



ワールドホールディングス



Create a Sustainable World.

2026年12月期 決算説明資料

第2四半期

2026年8月7日(金)

株式会社ワールドホールディングス

東証プライム(2429)

CONTENTS 目次

01

連結決算概要

P.3

02

セグメント別詳細

P.11

03

Appendix
会社案内等

P.24





01

連結決算概要

P.3

- P.4 2026年度 Q2 決算サマリー
- P.5 2026年度 Q2 業績概況
- P.6 2026 年度 Q2 セグメント別 業績概況
- P.8 2026年度 通期業績見通し
- P.9 2026年度 セグメント別 通期業績見通し
- P.10 2026年度 四半期累計見通し

全体サマリー

【増収減益】地政学リスク等の不確実性が残る中、主力を担うプロダクツHRが活発な人材需要を確実に捉え、全体として計画を上回る推移。一方、期初想定通り、不動産事業で今年度は下期に不動産物件の引渡しが集中するため、Q2累計での利益は前年同期を下回ったが、通期での増収増益計画に変更はなし。

人材教育 ビジネス

【増収増益】「プロダクツHR」は、AI・データセンター向けを中心とした半導体分野に加え、多様な業種から需要を確実に取り込んだことで計画を上回り、前年同期比でも増収増益。下期に向け採用・事業基盤への先行投資を進めつつ全体を牽引。

【増収増益】「サービスHR」は、事業領域拡充に向けた先行投資等の影響で利益面は計画未達となったものの、主力であるロジスティクス部門等の順調な稼働により売上高は概ね計画通り推移し、前年同期比では増収増益。

不動産 ビジネス

【減収減益】物件引渡し下期集中となる計画に加え、一部物件の売却が下期へ後ろ倒しとなったことで、売上高は計画未達となり前年同期比でも減収減益。一方、利益面においては、緻密なマーケティングに基づく収益性を重視した販売の徹底により計画を上振れて推移。下期での引渡し完了を見込んでおり通期計画に変更はなし。

情報通信 ビジネス

【減収増益】主力商品の在庫不足の影響により、売上高は計画未達となり前年同期比でも減収。一方、足元での在庫不足解消やコスト適正化の進展により、利益面では計画を上回り前年同期比でも増益。

農業公園 ビジネス

【増収増益】一部悪天候の影響はあったものの、GWを中心とした行楽需要の獲得や各種イベント施策の奏功により入園者数・客単価ともに順調に推移し、計画を上回り前年同期比でも増収増益。新規受託施設の運営準備等も着実に進展。

業績概況

2026年 / Q2実績

- 地政学リスク等の不確実性が残る中、主力を担うプロダクツHRが活発な人材需要を確実に捉え、全体として計画を上回る推移。
- 期初想定通り、不動産事業で今年度は下期に不動産物件の引渡しが集中するため、Q2累計での利益は前年同期を下回った。
- 通期での増収増益計画に変更はなし。

(百万円)	2025/Q2	2026/Q2	2026/Q2	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	131,785	135,402	138,366	2,963	2.2%	6,580	5.0%
営業利益	4,975	3,530	4,249	718	20.4%	△726	△14.6%
経常利益	4,824	3,421	4,094	672	19.7%	△730	△15.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,650	1,497	1,903	406	27.1%	△746	△28.2%
EBITDA*	6,009	-	5,585	-	-	△424	△7.1%
減価償却費	493	-	766	-	-	273	55.4%
のれん償却額	540	-	569	-	-	29	5.4%

*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

2026年 / Q2実績

(百万円)			2025/Q2	2026/Q2	2026/Q2	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	98,995	107,794	113,656	5,862	5.4%	14,661	14.8%
		セグメント利益	2,400	2,024	2,543	519	25.7%	143	6.0%
		利益率	2.4%	1.9%	2.2%				
	プロダクツHR事業	売上高	58,395	62,297	67,233	4,936	7.9%	8,838	15.1%
		セグメント利益	1,715	1,242	1,856	614	49.5%	141	8.2%
		利益率	2.9%	2.0%	2.8%				
	サービスHR事業	売上高	40,599	45,497	46,422	925	2.0%	5,823	14.3%
		セグメント利益	684	782	687	△95	△12.1%	2	0.3%
		利益率	1.7%	1.7%	1.5%				
不動産ビジネス	売上高	24,803	19,084	16,674	△2,409	△12.6%	△8,129	△32.8%	
	セグメント利益	2,089	922	963	41	4.5%	△1,125	△53.9%	
	利益率	8.5%	4.8%	5.8%					
情報通信ビジネス	売上高	5,115	5,546	5,040	△506	△9.1%	△75	△1.5%	
	セグメント利益	197	150	198	47	31.6%	1	0.5%	
	利益率	3.9%	2.7%	3.9%					
農業公園ビジネス	売上高	2,871	2,977	2,994	17	0.6%	123	4.3%	
	セグメント利益	61	80	131	51	63.5%	69	112.1%	
	利益率	2.2%	2.7%	4.4%					
合計	売上高	131,785	135,402	138,366	2,963	2.2%	6,580	5.0%	
	消去又は全社	226	352	411	59	16.8%	184	81.7%	
	営業利益	4,975	3,530	4,249	718	20.4%	△726	△14.6%	
	利益率	3.8%	2.6%	3.1%					

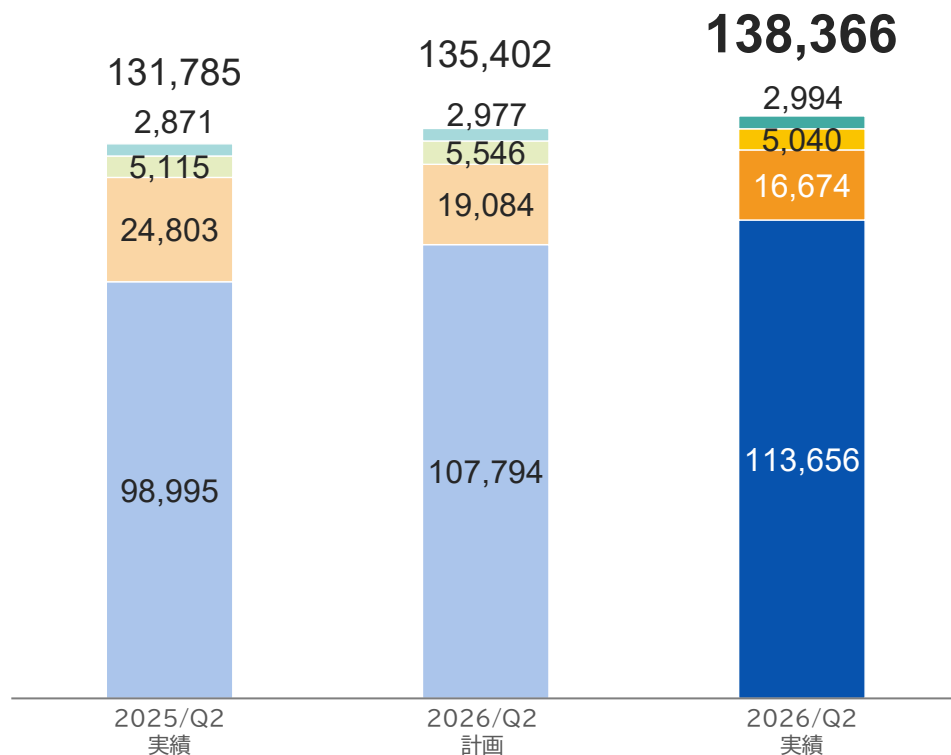
業績概況/セグメント別②

2026年 / Q2実績

売上高 (百万円)

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

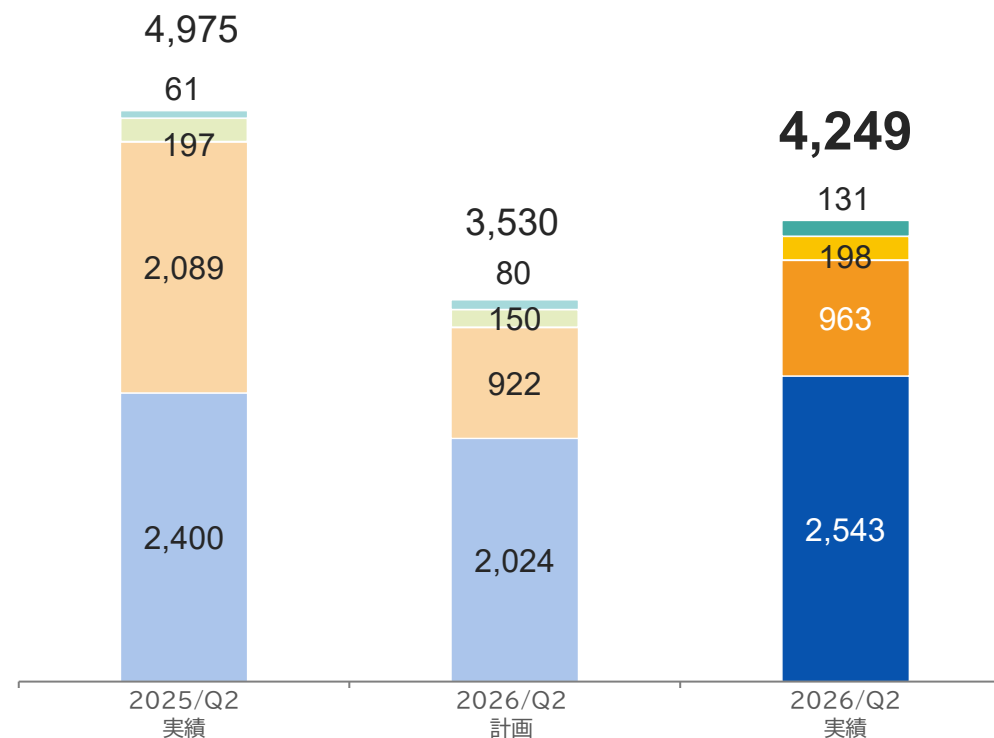
前同比
5.0%
計画比
2.2%



セグメント利益 (百万円)

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

前同比
△14.6%
計画比
20.4%



通期業績見通し

2026年 / 通期計画

- 不確実性の高い状況が継続すると見込まれ、引き続き慎重な事業運営を継続。
- 当社グループの強みである「複数事業構造が生み出す景気変動耐性」を活かし確実な成長を目指す。
- nmsホールディングス連結取り込みによる通期業績への影響については、一連の手続きおよび詳細な精査が完了次第公表予定。

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

セグメント別通期業績見通し

2026年 / 通期計画

			2025/12 通期	2026/12 通期	前期比	
(百万円)			実績	計画	増減額	増減率
人材教育ビジネス	人材教育ビジネス	売上高	211,785	232,869	21,084	10.0%
		セグメント利益	6,707	7,644	937	14.0%
		利益率	3.2%	3.3%		
	プロダクツHR事業	売上高	121,232	133,375	12,143	10.0%
		セグメント利益	4,414	5,106	692	15.7%
		利益率	3.6%	3.8%		
	サービスHR事業	売上高	90,552	99,493	8,940	9.9%
		セグメント利益	2,293	2,538	244	10.7%
		利益率	2.5%	2.6%		
不動産ビジネス	不動産ビジネス	売上高	57,128	50,692	△6,436	△11.3%
		セグメント利益	3,654	4,102	448	12.3%
		利益率	6.4%	8.1%		
情報通信ビジネス	情報通信ビジネス	売上高	9,783	10,877	1,093	11.2%
		セグメント利益	157	175	17	10.8%
		利益率	1.6%	1.6%		
農業公園ビジネス	農業公園ビジネス	売上高	5,652	5,887	235	4.2%
		セグメント利益	△40	90	130	-
		利益率	△0.7%	1.5%		
合計	合計	売上高	284,350	300,326	15,976	5.6%
		消去又は全社	340	488	148	43.4%
		営業利益	10,820	12,500	1,680	15.5%
		利益率	3.8%	4.2%		

四半期累計見通し

2026年 / 通期計画

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

売上高・営業利益の四半期推移 (百万円)

		2025/Q1	2025/Q2累計	2025/Q3累計	2025年通期	2026/Q1	2026/Q2累計	2026/Q3累計	2026年通期
売上高	プロダクツHR	28,135	58,395	89,166	121,232	32,497	67,233	96,325	133,375
	サービスHR	19,203	40,599	64,200	90,552	22,585	46,422	71,288	99,493
	人材教育	47,339	98,995	153,366	211,785	55,083	113,656	167,614	232,869
	不動産	12,522	24,803	35,565	57,128	7,679	16,674	30,637	50,692
	情報通信	2,528	5,115	7,472	9,783	2,465	5,040	8,128	10,877
	農業公園	1,103	2,871	4,196	5,652	1,192	2,994	4,451	5,887
	売上合計	63,493	131,785	200,600	284,350	66,420	138,366	210,831	300,326
セグメント利益	プロダクツHR	750	1,715	3,250	4,414	993	1,856	2,789	5,106
	サービスHR	103	684	1,348	2,293	139	687	1,502	2,538
	人材教育	854	2,400	4,599	6,707	1,132	2,543	4,292	7,644
	不動産	1,507	2,089	2,347	3,654	540	963	1,575	4,102
	情報通信	90	197	246	157	79	198	132	175
	農業公園	△117	61	△44	△40	△79	131	70	90
	営業利益	2,499	4,975	7,568	10,820	1,884	4,249	6,593	12,500



02

セグメント別詳細

P.11

- P.12 プロダクツHR事業
- P.14 サービスHR事業
- P.16 不動産事業
- P.18 情報通信事業
- P.20 農業公園事業
- P.22 株主還元
- P.23 nmsホールディングスについて

- (株)ワールドインテックを中心とした、ものづくりの川上から川下までの幅広い業務領域と多様な業種をシームレスにカバーする強みを活かし、需要を確実に取り込むことで計画を上回り、前年同期比でも増収増益。
- AI・データセンター向けを中心とした半導体分野に加え、電気電子や機械など多様な業種からのオーダーも底堅く推移し、業績の押し上げに寄与。
- 採用プロセスの見直しや自社運営採用サイトの活用等を継続的に推進し、採用効率の向上とコスト適正化を徹底。
- 旺盛な需要に対応すべく、採用活動の加速とともに研修体制の拡充や就業環境の整備等へ積極的に先行投資。下期以降の成長に向けた基盤強化。

売上高 (百万円)

- 研究開発
- 技術
- 製造

前同比
15.1%
計画比
7.9%

67,233

58,395

11.5%

21.3%

67.2%

62,297

2026/Q2
計画

2026/Q2
実績

11.1%

21.1%

67.9%

2025/Q2
実績

セグメント利益 (百万円)

前同比
8.2%
計画比
49.5%

1,856

1,715

1,242

2025/Q2
実績

2026/Q2
計画

2026/Q2
実績

在籍数 ※3か月平均 (人)

- 研究開発
- 技術
- 製造

前同比
14.5%

25,270

22,069

2,153

5,242

14,674

2025/Q2
実績

2026/Q2
実績

2,310

5,619

17,340

- 地政学リスク等に伴う警戒感は継続、複数分野・複数領域をカバーする強みを活かしてリスク分散を図り、増収増益を目指す。
- データセンター向け半導体は好調継続、その他、電気電子、製造装置、機械等も含め製造業全体として回復傾向。
- 旺盛な需要に合わせ、人材投資も一層強化、全国の研修施設と多くの研修プログラムで人材育成を積極推進。
- nmsホールディングスをグループに迎え入れ、両社の強みを掛け合わせることで共に成長を目指す。

売上高 (百万円)

- 研究開発
- 技術
- 製造

前期比
10.0%

121,232

11.4%

21.3%

67.3%

2025/12
実績

133,375

2026/12
計画

セグメント利益 (百万円)

前期比
15.7%

4,414

2025/12
実績

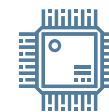
5,106

2026/12
計画

主な業種の環境

全体

AI・半導体関連産業の活況に伴う設備投資や増産の動きが力強く牽引し、製造業全体としては回復基調で推移。



半導体・電気電子

AI・データセンター需要の急拡大を背景にメモリーやロジック半導体が市場を牽引し、関連需要は大幅な拡大傾向で推移。



半導体製造装置機械

半導体メーカーの積極的なAI設備投資に支えられ、先端製造装置の需要が好調に推移。全般的な設備投資需要も底堅さを維持。



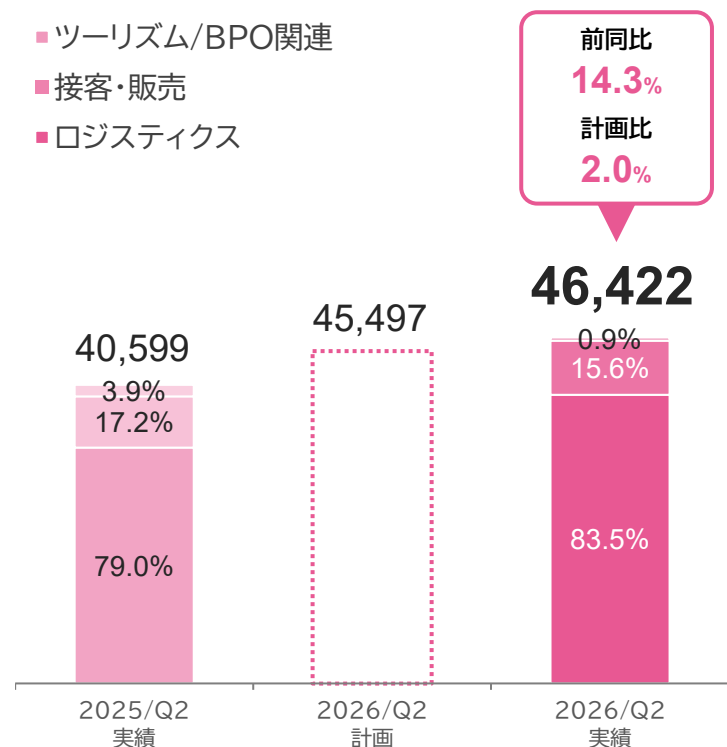
自動車

世界的なEVの伸び悩みに対しHV（ハイブリッド車）の堅調な需要が下支えとなるものの、全体としては一進一退の推移。

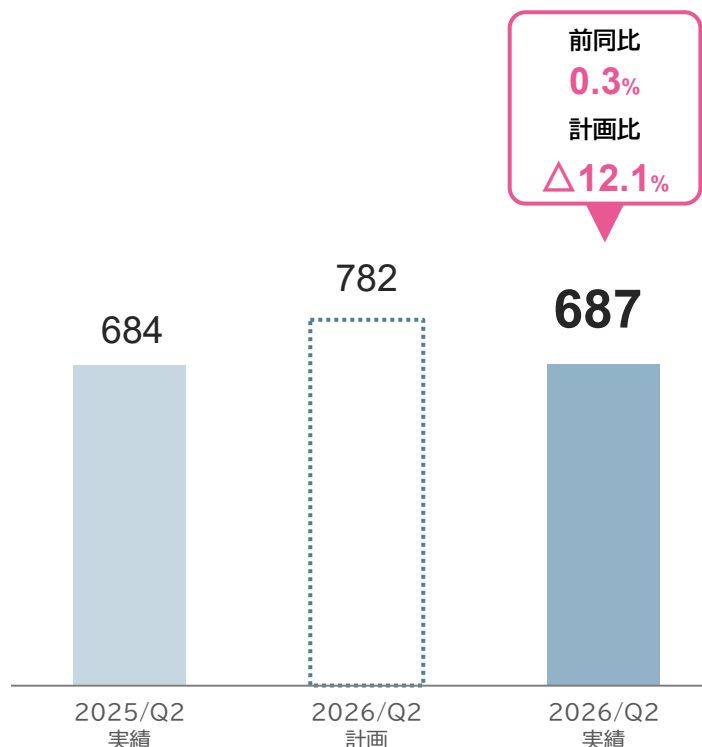
- 事業領域の拡充に向けた先行投資等の影響により利益面で計画未達となったものの、主力であるロジスティクス部門の順調な稼働に加え、接客・販売部門も堅調に推移したことで売上高は概ね計画通りとなり、前年同期比では増収増益。
- ロジスティクス部門：(株)ワールドスタッフィングが手掛けるeコマース請負倉庫での増加する物量に対し、強みのレイバーマネジメント力を発揮。自社運営倉庫の稼働や、ヤマト・スタッフ・サプライ(株)の請負・派遣の裾野拡大により成長を牽引。
- 接客・販売部門：(株)ディンプルが催事需要を捉えるとともに、インフォメーション業務の拡大や取引先開拓を推進し安定成長を維持。

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

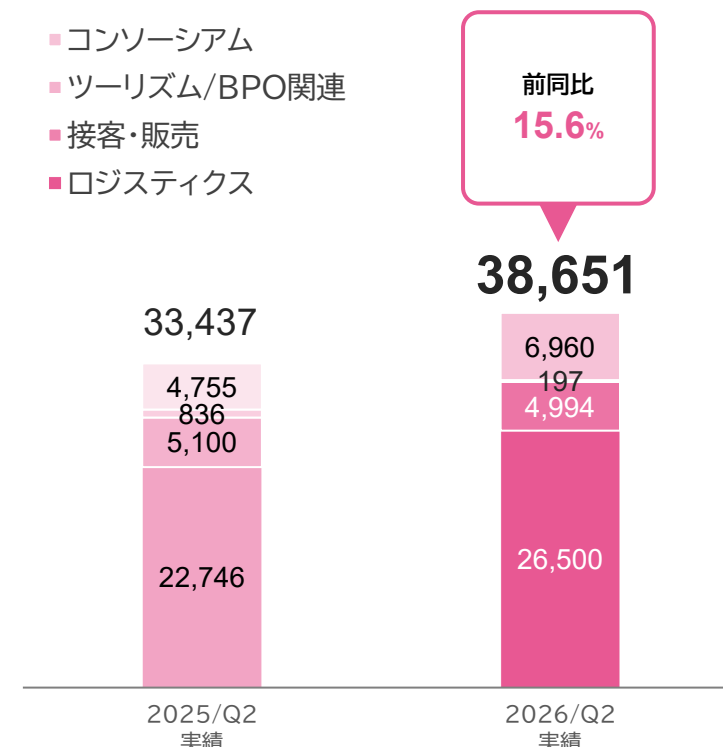


セグメント利益 (百万円)



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



- 各部門ともに事業の裾野を広げる取り組みを進め、着実な増収増益を目指す。
- ロジスティクスでは、2024年に設置した福岡県小郡市および2025年に設置した福岡県久山町の自社運営倉庫の収益貢献や、物流倉庫一括受託で培ったレイバーマネジメント・オペレーションノウハウの深化や横展開を推進。
- 接客・販売では、既存顧客の取引拡大に加え、注力するインフォメーション業務の拡大や新規取引先開拓で引き続き成長を見込む。

売上高 (百万円)

- ツーリズム/BPO関連
- 接客・販売
- ロジスティクス

90,552

3.7%
16.1%

2025/12
実績

99,493

前期比
9.9%

2026/12
計画

セグメント利益 (百万円)

2,293

2025/12
実績

2,538

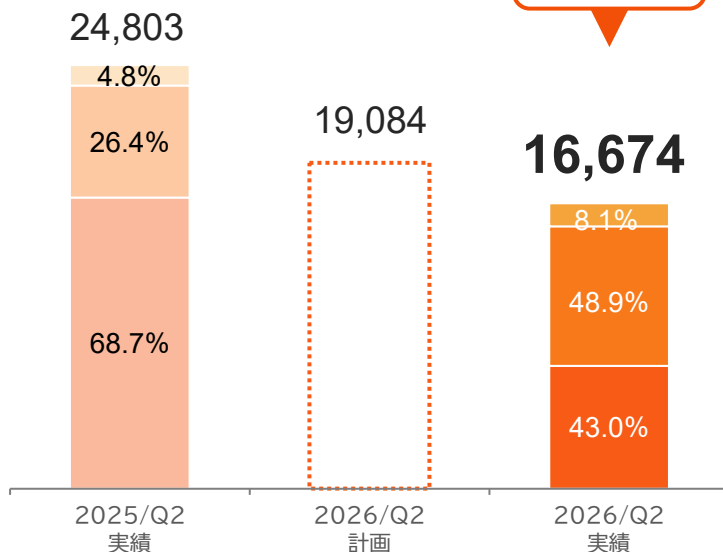
前期比
10.7%

2026/12
計画

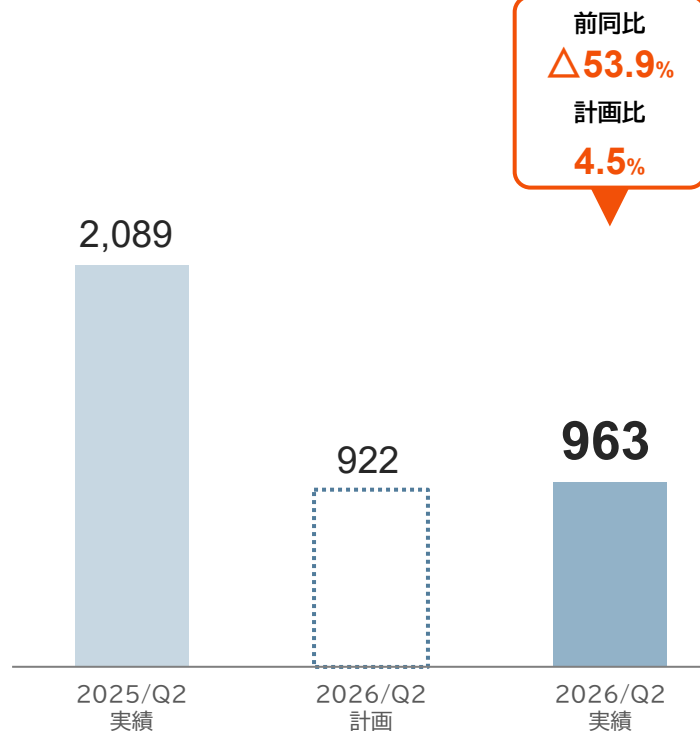
- 下期への物件引渡し集中や一部売却の後ろ倒しにより売上高は計画未達となり前年同期比で減収減益となったものの、収益性重視の販売徹底により利益面は計画を上振れて推移。売却後ろ倒しの物件は下期完了を見込んでおり、通期での増収増益計画に変更なし。
- 開発物件における売却時期を見極めた戦略的な賃貸運用や建物管理事業等によるストック収益の着実な積み増しに注力し、景気変動リスクに左右されにくい「フローとストックのバランスの取れた収益構造」の構築を推進。
- (株)ワールドレジデンシャルが手掛けるマンション物件は、当期中の引渡しに向け、販売活動および各種対応が順次進捗。

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

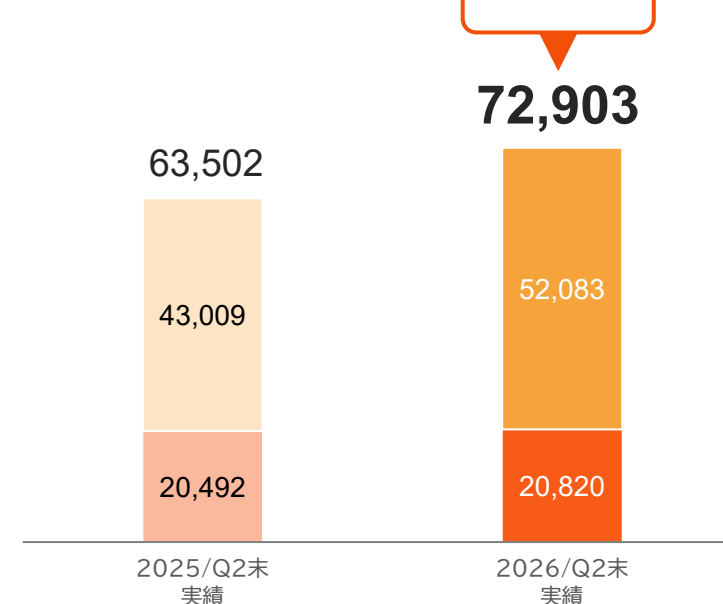


セグメント利益 (百万円)



販売用不動産 (百万円)

- 仕掛販売用不動産
- 販売用不動産



- 25年12月期に売上計上した「BIZIA小倉」の反動により減収計画。また、物件引渡しが下期集中(特にQ4に集中)となる想定のため、Q3累計までは減益計画も、利益率の高い物件の販売でカバーし、通期での増益を目指す。
- 不動産価格の高止まり・二極化・金利上昇などリスクが継続しており慎重な事業展開、既存の仕掛販売用不動産は最適なタイミングでの販売を狙う。
- 戦略的な賃貸運用等で景気変動リスクに左右されにくい「フローとストックのバランスの取れた収益構造」の構築を推進。

売上高 (百万円)

- ユニットハウス関連
- リノベーション関連
- デベロッパー関連

57,128

5.4%

25.7%

68.9%

2025/12
実績

前期比

△11.3%

50,692

2026/12
計画

セグメント利益 (百万円)

前期比

12.3%

4,102

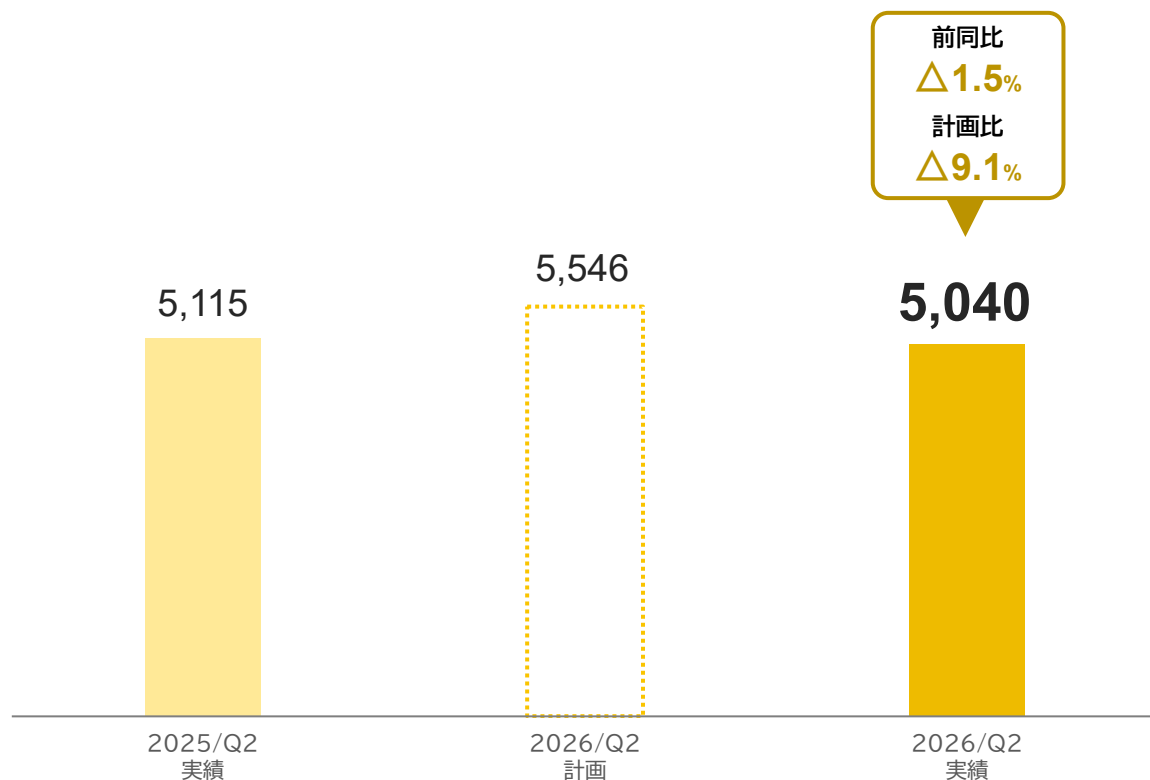
3,654

2025/12
実績

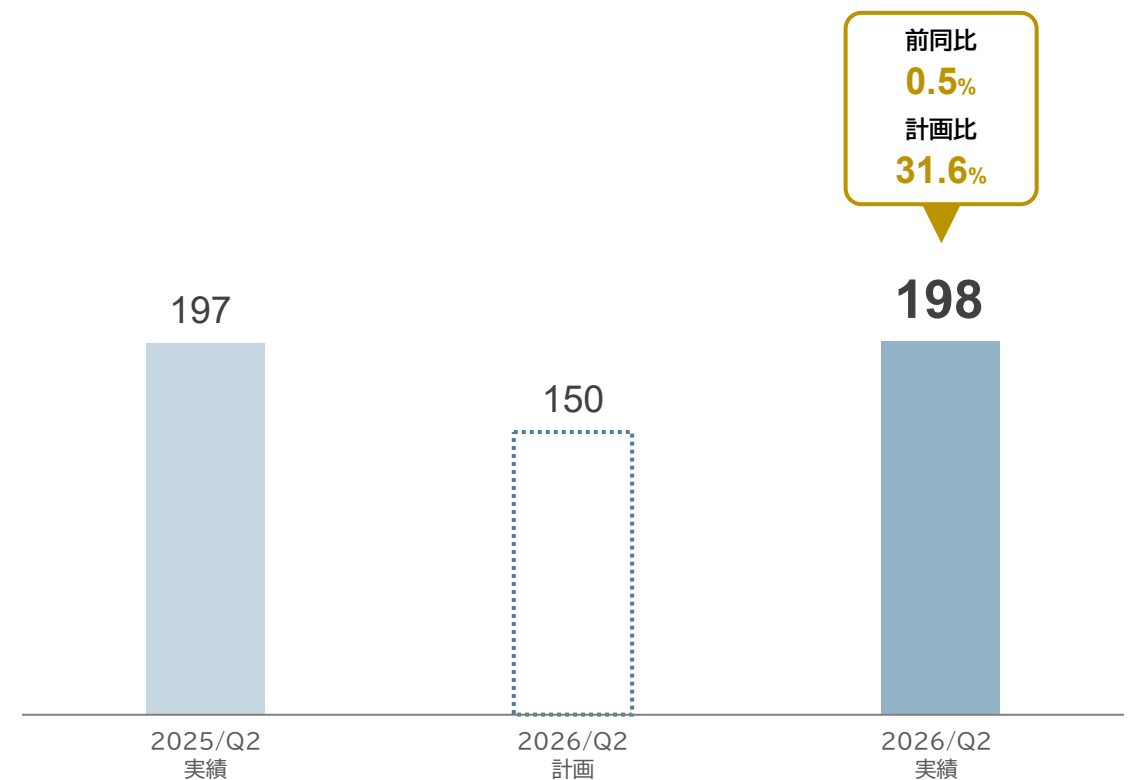
2026/12
計画

- モバイルショップ部門および法人ソリューション部門における在庫不足の影響により売上高は計画未達となり前年同期比で減収となったものの、利益面では計画を上回り前年同期比で増益。
- 主力のモバイルショップ部門における一部主力商品の在庫不足がQ2から解消に向かったことに加え、本社費圧縮をはじめとする徹底したコスト適正化の進展が利益の押し上げに寄与。

売上高 (百万円)

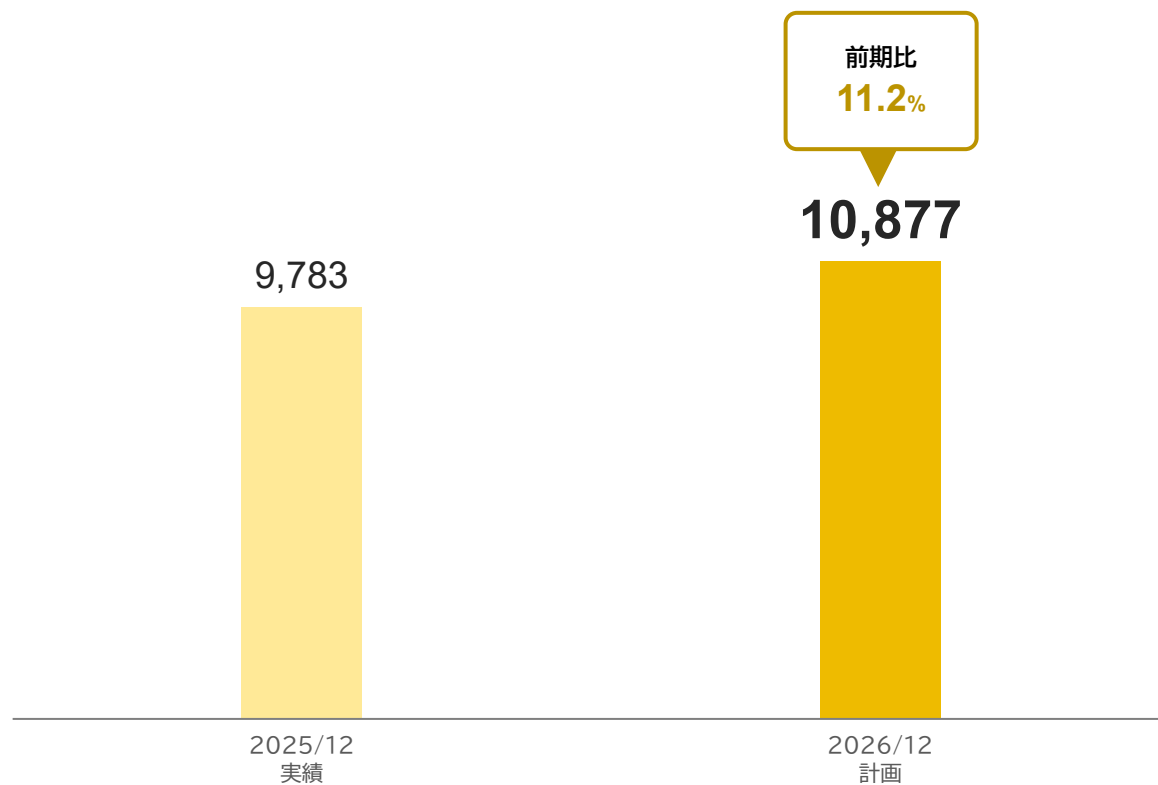


セグメント利益 (百万円)

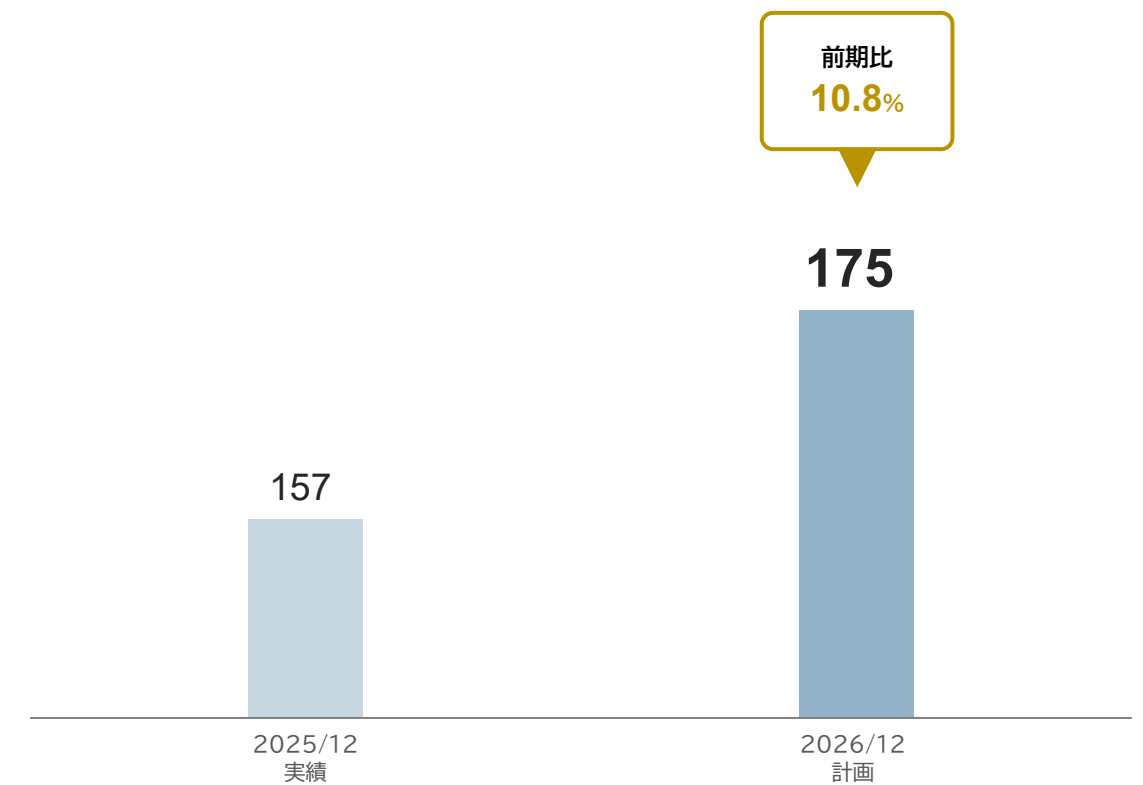


- Q1の在庫不足の影響も解消に向かっており、コスト適正化なども並行して進めることで、増収増益を目指す。
- 主力のモバイルショップ運営において、これまでのスクラップ＆ビルドの成果に加え、販促強化等により各店舗の収益が改善。
- 法人ソリューション事業の強みを活かし、地域密着型総合コンサルティング事業へ。

売上高 (百万円)

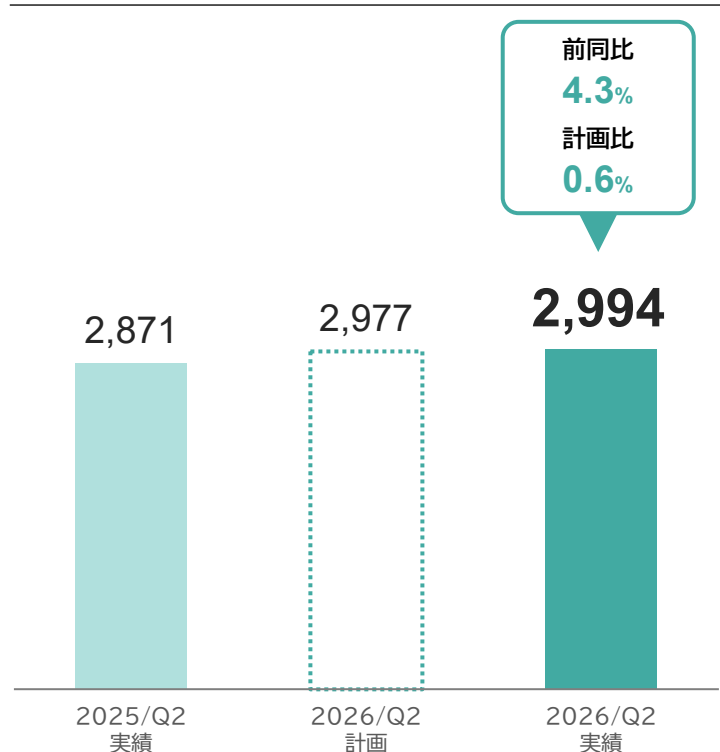


セグメント利益 (百万円)

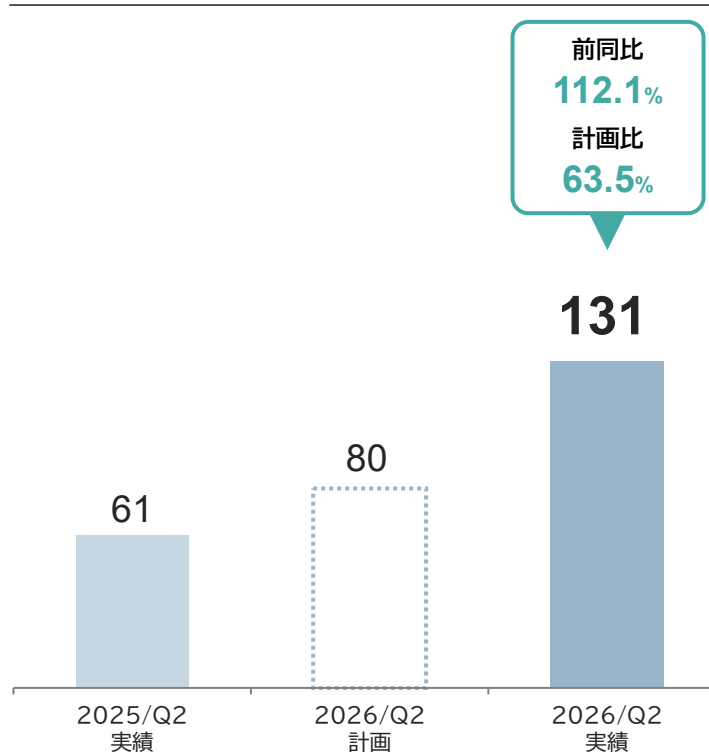


- 期初の積雪や6月の台風・大雨等の影響はあったものの、GWを中心とした旺盛な行楽需要の獲得や各種イベント施策の奏功により入園者数・客単価ともに順調に推移し、計画を上回り前年同期比でも増収増益。
- 当期より受託開始した千葉市動物公園における総合案内・入園受付業務等の運営が順調に推移しているほか、新たに指定管理者等を選定された施設(芦ヶ池農業公園、徳山動物園、日岡山公園等)の開設に向けた準備を着実に進め、将来に向けた成長基盤を拡充。

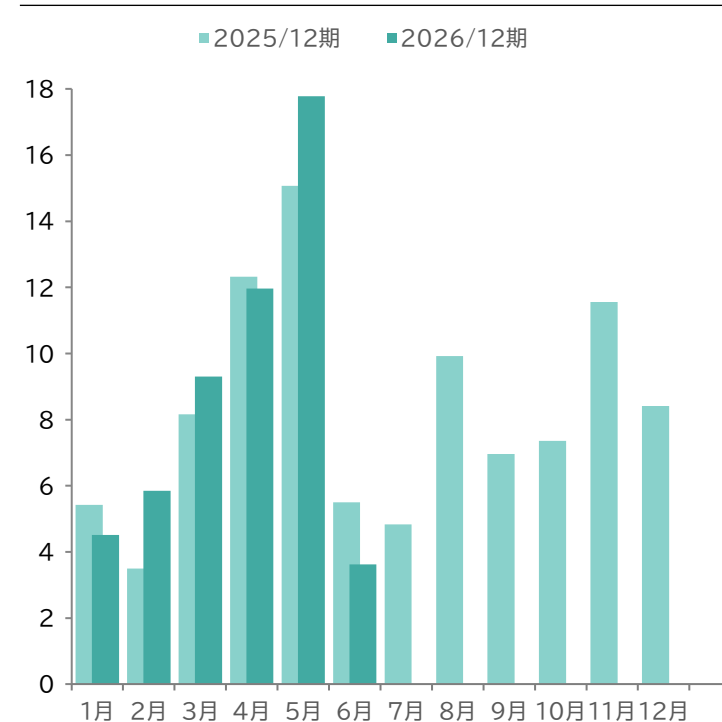
売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)

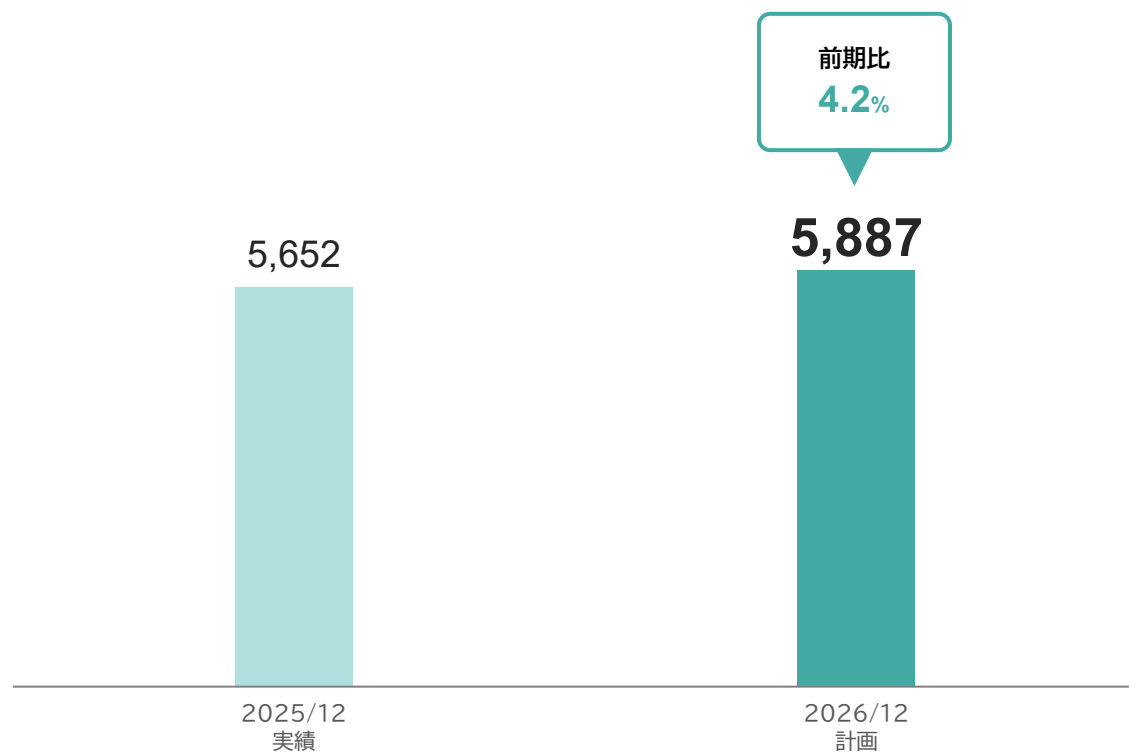


入園者数 (万人)

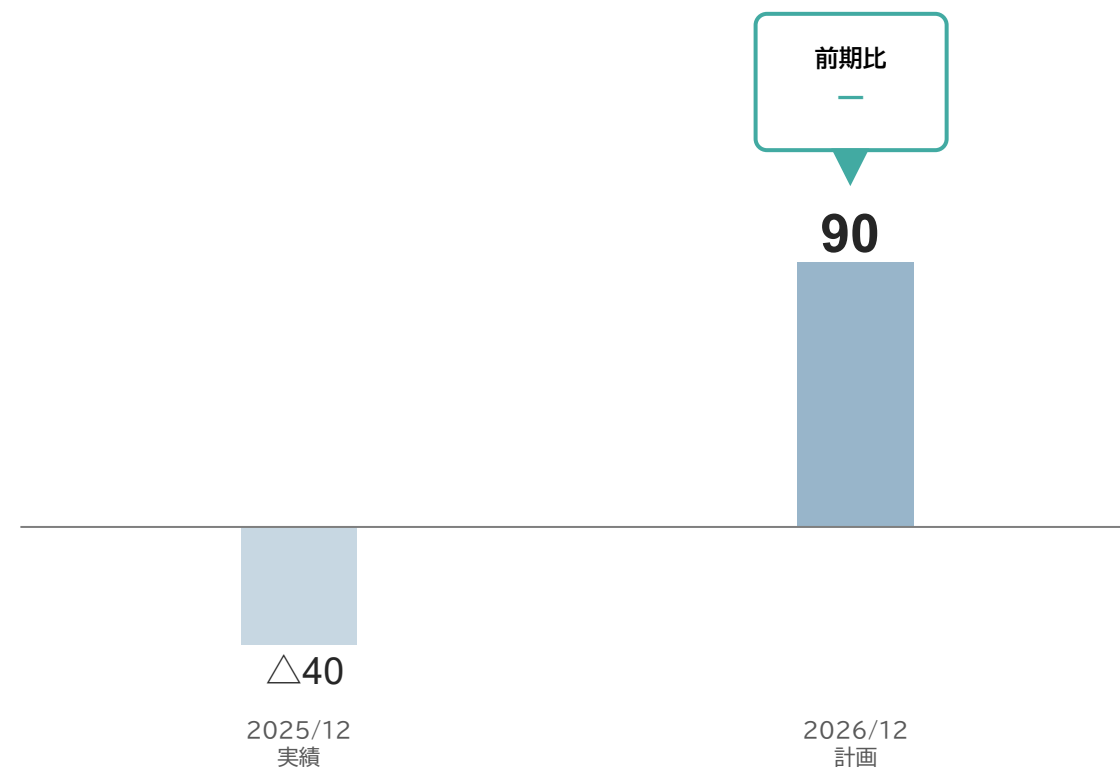


- 大型修繕や園内美化の強化、各種コンテンツの充実、価格改定等で着実に顧客単価も上昇。天候不順のリスクはあるものの、入園者数の回復による増収と黒字転換を計画。
- 厳しい暑さが懸念される夏季においては、開園時間の前倒しによる熱中症対策を講じるほか、夜間営業の実施や季節限定イベントの展開など、来園者の安全と利便性に配慮した柔軟な運営を通じて、さらなる集客と収益性の向上に取り組む。

売上高 (百万円)

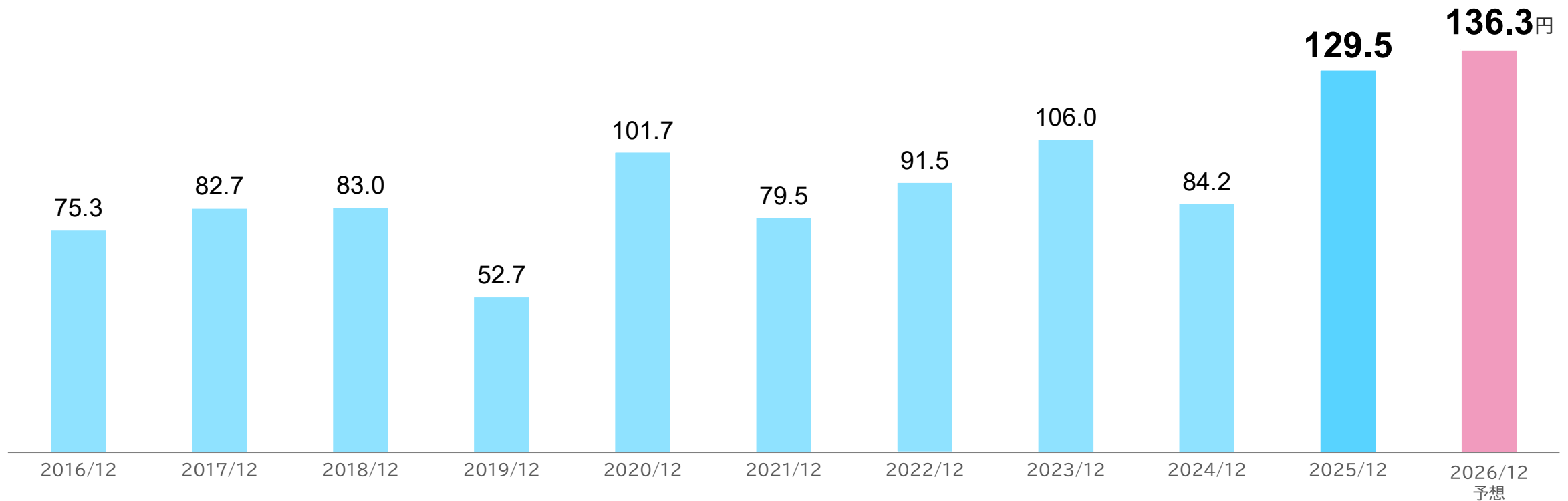


セグメント利益 (百万円)



株主還元

- 将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針としているが、株主への利益還元を一層充実させるため、2025年12月期から**配当性向を従来の30%から35%目安に変更**。
- 今後も利益成長に合わせて継続的な配当成長を目指す。
- 2026年12月期も引き続き増益を予想しており、配当も6.8円増配となる136.3円を計画。



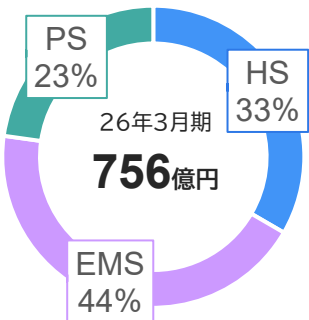
nmsホールディングスについて

- 26年5月29日に持分法適用会社であった nmsホールディングス の公開買付けを実施。
- 7月10日に買付け予定数の下限を上回る応募(当社保有比率94.5%)があり連結子会社化、スクイズアウトにより9月1日に完全子会社化予定。
- 通期業績への影響については、一連の手続きおよび詳細な精査が完了次第公表予定。



nmsホールディングスの事業概要

セグメント別売上高



HS
ヒューマン
ソリューション

【人材ビジネス】
製造分野を中心とした人材派遣等

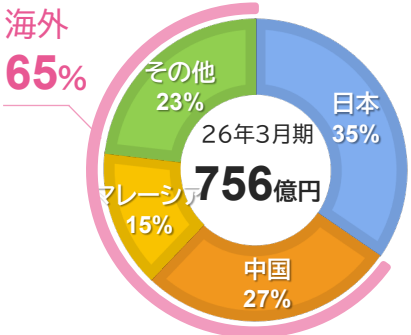
EMS
エレクトロニクス
マニファクチャリング
サービス

【電子機器等 製造受託】
基板実装、プレス、樹脂成型、組立等

PS
パワーサプライ

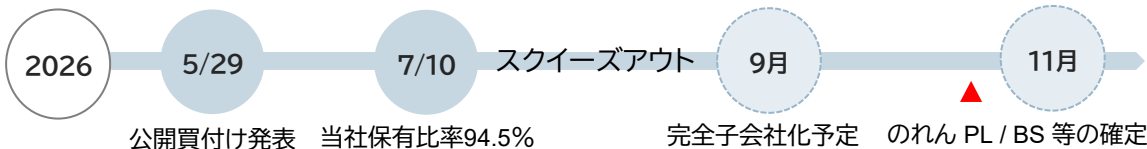
【電源メーカー】
カスタム電源製品の開発・設計・製造等

地域別売上高



- 中国・香港
- マレーシア
- ベトナム
- タイ・ラオス
- アメリカ・メキシコ

HS	EMS	PS
	EMS	PS
HS	EMS	
HS		PS
	EMS	



「ものづくりのベストアシストカンパニー」の進化



当社グループの既存の強みである「人材供給」「保守」「構想設計」に、nmsHDの持つ「製造ライン」「量産」等が加わることで、
ものづくりバリューチェーンの全工程をワンストップで実現可能に。
 また、nmsHDのもつ海外事業ノウハウも活かし**海外展開を加速。**
 両社の強みを掛け合わせ共に成長を目指す。



03

Appendix 会社案内 等

P.24

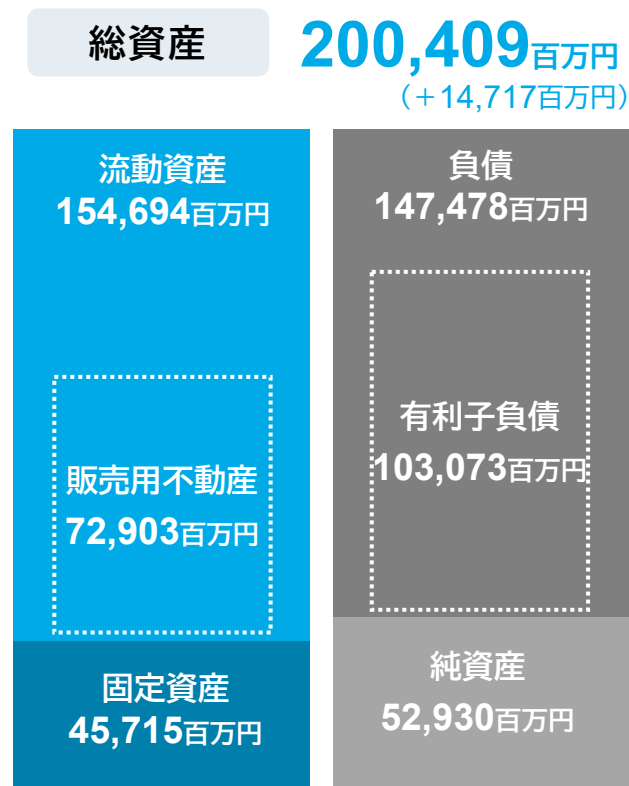
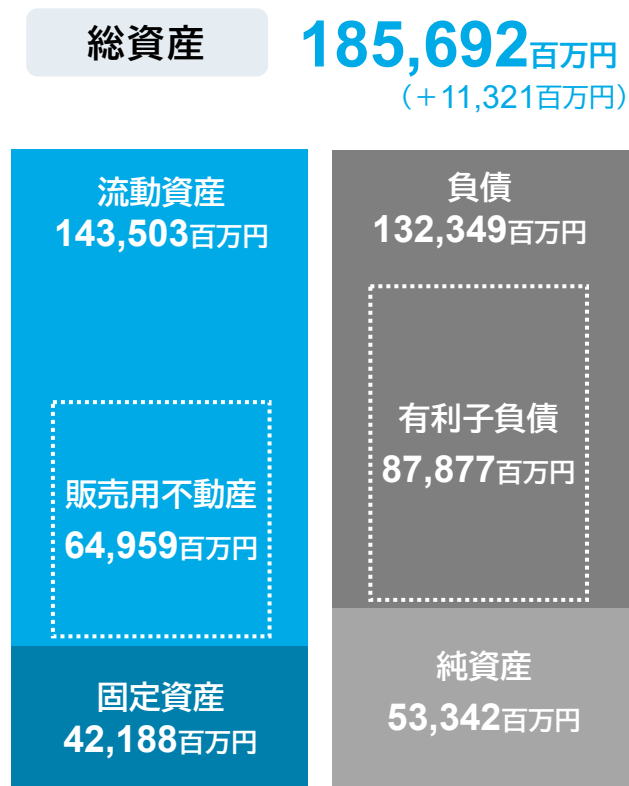
P.25	財政状態 B/S
P.26	資本コストを意識した経営
P.28	当社グループの存在意義（パーパス）
P.30	主な沿革
P.31	主なグループ会社
P.32	グローバル拠点
P.33	事業構成
P.34	価値創造プロセス
P.35	人材教育ビジネス
P.46	不動産ビジネス
P.49	情報通信ビジネス
P.50	農業公園ビジネス
P.52	サステナビリティへの取組
P.55	歴年の四半期推移と業績推移
P.57	本資料に関するお問い合わせ

財政状態 B/S

- 流動資産では主に販売用不動産が79億円増加。
- また、固定資産では、不動産事業での賃貸等の収益物件増加に伴い、有形固定資産が29億円増加。
- 一方、販売用不動産およびnmsHDのTOBにかかる借入増加等に伴い、負債では有利子負債が151億円増加。

2025年12月期末

2026年6月期末

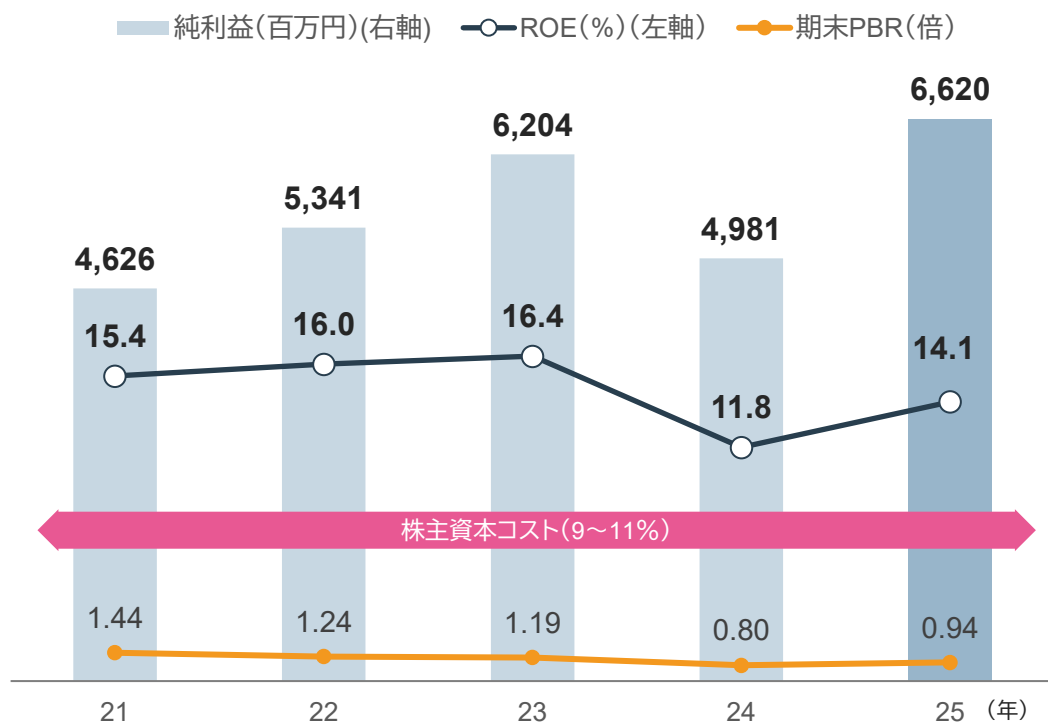


主な増減要因			
流動資産		(百万円)	
現預金	39,419	→	43,018
受取手形及び売掛金	29,980	→	30,336
販売用不動産	64,959	→	72,903
固定資産			
有形固定資産	24,204	→	27,150
のれん	7,044	→	7,079
投資有価証券	4,756	→	4,996
負債			
有利子負債	87,877	→	103,073

株主資本コストの考え方

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

ROEの推移



※ PBR = 当該年度末の株価 ÷ 当該年度のBPS

株主資本コスト

CAPM

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

9.7～11.6% 2.0% 0.96%(60カ月β) 8～10%

期待利回りからの試算(PERの逆数)

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

10.2～14.0% 1 7.1～9.8倍(過去5年)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

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

株主資本コストを上回るROEの維持と利益成長

売上高純利益率 の維持・向上

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

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

総資産回転率の 維持・向上

人材教育ビジネスの売上成長により全社の回転率の維持・向上を図る

- ・ 資産効率の高い人材教育ビジネスの売上成長により、全社での総資産回転率の上昇につなげる
- ・ 不動産ビジネスは慎重なリスクマネジメントを継続し、在庫回転率を意識した経営を行う

健全な 財務レバレッジ維持

D/Eレシオを意識したリスクマネジメントを行い、財務安全性を維持した経営を行う

- ・ 2025年12月期から配当性向を従来の30%から35%に引き上げ、株主還元の強化と自己資本充実の両立を図る
- ・ 自己資本比率は25~30%程度を維持しながら、財務安全性の確保と健全な財務レバレッジを両立する
- ・ 不動産ビジネスではD/Eレシオを意識した慎重なリスクマネジメントを行い、借入による過度なレバレッジを取らない

世界中にあらゆる
人が生きるカタチを
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

世界中の人々が
より生き活きと活躍し生活できれば
この世界はもっと幸せにあふれ、
発展し、よりよい世界になっていく

私たちの使命は
そんな生きやすく活力あふれた社会を
創っていくことです



4つの事業のパーパス

「働く」カタチ

あらゆる人々に適材適所の「仕事」を探し
活き活きと働く喜びを感じてもらうとともに
教育を通して人がもつ潜在能力を引き出し
人の可能性を開花させることで
産業の発展に貢献する

人材教育



「便利と安心安全」のカタチ

新たに登場する「IT」インフラを世に普及し
人々に便利さを広めることで
安心安全な生活を送れる環境を創り
社会の豊かさに貢献する

情報通信



「まちづくり」のカタチ

人が生活する上での基本となる
快適な「街」をデザインすることで
活き活きと生きられる環境を提供し
自然環境・地球資源を大切にしまちづくりで
社会に貢献する

不動産



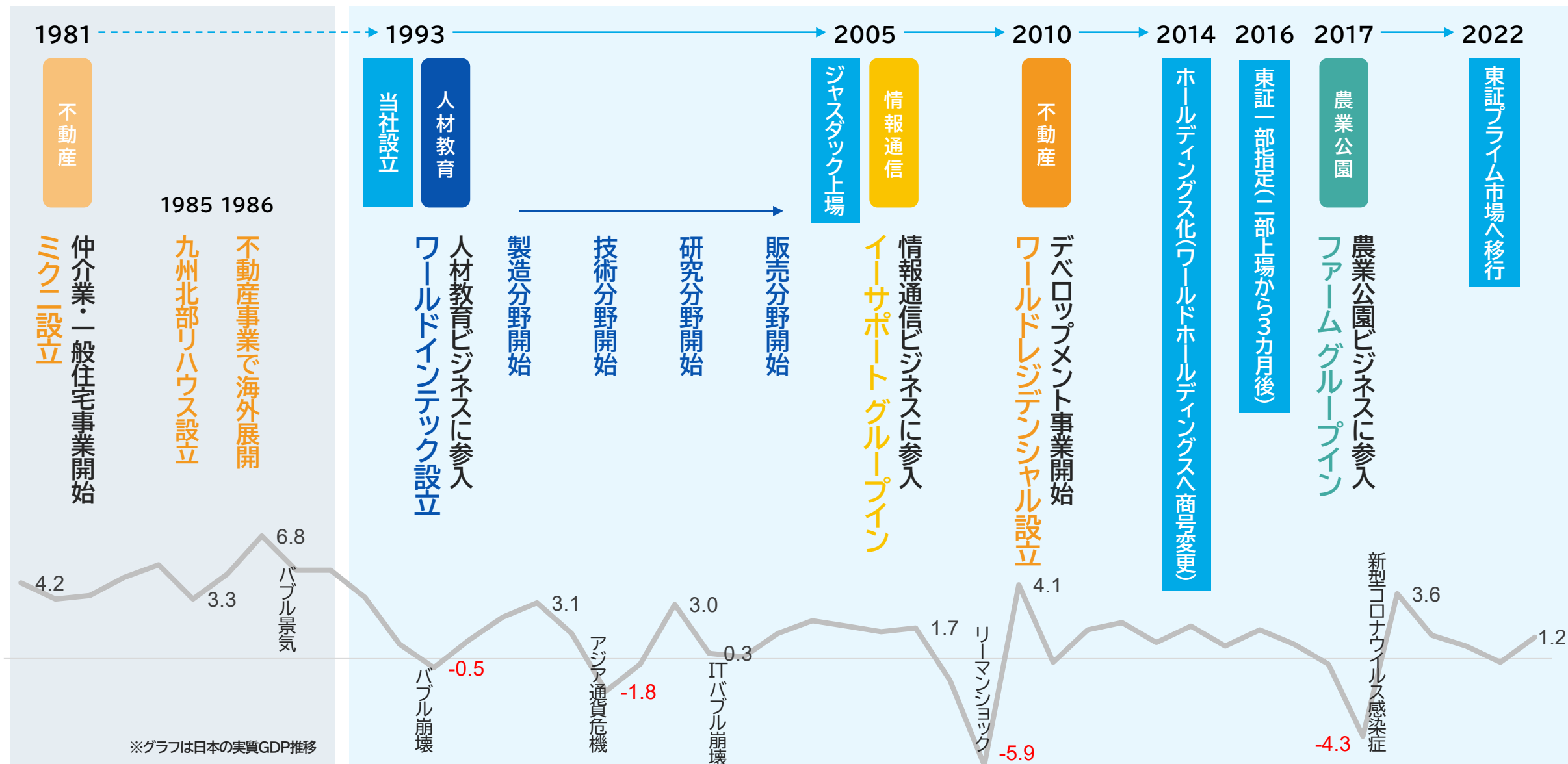
「未来」のカタチ

自然環境・地球資源を大切にするとともに
未来を担う子供たちの「成長」に必要な
育成環境を提供することで
社会の持続的発展を下支えする

農業公園



主な沿革



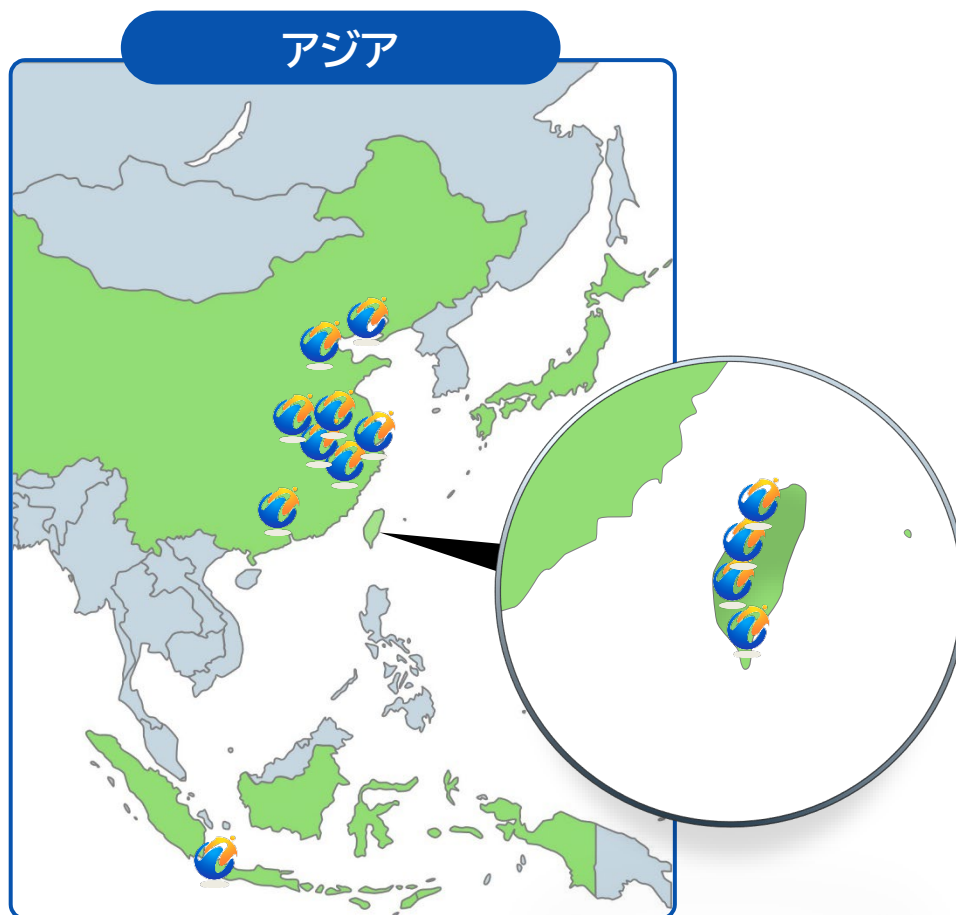
主なグループ会社



グローバル拠点

全**251**拠点

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



Create a Sustainable World.

バランスの取れた事業構成により
高い成長を実現し持続的な世界を創造する

人材教育ビジネス

プロダクツHR事業

<ものづくり領域>

研究開発/設計開発/製造/アフターサービス

「ものづくり領域」に関わる生産工程の川上から川下までを広くカバーした人材ビジネスを展開。

世界的な大手製造メーカーを中心に、半導体、電気電子部品、自動車、機械、システム、医薬、バイオ、化学等のクライアントと取引を行っており、研究開発・設計開発・製造・リペア等のものづくりに関する一連の工程において、業務請負・人材派遣・人材コンサルティング等を実施。

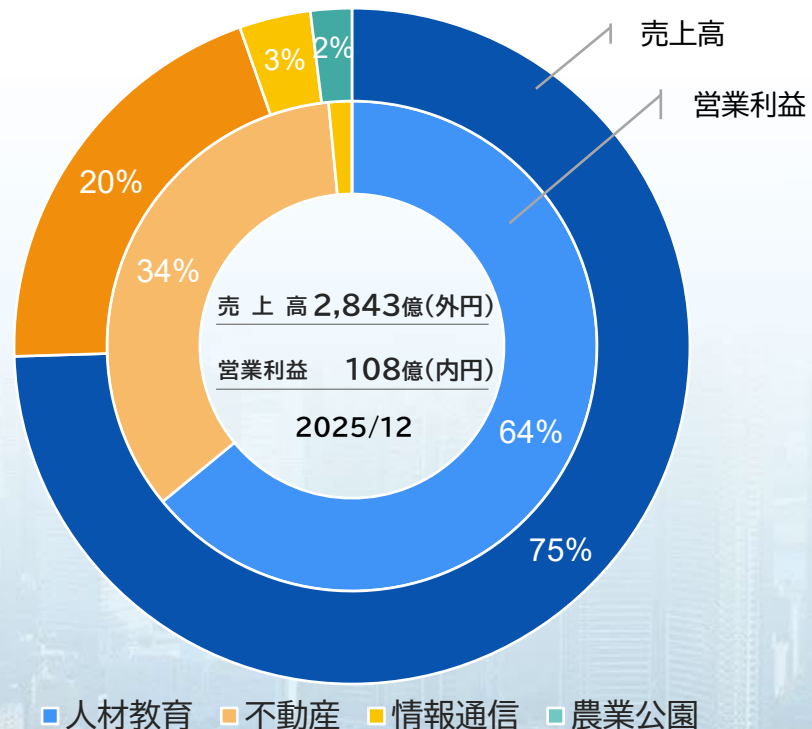
サービスHR事業

<サービス領域>

ロジスティクス/接客・販売/ツーリズム

「サービス領域」に関わる人材ビジネスを展開。

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



業種分散

地域分散

フロー
ビジネス

ストック
ビジネス

不動産ビジネス

デベロップメント・リノベーション

デベロップメント、リノベーション、不動産仲介、賃貸管理、ユニットハウスの製造・販売・レンタル等を展開。

デベロップメント関連は、中規模ファミリータイプのマンションデベロッパーとして、首都圏、東北圏、近畿圏、九州圏にてそれぞれ地域に根差した事業展開をし、リノベーション等は全国で展開。

情報通信ビジネス

モバイルショップ運営

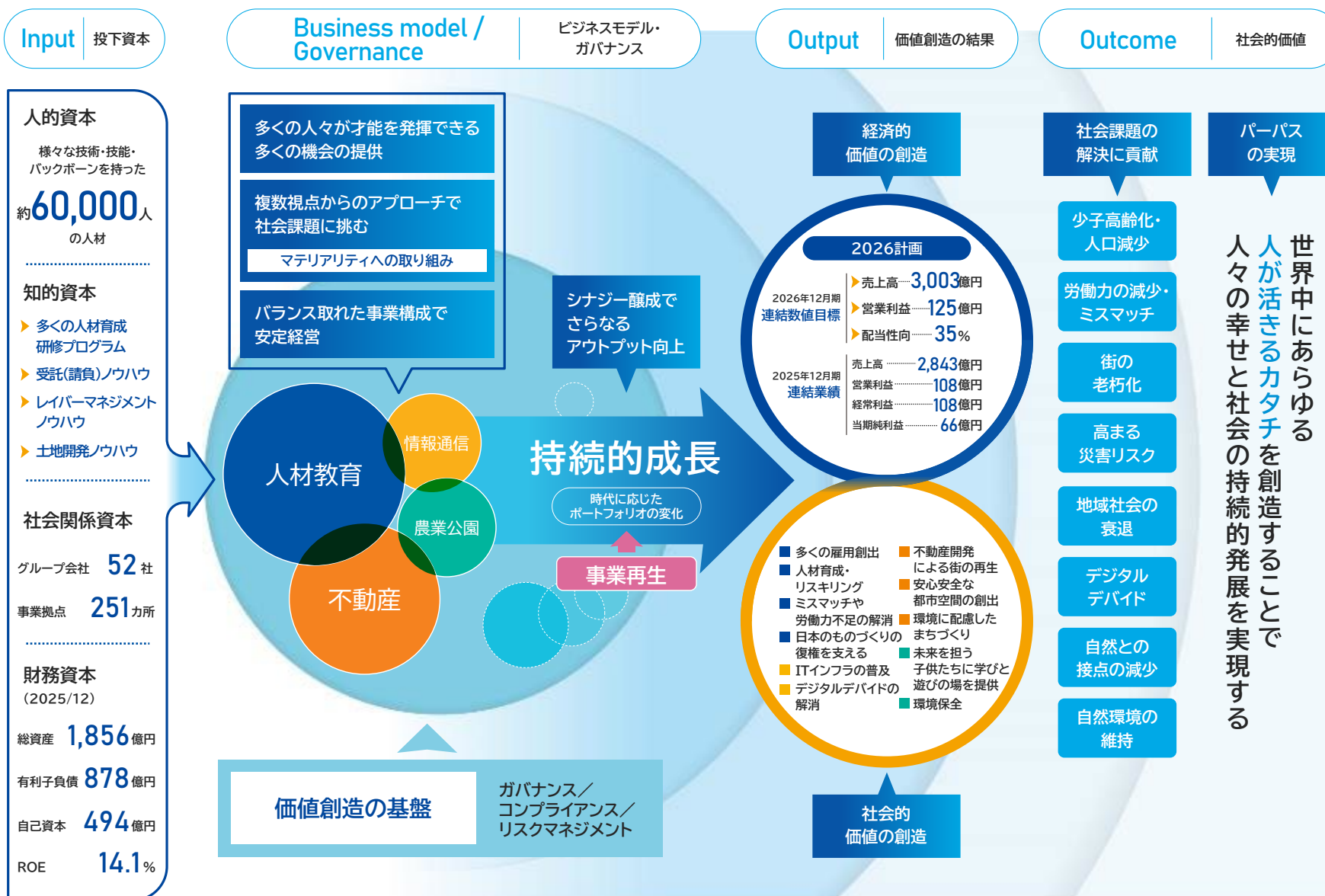
主として携帯電話の販売代理店事業を展開。福岡を中心とした北部九州でSoftBankショップやauショップ等を29店舗運営。その他、法人向けにコスト削減ソリューション事業等も展開。

農業公園ビジネス

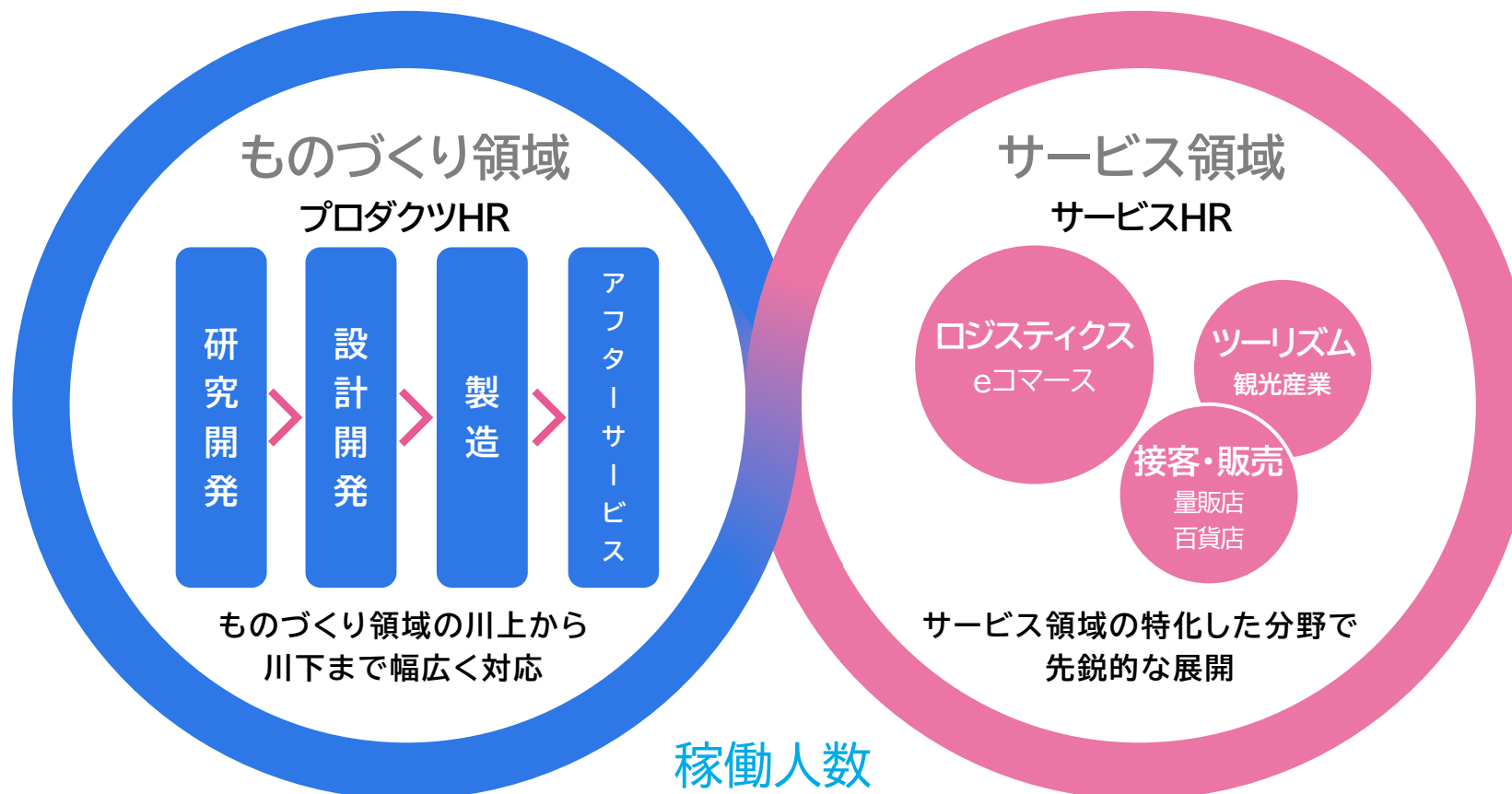
農業公園施設の管理運営

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

価値創造プロセス



幅広い領域をシームレスにカバーした業務受託・人材派遣
レイバーマネジメントに強み



稼働人数

約 **63,900** 名 ※ 2026年Q2現在 (3か月平均)

ものづくりの川上から川下までをベストアシストする幅広い事業領域

メーカー様の窓口を一本化することで、ものづくりの様々な課題に対し

シームレスなトータルアシストを実現

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

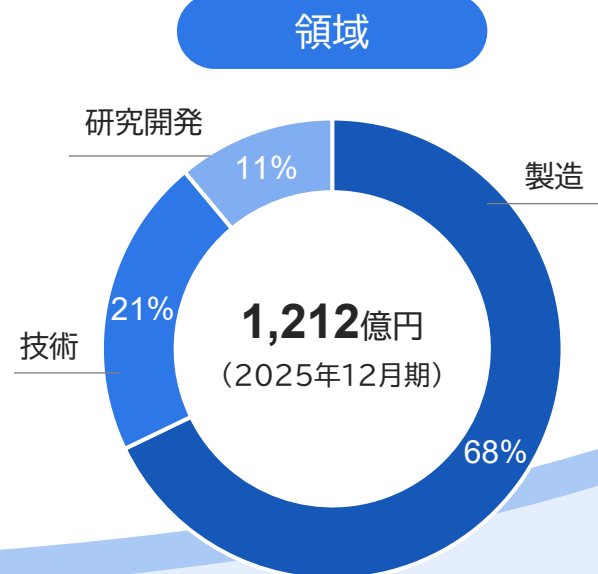
多様な領域・業種カバーにより成長

プロダクツHR事業

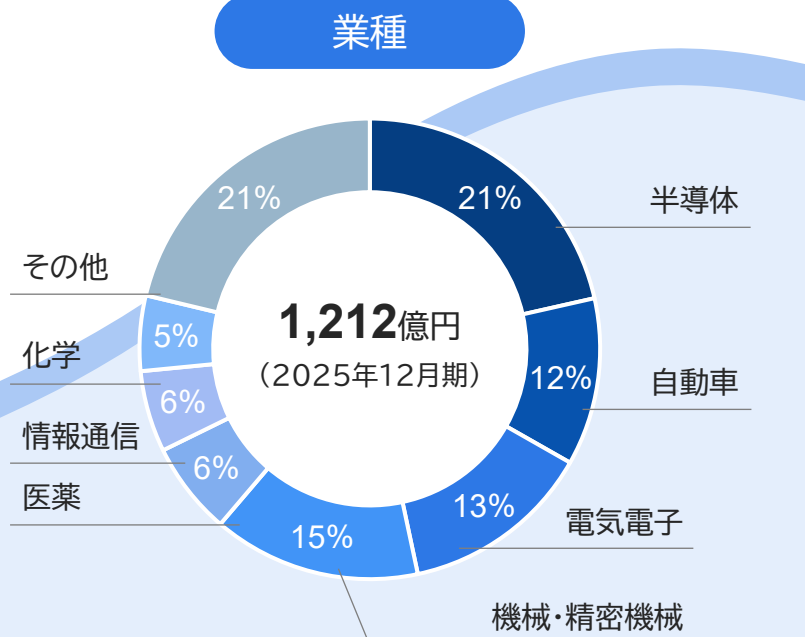
- 幅広い領域と多様な業種をカバーすることでリスク分散を図り、景気の波に左右されにくい安定的な成長基盤を構築
- 研究開発から技術開発・製造・アフターサービスまで「シームレス」に受託することで、顧客先でのシェアを拡大し売上と利益の成長を図る
- 人材育成の強化や、幅広い分野をカバーすることにより社員のキャリアアップ・キャリアチェンジの可能性を広げ、エンゲージメントも向上

多様な領域・業種をカバーする強みを活かして成長

- ・ ものづくりの「川上～川下」まで幅広い領域をシームレスにカバー



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



売上高と在籍者数は順調に増加



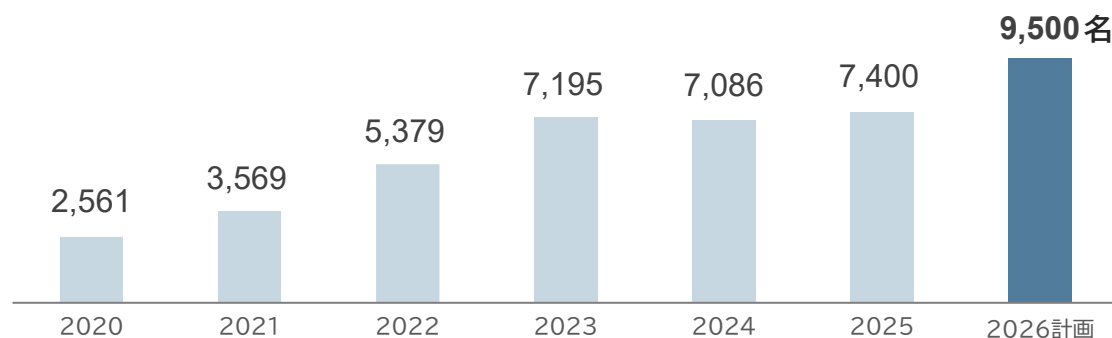
- リーダー研修・技術研修をはじめ各種研修を充実させ、多くのリスキリングの機会を提供し、キャリアアップやキャリアチェンジを実現する
- 全国11か所に研修センターを設置し、社員の技術向上につなげる
- 強みを持つ半導体分野では、受託拡大に備えて熊本県大津町に熊本テクニカルセンターを新たに設置、半導体人材の育成に注力

リーダー研修・技術研修体制の充実化

- ・ リーダー研修・次期事業所長研修
- ・ 次期リーダー向け研修
- ・ プロジェクトマネージャー研修
- ・ 機械設計・生産技術研修
- ・ ITエンジニア技術研修
- etc.



研修参加者数 (名)



人材育成拠点

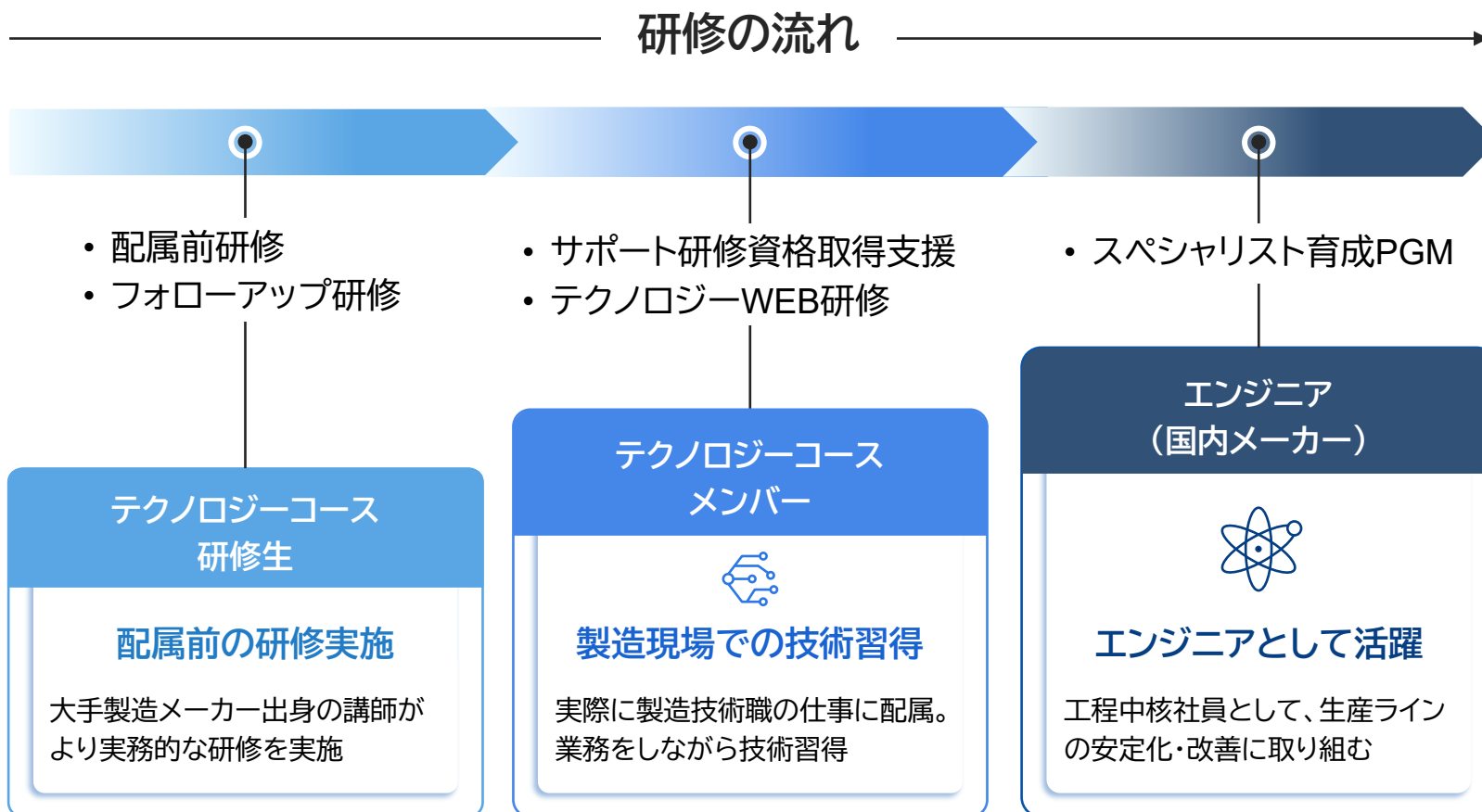
- 全国11か所に研修センターを設置
- 受託先企業でも社員研修やOJTを実施



人材育成プログラム例

プロダクツHR事業

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



Specialist

装置メーカーエンジニア
(FE系・設計開発系) 国内・海外

特定専門領域のエキスパート

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

デバイスメーカーエンジニア
(設備系・プロセス系・開発系)

より高度な専門分野の
エキスパート

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

物流倉庫一括受託ノウハウの横展開

サービスHR事業

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

物流倉庫内業務の一括受託ノウハウ

「レイバーマネジメント」力

- ・ 多様な人材「採用」ノウハウ
- ・ 適材適所な最適な人員配置
ノウハウ
- ・ 垂直立ち上げと 垂直立ち下げ

➡ 人材の流動化ノウハウ

コンソーシアムモデル活用

「オペレーション」力

- ・ 多様な人材現場の「運用」
ノウハウ
- ・ 教育システム



+

ものづくり分野で培った「受託」ノウハウ

横展開 + 深掘り

新規取引先の開拓
既存取引先の深掘り

自社運営倉庫



既存顧客の深掘り
倉庫一括請負の横展開

ヤマトHDと提携



「HRサポート」「請負」等
のノウハウ展開

自社運営倉庫の展開

サービスHR事業

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

福岡小郡倉庫

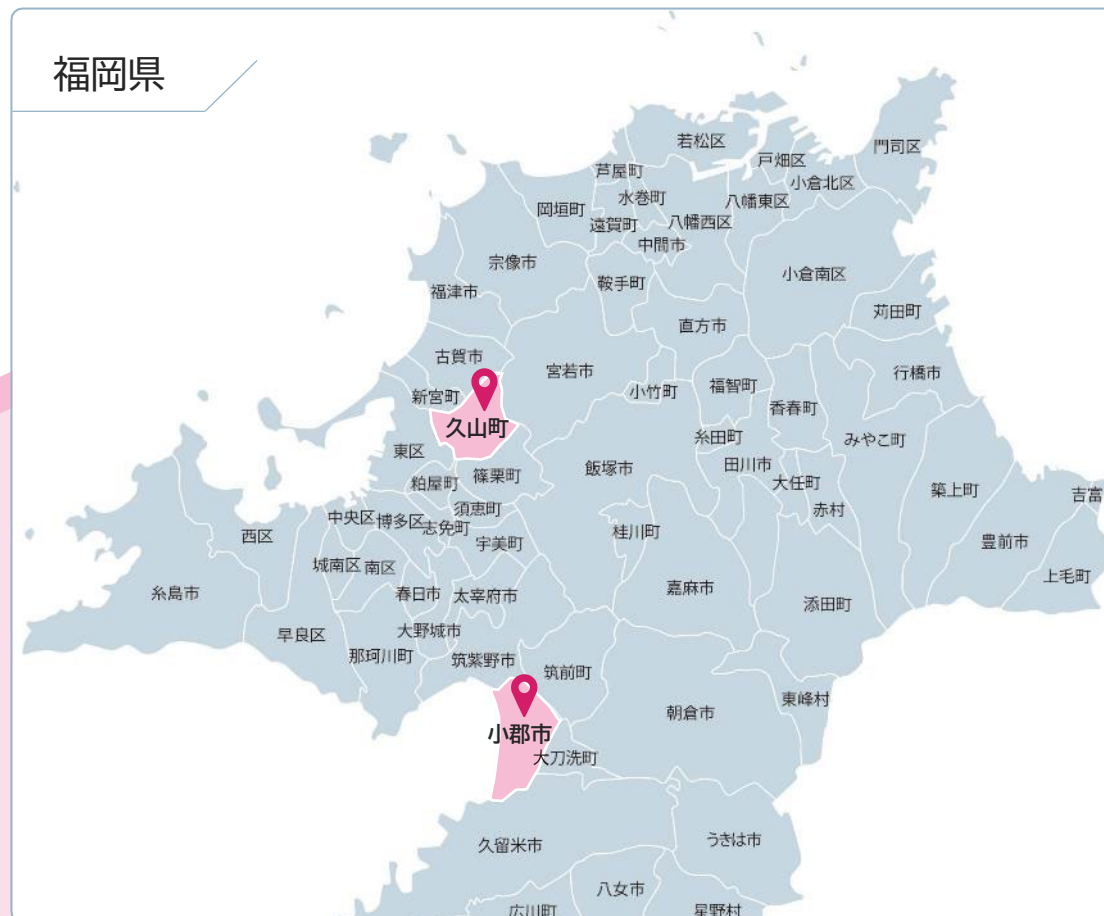
施設名称	福岡小郡倉庫
業務開始	2024年9月
所在地	福岡県小郡市923-12 (鳥栖ICより約2.7km)
賃貸面積	11,890坪 (4階建ての3階・4階)

福岡久山倉庫

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



福岡県



接客・販売分野の成長

サービスHR事業

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

ディンプル



販売業に加え「インフォメーション受託」で成長 + 「催事」に強み

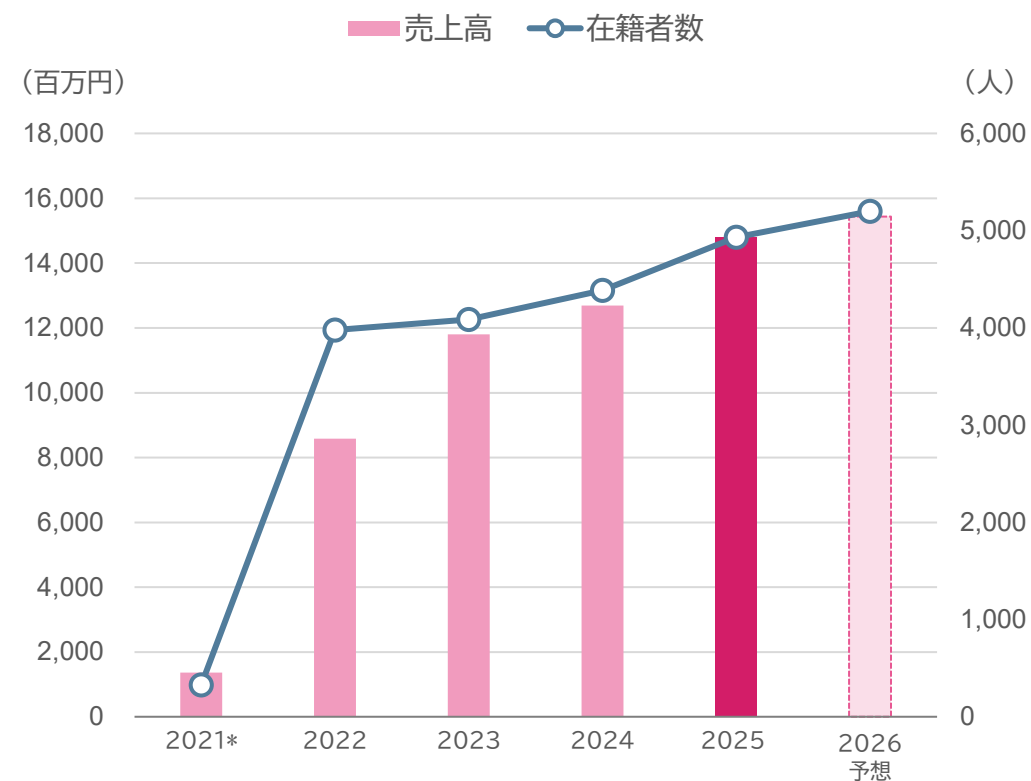
【インフォメーション等の受託】

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

【催事に強み】

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

サービスHR「接客・販売」分野推移



*2022年にディンプルがグループインし、売上高が大きく拡大

コ・ソーシング Co-Sourcing

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

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



有力企業とのコラボレーションにより、サステナブルな成長へ

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、「業界の変革や人材スキームの構築」、「提携先企業の改革」に貢献し、共に成長を目指す

素材業界



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

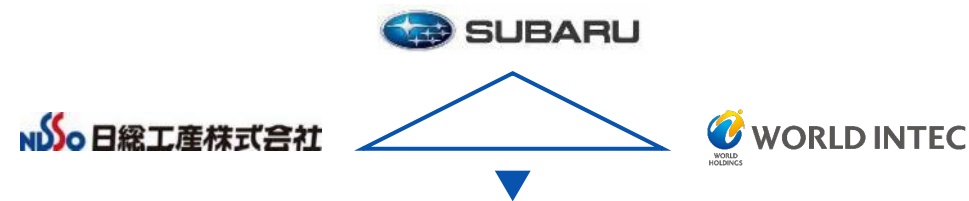


チタン専門の金属製品加工事業(製造メーカー)



三井金属へのHRサポート業務を展開

自動車業界



(株) SUBARU nw Sight

SUBARU、日総工産、ワールドインテックの3社合併で、
人財サービスを提供する新会社を設立

タイヤ・化工品業界



一部事業を譲受

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

有力企業とのコラボレーション②

- 他業界有力企業と提携して、「業界の変革や人材スキームの構築」、「提携先企業の改革」に貢献し、共に成長を目指す

物流業界



ツーリズム業界



接客・販売業界



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・近畿・九州で主要都市に特化し事業展開



レジデンシャル青葉広瀬川《宮城県仙台市》

不動産再生

リノベーション コンバージョン

全国でリノベーション等の不動産再生関連事業を展開



リノベーション例

不動産ファンド運営

不動産金融



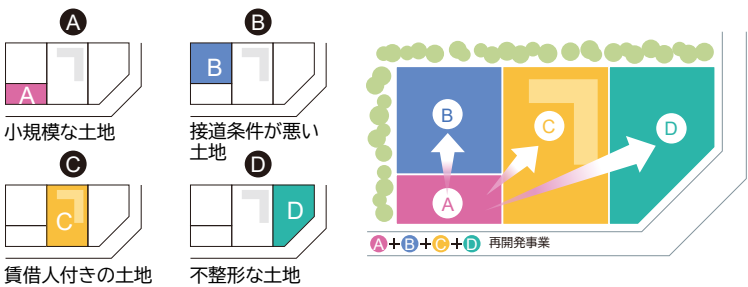
アセットマネジメント

土地開発に強み × ストック収益の拡大

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

土地開発の強みを活かし、安全で快適な都市空間を創出

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



開発例

1 老朽化が進んだ木密地域の再開発を行政と推進

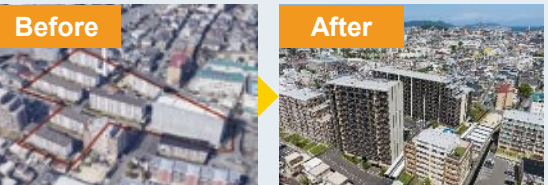
レジデンシャル池袋本町 (東京都豊島区)



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

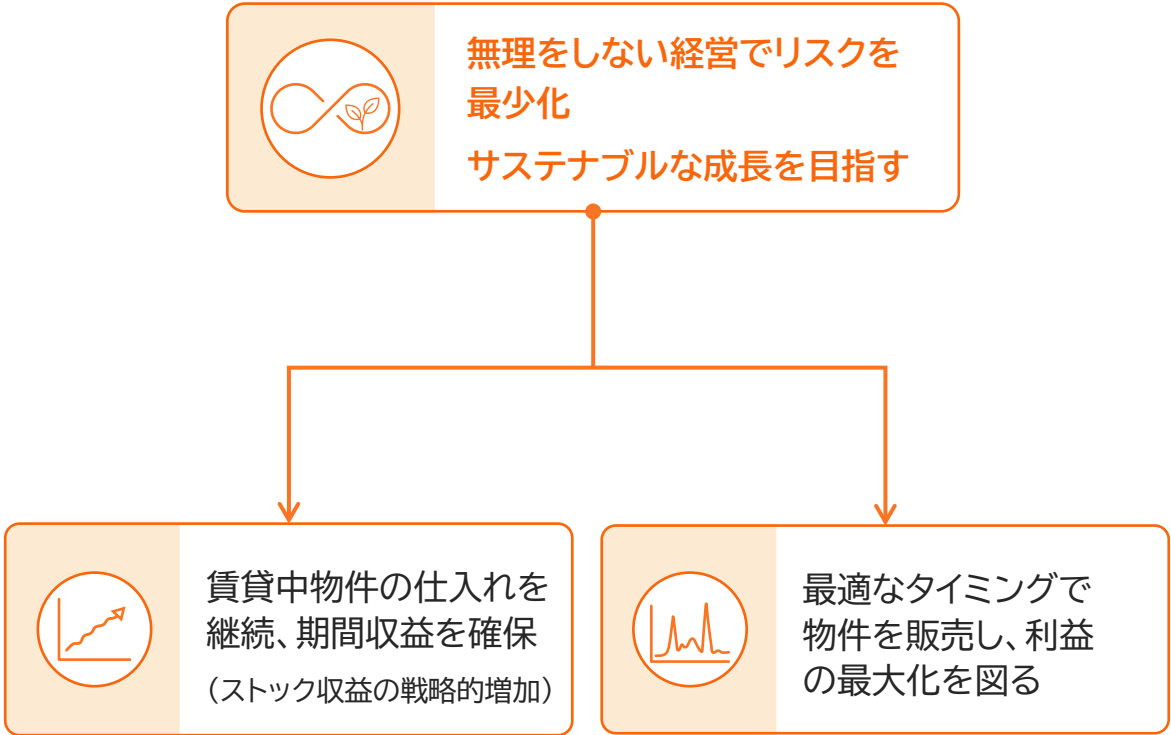
2 古い団地を再生し新たな「まちづくり」

レジデンシャル原ブランシエラ (福岡県福岡市早良区)



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

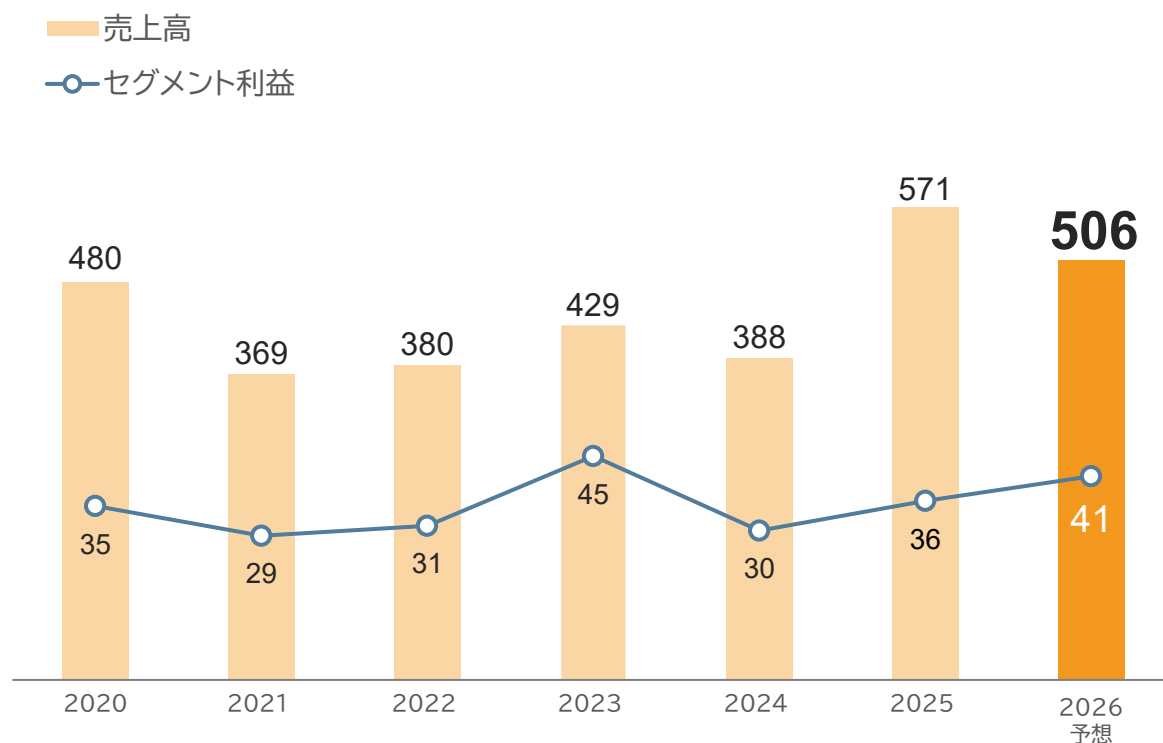
フロー収益とストック収益のバランスを図る



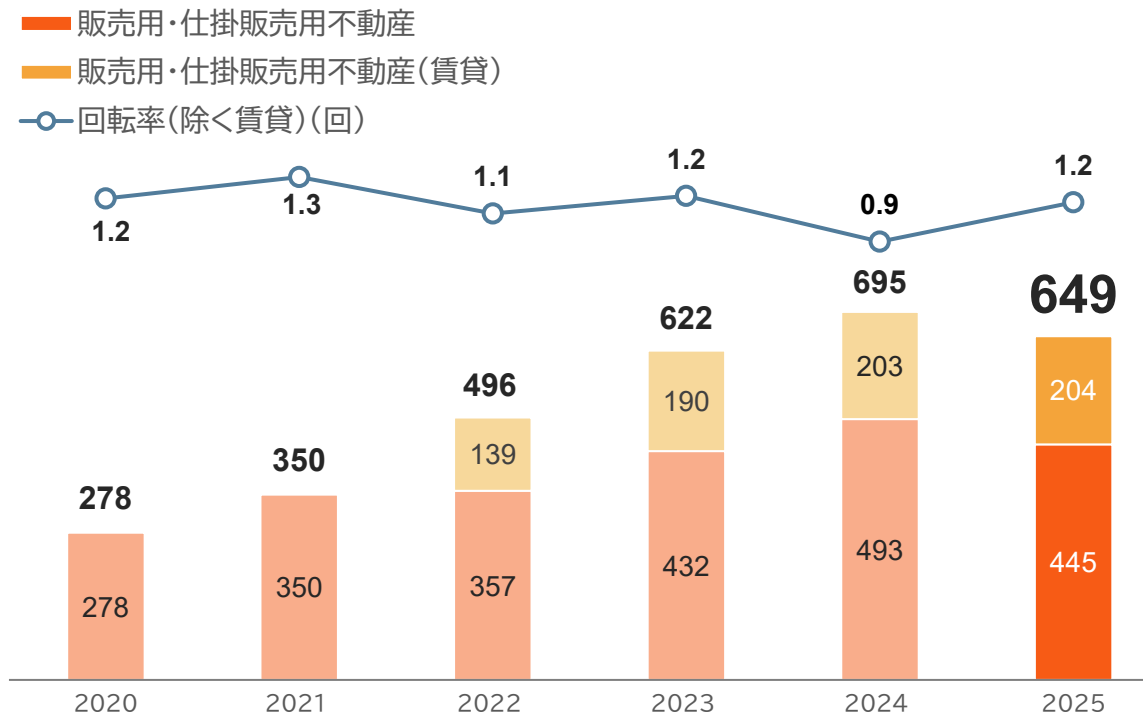
回転率を意識した経営

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

売上高とセグメント利益の推移（億円）



販売用・仕掛販売用不動産と回転率の推移（億円）

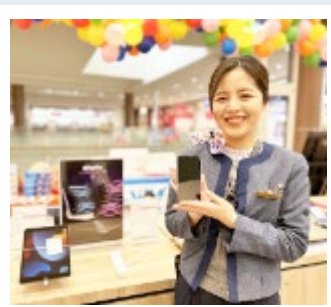


在庫回転率＝不動産売上高を前期末の販売用不動産・仕掛販売用不動産（除く賃貸物件）で割ったもの

モバイルショップ

九州地域最大級の店舗網

携帯電話ショップを、福岡県、佐賀県、大分県、長崎県にて展開



Softbank ショップ

au ショップ

リペアショップ

28店舗

2026年6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



地元企業の
課題解決

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



子供向け

- ・ ドローン教室
- ・ プログラミング教室
- ・ 地域環境保全活動

モバイルショップを
起点に



子供たちの
健全な成長
を支援

地域



デジタル
デバйд
解消

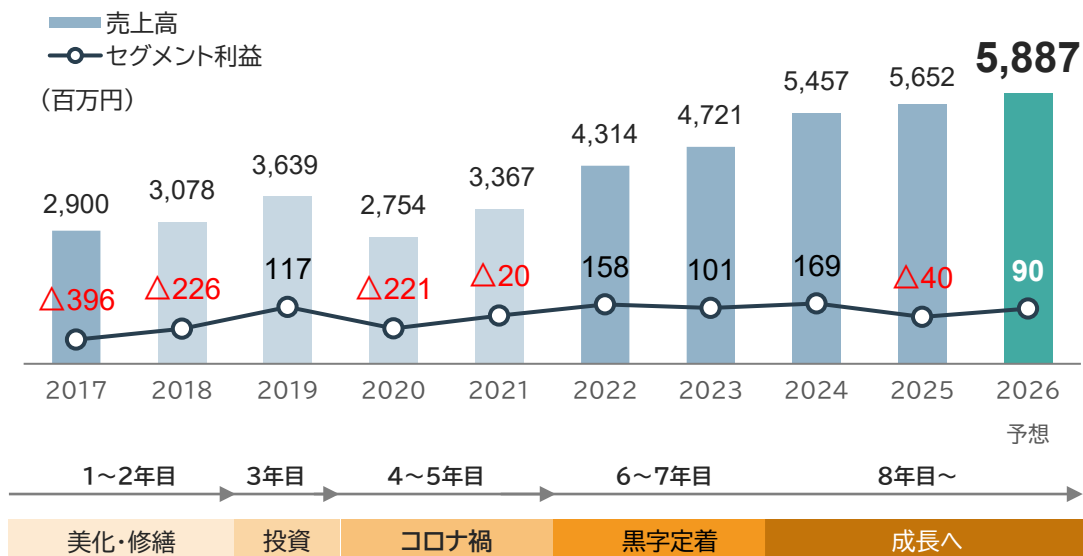
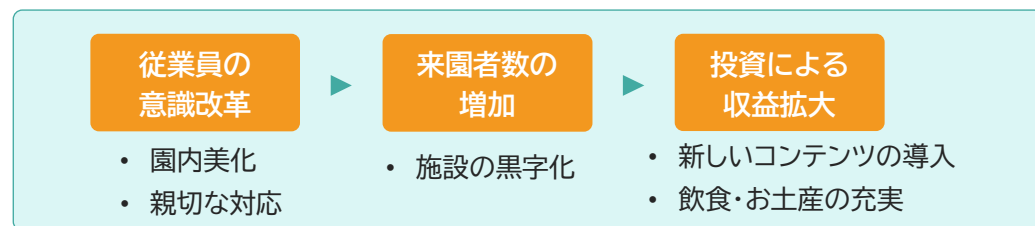
シニア向け

- ・ 地域の公民館などでの出張教室

農業公園ビジネス

- 地域分散と業態分散を進め、リスクを低減しながら収益拡大。直営施設再生のノウハウを指定管理・業務委託に活かす
- 既存施設の大型修繕やコンテンツ充実、屋内設備拡充を進め、入園者数増と顧客単価増加を目指す

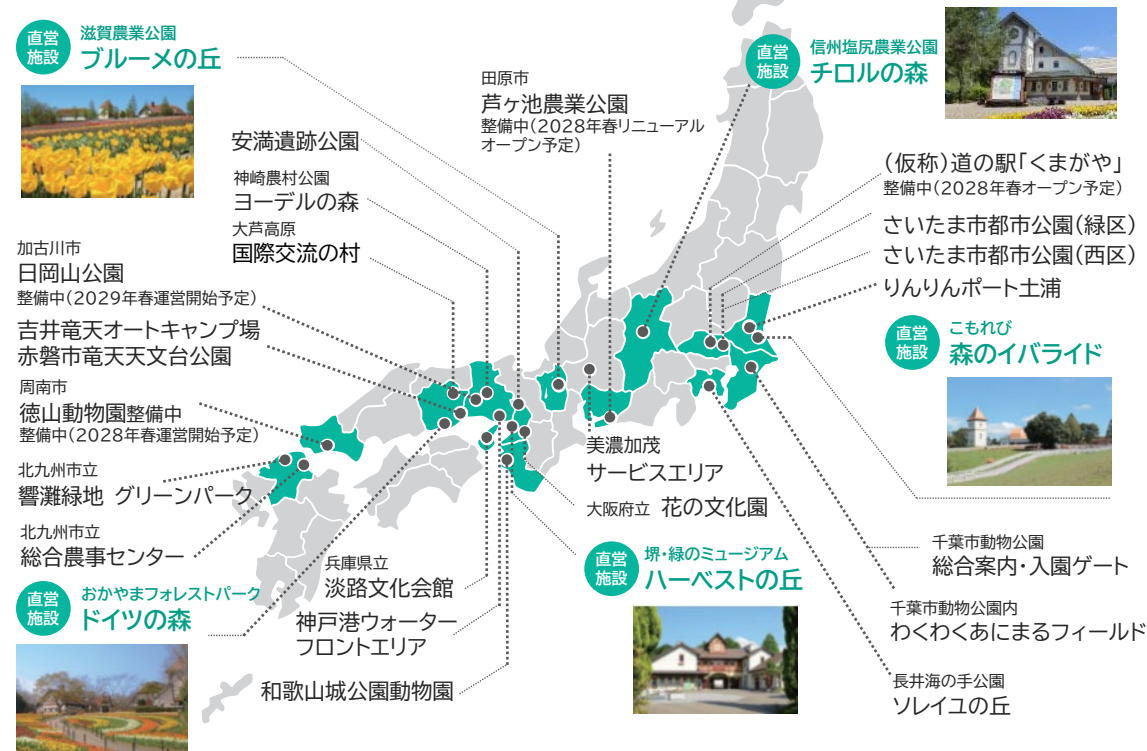
直営5施設の再生ノウハウ



全国26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21か所の運営

地域に密着し、地域経済・雇用にも貢献



自然豊かな公園施設で子供たちの未来を創る



注)「GUIDE MAP」はハーベストの丘

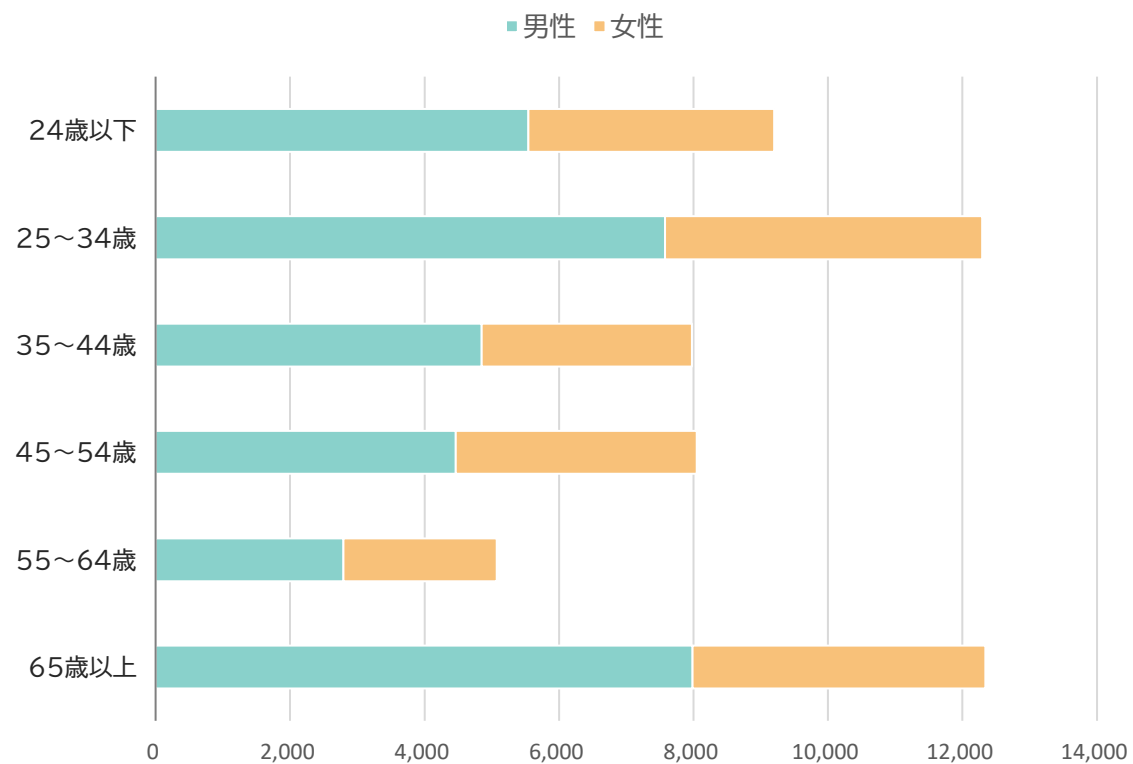
サステナビリティへの取組

	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 人が活きるカタチを創造すること 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	

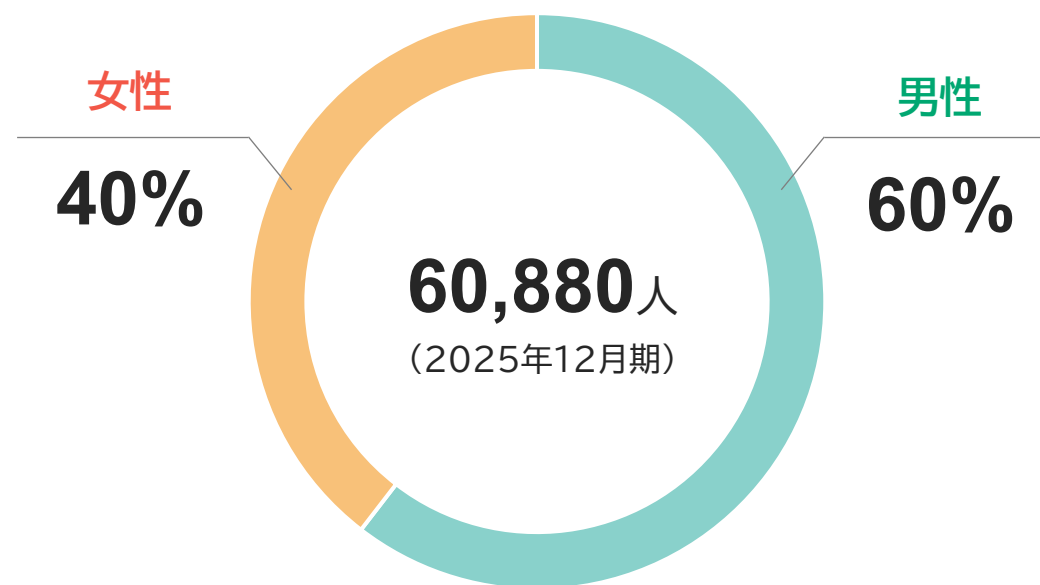
多様性の確保：年齢別・男女別構成

- 20代～30代の合計が48%と高く成長事業への機動性を確保
- 一方で、若年層だけでなく高齢層の雇用も創出、65歳以上の割合も22%と幅広い雇用を創出

年齢別社員数



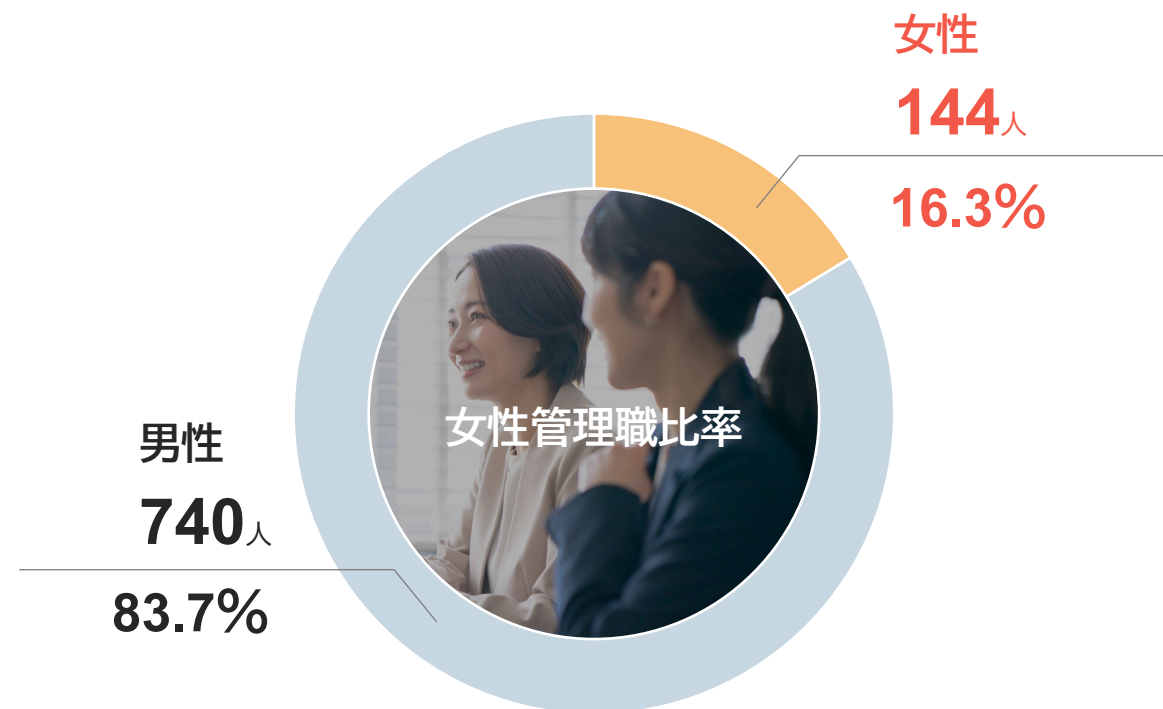
社員の男女構成比



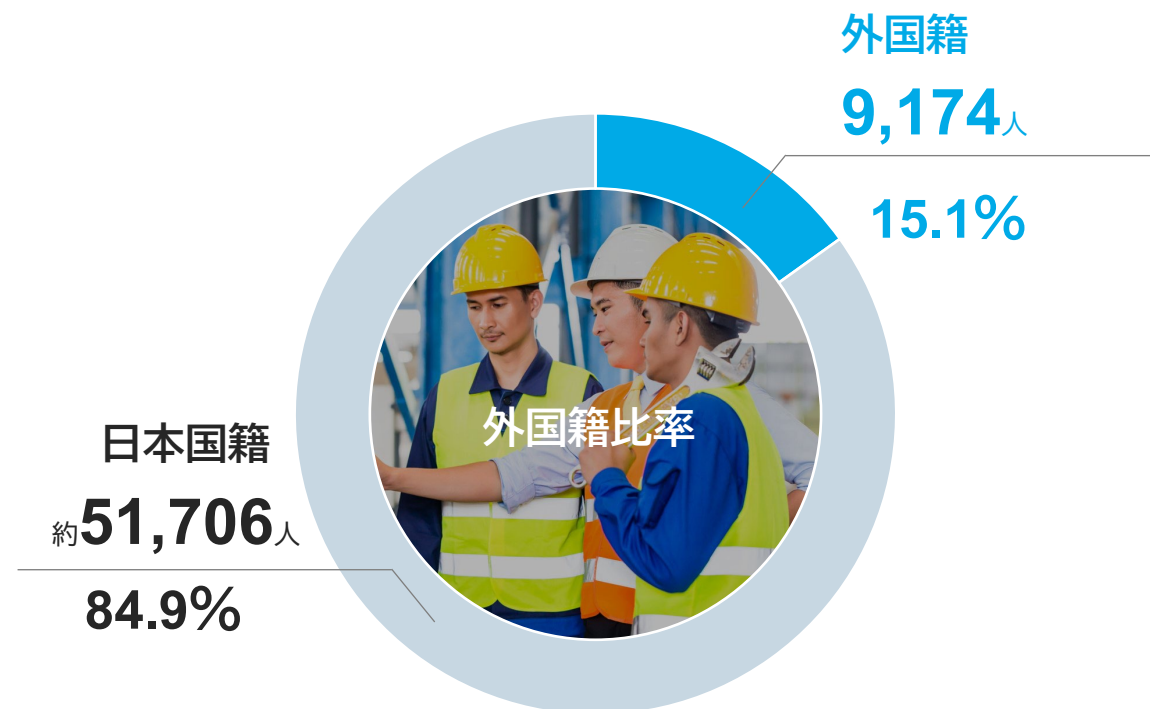
多様性の確保：外国籍比率、女性管理職比率

- グループ管理職女性比率は16.3%は、全国の企業平均値(13.1%)を上回っている
- グループ外国籍社員比率(15.1%)も、日本の就業者数に対する外国籍労働者の割合(3.8%)を大きく上回っている

グループ管理職女性比率



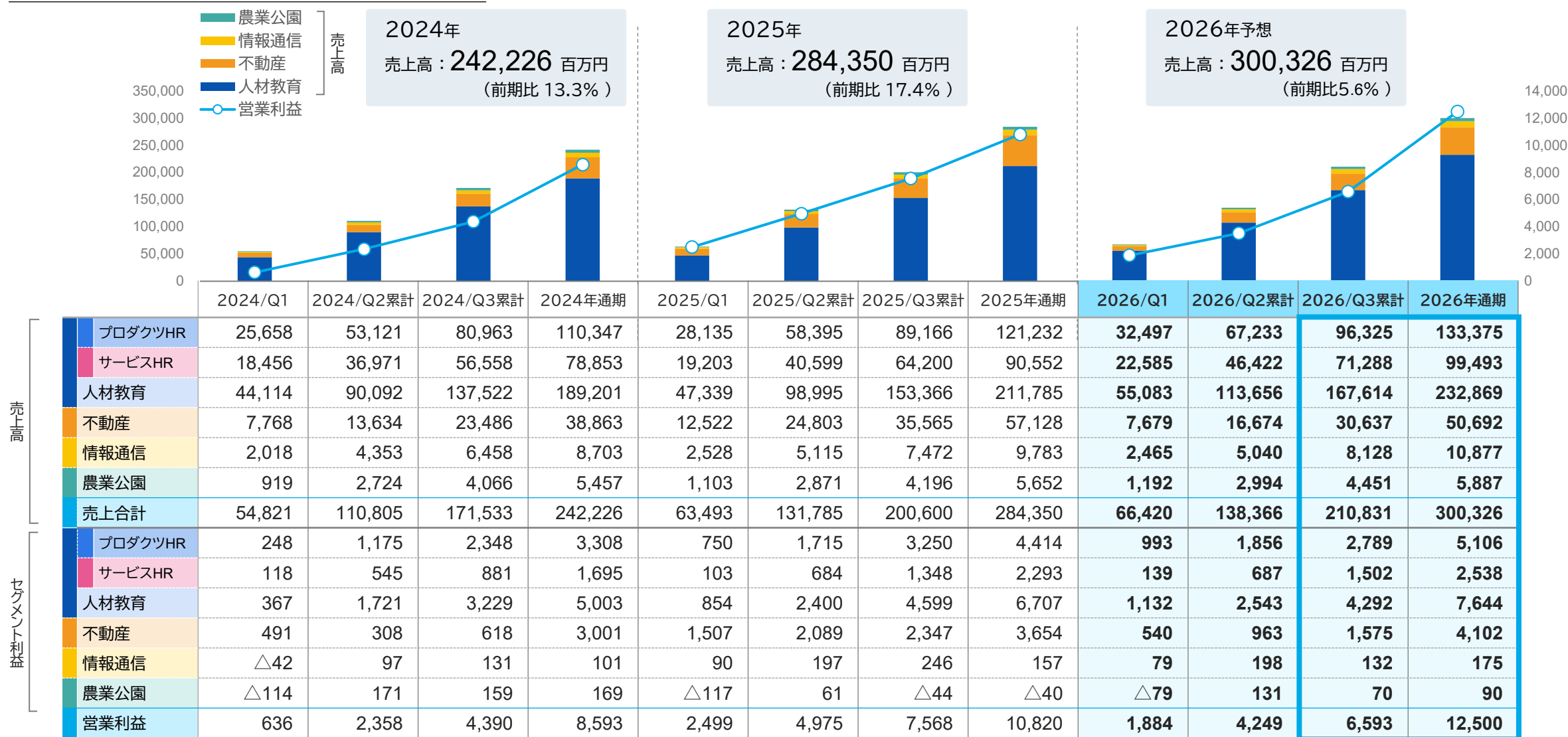
グループ外国籍社員比率



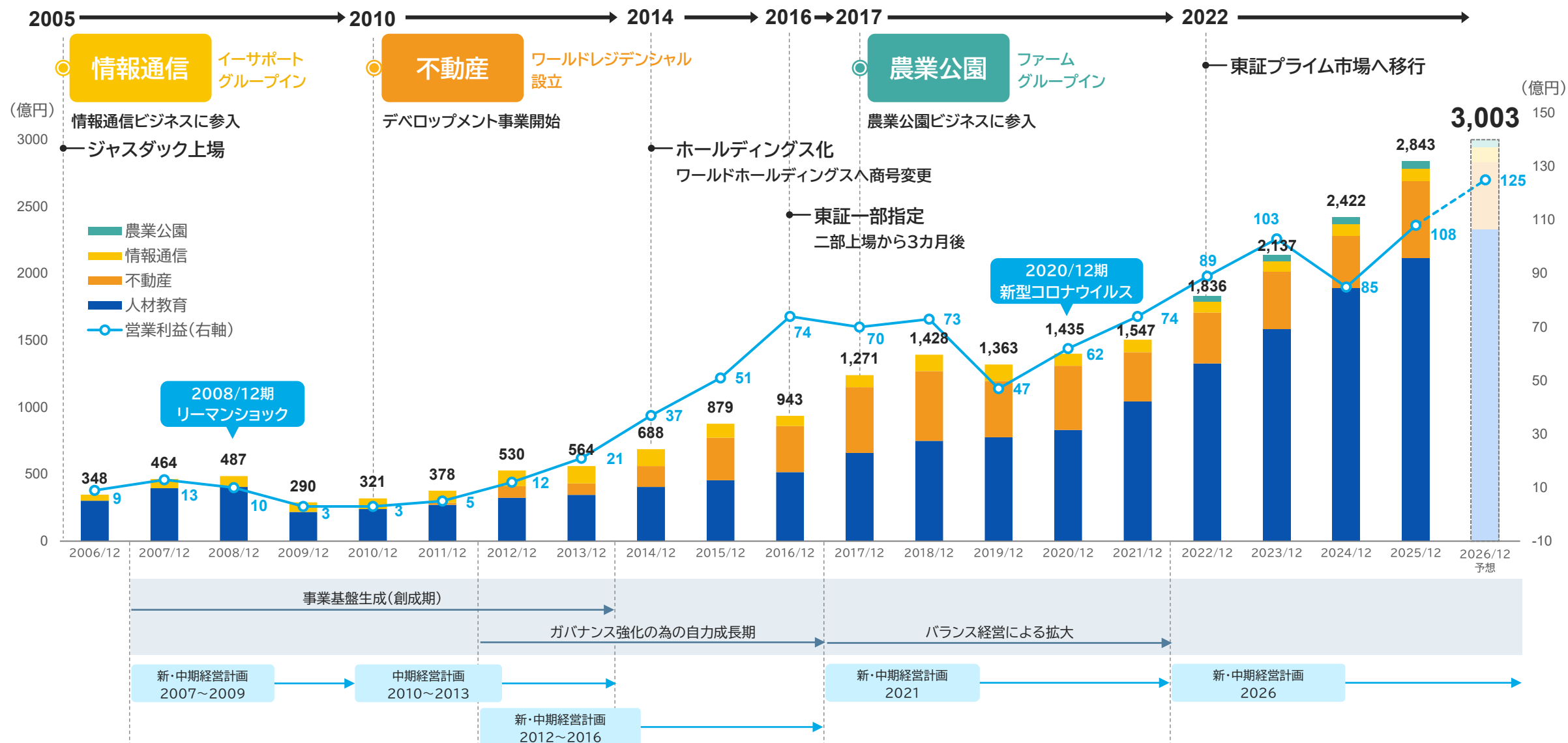
*従業員数や比率は2025年12月末

2024-2026 四半期推移・予想

売上高・営業利益の推移 (百万円)



業績推移



注) 2021/12実績までは旧セグメント区分で、2022/12計画は新セグメント区分で表示

本資料に関するお問い合わせ



**WORLD
HOLDINGS**

本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。

また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、その正確性を保証するものではなく、今後、予告なしに変更される事があります。

万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は一切責任を負いませんのでご承知おきください。

株式会社ワールドホールディングス

経営企画本部

広報IR室 室長 西原 範朗

☎ TEL 03-3433-6005

✉ E-MAIL irinfo@world-hd.co.jp

🌐 URL <https://www.world-hd.co.jp/>