



**WILL GROUP**

# 2026年3月期 決算補足資料

2026年5月14日

株式会社ウイルグループ

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. 2026年3月期 実績          | P.3  |
| 2. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 | P.29 |
| Appendix                | P.35 |
| 1. 2026年3月期トピックス        |      |
| 2. ウィルグループとは            |      |



※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。

## Agenda

---

- ▶ **1. 2026年3月期 実績** **P.3**
- 2. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元** **P.29**
- Appendix** **P.35**
  - 1. 2026年3月期トピックス
  - 2. ウィルグループとは



**WILL GROUP**

## 連結業績

- 売上収益は、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に加え、海外Working事業において人材派遣売上が堅調に推移したこと等により、5.1%の増収。23.3期以来となる過去最高を達成。
- 営業利益は、国内Working事業における事業ポートフォリオの入替が奏功したことによる粗利の拡大、海外Working事業における販管費の抑制及び人材紹介売上の増加による粗利の拡大に加え、前年同期に計上した減損損失のはく落影響等により、40.2%の大幅増益。



\*1 ノーマライズド営業利益： 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

## 国内Working事業

- 売上収益は、建設技術者領域の拡大、セールスアウトソーシング領域の堅調な推移及びITエンジニア領域の成長に加え、HR CAREER社の新規連結による人材紹介売上の増加等により、6.2%の増収。
- セグメント利益は、建設技術者領域を中心とした正社員派遣、外国人雇用支援への注力による粗利の拡大を背景に、10.1%の増益。

### 売上収益

**882.6 億円**

(前年同期比 **+6.2%**)

### セグメント利益

**35.7 億円**

(前年同期比 **+10.1%**)

## 海外Working事業

- 売上収益は、前年同期と比較して為替が円安に転じたことによるプラスの為替影響（+5.8億円）に加え、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、オーストラリアにおいて人材紹介売上が前年同期を上回ったこと等により、3.6%の増収。
- セグメント利益は、販管費の抑制、人材紹介売上増加による粗利の拡大に加え、前年同期に計上した減損損失のはく落影響等により69.4%の大幅増益。ノーマライズドセグメント利益\*1でも、前年同期比+50.8%（+4.2億円）の大幅増益を達成。

### 売上収益

**585.0 億円**

(前年同期比 **+3.6%**)

### セグメント利益

**24.2 億円**

(前年同期比 **+69.4%**)  
(ノーマライズドセグメント利益\*1では前年同期比 +50.8%)

\*1 ノーマライズドセグメント利益： 一過性の損益(減損損失及び政府補助金収入)を除いたセグメント利益

## 2026年3月期 連結実績

- 中期経営計画最終年度である26.3期は、前年実績及び業績予想を上回って着地。特に、親会社の所有者に帰属する当期利益は、収益構造改革の前進を背景とした営業利益の増加により、大幅増益。
- 新中期経営計画<sup>(\*)</sup>においても、事業ポートフォリオ入替で達成した収益構造改革の再現性を高め、さらなる利益成長を図る。
- KPIは、建設技術者領域の定着率を除き、いずれも通期計画を達成。

【連結業績】 (単位：億円)	業績予想 (2025年11月7日公表)	実績	業績予想比 (額)	業績予想比 (率)	前年同期	前年同期比 (額)	前年同期比 (率)
売上収益	1,435.0	1,468.5	+33.5	+2.3 %	1,397.0	+71.5	+5.1 %
売上総利益	316.5	323.9	+7.4	+2.3 %	293.8	+30.0	+10.2 %
(売上総利益率)	( 22.1 %)	( 22.1 %)	( +0.0 pt)		( 21.0 %)	( +1.1 pt)	
営業利益	31.0	32.7	+1.7	+5.8 %	23.3	+9.4	+40.2 %
(営業利益率)	( 2.2 %)	( 2.2 %)	( +0.0 pt)		( 1.7 %)	( +0.5 pt)	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	20.0	23.1	+3.1	+15.7 %	11.5	+11.5	+100.3 %
【KPI】	26.3期 計画	実績	計画比		25.3期 実績		
年間採用人数 (建設技術者領域)	1,500 名	1,672 名	111.5 %		1,704 名		
定着率 (建設技術者領域)	71.5 %	70.8 %	-0.7 pt		68.4 %		
正社員派遣稼働人数	3,500 名	4,031 名	115.2 %		3,450 名		
(国内W (建設技術者領域以外))	(前期末比増加人数 +581 名)						
外国人雇用支援人数 (国内W)	3,500 名	4,626 名	132.2 %		3,142 名		
	(前期末比増加人数 +1,484 名)						

従業員数：9,005 名 (前年度末比：+1,076名)

(\*) 詳細については、2026年5月14日公表「中期経営計画 (WILL-being 2029) 策定に関するお知らせ」(適時開示資料)をご参照下さい。

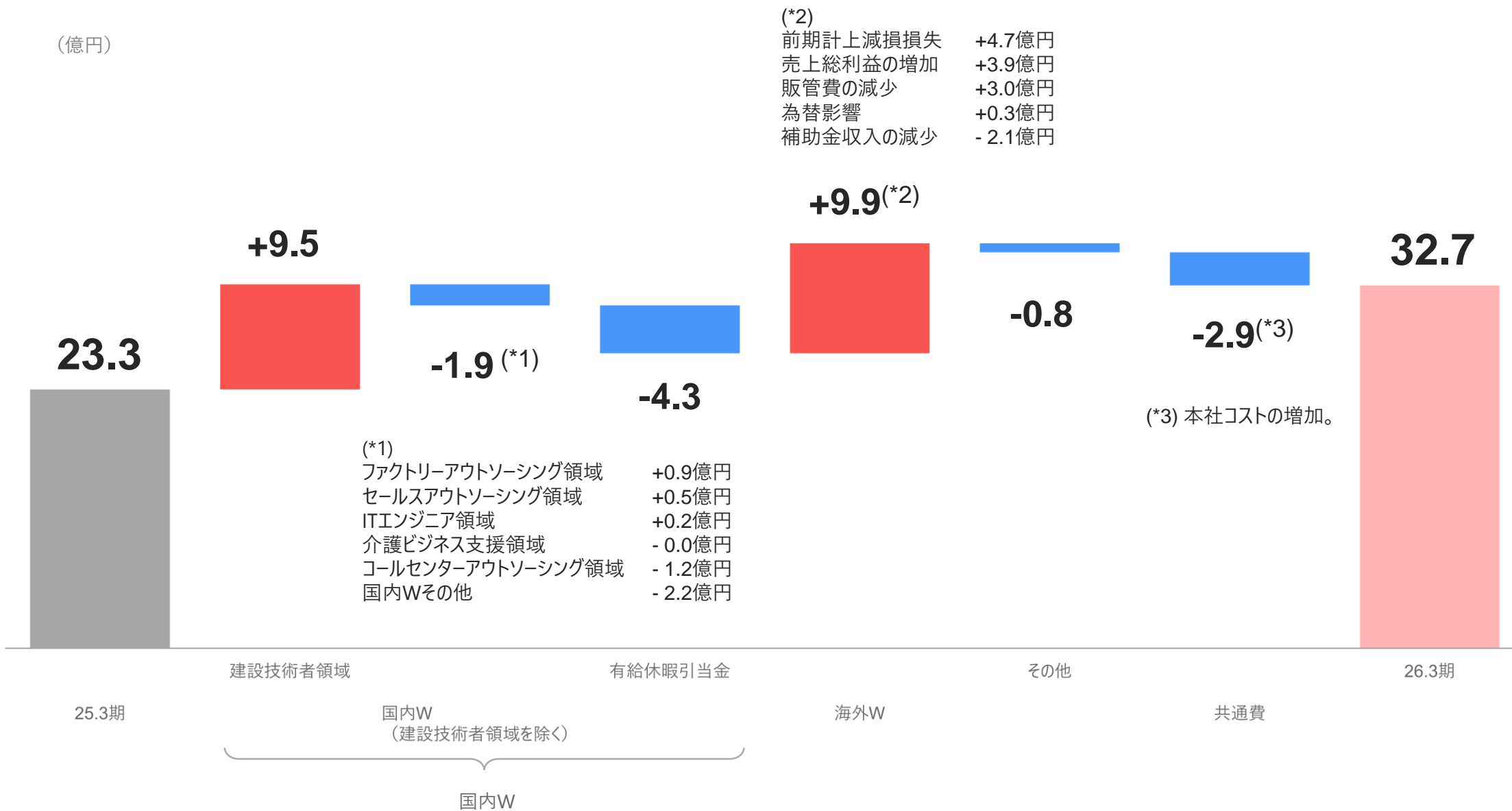
# 連結売上収益の前年同期増減内訳

(億円)



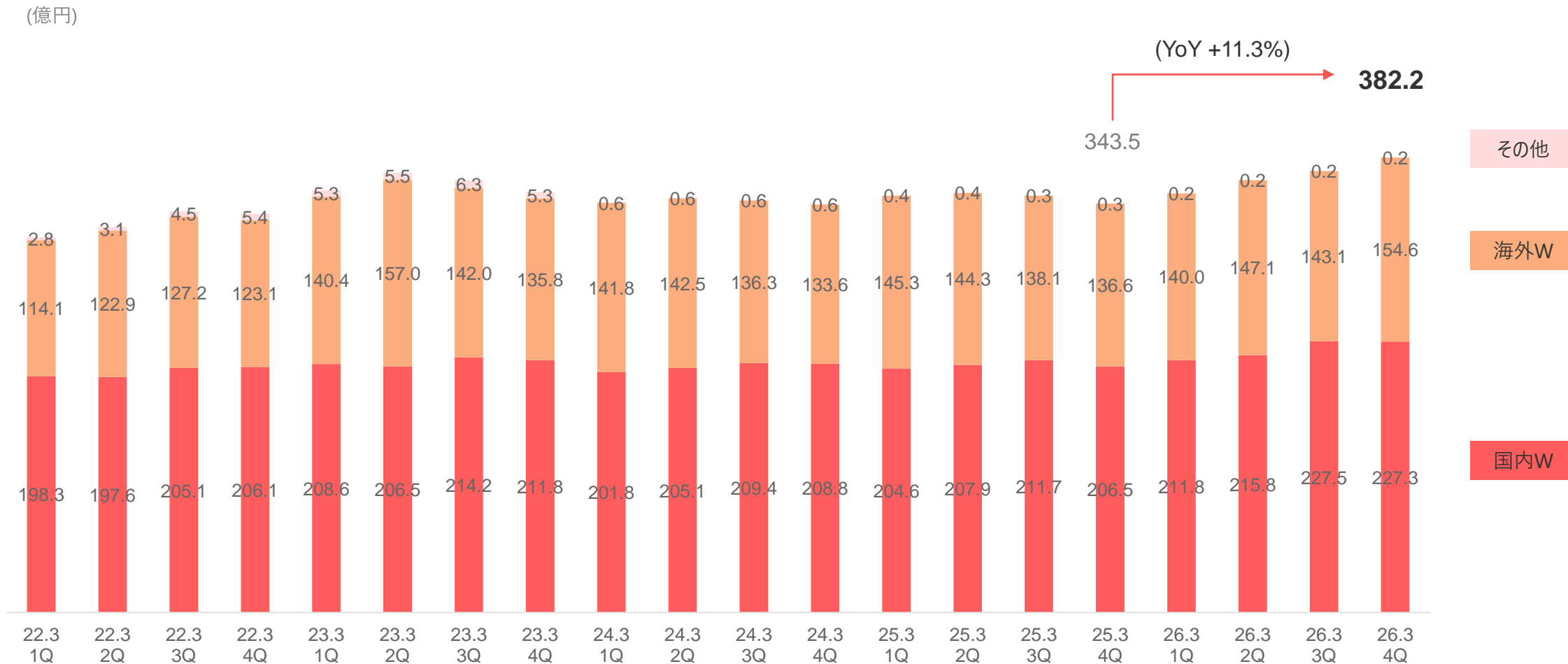
# 連結営業利益の前年同期増減内訳

(億円)



# 連結売上収益の四半期推移

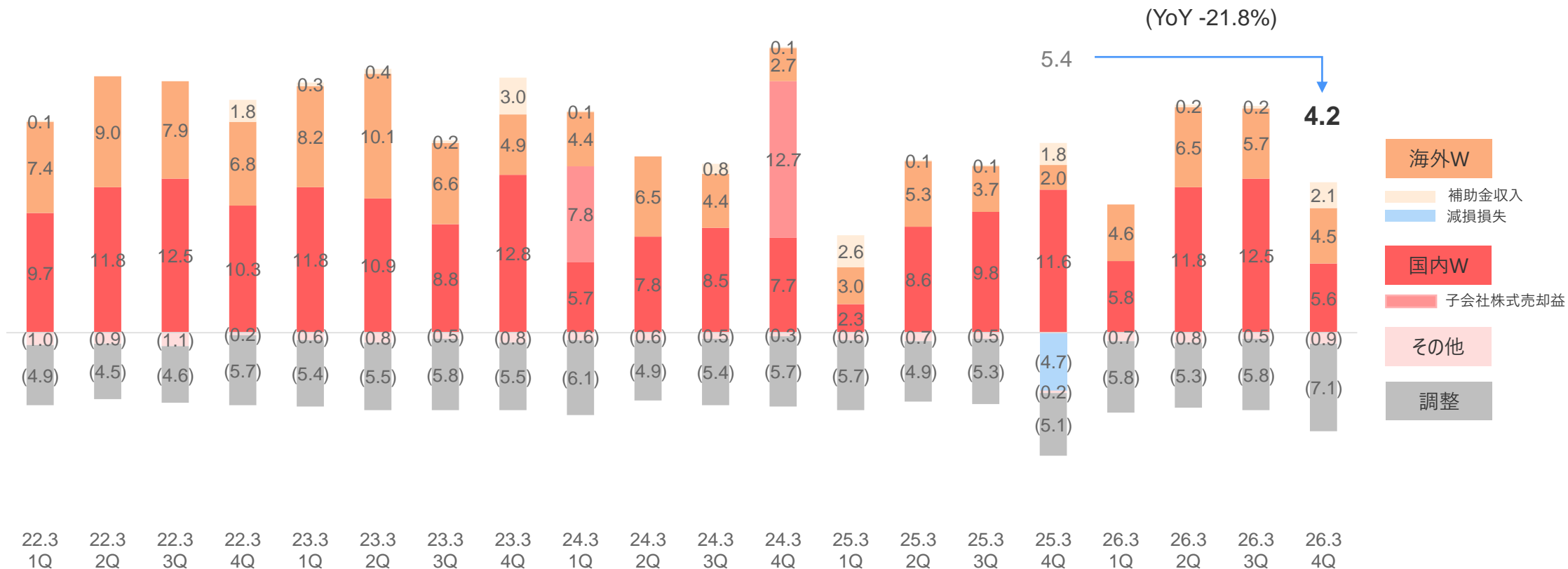
- 4Qの連結売上収益は、25.3期4Q比 38.7億円の増収 (うち、為替影響 +1.5億円)。 四半期ベースで過去最高売上を更新。



# 連結営業利益の四半期推移

- 4Qの連結営業利益は、25.3期4Q比 1.2億円の減益。国内Working事業において、27.3期の成長に向けた費用を前倒しで計上したことに加え、株主優待制度変更に伴う費用等で調整額が増加。

(億円)

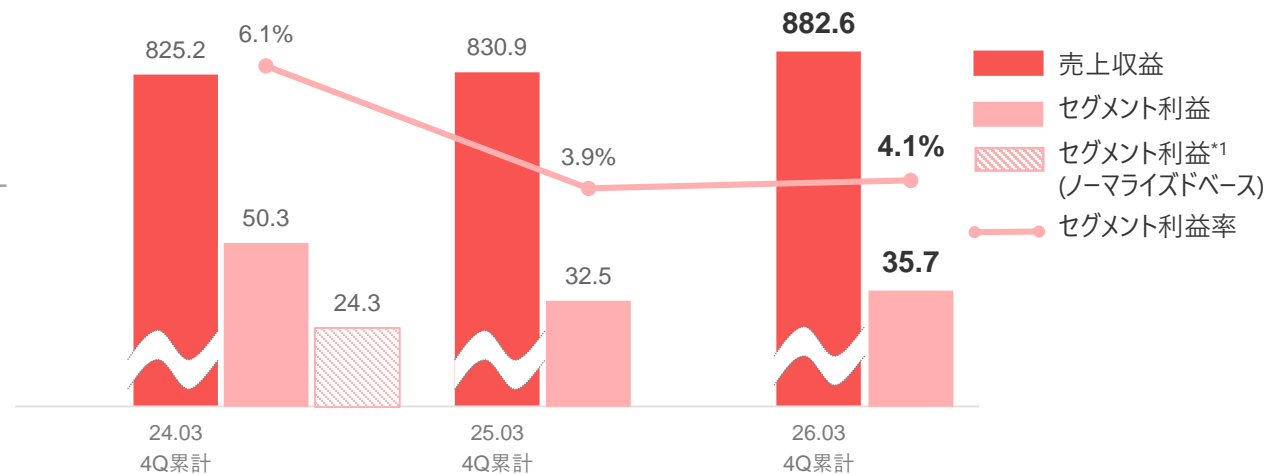


# 2026年3月期 国内Working事業

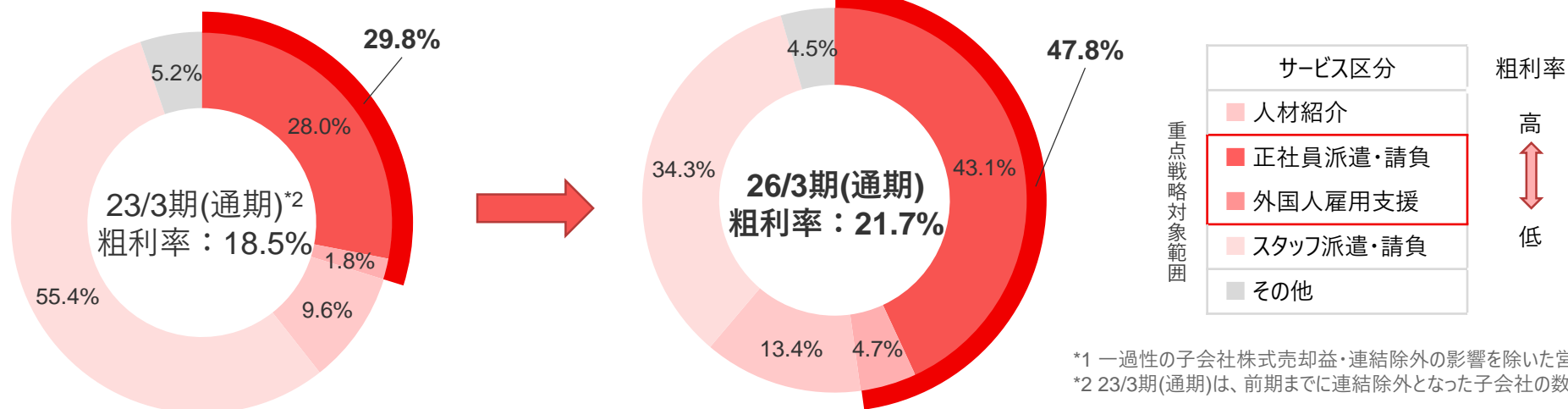
- 建設技術者領域における安定した売上成長と黒字化が大きく業績に寄与し、増収増益。
- 中期経営計画の戦略推進により、重点戦略対象範囲（正社員派遣・請負、外国人雇用支援）の粗利構成比率は47.8%まで拡大し、粗利率は23.3期と比較して3.2pt向上。グループ全体の収益構造改革をけん引。

## 売上収益、セグメント利益

(単位：億円)	計画	実績	計画比	前期	前期比
売上収益	878.7	<b>882.6</b>	+0.4%	830.9	+6.2%
セグメント利益	41.4	<b>35.7</b>	-13.6%	32.5	+10.1%



## 売上総利益のサービス別構成比の変化



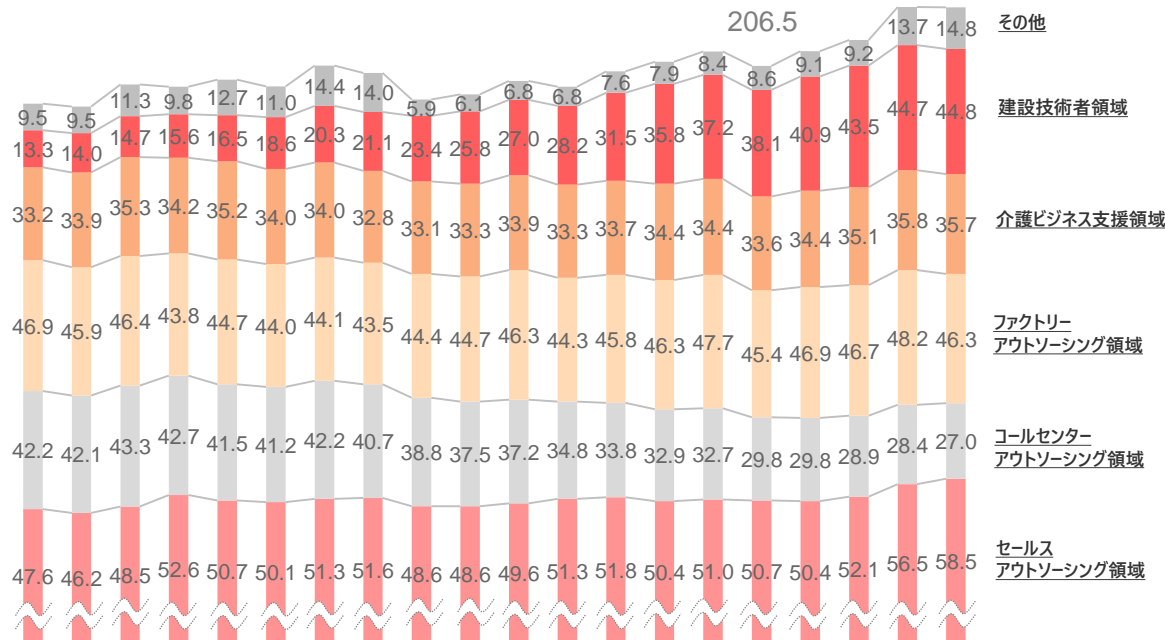
\*1 一過性の子会社株式売却益・連結除外の影響を除いた営業利益  
 \*2 23/3期(通期)は、前期までに連結除外となった子会社の数字を除外して計算。

# 国内Working事業 (領域別売上、営業利益)

- 領域別売上は、四半期ベースで過去最高水準を維持。特に建設技術者領域、セールスアウトソーシング領域が堅調に推移。
- 領域別営業利益は、タクシー広告を中心としたプロモーション施策を実施したことに加え、27.3期の成長に向けた費用を前倒しで計上したこと等により、25.3期4Q比 -1.9億円。
- 建設技術者領域は、利益成長フェーズに入り、25.3期4Q比 +138.2%の大幅増益。

領域別売上 (億円)

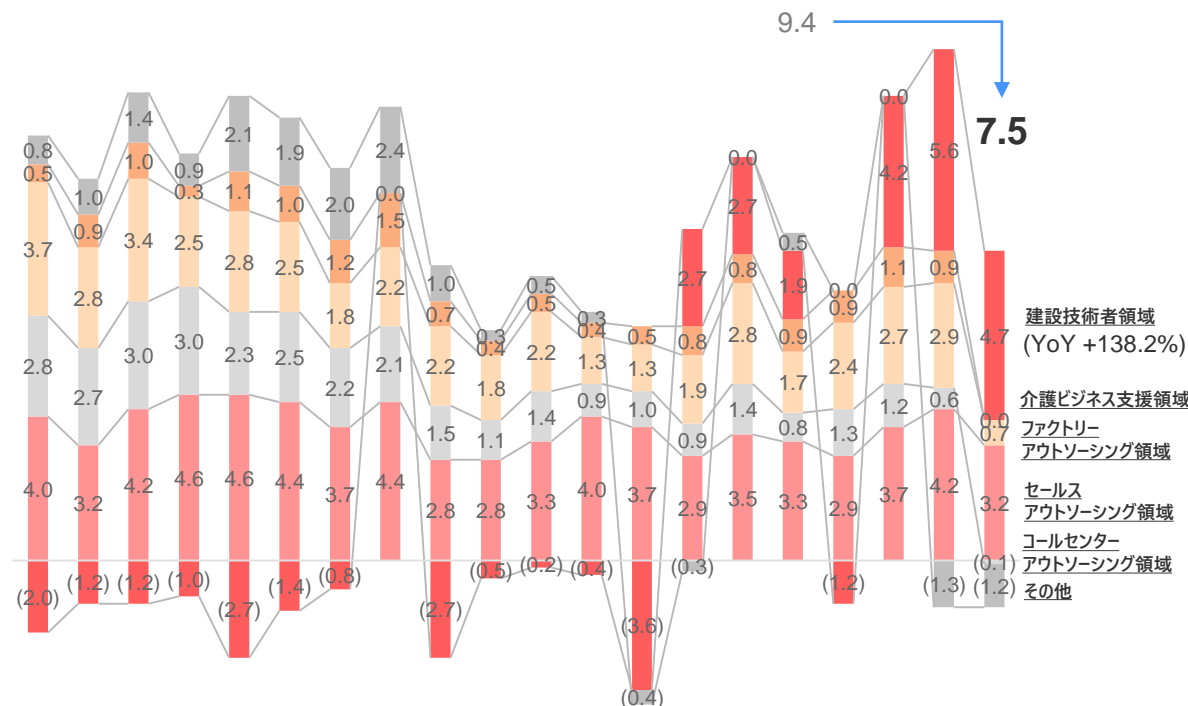
(YoY +10.1%)  
**227.3**



22.3 1Q 22.3 2Q 22.3 3Q 22.3 4Q 23.3 1Q 23.3 2Q 23.3 3Q 23.3 4Q 24.3 1Q 24.3 2Q 24.3 3Q 24.3 4Q 25.3 1Q 25.3 2Q 25.3 3Q 25.3 4Q 26.3 1Q 26.3 2Q 26.3 3Q 26.3 4Q

領域別営業利益 (億円)

(YoY -20.1%)  
**7.5**



22.3 1Q 22.3 2Q 22.3 3Q 22.3 4Q 23.3 1Q 23.3 2Q 23.3 3Q 23.3 4Q 24.3 1Q 24.3 2Q 24.3 3Q 24.3 4Q 25.3 1Q 25.3 2Q 25.3 3Q 25.3 4Q 26.3 1Q 26.3 2Q 26.3 3Q 26.3 4Q

※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実績

- 建設技術者領域は、母集団形成の強化、外部エージェントとの連携強化、外国人採用基盤の構築を推進した結果、年間採用人数は通期計画を達成。定着率は未達であったものの、人事制度の見直しや処遇改善等の施策が奏功し、25.3期比 +2.4pt向上。
- 建設技術者領域以外の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及びセールスアウトソーシング領域を中心に増加し、通期計画を達成。加えて、ITエンジニア領域においても、高成長を実現。
- 外国人雇用支援人数は、入社人数の積み上がりを背景に各領域で堅調に拡大し、通期計画を大幅に上回って達成。

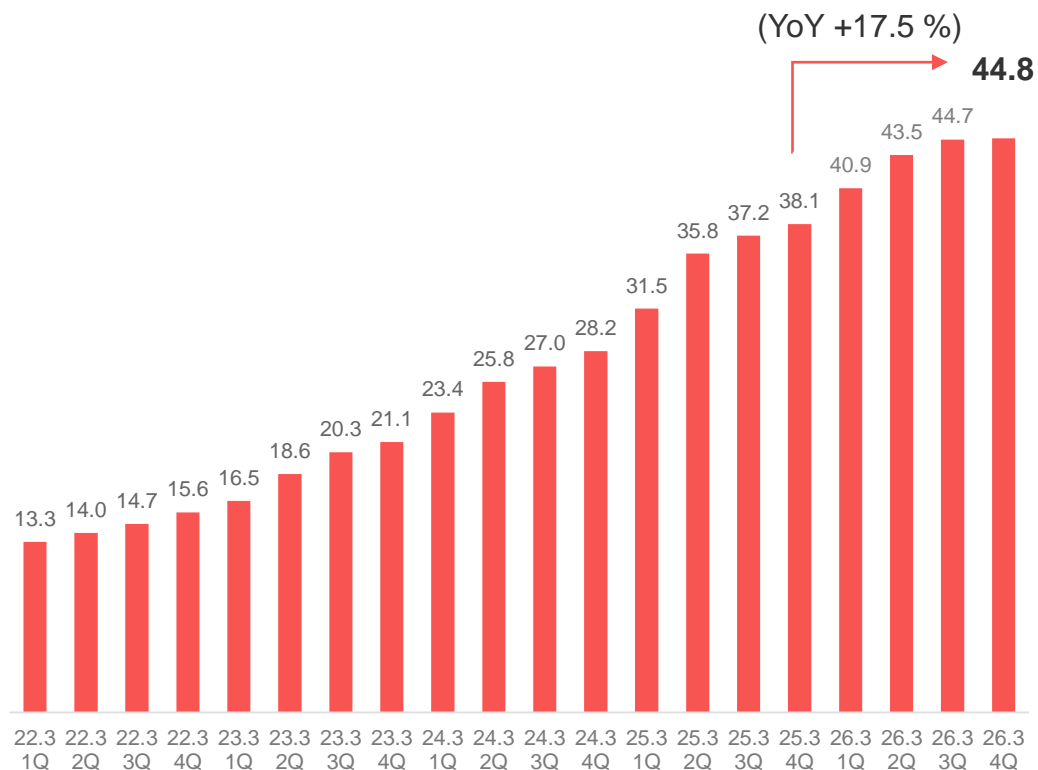
重点戦略		KPI	26.3期 計画	26.3期 実績	計画比	評価
国内W	戦略Ⅰ 建設技術者領域の 更なる成長、収益化を実現	年間採用人数	1,500 名	<b>1,672 名</b>	<b>111.5 %</b>	○
		定着率	71.5 %	<b>70.8 %</b>	<b>-0.7 pt</b>	△
	戦略Ⅱ 国内W(建設技術者領域 以外)の再成長	正社員派遣稼働人数	3,500 名 (前期末比増加人数)	<b>4,031 名</b> +581 名)	<b>115.2 %</b>	○
		外国人雇用支援人数	3,500 名 (前期末比増加人数)	<b>4,626 名</b> +1,484 名)	<b>132.2 %</b>	◎

# 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、稼働人数の積み上げと契約単価の上昇により、25.3期4Q比で17.5%の増収。
- 採用人数は、母集団形成の強化、外部エージェントとの連携強化、外国人採用基盤の構築を推進した結果、4Q累計1,672名となり、当期計画1,500名を達成。(1Qは、新卒採用 418名 (前期 453名) を含む。)

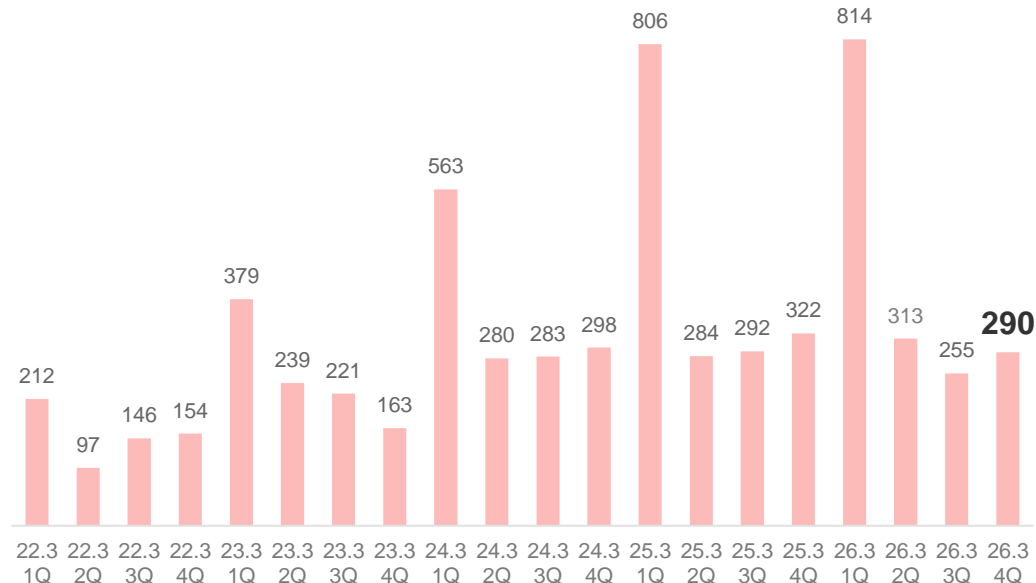
## 四半期別売上の推移

(単位：億円)



## 採用人数

(単位：名)



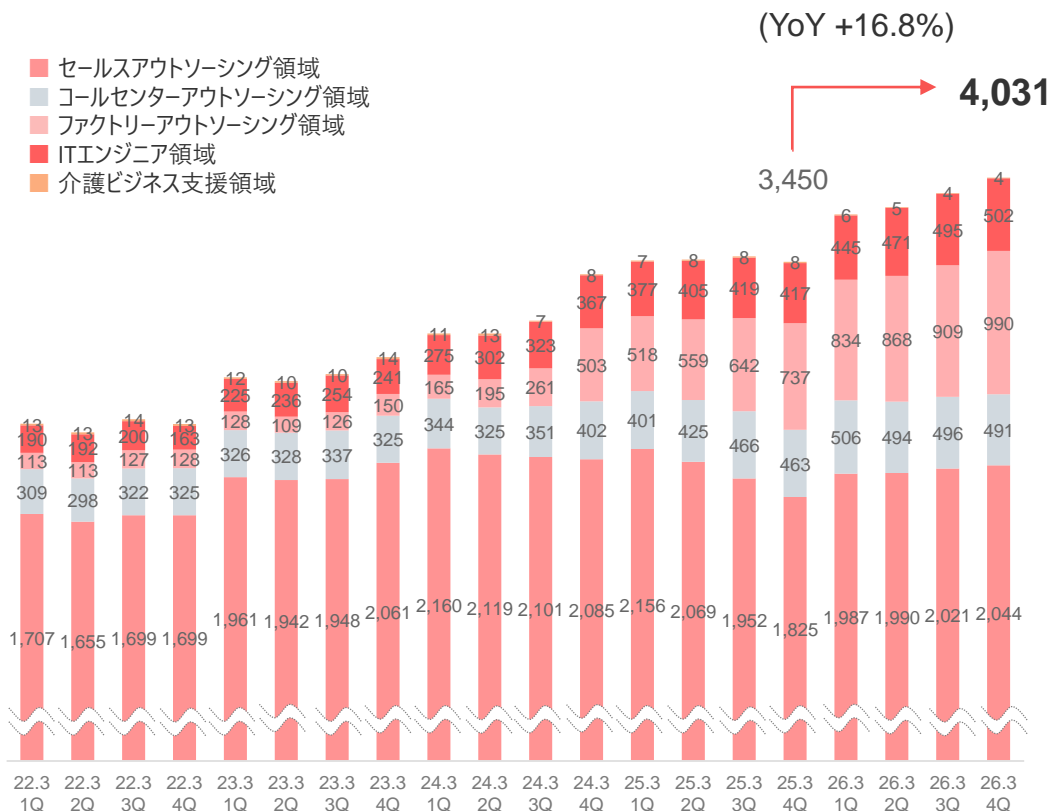


# 戦略Ⅱ 国内W(建設技術者領域以外)の再成長 (正社員派遣の進捗)

- 正社員派遣稼働人数は、25.3期4Qと比較して581名の増加。ファクトリーアウトソーシング領域及びセールスアウトソーシング領域が増加人数をけん引し、ITエンジニア領域においても高い成長を実現。
- 正社員派遣採用人数は、採用環境が厳しい中でも、セールスアウトソーシング領域を中心に着実に積み上がり、25.3期4Q比 +151名。(26.3期1Qには、新卒採用318名を含む。(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))

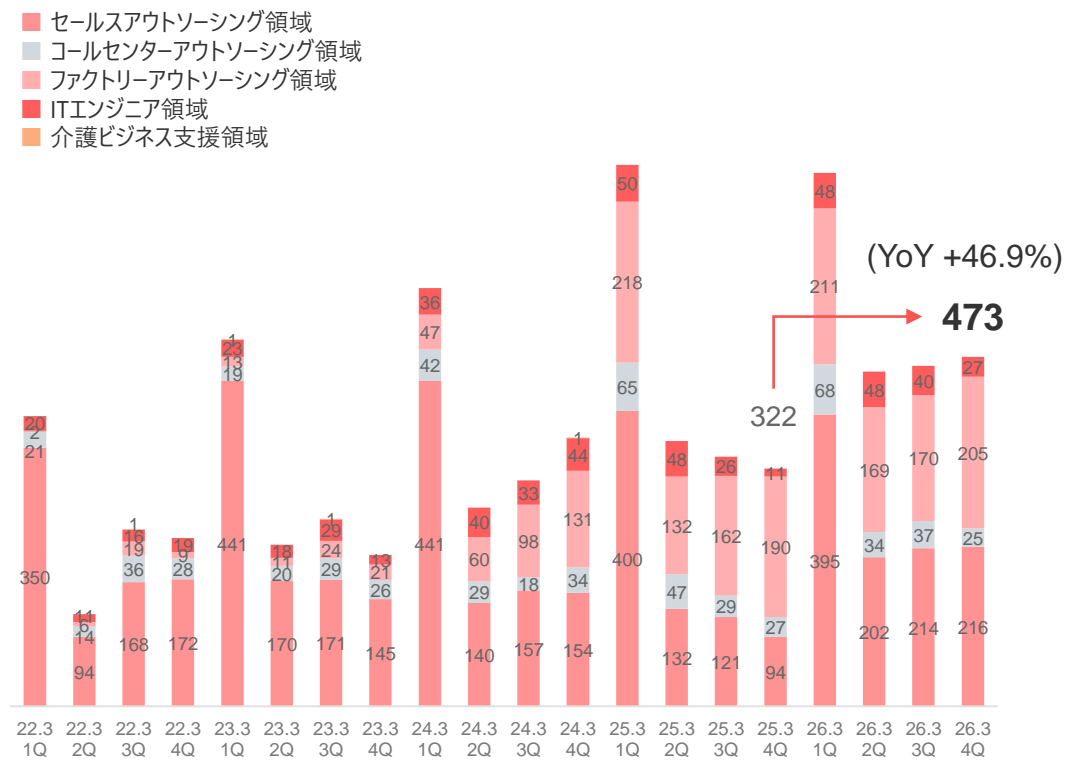
正社員派遣稼働人数

(単位：名)



正社員派遣採用人数

(単位：名)

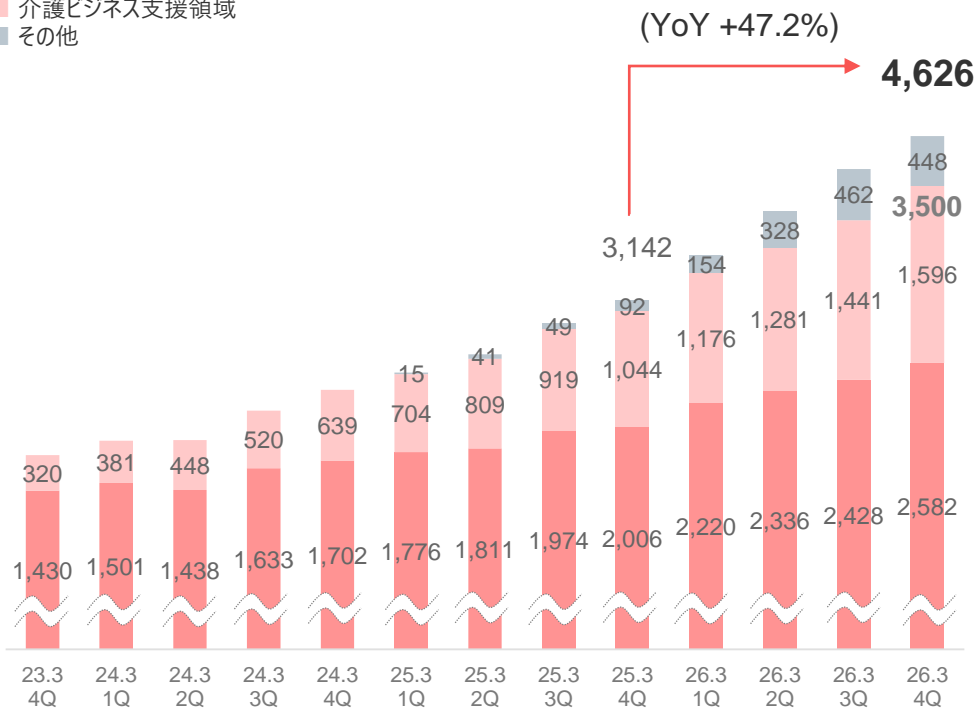


- 外国人雇用支援人数は、オーダー獲得力の強化と採用ノウハウを活かした充足力向上による入社人数の積み上がりを背景に、各領域で堅調に拡大。25.3期4Q比+1,484名の大幅増加を達成。
- さらなる規模拡大に向けて、ファクトリーアウトソーシング領域においては工業製品製造系顧客の開拓、介護ビジネス支援領域においては既存顧客深耕及び新規顧客開拓によるオーダー受注基盤の拡大、その他領域においては新市場への展開を推進していく。

## 外国人雇用支援人数

(単位：名)

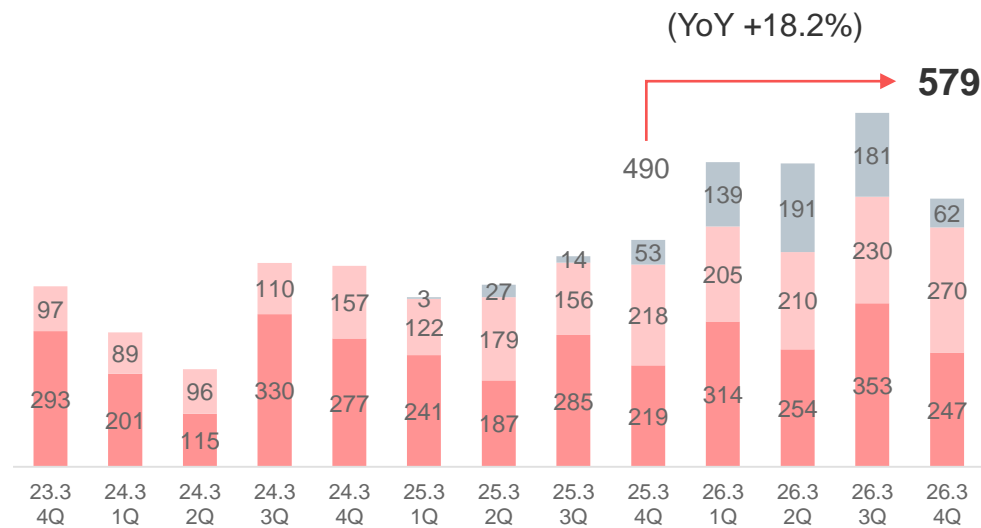
- ファクトリーアウトソーシング領域
- 介護ビジネス支援領域
- その他



## 外国人雇用支援入社人数

(単位：名)

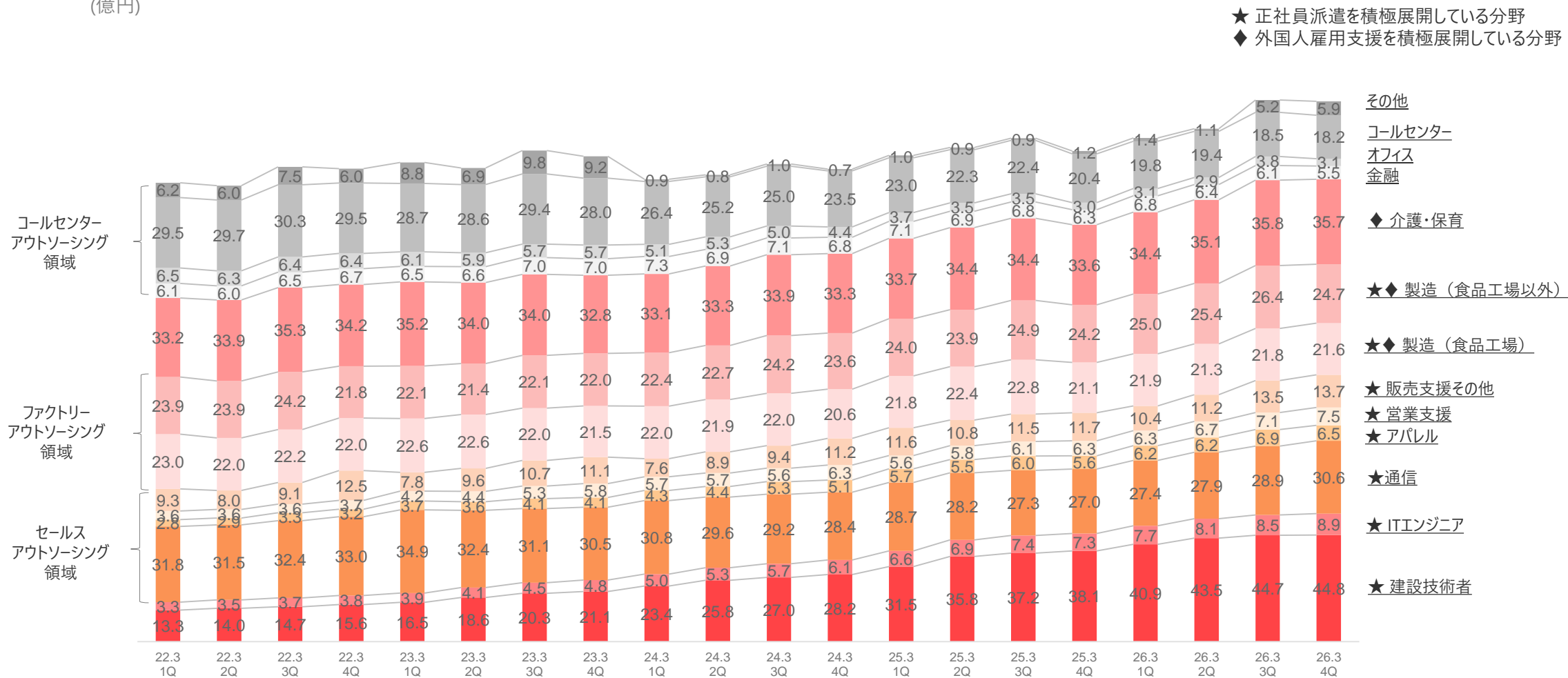
- ファクトリーアウトソーシング領域
- 介護ビジネス支援領域
- その他



(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、通信、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)



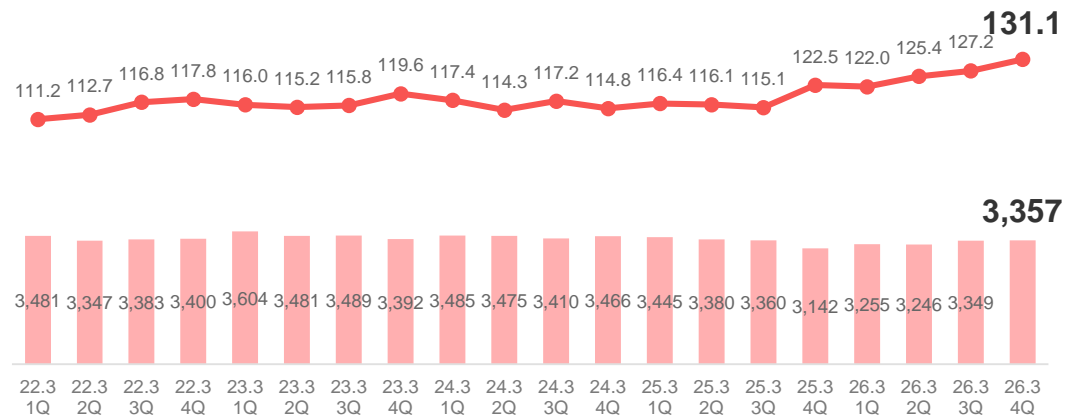
(参考) 国内Working事業 (各領域における一人当たり派遣売上高推移)

- 派遣稼働人数は、減少傾向が続くものの、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。

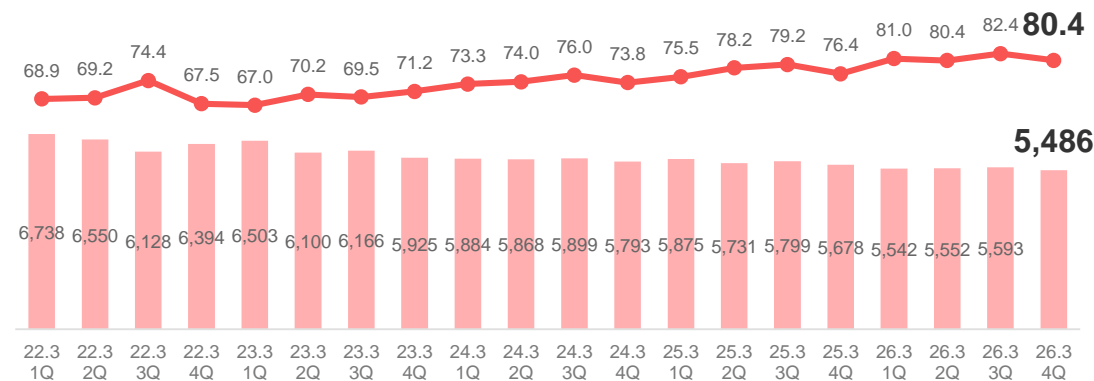
■ 派遣稼働人数\* (名)    ● 一人当たり派遣売上高\* (万円)

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

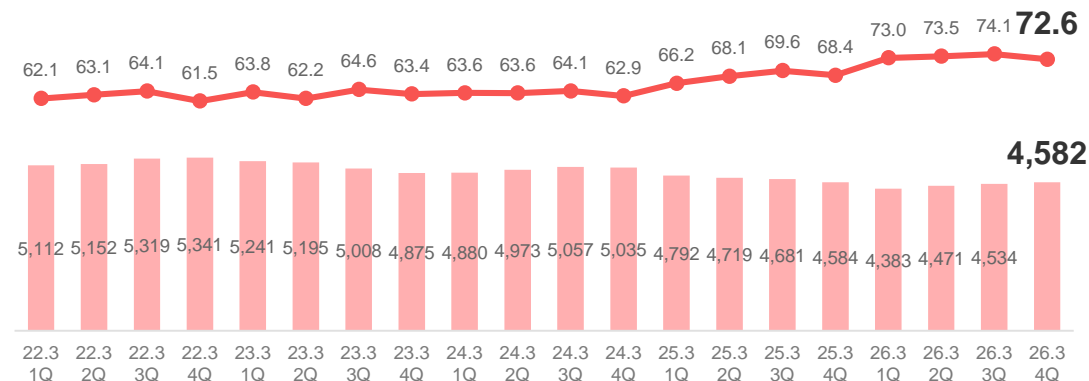
★セールスアウトソーシング領域



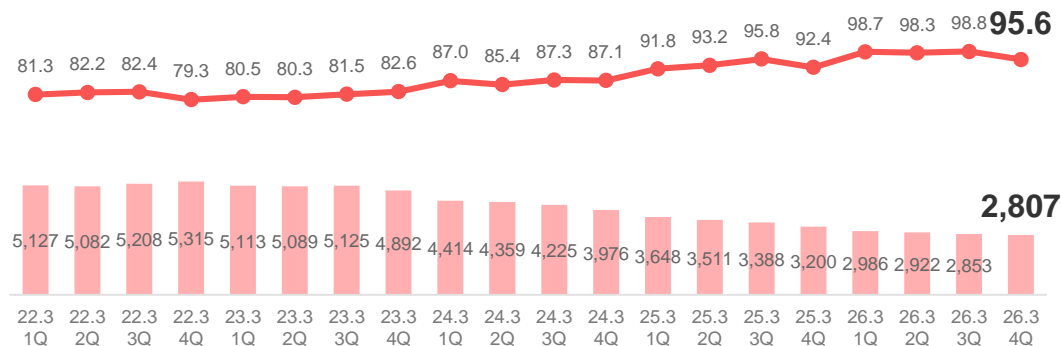
★◆ファクトリーアウトソーシング領域



◆介護ビジネス支援領域



コールセンターアウトソーシング領域



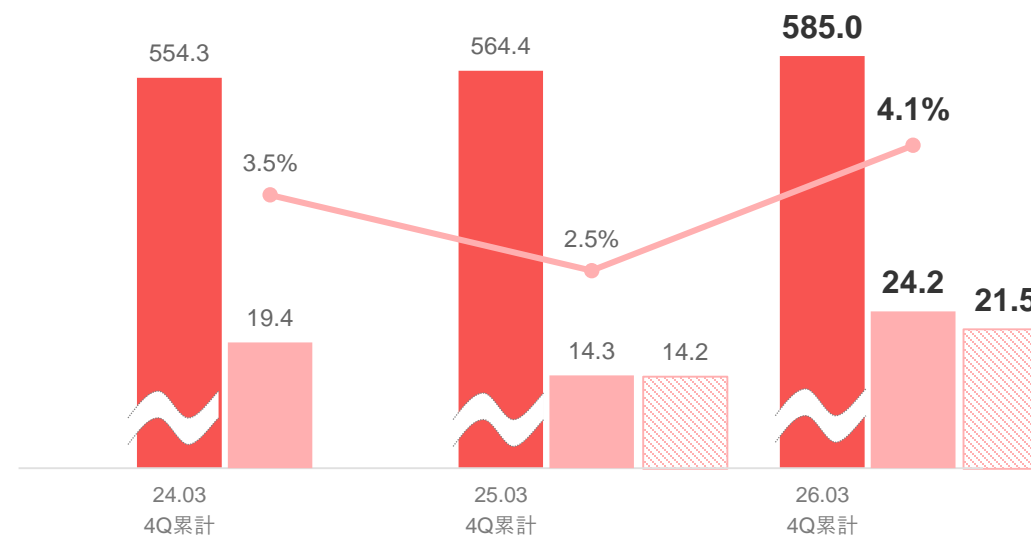
\* 業務請負を含んでいます。

- 依然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現地通貨基準で前年同期を上回ったこと、プラスの為替影響があったこと等により、売上収益は3.6%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に加え、前年同期に計上した減損損失のはく落影響等により、69.4%の大幅増益。ノーマライズドセグメント利益\*1でも、50.8%の大幅増益。
- 25.3期と比較した為替影響は、売上収益 +5.8億円、セグメント利益 +0.3億円。

## 売上収益、セグメント利益

(単位：億円)	計画	実績	計画比	前期	前期比
売上収益	555.5	<b>585.0</b>	+5.3%	564.4	+3.6%
セグメント利益	17.3	<b>24.2</b>	+40.2%	14.3	+69.4%
セグメント利益 (ノーマライズド)*1	17.3	<b>21.5</b>	+24.4%	14.2	+50.8%

■ 売上収益      ▨ セグメント利益 (ノーマライズドベース)  
■ セグメント利益      —●— セグメント利益率



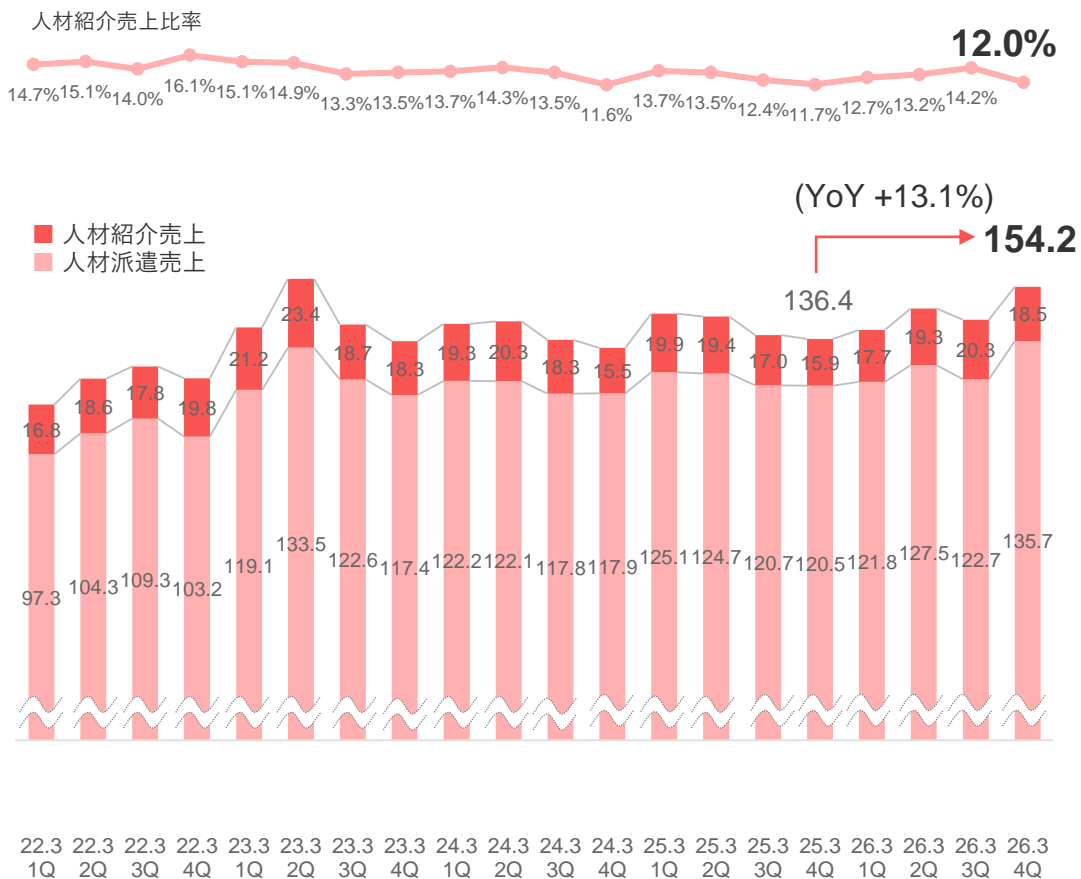
## 為替感応度

	計画 レート	4Q実績 レート	前年同期 レート	1円変動による影響額/年	
				売上収益	利益
AUD	91円	100円	100円	366百万円	12百万円
SGD	104円	117円	114円	166百万円	9百万円

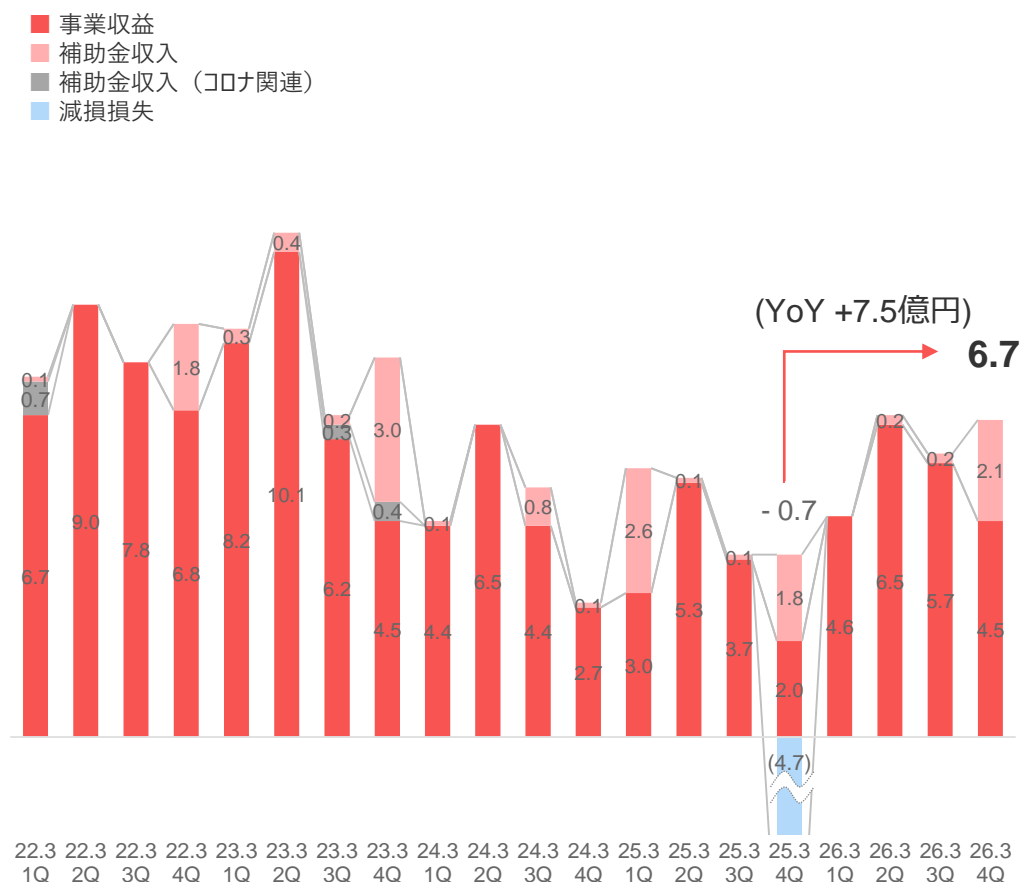
\*1 減損損失及び政府補助金収入を除いたセグメント利益。

- 既存の顧客基盤と専門性を活かし、人材派遣の強化、重点分野での取引拡大、生産性向上を進める。

## 契約形態別売上 (億円)



## 営業利益 (億円)

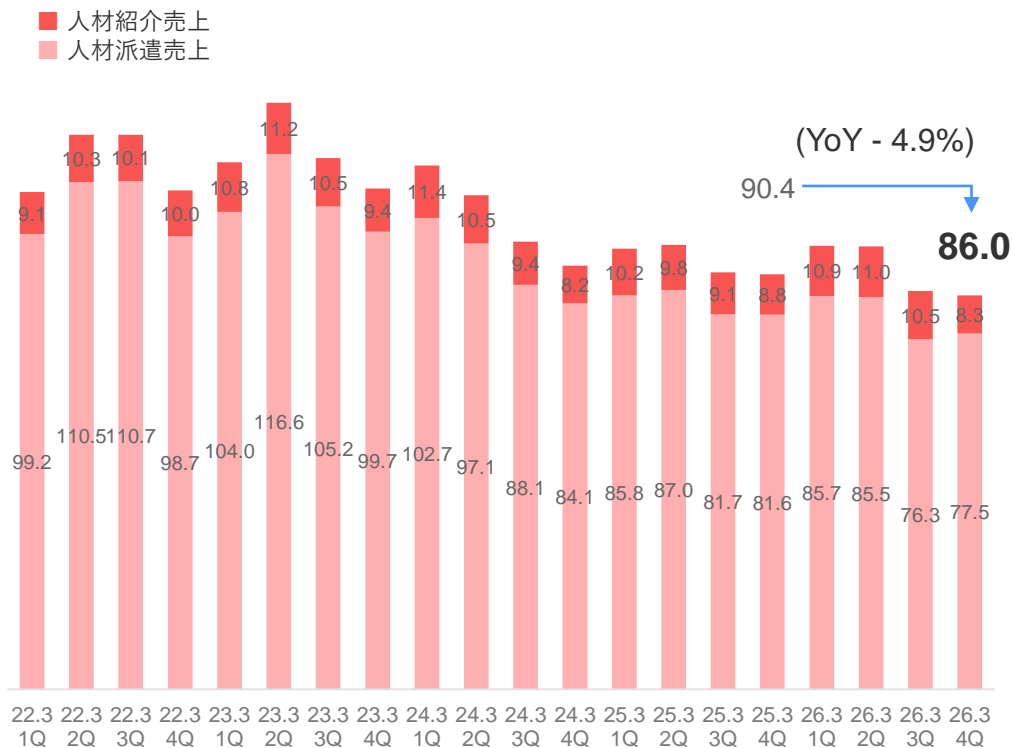


# 海外Working事業 (現地通貨ベースの地域別売上内訳)

- オーストラリアの売上は、25.3期4Q比で人材派遣 -4.0百万オーストラリアドル、人材紹介 -0.4百万オーストラリアドル。
- シンガポールの売上は、25.3期4Q比で人材派遣 +4.3百万シンガポールドル、人材紹介 +0.0百万シンガポールドル。

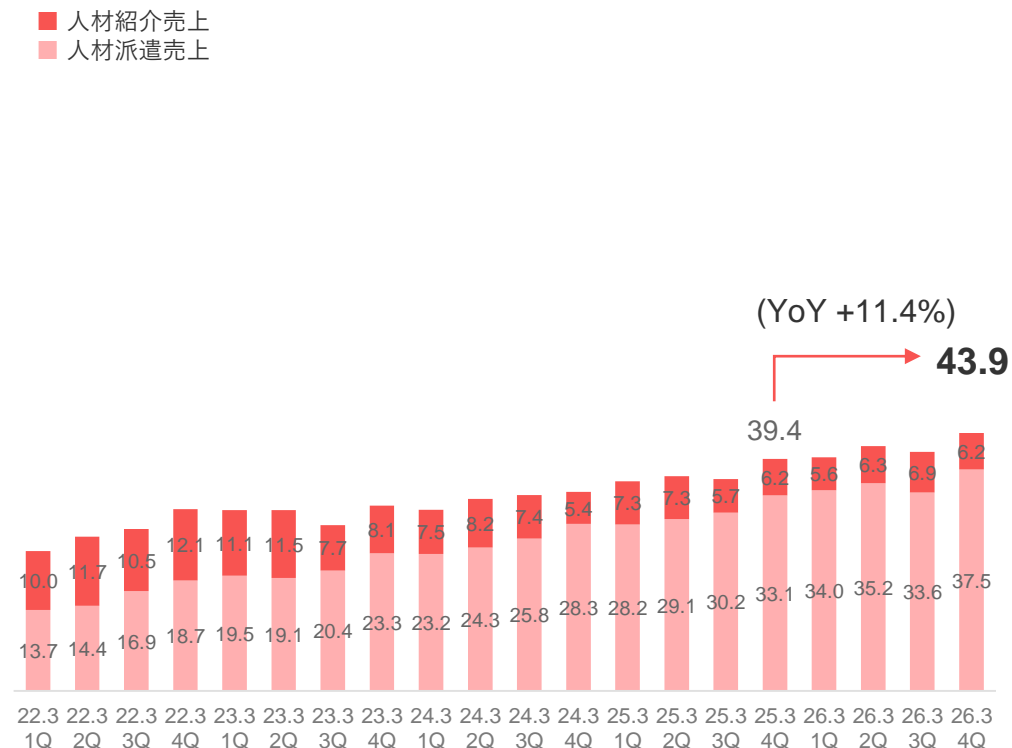
## オーストラリア

(単位：100万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)

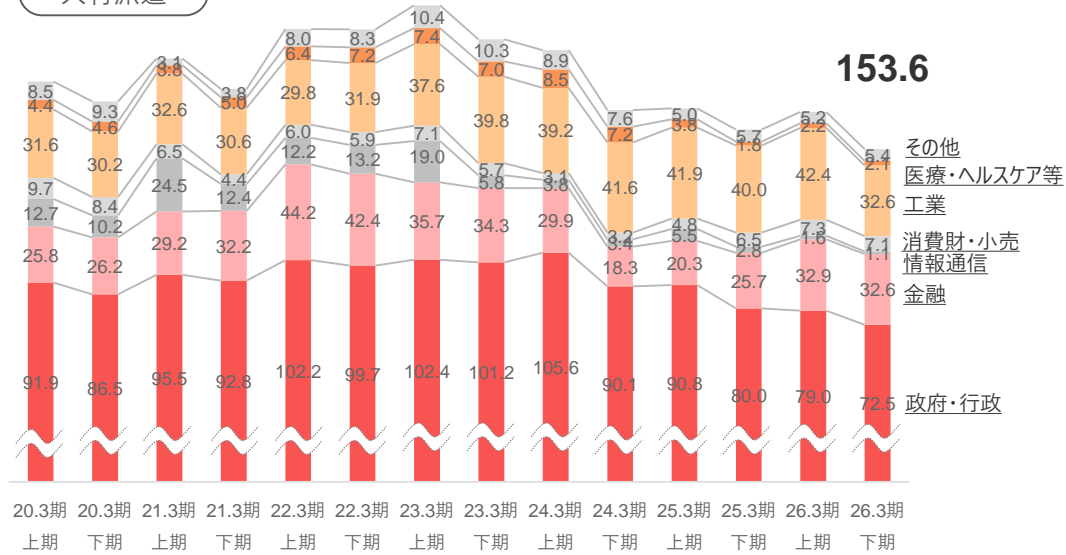


26.3期4Q実績レート：1オーストラリアドル = 100円、1シンガポールドル = 117円

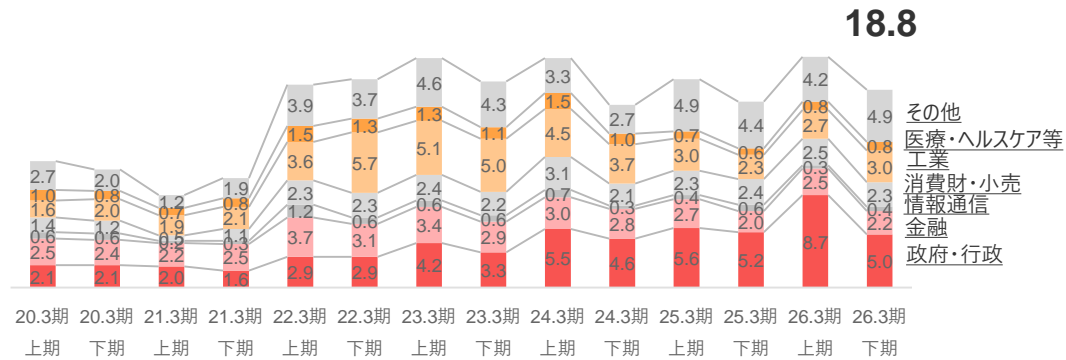
# 海外Working事業 (分野別売上の内訳)

## オーストラリア

### 人材派遣



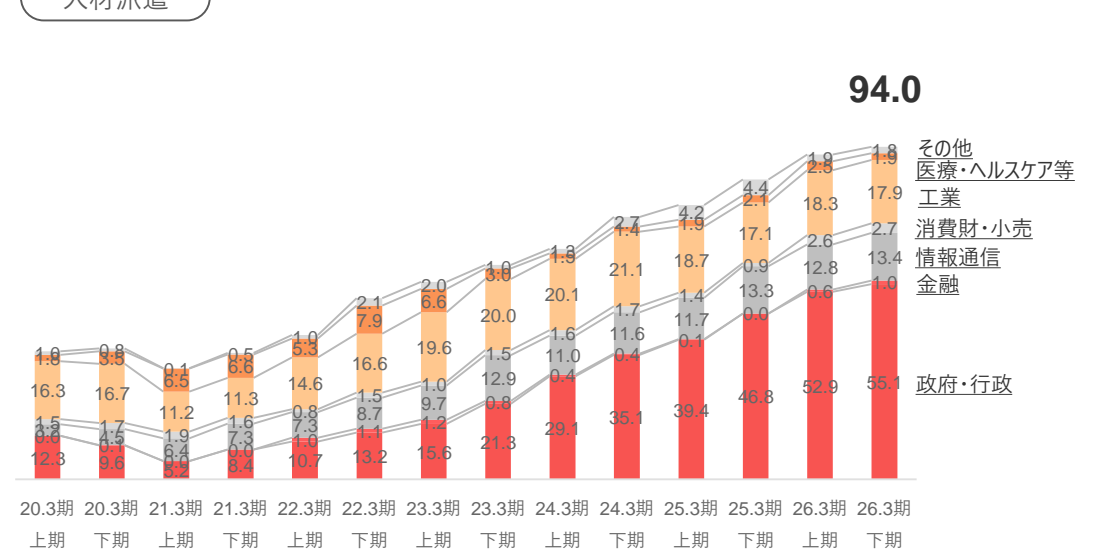
### 人材紹介



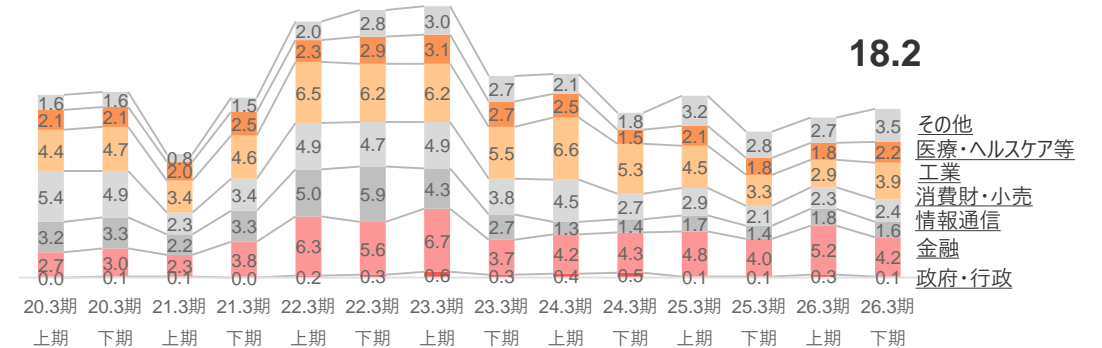
## シンガポール

(億円)

### 人材派遣



### 人材紹介



為替影響を除くため、1オーストラリアドル=100円、1シンガポールドル=117円で換算しています。

## (参考) 海外Working事業 (海外主要子会社の業績推移及びのれん残高)

- 厳しいマーケット環境が続く状況でも、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)

	主要拠点	事業内容	連結開始 (持分割合)	投資 残高*1	*2	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期	26.3期
	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%)	9.0	売上	167.1	153.6	110.8	89.8	94.8
					利益	6.3	4.5	0.6	-4.0*3	1.7
	シンガポール	シンガポールを中心に、香港・豪州・日本・中国・米国・ドイツなどにおいて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%)	32.4	売上	29.2	25.2	19.2	16.6	16.2
					利益	10.6	6.9	1.9	0.5	2.2
	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%)	46.1	売上	121.3	128.8	142.1	149.5	153.3
					利益	15.2	10.9	8.1	7.0	8.6
	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%)	16.6	売上	169.7	184.2	157.8	134.0	117.1
					利益	3.1	5.7	4.4	2.2	1.7

**4 社合計投資残高** : **104.3**億円  
**連結投資残高** : **147.7**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。

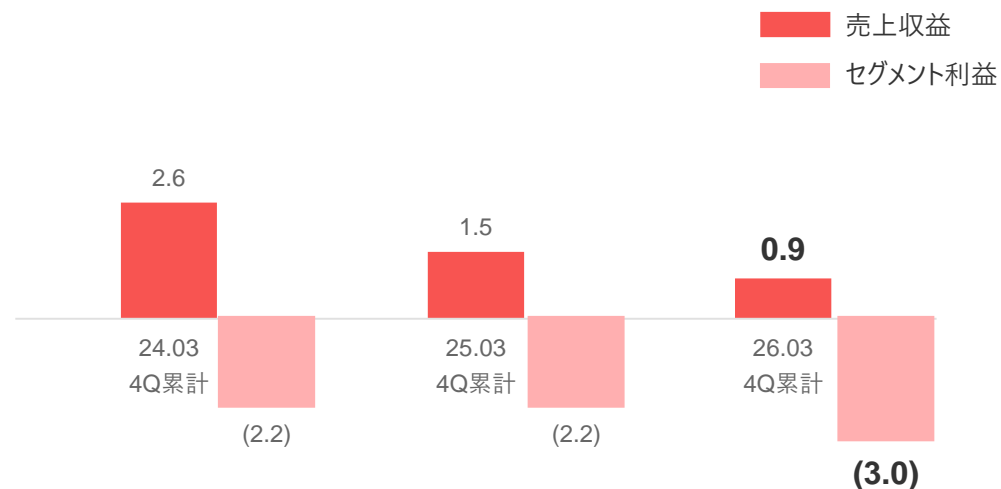
\*2 連結開示時期を問わず、売上、利益の実績については連結会計期間の4月-3月の実績を記しています。  
また、為替影響を除くため、1オーストラリアドル = 100円、1シンガポールドル = 117円で換算しています。

\*3 減損損失を含みます。

- 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)	計画	実績	計画比	前期	前期比
売上収益	0.7	<b>0.9</b>	+19.2%	1.5	-41.2%
セグメント利益	(3.0)	<b>(3.0)</b>	—	(2.2)	—

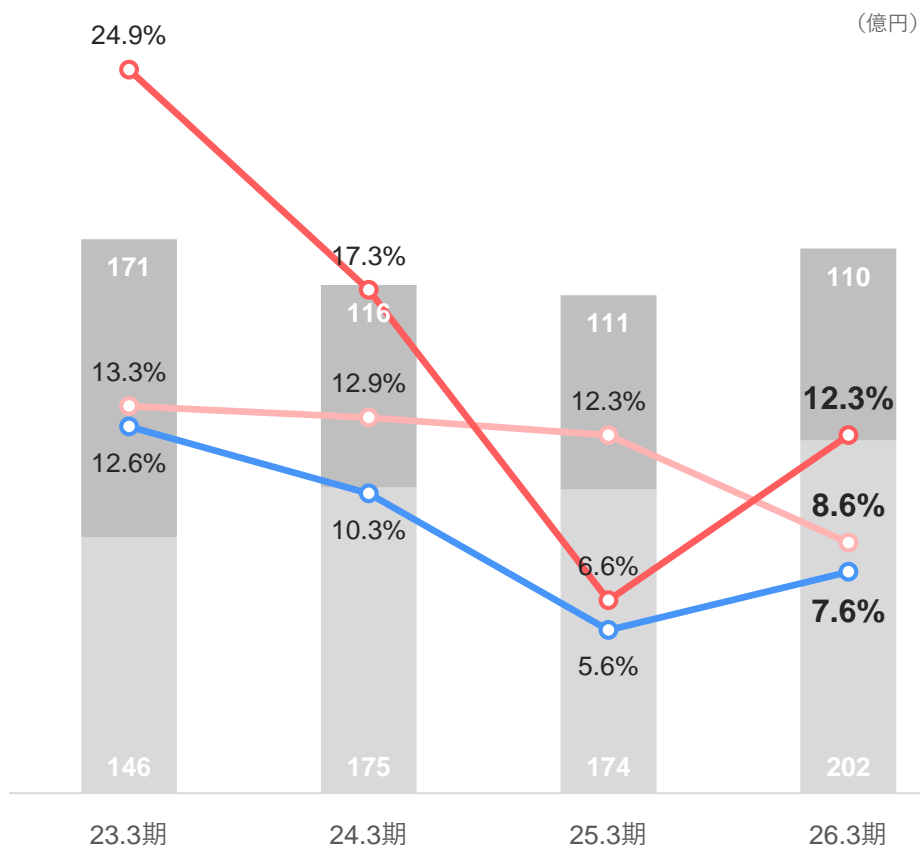


# 経営指標

- 資本効率（ROE、ROIC）は、収益構造改革の進展を背景に改善へ転じ、回復局面へ移行。
- 親会社所有者帰属持分比率は35.8%と安定的に推移。その他財務指標も安全性に問題なし。

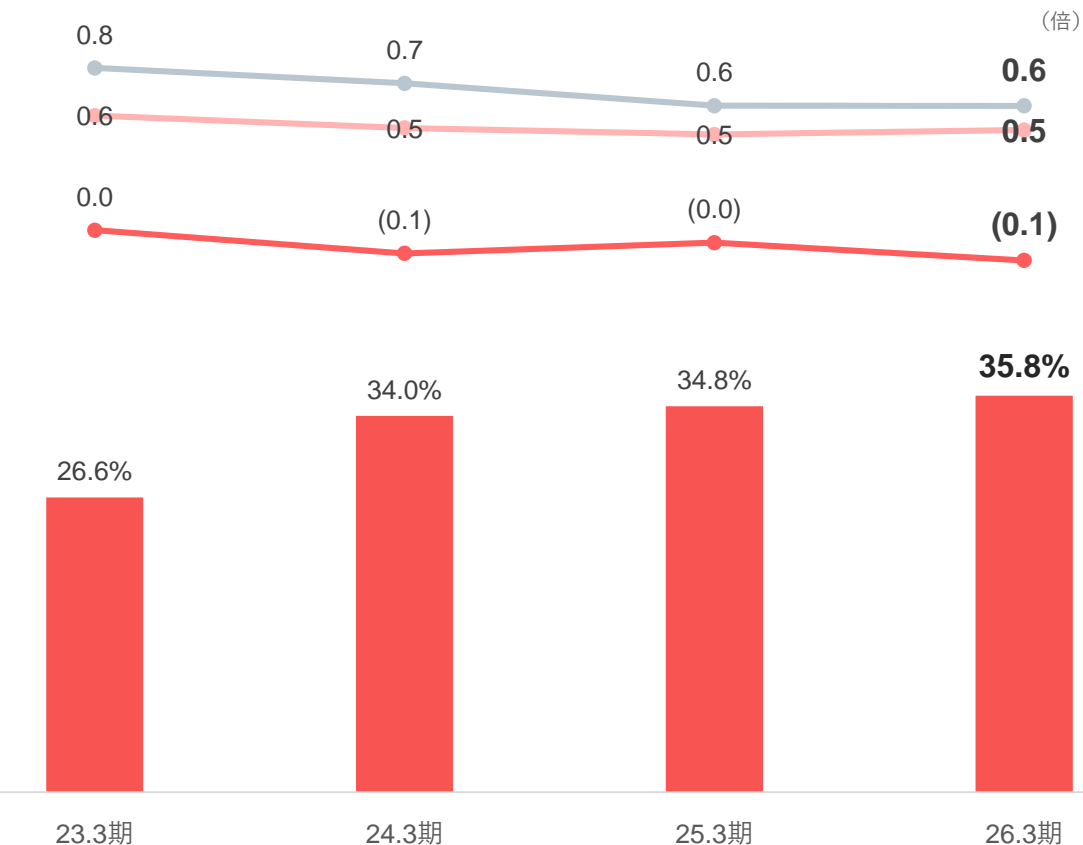
## ROE/ROICの推移

株主資本 有利子負債 株主資本コスト（CAPM） ROE(\*1) ROIC(\*2)



## 親会社所有者帰属持分比率の推移

親会社所有者帰属持分比率 ネットD/Eレシオ(\*3)  
のれん調整後純資産倍率(\*4) EBITDA有利子負債倍率(\*5)



(\*1) 親会社の所有者に帰属する当期利益 ÷ 親会社の所有者に帰属する持分

(\*2) (営業利益 × (1 - 実効税率)) - 非支配株主持分に帰属する当期利益 ÷ (前期：(親会社所有者帰属持分 + 有利子負債) + 当期：(親会社所有者帰属持分 + 有利子負債) ÷ 2)

(\*3) (有利子負債残高 - 現預金) ÷ 親会社所有者帰属持分合計

(\*4) のれん残高 ÷ 親会社所有者帰属持分合計

(\*5) 有利子負債残高(短期借入金除く) ÷ EBITDA

## 連結貸借対照表

- 資産は 66.2億円の増加 (HR CAREER社の新規連結等によるのれんの増加 +16.9億円、営業債権及びその他の債権の増加 +21.6億円等)。
- 負債は 38.2億円の増加 (営業債務及びその他の債務 +31.4億円、短期借入金 -6.4億円等)。
- 資本は 28.0億円の増加 (親会社当期利益の増加 +23.1億円、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	2026年 3月末	増減額	(単位：億円)	2025年 3月末	2026年 3月末	増減額
流動資産合計	265.5	299.4	+33.9	流動負債合計	252.0	282.0	+30.0
うち、現金及び現金同等物	69.3	79.7	+10.3	うち、営業債務及びその他の債務	169.5	201.0	+31.4
うち、営業債権及びその他の債権	181.3	203.0	+21.6	うち、借入金	40.0	33.5	-6.4
非流動資産合計	233.7	266.0	+32.3	うち、その他の金融負債	14.2	14.5	+0.2
うち、のれん	81.6	98.5	+16.9	非流動負債合計	73.5	81.7	+8.2
うち、その他の無形資産	56.0	63.8	+7.7	うち、借入金	26.0	26.2	+0.2
資産合計	499.2	565.5	+66.2	うち、その他の金融負債	36.3	38.7	+2.3
親会社所有者帰属持分比率	34.8%	35.8%	+1.0pt	負債合計	325.6	363.8	+38.2
ネットD/Eレシオ	(0.0)倍	(0.1)倍	—	資本合計	173.5	201.6	+28.0
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	202.4	+28.4
EBITDA有利子負債倍率	0.6倍	0.6倍	—	負債及び資本合計	499.2	565.5	+66.2

## 連結キャッシュ・フロー

- 営業C/Fは、税引前利益の計上、法人所得税の支払等により、49.5億円の収入。
- 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、13.5億円の支出。
- 財務C/Fは、配当金の支払、有利子負債の純増減等により、31.1億円の支出。

	2025/3期		2026/3期	
	(単位：億円)	累計	累計	
税引前利益		21.7	31.3	
減価償却費及び償却費		20.8	23.5	
減損損失		4.7	—	
法人所得税の支払額		(18.0)	(5.9)	
その他		(11.2)	0.5	
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		<b>18.0</b>	<b>49.5</b>	
有形固定資産及び無形資産の取得		(3.6)	(5.6)	
投資有価証券の取得及び売却		(1.8)	2.5	
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得		—	(8.1)	
その他		(1.4)	(2.2)	
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		<b>(6.9)</b>	<b>(13.5)</b>	
<b>フリーキャッシュ・フロー（営業C/F+投資C/F）</b>		<b>11.1</b>	<b>36.0</b>	
	(単位：億円)	2025/3期	2026/3期	
		累計	累計	
有利子負債の純増減額		(7.2)	(24.4)	
配当金の支払額		(10.1)	(10.1)	
政府補助金による収入		5.3	3.2	
その他		(0.3)	0.1	
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		<b>(12.3)</b>	<b>(31.1)</b>	
<b>為替変動の影響額</b>		<b>(0.4)</b>	<b>5.5</b>	
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>		<b>(1.6)</b>	<b>10.3</b>	
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>		<b>71.0</b>	<b>69.3</b>	
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>		<b>69.3</b>	<b>79.7</b>	

## Agenda

---

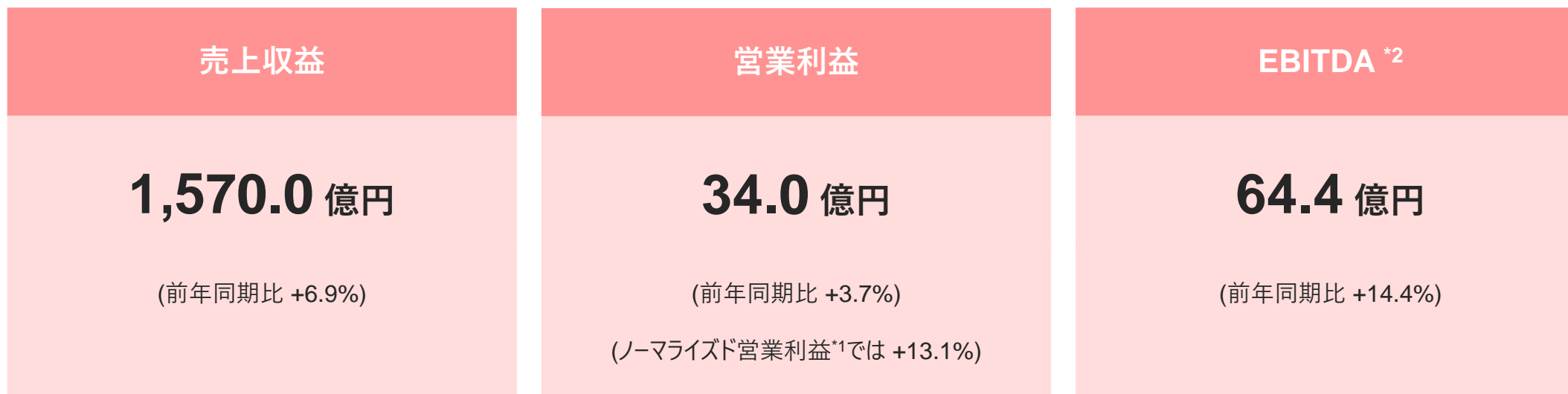
- 1. 2026年3月期 実績 P.3
  - ▶ 2. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P.29
- Appendix P.35
- 1. 2026年3月期トピックス
  - 2. ウィルグループとは



## 連結業績予想

- 売上収益は、国内Working事業における正社員派遣/請負、外国人雇用支援及び人材紹介の伸長に加え、海外Working事業において人材派遣、人材紹介ともに増収を見込み、6.9%の増収予想。
- 営業利益は、国内Working事業において収益構造改革の進展による粗利の拡大を見込む一方、海外Working事業の政府補助金収入はこれまで通り計画には織り込まず、3.7%の増益予想。
- 一過性の損益を除いたノーマライズド営業利益\*1では、13.1%の増益予想。

\* なお、中東情勢による景気の影響を受ける可能性はあるが、現時点の業績予想には織り込んでいない。



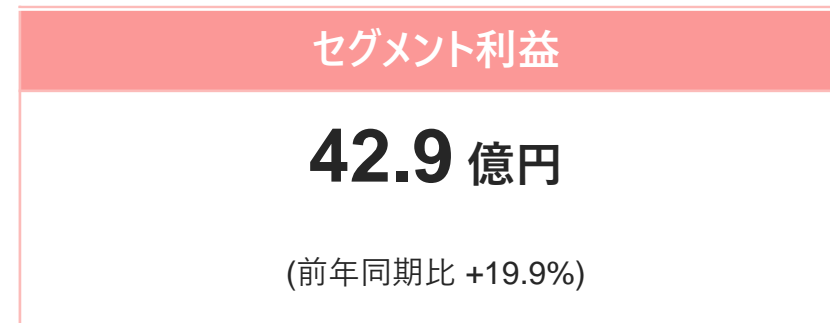
\*1 ノーマライズド営業利益： 一過性の損益(「海外Working事業」の政府補助金収入)を除いた営業利益

\*2 EBITDA： 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 減損損失

## 2027年3月期 通期業績予想（セグメント業績）

### 国内Working事業

- 売上収益は、正社員派遣/請負、外国人雇用支援及び人材紹介の伸長を見込み、6.3%の増収予想。
- セグメント利益についても、収益構造改革の進展による粗利の拡大を背景に、19.9%の増益予想。



### 海外Working事業

- 売上収益は、現地通貨基準で人材派遣、人材紹介ともに増収を見込んでいることに加え、為替レートが前年同期と比較して円安に推移していること\*1により、7.6%の増収予想。
- セグメント利益は、政府補助金を計画に織り込まず(26.3期実績2.7億円)、-10.2%の減益。(ノーマライズドベースでは、1.2%の増益予想。)



\*1 26.3期 実績レート：1オーストラリアドル=100円、1シンガポールドル=117円  
27.3期 計画レート：1オーストラリアドル=105円、1シンガポールドル=121円

\*2 ノーマライズドセグメント利益：一過性の損益(政府補助金収入)を除いた営業利益

## 2027年3月期 通期連結業績予想

単位：億円	上期(第2四半期累計)				通期			
	2026/3期 実績	2027/3期 予想	前年同期比 (額)	前年同期比 (率)	2026/3期 実績	2027/3期 予想	前年同期比 (額)	前年同期比 (率)
<b>売上収益</b>	<b>715.3</b>	<b>782.0</b>	<b>+66.7</b>	<b>+9.3%</b>	<b>1,468.5</b>	<b>1,570.0</b>	<b>+101.4</b>	<b>+6.9%</b>
うち、国内Working事業	427.6	468.2	+40.5	+9.5%	882.6	938.5	+55.9	+6.3%
うち、海外Working事業	287.1	313.3	+26.1	+9.1%	585.0	629.4	+44.4	+7.6%
うち、その他	0.4	0.5	+0.0	+17.0%	0.9	1.9	+1.0	+112.2%
<b>売上総利益</b>	<b>153.6</b>	<b>183.8</b>	<b>+30.2</b>	<b>+19.7%</b>	<b>323.9</b>	<b>372.0</b>	<b>+48.0</b>	<b>+14.8%</b>
(売上総利益率)	( 21.5 %)	( 23.5 %)	+2.0pt		( 22.1 %)	( 23.7 %)	+1.6pt	
<b>営業利益</b>	<b>16.3</b>	<b>15.8</b>	<b>-0.5</b>	<b>-3.2%</b>	<b>32.7</b>	<b>34.0</b>	<b>+1.2</b>	<b>+3.7%</b>
(営業利益率)	( 2.3 %)	( 2.0 %)	-0.3pt		( 2.2 %)	( 2.2 %)	±0.0pt	
うち、国内Working事業	17.6	19.1	+1.4	+8.3%	35.7	42.9	+7.1	+19.9%
うち、海外Working事業	11.5	11.6	+0.1	+1.1%	24.2	21.8	-2.4	-10.2%
うち、その他	(1.5)	(2.3)	-0.7	—	(3.0)	(4.1)	-1.0	—
うち、調整額	(11.2)	(12.5)	-1.3	—	(24.2)	(26.6)	-2.4	—
<b>親会社の所有者に帰属する当期利益</b>	<b>11.4</b>	<b>11.5</b>	<b>+0.0</b>	<b>+0.4%</b>	<b>23.1</b>	<b>22.0</b>	<b>-1.0</b>	<b>-4.6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>26.1</b>	<b>30.5</b>	<b>+4.4</b>	<b>+17.2%</b>	<b>56.3</b>	<b>64.4</b>	<b>+8.1</b>	<b>+14.4%</b>
							1円変動による影響/年	
							売上収益	利益
為替レート								
オーストラリアドル					<b>100</b> 円	<b>105</b> 円	<b>3.6</b> 億円	<b>0.1</b> 億円
シンガポールドル					<b>117</b> 円	<b>121</b> 円	<b>1.6</b> 億円	<b>0.1</b> 億円

- 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する。
- 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

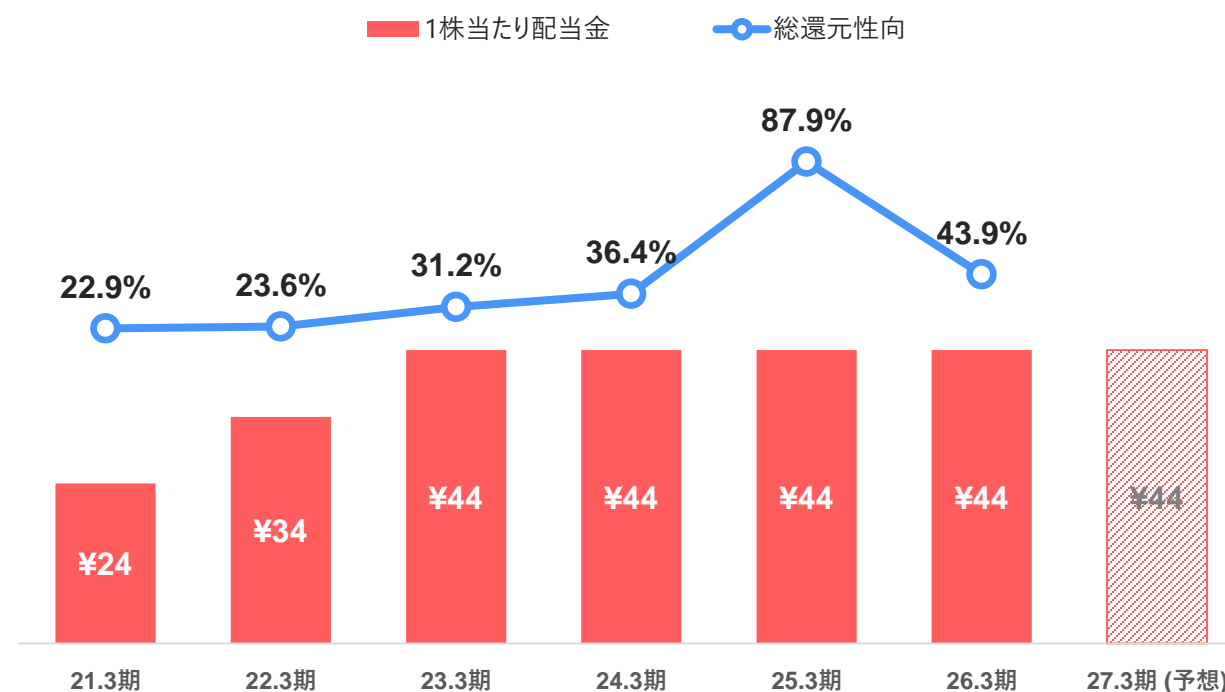
#### 累進配当

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

### 1株当たり配当金、総還元性向の推移



- 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。

## 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%	4.0%
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：

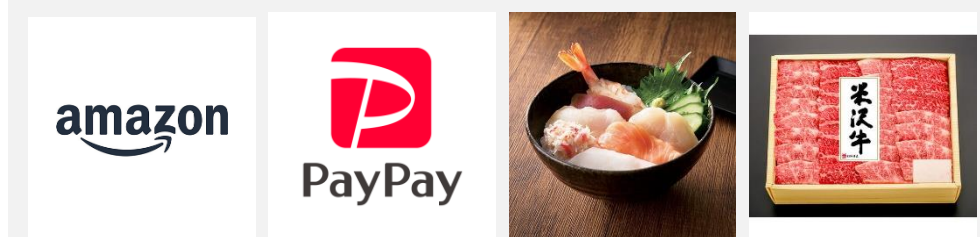
・ポイント@ギフト (PayPayマネーライト・dポイント・Vポイント)

・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5月13日終値 1,100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。

## Agenda

---

- 1. 2026年3月期 実績 P.3
- 2. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P.29
- ▶ **Appendix** P.35
  - 1. 2026年3月期トピックス
  - 2. ウィルグループとは



**WILL GROUP**

# 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	：	<a href="https://hr-career.jp/">https://hr-career.jp/</a>

# 1. 2026年3月期トピックス – 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)  
 問合せ先 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。

## 概要

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、 <b>55億円を超過</b> 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「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

- 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

2025年10月3日 PR情報「[当社取締役会長 池田 良介の保有株式の一部をエンゲージメントファンド「Nezu Engagement Fund」へ売却](#)」

## 取引実行後の取り組み



### 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ト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

# 1. 2026年3月期トピックス – 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))

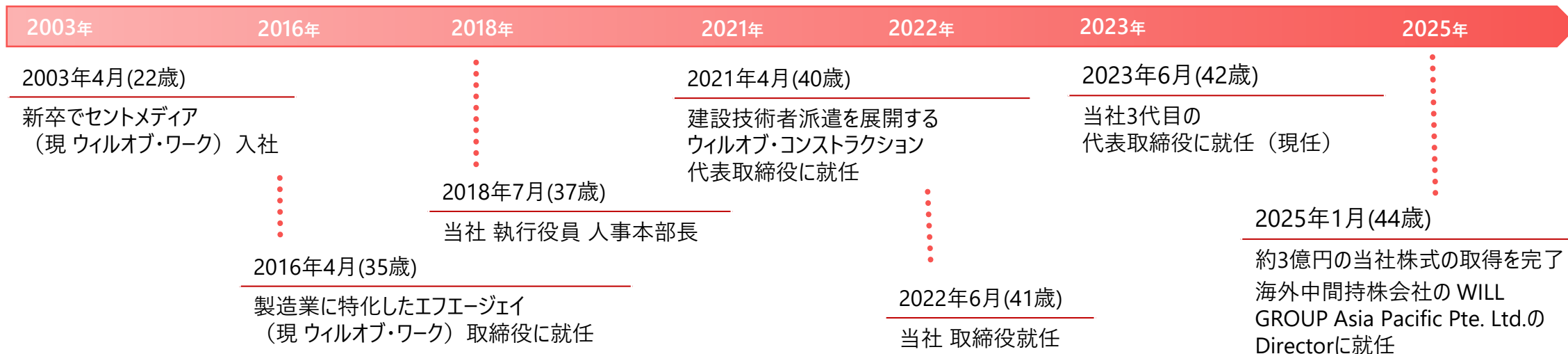


\*1 放映地域20~59歳男女の助成想起率

\*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/](https://willof.jp/shigoto_update/)

## 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。

## 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（オーストラリア、シンガポール等）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 -

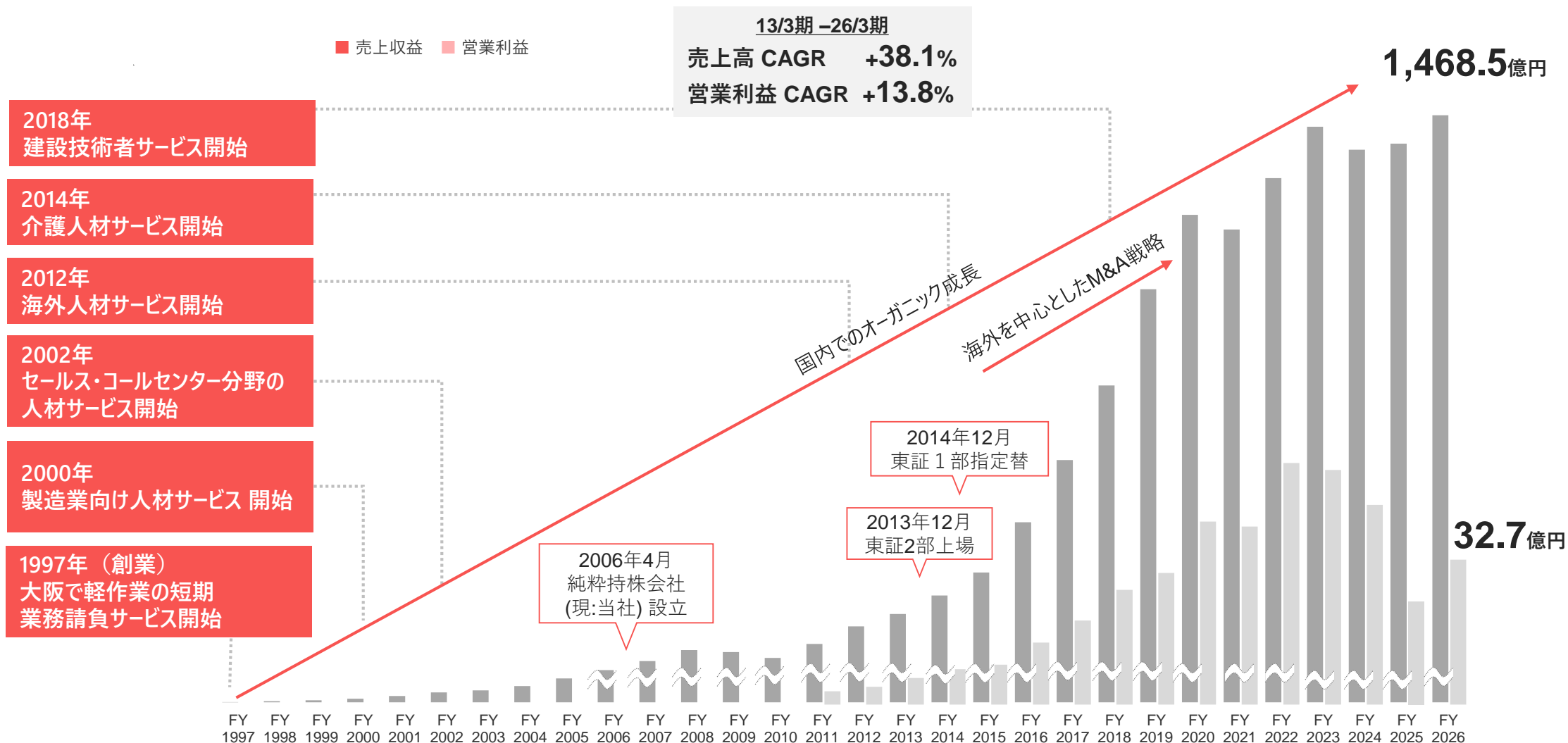
### WILL GROUP

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）



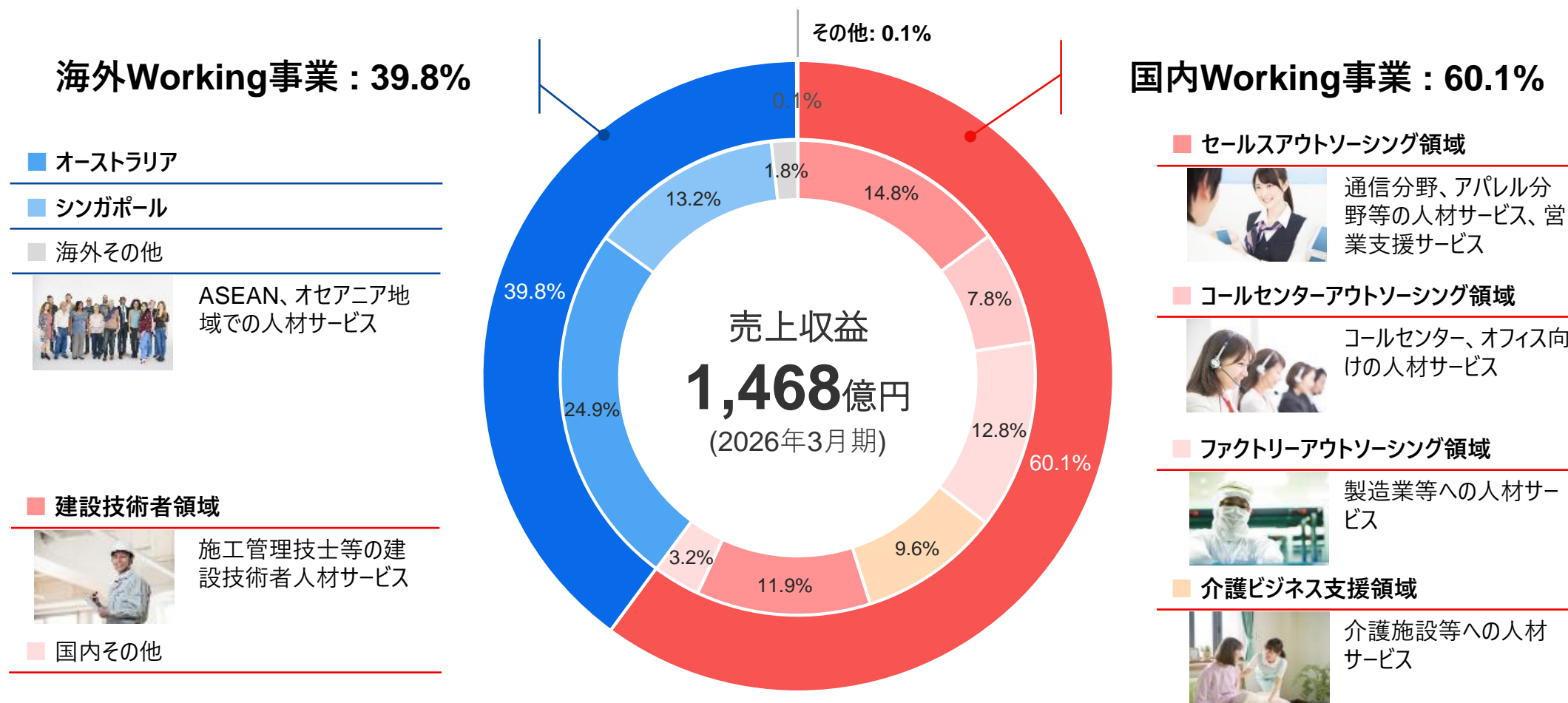
## 2. ウィルグループとは — 沿革と成長の軌跡 —

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



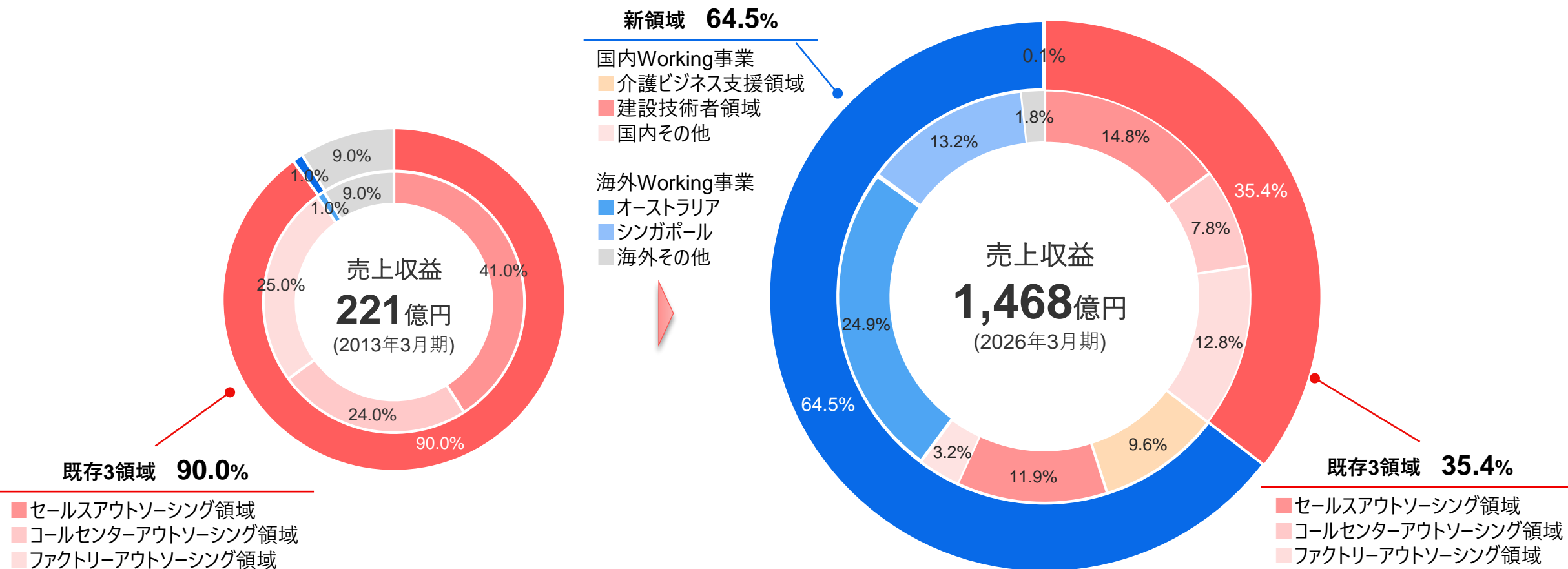
## 2. ウィルグループとは – 事業セグメントと売上構成 –

- 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35.4%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、後発参入ながら業界内でトップレベルのシェアを獲得。

	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
業界順位	 業界 <b>2</b> 位* 	 業界 <b>1</b> 位* 	 業界 <b>3</b> 位* 	 業界 <b>8</b> 位* 	 業界 <b>7</b> 位* 
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
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 (2471), 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)

\*業界順位は当社調べ



### 管理者常駐のハイブリッド派遣

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

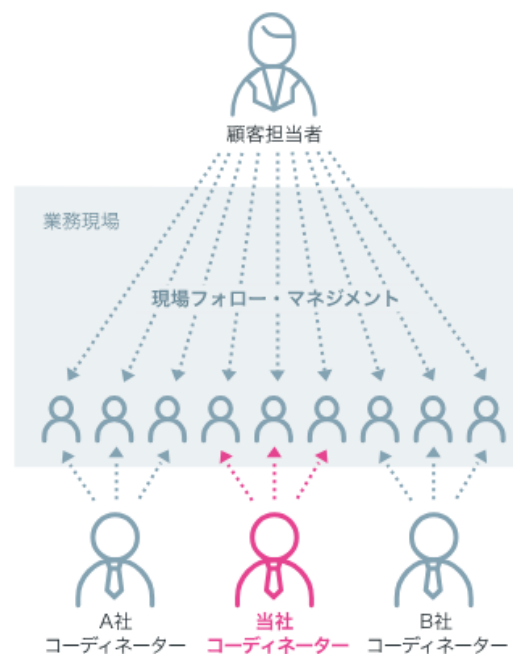
## 2. ウィルグループとは – ハイブリッド派遣 –

### ハイブリッド派遣とは

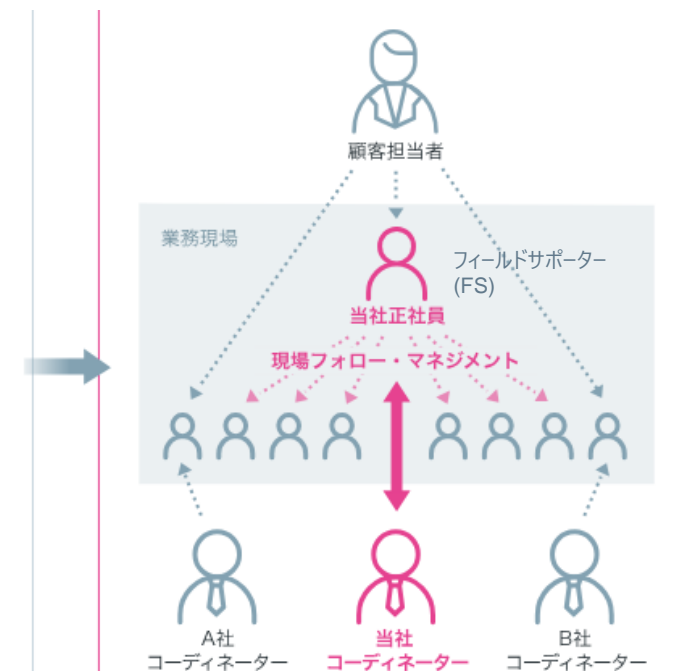
「フィールドサポーター」(FS)と呼ぶ当社の正社員が現場に常駐し、クライアント担当者、派遣スタッフ双方をサポートするユニット派遣モデル。当社のFSが、派遣スタッフを現場でサポートする体制は、外国籍人材の派遣と相性が良い。(日本の大卒外国人正社員のFSが常駐。)

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 ▶	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	<p>The diagram shows a cycle between three entities: '企業 (派遣先)' (Client), '正社員派遣' (Full-time Staff Dispatch), and 'ウィルグループ (派遣元)' (WILL Group). '企業 (派遣先)' issues '指揮命令' (Instructions) to '正社員派遣', who then '就業' (Works) for the client. '正社員派遣' receives '給与' (Salary) from the client. 'ウィルグループ (派遣元)' provides '有期雇用契約または無期雇用契約' (Fixed-term or indefinite-term employment contracts) to '正社員派遣'. 'ウィルグループ (派遣元)' also has a '人材派遣契約' (Staff Dispatch Contract) with the client.</p>	概要	請負会社が委託会社の業務を遂行する	<p>The diagram shows a cycle between three entities: '企業 (発注)' (Client), 'ウィルグループ (請負)' (WILL Group), and '派遣スタッフ' (Dispatch Staff). '企業 (発注)' enters a '業務請負契約' (Business Outsourcing Contract) with 'ウィルグループ (請負)'. 'ウィルグループ (請負)' provides '雇用契約' (Employment Contracts) to '派遣スタッフ', who then '就業' (Works) for the client. 'ウィルグループ (請負)' receives '給与' (Salary) from the client. 'ウィルグループ (請負)' also issues '指揮命令' (Instructions) to the '派遣スタッフ'.</p>
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 <sup>*1</sup>	75%		売上構成比 <sup>*1</sup>	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	<p>The diagram shows a cycle between three entities: '求職者' (Job Seeker), '企業 (紹介先)' (Client), and 'ウィルグループ (紹介元)' (WILL Group). '求職者' signs a '雇用契約' (Employment Contract) with '企業 (紹介先)'. '求職者' '就業' (Works) for the client. '求職者' registers ('登録') with 'ウィルグループ (紹介元)'. 'ウィルグループ (紹介元)' provides '求人紹介' (Job Introduction) to '求職者'. 'ウィルグループ (紹介元)' has a '人材紹介契約' (Staff Introduction Contract) with the client.</p>	概要	外国人労働者の雇用支援、生活支援を行う	<p>The diagram shows a cycle between three entities: '外国人労働者' (Foreign Worker), '企業 (発注)' (Client), and 'ウィルグループ (委託)' (WILL Group). '外国人労働者' signs an '雇用契約' (Employment Contract) with '企業 (発注)'. '外国人労働者' '就業' (Works) for the client. '外国人労働者' receives '生活支援' (Life Support) from 'ウィルグループ (委託)'. 'ウィルグループ (委託)' provides '雇用支援' (Employment Support) to the client. 'ウィルグループ (委託)' has a '業務委託契約' (Business Outsourcing Contract) with the client.</p>
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 <sup>*1</sup>	7%		売上構成比 <sup>*1</sup>	1%以下	
粗利率	90%以上		粗利率	90%以上	

※1 2026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 Group 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 — 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



社外監査役 (独立役員)

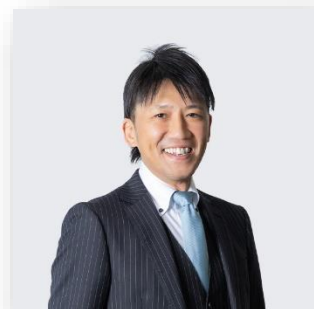
澤田 静華



社外監査役 (独立役員)

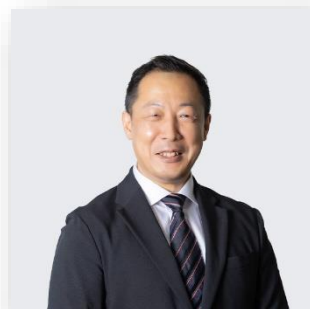
中村 克己

## 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



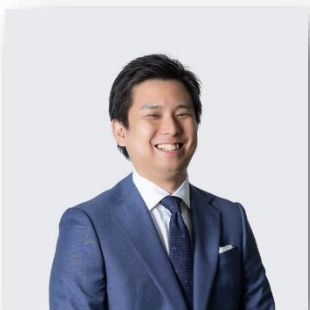
ビジネスデザイン本部管掌

武田 広伸



人事本部管掌

古河原 久美



海外戦略本部/経営企画本部管掌

北村 博志

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▶

