

2026年3月期第3四半期 決算補足資料

2026年2月9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. 2026年3月期 第3四半期 実績	P. 3
2. 2026年3月期 第3四半期 トピックス	P. 27
3. 2026年3月期 通期業績予想、配当予想	P. 32
Appendix	P. 36

1. 2026年 3 月期トピックス
2. ウィルグループとは
3. 中期経営計画 (WILL-being 2026)
4. 外部環境
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

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。

2026年3月期 第3四半期 実績

1

2026年3月期 第3四半期 (累計) 業績ハイライト (連結)

連結業績

- 売上収益は、海外Working事業におけるマイナスの為替影響 (10.1億円) があったものの、建設技術者領域を中心とした国内Working事業が順調に拡大したこと等により、増収。
- 営業利益は、建設技術者領域を中心とした国内Working事業における粗利の拡大に加え、海外Working事業における販管費の抑制と人材紹介売上増加による粗利の拡大を背景に、大幅増益。

売上収益	営業利益	EBITDA ^{*2}
1,086.2億円 (前年同期比 +3.1%) ※為替影響を除くと+4.1%	28.5 億円 (ノーマライズド営業利益 ^{*1} 28.2 億円) (前年同期比 +59.2%)	43.8 億円 (前年同期比 +32.0%)

^{*1} ノーマライズド営業利益： 前年同期に含まれる一過性の損益(「海外Working事業」の減損損失及び政府補助金収入、「その他」の不動産売却益)を除いた営業利益

^{*2} EBITDA： 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 減損損失

2026年3月期 第3四半期 (累計) 業績ハイライト (セグメント業績)

国内Working事業

- 売上収益は、建設技術者領域の拡大に加え、セールスアウトソーシング領域及びファクトリーアウトソーシング領域が堅調に推移したこと、HR CAREER社の新規連結影響等により、4.9%の増収。
- セグメント利益は、建設技術者領域ならびに正社員派遣、外国人雇用支援への注力による粗利の拡大を背景に、44.7%の大幅増益。

売上収益

655.2 億円

(前年同期比 **+4.9%**)

セグメント利益

30.1 億円

(前年同期比 **+44.7%**)

海外Working事業

- 売上収益は、前年同期と比較して為替が円高に推移したことによるマイナスの為替影響（10.1億円）があったものの、シンガポールにおいて人材派遣売上が堅調に推移したこと、人材紹介売上が前年同期を上回ったことにより、0.6%の増収。
- セグメント利益は、販管費の抑制と人材紹介売上増加による粗利の拡大を背景に、16.2%の増益。ノーマライズドセグメント利益*1では、39.2%の大幅増益。

売上収益

430.3 億円

(前年同期比 **+0.6%**)

セグメント利益

17.5 億円

(前年同期比 **+16.2%**)
(ノーマライズドセグメント利益*1では前年同期比 +39.2%)

2026年3月期 第3四半期 (累計) 連結実績

- 建設技術者領域ならびに正社員派遣、外国人雇用支援への注力が奏功し、売上総利益率・営業利益率ともに向上。

【連結業績】 (単位：億円)	前年同期	当期実績	前年同期比(額)	前年同期比(率)
売上収益	1,053.5	1,086.2	+32.7	+3.1 %
売上総利益 (売上総利益率)	220.9 (21.0 %)	239.5 (22.1 %)	+18.6 (+1.1 pt)	+8.4 %
営業利益 (営業利益率)	17.9 (1.7 %)	28.5 (2.6 %)	+10.6 (+0.9 pt)	+59.2 %
親会社の所有者に帰属する当期利益	11.1	19.7	+8.6	+77.2 %
【 KPI 】	25.3期 実績	当期実績	26.3期 計画	計画比
年間採用人数 (建設技術者領域)	1,704 名	1,382 名	1,500 名	92.1 %
定着率 (建設技術者領域)	68.4 %	71.9 %	71.5 %	+0.4 pt
正社員派遣稼働人数 (国内W (建設技術者領域以外))	3,450 名 (前期末比増加人数)	3,925 名 (+475 名)	3,500 名	112.1 %
外国人雇用支援人数 (国内W)	3,142 名 (前期末比増加人数)	4,331 名 (+1,189 名)	3,500 名	123.7 %

従業員数：8,923 名 (前年度末比：+994 名)

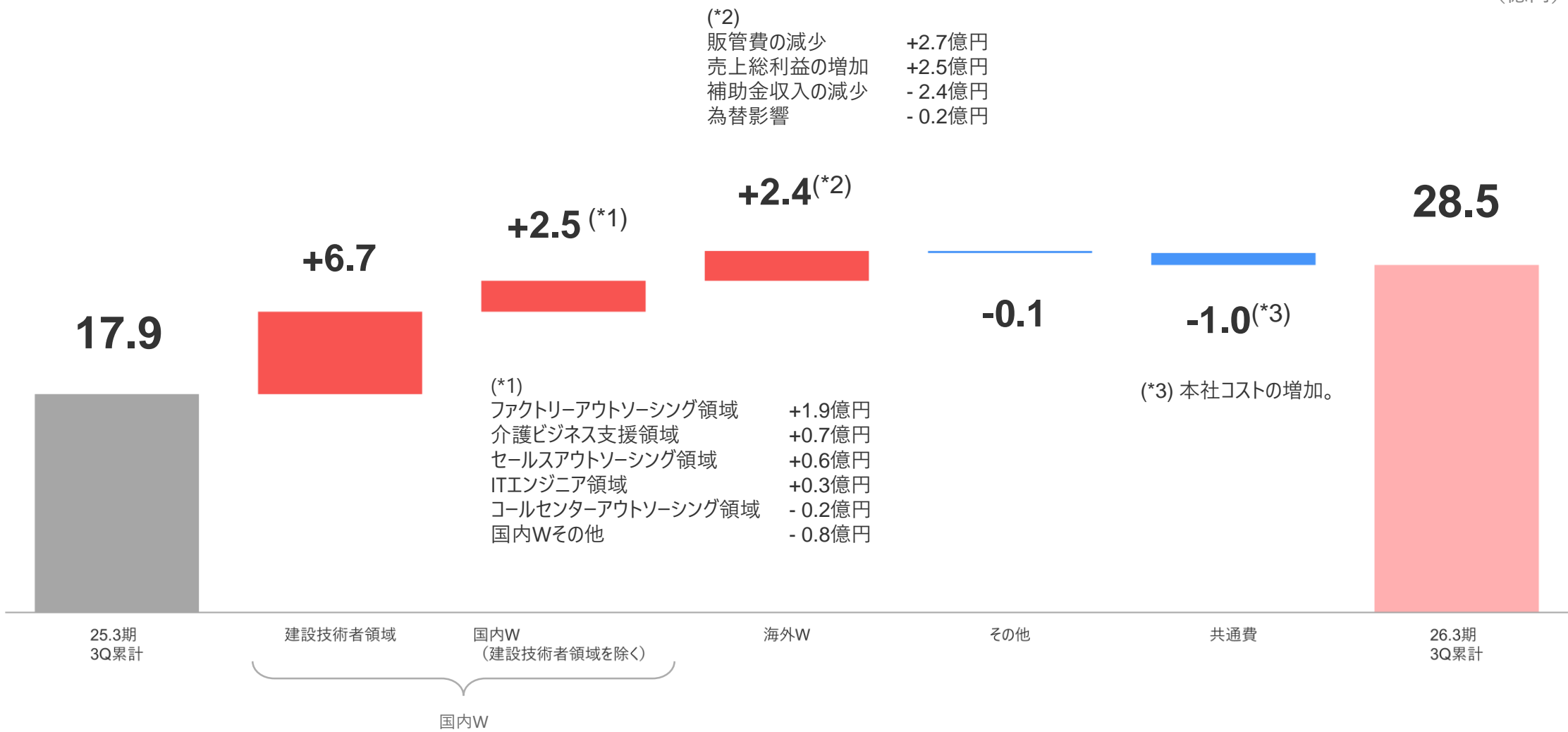
売上収益の前年同期増減内訳

(億円)



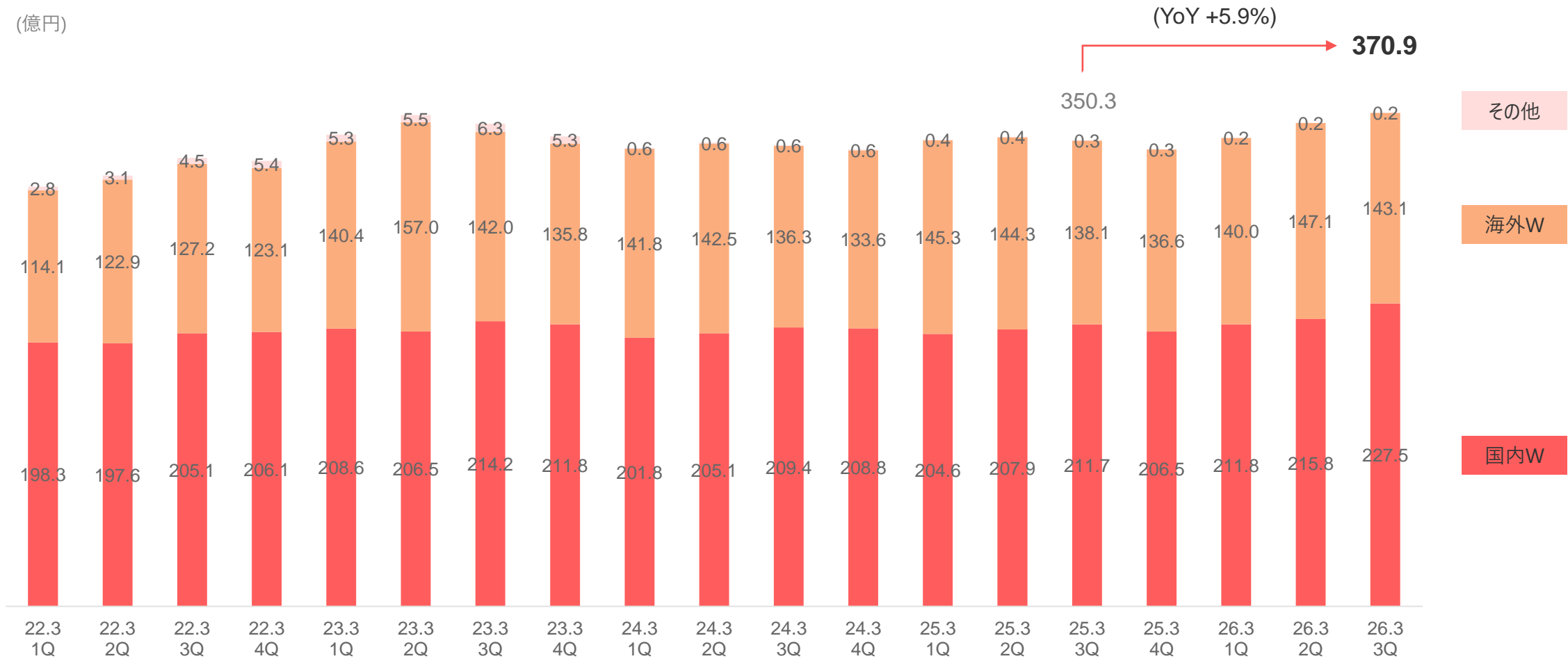
営業利益の前年同期増減内訳

(億円)



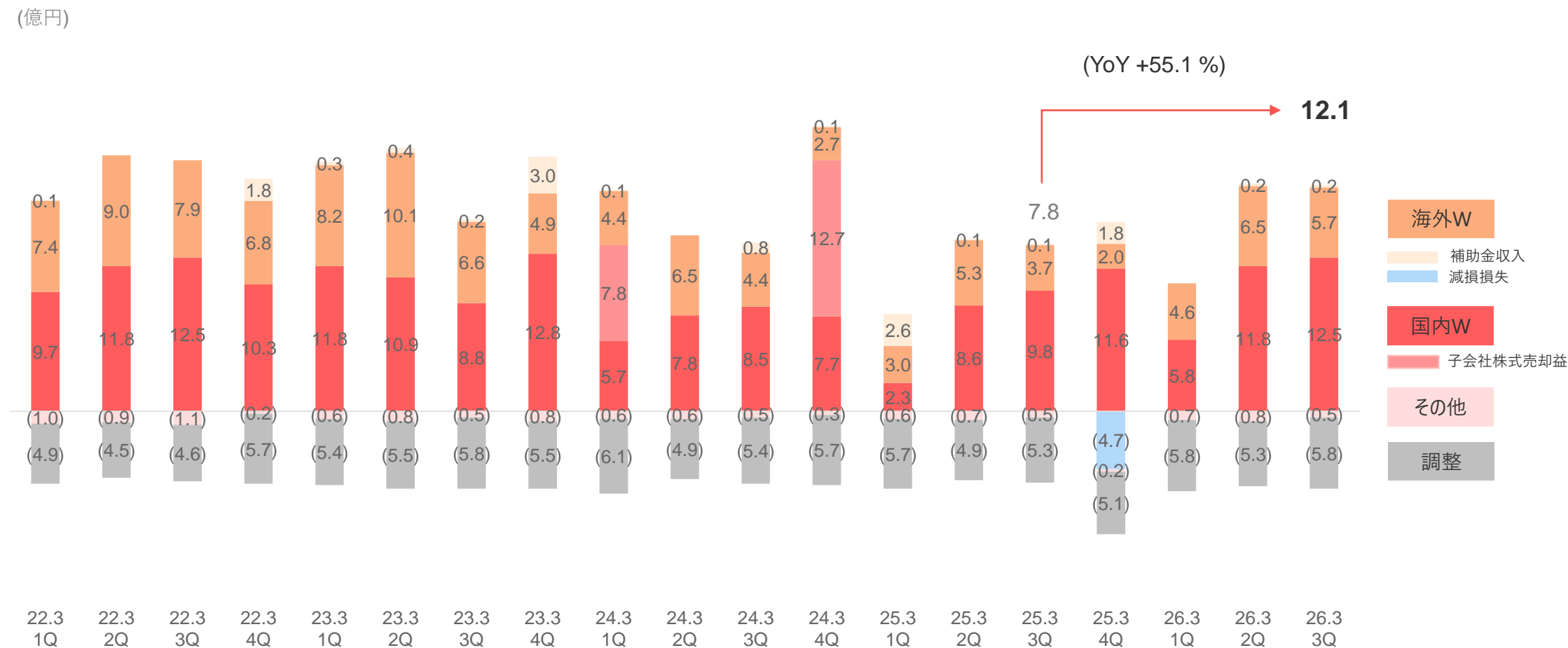
連結売上収益の四半期推移

- 3Qの売上収益は、25.3期3Q比 20.6億円の増収 (うち、為替影響 -3.1億円)。 四半期ベースで過去最高売上を達成。



連結営業利益の四半期推移

- 3Qの営業利益は、25.3期3Q比 4.3億円の増益 (うち、為替影響 -0.1億円)。

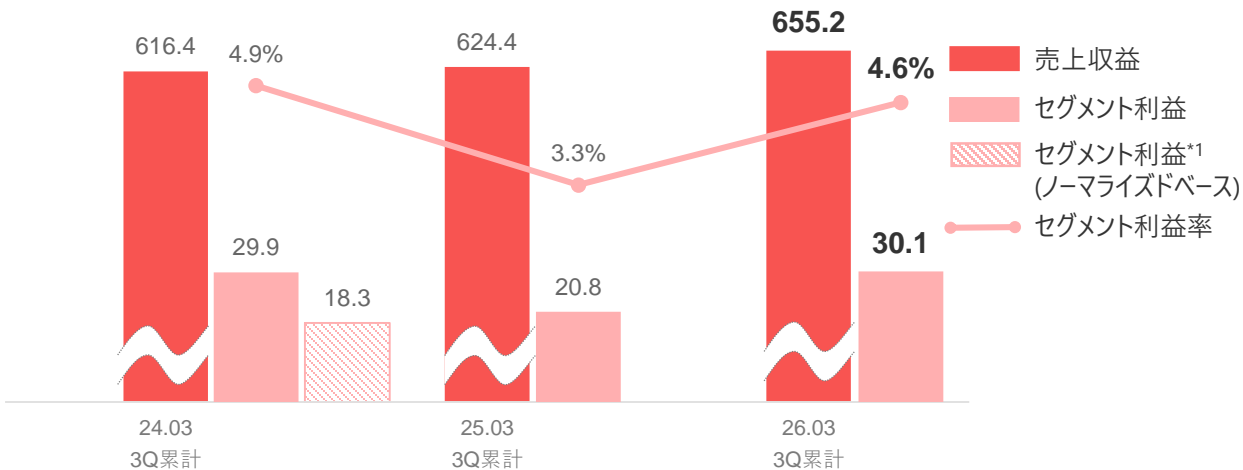


2026年3月期 第3四半期 (累計) 国内Working事業

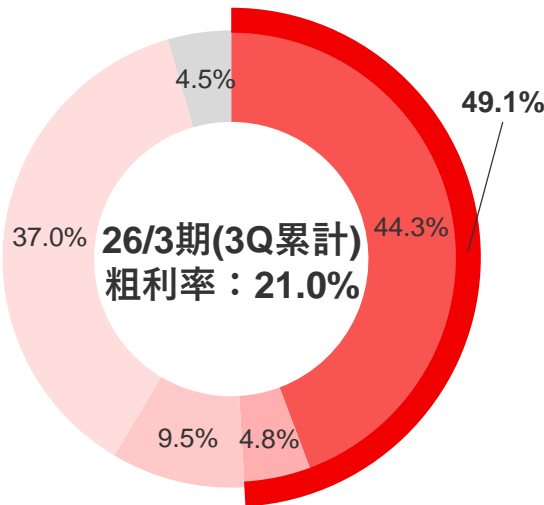
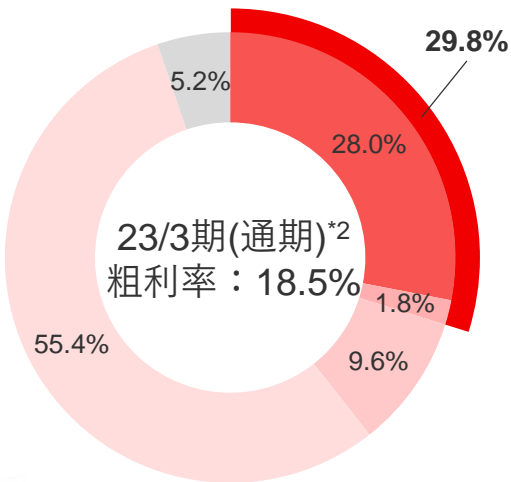
- 建設技術者領域の拡大に加え、セールスアウトソーシング領域及びファクトリーアウトソーシング領域が堅調に推移したことにより、増収増益。
- 中期経営計画の戦略推進により、重点戦略対象範囲 (正社員派遣・請負、外国人雇用支援) の売上総利益の構成比は、49.1%と順調に拡大。粗利率も、23.3月期と比較して2.5pt向上。

- 売上収益、セグメント利益 -

(単位：億円)	実績	前期	前期比
売上収益	655.2	624.4	+4.9%
セグメント利益	30.1	20.8	+44.7%



- 売上総利益のサービス別構成比の変化 -



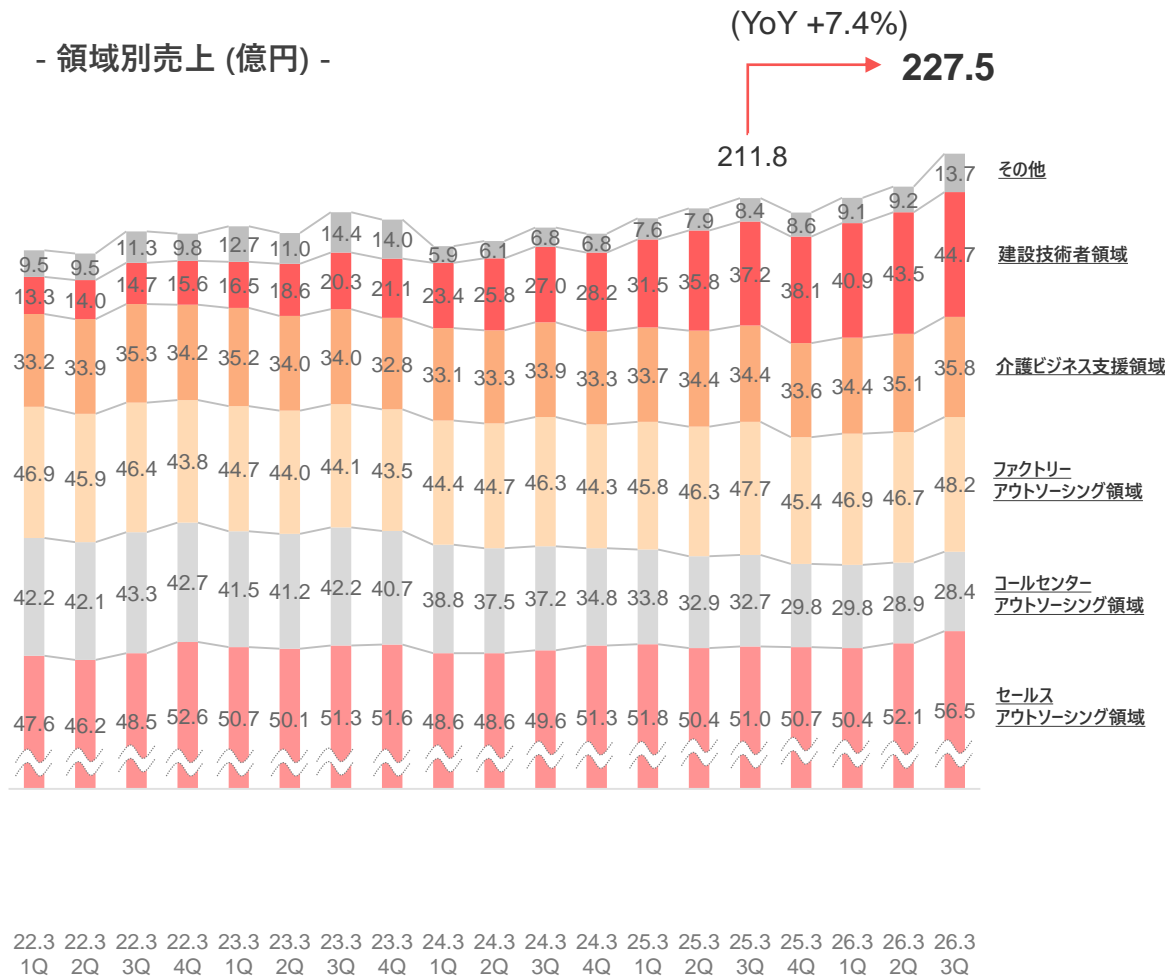
サービス区分	粗利率
人材紹介	高
正社員派遣・請負	↑
外国人雇用支援	↑
スタッフ派遣・請負	↓
その他	低

*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。

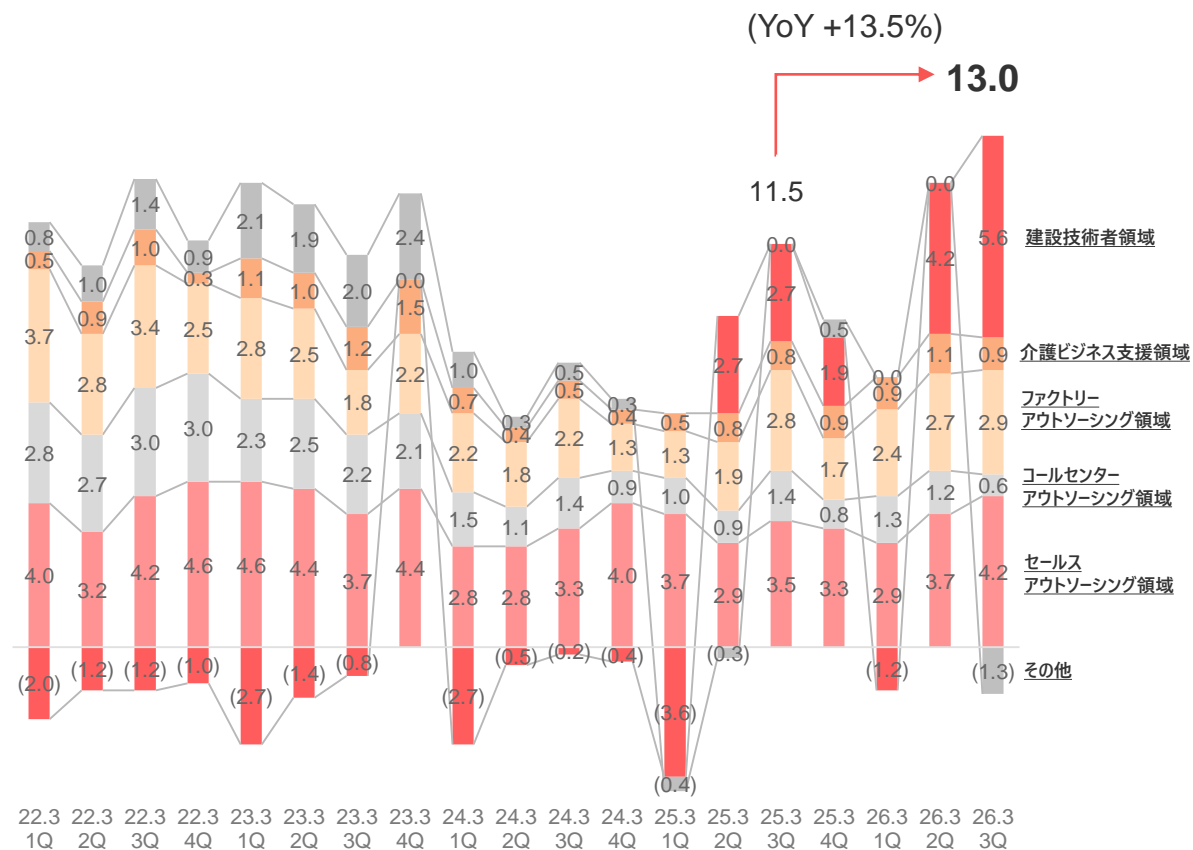
国内Working事業 (領域別売上、営業利益)

- 領域別売上は、ほぼ全ての領域において、四半期ベースで過去最高売上を達成。
- 建設技術者領域は、利益成長フェーズに入り、25.3期3Q比 +104.2%の大幅増益。

- 領域別売上 (億円) -



- 領域別営業利益 (億円) -



※セグメント内の連結調整は含んでいません。

中期経営計画(WILL-being 2026) KPI進捗

- 全てのKPIで、計画を上回って順調に進捗。
- 正社員派遣人数、外国人雇用支援人数が順調に増加したことで、粗利の増加、粗利率の向上に寄与。

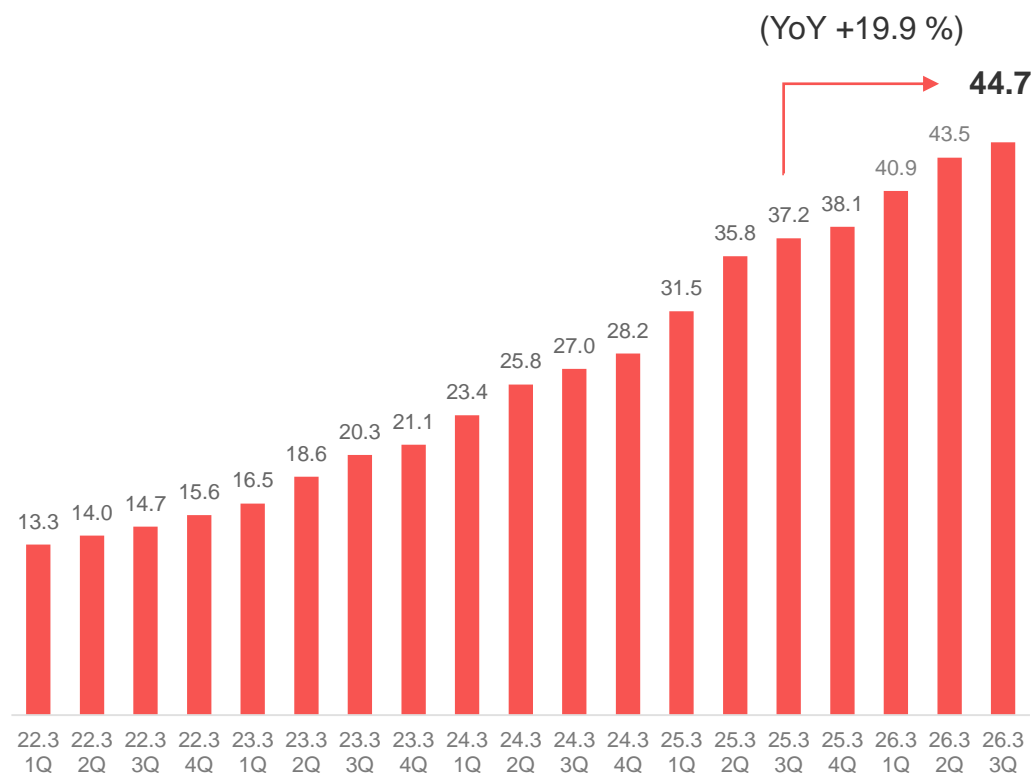
重点戦略			KPI	当期計画	当期実績	計画比	評価
国内W	戦略Ⅰ	建設技術者領域の 更なる成長、収益化を実現	年間採用人数	1,500 名	1,382 名	92.1 %	○
			定着率	71.5 %	71.9 %	+0.4 pt	○
	戦略Ⅱ	国内W(建設技術者領域 以外)の再成長	正社員派遣稼働人数	3,500 名 (前期末比増加人数)	3,925 名 +475 名)	112.1 %	○
			外国人雇用支援人数	3,500 名 (前期末比増加人数)	4,331 名 +1,189 名)	123.7 %	○

戦略Ⅰ(国内W) 建設技術者領域の更なる成長、収益化を実現 (建設技術者領域の進捗①)

- 売上は、25.3期3Q比で19.9%の増収。稼働人数の積み上げと契約単価の上昇により、毎四半期連続増収を更新中。
- 採用人数は、オーダー獲得数とのバランスを考慮し、若干抑制をしたものの、当期目標1,500名に対し3Q累計で1,382名と、通期計画は達成の見込み。(1Qは、新卒採用 418名 (前期 453名) を含む。)

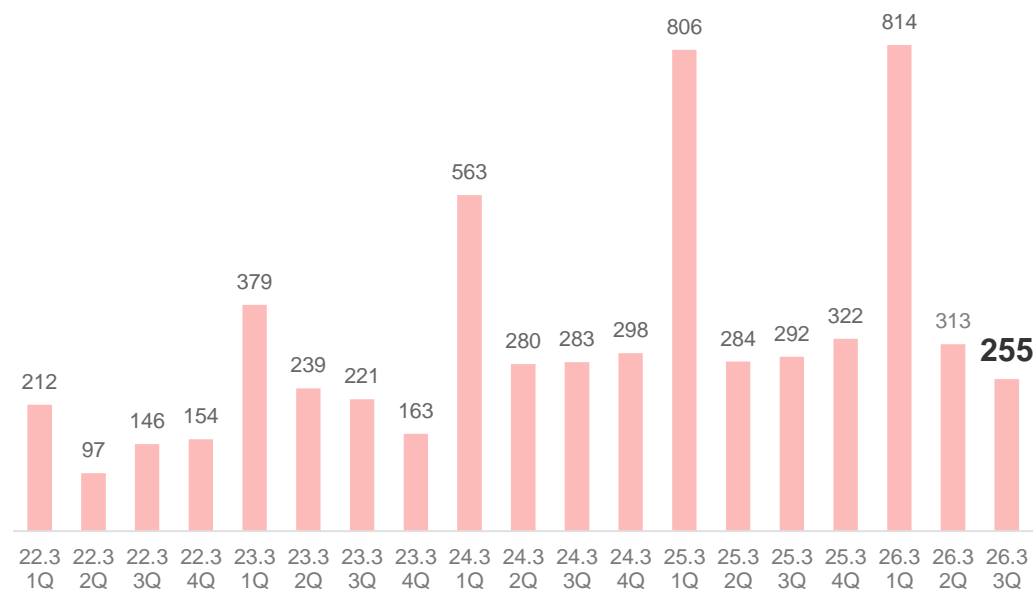
- 四半期別売上の推移 -

(単位：億円)



- 採用人数 -

(単位：名)



- 新卒・未経験の平均契約単価は、顧客への単価交渉継続により、前年同期比で約5%の上昇を維持。
- 人事制度の見直しや処遇改善等が奏功し、定着率は25.3期Q3と比較して0.2pt向上。今後更なる稼働人数の増加を目指し、オーダー獲得のための営業体制の強化を行う。

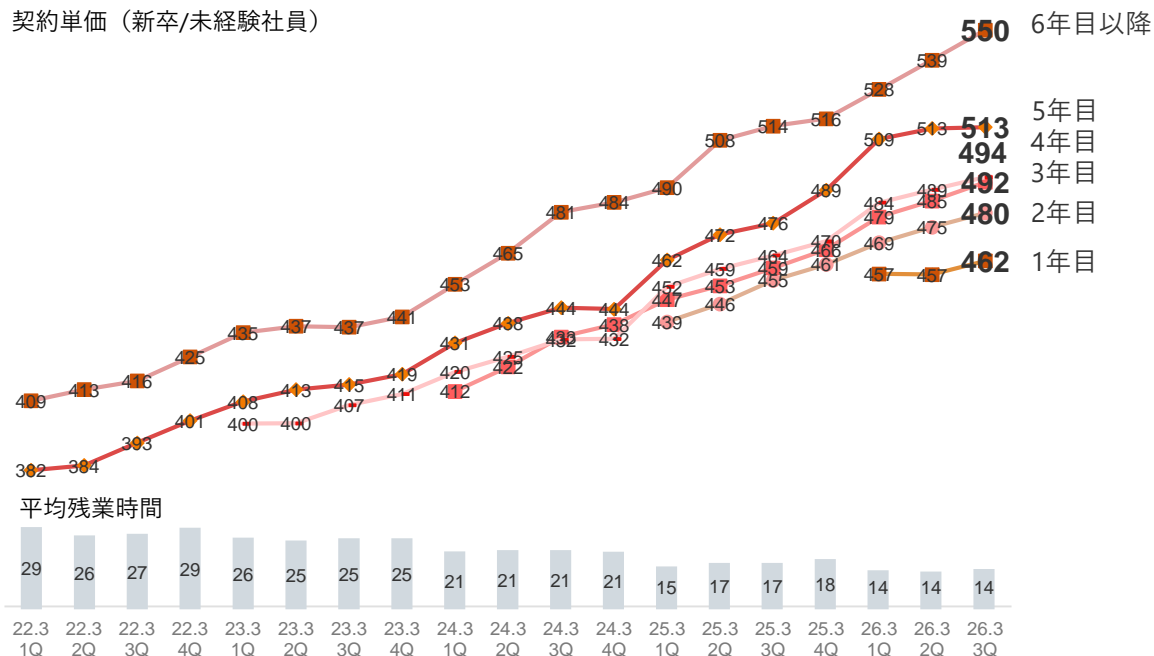
- 平均契約単価、平均残業時間 (月間) -

(単位：時間、千円)

契約単価（経験者）

651 650 643 644 650 655 645 649 654 660 664 669 674 684 694 697 700 707 707

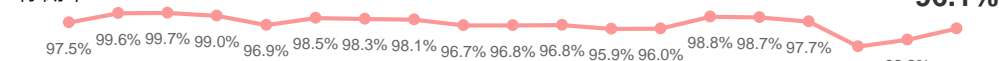
契約単価（新卒/未経験社員）



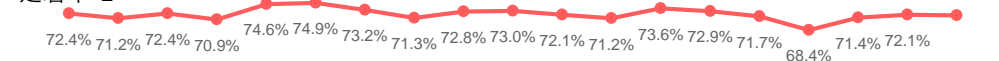
- 稼働人数、稼働率、定着率 -

(単位：名)

稼働率*1

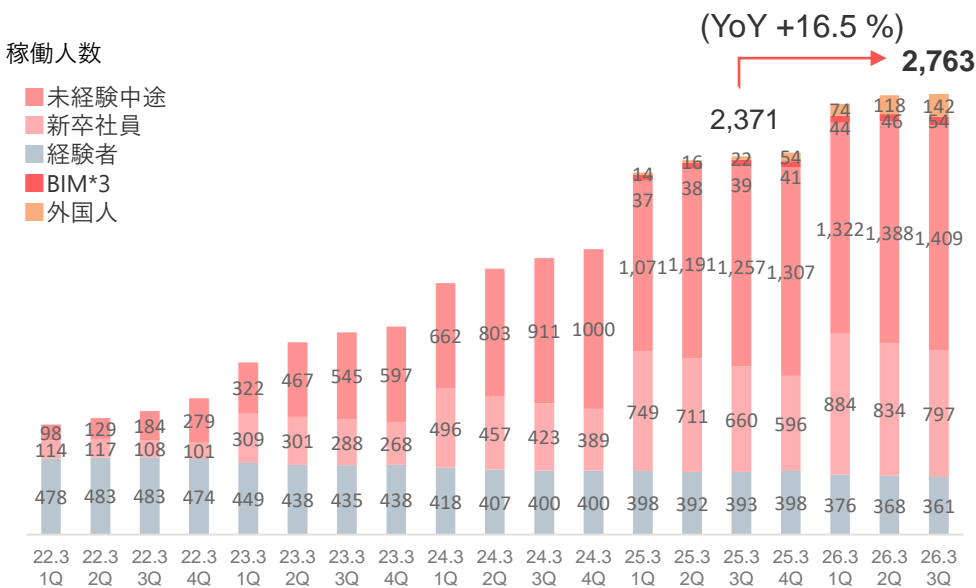


定着率*2



稼働人数

■ 未経験中途
■ 新卒社員
■ 経験者
■ BIM*3
■ 外国人



*1：1Qの稼働率は、新卒研修期間の影響を除外した6月単月の稼働率です

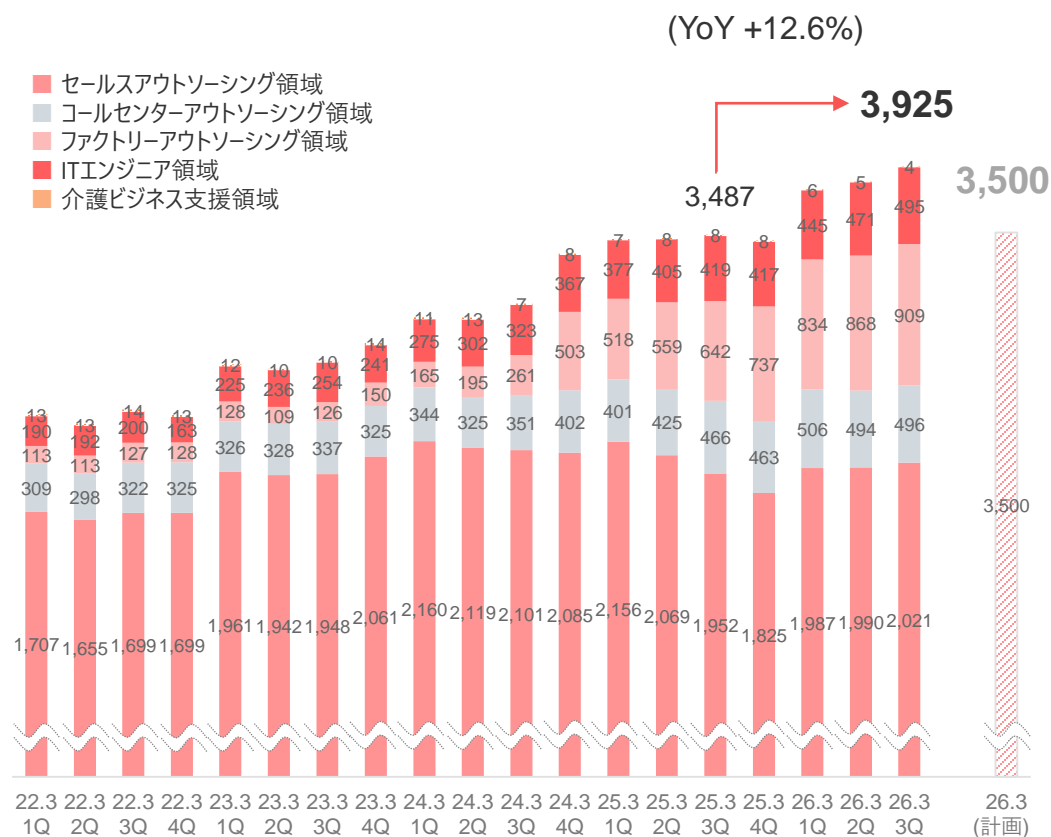
*2：定着率=集計時点在籍人数÷(1年前在籍人数+1年間入社人数)÷100

*3：BIM：コンピューター上の3次元の形状情報に、建物の属性情報などを内蔵した建物情報モデルを構築するシステム (Building Information Modeling) のエンジニア

- 正社員派遣稼働人数は、ファクトリーアウトソーシング領域、ITエンジニア領域が引き続き堅調に推移し、通期計画は達成の見込み。
- 正社員派遣採用人数は、セールスアウトソーシング領域を中心に各領域で着実に積み上がり、25.3期3Q比 +約120名。(26.3期1Qは新卒採用318名 (セールス：249名、コールセンター：28名、ファクトリー：25名、IT：16名))

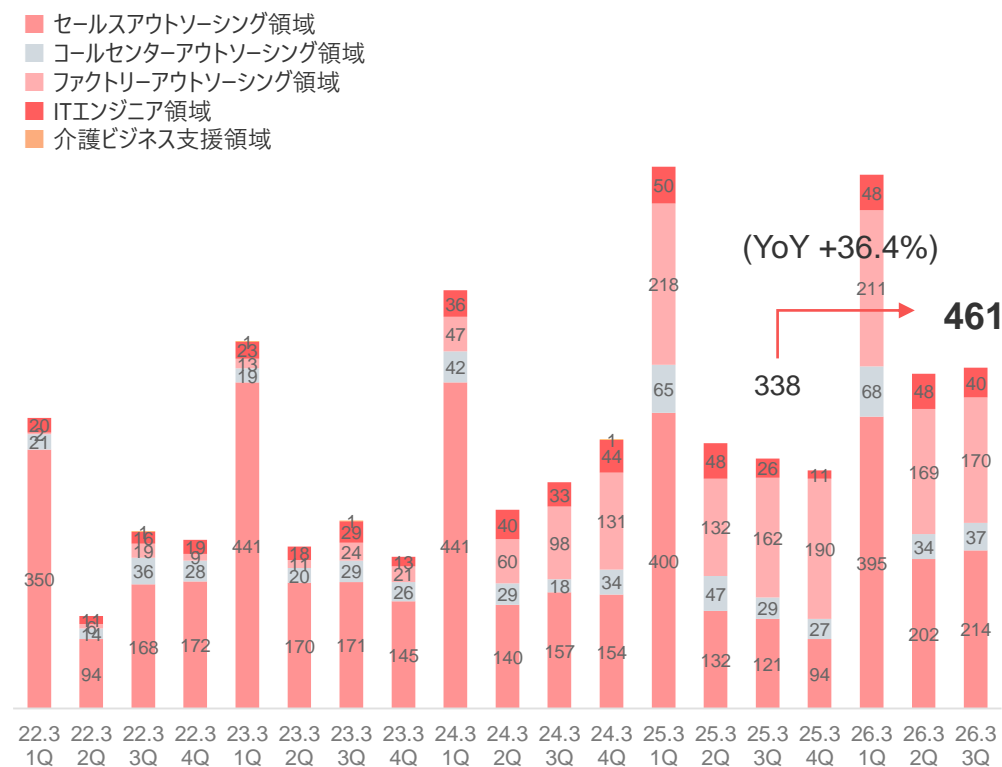
- 正社員派遣稼働人数 -

(単位：名)



- 正社員派遣採用人数 -

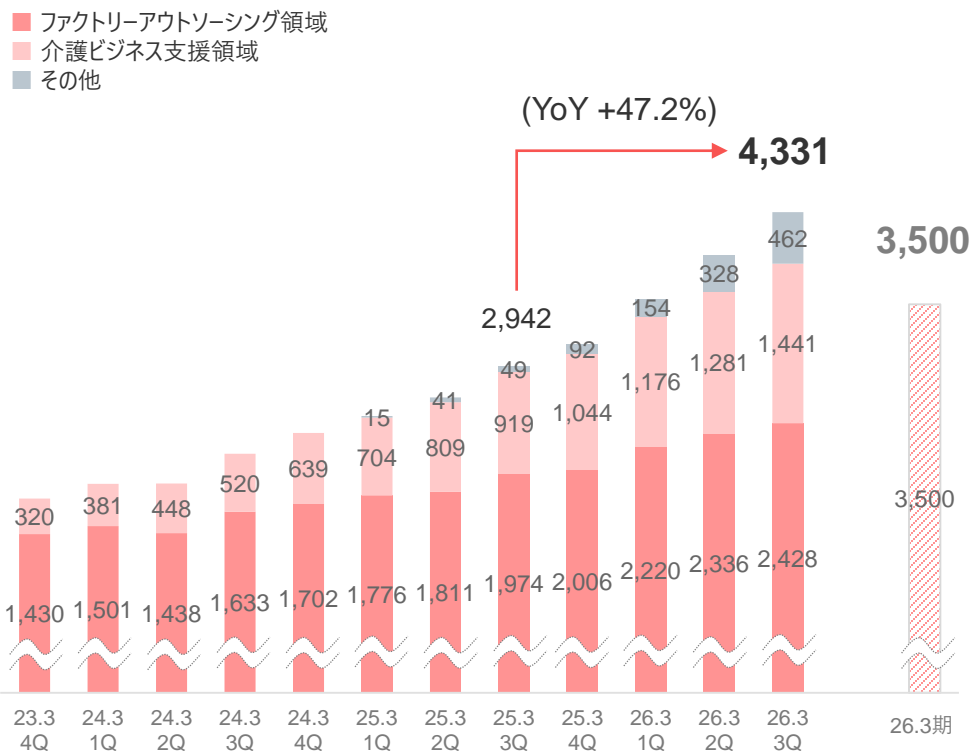
(単位：名)



- 外国人雇用支援人数は、過去最高を更新し、通期計画を大幅に上回る水準で推移。特にファクトリーアウトソーシング領域では、大型の支援切替案件獲得により大きく伸長。
- 引き続き、ファクトリーアウトソーシング領域においては工業製品製造系顧客の開拓や食品製造系顧客の横展開、介護ビジネス支援領域・その他においては新規顧客開拓に注力し、取引社数・オーダー数増加に取り組むとともに、更なる規模拡大に向け、定着率改善等のアクションプランの整理を進めていく。

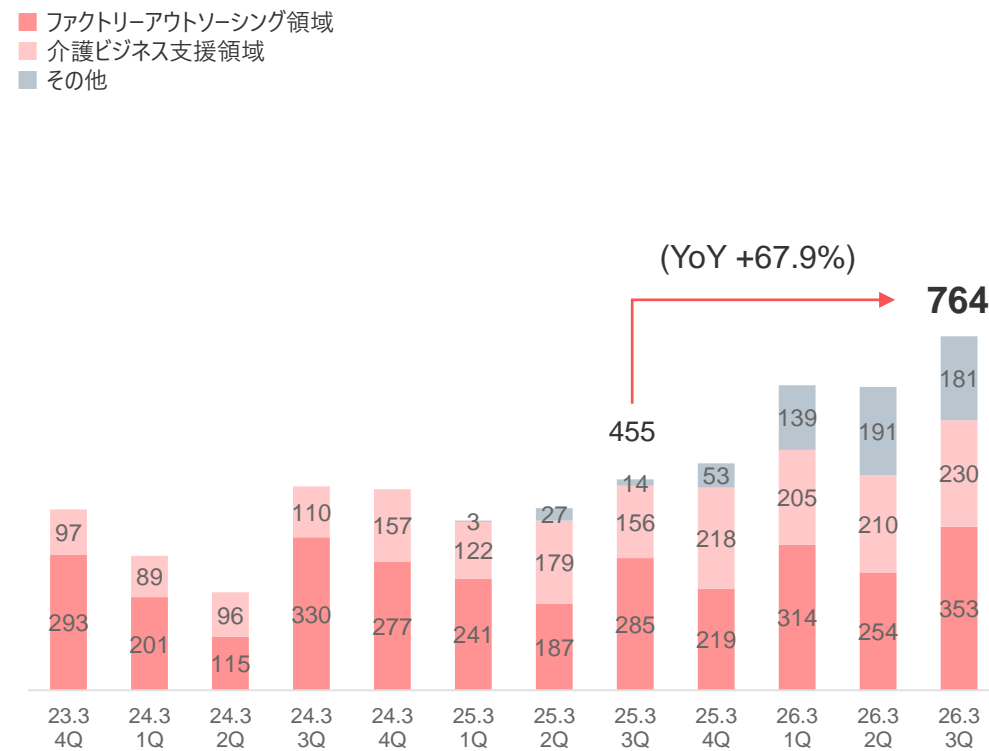
- 外国人雇用支援人数 -

(単位：名)



- 外国人雇用支援入社人数 -

(単位：名)

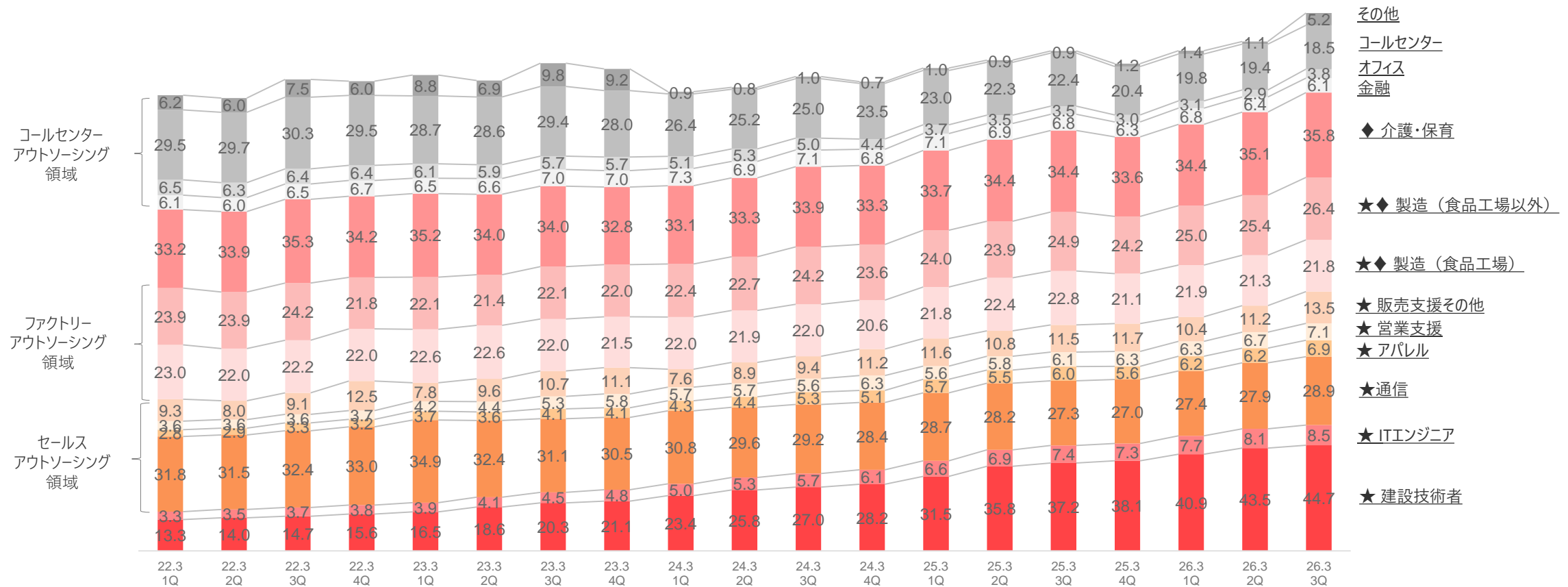


(参考) 国内Working事業 (分野別売上)

- 分野別売上では、正社員派遣、外国人雇用支援に注力している、建設技術者、製造等が順調に推移。
- HR CAREER社の新規連結により、その他の売上が増加。

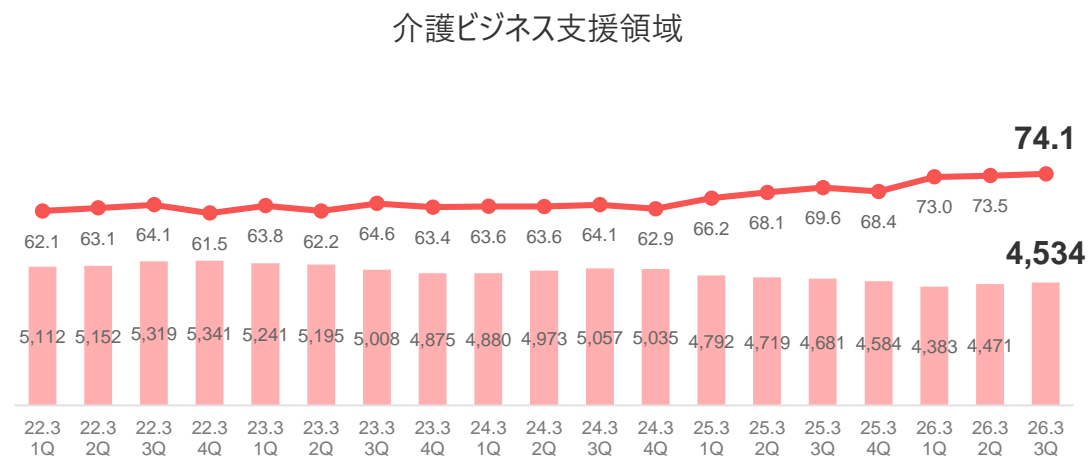
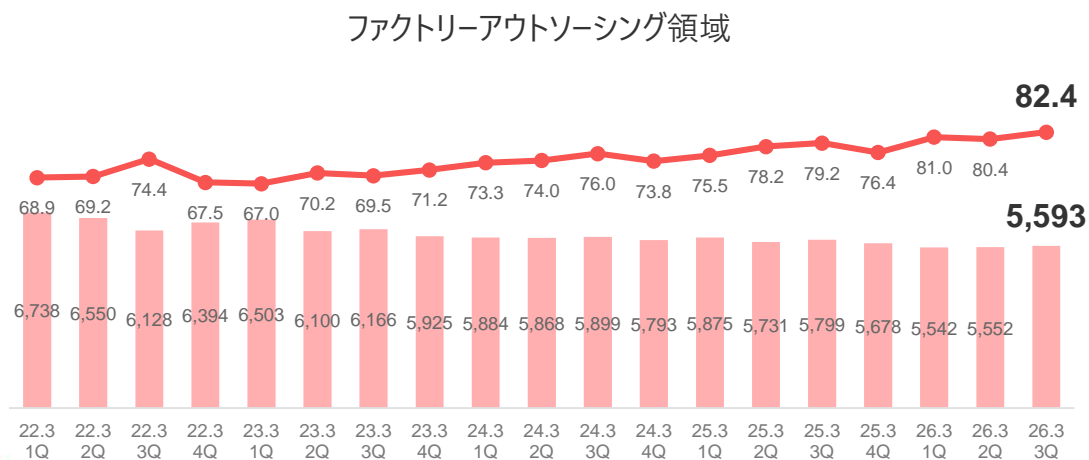
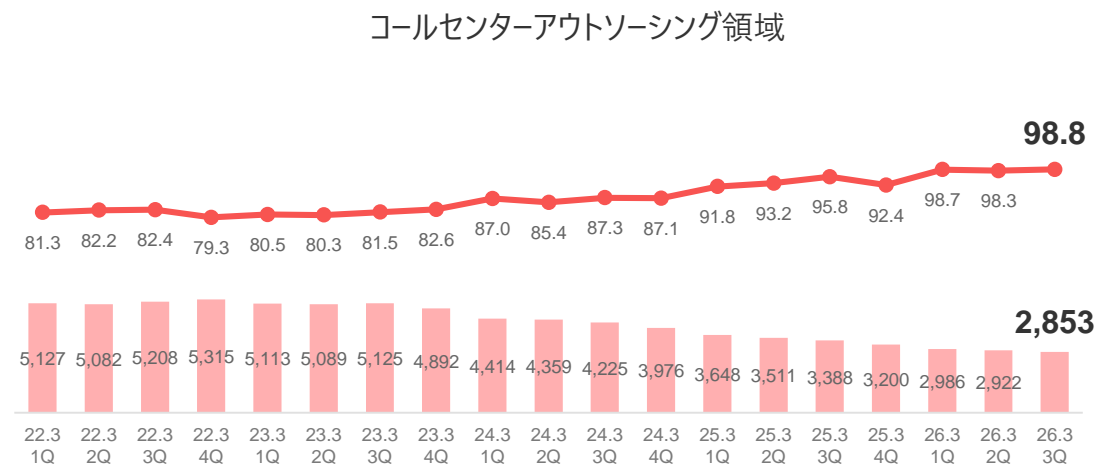
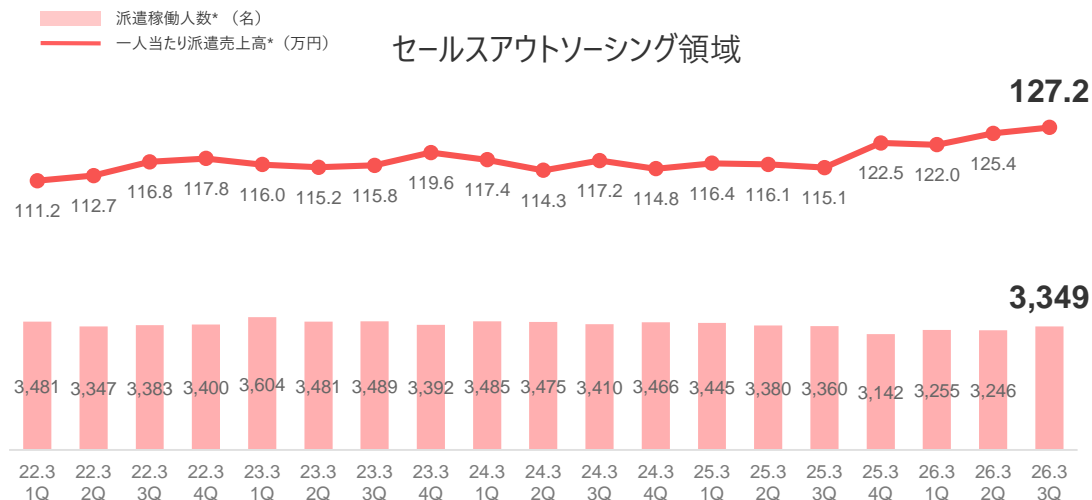
(億円)

- ★ 正社員派遣を積極展開している分野
- ◆ 外国人雇用支援を積極展開している分野



(参考) 国内Working事業 (各領域における一人当たり派遣売上高推移)

- 派遣稼働人数は、25.3期と比較して減少しているものの、コールセンターアウトソーシング領域を除き26.3期2Qからは若干の増加。
- 高単価案件へのシフトと既存顧客との単価交渉の進展により、一人当たり売上高は着実に上昇。



2026年3月期 第3四半期 (累計) 海外Working事業

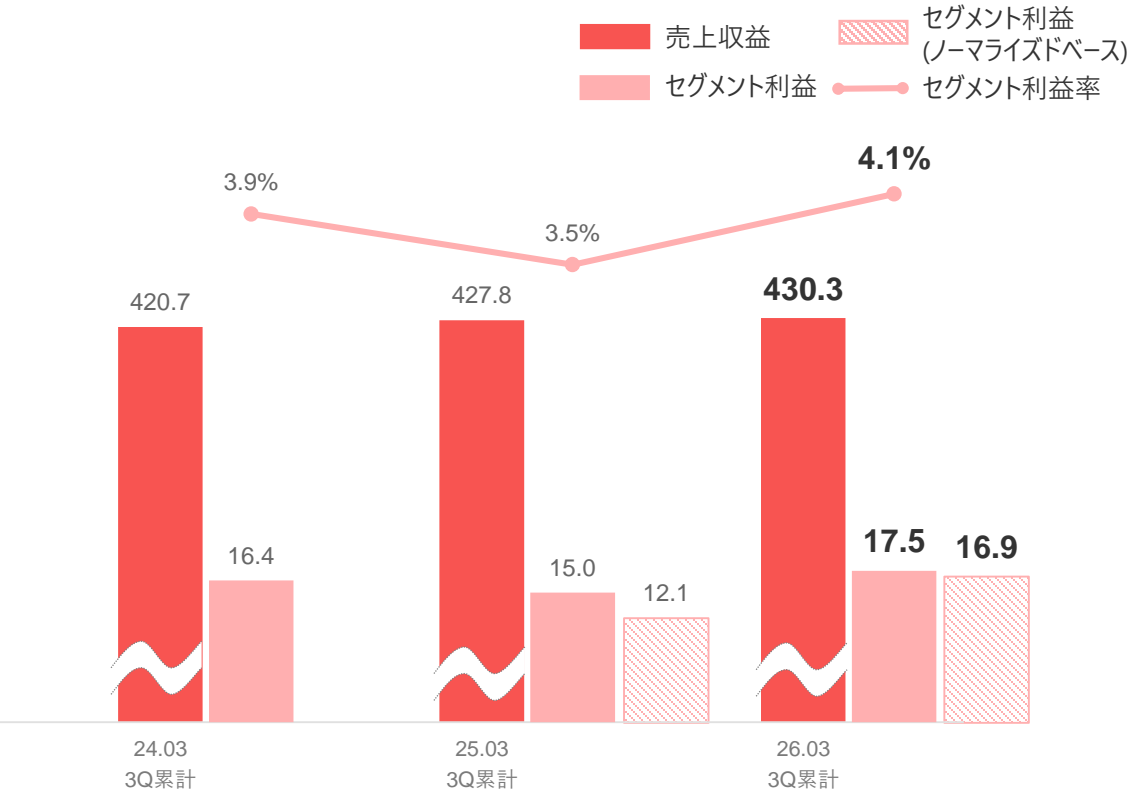
- 依然としてマーケット環境は楽観視できないものの、人材派遣売上、人材紹介売上ともに前年同期を上回り、売上収益は0.6%の増収。
- セグメント利益は、販管費の抑制と人材紹介売上増加による粗利の拡大を背景に、16.2%の増益。ノーマライズドセグメント利益では、39.2%の大幅増益。
- 前年同期と比較した為替影響は、売上収益 -10.1億円、セグメント利益 -0.2億円。

- 売上収益、セグメント利益 -

(単位：億円)	実績	前期	前期比
売上収益	430.3	427.8	+0.6%
セグメント利益	17.5	15.0	+16.2%
セグメント利益 (ノーマライズド) ^{*1}	16.9	12.1	+39.2%

- 為替感応度 -

	計画 レート	3Q実績 レート	前年同期 レート	1円変動による影響額/年 ^{*2}	
				売上収益	利益
AUD	91円	97円	101円	374百万円	13百万円
SGD	104円	115円	114円	163百万円	7百万円



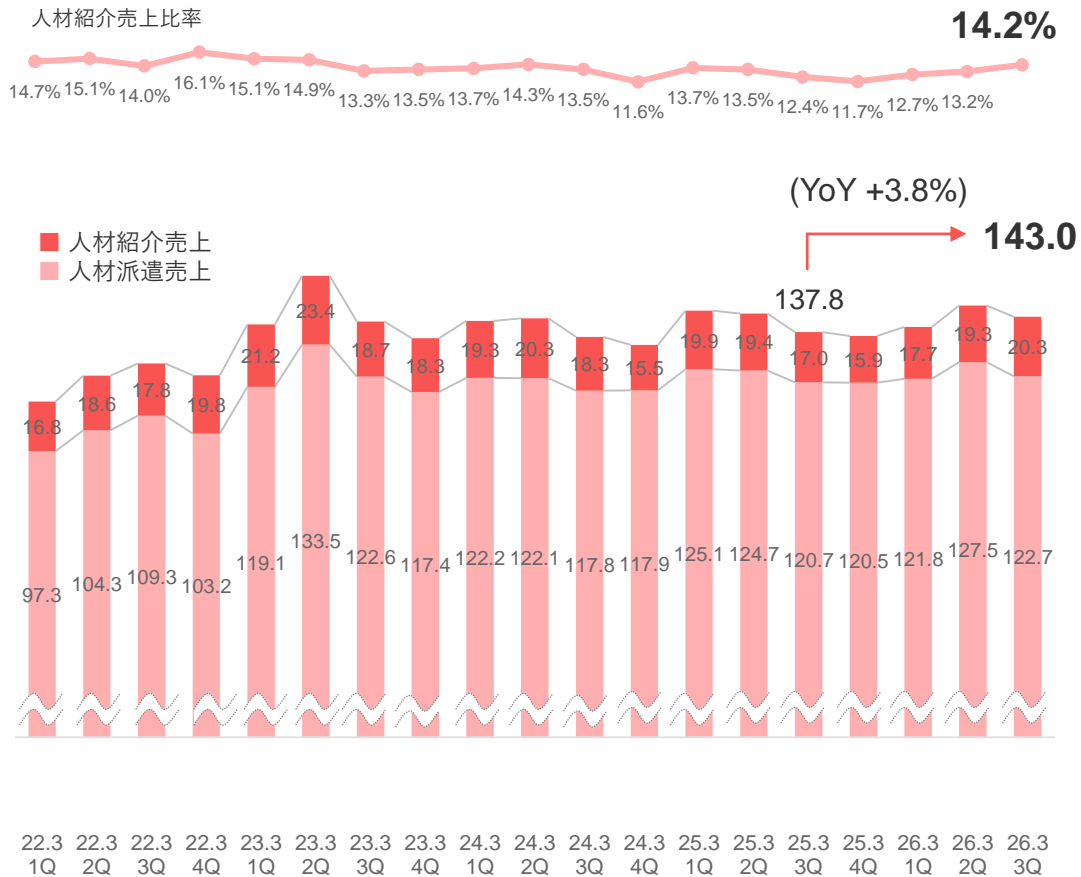
^{*1} 前年同期に含まれる減損損失及び政府補助金収入を除いたセグメント利益。

^{*2} マクロ環境については、Appendix (81頁) もご参照下さい。

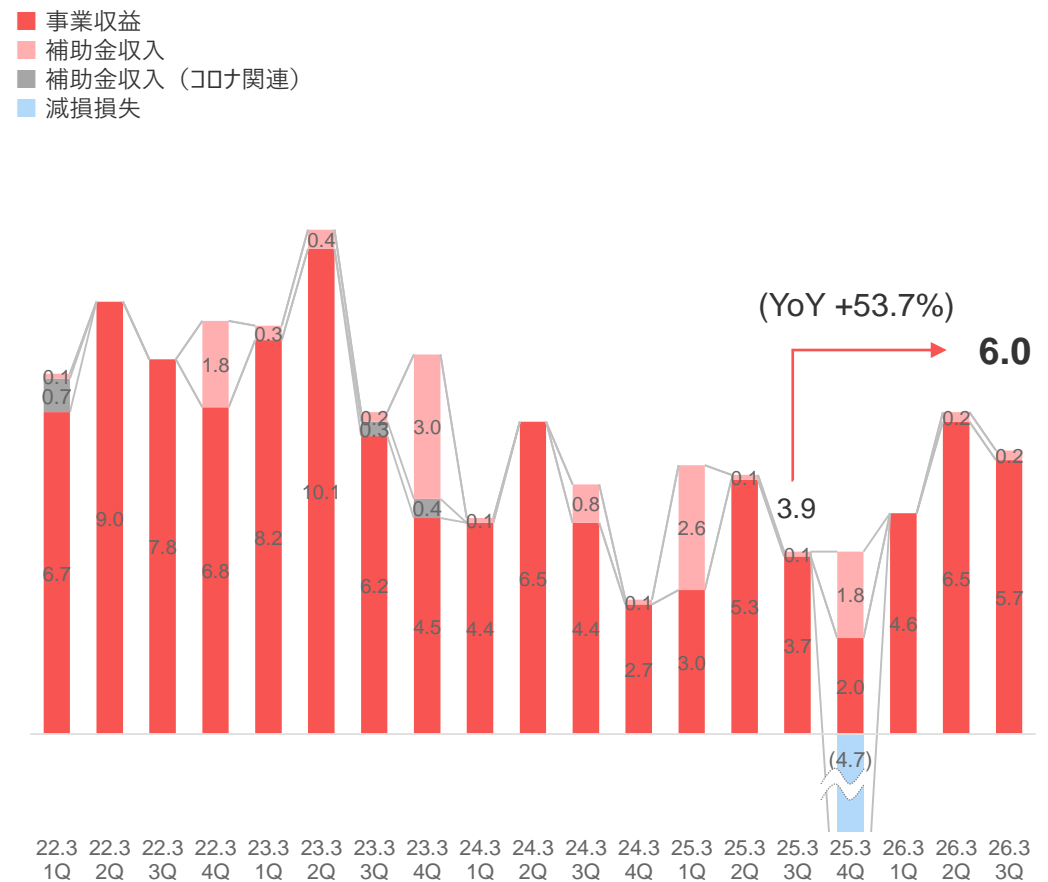
海外Working事業 (契約形態別売上、営業利益推移)

- 引き続き市場環境を注視しながら、競争力のある分野での人材投資を維持しつつ、コストコントロールを継続。
- 同時に、戦略的な施策を進めていくことで、今後の再成長に向けた収益モデルの確立を目指す。

- 契約形態別売上 (億円) -



- 営業利益 (億円) -



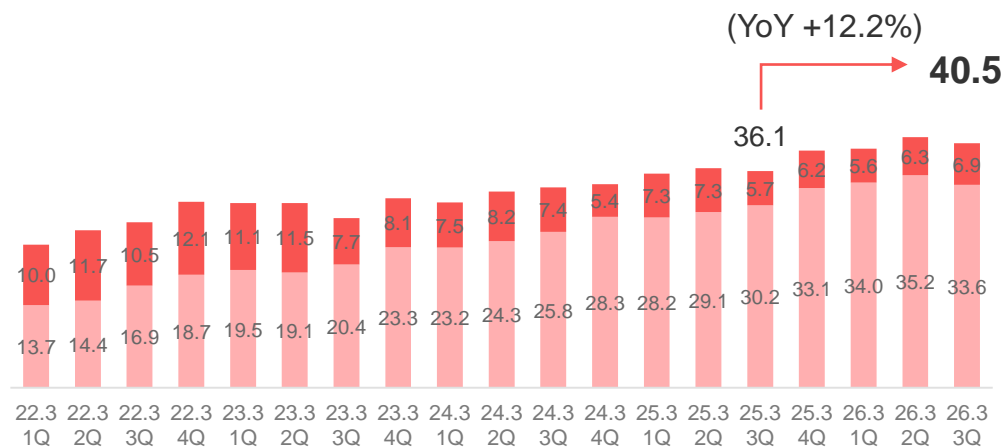
(参考) 海外Working事業 (現地通貨ベースの地域別売上内訳)

- シンガポールの売上は、25.3期3Q比で人材派遣 +3.4百万シンガポールドル、人材紹介 +1.1百万シンガポールドル。
- オーストラリアの売上は、25.3期3Q比で人材派遣 -5.3百万オーストラリアドル、人材紹介 +1.3百万オーストラリアドル。

- シンガポール -

(単位：100万シンガポールドル)

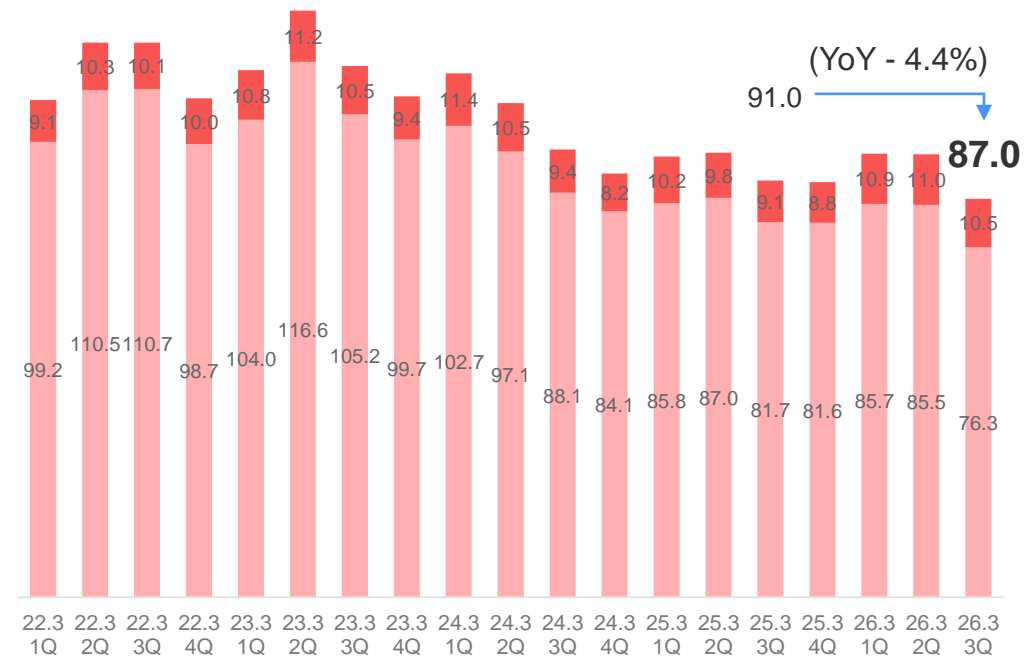
■ 人材紹介売上
■ 人材派遣売上



- オーストラリア -

(単位：100万オーストラリアドル)

■ 人材紹介売上
■ 人材派遣売上



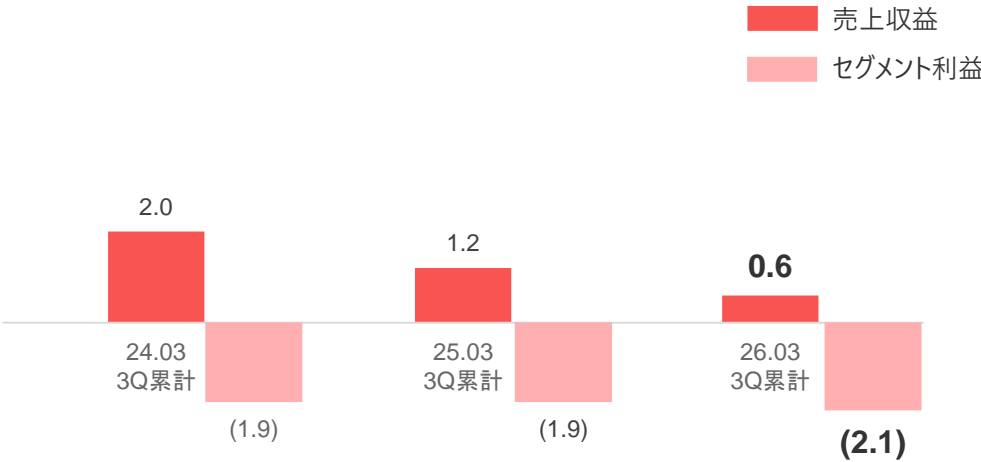
26.3期3Q実績レート：1SGD：115円 1AUD：97円

2026年3月期 第3四半期 (累計) その他

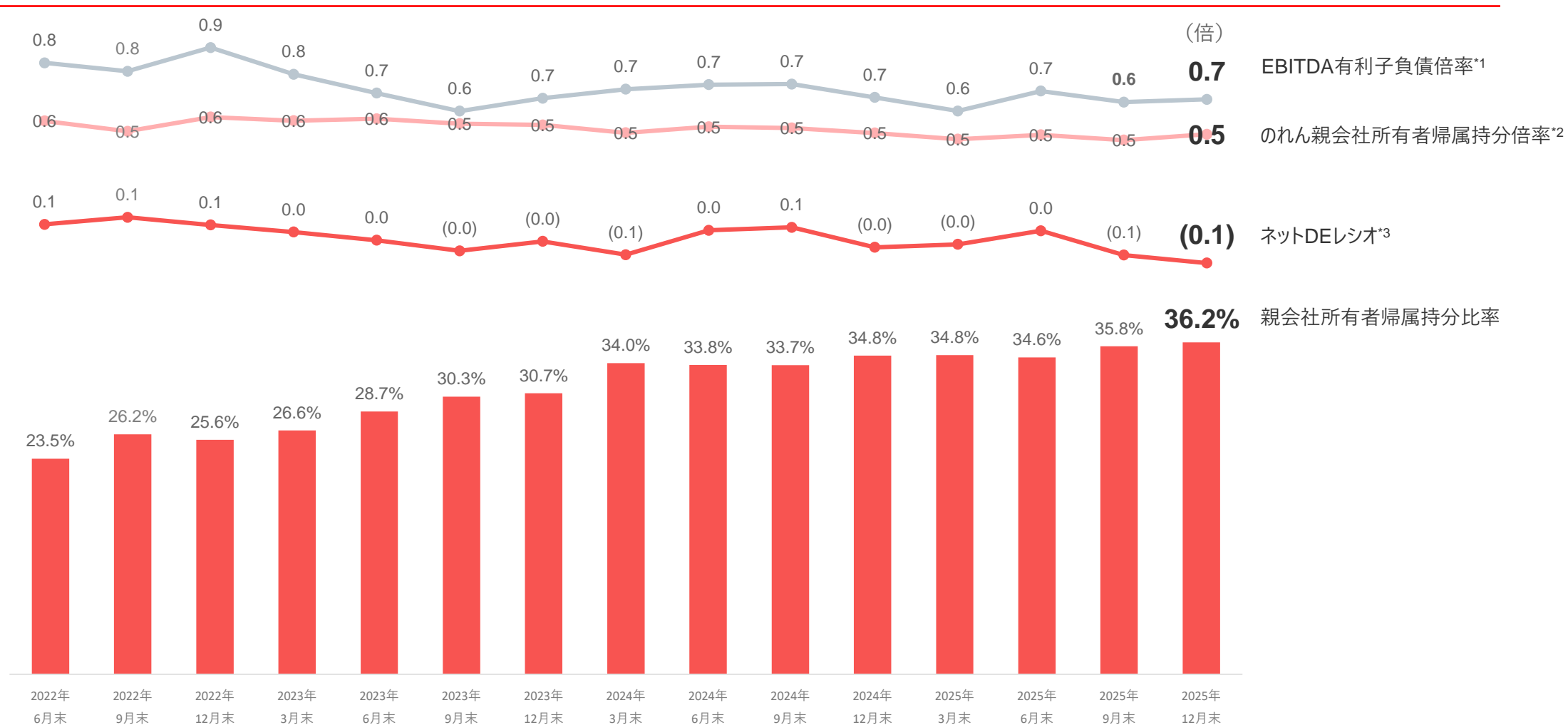
- 2024年3月に外国人雇用管理サポートサービス事業を、2024年9月に外国人向けモバイルインターネット接続サービス及び音声通話サービス事業を吸収分割の方法により他社に承継。
- 継続的に新たなプラットフォーム開発に向け取り組む。

- 売上収益、セグメント利益 -

(単位：億円)	実績	前期	前期比
売上収益	0.6	1.2	-46.7%
セグメント利益	-2.1	-1.9	—



- 親会社所有者帰属持分比率は36.2%と安定的に推移。その他財務指標も安全性に問題なし。



連結貸借対照表

- 資産は 42.8億円の増加 (HR CAREER社の新規連結等によるのれんの増加 +15.0億円、営業債権及びその他の債権の増加 +9.1億円等)。
- 負債は 20.2億円の増加 (営業債務及びその他の債務 +15.9億円、長期借入金の増加 +3.4億円等)。
- 資本は 22.6億円の増加 (四半期利益の増加 +19.7億円、配当金の支払いによる利益剰余金の減少 -10.1億円等)。

(単位：億円)	2025年 3月末	2025年 12月末	増減額	(単位：億円)	2025年 3月末	2025年 12月末	増減額
流動資産合計	265.5	279.3	+13.8	流動負債合計	252.0	263.4	+11.3
うち、現金及び現金同等物	69.3	69.8	+0.5	うち、営業債務及びその他の債務	169.5	185.5	+15.9
うち、営業債権及びその他の債権	181.3	190.5	+9.1	うち、借入金	40.0	19.5	-20.4
非流動資産合計	233.7	262.7	+29.0	うち、その他の金融負債	14.2	22.7	+8.5
うち、のれん	81.6	96.6	+15.0	非流動負債合計	73.5	82.4	+8.8
うち、その他の無形資産	56.0	62.8	+6.7	うち、借入金	26.0	29.4	+3.4
資産合計	499.2	542.1	+42.8	うち、その他の金融負債	36.3	41.2	+4.8
親会社所有者帰属持分比率	34.8%	36.2%	+1.4pt	負債合計	325.6	345.9	+20.2
ネットD/Eレシオ	(0.0)倍	(0.1)倍	—	資本合計	173.5	196.2	+22.6
のれん 親会社所有者帰属持分倍率	0.5倍	0.5倍	—	うち、親会社所有者帰属持分合計	173.9	196.4	+22.5
EBITDA有利子負債倍率	0.8倍	0.7倍	—	負債及び資本合計	499.2	542.1	+42.8

連結キャッシュ・フロー

- 営業C/Fは、税引前四半期利益の計上、法人所得税の支払等により、47.3億円の収入。
- 投資C/Fは、連結の範囲の変更を伴う子会社株式 (HR CAREER社) の取得、有形固定資産及び無形資産の取得等により、10.3億円の支出。
- 財務C/Fは、配当金の支払、有利子負債の純増減等により、40.5億円の支出。

(単位：億円)			(単位：億円)		
	2025/3期 3Q累計	2026/3期 3Q累計		2025/3期 3Q累計	2026/3期 3Q累計
税引前利益	16.9	27.4	有利子負債の純増減額	(6.7)	(31.4)
減価償却費及び償却費	15.3	15.3	配当金の支払額	(10.1)	(10.1)
法人所得税の支払額	(16.2)	(3.5)	政府補助金による収入	3.2	0.8
その他	4.2	8.1	その他	0.2	0.1
営業活動によるキャッシュ・フロー	20.3	47.3	財務活動によるキャッシュ・フロー	(14.1)	(40.5)
有形固定資産及び無形資産の取得	(2.8)	(4.2)	為替変動の影響額	1.3	4.0
投資有価証券の取得及び売却	(2.9)	2.0	現金及び現金同等物の増減額	(2.4)	0.5
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得	—	(8.1)	現金及び現金同等物の期首残高	71.0	69.3
その他	(4.2)	0.0	現金及び現金同等物の期末残高	68.5	69.8
投資活動によるキャッシュ・フロー	(10.0)	(10.3)			
フリーキャッシュ・フロー（営業C/F+投資C/F）	10.2	37.0			

2026年3月期 第3四半期 トピックス



ブランドプロモーションの実施

- 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ブランドプロモーションを継続実施。
- 26.3期は6月と10月に地上波テレビCM、YouTube等のインターネット広告配信を実施し、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10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/

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

株主優待制度の変更

- 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。
- 新制度では、「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。
- 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）

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※3	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※4 5,000ポイント	1.4%	3.7%
500株以上	株主優待ポイント※4 10,000ポイント	1.7%	

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 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 優待利回り及び配当利回りは、2026年2月6日終値 1,193円で試算しています。

※3 継続保有期間の適用はありません。

※4 株主優待ポイント数（1ポイント≒1円）

エンゲージメントファンド「Nezu Engagement Fund」との協働 (再掲)

- エンゲージメントファンド「Nezu Engagement Fund」より、当社株式の取得を通じた協働の提案を受け、当社会長池田の保有株式の一部232,000株 (発行済株式総数の約1%) を譲渡。
- エクイティストーリーの見直しやストラテジックレビュー、株主優待の見直しや株式報酬制度導入等のコーポレートアクションや、IR活動の改善等、協働的エンゲージメントを通じて、中長期的な企業価値向上を図る。

－ 取引の概要 －

売主	取締役会長 池田良介
買主	エンゲージメントファンド※ 「Nezu Engagement Fund」
売却数量	232,000株
売却方法	市場内立会外取引
約定日・受渡日	約定日：9/29(月)、受渡日：10/1(水)
備考	本株式売却に伴う、主要株主及び筆頭株主の異動はありません。

※エンゲージメントファンド：

投資先企業の経営陣との建設的な対話（エンゲージメント）を通じて、中長期的な企業価値の向上を図ることを目的とした投資ファンド

－ 取引実行後の取組み －



エンゲージメントを通じた 企業価値向上のための協働

- 目標株価を設定した上で、目標達成に繋がるコーポレーションアクションを模索していく

想定しているエンゲージメント

- エクイティストーリーの見直し・ストラテジックレビュー
- 株主優待制度の見直し
- 株式インセンティブ(ストックオプション)の導入
- IR活動の改善
- ダウンサイドプロテクションとしての自社株買い
- 株主還元の強化

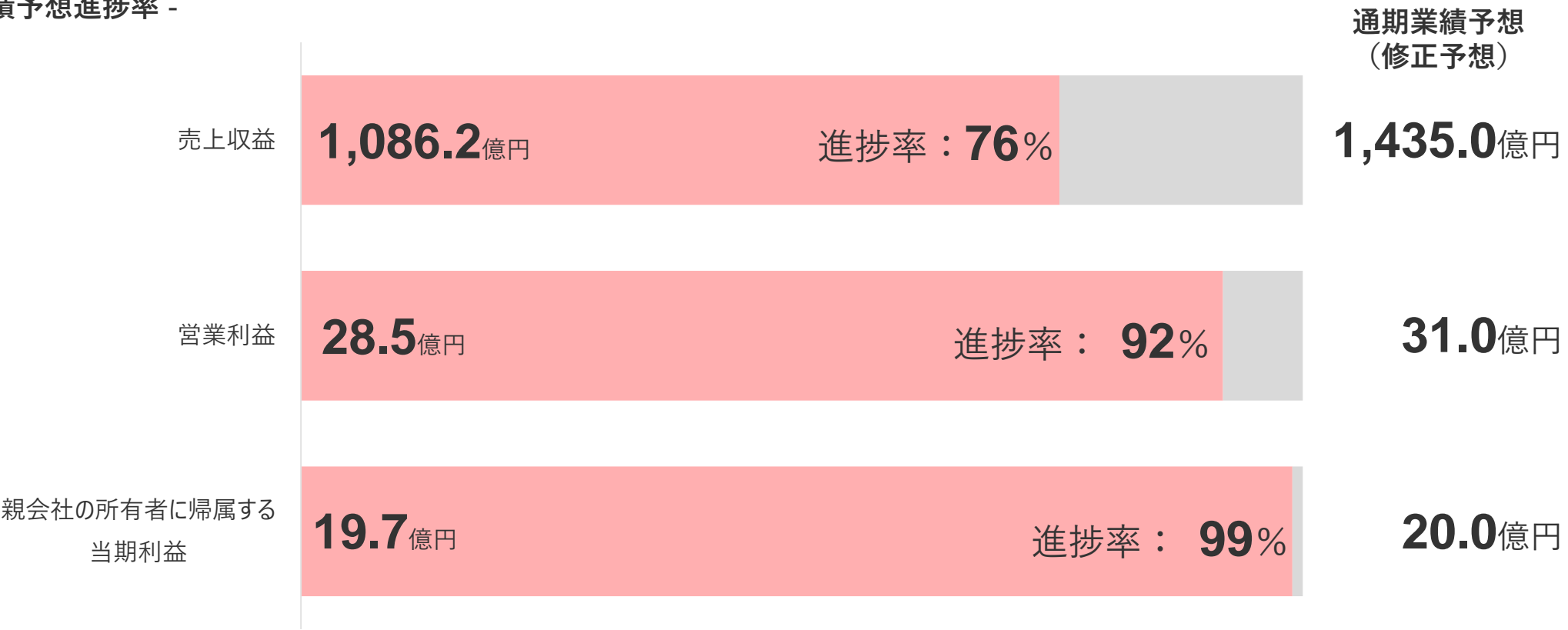
2026年3月期 通期業績予想、配当予想

3

2026年3月期業績見通し

- 3Q累計は、通期業績予想に対して非常に順調な進捗。
- 利益については、上振れ観測はあるものの、業績予想修正基準の範囲内 (利益額±30%) を想定しているため、通期業績予想は据え置く。

- 業績予想進捗率 -



(参考) 2026年3月期 通期連結業績予想 (2025年11月7日修正予想)

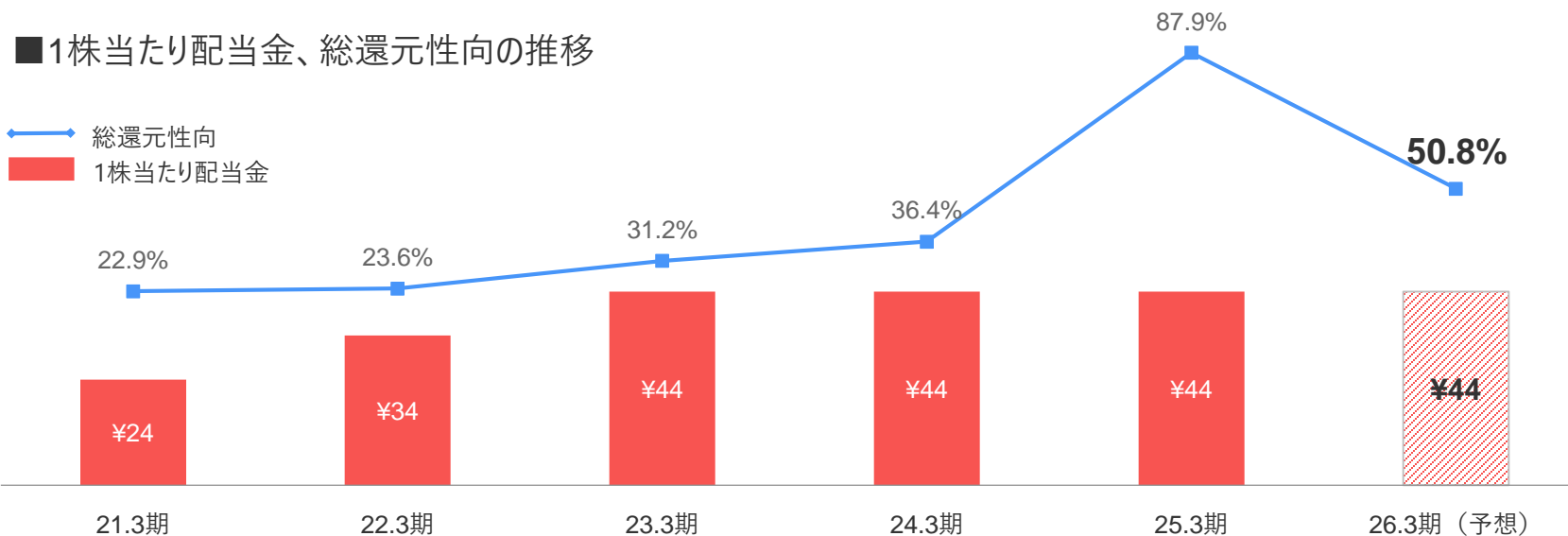
単位：億円		通期			
		2026/3期 予想	2025/3期 実績	前年同期比(額)	前年同期比(率)
売上収益		1,435.0	1,397.0	+37.9	+2.7%
うち、国内Working事業		878.7	831.1	+47.5	+5.7%
うち、海外Working事業		555.5	564.5	-9.0	-1.6%
うち、その他		0.7	1.3	-0.5	-41.0%
売上総利益		316.5	293.8	+22.6	+7.7%
(売上総利益率)		(22.1 %)	(21.0 %)	+1.1pt	
営業利益		31.0	23.3	+7.6	+32.6%
(営業利益率)		(2.2 %)	(1.7 %)	+0.5pt	
うち、国内Working事業		41.4	32.5	+8.8	+27.3%
うち、海外Working事業		17.3	14.3	+2.9	+20.8%
うち、その他		(3.0)	(2.2)	-0.8	—
うち、調整額		(24.6)	(21.2)	-3.4	—
親会社の所有者に帰属する当期利益		20.0	11.5	+8.4	+73.1%
EBITDA		51.5	48.9	+2.5	+5.2%
GROUP				1円変動による影響/年	
	為替レート			売上収益	利益
	オーストラリアドル	91 円	100 円	3.9 億円	0.1 億円
	シンガポールドル	104 円	114 円	1.4 億円	0.1 億円

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



Appendix

1. 2026年3月期トピックス
2. ウィルグループとは
3. 中期経営計画 (WILL-being 2026)
4. 外部環境
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

1. 2026年3月期トピックス — 株式会社HR CAREERの株式取得 (連結子会社化) —

- 2025年10月1日付で、医療・福祉業界の人材紹介に特化した株式会社HR CAREER の株式を取得し、連結子会社化。
- 紹介事業の競争力強化を図るとともに、人材派遣から人材紹介、生産職・事務職領域から専門職領域へと広がるキャリアパスの“最大化”と“最適化”を加速させ、グループ全体の企業価値向上を目指す。

- 株式取得の背景 -

当社は、『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、国内外で人材派遣、業務請負、人材紹介等を展開しています。また、現中期経営計画において掲げる「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”」の実現に向け、人材サービスの幅を拡大することを成長戦略の重要な柱と位置づけています。

HR CAREERは、医療・福祉業界に特化した人材紹介サービスを展開しており、看護師・介護士・栄養士・保育士を中心として900社ほどの取引基盤を持っています。また、エリア・職種ごとに専門性が高いコンサルタントを配置し地域特性に応じて業界別に効率的な営業体制を確立しています。

現在、当社国内事業における売上の大部分は人材派遣が占めており、人材紹介事業は未だ限定的な規模に留まっています。なかでも、医療・介護をはじめとするエッセンシャル領域（生活を維持するために必要不可欠な領域）は、今後も人材需要の増大が見込まれると同時に、社会課題の解決に直結する分野であると考えています。

このような環境のもと、医療・福祉分野に特化した人材紹介事業を展開するHR CAREERをグループに迎えることは、2万人規模の当社登録スタッフのキャリアパスの“最大化”と“最適化”を加速させる大きな一歩となります。

また、HR CAREERが有する高い成約率を実現するオペレーション力と成長実績を取り込むことで、当社紹介事業の競争力強化を図るとともに、人材派遣から人材紹介、生産職・事務職領域から専門職領域へと広がる多様なキャリア形成の機会を提供できる体制を整えていきます。

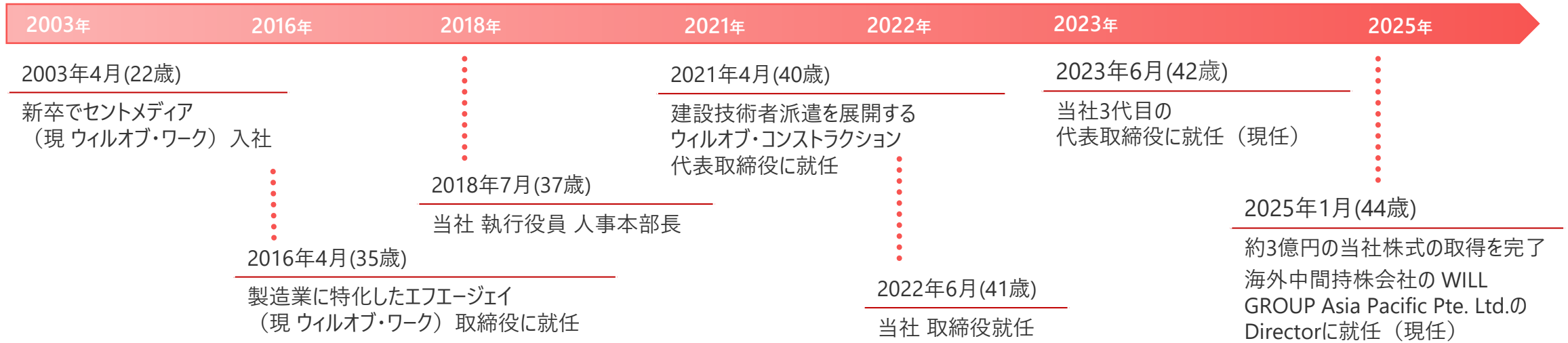
本件株式取得を通じて、当社は社会課題の解決に資する持続的な人材サービスの提供を実現し、グループ全体の企業価値向上を目指してまいります。



HR CAREER 会社概要

商号	:	株式会社HR CAREER
本社	:	東京都渋谷区恵比寿4丁目20-3 恵比寿ガーデンプレイス29F
設立	:	2020年6月
代表者	:	代表取締役 森 聡介
事業内容	:	医療・福祉を中心とした業界特化型人材紹介事業
URL	:	https://hr-career.jp/

2. ウィルグループとは — 代表者紹介 —



代表取締役 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。

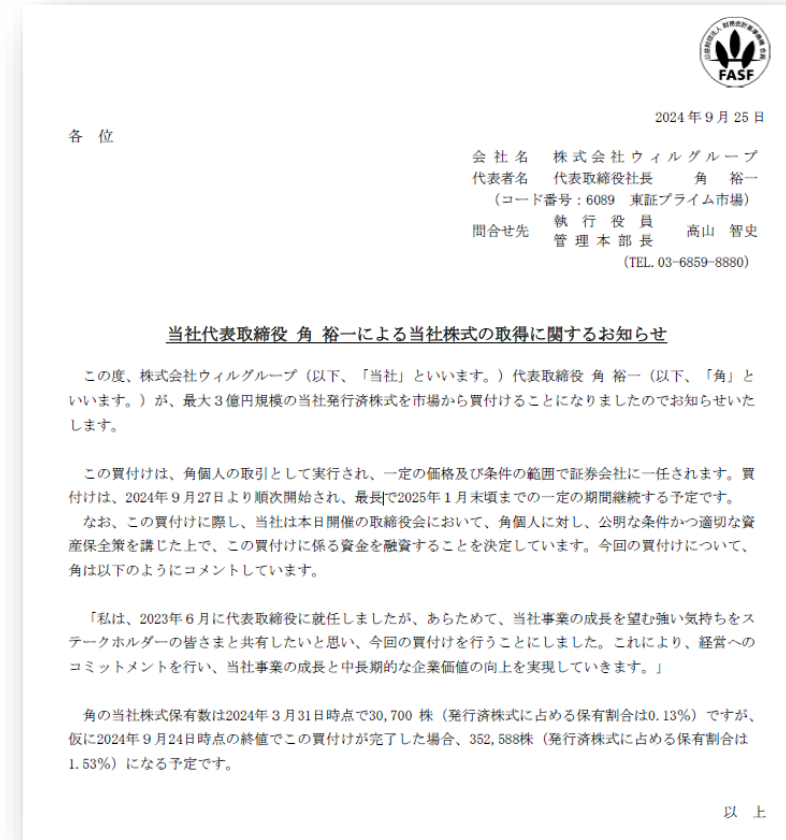
2. ウィルグループとは — 代表者紹介 (当社株式の取得) —

- 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. ウィルグループとは － 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

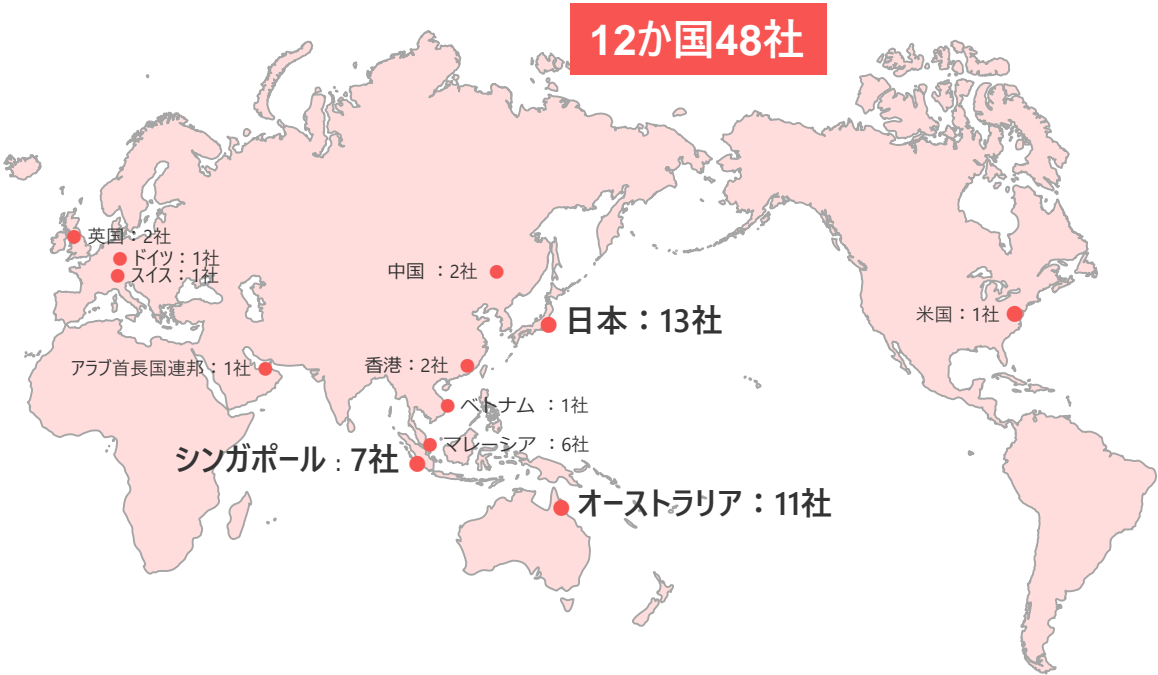
「働く」「遊ぶ」「学ぶ」「暮らす」の事業領域において、
期待価値の高いブランディングカンパニーを創出し、
各領域においてNo.1の存在になる

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 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）



2. ウィルグループとは – ウィルグループの特徴 –

「職のミスマッチ」という大きな社会課題の解決に挑戦しています。

日本では、2020年代後半から、生産職・事務職が過剰となり、技術革新をリードしビジネスに適用する専門職が不足する労働需給ギャップ（「職のミスマッチ」）が拡大すると言われています。

当社グループは、人材サービスの提供を通じて、この「職のミスマッチ」を解決し、「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」に挑戦しています。

職種（カテゴリー）に特化した専門人材サービス企業です。

当社グループは、接客販売、営業、コールセンターのオペレーター、事務職、工場作業員、介護従事者、建設技術者、ITエンジニアなど、取扱う職種（カテゴリー）に特化した、人材派遣サービス、人材紹介サービス、業務代行サービス、日本で働く外国人の雇用支援サービスを提供しています。

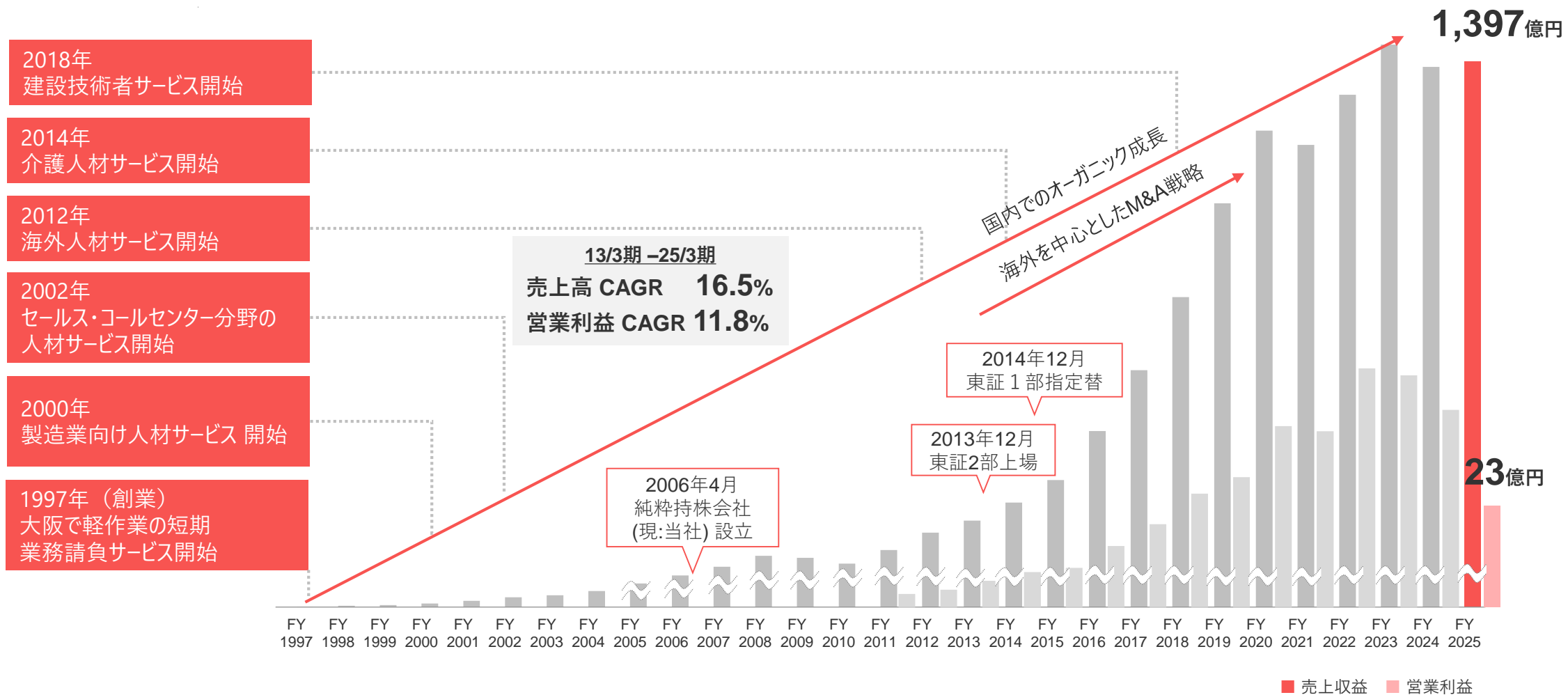
また、日本国内だけでなく、シンガポールやオーストラリアでも、主にホワイトカラー層を対象とした人材サービスを提供しています。

安定的で持続的に成長することのできるポートフォリオを有している企業グループです。

当社グループは、セールスアウトソーシング、コールセンターアウトソーシング、ファクトリーアウトソーシング、介護ビジネス支援、建設技術者、海外人材サービスなど、どこか特定の事業領域に偏（かたよ）ることなく、安定的で持続的に成長することのできるバランスのとれたポートフォリオを有しています。

2. ウィルグループとは — 沿革と成長の軌跡 —

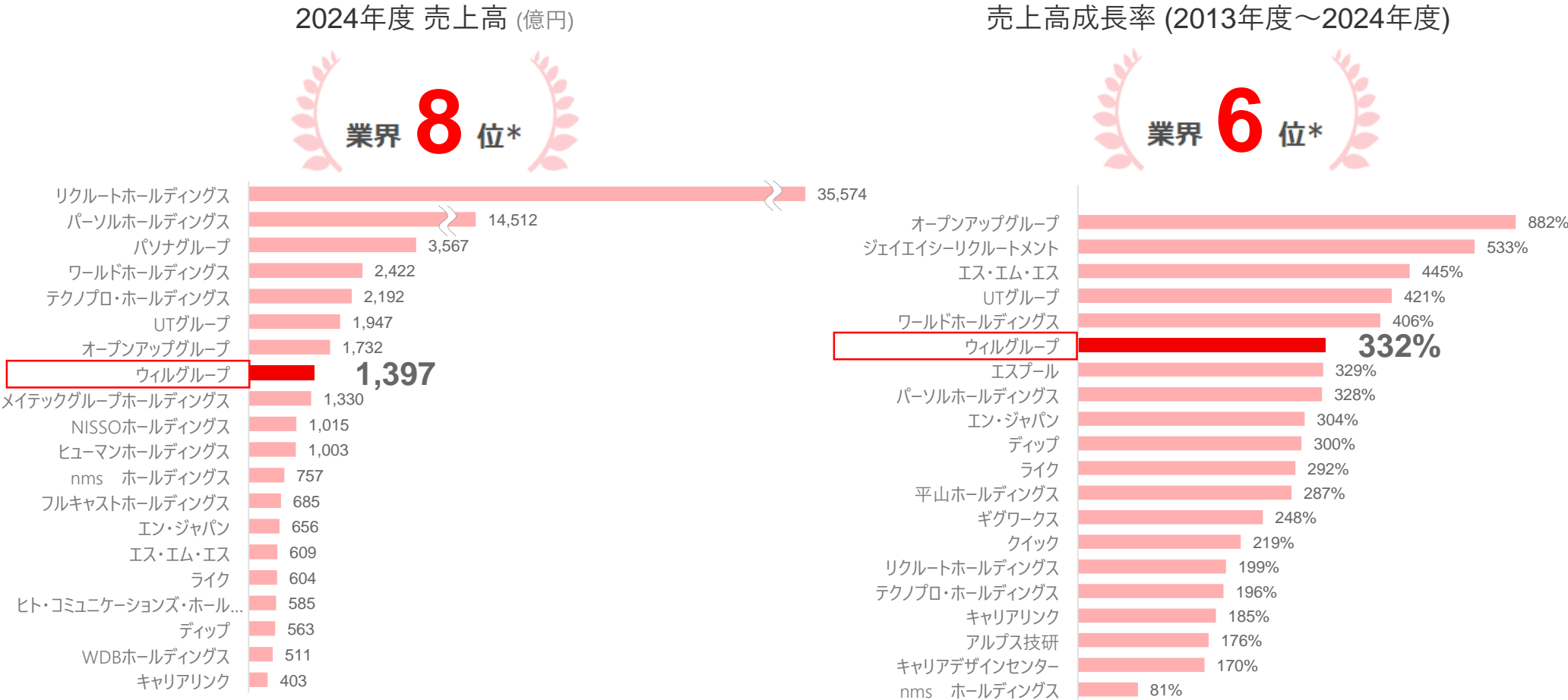
- 2000年に製造業向けに人材サービスを開始し、絶えず新しい事業領域に参入してきたことで、持続的な成長力を培う。
- 上場をした13.3期から25.3期までの売上高CAGRは16.5%、営業利益CAGRは11.8%。



2. ウィルグループとは – 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。

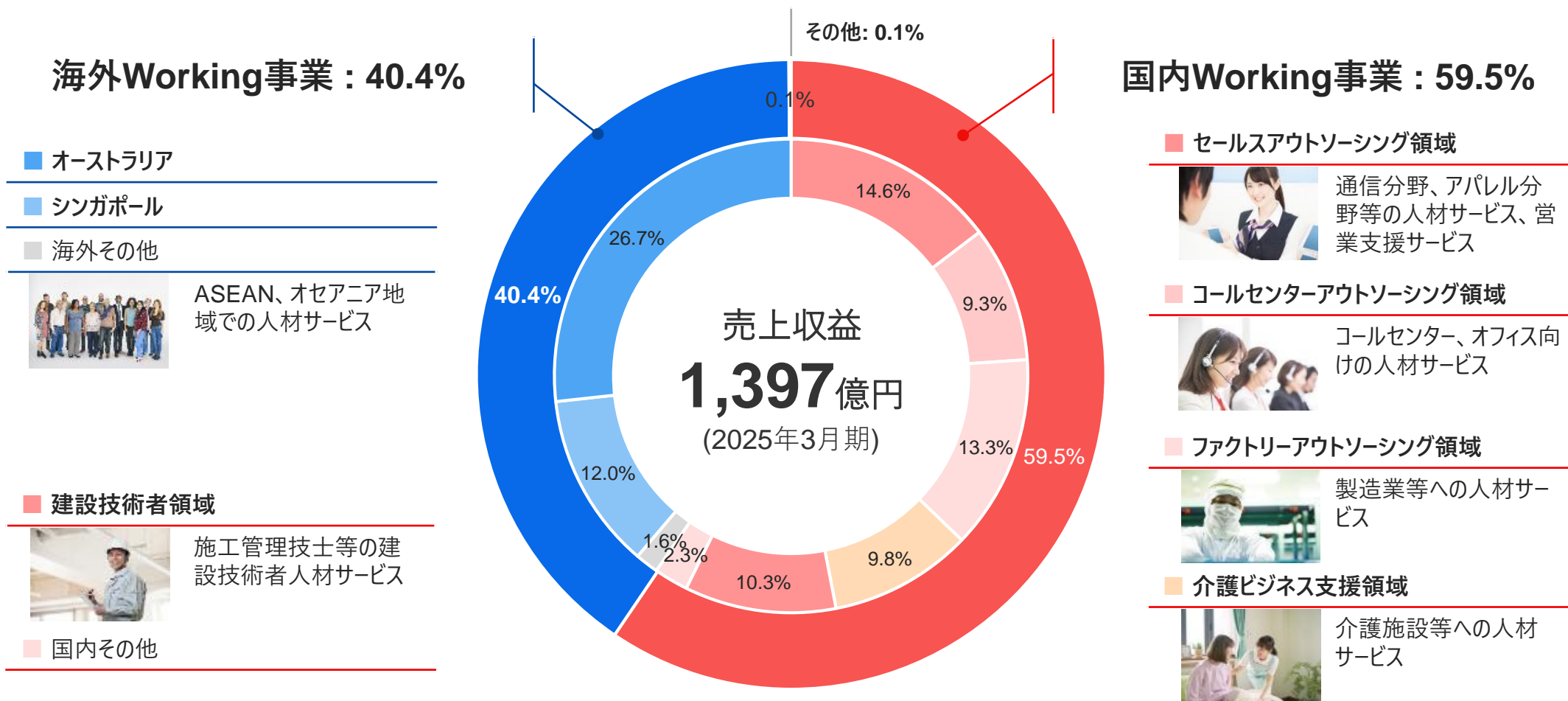
業界における当社のポジション※



※公開情報に基づき当社作成

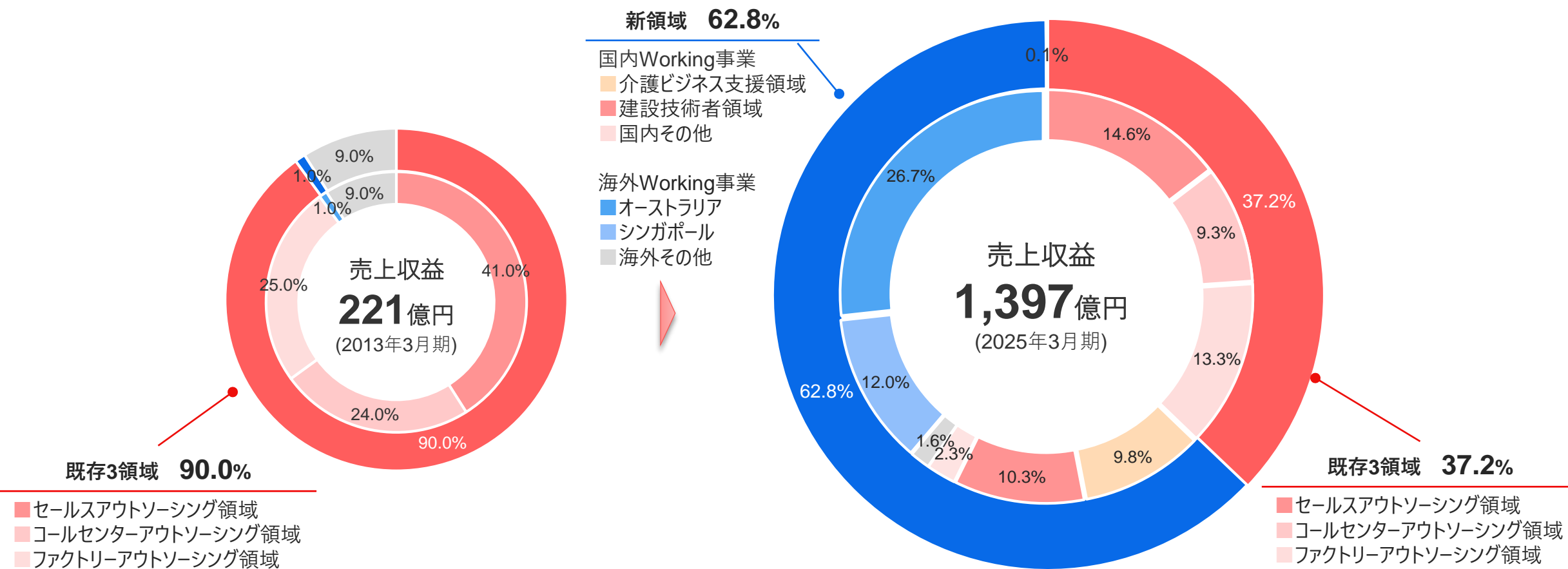
2. ウィルグループとは — 事業セグメントと売上構成 —

- 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。










2. ウィルグループとは — 売上構成の変化 —

- 上場してから約10年で事業領域の売上構成は大きく変化。上場時の主要3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・ファクトリーアウトソーシング領域)の占める割合は90%から37%へ。
- この構成の変化は、「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。

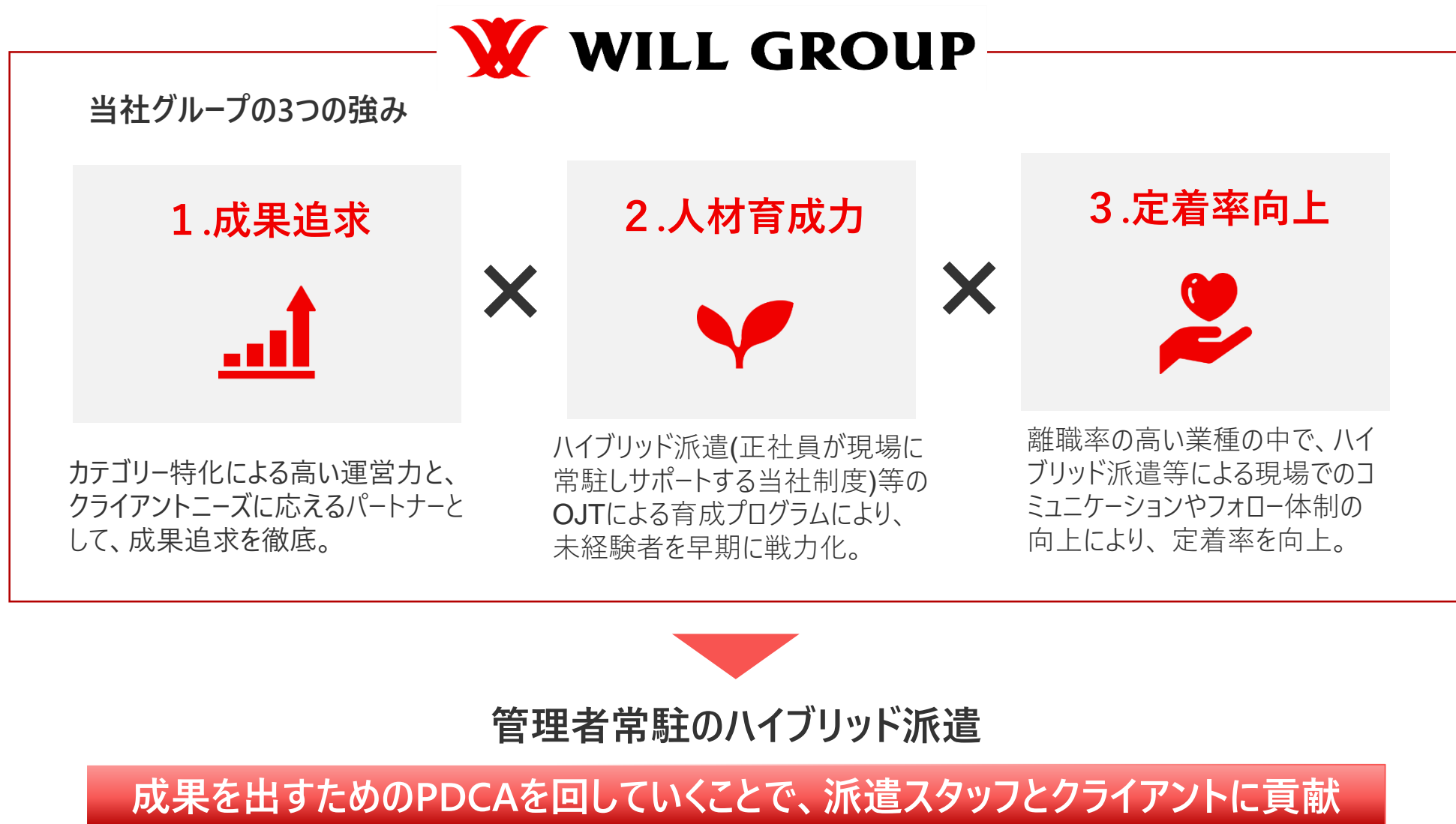


2. ウィルグループとは ― カテゴリーにおけるマーケットシェア ―

- 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*。

カテゴリー	販売員派遣	オペレーター派遣	介護人材派遣	食品・製造業派遣	建設技術者派遣
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)

2. ウィルグループとは — 後発参入でもシェアを獲得できる「強み」 —



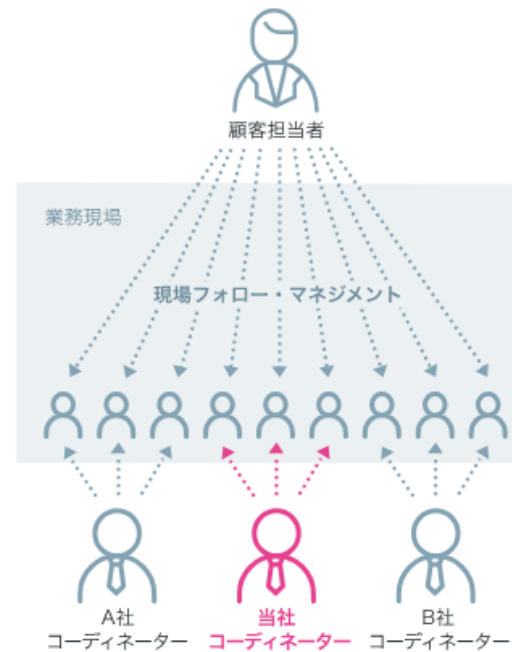
2. ウィルグループとは – ハイブリッド派遣 –

ハイブリッド派遣とは

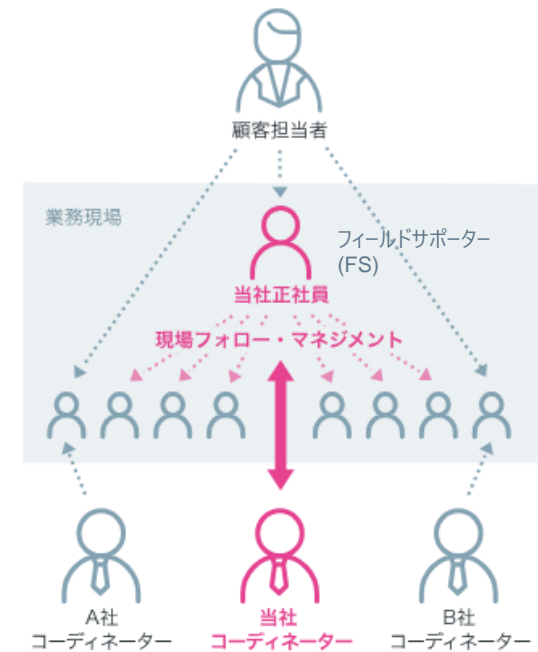
「フィールドサポーター」(FS)と呼ぶ当社の正社員が現場に常駐し、クライアント担当者、派遣スタッフ双方をサポートするユニット派遣モデル。当社のFSが、派遣スタッフを現場でサポートする体制は、外国籍人材の派遣と相性が良い。(日本の大卒外国人正社員のFSが常駐。)

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

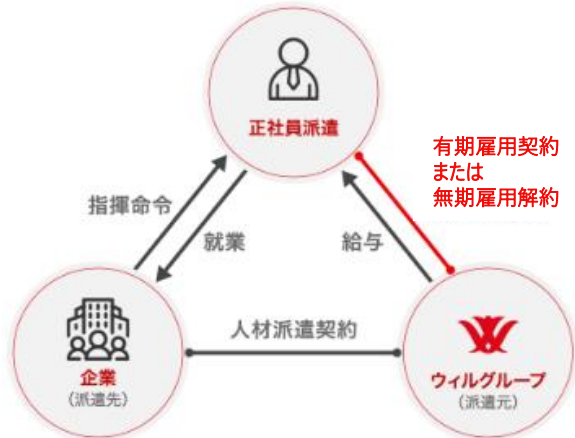
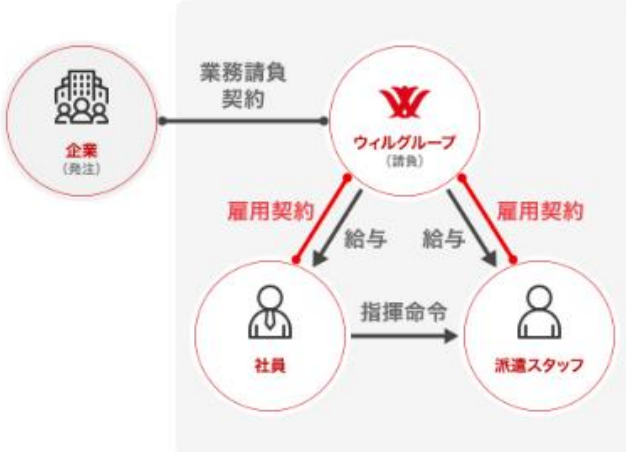
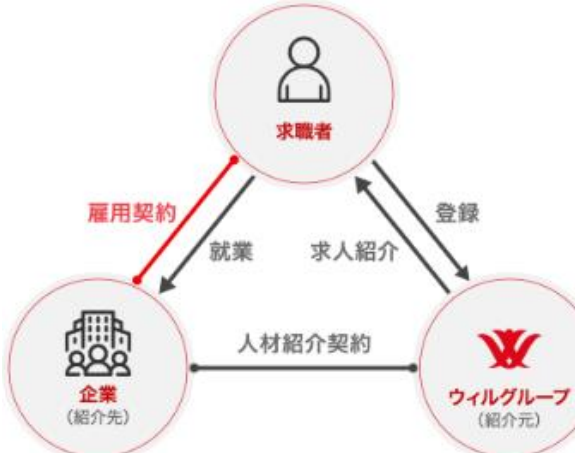
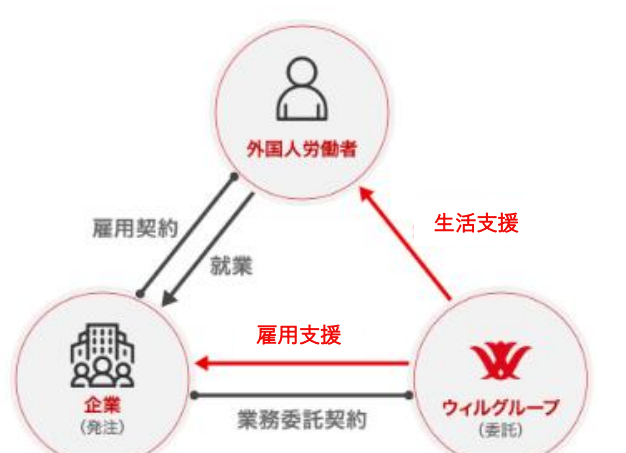
一般派遣の場合



ハイブリッド派遣の場合



2. ウィルグループとは – 当社のビジネスモデルと収益構造 –

人材派遣 (有期雇用派遣、正社員派遣)		業務請負	
概要	人材派遣会社の雇用人材を企業に派遣する	概要	請負会社が委託会社の業務を遂行する
収益モデル	顧客への請求 – 派遣社員への支給	収益モデル	委託手数料
売上構成比*1	77%	売上構成比*1	13%
粗利率	有期雇用派遣：14-17% 正社員派遣：21-28%	粗利率	14～17%
			
人材紹介		外国人雇用支援	
概要	求職者と企業との仲介を行い、マッチングする	概要	外国人労働者の雇用支援、生活支援を行う
収益モデル	紹介手数料 (年収×25-40%)	収益モデル	委託手数料 (月額2-3万円 / 人)
売上構成比*1	6%	売上構成比*1	1%以下
粗利率	90%以上	粗利率	90%以上
			

※1 2025年3月期

2. ウィルグループとは – 主なグループ企業 –

	事業領域			業種
株式会社ウィルオブ・ワーク	セールスOS 領域	介護ビジネス支援 領域	人材派遣	通信、アパレル コールセンター 食品製造業 その他製造業 物流業 介護施設 保育施設 等
	コールセンターOS 領域	その他 (IT等)	業務請負	
	ファクトリーOS 領域		人材紹介 その他	
株式会社ウィルオブ・コンストラクション	建設技術者領域		人材派遣	建設業(施工管理)
DFP Recruitment Holdings Pty Ltd (オーストラリア)	海外Working		人材派遣	政府機関 通信業界 等
Ethos Beathchapman Australia Pty Ltd (オーストラリア)	海外Working		人材派遣	政府機関 金融業界 等
BeathChapman Pte. Ltd. (シンガポール)	海外Working		人材紹介	金融業界 等
The Chapman Consulting Pte. Ltd. (シンガポール)	海外Working		人材紹介	HR領域 等
u&u Holdings Pty Ltd (オーストラリア)	海外Working		人材派遣	政府機関 大手企業 等

2. ウィルグループとは – 各事業領域・事業会社の主な取引先 –

(2025年3月末現在)

国内W事業	事業領域	派遣稼働人員数		取引社数		主な取引先
	セールスアウトソーシング領域	3,142	人	約 320	社	KDDIグループ, 楽天グループ, ソフトバンクグループ
	コールセンターアウトソーシング領域	3,200	人	約 590	社	日本コンセントリクス, J:COM, ドコモグループ
	ファクトリーアウトソーシング領域	5,678	人	約 720	社	プライムデリカ, パイオニア, 資生堂
	介護・保育領域	4,584	人	約 2,900	社	—
	建設技術者領域	2,396	人	約 600	社	大成建設, 大林組, 清水建設
海外W事業	事業会社	派遣稼働人員数		主な取引先		
	DFP Recruitment Holdings (オーストラリア)	974	人	National Disability Insurance Agency, Department of Defence, Department of Veterans' Affairs		
	Ethos Beathchapman Australia (オーストラリア)	353	人	Westpac Bank, Transport for NSW, Rabobank Australia Limited		
	The Chapman Consulting (シンガポール)	—		Hilti, Sanofi, Standard Chartered Bank		
	u&u Holdings (オーストラリア)	620	人	Queensland Government, Energy Queensland Limited, CS Energy Limited		

2. ウィルグループとは – 連結B/S –

(億円)	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS
	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	2024年3月期	2025年3月期
連結貸借対照表									
総資産	280.9	342.1	433.9	446.0	467.6	523.5	549.3	515.4	499.2
流動資産	223.4	231.6	225.3	220.4	235.7	272.8	286.6	261.2	265.5
非流動資産	57.4	110.5	208.6	225.5	231.9	250.6	262.7	254.1	233.7
うち、のれん	17.4	47.3	53.2	56.5	61.5	65.1	81.2	87.3	81.6
負債	182.3	262.4	381.7	374.7	367.3	392.2	390.6	340.2	325.6
流動負債	155.4	180.2	210.8	215.6	247.9	293.6	284.1	245.3	252.0
非流動負債	26.9	82.2	170.9	159.0	119.4	98.6	106.4	94.9	73.5
資本	98.6	79.6	52.2	71.2	100.2	131.2	158.7	175.1	173.5
親会社の所有者に帰属 する持分合計	84.0	71.2	41.9	52.3	82.4	113.9	146.3	175.0	173.9
評価・換算差額等	0.1	-0.3	-	-	-	-	-	-	-
非支配持分	14.3	8.8	10.2	18.9	17.8	17.2	12.3	0.1	(0.3)
親会社所有者帰属持分比率	29.4%	20.1%	9.7%	11.7%	17.6%	21.8%	26.6%	34.0%	34.8%
ネットDEレシオ	-0.3倍	0.6倍	1.1倍	0.7倍	0.2倍	-0.1倍	0.0倍	-0.1倍	-0.0倍

2. ウィルグループとは – 連結P/L、連結C/F –

(億円、円)	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS
	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	2024年3月期	2025年3月期
連結P/L									
売上高	791.9	1036.0	1033.0	1,219.1	1,182.4	1,310.8	1,439.3	1,382.2	1,397.0
売上高成長率	30.7%	30.8%	30.3%	18.0%	-3.0%	10.9%	9.8%	-4.0%	1.1%
売上総利益	160.5	203.3	203.0	254.0	240.5	287.6	317.3	304.4	293.8
売上総利益率	20.3%	19.6%	19.7%	20.8%	20.3%	21.9%	22.1%	22.0%	21.0%
EBITDA	30.4	36.6	45.7	61.3	62.5	75.5	74.5	68.1	48.9
EBITDAマージン	3.8%	3.5%	4.4%	5.0%	5.3%	5.8%	5.2%	4.9%	3.5%
営業利益	24.2	25.4	29.5	41.4	40.3	54.7	53.1	45.2	23.3
営業利益率	3.1%	2.5%	2.9%	3.4%	3.4%	4.2%	3.7%	3.3%	1.7%
親会社の所有者帰属する当期利益	12.2	12.3	15.3	23.8	23.6	32.8	32.3	27.7	11.5
1株当たり当期利益	58.04	55.58	69.46	107.07	106.35	147.03	143.20	122.37	50.64
ROIC (当社が認識しているWACC)	13.0%	8.2% (8%程度)	8.2%	13.9%	13.8% (11%程度)	17.9%	16.6% (9%程度)	13.4%	5.7% (8%程度)
ROE	19.9%	16.3%	27.4%	50.5%	35.1%	33.5%	24.9%	17.3%	6.6%
連結C/F									
営業C/F	35.0	20.7	28.0	49.0	43.1	43.5	48.1	38.2	18.0
投資C/F	-20.9	-57.1	-56.3	-30.3	-4.3	-3.0	-17.6	-5.7	-6.9
財務C/F	39.7	13.7	5.6	-26.3	-26.4	-29.5	-27.8	-62.3	-12.3
フリー-C/F	14.0	-36.3	-28.3	18.7	38.8	40.4	30.5	32.5	11.1

2. ウィルグループとは — 役員体制 (取締役及び監査役) —



取締役会長

池田 良介



代表取締役社長

角 裕一



社外取締役 (独立役員)

腰塚 國博



社外取締役 (独立役員)

高橋 理人



社外取締役 (独立役員)

市川 祐子



常勤社外監査役 (独立役員)

池田 幸恵



常勤社外監査役 (独立役員)

澤田 静華



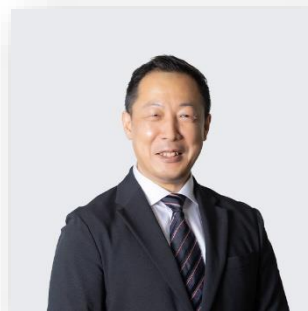
社外監査役 (独立役員)

中村 克己

2. ウィルグループとは – 役員体制 (執行役員) –



国内戦略本部管掌
村上 秀夫



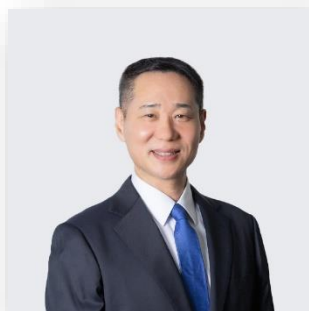
管理本部管掌
高山 智史



ビジネスデザイン本部管掌
武田 広伸



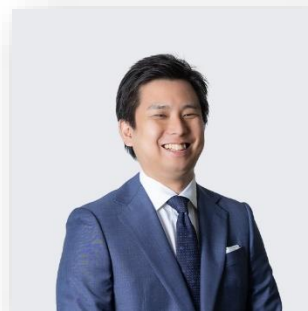
海外戦略本部管掌
北川 聡



IT戦略本部管掌
吉松 大輔



人事本部管掌
古河原 久美



経営企画本部管掌
北村 博志

3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 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。

3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) — 策定の経緯 —

WILL-being 2023 (2021年3月期 – 2023年3月期)

- 課題：国内Wの低成長

▲ 連結実績 (23/3期)

売上収益	1,439 億円 (CAGR : 6%) 為替影響を除くCAGR 3%
営業利益	53 億円 (CAGR : 9%) 為替影響を除くCAGR 4%
営業利益率	3.7 %

X 国内Working事業

- 売上収益 : CAGR 0%
- セグメント利益 : CAGR -6%

◎ 海外Working事業

- 売上収益 : CAGR 17%
為替影響を除くCAGR 8%
- セグメント利益 : CAGR 30%
為替影響を除くCAGR 18%

WILL-being 2026 (2023年5月11日公表)

- 基本方針：国内Wの再成長

連結目標 (26/3期)

売上収益	1,700 億円
営業利益	65 億円
営業利益率	3.8 %

国内Working事業 戦略Ⅰ・Ⅱ

建設技術者領域の更なる成長と収益化 26/3期 目標

- 正社員派遣採用人数/年 2,000 名
- 正社員派遣定着率 73.0 %

国内W (建設技術者領域以外) の再成長

- 26/3期 目標
- 正社員派遣採用人数/年 4,700 名
 - 外国人管理受託人数 6,800 名

海外Working事業 戦略Ⅲ

安定成長

- 26/3期 目標
- 人材紹介売上比率 17.0 %

WILL-being 2026 (2024年5月13日見直し案公表)

- 基本方針：国内Wの再成長 (変更なし)
- 事業環境を踏まえ、目標値を見直し

連結目標 (26/3期)

経営目標は置かず
27/3期以降の利益成長を目指す

国内Working事業 戦略Ⅰ・Ⅱ

建設技術者領域の更なる成長と収益化 26/3期 目標

- 正社員派遣採用人数/年 1,500 名
- 正社員派遣定着率 71.5 %

国内W (建設技術者領域以外) の再成長

- 26/3期 目標
- 正社員派遣採用人数/年 3,500 名
 - 外国人管理受託人数 3,500 名

海外Working事業 戦略Ⅲ

安定成長

- 26/3期 目標
- 人材紹介売上比率 目標を設定しない

3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – サービス毎の収益モデル –

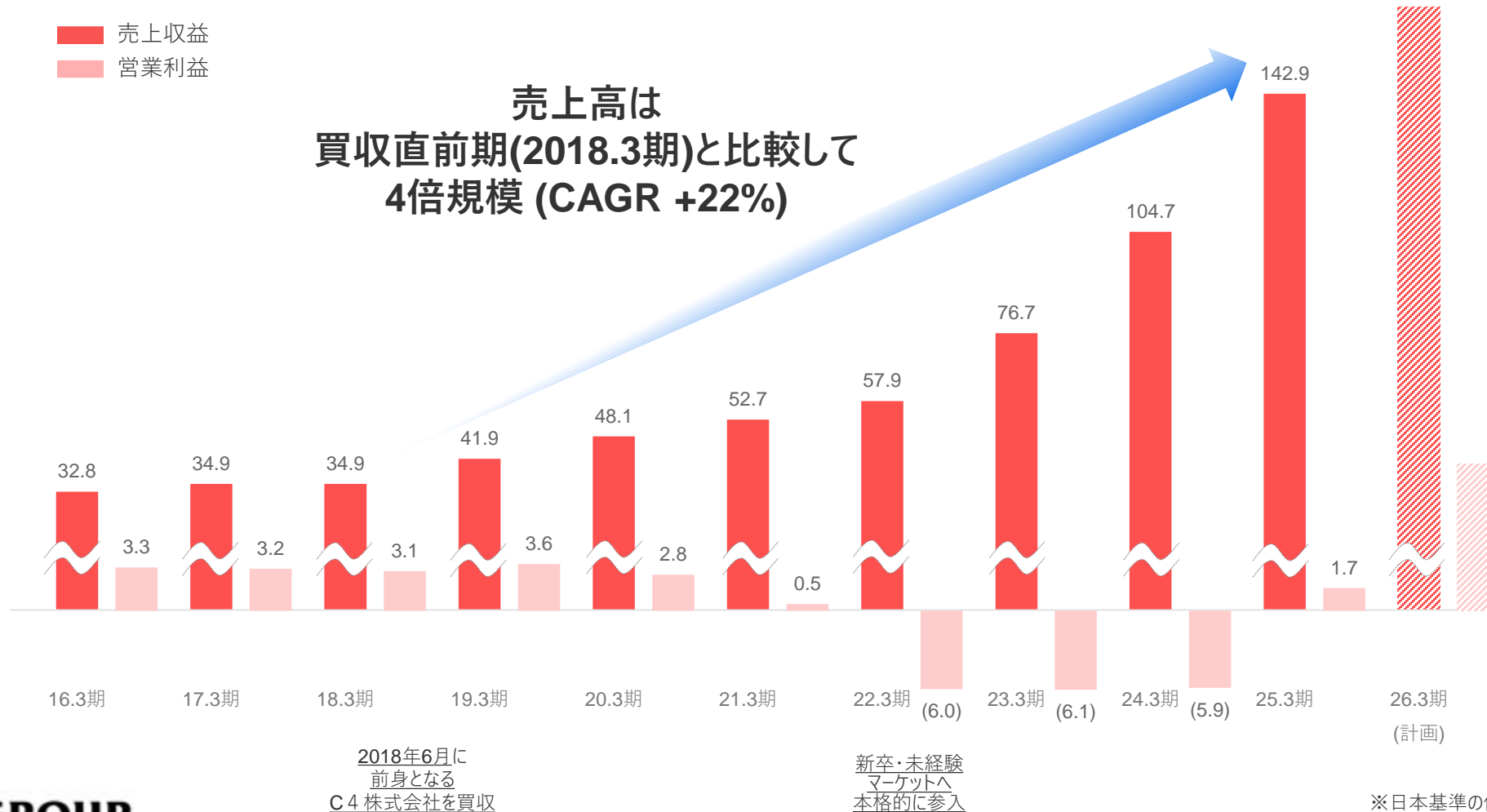
- 正社員派遣と外国人雇用支援を拡大させる背景は、収益性、定着率、市場成長性、そして、既存財産との互換性の高さ。
- 有期派遣で鍛えられた既存財産を活用しながら、収益性の高いポートフォリオへの転換を図る。

				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OS領域 コールセンターOS領域 ファクトリーOS領域 海外Working事業	セールスOS領域 ファクトリー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 介護ビジネス支援領域	海外Working事業
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			◎	◎	○

3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 戦略Ⅰ (国内W) 建設技術者領域の業績推移 –

- 2025年3月期に黒字化を達成。
- 2026年3月期には更なる伸長を見込み、事業の柱の1つにしていく。

建設技術者領域 (ウィルオブ・コンストラクション) の業績推移*



3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) — 戦略Ⅰ (国内W) 建設技術者領域における取り組み —

- 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



3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) — 戦略Ⅰ (国内W) 建設技術者領域における取り組み —

- 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。

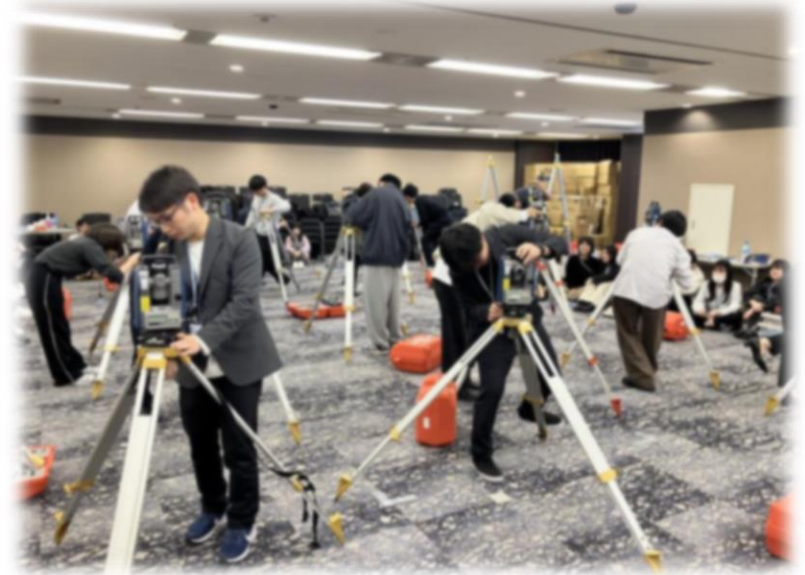
座学研修



フルハーネス型墜落制止用器具特別教育



測量実習



3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 戦略Ⅰ (国内W) 建設技術者領域における取り組み –

- 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

3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) — 戦略Ⅰ (国内W) 建設技術者領域における取り組み —

- 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。

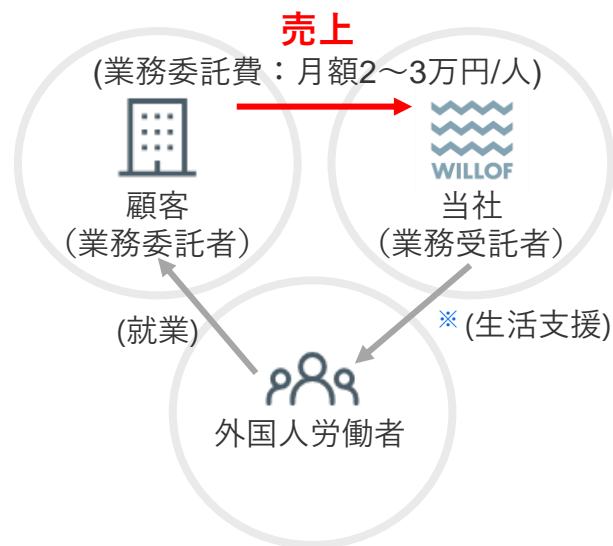
社内交流会の様子



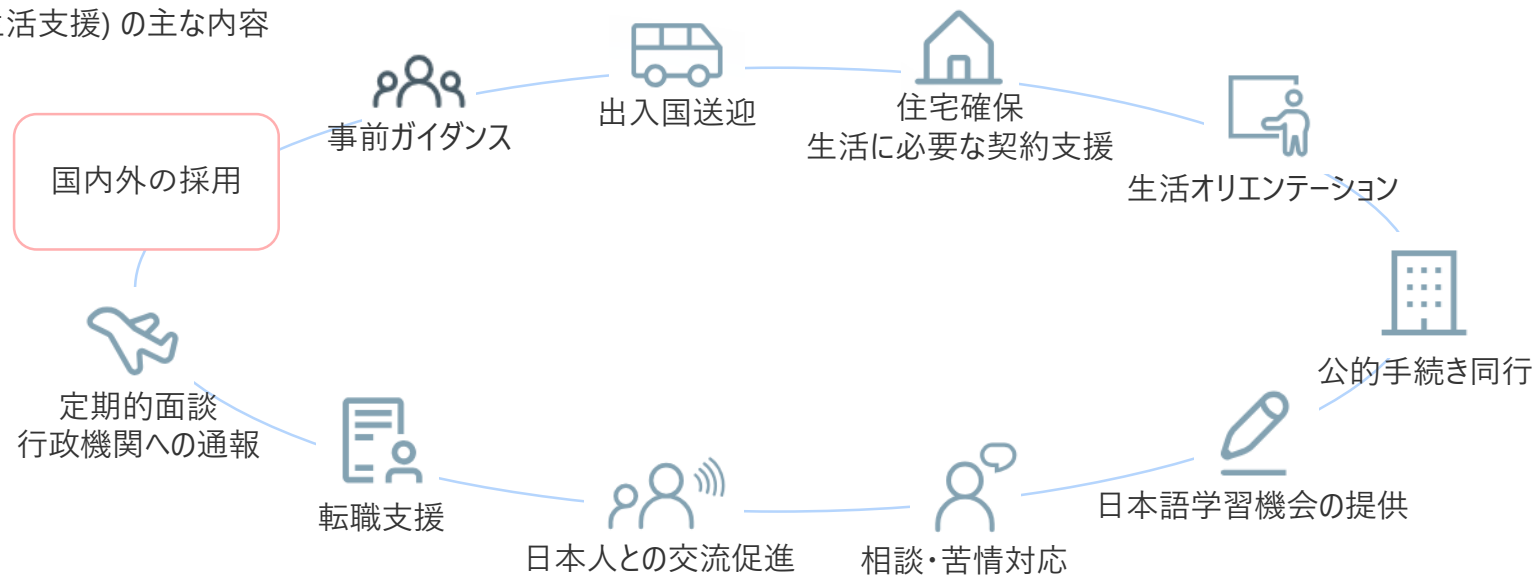
技術社員の年間表彰式の様子



3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 戦略Ⅱ (国内W) 外国人雇用支援の収益モデル –



※ (生活支援) の主な内容



売上総利益率： 90%以上

3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 戦略Ⅱ (国内W) 外国人雇用支援のフロー –

- 幅広い採用チャネルを保有し、国内外での採用を実施。
- 集客、面接、教育等をサポートし、入社後も資格取得等フォローを継続。

- 外国人雇用支援のフロー -



3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 戦略Ⅱ (国内W) 外国人雇用支援における取り組み –

- 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



3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 戦略Ⅱ (国内W) 外国人雇用支援における取り組み –

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)

3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 戦略Ⅱ (国内W) 外国人雇用支援における取り組み –

海外の送り出し機関視察時の様子



3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 戦略Ⅲ (海外W) 業績推移 –

- 足もとでは、ポストコロナの急激な人材需要の一巡やインフレ圧力を受け、市況の低迷が継続。
- 本格的なM&Aを開始した15.3期を基準とした売上収益CAGRは58.7%と、力強い成長を遂げてきた事業。

海外Working事業の業績推移

(単位：億円)

■ 売上収益 ■ 営業利益

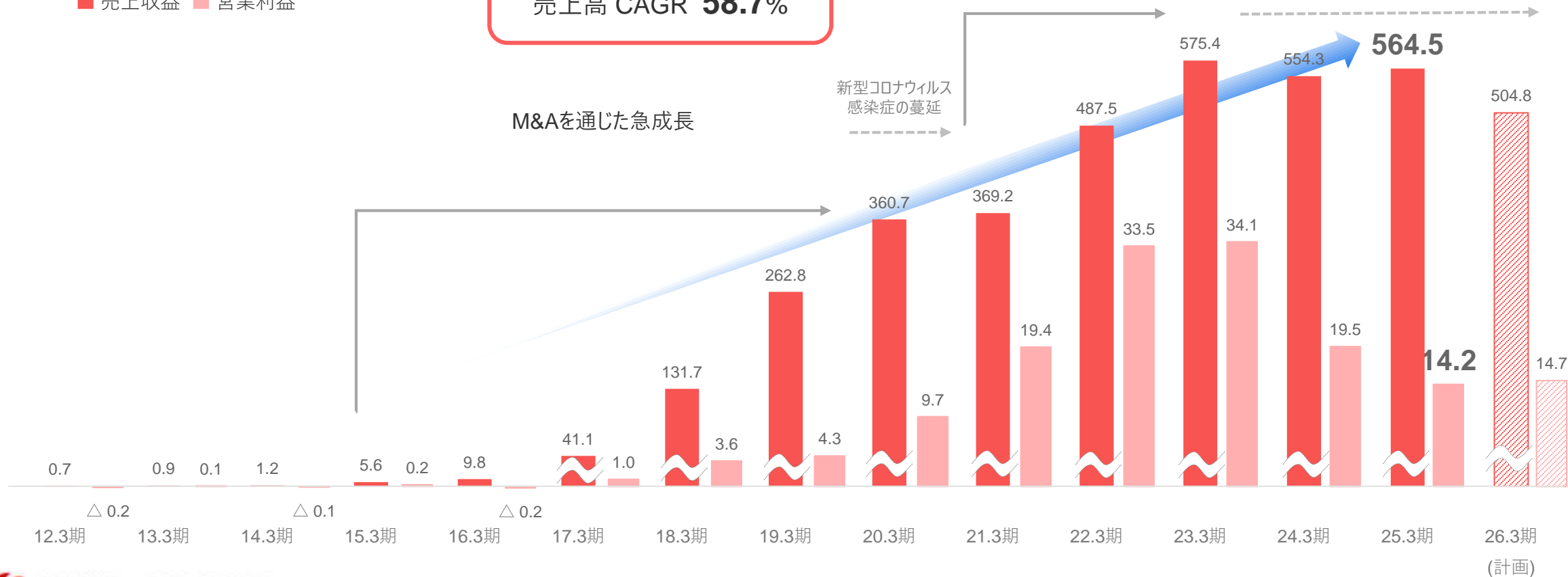
15/3期 – 25/3期
売上高 CAGR **58.7%**

M&Aを通じた急成長

新型コロナウイルス
感染症の蔓延

ポストコロナの
リバウンドバブル

人材需要の一巡やインフレ圧力を受け、
低迷する市況が長期化



3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 戦略Ⅲ (海外W) 事業内容 –

- 主な顧客は、政府やその関連機関、金融業界、通信業界など
- ホワイトカラー層を中心とした、中高単価帯のハイパフォーマーの人材派遣、人材紹介を行っている。

コンタクトセンター



オフィスワーク

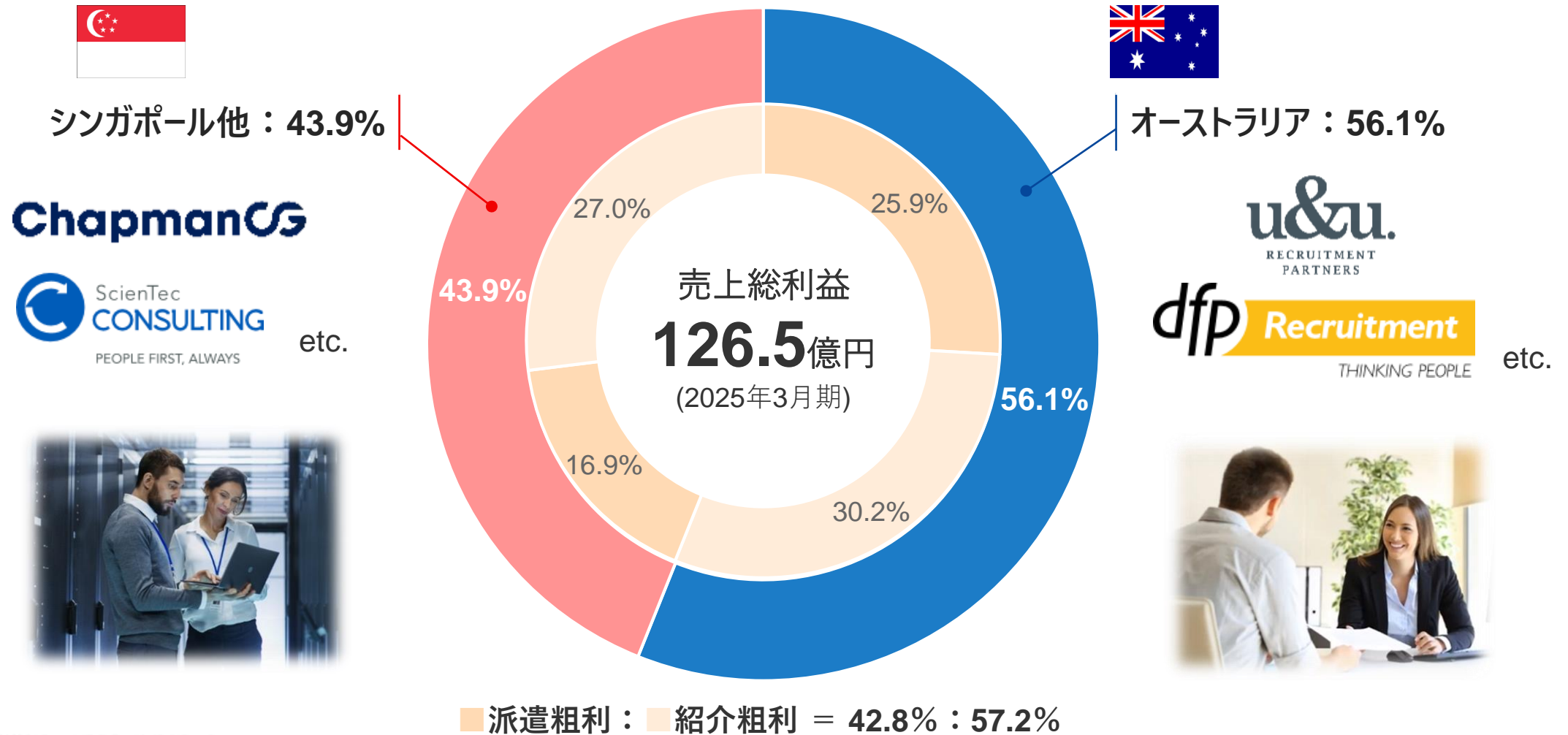


テック分野



3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) — 戦略Ⅲ (海外W) 粗利構成比 —

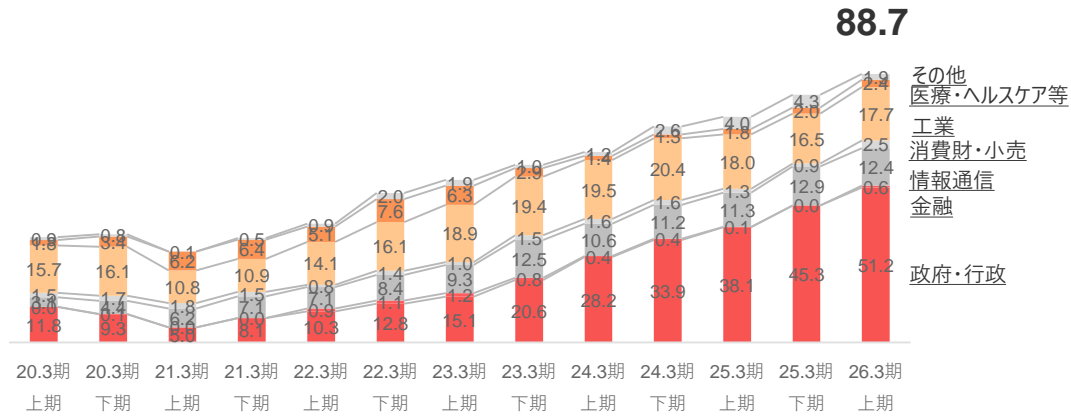
- 海外Working事業の粗利構成比は、オーストラリア6割、シンガポール4割。



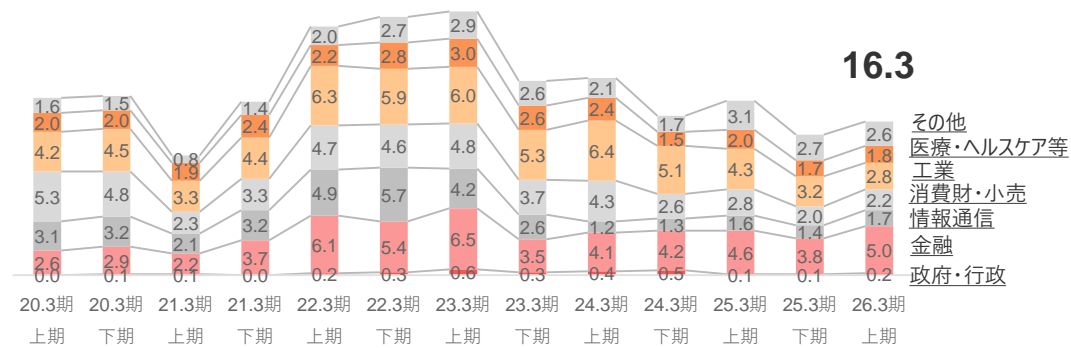
3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 戦略Ⅲ (海外W) 分野別売上の内訳 –

- シンガポール -

人材派遣



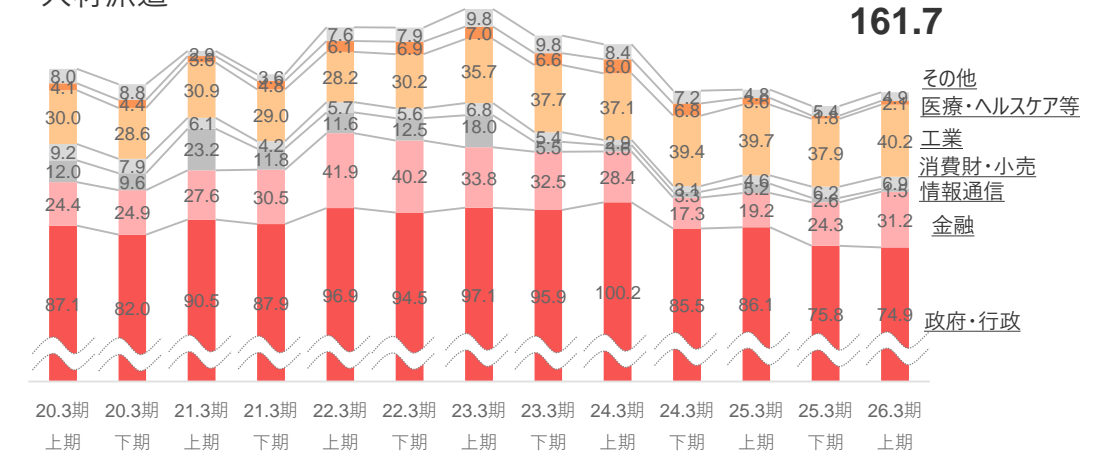
人材紹介



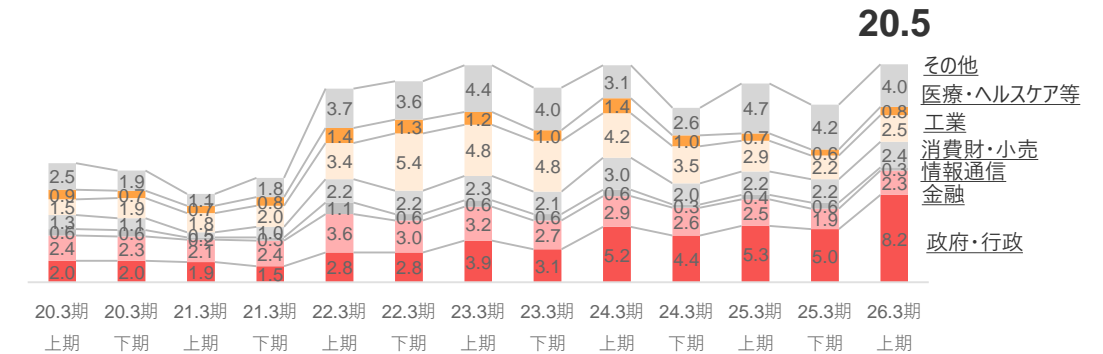
- オーストラリア -

人材派遣

(億円)



人材紹介



3. 中期経営計画 (WILL-being 2026) – 戦略Ⅲ 海外主要子会社の業績推移及びのれん残高 –

- マクロ環境の悪化により苦戦が続く状況でも、減損テストを実施した結果、減損の必要はなし。

■主要な海外子会社の売上・営業利益の推移

(単位：億円)

(億円)	主要拠点	事業内容	連結開始 (持分割合)	投資 残高*1	*2	2022.3期 3Q累計	2023.3期 3Q累計	2024.3期 3Q累計	2025.3期 3Q累計	2026.3期 3Q累計
	シドニー	オーストラリアにおいて、ハイクラス人材の人材紹介及び人材派遣、政府機関向けの人材派遣を展開	2018/8 (100%)	8.7	売上	125.4	113.9	88.0	65.0	70.3
					利益	4.6	3.7	0.7	0.5	1.2
	シンガポール	シンガポールを中心に、HR領域に特化した人材紹介、コンサルティング事業を展開。	2019/1 (100%)	31.9	売上	20.7	19.0	15.2	12.7	12.0
					利益	7.4	5.2	2.1	0.4	1.7
	ブリスベン	オーストラリアにおいて、政府機関及び大手企業に対して人材紹介及び人材派遣を展開。	2019/4 (100%)	44.4	売上	88.3	92.6	103.5	109.4	114.1
					利益	11.5	8.4	6.7	5.5	6.4
	メルボルン	オーストラリアにおいて、政府機関、通信企業等に対し、事務職、コールセンター関連職の人材紹介及び人材派遣を展開。	2018/1 (100%)	16.2	売上	125.1	140.8	117.5	100.3	86.8
					利益	2.3	4.8	3.7	1.8	1.7

4 社合計投資残高 : 101.2億円
連結投資残高 : 144.9億円

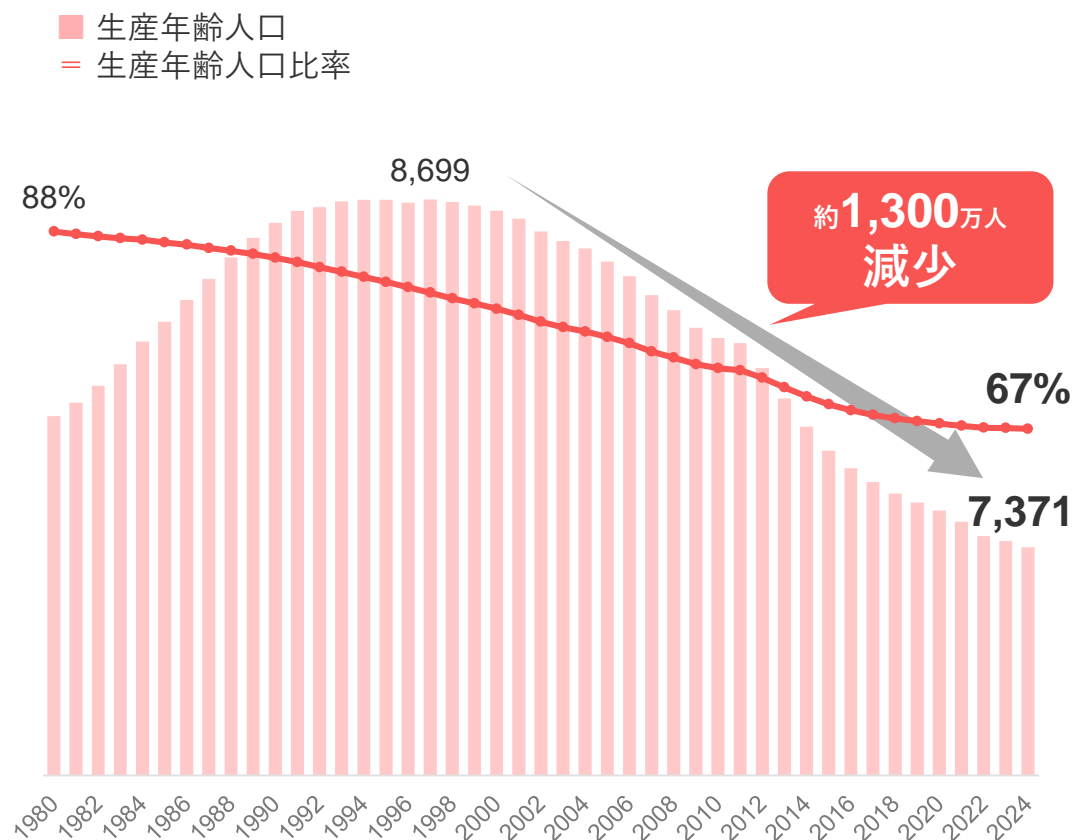
*1 投資残高は、のれん残高と識別可能な無形資産残高の合計です。

*2 連結開示時期を問わず、売上、利益の実績については連結会計期間の4月-12月の実績を記しています。
また、為替影響を除くため、1シンガポールドル＝115円、1 オーストラリアドル＝97円で換算しています。

4. 外部環境 — 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。

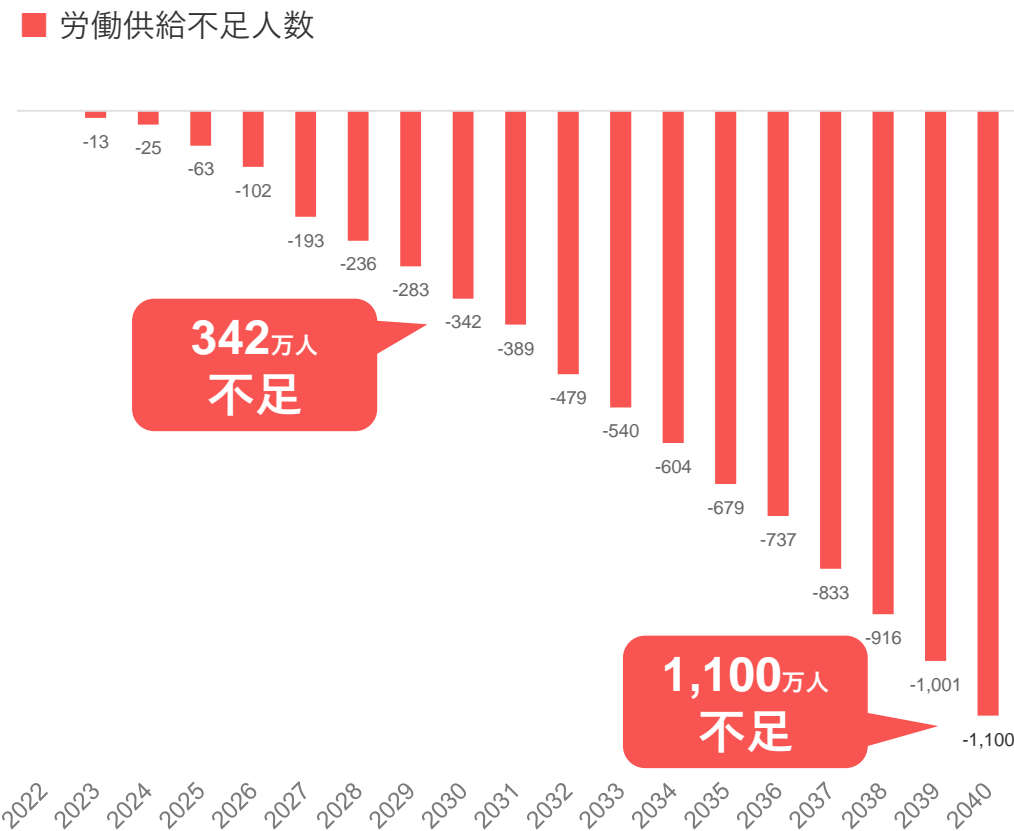
- 生産年齢人口*1の推移 (万人) -



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) -

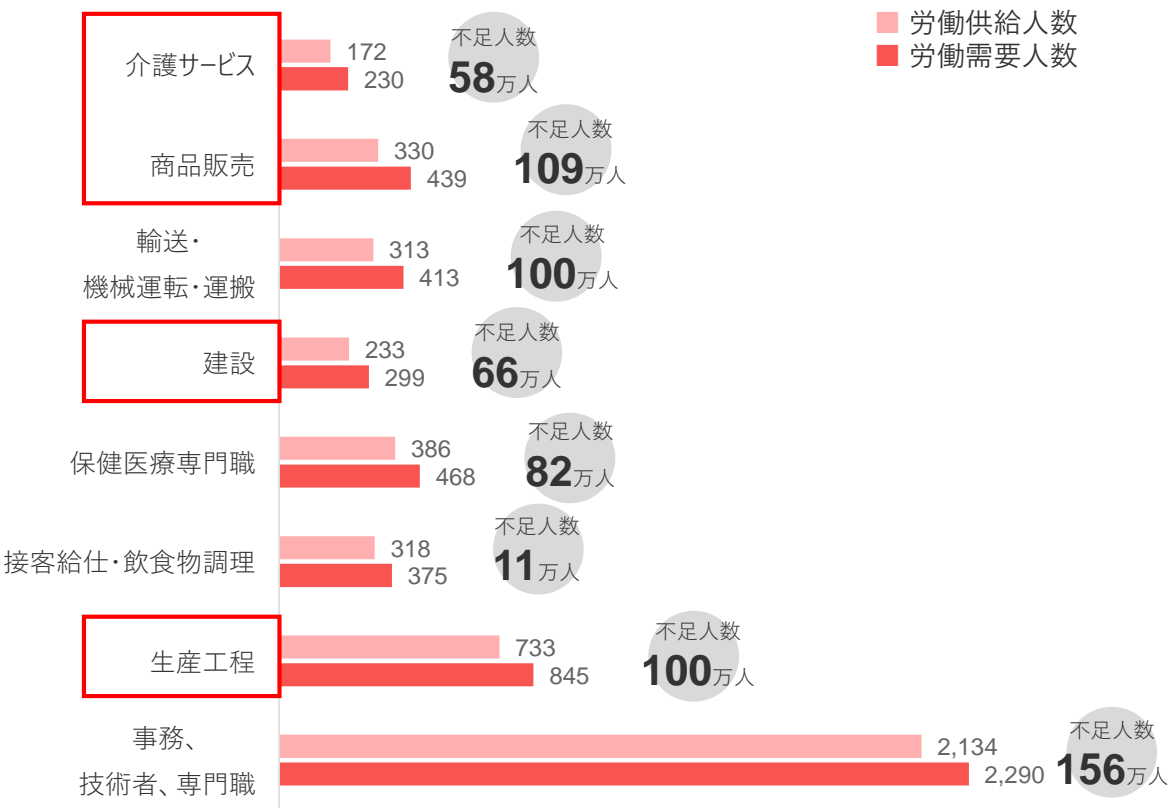


出典：リクルートワークス研究所「未来予測2040」より当社作成

4. 外部環境 — 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。
- 当社グループは、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、正社員派遣及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) -



- 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

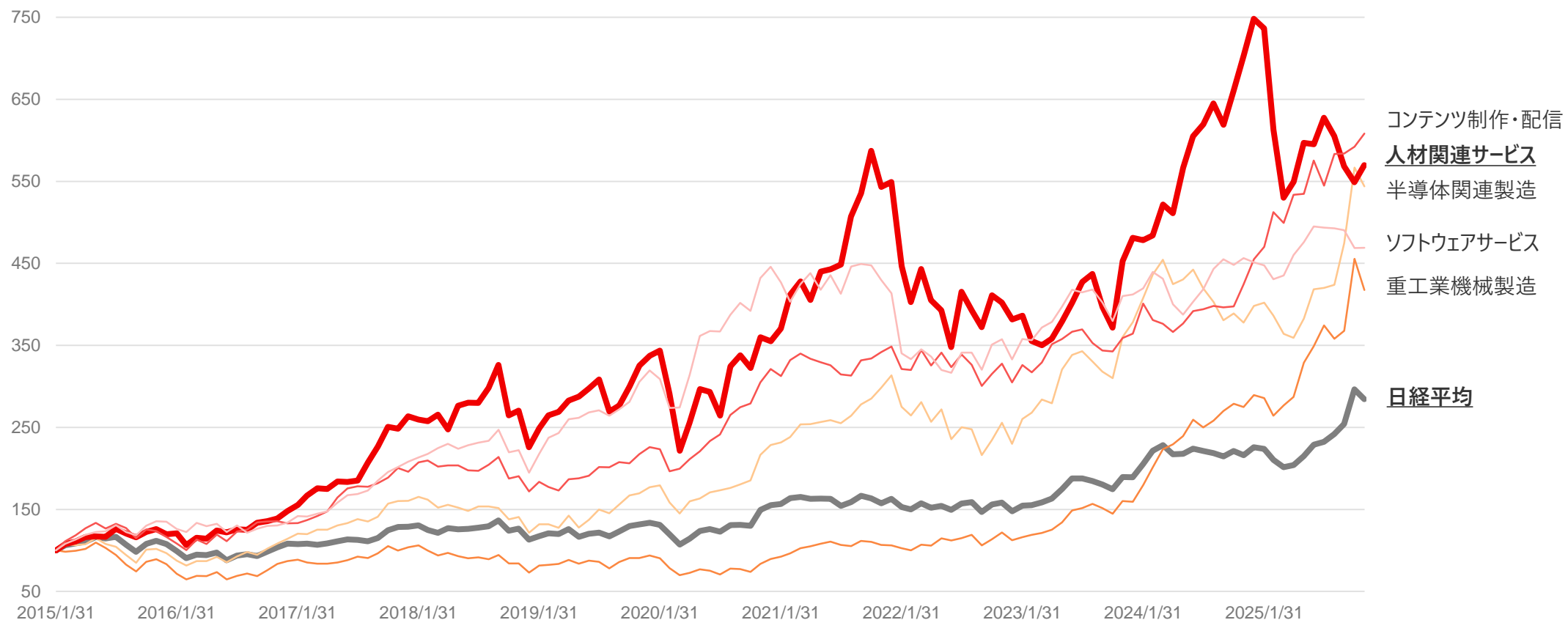
出典：リクルートワークス研究所「未来予測2040」より当社作成

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

4. 外部環境 — 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。

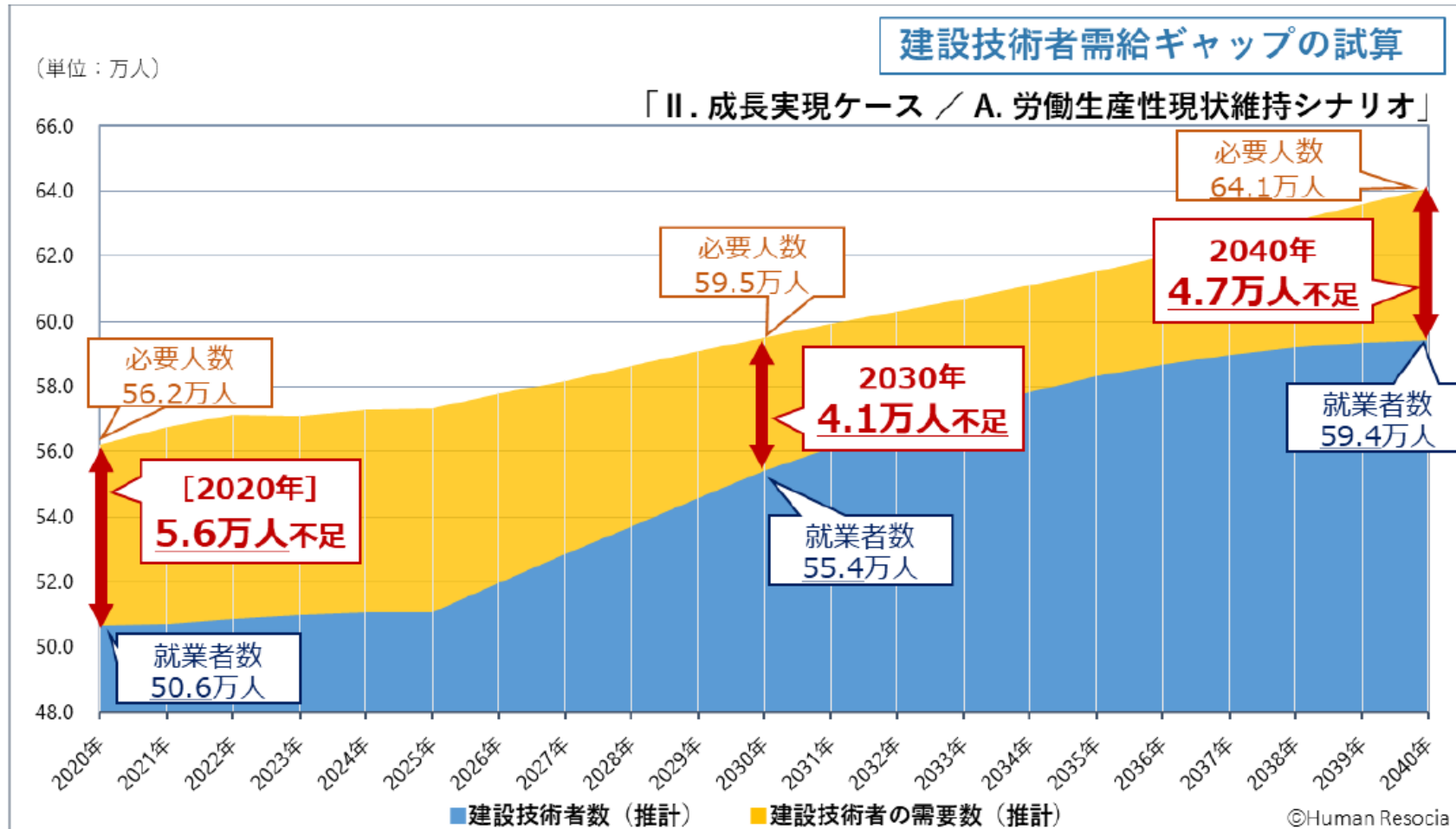
日経平均を上回る主要業界の株価指数推移



4. 外部環境 — 戦略Ⅰ(国内W) 建設技術者領域 —

建設技術者の需給ギャップ

- 2040年には最大4.7万人の建設技術者が不足する予測もあり、建設業界は人手不足が極めて深刻な問題。



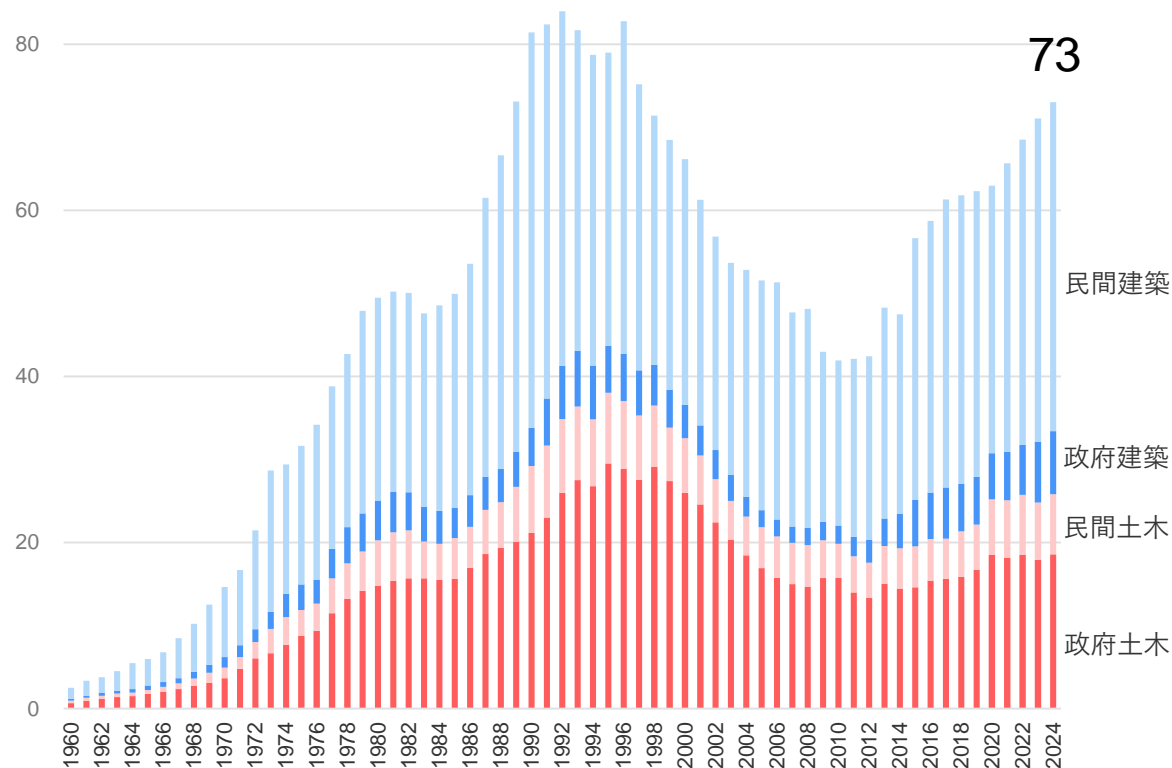
出典: ヒューマンリソシア株式会社「建設技術者・技能工の2040年の人材予測 (2024年版)」

4. 外部環境 — 戦略Ⅰ(国内W) 建設技術者領域 —

建設投資額と建設業界向け人材サービス市場規模

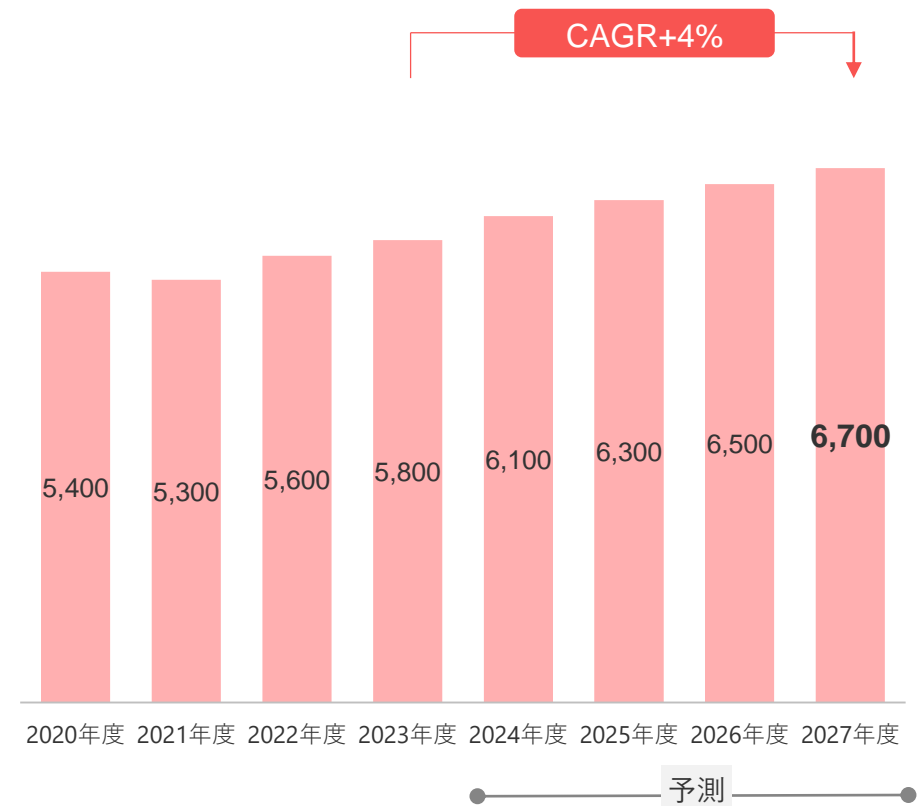
- 建設投資額は1992年の約84兆円から2011年には約42兆円まで落ち込んだが、その後は増加に転じ2024年は73兆円まで増加。

- 建設(名目値) 投資額の推移 (兆円) -



出典：国土交通省「建設投資見通し」より当社作成

- 建設業界向け人材サービス市場規模 (億円) -



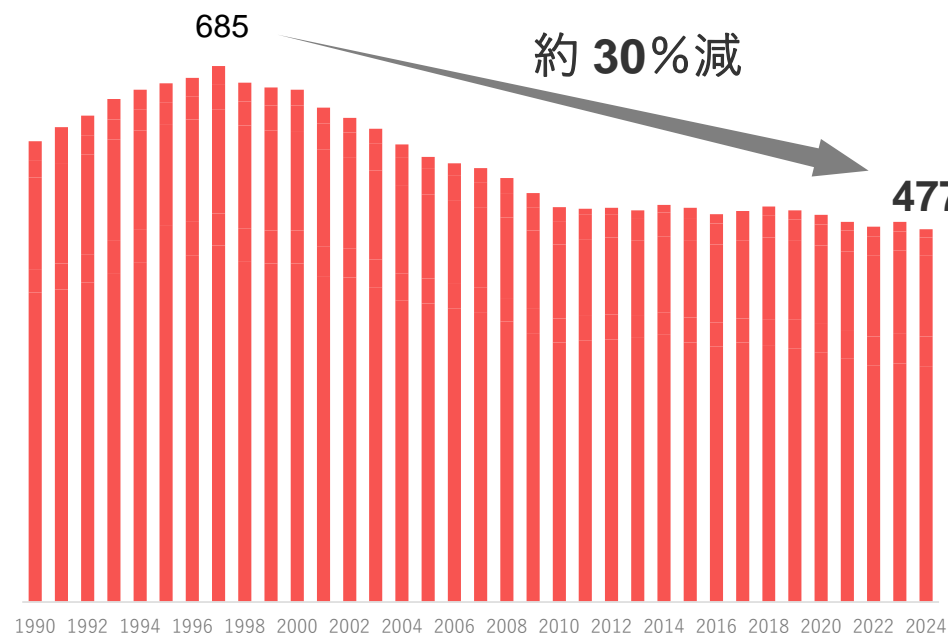
出典：株式会社矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2023年版」より当社作成

4. 外部環境 — 戦略Ⅰ(国内W) 建設技術者領域 —

建設業における就業者の状況

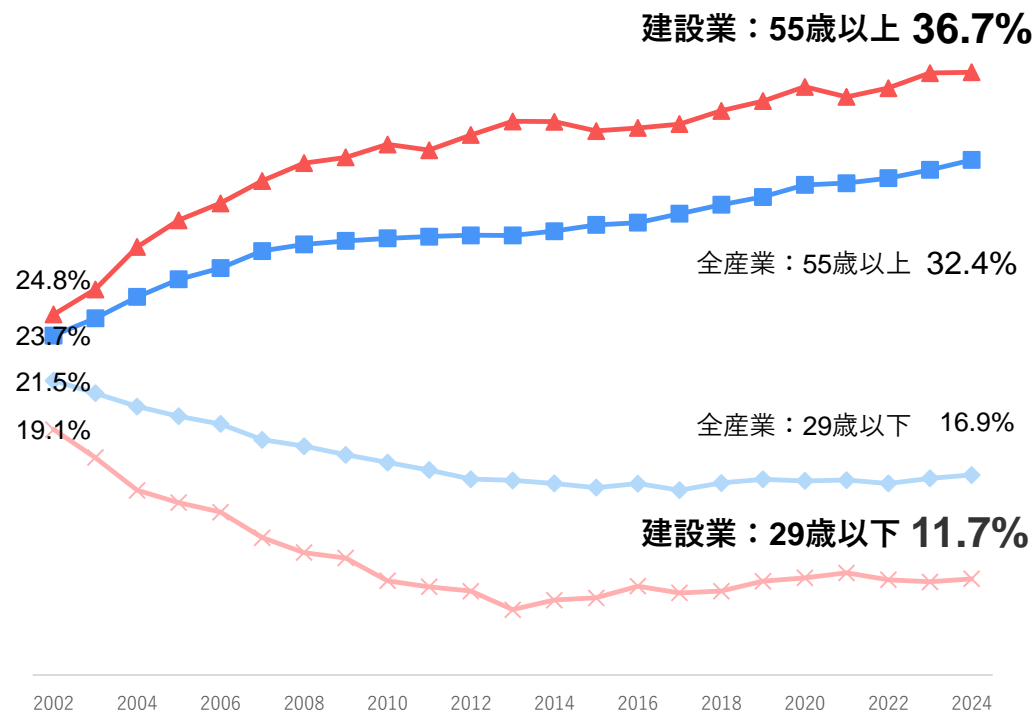
- 2024年の建設業就業者数は477万人で、ピーク時の1997年と比較すると約30%減。
- 建設業就業者は55歳以上が36.7%、29歳以下が11.7%と高齢化が進行。若年者の入職促進と定着による世代交代が求められている。

-建設業における就業者数の推移(万人)-



出典：総務省統計局「労働力調査」より当社作成

- 建設業 年齢別就業者数の推移 -



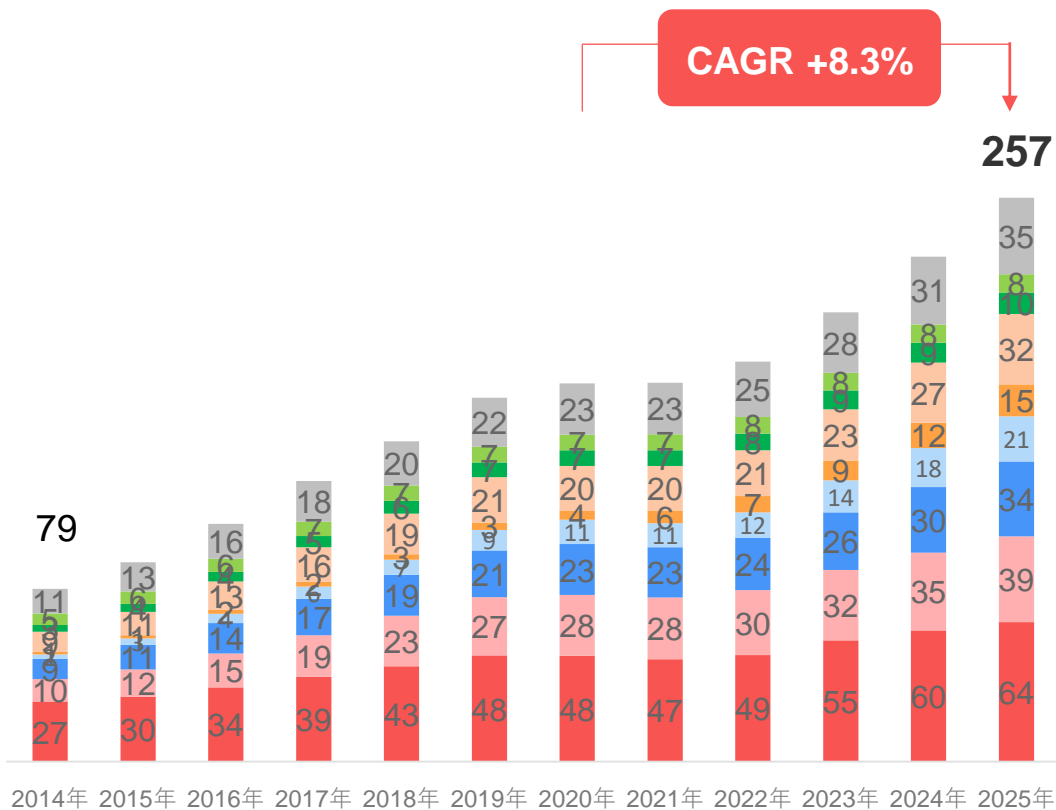
出典：総務省統計局「労働力調査」より当社作成

4. 外部環境 — 戦略Ⅱ(国内W) 外国人雇用支援領域 —

外国人労働者の状況

- 外国人労働者は過去最高人数を更新中。需要は増加し続ける見通し。
- 直近5年間は製造業やサービス業への就業者が増加。医療、福祉や建設業のCAGRは二桁成長。
- 高市政権下における外国人政策は、コンプライアンスを遵守しながら高品質サービスを追及してきた当社にとっては追い風となる可能性。

- 外国人労働者推移 (万人) -



- 産業別外国人労働者増加人数 (万人) と成長率 -

産業	増加人数	5年CAGR*
製造業	15.3	5.7%
サービス業 (他に分類されないもの)	11.5	7.2%
卸売業、小売業	10.9	8.0%
建設業	9.6	13.2%
医療、福祉	10.3	27.5%
宿泊業、飲食サービス業	11.7	9.5%
情報通信業	2.7	6.6%
教育、学習支援業	1.1	3.0%
その他	11.7	8.4%
合計	84.7	8.3%

出典：厚生労働省「外国人雇用状況」（2025年10月末現在）より当社作成

*2020年-2025年

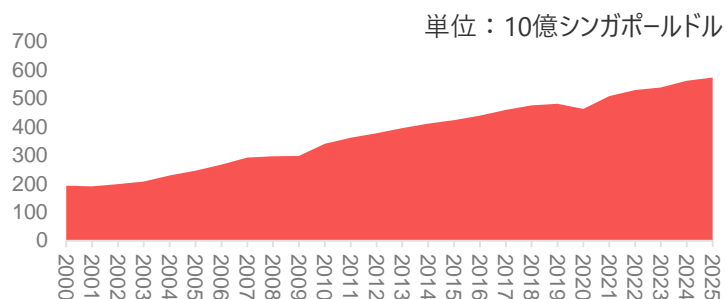
4. 外部環境 — 戦略Ⅲ 海外Working事業 —

シンガポール・オーストラリアのマクロ環境

- シンガポール、オーストラリアとも、求人件数は2022年前半をピークに減少傾向。業種別ではITや金融等が減少。

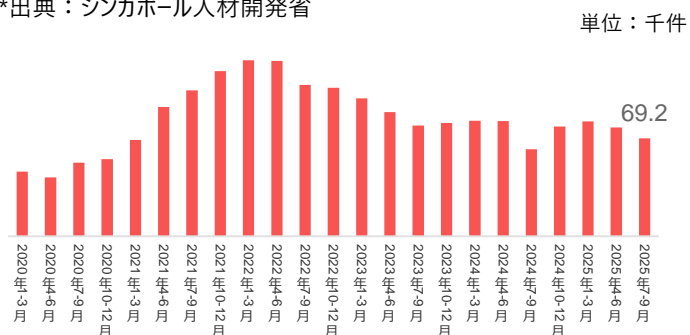
シンガポール

■GDP推移



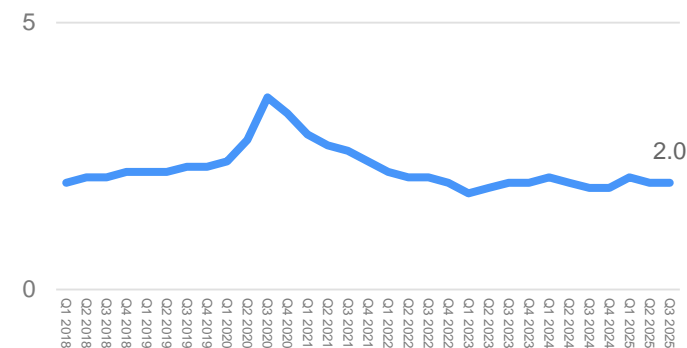
■求人件数

*出典：シンガポール人材開発省



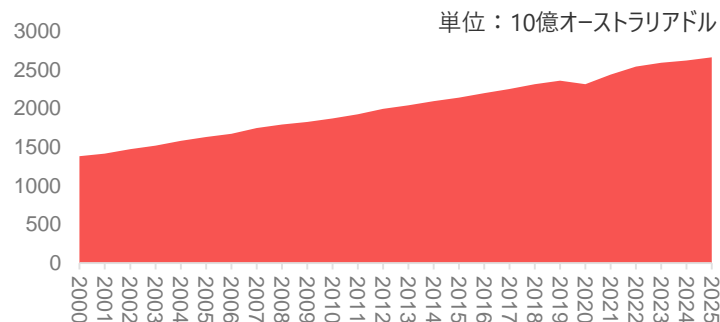
■完全失業率

*出典：シンガポール統計局



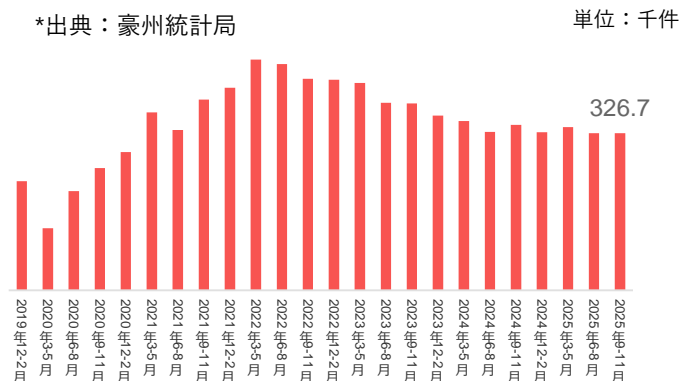
オーストラリア

■GDP推移



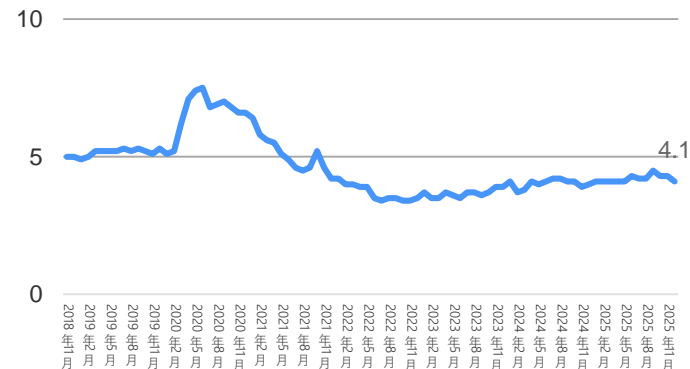
■求人件数

*出典：豪州統計局

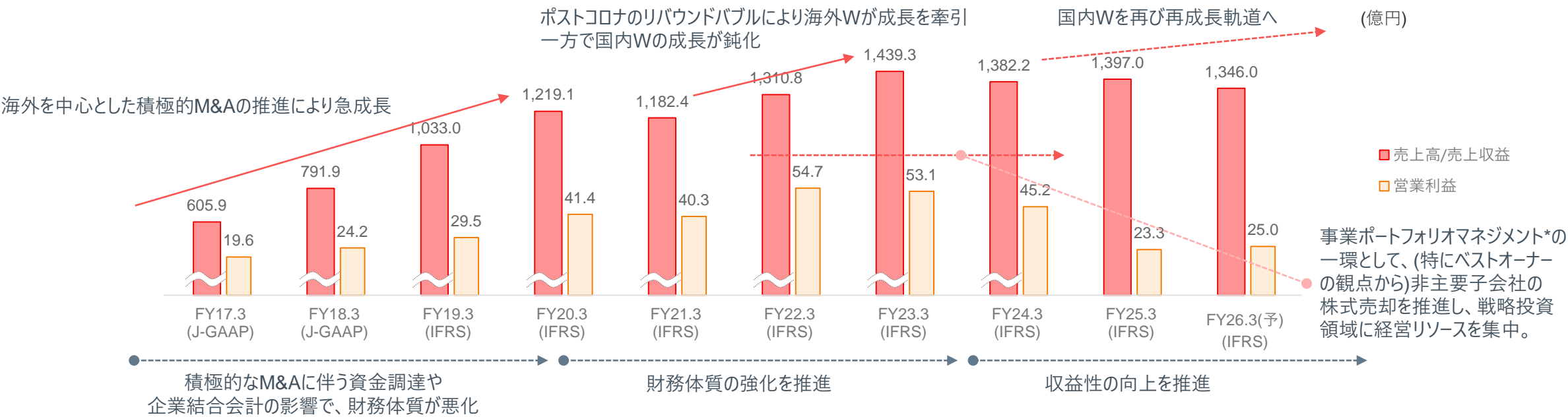


■完全失業率

*出典：豪州統計局



5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 – 事業ポートフォリオマネジメントの強化・推進 –



Will Vision 2020 (FY17.3～FY20.3)
2016年5月10日公表

重点戦略

- I 現時点における主要3事業を業界内No.1に成長させる
- II 新たに3つの事業を柱として確率する
- III 人材サービス以外の事業分野において一定規模の事業を創出する

株主還元方針

総還元性向 30%を目標

WILL-being 2023 (FY21.3～FY23.3)
2020年5月12日・2021年5月12日公表

重点戦略

- I ポートフォリオシフトによる収益性の改善
- II デジタルシフトによる生産性向上
- III 次なる戦略投資領域の探索
- IV 財務戦略
自己資本比率 20%以上
ROIC 20%以上

株主還元方針

期首業績予想に対する総還元性向30%

WILL-being 2026 (FY24.3～FY26.3)
2023年5月11日公表・2024年5月13日修正

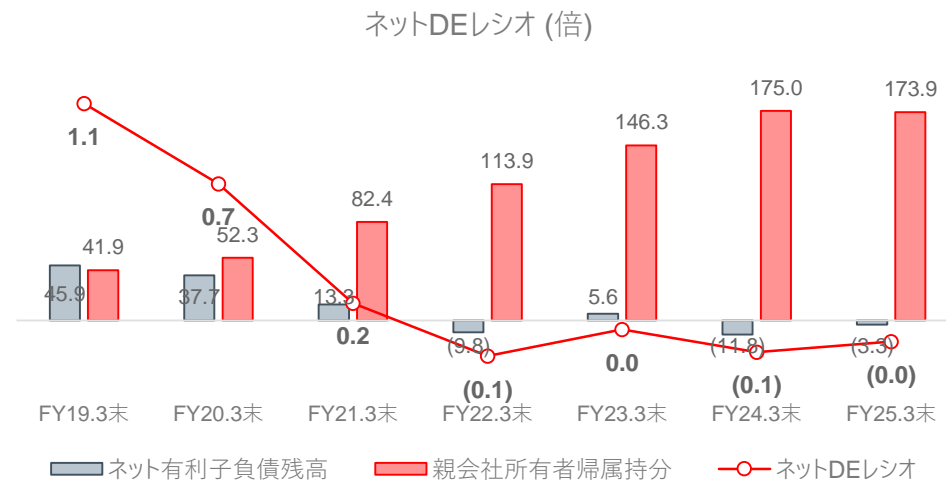
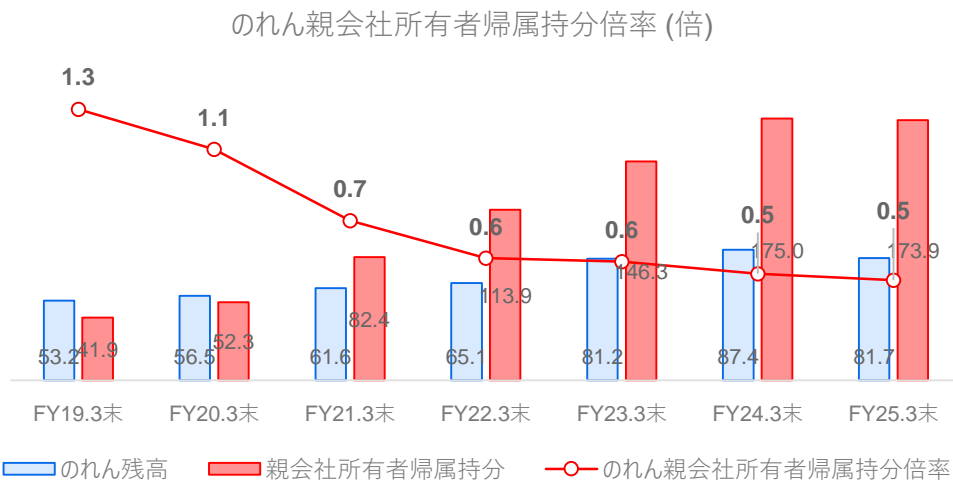
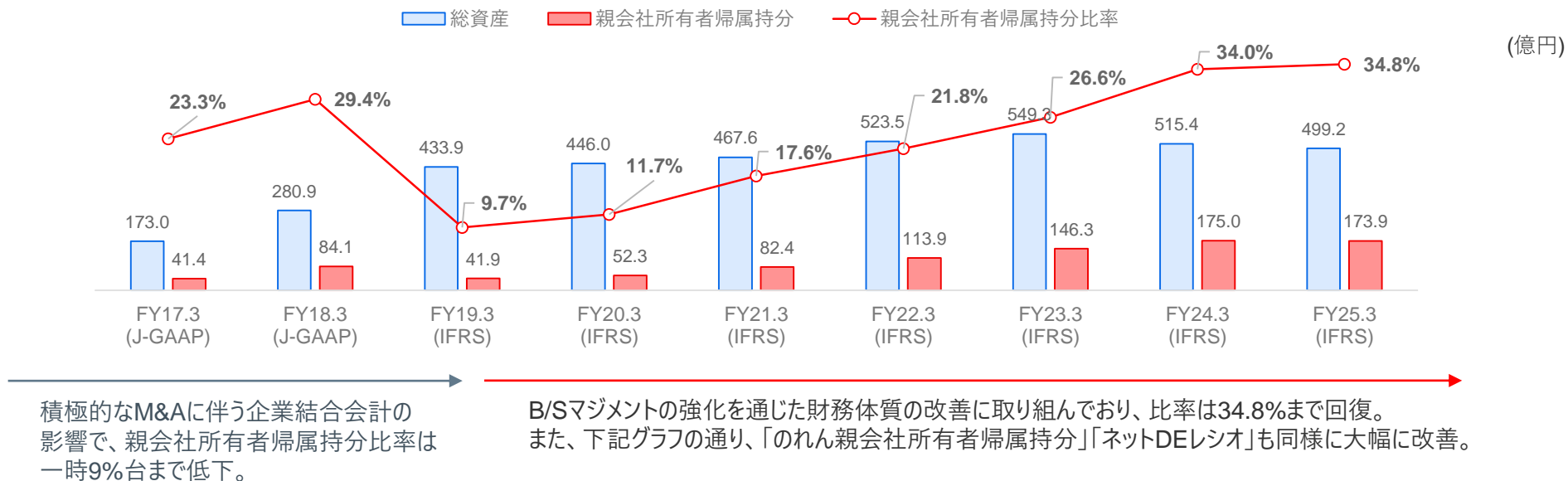
重点戦略

- I 建設技術者領域の更なる拡大及び利益創出を実現
- II 国内Working事業(建設技術者領域を除く)の再成長
- III 海外Working事業の安定した成長

株主還元方針

累進配当かつ総還元性向30%以上

5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 – 財務体質の改善 –



5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 ― 株式市場の評価 ―

- 株価は、2018年2月に2,122円を付けて以降、出来高の減少を伴って軟調に推移。
- 軟調な株価に加えて、財務体質改善により親会社所有者帰属持分が増加しており、1倍こそ割り込んでいないものの、PBRは低い水準。

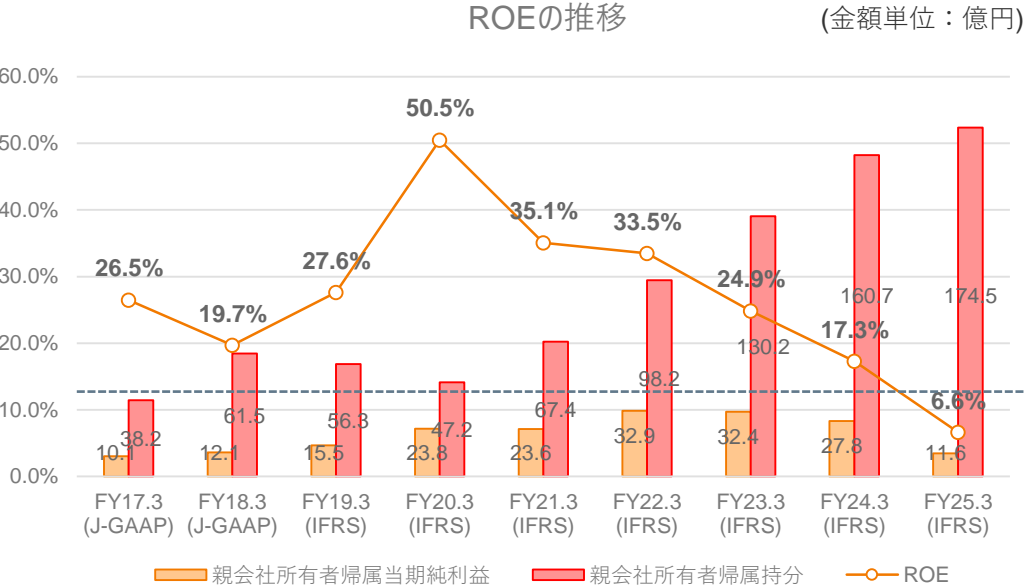


*1 PBR・PERの算出に使用した株価は、各決算期末日の終値を使用。
*2 業績修正前の予想で計算した場合のFY25.3のPERは13.4倍。

PBR要素の分解	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

5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 – 株主資本コストとROE –

- 利益成長の鈍化と財務体質改善による親会社所有者帰属持分の増加により、ROEは2020年3月期をピークに年々低下。2025年3月期には、当社が認識している株主資本コスト(12%程度)を下回る。



当社の株主資本コストの前提

リスクフリーレート
1.5%
(10年国債利回り)

+

β
1.8
ヒストリカルβ
(60ヵ月)

x

リスクプレミアム
5.9%

=

株主資本コスト
12%程度

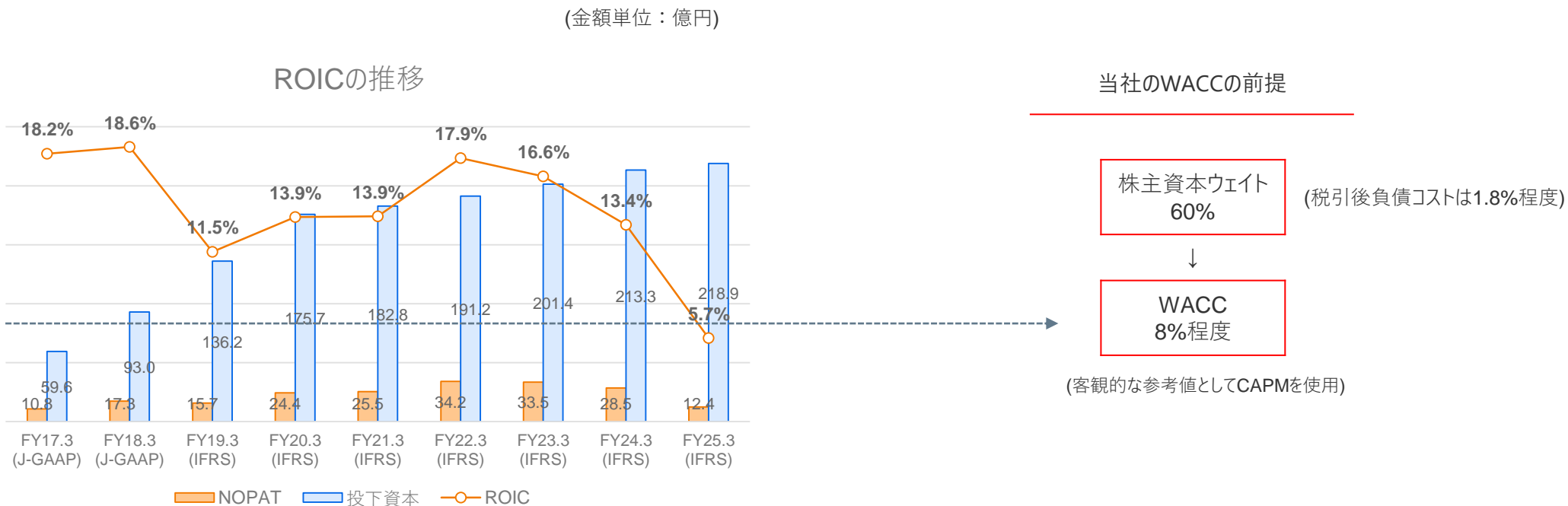
(客観的な参考値としてCAPMを使用)

(ご参考)
株式益利回りベースの株主資本コスト

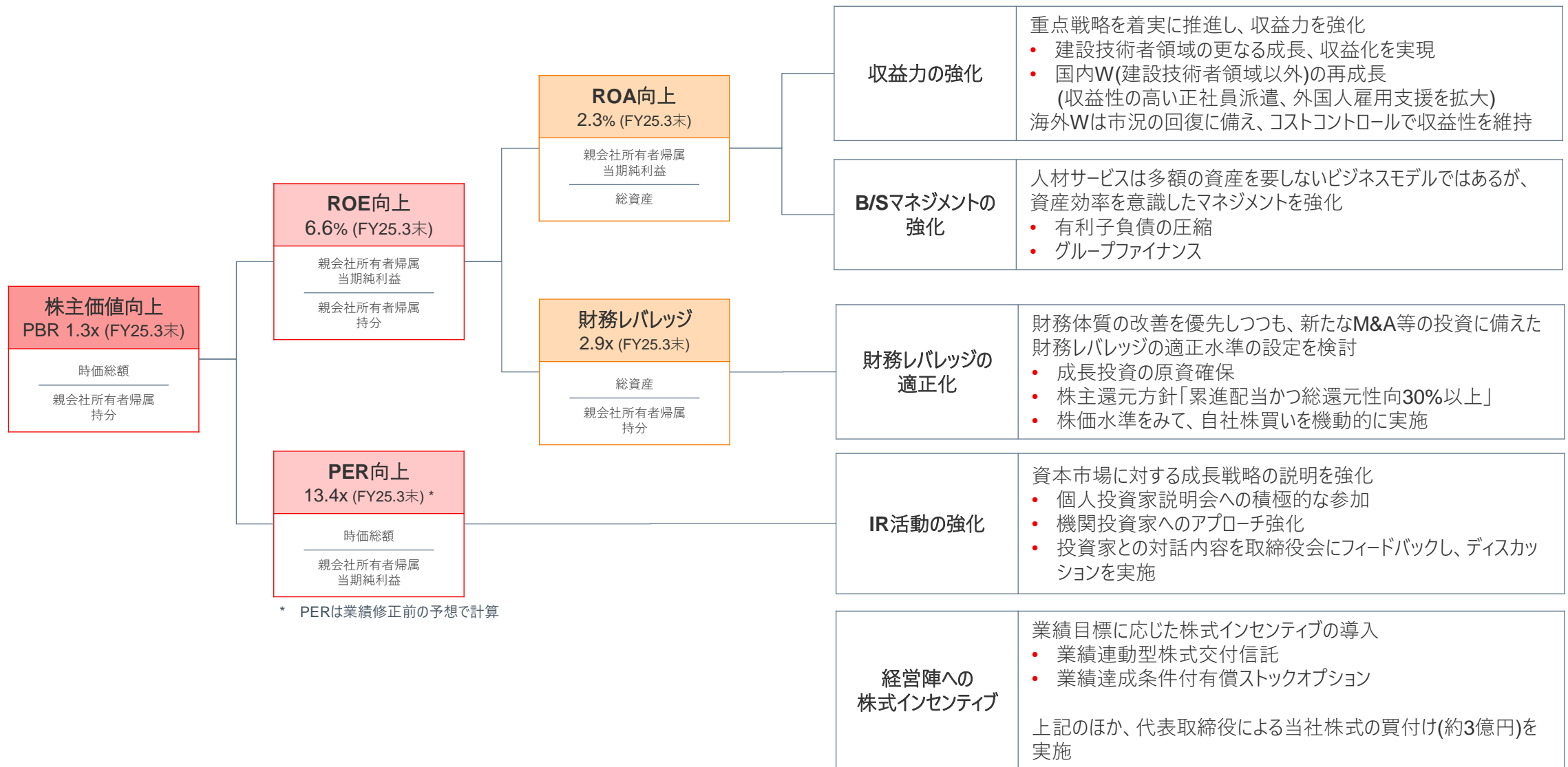
PERの逆数	FY17.3	FY18.3	FY19.3	FY20.3	FY21.3	FY22.3	FY23.3	FY24.3	FY25.3
1÷PER (%)	5.8	3.7	5.8	18.9	9.3	11.4	13.2	11.3	5.2
PER (倍)	17.2	27.3	17.3	5.3	10.8	8.8	7.6	8.9	19.1

5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 – 加重平均資本コスト(WACC)とROIC –

- 利益成長の鈍化と財務体質改善による資本の増加により、ROICは2022年3月期をピークに年々低下。2025年3月期には、当社が認識しているWACC(8%程度)を下回る。



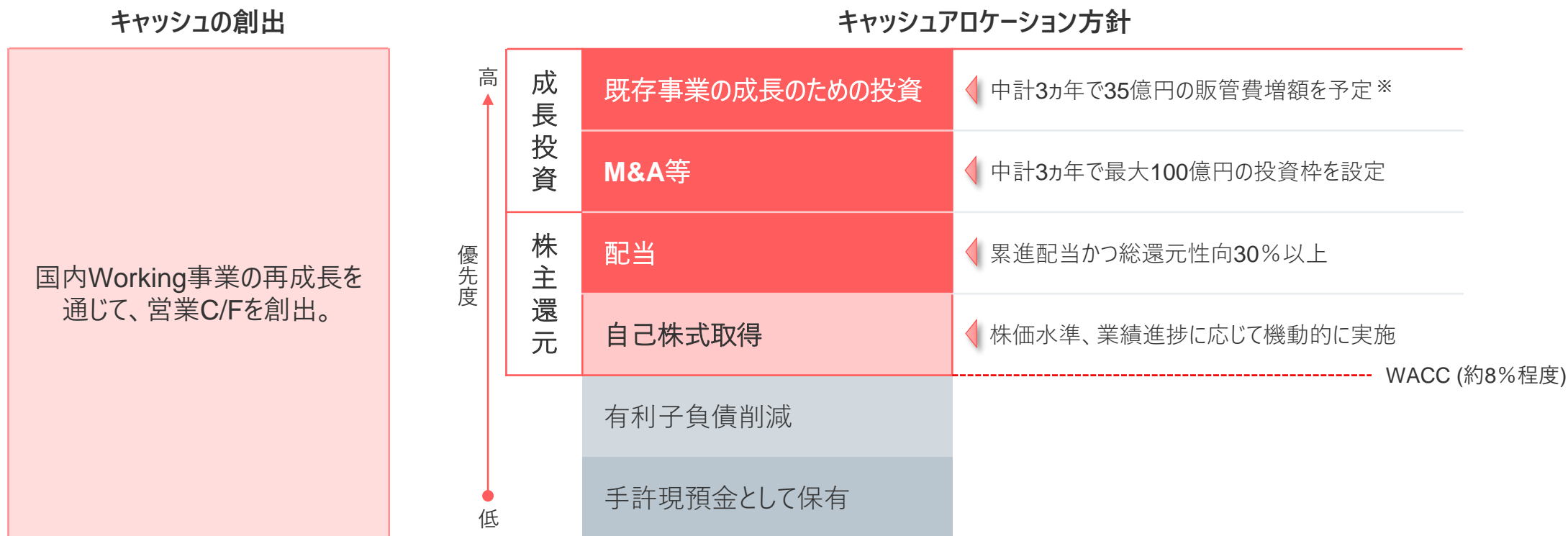
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 – 株主価値向上に向けた取り組み –



* PERは業績修正前の予想で計算

5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 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

5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 – M&A方針 –

- ターゲット、財務規律を設け、前中期経営計画でストップしていたM&Aを再開。

ターゲット	『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。		
	IT・建設・製造分野の 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	<ul style="list-style-type: none">・ 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	<ul style="list-style-type: none">・ M&A資金は、フリーC/F、借入の順番とする。・ 少なくとも、当社の資本コスト(WACC 約8%)を上回るROICを達成。(買収時における適切な価格設定。)		
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none">・ 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時に撤退や売却を判断し、適切なガバナンスを実施		

*PMI：M&A後の統合プロセス



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▶

