



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

第1四半期

2025年5月13日(火)

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

2025年12月期
第1四半期 決算概要

P.3

02

2025年12月期
業績見通し

P.17

03

Appendix
会社案内

P.23





01

2025年12月期 第1四半期 決算概要

P.3

- P.4 決算サマリー
- P.5 業績概況
- P.6 業績概況/セグメント別
- P.8 プロダクツHR事業
- P.9 サービスHR事業
- P.10 不動産事業
- P.11 情報通信事業
- P.12 農業公園事業
- P.13 財政状態 B/S
- P.14 トピックス

全体サマリー

セグメントごとに濃淡はあるものの、主力の人材教育ビジネスが全体を牽引。

前年同期比増収増益。計画比では、売上は未達だが利益は上振れて着地。人材教育ビジネスが売上・利益とも上振れたものの、不動産ビジネスでQ2以降へ先送りした物件があるため売上は計画下振れ。

人材教育 ビジネス

前年同期比増収増益、計画比でも上振れた。

プロダクツHRIは、AI向けを中心とした半導体分野が順調に推移。前Q1に発生した人員シフトに関する一時的費用も解消。採用効率も向上したことから、特に利益面が前年同期比・計画比ともに上振れて着地した。

サービスHRIは、eコマース向けやヤマト・スタッフ・サプライなどロジスティクス部門が堅調に推移し増収。利益は25年9月稼働予定の新たな自社運営倉庫への先行投資もあり減益となったが、計画比では売上・利益とも上振れて着地。

不動産 ビジネス

前年同期比大幅な増収増益。前年に比べ案件が増加したことに加え、不動産価格の上昇や、緻密なマーケティングにより最適なタイミングで物件を販売したこと、および想定していたコストも削減できたことなどが奏功。

計画比では、BIZIA小倉などの引渡しをQ2以降に先送りしたことにより売上は未達となったが、利益率の高い物件の引渡しにQ1に集中したことやコストが計画以下に留まり、利益は計画線に着地。売上利益ともに年度計画は変更なし。

情報通信 ビジネス

前期比増収増益。計画比でも上振れ。モバイルショップ運営において、スクラップ＆ビルドの成果により各店舗の収益が改善、販促強化による販売台数増加が貢献。法人向けソリューション部門やコールセンター部門も堅調に推移し業績寄与。

農業公園 ビジネス

2月には前年の暖冬とは対照的な寒波や大雪による週末の臨時休園などで入園者数が落ち込み苦戦を強いられた。しかしながら、新規受託案件の収益寄与に加え、直営施設の大型修繕や園内美化、各種コンテンツの充実を図ったことで顧客単価の上昇に繋がり増収となった。利益面は、原価・販売費の上昇により伸び悩んだものの、概ね計画通りに推移。

業績概況

- セグメントごとに濃淡はあるものの、主力の人材教育ビジネスが全体を牽引。特にプロダクツHRの半導体関連が好調に推移。不動産ビジネスも前年同期比で案件増加等により確実に業績寄与
- 前年同期比増収増益。計画比では、売上は未達だが利益は上振れて着地。人材教育ビジネスが売上・利益とも上振れたものの、不動産ビジネスでQ2以降へ先送りした物件があるため売上は計画下振れ

(百万円)	2024/Q1	2025/Q1	2025/Q1	計画比		前年同期比	
	実績	計画	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	54,821	68,526	63,493	△5,032	△7.3%	8,672	15.8%
営業利益	636	1,908	2,499	590	31.0%	1,863	292.8%
経常利益	605	1,748	2,408	660	37.8%	1,803	298.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△121	771	1,207	436	56.4%	1,329	-
EBITDA*	1,158	-	3,011	-	-	1,853	160.0%
減価償却費	250	-	241	-	-	△9	△3.9%
のれん償却額	270	-	270	-	-	△0	△0.1%

*EBITDAは営業利益に減価償却費、のれん償却額を加えた数値

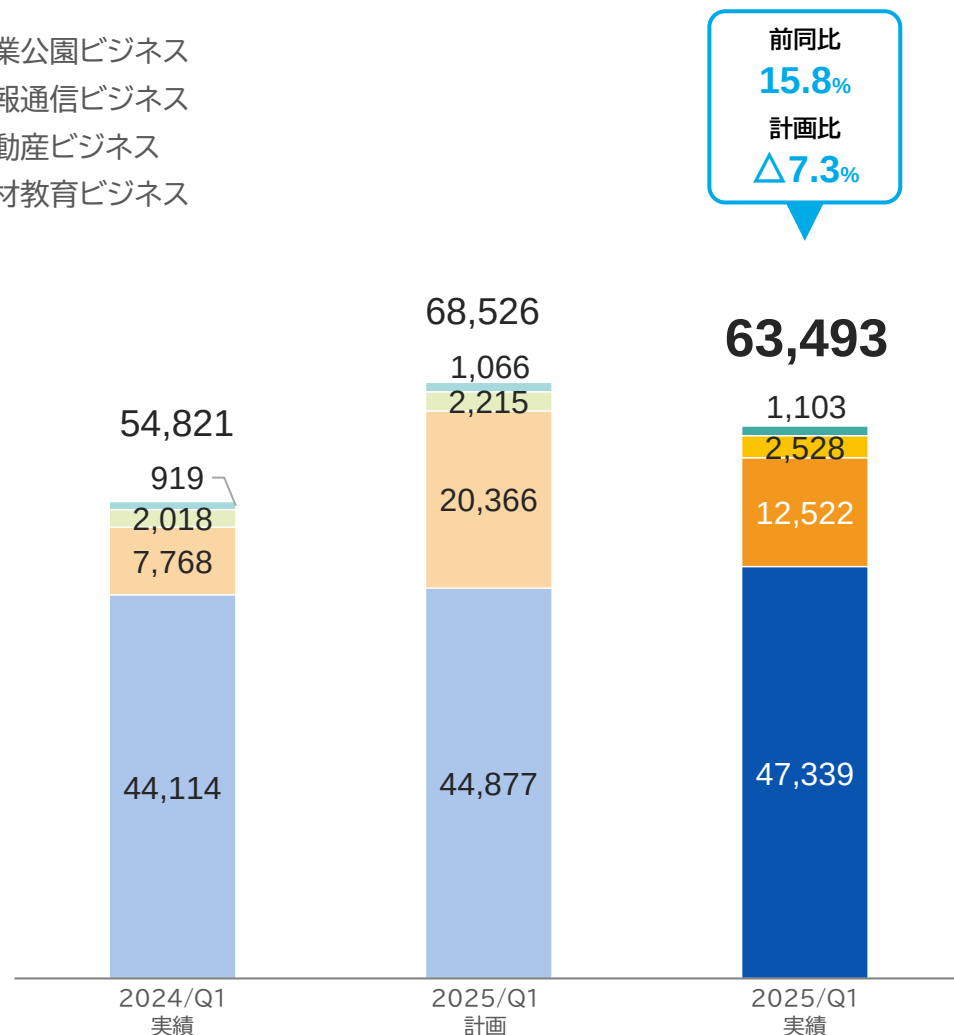
業績概況/セグメント別①

(百万円)			2024/Q1	2025/Q1	2025/Q1	計画比		前年同期比	
			実績	計画	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
	人材教育ビジネス	売上高	44,114	44,877	47,339	2,461	5.5%	3,224	7.3%
		セグメント利益	367	285	854	568	198.8%	487	132.7%
		利益率	0.8%	0.6%	1.8%				
	プロダクツHR ビジネス	売上高	25,658	26,221	28,135	1,914	7.3%	2,477	9.7%
		セグメント利益	248	370	750	380	102.9%	502	202.6%
		利益率	1.0%	1.4%	2.7%				
	サービスHR ビジネス	売上高	18,456	18,655	19,203	547	2.9%	747	4.0%
		セグメント利益	118	△84	103	187	-	△15	△13.1%
		利益率	0.6%	-	0.5%				
	不動産ビジネス	売上高	7,768	20,366	12,522	△7,844	△38.5%	4,753	61.2%
		セグメント利益	491	1,598	1,507	△90	△5.7%	1,016	206.8%
		利益率	6.3%	7.9%	12.0%				
	情報通信ビジネス	売上高	2,018	2,215	2,528	313	14.1%	510	25.3%
		セグメント利益	△42	17	90	73	422.4%	133	-
		利益率	-	0.8%	3.6%				
	農業公園ビジネス	売上高	919	1,066	1,103	36	3.5%	184	20.0%
		セグメント利益	△114	△117	△117	0	-	△2	-
		利益率	-	-	-				
	合計	売上高	54,821	68,526	63,493	△5,032	△7.3%	8,672	15.8%
		消去又は全社	△64	124	164	39	32.0%	228	-
		営業利益	636	1,908	2,499	590	31.0%	1,863	292.8%
		利益率	1.2%	2.8%	3.9%				

業績概況/セグメント別②

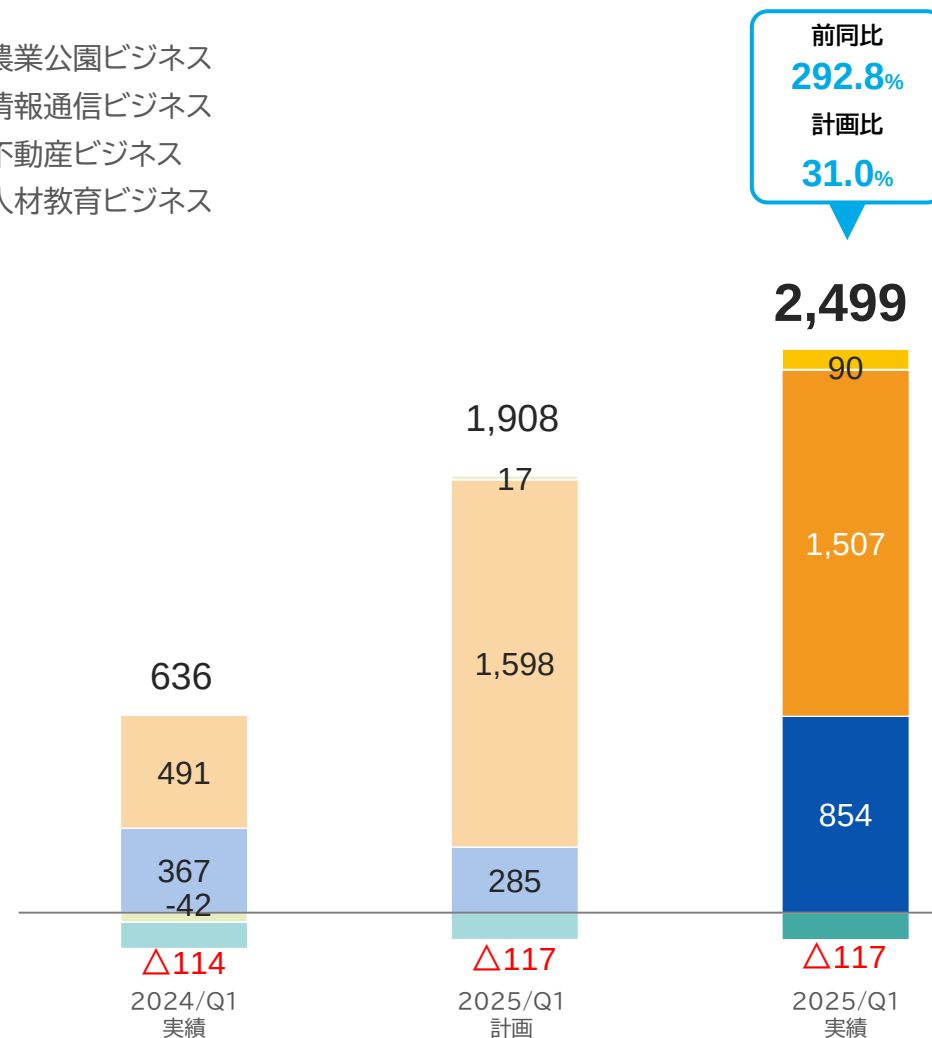
売上高 (百万円)

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



セグメント利益 (百万円)

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

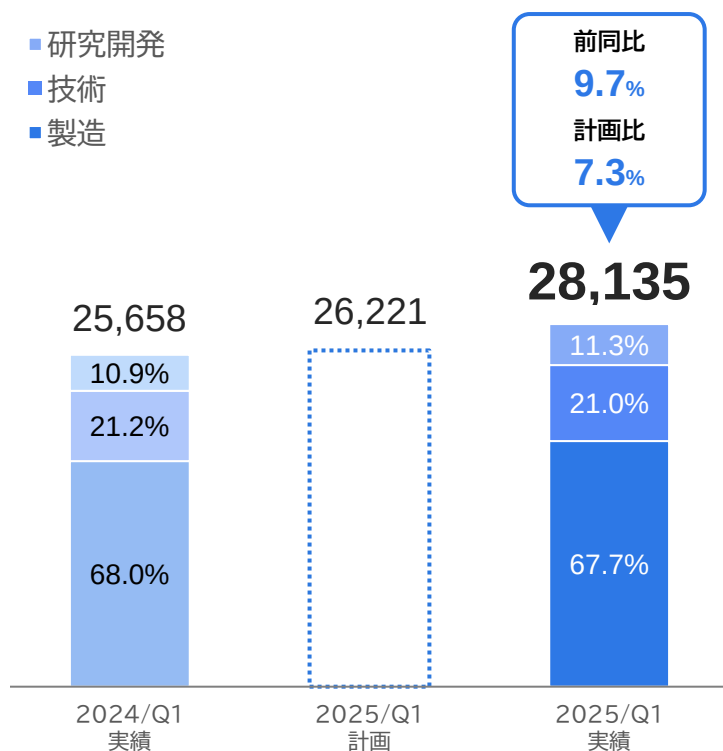


プロダクツHR事業

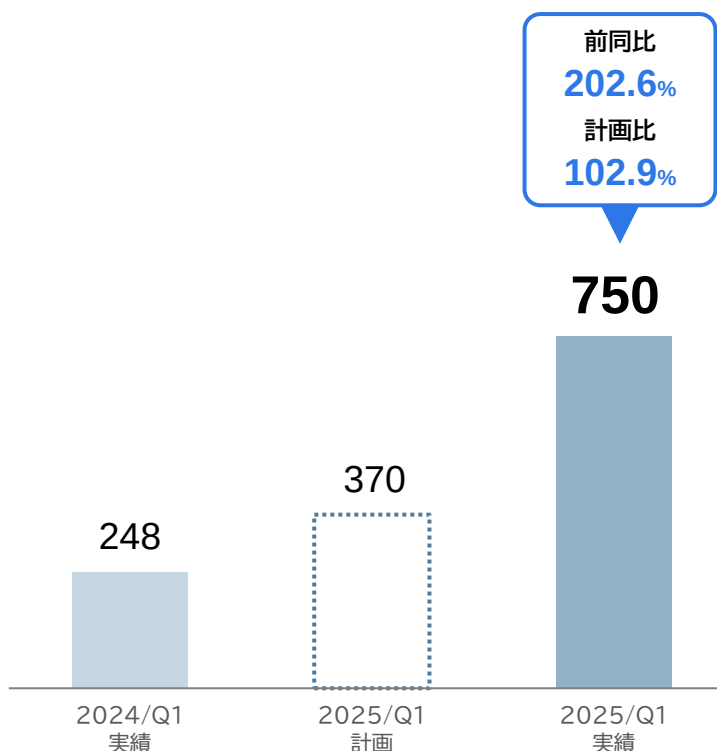
- 前年同期比増収増益。AI向け中心に半導体分野が好調に推移、前Q1に発生した人員シフトに関する一時的費用も解消。採用効率も向上したことから特に利益面が前年同期比・計画比ともに上振れて着地。下期以降の不透明な環境に備え、複数分野をカバーする強みを活かし内需関連向けを強化
- 半導体人材育成に特化した「熊本テクニカルセンター」が4月から本格稼働。開新学園と産学連携。半導体人材の育成への貢献を目指す（詳細はP15）
- チタン加工品の製造メーカーである「トーホーテック」がグループイン。新会社「SUBARU nw Sight」を3社共同で設立（詳細はP14）

売上高 (百万円)

- 研究開発
- 技術
- 製造

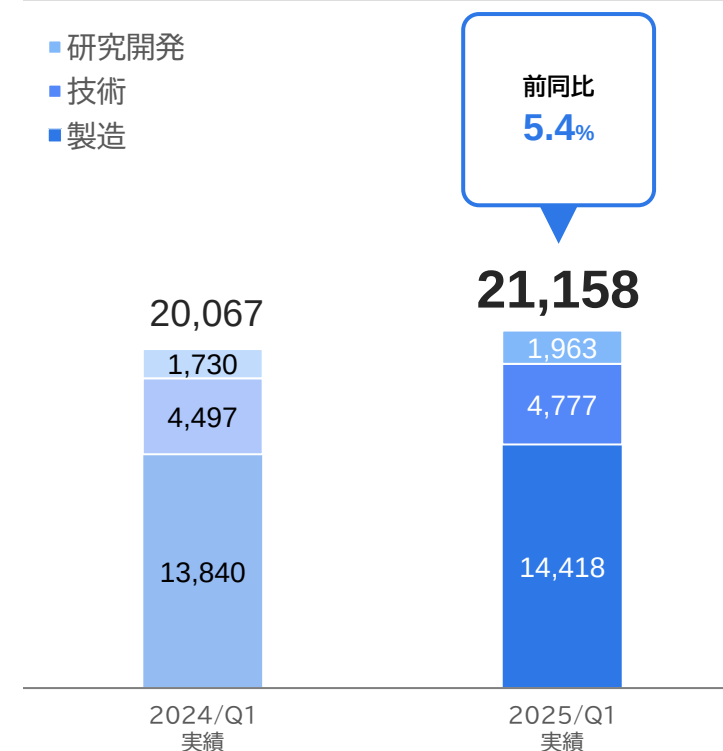


セグメント利益 (百万円)



在籍数 ※3か月平均 (人)

- 研究開発
- 技術
- 製造



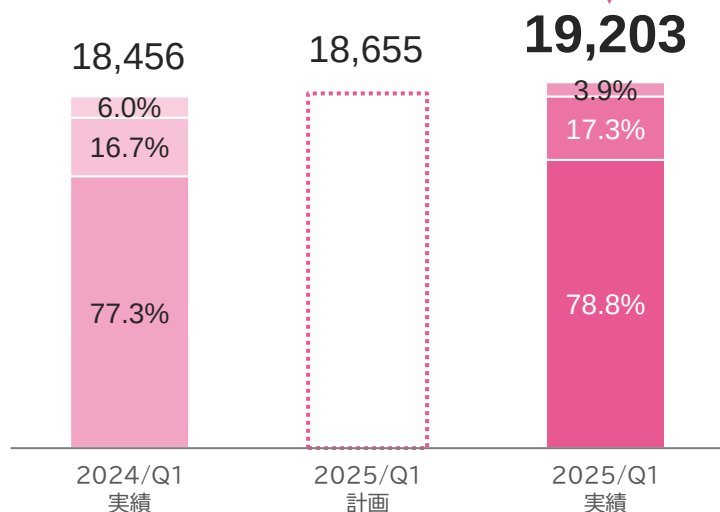
サービスHR事業

- eコマース向けやヤマト・スタッフ・サプライなどロジスティクス部門が堅調に推移し増収。利益は新たな自社運営倉庫への先行投資もあり減益
- 倉庫内の生産性向上や「HRサポート」の安定稼働などにより利益の底上げが実現し、計画比では売上・利益とも上振れて着地
- 24年9月に開設した自社運営倉庫が順調に推移していることから、本年度も9月に新たな自社運営倉庫の設置を計画
- 接客販売とツーリズムは、4月に開幕した大阪万博に向けた業務の準備を推進。Q2から業績に寄与する見通し

売上高 (百万円)

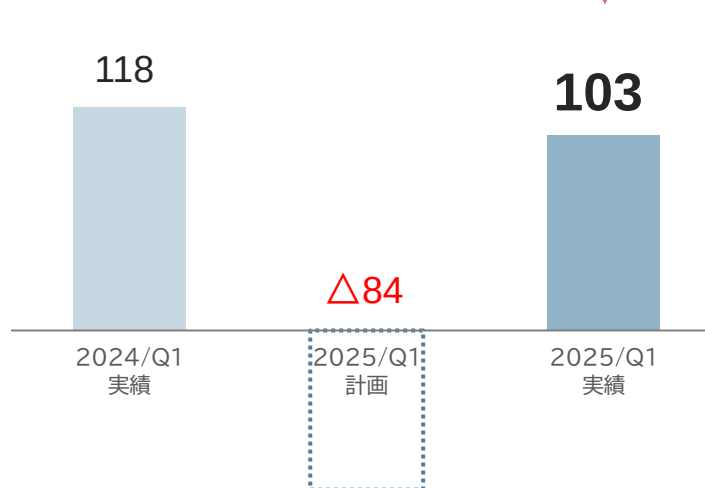
- ツーリズム/BPO関連
- 接客販売
- ロジスティクス

前同比
4.0%
計画比
2.9%



セグメント利益 (百万円)

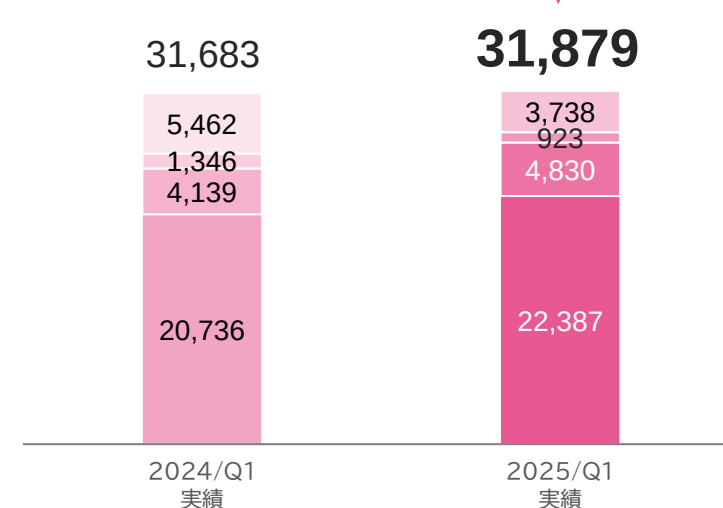
前同比
△13.1%
計画比
-



在籍数 ※3か月平均 (人)

- コンソーシアム
- ツーリズム/BPO関連
- 接客販売
- ロジスティクス

前同比
0.6%

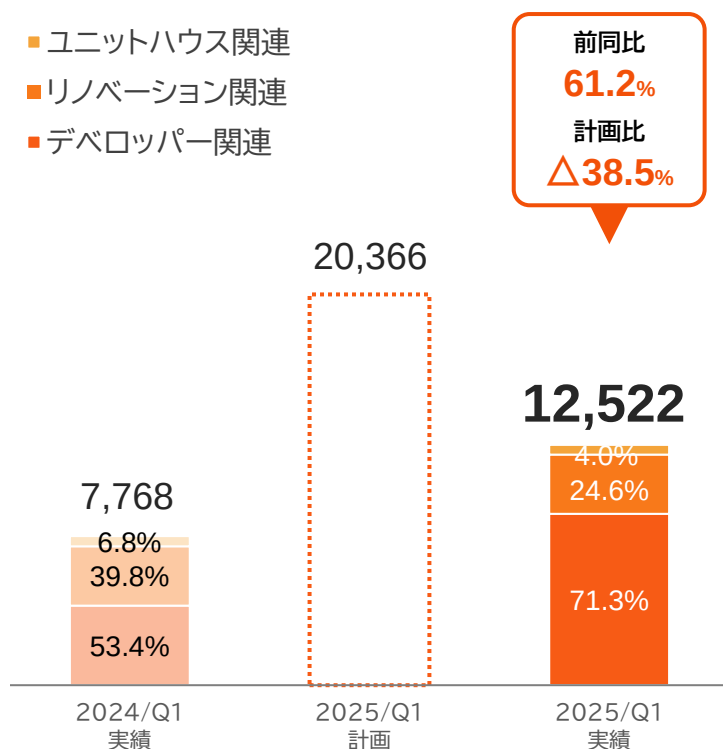


不動産事業

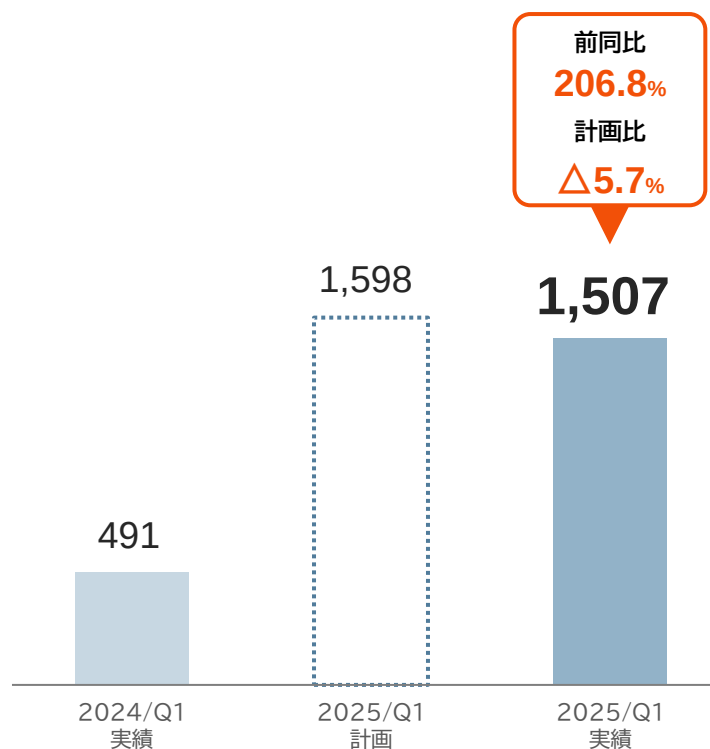
- 不動産価格の高止まりが続き、引き続き慎重な事業展開
- 前年同期比大幅な増収増益。前年に比べ案件が増加したことに加え、不動産価格の上昇や、緻密なマーケティングにより最適なタイミングで物件を販売したこと、および想定していたコストも削減できたことなどが奏功
- 計画比では、BIZIA小倉などの引渡しをQ2以降に先送りしたことにより売上は未達となったが、利益率の高い物件の引渡しがQ1に集中したことやコストが計画以下に留まり、利益は計画線で着地。売上利益ともに年度計画は変更なし

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

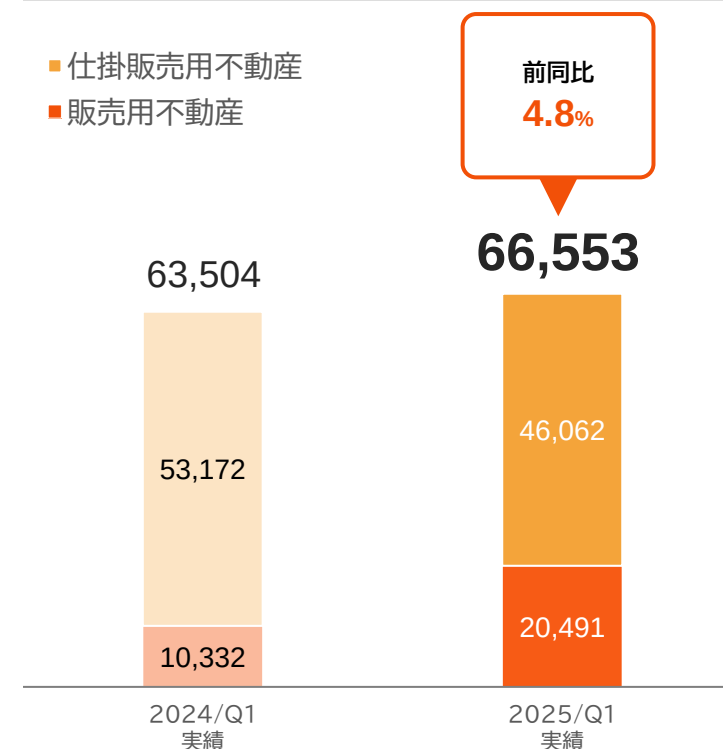


セグメント利益 (百万円)



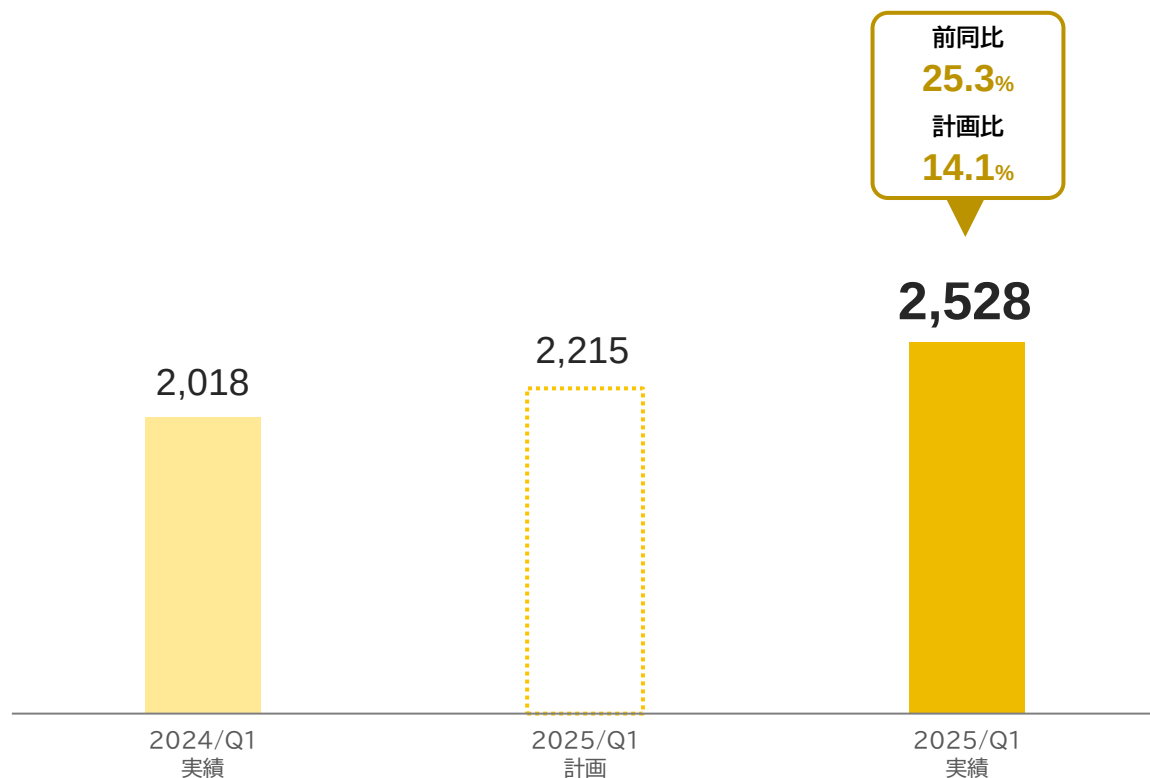
販売用不動産 (百万円)

- 仕掛販売用不動産
- 販売用不動産

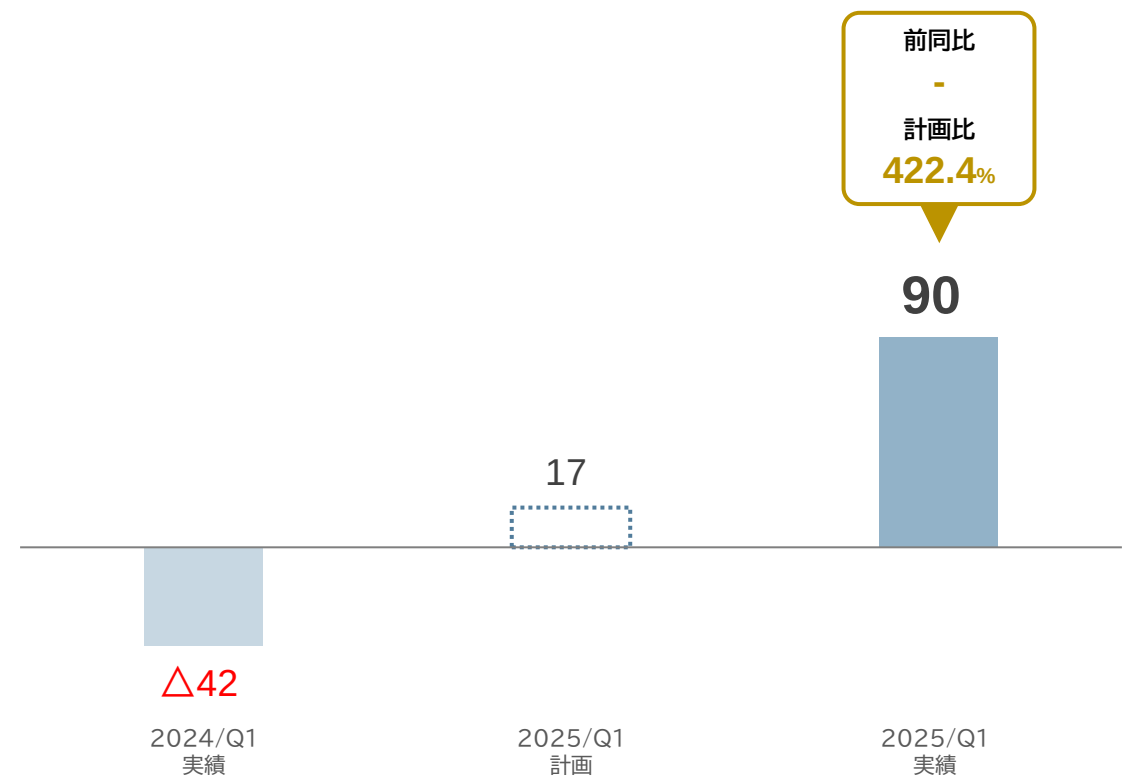


- 前年同期比増収増益。計画比でも上振れて着地。モバイルショップ運営において、これまで取り組んできたスクラップ&ビルドの成果としての各店舗の収益改善、および販促強化による販売台数増加が貢献
- 法人向けソリューション部門における中小企業向けのエネルギーコンサルティングや、コールセンター部門が堅調に推移し、利益面の底上げに寄与

売上高 (百万円)



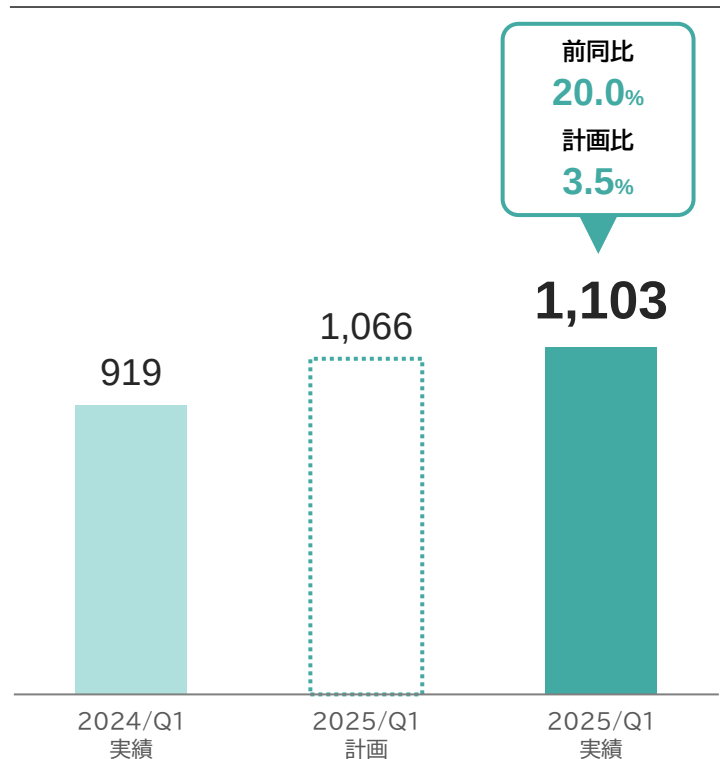
セグメント利益 (百万円)



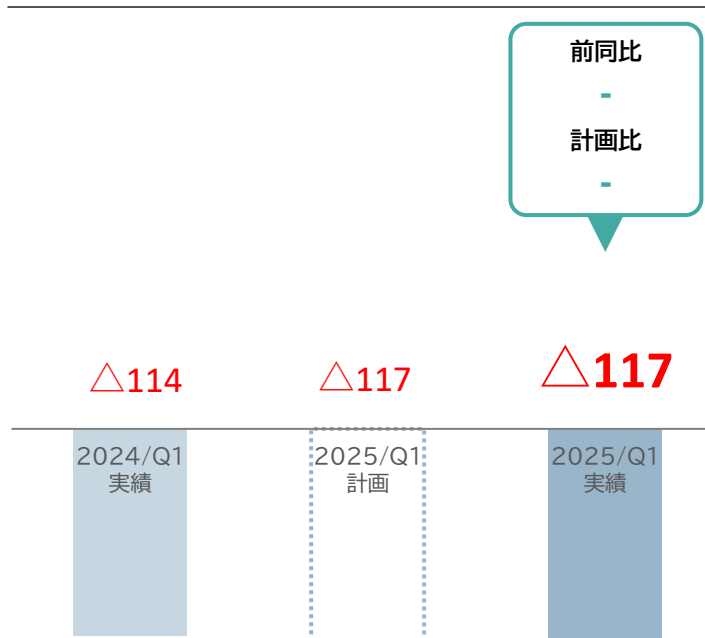
農業公園事業

- 2月には前年の暖冬とは対照的な寒波や大雪による週末の臨時休園などで入園者数が落ち込み苦戦を強いられた。しかしながら、新規受託案件の収益寄与に加え、直営施設の大型修繕や園内美化、各種コンテンツの充実を図ったことで顧客単価の上昇に繋がり増収となった。利益面は、原価・販売費の上昇により伸び悩んだものの、概ね計画通りに推移
- 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」が4月26日にグランドオープン(詳細はP16)。さらに、4月から新たな指定管理等案件である「吉井竜天オートキャンプ場・赤碓市竜天天文台公園」がスタート

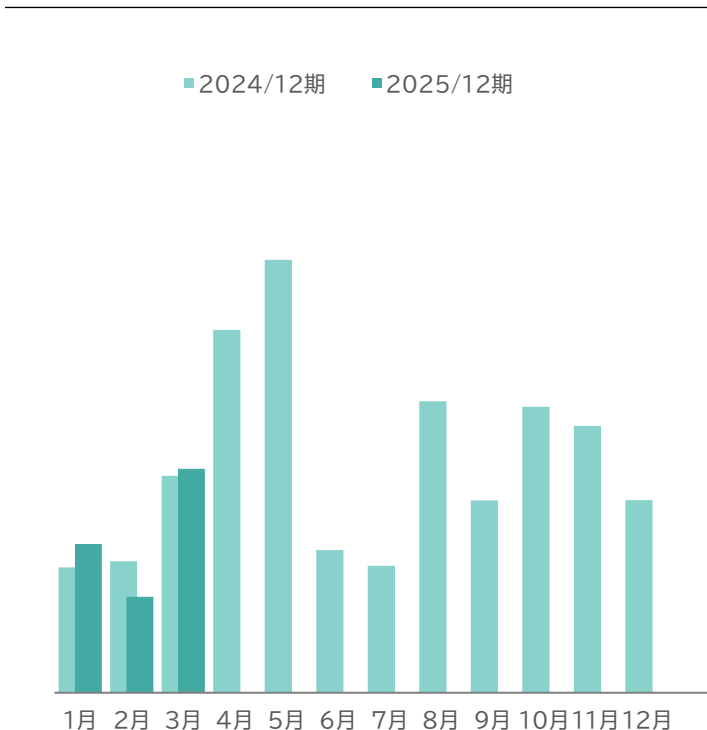
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



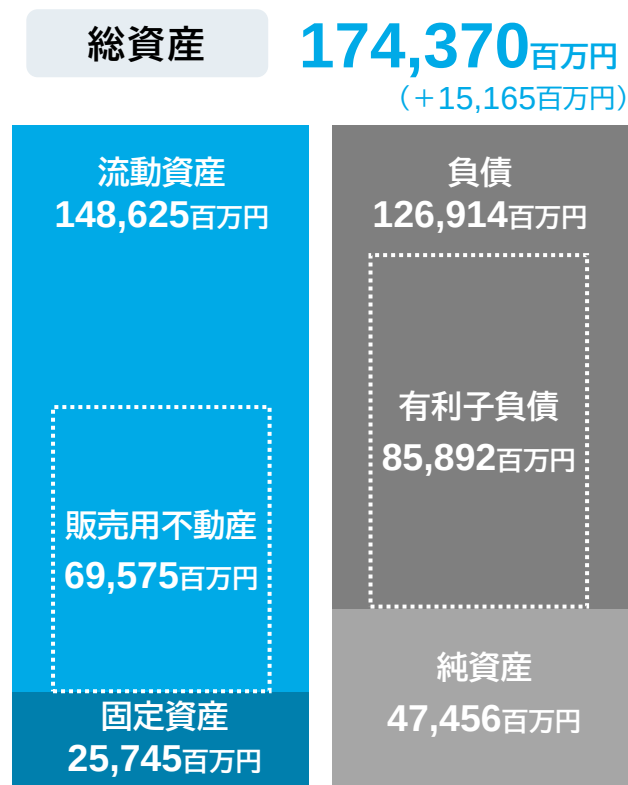
入園者数 (万人)



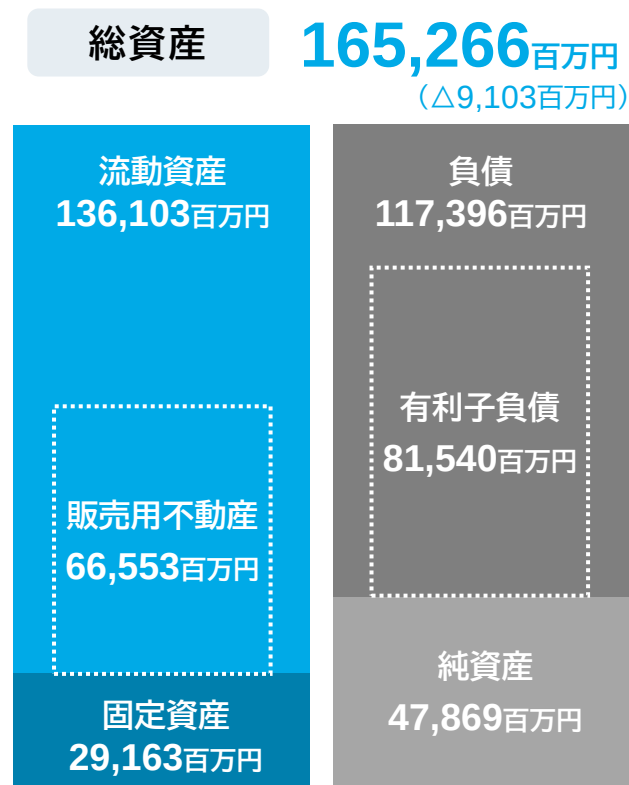
財政状態 B/S

- 売却に伴う販売用不動産の減少や現預金の減少により、総資産は91億円減少、一方で有利子負債を返済し、負債も95億円減少
- 純資産が前期末比4億円増加した一方で総資産が91億円減少したことから、自己資本比率は26.9%と前期末比1.4ポイント上昇

2024年12月期末



2025年12月期Q1末



主な増減要因

流動資産		(百万円)	
現預金	42,739	→	36,464
受取手形及び売掛金	26,562	→	25,374
販売用不動産	69,575	→	66,553
固定資産			
有形固定資産	10,911	→	12,458
のれん	8,126	→	7,855
投資有価証券	1,437	→	3,343
負債			
有利子負債	85,892	→	81,540

トピックス①：コ・ソーシングの深化

人材教育ビジネス

WORLD HOLDINGS

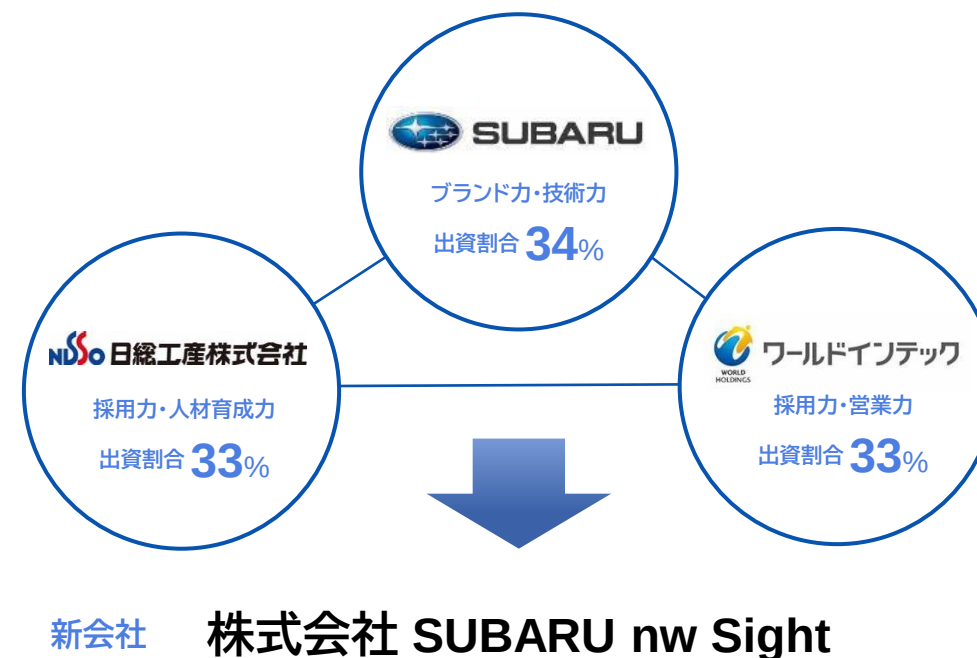
チタン加工品の製造メーカー「トーホーテック」がグループイン

- 金属チタン製造業界大手の東邦チタニウムの子会社トーホーテックの発行済株式の65%をワールドインテックが取得し子会社化
- トーホーテックはチタン専門の金属加工事業を行う製造メーカー
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
- 人材育成を含めたシナジーの発揮と、素材産業のさらなる拡充を図る



SUBARU、日総工産 と共同で「SUBARU nw Sight」を設立

- SUBARU、日総工産、ワールドインテックの3社合弁で、人財サービスを提供する新会社「株式会社SUBARU nw Sight」（スバルニューサイト）の設立を決定
- 3社の強みを活かし、取引先およびSUBARUへの人財サービスなどを提供
- 製造業全体の変化する生産活動を支える人財スキーム構築を目指す



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

トピックス②：半導体人材の育成

「熊本テクニカルセンター」が2025年4月に正式稼働開始

- 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



トピックス③：直営施設「チロルの森」再開

農業公園ビジネス

WORLD HOLDINGS

- 「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





02

2025年12月期 業績見通し

P.17

- P.18 今期の事業戦略
- P.19 2025年12月期通期業績見通し
- P.20 セグメント別通期業績見通し
- P.21 2023-2025 四半期推移・予想
- P.22 株主還元

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で変化に柔軟に対応していくとともに、既存事業のインフラを最大限に活用することで、新たな価値を創造していく
- 人材育成への投資を一層推進することで中期的な成長を図り、企業価値向上につなげる

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変化に柔軟に対応するとともに、シームレス戦略で他社との差別化を図る
- 人材育成を確実に進め、必要性の高い業種・職種に注力していくことで成長を図る

サービスHR

- 物流分野における既存取引先の深掘りに加え、倉庫一括請負ノウハウの横展開を図る
- 接客販売において、季節性の需要を確実にとらえ商機につなげる

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、確実な収益確保
- 賃貸収入増加で、利益の安定化を図る

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
- 法人向けソリューション事業の強みを活かし、店舗とのシナジーで成長を図る

農業公園 ビジネス

- 園内美化やコンテンツの充実による顧客満足度の向上および顧客単価の増加を図る
- 直営施設「チロルの森」の再開

2025年12月期通期業績見通し

- 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が求められる中、複数の事業ポートフォリオを持つ強みを最大限に活かし確実な安定成長を目指す
- 主力の人材教育ビジネスは、半導体業界の回復ペースが緩やかであるとの予測もあるため、複数分野をカバーする強みを活かし経済変化に柔軟に対応、不動産ビジネスは、慎重な事業展開の中でも土地開発の強みを活かして収益を確保

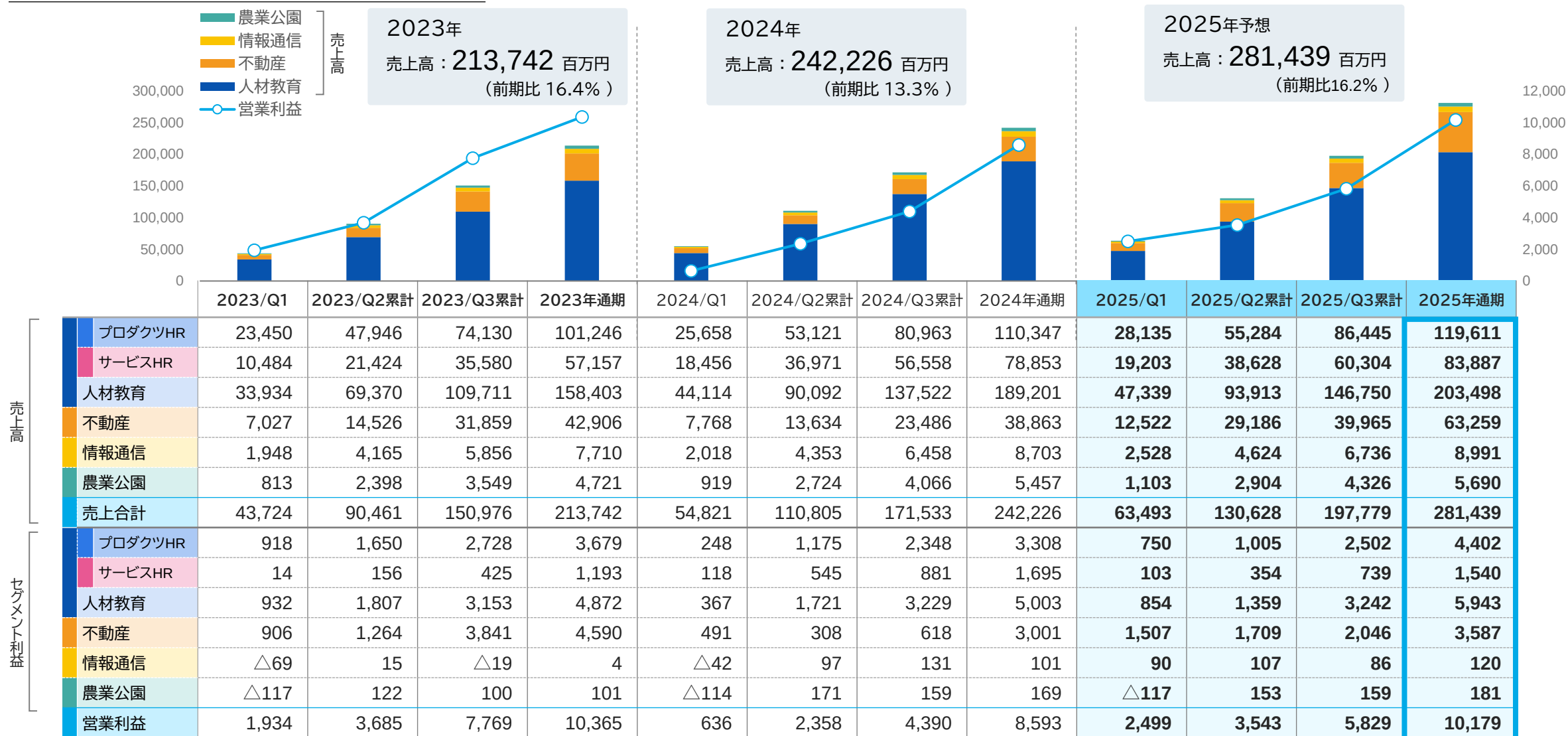
(百万円)	2024/12 通期	2025/12 通期	前期比	
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	242,226	281,439	39,213	16.2%
営業利益	8,593	10,179	1,586	18.5%
経常利益	8,551	9,356	805	9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,981	5,389	408	8.2%
EBITDA	10,701	12,384	1,683	15.7%
一株当たり利益(円)	280.39	303.35	22.96	8.2%
一株当たり配当金(円)	84.2	106.2	22.0	26.1%

セグメント別通期業績見通し

			2024/12 通期	2025/12 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	189,201	203,498	14,597	7.6%
		セグメント利益	5,003	5,943	940	18.8%
		利益率	2.6%	2.9%		
	プロダクツHR ビジネス	売上高	110,347	119,611	9,264	8.4%
		セグメント利益	3,308	4,402	1,094	33.1%
		利益率	3.0%	3.7%		
	サービスHR ビジネス	売上高	78,853	83,887	5,034	6.4%
		セグメント利益	1,695	1,540	△155	△9.1%
		利益率	2.1%	1.8%		
不動産ビジネス	売上高	38,863	63,259	24,396	62.8%	
	セグメント利益	3,001	3,587	586	19.5%	
	利益率	7.7%	5.7%			
情報通信ビジネス	売上高	8,703	8,991	288	3.3%	
	セグメント利益	101	120	19	18.8%	
	利益率	1.2%	1.3%			
農業公園ビジネス	売上高	5,457	5,690	233	4.3%	
	セグメント利益	169	181	12	7.1%	
	利益率	3.1%	3.2%			
合計	売上高	242,226	281,439	39,213	16.2%	
	消去又は全社	317	347	30	9.5%	
	営業利益	8,593	10,179	1,586	18.5%	
	利益率	3.5%	3.6%			

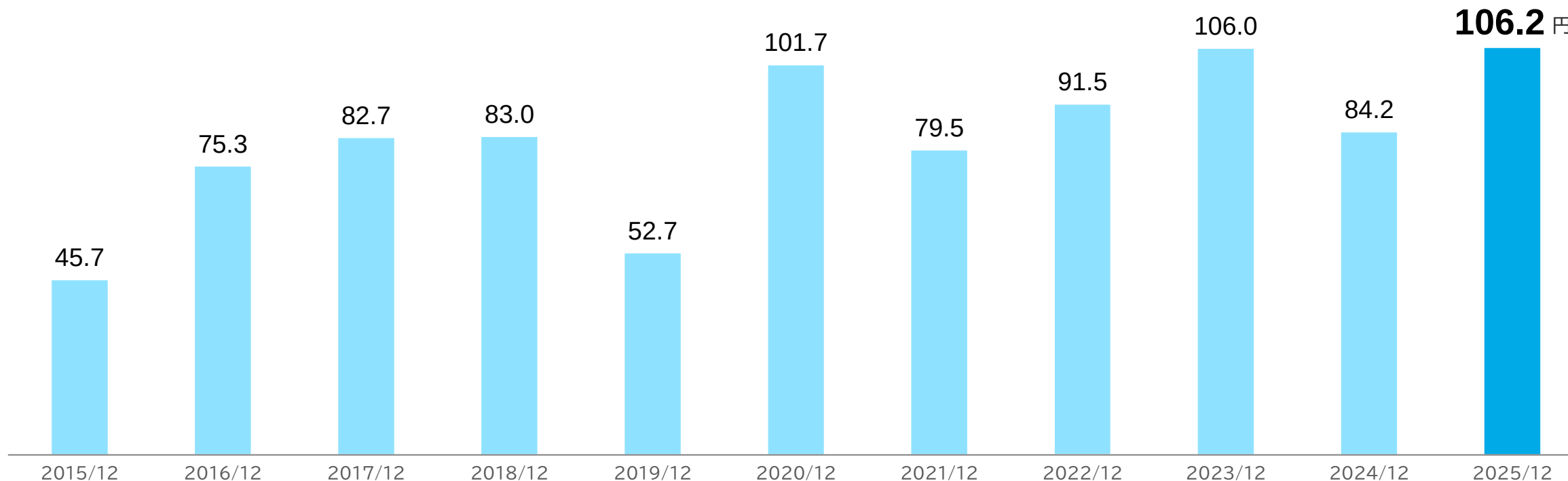
2023-2025 四半期推移・予想

売上高・営業利益の推移 (百万円)



株主還元 配当性向を35%に引き上げ

- **配当性向を30%から35%へ引き上げる。**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%を目安に変更し、安定的かつ継続的な配当成長を目指す**
- 2025年12月期は、配当性向を35%に引き上げることで、配当予想も**106.2円に増配**





03

Appendix 会社案内

P.23

- P.24 資本コストや株価を意識した経営
- P.25 当社グループの存在意義(パーパス)
- P.26 4つの事業のパーパス
- P.27 価値創造プロセス
- P.28 サステナビリティへの取組
- P.29 主な沿革
- P.30 主なグループ会社
- P.31 事業ポートフォリオ
- P.32 人材教育ビジネス
- P.42 不動産ビジネス
- P.45 情報通信ビジネス
- P.46 農業公園ビジネス
- P.47 業績推移
- P.48 中期経営計画
- P.49 本資料に関するお問い合わせ

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 当社は株主資本コストを10%～11%と認識、2024年12月期実績のROEは11.8%、25年12月期も11.7%予想と、株主資本コストを上回るROEを達成していると認識
- PBRの上昇に向けて、株主還元の強化に加え、中期的にも株主資本コストを上回るROEを維持しつつ利益成長を目指す

ROEの維持・向上

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

- ・ 2025年12月期の営業利益は前期比18%増益予想だが、売上高純利益率は1.9%とやや低下する予想。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業界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はコンソーシアムやコラボレーションを活用しながら成長を図る。さらに、自社運営倉庫やレイバーマネジメント業務を強化することで、利益率の改善も図る
 - ▶ 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



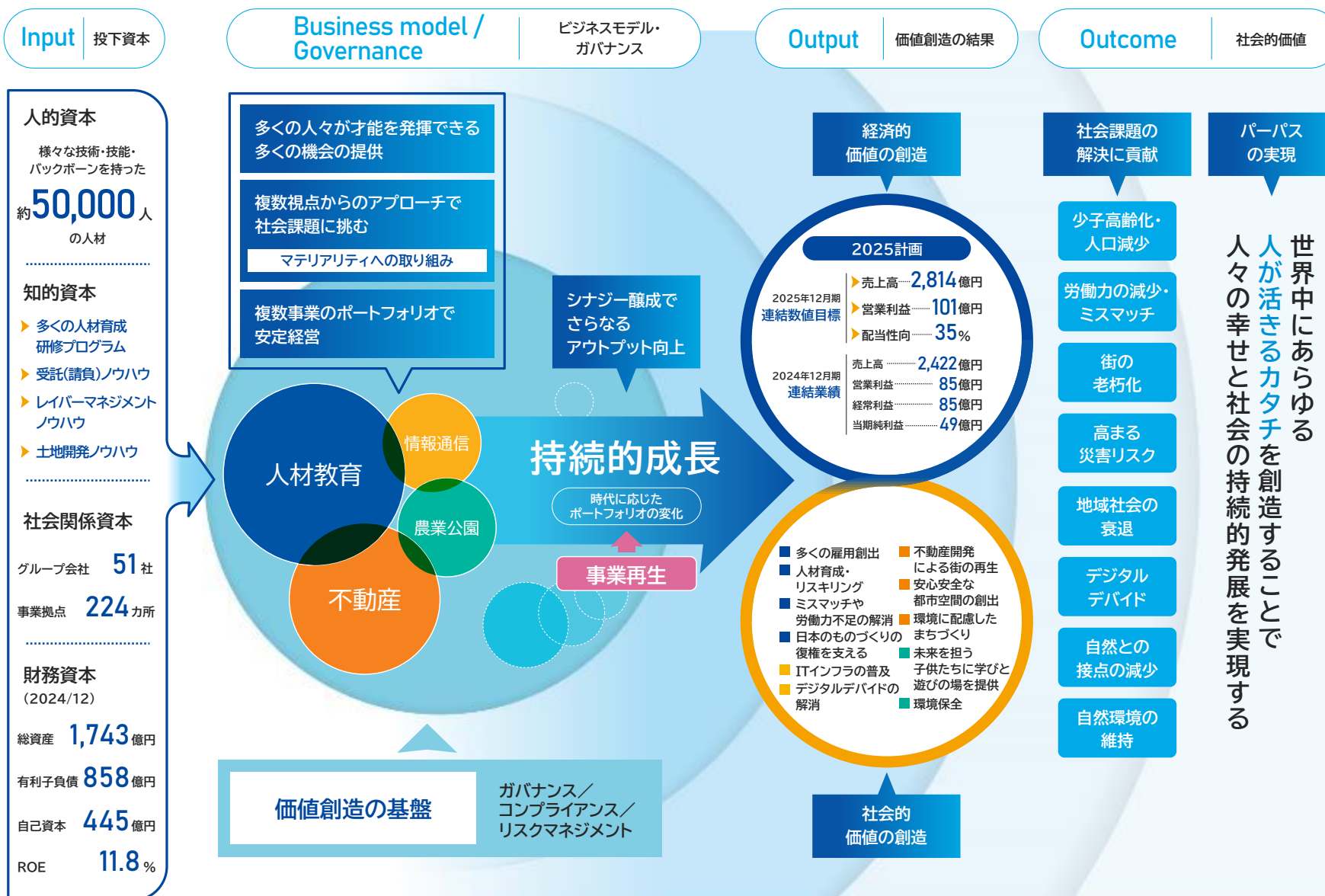
「未来」のカタチ

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

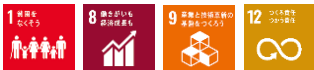
農業公園



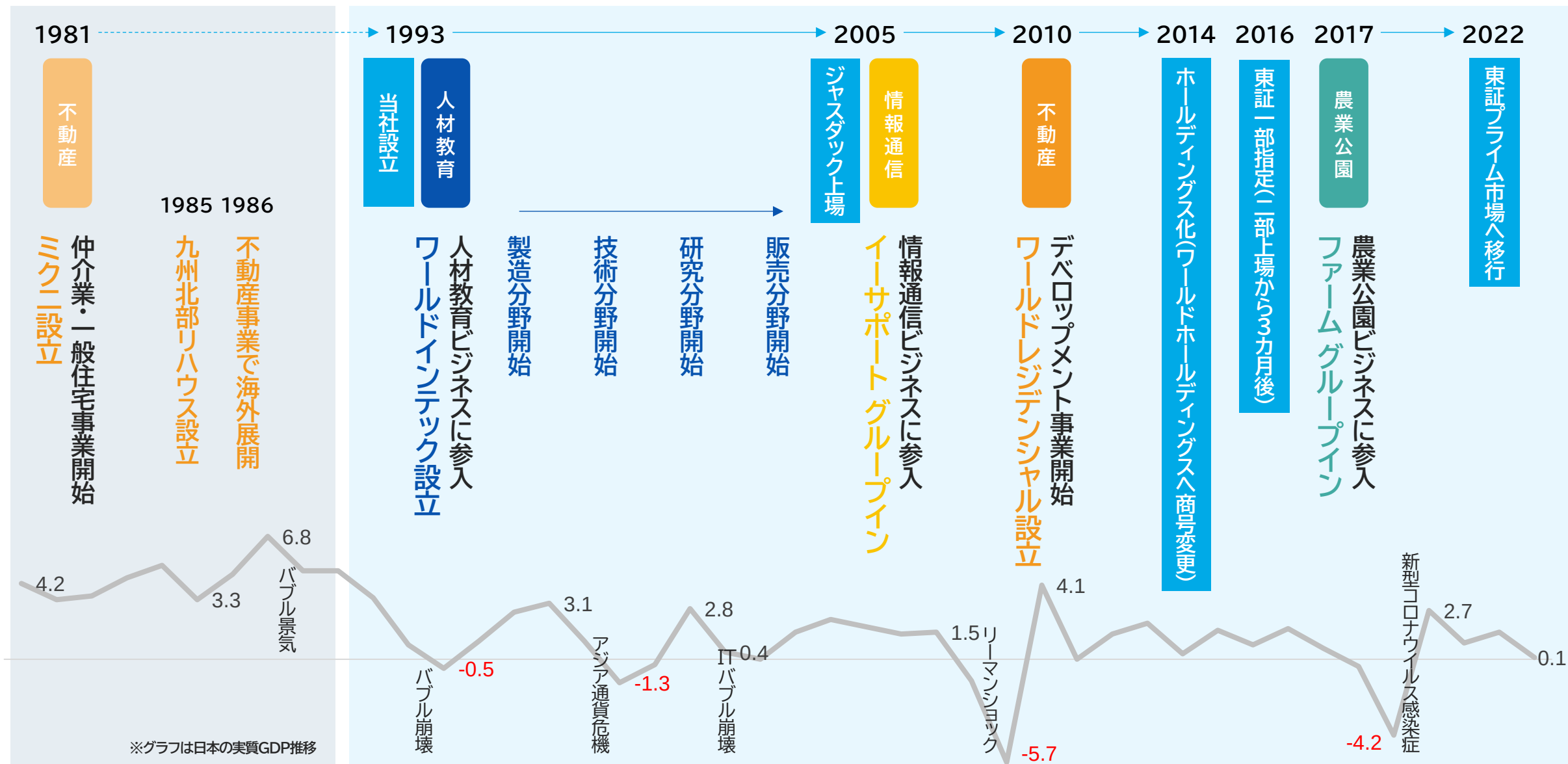
価値創造プロセス



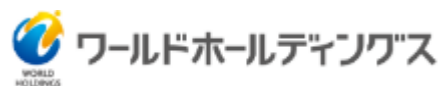
サステナビリティへの取組

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

主な沿革



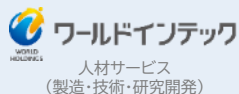
主なグループ会社



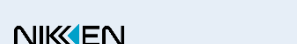
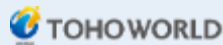
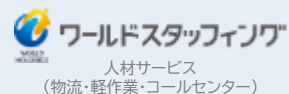
関連会社 51社
(連結43社/非連結8社)

人材教育ビジネス

プロダクツHR事業

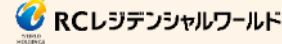
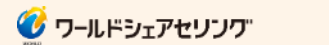
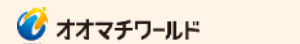
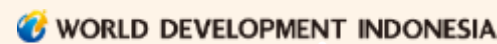
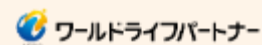
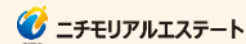
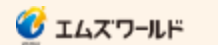
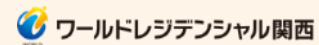
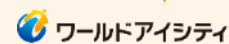
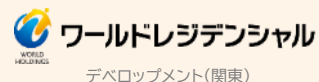


サービスHR事業

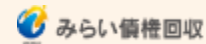
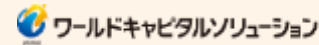
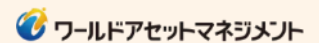


■ 人材教育ビジネス ・プロダクツHR事業 20社 ・サービスHR事業 5社

不動産ビジネス

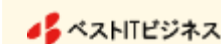
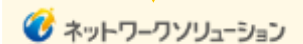
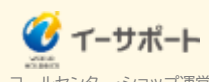


金融関連



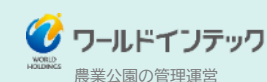
■ 不動産ビジネス 15社

情報通信ビジネス



■ 情報通信ビジネス 4社

農業公園ビジネス



■ 農業公園ビジネス 7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。

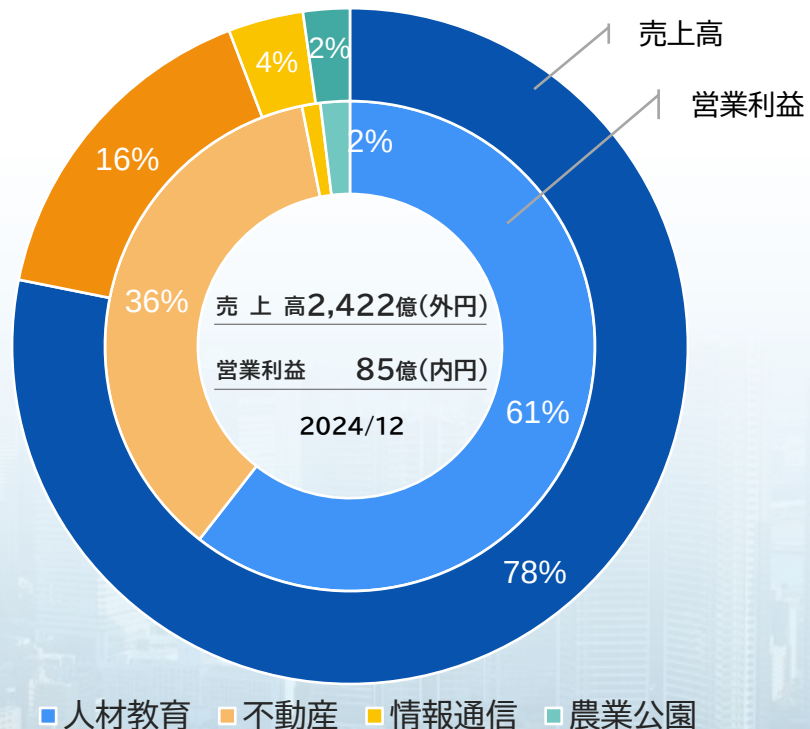
サービスHR事業

<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

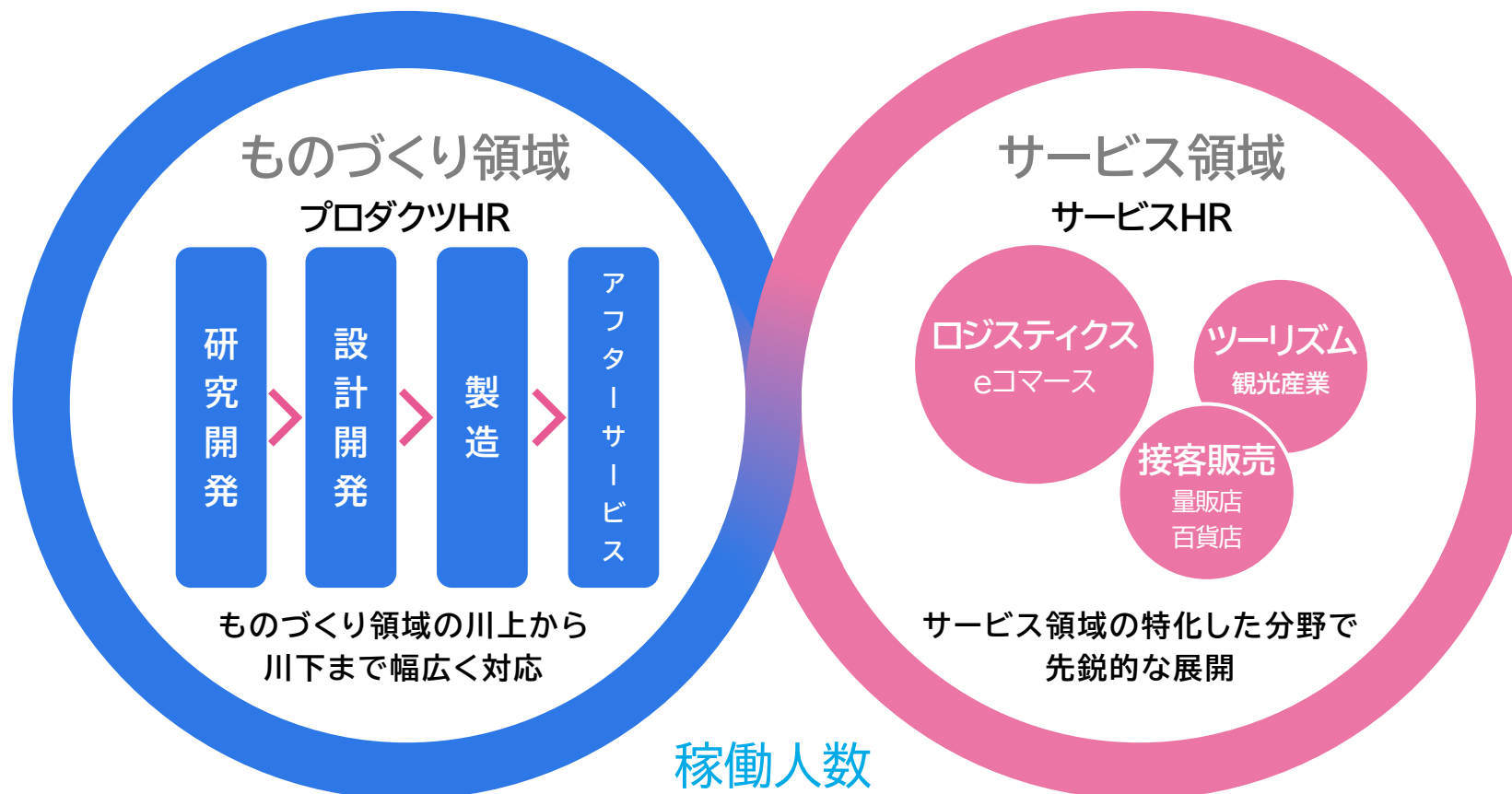
主として携帯電話の販売代理店事業を展開。福岡を中心とした北部九州でSoftBankショップやauショップ等を30店舗運営。その他、法人向けにコスト削減ソリューション事業等も展開。

農業公園ビジネス

農業公園施設の管理運営

全国21カ所において公園施設の管理運営事業等を展開。
直営の4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



約 **53,000** 名 ※ 2025年Q1現在 (3か月平均)

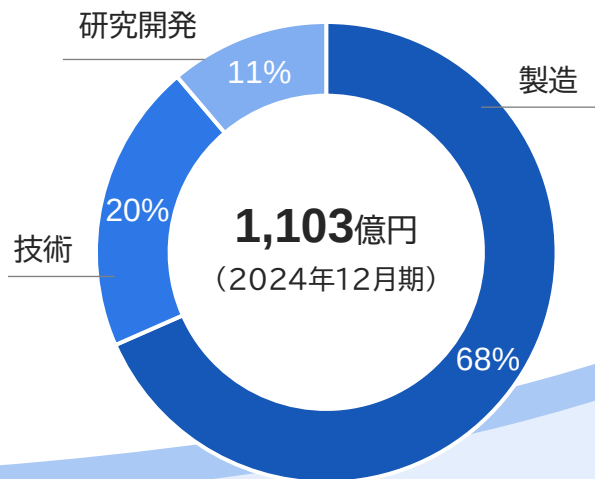
プロダクツHR事業 多様な領域・業種カバーによる安定成長

- 幅広い領域と多様な業種をカバー、ひとつの企業の研究開発からアフターサービスまで「シームレス」に受託することで、売上と利益の成長を図る
- 特定業種調整局面では、好調業種へ社員をシフトし、社員のエンゲージメント向上を図り、受託先での当社シェアを拡大

多様な領域・業種をカバーする強みを活かして成長

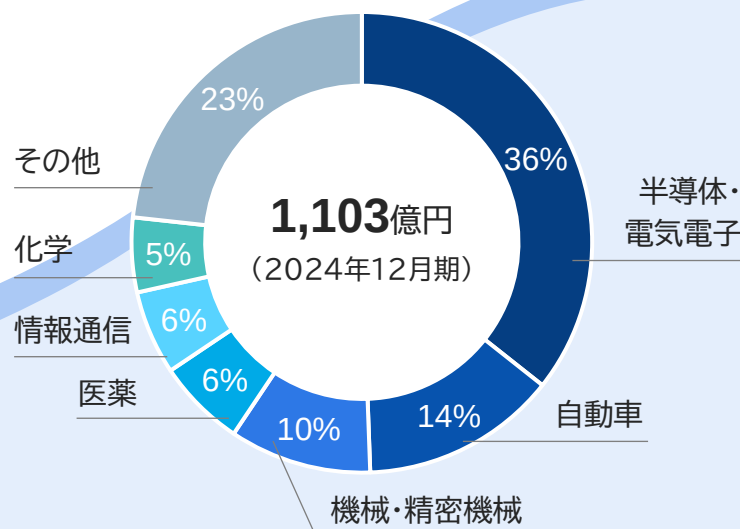
- ・ 川上～川下まで幅広い領域をシームレスにカバー

領域

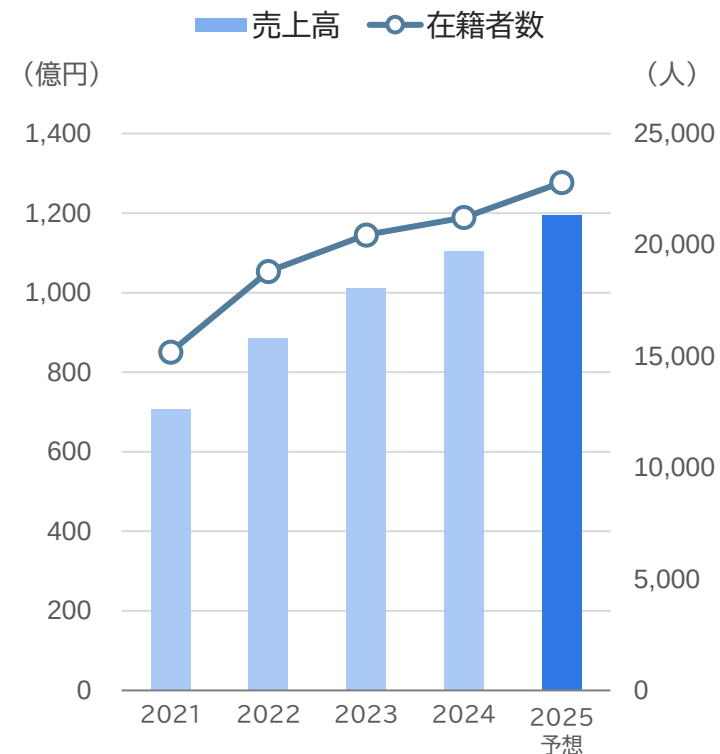


- ・ 幅広い業種をカバー
- ・ 特定業種調整局面では好調業種に社員をシフト

業種



売上高と在籍者数は順調に増加



プロダクツHR事業 人材育成の強化

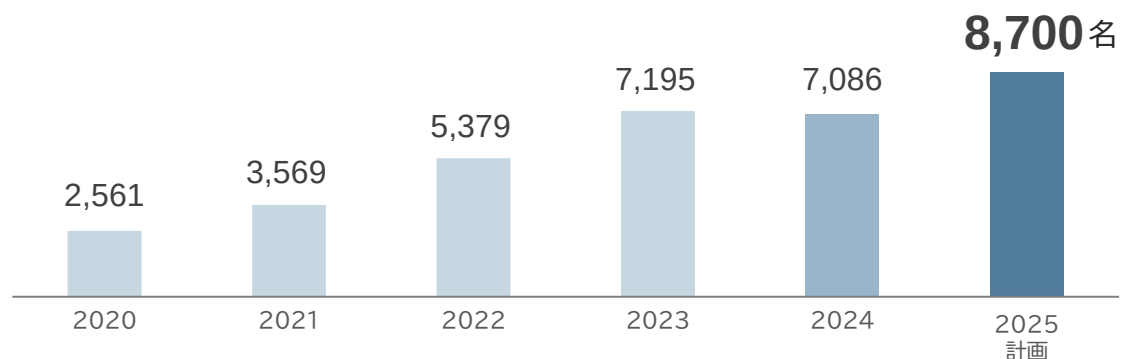
- リーダー研修・技術研修をはじめ各種研修を充実させ、多くのリスキリングの機会を提供し、キャリアアップやキャリアチェンジを実現する
- 全国11か所に研修センターを設置し、社員の技術向上につなげる
- 強みを持つ半導体分野では、受託拡大に備えて熊本県大津町に熊本テクニカルセンターを新たに設置、半導体人材の育成に注力

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)



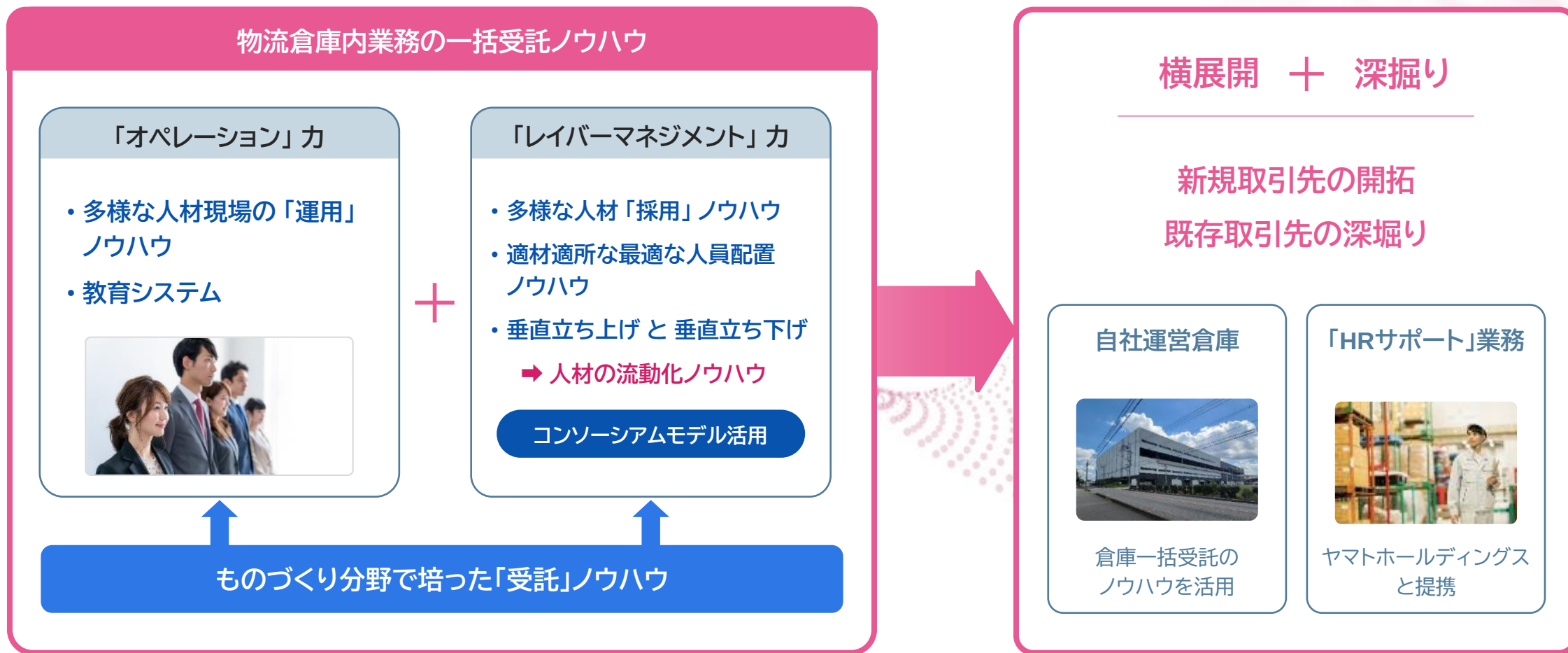
人材育成拠点

- 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



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



サービスHR事業 自社運営倉庫の展開

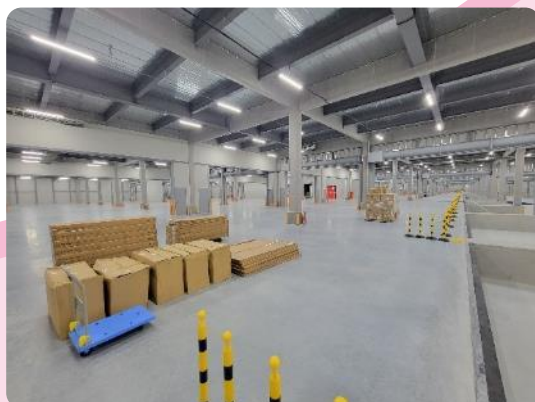
- 自社運営の倉庫で倉庫内業務を一括受託
- 2024年9月に稼働した一号案件「福岡小郡倉庫」は順調、稼働開始早々に投資コストを回収し黒字、2025年12月期は通期で収益に貢献
- 既存顧客とのビジネスのさらなる拡大と、ノウハウの横展開による新規顧客開拓を模索

自社運営倉庫の成功モデル

福岡小郡倉庫

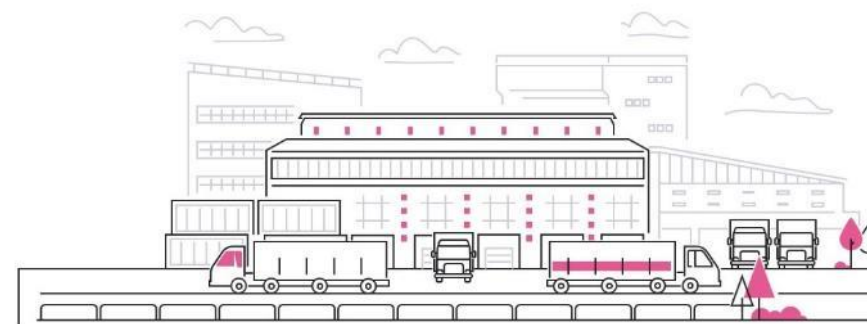
- 稼働開始時から黒字化
- 取扱い数量を増やし、さらに利益拡大を模索

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	12,254坪 (4階建ての3階・4階)



今後の展開

- 2025年 新たな自社運営倉庫も立ち上げ予定
- 既存顧客とのビジネスのさらなる拡大へ
- 新規取引先開拓も模索し、さらなる成長を目指す



サービスHR事業 接客販売

- アフターコロナでの人流増加やインバウンド回復を受けて、接客販売が2022年後半から急回復、2024年12期も好調
- 2025年12月期は百貨店や量販店等での接客販売に加えて、2025年4月からの大阪万博でもパビリオンでの接客業務を受託
- 2024年12月期の売上高は7.5%増収、25年12月期も11.9%増収を予想

接客販売

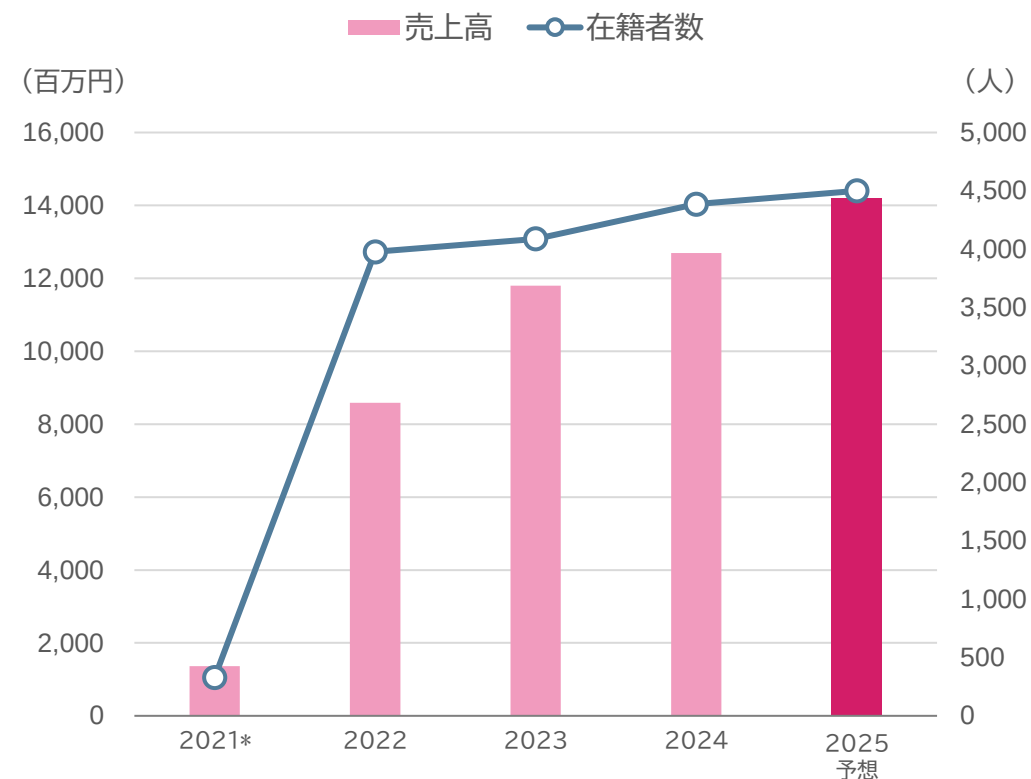


小売業の接客やインフォメーションなど7,500社を超える企業と取引実績

大阪万博での接客業務も受託

- ・ 2024年からのインバウンドの回復を受けて、百貨店等の接客業務が大きく回復、2025年も同様の傾向が続く見通し
- ・ バレンタインデー等の季節イベントを確実にとらえ着実な伸長
- ・ 金沢21世紀美術館の運営業務など新しい分野にも引き続き展開
- ・ 2025年は大阪万博でもパビリオンの接客業務を受託

インバウンド回復を受けて好調に推移



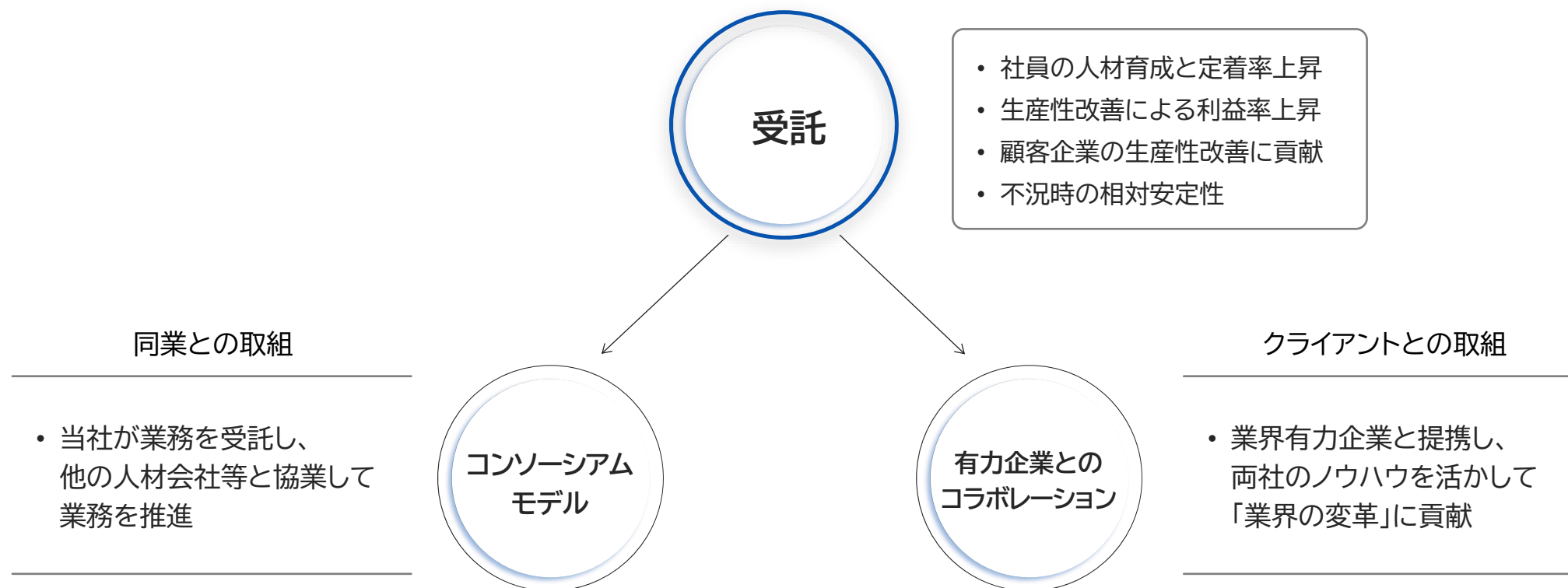
*2022年にディンプルがグループインし、売上高が大きく拡大

「受託」を核にコンソーシアム・コラボレーションを展開

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

Co-Sourcing
コ・ソーシング

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



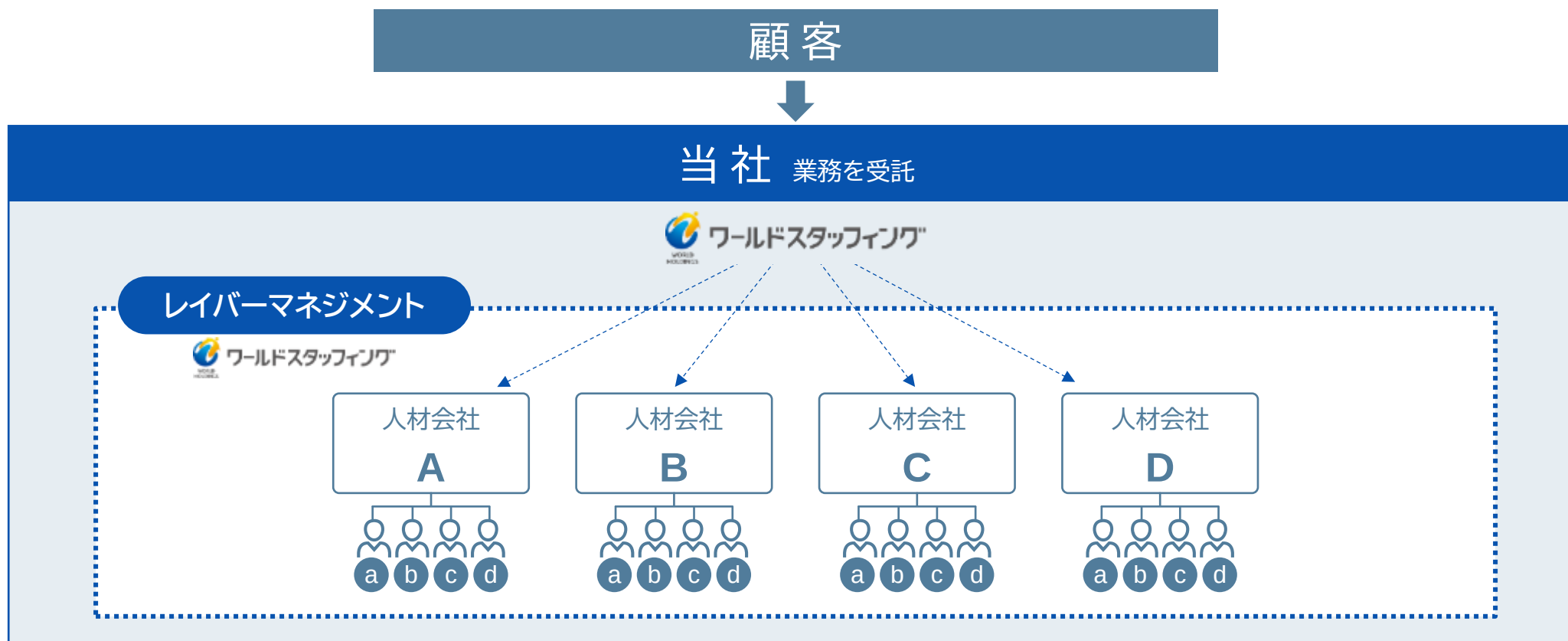
人が生きるカタチを創造し、人々の幸せと社会の持続的発展を実現する

コンソーシアムモデルの展開

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

地域の人材派遣会社との協業

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



有力企業とのコラボレーション①

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

観光産業の発展・人手不足に貢献



ホテル・観光施設等～大規模イベント会場までの業務を受託・人材派遣

素材産業の技術・技能の伝承と発展に貢献



東邦チタニウムの外部リソースの一元化を進め、同社の生産等を受託

接客販売・人手不足に貢献



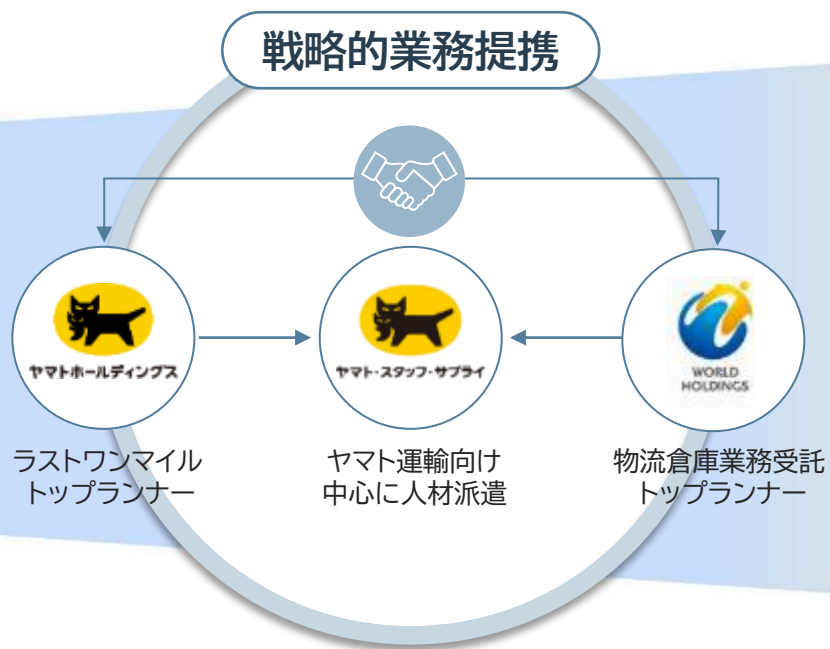
小売業の接客やインフォメーションなど7,500社を超える企業と取引実績



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

有力企業とのコラボレーション②

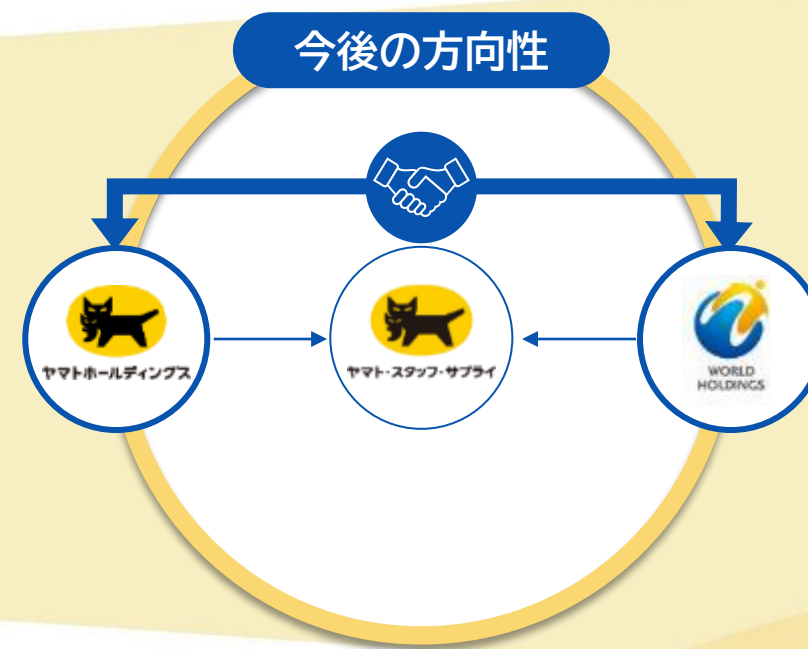
- ヤマトホールディングスと戦略的業務提携
- ヤマト・スタッフ・サプライがグループイン



物流運営の最適化支援

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

* YSS: ヤマト・スタッフ・サプライ



動的人材ポートフォリオを実現

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

あらゆる外部環境変化へ対応可能な体制を構築

現物不動産

デベロップメント

マンション・戸建 事業用地開発

首都圏・東北圏・近畿圏・九州圏で
主要都市に特化し事業展開



レジデンシャル青葉広瀬川《宮城県仙台市》

不動産再生

リノベーション コンバージョン

全国でリノベーション等の
不動産再生関連事業を展開



リノベーション例



不動産信託受益権

不動産金融

アセット マネジメント

不動産ファンド運営



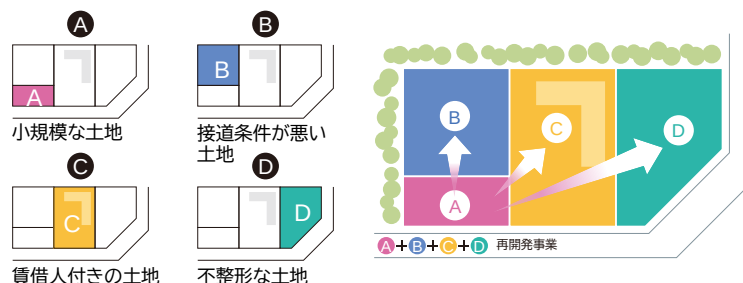
BIZIA麹町ビル

不動産事業 土地開発に強み × ストック収益の拡大にも取り組む

- 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

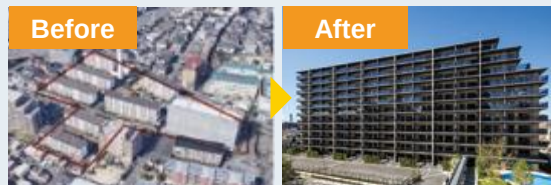
レジデンシャル池袋本町 (東京都豊島区)



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。

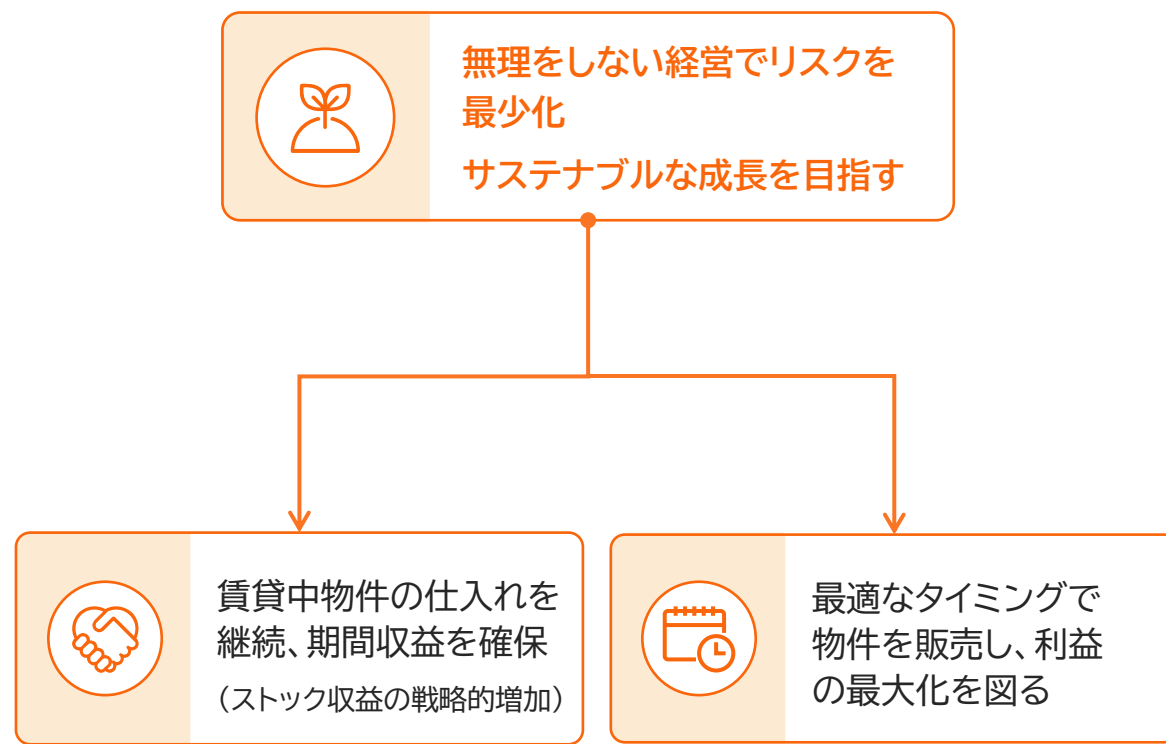
2 古い団地を再生し新たな「まちづくり」

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。

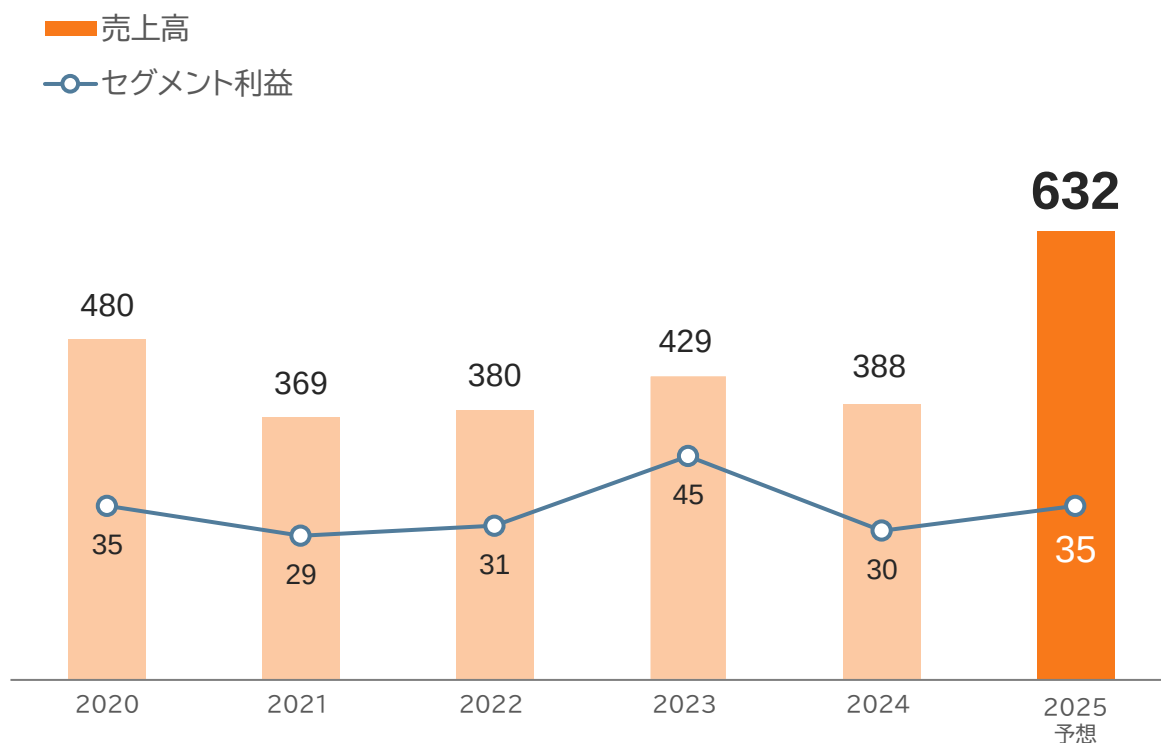
フロー収益とストック収益のバランスを図る



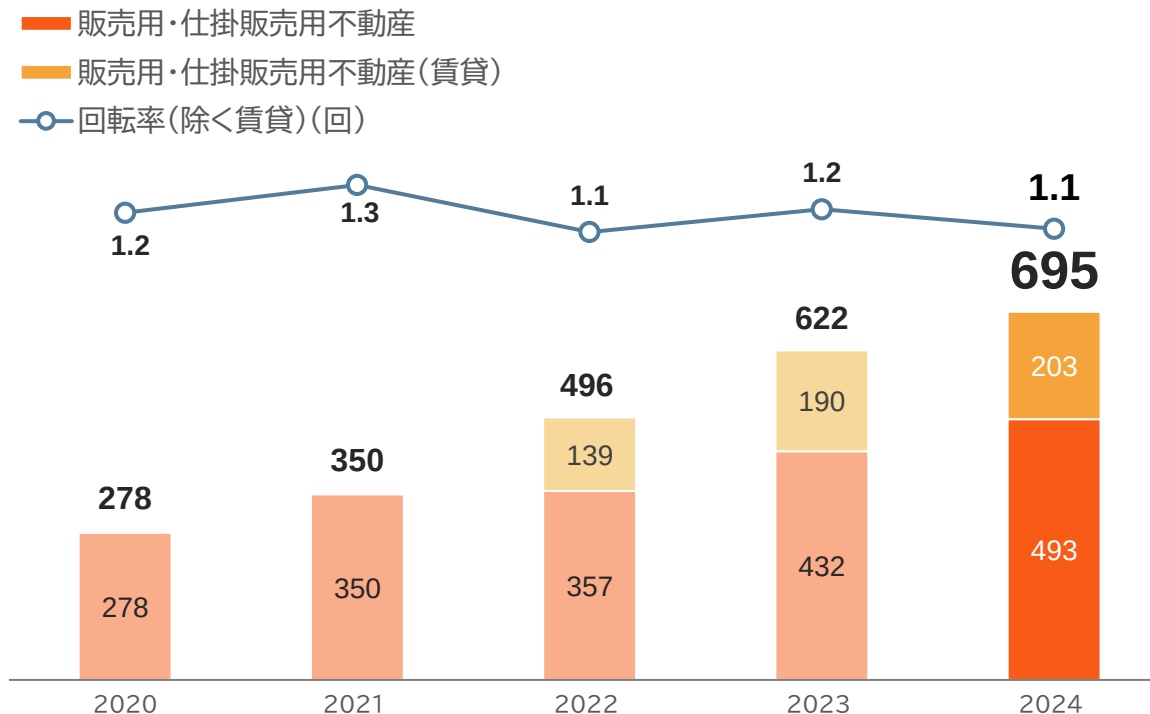
不動産事業 回転率を意識した経営

- 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

29 店舗

2025年3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

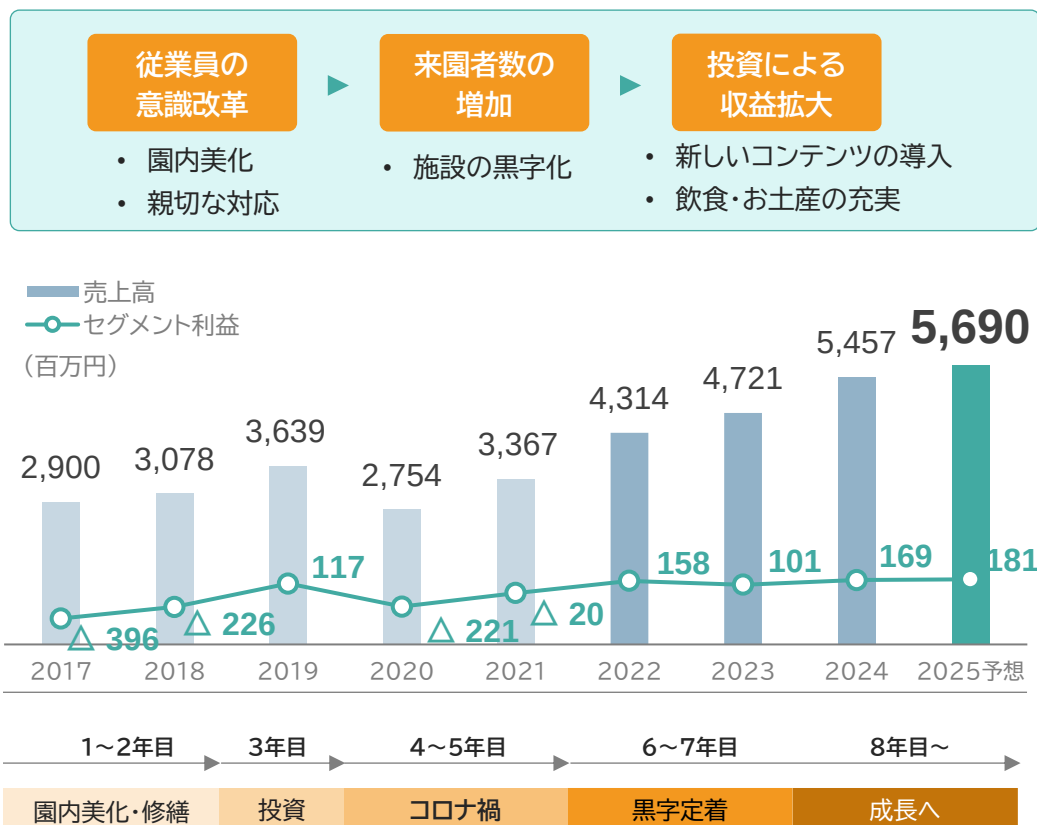
多様な商材や機会の提供を通じて、地域の暮らしになくてはならない拠点へ



農業公園事業

- 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・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4施設の再生ノウハウ



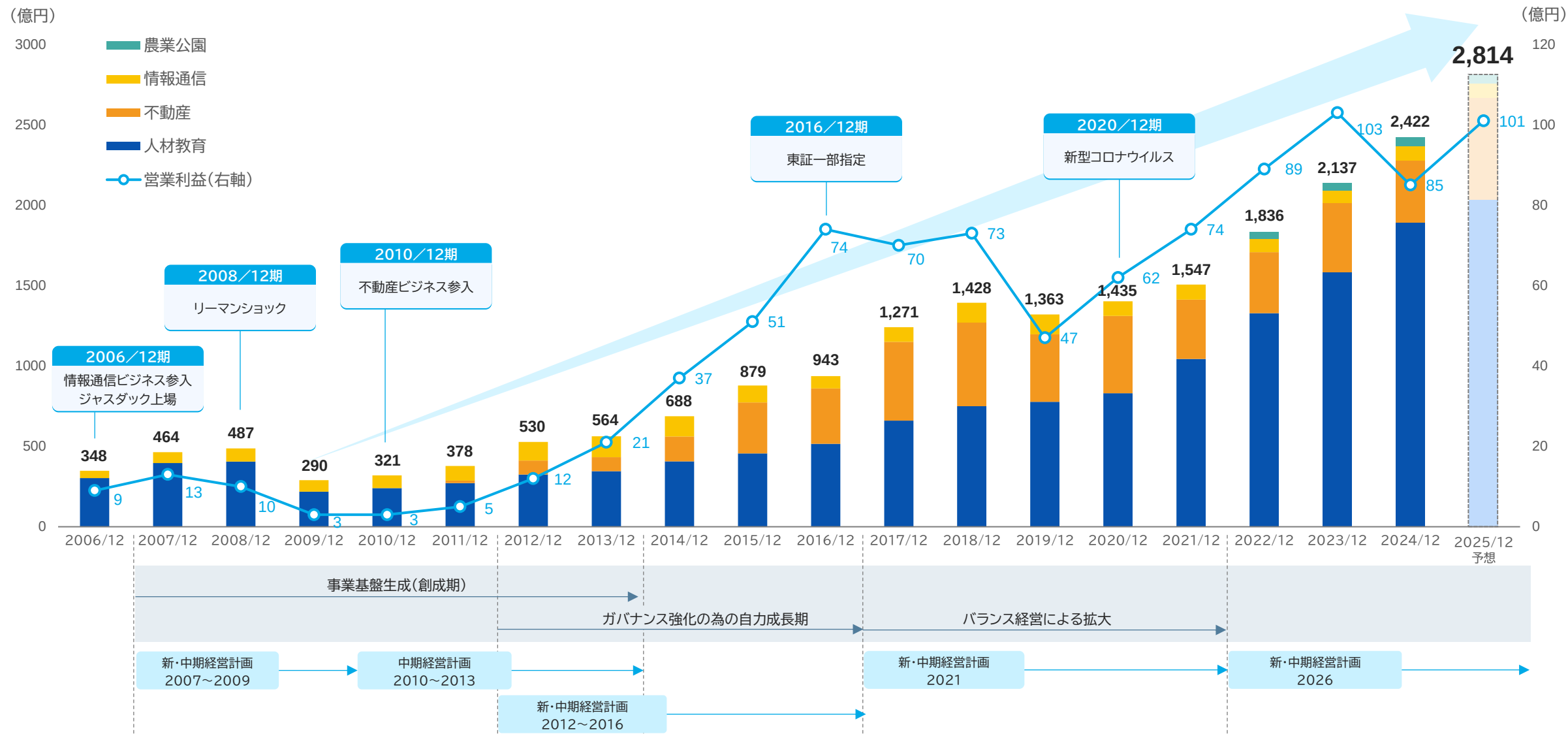
全国24か所で自然あふれる農業公園等を展開

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



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

中期経営計画

中計前半は基盤構築、後半は成長に向け刈り取り

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

2026年12月期 連結数値目標

売上高

2,750億円

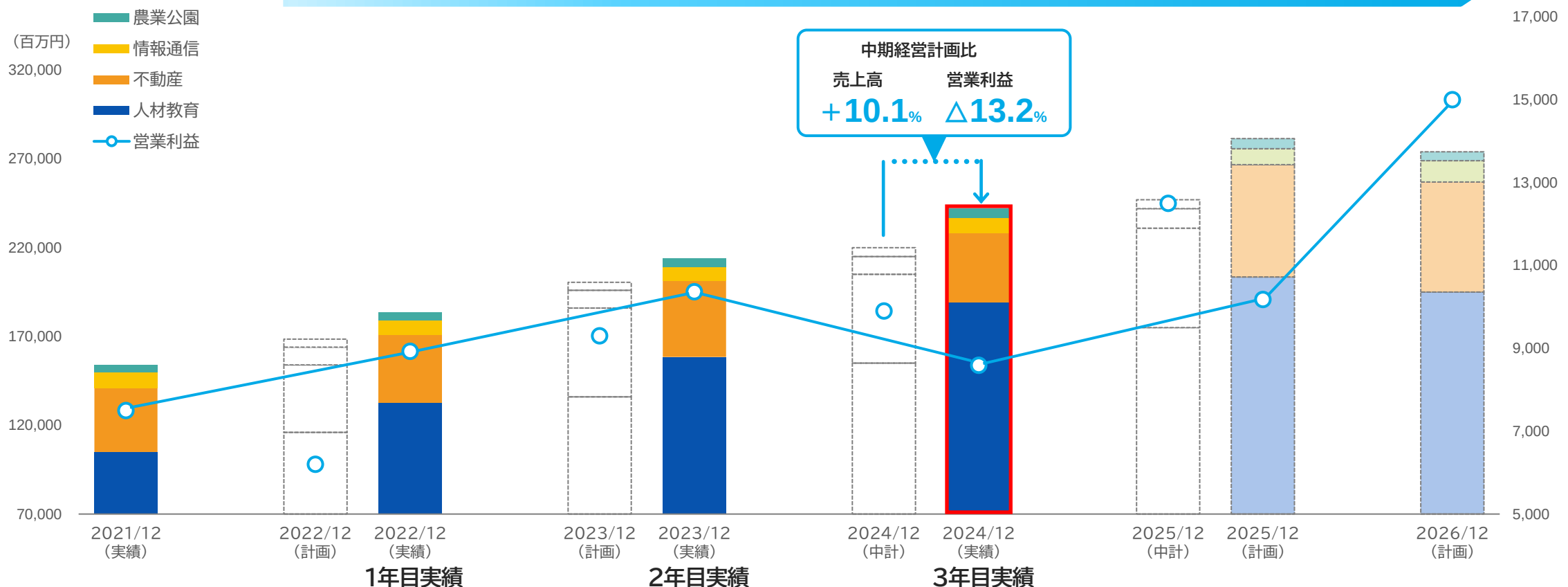
営業利益

150億円

配当性向

30%

中期経営計画2026



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

経営戦略統括本部 経営企画本部

広報IR室 室長 西原 範朗

☎ TEL 03-3433-6005

✉ E-MAIL irinfo@world-hd.co.jp

🌐 URL <https://www.world-hd.co.jp/>