



第27期

株主の皆様へ

中間株主通信 2019.1.1 ▶ 2019.6.30

“人が生きるカタチ”の創造

01 トップインタビュー

『コ・ソーシング』を実現し、
日本のものづくりの
新たな価値創造に貢献します

04 連結決算情報

05 人材・教育ビジネスの基本戦略

07 セグメント別概況

09 トピックス

10 会社概要・株式状況



代表取締役会長兼社長
伊井田 栄吉

『コ・ソーシング』を実現し、 日本のものづくりの 新たな価値創造に貢献します

外部環境の変化に対応し、基本戦略を自力成長に修正したワールドホールディングス。人材・教育ビジネス、不動産ビジネスを中心に、将来を見据えた『当社らしい』事業展開に軌道修正した背景、今後の方向性について代表取締役会長兼社長の伊井田栄吉に聞きました。

2019年12月期 中間期：事業活動の概況

マクロ経済に不透明感が高まるなか、将来を見据えた本質的な取り組みを積み上げる一方、市況変化に応じた事業の適正規模を追求することで、当中間期は前年同期比、予想比ともに増収増益を達成いたしました。

人材・教育ビジネスの概況

当中間期は、米中貿易摩擦の進行や中国経済の減速など、海外マクロ経済の悪化を受け、製造業を中心とした日本の景況感も軟化いたしました。一方で、労働需給は引き続きひっ迫しており、人手不足による人件費の上昇などが企業の業況感の押し下げ要因となりました。

また、“ものづくり分野”では、働き方改革関連法の施行や派遣法・入管法の改正、さらに2020年4月から適用予定の同一労働同一賃金に対する対応を含め、法令遵守はもちろん、新たな人材ソリューションサービスに対す

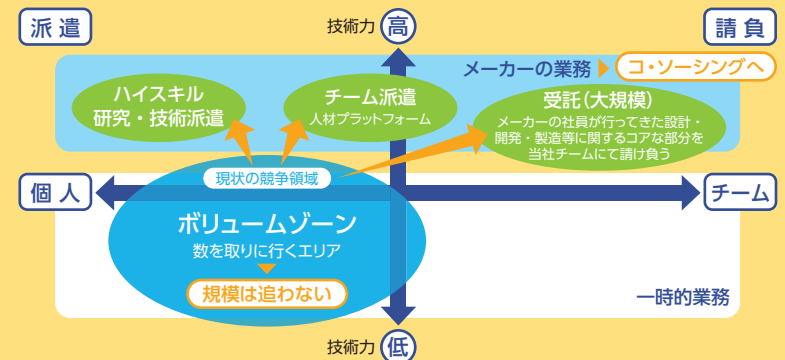
る潜在的な需要が顕在化しつつあります。

当社では、ここ数年、需要が拡大していた自動車組立などの製造派遣ではなく、自動車用途を含む電子部品や半導体領域で、包括的な請負案件の提案を強化するなど、独自の取り組みを進めてまいりました。

そして、裾野の広い人材基盤に対する独自の育成スキームを実践し、業界・業種に特化した人材のスキルアップを図る一方で、業界に共通する技術や技能領域で高いスキルを持つ専門家を組織化し、オープン化された技術と人材をプラットフォーム化する取り組みにも着

人材・教育ビジネスの基本戦略：目指すポジショニング

高技術・高技能領域への進出と強い人材集団の形成により、新たな事業領域を開拓



人材・教育ビジネス 事業別在籍数(3カ月平均)の推移

(単位:名)	17/12月期 中間期末	18/12月期 中間期末	19/12月期 中間期末	前中間期末比
ファクトリー	12,761	15,622	15,609	△0.1%
テクノ	2,037	2,328	2,639	+13.4%
R&D	995	1,052	1,093	+3.9%
セールス& マーケティング	2,502	1,191	1,362	+14.4%
合計	18,295	20,193	20,703	+2.5%

手しております。これらの取り組みを通じ、現在の競争領域に加え、より高いスキルの専門家集団として、独自のポジションを確立するとともに、中長期的な収益力の向上を目指しております。

当中間期は、景況感の変化から、ファクトリー事業において、スマートフォン関連の一部取引先からの受注減などの影響がありましたが、物流分野を着実に伸ばすことで、前年同期比で増収を維持することができました。

一方、テクノ事業では、『人が生きるカタチ・アカデミア』におけるスキルアップ教育や新たな技術の学び直しが奏功し、主に自動車関連の機械設計技術者の輩出が順調に推移したこと、システムエンジニア研修、ならびに営業を強化した結果、取引先が拡大し、業容の拡大と売上単価のアップにつながりました。

R&D事業では、優秀な研究社員を厳選して採用を進めることで、素材、化学合成、分析などの取引先が拡大いたしました。また、提携大学との共同研究ラボで最新研究分野における研究者の育成を図り、技術スキル、ヒューマンスキルともに優秀な人材基盤を強化いたしました。これらの取り組みを通じ、研究社員の成長がモチベーションの高さにつながっており、今後は彼らの力を基礎に、「派遣会社」から「技術支援企業」へのポジショニング

深化を進めたいと考えております。

これらの結果、人材・教育ビジネスにおける在籍数は、技能・技術に対する需要対応を中心に拡大し、セグメント売上高は37,333百万円(前年同期比+5%)の増収となりました。なお、セグメント利益につきましては、人材育成を中心に、将来を見据えた戦略的事業投資(304百万円)を推進したことから、2,142百万円(同△1.8%)の微減益となりました。

不動産ビジネスの概況

不動産バブルが想定以上に長期化し、物件価格の高止まりが続いております。不動産ビジネスは、マンション開発などのデベロップメント関連や戸建関連といったフロービジネス、リノベーションやプロパティマネジメ

ント等のストックビジネスから成り立っておりますが、現在はフロービジネスであるマンションデベロッパーとしての適正規模を抑制するタイミングであると捉えています。

当社では、あらゆる事業セグメントにおいて、外部環境の変化に合わせた適正規模の設定が重要と考えております。不動産ビジネスは、市況の変化が大きいため、特にその視点が重要です。不動産バブルが長期化する今、仕入れにつきましては、適正規模を切り下げ、かつ汎用性の高い物件に絞り込むなど、極めて慎重な対応をしております。

これらの結果、不動産ビジネスの売上高は20,377百万円(前年同期比△0.2%)の微減収、セグメント利益は一部物件の引き渡しを前倒したこともあり1,227百万円(同+56.5%)の大幅増益となりました。また、期初予想に対しては、増収増益となりました。

2019年12月期(中間)実績及び 2019年12月期見通し

		2019年12月期(中間)			2019年12月期	
		実績 (百万円)	利益率 (%)	前年同期比 (%)	見通し (百万円)	利益率 (%)
人材・教育 ビジネス	売上高	37,333		+5.0%	83,361	
	セグメント 利益	2,142	5.7%	△1.8%	5,617	6.7%
不動産 ビジネス	売上高	20,377		△0.2%	56,063	
	セグメント 利益	1,227	6.0%	+56.5%	2,753	4.9%
情報通信 ビジネス	売上高	6,999		+3.8%	12,019	
	セグメント 利益	48	0.7%	△33.4%	157	1.3%
その他	売上高	2,117		+26.4%	4,008	
	セグメント 利益	196	9.3%	—	45	1.1%
合 計	売上高	66,827		+3.8%	155,452	
	消去又は 全社	△1,086		—	△2,525	
	営業利益	2,529	3.8%	+26.2%	6,049	3.9%

新・中期経営計画2021 ローリングプラン

**変化する外部環境を踏まえ、
無理な拡大路線をとらずに、
自力での堅実な成長戦略をとってまいります。**

ローリングプランの概要

2017年12月期に始まった「新・中期経営計画2021」ですが、これまでの業績はほぼ計画どおりに推移しております。しかし、M&A市場の高騰に加え、不動産市況のバブルが長期化するなど、外部環境の変化を考えると今後においては無理な業容拡大は賢明ではないと判断し、新中計の基本戦略を一部修正し、最終年度の2021年12月期に向けて、『当社らしく』自力で堅実な成長を目指す

計画にローリングすることいたしました。

当社の特長を改めて考えてみますと、コア事業の自力立ち上げにあると思います。M&Aという手段を使えば、事業の垂直立ち上げが可能ですが、私自身の経験から、企業理念をしっかりと共有できないM&Aは、企業価値創造につながる事が難しいと考えております。

例えば既存事業のファクトリー事業、テクノ事業、R&D事業は、創業以来、時間をかけて人を育て、仕組みを作り、事業化し、現在に至っています。その流れのなかで、M&Aは、規模拡大のためには行わず新たな事業領域の開拓や新たなシーズの取り込みを中心に、かつ当社の企業理念を共有できる企業に対してのみ行ってまいりました。

特に現在のような不透明な事業環境においては、「人が生きるカタチ」の創造」というコーポレート・ビジョンを当社の揺るがぬ軸として共有することが、持続的な成長を実現する道の一つと考えております。このため、あらゆる事業セグメントにおける適正規模、すなわち自力で創出できる事業規模を前提に、最終年度の数値目標も見直させていただきました。

2021年12月期 ローリングプラン (数値目標)

(単位: 億円)	ローリング前	ローリング後	増減
売上高	2,000	1,750	△ 250
営業利益	100	80	△ 20
営業利益率	5.0%	4.67%	△ 0.4%
ROE	20%	20%	—
配当性向	30%	30%	—

*計画見直しの主要因は、不動産ビジネスにおける想定以上のバブル化によるリスク管理の強化によるもの

“当社らしさ”の実現に向けて

日本のものづくり業界の大きな変化に 当社の社員の成長をもって対応し、 真の『コ・ソーシング』パートナーを目指したい。

私は、四半世紀にわたり、『コ・ソーシング』というビジネスモデルをお客様メーカーに提唱してまいりました。お客様メーカーのものづくりに関する強みと当社が持つ人材活用に関する経験や強みを融合することで、共に強い集団を形成し、競争力のある事業を創っていかうと考えたからです。

提唱当時、某メーカーと包括契約を締結し、その実行に取り組んだこともあったのですが、ものづくり現場の当時のニーズは変わらず生産変動のバッファ、短期的な人材の確保でしかなかったため、残念ながらこのビジネスモデルをあきらめざるを得ませんでした。

『コ・ソーシング』を極め、日本のものづくり企業の真のパートナーを目指したいとの想いは現在に至るまで変わっておりませんが、ここにきて日本のものづくり企業の経営者の方々の考え方が大きく変わってきました。価値観を共にするパートナーとグローバル競争に打ち勝つ力を創出しようとする流れが生まれつつあります。

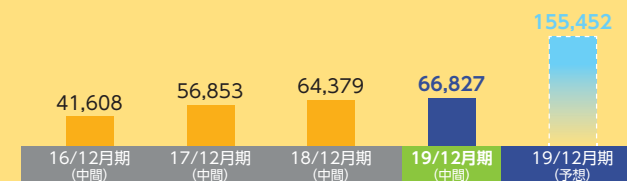
これからの数年、当社の社員の成長がお客様企業の成長を支える基盤となる時代が訪れるのではないかと感じております。この変化をしっかりと捉え、揺るがぬ企業理念を維持しつつ、環境変化に応じて柔軟に事業を設計できる企業体を目指したいと考えております。次世代を見据え、大きく変わりつつある当社を変わずご支援賜りますよう、お願い申し上げます。

決算サマリー (2019年12月期 中間)

売上高

66,827

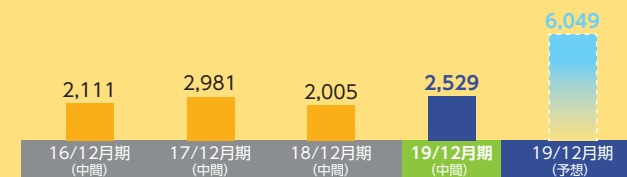
百万円

前年
同期比 3.8%

営業利益

2,529

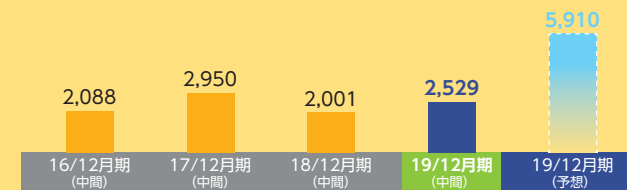
百万円

前年
同期比 26.2%

経常利益

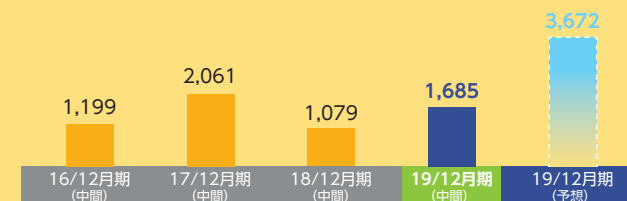
2,529

百万円

前年
同期比 26.4%親会社株主に帰属する
当期(四半期)純利益

1,685

百万円

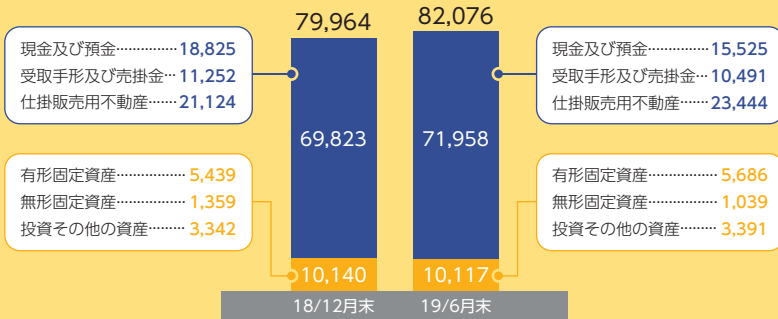
前年
同期比 56.2%

連結決算情報

連結貸借対照表 (百万円)

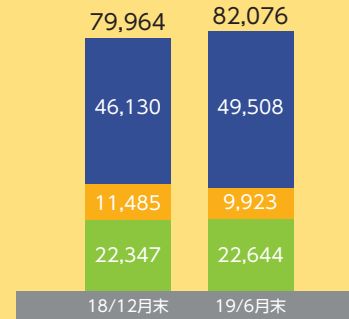
資産の部

■ 流動資産 ■ 固定資産



負債・純資産の部

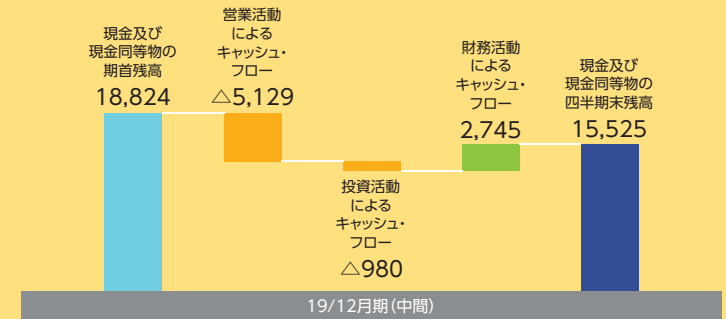
■ 流動負債 ■ 固定負債 ■ 純資産



総資産は82,076百万円となり、前期末と比較して2,112百万円の増加となりました。これは主に現金及び預金の減少額3,299百万円、販売用不動産の増加額4,509百万円、仕掛販売用不動産の増加額2,319百万円等によるものです。負債につきましては、負債合計が59,432百万円となり、前期末と比較して1,815百万円の増加となりました。これは主に短期借入金の増加額5,328百万円、長期借入金の減少額1,131百万円等によるものです。

Point

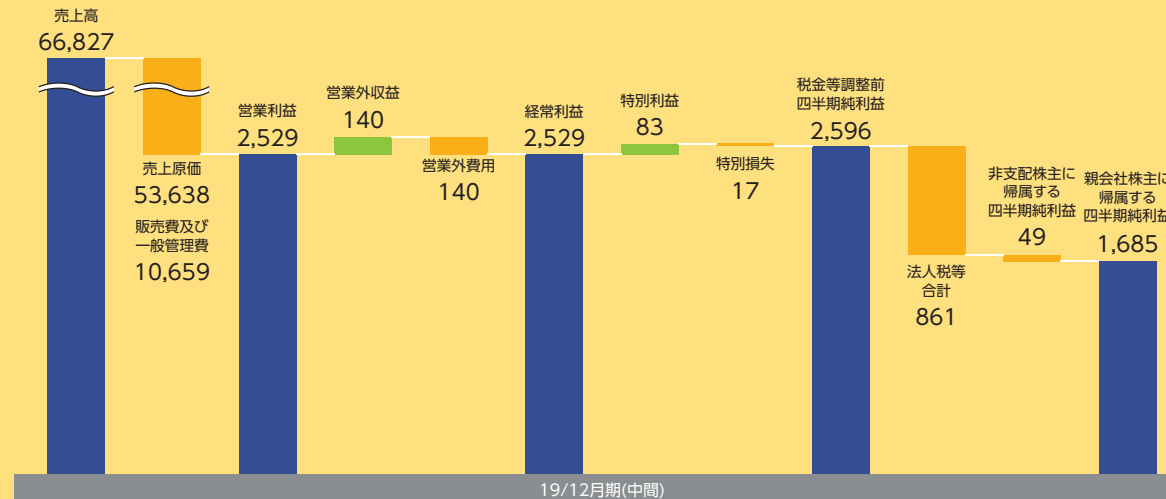
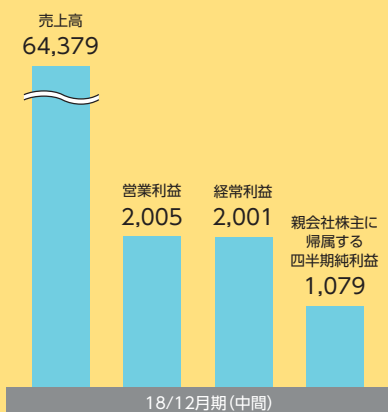
連結キャッシュ・フロー (百万円)



営業活動によるキャッシュ・フローの主なマイナス要因は、販売用不動産の増加等によるものです。財務活動によるキャッシュ・フローの主なプラス要因は短期借入金の純増、長期借入れによる収入等によるものです。

Point

連結損益計算書 (百万円)



Point

基幹事業である人材・教育ビジネスにおいて先を見据えた各種投資を行いながらも、市況を見極め策定した2019年度計画を順調に推移させました。また、不動産ビジネスにおいて営業強化と戦略的な引き渡しタイミングの一部前倒し等により、増収増益となりました。

新・中期経営計画2021のローリングについて

当社らしい自力成長のもと、 “ものづくり分野”でのブランドNo.1を目指します。

長期的なグローバル競争の激化という環境変化に伴い、また働き方改革に向けた企業の取り組みが本格化するなか、日本のものづくり業界の考え方が変わり始めています。当社では、アウトソーシング化を戦略的な企業活動の一環と捉える流れが加速し、人材サービス企業に対しても、より高い「専門性」が求められる局面に入ると想定しております。このような環境下、ものづくり分野においてもM&Aの市況が想定以上に高騰したため、無理にM&Aを追求するのではなく、自力成長に注力するべく、改めて基本戦略を見直しました。

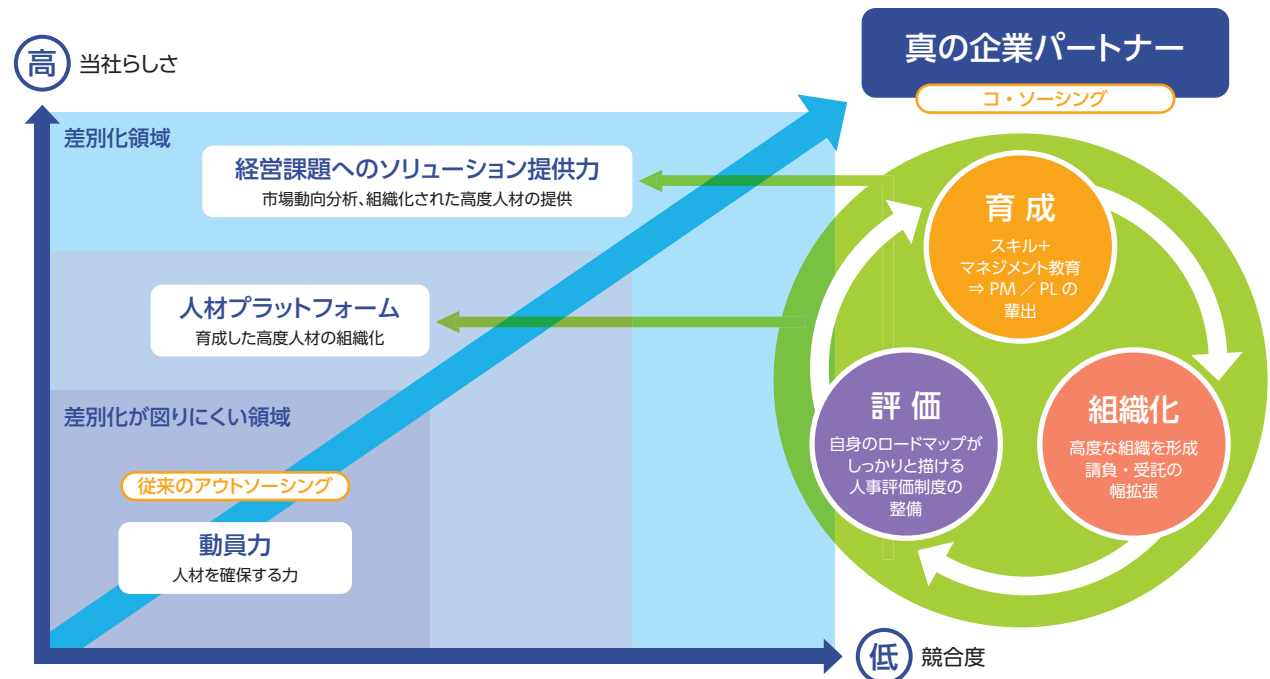
当社らしいアウトソーシングを 進化させる

当社は、“ものづくり分野”でのブランドNo.1を目指しております。その実現に向けては、個々の社員の能力を高技能・高技術領域へと引き上げるとともに、アウトソーシング化に必要なマネジメント力・ノウハウ・高いスキルを組織化することで、日本のものづくり企業の真のパートナーとして、『コ・ソーシング』を実現し、景気変動に左右されない安定した事業基盤の確立を目指しております。

当社が考えるアウトソーシングの進化には、育成・組織化・評価という基本サイクルの進化・深掘りが必須です。人材の育成面では、技術・技能面でのスキルアップだけでなく、プロジェクトマネージャー(PM)・プロジェクトリーダー(PL)輩出のためのマネジメント教育などを通じ、幅広い階層において人材を輩出し、高度なアウトソーシング(請負・受託)を可能とする強い組織づくりを推進する計画です。また、社員が自身のキャリア形成のためのロードマップをきちんと描ける人事評価制度を整備することで、優秀な社員の確保と定着率向上を図り、他社との差別化につなげてまいります。

「当社らしさ」に基づくビジョン

人材の育成・組織化・評価の基本サイクルを進化させ、他社との差別化を図ってまいります。



セグメント間の連携を強化する

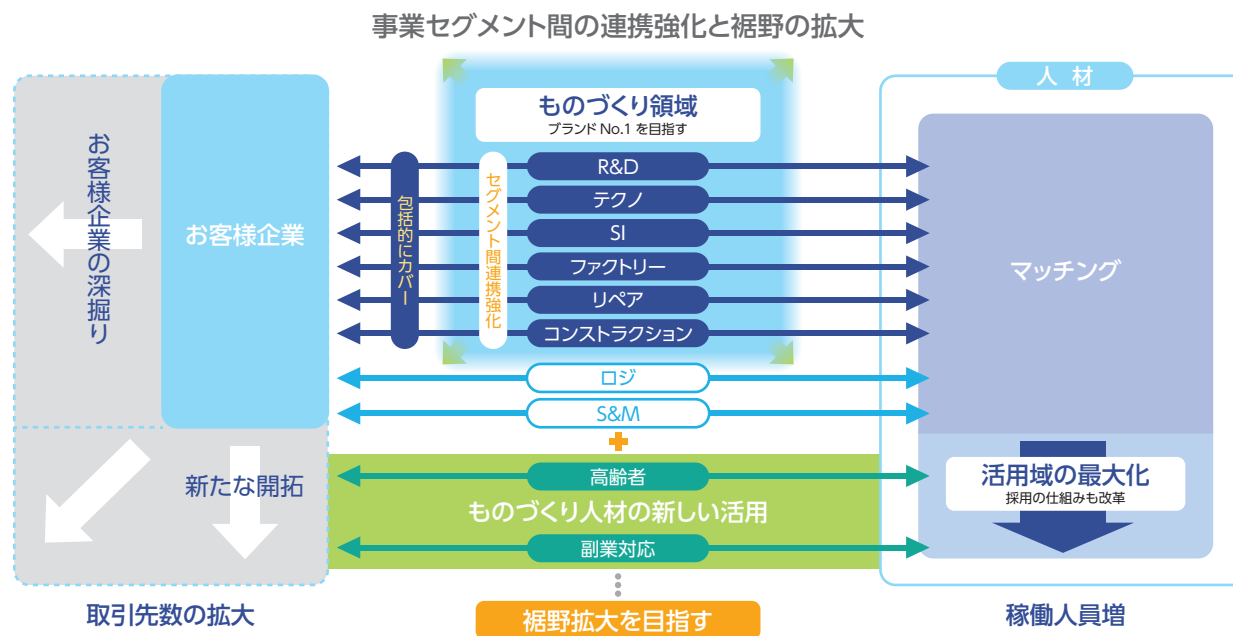
そのうえで、新・中期経営計画2021のローリングにおいて、当社の強みである幅広いセグメントをカバーする事業基盤を活かすことを改めて打ち出しました。各セグメントが連携を強化することで、お客様企業のニーズを包括的にカバーし、その深掘りを目指してまいります

各セグメントが連携することは、人材採用における機会損失の軽減にもつながります。さらに、幅広い領域に働く場を提供することは、社員により多くの成長機会を提供できることであり、当社が目指すブランド「集まる力」の源泉となります。

さらに、日本の重要課題となっている高齢者の活用、そして働き方改革の焦点の一つ、副業対応などにも視野を広げ、ものづくり分野に新たな人材活用の場を開拓することで、事業領域の拡大を図るとともに、より多くの『人が活きるカタチ』の創出を目指してまいります。

当社の方向性

お客様企業を包括的にカバーし取引の深掘りを図るとともに、ものづくり人材の新たな活用を通じた領域の裾野拡大を目指します。



TOPIC

人材・教育ビジネス

(株) JWソリューションが始動

2019年4月、連結子会社で販売員派遣・オフィス系派遣等を展開する(株)ワールドスタッフィングが、大手旅行会社JTBグループで様々なコミュニケーションサービスを提供する(株)JTBコミュニケーションデザインとの共同出資で、ホスピタリティ業界に特化した総合人材サービス会社「株式会社JWソリューション」を設立いたしました。

インバウンド需要の更なる拡大が見込まれるなか、ホテル人材に対するニーズは一層高まることが予想されます。「JWソリューション」が最も重視しているのが、ホテル業界に特化したホスピタリティの高いプロ集団の育成です。

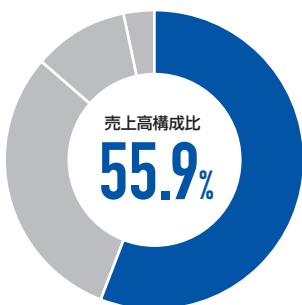
現在、(株)ワールドスタッフィングが保有する人材募集・採用・管理のノウハウと、(株)JTBコミュニケーションデザインが保有する独自のホスピタリティメソッドに則った人材育成ノウハウを融合した教育スキームの整備を徹底して進めています。

生産変動のバッファ機能である製造派遣に始まったものづくり分野でも、独自の視点に立ったアウトソーシングの進化を推進する当社ですが、新たな分野、ホテル業界においても、質の高いアウトソーシングの形を提案し、同業界の成長に貢献してまいります。

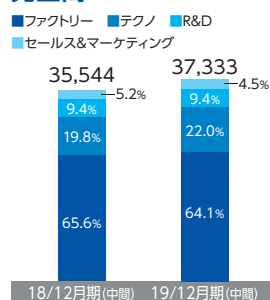


人材・教育ビジネス

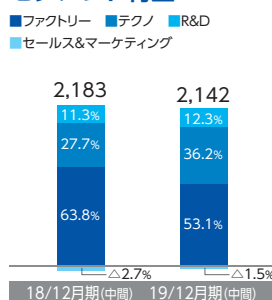
売上高 **37,333** 百万円 前年同期比 **5.0%** ↑ UP
 セグメント利益 **2,142** 百万円 前年同期比 **1.8%** ↓ DOWN



売上高



セグメント利益



2019年12月期(中間)概況

働き方改革関連法の成立や派遣法・入管法の改正などにより、人材関連事業者のみならず全ての事業者を対象に働き方に対する法整備が進んでおり、業界環境としてはコンプライアンスを追求しつつ新たなイノベーションの創造に向けた競争環境が広がり始めております。メイン顧客となるものづくり業界においては、海外環境の影響で半導体を含むIT関連需要の低迷により一部オーダー減等あるものの、当社が差別化として進めるブランド力「集まる力」を高める戦略を順調に推し進め、グループ全体の業績を大きく牽引いたしました。

事業紹介

働くことに新しい価値観を

業務請負・人材派遣を通して、“ものづくり分野”における上流工程から下流工程までをワンストップでサービスを提供しています。

幅広い領域と製品に携わることで、あらゆる経済環境の変化に対応できる強い集団を形成し、日本の“ものづくり”を支えるサービスを実現しています。

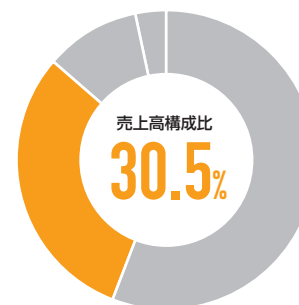
グループ会社

- 株式会社ワールドインテック
- 株式会社ワールドネクスト
- 台湾英特科股份有限公司
- 蘇州英特科製造外包有限公司
- 株式会社ワールドコンストラクション
- 九州地理情報株式会社
- 日研テクノ株式会社
- 西肥情報サービス株式会社
- DOTワールド株式会社
- 株式会社ワールドスタッフィング
- 株式会社JWソリューション

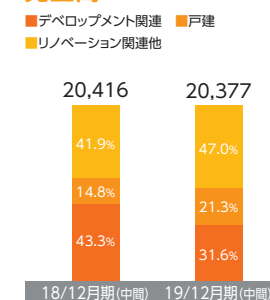


不動産ビジネス

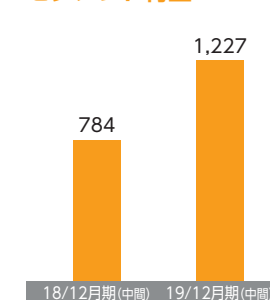
売上高 **20,377** 百万円 前年同期比 **0.2%** ↓ DOWN
 セグメント利益 **1,227** 百万円 前年同期比 **56.5%** ↑ UP



売上高



セグメント利益



2019年12月期(中間)概況

オリンピック開催を来年に控え、インフラ整備や不動産投資、インバウンド対応などピークといわれている2020年を前に、様々なバブル的要素が顕在化しております。一方、当社のメイン商品である住宅関連については、首都圏におけるマンション市場動向でも地価・人件費等の高騰から不動産物件価格の高止まりが続き、供給戸数の減少や契約率の低下など先行き不透明な状況が続いておりますが、物件の慎重な仕入れと引き渡しを行いながらも、営業強化と戦略的な引き渡しタイミングの一部前倒し等で増益となりました。

事業紹介

どんな時代でも安心して暮らせる街づくりを

デベロップメント関連、戸建住宅関連、リノベーション関連、ユニットハウス関連など幅広い領域で不動産事業を展開することで、様々なお客様のニーズに応えています。

幅広い地域・領域で展開することで、どんな経済環境にも左右されない強い経営基盤を構築し、安心安全な“街づくり”を展開しています。

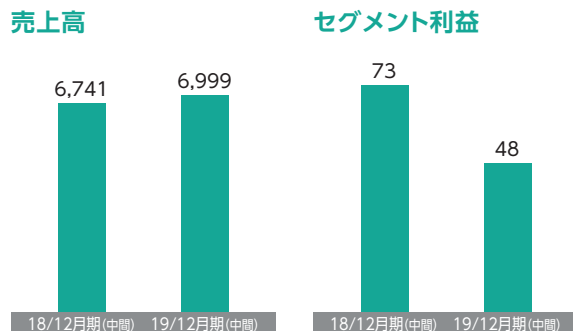
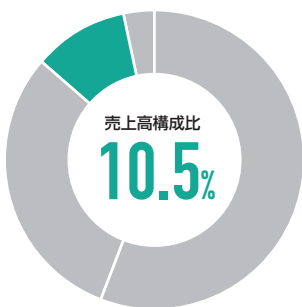
グループ会社

- 株式会社ワールドレジデンシャル
- 株式会社ワールドアシティ
- 株式会社ワールドウィステリアホームズ
- 株式会社ワールドミクニ
- ニチモリアルエステート株式会社
- 豊栄建設株式会社
- 株式会社ミクニ
- エムズワールド株式会社
- 株式会社オオマチワールド
- P.T.ワールド デベロップメント インドネシア
- 株式会社コンパックス



情報通信ビジネス

売上高 **6,999** 百万円 前年同期比 **3.8%** UP
 セグメント利益 **48** 百万円 前年同期比 **33.4%** DOWN



2019年12月期(中間)概況

携帯電話販売市場が転換期にある中、残存者メリット享受に向け、地域戦略を推し進め、直営店舗43店舗での運営体制を整えるとともに、運営組織体制の改革、接遇力・知識力向上の人材育成、店舗支援施策実施等を行いました。注力する法人向けソリューション事業では新規商材販売のためのコールセンター整備等を行い、下期以降の販売体制の強化を行いました。

事業紹介

新しいコミュニケーションの創造を

モバイルショップ運営を中心に、法人向けソリューションや、テレマーケティングを行っています。
 モバイルショップでは、地域に密着した店舗展開をし、法人向けソリューションやテレマーケティング事業においては、中小企業を中心にコスト削減のお手伝いをしています。

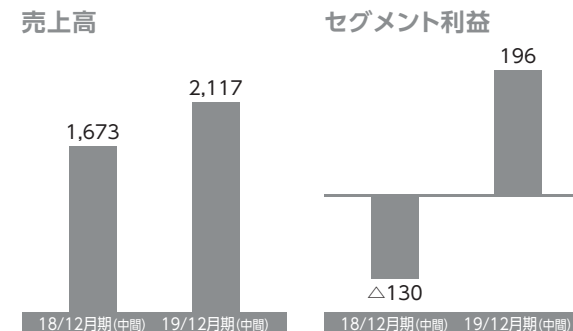
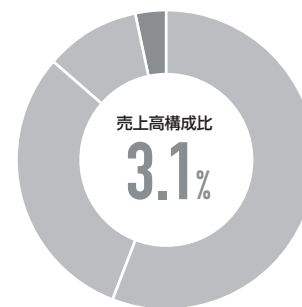
グループ会社

- 株式会社イーサポート
- 株式会社ネットワークソリューション
- 株式会社ベストITビジネス



その他事業

売上高 **2,117** 百万円 前年同期比 **26.4%** UP
 セグメント利益 **196** 百万円 (前年同期 △130百万円)



2019年12月期(中間)概況

農業公園施設の運営管理を行う(株)ファーム及びその関連会社においては、西日本最大級のアスレチック施設「アルプスジム」をオープンさせた「滋賀農業公園ブルーメの丘」やシルバニアパークを展開している「茨城こもれび森のイバライド」にて集客施策が奏功し、入園者数が大きく増加するなど各施設とも収支改善を実現し、その再生を着実に進めました。

事業紹介

新しい“人が生きるカタチ”を

全国で9カ所の“自然と人と社会の調和”をテーマにした農業公園の運営管理を行う(株)ファームと、パソコン教室やオンラインスクールの運営、Web制作、各種デザイン制作を行っている(株)アドバンなど、既存のコアビジネスの枠を超え、さらなる“人が生きるカタチ”を創造すべく、新たな挑戦を行っています。

グループ会社

- 株式会社アドバン
- 株式会社ファーム
- 株式会社クラウドイット

その他
事業

新たな事業創出の 局面に入った農業公園事業

2017年2月、農業公園型施設を運営する(株)ファーム(以下「ファーム」)がグループ入りしました。地域に根付いた公園を再生し、幅広い雇用を創出し、地域住民との交流を図る。地域活性化を通じた地方創成を目指しての事業参入でした。現在、全国9カ所に農業公園を展開し、年間約100万人の方々にご来場いただいています。

ファームの事業再生にあたり、まず着手したのが荒れた施設の整備でした。施設の老朽化もありましたが、何よりも掃除が行き届いていない、設備が壊れたままになっているなど、極めて基本的なところを一つひとつ改善していきました。

お客様に気持ちよくご来場いただき、大いに楽しんでいただくという視点で、施設運営に従事する責任者やスタッフが細やかな改善を積み上げることで、徐々に現場のモチベーションも上がり、施設ごとに様々な創意工夫がなされるようになりました。

新たな事業投資が始まったのが2018年7月。「こもれび森のイバライド」に首都圏では初のシルバニアファミリーのテーマパーク「シルバニアパーク」が開設されました((株)エポック社様との共同事業)。2世代、3世代で楽しめるパークとして、シルバニアファミリーファンをはじめ、多くのお客様の人気を集めています。

2019年3月には、72のクライミング・アトラクションが楽しめる「アルプスジム」を「滋賀農業公園ブルーメの丘」に開設しました。「アルプスジム」は、世界20カ国強、約40拠点で展開されているアトラクションですが、日本では2拠点目、西日本では初の開設になります。子供から若者をはじめ、幅広い層が楽しめるアトラクションになっています。

今後は、これら成功事例の他の施設への展開、地域特性に合わせた新たな企画の強化、また加工食品の外販など、新たな事業創出に向けた取り組みを強化してまいります。



アルプスジム
高さ17mのドイツ製巨大アスレチックが西日本に初上陸！

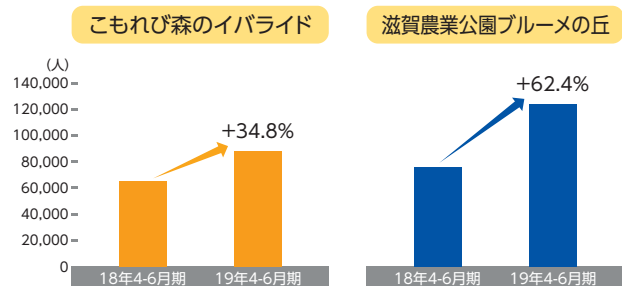


シルバニアパーク
シルバニアファミリーの世界をこころゆくまで楽しもう！

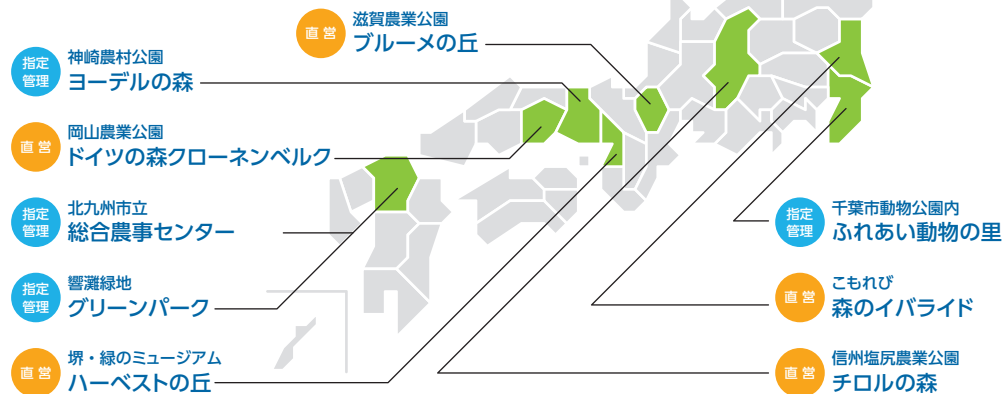


自家製のソーセージ、乳製品、ビールなどの製造・販売も行っていきます

入園者数の推移



シルバニアパーク(こもれび森のイバライド)やアルプスジム(滋賀農業公園ブルーメの丘)などの新たな取り組みが集客力強化につながり、2019年4~6月期は、前年同期に比べ、入園者数が大幅に増加しました。



会社概要

(2019年6月30日)

社名 株式会社ワールドホールディングス
設立 1993年2月12日
資本金 785百万円
代表者 代表取締役会長兼社長 伊井田 栄吉
従業員数 19,319名(連結)

【福岡本社】

〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2-1-1 福岡朝日ビル6F
 TEL. 092(474)0555 FAX. 092(474)0777

【北九州本社】

住所 〒803-0814 福岡県北九州市小倉北区大手町11-2 2F
 TEL. 093(581)0540 FAX. 093(581)0542

【東京本部】

〒105-0021 東京都港区東新橋2-14-1 NBFコモディオ汐留4F
 TEL. 03(3433)6005 FAX. 03(3433)6003

事業内容 持株会社・グループ全体の経営方針策定および経営管理等
 グループ全体の事業(人材・教育ビジネス、不動産ビジネス、
 情報通信ビジネス)

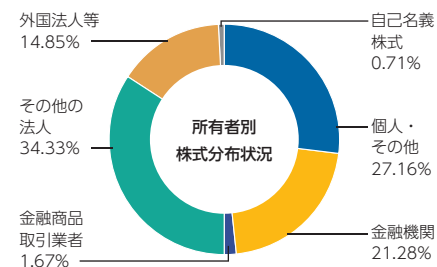
役員

代表取締役会長兼社長	伊井田 栄吉	監査役(常勤)	山村 和幸
取締役	岩崎 亨	監査役(社外)	古賀 光雄
取締役	高井 裕二	監査役(社外)	加藤 哲夫
取締役	本多 信二		
取締役	中野 繁		
取締役	三舛 善彦		
取締役	菅野 利彦		
取締役	伊藤 修三		
取締役	副島 晶		
取締役(独立社外)	橋田 紘一		
取締役(独立社外)	五十嵐 伸吾		
取締役(社外)	山崎 英樹		

株式の状況

(2019年6月30日)

発行可能株式総数 54,000,000株
発行済株式の総数 16,957,600株
株主数 2,798名



大株主の状況

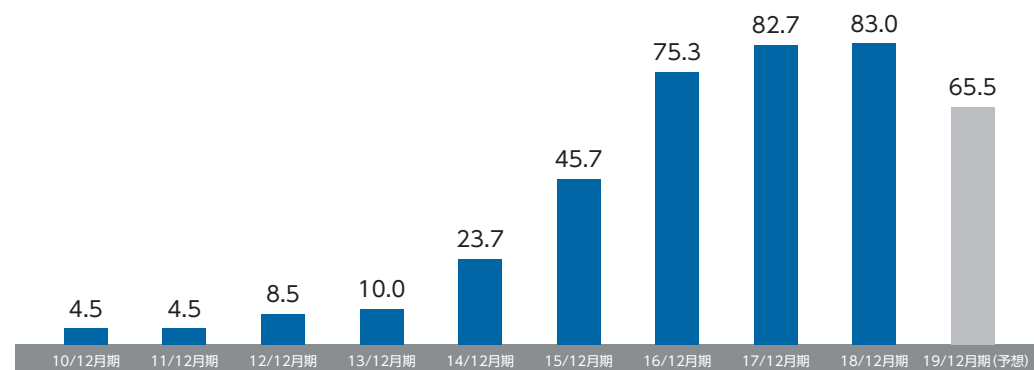
株主名	持株数	持株比率
IIIDA総研株式会社	5,800,000	34.45%
伊井田 栄吉	2,061,500	12.24%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,685,400	10.01%
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXENBOURG/ JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS 常任代理人 香港上海銀行東京支店	750,000	4.45%
株式会社北九州銀行 常任代理人 日本マスタートラスト信託銀行株式会社	709,200	4.21%
安部 南鎭	500,000	2.97%
株式会社西日本シティ銀行	300,000	1.78%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	245,100	1.45%
株式会社三菱UFJ銀行	180,000	1.06%
JP MORGAN CHASE BANK 385151 常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部	147,214	0.87%

※持株比率は自己株式(121,000株)を控除して計算しております。

配当金について

当社は、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おり、配当については、連結配当性向30%を目安として、安定的かつ継続的な配当成長を目指しております。

1株当たり配当金の推移(円)



株主メモ

事業年度	毎年1月1日～12月31日
定時株主総会	毎年3月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 お問い合わせ先 0120-232-711 (通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
公告方法	電子公告により、当社ホームページ(https://world-hd.co.jp/)に掲載いたします。なお、やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

ホームページのご案内

当社ホームページ内の「IR投資家情報」では、経営者からのメッセージ、新・中期経営計画2021の概要、IR資料室、財務データ、さらには最新のニュースなどをご覧いただけます。

トップページ



<https://world-hd.co.jp/>

IR投資家情報



<https://world-hd.co.jp/ir/>