

株式会社ウィルグループ会社説明会

2024年7月1日

株式会社ウィルグループ (東証プライム市場 6089)

目次

1. ウィルグループとは
2. 中期経営計画（WILL-being 2026）進捗
3. 長期ビジョン

2024年3月期第1四半期連結会計期間より国内WORK事業、海外WORK事業の名称を、国内Working事業（略称：国内W）、海外Working事業（略称：海外W）にそれぞれ変更しています。

ポイント①

持続的な成長を続けている

ポイント②

最も注力している建設技術者領域は順調

ポイント③

キャリアパスの“最大化”と“最適化”

1

ウィルグループとは

セールス、コールセンター、ファクトリー、介護ビジネス、
建設技術者など、カテゴリーに特化した人材ビジネスを国内外で展開。

設 立 年

2006年（創業：1997年）

本 社

東京都中野区

グループ会社数

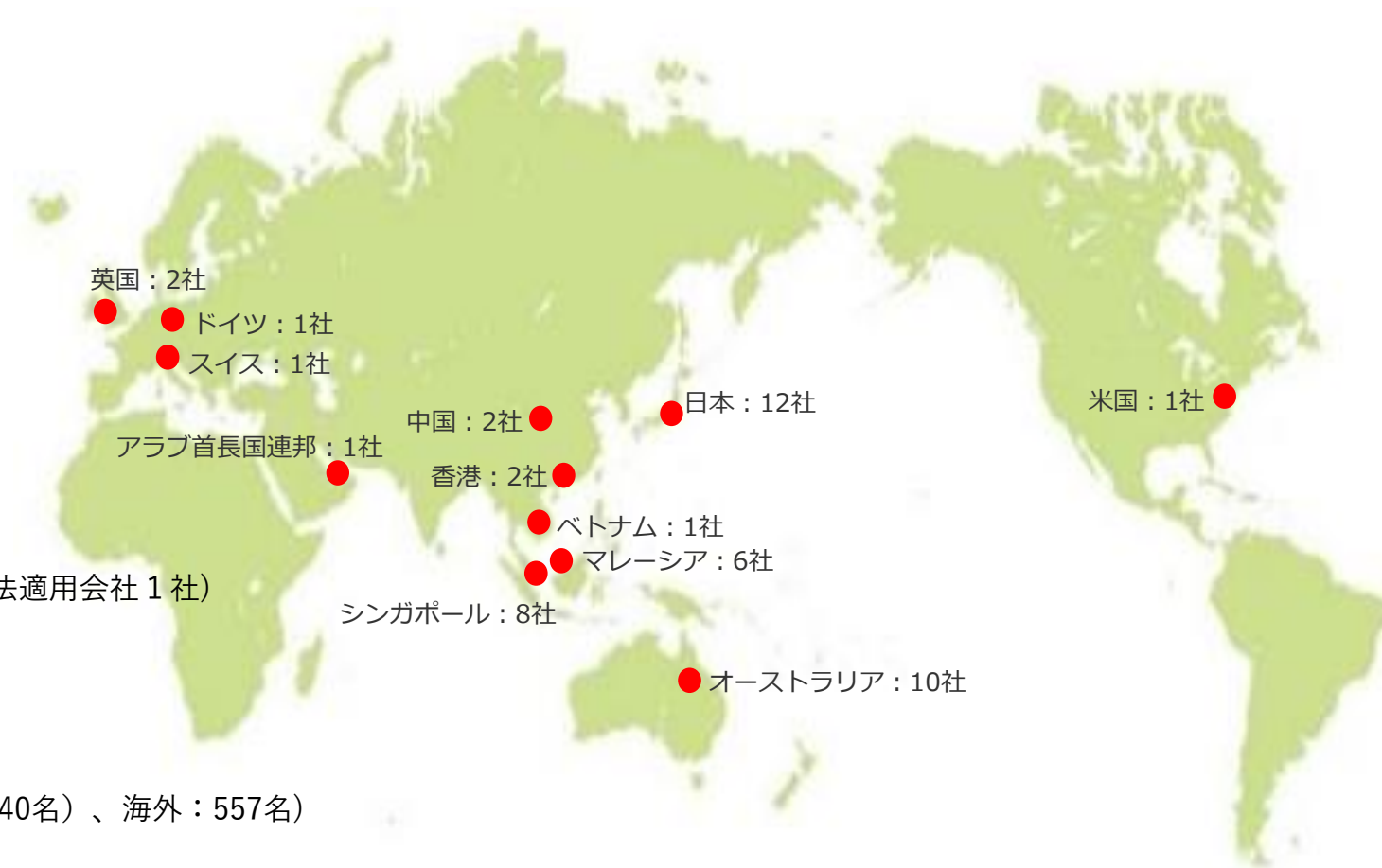
48社

（当社、連結子会社（国内11社、海外35社）、持分法適用会社1社）

連結従業員数

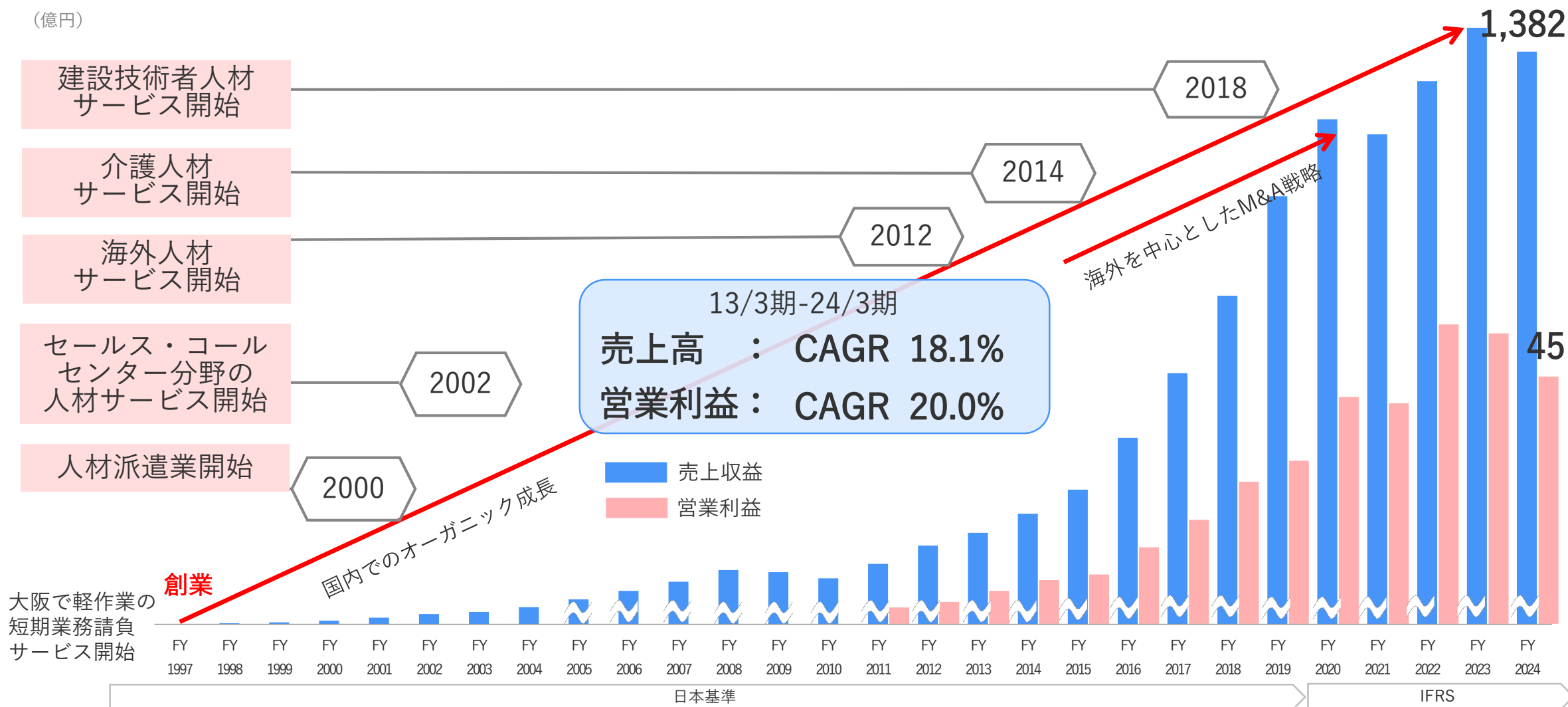
7,004名

（国内：6,447名（総合職：1,507名、専門職：4,940名）、海外：557名）



1. ウィルグループとは 沿革

(億円)



カテゴリーに特化したことで、後発参入ながらも
カテゴリー内でトップレベルのシェア。

販売員派遣



業界：3位 ※1

オペレーター派遣



業界：1位 ※1

介護人材派遣



業界：2位 ※1

食品・製造業派遣



業界：7位 ※1

建設技術者派遣



業界：8位 ※1

海外事業



CAGR：50%以上 ※2

※1 業界順位は当社調べ
※2 2015年3月期基準

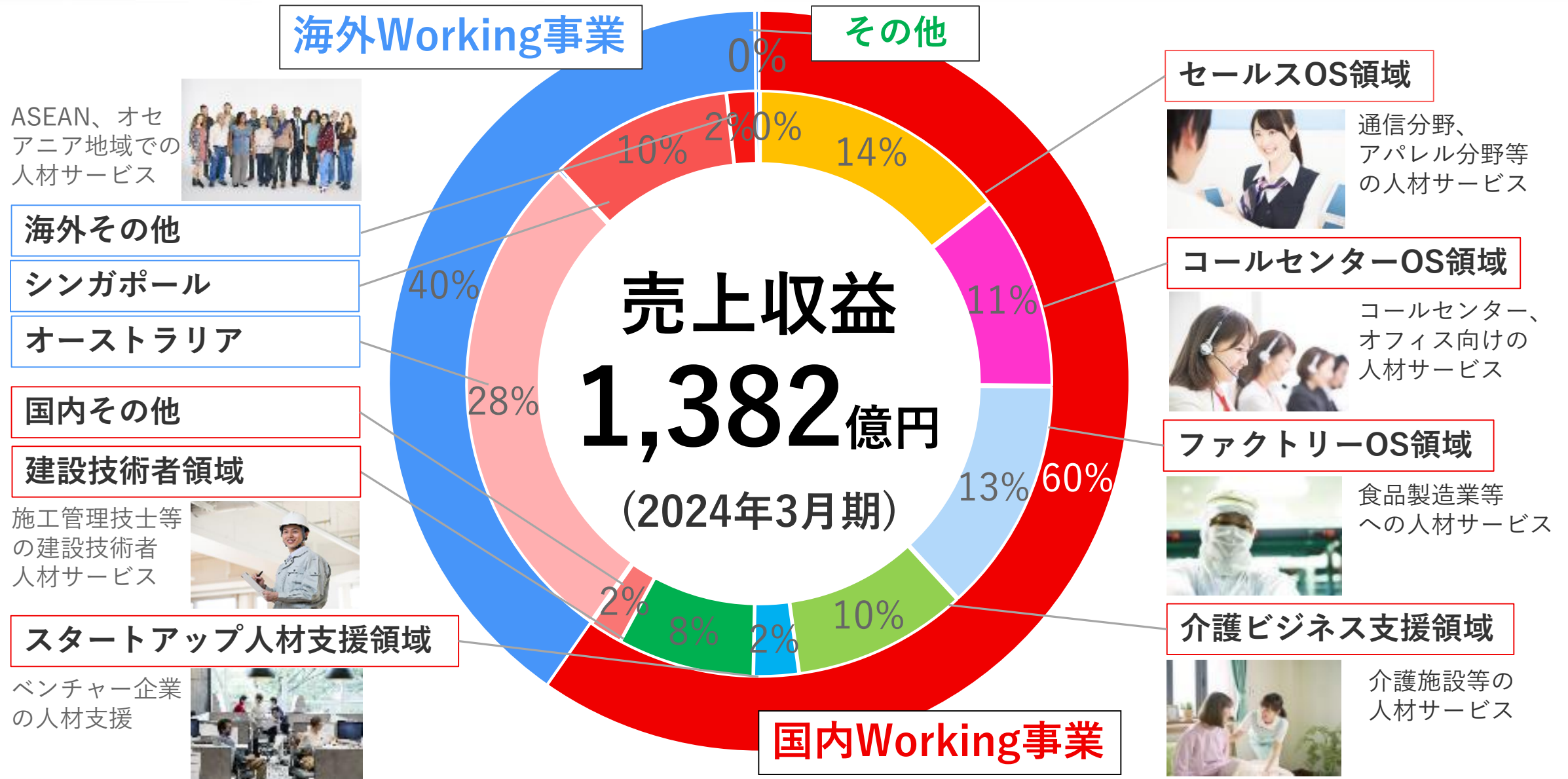
当社の
強み

成果追及

人材育成力

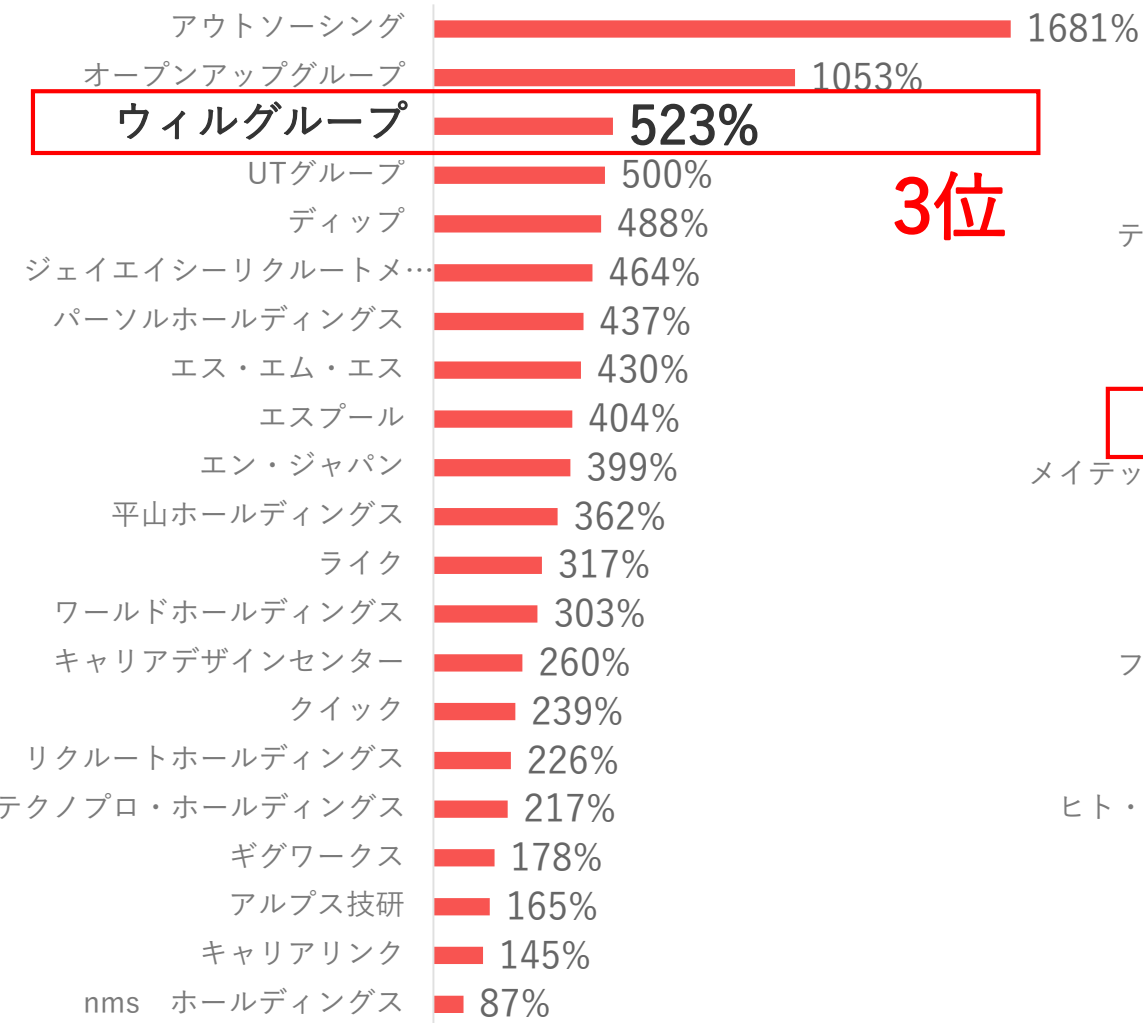
定着率向上

1. ウィルグループとは 事業内容と売上構成



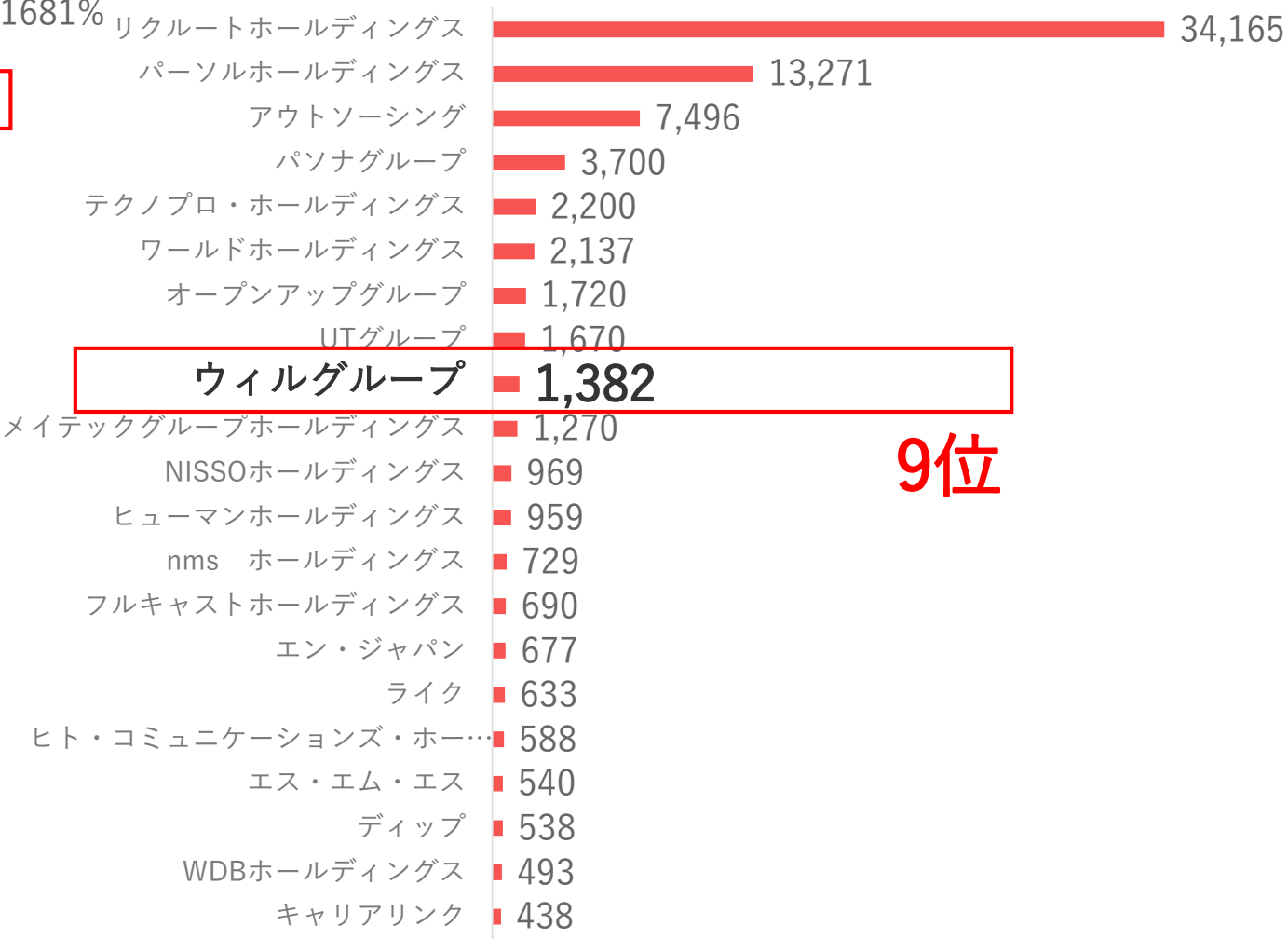
1. ウィルグループとは
業界における当社のポジション

売上高成長率(13/3期～24/3期)

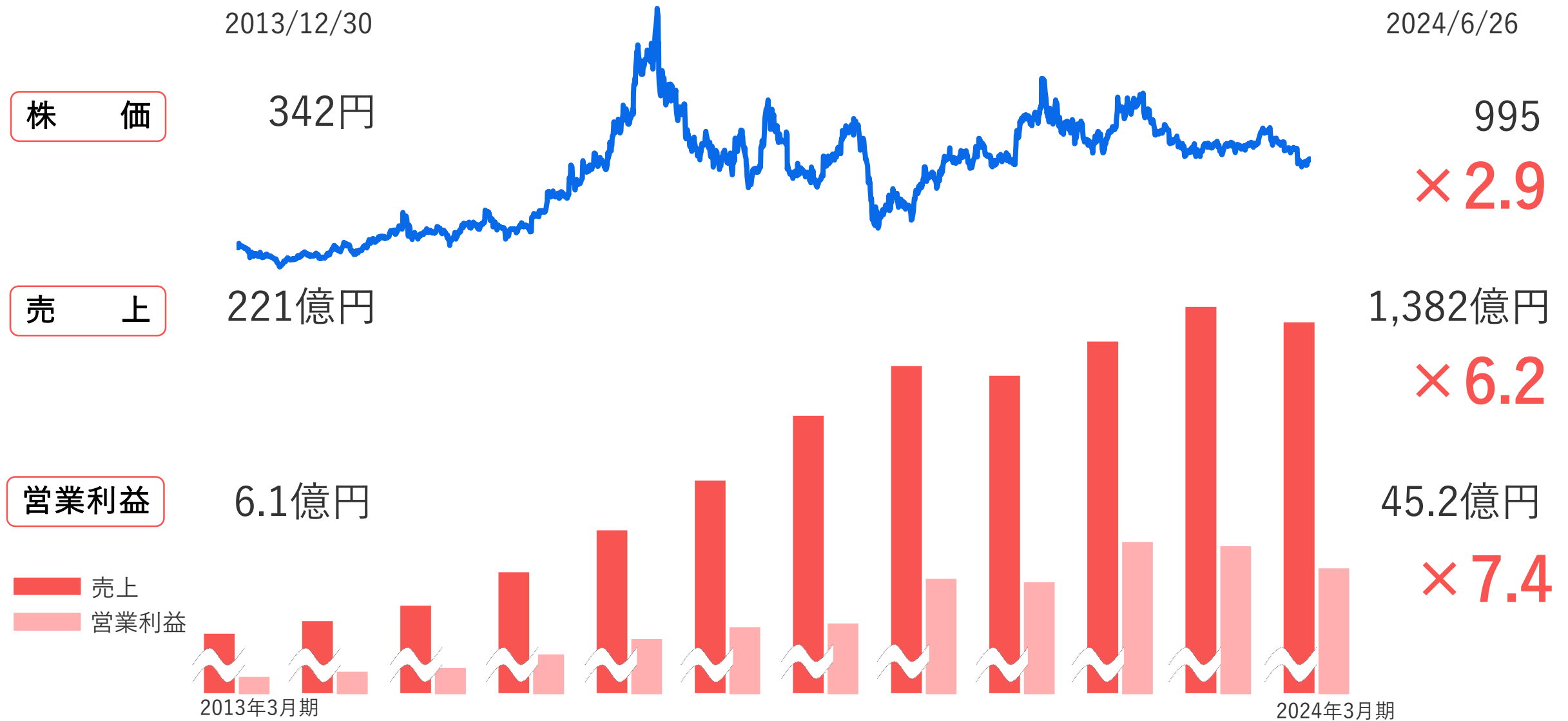


24/3期売上高

(億円)



1. ウィルグループとは ウィルグループの成長力





2

中期経営計画(WILL-being2026)進捗

 基本方針

国内Working事業の再成長

				2023年3月期	2024年3月期	2026年3月期目標 (2023年5月13日修正)	
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	採用人数/年 (建設技術者領域)	1,022	1,424	1,500
				定着率 (建設技術者領域)	71.3%	71.2%	71.5%
	国内W	戦略Ⅱ	国内Working事業 (建設技術者領域以外)の再成長	正社員派遣稼働人数 (国内w (建設技術者領域除く)) ※1	2,791	3,254	3,500
				外国人管理受託人数 (国内w (建設技術者領域除く))	1,750	2,341	3,500
	海外W	戦略Ⅲ	海外Working事業の安定した成長	人材紹介売上比率 (海外w)	13.5%	11.6%	—

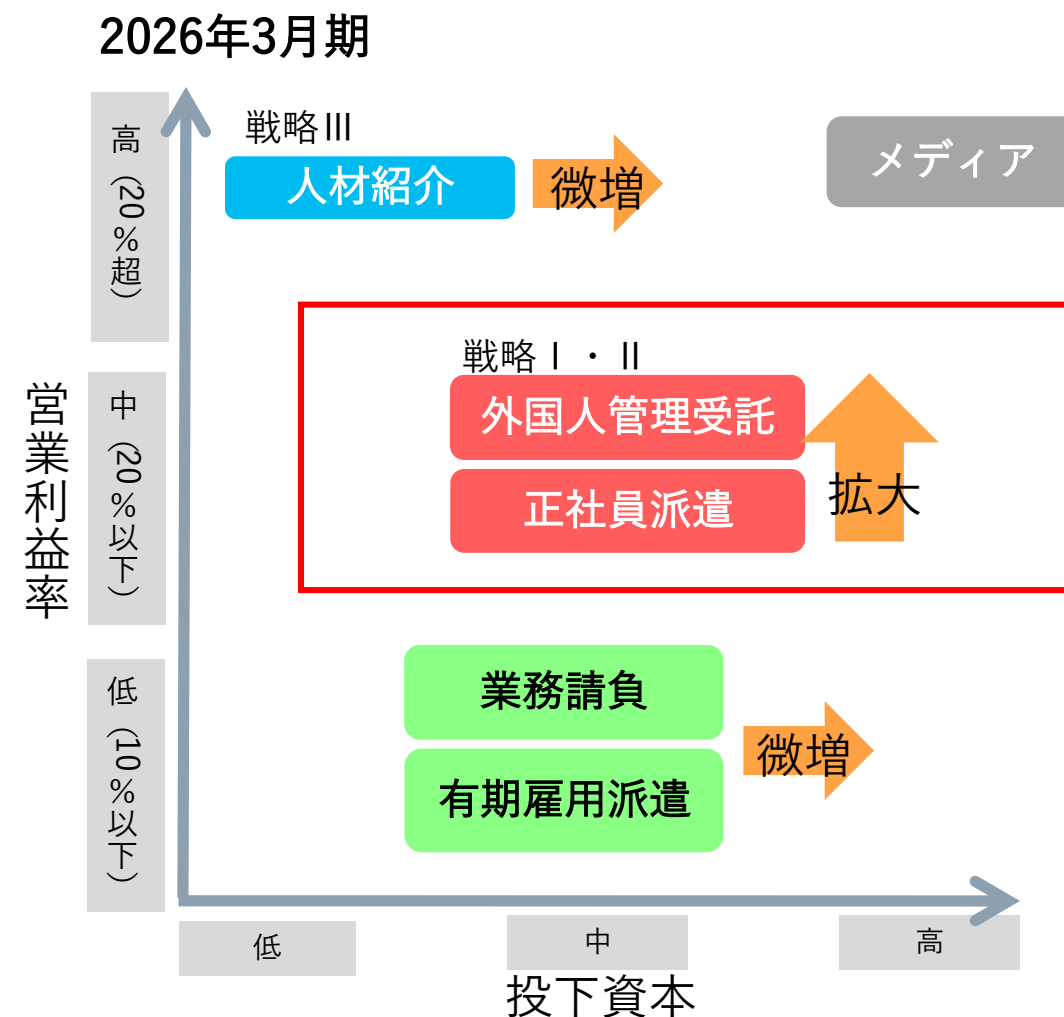
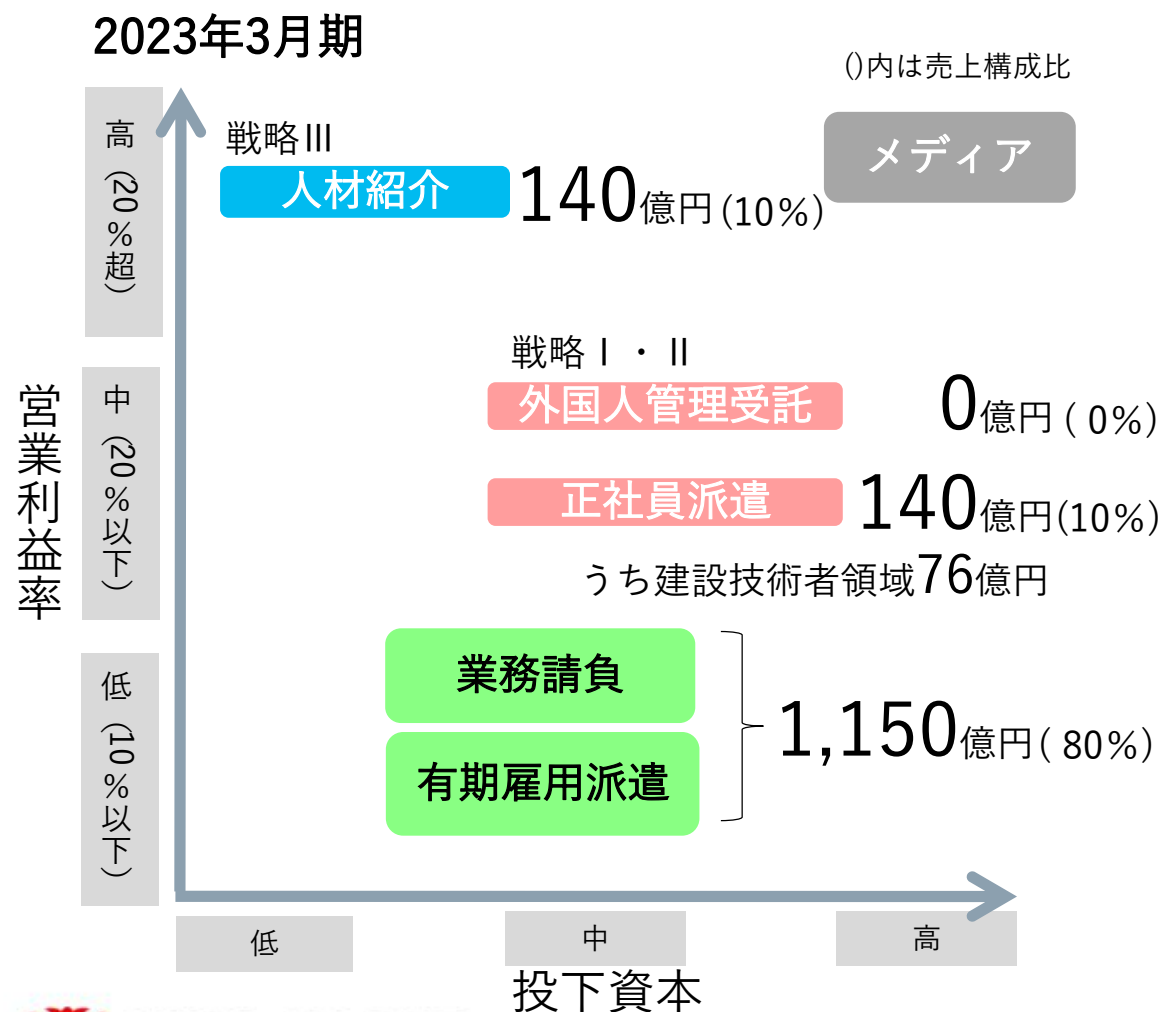
※1 正社員派遣稼働人数（国内W（建設技術者領域を除く））には、セールスアウトソーシング領域、ファクトリーアウトソーシング領域、ITエンジニア領域に加え、コールセンターアウトソーシング領域、介護領域を含めて表示しています。

2. 中期経営計画 (WILL-being 2026)進捗

人材サービス毎の収益モデル

中計 戦略		-	-	戦略Ⅰ・Ⅱ	戦略Ⅱ	戦略Ⅲ
サービス		人材派遣 (有期派遣)	業務請負	人材派遣 (正社員派遣)	外国人管理受託	人材紹介
展開領域		コールセンターOS領域 ファクトリーOS領域 セールスOS領域 海外Working事業	ファクトリーOS領域 セールスOS領域	建設技術者領域 セールスOS領域 ファクトリーOS領域 ITエンジニア領域	ファクトリーOS領域 介護支援ビジネス領域	海外Working事業
売上 総利益率		14～17%	14～22%	21～28%	90%以上	90%以上
定着率		中	中	高	高	-
市場成長性		低	低	高	高	高
既存 アセットとの 相性	オペ レー ション	-	-	○	○	△
	社員 スキル	-	-	◎	○	△
	顧客	-	-	◎	◎	○

収益性の高い正社員派遣・外国人管理受託ビジネスを拡大することで、将来的に利益率は上昇する。

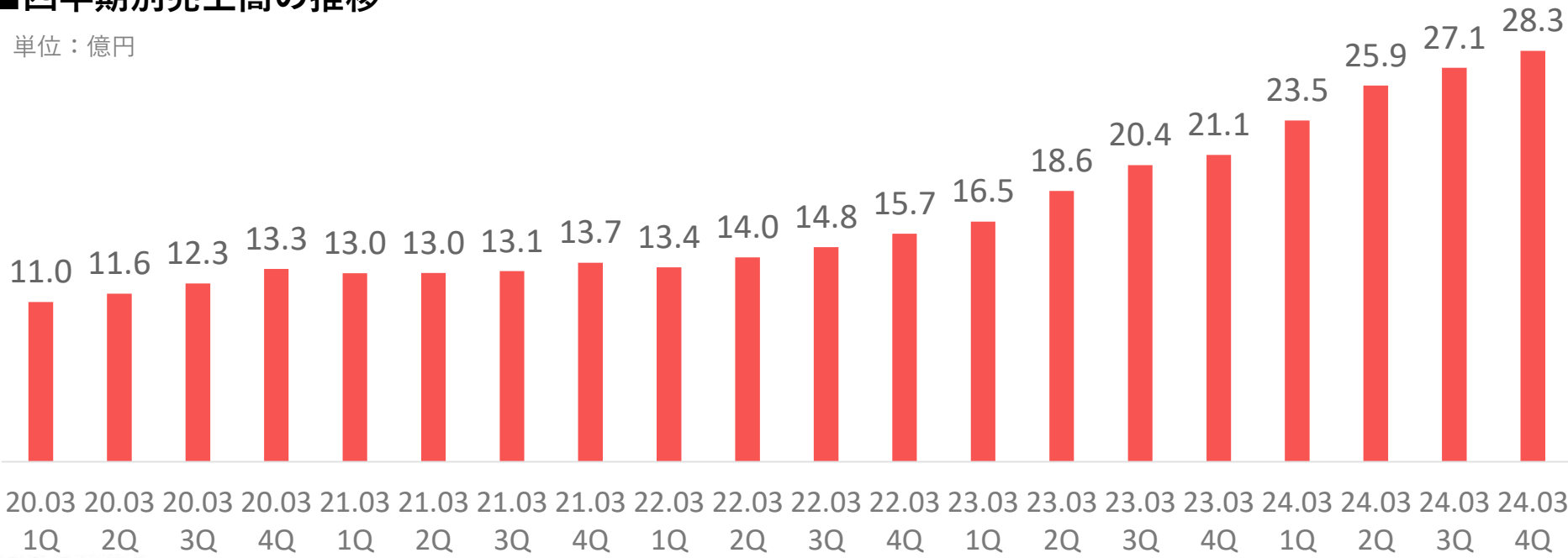


売上は2023年3月期比で130%超の増加。
チャージアップや新規決定時の単価交渉に注力し、収益性も改善。

重点戦略	KPI				評価
	項目	FY2024計画	FY2024実績	達成率	
建設技術者領域の更なる成長、収益化を実現	年間採用人数	1,270名	1,424名	112.1%	◎
	定着率	71.0%	71.2%	+0.2pt	○

■四半期別売上高の推移

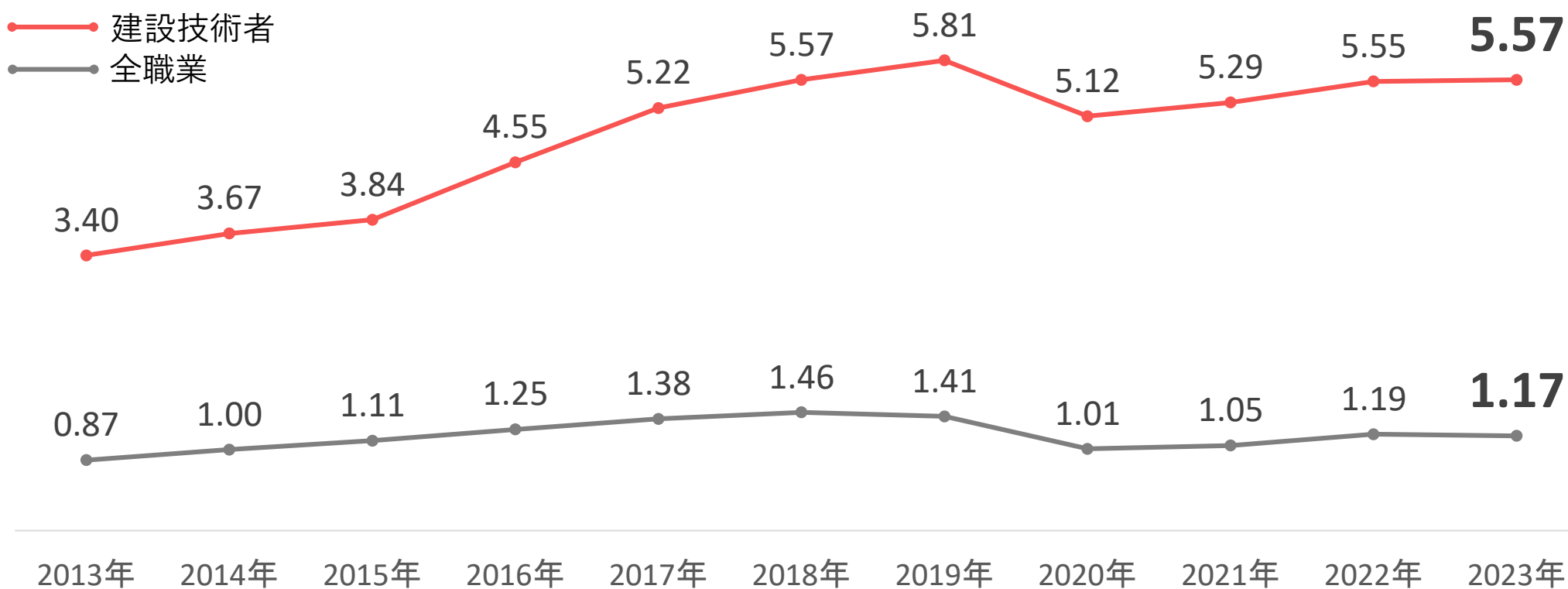
単位：億円



建設の有効求人倍率は全業種と比較して高い水準で推移。

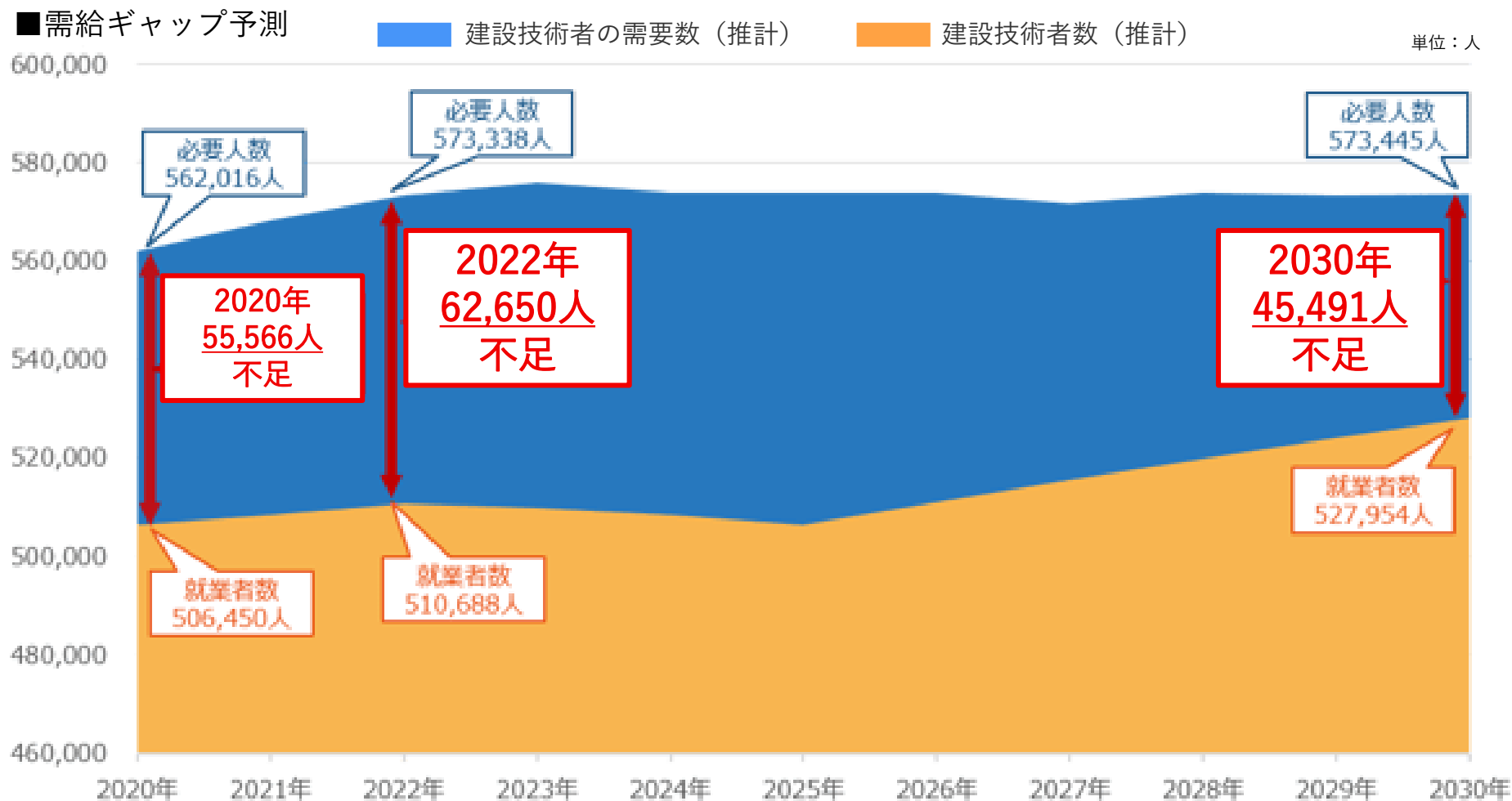
■有効求人倍率の推移

単位：倍



出典：総務省統計局 一般職業紹介状況

2030年には4.5万人の建設技術者が不足する予測もあり、 人手不足が課題。



新卒入社式の風景



入社後研修の様子



社内交流会



ROXX社との資本業務提携

建設業界の最大の課題：
慢性的な人手不足



これらの課題を解決するため、
ROXX社と資本業務提携へ



提携内容例：

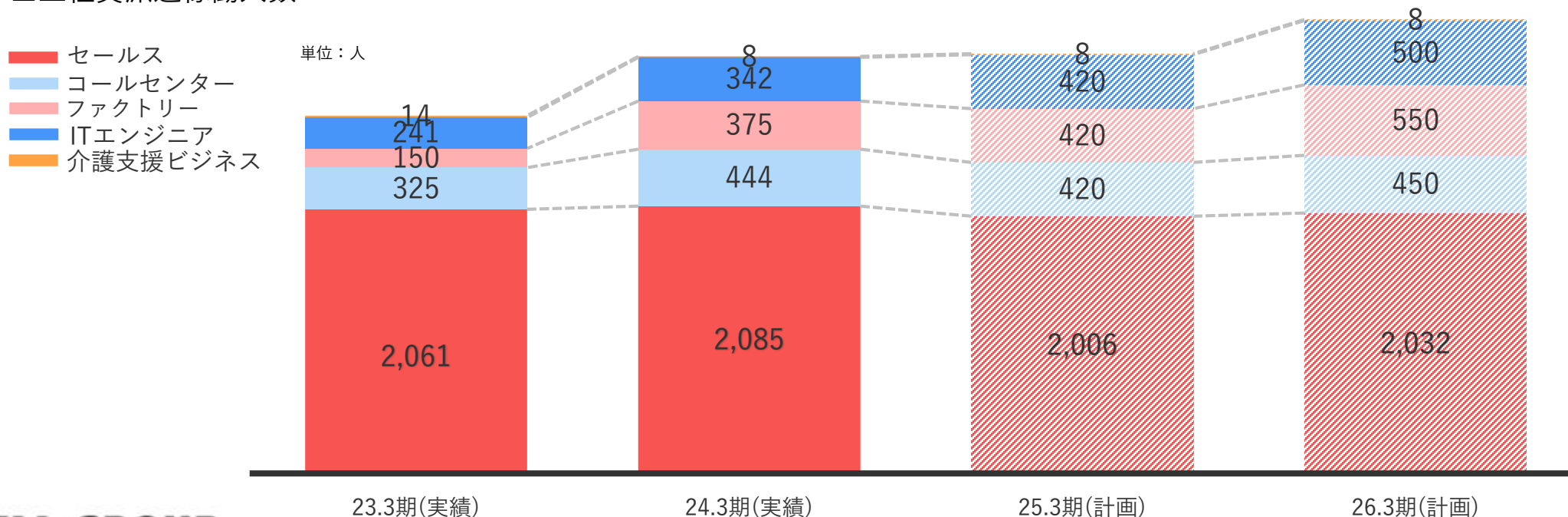
- ① 建設技術者領域における社員採用の強化
- ② 採用した社員の定着率向上にむけた取り組み
- ③ AIを活用した面接による採用プロセスの改善

正社員派遣はセールスが伸び悩んだものの、ファクトリー、ITは順調に推移。

重点戦略	KPI				評価
	項目	FY2024計画	FY2024実績	達成率	
国内Working事業 (建設技術者領域以外)の再成長	正社員派遣 稼働増加人数※	600名 (期末稼働人数 3,052名※)	350名 (期末稼働人数 2,802名※)	58.3%	×

※コールセンターアウトソーシング領域、介護領域を除く

■正社員派遣稼働人数



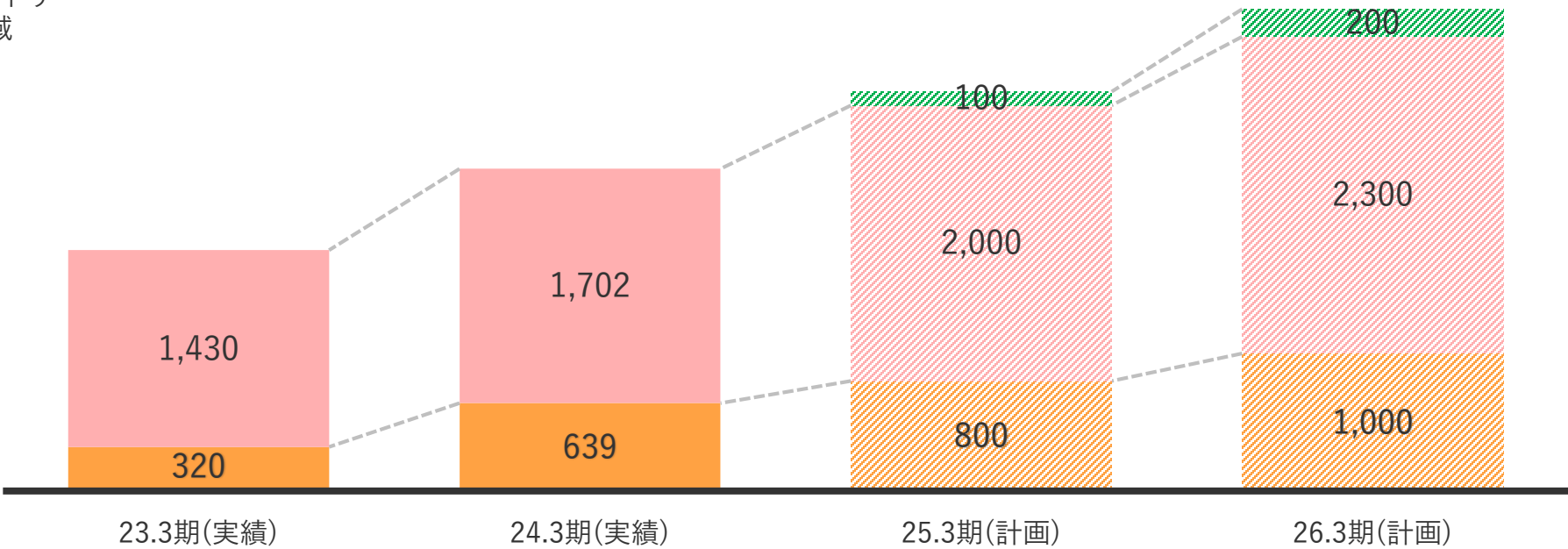
外国人管理受託は、ファクトリーに遅れがあるものの介護は順調。

重点戦略	KPI				評価
	項目	FY2024計画	FY2024実績	達成率	
国内Working事業 (建設技術者領域以外)の再成長	外国人管理受託 増加人数	1,100名 (期末管理受託人数 2,850名)	591名 (期末管理受託人数 2,341名)	53.7%	×

■外国人管理受託人数

- 介護支援ビジネス
- ファクトリー
- 新領域

単位：人



自社ブランド強化に向けたブランドプロモーションを実施。

Chance-Making Company

国内Working事業で展開する「WILLOF（ウィルオブ）」のブランドプロモーションとして、タレントを起用した地上波TVCMを関西・中京・福岡・沖縄エリアで実施。
併せて、YouTube等のインターネット広告配信を実施。



ウィルオブの認知率

約**340%UP**

※放映地域20～59歳男女の助成想起率

「ウィルオブ」指名検索数（月）

約**230%UP**

ウィルオブの利用意向度

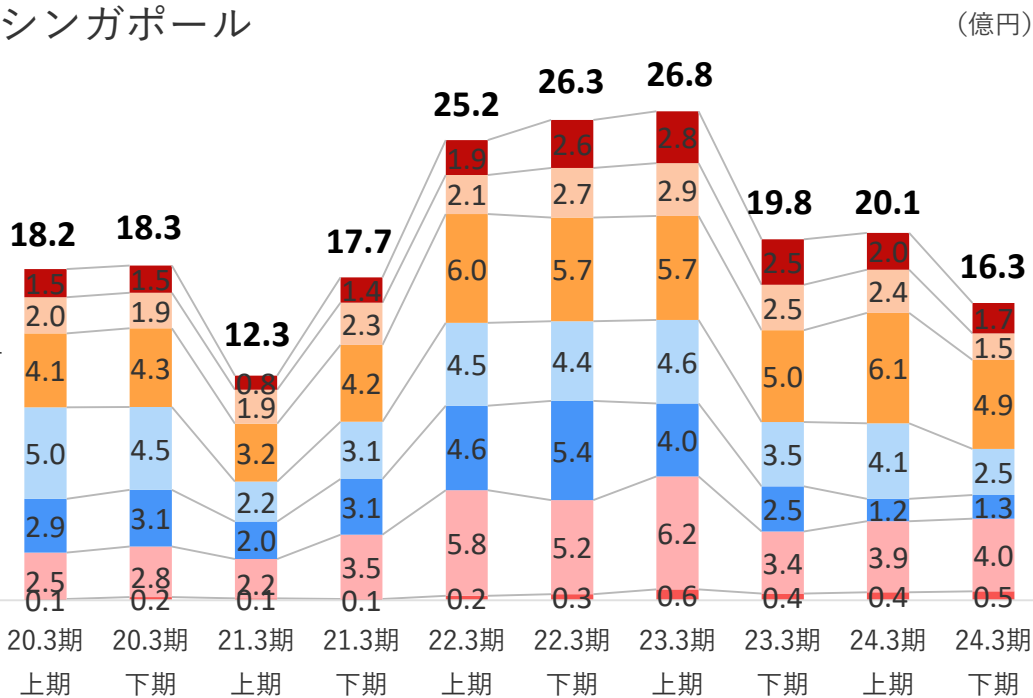
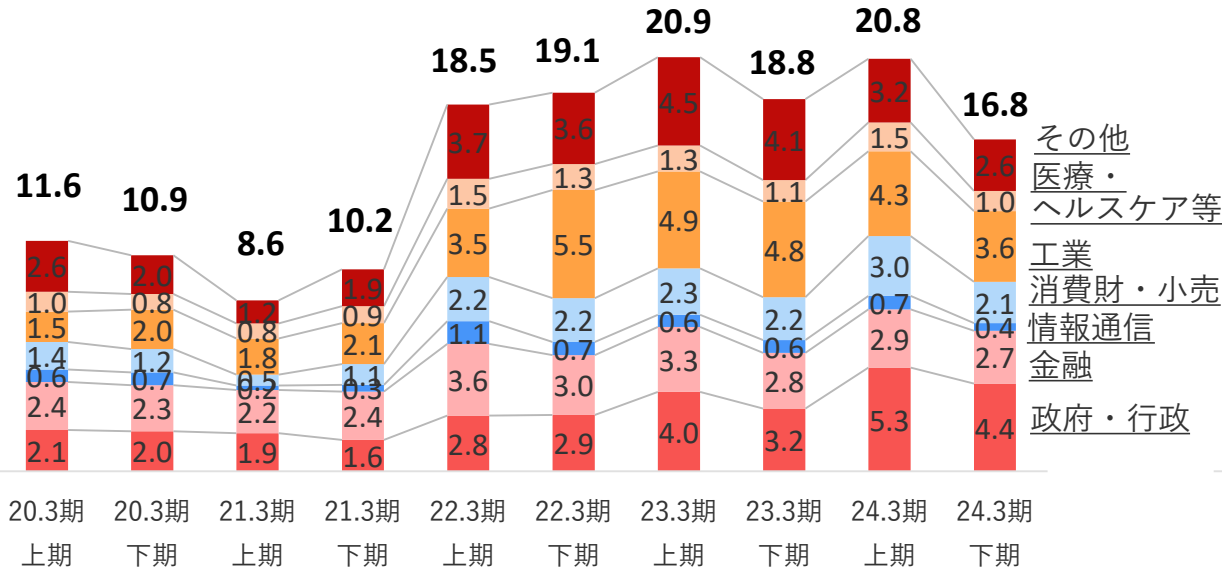
約**450%UP**

※転職意向のある放送地域20～59歳男女

人材紹介は、シンガポールを中心に各分野で減少。

重点戦略	KPI				評価
	項目	FY2024計画	FY2024実績	達成率	
海外Working事業の安定した成長	人材紹介売上比率	16.0%	11.6%	△4.4pt	×

■人材紹介売上
オーストラリア

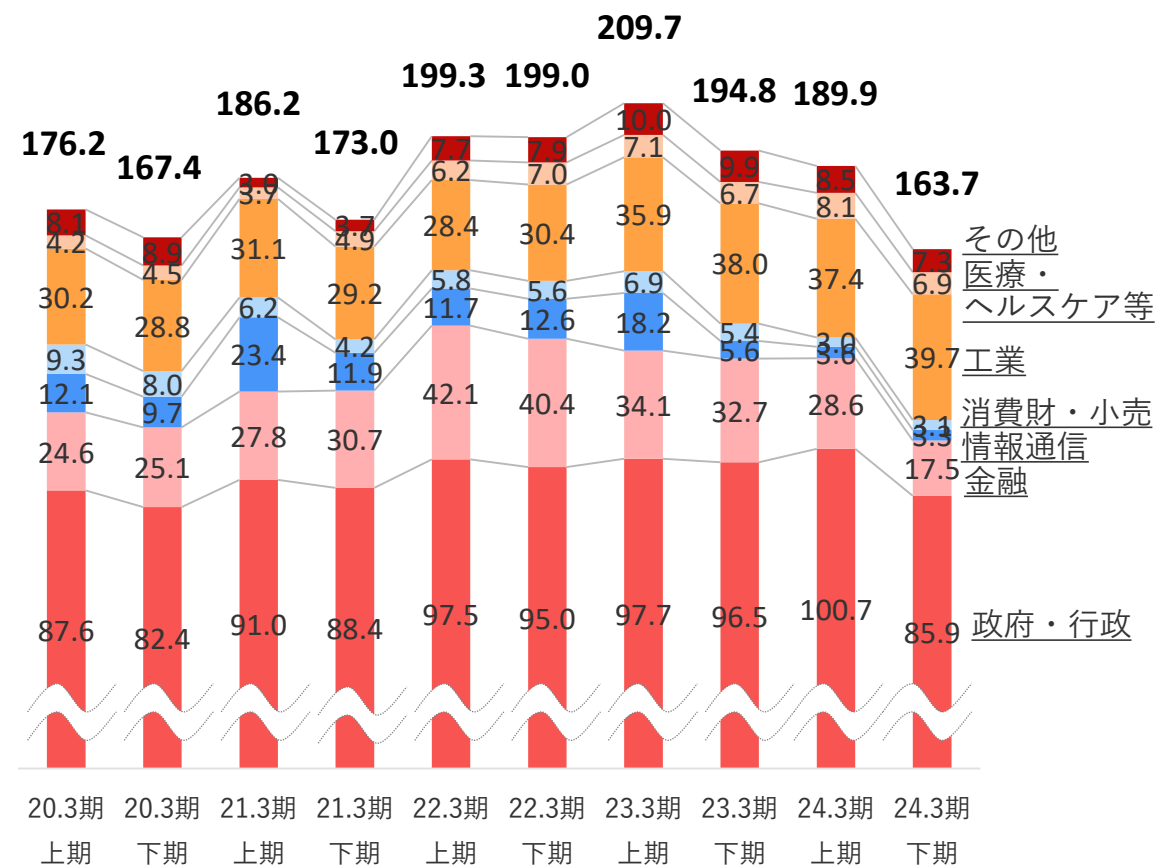


1シンガポールドル=107円、1 オーストラリアドル=95円で換算しています。

人材派遣は、オーストラリアの金融、情報通信を中心に減少。

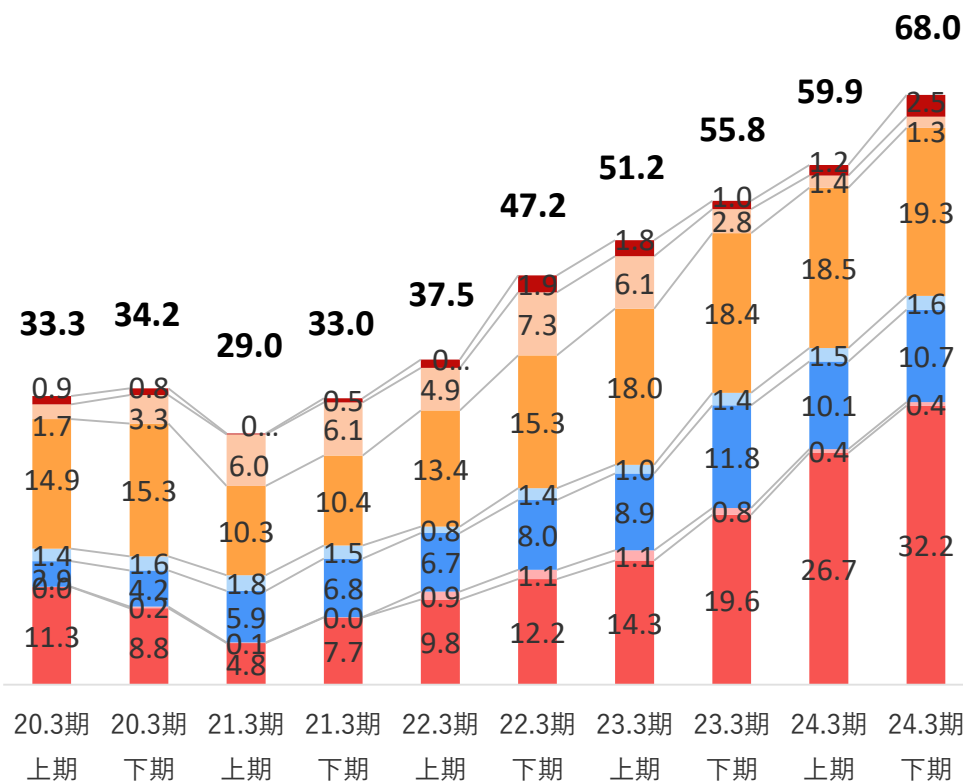
■人材派遣売上

オーストラリア



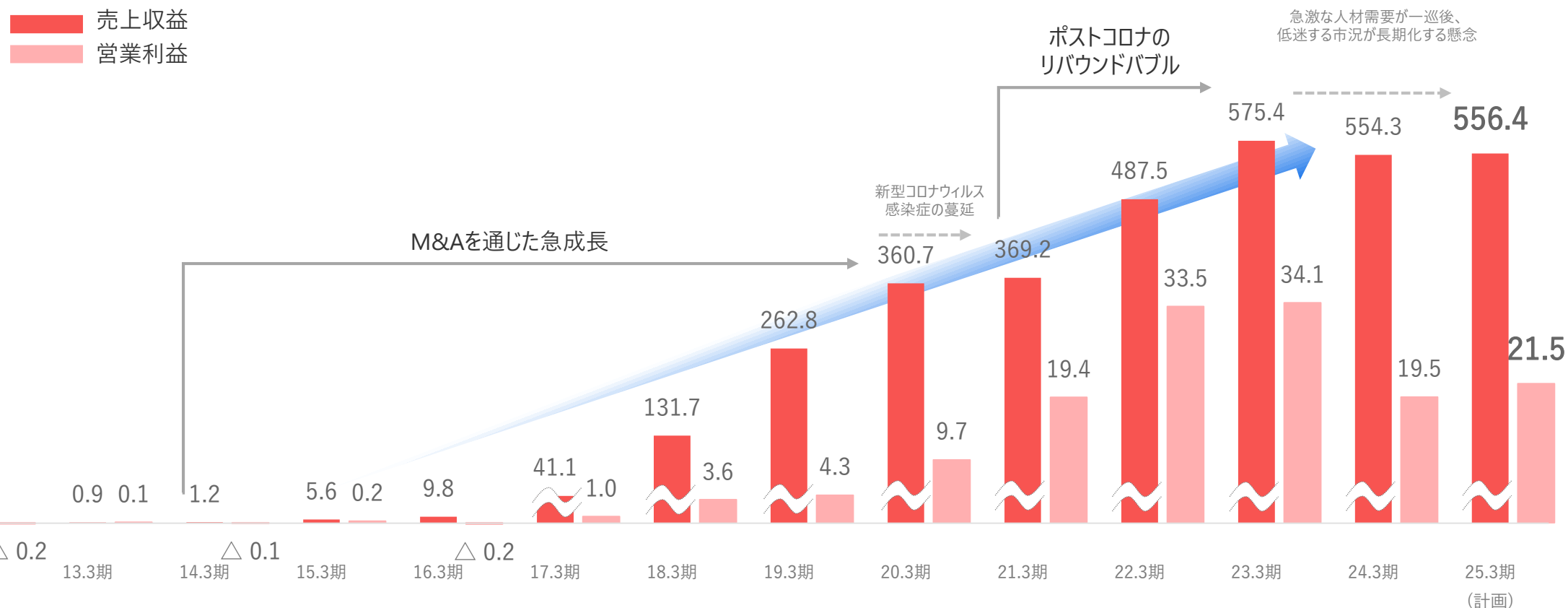
シンガポール

(億円)



1シンガポールドル=107円、1 オーストラリアドル=95円で換算しています。

ポストコロナの急激な人材需要一巡後、 市況悪化の影響を受けるも、本格的なM&Aを開始した 2015年3月期を基準とした売上収益CAGRは+67%



中期経営計画（WILL-being 2026）の経営目標の修正



基本方針

国内Working事業の再成長（修正なし）

		2023年3月期実績	2024年3月期実績	2026年3月期目標 (修正前)	2026年3月期目標 (修正後)
目標	売上収益 *新規M&Aは含めず ※1	1,439億円	1,382億円	1,700億円	—
	営業利益 (営業利益率) ※1	53.1億円 (3.7%)	45.2億円 (3.3%)	65.0億円 (3.8%)	—
KPI	採用人数/年 (建設技術者領域)	1,022名	1,424名	2,000名	1,500名
	定着率 (建設技術者領域)	71.3%	71.2%	73.0%	71.5%
	正社員派遣稼働人数 (国内W (建設技術者領域除く)) ※2	2,791名	3,254名	4,700名	3,500名
	外国人管理受託人数 (国内W (建設技術者領域除く))	1,750名	2,341名	6,800名	3,500名
	人材紹介売上比率 (海外W) ※1	13.5%	11.6%	17.0%	—

※1 修正後の目標のうち「—」としている項目については、四半期ごとの実績を開示します。

※2 正社員派遣稼働人数（国内W（建設技術者領域を除く））には、セールスアウトソーシング領域、ファクトリーアウトソーシング領域、ITエンジニア領域に加え、コールセンターアウトソーシング領域、介護領域を含めて表示しています。

本中計の経営目標修正の背景

本中計策定時点で
想定していた
前提条件から
かい離した状態に

FY2026の経営目標の
達成に拘るあまり、持続的
な成長のための経営判断が
阻害されることを阻止する

戦略の達成を確実にするた
め、FY2026の業績目標を
取り下げ、KPIを合理的な
水準に修正

戦略の推進を最大化させる
マネジメントにシフト

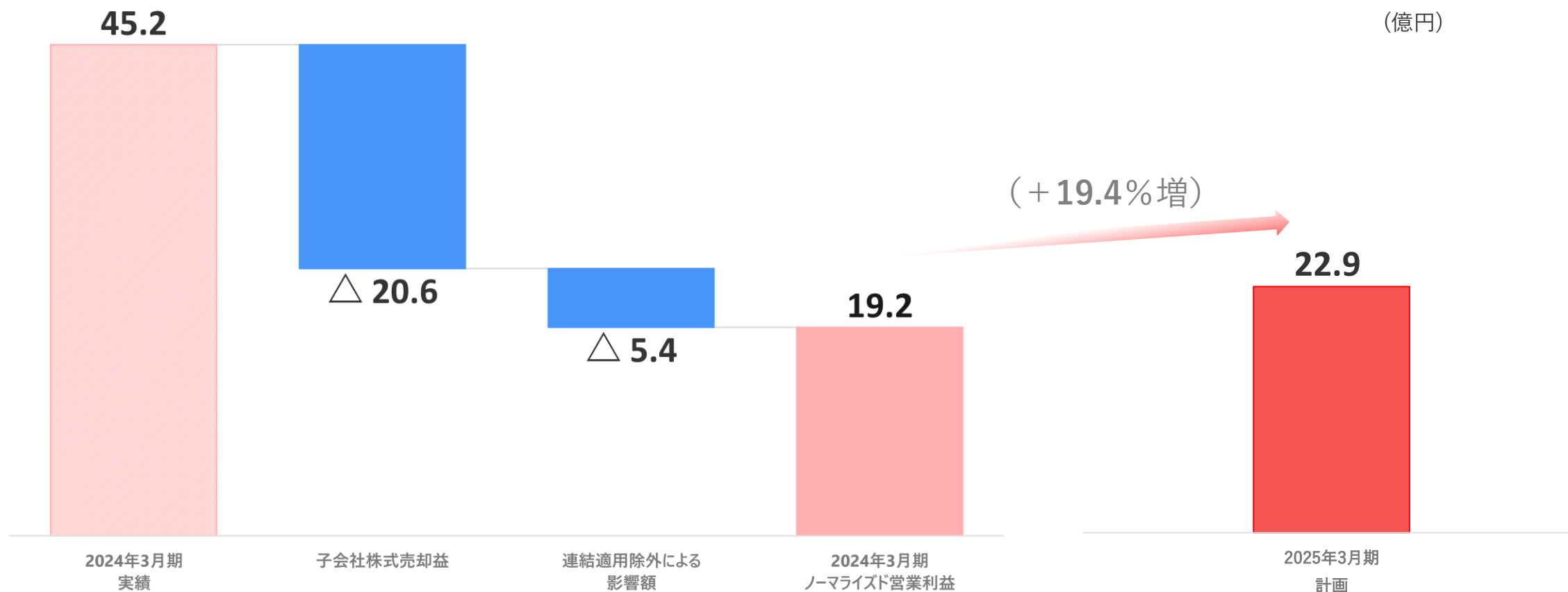
そして、FY2026以降の飛躍
フェーズの実現を確かなものに

2. 中期経営計画(WILL-being2026)進捗

2025年3月期通期連結業績予想

(億円)	2024.3月期	2025.3月期 (業績予想)	前期	
			増減	増減率
売上収益	1,382.2	1,404.0	+21.7	+1.6%
売上総利益 (売上総利益率)	304.4 (22.0%)	304.7 (21.7%)	+0.3 (△0.3pt)	+0.1%
営業利益 (営業利益率)	45.2 (3.3%)	22.9 (1.6%)	△22.3 (△1.7pt)	△49.4%
ノーマライズド営業利益 (ノーマライズド営業利益率)	19.2 (1.4%)	22.9 (1.6%)	+3.7 (+0.2pt)	+19.4%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	27.7	16.4	△11.3	△41.0%
EBITDA	68.1	42.3	△25.7	△37.9%

2024年3月期実績に含まれる一過性の利益等を除外した
ノーマライズド営業利益と比較して、+19.4%の増益を予想。



株主還元方針に基づき、前期実績（1株当たり44円）を据え置く。
結果として総還元性向は61.7%の見通し。

前中計(21.3期-23.3期)の株主還元方針

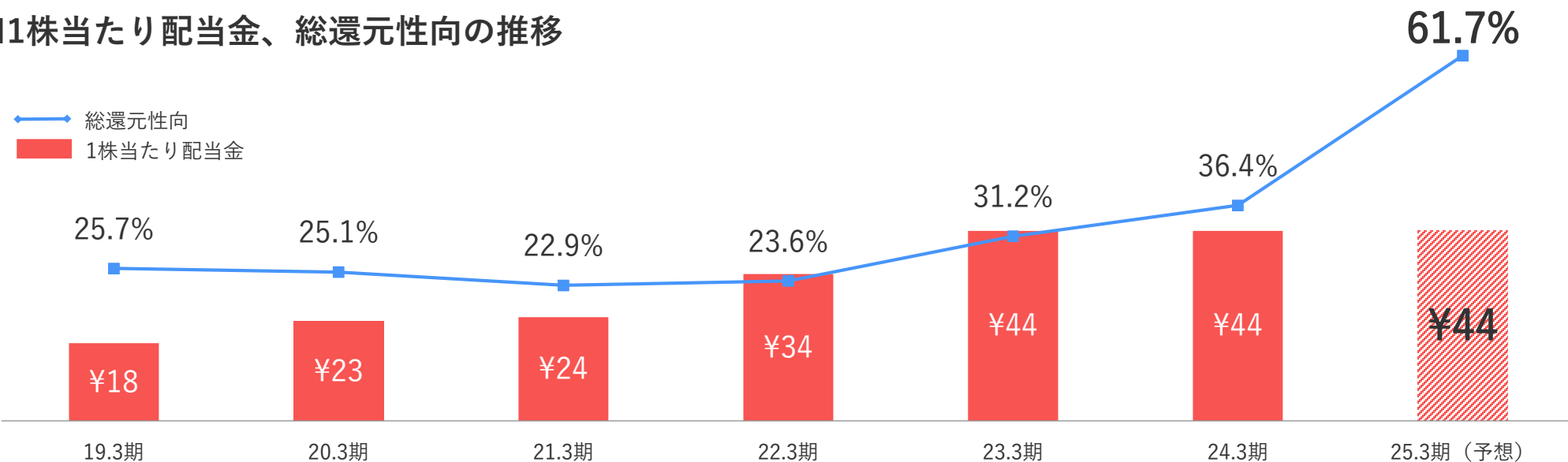
- ・総還元性向30%を目安
（対期首業績予想）



中計(24.3期-26.3期)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

■1株当たり配当金、総還元性向の推移



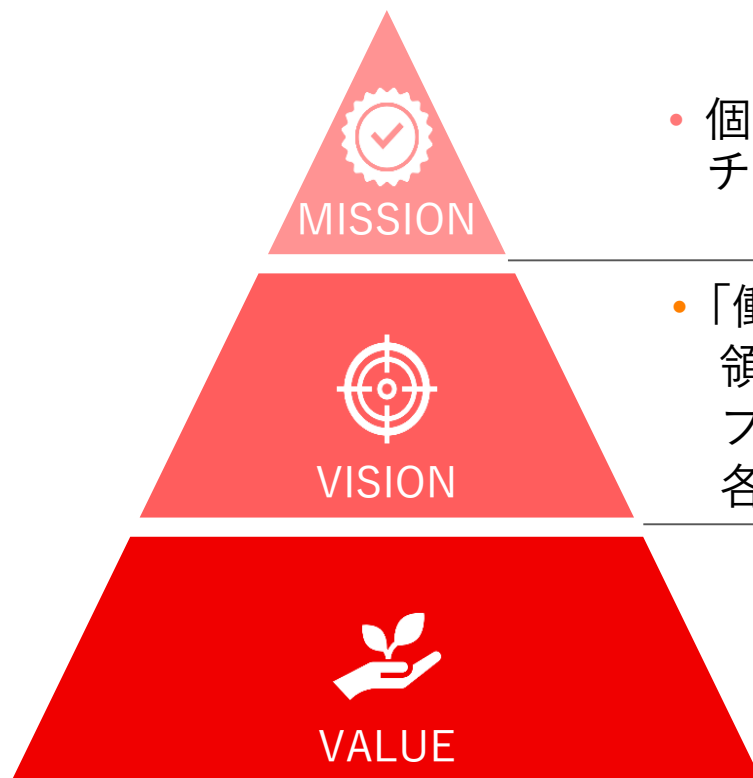


3

長期ビジョン



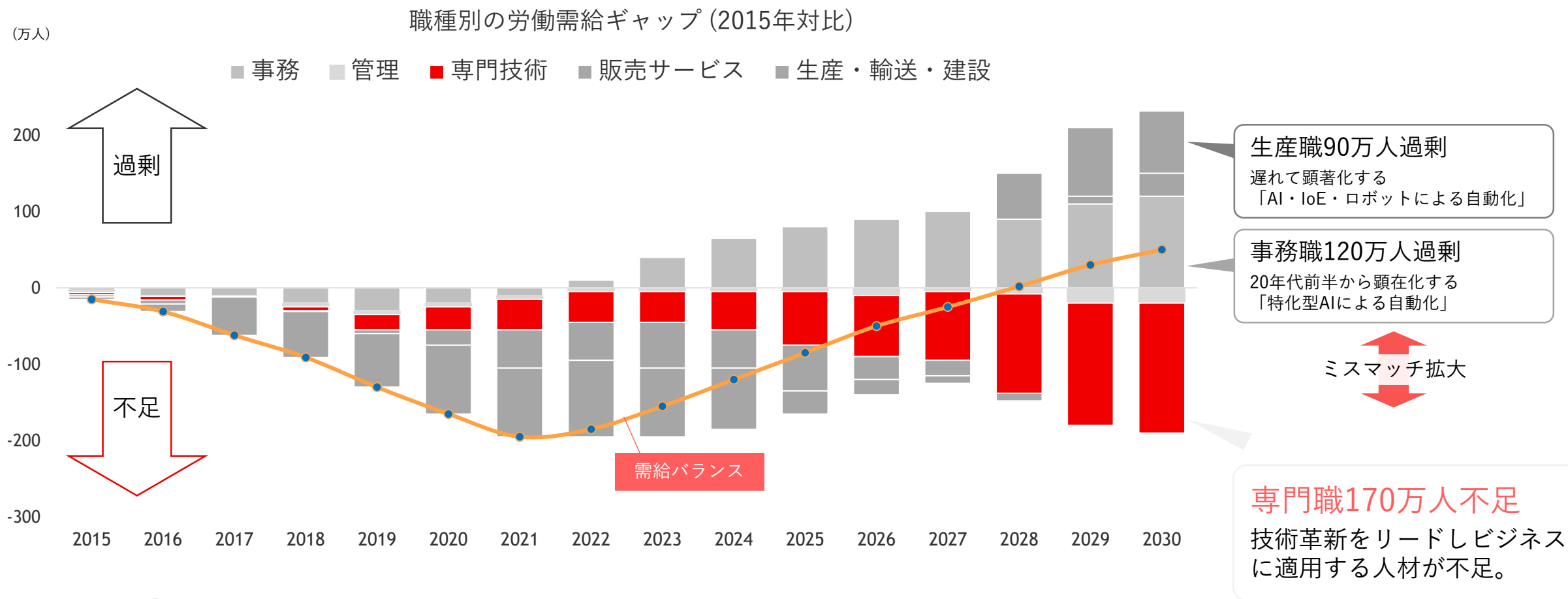
企業理念体系



- 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
- 「働く」「遊ぶ」「学ぶ」「暮らす」の事業
領域において、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
- Believe in Your Possibility
－可能性を信じる－

働く人にポジティブな選択肢を増やし続ける。

2020年代後半から「職のミスマッチ」が始まる。



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。

有期スタッフと無期スタッフでは、LTVは4倍以上異なる*。

今後更なる採用環境の悪化や人材不足が懸念される中、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”を実現することが、LTV向上に繋がり、当社の将来的な成長へ繋がる。

■スタッフから正社員転換への取り組み

施策	2023年3月期	2024年3月期	取り組み内容	期待効果
スタッフキャリア支援プロジェクト	98名	190名	・ 面談ターゲットの拡大 ・ 継続面談の実施 ・ 配信コンテンツの拡充 ・ e-ラーニングの導入 ・ アプリやサーベイ等による効率的タッチポイントの増加	・ 請求単価向上 ・ 定着率向上
成長支援スコア向上	34.9%	53.4%		
キャリアコンサルタント資格支援プロジェクト	-	12名		

*期待在籍日数を基にして売上総利益を算出した場合

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▶

