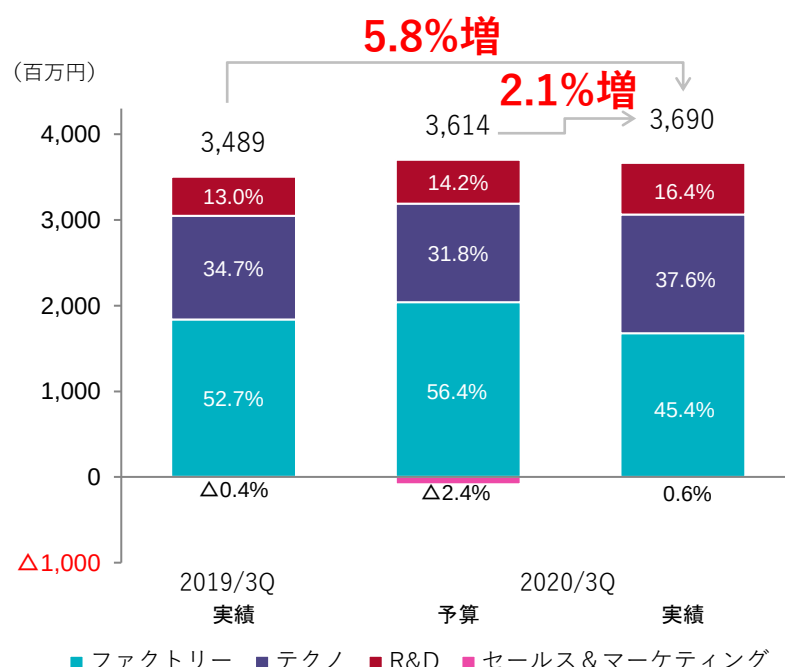
人材セグメント全体の売上高・セグメント利益の事業別構成比

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けるも、業種分散等によりインパクトを最小限に
- 人材育成の結果、スキルアップ・シフトアップが実現し増益に寄与
- 各事業を横断した『シームレス』な技術提供によって差別化を図る

◆ 売上高 構成比



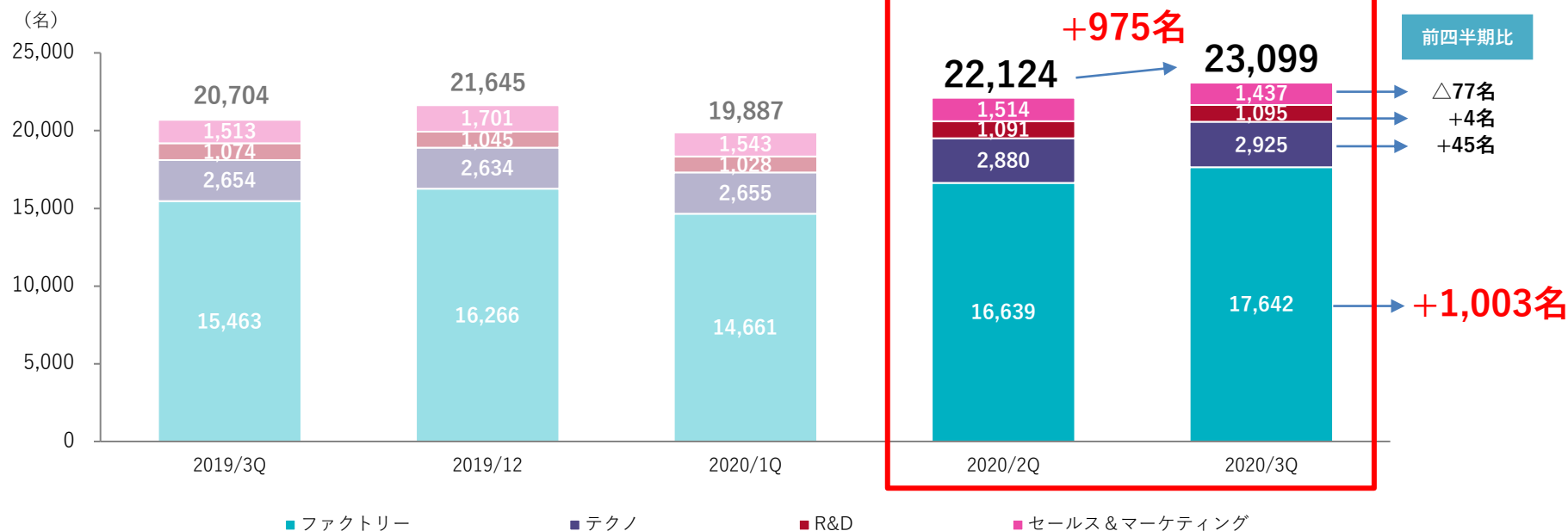
◆ セグメント利益 構成比



人材セグメント全体の在籍数の推移

- ファクトリー事業において、5G関連が好調で半導体・機械関連が増加していることに加え、物流関連での新拠点開拓等により増加
- セールス＆マーケティング事業は、在籍数は横ばいも構造改革により成長軌道へ回帰

◆ 在籍数※（3ヶ月平均）の推移

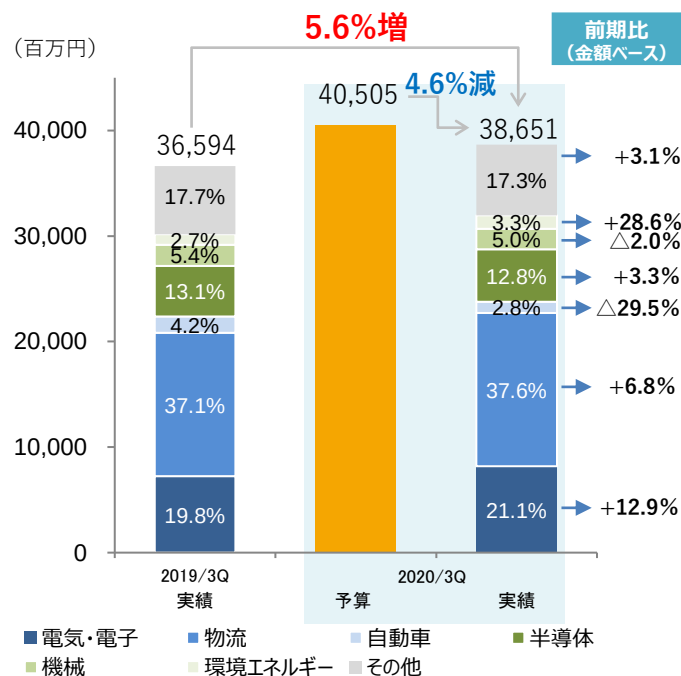


※ ファクトリーの在籍者数については他社受入の外部人員を含む

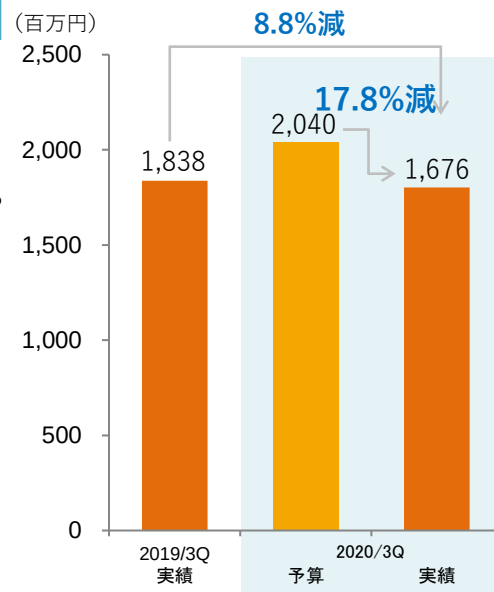
ファクトリー事業

- 米中貿易摩擦とコロナ禍により、スマートフォン関連の一部及び自動車部品関連等で案件が減少したことにより予算を下回る
- 5G関連をはじめとした半導体・機械関連の拡大基調により採用投資先行
- 物流分野の新拠点開拓により投資先行

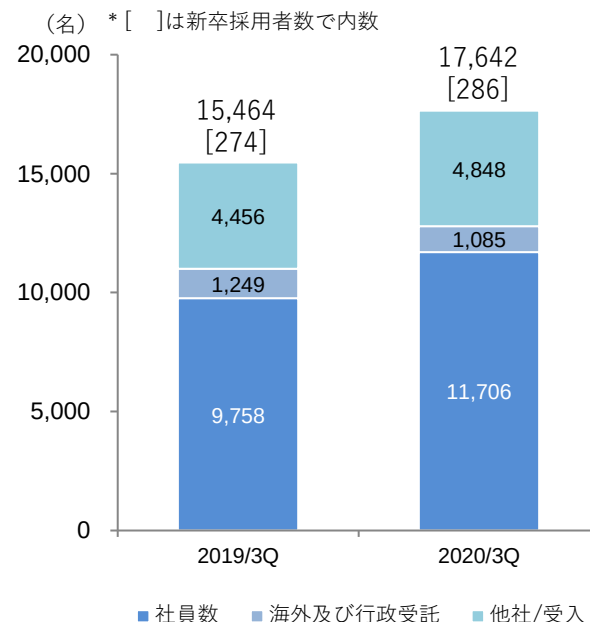
◆ 売上高 構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



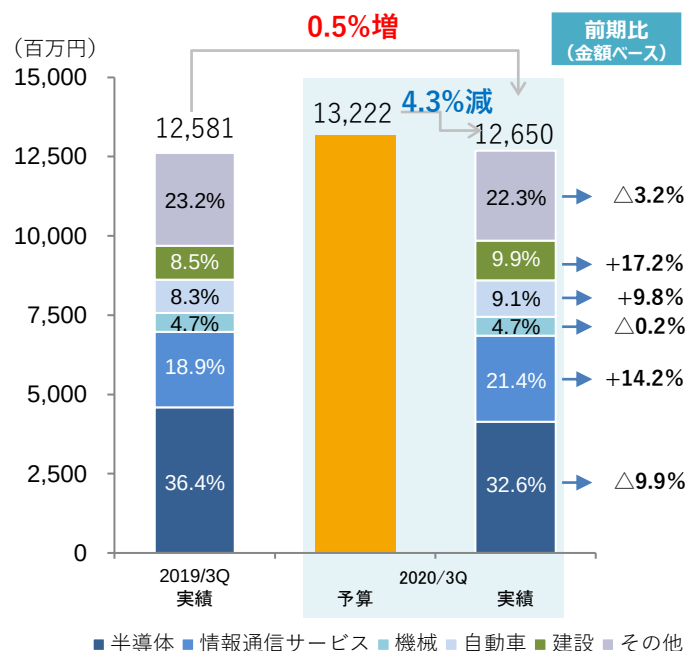
※売上高の予算は分野別に開示しておりません

※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

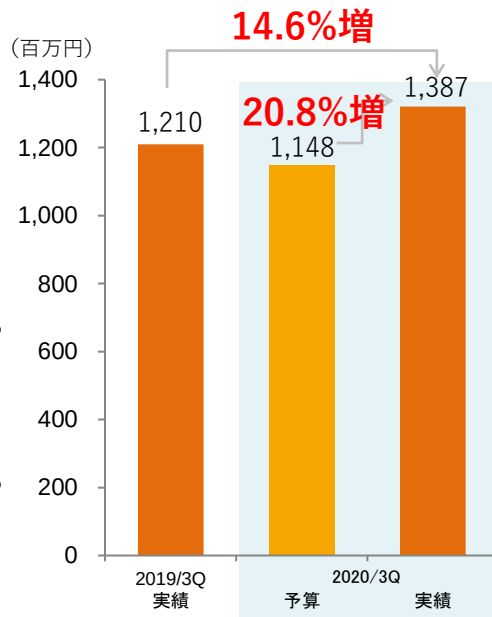
テクノ事業

- コロナ禍で当初計画よりも案件が減少したことにより一時的に稼働率が悪化しコスト増
- 人材育成の効果がチャージアップへとつながり利益面で計画比上振れ
- 経験者採用に注力し、既存社員を含めたさらなるスキルアップ・シフトアップを目的とした新たな研修プログラムを追加実施

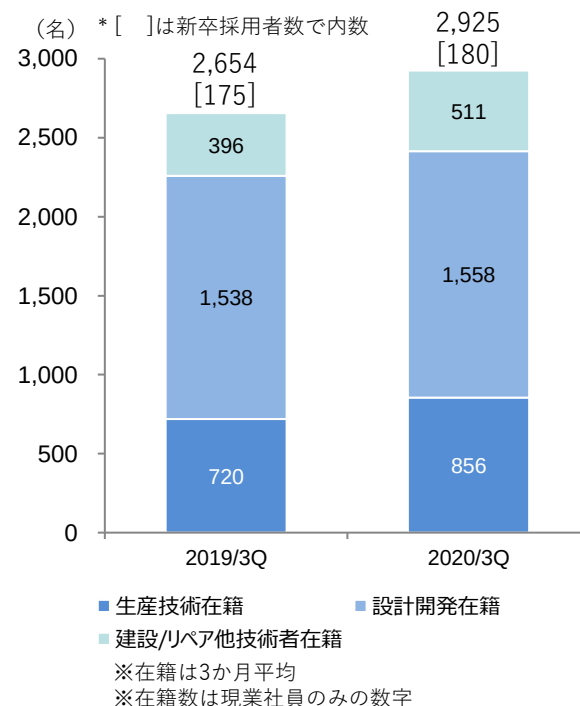
◆ 売上高 構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)

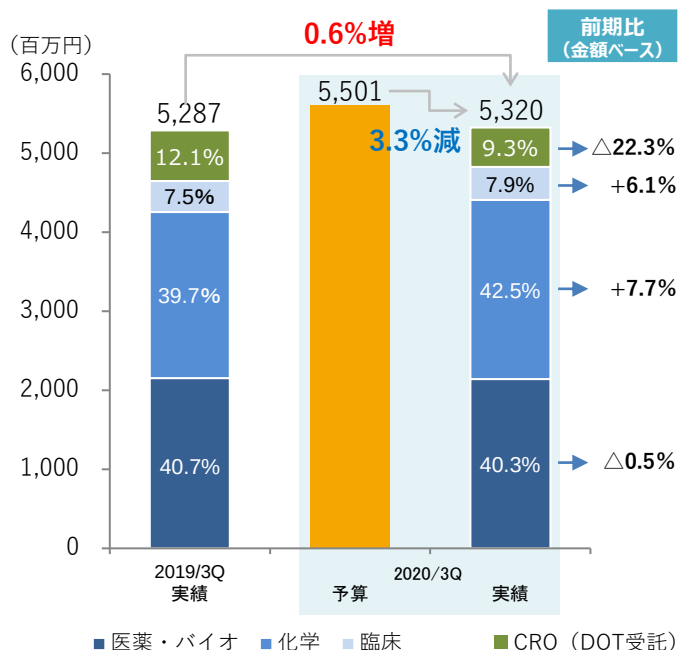


※売上高の予算は分野別に開示しておりません

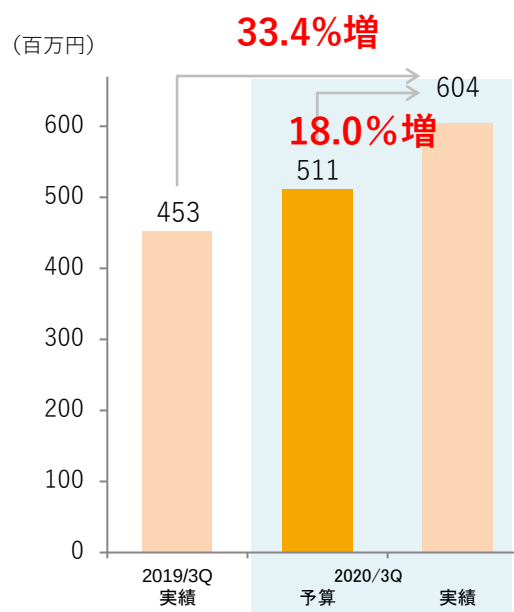
R & D 事業

- コロナ禍により C R O 部門で案件減少も、研究者派遣部門は分析や医薬品等の分野で好調
- 緻密なマーケティングにより案件が増加傾向の為、採用投資を先行
- 東京大学・京都大学・大阪大学・東京都立大学等の提携大学との共同研究ラボを通じた人材育成体制が整っていることから採用母集団も拡大

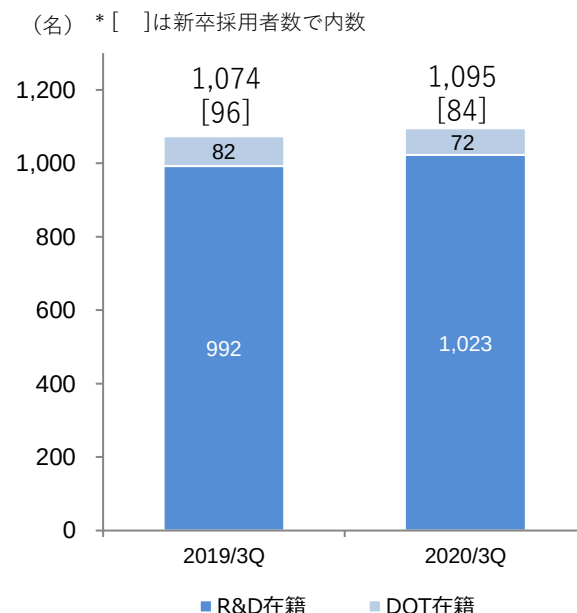
◆ 売上高 構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3ヶ月平均)



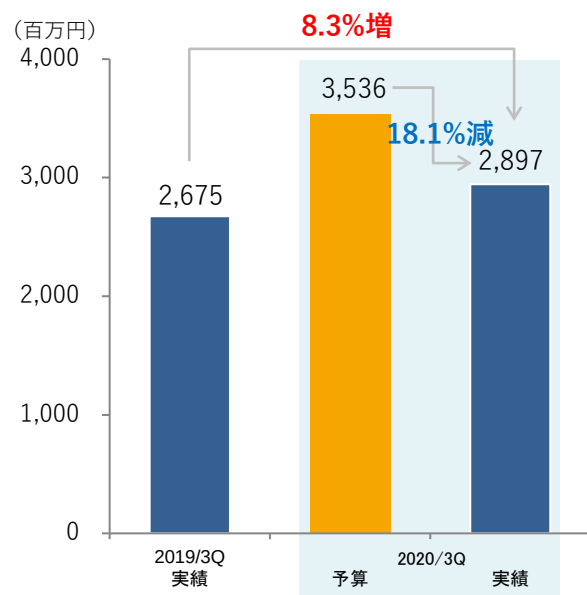
※売上高の予算は分野別に開示しておりません

※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみの数字

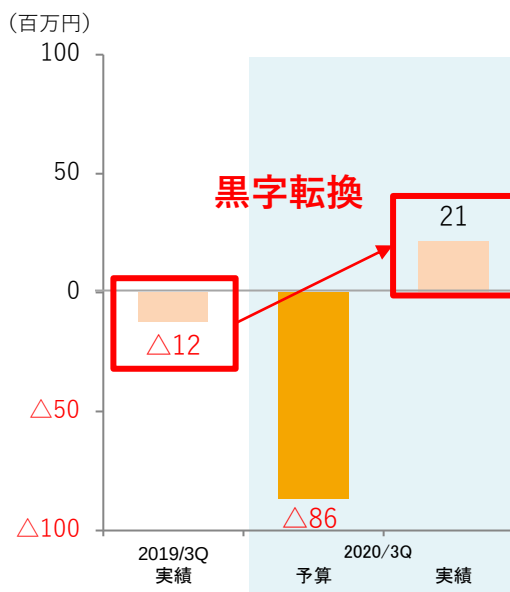
セールス＆マーケティング事業

- コロナ禍によりアパレル関連の案件が減少するも、軽作業・大型スーパー・コールセンター等が順調に推移
- 近年の構造改革による利益体質への改善等が奏功し、セグメント利益は黒字転換
- 在籍人数はアパレル関連の案件が減ったことにより減少

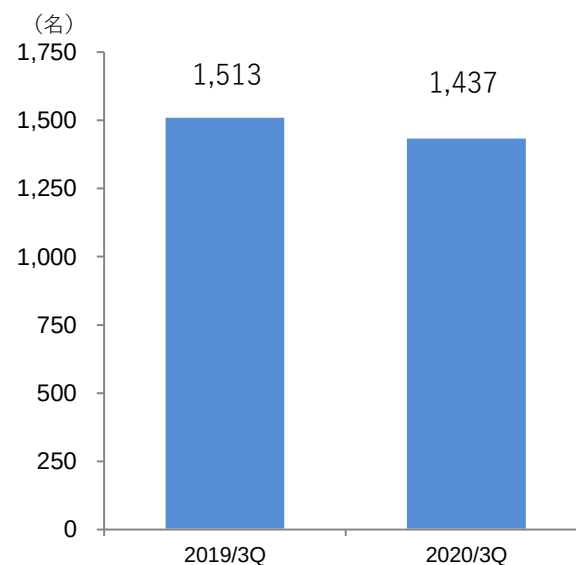
◆ 売上高



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移（3ヶ月平均）

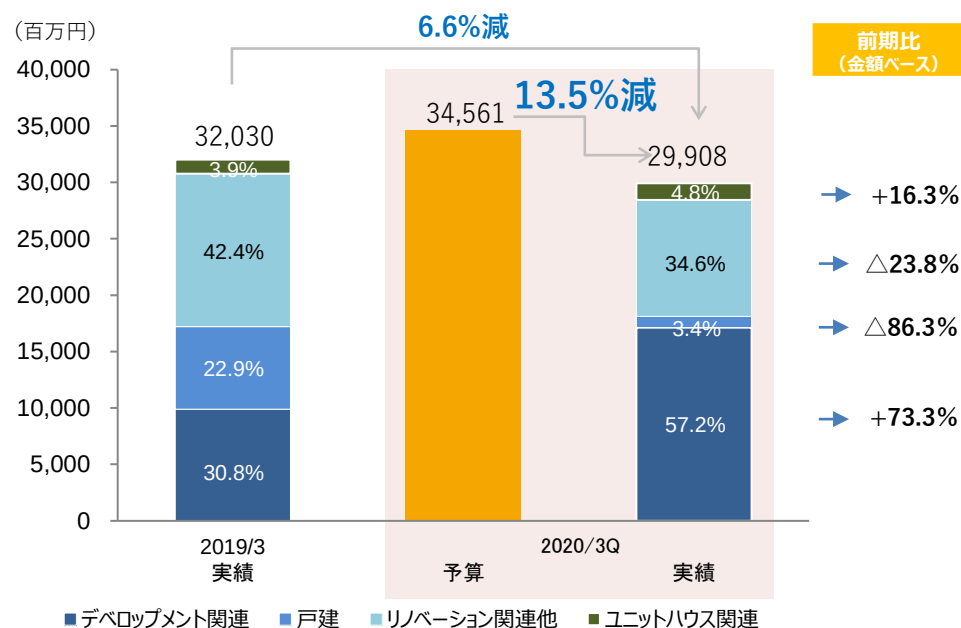


※在籍は3か月平均
 ※在籍数は現業社員のみの数字

不動産事業

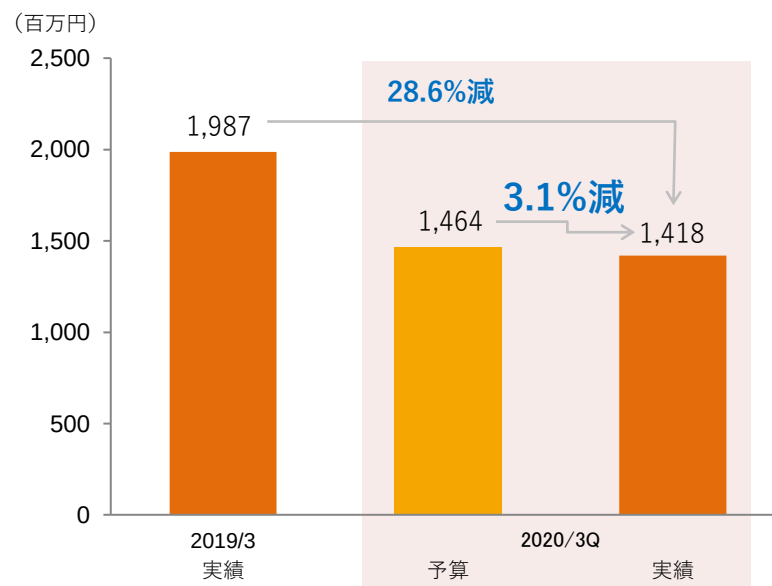
- コロナ禍によるリノベーション関連での引渡し戸数の減少に加え、デベロップメント関連での事業用地案件の先送り等が発生
- 仕入れに関しては慎重な姿勢を維持。一方で、次期以降の市場の反転に備え、機動的な資金調達を目的としたコミットメントラインを設定

◆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

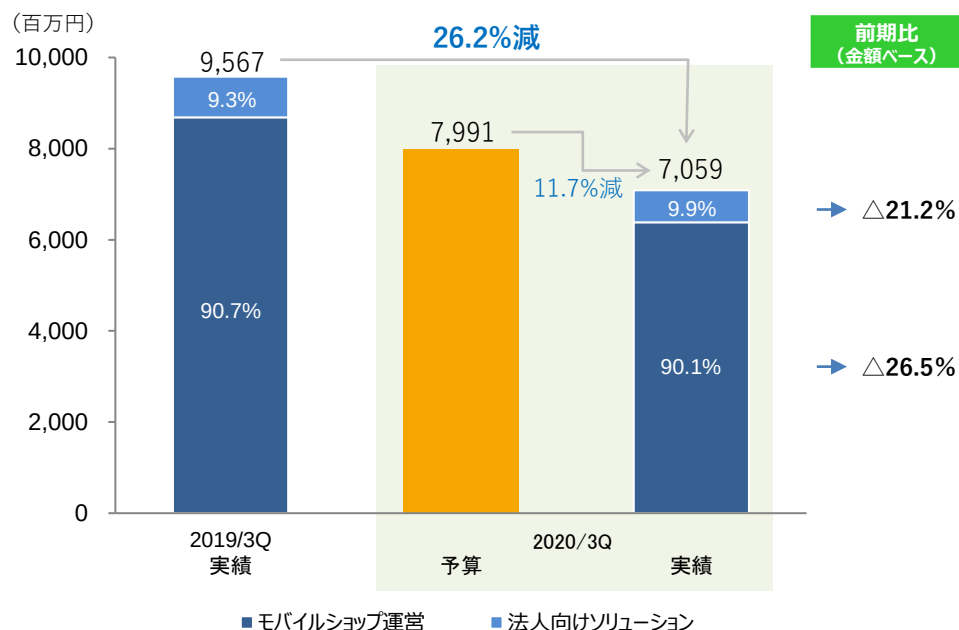
◆セグメント利益



情報通信事業

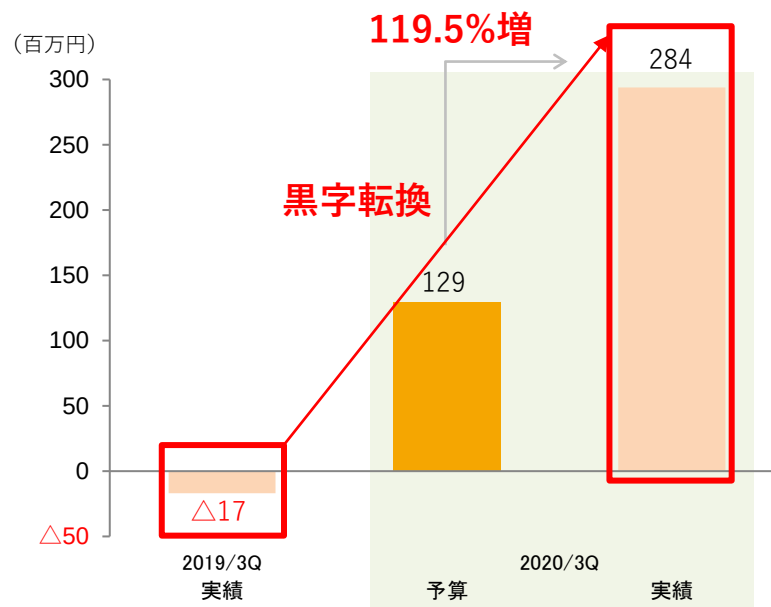
- コロナ禍によりモバイルショップ及び法人向けソリューションで稼働制限
- 前期まで実施してきたショップ事業の強化に重点をおいた施策・投資（組織・店舗整備、接客力・知識力向上に向けた人材育成等）により、一店舗当たりの収益が改善し大幅増益

◆売上高 構成比



※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

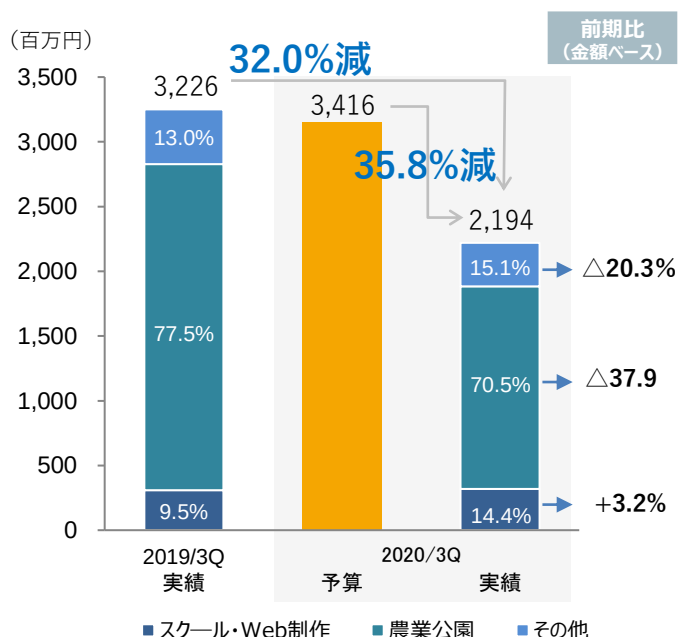
◆セグメント利益



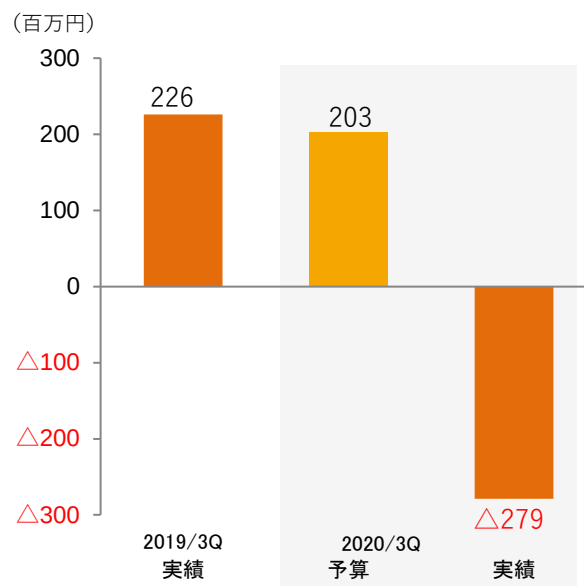
その他事業

- 農業公園関連は、コロナ禍の影響で最繁忙期の4～5月に各自治体からの要請で休園を余儀なくされたこと、その前後においても一部コンテンツの営業自粛等があり大きな痛手
- ただし、通常のテーマパークと違い自然を主とした屋外施設の強みを発揮、適切な誘引施策により、9月単月の入園者数は前年を大幅に上回るなど順調な回復傾向

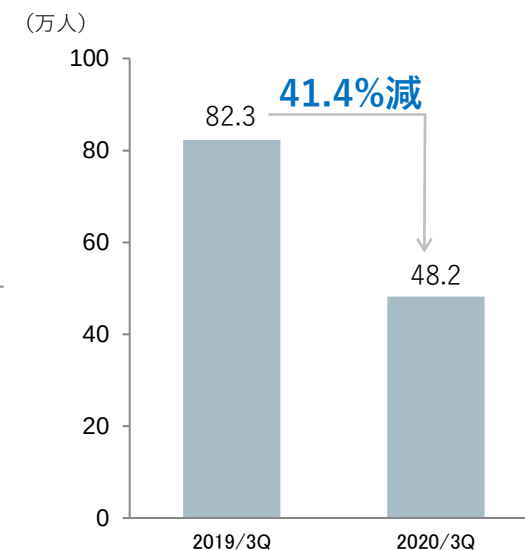
◆売上高 構成比



◆セグメント利益



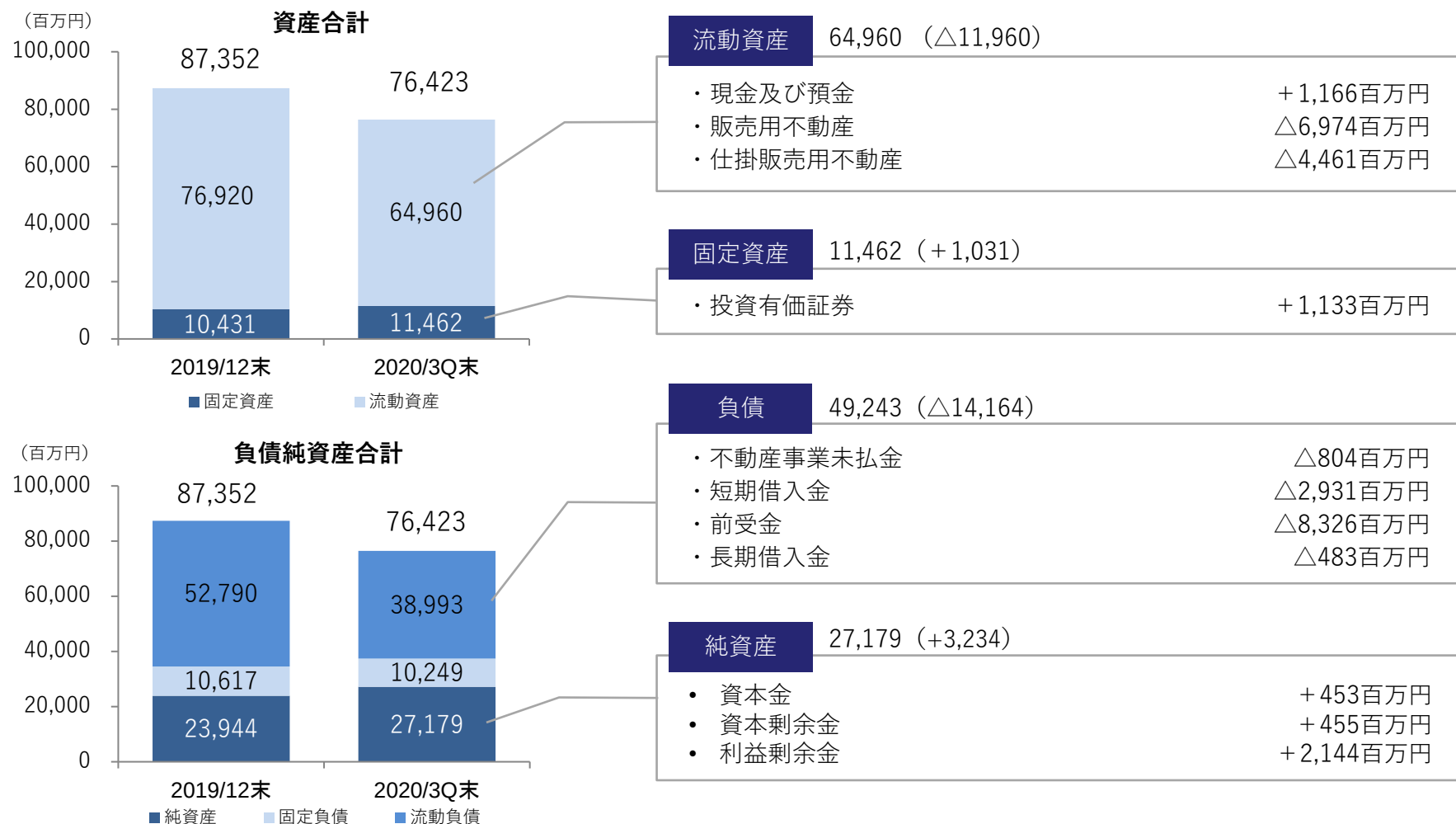
◆入園者数



※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

- 不動産物件の引渡しが進んだことに加え、仕入を慎重に行ったことで総資産は減少



Ⅱ. 2020年12月期 業績見通し



新型コロナウイルス感染症等の影響及び見通し

	影響	見通し
 人材・教育 ビジネス	● 各分野とも当初計画よりも案件が減少していることにより売上予算を下回る ● コロナに加え長期化する米中貿易摩擦の影響によりスマートフォン関連の一部で受注減 ● 一時的にスタンバイ社員が増加し稼働率が低下したことで利益率低下	● 一時的に低下した稼働率はほぼ正常化 ● 注力してきた5Gを中心とした半導体や機械関連が好調でオーダー増 ● 物流関連が好調で新拠点開拓 ↓ 投資は先行するが売上・利益ともに拡大見込み
 不動産 ビジネス	● 特にリノベーション関連において流通網の一時的な停滞により成長が鈍化 ● 未だ物件価格の動きが緩やかなため、仕入に関しては慎重に進める	● 事業用地の引渡し計画が当初より4Qに集中している為、着実に引渡しを行い計画を遂行 ● 物件価格の動向が不透明なため、引き続き仕入は慎重姿勢 ↓ 来期以降タイミングを見て仕入積極化へ
 情報通信 ビジネス	● モバイルショップ及び法人ソリューションにおいて稼働が一時的に制限	● これまで行ってきた店舗の統廃合により売上は伸びないが、構造改革により確実な利益体質に転化
 その他 (農業公園)	● 最大の繁忙期である4～5月に各自治体からの要請で休園を余儀なくされ大きな痛手	● 屋外施設の強みを活かした適切な誘引施策で着実に回復傾向

トピックス：戦略的コミットメントラインの設定

事業拡大のための機動的・安定的な資金調達を目的として

9月に福岡銀行と**100億円**のコミットメントライン契約を締結
2020年9月30日～2023年9月30日（3年間）



12月に西日本シティ銀行と**100億円**のコミットメントライン契約を締結予定
2020年12月～2023年12月（3年間）



両行併せて200億円の資金枠を確保

人材・教育ビジネスにおける基盤拡大のためのM & A
不動産ビジネスにおけるタイムリーな仕入
等、攻勢に出るための資金枠確保

2020年12月期 通期業績見通し

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、当初計画よりも人材・教育ビジネス、不動産ビジネスともに案件が一時的に減少していること等により、通期見込みを修正
- 前期比で**増収増益見込み**
- 親会社株主に帰属する当期純利益には、子会社の売却や合併に伴い繰延税金資産を見直したことによる影響を見込む

単位：百万円、%	2019/12 実績	2020/12 当初計画	2020/12 修正見通し	前期比	
				増減額	増減率
売上高	136,319	159,682	142,558	6,239	4.6
営業利益	4,730	7,851	6,006	1,276	27.0
経常利益	4,805	8,338	6,365	1,560	32.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,956	5,601	5,157	2,200	74.5
一株当たり利益（円）	175.59	332.60	295.57	119.98	68.3
一株当たり配当金（円）	52.7	99.8	88.7	36.0	68.3

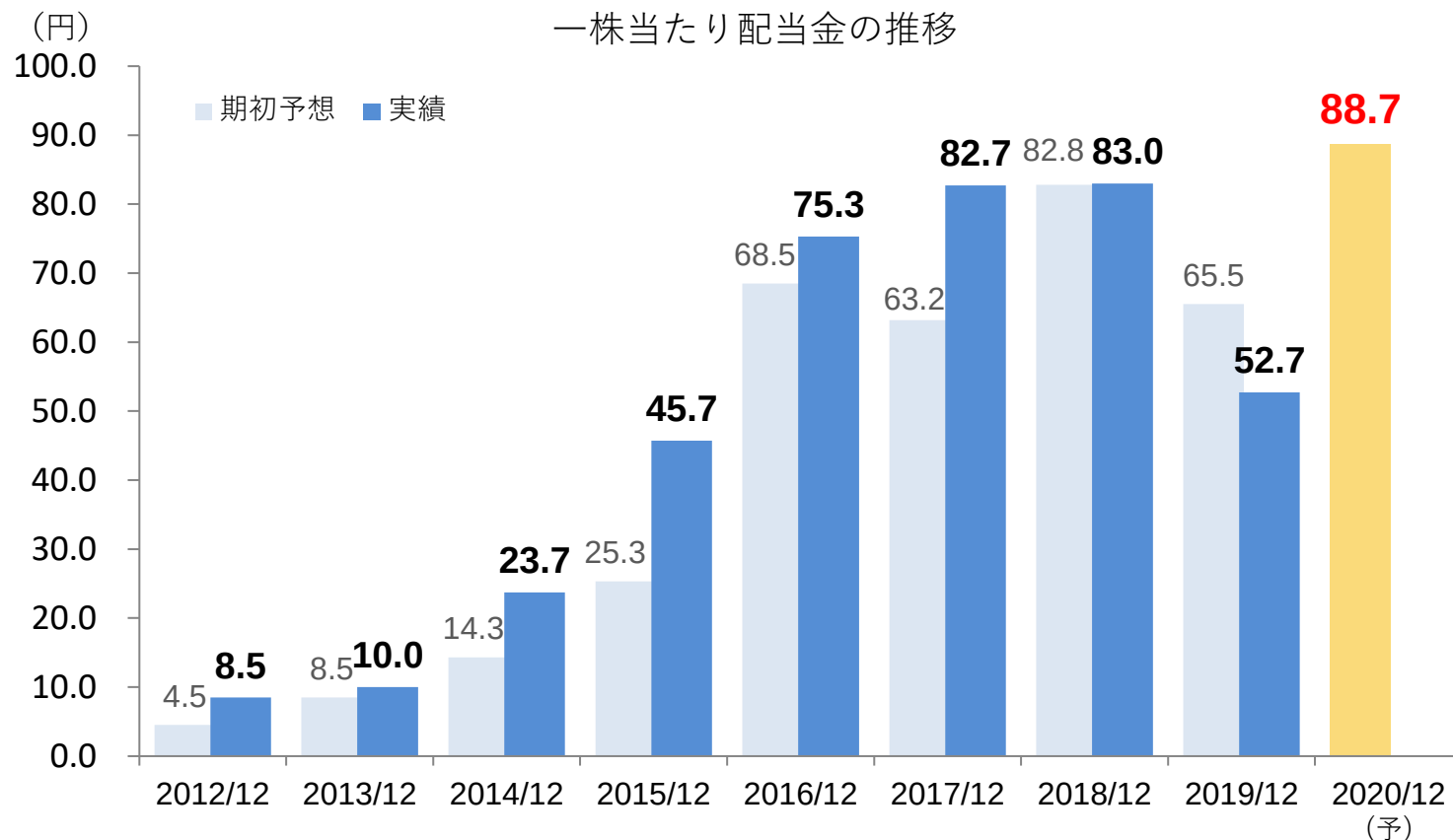
セグメント別 通期業績見通し

- その他セグメントの農業公園関連がコロナ禍で大きくマイナス影響を受けるも、基幹事業である人材・教育ビジネスを複数業種のリスク分散と成長領域への注力により堅実に伸長させるとともに、不動産ビジネスの事業用地の引渡し等を着実に進めることで増収増益を見込む

単位：百万円、%			2019/12 実績		(利益率)	2020/12 当初計画	2020/12 修正見通し		(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	82,620			4,846	6.2%
		セグメント利益	5,179	(6.7%)		6,006	5,451	(6.6%)		271	5.2%
	ファクトリー事業	売上高	50,001			57,389	54,394			4,392	8.8%
		セグメント利益	2,679	(5.4%)		3,399	2,603	(4.8%)		△75	△2.8%
	テクノ事業	売上高	16,902			18,327	16,998			95	0.6%
		セグメント利益	1,761	(10.4%)		1,913	1,960	(11.5%)		199	11.3%
	R & D 事業	売上高	7,108			7,446	7,222			114	1.6%
		セグメント利益	711	(10.0%)		753	835	(11.6%)		123	17.4%
	セールス&マーケティング事業	売上高	3,761			5,176	4,005			244	6.5%
		セグメント利益	27	(0.7%)		△59	51	(1.3%)		24	88.2%
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	42,082			56,369	47,713			5,630	13.4%
		セグメント利益	1,460	(3.5%)		4,126	3,369	(7.1%)		1,909	130.8%
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	12,344			10,644	9,222			△3,121	△25.3%
		セグメント利益	10	(0.1%)		220	237	(2.6%)		226	2067.9%
その他	その他の事業	売上高	4,118			4,330	3,002			△1,116	△27.1%
		セグメント利益	132	(3.2%)		153	△339	(—)		△471	(—)
合 計		売上高	136,319			159,682	142,558			6,239	4.6%
		消去又は全社	△2,052			△2,654	△2,711			(—)	(—)
		営業利益	4,730	(3.5%)		7,851	6,006	(4.2%)		1,276	27.0%

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



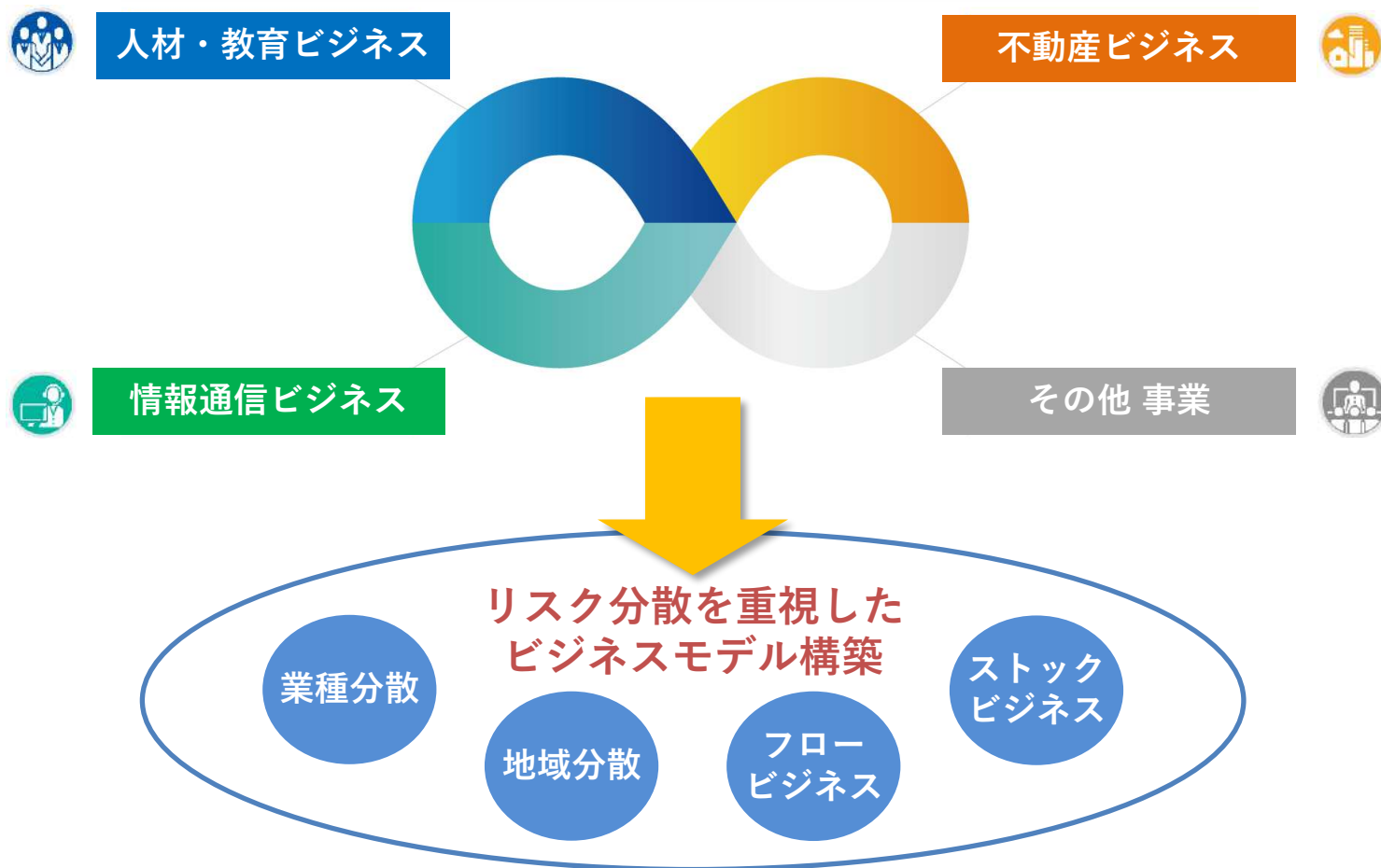
※業績予想及び配当予想につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

Ⅲ. Appendix

ワールドホールディングス会社案内



複数事業展開による盤石な経営体制



安定経営体制を堅持し、持続的成長の実現を目指す

主な関係会社

人材・教育ビジネス

人と仕事をつなぐ
～新しい“働く”カタチ～



人が
活きる
カタチ

情報通信ビジネス

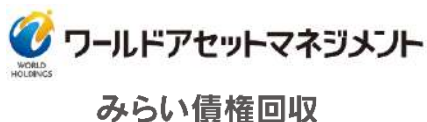
ITで人と人をつなぐ
～新しい“コミュニケーション”のカタチ～



その他 事業



新規事業



不動産ビジネス

人と住まいをつなぐ
～新しい“まちづくり”のカタチ～



主な関係会社：37社

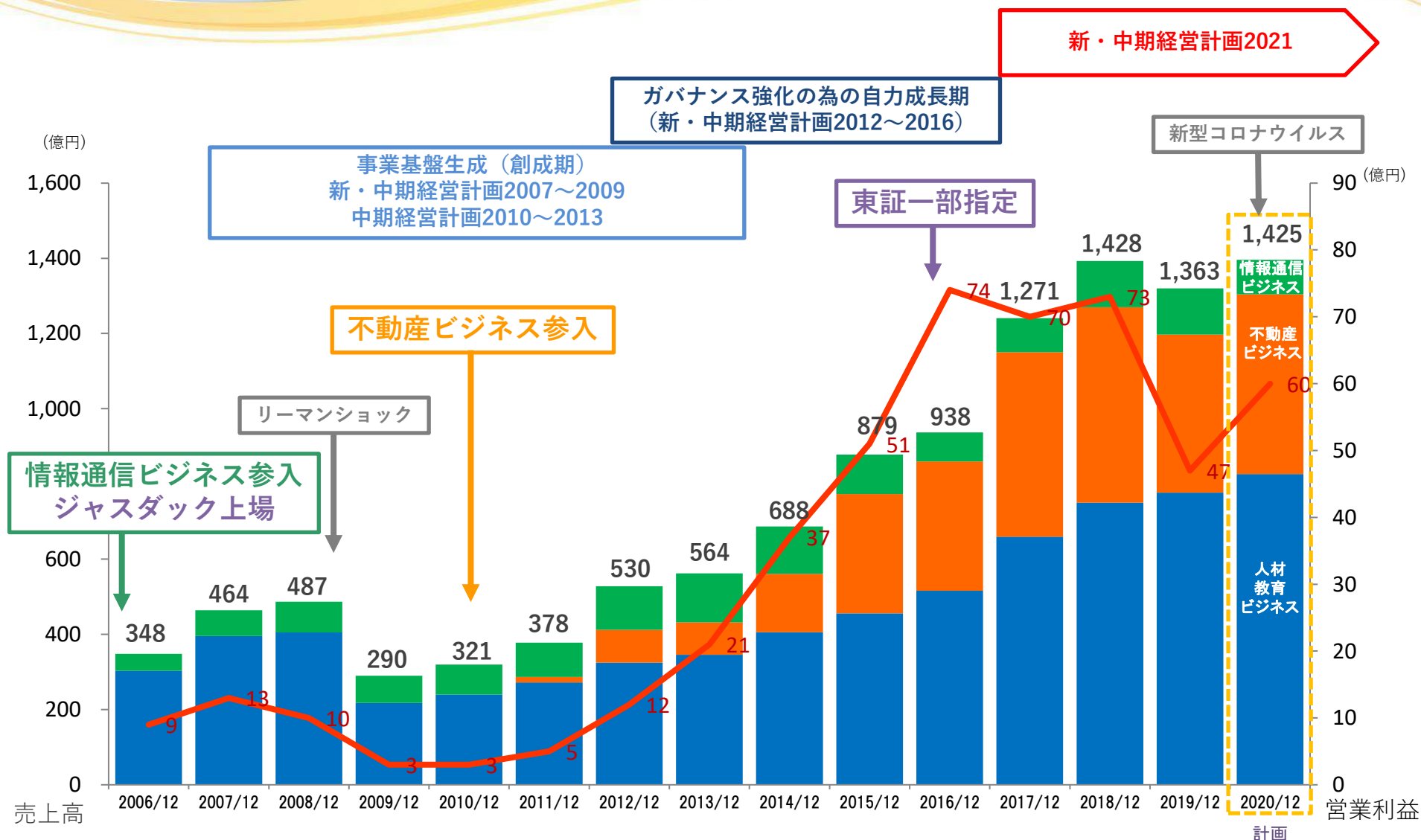
< 連結子会社33社・非連結子会社4社 >

沿革

青字：人材・教育ビジネス
 緑字：情報通信ビジネス
 橙字：不動産ビジネス



業績推移



人材・教育セグメントのビジネス領域

ものづくりを中心とした幅広い領域をシームレスにカバー



研究・開発

R&D

設計・開発

テクノ

製造

ファクトリー

物流

ファクトリー

販売

セールス&マーケティング

アフター
サービス
テクノ

顧客にとっては
あらゆる分野の業務も
1社で対応できる
ニーズ対応力

Value

働く側にとっては
入社の間口が広い、スキルアップ、
キャリアアップの方向性が豊富
広がる可能性

R&D事業

バイオ・化学
研究員、CRO

約1,100名

テクノ事業

設計・開発
エンジニア

約2,900名

ファクトリー事業

製造・物流
オペレーター

約17,600名

セールス& マーケティング事業

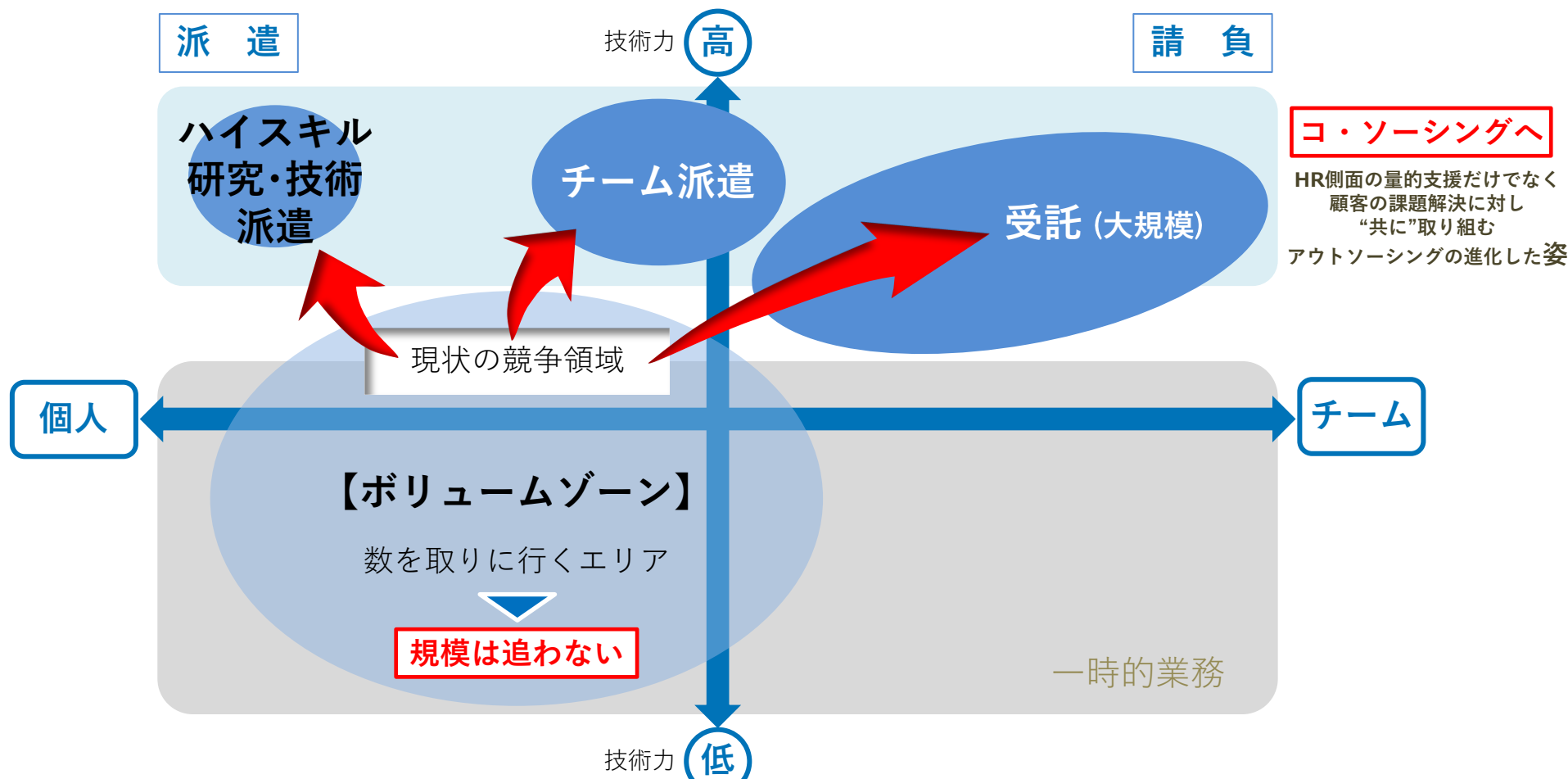
販売・軽作業

約1,400名

約**23,000**名の稼働人数

※2020年9月末時点

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

不動産セグメントのビジネス領域

適正規模にて拡大を図り、複数領域により経営を安定化

東北圏・首都圏・近畿圏・九州圏で、主要都市に特化した分譲マンションを開発



《2015年グッドデザイン賞受賞》
プラザ横浜馬車道レジデンシャル
ホテル・マンション
《神奈川県》

現物不動産

デベロップメント
〔 新築マンション 戸建 〕

不動産再生関連
〔 リノベーション
コンバージョン 〕

流通・仲介、プロパティマネジメント

全国で、リノベーション賃貸、仲介事業を展開

Before



After



不動産金融

〔 債権回収、アセットマネジメント(REIT、ファンド) 〕

情報通信セグメントのビジネス領域

モバイルショップ

九州地域最大級の店舗網

携帯電話ショップを、福岡県、佐賀県、大分県、熊本県、長崎県、沖縄県にて展開

- ・ Softbank ショップ
- ・ au ショップ
- ・ Y!モバイル ショップ

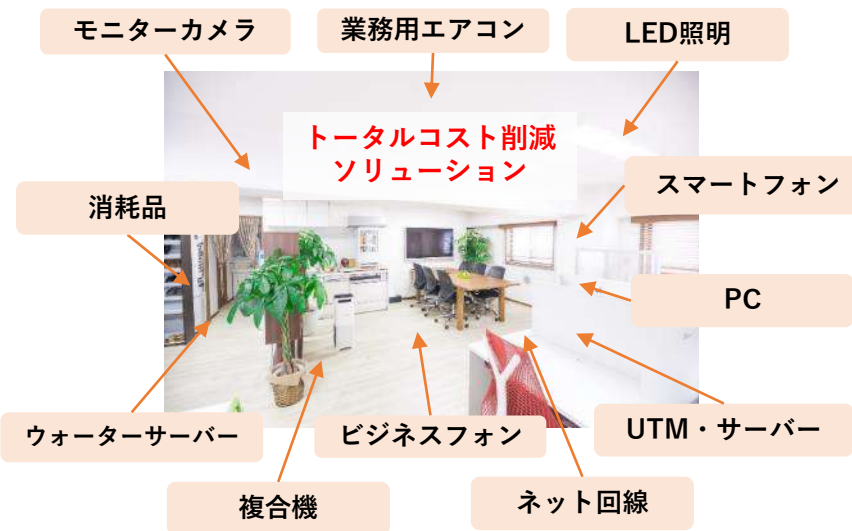
38店舗

2020年9月現在



法人ソリューション

企業向けに、各種商材の販売を通して、電力、通信費等のコスト削減提案を実施



コールセンター

個人・法人向けに
様々な商材を販売

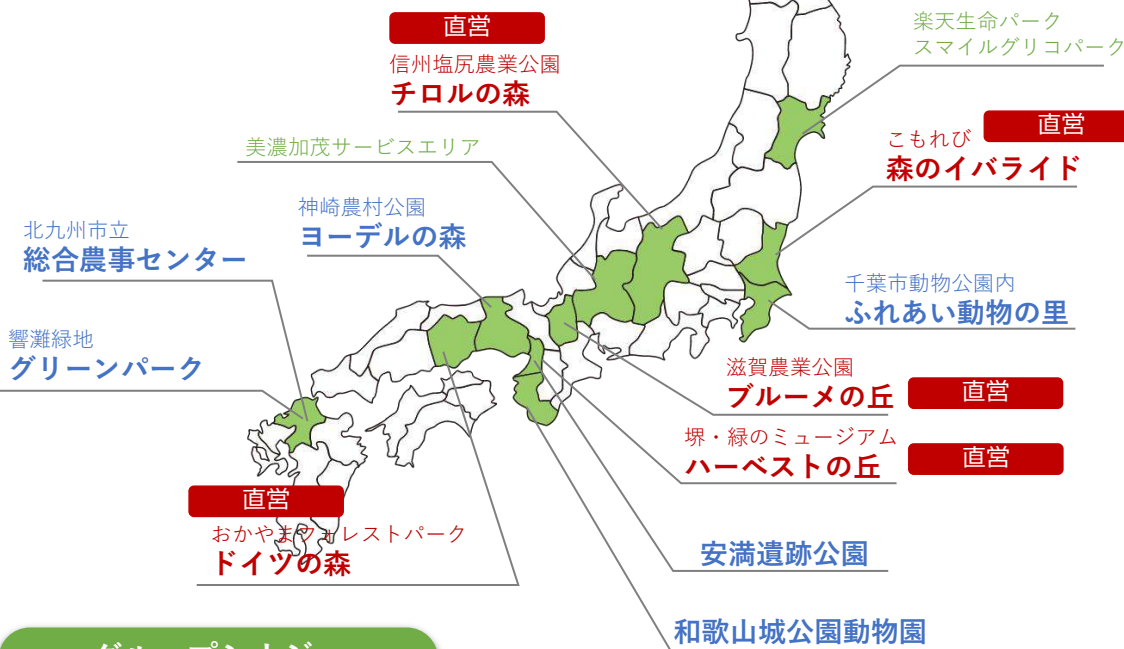


農業公園等の運営管理

全国 13か所で自然あふれる農業公園等を展開

各施設の地域に根付いた運営により
約100万人の年間入場者数（※直営5施設のみカウント）

直営施設5か所と指定管理・業務受託等計13か所の運営



グループシナジー

雇用創出・地方創生

地域に根差した幅広い雇用創出と地域活性化による地方創生

新たなストックビジネス

入場者数の獲得に応じて安定した利益を生み出すストックビジネス



自家製のソーセージ
菓子、ビールなどの
製造・販売も行う

人が生きるカタチ



本資料に関するお問い合わせ

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。

株式会社ワールドホールディングス

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/>