



池田 良介 代表取締役会長

株式会社ウィルグループ(6089)



## 企業情報

市場	東証1部
業種	サービス業
代表者	池田 良介
所在地	東京都中野区本町 1-32-2
決算月	3月
HP	<a href="https://willgroup.co.jp/">https://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	
990円	22,226,097株	22,003百万円	50.5%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
24.00円	2.4%	78.74円	12.6倍	235.46円	4.2倍

\*株価は12/07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(2019年3月期よりIFRS基準)

決算期	売上高	営業利益	経常・税前益	親会社所有者利益	EPS	DPS
2017年3月(実)	60,599	1,963	1,980	1,011	54.23	14.00
2018年3月(実)	79,197	2,417	2,437	1,210	57.44	18.00
2019年3月(実)	103,300	2,957	2,876	1,539	69.46	18.00
2020年3月(実)	121,916	4,145	4,057	2,380	107.07	23.00
2021年3月(予)	116,000	3,400	3,250	1,750	78.74	24.00

\* 予想は会社予想。単位:百万円、円。

(株)ウィルグループの2021年3月期第2四半期決算の概要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

### 今回のポイント

#### 1. 会社概要

#### 2. 2021年3月期第2四半期決算概要

#### 3. 2021年3月期業績予想

#### 4. 今後の注目点

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 21/3期上期は前年同期比4.2%の減収、同2.3%の営業増益。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で国内WORK事業・海外WORK事業共に売上が減少。国内WORK事業ではセールスアウトソーシング領域及びファクトリーアウトソーシング領域が減少し、海外WORK事業では人材紹介が減少した。新規投資計画や本社コストの見直しに加え、国内外での補助金・助成金の受領もあり、減収ながら利益が増加した。
- 上方修正された通期予想は前期比4.9%の減収、同18.0%の営業減益。上期の上振れ分を通期予想に反映させた。ただ、下期は前年同期比5.5%の減収、同40.3%の営業減益予想。期初には、4Qに売上が正常化するとみていたが、足元、新規オーダーが低調に推移しており、正常化の見通しを来期以降に改めた。利益面では、抑制していた投資を実施する計画であり、上期との比較で販管費が増加する。期末配当は1株当たり1円増配の24円を予定している(予想配当性向30.5%)。
- 足元では、新型コロナウイルス感染症が感染第3波ともいえる拡大を見せているが、同社が業績回復に向けた根拠とする売上総利益率と稼働スタッフ数の改善傾向に変化はないようだ。売上総利益率の改善は、同一労働同一賃金に伴う価格改定に前期から取り組んできたが、その成果が現れてきたことが要因。今後は、事業と働き方をSHIFTさせることで営業利益率の向上を図る「WORK SHIFT戦略」を推進していく。具体的には、国内WORK事業において、人材紹介及び専門性の高い領域への人材派遣へのシフトを進めると共に、デジタル化で既存の人材派遣の生産性向上を図る。一方、海外WORK事業では、規模の拡大よりも事業の安定性に重きを置き、海外子会社が強みを持つ、政府系案件、ITエンジニア、経理・ファイナンス、法務といった専門性が高く安定した領域での人材派遣の拡大を図る。

## 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、介護施設等への人材派遣、人材紹介等、カテゴリー特化型の人材サービス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、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)ウィルオブ・ワーク、セールスプロモーションの(株)クリエイティブバンク、製造業に特化したサービスを手掛ける(株)ウィルオブ・ファクトリー、及びアジア・オセアニアを中心に人材サービスを展開する海外子会社等。

### 【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。

Working	「働く」を支援する事業領域
Interesting	「遊ぶ」を支援する事業領域
Learning	「学ぶ」を支援する事業領域
Living	「暮らす」を支援する事業領域

## 1-1 事業セグメント

事業領域拡大により、マネジメント範囲も拡大したことから、21/3期より、事業セグメントを、国内 WORK 事業、海外 WORK 事業、その他、3 セグメントに括り直しを行い、マネジメント体制を変更した。

### セグメント別売上高・利益

	20/3 期 実績	構成比・利益率	21/3 期 予想	構成比・利益率	前期比
国内 WORK 事業	844.3	69.3%	806.1	69.5%	-4.5%
海外 WORK 事業	360.7	29.6%	340.5	29.4%	-5.6%
その他	15.4	1.3%	21.5	1.9%	+39.6%
IFRS 調整額	-1.4	-	-8.1	-	-
売上収益	1,219.1	-	1,160.0	-	-4.8%
国内 WORK 事業	50.6	6.0%	42.5	5.3%	-16.0%
海外 WORK 事業	9.7	2.7%	8.8	2.6%	-9.3%
その他	-3.5	-	-1.3	-	-
調整額+IFRS 調整額	-15.3	-	-16.0	-	-
連結営業利益	41.4	3.4%	34.0	2.9%	-17.9%
EBITDA	61.3	5.0%	54.0	4.7%	-11.9%

\* 単位:億円

### 国内 WORK 事業

国内において、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・保育領域等、カテゴリーに特化した派遣・紹介や業務請負を行っている他、スターアップへの人材支援等も手掛けている。

#### セールスアウトソーシング領域 : (株)ウィルオブ・ワーク、(株)クリエイティブバンク

通信分野向けが売上全体の 50%を超えており、アパレル分野が 10%超、その他 30%超。通信分野向けは、家電量販店等でのスマートフォン等の販売業務や販売スタッフのマネジメント、販売情報の収集・報告等の業務に従事するスタッフの派遣、チーム型派遣(ハイブリッド派遣)、販売業務の業務請負、人材紹介を行っている。一方、アパレル業界向けは、人材派遣の他、同社の採用力を活かし、直接雇用のニーズが高い企業様にアルバイト・正社員の採用代行業務等のサービスも行っている。

#### コールセンターアウトソーシング領域 : (株)ウィルオブ・ワーク

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を顧客とし、通信会社や BPO(業務プロセスの一部を継続的に外部企業に委託すること)向けを中心に、金融機関向けも増えている。アフターサービス、相談、苦情の受付等の業務に従事するスタッフの派遣、チーム型派遣(ハイブリッド派遣)、人材紹介を行っている他、自社保有のコールセンターにおいて、顧客のテレマーケティング業務の請負も行っている。

#### ファクトリーアウトソーシング領域 : (株)ウィルオブ・ファクトリー

景気に左右され難い食品製造業を中心としており、製造、検査、品質管理、仕分け、梱包等の軽作業に従事するスタッフの派遣、チーム型派遣(ハイブリッド派遣)、生産工程業務の業務請負、人材紹介を行っている。

#### 介護・保育領域 : (株)ウィルオブ・ワーク

介護施設を運営する企業、保育施設に対して、スタッフの派遣、人材紹介を行っている。直接雇用のニーズが高い施設にはスタッフの採用代行業務等のサービスも提供している。

#### スターアップ人材支援 : フォースタートアップス(株)等

HR(Human Resources)を中核とした成長産業(ベンチャー/スタートアップ企業等)支援事業や、国内最大級の成長産業領域に特化した情報プラットフォーム「STARTUP DB(スタートアップデータベース)」の運営を行っている。

## BRIDGE REPORT



その他領域：(株)ウィルオブ・コンストラクション、(株)ボーダーリンク等

建設技術者派遣・人材紹介、ALT(外国語指導助手)派遣、エンジニア派遣、スポーツ業界に特化した人材紹介等を行っている。

## 海外 WORK 事業

ASEAN 及びオセアニア地域において、政府系、エンジニア、ファイナンス、リーガル等の人材派遣や人材紹介を行っている。  
WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd.、 Good Job Creations (Singapore) Pte. Ltd.、 Scientec Consulting Pte. Ltd.、  
The Chapman Consulting Group Pte. Ltd.、 Oriental Aviation International Pte. Ltd.、 Ethos BeathChapman、  
Quay Appointments Pty Ltd.、 u&u Holdings Pty Ltd.、 DFP Recruitment Holdings Pty Ltd.、  
Asia Recruit Holdings Sdn.Bhd.、 GJC Myanmar Ltd.、 Dream Job Myanmar Ltd.

## その他

システムエンジニア等にコミュニティの場を提供するコンセプト賃貸運営や、労働集約型ビジネス以外の拡大に向け、外国人労働者の就労時間管理システムである「アワマネ」、スキマ時間バイトアプリの「デイワーク」、外国人労働者サポートサービス「エンポート」等、新たなプラットフォームの開発強化に向けて、HRTech 分野の拡大に取り組んでいる。

(株)ウィルグループ、(株)ウィルオブ・ワーク等。

## 新旧セグメント別売上高・利益

	19/3 期	20/3 期	前期比
セールスアウトソーシング	22,207	23,149	+4.2%
コールセンターアウトソーシング	15,724	16,459	+4.7%
ファクトリーアウトソーシング	20,885	23,745	+13.7%
介護ビジネス支援	9,310	11,142	+19.7%
海外 HR	26,275	36,131	+37.5%
スタートアップ人材支援	1,049	1,262	+20.4%
その他国内事業(新領域事業)	8,151	10,172	+24.8%
IFRS 調整額	-302	-146	-
売上収益	103,300	121,916	+18.0%
セールスアウトソーシング	1,537	1,790	+16.4%
コールセンターアウトソーシング	833	994	+19.3%
ファクトリーアウトソーシング	1,038	1,349	+29.9%
介護ビジネス支援	182	349	+91.5%
海外 HR	425	964	+126.9%
スタートアップ人材支援	269	308	+14.6%
その他国内事業(新領域事業)	143	-87	-
調整額+IFRS 調整額	-1,473	-1,525	-
連結営業利益	2,957	4,145	+40.1%

(同社資料を基に作成)

	20/3 期	構成比・利益率
国内 WORK 事業	84,438	69.2%
海外 WORK 事業	36,074	29.5%
その他	1,549	1.3%

	IFRS 調整額	調整額	構成比・利益率
IFRS 調整額	-146	-	-
売上収益	121,916	-	-
国内 WORK 事業	5,061	6.0%	
海外 WORK 事業	971	2.7%	
その他	-352	-	

	調整額+IFRS 調整額	調整額	構成比・利益率
調整額+IFRS 調整額	-1,535	-	-
連結営業利益	4,145	3.4%	

## 2. 2021年3月期第2四半期決算概要

### 2-1 上期連結業績(IFRS)

	20/3期	上期	構成比	21/3期	上期	構成比	前年同期比	9月修正予想	予想比
売上収益	60,736		100.0%	58,177		100.0%	-4.2%	57,000	+2.1%
売上総利益	12,712		20.9%	11,921		20.5%	-6.2%	-	-
販管費	10,599		17.5%	9,916		17.0%	-6.4%	-	-
営業利益	2,171		3.6%	2,221		3.8%	+2.3%	1,700	+30.7%
税引前利益	2,145		3.5%	2,085		3.6%	-2.8%	1,700	+22.7%
親会社所有者利益	1,240		2.0%	1,304		2.2%	+5.1%	1,000	+30.5%

\* 単位:百万円

#### 前年同期比4.2%の減収、同2.3%の営業増益

売上収益は前年同期比4.2%減の581.7億円。国内のコールセンターアウトソーシング領域、介護・保育領域、育成中のHRTech分野、海外での人材派遣等が増加したものの、国内の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、海外の人材紹介が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた。

利益面では、セールスアウトソーシング領域及びファクトリーアウトソーシング領域の利益の減少に加え、人件費の増加やIT投資の増加等があったものの、海外での雇用支援補助金収入や国内での雇用調整助成金等の計上に加え、有給休暇引当金の減少等もあり、営業利益が22.2億円と同2.3%増加した。金融費用の増加で税引前利益が減少したものの、法人所得税費用(7.5億円→5.6億円)の減少で最終利益は13.0億円と同5.1%増加した。

同社が重視するEBITDA(営業利益+減価償却費及び償却費)は32.6億円と同5.8%増加した。第2四半期末の従業員数は前年同期末比274人増の4,762人。

尚、その他セグメントにおいて、販売用不動産売却益及びファンド株式売却益の計2.5億円を計上したが、IFRS調整で相殺し、その他の包括利益に含めている。

### 2-2 セグメント別動向

	20/3期	上期	構成比・利益率	21/3期	上期	構成比・利益率	前年同期比
国内WORK事業		41,725	68.7%		39,596	68.1%	-5.1%
海外WORK事業		18,356	30.2%		17,901	30.8%	-2.5%
その他		654	1.1%		1,496	2.6%	+128.7%
IFRS調整額		-	-		-818	-	-
売上収益		60,736	-		58,177	-	-4.2%
国内WORK事業		2,483	6.0%		2,116	5.3%	-14.8%
海外WORK事業		468	2.5%		566	3.2%	+21.0%
その他		-219	-		54	3.6%	-
調整額+IFRS調整額		-561	-		-517	-	-
営業利益		2,171	3.6%		2,221	3.8%	+2.3%

\* 単位:百万円。その他セグメントにおける、販売用不動産の売却及びファンド株式売却益にかかる売上収益8.1億、セグメント利益2.5億円がIFRS調整で相殺されている。

#### 国内WORK事業

売上収益395.9億円(前年同期比5.1%減)、セグメント利益21.1億円(同14.8%減)。売上高・利益共に計画(売上高395.7億円、利益19.9億円)を上回った。コールセンターアウトソーシング領域、介護・保育領域等の売上が増加したものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて、セールスアウトソーシング領域及びファクトリーアウトソーシング領域の売上が減少した。



## BRIDGE REPORT



セールスアウトソーシング領域では、緊急事態宣言解除後、通信分野は回復したものの、アパレル及びセールスプロモーションにおいて厳しい状況が続いている。ファクトリーアウトソーシング領域は、食品分野は堅調に推移したが、食品以外の分野が顧客の減産でオーダーが減少した。一方、コールセンターアウトソーシング領域は、ソーシャルディスタンス対応等により稼働数は減少したものの、1人当たり単価が上昇した。介護・保育領域は直接雇用の増加で新規の派遣オーダーが減少しているものの、順調に推移している。スタートアップ人材支援領域は、第1四半期以降、緩やかながら回復傾向にあり、この他、ALT派遣は緊急事態宣言解除以降の学校再開で影響はなく、建設技術者についても、需要は堅調であり、未経験者の採用を拡大し新規営業を強化した。

利益面では、新規受注状況(求人数の減少)を踏まえて採用費等を抑制(前年同期との比較で2.3億円減)したものの、セールスアウトソーシング領域及びファクトリーアウトソーシング領域の減収に伴う利益の減少が響いた。

尚、減少が続いた第2四半期末で稼働スタッフ数が底打ちの見通しであり、第3四半期以降は回復が見込まれる。

## セグメント売上高・利益の内訳

	20/3期 上期	21/3期 上期	前年同期比
セールスアウトソーシング	117.8	91.6	-22.2%
コールセンターアウトソーシング	80.1	84.1	+5.0%
ファクトリーアウトソーシング	118.8	105.5	-11.2%
介護・保育領域	57.6	66.4	+15.3%
スタートアップ人材支援	5.9	6.0	+1.7%
その他	37.0	42.3	+14.3%
<b>セグメント売上収益</b>	<b>417.2</b>	<b>395.9</b>	<b>-5.1%</b>
セールスアウトソーシング	9.0	5.8	-35.6%
コールセンターアウトソーシング	5.0	6.0	+20.0%
ファクトリーアウトソーシング	6.6	4.2	-36.4%
介護・保育領域	1.5	2.8	+86.7%
スタートアップ人材支援	1.6	1.0	-37.5%
その他	1.1	1.4	+27.3%
<b>セグメント利益</b>	<b>24.8</b>	<b>21.1</b>	<b>-14.8%</b>

\* 単位:億円

## 海外 WORK 事業

売上収益179.0億円(前年同期比2.5%減)、セグメント利益5.6億円(同21.0%増)。売上高・利益共に計画(売上高169.6億円、利益4.9億円)を上回った。新型コロナウイルス感染症拡大の中でも、政府系、エンジニア、ファイナンス、リーガル等の人材派遣が堅調に推移したものの、オーストラリア及びシンガポールの景気減速・企業活動の停滞で人材紹介が減少した。

利益面では、固定費の見直し(販管費4億円減)とシンガポールでの新型コロナウイルス対策としての雇用支援政府補助金等(約5億円)の計上で利益が増加した。

尚、人材紹介は徐々に回復する見通しだが、需要堅調な人材派遣にシフトしていく。

## 為替レート

	前年同期実績	上期実績	当初前提	1円変動による営業額/年(売上収益、利益)	
オーストラリアドル	75円	73円	70円	3.8億円	0.1億円
シンガポールドル	79円	77円	75円	0.9億円	0.0億円

## その他

売上収益 14.9 億円(前年同期比 128.7%増)、セグメント利益 54 百万円(前年同期は 2.1 億円の損失)。売上高・利益共に計画(売上高 9.5 億円、損失 1.7 億円 4.9 億円)を上回った。労働集約型ビジネス以外の拡大に向け、外国人労働者の就労時間管理システムである「アワマネ」、スキマ時間バイトアプリの「デイワク」、外国人労働者サポートサービス「エンポート」等、HRTech 分野の拡大に取り組んでいる。また、第 1 四半期に IT エンジニア・クリエイター向け賃貸住宅(TECH RESIDENCE)1 物件の販売を行った他、ファンドが保有する株式を一部売却した。

利益面では、HRTech 分野への先行投資(2.2 億円)を実施したものの、既存事業の業容拡大による利益の増加と、賃貸住宅の販売益及びファンド保有の一部株式売却益(2.5 億円)で吸収した。

尚、賃貸住宅の販売益及びファンド保有の一部株式売却益は IFRS 調整で相殺し、その他の包括利益に含める会計処理を行っている。このため、連結営業利益には含まれていない。

## 2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

### 財政状態

	20年3月	20年9月		20年3月	20年9月
現預金	5,944	6,312	営業債務・その他債務	12,521	13,103
営業債権・その他債権	15,067	14,230	借入金	3,177	3,783
流動資産	22,041	21,585	その他金融負債	2,359	3,444
有形固定資産	1,315	1,203	流動負債	21,566	22,701
使用権資産	6,200	5,461	借入金	6,533	5,322
のれん	5,654	5,816	その他金融負債	8,012	6,283
その他無形資産	5,455	5,843	非流動負債	15,909	13,003
非流動資産	22,558	22,575	親会社所有者帰属持分	5,233	6,875
資産合計	44,600	44,160	資本	7,123	8,456

\* 単位:百万円

第 2 四半期末の総資産は前期末との比較で 4.3 億円減の 441.6 億円。売上の減少で営業債権・その他債権が減少したため、営業 CF が改善し現預金が増加した。負債・純資産では、借入金が増加する一方、親会社所有者帰属持分が増加した。財務指標の改善も進んでおり、親会社所有者帰属持分比率 15.6%(前期末 11.7%)、EBITDA 調整後有利子負債倍率 1.5(同 1.6)、のれん調整後親会社所有者帰属持分倍率 0.6(同 0.7)、調整後ネット DE レシオ 0.3(同 0.4)。

### キャッシュ・フロー(CF)

	20/3 期 上期	21/3 期 上期	増減	前年同期比
営業キャッシュ・フロー(A)	1,394	2,452	+1,058	+75.9%
投資キャッシュ・フロー(B)	-2,624	-163	+2,461	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-1,230	2,289	+3,519	-
財務キャッシュ・フロー	-1,215	-1,989	-774	-
現金及び現金同等物期末残高	4,177	6,312	+2,135	+51.1%

\* 単位:百万円

運転資金の減少で営業 CF が増加する一方、M&A 関連の支出がなくなり投資 CF のマイナス幅が縮小したため、フリーCF が大幅に改善した。財務 CF は借入金の返済や配当の支払い等による。

### 3. 2021年3月期業績予想

#### 3-1 通期連結業績

	20/3期	21/3期	前期比	9月修正予想	予想比
売上収益	1,219.1	1,160.0	-4.9%	1,150.0	+0.9%
国内WORK事業	844.3	806.1	-4.5%	800.4	+0.7%
海外WORK事業	360.7	340.5	-5.6%	338.6	+0.6%
その他	15.4	21.5	+39.6%	15.8	+36.1%
IFRS調整	-1.4	-8.1	-	-4.9	-
営業利益	41.4	34.0	-18.0%	30.0	+13.3%
国内WORK事業	50.6	42.5	-16.0%	42.6	-0.2%
海外WORK事業	9.7	8.8	-9.3%	8.8	+0.0%
その他	-3.5	-1.3	-	-4.1	-
調整額	-18.6	-23.6	-	-23.5	-
IFRS調整	3.3	7.6	-	5.9	-
親会社所有者利益	23.8	17.5	-26.5%	15.5	+12.9%
EBITDA	61.3	54.0	-11.9%	50.0	+8.0%

\* 単位:億円

#### 前期比4.9%の減収、同18.0%の営業減益予想

上期の上振れ分を通期予想に反映させた。ただ、下期は前年同期比5.5%の減収、同40.3%の営業減益。国内WORK事業の粗利率改善が見込まれるものの、海外雇用支援補助金等の減少や有給休暇引当金の増加に加え、抑制していた成長投資を再開する考え。このため、販管費が上期との比較で9億円増加(人件費の増加3億円、採用費の増加2億円、WILLOFブランドプロモーション費用等の増加1億円増等)する見込み。また、期初には、第4四半期に売上が正常化するとみていたが、足元、新規オーダーが低調に推移しており、正常化の見通しを来期以降に改めた。

期末配当は1株当たり1円増配の24円を予定している(予想配当性向30.5%)。

#### 3-2 セグメント別見通し

##### 国内WORK事業

	20/3期	21/3期	前期比
セールスアウトソーシング	231.4	190.0	-17.9%
コールセンターアウトソーシング	164.5	166.9	+1.5%
ファクトリーアウトソーシング	237.4	210.0	-11.5%
介護・保育領域	120.5	136.6	+13.4%
スタートアップ人材支援	12.6	11.7	-7.1%
その他	77.2	90.8	+17.6%
セグメント売上収益	844.3	806.1	-4.5%
セールスアウトソーシング	17.9	13.7	-23.5%
コールセンターアウトソーシング	9.9	11.2	+13.1%
ファクトリーアウトソーシング	13.4	9.4	-29.9%
介護・保育領域	3.6	5.8	+61.1%
スタートアップ人材支援	3.0	0.7	-76.7%
その他	2.5	1.6	-36.0%
セグメント利益	50.6	42.5	-16.0%

\* 単位:億円



セールスアウトソーシング領域は、セールスプロモーションの苦戦が下期も続くものの、アパレルが底打ち。通信や営業代行等のサービスを強化する。コールセンターアウトソーシング領域は新規受注の営業を強化し、利益率重視でトップラインを伸ばしていく。ファクトリーアウトソーシング領域は食品領域の営業を強化すると共に、入国規制緩和後に備え、技能実習生や特定技能等の外国人案件の営業にも力を入れる。介護・保育領域は、人材派遣の新規営業を強化する他、需要の強い人材紹介強化に向け、営業人員を増強する。スタートアップ人材支援は、コロナ禍でも需要が強い経営幹部層、エンジニア等の支援を強化すると共に、アフターコロナを見据えて、営業人員を増強する。建設技術者派遣は堅調な需要を踏まえ、未経験者の派遣を拡大するべく、採用活動と受注営業を強化する。この他、ALT 派遣及びエンジニア派遣も需要は堅調であり、売上の増加が見込まれる。

### 海外 WORK 事業

需要堅調な人材派遣の拡大に力を入れる。一方、人材紹介は景気減速を受けて通期のオーダー数が減少するものの、期末にかけての回復が見込まれる。

### 3-3 主な子会社の状況

	連結開始	投資残高		20/3 上期	21/3 上期	前期比
ウィルオブ・コンストラクション	2018/6	27.2	売上	22.5	25.9	+15.1%
主要拠点:首都圏・東北	株式保有率	100%	利益	1.2	1.2	+1.2%
The Chapman CG	2019/1	14.6	売上	6.8	4.9	-28.1%
同 :シンガポール	同	51%	利益	2.0	1.3	-36.9%
u&u Holdings	2019/4	14.7	売上	30.9	29.9	-3.4%
同 :ブリスベン	同	80%	利益	2.8	3.0	+7.0%
DFP Recruitment Holdings	2018/1	8.4	売上	58.1	63.8	+9.8%
同 :メルボルン	同	80%	利益	1.7	1.9	+9.5%

\* 単位:億円。為替影響を除くため、1シンガポールドル=75円、1オーストラリアドル=70円で換算。

\* 連結開示時期を問わず、売上、利益の実績については連結会計期間の4月-9月の実績。

\* 投資残高=のれん残高+識別可能な無形資産残高。利益は識別可能な無形資産の償却額、内部取引、一時的に発生した費用を除いた税前利益

新型コロナウイルス感染症の拡大影響はあるものの、影響は一時的であり、現時点で減損リスクはない見通し。

## 4. 今後の注目点

足元では、新型コロナウイルス感染症が感染第3波ともいえる拡大を見せているが、同社が業績回復に向けた根拠とする売上総利益率と稼働スタッフ数の改善傾向に変化はないようだ。売上総利益率の改善は、前期から同一労働同一賃金に伴う価格改定に取り組んできたが、その成果が現れてきたことが要因。

今後は、事業(Portfolio Shift)と働き方(Digital Shift)を SHIFT させることで、環境変化への対応と営業利益率の改善を図る「WORK SHIFT 戦略」を推進していく。

国内 WORK 事業では、「Perm(人材紹介及び専門性の高い領域への人材派遣)SHIFT による収益性の改善」と、「Temp(人材派遣、業務請負)領域の Digital SHIFT による収益性の改善に取り組んでいく。「Perm SHIFT」では、人手不足が常態化している介護、保育の領域における人材紹介の拡大に取り組むと共に、建設、IT エンジニア、更には BtoB の営業代行等、専門性の高い領域での人材派遣へのシフトを進める。「Digital SHIFT」では、人材派遣の生産性向上に向け、業務のオンライン化・自動化等による効率化、社内教育や HR テクノロジーを活用し生産性の向上に努める。

海外 WORK 事業では、前期までの積極的な M&A により、ASEAN 及びオセアニア地域における事業基盤が確立できたため、今後は規模の拡大よりも事業の安定性に重きを置き、「Temp SHIFT」に取り組んでいく。具体的には、海外子会社は、政府系案件、IT エンジニア、経理・ファイナンス、法務といった専門性が高く安定した領域での人材派遣が多いが、人材派遣の比重を更に高めることで、経営の安定性を高めていく。また、海外でのグループブランドを新たに育成し、共同での HR プロダクトの開発、クロスセル等、子会社間のシナジーを追求していく。

## <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	監査役会設置会社
取締役	5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(更新日:2020年06月23日)

#### 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。

#### <実施しない主な原則とその理由>

2020年6月23日時点において、当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則を全て実施しています。

#### <開示している主な原則>

##### 【原則1-4】

##### (1) 政策保有に関する方針

当社は、政策保有株式として上場株式を保有していません。今後につきましても、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、中長期的な企業価値向上に資すると判断する場合を除き、保有しない方針としています。政策保有株式を保有する場合、上記の方針に照らし、保有の意義が希薄と判断した場合には、できる限り速やかに縮減していく方針としています。

##### (2) 政策保有株式に係る検証の内容

政策保有株式を保有する場合は、定期的に、取締役会において、保有によるメリット、リスク、資本コストに対する投資対効果などの経済合理性、将来の見通し等についての評価を行い、継続保有の判断を行うこととしています。

##### (3) 政策保有株式に係る議決権行使基準

政策保有株式に係る議決権の行使は、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ならびに株主還元向上の視点から、議案ごとにその賛否を判断し、議決権行使をすることとしています。

##### 【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、管理本部担当執行役員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、経営企画、総務、財務、経理、法務、IT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。

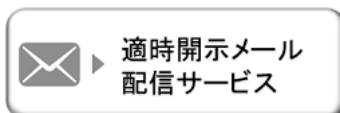
(4) 対話において把握された株主の意見・懸念等は、代表取締役または管理本部担当執行役員を通じて、当社各会議体へ適切かつ効果的なフィードバックを行います。

(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ものが、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) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

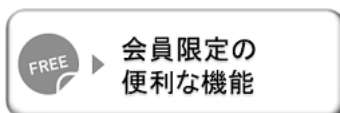
ブリッジレポート(ウイルグループ:6089)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/)でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

同社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。

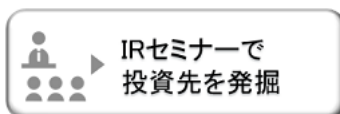
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)