

2015年3月期

決算説明会

株式会社ウィルグループ
2015年5月26日

目 次

I. 会社紹介

II. 2015年3月期の実績

III. 成長戦略 及び 2016年3月期の見通し

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 (持株会社として)
創業 1997年1月 (20期目)

資本金 605 百万円 (2015年3月現在)

売上高 32,586 百万円 (2015年3月期)
EBITDA 1,091 百万円 (2015年3月期)

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

従業員数 671 名 (2015年3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・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ーの派遣・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、介護士派遣、
海外人材サービス、小学校等への外国語教師派遣他

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」

一般派遣とハイブリッド派遣の違い

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

ハイブリッド派遣とは、常駐社員と派遣スタッフをチームとして派遣する形態の派遣サービスです。

特長② さまざまなカテゴリー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

介護士派遣

ALT(外国語指導助手)派遣

IT技術者派遣

ネット人材紹介

海外人材サービス

シェアハウス

3Dクラウド



2015年3月期決算及び2016年3月期 業績見通し

(単位:百万円)

	<u>2014年3月期実績</u>	<u>2015年3月期実績</u>	<u>2016年3月期予想</u>
売上高	26,798	32,586	39,120
営業利益	808	939	1,094
経常利益	774	950	1,094
当期純利益	384	547	601
EBITDA	890	1,091	1,284
1株当たり 当期純利益	91円67銭	115円94銭	126円61銭

II. 2015年3月期の実績

2015年3月期 決算のトピック

【外部環境】

- ・ 景気は企業部門に改善がみられるなど緩やかな回復基調が続いており、個人消費も底堅い動き
- ・ 人材サービス市場においては、完全失業率は低下傾向にあり、有効求人倍率も上昇傾向となるなど雇用情勢は改善傾向で推移しており、人材サービスの需要が高まった

【サマリー】

売上高 32,586百万円(前期比 21.6%増)、営業利益 939百万円(同 16.3%増)

主要3事業を中心に業績伸長。

従業員数 671名(前期比 147人増)、内 フィールドサポーター 185名(同 4人増)

新卒社員 52名が入社。

新たに取得した子会社の従業員 28名や新規事業要員 36名が入社。

2015年3月期 業績

(単位:百万円)

	2014年3月期	2015年3月期	前期比		2016年3月期 業績見通し (5月8日公表)	
			増減	増減率	金額	増減率
売上高	26,798	32,586	5,788	21.6%	39,120	20.1%
売上総利益 [売上総利益率]	5,050 18.8%	6,339 19.5%	1,289	25.5%	—	—
営業利益 [営業利益率]	808 3.0%	939 2.9%	131	16.3%	1,094 2.8%	16.5%
経常利益 [経常利益率]	774 2.9%	950 2.9%	175	22.7%	1,094 2.8%	15.2%
当期純利益 [当期純利益率]	384 1.4%	547 1.7%	163	42.5%	601 1.5%	9.9%

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 通期	2015年 通期	増減
売上高	11,172	13,053	1,880
セグメント利益	497	697	200

◆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	3,316	3,538

◆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	170	273

◆2015年3月期の概況

【売上高】

- ・ 第3四半期の年末商戦、第4四半期の年度末商戦が貢献。
- ・ 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期より改善。

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 通期	2015年 通期	増減
売上高	6,975	8,159	1,184
セグメント利益	295	292	△2

◆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	2,075	2,155

◆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	72	94

◆2015年3月期の概況

【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17.0%の成長。
- ・ 全国規模の大口顧客との取引を開始。

【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 通期	2015年 通期	増減
売上高	6,287	7,537	1,249
セグメント利益	148	206	58

◆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	2,094	1,961

◆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	102	39

◆2015年3月期の概況

【売上高】

- ・ 人材派遣の拡大を中心として19.9%の成長。
- ・ 食品製造業向けの売上高は34.3%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より改善。

セグメント情報(4)

将来を見据えた**先行投資領域**



◆対前年増減

	2014年 通期	2015年 通期	増減
売上高	2,362	3,835	1,472
セグメント利益	△150	△325	△174

◆売上高

	1Q	2Q	3Q	4Q
2014年3月期	536	568	628	628
2015年3月期	701	875	1,013	1,244

◆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	△119	△54

◆2015年3月期の概況

【売上高】

- ・ オフィス等への人材派遣は堅調に推移。
- ・ 介護士派遣・看護師紹介、海外人材サービス、ネット人材紹介の売上高が増加。
- ・ ALT(外国語指導助手)派遣等は営業体制の再構築を行ったため売上高が減少。
- ・ 2014年8月にScientec Consulting社(シンガポール)を買収

【セグメント利益】

- ・ 人材紹介を中心とした海外人材サービスとネット人材紹介が利益に貢献。
- ・ 今期新たに開始した2つの新規事業への先行投資が発生。

業態別 売上高の前年度比増減

(単位:百万円、%)

	2014年3月期 (累計) 金額(構成比)	2015年3月期 (累計) 金額(構成比)	前期比	
			増減	増減率
人材派遣	18,440 (68.8%)	22,527 (69.1%)	4,087	22.2 %
ハイブリッド派遣	10,822 (40.4%)	11,727 (36.0%)	905	8.4 %
一般派遣	7,618 (28.4%)	10,799 (33.1%)	3,182	41.8 %
業務請負	7,073 (26.4%)	8,746 (26.8%)	1,673	23.7 %
人材紹介	532 (2.0%)	979 (3.0%)	448	84.2 %
その他	751 (2.8%)	330 (1.0%)	△421	△56.0 %

2015年3月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	2014年3月期 期末実績	2015年3月期 期末実績	増減
流動資産計	5,570	6,927	1,356
固定資産計	520	1,095	575
資産合計	6,091	8,022	1,931
流動負債計	3,525	4,878	1,353
固定負債計	29	5	△24
負債合計	3,555	4,883	1,328
純資産合計	2,536	3,139	602
負債純資産合計	6,091	8,022	1,931

◆主な増減要因

(資産)

- ・ 売掛金 1,087百万円増
- ・ 現金及び預金 326百万円増
- ・ のれん 437百万円増

(負債)

- ・ 短期借入金 100百万円減
- ・ 未払消費税 909百万円増
- ・ 未払金 505百万円増

(純資産)

- ・ 利益剰余金 486百万円増
- ・ 少数株主持分 77百万円増

2015年3月期 キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

◆ 主な内訳

	2014年3月期 期末実績	2015年3月期 期末実績	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	△216	1,235	1,452
投資活動による キャッシュ・フロー	△250	△685	△434
財務活動による キャッシュ・フロー	770	△257	△1,027

(営業活動による キャッシュ・フロー)	
・売上債権の増加	967百万円
・税金等調整前 当期純利益	946百万円
(投資活動による キャッシュ・フロー)	
・子会社株式の取得	476百万円
(財務活動による キャッシュ・フロー)	
・短期借入金の減少	166百万円

Ⅲ. 成長戦略 及び 2016年3月期の見通し

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

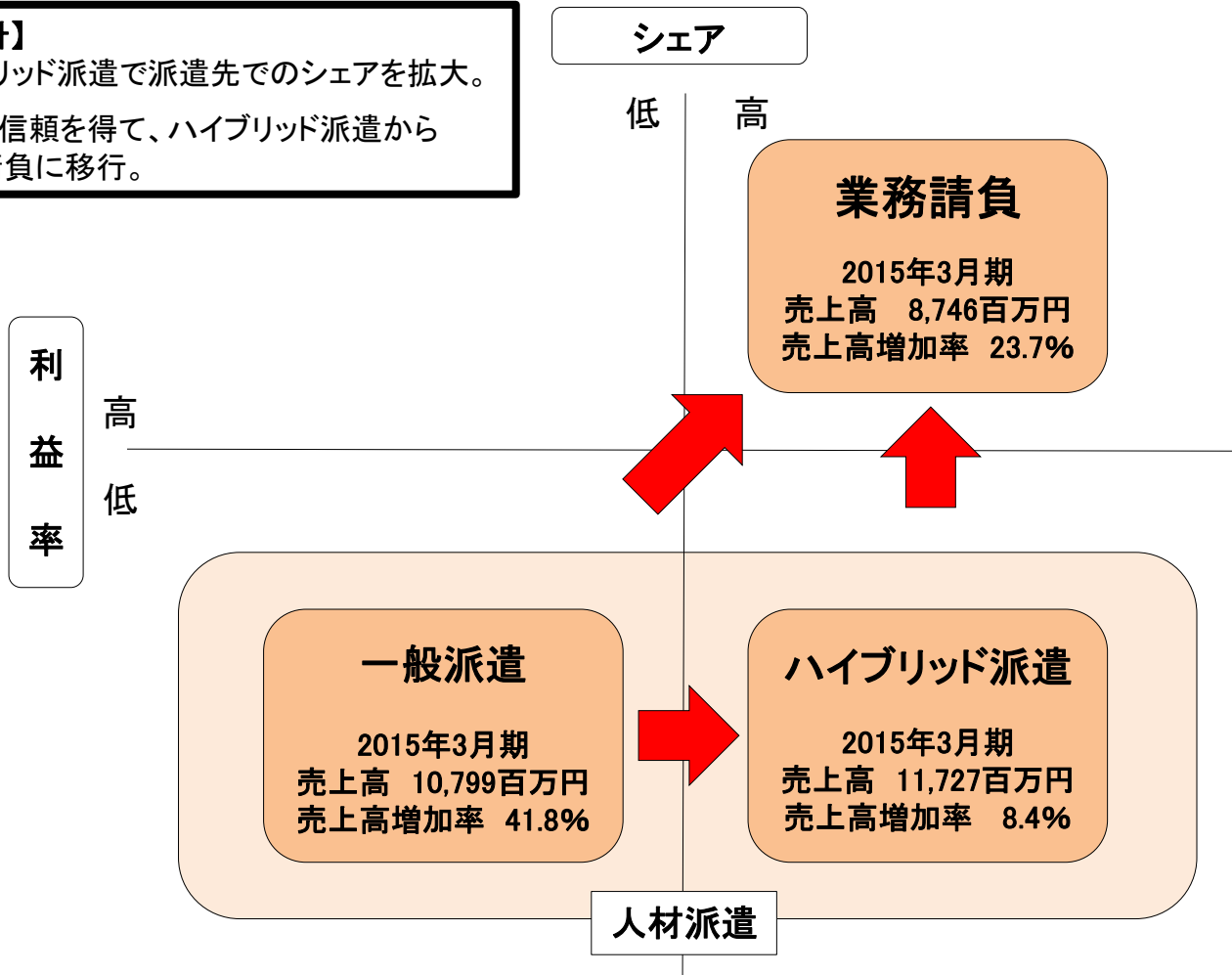
- 非正規から正規へ

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

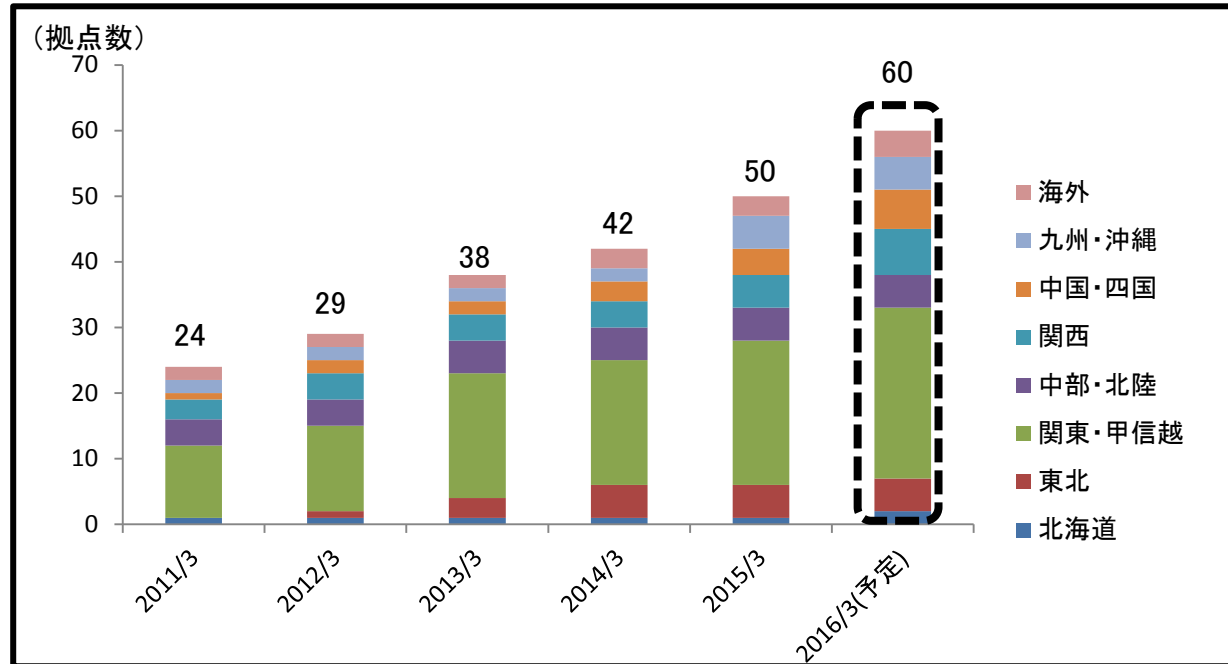
【基本方針】

- 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

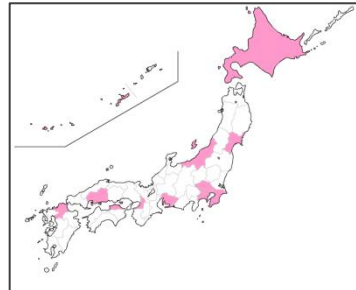
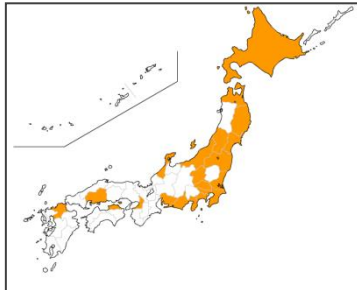
より密度の濃い**エリア展開**

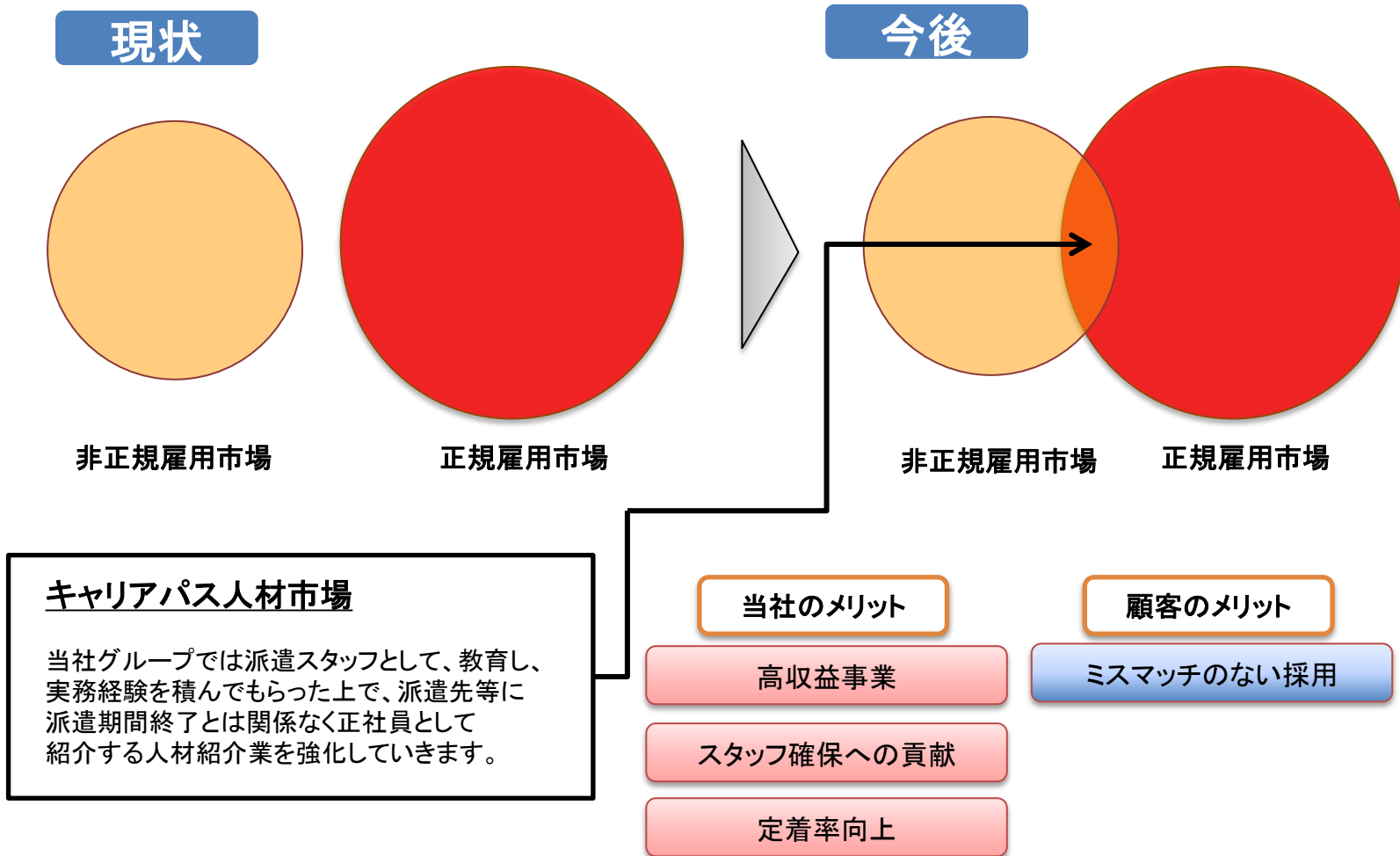


セールスアウトソーシング事業

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



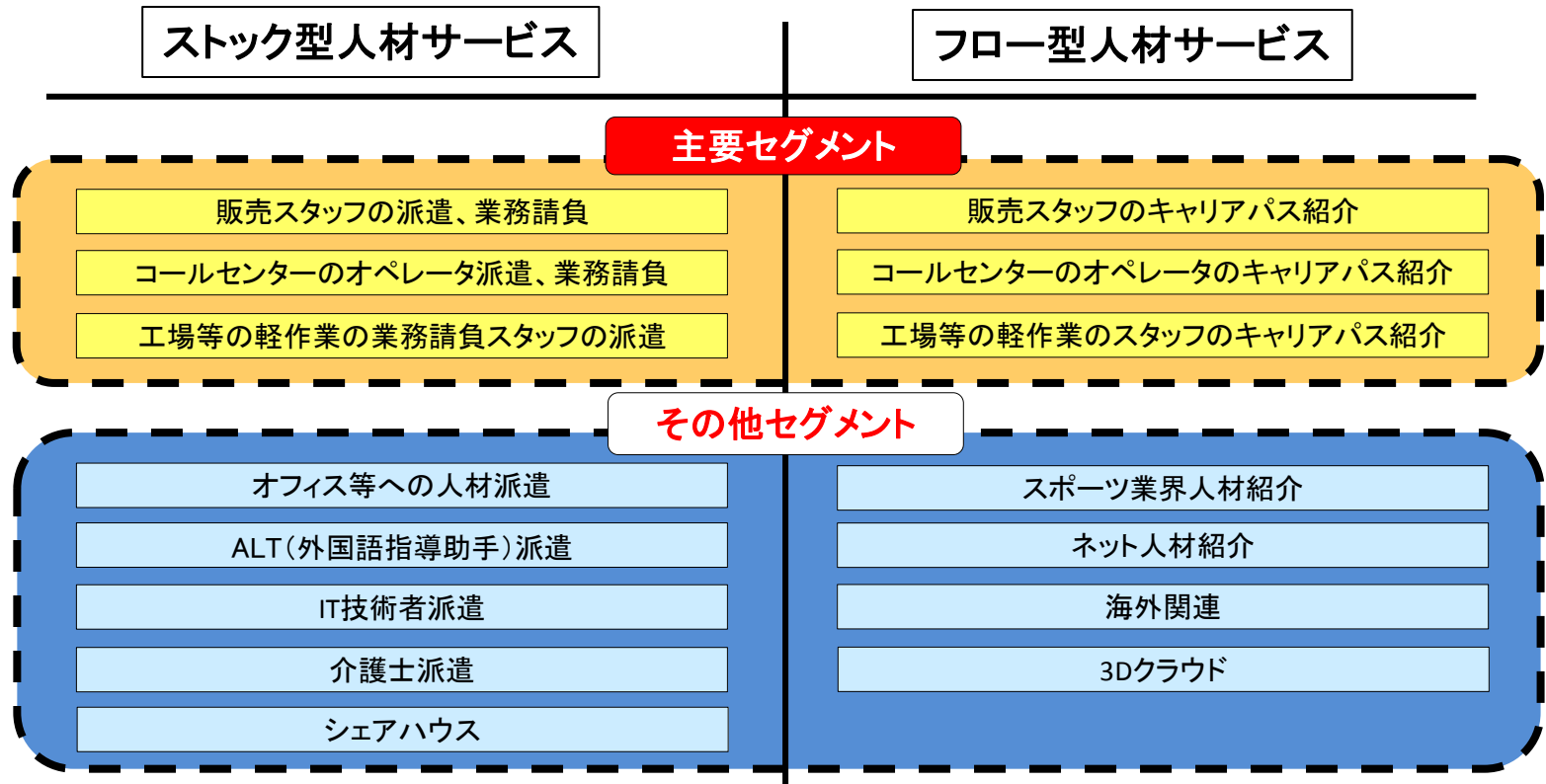


新分野の拡大

+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

2016年3月期 利益計画

20%超の売上伸長率を継続

(単位:百万円)

	2015年3月期	(業績見通し) 2016年3月期	前年同期比	
			増額	伸長率
売上高	32,586	39,120	6,534	20.1%
セールスアウトソーシング事業	13,053	14,369	1,317	10.1%
コールセンターアウトソーシング事業	8,159	9,383	1,222	15.0%
ファクトリーアウトソーシング事業	7,537	8,894	1,357	18.0%
その他	3,835	6,471	2,636	68.7%
営業利益 [営業利益率]	939 2.9%	1,094 2.8%	155	16.5%
経常利益 [経常利益率]	950 2.9%	1,094 2.8%	144	15.2%
当期純利益 [当期純利益率]	547 1.7%	601 1.5%	54	9.9%
EBITADA	1,091	1,284	193	17.7%

※EBITADA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

株主還元

2015年3月期 実績

2016年3月期 見通し

配当

1株当たり年間配当

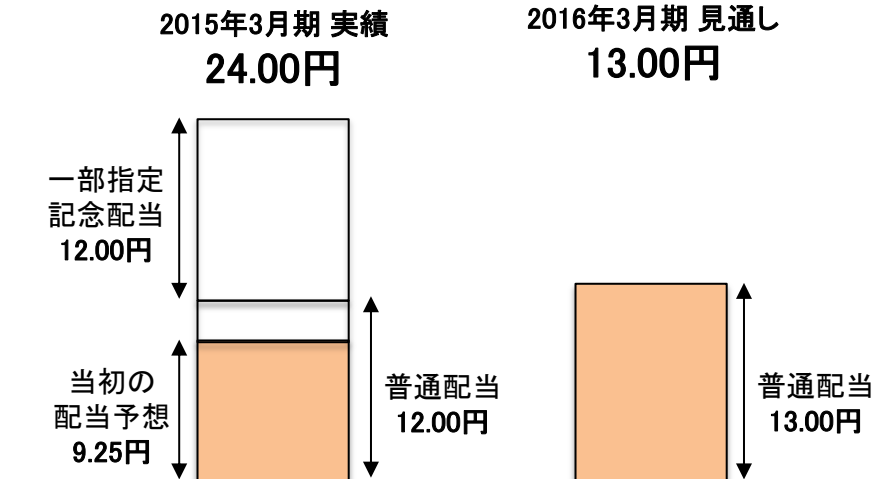
24.00円

(うち 一部指定記念配当 12.00円)

13.00円

配当方針

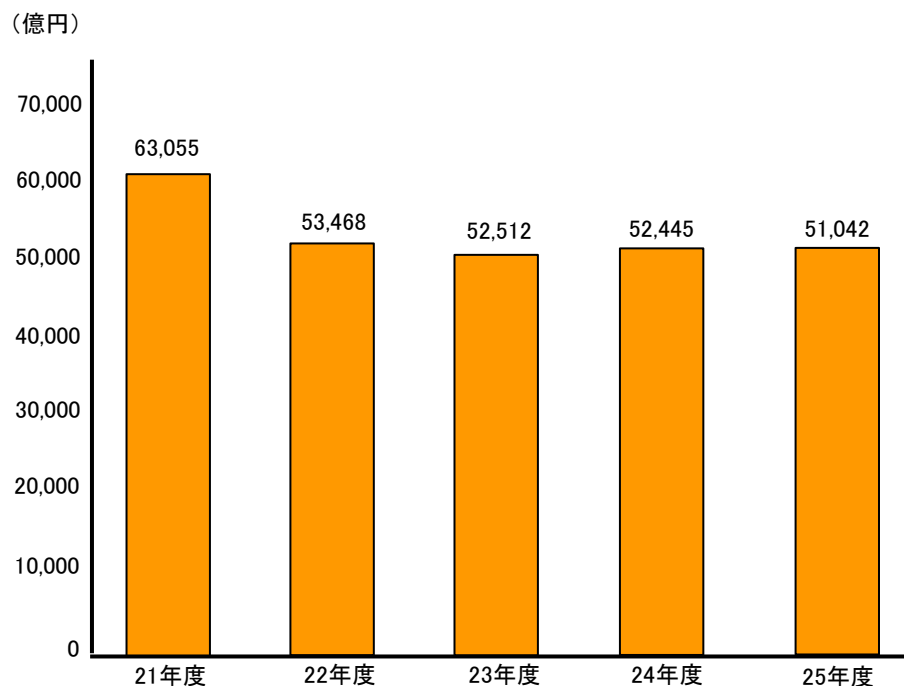
成長を維持させるための事業展開と財務体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、経営成績ならびに経営全般を勘案。連結配当性向として10%以上の株主還元を行う方針。



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25年度 労働者派遣事業報告書」

【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	85,227

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」

労働者派遣法改正法案

平成27年3月13日国会に提出

- 「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。

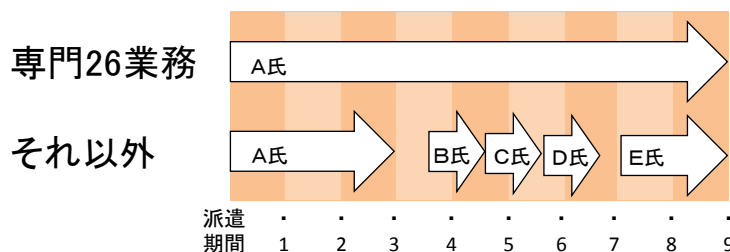
- 派遣先と派遣元の契約は、最長3年まで。業務は人ではなく、業務(契約)に基づく。

⇒ 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**。

(現行制度)



(改正案)



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。