

|| 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 >>>](#)

2018 年 4 月 16 日 (月)

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. 2017年12月期業績は売上、利益とも期初計画を上回って着地	01
2. 2018年12月期も人材・教育ビジネスが業績をけん引	01
3. 『新・中期経営計画2021』は順調な滑り出し	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	06
1. 2017年12月期業績の概要	06
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
1. 2018年12月期の業績見通し	14
2. 事業セグメント別見通し	16
■ 中期経営計画について	18
1. 中期経営計画の概要	18
2. 事業別戦略	19
■ 株主還元策	22
■ 情報セキュリティ対策	22

■ 要約

人材・教育ビジネスの好調持続で 2018 年 12 月期は 9 期連続増収、 営業利益も増益に転じる見通し

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」「情報通信ビジネス」の 3 つの事業を柱とする持株会社。基幹事業である人材・教育ビジネスでは製造業のものづくり領域における派遣・請負が主力。近年は、物流・サービス・小売業界での競争力を高め領域を拡大中。また、不動産ビジネスも、より盤石な経営体制を構築するために戸建住宅関連に本格参入。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、ユニットハウスの製造・販売等も行う総合不動産事業へと業容を拡大している。2017 年 12 月期からは、5 ヶ年の『新・中期経営計画 2021』をスタートしている。

1. 2017 年 12 月期業績は売上、利益とも期初計画を上回って着地

2017 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 34.8% 増の 127,147 百万円、営業利益が同 4.6% 減の 7,064 百万円と期初計画（売上高 123,846 百万円、営業利益 6,270 百万円）を上回って着地した。人手不足感の高まりと 2015 年に施行された労働者派遣法改正で、企業の人材ニーズが大手に集中するなか、基幹事業である人材・教育ビジネスの業績が計画を上回って好調に推移したことが主因だ。営業利益は人材・教育ビジネス以外の事業で減益となったことや、人材・教育ビジネスにおける将来を見据えた投資を加速したことで減益となったものの、期初計画比では上回っており、中期経営計画達成に向けて順調な滑り出しを見せたと言えるだろう。

2. 2018 年 12 月期も人材・教育ビジネスが業績をけん引

2018 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 14.1% 増の 145,137 百万円、営業利益が同 3.2% 増の 7,288 百万円となる見通し。引き続き人材・教育ビジネスがけん引役となる。不動産ビジネスは戸建住宅やリノベーション、ユニットハウスなどが順調に拡大、情報通信ビジネスも M&A を含めた優良携帯ショップ網の構築により、九州エリアでのシェアを拡大し、それぞれ 2 ケタ増収を見込んでいる。なお、2018 年 12 月期より経営の透明性向上を図り、株主・投資家への投資判断に資することを目的に、四半期ベースでの業績予想を開示している。当第 1 四半期（2018 年 1 月 -3 月）については売上高で前年同期比 5.0% 増の 30,517 百万円、営業利益で同 75.5% 減の 452 百万円となる見通し。不動産ビジネスにおける物件の引渡しの大部分を戦略的に下期に集中させる計画となっていることが要因。

ワールドホールディングス | 2018年4月16日(月)
2429 東証1部 | <http://world-hd.co.jp/ir>

要約

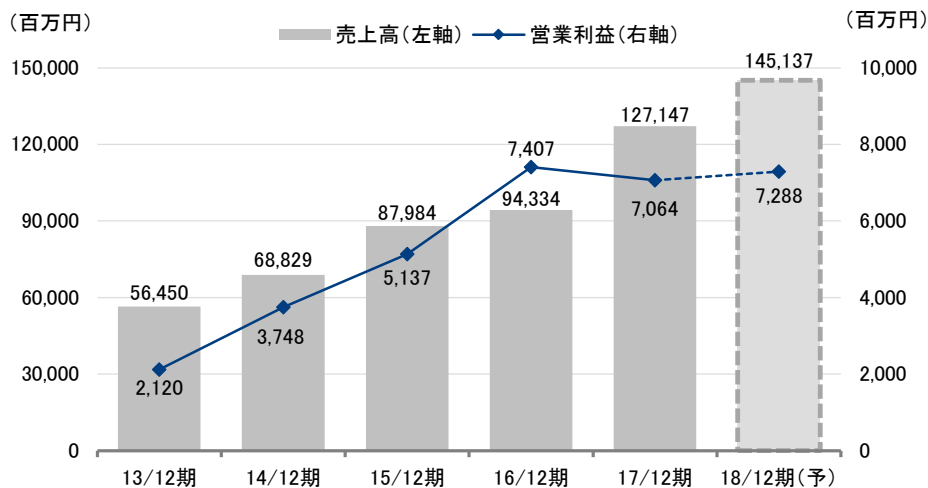
3.『新・中期経営計画 2021』は順調な滑り出し

同社は、2021年までの5ヶ年中期経営計画を発表しており、最終年度の経営目標値として売上高2,000億円、営業利益100億円、ROE20%以上を掲げている。人材・教育ビジネスでは、従来の強みであった動員力に加えて、ハイスキルが求められる研究・技術派遣領域の拡大、製造分野ではメーカー社員が行っていた設計・開発・製造等のコアな部分を一括して請負う大規模受託業務へと展開し、一段の成長を図っていく。不動産ビジネスではストックビジネスのリノベーションやユニットハウスを着実に伸ばし、高収益であるフロービジネスのデベロップメント・戸建住宅は地域・市況に合わせた柔軟な仕入・販売を行うことで利益の最大化を図り、経済環境に左右されない強い収益基盤の確立を目指す。情報通信ビジネスではM&Aも視野に入れながら携帯ショップの地域内シェアを拡大していくほか、新たなIT商材なども取り込んでいく方針。なお、株主還元策としては配当性向の目安として30%を継続していく方針に変わりなく、今後も収益拡大とともに配当成長も目指していく考えだ。

Key Points

- ・2017年12月期は大幅増収を達成、人材・教育ビジネスの好調で期初計画を上回って着地
- ・2018年12月期より四半期別業績予想を開示、第1四半期を底に業績は右肩上がりに拡大する見通し
- ・2021年度に売上高2,000億円、営業利益100億円を目指す

連結業績の推移



注：13/12期以前は持株会社化前の「ワールドインテック」の業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「人材・教育」「不動産」「情報通信」の3つをコア事業に成長

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（いいでいきち）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事業領域を広げながら成長していく。2005年には2つ目の事業として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える体制を整え、M&A等により事業領域を広げながら成長を続けている。

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
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

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.

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にワンストップで対応することで、他社との差別化を図っている。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っている。ワンストップサービスによる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制度を充実させていることで、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。

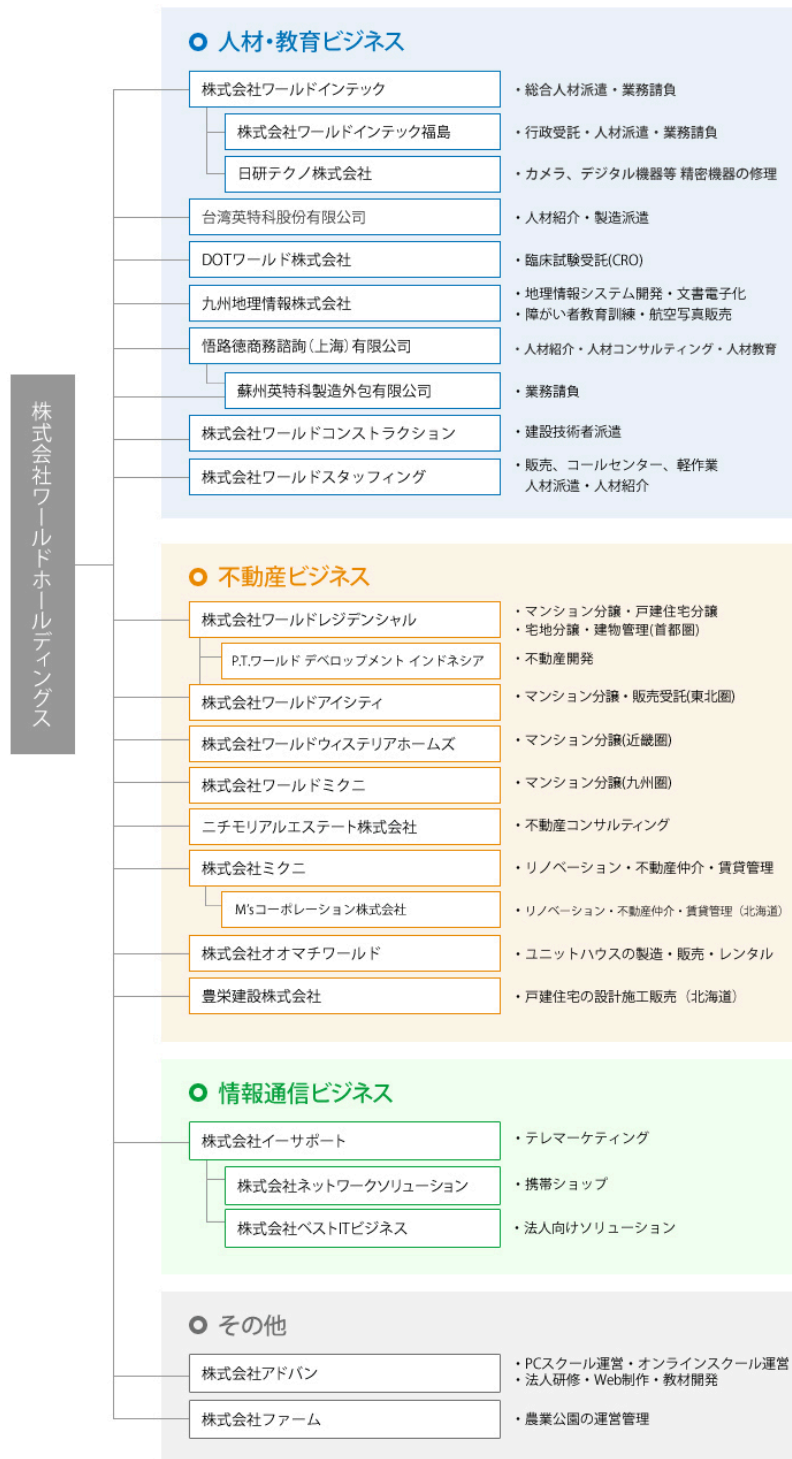
2005年から参入した「情報通信ビジネス」では、九州圏における携帯電話のショップ運営事業とオフィス系のコスト削減ソリューションを行っている法人向け事業を展開している。なお、同セグメントにおける子会社の決算はすべて9月決算となっており、連結業績において3ヶ月ずれて反映されている。例えば、2017年12月期の連結決算には、当該子会社の2016年10月 - 2017年9月の業績が組み込まれる。

2010年からマンションデベロッパーとして事業を開始した「不動産ビジネス」では、戸建住宅、リノベーション、ユニットハウス（製造・販売・レンタル）へと裾野を広げ幅広く展開している。エリアについてもマーケティングを重ねた上で判断しており、分譲マンション等のデベロップメント関連は主要都市圏に集中。リノベーション関連は全国に展開している。また、2017年1月にグループインした豊栄建設（株）が行う戸建住宅関連は、2016-2017年共に2年連続で北海道札幌市での戸建注文住宅供給数 No.1 となっており、そのノウハウとグループの基盤を活かしエリア拡大を計画している。ユニットハウス関連は独自開発した折り畳み式ユニットハウスが特徴の製造メーカーであり、主に東北圏・九州圏にて展開している。

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。農業公園の運営管理としては全国で8施設行っている（うち6施設が直営）。

会社概要

関係会社一覧



主な関係会社 32 社 < 連結子会社 30 社、非連結子会社 2 社 >

出所：ホームページより掲載

■ 業績動向

2017年12月期は大幅増収を達成、 人材・教育ビジネスの好調で期初計画を上回って着地

1. 2017年12月期業績の概要

2017年12月期の連結業績は、売上高が前期比34.8%増の127,147百万円、営業利益が同4.6%減の7,064百万円、経常利益が同4.1%減の7,007百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.0%増の4,612百万円となり、いずれも期初計画を上回って着地した。人材・教育ビジネスの収益が想定を上回るペースで伸びたことが要因だ。国内景気の回復トレンドと慢性的な人手不足感が続いていることに加えて、2015年に施行された労働者派遣法改正をきっかけに、企業の人材ニーズが運営体制・コンプライアンス体制の整っている大手派遣会社に集中する動きが続いており、人材採用力や大型案件の早期立ち上げを実現できる組織運営力が高く評価されている同社に対しても旺盛な引き合いが続いていることが背景にある。営業利益は人材・教育ビジネス以外の事業で減益となったことや、人材・教育ビジネスで今後の成長を見据えた先行投資を加速したこともあり若干の減益となったが、期初計画を12.7%上回っており、新・中期経営計画1年目として順調な滑り出しを見せたと言える。なお、売上高は8期連続増収、当期純利益は7期連続の増益となり、過去最高を更新中となっている。

2017年12月期業績（連結）

(単位：百万円)

	16/12期		17/12期			前期比	計画比
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比		
売上高	94,334	-	123,846	127,147	-	34.8%	2.7%
営業利益	7,407	7.9%	6,270	7,064	5.6%	-4.6%	12.7%
経常利益	7,306	7.7%	5,936	7,007	5.5%	-4.1%	18.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,192	4.4%	3,519	4,612	3.6%	10.0%	31.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

人材・教育ビジネスがけん引

2. 事業セグメント別動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

セグメント	事業部門	16/12期 実績	17/12期		前期比	計画比	
			計画	実績			
人材・教育 ビジネス	ファクトリー	売上高	30,111	34,299	41,654	38.3%	21.4%
		セグメント利益	2,080	2,242	2,587	24.4%	15.4%
		利益率	6.9%	6.5%	6.2%		
	テクノ	売上高	10,334	11,818	12,155	17.6%	2.9%
		セグメント利益	1,015	940	1,263	24.4%	34.4%
		利益率	9.8%	8.0%	10.4%		
	R&D	売上高	5,533	6,400	6,489	17.3%	1.4%
		セグメント利益	571	582	634	11.0%	8.9%
		利益率	10.3%	9.1%	9.8%		
	セールス& マーケティング	売上高	5,654	6,500	5,741	1.5%	-11.7%
		セグメント利益	296	397	219	-26.1%	-44.8%
		利益率	5.3%	6.1%	3.8%		
	小計	売上高	51,633	59,018	66,041	27.9%	11.9%
		セグメント利益	3,964	4,163	4,704	18.7%	13.0%
		利益率	7.7%	7.1%	7.1%		
不動産 ビジネス	不動産	売上高	34,481	50,685	49,080	42.3%	-3.2%
		セグメント利益	5,171	3,702	4,635	-10.4%	25.2%
		利益率	15.0%	7.3%	9.4%		
情報通信 ビジネス	情報通信	売上高	7,742	10,198	9,167	18.4%	-10.1%
		セグメント利益	244	245	25	-89.7%	-89.8%
		利益率	3.2%	2.4%	0.3%		
その他	その他	売上高	476	3,943	2,856	499.7%	-27.6%
		セグメント利益	17	36	-272	-	-
		利益率	3.7%	0.9%	-9.5%		

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

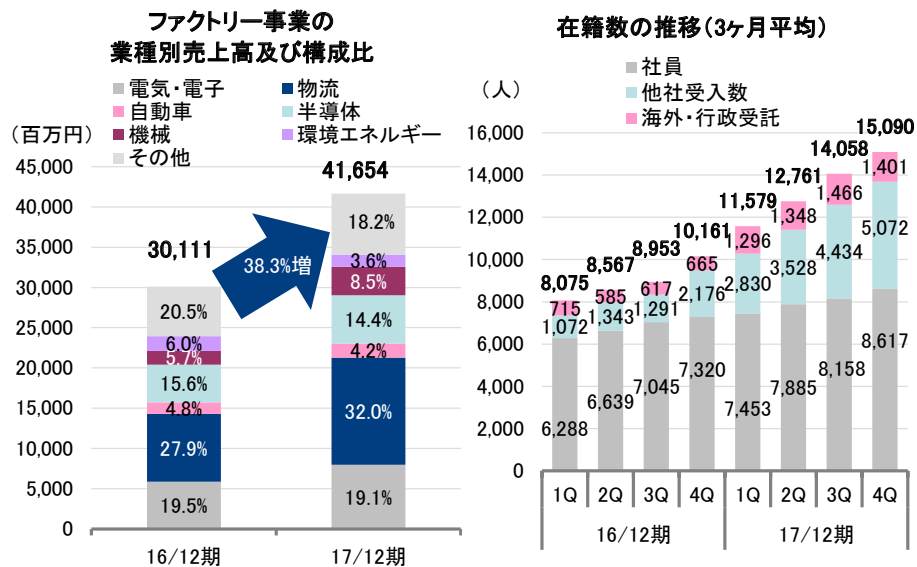
(1) ファクトリー事業

ファクトリー事業の売上高は前期比 38.3% 増の 41,654 百万円、セグメント利益は同 24.4% 増の 2,587 百万円となった。製造現場における労働者不足が続かなかで、組織運営につながる管理社員の育成と流動化に取り組むとともに、社員の定着率向上に向けた人事制度の強化等を行うことで、大型案件の早期立ち上げと高い生産性を実現し、顧客からの高い評価を獲得、取引シェアの拡大やチャージアップにより収益増につながった。利益率が 6.2% と前期比 0.7 ポイント低下したが、これは他社受入人材の比率が高い物流分野の売上構成比が上昇したこと、事業拡大に向けた人材採用・育成投資を加速したことなどが要因となっている。

業績動向

分野別の売上動向について見ると、物流分野が前期比 60.0% 増と急増し、売上構成比で 32.0% を占めるまでに成長した。EC 市場の拡大により物流拠点でのより高い生産効率が求められる中で、大手 EC 事業者向けの取引シェア拡大が進んだことが要因だ。同分野では、同社がものづくり分野で培ってきた生産管理体制のノウハウを活かし、物流拠点内業務を一括で請け負う事で高い生産効率を実現、品質や生産性の面で顧客から高い評価を獲得しシェアの拡大につながっている。また、スマートフォン部材や自動車電装品向けに電子部品、半導体の生産が活況だったことを受け、電気・電子分野が同 37.0% 増、半導体分野が同 28.4% 増となったほか、機械分野が同 109.2% 増、自動車分野が同 21.2% 増とほぼすべての分野で高成長を達成した。

採用面では、人材採用サイト「JOB PAPER」の登録者数が 5 万人超（2016 年末 3.9 万人）まで拡大し、2017 年 10 月 - 12 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 48.5% 増の 15,090 人となった。内訳は、社員が同 17.7% 増の 8,617 人、他社受入社員が同 133.1% 増の 5,072 人、海外及び行政受託社員が同 110.7% 増の 1,401 人となっている。他社受入社員の大幅増については物流分野での取引拡大によるものとなっている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) テクノ事業

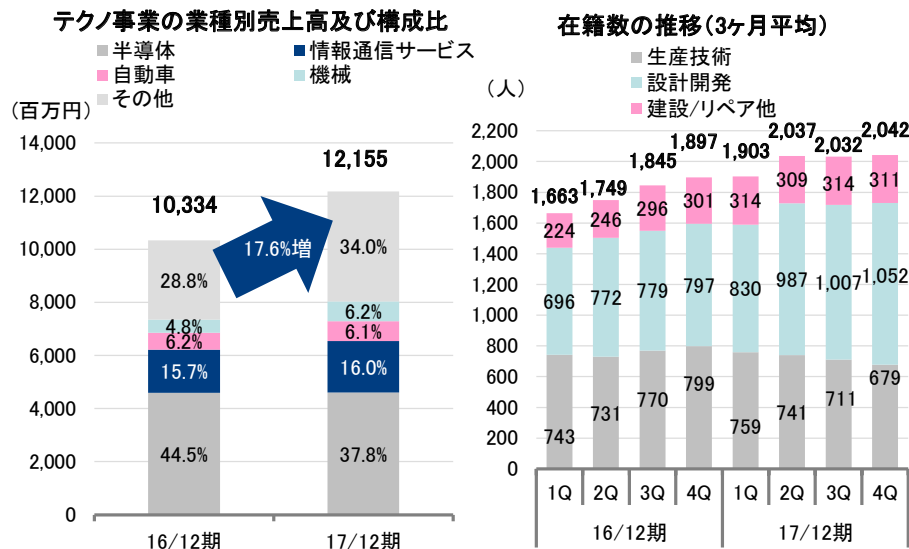
テクノ事業の売上高は前期比 17.6% 増の 12,155 百万円、セグメント利益は同 24.4% 増の 1,263 百万円となった。同事業では設計開発エンジニアの中途採用に加えて新卒・未経験者を積極的に採用し、社内育成によって戦力化することで収益を拡大している。具体的には、自動車・装置の機械設計エンジニアの育成を目的として 2016 年に名古屋にデザインセンターを開設したのに続いて、2017 年には横浜にもデザインセンターを立ち上げ、さらに、グループ企業の (株) アドバンと連携し、ニーズの高いシステム系専門技術者（サーバー仮想化、JAVA プログラミング、組込制御等）の育成に注力している。その結果、未経験者の採用から機械設計技術者や SI 技術者など合計 200 名以上の人材を輩出し、加えて、既存社員の技術スキルが向上、配属先の拡大や単価アップにもつながっている。

ワールドホールディングス | 2018年4月16日(月)
2429 東証1部 | <http://world-hd.co.jp/ir>

業績動向

分野別売上動向について見ると、売上構成比の37.8%を占める半導体向けは前期比3.9%増にとどまったが、情報通信サービス向けが同25.0%増、機械向けが同57.0%増、自動車向けが同19.9%増といずれも2ケタ増収となり、その他分野についても2016年7月に子会社化した日研テクノ(株)がフル寄与したこともあって同44.2%増と拡大した。半導体分野の伸びが低いのは、機械設計・SI開発分野の人材育成に注力し、同分野の営業を強化したことが要因となっている。

2017年10月-12月の平均在籍数は前年同期比7.6%増の2,042人となった。内訳をみると、生産技術が同15.0%減の679人、設計開発が同32.0%増の1,052人、建設/リペア他技術者が同3.3%増の311人となり、設計開発エンジニアの育成を進めた効果が出ている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) R&D 事業

R&D 事業の売上高は前期比17.3%増の6,489百万円、セグメント利益は同11.0%増の634百万円となった。研究者の「正社員」派遣の分野では同社は既に業界でもトップクラスの規模となっており、さらなる高付加価値領域へのシフトを視野に社員の育成に注力している。また、2017年10月には京都大学や大阪府立大学との共同研究も開始している。

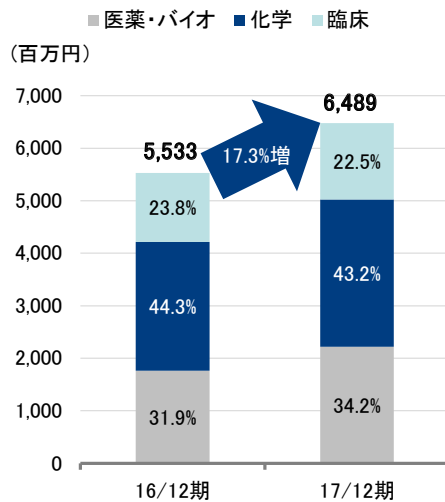
分野別売上高を見ると、医薬・バイオが前期比25.8%増、化学が同14.5%増、臨床が同11.1%増といずれも2ケタ増収と好調に推移した。

優秀な人材の採用と既存社員のスキルアップ施策をさらに強化し、高付加価値領域へのシフトを進めたことが奏効した。臨床試験受託事業のDOTワールド(株)に関しても、大型化する案件への柔軟な対応を見据え、戦略的な採用手法の変更や、効率的な業務遂行を可能とする仕組みづくりに注力したことで、増収増益となった。

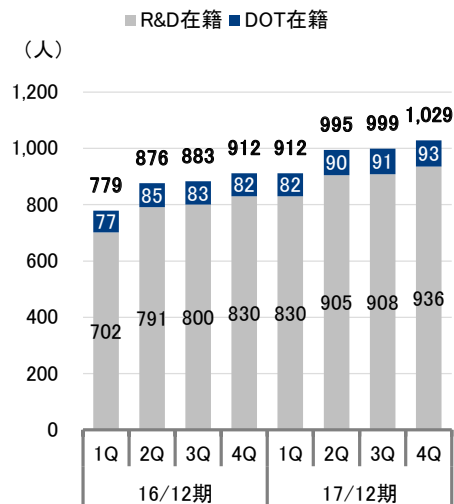
2017年10月-12月の平均在籍数(現業社員)は前年同期比12.8%増の1,029名と順調に拡大した。業界での存在感が高まっている事や、人材育成に注力していることが奏効している。

業績動向

R&D事業の業種別売上高及び構成比



在籍数の推移(3ヶ月平均)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) 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 1.5% 増の 5,741 百万円、セグメント利益は同 26.1% 減の 219 百万円と人材・教育ビジネスの中では唯一減益となり、期初計画に対しても下回った。同事業は、販売員・コールセンター・軽作業等の繁忙対応の取引が多い中で今まで確実な成長を遂げてきているが、派遣法改正以降を第二成長期と捉え、社員をマネジメントする管理部門やキャリア形成支援等の盤石な成長基盤の構築に向けた投資(スクラップ&ビルド)を優先している。

(5) 不動産事業

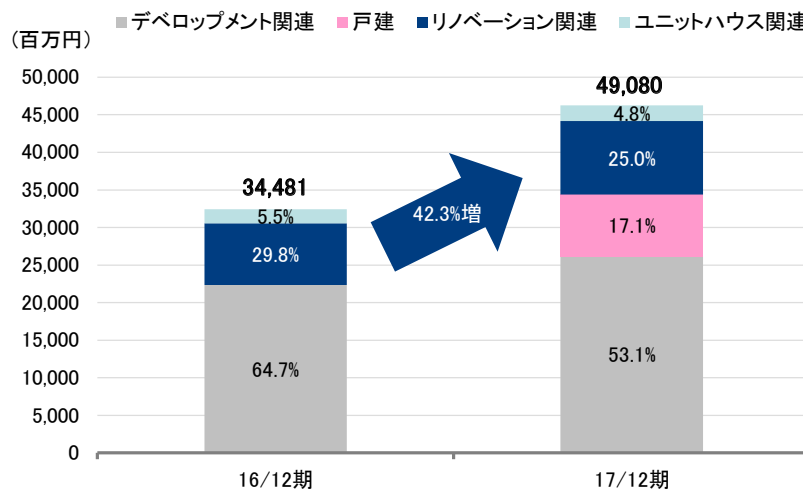
不動産事業の売上高は前期比 42.3% 増の 49,080 百万円、セグメント利益は同 10.4% 減の 4,635 百万円となった。同社の不動産事業は、安定基盤の構築と最適な利益パフォーマンスの追求を両立させる為に、経済環境に大きく左右されるデベロップメント関連をはじめとしたフロービジネスについては緻密な予算立てに対する数値管理を徹底し、リノベーション・ユニットハウス等のストックビジネスについては対前年の数値管理を徹底している。

売上高の内訳を見ると、デベロップメント関連は新築分譲マンションの引渡しが増加したことで前期比 17.0% 増の 26,138 百万円となった。当期は特に野村不動産とのJVによる「ONE PARK RESIDENTIAL TOWERS」の引渡しが好調に推移した。また、リノベーション関連については引渡し戸数が 410 戸から 508 戸に増加し、同 18.9% 増の 9,767 百万円に、ユニットハウス関連については東北エリアだけでなく新たに進出した九州エリアの販売が好調に推移したことで、同 12.1% 増の 2,110 百万円となった。2017年1月に子会社化した豊栄建設(株)を中心とする戸建住宅関連は引渡し戸数が 343 戸と順調に推移し、売上高で 8,251 百万円を計上、販売受託等については同 37.2% 増の 2,813 百万円となった。

業績動向

利益面では、デベロップメント関連において、2016年度の事業用地高収益物件売却分の差異がある為に減益となっているが、期初計画比では25.2%増と大幅に超過している。これは、市況を見極め、多くの引渡し物件を第4四半期に集中させ利益の最大化を図った事によるもの。リノベーション関連やユニットハウス関連は堅調に推移。豊栄建設(株)については営業利益率で8%弱と安定して推移しており、のれん償却(年間93百万円)後でも利益貢献した。

不動産事業の業態別売上高及び構成比



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

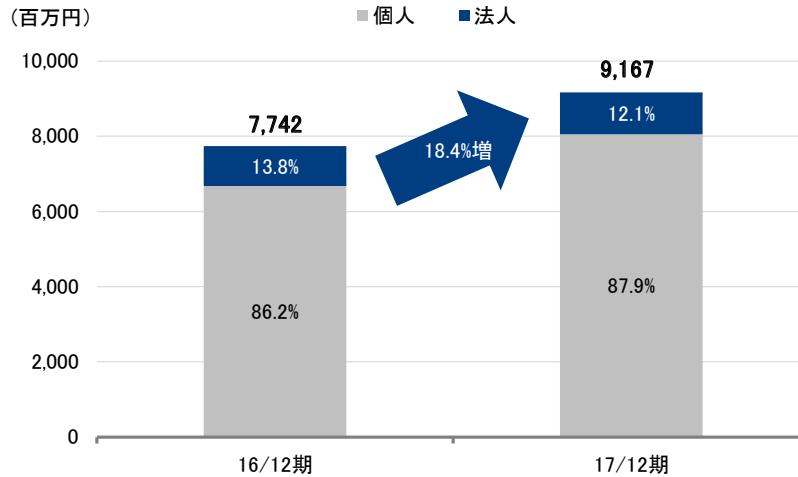
(6) 情報通信事業

情報通信事業は売上高が前期比18.4%増の9,167百万円と3年ぶりの増収に転じたが、セグメント利益は同89.7%減の25百万円にとどまった。主力事業である携帯電話ショップで既存店舗の改装や移転・大型化、新規出店等への投資を実施したこと、一部手数料の減少や販促費の増加が減益要因となった。直営店については前期末の33店舗から52店舗まで拡大し、携帯ショップの売上高は前期比20.4%増となった。

一方、中小企業向けのコスト削減ソリューションサービスは、新規商材の拡充やLED照明販売等の環境事業が堅調に推移したこと、及び仕入改善に取り組んだことで、増収増益となった。

業績動向

情報通信事業の顧客別売上高及び構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(7) その他

その他事業の売上高は前期比 499.7% 増の 2,856 百万円、セグメント損失は 272 百万円（前期は 17 百万円の利益）となった。PC スクールを運営する（株）アドバンは、グループ内外の教育ビジネスが想定以上に好調で、売上高は前期比 118.3% 増の約 3 億円となり、営業利益も増益となった。特に、テクノ事業との連携により技術者養成プログラムを開発、グループ内でのシナジー効果を発揮した。売上高の大半は当第 2 四半期より新たに子会社化した農業公園事業を行う（株）ファームによるものである。（株）ファームは再生案件である為、早期再生に向けて人員体制・業務プロセスの見直しや社員の意識改革に取り組んでいるほか、集客力の強化に向けた施設の再整備などを行っており、利益面では損失計上となった。

収益拡大により自己資本比率が 20% 以上に上昇、ROE も 20% 台を高水準を維持

3. 財務状況と経営指標

2017 年 12 月期期末の財務状況を見ると、総資産残高は前期末比 6,647 百万円増加の 80,039 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では販売用及び仕掛販売用不動産が 1,831 百万円減少した一方で、現金及び預金が 2,456 百万円、受取手形及び売掛金が 1,870 百万円増加した。また、固定資産では連結子会社の増加を主因として有形固定資産が 2,636 百万円増加した。

一方、負債合計は前期末比 2,971 百万円増加の 60,899 百万円となった。主に不動産事業未払金で 936 百万円、未払費用で 1,010 百万円、有利子負債で 415 百万円の増加となっている。財務活動によるキャッシュ・フローで有利子負債の増減を見ると、1,560 百万円の減少となっており、増加要因は連結子会社の増加が影響したと考えられる。純資産は前期末比 3,676 百万円増加の 19,140 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が 3,336 百万円増加したことが主因となっている。

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.

ワールドホールディングス | 2018年4月16日(月)
 2429 東証1部 | <http://world-hd.co.jp/ir>

業績動向

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19.4%から22.3%に上昇し、一方で有利子負債比率が前期末の297.5%から239.4%へ低下するなど大きく改善している。ネットキャッシュ（現預金 - 有利子負債）も、前期末の-26,475百万円から-24,433百万円とマイナス幅が縮小している。不動産市況に過熱感が出ており、仕入を厳選して進めていることが改善につながっていると考えられる。同社では不動産事業において資金回収期間がデベロップメント関連と比較して短い戸建住宅やリノベーション関連、あるいは毎月一定の売上収入が入る賃貸管理関連やユニットハウスのレンタル関連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。一方、収益性について見れば売上高営業利益率、ROA、ROEともに前期比で低下したが、将来の成長に向けた投資の実施や、(株)ファームを子会社化したことなどが要因であり、期初計画に対しては上回って推移している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	14/12期	15/12期	16/12期	17/12期	増減額
流動資産	41,606	50,402	66,996	70,315	3,319
(現金及び預金・有価証券)	10,804	11,069	15,770	18,227	2,456
(販売用・仕掛販売用不動産)	22,493	28,175	38,839	37,008	-1,831
固定資産	4,480	5,927	6,395	9,724	3,328
総資産	46,087	56,329	73,392	80,039	6,647
負債合計	37,660	44,432	57,928	60,899	2,971
(有利子負債)	23,587	31,248	42,245	42,660	415
純資産	8,426	11,897	15,464	19,140	3,676
主要経営指標					
(安全性)					
流動比率	143.3%	153.1%	152.2%	143.0%	-9.2pt
自己資本比率	16.1%	19.2%	19.4%	22.3%	+2.9pt
有利子負債比率	317.9%	289.5%	297.5%	239.4%	-58.1pt
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	9.7%	10.0%	11.3%	9.1%	-2.2pt
ROE (自己資本利益率)	30.3%	41.8%	33.5%	28.8%	-4.7pt
売上高営業利益率	5.4%	5.8%	7.9%	5.6%	-2.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年12月期より四半期別業績予想を開示、 第1四半期を底に業績は右肩上がりに拡大する見通し

1. 2018年12月期の業績見通し

2018年12月期の連結業績は、売上高で前期比14.1%増の145,137百万円、営業利益で同3.2%増の7,288百万円、経常利益で同1.1%増の7,083百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.5%増の4,635百万円を見込む。引き続き人材・教育ビジネスがけん引する格好となるが、不動産ビジネスや情報通信ビジネスも今期は2ケタ増収を目指していく。利益率は引き続き成長に向けた人材育成投資や不動産ビジネスにおける拠点拡大投資等を計画しているため前期比で若干低下すると見ているものの、人材・教育ビジネスの需要が足元も旺盛であり、前期と同様、計画は上振れ余地があると弊社では見ている。

なお、当期より経営の透明性向上を図り、株主・投資家の投資判断に資するため、四半期ベースでの業績予想も開示している。それによると、第1四半期の売上高は前年同期比5.0%増の30,517百万円、営業利益は同75.5%減の452百万円となる見込みで、その後右肩上がりです売上高、営業利益ともに伸びていく計画となっている。これは、不動産ビジネスにおいて期の前半は分譲マンション等の販売予定物件が少なく、収益が低水準で推移する見込みとなっているのが要因だ。下期にかけては事業用土地の売却など比較的大型案件の売上計上が予定されている。

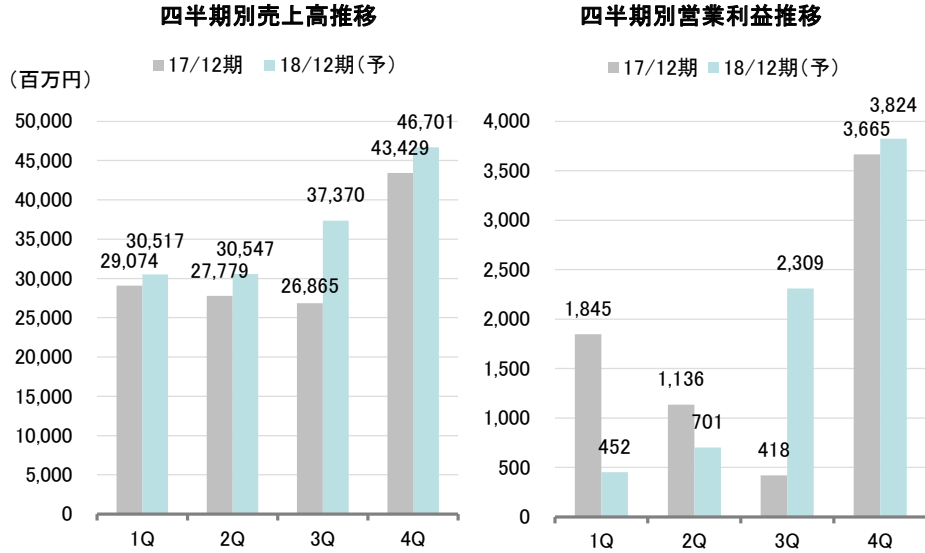
2018年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/12期		18/12期		前期比
	実績	対売上比	通期計画	対売上比	
売上高	127,147	-	145,137	-	14.1%
営業利益	7,064	5.6%	7,288	5.0%	3.2%
経常利益	7,007	5.5%	7,083	4.9%	1.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,612	3.6%	4,635	3.2%	0.5%
1株当たり利益(円)	275.35		275.73		

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

人材・教育ビジネスが好調持続。 不動産、情報通信ビジネスも2ケタ増収見込む

2. 事業セグメント別見通し

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	17/12期 実績	18/12期 予想	前期比	
人材・教育 ビジネス	ファクトリー	売上高	41,654	46,435	11.5%
		セグメント利益	2,587	3,264	26.2%
		利益率	6.2%	7.0%	
	テクノ	売上高	12,155	13,338	9.7%
		セグメント利益	1,263	1,291	2.2%
		利益率	10.4%	9.7%	
	R&D	売上高	6,489	7,420	14.3%
		セグメント利益	634	693	9.3%
		利益率	9.8%	9.3%	
	セールス& マーケティング	売上高	5,741	5,380	-6.3%
		セグメント利益	219	80	-63.5%
		利益率	3.8%	1.5%	
	小計	売上高	66,041	72,573	9.9%
		セグメント利益	4,704	5,329	13.3%
		利益率	7.1%	7.3%	
不動産 ビジネス	不動産	売上高	49,080	57,624	17.4%
		セグメント利益	4,635	3,974	-14.3%
		利益率	9.4%	6.9%	
情報通信 ビジネス	情報通信	売上高	9,167	11,548	26.0%
		セグメント利益	25	230	820.0%
		利益率	0.3%	2.0%	
その他	その他	売上高	2,856	3,391	18.7%
		セグメント利益	-272	-125	-
		利益率	-9.5%	-3.7%	

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) ファクトリー事業

ファクトリー事業の売上高は前期比 11.5% 増の 46,435 百万円、セグメント利益は同 26.2% 増の 3,264 百万円となる見通し。物流分野については前期比 10% 程度の伸びと保守的に見込んでいる。EC 市場が 2 ケタ成長を続けていることを考慮すれば保守的な印象で、各拠点での他社受入体制が拡充できれば上乘余地は十分あると見られる。また、電子部品や半導体分野、機械、自動車分野についても年明け以降も引き合いが旺盛な状況が続いており、それぞれ 2 ケタ成長が見込まれる。特に、これまでの多様な案件をスムーズに立ち上げてきた実績などからクライアントの評価も高く、また、高スキル人材の配属等によりチャージアップも順調に進んでいる。このため、セグメント利益率も前期の 6.2% から 7.0% に上昇する見通しだ。今期も人材育成投資等を積極的に実施していく方針だ。

ワールドホールディングス 2429 東証 1 部	2018 年 4 月 16 日 (月) http://world-hd.co.jp/ir
------------------------------------	--

今後の見通し

(2) テクノ事業

テクノ事業の売上高は前期比 9.7% 増の 13,338 百万円、セグメント利益は同 2.2% 増の 1,291 百万円となる見通し。引き続き新卒・未経験者の採用・育成に注力していくことで派遣人材を増強し、収益を拡大していくことになる。セグメント利益率については人材採用・育成投資を積極的に行っていくため、前期の 10.4% から 9.7% に若干低下する。デザインセンターや (株) アドバンとの連携で未経験者をエンジニアに育成するモデルが確立されたことで、今後 2～3 年でエンジニアの人員拡大ペースは加速していくものと予想され、中期的な成長ポテンシャルは大きいと弊社では見ている。

(3) R&D 事業

R&D 事業の売上高は前期比 14.3% 増の 7,420 百万円、セグメント利益は同 9.3% 増の 693 百万円となる見通し。医薬・バイオ分野や化学分野における優秀な人材の採用と既存社員のスキルアップによって、旺盛なアウトソーシング需要に対応していく。複数の大学との共同研究も開始しており、最先端技術の分野での研究ノウハウを取得することで、さらに高度な専門的スキルも高めていく方針だ。同社では年間の人員採用数を 100 名規模で増員していくことを目指している。また、DOT ワールド (株) で展開する臨床研究分野では案件が大型化する傾向にあるため、モニターの人員採用・育成を進めていく。

(4) 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 6.3% 減の 5,380 百万円、セグメント利益は同 63.5% 減の 80 百万円と同社の事業部門のなかでは唯一、減収減益で見込んでいる。前述したとおり同事業はビジネスモデルの見直しを行っており、より高付加価値なモデルへと改革中であり、今期はその端境期に当たる。

(5) 不動産事業

不動産事業の売上高は前期比 17.4% 増の 57,624 百万円、セグメント利益は同 14.3% 減の 3,974 百万円となる見通し。同社の不動産事業は前述した通り非常にバランスのとれた事業体制で構成されており、売上高に関しては、リノベーション・戸建住宅・ユニットハウス関連で安定的に約 200 億円強を計上できる基盤が既にできている。今期は約 370 億円をデベロップメント関連で計上する見込み。利益面では、リノベーション関連、ユニットハウス関連が増益となるが、フロービジネスであるデベロップメント関連においては、昨年までの高収益なトレンドからの市況の変化を独自に分析し、そのスプレッドを反映した予算を策定している事から減益となっている。また、戸建住宅も豊栄建設 (株) が 2018 年 3 月に仙台に営業拠点を開設し、拠点立上げコストがかかることから減益を見込んでいる。豊栄建設 (株) に関しては、仙台でも低価格帯の注文住宅を展開していく。仙台には長年、デベロップメント事業を展開してきた (株) ワールドアイシティがあり、土地の仕入に関するネットワークは広く張り巡らしており、同ネットワークを活用しながら効率的に事業を進めていくことになる。今後もグループシナジーを最大限に活かし、横展開を進めていく見通しとなっている。

(6) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前期比 26.0% 増 11,548 百万円、セグメント利益は同 820.0% 増の 230 百万円となる見通し。携帯ショップは優良店以外の店舗をもう少しスクラップ&ビルドする必要があるが、M&A も視野に入れながら九州エリアでのシェア拡大を推進していく方針。利益面では、店舗統合・移転費用が減少することもあり急回復するが、利益水準は 2016 年 12 月期の水準とほぼ同水準であり、法人向けソリューションビジネスを含めて、改善余地は大きいと見られる。

(7) その他事業

その他事業の売上高は前期比 18.7% 増の 3,391 百万円、セグメント損失は 125 百万円（前期は 272 百万円の損失）となる見通し。アドバンの教育事業が引き続き拡大するほか、農業公園事業も施設の再整備による集客力アップに取り組み、早期の黒字化を目指していく。

■ 中期経営計画について

2021 年度に売上高 2,000 億円、営業利益 100 億円を目指す

1. 中期経営計画の概要

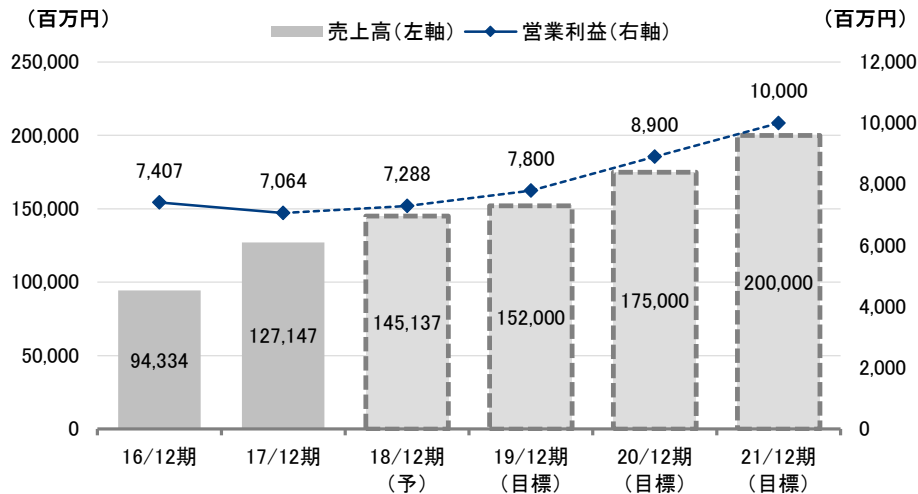
同社は 2021 年までの中期経営計画を 2017 年 2 月に発表している。中期経営計画の基本戦略として、中期経営計画の前半では既存の 3 つのコアビジネスを中心として、経営基盤の強化と既存ビジネスの周辺領域への拡大を目指しており、中期経営計画の後半では、新たなビジネス領域への進出によって事業の裾野を拡大する計画となっている。また、事業の拡大に当たってはグループシナジーが見込まれる企業等を中心に、M&A の活用も引き続き検討していく。

最終年度となる 2021 年 12 月期の経営数値目標としては、売上高で 2,000 億円（2016 年 12 月期比 2.1 倍増）、営業利益で 100 億円（同 35% 増）、ROE20% 以上（2016 年 12 月期実績 33.5%）、自己資本比率 20% 以上（同 19.4%）を掲げ、成長投資（M&A 資金）として 100 億円を見込んでいる。主力 3 事業ともに 5 年間で約 2 倍の事業規模に拡大する計画で、営業利益率は 5.0% とやや保守的に想定しているが、売上規模が計画どおりとなればスケールメリットにより 6～7% の水準は達成可能と見られる。初年度となる 2017 年 12 月期に関しては、期初計画に対して売上高で 33 億円、営業利益で 7 億円上回るなど、順調な滑り出しとなっている。

M&A 案件として 2018 年 2 月に、ソフトウェア受託開発及びネットワーク構築支援事業を展開する西肥情報サービス（株）の全株式を取得し、子会社化したことを発表している。西肥自動車（株）のシステム部門が独立した会社で、もともと路線バスの運行システムの開発・保守を永く手掛けていた。システム開発において高い技術力を持ち、官公庁や大学等の案件を数多く手掛けている会社で、同社のテクノ事業とのシナジー効果が期待される。直近の売上実績では 2017 年 3 月期に 480 百万円を計上している。

中期経営計画について

中期経営計画数値目標



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

主力3事業ともに売上高で2倍増を目指す

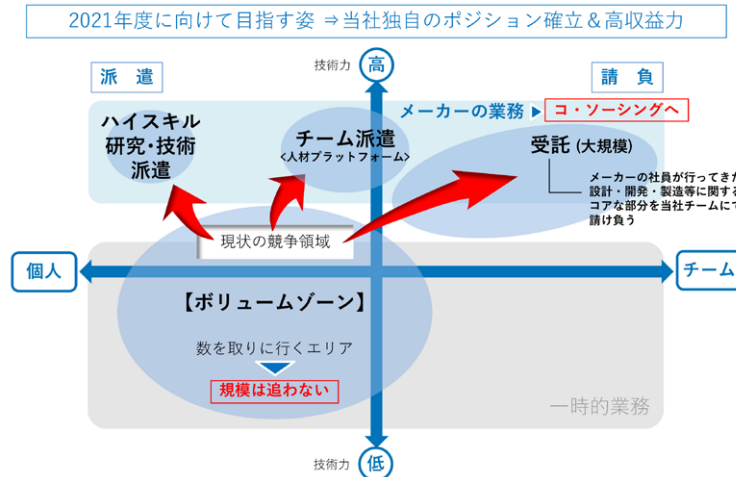
2. 事業別戦略

(1) 人材・教育ビジネス

人材・教育ビジネスにおいては、人手不足が続く追い風の環境の中、業界内での独自のポジションを確立すべく、明確なリターンを設定した積極的な投資を行っていく。現在の人材業界は一時的な業務ニーズに対していかに人材を動員できるかという「動員力」が競争のポイントになっているが、同社は人材育成への投資を積極的に行い、より専門性の高い技能・技術集団の形成に注力する。現在の業界のボリュームゾーンにだけでは、同社は社員に対する将来的な安定を極めて限定的な人材にしか提供出来ないと考えており、この領域を抜け出し、より専門的な高スキルが求められる研究・技術派遣やチーム派遣、従来メーカーの社員が行ってきた設計・開発まで含めた一括製造請負案件の受託にシフトしていくことで高収益化を図り、社員に還元することによって強い集団を目指すと共に、アウトソーシングの可能性をさらに高めていく戦略だ。

中期経営計画について

人材・教育ビジネスにおける戦略

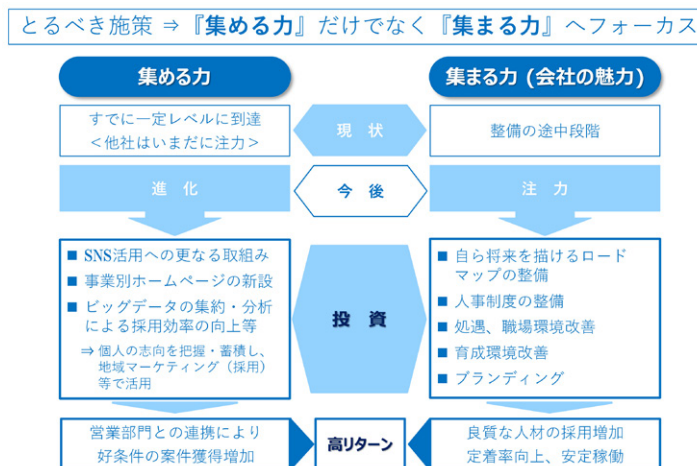


出所：決算説明会資料より掲載

こうした戦略を実現していくために重要となるのは、人材の採用・育成力にあると考えている。同社では人材採用において、「集める力」と「集まる力」の両面から取り組みを進めている。「集める力」に関しては、従来から自社 Web サイト「JOB PAPER」で派遣人材の採用を行っており、既に登録者数で5万人を超える規模となっているが、今後は SNS の活用や事業別 Web サイトの新設、ビッグデータの活用による個々の適正に応じた案件の紹介による採用効率の向上等に取り組んでいく。

また、「集まる力」に関しては、同社は会社の魅力を上げていくことが重要と考えている。具体的な施策としては、社員が自らの成長（スキルアップ・キャリアアップ）を確認でき、将来のロードマップを描けるようなシステムを整備すること、人事制度や処遇の見直し、職場環境・育成環境の改善、ブランディングの向上等に投資を行っていく。「集まる力」が備われば、良質な人材の採用増加と定着率の向上によって安定して品質の高いサービスが提供できるようになり、同社の競争力がさらに向上することになる。

「集まる力」



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 不動産ビジネス

不動産ビジネスにおいては、今後 5 年間でさらにポートフォリオの再構築を進め、戦略的に地域・市況に合わせた柔軟な仕入・販売を可能とする運営体系を構築し、経済環境に左右されない安定した収益構造を構築することを目指していく。ストックビジネスであるリノベーション、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、フロービジネスであるデベロップメントや戸建住宅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、利益の最大化を実現していく戦略だ。ストックビジネスは資金の回収期間も短いため、これら事業が拡大することで、不動産ビジネス全体のキャッシュ効率も向上し、財務基盤の強化が進むものと予想される。また、戸建住宅やリノベーション、ユニットハウスについては新たな地域への進出によっても成長を進めていくことが可能で、各事業で連携を進めていくことで収益の拡大を目指していく。

なお、デベロップメントについては年間供給戸数の適正規模として、首都圏で 400～500 戸、東北・近畿・九州圏で各 100～200 戸（合計で 1,000 戸程度が適正規模）と見ている。現在は不動産市況が上昇し、過熱感が出ていることもあって慎重に開発用地の仕込みを進めている段階にある。このため事業としては端境期となるが、2020 年以降は再度成長局面に転じると予想される。

リノベーションは全国展開により、今後 5 年間で最も伸ばしていく領域となる。販売戸数は 2017 年 12 月期実績の 508 戸から 2021 年 12 月期には 1,500 戸と 3 倍増を目指していく。営業拠点は現在、福岡、東京、横浜、埼玉、名古屋、大阪、広島、北海道、岡山にあるが、今後、順次エリアを拡大していく予定で、当面は九州、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だ。現在、業界最大手はカチタス <8919> で 2016 年度実績とした約 4,400 戸を販売している。

戸建住宅は、北海道内でのエリア拡大を進めていくほか、2018 年 3 月には仙台にも進出した。今後はグループ基盤を活かし、累計 4,000 戸以上の販売実績に対して、リフォーム・リノベーション等にも繋げていきたい考えだ。当中期経営計画期間内の売上計画は約 80 億円、年間供給戸数は 300～350 戸と横ばい水準で織り込んでいるが、当面は前述した通りグループシナジーを最大限に活かし、営業エリアの拡大を狙っていく戦略となっている。

ユニットハウスでは、既存のユニットハウスに加えて 2017 年より投入したトイレハウスの販売も拡大していく。同製品は、国土交通省が定める快適トイレの標準仕様には則った仮設トイレを認定する「快適トイレ認定」で最高レベルの二つ星を取得しており、今後もメーカーという立場から独自技術で新製品を開発し、業界での存在感を高めていく戦略だ。

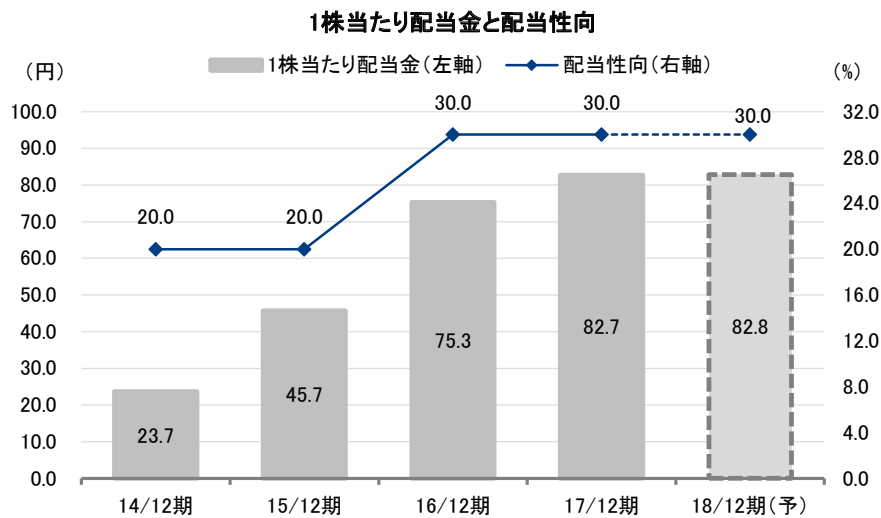
(3) 情報通信ビジネス

情報通信ビジネスのうち、携帯ショップ事業についてはまだ多少のスクラップ&ビルドが続いていくと見込んでおり、今後は既存・新規エリアへ M&A も活用しながら優良店舗網を拡大していく計画で、ドミナント戦略による地域トップシェアを目指していく。まずは北部九州エリアから始め、徐々にエリアを拡大していく計画となっている。一方、法人向け事業については、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、新たに普及が見込まれる IT 商材等の取扱いも拡充し、収益の拡大を目指していく方針だ。

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。2018年12月期の1株当たり配当金は前期比0.1円増配の82.8円（配当性向30.0%）と7期連続の増配を予定している。利益が上振れすれば配当も積み増す可能性が高く、今後も収益拡大とともに配当成長が期待される。



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、重要な経営課題と同社では捉えている。個人情報の取扱いについてはプライバシーマークを取得しており、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使用しているが、外部からの不正アクセスの防止策やマルウェア対策等も行っている。

重要事項（ディスクレーマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ