

2015年3月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社ウィルグループ
2014年11月12日

目 次

I. 会社紹介

II. 2015年3月期 第2四半期決算報告

III. 2015年3月期の見通し

Appendix ① 成長戦略

② 補足資料

I . 会社紹介



会社概要

個と組織をポジティブに変革する
「チェンジエージェントグループ」になる。

会社名	株式会社ウィルグループ(証券コード:6089) http://willgroup.co.jp/
代表者	代表取締役社長 池田 良介
所在地	東京都中野区本町一丁目32番2号 ハーモニータワー27階
設立年月日	2006年4月 (純粋持株会社として)
創業	1997年1月 (19期目)
資本金	592 百万円 (2014年9月末現在)
売上高	26,798 百万円 (2014年3月期)
経常利益	774 百万円 (2014年3月期)
従業員数	638 名 (2014年9月末現在)

事業内容

セールスアウトソーシング事業	… スマートフォン等の販売スタッフの派遣・業務請負
コールセンターアウトソーシング事業	… コールセンターのオペレータの派遣・業務請負
ファクトリーアウトソーシング事業	… 工場等の軽作業の請負、作業スタッフの派遣
その他	… オフィスへの人材派遣、小学校等への外国語教師派遣 介護士派遣、海外人材サービス 他

特長① フィールドサポーター*を核とした「ハイブリッド派遣」

【フィールドサポーターの主な効果】

- ・ 正社員が同じ就業先で働くことで派遣スタッフの士気が高まる。
- ・ フィールドサポーターが就業先にいることで、その現場の増員計画などに即時対応可能。
- ・ ハイブリッド派遣により派遣の規模を拡大するだけでなく、スムーズな請負への移行依頼も増加。

フィールドサポーター …… 派遣就業先で派遣スタッフと共に働き、現場をマネジメントする正社員。

特長② さまざまなカテゴリに特化して事業を展開

* 3つの事業で売上高の約90%を構成

販売スタッフの派遣、業務請負

コールセンターの
オペレータ派遣、業務請負

工場等の軽作業の
業務請負スタッフの派遣

オフィス等への人材派遣

スポーツ業界人材紹介

看護師紹介

ALT(外国語指導助手)派遣

障がい者紹介

介護士派遣

幼児・児童向け語学学校運営

IT技術者派遣

ネット人材紹介

海外人材サービス

II. 2015年3月期 第2四半期決算報告

2015年3月期 第2四半期 決算のトピック

【外部環境】

- ・ 日本経済は、一部に弱さもみられたものの、緩やかな回復基調
- ・ 個人消費については、持ち直しの動きが続いているものの、このところ足踏み
- ・ 人材サービス市場においては、雇用情勢が着実に改善しており、有効求人倍率も上昇傾向がみられるなど、人材サービスの需要は引き続き順調に推移

【サマリー】

売上高 15,185百万円(前年同期 22.2%増)、営業利益 335百万円(同 13.3%増)

主要な事業セグメントが増収。

従業員数 638名(前期末比 114人増)、内 フィールドサポーター 198名(同 17人増)

成長ドライバーであるフィールドサポーターの育成が順調。

2015年3月期 第2四半期の業績

(単位:百万円)

	2014年3月期 第2四半期 (累計)	2015年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比		2015年3月期 第2四半期 業績見通し (8月5日公表)	
			増減	増減率	金額	達成率
売上高	12,430	15,185	2,754	22.2%	15,143	0.3%
売上総利益 [売上総利益率]	2,358 19.0%	2,876 18.9%	517	21.9%	2,831	1.6%
営業利益 [営業利益率]	295 2.4%	335 2.2%	39	13.3%	238 1.6%	40.3%
経常利益 [経常利益率]	293 2.4%	341 2.3%	48	16.5%	234 1.6%	45.9%
四半期純利益 [四半期純利益率]	151 1.2%	189 1.2%	38	25.3%	126 0.8%	49.2%

セグメント情報(1)

業務請負が拡大し、**増収増益**
利益率が上昇



セールスアウトソーシング事業

(単位:百万円)

◆対前年増減

	2014年 2Q	2015年 2Q	増減
売上高	5,107	6,198	1,090
セグメント利益	164	253	89

◆売上高

	1Q	2Q	3Q	4Q
2014年3月期	2,420	2,687	2,933	3,131
2015年3月期	3,051	3,146		

◆セグメント利益

	1Q	2Q	3Q	4Q
2014年3月期	84	80	129	203
2015年3月期	96	157		

◆2015年3月期第2四半期 決算の概況

【売上高】

- ・ 業務請負売上の拡大を中心として121.4%の成長。

【セグメント利益】

- ・ 利益率の高い業務請負が拡大し利益率向上。
- ・ 従業員の増加に伴う人件費を吸収し増益。
- ・ 外部採用媒体を用いない入社を増やす等 採用効率向上。売上高構成比でも前年同期を維持。

セグメント情報(2)

新規顧客の開拓に注力し売上が拡大



コールセンターアウトソーシング事業

(単位:百万円)

◆対前年増減

	2014年 2Q	2015年 2Q	増減
売上高	3,341	3,928	586
セグメント利益	155	126	△29

◆売上高

	1Q	2Q	3Q	4Q
2014年3月期	1,606	1,735	1,791	1,842
2015年3月期	1,907	2,020		

◆セグメント利益

	1Q	2Q	3Q	4Q
2014年3月期	69	85	64	74
2015年3月期	45	80		

◆2015年3月期第2四半期 決算の概況

【売上高】

- ・ 新規顧客の開拓に注力し、人材派遣の拡大を中心として117.6%の成長。

【セグメント利益】

- ・ 短期案件が増加したことで、人件費率や採用費率も増加し、利益率が微減。

セグメント情報(3)

人材派遣が拡大し、**増収増益
利益率が上昇**



ファクトリーアウトソーシング事業

(単位:百万円)

◆対前年増減

	2014年 2Q	2015年 2Q	増減
売上高	2,876	3,481	605
セグメント利益	33	64	31

◆売上高

	1Q	2Q	3Q	4Q
2014年3月期	1,390	1,485	1,723	1,688
2015年3月期	1,701	1,780		

◆セグメント利益

	1Q	2Q	3Q	4Q
2014年3月期	8	25	56	58
2015年3月期	29	35		

◆2015年3月期第2四半期 決算の概況

【売上高】

- ・ 人材派遣の拡大を中心として121.1%の成長。

【セグメント利益】

- ・ 従業員の増加に伴う人件費を吸収し増益。
- ・ 売上高の増加に伴い採用費が増加するも、売上高構成比では前年同期を維持。

セグメント情報(4)

将来を見据えた**先行投資領域**



(単位:百万円)

◆対前年増減

	2014年 2Q	2015年 2Q	増減
売上高	1,105	1,577	471
セグメント利益	△61	△150	△89

◆売上高

	1Q	2Q	3Q	4Q
2014年3月期	536	568	628	628
2015年3月期	701	875		

◆セグメント利益

	1Q	2Q	3Q	4Q
2014年3月期	△52	△8	△47	△41
2015年3月期	△96	△54		

◆2015年3月期第2四半期 決算の概況

【売上高】

- ・ オフィス等への人材派遣が業績をけん引。
- ・ 介護士派遣、ネット人材紹介、海外事業の売上が前年同期に比べて大きく伸長。
- ・ 8月に取得したシンガポールの子会社の売上が新たに加わる。

【セグメント利益】

- ・ 新規事業については先行投資を継続。

【オフィス等への人材派遣】

	2014年2Q	2015年2Q
売上高	613	880
売上総利益	100	141

シンガポールの人材サービス会社を取得



会 社 名	サイエンテック コンサルティング社(シンガポール)
代 表 者	Tok Bee Leng Karen
創 業	2004年8月
資 本 金	約40百万円 (2013年12月末現在)
売 上 高	約402百万円 (2013年12月期)
経 常 利 益	約66百万円 (2013年12月期)
事 業 内 容	エグゼクティブサーチ、人材紹介、人材派遣
主 な 取 引 先	グローバルに事業を展開する大手多国籍企業。 特にヘルスケア産業やライフサイエンス産業における人材の供給に強み。

業態別 売上高

(単位:百万円、%)

	2014年3月期 (累計) 金額(構成比)	2015年3月期 第2四半期(累計) 金額(構成比)
人材派遣	19,039(71.0)	10,623(70.0)
ハイブリッド派遣	10,367(38.7)	5,839(38.5)
一般派遣	8,672 (32.3)	4,783(31.5)
業務請負	7,073(26.4)	4,078(26.9)
人材紹介	557(2.1)	413(2.7)
その他	127(0.5)	67(0.4)
計	26,798(100.0)	15,184(100.0)

※ 本資料の数値については、監査法人の監査を受けておりません。

※ ハイブリッド派遣の売上高が減少しておりますが、これはハイブリッド派遣の派遣先において業務請負への移行需要が高まったことによるものです。

貸借対照表

(単位:百万円)

	2014年3月期 期末実績	2015年3月期 第2四半期 実績	増減
流動資産計	5,570	5,643	72
固定資産計	520	866	342
資産合計	6,091	6,510	419
流動負債計	3,525	3,738	213
固定負債計	29	18	△11
負債合計	3,555	3,756	201
純資産合計	2,536	2,753	217
負債純資産合計	6,091	6,510	419

◆主な内訳

(資産)

- ・ 売掛金 3,345百万円
- ・ 投資有価証券 101百万円
- ・ のれん 248百万円

(負債)

- ・ 1年以内返済予定の
借入金返済 20百万円
- ・ 未払金 2,299百万円

(純資産)

- ・ 資本金 592百万円
- ・ 当期純利益 189百万円

キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

	2014年3月期 第2四半期 実績	2015年3月期 第2四半期 実績
営業活動による キャッシュ・フロー	△588	334
投資活動による キャッシュ・フロー	△102	△336
財務活動による キャッシュ・フロー	30	△239

◆主な内訳

(営業活動による キャッシュ・フロー)	
・当期純利益の増加	340百万円
(投資活動による キャッシュ・フロー)	
・連結範囲の変更に伴う 子会社株式の取得	228百万円
(財務活動による キャッシュ・フロー)	
・借入金の減少	176百万円
・配当金の支払	60百万円

Ⅲ. 2015年3月期の見通し

2015年3月期 利益計画

20%超の売上伸長率を継続

(単位:百万円)

	2014年3月期	(業績見通し) 2015年3月期	前年同期比率	
			増額	伸長率
売上高	26,798	32,916	6,118	22.8%
セールスアウトソーシング事業	11,172	13,112	1,940	17.4%
コールセンターアウトソーシング事業	6,975	8,500	1,525	21.9%
ファクトリーアウトソーシング事業	6,287	7,337	1,050	16.7%
その他	2,362	3,965	1,603	67.9%
営業利益 [営業利益率]	808 3.0%	909 2.8%	101	12.6%
経常利益 [経常利益率]	774 2.9%	914 2.8%	140	18.1%
当期純利益 [当期純利益率]	384 1.4%	515 1.6%	131	34.2%

成長戦略

シェアの拡大

- 一般派遣からハイブリッド派遣や業務請負へ

エリアの拡大

- 未開拓エリアへの更なる出店

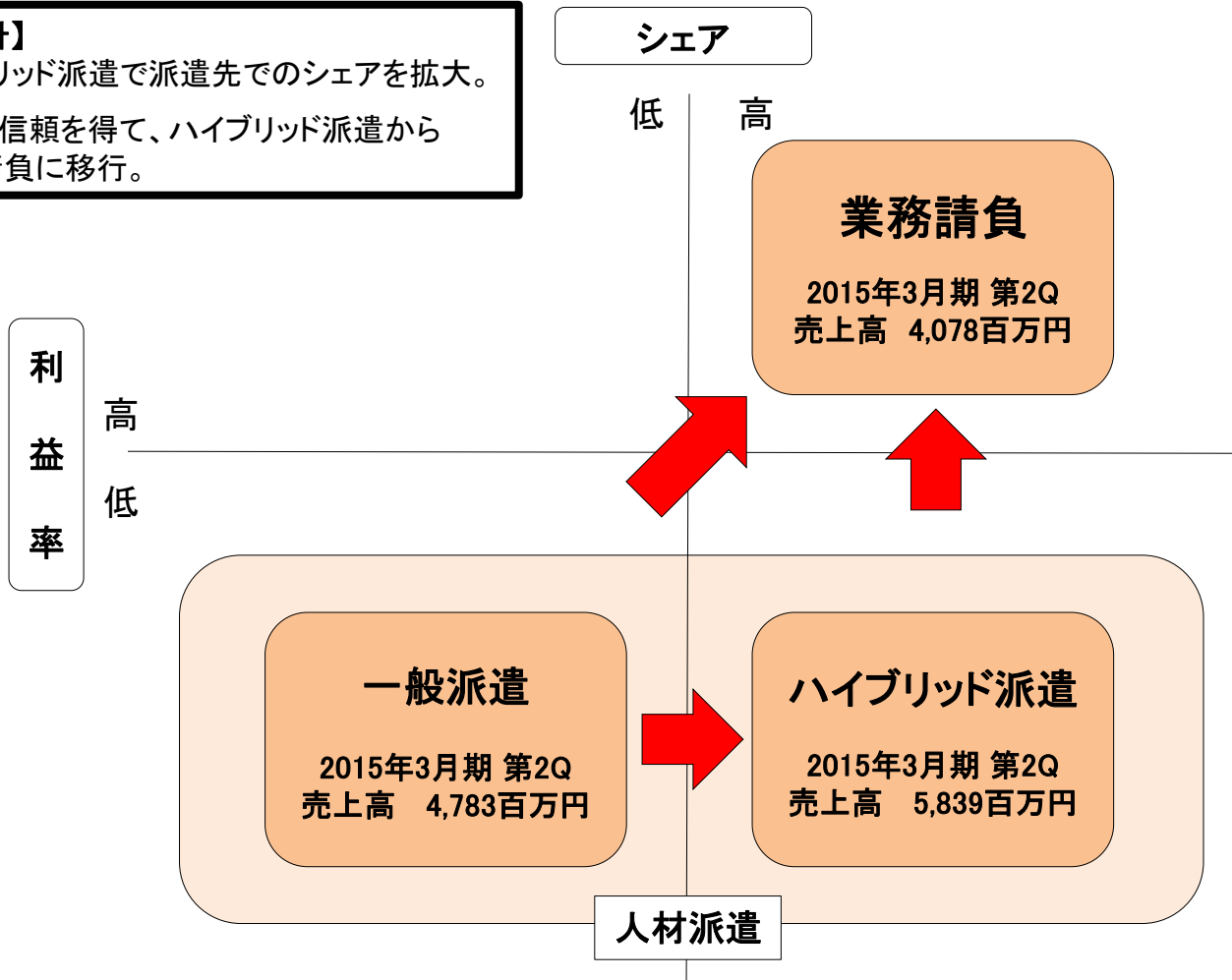
新市場の創出

- 非正規から正規へ

成長戦略(1)シェアの拡大

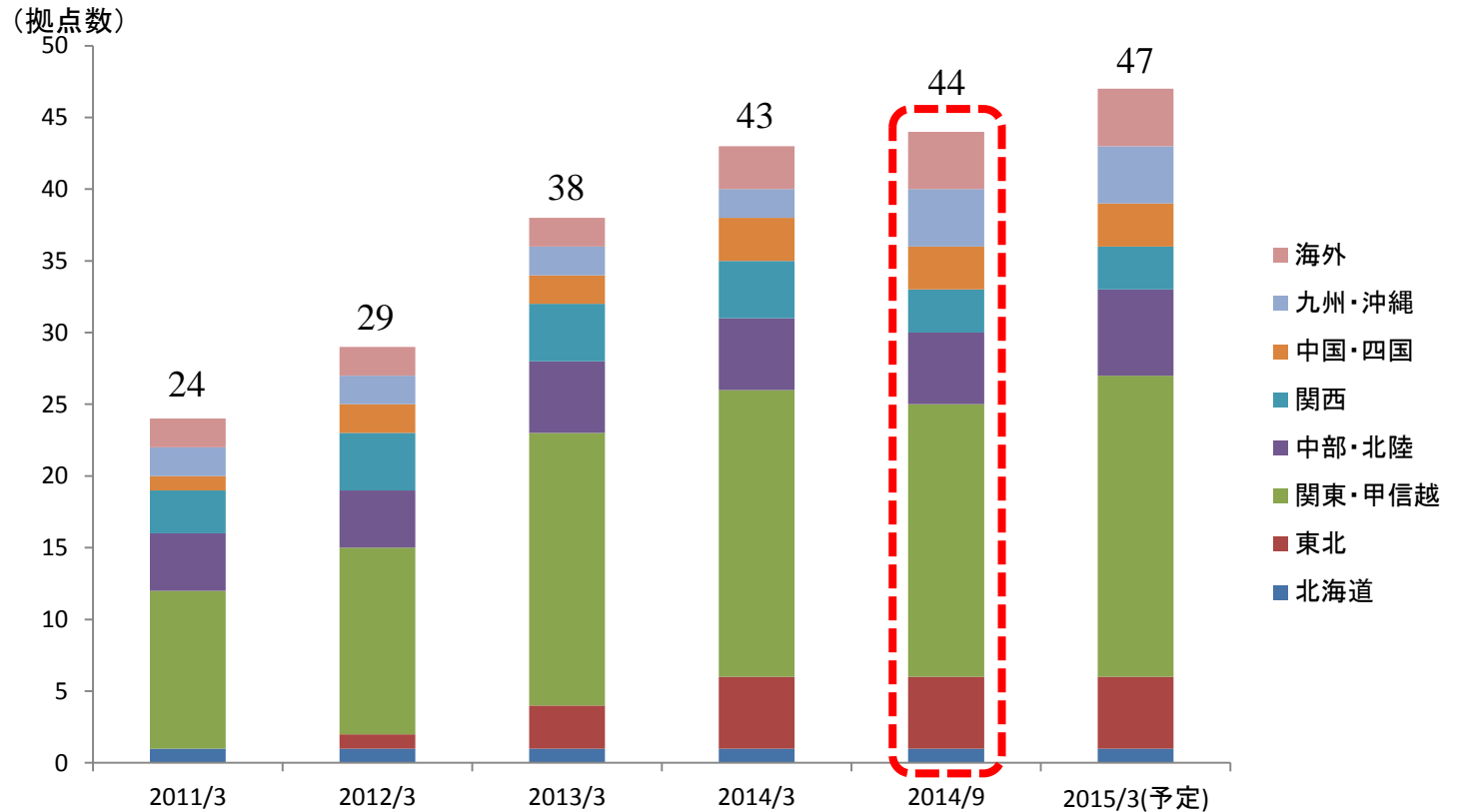
一般派遣から
ハイブリッド派遣や業務請負へ

- 【基本方針】**
- ハイブリッド派遣で派遣先でのシェアを拡大。
 - 顧客の信頼を得て、ハイブリッド派遣から業務請負に移行。



成長戦略(2)エリアの拡大

より密度の濃い**エリア**展開



成長戦略(2)エリアの拡大

既存拠点の強化と戦略的な出店

セールスアウトソーシング事業

2014年3月末

19拠点

→

2014年9月末

20拠点

→

2015年3月末

21拠点

コールセンターアウトソーシング事業

2014年3月末

14拠点

→

2014年9月末

14拠点

→

2015年3月末

16拠点

ファクトリーアウトソーシング事業

2014年3月末

5拠点

→

2014年9月末

7拠点

→

2015年3月末

7拠点

その他

2014年3月末

13拠点

→

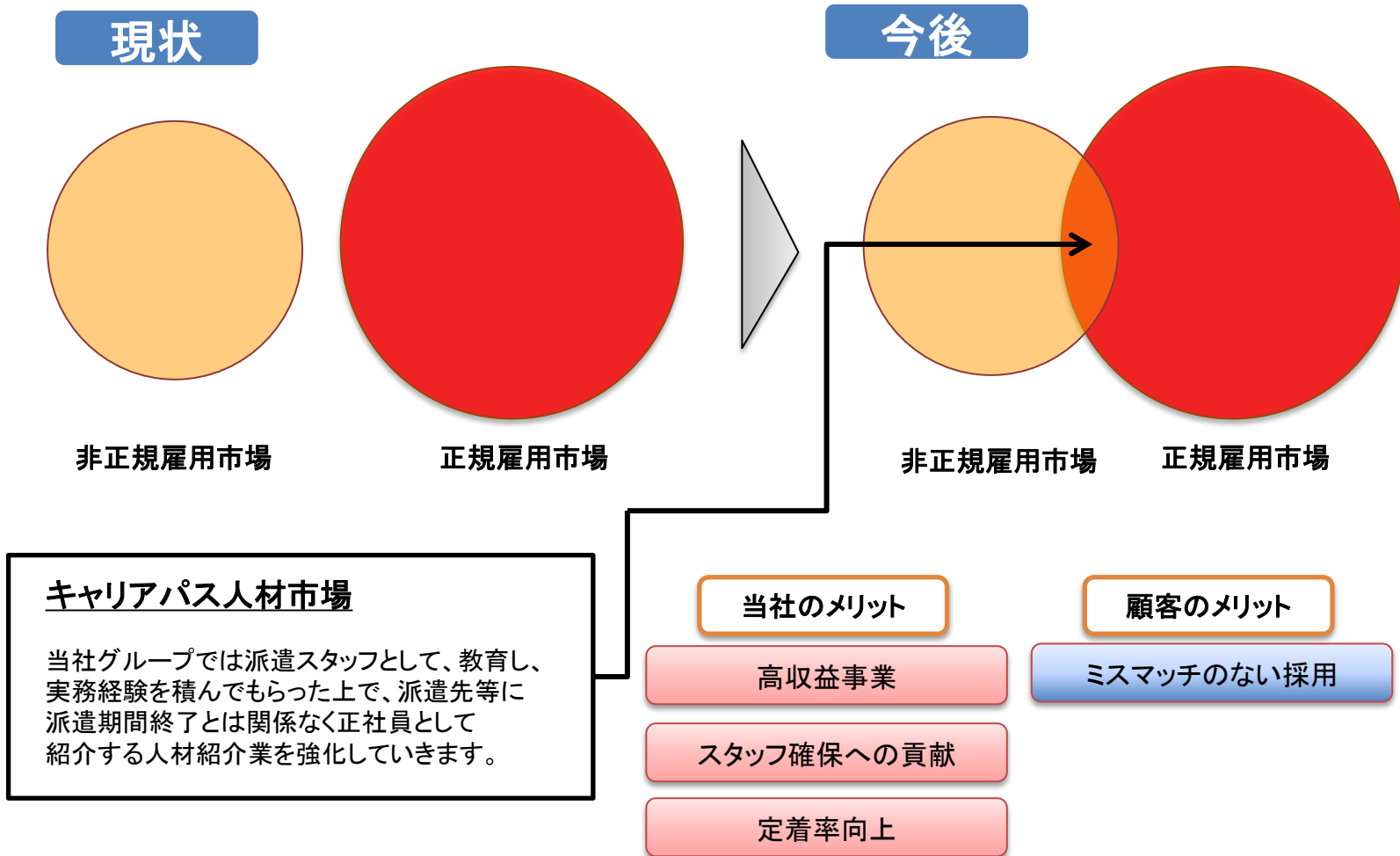
2014年9月末

16拠点

→

2015年3月末

17拠点

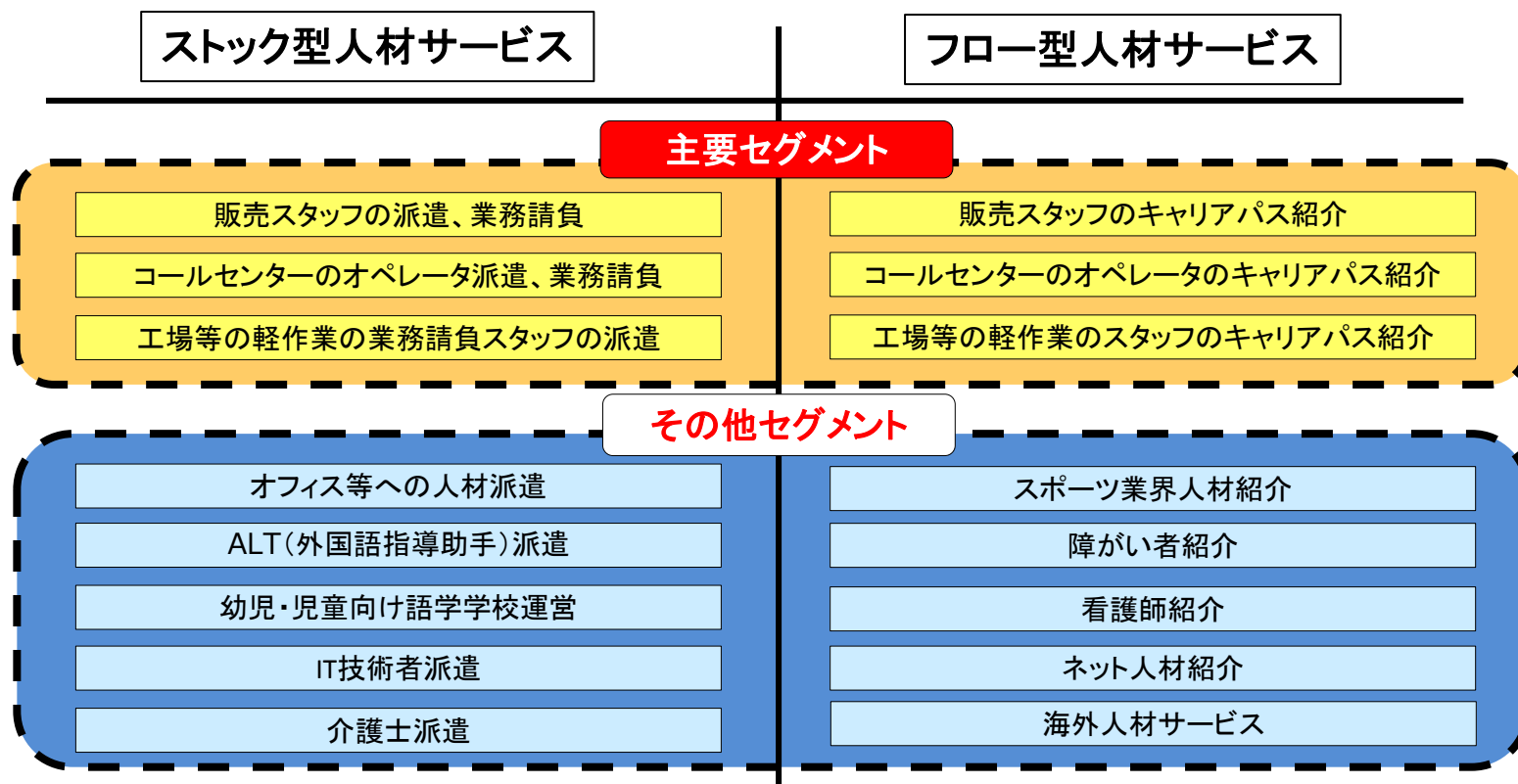


新分野の拡大

+αの成長戦略と迎える収穫期

ストック型人材サービス … 契約が継続するビジネス。
人材派遣、業務請負等

フロー型人材サービス … 契約が単発となるビジネス。
人材紹介、エグゼクティブサーチ等



共通戦略

- ハイブリッド派遣
- カテゴリーに特化しているからこそ可能な研修プログラムの提供
- スタッフ満足度の向上

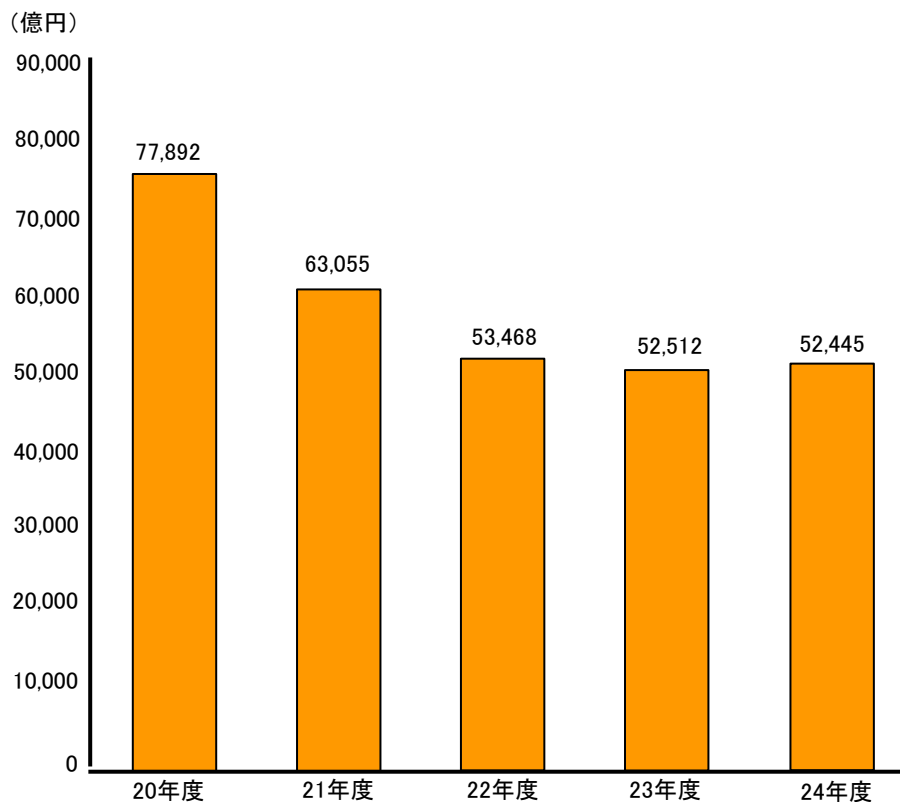
◆主要セグメント別

	セールス アウトソーシング事業	コールセンター アウトソーシング事業	ファクトリー アウトソーシング事業
ブランディング	販売力に優れた 人材サービス会社	コールセンターに専門 特化した人材派遣会社	食品製造業に強い人材 サービス会社
主戦略	販売力強化	定着率の向上	食品製造業を強化
特徴	特販部隊の設置	スーパーバイザー育成	衛生面、安全面の研修 の強化

補足資料

業界動向

◆労働者派遣事業に係る売上高



出所: 厚生労働省「平成24年度 労働者派遣事業報告書」

- ・リーマンショックを契機に雇用調整が行われ、市場は低迷
- ・市場の縮小傾向に下げ止まり感
- ・有効求人倍率は1.09倍と僅かながら前月比 0.01ポイント低下。新規求人倍率は1.67倍と前月比 0.05ポイント増加。

【参考】労働者派遣事業 許可・更新事業所 推移

		(事業所)
2010年度		83,677
2011年度		82,476
2012年度		82,658
2013年度		82,896
2014年度	3月	83,847
	9月	84,416

出所: 一般社団法人 日本人材派遣協会
「労働者派遣事業 許可・更新事業所」

派遣法改正案

- ◆ 臨時国会に「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律(労働者派遣法)」の一部を改正する法律案が提出される(平成26年9月29日)

- 「専門26業務」以外は、最長3年で派遣打ち切り。

⇒ 「専門26業務」の区分を廃止。
派遣会社と無期契約を締結した派遣社員は、**期間制限なく**働ける。

- 派遣先と派遣元の契約は、最長3年まで。業務は人ではなく、業務(契約)に基づく。

⇒ 一人の派遣社員が**最大3年まで勤務可能**。**交代回数の制限もなし**。

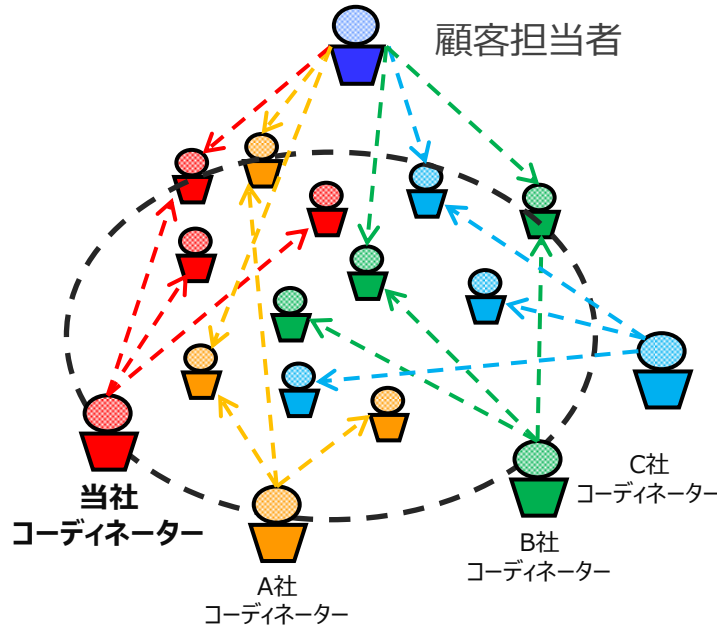
- 特定派遣の派遣会社は、届け出するだけで開業可能。

⇒ 一般と特定の区分がなくなり、派遣会社はすべて **許可制に移行**。

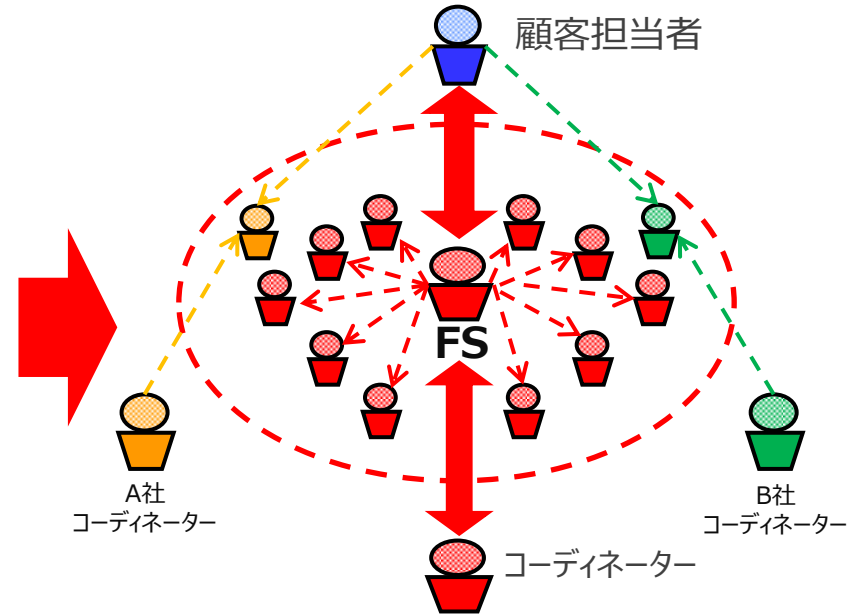


ハイブリッド派遣の特徴

一般派遣の場合



ハイブリッド派遣の場合



低い	業務遂行へのロイヤリティ	高い
低い	チームワーク	高い
複雑	指揮命令	円滑
しにくい	情報共有	しやすい

本資料の取り扱いについて

(将来に関する記述等についてのご注意)

- ・ 本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、諸々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。
- ・ これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願いいたします。
- ・ 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

(本資料における留意点について)

- ・ 当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではありません。
- ・ 2014年3月期 第1四半期の業績等については、監査法人による監査を受けておりません。