

Company Report

2025 年 9 月 3 日

株式会社ストラテジー・アドバイザーズ
伊藤 研一



売上総利益の拡大とコストコントロールが奏功し、Q1 は会社計画を上回る好調なスタートとなった

8 月 8 日に開示されたウイルグループ（以下、同社）の 26/3 期 Q1(4-6 月)決算は、売上収益 352.0 億円(前年同期比 0.4%増)、営業利益 3.9 億円(同 122.7%増)となり、大幅増益となった。建設技術者領域の成長継続に加えて、正社員派遣、外国人雇用支援へ注力したことによる売上総利益の増加や不振分野のコストコントロールが奏功しており、26/3 期上期(4-9 月)の会社計画(売上収益 688.0 億円、営業利益 8.2 億円)に対して、上振れて進捗している模様。

国内 Working 事業は、売上収益 211.8 億円(同 3.5%増)、営業利益 5.8 億円(同 144.8%増)と堅調に推移した。売上収益は、建設技術者領域が前年同期比 9.3 億円増収と成長を牽引したことに加えて、ファクトリーアウトソーシング領域も工業製品製造業分野を中心に好調に推移した。懸案のコールセンターアウトソーシング領域が同 4.0 億円の減収と低迷が続く形となったが、保守的な会社計画に沿った進捗となった。

海外 Working 事業は、売上収益 140.0 億円(同 3.7%減)、営業利益 4.7 億円(同 17.9%減)となり、円高による為替影響（売上収益-11.1 億円、営業利益-0.3 億円）や政府補助金収入の剥落によって減収減益となった。なお、政府補助金収入を除くと、実質的に前年同期比 50.9%の増益であり、コンサルタントの人員体制及び報酬見直し等によるコスト抑制が奏功したと言える。

株価は、昨年 10 月以降、概ね 900 円台後半で推移しており、様子見状態が続いている。同社の PBR は 1.3 倍と低位に留まっており、予想 PER も 14 倍程度と低い。同社は 26/3 期決算発表と合わせて次期中期経営計画を発表する方針である。ストラテジー・アドバイザーズでは、成長領域と縮小領域を選別し、攻めと守りを意識した次期中期経営計画になることを期待している。なお、業界最大手の一角であり、相対的にバリュエーションが高かったテクノプロ・ホールディングス（6028、東証プライム）に対して、ブラックストーン（米国）が TOB を実施(8/6 適時開示)する意向であることから、今後、人材派遣業界の大型統合や再編等が増加する可能性がある点にも注目している。

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(25/9/2)	963
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)	2,122
10年間安値(16/1/21)	346
発行済株式数(百万株)	22.9
時価総額(十億円)	22.1
EV (十億円)	26.3
自己資本比率(実績、%)	34.8
PER (25/3実績、倍)	19.3
PBR (25/3実績、倍)	1.3
配当利回り (26/3会予、%)	4.5

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)
25/3期 Q1	35,052	1.8	177	-84.4	125	-89.5	69	-90.4	3.1	-
26/3期 Q1	35,207	0.4	394	122.7	329	162.3	281	303.9	12.3	-
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 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：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

1. 26/3 期 Q1 決算概要

26/3 期 Q1 は前年同期比で大幅増益

国内 Working 事業は保守的な会社計画に沿った進捗

海外 Working 事業は政府補助金収入剥落の影響を除けば大幅増益

8月8日に開示されたウィルグループ（以下、同社）の26/3期Q1(4-6月)決算は、売上収益352.0億円(前年同期比0.4%増)、営業利益3.9億円(同122.7%増)となり、大幅増益で着地した。前年度に引き続き、成長の柱である国内 Working 事業の建設技術者領域が増益を牽引したことに加えて、正社員派遣、外国人雇用支援へ注力したことによる売上総利益の増加や、国内 Working 事業のコールセンターアウトソーシング領域や海外 Working 事業のコストコントロールが奏功した。

国内 Working 事業は、売上収益211.8億円(同3.5%増)、営業利益5.8億円(同144.8%増)と堅調に推移した。売上収益は、建設技術者領域が前年同期比9.3億円増収と成長を牽引したことに加えて、ファクトリーアウトソーシング領域も工業製品製造業分野を中心に好調に推移した。一方で、懸案のコールセンターアウトソーシング領域が同4.0億円の減収と低迷が続く形となったが、保守的な会社計画に沿った進捗であり、過度な懸念は不要だろう。なお、利益面では、コールセンターアウトソーシング領域が、減収に関わらず、同0.3億円の増益を確保しており、グループ全体での人材アロケーションの見直し等が成果として顕在化した点は注目であろう。

海外 Working 事業は、売上収益140.0億円(同3.7%減)、営業利益4.7億円(同17.9%減)となり、円高による為替影響（売上収益-11.1億円、営業利益-0.3億円）や政府補助金収入の剥落によって減収減益となった。なお、政府補助金収入を除くと、実質的に前年同期比50.9%増益であり、コンサルタントの人員体制及び報酬見直し等によるコスト抑制が奏功したと言えよう。

図表 1. セグメント別業績推移

	25/3期				26/3期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上収益	35,052	35,271	35,030	34,352	35,207
前年同期比	1.8%	1.2%	1.1%	0.1%	0.4%
国内Working事業	20,468	20,794	21,180	20,657	21,182
前年同期比	1.4%	1.4%	1.1%	-1.1%	3.5%
構成比	58.4%	59.0%	60.5%	60.1%	60.2%
海外Working事業	14,534	14,435	13,816	13,663	14,001
前年同期比	2.5%	1.2%	1.4%	2.3%	-3.7%
構成比	41.5%	40.9%	39.4%	39.8%	39.8%
その他	48	42	35	32	24
構成比	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
営業利益	177	832	783	546	394
前年同期比	-84.4%	-6.2%	0.9%	-68.4%	122.6%
営業利益率	0.5%	2.4%	2.2%	1.6%	1.1%
国内Working事業	238	861	983	1,168	583
前年同期比	-82.6%	10.1%	15.6%	-42.8%	145.0%
営業利益率	1.2%	4.1%	4.6%	5.7%	2.8%
海外Working事業	573	544	392	-77	471
前年同期比	25.7%	-18.4%	-25.3%	-	-17.8%
営業利益率	3.9%	3.8%	2.8%	-0.6%	3.4%
その他	-60	-77	-60	-26	-74
調整額	-574	-496	-533	-519	-586

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、建設技術者領域中心に高成長

国内 Working 事業は建設技術者領域の牽引が続く

国内 Working 事業は、売上収益 211.8 億円(前年同期比 3.5%増)、営業利益 5.8 億円(同 144.8%増)となり、コールセンターアウトソーシング領域が前年同期比 11.8%減収と軟調に推移したものの、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が成長を牽引した結果、全体としては、堅調な推移となった。なお、コールセンターアウトソーシング領域は、会社計画でも前期比 10%程度の減収を見込んでいたとのことであり、概ね計画線に沿った進捗であったと言える。

不振分野のコストコントロールも奏功

また、利益面については、ファクトリーアウトソーシング領域の単価交渉が堅調に推移したこと、コールセンターアウトソーシング領域の収益性が人材配置の見直し等によって改善したこと、一部採用を抑制したことから、想定以上の進捗となった模様。Q1 の国内 Working 事業の売上総利益率は 21.6%であり、前年同期から 1.6%pt 改善した点は評価に値しよう。

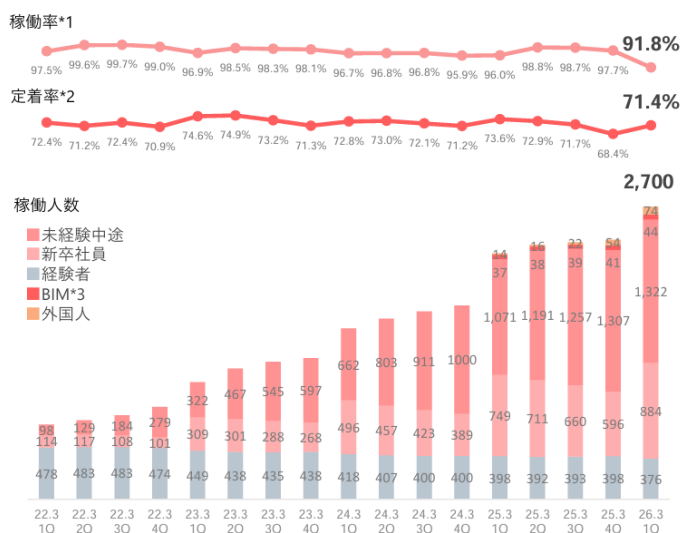
建設技術者領域の赤字は季節要因

建設技術者領域は、売上収益 40.9 億円(前年同期比 29.6%増)、営業損失 1.2 億円(前年同期は営業損失 3.6 億円)となった。Q1 は、新卒採用(418 名入社)の研修に係る未稼働が発生する影響で収益性が低下するため、営業損失は想定範囲内。なお、新卒・中途と合わせて 814 名の採用を実施した(前年同期は 806 名)。建設需要が強いことから、採用が鍵を握る事業であるが、人材業界で長年培ってきた採用ノウハウを活用し、今年度も堅調にリソースの確保が進んでいる。なお、会社は、通年で 1,500 名の採用を予定しているが、Q1 の進捗を踏まえると、昨年度同様に、今年度も計画以上の採用が期待されよう。加えて、単価交渉も引き続き順調に推移しており、Q1 は前年同期比約 5.0%の上昇となった。新規開始単価も上昇しているとのことであり、引き続き需要が旺盛であると言える。

定着率に課題も報酬制度等の見直しで改善を図る

一方で、定着率は71.4%となり、やや課題が残る結果となった。今期特有の要因として、大阪・関西万博の開催に伴い、建設会社が万博以外の工事を一部抑制していることが挙げられる。今後は、首都圏など需要が旺盛なエリアの案件を積極的に獲得することに加えて、配属先の見極めや面談フォロー、資格奨励金付与や評価制度、報酬体系の見直しによって、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、稼働率の上昇による収益性改善余地が大きいと言える。

図表 2. 主要 KPI の推移

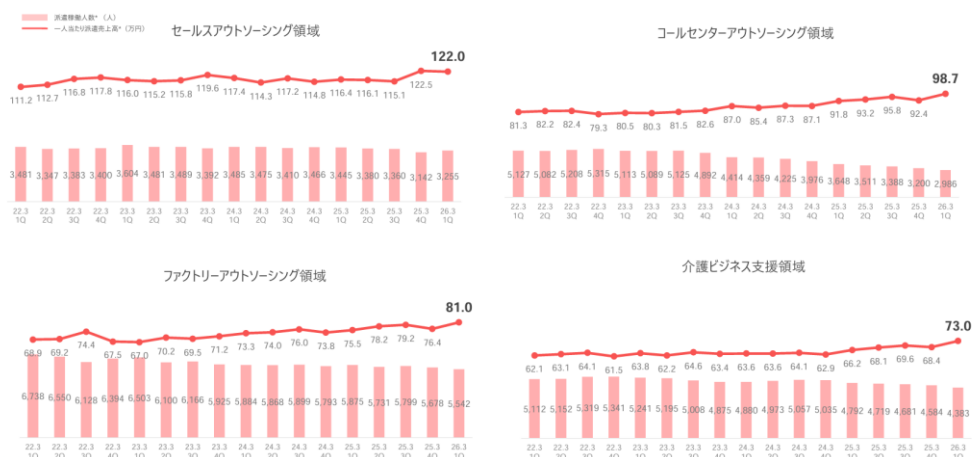


出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

主力の建設技術者領域以外は生産性改善等で売上収益微減にとどまる

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 2.2 億円の減収となったが、生産性の改善が奏功しており、稼働人数の減少ほど、売上収益は落ちていない。建設技術者領域を除く主要 4 領域の稼働人数は、16,166 人(前年同期は 17,760 人)であり、同 9.0% 減少したが、売上収益は同 2.2%の減少に留まっている。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ていると言える。

図表 3. 主要 4 領域の一人当たり派遣売上高推移



出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

領域別では、セールスアウトソーシング領域が前年同期比 2.7%減収、コールセンターアウトソーシング領域が同 11.8%減収となった。セールスアウトソーシング領域は、通信大手からの受注が回復傾向にあるものの、ビジネスイベント等の販売支援を実施している連結子会社の株式会社クリエイティブバンクの業績がやや鈍化している模様。コロナ禍からの反動増が一巡した影響であろう。

成長鈍化のコールセンター向け人材派遣はコストコントロールで対処

コールセンターアウトソーシング領域は、業務請負や金融等の収益性が高い分野を強化している模様だが、主力のコールセンター向け人材派遣の鈍化が継続しており、二桁減収となった。なお、会社側は、コストコントロールを進めており、人材の配置見直しを実施している。その結果、Q1 の同領域の営業利益は、1.3 億円となり、前年同期比で減収ながら増益を確保した。

建設技術者領域に次ぐ成長の柱が待たれる

ファクトリーアウトソーシング領域は、前年同期比 2.3%増収となり、食品工場以外の増収が成長を牽引した。引き続き、工業製品製造業分野からの引き合いが旺盛かつ、単価交渉も順調にしている模様。同分野は、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、収益性を担保しつつ、事業拡大が期待される分野である。なお、ファクトリーアウトソーシング領域の Q1 外国人雇用支援人数は、2,220 名(前年同期比 444 名増)と堅調に推移しており、加えて、正社員派遣稼働人数も 834 名(同 316 名増)となった。会社が中期経営計画で掲げている量から質への転換に沿った事業進捗となっており、建設技術者領域に次ぐ成長の柱へと飛躍することが期待されよう。

介護ビジネス支援領域の今年度の見通しは踊り場

介護ビジネス支援領域は、小幅増収となり、概ね会社計画に沿った成長となった。同領域は、1 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低い。会社側は、ファクトリーアウトソーシング領域等の強化に注力していることから、今年度は踊り場となる見込みである。営業効率を意識した生産性の高い事業運営を継続していく方針であろう。

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
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
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
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
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
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
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	4,094
その他	599	614	687	689	767	792	841	862	919
営業利益									
国内Working事業	663	808	712	847	259	909	1,153	945	643
セールスアウトソーシング領域	281	284	337	405	375	293	357	338	294
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
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
介護ビジネス支援領域	77	48	54	46	59	82	84	91	92
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	-129
その他	101	36	52	32	-49	-39	3	52	5

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、抜本的なコスト改革が不可欠

オーストラリアの人材派遣の回復は
長かった採用抑制からの反動による
もの

現地通貨ベースでは増収に転じた

今後は建設及び介護分野において人
材派遣需要が見込まれる

オーストラリアの人材紹介は引き続き
厳しい

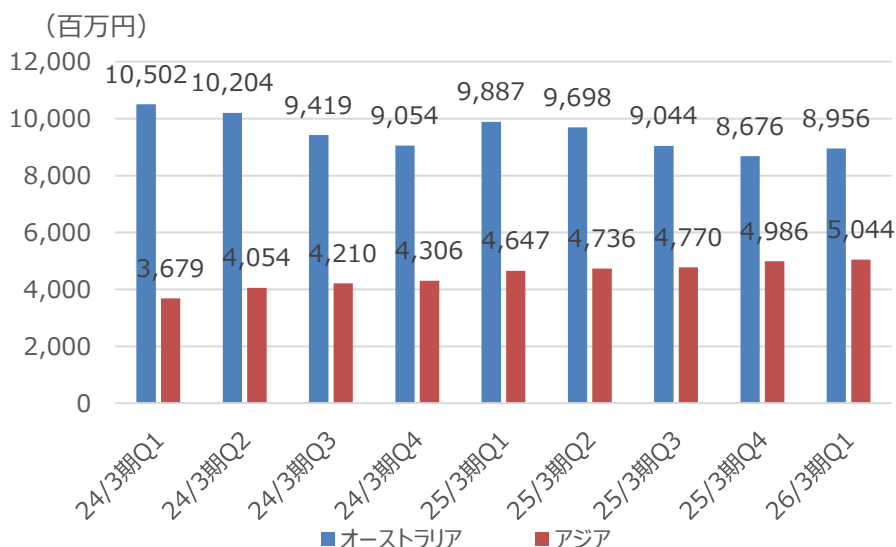
海外 Working 事業は、売上収益 140.0 億円(前年同期比 3.7%減)、営業利益 4.7 億円(同 17.9%減)の大幅減益となったが、補助金収入の影響を除いた場合、前年同期比 50.9%増益となっており、収益性重視の舵取りが奏功した。25/3 期に実施したコンサルタントの人員体制及び報酬見直し等の影響が顕在化したことに加えて、オーストラリアの人材派遣が想定以上に回復したことが主因である。

なお、今年度は、昨年度と比較すると円高で推移しているが、会社側の為替想定(豪ドル：91 円、シンガポールドル：104 円)に対しては円安で推移している。Q1 の為替変動により、売上高にして 11.1 億円の減収、営業利益にして 0.3 億円の減益のインパクトとなった。為替影響を除く現地通貨ベースでは、増収に転じており、最悪期を脱しつつあると捉えられるであろう。

オーストラリアは、連邦政府の正社員雇用方針に伴い、人材派遣売上高が減収トレンドとなっていたが、Q1 の同売上収益は現地通貨ベースで 85.7 百万オーストラリアドル(前年同期は 85.8 百万オーストラリアドル)と前年同期並みの水準を確保した。23/3 期と比較すると、15~20%程度落ち込んでいただけに底打ち反転を期待していたが、採用抑制期間が長かったため、一時的な反動増の可能性もあるとのことである。なお、建設及び介護分野では、人材派遣需要が見込まれるとのことであり、州政府に依存したモデルから脱却し、人材の需給バランスが悪く派遣に頼らざる得ない領域での事業拡大を進めていく方針とのことである。

また、オーストラリアの人材紹介売上は現地通貨ベースで 10.9 百万オーストラリアドル(前年同期は 10.2 百万オーストラリアドル)となり、増収となった。インフレ等の経済環境悪化を受けて、人材派遣同様に減収が続いていたが、Q1 は回復基調となった。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ことに加えて、25/3 期同様に、成果主義の徹底による一部リストラや、オペレーション体制の見直しによる固定費削減を進めていく方針。

図表 5. 海外 Working 事業の地域別売上推移



出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

4. 今後のカタリストと株価動向

株価は様子見状態が続く

株価は、昨年 10 月以降、概ね 900 円台後半で推移しており、様子見状態が続いている。Q1 決算の利益進捗は、会社計画に対して上振れが確認される内容であったものの、株価の反応はニュートラルであった。1) 海外 Working 事業の不振と抜本的な改善策を示せていないこと、2) 建設技術者領域以外の成長の柱を見いだせていないこと、等が株価の上値を抑えていると考えられる。

人材派遣業界の統合や再編が増加する可能性にも注目

なお、業界最大手の一角であり、相対的にバリュエーションも高かったテクノプロ・ホールディングス(6028、東証プライム)に対して、ブラックストーン(米国)が TOB を実施(8/6 適時開示)する意向であることから、ストラテジー・アドバイザーズでは、今後、人材派遣業界の大型統合や再編等が増加する可能性がある点に注目している。医療や福祉に特化した人材派遣を提供するトライト(未上場)も、2025 年 6 月にカーライル(米国)による TOB が実施された。これらの動きが、人材各社の株価評価見直しに繋がる可能性も十分考えられよう。

来春発表予定の次期中期経営計画が待たれる

同社の PBR は 1.3 倍と低位に留まっており、予想 PER も 14 倍程度と低い。同社は、26/3 期決算発表に合わせて、次期中期経営計画を発表する方針である。ストラテジー・アドバイザーズでは、成長領域と縮小領域を選別し、攻めと守りを意識した次期中期経営計画になることを期待している。上述の通り、Q1 決算はコストコントロールによって、想定以上の利益進捗となったが、株価の反応はニュートラルであった。資本市場の期待は、コストコントロールによる利益創出ではなく、売上高の成長を伴った事業拡大であり、建設技術者領域に次ぐ成長の柱を作れるかどうかにある。

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

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 (8/29) (円)	時価総額 (8/29) (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 (8/29) (%)	3年株価 騰落率 (8/29) (%)
ウィルグループ	6089	2025/03	972	22,472	14.2	1.3	9.0%	4.5%	2.6%	-28.3%
ワールドホールディングス	2429	2024/12	2,609	46,980	8.6	1.0	12.2%	4.1%	30.3%	-3.8%
UTグループ	2146	2025/03	2,720	108,478	13.9	3.7	26.3%	6.0%	-1.0%	-1.7%
NISSOホールディングス	9332	2025/03	653	22,218	8.8	1.3	14.6%	3.8%	-15.2%	-
オープンアップグループ	2154	2024/06	1,836	168,567	14.5	2.2	15.0%	4.1%	-4.5%	12.3%
コプロ・ホールディングス	7059	2025/03	2,232	44,640	17.2	5.2	29.9%	3.6%	39.9%	380.5%
テクノプロ・ホールディングス	6028	2025/06	4,826	504,317	-	6.3	-	-	64.8%	51.0%
ヒューマンホールディングス	2415	2025/03	1,877	19,480	7.8	1.1	13.8%	3.9%	28.3%	112.8%
キャリア	6198	2024/09	296	2,553	501.7	1.3	0.3%	0.0%	-21.5%	-20.0%
エス・エム・エス	2175	2025/03	1,583	138,610	18.8	2.9	15.2%	-	-28.8%	-49.3%
ヒトコミュニケーションズ	4433	2024/08	1,112	19,904	18.5	1.2	6.2%	3.3%	30.2%	-37.7%
ライク	2462	2025/05	1,491	30,513	10.4	1.6	15.5%	4.0%	5.0%	-33.0%
エスプール	2471	2024/11	325	25,677	13.3	2.6	19.6%	3.1%	-7.9%	-70.2%
CRGホールディングス	7041	2024/09	363	2,006	8.0	0.7	9.1%	0.0%	-30.2%	-27.3%
キャリアリンク	6070	2025/03	2,345	29,560	15.1	1.9	12.5%	5.1%	-5.6%	1.0%

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、エスプールの会計基準はIFRS、他は日本基準

注：NISSOホールディングスは、2023/10/2に上場、テクノプロ・ホールディングスは業績予想、エス・エム・エスは配当予想をそれぞれ非公表としている

出所：SPEEDAよりストラテジー・アドバイザーズ作成

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 : 会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

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	68.4	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：会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 7. 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 : 会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

ウィルグループ | 6089 (東証プライム)

図表 8. 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 : 会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 9. 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 : 会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 10. 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	-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	-	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	61	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 : 会社資料をもとにストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 11. 四半期業績推移 (単位 : 百万円)

	24/3期				25/3期				26/3期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上収益	34,435	34,841	34,641	34,310	35,052	35,271	35,030	34,352	35,207
前年同期比	-2.8%	-5.6%	-4.5%	-2.9%	1.8%	1.2%	1.1%	0.1%	0.4%
売上原価	26,883	26,984	26,943	26,971	27,792	27,742	27,723	27,064	27,813
前年同期比	-1.9%	-6.1%	-4.8%	-2.8%	3.4%	2.8%	2.9%	0.3%	0.1%
売上原価率	78.1%	77.4%	77.8%	78.6%	79.3%	78.7%	79.1%	78.8%	79.0%
売上総利益	7,552	7,856	7,699	7,339	7,260	7,528	7,308	7,287	7,394
前年同期比	-6.0%	-4.0%	-3.1%	-3.1%	-3.9%	-4.2%	-5.1%	-0.7%	1.8%
売上総利益率	21.9%	22.5%	22.2%	21.4%	20.7%	21.3%	20.9%	21.2%	21.0%
販管費	7,256	7,021	7,017	7,020	7,387	6,746	6,584	6,553	7,040
前年同期比	8.9%	3.8%	-1.0%	5.5%	1.8%	-3.9%	-6.2%	-6.7%	-4.7%
売上販管費比率	21.1%	20.2%	20.3%	20.5%	21.1%	19.1%	18.8%	19.1%	20.0%
営業利益	1,132	887	776	1,730	177	832	783	546	394
前年同期比	-20.9%	-41.0%	-16.7%	19.2%	-84.4%	-6.2%	0.9%	-68.4%	122.6%
営業利益率	3.3%	2.5%	2.2%	5.0%	0.5%	2.4%	2.2%	1.6%	1.1%
税引前当期利益	1,195	891	633	1,698	125	742	825	485	329
前年同期比	-16.1%	-41.5%	-21.1%	21.6%	-89.5%	-16.7%	30.3%	-71.4%	163.2%
税引前利益率	3.5%	2.6%	1.8%	4.9%	0.4%	2.1%	2.4%	1.4%	0.9%
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	277
前年同期比	-4.6%	-31.1%	-69.8%	27.3%	-90.5%	-35.6%	276.5%	-96.8%	301.4%
四半期利益率	2.1%	1.9%	0.5%	3.5%	0.2%	1.2%	1.7%	0.1%	0.8%

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. セグメント別四半期業績推移 (単位 : 百万円)

	24/3期				25/3期				26/3期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上収益	34,435	34,841	34,641	34,310	35,052	35,271	35,030	34,352	35,207
前年同期比	-2.8%	-5.6%	-4.5%	-2.9%	1.8%	1.2%	1.1%	0.1%	0.4%
国内Working事業	20,186	20,515	20,940	20,887	20,468	20,794	21,180	20,657	21,182
前年同期比	-3.3%	-0.7%	-2.2%	-1.4%	1.4%	1.4%	1.1%	-1.1%	3.5%
構成比	58.6%	58.9%	60.4%	60.9%	58.4%	59.0%	60.5%	60.1%	60.2%
海外Working事業	14,182	14,258	13,631	13,361	14,534	14,435	13,816	13,663	14,001
前年同期比	1.0%	-9.2%	-4.0%	-1.7%	2.5%	1.2%	1.4%	2.3%	-3.7%
構成比	41.2%	40.9%	39.3%	38.9%	41.5%	40.9%	39.4%	39.8%	39.8%
その他	66	68	69	64	48	42	35	32	24
構成比	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
営業利益	1,132	887	776	1,730	177	832	783	546	394
前年同期比	-20.9%	-41.0%	-16.8%	19.2%	-84.4%	-6.2%	0.9%	-68.4%	122.6%
営業利益率	3.3%	2.5%	2.2%	5.0%	0.5%	2.4%	2.2%	1.6%	1.1%
国内Working事業	1,364	782	850	2,042	238	861	983	1,168	583
前年同期比	15.0%	-28.3%	-4.0%	58.4%	-82.6%	10.1%	15.6%	-42.8%	145.0%
営業利益率	6.8%	3.8%	4.1%	9.8%	1.2%	4.1%	4.6%	5.7%	2.8%
海外Working事業	456	667	525	297	573	544	392	-77	471
前年同期比	-46.7%	-37.0%	-23.8%	-63.0%	25.7%	-18.4%	-25.3%	-	-17.8%
営業利益率	3.2%	4.7%	3.9%	2.2%	3.9%	3.8%	2.8%	-0.6%	3.4%
その他	-69	-69	-54	-33	-60	-77	-60	-26	-74
調整額	-617	-493	-546	-576	-574	-496	-533	-519	-586

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 事業四半期詳細 (単位 : 百万円)

	24/3期				25/3期				26/3期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
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
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
YoY	-4.2%	-3.0%	-3.3%	-0.6%	6.6%	3.6%	2.8%	-1.0%	-2.7%
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
YoY	-6.5%	-9.1%	-11.8%	-14.6%	-12.8%	-12.2%	-11.9%	-14.2%	-11.8%
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
YoY	-0.5%	1.6%	5.0%	1.9%	3.1%	3.6%	3.1%	2.4%	2.3%
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
YoY	-6.1%	-2.0%	-0.1%	1.6%	2.1%	3.1%	1.5%	0.8%	1.9%
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	4,094
YoY	42.1%	38.9%	32.9%	33.7%	34.7%	38.6%	37.6%	35.2%	29.6%
その他	599	614	687	689	767	792	841	862	919
営業利益									
国内Working事業	663	808	712	847	259	909	1,153	945	643
セールスアウトソーシング領域	281	284	337	405	375	293	357	338	294
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
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
介護ビジネス支援領域	77	48	54	46	59	82	84	91	92
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	-129
その他	101	36	52	32	-49	-39	3	52	5

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. 海外 Working 事業四半期詳細 (単位 : 百万円)

	24/3 期				25/3 期				26/3 期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
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	14,001
前年同期比	1.0%	-9.2%	-4.0%	-1.7%	2.5%	1.2%	1.4%	2.3%	-3.7%
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	12,182
人材紹介	1,933	2,029	1,832	1,557	1,993	1,943	1,702	1,591	1,776
その他	21	13	15	10	27	18	34	21	42
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	8,956
アジア	3,679	4,054	4,210	4,306	4,647	4,736	4,770	4,986	5,044
海外 Working 事業営業利益	456	667	525	297	573	543	392	-76	471
前年同期比	-46.7%	-37.0%	-23.7%	-63.0%	25.7%	-18.6%	-25.3%	-	-17.8%
営業利益率	3.2%	4.7%	3.9%	2.2%	3.9%	3.8%	2.8%	-	3.4%

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