



ワールドホールディングス



Create a Sustainable World.

2023年度12月期 決算説明資料

通期

2024年2月14日(水)

株式会社ワールドホールディングス

東証プライム(2429)

CONTENTS 目次

01

会社概要と強み

P.3

02

2023年12月期
決算概要

P.18

03

2024年12月期
業績見通し

P.28

04

Appendix
会社案内

P.34





01

会社概要と強み

P.3

- P.4 当社グループの存在意義
- P.5 4つの柱と安定経営
- P.6 セグメント別売上高・営業利益
- P.7 主軸事業の方向性
- P.8 人材教育ビジネス
- P.9 「受託」を核にコンソーシアム・コラボレーションを展開
- P.10 コンソーシアムモデルの展開
- P.11 有力企業とのコラボレーション
- P.13 不動産:慎重なリスクマネジメントによる持続的成長
- P.14 不動産:仕入れに強み、大規模物件は大手と共同開発
- P.15 農業公園:直営4施設の再生ノウハウを活かす
- P.16 中期経営計画進捗
- P.17 資本コストや株価を意識した経営の実現への対応

世界中にあらゆる
人が生きるカタチを
創造することで
人々の幸せと社会の
持続的発展を実現する

世界中の人々が
より生き活きと活躍し生活できれば
この世界はもっと幸せにあふれ、
発展し、よりよい世界になっていく

私たちの使命は
そんな生きやすく活力あふれた社会を
創っていくことです



4つの柱と安定経営

「働く」カタチ

あらゆる人々に適材適所の「仕事」を探し
活き活きと働く喜びを感じてもらうとともに
教育を通して人がもつ潜在能力を引き出し
人の可能性を開花させることで
産業の発展に貢献する

人材教育



「便利と安心安全」のカタチ

新たに登場する「IT」インフラを世に普及し
人々に便利さを広めることで
安心安全な生活を送れる環境を創り
社会の豊かさに貢献する

情報通信



「まちづくり」のカタチ

人が生活する上での基本となる
快適な「街」をデザインすることで
活き活きと生きられる環境を提供し
自然環境・地球資源を大切にしまちづくりで
社会に貢献する

不動産



「未来」のカタチ

自然環境・地球資源を大切にするとともに
未来を担う子供たちの「成長」に必要な
育成環境を提供することで
社会の持続的発展を下支えする

農業公園

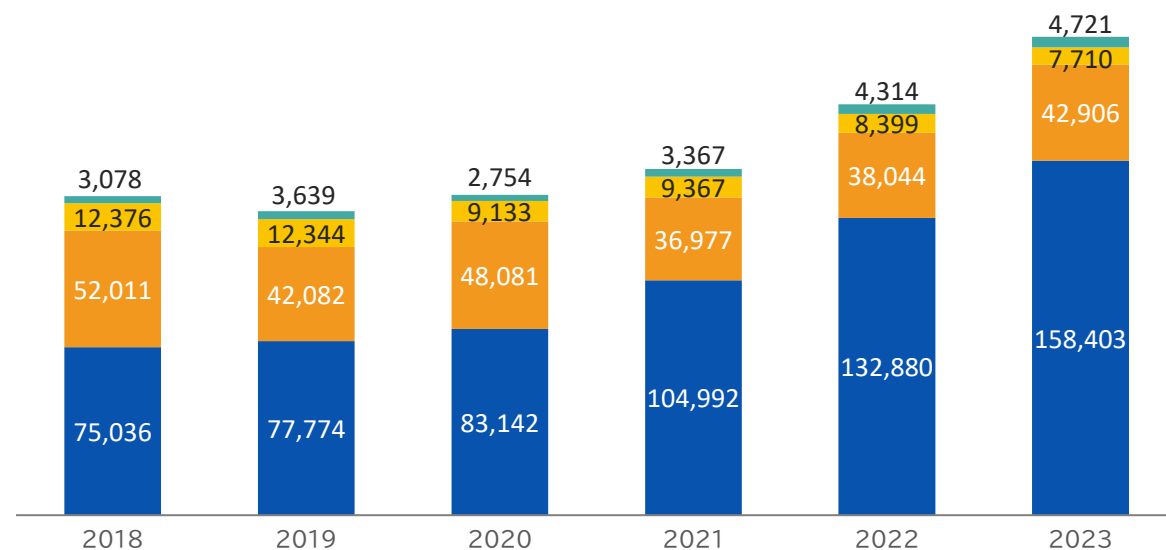


セグメント別売上高・営業利益

- 人材教育と不動産を主力に複数事業のポートフォリオによるリスク分散・相互補完メリットを実現

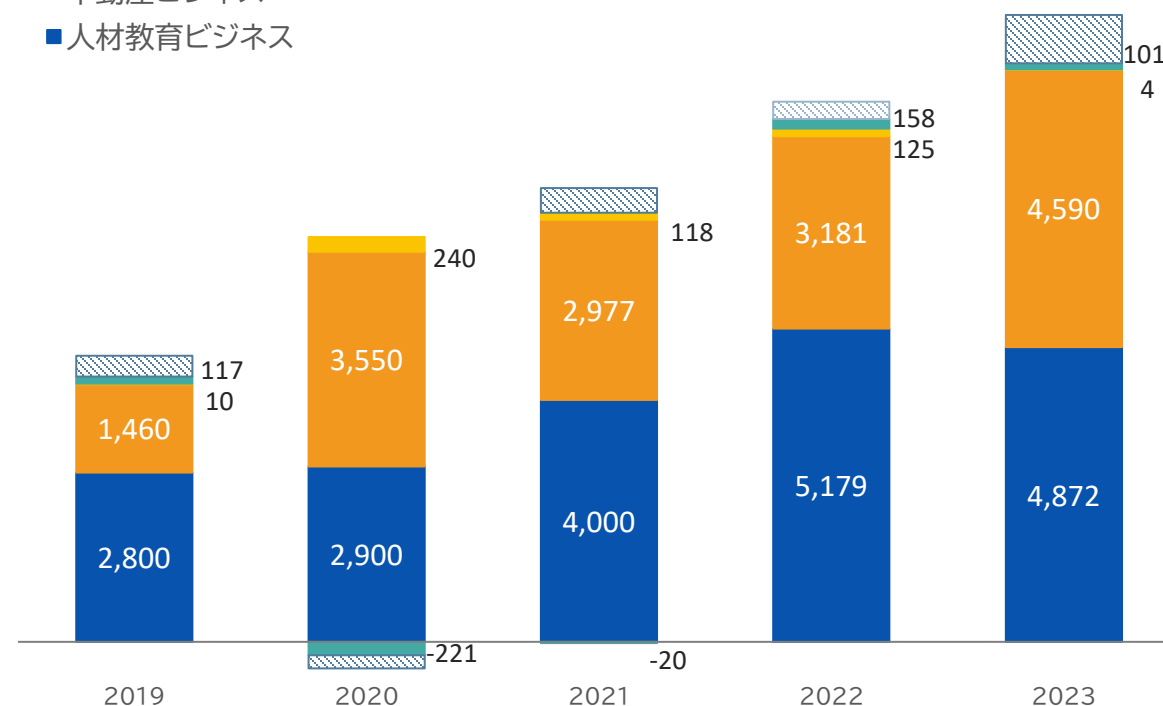
売上高 (百万円)

- 農業公園ビジネス
- 情報通信ビジネス
- 不動産ビジネス
- 人材教育ビジネス



営業利益* (百万円)

- ▨ 連結調整
- 農業公園ビジネス
- 情報通信ビジネス
- 不動産ビジネス
- 人材教育ビジネス



主軸事業の方向性

- 人材教育ビジネスと不動産ビジネスを両輪にバランスの取れたポートフォリオで成長を目指す

人材教育ビジネス

リスクテイクによる成長

プロダクツHRは領域の深化、
サービスHRは裾野拡大

Create a Sustainable World.

バランスの取れた
事業ポートフォリオにより
高い成長を実現し
持続的な世界を創造する

人が生きるカタチ



人材
教育

サービスHR

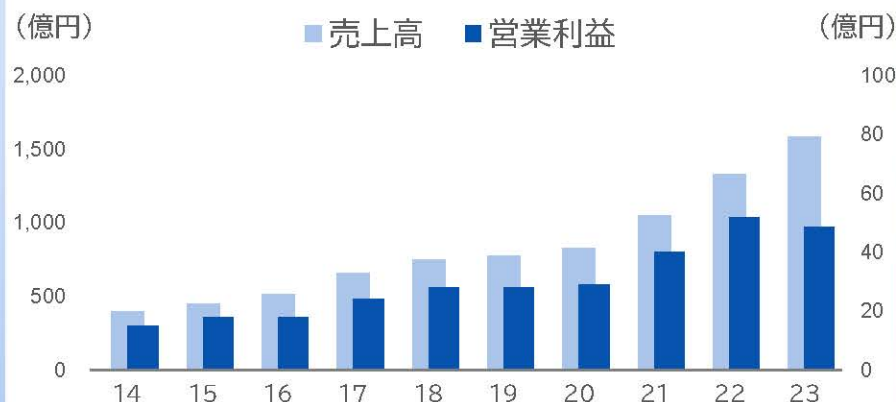
物流 | 接客 | ツーリズム

裾野拡大

プロダクツHR

製造
技術
R&D

深化



不動産ビジネス

慎重なリスクマネジメント

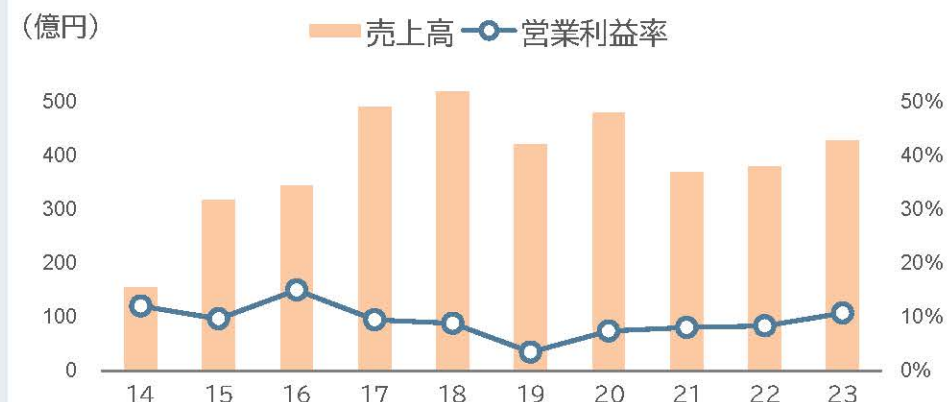
リスクを最低限に抑えつつ、
サステナブルな成長を目指す

ディベロップメント

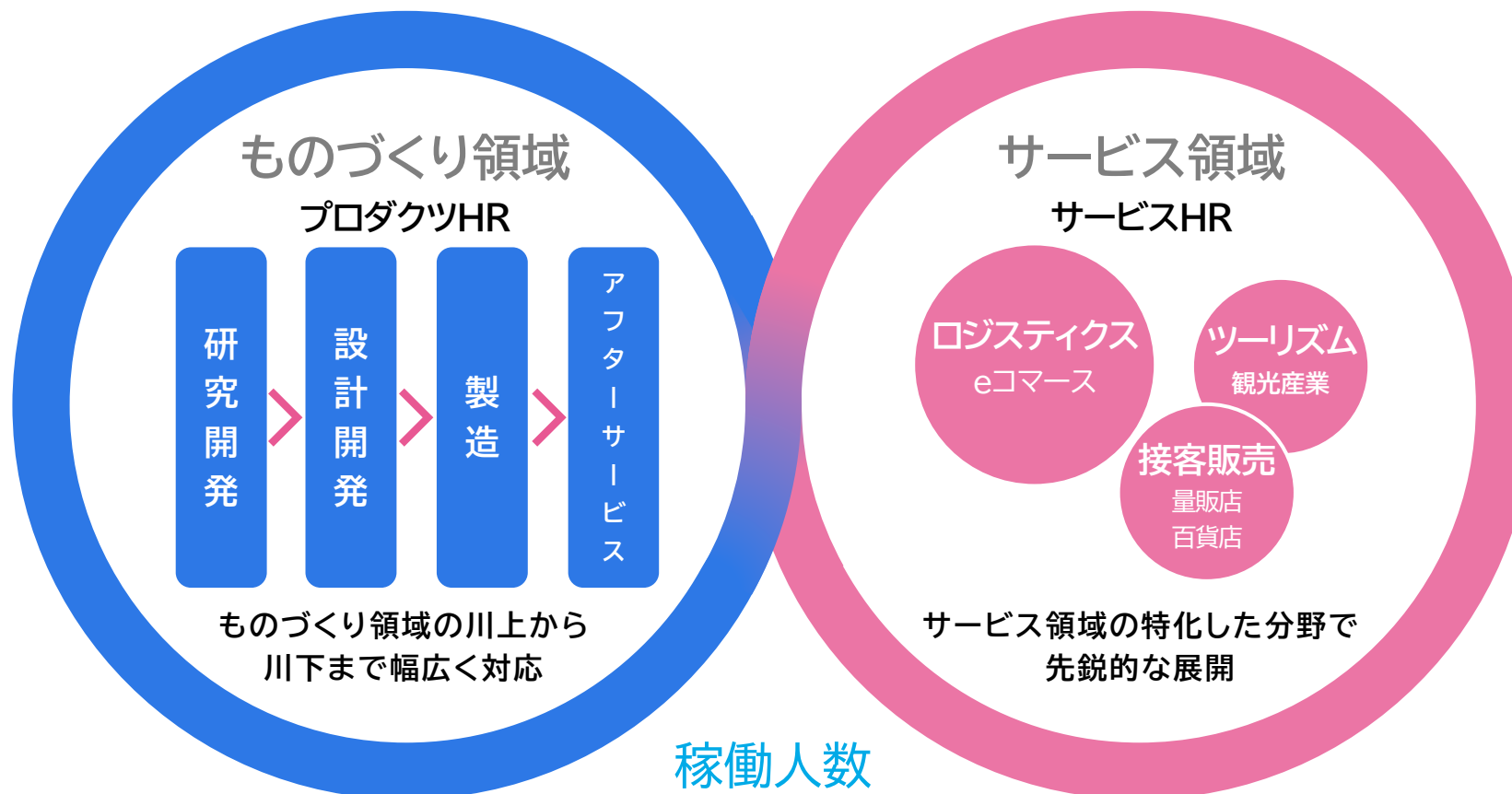
不動産再生

+

不動産金融



幅広い領域をシームレスにカバーした業務受託・人材派遣
レイバーマネジメントに強み



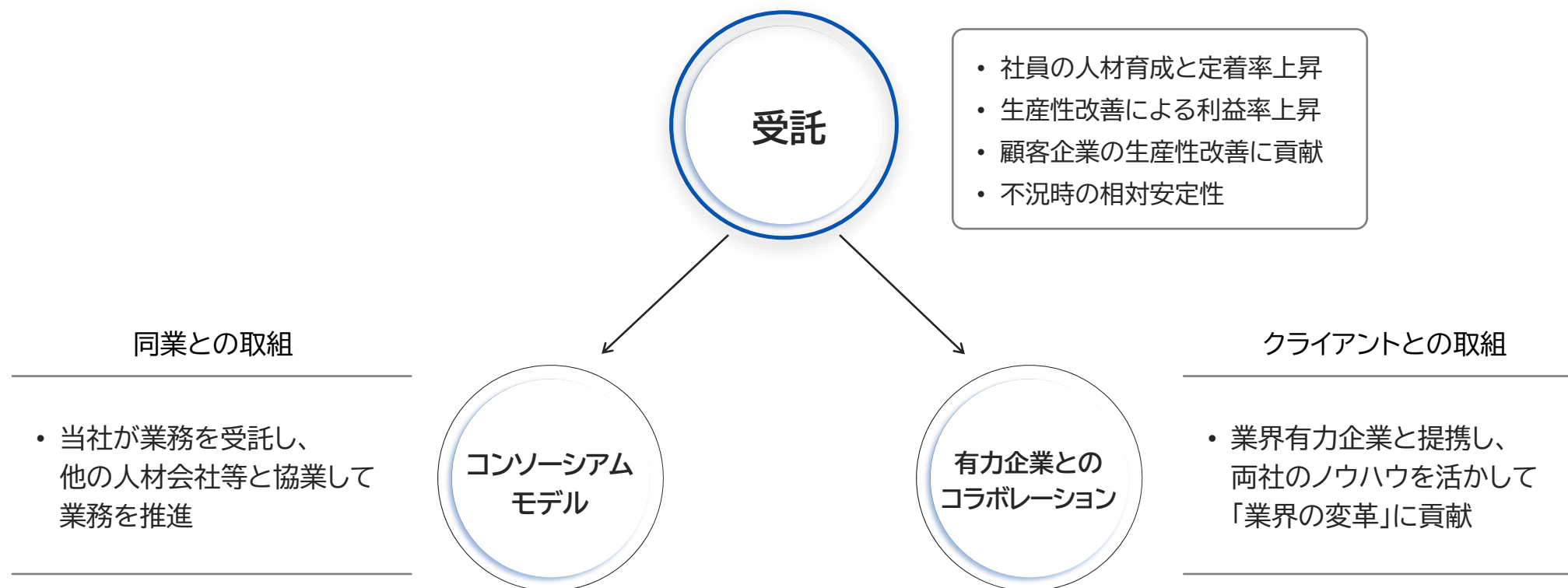
約 **54,000** 名 ※ 2023年12月末現在

「受託」を核にコンソーシアム・コラボレーションを展開

- 「受託」を核に、他の人材会社との協業、クライアントとの提携により、サステナブルな成長を目指す

Co-Sourcing
コ・ソーシング

お客様の良きパートナーとして業務にさらに踏み込み、成果を共に享受できる、進化したアウトソーシングの姿



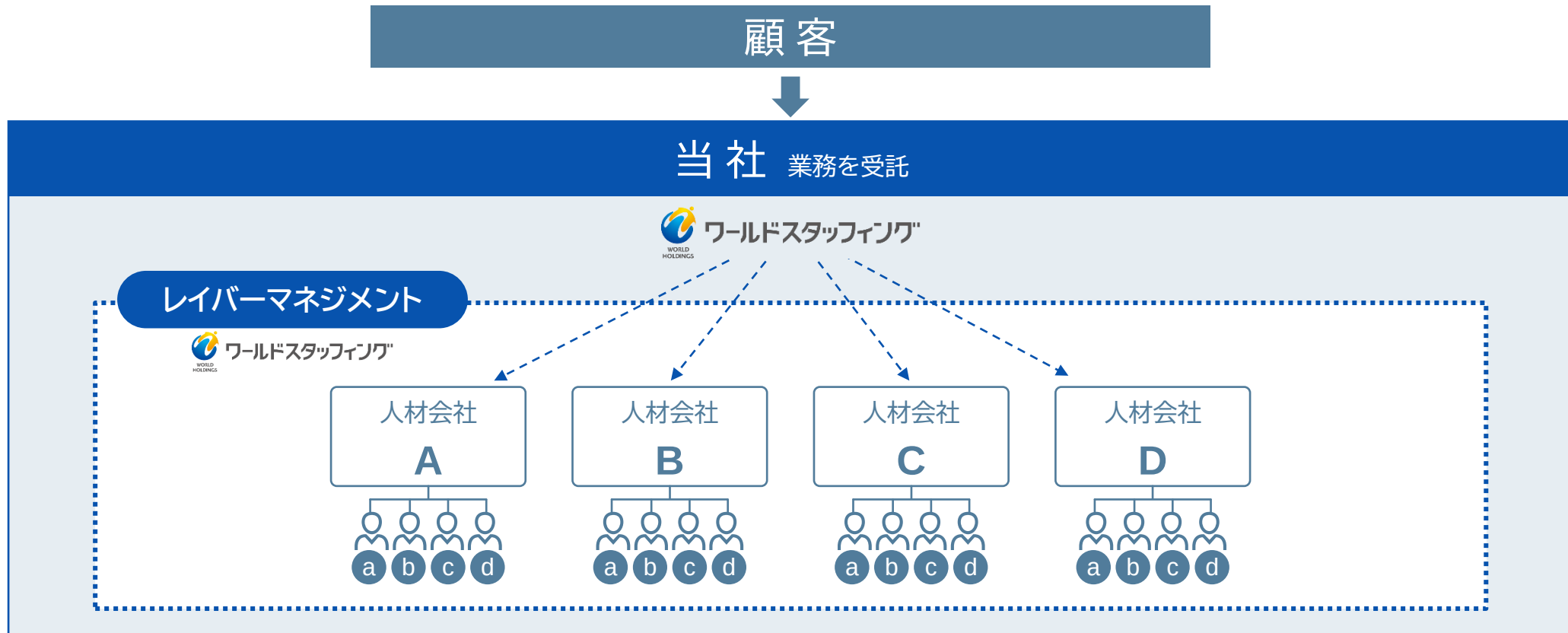
人が生きるカタチを創造し、人々の幸せと社会の持続的発展を実現する

コンソーシアムモデルの展開

- 当社が業務を受託し、地域の人材会社や顧客企業の協力会社と協業して業務を推進
- ロジスティクス分野で培ったノウハウをJW SOLUTIONやTOHO WORLDなどへも横展開

地域の人材派遣会社との協業

(例)  ワールドスタッフィング" (ロジスティクス分野) 外資系大手eコマース企業の複数の物流倉庫の受託



有力企業とのコラボレーション(1)

- 他業界有力企業と提携して、「業界の変革」や「提携先企業の改革」に貢献し、共に成長を目指す

観光産業の発展・人手不足に貢献



ホテル・観光施設等～大規模イベント会場までの業務を受託・人材派遣

素材産業の技術・技能の伝承と発展に貢献



東邦チタニウムの外部リソースの一元化を進め、同社の生産等を受託

接客販売・人手不足に貢献



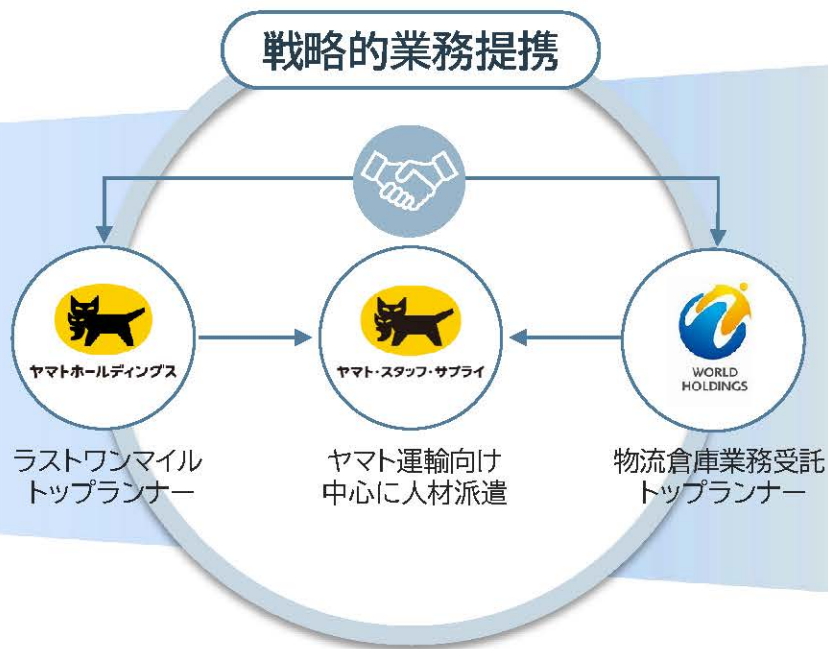
小売業の接客やインフォメーションなど7,500社を超える企業と取引実績



三井金属鉱業100%出資子会社である三金開発の過半数株式を引き受け、未来に貢献出来る新たな事業に着手

有力企業とのコラボレーション(2)

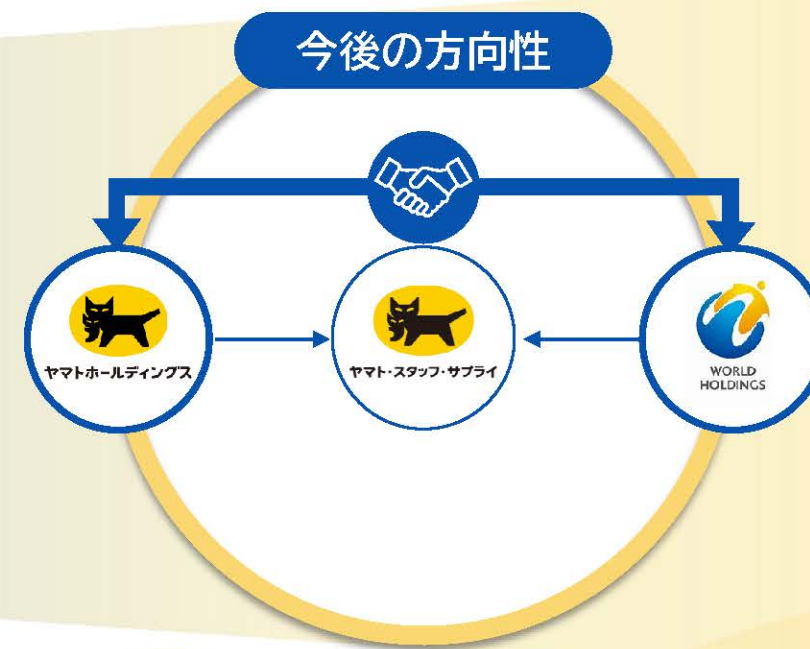
- ヤマトホールディングスと戦略的業務提携
- ヤマト・スタッフ・サプライがグループイン



物流運営の最適化支援

- ヤマト運輸の派遣発注管理代行受託による人材配置の最適化
- YSS*の社員へ職域を超えた働く場とリスクリングの機会を提供
- ヤマト運輸の投函業務従事者に対するセカンドキャリア支援

* YSS: ヤマト・スタッフ・サプライ



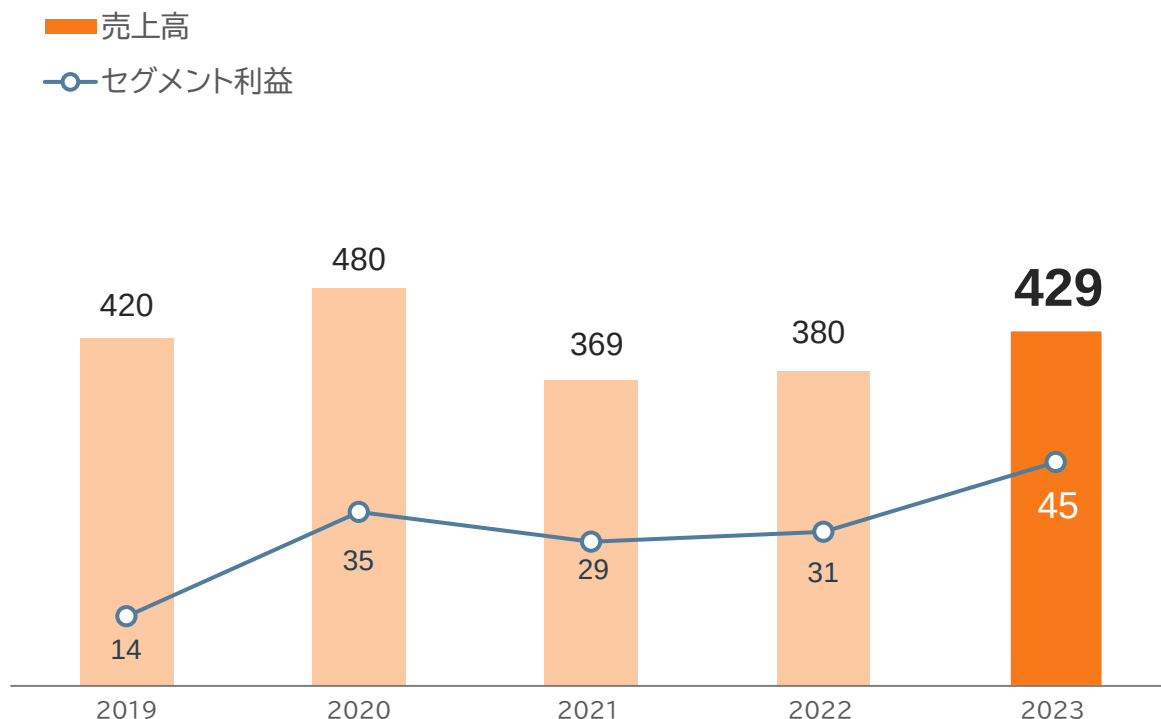
動的人材ポートフォリオを実現

- 物流倉庫の一括受託のノウハウを活かし、倉庫業務の生産性改善
- 人の流れの可視化、物の流れの可視化により人材の適正配置を実現
- 物流倉庫業務の受託の横展開も行い、動的人材ポートフォリオによる物流業界のサステナブルな成長に貢献

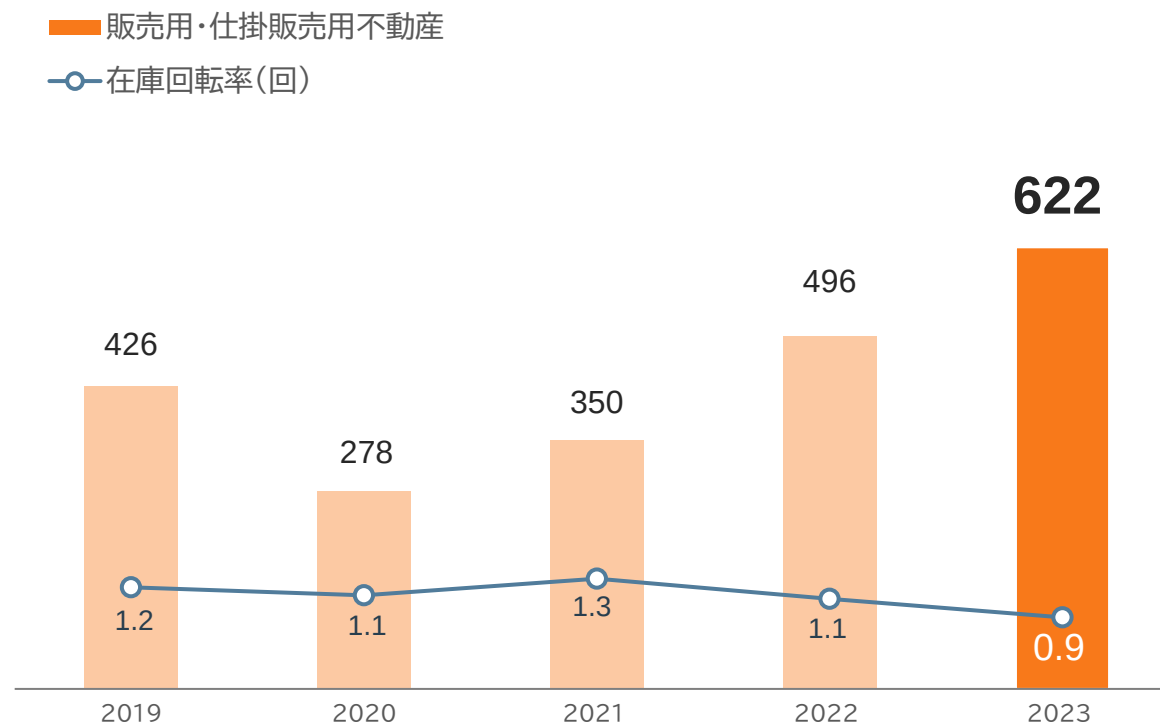
不動産：慎重なリスクマネジメントによる持続的成長

- 不動産事業は“無理をしない経営”で事業展開を進めることでリスクを最少化し、サステナブルな成長を図る
- 不動産仕入は慎重なスタンスを取りながらも、優良物件を見極めて仕入、在庫回転率を意識した経営を実現

売上高とセグメント利益の推移（億円）



販売用・仕掛販売用不動産と在庫回転率の推移（億円）



在庫回転率＝不動産売上高を前期末の販売用不動産・仕掛販売用不動産で割ったもの

不動産：仕入れに強み、大規模物件は大手と共同開発

- 強みの土地開発を活かして、大規模開発物件は大手不動産会社と提携

土地開発に強み



大手不動産会社とも共同開発



共同開発例



レジデンシャル青葉広瀬川



ONE PARK
RESIDENTIAL
TOWERS

ブランド
横濱馬車道
レジデンシャル



共同事業先 例

野村不動産

三菱地所レジデンス

三井不動産レジデンシャル

住友不動産

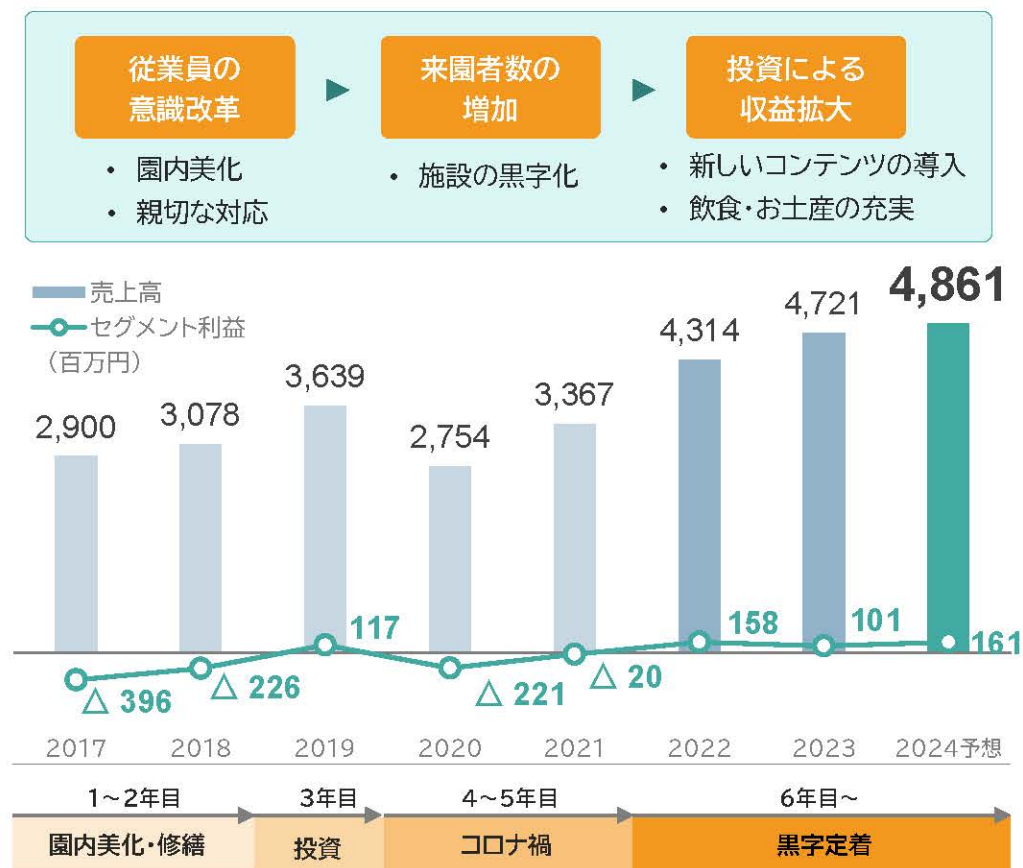
東京建物

東急不動産

農業公園：直営4施設の再生ノウハウを新たな受託案件に活かす

- 直営4施設の再生・黒字化のノウハウを指定管理に活かし、管理施設の収益拡大へ
- 指定管理物件の受託拡大により、地方自治体などの業務委託者とWin-Winの関係を作り、地域経済・雇用にも貢献
- 2023年に新たに5施設の指定管理等を受託、うち4施設は2024年4月から開始

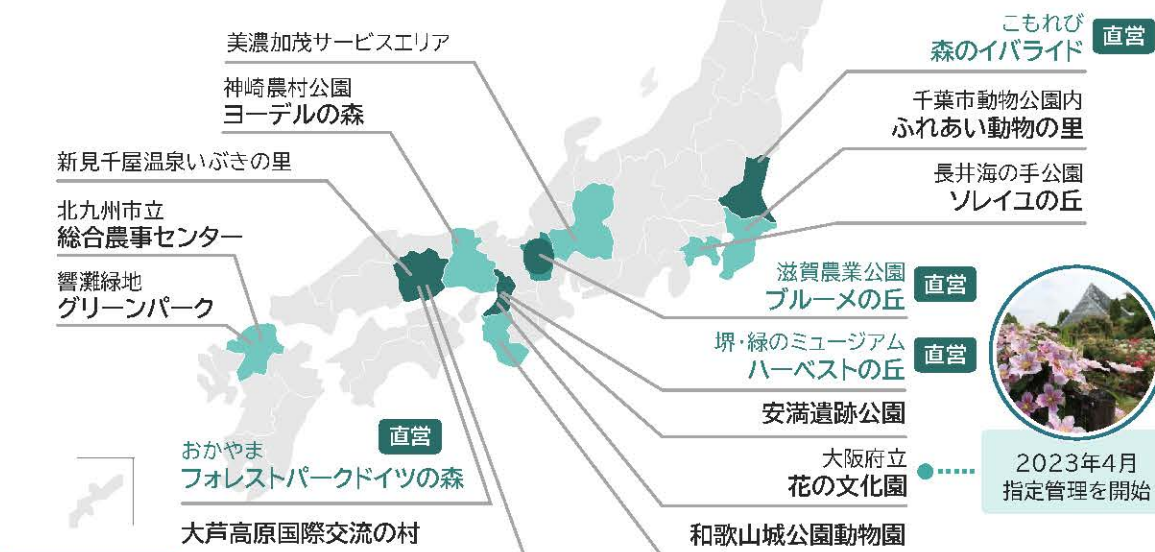
直営4施設の再生ノウハウ



全国15か所で自然あふれる農業公園等を展開

直営施設4か所と指定管理・業務受託等 計15か所の運営

地域に密着し、地域経済・雇用にも貢献



受託案件

2024年4月開始

- さいたま市都市公園グループ8
- さいたま市都市公園グループ10
- 兵庫県立淡路文化会館

2024年4月開始

- 神戸港ウォーターフロントエリア（メリケンパーク～ハーバーランド広場）

2028年3月開始

- （仮称）道の駅「くまがや」

中期経営計画進捗

中計前半は基盤構築、後半は成長に向け刈り取り

- 前半2年間は人材育成や受託業種の拡大、M&Aの活用等により成長のための基盤を構築
- 今後3年間で構築した基盤を活用して成長を図る

2026年12月期 連結数値目標

売上高

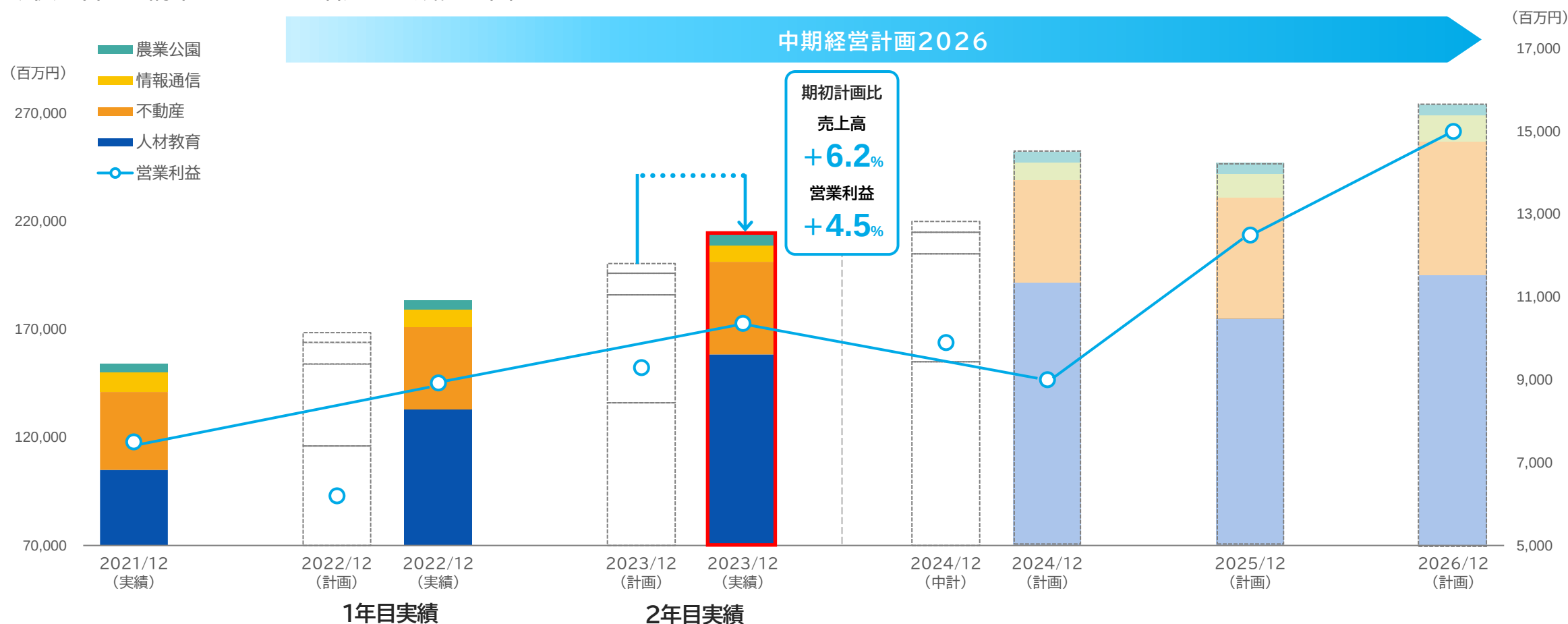
2,750億円

営業利益

150億円

配当性向

30%



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 当社の前期実績のROEは16.4%、中期経営計画達成時の2026年12月期のROEは16.2%予想と高いROEを維持する計画です
- 当社のPBRは1倍を超えておりますが、さらなるPBRの上昇に向けて、高いROEを維持しつつ、利益成長を目指します

ROEの維持・向上

売上高純利益率 の維持・向上

現在進行中の中期経営計画達成による純利益の増加と売上高純利益率の維持・向上を図る

- ・ 2026年12月期は営業利益150億円(23年12月期比1.5倍)を達成することにより、純利益の増加と利益率の維持・向上を図る
 - ✓ プロダクツHRでは受託先の拡大と業界の多様化を一層進め持続的な成長を図る
 - ✓ サービスHRはコンソーシアムやコラボレーションを活用し、物流領域拡大、接客販売やツーリズムの強化を図る
 - ✓ 不動産事業は慎重なリスクマネジメントを行い、サステナブルな成長を図る

総資産回転率の 維持・向上

人材教育ビジネスの売上成長により全社の回転率の維持・向上を図る

- ・ 資産効率の高い人材教育ビジネスの売上成長により、全社での総資産回転率の上昇を図る
- ・ 不動産ビジネスは慎重なリスクマネジメントを継続し、在庫回転率を意識した経営を行う

健全な 財務レバレッジ維持

D/Eレシオを意識したリスクマネジメントを行い、財務安全性を維持した経営を行う

- ・ 現中期経営計画期間中は、配当性向30%を目安とした配当を行い、株主還元と自己資本充実の両立を図る
- ・ 財務安全性が確保できる自己資本比率を今後も維持する
- ・ 不動産ビジネスではD/Eレシオを意識した慎重なリスクマネジメントを行い、借入による過度なレバレッジを取らない



02

2023年12月期 決算概要

P.18

- P.19 決算サマリー
- P.20 業績概況
- P.21 業績概況/セグメント別
- P.23 プロダクツHR事業
- P.24 サービスHR事業
- P.25 不動産事業
- P.26 情報通信事業
- P.27 農業公園事業

全体サマリー

増収増益、過去最高業績を更新、複数事業のポートフォリオを持つ強みを活かし景気変動に柔軟に対応
売上高は前期比16.4%増収、営業利益は16.1%増益、計画比でも上振れた。
人材教育の回復が下期からとなったが、不動産が好調に推移。複数の柱を持つ強みを活かすことができた。

人材教育 ビジネス

人材育成ビジネス全体では前期比19.2%増収、5.9%減益
プロダクツHRは半導体関連の回復が期初想定より遅れたが、自動車関連など好調業種への人員シフトでカバーし増収、次期以降の成長に備えて積極採用した人材の育成投資に加え、好調業種への人員シフトに伴う先行コストもあり減益。
サービスHRは前年度の特需案件終了の影響はあったが、主力のロジスティクスでの堅調な推移、コロナ禍終息によるインバウンド増による接客販売の回復、9月に子会社となったヤマト・スタッフ・サプライの収益も貢献し、増収増益。

不動産 ビジネス

不動産価格の高止まりをリスクと捉え、慎重な事業展開を行いながらも、最適な売却タイミングで事業用地等の販売・引渡しを行ったことや、分譲マンション販売も予定通り引渡し完了し、前期比12.8%増収。加えて、販促費等が計画を下回り、利益も44.3%増益。計画比でも大きく上振れた。

情報通信 ビジネス

携帯電話販売代理店業界が大きな変革期。販売台数の減少や料金値下げ等により手数料収入が減少。

農業公園 ビジネス

GWの天候不順や夏季の猛暑の影響を受けたものの、飲食・物販の強化等による顧客単価上昇等により増収。
しかしながら電気料金の高騰や仕入原価の上昇などの影響で減益。

業績概況

- 増収増益、売上利益ともに過去最高業績を更新
- 複数事業のポートフォリオを持つ強みを活かし、景気変動に柔軟に対応
- 人材教育で半導体関連の回復が遅れるも、不動産で最適なタイミングでの販売引渡しを進め、グループ全体で安定成長

(百万円)	2022/12	2023/12	2023/12	計画比		前年同期比	
	実績	計画	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	183,640	201,354	213,742	12,387	6.2%	30,101	16.4%
営業利益	8,929	9,916	10,365	449	4.5%	1,436	16.1%
経常利益	8,933	9,453	10,251	797	8.4%	1,318	14.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,341	6,045	6,204	159	2.6%	863	16.2%
EBITDA**	10,334	-	12,146	-	-	1812	17.5%
減価償却費	909	-	951	-	-	42	4.6%
のれん償却額	495	-	829	-	-	334	67.3%

* YSS: ヤマト・スタッフ・サプライ

© WORLD HOLDINGS CO., LTD. **EBITDAは営業利益に減価償却費、のれん償却額を加えた数値

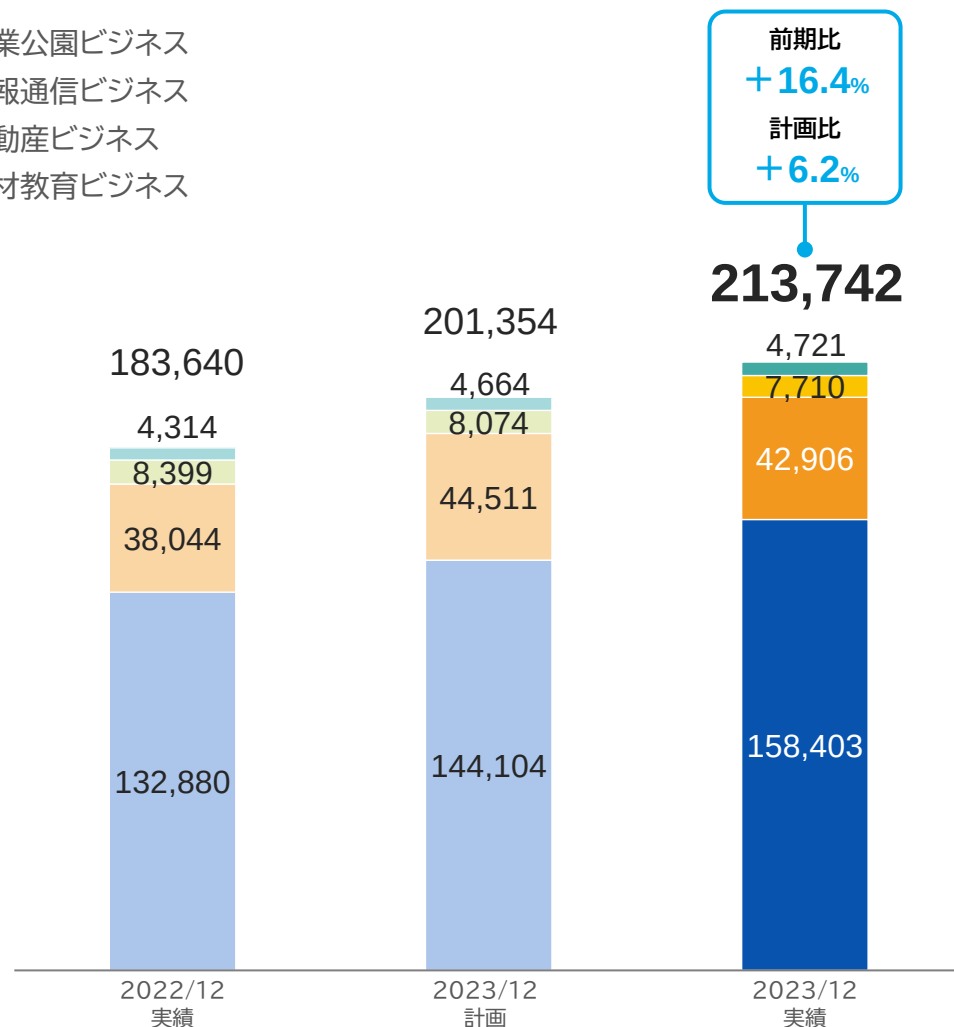
業績概況/セグメント別①

(百万円)			2022/12	2023/12	2023/12	計画比		前期比	
			実績	計画	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
	人材教育ビジネス	売上高	132,880	144,104	158,403	14,299	9.9%	25,522	19.2%
		セグメント利益	5,179	5,409	4,872	△537	△10.0%	△307	△5.9%
		利益率	3.9%	3.8%	3.1%				
	プロダクツHR ビジネス	売上高	88,598	94,732	101,246	6,513	6.9%	12,647	14.3%
		セグメント利益	4,054	4,265	3,679	△586	△13.8%	△375	△9.3%
		利益率	4.6%	4.5%	3.6%				
	サービスHR ビジネス	売上高	44,282	49,371	57,157	7,785	15.8%	12,875	29.1%
		セグメント利益	1,125	1,144	1,193	48	4.2%	68	6.0%
		利益率	2.5%	2.3%	2.1%				
	不動産ビジネス	売上高	38,044	44,511	42,906	△1,604	△3.6%	4,861	12.8%
		セグメント利益	3,181	3,728	4,590	861	23.3%	1,409	44.3%
		利益率	8.4%	8.4%	10.7%				
	情報通信ビジネス	売上高	8,399	8,074	7,710	△363	△4.5%	△689	△8.2%
		セグメント利益	125	214	4	△210	△98.0%	△121	△96.6%
		利益率	1.5%	2.7%	0.1%				
	農業公園ビジネス	売上高	4,314	4,664	4,721	56	1.2%	406	9.4%
		セグメント利益	158	208	101	△106	△51.4%	△57	△35.9%
		利益率	3.7%	4.5%	2.2%				
	合計	売上高	183,640	201,354	213,742	12,387	6.2%	30,101	16.4%
		消去又は全社	284	354	796	442	124.9%	512	180.4%
		営業利益	8,929	9,916	10,365	449	4.5%	1,436	16.1%
		利益率	4.9%	4.9%	4.8%				

業績概況/セグメント別②

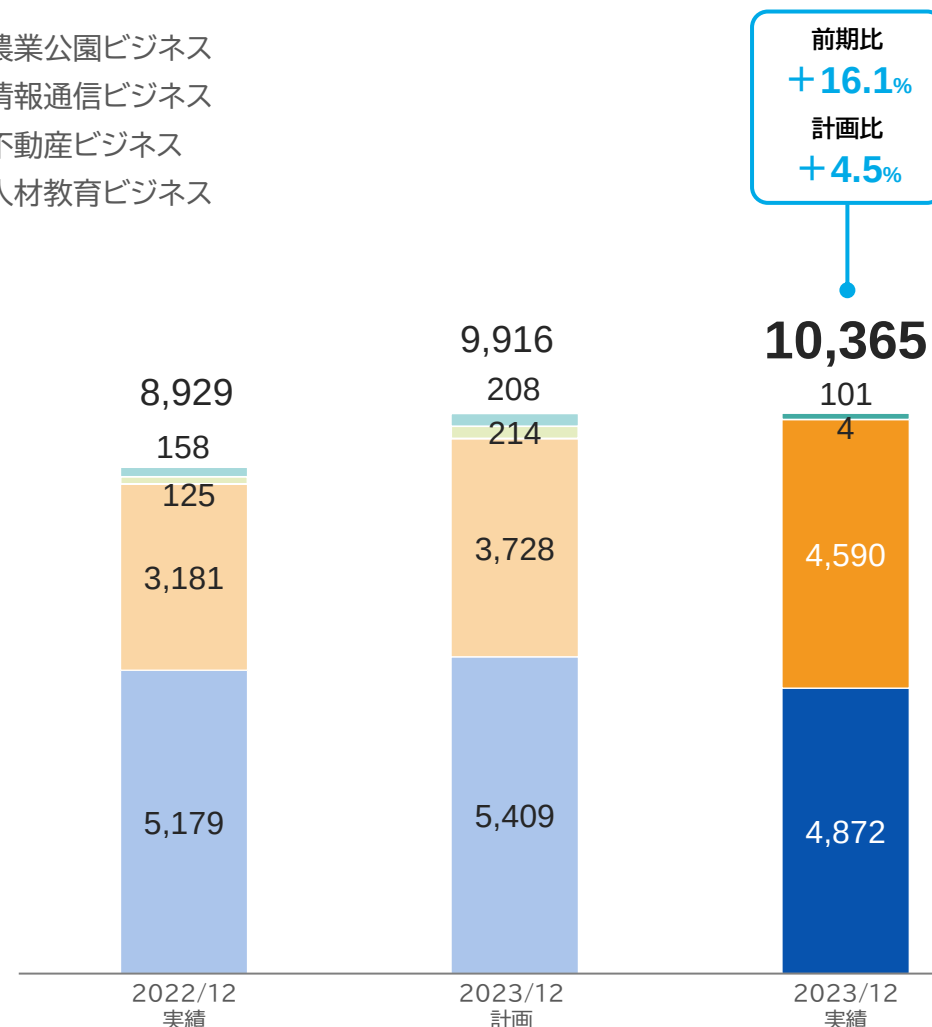
売上高 (百万円)

- 農業公園ビジネス
- 情報通信ビジネス
- 不動産ビジネス
- 人材教育ビジネス



セグメント利益 (百万円)

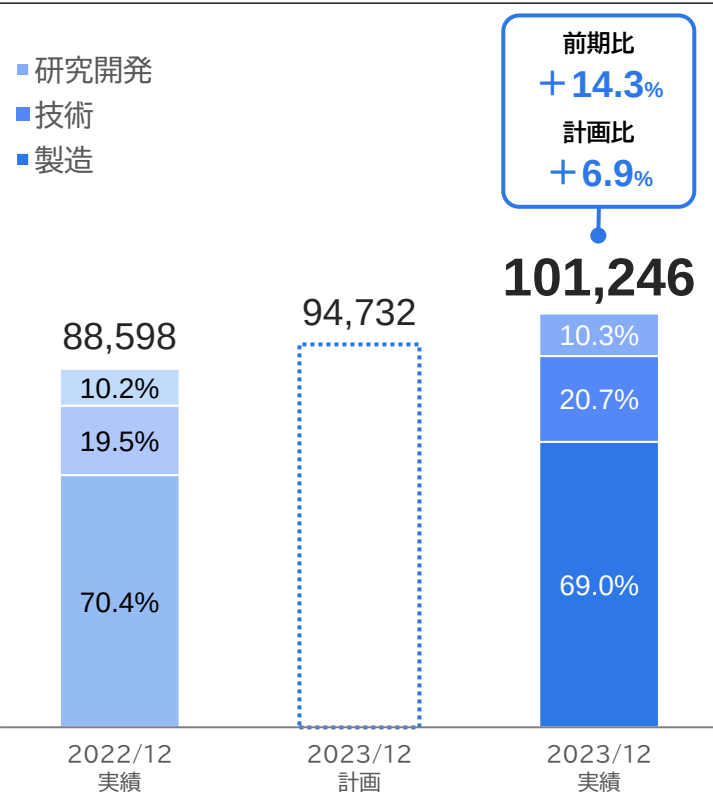
- 農業公園ビジネス
- 情報通信ビジネス
- 不動産ビジネス
- 人材教育ビジネス



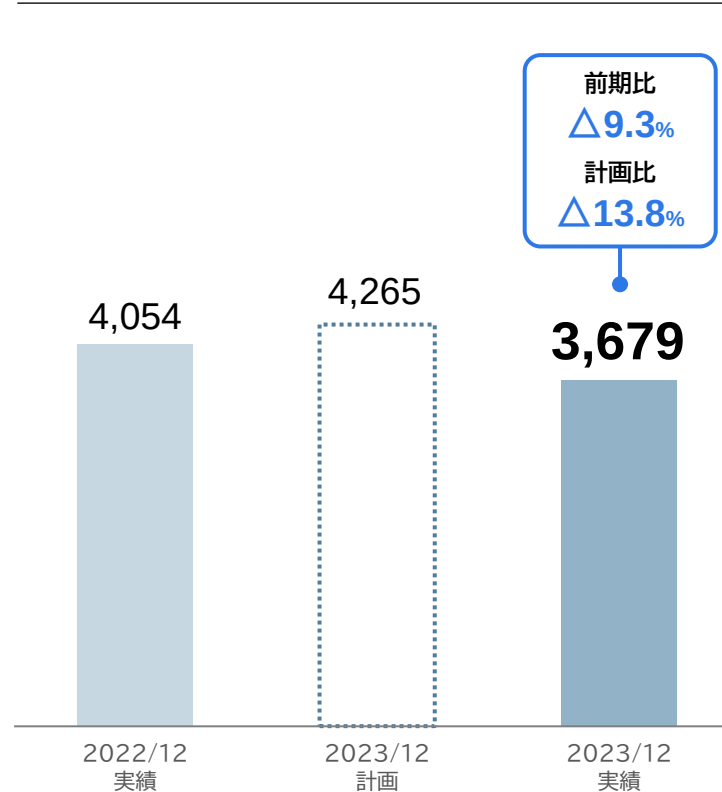
プロダクツHR事業

- 売上高は、半導体関連の回復が遅れるも、複数業種のポートフォリオを活かし、自動車関連など様々な業種への対応を柔軟に進め増収利益は、過去最多となる新卒社員の採用や人材育成投資に加え、好調業種への人員シフトによる先行コストにより減益
- 高度な機械設計技術者を多く抱える日本技術センターがグループイン、技術部門の強化、及び、強みである「受託」事業の更なる深化を図る
- 熊本県大津町にテクニカルセンターを建設準備、九州地区を中心とする半導体業界の成長に向け人材を育成

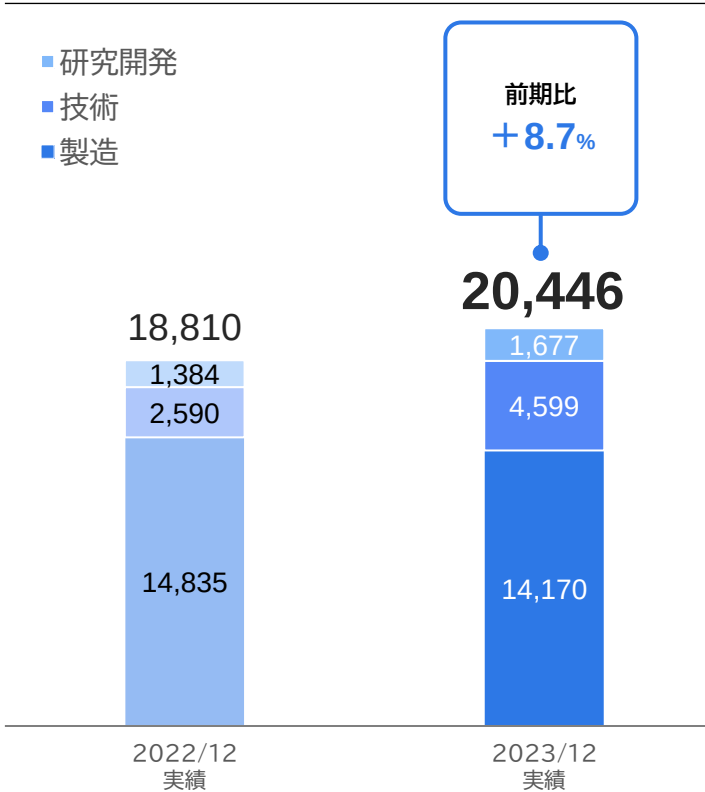
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



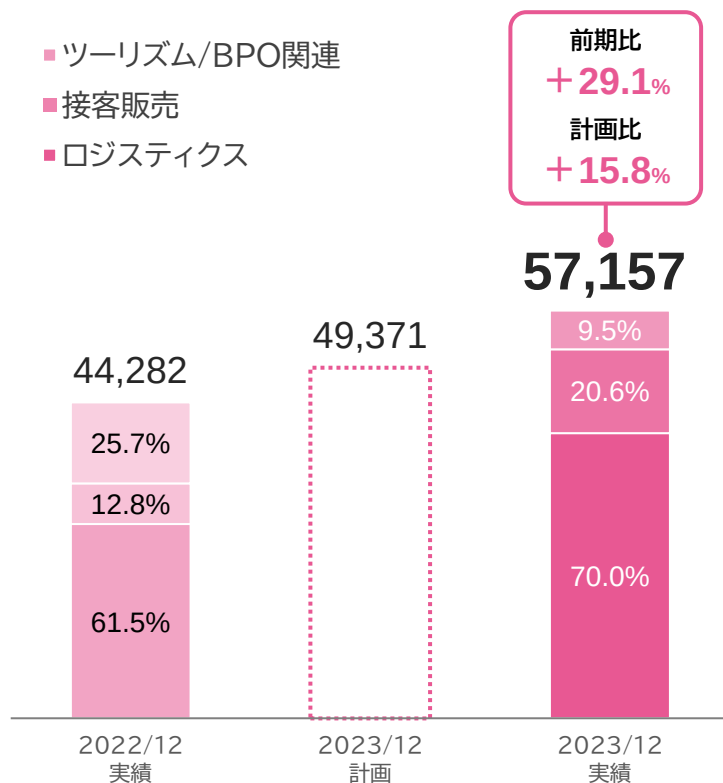
在籍数 ※3か月平均 (人)



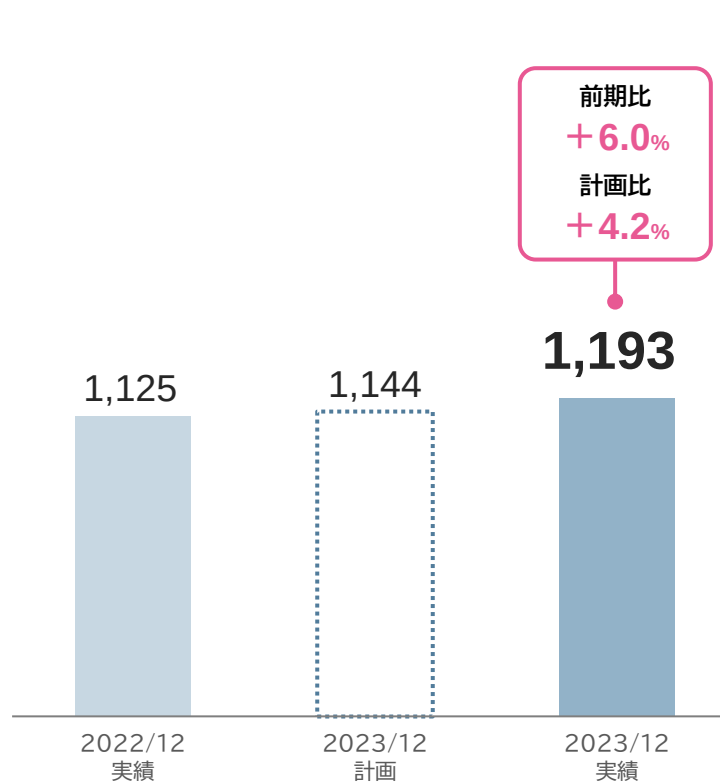
サービスHR事業

- 前年上期にあった特需案件の終了による反動減、及び、eコマース市場における“コロナ巣ごもり需要”特需の反動による物量減等の逆境からのスタートではあったが、年度後半でのロジスティクス部門の回復、インバウンド増を好機とした接客販売部門の伸長等により増収増益
- 7月にヤマトホールディングスとの戦略的業務提携、9月にヤマト・スタッフ・サプライがグループイン
- これまでのノウハウを活かした「派遣発注管理代行」等の新規ビジネスも順調に拡大

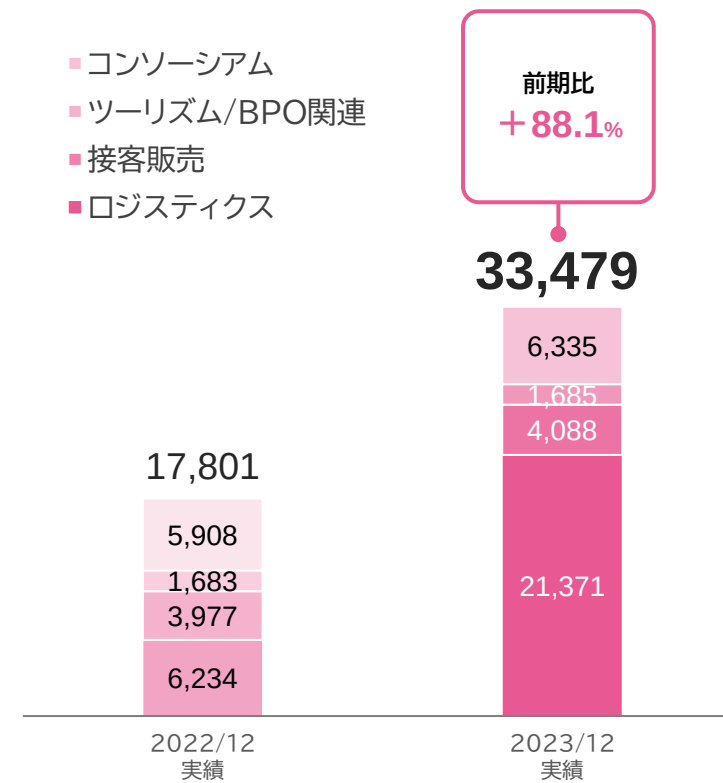
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



在籍数 ※3か月平均 (人)

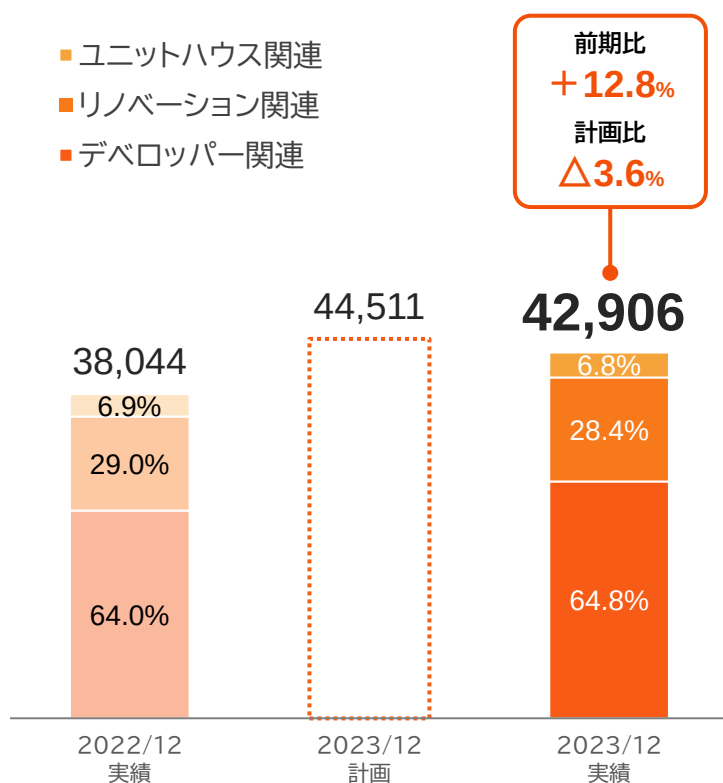


※ 期末従業員数の増加のうち16,348名はヤマト・スタッフ・サプライ子会社化によるもの

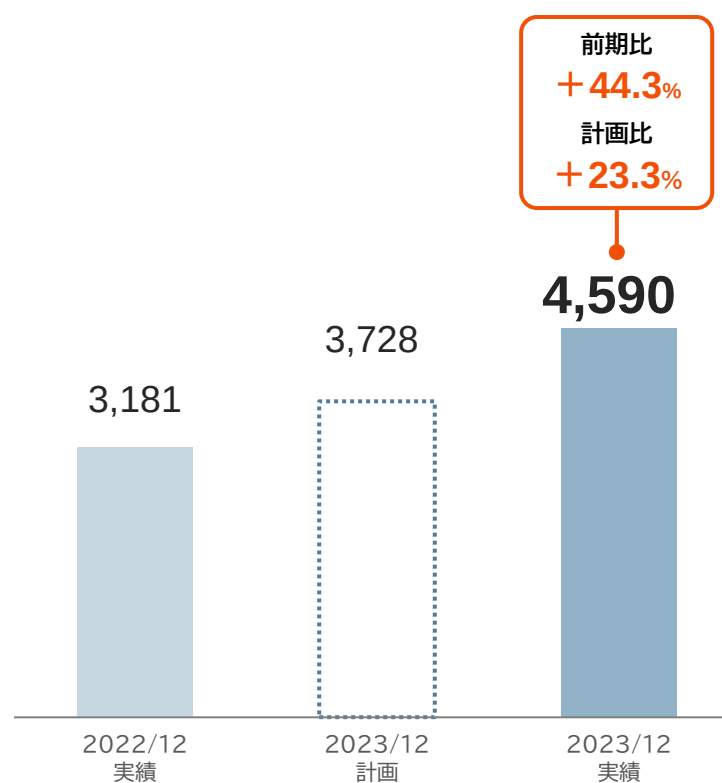
不動産事業

- 不動産価格の高止まりをリスクと捉え、慎重な事業展開を継続する中、前倒し等も含め最適な売却タイミングで事業用地等の販売・引渡しを行ったことで増収増益。特に利益面は、高収益物件の販売や、販促費を計画以下に留めたことなどから大きく上振れ
- マンション案件としては、「レジデンシャル池袋本町」「アストラタワー白金レジデンシャル」「アトラス青山レジデンシャル」「レジデンシャル原ブランシエラ」「レジデンシャル青葉広瀬川」をはじめとした物件の引渡しが順調に進展

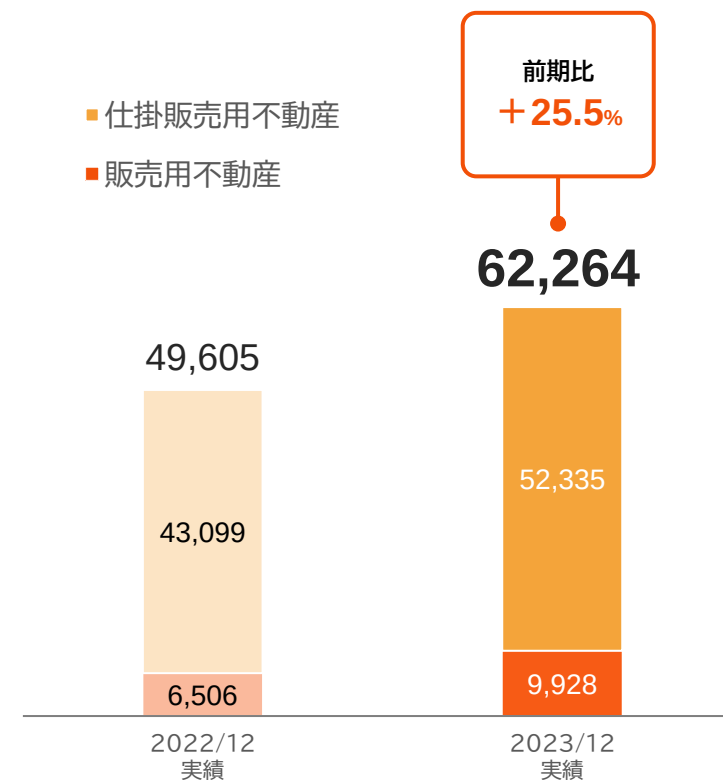
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)

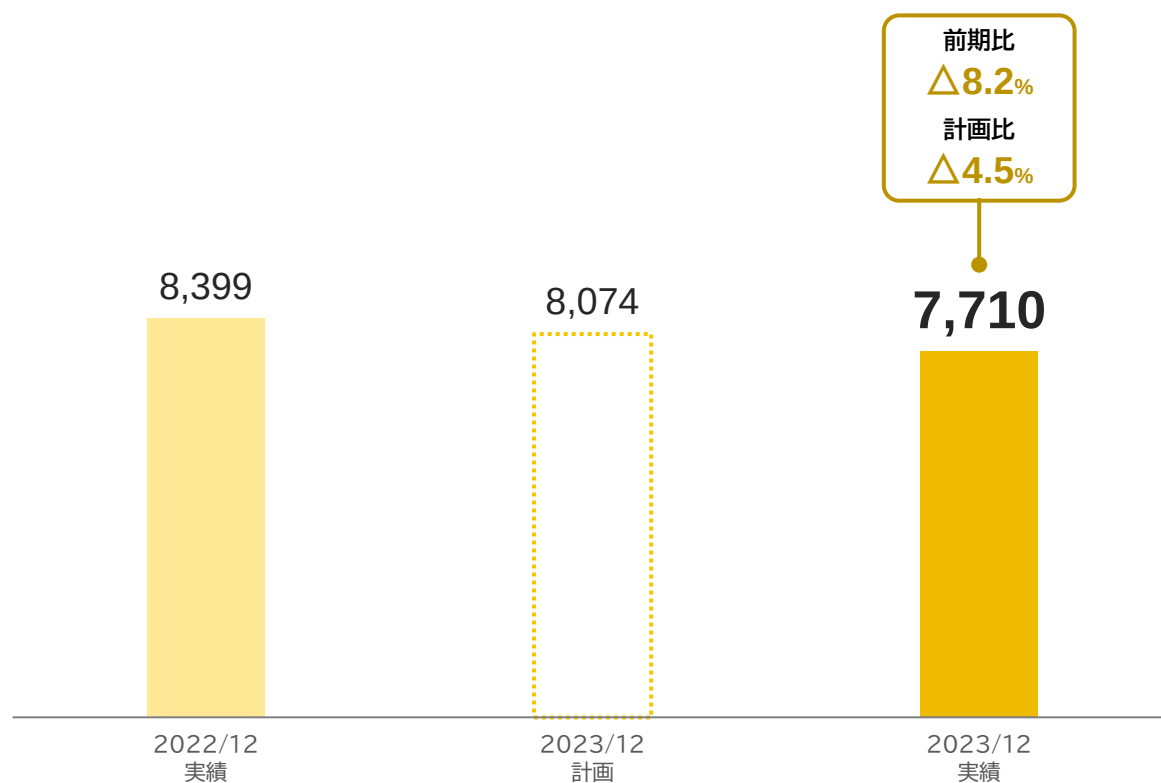


販売用不動産 (百万円)

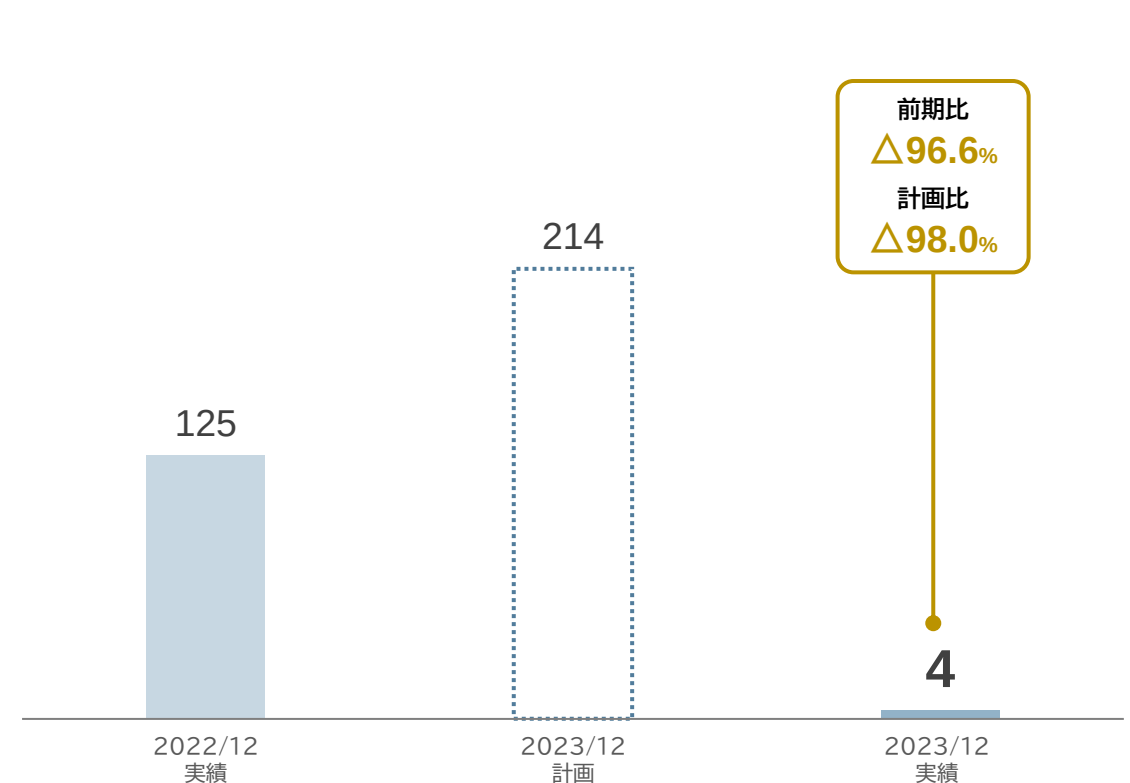


- 販売台数の減少に加え、利用料金の値下げによる1ユーザーあたりの利用単価の減少、各通信事業者からの手数料収入が減少し、減収減益
- 個人向け携帯電話店舗に、法人向けソリューション事業のノウハウを融合し、地域の課題解決拠点としてのプレゼンス向上を図る

売上高 (百万円)



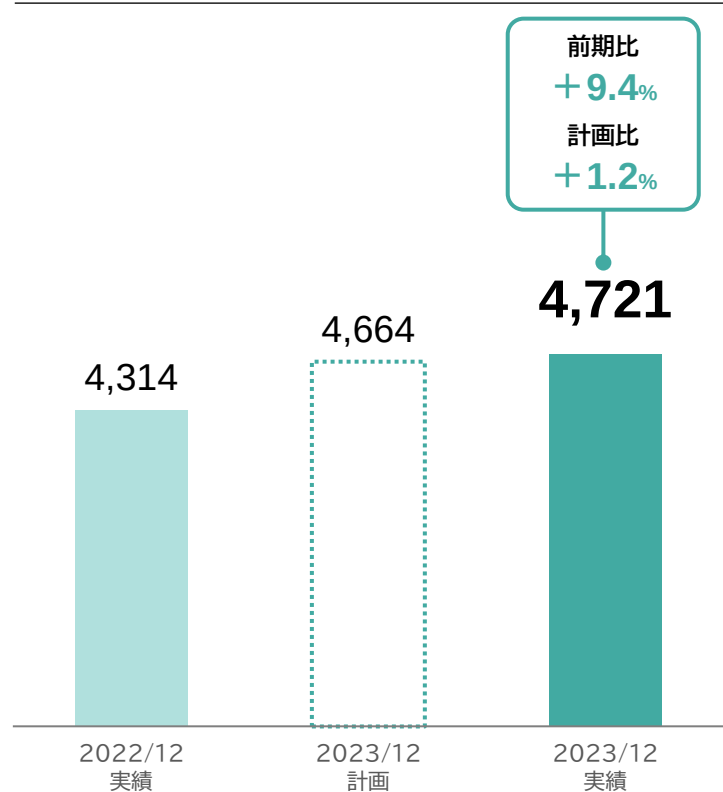
セグメント利益 (百万円)



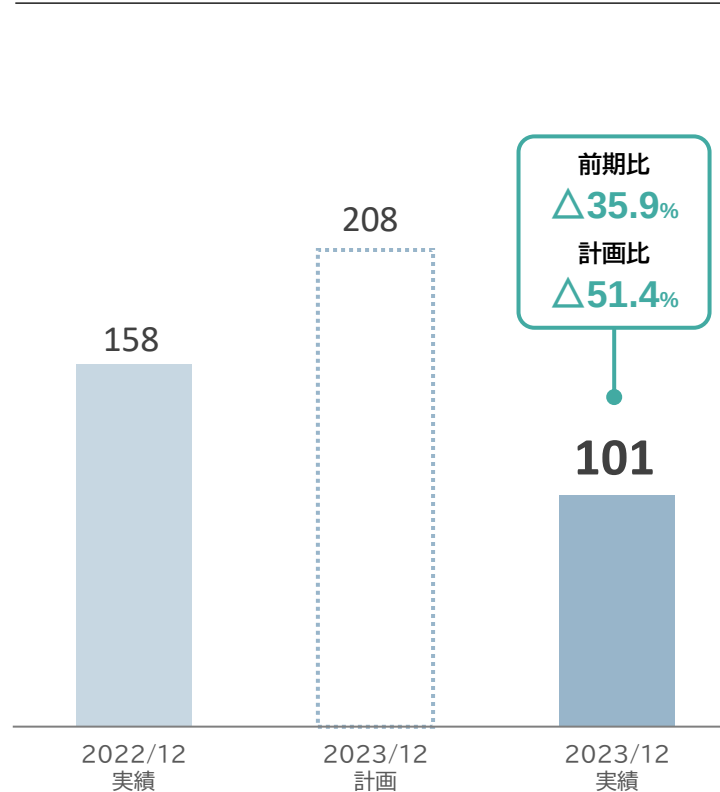
農業公園事業

- GW中の天候不良と夏季の猛暑の影響で入園者数は伸び悩んだが、売上高は各遊技施設・飲食・物品販売の強化などで顧客単価増に繋がり前期比増収。一方で、利益は電気料金の高騰や仕入れ原価の上昇等により減益
- 2023年に新たに5案件の指定管理等を受託、このうち4案件は2024年4月から開始
- 「こもれび森のイバライド」に続き、温室効果ガス削減と電気料金削減を目的に、太陽光発電設備・蓄電池設備導入を各施設に検討

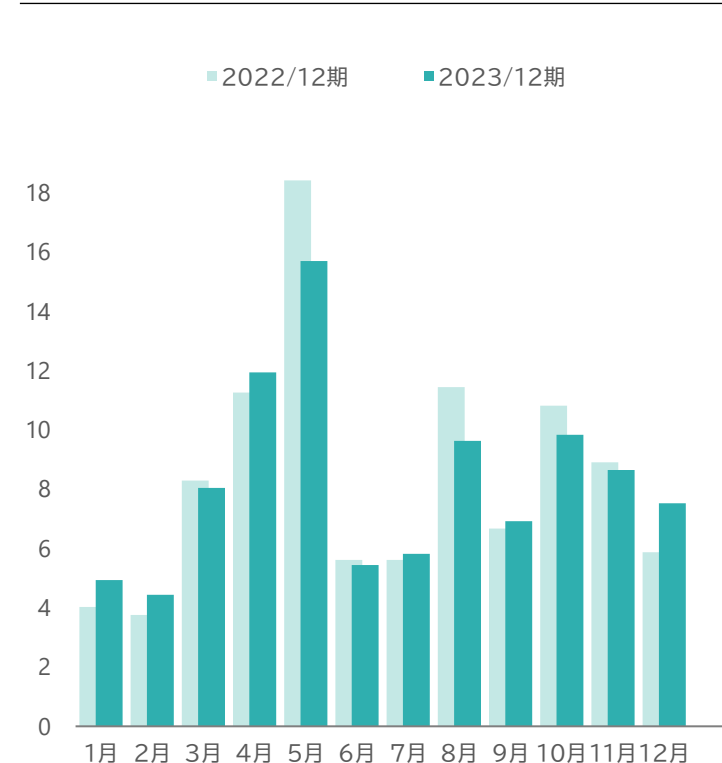
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



入園者数 (万人)





03

2024年12月期 業績見通し

P.28

- P.29 今期の事業戦略
- P.30 2024年12月期通期業績見通し
- P.31 セグメント別通期業績見通し
- P.32 2022-2024 四半期推移・予想
- P.33 株主還元

全社

- 前期までに構築した「事業基盤」を活かし、グループ各社・各セグメントのシナジーを最大化させ、さらなる成長を図る
 - ・ 主軸の人材教育ビジネスで、プロダクツHRに加え、サービスHRの事業基盤を強化し、新たな柱へ
 - ・ M&Aによりディンプル・日本技術センター・ヤマトスタッフサプライ等がグループイン

人材教育 ビジネス

プロダクツHR

- 地政学リスク等により、業種による景況感の濃淡がある中、複数業種をカバーする強みを活かして安定成長を図る
- 半導体業界の2024年後半からの回復を見据え、採用・人材育成を強化、下期から来期に向けて大きな成長を狙う

サービスHR

- 強みである物流分野では、既存事業の安定成長に加え、ヤマトホールディングスとの提携による新たな事業展開を検討する
- コロナ禍後のリアルへの回帰、インバウンド需要・国内観光の回復を好機と捉え、接客販売・ツーリズムのさらなる成長を図る

不動産 ビジネス

- リスクマネジメントで、「無理をしない経営」を継続し、サステナブルな成長を図る
- 不動産市況や需要を慎重に見極めながら、土地開発の強みを活かす

情報通信 ビジネス

- 法人向けソリューション事業を強化、モバイルショップを地域の課題解決拠点として育成する

農業公園 ビジネス

- 指定管理案件増加により、地域分散・業態多様化を図り、天候に左右されにくい体制を構築
- 再生可能エネルギー設備等を拡充し、温室効果ガス削減をはじめとした自然環境対策を進める

2024年12月期通期業績見通し

- 売上は、人材教育で半導体関連の下期からの回復やヤマト・スタッフ・サプライの通期寄与等により増収を見込む
- 利益は、不動産で前期に最適な売却タイミングだと判断して売却した案件が多く、今期は減益を予想
- なお、今期は人材教育で半導体関連の回復を下期からと予想していることや、不動産の引渡し下期に集中し、「下期偏重」の計画

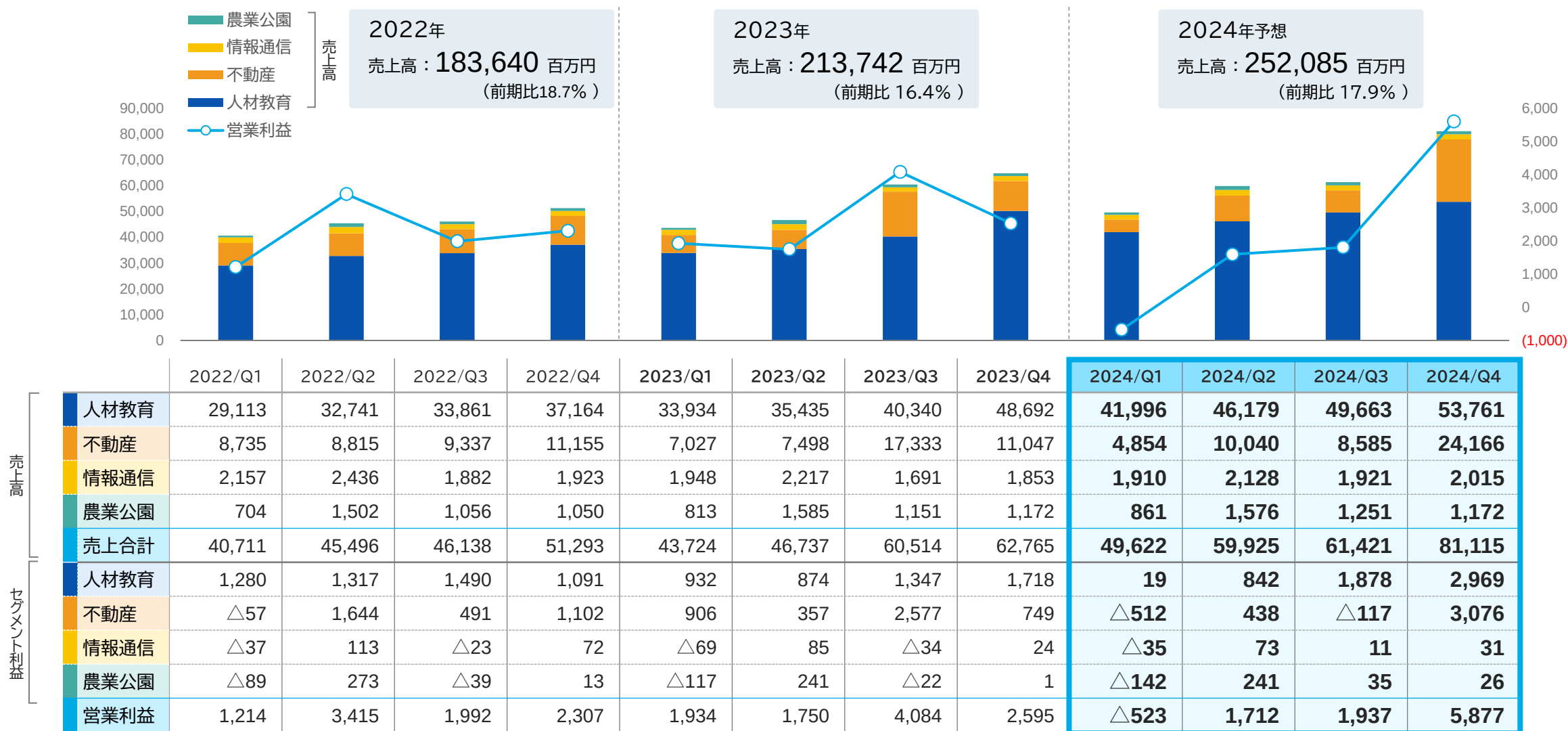
(百万円)	2023/12 通期	2024/12 通期	前期比	
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	213,742	252,085	38,343	17.9%
営業利益	10,365	9,003	△1,361	△13.1%
経常利益	10,251	8,622	△1,628	△15.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,204	4,738	△1,466	△23.6%
EBITDA	12,146	11,087	△1,059	△8.7%
一株当たり利益(円)	353.61	269.64	△83.97	△23.7%
一株当たり配当金(円)	106.00	80.90	△25.10	△23.7%

セグメント別通期業績見通し

			2023/12 通期	2024/12 通期	前期比	
(百万円)			実績	計画	増減額	増減率
	人材教育ビジネス	売上高	158,403	191,601	33,197	21.0%
		セグメント利益	4,872	5,710	838	17.2%
		利益率	3.1%	3.0%		
	プロダクツHR ビジネス	売上高	101,246	112,144	10,898	10.8%
		セグメント利益	3,679	4,247	568	15.5%
		利益率	3.6%	3.8%		
	サービスHR ビジネス	売上高	57,157	79,456	22,299	39.0%
		セグメント利益	1,193	1,462	269	22.6%
		利益率	2.1%	1.8%		
	不動産ビジネス	売上高	42,906	47,646	4,739	11.0%
		セグメント利益	4,590	2,884	△1,705	△37.2%
		利益率	10.7%	6.1%		
	情報通信ビジネス	売上高	7,710	7,976	265	3.4%
		セグメント利益	4	81	76	-
		利益率	0.1%	1.0%		
	農業公園ビジネス	売上高	4,721	4,861	140	3.0%
		セグメント利益	101	160	59	58.0%
		利益率	2.2%	3.3%		
	合計	売上高	213,742	252,085	38,343	17.9%
		消去又は全社	796	166	△629	△79.1%
		営業利益	10,365	9,003	△1,361	△13.1%
		利益率	4.8%	3.6%		

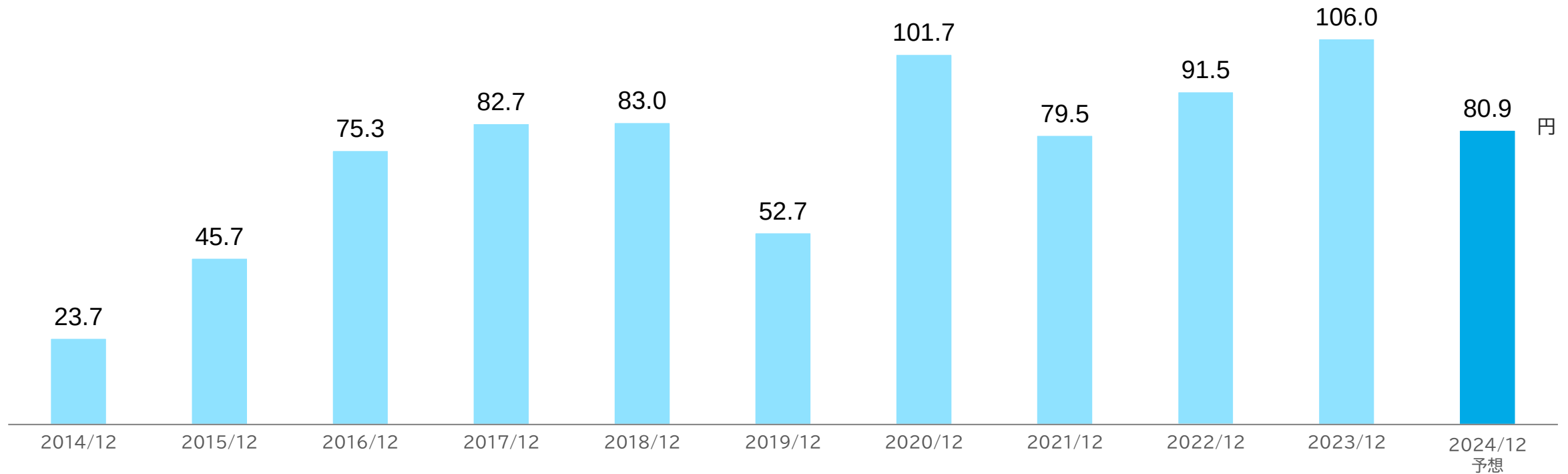
2022-2024 四半期推移・予想

売上高・営業利益の推移 (百万円)



株主還元

- 将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針とし、配当性向30%を目安として、安定的かつ継続的な配当成長を目指す
- 2024年12月期は、不動産で慎重な事業展開を進めるため、一旦業績の踊り場となる減益を予想し、配当も80.9円を予想





04

Appendix

P.34

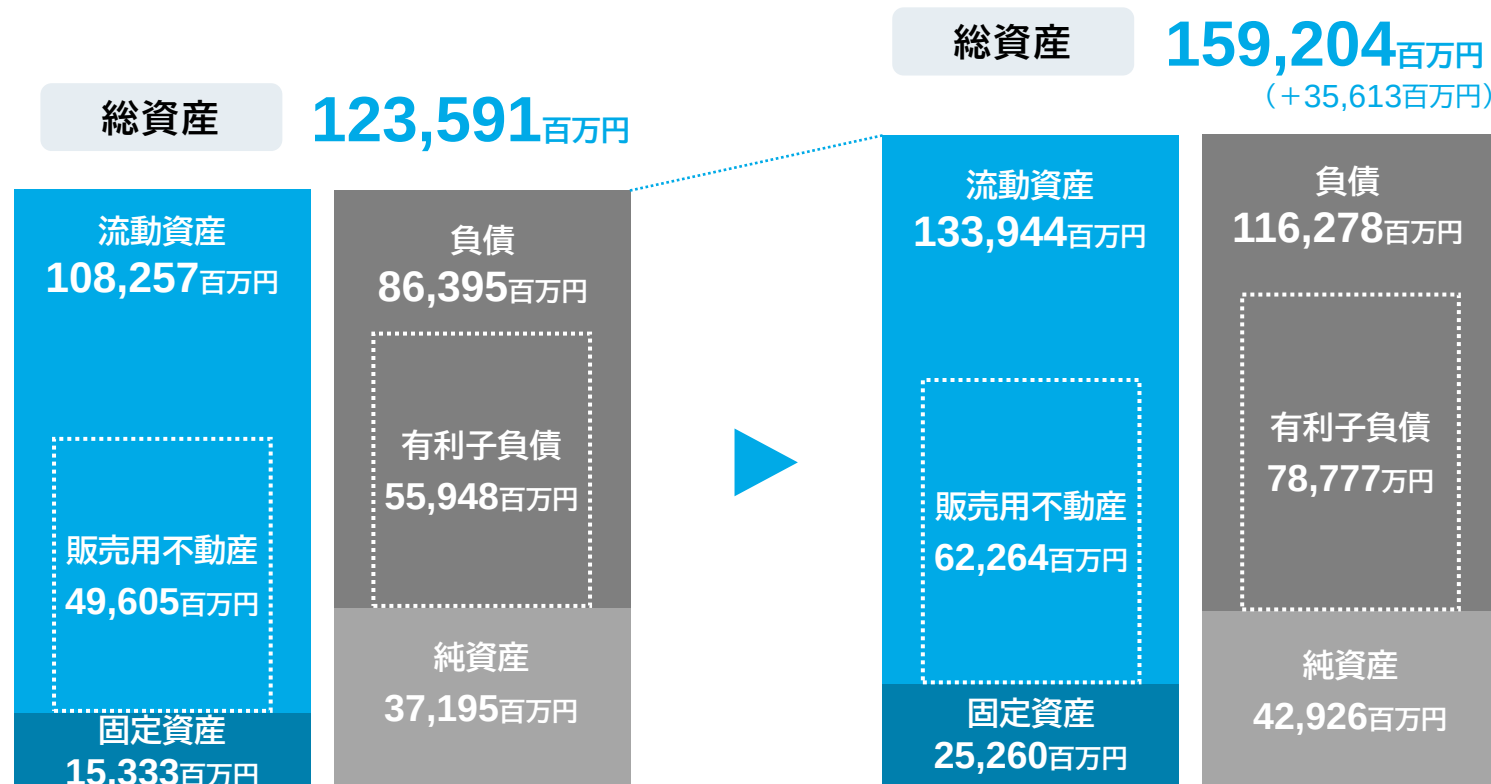
- P.35 財政状態 B/S
- P.36 キャッシュ・フロー
- P.37 サステナビリティへの取組
- P.38 事業ポートフォリオ
- P.39 主な沿革
- P.40 主なグループ会社
- P.41 人材教育ビジネス
- P.42 人材育成
- P.43 不動産ビジネス
- P.44 情報通信ビジネス
- P.45 農業公園施設一覧
- P.46 業績推移
- P.47 本資料に関するお問い合わせ

財政状態 B/S

- 販売用不動産126億円の増加や、人材教育ビジネスでのM&Aによるのれん51億円の増加などで資産が増加
- 一方で、販売用不動産の増加やM&Aにより有利子負債が228億円増加し負債も増加
- 利益計上により純資産も57億円増加したものの、先行投資により自己資本比率は25.3%と前期末比3.3ポイント低下

2022年12月期末

2023年12月期末

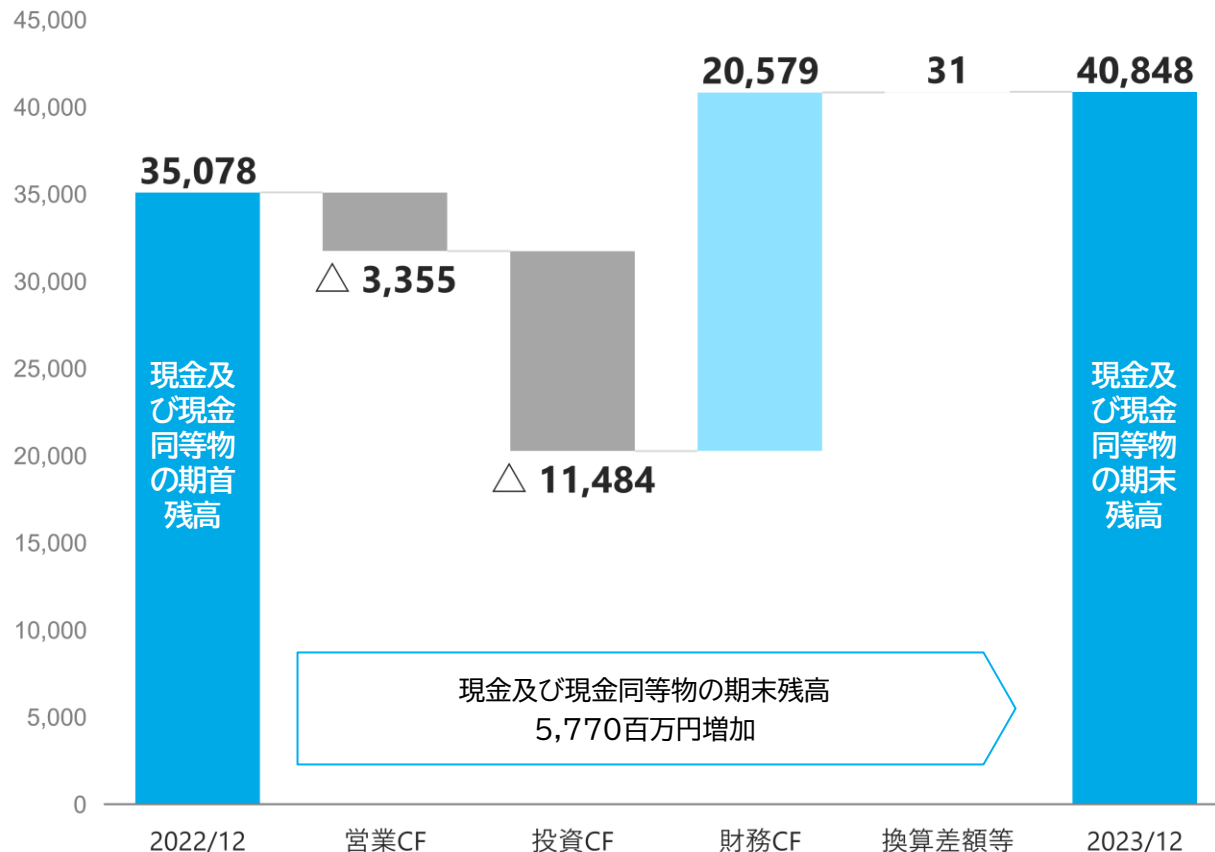


主な増減要因		
流動資産 (百万円)		
現預金	35,091	→ 40,848
受取手形及び売掛金	18,809	→ 25,148
販売用不動産	49,605	→ 62,264
固定資産		
有形固定資産	6,032	→ 9,714
のれん	4,059	→ 9,210
負債		
有利子負債	55,948	→ 78,777

キャッシュ・フロー

- 販売用不動産や有形固定資産の取得、M&Aによる子会社取得などを当期純利益と借入金等により対応
- 販売用不動産の増加による支出(営業CF)
- 有形固定資産の取得や、M&A等による新規連結取得支出(投資CF)
- 長期借入れによる収入(財務CF)

(百万円)



今期の主な動き

営業CF

税金等調整前当期純利益	10,120百万円
減価償却費・のれん償却額	1,780百万円
販売用不動産の増減額(増加:△)	△12,658百万円
売上債権の増減額(増加:△)	△1,677百万円
前受金の増減額(減少:△)	△174百万円
未払費用の増減額(減少:△)	954百万円

投資CF

有形固定資産の取得による支出	△4,338百万円
連結の範囲の変更を伴う子会社の取得による支出	△6,593百万円
非連結子会社株式の取得による支出	△284百万円

財務CF

短期借入金の純増減額(減少:△)	9,328百万円
長期借入れによる収入	22,208百万円
長期借入金の返済による支出	△9,325百万円
配当金の支払額	△1,603百万円

サステナビリティへの取組

	マテリアリティ(重要課題)	価値創造	存在意義
人材教育	● 多くの雇用を創出し、社会の持続的発展に貢献する ● 人材育成・質の高い教育を通し、あらゆる人の潜在能力を開花させ、個の働きがいの醸成と、社会全体の経済成長に繋げる ● 世界のものづくり産業・サービス産業を人的面で下支えするとともに、優秀な人材を輩出することで技術革新の礎を創る ● ジェンダーに拘わらず、あらゆる人が活躍できる働く場を創出する	 「働く」カタチの創造 あらゆる人々に適材適所の「仕事」を探し活き活きと働く喜びを感じてもらうとともに教育を通して人がもつ潜在能力を引き出し人の可能性を開花させることで産業の発展に貢献する	世界中にあらゆる人が活きるカタチを創造することで人々の幸せと社会の持続的発展を実現する
不動産	● 暮らしやすい住設備を整え、あらゆる人々が安心して生活できるまちづくりを進める ● 自然環境を守り、地球資源を大切に、地域と共生したまちづくりを進める ● 持続可能な土地開発を進め、地域の環境保護に貢献する	 「まちづくり」のカタチの創造 人が生活する上での基本となる快適な「街」をデザインすることで活き活きと生きられる環境を提供し自然環境・地球資源を大切にしまちづくりで社会に貢献する	
情報通信	● ITインフラをはじめ、便利な機器を世に普及することで、技術革新の基盤を創るとともに、安心で安全なまちづくりを進める	 「便利と安心安全」のカタチの創造 新たに登場する「IT」インフラを世に普及し人々に便利さを広めることで安心安全な生活を送れる環境を創り社会の豊かさに貢献する	
農業公園	● 自然を守り、地球資源を大切に、未来を担う子供たちが健やかに成長できる環境を保つ ● 広大な土地を利用し、再生可能エネルギーの創出を模索し、気候変動への対策・地球資源の保護に貢献する	 「未来」のカタチの創造 自然環境・地球資源を大切にするとともに未来を担う子供たちの「成長」に必要な育成環境を提供することで社会の持続的発展を下支えする	
事業再生	● 倒産・清算を回避し、会社・従業員・家族を守る ● 事業の再生により付加価値を高め、恵まれた雇用環境をつくり、経済成長に貢献する。つくる責任つかう責任を果たす ● 起業家に安心感を与え、失敗した起業家にも再チャレンジの機会を提供する	 「事業を繋ぐ」カタチの創造 会社の事業を再生させることで会社を守り、付加価値を高めることで雇用環境を創り社会に貢献する	

Create a Sustainable World.

バランスの取れた事業ポートフォリオにより
高い成長を実現し持続的な世界を創造する



私たちは持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています

人が生きるカタチ



変化への対応力を重視した
ビジネスモデル構築

業種分散

地域分散

フロー
ビジネス

ストック
ビジネス

人材教育ビジネス



プロダクツHR事業

サービスHR事業

不動産ビジネス

不動産事業



情報通信ビジネス

情報通信事業

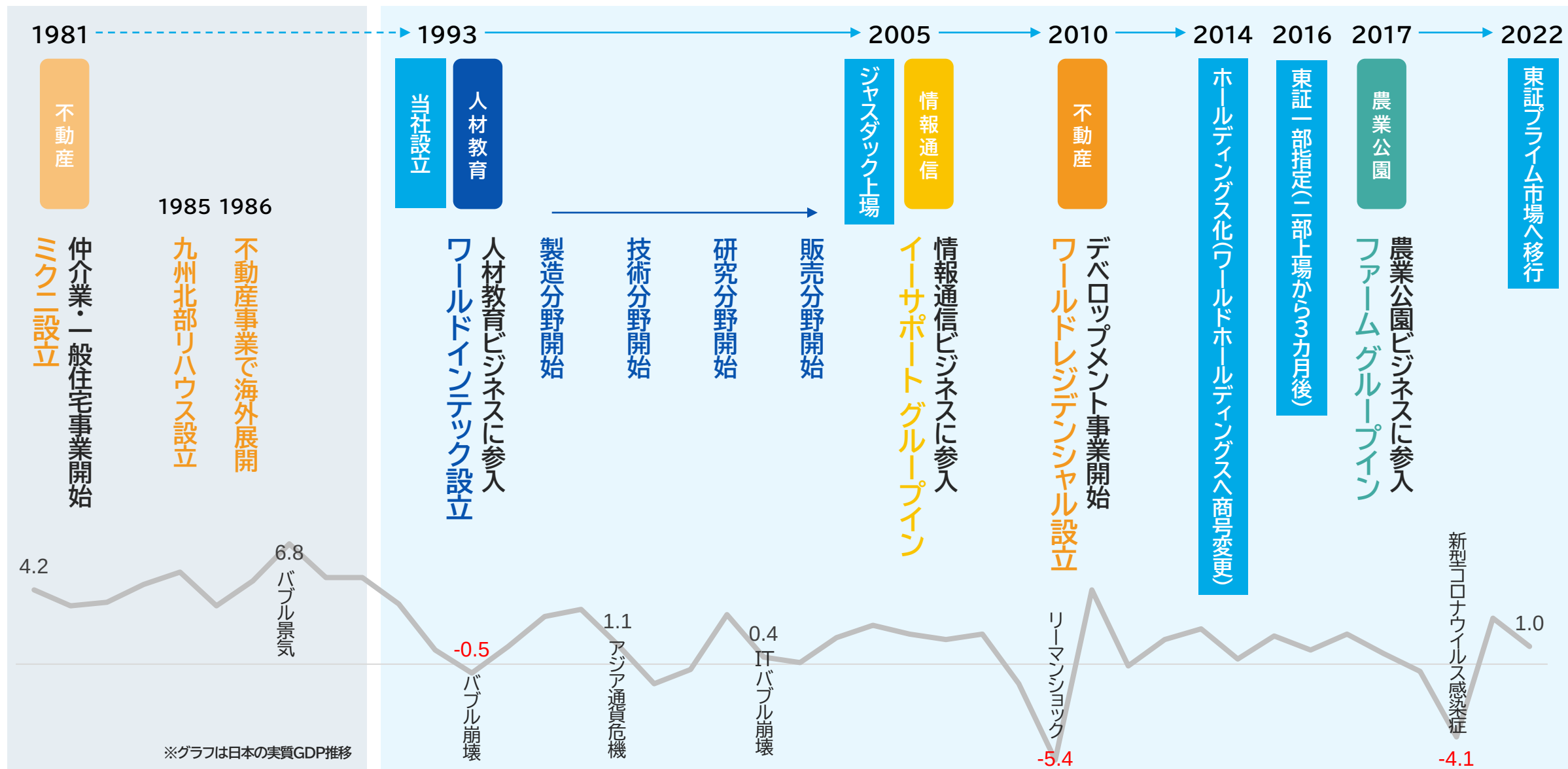


農業公園ビジネス

農業公園事業



主な沿革



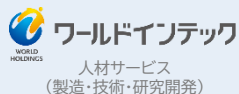
主なグループ会社



関連会社 50社

人材教育ビジネス

プロダクツHR事業



人材サービス(建設技術)



人材サービス(素材関連)



人材サービス【台湾】



人材サービス業【中国】(非連結)



人材サービス【中国】



人材サービス【アメリカ】



技能実習生導入支援(非連結)



臨床試験(CRO)



カメラ・デジタル機器修理



地理情報システム開発



ソフトウェア受託開発



ソフトウェア受託開発



PCスクール・Web制作



人材サービス(製造・プラント)



人材サービス(技術請負・製造派遣)

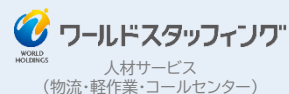


産業用機械の設計開発



人材サービス(素材関連)(非連結)

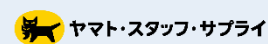
サービスHR事業



人材サービス(ツーリズム)



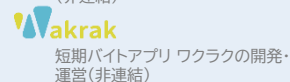
人材サービス(接客販売)



人材サービス(物流・教育研修)

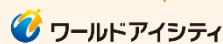
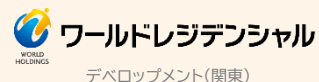


不動産業界に特化した人材サービス
(非連結)

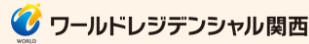


■ 人材教育ビジネス ・プロダクツHR事業 18社 ・サービスHR事業 6社

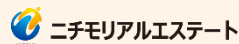
不動産ビジネス



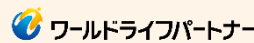
デベロップメント(東北)



デベロップメント(関西)



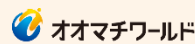
不動産コンサルティング



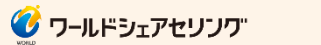
賃貸、分譲マンション、ビル等の管理事業



デベロップメント【インドネシア】(非連結)

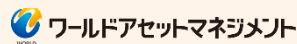


ユニットハウス製造・販売・レンタル

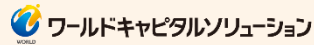


ユニットハウス販売・地盤調査(非連結)

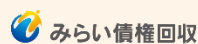
金融関連



不動産ファンド運営(金商法)(非連結)



不動産ファンド運営(不特法)



債権回収(非連結)



リノベーション



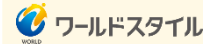
リノベーション(北海道)

■ 不動産ビジネス 15社

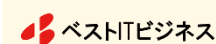
情報通信ビジネス



モバイルショップ運営(Softbank)



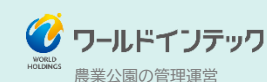
モバイルショップ運営(au)



法人ソリューション

■ 情報通信ビジネス 4社

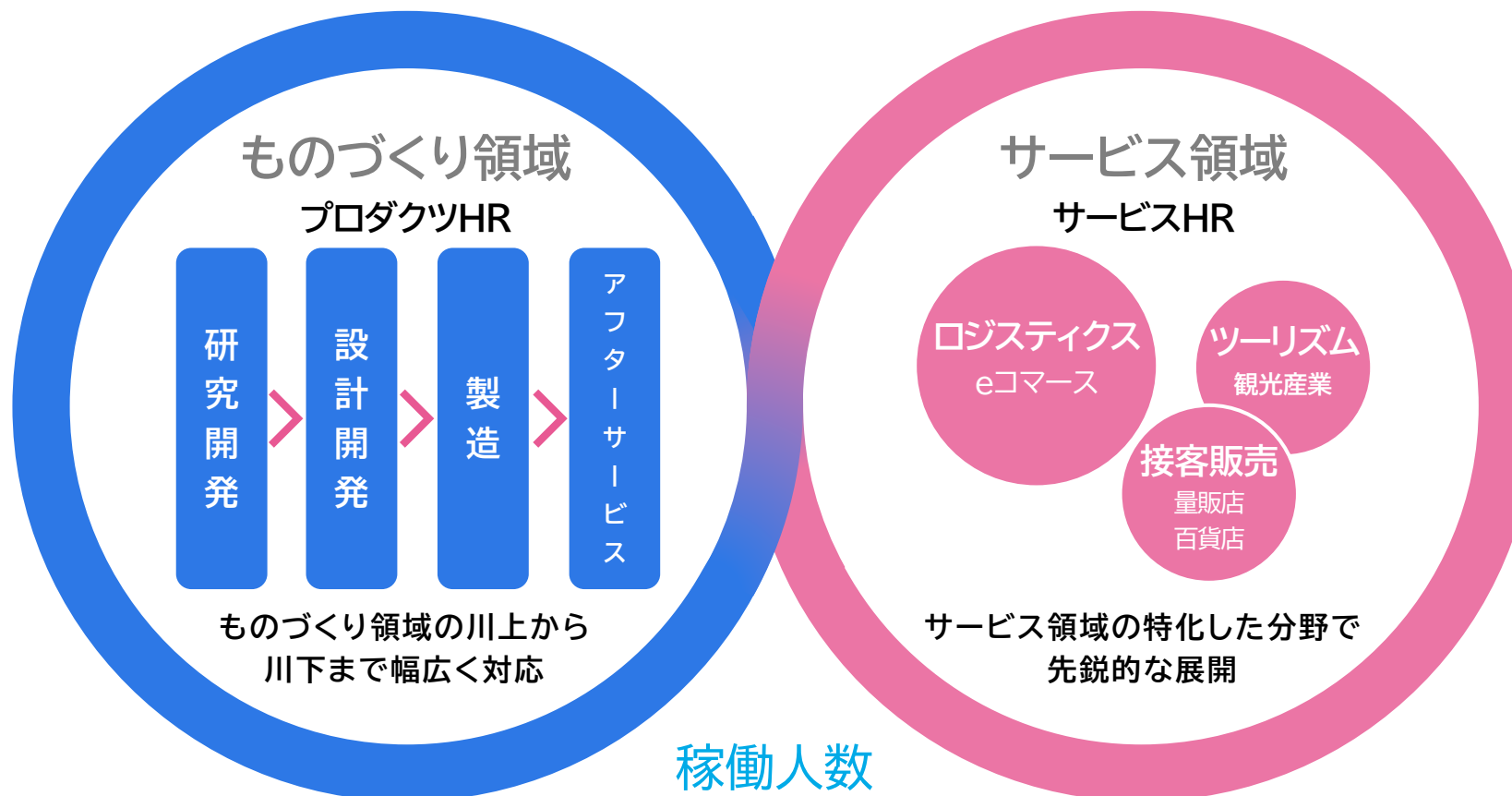
農業公園ビジネス



農業公園の管理運営

■ 農業公園ビジネス 7社

幅広い領域をシームレスにカバーした業務受託・人材派遣
レイバーマネジメントに強み



約 **54,000** 名 ※ 2023年12月末現在

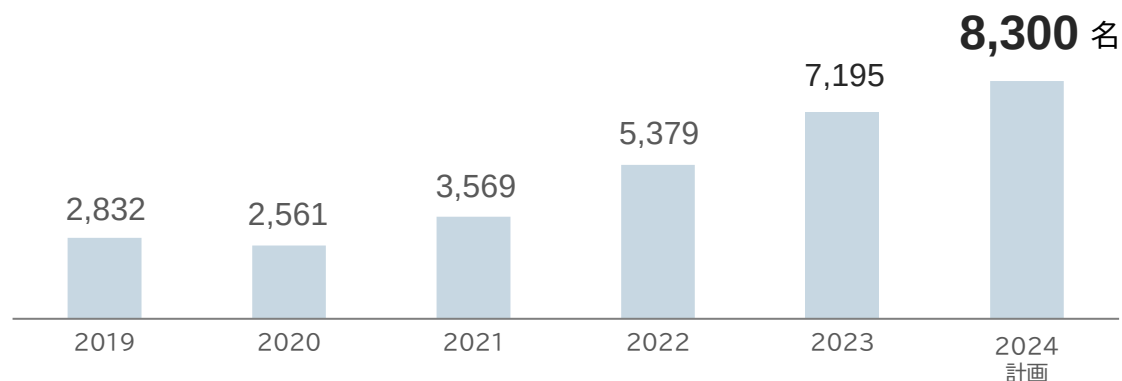
- リーダー研修・技術研修をはじめ各種研修を充実させ、社員のキャリアアップ・キャリアチェンジを実現する
- 全国10か所に研修センターを設置し、社員の技術向上につなげる
- 強みを持つ半導体分野では、受託拡大に備えて熊本県大津町にTechnical Centerを2024年に設置予定、半導体人材の育成に注力

リーダー研修・技術研修体制の充実化

- ・ リーダー研修・次期事業所長研修
- ・ 次期リーダー向け研修
- ・ プロジェクトマネージャー研修
- ・ 機械設計・生産技術研修
- ・ ITエンジニア技術研修
- etc.

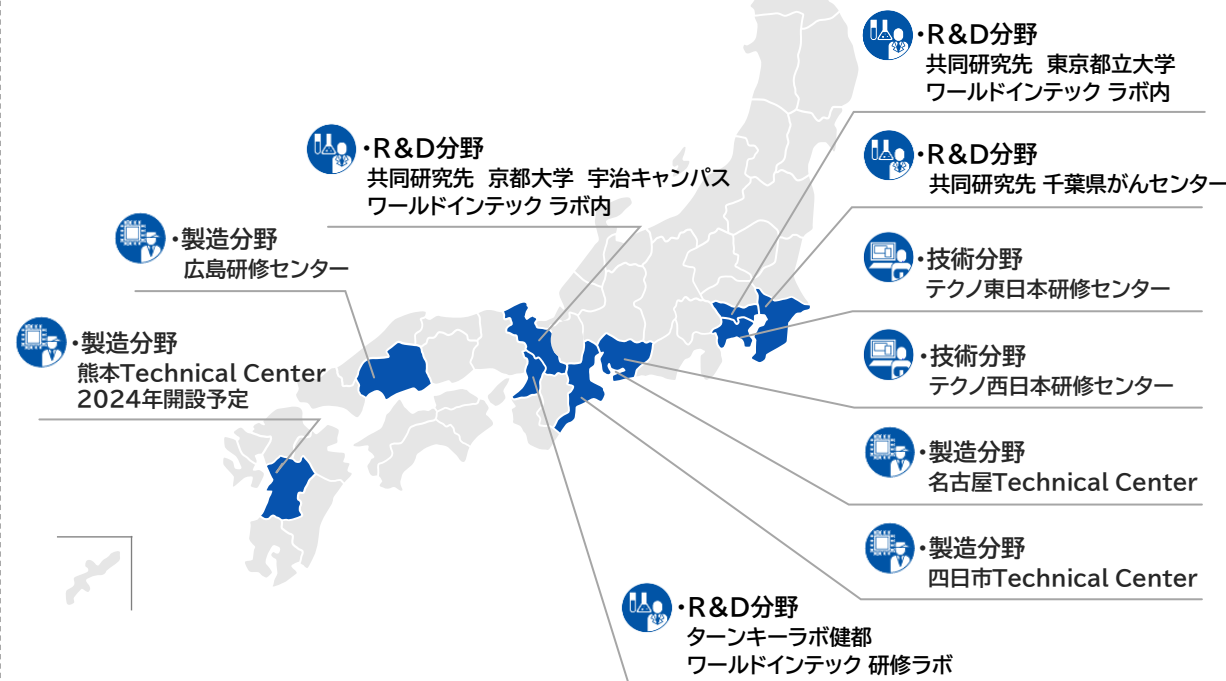


研修参加者数 (名)



人材育成拠点

- ・ 全国10か所に研修センターを設置
- ・ 受託先企業でも社員研修やOJTを実施



あらゆる外部環境変化へ対応可能な体制を構築

現物不動産

デベロップメント

マンション・戸建 事業用地開発

東北圏・首都圏・近畿圏・九州圏で
主要都市に特化し事業展開



レジデンシャル青葉広瀬川《宮城県仙台市》

不動産再生

リノベーション コンバージョン

全国でリノベーション等の
不動産再生関連事業を展開



リノベーション例



不動産信託受益権

不動産金融

アセット マネジメント

不動産ファンド運営



BIZIA麹町ビル

モバイルショップ

九州地域最大級の店舗網

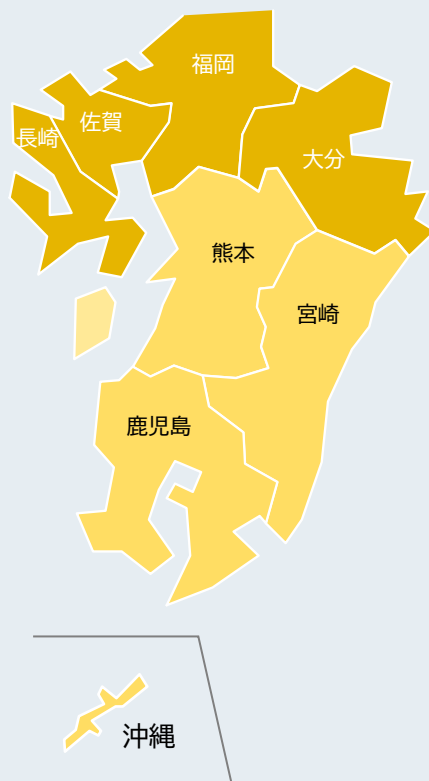
携帯電話ショップを、福岡県、佐賀県、大分県、長崎県にて展開

Softbank ショップ

au ショップ

30店舗

2023年12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

■ トータルコスト削減ソリューション



■ コールセンター

個人・法人向けに様々な商材を販売



農業公園施設一覧

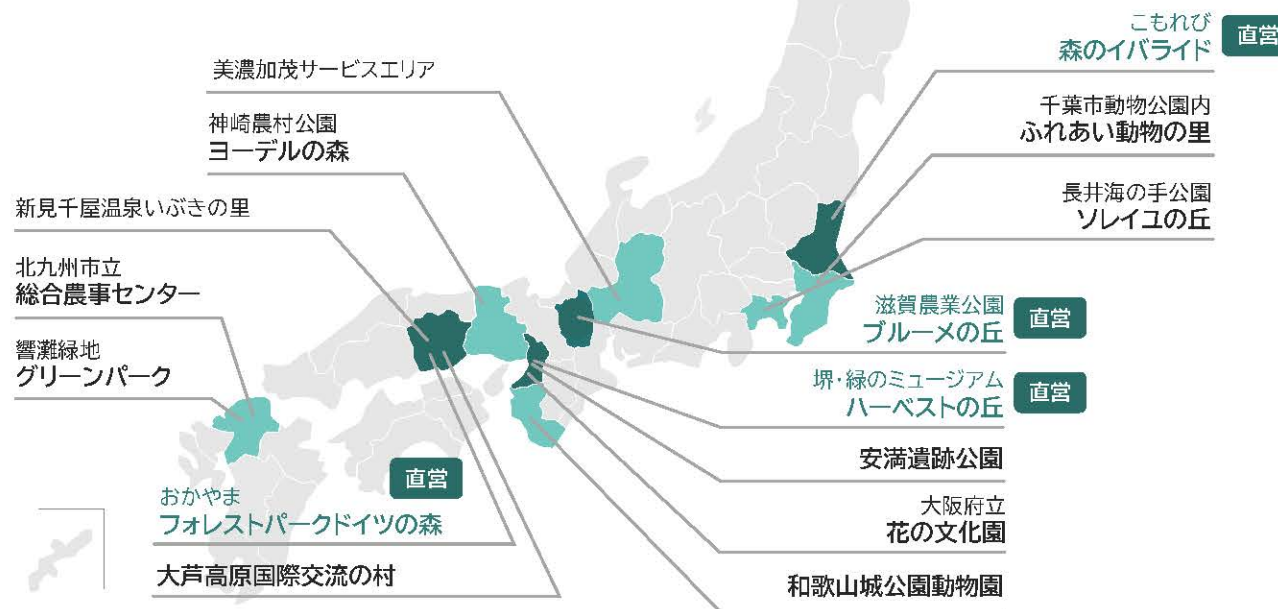


自家製のソーセージ、菓子、
ビールなどの製造・販売も行う

全国15か所で自然あふれる農業公園等を展開

直営施設4か所と指定管理・業務受託等 計15か所の運営

地域に密着し、地域経済・雇用にも貢献



受託案件

2024年4月開始

- さいたま市都市公園グループ8
- さいたま市都市公園グループ10
- 兵庫県立淡路文化会館

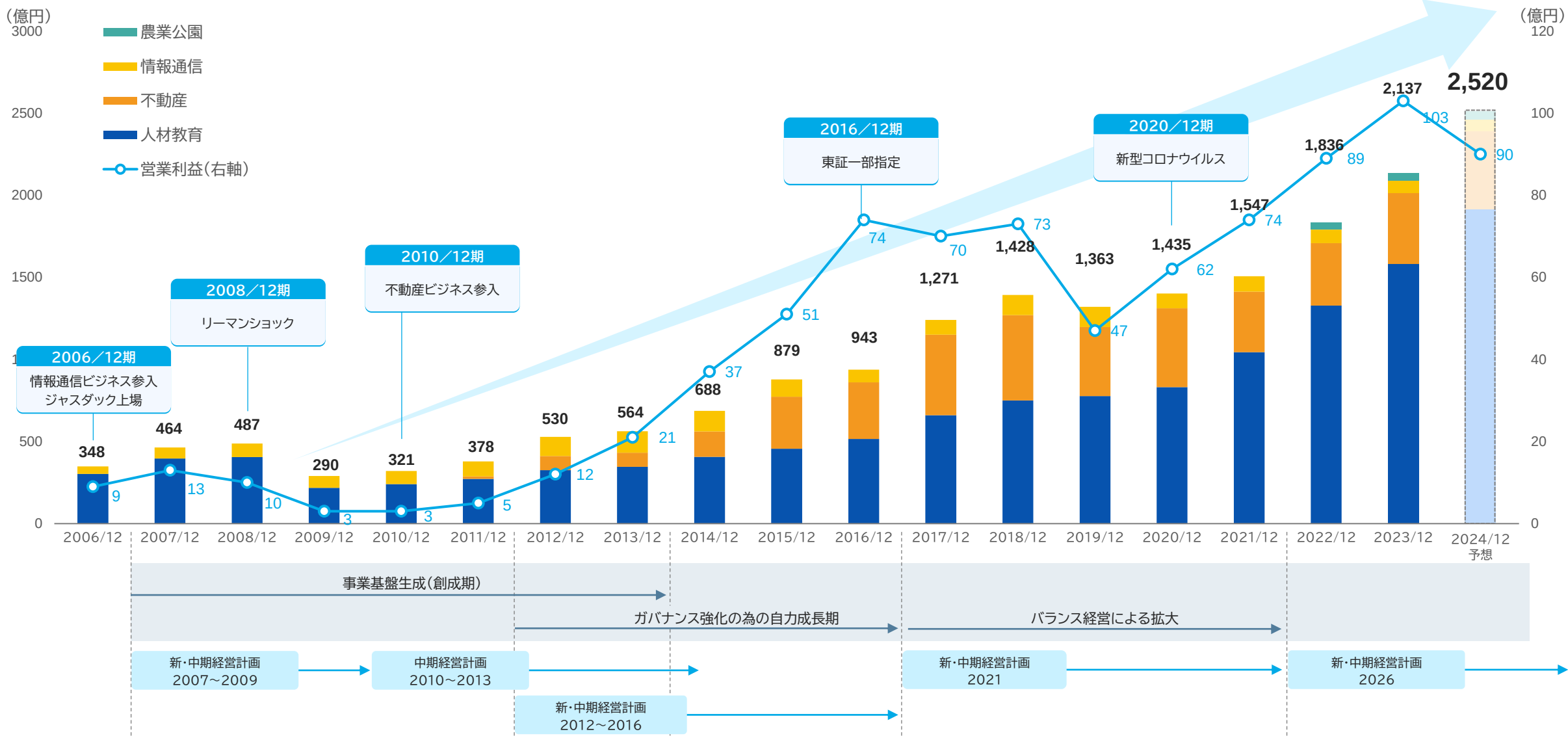
2024年4月開始

- 神戸港ウォーターフロントエリア (メリケンパーク～ハーバーランド広場)

2028年3月開始

- (仮称)道の駅「くまがや」

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

本資料に関するお問い合わせ



**WORLD
HOLDINGS**

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

経営戦略統括本部 経営企画本部

広報IR室 室長 西原 範朗

☎ TEL 03-3433-6005

✉ E-MAIL irinfo@world-hd.co.jp

🌐 URL <https://www.world-hd.co.jp/>