

株式会社ウィルグループ 会社説明資料

株式会社ウィルグループ（東証一部 6089）



1. ウィルグループとは

2. ウィルグループの事業内容

3. 新中期経営計画について

4. 株主還元

5. ミッション・ビジョン・バリュー

1. ウィルグループとは

ポイント①

人材ビジネスを中心に展開

ポイント②

持続的な高い成長

会社概要

当社グループは、“ハイブリッド派遣”が特徴で、国内外で人材派遣、業務請負及び人材紹介事業を展開

事業内容

セールス分野、コールセンター分野、ファクトリー分野、介護ビジネス分野など、カテゴリ特化型の人材サービス（人材派遣、業務請負、人材紹介）を主とする人材ビジネスを中心に、当社含め国内18社、海外33社で展開しています。

特徴

高い成長率を誇る人材派遣
・業務請負、人材紹介の主要プレーヤー

- ・持続的成長を続ける主要3事業
- ・高い参入障壁を築く「ハイブリッド派遣」モデルと外国人労働者の派遣
- ・積極的な新規領域への投資

設立年

2006年（創業：1997年）

主要 連結財務数値

(2020.3月期)
売上 1,219億円
営業利益 41.1億円

本社 グループ会社数

本社：東京
グループ会社数：51社（国内18社、海外33社）
*海外：オーストラリア、シンガポール、マレーシア、ミャンマー等

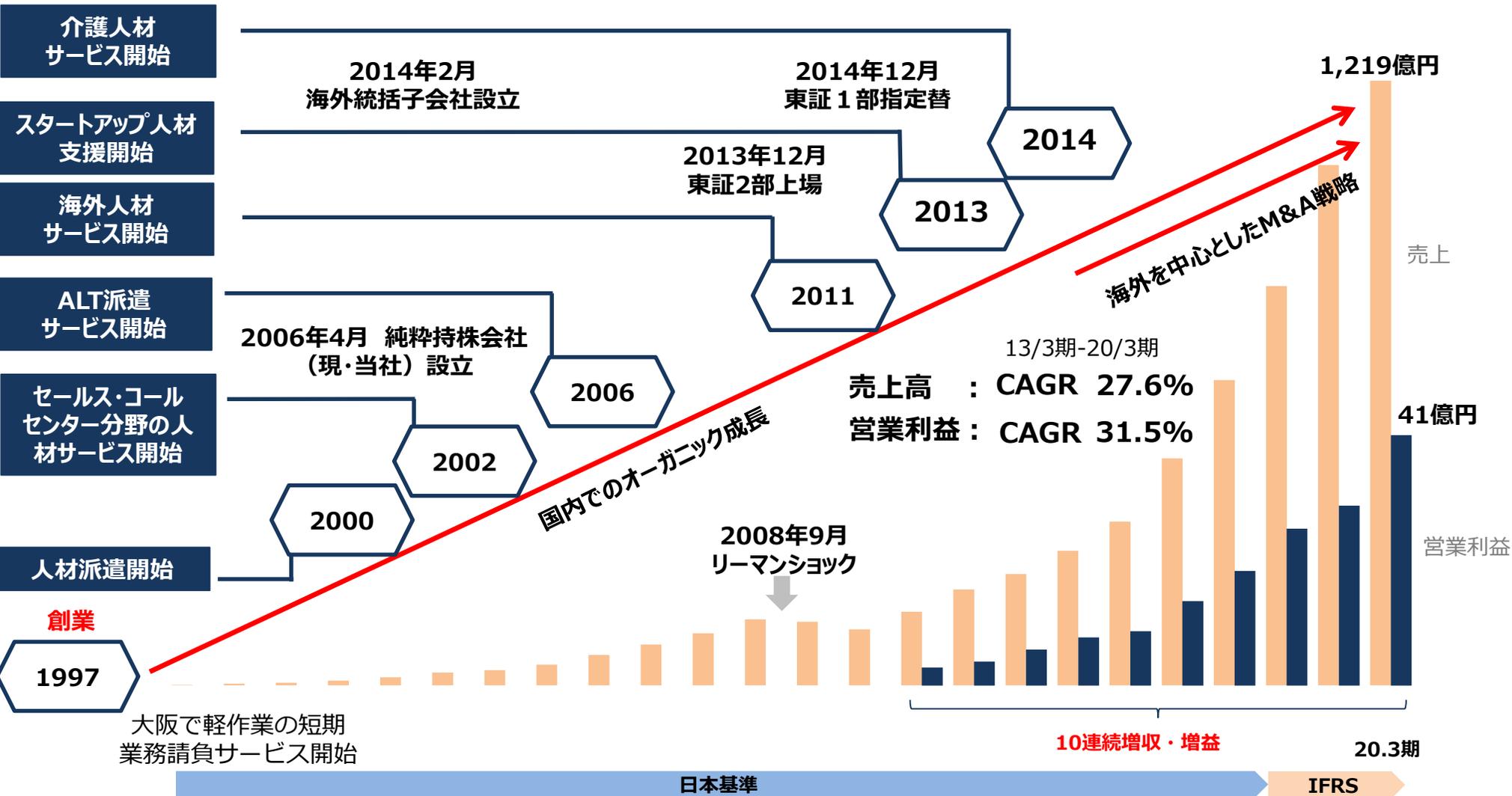
連結従業員数 (2020年9月末)

4,762名

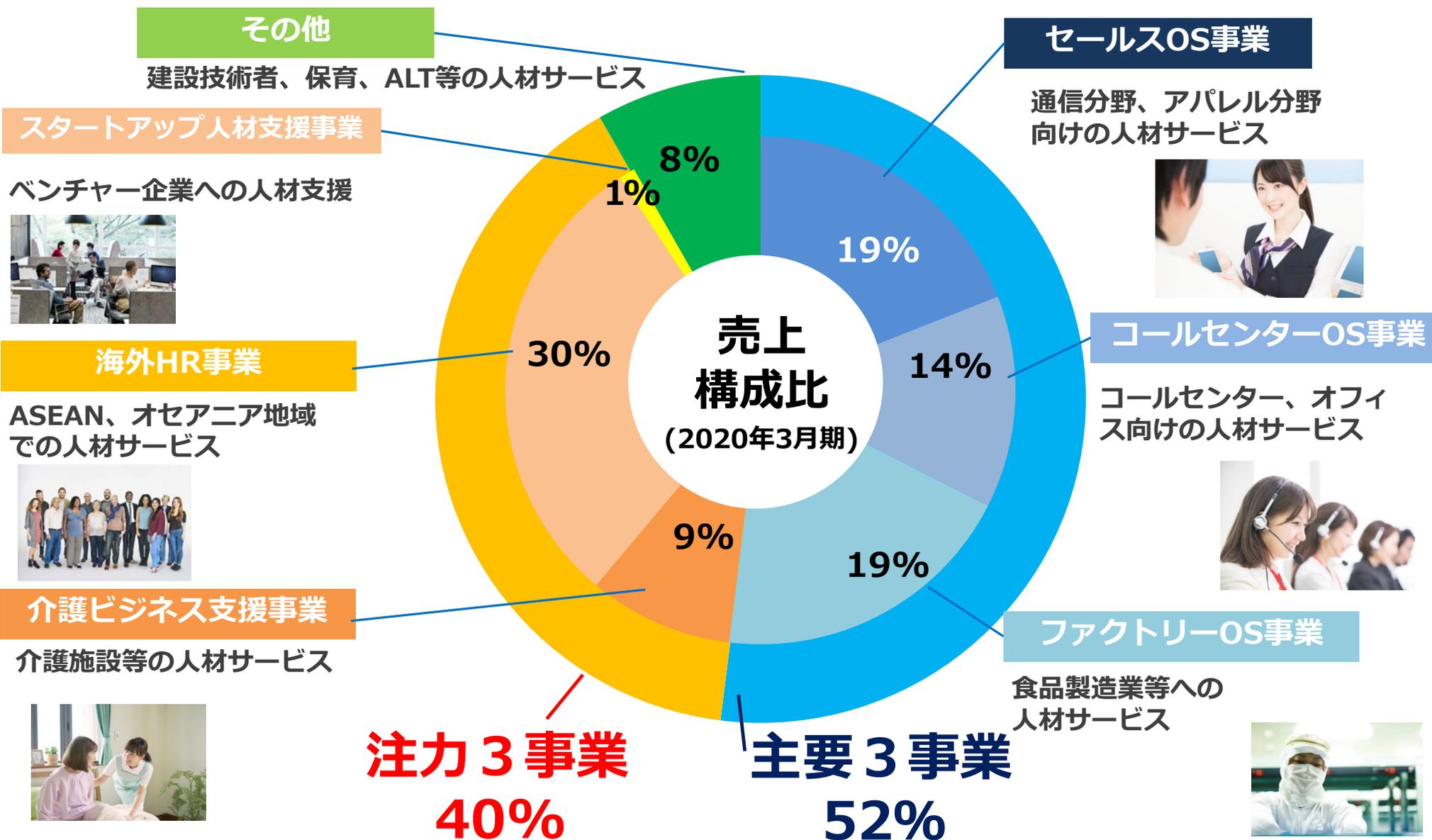
2017-2020年度 JPX日経中小型指数銘柄選定
2018-2020年度 健康経営優良法人選定



沿革



事業内容と売上構成



スタートアップ人材支援事業

ベンチャー企業への人材支援



海外HR事業

ASEAN、オセアニア地域での人材サービス



介護ビジネス支援事業

介護施設等の人材サービス



セールスOS事業

通信分野、アパレル分野向けの人材サービス



コールセンターOS事業

コールセンター、オフィス向けの人材サービス

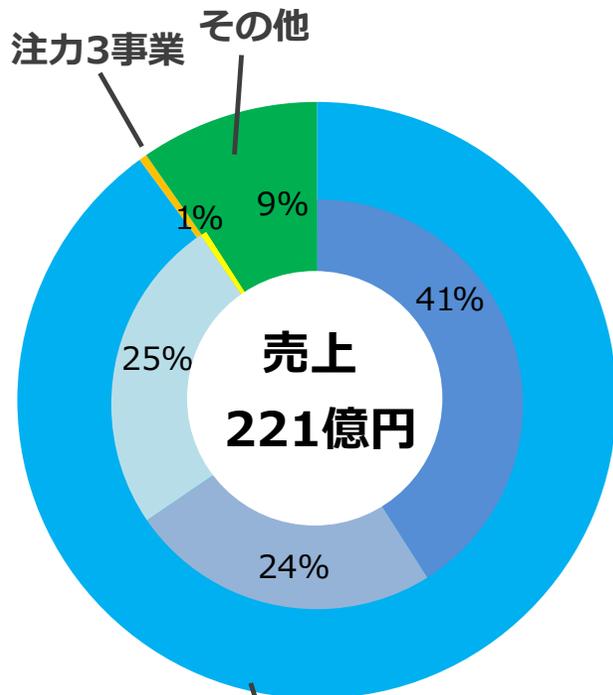


ファクトリーOS事業

食品製造業等への人材サービス

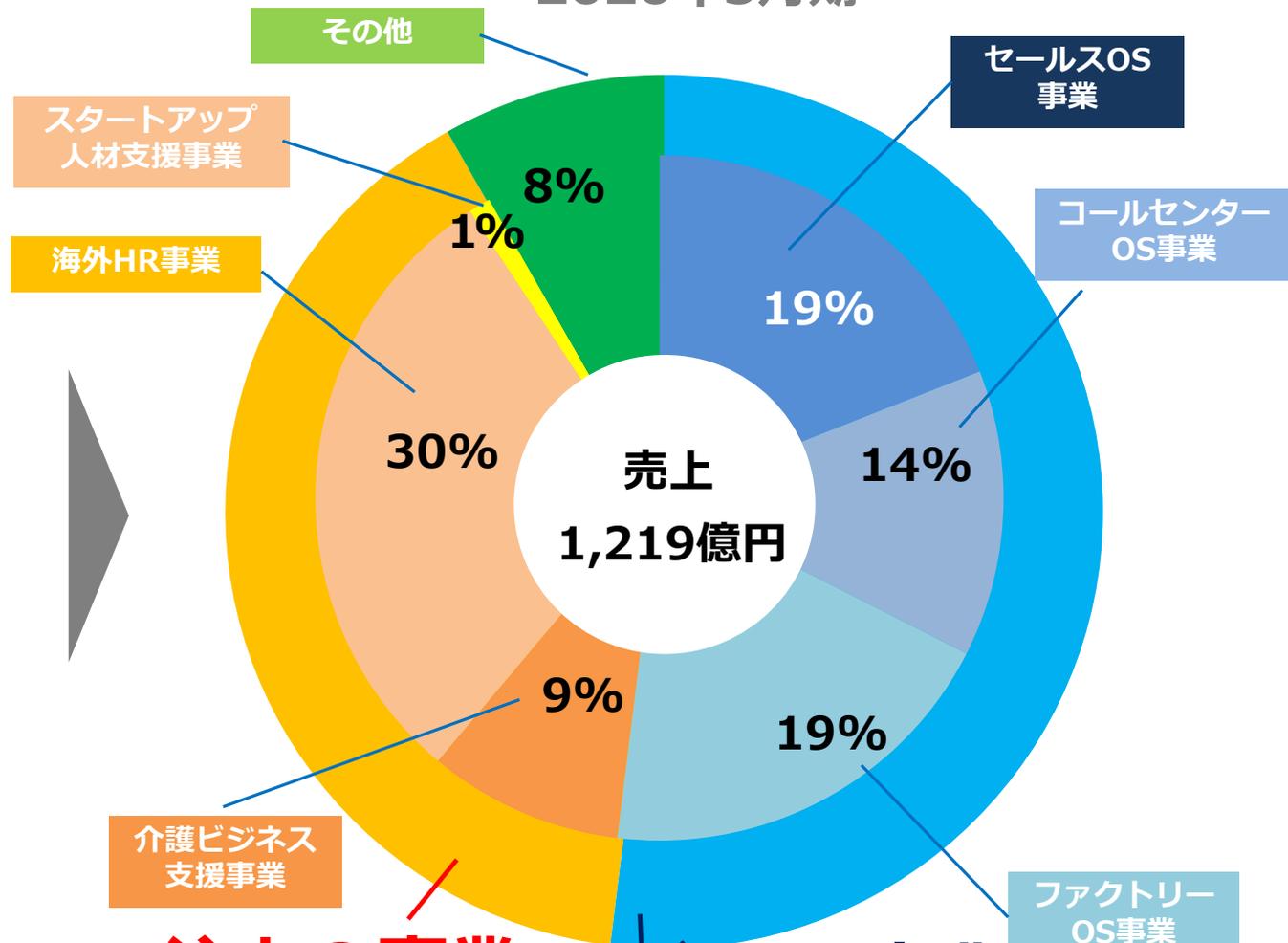


2013年3月期



**主要3事業
90%**

2020年3月期



**注力3事業
40%**

**主要3事業
52%**

なぜ高い成長ができてしているか？

⇒マージニック成長戦略

オーガニック + M & A
(内部成長)

20.3月期
売上

728億円

491億円

13.3月期比

+507億円

+490億円

CAGR
(13/3期-20/3期)

19%

コア事業(主要3事業)による成長
(-2013)

マーガニック成長戦略による成長
(-2020)



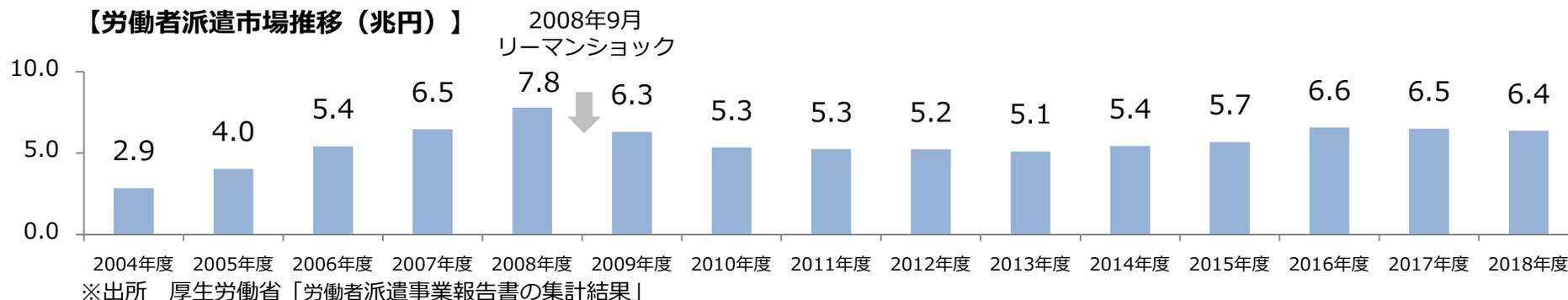
(億円)	2013年3月期	2016年3月期	2020年3月期
売上	221	450	1,219
営業利益	6	14	41

新領域事業
注力3事業
主要3事業

国内市場と業界における当社のポジション

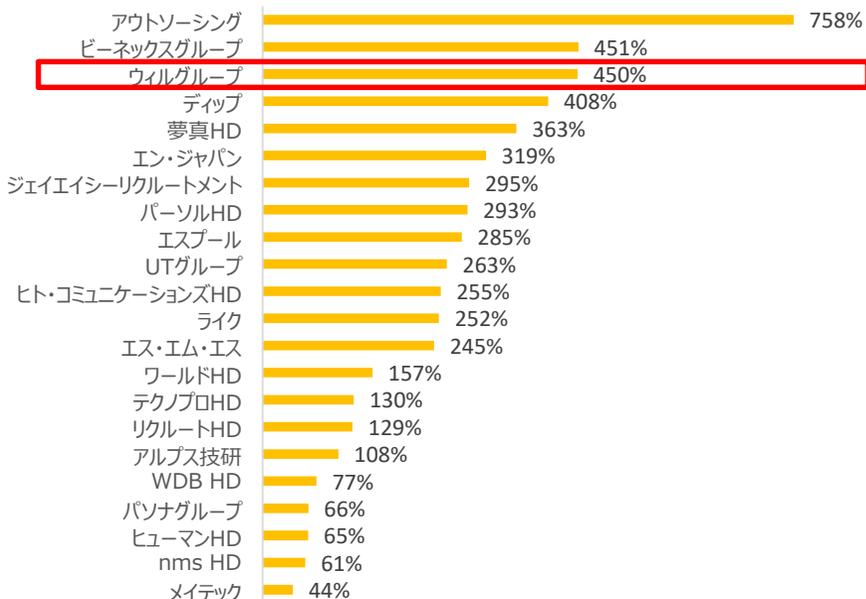
当社がターゲットにする市場は回復傾向。当社の売上高伸び率は業界トップクラス

【労働者派遣市場推移（兆円）】



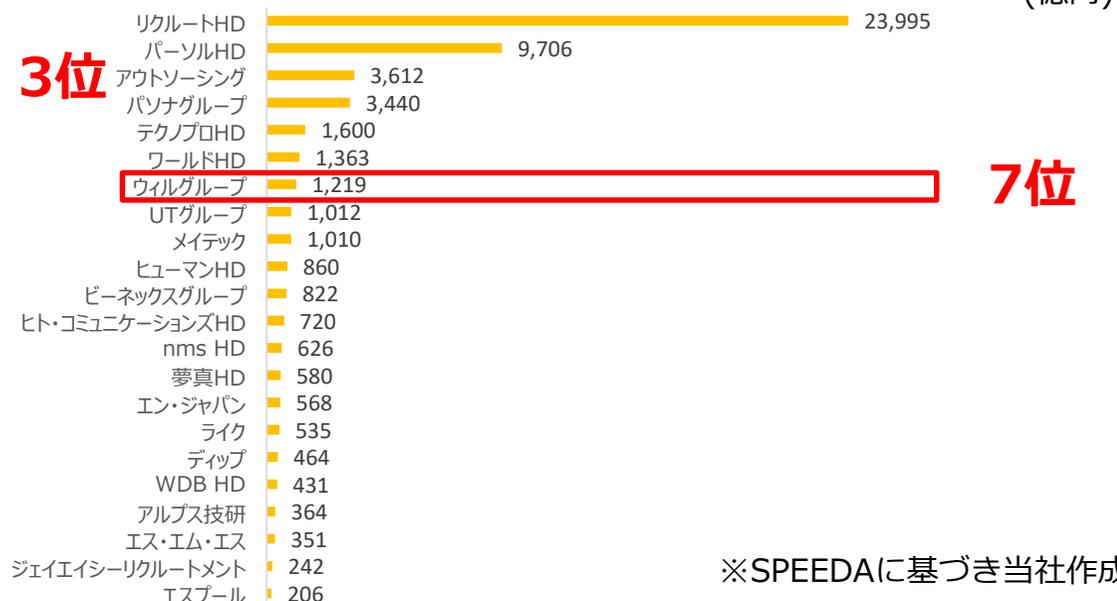
業界における当社のポジション※

13/3期～20/3期 売上高伸び率



3位

20/3期売上高（実績/予想ベース）



7位

※SPEEDAに基づき当社作成

ウィルグループの成長力

	2013年3月期 (日本基準)		2020年3月期 (IFRS)
売上高	221億円	×5.5	1,219億円
営業利益	6.1億円	×6.8	41.4億円
1株当たり 当期純利益	18.30円	×5.9	107.07円
1株当たり 配当額	4.1円	×5.6	23.0円
	2013/12/30		2020/12/30
株価	342円	×2.9	1,006円

2. ウィルグループの事業内容

1

10期連続増収・増益の高い成長性と安定性を誇る

- －中期経営計画の経営目標達成
- －主要3事業は、業界トップクラスのシェア
- －注力3事業は、2桁成長の高成長市場
- －コロナ禍でも、業績への影響は一定程度に抑えられている

2

ユニークなビジネスモデルを有する

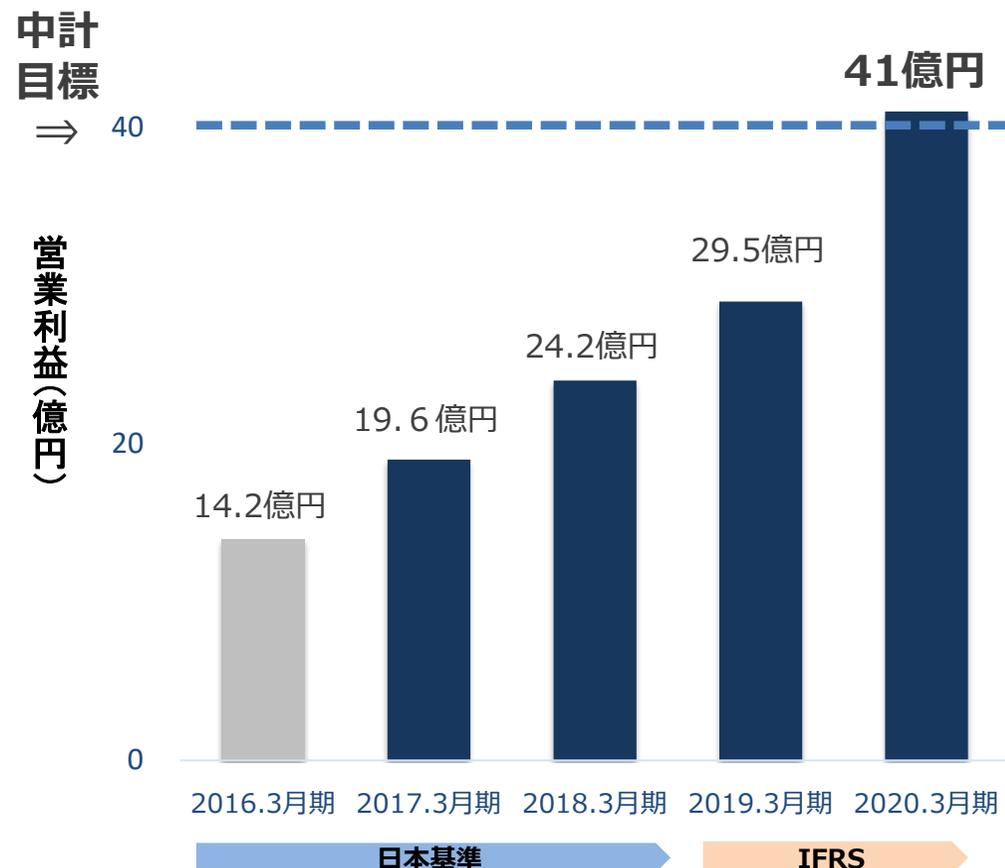
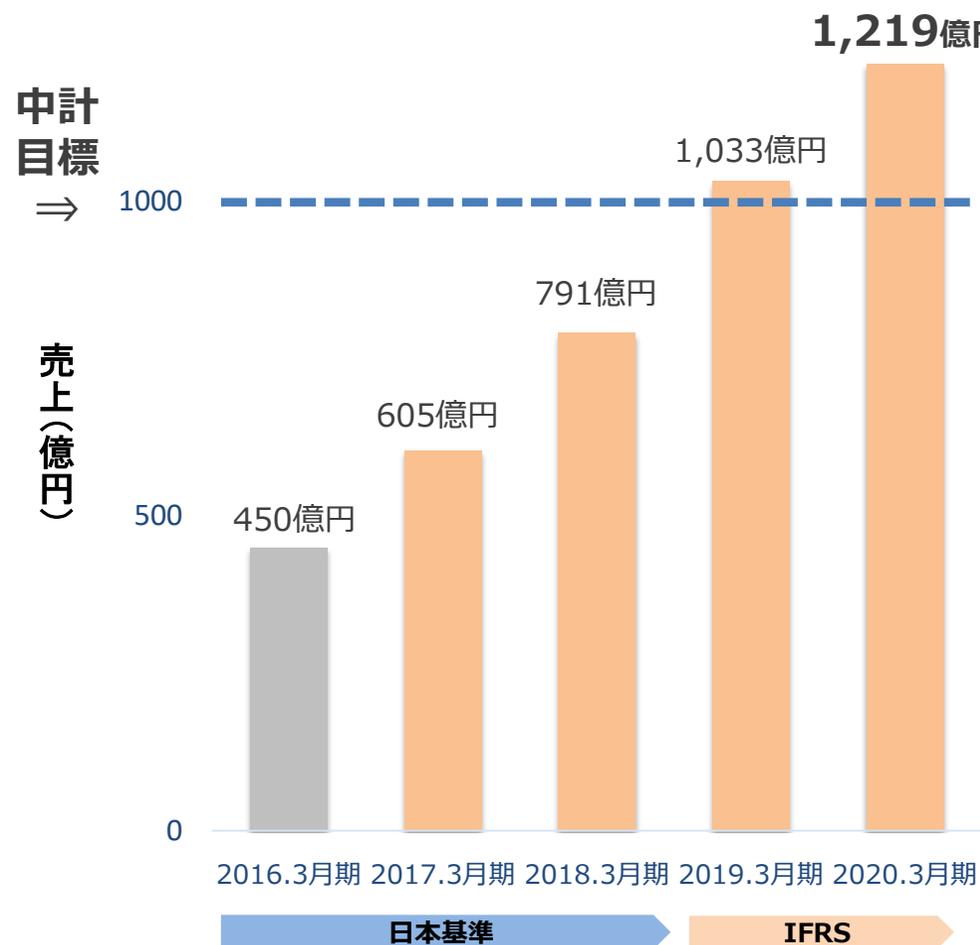
- －高い参入障壁を築くハイブリッド派遣モデル
- －他社に先駆けて外国人労働者の受入基盤を整備しており、当該分野は大きく拡大見込み

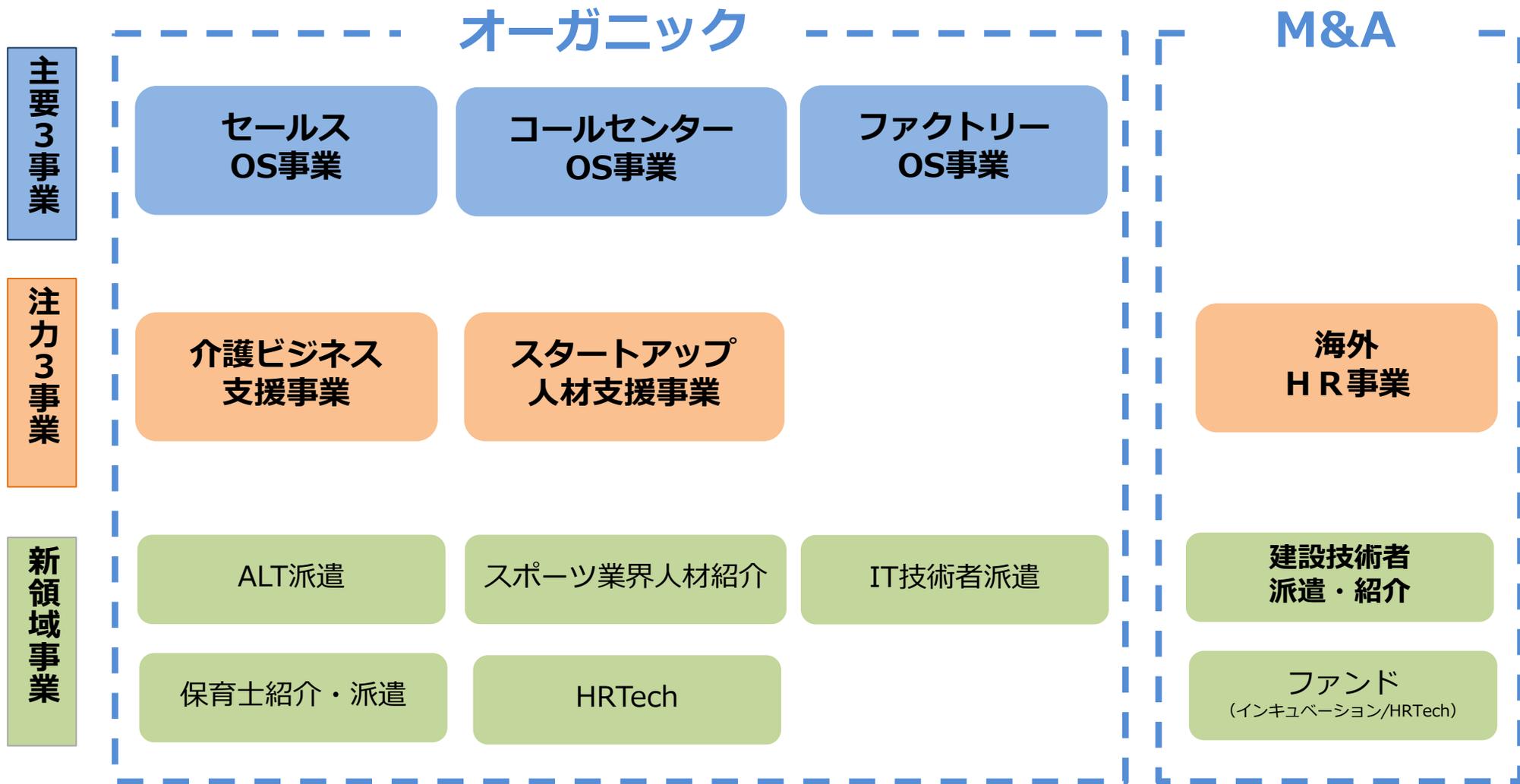
3

積極的な新領域事業の開拓

- －既存事業に留まらず、M&A(CVC含む)を通じ拡大
- －技術者派遣、HRTechなど営業利益率の高い分野に投資

中計経営目標の売上目標:1,000億円、営業利益目標:40億円達成





安定成長



セールス
OS事業



コールセンター
OS事業



ファクトリー
OS事業

マーケット

2,640億円

1,000億円 *

2兆5,000億円

マーケット
成長率

1%

0% *

10%

マーケット
シェア

約10%

約10%

1%

* 当社調べ

※出所「人材ビジネスの現状と展望 2019年版」(株)矢野経済研究所

成長率引



介護ビジネス
支援事業



スタートアップ^o
人材支援事業



海外
HR事業

マーケット

1,100億円

2,860億円

56兆円

マーケット
成長率

12%

15%

6%

マーケット
シェア

約10%

0%

0%

※出所「人材ビジネスの現状と展望 2019年版」(株)矢野経済研究所
「Economic Report」 World Employment Confederation (出所元データがユーロ表記のため、1€120円で換算)

海外のM&A方針



M&A対象

人材サービス領域

- ・成長が見込めるエリア・企業
- ・事業承継計画が描ける企業
- ・カテゴリー特化型企业

スキーム

アーンアウトスキーム

初回取得は50%超
1~3年で追加取得

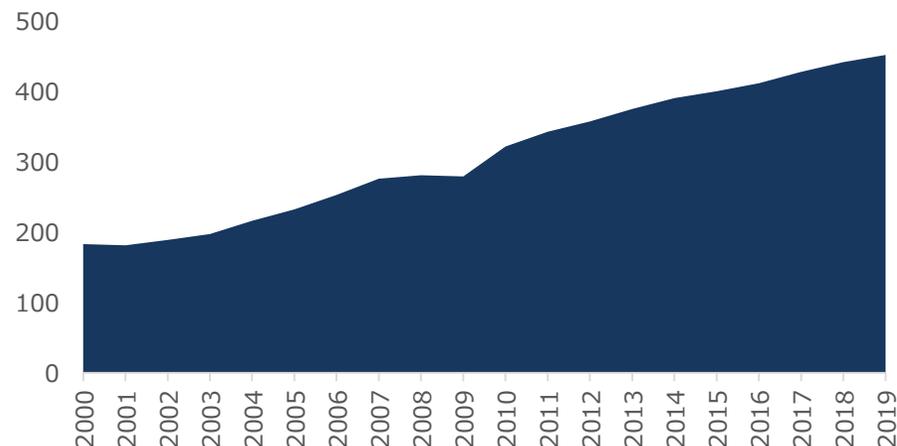
M&A後

- ・創業者からの事業承継サポート
- ・バックオフィス部門の統合検討
- ・連結子会社とのクロスセル

⇒M&A後7%成長/年(20.3期)

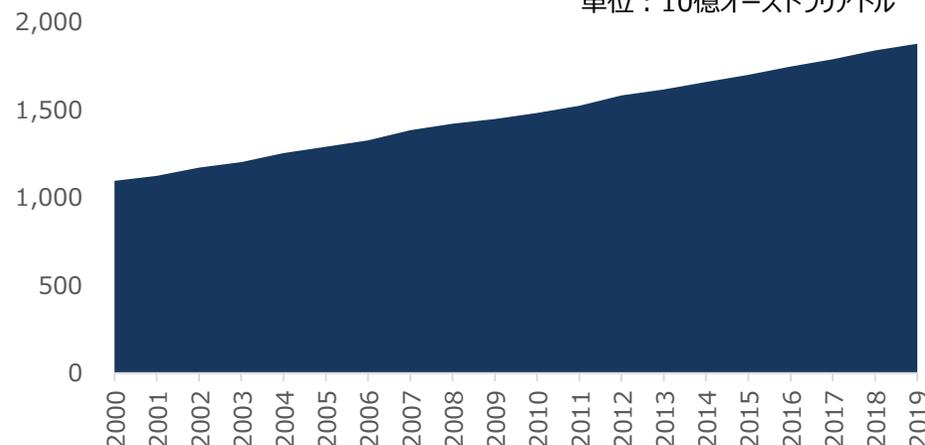
シンガポール 実質GDP推移

単位：10億シンガポールドル

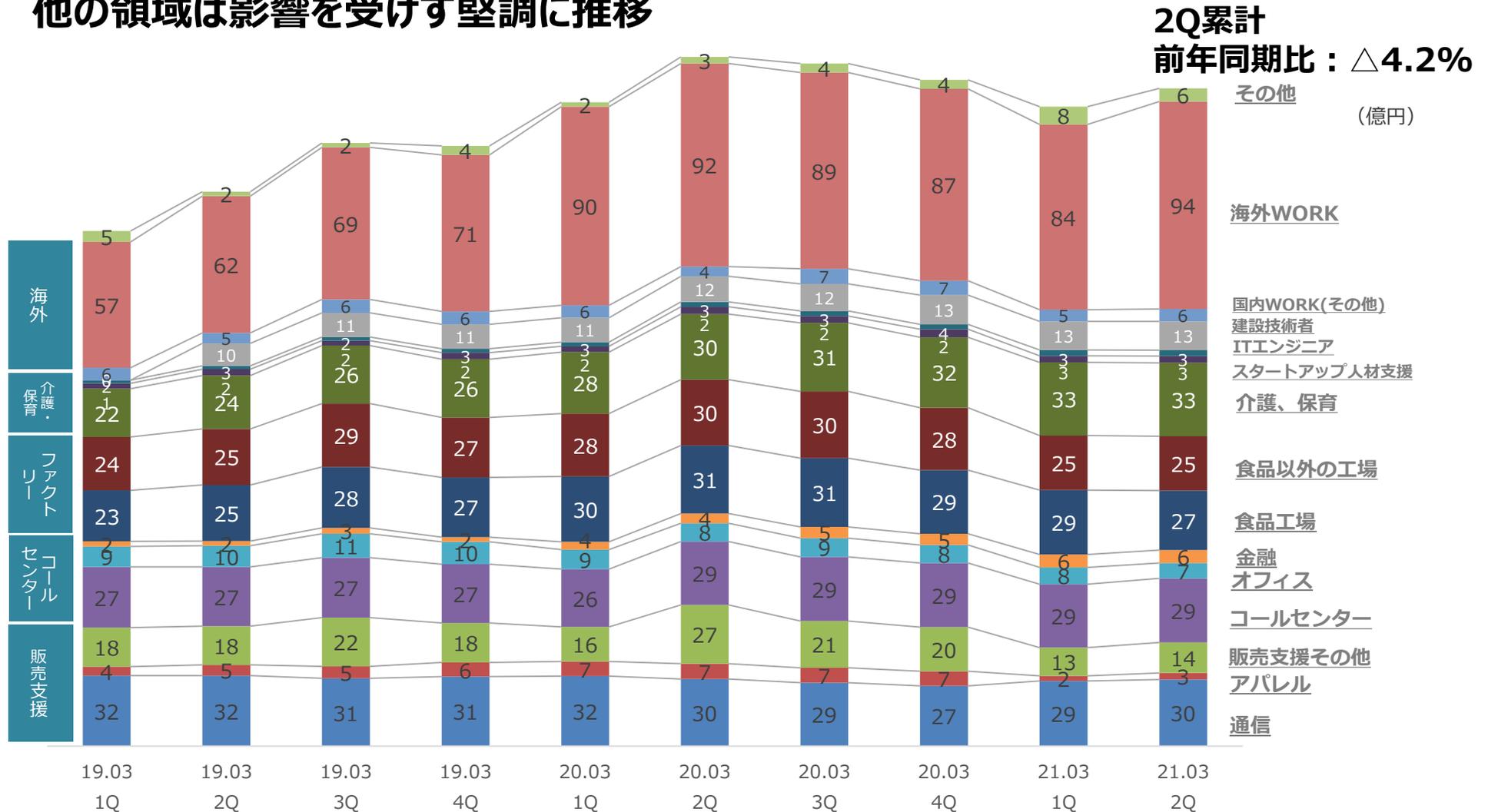


オーストラリアGDP推移

単位：10億オーストラリアドル



販売支援領域、ファクトリー領域、海外WORKで新型コロナウイルスの影響を受けるも、他の領域は影響を受けず堅調に推移



“ハイブリッド派遣”モデルは他社との差別化要因

当社独自の“ハイブリッド派遣”モデル

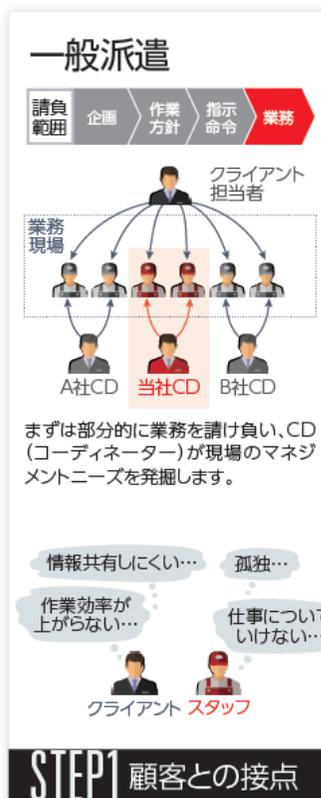
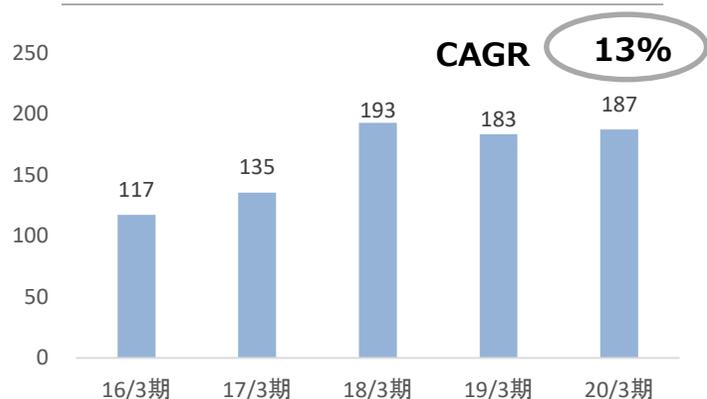
“ハイブリッド派遣”とは

当社FS(フィールドサポーター)と呼ぶ正社員が現場に常駐し、クライアント担当者、派遣スタッフをサポート

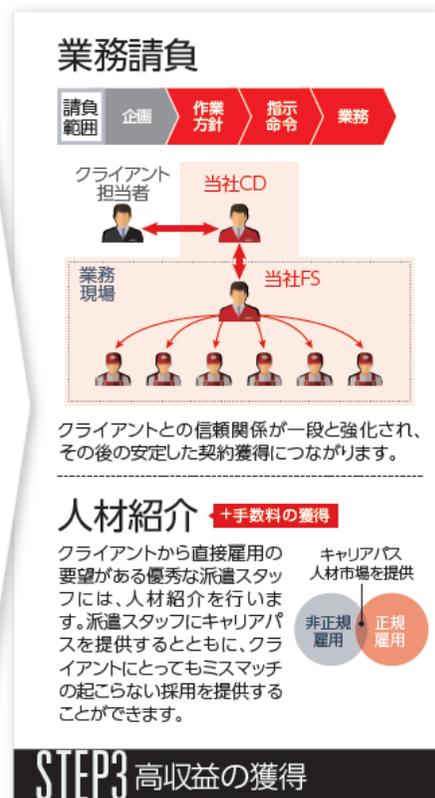
現場での派遣スタッフサポート体制は、外国籍人材の登用と相性がいい(日本の大卒外国人正社員のFSが常駐)

他社との大きな差別化要因
さらなる成長の
ドライバーに

ハイブリッド派遣の売上高推移(億円)



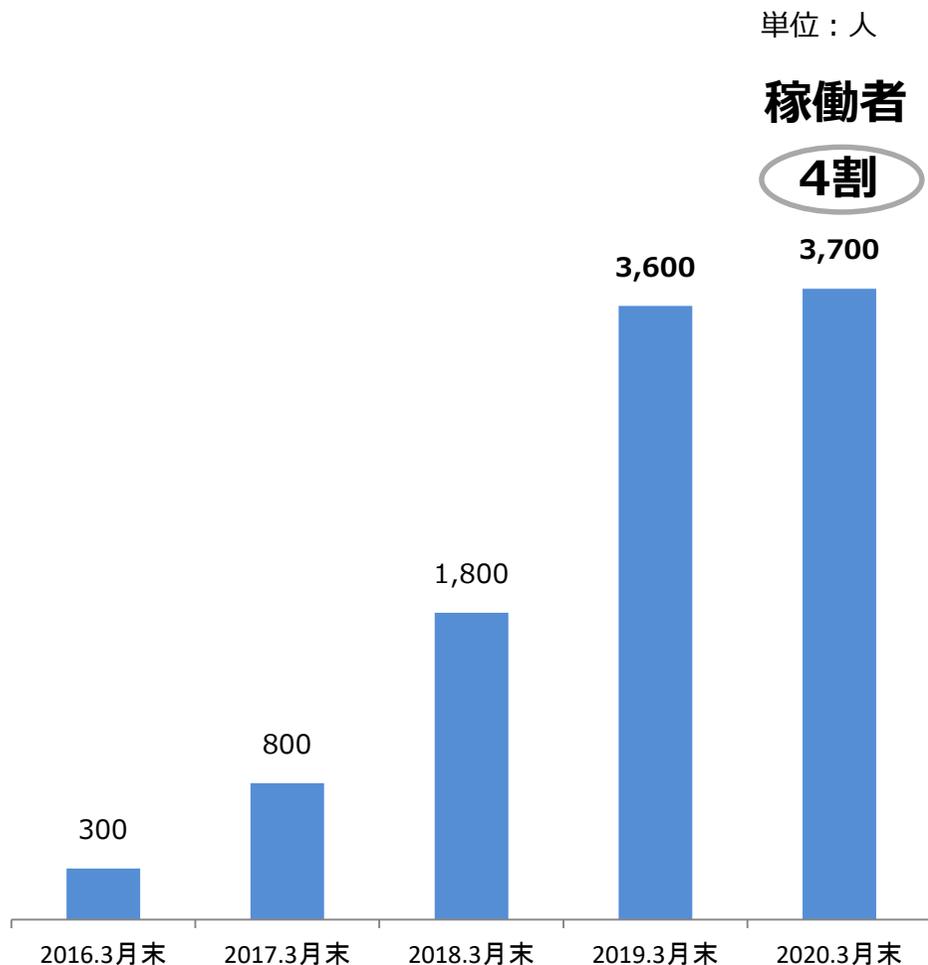
収益性



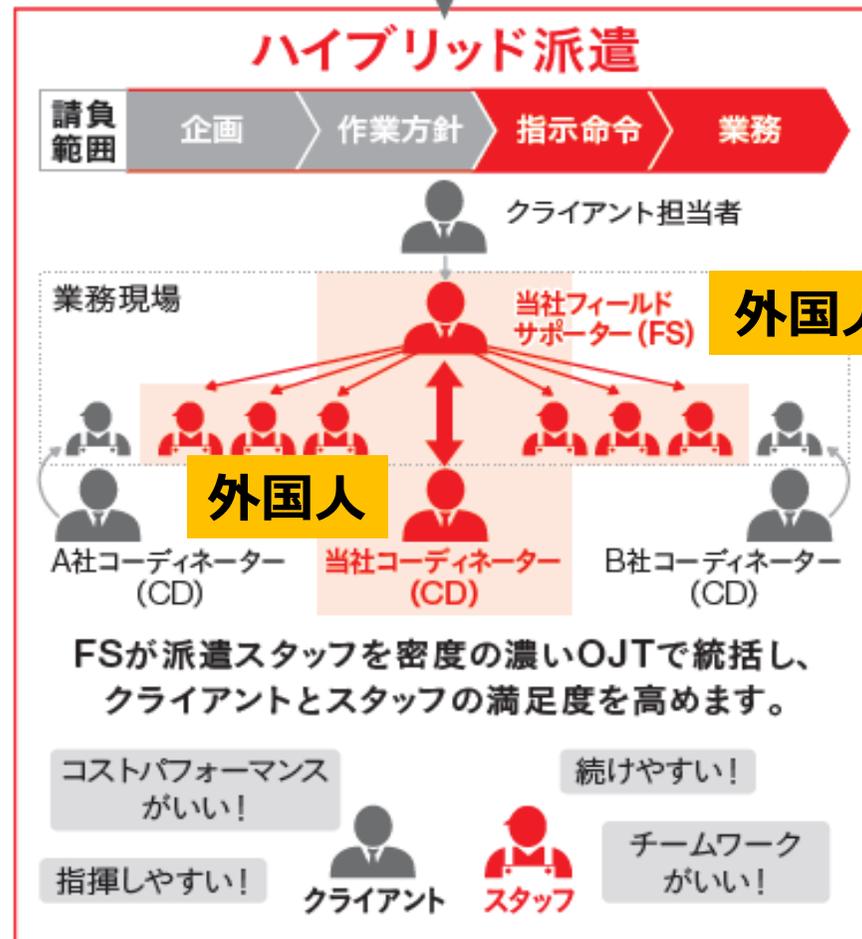
高い

外国人労働者の受入基盤を整備しており、外国人労働者数は拡大

【当社】外国人労働者の推移(ファクトリーOS)



【当社】外国人労働者の受入基盤



売上高営業利益率



オーガニック



-ALT派遣-



-スポーツ業界
に特化した
人材サービス-



-IT人材
派遣・紹介-



-保育士
派遣・紹介-

 ビザマネ

 アワマネ

 デイワク
by  WILLOF

-HRTech-

M&A



-建設技術者
派遣・紹介-

ファンド



WILL GROUP

-HR領域に
特化した
ファンド-



**建設技術者
派遣・紹介**

マーケット

2,300億円*

**マーケット
成長率**

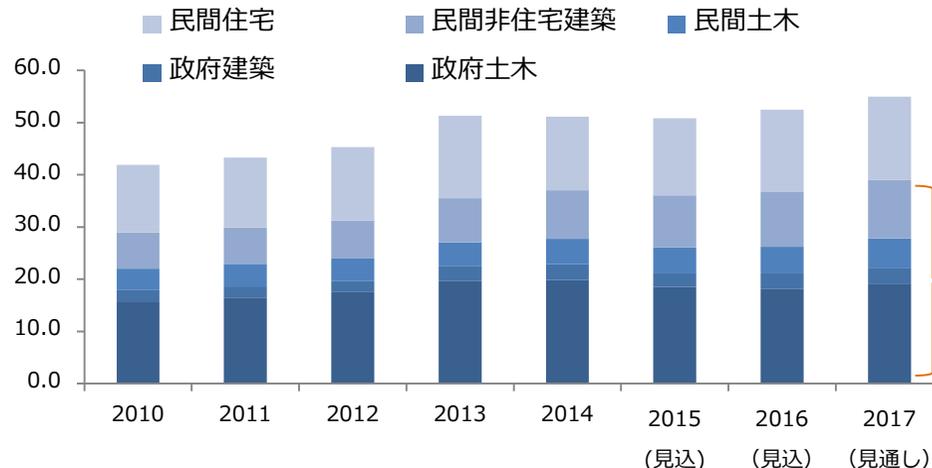
9%*

**マーケット
シェア**

2%

* 当社調べ

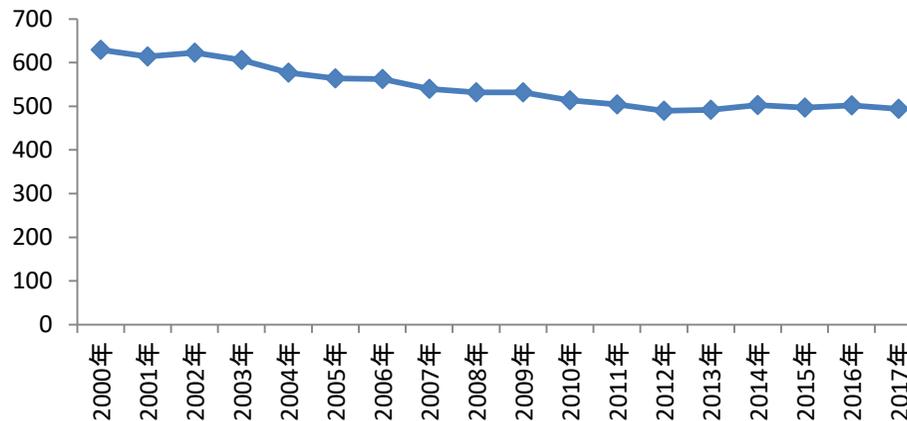
名目建設投資額 単位：兆円



ウィルオプ・コンストラクション事業領域

出典：平成29年建設投資の見通し（2017年）国土交通省

産業別就業者数（建設業） 単位：万人



出典：総務省統計局（労働力調査）

サステナビリティに関する社会からの関心増加に伴い、 当社グループのESGに関する取組を体系的に整理し開示

開示の背景

サステナビリティに関して
社会からの関心が増加

財務面の成長だけではなく、企業活動を通じて、環境や社会の課題を解決するといった、サステナビリティ視点の重要性が高まっている。

Webサイトの内容

ESGに関する取組の方針、
企業活動を通じた取組内容を紹介



URL: <https://willgroup.co.jp/sustainability/index.html>

健康経営

- ・健康経営宣言を掲げ、健康経営に取り組む
- ・健康経営優良法人（ホワイト500）認定を取得（日本健康会議）



CSR活動

- ・NPO法人が運営する東日本大震災被災地域の“放課後学校”への支援、学生とワークショップ形式での交流



3.新中期経営計画について

新型コロナウイルス感染症拡大による今後の事業への影響も踏まえ、現時点で中期経営計画の公表日は未定です。詳細が明らかになり次第、速やかに公表いたします。また、中期経営計画の期間については、公表時期によって、最終年度を2023年3月期とするか、2024年3月期とするかを決定する予定です。

「新中期経営計画の考え方」について次頁以降をご参照ください。

国内は販売支援・工場系領域で、海外は人材紹介が、
新型コロナウイルス感染症拡大の影響あるも、
それ以外の領域は堅調に推移

(億円)	前期実績	業績予想 (9/18公表)	実績	前年同期比		業績予想比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上収益	607.3	570.0	581.7	△25.5	△4.2%	+11.7	+2.1%
売上総利益 (売上総利益率)	127.1 (20.9%)	-	119.2 (20.5%)	△7.9 (△0.4pt)	△6.2%	-	-
営業利益 (営業利益率)	21.7 (3.6%)	17.0 (3.0%)	22.2 (3.8%)	+0.4 (+0.2pt)	+2.3%	+5.2 (+0.8pt)	+30.7%
税引前四半期利益	21.4	17.0	20.8	△0.5	△2.8%	+3.8	+22.7%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	12.4	10.0	13.0	+0.6	+5.1%	+3.0	+30.5%
EBITDA (営業利益+減価償却費及 び償却費)	30.8	-	32.6	+1.7	+5.8%	-	-

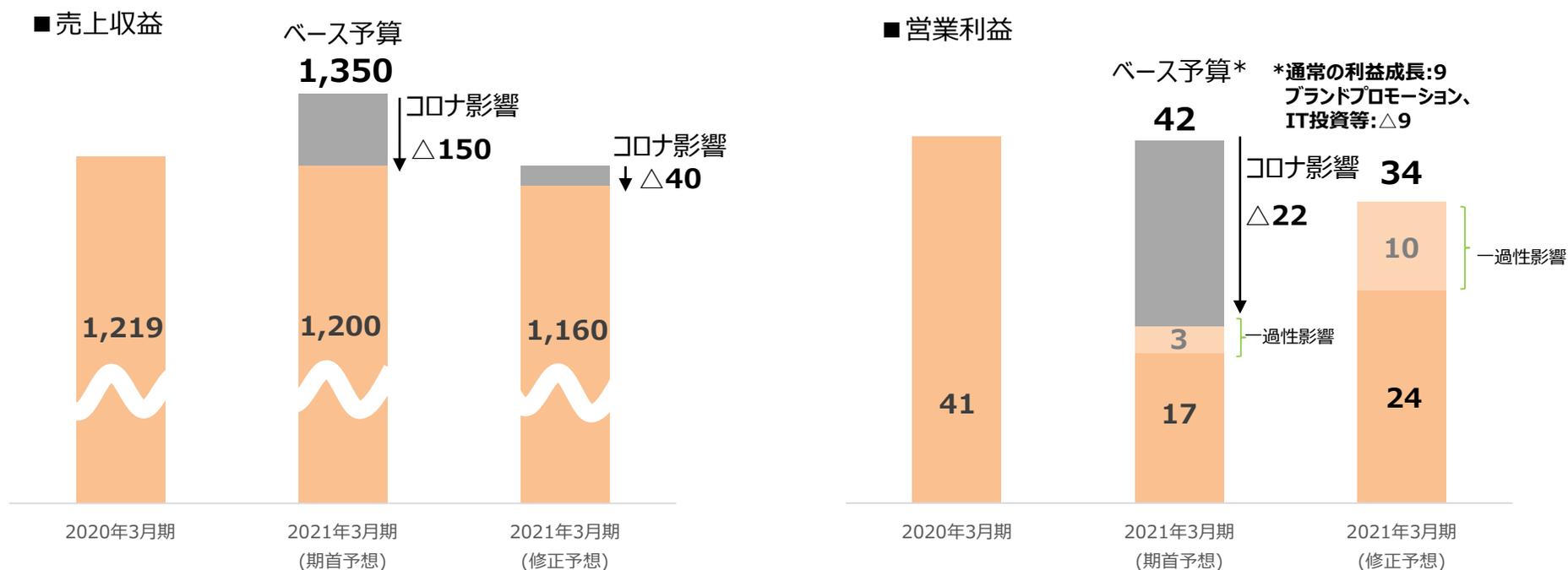
従業員数：4,762人
(前年度末比：+274人)

セグメント	分野	2Q時点での 新型コロナウイルスの影響
国内WORK事業	販売支援分野	5月下旬の緊急事態宣言解除以降、通信に関しては需要堅調も、アパレル、セールスプロモーションは引き続き厳しい状況。安定している通信の営業強化。休業補償等の粗利影響は、1Qのみで、2Q以降影響なし。
	コールセンター分野	ソーシャルディスタンス対応等により稼働数は減少したものの、1人当たり単価の上昇により順調に推移。
	ファクトリー分野	食品以外の分野は、減産によるオーダー減の影響は底打ち。食品分野は、堅調に推移。有給休暇増加による粗利影響は、1Q-2Qのみで、3Q以降はない見通し。
	介護/保育分野	採用については他業種からの流入がある一方、直接雇用が増加し、派遣オーダーは減少傾向。新規営業強化。
	スタートアップ人材支援分野	スタートアップ企業における採用計画の見直し、採用活動の再開遅延により求人数は減少。1Q以降回復傾向であるが、成長基調には今戻らず。需要が強い経営層幹部、エンジニア等の支援強化。
	その他	緊急事態宣言解除以降、学校も再開したことでALT派遣への影響はなし。建設技術者についても、需要は堅調であり、未経験者の採用を拡大し、新規営業強化。
海外WORK事業	シンガポール他 オーストラリア	景気減速により、人材紹介はオーダー減少するも、徐々に回復の見通し。人材派遣については堅調に推移しており、人材派遣拡大にシフト。

- 期首予想では、売上は4Qで正常化見込むも、新規オーダーが低調のため正常化は来年度の見通し。そのため、期首予想に対して売上は減少するも、営業利益は増加の見通し。
- 2Qまでは投資を抑制してきたが、3Q以降は投資を再開。

→新型コロナウイルス感染症再拡大懸念等、状況を慎重に見極めながら機動的に対応

■ 期首予想と修正予想の比較(単位：億円)



課題
競争激化、技術の進化、働き方改革、就業人口減少等の環境変化への対応
営業利益率が3%と横ばい推移
規模拡大に向けたM&A戦略により、財務レバレッジが高水準
国内における求職者の確保における課題
長期展望から、新たなビジネスモデル創出の必要性
規模拡大により、ビジネスモデルが異なる子会社が増加し、全社戦略が希薄化
サステナビリティ課題（ESG/SDGs）への取り組み
新型コロナウイルス感染症拡大への対応

次期中計に向けた方針
国内は、「雇用機会の拡大」から「成長機会の拡大」へ戦略的にシフト、外国人労働者にもフォーカス 海外は、「雇用機会の拡大」の戦略を継続
営業利益率の向上
財務目標を設定する
国内人材分野は、「Chance-Making Company」をビジョンとしたワンブランド戦略に移行（先行実施）
長期的視点で新たなビジネスモデルを創出
事業ポートフォリオマネジメントの見直しにより、事業セグメントを括り直し、全社戦略の強化を図る
基本方針、取り組み課題、目標等を新中計期間にて設定
状況を見極めながら機動的に対応

WORK SHIFT戦略*による高収益体質化

*WORK SHIFT戦略:事業と働き方をSHIFTし、営業利益率を高める

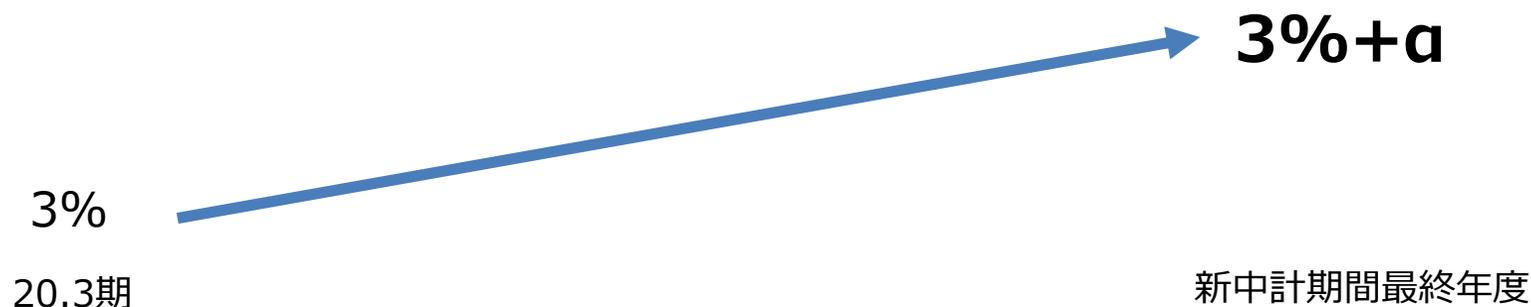
(事業SHIFT)

Portfolio Shift (国内) Perm SHIFTによる成長機会の最大化・最適化
Perm:人材紹介、専門性の高い領域への人材派遣
(海外) Temp SHIFTによる雇用機会の最大化・最適化
Temp:人材派遣、業務請負

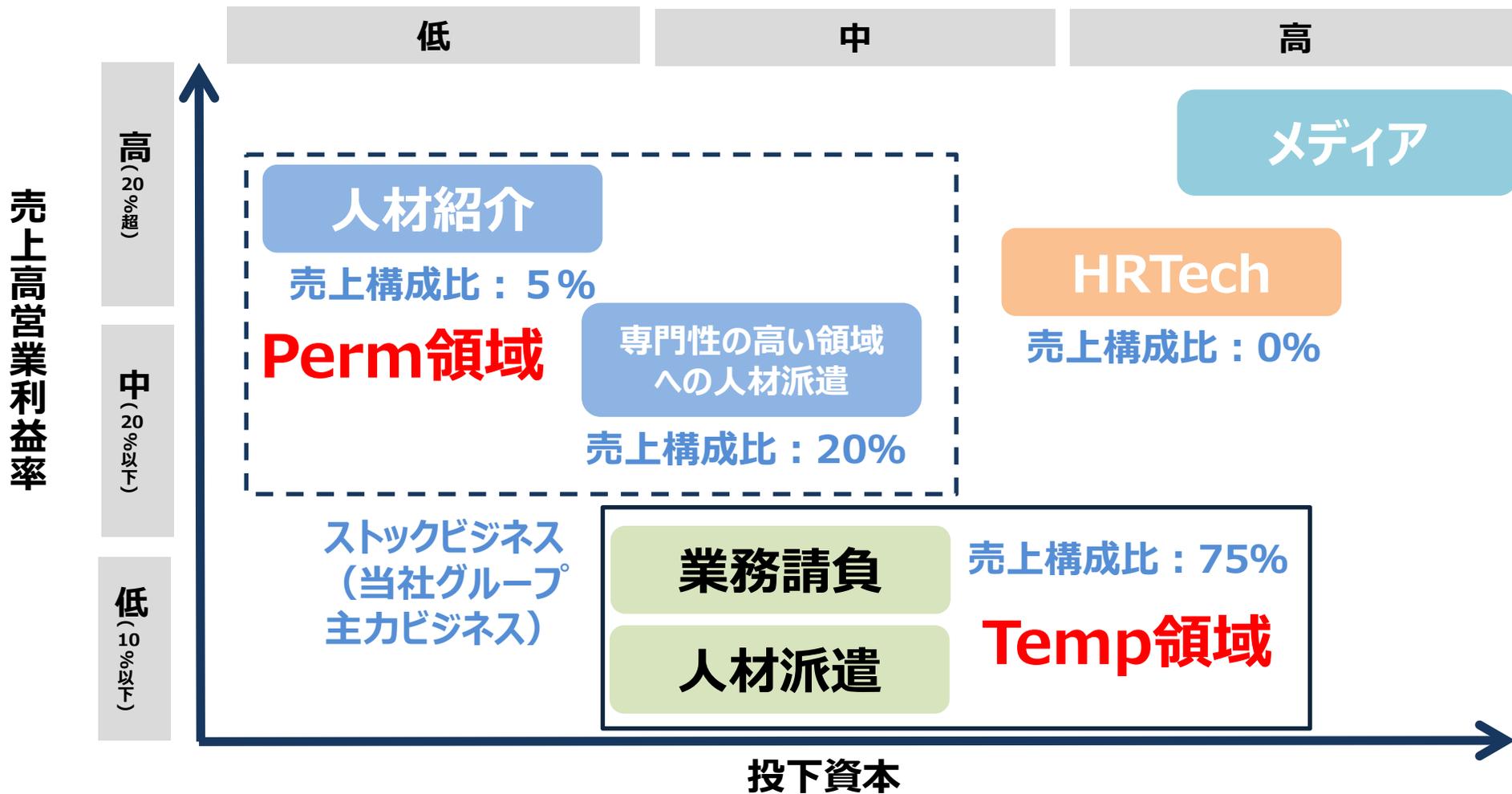
(働き方SHIFT)

Digital Shift (国内) Temp領域の生産性向上

■ 営業利益率見通し



Perm領域を拡大することで、営業利益率は向上



戦略Ⅰ

Perm SHIFTによる収益性の改善

国内WORK事業

戦略Ⅱ

Temp領域のDigital SHIFTによる収益性の改善

国内WORK事業

戦略Ⅲ

Temp SHIFTによる安定性の向上

海外WORK事業

戦略Ⅳ

労働集約型のビジネスから脱却したプラットフォーム構築

その他の事業

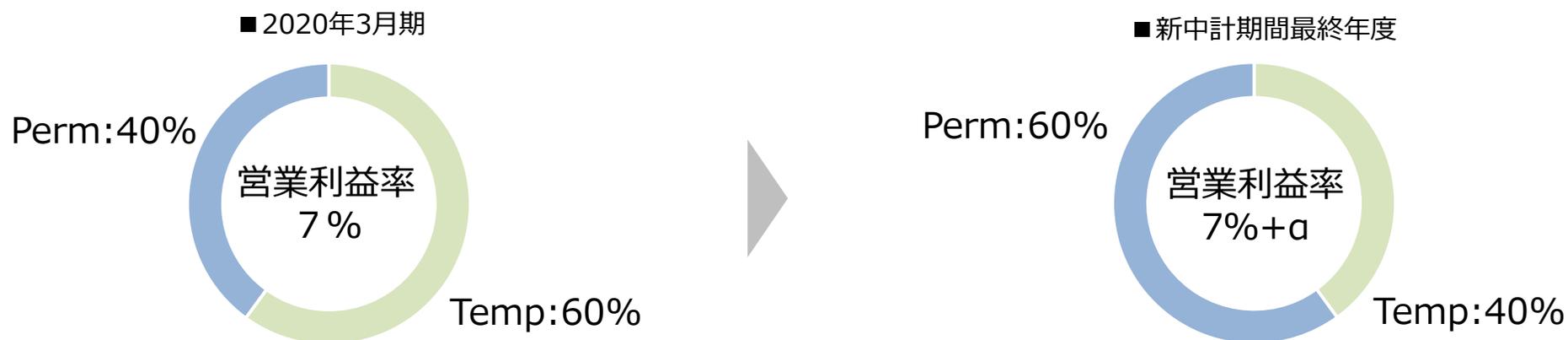
戦略Ⅴ

財務戦略

グループ全体

人手不足が常態化している介護、保育、建設の領域における人材紹介、専門性の高い領域への人材派遣を拡大

- 国内WORK事業 事業ポートフォリオ(粗利ベース)-



■ 人材紹介

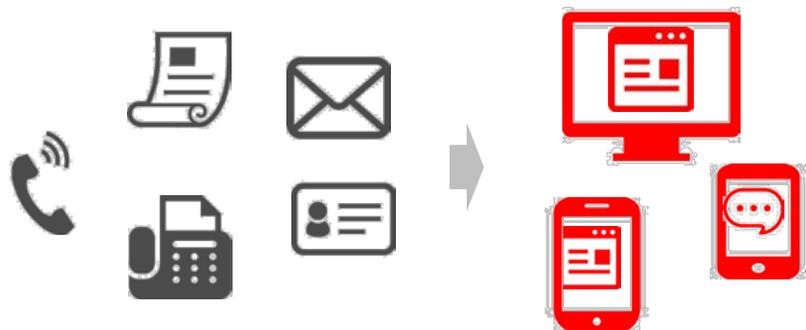
資格が必要な介護、保育、建設の領域を積極的に拡大

■ 専門性の高い領域への人材派遣

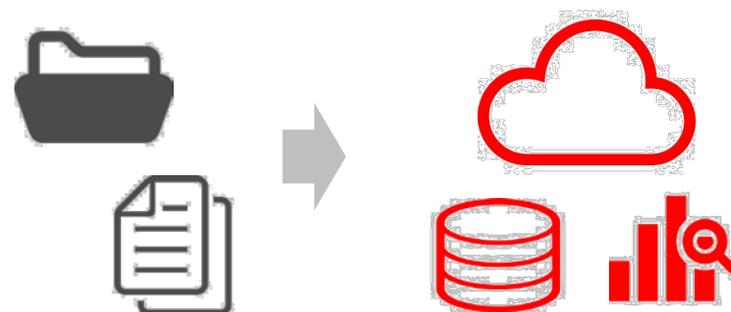
建設技術者、ITエンジニア、BtoBの営業代行等、需要は引き続き堅調で推移する見通しであり、積極的に拡大

Digital SHIFTにより、1人当たりの生産性を高める

業務のオンライン化・自動化による効率化



データの一元管理・分析による効率化

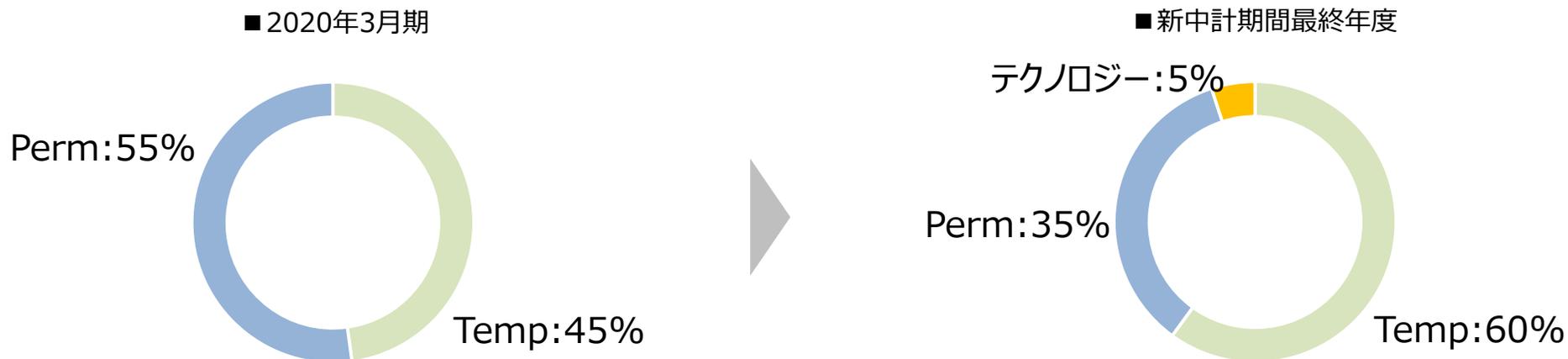


テレワーク・面談のオンライン化による効率化

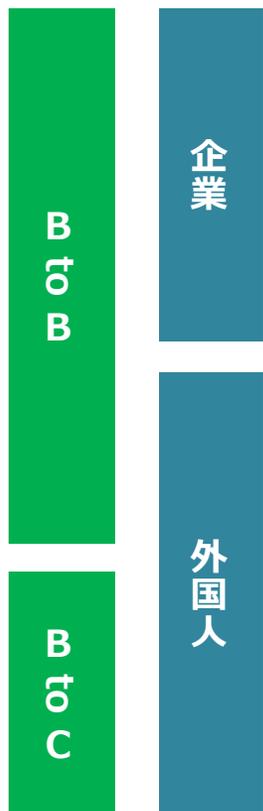


安定した収益基盤を構築するために、ボラティリティの低いTemp領域を拡大する
また、新たに海外のグループブランドを作り、シナジーを強化

- 海外WORK事業 事業ポートフォリオ(粗利ベース)-



労働集約型のストックビジネスからの脱却を目指し、トライ&エラーを繰り返しながら、新たなプラットフォームの開発強化



採用

 **デイワク**
by WILLOF

(スキマ時間バイト)

NEW



労務管理

 **ビザマネ**

(ビザ管理ツール)

 **アワマネ**

(外国人就労時間管理ツール)

NEW

その他 (サポートサービス等)

 **ENPORT**

(外国人労働者サポートサービス)

NEW

*アルバイト求人メディア「Joboty」は採算性の観点から2020年3月でサービス終了

資本効率

ROIC
20%以上

- 収益率の改善と資本効率の向上でROIC20%以上を目指す (20.3期実績 : 14%)
当社のWACCは7%-9%程度と認識

財務健全性

自己資本比率
20%以上

- 将来の成長投資や財務体質強化に向け、自己資本比率20%以上を目指す
(20.3期実績 : 11.7%)

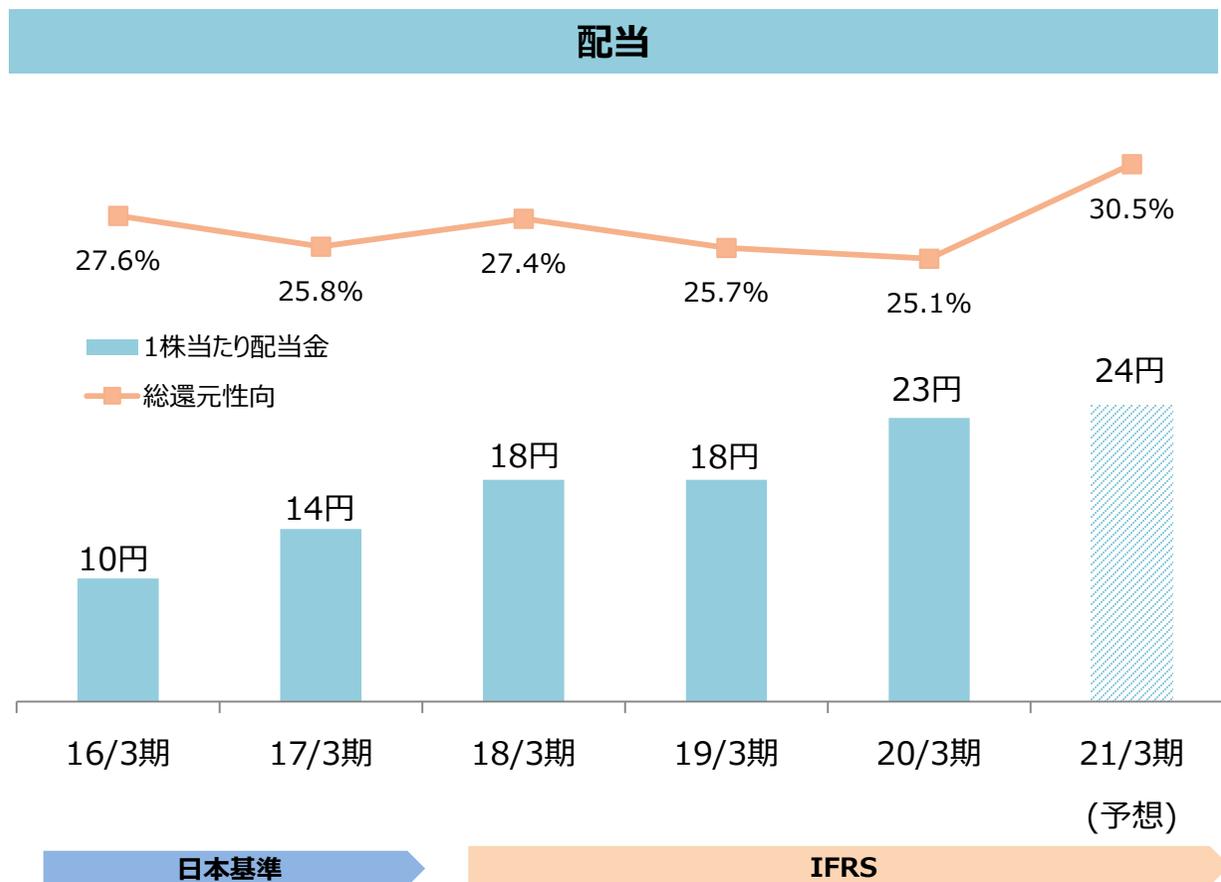
株主還元

総還元性向
30%以上

- 成長投資を確保しつつ、利益還元の充実を図るため、総還元性向:30%とし安定的な株主還元を維持する

4. 株主還元

還元目標は、総還元性向：30%



総還元性向

親会社の所有者に帰属する当期利益に対する配当と自己株式取得の合計額の比率

1株当たり配当金は、2016年12月1日（1対2）の株式分割を遡及計算して記載しております。

5. ミッション・ビジョン・バリュー

**「個と組織をポジティブに変革する
チェンジエージェント・グループ」**

4つの事業領域で、期待価値の高いブランディング
カンパニーを創出し、各領域においてNo.1の
存在になる。

W	orking	「働く」を支援する事業領域
I	nteresting	「遊ぶ」を支援する事業領域
L	earning	「学ぶ」を支援する事業領域
L	iving	「暮らす」を支援する事業領域

*Believe
in Your Possibility!*

—可能性を信じる—



WILL GROUP

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

■ IRに関するお問い合わせ先

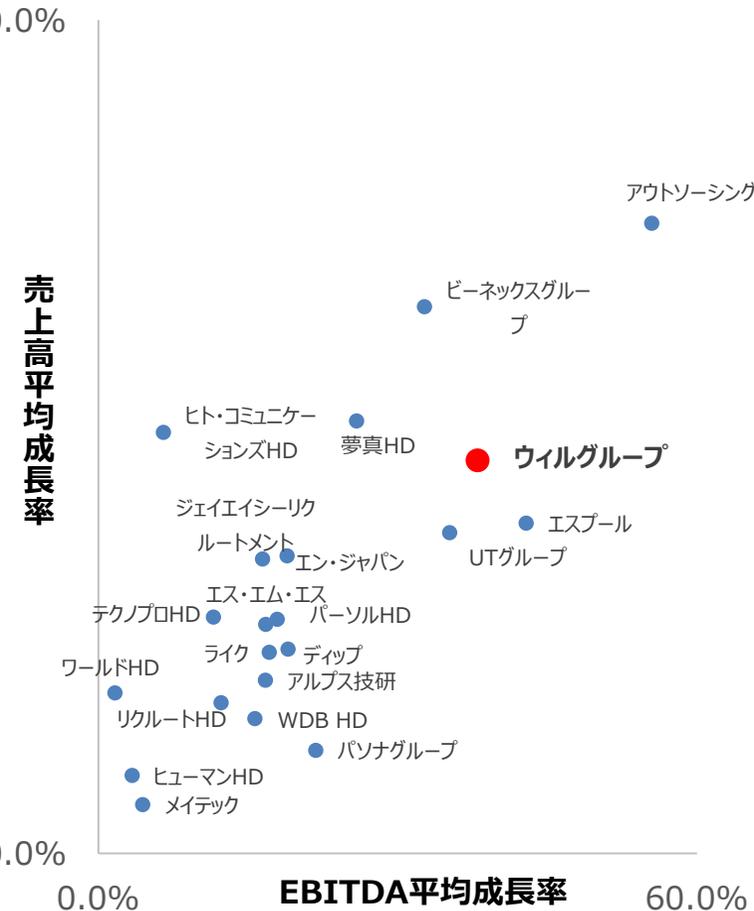
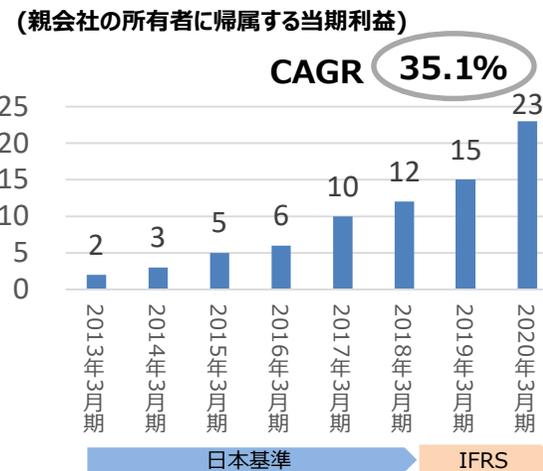
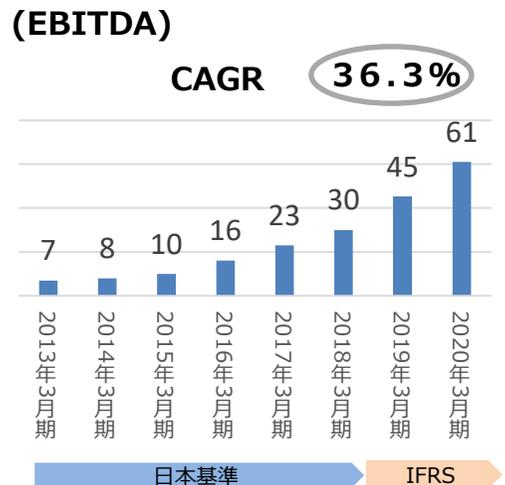
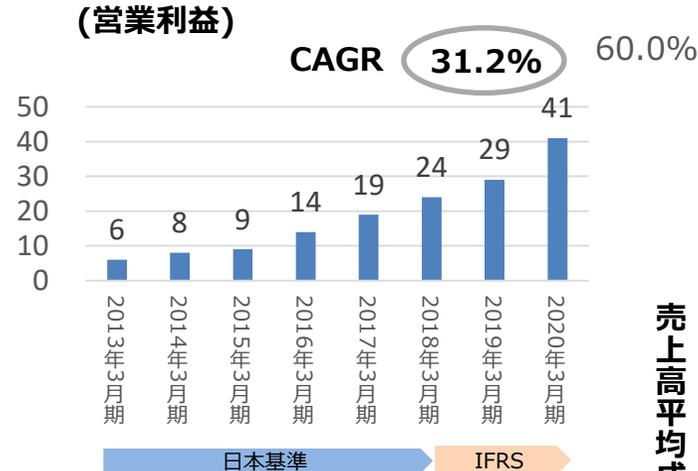
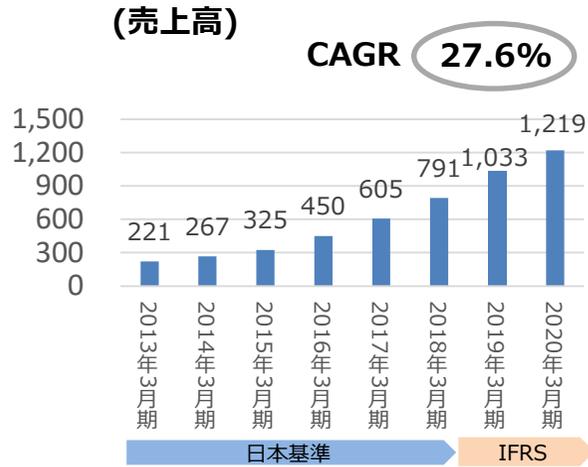
株式会社 ウィルグループ

TEL : 03-6859-8880

Appendix

主要財務指標推移(億円)

売上高、EBITDA成長率の競合他社との比較※



※SPEEDAに基づき当社作成

	日本基準	日本基準	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS
(億円)	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
連結貸借対照表						
総資産	123.4	173.0	280.9	342.1	433.9	446.0
流動資産	104.4	143.6	223.4	231.6	225.3	220.4
非流動資産	18.9	29.3	57.4	110.5	208.6	225.5
うちのれん	8.9	14.1	17.4	47.3	53.2	56.5
負債	80.9	122.8	182.3	262.4	381.7	374.7
流動負債	71.3	99.5	155.4	180.2	210.8	215.6
非流動負債	9.6	23.3	26.9	82.2	170.9	159.0
資本	42.5	50.1	98.6	79.6	52.2	71.2
親会社の所有者に帰属 する持ち分合計	64.0	35.9	40.7	84.0	71.2	41.9
評価・換算差額等	0.4	0.6	0.1	△0.3	-	-
非支配持分	6.0	8.7	14.3	8.8	10.2	18.9
自己資本比率	29.2%	23.3%	29.4%	20.1%	9.7%	11.7%
ネットDEレシオ	△0.4倍	0.1倍	△0.3倍	0.6倍	1.1倍	0.7倍

(億円、円)	日本基準	日本基準	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS
	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
連結P/L						
売上高	450.2	605.9	791.9	1036.0	1033.0	1,219.1
売上高成長率	38.2%	34.6%	30.7%	30.8%	30.3%	18.0%
売上総利益	87.4	117.7	160.5	203.3	203.0	254.0
売上総利益率	19.4%	19.4%	20.3%	19.6%	19.7%	20.8%
EBITDA	16.8	23.7	30.4	36.6	45.7	61.3
EBITDAマージン	3.8%	3.9%	3.8%	3.5%	4.4%	5.0%
営業利益	14.2	19.6	24.2	25.4	29.5	41.4
営業利益率	3.2%	3.2%	3.1%	2.5%	2.9%	3.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6.9	10.1	12.2	12.3	15.3	23.8
1株当たり当期利益	36.38	54.23	58.04	55.58	69.46	107.0
ROIC	18.9%	18.1%	13.0%	8.2%	8.2%	13.9%
連結C/F						
営業C/F	4.5	0.3	35.0	20.7	28.0	49.9
投資C/F	△12.0	△15.7	△20.9	△57.1	△56.3	△30.3
財務C/F	10.8	24.4	39.7	13.7	5.6	△27.2
フリーC/F	△7.4	△15.3	14.0	△36.3	△28.3	19.6

	持分比率	事業セグメント		業種	
	100%	セールスOS 事業	介護ビジネス支援 事業	人材派遣 業務請負 人材紹介 その他	通信、アパレル コールセンター 介護施設 保育施設 等
	100%	コールセンターOS 事業	その他の事業 (保育、IT)		
	100%	ファクトリーOS 事業		人材派遣 業務請負 人材紹介	食品製造業 その他製造業 物流業 等
	67%	スタートアップ 人材支援事業		人材紹介	IoT、インターネット 等
M&A	100%	その他 (建設技術者)		人材派遣	建設業（施工管理）
M&A	80%	海外HR事業		人材派遣	政府機関 通信業界 等
M&A	100%	海外HR事業		人材派遣	政府機関 ヘルスケア業界 等
M&A	100%	海外HR事業		人材紹介	金融業界 等
M&A	51%	海外HR事業		人材紹介	HR領域 等
M&A	60%	海外HR事業		人材派遣	政府機関 大手企業 等