

## Bridge Report ウィルグループ(6089)

	会社名	(株)ウィルグループ		
	証券コード	6089		
	市場	東証1部		
	業種	サービス業		
	会長兼 CEO	池田 良介		
	所在地	東京都中野区本町 1-32-2		
	事業内容	人材派遣・紹介や業務請負等の人材サービスを展開。家電量販店など販売現場へのセールス派遣が主力。フィールドサポーターと呼ばれる正社員が現場に常駐する「ハイブリッド派遣」が特長。		
池田 良介 会長兼 CEO	決算月	3月	HP	<a href="http://willgroup.co.jp/">http://willgroup.co.jp/</a>

## — 株式情報 —

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,848円	21,916,832株	40,502百万円	26.5%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
14.00円	0.8%	51.75円	35.7倍	219.56円	8.4倍

\*株価は11/24終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

## — 連結業績推移 —

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2014年3月(実)	26,798	808	774	384	91.67	26.00
2015年3月(実)	32,586	939	950	547	57.97	24.00
2016年3月(実)	45,028	1,429	1,468	692	36.38	20.00
2017年3月(実)	60,599	1,963	1,980	1,011	54.23	14.00
2018年3月(予)	75,000	2,250	2,250	1,100	51.75	14.00

\* 予想は会社予想。2016年3月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

\* 2014年9月、1株を2株に分割。2015年9月、1株を2株に分割。2016年12月、1株を2株に分割。

\* 2013年3月期~2016年3月期のEPS、DPSは2016年3月期有価証券報告書より。

ウィルグループの2018年3月期上期決算と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

## — 目次 —

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2018年3月期上期決算](#)
- [3. 2018年3月期業績予想](#)
- [4. 中期経営計画“Will Vision2020”の進捗状況](#)
- [5. 今後の注目点](#)

## 今回のポイント

- ・18/3期上期は前年同期比31.1%の増収、同119.7%の営業増益。国内主力事業の好調に加え、前期にM&Aした子会社の期初からの寄与で海外事業も伸び、売上高30%成長を継続し、営業利益は2.2倍に拡大。財務の健全化も進み、自己資本比率が34.1%と前期末に比べて10.8ポイント改善した。
- ・通期予想に変更はなく、前期比23.8%の増収、同14.6%の営業増益。下期は未消化だったシステム開発費が計上される事に加え、海外もボラティリティが高いとして慎重。また、「今のビジネス環境は非常に機会が多くあると考えており、来期以降に向けた先行投資を実施する」としている。期末配当は1株当たり14円を予定している。
- ・18/3期上期はオーガニックとM&Aのバランスの取れた成長を実現した。主要3事業は既存取引先売上高を伸ばしており、インドアジアが拡大しているようだ。一方、M&Aでは海外が好調。海外展開は、当初、自社でサービスを提供していたが、2014年に中間持ち株会社を設立して、現地で人材サービスを手掛けるローカル企業やマルチナショナル企業のM&Aによる事業拡大に方針を転換した。中間持ち株会社のM&Aチームが機能するようになり、足元、発掘や買収後のフォローが順調だ。

## 1. 会社概要

販売支援スタッフ、コールセンターオペレーター、食品業界を中心とした製造ラインスタッフの人材派遣、人材紹介等を手掛ける持ち株会社。フィールドサポーターと呼ばれる社員が現場に常駐する「ハイブリッド派遣」が特徴。現場第一主義を掲げ他社との差別化を図っており、売上高1,000億円を目指し新規事業の創出にも注力している。

グループ会社は、セールス及びコールセンターのアウトソーシングを手掛ける(株)セントメディア、製造業に特化したサービスを手掛ける(株)エフエージェイ、小・中学校等へのALT(Assistant Language Teacher:外国語指導助手)派遣や幼児・児童向け語学教室運営等の(株)ボーダーリンク、セールスプロモーションの(株)クリエイティブバンク等、31社(国内14社 海外17社。2017年9月末現在)。

### 主要子会社と事業内容

(株)セントメディア	店頭販売員派遣、コールセンター派遣、介護職派遣他
(株)エフエージェイ	製造業派遣・請負他
WILL GROUP Asia Pacific Pte.Ltd.(シンガポール法人)	海外事業の統括(中間持株会社)

### 【WILLビジョン】

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。

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

### 【沿革】

同社グループの前身は、1997年1月に大阪市北区において設立されテレマーケティング業を営んでいた、現在は連結子会社である(株)セントメディアである。一方、同じく1997年8月、大阪市浪速区に短期型の業務請負業を手掛ける(株)ビッグエイドが設立され、現在の代表取締役会長池田良介氏は創業メンバーの一人として同年10月に(株)ビッグエイドに入社した。

2000年2月、テレマーケティング業と業務請負業の相乗効果を図る事を目的として、両社が(株)セントメディアを存続会社として合併し、池田良介氏が合併後の会社の社長に就任。以降、(株)セントメディアを中核会社として人材サービス分野の事業を展開し、市場の変化に対応する形で新規事業の創出や既存事業の再編を重ねてきた。

2006年4月、事業会社の専門性向上と経営資源の最適化を図るべく(株)ウィルホールディングスを設立し、純粋持株会社体制に移行。2012年6月に(株)ウィルグループに商号変更。2013年12月に東証二部上場を果たし、2014年12月に東証一部に指定された。

## 【事業内容】

「セールスアウトソーシング事業」、「コールセンターアウトソーシング事業」、及び「ファクトリーアウトソーシング事業」の3事業を収益の柱とし、並行して、次の成長の柱を育成するべく、人材のみならず様々なビジネスの種蒔きを行っている(関連する収益が「その他」に計上されている。17/3期の売上構成比は、セールスアウトソーシング事業 33%、コールセンターアウトソーシング事業 20%、ファクトリーアウトソーシング事業 23%、介護ビジネス支援事業 9%、その他 15%。主要3事業(セールスアウトソーシング事業、コールセンターアウトソーシング事業、ファクトリーアウトソーシング事業)合計の業態別売上高は、人材派遣 64%(ハイブリッド派遣 35%、一般派遣 29%)、業務請負 27%、人材紹介 1%、その他 9%)。

尚、ハイブリッド派遣とは、フィールドサポーター(FS、現場常駐社員)と呼ばれる同社の正社員が現場に入り派遣スタッフと一緒に同じ仕事をすると共に、同社の派遣スタッフを現場で日々管理・指導・教育する同社独自の派遣形態であり、同社の強みとなっている。ロイヤリティが高いFSが現場マネジメントを行う事で高品質なサービスの提供と顧客ニーズの吸い上げ及びニーズへの迅速な対応を実現し、独占オーダー(同社が独占的に案件依頼先となるオーダー)の獲得、インスタシア(顧客事業所における派遣スタッフ数のうち、同社の派遣スタッフ数が占める割合)の拡大、ひいては強固な顧客基盤につなげている。

### セールスアウトソーシング事業 (株)セントメディア、(株)クリエイティブバンク

携帯ショップや家電量販店においてスマートフォンやブロードバンド等の販売業務を行うスタッフやアパレルショップ等で店頭販売を行うスタッフの派遣・業務請負や、2015年9月に子会社化した(株)クリエイティブバンクが手掛けるセールスプロモーションの企画・運営(広告代理店事業)の収益がセグメントされている(セールスプロモーションの企画運営から販売支援まで、トータルでサポートする体制を整えている)。

### コールセンターアウトソーシング事業 (株)セントメディア

通信会社向けを中心にコールセンターを運営する企業やテレマーケティングサービスを展開する企業に対してオペレーターを派遣しており、金融系の顧客も増えている。テレマーケティングの業務請負については、自社のコールセンターで対応している。

### ファクトリーアウトソーシング事業 (株)エフエージェイ

比較的景気変動の影響が少ない食品製造業(コンビニ向け弁当・惣菜等)を中心に、軽作業(検査、品質管理、仕分け、梱包等)を中心とした工程の業務請負、作業スタッフの派遣を行っている。

### 介護ビジネス支援事業 (株)セントメディア

連結子会社(株)セントメディアの事業領域である。未経験者を採用・教育して介護福祉士の補助を行う人材として派遣している。フルタイム勤務だけでなく、多様な勤務パターンに対応する事で派遣社員が働きやすい環境を用意している事も特徴。介護士の不足を背景に人材サービスの市場が急拡大した事を踏まえて14/3期に開始した。利益よりも事業拡大を優先し先行投資が続いているが、17/3期には四半期ベースでの黒字が定着してきた。

## その他

「介護ビジネス支援事業」と合わせて注力3事業と位置付けている(株)ネットジンザイバンクの「インターネット・IoT業界に特化した人材紹介」及びWILL GROUP Asia Pacific Pte.Ltd.を中心とする「ASEAN地域における海外人材サービス」の他、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、保育士紹介・派遣、シェアハウス、動画活用サービス、医師・看護師紹介、ファンド(インキュベーション・HRTech)といった投資ステージの新規事業9事業を手掛けている。

17/3期セグメント売上高・利益

(単位:百万円)

	売上高	構成比	前期比	営業利益	構成比	前期比
セールスアウトソーシング	20,071	33.1%	+15.6%	1,489	46.1%	+22.2%
コールセンターアウトソーシング	12,352	20.4%	+24.3%	699	21.7%	+9.1%
ファクトリーアウトソーシング	13,697	22.6%	+32.4%	719	22.3%	+26.5%
介護ビジネス支援	5,244	8.7%	+97.6%	80	2.5%	-
その他	9,234	15.2%	+95.3%	238	7.4%	+98.1%
調整額	-	-	-	-1,264	-	-
合計	60,599	100.0%	+34.6%	1,963	-	+37.3%

## 2. 2018年3月期上期決算

## (1) 上期連結業績

(単位:百万円)

	17/3期 上期	構成比	18/3期 上期	構成比	前年同期比	9月修正予想	予想比
売上高	27,872	100.0%	36,543	100.0%	+31.1%	36,500	+0.1%
売上総利益	5,305	19.0%	7,532	20.6%	+42.0%	-	-
販管費	4,714	16.9%	6,233	17.1%	+32.2%	-	-
営業利益	591	2.1%	1,299	3.6%	+119.7%	1,230	+5.6%
経常利益	594	2.1%	1,299	3.6%	+118.8%	1,230	+5.6%
四半期純利益	286	1.0%	651	1.8%	+127.6%	570	+14.2%

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

## 前年同期比 31.1%の増収、同 119.7%の営業増益

売上高は前年同期比 31.1%(86 億円)増の 365 億 43 百万円。増収要因は、セールスアウトソーシング事業、コールセンターアウトソーシング事業、及びファクトリーアウトソーシング事業といった国内主力事業の好調に加え、拠点増設で介護ビジネス支援事業も伸び、オーガニックの増収が 42 億円。前期に連結子会社化した Ethos Corporation Pty.Ltd.他 2 社を中心にした M&A 効果が 43 億円。

契約形態別では、一般派遣が 47 億円増の 160 億円(売上構成比 43.9%)、ハイブリッド派遣が 15 億円増の 95 億円(同 26.3%)、業務請負が 11 億円増の 68 億円(同 18.7%)。成長の原資となる一般派遣が増加し、より付加価値の高いハイブリッド派遣、業務請負へと移行も進んだ。この他、人材紹介が 9 億円増の 16 億円(同 4.4%)、その他が 3 億円増の 24 億円(同 6.6%)、

営業利益は同 119.7%(7 億円増)増の 12 億 99 億円。内訳は、オーガニックの増益 5 億円、約 1 億 50 百万円のものれん償却費を吸収して M&A 効果が 2 億円。先行投資が続く介護ビジネス支援事業を除く全ての事業で利益率が改善した。投資有価証券評価損 21 百万円など特別損失 23 百万円を計上したものの、四半期純利益は 6 億 51 百万円と同 127.6%増加した。

上期末の従業員数は、前期末に比べて 394 人増の 1,634 人(前期末 1,240 名)。フィールドサポーターは同 46 人増の 384 人(同 338 人)。

## (2) セグメント別動向

(単位:百万円)

	17/3期 上期	構成比	18/3期 上期	構成比	前年同期比
セールスアウトソーシング	9,414	33.8%	10,426	28.5%	+10.8%
コールセンターアウトソーシング	6,012	21.6%	6,648	18.2%	+10.6%
ファクトリーアウトソーシング	6,520	23.4%	7,661	21.0%	+17.5%
介護ビジネス支援	2,389	8.6%	3,350	9.2%	+40.2%
その他	3,535	12.7%	8,456	23.1%	+139.2%
連結売上高	27,872	100.0%	36,543	100.0%	+31.1%
セールスアウトソーシング	560	45.3%	907	45.5%	+61.9%
コールセンターアウトソーシング	297	24.0%	391	19.6%	+31.4%
ファクトリーアウトソーシング	294	23.8%	420	21.1%	+42.6%
介護ビジネス支援	-7	-0.6%	-40	-2.0%	-
その他	89	7.2%	315	15.8%	+251.9%
調整額	-644	-	-695	-	-
連結営業利益	591	-	1,299	-	+119.7%

## セールスアウトソーシング事業

(単位:百万円)

	17/3-1Q	2Q	3Q	4Q	18/3-1Q	2Q
売上高	4,595	4,818	5,277	5,380	5,231	5,194
セグメント利益	211	349	419	510	468	438

既存顧客を中心に、通信業界での請負案件やアパレル業界での派遣が増加。大手 IT 関連企業からの受注案件の増加でセールスプ



ロモーションを手掛ける(株)クリエイティブバンクの売上も増加した。利益面では、既存取引先との契約条件の見直しや業務請負案件の受注の拡大により利益率が改善した。

### コールセンターアウトソーシング事業

(単位:百万円)

	17/3-1Q	2Q	3Q	4Q	18/3-1Q	2Q
売上高	2,851	3,160	3,187	3,152	3,207	3,440
セグメント利益	120	177	173	228	171	220

市場自体は伸びていないが、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を追い風に操作説明を行うオペレーターや、BPO(企業の業務プロセスの一部を継続的に外部の企業に委託する事)市場、金融関連等で、通信、損保、クレジットカード等を中心に既存顧客の深耕が進んだ。利益面では、売上高の増加に加え、需要増に対して増員に頼らず営業生産性の向上に努めた事で利益率が改善した。

### ファクトリーアウトソーシング事業

(単位:百万円)

	17/3-1Q	2Q	3Q	4Q	18/3-1Q	2Q
売上高	3,157	3,363	3,554	3,622	3,770	3,891
セグメント利益	143	151	188	236	208	211

惣菜、コンビニエンスストア向けスイーツ、更には弁当の中食等の需要が増加する中、営業展開地域の拡大(2拠点の新設)で新規顧客の開拓も進み、注力している食品製造業を中心に売上が増加した。利益面では、2拠点の開設を含む営業展開地域の拡大に伴い人件費等が増加したものの、売上高の増加と契約条件の見直しによる売上高総利益率の改善で利益率が改善した。

### 介護ビジネス支援事業

(単位:百万円)

	17/3-1Q	2Q	3Q	4Q	18/3-1Q	2Q
売上高	1,102	1,287	1,377	1,477	1,588	1,761
セグメント利益	-31	24	19	68	-46	6

積極的な拠点展開(5拠点を新設)で介護施設の開拓が進み売上高が増加。介護業界向けのストレスチェック等のサービスも順調に拡大した。ただ、拠点新設費用、営業体制の強化による人件費等、先行投資が増加したため第1四半期が営業損失となり、第2四半期は売上の増加で利益に転じたが吸収できなかった。当面は利益確保よりも、拠点の拡充等の先行投資を優先する考えで、安定的に利益を確保するのは拠点開設が一巡した後になる。中長期的には、現場運営の人材派遣や教育分野にも展開していく考え。

### その他の事業(うち国内)

(単位:百万円)

	17/3-1Q	2Q	3Q	4Q	18/3-1Q	2Q
売上高	1,110	1,191	1,181	1,641	1,576	1,669
セグメント利益	-14	68	20	65	19	49

いずれの事業も売上が順調に増加した。オフィス等への人材派遣は営業体制の強化が奏功し、ALT派遣は自治体の英語教育充実への関心の高さを背景に既存案件の継続受注に加え新規案件獲得が進んだ。インターネット、IoT分野における人材紹介は、近年のIPOブームを背景としたインターネット・IoTベンチャーにおける幹部人材の需要の高まりが追い風になっている。この他、保育士の派遣・紹介サービスも順調に拡大した。利益面では、インターネット、IoT分野における人材紹介が寄与した。

### その他の事業(うち海外)

(単位:百万円)

	17/3-1Q	2Q	3Q	4Q	18/3-1Q	2Q
売上高	601	631	847	2,028	2,368	2,841
セグメント利益	19	16	3	58	61	185

Asia Recruit Holdings Sdn.Bhd.(2016年6月連結子会社化)、Ethos Corporation Pty.Ltd.他2社(2017年1月連結子会社化)が期初から寄与した事で売上高・利益が大幅に増加した。

## (3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

## 財政状態

(単位: 百万円)

	17年3月	17年9月		17年3月	17年9月
現預金	3,656	7,703	未払金	4,773	5,285
売上債権	9,463	9,644	未払費用	604	1,122
たな卸資産	774	857	未払法人税消費税等	1,287	1,641
流動資産	14,361	18,805	賞与引当金	435	572
有形固定資産	445	812	有利子負債	4,361	3,894
無形固定資産	1,758	1,985	負債	12,282	13,840
投資その他	735	909	純資産	5,018	8,672
固定資産	2,939	3,707	負債・純資産合計	17,300	22,513

上期末の総資産は前期末に比べて52億12百万円増の225億13百万円。第5回新株予約権(行使価額修正条項付)の行使が進み現預金が増加した。また、シェアハウス事業の拡大でたな卸資産が増加した他、9月に(株)リトルシーズサービスを100%子会社化した事で無形固定資産も増加した。ウィルグループが十分にカバーできていない福島県を中心に人材派遣・業務請負事業を展開しており、16/9期は売上高13億57百万円、営業利益80百万円。取得額は5億45百万円。尚、上記新株予約権は上期末時点で97.9%が行使され、10月2日に残る2.1%が行使された。自己資本比率34.1%(前期末23.3%)。

## キャッシュ・フロー(CF)

(単位: 百万円)

	17/3期 上期	18/3期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	-763	2,763	+3,526	-
投資キャッシュ・フロー(B)	-507	-808	-301	-
財務キャッシュ・フロー	1,776	1,965	+189	+10.6%
現金及び現金同等物期末残高	3,203	7,587	+4,384	+136.9%

税金等調整前四半期純利益の増加と運転資金の減少で営業CFは27億63百万円の黒字となった。M&A関連の支出で投資CFのマイナス幅が拡大したものの、19億55百万円のフリーCFを確保。財務活動では、有利子負債の返済を進める一方、新株予約権の行使による株式の発行で26億6百万円を調達した。

## 3. 2018年3月期業績予想

## 通期連結業績

(単位: 百万円)

	17/3期 実績	構成比	18/3期 予想	構成比	前期比
売上高	60,599	100.0%	75,000	100.0%	+23.8%
営業利益	1,963	3.2%	2,250	3.0%	+14.6%
経常利益	1,980	3.3%	2,250	3.0%	+13.6%
当期純利益	1,011	1.7%	1,100	1.5%	+8.8%

## 通期予想に変更はなく、前期比23.8%の増収、同14.6%の営業増益

通期予想に変更はなく、各セグメントの売上高も期初予想を据え置いた。通期予想に対する進捗率は、売上高48.7%、営業利益57.8%、経常利益57.8%、当期純利益59.3%。下期は未消化となっていたシステム開発費が計上される事に加え、ボラティリティが高いとして海外の見通しも慎重。また、「今のビジネス環境は非常に機会が多くあると考えており、来期以降に向けた先行投資を実施する」としている。期末配当は1株当たり14円を予定している。

#### 4. 中期経営計画“Will Vision2020”の進捗状況

20/3 期に売上高 1,000 億円、営業利益 40 億円の達成を目指す中期経営計画「Will Vision 2020」が進行中である。重点戦略目標は、(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、及び(3)上記以外の新たな事業分野において、一定規模の事業を創出する。

また、株主還元方針として、20/3 期における総還元性向 30% (純利益に対する配当と自己株式取得の合計額の割合) が示されている。

##### (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顧客における同社グループのインスタシェア拡大、②営業展開エリア拡大、③関連事業領域の多角化、がポイントになる。18/3 期上期は、インスタシェアの拡大では、既存取引先売上高が、セールスアウトソーシング事業(クリエイティブバンク除く)が前年同期比 8%増、コールセンターアウトソーシング事業同 9%増、ファクトリーアウトソーシング事業同 15%増、と順調に伸びた(一方、稼働スタッフ数は生産性の向上で同 4%増にとどまった)。営業展開エリア拡大については、上期に 7 拠点を開設し上期末 73 拠点。20/3 期末までに 100 拠点程度のネットワークを目指している。関連事業領域の多角化については、既存顧客向けにバイリンガル人材紹介やセールスプロモーション企画・運営と言ったサービスを提供している。また、新規顧客の開拓に向け、アパレル業界、金融業界、物流業界に進出した他、クリニック向け人材紹介、RPO(採用代行)、留学生向け人材紹介・求人サイトといったサービスの立ち上げ、新たにシニア人材の派遣にも着手した。

##### (2) 新たに 3 つの事業を柱として確立する

介護・医療分野の人材サービス、インターネット・IoT 分野における人材紹介、及び海外人材サービスが拡大している。介護・医療分野の人材サービスについては、拠点展開を進めている他、サービス拡充に向け 11 月に研修施設を開校した。また、インターネット・IoT 分野における人材紹介が着実に紹介実績を積み上げており、海外人材サービスも M&A 戦略が奏功し急拡大している。

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期 予
売上高(億円)	0.6	0.9	1.2	5.2	9.8	41	74
会社数(社)	2	2	3	3	8	17	17

※ 2014 年 2 月に海外事業統括会社 WILL GROUP Asia Pacific を設立し海外 M&A 部隊を常駐させ、海外 M&A を加速させた。

##### (3) 上記以外の新たな事業分野において、一定規模の事業を創出する

上期末までの実績は、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が 15 社(出資)、M&A・マイナー出資が 3 社。この他、社内発新事業として、シェアハウス事業、保育士派遣、医師・看護師紹介、外国籍専用求人サイト等の事業を立ち上げ、育成中である。

コーポレートベンチャーキャピタル投資実績(2017 年 9 月末)

企業名	事業内容
(株)SECUAL	IoTホームスマートセキュリティ
AnotherShotGolf(株)	ゴルフコミュニケーションサービス
ヘルスケアマーケット・ジャパン(株)	ホームヘルパータイムシェアリング
KIYO ラーニング(株)	スマホラーニング
(株)VISIT WORKS	キャリア SNS プラットフォーム
DVERSE Inc.	VR コンテンツ作成ツール
(株)ミルテル	癌、アルツハイマーの超早期発見
(株)HRDatbank	越境就職・求職プラットフォーム

企業名	事業内容
appArray(株)	AI を活用した英会話アプリ
(株)BRAIN MAGIC	クリエイター用革新デバイス
(株)セツロテック	高効率ゲノム編集
(株)RESVO	主に統合失調症向けに FLC に関連した薬剤、検査薬の R&D
MyDearest(株)	VR 小説制作・配信
(株)オー	睡眠改善アプリ
(株)ママスクエア	「mama square」運営

## 5. 今後の注目点

18/3期上期はオーガニックとM&Aのバランスの取れた成長を実現した。主要3事業では、一般派遣(顧客との接点)、ハイブリッド派遣(信頼関係の構築)、そして業務請負(高収益の獲得)とステップアップする事で既存取引先売上高を伸ばしており、併せて生産性も向上させている。一方、M&Aでは海外が順調。海外展開は、当初、自社でサービスを提供していたが、2014年に中間持ち株会社を設立して、現地で人材サービスを手掛けるローカル企業やマルチナショナル企業のM&Aによる事業拡大に方針を転換した。中間持ち株会社のM&Aチームが機能するようになり、足元、発掘や買収後のフォローが順調だ。

また、この上期は、革新的な人材サービスの事業を営む企業に特化して投資を行うコーポレートベンチャーキャピタル「ウィルグループ HR Tech 投資事業有限責任組合」(以下、「ウィルグループ HR Tech ファンド」)を設立した。現在、人手不足で人材サービスが活況を呈しているが、長期的にはIT化・省力化による生産性の向上が予想される事から、革新的な人材サービスの事業を営む最先端テクノロジー・ビジネス企業に特化した投資を行っていく考え。

## 参考:コーポレートガバナンスについて

### ◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	6名、うち社外2名
監査役	3名、うち社外3名

### ◎コーポレートガバナンス報告書

2017年6月21日更新

#### 基本的な考え方

当社は、経営の透明性とコンプライアンスを徹底するため、コーポレートガバナンスの充実を図りながら、当社グループ全体の経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応できる体制を構築します。また、企業倫理、経営理念等を当社グループ全体に浸透させるため、様々な施策を通じて全社的な活動を展開します。

#### <開示している主な原則>

##### 【原則1-4】

##### (A)政策保有株式に関する方針

当社は、事業機会の創出、取引・協業関係の構築・維持・強化等を総合的に勘案し、政策的に必要とする株式については、保有する方針としています。

##### (B)政策保有株式に係る議決権の行使基準

議決権の行使は、画一的に賛否を判断するのではなく、投資先企業の経営方針・戦略等を十分尊重したうえで、中長期的な企業価値向上、株主還元向上につながるかどうか等の視点に立って判断を行います。

##### 【原則5-1】

当社では、「情報開示の基本方針」「情報開示の基準」「情報開示の方法」「将来の見通しに関して」及び「沈黙期間について」からなるディスクロージャー・ポリシーを策定し、当社ホームページで公表しています。また、株主との建設的な対話を促進するための方針を次の通りとしています。

(1)当社のIR活動は、代表取締役、管理本部管掌取締役が積極的に対話に臨み、経営戦略・事業戦略・財務情報等について、公平性・正確性・継続性を重視し、双方向の良好なコミュニケーションを図るIR活動を展開します。

(2)管理本部を中心として、経営企画、総務、財務、経理、法務部門、各事業責任者等が有機的に連携し、適時かつ公正、適正に情報開示を行います。

(3)対話の手段として、株主向け会社説明会の充実等に取り組みます。

(4)対話において把握された株主の意見・懸念等は、代表取締役または管理本部管掌取締役を通じて、当社各会議体へ適切かつ効果的なフィードバックを行います。

(5)ディスクロージャー・ポリシーに基づく沈黙期間の設定の他、インサイダー情報の管理に関する規程を運用し、徹底します。



本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2017 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

▶ アラート申込み

ウィルグループの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。

 **ブリッジサロン**  
公式 twitter アカウント

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

ブリッジレポート(ウィルグループ:6089)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。