

|| 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 10 月 16 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. 2018年12月期第2四半期累計業績概要	01
2. 2018年12月期業績見通し	01
3. 中期経営計画と事業戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	06
1. 2018年12月期第2四半期累計業績の概要	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	13
1. 2018年12月期の業績見通し	13
2. 事業セグメント別見通し	15
■ 中期経営計画について	17
1. 中期経営計画の概要	17
2. 事業別戦略	18
■ 株主還元策	20
■ 情報セキュリティ対策	21

■ 要約

人材・教育ビジネスの拡大続き、 2018年12月期は増収増益を達成する見通し

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業へと業容を拡大している。

1. 2018年12月期第2四半期累計業績概要

2018年12月期第2四半期累計（2018年1月-6月）の連結業績は、売上高が前年同期比13.2%増の64,379百万円、営業利益が同32.8%減の2,005百万円となった。前年同期の不動産ビジネスの利益水準が高かったことや、人材・教育ビジネスにおける今後の成長ドライバーとなる人材採用・育成のための費用増が減益要因となったが、会社計画（売上高61,064百万円、営業利益1,154百万円）との比較では売上高、営業利益ともに上回った。不動産ビジネスで下期に予定した売却案件を前倒しで計上したことが主因となっている。人材・教育ビジネスについては人材投資費用の増加により減益となったものの、ファクトリー事業、テクノ事業の好調により、売上高は前年同期比15.7%増と2ケタ成長が続いている。

2. 2018年12月期業績見通し

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7,288百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗率は営業利益で27.5%と低いものの、下期は人材・教育ビジネスの需要が物流分野を中心に一段と拡大するほか、第2四半期までに実施した先行投資の効果が顕在化すること、また、不動産ビジネスについても分譲マンションや事業用地のまとまった販売が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 | 2018年10月16日(火)
2429 東証1部 | <http://world-hd.co.jp/ir>

要約

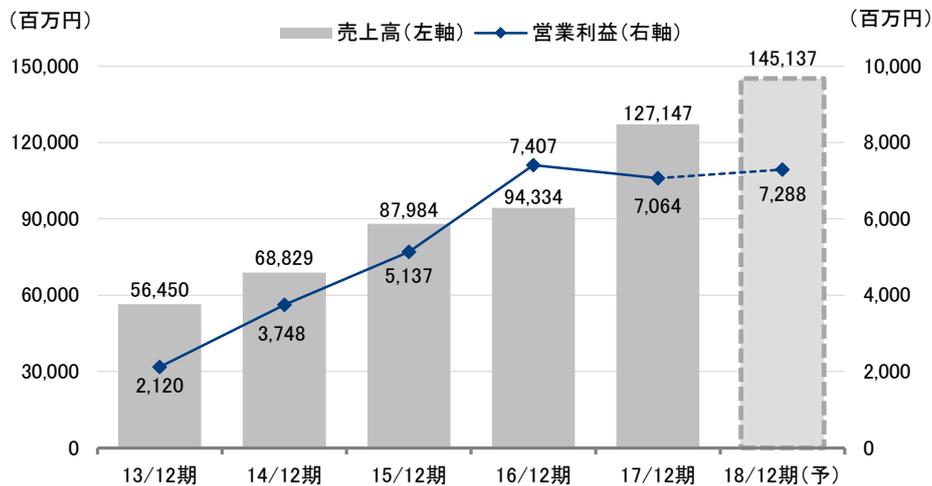
3. 中期経営計画と事業戦略

同社は、2017年から2021年まで5ヶ年の『新・中期経営計画2021』を遂行中だが、現時点までは計画をやや上回るペースで順調に進んでいる。最終年度の経営目標値としては売上高2,000億円、営業利益100億円、ROE20%以上を掲げており、2019年以降は利益ベースで10%台の増益を目指すことになる。計画を達成するカギを握るのは主力の人材・教育ビジネスと不動産ビジネスになる。人材・教育ビジネスでは派遣業界における大手事業者への集約化が進むなかで、同社は人材育成プログラムの充実を図り、社員がスキルアップする環境を提供しチーム化することで戦略的に人材基盤を拡充し、収益成長を図っていく戦略となる。不動産ビジネスではデベロップメント事業が端境期にあるものの、ストックビジネスであるリノベーション事業を中心にその他の事業領域を拡大することで、収益成長を目指していく。また、情報通信ビジネスでは携帯ショップの生き残り競争が続くなかで、スクラップ&ビルドを継続し収益体質を強化することで残存者メリットを獲得していく戦略となる。なお、株主還元策としては配当性向で30%を継続していく方針に変わりなく、今後も収益が拡大すれば配当成長が期待できることになる。

Key Points

- ・2018年12月期はファクトリー事業が2ケタ増収増益となり業績のけん引役に
- ・2021年度の業績目標である売上高2,000億円、営業利益100億円に向け順調に進捗
- ・人材・教育ビジネスは人材育成プロセスの充実を強みとして差別化を図り成長を目指す

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。また、2014年7月に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、その後も積極的な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
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.

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。

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、2018年12月期の連結決算には、当該子会社の2017年10月－2018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）へと領域を広げ、総合不動産業へ成長している。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、分譲マンションは主要都市へ集中、リノベーションは全国展開し、戸建住宅、ユニットハウスはそれぞれ北海道、東北エリアから順次拡大している。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ビジネスによって、バランスのとれた経営基盤の構築を図っている。

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9施設行っている（うち5施設が直営）。

ワールドホールディングス | 2018年10月16日(火)
 2429 東証1部 | <http://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) ワールドインテック福島	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
	悟路徳商務諮詢(上海)有限公司	人材紹介・人材コンサルティング・人材教育
	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) ワールドスタッフング	販売・コールセンター・軽作業派遣・紹介
情報通信ビジネス	西肥情報サービス(株)	ソフトウェア受託開発
	(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
不動産ビジネス	(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) ワールドウイステリアホームズ	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
	豊栄建設(株)	戸建住宅の施工販売(北海道・宮城)
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

2018 年 12 月期第 2 四半期累計業績は会社計画を上回る

1. 2018 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2018 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 13.2% 増の 64,379 百万円、営業利益が同 32.8% 減の 2,005 百万円、経常利益が同 32.2% 減の 2,001 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 47.6% 減の 1,079 百万円と増収減益決算となったものの、いずれも期初会社計画を上回って着地した。特に営業利益に関しては計画を大きく上回ったが、これは不動産ビジネスにおいて下期に予定していた売却案件を前倒して計上したことが主因となっている。主力の人材・教育ビジネスは戦略的な人材採用・育成投資を継続して実施したことで、減益となったものの、売上高は引き続き 2 ケタ増収と好調をキープしており、全体的に見れば同社が現在進めている中期経営計画に沿って順調に推移したと言える。

2018 年 12 月期第 2 四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	17/12 期 2Q 累計		18/12 期 2Q 累計		前期比	計画比	
	実績	対売上比	会社計画	実績			対売上比
売上高	56,853	-	61,064	64,379	-	13.2%	5.4%
営業利益	2,981	5.2%	1,154	2,005	3.1%	-32.8%	73.7%
経常利益	2,950	5.2%	1,050	2,001	3.1%	-32.2%	90.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,061	3.6%	656	1,079	1.7%	-47.6%	64.5%

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、情報通信ビジネスが2ケタ増収に

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	17/12期 2Q 累計実績	18/12期 2Q 累計		前年同期比	計画比	
			計画	実績			
人材・教育 ビジネス	ファクトリー	売上高	18,614	22,073	23,332	25.3%	5.7%
		セグメント利益	1,401	1,351	1,392	-0.7%	3.0%
		利益率	7.5%	6.1%	6.0%		
	テクノ	売上高	5,996	6,433	7,029	17.2%	9.3%
		セグメント利益	642	556	604	-6.0%	8.6%
		利益率	10.7%	8.6%	8.6%		
	R&D	売上高	3,084	3,496	3,336	8.2%	-4.6%
		セグメント利益	271	268	247	-8.8%	-7.8%
		利益率	8.8%	7.7%	7.4%		
	セールス& マーケティング	売上高	3,033	2,410	1,847	-39.1%	-23.4%
		セグメント利益	138	5	-60	-	-
		利益率	4.6%	6.1%			
	小計	売上高	30,729	34,412	35,544	15.7%	3.3%
		セグメント利益	2,453	2,180	2,183	-11.0%	0.1%
		利益率	8.0%	6.3%	6.1%		
不動産 ビジネス	不動産	売上高	20,594	19,188	20,416	-0.9%	6.4%
		セグメント利益	1,290	-55	784	-39.2%	-
		利益率	6.3%	-0.3%	3.8%		
情報通信 ビジネス	情報通信	売上高	4,217	5,791	6,741	59.9%	16.4%
		セグメント利益	150	101	73	-51.1%	-27.7%
		利益率	3.6%	1.7%	1.1%		
その他	その他	売上高	1,312	1,674	1,675	27.6%	0.1%
		セグメント利益	70	-54	-130	-	-
		利益率	5.3%	-3.2%			

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

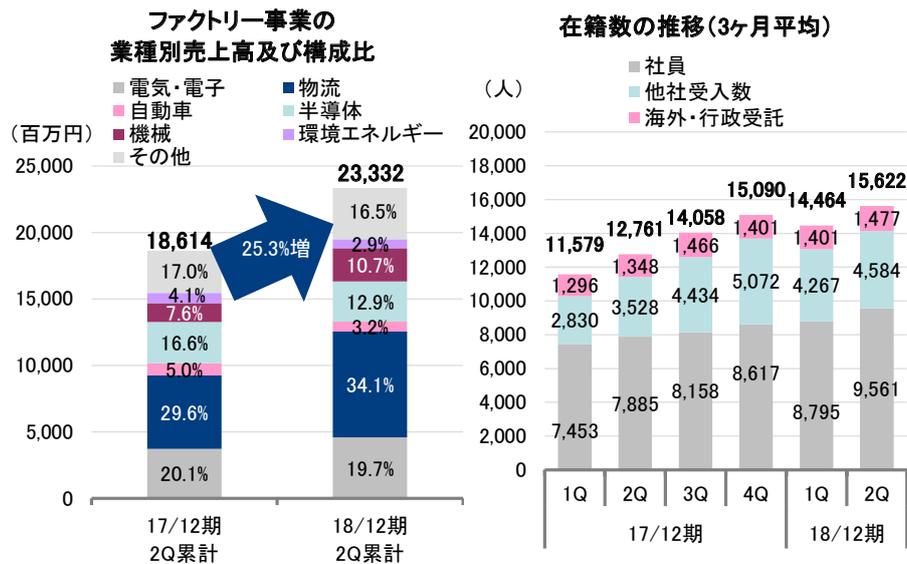
(1) ファクトリー事業

ファクトリー事業の売上高は前年同期比 25.3% 増の 23,332 百万円、セグメント利益は同 0.7% 減の 1,392 百万円となった。会社計画比では売上高で 5.7% 増、営業利益で 3.0% 増となり順調に推移した。業種別の売上動向について見ると、物流分野が前年同期比 50.1% 増と急増し、売上構成比で 34.1% を占めるまでに成長した。EC 市場の拡大を背景に、4 月より新拠点の稼働を開始したことが増収要因となった。また、電気・電子分野についても大手電子部品メーカーの生産拡大に伴う派遣需要の拡大で同 27.6% 増となったほか、機械分野も大手 FA メーカー向けを中心に同 84.5% 増と好調に推移した。

業績動向

採用面では、新卒採用者数が前年の135名から239名へと大幅増となったほか、人材採用サイト「JOB PAPER」の登録者数が5.7万人超（2017年末5.0万人）まで拡大し、採用プロセスの体系化による効率的で質の高い採用を実現している。また、物流分野の急成長に対応するため、独自の施策である各地域での同業他社との連携についても大幅に増加しており、2018年4-6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22.4%増の15,622人まで拡大している（内訳は、社員が同21.3%増の9,561人、他社受入社員が同29.9%増の4,584人、海外及び行政受託社員が同9.6%増の1,477人）。

セグメント利益が微減となったのは、人材採用・研修費用が増加したことが主因となっている。特に、数百名規模の人員を要する新規の大型請負案件では、稼働開始直後からの垂直立ち上げを実現するために3ヶ月前から採用・研修を行っており、立ち上げ局面では費用が先行することになる。また当第2四半期累計では物流分野で新規拠点を立ち上げたことも費用増要因となった。また、利益率が前年同期の7.5%から6.0%に低下したが、こうした人材採用・研修費用の増加に加えて、他社受入社員を活用する物流分野の売上構成比が上昇したことも一因と見られる。



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年同期比17.2%増の7,029百万円、セグメント利益は同6.0%減の604百万円と増収減益となった。新たに取組んだ研修施設を活用した未経験者の採用・育成費用の増加が減益要因となったが、会社計画比では売上高で9.3%増、セグメント利益で8.6%増となり順調に推移した。

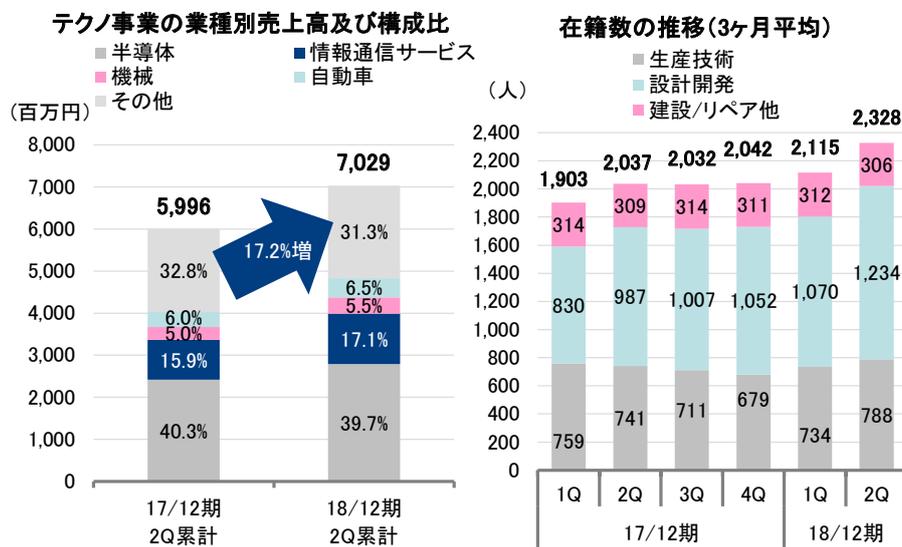
業種別売上動向について見ると、売上構成比の39.7%を占める半導体向けが前年同期比15.6%増となったほか、情報通信サービス向けが同25.9%増、機械向けが同28.0%増、自動車向けが同26.9%増といずれも2ケタ増収と好調に推移した。また、その他分野についても建設、リペア事業を中心に堅調に推移した。

業績動向

同事業ではニーズの高い専門技術者（JAVA プログラミング、CATIA ※¹、Tfas ※² 等）の育成のため、既存の「デザインセンター」2 拠点（名古屋、横浜）に加え、2018 年に入って生産技術に特化した「プロダクションエンジニアリングセンター」（名古屋）も開設し、技術者のスキル向上に取り組んだことが、受注拡大や単価アップにつながった。2018 年 4 - 6 月の平均在籍数を見ると、新卒採用者数が前年の 107 名から 111 名と順調に拡大したこともあり、前年同期比で 14.3% 増の 2,328 人となった（内訳は、生産技術が同 6.3% 増の 788 人、設計開発が同 25.0% 増の 1,234 人、建設 / リペア他技術者が同 1.0% 減の 306 人）。設計開発者の増加のうち約 50 人は 2018 年 2 月に子会社化した西肥情報サービスの技術者となる。

※¹ CATIA…自動車や航空機等の設計に主に使われるハイエンド 3 次元 CAD ソフト。

※² Tfas…空調衛生設備や電気設備用専用の 3 次元 CAD ソフト。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) R&D 事業

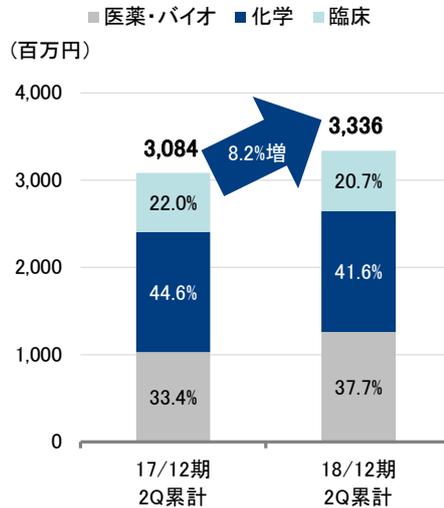
R&D 事業の売上高は前年同期比 8.2% 増の 3,336 百万円、セグメント利益は同 8.8% 減の 247 百万円となった。会社計画比では売上高で 4.6% 減、セグメント利益で 7.8% 減といずれも未達となった。DOT ワールド（株）における臨床試験受託事業においては、業界特有の試験の延期と中止が相次いだことが要因となっている。

分野別売上高を見ると、医薬・バイオが同 22.4% 増、化学が同 0.9% 増、臨床が同 1.5% 増となり、医薬・バイオ分野の売上が好調に推移した。

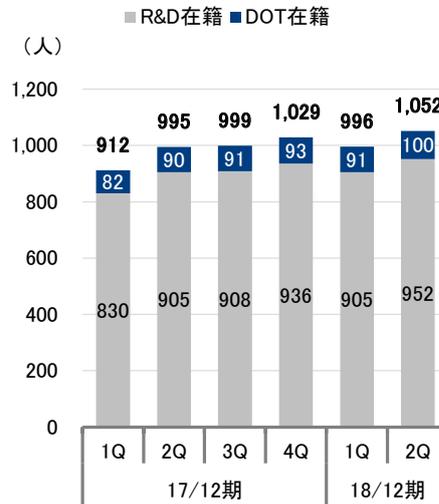
優秀な人材の採用と価値の高い研究社員の育成を図るための教育プログラムを拡充したことによる高チャージ案件の受注が拡大したこと、また、請負体制の準備を進めるなかで、2017 年に開始した複数の大学との共同研究体制が広がりを見せたことも増収につながった。なお、新卒採用者数は前年の 83 人から 66 人に減少したが、2018 年 4 ~ 6 月の平均在籍数（現業社員）は前年同期比 5.7% 増の 1,052 人となった（内訳は、R&D 在籍で同 5.2% 増の 952 人、DOT 在籍で同 11.1% 増の 100 人）。

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年同期比 39.1% 減の 1,847 百万円、セグメント損失は 60 百万円（前年同期は 138 百万円の利益）となり、会社計画比でも売上高で 23.4% 減と大きく下回った（セグメント利益の計画は 5 百万円）。

同事業に関しては、2017 年 12 月期の途中から事業構造改革に着手しており、小売業界向け派遣についての取引先の見直しを進めてきたほか、管理部門強化のための先行投資を実施したことが減収減益要因となっている。稼働スタッフは前期末の約 2,000 名から当第 2 四半期は 6 ~ 7 割の水準にまで落ち込んだが、5 月後半から営業活動を再始動しており、6 月は前年同月比で数 % の増加に転じており、年内に月次ベースで黒字転換する見込みとなっている。

(5) 不動産事業

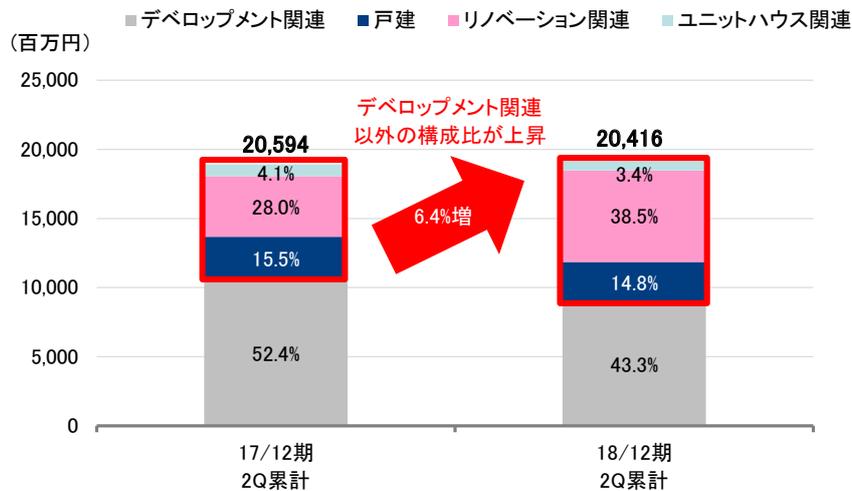
不動産事業の売上高は前年同期比 0.9% 減の 20,416 百万円、セグメント利益は同 39.2% 減の 784 百万円となった。また、会社計画比では売上高で 6.4% 増、セグメント利益は 55 百万円の損失を見込んでいたことから、約 840 百万円の増額となっている。前述したように下期に予定していた物件の売却を早期に進め、第 2 四半期に計上させたことが要因となっている。

売上高の内訳を見ると、デベロップメント（自社開発物件）関連は利益率の高い事業用地の引渡しが増減したことにより前年同期比 18.1% 減の 8,844 百万円となったほか、戸建住宅関連が同 5.3% 減の 3,017 百万円、ユニットハウス関連同 19.9% 減の 685 百万円とそれぞれ低調だった一方で、リノベーション関連が同 50.4% 増の 6,604 百万円と唯一、好調に推移した。戸建のほかマンションのリノベーション需要を取り込むと同時に、営業所を新たに埼玉、奈良に開設し全国 12 拠点に拡大するなど、営業体制を強化したことが奏効した。引渡し戸数も前年同期比で 50.7% 増の 327 戸となっている。なお、ユニットハウス関連については受注が想定を下回ったことが減少要因となっており、現在、戦略の見直しを検討している。

業績動向

セグメント利益を見ると、フロー型ビジネスとなるデベロップメント・戸建住宅関連が前年同期比 57.4% 減の 550 百万円と落ち込んだ一方で、ストック型ビジネスとなるリノベーション・ユニットハウス関連事業が 234 百万円（前年同期は 0 百万円）の増益となっている。同社では中期計画のなかでストック型ビジネスを拡充していくことで、収益基盤の安定性を高めながら収益を拡大していく戦略を打ち出しており、当第 2 四半期累計期間では減益となったものの、ストック型ビジネスの強化に関しては順調に進んでいると評価される。

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

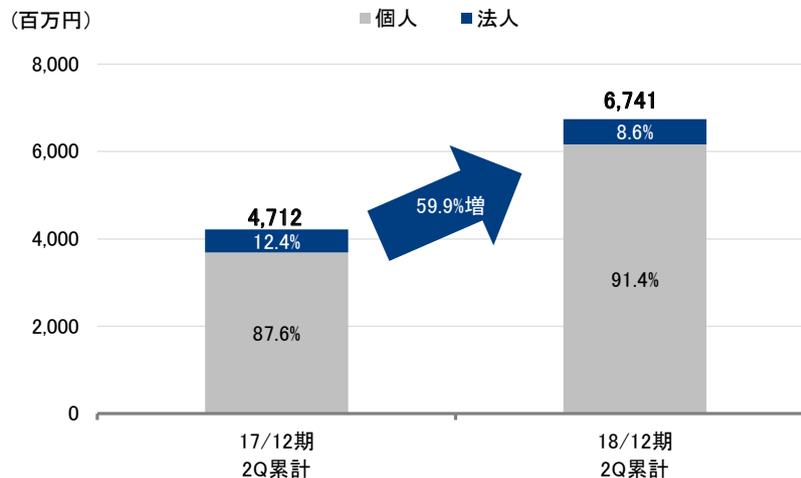
(6) 情報通信事業

情報通信事業は売上高が前年同期比 59.9% 増の 6,741 百万円、セグメント利益が同 51.1% 減の 73 百万円と増収減益となった。また、会社計画比では売上高で 16.4% 増となったものの、営業利益は 27.7% 下回った。携帯電話ショップのスクラップ & ビルドを進めるなかで、店舗の買収や移転・リニューアル工事の費用が増加したことが減益要因となっている。

売上高について見ると、主力の携帯電話販売代理店事業は、前期に店舗のスクラップ & ビルドを推進し、増店した 16 店舗の貢献や既存店舗の移転・大型化等の効果により、前年同期比 65.1% 増と大幅増収となった。また、中小企業向けのコスト削減ソリューションサービス事業についても、LED 照明等の省エネ商材の拡充や営業エリアの拡大などにより、同 23.5% 増収と好調に推移した。

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年同期比 27.6% 増の 1,675 百万円、セグメント損失は 130 百万円（前年同期は 70 百万円の利益）となった。売上高の大半を占めるファームが展開する農業公園施設の運営管理事業については、売上高で前年同期比 24.7% 増*となった。天候不順の影響があったものの、従前より行ってきた施設の再整備等の取り組みにより、入場者数は前年同期並みの 47.5 万人を確保し、特に「堺ハーベストの丘」については売上高、利益ともに計画を上回って推移するなど、投資の成果が出始めている。また、6 月末に（株）エポック社と共同で、「茨城こもれび森のイバライド」（茨城県稲敷市）に「シルバニアパーク」をオープンしている。

* 2017 年 12 月期第 2 四半期から連結対象となっているため、伸びが大きくなっている。

また、PC スクールを展開するアドバンについては Web 制作・オンライン販売等が堅調に推移し、同 6.9% 増収となった。なお、アドバンについてはテクノ事業との連携により技術者養成のための e-ラーニングでの教育プログラムを開発するなど、主にグループ内での人材育成においてシナジー効果を発揮している。

不動産事業の資金効率を高め、中期的に財務体質の改善を進めていく

3. 財務状況と経営指標

2018 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 519 百万円減少の 79,520 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では商品及び製品が 382 百万円増、売上債権が 148 百万円増、販売用及び仕掛販売用不動産が 64 百万円増となった一方で、現金及び預金が 840 百万円減少した。また、固定資産ではのれんが 300 百万円減少したほか、投資有価証券が 219 百万円減少した。

業績動向

負債合計は前期末比 271 百万円減少の 60,628 百万円となった。支払手形及び買掛金が 331 百万円、未払費用が 524 百万円、有利子負債が 195 百万円それぞれ増加した一方で、不動産事業未払金が 452 百万円、未払法人税等が 518 百万円、未払消費税等が 358 百万円減少した。また、純資産は前期末比 248 百万円減少の 18,891 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上 1,079 百万円に対して、配当金 1,390 百万円を支出したことが減少要因となっている。

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 22.3% から 22.0% と若干低下し、有利子負債比率も同 239.4% から 244.7% と 5.3 ポイント上昇した。不動産市況に過熱感がでていることから、事業用地の仕入活動については引き続き厳選して進めているが、下期は農業公園の集客施策として設備投資を予定しており、当面は自己資本比率で 20% 台前半の水準が続くものと予想される。中期的には不動産事業において資金回収期間が比較的短い戸建住宅やリノベーション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に変わりはない。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/12 期	16/12 期	17/12 期	18/12 期 2Q	増減額
流動資産	50,402	66,996	70,315	70,134	-181
(現金及び預金・有価証券)	11,059	15,770	18,227	17,387	-840
(販売用・仕掛販売用不動産)	28,175	38,839	37,008	37,072	64
固定資産	5,927	6,395	9,724	9,386	-338
総資産	56,329	73,392	80,039	79,520	-519
負債合計	44,432	57,928	60,899	60,628	-271
(有利子負債)	31,248	42,245	42,660	42,855	195
純資産	11,897	15,464	19,140	18,891	-248
主要経営指標 (安全性)					
自己資本比率	19.2%	19.4%	22.3%	22.0%	-0.3pt
有利子負債比率	289.5%	297.5%	239.4%	244.7%	+5.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年12月期は期初計画どおりの増収増益を達成する見通し

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 百万円と期初計画を据え置いている。売上高は 9 期連続の増収、当期純利益は 8 期連続の増益となる見通しだ。

ワールドホールディングス | 2018年10月16日(火)
 2429 東証1部 | <http://world-hd.co.jp/ir>

今後の見通し

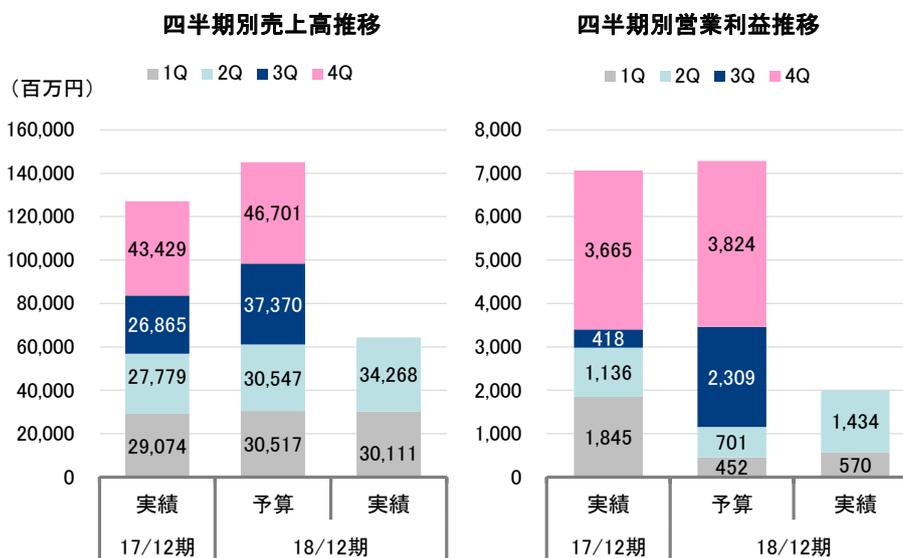
同社では当期より四半期ベースの業績予想も開示している。第3四半期までの計画を積み上げると売上高は前年同期比17.6%増の98,434百万円、営業利益は同1.9%増の3,462百万円となる計算だ。第2四半期までの進捗率が売上高で44.4%、営業利益で27.5%と低水準だが、第3四半期以降売上、利益とも拡大する計画となっている。主に不動産ビジネスで比較的規模の大きい物件販売が予定されていることや、人材・教育ビジネスについても第2四半期までに実施した先行投資が収穫期に入り、下期は売上高、利益ともに拡大する見込みとなっていることが要因だ。情報通信ビジネスやその他については利益ベースで計画をやや下回る可能性はあるものの、全体で見れば会社計画を達成できるものと弊社では見ている。

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	2Q進捗率
	実績	対売上比	通期計画	対売上比		
売上高	127,147	-	145,137	-	14.1%	44.4%
営業利益	7,064	5.6%	7,288	5.0%	3.2%	27.5%
経常利益	7,007	5.5%	7,083	4.9%	1.1%	28.3%
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%	23.3%
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



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2018年12月期はファクトリー事業が2ケタ増収増益となり業績のけん引役に

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	2Q 進捗率	
人材・教育 ビジネス	ファクトリー	売上高	41,654	46,435	11.5%	50.2%
		セグメント利益	2,587	3,264	26.2%	42.6%
		利益率	6.2%	7.0%		
	テクノ	売上高	12,155	13,338	9.7%	52.7%
		セグメント利益	1,263	1,291	2.2%	46.8%
		利益率	10.4%	9.7%		
	R&D	売上高	6,489	7,420	14.3%	45.0%
		セグメント利益	634	693	9.3%	35.6%
		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%	34.3%
		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%	49.0%
		セグメント利益	4,704	5,329	13.3%	41.0%
		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%	35.4%
		セグメント利益	4,635	3,974	-14.3%	19.7%
		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%	58.4%
		セグメント利益	25	230	820.0%	31.7%
		利益率	0.3%	2.0%		
その他	その他	売上高	2,856	3,391	18.7%	49.4%
		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。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 50.2%、セグメント利益で 42.6% となっているが、下期も物流分野や電気・電子分野を中心に需要が旺盛で売上高に関しては計画を上回る可能性が高い。特に、物流分野については期初段階で前期比 10% 増程度と保守的に見込んでいたが、新拠点の稼働が順調で年末商戦のピークに向けて人員も追加で増員することから、増収率は 20% を超える見通しだ。また、電気・電子分野でもコンデンサやモーターなど増産が続いている分野への派遣需要が拡大する。高スキル人材の配属等によるチャージアップも継続して進んでいるようだ。セグメント利益率に関しては物流分野の構成比が上昇するため、会社計画の 7.0% を下回る可能性はあるが、増収効果によりセグメント利益は計画達成が十分可能と見られる。

ワールドホールディングス | 2018年10月16日(火)
 2429 東証1部 | <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。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 52.7%、セグメント利益で 46.8% となる。ファクトリー事業同様、売上高については下期も好調に推移し、通期で計画を上回る可能性が高い。セグメント利益は人材採用・育成費を下期にどの程度投下するかにもよるが、上期に採用した新卒・未経験者が戦力化し始めていることから、通期計画の達成は可能と見られる。

(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。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 45.0%、セグメント利益で 35.6% とやや計画を下振れている。下期も化学・合成化学系を中心とした優秀な人材の採用と既存社員のスキルアップによって、受注拡大に取り組むほか、DOT ワールドでは第 2 四半期までに実施した組織体制の見直し等の構造改革の効果によって下期の収益回復が見込まれており、通期計画の達成を目指していく考えだ。

(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 百万円を計画している。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 34.3% と低く、損益の改善もやや遅れている。ただ、前述したように既に事業構造改革は終えており、単月ベースでの黒字化が見えていることから、今後の受注強化によって通期での黒字達成を目指し、2019 年 12 月期には増収増益に転じるものと予想される。

(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。物件の引渡が売上利益の計上となることから第 2 四半期までの進捗率は売上高で 35.4%、セグメント利益で 19.7% と低水準となっているが、下期に新築分譲マンションや事業用地の売却を予定しており、通期計画は達成する見通しだ。デベロップメント関連において、下期引渡し予定の分譲マンションはほぼ完売、事業用地も順次契約が進んでいる。リノベーション関連においても前期比 1.5 倍のペースと仕入と引渡が順調に推移している。また、戸建住宅関連においては、札幌中心であった豊栄建設(株)が東北エリアの新たな進出拠点として 2018 年 3 月に仙台に営業所を開設。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が構築されていることから、今後グループ内でのシナジーを生かして事業規模を拡大していく考えだ。

(6) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前期比 26.0% 増の 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。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 58.4%、セグメント利益で 31.7% となる。売上高に関しては計画を超過するものの、利益面では下回る可能性がある。通信キャリアの販売政策で、店舗網を優良店舗に集約化していく意向があり、同社においても投資優先で、スクラップ & ビルドを継続し、より強固な体制を整える必要が出てきたためだ。同社では少なくともあと 2 年程度は、携帯電話販売代理店の生存競争が続くと見ている。2020 年以降は 5G へのシフトが進むため、携帯電話販売も活性化することが予想されており、同社は残存者メリットを享受すべく、今は足下の体制を固める時期と考えている。

(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。第 2 四半期までの売上高の進捗率は 49.4% とほぼ計画通りに進捗している。ただ、利益については若干損失が膨らむ可能性がありそうだ。2019 年 12 月期の入園者数増加に向けて、今下期に農業公園で集客につながる施設の設置など設備投資を計画しているためだ。同社では設備投資により入園者数を増やすとともに、顧客当たり単価を引き上げる取り組みを進めていくことで、早期の黒字化を目指していく。

■ 中期経営計画について

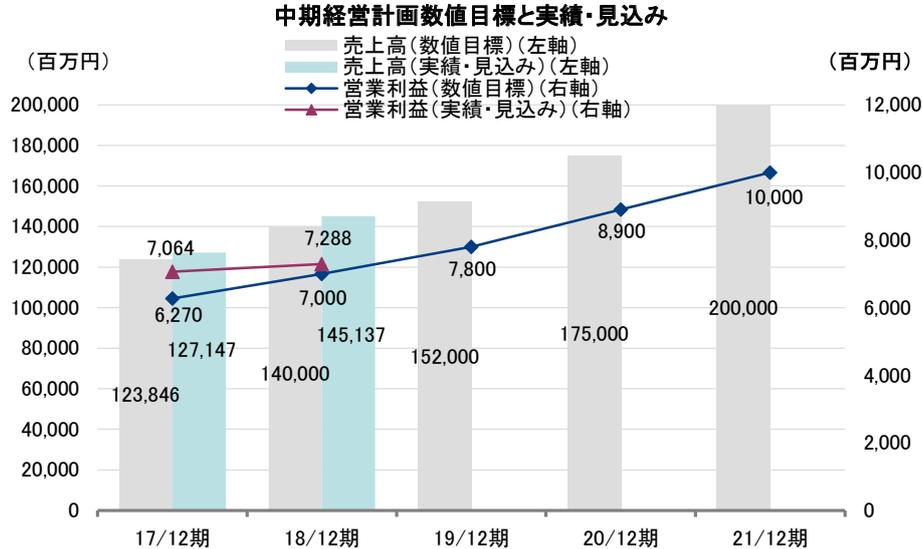
2021 年度の業績目標である売上高 2,000 億円、 営業利益 100 億円に向け順調に進捗

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図り、後半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 月期は売上高、営業利益ともに計画を上回り、2 年目となる 2018 年 12 月期も当初の中期経営計画の目標値を上回る順調なペースで推移している。

中期経営計画について



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

人材・教育ビジネスは人材育成プロセスの充実を強みとして差別化を図り成長を目指す

2. 事業別戦略

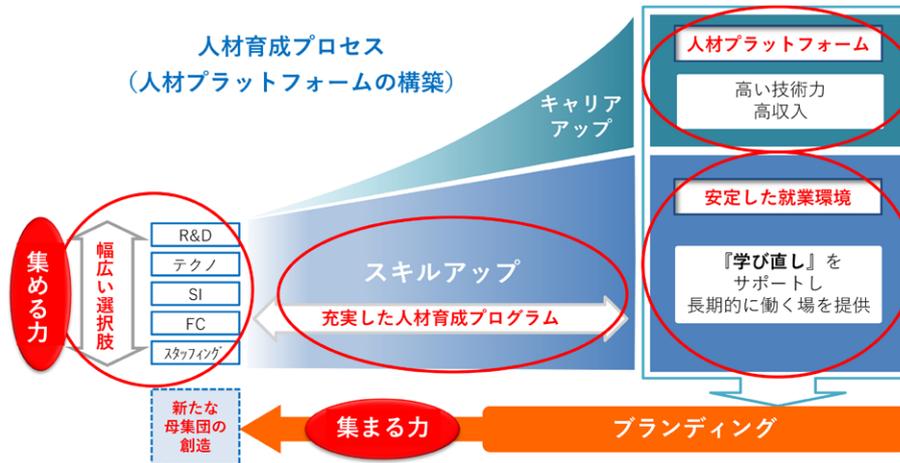
(1) 人材・教育ビジネス

人材・教育ビジネスを取り巻く外部環境は、慢性的な人手不足や「働き方改革」の推進などによって、女性や高齢者、外国人など新たな労働力を活用する場が広がってきており、今後も人材派遣市場は安定的な成長が見込まれている。また、一方で労働者派遣法改正を契機に、業界大手の寡占化が進んでおり、同社においても競合他社と差別化を図ることによって成長の基盤となる人材の確保に取り組んでいく戦略となっている。

同社の差別化戦略としては、特徴である幅広い業種や働き方を選べる入社ルートを更に拡充させることによって、人材採用の要となる「集める力」を高め、誰もが働ける場と学び直しの場（人材育成プロセス）とその環境で育成した人材によって高い技術力を持った人材プラットフォームを構築することで、自らの成長の可能性を追求し挑戦できる環境を提供。成功事例を積み上げることによって幅広い人材に対して魅力ある会社であることが訴求できるブランド力「集まる力」を醸成し、安定した基盤構築と更なる領域の拡大へとつなげ、事業規模を拡大していく戦略となっている。人材育成プロセスでは、個々の社員のスキルアップやキャリアアップにつながる育成プログラムを拡充して、安定した就業環境の場を提供するだけでなく、キャリアアップによって高収入を得られる将来のロードマップを描ける環境も整備することで、ブランディングを確立し、「集まる力」を醸成していく。育成プログラムによりスキルアップした人材が増えれば自ずと高いスキルが求められる高付加価値案件の受注比率が高まるほか、社員の定着率も向上することになる。同社ではここ1～2年、こうした人材育成投資に関して積極的に投資を行っており、利益率が伸び悩む要因ともなっているが、今後はこうした投資の成果が業績面で顕在化してくるものと予想される。

中期経営計画について

誰もが働ける場所と学び直しを提供



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、中期経営計画の期間中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、これら事業を拡大することで、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・リノベーション、ユニットハウスについてはエリアを拡大して成長を進めていくことも可能だ。不動産市況の変動に影響を受けるデベロップメント事業は、より慎重な用地仕入を進めている。

当中期経営計画期間において最も成長を期待しているのはリノベーション事業で、販売戸数で2017年12月期実績の508戸（2018年12月第2四半期累計期間では327戸）から、2021年12月期には1,500戸と3倍増を目指している。営業拠点は現在、福岡、東京、横浜、埼玉、名古屋、大阪、奈良、広島、岡山、北海道にあるが、今後、順次エリアも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。ちなみに、現在の業界最大手はカチタス<8919>で2017年度の販売実績は4,773戸となっている。

戸建住宅事業では、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事業展開を進めている。今後はグループ基盤を生かして累計4,000戸以上の販売済み物件に対して、リフォーム・リノベーション等の需要も取り込んでいく方針となっている。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戸と横ばい水準で想定しているが、当面はグループシナジーを活用することで事業規模を拡大していく可能性が高いと弊社では見ている。

中期経営計画について

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2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となっている。

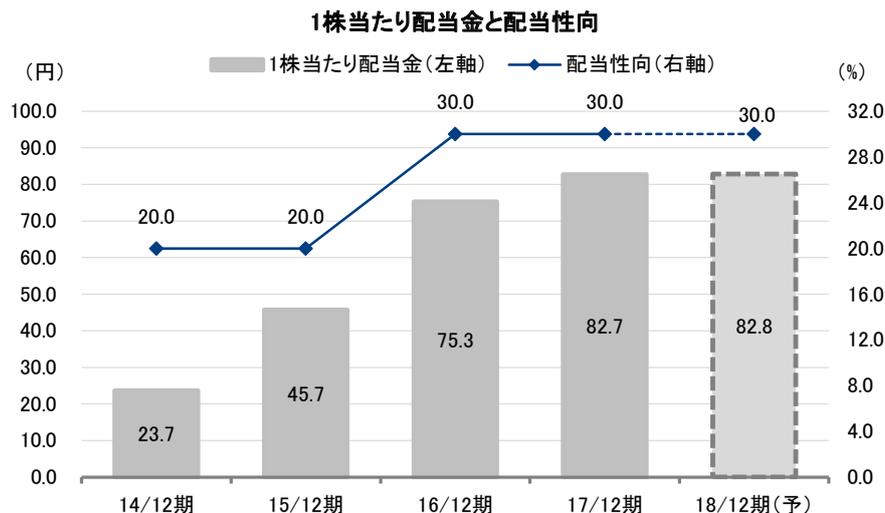
(3) 情報通信ビジネス

情報通信ビジネスのうち、携帯ショップ事業については前述した通り、2020年頃までスクラップ&ビルドにより収益体質の強化を図り、残存者利益を獲得していく戦略で、九州エリアでのトップシェアを目標としている。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、IT関連の新商材の拡充や営業エリアの拡大によって成長を目指して行く戦略だ。

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%をめど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個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を行っている。

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