



**WILL GROUP**

2027年3月期

# 第1四半期 決算説明会

2026年8月12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   | P. 21 |



※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 P. 21



- 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\*2 9.1億円  
(前年同期比 +135.9%)

## EBITDA \*3

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%**)

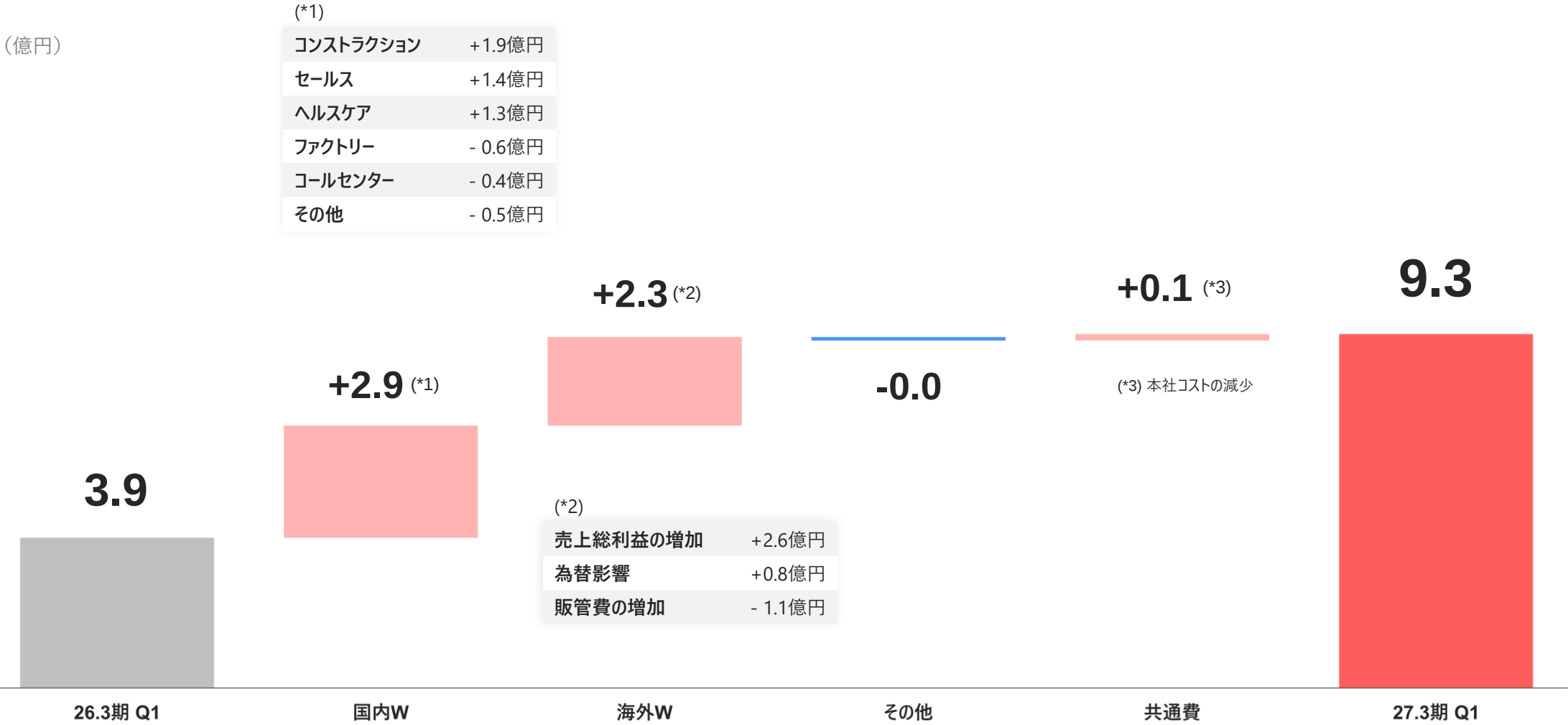
## セグメント利益

**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



前年同期増減内訳 — 連結営業利益 —



- ・ 新中期経営計画の経営目標は、2029年3月期営業利益<sup>\*1</sup> 47億円（2026年3月期比CAGR + 16.1%）とする
- ・ 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<sup>\*2</sup> の行使条件である営業利益55億円を目指す
- ・ 新中期経営計画では、前中期経営計画で推進した収益構造改革の再現性を高め、事業ポートフォリオと資本効率の更なる改善を進め、2029年3月期ROE15%以上を目指す

## 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

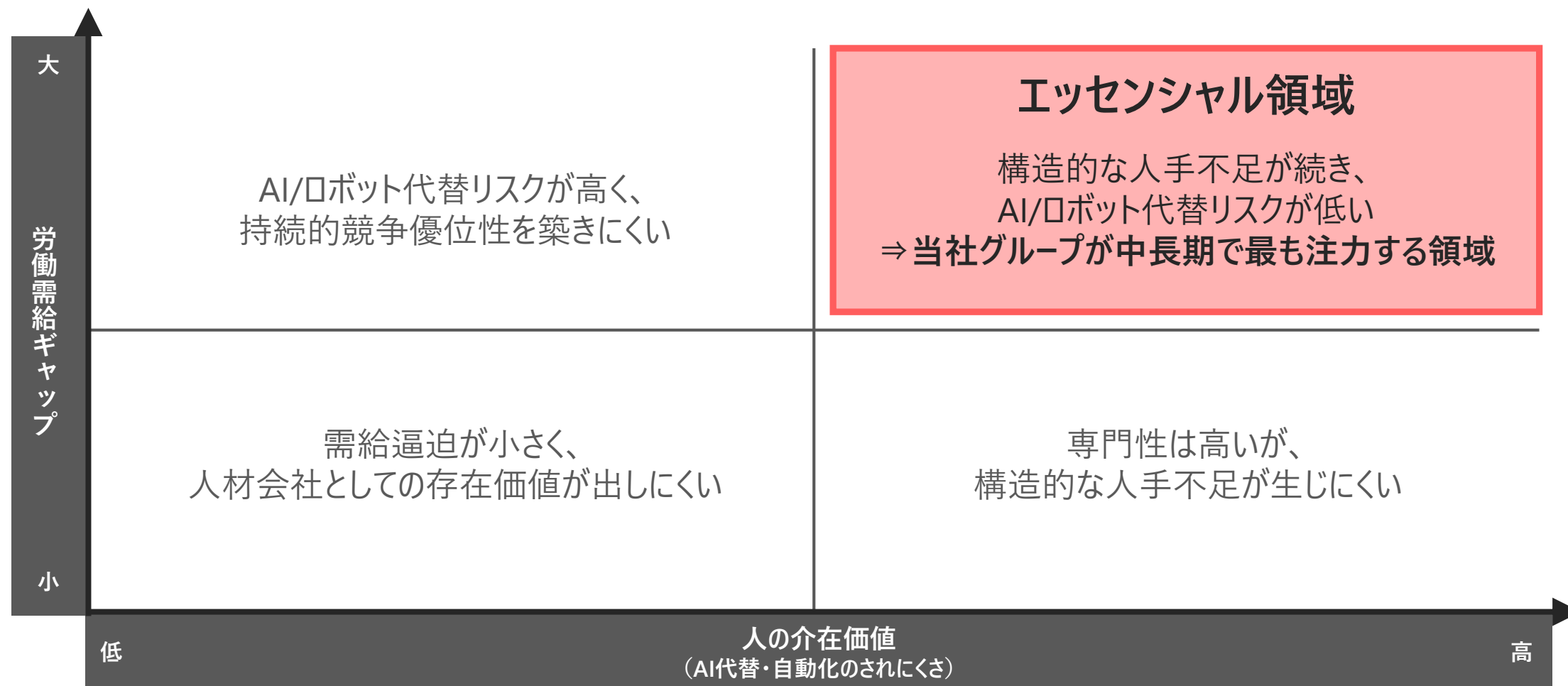
生産性を重視した収益力の強化

\*1 一過性の損益を除いたノーマライズド連結営業利益またはノーマライズドセグメント利益

\*2 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> )

## 中期経営計画（WILL-being 2029）概要　－労働市場の構造－

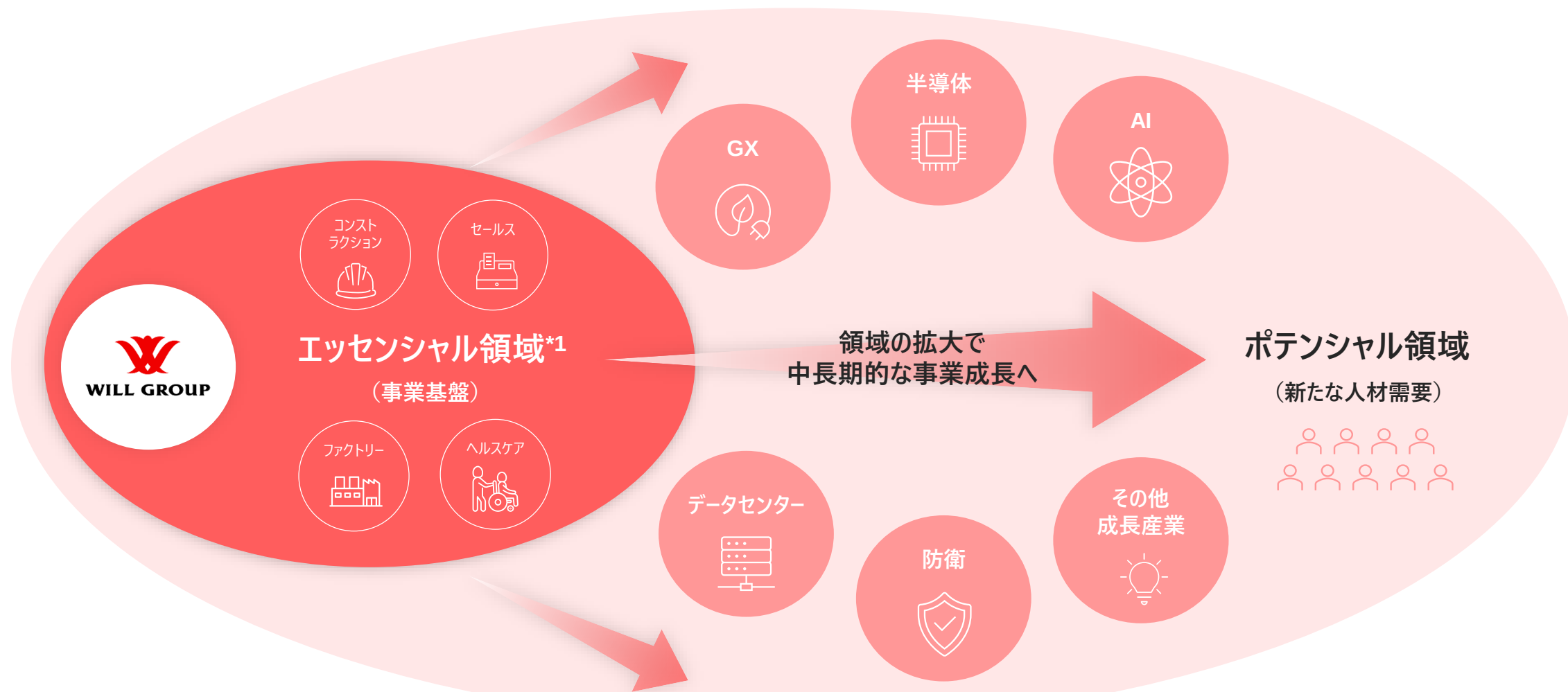
- 当社グループは、これまで主戦場で事業展開をしてきた建設や介護など、労働需給ギャップが大きく、AI/ロボット代替リスクが低い領域（≒エッセンシャル領域\*1）に今後も注力する



\*1 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。

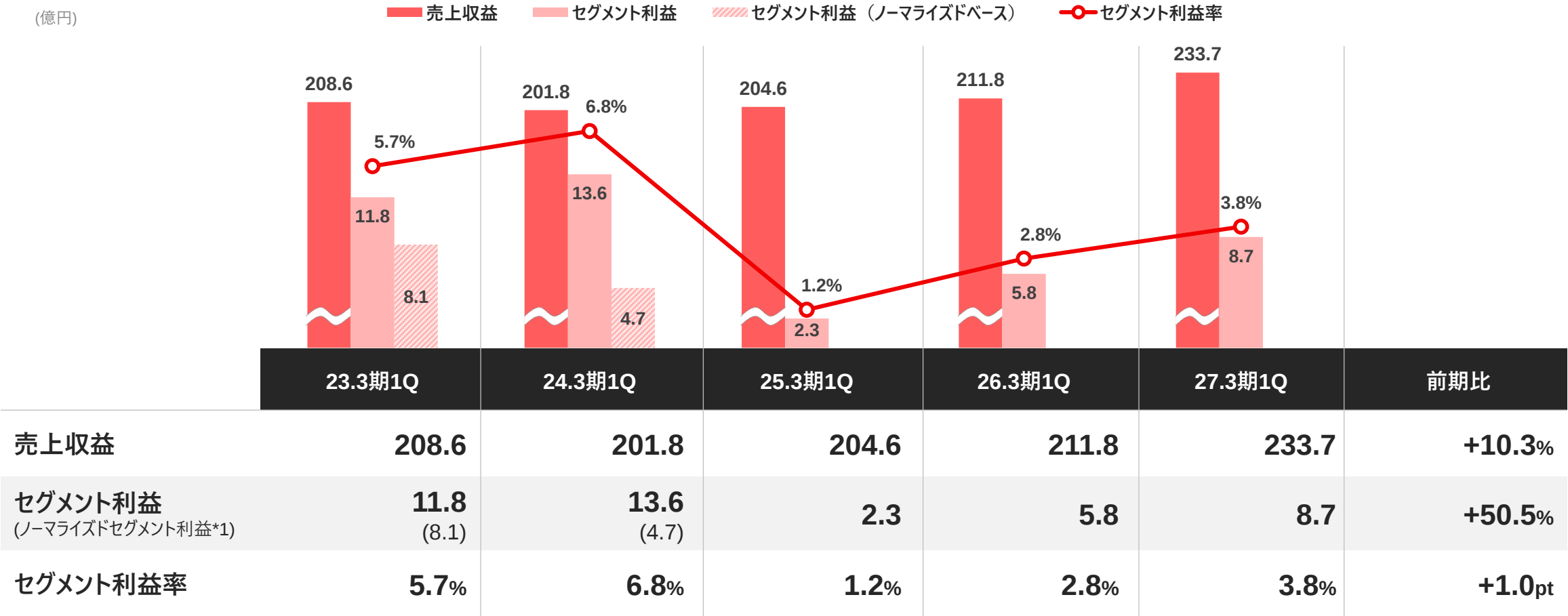
## 中期経営計画（WILL-being 2029）概要　－エッセンシャル×ポテンシャル－

- 労働需給ギャップが大きく人の介在価値が高いエッセンシャル領域<sup>\*1</sup>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。



<sup>\*1</sup> 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。

- 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



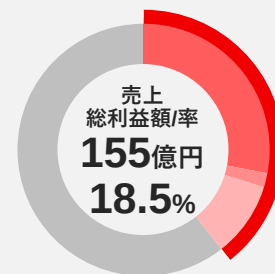
外国人雇用支援



人材紹介

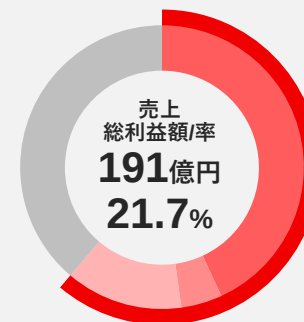
## 売上総利益のサービス別構成比の変化

2023年3月期 実績\*2



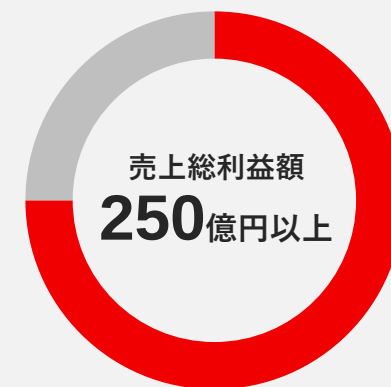
39.4%

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。

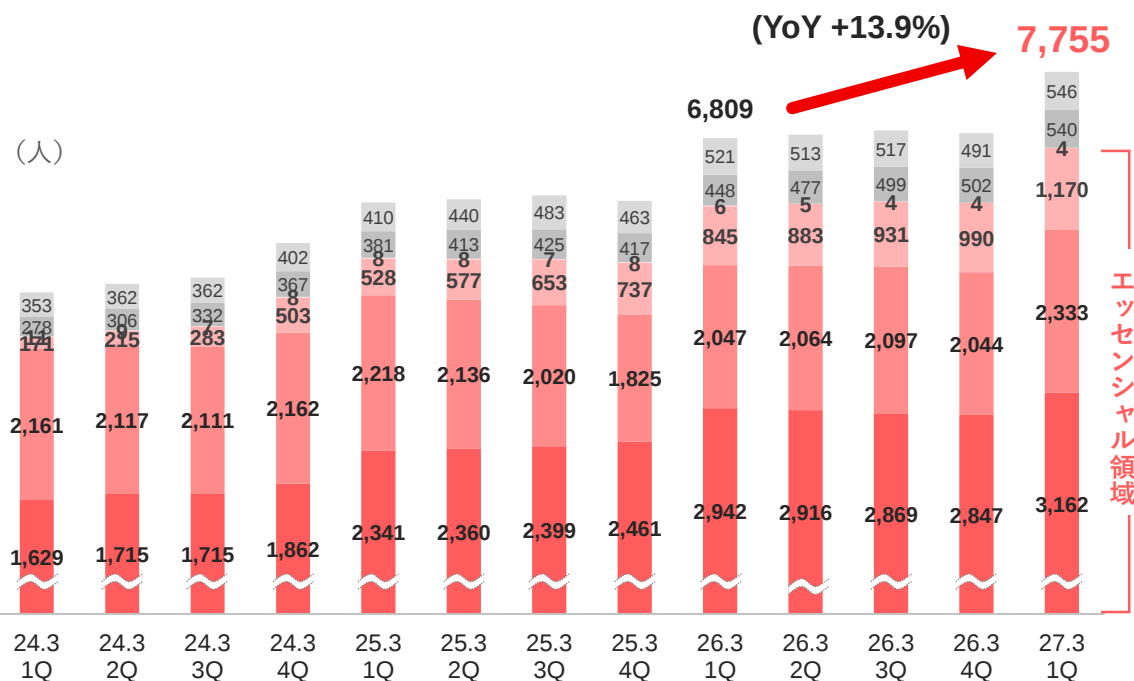
## 国内Working事業 — 主要KPI（正社員派遣/請負） —

- 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

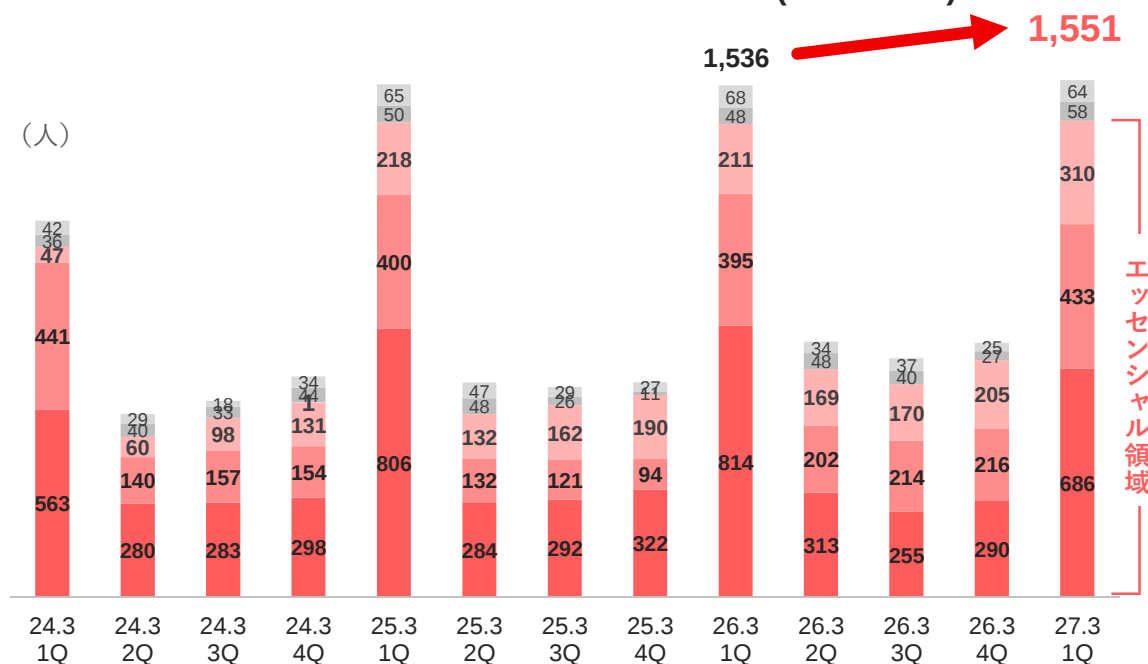
エッセンシャル領域



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%)



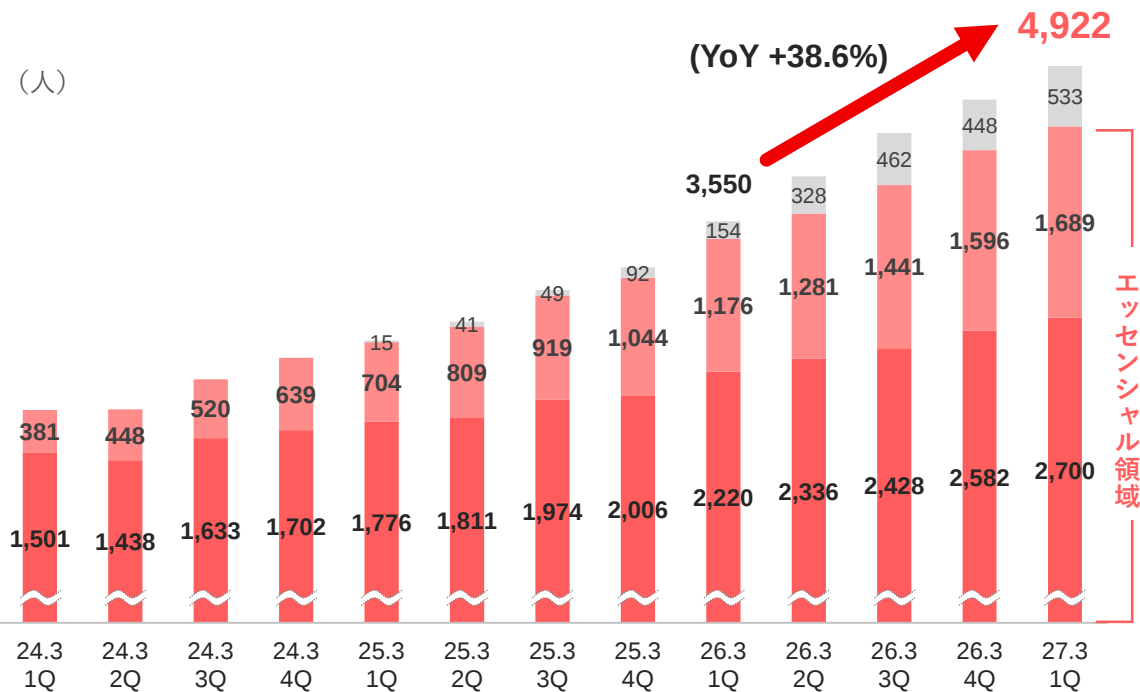
\*1 社会生活を維持するために必要不可欠、かつAI代替・自動化されにくい領域。一般的にエッセンシャルワーカーと定義される領域を含む。

## 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。

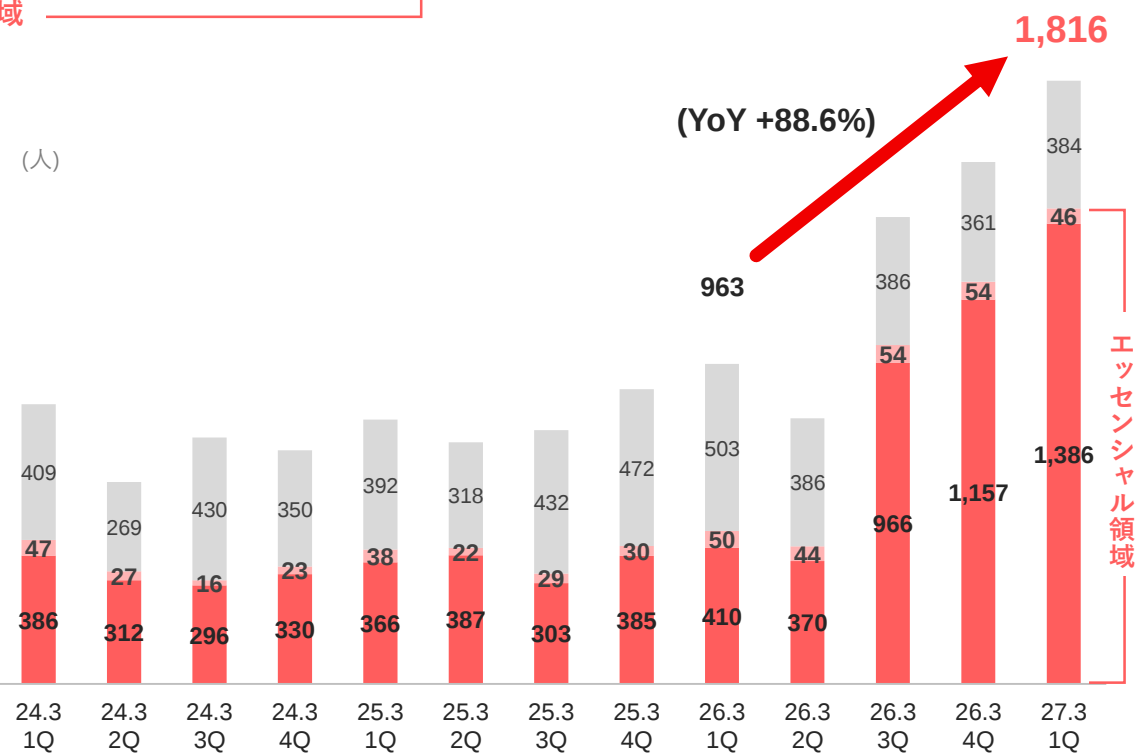
## 外国人雇用支援 支援人数

■ 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。

## 国内Working事業 — 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

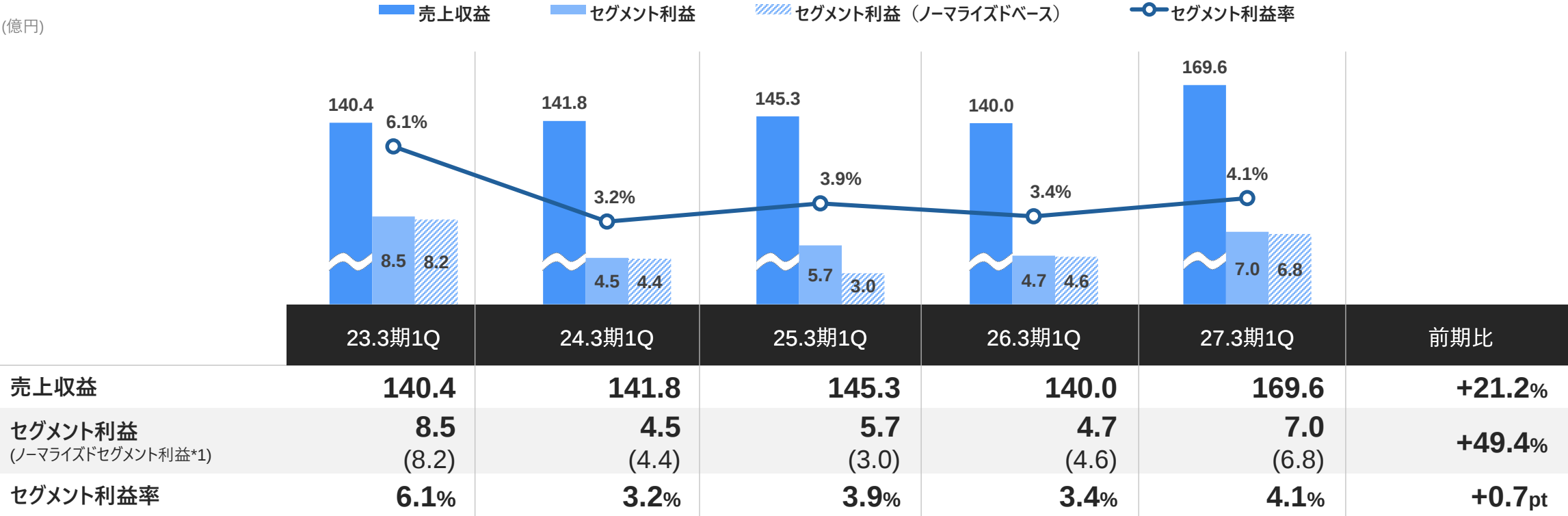
コミュニケーションコンセプトを「ウィルオブとおはなししませんか？」と設定。

「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/>

- 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



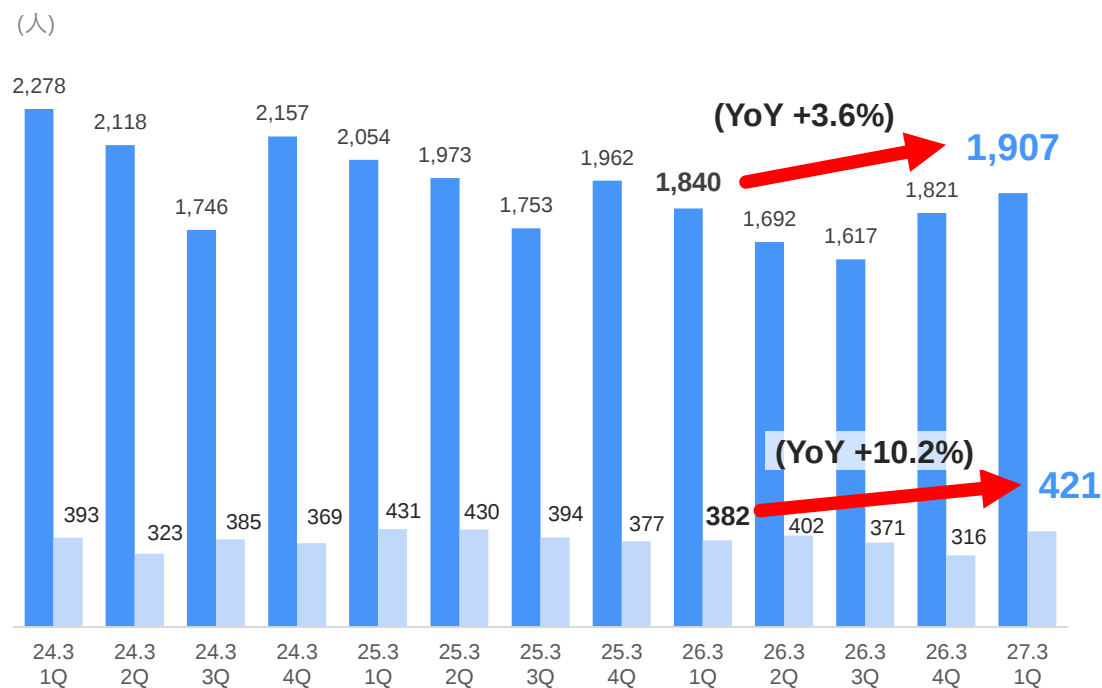
## 海外Working事業 — 主要KPI（人材派遣稼働人数・人材紹介内定人数） —

- 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

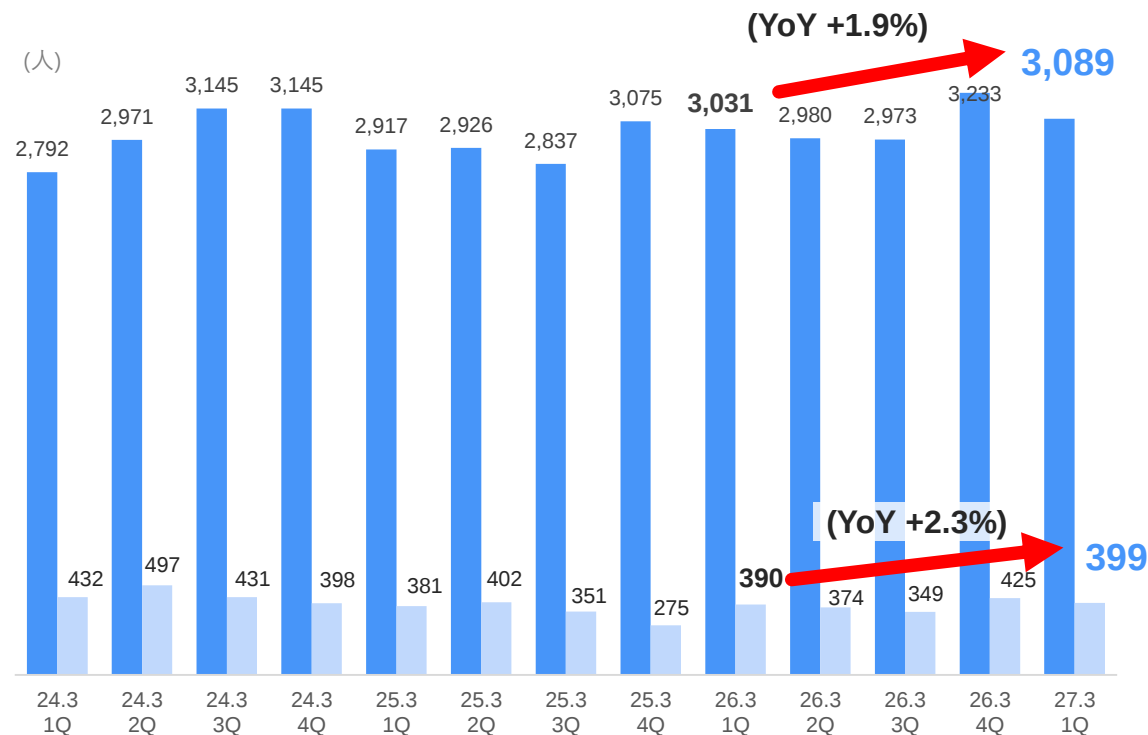
## オーストラリア

■ 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

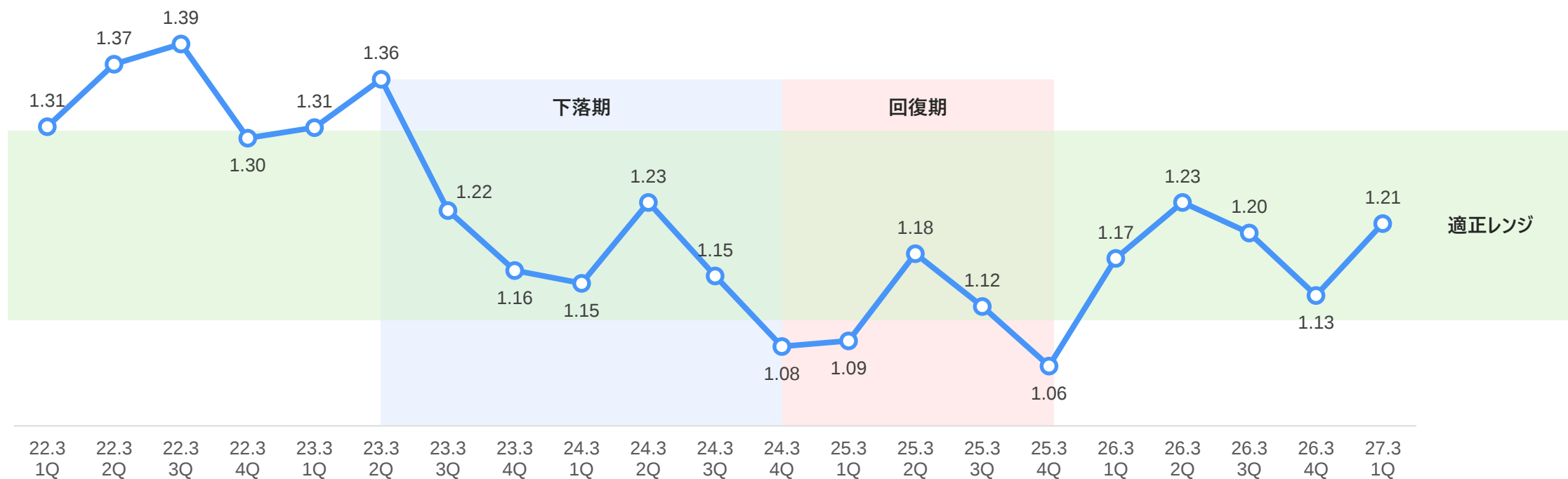
■ 人材派遣稼働人数 ■ 人材紹介内定人数



- 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)



- 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%   |

## 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 P. 21



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。

業績予想進捗率

業績予想進捗率

通期業績予想  
(5月14日公表)

売上収益

403.5億円

進捗率：26%

1,570.0億円

営業利益

9.3億円

進捗率：27%

34.0億円

親会社の所有者に帰属する  
当期利益

5.0億円

進捗率：23%

22.0億円

\*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。

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▶

