



WILL GROUP

2026年3月期 決算、中期経営計画説明会

2026年5月15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 | P.18 |
| 3. 新中期経営計画（WILL-being 2029） | P.21 |
- ・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
 - ・資本コストや株価を意識した経営

※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 **P.18**
- 3. 新中期経営計画（WILL-being 2029） **P.21**
 - ・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
 - ・資本コストや株価を意識した経営



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

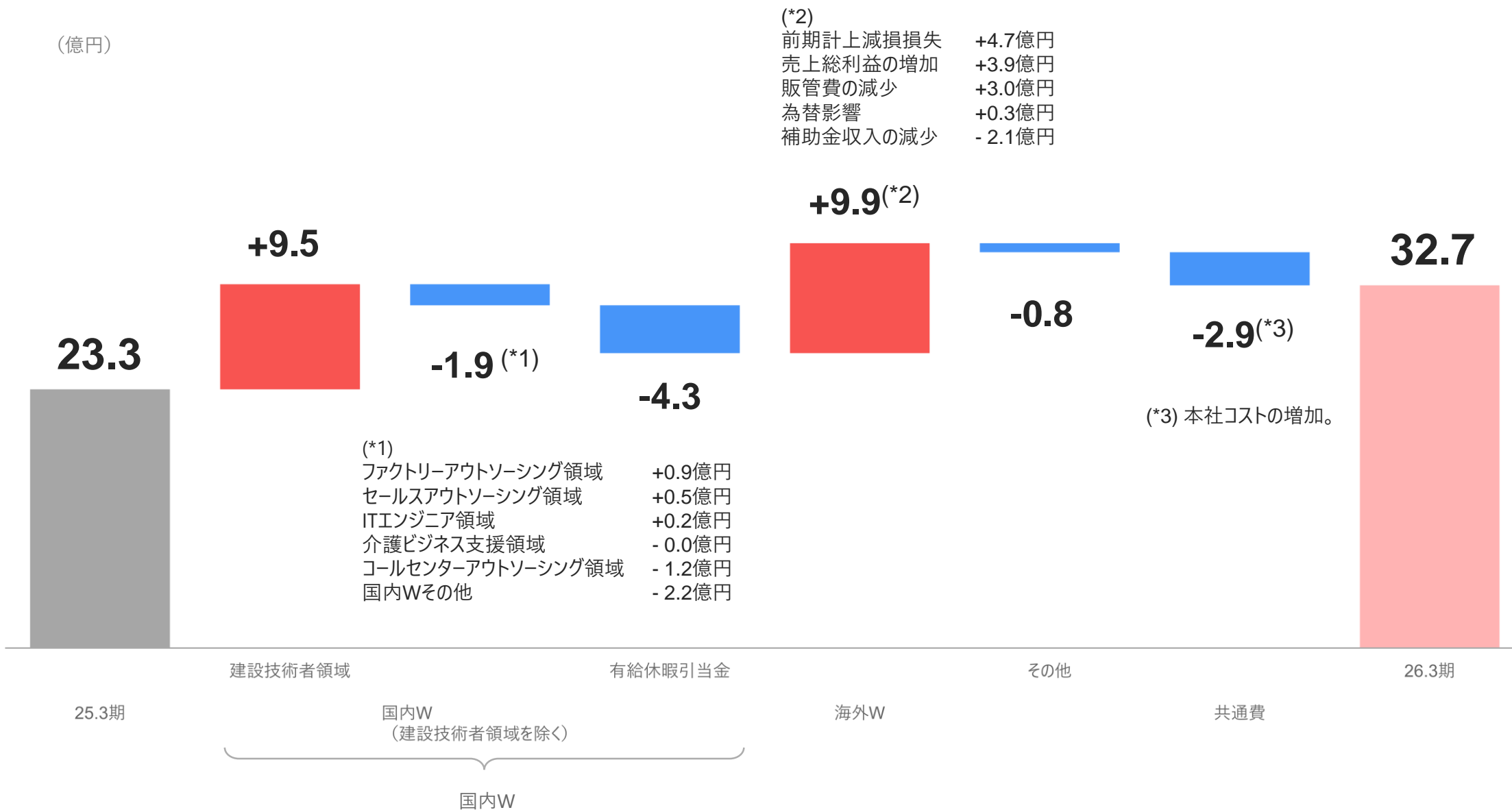
連結売上収益の前年同期増減内訳

(億円)



連結営業利益の前年同期増減内訳

(億円)

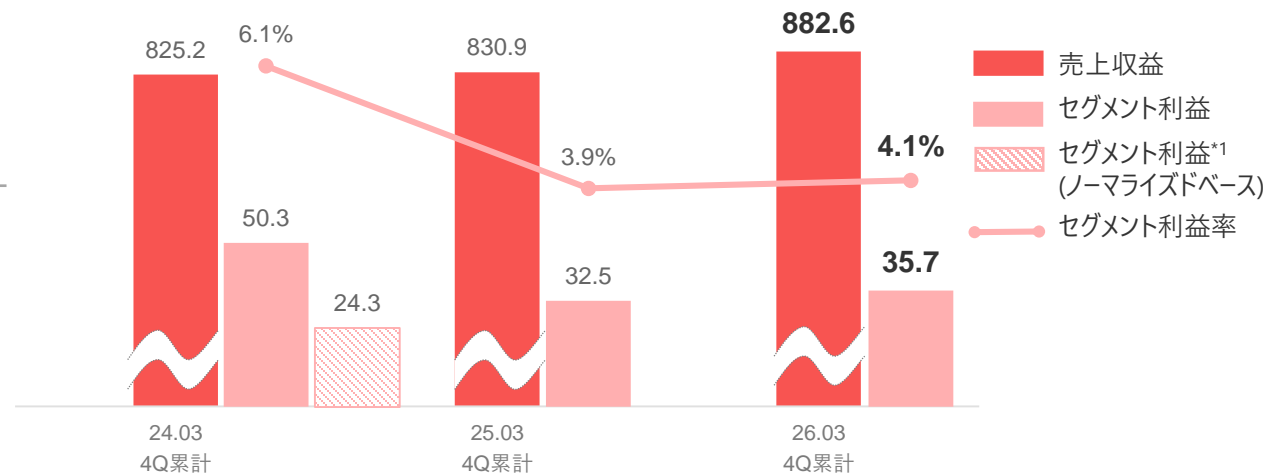


2026年3月期 国内Working事業

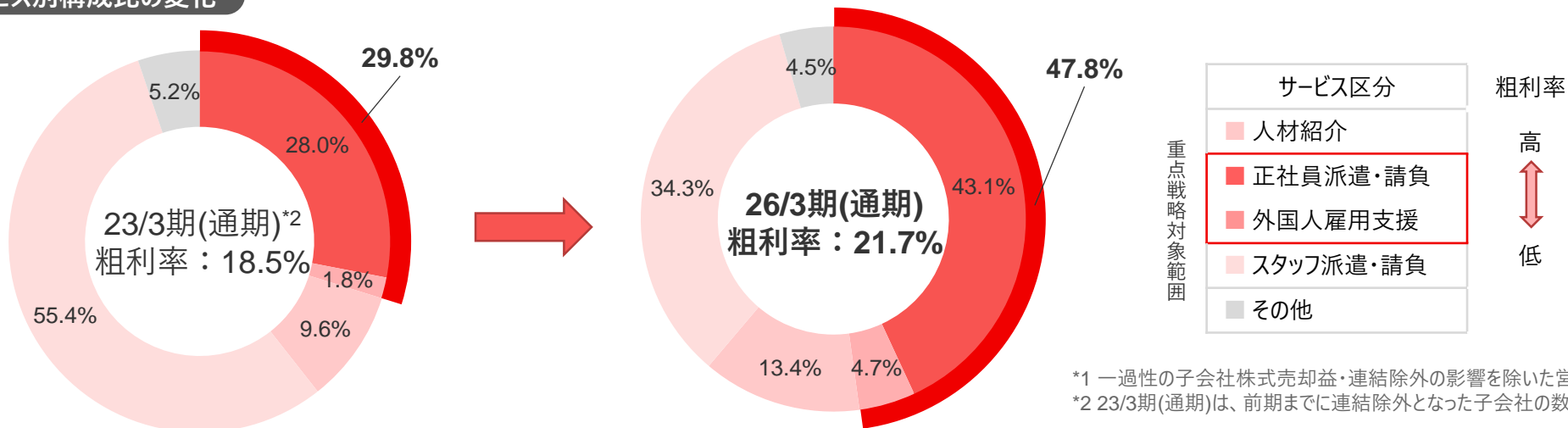
- 建設技術者領域における安定した売上成長と黒字化が大きく業績に寄与し、増収増益。
- 中期経営計画の戦略推進により、重点戦略対象範囲（正社員派遣・請負、外国人雇用支援）の粗利構成比率は47.8%まで拡大し、粗利率は23.3期と比較して3.2pt向上。グループ全体の収益構造改革をけん引。

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	882.6	+0.4%	830.9	+6.2%
セグメント利益	41.4	35.7	-13.6%	32.5	+10.1%



売上総利益のサービス別構成比の変化



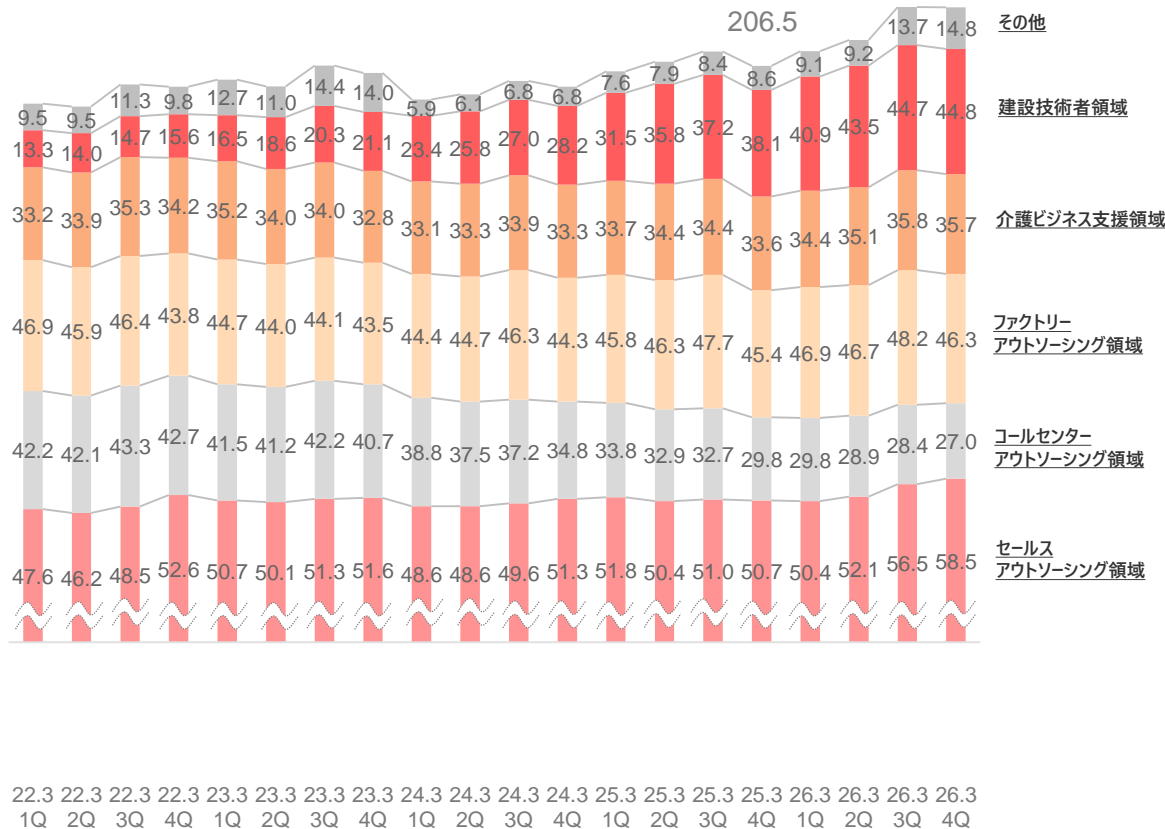
*1 一過性の子会社株式売却益・連結除外の影響を除いた営業利益
 *2 23/3期(通期)は、前期までに連結除外となった子会社の数字を除外して計算。

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。

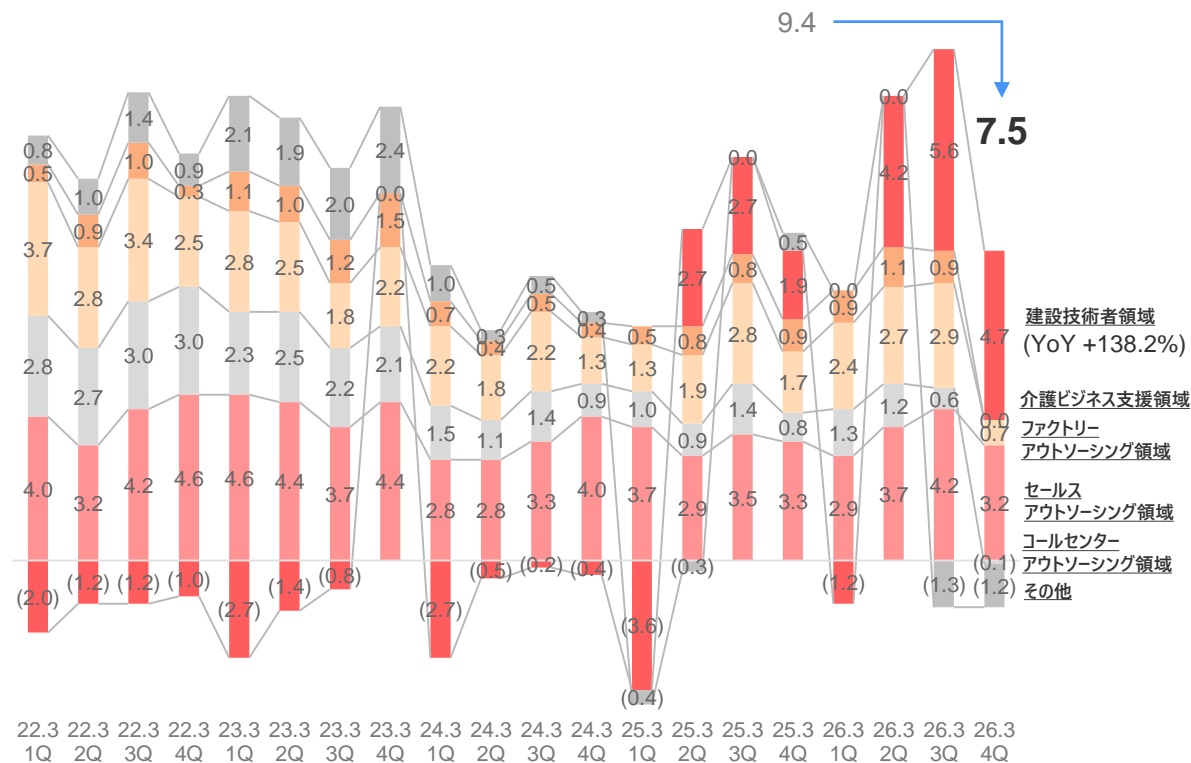
領域別売上 (億円)

(YoY +10.1%)
227.3



領域別営業利益 (億円)

(YoY -20.1%)
7.5



※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。

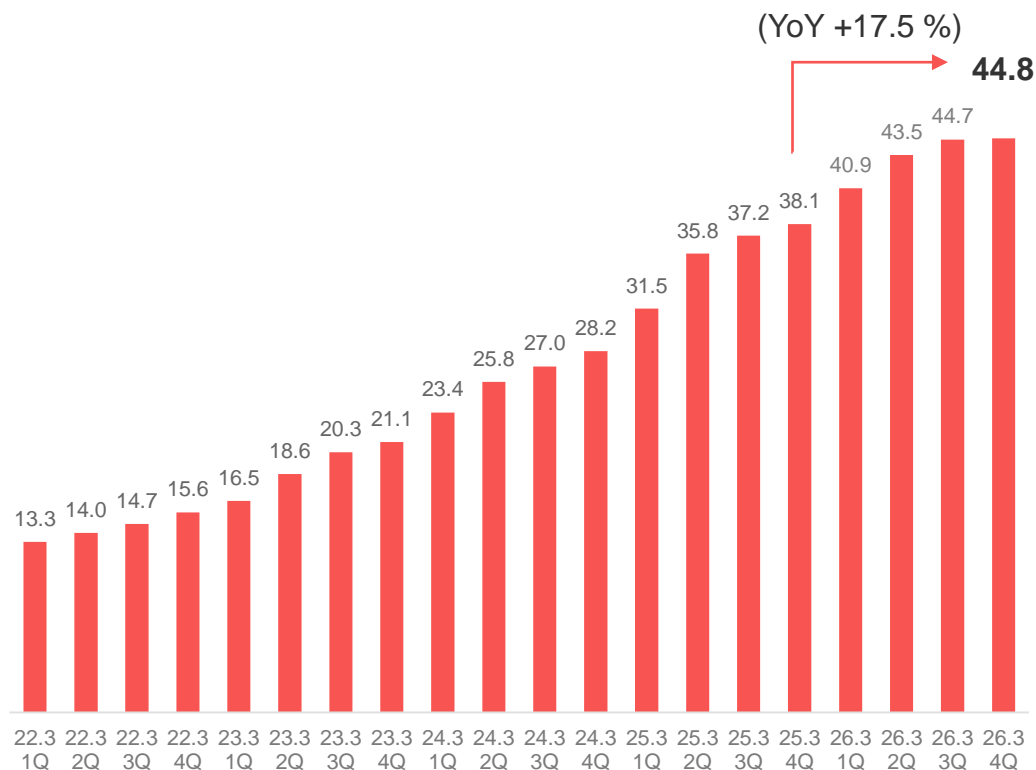
重点戦略		KPI	26.3期 計画	26.3期 実績	計画比	評価
国内W	戦略Ⅰ 建設技術者領域の 更なる成長、収益化を実現	年間採用人数	1,500 名	1,672 名	111.5 %	○
		定着率	71.5 %	70.8 %	-0.7 pt	△
	戦略Ⅱ 国内W(建設技術者領域 以外)の再成長	正社員派遣稼働人数	3,500 名 (前期末比増加人数)	4,031 名 +581 名)	115.2 %	○
		外国人雇用支援人数	3,500 名 (前期末比増加人数)	4,626 名 +1,484 名)	132.2 %	◎

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。)

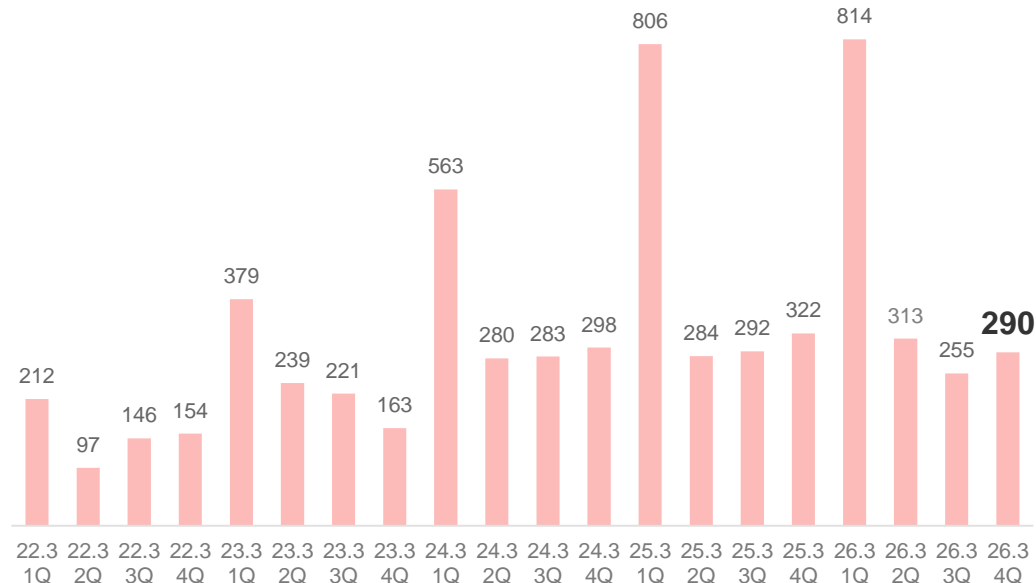
四半期別売上の推移

(単位：億円)



採用人数

(単位：名)

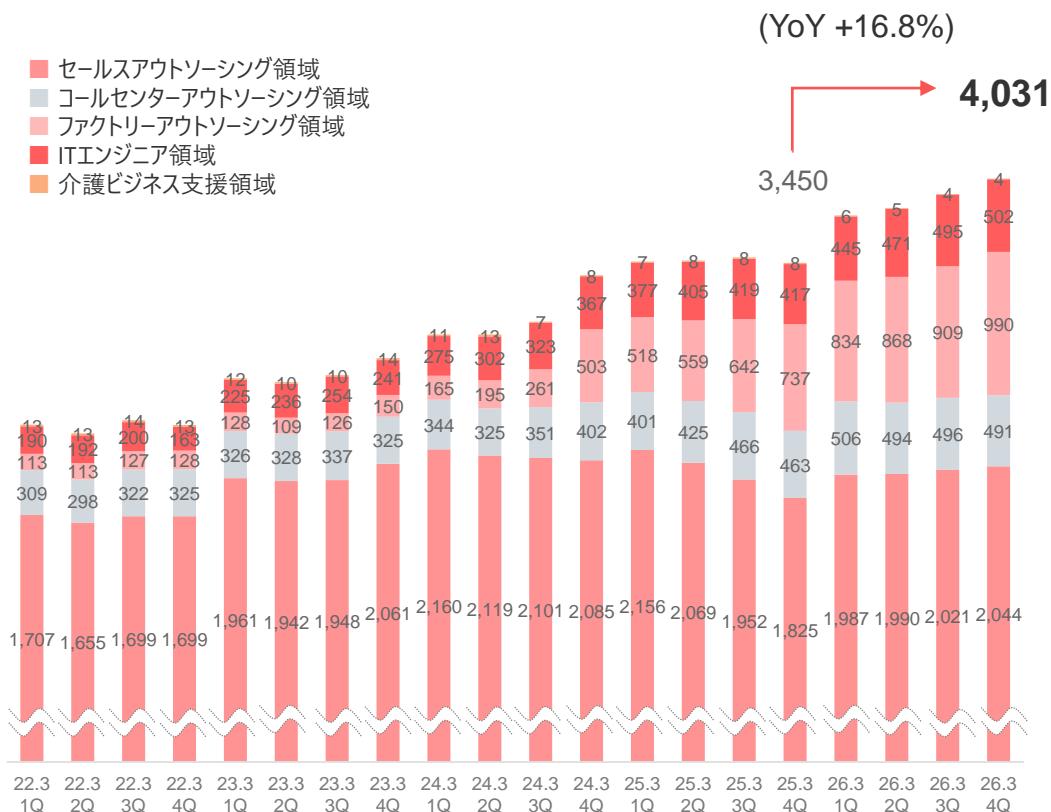


戦略Ⅱ 国内W(建設技術者領域以外)の再成長 (正社員派遣の進捗)

- 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))

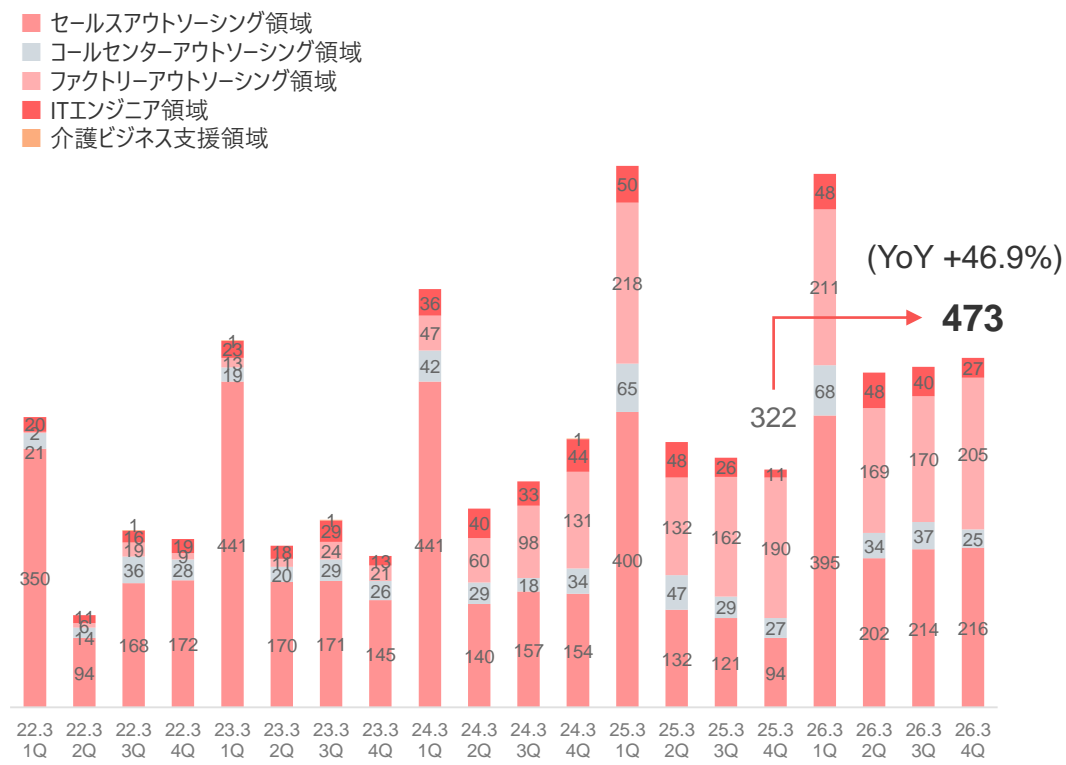
正社員派遣稼働人数

(単位：名)



正社員派遣採用人数

(単位：名)



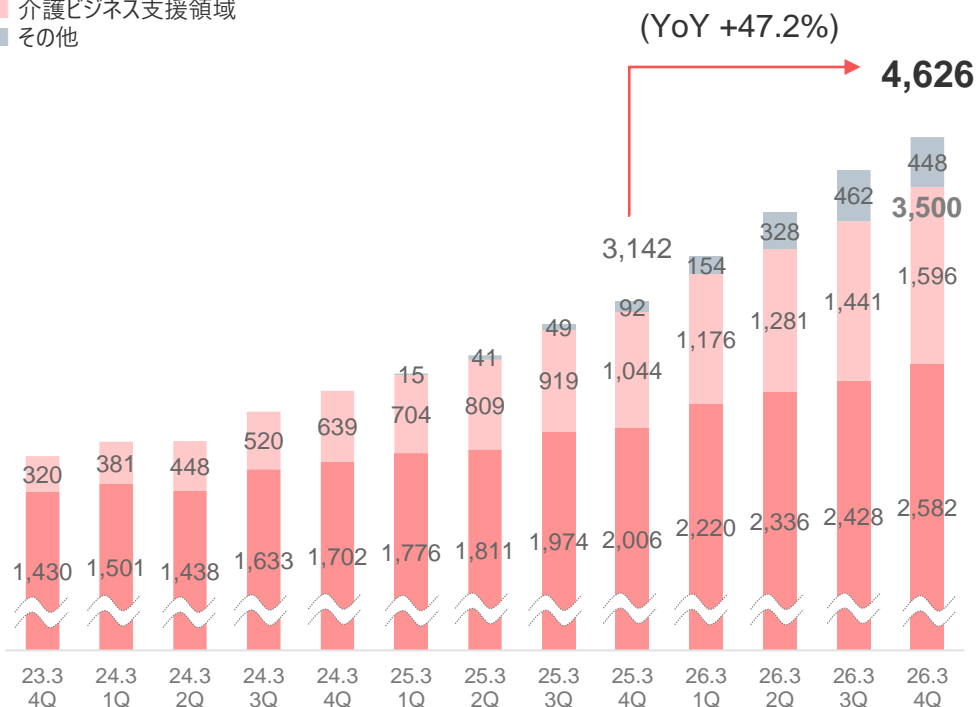
戦略Ⅱ 国内W(建設技術者領域以外)の再成長 (外国人雇用支援の進捗)

- 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)

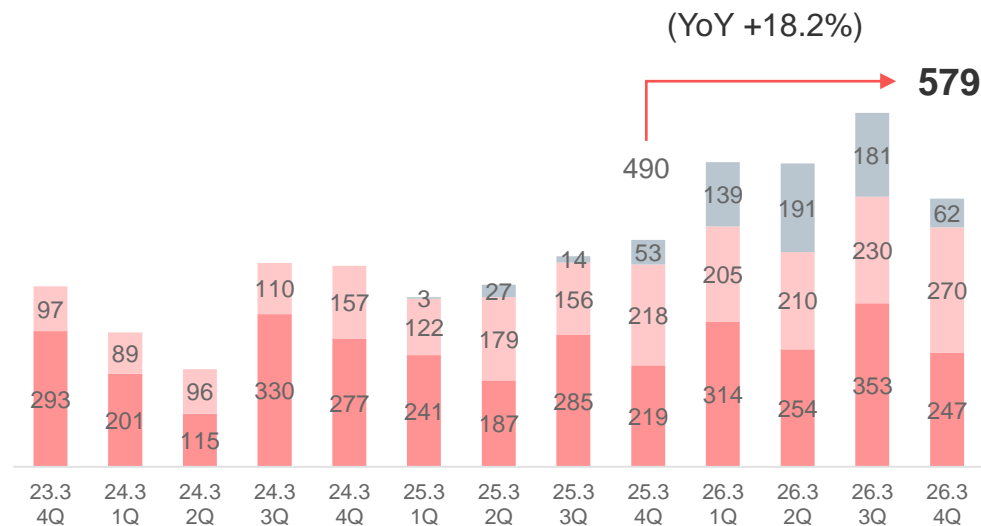
- ファクトリーアウトソーシング領域
- 介護ビジネス支援領域
- その他



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

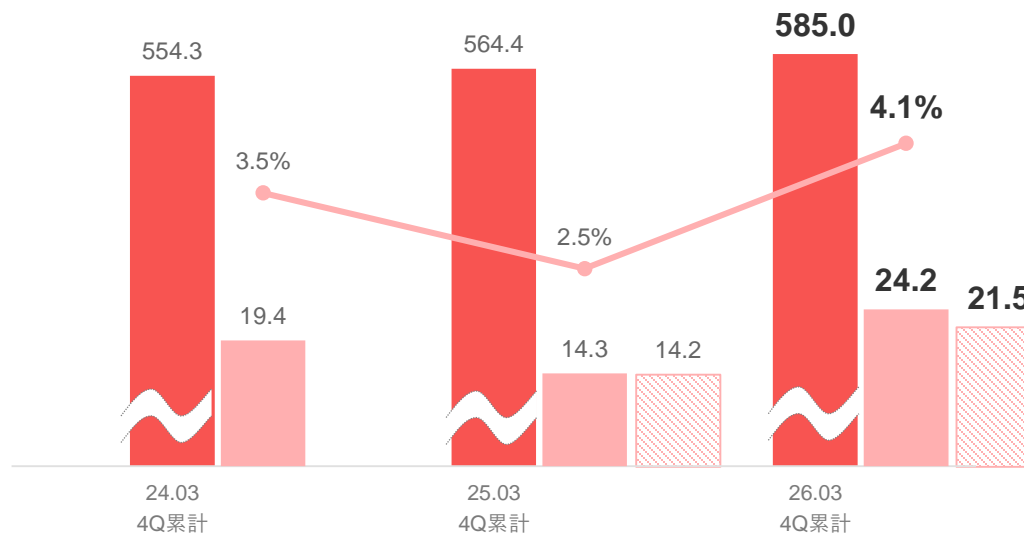


- 依然マーケット環境は楽観視できないものの、人材派遣売上、人材紹介売上ともに現地通貨基準で前年同期を上回ったこと、プラスの為替影響があったこと等により、売上収益は3.6%の増収。
- セグメント利益は、販管費の抑制と人材紹介売上増加による粗利の拡大に加え、前年同期に計上した減損損失のはく落影響等により、69.4%の大幅増益。ノーマライズドセグメント利益*1でも、50.8%の大幅増益。
- 25.3期と比較した為替影響は、売上収益 +5.8億円、セグメント利益 +0.3億円。

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	585.0	+5.3%	564.4	+3.6%
セグメント利益	17.3	24.2	+40.2%	14.3	+69.4%
セグメント利益 (ノーマライズド)*1	17.3	21.5	+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



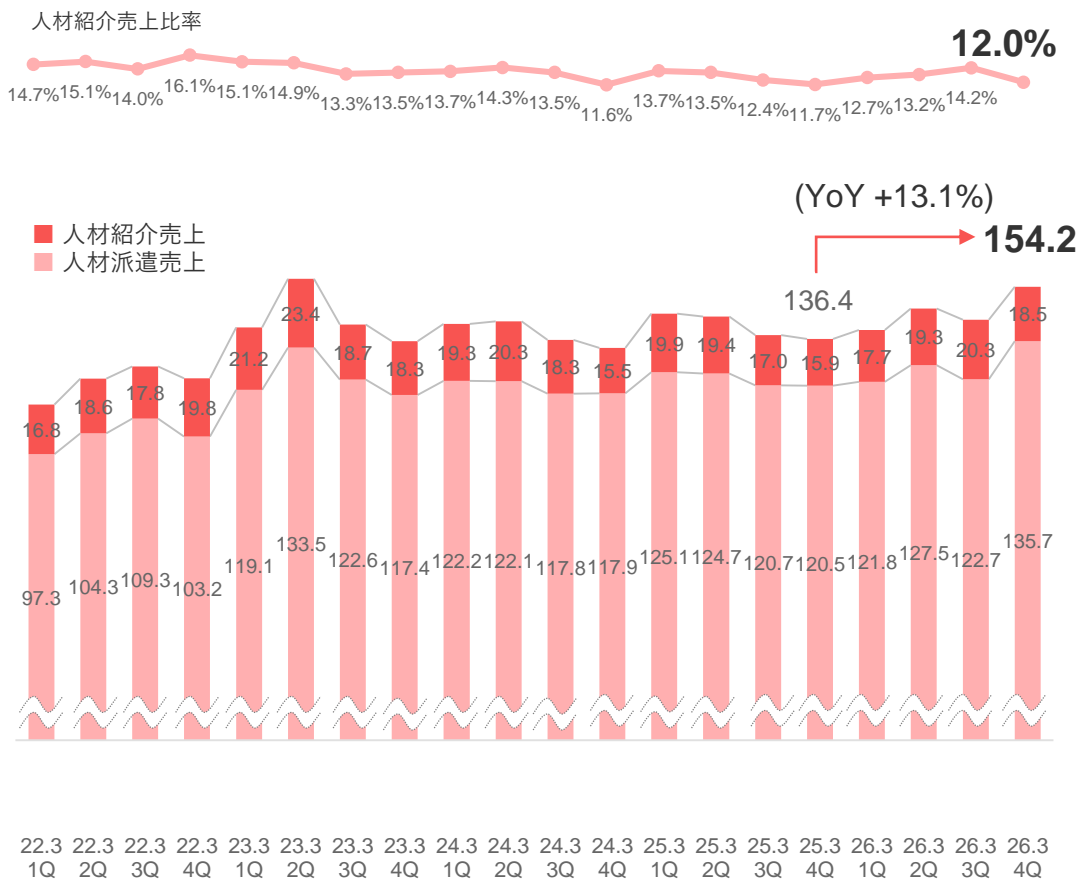
為替感応度

	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

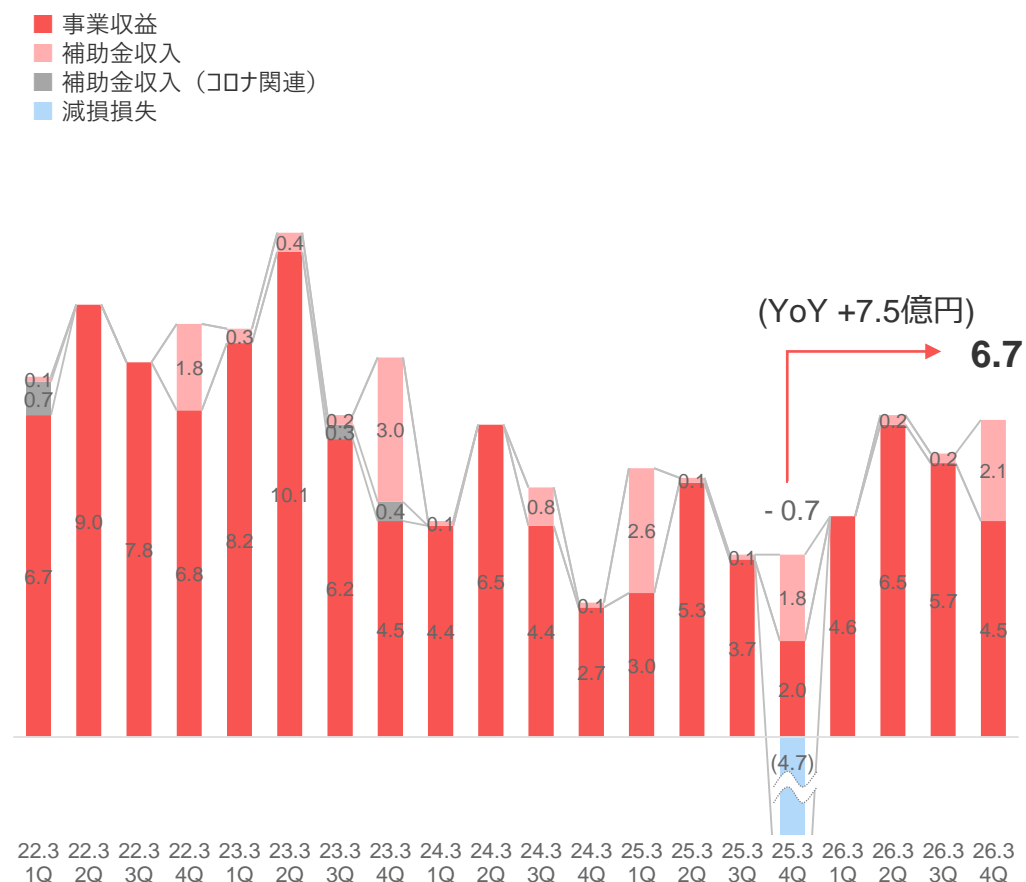
*1 減損損失及び政府補助金収入を除いたセグメント利益。

- 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)

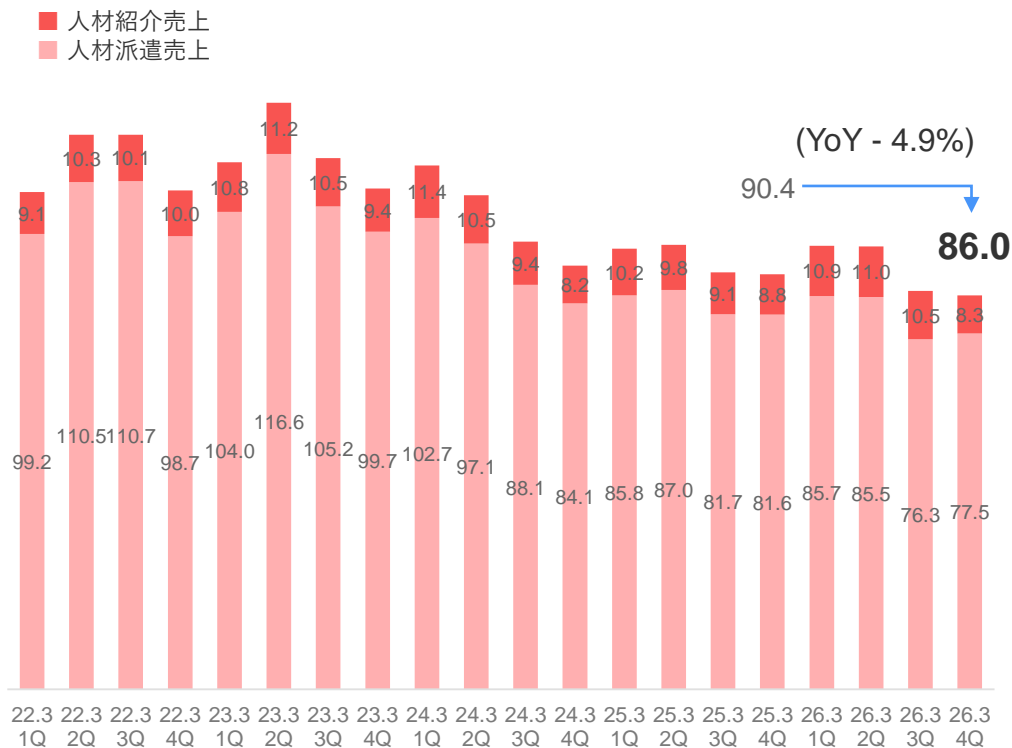


海外Working事業 (現地通貨ベースの地域別売上内訳)

- 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。

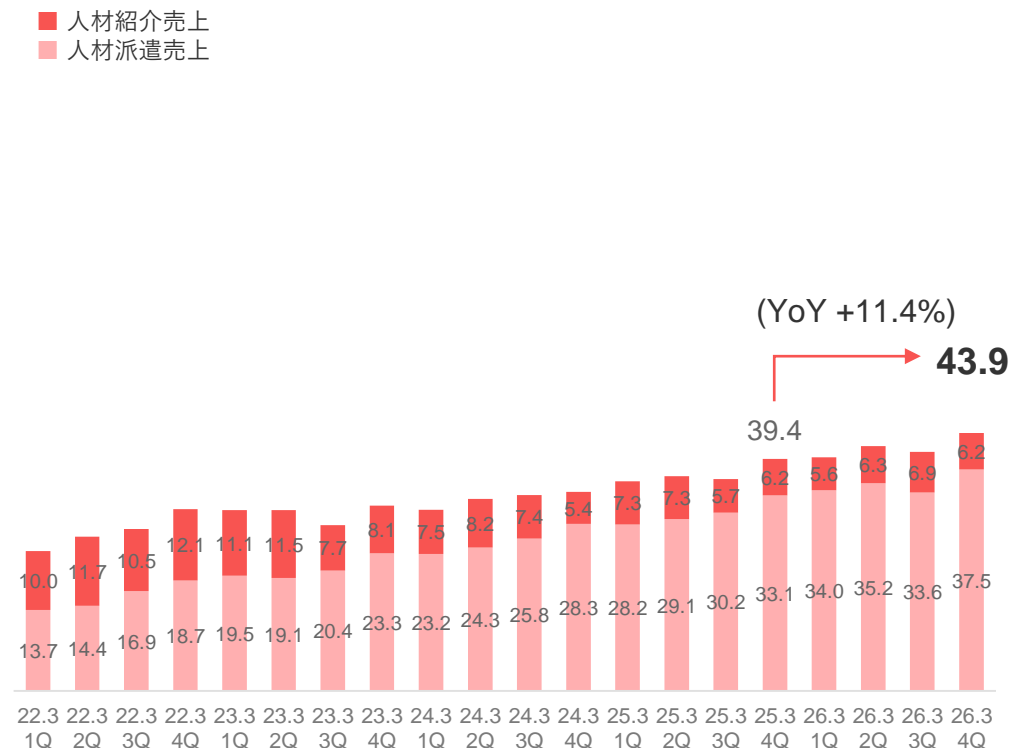
オーストラリア

(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

Agenda

1. 2026年3月期 実績 P.3
- ▶ 2. 2027年3月期 通期業績予想 P.18
3. 新中期経営計画（WILL-being 2029） P.21
 - ・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
 - ・資本コストや株価を意識した経営

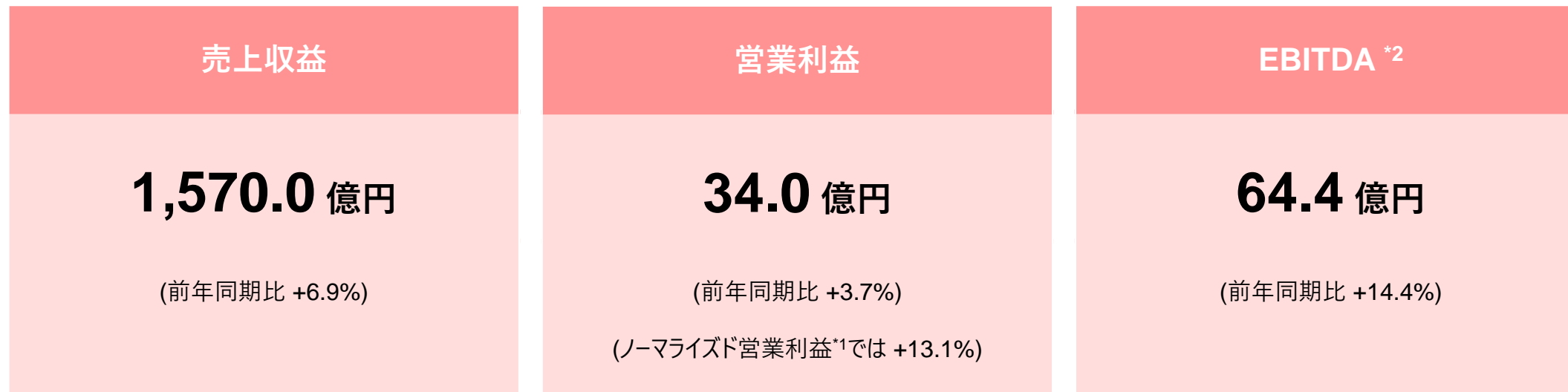


WILL GROUP

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。



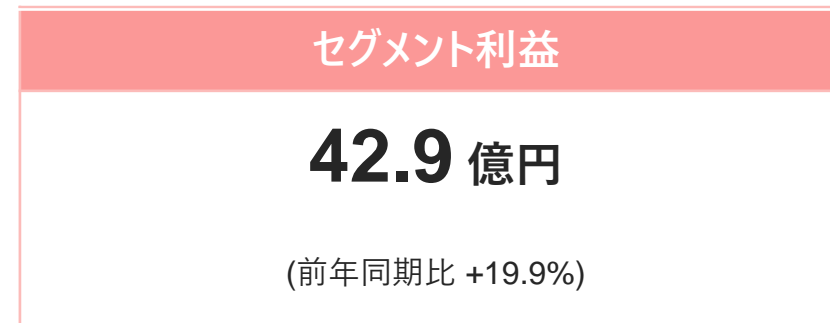
*1 ノーマライズド営業利益： 一過性の損益(「海外Working事業」の政府補助金収入)を除いた営業利益

*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）

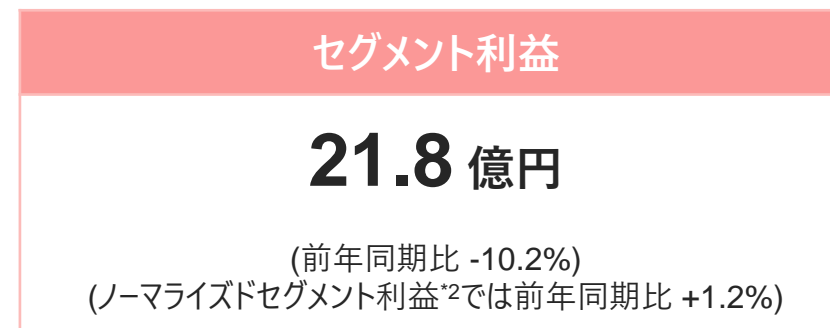
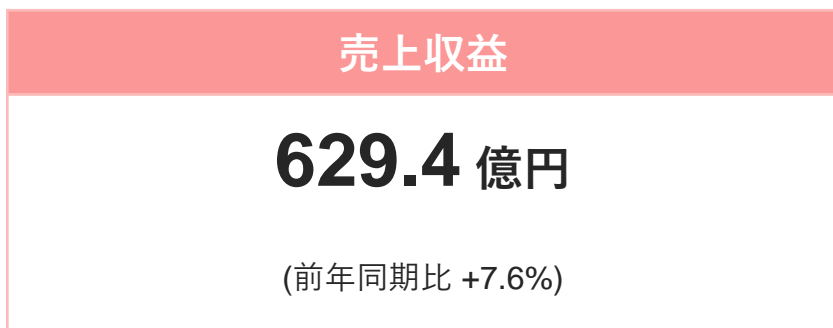
国内Working事業

- 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

Agenda

1. 2026年3月期 実績 P.3
2. 2027年3月期 通期業績予想 P.18
- ▶ 3. 新中期経営計画（WILL-being 2029） P.21
 - ・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
 - ・資本コストや株価を意識した経営



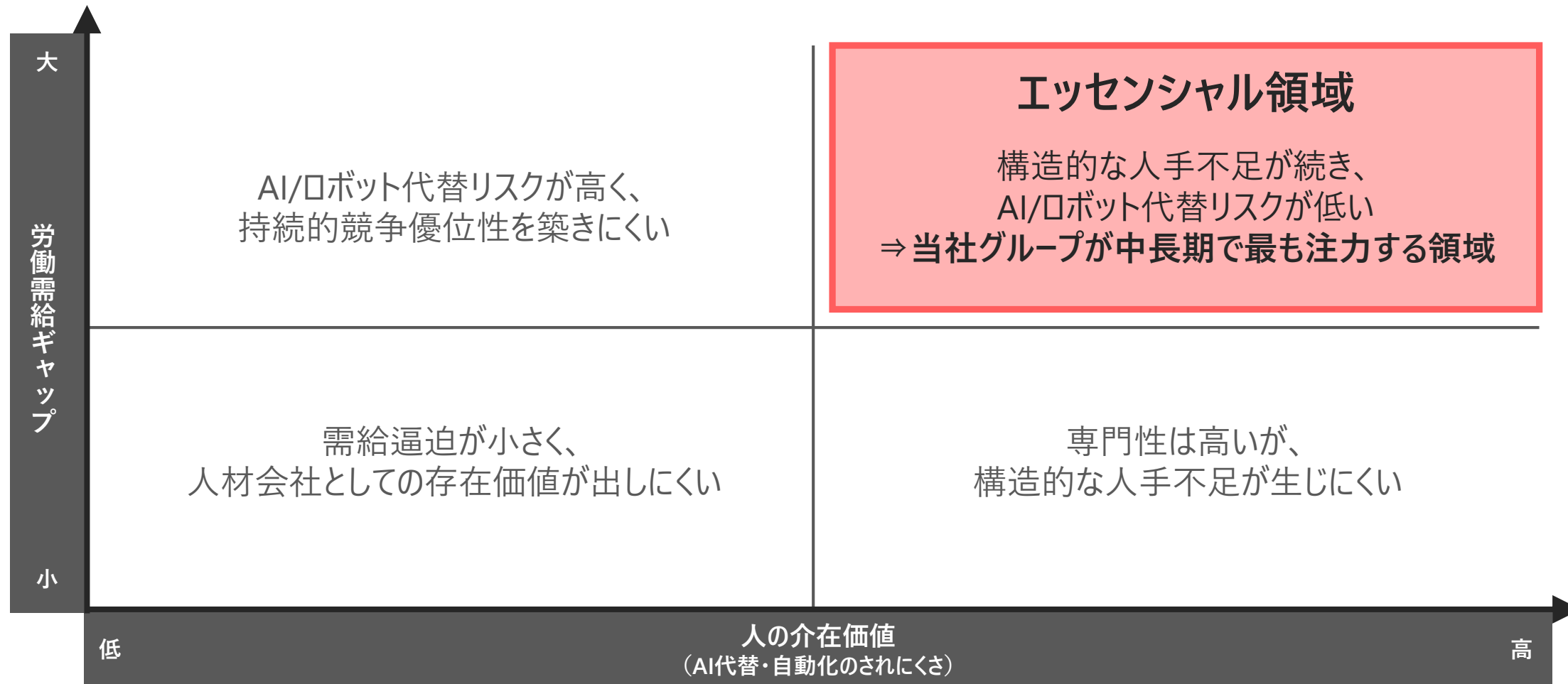
Agenda

1. 2026年3月期 実績 P.3
2. 2027年3月期 通期業績予想 P.18
3. 新中期経営計画（WILL-being 2029） P.21
 - ▶ ・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
 - ・資本コストや株価を意識した経営



人材サービスの市場構造

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

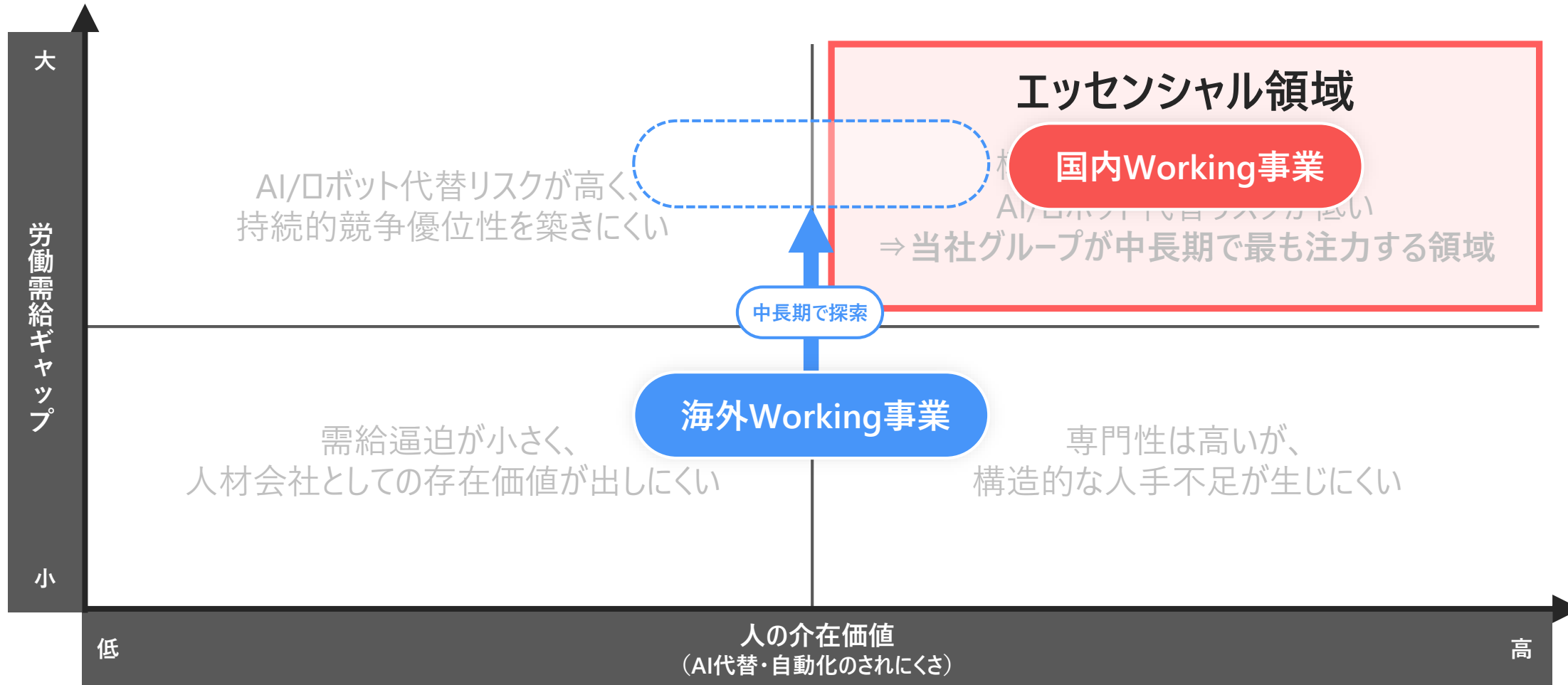


(*) エッセンシャル領域：社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエッセンシャルワーカーと定義される領域を含む。

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



(*) 「国内W」は「国内Working事業」、「海外W」は「海外Working事業」の略称



国内Working事業

正社員・外国人HRビジネスの拡大

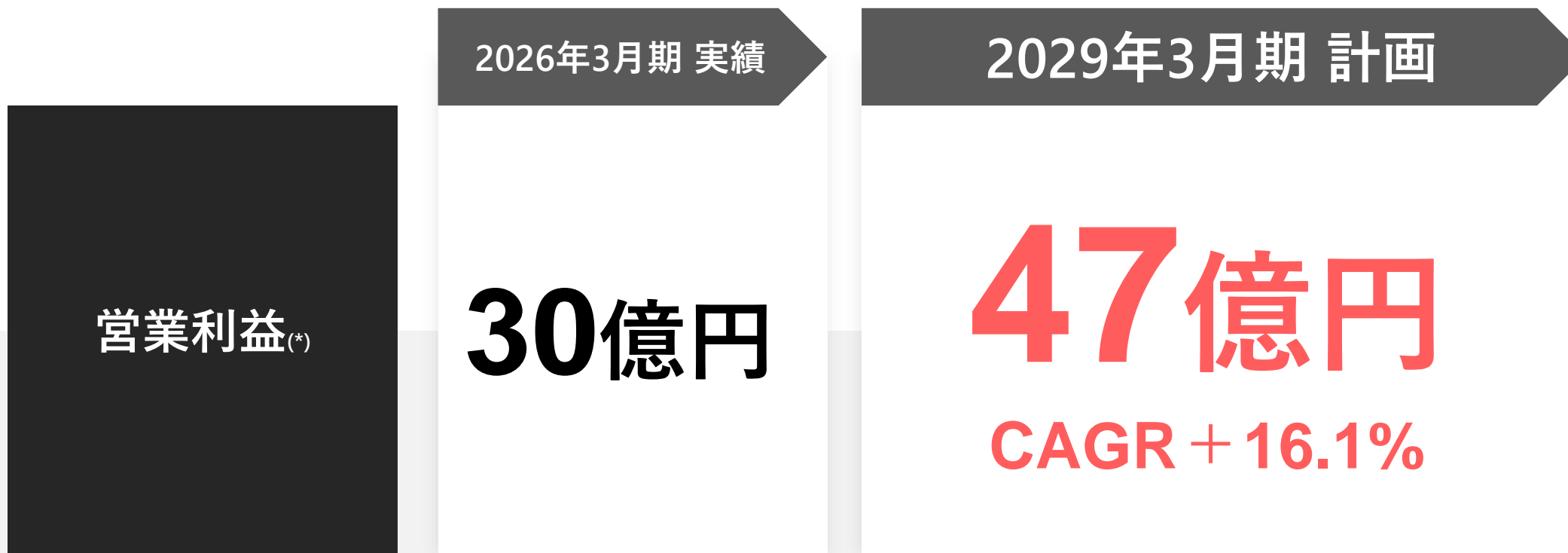


海外Working事業

生産性を重視した収益力の強化

経営目標

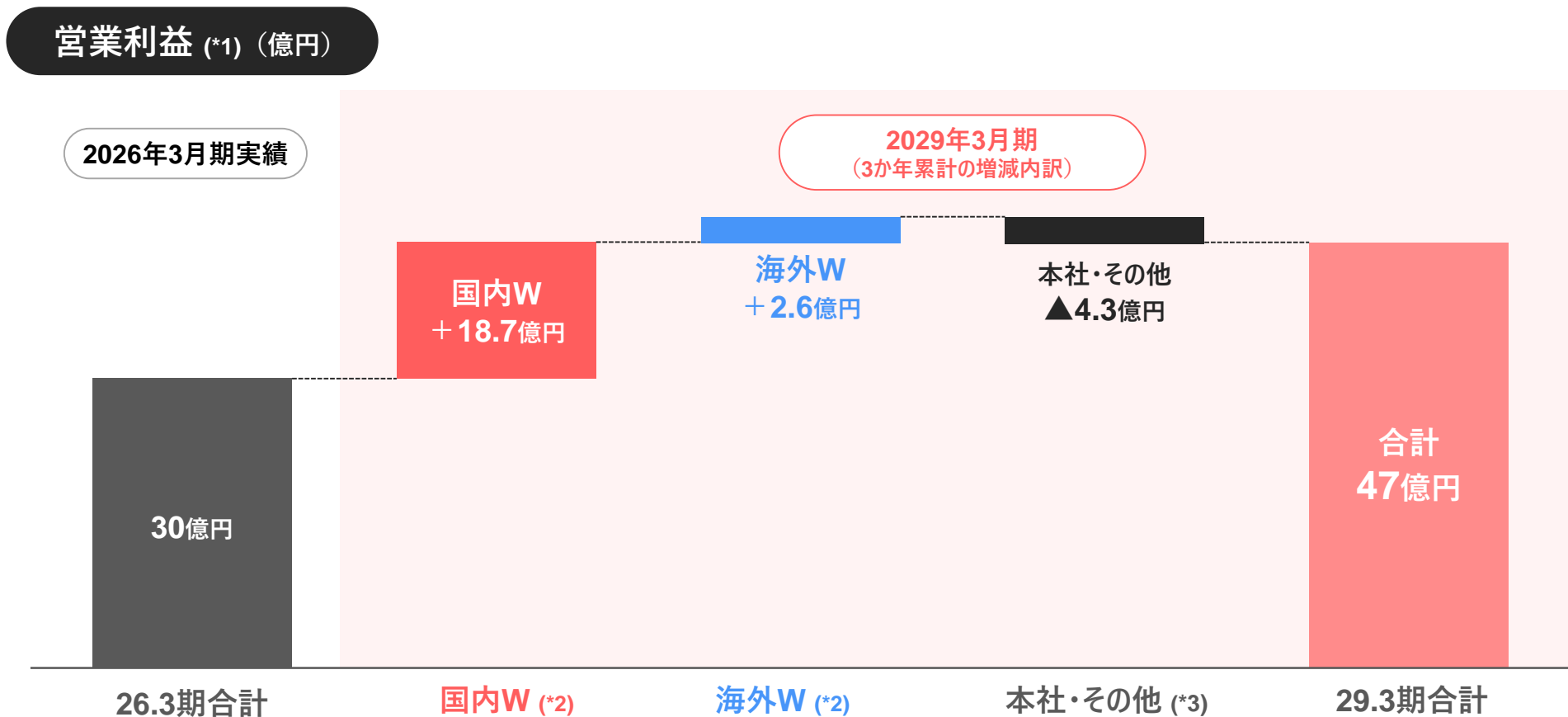
新中期経営計画の経営目標は、
2029年3月期営業利益47億円^(*)とし、確実に達成させる



^(*) 一過性の損益を除いたノーマライズド連結営業利益

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
 全体計画には、既存事業のさらなる成長に加え、新規事業やM&A等による上振れ余地を有する



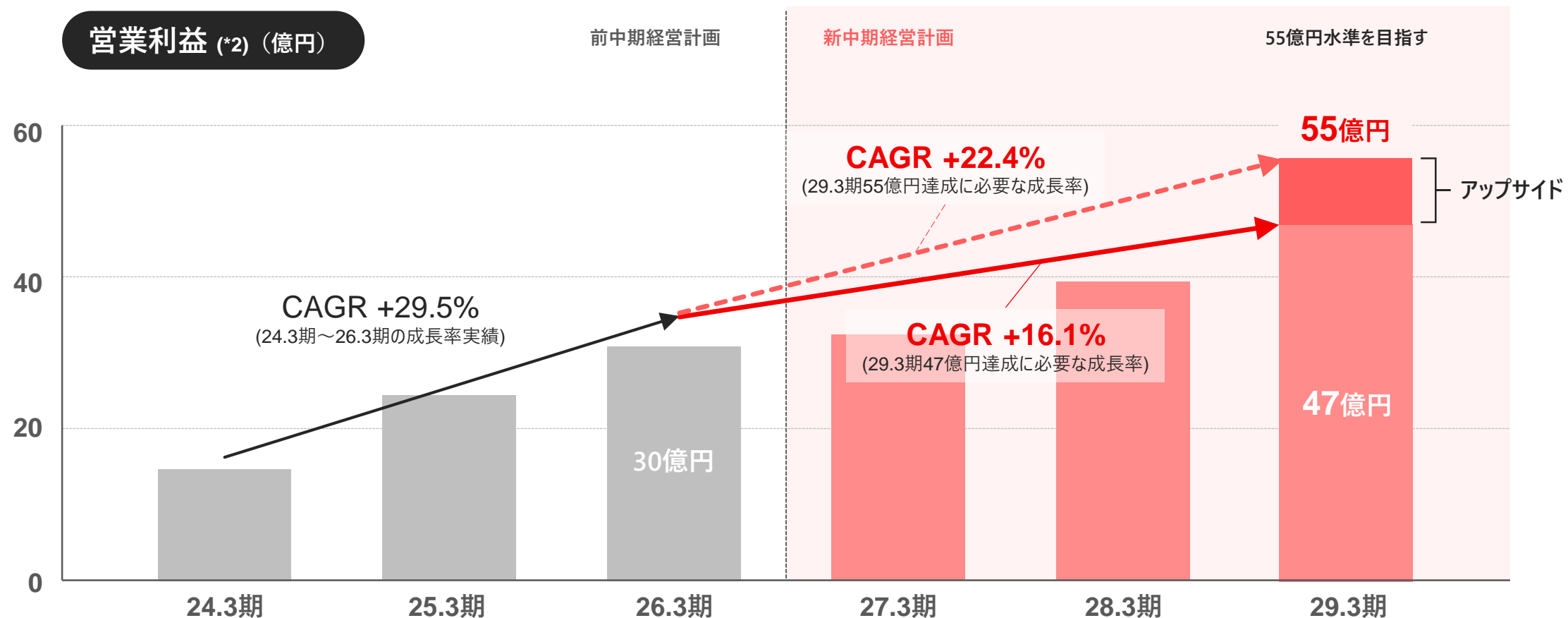
(*1) 一過性の損益を除いたノーマライズド連結営業利益

(*2) 「国内W」は「国内Working事業」、「海外W」は「海外Working事業」の略称

(*3) 本社・その他は全社機能の維持・成長投資を織り込んで見込む

利益計画の蓋然性

売上規模の拡大のみを追うのではなく収益構造改革を優先し、47億円を確実に達成する
達成可能性に重きを置いた計画であり、アップサイドとしてストックオプション^(*)の行使条件である55億円を目指す



(*1) 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(<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6089/tdnet/2710689/00.pdf>)

(*2) 一過性の損益を除いたノーマライズド連結営業利益

Agenda

1. 2026年3月期 実績 P.3
2. 2027年3月期 通期業績予想 P.18
3. 新中期経営計画（WILL-being 2029） P.21
 - ・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
 - ・資本コストや株価を意識した経営



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

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



外国人雇用支援



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

セグメント利益

2026年3月期 実績

36億円

2029年3月期 計画

54億円

CAGR +15.1%

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

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(*1)を拡大する

主要KPI (*2) 正社員派遣/請負在籍人数 (実績)

市場機会

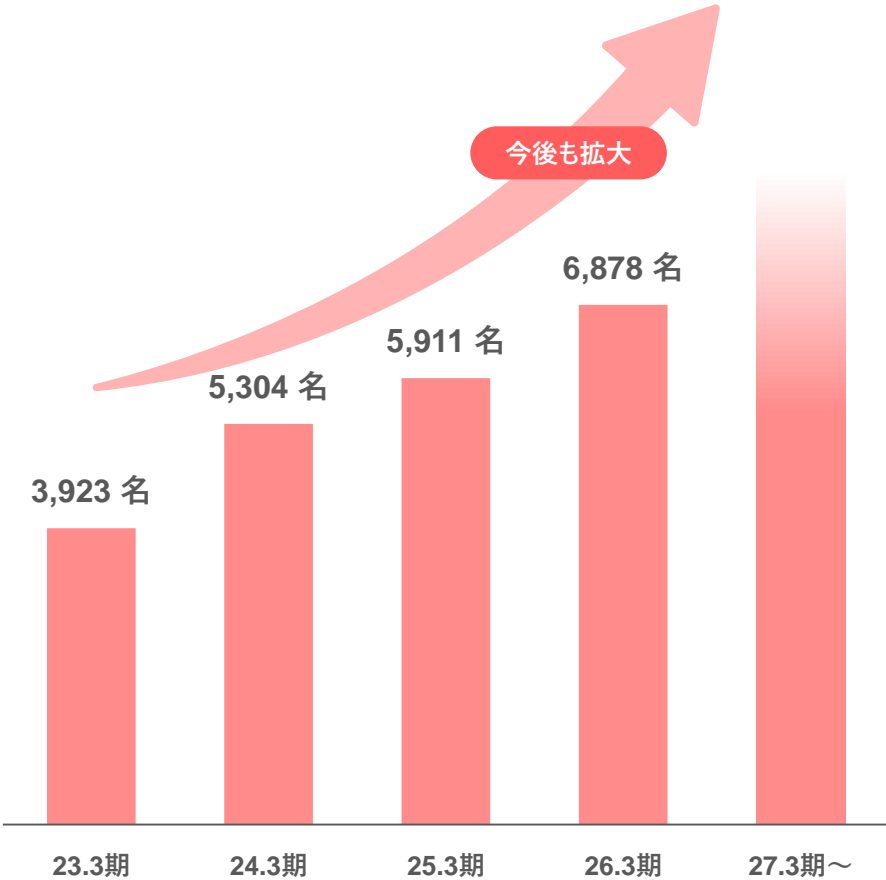
エッセンシャル領域を中心に人手不足は拡大している

- 建設/製造/介護などで需給ギャップが大きい
- 単なるマッチングではなく、定着/教育まで含む支援ニーズが高まっている

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

- 一般派遣で培った採用/配置/定着のノウハウを活かせる
- エッセンシャル領域の顧客基盤と全国拠点網を活かせる




(*1) 正社員派遣/請負は、当社が無期雇用契約を締結した社員を派遣/請負するビジネスモデル
一般派遣は、当社が派遣期間に応じて有期雇用契約を締結した社員を派遣/請負するビジネスモデル
(*2) 主要KPIの計画値は設定しないが、実績は継続開示を予定

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、 外国人雇用支援(*1)を成長領域として拡大する

主要KPI (*2)


外国人雇用支援人数 (実績)



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

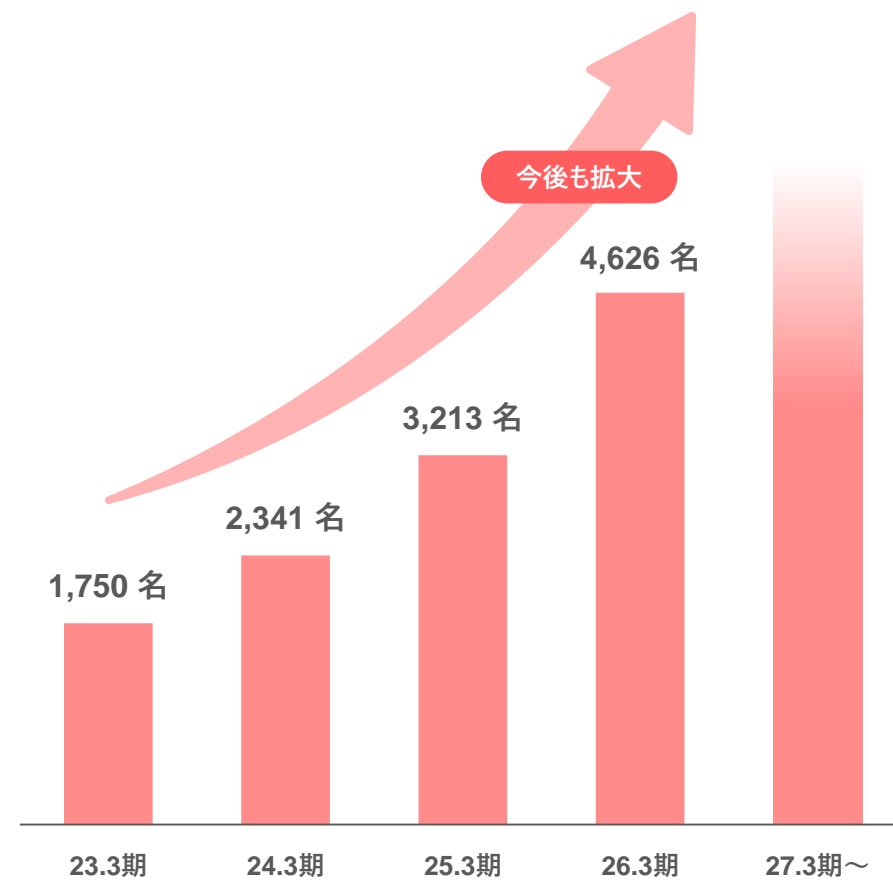
- 製造/介護/宿泊/外食等で、適切な受入プロセスを前提とした外国人雇用ニーズが拡大している
- 国内人材だけでは充足しにくい領域が増加している



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

- 業界トップクラスの支援実績を有する
- 採用から定着まで一貫して支援できる



(*1) 外国人雇用支援は、外国人材の採用や在留資格等の受入れ対応、就業/定着までを一貫して支援するビジネスモデル

(*2) 主要KPIの計画値は設定しないが、実績は継続開示を予定

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

- 介護/看護/建設等では、自社採用だけでは充足しにくい職種が拡大している
- 即戦力人材や専門性人材に対する紹介ニーズの高まりにより、人材紹介料も上昇傾向にある



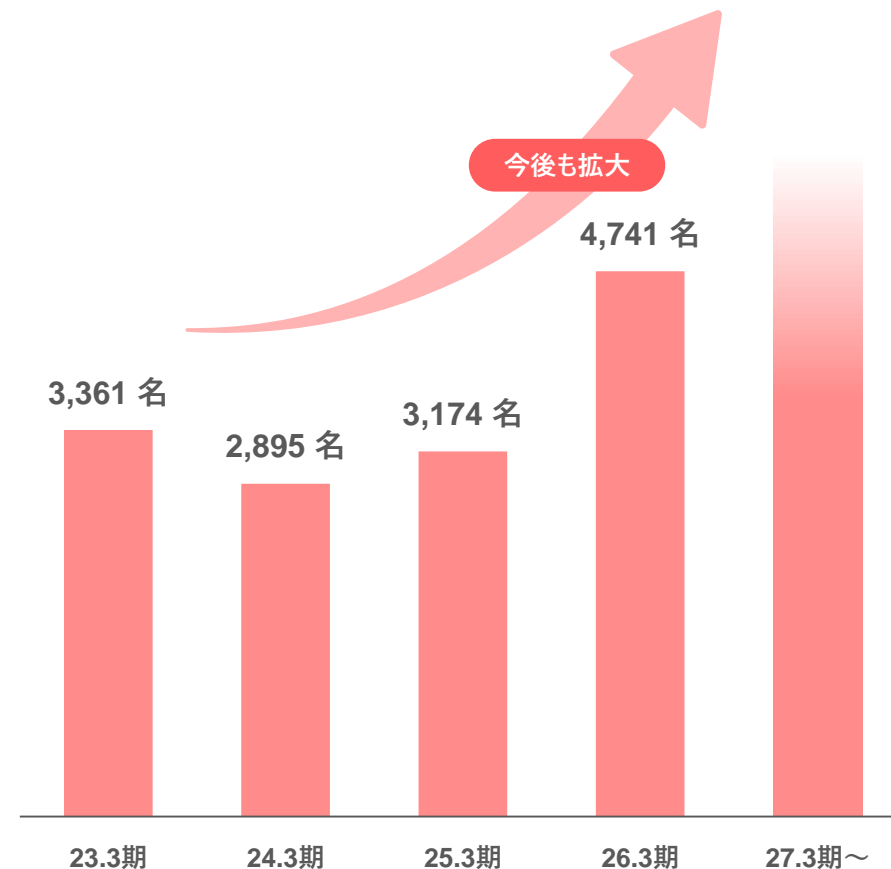
勝てる理由

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

- エッセンシャル領域で培った顧客基盤と顧客接点を活かし、顧客の人材紹介ニーズを捉えやすい
- M&Aで獲得した人材紹介オペレーションを基盤に、再現性高く拡大できる

主要KPI (*)

人材紹介入社人数 (実績)

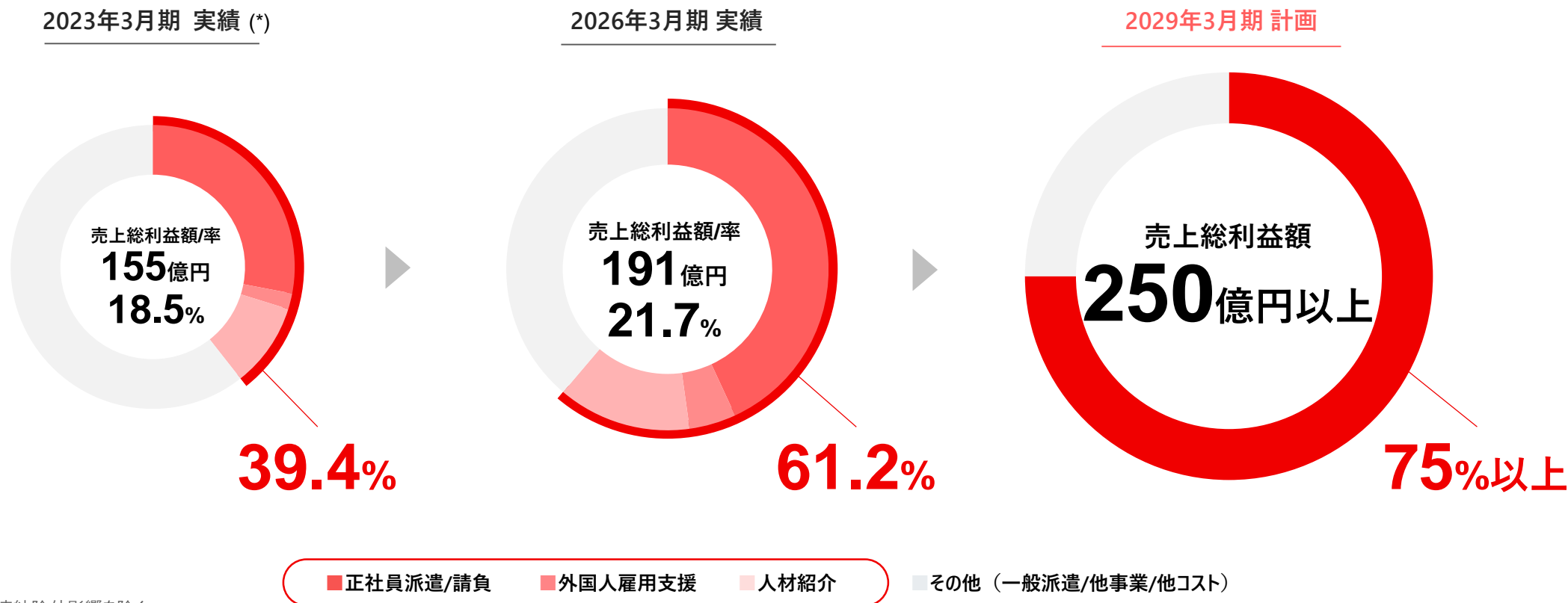


(*) 主要KPIの計画値は設定しないが、実績は継続開示を予定

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



(*)子会社売却による連結除外影響を除く

Agenda

1. 2026年3月期 実績 P.3
2. 2027年3月期 通期業績予想 P.18
3. 新中期経営計画（WILL-being 2029） P.21
 - ・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
 - ・資本コストや株価を意識した経営



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



新たな国/領域の探索

前中計で収益力の強化が
確認できたため継続して実施

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

セグメント利益

2026年3月期 実績

21億円

2029年3月期 計画

24億円

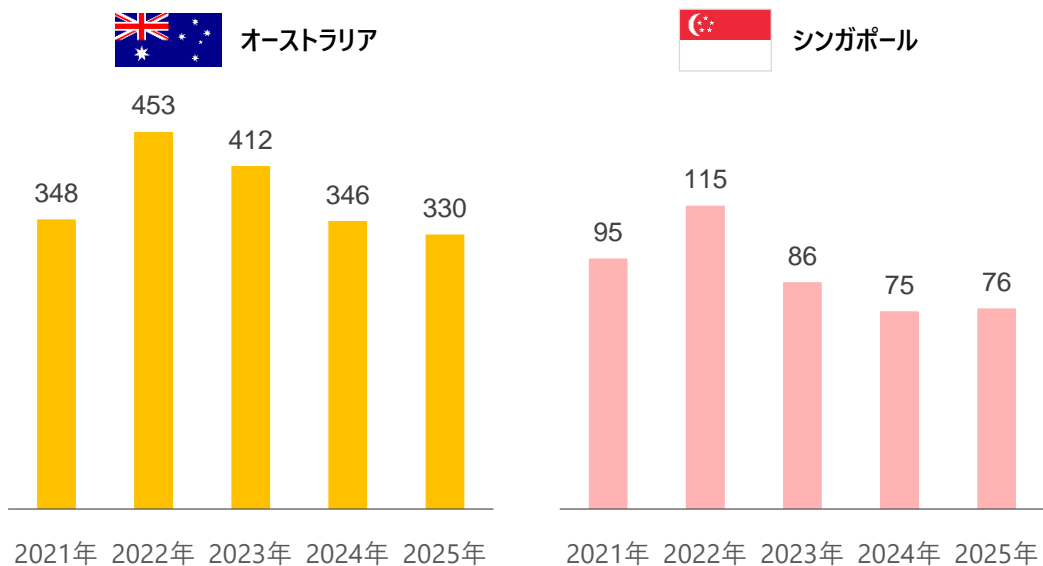
CAGR +3.9%

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

求人件数（千人）

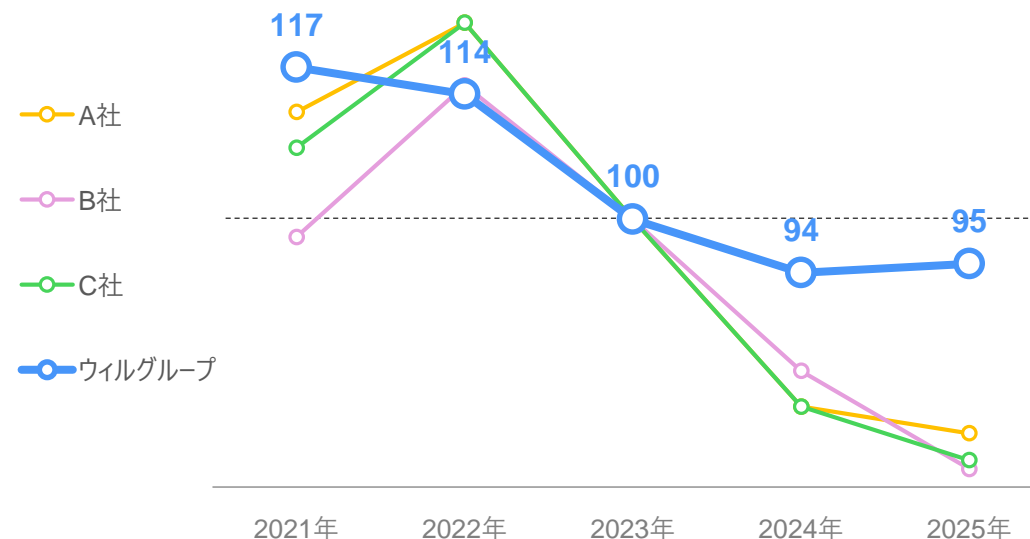


出典： Australian Bureau of Statistics - Job Vacancies, Australia - Job vacancies, seasonally adjusted , Ministry of Manpower - Summary Table: Job Vacancy, seasonally adjusted より当社作成

大手グローバル人材会社も苦戦する中、当社は底打ち

大手グローバル人材会社のAPAC地域の売上総利益推移

※2023年を100とした通期粗利指数

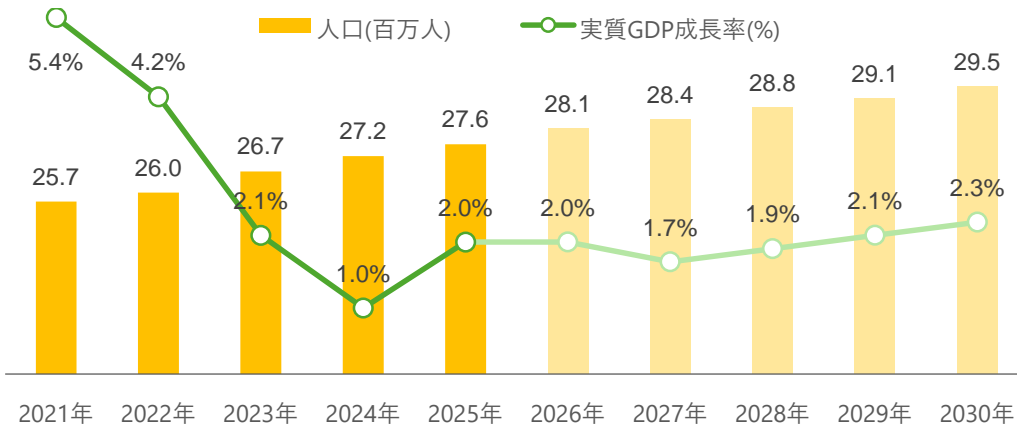


出典：各社IRデータより当社作成（海外Wは4月～3月、その他は1月～12月で調整）

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

市場環境

- ① 人口/経済は拡大基調を維持しており、今後も安定的に推移する見通し
- ② インフラ/再生エネルギー/医療/介護等の領域では、民間/政府系双方の投資により人材需要が継続する見込み
- ③ 一方、政府方針や予算動向による需要変動リスクも踏まえ、民間を含む幅広い需要の獲得が重要



出典： Australian Bureau of Statistics - National, state and territory population - Time series spreadsheets - Population and components of change - national ,
IMF - Australia - Population , IMF - Country Data - Real GDP growth (annual percent change)

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

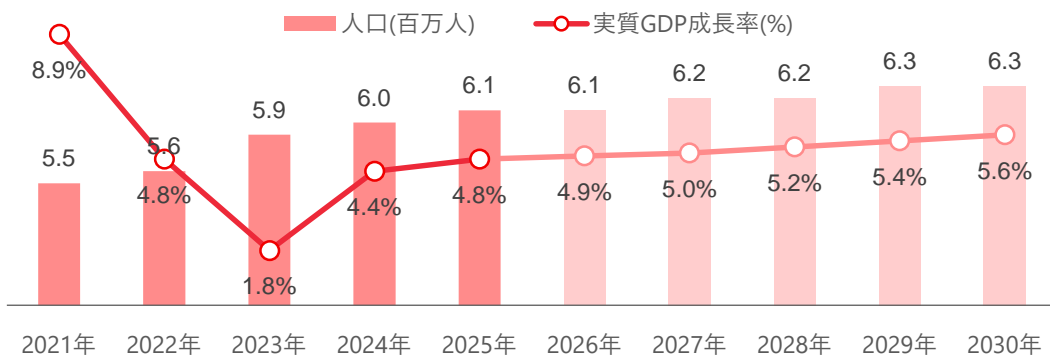
- ① 民間需要の獲得を進め、顧客基盤の分散と収益機会の拡大を図る
- ② 収益性の高い領域/顧客への資源配分を進め、利益創出力を高める
- ③ AIの活用促進、グループ会社間でのバックオフィス、ミドルオフィス機能の一部統合による収益性の向上を実現する



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

市場環境

- ① 人口/経済は緩やかに拡大基調であり、今後も安定的に推移する見通し
- ② 政府はAIを「中核産業」と位置付け、AIの研究/開発/人材育成において、今後5年間で累計約1,200億円の投資計画を発表
- ③ AI導入の重点産業分野として、先端R&D（半導体/精密工学/バイオ医薬）/コネクティビティ（物流/航空/海運）/金融/ヘルスケアが明示され、もともと人材需要が強い高付加価値分野にさらに政策的な追い風が加わることでの人材ニーズ増加の見込み



出典：Singapore Department of Statistics - Indicators On Population, Annual , IMF - Singapore - Population . IMF - Country Data - Real GDP growth (annual percent change)

シンガポール事業の特徴と方針

特徴

- ① 顧客内訳は、民間が75%、政府系が25%の割合
- 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
- ③ AI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

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

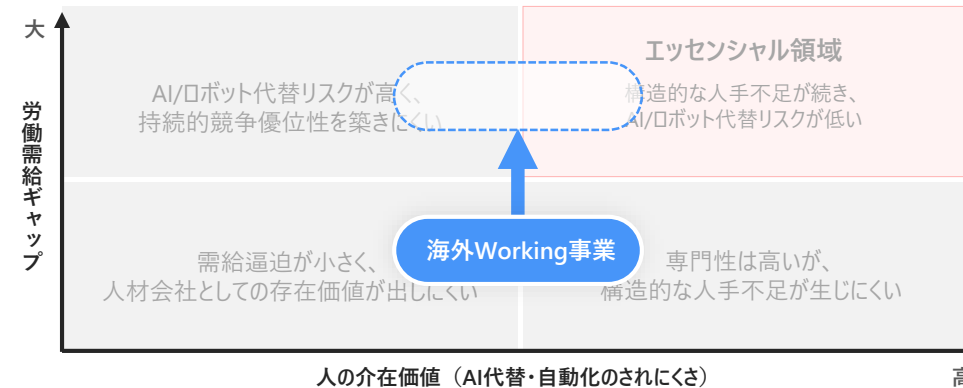
- 人口減少国や市場規模の小さい国は対象外
- 一人当たりGDPやGDP規模も踏まえて絞り込む
- 優先10カ国を探索対象として整理

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

- 国ごとの市場特性を踏まえて機会を探索
- オーガニックまたはM&Aでの進出を検討
- 長期的にはオーストラリア/シンガポール以外での成長も視野に入れる

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

- AI代替可能性の低い人材サービス領域
- 建設エンジニアやヘルスケア等の高い専門性や収益性が見込める領域
- RPO/EOR(*)等の新たなWorking事業領域

② 見極めるポイント

市場性と収益性の両立を見極める

- 業界従事者数 / 成長性
- 平均年収 / 粗利率
- 既存事業との親和性

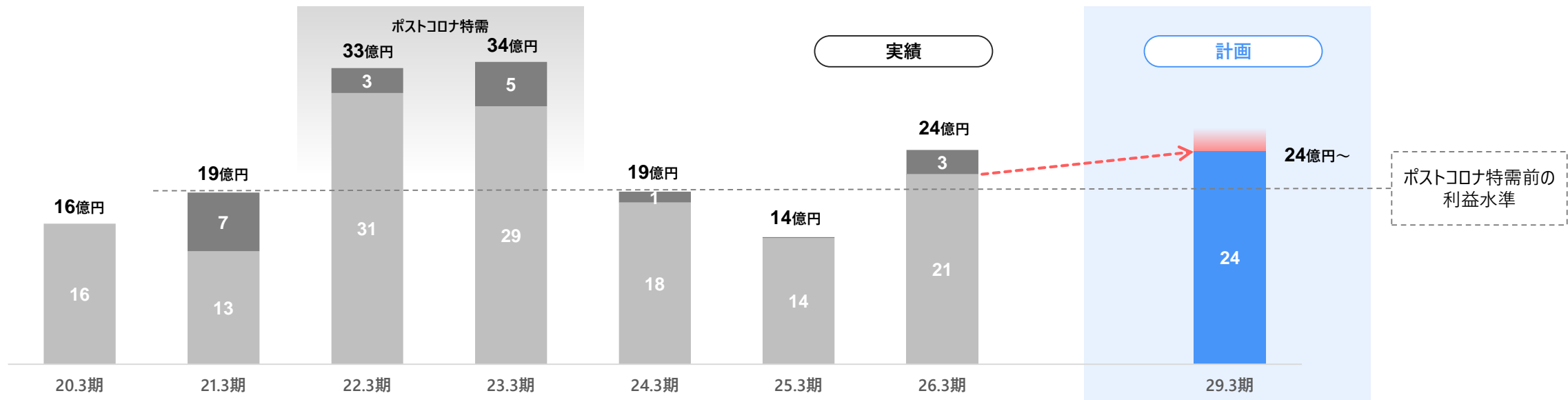
(*) RPO (Recruitment Process Outsourcing : 採用代行) / EOR (Employer of Record : 雇用代行)

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

海外Working事業セグメント利益推移（億円）

■ 海外Wノーマライズド営業利益 ■ 政府補助金・減損処理



新中期経営計画の考え方

- ① 市場回復に依存せず、生産性向上により収益の安定性を確保
- ② 為替や政策変動のリスクを踏まえ、収益管理を徹底
- ③ 既存事業の収益基盤を維持/強化しつつ、新エリア/新領域を探索し、中長期の成長機会を見極める

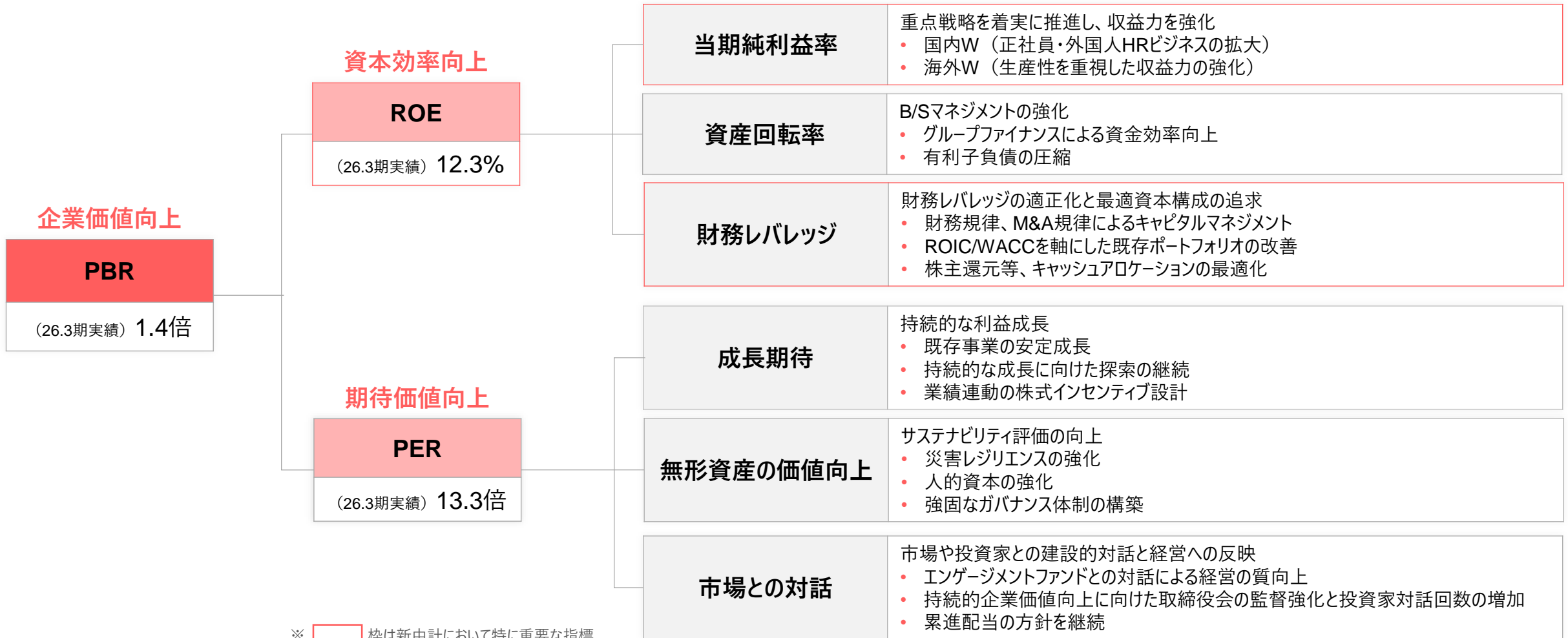
(*) 24億円水準：ポストコロナ特需前の利益水準

Agenda

1. 2026年3月期 実績 P.3
2. 2027年3月期 通期業績予想 P.18
3. 新中期経営計画（WILL-being 2029） P.21
 - ・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
 - ▶ ・資本コストや株価を意識した経営

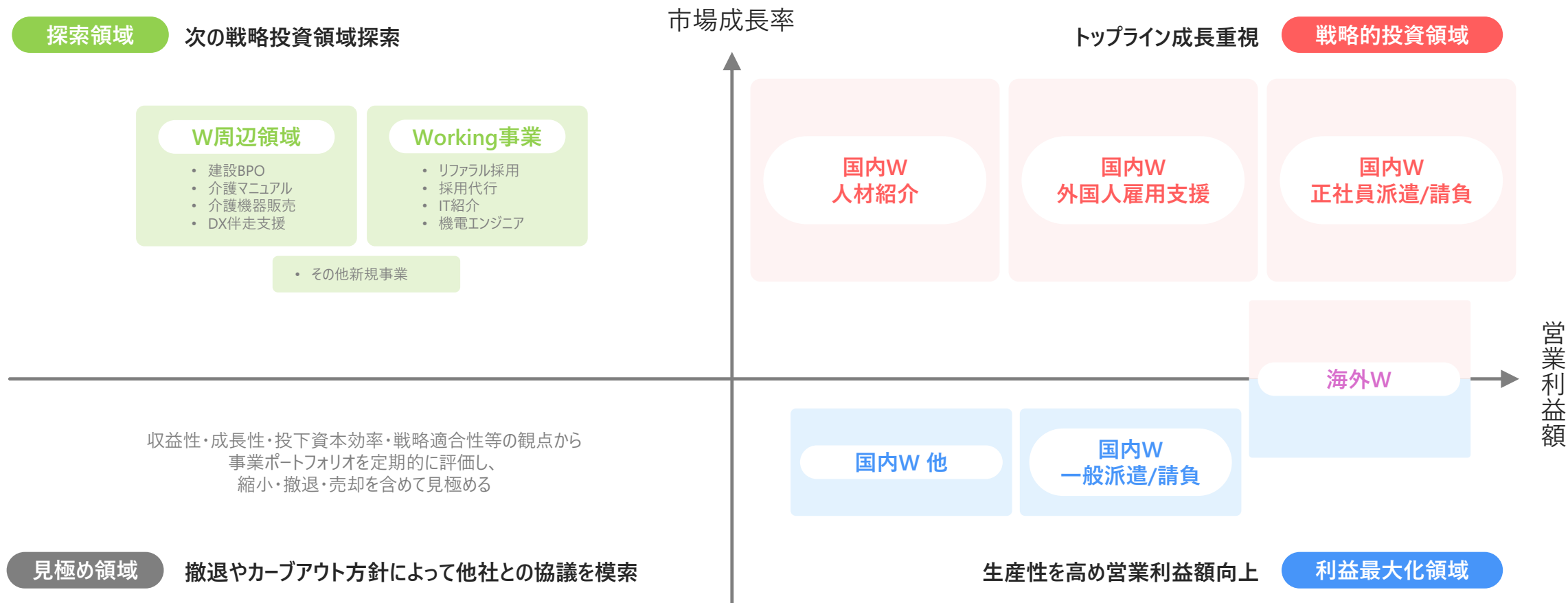


ポートフォリオマネジメントを軸とした既存事業の成長とM&A等を通じ、
当期純利益率の改善と財務レバレッジの最適化を進め、ROE向上を通じたPBR向上を図る



ポートフォリオマネジメント

当期純利益率の向上を実現させるため、成長性と収益性の両面から事業を捉え、ポートフォリオマネジメントを通じて戦略的投資/利益最大化/探索/見極めの領域を明確にし、定期的に評価する



キャッシュアロケーション方針

ポートフォリオマネジメントに基づく投資優先度をキャッシュアロケーションに反映し、成長投資/M&A等/株主還元と財務レバレッジの最適化を通じて、ROE向上を目指す

キャッシュイン

営業キャッシュフロー

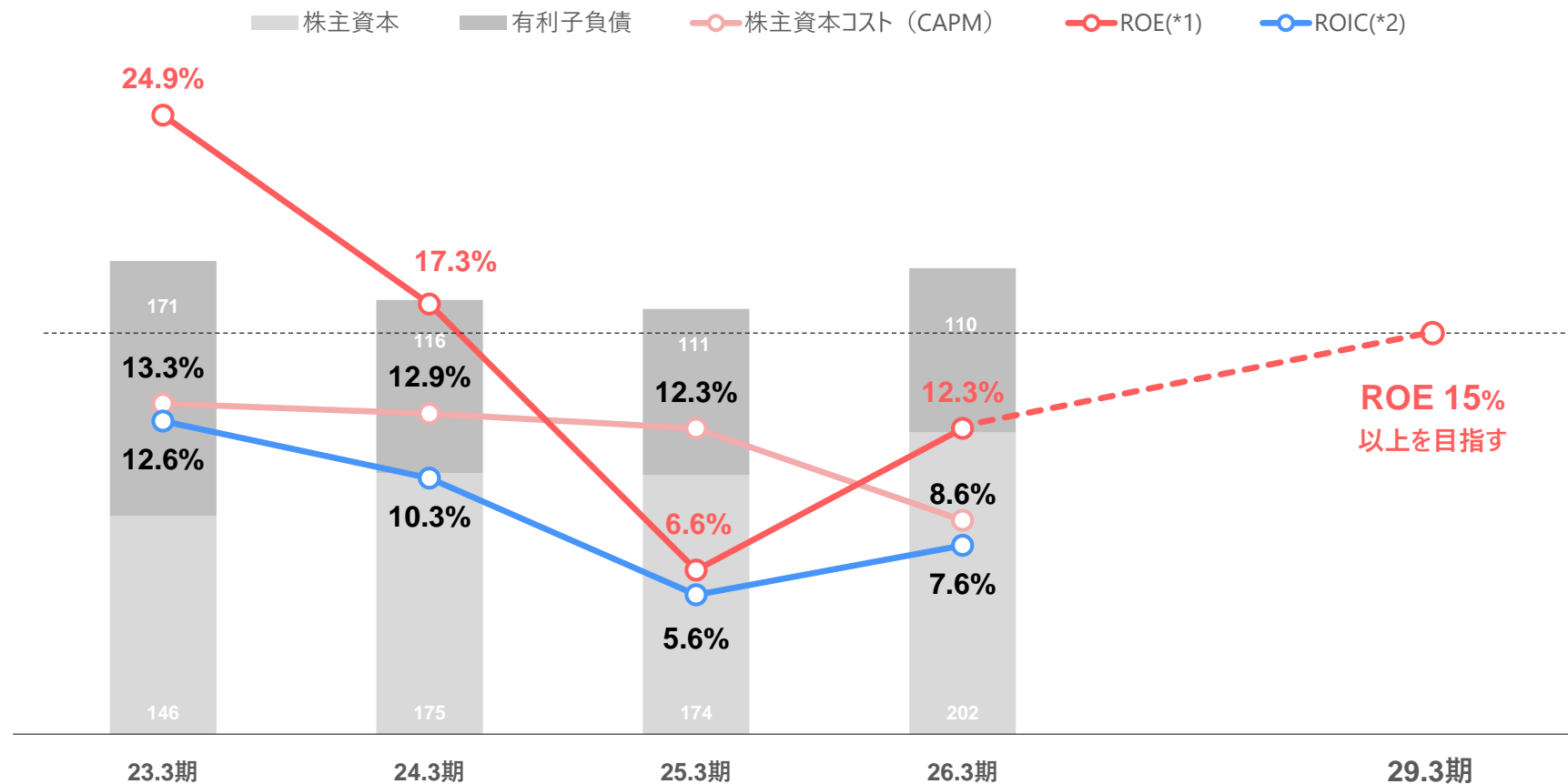
負債調達余力

キャッシュアロケーション方針

投資優先度 ↑ 高 ↓ 低	既存事業の成長投資	戦略的投資領域/利益最大化領域を中心とした成長投資
	M&A等	事業基盤の拡充（M&A予算：3年間で100億円）
	株主還元	累進配当
	有利子負債削減	投資機会を踏まえ任意に実施
	自己株式取得	株価水準、業績進捗に応じて機動的に実施
	手許現預金として保有	

ROEの向上

利益成長に加え、ポートフォリオマネジメントを軸とした既存事業の成長とM&A等を通じた、
資本効率改善により、2029年3月期ROE15%以上を目指す



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

(*2) ROIC = (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)

M&A規律

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

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新中計期間においても継続する

新中期経営計画期間(27.3期-29.3期)中の 株主還元方針

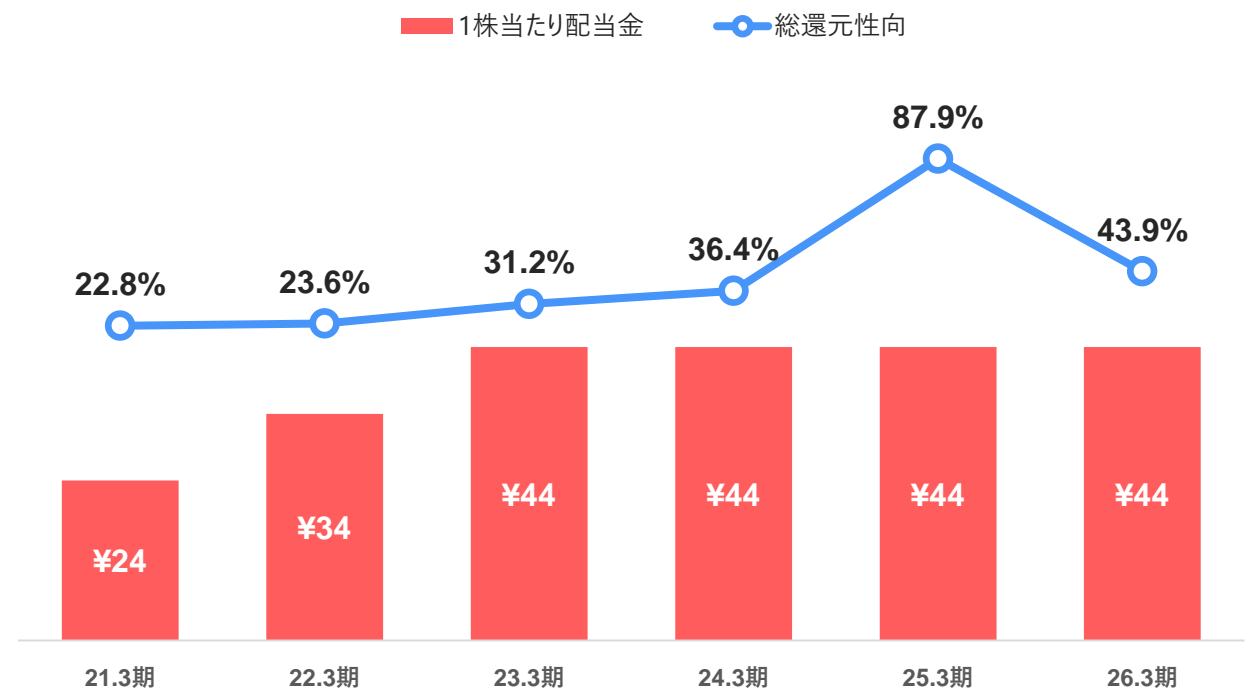
累進配当

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



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▶

