



ワールドホールディングス



Create a Sustainable World.

2025年12月期 決算説明資料

通期

2026年2月13日(金)

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

連結決算概要

P.3

02

セグメント別詳細

P.14

03

Appendix
会社案内等

P.33





01

連結決算概要

P.3

- P.4 2025年度 決算サマリー
- P.5 2025年度 業績概況
- P.6 2025年度 セグメント別 業績概況
- P.8 中期経営計画進捗
- P.9 環境認識と方向性
- P.10 2026年度 事業戦略
- P.11 2026年度 通期業績見通し
- P.12 2026年度 セグメント別 通期業績見通し
- P.13 2026年度 四半期累計見通し

全体サマリー

【増収増益】米国関税政策など不確実性の高い環境下、複数事業のポートフォリオという強みを活かした事業展開が奏功。主力の人材教育ビジネスを中心に売上高・営業利益ともに概ね計画通りに推移し増収増益。

人材教育 ビジネス

【増収増益】プロダクツHRは、AI向けを中心とした半導体分野が好調に推移。米国関税政策の影響があったものの、複数分野をカバーする強みを活かしリスク分散を図りながら事業展開。概ね計画通りに推移し、増収増益。「コ・ソーシング」を深化させ、様々な企業等との提携・協業等を行い、次年度以降を見据えた成長基盤の構築を推し進めた。

【増収増益】サービスHRは、eコマース向け倉庫一括請負やヤマト・スタッフ・サプライなどロジスティクス部門が順調に推移したことで計画を上回り、増収増益。新たな自社運営倉庫も開設し、強みである倉庫一括請負の横展開を進めた。

不動産 ビジネス

【増収増益】売上面に関しては販売時期を見送った物件もあり計画を下回ったものの、BIZIA小倉等の大型物件の寄与、ならびに不動産価格の上昇や緻密なマーケティングに基づく販売価格設定、想定コストの抑制による利益改善効果等により、利益面は計画を上回り、前期比では売上高利益ともに大幅な増収増益。

情報通信 ビジネス

【増収増益】主力のモバイルショップ運営において、これまで取り組んできたスクラップ&ビルドの成果としての各店舗の収益改善、および販促強化による販売台数増加などにより計画を上振れて推移し、前期比でも増収増益。

農業公園 ビジネス

【増収減益】2月の大雪、最繁忙期である春季の雨天続きと夏季の記録的猛暑、さらには大阪万博への集客流出等により、入園者数が落ち込み苦戦。原価上昇も相俟って、利益は計画を下回り損失を計上。一方、指定管理施設の増加に加え、既存施設の修繕や園内美化、各種コンテンツの充実を進めたことで顧客単価が上昇し、売上高は計画を下回ったものの増収。

- 米国関税政策など不確実性の高い環境下、複数事業のポートフォリオという強みを活かした事業展開が奏功。主力の人材教育ビジネスを中心に売上高・営業利益ともに概ね計画通りに推移。助成金等の営業外収益で経常利益・当期純利益が計画上振れ。
- 前期比では、人材教育ビジネスにおける半導体関連・ロジスティクス関連が順調に推移したことに加え、前年に発生した人員シフトに関する一時的費用が解消したことや、不動産ビジネスにおける大型物件の寄与などもあり、増収増益。

(百万円)	2024/12	2025/12	2025/12	計画比		前期比	
	実績	計画	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	242,226	281,439	284,350	2,911	1.0%	42,124	17.4%
営業利益	8,593	10,179	10,820	641	6.3%	2,227	25.9%
経常利益	8,551	9,356	10,867	1,511	16.2%	2,316	27.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,981	5,389	6,620	1,231	22.9%	1,639	32.9%
EBITDA*	10,701	12,384	13,099	288	2.3%	2,398	18.3%
減価償却費	1,026	-	1,165	-	-	139	12.0%
のれん償却額	1,082	-	1,113	-	-	31	2.9%

セグメント別 業績概況①

2025実績

(百万円)		2024/12	2025/12	2025/12	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	189,201	203,498	211,785	8,286	4.1%	22,584	11.9%
	セグメント利益	5,003	5,943	6,707	764	12.9%	1,704	34.1%
	利益率	2.6%	2.9%	3.2%				
	プロダクツHR事業	売上高	110,347	121,232	1,621	1.4%	10,884	9.9%
		セグメント利益	3,308	4,414	12	0.3%	1,106	33.4%
		利益率	3.0%	3.6%				
	サービスHR事業	売上高	78,853	90,552	6,665	7.9%	11,699	14.8%
		セグメント利益	1,695	2,293	752	48.8%	597	35.3%
		利益率	2.1%	2.5%				
不動産ビジネス	売上高	38,863	63,259	57,128	△6,130	△9.7%	18,265	47.0%
	セグメント利益	3,001	3,587	3,654	66	1.8%	652	21.7%
	利益率	7.7%	5.7%	6.4%				
情報通信ビジネス	売上高	8,703	8,991	9,783	792	8.8%	1,079	12.4%
	セグメント利益	101	120	157	37	31.6%	56	55.9%
	利益率	1.2%	1.3%	1.6%				
農業公園ビジネス	売上高	5,457	5,690	5,652	△37	△0.7%	195	3.6%
	セグメント利益	169	181	△40	△221	△122.1%	△209	△123.6%
	利益率	3.1%	3.2%	△0.7%				
合計	売上高	242,226	281,439	284,350	2,911	1.0%	42,124	17.4%
	消去又は全社	317	347	340	△6	△1.8%	23	7.4%
	営業利益	8,593	10,179	10,820	641	6.3%	2,227	25.9%
	利益率	3.5%	3.6%	3.8%				

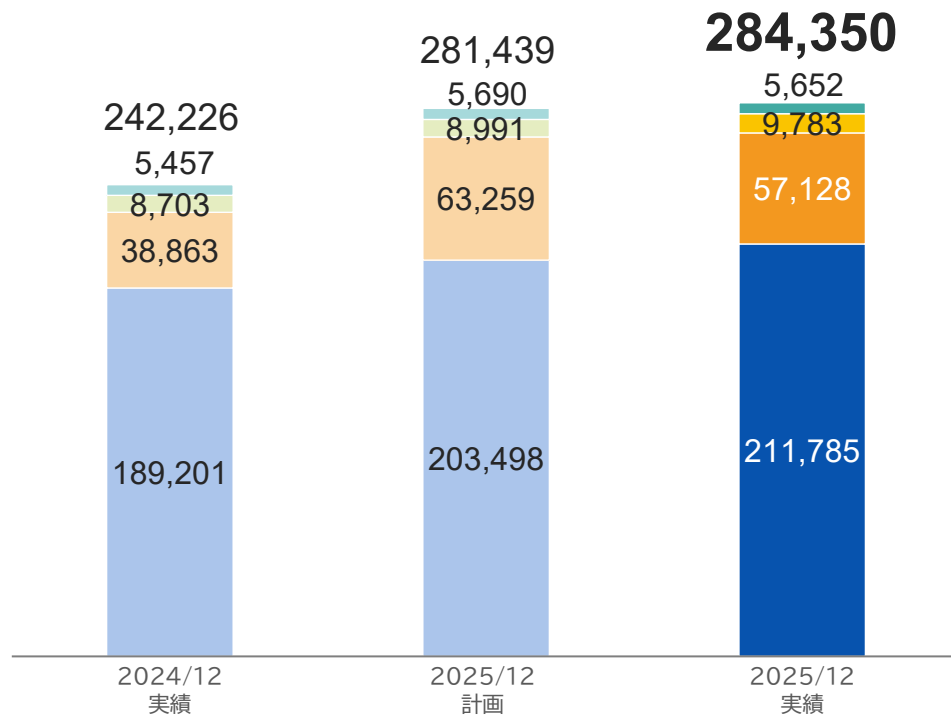
セグメント別 業績概況②

2025実績

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

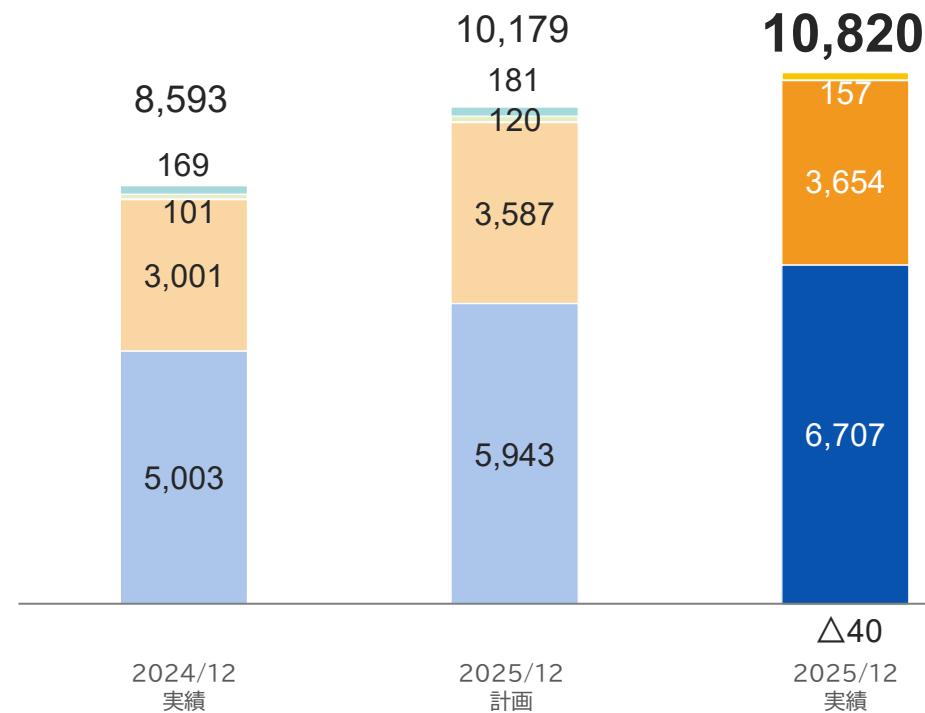
前期比
17.4%
計画比
1.0%



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

前期比
25.9%
計画比
6.3%



※ 全社の営業利益は調整額も含む

中期経営計画進捗

- 前半2年間は売上利益面ともに上振れて推移、3年目以降で利益が計画を下振れ
- 景気変動の影響があるも、複数ポートフォリオで補完し着実に規模拡大

■ 1年目(2022)

人材教育が好調で全体を大幅牽引

- ▶ プロダクツ・サービス共に大幅上振れ
- ▶ 半導体好調、自動車増も業績寄与
- ▶ ロジ新拠点立ち上げ順調
- ▶ ディンプル 2月グループイン業績寄与
- ▶ 不動産も利益上振れ

■ 2年目(2023)

人材教育苦戦も不動産が利益底上げ

- ▶ 半導体不況でプロダクツ利益苦戦
 - ▶ プロダクツ人員シフトでコスト増
 - ▶ 日本技術センター5月グループイン
 - ▶ ロジ物量減で前半苦戦(後半回復)
 - ▶ 接客・販売インバウンド需要増で伸長
 - ▶ YSS 9月グループイン業績寄与
 - ▶ 不動産 前倒しあり利益上振れ
- ※YSS = ヤマト・スタッフ・サプライ

■ 3年目(2024)

環境に苦戦も着実に規模拡大

- ▶ 能登半島地震等の逆境からスタート
- ▶ 半導体不況が 9月まで継続
- ▶ プロダクツ人員シフトでコスト増
- ▶ YSS 業績通期寄与でサービス大幅増
- ▶ 小郡自社運営倉庫9月開設
- ▶ 不動産 昨年への前倒しで対大幅減
- ▶ BIZIA小倉が来年計上に先送り

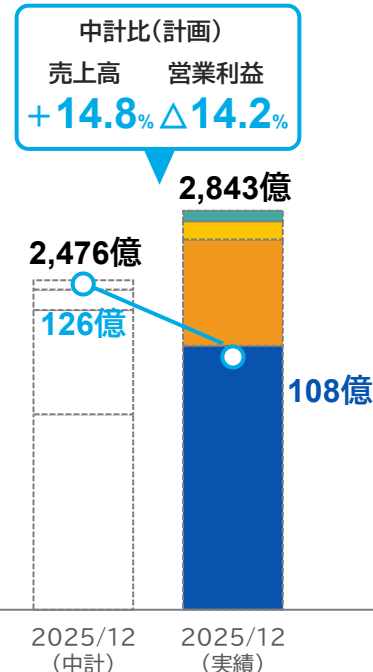
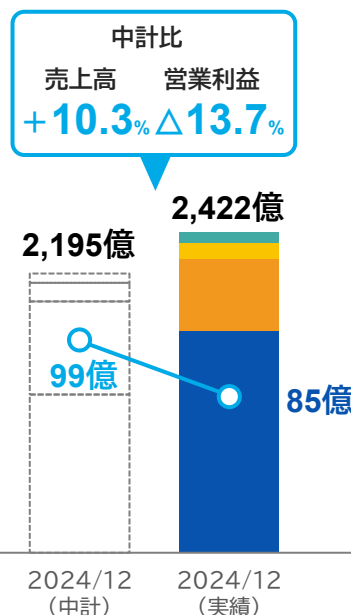
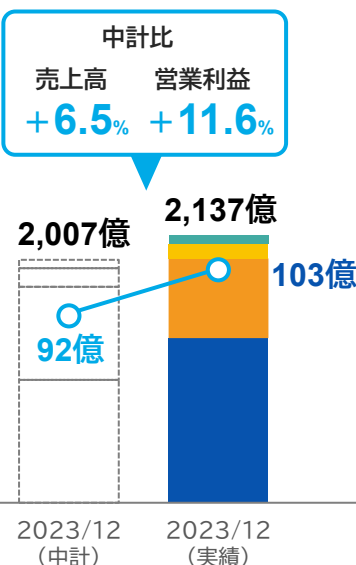
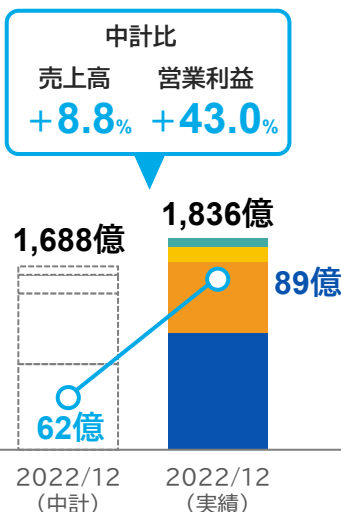
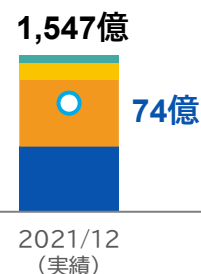
■ 4年目(2025)

米国関税影響で慎重展開

- ▶ 米国関税の影響があるも、複数事業ポートフォリオで規模拡大・利益回復
- ▶ プロダクツHRはリスク分散しながら、半導体関連を中心に安定成長
- ▶ サービスHRは倉庫一括請負やYSS等のロジスティクス関連が順調
- ▶ 不動産は価格の高止まりが続く中、慎重な事業展開継続

■ 5年目(2026) 元計画

農業公園
情報通信
不動産
人材教育
営業利益



米国関税政策の展開次第で輸出環境が厳しさを増す可能性や、地政学リスクの高まりから下振れ要因が残り、全体として不確実性の高い状況が続くと見込まれる



不確実性の高い局面だからこそ、
当社の強みである複数事業のポートフォリオを活かし
リスク分散を図りながら安定成長を目指す



依然として残る下振れ要因
不確実性の高い状況が続く見通し



複数事業のポートフォリオで
変化に柔軟に対応し
持続的な成長を図る



全社

- 不確実性の高い経済環境の中、当社グループの強みである複数事業のポートフォリオを活かし、変化に柔軟に対応、安定成長を目指す
- 売上規模の拡大により、持続可能な成長と競争優位の確立・プレゼンス向上を図る

人材教育 ビジネス

プロダクツHR

- 幅広い業種をカバーする強みを活かし、シームレス戦略で他社との差別化を図る
- コ・ソーシングの取組みに基づき、取引先との連携を強化・深化
- 採用・定着・キャリアチェンジなど人材に関する投資と生産性向上を推進する
- DX化を強力に推進し生産性向上に努める

サービスHR

- ロジスティクス部門を更に強化し、自社運営倉庫のノウハウ蓄積による拡大や周辺領域への事業領域拡大を図る
- 接客・販売部門は、既存取引先の深掘りと強みである業務委託・短期派遣の拡大を図る

不動産 ビジネス

- 不動産価格の高止まり継続をリスクととらえ、「無理をしない」慎重な事業展開
- 土地開発の強みを活かし変化に柔軟に対応することで、着実に成長を図る

情報通信 ビジネス

- 残存者メリット享受と各店舗の収益改善
- 端末販売中心からICTサービスを軸としたコンサルティング拠点へと事業モデルを転換

農業公園 ビジネス

- 魅力創出による自社施設の自立的成長
- 新規指定管理案件の受託拡大
- 地域連携の強化による地元食材を活かした自家製品の開発・販売

通期業績見通し

2026計画

- 不確実性の高い状況が継続すると見込まれ、引き続き慎重な事業運営を継続。複数事業のポートフォリオを持つ強みを最大限に活かし確実な成長を目指す。
- 主力の人材教育ビジネスでは、複数の分野をカバーする強みを活かしてリスク分散を図りながら増収増益、不動産ビジネスも新たなマンション販売に加え、強みを持つ土地開発と賃貸などストック収益の強化により増益を計画。

(百万円)	2025/12 通期	2026/12 通期	前期比	
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	284,350	300,326	15,976	5.6%
営業利益	10,820	12,500	1,680	15.5%
経常利益	10,867	11,799	931	8.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,620	6,966	345	5.2%
EBITDA	12,672	—	—	—
一株当たり利益(円)	369.98	389.29	19.31	5.2%
一株当たり配当金(円)	129.50	136.30	6.80	5.3%

セグメント別通期業績見通し

2026計画

			2025/12 通期	2026/12 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	211,785	232,869	21,084	10.0%
		セグメント利益	6,707	7,644	937	14.0%
		利益率	3.2%	3.3%		
	プロダクツHR 事業	売上高	121,232	133,375	12,143	10.0%
		セグメント利益	4,414	5,106	692	15.7%
		利益率	3.6%	3.8%		
	サービスHR 事業	売上高	90,552	99,493	8,940	9.9%
		セグメント利益	2,293	2,538	244	10.7%
		利益率	2.5%	2.6%		
不動産ビジネス	売上高	57,128	50,692	△6,436	△11.3%	
	セグメント利益	3,654	4,102	448	12.3%	
	利益率	6.4%	8.1%			
情報通信ビジネス	売上高	9,783	10,877	1,093	11.2%	
	セグメント利益	157	175	17	10.8%	
	利益率	1.6%	1.6%			
農業公園ビジネス	売上高	5,652	5,887	235	4.2%	
	セグメント利益	△40	90	130	-	
	利益率	△0.7%	1.5%			
合計	売上高	284,350	300,326	15,976	5.6%	
	消去又は全社	340	488	148	43.4%	
	営業利益	10,820	12,500	1,680	15.5%	
	利益率	3.8%	4.2%			

四半期累計見通し

2026計画

- 【利益計画がQ4に集中】不動産ビジネスにおけるマンション等の販売・引渡しがQ4に集中することに加え、人材教育ビジネスにおいても年度前半は採用・人材育成等への投資が先行することから、Q3累計までは営業減益見通し。Q4での増益により、通期では営業増益を計画。

売上高・営業利益の四半期推移 (百万円)

2026年度計画

		2025/Q1	2025/Q2累計	2025/Q3累計	2025年通期	2026/Q1	2026/Q2累計	2026/Q3累計	2026年通期
売上高	プロダクツHR	28,135	58,395	89,166	121,232	29,584	62,297	96,325	133,375
	サービスHR	19,203	40,599	64,200	90,552	21,499	45,497	71,288	99,493
	人材教育	47,339	98,995	153,366	211,785	51,084	107,794	167,614	232,869
	不動産	12,522	24,803	35,565	57,128	9,329	19,084	30,637	50,692
	情報通信	2,528	5,115	7,472	9,783	2,743	5,546	8,128	10,877
	農業公園	1,103	2,871	4,196	5,652	1,128	2,977	4,451	5,887
	売上合計	63,493	131,785	200,600	284,350	64,286	135,402	210,831	300,326
セグメント利益	プロダクツHR	750	1,715	3,250	4,414	427	1,242	2,789	5,106
	サービスHR	103	684	1,348	2,293	96	782	1,502	2,538
	人材教育	854	2,400	4,599	6,707	523	2,024	4,292	7,644
	不動産	1,507	2,089	2,347	3,654	526	922	1,575	4,102
	情報通信	90	197	246	157	77	150	132	175
	農業公園	△117	61	△44	△40	△133	80	70	90
	営業利益	2,499	4,975	7,568	10,820	1,160	3,530	6,593	12,500



02

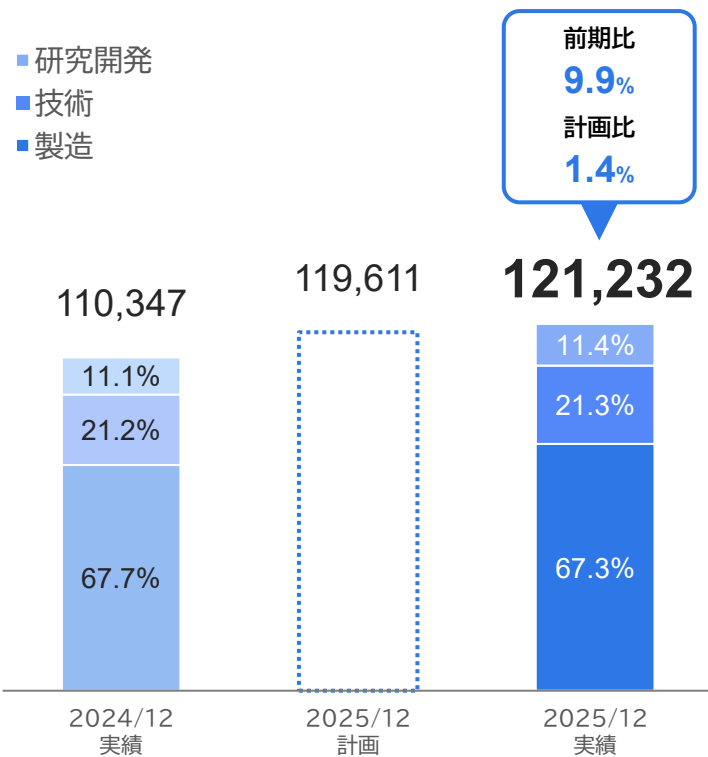
セグメント別詳細

P.14

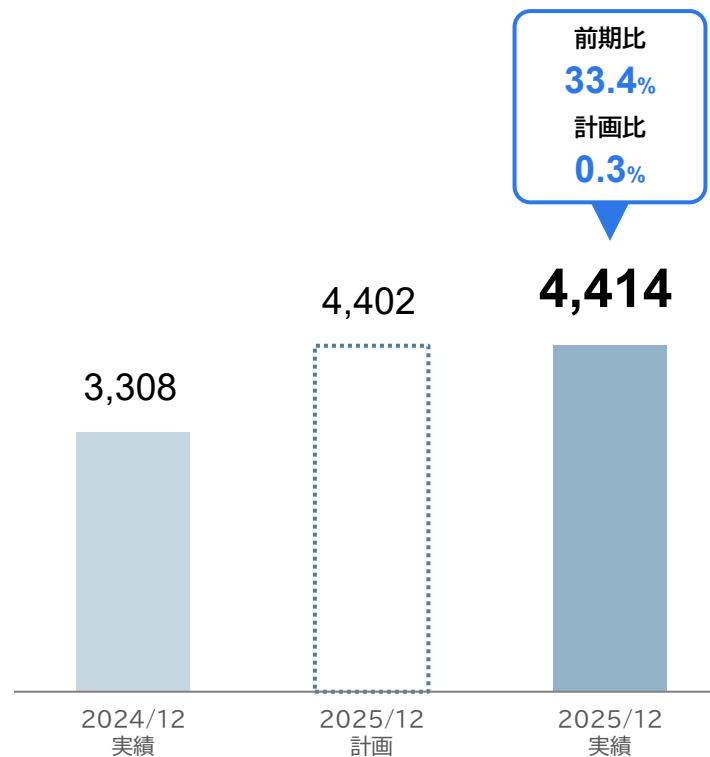
- P.15 プロダクツHR事業
- P.19 サービスHR事業
- P.23 不動産事業
- P.27 情報通信事業
- P.29 農業公園事業
- P.31 複数事業のポートフォリオで安定成長を実現
- P.32 株主還元

- 米国関税政策の影響を警戒し、複数分野をカバーする当事業の強みを活かしたリスク分散を図りながら慎重に事業展開
- AIやデータセンター向け半導体分野が好調に推移したことなどにより概ね計画通りに推移し、増収増益
- 前年に発生した人員シフトに関する一時的費用も解消、採用手法の改善や自社運営採用サイトの積極的な活用などにより採用効率も向上
- 従前から掲げてきた「コ・ソーシング」を深化させ、様々な企業等との提携・協業等を行い、次年度以降を見据えた成長基盤の構築を着実に推進

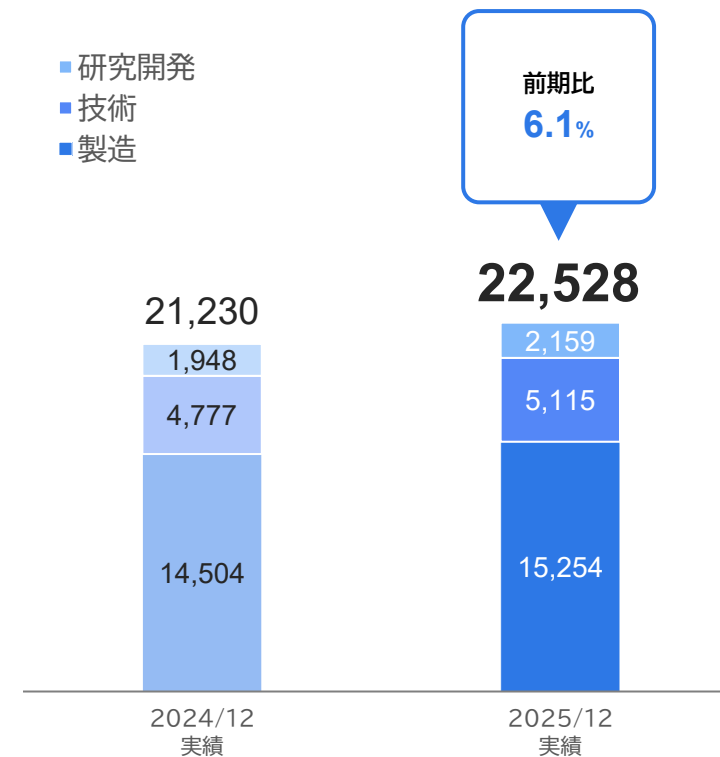
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



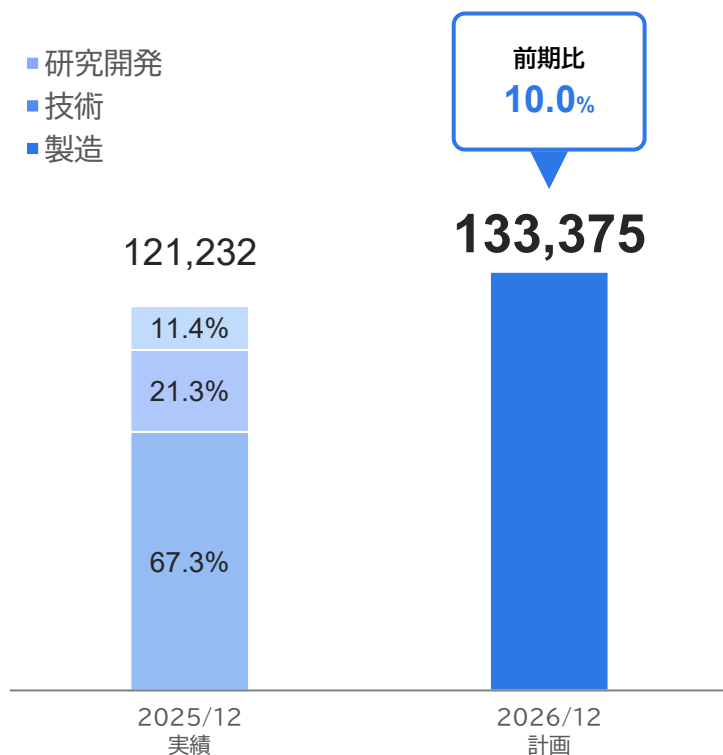
在籍数 ※3か月平均 (人)



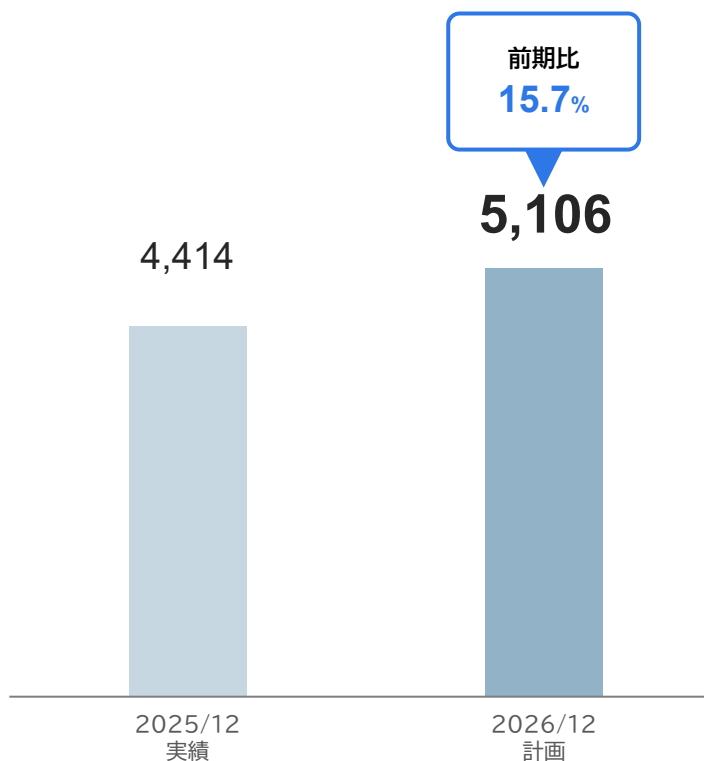
- 売上高は10.0%増の1,333億円、営業利益は15.7%増の51億円を計画
- データセンター向け半導体は好調継続、製造装置、機械、自動車向け等も含め全体的に回復傾向
- 一方で、米国関税政策や国際紛争など不確実性の高い状況は継続、複数分野をカバーする強みを活かしてリスク分散を図り、増収増益を目指す
- 人材投資も一層強化、全国の研修施設と多くの研修プログラムで人材育成を推進し、社員のスキルアップと業界でのプレゼンス向上を目指す
- 「コ・ソーシング」を深化させ、お客様と共に、不確実性の高い難局を乗り越える

売上高 (百万円)

- 研究開発
- 技術
- 製造



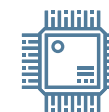
セグメント利益 (百万円)



主な業種の環境

全体

- 半導体は好調継続、機械や自動車など主要業種も回復傾向
- 一方、国際情勢の影響は予断を許さず、不透明要因も大きい



半導体・電気電子

- AI・データセンター向け半導体を中心にメモリーは引き続き好調
- EV自動車向け等、その他の半導体も回復傾向



半導体製造装置機械

- 半導体製造装置は、半導体の好調と共に上向き。工作機械も回復傾向



自動車

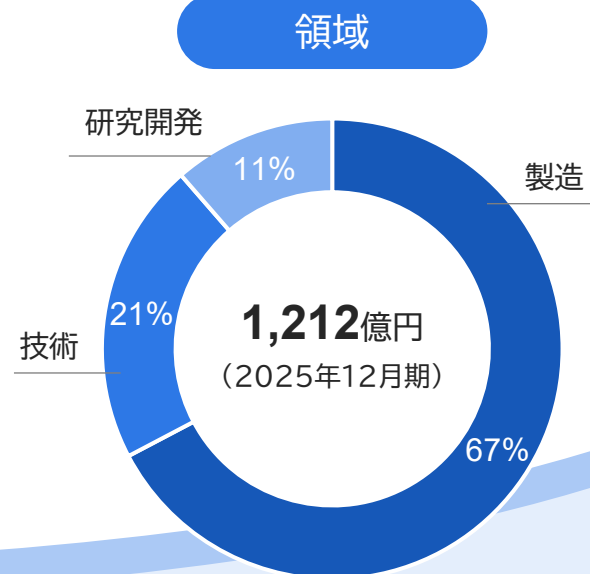
- 米国関税政策による影響が残るものの、国内需要の底堅さから緩やかな回復

プロダクツHR事業 多様な領域・業種カバーにより成長

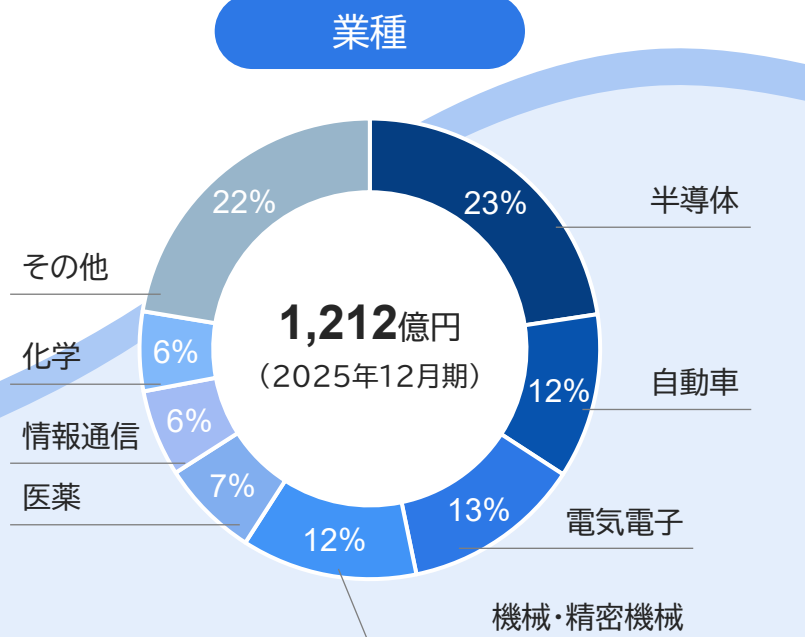
- 幅広い領域と多様な業種をカバーすることでリスク分散を図り、景気の波に左右されにくい安定的な成長基盤を構築
- 研究開発から技術開発・製造・アフターサービスまで「シームレス」に受託することで、企業先でのシェアを拡大し売上と利益の成長を図る
- 人材育成の強化や、幅広い分野をカバーすることにより社員のキャリアアップ・キャリアチェンジの可能性を広げ、エンゲージメントも向上

多様な領域・業種をカバーする強みを活かして成長

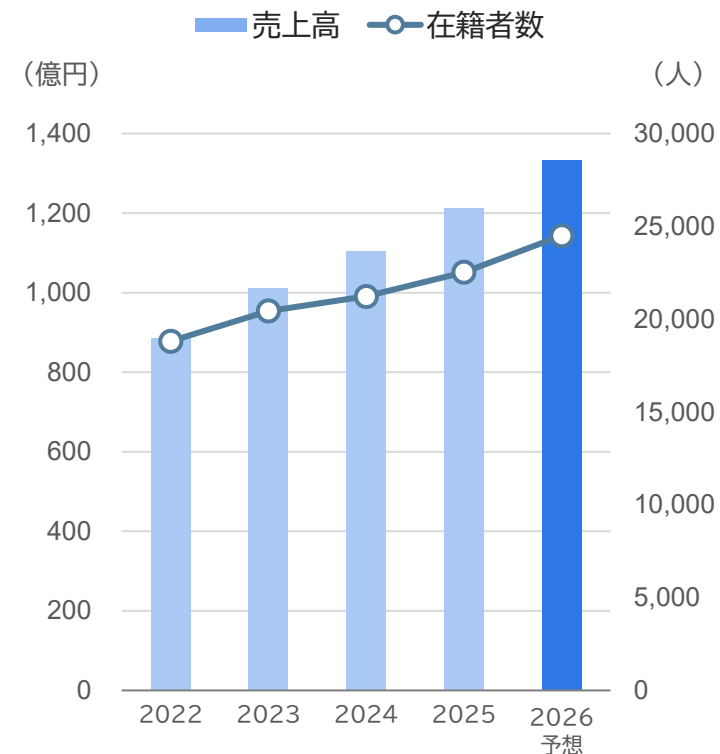
- ・ ものづくりの「川上～川下」まで幅広い領域をシームレスにカバー



- ・ 多様な業種をカバー
- ・ 特定業種調整局面では好調業種に社員をシフト



売上高と在籍者数は順調に増加



「コ・ソーシング」の深化

コ・ソーシング
Co-Sourcing

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

創業以来掲げてきた「コ・ソーシング」をさらに深めることで、
不確実性の高い状況の中でも、クライアント共に安定した成長を図る

有力企業とのコラボレーションにより、サステナブルな成長へ

素材業界



チタン専門の金属加工事業を行う
トーホーテックに65%出資
人材教育セグメントに製造メーカーが
初めてグループイン

自動車業界



SUBARU、日総工産、ワールドインテックの
3社合弁で、人材サービスを提供する
新会社を設立

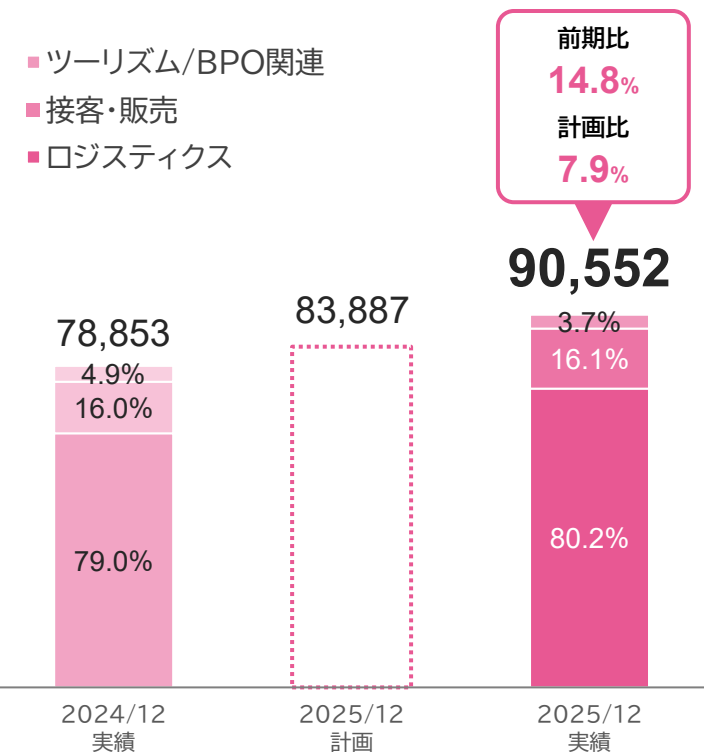
タイヤ・化工品業界



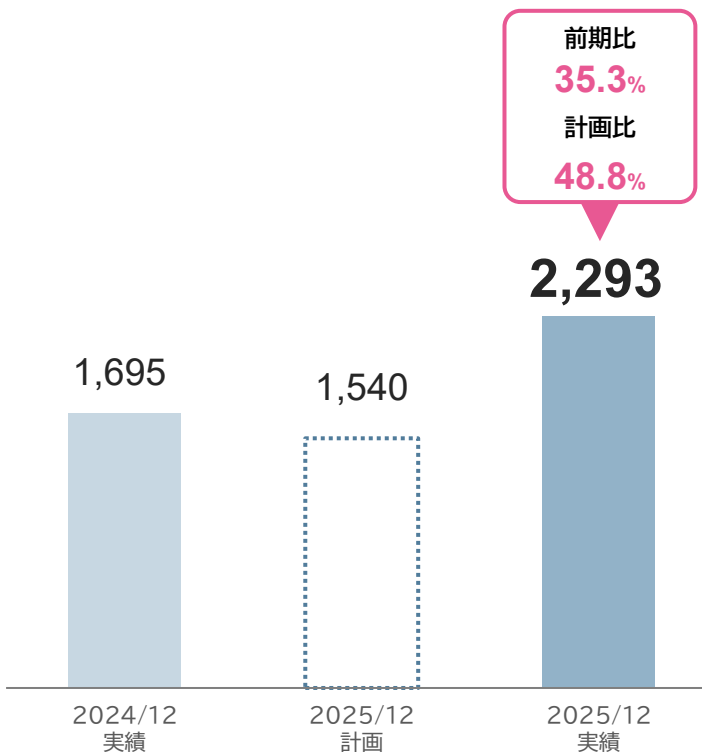
ブリヂストンプラントエンジニアリングの
「製品開発・試験業務支援における請負事業」を
事業譲受

- 主力のロジスティクス部門が順調に推移し、計画を上回り増収増益
- eコマース関連の請負倉庫における物量の増加に加え、最繁忙期である第4四半期も強みであるレイバーマネジメント力での的確に対応し、安定した成長を実現。倉庫内の生産性向上や「HRサポート」の安定稼働により利益面も改善
- ヤマト・スタッフ・サプライも請負業務や外国人派遣事業が順調に進展し業績寄与
- 前年の福岡県小郡市に続き、25年9月には福岡県久山町に新たな自社運営倉庫を開設。業績寄与に加え、物流倉庫一括請負の横展開を加速

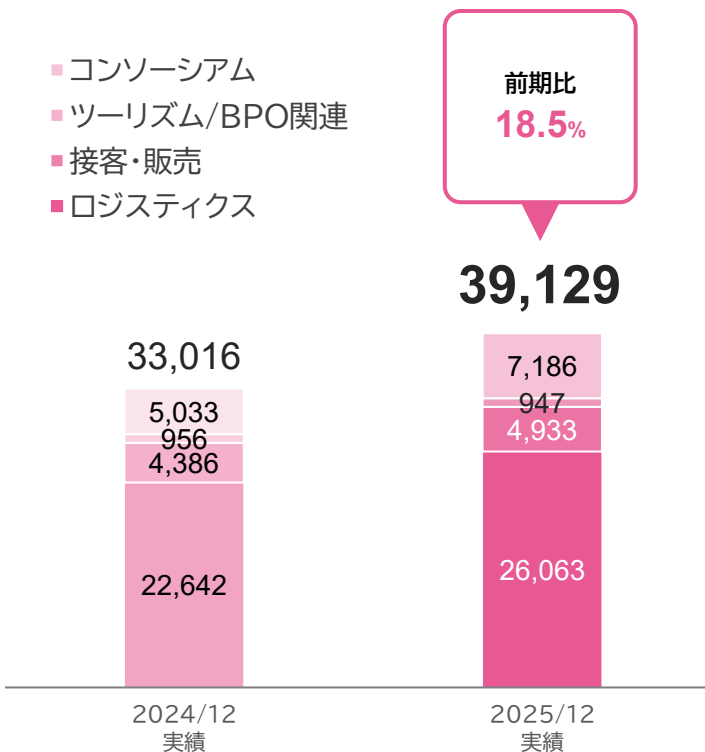
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



在籍数 ※3か月平均 (人)



- 売上高は9.9%増の994億円、営業利益は10.7%増の25億円を計画
- ロジスティクスでは自社運営倉庫の収益貢献や、物流倉庫一括受託で培ったレイバーマネジメント・オペレーションノウハウの深化や横展開も促進
- 接客・販売では、既存顧客の取引拡大に加え、インフォメーションセンター等の受託業務拡大で引き続き成長を見込む
- 人材育成投資も積極化し、利益を伴った売上成長を図る

売上高 (百万円)

- ツーリズム/BPO関連
- 接客販売
- ロジスティクス

90,552

3.7%
16.1%

2025/12
実績

前期比
9.9%

99,493

2026/12
計画

セグメント利益 (百万円)

前期比
10.7%

2,293

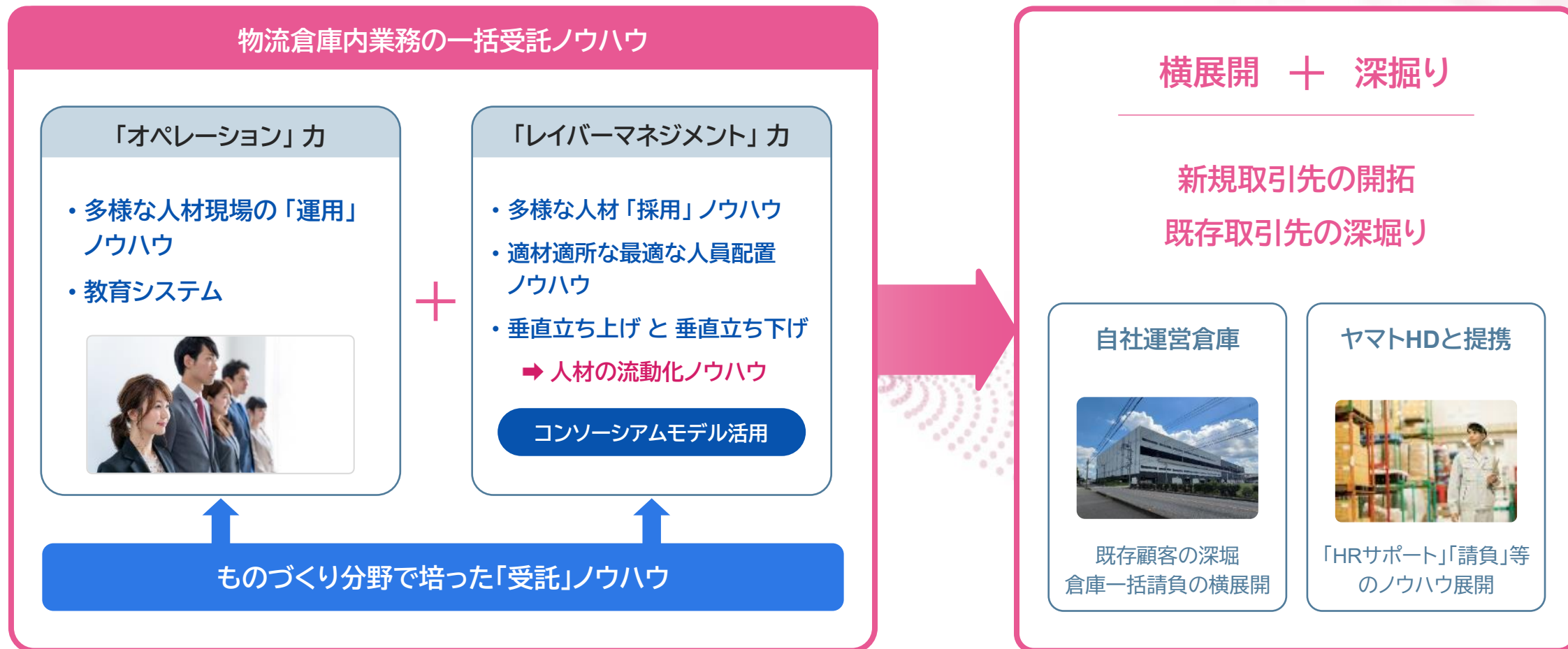
2025/12
実績

2,538

2026/12
計画

サービスHR事業 物流倉庫一括受託ノウハウの横展開

- ロジスティクス分野で培った「倉庫一括受託」および「レイバーマネジメント」ノウハウの横展開でさらなる成長を目指す
- 2024年に福岡県小郡市、2025年に福岡県久山町に自社運営倉庫を開設しフル稼働、ヤマトホールディングスとの提携も深化



サービスHR事業 接客・販売分野の成長

- 百貨店業界で長年培ってきた高度な接客・販売ノウハウを持つ「ディンプル」が担う
- 小売業の接客やインフォメーションなど9,700社を超える企業と取引実績
- グループイン後、大丸・松坂屋百貨店以外の大手百貨店においても取引が増加

ディンプル



販売業に加え「インフォメーション受託」で成長 + 「催事」に強み

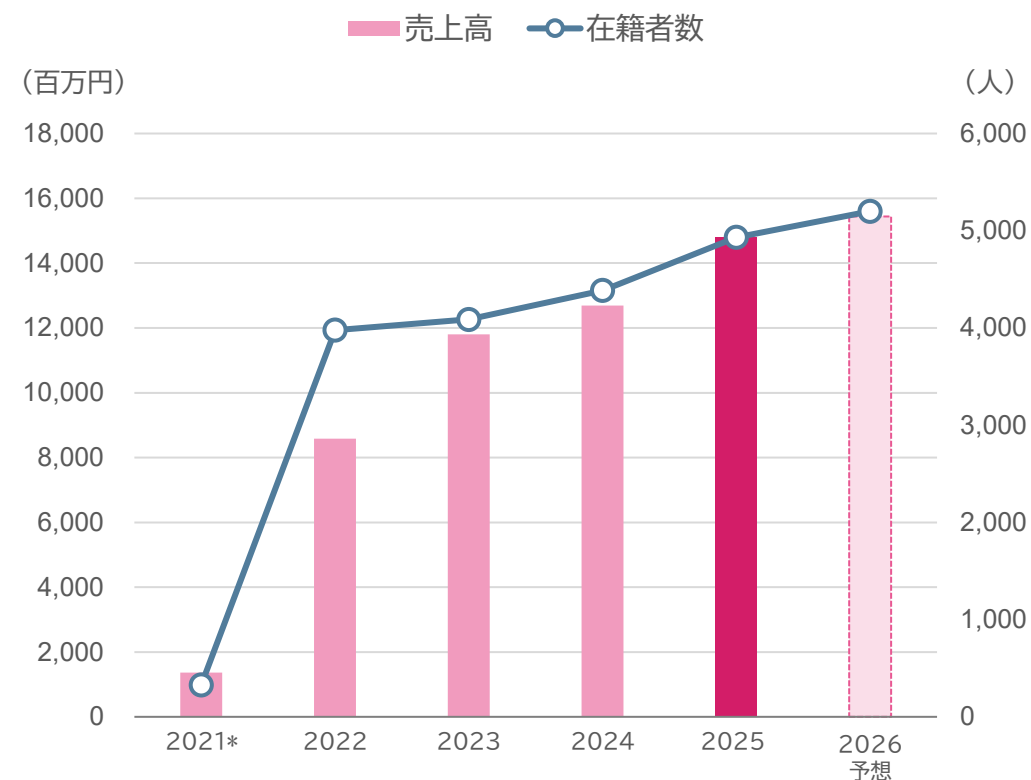
【インフォメーション等の受託】

- ・ 従来の強みである販売職に加え、「インフォメーション受託」を強化
- ・ 美術館、ショッピングモール、地下や空港の商業施設等でも受託を開始
- ・ グループイン後、受託件数172%の伸び率で成長

【催事に強み】

- ・ 2025年は大阪万博でも複数のパビリオンを受託
- ・ バレンタイン等の催事ニーズに大きな強みを持つ

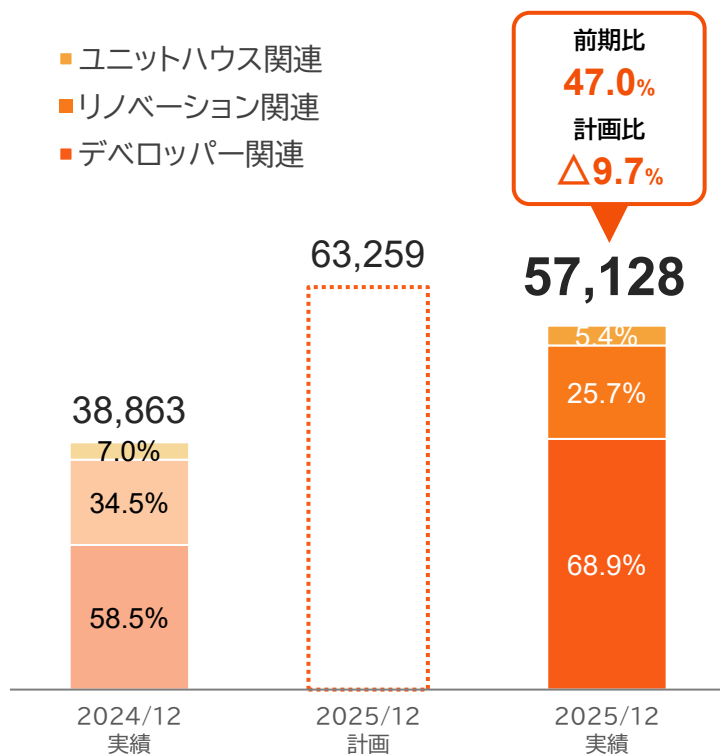
サービスHR「接客・販売」分野推移



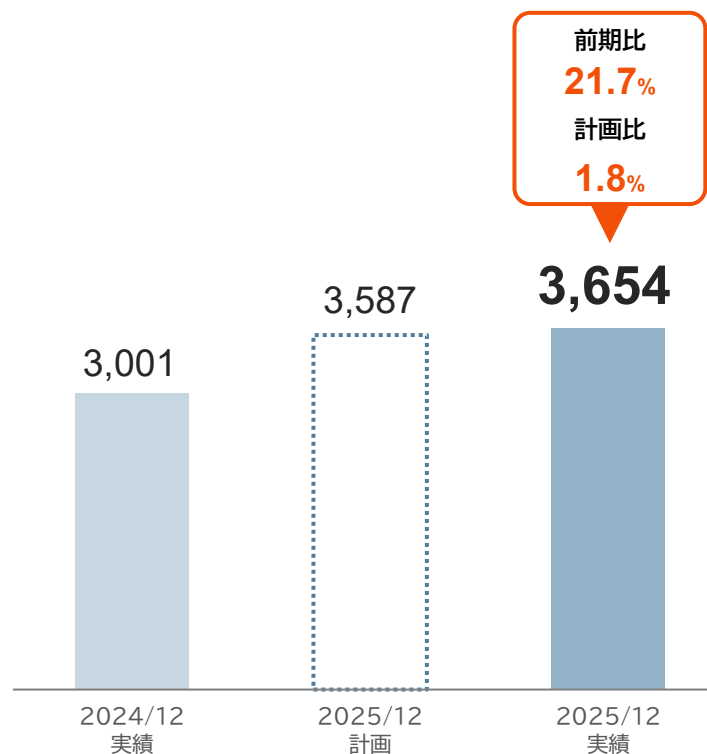
*2022年にディンプルがグループインし、売上高が大きく拡大

- 不動産価格の高止まり・二極化・金利上昇などのリスクが継続しており、慎重な事業展開
- 販売時期を見送った物件等もあり売上は計画を下回ったものの、BIZIA小倉等の大型物件の寄与、ならびに不動産価格の上昇や緻密なマーケティングに基づく販売価格設定、想定コストの抑制による利益改善効果等により、利益は計画を上回り、前期比では大幅な増収増益
- フロー収益に加え、開発物件の賃貸を戦略的に継続することや賃貸管理・建物管理事業等によるストック収益の積み増しを図ることで安定化を推進
- 新築マンションの販売拠点及びレジデンシャルブランドの発信拠点として、東京都中央区日本橋に「レジデンシャル八重洲ギャラリー」を設置

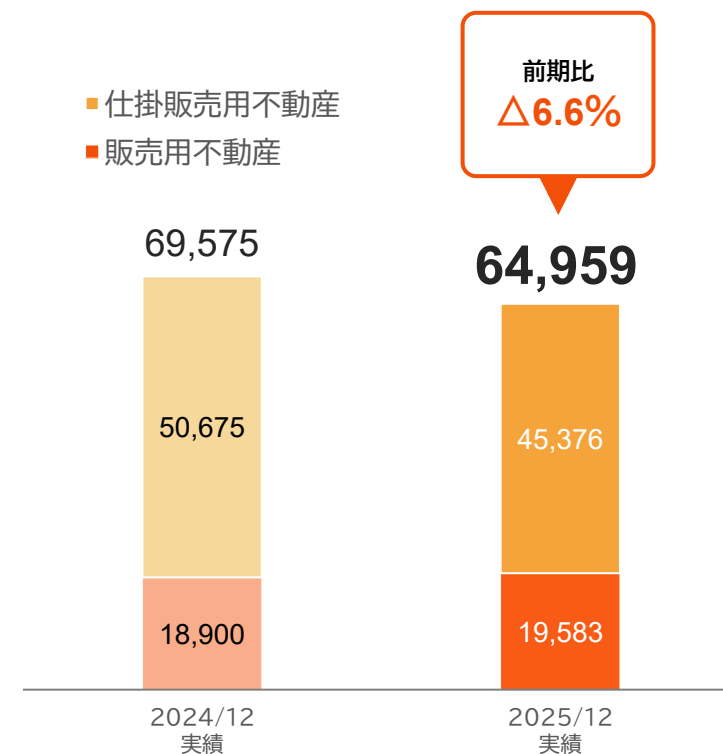
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



販売用不動産 (百万円)



- 売上高は11.3%減の506億円、営業利益は12.3%増の41億円を計画
- 不動産価格の高止まり・二極化・金利上昇などリスク継続しており慎重な事業展開、既存の仕掛販売用不動産は最適なタイミングでの販売を狙う
- 25年12月期に計上した「BIZIA小倉」の販売の売上反動減はあるが、利益率の高い物件の販売でカバーし増益計画
- 26年12月期の主なマンション販売物件は「レジデンシャル高円寺」「レジデンシャル品川荏原町」「レジデンシャル中野鷺宮」等

売上高 (百万円)

- ユニットハウス関連
- リノベーション関連
- デベロッパー関連

57,128

5.4%

25.7%

68.9%

2025/12
実績

前期比

△11.3%

50,692

2026/12
計画

セグメント利益 (百万円)

前期比

12.3%

3,654

2025/12
実績

4,102

2026/12
計画

-
- エントランスホール



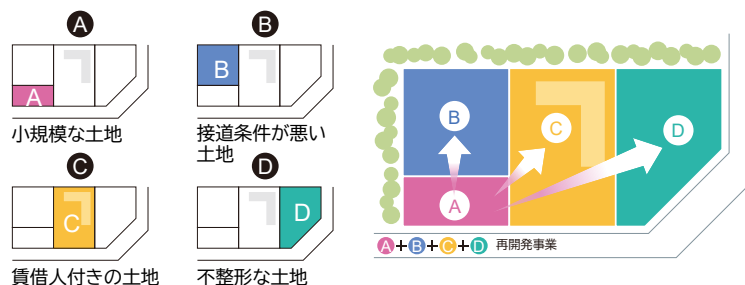
- 2026年竣工予定の新築マンションのギャラリーとして活用開始

不動産事業 土地開発に強み × ストック収益の拡大

- 都市開発の強みを活かし、安全で快適な都市空間を創出
- 仕入物件は一部賃貸に回し、最適な販売タイミングを待って販売

土地開発の強みを活かし、安全で快適な都市空間を創出

様々な条件の土地を、法定再開発や権利調整等を通じてバリューアップを図り、安全で快適なまちづくりを実現



開発例

1 老朽化が進んだ木密地域の再開発を行政と推進

レジデンシャル池袋本町 (東京都豊島区)



防災街区整備事業の協議会が組織された区域にて協議会の一員となり、同整備事業を主体的に推進。当社グループは、保留床部分のマンション分譲をおこなった。

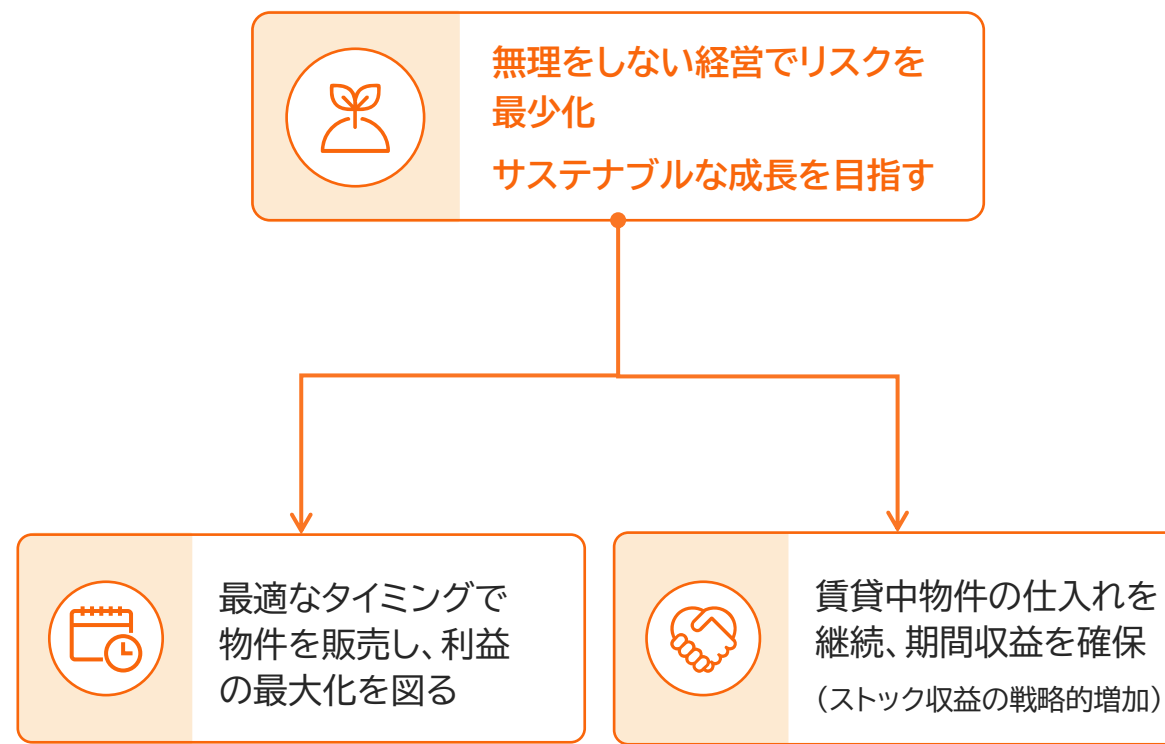
2 古い団地を再生し新たな「まちづくり」

レジデンシャル原ブランシエラ (福岡県福岡市早良区)



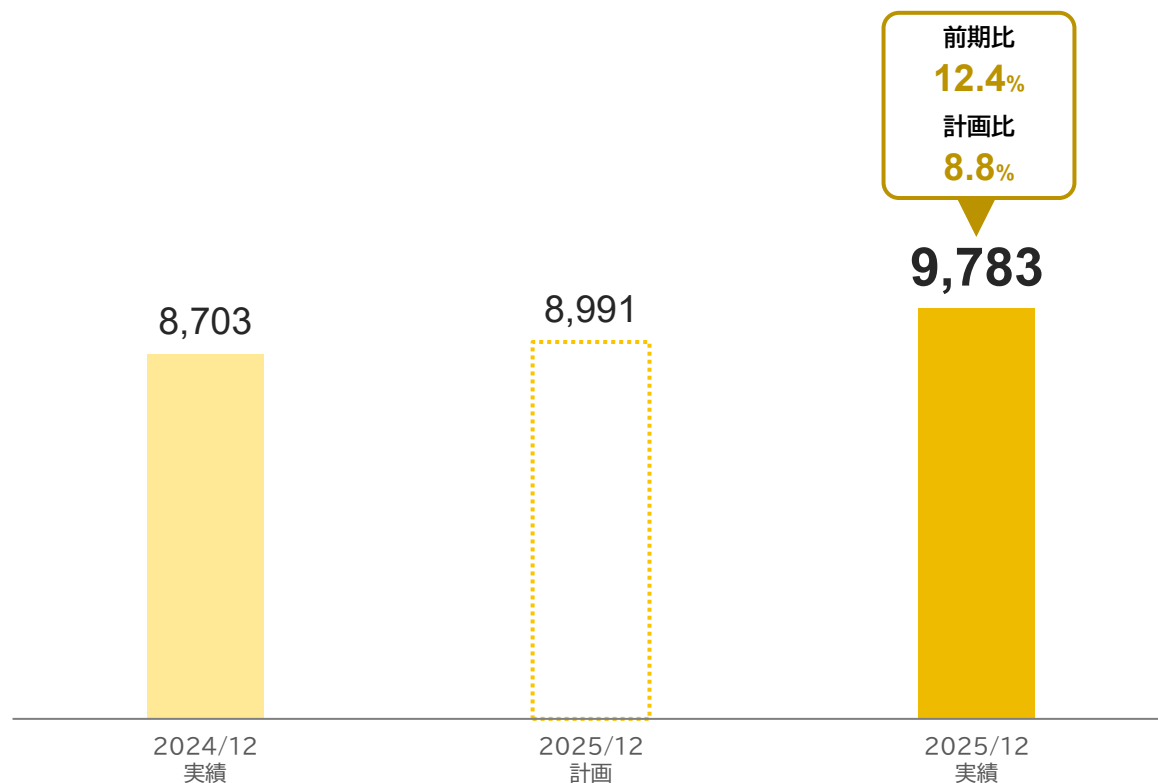
約半世紀前に建設され、老朽化が進んでいた団地を、住民の「困りごとの解決」と「子育てに適した安全な環境」というニーズにも応える形で、団地を再生。

フロー収益とストック収益のバランスを図る

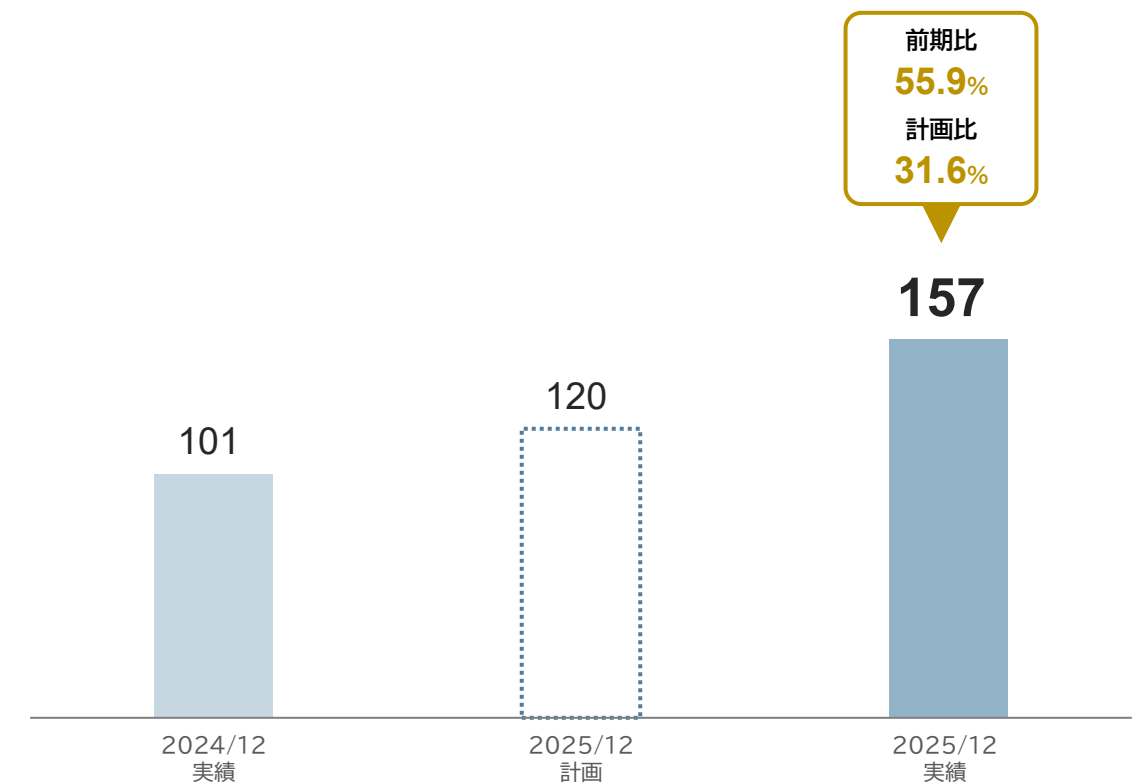


- 主力のモバイルショップ運営において、これまで取り組んできたスクラップ＆ビルドの成果としての各店舗の収益改善、および販促強化によるスマートフォン関連の販売台数増加などにより計画を上振れて推移し、前期比でも増収増益
- 法人向けソリューション部門における中小企業向けのエネルギーコンサルティングや、コールセンター部門も堅調に推移し、利益面の底上げに寄与

売上高 (百万円)

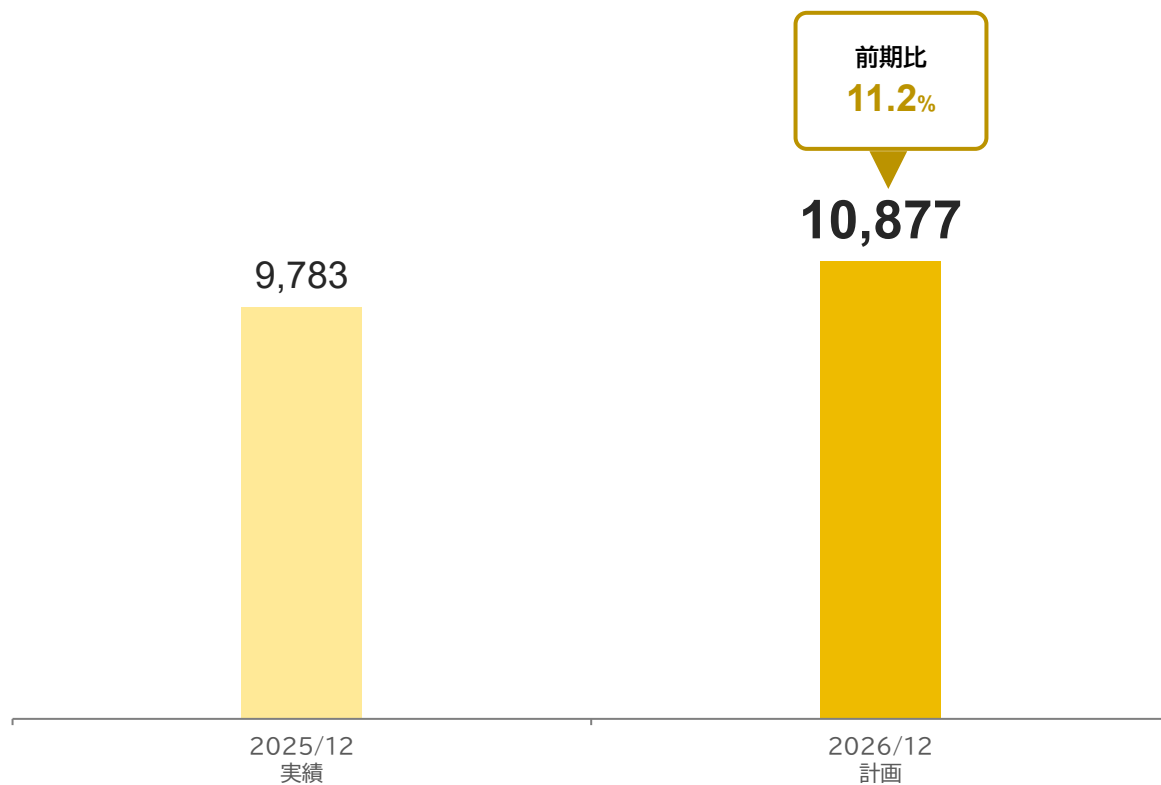


セグメント利益 (百万円)

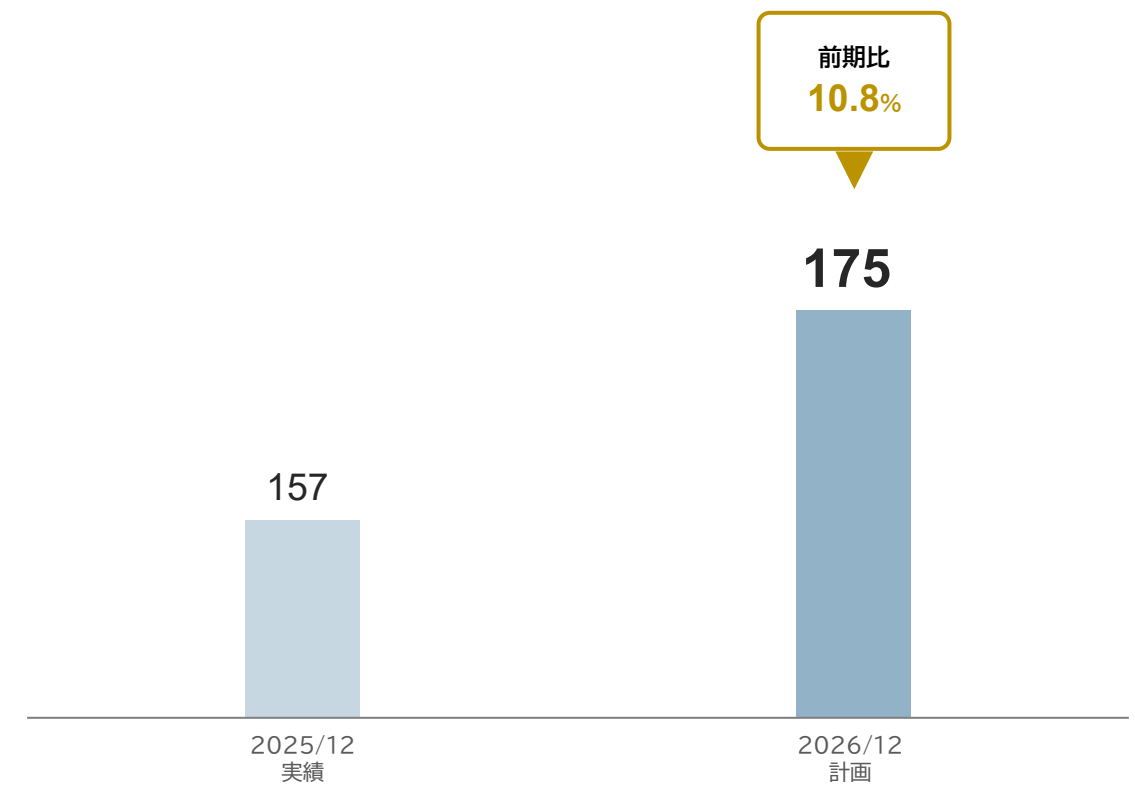


- 売上高は11.2%増の108億円、営業利益は11.5%増の1.7億円を計画
- 主力のモバイルショップ運営において、これまでのスクラップ＆ビルドの成果に加え、販促強化等により各店舗の収益が改善し、増収増益を計画
- 地域の法人支援を担う法人事業と連携し地域密着型総合コンサルティング事業として成長を図る

売上高 (百万円)

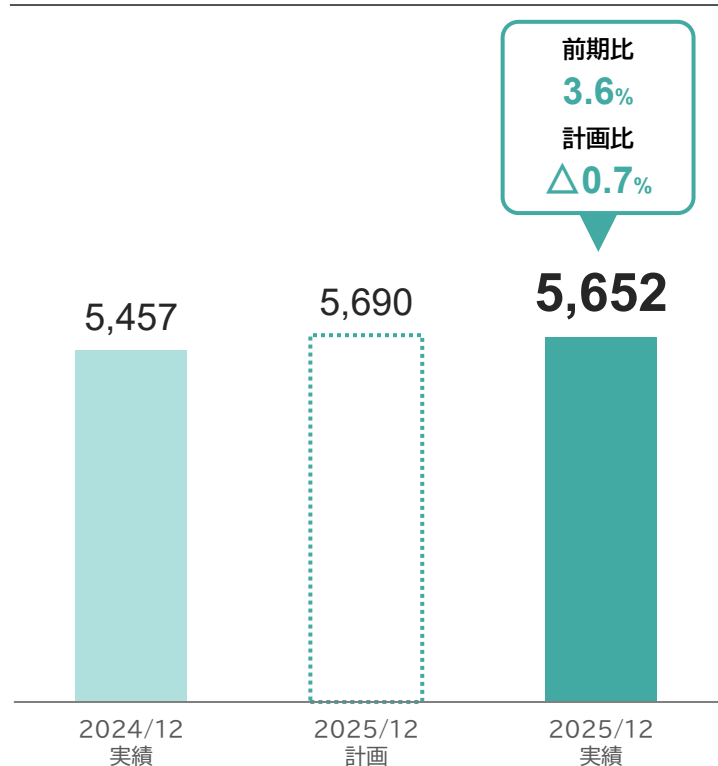


セグメント利益 (百万円)

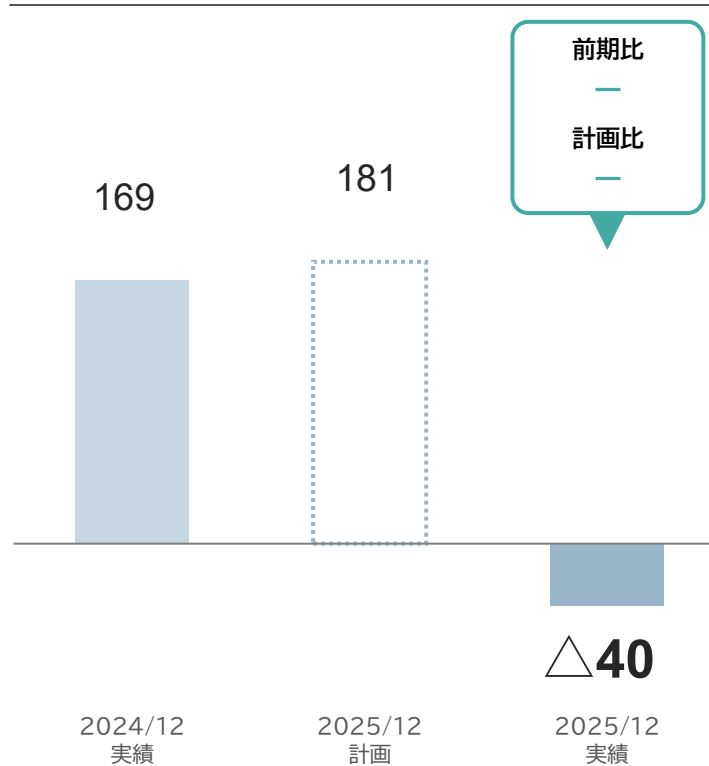


- 2月の大雪に始まり、最繁忙期である春季の雨天続きと夏季の記録的猛暑、さらには大阪万博への集客流出等により、入園者数が落ち込み苦戦
- 原価上昇等も相俟って、計画を下回り、利益面では損失を計上。一方で、指定管理施設の増加に加え、既存施設の大型修繕や園内美化、各種コンテンツの充実を進めた結果、顧客単価が上昇し、前年同期比で売上増に繋がった
- 4月に5か所目の直営施設となる「信州塩尻農業公園 チロルの森」の再開と、指定管理等案件「吉井竜天オートキャンプ場・赤磐市竜天天文台公園」がスタート

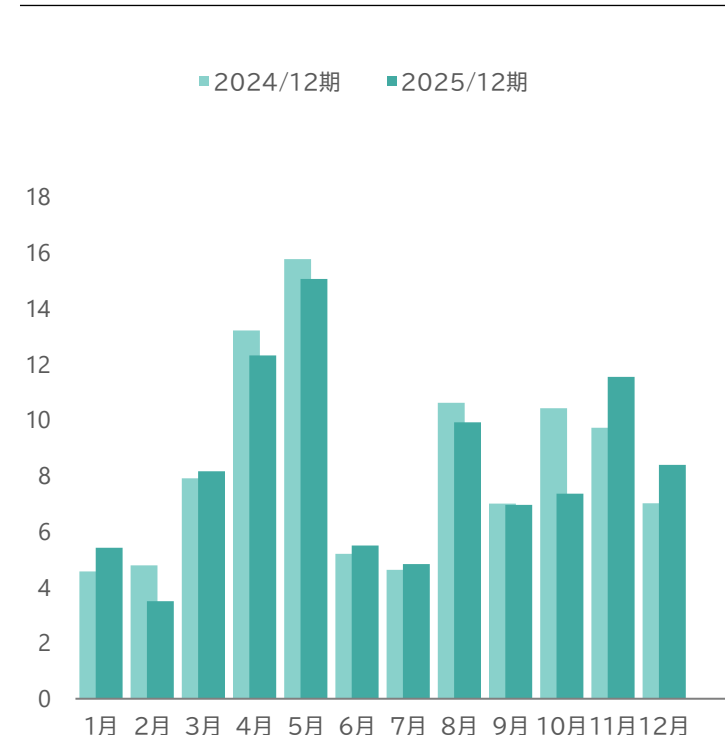
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)

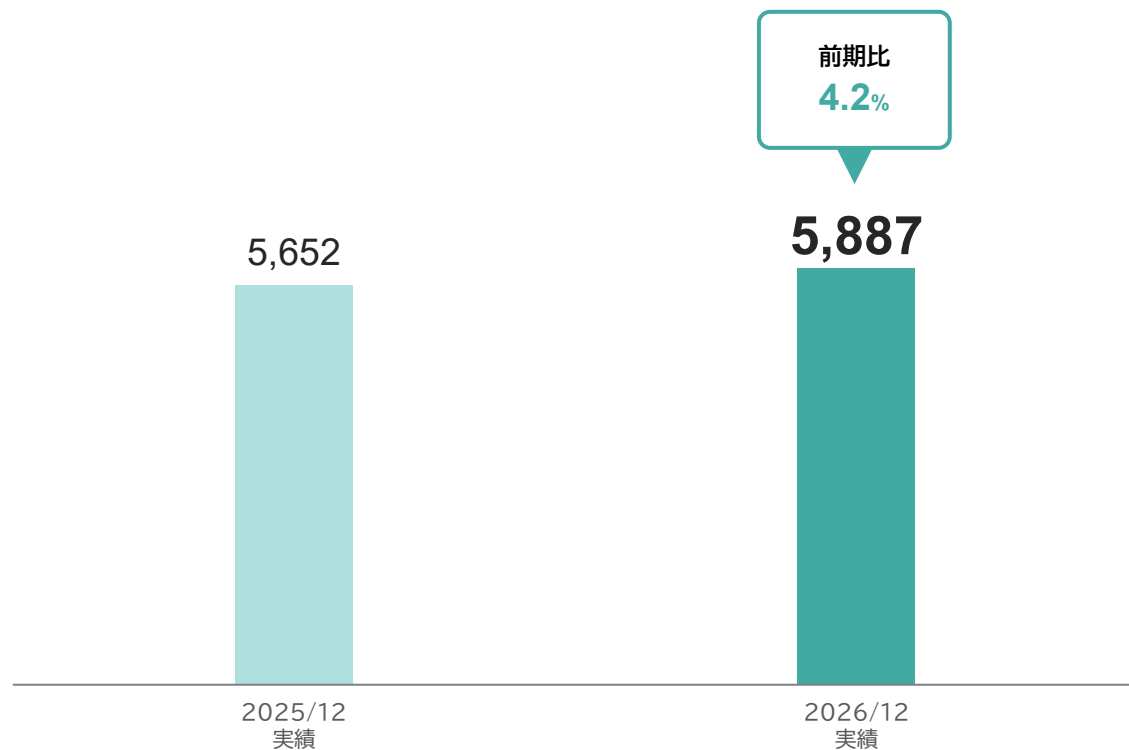


入園者数 (万人) 直営施設の合計

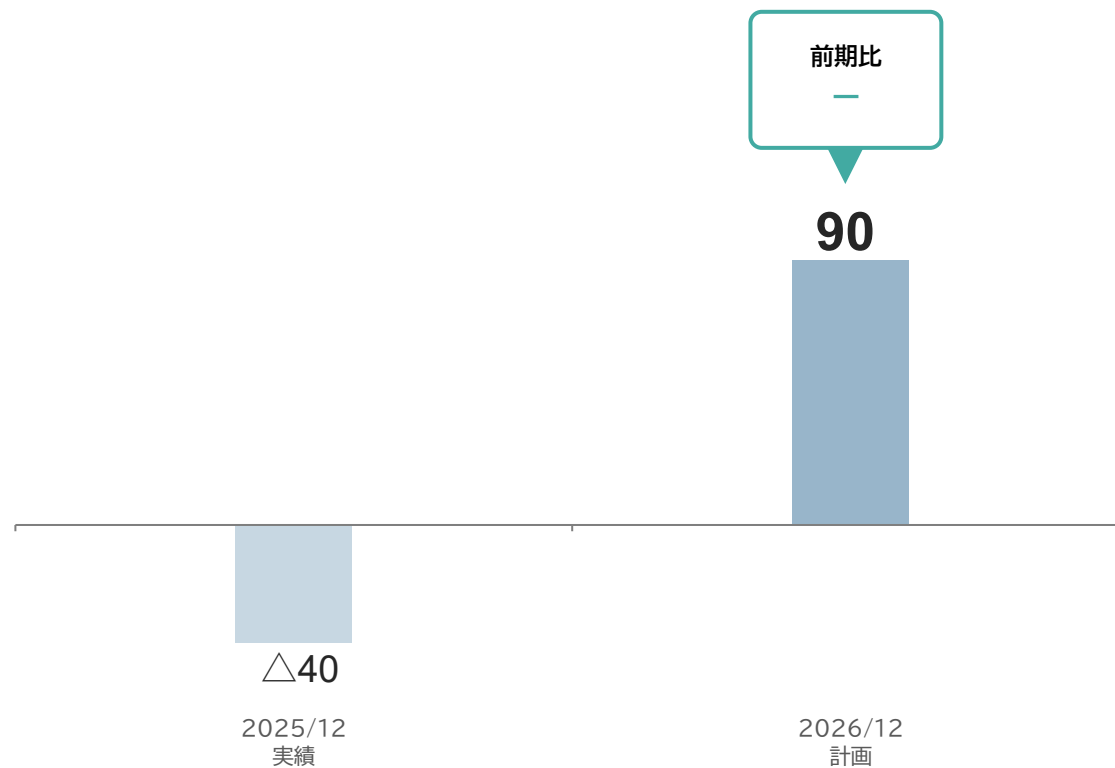


- 天候不順のリスクはあるものの、大型修繕や園内美化、各種コンテンツの充実により、着実に顧客単価が上昇しており、入園者数の回復により増収黒字転換を計画
- 地域連携の強化により地元食材を活かした自家製品の開発・販売等も推進
- 2026年1月には「加古川市日岡山公園再整備賑わい拠点創出・管理運営事業」の事業者に選定され、2029年4月開始予定

売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)

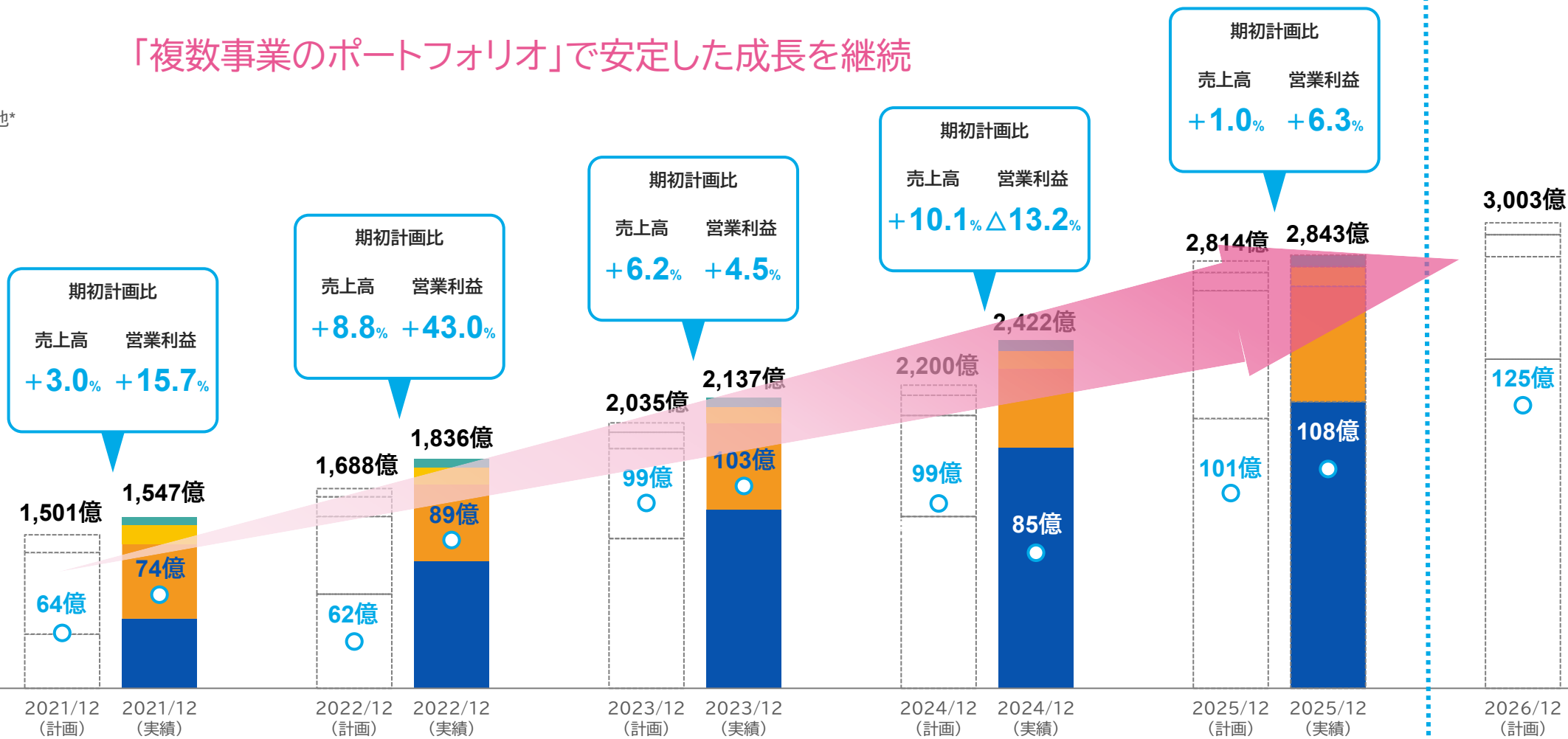


複数事業のポートフォリオで安定成長を実現

- 過去5期間でも業績は期初計画をほぼ上振れて推移し、売上・利益とも安定した成長を実現
- 2026年12月期は5.6%増収、15.5%増益を計画

「複数事業のポートフォリオ」で安定した成長を継続

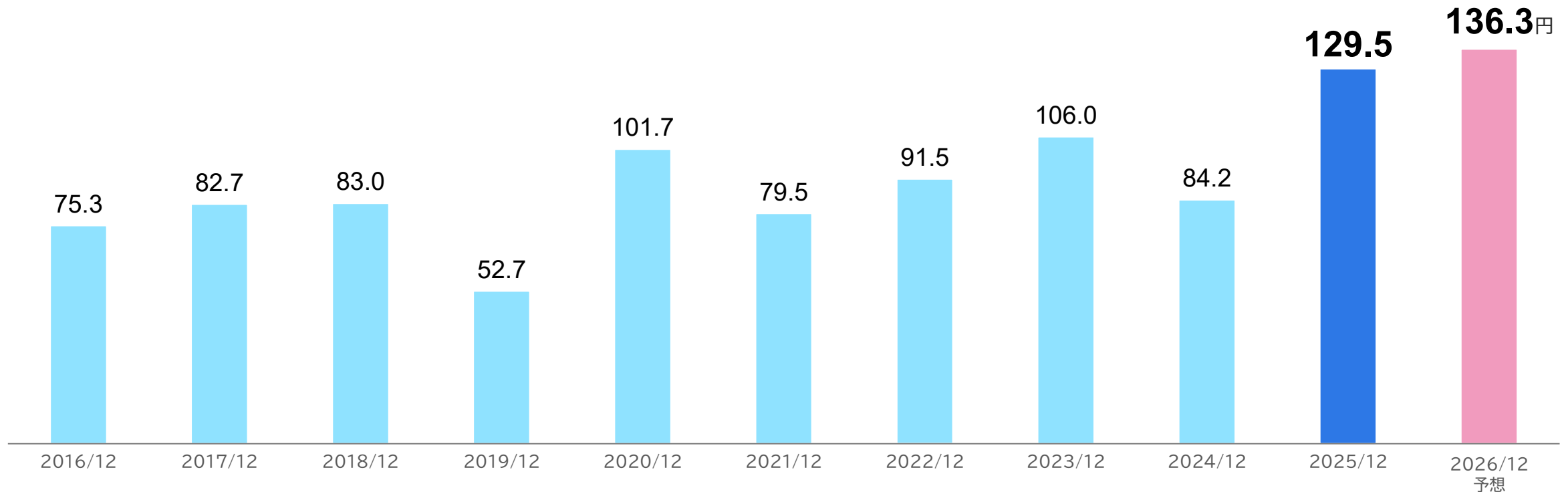
- 農業公園/その他*
- 情報通信
- 不動産
- 人材教育
- 営業利益



* 2021年12月期以前は「その他」、2022年12月期以降は「農業公園」の数値を記載

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ているが、株主への利益還元を一層充実させるため、2025年12月期から**配当性向を従来の30%から35%を目安に変更**、今後も利益成長に合わせて継続的な配当成長を目指す
- 2025年12月期の配当は当期純利益が計画を上振れたことにより、期初予想の106.2円から129.5円へ23.3円増配
- 2026年12月期も引き続き増益を予想しており、配当も6.8円増配となる136.3円を計画





03

Appendix 会社案内 等

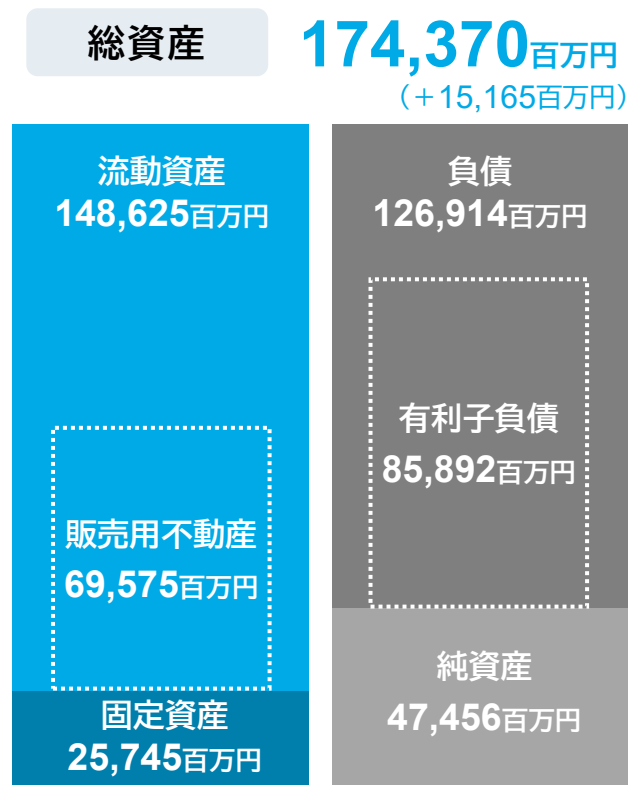
P.33

- P.34 財務状態 B/S
- P.35 キャッシュ・フロー
- P.36 資本コストを意識した経営
- P.38 当社グループの存在意義（パーパス）
- P.40 主な沿革
- P.41 主なグループ会社
- P.42 事業ポートフォリオと各セグメント詳細
- P.57 価値創造プロセス
- P.58 サステナビリティへの取組
- P.59 多様性の確保
- P.61 歴年の四半期推移と業績推移
- P.63 本資料に関するお問い合わせ

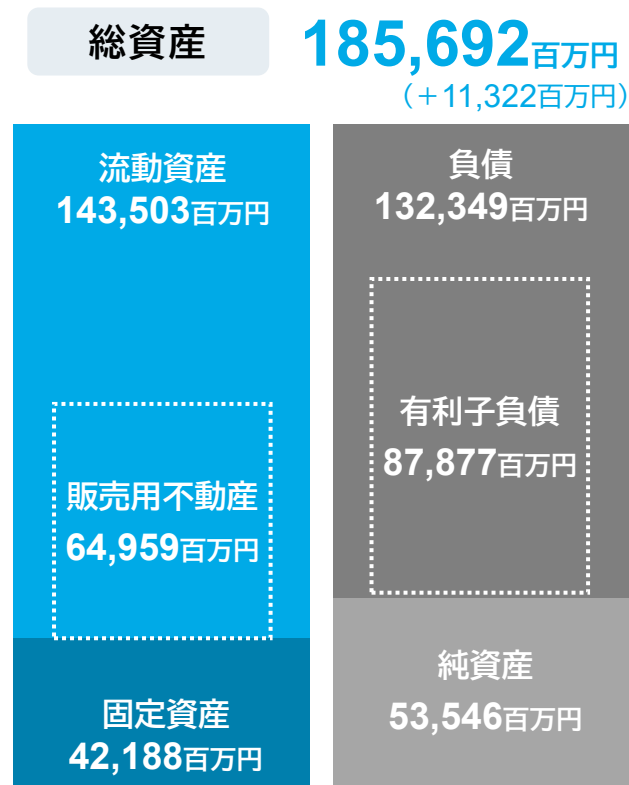
財政状態 B/S

- 販売用不動産・仕掛販売用不動産はタイミングを見計らって売却し、46億円減少
- 不動産自社物件の増加などから有形固定資産が132億円増加、これを主に現預金と有利子負債で充当
- 利益計上等から純資産が前期末比60億円増加、自己資本比率は26.6%となり前期末比1.1ポイント上昇

2024年12月期末



2025年12月期末



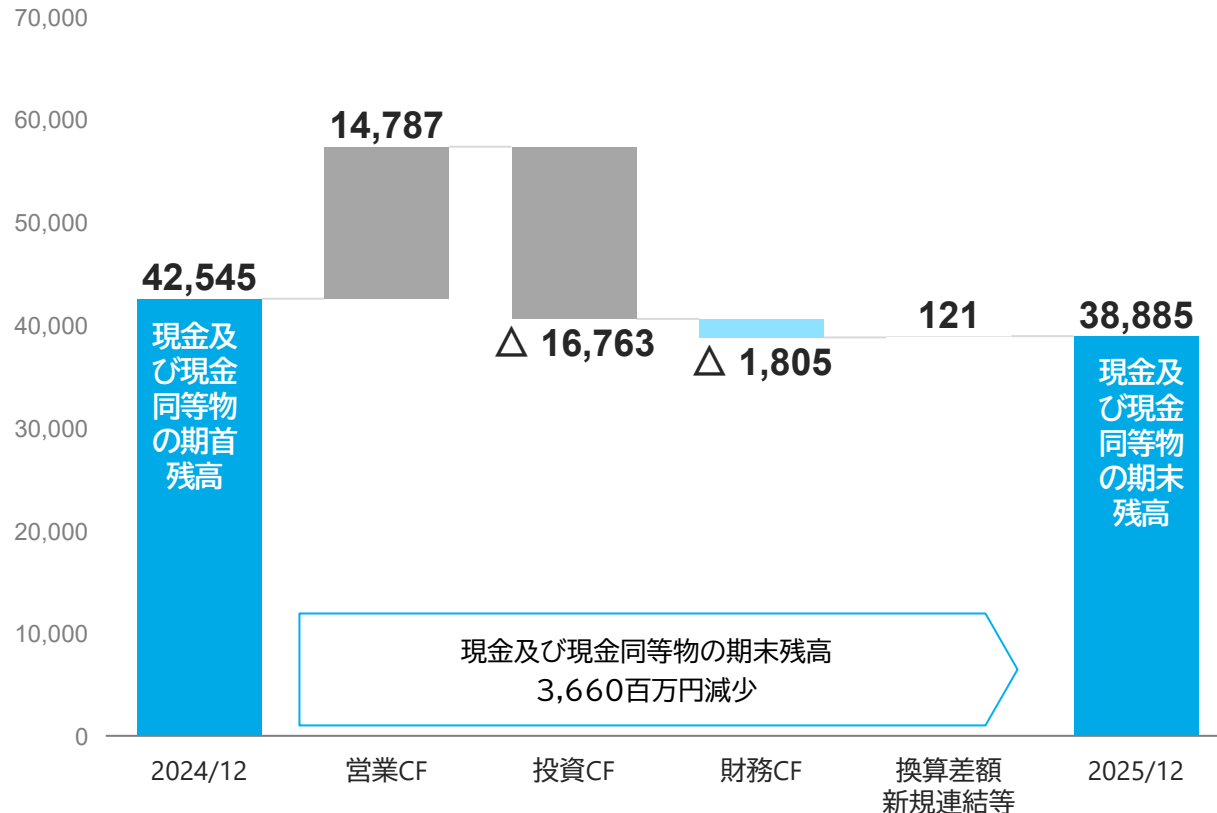
主な増減要因

流動資産		(百万円)	
現預金	42,739	→	39,419
受取手形及び売掛金	26,562	→	29,980
販売用不動産	69,575	→	64,959
固定資産			
有形固定資産	10,911	→	24,204
のれん	8,126	→	7,044
投資有価証券	1,437	→	4,756
負債			
有利子負債	85,892	→	87,877

キャッシュ・フロー

- 販売用・仕掛販売用不動産や有形固定資産の取得などを借入金等により対応
- 税金等調整前当期純利益の増加と販売用不動産の売却等により14,787百万円のプラス(営業CF)
- 有形固定資産の取得や投資有価証券の取得等による支出で16,763百万円のマイナス(投資CF)
- 長期借入れによる収入等で1,805百万円のマイナス(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	10,929百万円
減価償却費・のれん償却額	2,276百万円
販売用不動産の増減額(増加:△)	5,392百万円
売上債権の増減額(増加:△)	△2,815百万円
支払債務の増減額(減少:△)	△1,299百万円
前受金の増減額(減少:△)	△878百万円
未払消費税等の増減額(減少:△)	1,712百万円

投資CF

有形固定資産の取得による支出	△11,389百万円
投資有価証券の取得による支出	△3,551百万円
新規連結子会社の取得による支出	△916百万円
敷金及び保証金の純増減額(増加:△)	△502百万円

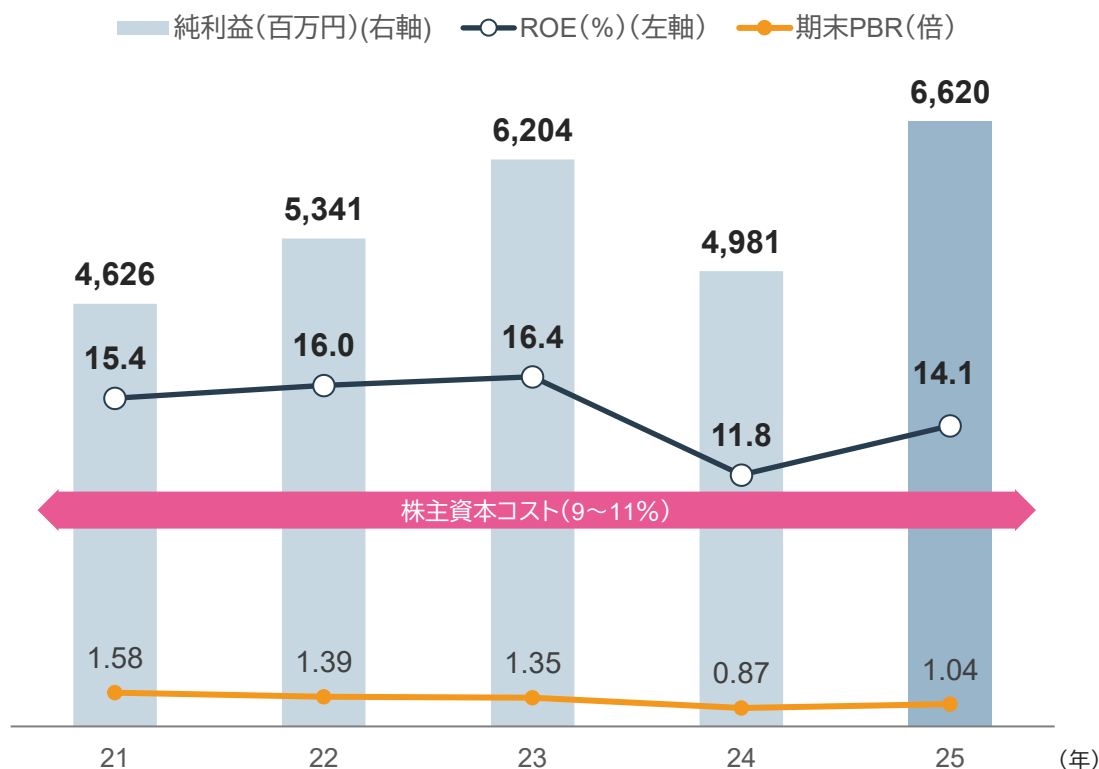
財務CF

短期借入金の純増減額(減少:△)	△1,829百万円
長期借入れによる収入	11,750百万円
長期借入金の返済による支出	△9,935百万円
配当金の支払額	△1,506百万円

株主資本コストの考え方

- 当社はCAPMと期待利回りから株主資本コストを9～11%程度と推定、ROEは株主資本コストを上回っており、25年は利益拡大によりROEも上昇
- 当社はセグメント別にROIC・WACCを管理しており、不動産事業については、デベロップメント事業では、プロジェクト利益率の他、IRRでも管理
- 各事業に適した利益率・資本効率を管理しながら、次ページの方針の基づき、資本コストを上回るROEを維持したい

ROEの推移



株主資本コスト

CAPM

$$\text{株主資本コスト} = \text{リスクフリーレート} + \text{ベータ} \times \text{リスクプレミアム}$$

9.7～11.6% 2.0% 0.96%(60カ月β) 8～10%

期待利回りからの試算(PERの逆数)

$$\text{株主資本コスト} = \frac{1}{\text{PER}}$$

10.2～14.0% 1 7.1～9.8倍(過去5年)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 今後もROE が株主資本コストを上回る状態を維持することを重要な前提としながら、成長投資を通じて利益額を着実に拡大し、中長期的な企業価値向上につなげる

株主資本コストを上回るROEの維持と利益成長

売上高純利益率 の維持・向上

人材教育ビジネスを中心に利益成長による純利益の増加と売上高純利益率の向上を図る

- ・ 2026年12月期の営業利益は前期比15.5%増益予想だが、売上高純利益率は2.3%と前期並みを予想。しかしながら、中期的には人材教育ビジネスを中心に純利益の増加と利益率向上を図る
 - ▶ プロダクツHRでは受託先の拡大とカバー業種の多様化を一層進め、持続的な成長を図るとともに、川上分野強化により利益率改善を図る
 - ▶ サービスHRはロジスティクス分野での自社運営倉庫の拡大やレイバーマネジメント業務を強化することで成長と利益率の改善を図る
 - ▶ 不動産事業は慎重なリスクマネジメントを行いつつも、土地開発の強みを活かして利益率を維持しつつ、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につなげる
- ・ 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

- ・ 2025年12月期から配当性向を従来の30%から35%に引き上げ、株主還元の強化と自己資本充実の両立を図る
- ・ 自己資本比率は25~30%程度を維持しながら、財務安全性の確保と健全な財務レバレッジを両立する
- ・ 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

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つの事業のパーパス

「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



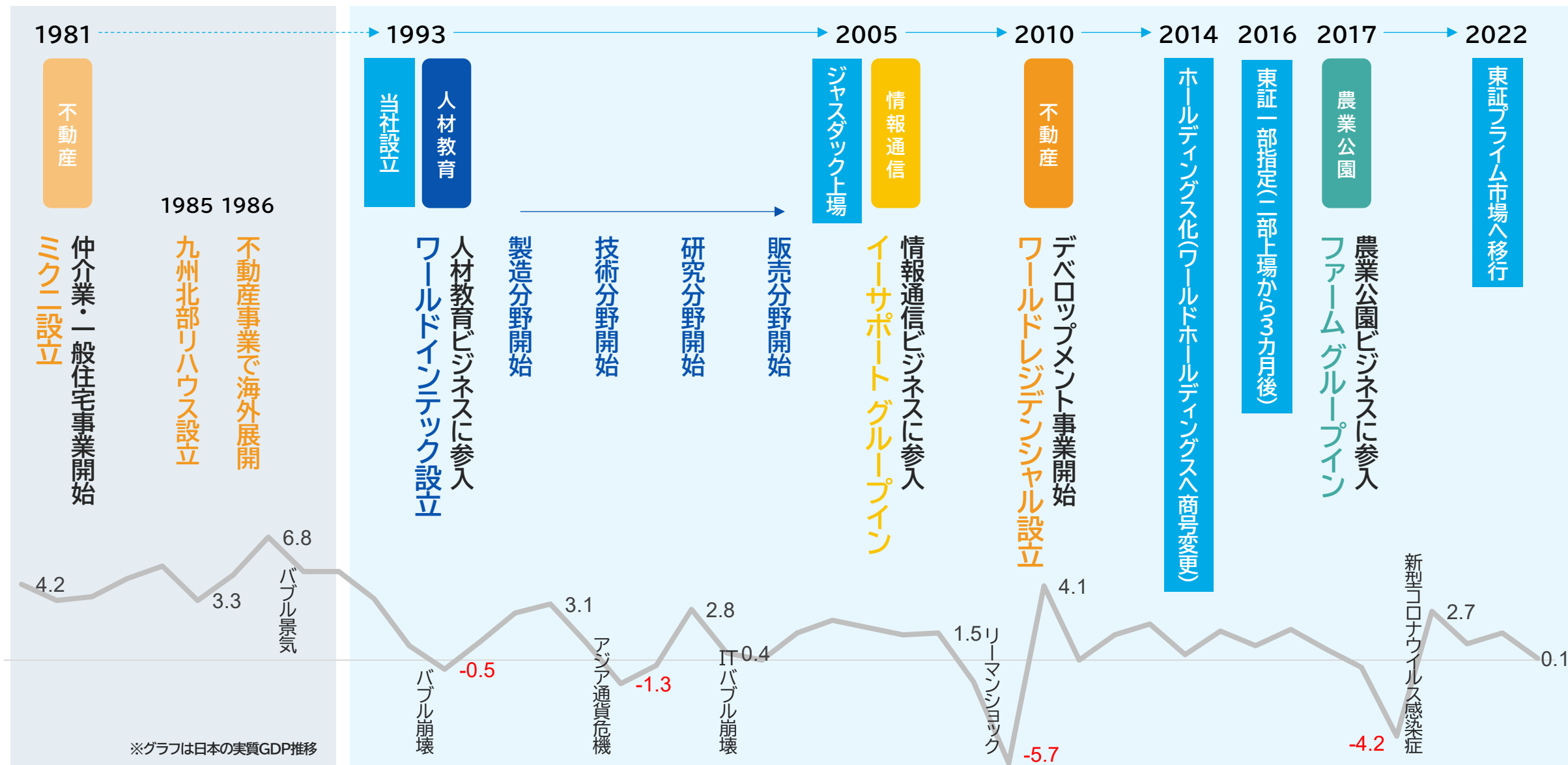
「未来」のカタチ

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

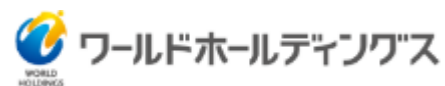
農業公園



主な沿革



主なグループ会社



主な関連会社 52社



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

人材教育ビジネス

プロダクツHR事業

<ものづくり領域>

研究開発/設計開発/製造/アフターサービス

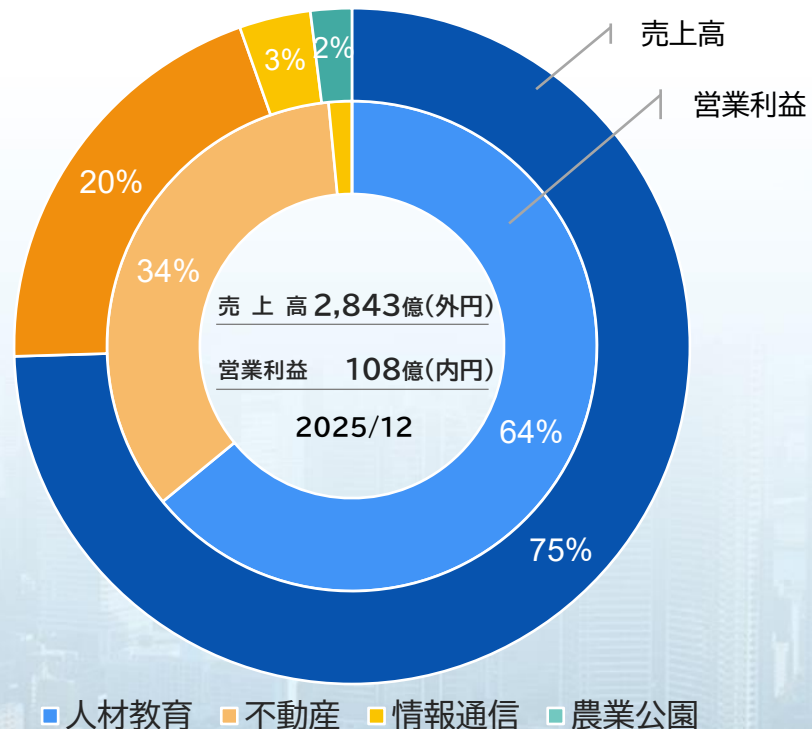
「ものづくり領域」に関わる生産工程の川上から川下までを広くカバーした人材ビジネスを展開。
世界的な大手製造メーカーを中心に、半導体、電気電子部品、自動車、機械、システム、医薬、バイオ、化学等のクライアントと取引を行っており、研究開発・設計開発・製造・リペア等のものづくりに関する一連の工程において、業務請負・人材派遣・人材コンサルティング等を実施。

サービスHR事業

<サービス領域>

ロジスティクス/接客・販売/ツーリズム

「サービス領域」に関わる人材ビジネスを展開。
中でも、ロジスティクス・ツーリズム・接客販売領域に強みを持ち、大手Eコマース事業者における物流倉庫や、百貨店や量販店及びホテルや観光施設をはじめとしたツーリズム領域における接客販売等において、業務請負・人材派遣・人材コンサルティング等を実施。



業種分散

地域分散

フロー
ビジネス

ストック
ビジネス

不動産ビジネス

デベロップメント・リノベーション

デベロップメント、リノベーション、不動産仲介、賃貸管理、ユニットハウスの製造・販売・レンタル等を展開。
デベロップメント関連は、中規模ファミリータイプのマンションデベロッパーとして、首都圏、東北圏、近畿圏、九州圏にてそれぞれ地域に根差した事業展開をし、リノベーション等は全国で展開。

情報通信ビジネス

モバイルショップ運営

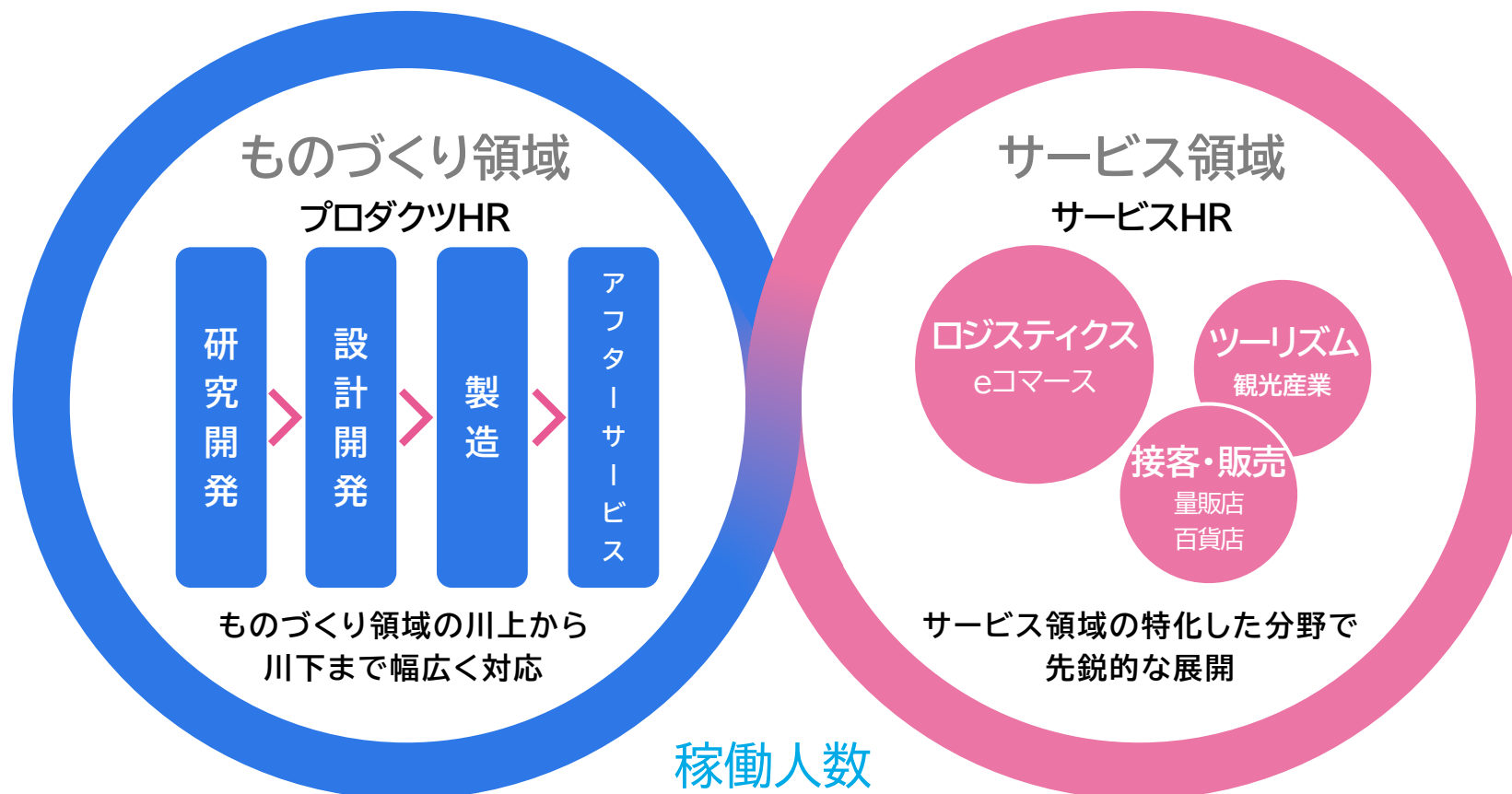
主として携帯電話の販売代理店事業を展開。福岡を中心とした北部九州でSoftBankショップやauショップ等を29店舗運営。その他、法人向けにコスト削減ソリューション事業等も展開。

農業公園ビジネス

農業公園施設の管理運営

全国24カ所において公園施設の管理運営事業等を展開。
直営の5施設においては、自然や文化を尊重しながら、広大な自然あふれる公園施設を運営し、また、そこで培ったノウハウを活かして、全国17カ所にて都市公園や温浴施設等の公共施設の管理運営を実施。

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

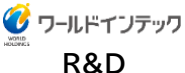



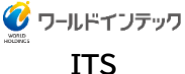
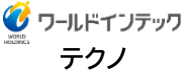

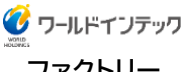





稼働人数

約 **61,700** 名 ※ 2025年Q4現在 (3か月平均)

ものづくりの川上から川下までをベストアシストする幅広い事業領域

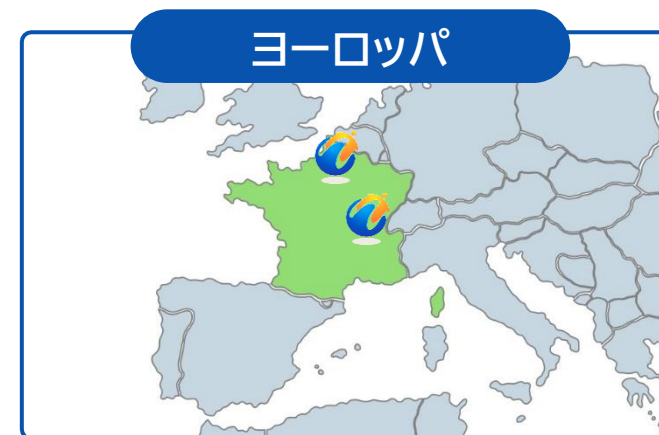
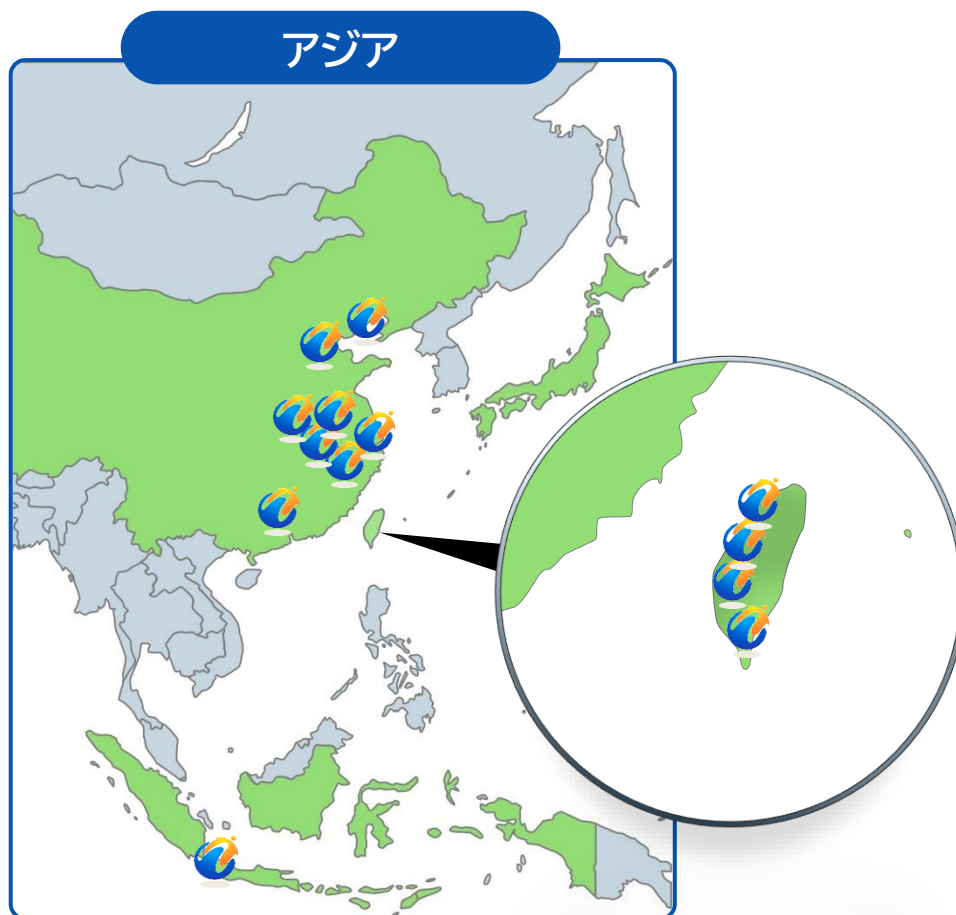
メーカー様の窓口を一本化することで、ものづくりの様々な課題に対し
シームレスなトータルアシストを実現

ものづくりの工程		国内	海外
研究・開発	 ワールドインテック R&D	バイオ・化学研究・臨床試験 一般企業の研究開発領域・大学や国家研究機関の素材の研究開発・臨床試験現場へ人材を派遣	<div>  ワールドインテック </div> <div>  ワールドシステムサービス </div> <div>  CreationView Co., Ltd. </div>
設計・開発	 ワールドインテック ITS	IT分野 AI開発、DX推進サポート、ソフトウェア・システムの受託開発、情報システム部門の運用支援、サーバー管理、防衛産業などの専門人材を派遣	
	 ワールドインテック テクノ	機械・電気電子／SI設計・開発 技術領域において設計開発～評価～生産技術～品質保証～製造技術領域へ人材を派遣	
	 ニチキ"ワールド"	産業機械・装置開発／設計・技術支援 製造現場の設備開発から技術支援まで請負および派遣	グローバル (海外関係会社)
保守・保全 製造	 ワールドインテック ファクトリー	製造ライン／保守・安全 製造現場のライン作業・保守点検業務の請負およびチーム派遣	海外進出支援 現地視察から運営まで現地サポート
	 ワールドインテック	人事BPO／IT受託開発／設計受託／各種クリエイティブ製作／人材 パンフレット等の印刷複写業務からシステム開発、給与計算等のBPO業務を請負	外国人就労 技能実習、特定技能、技術・人文知識・国際業務のサポート
事務 物流	 ワールドスタッフフィナ	物流倉庫／3PL 物流分野に特化した人材サービスで、倉庫内全ての工程業務を受託・運営	
販売		販売／コールセンター サービス・物流業界特化の人材サービスで商業施設等への人材を派遣/紹介予定派遣	
アフターサービス	 ワールドインテック	修理／メンテナンス／BPO デジタル機器のアフターサービス業務全般の請負および人材を派遣	

グローバル拠点

全251拠点

- 国内 **229**拠点
- 海外 **22**拠点（中国、台湾、インドネシア、フランス、アメリカ）

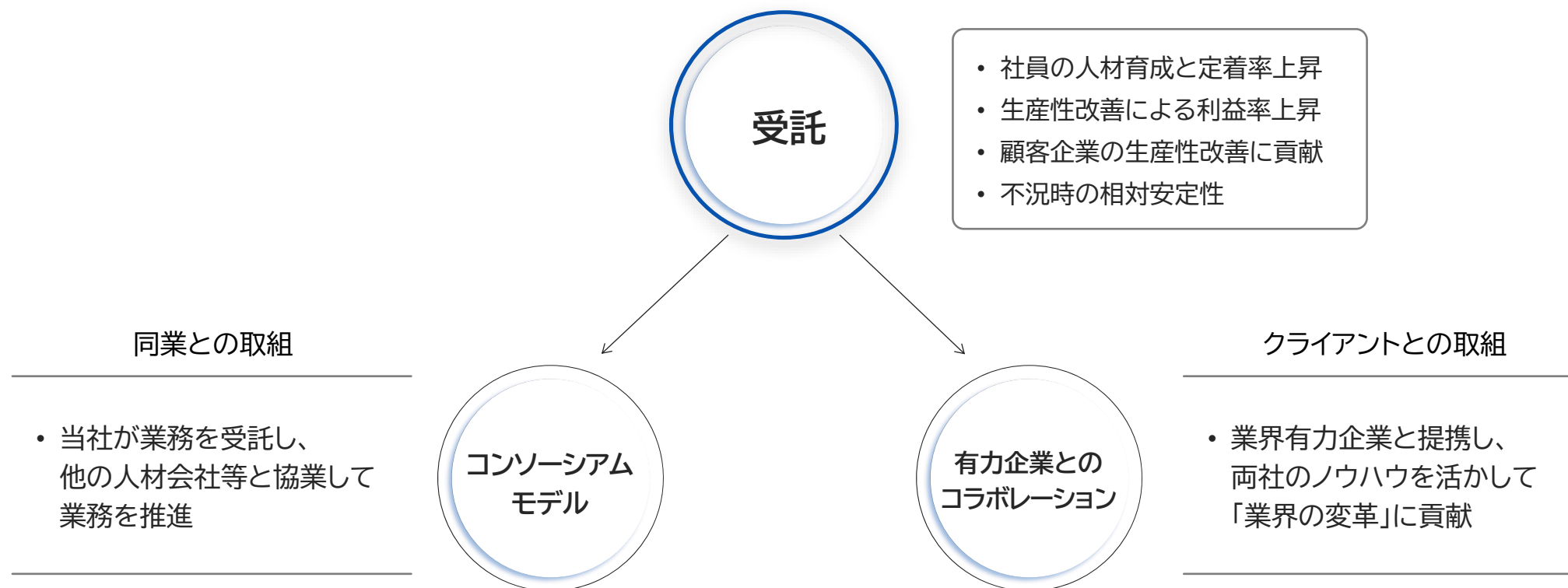


「受託」を核にコンソーシアム・コラボレーションを展開

「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

人材育成の強化

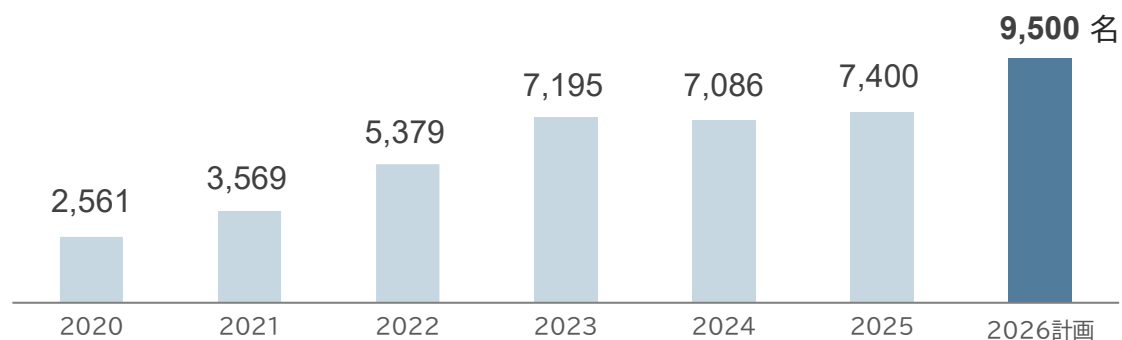
- リーダー研修・技術研修をはじめ各種研修を充実させ、多くのリスキリングの機会を提供し、キャリアアップやキャリアチェンジを実現する
- 全国11か所に研修センターを設置し、社員の技術向上につなげる
- 強みを持つ半導体分野では、受託拡大に備えて熊本県大津町に熊本テクニカルセンターを新たに設置、半導体人材の育成に注力

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11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



人材育成プログラム例

- プロダクツHR事業での一例
- 新人からエンジニア(スペシャリスト)まで、それぞれのキャリア段階に応じた研修を実施
- 製造職から技術職への『キャリアチェンジ』も推進し、社員のキャリアアップ・チェンジを実現



装置メーカーエンジニア
(FE系・設計開発系) 国内・海外

特定専門領域のエキスパート

生産設備領域における高い技術で、装置トラブル対応、改善・改良から新規設備の設置・立上げまで幅広い分野において国内外で活躍

デバイスメーカーエンジニア
(設備系・プロセス系・開発系)

**より高度な専門分野の
エキスパート**

製造プロセスの知識と経験を基に、生産技術における幅広い分野の問題点や課題を分析。生産性を高める業務に従事

トピックス：半導体人材の育成・地域活性化

「熊本テクニカルセンター」が2025年4月に正式稼働

- 半導体人材の需要が高まる熊本県大津町に研修施設を新たに設置
- 最先端の半導体製造装置の実機を導入し、座学研修に加えて、実機を活用した実務研修も可能で、設備保全、組立、評価ができる優秀なエンジニアを育成
- 年間500人の半導体人材の輩出を予定



「学校法人開新学園」と半導体人材育成に関する産学連携協定

- 開新高校および熊本工業専門学校を運営する学校法人開新学園と2025年3月に産学連携協定を締結。開新学園は2025年4月に半導体関連の学科を新設
- 教材の開発や講師の派遣だけでなく、熊本テクニカルセンターも活用して最先端の半導体製造装置を用いた実践的な学びの機会を提供



徳島県鳴門市と2025年5月に連携協定を締結、地域活性化に貢献

- 当社が鳴門市に事業所及び教育研修施設を新設し、地域産業の活性化と雇用創出を目指す
- 鳴門市に製造業やIT関連企業の誘致と、新たな雇用の創出など人材育成の推進が目的
- 「徳島バッテリーバレー構想」の実現に向けて、人材育成などをサポート



サービスHR事業 自社運営倉庫の展開

- 自社運営の倉庫で倉庫内業務を一括受託。既存顧客とのビジネスのさらなる拡大と、ノウハウの横展開による新規顧客開拓を模索
- 2024年9月に稼働した一号案件「福岡小郡倉庫」は順調、稼働開始早々に投資コストを回収し黒字、2025年12月期は通期で収益に貢献
- 2025年9月には自社運営倉庫の二号案件となる「福岡久山倉庫」が稼働し順調、三号以降の案件についても検討中

福岡小郡倉庫

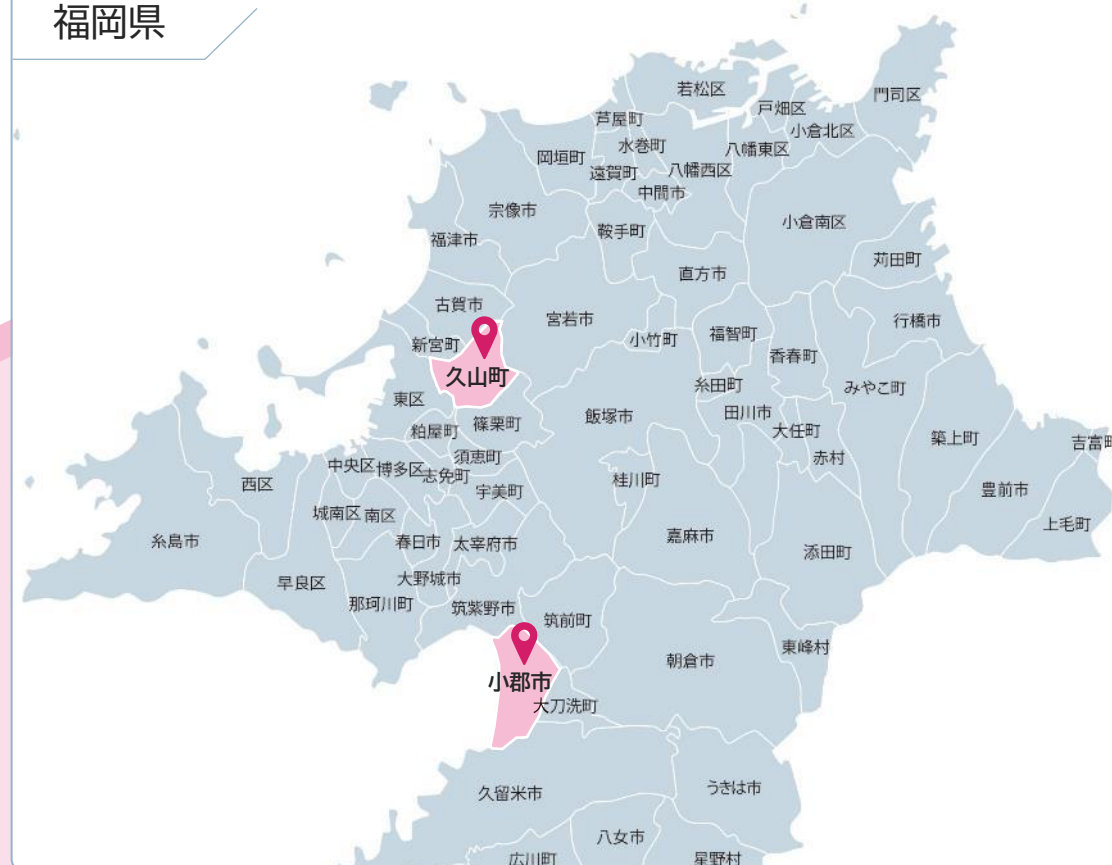
施設名称	福岡小郡倉庫
業務開始	2024年9月
所在地	福岡県小郡市923-12 (鳥栖ICより約2.7km)
賃貸面積	11,890坪 (4階建ての3階・4階)

福岡久山倉庫

施設名称	福岡久山倉庫
業務開始	2025年9月
所在地	福岡県久山町山田2761-41(福岡ICより約4.4km)
賃貸面積	9,904坪 (3階建ての2階・3階)



福岡県



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

不動産ファンド運営

デベロップメント

マンション・戸建 事業用地開発

首都圏・東北・近畿・九州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

不動産金融

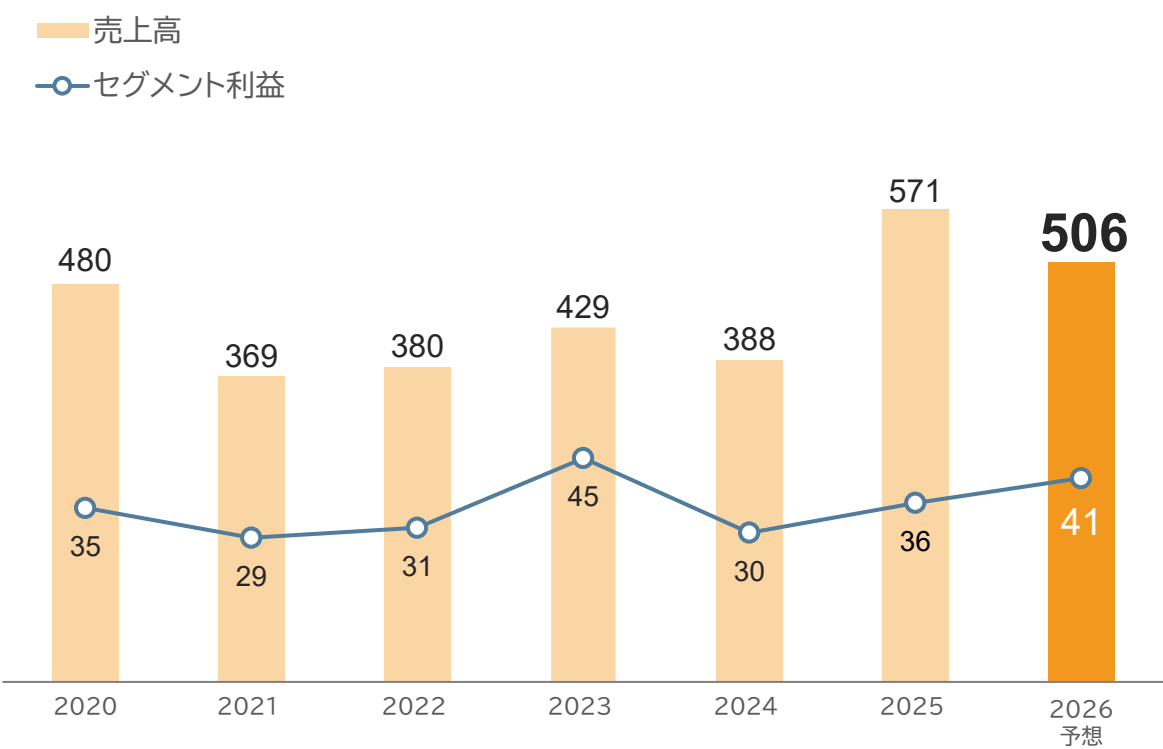


アセットマネジメント

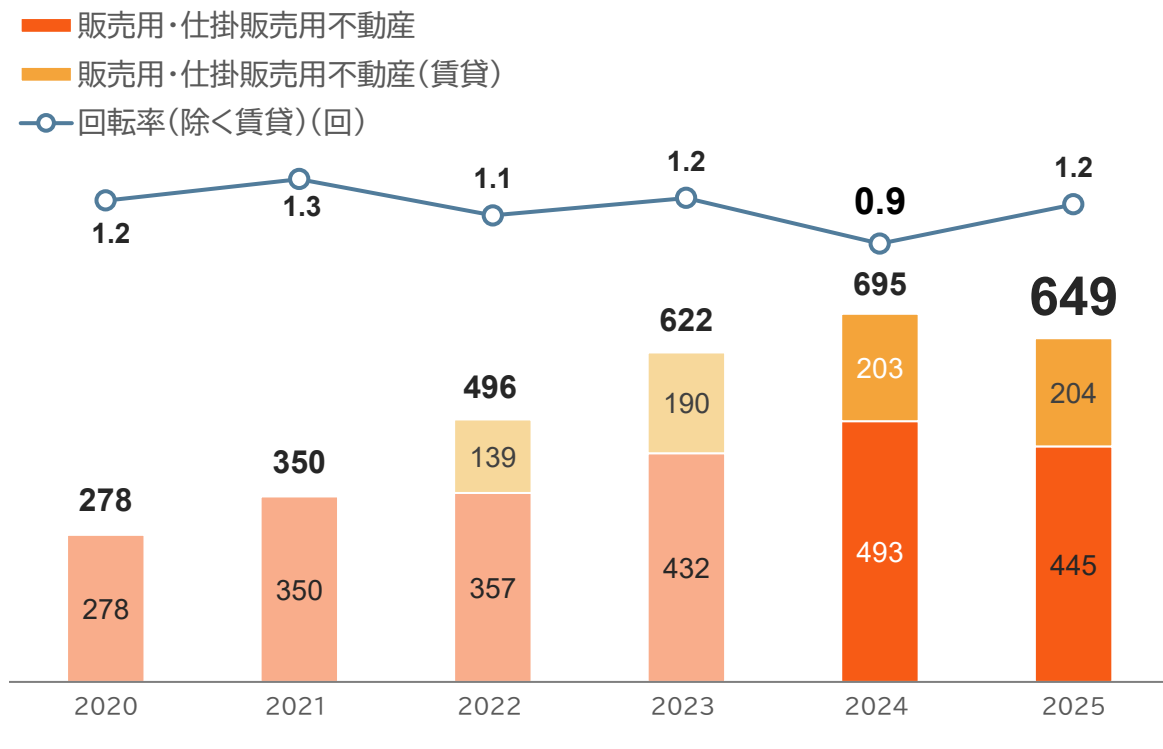
回転率を意識した経営

- 不動産仕入は優良物件を見極めて仕入、回転率を意識した経営を継続
- 収益の安定確保のため、仕入済み物件の賃貸および、販売事業を目的とした賃貸中物件の仕入れを継続

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(除く賃貸物件)で割ったもの

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

リペアショップ

28店舗

2025年12月末現在

法人ソリューション

■ トータルコスト削減ソリューション

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

セールスマーケティングからカスタマーサポートまで幅広く対応

地域とともに

事業を通じて、地域の「安心・安全」をサポート

多様な商材や機会の提供を通じて、地域の暮らしに欠かせない拠点へ



地元企業の
課題解決

- ・ エネルギーソリューション
- ・ DXサポート
- ・ 各種ソリューション提案



子供たちの
健全な成長
を支援

子供向け

- ・ ドローン教室
- ・ プログラミング教室
- ・ 地域環境保全活動

モバイルショップを
起点に



地域



デジタル
デバイス
解消

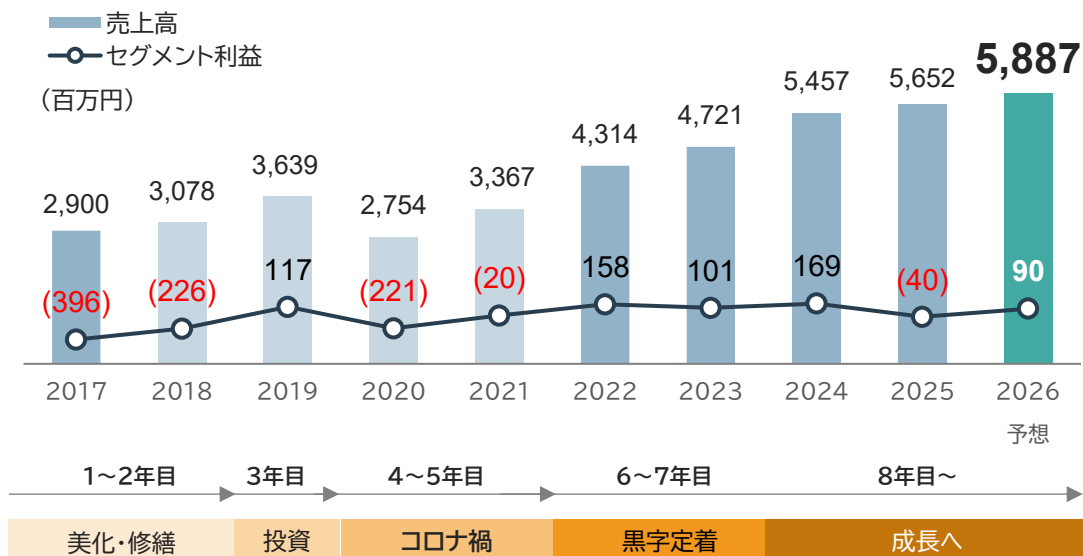
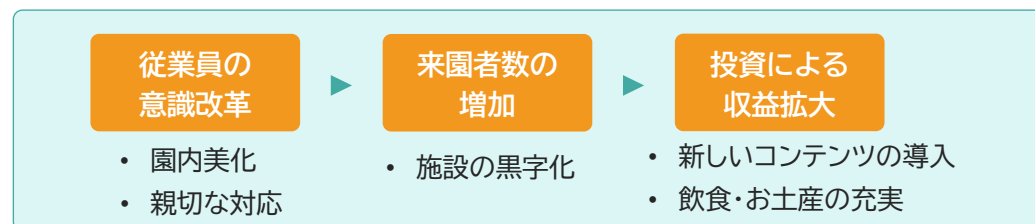
シニア向け

- ・ 地域の公民館などでの出張教室

農業公園ビジネス

- 地域分散と業態分散を進め、リスクを低減しながら収益拡大。直営施設再生のノウハウを指定管理・業務委託に活かす
- 既存施設の大型修繕やコンテンツ充実、屋内設備拡充を進め、入園者数増と顧客単価増加を目指す
- 直営の「信州塩尻農業公園チロルの森」が4月26日にグランドオープン。ぶどう園・ワイナリー・ソーラーシェアリングなどを進め収益の安定を図る

直営5施設の再生ノウハウ



全国24か所で自然あふれる農業公園等を展開

直営施設5か所と指定管理・業務受託等 計19か所の運営

地域に密着し、地域経済・雇用にも貢献



自然豊かな公園施設で子供たちの未来を創る



注)「GUIDE MAP」はハーベストの丘

直営施設「チロルの森」再開

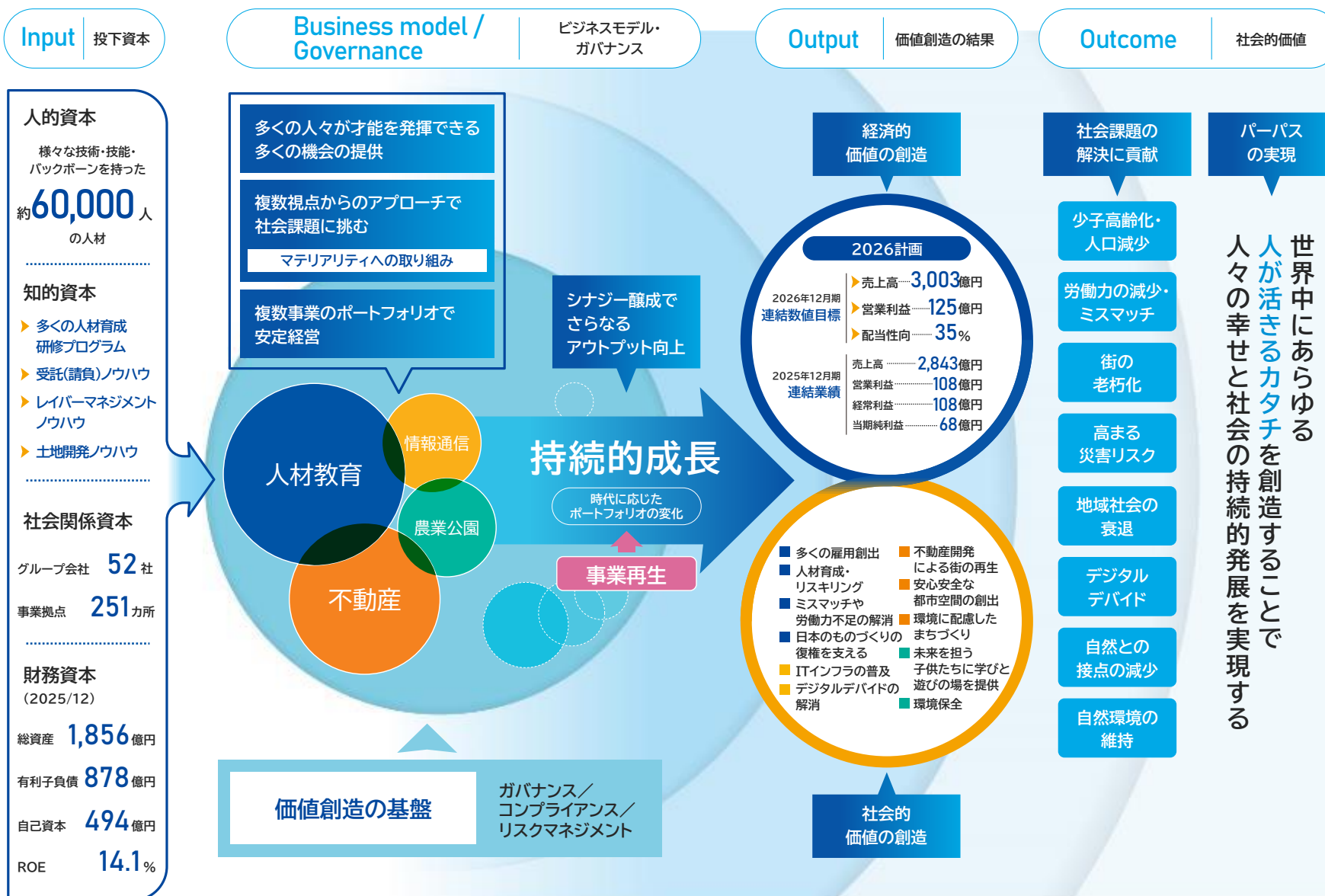
- 「信州塩尻農業公園 チロルの森」が、2025年4月26日にグランドオープン。5か所目の直営施設
- 園の再開に加えて、ぶどう園・ワイナリーの開設や大規模ソーラーシェアリングも行う予定
- 当社のサステナビリティのひとつである「未来のカタチ」を実現すると同時に、収益への貢献を目指す
- 「未来のカタチ」：自然を守り、地球資源を大切にし、未来を担う子供たちが健やかに成長できる環境を保つ



長野県塩尻市大字北小野相吉5050



価値創造プロセス



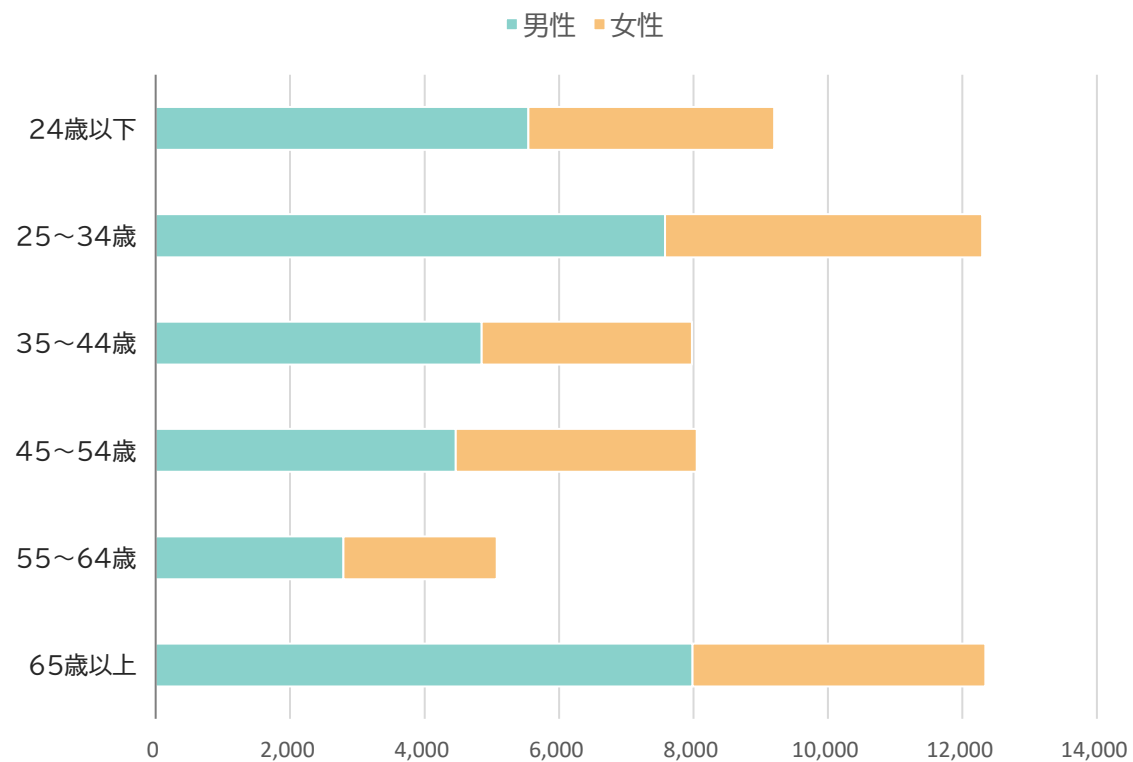
サステナビリティへの取組

	マテリアリティ(重要課題)	価値創造	存在意義
人材教育	<ul style="list-style-type: none"> 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 	 <p>「働く」カタチの創造</p> <p>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</p>	<p>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</p>
不動産	<ul style="list-style-type: none"> 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 街の老朽化等を起因とする高まる災害リスクに対して、開発力を活かし街を再生する 	 <p>「まちづくり」のカタチの創造</p> <p>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</p>	
情報通信	<ul style="list-style-type: none"> ITインフラをはじめ、便利な機器を世に普及することで、デジタルデバイドを解消し、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 	 <p>「便利と安心安全」のカタチの創造</p> <p>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</p>	
農業公園	<ul style="list-style-type: none"> 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 	 <p>「未来」のカタチの創造</p> <p>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</p>	
事業再生	<ul style="list-style-type: none"> 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 	 <p>「事業を繋ぐ」カタチの創造</p> <p>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</p>	

多様性の確保：年齢別・男女別構成

- 20代～30代の合計が47%と高く成長事業への機動性を確保
- 一方で、若年層だけでなく高齢層の雇用も創出、65歳以上の割合も23%と幅広い雇用を創出

年齢別社員数



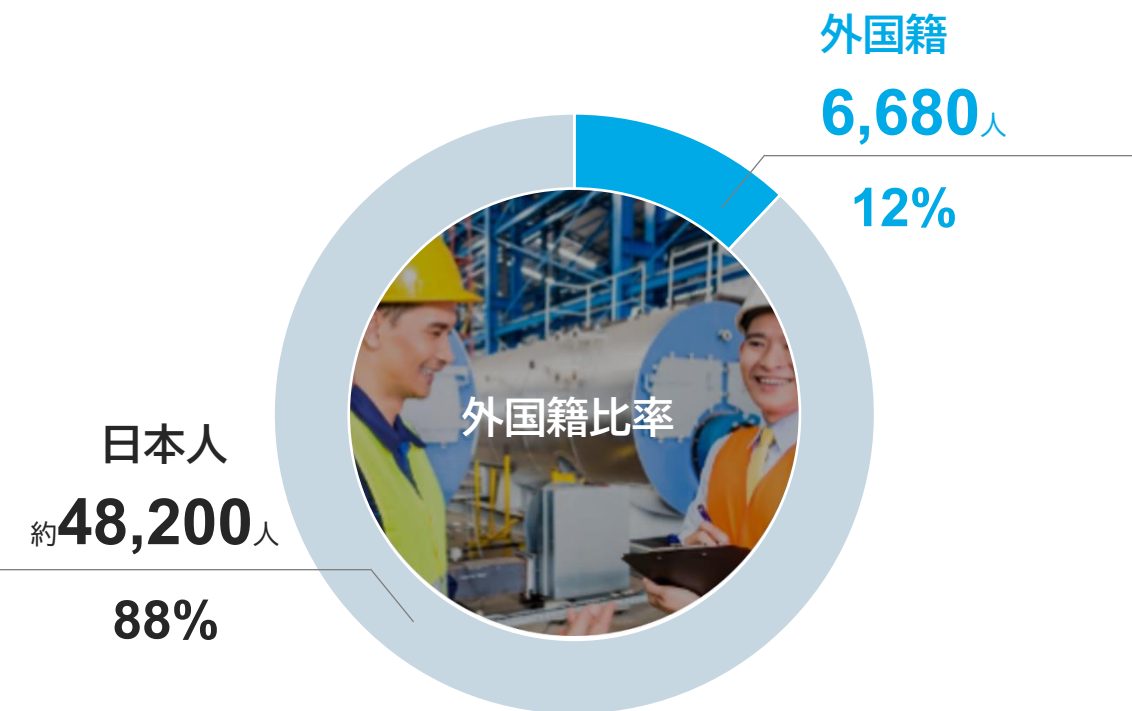
社員の男女構成比



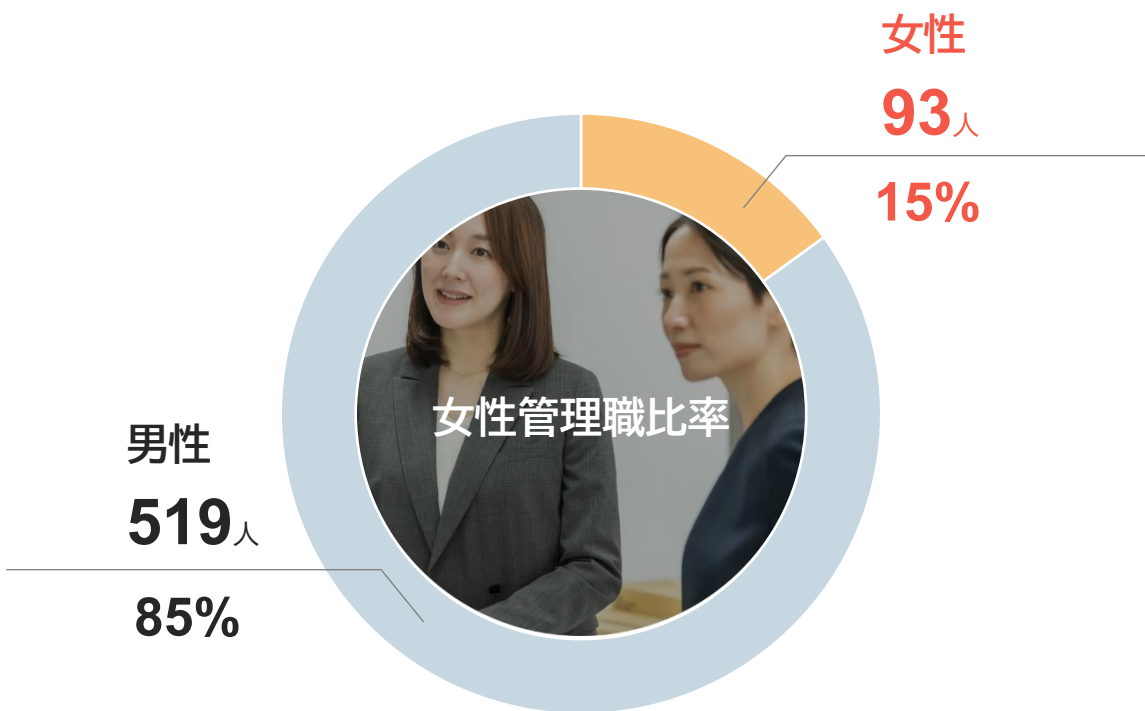
多様性の確保：外国籍比率、女性管理職比率

- 外国籍社員比率(12%)は、日本の就業者数に対する外国籍労働者の割合(3.3%)を大きく上回っている
- 女性管理職比率は15%も全国の企業平均値(12.3%)を上回っている

グループ外国籍比率

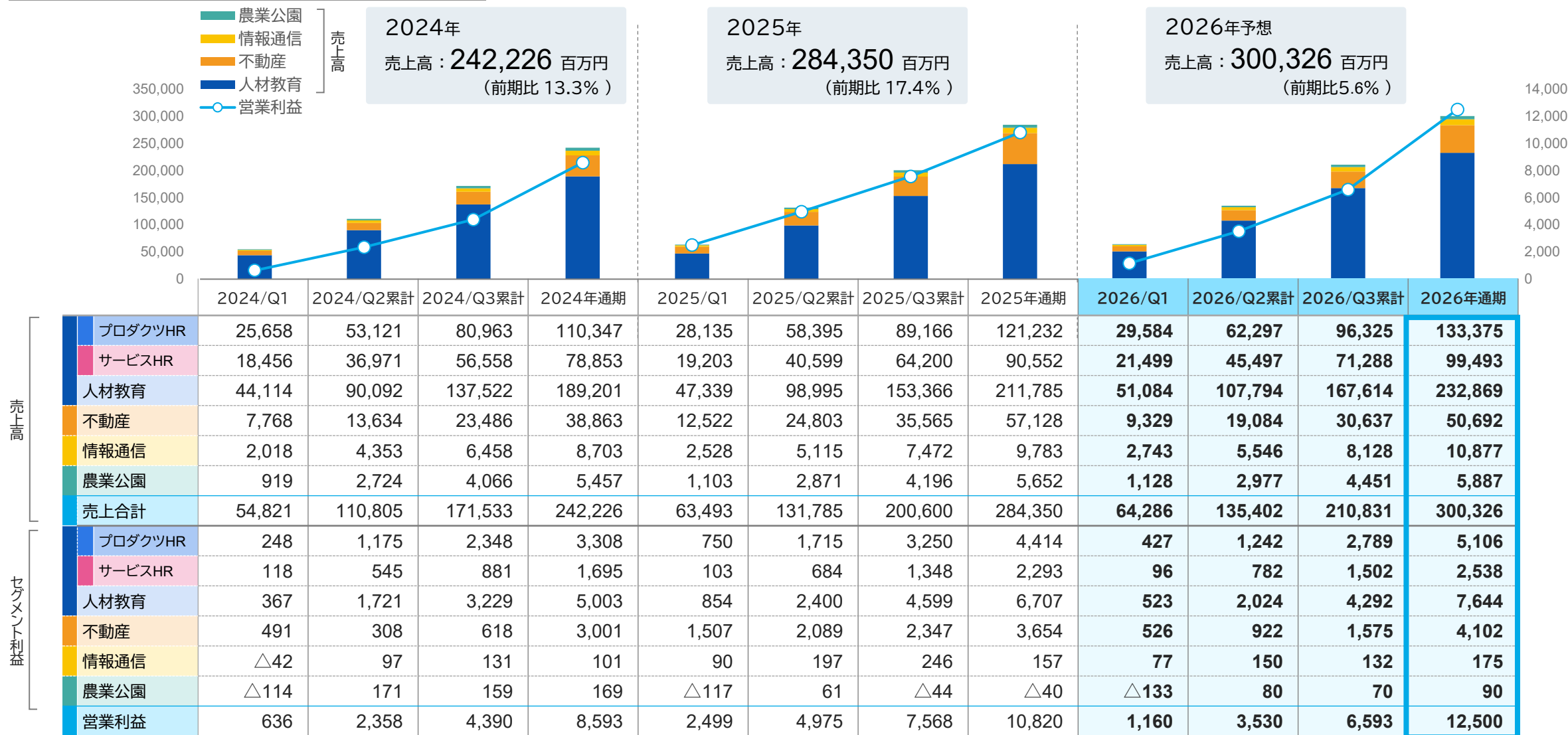


グループ管理職女性比率

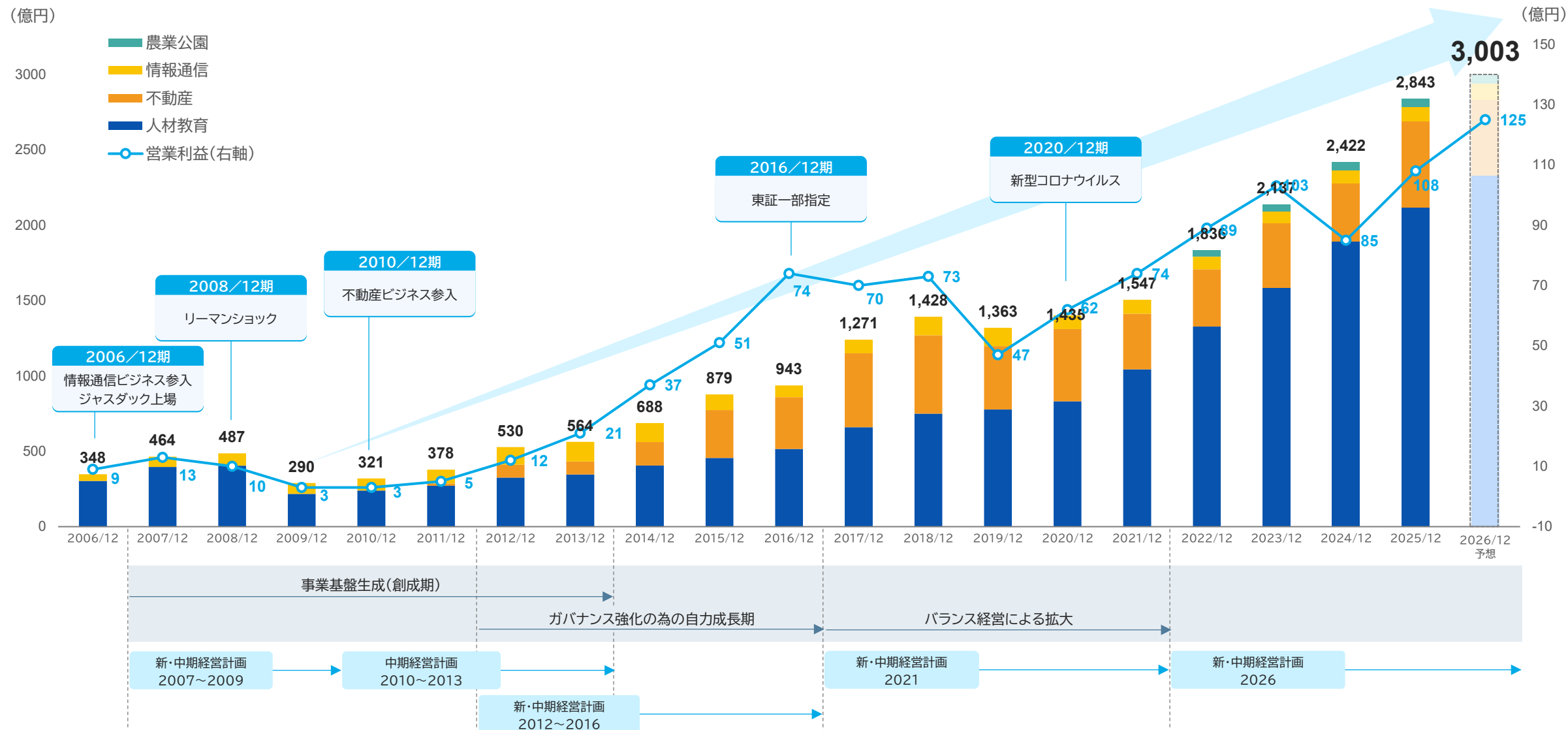


2024-2026 四半期推移・予想

売上高・営業利益の推移 (百万円)



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、弊社およ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/>