



2024年5月13日

各 位

会社名 株式会社ウィルグループ
代表者名 代表取締役社長 角 裕一
(コード番号：6089 東証プライム市場)
問合せ先 執行役員 高山 智史
管理本部長
(TEL. 03-6859-8880)

中期経営計画（WILL-being 2026）の修正に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2023年5月11日に公表しました、2026年3月期を最終年度とする中期経営計画（WILL-being 2026）（以下、「本中計」といいます。）の経営目標を修正することを決議しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 経営目標修正の背景

本中計の公表から1年が経過しましたが、最も注力している国内 Working 事業の建設技術者領域では、新卒を含む未経験者の採用が順調に推移しており、2025年3月期での黒字化が確実なものになってきました。また、外国人管理受託については計画に遅れがあったものの、前第3四半期以降、四半期ベースの計画に近い実績が上がっており、徐々に改善の傾向にあります。一方で、建設技術者領域以外の正社員派遣、既存の有期派遣ともに稼働人数の積み上げに苦戦しており、国内 Working 事業の売上収益は横ばいで推移しています。海外 Working 事業においても、ポストコロナの急激な人材需要が一巡して以降、主要顧客の採用抑制が長期化しており、先行き不透明な状況が続いています。

また、事業ポートフォリオの見直しを積極的に進め、本中計に織り込んでいなかった上場子会社株式等の売却を行ったため、2025年3月期より当該子会社の利益がはく落する予定であり、本中計策定時点で想定していた前提から乖離した状態となっています。

このような状況において、2026年3月期の経営目標の達成に拘るあまり、無理な利益の捻出や将来の成長に繋がる投資の抑制など、持続的な成長のための経営判断が阻害されることを防ぐため、本中計で掲げた経営目標のうち、売上収益、営業利益及び営業利益率を取り下げるとともに、KPIを合理的な水準に修正し、KPIの達成を優先して追求することとしました。なお、本中計の基本方針並びに3つの重点戦略目標については修正せず、引き続き持続的な成長の実現に向けて取り組んでまいります。

(1) 基本方針 (修正なし)

当社グループの持続的な成長の実現に向けては、停滞している国内 Working 事業の再成長が重要となります。そのため、国内 Working 事業の再成長を基本方針とし、再成長に向けた先行投資を積極的に行い、本中計期間で利益体質を変えて、将来の飛躍的な成長を実現できる基盤を確立します。

(2) 経営目標 (修正あり)

		2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2026年3月期 目標(修正前)	2026年3月期 目標(修正後)
目 標	売上収益 ※1	1,439億円	1,382億円	1,700億円	—
	営業利益 ※1	53.1億円	45.2億円	65.0億円	—
	営業利益率 ※1	3.7%	3.3%	3.8%	—

K P I	正社員派遣採用人数/年 (建設技術者領域)	1,022名	1,424名	2,000名	1,500名
	正社員派遣定着率 (建設技術者領域)	71.3%	71.2%	73.0%	71.5%
	正社員派遣稼働人数 (国内W(建設技術者領域 を除く)) ※2	2,791名	3,254名	4,700名	3,500名
	外国人管理受託人数 (国内W)	1,750名	2,341名	6,800名	3,500名
	人材紹介売上比率 (海外W) ※1	13.5%	11.6%	17.0%	—

※1 修正後の目標のうち「—」としている項目については、四半期ごとの実績を開示します。

※2 正社員派遣稼働人数(国内W(建設技術者領域を除く))には、セールスアウトソーシング領域、ファクトリーアウトソーシング領域、ITエンジニア領域に加え、コールセンターアウトソーシング領域、介護領域を含めて表示しています。

(3) 重点戦略 (修正なし)

本中計の経営目標達成に向けて、以下の3つ(戦略Ⅰ・Ⅱは国内 Working 事業、戦略Ⅲは海外 Working 事業)を重点戦略としています。

戦略Ⅰ 建設技術者領域の更なる拡大及び利益創出を実現

建設技術者領域は、昨今の厳しい採用環境に鑑み、採用人数目標を合理的な範囲に修正するものの、生産性を上げることで、2025年3月期に黒字化、2026年3月期に事業の柱の1つにしていきます。

戦略Ⅱ 国内 Working 事業(建設技術者領域を除く)の再成長

外国人管理受託、正社員派遣の拡大に取り組みます。外国人管理受託の拡大は、営業人員の増加により新規オーダー獲得を強化するとともに、現地での採用については、現地の法人、学校等のアライアンスを強化します。正社員派遣の拡大については、建設技術者領域、セールスアウトソーシング領域で培った採用ノウハウを、ファクトリーアウトソーシング領域にも展開していき

ます。また、今後採用環境が一層厳しくなることを見据え、自社ブランド強化に向けたブランドプロモーションを実施します。

戦略Ⅲ 海外 Working 事業の安定した成長

シンガポール、オーストラリアともに、ポストコロナの急激な人材需要が一巡して以降、主要顧客による採用抑制が長期化しており、人材紹介市場の見通しは不透明な状況です。このような状況のもと、優秀なコンサルタント人員を確保しながら、需要回復後の人材紹介売上の拡大に取り組むとともに、ダウンサイドリスクを抑え、事業の安定性を高めるために、行政等の安定した領域における人材派遣売上の増加、コストコントロール、ガバナンスの強化に取り組めます。

2. 今後の業績見通しの開示について

当社グループの経営方針や財務状況等を、ステークホルダーの皆様に正しくご理解頂くための情報開示のあり方として、単年度ごとの業績見通し及び中長期的な取り組みを適宜公表してまいります。

2025年3月期の業績見通しについては、本日公表の2024年3月期決算短信ならびに決算補足説明資料をご参照下さい。

以 上