

第26期

# 株主の皆様へ

株主通信 2018.1.1 ▶ 2018.12.31

“人が生きるカタチ”の創造

01 トップインタビュー

**ものづくり分野に原点回帰し、  
新たな“人が生きるカタチ”を  
追求し続けます**

04 連結決算情報

05 人材・教育ビジネスの事業戦略

07 セグメント別概況

09 トピックス

10 会社概要・株式状況

証券コード：2429



ワールドホールディングス

## 2018年12月期：事業活動の振り返り

## 基幹事業である人材・教育ビジネスの好調で、連結売上高は過去最高を達成。利益についても、先行投資費用を吸収し、ほぼ想定通りに推移いたしました。

2018年12月期(以下「18/12月期」)は、基幹事業である人材・教育ビジネスが引き続き好調に推移したことでグループ全体を大きく牽引し、連結売上高が過去最高を達成いたしました。一方、利益面では、次世代の成長を見据えた投資を計画通りに推進した結果、対前期比で微増益、対予想比ではほぼ想定通りの着地となりました。

人材・教育ビジネスが立脚する人材サービス業界では、主に人を「集める力」を競ってきましたが、労働人口の減少という課題解決に向けた労働関連法規の改正、1億総活躍社会を実現するための働き方改革関連法の施行(2019年4月1日予定)、さらに外国人材受入れ拡大策などがもたらす環境変化により、業界再編が進むなか、業

代表取締役会長兼社長  
伊井田 栄吉

# ものづくり分野に原点回帰し、新たな“人が生きるカタチ”を追求し続けます

ものづくり分野における人材サービス事業に原点回帰を図るワールドホールディングス。誰もが働ける場所、「働く」可能性の創出に向けた成長戦略と重点施策、さらに持続的成長を支えるバランス経営の考え方について、代表取締役会長兼社長の伊井田栄吉に聞きました。

界大手業者は独自の事業戦略に基づく差別化を追求し始めております。

当社では、人材・教育ビジネスの中心である“ものづくり分野”の事業において、5G(第5世代移動通信システム)や自動運転、FA(ファクトリーオートメーション)関連といった新たな成長産業を取引先に加えることで既存領域の裾野を広げるとともに、派遣形態から請負(受託)形態へのシフトを推進し、より長期に安定した雇用契約を積み上げる取り組みを強化しております。

さらに、高いスキルが求められる研究・技術派遣分野においては、化学・合成化学や統計解析(データサイエンティスト)等の注力する分野の裾野を広げながら、そこに特化した人材育成プログラムを充実させ、より高度な研究・技術者集団としてのポジションを確立させてまいります。

当社は様々な取り組みによって人材プラットフォーム<sup>※1</sup>の基盤を構築させただうえで、コ・ソーシング<sup>※2</sup>化を進めることでより一層の差別化を図ってまいります。

過去2期ほど好調に推移してきた“ものづくり分野”ですが、2018年後半から、米中貿易戦争やスマートフォン関連の減産などの影響で、中期的に不透明感が増しつつあります。その中で、当社の既存事業が自律的な成長を実現できたのは、戦略的に推進してきた請負事業所の拡大や、成長産業における顧客開拓を通じた人材の流動化が推進できたからだと認識しております。さらに、当社の圧倒的な強みとなっている“物流分野<sup>※3</sup>”も、新拠点立ち上げなどの横展開が計画通りに進み、年末繁忙期へも確実に対応できたことで、業績に大きく貢献いたしました。

※1 人材プラットフォーム：共通技術・技能領域の専門家集団。詳細につきましては、P.5「人材・教育ビジネスの事業戦略①」をご参照ください。

※2 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、信頼されるアウトソーシングの姿。

※3 物流分野の事業展開につきましては、P.6「人材・教育ビジネスの事業戦略②」をご参照ください。

“ものづくり分野”に原点回帰し、  
“人を「集める力」の進化”と  
“人が「集まる力」の向上”の実現に向けた  
取り組みを加速いたします。

17/12月期から21/12月期までの5期をカバーする「新・中期経営計画2021(以下「新・中計2021」)」では、“進化した「人が生きるカタチ」の追求”という新ビジョンを策定いたしました。これまで人材サービス業界の成長の源泉は採用力、すなわち“人を「集める力」”でした。近年、労働人口の減少という構造問題から生じる継続的な人手不足に直面する“ものづくり分野”では、人を集めるコストが年々増大しているうえに、競争の激化から、人を集めること自体が困難になっております。

このような環境下、当社では、採用力を“人を「集める力」”と“人が「集まる力」”という2つの軸に整理し、それぞれに対して戦略投資を投下することを決めました。

「新・中計2021」の最初の2期では、既存事業の裾野を広げ、人を「集める力」の進化とともに、ブランド力である「集まる力」の構築を進めてまいりましたが、“ものづくり分野”の人材ニーズが非常にタイトであったため拡大を優先した部分もあり、人材育成環境の整備やその実践など、これからやるべき課題はあると考えております。

2018年後半から、人材サービス業界の市況が軟化し始めましたが、中期的な景気悪化リスクが顕在化していることから、この傾向は今後とも継続すると見込んでおります。当社はこの時期を好機と捉え、“人が「集まる力」の向上”、特に既存社員のキャリア形成支援体制の強化を加速したいと考えております。

2018年12月期実績及び2019年12月期見通し

		2018年12月期			2019年12月期	
		実績(百万円)	利益率(%)	前期比(%)	見通し(百万円)	利益率(%)
人材・教育ビジネス	売上高	75,038		+13.6	83,361	
	セグメント利益	4,964	6.6	+5.5	5,617	6.7
不動産ビジネス	売上高	52,011		+6.0	56,063	
	セグメント利益	4,589	8.8	△1.0	2,753	4.9
情報通信ビジネス	売上高	12,376		+35.0	12,019	
	セグメント利益	3	0.0	△85.1	157	1.3
その他	売上高	3,467		+21.4	4,008	
	セグメント利益	△270	—	—	45	1.1
合計	売上高	142,894		+12.4	155,452	
	消去又は全社	△1,917		—	△2,525	
	営業利益	7,370	5.2	+4.3	6,049	3.9

【原点回帰に基づく戦略的取り組みについて】

さらに、差別化が可能な領域、たとえば高いスキルが必要とされる領域でのチーム派遣、大規模受託といった事業領域の確立に向け、既存社員に対するキャリアチェンジのための教育や保有技術のさらなる深化と、未経験者に対する「学び直し」を含めた多様な人材育成スキームの導入や評価制度の再構築を強力に進めてまいります。そのためにも、社員一人ひとりのスキルをデータベース化することで人材の見える化を推進し、「人材プラットフォーム」の完成を目指します。

当社の強みは、“ものづくり分野”の上流工程から下流工程までをワンストップでカバーできることにあります。生産技術、設計開発、研究開発など、高いスキルが必要とされる領域に対してチーム派遣を可能にするためには、各人の持つスキルの向上が必要です。さらに、顧客ニーズに対するチームスキルのマッチング精度を付加することで、より高度なチーム派遣が可能になります。また、働く側と企業側の潜在的なニーズを掘り起こし、さらには人材育成により“個”の価値を高めることで、双方向マッチングをより進化させ、さらなる市場の開拓を行ってまいります。

日本の製造派遣業界では、現業社員の給与、スキルともに向上していない状況が続いております。当社が目指

す姿は、単に現業社員の人数を増やして短期的な業績を追求するのではなく、現業社員の質の向上を通じた給与の引き上げを実現し、未来につながる「働く」場を提供することだと考えております。

その意味で、19/12月期は非常に重要な年になるでしょう。“ものづくり分野”への原点回帰により自らの事業を見直し、これまで十分に対応できていなかった取り組みを徹底的に推進したいと考えております。

【適正規模の追求を通じたバランス経営の方向性に向けて】

当社は、コアビジネスを中心に、適正規模による最適な利益パフォーマンスを追求し、バランスのとれた経営による持続的成長を目指しております。

例えば、人材・教育ビジネスの“ものづくり分野”の業績拡大のスピードは業界他社に比べ、見劣りがするかもしれません。今後についても売上高の年率成長率をあえて+20%前後にとどめ、“アウトソーシングのその先”を見据えた組織づくりを優先し、さらなる強い次世代事業基盤の構築を進めていきたいと考えております。

今後バランス経営の考え方が非常に重要になるのが、不動産ビジネスといえるでしょう。当社は、リーマンショック後の2010年に同領域に参入いたしました。

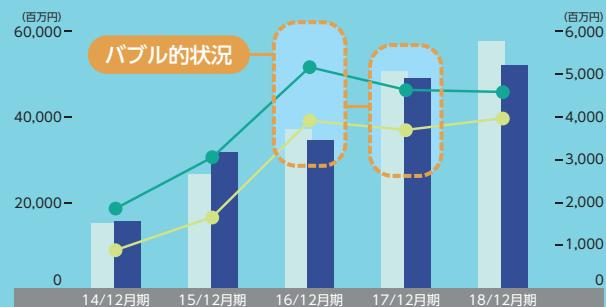
その後の不動産市況の回復・活況機会を確実に掴み、18/12月期はセグメント売上高が約520億円、同利益が約46億円と、利益の稼ぎ頭に成長いたしました。

ただ、ここ数年、不動産市況はバブル的状况にあり、当社においても下記グラフのように、利益面において当初計画を大きく超過する状態にありました。デベロップメント関連においては、仕入れた物件が異常な高値で売れていく状況にありました。それゆえ、仕入れも高騰しているため、仕入れに関しては慎重に行ってまいりました。不動産市況が正常化するまでは引き続きデベロップメント関連の仕入れを抑え、その間、リノベーション関連などのストック事業を強化し、全体バランスを図りたいと考えております。デベロップメント関連においても、建物用途を変更するコンバージョン事業を強化するなど、リスク変動の軽減に注力してまいります。

それらを踏まえ、2019年の予算計画はより慎重に策定いたしました。先行きの見えにくい現在の市況を的確に判断し、タイミングを見極め、さらなる拡大に繋げてまいります。

### 不動産ビジネスの当初計画値と実績値

左：■売上高・当初予算 ■売上高・実績  
右：●セグメント利益・当初予算 ●セグメント利益・実績



### 新たな“人が生きるカタチ”の創出を目指して

私たちは、誰もが働ける場所、スキルアップや学び直しの機会を提供することを通じ、“人が生きるカタチ”の創出を目指して挑戦し続けます。

国内の労働人口の減少に伴い、近年、外国人労働者の活用を積極化する流れがあります。当社でも、10年以上前から技能実習制度を活用したスキーム構築などに取り組んでおりますが、日本における外国人労働者の受入れ体制の整備について、中長期的な視点での検討を進めております。

“人材育成を通じた開発途上地域への技術移転による国際貢献”という同制度の本来の目的に加えて、新たに創設される特定技能制度も考慮し、一定の専門性や技能を有した即戦力となる人材の育成、帰国後の元実習生の困り込みも含めた包括的な取り組みを目指しております。

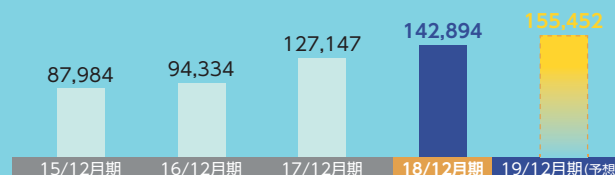
一方で、日本国内には、高齢者や女性など、労働市場で稼働していない人材が多々存在します。誰もが働ける場所の提供、多様な人材育成の取り組みなどを通じ、眠っている人材を発掘し、あらゆる人々に「働く」可能性、働きがいを提供し続ける人材サービス企業になることが当社の使命であると感じております。

“進化した「人が生きるカタチ」の追求”という新ビジョンの実現に向けて、働く人々の幸せにつながる仕組みづくりに取り組みつつある当社を中長期的な視点からご支援くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

### 決算サマリー (2018年12月期)

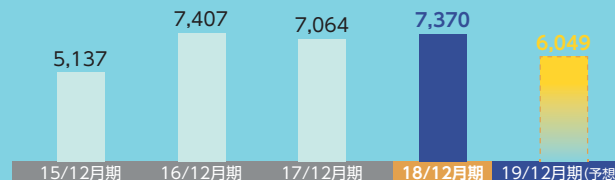
売上高

142,894 百万円 前期比 12.4% ↑



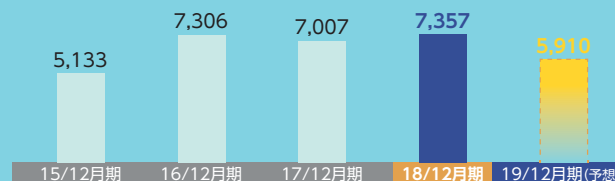
営業利益

7,370 百万円 前期比 4.3% ↑



経常利益

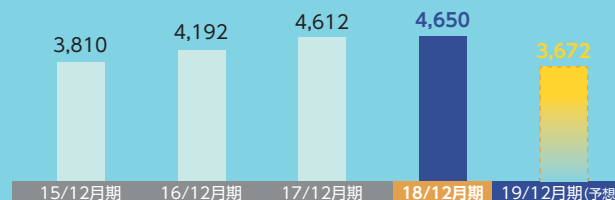
7,357 百万円 前期比 5.0% ↑



親会社株主に帰属する

当期純利益

4,650 百万円 前期比 0.8% ↑

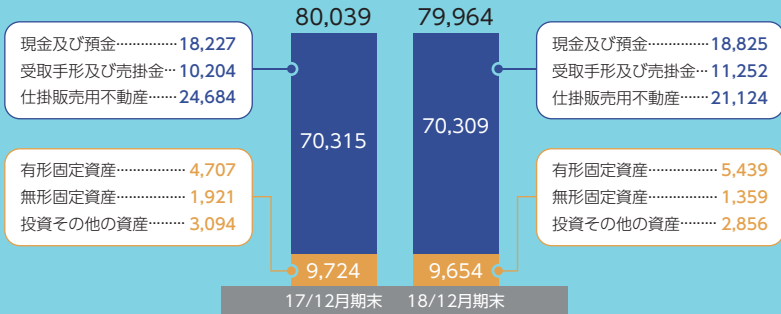


# 連結決算情報

## 連結貸借対照表 (百万円)

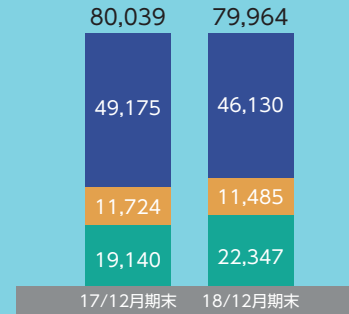
### 資産の部

■ 流動資産 ■ 固定資産



### 負債・純資産の部

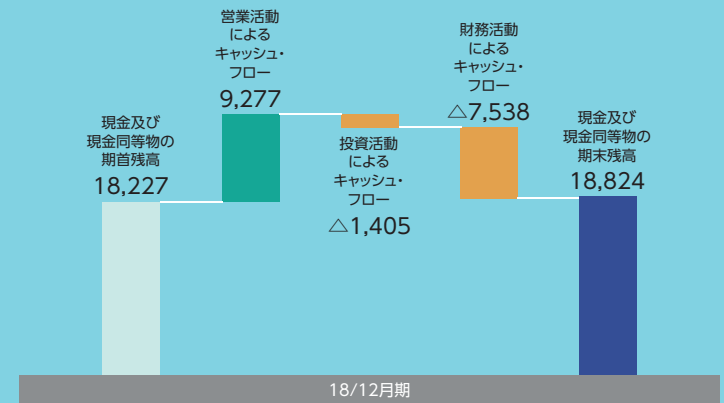
■ 流動負債 ■ 固定負債 ■ 純資産



### Point

総資産は、主に現金及び預金の増加額597百万円、受取手形及び売掛金の増加額1,048百万円、販売用不動産の増加額868百万円、仕掛販売用不動産の減少額3,560百万円、有形固定資産の増加額732百万円等により、前期末と比較して75百万円の減少となりました。負債につきましては、主に不動産事業未払金の増加額630百万円、短期借入金の減少額4,772百万円、未払法人税等の増加額368百万円等により、前期末と比較して3,283百万円の減少となりました。

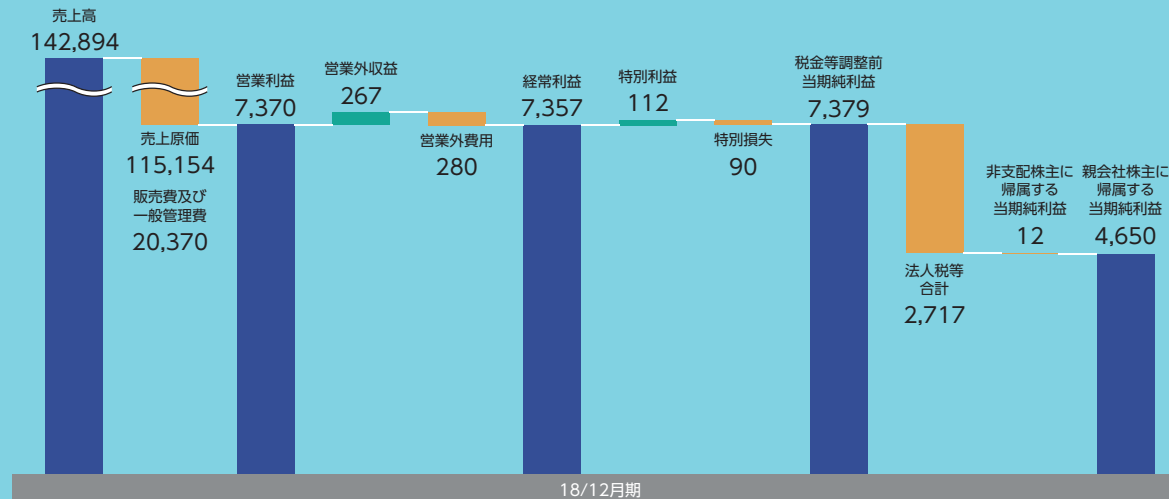
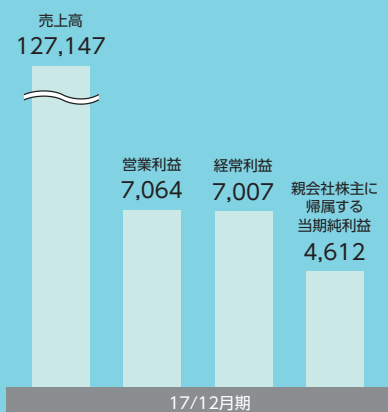
## 連結キャッシュ・フロー (百万円)



### Point

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益、販売用不動産の減少、法人税等の還付額等によりプラスとなりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出、事業譲受による支出等により、マイナスとなりました。財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の純減少額、長期借入金の返済による支出、配当金の支払額等によりマイナスとなりました。

## 連結損益計算書 (百万円)



### Point

基幹事業である人材・教育ビジネスは、ブランド力（集まる力）を高める中長期的視点での施策を実行し、過去最高の稼働人員・売上高へと繋げグループ全体の業績を大幅に牽引いたしました。不動産ビジネスは、幅広い領域・地域をカバーしている強みを背景に、適切な仕入れと引渡しを行い堅調に推移、過去最高の売上高を計上しグループ全体の業績底上げに寄与いたしました。これらにより、対前期比で増収増益となりました。

## 1

# 「人材プラットフォーム」の構築で、 様々な人材が活躍できる環境を創出するために

## 日本のものづくり業界の将来を考える

「新・中期経営計画2021」において、当社は、人材・教育ビジネスの成長基盤として、「人材プラットフォーム」構想を打ち出しました。その理由は、日本のものづくり業界が今後生き残っていくためには、メーカー各社は技術を中心とした強み領域に特化し、オープンイノベーション化された領域については、それに強い外部との連携が進むと想定していたからです。

この想定のもと、当社は、メーカー各社の強みを補完しつつ、業界に共通する技術や技能領域において高いスキルを持つ専門家を採用、育成、組織化することでプラット

フォーム化し、さらに人材を全国規模で流動化することを考えました。これにより、新たな領域と競争優位性の確立を目指しています。

## 「人材プラットフォーム」構想の 概要と今後の方向性

「人材プラットフォーム」構想の基本は、業界や業種に人材を固定化することなく、業種を超えて横断的に専門家人材を活用する。さらに、キャリア形成支援や多彩な教育体制を提供することに加え、セグメント間の連携を通じた情報共有や人材交流の促進などにより、強い組織を形成する

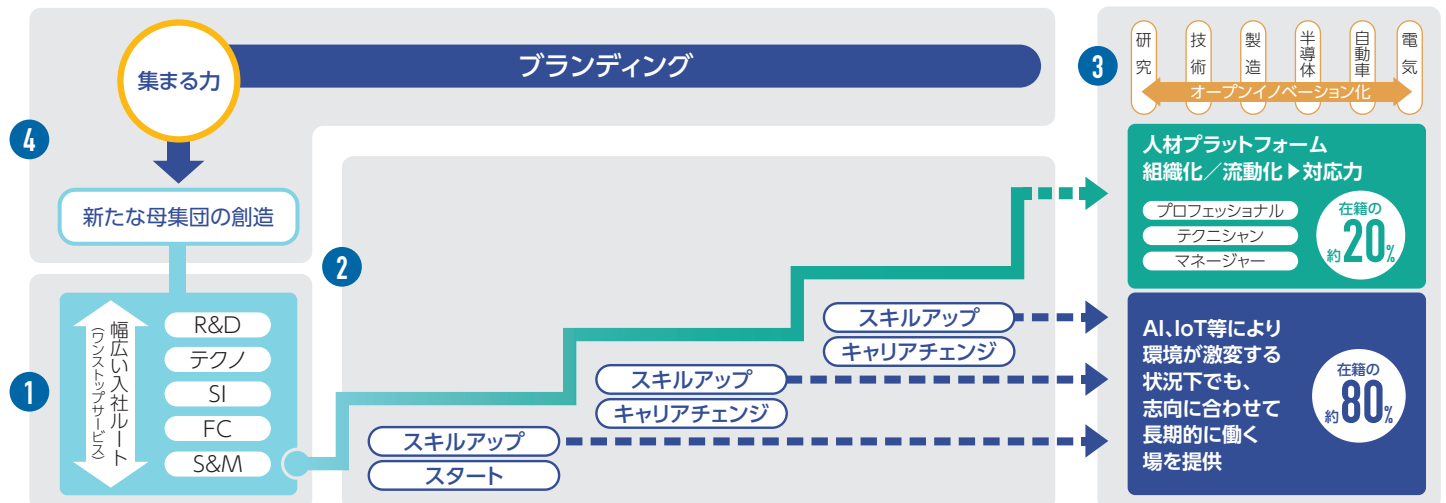
ことにあります。

プラットフォーム化の方向性として、まずは有望な技術・技能分野を絞り込み、人の持つノウハウを汎用化する取り組みを強化します。特に技能の領域では、専門家をプラットフォーム化することで、その継承にもつながると考えています。例えば、保守・保全。ものづくりの共通項であるこの領域において、技能と人の腕(熟練)を形式知にできれば、当社独自の“集団としての技術”に落とし込むことが可能になります。

こういった成長基盤の構築を通じ、様々な人材が活躍できる環境を創出することで、当社の魅力を高め、“人が「集まる力」”の強化を図ってまいります。

## 「人材プラットフォーム」がもたらす バリューチェーン

- 1 当社独自の幅広い入社ルートを通じた様々な人材の採用
- 2 スキルアップ・キャリアチェンジ／キャリアアップによる専門家の育成
- 3 オープンイノベーション化された領域における専門家のプラットフォーム化／流動化
- 4 当社グループの魅力向上、「集まる力」の高まり



# 2

## 新たな“人が生きるカタチ”の創出に向けて

### 物流ビジネスの現場から

当社が物流領域に本格的に参入したのは2012年。通販大手企業の物流拠点拡大戦略の流れのなかで、物流センター内の3PL(Third Party Logistics：戦略的に物流機能の全体もしくは一部を第三の企業に委託する物流業務形態のひとつ)事業者数を増やす際、当時当社がアプローチをかけていたことから、お取引がスタートしました。

新たな領域への挑戦として、ゼロからのスタートでした。その過程でわかったのは、物流ビジネスに求められるのは、必要な人員を集めるという人材派遣的な発想ではなく、商品を計画通り確実に出荷するという請負的考え方だということでした。

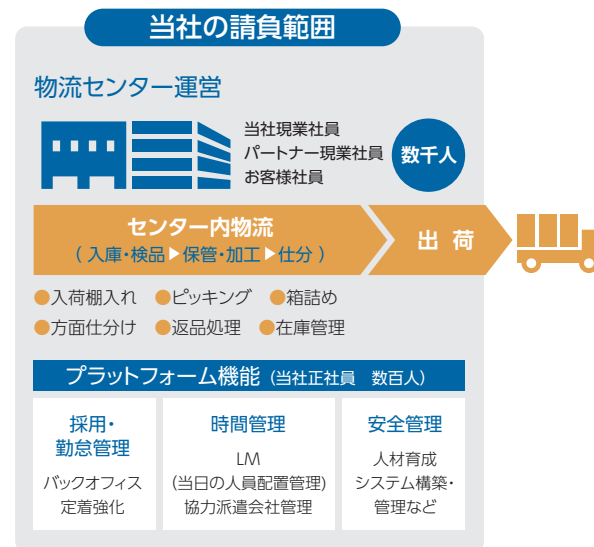
必要な出荷を100%実現するために、人員の最適配置、そのための時間管理やバックオフィスなどの機能を作り上げました。業務現場の安全管理、リスク管理、BCP(事業継続計画)などについても、お客様の基準に合致する体制を構築する必要がありました。これらの対応には当社がものづくりで培ってきた請負技術とノウハウが活かされ、既存業者との差別化につながりました。

2013年、お客様最大の物流拠点での3PL受託が大きな転換点となりました。この拠点では、当社現業社員と協力派遣会社社員、お客様社員が総勢数千人規模で稼働しています。このため、採用とオペレーションとの間にLM(Labor Management：当日の人員配置管理)機能を設置したほか、より効率的な業務に向けて、システム化や人

材育成を一層強化しました。加えて、現場をサポートするプラットフォーム機能を担う当社正社員も数百人規模で稼働していますが、彼らは当社の目指す「人材プラットフォーム」構想の一翼を担っています。

3PLビジネスにおいて、当社はパートナーとして、お客様とともに日々改善・効率化に取り組みながら、中長期的な関係を築いてきました。製造系ビジネスと同じやり方では実現不可能であることに気づき、自らを変えることができたからこそ、新たな“人が生きるカタチ”の創出につながった事例です。

### 物流センター内3PL：最大拠点の概要(イメージ)



### CROビジネスの現場から

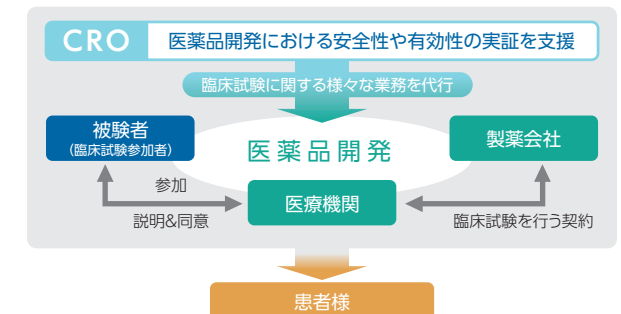
医薬品開発段階での臨床試験(治験)の運用管理を支援するCRO(開発業務受託機関)として2012年にグループ入りしたDOTワールド株式会社(以下「DOT社」)は、受託した業務を「ダイナミックな思考で、すばやく、とことん」対応し、新薬や新しい医療機器の早期上市に貢献することをミッションとしています。

従来、日本のCROの多くは、モニタリング業務を中心に成長してきましたが、DOT社は、モニタリングのほか、データマネジメント、統計解析、メディカルライティングなどをワンストップで支援できるサービス体制を構築するとともに、海外メーカーの代行として治験運営を行う国内管理人やグローバル治験の実績を積み上げてきました。

グローバル化が進行する臨床開発業界においても、現在では日本で実施される治験の約40%が欧米と共同で運営されるグローバル治験になっています。また、欧米の中堅・ベンチャー企業による医薬品開発や日本参入の事例も増加しています。

このような環境のもと、DOT社は小規模企業ならではの機動力を活かし、新たな医療領域やグローバルな受注活動を強化する計画です。新たな“人が生きるカタチ”として、定年まで活躍できる雇用機会の創出と社会貢献を通じた持続的な成長を目指してまいります。

### CROの位置付けと役割



## 人材・教育ビジネス



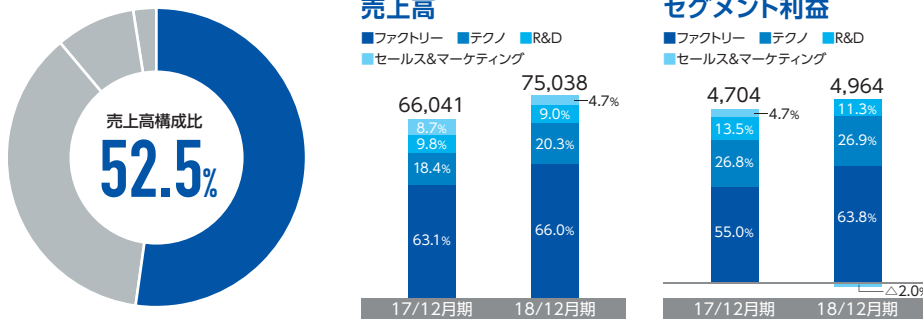
### 働くことに新しい価値観を

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”を下支えす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
- 株式会社ワールドインテック福岡
- 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



#### 2018年12月期概況

人材業界の再編が進む中、より魅力的な企業となるべく「集まる力」を強化するという戦略のもと、人材育成等の先行投資を行ってまいりましたが、それが徐々に効果を発揮。投資を先行させている中においても売上高・利益ともに順調に拡大し、グループ全体を大きく牽引いたしました。具体的には、育成制度をより充実させていることにより、社員のスキルアップはもとより、定着率改善や配属人数の拡大、物流分野での新拠点拡大等に繋がっています。また、合わせて、評価制度の再構築も並行して注力しており、これらにより社員の“働きがい”の最大化と“働く意欲”の向上で生産性も高め、人材の価値をより高めることによって、当社の掲げる「人材プラットフォーム」構想を加速度的に進めています。

## 不動産ビジネス



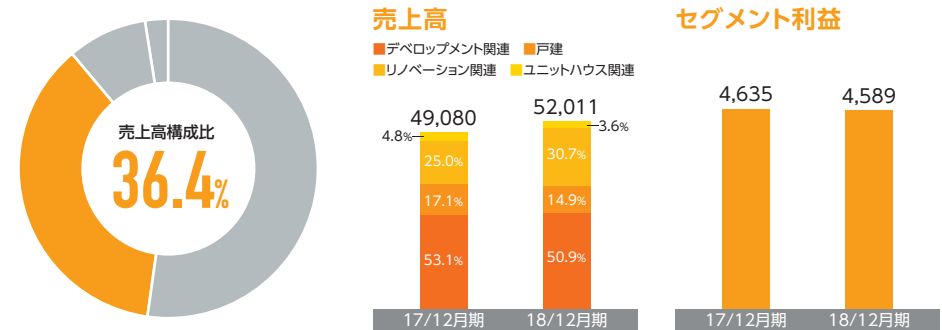
### どんな時代でも安心して暮らせる街づくりを

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“まちづくり”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イシティ
- 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ック
- ニチモリアルエステート株式会社
- 豊栄建設株式会社
- 株式会社ミック
- 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



#### 2018年12月期概況

不動産市場価格の高止まりから先行きの不透明感が増す中、幅広い領域・地域をカバーしている強みを背景に、その情報力・ネットワーク力によって、適切な仕入れと引渡しを行い堅調に推移、過去最高の売上高を計上し、グループ全体の業績底上げに寄与いたしました。従前よりポートフォリオのバランス化・強化を図り、新たな地域での展開や、複数領域での強みを活かした事業展開を行ってまいりましたが、中でも注力するリノベーション関連が前期比約30%増となる引渡し件数となるなど順調に拡大し、また、それらによりデベロップメント関連においてもタイミングを見計らった引渡しを行うことができたことなど、ポートフォリオのバランス化による効果が発揮された形となりました。



## 情報通信ビジネス



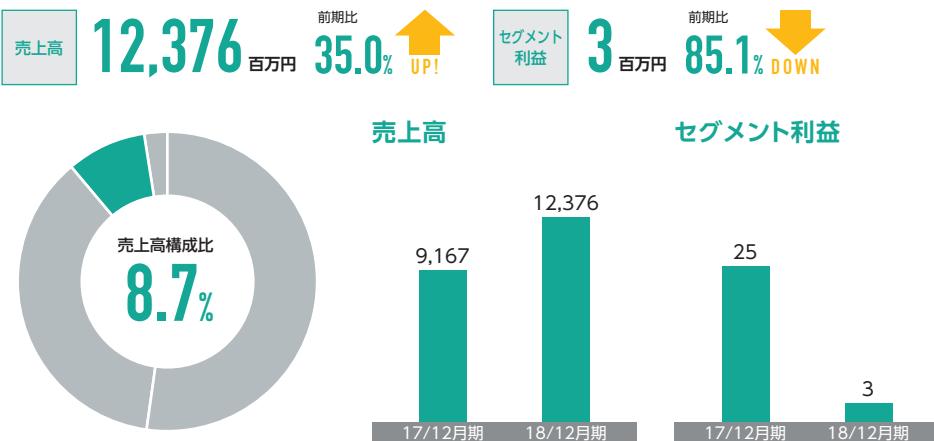
### 新しいコミュニケーションの創造を

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

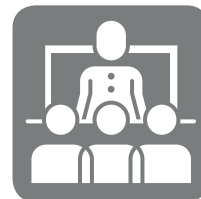
- 株式会社イーサポート
- 株式会社ネットワークソリューション
- 株式会社ベストITビジネス



#### 2018年12月期概況

情報通信事業は、業界の再編に伴う残存者メリット享受のための優良店舗網構築へ投資を先行し、増収減益となりました。売上高に関しては、前期増加させた店舗を中心に販売台数が増加し増収となりましたが、利益に関しては、投資を先行していることに加え、戦略的な販促費の増加等により減益となりました。引き続き、ドミナント戦略に基づき、M&Aも視野に入れた店舗の統廃合を行うとともに、店舗スタッフの接遇力向上等の人材育成にも注力しながら優良店舗網の構築を進めております。一方で、中小企業向けのコスト削減ソリューション部門は順調に売上高・利益ともに拡大し、新商材の取り扱いや、新規事業への取り組みを進め、次期以降の拡大に向けた準備を行いました。

## その他事業

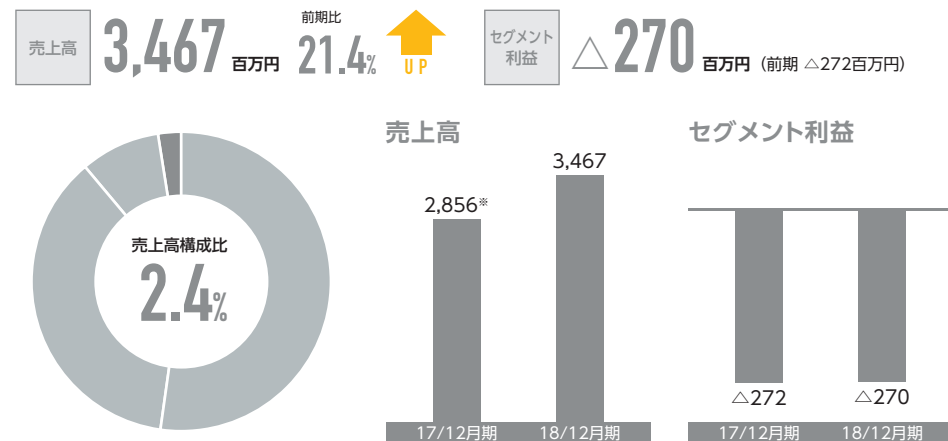


### 新しい“人が生きるカタチ”を

パソコン教室の運営やオンラインスクール運営、Web制作、各種デザイン制作を行っている(株)アドバンと、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)ファームなど、既存の3つ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



\*2017年12月期第2四半期より、株式会社ファームを新規連結

#### 2018年12月期概況

PCスクール運営等を行っている(株)アドバンは、Web制作等を行うクリエイティブ部門が順調に推移いたしました。また、人材・教育ビジネスと連携しグループ内の人材育成に大いに貢献、特にテクノ事業でのシステムエンジニア研修を拡大するなど、グループでのシナジー効果を大いに発揮いたしました。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は、2018年12月期は繁忙期での天候不順や災害等がありながらも、施設の再整備や様々な施策が奏功し、前期比で入園者数が増加し増収となりました。また、さらなる集客拡大のために、滋賀農業公園ブルーメの丘に西日本最大級となる巨大アスレチック施設「アルプスジム」(2019年3月オープン)建設に着工するなどの先行投資を行いました。

ESG

“Social”

# 誰もが働ける場の創出

～現在、当社グループでは、約20,000人の社員が活躍しています～

当社グループでは、多くの雇用を創出しているとともに、様々な取り組みによって多くの社員に新たな可能性を提供しています。

当社  
グループの  
様々な  
取り組み

## 女性の職場進出支援

子育て女性が、仕事も両立し活躍できる仕組みづくりを常に模索しており、現在は、民間型ハローワーク「おしごと百貨店」の運営を行っています。



(株)ワールドインテック福島

## 震災被災者雇用創出

東日本大震災後、福島県にて行政と連携し、様々な取り組みを行い、延べ19,000人を超える被災者雇用の創出を実現しています。



(株)ワールドインテック福島

## 障がい者雇用促進

“健常者と障がい者の共生と自立”を目指し、より働きやすい環境を構築することで、多くの障がい者の皆様が活躍できる場の創出を実現しています。



九州地理情報(株) ※特例子会社

## 幅広い年齢層の雇用創出

全国9カ所で運営している農業公園では、若年層から高齢層まで幅広い年齢の方々か活躍できる環境を創出しています。



(株)ファーム

## TOPIC

### 外国人材受入れに対する 当社グループの考え方をご紹介します

当社グループでは、これまでも右記のような外国人材の活用を行ってきており、さらなる受入れ拡大に関する検討を行ってまいりました。その根底には、それぞれの在留資格の本質に合った活用が可能か？受入れ後の職場環境や受入れ会社などの整備は十分か？文化や生活、地域との融合など、就業者に対する支援は十分か？法令遵守はできているか？など、制度を見極め、働く人と受け入れる企業を確実にサポートすることが最も重要であると考えております。

2019年4月より、新たに特定技能制度が導入され、一定の専門性・技能を有した即戦力人材の受入れが始まる予定です。この制度により、外国人材を活用する業種や活用の仕方が大きく変わる可能性があります。当社グループでは、法制度をじっくり見極め、慎重に検討することで、外国人材が長期的に安定して働ける場の創出に向けた仕組みづくりを推進してまいります。

### 当社グループが活用している外国人在留資格

■ 既に当社グループが活用中 ■ 新たに創設

在留資格	該当例	就労制限
専門的・技術的分野の在留資格	医療従事者・教育関係者・グローバル企業転勤者・弁護士など	在留資格に定められた範囲でしか就労できない
身分に基づく在留資格	日系2世などの定住者・日本人の配偶者・永住者	就労活動に制限なし
技能実習	製造業・漁業・農業などの該当分野での技術移転を目的とした実習生	最長5年、実習終了後には帰国しなければならない
特定活動	EPA看護師・介護福祉士候補・ワーキングホリデー・アマチュアスポーツ選手など	3年以内に国家資格に合格しなければ帰国
資格外活動	留学生などのアルバイト	週28時間以内・長期休暇中は1日8時間以内の労働制限あり
特定技能1号	該当14分野の相当程度の知識又は経験を試験によって確認	上限5年
特定技能2号	制度開始後数年間は受入れなし	制限なし

## 会社概要

(2018年12月31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** 784百万円  
**代表者** 代表取締役会長兼社長 伊井田 栄吉  
**従業員数** 18,852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)

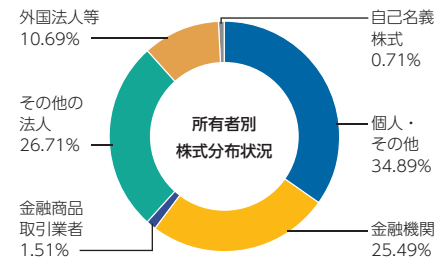
## 役員

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 静雄		

## 株式の状況

(2018年12月31日)

発行可能株式総数 ..... 54,000,000株  
 発行済株式の総数 ..... 16,956,600株  
 株主数 ..... 2,773名



## 大株主の状況

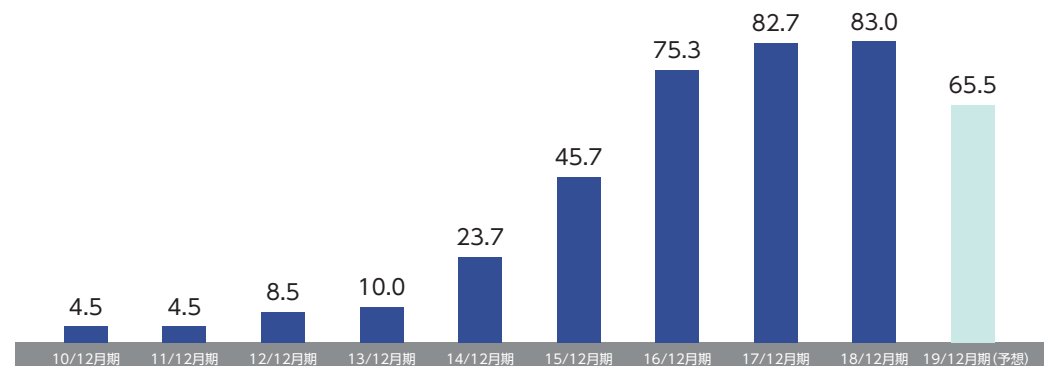
株主名	持株数	持株比率
IIIDA総研株式会社	4,500,000	26.53%
伊井田 栄吉	3,361,500	19.82%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,811,700	10.68%
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXENBOURG/ JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS 常任代理人 香港上海銀行東京支店	770,000	4.54%
株式会社北九州銀行 常任代理人 日本マスタートラスト信託銀行株式会社	709,200	4.18%
安部 南鶴	500,000	2.94%
三井住友信託銀行株式会社(信託口 甲8号)	424,600	2.50%
株式会社西日本シティ銀行	300,000	1.76%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	242,900	1.43%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	204,400	1.20%

※持株比率は自己株式(120,929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。この方針に基づき、2018年12月31日を基準日とする配当金を1株当たり83.0円とさせていただきます。

## 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( <a href="https://world-hd.co.jp/">https://world-hd.co.jp/</a> )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/>