

株式会社ウィルグループ 会社説明資料

2020年7月2日（木）

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30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 グループ会社数

本社：東京
グループ会社数：47社（国内17社、海外30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3月末)

4,488名

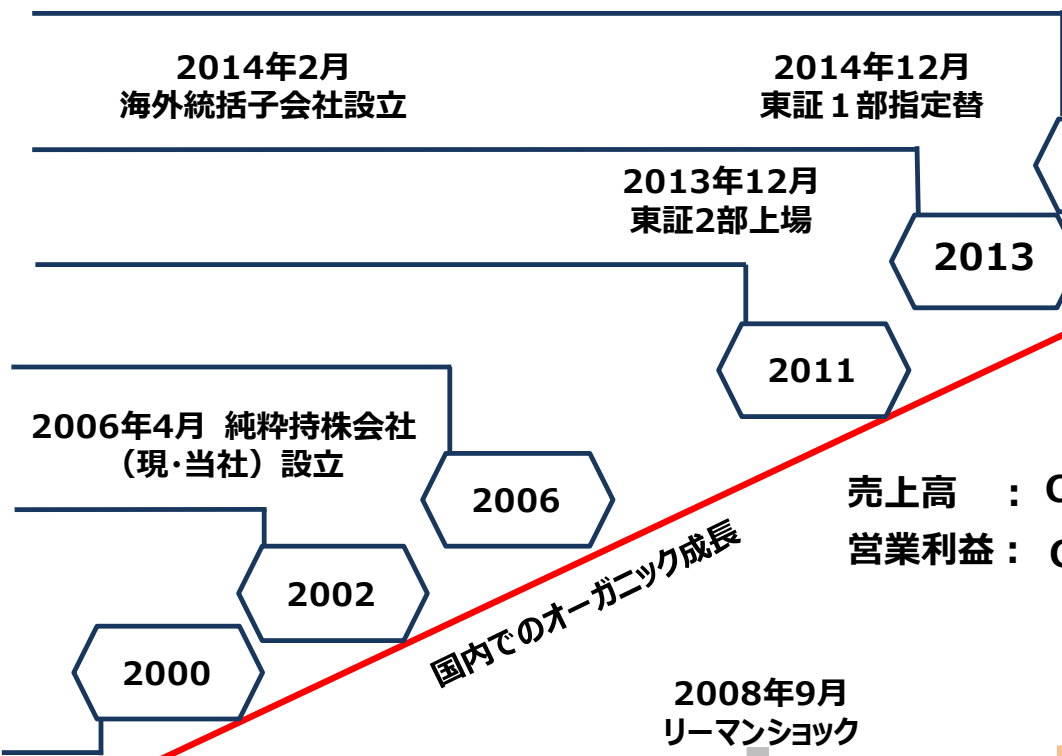
2017-2019年度 JPX日経中小型指数銘柄選定
2018-2020年度 健康経営優良法人選定



沿革

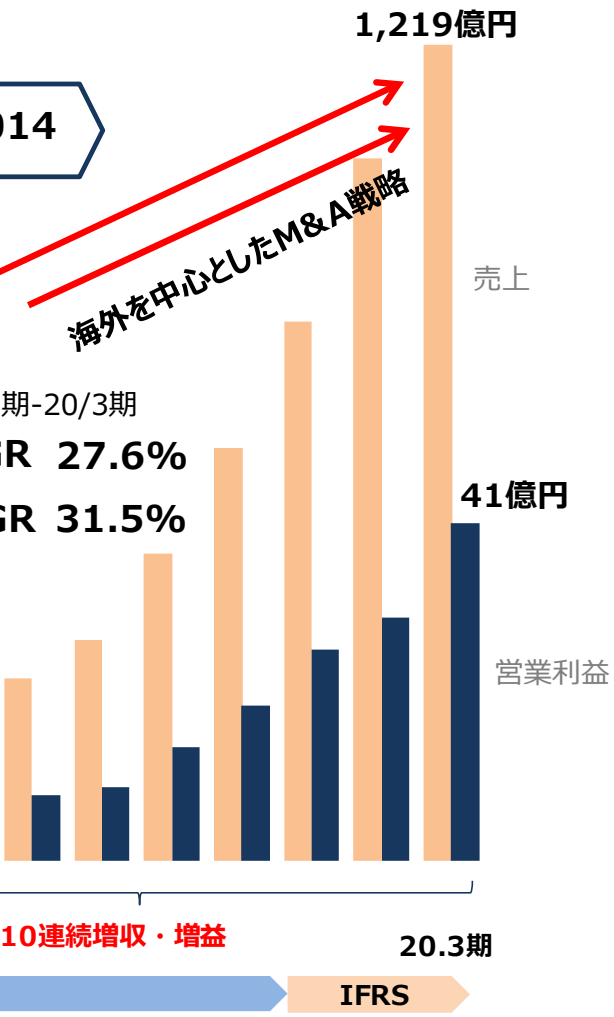
- 介護人材サービス開始
- スタートアップ人材支援開始
- 海外人材サービス開始
- ALT派遣サービス開始
- セールス・コールセンター分野の人材サービス開始
- 人材派遣開始

創業
1997



国内でのオーガニック成長

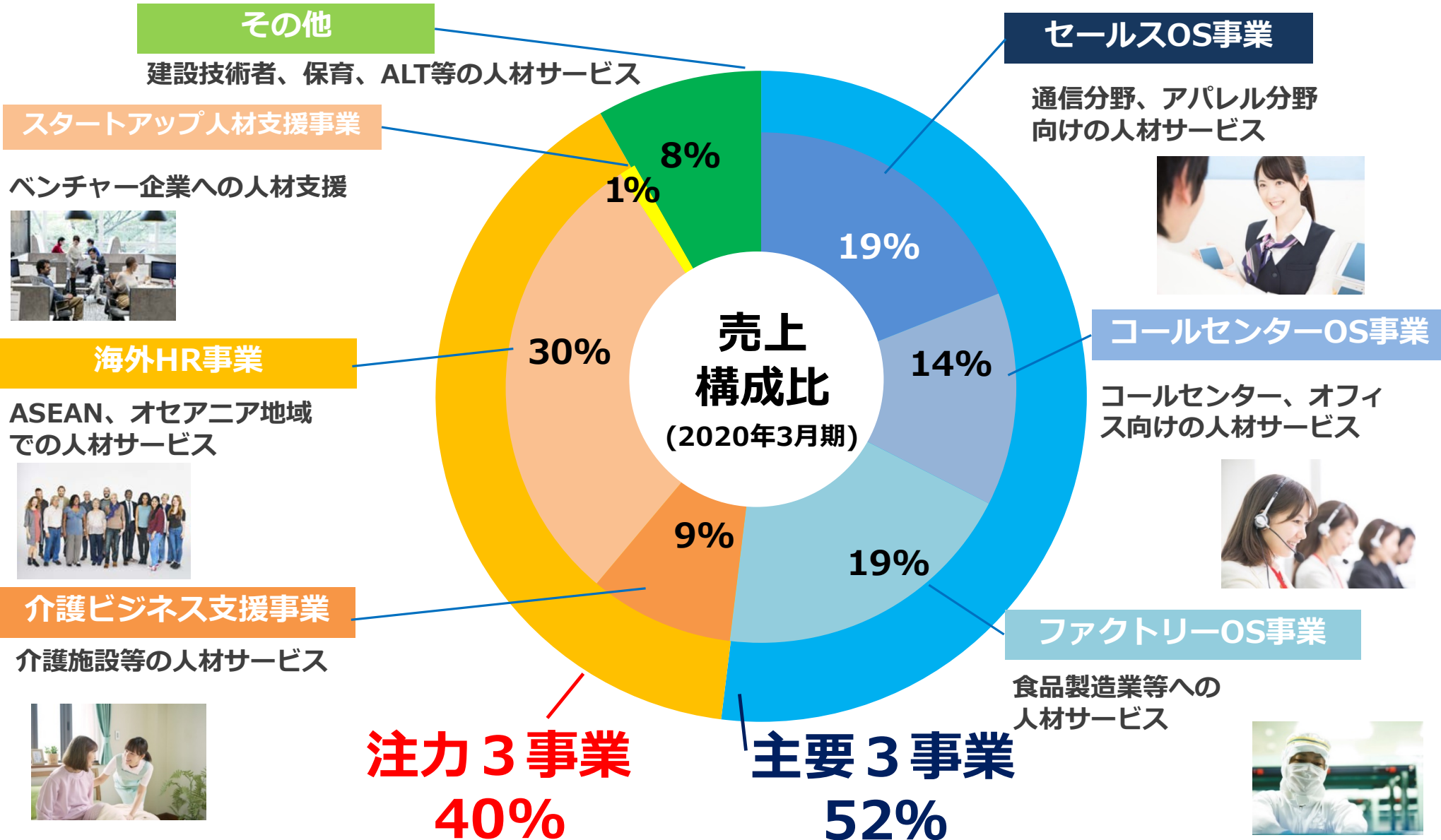
13/3期-20/3期
 売上高 : CAGR 27.6%
 営業利益 : CAGR 31.5%



海外を中心としたM&A戦略

日本基準 IFRS

事業内容と売上構成



その他
建設技術者、保育、ALT等の人材サービス

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

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

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

コールセンター、オフィス向けの人材サービス

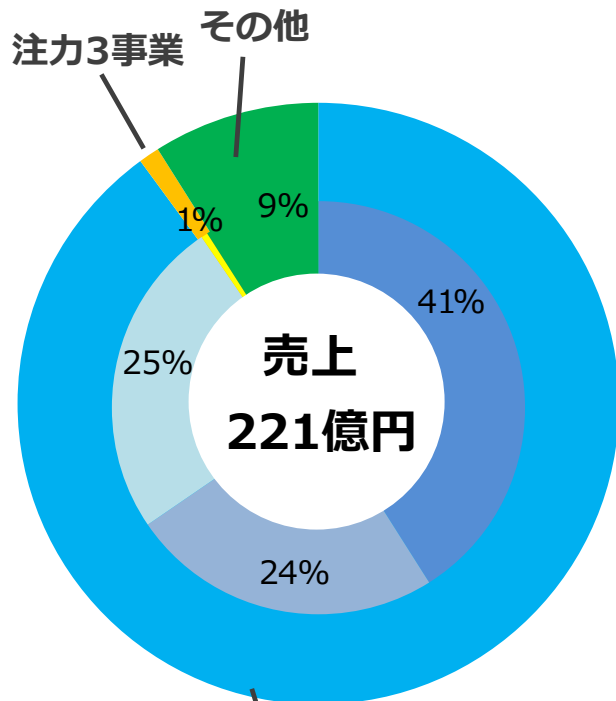


ファクトリーOS事業
食品製造業等への人材サービス

食品製造業等への人材サービス

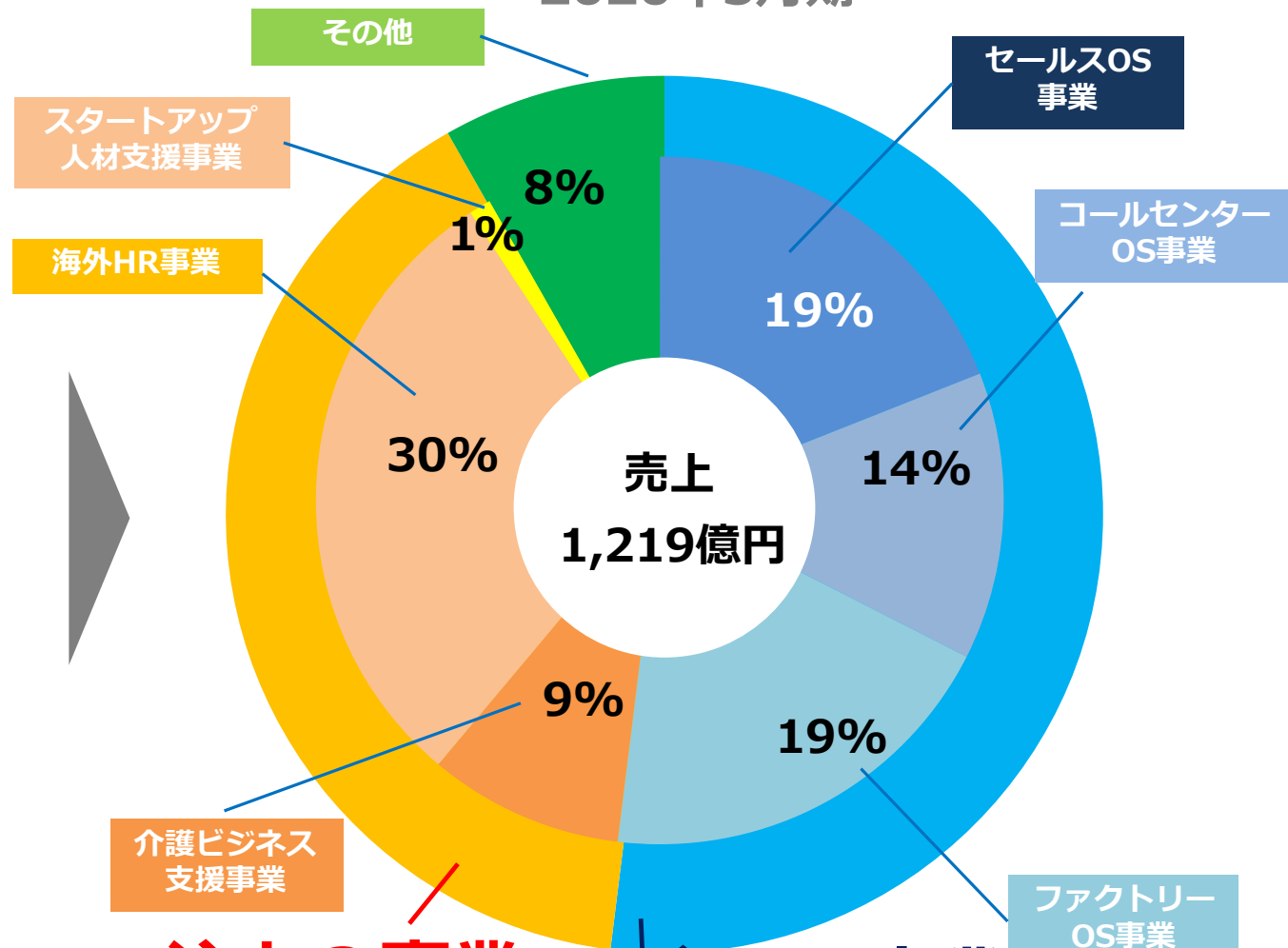


2013年3月期



**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—ガニツク成長戦略

オーガニツク + 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

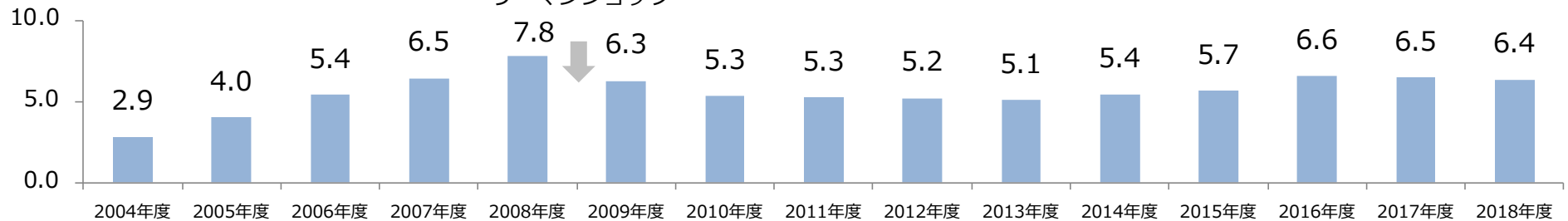
主要3事業

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）】

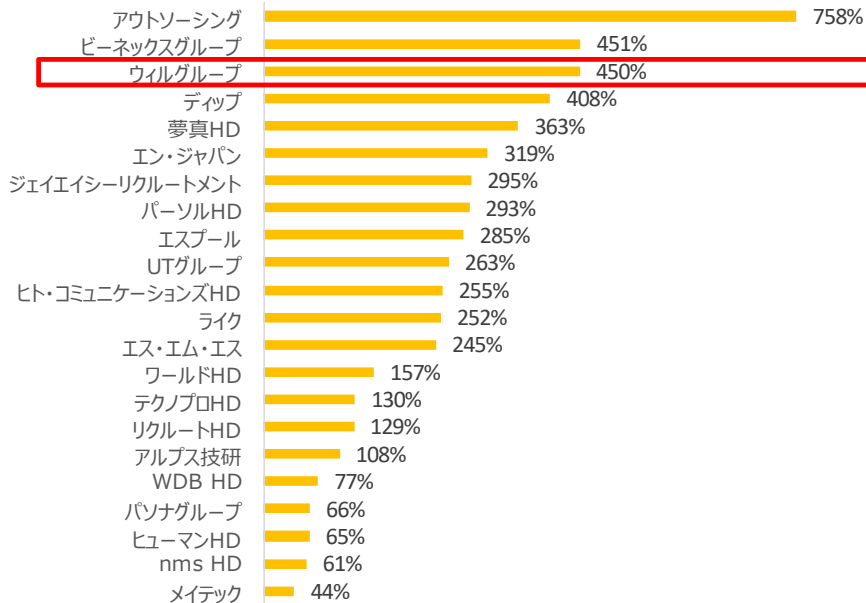
2008年9月
リーマンショック



※出所 厚生労働省「労働者派遣事業報告書の集計結果」

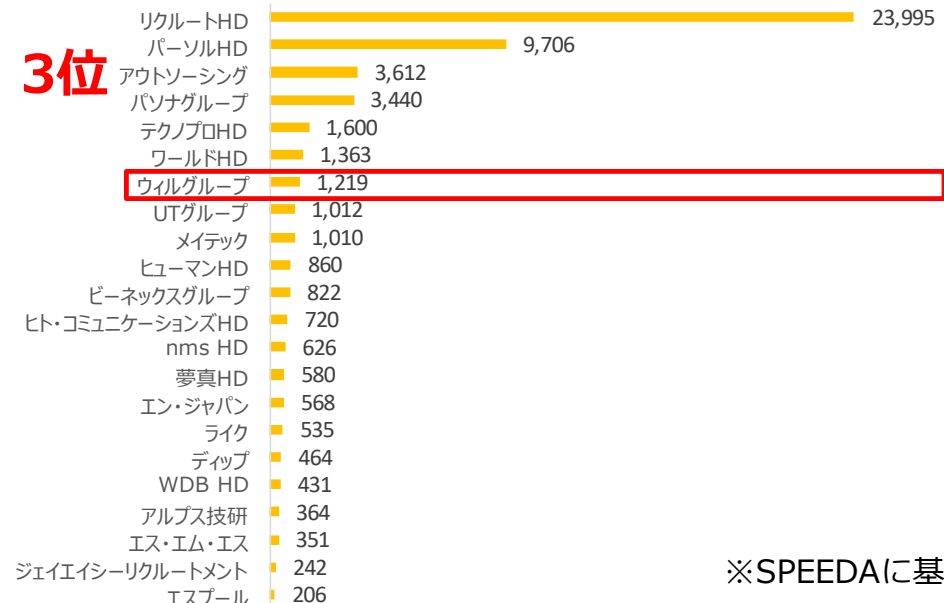
業界における当社のポジション※

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		2020/6/30
株価	342円	×2.0	677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

2

ユニークなビジネスモデルを有する

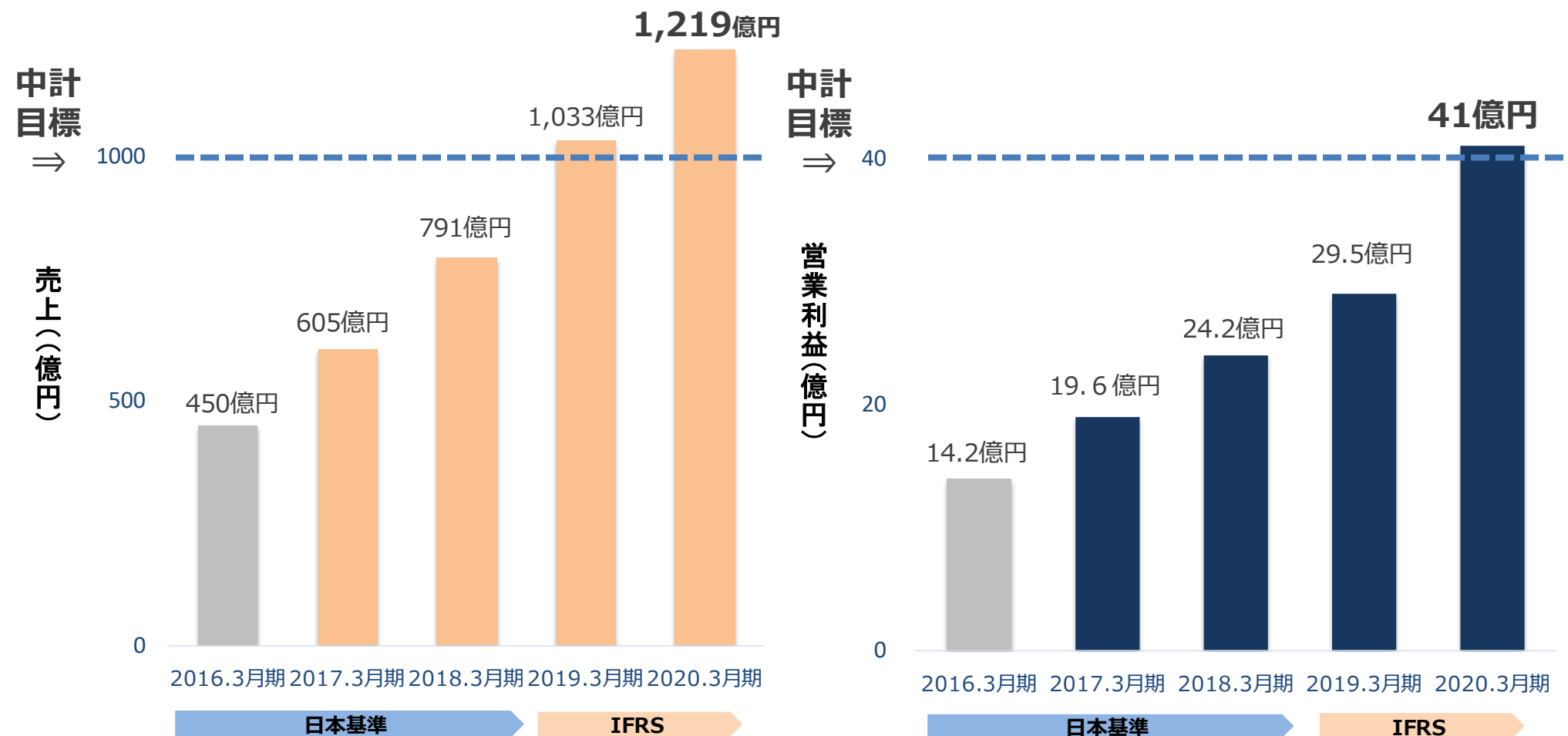
- －高い参入障壁を築くハイブリッド派遣モデル
- －他社に先駆けて外国人労働者の受入基盤を整備しており、当該分野は大きく拡大見込み

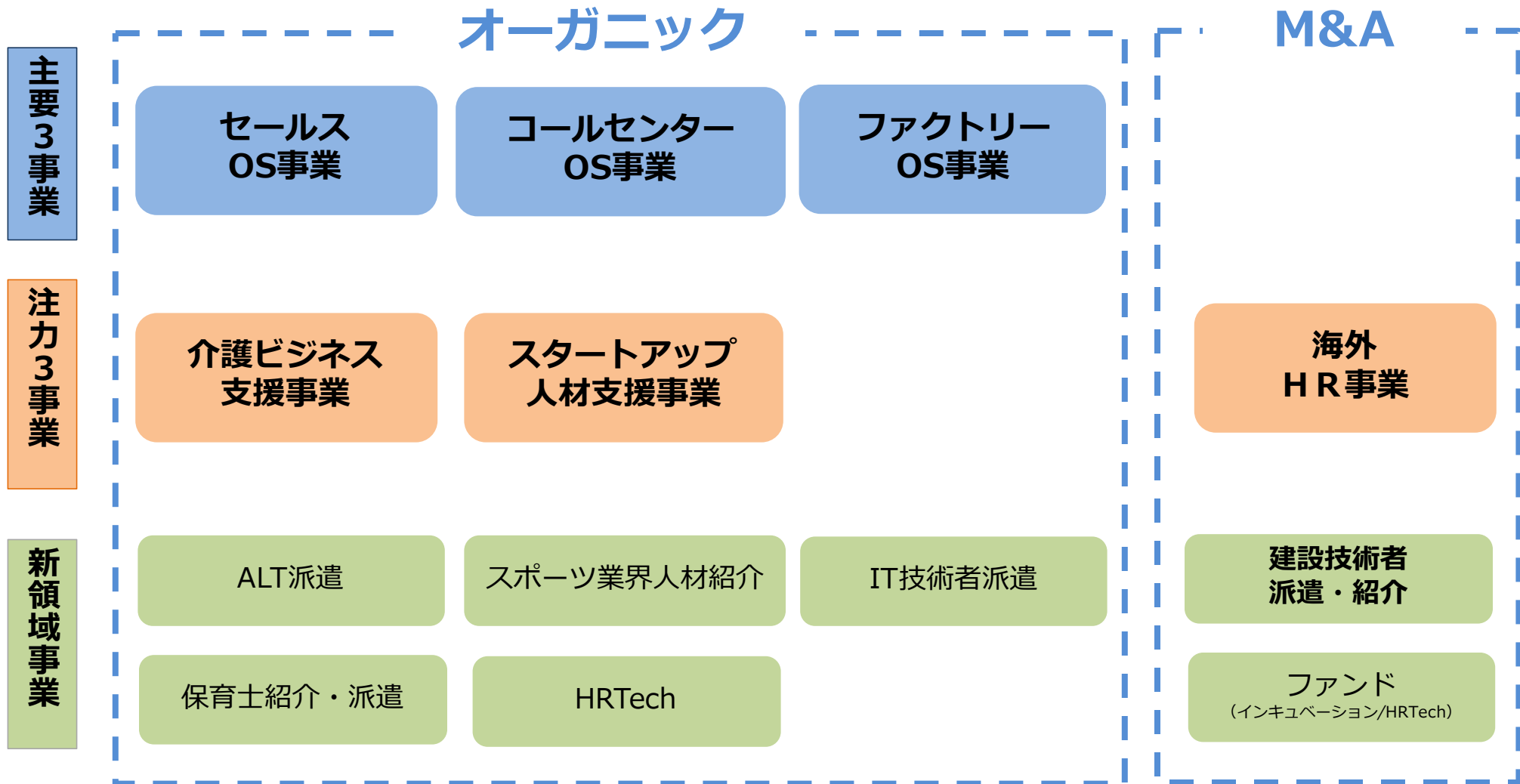
3

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
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

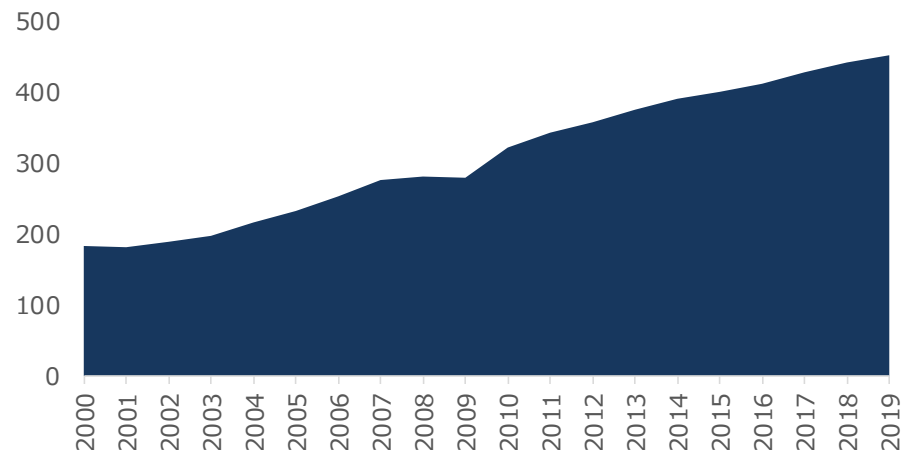
M&A後

- ・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)

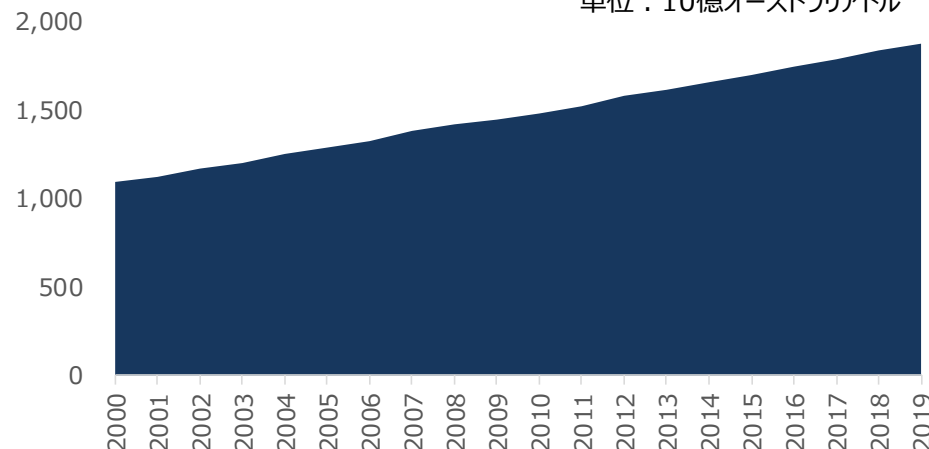
シンガポール 実質GDP推移

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



“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

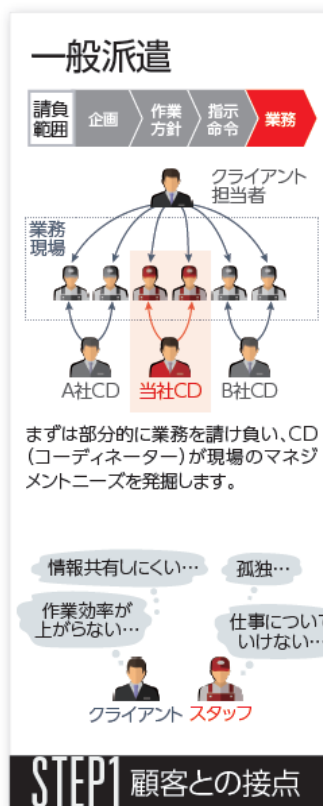
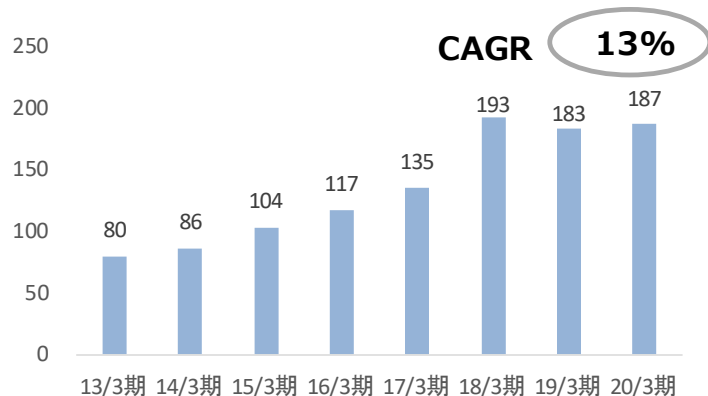
“ハイブリッド派遣”とは

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

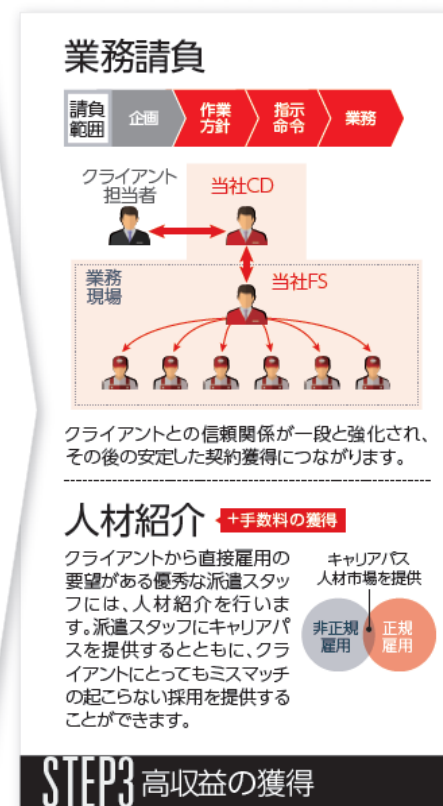
現場での派遣スタッフサポート体制は、外国籍人材の登用と相性がいい(日本の大卒外国人正社員のFSが常駐)

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)



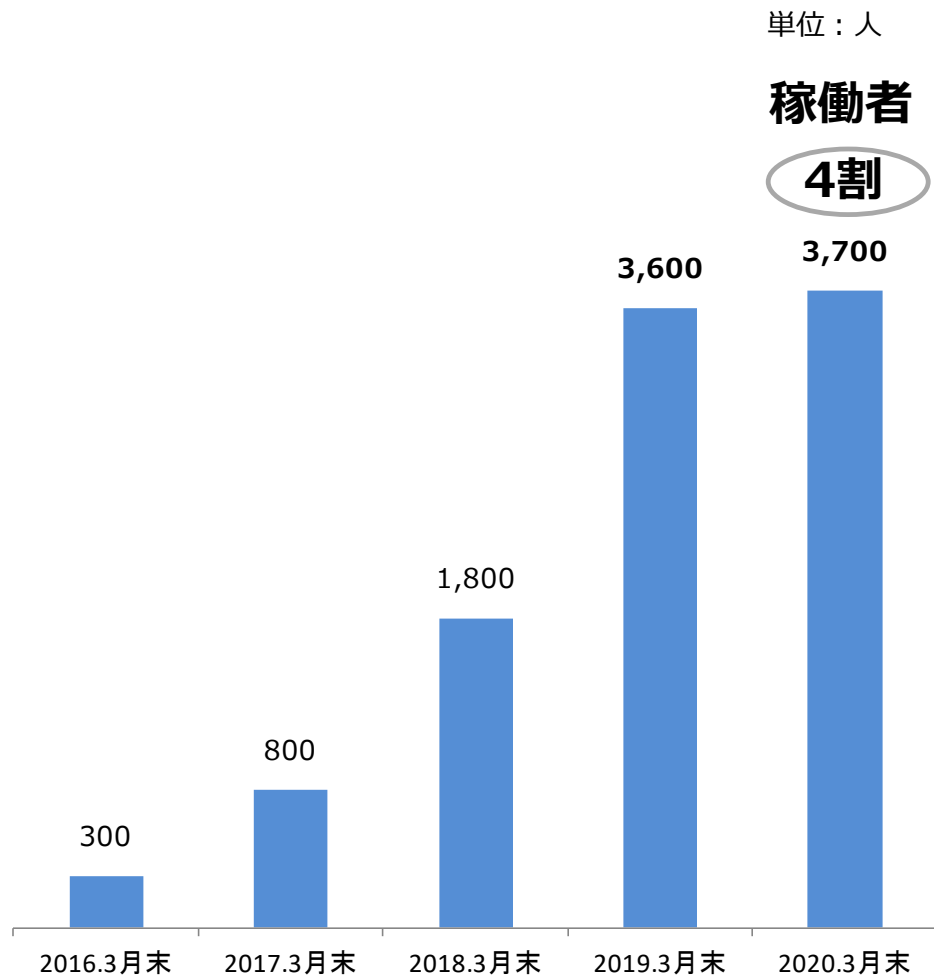
収益性



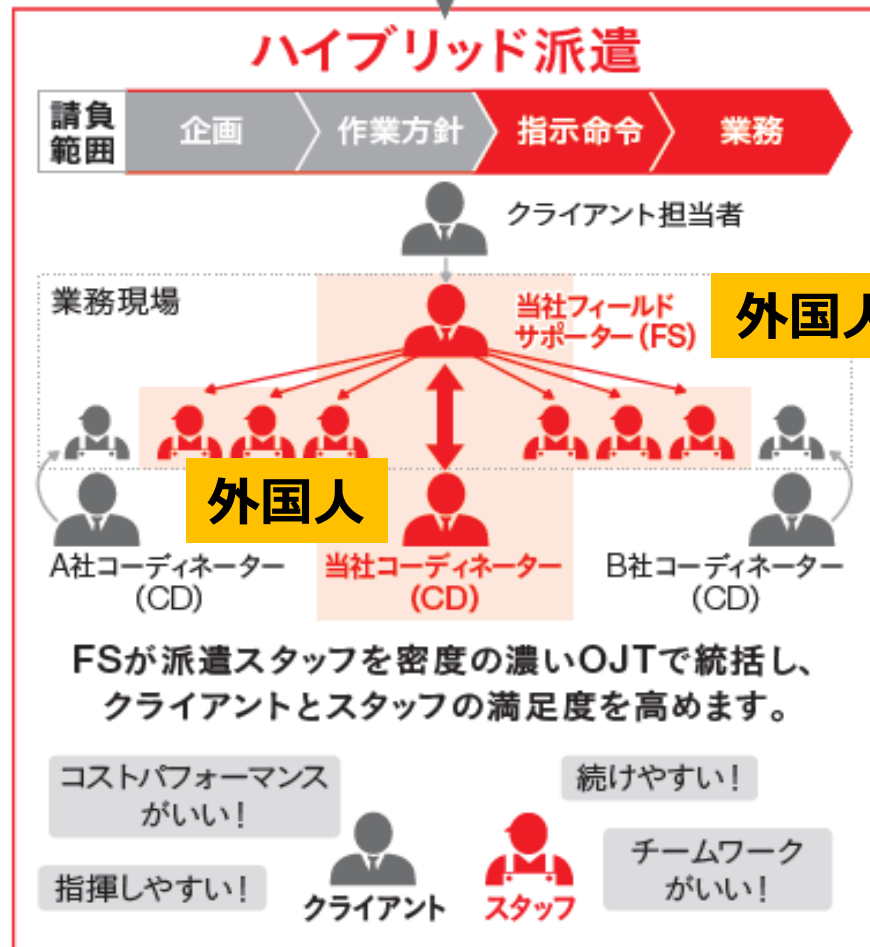
高い

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

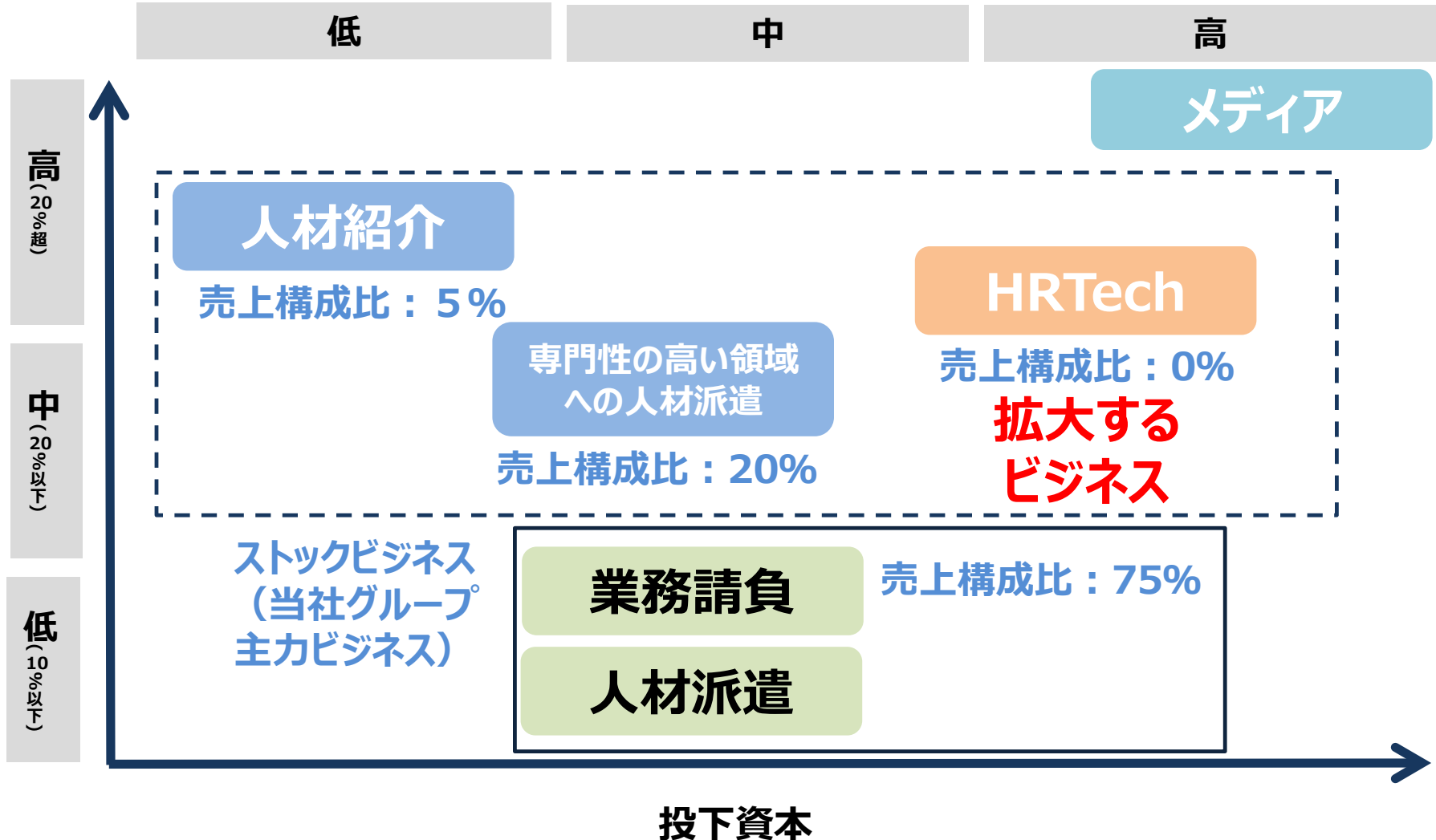
【当社】外国人労働者の推移(ファクトリーOS)



【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-

ZaiTact
by WILLOF

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**

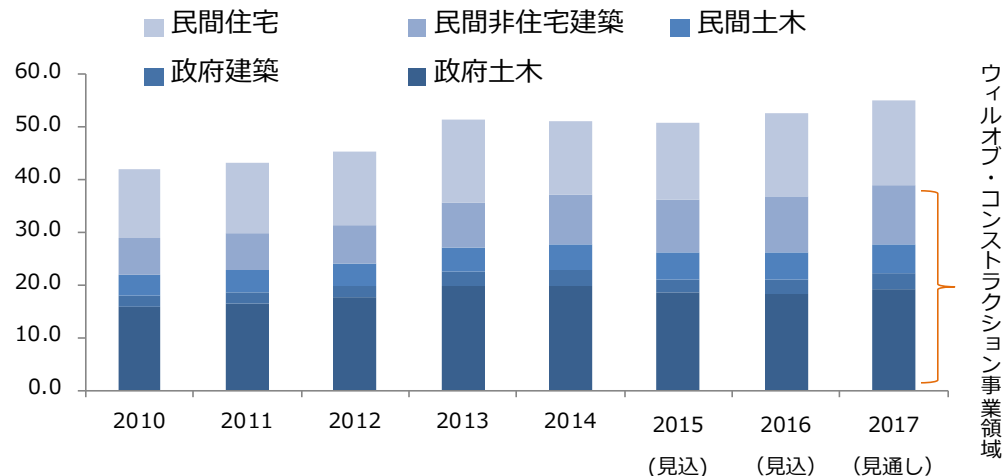
9%*

**マーケット
シェア**

2%

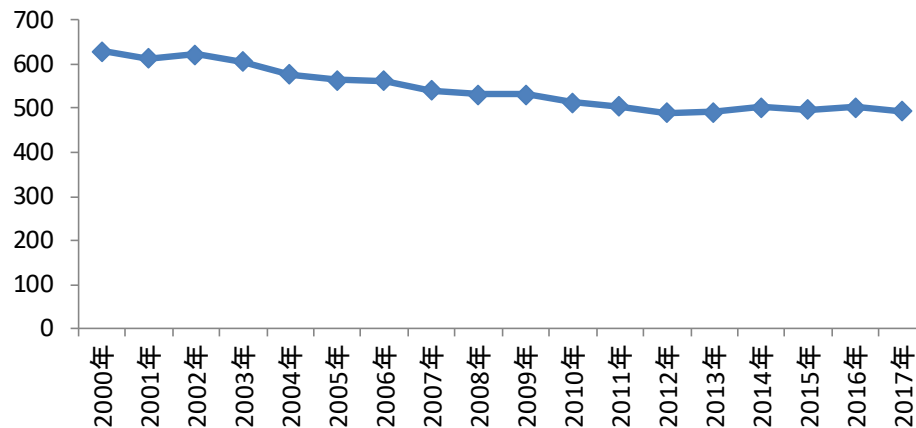
* 当社調べ

名目建設投資額 単位：兆円



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）

新たな収益モデルへのチャレンジ

今後さらに増加する外国人労働者の就労管理プラットフォームのサービスを拡充
新サービスをさらに拡充見込み

 ビザマネ

外国人登録者数
利用店舗数

約9,000名
約3,000店

 アワマネ

NEW

不正カードの抑制



在留カードを
クラウドで回収



在留期限の
アラート発信



行政書類の自動作成

28時間/週超過勤務抑制



勤怠打刻

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の世界的拡大に伴い、当社を取り巻く事業環境が不透明であり、合理的な数値目標の設定が困難なことから、新中期経営計画の公表は未定としています。

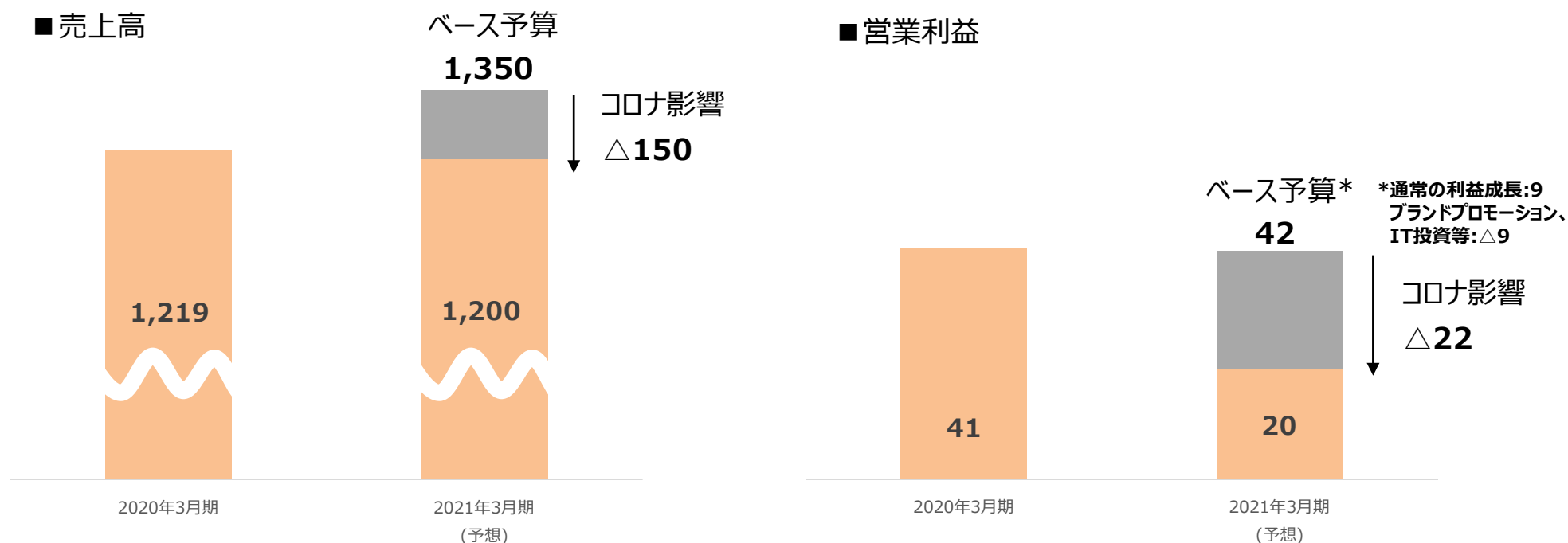
新型コロナウイルス感染症の拡大による事業への影響を慎重に見極め、詳細が明らかになり次第、速やかに公表いたしますが、「新中期経営計画の考え方」について次頁以降をご参照ください。

セグメント	分野	新型コロナウイルスの影響	
		影響	状況
国内WORK 事業	販売支援分野	有	販売は、店舗営業の制限により稼働減少。セールスプロモーションはイベント開催自粛。有給休暇の増加、休業補償により粗利減
	コールセンター分野	軽微	コールセンターの稼働は減少しているものの、一部在宅勤務で対応。ただし、新規オーダーは減少。有給休暇の増加により粗利減
	ファクトリー分野	有	食品分野は影響は少ないものの、食品以外は減産によりオーダー減少。有給休暇の増加、休業補償により粗利減
	介護/保育分野	無	新規オーダー数、採用についても他業種からの流入があり順調に推移
	スタートアップ人材支援分野	-	求人は減少傾向にあるも、経営幹部層/エンジニアの求人は引き続き旺盛
	その他	軽微	建設技術者派遣は新規オーダー減少しているものの大きな影響なし、ALT派遣は臨時休校の影響あり
海外WORK 事業	シンガポール他 オーストラリア	有	人材紹介はオーダー減、人材派遣、政府系、IT、ファイナンス、リーガルは影響は少ないものの、それ以外の分野は受注減の見通し

- ベース予算はブランドプロモーション、IT投資等の新規投資織込で営業利益は横ばい
- 2020年7月以降新型コロナウイルス感染拡大の影響が終息に向かい4Qで正常化
- ベース予算に対する新型コロナウイルスの影響は、売上高△150億円、営業利益△22億円

→状況を慎重に見極めながら、新規投資計画は見直しを検討

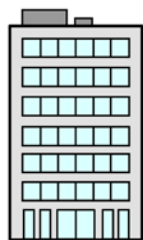
■ 前年実績との比較(単位：億円)



■ 施行日：2020年4月1日

■ 派遣先による派遣料金の配慮義務が発生

- ・ 通勤交通費や福利厚生費、正社員との待遇差の解消
- ・ 労使協定方式をベースに、賃金統計に基づく賃金の支払い



(派遣先企業)

- ・ 派遣料金への配慮意識



(派遣スタッフ)

- ・ 待遇改善による働き方の多様化の浸透

■ 当社の対応方針とその取組み

- ・ 4月の施行に向け、2019年10月より顧客企業への通勤交通費等を含む契約条件の見直し交渉を順次実施中



**交渉は完了し、顧客企業の理解も得られたことから、
2021年3月期業績には影響なし**

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

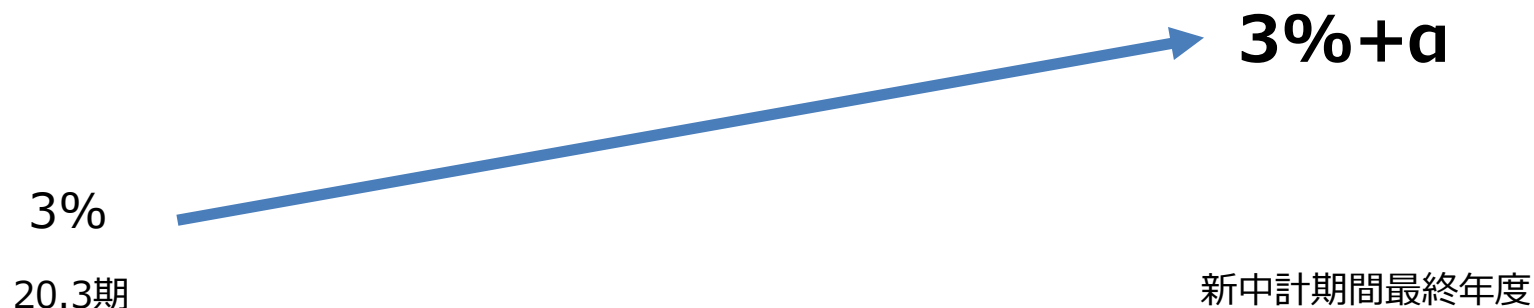
(事業SHIFT)

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

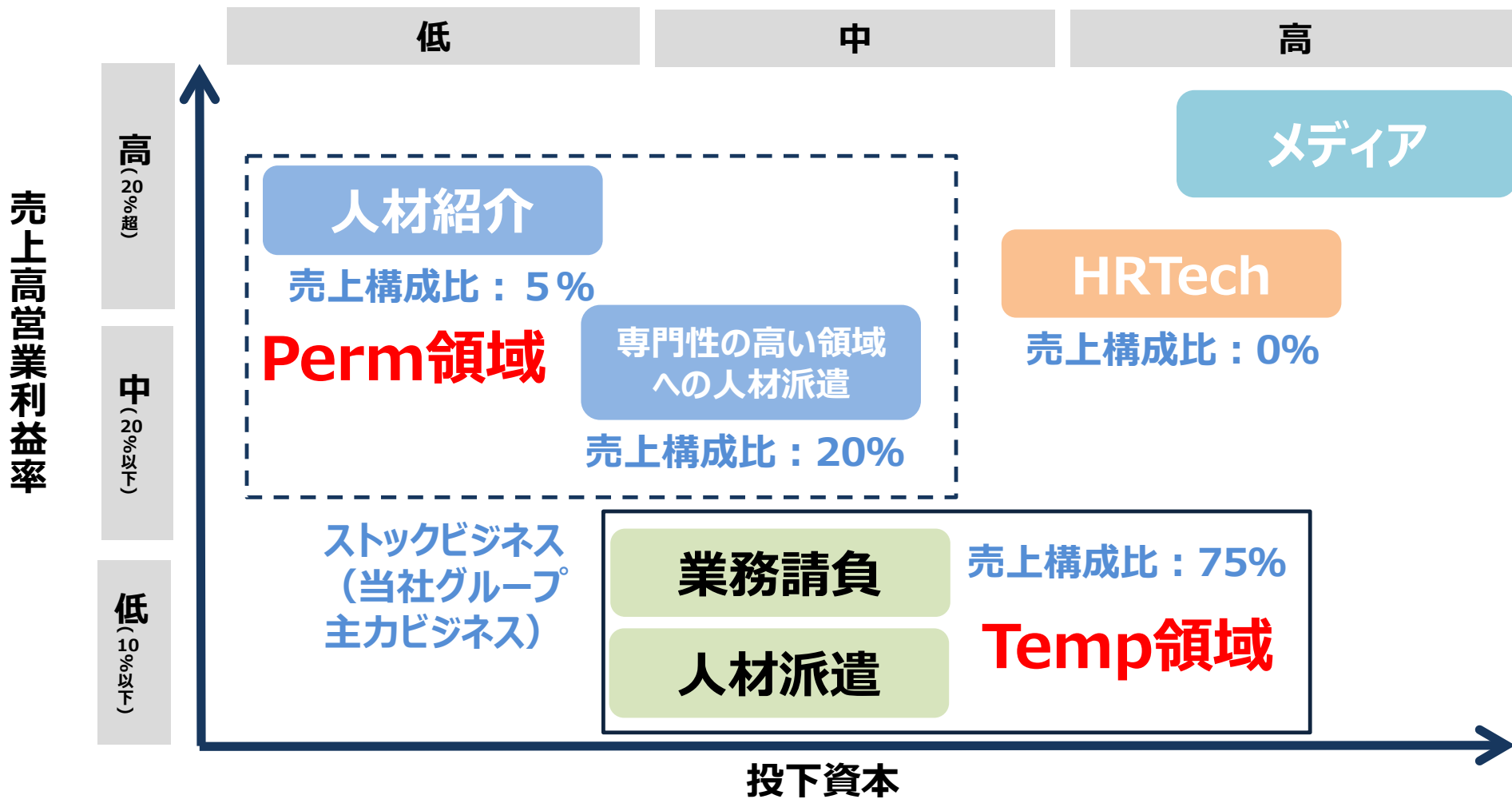
(働き方SHIFT)

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



マーガニック成長戦略による成長
(-2020)

WORK SHIT戦略
(2020-)

現状

将来

営業利益率 3%

→ 3%+α

積極投資 M&A

成長継続 M&A

M&A

安定成長

新領域事業

注力3事業

主要3事業

- ・ 人材紹介、専門性の高い領域への人材派遣
- ・ HRTech分野等利益率の高い領域拡大により、営業利益率向上



(億円)

売上高

2020年3月期

1,219

営業利益

41

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

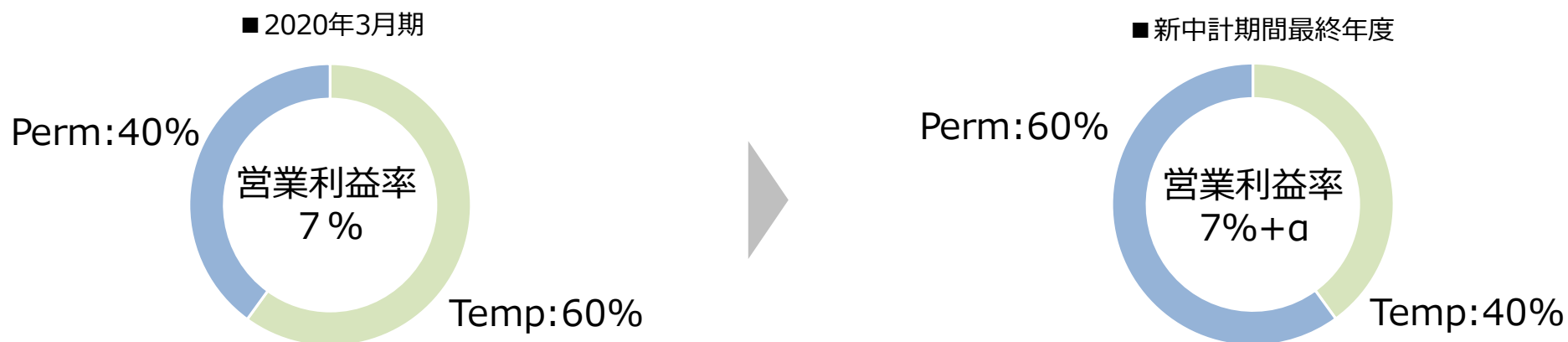
戦略Ⅴ

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

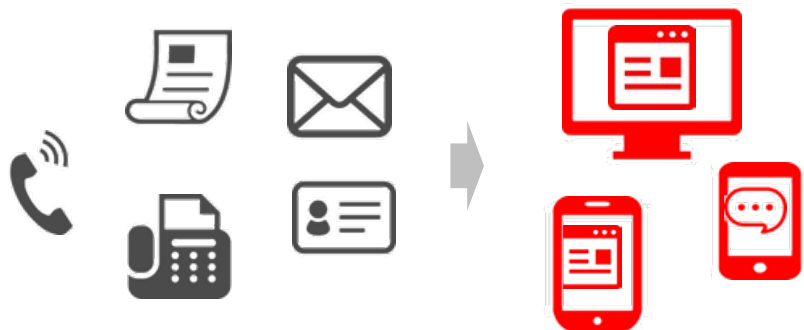
資格が必要な介護、保育、建設の領域を積極的に拡大

■ 専門性の高い領域への人材派遣

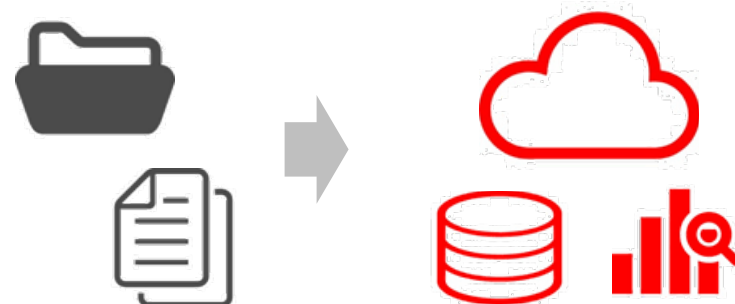
建設技術者、ITエンジニア、BtoBの営業代行等、需要は引き続き堅調で推移する見通しであり、積極的に拡大

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

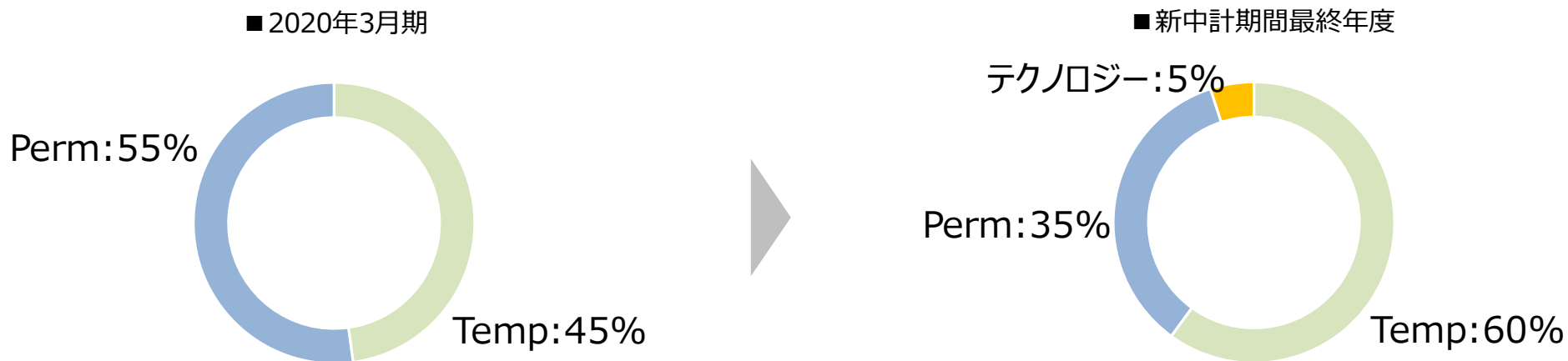


テレワーク・面談のオンライン化による効率化

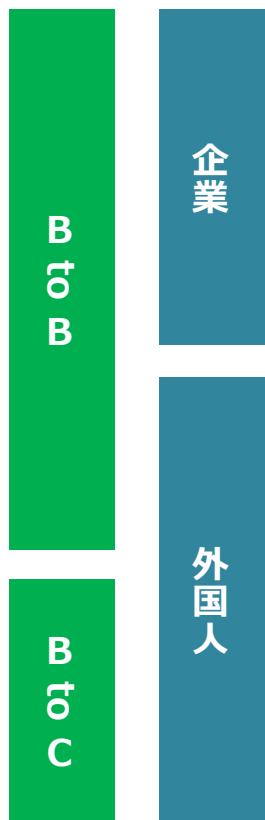
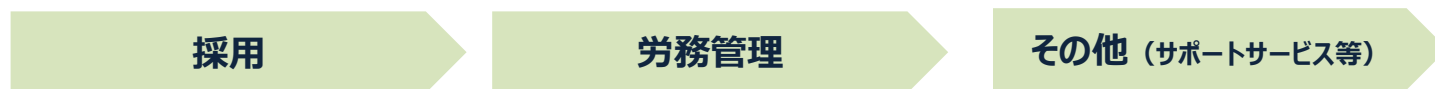


安定した収益基盤を構築するために、ボラティリティの低いTemp領域を拡大する
 また、新たに海外のグループブランドを作り、シナジーを強化

- 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




*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%)

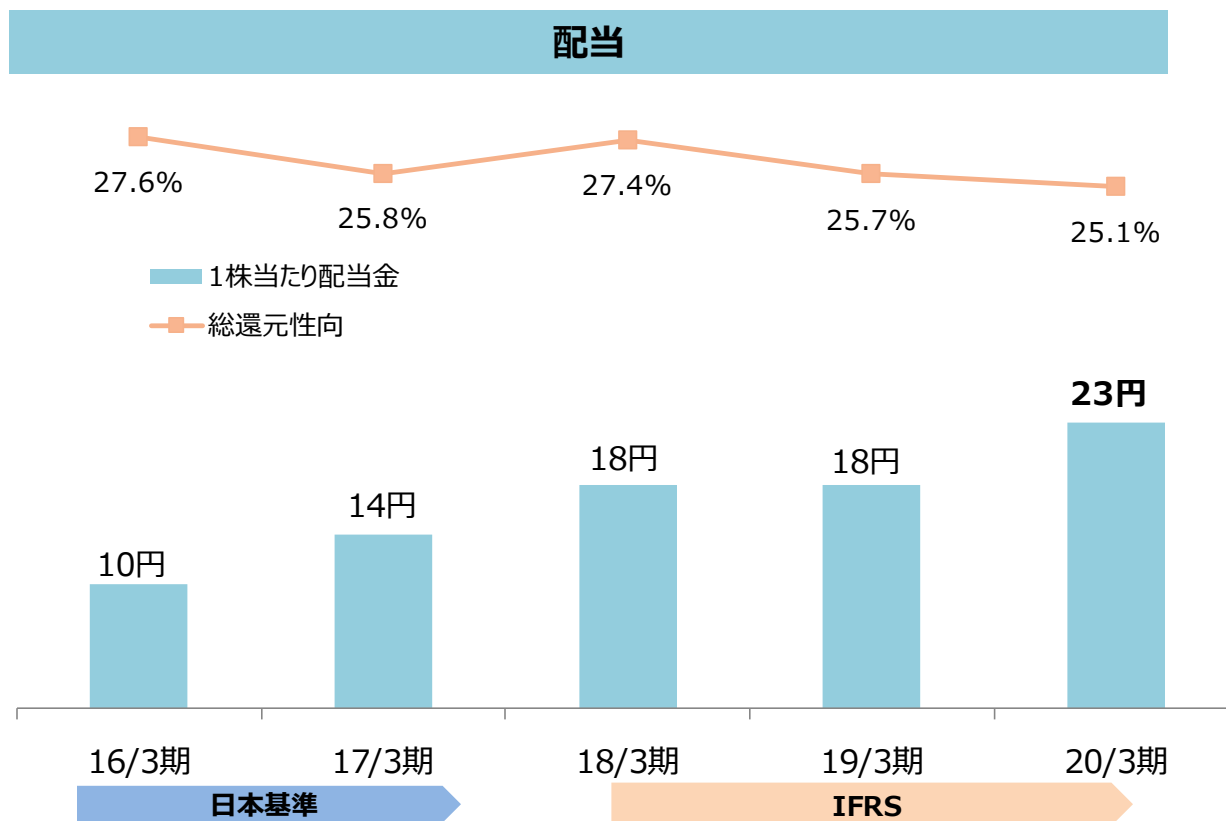
株主還元

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。



継続 保有期間*	100株以上 200株未満	200株以上	優待 利回り*
1年未満	クオカード 500円分	クオカード1,000円分	0.7%
2年未満	クオカード1,000円分	クオカード2,000円分	1.5%
3年未満	クオカード1,500円分	クオカード3,000円分	2.2%
3年以上	クオカード2,000円分	クオカード4,000円分	3.0%

*継続保有期間は、基準日である毎年3月31日から起算し、3月31日現在の当社株主名簿に、同一株主番号で連続して、2年未満は2回、3年未満は3回、3年以上は4回以上、記載または記録された株主様を対象といたします。

*優待利回りは、2020年6月30日終値：677円で試算しております。

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

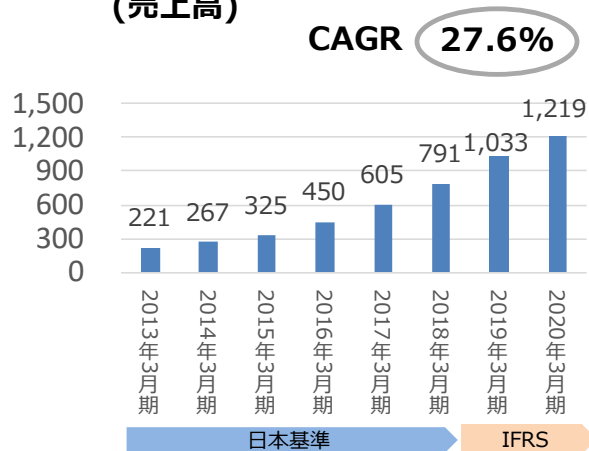
TEL : 03-6859-8880

Appendix

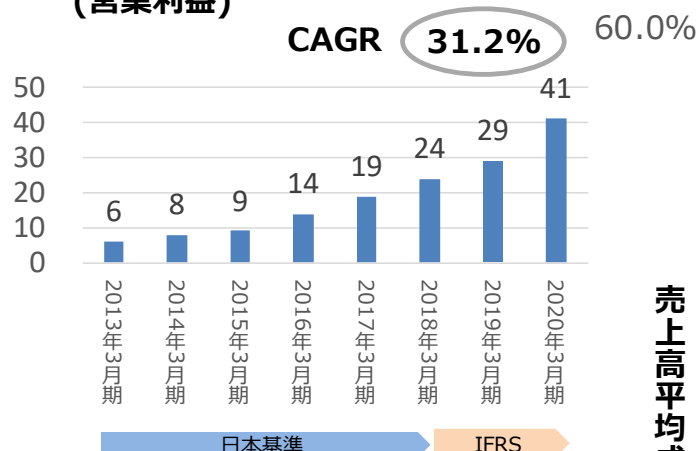
主要財務指標推移(億円)

売上高、EBITDA成長率の競合他社との比較※

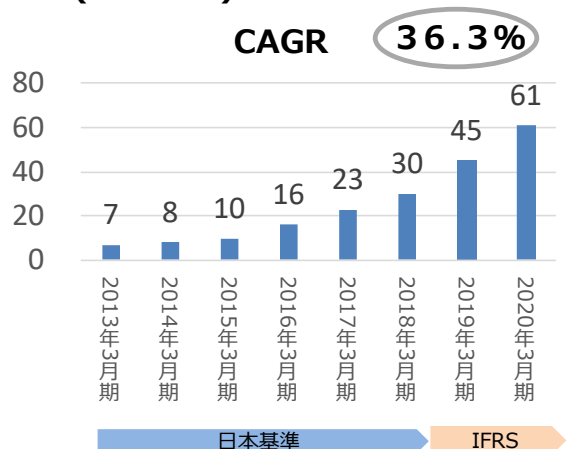
(売上高)



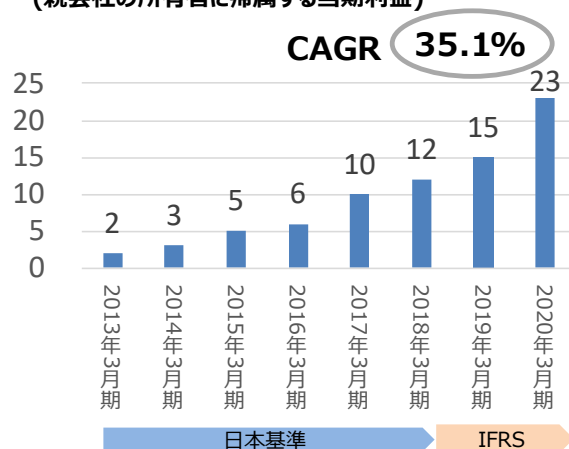
(営業利益)



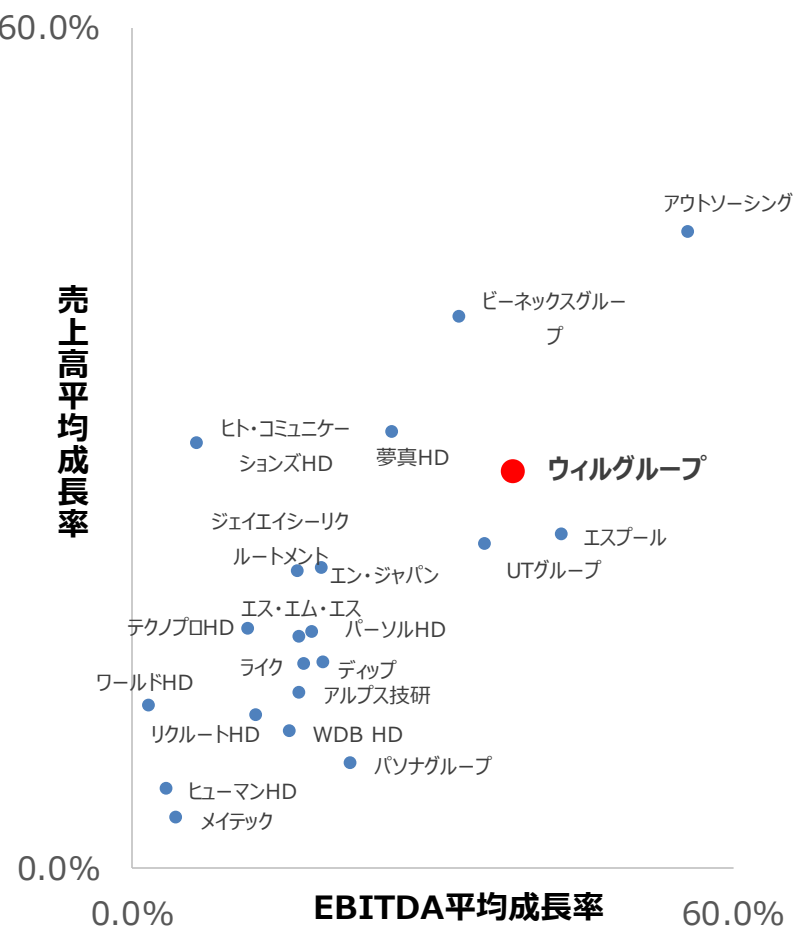
(EBITDA)



(親会社の所有者に帰属する当期利益)



売上高平均成長率



※SPEEDAに基づき当社作成

	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