

2018年3月期 決算説明会資料

2018年5月23日

株式会社ウィルグループ (東証一部 6089)

代表取締役会長 兼 CEO 池田 良介



I . 18/3期ハイライト

II . 中期経営計画“Will Vision 2020”進捗

Appendix 1

- ・ 中期経営計画“Will Vision 2020”重要戦略目進捗状況

Appendix 2

- ・ 19年3月期 セグメント別業績予想

Appendix 3

- ・ 会社概要

18/3期ハイライト

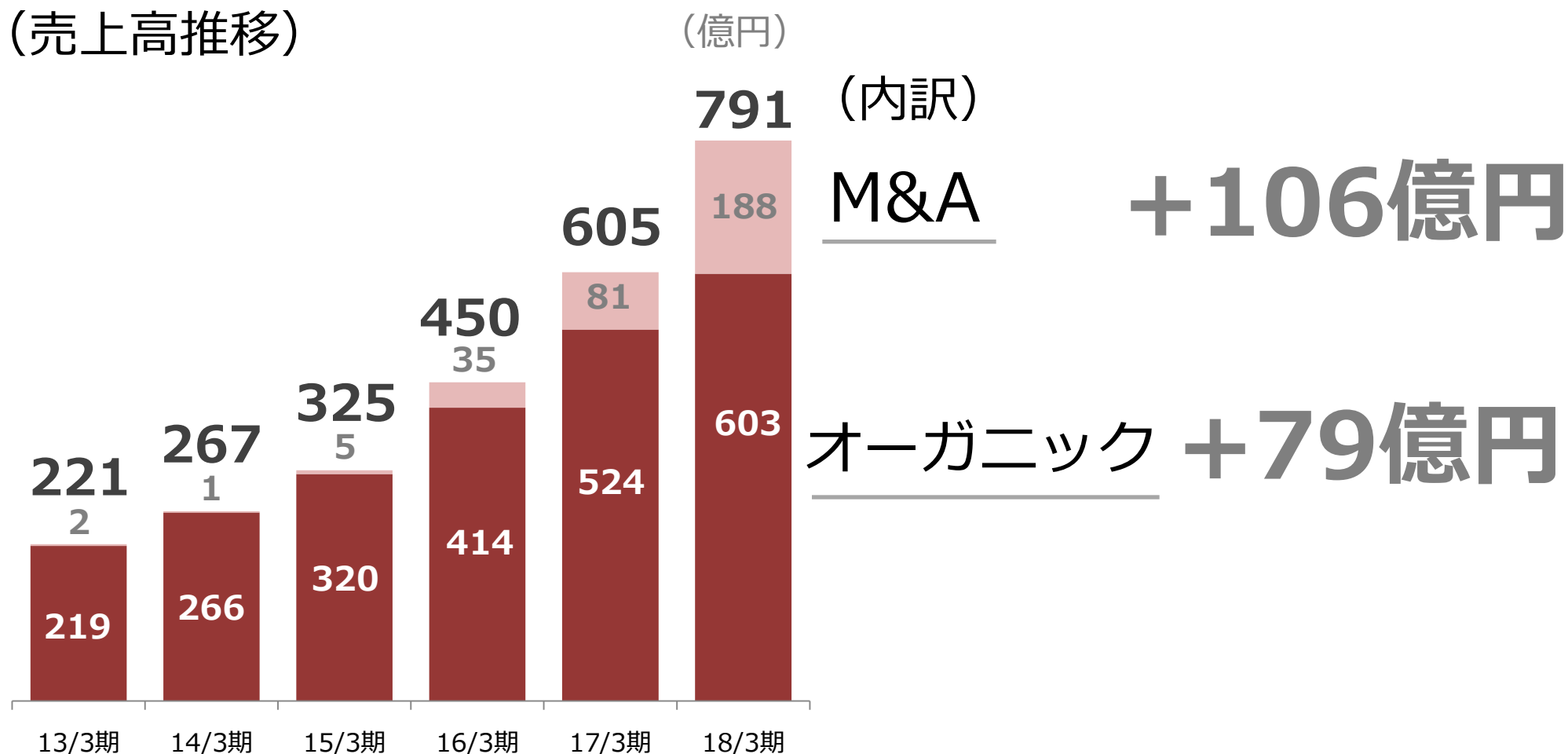
1 8期連続 2桁成長

2 先行費用をこなしながら増益着地

3 自己資本比率：30%

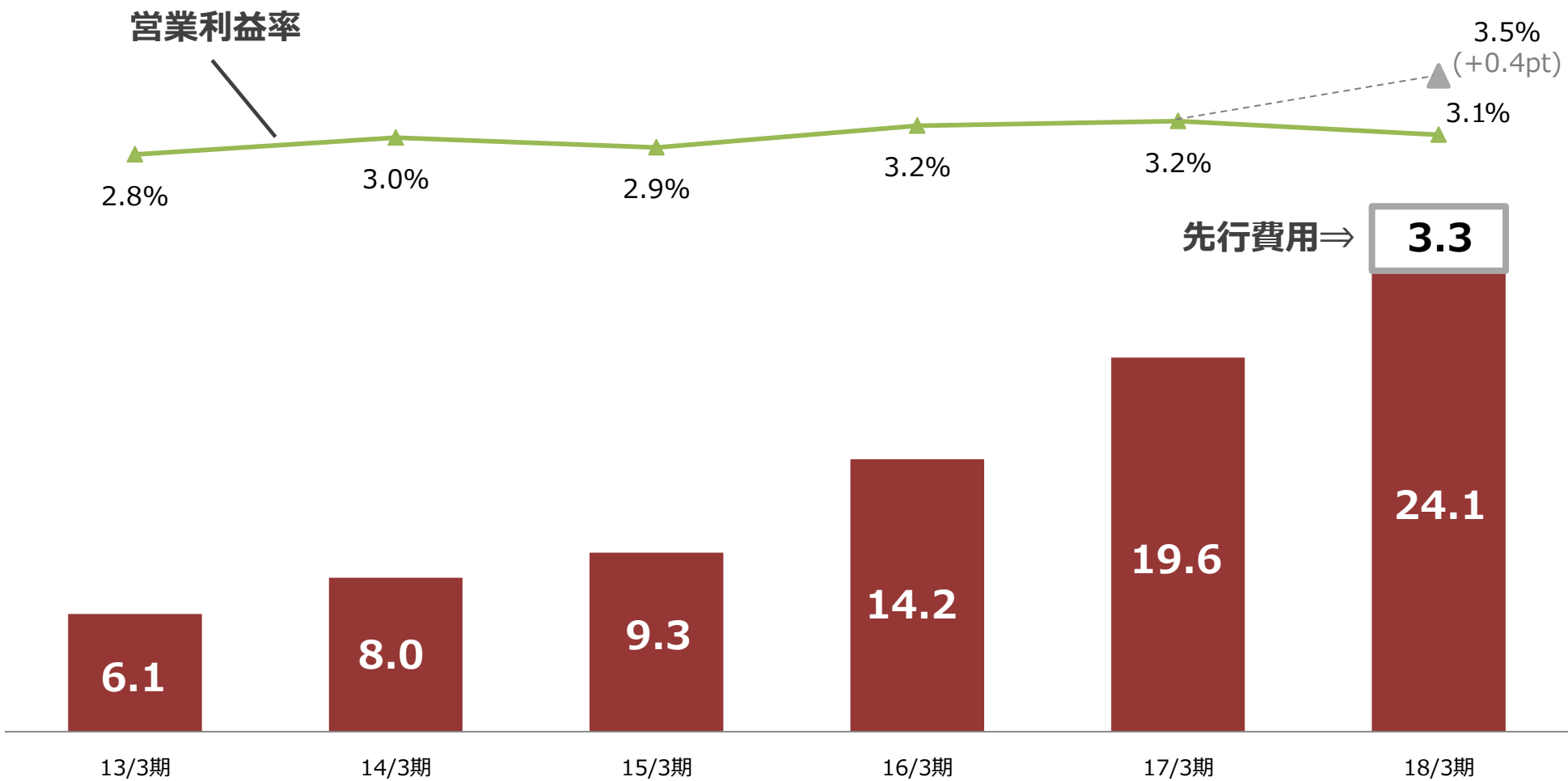
売上高：8期連続2桁成長

(売上高推移)



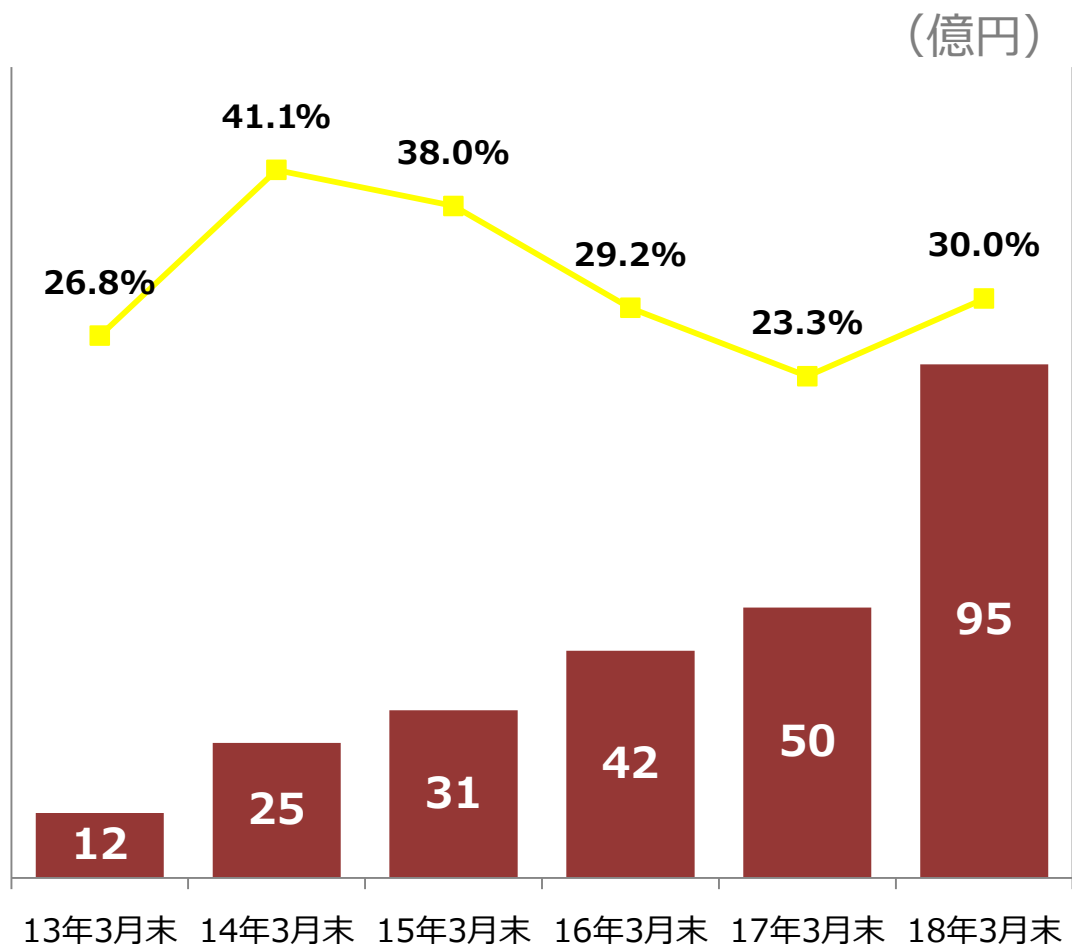
(営業利益推移)

(億円)



(連結純資産及び自己資本比率の推移)

資金調達により 自己資本比率 30%に回復



国内、海外とも堅調に推移し、業績予想を上回る

単位：百万円	17年3月期	18年3月期	増減	増減率	業績予想	増減	達成率
売上高	60,599	79,197	18,597	30.7%	75,000	4,197	105.6%
売上総利益 (売上総利益率)	11,774 (19.4%)	16,058 (20.3%)	4,283 (+0.8pt)	36.4%	-	-	-
営業利益 (営業利益率)	1,963 (3.2%)	2,417 (3.1%)	454 (△0.2pt)	23.1%	2,250	167	107.5%
経常利益	1,980	2,437	457	23.1%	2,250	187	108.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,011	1,210	198	19.6%	1,100	110	110.0%
EBITDA	2,375	3,044	668	28.2%	2,790	254	109.1%
		従業員数：2,044人 (前期末比：804人増)			フィールドサポーター：482人 (前期末比：144人増)		

Ⅱ. 中期経営計画

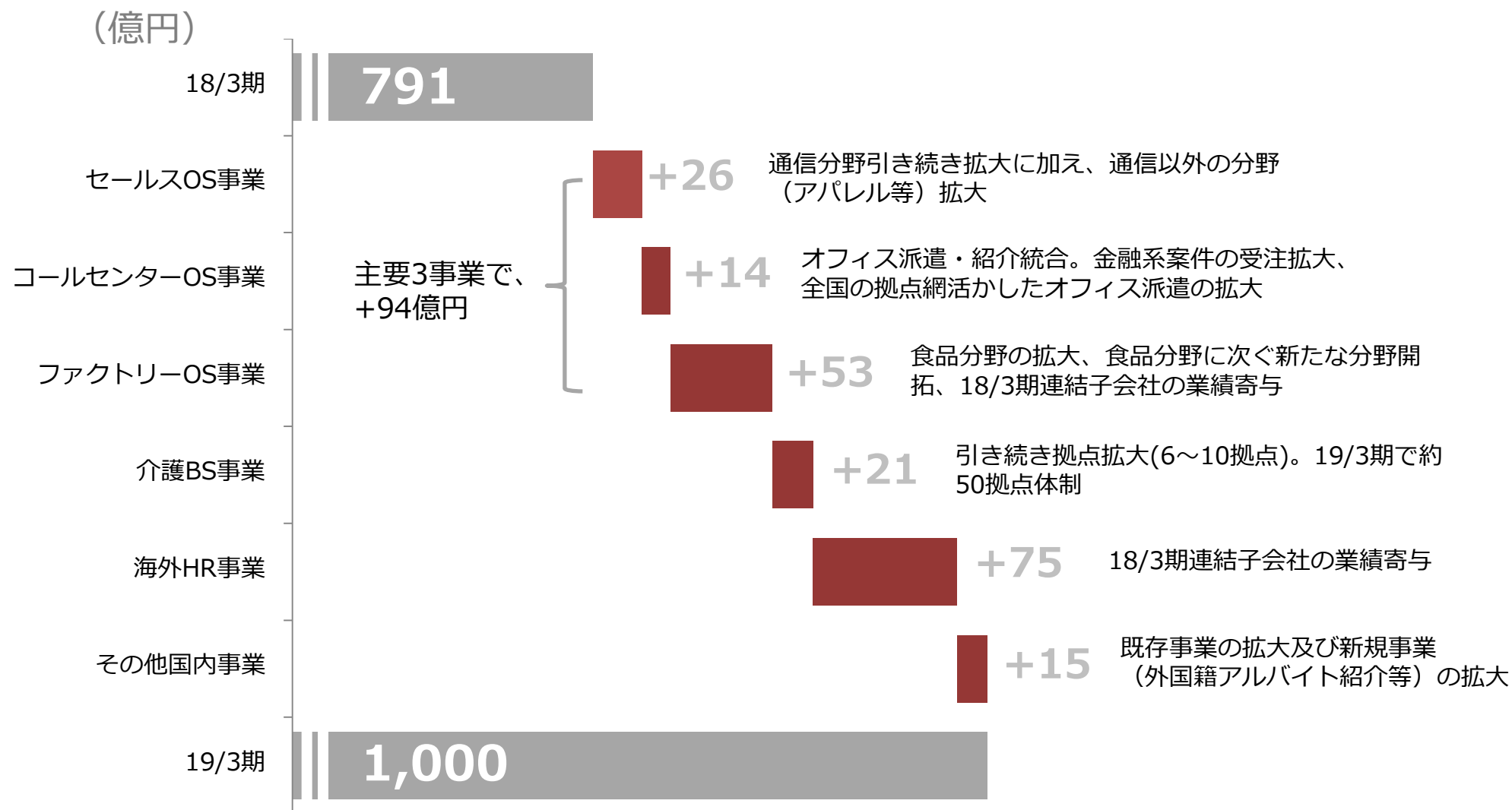
“Will Vision 2020”進捗

中計目標の売上高：1,000億円1年前倒し見込み (20年3月期を見据えた先行費用含む)

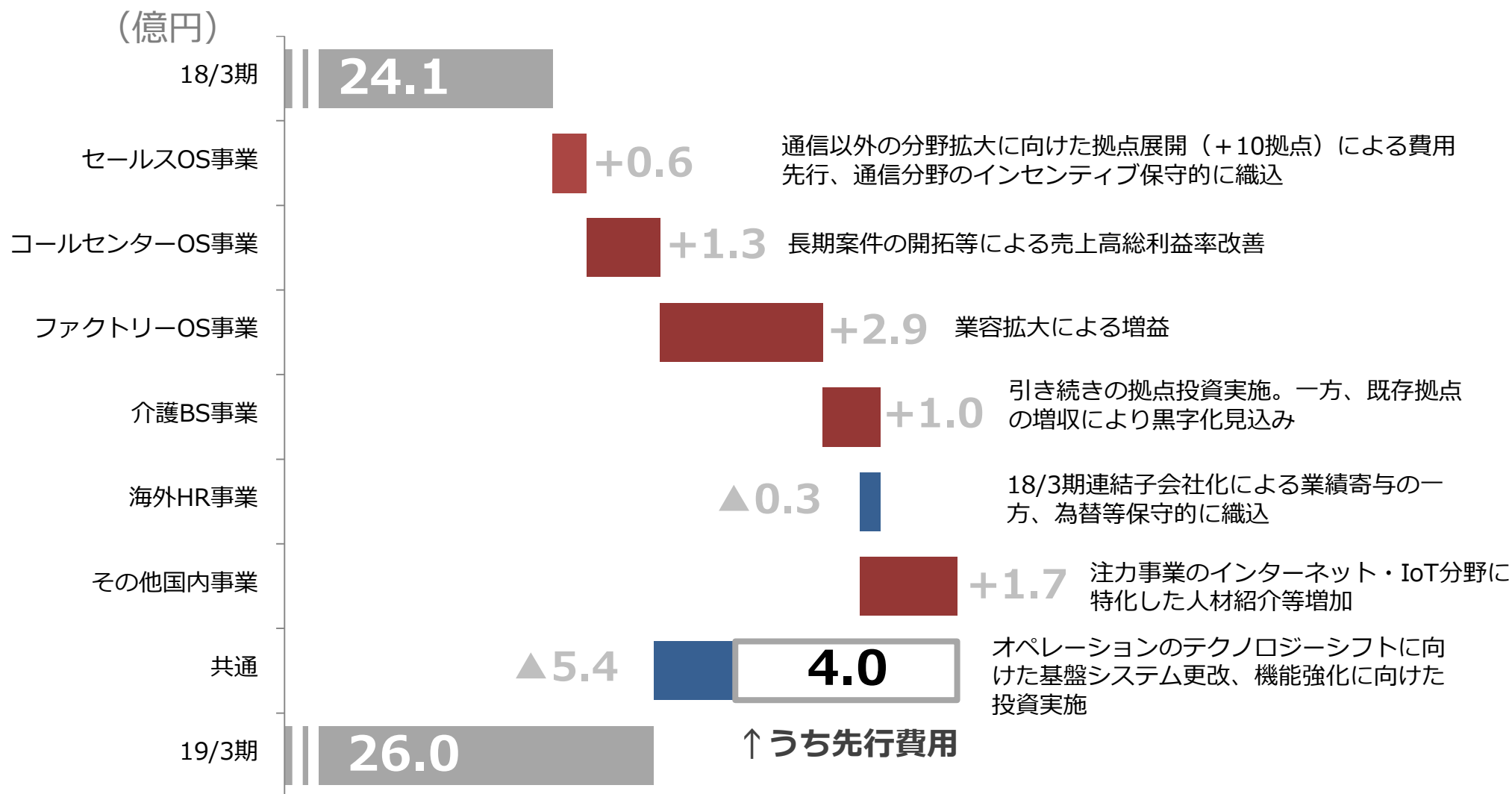
単位：百万円	18/3期（実績）	19/3期（予想）	増減	増減率
売上高	79,197	100,000	20,802	26.3%
セールスOS事業	21,654	24,270	2,615	12.1%
コールセンターOS事業※	16,793	18,280	1,486	8.9%
ファクトリーOS事業	16,994	22,350	5,355	31.5%
介護BS事業	7,140	9,300	2,159	30.3%
海外HR事業	13,170	20,760	7,589	57.6%
その他の事業	3,443	5,040	1,596	46.3%
営業利益 (営業利益率)	2,417 (3.1%)	2,600 (2.6%)	182 (△0.5pt)	7.5%
経常利益	2,437	2,600	162	6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,210	1,350	139	11.6%
EBITDA	3,044	3,440	395	13.0%

※19/3期より、従来「その他」に含まれていたオフィス向け派遣・紹介事業を、コールセンターOS事業に統合しております。

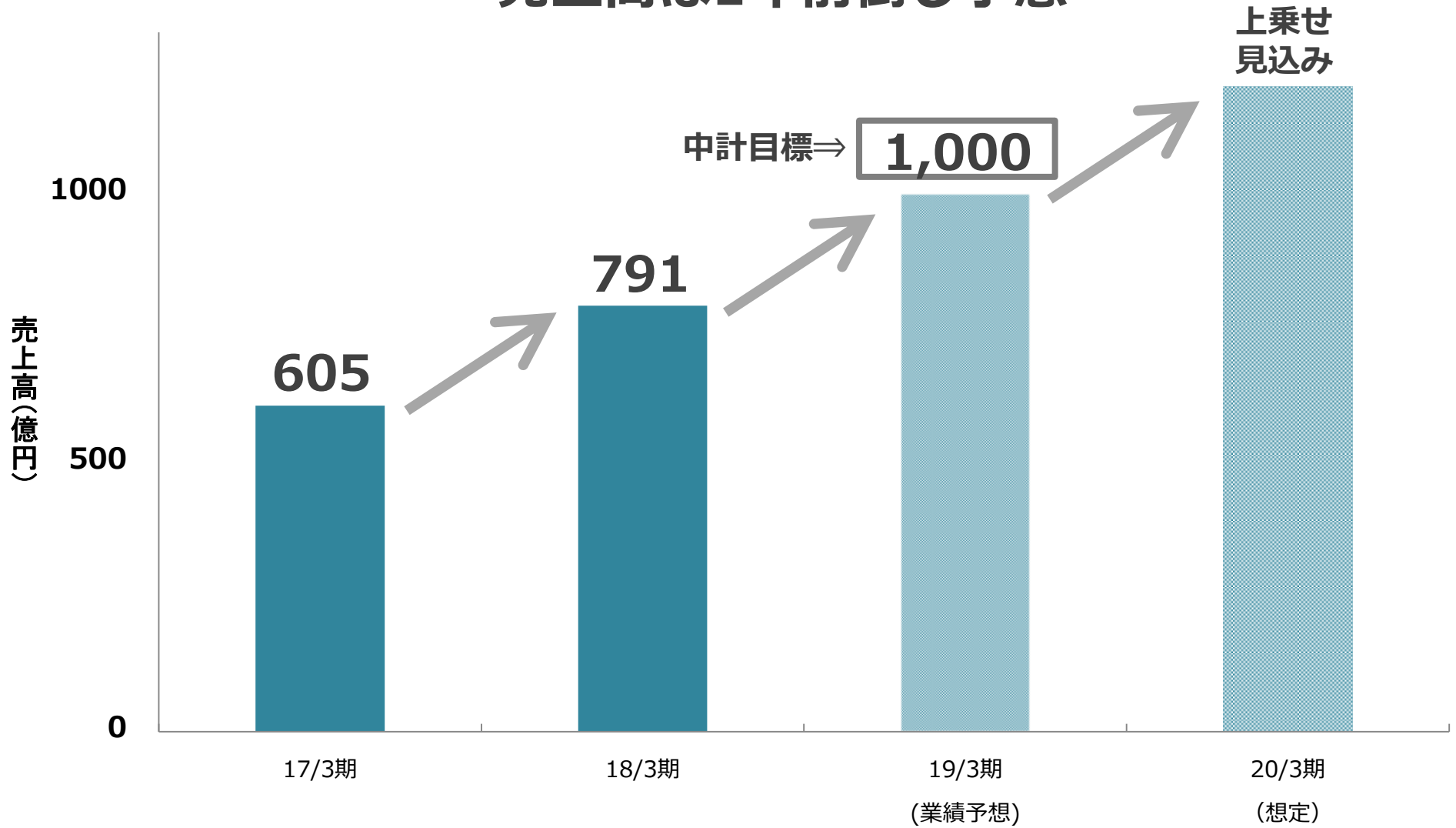
19/3期業績予想 – 売上高増減内訳

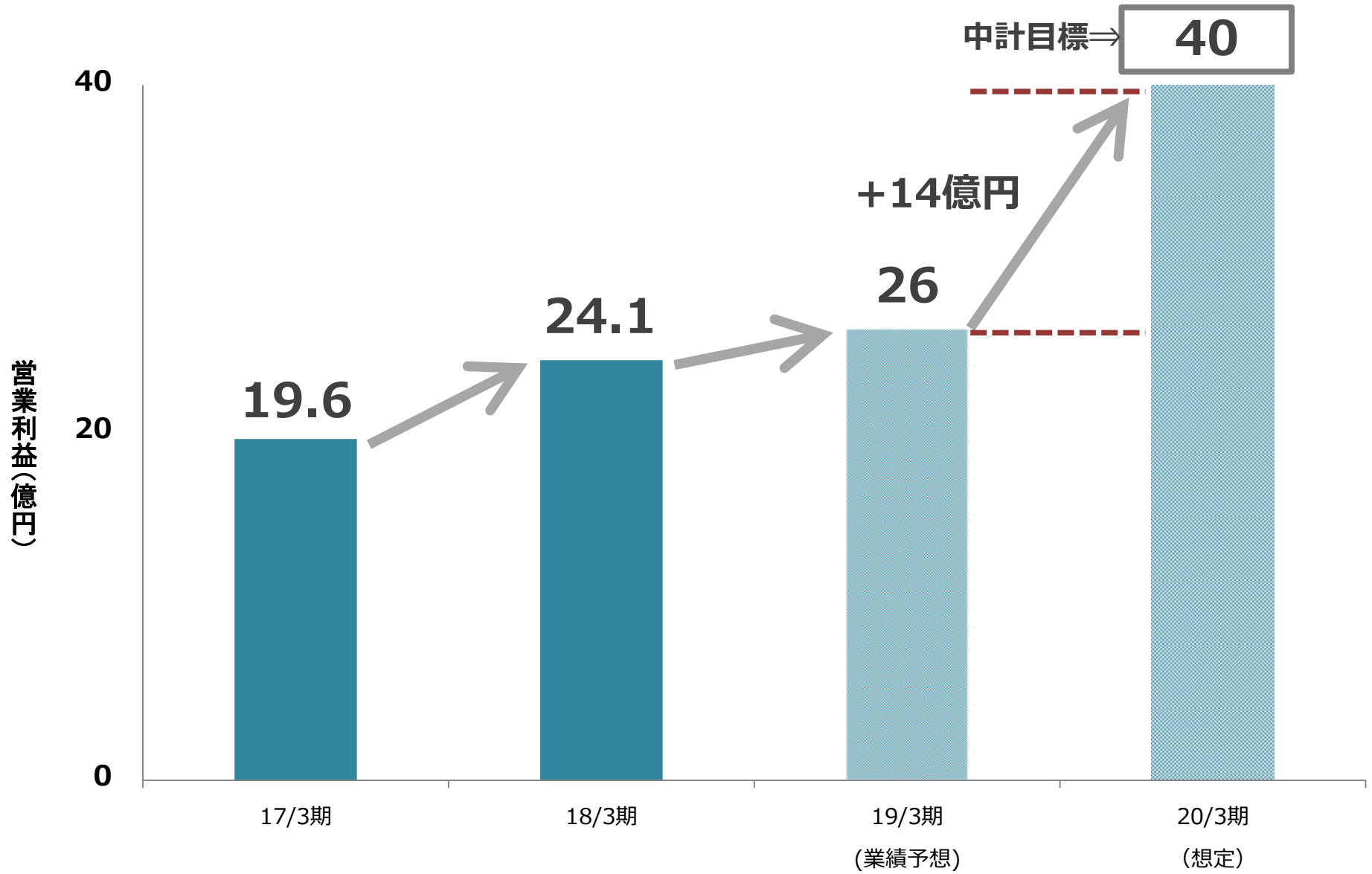


19/3期業績予想 – 営業利益増減内訳



売上高は1年前倒し予想







主要3事業



- ・セールスOS事業
- ・コールセンターOS事業
- ・ファクトリーOS事業

+8.9

+4.8

19/3期
増益予想額



注力3事業



- ・介護BS事業
- ・インターネット・IoT業界に
特化した人材紹介
- ・海外HR事業

+6.7

+1.7



その他

- ・その他国内事業
- ・共通費

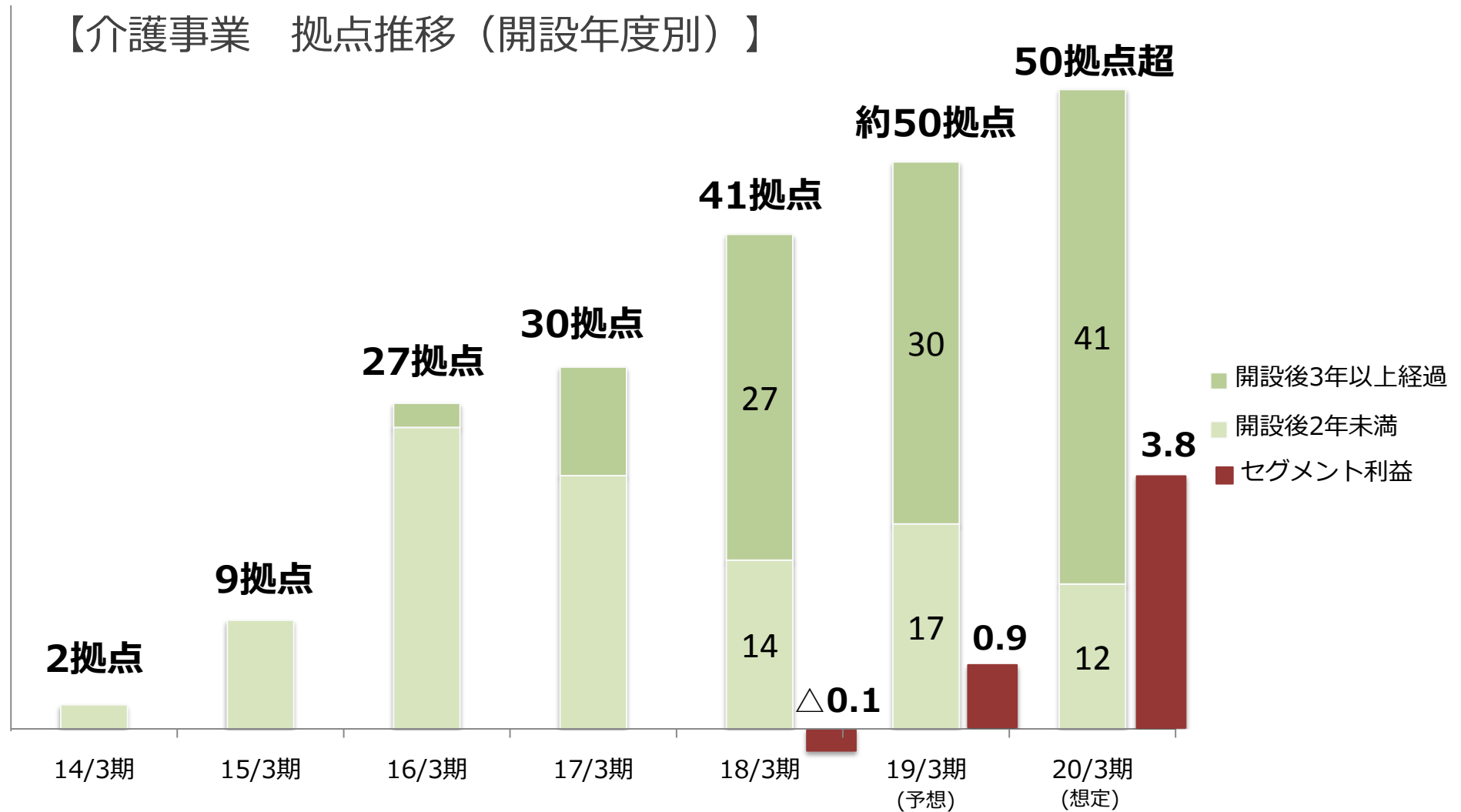
△1.6

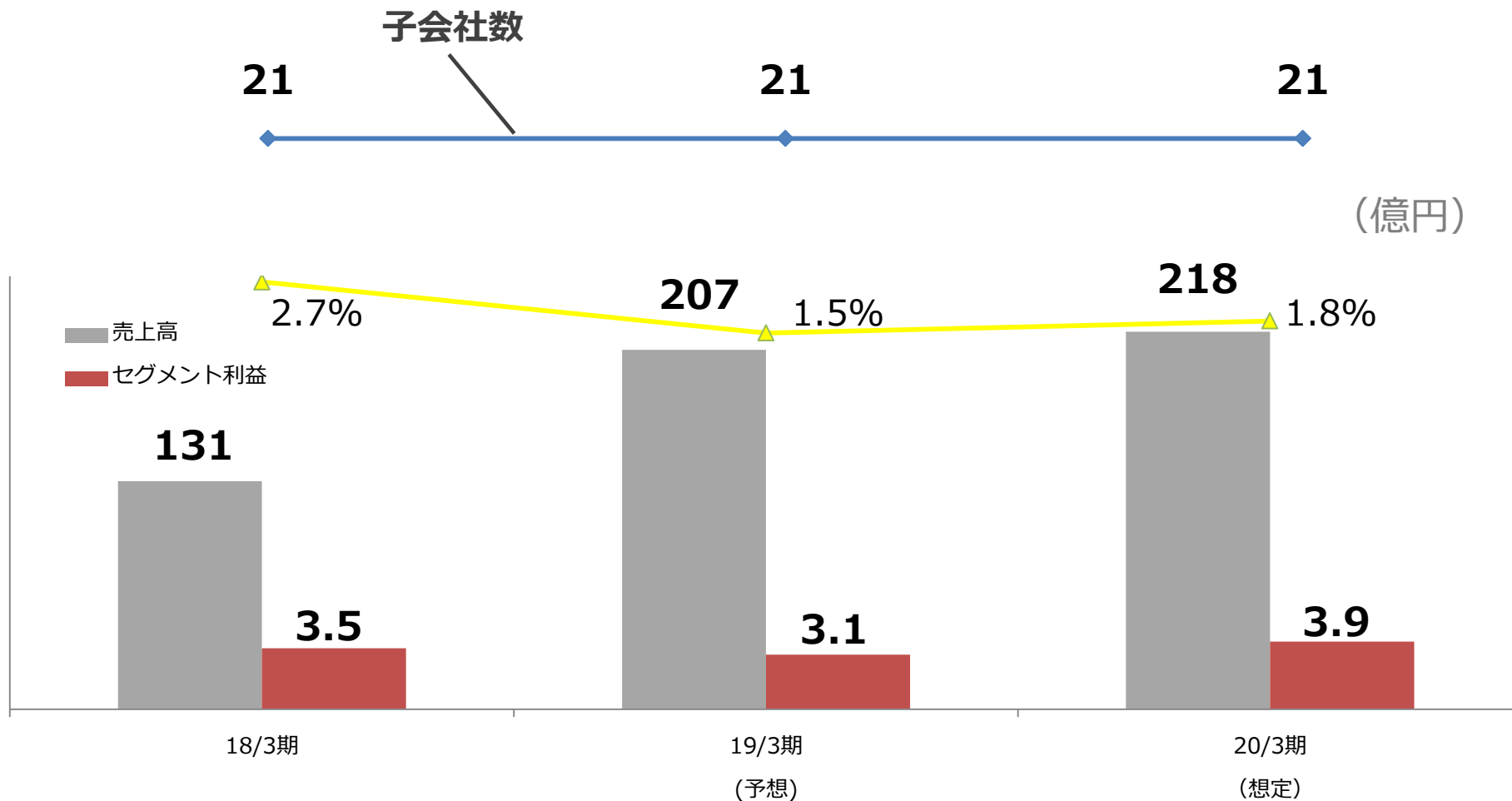
△4.8

計+14億

拠点開設後3年目より収益本格化

【介護事業 拠点推移（開設年度別）】





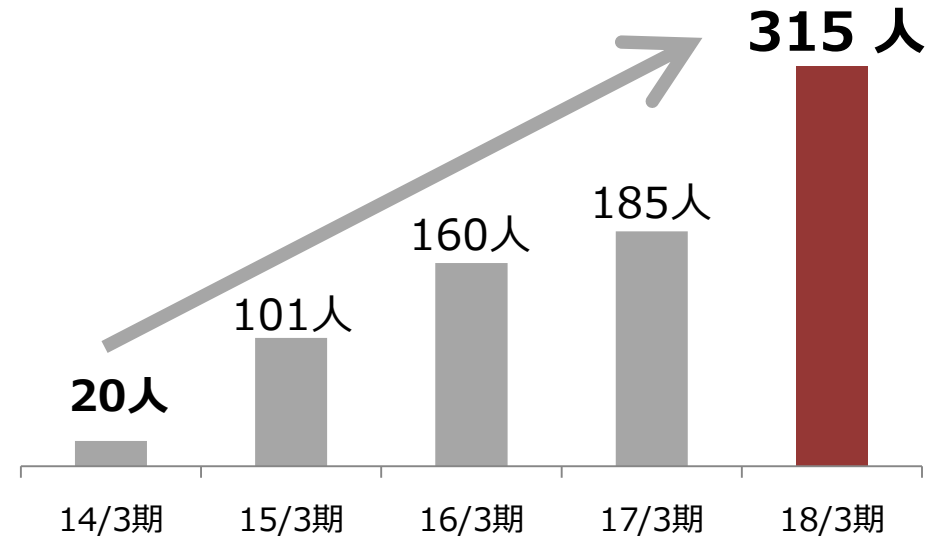
インターネット・IoT業界に特化し、CxO等の**幹部人材紹介**を展開。

16/9に株式会社セントメディアからスピンアウト

18/3に「Net Jinzai Bank」から「for Startups」にブランド変更

【紹介人数推移】

5年で15倍



販売スタッフの
派遣・請負

コールセンター・オ
フィス等の派遣・請負

工場等の軽作業
スタッフ派遣・請負

戦略
1

主要3事業

介護人材派遣

インターネット・IoT業界
に特化した人材紹介

ASEAN・オセアニア地域
における海外人材サービス
※18/3期より新セグメント

戦略
2

注力3事業

ALT派遣

スポーツ業界人材紹介

IT技術者派遣

保育士紹介・派遣

ファンド
(インキュベーション・HRTech)

シェアハウス

動画活用サービス

医師・看護師紹介

 外国籍アルバイト紹介

戦略
3

育成事業



WILL GROUP

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

■ IRに関するお問い合わせ先

株式会社 ウィルグループ 経営企画部

TEL : 03-6859-8880

Appendix 1
中期経営計画
“Will Vision2020”
重要戦略目標進捗状況

重点戦略目標

1. 現時点における主要 3 事業を業界内No.1に成長させる。
2. 新たに 3 つの事業を柱として確立する。
3. 上記以外の新たな事業分野において、一定規模の事業を創出する。

重点戦略目標

1. 現時点における主要 3 事業を業界内No.1に成長させる。
2. 新たに 3 つの事業を柱として確立する。
3. 上記以外の新たな事業分野において、一定規模の事業を創出する。

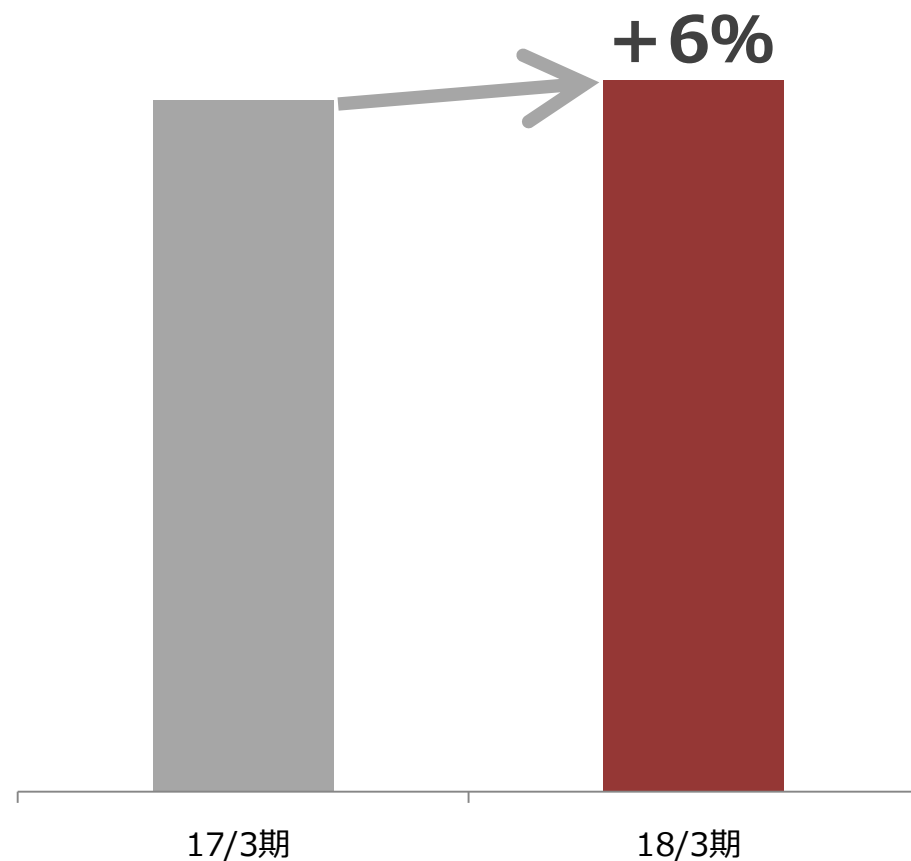
現時点における主要3事業を業界内No.1に成長させる。

- ①顧客における当社グループのインストアシェア拡大
- ②営業展開エリア拡大
- ③関連事業領域の多角化

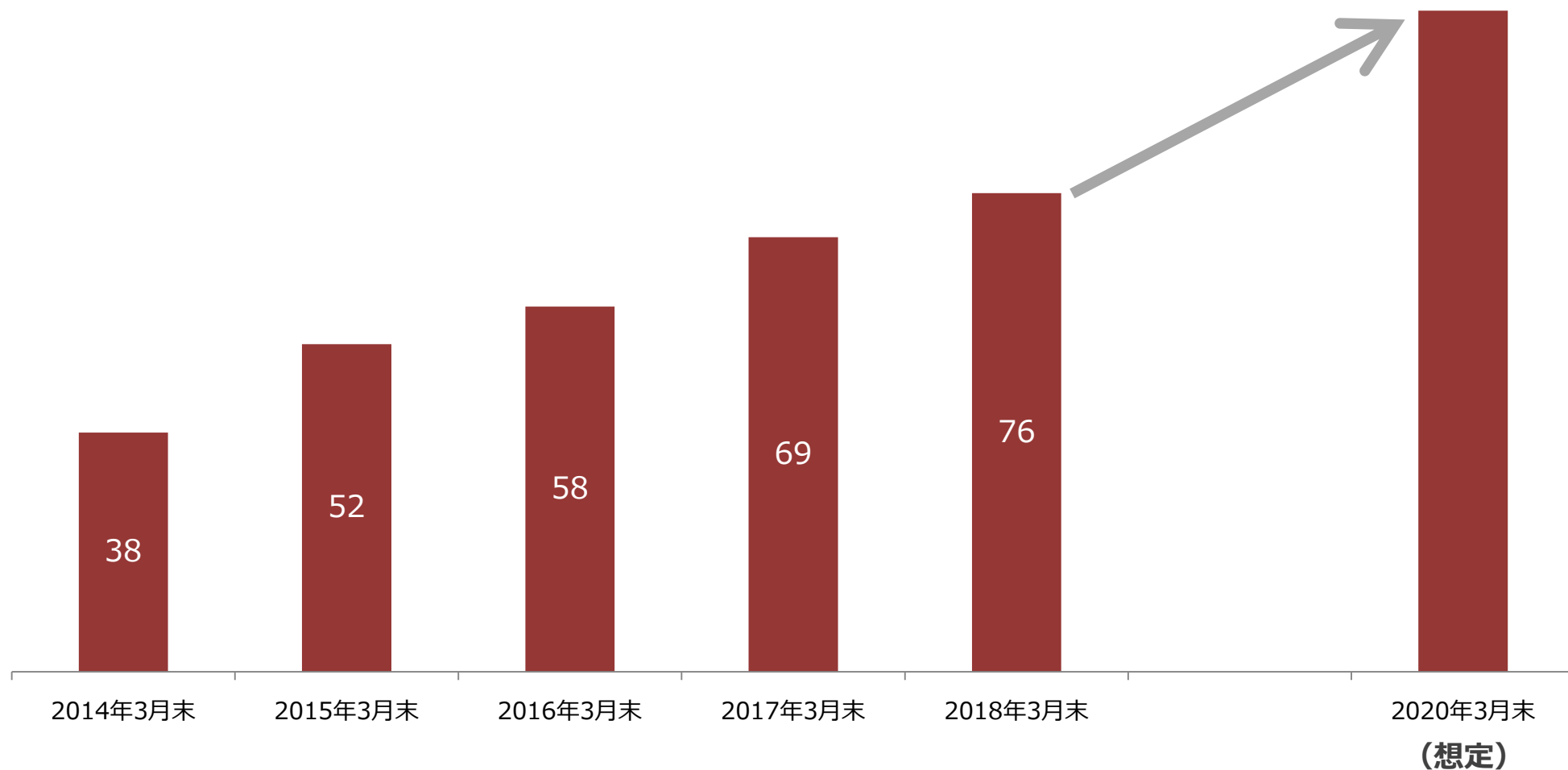
【主要3事業 既存取引先売上高伸長率】

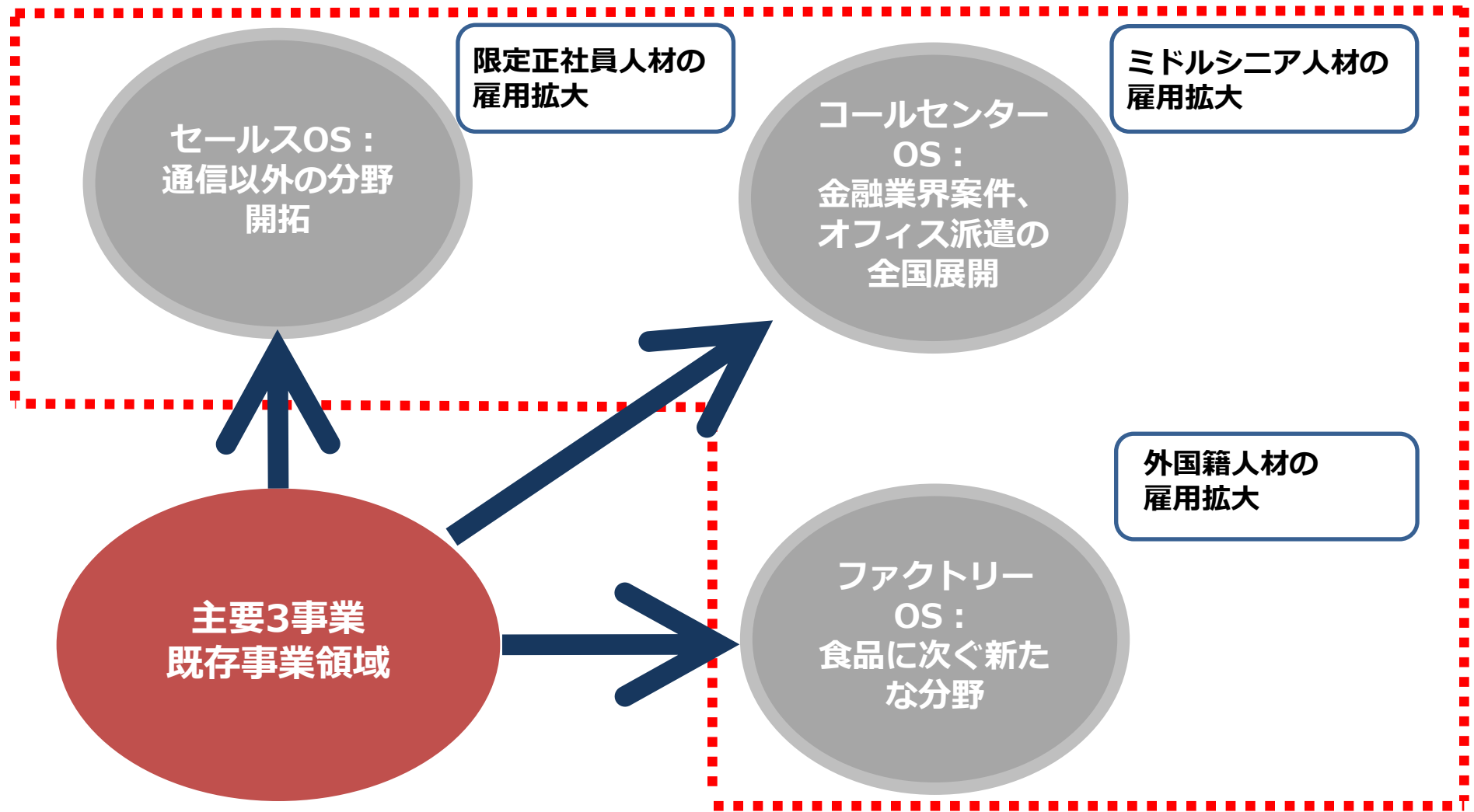
	18/3期 伸長率
セールスOS事業 (クリエイティブバンク除く)	+4%
コールセンターOS事業	+5%
ファクトリーOS事業 (リトルシーズサービス除く)	+14%

【稼働スタッフ数の推移 (期末時点)】



【営業拠点数（主要3事業）】





グループのブランドカ (スタッフ確保) 強化

重点戦略目標

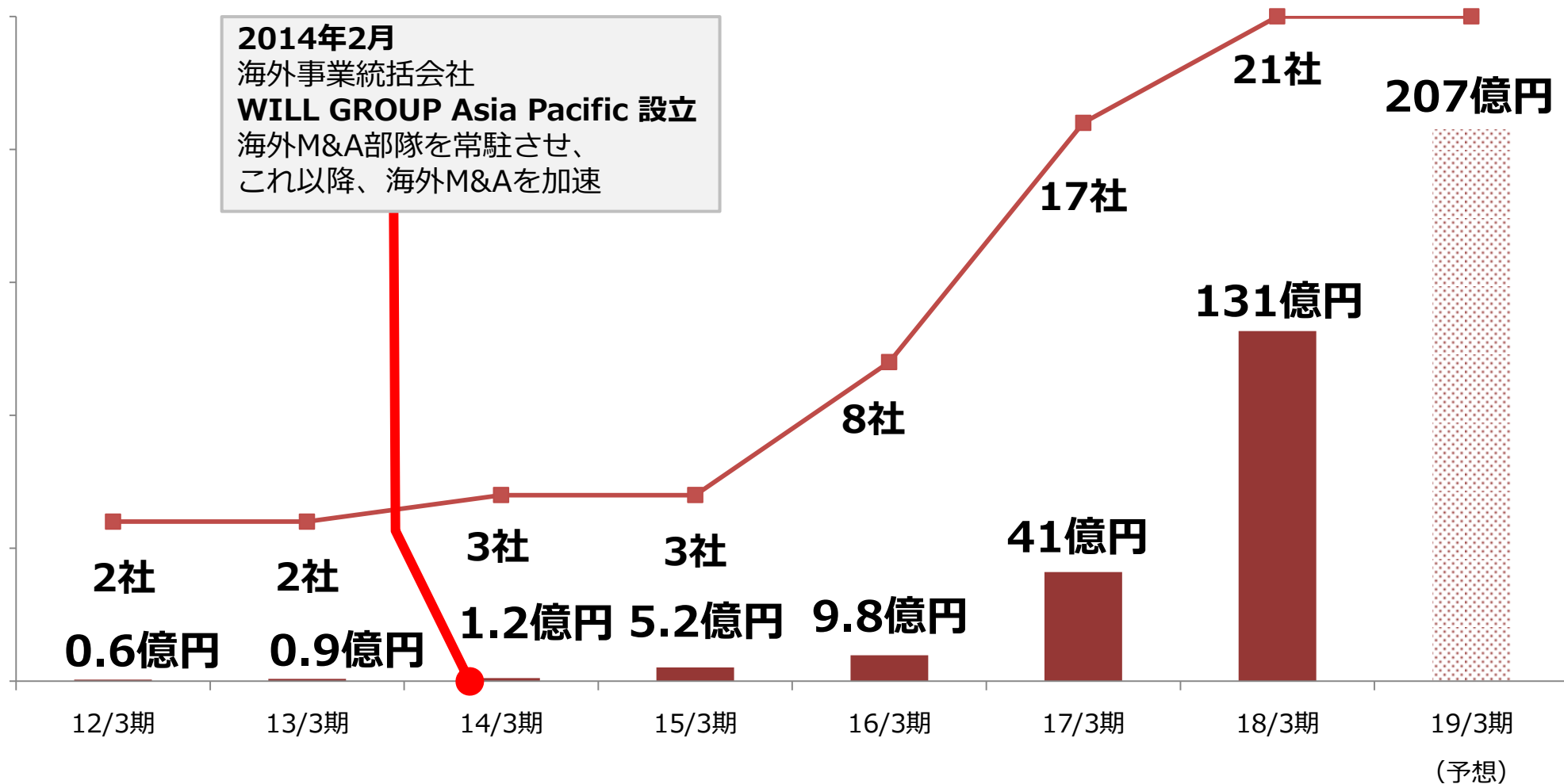
1. 現時点における主要 3 事業を業界内No.1に成長させる。
2. 新たに 3 つの事業を柱として確立する。
3. 上記以外の新たな事業分野において、一定規模の事業を創出する。

新たに3つの事業を柱として確立する。

- ・ 介護・医療分野における人材サービス
 - 拡大に向け、拠点拡大、サービス拡充（研修施設開校（11月））
- ・ インターネット・IoT分野における人材紹介
 - 紹介実績増加
- ・ 海外における人材サービス
 - M&A戦略により急拡大



【海外売上高・会社数 推移】



重点戦略目標

1. 現時点における主要 3 事業を業界内No.1に成長させる。
2. 新たに 3 つの事業を柱として確立する。
3. 上記以外の新たな事業分野において、一定規模の事業を創出する。

CVC投資実績（2018年3月末時点）

投資先企業	企業名
	事業内容
	株式会社SECUAL
	I o Tホームスマートセキュリティ事業
	AnotherShotGolf株式会社
	ゴルフレッスンO2O事業
	ヘルスケアマーケット・ジャパン株式会社
	ホームヘルパータイムシェアリング事業
	KIYOラーニング株式会社
	スマホラーニング事業
VISITS	株式会社VISIT WORKS
	キャリアSNSプラットフォーム事業
	DVERSE Inc.
	VRコンテンツ作成ツール

投資先企業	企業名
	事業内容
	株式会社ミルテル
	癌、アルツハイマーの超早期発見事業
	appArray株式会社
	AIを活用した英会話アプリ事業
	株式会社BRAIN MAGIC
	クリエイター用革新デバイス
	株式会社セツロテック
	高効率ゲノム編集事業
	株式会社RESVO
	主に統合失調症向けにFLCに関連した薬剤、検査薬の研究開発
	MyDearest株式会社
	VR小説制作・配信

投資先企業	企業名
	事業内容
 O:INC.	株式会社オー
	睡眠改善アプリ事業
 mama square	株式会社ママスクエア
	「mama square」運営事業

投資先企業	企業名
	事業内容
 Hmcomm	Hmcomm株式会社
	音声認識AI事業



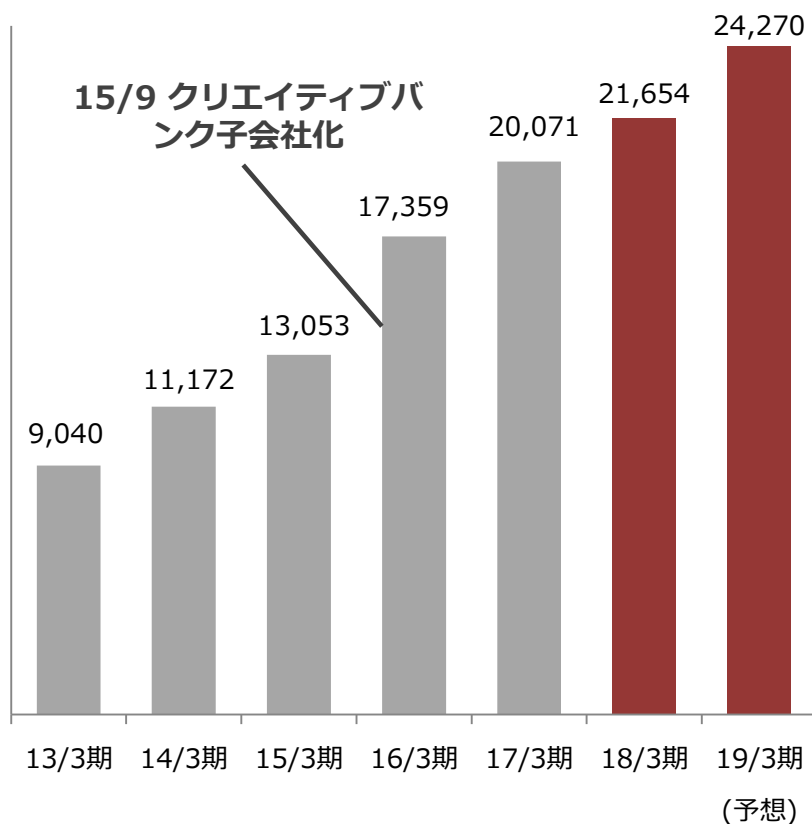
Appendix 2

19/3期業績予想（セグメント別）、配当予想

2桁成長継続。19/3期は通信以外の分野拡大

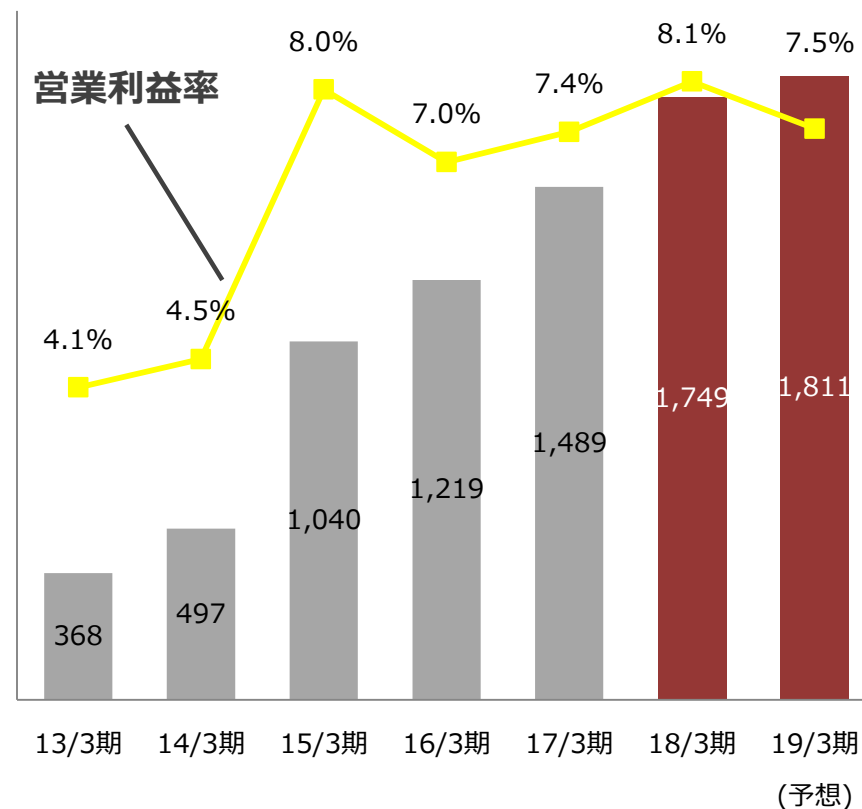
売上高

(百万円)



セグメント利益

(百万円)

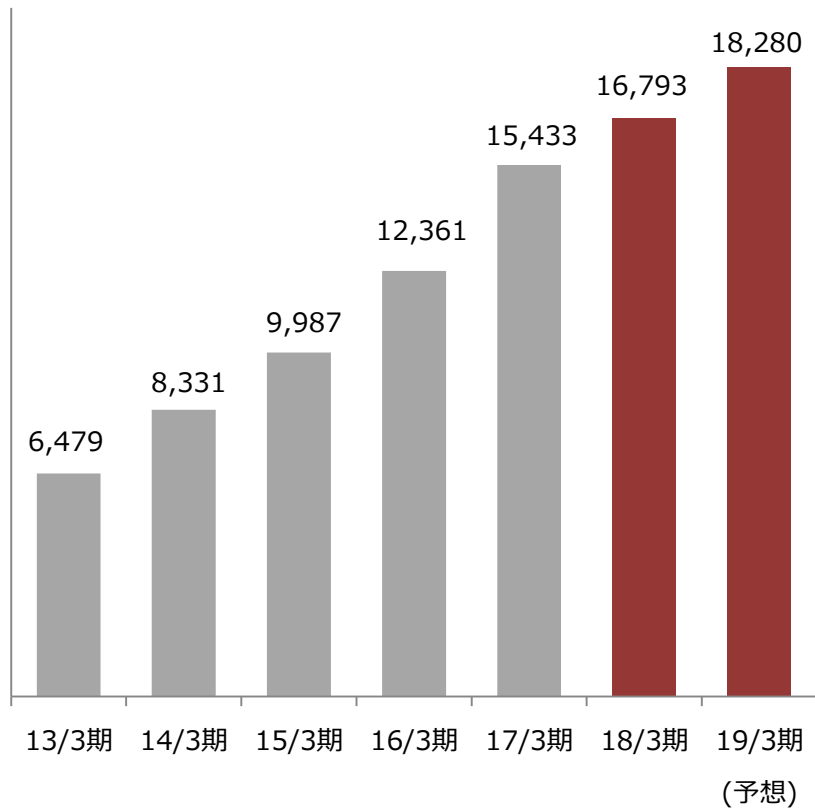


19/3期は粗利改善、金融・オフィス派遣拡大

※19/3期より、従来「その他」に含まれていたオフィス向け派遣・紹介事業を、コールセンターアウトソーシング事業に統合しております。そのため比較につきましては、変更後の区分に組み替えた社内管理数値です。

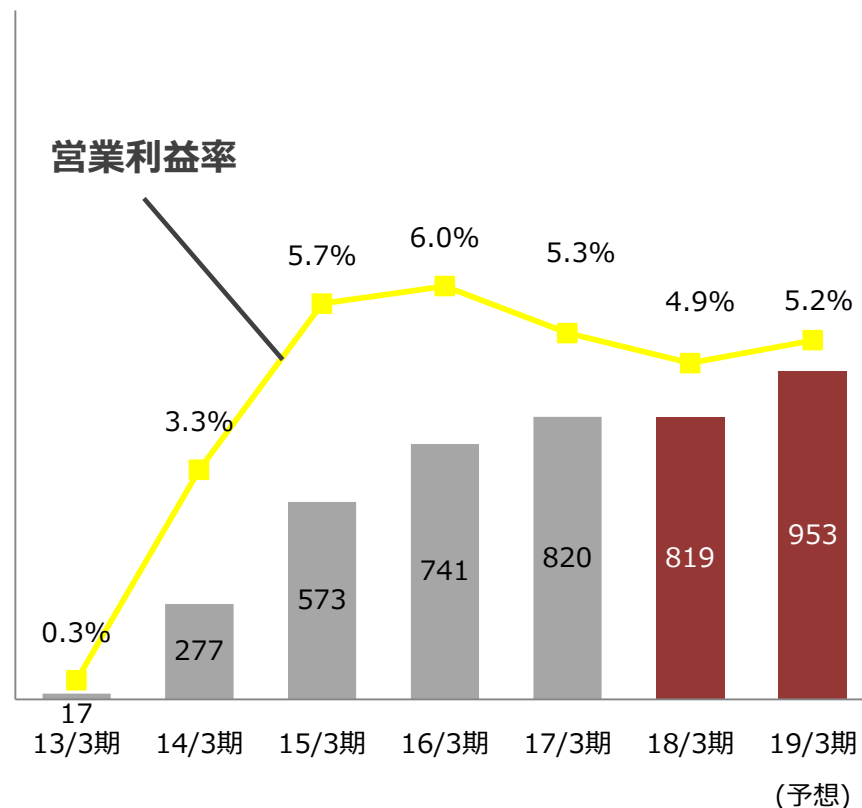
売上高

(百万円)



セグメント利益

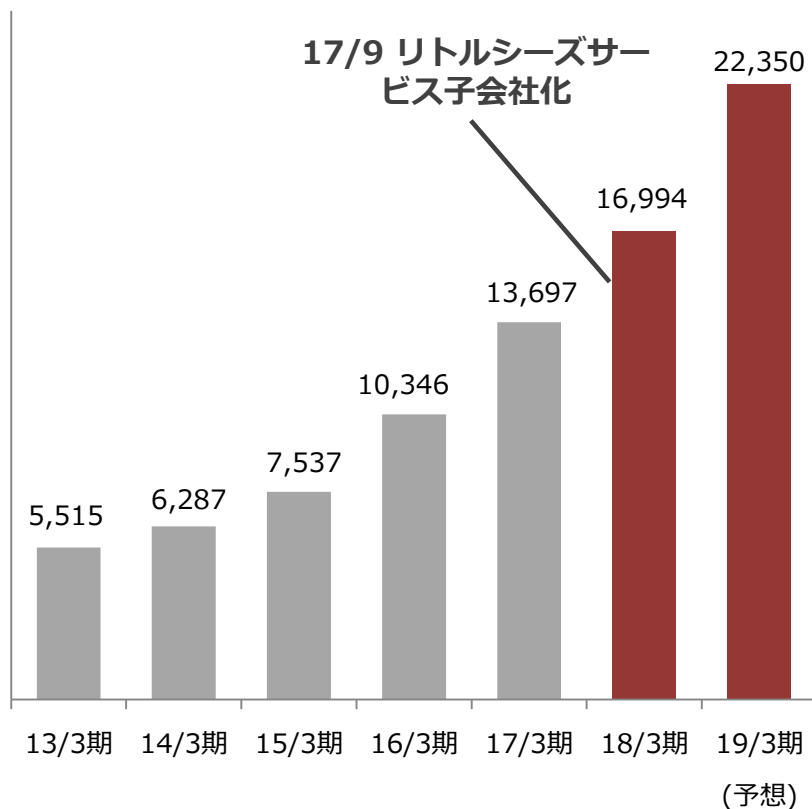
(百万円)



市場拡大見込み。19/3期は食品業界に次ぐ分野開拓

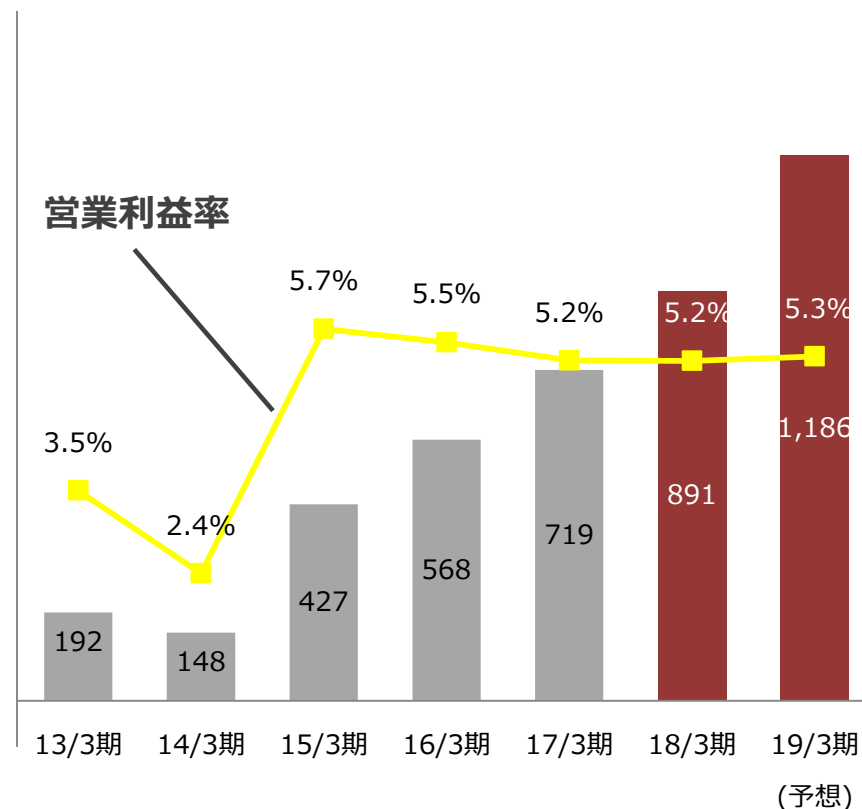
売上高

(百万円)



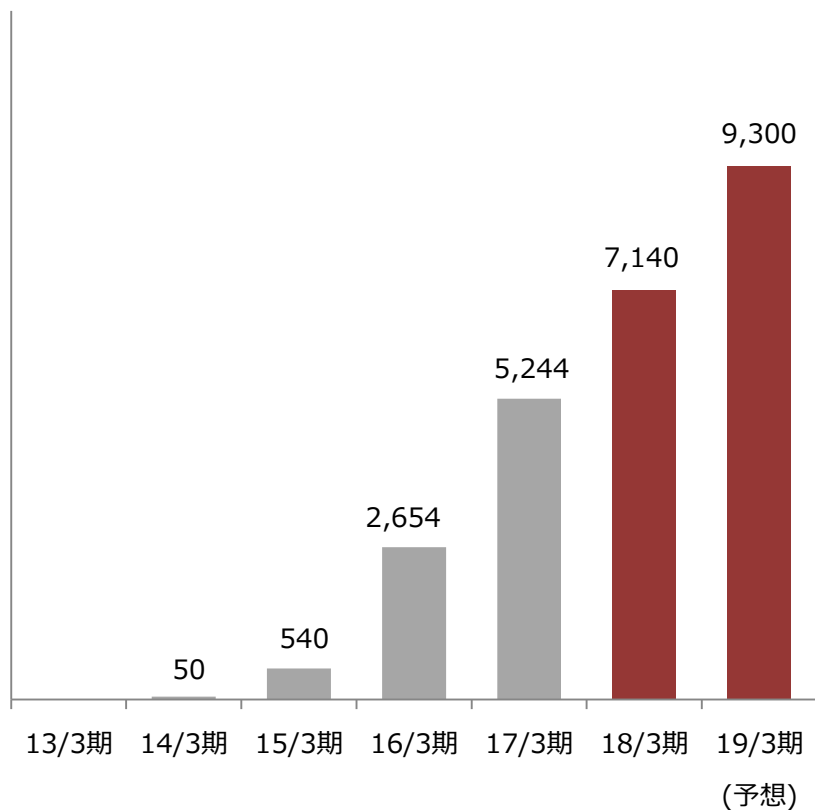
セグメント利益

(百万円)

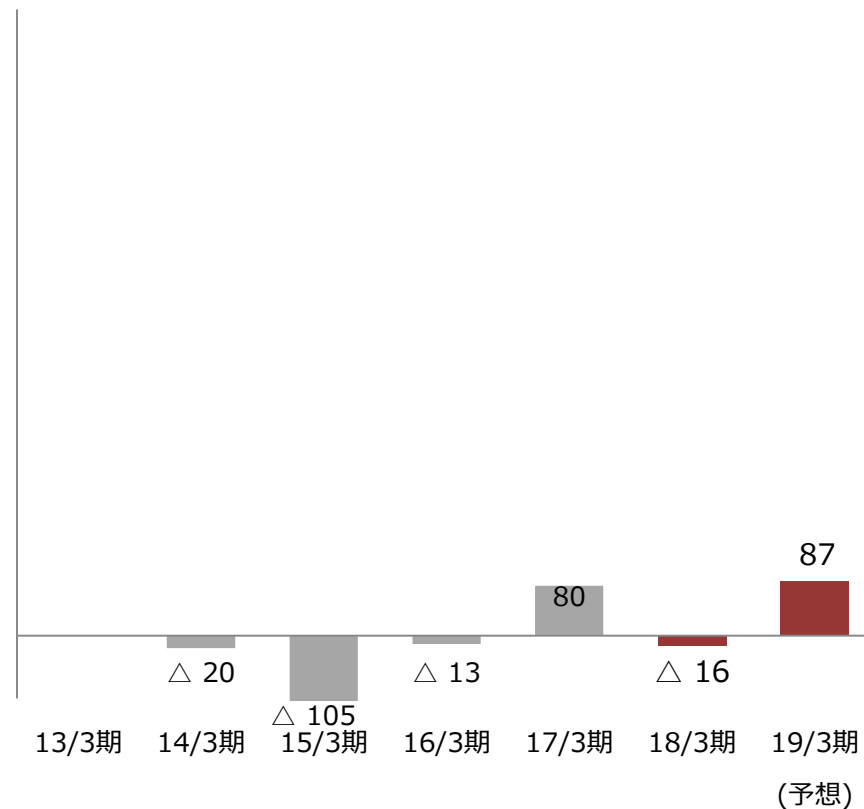


19/3期は、引き続き拠点展開。連結利益貢献開始

売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)

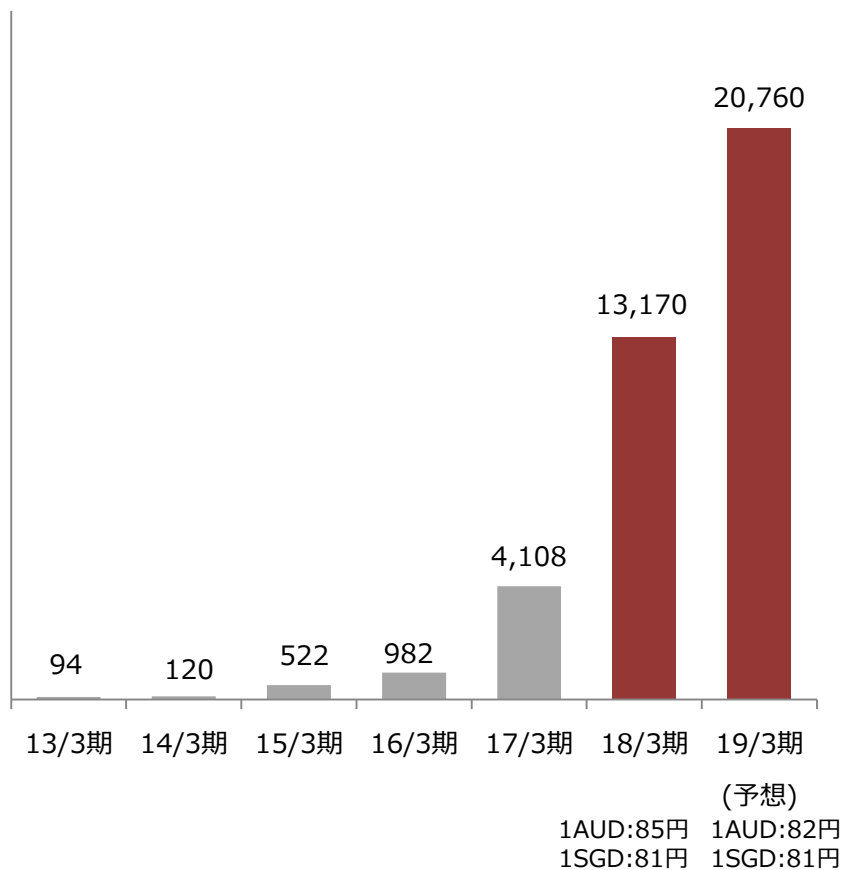


18/3期連結子会社化の業績寄与。さらに新たなM&Aで拡大

※17/3期以前の数値につきましては、社内管理数値です。

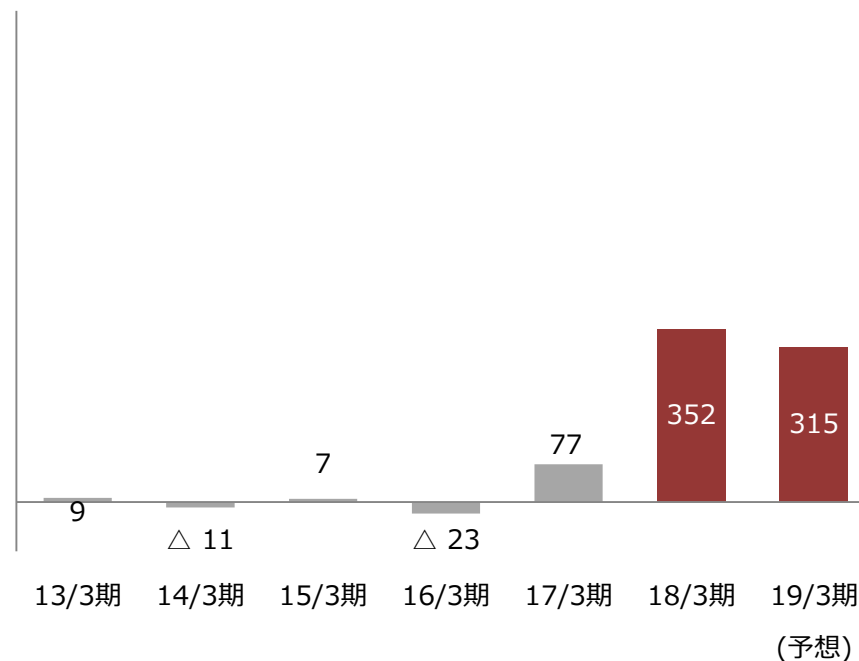
売上高

(百万円)



セグメント利益

(百万円)

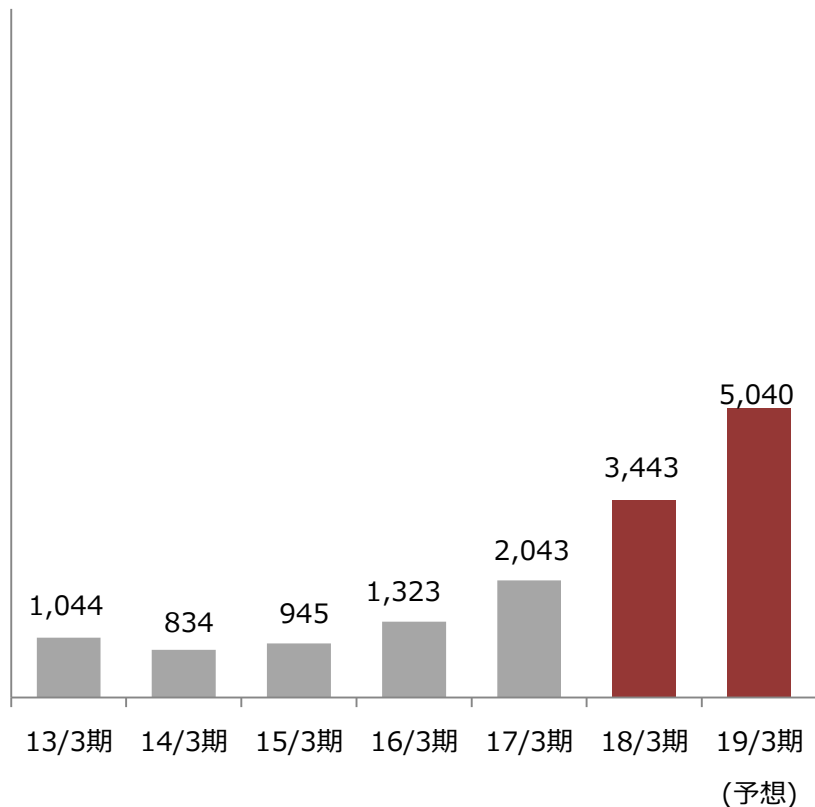


第7、第8の事業の柱を創出すべく取り組む

※19/3期より、従来「その他」に含まれていたオフィス向け派遣・紹介事業を、コールセンターアウトソーシング事業に統合しております。
そのため比較につきましては、変更後の区分に組み替えた社内管理数値です。

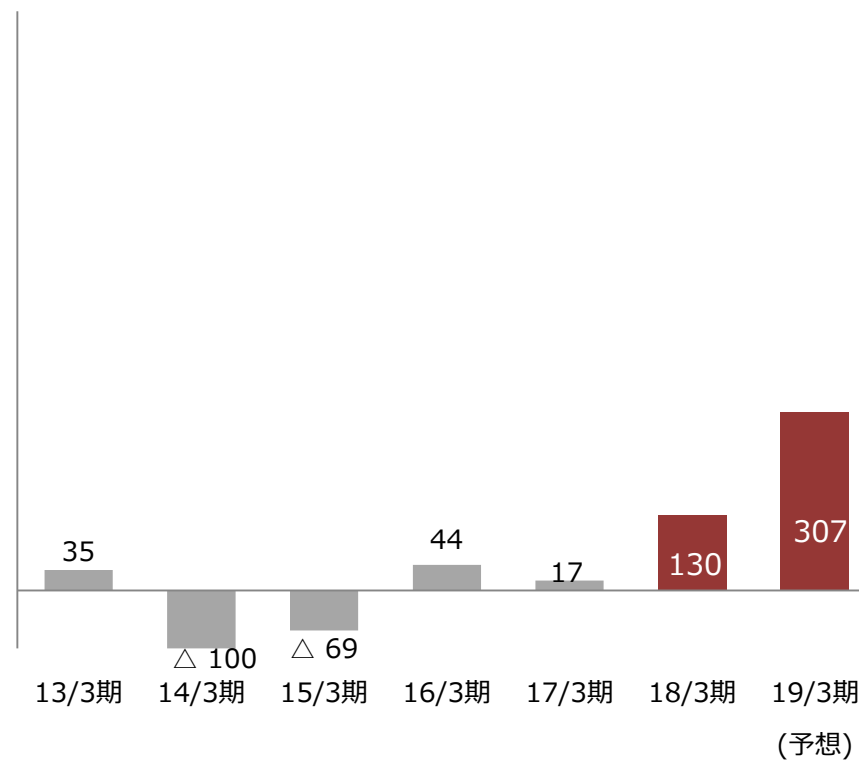
売上高

(百万円)



セグメント利益

(百万円)






19年3月期は18年3月期据置きで予想 業績進捗に応じて都度検討


	17年3月期 期末	18年3月期 期末	19年3月期 期末 (予想)
1 株 当たり 配当額 (配当 性向)	14円 (25.8%)	18円 (31.3%)	18円 (29.5%)

Appendix 3

会社概要

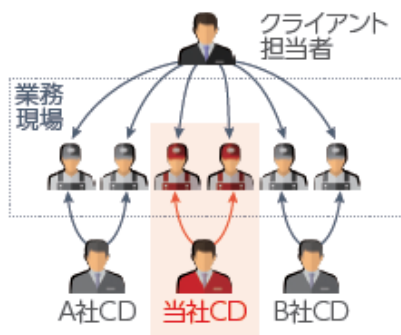
会 社 名	株式会社ウィルグループ
代 表 者	代表取締役会長 兼 CEO 池田 良介 代表取締役社長 兼 COO 大原 茂
所 在 地	東京都中野区本町一丁目32番2号 ハーモニータワー27階
設 立	2006年4月 ※持株会社として
創 業	1997年1月 ※(株)セントメディアの設立
証 券 コ ー ド	6089 (東証一部)
主 な 事 業 内 容	店頭販売員、オペレータ、工場作業員等の人材サービス
資 本 金	19億93百万円 ※2018年3月末現在
グ ル ー プ 会 社 数	35社 (国内14社 海外21社) ※2018年3月末現在
主 な 関 連 会 社	(株)セントメディア、(株)エフエージェイ
従 業 員 数	2,044名 ※2018年3月末現在・連結

セールスアウトソーシング事業	国内	 
コールセンターアウトソーシング事業	国内	
ファクトリーアウトソーシング事業	国内	 
介護ビジネス支援事業	国内	
海外HR事業	海外	    <p>※他1社</p>     <p>※他2社 ※他5社 ※他2社 ※他2社</p>
その他の事業	国内	      <p>※他2社</p>

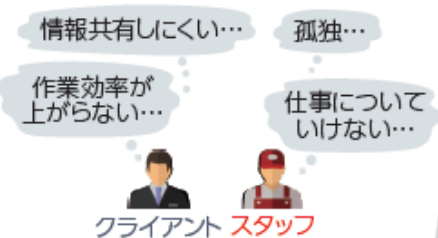


1997年 1月	大阪市北区において株式会社セントメディアを設立
2002年 1月	本社を東京都に移転
2006年 4月	株式会社ウィルホールディングス（現 ウィルグループ）を設立し、持株会社制へ移行
2013年 12月	東京証券取引所 市場第二部上場
2014年 2月	海外事業の統括を目的とし、WILL GROUP Asia Pacific を設立
12月	東京証券取引所 市場第一部 指定
2016年 6月	代表取締役2名体制に移行

一般派遣



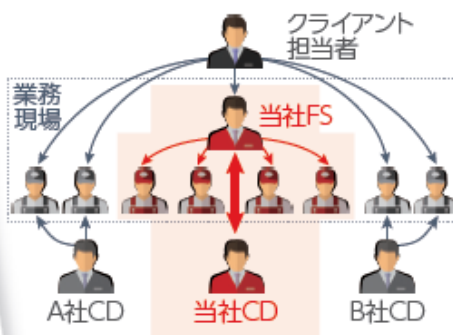
まずは部分的に業務を請け負い、CD (コーディネーター) が現場のマネジメントニーズを発掘します。



STEP1 顧客との接点

収益性

ハイブリッド派遣

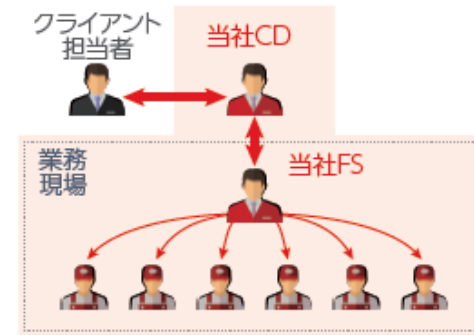


密度の濃いOJTでFS(フィールドサポーター)が派遣スタッフを統括し、クライアントとスタッフの満足度を高めます。



STEP2 信頼関係の醸成

業務請負



クライアントとの信頼関係が一段と強化され、その後の安定した契約獲得につながります。

人材紹介 +手数料の獲得

クライアントから直接雇用の要望がある優秀な派遣スタッフには、人材紹介を行います。派遣スタッフにキャリアパスを提供するとともに、クライアントにとってもミスマッチの起こらない採用を提供することができます。



STEP3 高収益の獲得

→ 高い