

## Company Report

2026年5月29日

株式会社ストラテジー・アドバイザーズ  
伊藤 研一



## 新中期経営計画の鍵を握るのは収益構造改革

5月14日に発表されたウイルグループ(以下、同社)の26/3期通期業績は、売上収益1,468.5億円(前期比5.1%増)、営業利益32.7億円(同40.2%増)となり、Q2決算で発表した上方修正計画(売上収益1,435.0億円、営業利益31.0億円)を上回る着地となった。また、同社は、決算発表と同時に新中期経営計画を発表。一過性の損益(海外 Working 事業の政府補助金収入)を除くノーマライズド営業利益について、29/3期目標は47億円とした。26/3期の30億円から17億円の増益となる計算だが、このうち18.7億円は国内 Working 事業で確保する方針。国内 Working 事業の戦略テーマを「正社員・外国人 HR ビジネスの拡大」とし、前中期経営計画でも重点戦略として掲げた正社員派遣/請負及び外国人雇用支援の拡大を継続しつつ、人材紹介も積極的に伸ばしていく方針を打ち出した。収益性の高い正社員・外国人 HR ビジネスの拡大が、グループ全体の利益構造改革を牽引する。

人材紹介事業の成長の要となるのは、25年10月1日付で買収したHR CAREERのオペレーションノウハウである。HR CAREERは、保育士や介護士、看護師、栄養士に特化した人材紹介を手掛けており、競争環境の厳しい人材紹介業界において、後発ながら高成長を遂げてきた。保育や介護といった他業種と比較すると年収が低く、手数料単価が安い分、多数の案件を1人のコンサルタントがこなす必要があり、生産性の高いオペレーションを確立している。このオペレーションノウハウを活かし、エッセンシャル領域(介護、看護、建設等)で人材紹介事業を拡大することが新計画の骨子と言える。

27/3期会社計画の営業利益は34.0億円と3.7%増益想定。ノーマライズド営業利益は、前期比13.1%増と、2桁増益が継続することを想定している。国内 Working 事業は、売上収益938.5億円(前期比6.3%増)、セグメント利益42.9億円(前期比19.9%増)の増益想定。中期経営計画期間に大きく成長した建設技術者領域に加え、HR CAREERの通年寄与やITエンジニア領域等が成長を牽引する見込み。株価は、決算発表後、20%強下落している。会社計画が物足りなかったことや、中期経営計画最終年度の営業利益目標が47億円と、ストックオプションの行使条件である55億円を下回ったことが投資家の失望を招いたと思われる。一方で、株価下落に伴い、PERは10倍台まで下落したことから、再度投資妙味のある水準となっている。上期の会社計画は減益の想定となっていることから、Q2決算までは引き続きやや軟調に推移する可能性があるものの、下期以降、前年同期比の利益モメンタムが回復に転じると同時に、上方修正期待が醸成されれば、株価は再度上昇に転じる可能性があるだろう。

### 株価・出来高



出所：ストラテジー・アドバイザーズ

### 主要指標

株価 (26/5/28)	1,027
年初来高値 (26/2/18)	1,310
年初来安値 (26/5/18)	1,011
10年間高値 (18/2/2)	2,122
10年間安値 (16/8/8)	393
発行済株式数 (百万株)	22.9
時価総額 (十億円)	23.5
EV (十億円)	21.5
自己資本比率 (26/3実績、%)	35.8
PER (27/3会予、倍)	10.7
PBR (26/3実績、倍)	1.2
配当利回り (27/3会予、%)	4.3

出所：ストラテジー・アドバイザーズ

IFRS-連結	売上収益	前期比	営業利益	前期比	税引前利益	前期比	当期利益	前期比	EPS	DPS
決算期	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(円)	(円)
23/3期	143,932	9.8	5,318	-2.8	5,146	-2.8	3,236	-1.5	143.2	44.0
24/3期	138,227	-4.0	4,525	-14.9	4,417	-14.2	2,778	-14.2	122.4	44.0
25/3期	139,705	1.1	2,338	-48.3	2,177	-50.7	1,155	-58.4	50.6	44.0
26/3期	146,856	5.1	3,279	40.2	3,139	44.2	2,314	100.3	101.0	44.0
27/3期 会社予想	157,000	6.9	3,400	3.7	3,191	1.6	2,208	-4.6	96.4	44.0

出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## 1. 26/3 期は中期経営計画最終年度にふさわしい好業績達成

### 建設技術者領域や海外 Working 事業好調で大幅増益達成

5月14日に発表されたウイルグループ(以下、同社)の26/3期通期業績は、売上収益1,468.5億円(前期比5.1%増)、営業利益32.7億円同(40.2%増)となり、Q2決算で発表した上方修正計画(売上収益1,435.0億円、営業利益31.0億円)を上回る着地となった。1)建設技術者領域の利益貢献拡大、2)建設技術者領域以外の国内 Working 事業の回復、3)海外 Working 事業の人材紹介の拡大、が成長を牽引し、通年を通して大幅増益となった。

### 先行投資と稼働調整で Q4 は減益

なお、Q4(1-3月)単独では営業利益4.2億円で、前年同期比減益となった。タクシー広告等のプロモーション施策や採用強化といった先行投資を4.0億円程度行ったことに加えて、4月以降の新入社員増に備え、建設技術者領域で稼働調整を行った影響等である。

### 重点戦略が利益成長を牽引

26/3期は、中期経営計画最終年度であった。同計画において、1)建設技術者領域のさらなる成長、2)建設技術者領域以外の国内 Working 事業の再成長、を掲げていたが、概ね狙い通りの成長を遂げられた点を、ストラテジー・アドバイザーズでは高く評価している。23/3期と26/3期を比較すると、国内 Working 事業の売上総利益率は、18.5%から21.7%まで改善し、売上総利益に占める重点戦略対象範囲(正社員派遣・請負、外国人雇用支援)の比率は29.8%から47.8%まで拡大した。脱有期派遣を掲げて取り組んできたことが収益性改善に繋がった。

### 豪州苦戦も構造改革で再成長模索

一方で、海外 Working 事業は、依然として課題が残る。円安の影響により、円ベースの業績は悪くなかったものの、オーストラリアでは政府の方針転換に伴って苦戦が継続しており、現地通貨ベースでは今年度も減収となった。角裕一社長自ら海外事業の立て直しに奔走したものの、同計画期間で目に見える成果を上げるには至らなかった。一方で、オーストラリアの各子会社の特徴を改めて確認し、今後の課題は明確となっている模様。特に、ブリスベンに本拠地を置く u&u Holdings は増収が継続しており、今後は同子会社中心に成長軌道回帰を目指す方針。人材派遣に依存したビジネスモデルから、人材紹介中心の収益性が高いビジネスモデルへの転換が期待される。

図表 1. セグメント別業績推移 (単位: 百万円)

	25/3期				26/3期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上収益	35,052	35,270	35,030	34,351	35,207	36,322	37,097	38,228
前年同期比	1.8%	1.2%	1.1%	0.1%	0.4%	3.0%	5.9%	11.3%
国内Working事業	20,468	20,794	21,179	20,656	21,182	21,585	22,754	22,739
前年同期比	1.4%	1.4%	1.1%	-1.1%	3.5%	3.8%	7.4%	10.1%
構成比	58.4%	59.0%	60.5%	60.1%	60.2%	59.4%	61.3%	59.5%
海外Working事業	14,534	14,435	13,815	13,662	14,001	14,716	14,319	15,463
前年同期比	2.5%	1.2%	1.4%	2.3%	-3.7%	1.9%	3.6%	13.2%
構成比	41.5%	40.9%	39.4%	39.8%	39.8%	40.5%	38.6%	40.4%
その他	48	41	35	32	24	20	22	25
構成比	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
営業利益	177	832	782	546	394	1,243	1,213	427
前年同期比	-84.4%	-6.1%	0.9%	-68.4%	122.6%	49.4%	55.1%	-21.8%
営業利益率	0.5%	2.4%	2.2%	1.6%	1.1%	3.4%	3.3%	1.1%
国内Working事業	238	861	983	1,167	583	1,181	1,250	563
前年同期比	-82.6%	10.2%	15.6%	-42.8%	145.0%	37.2%	27.2%	-51.8%
営業利益率	1.2%	4.1%	4.6%	5.7%	2.8%	5.5%	5.5%	2.5%
海外Working事業	573	543	392	-76	471	678	603	673
前年同期比	25.7%	-18.6%	-25.3%	-	-17.8%	24.9%	53.8%	-
営業利益率	3.9%	3.8%	2.8%	-0.6%	3.4%	4.6%	4.2%	4.4%
その他	-60	-77	-59	-25	-74	-80	-59	-92
調整額	-574	-495	-533	-518	-586	-535	-580	-717

出所: 会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## 2. 国内 Working 事業は成長軌道回帰が鮮明となっている

### 国内 Working 事業は2桁増益

国内 Working 事業は、売上収益 882.6 億円(前期比 6.2%増)、セグメント利益 35.7 億円(同 10.1%増)となり、2桁増益の堅調な推移となった。26/3 期の増収(51.6 億円)の内訳は、建設技術者領域で 31.1 億円、その他国内 Working 事業で 20.4 億円であり、建設技術者領域が成長を牽引した。

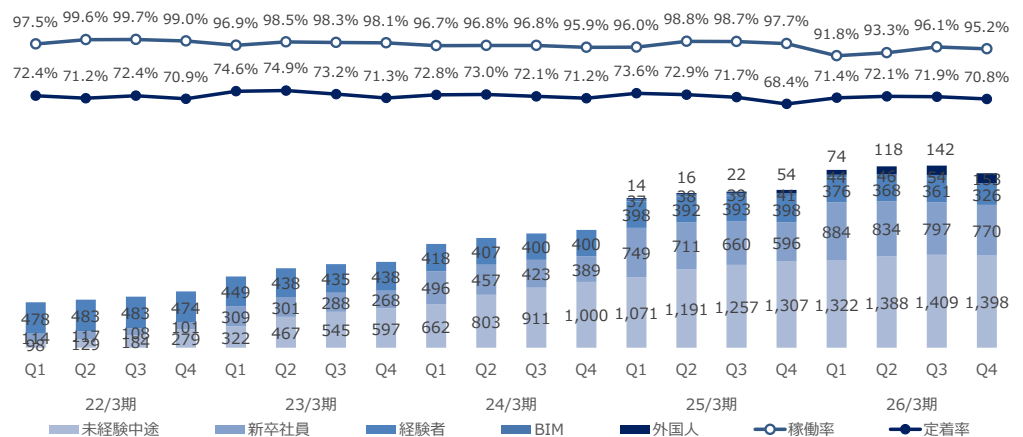
### 成長を牽引する建設技術者領域

建設技術者領域の Q4 売上収益は 44.8 億円(前年同期比 17.5%増)、営業利益 4.7 億円(同 138.4%増)の大幅増益となった。Q4 の採用人数は 290 名となり、前年同期比で 32 名減少した。例年 Q1 は新卒採用に伴い人員が激増するため、Q4 からやや採用を抑制し、Q1 の新入社員がスムーズに現場へ配属されるように調整したことが主因。また、Q4 の定着率は 70.8%となり、前年同期比で 2.4pt の改善となった。配属先の見極め精度向上や、継続的なフォロー面談が奏功しており、26/3 期の大きな成果であったと言える。今後、未経験者の比率低下の影響も期待されるため、定着率は継続的に改善していくことが期待されよう。

### 建設技術者領域は高稼働率を維持

Q4 の稼働率は 95.2%となり、Q1 の水準から着実に回復に転じている。26/3 期は、大阪・関西万博の施設工事終了の影響で、一時的に稼働率が低下したが、1 年を通して従来の水準まで回復した点は安心材料であった。建設技術者領域の人手不足が継続しているとは言え、旺盛な需要を背景に、高稼働を継続している。

図表 2. 主要 KPI の推移 (単位: 人、%)



出所: 会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

### 建設技術者領域以外は回復基調が鮮明

Q4 の建設技術者領域を除く国内 Working 事業の売上収益は、前年同期比 8.4%増収となり、Q3 同様に底打ち反転の兆しが鮮明となった。コールセンターアウトソーシング領域は、9.5%減収となり、引き続き軟調な推移が継続している一方で、セールスアウトソーシング領域が大手通信会社からの受注回復を背景に、15.3%増収と成長を牽引した。加えて、ファクトリーアウトソーシング領域や、介護ビジネス支援領域、HR CAREER の連結効果(25年10月)によるその他も堅調に推移しており、総じて良好な業績推移となった。

### セールスアウトソーシング領域も堅調に拡大

セールスアウトソーシング領域は、通信に加えて、営業支援や販売支援その他の分野も拡大している。同領域は、正社員派遣を活用し、チーム単位で人材派遣が可能な領域であるため、通信以外も成長に転じている点は安心材料と言える。新型コロナウイルス感染症による影響の一巡後、リアルイベントが増加に転じており、今後も堅調に拡大することが期待される。

図表 3. セールスアウトソーシング領域の分野別売上高推移

分野別売上収益 (百万円) (四半期)	25/3期				26/3期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
通信 (セールス領域)	2,874	2,822	2,734	2,706	2,741	2,796	2,891	3,063
アパレル (セールス領域)	579	550	604	564	621	620	691	656
営業支援 (セールス領域)	569	580	611	633	635	676	711	757
販売支援その他 (セールス領域)	1,164	1,088	1,158	1,173	1,047	1,120	1,355	1,376

出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## コールセンターアウトソーシング領域は ビジネスモデル転換を図る

なお、懸案のコールセンターアウトソーシング領域は、顧客企業が内製化を進めていることから、コールセンター派遣分野において厳しい状況が続いている。同社は、業務請負や金融等の専門性が一定程度必要な分野の強化に加え、新サービスの拡大進め、収益性重視の舵取りを継続している。同領域の稼働人員数は 2,807 名(26/3 期末)と多く、今後は、他の領域への配置転換を積極的に進めることに加えて、地方拠点での総合人材サービスや DX 派遣等の新サービスを拡充させ、コールセンター派遣に依存しないビジネスモデルへと転換を図っていく方針。

## 正社員派遣・外国人支援が計画超 過

中期経営計画の重点施策でもある正社員派遣は堅調に推移した。Q4 末の正社員派遣稼働人数は 4,031 名(前年同期末比 581 名増)となり、セールスアウトソーシング領域や、ファクトリーアウトソーシング領域、IT エンジニア領域を中心に、計画人数(3,500 名)を上回る進捗となった。

また、外国人雇用支援人数も、正社員派遣同様に計画を上回る進捗となっている。Q4 末の外国人雇用支援人数は 4,626 名で、期初計画の 3,500 名を大きく上回った。全ての領域が堅調に推移しており、円安などの逆風の中でも着実に事業拡大が進んでいる。

なお、Q4 の採用人数をみると、成長を牽引してきたファクトリーアウトソーシング領域よりも、介護ビジネス支援領域が上回っている。同社が買収した HR CAREER は、介護領域に精通した人材紹介会社であり、今後は、そのオペレーションノウハウを生かして、人材紹介に加えて、外国人雇用支援とのクロスセルにも期待したい。

図表 4. 国内 Working 事業の領域別業績推移 (単位：百万円)

	24/3期				25/3期				26/3期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上収益												
国内Working事業	20,186	20,514	20,940	20,886	20,468	20,794	21,179	20,656	21,182	21,585	22,754	22,739
セールスアウトソーシング領域	4,866	4,867	4,968	5,130	5,187	5,042	5,108	5,078	5,046	5,214	5,650	5,854
コールセンターアウトソーシング領域	3,883	3,753	3,720	3,482	3,387	3,296	3,278	2,986	2,986	2,891	2,846	2,702
ファクトリーアウトソーシング領域	4,448	4,473	4,630	4,435	4,586	4,634	4,774	4,543	4,693	4,675	4,827	4,638
介護ビジネス支援領域	3,311	3,338	3,398	3,339	3,379	3,442	3,448	3,366	3,442	3,516	3,582	3,570
建設技術者領域	2,346	2,586	2,709	2,823	3,159	3,585	3,727	3,818	4,094	4,357	4,470	4,485
その他	599	614	687	689	767	792	841	862	919	929	1,377	1,488
営業利益												
国内Working事業	663	808	712	847	259	909	1,153	945	643	1,314	1,309	755
セールスアウトソーシング領域	281	284	337	405	375	293	357	338	294	370	426	326
コールセンターアウトソーシング領域	152	114	143	97	103	96	143	85	134	121	60	-12
ファクトリーアウトソーシング領域	221	180	229	134	139	195	289	179	245	276	295	79
介護ビジネス支援領域	77	48	54	46	59	82	84	91	92	119	94	9
建設技術者領域	-273	-59	-20	-47	-369	279	275	198	-129	429	563	472
その他	101	36	52	32	-49	-39	3	52	5	-2	-130	-120

出所：会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

## 3. 海外 Working 事業は生産性を重視し、収益力を強化

### 海外 Working 事業の Q4 は大幅増益

海外 Working 事業の Q4 売上収益は 154.6 億円(同 13.2%増)、営業利益 6.7 億円(前 Q4 は 0.7 億円の赤字)となり、前年同期比 7.5 億円の大増益となった。計画レート(オーストラリアドル：91 円、シンガポールドル：104 円)に対して、円安で推移(100 円、117 円)したことに加えて、補助金収入(2.1 億円)が計上されたことが主因。なお、為替影響を除く現地通貨ベースでは、オーストラリアが前年同期比 4.9%減収、シンガポールが同 11.4%増収となった。オーストラリアでは、政府・行政向けの人材派遣の減収傾向が続いている。

### 海外 Working 事業の収益性改善が進展

海外 Working 事業の収益性は改善しており、コンサルタントの報酬見直し等によるコストコントロールや、子会社間でのオーダー共有による生産性改善といった取り組みの成果が顕在化している。Q4 は補助金収入に加えて、前年同期に減損損失計上があったため、単純比較は困難であるが、これらの影響がない Q2、Q3 の営業利益率を前年同期で比較すると、約 1%程度改善している。

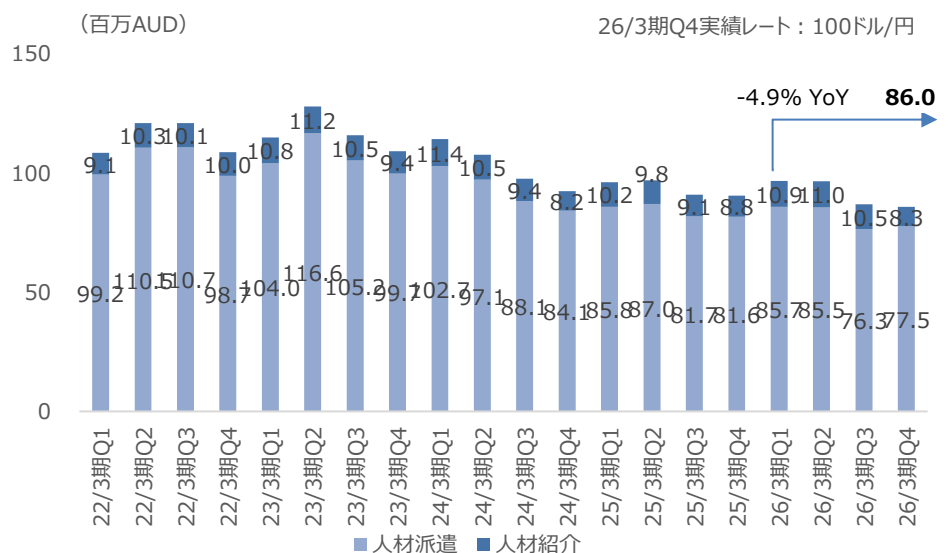
### u&u Holdings が豪州収益を牽引

加えて、ブリスベンに本拠地を置く u&u Holdings は、市場全体が伸び悩む中でも、増収継続かつ、オーストラリア全体の利益の 7 割ほどを稼いでいる。オペレーション次第で事業を成長させる余地は十分にあることが確認された点は、26/3 期の大きな収穫であった。今後は、u&u Holdings 中心に、優秀なコンサルタントを積極的に採用し、より大きな都市であるメルボルンやシドニーにまで事業を拡大させ、子会社間での役割を明確にすることで、収益性の改善も期待されよう。

### シンガポールは派遣好調、人材紹介拡大へ

シンガポールは、引き続き人材派遣中心に堅調に推移している。政府・行政向けが成長を牽引しており、今後も底堅い需要が期待される。一方で、オーストラリア同様に、政府の方針転換によって業績不振に陥る可能性もあることから、人材紹介も拡大させられるかに注目したい。なお、海外 Working 事業の人材紹介売上比率は Q4 で 12%となった。人材派遣の拡大に加えて、同比率を高めることで、収益性を改善させ、筋肉質な構造へと転換していくことが期待される。

図表 5. オーストラリア現地通貨ベース売上推移 (1AUD = 100 円)



出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## 4. 新中期経営計画の鍵を握るのは収益構造改革のさらなる進展

### 新中期経営計画「WILL-being 2029」を発表

同社は、決算発表と同時に、新中期経営計画を発表した。29/3 期のノーマライズド営業利益の目標は 47 億円。26/3 期の 30 億円から 17 億円の増益となる計算だが、このうち 18.7 億円の増益を国内 Working 事業で確保する方針。国内 Working 事業の戦略テーマを「正社員・外国人 HR ビジネスの拡大」とし、前中期経営計画でも重点戦略として掲げた正社員派遣/請負及び外国人雇用支援の拡大を継続しつつ、人材紹介も積極的に伸ばしていく計画だ。収益性の高い正社員・外国人 HR ビジネスの拡大が、グループ全体の利益構造改革を牽引する。

### 国内 Working 事業は人材紹介事業 (HR CAREER) が収益構造改革の要

ストラテジー・アドバイザーズでは、収益構造改革の要となるのは、25 年 10 月 1 日付で買収した HR CAREER のオペレーションノウハウにあるとみている。HR CAREER は、保育士や介護士、看護師、栄養士に特化した人材紹介を手掛けており、競争環境が厳しい人材紹介業界において、後発ながら高成長を遂げた企業である。優れたオペレーションが強みであり、保育や介護といった他業種と比較すると年収が低く、1 人のコンサルタントが得られる手数料が小さい領域でも高成長を遂げてきた。手数料単価が安い分、多数の案件を 1 人のコンサルタントがこなす必要があり、生産性の高いオペレーションを確立している。このオペレーションノウハウを活かし、エッセンシャル領域(介護、看護、建設等)で人材紹介事業を拡大することが新計画の骨子と言える。同社は、国内 Working 事業全体で、29/3 期までに売上総利益 250 億円以上を確保する方針。前中期経営計画期間で売上総利益は約 36 億円増加したが、新中期経営計画期間では、59 億円以上増加させる方針となっており、人材紹介の拡大による上乗せが注目される。

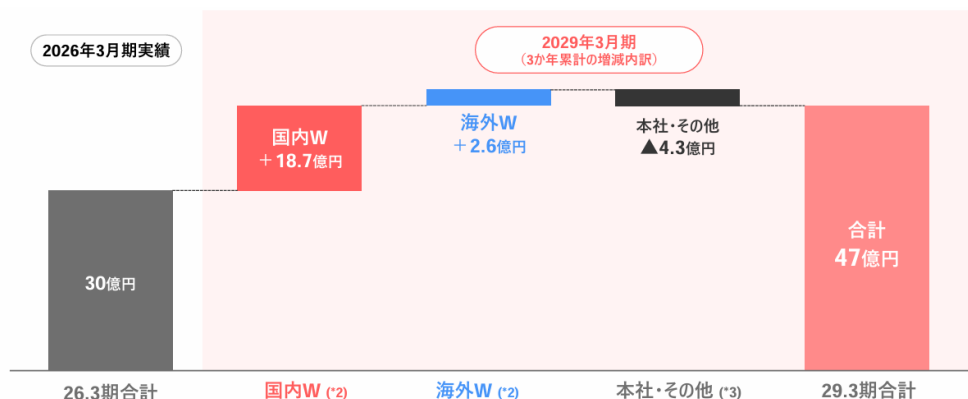
### 海外 Working 事業は選択と集中で増益狙う

海外 Working 事業は「生産性を重視した収益力の強化」を戦略テーマとし、29/3 期に向けて 2.6 億円の増益を確保する計画。生産性重視の舵取りを進め、u&u Holdings 中心に、勝てる分野に集中することに加えて、グループ子会社間のバックオフィス、ミドルオフィス機能の統合によるコスト改革を進める。また、新エリアとして、新たな国への展開や、AI の代替可能性が低く、高い専門性が見込まれる領域の拡大も探索していく方針。

### 中計達成確度は高いと評価

新中期経営計画は、シンプルで、目標達成確度が高く、26/3 期までの実績を踏まえると、十分実現可能性のある内容であると考えます。ストラテジー・アドバイザーズでは、HR CAREER 中心に、既存事業とのシナジーを最大限発揮しながら、人材紹介の拡大による収益性改善が期待される点を高く評価する。競合他社が参入しづらい難しい領域で、ウイルグループとのシナジーを最大限発揮しながら、同社にしかできない人材紹介事業を確立できるかが注目される。

図表 6. 新中期経営計画の利益計画



出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## 5. 期待外れのガイダンスで株価は下落も、再度割安感は鮮明に

### 市場期待未達も堅調な成長を見込む

決算発表後、株価は大きく下落した。27/3 期会社計画の営業利益は 34.0 億円で 3.7%増益想定となり、市場の期待を下回ったことが主因。なお、一過性の損益(海外 Working 事業の政府補助金収入)を除くノーマライズド営業利益は、前期比 13.1%増で、2 桁増益の継続を目指す。

### 国内 Working 事業は高収益の正社員・外国人 HR ビジネスの拡大で増益へ

国内 Working 事業は、売上収益 938.5 億円(前期比 6.3%増)、セグメント利益 42.9 億円(前期比 19.9%増)の増益想定となった。戦略ی・アドバイザーズのヒアリングによると、増収の内訳は、前中期経営計画期間に大きく成長した建設技術者領域に加え、HR CAREER の通年寄与や IT エンジニア領域等が成長を牽引する模様。なお、懸案のコールセンターアウトソーシング領域は横ばいを見込んでいるとのことである。今年度は、建設技術者領域及びファクトリーアウトソーシング領域で先行投資を実施する方針。前者は、採用費用の強化、後者は、製造派遣分野の拡大を進める。なお、先行投資を実施するものの、増益想定となっていることから、正社員派遣/請負及び外国人雇用支援の堅調な拡大に加え、HR CAREER 中心に、収益性が高い人材紹介事業の拡大も一定程度織り込まれているとみられる。

### 海外 Working 事業は現地通貨ベースで増収見込み

海外 Working 事業は、売上収益 629.4 億円(前期比 7.6%増)、営業利益 21.8 億円(同 10.2%減)の減益想定となった。人材紹介、人材派遣ともに、現地通貨ベースで増収を見込んでいることに加えて、27/3 期の為替想定(オーストラリアドル：105 円、シンガポールドル：121 円)も、26/3 期実績レートに対して円安を見込んでいることから、売上収益は堅調な推移を想定している。一方で、政府補助金収入の影響を織り込んでいないことから、減益見通しとなった。

図表 7. 2027 年 3 月期会社計画

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 円</b>	<b>105 円</b>	<b>3.6 億円</b>	<b>0.1 億円</b>
シンガポールドル					<b>117 円</b>	<b>121 円</b>	<b>1.6 億円</b>	<b>0.1 億円</b>

出所：会社資料

# ウイルグループ | 6089 (東証プライム)

## 株価急落で再び投資妙味高まる

株価は、決算発表後、20%強下落している。26/3 期の事業進捗が良好であっただけに、やや期待を下回る 27/3 期計画であったこと、中期経営計画最終年度の営業利益目標が 47 億円となり、ストックオプションの行使条件(55 億円)を下回ったこと、などが背景であろう。一方で、株価下落に伴い、PER は 10 倍台まで下落したことから、再び投資妙味のある水準となっている。上期の会社計画は減益の想定となっていることから、Q2 決算まではやや軟調な株価推移が継続する可能性があるものの、下期以降、前年同期比の利益モメンタムが回復に転じると同時に、上方修正期待が醸成されれば、株価は再度上昇に転じる可能性があるだろう。

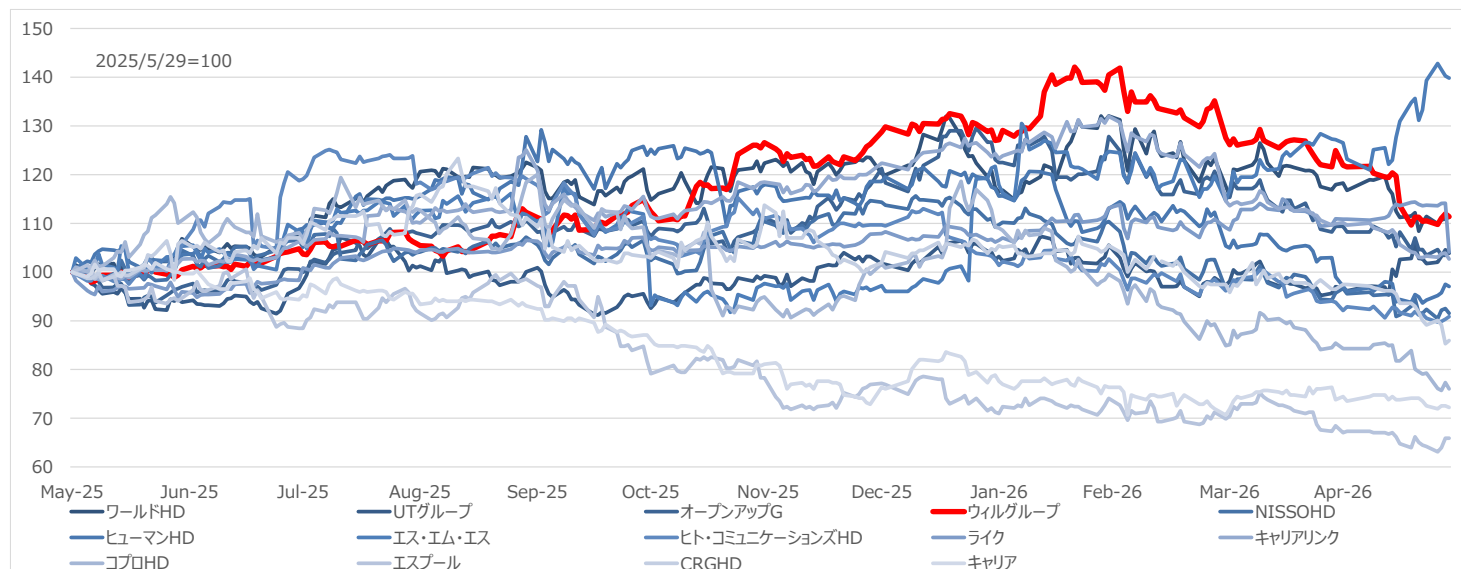
今年度の会社計画は、売上総利益率が 1.6pt 改善し、23.7%まで上昇する計画となっている。脱有期派遣を掲げ、正社員派遣や外国人雇用支援、そして、人材紹介の拡大を通じた付加価値を株価が織り込むことで、競合他社比でも相対的に高いバリュエーションの付与が可能となろう。

図表 8. バリュエーション一覧

会社名	証券コード	決算期	株価 (5/28) (円)	時価総額 (5/28) (百万円)	PER 会社予想 (倍)	PBR 直近実績 (倍)	ROE 会社予想 (%)	配当利回り 会社予想 (%)	1年騰落率 (%)	3年騰落率 (%)
ウイルグループ	6089	2026/03	1,027	23,743	10.7	1.2	10.9%	4.3%	11.4%	0.0%
ワールドホールディングス	2429	2025/12	2,407	43,359	6.2	0.9	14.1%	5.7%	11.4%	-11.8%
UTグループ	2146	2026/03	175	105,209	16.4	4.0	24.2%	5.8%	4.2%	-3.4%
NISSOホールディングス	9332	2026/03	574	19,530	9.2	1.0	11.2%	4.4%	-8.5%	-
オープンアップグループ	2154	2025/06	1,884	171,110	13.9	2.1	15.0%	4.5%	4.5%	-3.3%
コプロ・ホールディングス	7059	2026/03	753	30,120	17.4	2.9	16.8%	6.0%	-24.7%	68.0%
ヒューマンホールディングス	2415	2026/03	1,575	16,345	6.7	0.8	12.5%	4.5%	-4.0%	59.1%
キャリア	6198	2025/09	229	1,975	27.7	1.1	4.0%	0.0%	-28.4%	-26.1%
エス・エム・エス	2175	2026/03	1,966	172,146	26.2	6.1	23.3%	1.6%	41.2%	-32.6%
ヒトコミュニケーションズ	4433	2025/08	853	15,268	11.8	0.9	7.5%	4.4%	-9.4%	-42.7%
ライク	2462	2025/05	1,486	30,411	10.4	1.6	15.5%	4.0%	-2.0%	-20.5%
エスプール	2471	2025/11	234	18,488	11.0	1.8	16.2%	4.3%	-33.5%	-60.7%
CRGホールディングス	7041	2025/09	269	1,500	14.9	0.5	3.4%	0.0%	-14.1%	-55.0%
キャリアリンク	6070	2026/03	2,187	27,569	9.2	1.6	17.6%	5.5%	2.7%	-23.9%
14社平均					13.7	1.9	13.7%	3.9%	-3.5%	-11.8%

注：ウイルグループ、オープンアップグループ、エスプールの会計基準は IFRS、他は日本基準、NISSO ホールディングスは 2023/10/2 に上場  
出所：SPEEDA よりストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 9. 過去 1 年間の相対株価推移



出所：SPEEDA よりストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 10. 連結損益計算書 (単位 : 百万円)

業績推移 (百万円、%)	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
<b>IFRS</b>							<b>会予</b>
売上収益	118,249	131,080	143,932	138,227	139,705	146,856	157,000
前期比	-3.0%	10.9%	9.8%	-4.0%	1.1%	5.1%	6.9%
売上原価	94,192	102,314	112,194	107,781	110,321	114,464	
前期比	-2.4%	8.6%	9.7%	-3.9%	2.4%	6.2%	
売上原価率	79.7%	78.1%	77.9%	78.0%	79.0%	77.9%	
売上総利益	24,056	28,765	31,737	30,446	29,383	32,392	37,200
前期比	-5.3%	19.6%	10.3%	-4.1%	-3.5%	10.2%	14.8%
売上総利益率	20.3%	21.9%	22.0%	22.0%	21.0%	22.1%	23.7%
販管費	20,463	23,585	27,169	28,314	27,270	29,510	
前期比	-4.5%	15.3%	15.2%	4.2%	-3.7%	8.2%	
売上販管費比率	17.3%	18.0%	18.9%	20.5%	19.5%	20.1%	
営業利益	4,030	5,472	5,318	4,525	2,338	3,279	3,400
前期比	-2.8%	35.8%	-2.8%	-14.9%	-48.3%	40.2%	3.7%
営業利益率	3.4%	4.2%	3.7%	3.3%	1.7%	2.2%	2.2%
税引前当期利益	3,788	5,293	5,146	4,417	2,177	3,139	3,191
前期比	-6.6%	39.7%	-2.8%	-14.2%	-50.7%	44.2%	1.6%
税引前利益率	3.2%	4.0%	3.6%	3.2%	1.6%	2.1%	2.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,363	3,286	3,236	2,778	1,155	2,314	2,208
前期比	-0.7%	39.1%	-1.5%	-14.2%	-58.4%	100.3%	-4.6%
当期利益率	2.0%	2.5%	2.2%	2.0%	0.8%	1.6%	1.4%
EBITDA	6,259	7,556	7,456	6,810	4,896	5,632	6,440
前年同期比	2.0%	20.7%	-1.3%	-8.7%	-28.1%	15.0%	14.3%
EBITDAマージン	5.3%	5.8%	5.2%	4.9%	3.5%	3.8%	4.1%

出所 : 会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 11. 主要指標

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
<b>株式指標</b>						
期末発行済株式数 (千株)	22,554	22,852	22,944	22,999	23,095	23,118
うち自己株式数 (千株)	290	284	284	212	212	206
EPS (円)	106.4	147.0	143.2	122.4	50.6	101.0
EPS (潜在株式調整後、円)	104.6	144.8	142.0	121.6	50.4	101.0
PER (倍)	10.7	8.7	7.6	8.9	18.8	13.3
DPS (円)	24.0	34.0	44.0	44.0	44.0	44.0
配当性向 (%)	22.6	23.1	30.7	36.0	86.9	43.6
総還元性向 (%)	22.9	23.6	31.2	36.4	87.9	43.9%
DOE (%)	7.9	7.8	7.6	6.2	5.8	5.4
BPS (円)	370.1	505.1	646.0	768.4	760.1	883.4
<b>収益性指標</b>						
売上総利益率 (%)	20.3	21.9	22.0	22.0	21.0	22.1
EBITDA (百万円)	6,259	7,556	7,456	6,810	4,896	5,632
EBITDAマージン (%)	5.3	5.8	5.2	4.9	3.5	3.8
営業利益率 (%)	3.4	4.2	3.7	3.3	1.7	2.2
親会社所有者帰属当期利益率 (%)	2.0	2.5	2.2	2.0	0.8	1.6
<b>財務指標</b>						
総資産税引前利益率 (%) ROA	8.3	10.7	9.6	8.3	4.3	5.9
親会社所有者帰属持分利益率 (%) ROE	35.1	33.5	24.9	17.3	6.6	12.3
親会社所有者帰属持分比率 (%)	17.6	21.8	26.6	34.0	34.8	35.8
ROE (%)	35.1	33.5	24.9	17.3	6.6	12.3
現金及び現金同等物 (百万円)	7,455	8,973	9,590	7,106	6,936	7,974
有利子負債 (リース負債含む、百万円)	15,194	15,448	17,091	5,930	6,605	5,980
Net Debt (リース負債含む、百万円)	7,739	6,475	7,501	-1,176	-331	-1,994
Net DEレシオ (リース負債含む)	0.94	0.57	0.51	-0.07	-0.02	-0.10
Net Debt/EBITDA (リース負債含む)	1.24	0.86	1.01	-0.17	-0.07	-0.35
長短借入金合計	8,788	7,988	10,146	5,930	6,605	5,980
Net Debt (百万円)	1,333	-985	556	-1,176	-331	-1,994
Net DEレシオ	0.2	-0.1	0.0	-0.1	0.0	-0.1
Net Debt/EBITDA	0.2	-0.1	0.1	-0.2	-0.1	-0.4
投下資本 (百万円、グロスIC)	17,028	19,386	24,784	23,438	23,997	26,220
NOPAT (百万円)	2,849	3,984	3,576	2,948	1,226	2,301
ROIC (%、グロスIC)	17.8	21.9	16.2	12.2	5.2	9.2
ROIC (%、会社開示)	-	-	12.6	10.3	5.6	7.6
<b>効率性指標</b>						
運転資金 (百万円)	934	2,161	1,777	1,027	1,180	204
運転資本回転率 (回)	126.6	60.7	81.0	134.6	118.4	719.9
流動比率 (%)	95.1	92.9	100.9	106.5	105.3	106.2
当座比率 (%)	92.1	90.5	97.3	101.1	100.3	101.1

出所：会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 12. セグメント別業績推移 (単位 : 百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期 会予
売上収益	118,249	131,080	143,932	138,227	139,705	146,856	157,000
前年同期比	-3.0%	10.9%	9.8%	-4.0%	1.1%	5.1%	6.9%
国内Working事業	80,050	80,726	84,135	82,528	83,099	88,262	93,850
前期比	-	0.8%	4.2%	-1.9%	0.7%	6.2%	6.3%
構成比	67.7%	61.6%	58.5%	59.7%	59.5%	60.1%	59.8%
海外Working事業	36,920	48,746	57,537	55,432	56,448	58,501	62,940
前期比	-	32.0%	18.0%	-3.7%	1.8%	3.6%	7.6%
構成比	31.2%	37.2%	40.0%	40.1%	40.4%	39.8%	40.1%
その他	1,278	1,607	2,258	266	157	92	190
構成比	1.1%	1.2%	1.6%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%
営業利益	4,030	5,472	5,318	4,525	2,338	3,279	3,400
前年同期比	-2.8%	35.8%	-2.8%	-14.9%	-48.3%	40.2%	3.7%
営業利益率	3.4%	4.2%	3.7%	3.3%	1.7%	2.2%	2.2%
国内Working事業	4,763	4,448	4,451	5,038	3,251	3,579	4,290
前期比	-	-6.6%	0.1%	13.2%	-35.5%	10.1%	19.9%
営業利益率	6.0%	5.5%	5.3%	6.1%	3.9%	4.1%	4.6%
海外Working事業	1,942	3,348	3,406	1,946	1,432	2,427	2,180
前期比	-	72.4%	1.7%	-42.9%	-26.4%	69.5%	-10.2%
営業利益率	5.3%	6.9%	5.9%	3.5%	2.5%	4.1%	3.5%
その他	-413	-342	-296	-225	-223	-306	-410
調整額	-2,262	-1,981	-2,243	-2,235	-2,121	-2,420	-2,660

出所 : 会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 13. 国内 Working 事業詳細 (単位 : 百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
国内Working事業売上収益	80,050	80,726	84,135	82,528	83,099	88,262
セールスアウトソーシング領域	19,046	19,517	20,395	19,832	20,416	21,765
前期比	-17.7%	2.5%	4.5%	-2.8%	2.9%	6.6%
コールセンターアウトソーシング領域	16,866	17,041	16,582	14,840	12,949	11,427
前期比	2.5%	1.0%	-2.7%	-10.5%	-12.7%	-11.8%
ファクトリーアウトソーシング領域	20,585	18,316	17,639	17,988	18,540	18,835
前期比	-13.3%	-11.0%	-3.7%	2.0%	3.1%	1.6%
介護領域	13,218	13,677	13,620	13,388	13,637	14,111
前期比	9.6%	3.5%	-0.4%	-1.7%	1.9%	3.5%
スタートアップ人材支援	1,273	2,348	2,998	3,420	-	-
前期比	0.8%	84.4%	27.7%	14.1%	-	-
建設技術者領域	5,273	5,785	7,665	10,466	14,291	17,407
前期比	9.7%	9.7%	32.5%	36.5%	36.5%	21.8%
その他 (国内W全体 - 各領域)	3,789	4,042	5,234	2,594	3,266	4,717
前期比	329.1%	6.7%	29.5%	-50.4%	25.9%	44.4%
国内Working事業営業利益	4,710	4,823	4,734	3,032	3,268	4,023
セールスアウトソーシング領域	1,468	1,614	1,717	1,308	1,365	1,417
コールセンターアウトソーシング領域	1,130	1,175	935	507	429	304
ファクトリーアウトソーシング領域	1,000	1,258	947	765	803	897
介護領域	381	295	497	227	319	316
スタートアップ人材支援	158	603	267	400	-	-
建設技術者領域	38	-559	-496	-400	384	1,335
その他 (国内W全体 - 各領域)	535	437	867	225	-32	-246
国内Working事業営業利益率	5.9%	6.0%	5.6%	3.7%	3.9%	4.6%
セールスアウトソーシング領域	7.7%	8.3%	8.4%	6.6%	6.7%	6.5%
コールセンターアウトソーシング領域	6.7%	6.9%	5.6%	3.4%	3.3%	2.7%
ファクトリーアウトソーシング領域	4.9%	6.9%	5.4%	4.3%	4.3%	4.8%
介護領域	2.9%	2.2%	3.6%	1.7%	2.3%	2.2%
スタートアップ人材支援	12.4%	25.7%	8.9%	11.7%	-	-
建設技術者領域	0.7%	-9.7%	-6.5%	-3.8%	2.7%	7.7%
その他 (国内W全体 - 各領域)	14.1%	10.8%	16.6%	8.7%	-1.0%	-5.2%

出所：会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 14. 連結貸借対照表 (単位 : 百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
<b>資産</b>						
現金及び現金同等物	7,455	8,973	9,590	7,106	6,936	7,974
営業債権及びその他の債権	14,694	17,458	17,928	17,512	18,136	20,305
その他の金融資産	690	129	138	171	213	249
その他の流動資産	729	728	1,009	1,338	1,265	1,414
<b>流動資産合計</b>	<b>23,570</b>	<b>27,289</b>	<b>28,666</b>	<b>26,129</b>	<b>26,551</b>	<b>29,944</b>
有形固定資産	1,082	1,223	1,139	1,275	1,109	1,405
使用権資産	5,715	6,809	6,349	5,071	4,391	4,897
のれん	6,155	6,514	8,120	8,737	8,166	9,856
その他無形資産	6,049	6,154	5,996	6,109	5,605	6,381
持分法で会計処理されている投資	495	477	456	431	-	-
その他の金融資産	1,151	1,208	1,475	1,158	2,160	1,690
繰延税金資産	1,678	1,850	1,953	1,888	1,851	2,322
その他の非流動資産	863	822	782	741	86	53
<b>非流動資産合計</b>	<b>23,190</b>	<b>25,061</b>	<b>26,272</b>	<b>25,413</b>	<b>23,371</b>	<b>26,608</b>
<b>資産合計</b>	<b>46,760</b>	<b>52,350</b>	<b>54,939</b>	<b>51,543</b>	<b>49,923</b>	<b>56,552</b>
<b>負債</b>						
営業債務及びその他の債務	13,760	15,297	16,151	16,485	16,956	20,101
短期借入金	4,865	5,786	6,761	2,490	4,003	3,356
その他の金融負債	3,600	5,245	1,364	2,115	1,426	1,450
未払法人所得税	514	1,195	1,027	1,005	523	909
その他の流動負債	2,048	1,836	3,109	2,437	2,297	2,390
<b>流動負債合計</b>	<b>24,790</b>	<b>29,361</b>	<b>28,414</b>	<b>24,533</b>	<b>25,208</b>	<b>28,208</b>
長期借入金	3,923	2,202	3,385	3,440	2,602	2,624
その他の金融負債	6,563	6,285	5,950	4,837	3,636	3,873
繰延税金負債	1,289	1,202	1,127	1,006	935	1,126
その他の非流動負債	166	177	184	206	181	551
<b>非流動負債合計</b>	<b>11,943</b>	<b>9,867</b>	<b>10,648</b>	<b>9,490</b>	<b>7,354</b>	<b>8,175</b>
<b>負債合計</b>	<b>36,733</b>	<b>39,228</b>	<b>39,062</b>	<b>34,024</b>	<b>32,563</b>	<b>36,384</b>
<b>資本</b>						
資本金	2,089	2,163	2,187	2,198	2,217	2,222
資本剰余金	-1,786	-2,266	-1,923	-2,045	-2,068	-2,096
自己株式	-279	-274	-274	-204	-204	-198
その他の資本の構成要素	-343	464	890	2,032	1,912	3,460
利益剰余金	8,559	11,310	13,758	15,528	15,536	16,852
親会社の所有者に帰属する持分合計	8,240	11,398	14,638	17,508	17,392	20,240
非支配株主持分	1,786	1,723	1,238	10	-32	-72
<b>資本合計</b>	<b>10,027</b>	<b>13,121</b>	<b>15,877</b>	<b>17,518</b>	<b>17,359</b>	<b>20,168</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>46,760</b>	<b>52,350</b>	<b>54,939</b>	<b>51,543</b>	<b>49,923</b>	<b>56,552</b>

出所 : 会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 15. 連結キャッシュフロー計算書 (単位: 百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
<b>営業活動によるキャッシュフロー (1)</b>	<b>4,316</b>	<b>4,350</b>	<b>4,816</b>	<b>3,828</b>	<b>1,806</b>	<b>4,957</b>
税引前利益	3,788	5,293	5,146	4,417	2,177	3,139
減価償却費及び償却費	2,229	2,084	2,137	2,285	2,084	2,352
減価損失及び減損損失戻入(())は益	-	-	-	-	473	-
株式報酬費用	85	65	107	104	59	11
営業債権の増減額 (())は増加	1,488	-2,494	-223	42	-591	-1,258
営業債務の増減額 (())は減少	72	580	969	1,031	-615	1,254
営業活動その他	-1,312	-4	-839	-2,489	127	181
小計	6,351	5,525	7,297	5,390	3,715	5,681
利息及び配当金の受取額	7	9	17	124	43	38
利息の支払額	-86	-79	-88	-120	-152	-168
法人所得税の支払額	-1,956	-1,104	-2,409	-1,565	-1,800	-594
<b>投資活動によるキャッシュフロー(2)</b>	<b>-433</b>	<b>-306</b>	<b>-1,761</b>	<b>-575</b>	<b>-695</b>	<b>-1,354</b>
有形固定資産及び無形資産の取得による支出	-589	-741	-396	-802	-361	-567
持分法で会計処理される投資の取得による支出	-350	-	-	-	-	-
有価証券の取得による支出	-46	-63	-	-	-299	-
有価証券の売却による収入	374	22	-	-	-	253
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	-	-1,757	-	-	-815
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	-	-	1,009	811	-	-
貸付金の貸付けによる支出	-	-	-	-	-300	-
投資活動その他	179	475	-617	-584	265	-224
<b>フリーキャッシュフロー (1+2)</b>	<b>3,883</b>	<b>4,044</b>	<b>3,055</b>	<b>3,253</b>	<b>1,111</b>	<b>3,603</b>
<b>財務活動によるキャッシュフロー</b>	<b>-2,646</b>	<b>-2,959</b>	<b>-2,783</b>	<b>-6,232</b>	<b>-1,233</b>	<b>-3,119</b>
短期借入金の純増減額 (())は減少	1,890	1,000	1,590	-3,245	1,365	-619
長期借入れによる収入	270	1,165	4,383	1,500	800	2,460
長期借入金の返済による支出	-3,080	-2,965	-3,367	-2,470	-1,566	-2,945
リース負債の返済による支出	-1,302	-1,310	-1,333	-1,335	-1,324	-1,340
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	-798	-1,969	-3,746	-	-	-
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による収入	-	1,360	-	-	-	-
非支配持分への配当金の支払額	-362	-281	-373	-	-	-
配当金の支払額	-511	-540	-776	-1,008	-1,011	-1,016
政府補助金による収入	1,273	361	524	190	539	329
財務活動その他	-25	222	316	137	-35	13
現金及び現金同等物に係る為替変動の影響額	274	432	345	494	-46	554
現金及び現金同等物の増減額 (())は減少	1,511	1,517	617	-2,484	-169	1,038
現金及び現金同等物の期首残高	5,944	7,455	8,973	9,590	7,106	6,936
現金及び現金同等物の期末残高	7,455	8,973	9,590	7,106	6,936	7,974

出所: 会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 16. 四半期業績推移 (単位 : 百万円)

	25/3期				26/3期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上収益	35,052	35,270	35,030	34,351	35,207	36,322	37,097	38,228
前年同期比	1.8%	1.2%	1.1%	0.1%	0.4%	3.0%	5.9%	11.3%
売上原価	27,792	27,741	27,722	27,064	27,813	28,356	28,499	29,794
前年同期比	3.4%	2.8%	2.9%	0.3%	0.1%	2.2%	2.8%	10.1%
売上原価率	79.3%	78.7%	79.1%	78.8%	79.0%	78.1%	76.8%	77.9%
売上総利益	7,260	7,528	7,307	7,286	7,394	7,965	8,597	8,433
前年同期比	-3.9%	-4.2%	-5.1%	-0.7%	1.8%	5.8%	17.7%	15.7%
売上総利益率	20.7%	21.3%	20.9%	21.2%	21.0%	21.9%	23.2%	22.1%
販管費	7,387	6,745	6,584	6,553	7,040	6,788	7,395	8,285
前年同期比	1.8%	-3.9%	-6.2%	-6.6%	-4.7%	0.6%	12.3%	26.4%
売上販管費比率	21.1%	19.1%	18.8%	19.1%	20.0%	18.7%	19.9%	21.7%
営業利益	177	832	782	546	394	1,243	1,213	427
前年同期比	-84.4%	-6.1%	0.9%	-68.4%	122.6%	49.4%	55.1%	-21.8%
営業利益率	0.5%	2.4%	2.2%	1.6%	1.1%	3.4%	3.3%	1.1%
税引前当期利益	125	742	824	484	329	1,227	1,186	397
前年同期比	-89.5%	-16.7%	30.4%	-71.5%	163.2%	65.4%	43.9%	-18.0%
税引前利益率	0.4%	2.1%	2.4%	1.4%	0.9%	3.4%	3.2%	1.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	69	437	610	38	281	866	831	335
前年同期比	-90.5%	-35.6%	278.9%	-96.9%	307.2%	98.2%	36.2%	781.6%
四半期利益率	0.2%	1.2%	1.7%	0.1%	0.8%	2.4%	2.2%	0.9%

出所 : 会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 17. セグメント別四半期業績推移 (単位: 百万円)

	25/3期				26/3期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上収益	35,052	35,270	35,030	34,351	35,207	36,322	37,097	38,228
前年同期比	1.8%	1.2%	1.1%	0.1%	0.4%	3.0%	5.9%	11.3%
国内Working事業	20,468	20,794	21,179	20,656	21,182	21,585	22,754	22,739
前年同期比	1.4%	1.4%	1.1%	-1.1%	3.5%	3.8%	7.4%	10.1%
構成比	58.4%	59.0%	60.5%	60.1%	60.2%	59.4%	61.3%	59.5%
海外Working事業	14,534	14,435	13,815	13,662	14,001	14,716	14,319	15,463
前年同期比	2.5%	1.2%	1.4%	2.3%	-3.7%	1.9%	3.6%	13.2%
構成比	41.5%	40.9%	39.4%	39.8%	39.8%	40.5%	38.6%	40.4%
その他	48	41	35	32	24	20	22	25
構成比	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
営業利益	177	832	782	546	394	1,243	1,213	427
前年同期比	-84.4%	-6.1%	0.9%	-68.4%	122.6%	49.4%	55.1%	-21.8%
営業利益率	0.5%	2.4%	2.2%	1.6%	1.1%	3.4%	3.3%	1.1%
国内Working事業	238	861	983	1,167	583	1,181	1,250	563
前年同期比	-82.6%	10.2%	15.6%	-42.8%	145.0%	37.2%	27.2%	-51.8%
営業利益率	1.2%	4.1%	4.6%	5.7%	2.8%	5.5%	5.5%	2.5%
海外Working事業	573	543	392	-76	471	678	603	673
前年同期比	25.7%	-18.6%	-25.3%	-	-17.8%	24.9%	53.8%	-
営業利益率	3.9%	3.8%	2.8%	-0.6%	3.4%	4.6%	4.2%	4.4%
その他	-60	-77	-59	-25	-74	-80	-59	-92
調整額	-574	-495	-533	-518	-586	-535	-580	-717

出所: 会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 18. 国内 Working 事業四半期詳細 (単位：百万円)

	25/3期				26/3期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上収益								
国内Working事業	20,468	20,794	21,179	20,656	21,182	21,585	22,754	22,739
セールスアウトソーシング領域	5,187	5,042	5,108	5,078	5,046	5,214	5,650	5,854
コールセンターアウトソーシング領域	3,387	3,296	3,278	2,986	2,986	2,891	2,846	2,702
ファクトリーアウトソーシング領域	4,586	4,634	4,774	4,543	4,693	4,675	4,827	4,638
介護ビジネス支援領域	3,379	3,442	3,448	3,366	3,442	3,516	3,582	3,570
建設技術者領域	3,159	3,585	3,727	3,818	4,094	4,357	4,470	4,485
その他	767	792	841	862	919	929	1,377	1,488
営業利益								
国内Working事業	259	909	1,153	945	643	1,314	1,309	755
セールスアウトソーシング領域	375	293	357	338	294	370	426	326
コールセンターアウトソーシング領域	103	96	143	85	134	121	60	-12
ファクトリーアウトソーシング領域	139	195	289	179	245	276	295	79
介護ビジネス支援領域	59	82	84	91	92	119	94	9
建設技術者領域	-369	279	275	198	-129	429	563	472
その他	-49	-39	3	52	5	-2	-130	-120

出所：会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 19. 海外 Working 事業四半期詳細 (単位：百万円)

	25/3期				26/3期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
海外Working事業売上収益	14,534	14,435	13,815	13,662	14,001	14,716	14,319	15,463
前年同期比	2.5%	1.2%	1.4%	2.3%	-3.7%	1.9%	3.6%	13.2%
種類別売上収益								
人材派遣	12,514	12,472	12,079	12,050	12,182	12,754	12,273	13,578
人材紹介	1,993	1,943	1,702	1,591	1,776	1,933	2,030	1,851
その他	27	18	34	21	42	28	15	33
海外地域別売上収益								
オーストラリア	9,887	9,698	9,044	8,676	8,956	9,324	8,848	9,397
アジア	4,647	4,736	4,770	4,986	5,044	5,392	5,470	6,065
海外Working事業営業利益	573	543	392	-76	471	678	603	673
前年同期比	25.7%	-18.6%	-25.3%	-	-17.8%	24.9%	53.8%	-
営業利益率	3.9%	3.8%	2.8%	-	3.4%	4.6%	4.2%	4.4%

出所：会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

## ディスクレイマー

本レポートは、株式会社ストラテジー・アドバイザーズ(以下、発行者)が発行するレポートであり、外部の提携会社及びアナリストを主な執筆者として作成されたものです。

本レポートにおいては、対象となる企業について従来とは違ったアプローチによる紹介や解説を目的としております。発行者は原則、レポートに記載された内容に関してレビューならびに承認を行っておりません(しかし、明らかな誤りや適切ではない表現がある場合に限り、執筆者に対して指摘を行っております)。

発行者は、本レポートを発行するための企画提案およびインフラストラクチャーの提供に関して対価を直接的または間接的に対象企業より得ている場合があります。

執筆者となる外部の提携会社及びアナリストは、本レポートを作成する以外にも対象会社より直接的または間接的に対価を得ている場合があります。また、執筆者となる外部の提携会社及びアナリストは対象会社の有価証券に対して何らかの取引を行っている可能性あるいは将来行う可能性があります。

本レポートは、投資判断の参考となる情報提供のみを目的として作成されたものであり、有価証券取引及びその他の取引の勧誘を目的とするものではありません。有価証券およびその他の取引に関する最終決定は投資家ご自身の判断と責任で行ってください。

本レポートの作成に当たり、執筆者は対象企業への取材等を通じて情報提供を受けておりますが、当レポートに記載された仮説や見解は当該企業によるものではなく、執筆者による分析・評価によるものです。

本レポートは、執筆者が信頼できると判断した情報に基づき記載されたものですが、その正確性、完全性または適時性を保証するものではありません。本レポートに記載された見解や予測は、本レポート発行時における執筆者の判断であり、予告無しに変更されることがあります。

本レポートに記載された情報もしくは分析に、投資家が依拠した結果として被る可能性のある直接的、間接的、付随的もしくは特別な損害に対して、発行者ならびに執筆者が何ら責任を負うものではありません。

本レポートの著作権は、原則として発行者に帰属します。本レポートにおいて提供される情報に関して、発行者の承諾を得ずに、当該情報の複製、販売、表示、配布、公表、修正、頒布または営利目的での利用を行うことは法律で禁じられております。



Strategy Advisors

〒104-0061 東京都中央区銀座一丁目 27 番 8 号 セントラルビル 703 号