



株式会社ウィルグループ会社説明資料

2025年1月5日

株式会社ウィルグループ

東証プライム市場 証券コード：6089

<https://willgroup.co.jp/>

目次

1. ウィルグループと業界を知る
2. 企業価値向上に向けて
3. 株主還元

本資料においては一部、「国内Working事業」を「国内W」、「海外Working事業」を「海外W」という略称で表記しています。

ウィルグループと業界を知る

1

1. ウィルグループと業界を知る － 会社概要 －

- 「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」をミッションとして掲げ、セールス、コールセンター、ファクトリー、介護、建設技術者領域等、カテゴリーに特化した人材サービスを国内、海外（シンガポール、オーストラリア等）で展開。

Mission

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

Vision

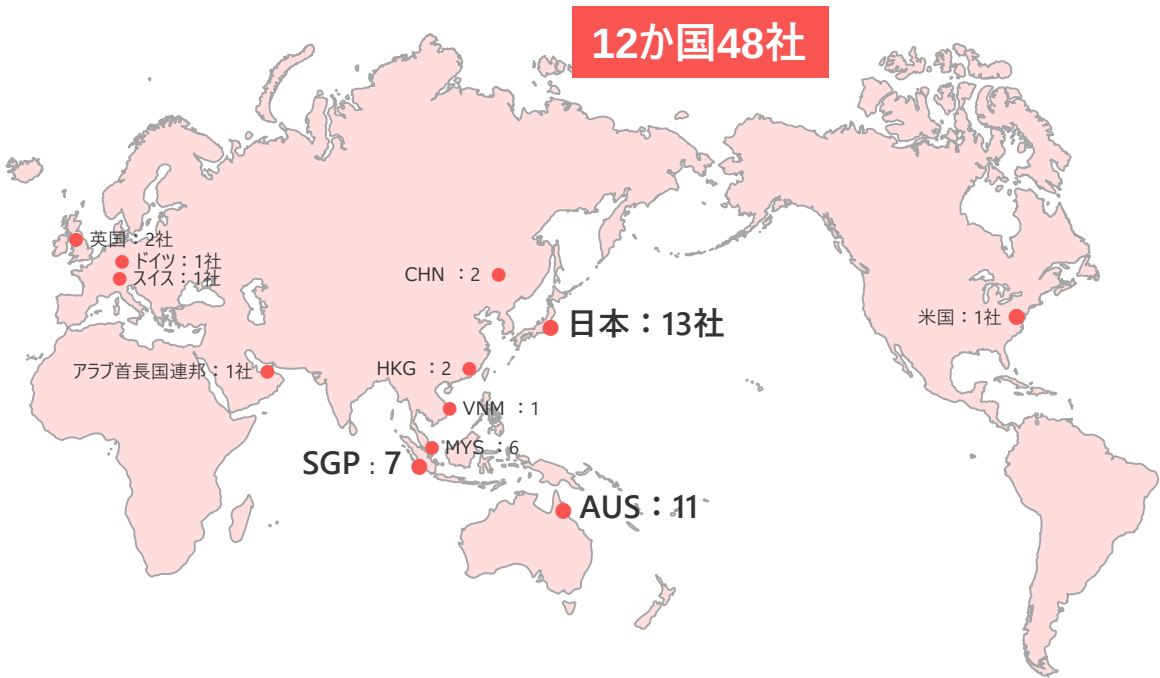
「働く」「遊ぶ」「学ぶ」「暮らす」の事業領域において、
期待価値の高いブランディングカンパニーを創出し、
各領域においてNo.1の存在になる

Value

Believe in Your Possibility
- 可能性を信じる -

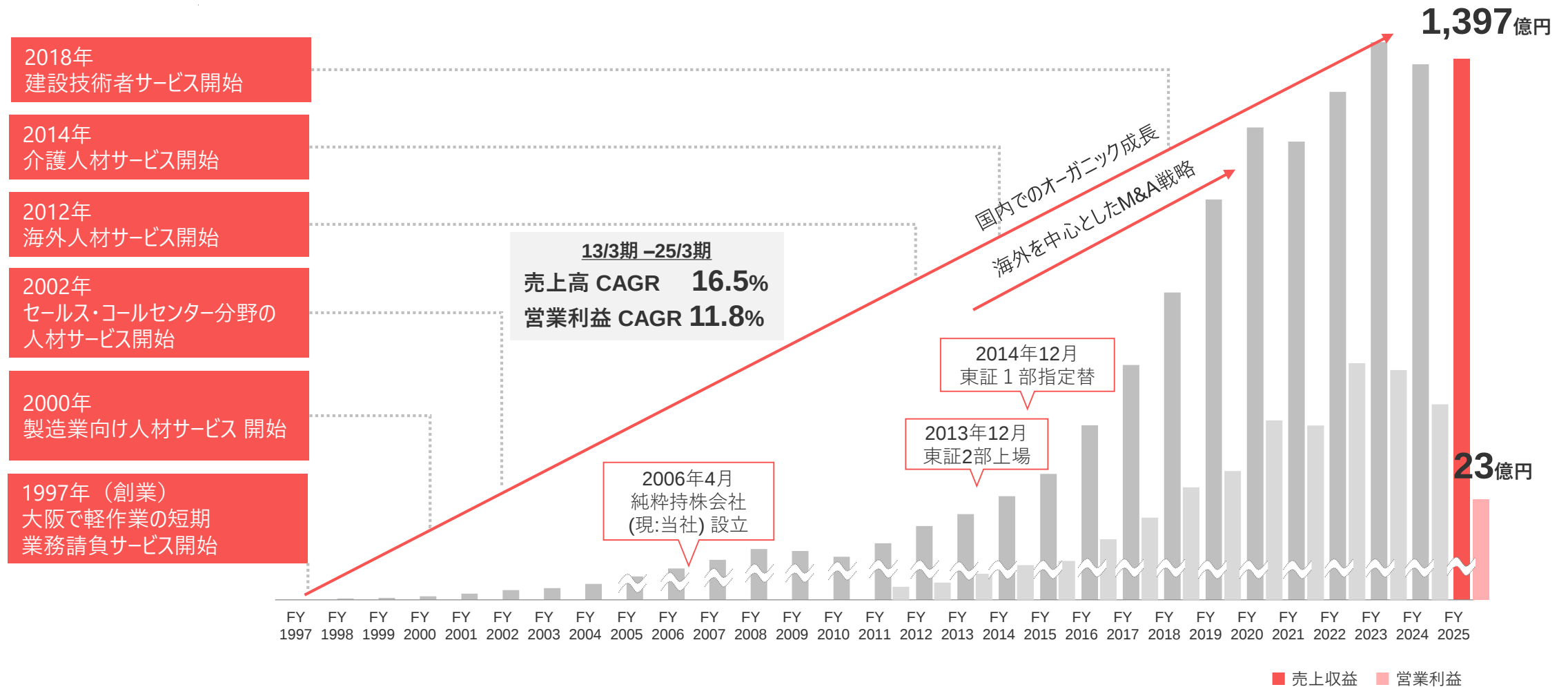


商号	： 株式会社ウィルグループ
設立	： 2006年（創業 1997年）
代表	： 代表取締役社長 角 裕一
本社	： 東京都中野区
資本金	： 22億円（2025年3月末現在）
上場市場	： 東証プライム（証券コード：6089）
連結子会社数	： 47社（国内：12社、海外：35社）
連結従業員数	： 7,929名（2025年3月末現在）



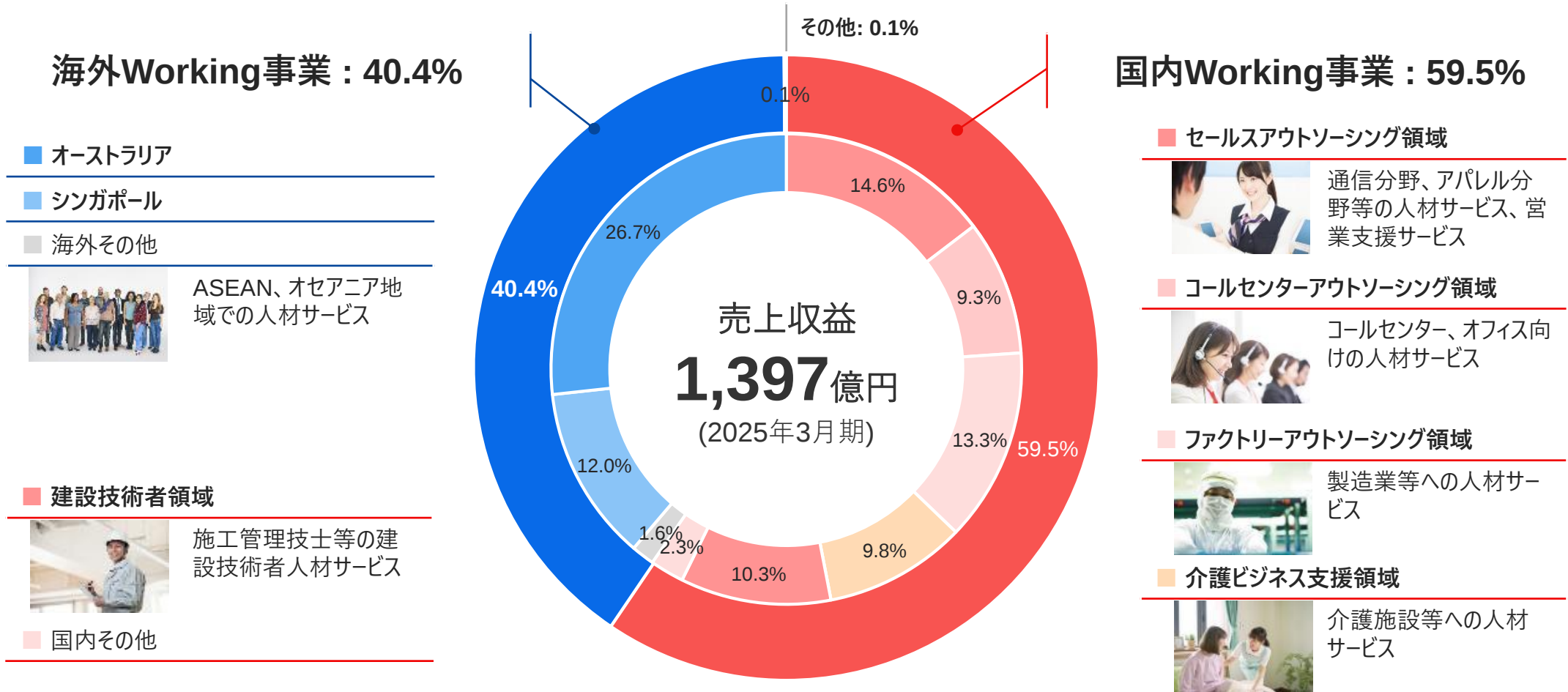
1. ウィルグループと業界を知る – 沿革と成長の軌跡 –

- 2000年に製造業向けに人材サービスを開始し、絶えず新しい事業領域に参入してきたことで、持続的な成長力を培う。
- 上場をした13.3期から25.3期までの売上高CAGRは16.5%、営業利益CAGRは11.8%。



1. ウィルグループと業界を知る – 事業セグメントと売上構成 –

- 連結売上におけるセグメント構成比は、国内Working事業6割、海外Working事業4割。
- 特定の事業領域に偏ることなく、経済状況や市場が激しく変化する中でも、安定的、持続的に成長することのできるポートフォリオを有することが、当社グループの強みのひとつ。



1. ウィルグループと業界を知る – カテゴリー特化 –

- カテゴリーに特化し、専門性・ノウハウを蓄積することで、後発参入ながらカテゴリー内でトップレベルのシェアを獲得。
- 2018年に参入した建設技術者領域についても、10位以下のスタートから現在は7位までランクアップ*。

業務内容	販売員	オペレーター	介護人材派遣	工場ライン作業	施工管理
展開領域	セールスアウトソーシング領域	コールセンターアウトソーシング領域	介護ビジネス支援領域	ファクトリーアウトソーシング領域	建設技術者領域
契約形態	有期雇用派遣 業務請負 正社員派遣	有期雇用派遣、業務請負	有期雇用派遣、 外国人雇用支援	有期雇用派遣、業務請負、 正社員派遣、 外国人雇用支援	正社員派遣
(人材派遣) 1h請求単価	2,500円/h	2,000円/h	2,000円/h	1,800円/h	2,500円/h - 4,500円/h
業界順位	販売員派遣  業界 2 位*	オペレーター派遣  業界 1 位*	介護人材派遣  業界 3 位*	食品・製造業派遣  業界 8 位*	建設技術者派遣  業界 7 位*
主な競合 (上場企業)	ライク (2462), ヒト・コミュニケーションズHD (4433)	エスプール (24719), CRG ホールディングス(7041)	—	UTグループ(2146), NISSO ホールディングス(9332)	オープンアップグループ(2154), コプロHD (7059), ナレルグループ(9163)

1. ウィルグループと業界を知る — 後発参入でもシェアを獲得できる「強み」 —



当社グループの3つの強み

1. 成果追求



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



2. 人材育成力



ハイブリッド派遣(正社員が現場に常駐しサポートする当社制度)等の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。



3. 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る現場でのコミュニケーションやフォロー体制の向上により、定着率を向上。



成果を出すためのPDCAを回していくことで、派遣スタッフとクライアントに貢献

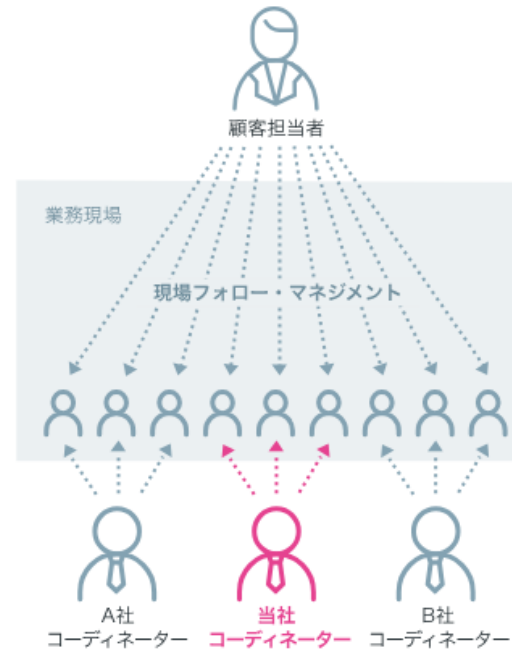
1. ウィルグループと業界を知る – 当社独自のハイブリッド派遣 –

ハイブリッド派遣とは

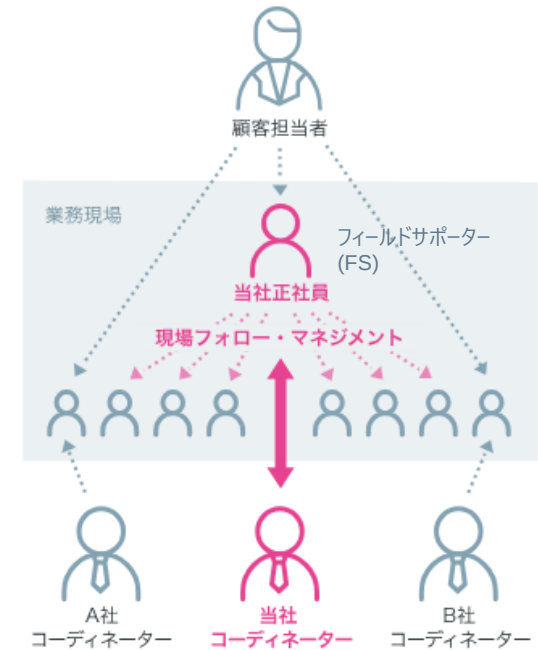
「フィールドサポーター」(FS)と呼ぶ当社の正社員が現場に常駐し、クライアント担当者、派遣スタッフ双方をサポートするユニット派遣モデル。当社のFSが、派遣スタッフを現場でサポートする体制は、外国籍人材の派遣と相性が良い。(日本の大卒外国人正社員のFSが常駐。)

一般派遣		ハイブリッド派遣
低い	業務遂行へのロイヤルティー	高い
低い	チームワーク	高い
複雑	指揮命令	円滑
しにくい	情報共有	しやすい

一般派遣の場合



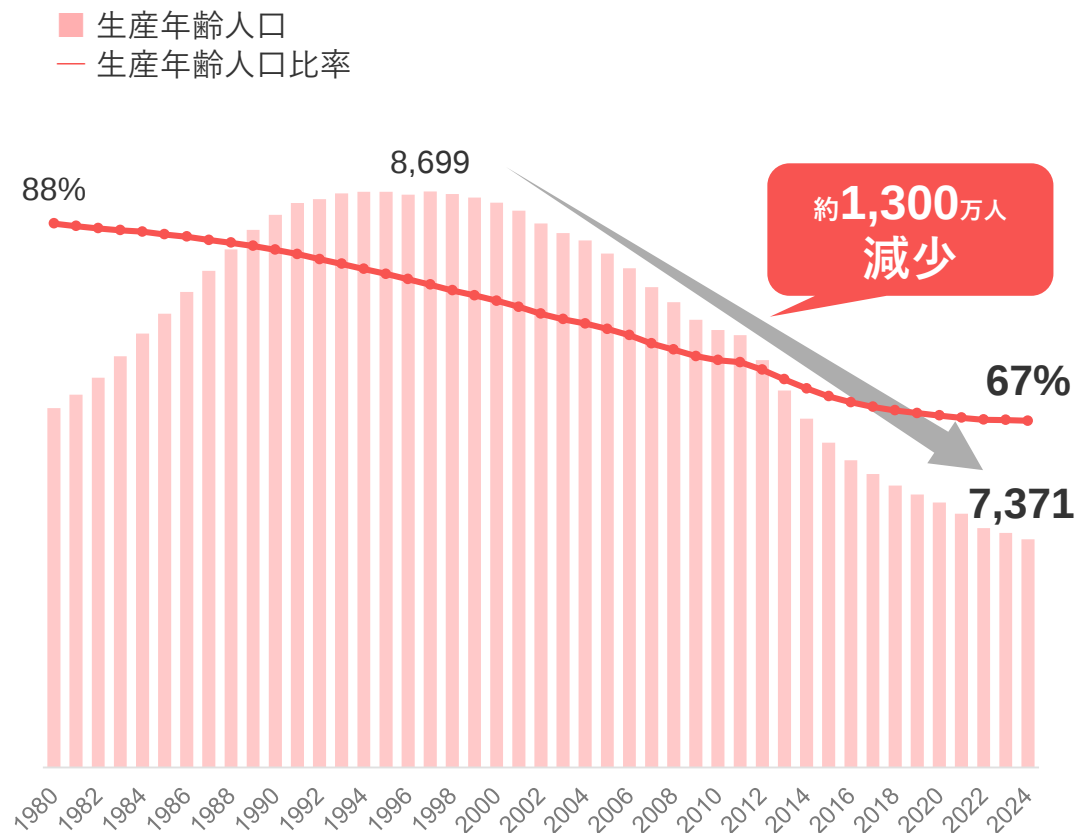
ハイブリッド派遣の場合



1. ウィルグループと業界を知る – 人材サービスを取り巻く環境① –

- 少子高齢化の進行により、日本における生産年齢人口*1は年々減少。
- 労働供給は今後加速度的に減少し、2030年には約342万人、2040年には約1,100万人の労働供給が不足する見通し。慢性的な人材不足が日本の社会課題となっている。

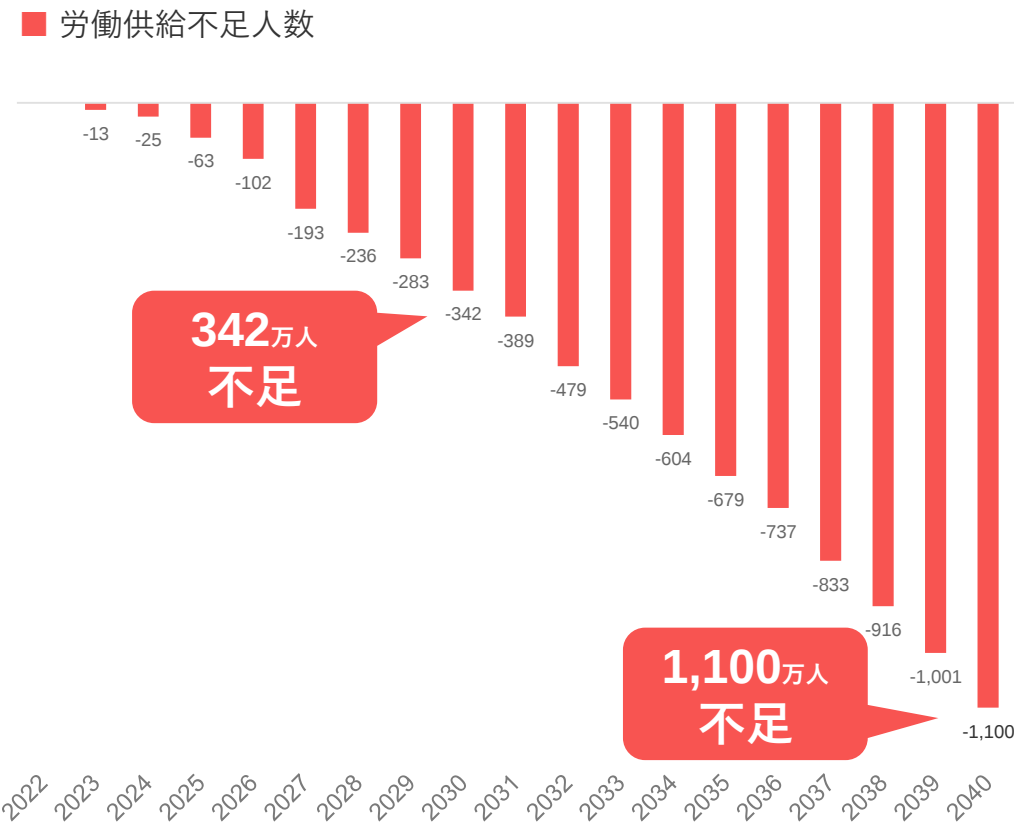
- 生産年齢人口*1の推移 (万人) -



出典：総務省統計局「労働力調査」より当社作成

*1 15歳-64歳の人口

- 労働需給シミュレーション (万人) -

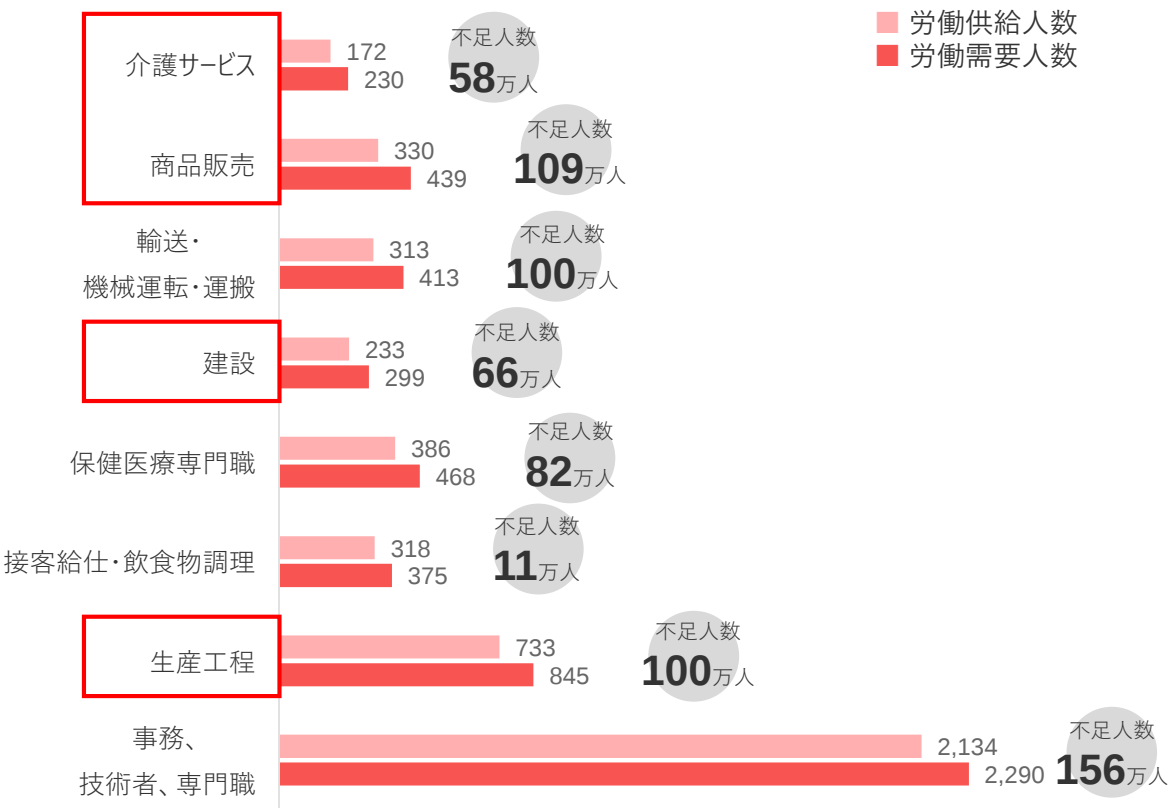


出典：リクルートワークス研究所「未来予測2040」より当社作成

1. ウィルグループと業界を知る – 人材サービスを取り巻く環境② –

- 2040年には、生活維持サービスを担う、建設、介護、販売、製造等の職種に著しい労働供給不足が発生する見通し。
- 収益性が高く、マイナスの需給ギャップがある職種領域において、正社員派遣および外国人雇用支援を展開することで、自社の収益性向上と社会課題解決を目指す。

- 2040年の職業別労働需給シミュレーション (万人) -



出典：リクルートワークス研究所「未来予測2040」より当社作成

- 職業別派遣料金 -

職種	派遣料金 (1時間)	
情報処理・通信技術者	ITエンジニア	4,173 円
建築・土木・測量技術者	建設	4,141 円
営業職業従事者	セールス	2,967 円
看護師		2,920 円
一般事務従事者		2,197 円
機械組立従事者	ファクトリー	2,194 円
製品製造・加工処理従事者		2,101 円
社会福祉専門職業従事者		2,098 円
商品販売従事者	セールス	2,005 円
運搬従事者		1,998 円
介護サービス職業従事者	介護	1,986 円
接客・給仕職業従事者		1,961 円
飲食物調理従事者		1,868 円
包装従事者		1,804 円

正社員派遣

正社員派遣
外国人雇用支援

正社員派遣

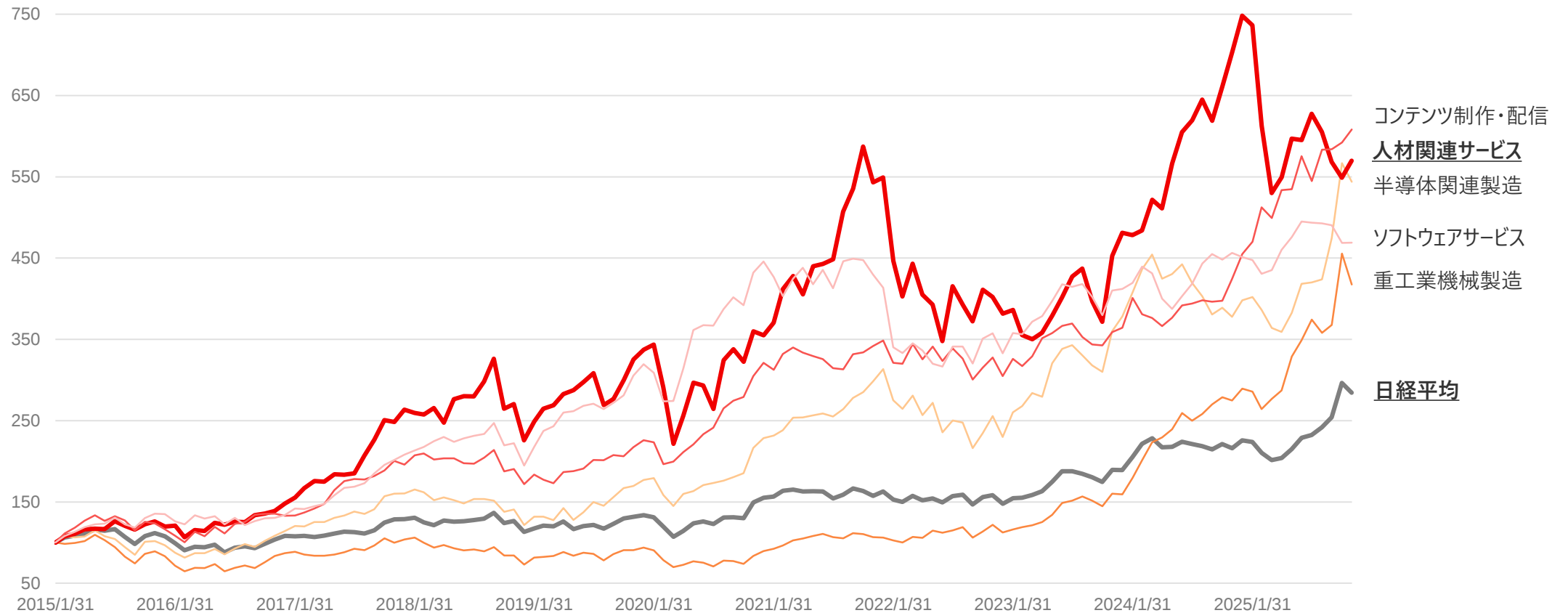
外国人雇用支援

出典：令和 5 年度 労働者派遣事業報告書の集計結果（速報）より当社作成

1. ウィルグループと業界を知る – 人材サービスの株価指数推移 –

- 直近10年で、人材業界は日経平均に対して大幅にアウトパフォームしており、他業界と比べても際立ったパフォーマンスを示している。

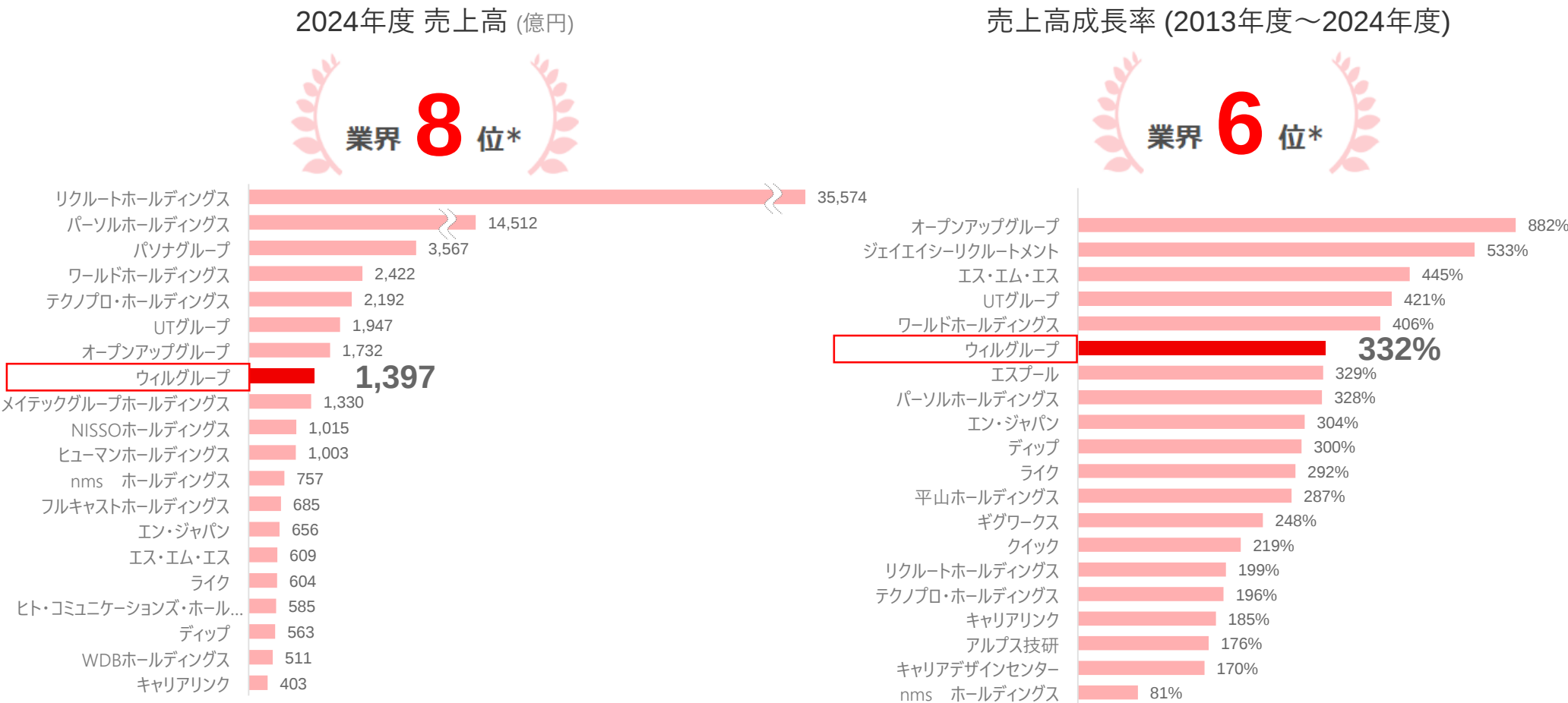
日経平均を上回る主要業界の株価指数推移



1. ウィルグループと業界を知る – 当社の人材業界におけるポジション –

- 上場した2013年からの約10年間で、当社の売上高成長率は人材業界トップクラス。

業界における当社のポジション※



※公開情報に基づき当社作成

1. ウィルグループと業界を知る – 株式市場の評価 –

- 株価は、2018年2月に2,122円を付けて以降、軟調に推移。
- 事業成長・収益性改善・キャッシュアロケーション方針・情報開示の充実等を通じ、長期的な株価向上につながる企業価値の創出に取り組む。

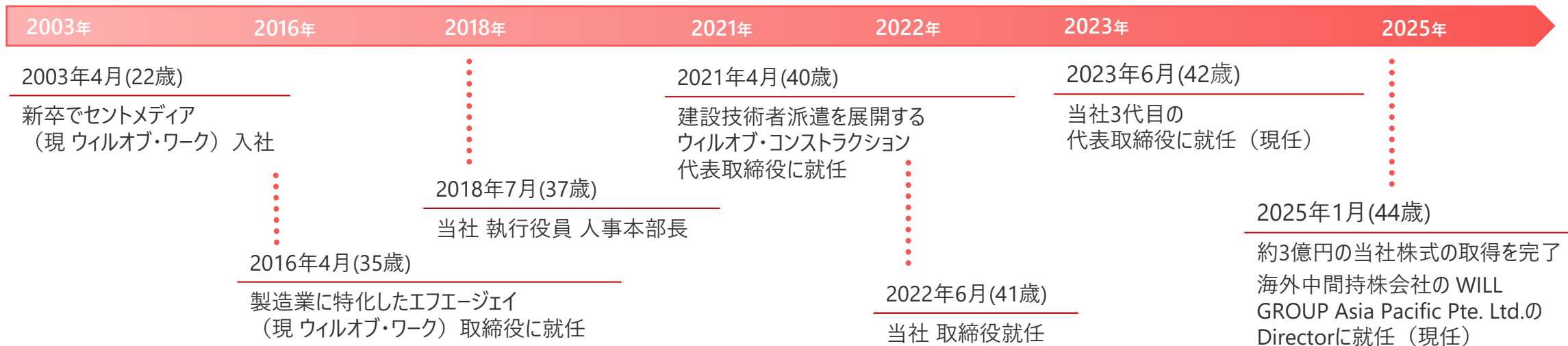
株価、出来高の推移



	FY17.3	FY18.3	FY19.3	FY20.3	FY21.3	FY22.3	FY23.3	FY24.3	FY25.3
PBR (倍)	4.2	3.9	6.4	2.4	3.1	2.5	1.7	1.4	1.3
PER (倍)	17.2	27.3	17.3	5.3	10.8	8.8	7.6	8.9	19.1
ROE (%)	26.5	19.7	27.6	50.5	35.1	33.5	24.9	17.3	6.6

*1 PBR・PERの算出に使用した株価は、各決算期末日の終値を使用。

1. ウィルグループと業界を知る – 代表者紹介 –



代表取締役社長 角 裕一



「ウィルグループに人生フルコミット！！」

人事担当執行役員、事業会社の代表取締役を経て、実質的な創業オーナーを始めとする「第一世代」の経営陣からバトンを受け取り、2023年6月に当社代表取締役社長に就任。

当社グループはこれまで、有期雇用の人材派遣を中心に成長してきましたが、「職のミスマッチ」や労働力不足が大きな社会課題となることを見据え、建設技術者や専門職の正社員派遣、日本で働く外国人の雇用支援を事業の柱とすべく、新経営陣のもとビジネスモデルの変革に挑んでいます。

企業価値向上に向けて

2

2. 企業価値向上に向けて – (事業成長) 中期経営計画 (WILL-being 2026) の基本方針と戦略 –

基本方針

国内Working事業の再成長

重点戦略

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

正社員派遣

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
外国人雇用支援

海外W

戦略Ⅲ 海外Working事業の安定した成長

従来の当社

有期雇用ベースによる低成長
(20/3期 3.4%→23/3期 3.7%)

WILL-being
2026

当社の目指す方向性

正社員派遣・外国人雇用支援
ベースによる再成長。

2. 企業価値向上に向けて – (事業成長) 事業ポートフォリオの転換 –

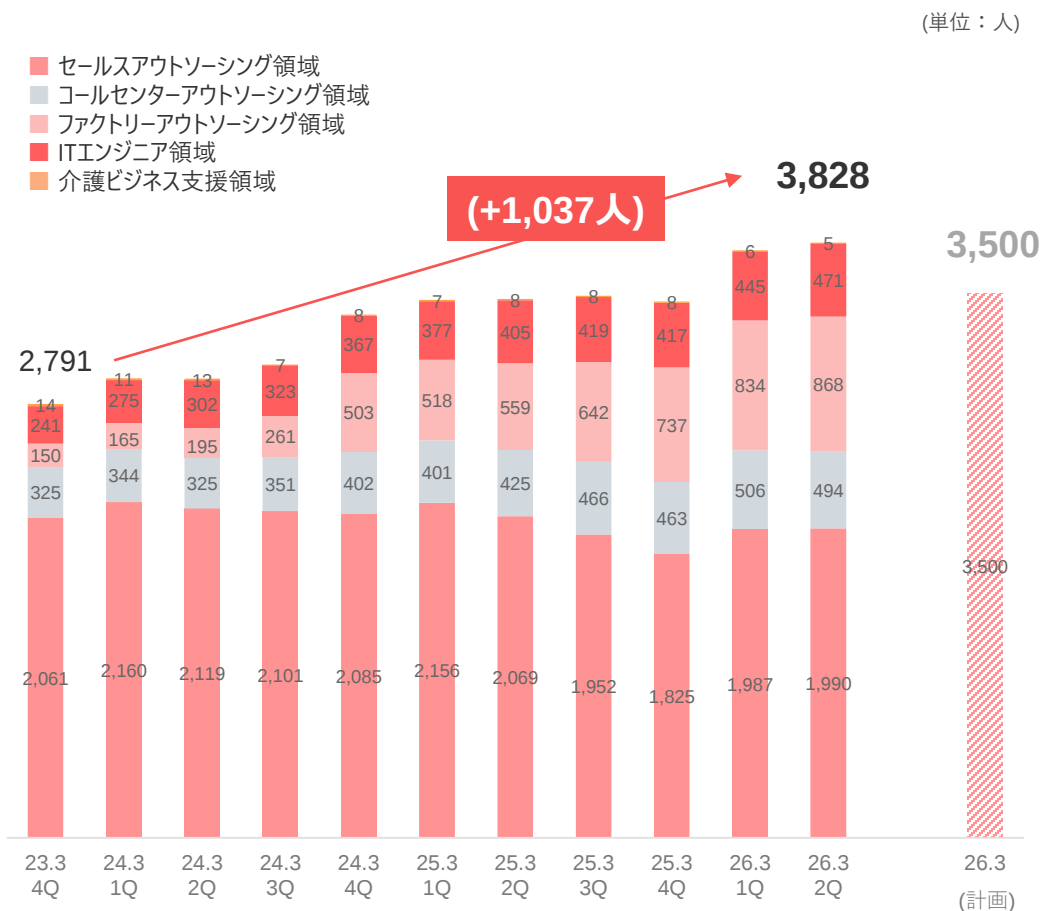
- 正社員派遣と外国人雇用支援を拡大させる背景は、収益性、定着率、市場成長性、そして、当社の既存財産との互換性の高さ。
- 有期派遣で鍛えられた既存財産を活用しながら、収益性の高いポートフォリオへの転換を図る。

				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)	外国人雇用支援	人材紹介
展開領域		セールス コールセンター ファクトリー 海外	セールス コールセンター ファクトリー	建設 セールス ファクトリー ITエンジニア	ファクトリー 介護	海外
売上総利益率		14～17%	14～17%	21～28%	90%以上	90%以上
定着率		低～中	低～中	高	高	－
市場成長性		低	低	高	高	高
既存 財産 との 相性	オペレーション			○	○	△
	社員スキル			◎	○	△
	顧客			◎	◎	○

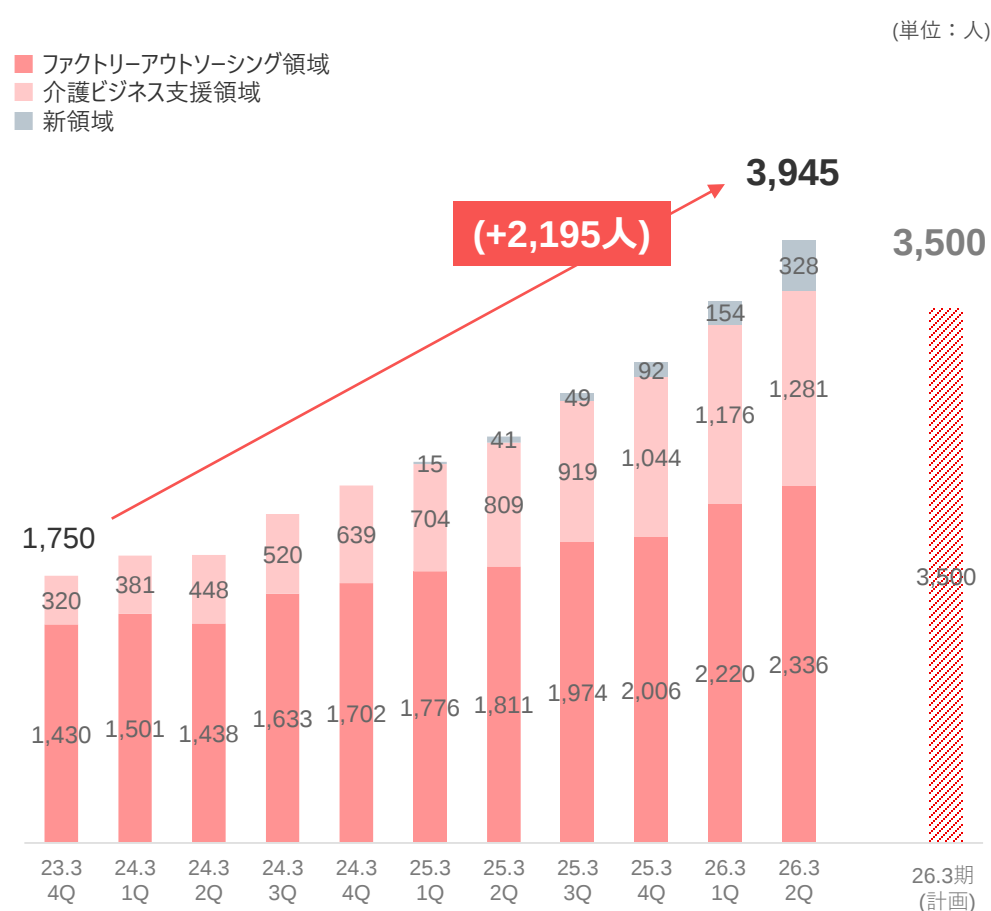
2. 企業価値向上に向けて – (事業成長) 正社員派遣人数と外国人雇用支援人数の推移 –

- 前中期経営計画終了時点の24.3期と比較して、26.3期Q2終了時点の正社員派遣稼働人数は+1,037名 (37.2%増)、外国人雇用支援人数は+2,195名 (125.4%増) と大幅に増加。

- 正社員派遣稼働人数 -



- 外国人雇用支援人数 -



2. 企業価値向上に向けて ― 正社員派遣スタッフの採用 (建設技術者領域) ―

- 新卒を含む未経験者を積極的に採用。
- ベトナムの建築土木系大学の在学生/卒業生を対象とし、日本でBIM/CIMエンジニアとして活躍できる人材の育成プログラムを行うなど、外国人雇用にも注力。

新卒入社式の風景



ベトナムのハノイ国立土木大学との業務提携 (調印式の様子)



配属予定のベトナム人BIM/CIMエンジニア



2. 企業価値向上に向けて ― 正社員派遣スタッフの育成 (建設技術者領域) ―

- 建設業の基礎や、ビジネスマナーといった入社後研修や、定期研修によりスキルアップを支援。

座学研修



フルハーネス型墜落制止用器具特別教育



測量実習



2. 企業価値向上に向けて – 正社員派遣スタッフの育成 (建設技術者領域) ② –

- 2024年からAI学習アプリ「Monoxer^{*1}」を導入。合格者への検定料全額キャッシュバック等の利用促進施策により、受験数及び合格者は増加。
- 2級施工管理技術検定^{*2}のアプリ活用グループの合格率は70.1%（未活用グループ+25.0pt）

学習アプリ 未活用者グループの結果				学習アプリ 活用者グループ ^{*3} の結果			
	受験者数	合格者数	合格率		受験者数	合格者数	合格率
2024年度 通期	182	82	45.1%	2024年度 通期	231	162	70.1%
					+25.0pt		
2024年度 前期	45	17	37.8%	2024年度 前期	56	46	82.1%
2024年度 後期	137	65	47.4%	2024年度 後期	175	116	66.3%

^{*1} 問題を解きながら記憶定着を促す学習アプリ。学習者の記憶状況の可視化、アダプティブラーニングなどの機能を有する
^{*2} 第1次検定
^{*3} 学習者に提供したコンテンツ全体のうち、50%以上の問題内容を記憶したとアプリにより判定された学習者グループ

2. 企業価値向上に向けて ― 正社員派遣スタッフの定着 (建設技術者領域) ―

- 社内交流会や表彰制度の実施により、定着率向上に努める。

社内交流会の様子



技術社員の年間表彰式の様子



2. 企業価値向上に向けて ― 外国人雇用支援 (入社前研修) ―

- より良い就業条件やスキルの取得を求める外国人を積極的に支援。
- 監理団体と連携することにより、受入れ企業と外国人就労者の双方をサポート。

日本語授業の様子



特定技能研修(介護)の様子



2. 企業価値向上に向けて ― 外国人雇用支援 (入社後フォロー) ―

入社後フォロー(社内表彰制度、資格支援等)



(社内表彰の様子)



(介護福祉士免許取得時の様子)

2. 企業価値向上に向けて ― 外国人雇用支援 (送り出し機関との連携) ―

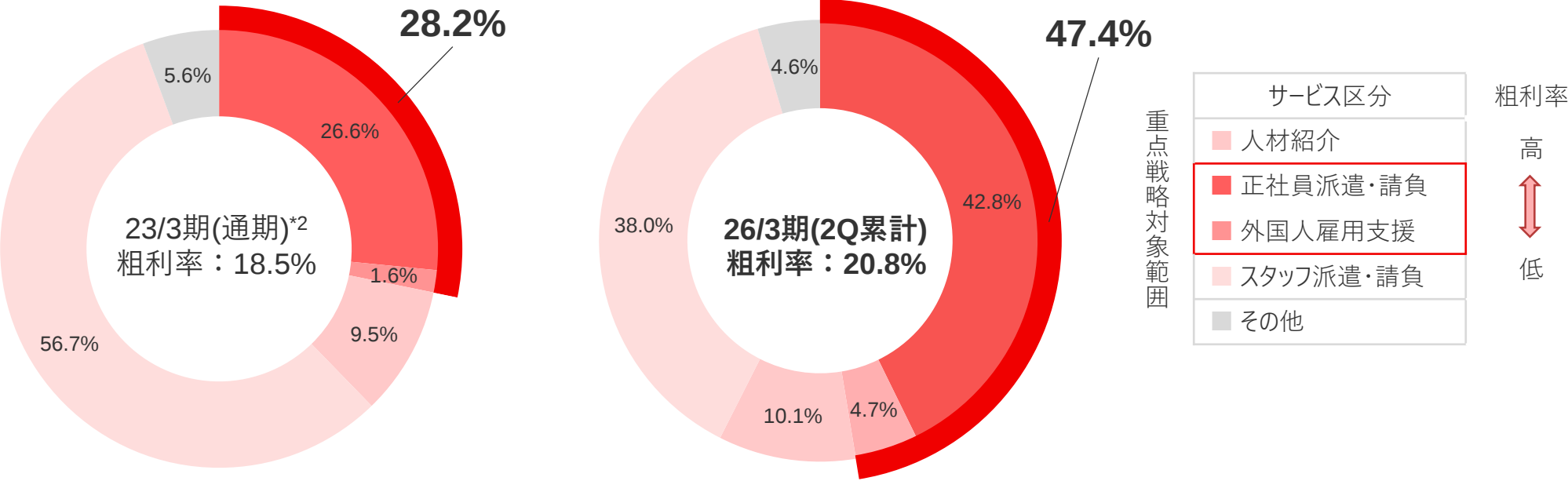
海外の送り出し機関視察時の様子



2. 企業価値向上に向けて – (収益性改善) 売上総利益のサービス別構成比の変化 –

- 中期経営計画の戦略推進により、重点戦略対象範囲 (正社員派遣・請負、外国人雇用支援) の売上総利益の構成比は、47.4%と順調に拡大。これにより、粗利率も2.3pt向上。

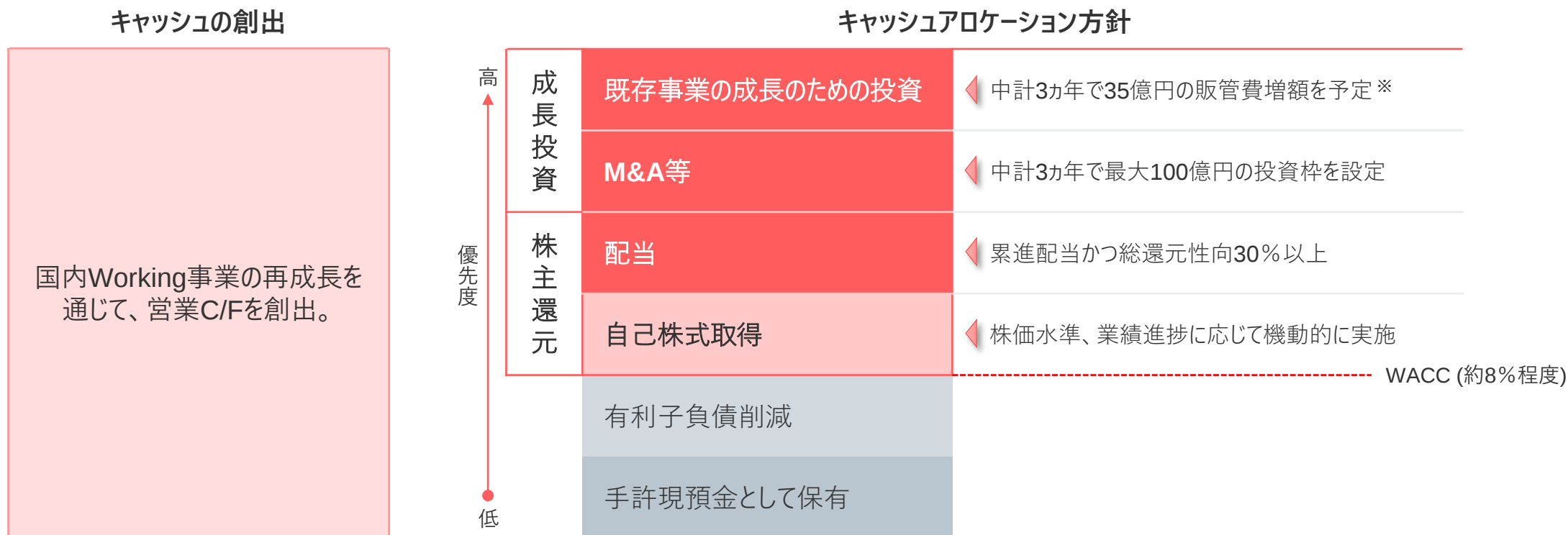
-売上総利益のサービス別構成比の変化-



*1 一過性の子会社株式売却益・連結除外の影響を除いた営業利益
*2 23/3期(通期)は、前期までに連結除外となった子会社の数字を除外して計算。

2. 企業価値向上に向けて ― キャッシュアロケーション方針 ―

- 既存事業の成長のための投資、M&A等の投資を最優先とする。
- 株価水準、業績の進捗に応じて、自己株式取得を随時検討。



※ 収益につながる広告宣伝費や採用費など

2. 企業価値向上に向けて ― ブランドプロモーション ―

- 2023年7月より、「WILLOF（ウィルオブ）」のブランド認知度向上のため、タレントを起用した地上波テレビCMを継続実施。西日本エリアから始まり、2025年10月には18都府県において放送。併せて、YouTube等のインターネット広告配信も実施。
- プロモーション実施前の23.3期と比較して、認知率、指名検索数、利用意向度ともに大幅に増加。

プロモーションによる期待効果



プロモーション実績 (23.3期と25年6月のプロモーション実施後との比較 (増減率))



*1 放映地域20~59歳男女の助成想起率

*2 転職意向のある放送地域20~59歳男女

CM紹介サイト：https://willof.jp/shigoto_update/

2. 企業価値向上に向けて ― 直近のM&A、資本業務提携の実績 ―

- 現中期経営計画 (WILL-being 2026) においては、2件のM&A、1件の資本業務提携を実施。
- M&Aおよび資本業務提携を通じて、既存領域の成長機会の拡大、新領域での成長スピードと競争力強化を目指す。

時期	企業	種類	事業内容	目的
2024年5月	株式会社ROXX ROXX	資本業務提携	非正規や非大卒を中心とした未経験の求職者のための正社員転職プラットフォーム「agent bank」の開発・運営、オンライン完結型リファレンス/コンプライアンスチェックサービス「back check」の開発・運営等。	・建設技術者領域における採用強化 ・定着率向上 ・AIを活用した採用プロセスの改善
2024年10月	株式会社リフカム (現：株式会社ウィルオブ・パートナー)  Refcome	M&A	リファラル採用を活性化するサービス「Refcome」、「Refcome Teams」の開発・運営等。	・リファラル採用サービスが加わることでの、営業力強化と事業拡大
2025年10月	株式会社HR CAREER  HR CAREER	M&A	介護業界特化型求人サイト「介護ギフト」、看護師特化型求人サイト「看護エール」の開発・運営等、医療・福祉を中心とした業界特化型人材紹介事業を展開。	・紹介事業の競争力強化 ・キャリアパスの“最大化”と“最適化”

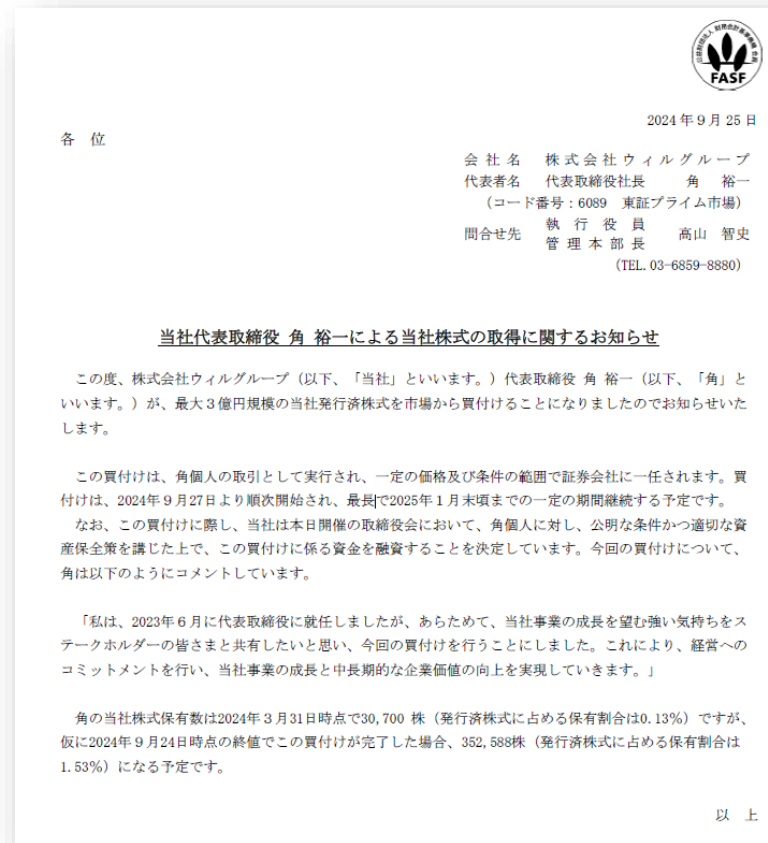
2. 企業価値向上に向けて — 代表取締役 角 裕一による当社株式の取得 —

- 当社代表取締役 角 裕一は、2024年9月27日から2025年1月末にかけて、3億円規模の当社株式を市場から取得。
- この買付けに際し、当社は角個人に対し、公明な条件かつ適切な資産保全策を講じた上で、この買付けに係る資金を融資。
- 角の2025年9月末の当社株式保有数は、347,800株（大株主順位は10位、発行済株式に占める保有割合は1.50%）。



代表取締役 角 裕一のコメント

「私は、2023年6月に代表取締役に就任しましたが、あらためて、当社事業の成長を望む強い気持ちをステークホルダーの皆さまと共有したいと思い、今回の買付けを行うことにしました。これにより、経営へのコミットメントを行い、当社事業の成長と中長期的な企業価値の向上を実現していきます。」



2024年9月25日適時開示資料「[当社代表取締役 角 裕一による当社株式の取得に関するお知らせ](#)」

2. 企業価値向上に向けて – 有償ストックオプションの発行 –

- 中長期的な業績拡大及び企業価値向上に対する結束力と貢献意欲をより一層高めることを目的とし、将来業績達成を行使条件とする自己投資型の有償ストック・オプションを発行。
- 29/3期～31/3期のいずれかにおいて、連結営業利益55億円を超過することを行使条件とする。



2025 年 11 月 7 日

各 位

会 社 名 株式会社ウィルグループ
代表者名 代表取締役社長 角 裕一
(コード番号：6089 東証プライム市場)
問合先 執 行 役 員 高山 智史
管 理 本 部 長 (TEL. 03-6859-8880)

募集型新株予約権（有償ストック・オプション）の発行に関するお知らせ

当社は、2025 年 11 月 7 日開催の取締役会において、会社法第 236 条、第 238 条及び第 240 条の規定に基づき、当社及び当社子会社の取締役、ならびに執行役員に対し、下記のとおり新株予約権（以下「本新株予約権」といいます。）を発行することを決議いたしましたので、お知らせいたします。なお、本件は新株予約権を引き受ける者に対して公正価格にて有償で発行するものであり、特に有利な条件ではないことから、株主総会の承認を得ることなく実施いたします。また、本新株予約権は付与対象者に対する報酬としてではなく、各者の個別の投資判断に基づき引き受けが行われるものであります。

I. 発行の目的及び理由

本新株予約権は、当社の中長期的な業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、当社及び当社子会社の取締役、ならびに執行役員の意欲及び士気をより一層向上させ、当社の結束力をさらに高めることを目的として発行するものであります。

本新株予約権には、当社の 2029 年 3 月期から 2031 年 3 月期のいずれかの事業年度における連結営業利益が 55 億円を超過することを権利行使の条件としております。当該目標は、当社の過去最高益 54.7 億円 (2022 年 3 月期) を超える水準となります。

対象者	当社及び当社子会社の取締役、ならびに執行役員計15名
発行数	4,465個 (446,500株相当)
発行規模	2025年10月末日時点の発行済株式総数に対して1.93%
発行価格	2,400円 / 1個
権利行使価格	1,028円*1
権利行使条件	2029年 3 月期から2031年 3 月期のいずれかの事業年度における連結営業利益が、 55億円を超過 すること

POINT

過去最高益 54.7億円 (22/3期) を超える水準

2025年11月7日適時開示資料「募集型新株予約権（有償ストック・オプション）の発行に関するお知らせ」

*1 新株予約権の発行にかかる取締役会決議日の前取引日 (2025年11月 6 日) の終値

株主還元

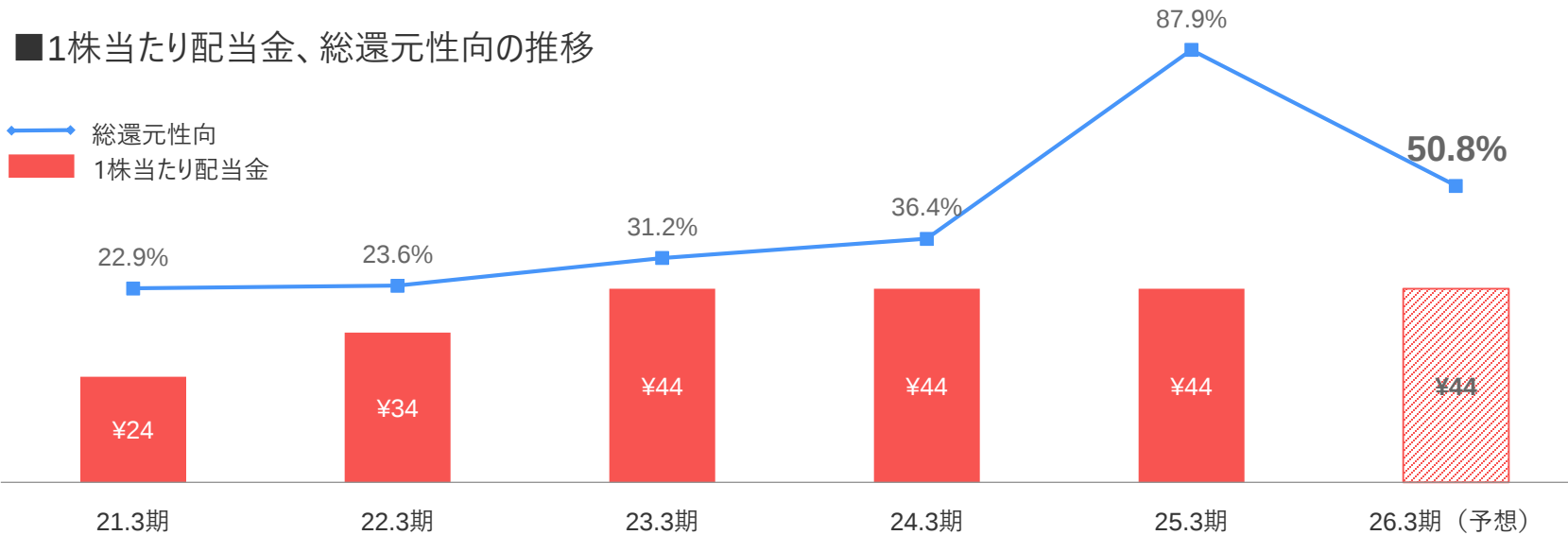
3

3. 株主還元 — 2026年3月期 配当予想 —

- 2026年3月期の配当予想は、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。
- 総還元性向は50.8%の見通し。

現中計期間(24.3期-26.3期)中の 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



3. 株主還元　－ 株主優待　－

- 2025年11月、当社株式への投資魅力をより一層高めることを目的として、株主優待制度の変更を発表。
- 2026年 3 月の権利確定において、保有株式数が300株未満の株主様には現行の株主優待制度を、300株以上の株主様には変更後の株主優待制度を適用。
- 2026年 4 月以降については、旧制度は廃止し、新制度のみとする。

旧制度の内容

継続保有 期間※1	100株以上200株未満	200株以上	優待 利回り※2	配当 利回り※2
1年未満	クオカード 500円分	クオカード 1,000円分	0.4%	3.7%
2年未満	クオカード 1,000円分	クオカード 2,000円分	0.8%	
3年未満	クオカード 1,500円分	クオカード 3,000円分	1.3%	
3年以上	クオカード 2,000円分	クオカード 4,000円分	1.7%	

新制度の内容

保有株式数	優待内容	優待 利回り※2	配当 利回り※2
300株以上500株未満	金券、電子マネー・ポイント等 5,000円相当	1.4%	3.7%
500株以上	金券、電子マネー・ポイント等 10,000円相当	1.7%	

- ※ 3 継続保有期間の適用はありません。
※ 4 優待内容の概要は、その詳細が決まり次第お知らせいたします。

※1 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。

※2 2026年 4 月 1 日以降、旧制度は廃止いたします。

優待利回り及び配当利回りは、2025年12月30日終値 1,197円で試算しています。



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▶

