



# 2021年3月期決算説明、中期経営計画説明会

2021年5月26日  
株式会社ウィルグループ (東証一部 6089)

# 目次

I .2021年3月期実績

II .中期経営計画（WILL-being 2023）

III.2022年3月期通期業績予想/配当予想

# I .2021年3月期実績

**1** 事業へのコロナ影響は収束に向かう

**2** 3Q以降は採用等の投資も徐々に再開

**3** 財務指標改善

# 2021年3月期 連結実績

新型コロナウイルス感染症拡大の影響を限定的に抑えることができたことに加え、政府補助金収入等の影響もあったことにより、営業利益は業績予想を大きく上回って着地。

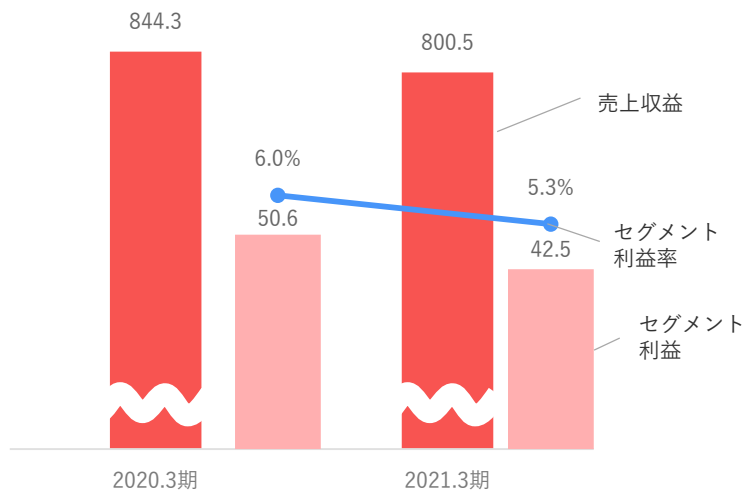
(億円)	前期実績	業績予想 (2020年11月9日 修正値)	実績	前期比		業績予想比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上収益	1,219.1	1,160.0	1,182.4	△36.6	△3.0%	+ 22.4	+1.9%
売上総利益 (売上総利益率)	254.0 (20.8%)	-	240.5 (20.3%)	△13.4 (△0.5pt)	△5.3%	-	-
営業利益 (営業利益率)	41.4 (3.4%)	34.0 (2.9%)	40.3 (3.4%)	△1.1 (+ 0.0pt)	△2.8%	+ 6.3	+ 18.5%
税引前利益	40.5	32.5	37.8	△2.6	△6.6%	+ 5.3	+ 16.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	23.8	17.5	23.6	△0.1	△0.7%	+ 6.1	+ 35.1%
EBITDA (営業利益+減価償却費及び償却費)	61.3	54.0	62.5	+ 1.2	+ 2.0%	+ 8.5	+ 15.9%

従業員数：4,845人  
(前年度末比：+357人)

# セグメント業績概要

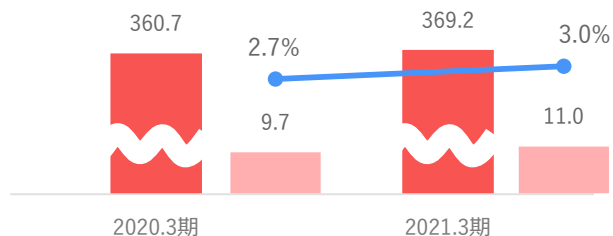
(億円)

## 国内WORK事業



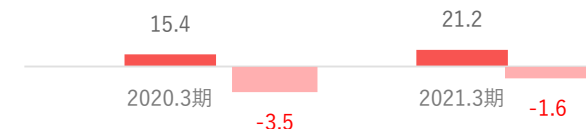
- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、セールスアウトソーシング領域（アパレル・セールスプロモーション）、ファクトリー領域が減収。それ以外の分野は、堅調に推移。

## 海外WORK事業



- 豪州、シンガポールとも新型コロナウイルス感染症拡大の抑え込みが出来ており、低下していた人材紹介 需要は、徐々に回復傾向。人材派遣は、堅調に推移。
- シンガポールにおける新型コロナウイルス対策としての雇用支援政府補助金（約7億円）を計上。

## その他※



- 新分野（HRTech、エンポート）への先行投資（4.0億円）実施。
- スキマ時間バイトアプリの「デイワク」は、当初想定していた既存資産の流用が図れなかったため、2021年4月にサービスを終了。

※その他で計上している販売用不動産の売却、ファンド株式売却益による、売上収益：8.5億は、セグメント利益：2.5億円はIFRS調整で相殺処理しています。

# 連結売上収益の四半期推移

(億円)



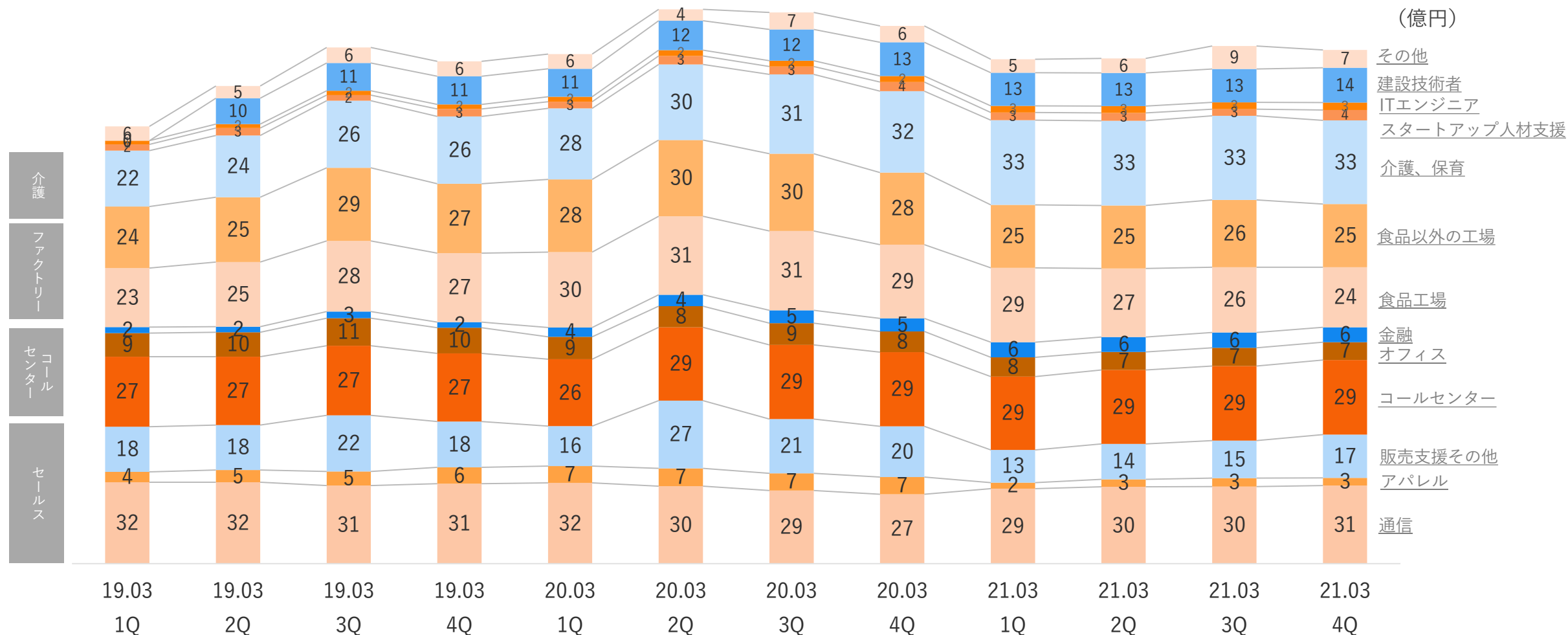
21.3期4Qは、  
3Q比：+2億円。

→事業へのコロナ影響は、  
収束の方向に向かっている。

※21.03期の売上収益は、海外の補助金収入の影響等を除いた調整後の数値です。

# 国内WORK事業（分野別売上の内訳）

新型コロナウイルス感染症拡大による業績影響のある分野は、アパレル、販売支援その他、食品工場、食品以外の工場分野。

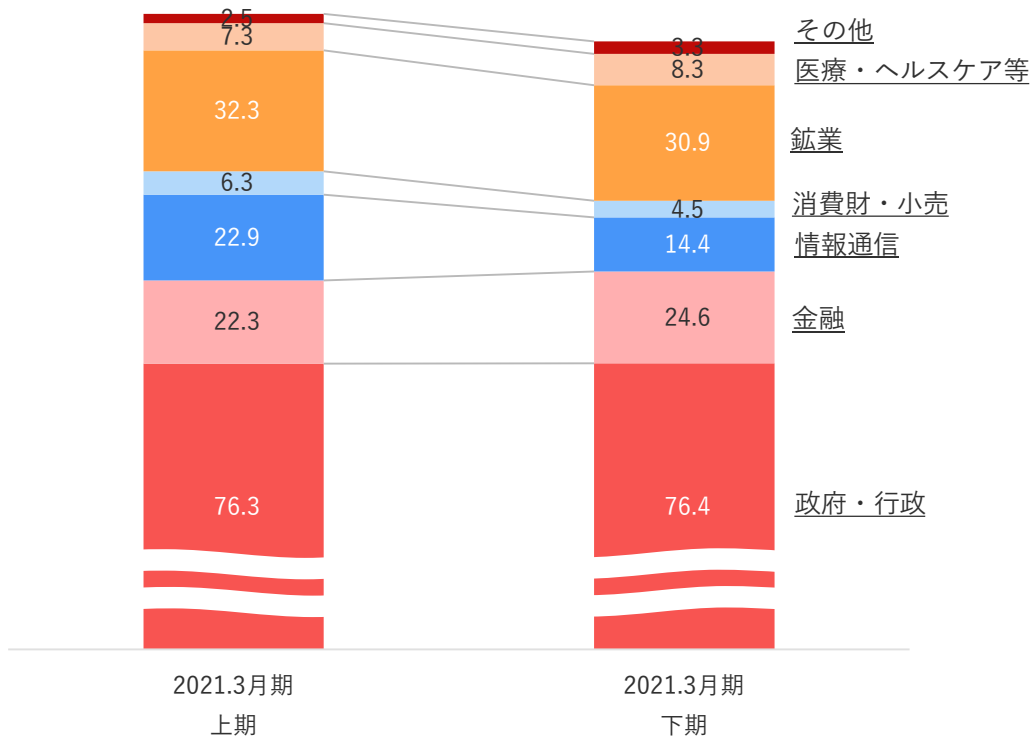




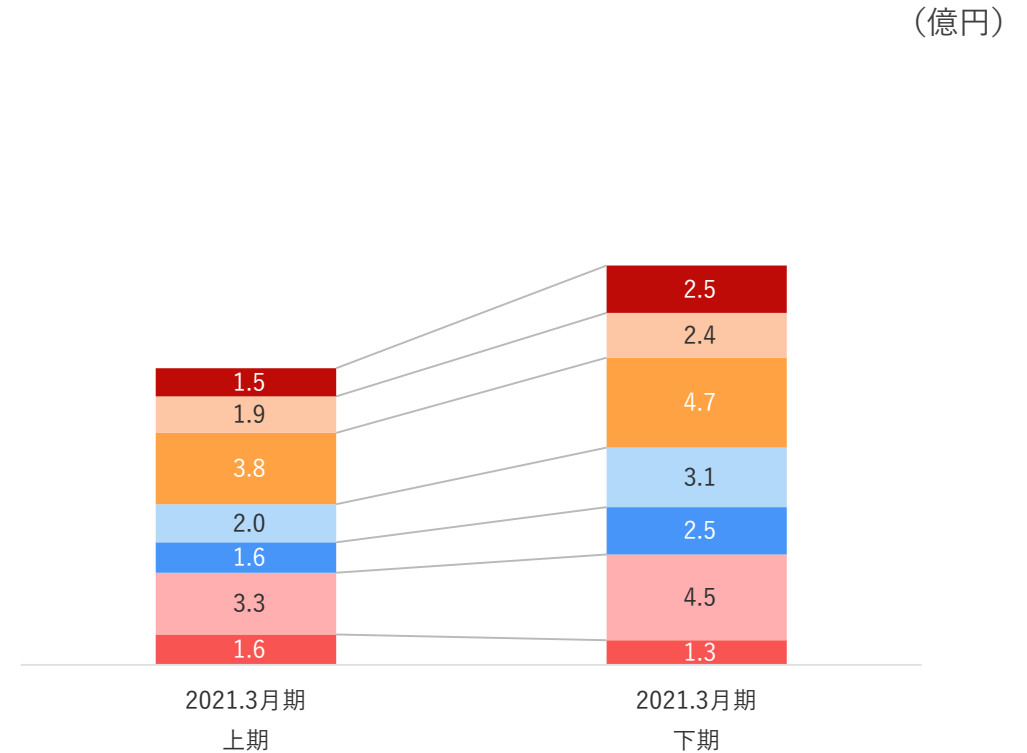
# 海外WORK事業 (分野別売上の内訳)

人材派遣は、政府・行政を中心に安定して推移。  
 人材紹介は、すべての分野で下期より需要は回復傾向。

■人材派遣

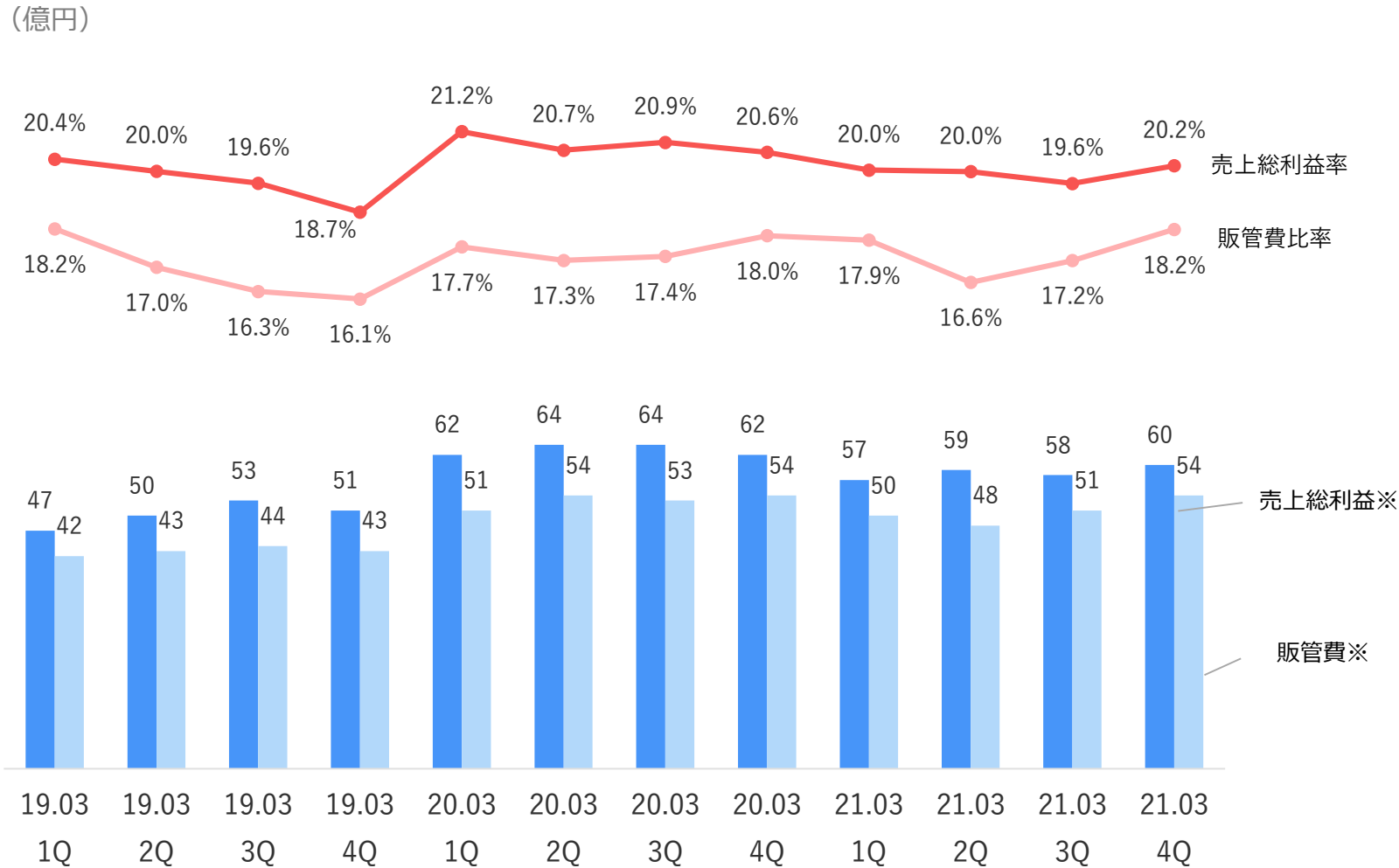


■人材紹介



1シンガポールドル=78円、1オーストラリアドル=76円で換算しています。

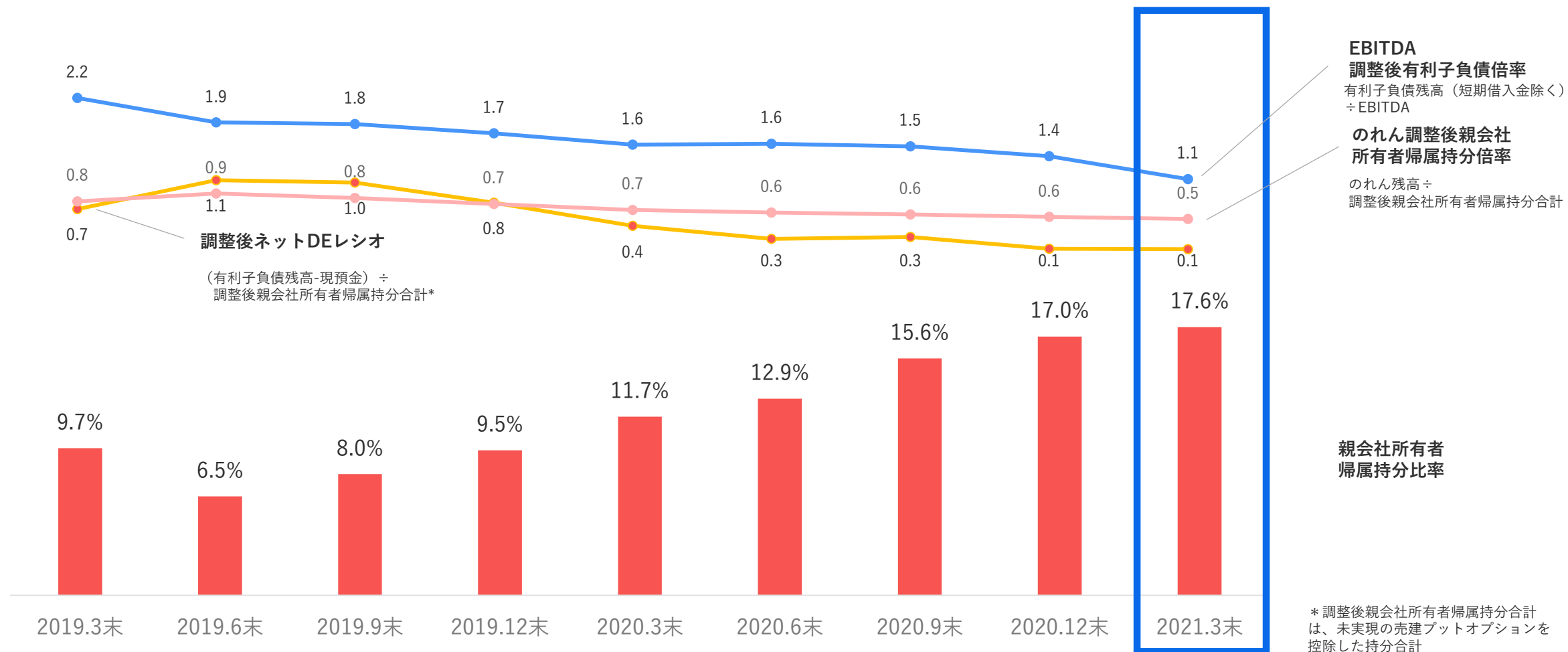
# 連結売上総利益率、販管費比率の四半期推移



売上総利益率は改善傾向。  
3Qより採用等の投資も徐々に再開。

※21.03期の売上総利益、販管費は、海外の補助金収入の影響等を除いた調整後の数値です。

財務指標は全て改善傾向。



## II.中期経営計画（WILL-being 2023）

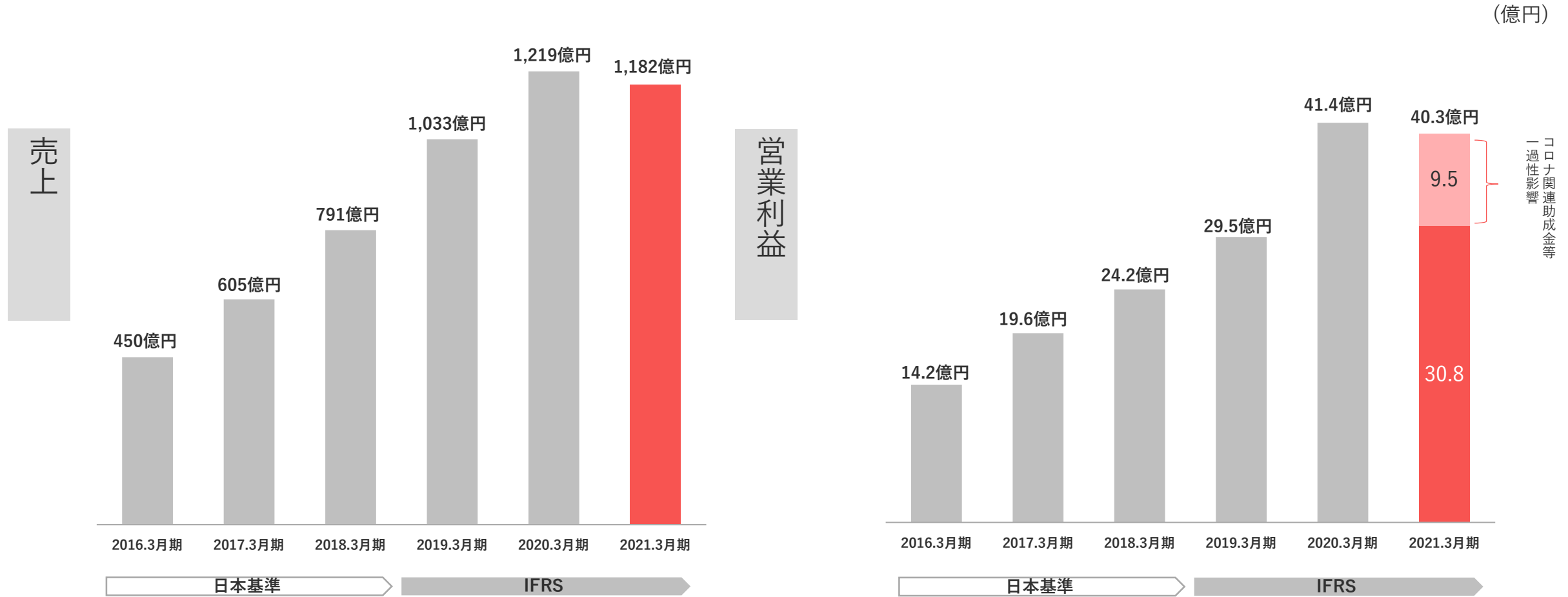


## II.中期経営計画（WILL-being 2023）

# 1.当期（2021年3月期）の状況及び 中長期成長シナリオ

# 1-1.2021年3月期の状況

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、10期連続増収増益は途絶えたが、底打ち感を確認でき、徐々に回復傾向にある。



## 1-2.中期経営計画の更新にあたって加えた要素

外部環境の変化を踏まえ、

- ・ 足下の業績回復見通し
- ・ 中長期成長シナリオと2023.3月期をターゲットイヤーとした  
中期経営計画の位置づけを再セット
- ・ ポートフォリオシフトの明確化

# 1-3.外部環境の変化

外部環境	社会	<ul style="list-style-type: none"><li>・世界の人口増加、先進国における高齢化の進展</li><li>・不安定な政治情勢</li><li>・持続可能な社会の実現に向けた動き（SDGs）の進展</li></ul>
	企業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ウィズコロナ以降のアウトソーシング需要の高まり</li><li>・テクノロジーの進化によって、個人の働き方が大きく変化</li><li>・持続的成長に向けた人材投資増加</li></ul>
	求職者	<ul style="list-style-type: none"><li>・テレワークの浸透で場所や時間に縛られない、ライフスタイル重視の働き方を望む声</li><li>・人生100年時代を迎えるにあたって、個人の生涯労働期間増加に向けたシニアワーカーの増加</li></ul>



予測された働き方の変化に変わりはないものの、  
そのスピードはコロナによって一気に加速。

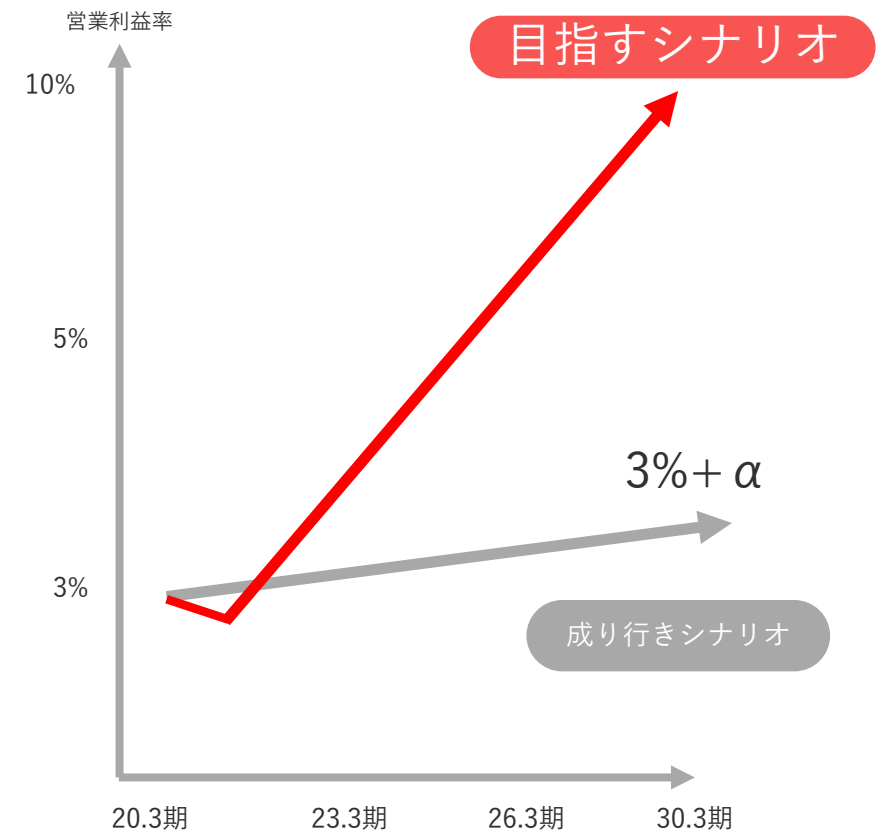
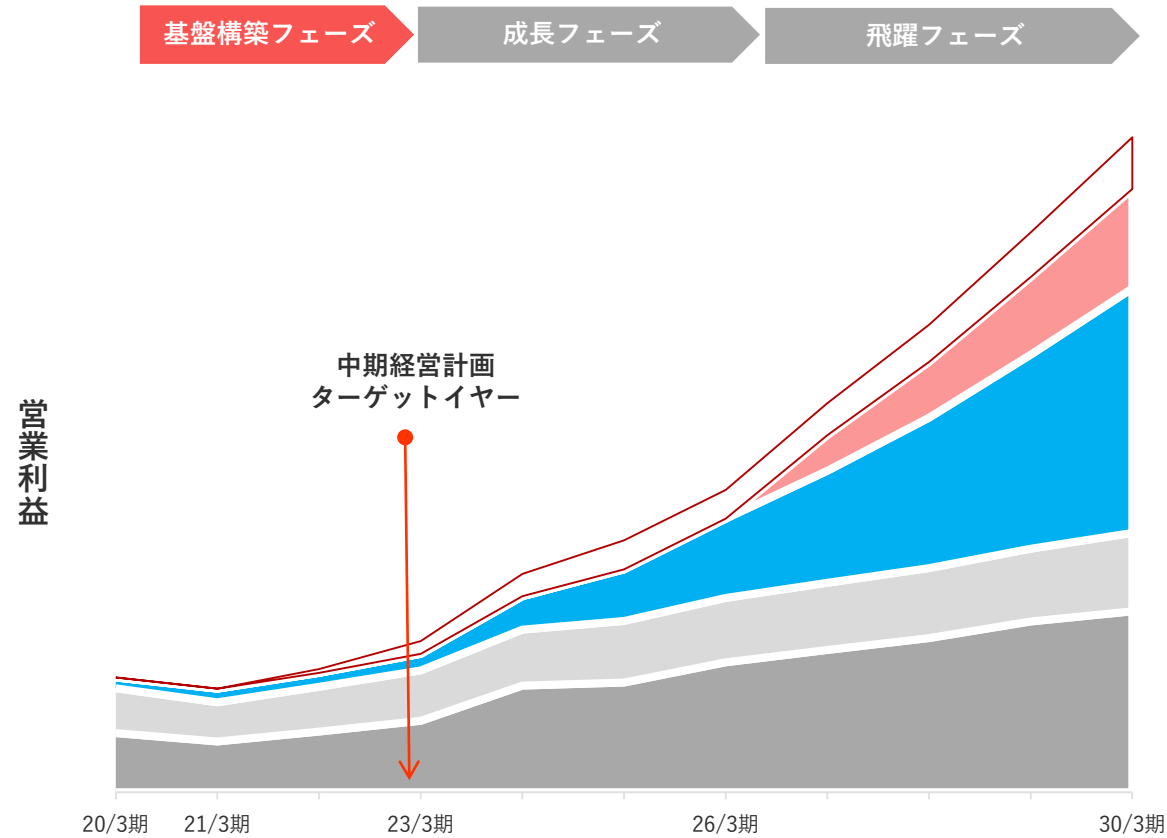
働き方の未来が、数年前倒しされた。



# 1-4. 中長期成長シナリオ

利益体質を変えて、将来の飛躍的な成長を実現する。

## ■ 中長期シナリオ



# 1-5.事業ポートフォリオの明確化

将来の高収益体質化に向けて、以下5分類で事業ポートフォリオをセットし、マネジメントする。

	位置づけ	経営指標
利益最大化領域	売上成長・シェア拡大よりも、売上総利益率、生産性の向上を優先し、営業利益率を高める事業群。	営業利益率
戦略投資領域	中長期のグループの柱となることを目指し、集中的に投資して成長を実現する事業群。	売上成長率
探索領域	将来グループの柱となれる事業（一定規模以上の営業利益額または営業利益率が見込める事業）で、投資を実行するか見極める事業群。	個別に設定
見極め領域	探索領域では、KPIを達成できず、事業の継続可否を判断すべき事業群。	個別に設定
撤退領域	一定規模以上の営業利益、営業CFの創出が将来的にも困難であり、速やかに撤退準備に入るべき事業群。	—

UPDATE

II.中期経営計画（WILL-being 2023）

## 2.中期経営計画（WILL-being 2023） 基本方針、重点戦略

## 2-1.基本方針

# WILL-being 2023：WORK SHIFT戦略\*による高収益体質化

\*WORK SHIFT戦略:ポートフォリオシフトとデジタルシフトにより、営業利益率を高める。

ポートフォリオシフト Perm SHIFTによる成長機会の最大化・最適化  
(Perm = 人材紹介、専門性の高い領域への人材派遣)

デジタルシフト Temp領域のデジタル化推進による生産性向上、事業安定性を軸とした雇用機会の最大化・最適化  
(Temp = 人材派遣、業務請負)

### 従来の当社

- ・複数カテゴリーで事業展開。
- ・未経験、未資格のカジュアル派遣を展開。

**WORK  
SHIFT  
戦略**

### ■当社の目指す方向性

利益率が高いPerm領域のポートフォリオを拡大し、Temp領域の生産性を高め、利益率を向上させることで、高収益体質に変革する。

## 2-2.WILL-being 2023 経営目標数値

2023年3月期 経営目標数値

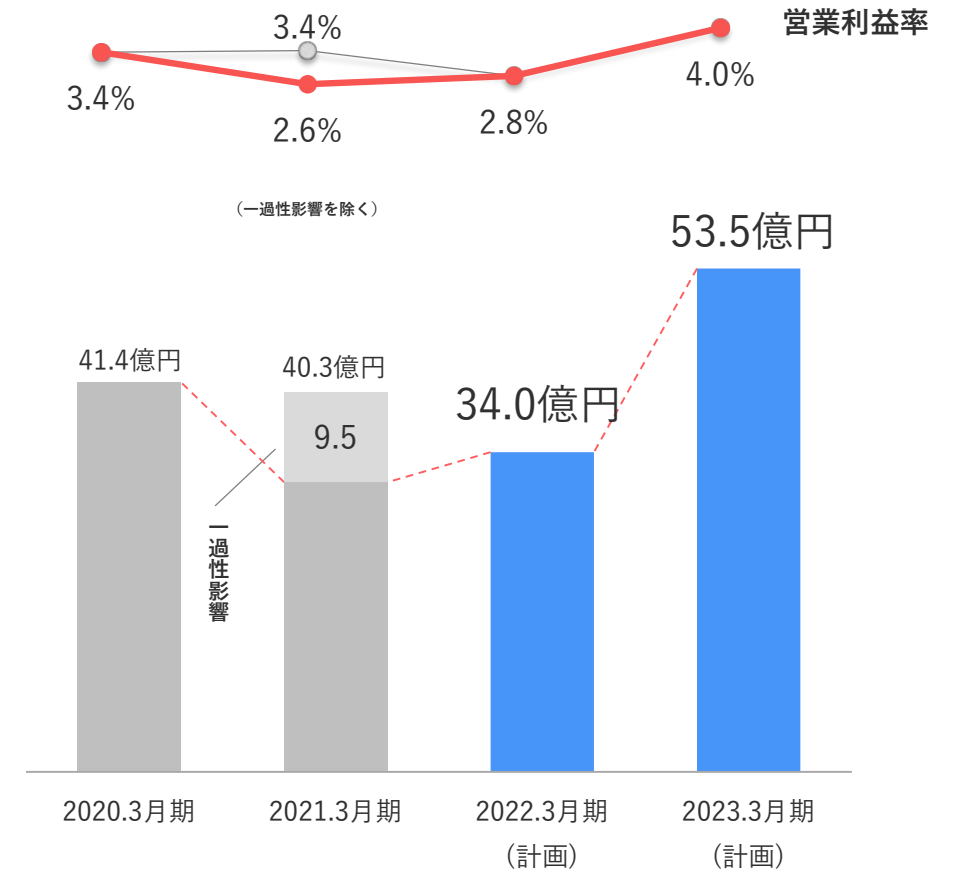
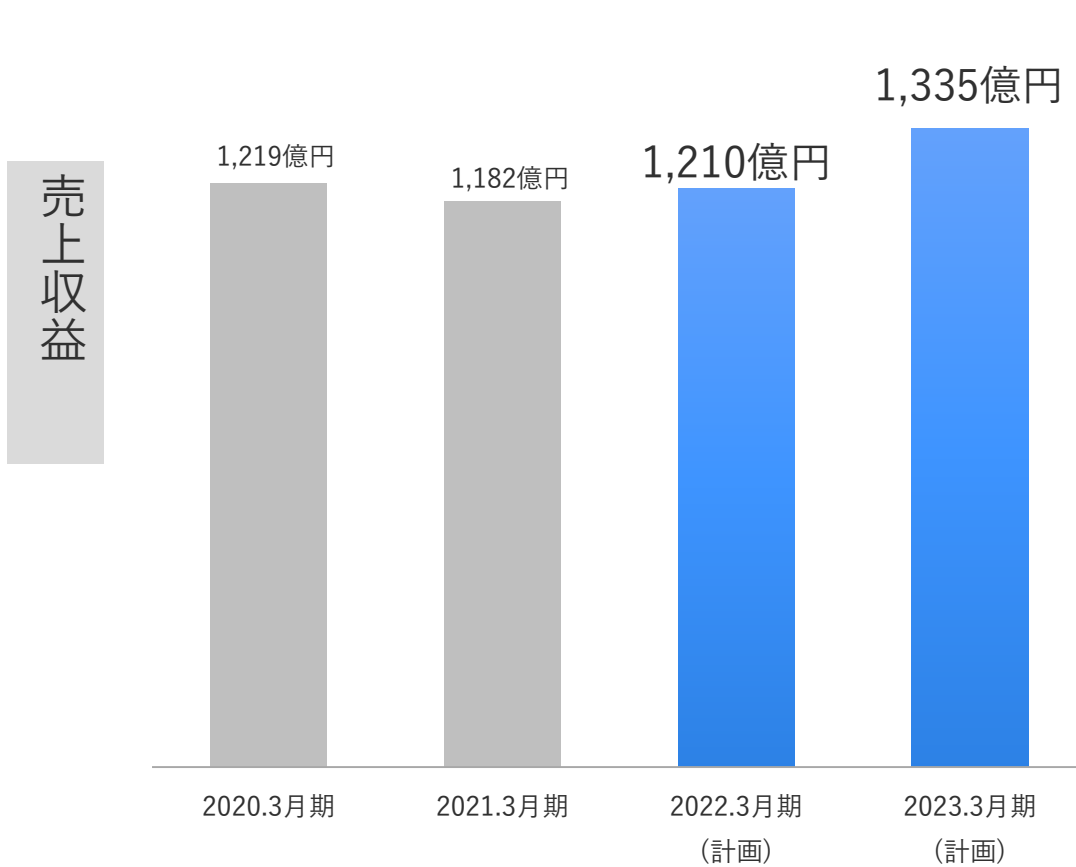
売上収益 **1,335**億円 (CAGR: 6%)

営業利益 **53.5**億円 (CAGR:15%)

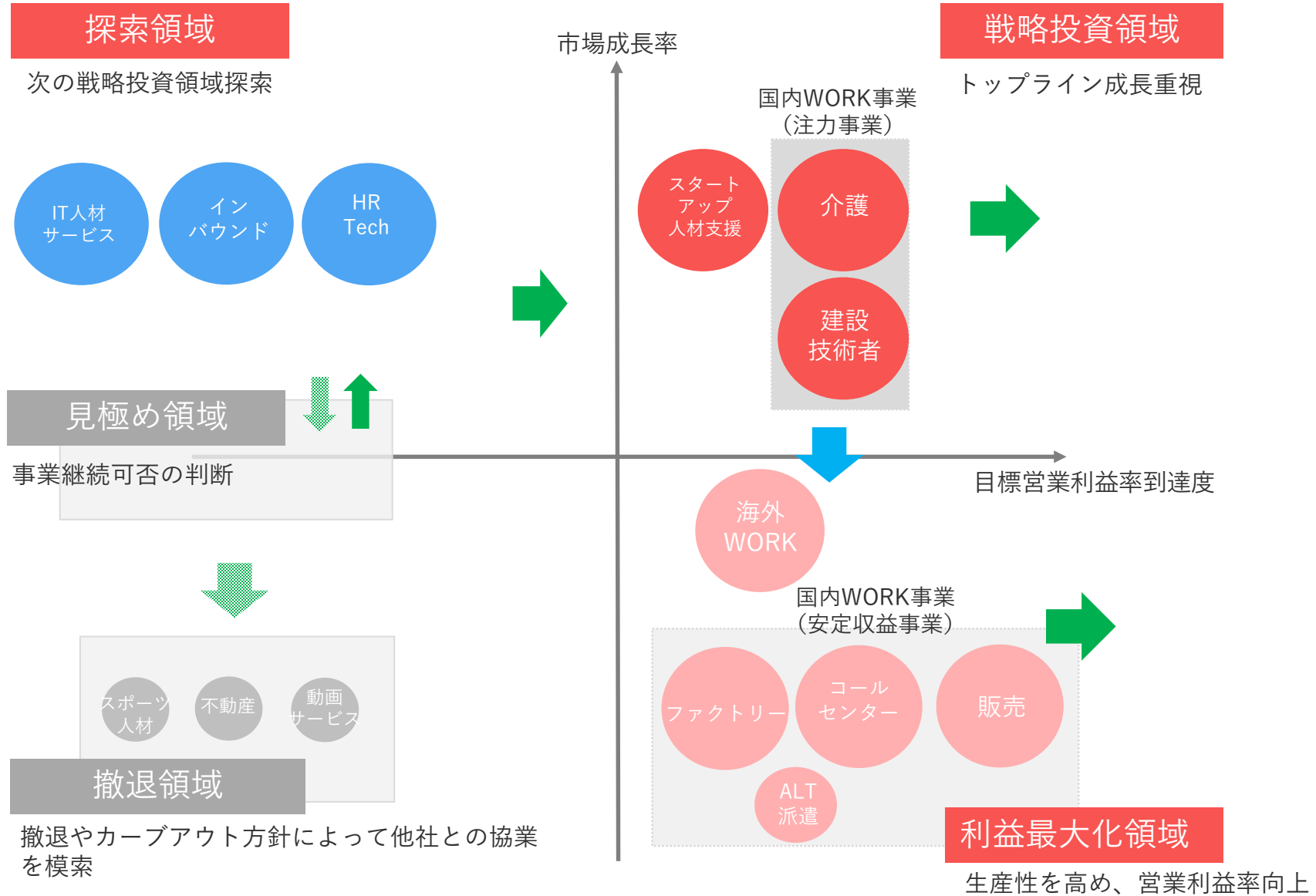
営業利益率 **4.0**% (2020年3月期比+0.6pt)

## 2-3.売上収益、営業利益の推移

WORK SHIFT戦略によって、営業利益率は改善。



# 2-4.事業ポートフォリオマネジメント



# 2-5.WILL-being 2023 重点戦略

(重点戦略)

(該当領域)

戦略Ⅰ

ポートフォリオシフトによる収益性の改善

セグメント：国内WORK事業、海外WORK事業

戦略Ⅱ

デジタルシフトによる生産性の改善

セグメント：国内WORK事業、海外WORK事業

戦略Ⅲ

次なる戦略投資領域の探索

セグメント：その他

戦略Ⅳ

財務戦略

利益最大化領域

戦略投資領域

探索領域

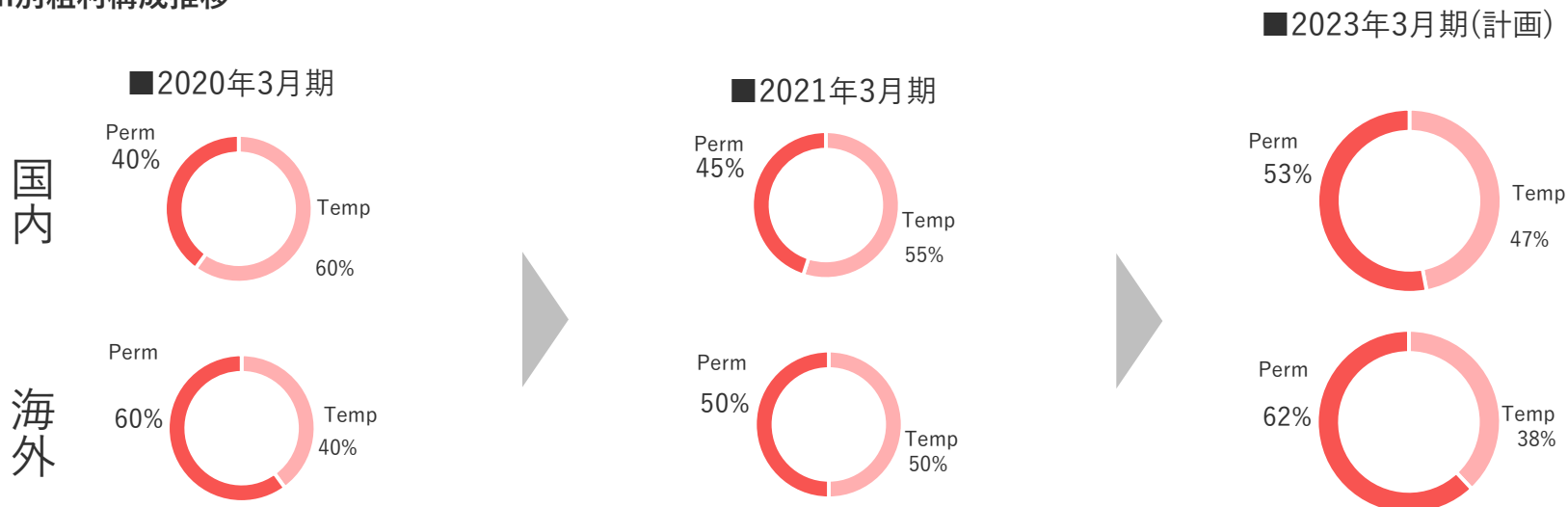
グループ全体



# Perm SHIFTによる売上総利益率の改善

国内、海外とも、人材紹介、専門性の高い領域への人材派遣を拡大。  
 その中でも特に、介護、建設技術者の領域にフォーカス。

- Temp/Perm別粗利構成推移-



**Perm領域**  
 (21.3期粗利率：35%)

**Temp領域**  
 (21.3期粗利率：14%)



セールスOS領域



建設技術者領域



スタートアップ  
 人材支援領域



介護領域  
 (人材紹介)



海外  
 (人材紹介)



IT人材



コールセンターOS領域



ファクトリーOS領域



ALT人材派遣



介護領域  
 (人材派遣)

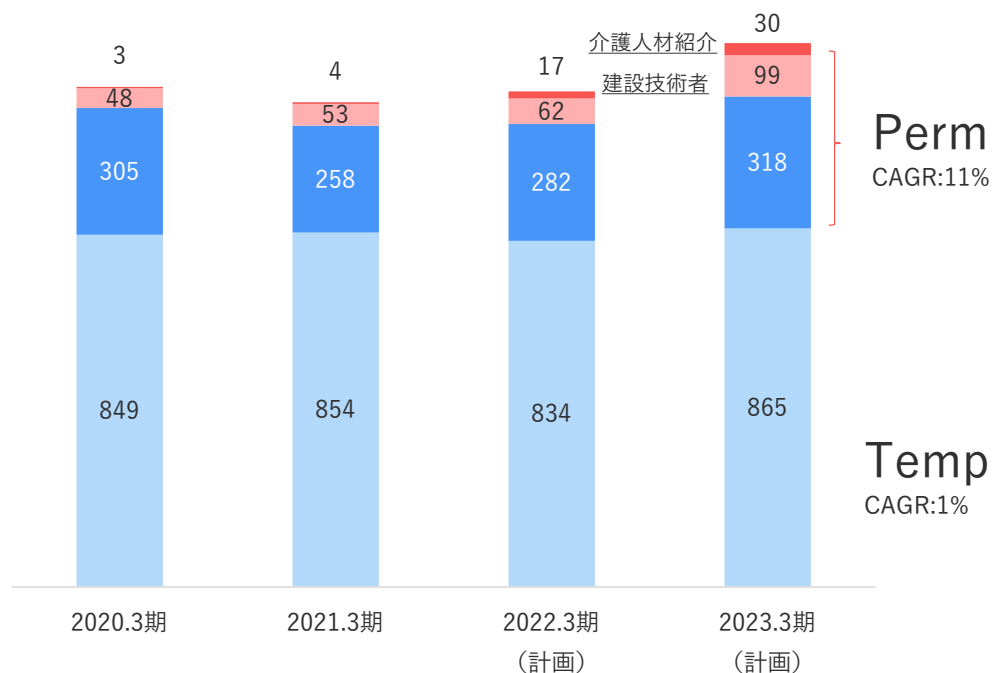


海外  
 (人材派遣)

# Perm SHIFTによる売上総利益率の改善

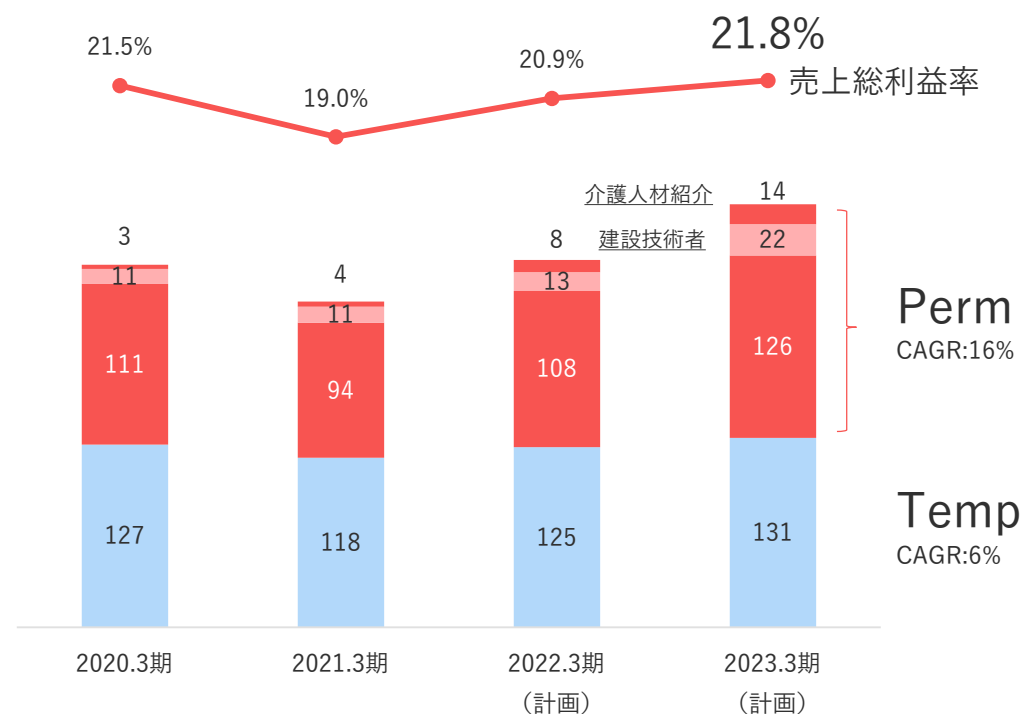
Perm領域を拡大することで、売上総利益率UP。

- Temp、Perm別売上収益計画 -



- Temp、Perm別売上総利益計画 -

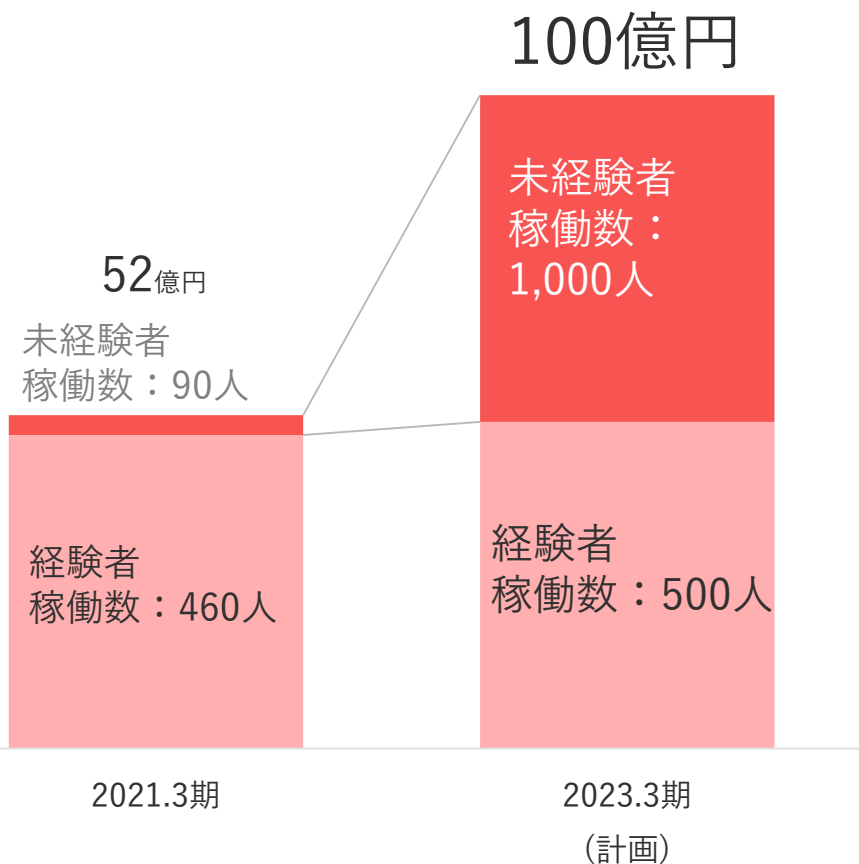
(億円)



※2021.3期の売上総利益、売上総利益率は、海外の補助金収入の影響等を除いた調整後の数値です。

従来の経験者採用から未経験者採用に注力。  
この業界の高い離職率を改善し、建設技術者派遣領域においてトップを目指す。

-建設技術者領域の売上計画-



-建設技術者領域の事業戦略-

顧客開拓

- ・ 経験者での強みである土木領域に加え、未経験者を受入れやすい民間住宅、プラント、サブコン領域強化。強化に向けて営業人員増加。

採用

- ・ 新卒・未経験中途採用を400名/年できる体制を構築 (2021年4月新卒入社は、131名)

定着率

- ・ 入社前研修期間を延長し、入社後のギャップ解消。
- ・ 稼働スタッフのフォローアップ体制強化。

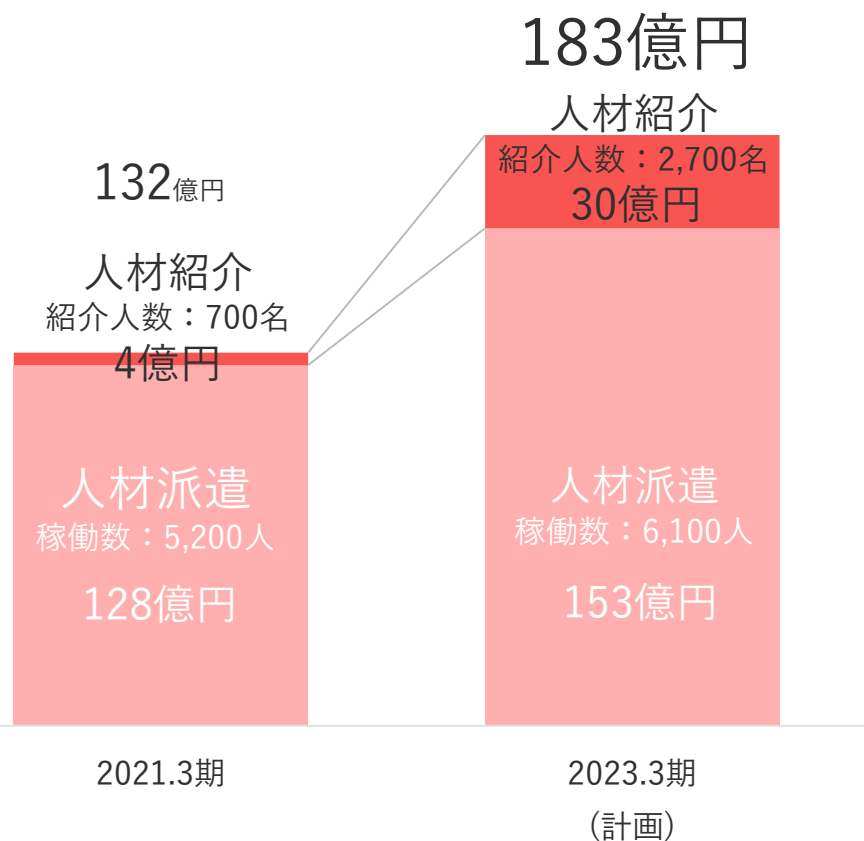
先行投資 (人員増強、採用費) 予算

- ・ 2022年3月期：6億円
- ・ 2023年3月期：6億円

# 介護領域の戦略

人材紹介の売上比率をUP(21.3期:3%→23.3期：16%)することで、利益率を高める。

-介護領域の売上計画-



-介護領域の事業戦略-



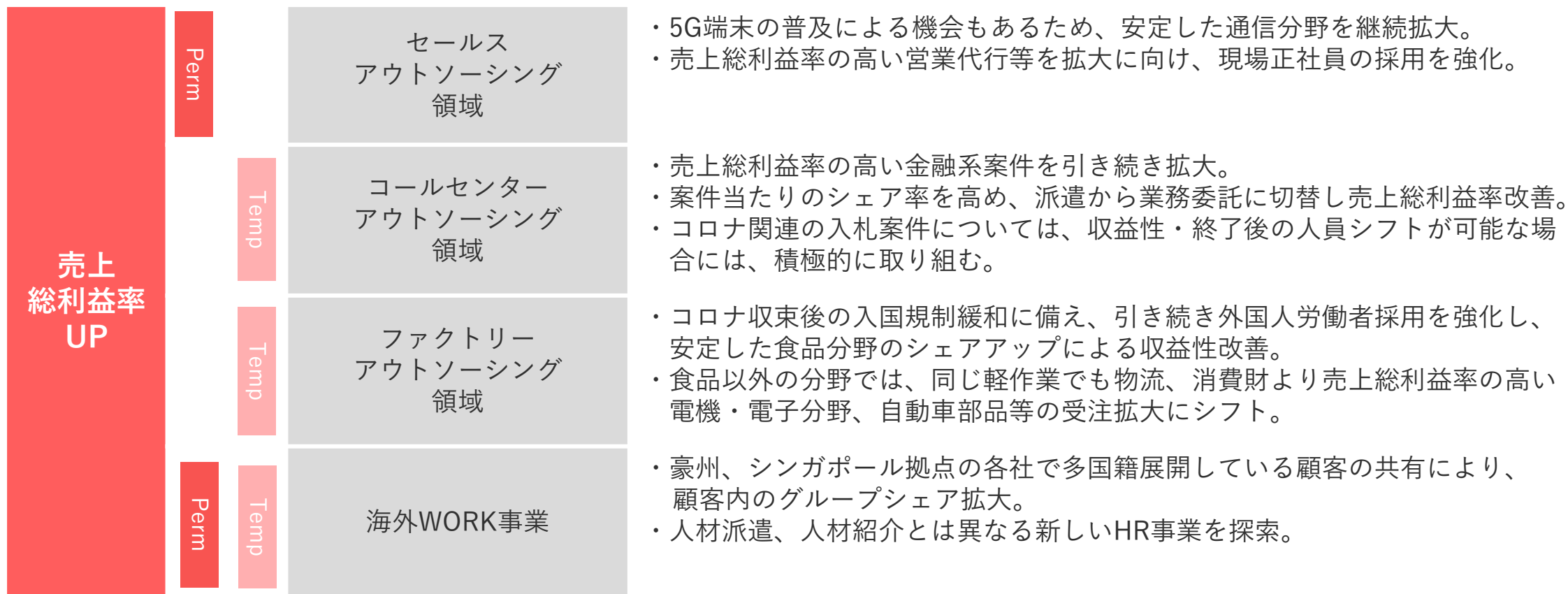
- ・ 2023.3期までに4拠点を新規出店。
- ・ 外国人（技能実習生、特定技能）労働者の積極採用。
- ・ 定着率改善に向けて、スタッフのフォローアップ、マッチング精度を高めていく。
- ・ エージェントの増員（21.3期：38名→23.3期：93名）
- ・ 人材派遣の顧客基盤を活かしたオーダー開拓。
- ・ 紹介予定派遣を強化。

先行投資（人員増強、採用費） 予算

- ・ 2022年3月期：2億円
- ・ 2023年3月期：2億円

## 介護、建設以外の領域

利益最大化領域は、トップライン成長は緩やかなものの、より収益性の高い案件へシフトすることで売上総利益率を上げていく。



## デジタルシフトにより、生産性を高める。

### 業務のオンライン化・自動化による効率化



- ・対面、紙媒体での受け渡しから、スマホアプリを通じたデジタル化にシフト
- ・データベース構築による省人化

### テレワーク・面談のオンライン化による効率化



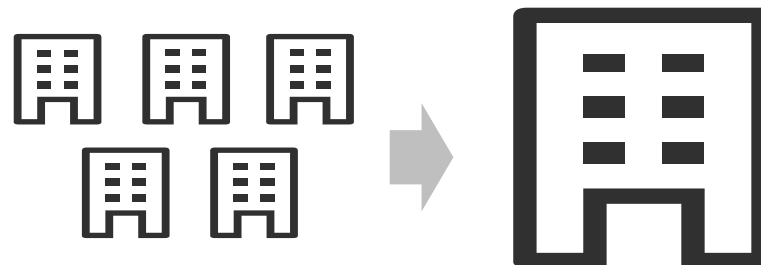
- ・在宅勤務制度の適用拡大

### データの一元管理による効率化



- ・システム統合による管理業務の集約（海外）

### 連結子会社の統合に伴う効率化



- ・営業拠点集約
- ・管理業務の集約

## HRTech

次なる戦略投資事業をトライ&エラーを繰り返しながら、探索。  
営業利益率の高いビジネスを探索することで、将来的な連結営業利益率向上を図る。



# インバウンドサービス

## - 国内 -

### ■企業向けサービス（ファクトリー、介護、建設領域）



外国人労働者  
採用サービス



外国人労働者  
支援サービス



ビザマネ

### ■外国人労働者向けサービス



ENPORT  
mobile

通信サービス



ENPORT  
estate

不動産仲介  
サービス



ENPORT  
insure

家賃保証  
サービス



ENPORT  
Japany

就職支援  
サービス



ENPORT

銀行代理業

### ■外国人労働者サポート計画

15,000名

7,000  
8,000

ENPORT  
ビザマネ

2021.3期

80,000名

2023.3期

(目標)

## - 海外 -



ミャンマー

入国者数 26千人（入国者数割合：1%）

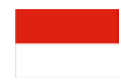
子会社 Dream Job Myanmar



ベトナム

入国者数 443千人（入国者数割合：26%）

子会社 提携先  
WILL OF VIETNAM  
ホーチミン市工業大学、ヴィン工業大学



インドネシア

入国者数 53千人（入国者数割合：3%）

提携先  
ミノリグループ（送り出し機関）

出典：厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめ（2020年10月末現在）

→2023年3月期  
サービス利用者8万名を計画



### 財務健全性

親会社所有者帰属持分比率  
20%以上

➤ 将来の成長投資や財務体質強化に向け、親会社所有者帰属持分比率20%以上を目指す。（2021年3月期末：18%）

### 資本効率

ROIC  
20%以上

➤ 収益率の改善と資本効率の向上でROIC20%以上を目指す。  
（2021年3月期：14%）

当社のWACCは11%程度と認識

### 株主還元

総還元性向  
30%以上

➤ 成長投資を確保しつつ、利益還元の充実を図るため、期首業績予想に対し、総還元性向:30%を目安とした株主還元を目指す。

## 2-6.WILL-being 2023 まとめ

増収を継続し、先行投資(22.3期：約13億円、23:3期:約13億円)を行いながらも、  
営業利益率の改善を図る。

		計画			
KPI		2020.3月期	2021.3月期	2022.3月期	2023.3月期
収益性指標	売上収益 (前期比)	1,219億円 (+18%)	1,182億円 (△3%)	1,210億円 (+2%)	1,335億円 (+10%)
	売上総利益率	20.8%	20.3%	21.2%	22.6%
	販管費 (うち先行投資費用)	214億円	204億円	222億円 (13億円)	248億円 (13億円)
	営業利益 (営業利益率)	41.4億円 (3.4%)	40.3億円 (3.4%)	34.0億円 (2.8%)	53.5億円 (4.0%)
財務指標	ROIC	14%	14%	12%	20%
	親会社所有者帰属持分比率	11.7%	17.7%	19%	22%
	総還元性向	25.1%	22.9%	30.6%	30.0%

## III.2022年3月期 業績予想、配当予想

# 2022年3月期 連結業績予想

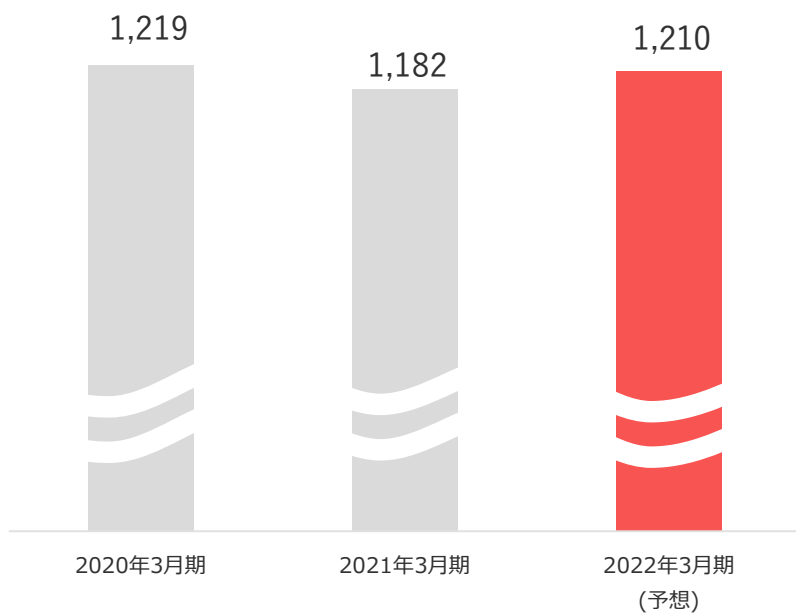
(億円)	2020.3月期	2021.3月期	2022.3月期 (予想)	前期比	
				増減	増減率
売上収益	1,219.1	1,182.4	1,210.0	+27.5	+2.3%
うち国内WORK事業	844.3	800.5	840.5	+40.0	+5.0%
うち海外WORK事業	360.7	369.2	353.7	△15.4	△4.2%
うちその他	15.4	21.2	15.7	△5.5	△26.0%
うちIFRS調整	△1.4	△8.4	0.0	+8.4	-
売上総利益 (売上総利益率)	254.0 (20.8%)	240.5 (20.3%)	256.4 (21.2%)	+15.8 (+0.8pt)	+6.6%
営業利益 (営業利益率)	41.4 (3.4%)	40.3 (3.4%)	34.0 (2.8%)	△6.3 (△0.6pt)	△15.6%
うち国内WORK事業	50.6	42.5	45.0	+2.4	+5.9%
うち海外WORK事業	9.7	11.0	8.6	△2.4	△22.3%
うちその他	△3.5	△1.6	△2.8	△1.1	-
うち調整額	△18.6	△20.7	△22.4	△1.6	-
うちIFRS調整	3.3	9.0	5.6	△3.4	△38.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	23.8	23.6	18.4	△5.2	△22.2%
EBITDA	61.3	62.5	52.0	△10.5	△16.9%

	為替前提	前期	1円変動による影響額/年	
			売上収益	利益
オーストラリアドル	68円	76円	3.8億円	0.1億円
シンガポールドル	72円	78円	0.9億円	0.0億円

# 2022年3月期 業績予想の前提

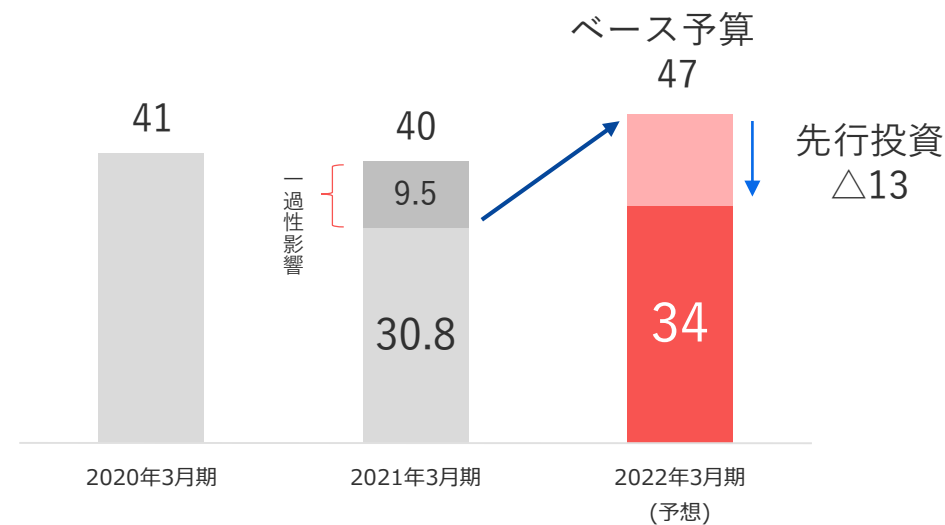
- 新型コロナウイルス感染症拡大の事業への影響は、収束する見込みで、ベース予算は感染拡大前の2020年3月期を上回る水準。
- 一方で、建設技術者社員の採用・営業体制強化（6億円）、介護・IT人材・スタートアップ領域の人材紹介のコンサルタント体制強化（7億円）を先行投資枠として設定。

■売上収益



■営業利益

(億円)



# 2022年3月期 セグメント別業績予想数値

(億円)

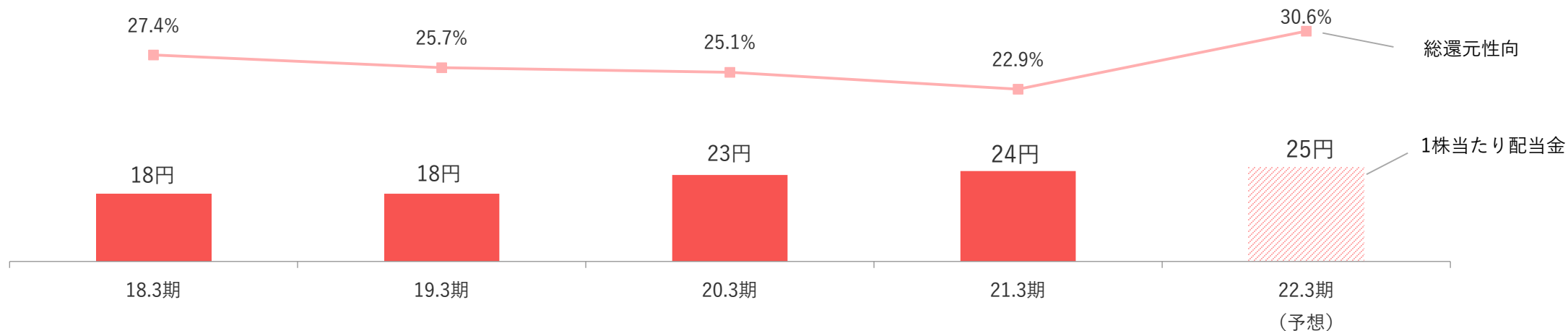
セグメント	分野	2020.3月期	2021.3月期	2022.3月期 (予想)	増減率	2022.3期業績予想の前提
		上段：売上	上段：売上	上段：売上	上段：売上	
		下段：営業利益	下段：営業利益	下段：営業利益	下段：営業利益	
国内WORK事業	セールス アウトソーシング領域	231.4	190.4	201.0	+5.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定した通信分野を継続拡大。</li> <li>売上総利益率の高い営業代行等を拡大に向け、現場正社員の採用を強化。</li> </ul>
		17.9	14.1	16.8	+18.8%	
	コールセンター アウトソーシング領域	164.6	168.6	168.7	+0.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上総利益率の高い金融系案件を引き続き拡大。</li> <li>1現場当たりのシェア率を高め、派遣から業務委託に切替を推進。</li> </ul>
		9.9	11.2	11.1	△1.2%	
	ファクトリー アウトソーシング領域	237.4	205.8	194.5	△5.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定した食品分野のシェアアップ、食品以外の分野は、物流、消費財より売上総利益率の高い電機・電子分野等の受注拡大にシフト。</li> <li>2021年7月に連結子会社間の合併により、管理業務、拠点統合により収益性改善。</li> </ul>
		13.4	10.0	11.4	+14.5%	
	介護ビジネス支援領域	120.5	132.1	156.3	+18.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規出店（1拠点）による人材派遣売上の増加。</li> <li>コンサルタントの増員、紹介予定派遣の拡大により人材紹介売上の増加。</li> </ul>
		3.6	3.8	7.0	+85.3%	
	スタートアップ 人材支援領域	12.6	12.7	17.8	+40.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>求人案件数は、感染症拡大前の水準に戻っており、今後も注視は必要なものの、求人案件数は堅調に推移する見通し。また、コロナ禍においてDXが加速しているように、今後の環境変化に対応した革新的なサービスを提供するスタートアップ企業からの求人需要は、拡大の見通し。また、コロナ収束後の採用市場活性化を見据えた、営業人材採用を引き続き強化。</li> </ul>
		3.0	1.5	1.8	+13.9%	
建設技術者領域	48.0	52.7	61.8	+17.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>未経験者の人材派遣を拡大に向け、営業体制、フォロー体制拡充のため人員増員として、先行投資：6億円（21.3期は2億円）を見込む。</li> </ul>	
	0.1	△1.8	△6.5	-		
その他	29.6	37.8	40.2	+6.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>ALT派遣は引き続き拡大に加え、IT人材の派・人材紹介を拡大。</li> </ul>	
	2.4	3.5	3.3	△6.6%		
海外WORK事業	360.7	369.2	353.7	△4.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>政府補助金収入（21.3期約7億円）の影響なくなるも、人材紹介売上の回復によりカバー。人材派遣は堅調に推移の見込み。</li> <li>為替については、保守的に想定。</li> </ul>	
	9.7	11.0	8.6	△22.3%		

# 2022年3月期配当予想

次期の配当は、期首業績予想に対する総還元性向:30%を目安として予想。

	2021.3月期	2022.3月期 (予想)
期末配当	24円/株	25円/株
総還元性向	22.9%	30.6%

## ■1株当たり配当金、総還元性向の推移



# 減損リスクについて

新型コロナウイルス感染症拡大による影響はあったものの、影響は一時的であり、現時点で減損リスクはない見通し。

					(億円)			
	主要拠点	事業内容	連結開始 (株式保有率)	投資残高 *1	*2	2020.3期	2021.3期	前期比
	首都圏、東北	東北地方を中心に建設技術者派遣・紹介を展開。経験・スキルの高い施工管理技士が多数在籍しており、特に建築土木の大型工事の技術者派遣において優位性を持つ。	2018/6 (100%)	26.7	売上	48.0	52.7	+9.7%
	シンガポール	シンガポールを中心に、香港、日本、米国、中国、オーストラリア及び英国の各国の完全子会社を通じて、HR領域に特化した人材紹介、コンサルティング事業を展開。	2019/1 (51%)	15.4	利益 *3	3.2	1.2	△60.5%
	ブリスベン	オーストラリアにおいて、政府機関及び大手企業に対して人材紹介及び人材派遣を展開。	2019/4 (60%)	15.9	売上	66.0	64.7	△2.0%
	メルボルン	オーストラリアにおいて、政府機関、通信企業、エネルギー企業、電化製品製造業等、様々な業界の機関・企業に対し、事務職、コールセンター関連職の人材紹介及び人材派遣を展開。	2018/1 (80%)	9.1	利益	6.0	6.3	+4.7%
					売上	119.9	127.8	+6.6%
					利益	3.4	3.4	△1.0%

4 社合計投資残高 : 67億円  
連結投資残高 : 81億円

\*1 投資残高は、のれん残高と識別可能な無形資産残高の合計です。

\*2 連結開示時期を問わず、売上、利益の実績については連結会計期間の4月-3月の実績を記しています。

また、為替影響を除くため、1シンガポールドル=75円、1オーストラリアドル=75円で換算しています。

\*3 利益については、識別可能な無形資産の償却額、内部取引、一時的に発生した費用を除いた税引前利益です。





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 財務部IRグループ

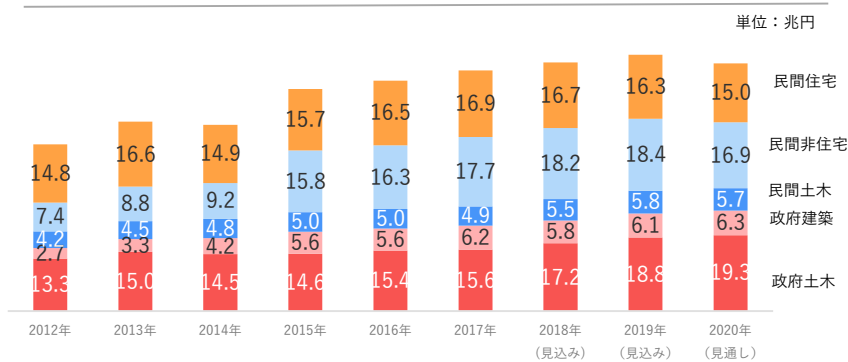
TEL：03-6859-8880

# Appendix

# 建設領域の外部環境

建設需要は堅調で人材需要はある一方、リーマンショック時の採用停止により、高齢化、就業者数は減少。また、採用難、働き方改革で、今後も需給ギャップは拡大見込み。

名目建設投資額



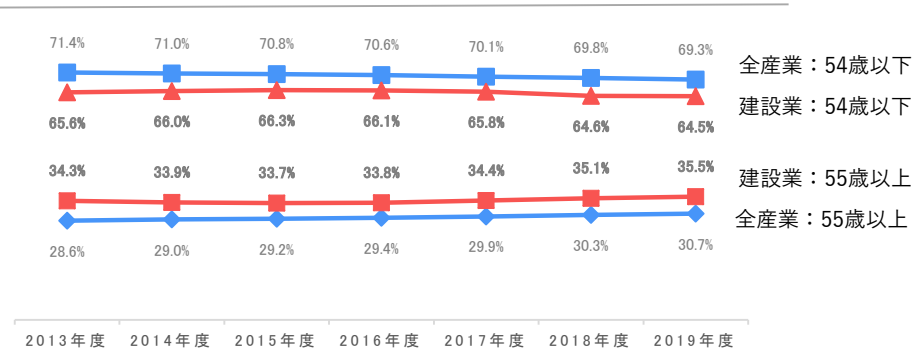
出典：国土交通省 2020年度建設投資見通し

建設業 就業者数の推移



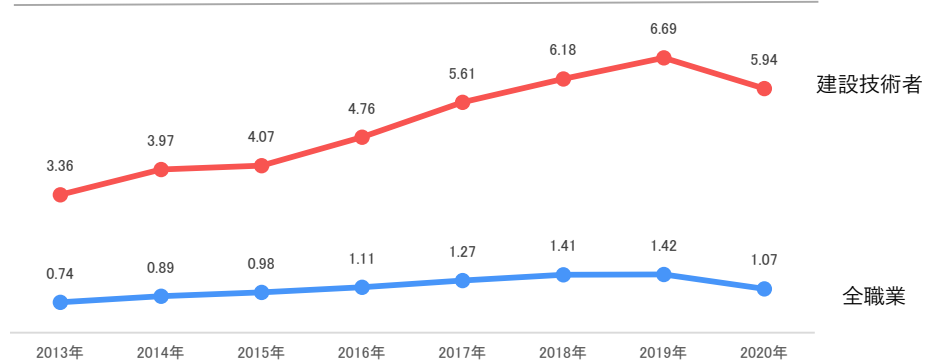
出典：総務省統計局 労働力調査

建設業 年齢別就業者数の推移



出典：総務省統計局 労働力調査

建設業 有効求人倍率の推移



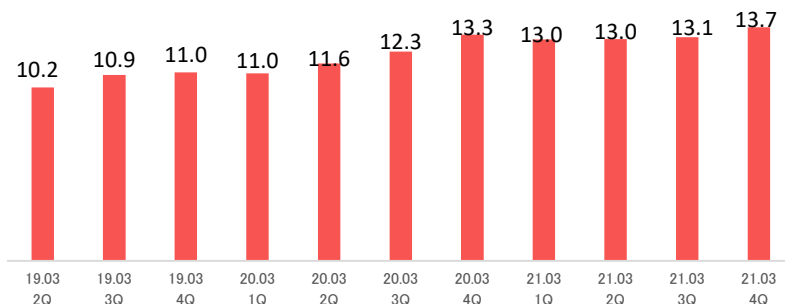
出典：総務省統計局 一般職業紹介状況

# 当社の建設技術者派遣事業の状況

## 四半期別売上高の推移

単位：億円

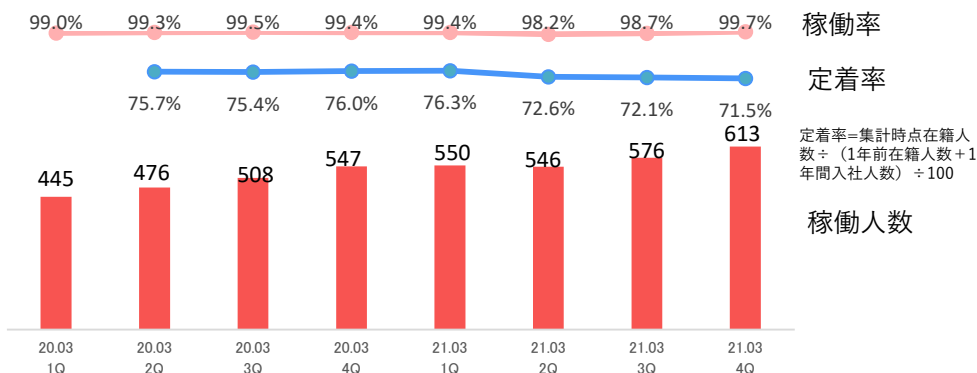
東日本大震災の復興需要が減少したが、拠点網を拡大し順調に成長。



## 稼働人数、稼働率、定着率

単位：人

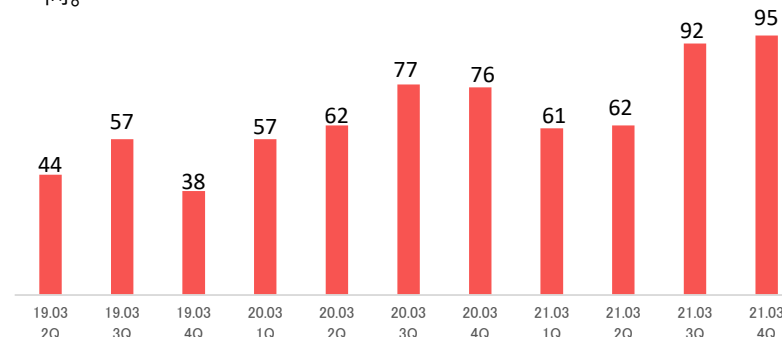
経験者採用中心のため、稼働率は高い水準で推移。定着率は、研修、フォローアップ体制等により高めていく。



## 採用人数

単位：人

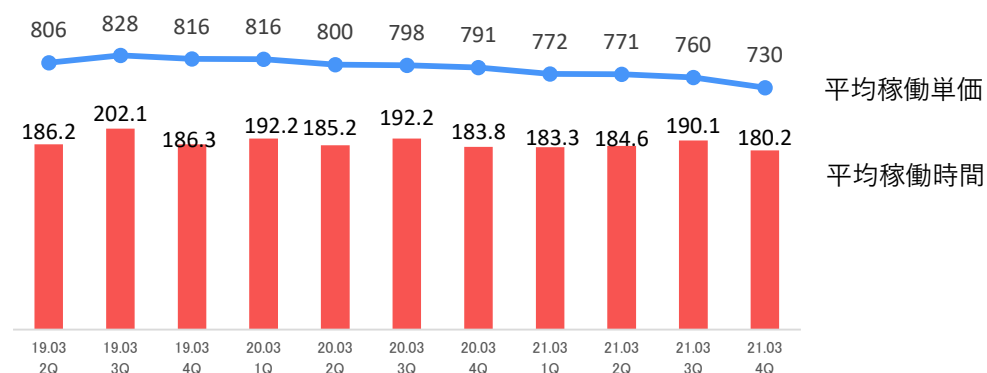
未経験者採用を始めた2021年3月期以降、採用人数は増加傾向。



## 稼働時間、稼働単価

単位：時間、千円

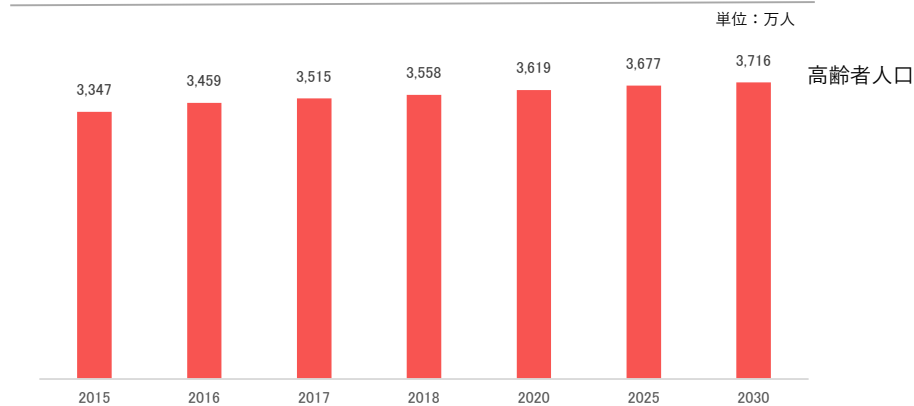
残業時間数は減少傾向のため、稼働時間、稼働単価は減少傾向であるも、高い水準で推移。



# 介護領域の外部環境

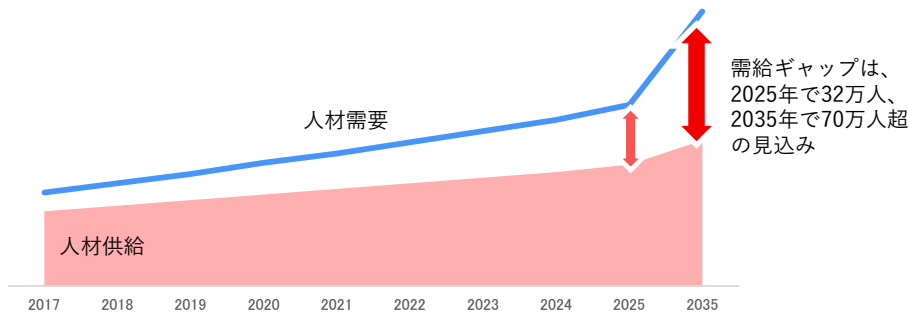
介護人材は慢性的な人手不足で需要は引き続き増加傾向。外国人人材などの登用含め市場は引き続き拡大傾向。

### 高齢者人口



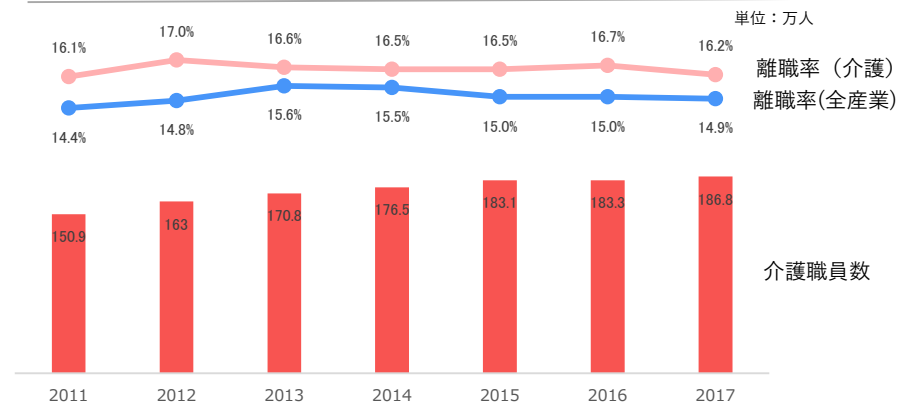
出典：厚生労働省 2019年7月介護人材の確保・介護現場の革新（参考資料）  
総務省統計局 人口推計

### 介護職の需給予測



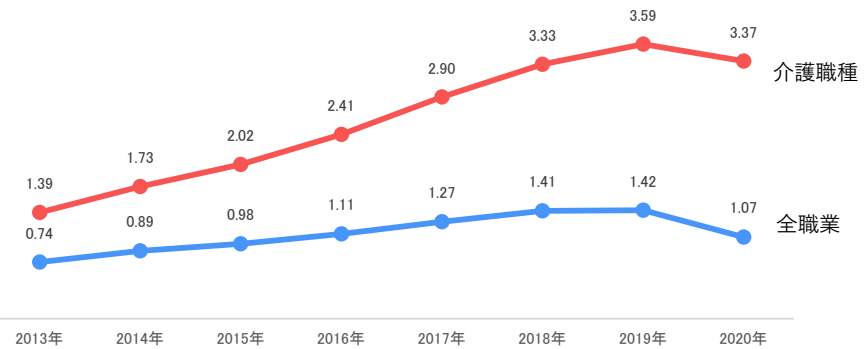
出展：経済産業省 2018年4月将来の介護需給に対する高齢者ケアシステムに関する研究会報告書

### 介護職と離職率の推移



出典：厚生労働省 2019年7月介護人材の確保・介護現場の革新（参考資料）

### 介護職の有効求人倍率の推移



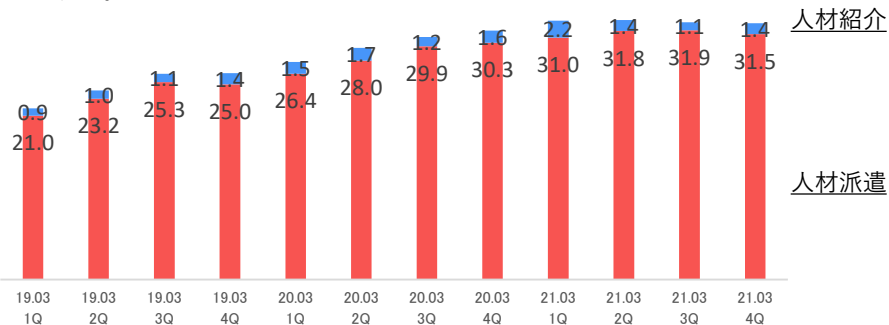
出典：総務省統計局 一般職業紹介状況

# 当社の介護領域の状況

## 四半期別売上高の推移

単位：億円

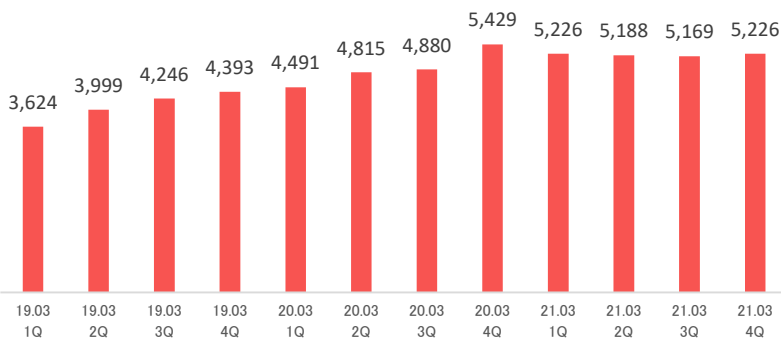
拠点展開を積極的に行ってきたことから、人材派遣は、順調に増加。



## 稼働人員数

単位：人

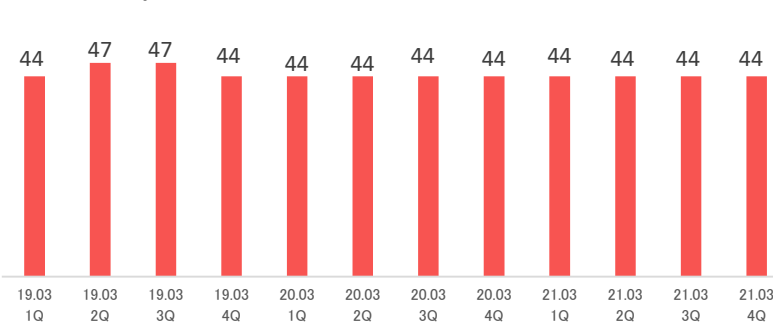
フルポテンシャルとなる出店後3年以上経過拠点が増加したことで、稼働人数は増加。



## 営業拠点数

単位：店

主要エリアへの出店は既に完了。22.3期、23.3期で4拠点新規出店予定。



## 人材紹介エージェント数

単位：人

人材紹介拡大に向け、21.3期はコンサルタント採用の先行投資を実施。

