



WILL GROUP

2027年3月期

第1四半期 決算補足資料

2026年8月7日

株式会社ウィルグループ

東証プライム市場 証券コード：6089

<https://willgroup.co.jp/>

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

- | | |
|-------------------------|-------|
| 1. 2027年3月期 第1四半期 実績 | P. 3 |
| 2. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 | P. 22 |
| Appendix | P. 27 |



※本資料においては一部、「国内Working事業」を「国内W」、「海外Working事業」を「海外W」という略称で表記しています。

Agenda

- ▶ 1. 2027年3月期 第1四半期 実績 P. 3
- 2. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P. 22
- Appendix P. 27



- 1Qの好調なスタートを織り込み、上期業績予想を上方修正。
- 売上収益は、四半期最高売上を更新。国内Working事業において、エッセンシャル領域^{*1}での正社員・外国人HRビジネスが順調に拡大したこと、海外Working事業において人材派遣・人材紹介ともに前年同期を上回ったことに加え、プラスの為替影響（+26.3億円）があったこと等により、14.6%の増収。
- 営業利益は、国内Working事業における事業ポートフォリオの入れ替えによる収益性の改善や、海外Working事業における人材紹介売上の増加を背景とした売上総利益の拡大等により、前年同期比+135.6%の大幅増益。

売上収益

403.5億円

(前年同期比 + **14.6**%)

営業利益

9.3億円

(前年同期比 + **135.6**%)ノーマライズド営業利益^{*1} 9.1億円
(前年同期比 +135.9%)EBITDA ^{*2}

15.2億円

(前年同期比 + **72.3**%)

^{*1} エッセンシャル領域：社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエッセンシャルワーカーと定義される領域を含む。

^{*2} ノーマライズド営業利益：一過性の損益（「海外Working事業」の政府補助金収入）を除いた営業利益

^{*3} EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費＋減損損失

国内Working事業

- 売上収益は、コンストラクション及びセールス分野を中心に、正社員派遣/請負が堅調に推移したことに加え、26.3期3QよりグループインしたHR CAREER社の人材紹介が寄与したこと等により、10.3%の増収。
- セグメント利益は、エッセンシャル領域*1での正社員・外国人HRビジネスの注力に伴う売上総利益の拡大を背景に、前年同期比50.5%の大幅増益。

売上収益

233.7億円
(前年同期比 **+10.3%**)

セグメント利益

8.7億円
(前年同期比 **+50.5%**)

*1 エッセンシャル領域：社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエッセンシャルワーカーと定義される領域を含む。

海外Working事業

- 売上収益は、前年同期と比較して為替が円安に転じたことによるプラスの為替影響 (+26.3億円) に加え、特にシンガポールにおいて事業環境が好調で、人材派遣・人材紹介ともに前年同期を上回ったこと等により、21.2%の増収。
- セグメント利益は、売上収益の増加による売上総利益の拡大に加え、利益率の高い人材紹介が相対的に高い伸びとなったこと等により、前年同期比49.4%の大幅増益。

売上収益

169.6億円
(前年同期比 **+21.2%**)

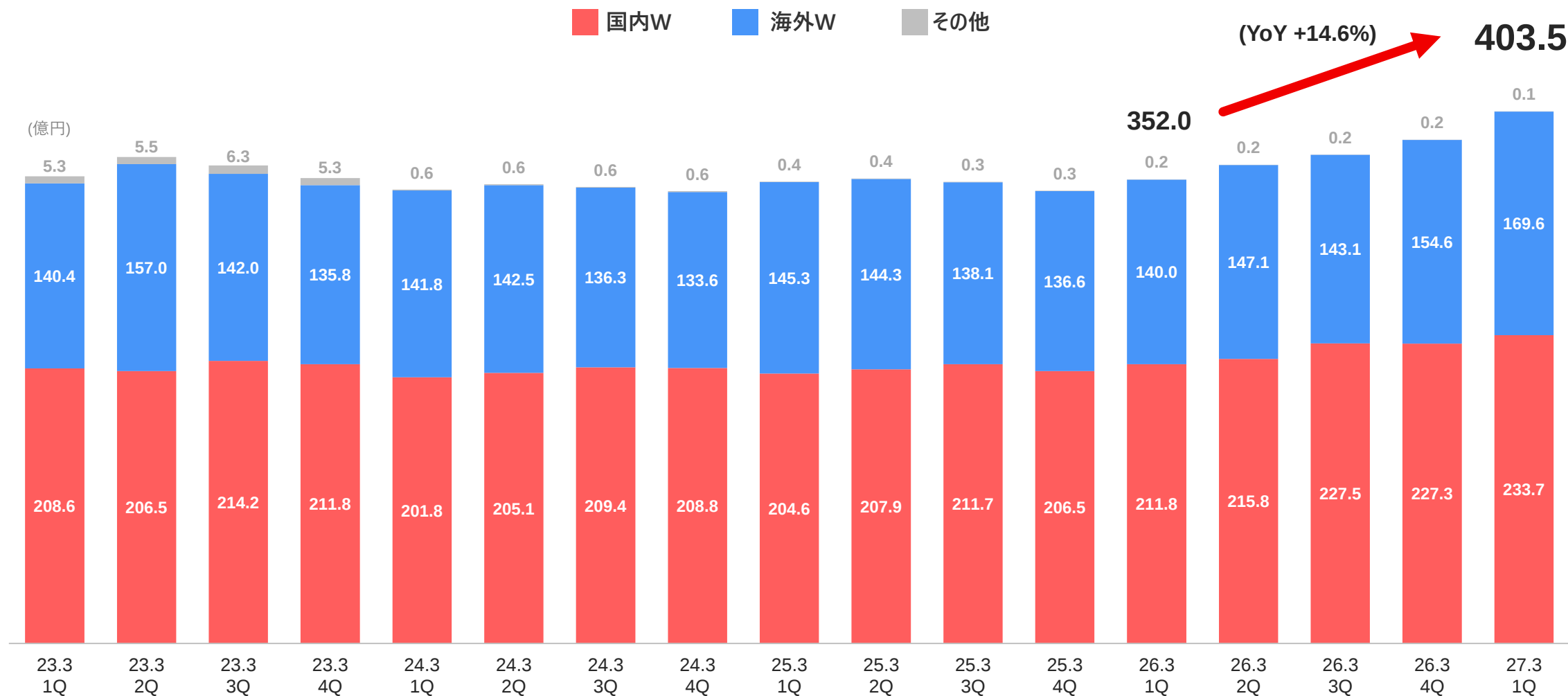
セグメント利益

7.0億円
(前年同期比 **+49.4%**)
(ノーマライズドセグメント利益*2では前年同期比 +47.8%)

*2 ノーマライズドセグメント利益：一過性の損益 (政府補助金収入) を除いたセグメント利益

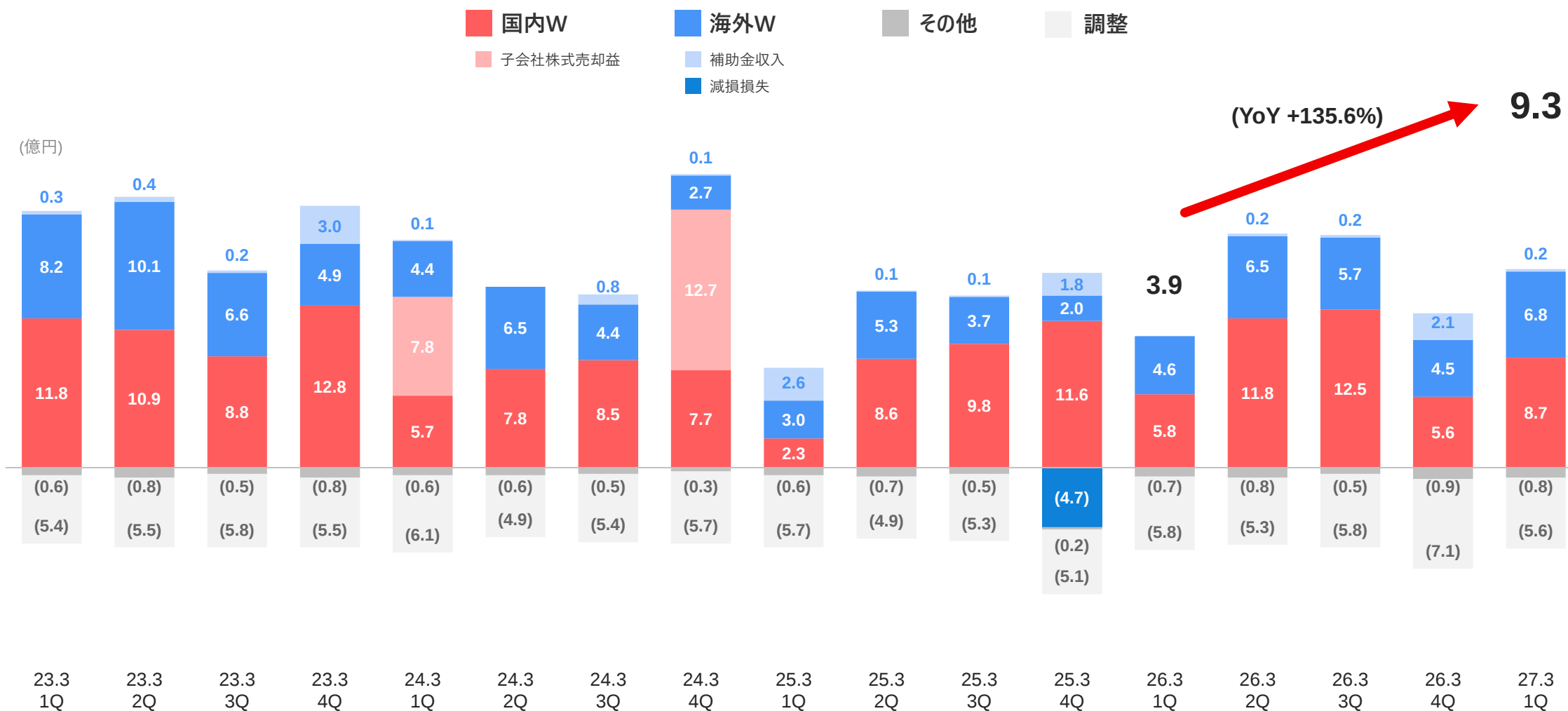
四半期推移 — 連結売上収益 —

- 1Qの連結売上収益は、26.3期1Q比 51.5億円の増収 (うち、為替影響 +26.3億円)。 四半期ベースで過去最高売上を更新。



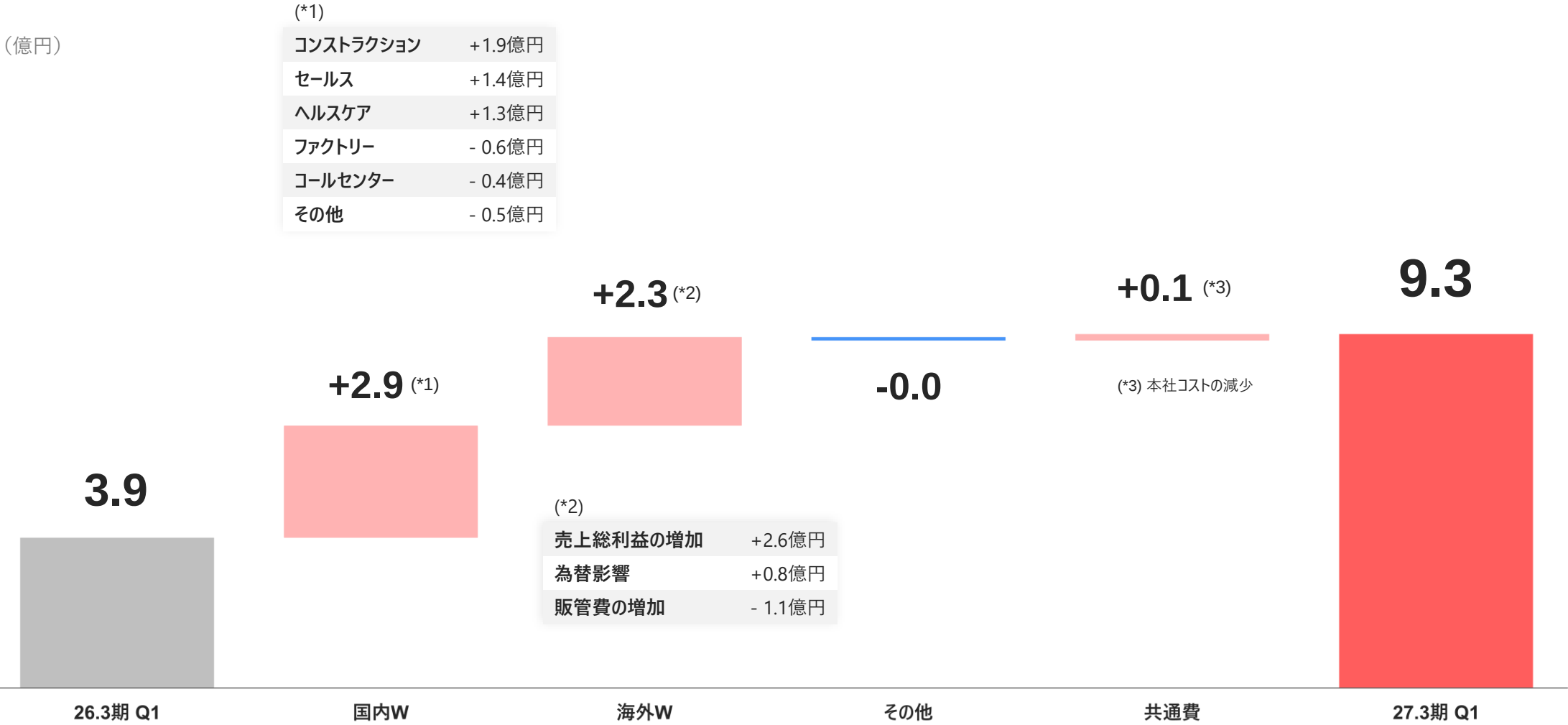
四半期推移 — 連結営業利益 —

- 1Qの連結営業利益は、26.3期1Q比 5.3億円の増益 (うち、為替影響 +0.8億円、海外Working事業の政府補助金収入 +0.1億円)。



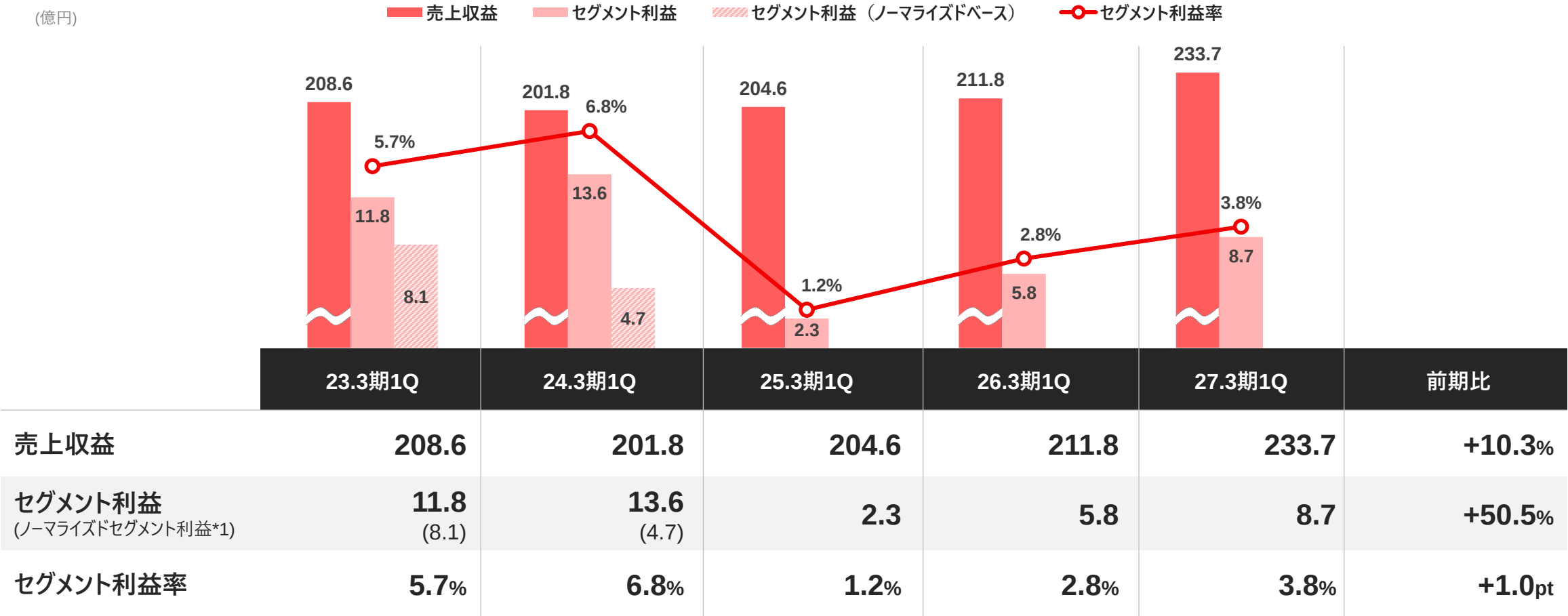


前年同期増減内訳 — 連結営業利益 —



国内Working事業 — 全体 —

- 売上収益は、3年連続で前年同期を上回り、過去5年間の第1四半期としての最高売上を更新。
- セグメント利益・利益率は、25.3期1Qを底に改善基調が継続。27.3期1Qは、利益成長率 (前年同期比+50.5%) が売上成長率 (同+10.3%) を大きく上回り、利益創出能力は着実に向上。



*1 ノーマライズドセグメント利益：一過性の損益 (子会社株式売却益・連結除外の影響) を除いたセグメント利益

- 中期経営計画「WILL-being 2029」における国内Working事業の戦略テーマは、「正社員・外国人HRビジネスの拡大」。
- エッセンシャル領域*1を主戦場とし、収益性の高い正社員派遣/請負・外国人雇用支援・人材紹介の構成比を高め、29.3期には国内Working事業の売上総利益250億円のうち、同ビジネスが占める構成比75%以上を目指す。

国内Working事業

正社員・外国人HRビジネスの拡大



正社員派遣/請負



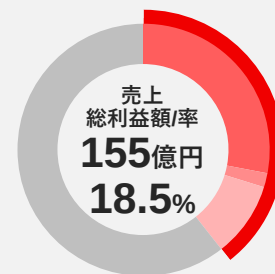
外国人雇用支援



人材紹介

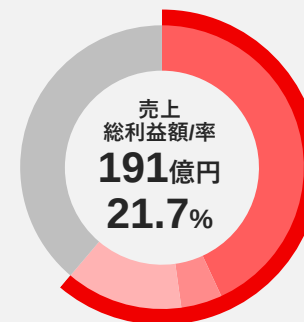
売上総利益のサービス別構成比の変化

2023年3月期 実績*2



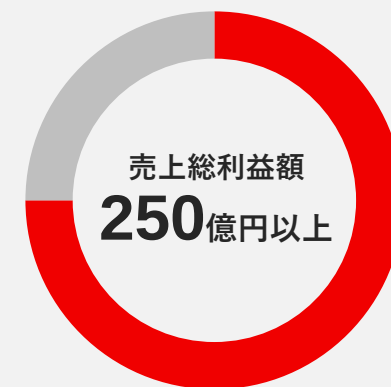
39.4%

2026年3月期 実績



61.2%

2029年3月期



75%以上

■ 正社員派遣/請負 ■ 外国人雇用支援 ■ 人材紹介 ■ その他（一般派遣/他事業/他コスト）

*1 社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエッセンシャルワーカーと定義される領域を含む。

*2 子会社売却による連結除外影響を除く。

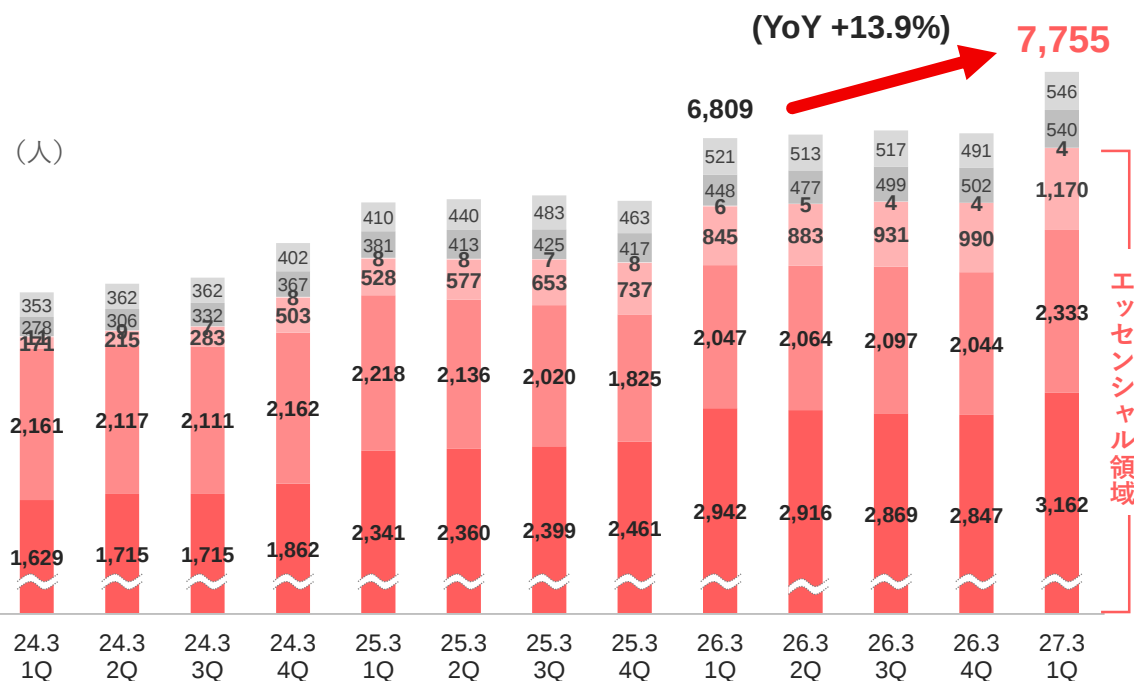
国内Working事業 — 主要KPI（正社員派遣/請負） —

- 正社員派遣/請負の在籍人数は、26.3期1Qと比較して946名増加し、7,755名まで拡大。エッセンシャル領域*1の伸長が全体をけん引。
- 正社員派遣/請負の採用人数は、26.3期1Q並みの水準を維持し、安定した人材供給を継続。（27.3期1Qには、新卒採用599名を含む。（コンストラクション：348名、セールス：228名、ファクトリー：8名、IT：13名、コールセンター：2名））

正社員派遣/請負 在籍人数

■ コンストラクション ■ セールス
■ ファクトリー ■ ヘルスケア
■ IT ■ コールセンター

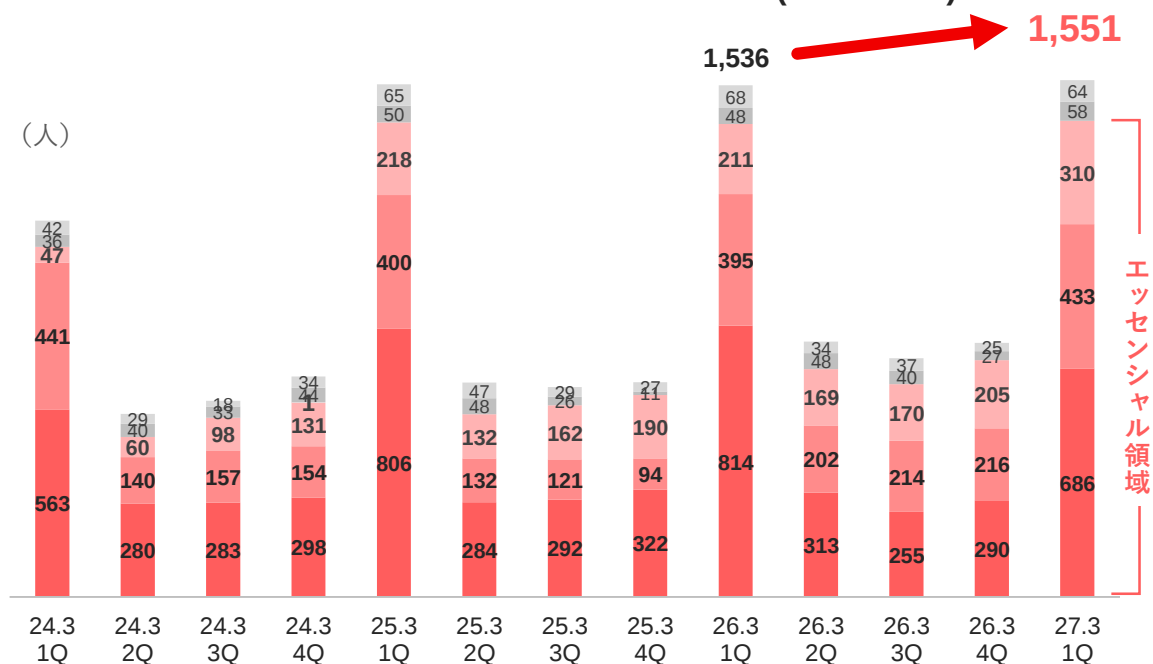
エッセンシャル領域



正社員派遣/請負 採用人数

■ コンストラクション ■ セールス
■ ファクトリー ■ ヘルスケア
■ IT ■ コールセンター

(YoY +1.0%)



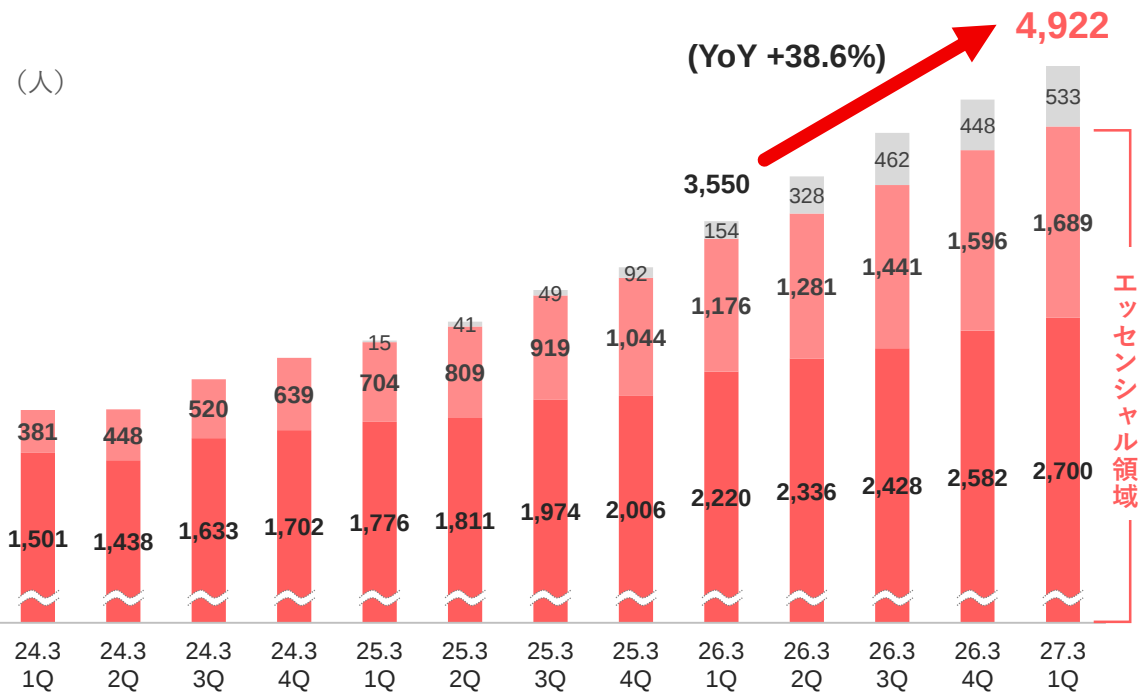
*1 社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエッセンシャルワーカーと定義される領域を含む。

国内Working事業 — 主要KPI（外国人雇用支援・人材紹介） —

- 外国人雇用支援の支援人数は、26.3期1Qと比較して1,372名増加し、4,922名まで拡大。エッセンシャル領域*1への注力が成長をけん引。
- 人材紹介の入社人数は、26.3期1Qと比較して853名増加し、1,816名まで拡大。26.3期3QよりグループインしたHR CAREER社の寄与により大きく伸長。

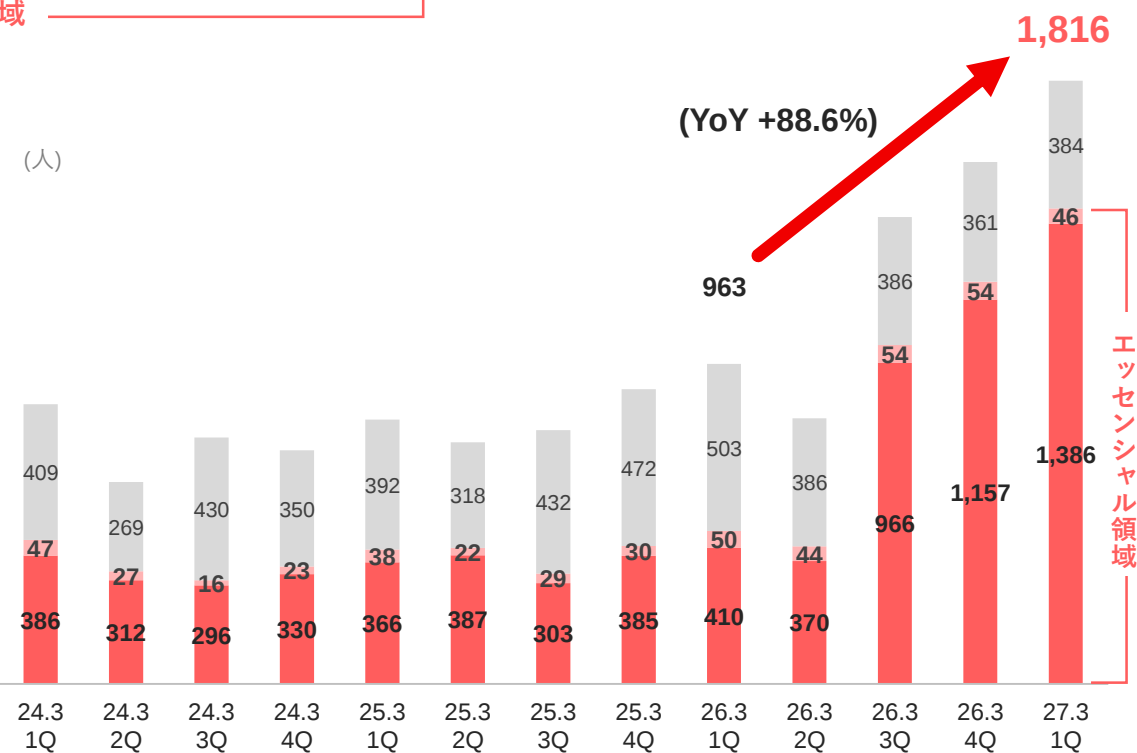
外国人雇用支援 支援人数

■ ファクトリー ■ ヘルスケア ■ その他



人材紹介 入社人数

■ ヘルスケア ■ コンストラクション ■ その他

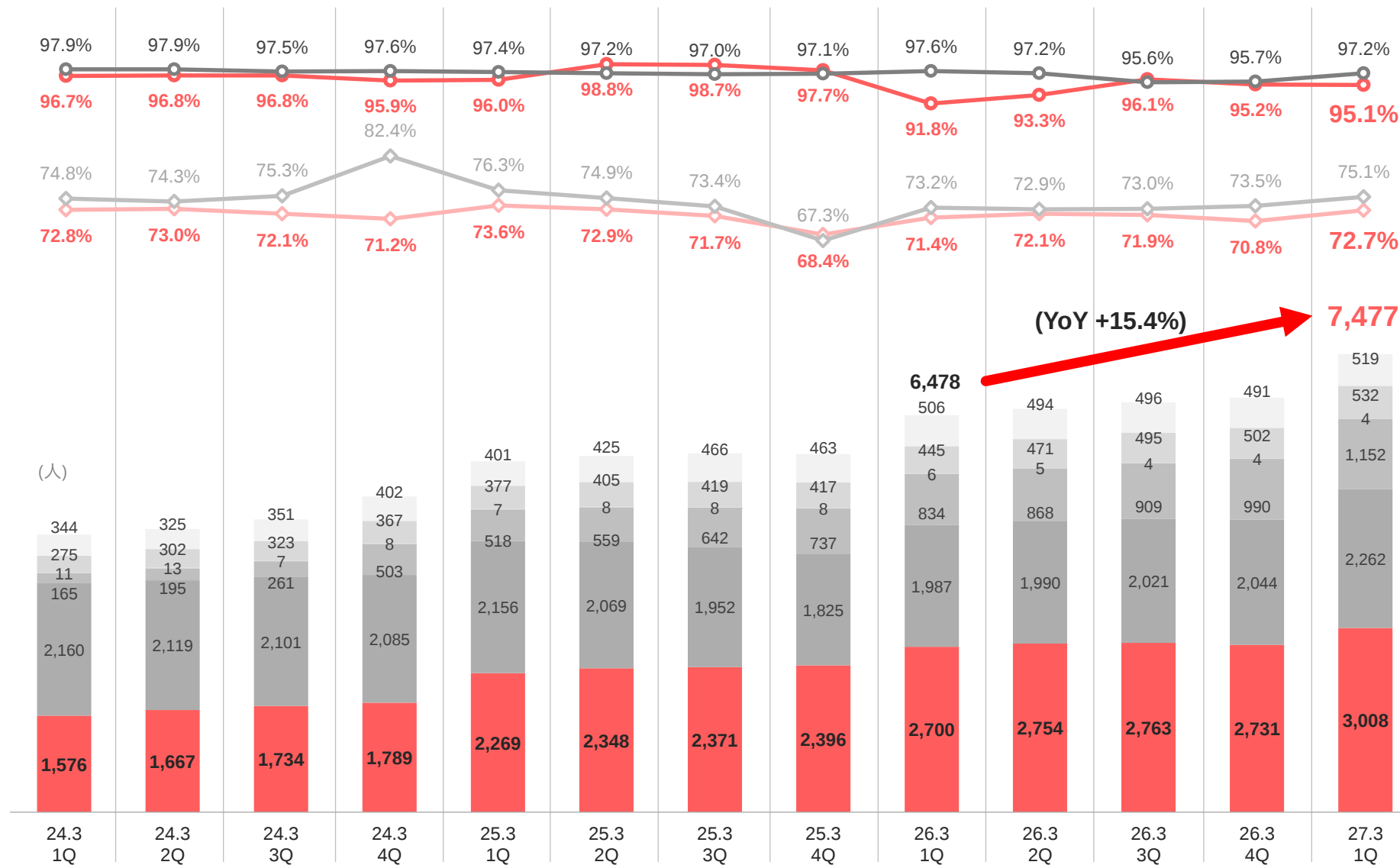


*1 社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエッセンシャルワーカーと定義される領域を含む。

(参考) 国内Working事業 — 正社員派遣/請負（稼働人数・稼働率・定着率） —

稼働率・定着率^{*1}

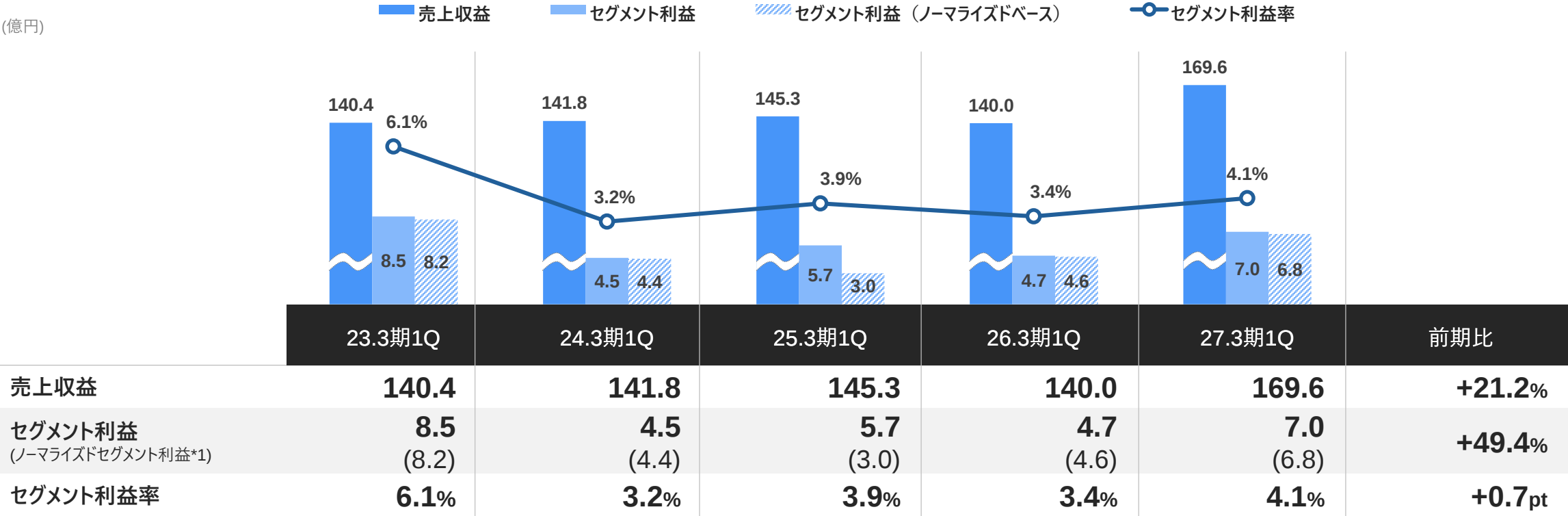
- コンストラクション稼働率
- 正社員派遣/請負稼働率
- ◇— コンストラクション定着率
- ◇— 全体定着率



*1 コンストラクションの1Qの稼働率は、新卒研修期間の影響を除外した6月単月の稼働率。

海外Working事業 — 全体 —

- 売上収益は、前年同期比+21.2%の169.6億円となり、過去5年間の第1四半期としての最高売上を大きく更新。
- セグメント利益は、前年同期比+49.4%の7.0億円。セグメント利益率も前年同期と比較して+0.7ptとなり、収益性も着実に改善傾向。



*1 ノーマライズドセグメント利益：一過性の損益（政府補助金）を除いたセグメント利益

為替感応度	計画レート	1Q実績レート	前年同期レート	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	105円	113円	93円	373百万円	12百万円
シンガポールドル	121円	125円	111円	184百万円	10百万円

- 中期経営企画「WILL-being 2029」における海外Working事業の戦略テーマは、「生産性を重視した収益力の強化」。
- 既存の顧客基盤と専門性を活かした生産性向上と、為替・政策変動リスクを踏まえた収益管理を徹底するとともに、市場性・収益性を見極めた他国展開や新領域への参入を検討し、市場環境の変化に左右されにくい安定的な収益基盤を確立することで、ポストコロナ以前の安定利益水準への回帰を目指す。

海外Working事業

生産性を重視した収益力の強化



生産性を重視



成長余地の高い領域への資源配分



新たな国/領域の探索



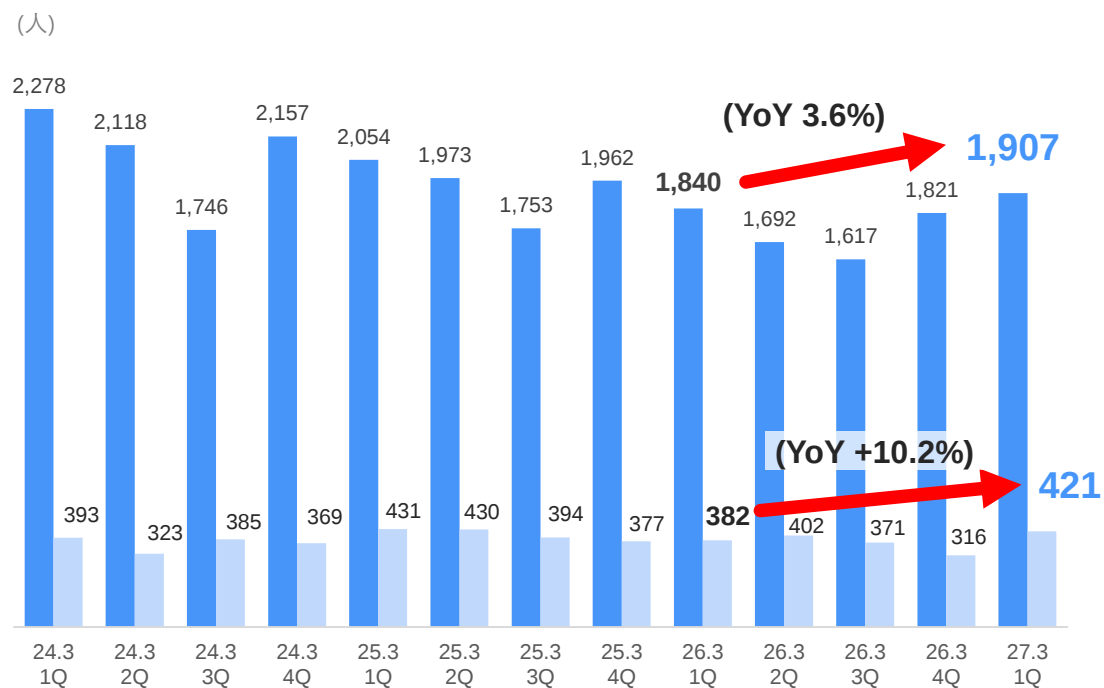
海外Working事業 — 主要KPI（人材派遣稼働人数・人材紹介内定人数） —

- オーストラリアにおいては、連邦政府関連の採用代行需要の低迷による影響を受けつつも、派遣稼働人数、紹介内定人数ともに堅調に推移。
- シンガポール・その他においては、派遣稼働人数・紹介内定人数は概ね横ばいで推移したものの、高単価な人材紹介案件が収益性向上に寄与。

人材派遣稼働人数・人材紹介内定人数

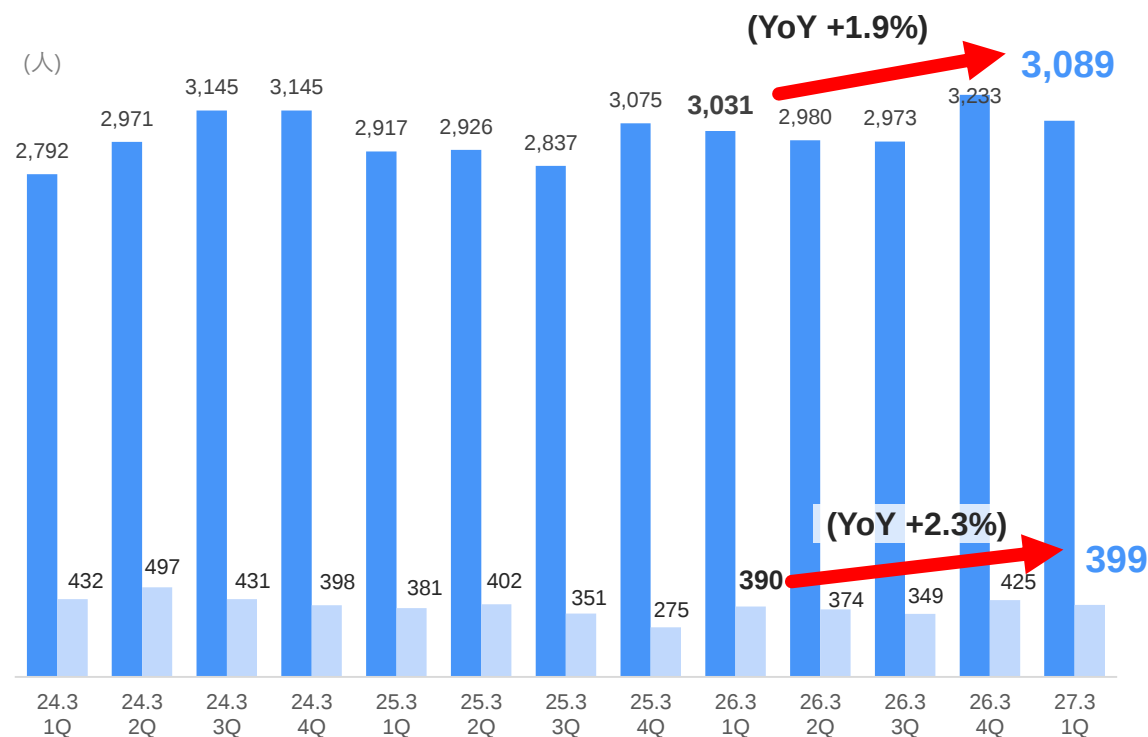
オーストラリア

■ 人材派遣稼働人数 ■ 人材紹介内定人数



シンガポール・その他

■ 人材派遣稼働人数 ■ 人材紹介内定人数

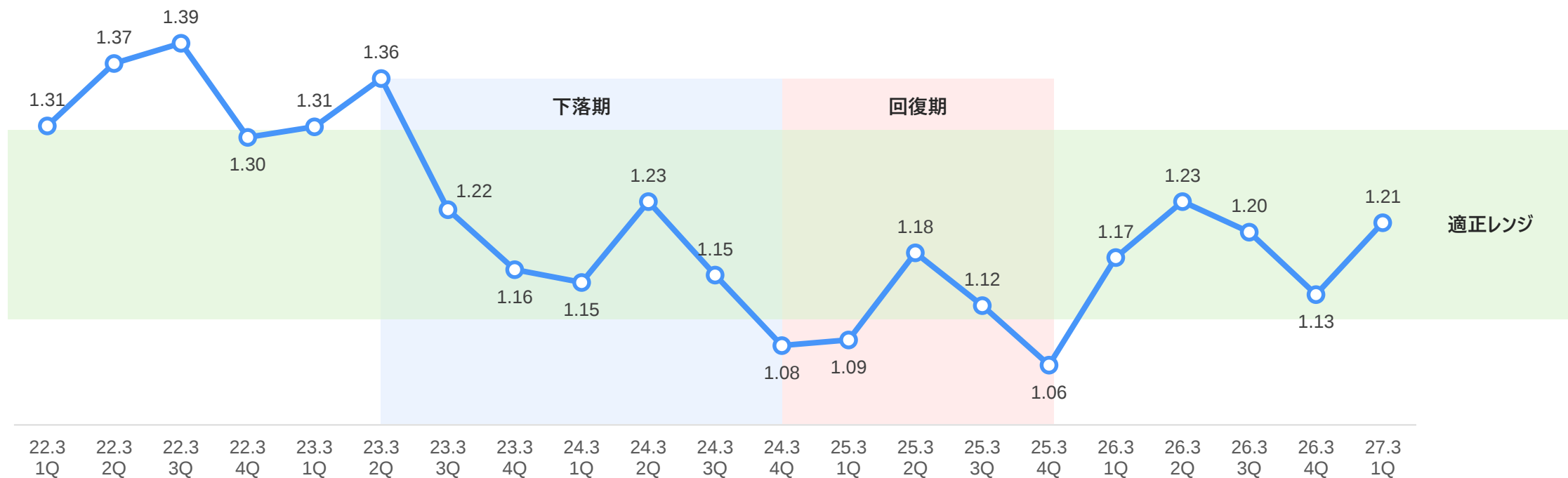


海外Working事業 — 主要KPI（販管費あたり売上総利益倍率） —

- 販管費あたり売上総利益倍率は、ポストコロナの人材需要の一巡やインフレ加速の影響により、23.3期から24.3期にかけて低下したものの、収益性を重視した資源配分、販管費コントロール及び生産性向上により、25.3期以降は回復傾向となり適正レンジ内を維持。

販管費あたり売上総利益倍率

(倍率)



連結業績

- 中期経営計画「WILL-being 2029」の戦略テーマの推進により、収益性は着実に改善。

単位：億円	前年同期	当期実績	前年同期比(額)	前年同期比(率)
売上収益	352.0	403.5	+51.5	+14.6%
うち、国内Working事業	211.8	233.7	+21.9	+10.3%
うち、海外Working事業	140.0	169.6	+29.6	+21.2%
うち、その他	0.2	0.1	-0.0	-20.2%
売上総利益	73.9	93.4	+19.5	+26.4%
(売上総利益率)	(21.0 %)	(23.1 %)	+2.1pt	
営業利益	3.9	9.3	+5.3	+135.6%
(営業利益率)	(1.1 %)	(2.3 %)	+1.2pt	
うち、国内Working事業	5.8	8.7	+2.9	+50.5%
うち、海外Working事業	4.7	7.0	+2.3	+49.4%
うち、その他	(0.7)	(0.8)	-0.0	—
うち、調整額	(5.8)	(5.6)	+0.1	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	2.8	5.0	+2.2	+78.3%
EBITDA	8.8	15.2	+6.4	+72.3%

連結貸借対照表

- 資産は 10.5億円の減少 (現金及び現金同等物 -14.8億円、営業債権及びその他の債権 +4.6億円等)。
- 負債は 8.2億円の減少 (借入金 -7.3億円、営業債務及びその他の債務 -5.6億円等)。
- 資本は 2.2億円の減少 (親会社帰属四半期利益 +5.0億円、配当金の支払いによる利益剰余金 -10.0億円等)。

(単位：億円)	2026年 3月末	2026年 6月末	増減額
流動資産合計	299.4	290.7	-8.6
うち、現金及び現金同等物	79.7	64.8	-14.8
うち、営業債権及びその他の債権	203.0	207.7	+4.6
非流動資産合計	266.0	264.2	-1.8
うち、のれん	98.5	99.6	+1.0
うち、その他の無形資産	63.8	63.1	-0.6
資産合計	565.5	555.0	-10.5
親会社所有者帰属持分比率	35.8%	36.0%	+0.2pt
ネットD/Eレシオ	0.1倍	0.2倍	－
のれん 親会社所有者帰属持分倍率	0.5倍	0.5倍	－
EBITDA有利子負債倍率	2.0倍	1.8倍	－

(単位：億円)	2026年 3月末	2026年 6月末	増減額
流動負債合計	282.0	280.3	-1.7
うち、営業債務及びその他の債務	201.0	195.3	-5.6
うち、借入金	33.5	30.0	-3.5
うち、その他の金融負債	14.5	19.6	+5.1
非流動負債合計	81.7	75.2	-6.5
うち、借入金	26.2	22.4	-3.8
うち、その他の金融負債	38.7	37.0	-1.6
負債合計	363.8	355.5	-8.2
資本合計	201.6	199.4	-2.2
うち、親会社所有者帰属持分合計	202.4	199.9	-2.4
負債及び資本合計	565.5	555.0	-10.5

- 営業C/Fは、6.1億円の収入 (税引前利益 +8.7億円、法人所得税の支払額 -6.7億円等)。
- 投資C/Fは、0.9億円の支出 (有形固定資産及び無形資産の取得等 -0.8億円等)。
- 財務C/Fは、20.6億円の支出 (配当金の支払額 -10.0億円、有利子負債の純増減額 -10.9億円等)。

(単位：億円)	2026/3期 1Q累計	2027/3期 1Q累計
税引前四半期利益	3.2	8.7
減価償却費及び償却費	4.9	5.9
法人所得税の支払額	(3.9)	(6.7)
その他	(1.2)	(1.7)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2.9	6.1
有形固定資産及び無形資産の取得	(1.1)	(0.8)
その他	(0.0)	(0.0)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1.2)	(0.9)
フリーキャッシュ・フロー（営業C/F+投資C/F）	1.7	5.2

(単位：億円)	2026/3期 1Q累計	2027/3期 1Q累計
有利子負債の純増減額	(7.9)	(10.9)
配当金の支払額	(9.9)	(10.0)
政府補助金による収入	0.1	0.3
その他	0.0	0.0
財務活動によるキャッシュ・フロー	(17.6)	(20.6)
為替変動の影響額	0.3	0.5
現金及び現金同等物の増減額	(15.5)	(14.8)
現金及び現金同等物の期首残高	69.3	79.7
現金及び現金同等物の期末残高	53.8	64.8

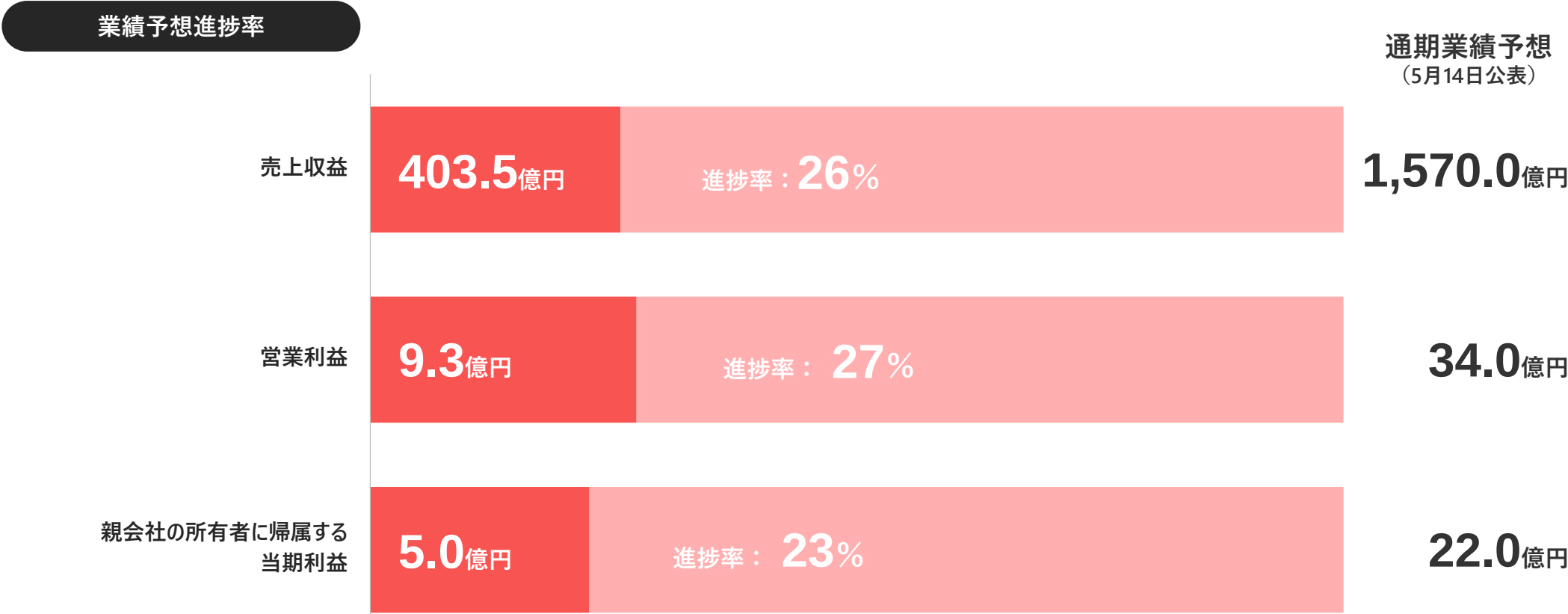
Agenda

- | | |
|---------------------------|-------|
| 1. 2027年3月期 第1四半期 実績 | P. 3 |
| ▶ 2. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 | P. 22 |
| Appendix | P. 27 |



連結業績見通し

- 1Qの好調なスタートを織り込み、上期業績予想を上方修正。
- 売上収益については、国内Working事業におけるエッセンシャル領域*1での正社員・外国人HRビジネスの伸長、海外Working事業における円安影響等により、前回予想を上回る見込み。利益については、国内Working事業における正社員・外国人HRビジネスの注力に伴う売上収益の拡大、海外Working事業における人材派遣・人材紹介の堅調な推移等により、前回予想を上回る見込み。
- 一方、収益拡大に応じて成長投資を積極的に実施する方針であることに加え、為替動向などを総合的に勘案し、通期業績予想は据え置く。



*1 社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエッセンシャルワーカーと定義される領域を含む。

通期業績予想

単位：億円	第2四半期累計 (2026年8月7日修正予想)				通期 (2026年5月14日公表予想)			
	2026/3期 実績	2027/3期 予想	前年同期比 (額)	前年同期比 (率)	2026/3期 実績	2027/3期 予想	前年同期比 (額)	前年同期比 (率)
売上収益	715.3	818.8	+103.5	+14.5%	1,468.5	1,570.0	+101.4	+6.9%
うち、国内Working事業	427.6	470.8	+43.0	+10.1%	882.6	938.5	+55.9	+6.3%
うち、海外Working事業	287.1	347.7	+60.5	+21.1%	585.0	629.4	+44.4	+7.6%
うち、その他	0.4	0.3	-0.0	-16.2%	0.9	1.9	+1.0	+112.2%
売上総利益	153.6	188.8	+35.2	+22.9%	323.9	372.0	+48.0	+14.8%
(売上総利益率)	(21.5 %)	(23.1 %)	+1.6pt		(22.1 %)	(23.7 %)	+1.6pt	
営業利益	16.3	21.3	+4.9	+30.0%	32.7	34.0	+1.2	+3.7%
(営業利益率)	(2.3 %)	(2.6 %)	+0.3pt		(2.2 %)	(2.2 %)	±0.0pt	
うち、国内Working事業	17.6	20.5	+2.9	+16.6%	35.7	42.9	+7.1	+19.9%
うち、海外Working事業	11.5	14.2	+2.7	+24.0%	24.2	21.8	-2.4	-10.2%
うち、その他	(1.5)	(2.0)	-0.4	—	(3.0)	(4.1)	-1.0	—
うち、調整額	(11.2)	(11.5)	-0.3	—	(24.2)	(26.6)	-2.4	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	11.4	13.4	+1.9	+17.3%	23.1	22.0	-1.0	-4.6%
EBITDA	26.1	33.1	+7.0	+27.0%	56.3	64.4	+8.1	+14.4%
					1円変動による影響/年			
為替レート					売上収益		利益	
オーストラリアドル					100 円	105 円	3.6 億円	0.1 億円
シンガポールドル					117 円	121 円	1.6 億円	0.1 億円

株主還元

- 利益成長を通じた企業価値向上を目指しつつ、これまで継続してきた累進配当方針を継続する。
- 2027年3月期の配当予想は、前期実績(1株当たり44円)を据え置く。

新中期経営計画期間(27.3期-29.3期)中の 株主還元方針

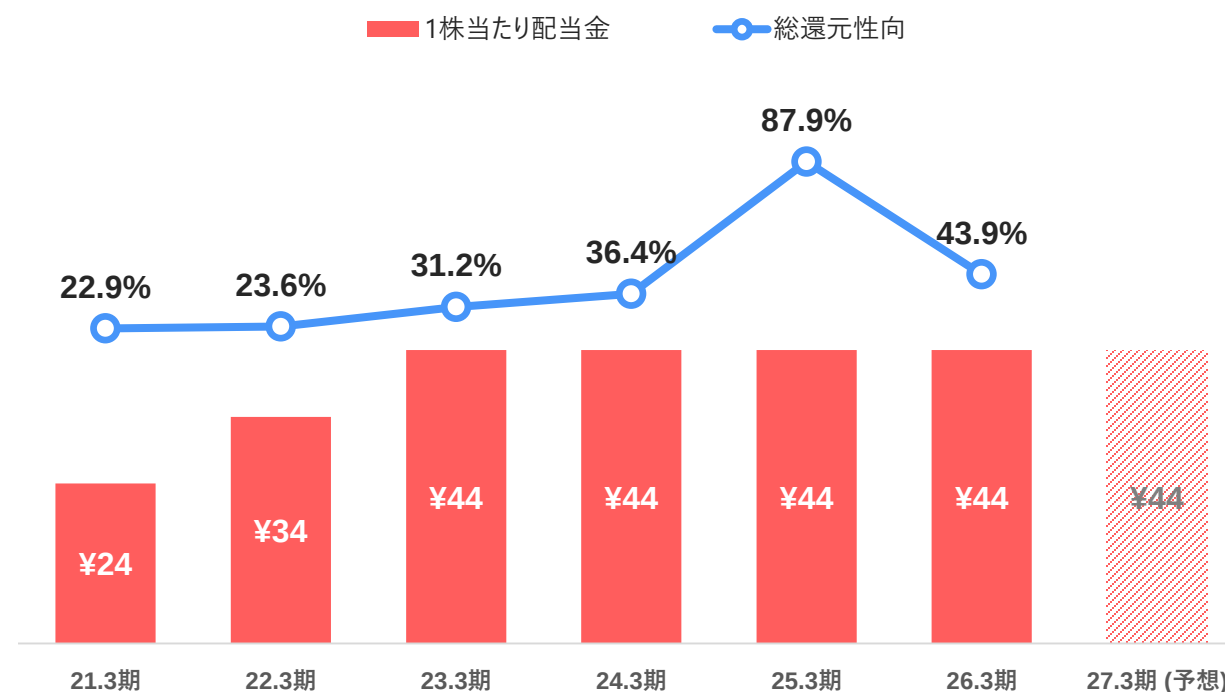
累進配当

減配を原則実施せず、増配または維持

総還元性向30%以上

期中の業績に応じ、機動的な自己株式取得を都度検討

1株当たり配当金、総還元性向の推移



株主優待

- 2025年11月、当社株式への投資魅力をより一層高めることを目的として、株主優待制度の変更を発表。
- 新制度では、「ウィルグループ・プレミアム優待倶楽部」を通じ、金券・電子マネー・ポイント等と交換可能な株主優待ポイントを進呈。

制度内容

保有株式数	優待内容	優待利回り ^{*2}	配当利回り ^{*2}
300株以上500株未満	株主優待ポイント ^{※1} 5,000ポイント	1.6%	4.1%
500株以上	株主優待ポイント ^{※1} 10,000ポイント	1.9%	

金券、電子マネー・ポイントの他、グルメ、スイーツ、飲食類、銘酒、家電製品、
選べる体験ギフト等、3,000種類以上の優待品と交換が可能。

(交換いただける金券、電子マネー・ポイントの一例)

金券： クオ・カード
電子マネー・ポイント： ポイント@ギフト (PayPayマネーライト・dポイント・Vポイント)
Amazonギフトカード 他

*1 株主優待ポイント数 (1ポイント≒1円)

*2 優待利回り及び配当利回りは、2026年8月6日終値 1,068円で試算しています。

ウィルグループ・プレミアム優待倶楽部*



WILL GROUP
ウィルグループ・プレミアム優待倶楽部

3,000種類以上の優待商品から
ポイントと交換！

 →  株主優待ポイントに応じた商品への
交換ができます



*3 写真はイメージです。また、優待商品は変更になる場合がございます。

Agenda

- | | |
|-------------------------|-------|
| 1. 2027年3月期 第1四半期 実績 | P. 3 |
| 2. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 | P. 22 |
| ▶ Appendix | P. 27 |



- 2023年7月より、「WILLOF（ウィルオブ）」のブランドプロモーションを継続実施。2026年6月からは新CMを放映し、女優・モデルの白石麻衣さんをウィルオブ” 特任キャリアアドバイザー”として起用。
- 「ウィルオブとおはなしませんか？」をコミュニケーションコンセプトに掲げ、国内における認知拡大及び採用力強化を図る。

実施概要

主演： 白石麻衣さん

実施期間： 2026年6月30日～7月13日

放映エリア： 関東（一都六県）、関西（二府四県）

放映媒体： テレビ+YouTube+Instagram

実施目的

- 「WILLOF（ウィルオブ）」ブランドの認知拡大
- 正社員HRビジネスにおける採用力強化

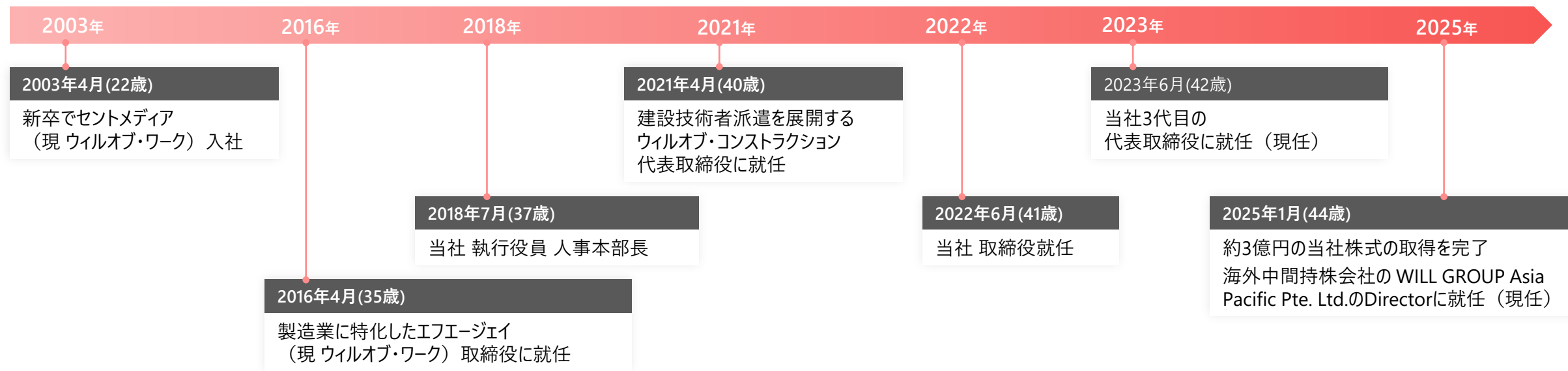
CMのストーリー

コミュニケーションコンセプトを「ウィルオブとおはなしませんか？」と設定。

「やりたい仕事が見つからない」「目標がないとダメなのかな...」と悩んでいる求職者に対して、当社のキャリアアドバイザーが「おはなしませんか？」と、背中を優しく、頼もしく押してくれる…。そんな「ウィルオブとの面談」疑似体験をCMで表現することで、面談申し込みにつなげる狙い。



ウィルオブのサイトからCMをご覧ください
<https://willof.jp/>



代表取締役
角 裕一



「ウィルグループに人生フルコミット！！」

人事担当執行役員、事業会社の代表取締役を経て、実質的な創業オーナーを始めとする「第一世代」の経営陣からバトンを受け取り、2023年6月に当社代表取締役に就任。

ウィルグループとは － 会社概要 －



- エssenシャル領域*1を中心に、人材派遣、業務請負、人材紹介、外国人雇用支援等を手掛ける総合人材サービス企業。
- 日本、オーストラリア、シンガポールを中心に、11か国45社で展開。

Mission

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

Vision

「働く」「遊ぶ」「学ぶ」「暮らす」の事業領域において、
期待価値の高いブランディングカンパニーを創出し、
各領域においてNo.1の存在になる

Value

Believe in Your Possibility
- 可能性を信じる -



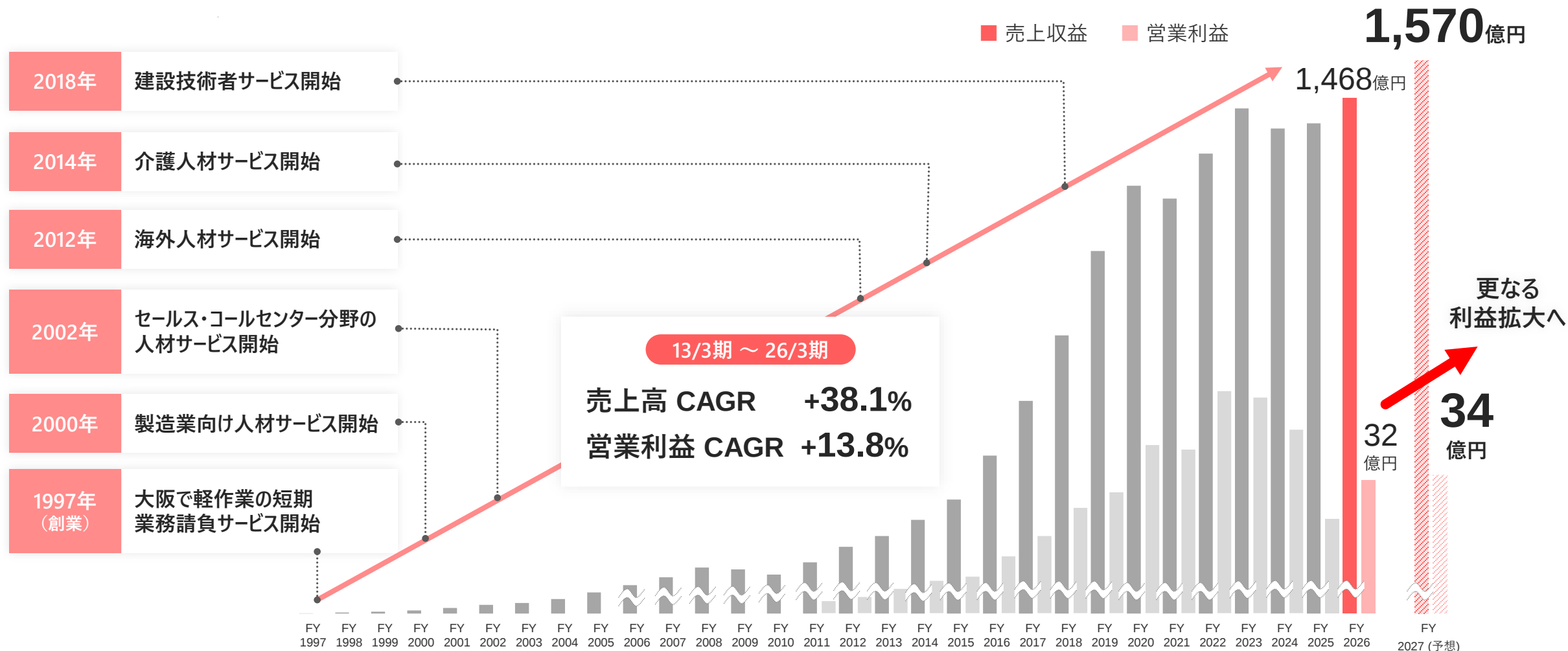
商号	株式会社ウィルグループ
設立	2006年（創業 1997年）
代表	代表取締役 角 裕一
本社	東京都中野区
資本金	22億円（2026年3月末現在）
上場市場	東証プライム（証券コード：6089）
連結子会社数	44社（国内：12社、海外：32社）
連結従業員数	9,005名（2026年3月末現在）



*1 エssenシャル領域：社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエssenシャルワーカーと定義される領域を含む。

ウィルグループとは ― 沿革と成長の軌跡 ―

- 2000年に製造業向けに人材サービスを開始し、絶えず新しい事業領域に参入してきたことで、持続的な成長力を培う。
- 上場をした13.3期から26.3期までの売上高CAGRは+38.1%、営業利益CAGRは+13.8%。



ウィルグループとは ― 事業セグメントと売上構成 ―

- 連結売上におけるセグメント構成比は、国内Working事業6割、海外Working事業4割。
- 特定の事業分野に偏ることなく、経済状況や市場が激しく変化する中でも、安定的、持続的に成長することのできるポートフォリオを有することが、当社グループの強みのひとつ。

海外Working事業 : 39.8%

■ オーストラリア	24.9%
■ シンガポール	13.2%
■ 海外その他	1.7%
ASEAN、オセアニア地域での人材サービス	

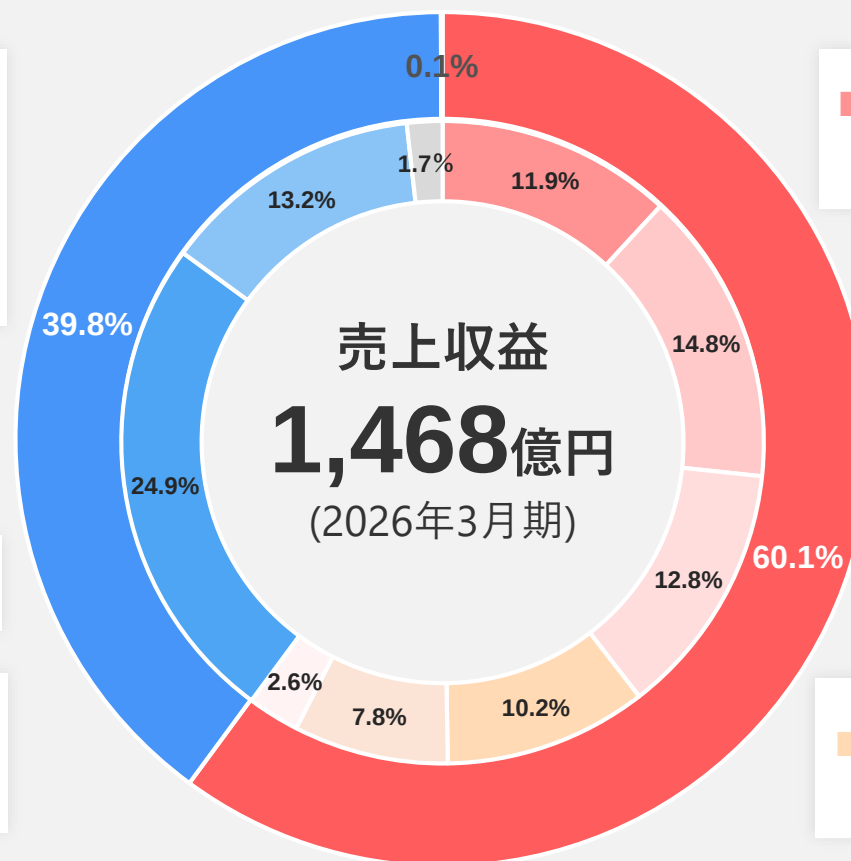


国内その他 3.2%

■ コールセンター	7.8%
コールセンター、オフィス向けの人材サービス	



その他: 0.1%



国内Working事業 : 60.1%

■ コンストラクション 11.9%
施工管理技士等の建設技術者人材サービス



■ セールス 14.8%
通信分野、アパレル分野等の
人材サービス、営業支援サービス



■ ファクトリー 12.8%
製造業等への人材サービス

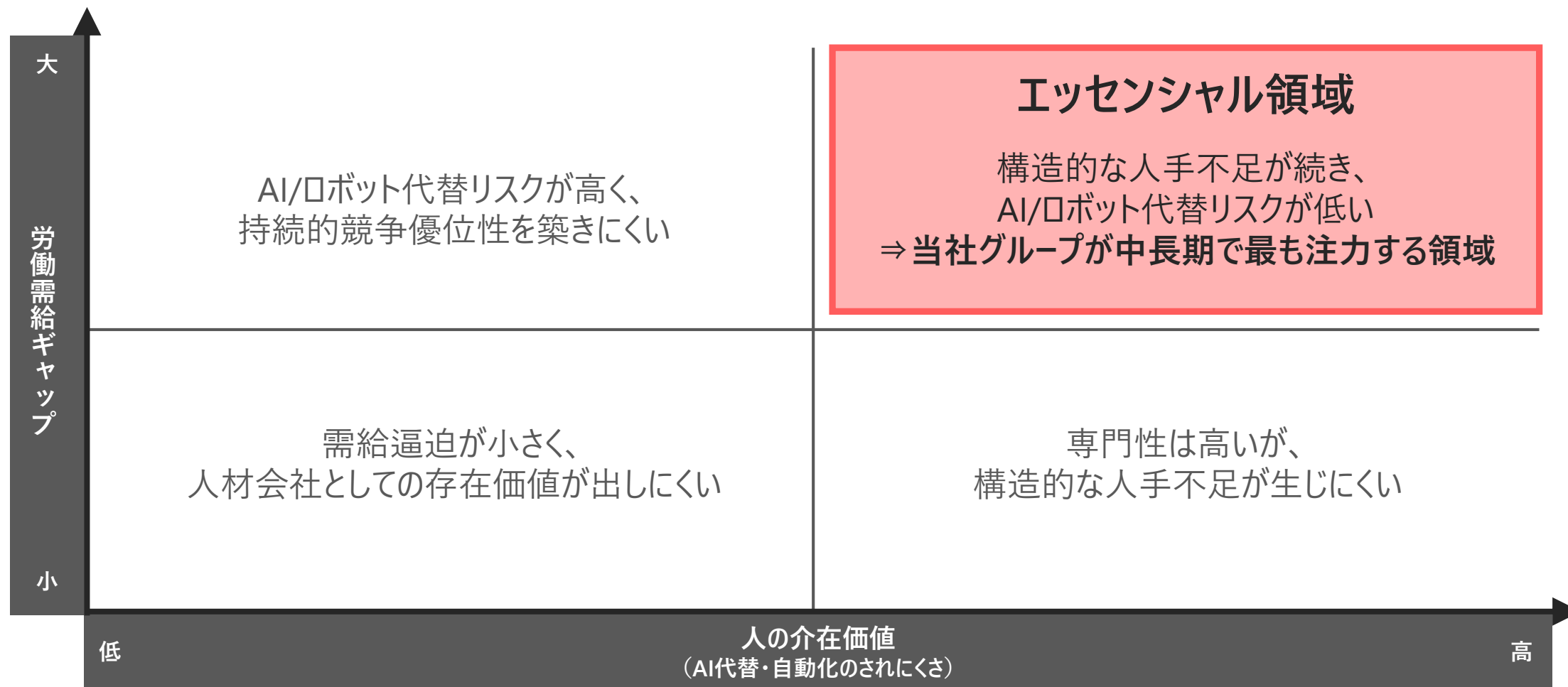


■ ヘルスケア 10.2%
介護施設等への人材サービス



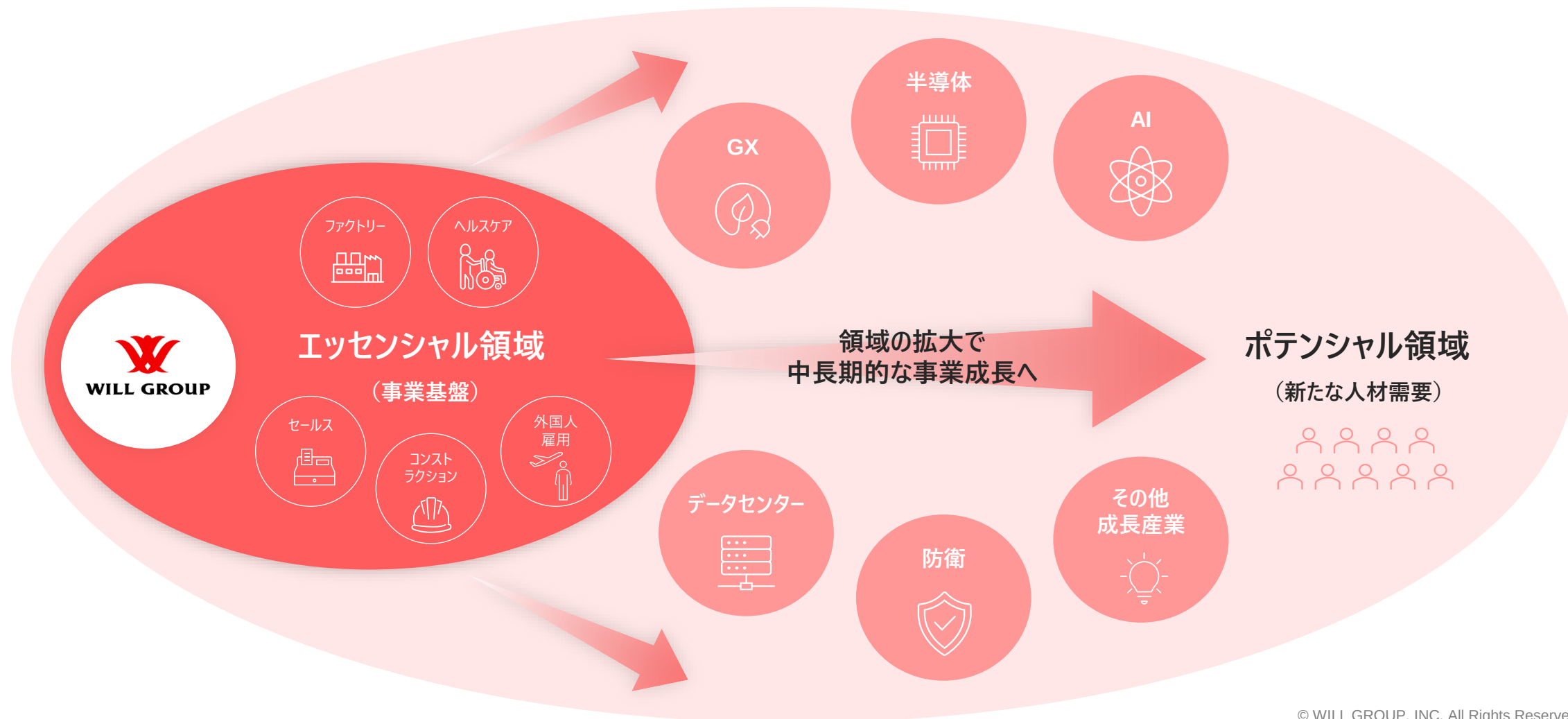
ウィルグループとは — 労働市場の構造 —

- 当社グループは、これまで主戦場で事業展開をしてきた建設や介護など、労働需給ギャップが大きく、AI/ロボット代替リスクが低い領域（≒エッセンシャル領域）に今後も注力する



ウィルグループとは – エssenシャル×ポテンシャル –

- 労働需給ギャップが大きく人の介在価値が高いエssenシャル領域を事業基盤と位置づける。
既存の顧客基盤と採用・配置・定着ノウハウを活かし、中長期的には成長投資が進む産業の多様な人材需要を取り込む。
- 正社員派遣/請負・外国人雇用支援・人材紹介を拡大し、収益性の高い事業構成への転換と持続的な利益成長につなげる。



ウィルグループとは – エssenシャル領域に強みを持つ事業基盤 –

- 国内Working事業の展開分野の多くが、エssenシャル領域に該当

コンストラクション

施工管理技士等の
建設技術者人材サービス

建築技術者派遣
業界 **6** 位*



セールス

通信分野、アパレル分野等の
人材サービス、営業支援サービス

販売員派遣
業界 **2** 位*



ファクトリー

製造業等への人材サービス

食品・製造業派遣
業界 **6** 位*



ヘルスケア

介護施設等への人材サービス

介護人材派遣
業界 **6** 位*



コールセンター

コールセンター、
オフィス向けの人材サービス

オペレーター派遣
業界 **1** 位*



カテゴリーに特化し、
専門性・ノウハウを蓄積することで、
業界トップレベルのシェアを獲得

* 当社調べ



当社グループの3つの強み

① 成果追求



カテゴリー特化による高い運営力と、クライアントニーズに応えるパートナーとして、成果追求を徹底。



② 人材育成力



ハイブリッド派遣(正社員が現場に常駐しサポートする当社制度)等のOJTによる育成プログラムにより、未経験者を早期に戦力化。



③ 定着率向上



離職率の高い業種の中で、ハイブリッド派遣等による現場でのコミュニケーションやフォロー体制の向上により、定着率を向上。



管理者常駐のハイブリッド派遣

成果を出すためのPDCAを回していくことで、派遣スタッフとクライアントに貢献

ハイブリッド派遣とは

「フィールドサポーター」(FS)と呼ぶ当社の正社員が現場に常駐し、クライアント担当者、派遣スタッフ双方をサポートするユニット派遣モデル。
当社のFSが、派遣スタッフを現場でサポートする体制は、外国籍人材の派遣と相性が良い。(日本の大卒外国人正社員のFSが常駐。)

一般派遣

ハイブリッド派遣

低い

業務遂行へのロイヤルティー

高い

低い

チームワーク

高い

複雑

指揮命令

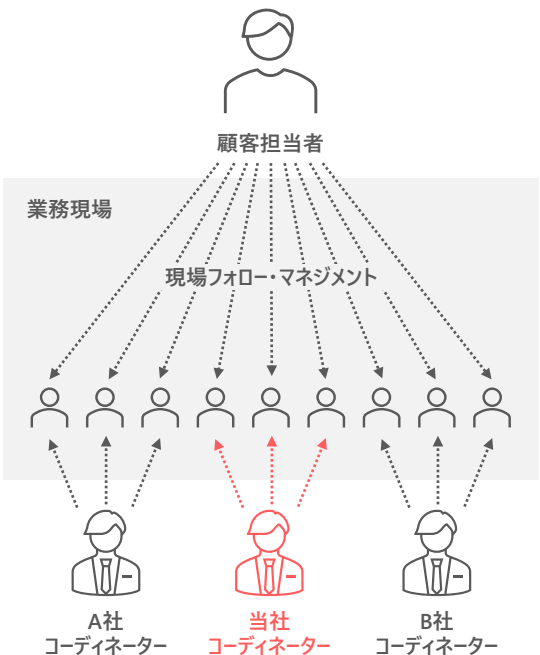
円滑

しにくい

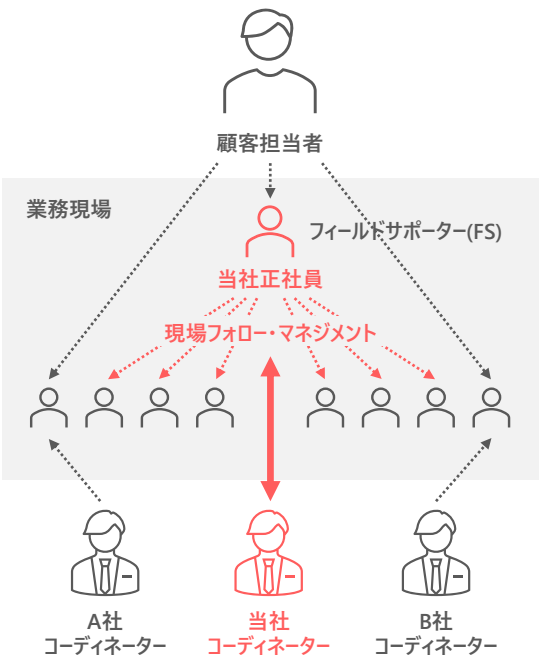
情報共有

しやすい

一般派遣の場合

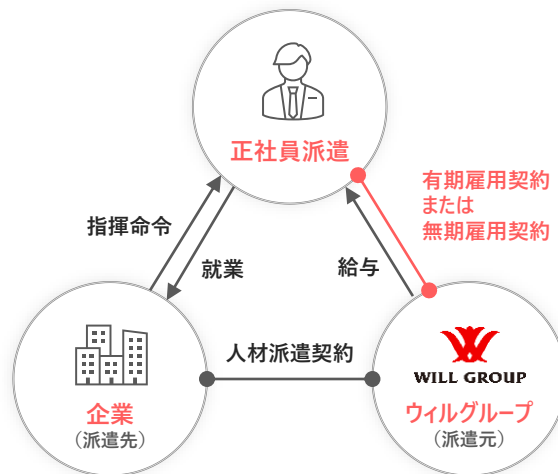


ハイブリッド派遣の場合



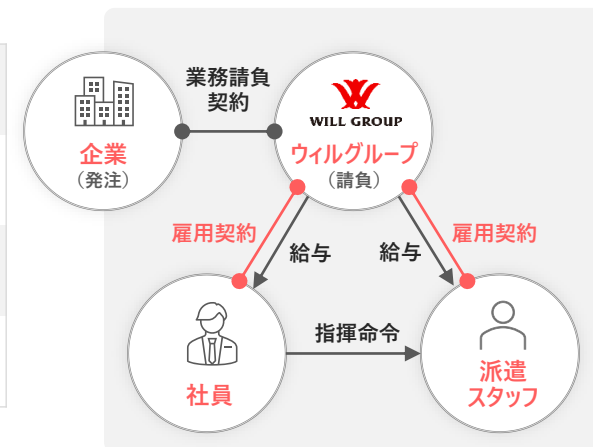
人材派遣 (有期雇用派遣、正社員派遣)

概要	人材派遣会社の雇用人材を企業に派遣する
収益モデル	顧客への請求 – 派遣社員への支給
売上構成比*1	75%
粗利率	有期雇用派遣：14-17% 正社員派遣：21-28%



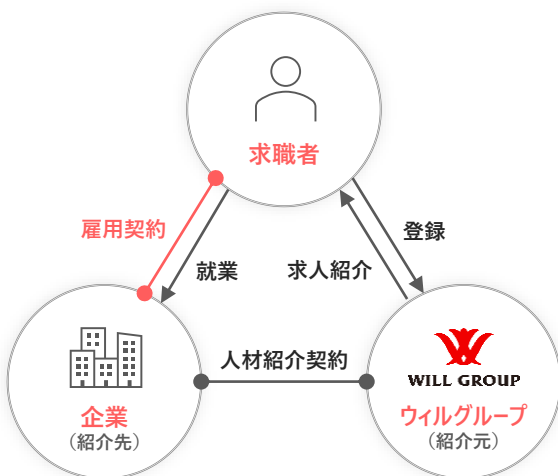
業務請負

概要	請負会社が委託会社の業務を遂行する
収益モデル	委託手数料
売上構成比*1	13%
粗利率	14~17%



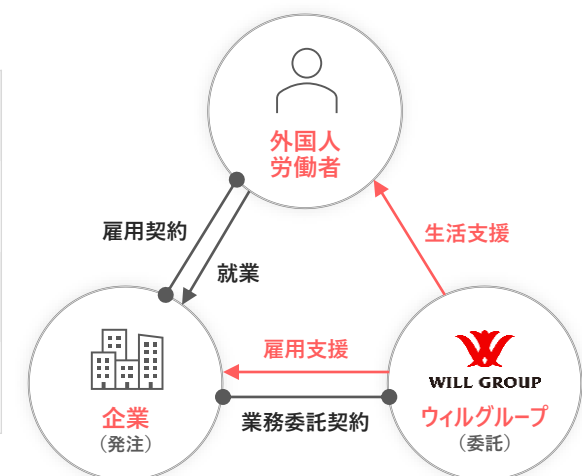
人材紹介

概要	求職者と企業との仲介を行い、マッチングする
収益モデル	紹介手数料 (年収×25-40%)
売上構成比*1	7%
粗利率	90%以上



外国人雇用支援

概要	外国人労働者の雇用支援、生活支援を行う
収益モデル	委託手数料 (月額2-3万円 / 人)
売上構成比*1	1%以下
粗利率	90%以上



	事業セグメント	主要サービス	業種
株式会社ウィルオブ・ワーク	国内Working事業	人材派遣 業務請負 人材紹介 外国人雇用支援	通信、アパレル 食品製造業 その他製造業 物流業 介護施設 保育施設 コールセンター 等
株式会社ウィルオブ・コンストラクション	国内Working事業	人材派遣	建設業(施工管理等)
DFP Recruitment Holdings Pty Ltd (オーストラリア)	海外Working	人材派遣	政府機関 通信業界 等
Ethos BeathChapman Australia Pty Ltd (オーストラリア)	海外Working	人材派遣	政府機関 金融業界 等
u&u Holdings Pty Ltd (オーストラリア)	海外Working	人材派遣 人材紹介	政府機関 大手企業 等
Scientec Consulting Pte. Ltd. (シンガポール)	海外Working	人材紹介 人材派遣	政府機関 IT業界 等
The Chapman Consulting Group Pte. Ltd. (シンガポール)	海外Working	人材紹介	HR領域 等



取締役会長
池田 良介



代表取締役社長 CEO
角 裕一



取締役 COO
村上 秀夫



社外取締役 (独立役員)
腰塚 國博



社外取締役 (独立役員)
高橋 理人



社外取締役 (独立役員)
市川 祐子



常勤社外監査役 (独立役員)
池田 幸恵



社外監査役 (独立役員)
澤田 静華



社外監査役 (独立役員)
中村 克己



管理本部管掌
高山 智史



ビジネスデザイン本部管掌
武田 広伸



人事本部管掌
古河原 久美



海外戦略本部/経営企画本部管掌
北村 博志



IT戦略本部管掌
片山 健太郎



WILL-being 2029

中期経営計画
(2024年度～2029年度)

WILL GROUP
2024年4月1日現在

中期経営計画（WILL-being 2029）

<https://willgroup.co.jp/ir/management/strategy/>



統合報告書2025

https://willgroup.co.jp/integrated_report/2025/



WILL GROUP

有価証券報告書

<https://willgroup.co.jp/ir/library/>



サステナビリティ

<https://willgroup.co.jp/sustainability/>



WILL GROUP

IRニュース

<https://willgroup.co.jp/ir/news/>



WILL GROUP

株式情報ページ

https://willgroup.co.jp/ir/stock_info/basic_info/

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 カンパニーセクレタリー室IRグループ

TEL：03-6859-8880

Mail：ir@willgroup.co.jp

■ 「IRメール配信サービス」のご案内

当社では、IRに関するメール配信を行っています。

適時開示情報やニュースリリース等最新のIR情報を素早くお届けしていますので、
ぜひご登録ください。

IRメール配信登録▶

