



海外 Working 事業の立て直しに角社長自ら注力する方針であり、経営手腕に期待したい

25/3 期業績(5 月 12 日適時開示)は、売上収益 1,397.0 億円(前年同期比 1.1% 増)、営業利益 23.3 億円(同 48.3%減)となり、小幅増収、大幅減益となったが、一過性要因(子会社株式売却益の剥落及び、連結除外影響)を除くと、前年同期比 22.0% 増益となり、建設技術者領域を中心とする国内 Working 事業が成長を牽引した。

建設技術者領域は、期初想定を上回る成長(7.8 億円の増益寄与)となり、同社の稼ぎ頭の事業へと飛躍を遂げている。計画(1,200 名)を大きく上回る 1,704 名の採用を実施した点は高く評価されるべきであろう。一方で、海外 Working 事業は、為替及び補助金収入による増益寄与が、4.5 億円あったものの、収益性が高い人材紹介の落ち込みによって、売上総利益が 7.0 億円減少し、26.4%減益と課題の残る結果となった。

26/3 期会社計画は、小幅減収、増益となった。25/3 期の一過性の損益を除いた営業利益と比較すると、10.4%の増益予想となっており、国内 Working 事業中心に、二桁成長の想定となっている。なお、海外 Working 事業は、二桁減収ながらも、小幅増益を確保する方針となっており、経営陣の強みコミットメントを感じさせるものであった。今年度は、角社長自ら、海外 Working 事業の立て直しに注力する方針であり、社長就任以降、経営手腕が問われる局面に来ているとストラテジー・アドバイザーズでは考える。

株価は、概ね 1,000 円前後での推移が継続しており、配当利回りが下支えする形となっている。ストラテジー・アドバイザーズでは、国内 Working 事業の成長軌道回帰は鮮明であり、本格的な株価上昇局面入りするためには、海外 Working 事業の抜本的な挺入れが不可欠であると考えます。今年度は、25/3 期同様に成果主義の徹底による一部リストラの継続に加えて、オペレーションコストの低減によるコスト改革、オーストラリア子会社間のオーダー共有による受注体制強化を進める方針であり、27/3 期以降の高成長に向けて、今年度中の挺入れに注目であろう。

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(5/16)	925
年初来高値(25/3/6)	1,025
年初来安値(25/4/7)	835
10年間高値(18/2/2)	2,139
10年間安値(14/5/21)	184
発行済株式数(百万株)	22.9
時価総額(十億円)	21.2
EV (十億円)	21.4
自己資本比率(実績、%)	34.8
26/03 PER (会予、倍)	13.5
25/03 PBR (実績、倍)	1.2
26/03 配当利回り (会予、%)	4.8

出所：ストラテジー・アドバイザーズ

IFRS-連結

決算期	売上高	前年比	営業利益	前年比	税引前 当期利益	前年比	純利益	前年比	EPS	DPS
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(円)	(円)
22/3	131,080	10.9	5,472	35.8	5,293	39.7	3,286	39.0	147.0	34.0
23/3	143,932	9.8	5,318	-2.8	5,146	-2.8	3,236	-1.5	143.2	44.0
24/3	138,227	-4.0	4,525	-14.9	4,417	-14.2	2,778	-14.1	122.4	44.0
25/3	139,705	1.1	2,338	-48.3	2,177	-50.7	1,155	-58.4	50.6	44.0
26/3 会社予想	134,600	-3.7	2,500	6.9	2,380	9.3	1,560	35.0	68.4	44.0

出所：会社資料をもとに弊社作成

実態としては、計画以上の業績進捗となった

国内 Working 事業は、3 割増益の高成長

海外 Working 事業は、大幅減益であり、極めて厳しい状況が継続

1. 25/3 期決算概要

25/3 期業績(5 月 12 日適時開示)は、売上収益 1,397.0 億円(前年同期比 1.1%増)、営業利益 23.3 億円(同 48.3%減)となり、会社側計画(売上収益 1,404.0 億円、営業利益 22.9 億円)に沿った着地となった。Q4 でオーストラリア子会社の減損を計上(4.7 億円の減益影響)したことを考慮すると、実態としては計画以上の業績進捗であったと言える。

国内 Working 事業は、売上収益 830.9 億円(同 0.7%増)、営業利益 32.5 億円(同 35.5%減)となったが、一過性要因(子会社株式売却益の剥落及び連結除外の影響)を除くと、前年同期比 33.7%の増益となっており、高増益フェーズ入りが確認された。Q 3 に引き続き、業績の牽引役は、建設技術者領域であり、通年で 7.8 億円の増益寄与となったことに加えて、建設技術者領域以外の国内 Working 事業も、生産性の向上や、新規顧客の獲得によって、全体として、小幅増収を確保した。コールセンターアウトソーシング領域の減収が継続している中でも増収を確保しており、経営努力が垣間見られる内容であったとストラテジー・アドバイザーズでは評価している。

一方で、海外 Working 事業は、円安による為替影響(売上収益 28.9 億円、営業利益 1.0 億円)に加えて、政府補助金収入による増益効果(3.5 億円)に助けられたものの、減損や、収益性が高い人材紹介の落ち込みの影響による売上総利益の減少(7.0 億円)によって、大幅減益の厳しい結果となった。インフレ及び賃金上昇に伴う人材採用の抑制の影響で、オーストラリア、シンガポール共に人材紹介が弱含んだ。

図表 1. セグメント別業績推移

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
売上収益	118,249	131,080	143,932	138,227	139,705
前年同期比	-3.0%	10.9%	9.8%	-4.0%	1.1%
国内Working事業	80,050	80,726	84,135	82,528	83,099
前期比	-	0.8%	4.2%	-1.9%	0.7%
構成比	67.7%	61.6%	58.5%	59.7%	59.5%
海外Working事業	36,920	48,746	57,537	55,432	56,448
前期比	-	32.0%	18.0%	-3.7%	1.8%
構成比	31.2%	37.2%	40.0%	40.1%	40.4%
その他	1,278	1,607	2,258	267	157
構成比	1.1%	1.2%	1.6%	0.2%	0.1%
営業利益	4,030	5,472	5,318	4,525	2,338
前年同期比	-2.8%	35.8%	-2.8%	-14.9%	-48.3%
営業利益率	3.4%	4.2%	3.7%	3.3%	1.7%
国内Working事業	4,763	4,448	4,451	5,038	3,251
前期比	-	-6.6%	0.1%	13.2%	-35.5%
営業利益率	6.0%	5.5%	5.3%	6.1%	3.9%
海外Working事業	1,942	3,348	3,406	1,946	1,432
前期比	-	72.4%	1.7%	-42.9%	-26.4%
営業利益率	5.3%	6.9%	5.9%	3.5%	2.5%
その他	-413	-342	-296	-225	-223
調整額	-2,262	-1,982	-2,243	-2,234	-2,122

出所：決算短信等

2. 国内 Working 事業は、建設技術者領域中心に高成長

国内 Working 事業は、再成長軌道回帰が鮮明

国内 Working 事業は、コールセンターアウトソーシング領域が前期比 12.7%減と軟調に推移したものの、建設技術者領域の高成長に加えて、その他の領域も増収を確保した結果、全体としては、0.7%の小幅増収となり、再成長軌道への回帰が確認される結果となった。

建設技術者領域の採用数は、同社が人材業界で培ったノウハウが遺憾なく発揮された結果であろう

建設技術者領域の 25/3 期業績は、売上収益 142.9 億円(前期比 36.5%増)、営業利益 3.8 億円(前期は 4.0 億円の赤字)となり、利益成長を牽引した。特筆すべき点は、年間採用人数が、1,704 名(通期計画 1,200 名)となり、想定以上に進捗した点である。未経験者の中途採用中心に、これだけの人材確保を進めることは容易ではなく、同社が人材業界で培った採用ノウハウが遺憾なく発揮されたと言える。

定着率が低下しており、従業員エンゲージメント向上のための取り組みを実施する見込み

一方で、新たに浮上した課題は、定着率の低下である。新卒未経験社員の退職者が一定程度発生したため、定着率が 68.4%まで低下した。競合他社も、定着率や退職率がやや悪化傾向にあることから、業界全体として、規模拡大に伴うミスマッチ採用の増加が発生したと考えられよう。定着率を改善させるべく、今後は、配属先の見極めや面談フォローに加えて、資格奨励金付与や評価制度の見直等、従業員エンゲージメント向上のための取り組みを実施していく方針である。会社側は、中期的に定着率を 70%後半まで引き上げていきたい意向であり、採用強化と並行して、定着率の改善にも注力する方針である。

建設技術者領域を除く国内 Working 事業は、生産性改革が奏功している

建設技術者領域を除く国内 Working 事業は、稼働人数が減少しているものの、売上収益は微増となっており、既存領域における生産性の改善によって、小幅増収を確保した。人手不足に伴い、人材の確保が従前以上に困難となっている中で、高単価案件の獲得や、長時間勤務スタッフの稼働増加など、生産性向上施策が功を奏した点は、同社の内部努力として評価に値する。

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は、小幅増収を確保

領域別では、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、3%前後の増収となり、低成長ながら増収貢献した。セールスアウトソーシング領域は、大手通信会社による自社雇用方針への転換に伴う影響が継続しているものの、一部大型受注があったことに加えて、コロナ禍で停滞していた大型のビジネスイベント等の販売支援分野の需要回復によって、小幅増収を確保した。

ファクトリーアウトソーシング領域は、工業製品製造業分野の新規案件獲得に注力する方針

ファクトリーアウトソーシング領域は、安定収益源である食品工場に加えて、工業製品製造業分野からの案件獲得によって、小幅増収となった。同分野は、人材需要が旺盛かつ、市場規模が大きく、外国人雇用支援及び正社員派遣のアップセルを積極的に実施可能であることから、営業人員体制を強化し、今後の更なる新規案件獲得に注力していく方針である。

介護ビジネス支援領域は、やや物足りない結果であったが、効率的に新規案件を積み上げていく見込み

介護ビジネス支援領域は、期初計画を下回り、課題の残る内容となった。同領域は、一つの施設で稼働できるスタッフの数が限られていることから、他の領域と比較すると営業効率が悪く、想定ほど新規の獲得が進まなかった。その一方で、派遣労働者一人当たり売上高は上昇傾向にあり、8 時間以上稼働スタッフの比率を高める取り組み等が奏功している。今後は、小さい事業所に対して、販売管理費を効率的に使いながら、地道に新規の案件を積み上げていく方針であり、生産性重視の舵取りが継続する見込みである。

コールセンターアウトソーシング領域が足を引っ張っており、今後は、自社請負の案件を増やしていく見込み

コールセンターアウトソーシング領域は、期初計画を 5%強下回る厳しい結果となった。顧客企業であるテレマーケティング・エージェンシー(電話受付業務、受注業務、電話セールス、フィールドセールス支援、ダイレクトマーケティングなどのコールセンター・テレマーケティング業務を企画から運営・管理までを請け負うサービス会社)の業績不振継続が背景である。会社側は、生産性の改善による一人当たり売上高の向上や、同領域の人材を他の領域に転籍させるなど対策を打っているが、抜本的な解決策は見いだせておらず、不透明感強い状況である。今後は、テレマーケティング・エージェンシーに対する派遣スタッフの提供のみならず、自社請負の案件を増やすことで収益性を高めていく

方針である。他の領域が成長軌道へ回帰しているだけに、早急に抜本的な対策を打つ必要がある。

正社員派遣稼働人数及び、外国人雇用支援員数は、共に計画を上回る進捗となった

なお、正社員派遣稼働人数は、通期の計画(3,274 名)を上回る 3,450 名となり、計画以上の進捗となった。セールスアウトソーシング領域が弱含んだ一方で、ファクトリーアウトソーシング領域や、コールセンターアウトソーシング領域が想定以上に増加した。ファクトリーアウトソーシング領域の拡大余地が大きいことから、積極的に採用を行っている。26/3 期以降、新規顧客の獲得と共に、正社員派遣稼働人数を高めることで、高付加価値化を一段と進めることに期待したい。また、外国人雇用支援員数は、通期の計画(2,900 名)を上回る 3,142 名となり、こちらもファクトリーアウトソーシング領域中心に堅調な進捗となった。これらを踏まえると、25/3 期は、中期経営計画で掲げた国内 Working 事業の再成長を着実に遂行したと言え、量から質への転換が進んだと言えよう。

図表 2. 国内 Working 事業の領域別売上収益推移 (単位 : 百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
国内Working事業売上収益	80,050	80,726	84,135	82,528	83,099
セールスアウトソーシング領域	19,046	19,517	20,395	19,832	20,416
前期比	-17.7%	2.5%	4.5%	-2.8%	2.9%
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
前期比	2.5%	1.0%	-2.7%	-10.5%	-12.7%
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
前期比	-13.3%	-11.0%	-3.7%	2.0%	3.1%
介護領域	13,218	13,677	13,620	13,388	13,637
前期比	9.6%	3.5%	-0.4%	-1.7%	1.9%
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
前期比	9.7%	9.7%	32.5%	36.5%	36.5%
その他(国内W全体－各領域)	3,789	4,042	5,234	2,594	3,266
前期比	329.1%	6.7%	29.5%	-50.4%	25.9%

出所 : 会社資料をもとに弊社作成

図表 3. 領域別の進捗率(単位 : 百万円)

	24/3 期	25/3 期	YoY	会社計画	達成率
セールスアウトソーシング領域	19,832	20,416	2.9%	19,940	102.4%
コールセンターアウトソーシング領域	14,840	12,949	-12.7%	14,460	89.6%
ファクトリーアウトソーシング領域	17,988	18,540	3.1%	18,470	100.4%
介護ビジネス支援領域	13,388	13,637	1.9%	14,150	96.4%

出所 : 会社資料をもとに弊社作成

3. 海外 Working 事業は、抜本的なコスト改革が不可欠

インフレに伴う賃金上昇と人材紹介需要の減少により、人材紹介が弱含んだ

子会社間の情報共有を強化し、オーダーの取りこぼしを防ぐ方針

シンガポールは、政府・行政向けの人材派遣が堅調に推移

コストコントロールを継続する見込み

海外 Working 事業の 25/3 期業績は、売上収益 564.4 億円(前期比 1.8%増)、営業利益 14.3 億円(同 26.4%減)となり、二期連続で大幅減益となった。国別では、オーストラリアが、人材派遣、人材紹介共に減収となっており、業績を下押しする結果となった。政府の方針転換に伴い、直雇用への転換を進めている影響で、政府・業績向けの派遣が弱含んでいることが主因。なお、民間向けでは、生命保険会社の案件獲得によって、金融が底打ち反転した。政府・行政依存から脱し、様々な領域で事業を行うことが重要であろう。

人材紹介は、インフレ等の経済環境悪化を受けて、工業や情報通信、金融等の様々な分野で減収となった。紹介手数料中心の収益性が高い事業だけに、利益に対する影響も大きく、抜本的な挺入れが不可欠であろう。会社側は、顧客のオーダーを子会社ごとに共有し、取りこぼしがないような受注体制を強化する方針。複数子会社を有するメリットを生かす必要があろう。

シンガポールは、従来通り、政府・行政中心に、人材派遣が堅調に推移し、人材紹介の落ち込みをカバーした。トランプ関税等による景況感の悪化が想定される中で、固定費の変動化を進める企業が一定程度いることから、人材派遣の需要は底堅く推移するであろう。一方で、オーストラリア同様に、コストアップに伴う採用抑制の影響によって、人材紹介はやや軟調な推移が見込まれる。

なお、会社側は、外部環境の影響を言い訳にせず、内部努力によってより筋肉質な体制へと転換を進める方針。具体的には、海外 Working 事業に関連するオペレーションを人件費が低い国へと移管するなどして、固定費の抑制に努めると同時に、25/3 期同様に、成果主義の徹底による一部社員のリストラも継続していく方針。

図表 4. 海外 Working 事業の業績推移(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
海外Working事業売上収益	36,946	48,746	57,538	55,430	56,448
前期比	2.4%	31.9%	18.0%	-3.7%	1.8%
種類別売上収益					
人材派遣	33,236	41,438	49,287	48,018	49,116
人材紹介	3,649	7,308	8,179	7,353	7,230
その他	61	0	72	59	100
地域別売上収益					
オーストラリア	30,549	38,197	43,429	39,231	37,307
アジア	6,369	10,548	14,110	16,201	19,141
地域別構成比					
オーストラリア	82.7%	78.4%	75.5%	70.8%	66.1%
アジア	17.2%	21.6%	24.5%	29.2%	33.9%
海外Working事業営業利益	1,942	3,348	3,406	1,946	1,432
前期比	#VALUE!	72.4%	1.7%	-42.9%	-26.4%
営業利益率	5.3%	6.9%	5.9%	3.5%	2.5%

出所：会社資料をもとに弊社作成

4. 26/3 期会社計画と注目ポイント

国内 Working 事業中心が成長を牽引する見込み

26/3 期通期業績予想(売上収益 1,346 億円、営業利益 25.0 億円)は、3.7%減収、6.9%増益であり、セグメント別では、国内 Working 事業が成長を牽引する一方で、海外 Working 事業が、減収、小幅増益の想定となっている。

建設技術者領域が成長のドライバー

国内 Working 事業は、25/3 期同様に、建設技術者領域で 15%前後の増収を目指す一方で、コールセンターアウトソーシング領域は、引き続き減収の想定。また、その他の領域は概ね横ばいから微増を見込んでおり、建設技術者領域中心に増収を確保する前提となっている。

採用強化と定着率の改善を進める

建設技術者領域は、採用強化及び定着率の向上を並行して進める模様。年間採用人数は、1,500 名の予想だが、25/3 期同様に計画以上に採用する可能性も十分あると考えられる。また、68.4%まで低下した定着率を 71.5%まで回復させる方針であり、退職者の減少による建設技術者の純増にも期待が持てるであろう。

設技術者領域で 7.4 億円の増益を確保

なお、セグメント利益は、建設技術者領域で、7.4 億円の増益を確保するが、それ以外の領域が 3.0 億円の減益となる見込み。建設技術者領域は、定着率向上に向けた、資格奨励金付与や評価制度の見直し等、従業員エンゲージメント向上のための先行投資を織り込んだ上で、大幅増益予想となっている。一方で、それ以外の領域は、コールセンターアウトソーシング領域の減収影響を織り込んでいるとのことである。

海外 Working 事業は、コスト改革を進める見込み

海外 Working 事業は、二桁減収、微増益の想定であり、コスト改革によって、増益を確保する見込みである。角社長自ら先陣をきって、コスト抑制に向けた取り組みを進める方針であり、外部環境の影響があっても、着実に利益を確保可能な筋肉質な体制への転換を進めるとのことである。

保守的な想定でも小幅増益を確保する方針であり、マネジメント陣のコミットメントを感じさせる計画であろう

なお、同計画は、補助金収入が織り込まれていないため、自助努力によって、増益を確保していく方針となっている。また、為替想定も、豪ドルの計画レートは、91 円、シンガポールドルの計画レートは、104 円となっており、どちらも円高の想定となっている。これらの前提を踏まえると、保守的な想定でも、小幅増益を確保していくというマネジメント陣の強い意志が表れており、今期中に再成長への目途を付けられるかに、ストラテジー・アドバイザーズは注目している。

図表 5. 26/3 期会社計画

単位：億円	25/3期	26/3計画	YoY
売上収益	1,397.0	1,346.0	-3.7%
海外Working事業	831.1	840.5	1.1%
国内Working事業	564.5	504.7	-10.6%
その他	1.3	0.6	-
売上総利益	293.8	293.6	-0.1%
売上総利益率	21.0%	21.8%	+0.8pt
営業利益	23.3	25.0	6.9%
海外Working事業	32.5	36.9	13.7%
国内Working事業	14.3	14.7	2.9%
その他	2.2	3.1	-
調整額	21	24	-

出所：決算短信等

5. 株価は、様子見状態が継続している

株価は、横ばいでの推移が継続

株価は、昨年 10 月以降、概ね 1,000 円前後で推移しており、配当利回りが一定程度下支える状況が継続している。直近一年間の騰落率は、競合平均並みとなっており、投資家の立場からすると、様子見状態といったところであろう。

優勝劣敗が鮮明であり、ROE20%を超えている企業の株価パフォーマンスが良好

業界全体としては、優勝劣敗が鮮明となっており、PBR4.0 倍を超えているコプロ・ホールディングスや、テクノプロ・ホールディングスの株価騰落率が高い。両社共に、ROE が 20%を超えており、事業成長による利益拡大に加えて、還元強化による自己資本のマネジメントを積極的に実施している点が、市場から評価されている。固定資産等への大規模な先行投資が不要である人材業界は、比較的 ROE が高い傾向にあるため、ウィルグループも早期に利益水準を回復させ、ROE20%が見えてくれば、一段とバリュエーションが上昇する可能性があるだろう。

売上総利益率もバリュエーションにおける重要な要素であろう

また、ウィルグループと比較すると、両社の売上総利益率は 25%を超えており、収益性が高い点も、資本市場からの評価に繋がっていると考ええる。ウィルグループも正社員派遣を中心とした高付加価値化に着手しており、建設技術者領域の拡大に加えて、外国人雇用支援等の占める比率を高め、全体としての売上総利益率が高まることで、より高い株価評価に繋がることが期待されよう。

図表 6. バリュエーション一覧

会社名	証券コード	決算期	株価 (5/16) (円)	時価総額 (5/16) (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 年株価 騰落率 (2024/5/16) (%)	3 年株価 騰落率 (2022/5/16) (%)
ウィルグループ	6089	2025/03	925	21,363	13.5	1.2	9.0%	4.8%	-3.7%	-17.0%
ワールドホールディングス	2429	2024/12	2,180	39,255	7.2	0.9	12.2%	4.9%	-3.2%	-4.0%
UT グループ	2146	2025/03	2,425	96,661	12.4	3.3	26.3%	6.7%	-21.9%	0.3%
NISSO ホールディングス	9332	2025/03	637	21,674	8.6	1.3	14.6%	3.9%	-21.2%	NA
オープンアップグループ	2154	2024/06	1,815	166,638	14.3	2.2	15.0%	4.1%	-11.5%	28.0%
コプロ・ホールディングス	7059	2025/03	2,020	40,400	15.6	4.7	29.9%	4.0%	30.3%	359.6%
テクノプロ・ホールディングス	6028	2024/06	4,089	427,301	23.1	5.4	23.2%	2.2%	50.9%	37.9%
ヒューマンホールディングス	2415	2025/03	1,672	17,352	6.9	1.0	13.8%	4.3%	18.8%	90.2%
キャリア	6198	2024/09	318	2,743	9.7	1.4	14.1%	2.0%	-11.7%	-8.4%
エス・エム・エス	2175	2025/03	1,365	119,522	16.6	2.5	14.9%	NA	-34.1%	-55.5%
ヒトコミュニケーションズ	4433	2024/08	938	16,790	15.6	1.0	6.2%	3.8%	-3.1%	-35.5%
ライク	2462	2024/05	1,484	30,370	11.4	1.7	14.9%	3.9%	-9.5%	-28.4%
エスプール	2471	2024/11	319	25,203	13.1	2.6	19.6%	3.1%	-2.7%	-74.5%
CRG ホールディングス	7041	2024/09	303	1,675	6.7	0.6	9.1%	0.0%	-40.4%	-37.3%
キャリアリンク	6070	2025/03	2,123	26,751	13.6	1.7	12.5%	5.7%	-12.7%	19.9%

注：ウィルグループ、オープンアップグループ、テクノプロ・ホールディングス、エスプールは IFRS（売上は売上収益）、他は日本基準

注：NISSO ホールディングスは、2023/10/2 に上場したため、3 年騰落率は取得不可 出所：SPEEDA より当社作成

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

図表 7. 連結損益計算書 (単位 : 百万円) IFRS

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期 会予
売上収益	118,249	131,080	143,932	138,227	139,705	134,600
前期比	-3.0%	10.9%	9.8%	-4.0%	1.1%	-3.7%
売上原価	94,192	102,314	112,194	107,781	110,321	
売上総利益	24,056	28,765	31,737	30,446	29,383	
売上総利益率	20.3%	21.9%	22.0%	22.0%	21.0%	
販売費及び一般管理費	20,463	23,585	27,169	28,314	27,270	
売上高販管費比率	17.3%	18.0%	18.9%	20.5%	19.5%	
その他の収益	519	387	842	2,412	732	
その他の費用	82	95	91	18	506	
営業利益	4,030	5,472	5,318	4,525	2,338	2,500
前期比	-2.8%	35.8%	-2.8%	-14.9%	-48.3%	6.9%
営業利益率	3.4%	4.2%	3.7%	3.3%	1.7%	1.9%
持分法による投資損益	-5	-18	-21	-24	24	
金融収益	11	52	161	128	53	
金融費用	247	212	311	211	239	
税引前利益	3,788	5,293	5,146	4,417	2,177	2,380
前期比	-6.6%	39.7%	-2.8%	-14.2%	-50.7%	9.3%
税引前当期利益率	3.2%	4.0%	3.6%	3.2%	1.6%	1.8%
法人所得税費用	1,110	1,439	1,686	1,539	1,035	
税率	29.3%	27.2%	32.8%	34.8%	47.5%	
当期利益	2,678	3,854	3,459	2,878	1,141	
非支配持分	314	568	223	99	-13	
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	1,560
前期比	-0.7%	39.1%	-1.5%	-14.2%	-58.4%	35.1%
親会社帰属当期利益率	2.0%	2.5%	2.2%	2.0%	0.8%	
EBITDA	6,259	7,556	7,456	6,810	4,896	
EBITDAマージン	5.3%	5.8%	5.2%	4.9%	3.5%	

出所 : 会社資料をもとに当社作成

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

図表 8. 主要指標

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
株式指標					
期末発行済株式数 (千株)	22,555	22,852	22,944	23,000	23,095
うち自己株式数 (千株)	290	285	285	213	213
EPS (円)	106.4	147.0	143.2	122.4	50.6
EPS (潜在株式調整後、円)	104.6	144.8	142.0	121.6	50.4
DPS (円)	24.0	34.0	44.0	44.0	44.0
配当性向 (%)	22.6%	23.1%	30.7%	36.0%	86.9%
DOE (%)	7.9%	7.8%	7.6%	6.2%	5.8%
BPS (円)	370.1	505.1	646.0	768.4	760.1
収益性指標					
売上総利益率 (%)	20.3%	21.9%	22.0%	22.0%	21.0%
EBITDA (百万円)	6,259	7,556	7,456	6,810	4,896
EBITDAマージン (%)	5.3%	5.8%	5.2%	4.9%	3.5%
営業利益率 (%)	3.4%	4.2%	3.7%	3.3%	1.7%
親会社所有者帰属当期利益率 (%)	2.0%	2.5%	2.2%	2.0%	0.8%
財務指標					
総資産税引前利益率 (%) ROA	8.3%	10.7%	9.6%	8.3%	4.3%
親会社所有者帰属持分利益率 (%) ROE	35.1%	33.5%	24.9%	17.3%	6.6%
親会社所有者帰属持分比率 (%)	17.6%	21.8%	26.6%	34.0%	34.8%
現金及び現金同等物 (百万円)	7,455	8,973	9,590	7,106	6,936
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
Net Debt (リース負債含む、百万円)	7,739	6,475	7,501	-1,176	-331
Net DEレシオ (リース負債含む)	0.94	0.57	0.51	-0.07	-0.02
Net Debt/EBITDA (リース負債含む)	1.24	0.86	1.01	-0.17	-0.07
長短借入金合計	8,788	7,988	10,146	5,930	6,605
Net Debt (百万円)	1,333	-985	556	-1,176	-331
Net DEレシオ	0.2	-0.1	0.0	-0.1	0.0
Net Debt/EBITDA	0.2	-0.1	0.1	-0.2	-0.1
投下資本 (百万円、グロスIC)	17,028	19,386	24,784	23,438	23,997
NOPAT (百万円)	2,849	3,984	3,576	2,948	1,226
ROIC (%、グロスIC)	17.8%	21.9%	16.2%	12.2%	5.2%
ROIC (%、会社開示)	13.8%	17.9%	16.6%	13.4%	5.7%
効率性指標					
運転資金 (百万円)	934	2,161	1,777	1,027	1,180
運転資本回転率 (回)	126.6	60.7	81.0	134.6	118.4
流動比率 (%)	95.1%	92.9%	100.9%	106.4%	105.3%
当座比率 (%)	92.1%	90.5%	97.3%	101.0%	100.3%

出所：会社資料をもとに弊社作成

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

図表 9. 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
売上収益	118,249	131,080	143,932	138,227	139,705
前年同期比	-3.0%	10.9%	9.8%	-4.0%	1.1%
国内Working事業	80,050	80,726	84,135	82,528	83,099
前期比	-	0.8%	4.2%	-1.9%	0.7%
構成比	67.7%	61.6%	58.5%	59.7%	59.5%
海外Working事業	36,920	48,746	57,537	55,432	56,448
前期比	-	32.0%	18.0%	-3.7%	1.8%
構成比	31.2%	37.2%	40.0%	40.1%	40.4%
その他	1,278	1,607	2,258	267	157
構成比	1.1%	1.2%	1.6%	0.2%	0.1%
営業利益	4,030	5,472	5,318	4,525	2,338
前年同期比	-2.8%	35.8%	-2.8%	-14.9%	-48.3%
営業利益率	3.4%	4.2%	3.7%	3.3%	1.7%
国内Working事業	4,763	4,448	4,451	5,038	3,251
前期比	-	-6.6%	0.1%	13.2%	-35.5%
営業利益率	6.0%	5.5%	5.3%	6.1%	3.9%
海外Working事業	1,942	3,348	3,406	1,946	1,432
前期比	-	72.4%	1.7%	-42.9%	-26.4%
営業利益率	5.3%	6.9%	5.9%	3.5%	2.5%
その他	-413	-342	-296	-225	-223
調整額	-2,262	-1,982	-2,243	-2,234	-2,122

出所 : 会社資料をもとに弊社作成

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

図表 10. 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
国内Working事業売上収益	80,050	80,726	84,135	82,528	83,099
セールスアウトソーシング領域	19,046	19,517	20,395	19,832	20,416
前期比	-17.7%	2.5%	4.5%	-2.8%	2.9%
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
前期比	2.5%	1.0%	-2.7%	-10.5%	-12.7%
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
前期比	-13.3%	-11.0%	-3.7%	2.0%	3.1%
介護領域	13,218	13,677	13,620	13,388	13,637
前期比	9.6%	3.5%	-0.4%	-1.7%	1.9%
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
前期比	9.7%	9.7%	32.5%	36.5%	36.5%
その他(国内W全体 - 各領域)	3,789	4,042	5,234	2,594	3,266
前期比	329.1%	6.7%	29.5%	-50.4%	25.9%
国内Working事業営業利益	4,710	4,823	4,734	3,032	3,268
セールスアウトソーシング領域	1,468	1,614	1,717	1,308	1,365
コールセンターアウトソーシング領域	1,130	1,175	935	507	429
ファクトリーアウトソーシング領域	1,000	1,258	947	765	803
介護領域	381	295	497	227	319
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
その他(国内W全体 - 各領域)	535	437	867	225	-32
国内Working事業営業利益率	5.9%	6.0%	5.6%	3.7%	3.9%
セールスアウトソーシング領域	7.7%	8.3%	8.4%	6.6%	6.7%
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%
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%
介護領域	2.9%	2.2%	3.6%	1.7%	2.3%
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%
その他(国内W全体 - 各領域)	14.1%	10.8%	16.6%	8.7%	-1.0%

出所 : 会社資料をもとに弊社作成

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

図表 11. 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
資産					
現金及び現金同等物	7,455	8,973	9,590	7,106	6,936
営業債権及びその他の債権	14,694	17,458	17,928	17,512	18,136
その他の金融資産	690	129	138	171	213
その他の流動資産	729	728	1,009	1,338	1,265
流動資産合計	23,570	27,289	28,666	26,129	26,551
有形固定資産	1,082	1,223	1,139	1,275	1,109
使用権資産	5,715	6,809	6,349	5,071	4,391
のれん	6,155	6,514	8,120	8,737	8,166
その他無形資産	6,049	6,154	5,996	6,109	5,605
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
繰延税金資産	1,678	1,850	1,953	1,888	1,851
その他の非流動資産	863	822	782	741	86
非流動資産合計	23,190	25,061	26,272	25,413	23,371
資産合計	46,760	52,350	54,939	51,543	49,923
負債					
営業債務及びその他の債務	13,760	15,297	16,151	16,485	16,956
短期借入金	4,865	5,786	6,761	2,490	4,003
その他の金融負債	3,600	5,245	1,364	2,115	1,426
未払法人所得税	514	1,195	1,027	1,005	523
その他の流動負債	2,048	1,836	3,109	2,437	2,297
流動負債合計	24,790	29,361	28,414	24,553	25,208
長期借入金	3,923	2,202	3,385	3,440	2,602
その他の金融負債	6,563	6,285	5,950	4,837	3,636
繰延税金負債	1,289	1,202	1,127	1,006	935
その他の非流動負債	166	177	184	206	181
非流動負債合計	11,943	9,867	10,648	9,490	7,354
負債合計	36,733	39,228	39,062	34,024	32,563
資本					
資本金	2,089	2,163	2,187	2,198	2,217
資本剰余金	-1,786	-2,266	-1,923	-2,045	-2,068
利益剰余金	8,559	11,310	13,758	15,528	-204
自己株式	-279	-274	-274	-204	1,912
その他の資本の構成要素	-343	464	890	2,032	15,536
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
非支配株主持分	1,786	1,723	1,238	10	-32
資本合計	10,027	13,121	15,877	17,518	17,359
負債及び資本合計	46,760	52,350	54,939	51,543	49,923

出所: 会社資料をもとに弊社作成

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

図表 12. 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
営業活動によるキャッシュフロー (1)	4,316	4,350	4,816	3,828	1,806
税引前利益	3,788	5,293	5,146	4,417	2,177
減価償却費及び償却費	2,229	2,084	2,137	2,285	2,084
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
営業債権の増減額 (())は増加)	1,488	-2,494	-223	42	-591
営業債務の増減額 (())は減少)	72	580	969	1,031	-615
営業活動その他	-1,312	-4	-839	-2,489	127
小計	6,351	5,525	7,297	5,390	3,715
利息及び配当金の受取額	7	9	17	124	43
利息の支払額	-86	-79	-88	-120	-152
法人所得税の支払額	-1,956	-1,104	-2,409	-1,565	-1,800
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-433	-306	-1,761	-575	-695
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
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	-	-	-
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	-	-
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
FCF (1 + 2)	3,883	4,044	3,055	3,253	1,111
財務活動によるキャッシュフロー	-2,646	-2,959	-2,783	-6,232	-1,233
短期借入金の純増減額 (())は減少)	1,890	1,000	1,590	-3,245	1,365
長期借入れによる収入	270	1,165	4,383	1,500	800
長期借入金の返済による支出	-3,080	-2,965	-3,367	-2,470	-1,566
リース負債の返済による支出	-1,302	-1,310	-1,333	-1,335	-1,324
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
政府補助金による収入	1,273	361	524	190	539
財務活動その他	-25	222	316	137	-35
現金及び現金同等物の増減 (-は減少)	1,511	1,517	617	-2,484	-169

出所 : 会社資料をもとに弊社作成

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

図表 13. 四半期業績推移 (単位 : 百万円)

	FY3/2024				FY3/2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上収益	34,435	34,841	34,641	34,310	35,052	35,271	35,030	34,352
前年同期比	-2.8%	-5.6%	-4.5%	-2.9%	1.8%	1.2%	1.1%	0.1%
売上原価	26,883	26,984	26,943	26,971	27,792	27,742	27,723	27,064
前年同期比	-1.9%	-6.1%	-4.8%	-2.8%	3.4%	2.8%	2.9%	0.3%
売上原価率	78.1%	77.4%	77.8%	78.6%	79.3%	78.7%	79.1%	78.8%
売上総利益	7,552	7,856	7,699	7,339	7,260	7,528	7,308	7,287
前年同期比	-6.0%	-4.0%	-3.1%	-3.1%	-3.9%	-4.2%	-5.1%	-0.7%
売上総利益率	21.9%	22.5%	22.2%	21.4%	20.7%	21.3%	20.9%	21.2%
販管費	7,256	7,021	7,017	7,020	7,387	6,746	6,584	6,553
前年同期比	8.9%	3.8%	-1.0%	5.5%	1.8%	-3.9%	-6.2%	-6.7%
売上販管費比率	21.1%	20.2%	20.3%	20.5%	21.1%	19.1%	18.8%	19.1%
営業利益	1,132	887	776	1,730	177	832	783	546
前年同期比	-20.9%	-41.0%	-16.7%	19.2%	-84.4%	-6.2%	0.9%	-68.4%
営業利益率	3.3%	2.5%	2.2%	5.0%	0.5%	2.4%	2.2%	1.6%
税引前当期利益	1,195	891	633	1,698	125	742	825	485
前年同期比	-16.1%	-41.5%	-21.1%	21.6%	-89.5%	-16.7%	30.3%	-71.4%
税引前利益率	3.5%	2.6%	1.8%	4.9%	0.4%	2.1%	2.4%	1.4%
親会社の所有者に帰属する当期利益	723	679	162	1,214	69	437	610	39
前年同期比	-4.6%	-31.1%	-69.8%	27.3%	-90.5%	-35.6%	276.5%	-96.8%
四半期利益率	2.1%	1.9%	0.5%	3.5%	0.2%	1.2%	1.7%	0.1%

出所 : 会社資料をもとに弊社作成

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

図表 14. セグメント別四半期業績推移 (単位 : 百万円)

	FY3/2024				FY3/2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上収益	34,435	34,841	34,641	34,310	35,052	35,271	35,030	34,352
前年同期比	-2.8%	-5.6%	-4.5%	-2.9%	1.8%	1.2%	1.1%	0.1%
国内Working事業	20,186	20,515	20,940	20,887	20,468	20,794	21,180	20,657
前年同期比	-3.3%	-0.7%	-2.2%	-1.4%	1.4%	1.4%	1.1%	-1.1%
構成比	58.6%	58.9%	60.4%	60.9%	58.4%	59.0%	60.5%	60.1%
海外Working事業	14,182	14,258	13,631	13,361	14,534	14,435	13,816	13,663
前年同期比	1.0%	-9.2%	-4.0%	-1.7%	2.5%	1.2%	1.4%	2.3%
構成比	41.2%	40.9%	39.3%	38.9%	41.5%	40.9%	39.4%	39.8%
その他	66	68	69	64	48	42	35	32
構成比	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
営業利益	1,132	887	776	1,730	177	832	783	546
前年同期比	-20.9%	-41.0%	-16.8%	19.2%	-84.4%	-6.2%	0.9%	-68.4%
営業利益率	3.3%	2.5%	2.2%	5.0%	0.5%	2.4%	2.2%	1.6%
国内Working事業	1,364	782	850	2,042	238	861	983	1,168
前年同期比	15.0%	-28.3%	-4.0%	58.4%	-82.6%	10.1%	15.6%	-42.8%
営業利益率	6.8%	3.8%	4.1%	9.8%	1.2%	4.1%	4.6%	5.7%
海外Working事業	456	667	525	297	573	544	392	-77
前年同期比	-46.7%	-37.0%	-23.8%	-63.0%	25.7%	-18.4%	-25.3%	-
営業利益率	3.2%	4.7%	3.9%	2.2%	3.9%	3.8%	2.8%	-0.6%
その他	-69	-69	-54	-33	-60	-77	-60	-26
調整額	-617	-493	-546	-576	-574	-496	-533	-519

出所：会社資料をもとに弊社作成

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

図表 15. 国内 Working 事業四半期詳細 (単位 : 百万円)

	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
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
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
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
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
スタートアップ人材支援	729	879	826	985	-	-	-	-
建設技術者領域	2,346	2,586	2,709	2,823	3,159	3,585	3,727	3,818
YoY	42.1%	38.9%	32.9%	33.7%	34.7%	38.6%	37.6%	35.2%
その他	599	614	687	689	767	792	841	862
営業利益								
国内Working事業	663	808	712	847	259	909	1,153	945
セールスアウトソーシング領域	281	284	337	405	375	293	357	338
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
ファクトリーアウトソーシング領域	221	180	229	134	139	195	289	179
介護ビジネス支援領域	77	48	54	46	59	82	84	91
スタートアップ人材支援	101	203	-84	179	-	-	-	-
建設技術者領域	-273	-59	-20	-47	-369	279	275	198
その他	101	36	52	32	-49	-39	3	52

出所 : 会社資料

図表 16. 海外 Working 事業四半期詳細 (単位 : 百万円)

	FY3/2024				FY3/2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
海外Working事業売上収益	14,182	14,258	13,630	13,361	14,534	14,435	13,815	13,662
種類別売上収益								
人材派遣	12,227	12,215	11,782	11,793	12,514	12,472	12,079	12,050
人材紹介	1,933	2,029	1,832	1,557	1,993	1,943	1,702	1,591
その他	21	13	15	10	27	18	34	21
海外地域別売上収益								
オーストラリア	10,502	10,204	9,419	9,054	9,887	9,698	9,044	8,676
アジア	3,679	4,054	4,210	4,306	4,647	4,736	4,770	4,986
海外Working事業営業利益	456	667	525	297	573	544	392	-76
前年同期比	-46.7%	-37.0%	-23.8%	-63.0%	25.7%	-18.4%	-25.3%	-125.6%
営業利益率	3.2%	4.7%	3.9%	2.2%	3.9%	3.8%	2.8%	-0.6%

出所 : 会社資料をもとに弊社作成

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