



株式会社ウィルグループ 会社説明会

2023年7月18日

株式会社ウィルグループ (東証プライム市場 6089)

目次

1. ウィルグループについて
2. 中期経営計画（WILL-being 2026）

ポイント①

持続的な成長を続けている

ポイント②

中期経営計画の方針は、国内事業再成長



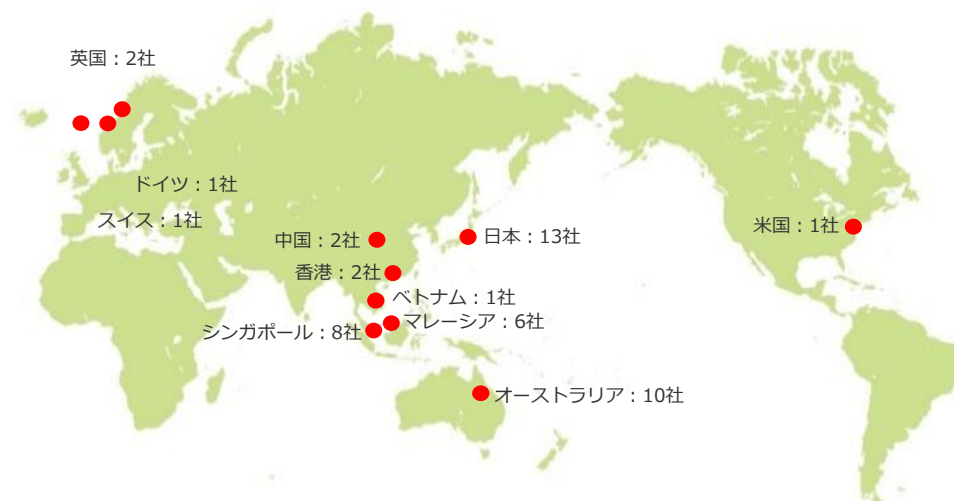
1

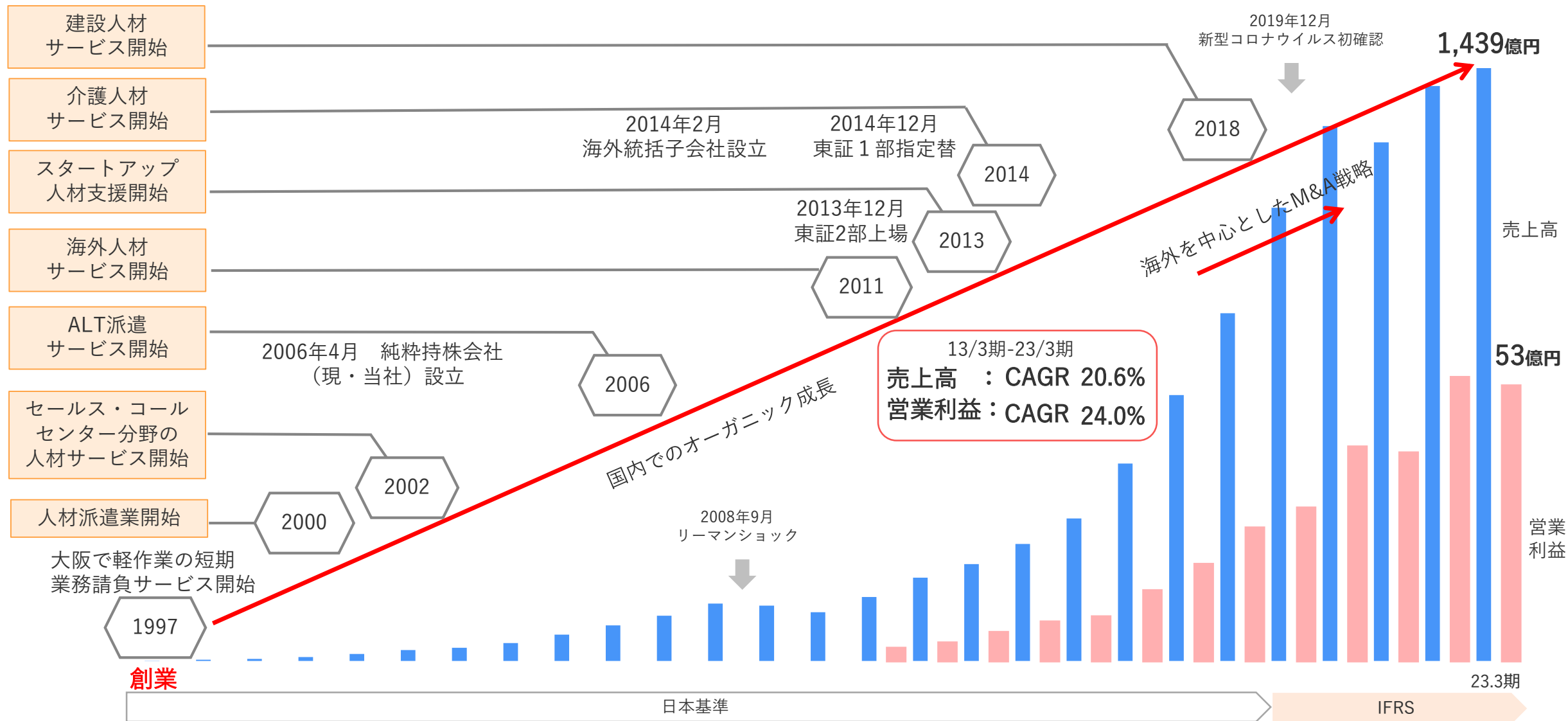
ウィルグループについて

会社概要

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、建設技術者分野など、カテゴリーに特化した人材ビジネスを国内外で展開。

商号	株式会社ウィルグループ
設立年	2006年（創業：1997年）
代表者	代表取締役社長 角 裕一
グループ会社数	48社 国内：13社、海外：35社（中間持株会社1社+9グループ（34社））
主要 連結財務数値	売上収益 1,439億円 営業利益 53億円（2023年3月期）
連結従業員数	6,212名





主要事業

カテゴリーに特化したことで、カテゴリートップレベルのシェアを確保

*業界順位は当社調べ

販売員派遣



業界：2位*

オペレーター派遣



業界：2位*

食品・軽作業派遣



業界：7位*

介護人材派遣



業界：2位*

建設技術者派遣



業界：11位*

スタートアップ企業向け
人材紹介



業界：1位*

海外事業



成果追及

- ・カテゴリー特化による高い運営力。
- ・クライアントニーズに応え、パートナーとして成果追求。

人材育成力

- ・ハイブリッド派遣による現場でのOJTによる育成プログラムにより、未経験者を早期に戦力化。

定着率向上

- ・離職率の高い業種の中で、ハイブリッド派遣等により現場でのコミュニケーション、フォロー体制向上により、定着率向上。

当社の強み

事業内容と売上構成

海外Working事業

ASEAN、
オセアニア地域
での人材サービス



その他

シンガポール他

オーストラリア

国内その他

建設技術者領域

施工管理技士等
の建設技術者
人材サービス

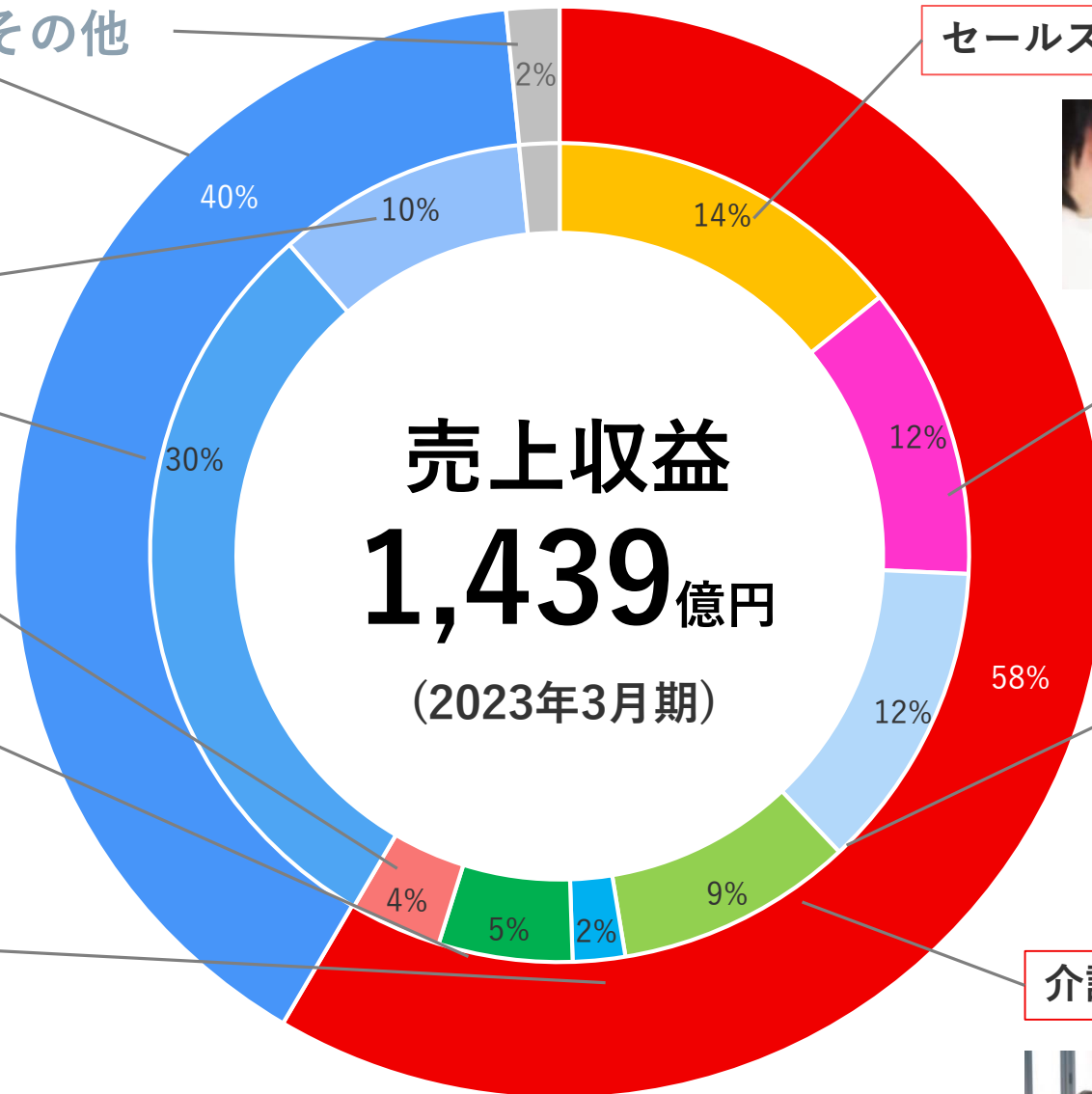


スタートアップ人材支援領域

ベンチャー企業
の人材支援



WILL GROUP



売上収益
1,439億円
(2023年3月期)

セールスOS領域



通信分野、
アパレル分野等
の人材サービス

コールセンターOS領域



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領域



食品製造業等
への人材サービス

介護ビジネス支援領域



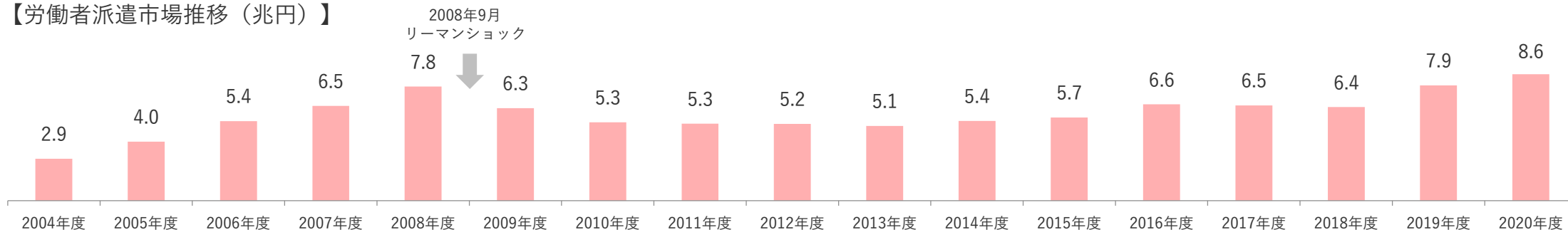
介護施設等の
人材サービス

国内Working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堅調に推移。売上高伸び率は業界トップクラス。

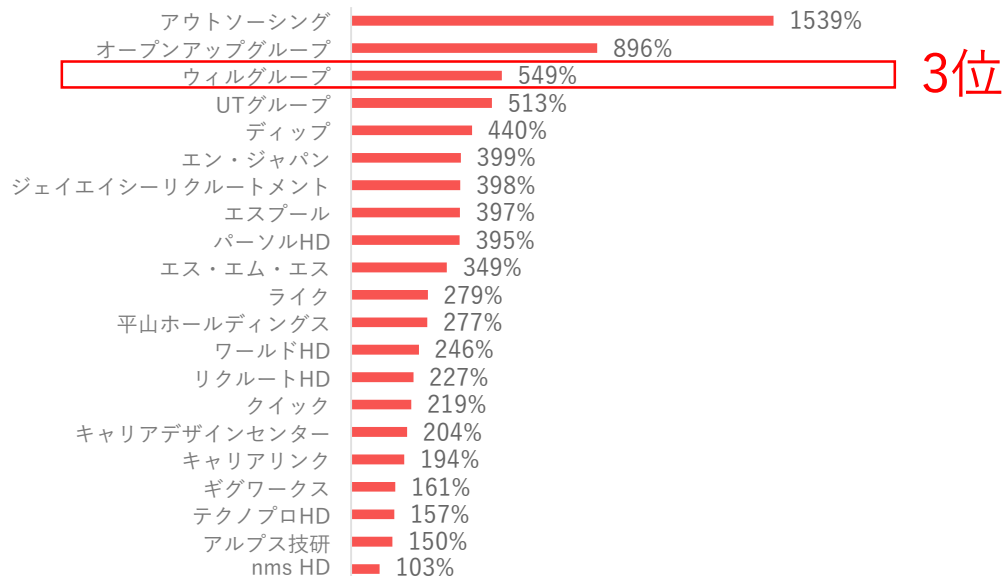
【労働者派遣市場推移（兆円）】



※出所 厚生労働省「令和2年度 労働者派遣事業報告書の集計結果(速報)」

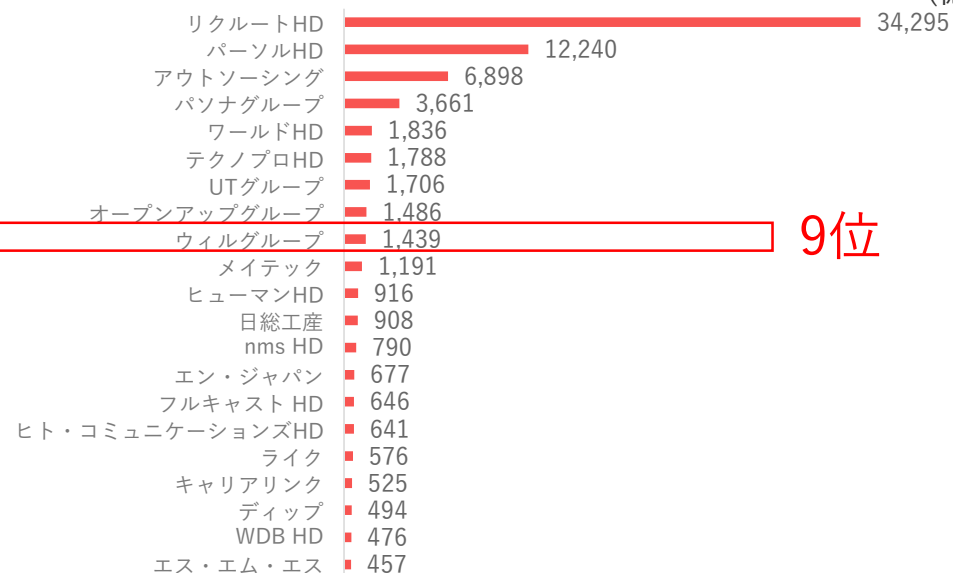
業界における当社のポジション※

売上高成長率(13/3期～23/3期)

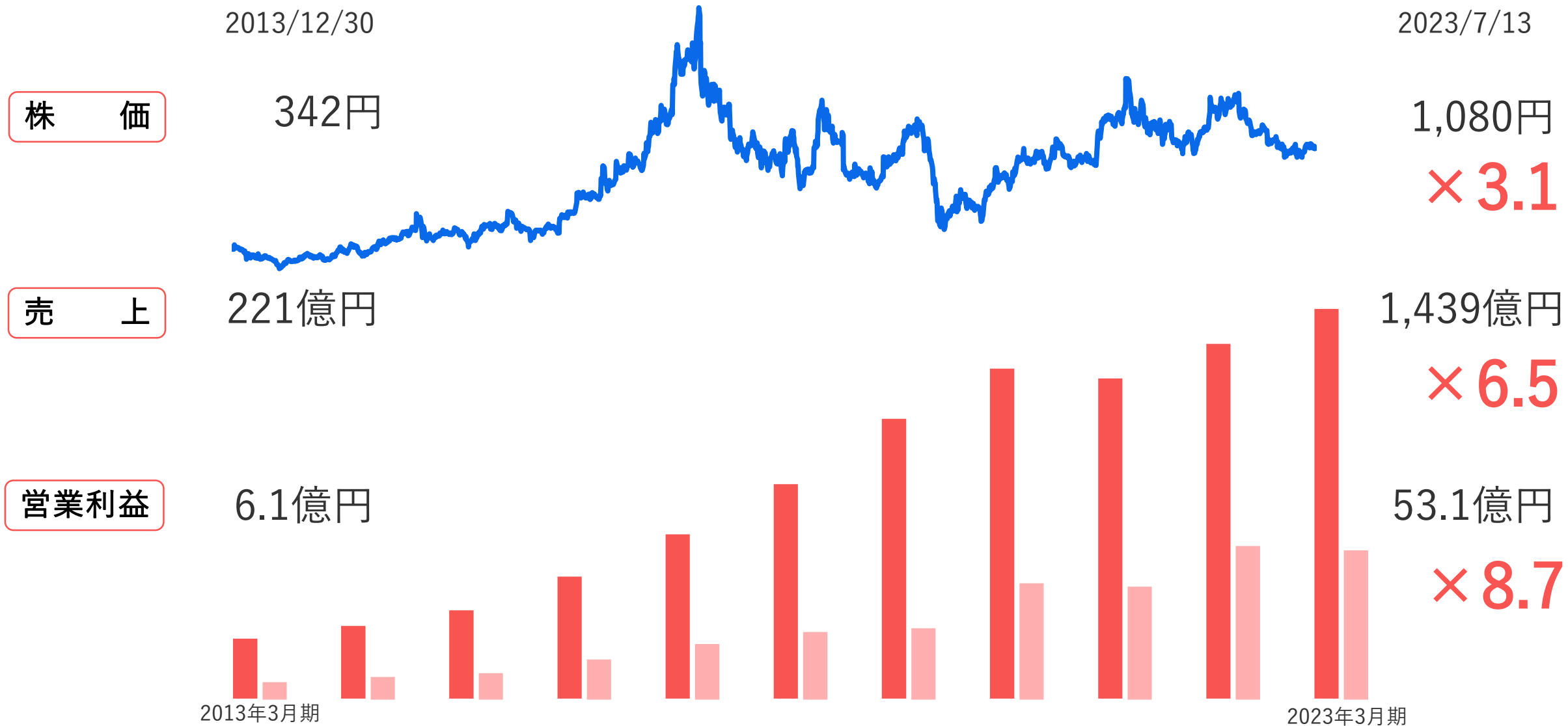


23/3期売上高

(億円)



ウィルグループの成長力



新中期経営計画(WILL-being2026)

売上収益、営業利益とも着実に成長。

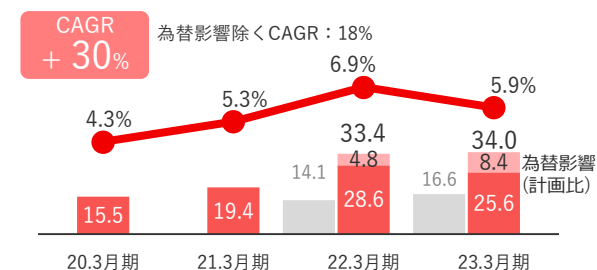
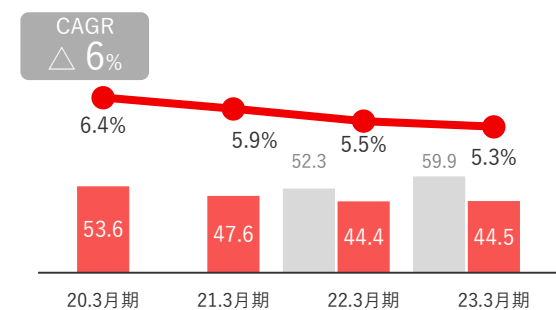
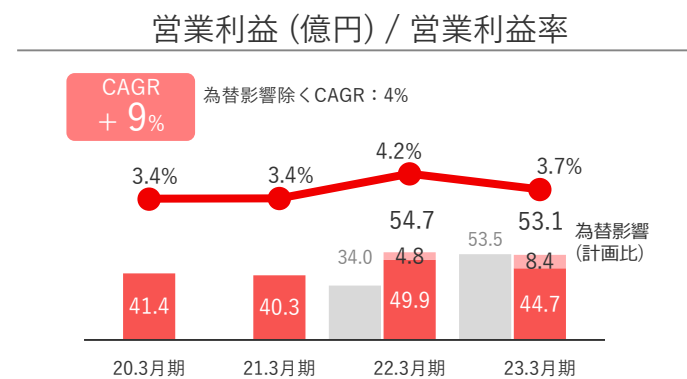
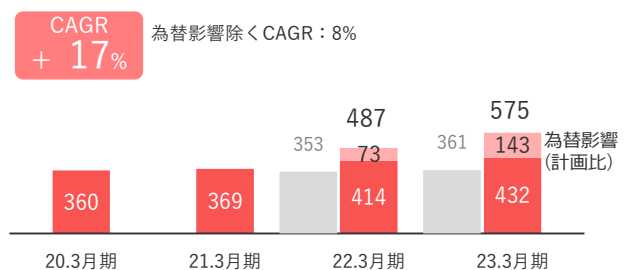
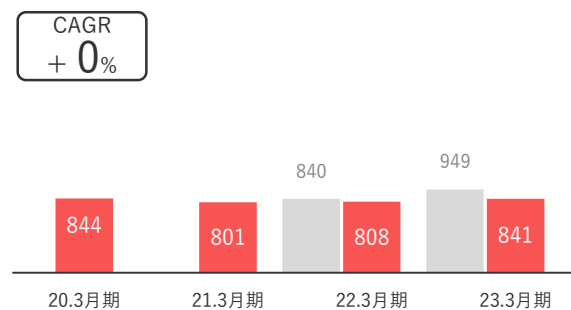
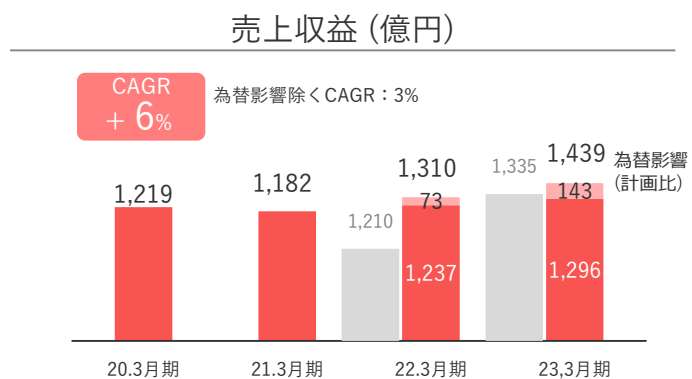
	2020年3月期	2023年3月期	2020年3月期比
売上収益	1,219 _{億円}	1,439_{億円}	+6% (CAGR)
売上総利益率	20.8 %	22.1 %	+1.3 pt
営業利益	41.4 _{億円}	53.1_{億円}	+9% (CAGR)
営業利益率	3.4 %	3.7 %	+0.3 pt
ROIC	14.0 %	16.6 %	+2.6 pt
親会社所有者帰属 持分比率	11.7 %	26.6 %	+14.9 pt

前中計の基本方針である営業利益率目標は、未達。

	中計目標	2023年3月期	中計目標比
売上収益	1,335 _{億円}	1,439 _{億円}	+104 _{億円}
売上総利益率	22.6 %	22.1 %	△0.5 pt
営業利益	53.5 _{億円}	53.1 _{億円}	△0.3 _{億円}
営業利益率	4.0 %	3.7 %	△0.3 pt
ROIC	20.0 %	16.6 %	△3.4 pt
親会社所有者帰属 持分比率	20.0 %	26.6 %	+6.6 pt

海外Wは為替影響を除いても成長したものの、国内Wは停滞。

	中計目標	実績
連結	売上収益	1,335億円 うち為替影響: 143億円
	営業利益	53.5億円 うち為替影響: 8億円
	営業利益率	4.0%
国内W	売上収益	949億円
	営業利益	59.9億円
	営業利益率	6.3%
海外W	売上収益	361億円 うち為替影響: 143億円
	営業利益	16.6億円 うち為替影響: 8億円
	営業利益率	4.6%



前中計での課題を踏まえ、次期中計の方針を以下の通り整理。 国内Wの再成長が最重要課題。



課題

営業利益率が依然として3%台で横ばい。
(営業利益率 20.3期: 3.4%→23.3期: 3.7%)

国内W

国内W (セールス、コールセンター、ファクトリー、建設技術者) において、採用環境悪化。

海外W

海外Wの成長をさらに加速。



次期中計に向けた方針

営業利益率を上げていく方針は前中計から変更はないものの、成長力 (特に国内W) を高めることが優先。

新たなモデルの構築、採用チャネルの多様化、自社ブランドを強化。

必要な投資 (人員増強) を行いながら、成長をさらに加速。



基本方針

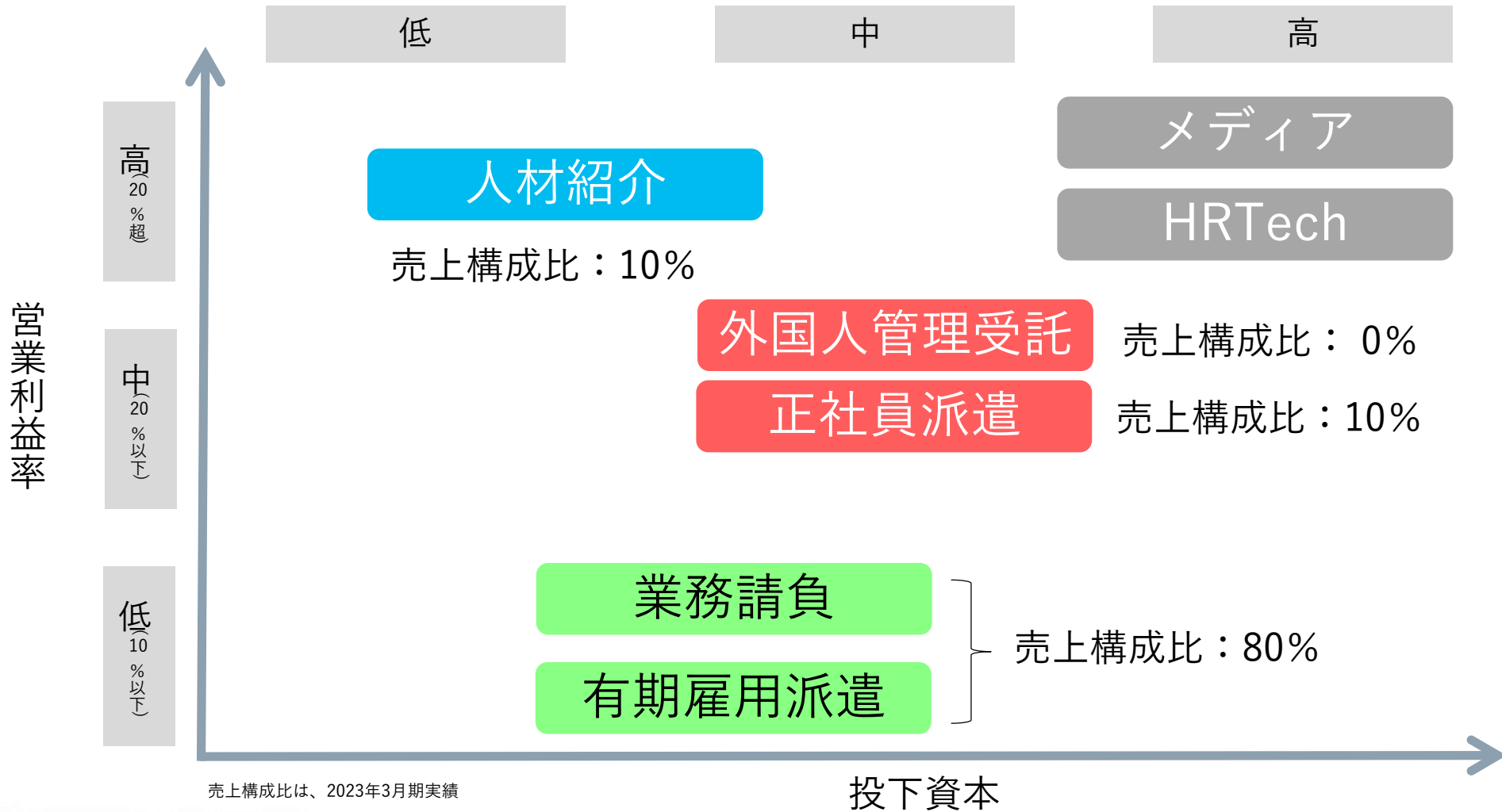
国内Working事業の再成長

		2023年3月期実績	2026年3月期目標	2023年3月期 →2026年3月期
目標	売上収益 <small>*新規M&Aは含めず</small>	1,439億円	1,700億円	CAGR +6%
	営業利益 (営業利益率)	53.1億円 (3.7%)	65.0億円 (3.8%)	CAGR +7% (+0.1pt)
KPI	正社員派遣採用人数/年 (建設技術者領域)	1,000名	2,000名	+1,000名
	正社員派遣定着率 (建設技術者領域)	71%	73%	+2pt
	正社員派遣稼働人数 (国内W (建設技術者領域除く))	2,450名	4,700名	+2,250名
	外国人管理受託人数 (国内W)	1,750名	6,800名	+5,050名
	人材紹介売上比率 (海外W)	14%	17%	+3pt

正社員派遣は、採用コストは高いものの、有期雇用派遣と比較してLTVが高い。

	正社員派遣	有期雇用派遣
採用コスト	高い	低い
派遣契約期間	長い	短い
請求単価	高い	低い
支給単価	高い	低い
マージン率	高い	低い
稼働時間	長い	短い
定着率	高い	低い
雇用リスク	あり	なし
総評	◎	○

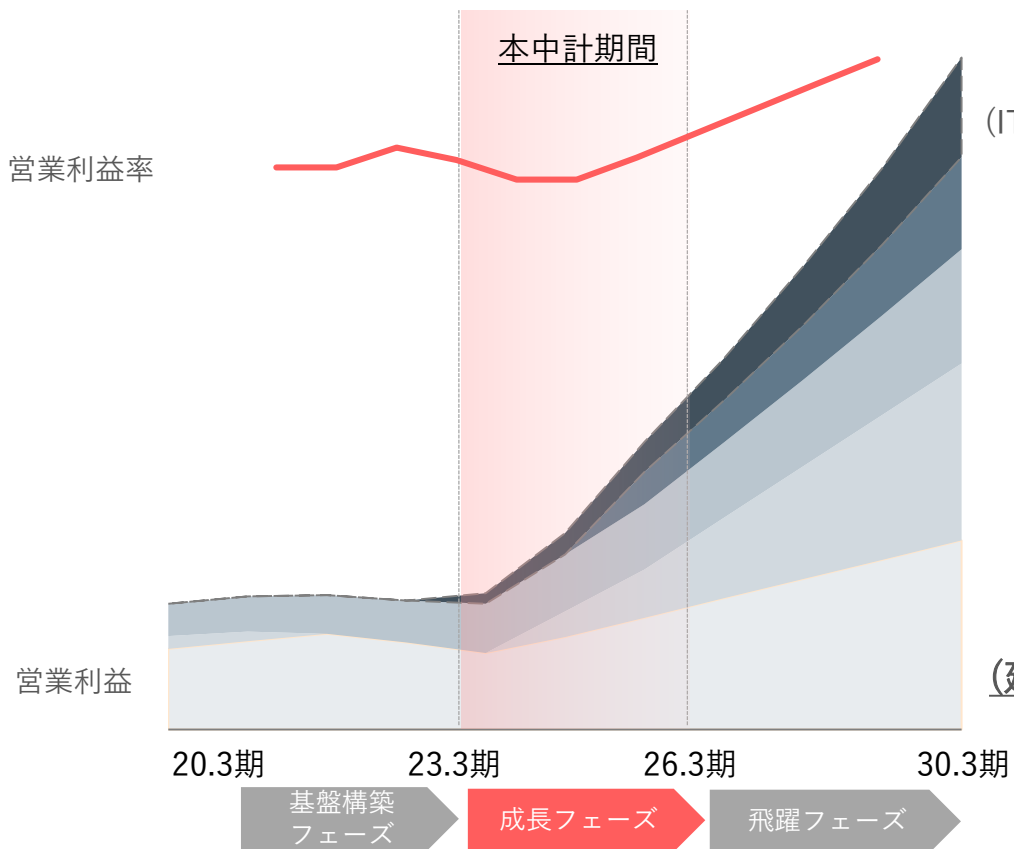
正社員派遣・外国人管理受託を拡大することで、利益率は上昇する。



売上構成比は、2023年3月期実績

本中計期間で利益体質を変えて、将来の飛躍的な成長を実現する。

■利益成長シナリオ



新領域
(IT/外国人等)

探索領域のリフレッシュ

常に新領域の探索を行い、ポテンシャル・勝ち筋を見出す。

M&A

非連続な成長

ターゲットを絞り、財務規律を設けたうえで取り組む。

海外

安定成長

ダウンサイドリスクを最小化させるため、ガバナンスを強化。

建設

新たな柱へ

業界トップを目指すため、先行投資でトップラインを伸ばし、新たな柱へ。

国内W
(建設以外)

安定基盤へ再建

成長力を取り戻し、27.3期以降に利益を最大化していく。

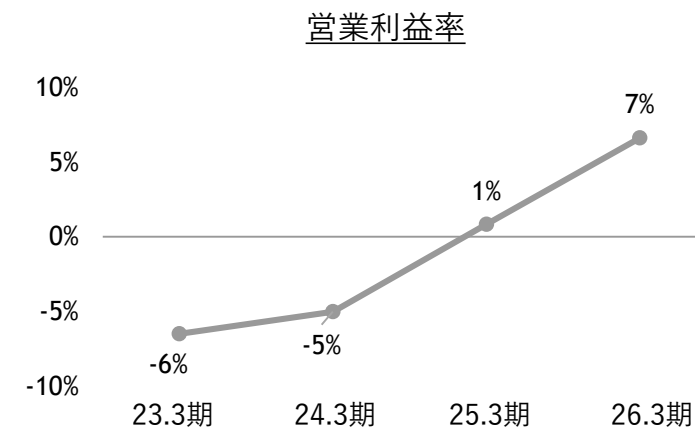
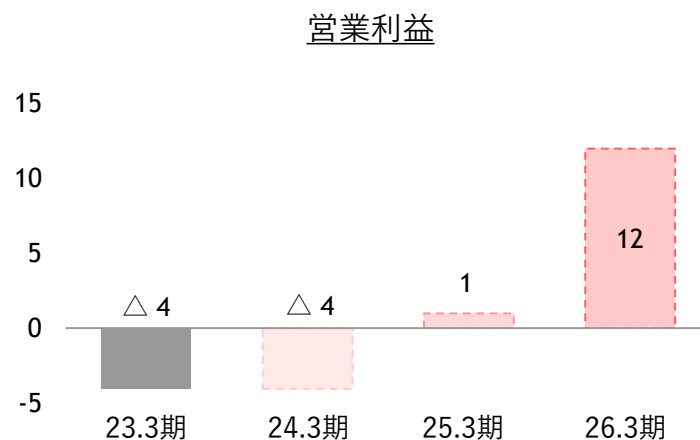
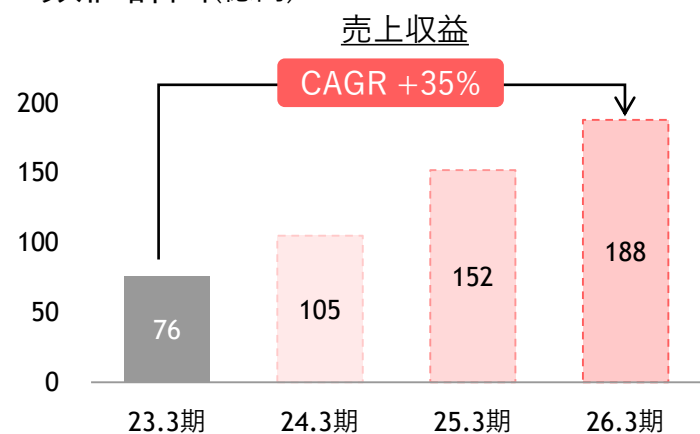
本中計の経営目標達成に向けて、以下の3つに取り組む。
国内Wには、先行投資として約35億円 (24.3期：11億、25.3期：25億) を投下。

戦略	国内W	戦略Ⅰ 建設技術者領域の更なる成長、収益化を実現	新卒含む未経験者採用を倍増 1,000名 (2023年3月期) ▶ 2,000名 (2026年3月期)
	国内W	戦略Ⅱ 国内W (建設技術者領域以外) の再成長	POINT1 正社員派遣人数を倍増 2,450名 (2023年3月期) ▶ 4,700名 (2026年3月期) POINT2 外国人管理受託人数を3倍 1,750名 (2023年3月期) ▶ 6,800名 (2026年3月期) POINT3 ブランドプロモーションの実施
	海外W	戦略Ⅲ 海外Wの安定した成長	既存事業の安定力強化

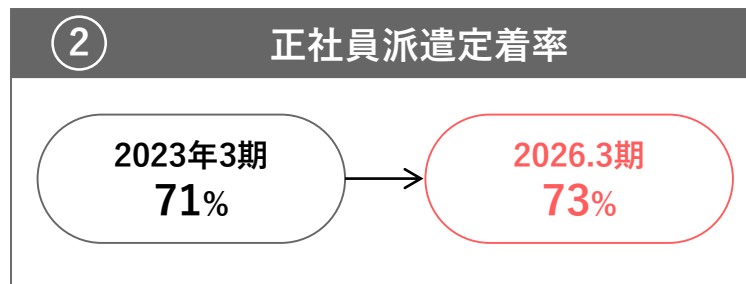
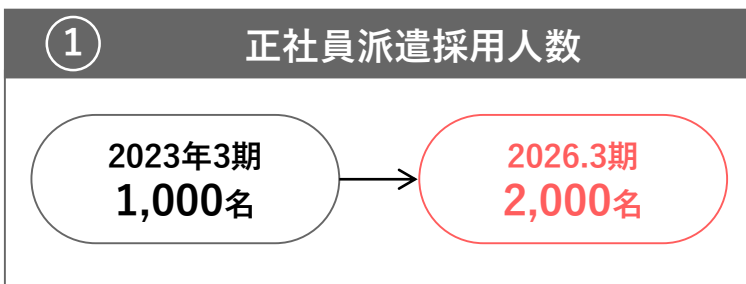
■重点戦略

正社員派遣採用人数をこの3年で倍増(2023年3月期比)。更なる成長と収益化を実現。

■数値計画(億円)



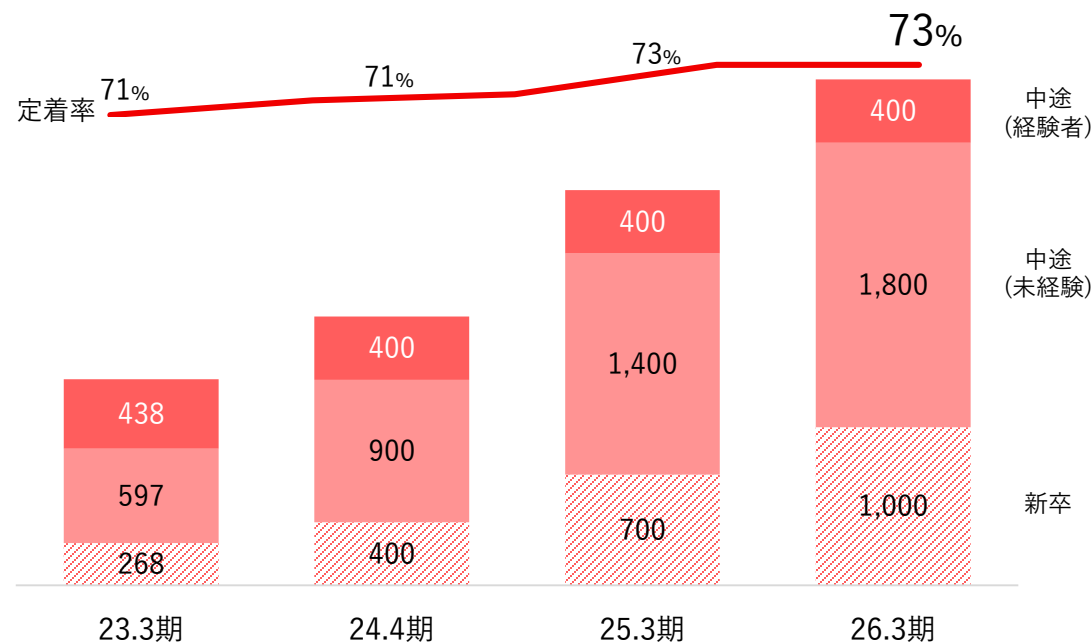
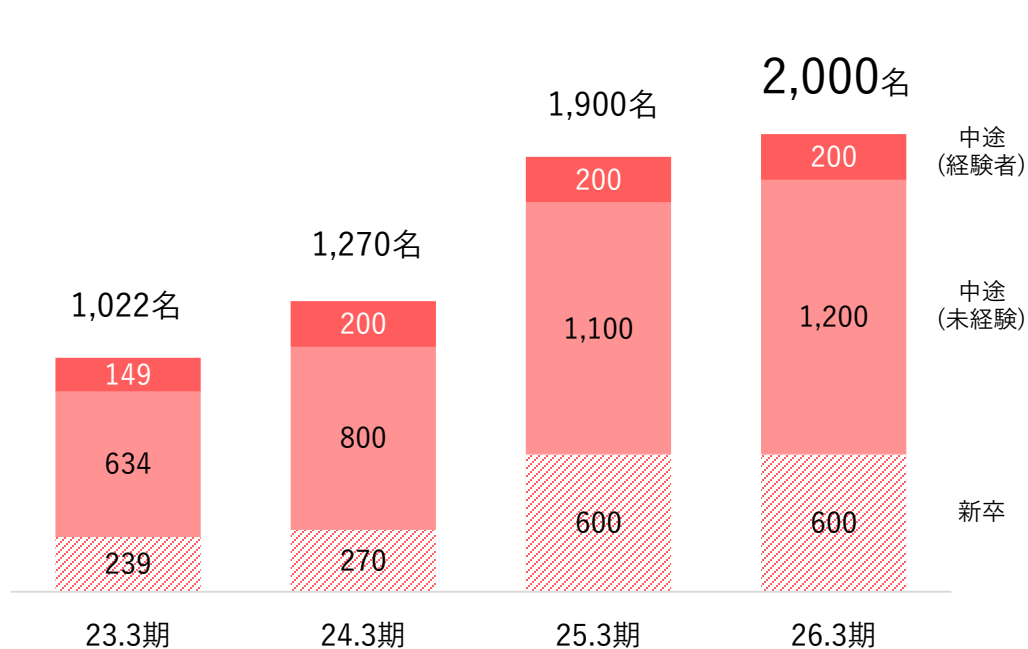
■重要KPI



新卒、中途未経験者採用人数倍増に向け、積極的な採用活動を実施。

採用人数

稼働人数+定着率



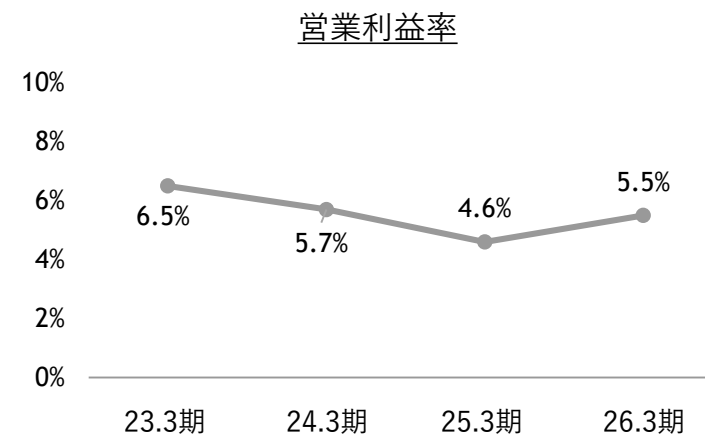
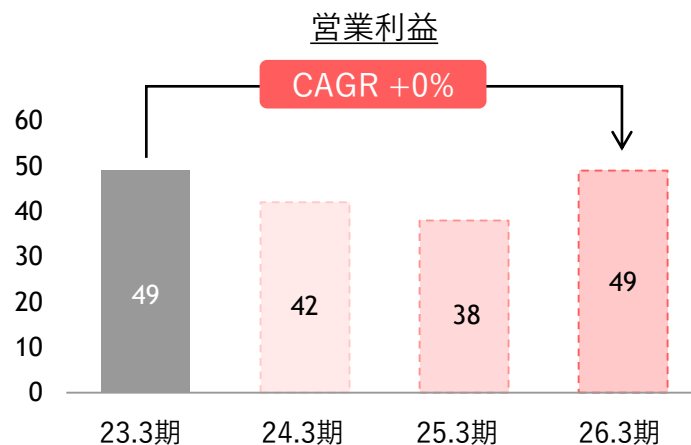
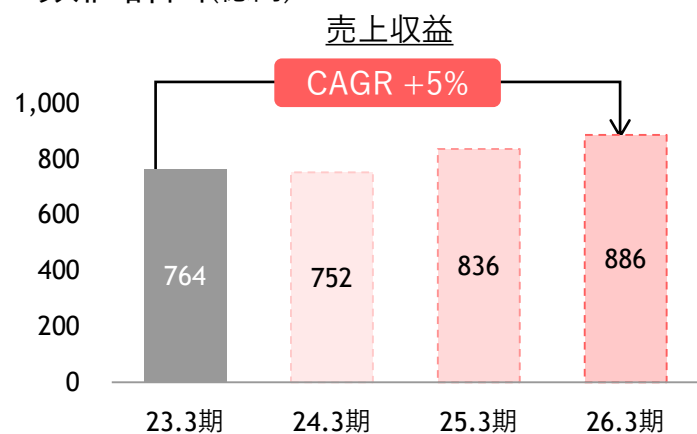
	23.3期	26.3期
定着率	71%	73%
新卒採用	239名	600名
中途未経験採用	678名	1,200名

取組内容	
定着率	スタッフとのタッチポイント増加 スタッフフォローチームの新設、継続研修機会の増加、コンタクト品質の向上
新卒採用	採用チャンネルの拡大、内定者とのタッチポイント増加 採用チャンネルの拡大、内定者との接触頻度（内定者研修、定期面談等）を増やす
中途未経験採用	採用チャンネルの拡大 採用チャンネルの拡大・パートナー企業との連携を強化

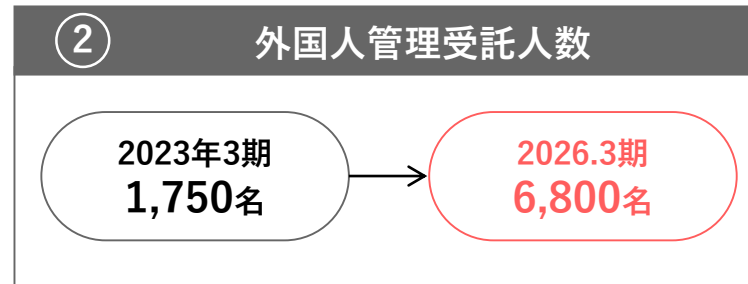
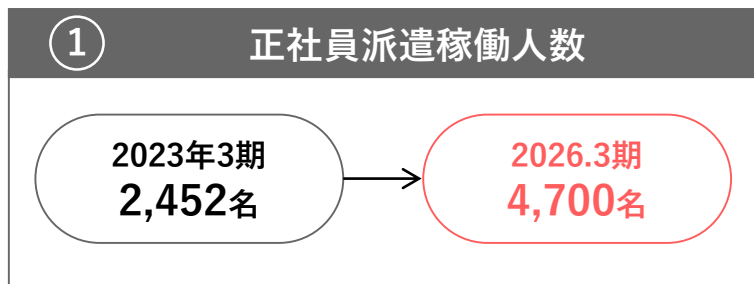
■重点戦略

正社員派遣、外国人管理受託*を拡大する。

■数値計画(億円)



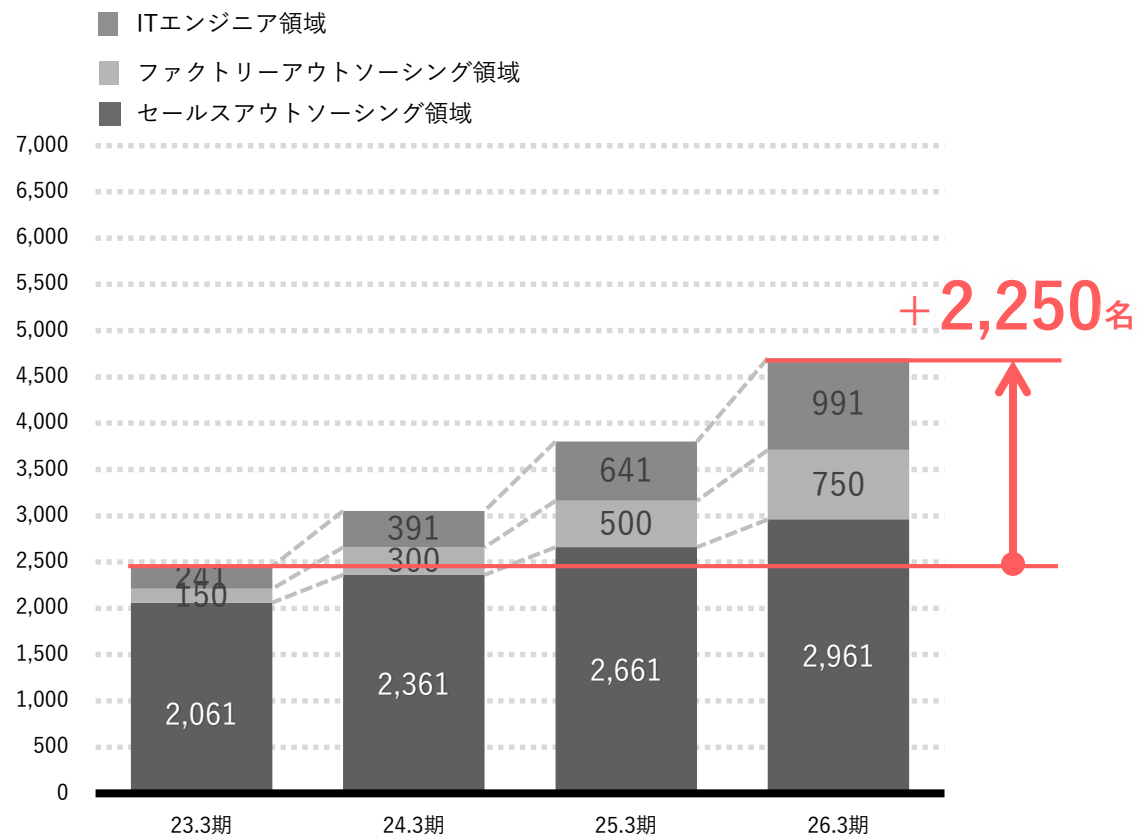
■重要KPI



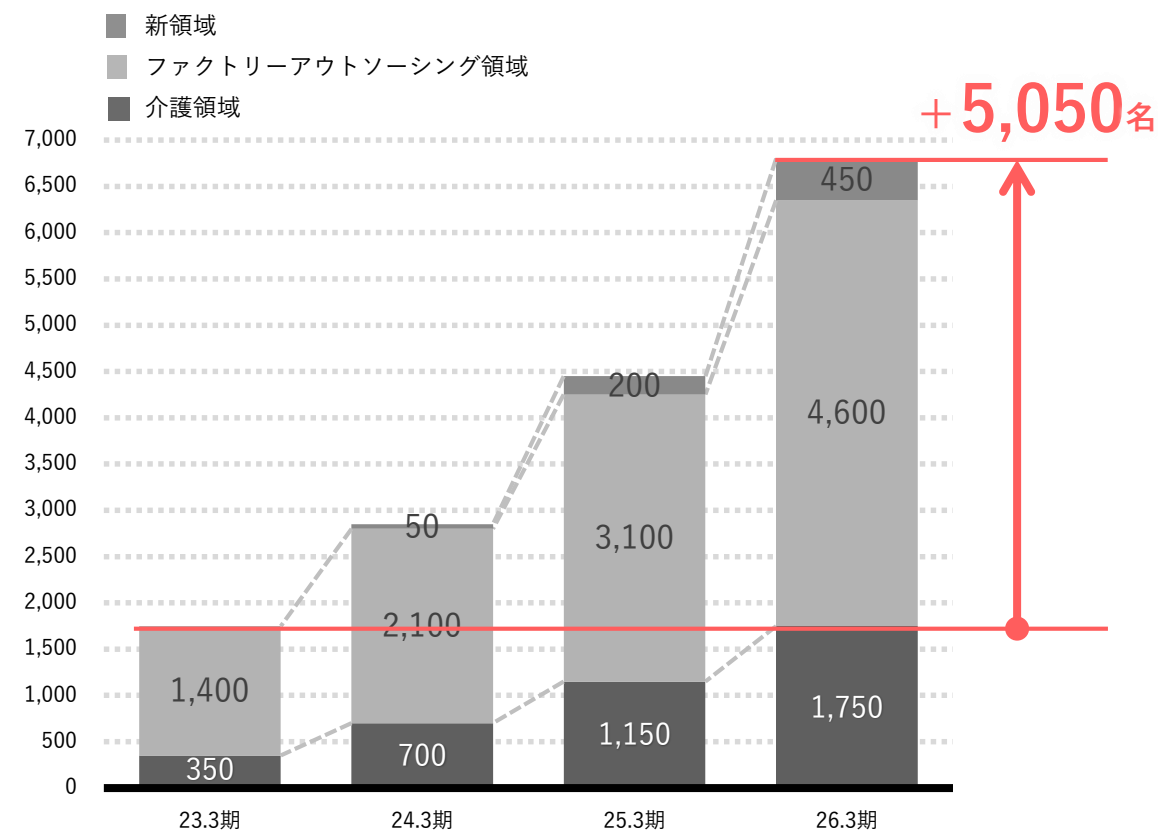
*外国人技能実習生等へのサポートサービス管理受託

正社員派遣は、建設技術者領域同様新卒及び未経験採用を積極的に行う。
外国人管理受託は、営業人員の増加によるオーダー獲得を行う。

正社員派遣稼働人数推移 (名)

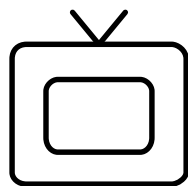


外国人管理受託人数推移 (名)



認知度向上に向け、大型プロモーションを実施予定。

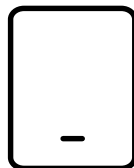
想定プロモーション媒体



TVCM
*放送エリア限定



WebCM



SNS



プロモーションによる想定効果

ブランド認知度向上



WILLOF検索件数UP

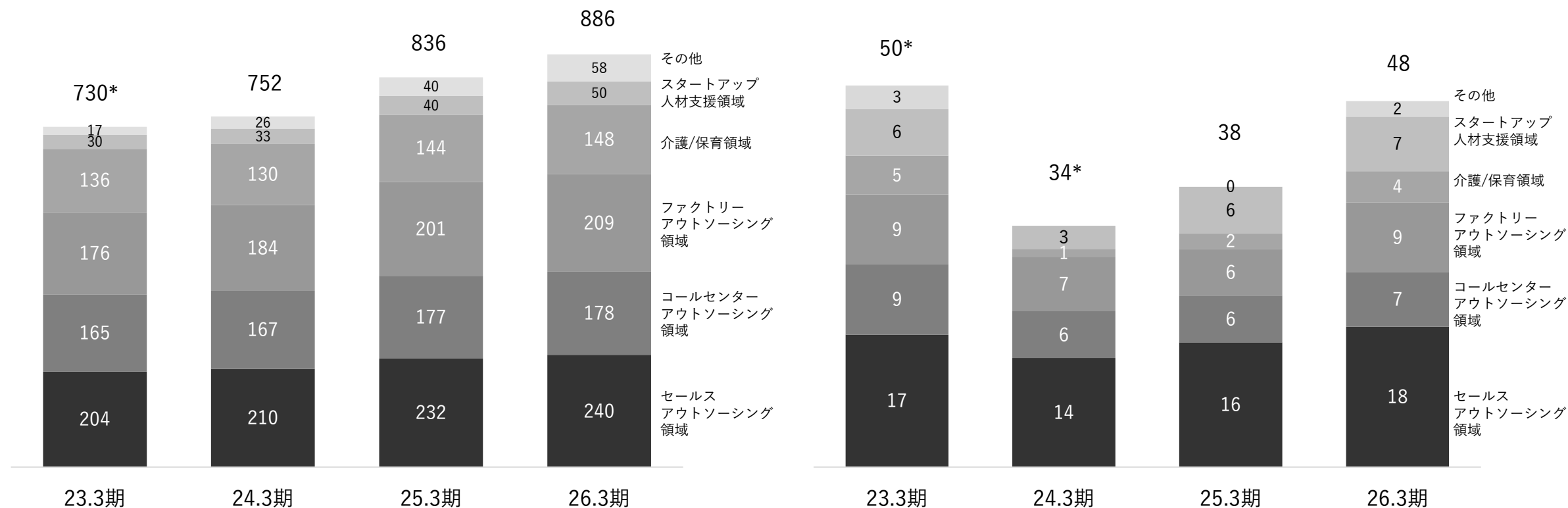


自社媒体からの採用数増加

27.3期以降の利益最大化に向けて、営業人員の増員、採用費、広告宣伝費等の先行投資として、24.3期は11億円の先行投資を実施予定。

領域別 売上 (億円)

領域別 営業利益 (億円)

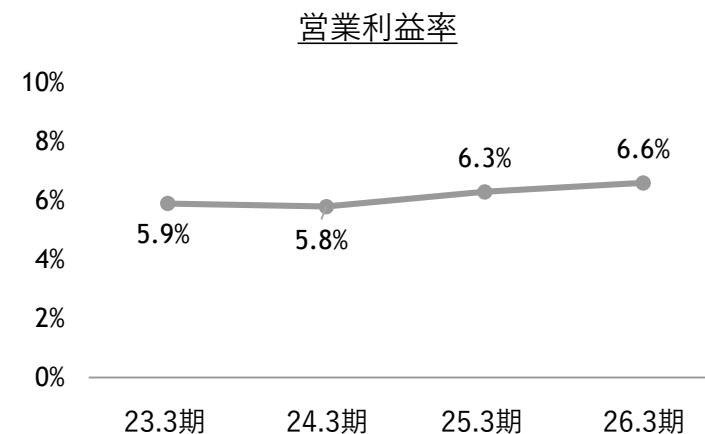
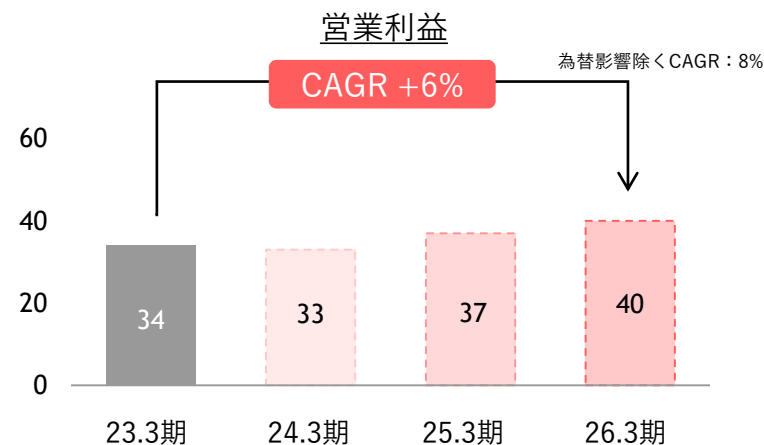
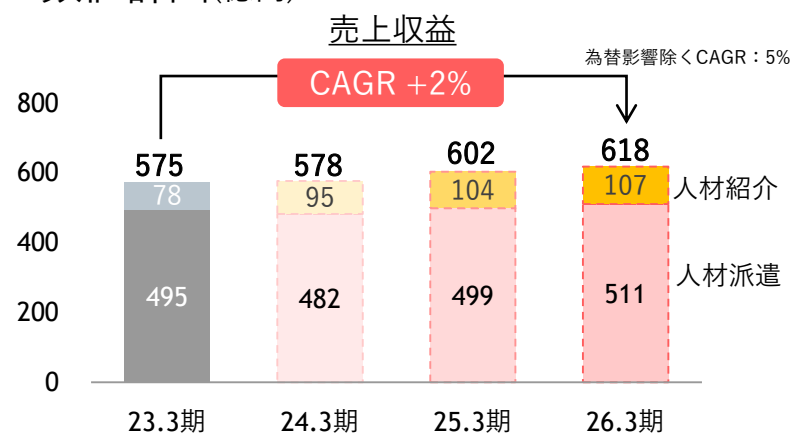


*23.3期については、(株)ポーターリンクの連結除外影響（売上：34億円、営業利益：5.8億円）、連結子会社の過年度決算訂正影響（営業利益：△4億円）、24.3期については、(株)ポーターリンクの株式売却益（8.4億円）を除外した数値を記載しています。

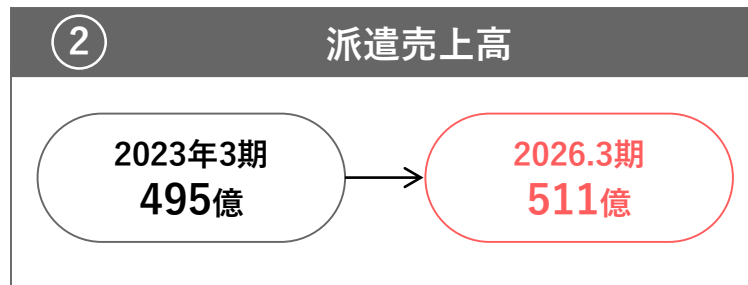
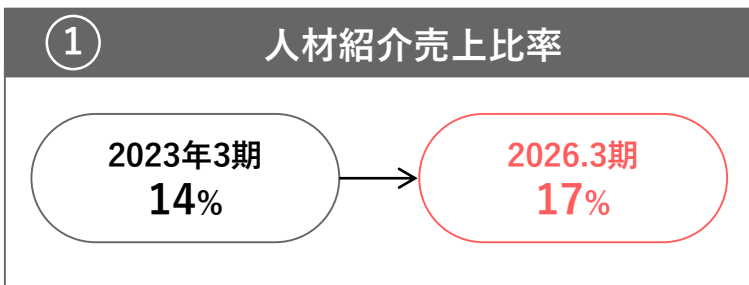
■重点戦略

ポストコロナの一時的な人材需要は一巡したものの、安定した成長を実現する。

■数値計画(億円)

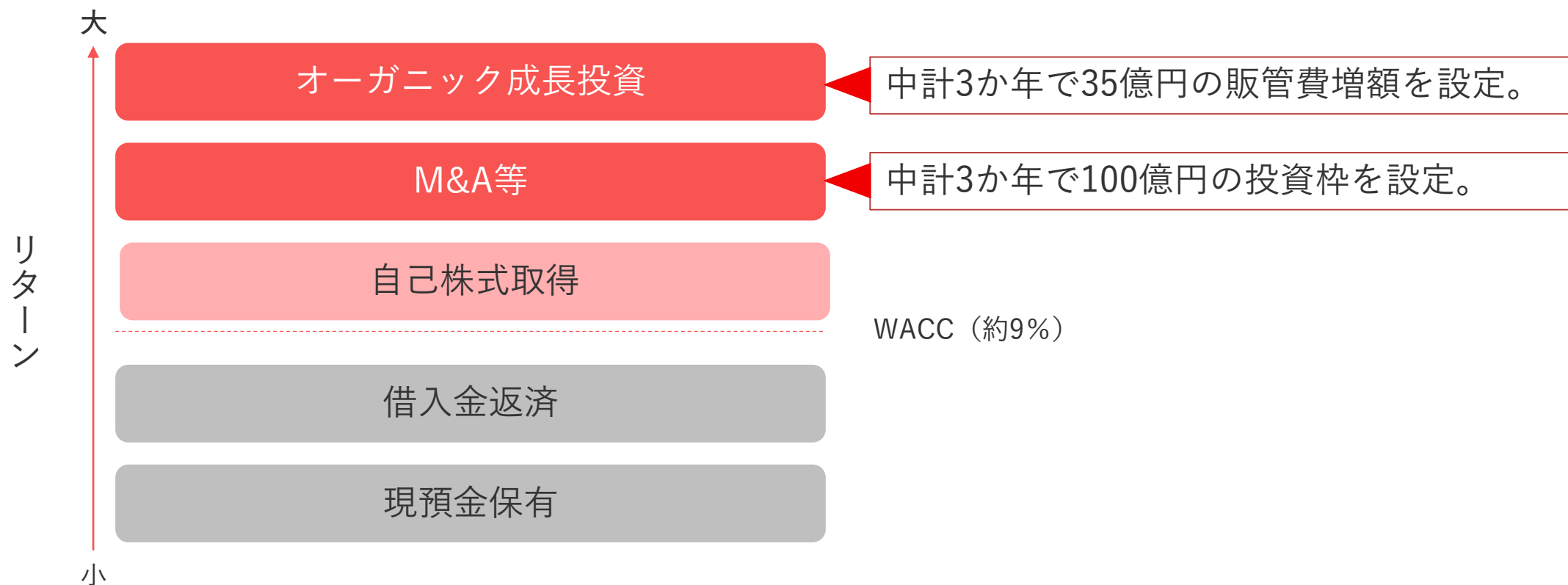


■重要KPI



為替感応度	計画レート	前期レート	1円変動による影響額/年	
			売上収益	利益
オーストラリアドル	94円	93円	4.6億円	0.3億円
シンガポールドル	86円	98円	1.1億円	0.1億円

オーガニック成長投資、M&A等の投資を最優先。



ターゲット、財務規律を設け、M&Aを再開。投資枠は、100億円。

■M&A方針

『働く人をエキスパートにしていくキャリアパスの最大化と最適化』との整合性を重視しながら、ウィルグループの成長を加速できる領域且つ将来の営業利益率目標に貢献できる企業。



ターゲット



IT・建設・製造 技術者
人材事業



エキスパートへの職種拡大が
見込める紹介事業



教育研修事業



プロセス

- 担当領域責任者 及び PMI担当者による初期段階から関与。
- 当社の過去M&Aプロセスの遂行による透明性を確保。



財務規律

- M&A資金は、フリーC/F、借入の順番とする。
- 当社の資本コスト (WACC: 9%) を上回るROICを少なくとも達成。
(買収時における適切な価格の設定)



ガバナンス

- シナジー創出の為のマネジメント強化、投資時の買収計画に対するモニタリング等を通じて、適切なガバナンスを実施。

株主還元方針は、累進配当かつ総還元性向30%以上。

前中計の株主還元方針

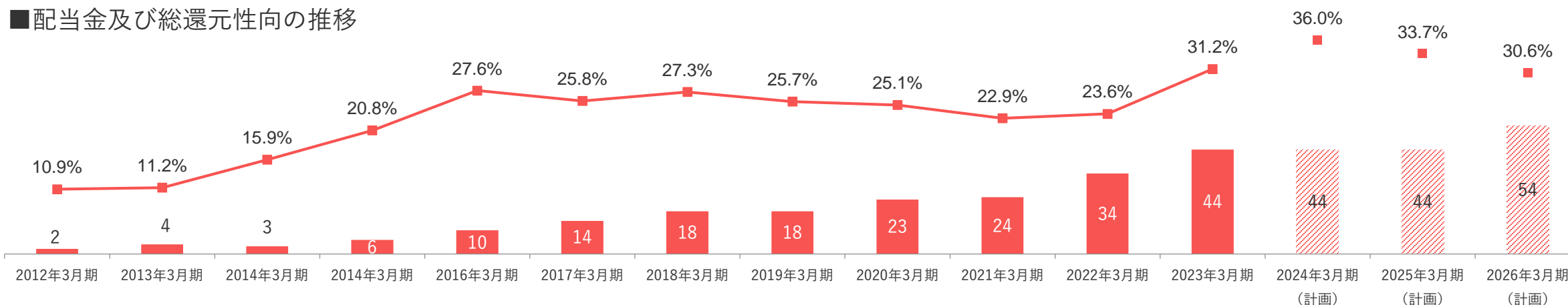
- ・ 総還元性向30%を目安
(対期首業績予想)



本中計の株主還元方針

- ・ 累進配当
減配を原則実施せず、増配または維持
- ・ 総還元性向30%以上
期中の業績進捗に応じ機動的な自己株式取得を都度検討

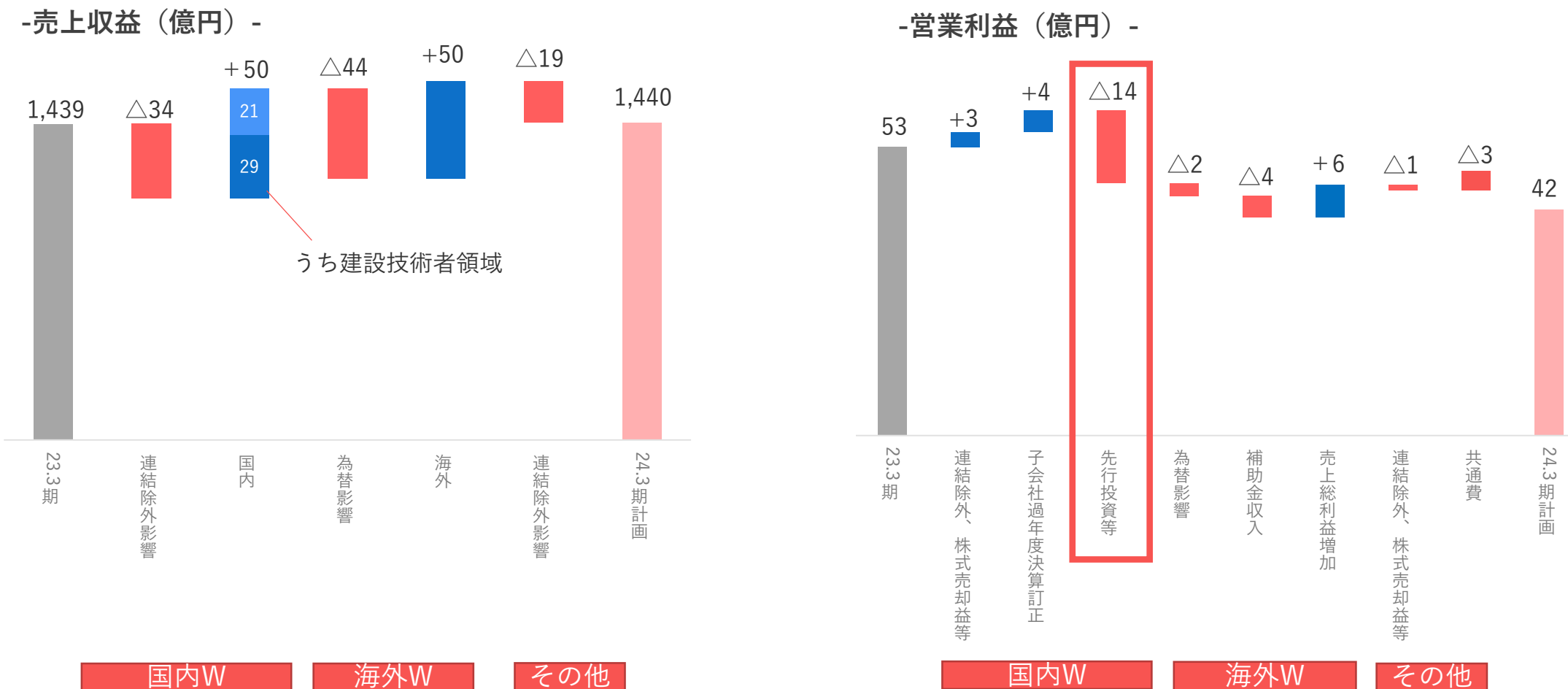
■ 配当金及び総還元性向の推移



国内Wは、11億円の先行投資を計画。海外Wは、円高で計画。

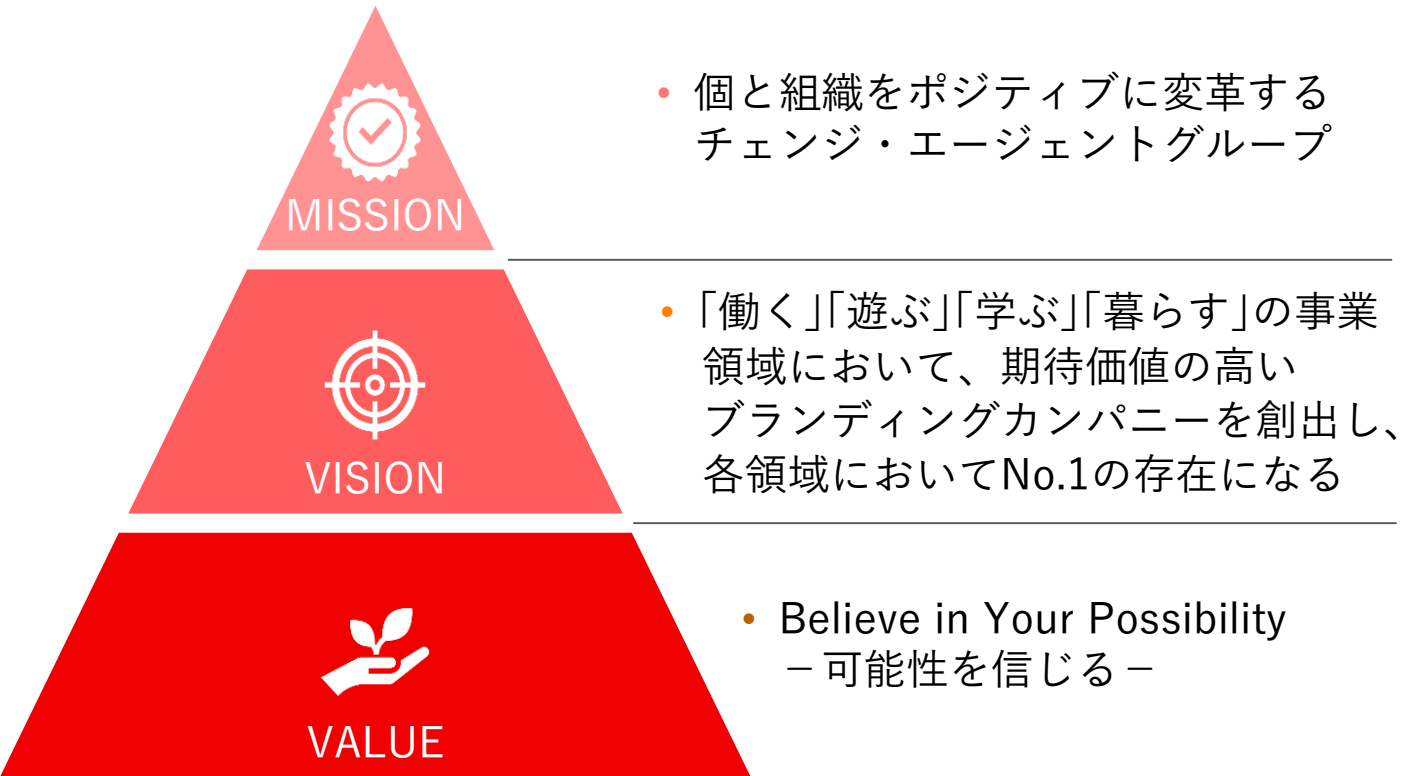
(億円)	2023.3月期	2024.3月期 (業績予想)	前期比	
			増減	増減率
売上収益	1,439.3	1,440.0	+0.6	+0.0%
うち国内W	841.3	858.0	+16.6	+2.0%
うち海外W	575.3	578.5	+3.2	+0.6%
うちその他	22.5	3.3	△19.1	△85.0%
売上総利益	317.3	334.5	+17.1	+5.4%
(売上総利益率)	22.1%	23.2%	+1.2pt	-
営業利益	53.1	42.0	△11.1	△21.0%
(営業利益率)	3.7%	2.9%	△0.7pt	-
うち国内W	44.5	37.8	△6.6	△15.0%
うち海外W	34.0	33.3	△0.7	△2.1%
うちその他	△2.9	△3.1	△0.2	-
うち調整額	△22.4	△25.9	△3.5	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	32.3	28.0	△4.3	△13.5%
EBITDA	74.5	62.9	△11.6	△15.6%

売上収益は、事業ポートフォリオの見直し、為替レート的前提（円高）で横ばい。
 営業利益は、増収の一方、先行投資により減益見通し。





企業理念体系



働く人に
ポジティブな選択肢を
増やし続ける。



- ✓ 新型コロナウイルスにより経済活動の変化
- ✓ グローバル経済の先行き不透明感
- ✓ 企業・人材の海外への進出/展開



- ✓ サステナビリティへの社会意識の高まり
- ✓ ダイバーシティ&インクルージョンの進展
- ✓ 都市の二極化
- ✓ 地政学リスクの増大

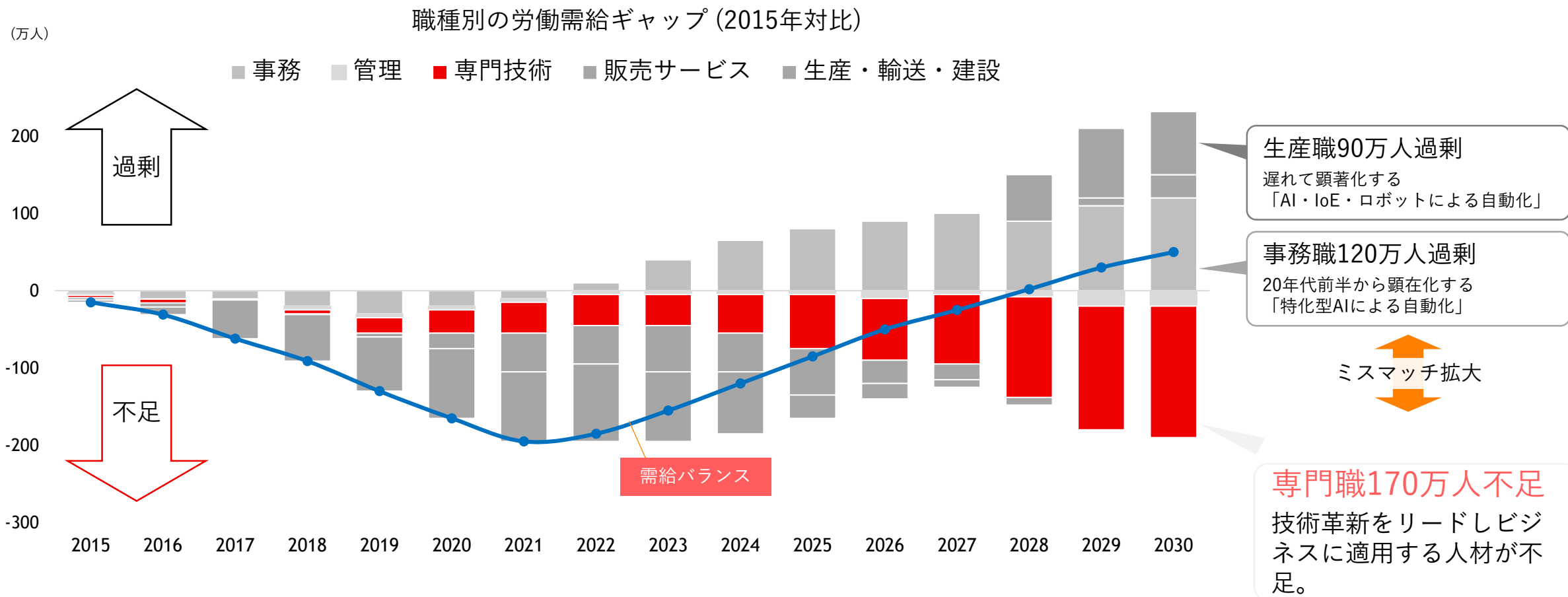


- ✓ 労働力人口の減少、未曾有の少子高齢化社会
- ✓ 構造的な技術者人材の不足
- ✓ “働く”に対する価値観の変化
- ✓ “働き方”の多様化



- ✓ 技術革新の加速化
- ✓ 技術の進展がもたらす人材業界のビジネスモデルの変化
- ✓ デジタルシフトを実現する人材の不足
- ✓ 技術発展による雇用変化

2020年代後半から「職のミスマッチ」が始まる。



出展: 三菱総合研究所「内外経済の中長期展望 2018-2030年度」



テクノロジーの進展で、
将来人手を要しない職種が増加

職のミスマッチ
(求められるスキルと持っているスキルのギャップ増)

格差社会の拡大
(地方労働者、高齢者、若者等が貧困に)

解決する社会課題

我々は何をするのか？



我々は何をするのか？



働く人をエキスパートにするキャリアパスの
“最大化”と“最適化”を実現していく。

働く人をエキスパートにするキャリアパスの“最大化”と“最適化”の実現。

1

キャリアパスの増加

2

キャリアの向上

3

働きがいの向上



我々が実現したい姿



正社員派遣

2023年3期
3,500名

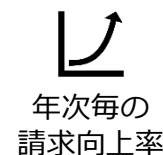
2026年3月期
2倍以上



有期派遣→
正社員派遣

2023年3期
98名/年

2026年3月期
500名/年



年次毎の
請求向上率

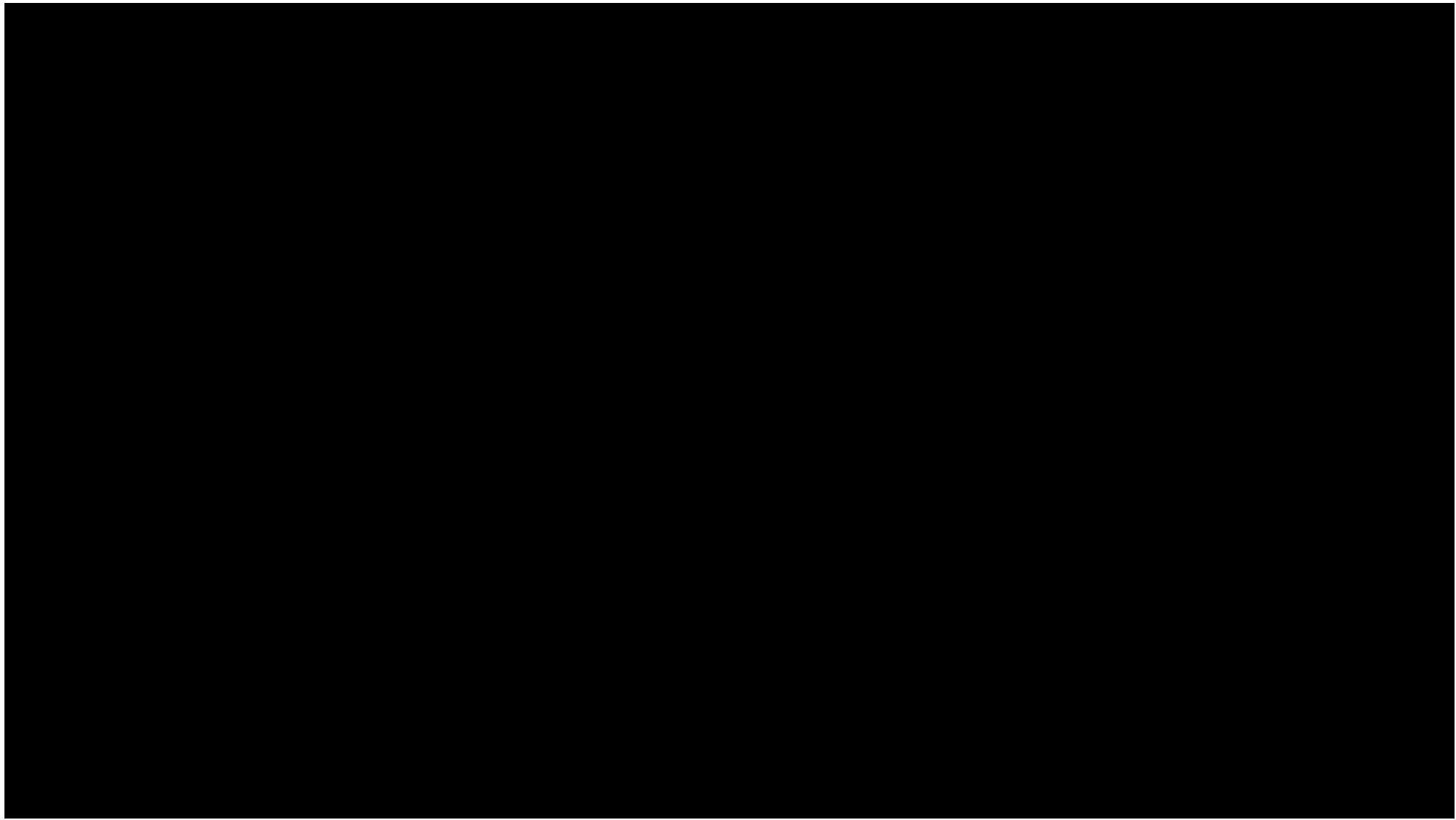
2026年3月期
年次5%以上



成長支援
スコア※

成長支援スコアを
毎年上昇させていく

※『ウィルオブは、成長にお役立ちできていると感じますか』との質問に対して“はい”と答えた方の割合



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 カンパニーセクレタリー室IRグループ

TEL : 03-6859-8880

Mail : ir@willgroup.co.jp

■ 「IRメール配信サービス」のご案内

当社では、IRに関するメール配信を行っています。適時開示情報やニュースリリース等最新のIR情報を素早くお届けしていますので、ぜひご登録ください。

IRメール配信登録▶



Appendix

(億円)	日本基準	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS
	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	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
連結貸借対照表								
総資産	173.0	280.9	342.1	433.9	446.0	467.6	523.5	549.3
流動資産	143.6	223.4	231.6	225.3	220.4	235.7	272.8	286.6
非流動資産	29.3	57.4	110.5	208.6	225.5	231.9	250.6	262.7
うちのれん	14.1	17.4	47.3	53.2	56.5	61.5	65.1	81.2
負債	122.8	182.3	262.4	381.7	374.7	367.3	392.2	390.6
流動負債	99.5	155.4	180.2	210.8	215.6	247.9	293.6	284.1
非流動負債	23.3	26.9	82.2	170.9	159.0	119.4	98.6	106.4
資本	50.1	98.6	79.6	52.2	71.2	100.2	131.2	158.7
親会社の所有者に帰属 する持ち分合計	40.7	84.0	71.2	41.9	52.3	82.4	113.9	146.2
評価・換算差額等	0.6	0.1	△0.3	-	-	-	-	-
非支配持分	8.7	14.3	8.8	10.2	18.9	17.8	17.2	12.8
親会社所有者帰属持分比率	23.3%	29.4%	20.1%	9.7%	11.7%	17.6%	21.8%	26.6%
ネットDEレシオ	0.1倍	△0.3倍	0.6倍	1.1倍	0.7倍	0.2倍	△0.1倍	0.0倍

連結P/L、連結C/F

(億円、円)	日本基準	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS
	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	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
連結P/L								
売上高	605.9	791.9	1036.0	1033.0	1,219.1	1,182.4	1,310.8	1,439.3
売上高成長率	34.6%	30.7%	30.8%	30.3%	18.0%	△3.0%	10.9%	9.8%
売上総利益	117.7	160.5	203.3	203.0	254.0	240.5	287.6	317.3
売上総利益率	19.4%	20.3%	19.6%	19.7%	20.8%	20.3%	21.9%	22.1%
EBITDA	23.7	30.4	36.6	45.7	61.3	62.5	75.5	74.5
EBITDAマージン	3.9%	3.8%	3.5%	4.4%	5.0%	5.3%	5.8%	5.2%
営業利益	19.6	24.2	25.4	29.5	41.4	40.3	54.7	53.1
営業利益率	3.2%	3.1%	2.5%	2.9%	3.4%	3.4%	4.2%	3.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	10.1	12.2	12.3	15.3	23.8	23.6	32.8	32.3
1株当たり当期利益	54.23	58.04	55.58	69.46	107.07	106.35	147.03	143.20
ROIC	18.1%	13.0%	8.2%	8.2%	13.9%	13.8%	17.9%	16.6%
ROE	26.5%	19.9%	16.3%	27.4%	50.5%	35.1%	33.5%	24.9%
連結C/F								
営業C/F	0.3	35.0	20.7	28.0	49.0	43.1	43.5	48.1
投資C/F	△15.7	△20.9	△57.1	△56.3	△30.3	△4.3	△0.3	△1.7
財務C/F	24.4	39.7	13.7	5.6	△26.3	△26.4	△29.5	△27.8
フリーC/F	△15.3	14.0	△36.3	△28.3	18.7	38.8	40.4	30.5

環境（Environment）への取り組み

目標

当社グループは、「2031年3月期までに2020年3月期比でCO₂の排出量を総量20%削減」する目標を定めました。

CO₂算定の対象領域として、オフィスからのCO₂排出だけでなく、社員の事業活動や、サービスのライフサイクル全体もCO₂算定の対象範囲としています。

クライアント、取引先、社員と協働しながら、広範囲での地球温暖化防止活動に取り組んでいきます。

温室効果ガス(GHG)排出量の推移について

環境省・経産省『グリーンバリューチェーンプラットフォーム』を基に、株式会社ウィルグループおよび国内連結子会社におけるスコープ1・2の温室効果ガス(GHG)排出量を算出しています。各スコープで算出対象に含む項目は下記の通りです。なお、現在各スコープの算出対象に含む項目の見直しやスコープ3の算出を検討しています。

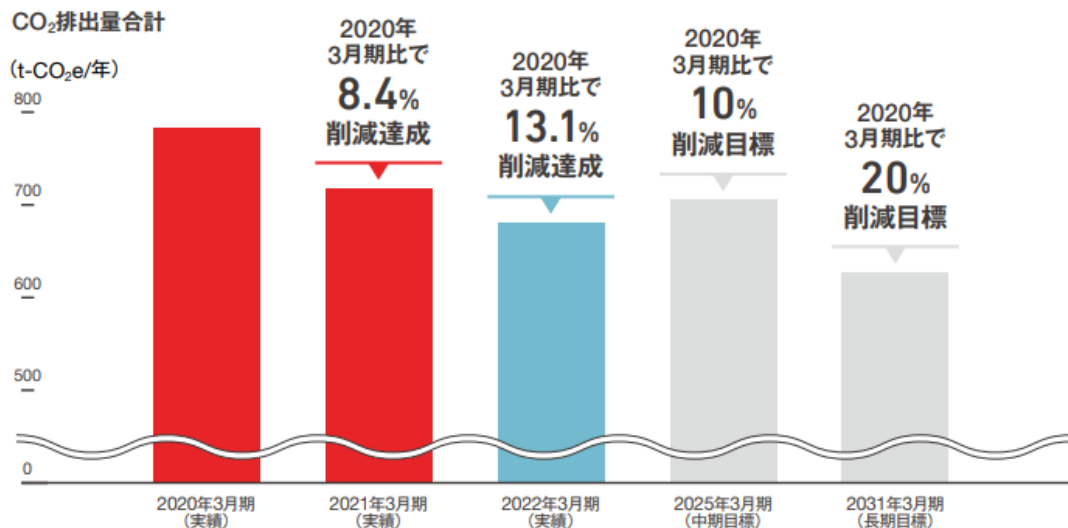
スコープ1

オフィスにおけるガスの
直接使用にかかるCO₂排出量

スコープ2

オフィスにおける
電力使用にかかるCO₂排出量

2031年3月期までのCO₂削減目標と実績 (CO₂排出量合計スコープ1+2)



気候関連のリスク・機会によるシナリオと対応策 (2022年10月1日時点)

重要なリスク/ 機会の項目	具体的な事例	シナリオ	財務影響		主な対応策	
			4℃	2℃		
移行 リスク	政策と 法規制	GHG排出価格の上昇 炭素税の導入による電力料金の上昇	-	小	<ul style="list-style-type: none"> 環境目標「2031年3月期までに2020年3月期比でCO₂の排出量を総量20%削減」 拠点の統廃合 在宅勤務等柔軟な働き方の導入 電気使用量の削減への取り組み (CoolBiz/WarmBiz) 	
	排出量報告の義務化	運用コストの増加 (モニタリング費用、第三者機関調査費用)	-	小	<ul style="list-style-type: none"> DXを活用したモニタリング方法の模索 	
物理的 リスク	急性的	ステークホルダーの懸念の増大またはステークホルダーの否定的なフィードバック	-	小	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動等環境問題への取り組みの開示 (HPによるサステナビリティの取り組み) NPSなどを利用した調査による評価の把握 	
	慢性	サイクロンや洪水などの極端な気象状況の過酷さの増加	健康や安全が保たれず、就業ができない状況が続き、収益が減少し、コストが増加する	大	大	<ul style="list-style-type: none"> 災害時等緊急対応と指揮命令対システムの整備 災害対策連絡網 (安否確認連絡) 災害ポケットマニュアルの配布 BCP/BCMの策定 災害対策訓練の実施
資源効率	慢性	上昇する平均気温	労働力への悪影響による収益の減少とコストの増加	小	小	<ul style="list-style-type: none"> 働き方改革のより一層の推進 自然エネルギー電力等への切替 空調効率の高いオフィス設計、ZEB対応ビルなどの調査
	機会	より効率的な輸送手段の使用 (モーダルシフト)	働き方の変化の推進により、移動に伴うCO ₂ の削減やペーパーレス化等による資源削減	-	小	<ul style="list-style-type: none"> 在宅勤務制度の構築 Web会議、Chatツールの全社適用 電子契約等業務の電子化対応によるテレワークの加速
製品と サービス	機会	高効率ビルへの移転	健康や安全の対策が施され、社員の満足度が向上。GHG関連コストの低減や運用コストの減少に繋がる	-	小	<ul style="list-style-type: none"> ZEB対応ビルなどの調査、シミュレーションの実施 Well-being調査等、健康やES調査による把握
	製品と サービス	低排出商品およびサービスの開発および/または拡張	オンラインサービス等の需要の増加	-	小	<ul style="list-style-type: none"> オンライン面接の導入 コールセンターの在宅化支援サービス「ZaiTact」などの提供
		消費者の嗜好の変更	同業に比較して脱炭素に取り組むことにより顧客から選ばれる	-	小	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な気候変動への取り組み 気候変動への取り組みの積極的な情報開示

社会（Social）への取り組み



4 質の高い教育を
みんなに

変化のきっかけと
成長できる機会を。

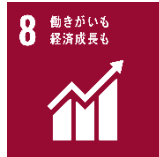
- ・キャリア研修
- ・社会復帰支援プロジェクト「YUMEIKU HOPE」
- ・資格取得支援



5 ジェンダー平等を
実現しよう

ジェンダーに捉われ
ない平等な世の中に。

- ・女性活躍推進プロジェクト「ウィルカラ」
- ・外部講師による管理職向け勉強会の実施
- ・ジェンダーに関するアンケートの実施



8 働きがいも
経済成長も

働き方の変革を。
働きがいの創出を。

- ・多様な働き方の選択肢を提供
- ・在宅型業務委託サービス「ZaiTact（ザイタクト）」
- ・Well-beingサーベイ実施



10 人や国の不平等
をなくそう

できることではなく
やりたいことを選べる
明日へ。

- ・特定技能、技能実習生の雇用管理委託サービス
- ・障がい者雇用の推進

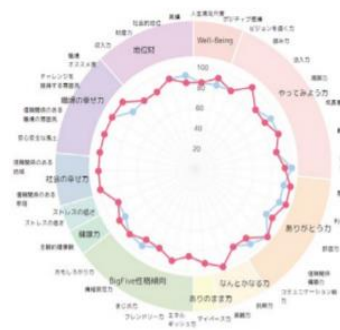


17 パートナーシップで
目標を達成しよう

パートナーとともに
世の中をポジティブ
に。

- ・「WILLハート会」
- ・マッチングギフト制度「and WILL」
- ・一般財団法人WILLOF財団

具体的な取り組み



コーポレート・ガバナンス体制

2023年6月24日より、新経営体制に移行。社外取締役が過半数以上の構成。

取締役



取締役会長
池田 良介



代表取締役社長
角 裕一



取締役
池側 千絵

社外



取締役
腰塚 國博

社外



取締役
高橋 理人

社外

監査役



監査役
澤田 静華

社外



監査役
大向 健治

社外



監査役
中村 克己

社外