



2025年3月期第2四半期 決算説明会資料

2024年11月27日

東証プライム市場 証券コード：6089

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

目次

1. 2025年3月期第2四半期 実績
2. 2025年3月期通期業績予想、配当予想

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。

2025年3月期第2四半期 実績

1

連結業績

- 売上収益は、国内Wの建設技術者領域が順調に拡大したことにより増収。
- 営業利益は、一過性の子会社株式売却益のはく落、連結除外による影響により計画通りの減益。国内Wにおいて販管費が抑制されたこと、海外Wにおいて人材紹介が予想より上振れしたこと等により、2024年9月25日公表の業績予想と比較して+29.4%。
- ノーマライズド営業利益では、国内Wの戦略投資領域が堅調に推移し、8.8%の増益で着地。

売上収益	営業利益	EBITDA ^{*2}
703.2 億円 (前年同期比 +1.5%)	10.0 億円 (前年同期比 -50.0%) (ノーマライズド営業利益 ^{*1} では 前年同期比 +8.8%)	20.3 億円 (前年同期比 -33.6%)

*1 ノーマライズド営業利益： 前年同期に含まれる一過性の子会社株式売却益・連結除外の影響を除いた営業利益

*2 EBITDA： 営業利益 + 減価償却費及び償却費

業績ハイライト (セグメント業績)

国内Working事業

- 売上収益は、既存領域で横ばい傾向が続いているが、建設技術者領域は順調に拡大し、1.4%の増収。
- セグメント利益は、一過性の子会社株式売却益のはく落、連結除外による影響により減益であるものの、ノーマライズドベースでは建設技術者領域、セールスアウトソーシング領域が堅調に推移し、4.3%の増益。

売上収益

412.6 億円

(前年同期比 +1.4%)

セグメント利益

10.9 億円

(前年同期比 -48.8%)

(ノーマライズドベースでは前年同期比 +4.3%)

海外Working事業

- 円安によるプラスの為替影響や、1Qにシンガポールの政府補助金収入があったものの、厳しい市況が続く。

売上収益

289.6 億円

(前年同期比 +1.9%)

セグメント利益

11.1 億円

(前年同期比 -0.6%)

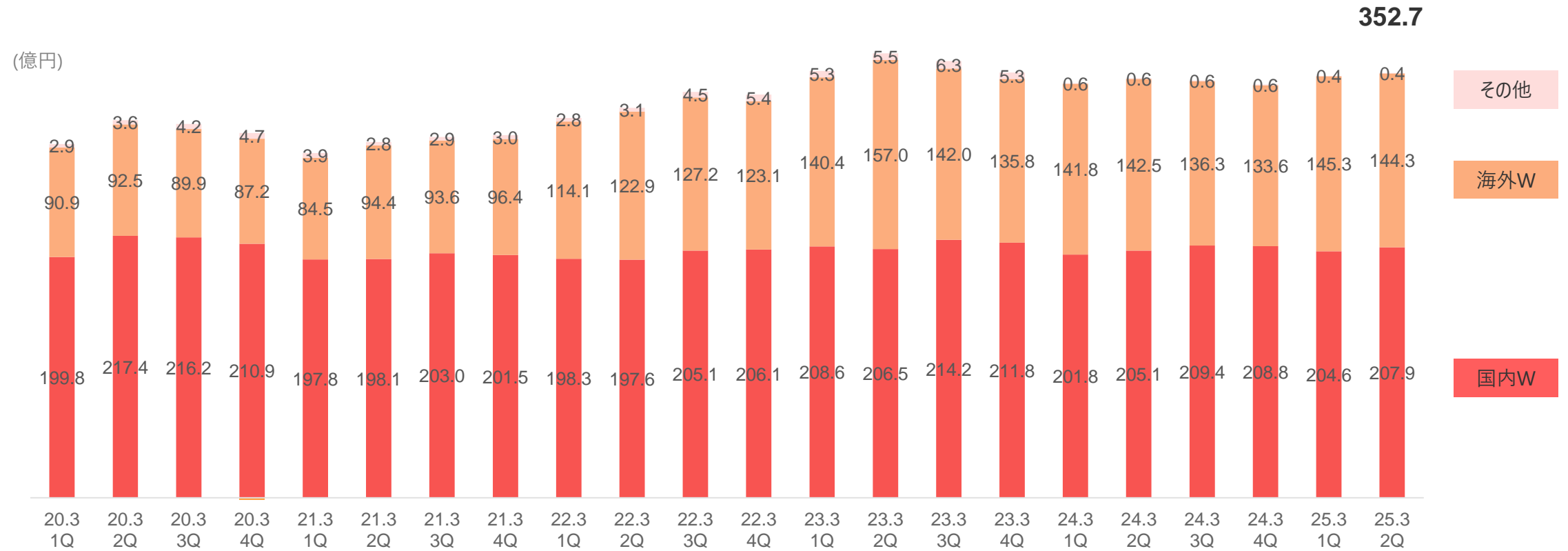
2025年3月期 第2四半期連結実績

- 2Qは、建設技術者領域をはじめとする国内Wの戦略投資領域が堅調に推移し、業績予想に対して順調な進捗。
- 営業利益は、国内Wにおいて販管費が抑制されたこと、海外Wにおいて人材紹介が予想より上振れしたこと等により、業績予想を上回る。

【連結業績】 (単位：億円)	業績予想 (2024年9月25日公表)	当期実績	業績予想比(額)	業績予想比(率)	前年同期	前年同期比(額)	前年同期比(率)
売上収益	703.5	703.2	-0.2	-0.0 %	692.7	+10.4	+1.5 %
売上総利益	147.7	147.8	+0.1	+0.1 %	154.0	-6.1	-4.0 %
(売上総利益率)	(21.0 %)	(21.0 %)	(+0.0 pt)		(22.2 %)	(-1.2 pt)	
営業利益	7.8	10.0	+2.2	+29.4 %	20.1	-10.1	-50.0 %
(営業利益率)	(1.1 %)	(1.4 %)	(+0.3 pt)		(2.9 %)	(-1.5 pt)	
ノーマライズド営業利益	7.8	10.0	+2.2	+29.4 %	9.2	+0.8	+8.8 %
(ノーマライズド営業利益率)	(1.1 %)	(1.4 %)	(+0.3 pt)		(1.4 %)	(+0.0 pt)	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	5.3	5.0	-0.2	-4.4 %	14.0	-8.9	-63.9 %
【KPI】	計画	当期実績	計画比		前期		
年間採用人数 (建設技術者領域)	1,200 名	1,080 名	90.0 %		1,424 名		
定着率 (建設技術者領域)	71.3 %	72.9 %	+1.6 pt		71.2 %		
正社員派遣稼働人数	3,274 名	3,466 名	105.9 %		3,254 名		
(国内W (建設技術者領域以外))	(前期末比増加人数)	+212 名)					
外国人雇用支援人数 (国内W)	2,900 名	2,661 名	91.8 %		2,341 名		
	(前期末比増加人数)	+320 名)					

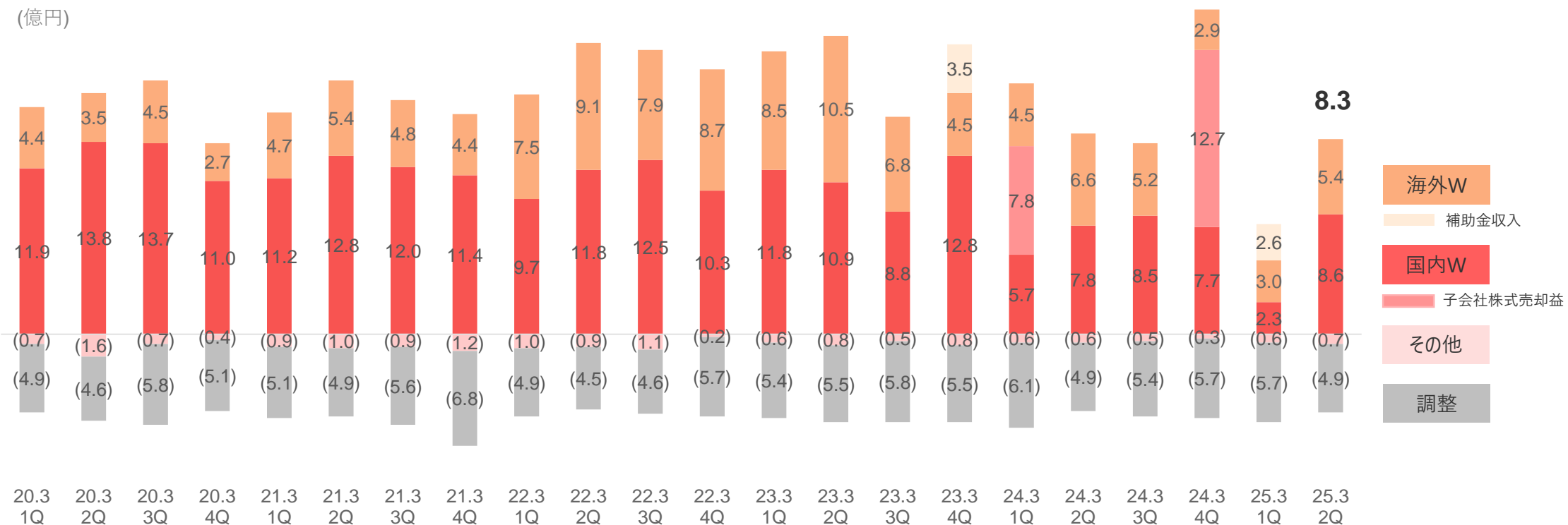
連結売上収益の四半期推移

- 2Qは、25.3期1Q比 2.1億円の増収(うち、為替影響 -2.4億円)。
- 国内W全体では微増。海外Wは人材紹介、人材派遣ともに微増したものの、為替のマイナス影響により横ばい。



連結営業利益の四半期推移

- 2Qは、25.3期1Q比 6.5億円の増益(うち、為替影響 -0.3億円)。
- 国内Wは、2Q累計で3.5億円(1Q 1.7億円、2Q 1.8億円)のプロモーションを実施。



売上収益の前年同期増減内訳

(億円)

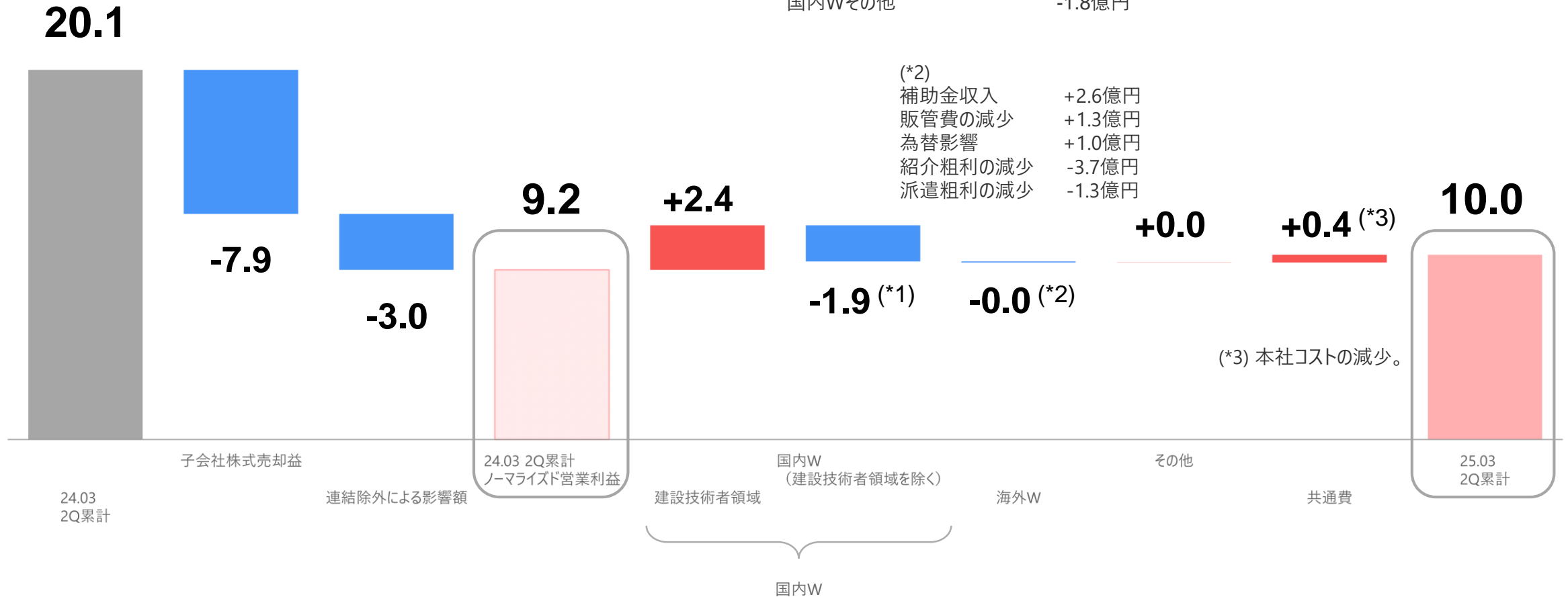


営業利益の前年同期増減内訳

(億円)

(*1)	
セールスアウトソーシング領域	+1.0億円
介護ビジネス支援領域	+0.1億円
ファクトリーアウトソーシング領域	-0.6億円
コールセンターアウトソーシング領域	-0.6億円
国内Wその他	-1.8億円

(*2)	
補助金収入	+2.6億円
販管費の減少	+1.3億円
為替影響	+1.0億円
紹介粗利の減少	-3.7億円
派遣粗利の減少	-1.3億円

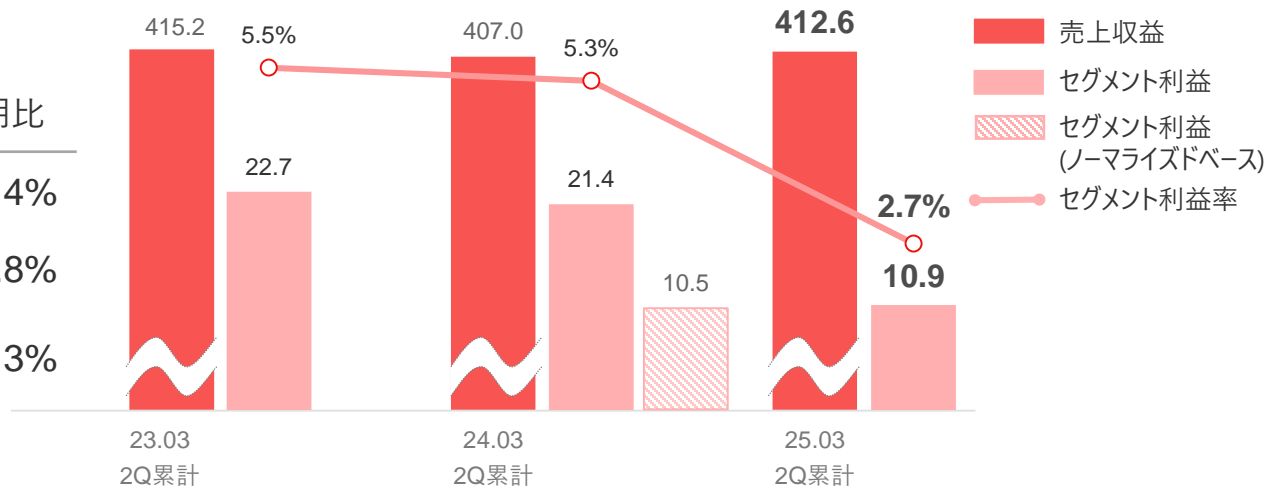


国内Working事業

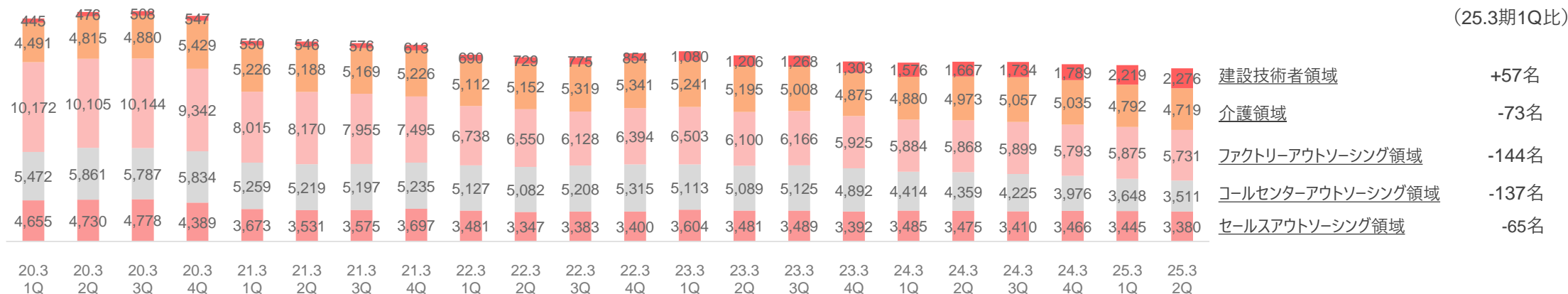
- 派遣稼働人数は、25.3期1Qと比較して約360名減少したものの、建設技術者領域では順調に増加。
- 「WILLOF」のブランド認知度向上のため、6月に引き続き、9月にも関東エリアを含めた18都府県でTVCMを実施。
- 10月に、リファラル採用領域のサービスを展開する株式会社リフカムの株式を取得し連結子会社化。更なる営業力の強化、事業拡大を目指す。

- 売上収益、セグメント利益 -

(単位：億円)	計画	実績	計画比	前期	前期比
売上収益	412.5	412.6	+0.0%	407.0	+1.4%
セグメント利益	9.9	10.9	+10.7%	21.4	-48.8%
セグメント利益 (ノーマライズドベース)	9.9	10.9	+10.7%	10.5	+4.3%

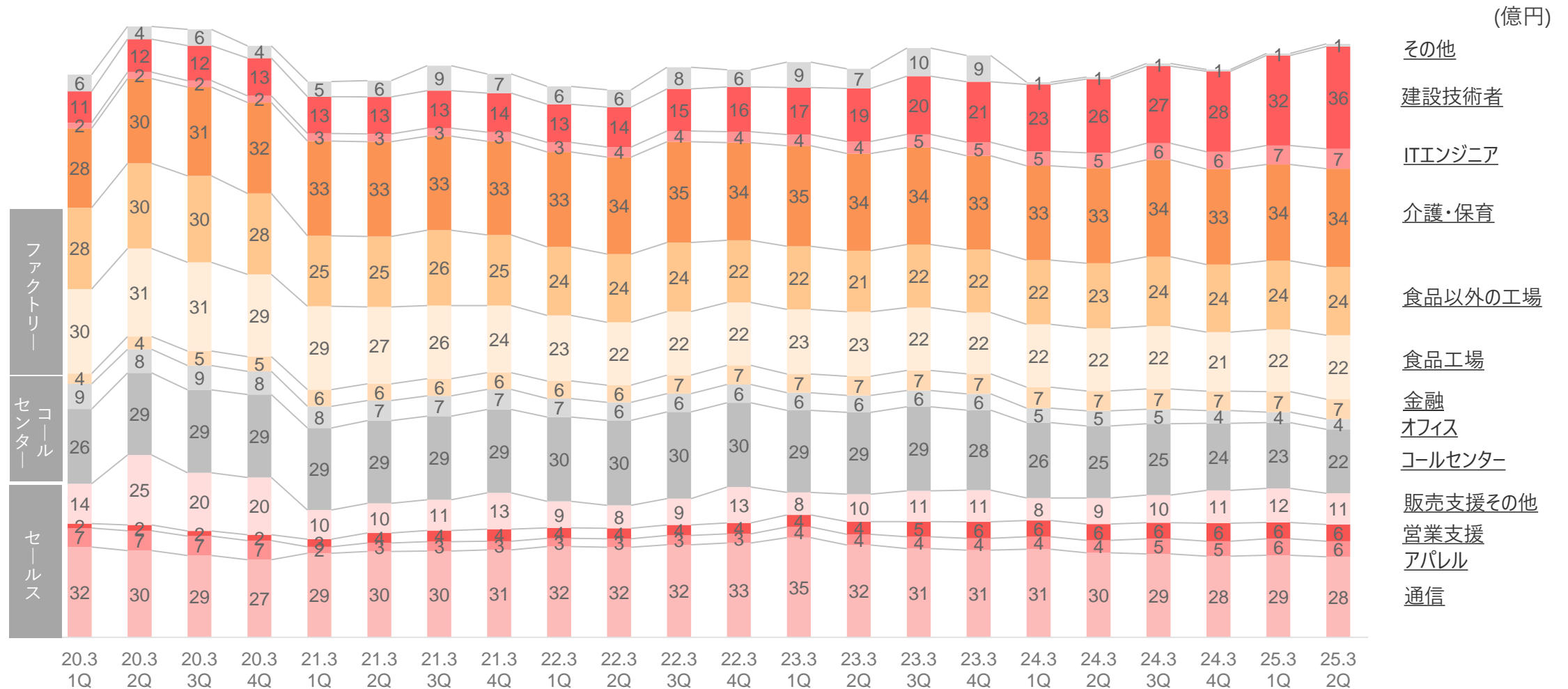


- 稼働人数 (人) -



国内Working事業 (分野別売上の内訳)

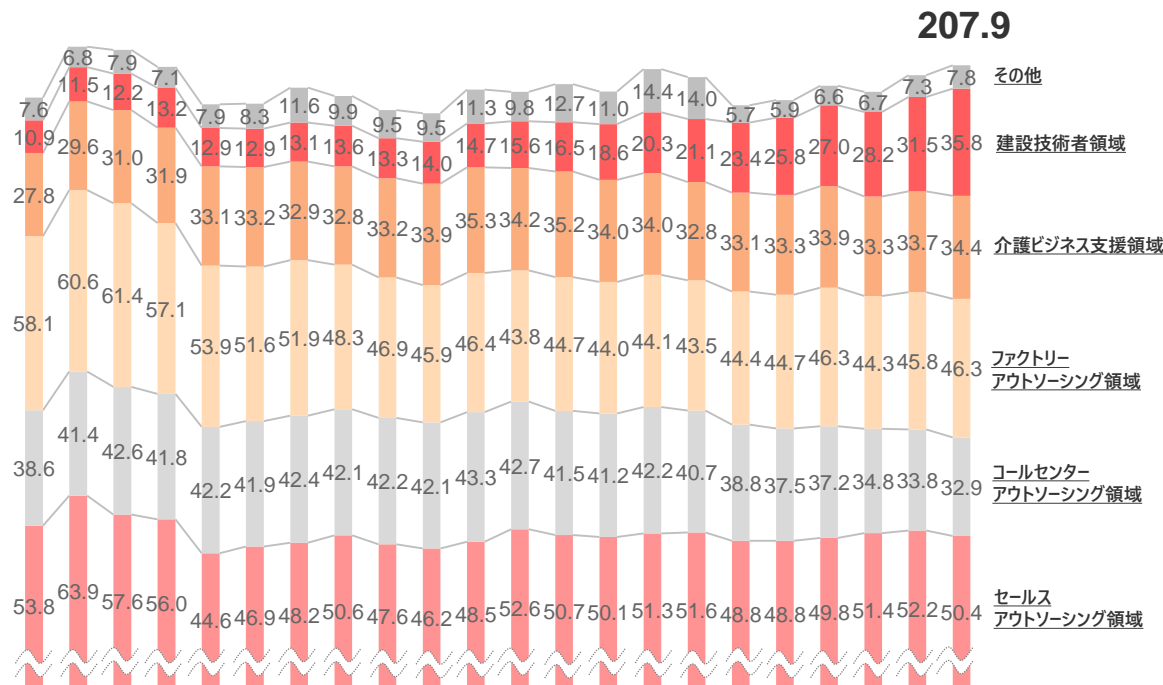
- コールセンターアウトソーシング領域は低迷が続くものの、建設技術者領域、ITエンジニア領域は順調に推移。



国内Working事業 (領域別売上、営業利益)

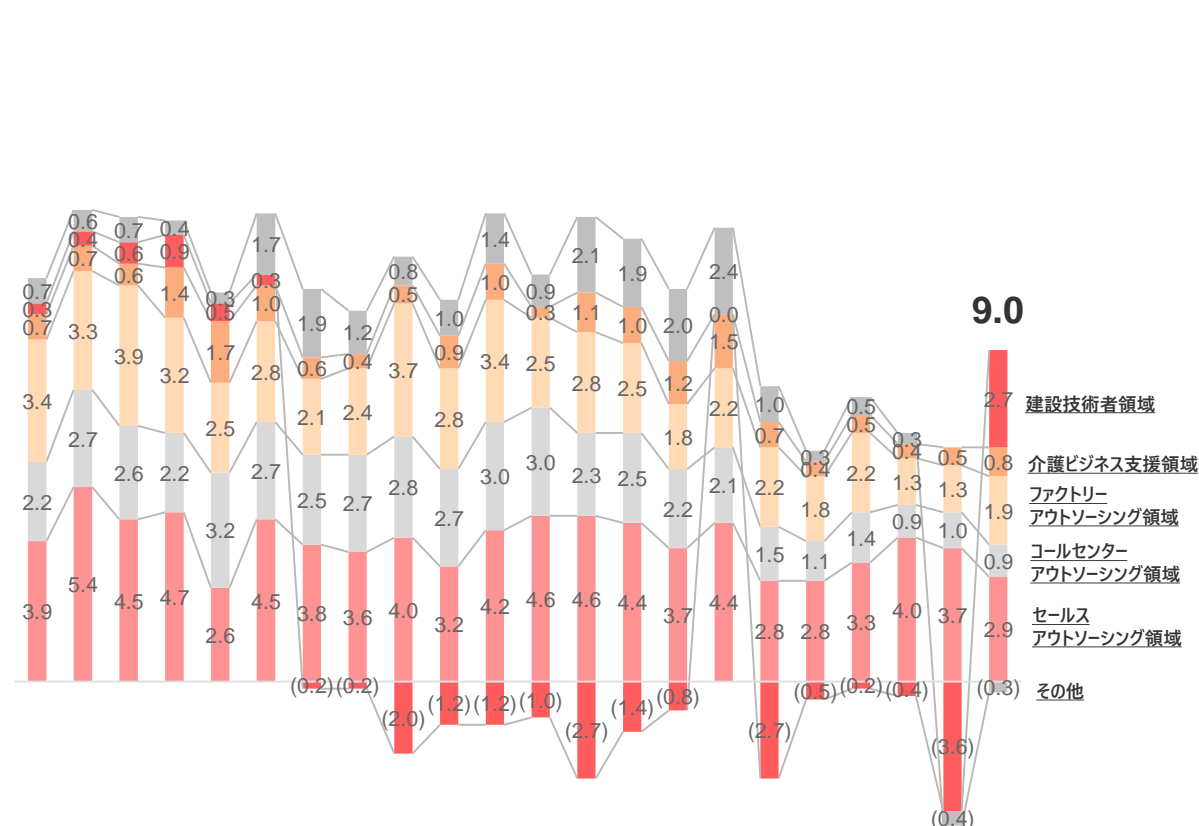
- 建設技術者領域は、2Qより黒字転換。
- 国内Wは、2Q累計で3.5億円(1Q 1.7億円、2Q 1.8億円)のプロモーションを実施。

- 領域別売上 (億円) -



20.3 20.3 20.3 20.3 21.3 21.3 21.3 21.3 22.3 22.3 22.3 22.3 23.3 23.3 23.3 23.3 24.3 24.3 24.3 24.3 25.3 25.3
1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q

- 領域別営業利益 (億円) -



20.3 20.3 20.3 20.3 21.3 21.3 21.3 21.3 22.3 22.3 22.3 22.3 23.3 23.3 23.3 23.3 24.3 24.3 24.3 24.3 25.3 25.3
1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q

※セグメント内の連結調整は含んでいません。

中期経営計画(WILL-being2026) KPI進捗

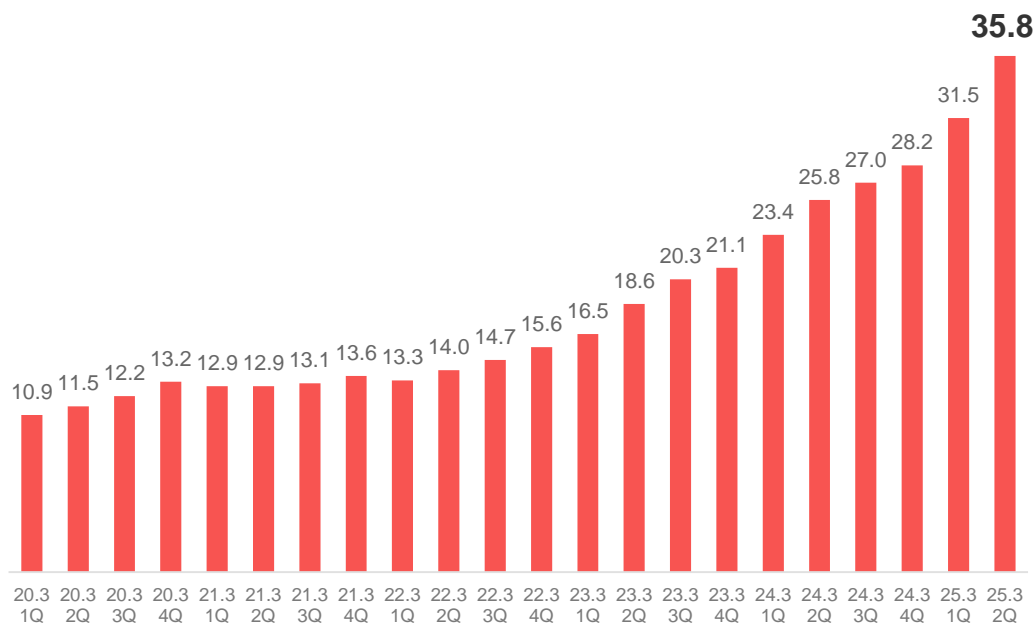
- 全てのKPIで、順調に進捗。
- 特に建設技術者領域では、稼働人数の増加や契約単価の上昇を背景に、2Qより黒字転換。

重点戦略		KPI	計画	当期	計画比	評価	
国内W	戦略Ⅰ	建設技術者領域の 更なる成長、収益化を実現	年間採用人数	1,200 名	1,080 名	90.0 %	○
			定着率	71.3 %	72.9 %	+1.6 pt	○
	戦略Ⅱ	国内W(建設技術者領域 以外)の再成長	正社員派遣稼働人数	3,274 名 (前期末比増加人数)	3,466 名 +212 名)	105.9 %	○
			外国人雇用支援人数	2,900 名 (前期末比増加人数)	2,661 名 +320 名)	91.8 %	○

- 売上は、稼働人数の増加により順調に推移し、四半期連続増収を更新。
- 採用人数は、当期目標1,200名に対し、2Q累計で1,080名と順調。(1Qは新卒採用 453名(前期 260名)を含む。)

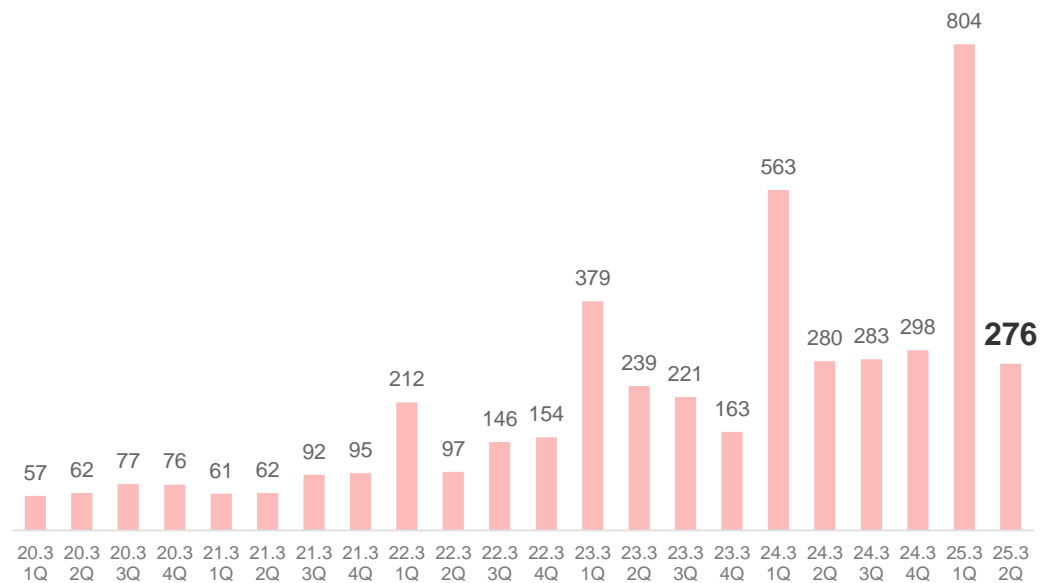
- 四半期別売上高の推移 -

(単位：億円)



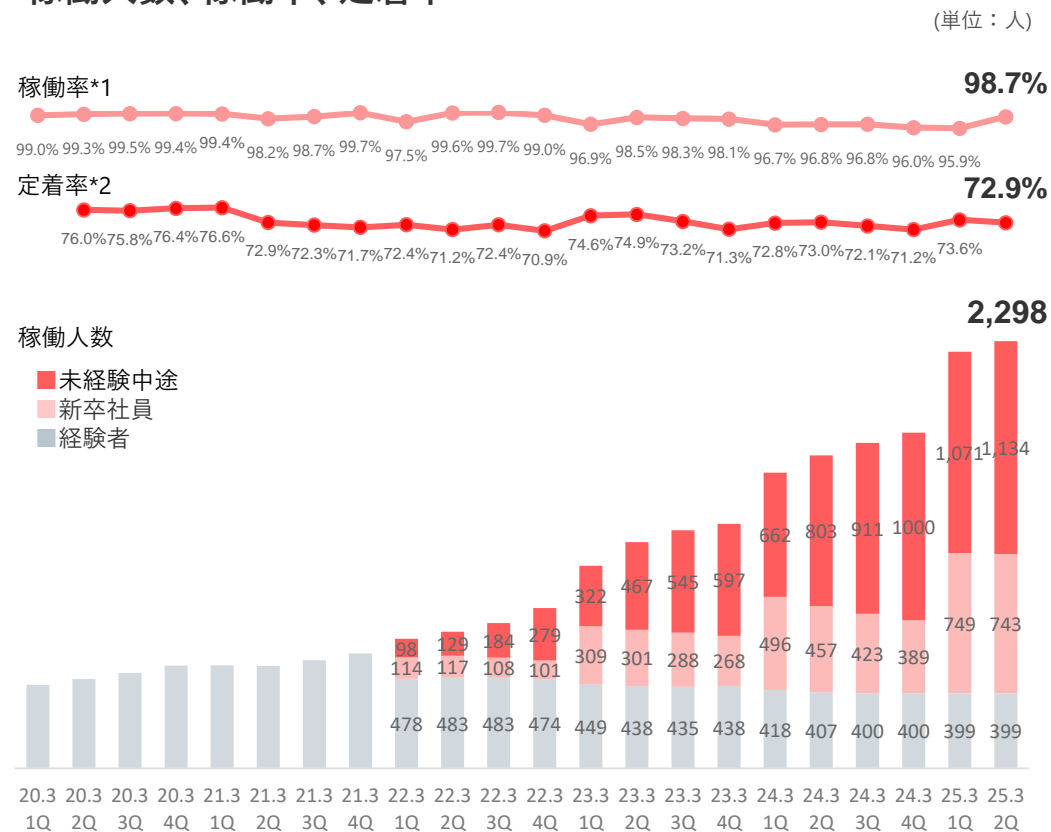
- 採用人数 -

(単位：人)



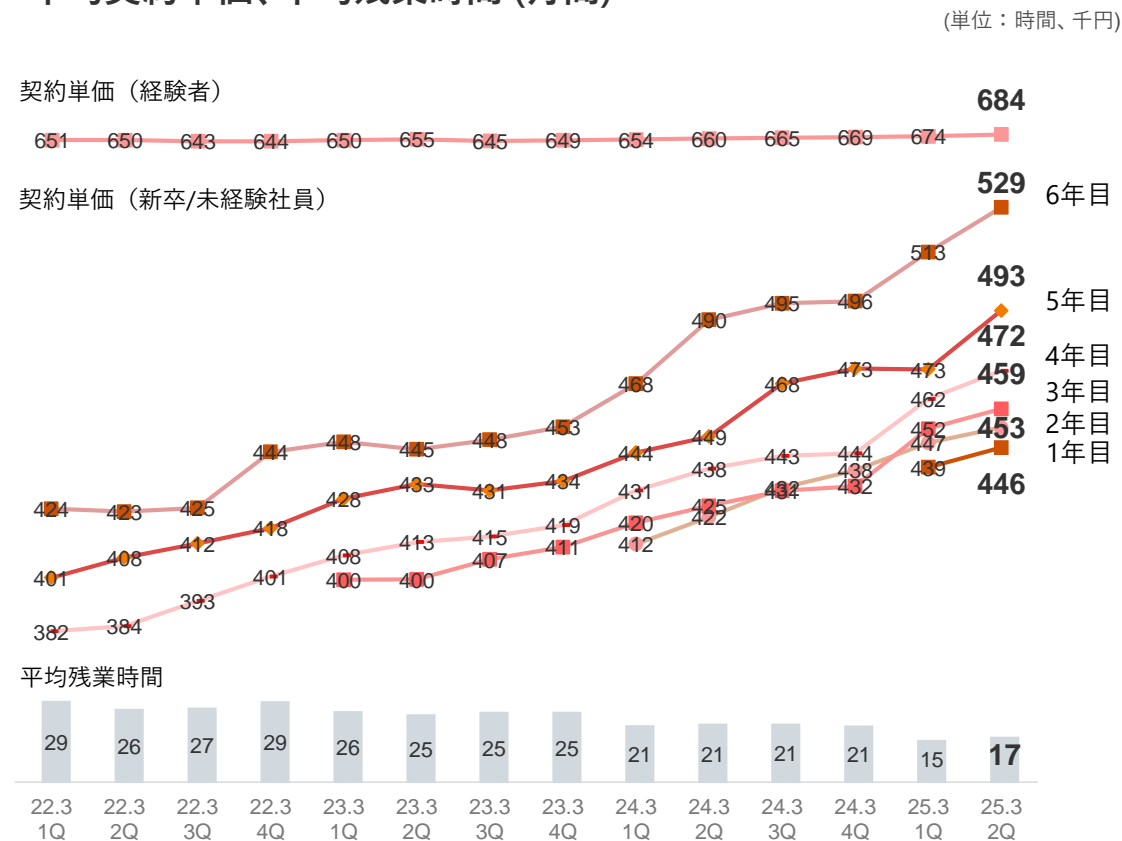
- 1Q入社の新卒スタッフが稼働開始したことで、稼働率は1Q比で+3pt。引き続き定着率向上に取り組む。
- 新卒・未経験の平均契約単価は、顧客との交渉により、24.3期2Q比で約6%上昇。

- 稼働人数、稼働率、定着率 -



*1：1Qの稼働率は、新卒研修期間の影響を除外した6月単月の稼働率です
 *2：定着率=集計時点在籍人数÷(1年前在籍人数+1年間入社人数)÷100

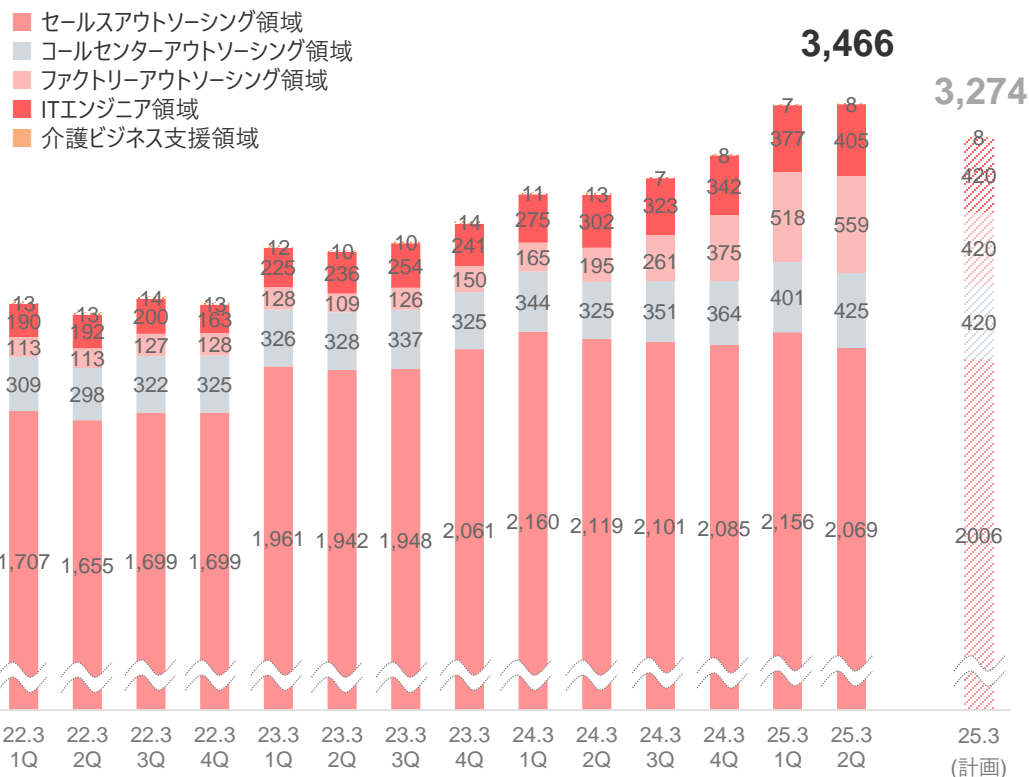
- 平均契約単価、平均残業時間 (月間) -



- 前年同期と比較して、セールスアウトソーシング領域の採用に苦戦するものの、その他の領域は堅調に推移。
- 1Q比で採用人数が伸び悩んだことにより、正社員派遣稼働人数は横ばいで推移しているものの、過去最高水準を維持。

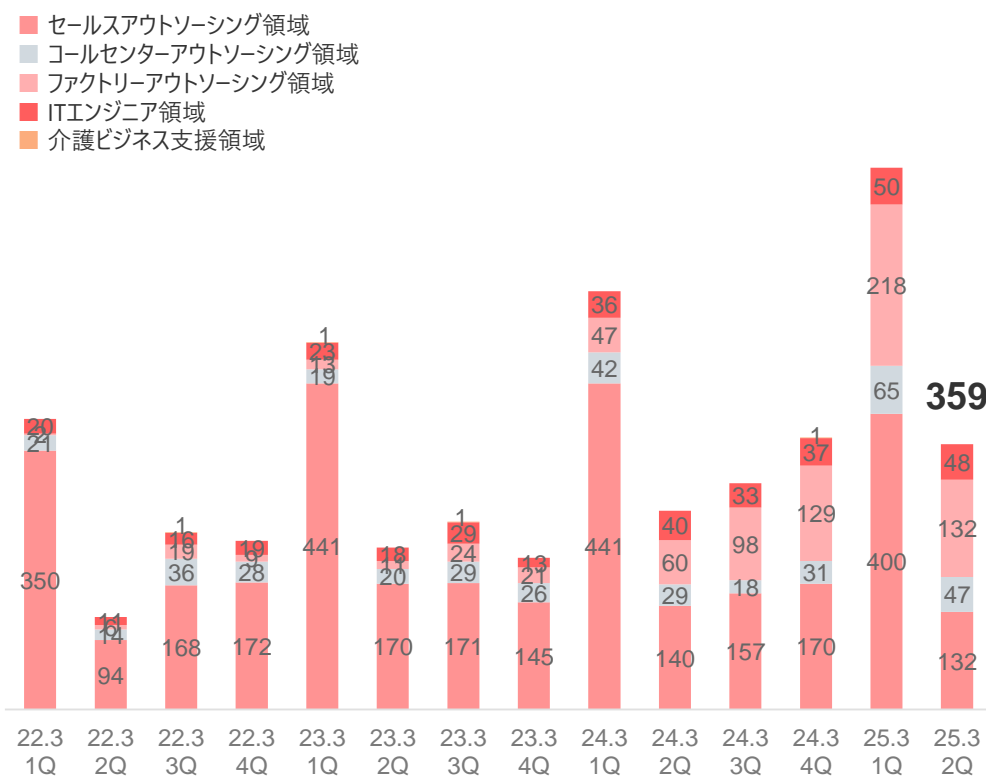
- 正社員派遣稼働人数 -

(単位：人)



- 正社員派遣採用人数 -

(単位：人)

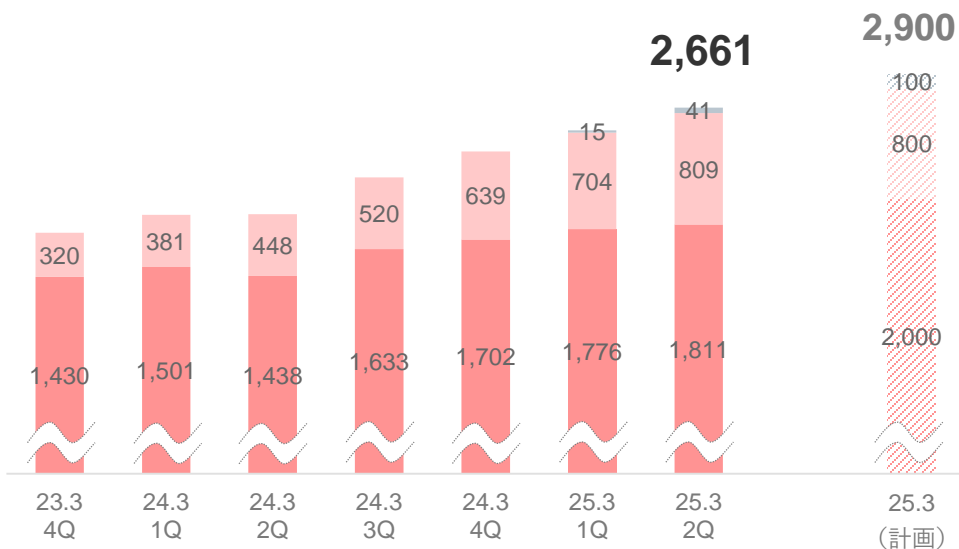


- 外国人雇用支援人数は、ファクトリーアウトソーシング領域、介護ビジネス領域ともに社内計画に対して遅れがあるものの、前年同期比では堅調に推移。
- 介護領域の入社人数は堅調に推移。ファクトリー領域は、入社人数の積み上げに苦戦しながらも退職数は抑制できているため、引き続き成約率が高く集客力の高い海外オーダーや、高単価案件の受注獲得に取り組む。

- 外国人雇用支援人数 -

(単位：人)

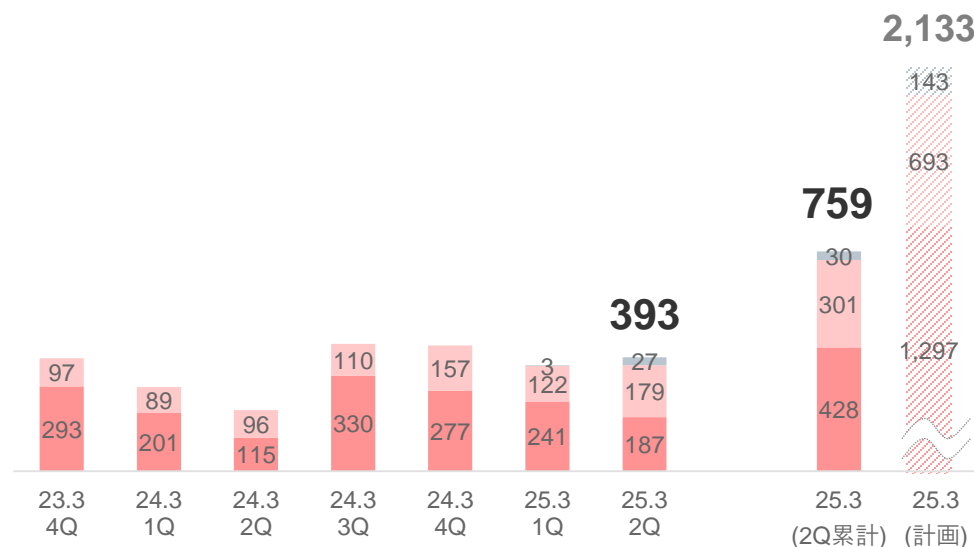
■ ファクトリーアウトソーシング領域
■ 介護ビジネス支援領域
■ 新領域



- 新規外国人雇用支援人数 -

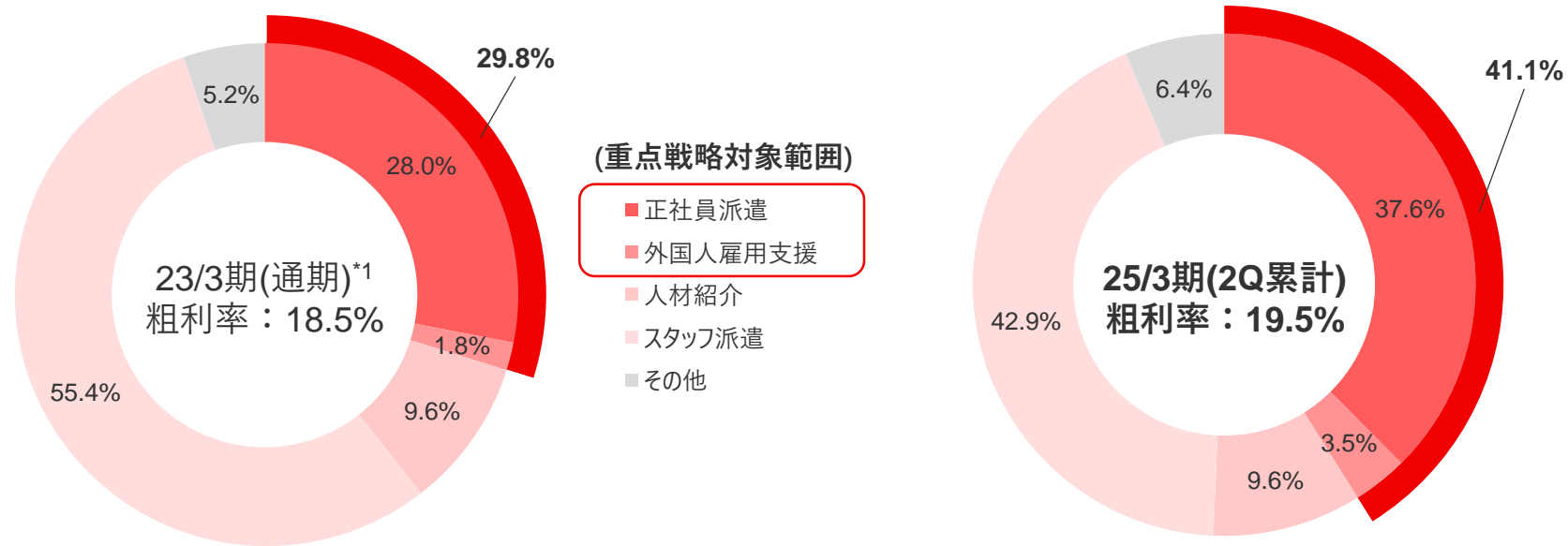
(単位：人)

■ ファクトリーアウトソーシング領域
■ 介護ビジネス支援領域
■ 新領域



中期経営計画(WILL-being2026) (売上総利益のサービス別構成比の変化)

- 重点戦略対象範囲 (正社員派遣・請負、外国人雇用支援) の売上総利益の構成比は、前中期経営計画最終年度(23.3期)の29.8%に対し、当期(2Q累計)は41.1%と順調に拡大。
- これにより、粗利率も1.0pt向上(18.5% → 19.5%)。



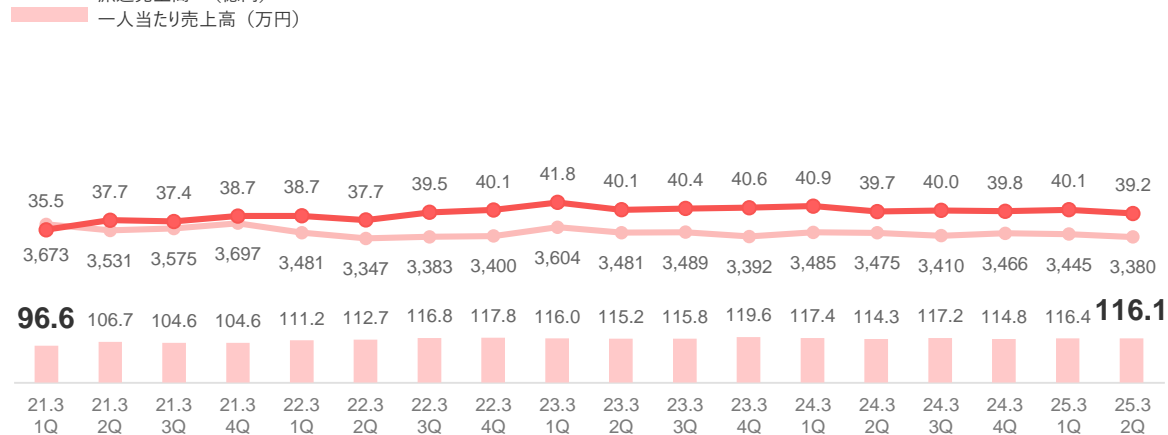
*1 23/3期(通期)は、前期までに連結除外となった子会社の数字を除外して計算。

国内Working事業 (既存4領域の派遣稼働人数・売上高の四半期推移)

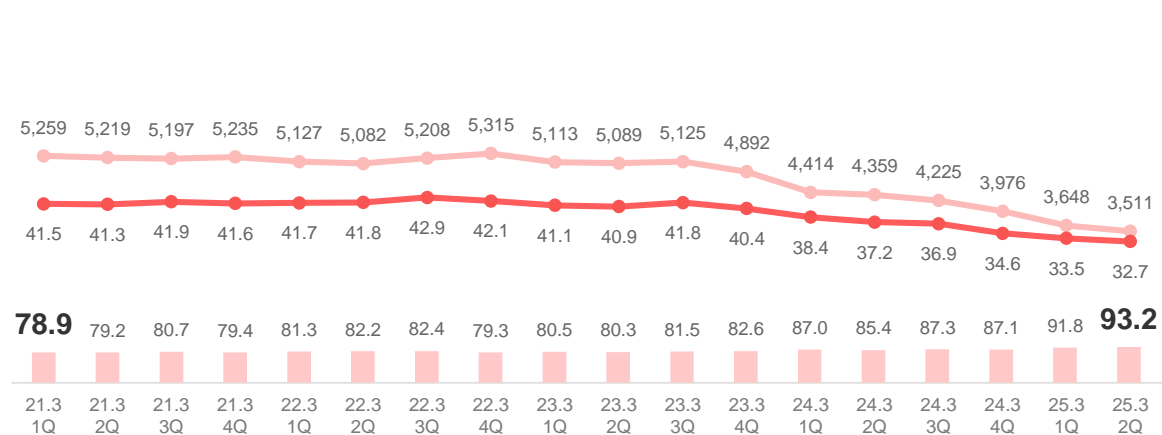
- 既存4領域での派遣稼働人数は減少しているものの、生産性を高めることで一人当たりの稼働力は着実に向上。
- 人材確保が難しい局面でも安定的な売上の創出を目指す。

— 派遣稼働人数* (人)
— 派遣売上高* (億円)
■ 一人当たり売上高 (万円)

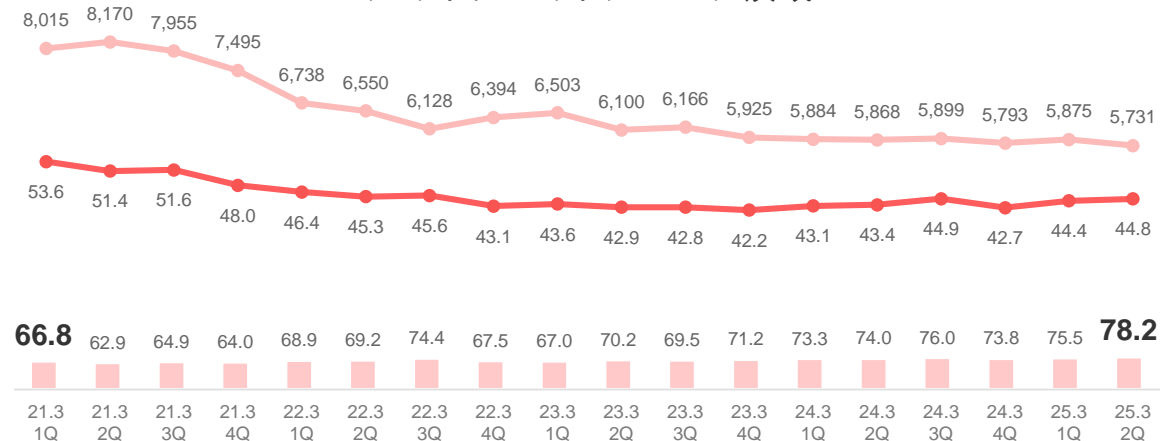
セールスアウトソーシング領域



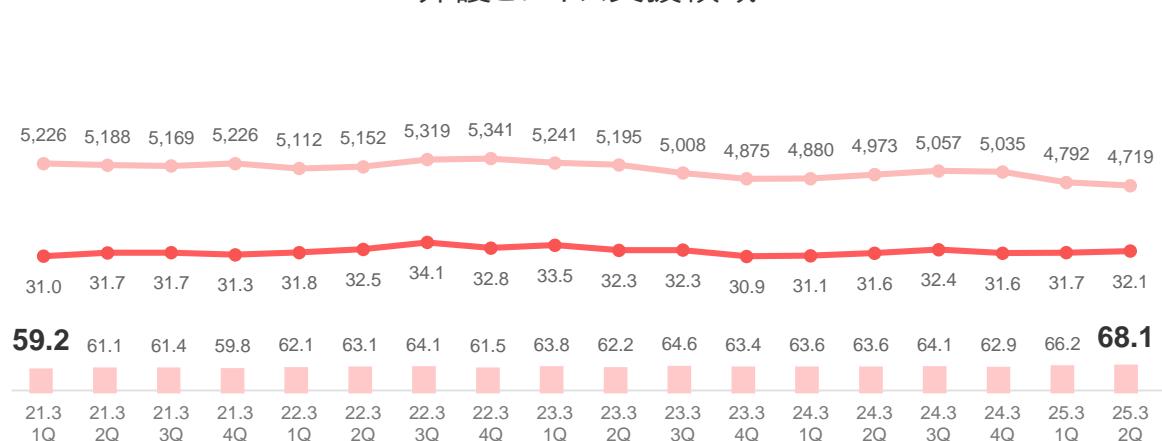
コールセンターアウトソーシング領域



ファクトリーアウトソーシング領域



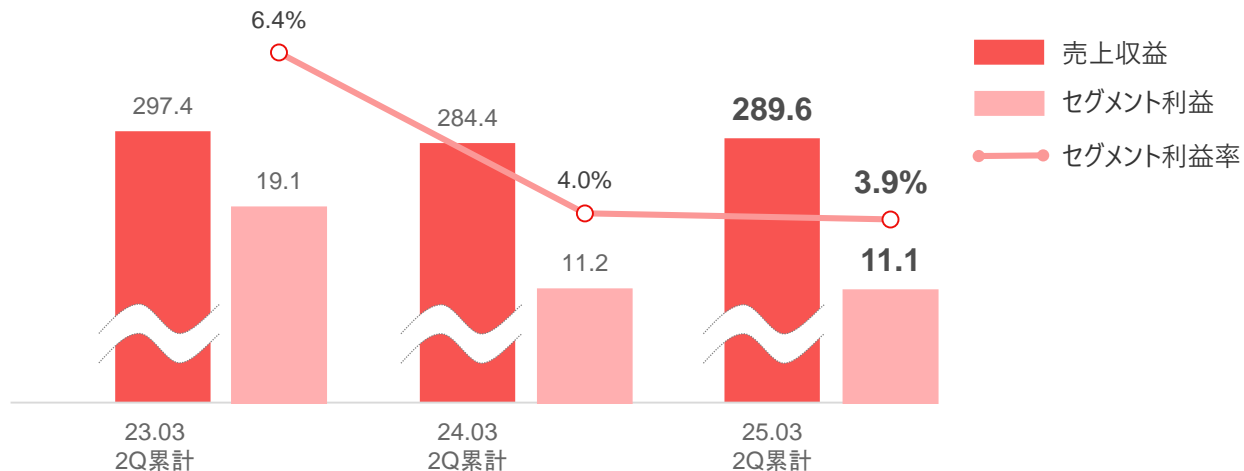
介護ビジネス支援領域



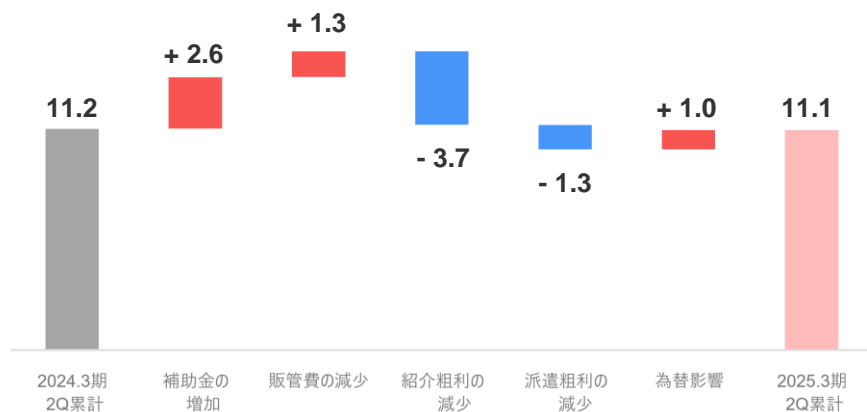
- 人材需要の低迷による採用抑制が継続しており、人材派遣、人材紹介ともに軟調に推移。
- 前年同期と比較した為替影響は、売上収益 +24.9億円、セグメント利益 +1.0億円。

- 売上収益、セグメント利益 -

(単位：億円)	計画	実績	計画比	前期	前期比
売上収益	290.1	289.6	-0.2%	284.4	+1.9%
セグメント利益	10.1	11.1	+9.7%	11.2	-0.6%



-セグメント利益増減要因 (億円) -



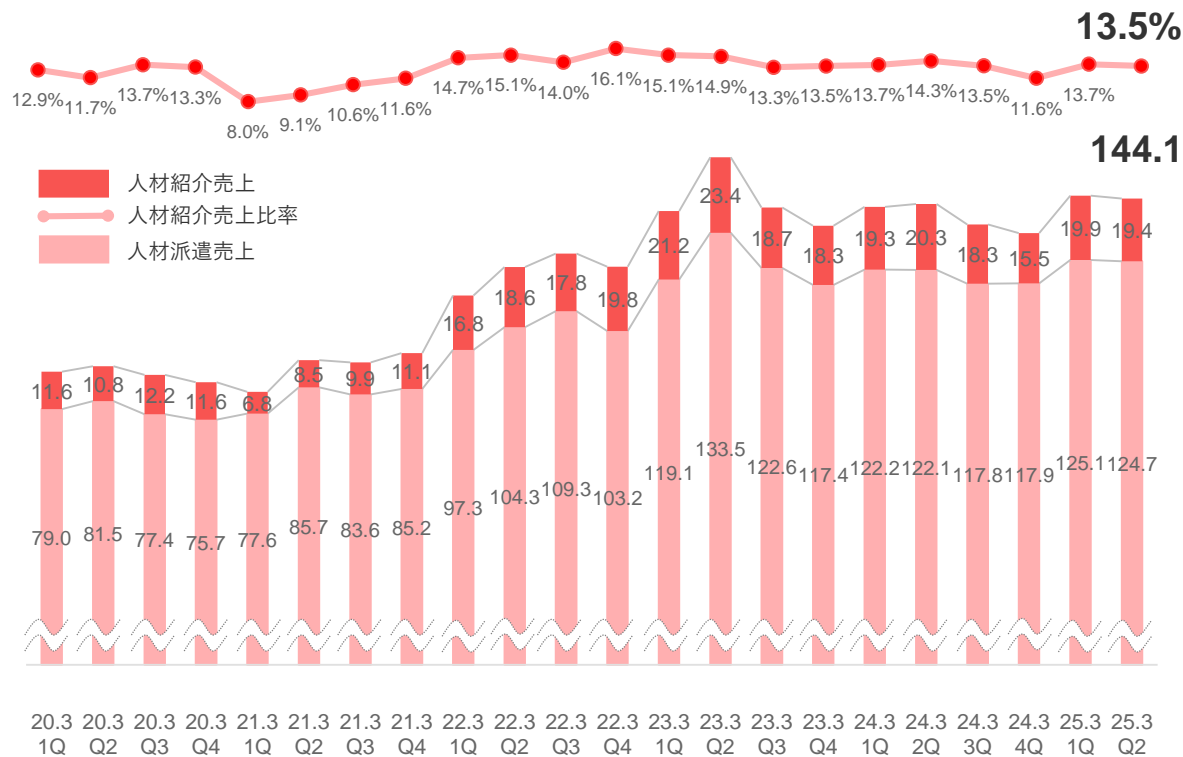
- 為替感応度 -

	計画レート	2Q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
AUD	91円	101円	92円	3.9億円	0.1億円
SGD	104円	114円	103円	1.4億円	0.1億円

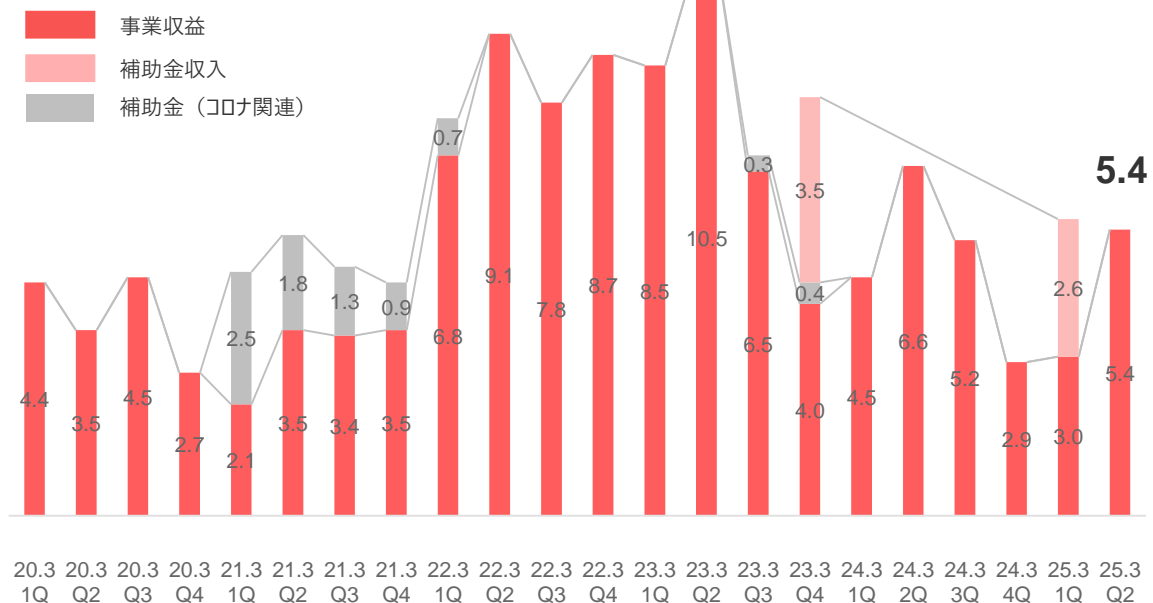
海外Working事業 (契約形態別売上、営業利益推移)

- マクロ経済の悪化による停滞が継続する中、各社において人員削減施策を実施。
- 市況や顧客ニーズの回復は想定より遅れており、引き続きコストコントロールによる収益確保に取り組む。

- 契約形態別売上 (億円) -



- 営業利益 (億円) -

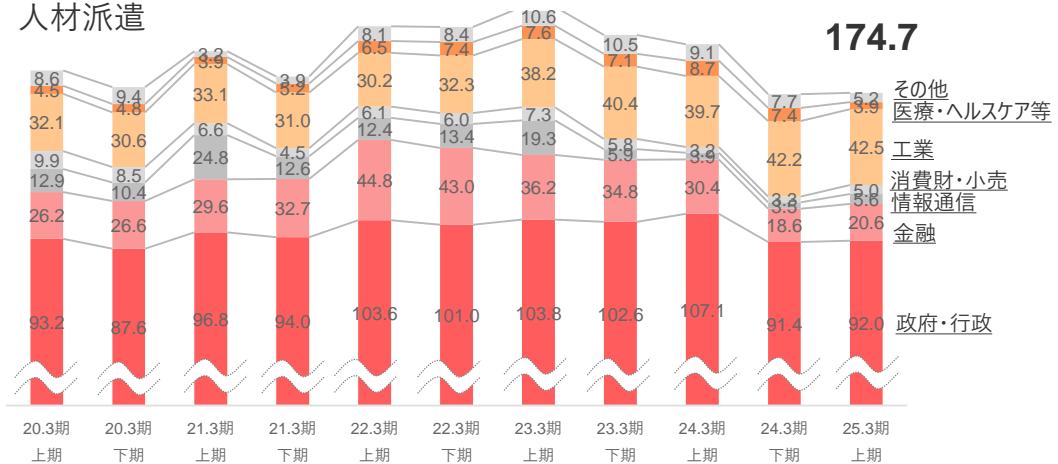


海外Working事業 (分野別売上の内訳)

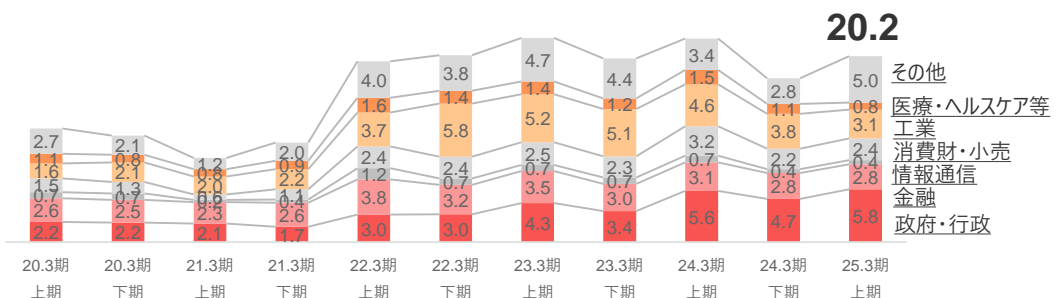
- 人材派遣は、オーストラリアの金融業界を中心に低迷が続くものの、シンガポールの政府・行政は堅調に推移。
- 人材紹介は、オーストラリア、シンガポール共に、全分野で伸び悩みが続く。

- オーストラリア -

人材派遣

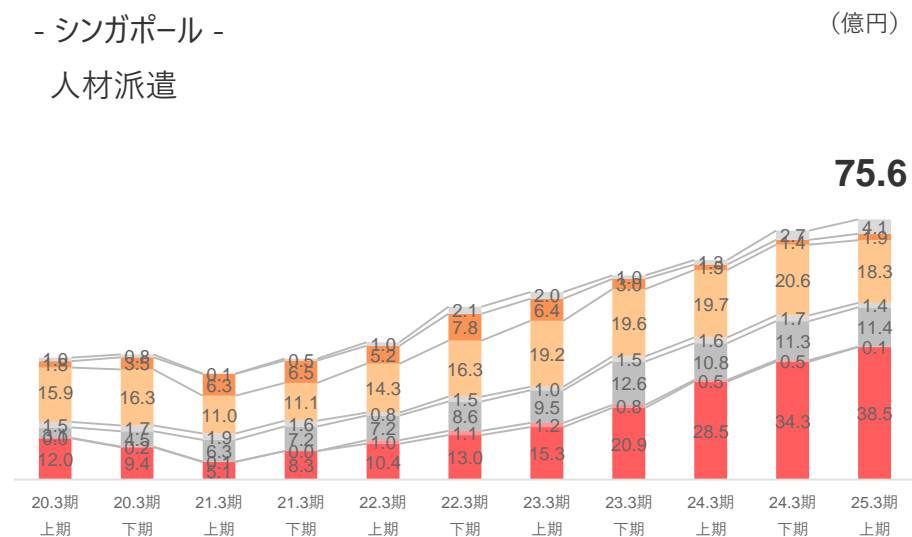


人材紹介

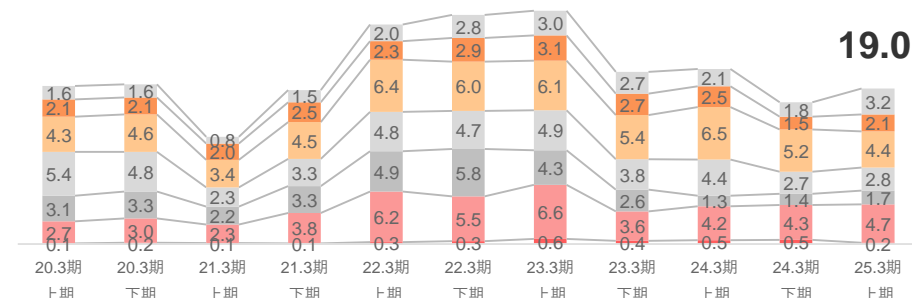


- シンガポール -

人材派遣

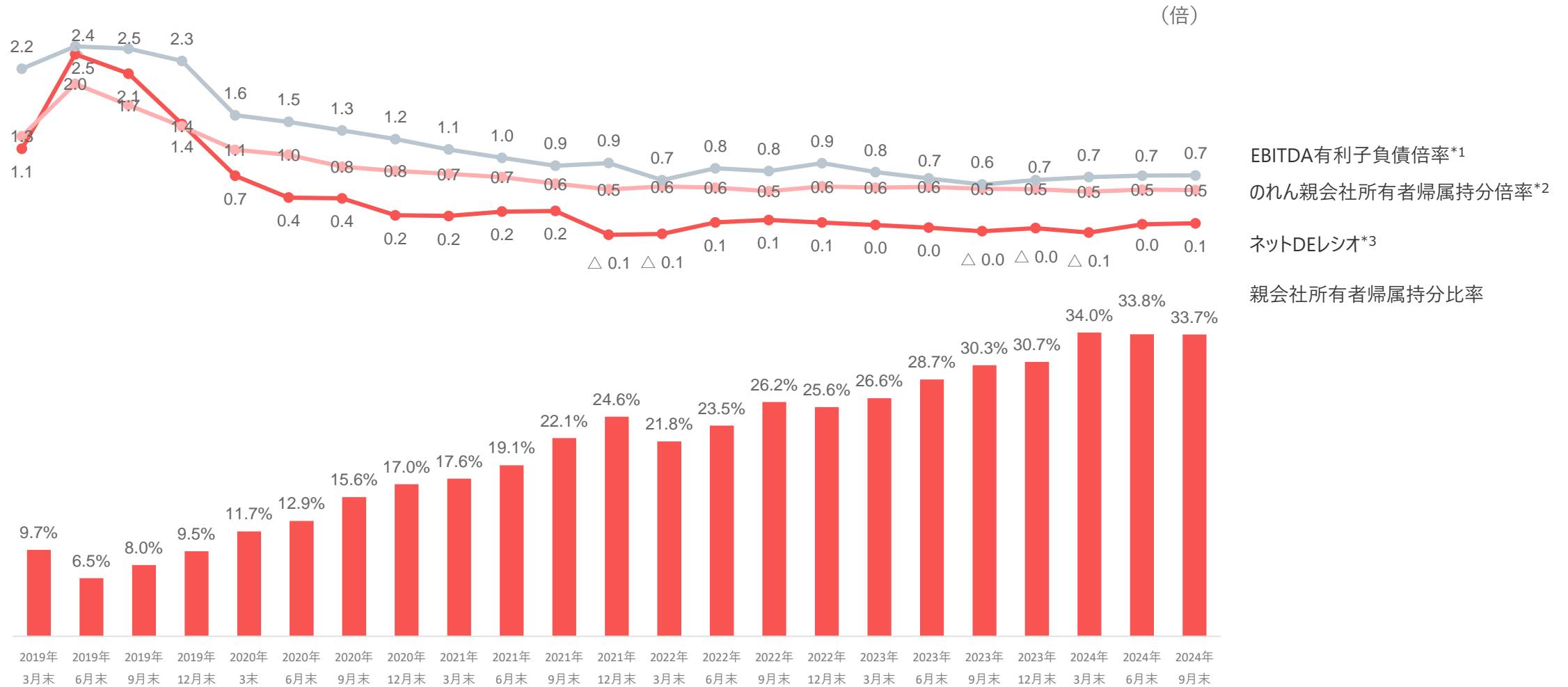


人材紹介



1シンガポールドル=114円、1オーストラリアドル=101円で換算しています。

- 親会社所有者帰属持分比率は33.6%。その他財務指標も着実に改善。



*1：有利子負債残高（短期借入金除く）÷EBITDA

*2：のれん残高÷親会社所有者帰属持分合計

*3：（有利子負債残高-現預金）÷親会社所有者帰属持分合計

連結貸借対照表

- 資産は 11.9億円の減少(役員貸付金 +3.0億円、のれんの増加 +1.0億円、その他の無形資産の減少 -1.7億円等)。
- 負債は 6.3億円の減少(短期借入金純増減 +11.9億円、未払法人所得税 -7.8億円、リース負債の減少 -3.7億円等)。
- 資本は 5.5億円の減少(当期利益の増加 +5.0億円、配当金の支払いによる利益剰余金の減少 -10.1億円等)。

(単位：億円)	2024年 3月末	2024年 9月末	増減額	(単位：億円)	2024年 3月末	2024年 9月末	増減額
流動資産合計	261.2	250.1	-11.0	流動負債合計	245.3	244.3	-0.9
うち、現金及び現金同等物	71.0	60.9	-10.0	うち、営業債務及びその他の債務	164.8	171.5	+6.6
うち、営業債権及びその他の債権	175.1	172.6	-2.4	うち、借入金	24.9	36.8	+11.9
非流動資産合計	254.1	253.3	-0.8	うち、その他の金融負債	21.1	12.8	-8.2
うち、のれん	87.3	88.4	+1.0	非流動負債合計	94.9	89.4	-5.4
うち、その他の無形資産	61.0	59.3	-1.7	うち、借入金	34.4	34.3	-0.0
資産合計	515.4	503.5	-11.9	うち、その他の金融負債	48.3	44.4	-3.8
親会社所有者帰属持分比率	34.0%	33.7%	-0.3pt	負債合計	340.2	333.8	-6.3
ネットD/ELシオ	-0.1倍	0.1倍	—	資本合計	175.1	169.6	-5.5
のれん 親会社所有者帰属持分倍率	0.5倍	0.5倍	—	うち、親会社所有者帰属持分合計	175.0	169.6	-5.5
EBITDA有利子負債倍率	0.7倍	0.7倍	—	負債及び資本合計	515.4	503.5	-11.9

連結キャッシュ・フロー

- 営業C/Fは、税引前利益の計上、営業債務の減少等により、1.4億円の収入。
- 投資C/Fは、役員貸付金による支出、投資有価証券の取得等により、8.5億円の支出。
- 財務C/Fは、配当金の支払い等により、2.9億円の支出。

(単位：億円)	2024/3期 2Q累計	2025/3期 2Q累計
税引前利益	20.8	8.6
減価償却費及び償却費	10.4	10.2
法人所得税の支払額	-8.5	-9.4
その他	-5.9	-8.0
営業活動によるキャッシュ・フロー	28.7	1.4
有形固定資産の取得及び売却	-2.0	-2.1
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得及び売却	—	—
その他	-1.3	-6.4
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3.4	-8.5
フリーキャッシュ・フロー（営業C/F+投資C/F）	25.2	-7.1

(単位：億円)	2024/3期 2Q累計	2025/3期 2Q累計
有利子負債の純増減額	-45.0	4.8
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	—	-0.7
配当金の支払額	-10.0	-10.1
政府補助金による収入	0.0	2.9
その他	0.6	0.0
財務活動によるキャッシュ・フロー	-54.5	-2.9
為替変動の影響額	3.4	-0.0
現金及び現金同等物の増減額	-25.8	-10.0
現金及び現金同等物の期首残高	95.9	71.0
現金及び現金同等物の期末残高	70.0	60.9

代表取締役 角 裕一による当社株式の取得

代表取締役 角 裕一による最大3億円規模の当社株式の取得

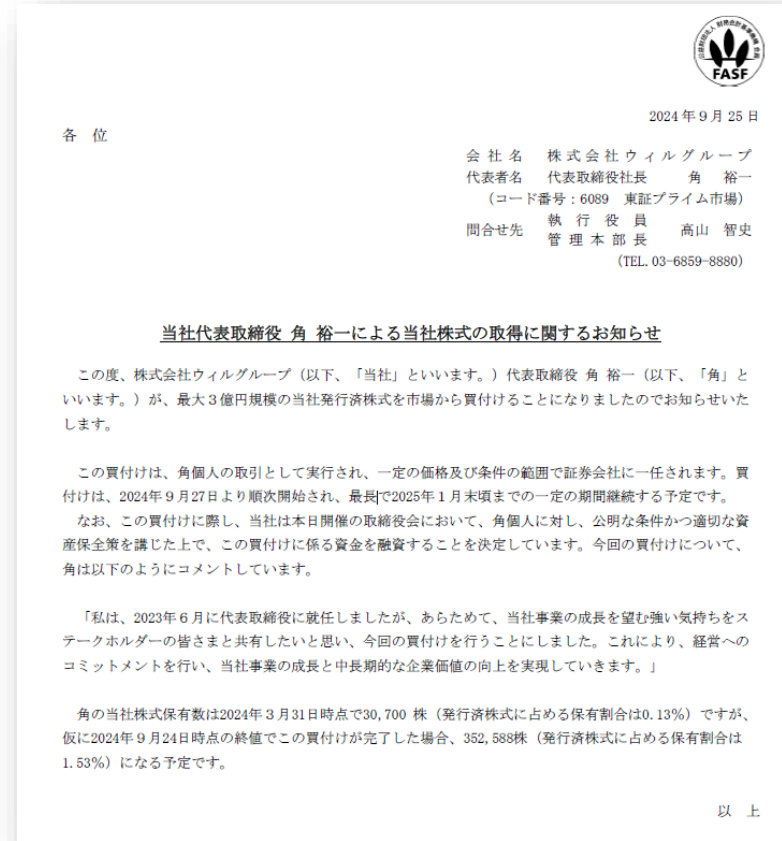
代表取締役 角 裕一は、最大3億円規模の当社株式を市場から買付けることとしました。
この買付けは、2024年9月27日から順次開始され、最長で2025年1月末頃までの一定の期間継続する予定です。
(この買付けに際し、当社は角個人に対し、公明な条件かつ適切な資産保全策を講じた上で、この買付けに係る資金を融資しました。)

仮に2024年9月24日時点の終値でこの買付けが完了した場合、角の当社株式保有数は、352,588株(発行済株式に占める保有割合は1.53%)になる予定です。



代表取締役 角 裕一のコメント

「私は、2023年6月に代表取締役に就任しましたが、あらためて、当社事業の成長を望む強い気持ちをステークホルダーの皆さまと共有したいと思い、今回の買付けを行うことにしました。
これにより、経営へのコミットメントを行い、当社事業の成長と中長期的な企業価値の向上を実現していきます。」



株式会社リフカムの株式取得(連結子会社化)

株式会社リフカムの株式取得(連結子会社化)

当社の主要子会社である株式会社ウィルオブ・ワーク(本社：東京都新宿区、代表取締役社長：村上 秀夫、以下「ウィルオブ・ワーク」)は、2024年9月30日付で、リファラル採用を活性化するサービス「Refcome」「Refcome Teams」の開発・運営する株式会社リフカム(本社：東京都渋谷区、代表取締役：清水 巧、以下「リフカム」)の株式を取得し、連結子会社化しました。



株式取得の背景

ウィルオブ・ワークは、「Chance-Making Company」というビジョンのもと、人材派遣事業をベースとして、人材紹介・その他関連サービスなど総合的な人材ビジネスを展開しています。

リフカムは、人材採用マーケットにおいてリファラル採用に特化したサービスを展開しており、正社員、アルバイト問わず幅広い採用に対して支援実績があります。また2022年からは採用代行業にも参画し、リファラル採用支援サービスの拡大を進めてきました。

今回の株式取得により、当社が未だ保有していないリファラル採用領域のサービスが加わり、営業力の強化と事業の拡大が見込めること、また、提供するサービスに新たな採用チャネルの獲得や新規事業の創出等を実現し、「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」としての価値向上を見込めると判断しました。

今後も、多くの企業が抱える採用難や人材不足解消への新たな選択肢を提供してまいります。

リフカム 会社概要

商号	：	株式会社リフカム
本社	：	東京都渋谷区神宮前3-27-15 FLAG 3L
設立	：	2014年1月
代表者	：	代表取締役 清水 巧
事業内容	：	リファラル採用を活性化するサービス「Refcome」「Refcome Teams」の開発・運営等
URL	：	https://about.refcome.com/

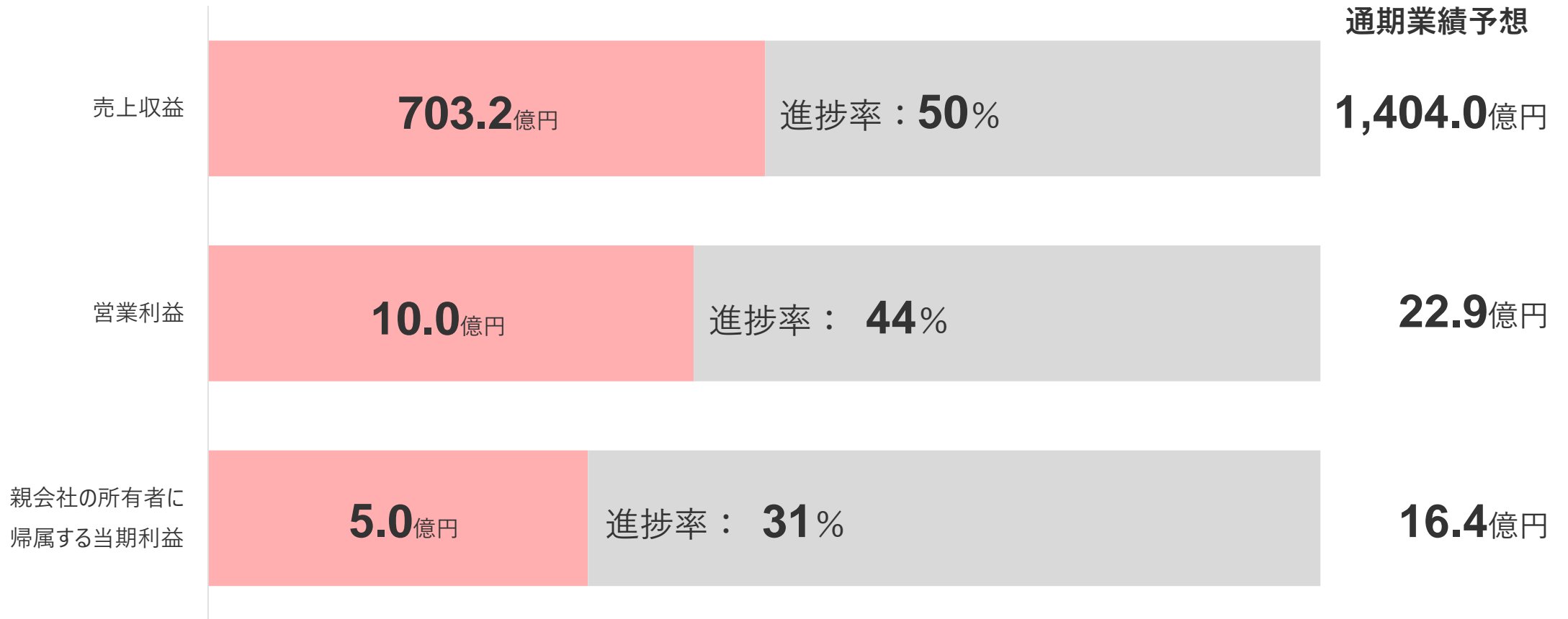
2025年3月期業績予想、配当予想

2

2025年3月期業績見通し

- 2Qは、業績予想に対して順調な進捗。
- 引き続き、国内Wにおいては、建設技術者領域をはじめとする戦略投資領域の拡大に取り組み、海外Wにおいては、優秀なコンサルタント人員を確保しつつも、事業価値を毀損しない範囲でのコストコントロールを実施することで、通期業績の達成を目指す。

- 業績予想進捗率 -



(参考) 2025年3月期 通期連結業績予想 (2024年5月13日公表)

単位：億円	通期			
	2025/3期 予想	2024/3期 実績	前年同期比(額)	前年同期比(率)
売上収益	1,404.0	1,382.2	+21.7	+1.6%
うち、国内Working事業	845.0	825.2	+19.7	+2.4%
うち、海外Working事業	556.3	554.3	+2.0	+0.4%
うち、その他	2.6	2.6	-0.0	-2.0%
売上総利益	304.7	304.4	+0.3	+0.1%
(売上総利益率)	(21.7 %)	(22.0 %)	-0.3pt	
営業利益	22.9	45.2	-22.3	-49.4%
(営業利益率)	(1.6 %)	(3.3 %)	-1.7pt	
うち、国内Working事業	28.0	50.3	-22.3	-44.3%
うち、海外Working事業	21.5	19.4	+2.0	+10.7%
うち、その他	-2.6	-2.2	-0.4	—
うち、調整額	-24.0	-22.3	-1.6	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	16.4	27.7	-11.3	-41.0%
EBITDA	42.3	68.1	-25.7	-37.9%
			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	91 円	86 円	3.9 億円	0.1 億円
シンガポールドル	104 円	94 円	1.4 億円	0.1 億円

(参考) 2025年3月期連結業績予想 (国内W領域別)

(億円)

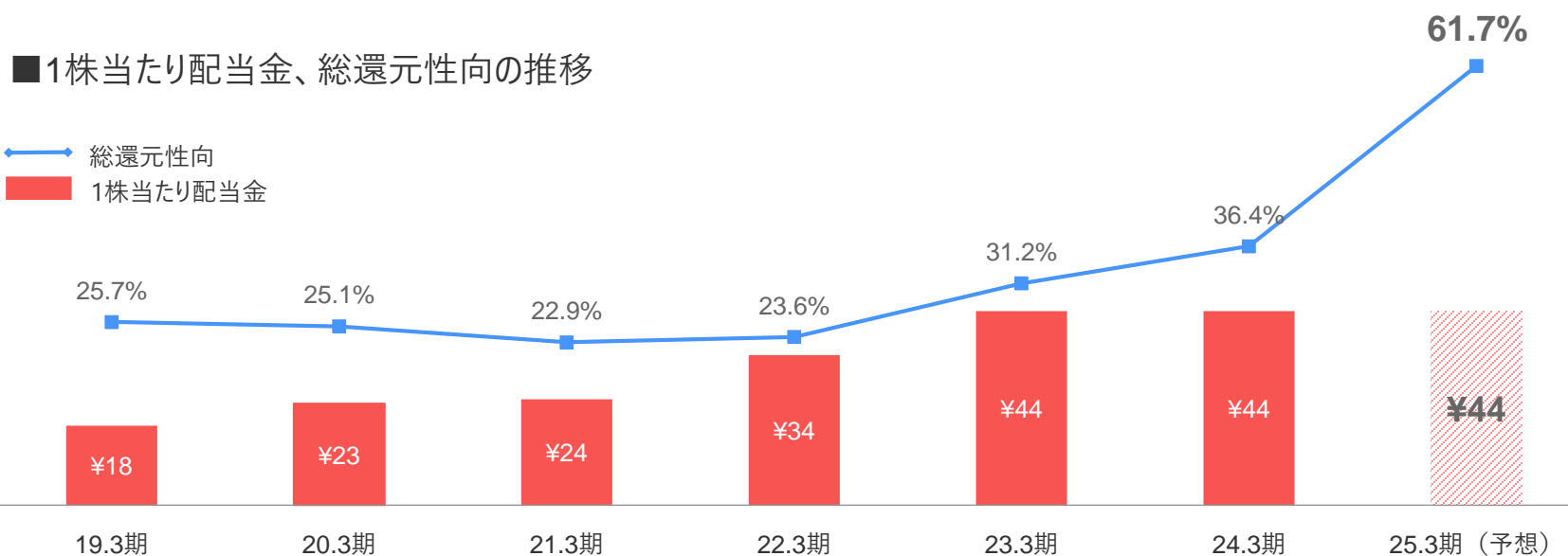
領域		2025.3月期 業績予想	2024.3月期 実績	増減額	増減率	2025.3月期 2Q累計実績	進捗率
セールスアウトソーシング領域	売上	199.4	199.0	+0.4	+0.2 %	102.6	52 %
	営業利益	13.0	13.0	-0.0	-0.7 %	6.6	51 %
コールセンターアウトソーシング領域	売上	144.6	148.4	-3.7	-2.5 %	66.8	46 %
	営業利益	4.5	5.0	-0.5	-11.4 %	2.0	45 %
ファクトリーアウトソーシング領域	売上	184.7	179.8	+4.8	+2.7 %	92.2	50 %
	営業利益	5.9	7.6	-1.7	-22.9 %	3.3	57 %
介護ビジネス支援領域	売上	141.5	133.8	+7.6	+5.7 %	68.2	48 %
	営業利益	2.6	2.2	+0.3	+16.2 %	1.4	55 %
建設技術者領域	売上	136.8	104.6	+32.1	+30.7 %	67.4	49 %
	営業利益	1.2	-4.0	+5.2	— %	-0.8	— %

2025年3月期 配当予想

- 2025年3月期の配当予想は、株主還元方針に基づき、前期実績（1株当たり44円）を据え置く。
- 総還元性向は61.7%の見通し。

現中計期間(24.3期-26.3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**
期中の業績進捗に応じ機動的な自己株式取得を都度検討





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▶

