



WORLD
HOLDINGS

2021年12月期 決算説明資料

“人が生きるカタチ”の創造

2022年2月24日（木）

株式会社ワールドホールディングス
東証1部(2429)

I. 2021年12月期 決算概要

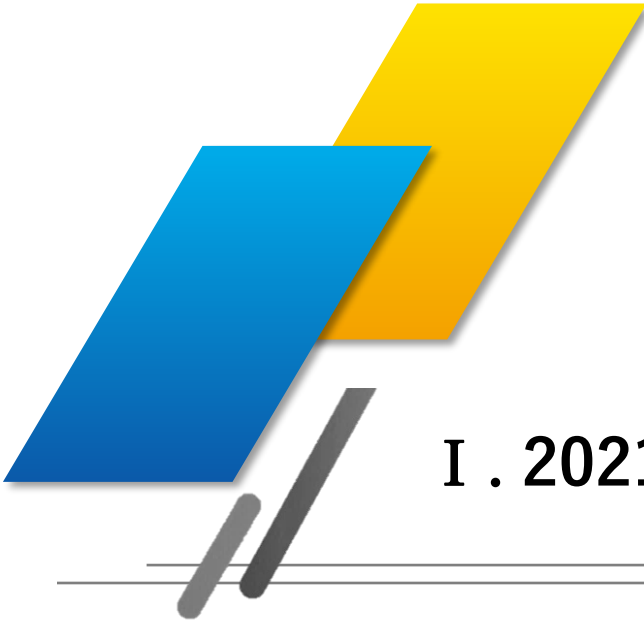
- ・ 決算サマリー … P4
- ・ セグメント別業績概況 … P6
- ・ 各セグメント詳細 … P7
- ・ 財政状態 B/S … P16
- ・ キャッシュフロー … P17

II. 2022年12月期見通し

- ・ 2022年12月期通期業績見通し … P19
- ・ セグメント別通期業績見通し … P20
- ・ 株主還元 … P21

III. Appendix … P22

中期経営計画2026 … 別冊



I . 2021年12月期 決算概要

決算サマリー

全体サマリー



- 基幹の人材・教育ビジネスが好調に推移
グループ全体を牽引し**増収増益**
- 売上高・営業利益・経常利益において**過去最高を更新**

各事業サマリー

人材・教育 ビジネス



- 主力のファクトリー事業を中心に好調に推移し、**大幅に増収増益**

【好調な要因】

- ✓ 幅広い領域を持つ強みを活かし“シームレス”な領域間の連携による取引幅の拡大
- ✓ 5Gや物流等の注力分野の見定め・戦略的な資本投下が奏功
- ✓ コロナ禍でも「雇用の維持」を最優先にしたことで機動的な対応が可能となった
- ✓ 的確な営業戦略により一部でコロナの特需的要素を取り込んだ

不動産 ビジネス



- 不動産のバブル的状况が続く中、引き続き慎重な事業展開
- 緻密なマーケティングにより利益率向上

情報通信 ビジネス



- 携帯電話販売業界が、コロナ禍の影響に加え、総務省からの携帯電話料金値下げ要請に応じた各通信事業者の新プラン導入等により再び大きな変革期

その他



- コロナ禍で大阪の旗艦施設が最繁忙期に臨時休園を余儀なくされたものの、第4四半期には昨年を上回る来園者数を記録し、復調傾向

決算サマリー

- コロナ禍においても事業ポートフォリオが奏功し着実な成長
- 基幹事業である「人材・教育ビジネス」が、グループ全体を大きく牽引できたことから
増収増益となり、**売上高・営業利益・経常利益において過去最高を更新**
- 当期純利益減は、前年に子会社の売却に伴う税効果の影響を含んでいたものによる

(単位: 百万円)

	2020/12 実績	2021/12 計画	2021/12 実績	計画比		前年同期比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	143,571	151,354	154,704	3,350	2.2%	11,133	7.8%
営業利益	6,251	7,316	7,481	165	2.3%	1,230	19.7%
経常利益	6,786	7,547	7,738	191	2.5%	951	14.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,913	4,931	4,626	△304	△6.2%	△1,286	△21.8%

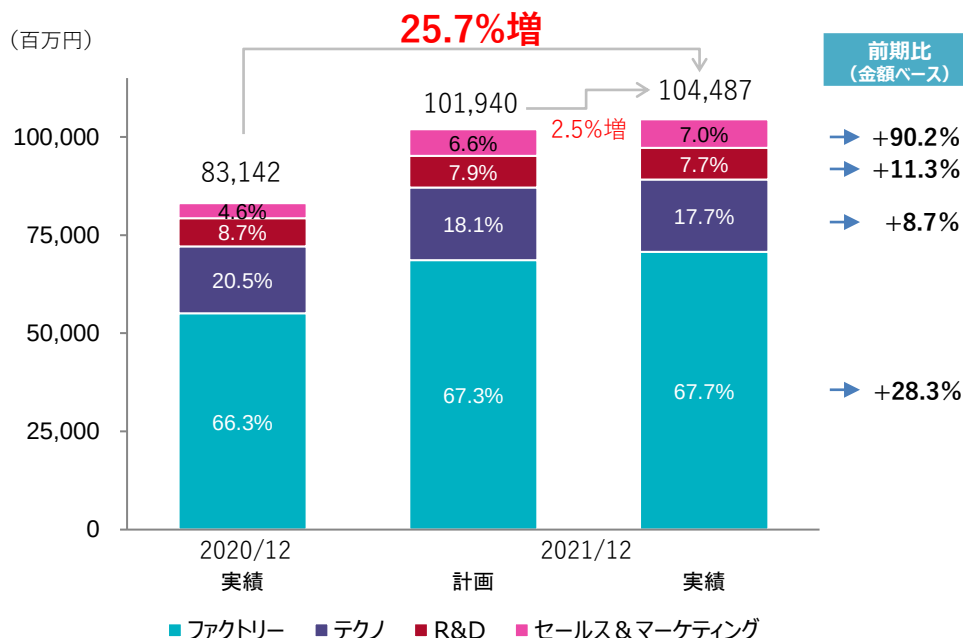
セグメント別業績概況

			2020/12 実績	2021/12 計画	2021/12 実績	計画比		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	55.102	68.645	70.707	2,062	3.0%	15,604	28.3%
		セグメント利益	2,632	3,270	3,631	361	11.0%	998	37.9%
		(利益率)	(4.8%)	(4.8%)	(5.1%)				
	テクノ事業	売上高	17.003	18,474	18,474	0	0.0%	1,471	8.7%
		セグメント利益	2,019	2,199	2,233	33	1.5%	214	10.6%
		(利益率)	(11.9%)	(11.9%)	(12.1%)				
	R & D 事業	売上高	7,200	8,051	8,012	△39	△0.5%	811	11.3%
		セグメント利益	843	933	885	△48	△5.1%	42	5.0%
		(利益率)	(11.7%)	(11.6%)	(11.1%)				
	セールス&マーケティング 事業	売上高	3,835	6,769	7,293	524	7.7%	3,457	90.2%
		セグメント利益	18	271	352	81	30.1%	334	1,812.2%
		(利益率)	(0.5%)	(4.8%)	(1.8%)				
計 (参考)		売上高	83,142	101,940	104,487	2,546	2.5%	21,344	25.7%
		セグメント利益	5,515	6,675	7,104	429	6.4%	1,589	28.8%
		(利益率)	(6.6%)	(6.5%)	(6.8%)				
不動産ビジネス	不動産事業	売上高	48,081	36,509	36,977	468	1.3%	△11,103	△23.1%
		セグメント利益	3,550	2,915	2,977	62	2.1%	△572	△16.1%
		(利益率)	(7.4%)	(8.0%)	(8.1%)				
情報通信ビジネス	情報通信事業	売上高	9,133	9,338	9,367	29	0.3%	233	2.6%
		セグメント利益	240	104	118	14	13.8%	△122	△50.8%
		(利益率)	(2.6%)	(1.1%)	(1.3%)				
その他	その他事業	売上高	3,214	3,567	3,872	305	8.6%	658	20.5%
		セグメント利益	△200	△112	6	119	—	206	—
		(利益率)	—	—	(0.2%)				
合 計		売上高	143,571	151,354	154,704	3,350	2.2%	11,133	7.8%
		消去又は全社 営業利益	△2,854	△2,265	△2,724	△459	—	129	—
		(利益率)	6.251 (4.4%)	7,316 (4.8%)	7,481 (4.8%)	165	2.3%	1,230	19.7%

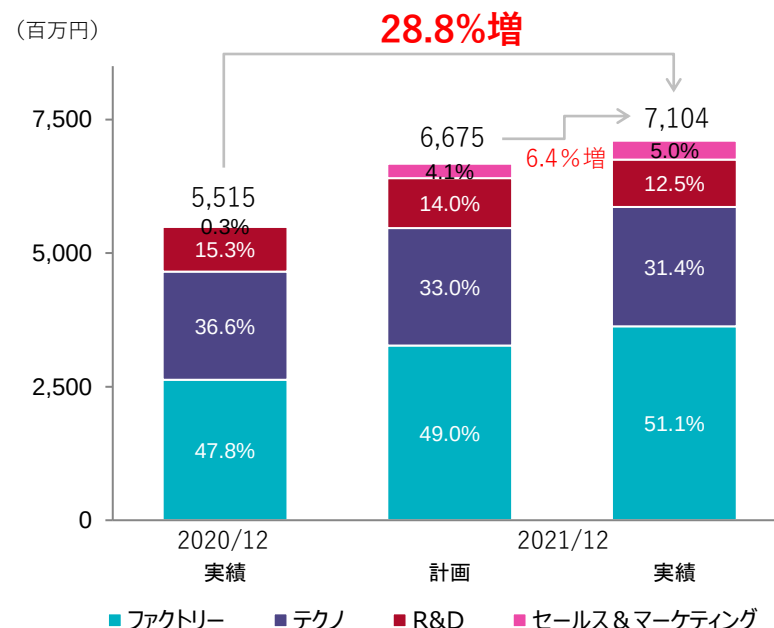
人材セグメントの売上高・セグメント利益の事業別構成比

- 主力のファクトリー事業が大幅に伸長し全体を牽引、**前期比で大幅な増収増益を達成**
- 複数領域をカバーする強みを活かしたシームレスな領域間連携によって差異化を図る
- 的確な営業戦略により、コロナ対策特需的要素等も取り込み業績の底上げに寄与

◆ 売上高 構成比



◆ セグメント利益 構成比

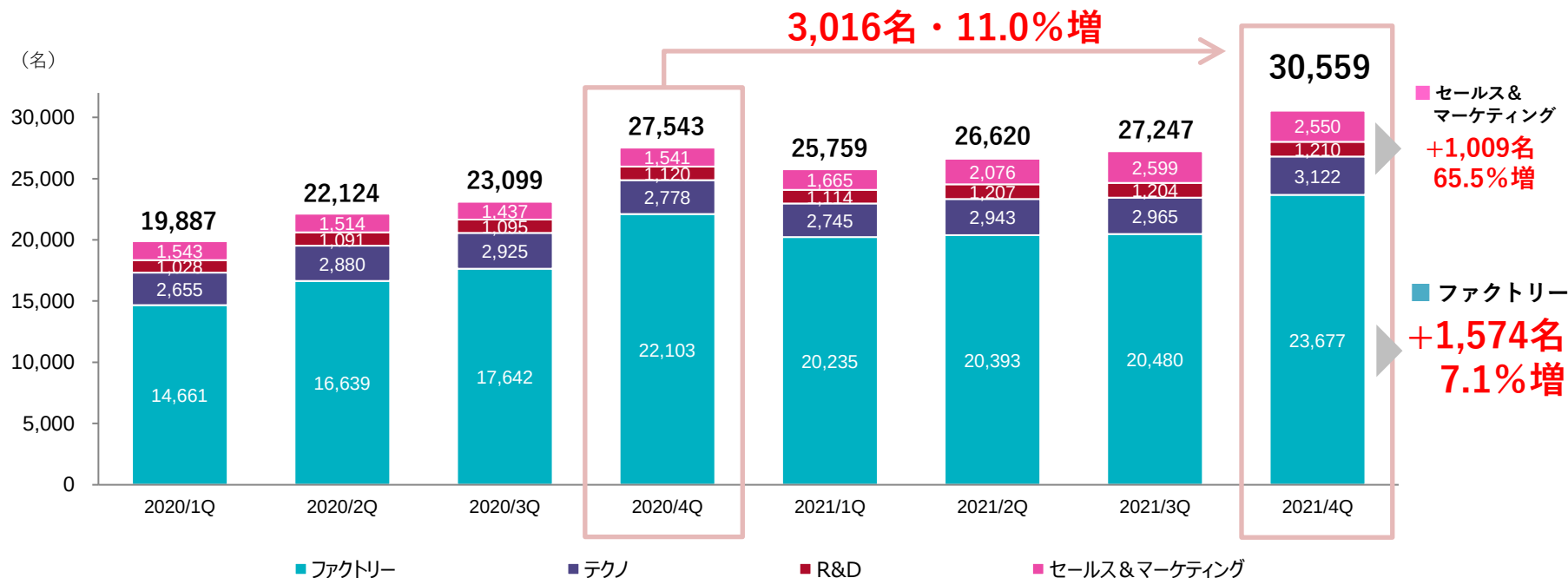


人材セグメント全体の在籍数の推移

主力のファクトリー事業とセールス&マーケティング事業で大幅増員

- 5G関連が好調で半導体・機械分野での在籍数も増加
- 物流分野での新拠点開拓等により在籍数が大幅に増加
- コロナ関連・オリンピック関連の需要によりセールス&マーケティングの在籍数が増加

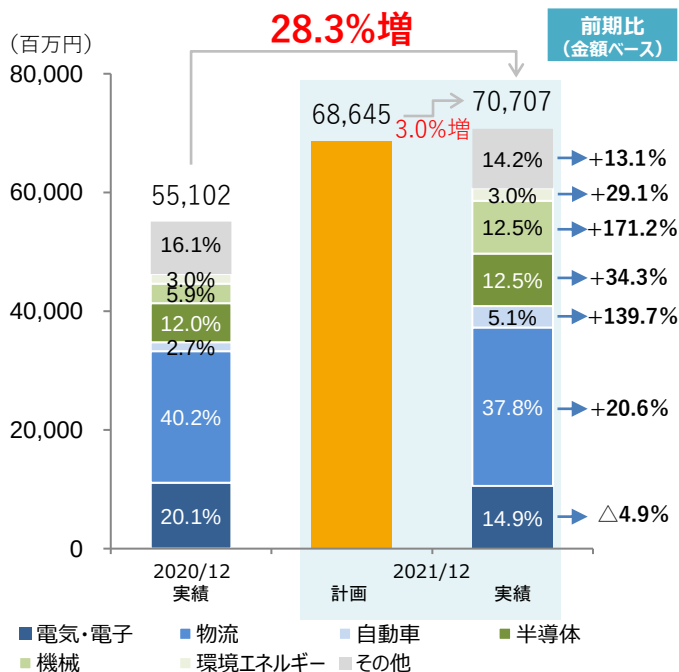
◆在籍数※（3か月平均）の推移



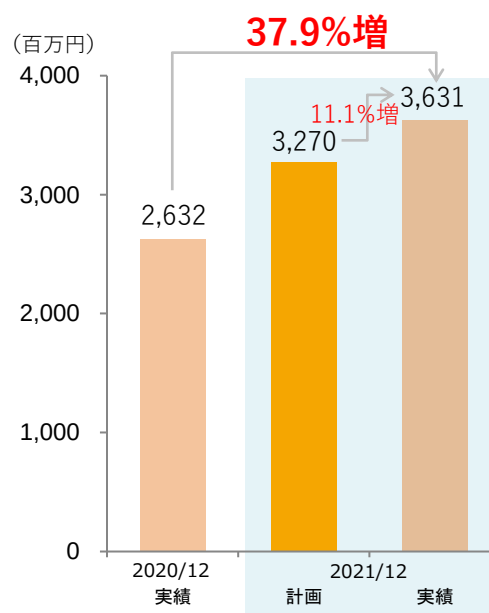
※ ファクトリーの在籍者数については他社受入の外部人員を含む

- 5Gをはじめとした半導体関連等、従前からの戦略的な注力分野への投資が奏功し、好調に推移したことで**大幅な増収増益**
- 半導体関連需要のさらなる増加により、過去最高水準のオーダー数で推移
- コロナ禍においても社員の雇用維持・人材育成を優先したことが、景気回復に伴うオーダー増への対応につながり増収増益の大きな源泉となる

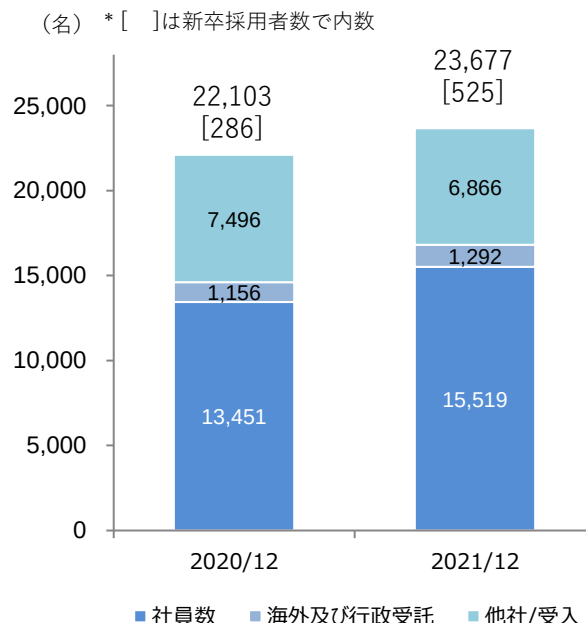
◆ 売上高 構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3か月平均)

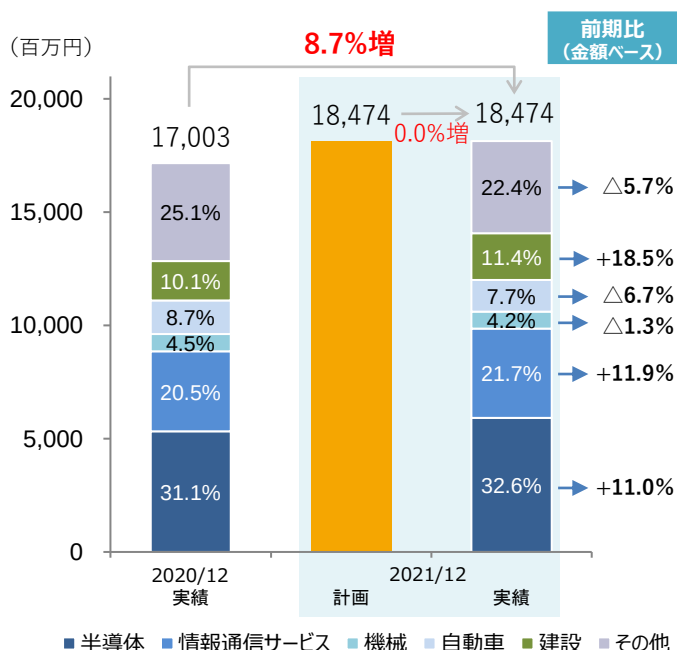


※売上高の予算は分野別に開示していません

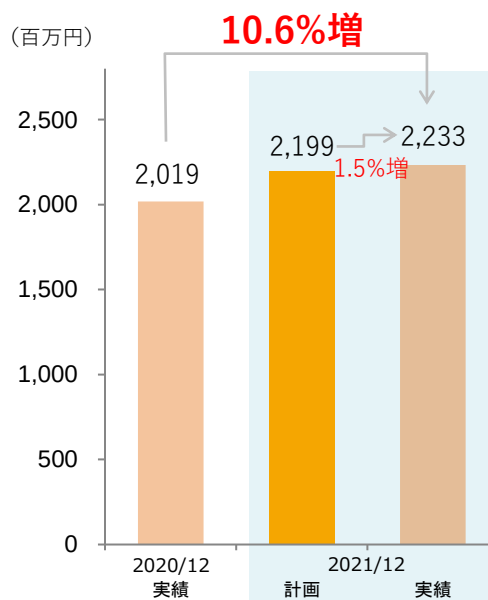
※在籍は3か月平均 他社受入の外部人員を含む
※在籍数は現業社員のみ

- 全分野ともコロナショックからの回復基調にある中、半導体分野でのファクトリー事業とのシームレスな連携に加え、情報通信分野でもグループ間企業連携により成長に繋げた
- エンジニアの人材育成によるスキルアップ及び戦略的な配属によるキャリアアップを図り質の高い技術力の提供を行うことで利益率向上へ

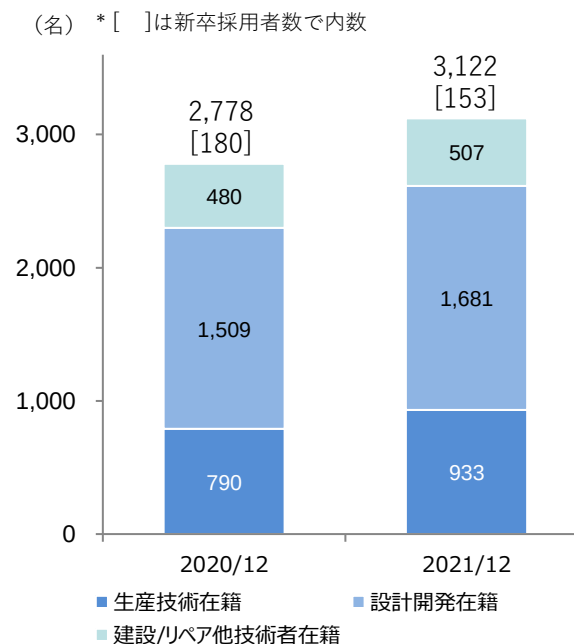
◆ 売上高 構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3か月平均)

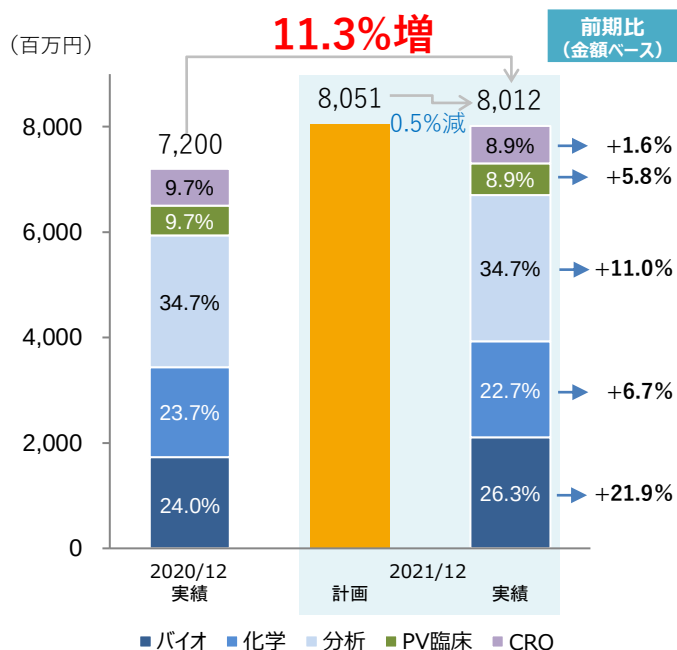


※売上高の予算は分野別に開示しておりません

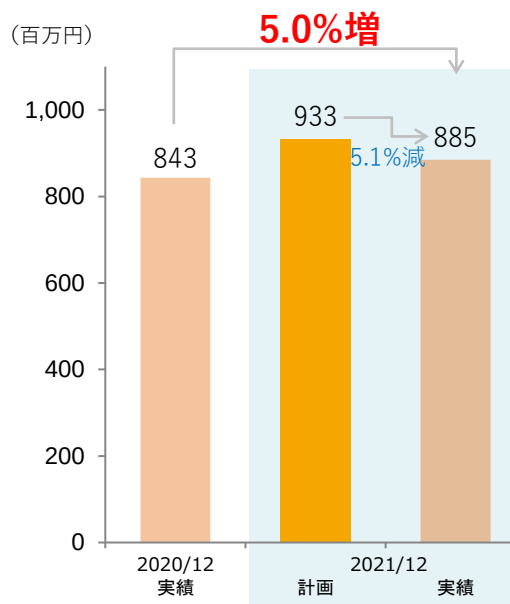
※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみの数字

- 主力の研究者派遣部門は、医薬関連のバイオ・化学・分析等各分野とも総じて好調に推移
戦略的に取引分野の拡大等を図ったことで、過去最高水準のオーダー獲得に繋がる
- エンジニアの人材育成によるスキルアップ及び戦略的な配属によるキャリアアップを図り
質の高い技術力を提供

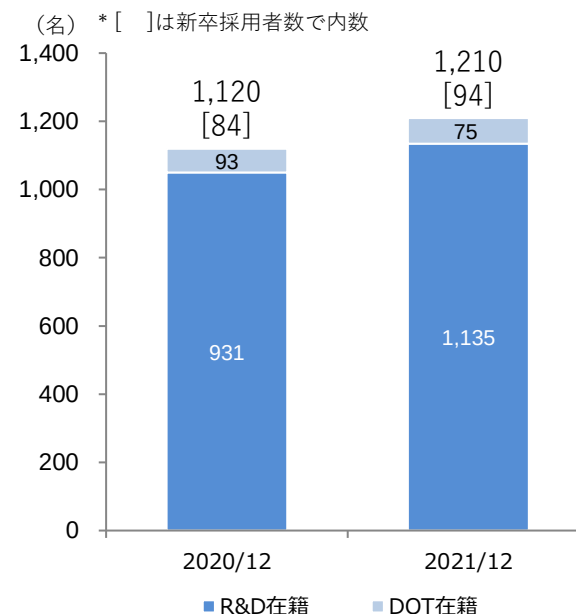
◆ 売上高 構成比



◆ セグメント利益



◆ 在籍数の推移 (3か月平均)

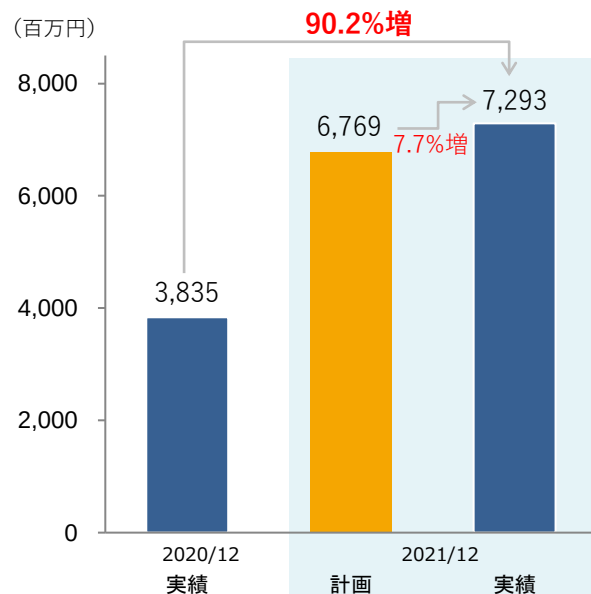


※売上高の予算は分野別に開示しておりません

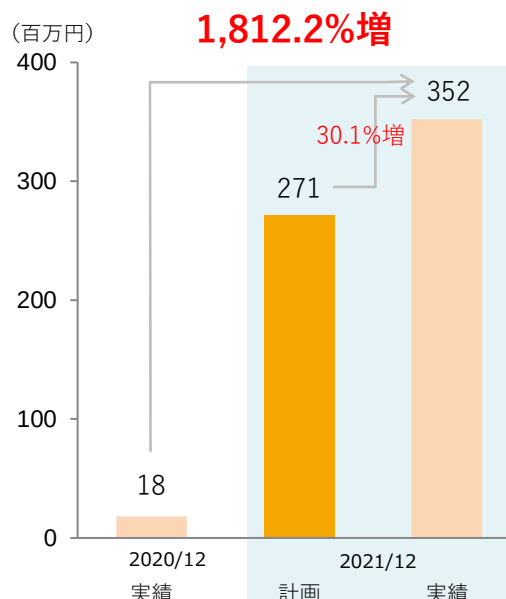
※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のみの数字

- 既存のコンタクトセンター分野や軽作業分野を確実に伸長させたことに加え、コロナ関連及びオリンピック関連の特需的要素も取込み大幅な増収増益
- 新たにコールセンターの設置や、軽作業関連での請負化推進、店舗の販売代行業務請負化、BPO関連業務の受託を模索するなど、業容拡大を図る

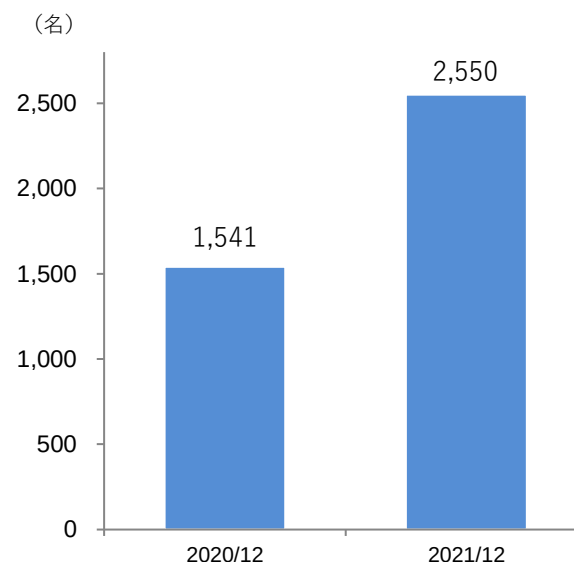
◆ 売上高 構成比



◆ セグメント利益



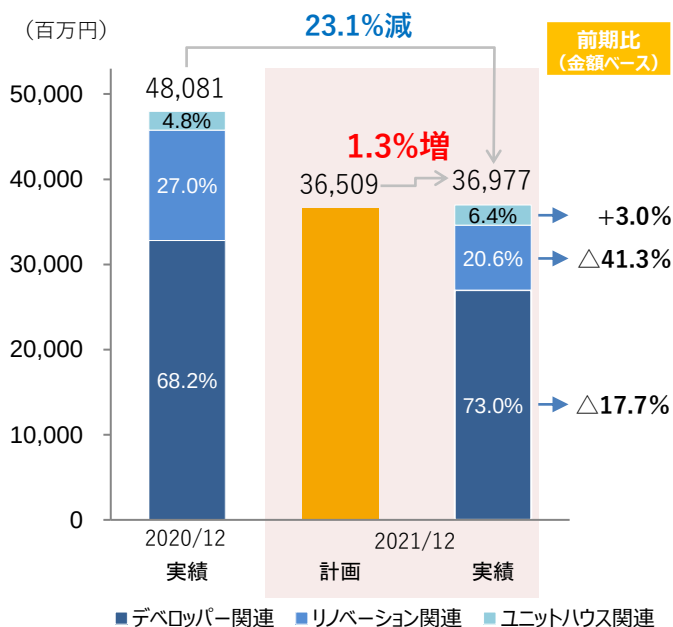
◆ 在籍数の推移 (3か月平均)



※在籍は3か月平均
※在籍数は現業社員のための数字

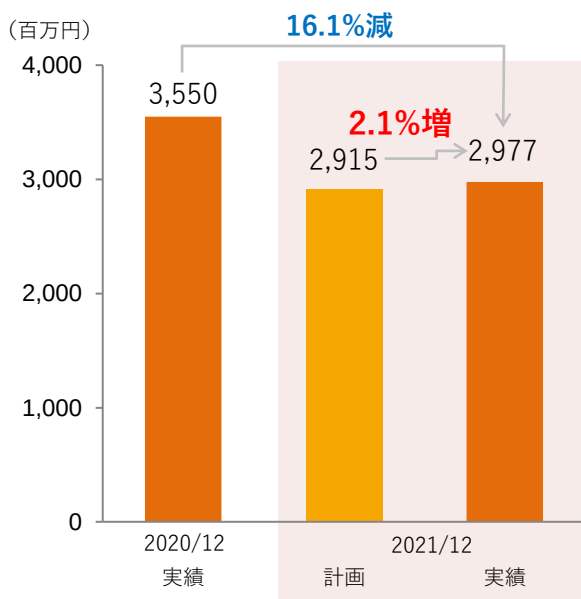
- 物件価格の高止まり状況が続く中、計画していた物件の引き渡しを着実に進めるとともに、緻密なマーケティングによる営業展開により利益率向上に繋げる
- 仕入面では引き続き慎重な対応ながらも、得意とする事業用地の開発ノウハウを活かし、着実に優良物件を仕入れ、次期以降に向けた準備を進めた

◆ 売上高 構成比

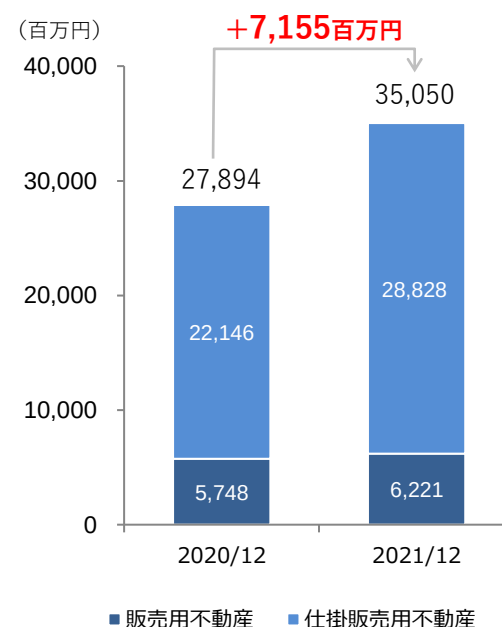


※売上高、およびセグメント利益の計画は業態ごとに開示しておりません

◆ セグメント利益

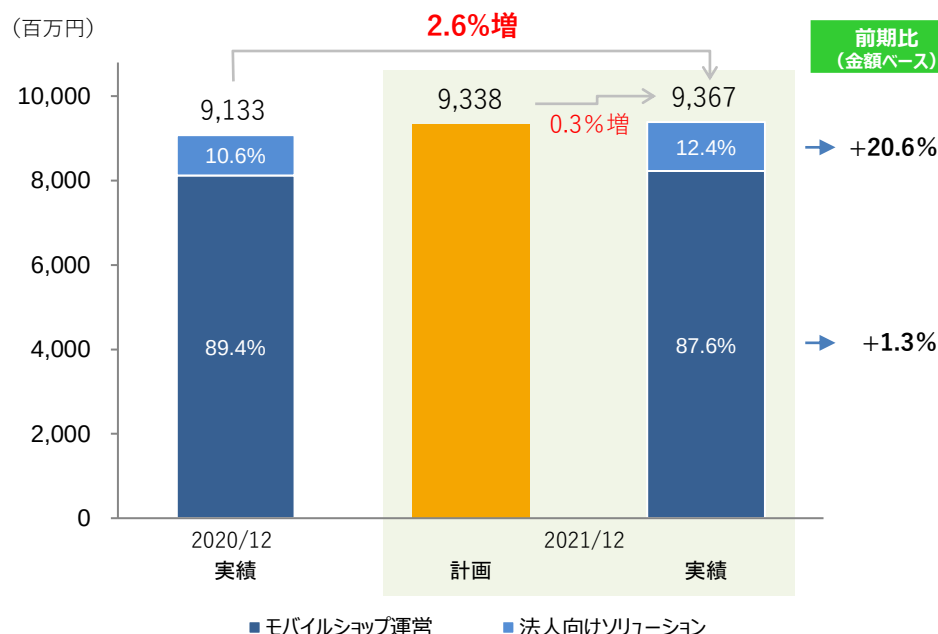


◆ 販売用不動産

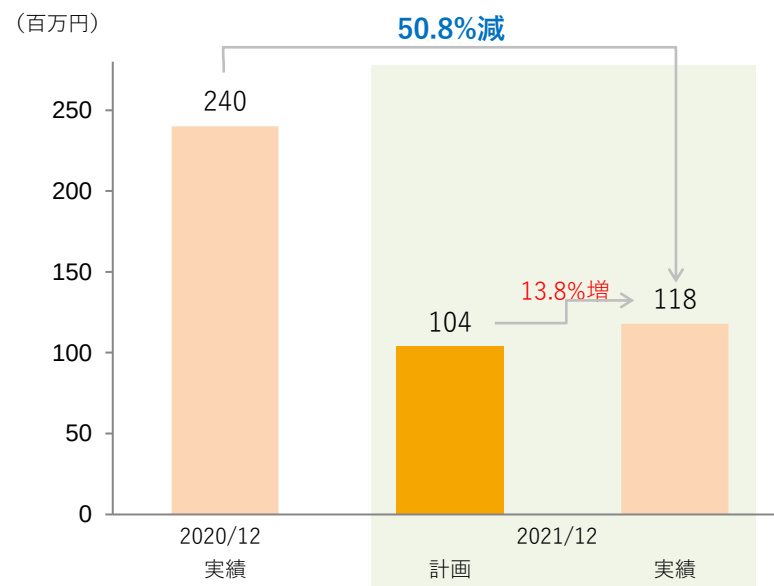


- 各通信事業者のオンライン専用新プラン導入等により、業界が再び大きな変革期を迎える
- 優良店舗網構築のためのスクラップ&ビルドや、販売促進施策の実施、人材育成等に先行投資を行ったため、一時的に大幅な減益

◆ 売上高 構成比



◆ セグメント利益

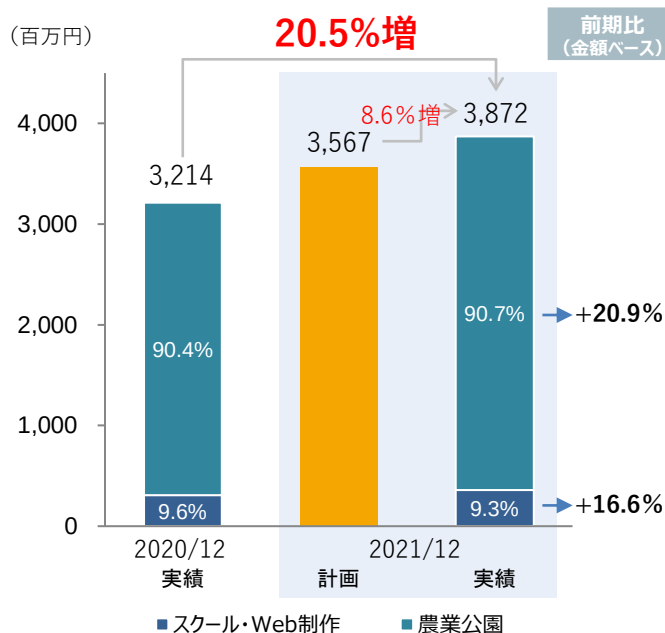


※ 計画は仕向け別に開示しておりません

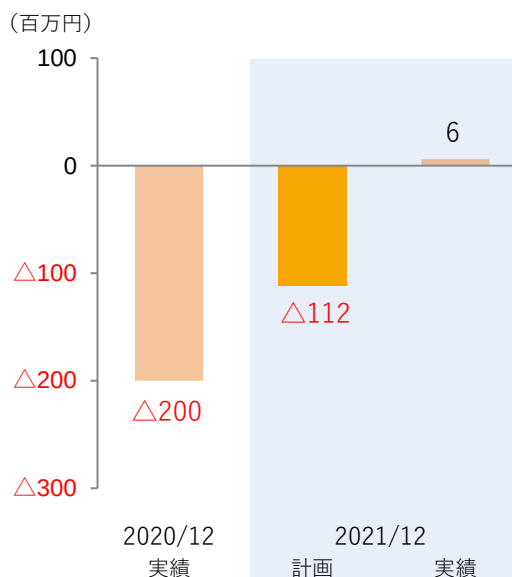


- 農業公園運営において、コロナ禍の影響で旗艦施設である大阪「堺・緑のミュージアムハーベストの丘」が春夏の最繁忙期に臨時休園を余儀なくされ大きな痛手
- 第4四半期（10月～12月）には前年を大幅に上回る来園者数となり、順調な回復傾向

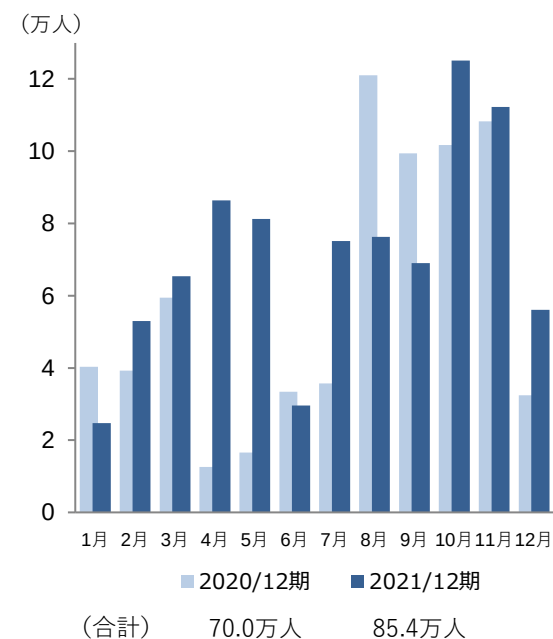
◆売上高 構成比



◆セグメント利益



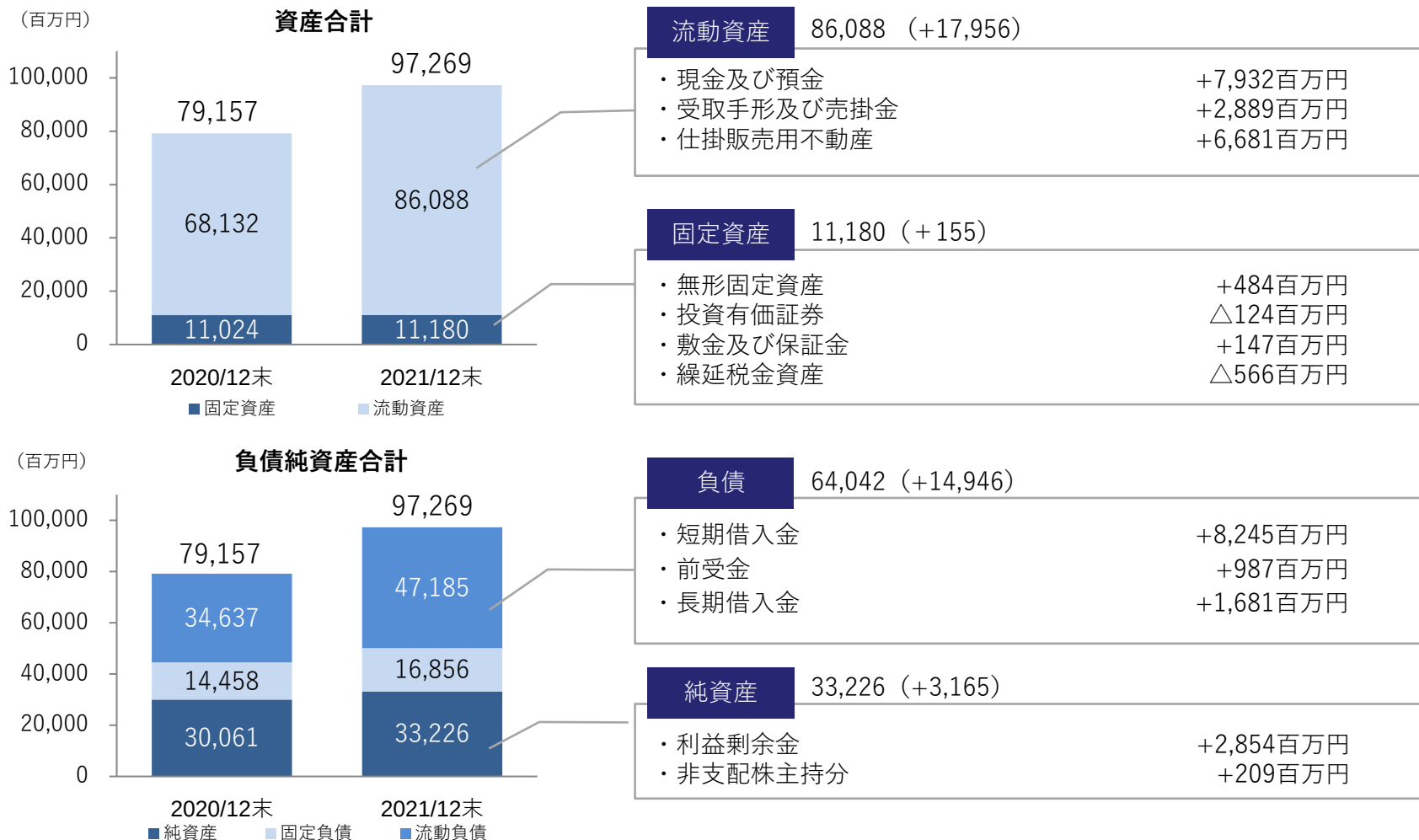
◆月次入園者数



※ 計画は業種ごとに開示しておりません

財政状態 B/S

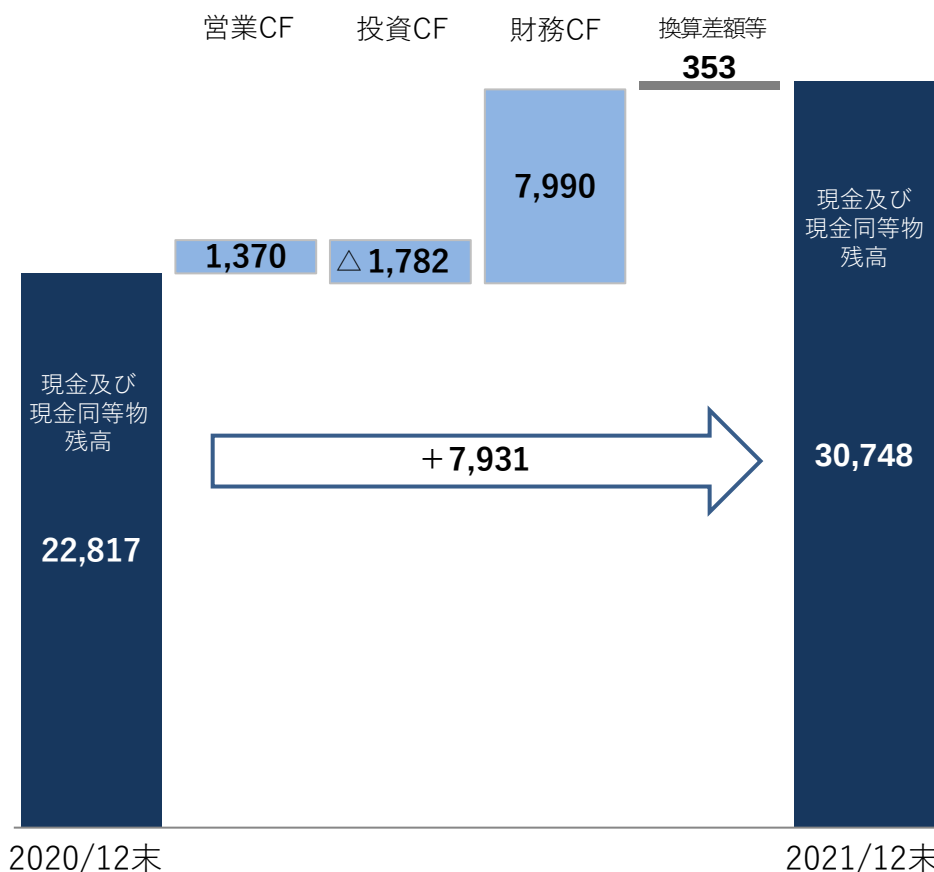
- 慎重に展開しながらも収益性を見込める不動産物件の仕入れを進めたことで総資産は増加



キャッシュフロー

- 不動産物件の仕入が進み、販売用不動産が増加し営業CFを圧縮

(百万円)



営業CF

・税金等調整前当期純利益	7,511百万円
・売上債権の増加額	△2,448百万円
・販売用不動産等の増加額	△7,163百万円
・その他の流動負債の増加額	2,128百万円

投資CF

・有形固定資産の取得による支出	△879百万円
・新規連結子会社の取得による支出	△353百万円
・非連結子会社株式の取得による支出	△169百万円

財務CF

・短期借入金の純増加額	9,167百万円
・長期借入れによる収入	10,595百万円
・長期借入金の返済による支出	△9,981百万円
・配当金の支払額	△1,775百万円



Ⅱ. 2022年12月期見通し

2022年12月期 通期業績見通し

- 新たな中期経営計画（5ヵ年計画）の初年度として、先行投資の年と位置付け主に人材教育ビジネスへの投資を行うため減益の見通し

単位：百万円、%	2021/12 実績	2022/12 見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	154,704	168,828	14,123	9.1%
営業利益	7,481	6,244	△1,237	△16.5%
経常利益	7,738	6,053	△1,684	△21.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,626	3,862	△763	△16.5%
一株当たり利益（円）	265.02	221.22	△44	△16.5%
一株当たり配当金（円）	79.5	66.4	△13	△16.5%

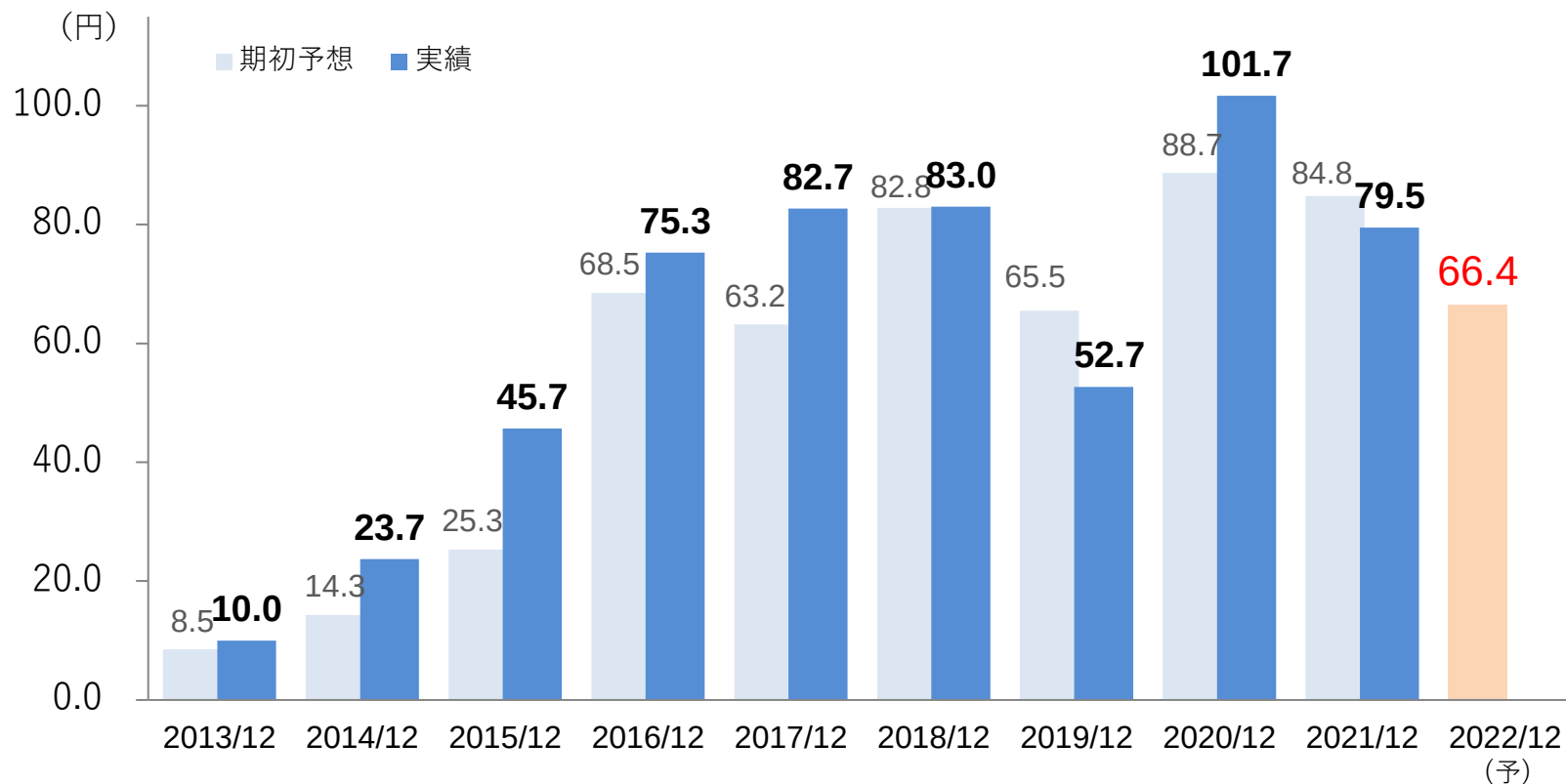
セグメント別 通期業績見通し

- 「人材教育ビジネス」は、現状の大口オーダー対応と、次年度以降の成長に向けた **採用投資**、及び **人材育成投資** を実施することに加え、新たな採用プラットフォーム制作等の **システム投資** を進める
- 「不動産ビジネス」は、市況が読みにくい中、慎重な姿勢を継続し次の投資機会を伺う

		2021/12		2022/12		前期比	
		実績		計画		増減額	増減率
		(利益率)		(利益率)			
単位：百万円、%							
人材教育ビジネス	売 上 高	105,100		116,600		11,500	10.9%
	セグメント利益	6,548	(6.2%)	6,315	(5.4%)	△233	△3.6%
不動産ビジネス	売 上 高	36,575		38,438		1,863	5.1%
	セグメント利益	2,971	(8.1%)	1,924	(5.0%)	△1,047	△35.2%
情報通信ビジネス	売 上 高	9,366		9,747		381	4.1%
	セグメント利益	118	(1.3%)	227	(2.3%)	109	92.7%
農業公園ビジネス	売 上 高	3,403		4,042		639	18.8%
	セグメント利益	△12	(―)	158	(3.9%)	170	(―)
売 上 高		154,704		168,828		14,124	9.1%
消去又は全社		2,144		2,380		(―)	(―)
営 業 利 益		7,481	(4.8%)	6,244	(3.7%)	△1,237	△16.5%

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

一株当たり配当金の推移



※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

これまでの規模拡大のためのM&Aは行わず 新規事業開拓のためのM&Aや企業再生を主に実施

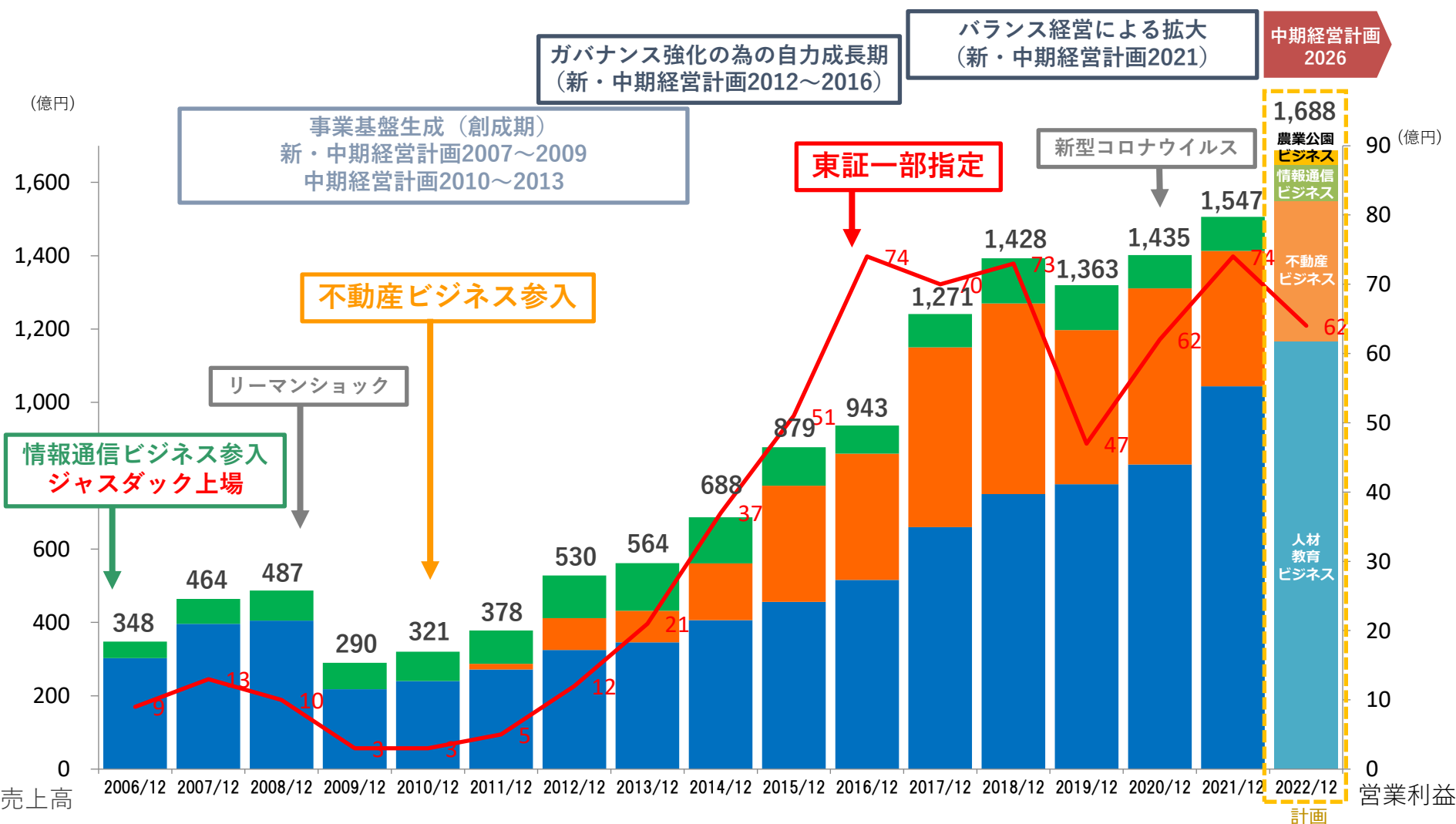
青字：人材・教育ビジネス

緑字：情報通信ビジネス

橙字：不動産ビジネス



業績推移



注) 2021/12実績までは旧セグメント区分で、2022/12計画は新セグメント区分で表示

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～

-  ワールドインテック
-  ワールドスタッフインヴ"
-  ワールドコンストラクション
-  DOT ワールド
-  JW ソリューション
-  TOHO WORLD
-  台湾英特科
-  WORLD INTEC AMERICA
-  EngmaIntec
-  九州地理情報株式会社
-  Camera & Video Repair Service
NIKKIEN
TECHNO CO., LTD.
-  ワールドシステムサービス
-  CreationViewCo.,Ltd.
-  akrak



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～

-  E-SUPPORT
-  NETWORK SOLUTION
-  ベストITビジネス

その他 事業

-  株式会社 クラウドイット
-  Advan
株式会社アドバン

主な関係会社：38社
＜連結子会社34社・非連結子会社4社＞

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～

-  ワールドレジデンシャル
-  ワールドアイシティ
-  ワールドウイステリアホームズ
-  ニチモリアルエステート
-  コンパックス
-  WORLD DEVELOPMENT INDONESIA
-  MIKUNI
-  ワールドミクニ
-  エムズワールド
-  オオマチワールド

金融関連

-  ワールドアセットマネジメント
-  ワールドキャピタルソリューション
-  みらい債権回収

161拠点

- ・ 国内 146拠点
- ・ 海外 15拠点（中国、台湾、インドネシア、フランス、アメリカ）



シンボルマークに込めた想い



新しい価値を生み出すフロンティア
これまで蓄積してきた、
経験や信頼を青い「球体」で表現し、
さらなる飛躍や進化を目指す
企業姿勢を黄色の「人」で
表しています

いつも「人」が中心の
企業グループ

「人が生きるカタチ」を
創造することで、
この世界はもっともっと
住みやすく、便利で、
そして、生きやすくなるはず

人が活きるカタチ



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 <https://www.world-hd.co.jp/>