

|| 企業調査レポート ||

ワールドホールディングス

2429 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2019 年 10 月 15 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2019年12月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2019年12月期業績見通し	01
3. 新・中期経営計画 2021 ローリングプラン	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	05
1. 2019年12月期第2四半期累計業績の概要	05
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2019年12月期の業績見通し	14
2. 事業セグメント別見通し	16
■ 新・中期経営計画 2021 ローリングプラン	17
1. 新・中期経営計画 2021 ローリングプランの概要	17
2. 事業別戦略	18
■ 株主還元策	22
■ 情報セキュリティ対策	23

■ 要約

市場環境の変化に対応し中期経営計画を見直し、堅実な成長を目指す

ワールドホールディングス<2429>は、「人材・教育ビジネス（人材派遣・業務請負事業）」「不動産ビジネス」をはじめとした複数の事業を展開する持株会社。基幹事業である人材・教育ビジネスはものづくり領域の請負・派遣から、近年は物流・サービス・小売業界向けにも事業領域を拡大中。また、不動産ビジネスでは、より盤石な経営体制を構築するため、従来のマンションデベロップメント中心の事業体から、リノベーション、戸建住宅等にも展開、総合不動産業へと業容を拡大している。

1. 2019年12月期第2四半期累計業績の概要

2019年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比3.8%増の66,827百万円、営業利益が同26.2%増の2,529百万円となり、期初会社計画（売上高66,514百万円、営業利益1,057百万円）を上回る増収増益を達成した。利益面での上振れ要因は、不動産ビジネスにおいて戦略的に一部物件の引き渡し時期を前倒し（当初は第4四半期を予定）したことが主因だが、人材・教育ビジネスを始めすべてのセグメントで計画を上回った。

2. 2019年12月期業績見通し

2019年12月期の連結業績は、売上高が前期比8.8%増の155,452百万円、営業利益が同17.9%減の6,049百万円と期初計画を据え置いた。もともと人材・教育ビジネスや不動産ビジネスが下期偏重型の計画になっていたこと、米中貿易摩擦が長期化するなど外部環境の不透明要因が続いていることによる。事業セグメント別では、不動産市況の過熱感から事業用地の仕入を慎重に進めてきた影響で、不動産ビジネスが2ケタ減益となるものの、人材・教育ビジネスや情報通信ビジネスは増益を見込んでいる。人材・教育ビジネスでは物流分野の成長が続くファクトリー事業のほか、技術者派遣の需要が旺盛なテクノ事業、研究者派遣の成長と臨床試験受託事業の構造改革を進めるR&D事業などすべての事業で増益を見込んでいる。人材・教育ビジネスでは、米中貿易摩擦の激化によるスマートフォン、半導体関連への影響がリスク要因だが、物流分野の拡大と新規顧客開拓、新規案件の受注でカバーしていく方針だ。

ワールドホールディングス | 2019年10月15日(火)
2429 東証1部 | <https://world-hd.co.jp/ir/>

要約

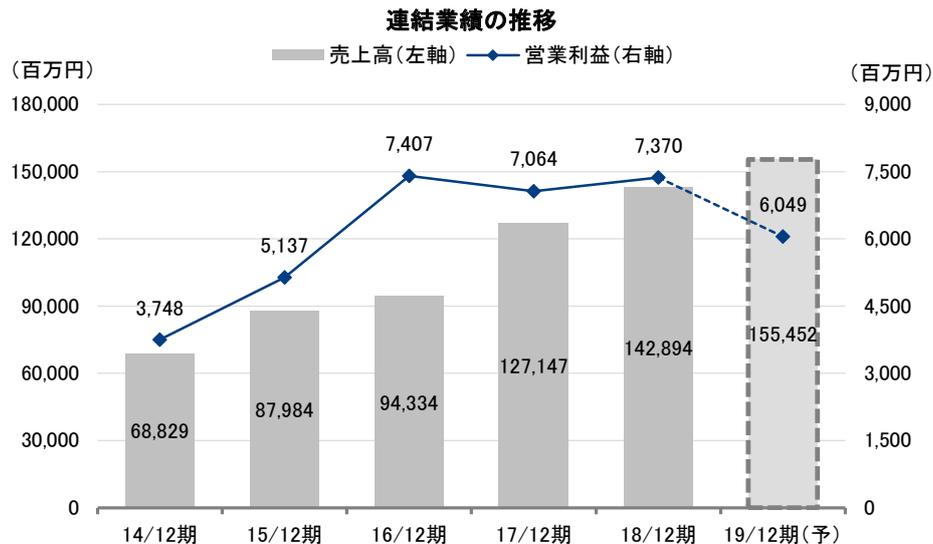
3. 新・中期経営計画 2021 ローリングプラン

同社は、最近の市場環境の変化を踏まえて「新・中期経営計画 2021 ローリングプラン」を発表した。中長期的な成長に向けた基本戦略を遂行するなかで、「同社らしさ」を追求し、堅実な成長を目指すこととした。当初の計画では M&A 戦略による規模拡大を想定していたが、M&A 市場の価格高騰等により現時点で M&A を行うにはリスクが高いと判断し、自力成長による成長を目指していく。また、不動産ビジネスでは市況の過熱感が想定以上に長引いていることで、デベロップメント関連の仕入活動も慎重にならざるを得ず、2021 年までは不動産再生関連（リノベーション、コンバージョン）や新規事業に注力していく方針とした。経営数値目標は、2021 年 12 月期に売上高で 1,750 億円、営業利益で 80 億円と当初計画（売上高 2,000 億円、営業利益 100 億円）から見直し、M&A を考慮しない既存事業ベースの成長で達成可能な目標とした。事業セグメント別の売上高は不動産及び情報通信ビジネスが 2019 年 12 月期見込み比で横這い水準となり、人材・教育ビジネスの拡大で目標達成を目指していくことになる。人材・教育ビジネスでは、人材育成投資により組織化された人材プラットフォームを構築し、真の企業パートナーとしてのコ・ソーシング*を実現することで、ものづくり領域でのブランド No.1 を目指していく。なお、株主還元策としては配当性向 30% を継続し、安定的かつ継続的な配当成長を目指す方針に変わりない。

* クライアント本来のビジネス上に必要なコアなノウハウと HR 部分を切り分け、HR 部分を全面的に支援することで、クライアントの経営課題に対し“ともに”取り組んでいくハイレベルなアウトソーシングの姿。

Key Points

- ・「人材・教育」「不動産」をはじめとした複数の事業展開により成長
- ・基幹事業となる人材・教育ビジネスは全事業で増収増益となる見通し
- ・新・中期経営計画では市場環境の変化に対応し、堅実な成長を目指す方向に軌道修正



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 会社概要

「人材・教育」「不動産」をはじめとした複数の事業展開により成長

1. 会社沿革

同社は、1993年2月に現代表取締役会長兼社長の伊井田栄吉（いいだえいきち）氏が、雇用機会の創出と同時に、日本の製造業の「コスト競争力再生」に貢献するソリューションとして、人材ビジネス（製造派遣・業務請負）事業に着目し、北九州で設立した。その後、製造分野の派遣・請負だけでなく、技術開発分野や研究開発分野へと領域を広げながら事業を拡大していく。2005年には2つ目の事業として携帯電話販売代理店を中心とした情報通信ビジネスに進出し、2010年には同氏の創業事業である不動産ビジネスへと事業の多角化を進め、現在の事業基盤を形成した。2014年7月には持株会社体制に移行し、機動的な経営判断を行う体制を整え、事業領域を広げながら安定的かつ堅実な成長を目指している。

会社沿革

年月	主な沿革
1993年 2月	北九州市に各種業務の請負業を事業目的として(株)ワールドインテック(現・(株)ワールドホールディングス)を設立
1997年 6月	FE(フィールドエンジニア)事業部(現・テクノ事業部)を設置
2002年 2月	研究開発事業部(現・R&D事業部)設置
2003年 7月	台湾人材管理(股)設立(現・台湾英特科(股))設立
2005年 2月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2005年 4月	販売員の派遣事業に参入(現・セールス & マーケティング事業)
2005年12月	(株)イーサポート、(株)ネットワークソリューションを子会社化し、情報通信ビジネスへ進出
2008年 5月	九州地理情報(株)を子会社化
2010年 2月	教育事業を目的に(株)アドバンを設立
2010年 4月	(株)ワールドレジデンシャルを設立し、不動産ビジネスへ進出
2010年 6月	不動産コンサルティングのニチモリアルエステート(株)を子会社化
2010年12月	建設技術者派遣事業に参入(現・(株)ワールドコンストラクション)
2011年10月	法人向け携帯電話及びOA機器販売会社の(株)ベストITビジネスを子会社化
2012年 2月	東北エリア中心にデベロップメント事業を行う(株)ワールドアイシティを設立
2012年 3月	震災復興支援及び行政受託事業会社として(株)ワールドインテック福島(現・(株)ワールドネクスト)を設立
2012年11月	臨床試験受託事業会社のDOTインターナショナル(株)(現・DOTワールド(株))を子会社化
2013年 1月	近畿エリア中心にデベロップメント事業を行う(株)ウイステリアホームズを設立(現・(株)ワールドウイステリアホームズ)
2014年 7月	持株会社体制に移行し、株式会社ワールドホールディングスに商号変更
2014年11月	中国の日系企業を主対象として製造請負業を行う蘇州英特科製造外包有限公司をENGMA社と合併で設立
2014年12月	リノベーション事業を主事業とする、みくに産業(株)(現・(株)ミクニ)及び(株)ワールドミクニを子会社化
2015年 3月	インドネシアにおいて不動産事業を行うP.T.ワールド デベロップメント インドネシア設立
2015年 8月	ユニットハウスの製造・販売を行う(株)大町と(株)ユニテックスを子会社化(現・(株)オオマチワールド)
2016年 3月	東京証券取引所の市場第2部に上場
2016年 6月	東京証券取引所の市場第2部から第1部に指定
2016年 7月	リペア事業を行う日研テクノ(株)及び日研サービス(株)を子会社化
2017年 1月	戸建住宅の施工・販売を行う豊栄建設(株)を子会社化
2017年 2月	農業公園事業を行う(株)ファームを子会社化
2018年 2月	ソフトウェア受託開発を行う西肥情報サービス(株)を子会社化

出所：ホームページ、リリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

2. 事業内容

「人材・教育ビジネス（人材派遣・業務請負事業）」では、ものづくり領域を中心とした研究開発から設計開発・生産技術、製造、物流、販売、修理、コールセンターといった幅広い領域でサービスを展開している。特に製造派遣・業務請負分野では国内トップクラスの規模を誇る。ワンストップで多様な人材の受け皿となる体制を構築しているほか、社員がスキルアップを図るためのキャリア形成支援を充実させることで、人材獲得が厳しい採用市場の中で優位に立つことができている。

「不動産ビジネス」では、分譲マンションの開発（首都圏、近畿、東北、九州）からスタートし、戸建住宅（北海道、宮城）、リノベーション（全国）、賃貸管理、ユニットハウスの製造・販売・レンタルへと事業領域を広げ、総合不動産業へと成長している。また、分譲マンション・戸建住宅関連を中心としたフロー型ビジネスとリノベーション・ユニットハウスを中心としたストック型ビジネスを展開することによって、バランスの取れた経営基盤の構築を図っている。

「情報通信ビジネス」では、九州圏で携帯電話のショップ運営事業とオフィス系のコスト削減ソリューションを提供する法人向け事業を展開している。なお、同セグメントにおける子会社の決算はすべて9月決算となっており、連結業績において3ヶ月ずれて反映されている。例えば、2019年12月期第2四半期累計の連結決算には、当該子会社の2018年10月～2019年3月の業績が組み込まれる。

その他の事業としては、（株）アドバンが行うPCスクール運営やWeb制作・法人研修・教材開発事業のほか、2017年2月から連結子会社化した（株）ファーム及びその子会社が展開する農業公園の運営管理事業が含まれる。2019年6月時点で全国9ヶ所の農業公園の運営管理を行っている（うち5施設が直営）。

ワールドホールディングス | 2019年10月15日(火)
 2429 東証1部 | <https://world-hd.co.jp/ir/>

会社概要

関係会社一覧

	会社名	業務内容
人材・教育ビジネス	(株) ワールドインテック	総合人材派遣
	(株) ワールドネクスト	行政受託・人材派遣・業務請負
	日研テクノ(株)	カメラ、デジタル機器等精密機器の修理
	台湾英特科股有限公司	人材紹介・製造派遣
	DOT ワールド(株)	臨床試験受託(CRO)
	九州地理情報(株)	地理情報システム開発・障がい者教育訓練等
	蘇州英特科製造外包有限公司	業務請負
	(株) ワールドコンストラクション	建設技術者派遣
	(株) ワールドスタッフィング	販売・コールセンター・軽作業派遣・紹介
	西肥情報サービス(株)	ソフトウェア受託開発
不動産ビジネス	(株) JW ソリューション	ホスピタリティアウトソーシング®
	(株) ワールドレジデンシャル	マンション、戸建、宅地分譲・建物管理(首都圏)
	P.T. ワールド デベロップメント インドネシア	不動産開発
	(株) ワールドアイシティ	マンション分譲・販売受託(東北圏)
	(株) ワールドウィステリアホームズ	マンション分譲(近畿圏)
	(株) ワールドミクニ	マンション分譲(九州圏)
	ニチモリアルエステート(株)	不動産コンサルティング
	(株) ミクニ	リノベーション・不動産仲介・賃貸管理
	エムズワールド(株)	リノベーション・不動産仲介・賃貸管理(北海道)
	(株) オオマチワールド	ユニットハウスの製造・販売・レンタル
情報通信ビジネス	豊栄建設(株)	戸建住宅の施工販売(北海道・宮城)
	(株) イーサポート	テレマーケティング
	(株) ネットワークソリューション	携帯ショップ
	(株) ベスト IT ビジネス	法人向け OA・通信機器、LED 照明等販売
その他	(株) アドバン	PC スクール運営・教材、ソフト販売
	(株) ファーム	農業公園の運営管理
	(株) クラウドイト	農業公園の運営管理

出所：ホームページよりフィスコ作成

業績動向

2019年12月期第2四半期累計業績は会社計画を上回る増収増益に

1. 2019年12月期第2四半期累計業績の概要

2019年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比3.8%増の66,827百万円、営業利益が同26.2%増の2,529百万円、経常利益が同26.4%増の2,529百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同56.2%増の1,685百万円と増収増益決算となり、いずれも期初会社計画を上回った。

ワールドホールディングス | 2019年10月15日(火)
 2429 東証1部 | <https://world-hd.co.jp/ir/>

業績動向

事業セグメント別で見ると、売上高については不動産ビジネスを除くすべての事業セグメントで増収となった。また、期初計画比では人材・教育ビジネスのみ未達となったが、これはスマートフォン、半導体業界における生産調整の影響等による。一方、利益面では人材・教育ビジネスと情報通信ビジネスが前年同期比で減益となったものの、不動産ビジネス、その他の増益でカバーした。期初計画比ではすべての事業セグメントが上回ったが、特に、不動産ビジネスの上振れが目立った。これは戦略的に一部物件の引渡時期を前倒ししたことが主因となっている。

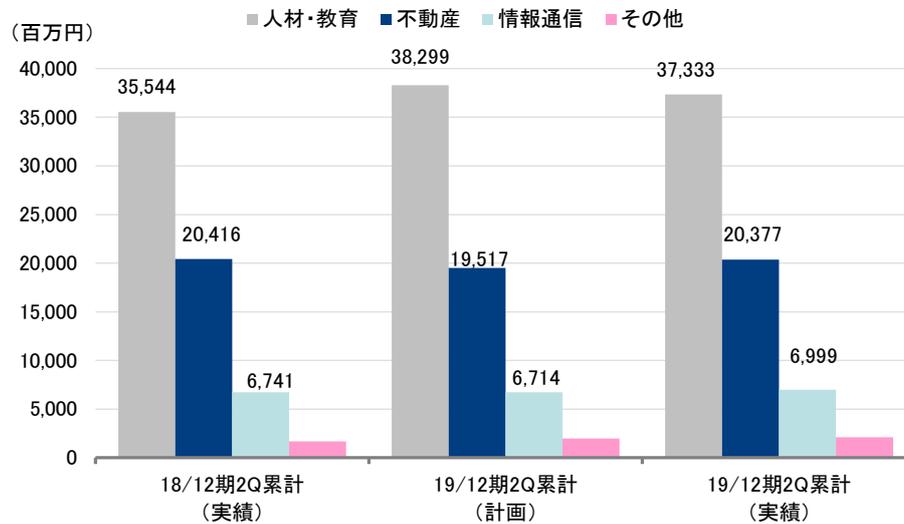
2019年12月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	18/12期2Q累計		19/12期2Q累計			前年同期比	計画比
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比		
売上高	64,379	-	66,514	66,827	-	3.8%	0.5%
営業利益	2,005	3.1%	1,057	2,529	3.8%	26.2%	139.3%
経常利益	2,001	3.1%	992	2,529	3.8%	26.4%	154.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,079	1.7%	605	1,685	2.5%	56.2%	178.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

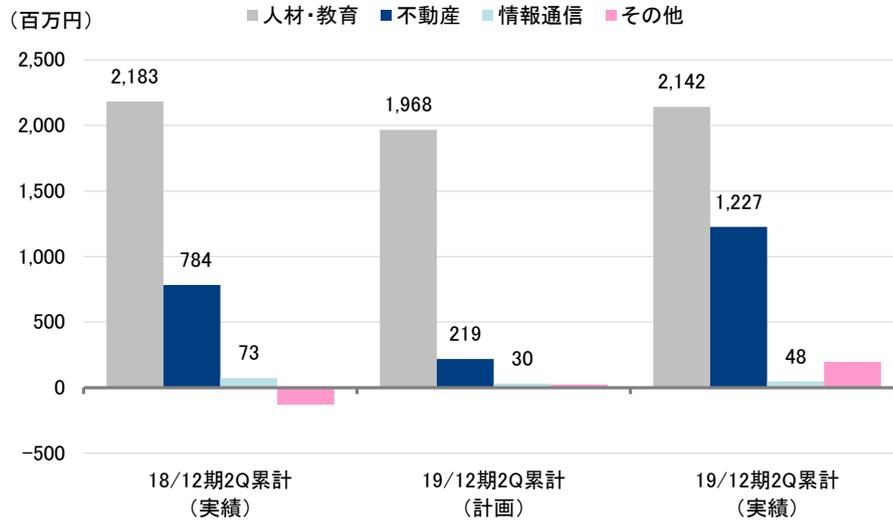
事業セグメント別売上高



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

事業セグメント別利益



主力の人材・教育ビジネスは人材育成に関する先行投資により減益となるも、成長に向けた基盤づくりは順調に進む

2. 事業セグメント別動向

(1) 人材・教育ビジネス

人材・教育ビジネスの売上高は前年同期比 5.0% 増の 37,333 百万円、セグメント利益は同 1.8% 減の 2,142 百万円となった。企業における慢性的な人材不足とアウトソーシング化の流れを背景に、売上高はファクトリー事業、テクノ事業、R&D 事業で着実に増加した。利益の増減要因を見ると、稼働人員増で 210 百万円、単価上昇で 53 百万円の増益要因となり、人材育成等の各種投資の増加で 304 百万円の減益要因となった。セグメント別の業績動向は以下のとおり。

a) ファクトリー事業

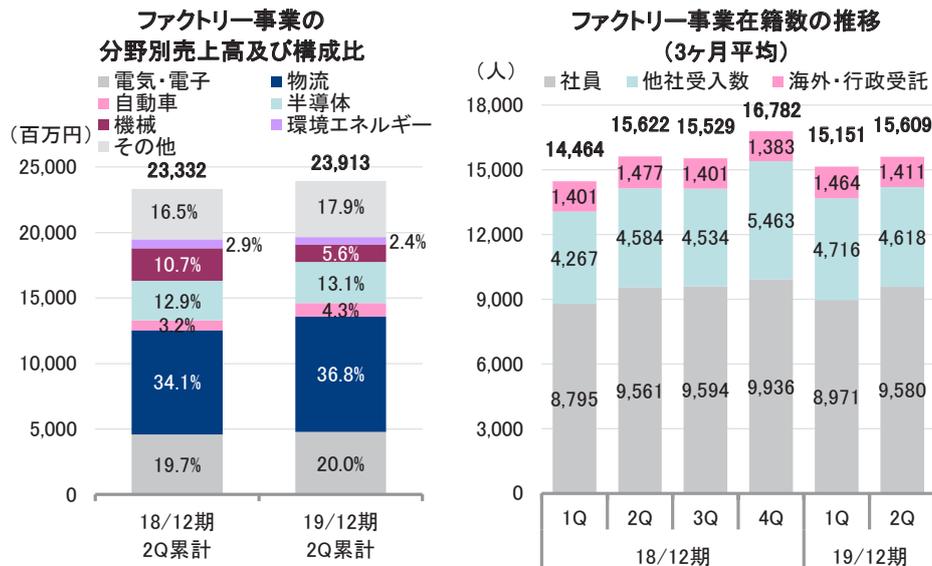
ファクトリー事業の売上高は前年同期比 2.5% 増の 23,913 百万円、セグメント利益は同 18.3% 減の 1,137 百万円となった。分野別の売上動向について見ると、スマートフォン、半導体関連の生産調整があった影響で、電気・電子分野が前年同期比 4.2% 増、半導体分野が同 4.1% 増と減速したほか、半導体製造装置等の機械分野が同 46.2% 減と大きく落ち込んだ。一方で、EC 市場の拡大を背景に物流分野が同 10.7% 増と好調を持続したほか、新規顧客の開拓が進んだことでその他分野も同 11.2% 増となった。

セグメント利益率は前年同期比 1.2 ポイント低下の 4.8% となった。3 PL 体制により協力会社を使うことで他分野と比較すると利益率の低くなる物流分野の売上構成比が上昇したことに加えて、人材育成のための取り組みを積極化したことによる。具体的には、技術テクニカルセンターでの研修体制を充実させ、設備メンテナンス等の高付加価値領域人材の育成や、物流新拠点立ち上げのための管理者層の育成に取り組んだ。

ワールドホールディングス | 2019年10月15日(火)
2429 東証1部 | <https://world-hd.co.jp/ir/>

業績動向

採用面では、新卒採用者数が前年の239名から274名に増加したほか、人材採用サイト「JOB PAPER」の登録者数も6.8万人(2018年末6.2万人)に拡大した。2019年4月～6月の平均在籍数(海外及び行政受託、他社受入社員含む)は前年同期比0.1%減の15,609人となっている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

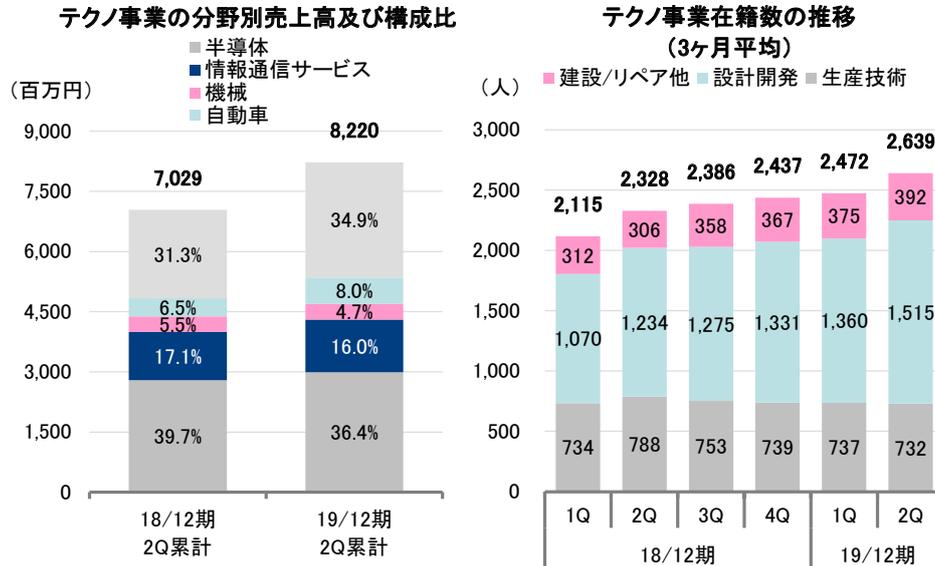
b) テクノ事業

テクノ事業の売上高は前年同期比16.9%増の8,220百万円、セグメント利益は同28.1%増の774百万円となった。ここ数年取り組んできたエンジニアの育成・輩出スキーム「人が生きるカタチ アカデミア」※が奏効し、主に自動車関連の機械設計技術者の輩出が順調に推移し取引先が拡大したほか、情報通信サービス関連についても営業強化により取引先が拡大した。分野別の売上動向を見ると、自動車分野が前年同期比43.6%増と大きく伸長したほか、主力の半導体分野が同7.0%増、情報通信サービス分野が同9.2%増と堅調に推移した。なお、その他分野が同30.5%増と伸びているが、2018年12月期第1四半期よりシステム受託開発会社の西肥情報サービス(株)を子会社化したことが一因となっている。

※ 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更なる深化に取り組み、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、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を実施した。

セグメント利益率は前年同期比0.8ポイント上昇の9.4%となった。増収効果に加えて、高スキル人材の育成に伴ってチャージアップが進んだことが要因だ。2019年の新卒採用者数は、前年の111名から175名と大幅に増加した。人材育成体制を構築できたことで、積極的な採用活動を実施したことによる。2019年4月～6月の平均在籍数は前年同期比13.4%増の2,639人と過去最高を更新し、なかでも設計開発人員が同22.8%増の1,515人と大幅に増加した。

業績動向



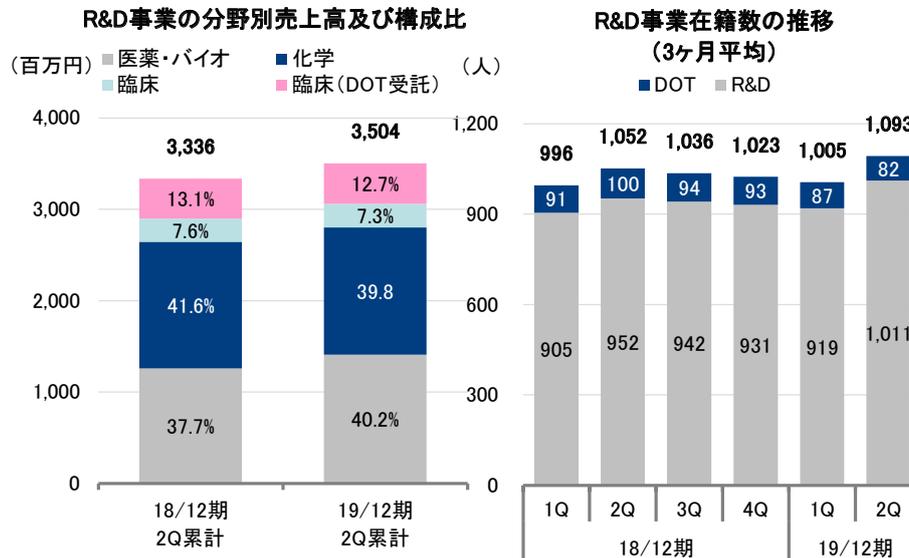
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

c) R&D 事業

R&D 事業の売上高は前年同期比 5.0% 増の 3,504 百万円、セグメント利益は同 6.7% 増の 263 百万円となった。売上動向を見ると、研究者派遣部門のうち医薬・バイオ分野は既存顧客との取引が拡大し、前年同期比 11.8% 増と好調に推移し、化学分野が同 0.4% 増、臨床分野が同 2.1% 増となった。一方、臨床試験受託部門は DOT ワールドの構造改革を進めるなかで、企業治験の受託案件を着実に遂行し同 1.7% 増となった。セグメント利益率は前年同期比 0.1 ポイント上昇の 7.5% となった。

研究者派遣部門では、東京大学や京都大学をはじめとした提携大学の共同研究ラボでの高スキル人材の育成やホスピタリティマインドを中心とした外部研修等を充実させ、採用面においても優秀な研究社員の厳選採用を行っており、「派遣会社」から「技術支援企業」としての業界のポジションをより深化させている。一方、DOT ワールドについては人員の適正化に取り組んだほか、日本で臨床試験を実施する外資系バイオベンチャー等をターゲットに、受注していく戦略となっている。2019年の新卒採用者数は前年の 66 人から 96 人に増加し、2019年4月～6月の平均在籍数（現業社員）も前年同期比 3.9% 増の 1,093 人と過去最高を更新した。

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

d) セールス & マーケティング事業

セールス & マーケティング事業の売上高は前年同期比8.2%減の1,695百万円、セグメント損失は33百万円(前年同期は60百万円の損失)となった。量販店やコールセンター等の既存領域の取引拡大に加えて、高付加価値領域への進出に取り組んでおり、四半期ベースで見れば2019年12月期第2四半期の売上高は前年同期比10.5%増の885百万円と8四半期ぶりの増収に転じており、損失額も16百万円(前年同期は48百万円の損失)に縮小している。2019年4月～6月の平均稼働スタッフ数も前年同期比14.4%増の1,362人と増加に転じており、今後は稼働スタッフ数の増加に伴い収益の改善が進む見通した。

また、2019年後半より新規分野としてホテル業界に特化した総合人材サービスを開始するため、(株)JTBコミュニケーションデザインとの共同出資で(株)JWソリューションを同年4月に設立した(出資比率80.2%)。同社の持つ人材募集・採用・管理ノウハウと、JTBコミュニケーションデザインが持つ独自のホスピタリティメソッドにのっとった人材育成ノウハウの融合によって、ホテル業界をはじめとした観光産業に特化した質の高い人材ソリューションサービスを展開していく計画となっている。

(2) 不動産事業

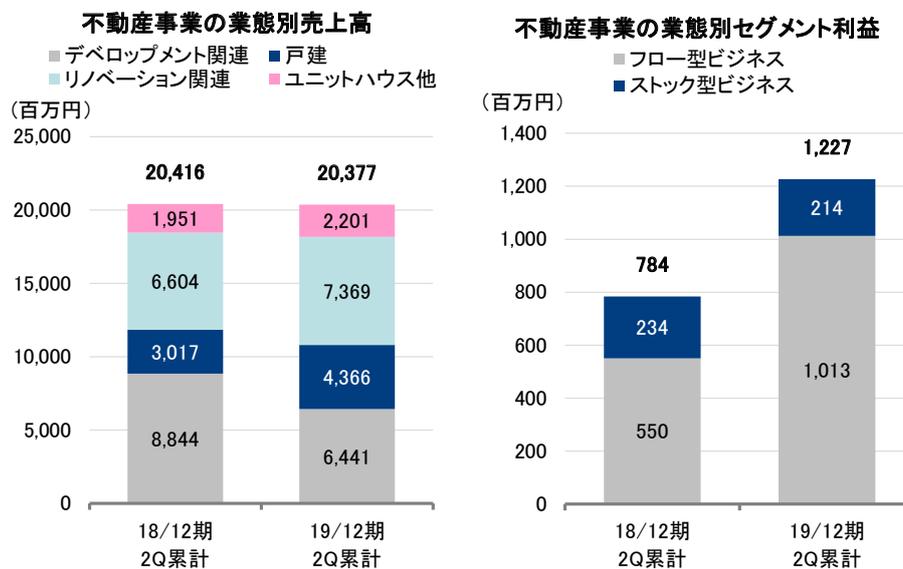
不動産事業の売上高は前年同期比0.2%減の20,377百万円、セグメント利益は同56.5%増の1,227百万円となった。デベロップメント(自社開発)関連において物件の適切なタイミングでの仕入れを行うなかで、戦略的に一部の事業用地の売却を前倒しで行ったこと(当初は第4四半期を予定)、並びにリノベーションや戸建住宅関連が順調に拡大したことが増益要因となった。

ワールドホールディングス | 2019年10月15日(火)
2429 東証1部 | <https://world-hd.co.jp/ir/>

業績動向

分野別の売上高を見ると、デベロップメント関連は大型分譲マンションの販売が一巡したことにより、前年同期比 27.2% 減の 6,441 百万円となった。リノベーションは前期に開設した埼玉、奈良の営業所がフル稼働したことに加えて、2019年3月には13拠点目となる神戸営業所が稼働するなど、営業エリアを拡大してきた効果もあり同 11.6% 増の 7,369 百万円となった。また、戸建住宅関連も北海道を中心に同 44.7% 増の 4,366 百万円と大きく伸ばした。そのほか、ユニットハウス関連は九州エリアでの営業強化が奏効し同 18.7% 増の 813 百万円となったほか、販売受託等も同 9.6% 増の 1,388 百万円と堅調に推移した。

同事業をビジネスモデル別にフロー型（デベロップメント関連・戸建住宅関連）とストック型（リノベーション・ユニットハウス、販売受託他）に分けて業績を見ると、フロー型ビジネスは売上高で前年同期比 8.9% 減の 10,807 百万円、セグメント利益で同 84.2% 増の 1,013 百万円となり、ストック型ビジネスは売上高で同 11.9% 増の 9,570 百万円、セグメント利益で同 8.5% 減の 214 百万円となった。



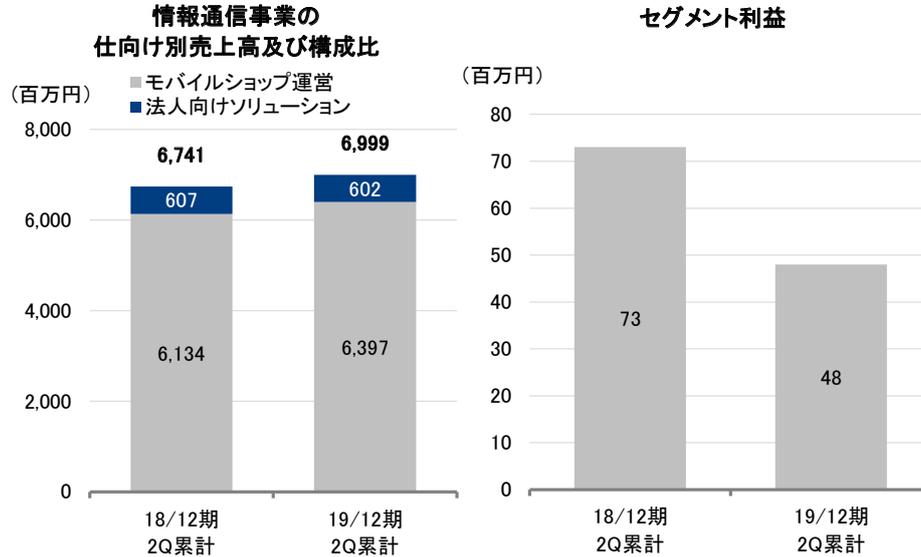
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 情報通信事業

情報通信事業は売上高が前年同期比 3.8% 増の 6,999 百万円、セグメント利益が同 33.4% 減の 48 百万円となった。売上高の内訳について見ると、モバイルショップ運営は前年同期比 4.2% 増、法人向けソリューションは同 1.0% 減となった。

モバイルショップ運営については、優良店舗網構築のため店舗の統廃合を進め、2019年12月期第2四半期末の直営店舗数は前期末比 8 店舗減の 43 店舗となったが、店舗の大型化により 1 店舗当たりの売上高は増加した。法人向けソリューションでは新規商材販売のためのコールセンター整備等を実施するなど、下期以降の販売体制強化に取り組んだ。

業績動向

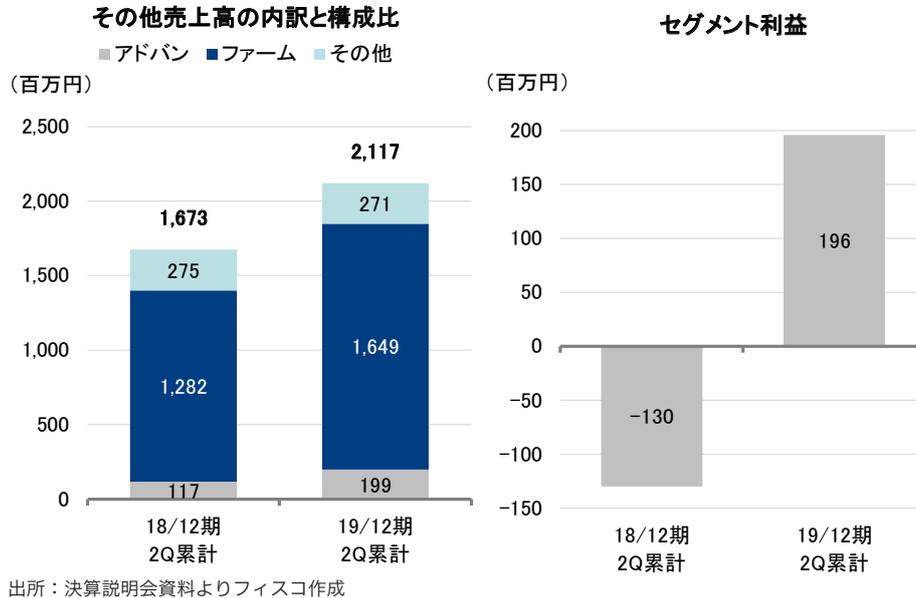


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) その他

その他事業の売上高は前年同期比 26.4% 増の 2,117 百万円、セグメント利益は 196 百万円（前年同期は 130 百万円の損失）となった。売上高の内訳を見ると、ファームが展開する農業公園施設運営関連が前年同期比 28.6% 増と好調に推移した。2019 年 3 月に西日本最大級となる巨大アスレチック施設をオープンした「滋賀農業公園ブルーメの丘」（滋賀）で入園者数が前年同期比 65% 増となったほか、「シルバニアパーク」を展開する「こもれび森のイバライド」（茨城県稲敷市）も同 33% 増と好調で投資効果が顕在化した形となり、グループ全体の入園者数が同 14.4% 増の 54.4 万人に拡大したことが増収要因となった。増収効果で収益性も改善しており、同事業については 2019 年 12 月期に償却前利益で収支均衡ラインに、2020 年 12 月期に償却後利益での黒字化が射程圏内に入っている。また、PC スクールを展開するアドバンについては、Web 制作が順調に推移したほかグループ内外での教育サービスが好調で、前年同期比 69.2% 増収となった。

業績動向



慎重な仕入スタンスのもとで販売用不動産は増加

3. 財務状況と経営指標

2019年12月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比2,112百万円増加の82,076百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が3,299百万円、受取手形及び売掛金が761百万円それぞれ減少した一方で、販売用・仕掛販売用不動産が6,829百万円増加した。リノベーションや戸建住宅関連が事業拡大に伴って増加しているほか、デベロップメント関連の事業用地についても、不動産市況の高止まりが続くなかで収益性を重視した仕入れ活動を進めている。固定資産では有形固定資産が246百万円増加し、のれんが306百万円減少した。

負債合計は前期末比1,815百万円増加の59,432百万円となった。有利子負債が4,198百万円増加した一方で、流動負債のうち、不動産事業未払金が569百万円、未払法人税等が834百万円、未払消費税等が361百万円減少し、固定負債では役員退職慰労引当金が498百万円減少した。また、純資産合計は同296百万円増加の22,644百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益1,685百万円の計上と配当金支出1,397百万円により、利益剰余金が305百万円増加した。

経営指標を見ると、財務の安全性を示す自己資本比率は前期末の26.3%から26.0%に若干低下し、有利子負債比率が同178.0%から195.4%に上昇するなど財務体質としてはやや悪化したが、将来の収益につながる販売用不動産の仕入のための借入金増加が要因となっており、問題ない水準にあると判断される。同社では、資金回収期間が比較的短い戸建住宅やリノベーションなどを育成していくことで全体のキャッシュ効率を高め、財務体質の改善を進めていく戦略となっている。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/12期	17/12期	18/12期	19/12期2Q	増減額
流動資産	66,996	70,315	69,823	71,958	2,135
(現金及び預金)	15,770	18,227	18,825	15,525	-3,299
(販売用・仕掛販売用不動産)	38,839	37,008	34,317	41,146	6,829
固定資産	6,395	9,724	10,140	10,117	-23
総資産	73,392	80,039	79,964	82,076	2,112
負債合計	57,928	60,899	57,616	59,432	1,815
(有利子負債)	42,245	42,660	37,433	41,631	4,198
純資産合計	15,464	19,140	22,347	22,644	296
主要経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	19.4%	22.3%	26.3%	26.0%	-0.3pt
有利子負債比率	297.5%	239.4%	178.0%	195.4%	17.4pt
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	11.3%	9.1%	9.2%		
ROE (自己資本利益率)	33.5%	28.8%	23.9%		
売上高営業利益率	7.9%	5.6%	5.2%		

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年12月期業績は期初計画を据え置く

1. 2019年12月期の業績見通し

2019年12月期の連結業績は、売上高で前期比8.8%増の155,452百万円、営業利益で同17.9%減の6,049百万円、経常利益で同19.7%減の5,910百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同21.0%減の3,672百万円を見込んでいる。第2四半期まで期初計画を上回って推移しているものの、不動産ビジネスを中心に今期も下期偏重型の計画となっていることや、米中貿易摩擦の激化により国内製造業の景況感が悪化していることもあり、期初計画を据え置いた。

営業利益の増減要因を見ると、基幹事業である人材・教育ビジネスがここ数年取り組んできた人材育成等の先行投資の効果が顕在化することで653百万円の増益となるほか、情報通信ビジネスで154百万円、その他で315百万円の増益を見込んでいる。一方、不動産ビジネスが前期までのデベロップメント関連の仕入慎重化による手持ち物件の減少を反映して1,836百万円の減益となるほか、経営情報システムの改修などを中心に全社共通費用の増加で608百万円(第2四半期累計では181百万円の増加)の減益要因となる。第2四半期までの営業利益の進捗率は41.8%となっているが、ファクトリー事業における物流分野の拡大やデベロップメント関連における分譲マンションの販売が第4四半期に予定されていることなどから、会社計画の達成は可能と弊社では見ている。

ワールドホールディングス | 2019年10月15日(火)
 2429 東証1部 | <https://world-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

2019年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/12期		19/12期		前期比	2Q 進捗率
	実績	対売上比	計画	対売上比		
売上高	142,894	-	155,452	-	8.8%	43.0%
営業利益	7,370	5.2%	6,049	3.9%	-17.9%	41.8%
経常利益	7,357	5.1%	5,910	3.8%	-19.7%	42.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,650	3.3%	3,672	2.4%	-21.0%	45.9%
1株当たり当期純利益(円)	276.38		218.11			

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

セグメント	事業部門		18/12期 実績	19/12期 計画	前期比	2Q 進捗率
人材・教育ビジネス	ファクトリー	売上高	49,524	53,427	7.9%	44.8%
		セグメント利益	3,169	3,309	4.4%	34.4%
		利益率	6.4%	6.2%		
	テクノ	売上高	15,200	18,228	19.9%	45.1%
		セグメント利益	1,337	1,548	15.8%	50.0%
		利益率	8.8%	8.5%		
	R&D	売上高	6,779	7,638	12.7%	45.9%
		セグメント利益	559	719	28.6%	36.6%
		利益率	8.3%	9.4%		
	セールス&マーケティング	売上高	3,533	4,066	15.1%	41.7%
		セグメント利益	-100	40	-	-
		利益率	-	1.0%		
小計	売上高	75,038	83,361	11.1%	44.8%	
	セグメント利益	4,964	5,617	13.2%	38.1%	
	利益率	6.6%	6.7%			
不動産ビジネス	不動産	売上高	52,011	56,063	7.8%	36.3%
		セグメント利益	4,589	2,753	-40.0%	44.6%
		利益率	8.8%	4.9%		
情報通信ビジネス	情報通信	売上高	12,376	12,019	-2.9%	58.2%
		セグメント利益	3	157	5133.3%	30.6%
		利益率	0.0%	1.3%		
その他	その他	売上高	3,467	4,008	15.6%	52.8%
		セグメント利益	-270	45	-	435.6%
		利益率	-	1.1%		

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

基幹事業となる人材・教育ビジネスは全事業で増収増益となる見通し

2. 事業セグメント別見通し

(1) 人材・教育ビジネス

a) ファクトリー事業

ファクトリー事業の売上高は前期比 7.9% 増の 53,427 百万円、セグメント利益は同 4.4% 増の 3,309 百万円となる見通し。期初計画では電気・電子や半導体分野が下期以降回復する想定だったが、米中貿易摩擦の影響で回復時期が後ずれする見込みで、これを物流分野の拡大や新規顧客の開拓等でカバーしていく方針。

b) テクノ事業

テクノ事業の売上高は前期比 19.9% 増の 18,228 百万円、セグメント利益は同 15.8% 増の 1,548 百万円となる見通し。エンジニアの需要は依然旺盛で、人材育成による個のスキルアップにより、チャージアップも進んでおり、自動車分野、情報通信サービス分野を中心に下期も好調に推移する見通しだ。

c) R&D 事業

R&D 事業の売上高は前期比 12.7% 増の 7,638 百万円、セグメント利益は同 28.6% 増の 719 百万円となる見通し。研究者派遣部門の安定成長が続くほか、前期に損失を計上した DOT ワールドも事業構造改革の効果により利益が改善する見込み。

d) セールス&マーケティング事業

セールス & マーケティング事業の売上高は前期比 15.1% 増の 4,066 百万円、セグメント利益は 40 百万円（前期は 100 百万円の損失）と黒字転換を見込んでいる。前述したように、第 2 四半期に入って稼働スタッフ、売上高ともに前年同期比でプラスに転じるなど回復軌道に乗ってきたほか、下期はホテル業界向けのサービスも立ち上がることから、計画の達成は可能と見られる。

(2) 不動産事業

不動産事業の売上高は前期比 7.8% 増の 56,063 百万円、セグメント利益は同 40.0% 減の 2,753 百万円となる見通し。デベロップメント関連は、高止まりする不動産市況の悪化を想定して仕入れを慎重に進めていく方針が変わらないため、2020 年 12 月期も見据えてある程度在庫を残しながら販売していく方針となっていること、また、新築分譲マンションの大型案件が一巡すること等が減益要因となる。一方、リノベーションは適正価格での仕入れを強みに全営業拠点で売上拡大を見込んでいるほか、戸建住宅関連も引渡戸数で前期比 9% 増の 350 戸程度を見込んでおり、いずれも増収増益となる見通しだ。

(3) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前期比 2.9% 減の 12,019 百万円、セグメント利益は 157 百万円（前期は 3 百万円の利益）を見込む。モバイルショップ運営は店舗のスクラップ & ビルドを継続するほか、スマートフォンの需要が停滞傾向にあることから減収を見込んでいるものの、利益面では不採算店の削減や収益性向上施策に取り組むことで黒字転換を見込んでいる。2020 年以降は 5G への移行に伴って、新たなサービスが創出される見込みであり、モバイルショップでもビジネスチャンスが広がることが予想される。同社は残存者メリットを享受すべく、各店舗の収益力を強化する時期と位置付けている。一方の法人向けソリューションは、新規商材の取組みを強化し安定成長を目指す方針だ。

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 15.6% 増の 4,008 百万円、セグメント利益は 45 百万円（前期は 270 百万円の損失）と黒字転換の見通し。農業公園管理事業については場内設備の整備を進めることで入園者数の拡大を図り、また、顧客当たり単価の引き上げによって収益性を改善していく計画となっている。アドバンについては引き続きグループ内の技術者向け研修などでのシナジー効果が期待される。第 2 四半期累計の利益が 196 百万円と既に通期計画を超過しているため、上振れする可能性が高い。

■ 新・中期経営計画 2021 ローリングプラン

新・中期経営計画では市場環境の変化に対応し、 堅実な成長を目指す方向に軌道修正

1. 新・中期経営計画 2021 ローリングプランの概要

同社は 2021 年までの新・中期経営計画 2021 ローリングプランを発表した。2017 年 2 月に発表した中期経営計画に対して、その後の市場環境の変化に鑑みて見直しを行ったものだ。市場環境の変化とは、当初見込んでいた M&A による拡大戦略が、M&A 市場における売り手価格の高騰により難しくなっていること、また、不動産市況のバブルが想定以上に長期化し、デベロップメント関連において仕入を積極化するタイミングが後ずれていること、の 2 点となる。現時点で当初の拡大戦略を実行することも可能だがリスクが高いと判断し、「同社らしさ」による堅実な成長を目指す方針とした。

「同社らしさ」とは、中長期的な将来性を的確に見据えた上で、以下の 3 点に取り組んでいくことを挙げている。

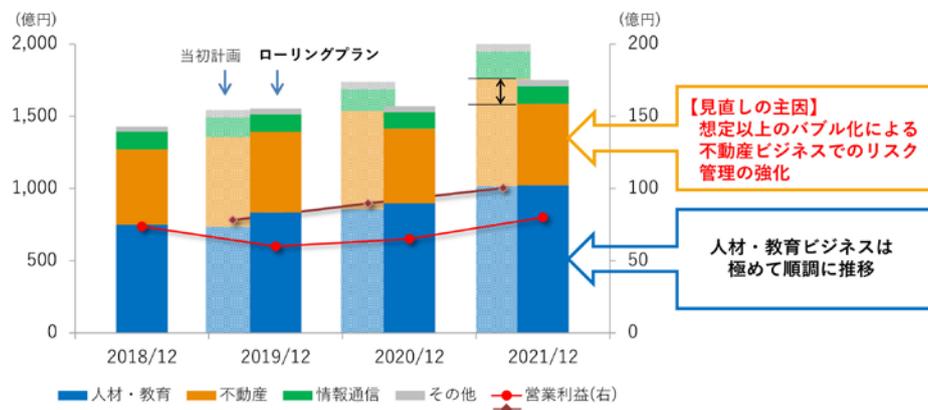
- (1) 各事業の適正規模を適宜見直し、短期的な経済動向のみを追わずリスクマネジメントを行いながら安定成長を図っていく。
- (2) 規模拡大の為だけのリスクの高い M&A は行わず、オーガニックな成長を基本とし、戦略上必要な機能は企業価値と価格を冷静に判断した上で M&A を進める。
- (3) イノベーションを起こしながら業界内での独自ポジションを追求する。

新・中期経営計画 2021 ローリングプラン

今回のローリングプランにおける経営数値目標は、最終年度（2021年12月期）で売上高1,750億円（2019年12月期見込比12.6%増）、営業利益80億円（同32.3%増）、ROE20%以上（2018年12月期実績23.9%）とし、当初の計画（売上高2,000億円、営業利益100億円）から実現性の高い目標値に見直した。事業セグメント別売上高で見ると、人材・教育ビジネスは当初計画通りの成長を見込むものの、不動産ビジネスと情報通信ビジネスについては2019年12月期から横這い水準が続く見直しへと修正した。

2021年数値目標

	2021年	(ご参考) 2018年
売上高	1,750億円	1,428億円
営業利益	80億円	73億円
ROE	20%	23.9%
配当性向	30%	30.0%



出所：決算説明会資料より掲載

人材・教育ビジネスは自力成長により、ものづくり領域でのブランド No.1 を目指す

2. 事業別戦略

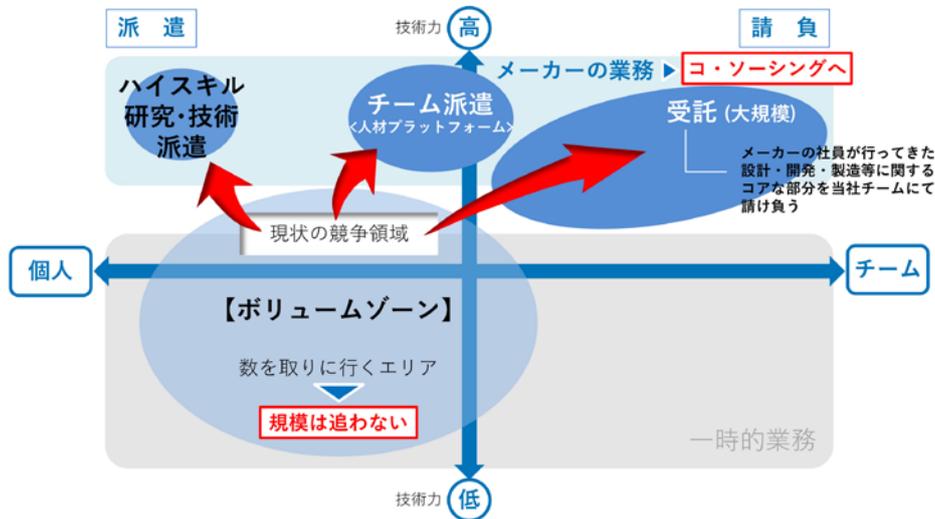
(1) 人材・教育ビジネス

人材・教育ビジネスを取り巻く市場環境は、派遣法改正等による業界淘汰の動きが当初想定よりも緩やかだったものの、「働き方改革」に対する企業の取り組みが本格化するなかで、新たなビジネスチャンスも生まれており、今後も派遣・請負市場の拡大が続く見直しであることに変わりない。こうしたなかで、同社はリスクの高いM&Aは行わず、自力成長に注力していく方針だ。

具体的には、管理社員・技能技術社員含め全方位的な人材育成への戦略投資を行い、管理職も含めたチーム派遣、あるいは大規模受託を行えるだけの競争力のある人材プラットフォームを構築することで、真の企業パートナーとしてのコ・ソーシングを実現し、ものづくり領域でのブランド No.1 を目指していく。

新・中期経営計画 2021 ロールングプラン

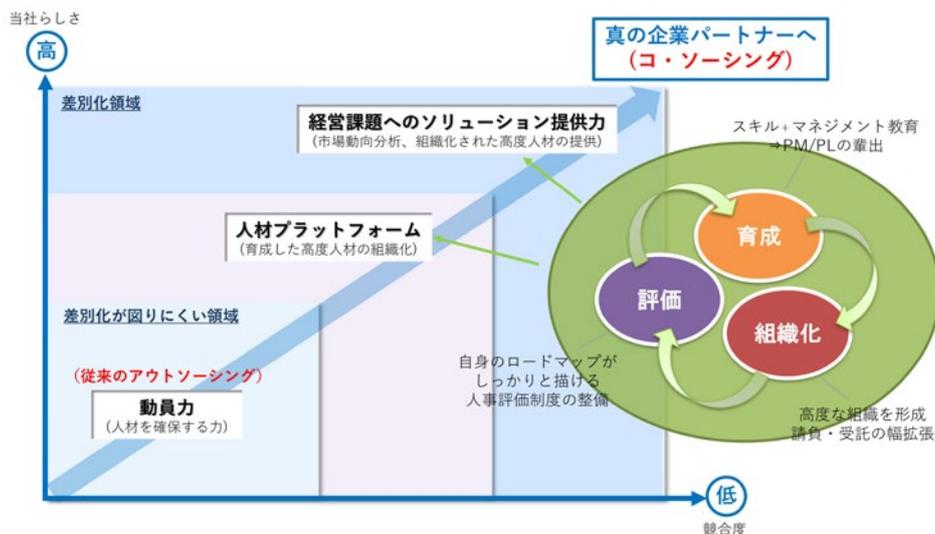
人材・教育ビジネス 基本戦略 (ポジション)



出所：決算説明会資料より掲載

特に、2020年4月以降は同一労働同一賃金制が導入されることで、顧客企業による派遣会社のサービス品質も今まで以上に厳格に精査されることになるため、従来のように動員力（人材を確保する力）だけではなく、動員した人材をマネジメントできる組織力が重要となってきている。このため同社では、プロジェクトリーダーやプロジェクトマネージャーの育成と定着化に取り組み、これらの人材プラットフォームを構築することで、顧客企業が抱える経営課題へのソリューション提供力を強化し、他社との差別化を図っていく戦略となっている。

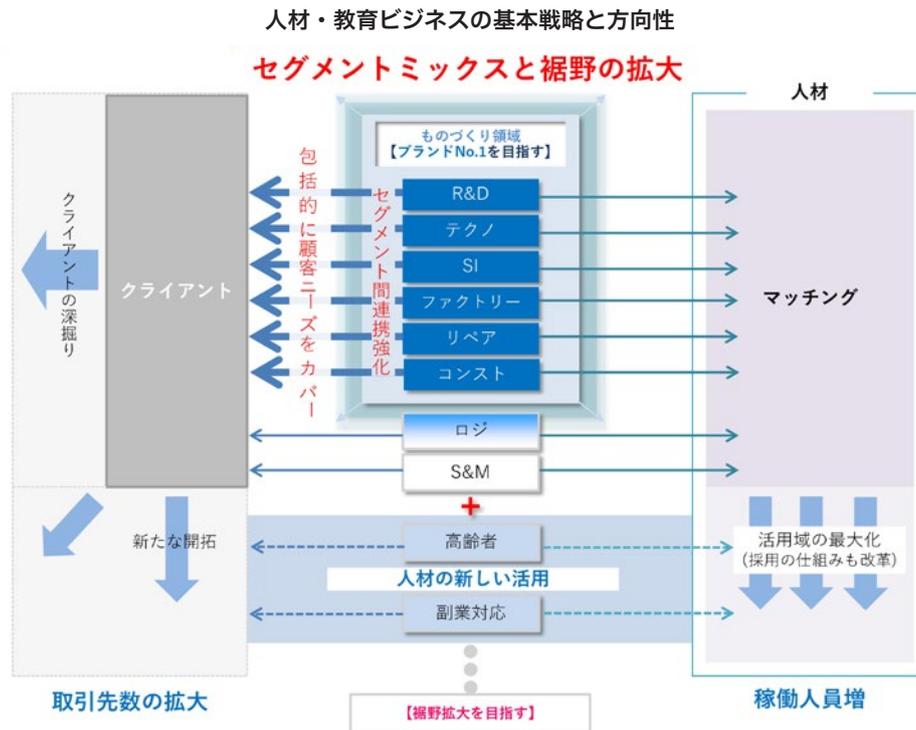
人材・教育ビジネス 基本戦略 (同社らしさ)



出所：決算説明会資料より掲載

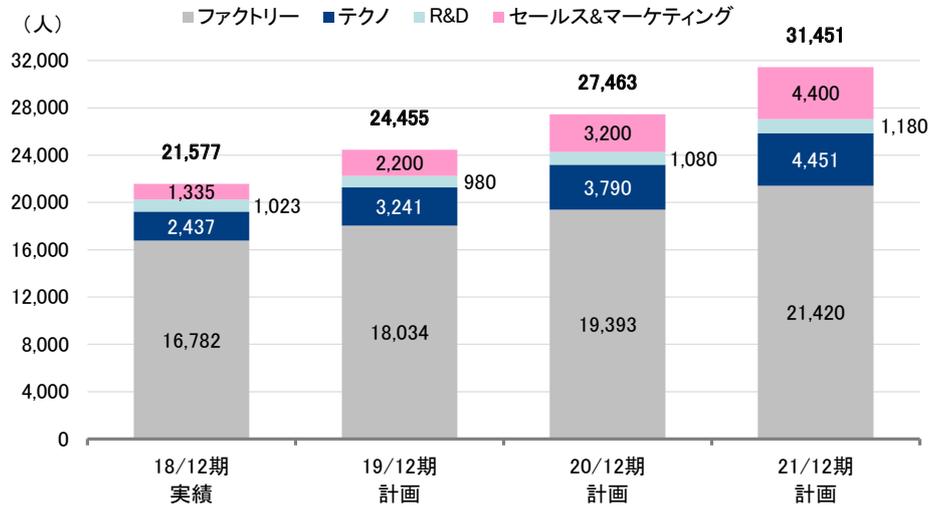
新・中期経営計画 2021 ロールングプラン

また、ファクトリー、テクノ、R&D、セールス & マーケティングといった各セグメント間の連携を強化することで顧客企業のニーズを包括的にカバーし、顧客当たり売上高の拡大に取り組んでいくほか、高齢者派遣や副業等の新たな社会ニーズに対応することで、取引顧客数や稼働人員の拡大を図っていく。前述したように、2019年後半から観光産業に特化した人材サービスを新たに開始したほか、不動産販売業務における派遣サービスも開始するなど事業領域の裾野は着実に広がり始めており、今後も着実な成長が期待される。



なお、人材・教育ビジネスにおける在籍人数計画については、2018年12月期の21,577人から2021年12月期には31,451人と約1.5倍に拡大する計画となっている。内訳を見ると、ファクトリー事業が1.3倍の21,420人、テクノ事業が1.8倍の4,451人、R&D事業が1.2倍の1,180人、セールス & マーケティング事業が同3.3倍の4,400人となり、テクノ事業とセールス & マーケティング事業の伸びが際立っている。テクノ事業については業界全体でエンジニア不足が続くなかで、未経験者からの育成に加え既存社員のキャリアチェンジにつながる仕組みによってエンジニアの将来を創造できる受け皿となることで、今後も積極的に在籍人数を拡大していく。また、セールス & マーケティング事業においては登録型スタッフとなり、既存の販売スタッフ・コールセンター・観光産業等以外にも、高齢者向けの短時間勤務や副業等のニーズ拡大を見込んでいる。

事業別平均在籍人員数



注：各年度の数値は10-12月の平均在籍数。ファクトリーの数字は他社受け入れを含む
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 不動産ビジネス

不動産ビジネスは、2021年12月期まで売上高で横ばい水準が続く見通しに見直した。当初の中期経営計画策定段階では2019年頃に一旦、不動産市況の調整局面が到来し、そのタイミングを見計らって仕入れを積極化する方針であったが、不動産市況のバブルが想定以上に長引いたことで慎重な仕入体制が続き、2021年12月期までに販売可能な手持ち物件が少なくなったことが売上高の修正要因となっている。

このため、デベロップメント関連については2021年12月期まで適正規模の範囲内で収益を維持し、不動産再生関連（リノベーション、コンバージョン）に注力していく方針を打ち出している。リノベーションでは更なる営業エリアの拡大や営業体制の強化により、まずは九州、東北、北海道等の地方エリアでトップシェアを目指す方針となっている。また、働き方改革によるシェアオフィスや、宿泊施設等の需要拡大に対応するため、ビルのコンバージョンについても取り組みを開始しており、2020年12月期以降本格展開していく考えだ。その他、新たな不動産事業への進出も検討している。

ストック型であるリノベーションやコンバージョン等の不動産再生関連、並びにユニットハウス、賃貸管理、売買仲介等を安定成長基盤として拡大しながら、フロー型であるデベロップメント関連や戸建住宅関連については市況変動に応じて最適な仕入販売を行うことで、経済環境に左右されない安定した収益基盤の確立を目指す。なお、不動産市況が調整に入った後の事業戦略についても既に策定している。

(3) 情報通信ビジネス

情報通信ビジネスのうち、モバイルショップ運営については顧客の ARPU 低下によるストック収益の減少や端末の買い替えサイクル長期化によって、業界内におけるショップ統廃合の動きが長期化することを想定し、当面は優良店舗網の構築を着実に進め、2020 年以降の 5G 商用サービス開始に向けた準備を進めていく。将来的には M&A を活用しながら九州エリアでトップシェアを目指す方針に変わらない。一方、法人向けソリューションについては、中小企業に対するコスト削減ソリューションだけでなく、IT 関連の新商材拡充や営業エリアの拡大によって安定成長を目指して行く戦略となる。

(4) その他

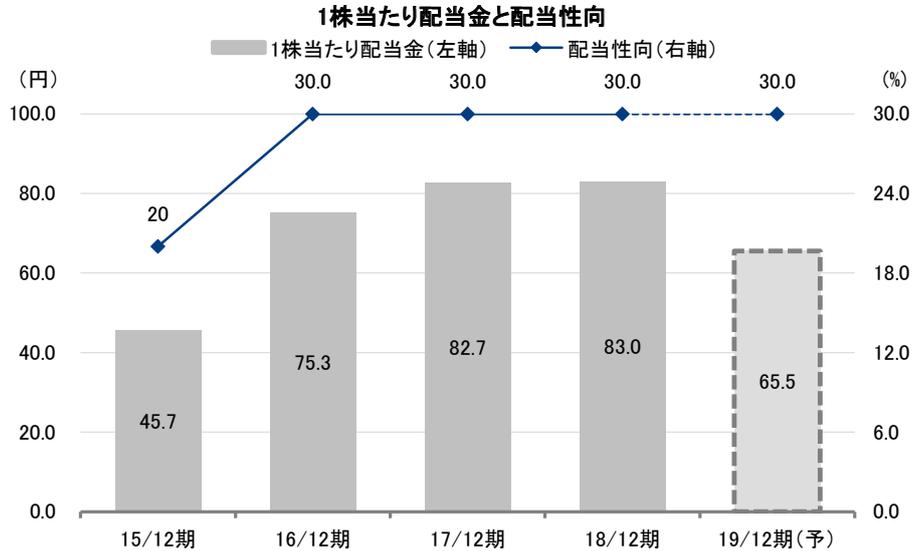
2017 年にファームを子会社化して開始した農業公園運営管理については、「こもれび森のイバライド」や「滋賀農業公園ブルーメの丘」などの成功事例を他の運営施設に横展開し、早期の収益化を目指していく。同事業については地域の活性化等を目的とした社会貢献事業としても取り組んでいるため、収益への高い貢献度を見込むものではないが、国内では自治体が赤字で運営する農業公園施設が多くあり、これら施設運営を受託し再生に参加することも視野に入れている。

■ 株主還元策

配当性向 30% を基準に配当を実施

株主還元策として、同社では事業拡大に向けた投資を優先的に進めつつ、配当性向で 30% を目安に今後も配当を実施していく方針を示している。2019 年 12 月期の 1 株当たり配当金は減益を見込んでいることもあって前期比 17.5 円減配の 65.5 円（配当性向 30.0%）となる見通しだが、今後も収益拡大と連動した配当成長が期待できることになる。

株主還元策



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

情報セキュリティ対策については、重要な経営課題と当社では捉えている。個人情報の取扱いについてはグループ各社においてプライバシーマークを取得する等、厳重な管理体制で行われている。また、社内情報システムについてはクラウドサービスを利用しているが、外部からの不正アクセスの防止やマルウェア対策等を行っている。

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp