WILL GROUP

株式会社ウィルグループ会社説明会

2026年7月8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/

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは
2. 中期経営計画（WILL-being 2029）
3. 株主還元
4. よくあるご質問

※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。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは
2. 中期経営計画（WILL-being 2029）
3. 株主還元
4. よくあるご質問

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

会社概要

- 人材派遣、業務請負、人材紹介、外国人雇用支援等を手掛ける総合人材サービス企業。
- 日本、オーストラリア、シンガポールを中心に、11か国45社で展開。

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 -

WILL GROUP

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　角　裕一
本社	：	東京都中野区
資本金	：	22億円（2026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	：	44社 (国内：12社、海外：32社)
連結従業員数	：	9,005名 (2026年3月末現在)



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

ウィルグループの特徴

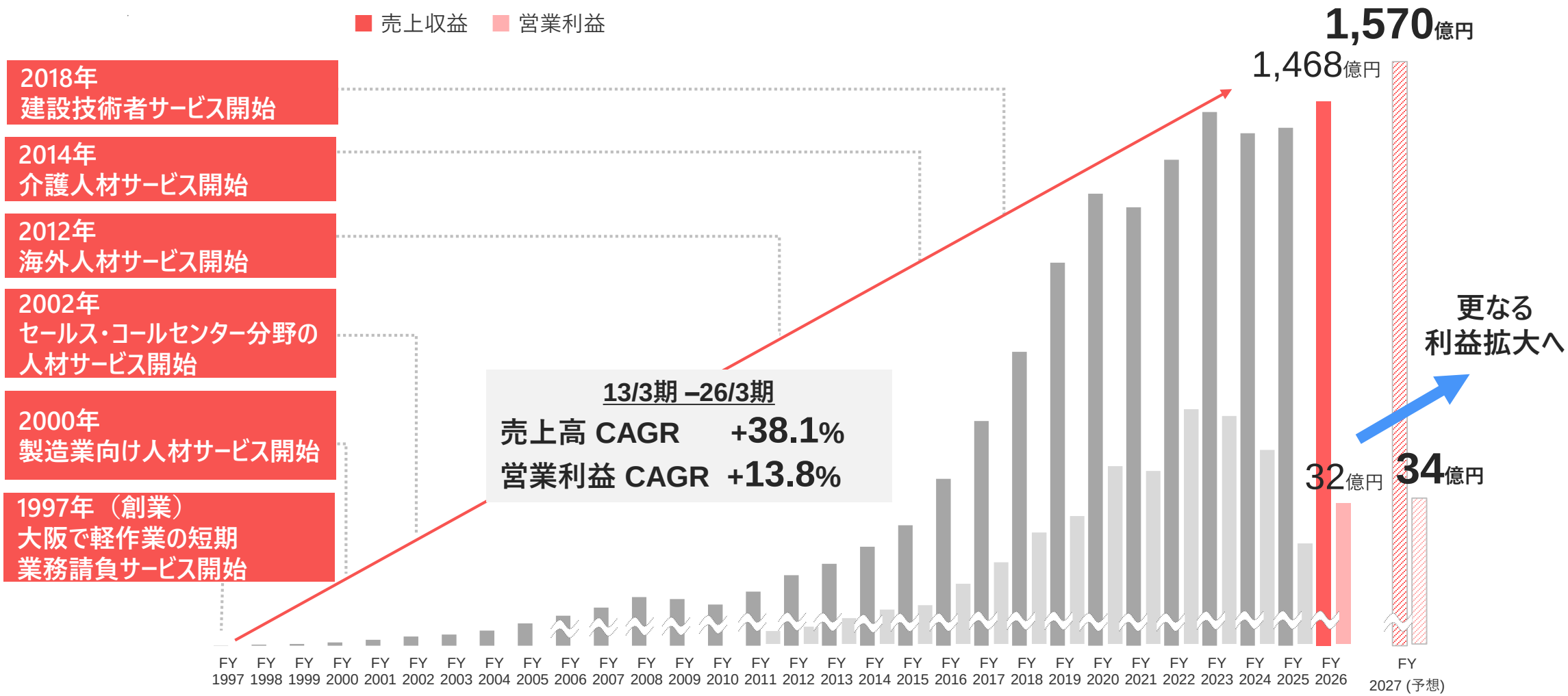
WILL GROUP

安定的な事業基盤と
持続的な成長力

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

沿革と成長の軌跡

- 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26.3期までの売上高CAGRは+38.1%、営業利益CAGRは+13.8%。



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

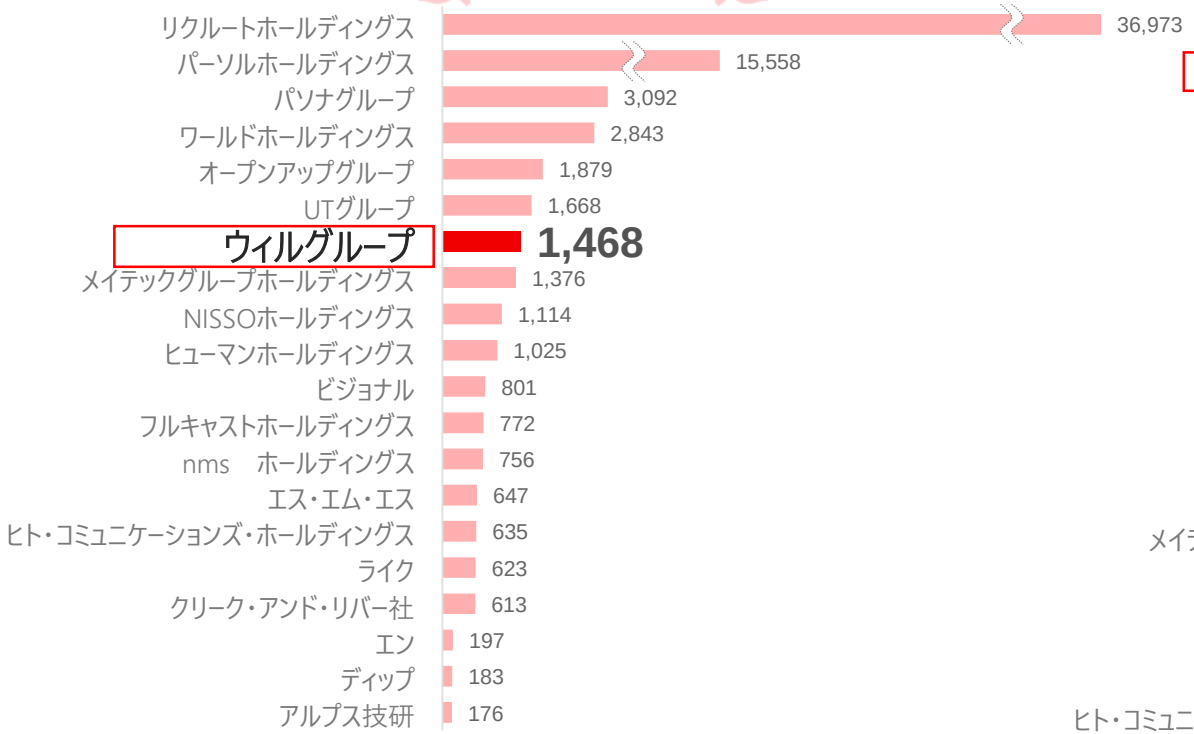
人材業界におけるポジション

- 業界上位の事業規模に加え、高い成長率を維持してきた点が、当社グループの特徴。

業界における当社のポジション*1

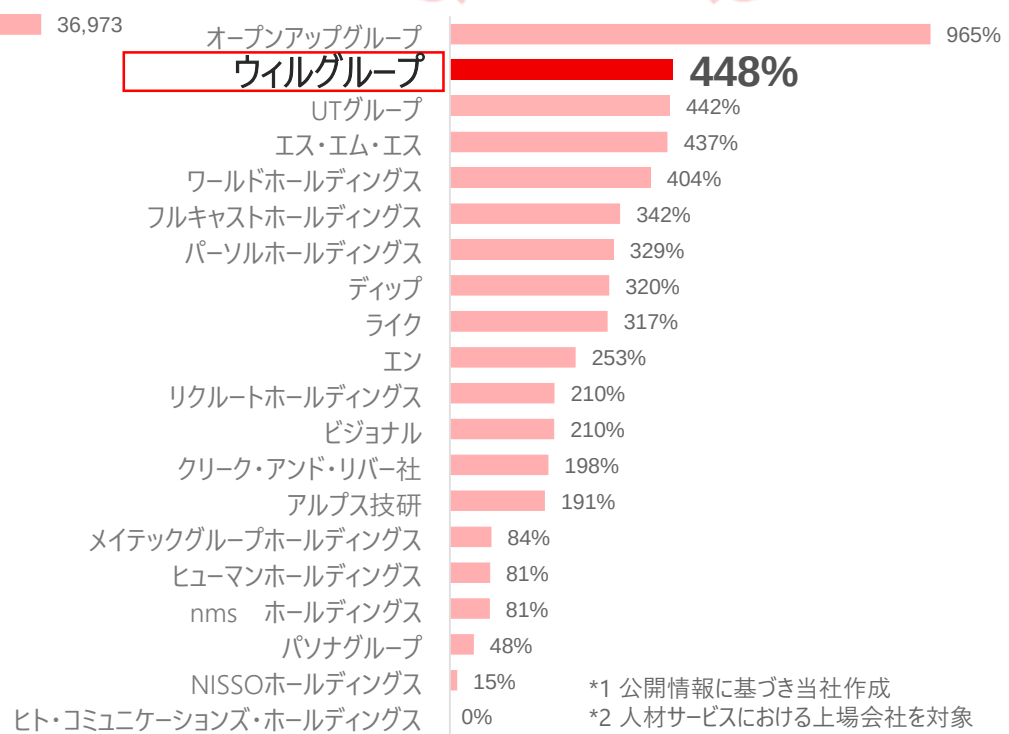
2025年度 業界売上高*2 (億円)

業界 7 位*



上位20社の売上高成長率*2 (2013年度～2025年度)

業界 2 位*



*1 公開情報に基づき当社作成
*2 人材サービスにおける上場会社を対象
*2 2014年度時点で未上場の企業においては、上場初年度との比較

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

安定的な事業基盤と持続的な成長力の背景

ポイント①

バランスの取れた事業ポートフォリオ

ポイント②

M&Aを活用した成長力

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

事業セグメントと売上構成

- 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。

海外Working事業：39.8%

- オーストラリア
- シンガポール
- 海外その他



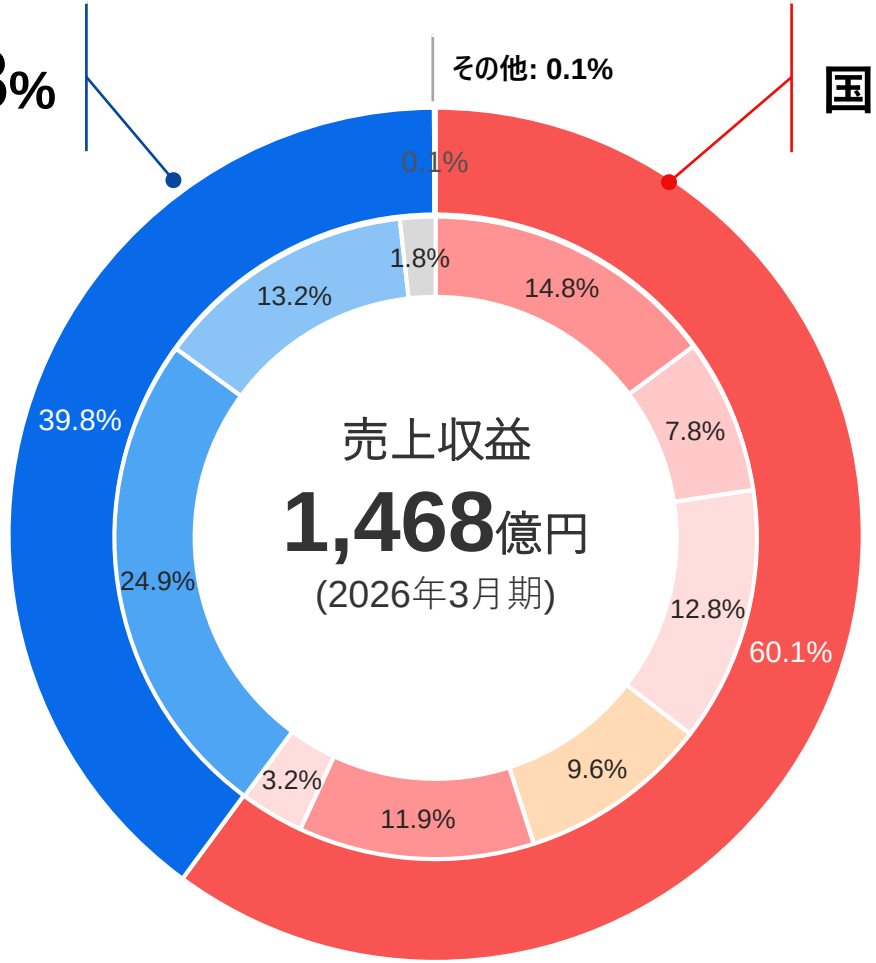
ASEAN、オセアニア地域での人材サービス

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

- 国内その他



国内Working事業：60.1%

セールスアウトソーシング領域



通信分野、アパレル分野等の人材サービス、営業支援サービス

コールセンターアウトソーシング領域



コールセンター、オフィス向けの人材サービス

ファクトリーアウトソーシング領域



製造業等への人材サービス

介護ビジネス支援領域

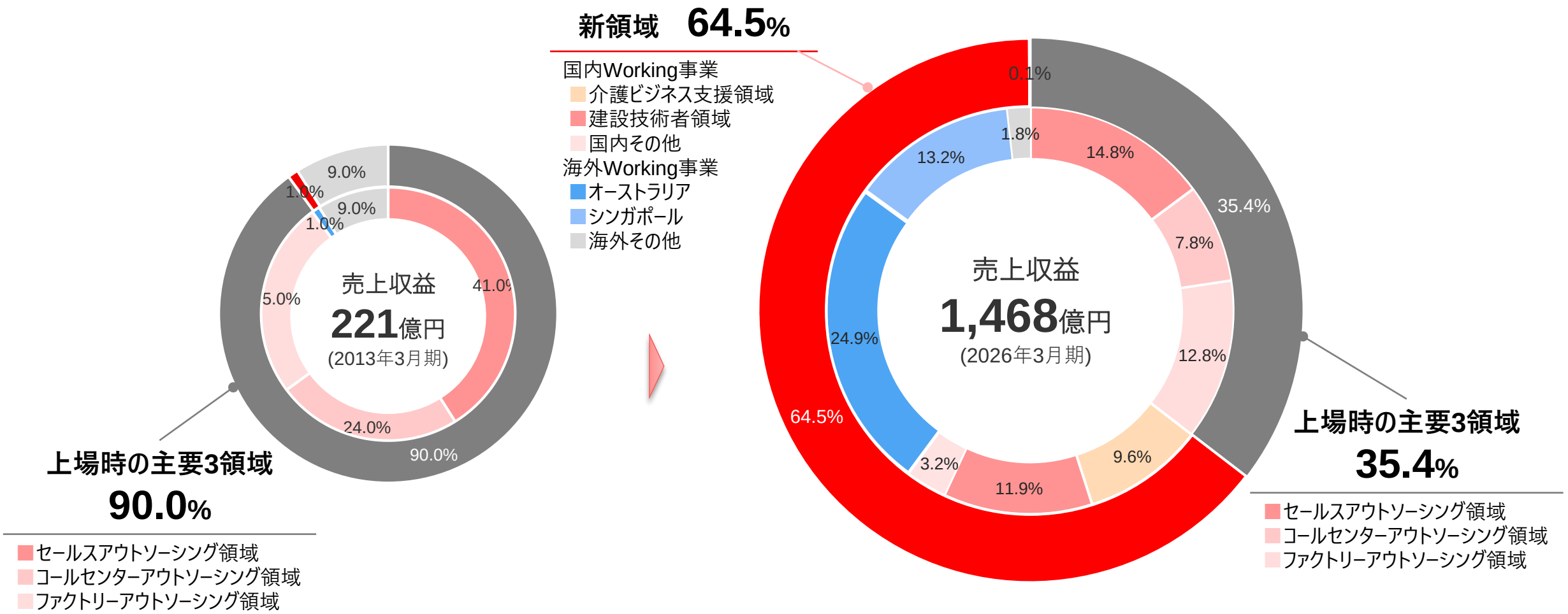


介護施設等への人材サービス

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

売上構成の変化

- 上場時の主要3領域の占める割合は90%から35.4%へ。
- 「どの領域にチャンスがあるのか」「どの領域が伸ばせるのか」「どの領域なら我々の強みを応用して使えるのか」を考えながら、様々なことにチャレンジしてきた結果。

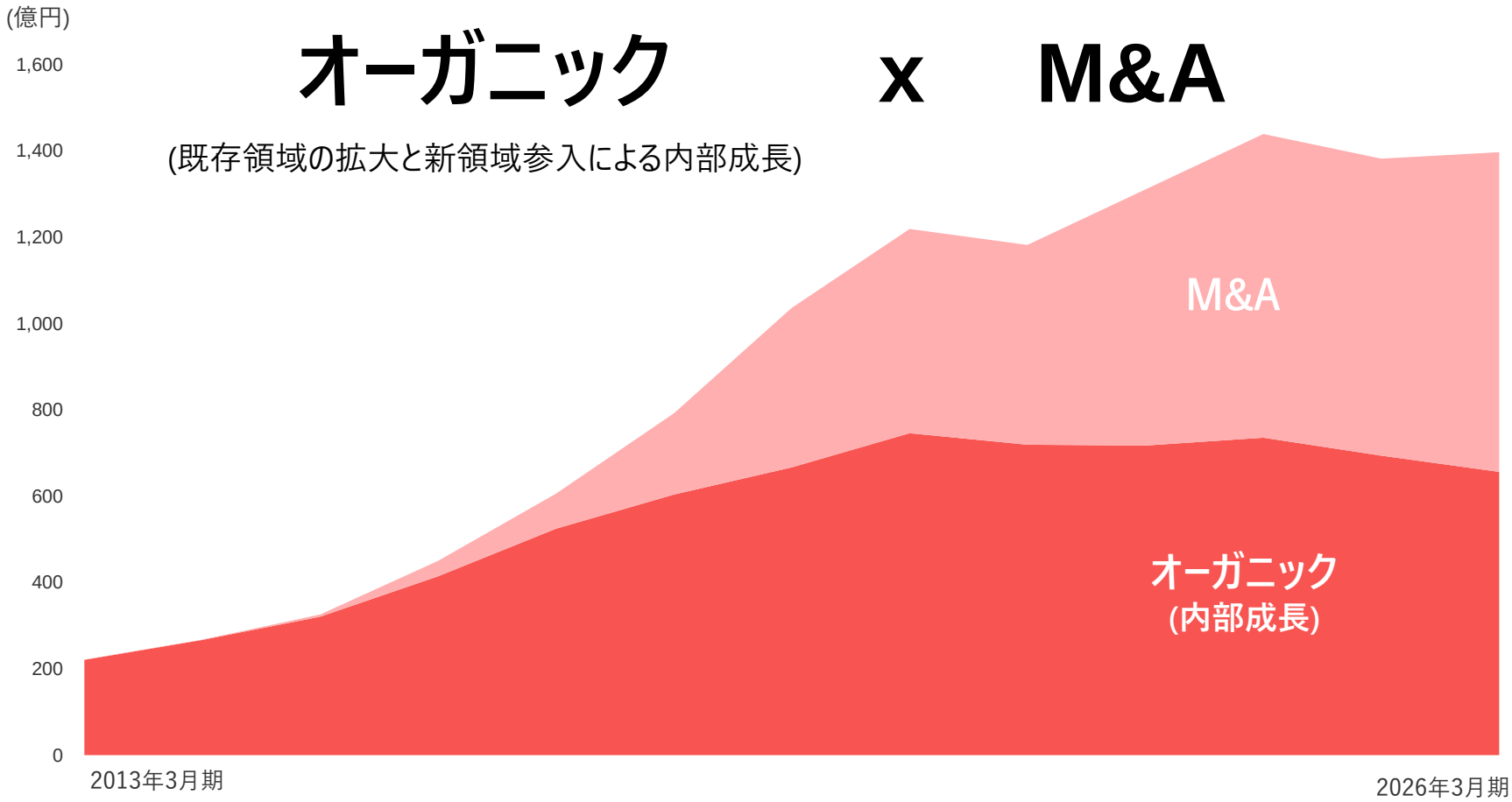


© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

M&Aを活用した成長力

- オーガニックとM&Aを成長の両輪として活用し、事業規模の拡大を実現。

オーガニック・M&A売上推移



M&A実績

国内外合計

約25社

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

業績成長と株価評価余地

- 業績成長に対し、株価にはさらなる評価余地。
- 新中期経営計画では、収益性向上や資本効率改善を通じ、企業価値向上を目指す。

	2013年3月期 (日本基準)		2026年3月期 (IFRS)
売上高	221億円	×6.6	1,468億円
営業利益	6.1億円	×5.3	32.7億円
1株当たり当期純利益	18.30円	×5.5	101.01円
1株当たり配当額	4.1円	×10.7	44.0円
株価	342円	×3.2	1,085円
	2013/12/30		2026/7/7

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは
2. **中期経営計画（WILL-being 2029）**
3. 株主還元
4. よくあるご質問

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは
2. **中期経営計画（WILL-being 2029）**
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像
   - ・国内Working事業の重点戦略
   - ・海外Working事業の重点戦略
3. 株主還元
4. よくあるご質問

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

経営目標

新中期経営計画の経営目標は、
2029年3月期営業利益47億円とし、確実に達成させる

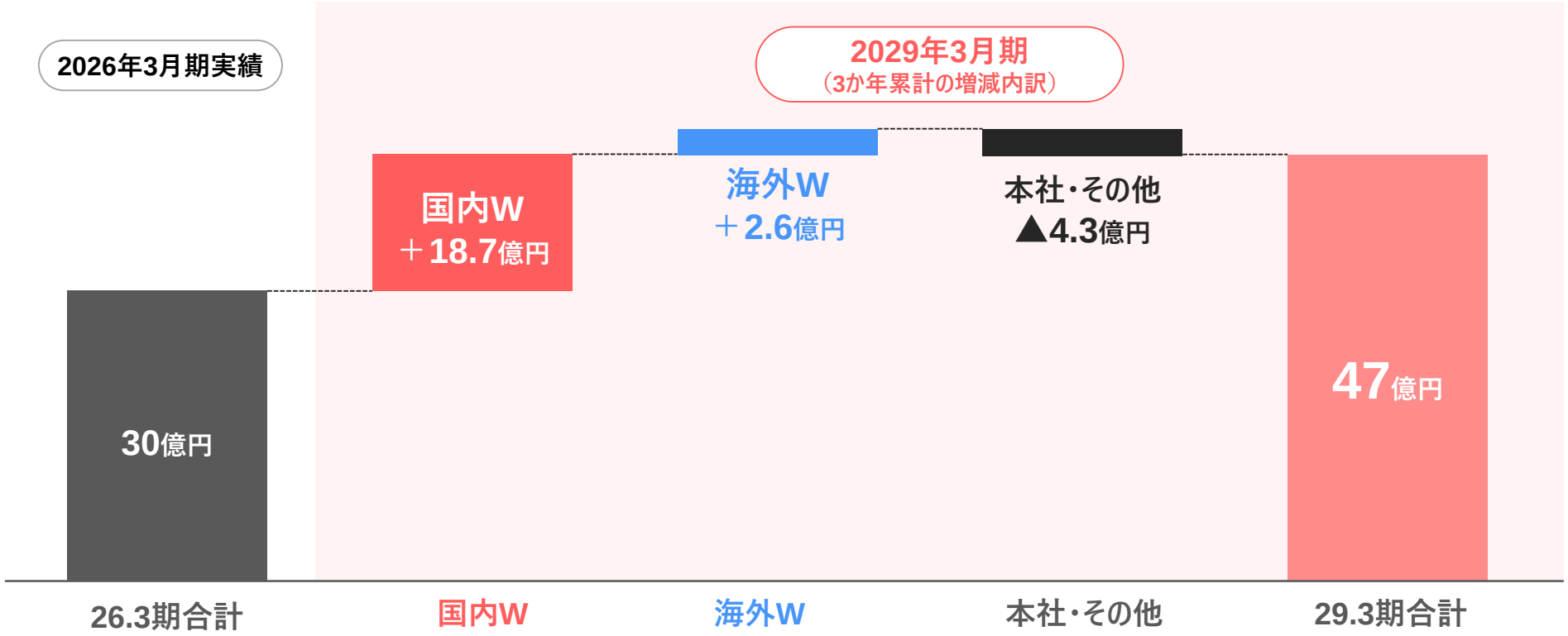
	2026年3月期 実績	2029年3月期 計画
連結営業利益 (ノーマライズドベース)	30億円	47億円 CAGR＋16.1%

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

利益計画の内訳

国内Wが利益成長の中心を担い、海外Wは市場環境に依存しない安定的な利益創出を重視する

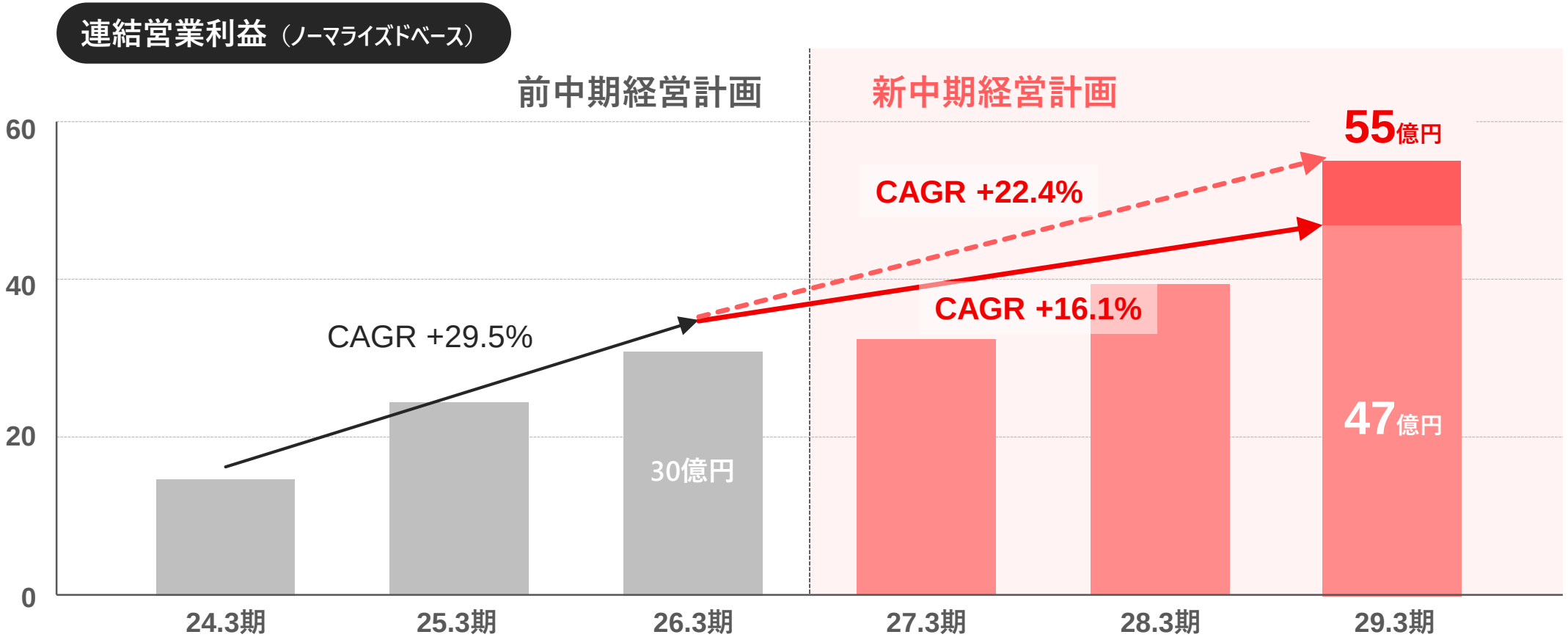
連結営業利益 （ノーマライズドベース）



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

利益計画の蓋然性

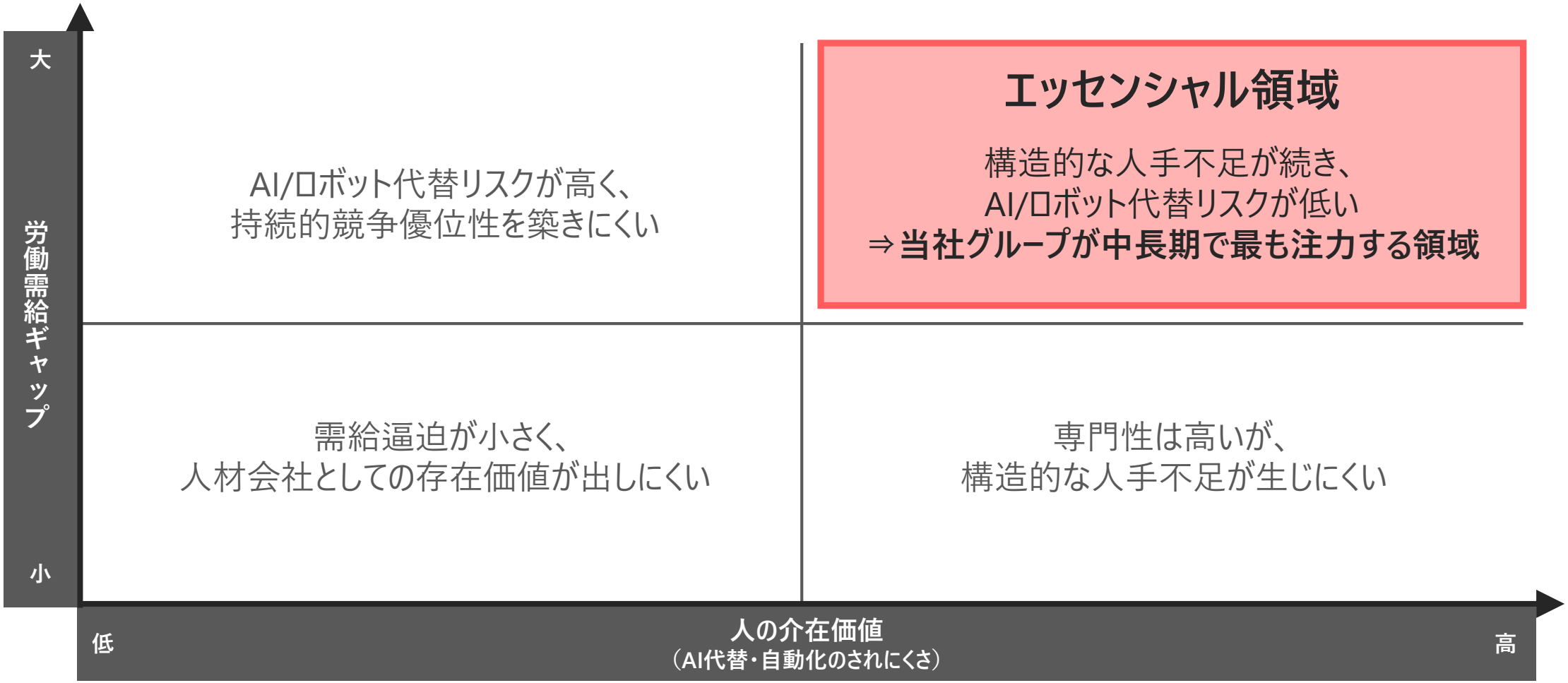
47億円を確実に達成した上で、既存事業のさらなる成長や、新規事業やM&A等による上振れにより、
ストックオプションの行使条件である55億円を目指す



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

労働市場の構造

当社グループは、これまで主戦場で事業展開をしてきた建設や介護など、
労働需給ギャップが大きく、AI/ロボット代替リスクが低い領域（≒エッセンシャル領域）に今後も注力する



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

国内Working事業の展開領域

国内Working事業が展開する領域の多くが、エッセンシャル領域に該当

セールスアウトソーシング領域



通信分野、アパレル分野等の
人材サービス、営業支援サービス

販売員派遣

業界 2 位*

ファクトリーアウトソーシング領域



製造業等への人材サービス

食品・製造業派遣

業界 6 位*

介護ビジネス支援領域



介護施設等への人材サービス

介護人材派遣

業界 6 位*

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

建設技術者派遣

業界 6 位*

コールセンターアウトソーシング領域



コールセンター、オフィス向けの
人材サービス

オペレーター派遣

業界 1 位*

**カテゴリーに特化し、
専門性・ノウハウを蓄積することで、
業界トップレベルのシェアを獲得**

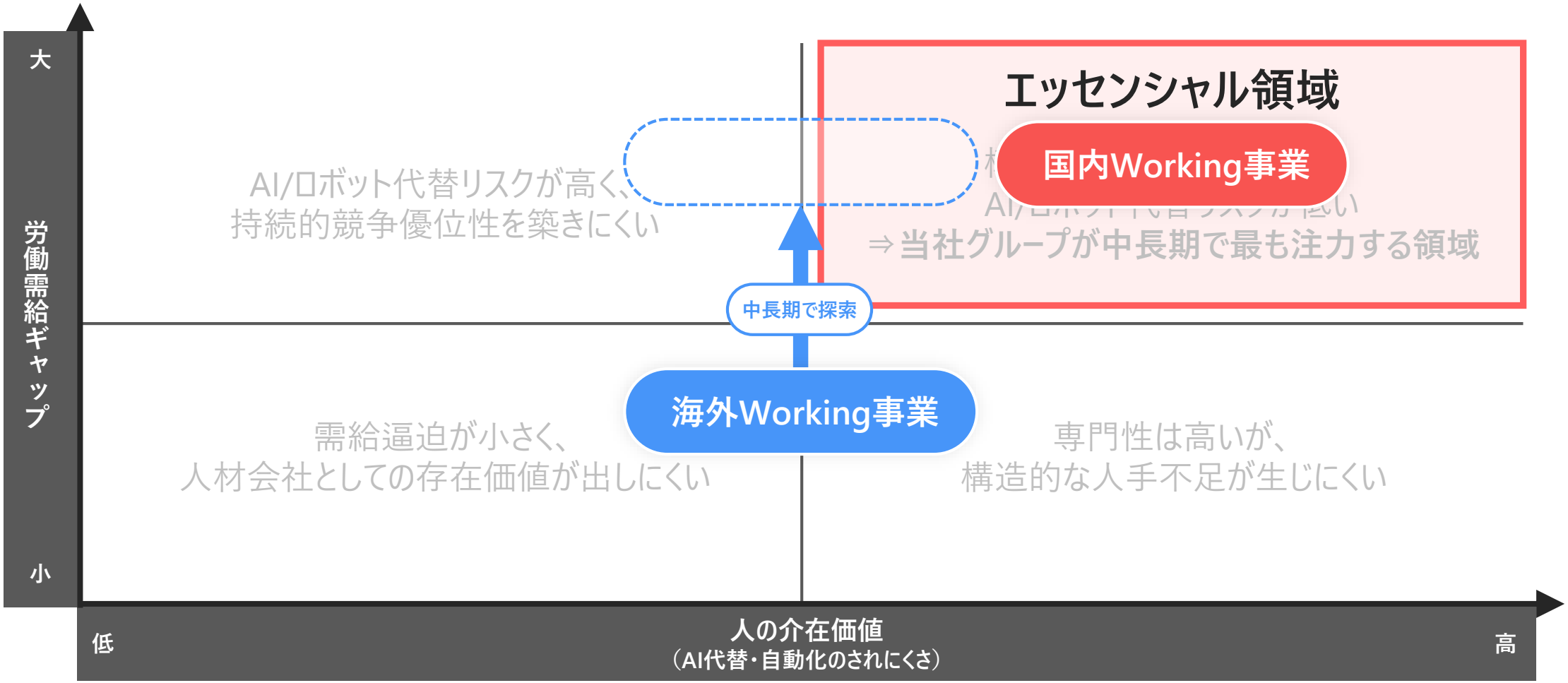
* 当社調べ

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

市場構造を踏まえた国内Working事業/海外Working事業の戦略ポジション

国内Wは、エッセンシャル領域を主戦場とする

海外Wは、既存展開国での収益力強化を進めながら、中長期の成長に向けて新たな国/領域を探索する



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは
2. **中期経営計画（WILL-being 2029）**
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像
   - ▶ ・国内Working事業の重点戦略
   - ・海外Working事業の重点戦略
3. 株主還元
4. よくあるご質問

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

戦略テーマ

国内Working事業

正社員・外国人HRビジネスの拡大

正社員派遣/請負

外国人雇用支援

前中計で投資有効性が確認できた領域のため継続して拡大

人材紹介

M&Aによって新たな成長オプションとして獲得した領域
規模拡大の再現性が高いオペレーションを活かして拡大

	2026年3月期 実績	2029年3月期 計画	
ノーマライズド セグメント利益	36億円	54億円	CAGR +15.1%

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

戦略の背景

前中期経営計画で投資有効性が確認でき、
一般派遣/請負（有期）と比較し、売上総利益率・定着率・市場成長性が高い領域に注力する

		正社員・外国人HRビジネス		
サービス	一般派遣/請負（有期）	正社員派遣/請負（無期）	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/製造/介護/保育/ITエンジニア	建設/セールス/コールセンター/製造/ITエンジニア	製造/介護/外食/宿泊	建設/介護/保育/看護/ITエンジニア
売上総利益率	14～17%	21～28%	90%以上	90%以上
営業利益率	5～10%	8～15%	10～25%	15～30%
定着率	低～中	中～高	高	-
市場成長性	低	高	中～高	高
前中期経営計画の成果	生産性の向上	一般派遣で培った採用/配置/定着ノウハウとの高い親和性が確認され、継続拡大を確信		HRCareer社のM&Aにより規模拡大の再現性が高いオペレーションを獲得

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

正社員派遣/請負

当社グループは、需給ギャップが大きくAIに代替されにくい エッセンシャル領域で正社員派遣/請負を拡大する

市場機会

エッセンシャル領域を中心に人手不足は拡大している

勝てる理由

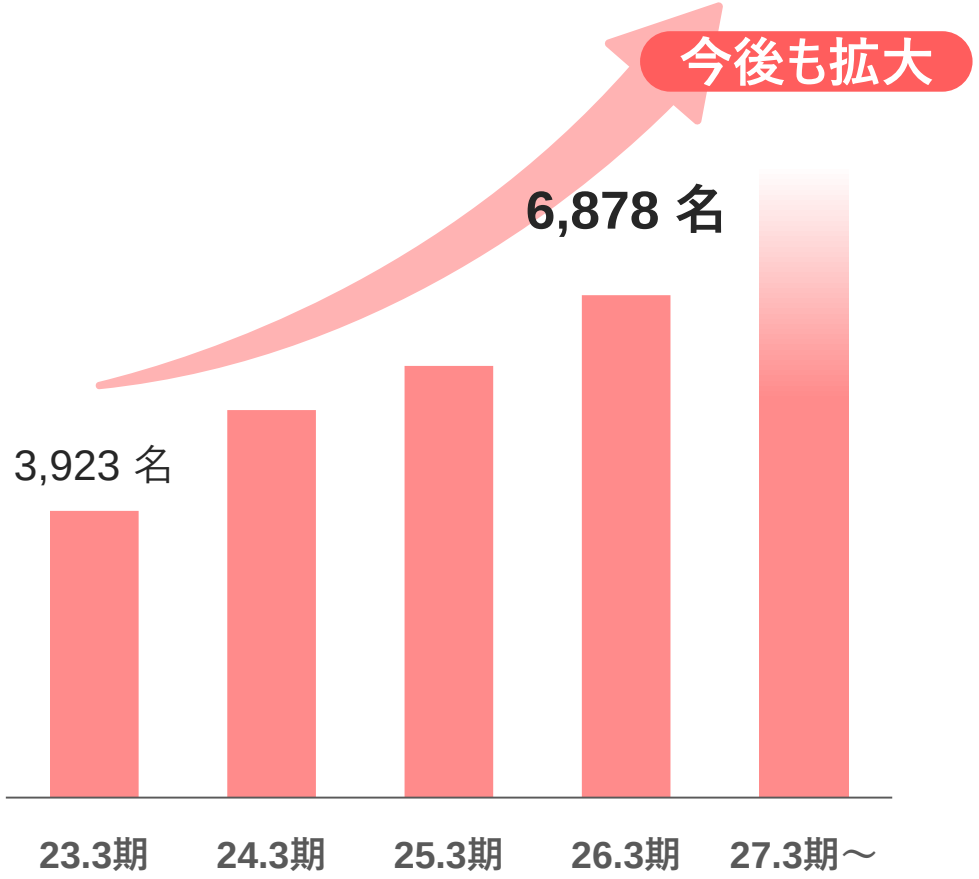
既存アセットを活かし、再現性高く拡大できる

注力する領域：建設/セールス/製造/ITエンジニア





主要KPI　正社員派遣/請負在籍人数 (実績)



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

外国人雇用支援

当社グループは、採用から定着までを一貫して支援し、
エッセンシャル領域で外国人雇用支援を成長領域として拡大する

市場機会

政府方針や制度運用の厳格化が進む中で、
適切な受入プロセスを前提とした外国人雇用の重要性が
高まっている

勝てる理由

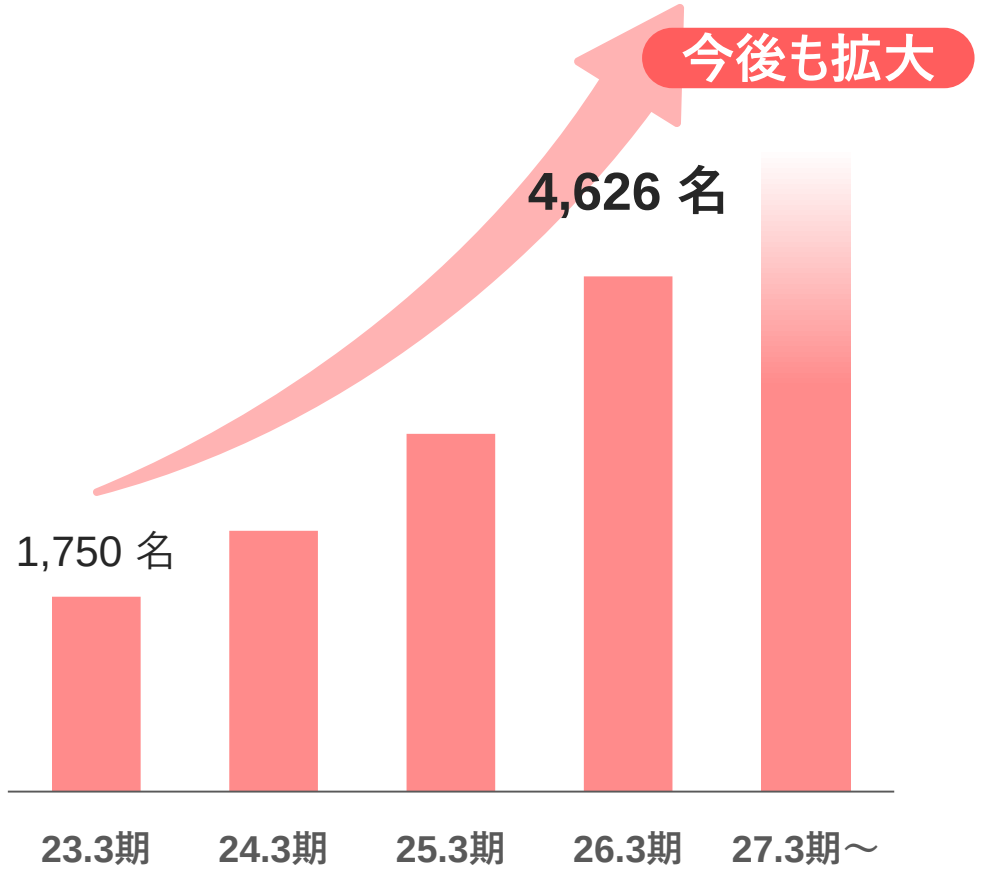
従来からコンプライアンスを重視した運営体制が、
制度運用の厳格化局面で優位性となる

注力する領域：製造/介護/外食/宿泊





主要KPI　外国人雇用支援人数 (実績)



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

人材紹介

当社グループは、M&Aで獲得した再現性ある人材紹介オペレーションを活かし、エッセンシャル領域を中心に成長を加速する

市場機会

エッセンシャル領域を中心に、
専門人材・正社員採用ニーズが高まっている

勝てる理由

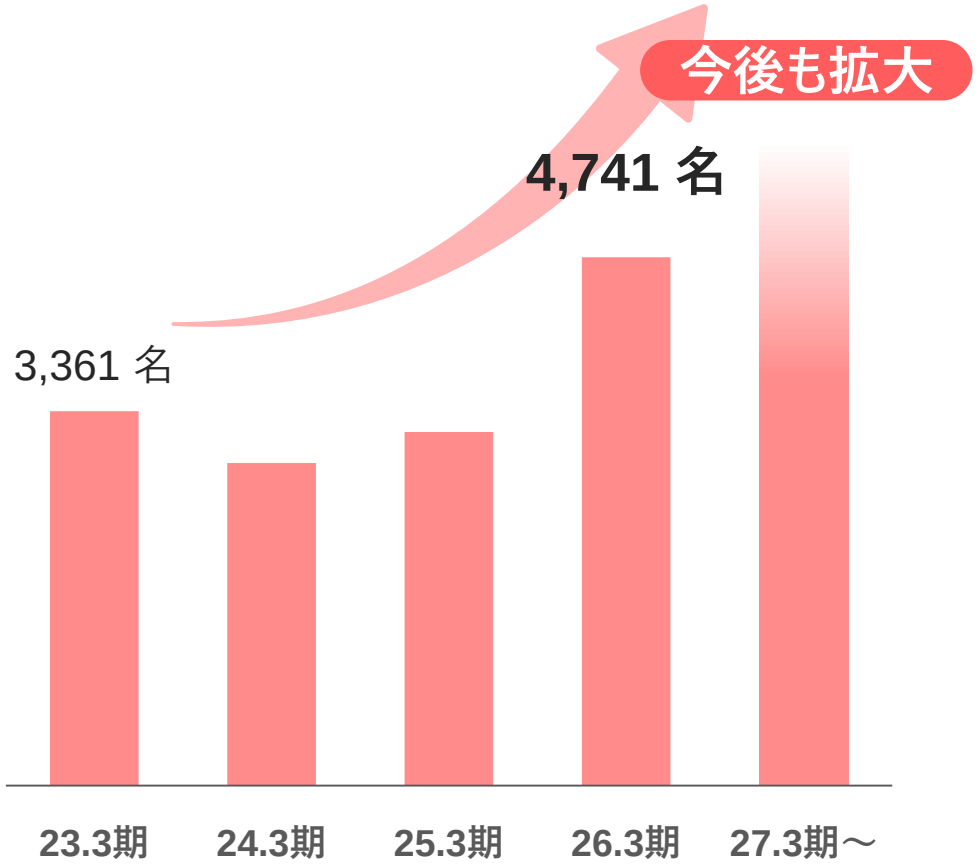
既存顧客基盤とM&Aで獲得した、
再現性ある人材紹介オペレーションを活かせる

注力する領域：建設/介護/保育/看護/ITエンジニア





主要KPI　人材紹介入社人数 (実績)

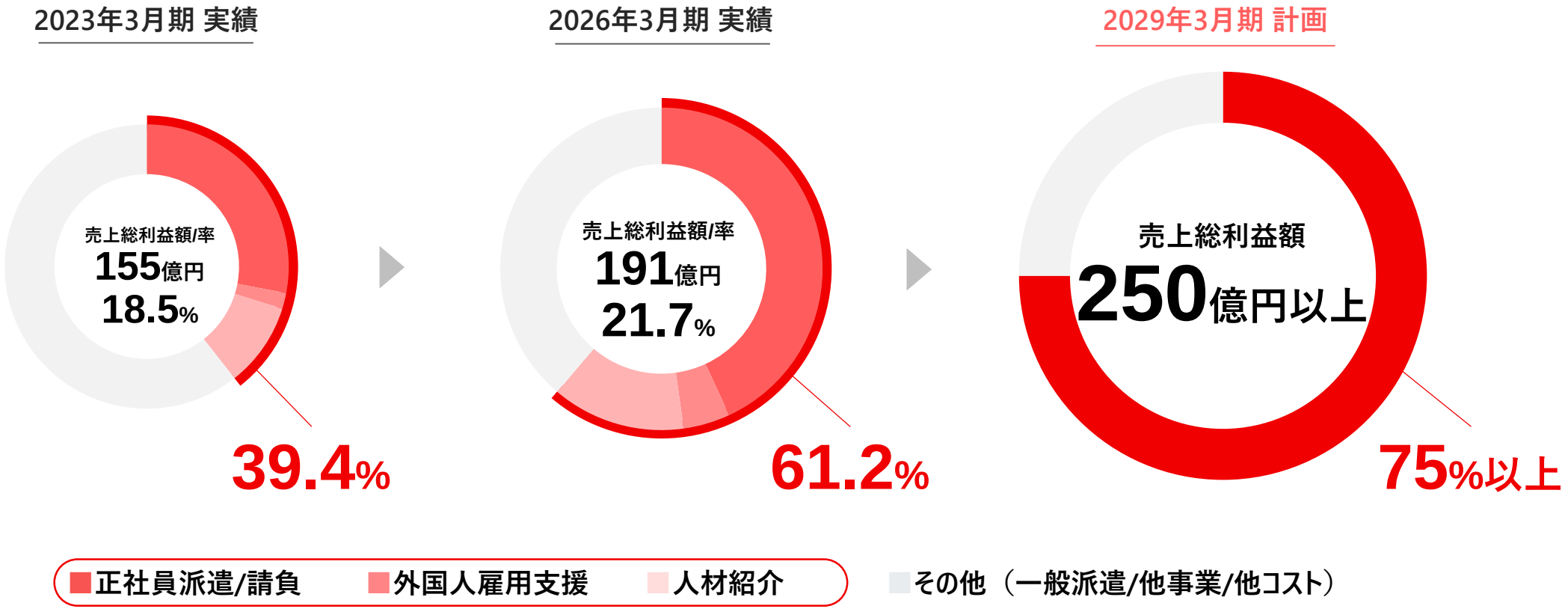


© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

利益成長シナリオ

収益性の高い正社員・外国人HRビジネスの拡大により、国内Working事業の売上総利益の向上を通じて、グループ全体の利益構造改革をけん引する

売上総利益のサービス別構成比の変化



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは
2. **中期経営計画（WILL-being 2029）**
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像
   - ・国内Working事業の重点戦略
   - ▶・海外Working事業の重点戦略
3. 株主還元
4. よくあるご質問

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

戦略テーマ

海外Working事業

生産性を重視した収益力の強化

生産性を重視

成長余地の高い領域への資源配分

前中計で収益力の強化が
確認できたため継続して実施

新たな国/領域の探索

収益が期待できる新たな国や領域、
AI代替されにくいエッセンシャル領域への進出

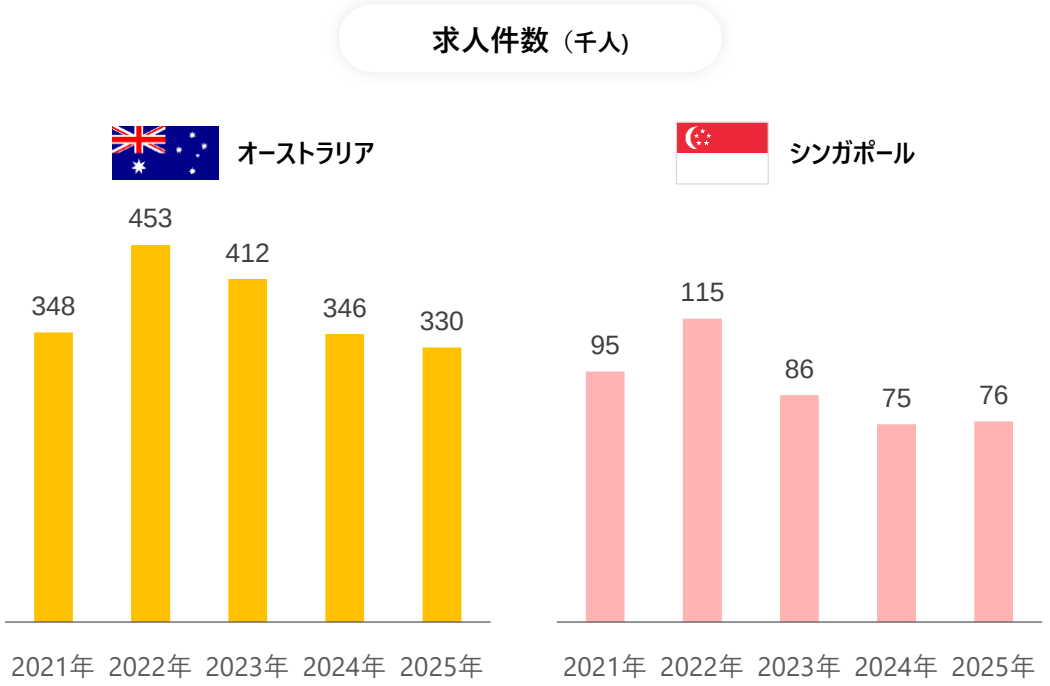
	2026年3月期 実績	2029年3月期 計画	
ノーマライズド セグメント利益	21億円	24億円	CAGR +3.9%

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

戦略の背景

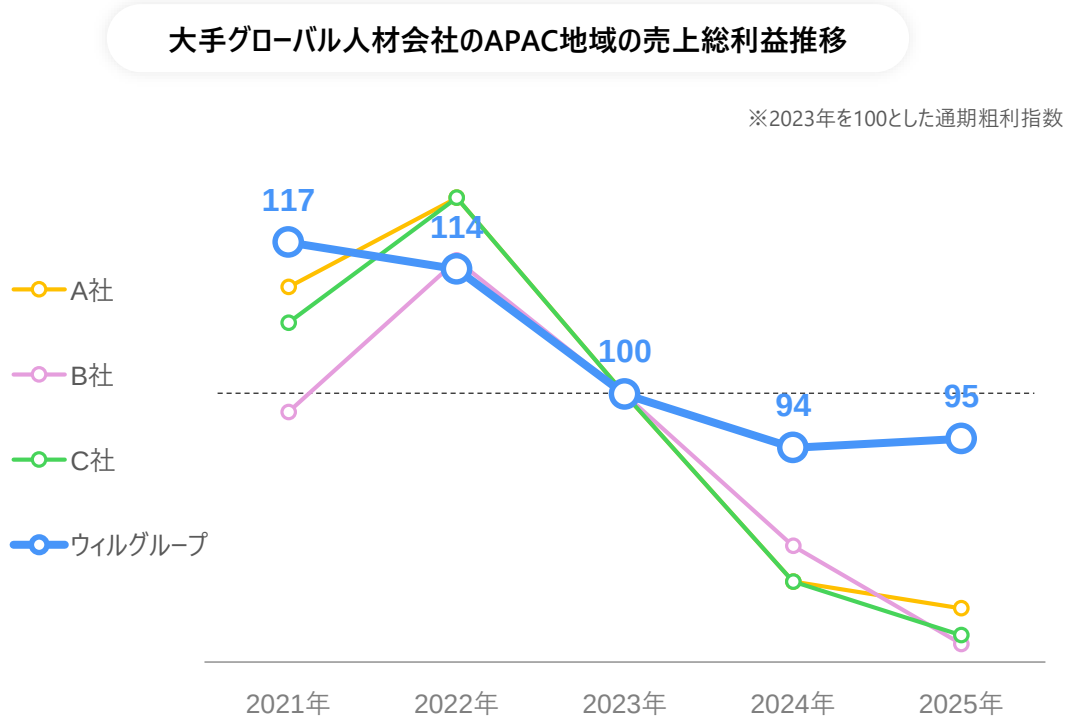
求人需要が減少傾向にある中でも、底堅い需要を捉え、前中計では生産性改善により収益回復を実現
中長期では人口/GDP成長が見込まれる中、新中計でも生産性を軸とした収益力強化により事業拡大を図る

オーストラリア/シンガポールとも、求人件数は減少傾向



出典： Australian Bureau of Statistics - Job Vacancies, Australia - Job vacancies, seasonally adjusted , Ministry of Manpower - Summary Table: Job Vacancy, seasonally adjusted より当社作成

大手グローバル人材会社も苦戦する中、当社は底打ち



出典：各社IRデータより当社作成（海外Wは4月～3月、その他は1月～12月で調整）

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

オーストラリア

民間/政府系の幅広い顧客基盤を活かし、
収益性の高い人材需要の獲得と生産性向上により、オーストラリア事業の収益力を高める

オーストラリア事業の特徴と方針

特徴

①民間/政府系双方にまたがる幅広い顧客基盤を保有
②総合系の人材会社として幅広い職種に人材サービスを提供
③豪州主要3都市（シドニー、メルボルン、ブリスベン）を中心に幅広く拠点展開

方針

①民間需要の獲得を進め、顧客基盤の分散と収益機会の拡大を図る
②収益性の高い領域/顧客への資源配分を進め、利益創出力を高める
③AIの活用促進、グループ会社間でのバックオフィス、ミドルオフィス機能の一部統合による収益性の向上を実現する

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

シンガポール

拡大基調が続くシンガポール経済を背景に政府の積極的な投資が見込まれるデジタル/AI向けや高付加価値分野での人材サービスを拡大し、シンガポール事業の収益力を高める

シンガポール事業の特徴と方針

特徴

①政府系が順調に拡大（政府系の売上構成比は、21.3期：15％ ⇒ 26.3期：50％）
②シンガポール政府のデジタル化/AI活用を推進する中核機関における取引先上位のシェアを保有
③総合系の人材会社として幅広い職種に人材サービスを提供
④高付加価値分野に特化した人材紹介チームを保有

方針

①デジタル化/AI活用に伴う人材需要をとらえ、既存顧客との取引拡大を図る
②高付加価値分野における人材サービスを拡大する
③AIの活用促進、グループ会社間でのバックオフィス、ミドルオフィス機能の一部統合による収益性の向上を実現する

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

新エリア/新領域の探索

市場性と収益性を重視して新エリアや新領域を見極め、中長期の成長機会を探索する

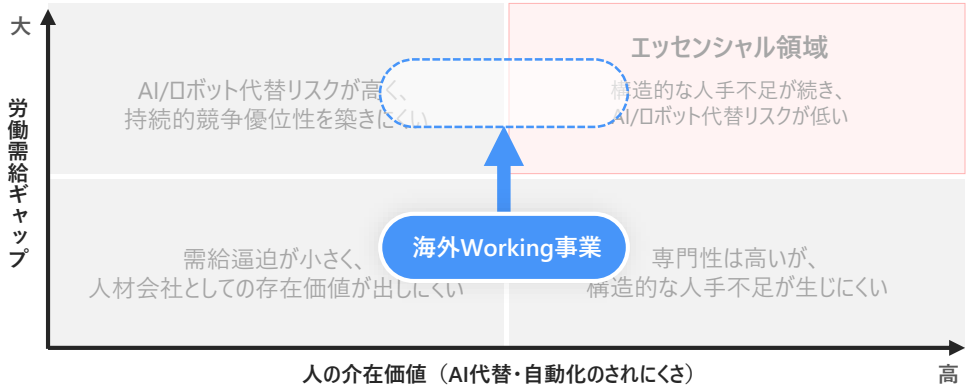
新エリア

他国展開は無差別に広げるのではなく、
市場規模・市場収益性・市場成長性を基準に
優先国を見極める

各国の市場特性や事業機会を見極めながら、
オーガニックまたはM&Aも視野に将来の展開可能性
を探る

新領域

中長期で注力領域を探索



① 探索する領域

持続的な需要が期待できる領域を重視

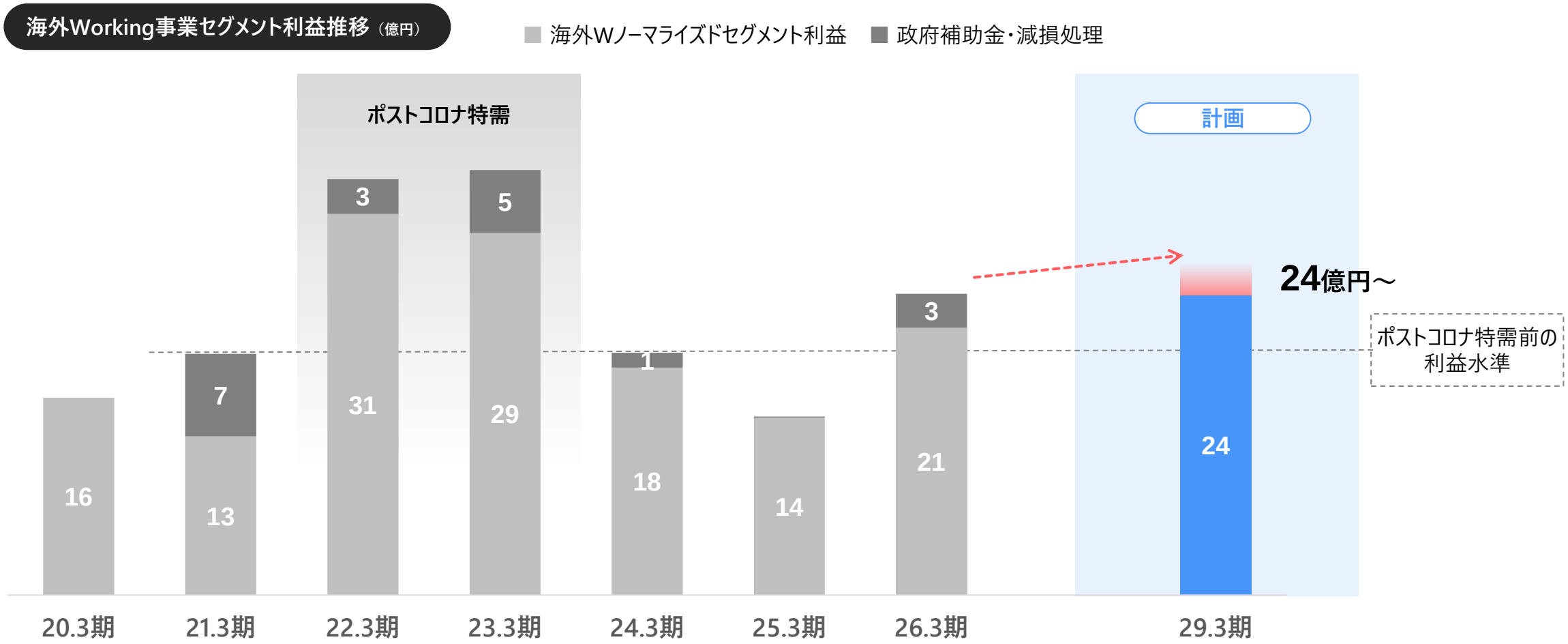
② 見極めるポイント

市場性と収益性の両立を見極める

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

利益成長シナリオ

市場環境の変化や為替/政策変動リスクを見極めながら、生産性向上を通じて、政府補助金を加味せず、24億円水準の安定利益創出を目指す



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは
2. 中期経営計画（WILL-being 2029）
3. 株主還元
4. よくあるご質問

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

配当予想

- 利益成長を通じた企業価値向上を目指しつつ、これまで継続してきた累進配当方針を継続。
- 2027年3月期の配当予想は、前期実績(1株当たり44円)を据え置く。

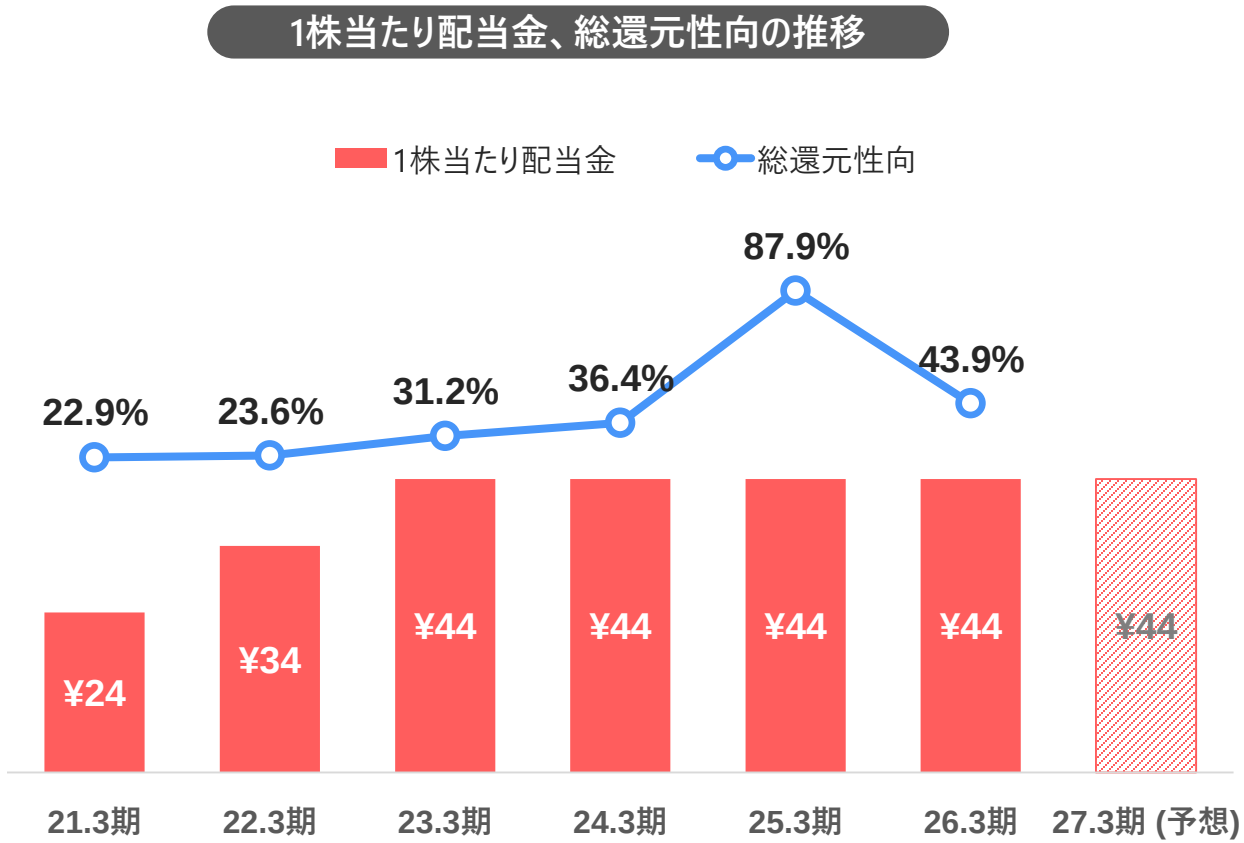
新中期経営計画期間(27.3期-29.3期)中の株主還元方針

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

期中の業績に応じ、機動的な自己株式取得を都度検討



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

株主優待

- 2025年11月、株主優待制度の変更を発表。
- 「ウィルグループ・プレミアム優待倶楽部」を通じ、金券・電子マネー・ポイント等と交換可能な株主優待ポイントを進呈。

制度内容

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	株主優待ポイント※1 5,000ポイント	1.5%	4.1%
500株以上	株主優待ポイント※1 10,000ポイント	1.8%	

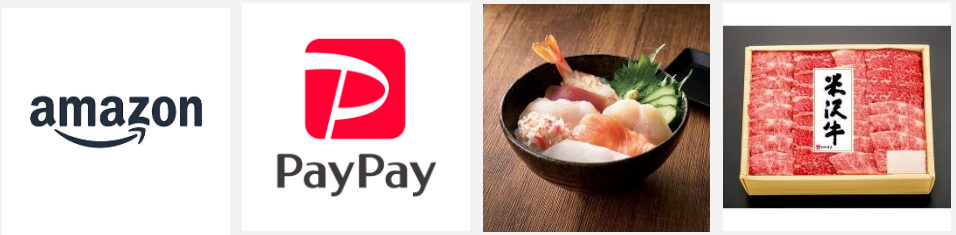
金券、電子マネー・ポイントの他、グルメ、スイーツ、飲食類、銘酒、家電製品、選べる体験ギフト等、3,000種類以上の優待品と交換が可能。

（交換いただける金券、電子マネー・ポイントの一例）
金券：クオ・カード
電子マネー・ポイント：
・ポイント@ギフト（PayPayマネーライト・dポイント・Vポイント）
・Amazonギフトカード　他

※1　株主優待ポイント数（１ポイント≒１円）
※2　優待利回り及び配当利回りは、2026年7月7日終値 1,085円で試算しています。

ウィルグループ・プレミアム優待倶楽部





※3　写真はイメージです。また、優待商品は変更になる場合がございます。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは
2. 中期経営計画（WILL-being 2029）
3. 株主還元
4. よくあるご質問

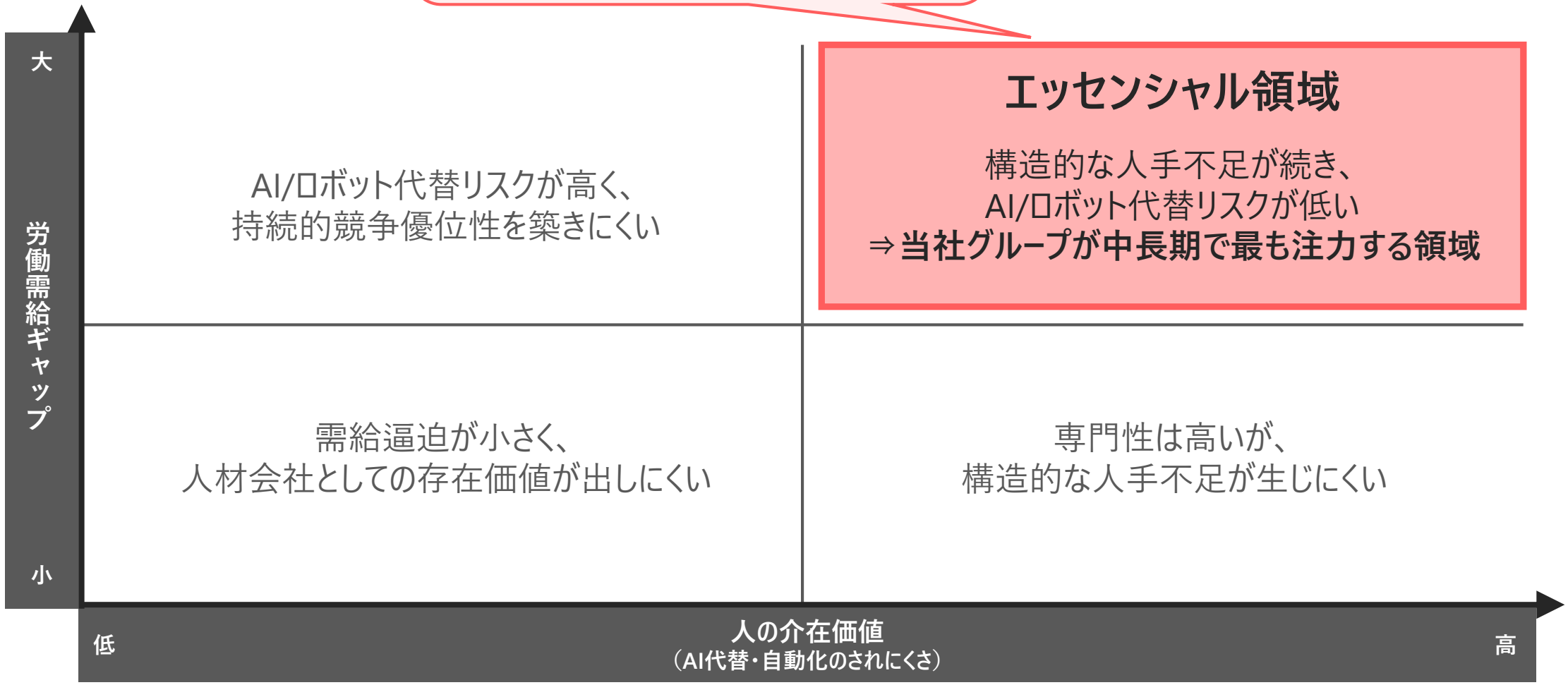
© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Q1

ウィルグループにおいて、AIの脅威や機会を
どのように捉えてるか

Q1

当社グループにおいては「建設、介護、保育、販売、製造、外食」が該当



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

WILL GROUP

エッセンシャル領域は、現場での対応力に加え、人とのコミュニケーション、安全管理、
最終的な判断や責任が求められるため、AIやロボットによる完全な代替は容易ではない

エッセンシャル領域

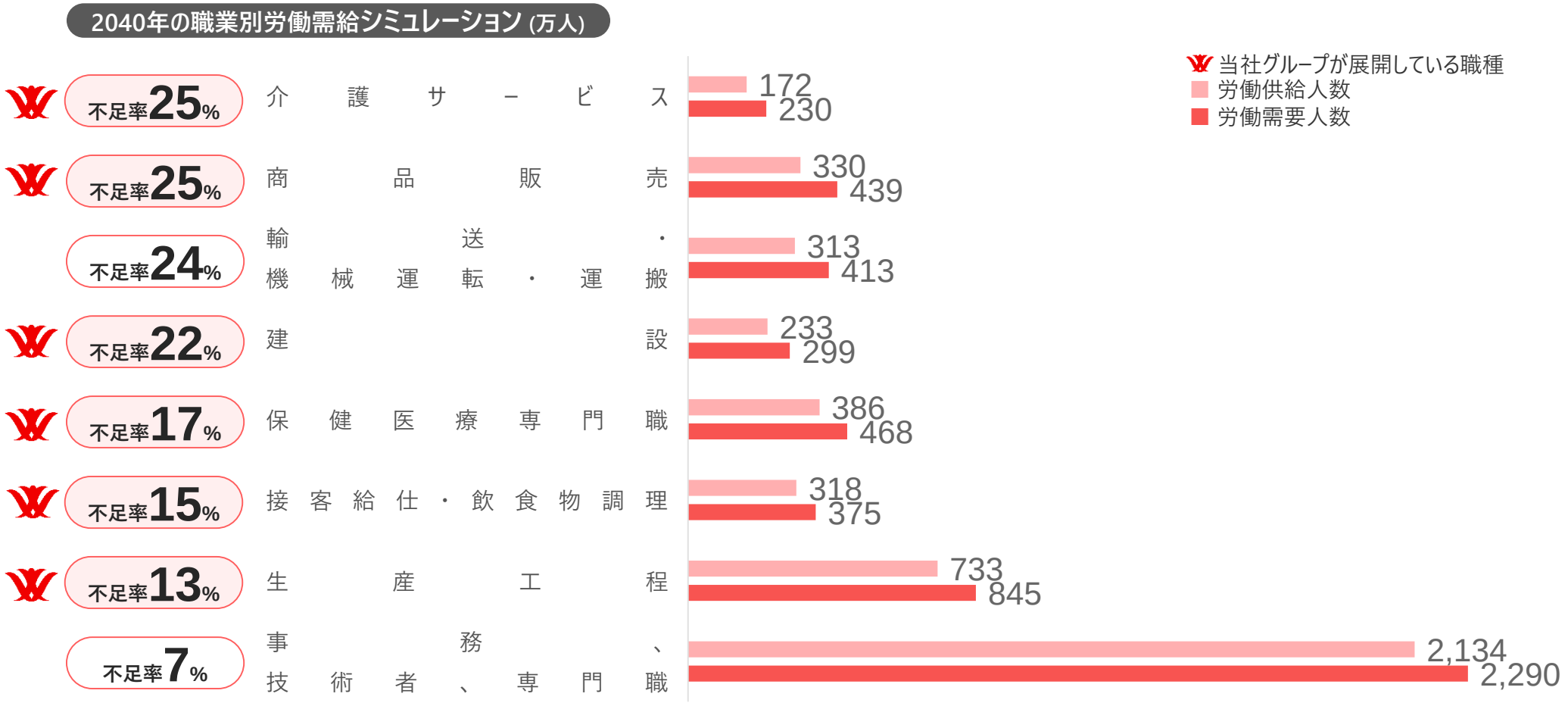
『現場』 × 『責任』 『安全』 『対人』

<該当する職種*>
医師・**看護師**
介護福祉士・保育士
学校教諭
警察官・消防士
建設技術者
トラックドライバー
工場生産、食品生産、機械整備
販売員
飲食スタッフ
など

*赤文字は当社グループが展開している職種

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

2040年には、当社グループが展開している建設、介護、販売、製造等のエッセンシャル領域において、著しい労働供給不足が発生する予測



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

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

当社グループがターゲットとする未経験領域では、企業は適性や就業意欲を見極めたい一方、就業希望者は自分に合う仕事が分からないという課題があり、AIのみでは代替しきれない介在価値がある



ウィルグループの介在価値

企業

- 適性・意欲の見極め（未経験者のポテンシャル評価）
- 職場とのマッチング
- 就業クロージング
- 定着支援

就業希望者

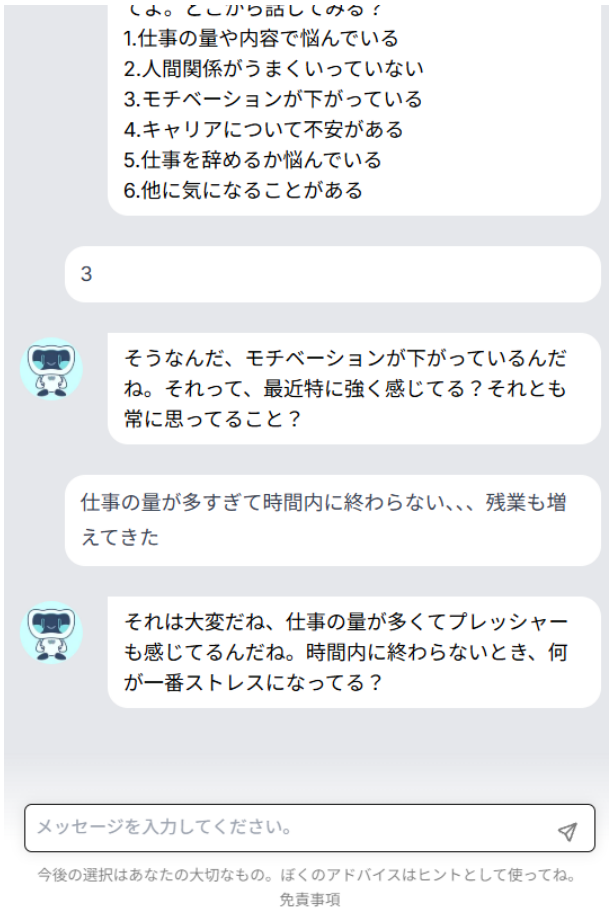
- 適性・志向の整理（自身の適性・可能性の発見）
- 仕事理解の促進
- 就業意欲の醸成
- 就業継続支援

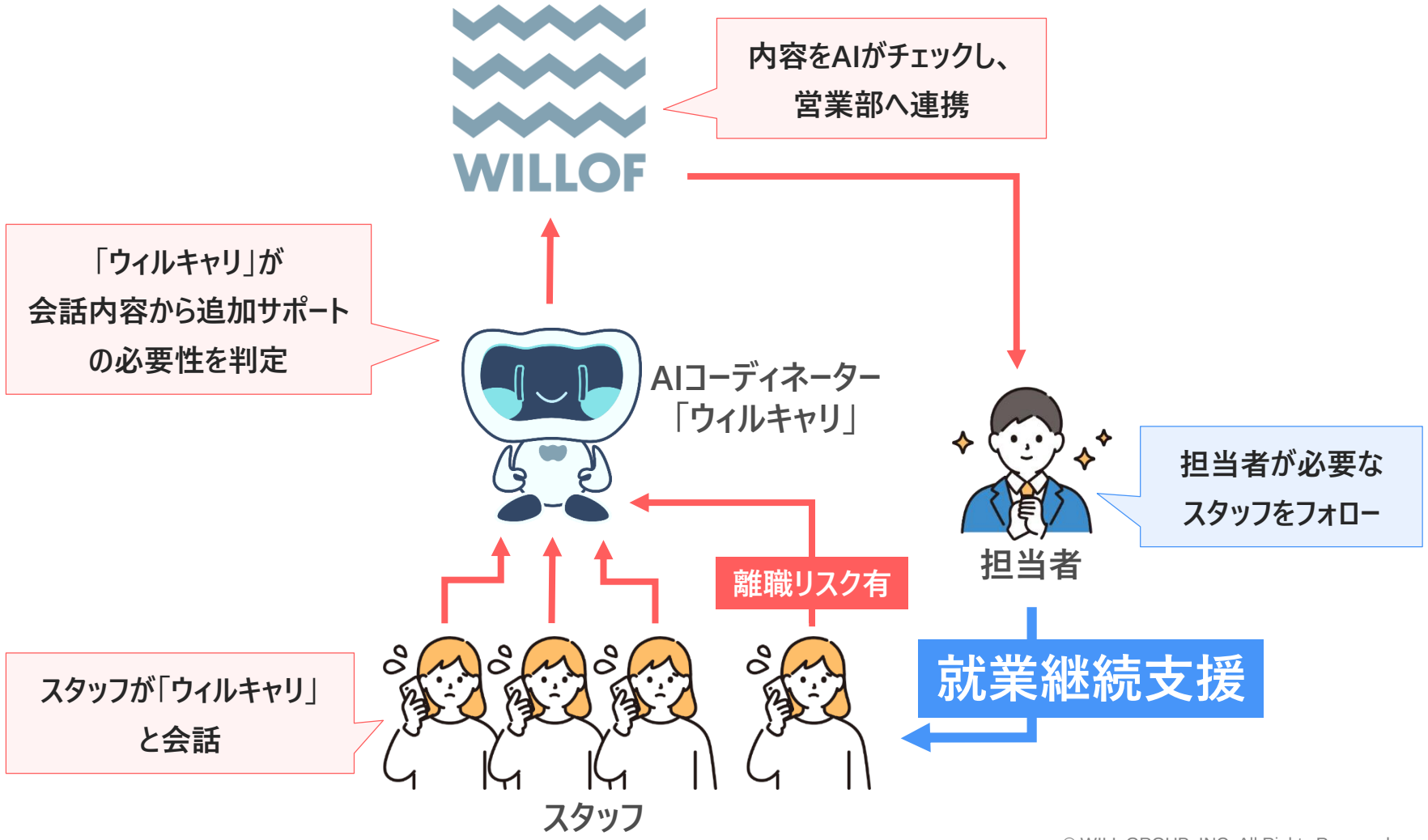
© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

生成AIコーディネーター「ウィルキャリ」がスタッフの潜在的な離職リスクを可視化し、担当者による早期フォローで就業継続を支援

生成AIコーディネーター「ウィルキャリ」

ウィルキャリとのチャットイメージ





© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

AIツール活用により生産性を向上し、対応業務の拡大と付加価値創出を推進

社内でのAIツール活用

- ナレッジの蓄積・活用により、一部の社内問い合わせ対応を自動化
- 求人情報整形やプログラム開発など、対応業務を拡大
- エンジニアの開発生産性向上
- AI面談ツールなど新たなサービス開発を推進

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Q2

2025年10月に買収したHR CAREER社について
買収の背景を教えてほしい

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

HR CAREERのグループインにより、エッセンシャル領域の強化、人材紹介事業の拡大、既存事業とのシナジー創出を通じて、中長期的な成長を加速

WILL GROUP

HR CAREER

戦略的ポイント

エッセンシャル領域の強化

- 当社グループが中長期的で最も注力するエッセンシャル領域での事業拡大が実現できる

人材紹介事業の拡大

- 国内Working事業における人材派遣中心のポートフォリオを多様化し、人材紹介売上を拡大することで、収益性向上が実現できる

既存事業とのシナジー創出

- 既存事業との顧客基盤・人材基盤の相互活用により、クロスセル強化とサービスの拡大が実現できる

↓

看護師・介護士・栄養士・保育士を中心とし、約900社の取引基盤

↓

顧客獲得単価を抑制しつつ高い成約件数を実現する、生産性の高いオペレーション

↓

特定技能や介護向け新規事業等のサービス展開を拡大

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Q2

M&Aは成長の重要な手段と位置づけ、
目的に応じて投資対象や評価基準を明確に分けて運用する

	戦略投資型M&A	探索型M&A
位置づけ	売上・営業利益・生産性の向上	持続的な成長を見据えた新規探索
投資対象	技術者派遣、業界特化型BPO Working事業の機能補完	既存事業との接続可能性を見据えた 中長期の成長機会
ハードルレート	買収後3年以内に資本コストを 明確に上回る案件のみを検討	戦略的意義・将来性・既存事業との 接続可能性を踏まえて個別に判断
資金	手許現預金及び銀行借入を活用	手許現預金を優先
投資予算	100億円	手許現預金の範囲内

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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▶

WILL GROUP

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.