WILL GROUP

2027年3月期

第1四半期 IR会社説明資料

2026年8月25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. ウィルグループとは P. 3
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P. 17
3. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P. 29
4. 中期経営計画（WILL-being 2029） P. 34
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像 P. 35
   - ・国内Working事業の重点戦略 P. 41
   - ・海外Working事業の重点戦略 P. 48
   - ・資本コストや株価を意識した経営 P. 55

Appendix P. 61

※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。

WILL GROUP

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは P. 3
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P. 17
3. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P. 29
4. 中期経営計画（WILL-being 2029） P. 34
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像 P. 35
   - ・国内Working事業の重点戦略 P. 41
   - ・海外Working事業の重点戦略 P. 48
   - ・資本コストや株価を意識した経営 P. 55

Appendix P. 61

WILL GROUP

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

会社概要

- エッセンシャル領域*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 -

WILL GROUP

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）



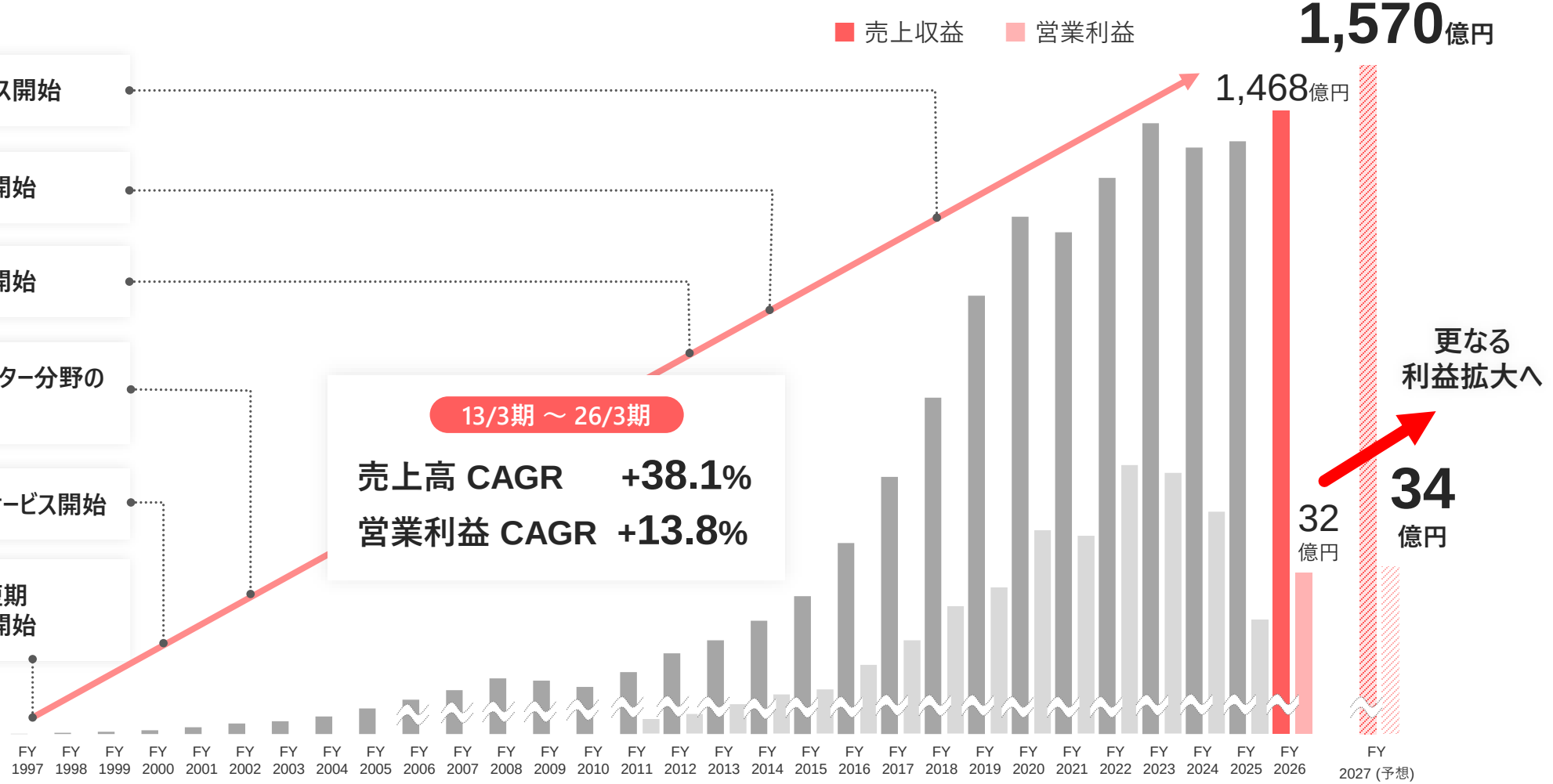
*1　エッセンシャル領域：社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエッセンシャルワーカーと定義される領域を含む。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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%。

2018年	建設技術者サービス開始
2014年	介護人材サービス開始
2012年	海外人材サービス開始
2002年	セールス・コールセンター分野の人材サービス開始
2000年	製造業向け人材サービス開始
1997年（創業）	大阪で軽作業の短期業務請負サービス開始



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

ウィルグループの特徴

WILL GROUP

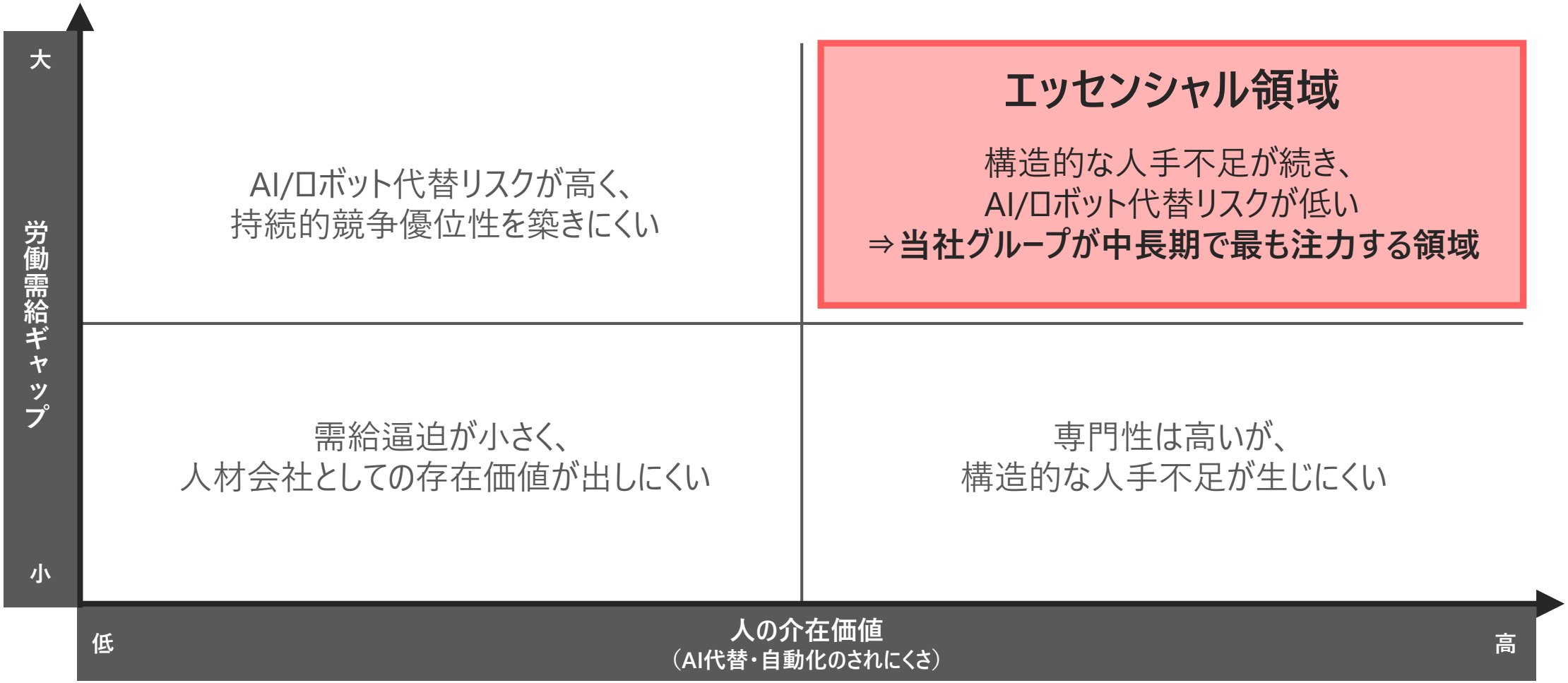
エッセンシャル領域*1 における
安定的な事業基盤と持続的な成長力

*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。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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*1）に今後も注力する。



*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。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

エッセン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、エッセンシャル領域*1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**

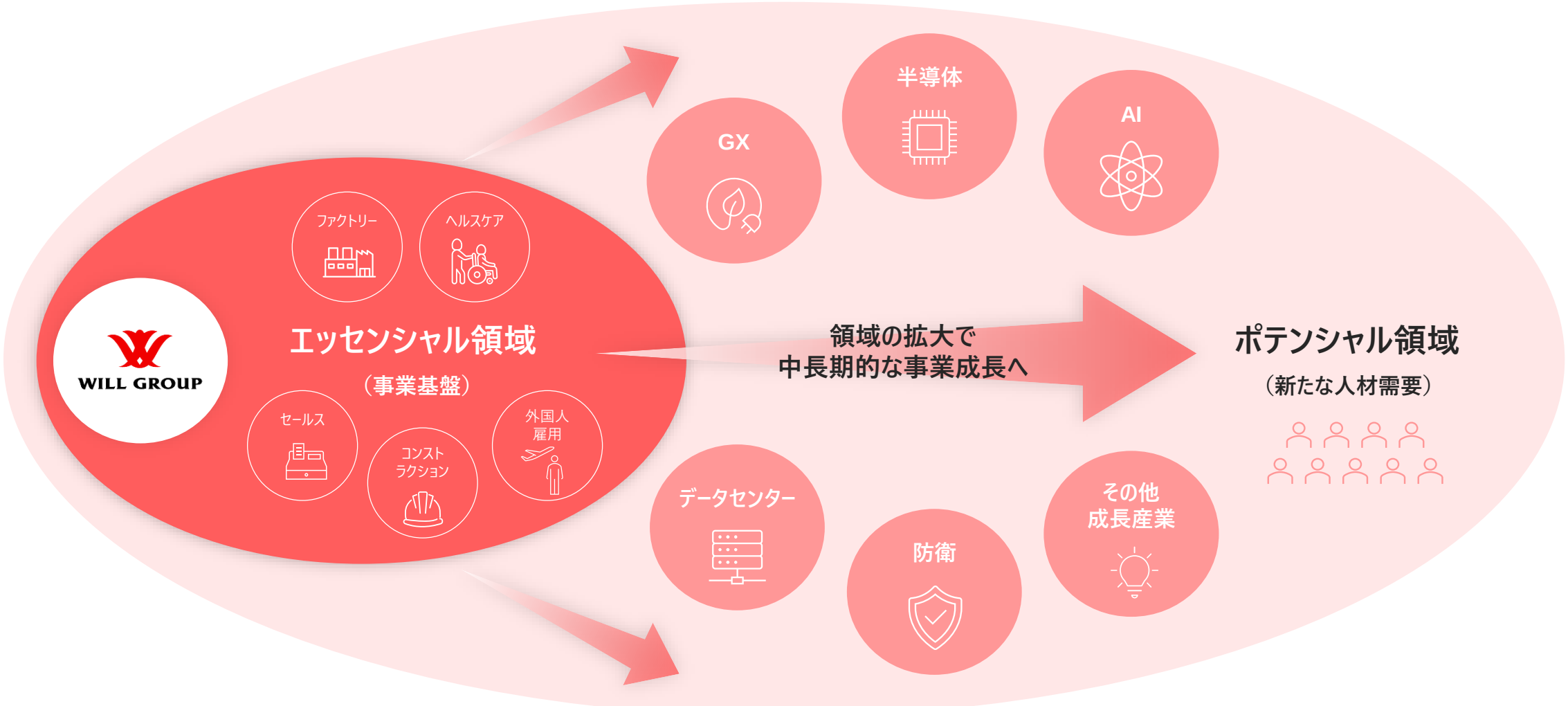
* 当社調べ

*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。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

エッセンシャル領域×ポテンシャル領域

- 労働需給ギャップが大きく人の介在価値が高いエッセンシャル領域*1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。



*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。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

後発参入でもシェアを獲得できる「強み」

WILL GROUP

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

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

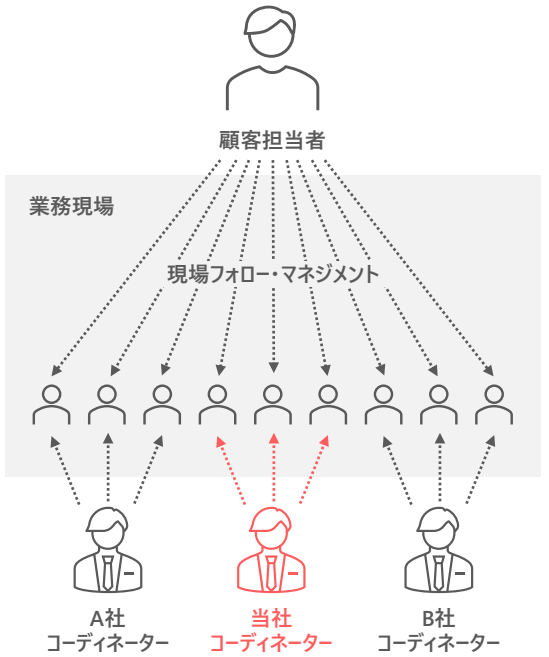
ハイブリッド派遣

ハイブリッド派遣とは

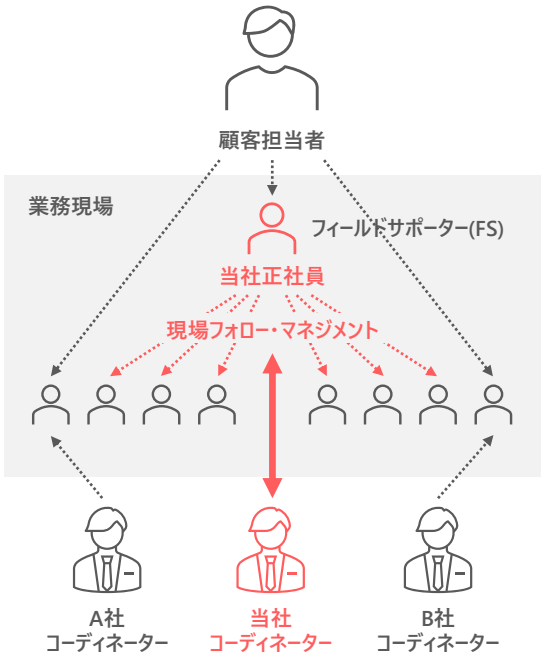
「フィールドサポーター」(FS)と呼ぶ当社の正社員が現場に常駐し、クライアント担当者、派遣スタッフ双方をサポートするユニット派遣モデル。
当社のFSが、派遣スタッフを現場でサポートする体制は、外国籍人材の派遣と相性が良い。(日本の大卒外国人正社員のFSが常駐。)

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



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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%

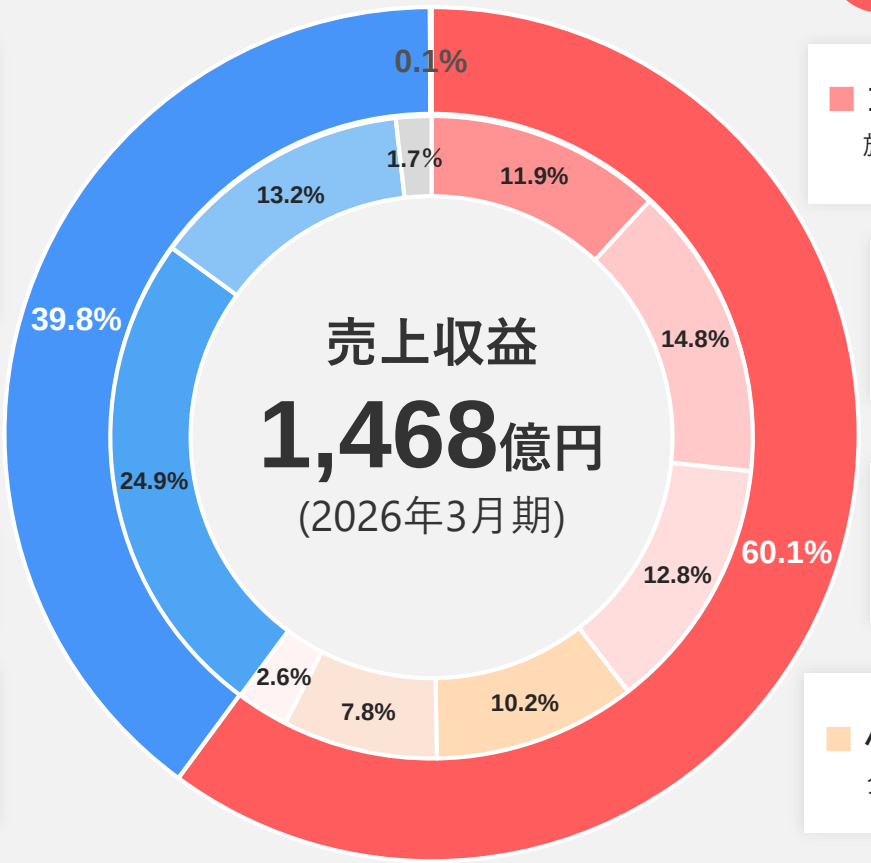
- **オーストラリア** 24.9%
- **シンガポール** 13.2%
- **海外その他** 1.7%
  ASEAN、オセアニア地域での人材サービス



- **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





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

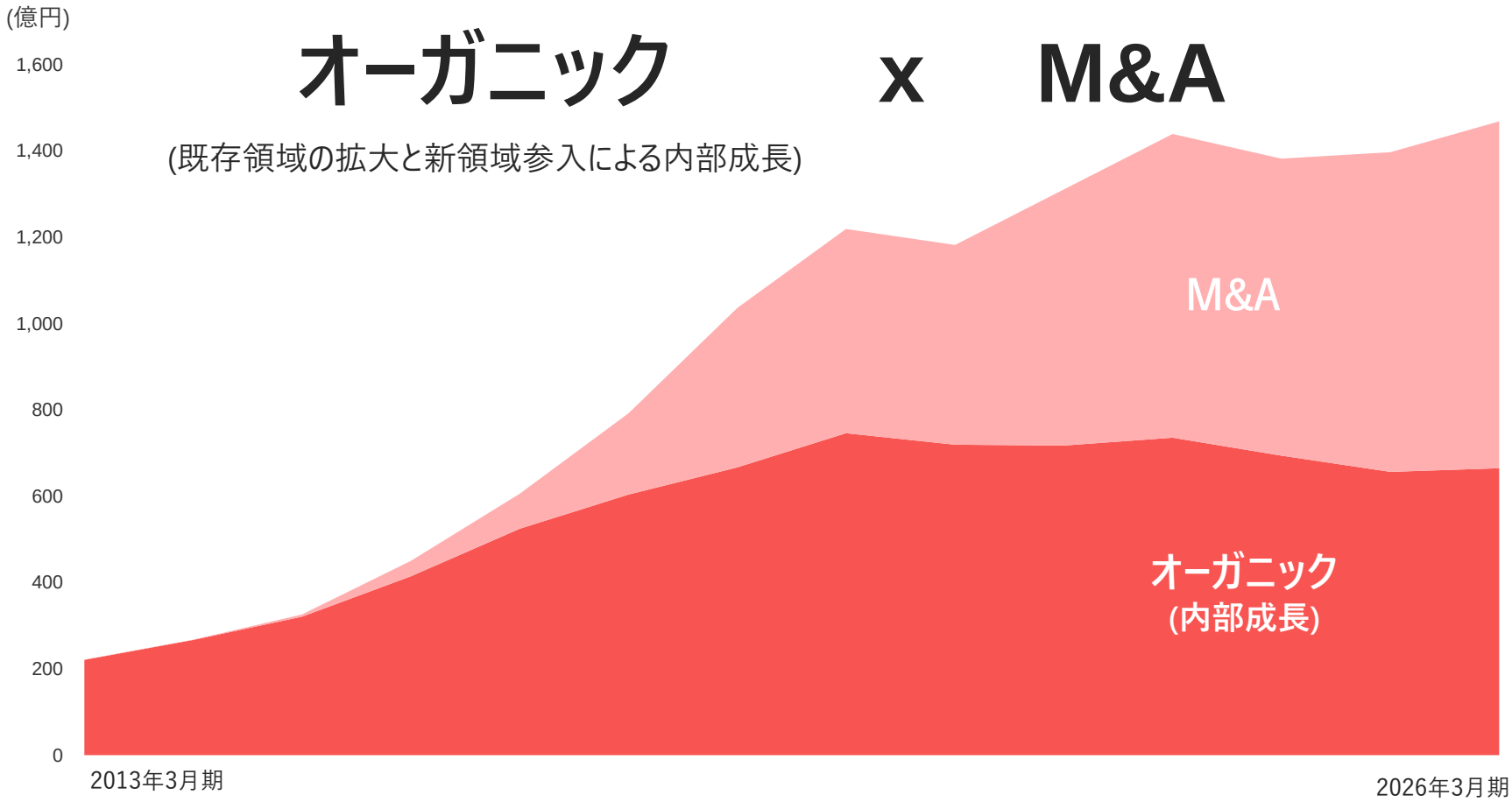


© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

M&Aを活用した成長力

- オーガニックとM&Aを成長の両輪として活用し、事業規模の拡大を実現。

オーガニック・M&A売上推移



M&A実績

国内外合計

約25社

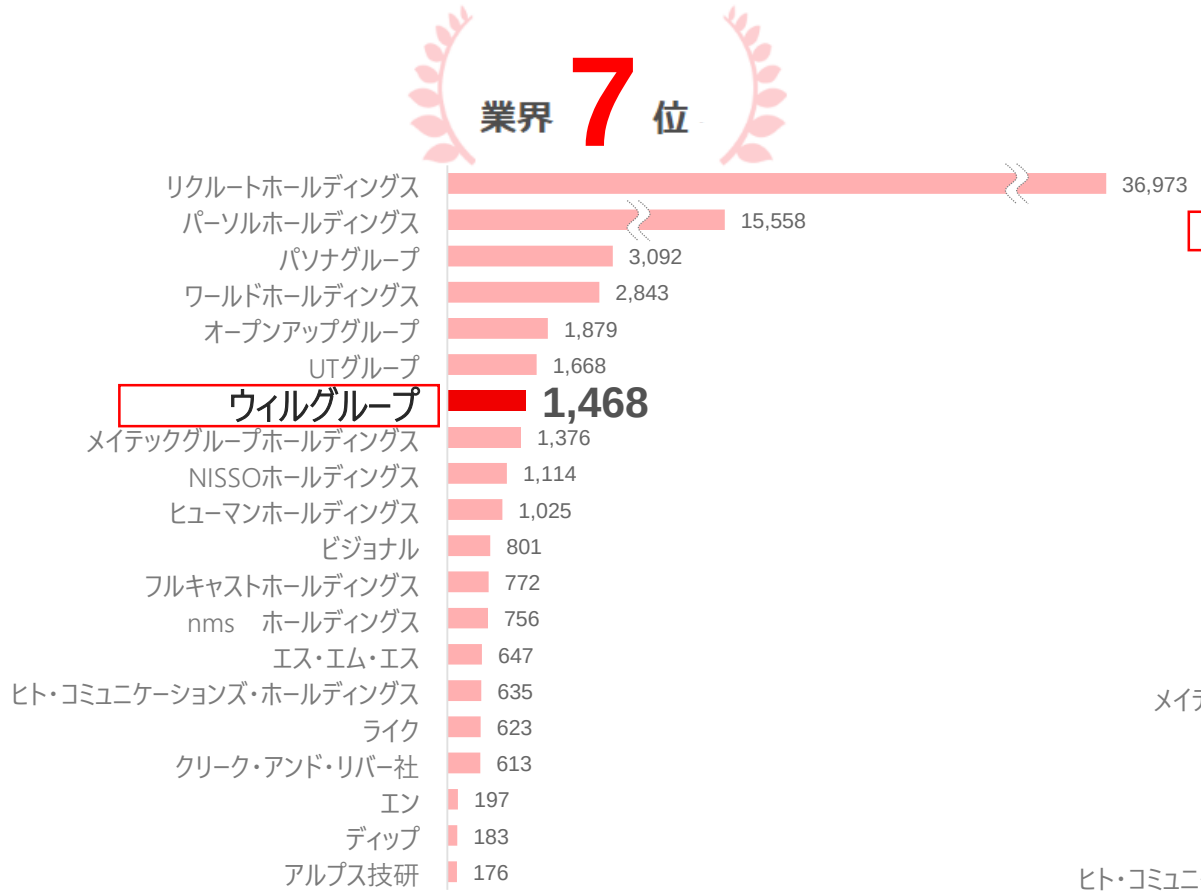
© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

人材業界におけるポジション

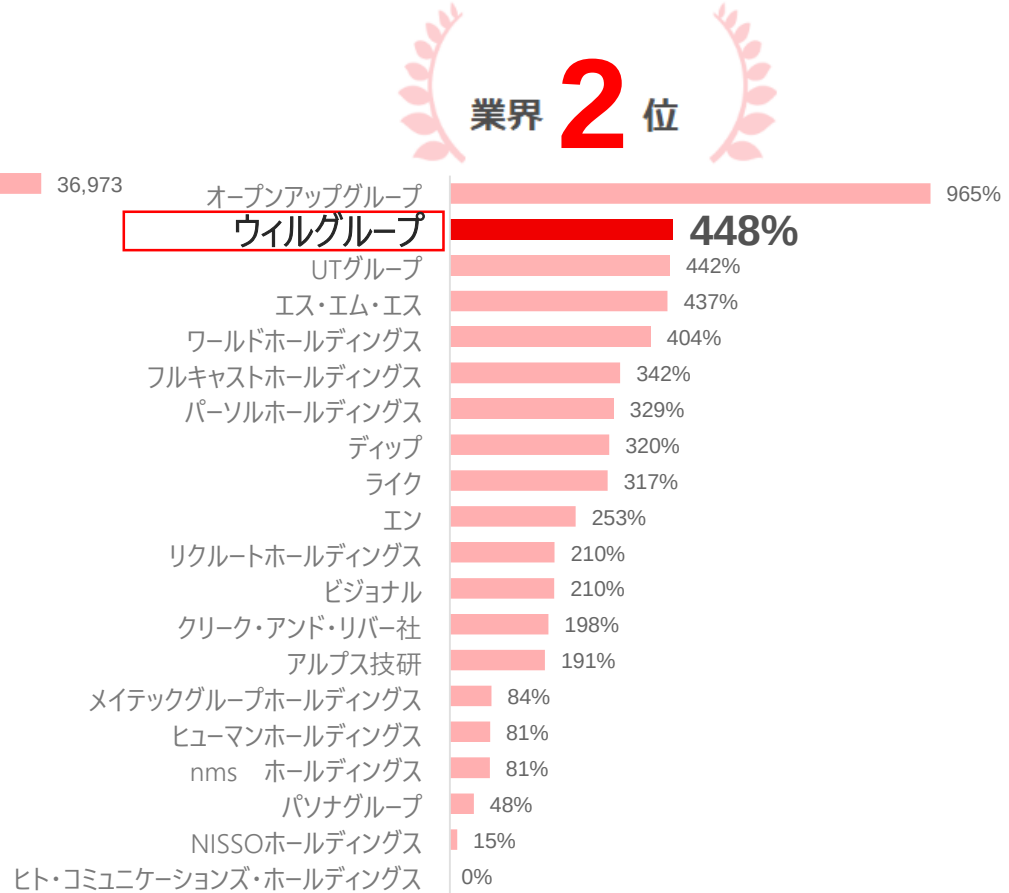
- 業界上位の事業規模に加え、高い成長率を維持してきた点が、当社グループの特徴。

業界における当社のポジション*1

2025年度 業界売上高*2 (億円)



上位20社の売上高成長率*2 (2013年度～2025年度)



*1 公開情報に基づき当社作成
*2 人材サービスにおける上場会社を対象。2014年度時点で未上場の企業においては、上場初年度との比較

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

業績成長と株価評価余地

- 業績成長に対し、株価にはさらなる評価余地。
- 中期経営計画（WILL-being 2029）では、収益性向上や資本効率改善を通じ、企業価値向上を目指す。

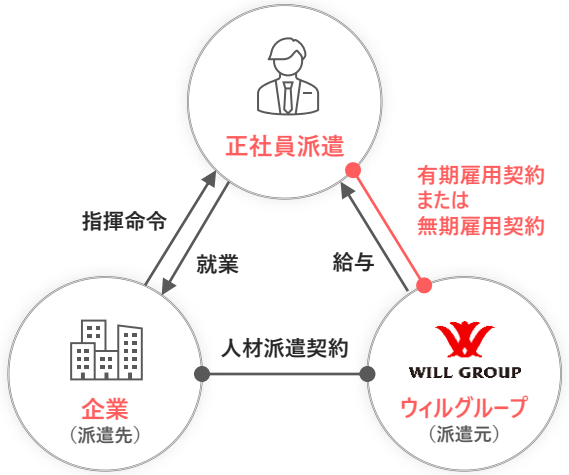
	2013年3月期 (日本基準)		2026年3月期 (IFRS)
売上高	221億円	×6.6	1,468億円
営業利益	6.1億円	×5.3	32.7億円
1株当たり当期純利益	18.30円	×5.5	101.01円
1株当たり配当額	4.1円	×10.7	44.0円
株価	342円	×3.4	1,178円
	2013/12/30		2026/8/24

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

（参考）ビジネスモデルと収益構造

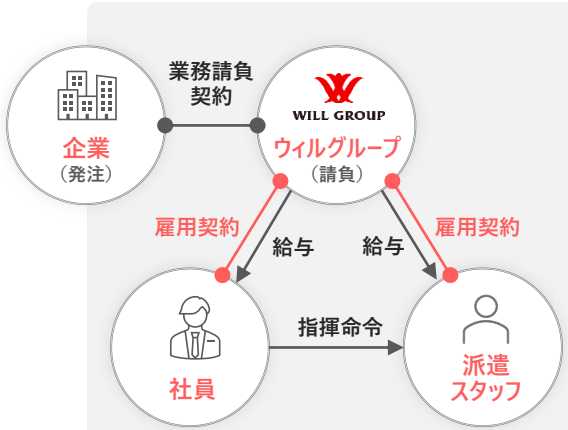
人材派遣 (有期雇用派遣、正社員派遣)

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%



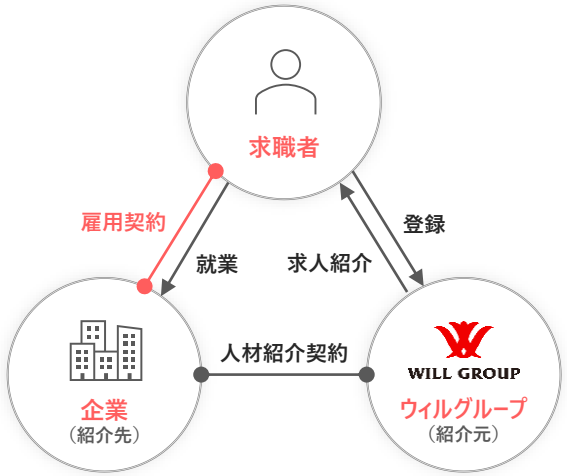
業務請負

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%



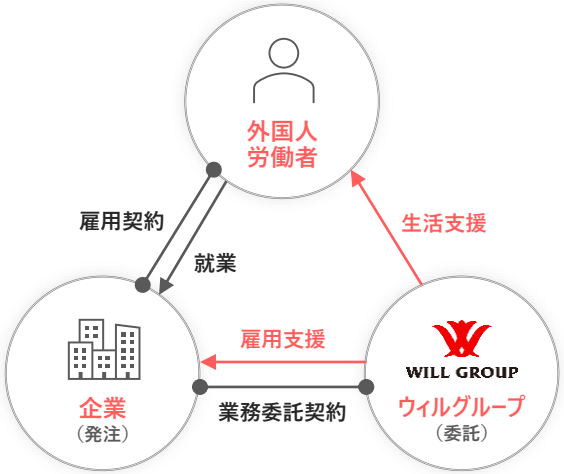
人材紹介

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



※1 2026年3月期

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは P. 3
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P. 17
3. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P. 29
4. 中期経営計画（WILL-being 2029） P. 34
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像 P. 35
   - ・国内Working事業の重点戦略 P. 41
   - ・海外Working事業の重点戦略 P. 48
   - ・資本コストや株価を意識した経営 P. 55

Appendix P. 61

WILL GROUP

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

業績ハイライト　－ 連結 －

- 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

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

業績ハイライト　－ セグメント －

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	セグメント利益
233.7億円 (前年同期比 +10.3%)	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	セグメント利益
169.6億円 (前年同期比 +21.2%)	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

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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%**

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

前年同期増減内訳 ― 連結売上収益 ―



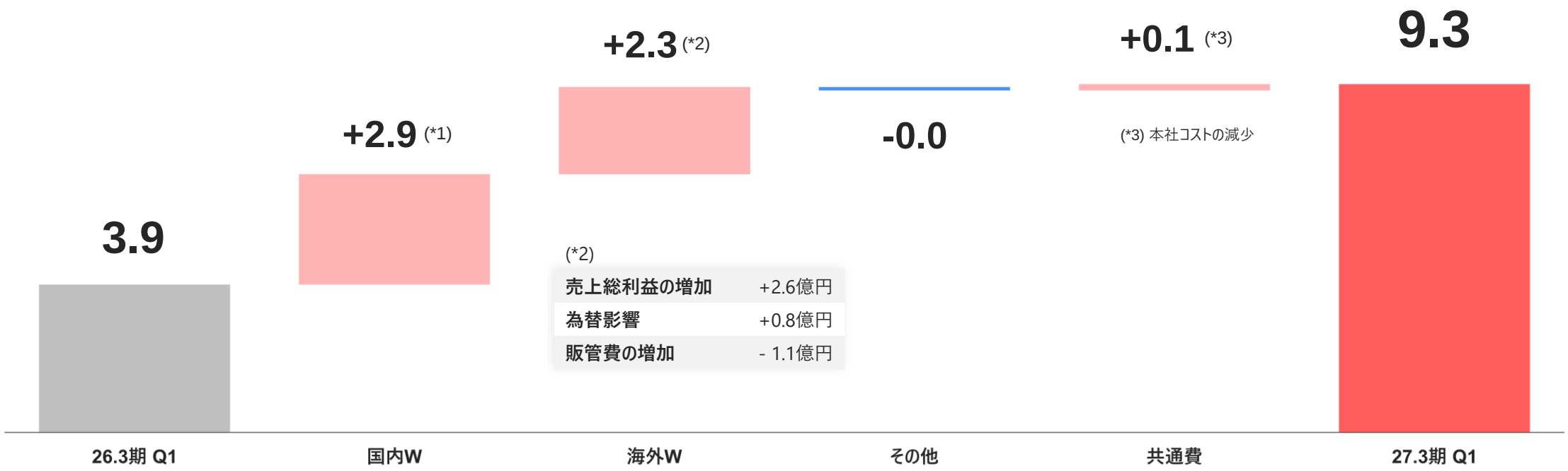
© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

前年同期増減内訳 ― 連結営業利益 ―

（億円）

(*1)

コンストラクション	+1.9億円
セールス	+1.4億円
ヘルスケア	+1.3億円
ファクトリー	- 0.6億円
コールセンター	- 0.4億円
その他	- 0.5億円



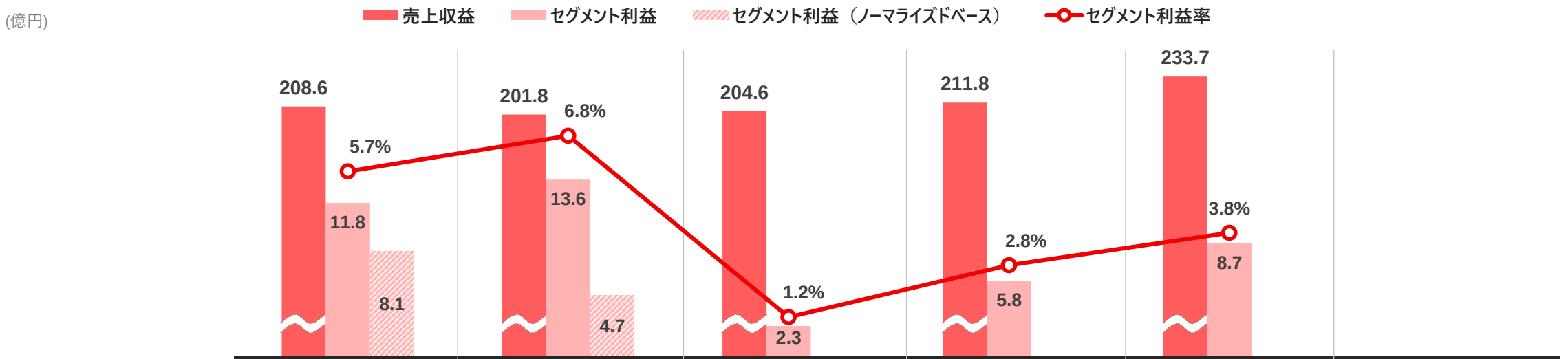
(*2)

売上総利益の増加	+2.6億円
為替影響	+0.8億円
販管費の増加	- 1.1億円

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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。



	23.3期1Q	24.3期1Q	25.3期1Q	26.3期1Q	27.3期1Q	前期比
売上収益	208.6	201.8	204.6	211.8	233.7	+10.3%
セグメント利益 (ノーマライズドセグメント利益*1)	11.8 (8.1)	13.6 (4.7)	2.3	5.8	8.7	+50.5%
セグメント利益率	5.7%	6.8%	1.2%	2.8%	3.8%	+1.0pt

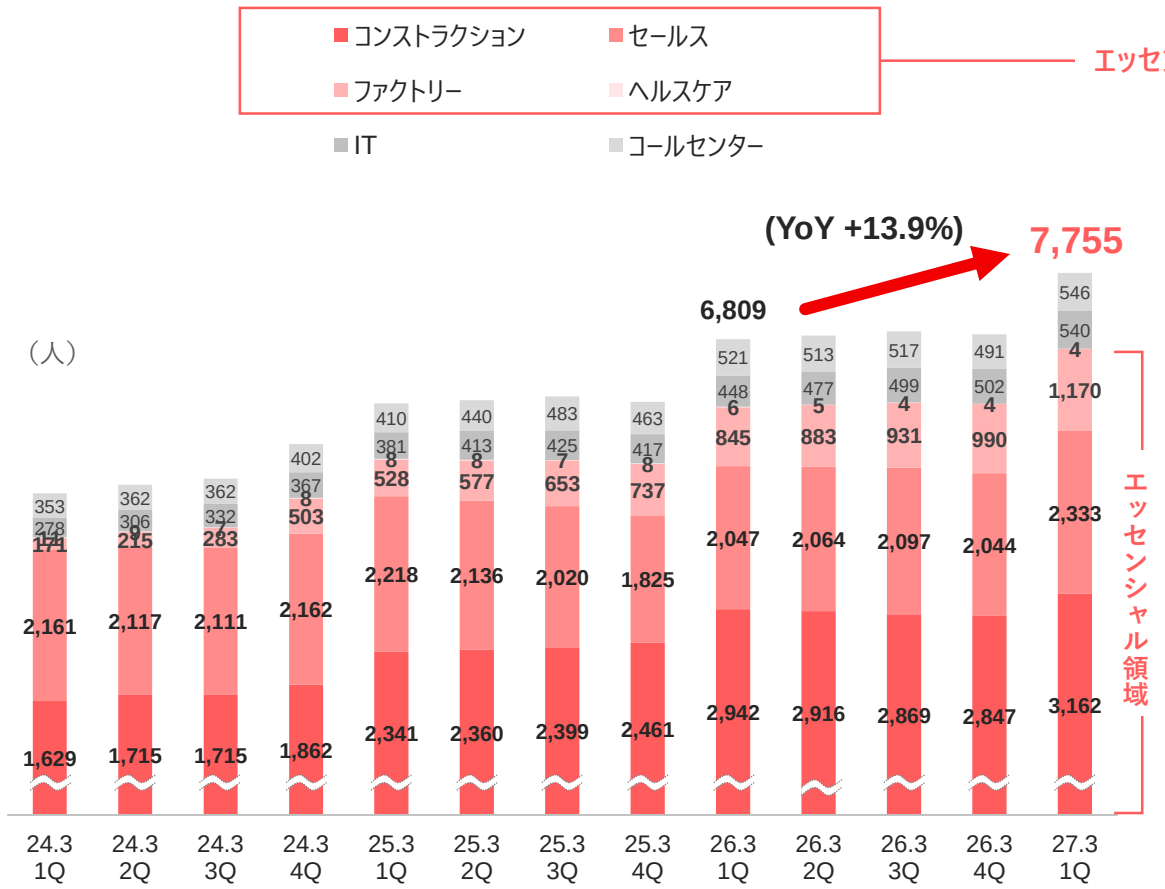
*1 ノーマライズドセグメント利益：一過性の損益 (子会社株式売却益・連結除外の影響) を除いたセグメント利益

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

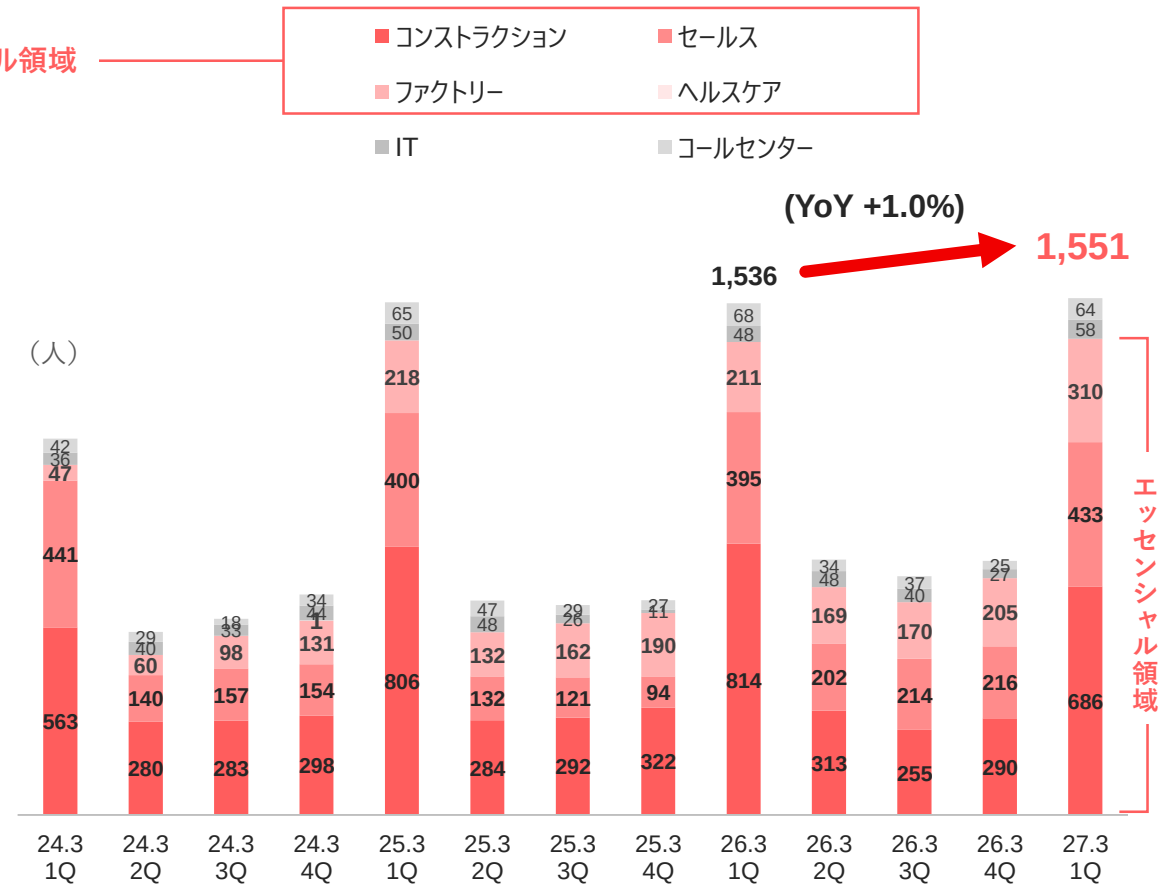
国内Working事業 － 主要KPI（正社員派遣/請負） －

- 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



正社員派遣/請負　採用人数



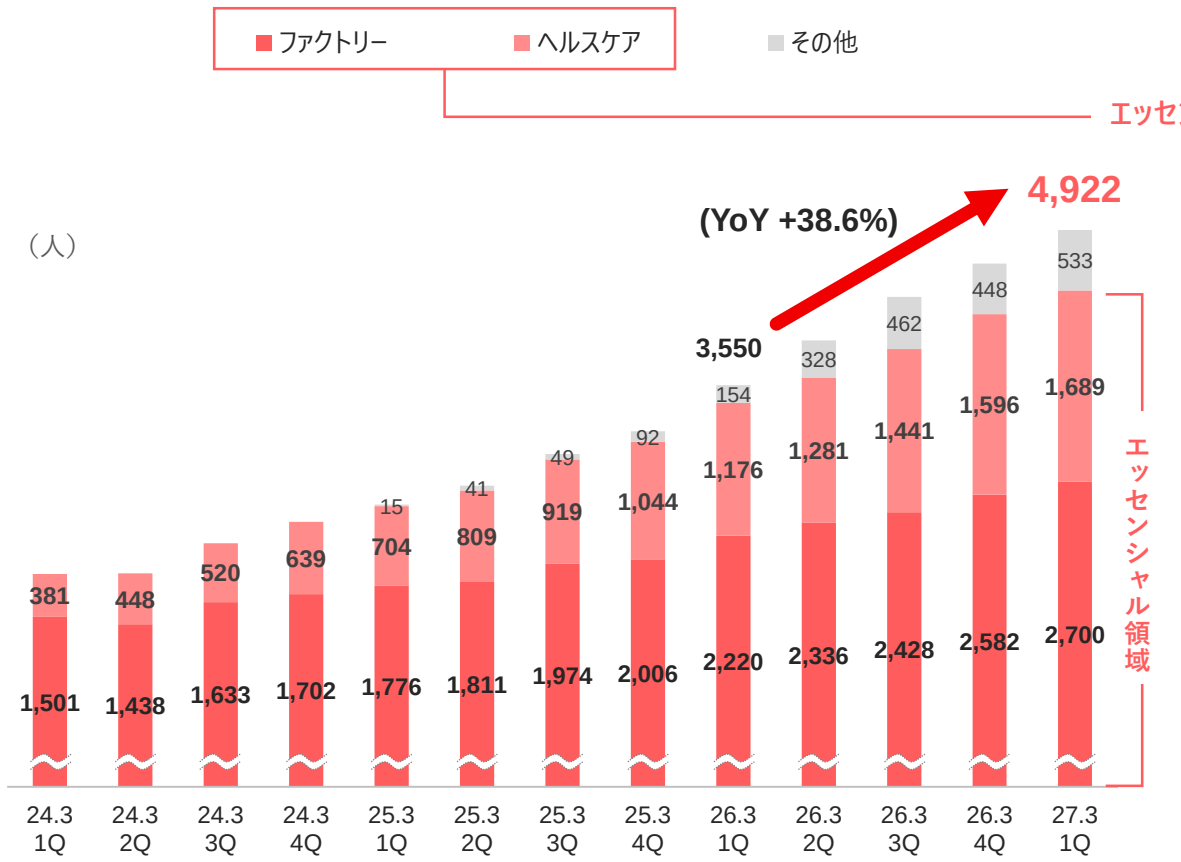
*1　社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエッセンシャルワーカーと定義される領域を含む。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

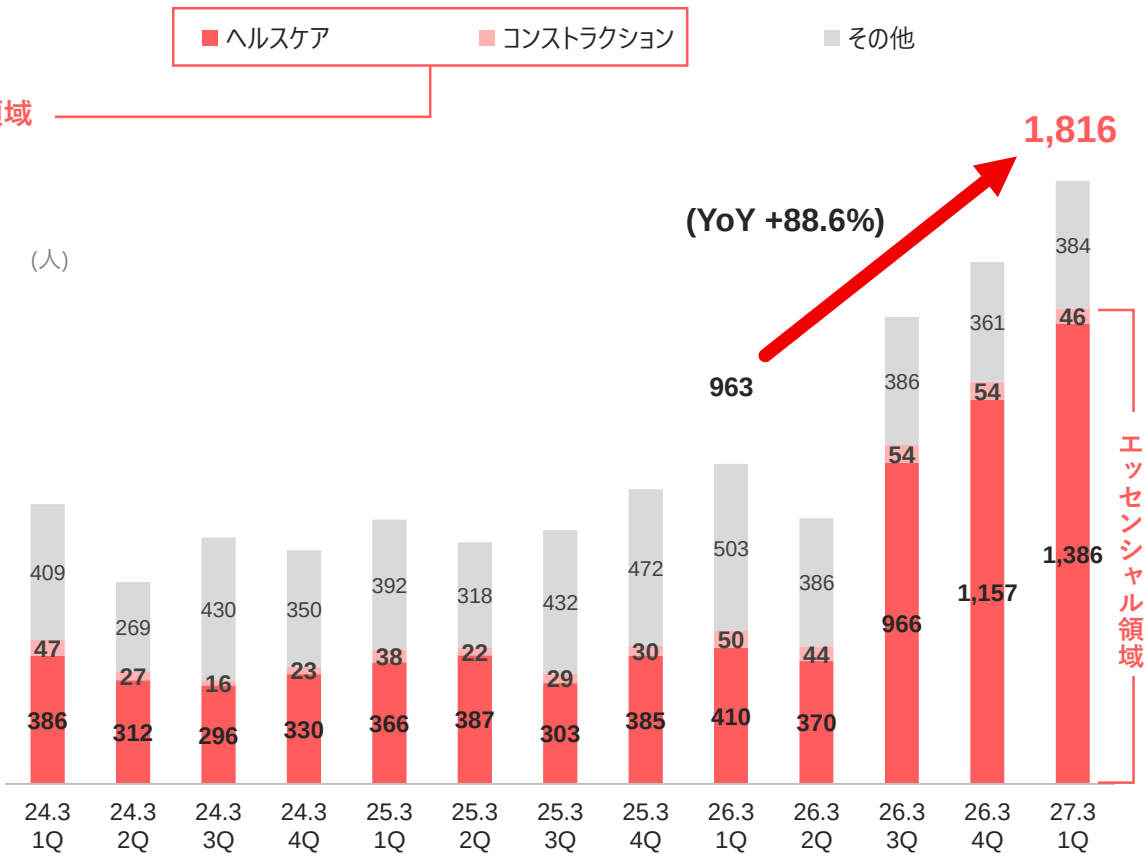
国内Working事業 － 主要KPI（外国人雇用支援・人材紹介） －

- 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ヒューマンキャリア社の寄与により大きく伸長。

外国人雇用支援　支援人数



人材紹介　入社人数

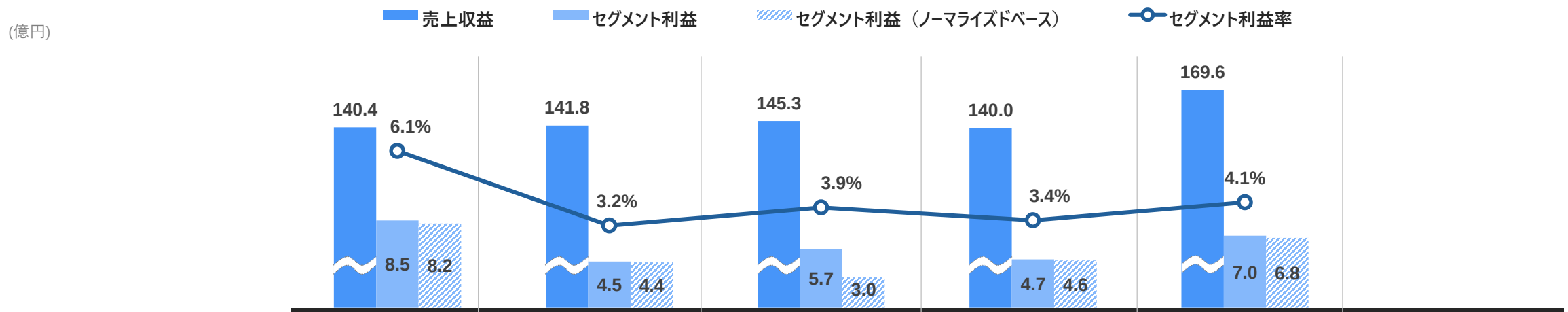


*1　社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエッセンシャルワーカーと定義される領域を含む。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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。



	23.3期1Q	24.3期1Q	25.3期1Q	26.3期1Q	27.3期1Q	前期比
売上収益	140.4	141.8	145.3	140.0	169.6	+21.2%
セグメント利益 (ノーマライズドセグメント利益*1)	8.5 (8.2)	4.5 (4.4)	5.7 (3.0)	4.7 (4.6)	7.0 (6.8)	+49.4%
セグメント利益率	6.1%	3.2%	3.9%	3.4%	4.1%	+0.7pt

*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

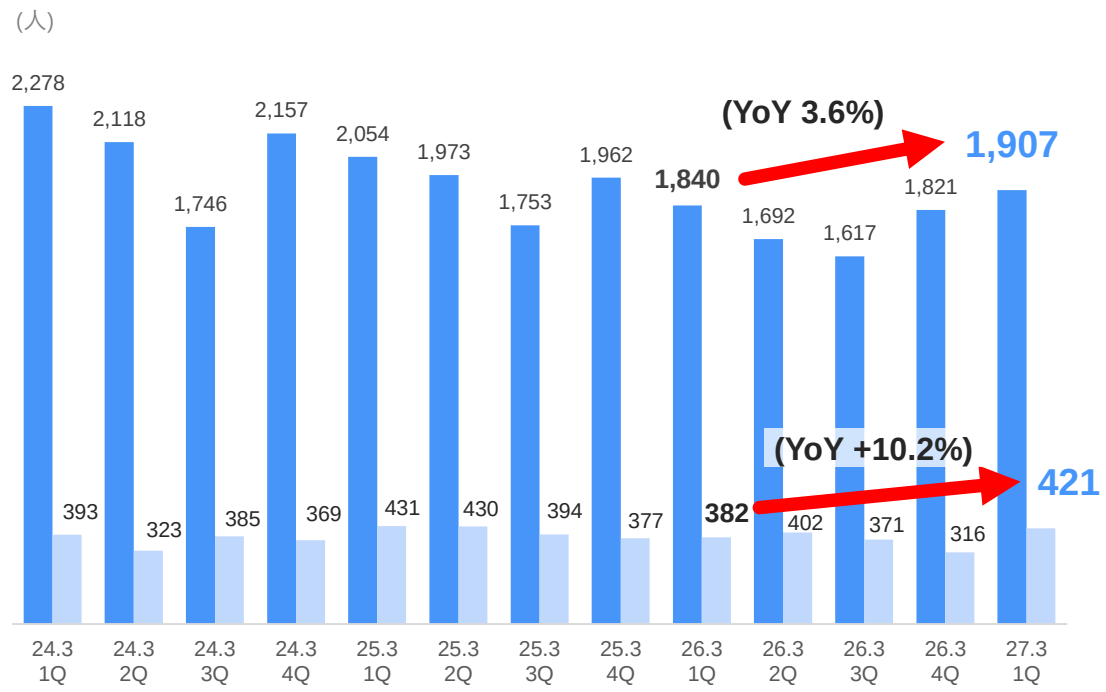
© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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

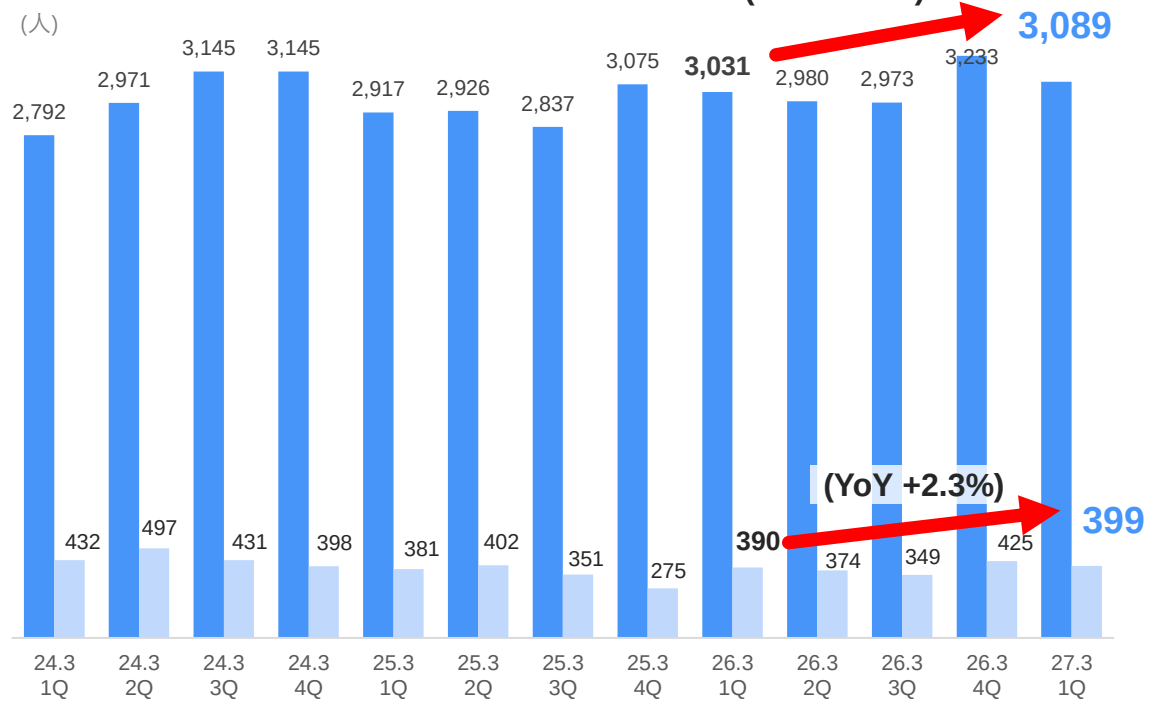
- オーストラリアにおいては、連邦政府関連の採用代行需要の低迷による影響を受けつつも、派遣稼働人数、紹介内定人数ともに堅調に推移。
- シンガポール・その他においては、派遣稼働人数・紹介内定人数は概ね横ばいで推移したものの、高単価な人材紹介案件が収益性向上に寄与。

人材派遣稼働人数・人材紹介内定人数

オーストラリア



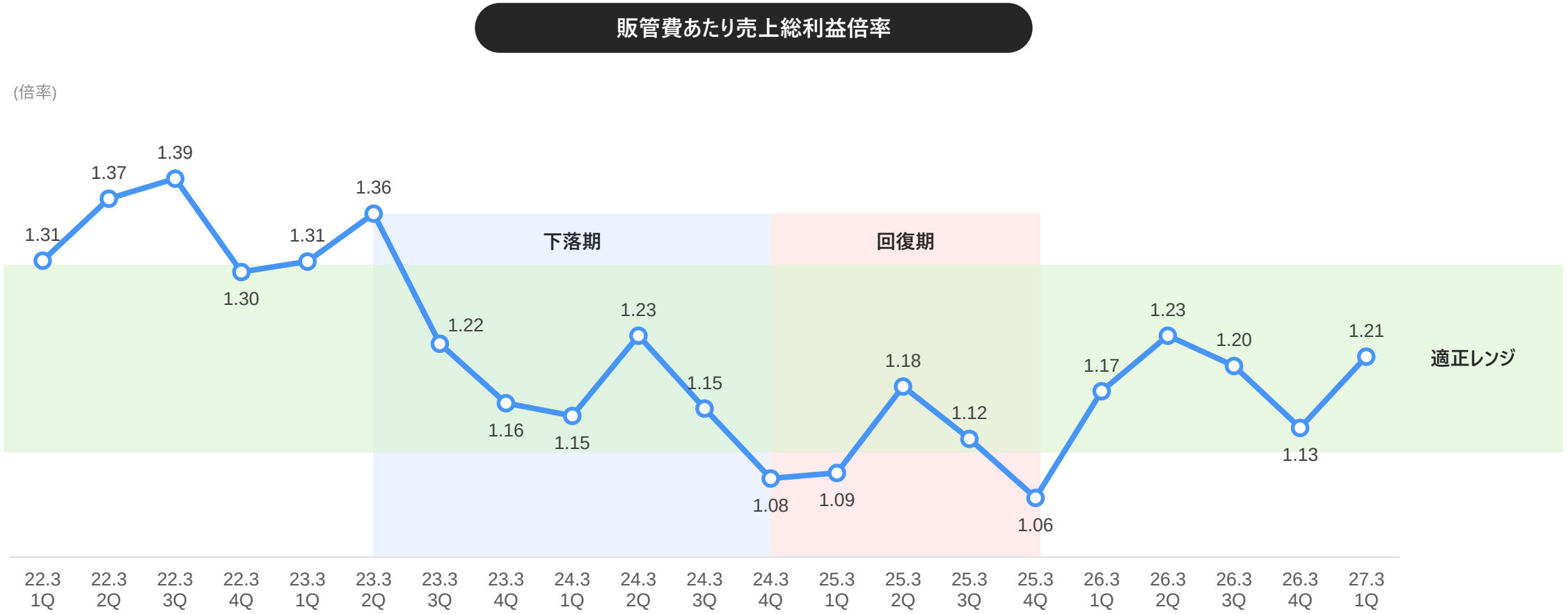
シンガポール・その他



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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。



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは P. 3
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P. 17
3. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P. 29
4. 中期経営計画（WILL-being 2029） P. 34
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像 P. 35
   - ・国内Working事業の重点戦略 P. 41
   - ・海外Working事業の重点戦略 P. 48
   - ・資本コストや株価を意識した経営 P. 55

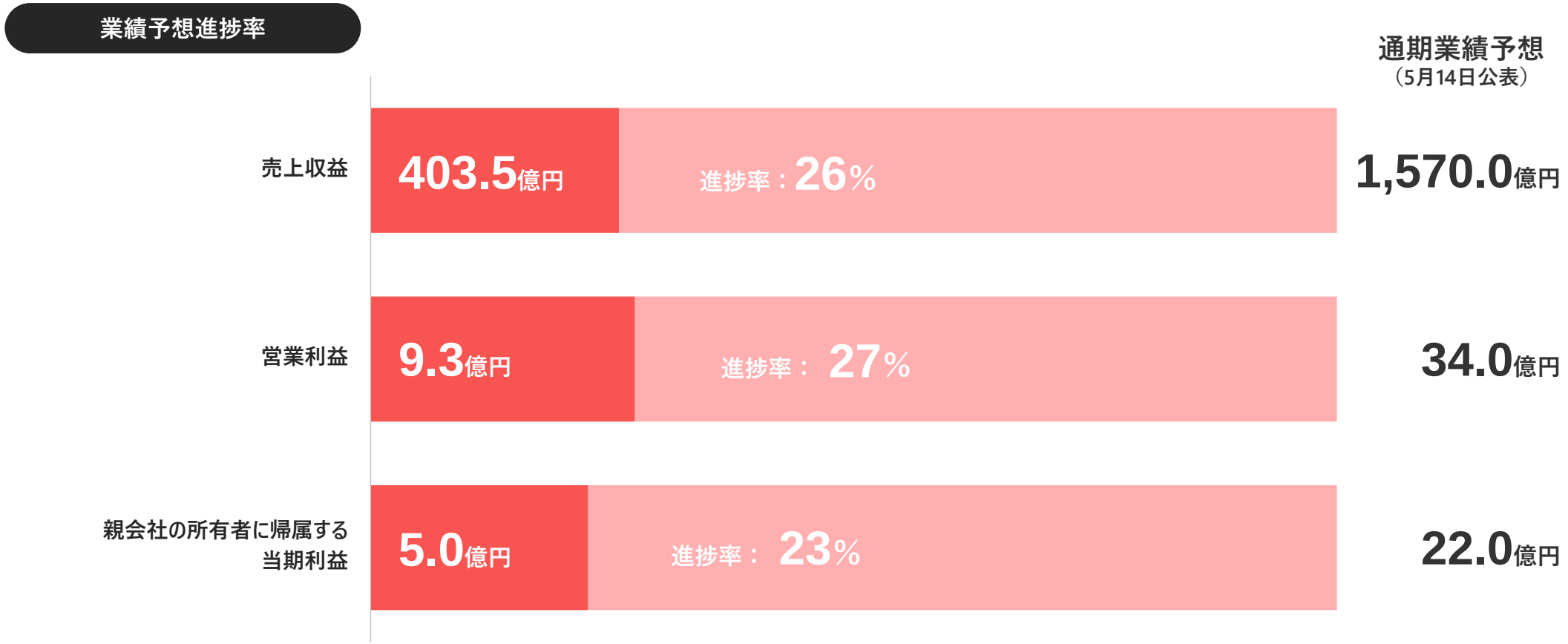
Appendix P. 61

WILL GROUP

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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	
			売上収益	利益
為替レート				
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

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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。

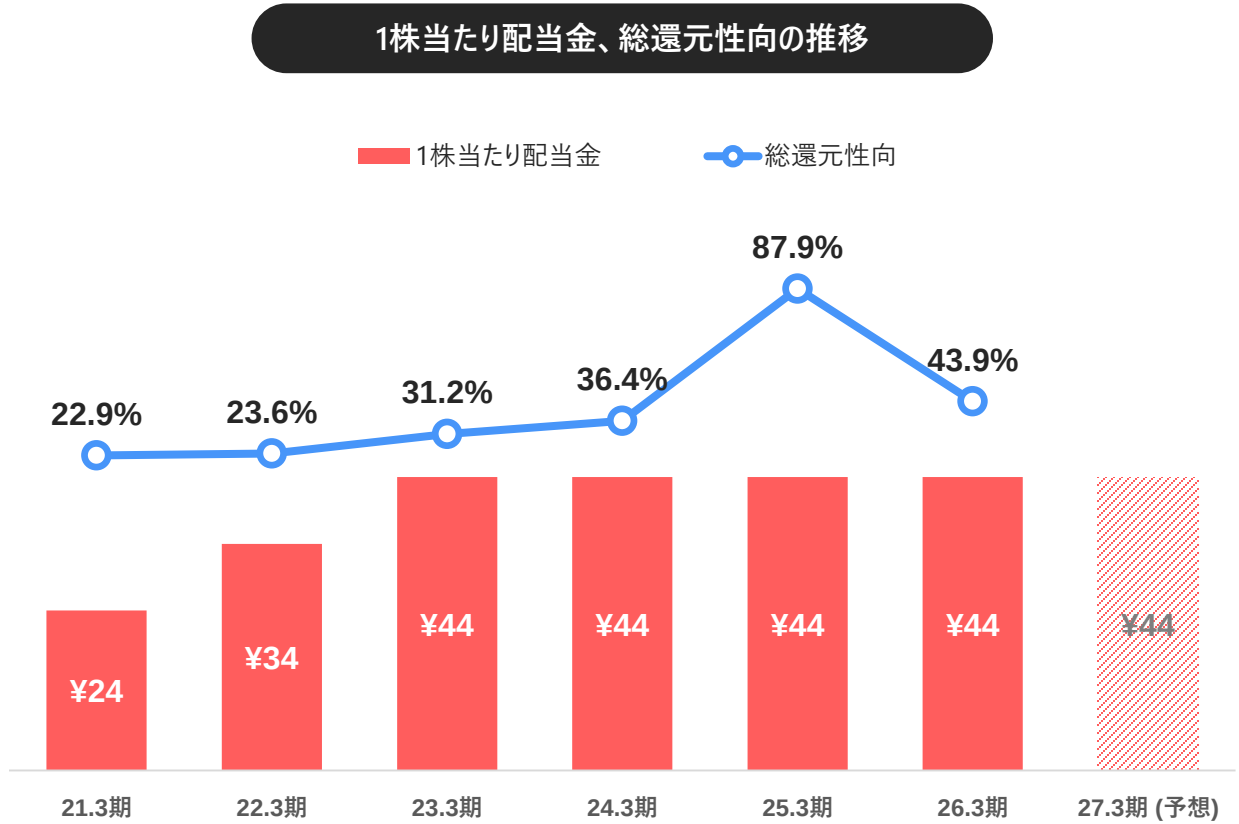
新中期経営計画期間(27.3期-29.3期)中の株主還元方針

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



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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	1.4%	3.7%
500株以上	株主優待ポイント※1 10,000ポイント	1.7%	

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24日終値 1,178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*



*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。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは P. 3
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P. 17
3. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P. 29
4. 中期経営計画（WILL-being 2029） P. 34
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像 P. 35
   - ・国内Working事業の重点戦略 P. 41
   - ・海外Working事業の重点戦略 P. 48
   - ・資本コストや株価を意識した経営 P. 55

Appendix P. 61

WILL GROUP

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは P. 3
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P. 17
3. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P. 29
4. **中期経営計画（WILL-being 2029）** P. 34
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像 P. 35
   - ・国内Working事業の重点戦略 P. 41
   - ・海外Working事業の重点戦略 P. 48
   - ・資本コストや株価を意識した経営 P. 55

Appendix P. 61

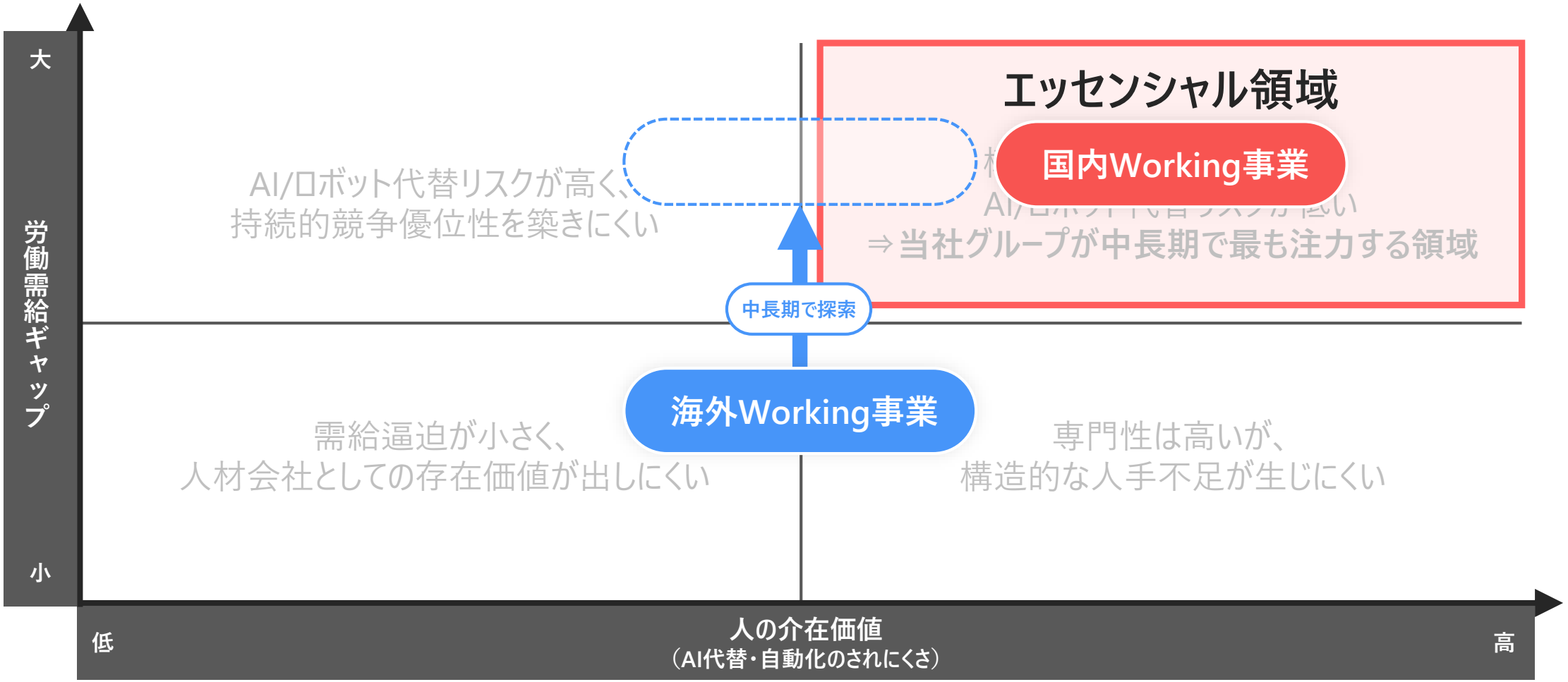
WILL GROUP

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

市場構造を踏まえた国内Working事業/海外Working事業の戦略ポジション

国内W (*)は、エッセンシャル領域を主戦場とする

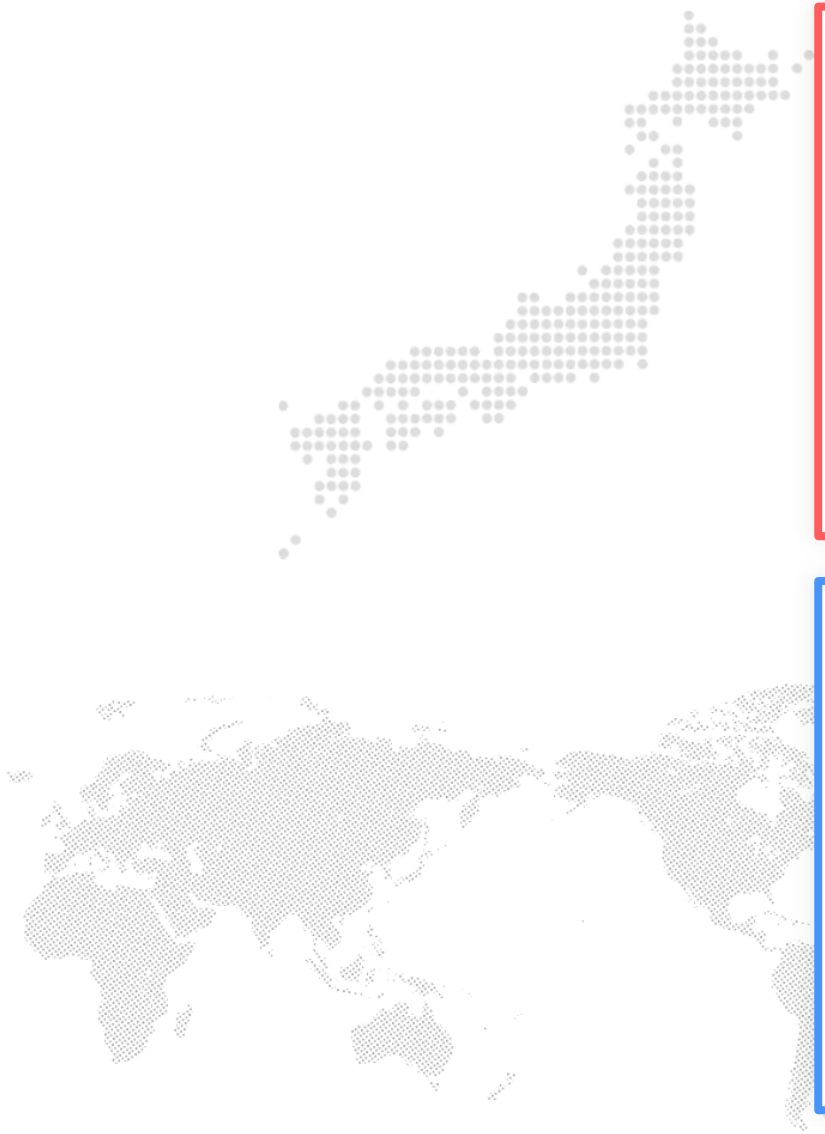
海外W (*)は、既存展開国での収益力強化を進めながら、中長期の成長に向けて新たな国/領域を探索する



(*)「国内W」は「国内Working事業」、「海外W」は「海外Working事業」の略称

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

戦略テーマ



国内Working事業

正社員・外国人HRビジネスの拡大

海外Working事業

生産性を重視した収益力の強化

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

経営目標

新中期経営計画の経営目標は、
2029年3月期営業利益47億円(*)とし、確実に達成させる

	2026年3月期 実績	2029年3月期 計画
営業利益(*)	30億円	47億円 CAGR＋16.1%

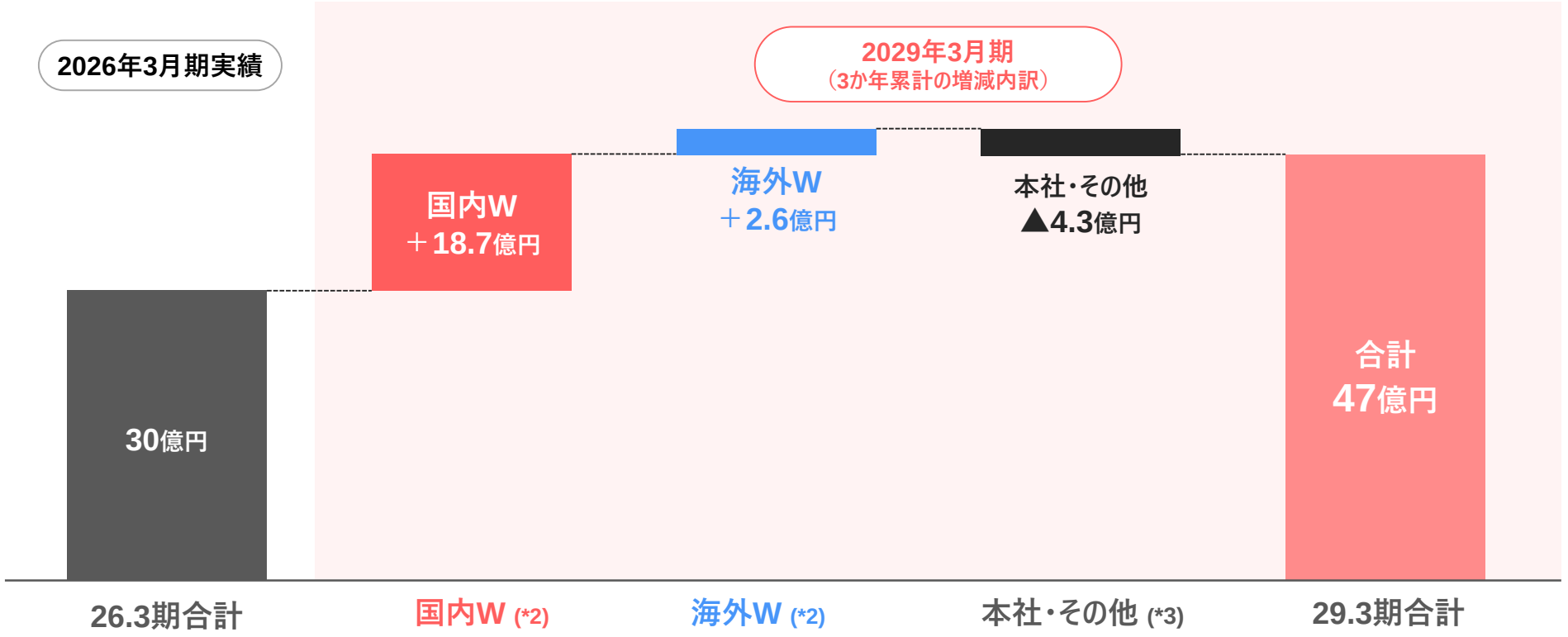
(*) 一過性の損益を除いたノーマライズド連結営業利益

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

利益計画の内訳

国内Wが利益成長の中心を担い、海外Wは市場環境に依存しない安定的な利益創出を重視する
全体計画には、既存事業のさらなる成長に加え、新規事業やM&A等による上振れ余地を有する

営業利益 (*1)（億円）

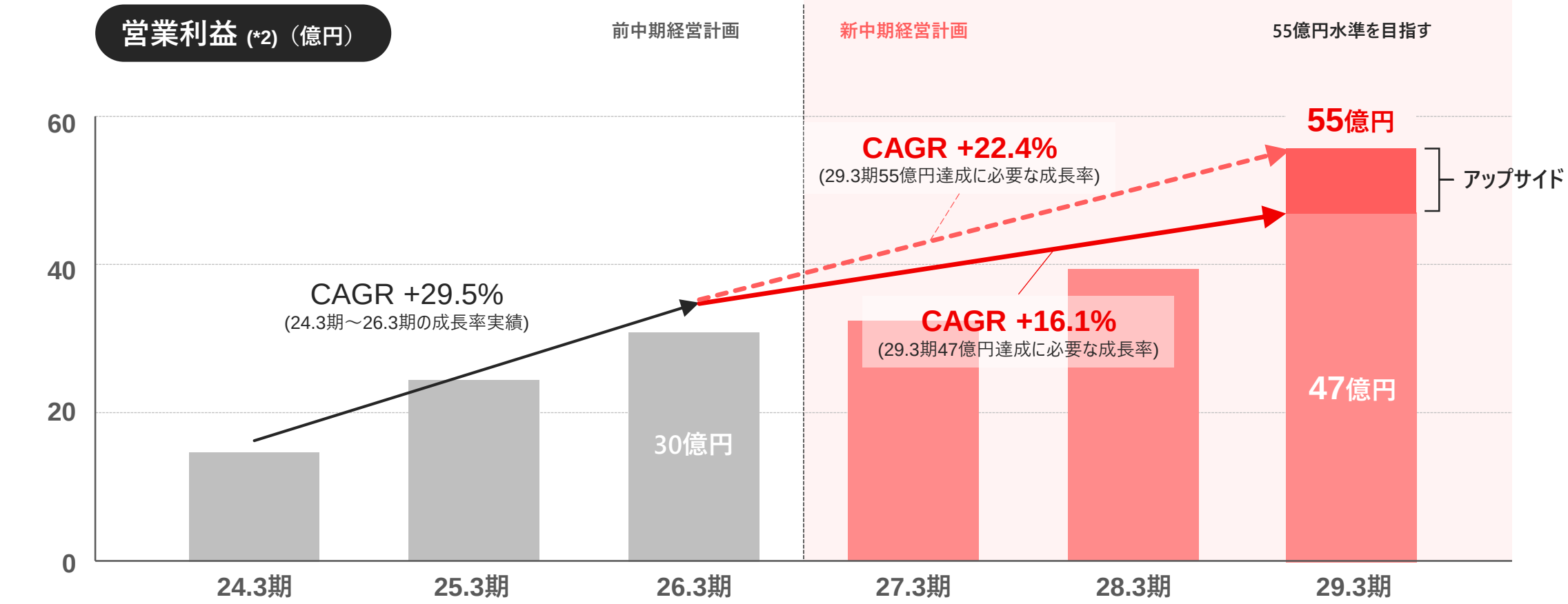


(*1) 一過性の損益を除いたノーマライズド連結営業利益
(*2) 「国内W」は「国内Working事業」、「海外W」は「海外Working事業」の略称
(*3) 本社・その他は全社機能の維持・成長投資を織り込んで見込む

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

利益計画の蓋然性

売上規模の拡大のみを追うのではなく収益構造改革を優先し、47億円を確実に達成する
達成可能性に重きを置いた計画であり、アップサイドとしてストックオプション(*1)の行使条件である55億円を目指す



(*1) 募集型新株予約権（有償ストック・オプション）の発行に関するお知らせ(https://ssl4.eir-parts.net/doc/6089/tdnet/2710689/00.pdf)
(*2) 一過性の損益を除いたノーマライズド連結営業利益

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは P. 3
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P. 17
3. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P. 29
4. 中期経営計画（WILL-being 2029） P. 34
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像 P. 35
   - ・国内Working事業の重点戦略 P. 41
   - ・海外Working事業の重点戦略 P. 48
   - ・資本コストや株価を意識した経営 P. 55

Appendix P. 61

WILL GROUP

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

戦略テーマ

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

前中計で投資有効性が確認できた領域のため継続して拡大

人材紹介

M&Aによって新たな成長オプションとして獲得した領域
規模拡大の再現性が高いオペレーションを活かして拡大

	2026年3月期 実績	2029年3月期 計画	
セグメント利益	36億円	54億円	CAGR +15.1%

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

戦略の背景

前中期経営計画で投資有効性が確認でき、
一般派遣/請負（有期）と比較し、売上総利益率・定着率・市場成長性が高い領域に注力する

		正社員・外国人HRビジネス		
サービス	一般派遣/請負（有期）	正社員派遣/請負（無期）	外国人雇用支援	人材紹介
展開領域	セールス/コールセンター/製造/介護/保育/ITエンジニア	建設/セールス/コールセンター/製造/ITエンジニア	製造/介護/外食/宿泊	建設/介護/保育/看護/ITエンジニア
売上総利益率	14～17%	21～28%	90%以上	90%以上
営業利益率	5～10%	8～15%	10～25%	15～30%
定着率	低～中	中～高	高	-
市場成長性	低	高	中～高	高
前中期経営計画の成果	生産性の向上	一般派遣で培った採用/配置/定着ノウハウとの高い親和性が確認され、継続拡大を確信		HRCareer社のM&Aにより規模拡大の再現性が高いオペレーションを獲得

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

正社員派遣/請負

当社グループは、需給ギャップが大きくAIに代替されにくい エッセンシャル領域で正社員派遣/請負(*1)を拡大する

市場機会

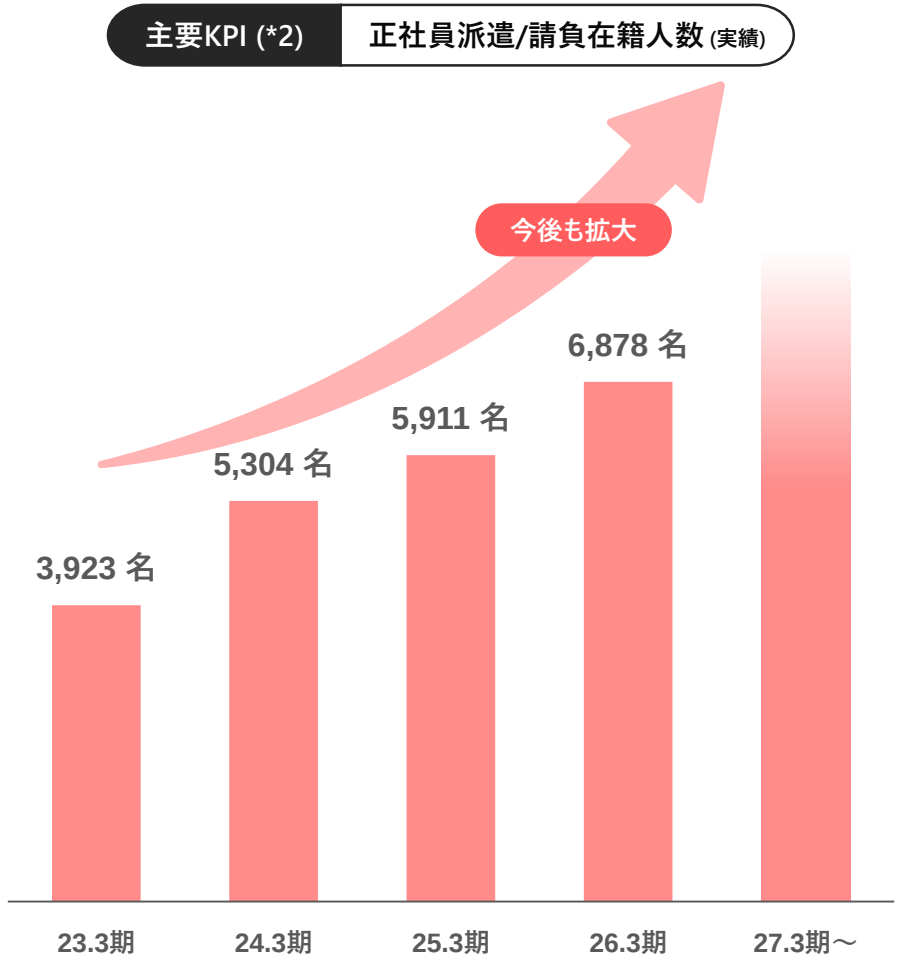
エッセンシャル領域を中心に人手不足は拡大している

- 建設/製造/介護などで需給ギャップが大きい
- 単なるマッチングではなく、定着/教育まで含む支援ニーズが高まっている

勝てる理由

既存アセットを活かし、再現性高く拡大できる

- 一般派遣で培った採用/配置/定着のノウハウが活かせる
- エッセンシャル領域の顧客基盤と全国拠点網を活かせる



(*1) 正社員派遣/請負は、当社が無期雇用契約を締結した社員を派遣/請負するビジネスモデル
一般派遣は、当社が派遣期間に応じて有期雇用契約を締結した社員を派遣/請負するビジネスモデル
(*2) 主要KPIの計画値は設定しないが、実績は継続開示を予定

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

外国人雇用支援

当社グループは、採用から定着までを一貫して支援し、外国人雇用支援(*1)を成長領域として拡大する

市場機会

政府方針や制度運用の厳格化が進む中で、適切な受入プロセスを前提とした外国人雇用の重要性が高まっている

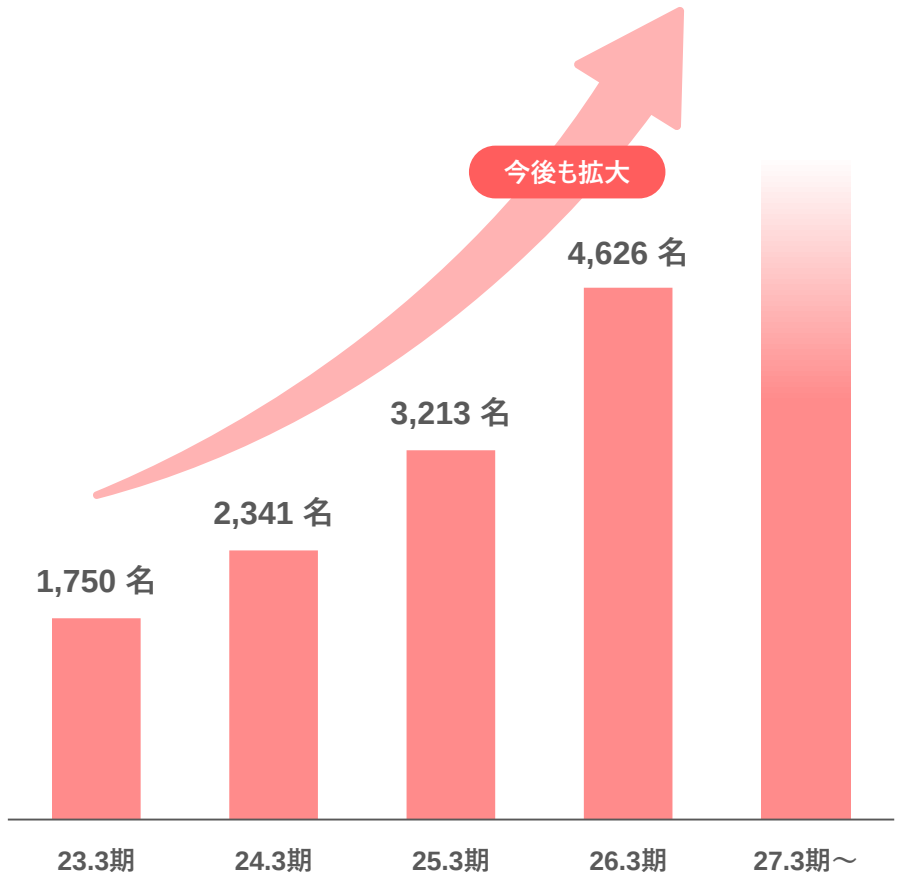
- 製造/介護/宿泊/外食等で、適切な受入プロセスを前提とした外国人雇用ニーズが拡大している
- 国内人材だけでは充足しにくい領域が増加している

勝てる理由

従来からコンプライアンスを重視した運営体制が、制度運用の厳格化局面で優位性となる

- 業界トップクラスの支援実績を有する
- 採用から定着まで一貫して支援できる

主要KPI (*2)　外国人雇用支援人数 (実績)



(*1) 外国人雇用支援は、外国人材の採用や在留資格等の受入れ対応、就業/定着までを一貫して支援するビジネスモデル

(*2) 主要KPIの計画値は設定しないが、実績は継続開示を予定

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

人材紹介

当社グループは、M&Aで獲得した再現性ある人材紹介オペレーションを活かし、エッセンシャル領域を中心に成長を加速する

市場機会

エッセンシャル領域を中心に、専門人材・正社員採用ニーズが高まっている

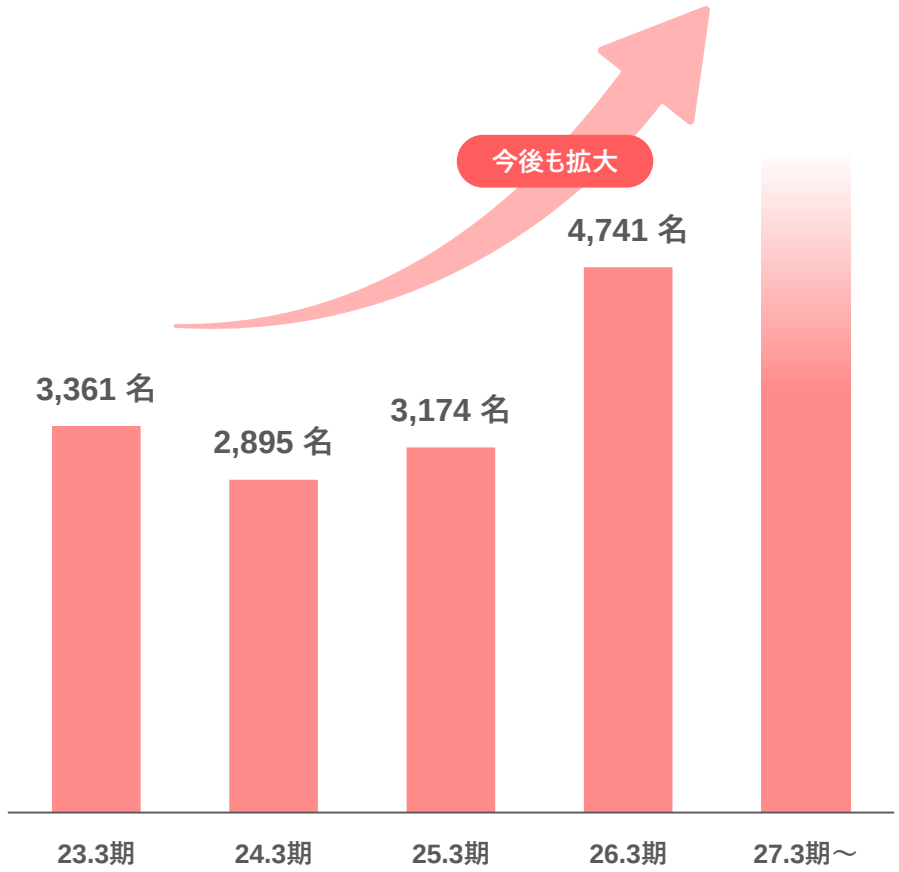
- 介護/看護/建設等では、自社採用だけでは充足しにくい職種が拡大している
- 即戦力人材や専門性人材に対する紹介ニーズの高まりにより、人材紹介料も上昇傾向にある

勝てる理由

既存顧客基盤とM&Aで獲得した、再現性ある人材紹介オペレーションを活かせる

- エッセンシャル領域で培った顧客基盤と顧客接点を活かし、顧客の人材紹介ニーズを捉えやすい
- M&Aで獲得した人材紹介オペレーションを基盤に、再現性高く拡大できる

主要KPI (*)　人材紹介入社人数 (実績)



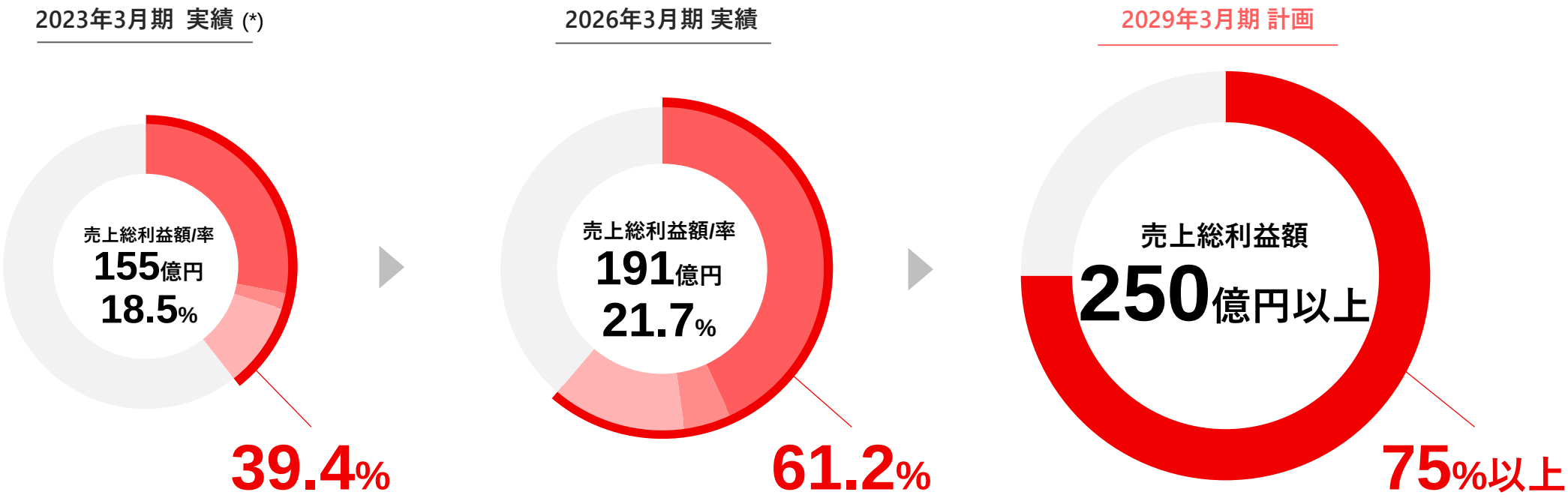
(*) 主要KPIの計画値は設定しないが、実績は継続開示を予定

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

利益成長シナリオ

収益性の高い正社員・外国人HRビジネスの拡大により、国内Working事業の売上総利益の向上を通じて、グループ全体の利益構造改革をけん引する

売上総利益のサービス別構成比の変化



(*)子会社売却による連結除外影響を除く

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは P. 3
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P. 17
3. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P. 29
4. 中期経営計画（WILL-being 2029） P. 34
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像 P. 35
   - ・国内Working事業の重点戦略 P. 41
   - ・海外Working事業の重点戦略 P. 48
   - ・資本コストや株価を意識した経営 P. 55

Appendix P. 61

WILL GROUP

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

戦略テーマ

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

前中計で収益力の強化が
確認できたため継続して実施

新たな国/領域の探索

収益が期待できる新たな国や領域、
AI代替されにくいエッセンシャル領域への進出

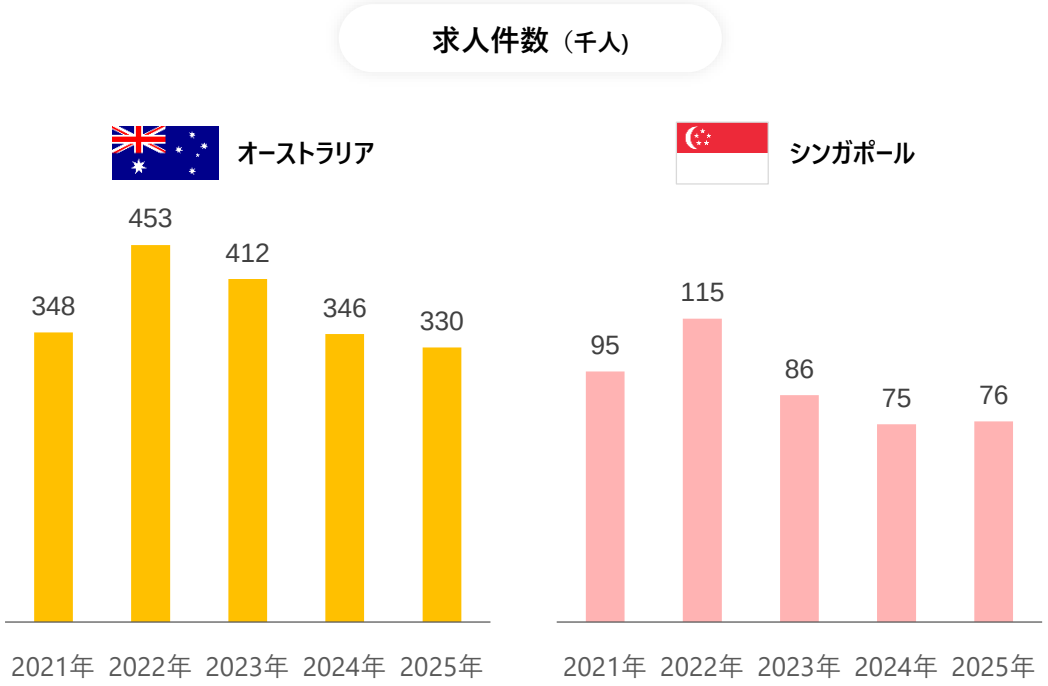
	2026年3月期 実績	2029年3月期 計画	
セグメント利益	21億円	24億円	CAGR +3.9%

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

戦略の背景

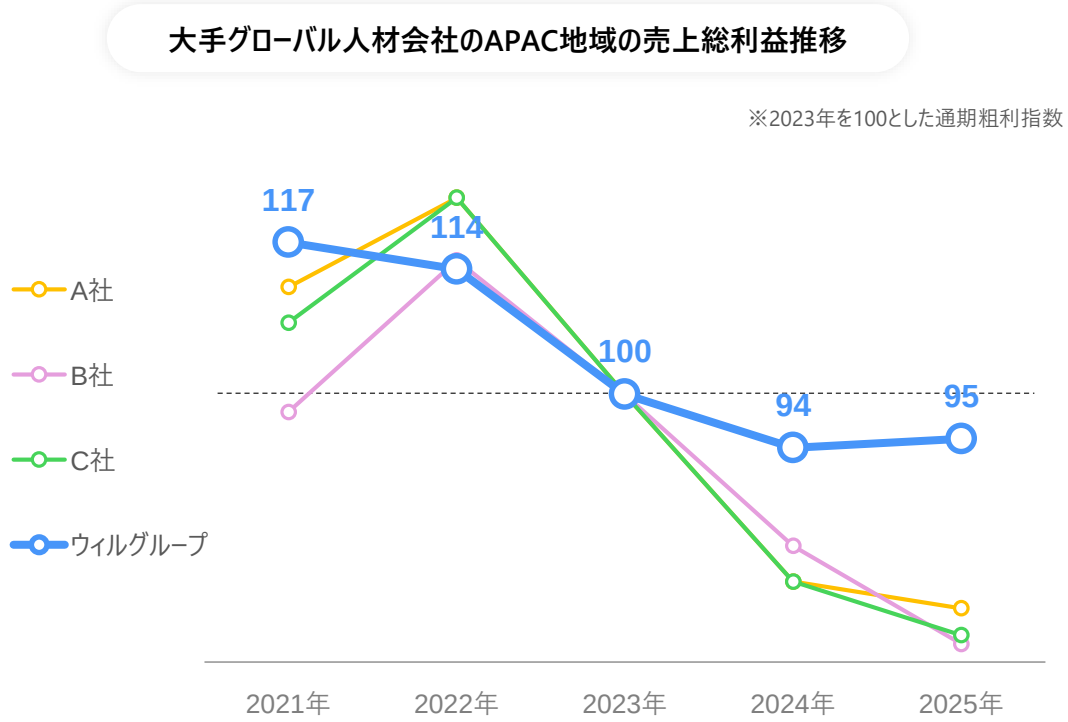
求人需要が減少傾向にある中でも、底堅い需要を捉え、前中計では生産性改善により収益回復を実現
中長期では人口/GDP成長が見込まれる中、新中計でも生産性を軸とした収益力強化により事業拡大を図る

オーストラリア/シンガポールとも、求人件数は減少傾向



出典： Australian Bureau of Statistics - Job Vacancies, Australia - Job vacancies, seasonally adjusted , Ministry of Manpower - Summary Table: Job Vacancy, seasonally adjusted より当社作成

大手グローバル人材会社も苦戦する中、当社は底打ち



出典：各社IRデータより当社作成（海外Wは4月～3月、その他は1月～12月で調整）

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

オーストラリア

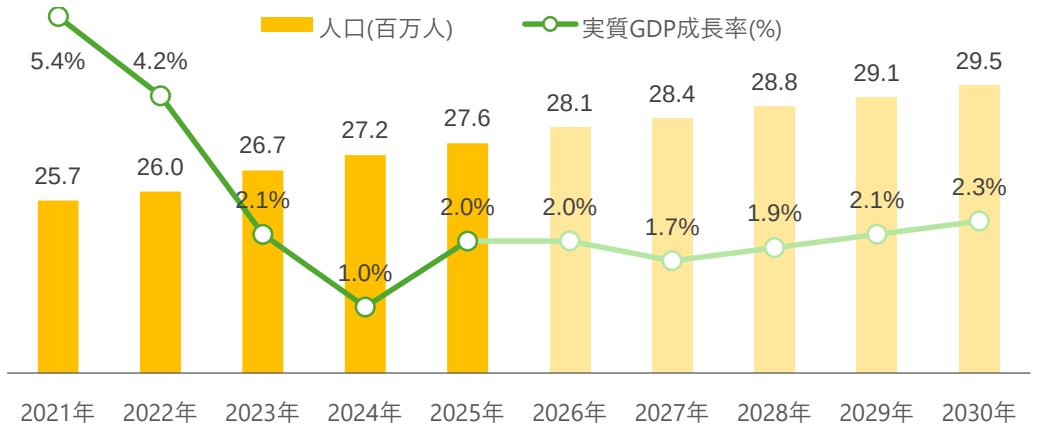
民間/政府系の幅広い顧客基盤を活かし、収益性の高い人材需要の獲得と生産性向上により、オーストラリア事業の収益力を高める

市場環境

① 人口/経済は拡大基調を維持しており、今後も安定的に推移する見通し

② インフラ/再生エネルギー/医療/介護等の領域では、民間/政府系双方の投資により人材需要が継続する見込み

③ 一方、政府方針や予算動向による需要変動リスクも踏まえ、民間を含む幅広い需要の獲得が重要



出典： Australian Bureau of Statistics - National, state and territory population - Time series spreadsheets - Population and components of change – national , IMF - Australia – Population , IMF - Country Data - Real GDP growth (annual percent change)

オーストラリア事業の特徴と方針

特徴

① 民間/政府系双方にまたがる幅広い顧客基盤を保有

② 総合系の人材会社として幅広い職種に人材サービスを提供

③ 豪州主要3都市（シドニー、メルボルン、ブリスベン）を中心に幅広く拠点展開

方針

① 民間需要の獲得を進め、顧客基盤の分散と収益機会の拡大を図る

② 収益性の高い領域/顧客への資源配分を進め、利益創出力を高める

③ AIの活用促進、グループ会社間でのバックオフィス、ミドルオフィス機能の一部統合による収益性の向上を実現する

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

シンガポール

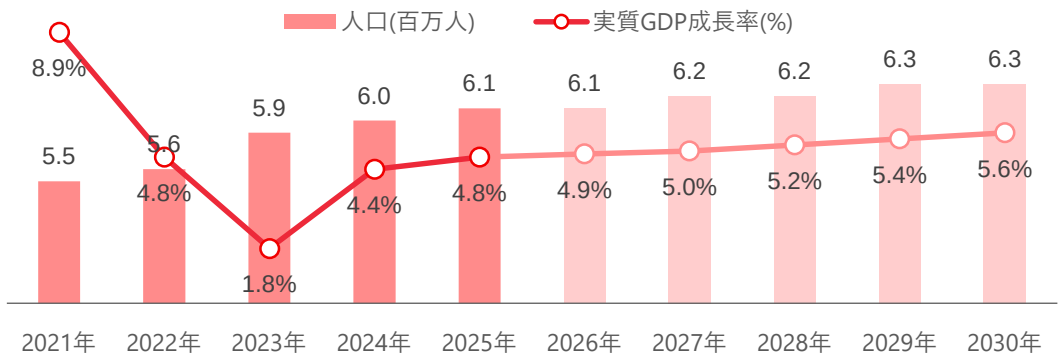
拡大基調が続くシンガポール経済を背景に政府の積極的な投資が見込まれるデジタル/AI向けや高付加価値分野での人材サービスを拡大し、シンガポール事業の収益力を高める

市場環境

① 人口/経済は緩やかに拡大基調であり、今後も安定的に推移する見通し

② 政府はAIを「中核産業」と位置付け、AIの研究/開発/人材育成において、今後5年間で累計約1,200億円の投資計画を発表

③ AI導入の重点産業分野として、先端R&D（半導体/精密工学/バイオ医薬）/コネクティビティ（物流/航空/海運）/金融/ヘルスケアが明示され、もともと人材需要が強い高付加価値分野にさらに政策的な追い風が加わることでの人材ニーズ増加の見込み



出典：Singapore Department of Statistics - Indicators On Population, Annual ,
IMF - Singapore – Population .
IMF - Country Data - Real GDP growth (annual percent change)

シンガポール事業の特徴と方針

特徴

① 顧客内訳は、民間が75％、政府系が25％の割合

② シンガポール政府のデジタル化/AI活用を推進する中核機関における取引先上位のシェアを保有

③ 総合系の人材会社として幅広い職種に人材サービスを提供

④ 高付加価値分野に特化した人材紹介チームを保有

方針

① デジタル化/AI活用に伴う人材需要をとらえ、既存顧客との取引拡大を図る

② 高付加価値分野における人材サービスを拡大する

③ AIの活用促進、グループ会社間でのバックオフィス、ミドルオフィス機能の一部統合による収益性の向上を実現する

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

新エリア/新領域の探索

市場性と収益性を重視して新エリアや新領域を見極め、中長期の成長機会を探索する

新エリア

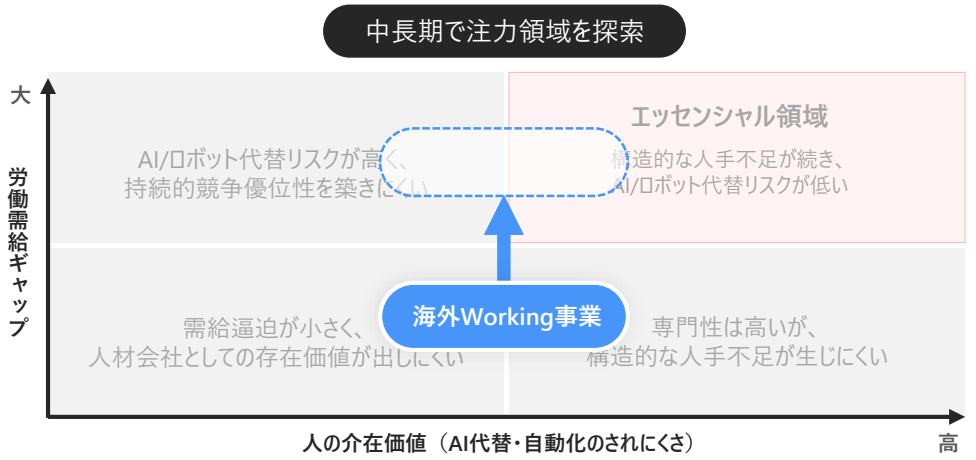
他国展開は無差別に広げるのではなく、市場規模・市場収益性・市場成長性を基準に優先国を見極める

- 人口減少国や市場規模の小さい国は対象外
- 一人当たりGDPやGDP規模も踏まえて絞り込む
- 優先10カ国を探索対象として整理

各国の市場特性や事業機会を見極めながら、オーガニックまたはM&Aも視野に将来の展開可能性を探る

- 国ごとの市場特性を踏まえて機会を探索
- オーガニックまたはM&Aでの進出を検討
- 長期的にはオーストラリア/シンガポール以外での成長も視野に入れる

新領域



① 探索する領域

持続的な需要が期待できる領域を重視

- AI代替可能性の低い人材サービス領域
- 建設エンジニアやヘルスケア等の高い専門性や収益性が見込める領域
- RPO/EOR(*)等の新たなWorking事業領域

② 見極めるポイント

市場性と収益性の両立を見極める

- 業界従事者数 / 成長性
- 平均年収 / 粗利率
- 既存事業との親和性

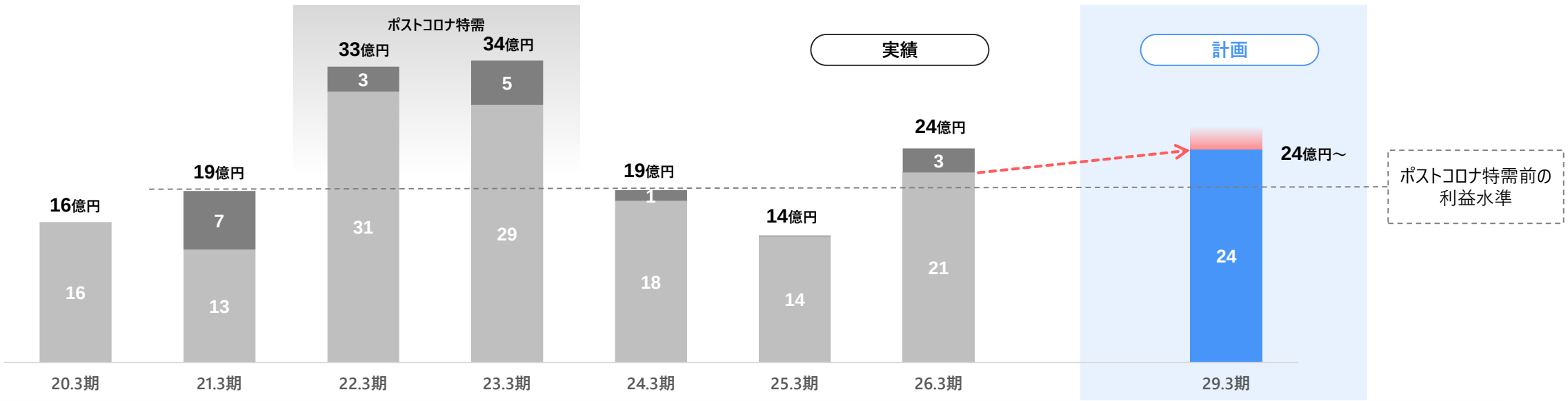
(*) RPO（Recruitment Process Outsourcing：採用代行）/ EOR（Employer of Record：雇用代行）

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

利益成長シナリオ

市場環境の変化や為替/政策変動リスクを見極めながら、生産性向上を通じて、政府補助金を加味せず、24億円水準(*)の安定利益創出を目指す

海外Working事業セグメント利益推移（億円）



新中期経営計画の考え方

① 市場回復に依存せず、生産性向上により収益の安定性を確保
② 為替や政策変動のリスクを踏まえ、収益管理を徹底
③ 既存事業の収益基盤を維持/強化しつつ、新エリア/新領域を探索し、中長期の成長機会を見極める

(*) 24億円水準：ポストコロナ特需前の利益水準

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは P. 3
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P. 17
3. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P. 29
4. 中期経営計画（WILL-being 2029） P. 34
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像 P. 35
   - ・国内Working事業の重点戦略 P. 41
   - ・海外Working事業の重点戦略 P. 48
   - ・資本コストや株価を意識した経営 P. 55

Appendix P. 61

WILL GROUP

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

企業価値向上に向けたロジックツリー

ポートフォリオマネジメントを軸とした既存事業の成長とM&A等を通じ、当期純利益率の改善と財務レバレッジの最適化を進め、ROE向上を通じたPBR向上を図る

企業価値向上

PBR（26.3期実績）1.4倍

資本効率向上

ROE（26.3期実績）12.3%

当期純利益率	重点戦略を着実に推進し、収益力を強化 • 国内W（正社員・外国人HRビジネスの拡大） • 海外W（生産性を重視した収益力の強化）
資産回転率	B/Sマネジメントの強化 • グループファイナンスによる資金効率向上 • 有利子負債の圧縮
財務レバレッジ	財務レバレッジの適正化と最適資本構成の追求 • 財務規律、M&A規律によるキャピタルマネジメント • ROIC/WACCを軸にした既存ポートフォリオの改善 • 株主還元等、キャッシュアロケーションの最適化

期待価値向上

PER（26.3期実績）13.3倍

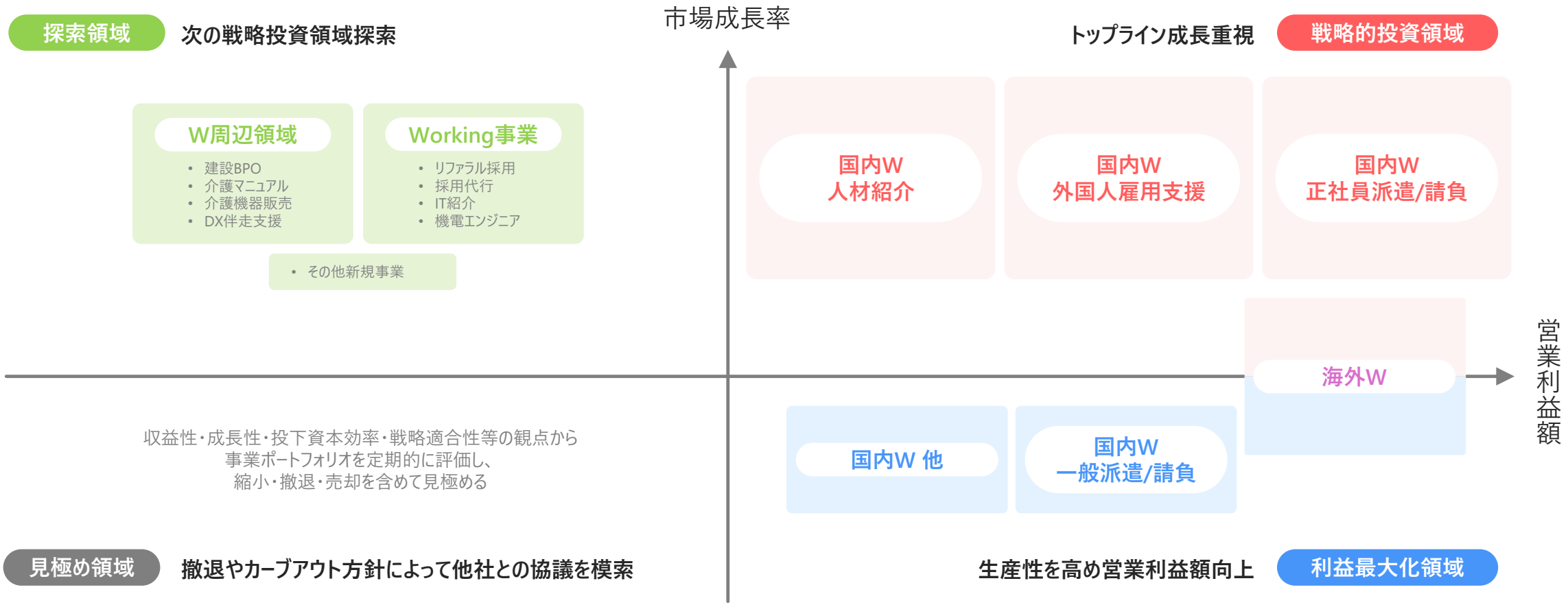
成長期待	持続的な利益成長 • 既存事業の安定成長 • 持続的な成長に向けた探索の継続 • 業績連動の株式インセンティブ設計
無形資産の価値向上	サステナビリティ評価の向上 • 災害レジリエンスの強化 • 人的資本の強化 • 強固なガバナンス体制の構築
市場との対話	市場や投資家との建設的対話と経営への反映 • エンゲージメントファンドとの対話による経営の質向上 • 持続的企業価値向上に向けた取締役会の監督強化と投資家対話回数の増加 • 累進配当の方針を継続

※ 枠は新中計において特に重要な指標

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

ポートフォリオマネジメント

当期純利益率の向上を実現させるため、成長性と収益性の両面から事業を捉え、ポートフォリオマネジメントを通じて戦略的投資/利益最大化/探索/見極めの領域を明確にし、定期的に評価する



© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

キャッシュアロケーション方針

ポートフォリオマネジメントに基づく投資優先度をキャッシュアロケーションに反映し、成長投資/M&A等/株主還元と財務レバレッジの最適化を通じて、ROE向上を目指す

キャッシュイン

営業キャッシュフロー

負債調達余力

投資優先度：高 → 低

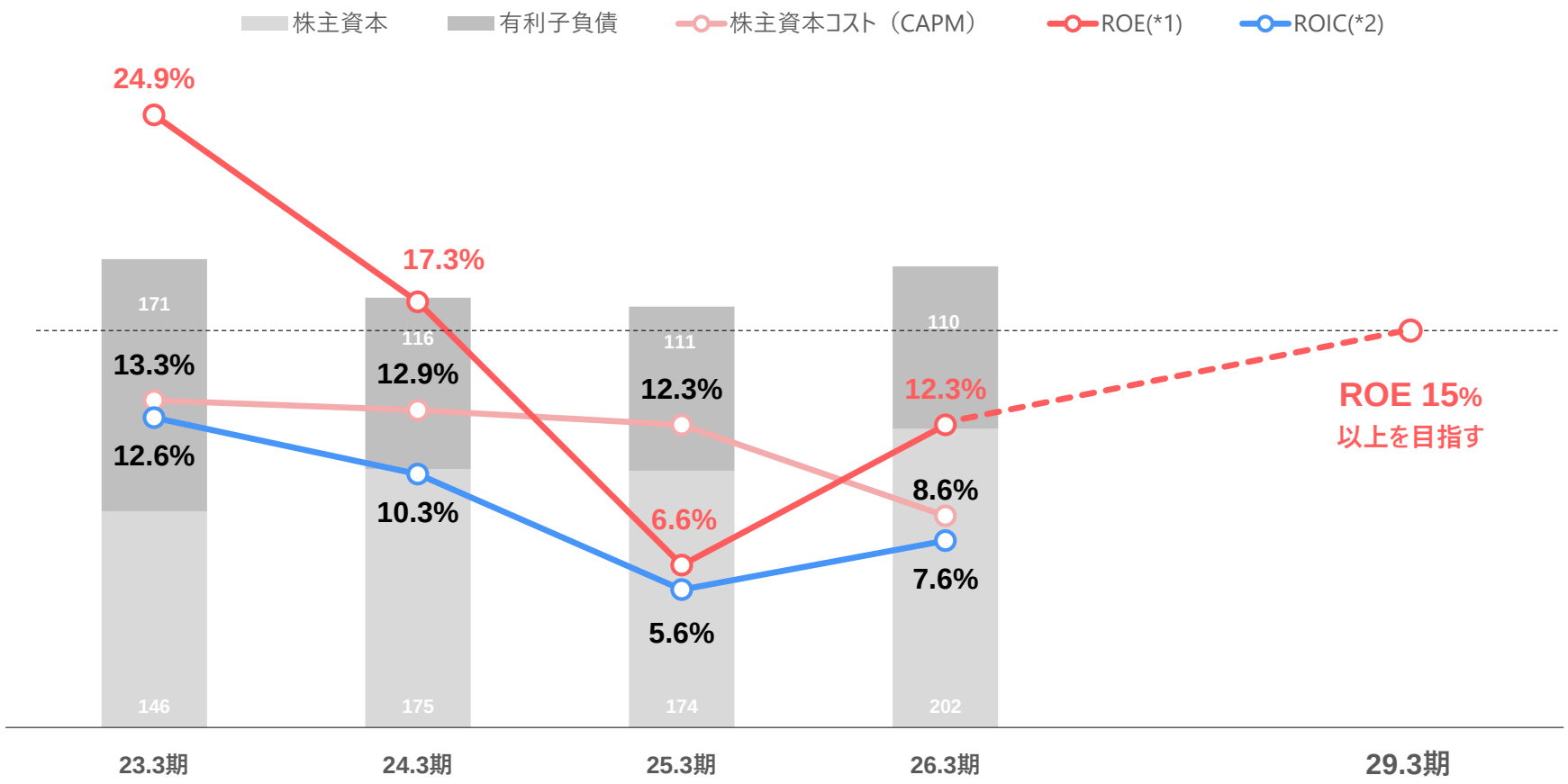
キャッシュアロケーション方針

既存事業の成長投資	戦略的投資領域/利益最大化領域を中心とした成長投資
M&A等	事業基盤の拡充（M&A予算：3年間で100億円）
株主還元	累進配当
有利子負債削減	投資機会を踏まえ任意に実施
自己株式取得	株価水準、業績進捗に応じて機動的に実施
手許現預金として保有	

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

ROEの向上

利益成長に加え、ポートフォリオマネジメントを軸とした既存事業の成長とM&A等を通じた、資本効率改善により、2029年3月期ROE15%以上を目指す



(*1) ROE ＝親会社の所有者に利属する当期利益÷親会社の所有者に帰属する持分
(*2) ROIC＝(営業利益×(1－実効税率))－非支配株主持分に帰属する当期利益) ÷ (前期：(親会社所有者帰属持分＋有利子負債)＋当期：(親会社所有者帰属持分＋有利子負債) ÷ 2)

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

M&A規律

M&Aは成長の重要な手段と位置づけ、
目的に応じて投資対象や評価基準を明確に分けて運用する

	戦略投資型M&A	探索型M&A
位置づけ	売上・営業利益・生産性の向上	持続的な成長を見据えた新規探索
投資対象	技術者派遣、業界特化型BPO Working事業の機能補完	既存事業との接続可能性を見据えた 中長期の成長機会
ハードルレート	買収後3年以内に資本コストを 明確に上回る案件のみを検討	戦略的意義・将来性・既存事業との 接続可能性を踏まえて個別に判断
資金	手許現預金及び銀行借入を活用	手許現預金を優先
投資予算	100億円	手許現預金の範囲内

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

Agenda

1. ウィルグループとは P. 3
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P. 17
3. 2027年3月期 通期業績予想、株主還元 P. 29
4. 中期経営計画（WILL-being 2029） P. 34
   - ・新中期経営計画（WILL-being 2029）の全体像 P. 35
   - ・国内Working事業の重点戦略 P. 41
   - ・海外Working事業の重点戦略 P. 48
   - ・資本コストや株価を意識した経営 P. 55

▸ **Appendix** **P. 61**

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

2027年3月期 第1四半期トピックス　－ ブランドプロモーションの実施 (新CMの放映) －

- 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しませんか？」と設定。
「やりたい仕事がわからない」「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

ウィルオブのサイトからCMをご覧いただけます
https://willof.jp/

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

代表者紹介

2003年

2003年4月(22歳)

新卒でセントメディア
（現 ウィルオブ・ワーク）入社

2016年

2016年4月(35歳)

製造業に特化したエフエージェイ
（現 ウィルオブ・ワーク）取締役に就任

2018年

2018年7月(37歳)

当社 執行役員 人事本部長

2021年

2021年4月(40歳)

建設技術者派遣を展開する
ウィルオブ・コンストラクション
代表取締役に就任

2022年

2022年6月(41歳)

当社 取締役就任

2023年

2023年6月(42歳)

当社3代目の
代表取締役に就任（現任）

2025年

2025年1月(44歳)

約3億円の当社株式の取得を完了
海外中間持株会社の WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd.のDirectorに就任（現任）

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。

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

連結B/S

	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
連結貸借対照表						
総資産	467.6	523.5	549.3	515.4	499.2	565.5
流動資産	235.7	272.8	286.6	261.2	265.5	299.4
非流動資産	231.9	250.6	262.7	254.1	233.7	266.0
うち、のれん	61.5	65.1	81.2	87.3	81.6	98.5
負債	367.3	392.2	390.6	340.2	325.6	363.8
流動負債	247.9	293.6	284.1	245.3	252.0	282.0
非流動負債	119.4	98.6	106.4	94.9	73.5	81.7
資本	100.2	131.2	158.7	175.1	173.5	201.6
親会社の所有者に帰属する持分合計	82.4	113.9	146.3	175.0	173.9	202.4
評価・換算差額等	-	-	-	-	-	-
非支配持分	17.8	17.2	12.3	0.1	(0.3)	(0.7)
親会社所有者帰属持分比率	17.6%	21.8%	26.6%	34.0%	34.8%	35.7%
ネットDEレシオ	0.2倍	-0.1倍	0.0倍	-0.1倍	-0.0倍	-0.1倍

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

連結P/L 、連結C/F

	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
連結P/L						
売上高	1,182.4	1,310.8	1,439.3	1,382.2	1,397.0	1468.5
売上高成長率	-3.0%	10.9%	9.8%	-4.0%	1.1%	5.1%
売上総利益	240.5	287.6	317.3	304.4	293.8	323.9
売上総利益率	20.3%	21.9%	22.1%	22.0%	21.0%	22.1%
EBITDA	62.5	75.5	74.5	68.1	48.9	56.3
EBITDAマージン	5.3%	5.8%	5.2%	4.9%	3.5%	3.8%
営業利益	40.3	54.7	53.1	45.2	23.3	32.7
営業利益率	3.4%	4.2%	3.7%	3.3%	1.7%	2.2%
親会社の所有者帰属する当期利益	23.6	32.8	32.3	27.7	11.5	23.1
1株当たり当期利益	106.35	147.03	143.20	122.37	50.64	101.01
ROIC (当社が認識しているWACC)	9.7% (11%程度)	11.3%	12.6% (9%程度)	10.3%	5.6% (8%程度)	7.6%
ROE	35.1%	33.5%	24.9%	17.3%	6.6%	12.3%
連結C/F						
営業C/F	43.1	43.5	48.1	38.2	18.0	49.5
投資C/F	-4.3	-3.0	-17.6	-5.7	-6.9	-13.5
財務C/F	-26.4	-29.5	-27.8	-62.3	-12.3	-31.1
フリーC/F	38.8	40.4	30.5	32.5	11.1	36.0

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

主なグループ企業

	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

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

役員体制 (取締役及び監査役)



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

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

役員体制 (執行役員)



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 GROUP, INC. All Rights Reserved.

参考情報・リンク集



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/

有価証券報告書

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



サスティナビリティ

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

IRニュース

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

株式情報ページ

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

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.

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▶

WILL GROUP

© WILL GROUP, INC. All Rights Reserved.