

2016年3月期 決算・中期経営計画説明会

2016年5月25日（水）

株式会社ウィルグループ（東証一部 6089）

代表取締役社長 池田 良介



- I. 2016年3月期の実績
 - II. 2017年3月期の業績予想及び配当予想
 - III. 中期経営計画 “Will Vision 2020”
- Appendix

I . 2016年3月期の実績

前期比 増収・増益、2/5上方修正予想を超える着地

単位：百万円	FY2015 通期	FY2016 通期	増減	増減率	2/5公表 業績予想	差異	達成率	
売上高	32,586	45,028	+12,442	+38.2%	44,810	+218	100.5%	
SO事業	13,053	17,359	+4,305	+33.0%	—	—	—	
CO事業	8,159	9,938	+1,778	+21.8%	—	—	—	
FO事業	7,537	10,346	+2,809	+37.3%	—	—	—	
その他	3,835	7,383	+3,548	+92.5%	—	—	—	
営業利益 (営業利益率)	939 (2.9%)	1,429 (3.2%)	+490	+52.2%	1,320 (2.9%)	+109	108.3%	
経常利益 (経常利益率)	950 (2.9%)	1,468 (3.3%)	+518	+54.6%	1,340 (3.0%)	+128	109.6%	
当期純利益 (四半期純利益率)	547 (1.7%)	692 (1.5%)	+144	+26.4%	601 (1.3%)	+91	115.1%	
EBITDA (EBITDAマージン)	1,091 (3.3%)	1,688 (3.8%)	+597	+54.8%	—	—	—	
従業員数 929人 (前期比258人増)			フィールド・サポーター287人 (同102人増)					

セールスアウトソーシング事業

■ 前年同期比

単位：百万円	FY2015 累計	FY2016 累計	増減	増減率
売上高	13,053	17,359	+4,305	+33.0%
セグメント利益 ※	1,040	1,219	+178	+17.2%

■ 売上高（会計期間）

単位：百万円	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2015	3,051	3,146	3,316	3,538
FY2016	3,607	3,867	4,958	4,926

■ セグメント利益（会計期間）

単位：百万円	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2015 ※	186	242	253	357
FY2016	316	266	356	279

■ FY2016 通期業績の概況

● 売上高 増収

- ・ 業務請負が拡大した。
- ・ 2015年9月に連結子会社化した(株)クリエイティブバンクにおいてセールスプロモーションの受注が好調に推移し、収益貢献した。
- ・ 当期より開始した官公庁向け人材サービスが収益貢献した。

● セグメント利益 増益

- ・ 利益率の高い業務請負が伸び、売上総利益が向上した。
- ・ 業容拡大に伴い、人件費や採用費が増加したものの、売上総利益の拡大により吸収した。

※ ウィルグループ及びWILL GROUP Asia Pacific Pte.Ltd.の管理部門費用をセグメント利益の計算に含めない方法に変更しております。前年同期の数値については、変更後のものを記載しております。

コールセンターアウトソーシング事業

■ 前年同期比

単位：百万円	FY2015 累計	FY2016 累計	増減	増減率
売上高	8,159	9,938	+1,778	+21.8%
セグメント利益 ※	523	641	+117	+22.5%

■ 売上高（会計期間）

単位：百万円	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2015	1,907	2,020	2,075	2,155
FY2016	2,203	2,429	2,560	2,745

■ セグメント利益（会計期間）

単位：百万円	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2015 ※	106	139	128	148
FY2016	133	149	160	198

■ FY2016 通期業績の概況

● 売上高 増収

- ・ 近年のスマートフォン市場の急速な拡大に伴うアフターサービスの需要増を背景として、操作説明を行うオペレーターの需要がみられ、インストアシェアが拡大した。

● セグメント利益 増益

- ・ 業容拡大に伴い、人件費や採用費が増加したものの、収益拡大に伴う売上総利益の拡大により吸収し、増益となった。

※ ウィルグループ及びWILL GROUP Asia Pacific Pte.Ltd.の管理部門費用をセグメント利益の計算に含めない方法に変更しております。前年同期の数値については、変更後のものを記載しております。

ファクトリーアウトソーシング事業

■ 前年同期比

単位：百万円	FY2015 累計	FY2016 累計	増減	増減率
売上高	7,537	10,346	+2,809	+37.3%
セグメント利益 ※	427	568	+140	+32.9%

■ 売上高（会計期間）

単位：百万円	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2015	1,701	1,780	2,094	1,961
FY2016	2,134	2,435	2,865	2,911

■ セグメント利益（会計期間）

単位：百万円	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2015 ※	84	90	157	94
FY2016	105	133	200	129

■ FY2016 通期業績の概況

- **売上高 増収**
 - ・ 拠点増設に伴い、惣菜、コンビニエンスストア向けスイーツ、弁当などの中食といった食品製造業からの受注が堅調に推移した。
 - ・ 食品製造業以外の分野からの受注も拡大した。
- **セグメント利益 増益**
 - ・ 業容拡大に伴い、人件費や採用費が増加したものの、収益拡大に伴う売上総利益の拡大により吸収し、増益となった。

※ ウィルグループ及びWILL GROUP Asia Pacific Pte.Ltd.の管理部門費用をセグメント利益の計算に含めない方法に変更しております。前年同期の数値については、変更後のものを記載しております。

その他の事業

■ 前年同期比

単位：百万円	FY2015 累計	FY2016 累計	増減	増減率
売上高	3,835	7,383	+3,548	+92.5%
セグメント利益 ※	△117	106	+224	-

■ 売上高（会計期間）

単位：百万円	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2015	701	875	1,013	1,244
FY2016	1,487	1,694	1,906	2,295

■ セグメント利益（会計期間）

単位：百万円	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2015 ※	△53	△5	△66	7
FY2016	7	36	3	59

■ FY2016 通期業績の概況

● 売上高 **増収**

- ・ 介護職派遣は拠点展開を実施し、順調に拡大した。
- ・ オフィス派遣は、新規獲得を中心として、堅調に推移した。
- ・ 海外事業は、昨年8月に連結子会社化した Scientec Consultingが通期業績寄与を開始した。

● セグメント利益 **増益**

- ・ 利益率の高いネット人材の紹介をはじめとして、多くのサービスで増益または赤字の縮小となり、黒字転換した。

※ ウィルグループ及びWILL GROUP Asia Pacific Pte.Ltd.の管理部門費用をセグメント利益の計算に含めない方法に変更しております。前年同期の数値については、変更後のものを記載しております。

業態別売上高

単位：百万円	FY2015 通期（構成比）	FY2016 通期（構成比）	増減	増減率
人材派遣	22,634 (69.5%)	28,927 (64.2%)	+6,293	+27.8%
ハイブリッド派遣	11,727 (36.0%)	13,547 (30.1%)	+1,820	+15.5%
一般派遣	10,907 (33.5%)	15,379 (34.2%)	+4,472	+41.0%
業務請負	8,760 (26.9%)	11,156 (24.8%)	+2,396	+27.4%
人材紹介	979 (3.0%)	1,250 (2.8%)	+271	+27.7%
その他	215 (0.7%)	3,693 (8.2%)	+3,478	+1717.7%
合計	32,586 (100%)	45,028 (100%)	+12,442	+38.2%

貸借対照表

単位：百万円	FY2015 期末	FY2016 期末	増減
流動資産	6,927	10,444	+3,516
固定資産	1,095	1,899	+803
資産合計	8,022	12,343	+4,320
流動負債	4,878	7,131	+2,253
固定負債	5	962	+956
負債合計	4,883	8,093	+3,209
純資産合計	3,139	4,250	+1,111
負債純資産合計	8,022	12,343	+4,320

■ 増減の主な要因

● 資産

- ・ 現金及び預金が+305百万円
- ・ 売掛金が+2,960百万円
- ・ 仕掛品が+109百万円
- ・ M&Aによりのれん等の無形固定資産 +600百万円

● 負債

- ・ M&A資金を調達したことにより、借入金
が長短合計で+1,193百万円
- ・ 未払金及び未払費用 +1,388百万円
- ・

● 純資産

- ・ 四半期純利益の計上 +692百万円
- ・ 非支配持分の増加 +525百万円

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	FY2015 通期	FY2016 通期
営業CF	1,235	453
投資CF	△685	△ 1,201
財務CF	△257	1,080
キャッシュ増減	326	305
キャッシュ残高	2,444	2,749

■ 当期増減の主な要因

● 営業CF

- ・ 税引前四半期純利益 +1,345百万円
- ・ 売上債権の増加 △2,079百万円
- ・ 未払金の増加 +928百万円
- ・ 未払費用の増加 +231百万円
- ・ 未払消費税等の減少 △248百万円

● 投資CF

- ・ M&Aに伴う子会社株式の取得 △756百万円

● 財務CF

- ・ 長期借入による収入 +1,290百万円
- ・ 配当金の支払 △113百万円

Ⅱ．2017年3月期の業績予想及び配当予想

2017年3月期 業績予想

単位：百万円	FY2016 通期（実績）	FY2017 通期（予想）	増減	増減率
売上高	45,028	57,000	+11,972	+26.6%
SO事業	17,359	19,700	+2,341	+13.5%
CO事業	9,938	11,470	+1,532	+15.4%
FO事業	10,346	12,460	+2,114	+20.4%
その他の事業	7,383	13,360	+5,977	+81.0%
営業利益 （営業利益率）	1,429 (3.2%)	1,600 (2.8%)	+171	+11.9%
経常利益 （経常利益率）	1,468 (3.3%)	1,610 (2.8%)	+142	+9.6%
当期純利益 （当期純利益率）	692 (1.5%)	850 (1.5%)	+158	+22.8%
EBITDA （EBITDAマージン）	1,688 (3.8%)	2,040 (3.6%)	+352	+20.8%

2017年3月期 配当予想

	FY2016		FY2017 (予想)
1株当たり 配当額	<p>10円</p> <p>※上記は普通配当の実績 (記念配当込み 20円)</p>	→	<p>20円</p> <p>(普通配当20円)</p>
配当性向	<p>13.8%</p> <p>※上記は普通配当の実績 (記念配当込み 27.5%)</p>	→	<p>22.4%</p> <p>※2017年3月期 業績予想ベース</p>

Ⅲ. 中期経営計画

“Will Vision 2020”

経営目標（2020年3月期）

売上高 1,000億円

営業利益 40億円

重要戦略目標

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. **人材サービス以外の事業分野**において、**一定規模の事業を創出**する。

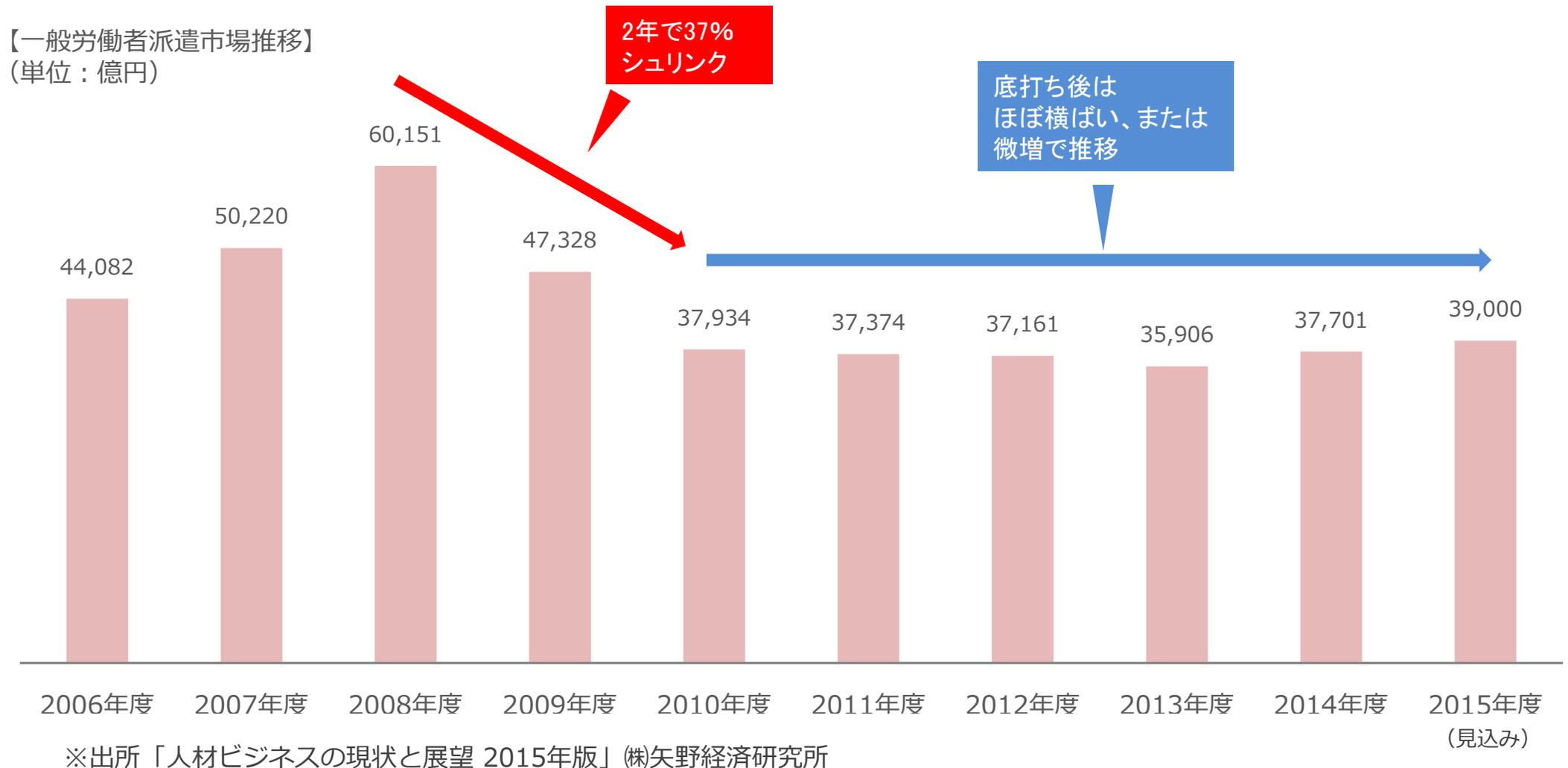
重要戦略目標

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. 人材サービス以外の事業分野において、一定規模の事業を創出する。

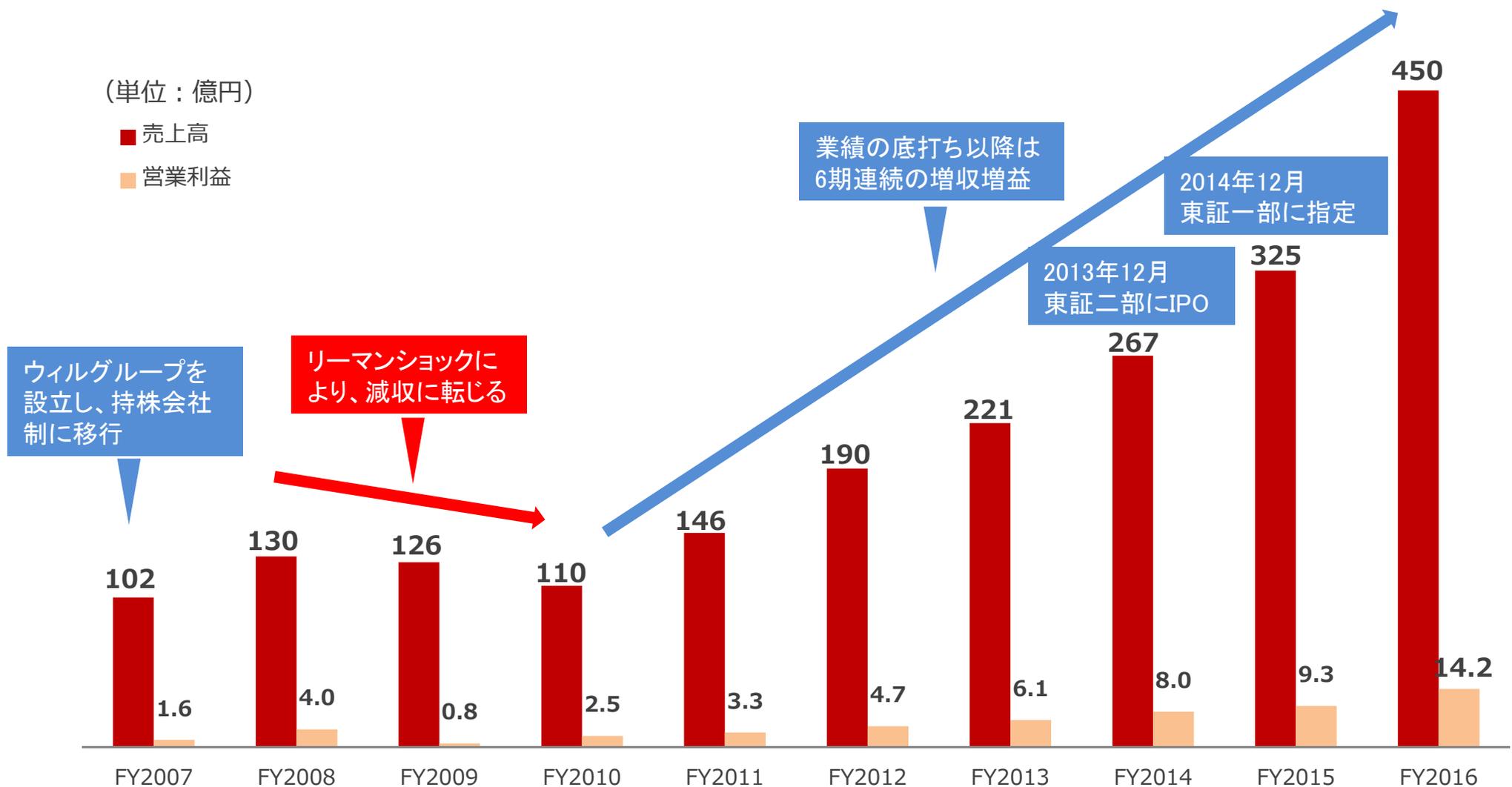
1. 現時点における主要3事業を業界内No.1に成長させる。

- 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**

リーマンショックにより市場規模は急激に収縮し、2008年から2010年の間に37%シュリンクした。底打ち後は、ほぼ横ばいで推移。



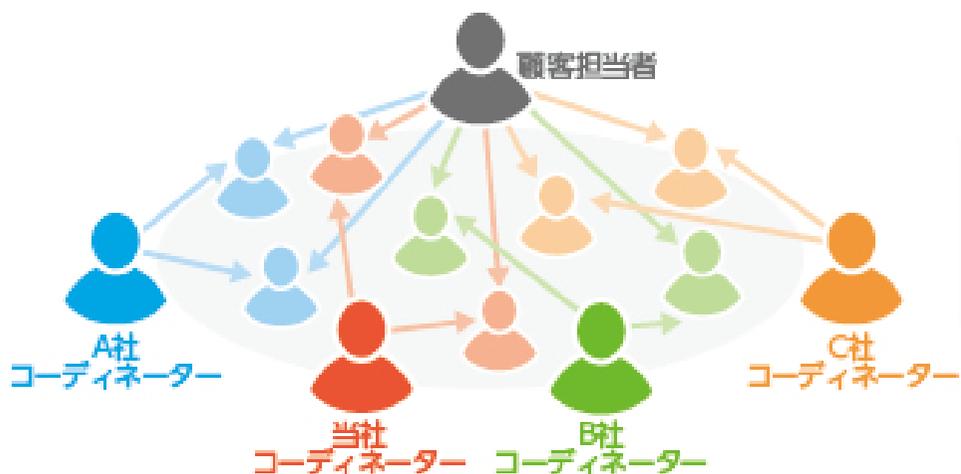
リーマンショックにより、一時的に減収減益になったものの、2011年3月期以降は6期連続の増収増益を継続している。



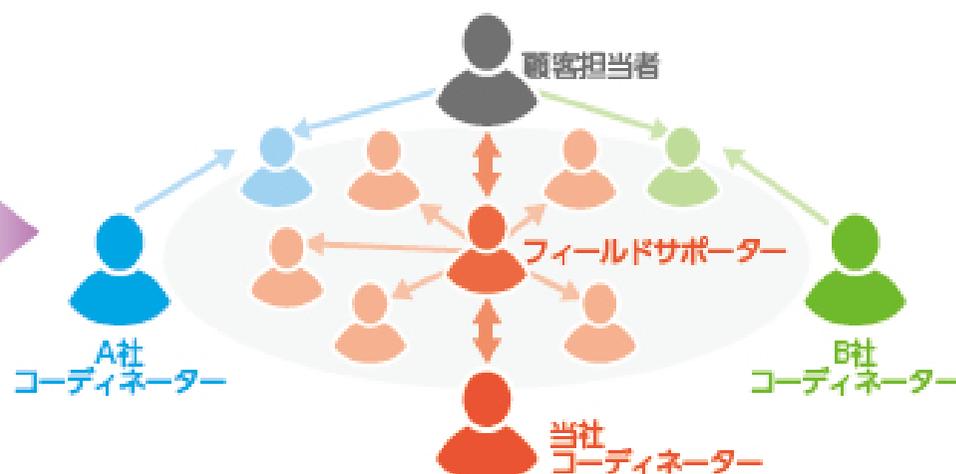
※FY2011以前の売上高及び営業利益は、監査法人による監査を受けておりません。

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

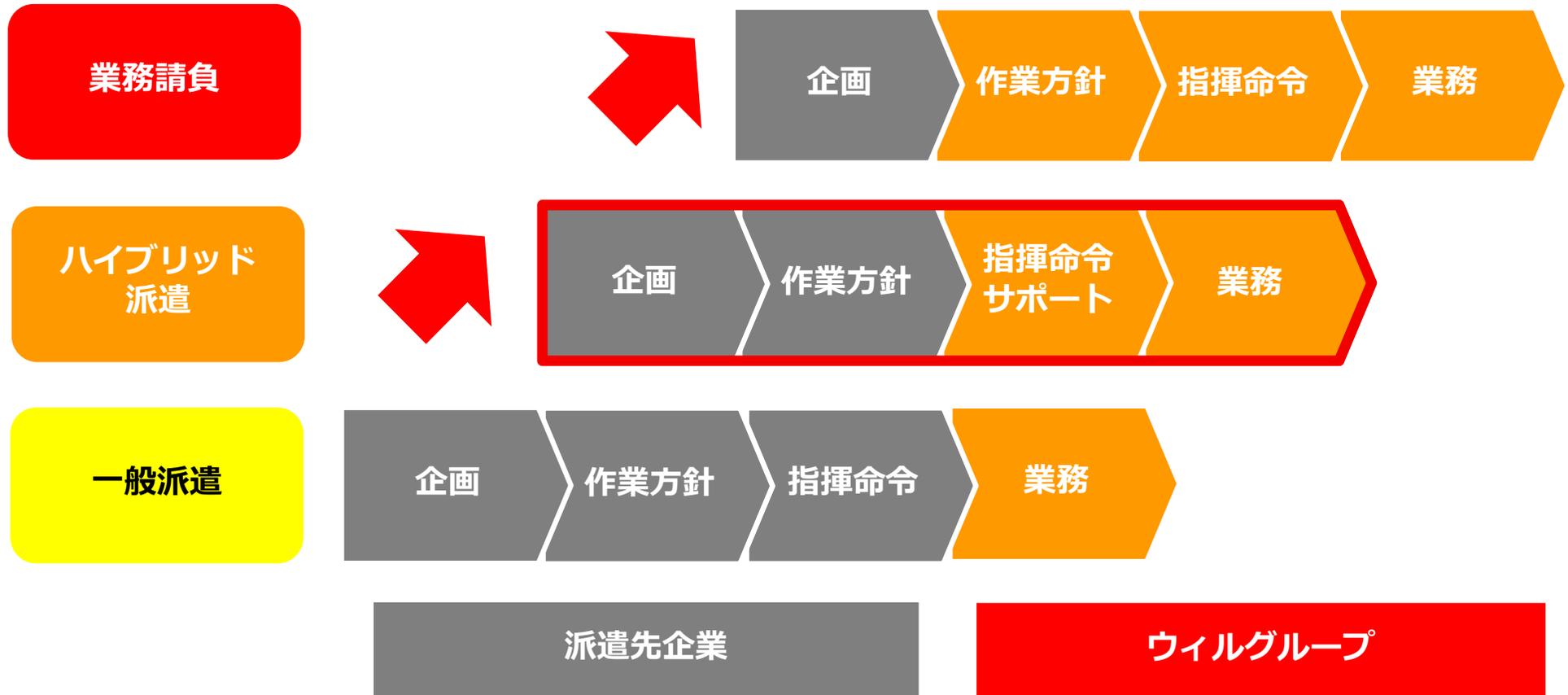
ハイブリッド派遣とは、常駐社員と派遣スタッフをチームとして派遣する形態の派遣サービスです。

※フィールドサポーター：派遣就業先で派遣スタッフと共に働き、現場をマネジメントする正社員

① インストアシェア拡大

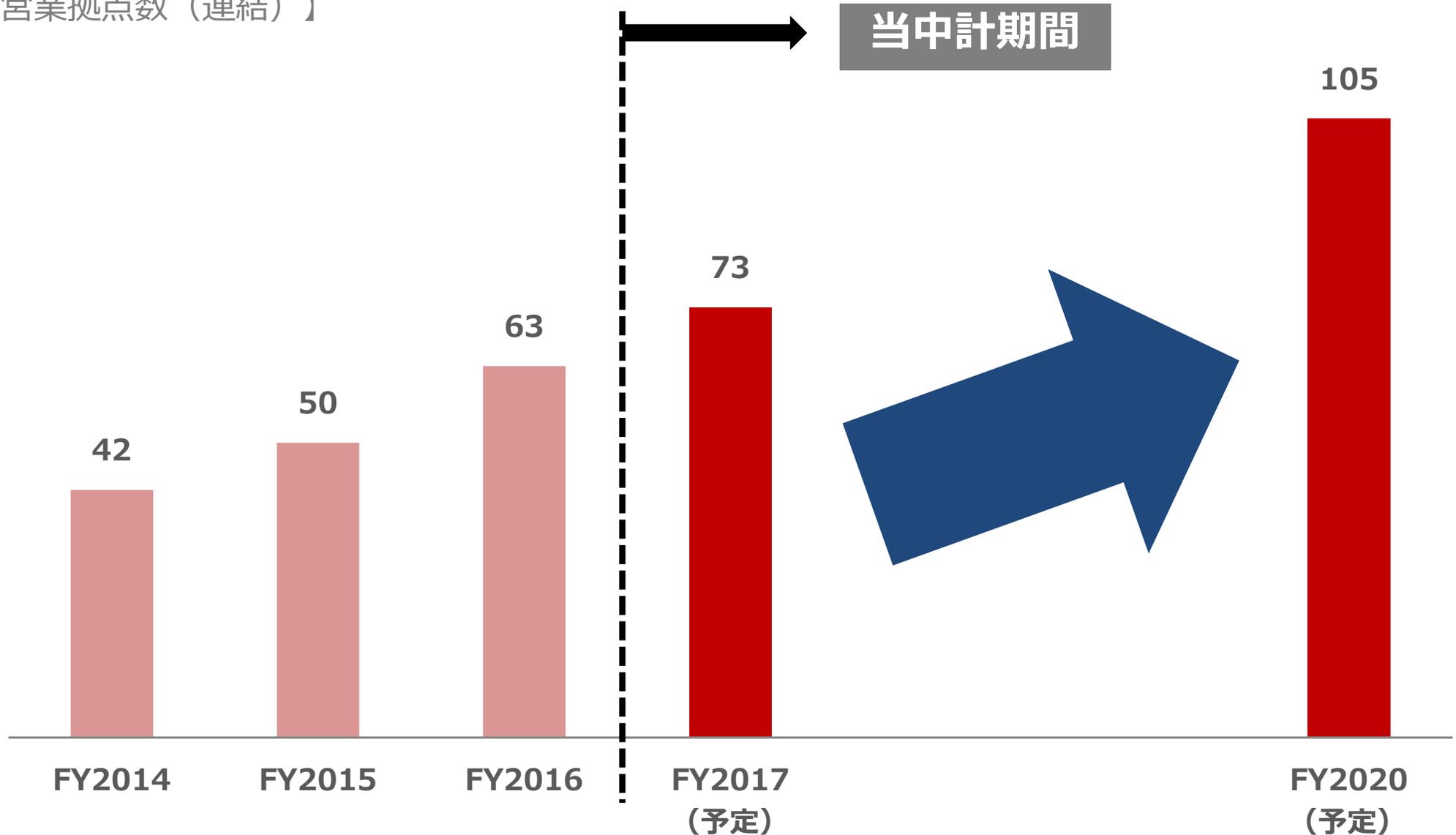
基本方針

- 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



② 営業展開エリア拡大

【営業拠点数（連結）】





株式会社クリエイティブバンク（平成27年9月 連結子会社化）

クリエイティブバンクによる販促プロモーション企画への人材供給



コーポレートイベント



展示会



ビジネスセミナー



ツール



エグゼクティブ ラウンドテーブル

重要戦略目標

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. 人材サービス以外の事業分野において、一定規模の事業を創出する。

販売スタッフの
派遣・請負

コールセンターの
オペレータ派遣・請負

工場等の軽作業スタッ
フの派遣・請負

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地域における海外
人材サービス

オフィス等への人材派遣

スポーツ業界人材紹介

ALT（外国語指導助手）派遣

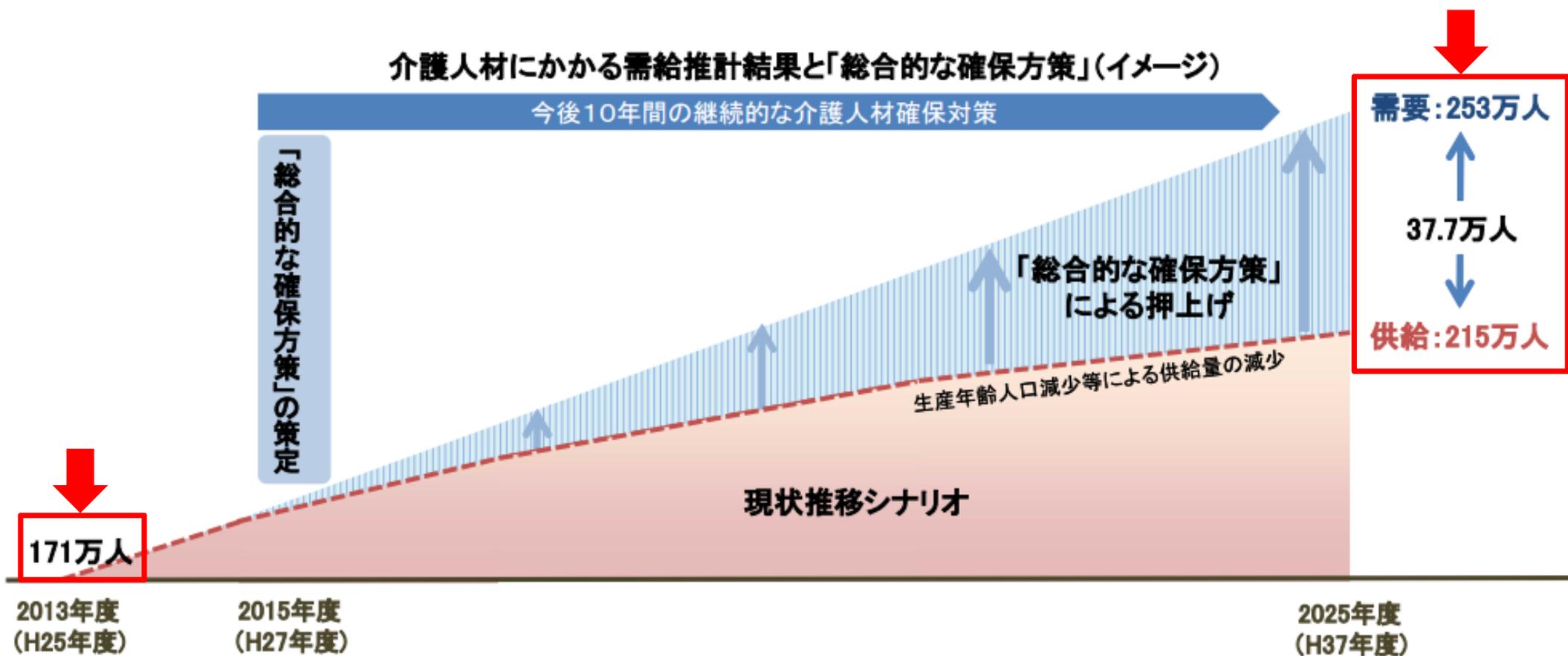
IT技術者派遣

シェアハウス



新たな事業の柱となり得る事業群

介護人材市場の予想

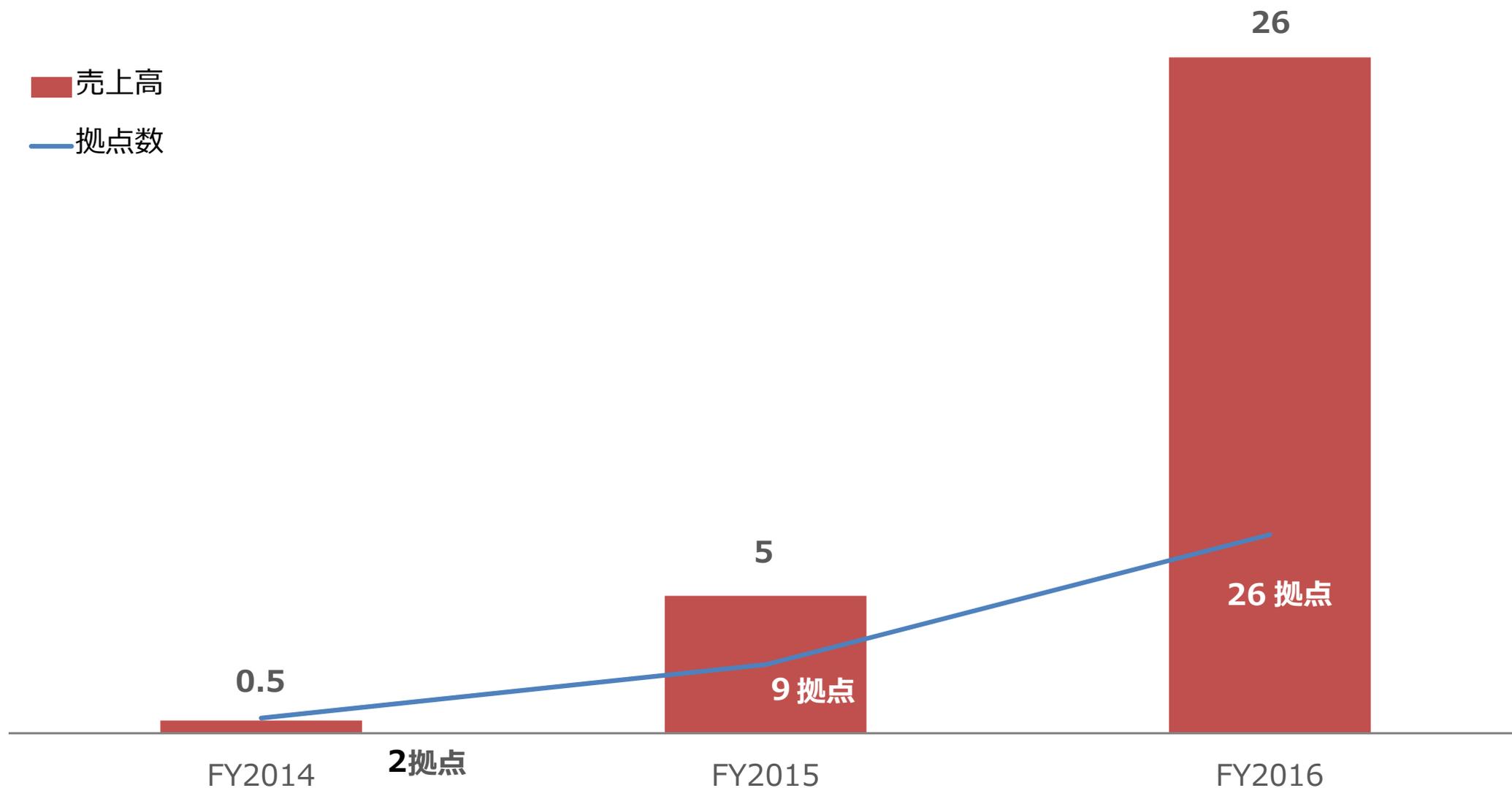


※出所「2025年に向けた介護人材にかかる需給推計（確定値）について」厚生労働省

【介護人材派遣売上高・拠点数 推移】

（単位：億円）

■ 売上高
— 拠点数

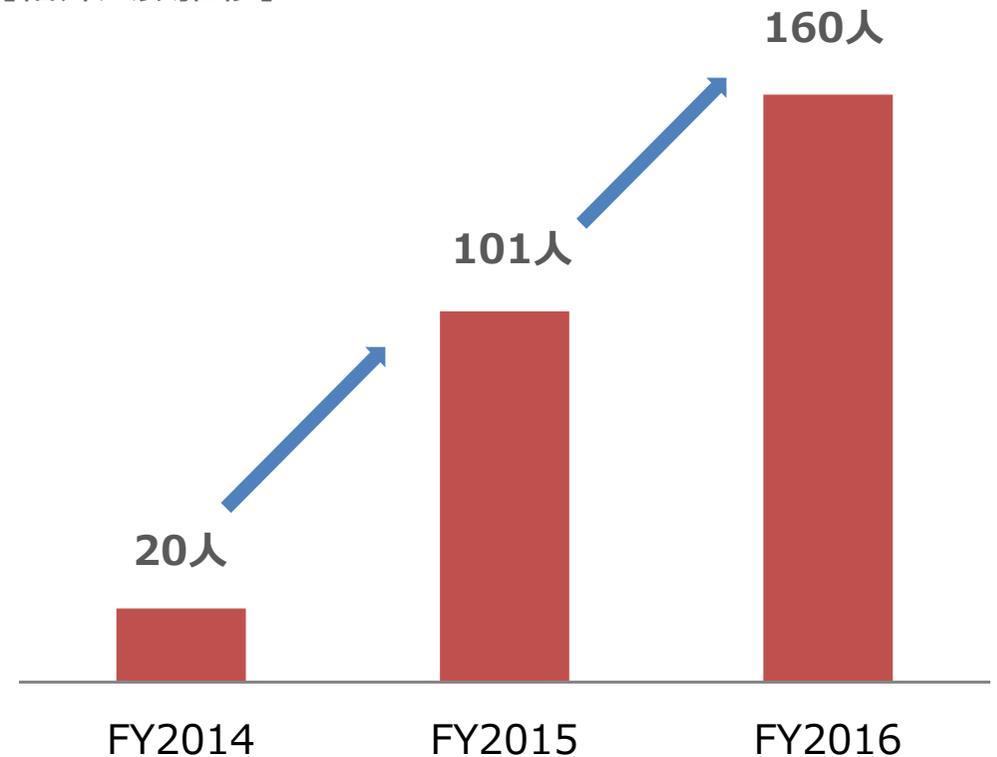


「NET jinzai bank」のブランドで、インターネット・IoT業界に特化し、CxO等の**幹部人材紹介**事業を展開



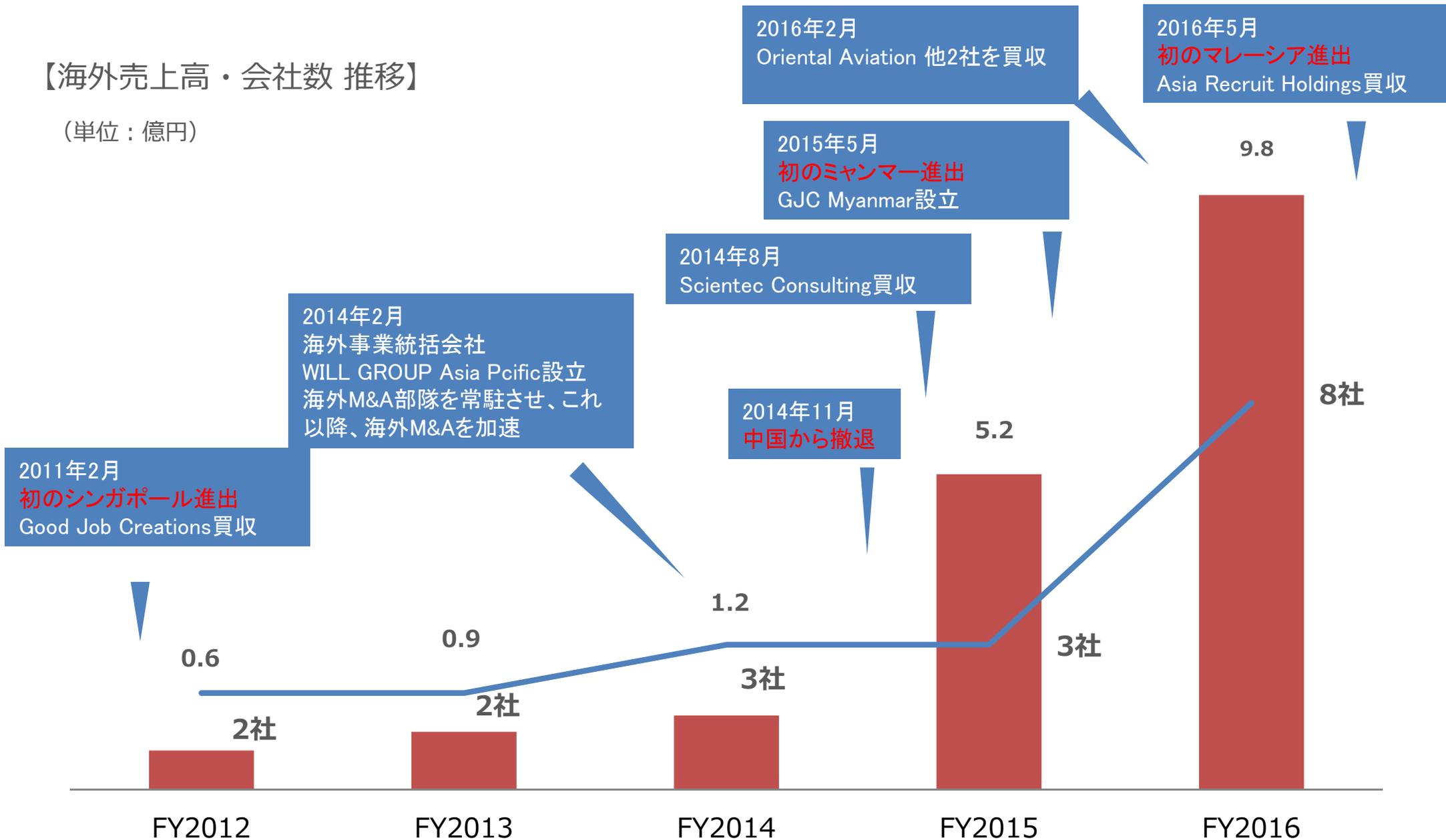
事業部長が、(株)ビズリーチ主催
ヘッドハンター・オブ・ザ・イヤーを
2年連続で受賞。

【紹介人数推移】



【海外売上高・会社数 推移】

(単位：億円)



重要戦略目標

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. **人材サービス以外の事業分野**において、**一定規模の事業を創出**する。

3. 人材サービス以外の事業分野において、一定規模の事業を創出する。

- ① コーポレートベンチャーキャピタルを通じた
ベンチャー投資（2016年3月期実績：6社）
- ② M&A・マイナー出資（2016年3月期実績：2社）
- ③ アライアンス（2016年4月実績：1社）
- ④ 社内発新事業（例：介護分野やインターネット・IoT分野、
シェアハウス分野等）

4つの事業領域で、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。

W	orking	「働く」を支援する事業領域
I	nteresting	「遊ぶ」を支援する事業領域
L	earning	「学ぶ」を支援する事業領域
L	ife	「暮らす」を支援する事業領域

3. 株主還元方針

株主還元方針

2020年3月期における
総還元性向^{※1} 30%

※1 総還元性向：純利益に対する配当と自己株式取得の合計額の比率

Appendix

会社概要

会 社 名	株式会社ウィルグループ
代 表 者	代表取締役社長 池田 良介 (いけだ りょうすけ)
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、オペレーター、工場作業員等の人材サービス
資 本 金	6億928万円 ※2016年3月末現在
グ ル ー プ 会 社 数	16社 (国内8社 海外8社)
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	929名 ※2016年3月末現在・連結



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
2011年 2月	初の海外M & Aを実施
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



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 Mail : ir@willgroup.co.jp