



代表取締役社長 角 裕一

株式会社ウィルグループ(6089)



企業情報

市場	東証プライム市場
業種	サービス業
代表者	角 裕一
所在地	東京都中野区本町 1-32-2
決算月	3 月
HP	https://willgroup.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
915 円	22,882,436 株		20,937 百万円	6.6%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
44.00 円	4.8%	68.38 円	13.4 倍	760.08 円	1.2 倍

*株価は 5/20 終値。発行済株式数は 25/3 期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE と BPS は前期実績。

*DPS、EPS は今期の会社予想。

連結業績推移(IFRS を任意適用)

決算期	売上収益	営業利益	経常・税前提	親会社所有者利益	EPS	DPS
2022 年 3 月(実)	131,080	5,472	5,293	3,286	147.03	34.00
2023 年 3 月(実)	143,932	5,318	5,146	3,236	143.20	44.00
2024 年 3 月(実)	138,227	4,525	4,417	2,778	122.37	44.00
2025 年 3 月(実)	139,705	2,338	2,177	1,155	50.64	44.00
2026 年 3 月(予)	134,600	2,500	2,380	1,560	68.38	44.00

*予想は会社予想。単位: 百万円、円。

(株)ウィルグループの 2025 年 3 月期決算概要、2026 年 3 月期業績予想などについてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2025 年 3 月期決算概要](#)
 - [3. 2026 年 3 月期業績予想](#)
 - [4. 中期経営計画「WILL-being 2026」の重点戦略の進捗状況と主な取組み](#)
 - [5. 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

- 25 年 3 月期の売上収益は前期比 1.1%増の 1,397 億 5 百万円。営業利益は同 48.3%減の 23 億 38 百万円。売上面では、国内 Working 事業の建設技術者領域をはじめとする戦略投資領域が順調に拡大した。利益面では、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各段階利益で計画通り減少した。一方、ノーマライズド営業利益は、海外 Working 事業におけるのれん減損損失等による減益幅を、国内 Working 事業における建設技術者領域の順調な黒字化による増益幅が大きく上回り、前期比で 22.0%増加した。
(※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。)
- 26 年 3 月期の会社計画は、売上収益が前期比 3.7%減の 1,346 億円、営業利益が同 6.9%増の 25 億円の予想。売上収益は、建設技術者領域を中心に国内 Working 事業の伸長を見込む一方、海外 Working 事業を保守的に見積もっている。営業利益は、売上収益と同様、国内 Working 事業の伸長を見込む一方、海外 Working 事業の政府補助金収入をこれまで通り計画には織り込んでいない。
配当は前期と同じ 44 円/株の予定。予想配当性向は 64.3%。予想総還元性向は 65.1%の見通し。
- 同社は 25 年 3 月期において、建設技術者領域において 1,200 名の採用を計画していたが、1,704 名の採用実績となった。これは、採用ノウハウの蓄積や外部エージェントとの提携により、新卒を含む未経験社員の採用が好調に推移したことが寄与したものである。また、建設技術者領域では、顧客との単価交渉が奏功し、新卒・未経験の平均契約単価が上昇傾向となっている。増加した社員の育成と定着率の改善を通じて、26 年 3 月期の建設技術者領域の業績をどこまで拡大することができるのか注目される。

1. 会社概要

日本では、2020 年代後半から、生産職・事務職が過剰となり、技術革新をリードしビジネスに適用する専門職が不足する労働需給ギャップ(「職のミスマッチ」)が拡大されている中、同社グループは、人材サービスの提供を通じて、この「職のミスマッチ」を解決し、「働く人をエキスパートにするキャリアパスの最大化と最適化」に挑戦している。同社グループは、接客販売、営業、コールセンターのオペレーター、事務職、工場作業員、介護従事者、建設技術者、IT エンジニアなど、取扱う職種(カテゴリー)に特化した、人材派遣サービス、人材紹介サービス、業務代行サービス、日本で働く外国人の雇用支援サービスを提供している。また、日本国内だけでなく、シンガポールやオーストラリアでも、主にホワイトカラー層を対象とした人材サービスを提供している。同社グループは、セールスアウトソーシング、コールセンターアウトソーシング、ファクトリーアウトソーシング、介護ビジネス支援、建設技術者、海外人材サービスなど、どこか特定の事業領域に偏ることなく、安定的で持続的に成長することのできるバランスのとれたポートフォリオを有している。

(1)ビジョン・経営理念

同社グループの経営理念は、働く人にポジティブな選択肢を届け続けることである。

◆MISSION は、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・グループ

◆VISION は、「働く」「遊ぶ」「学ぶ」「暮らす」の事業領域において、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

◆VALUE は、Believe in Your Possibility ー可能性を信じるー

(2)強み

①成果追及	◆カテゴリー特化による高い運営力。 ◆クライアントニーズに応え、パートナーとして成果追求。
②人材育成力	◆ハイブリッド派遣 (正社員が現場に常駐しサポートする同社制度)等の OJT による育成プログラムにより、未経験者を早期に戦力化。
③定着率向上	◆離職率の高い業種の中で、ハイブリッド派遣等による現場でのコミュニケーションやフォロー体制の向上により、定着率を向上。

ハイブリッド派遣とは、「フィールドサポーター」(FS)と呼ぶ同社の正社員が現場に常駐し、クライアント担当者、派遣スタッフ双方をサポートするユニット派遣モデルである。同社の FS が、派遣スタッフを現場でサポートする体制は、外国籍人材の派遣と相性が良い(日本の大卒外国人正社員の FS が常駐)。ハイブリッド派遣は、一般派遣と比べ、①業務遂行へのロイヤルティが高い、②チームワークが強い、③指揮命令が円滑、④情報共有がしやすいという特徴を持つ。

また、派遣稼働人数は、国内 Working 事業で約 2 万人、海外 Working 事業で約 4 千人を誇る。

(3)これまでの海外 M&A 戦略

同社は、これまでオーガニック(既存領域の拡大と新領域参入による内部成長)に加え、M&A を積極的に活用し、高成長を遂げてきた。また、ターゲット、スキームを定め、戦略的に M&A を実行することで M&A 後も高い成長を実現している。

① ターゲット	<人材派遣、人材紹介等の人材サービス領域> ◆成長が見込める国・地域・企業 ◆創業オーナー経営者からの事業継承計画が描ける企業 ◆顧客・カテゴリー(取扱職種)に特徴のある企業
---------	---

BRIDGE REPORT



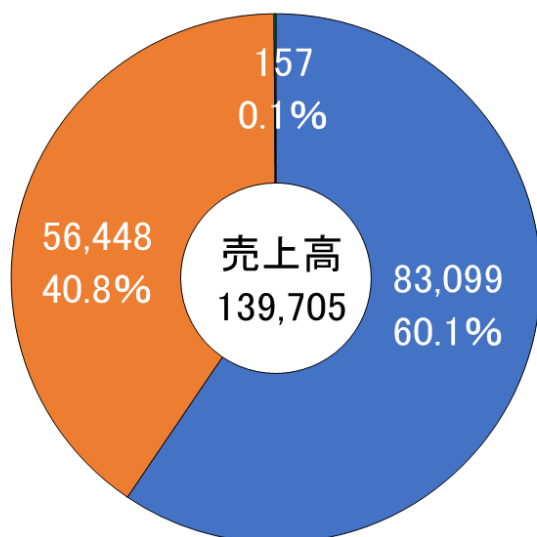
② 買収スキーム	<アーンアウトスキーム> ◆初回取得は 50%超で連結子会社化 ◆1～3 年を掛けて、段階的に完全子会社化
③M&A 後	◆創業オーナー経営者からのサクセッション期間を経て事業承継 ◆他の連結子会社とのバックオフィス機能の統合など、コストシナジーを追求 ◆連結子会社間でのクロスセルを推進

(4)事業内容

【事業セグメント】

事業セグメントは、国内 Working 事業、海外 Working 事業、その他の 3 セグメント。連結売上構成比は、国内 6 割、海外 4 割。特定の事業領域に偏ることなく、経済状況や市場が激しく変化する中でも、安定的、持続的に成長することのできるポートフォリオを有することが、同社グループの強みのひとつである。

セグメント別売上構成
(25/3期、単位:百万円)



■ 国内Working事業 ■ 海外Working事業 ■ その他

*セグメント間収益控除前の外部収益。

【国内 Working 事業】

国内における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、介護領域、建設技術者領域等カテゴリーに特化した人材派遣、人材紹介及び業務請負を行っている。

【海外 Working 事業】

主にシンガポール、オーストラリアにおいて、人材派遣、人材紹介などの人材サービスを行っている。人材派遣については、比較的景気に左右されにくい政府・自治体等が主な派遣先。人材紹介については、金融、情報通信業等幅広い分野で事業を展開している。

【その他】

民間・地方自治体向け DX 推進支援事業等がその他に含まれている。

BRIDGE REPORT



【主なグループ企業】

	事業領域			業種
株式会社ウィルオブ・ワーク	セールスOS 領域	介護ビジネス支援 領域	人材派遣	通信、アパレル コールセンター 食品製造業 その他製造業 物流業 介護施設 保育施設 等
	コールセンターOS 領域	その他 (IT等)	業務請負	
	ファクトリーOS 領域		人材紹介	
			その他	
株式会社ウィルオブ・コンストラクション	建設技術者領域		人材派遣	建設業(施工管理)
DFP Recruitment Holdings Pty Ltd (オーストラリア)	海外Working		人材派遣	政府機関 通信業界 等
Ethos Beathchapman Australia Pty Ltd (オーストラリア)	海外Working		人材派遣	政府機関 金融業界 等
BeathChapman Pte. Ltd. (シンガポール)	海外Working		人材紹介	金融業界 等
The Chapman Consulting Pte. Ltd. (シンガポール)	海外Working		人材紹介	HR領域 等
u&u Holdings Pty Ltd (オーストラリア)	海外Working		人材派遣	政府機関 大手企業 等

(同社資料より)

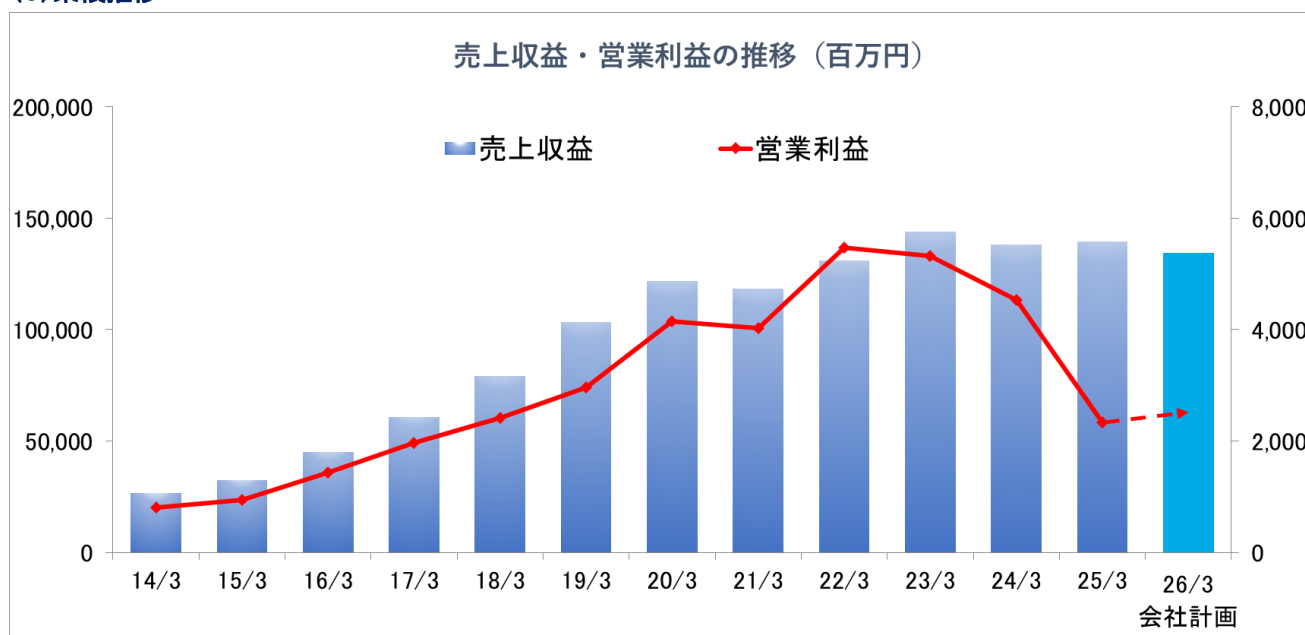
【各事業領域・事業会社の主な取引先】

(2025年3月末現在)

国内 W 事業	事業領域	派遣稼働人員数	取引社数	主な取引先
	セールスアウトソーシング領域	3,142 人	約 320 社	KDDIグループ、楽天グループ、ソフトバンクグループ
	コールセンターアウトソーシング領域	3,200 人	約 590 社	日本コンセントリクス、J:COM、ドコモグループ
	ファクトリーアウトソーシング領域	5,678 人	約 720 社	プライムデリカ、パイオニア、資生堂
	介護・保育領域	4,584 人	約 2,900 社	—
	建設技術者領域	2,396 人	約 600 社	大成建設、大林組、清水建設
海外 W 事業	事業会社	派遣稼働人員数	主な取引先	
	DFP Recruitment Holdings (オーストラリア)	974 人	National Disability Insurance Agency, Department of Defence, Department of Veterans' Affairs	
	Ethos Beathchapman Australia (オーストラリア)	353 人	Westpac Bank, Transport for NSW, Rabobank Australia Limited	
	The Chapman Consulting (シンガポール)	—	Hilti, Sanofi, Standard Chartered Bank	
海外 W 事業	u&u Holdings (オーストラリア)	620 人	Queensland Government, Energy Queensland Limited, CS Energy Limited	

(同社資料より)

(5)業績推移



*18/3 期までは日本基準、19/3 期以降は IFRS。

1997 年に大阪で創業した同社は、2000 年に製造業向けに人材サービスを開始し、セールス、コールセンター、海外、介護、建設と、絶えず新しい事業領域に参入してきたことで、持続的な成長力を果たしてきた。また、カテゴリー（職種）に特化したことにより、いずれの領域でも後発参入ながら、カテゴリー内でトップレベルのシェアを獲得している。2013 年に株式上場し、わずか 1 年で東証 1 部に指定。新型コロナウイルス感染症拡大の影響などを受けたものの、創業以来、業績は拡大傾向にある。25/3 期の減益幅が大きいのは、24/3 期実績に子会社株式売却益等による一過性の利益が含まれることによるもの。

2. 2025 年 3 月期決算概要

(1)連結業績(IFRS)

	24/3 期	構成比	25/3 期	構成比	前期比
売上収益	138,227	100.0%	139,705	100.0%	+1.1%
売上総利益	30,446	22.0%	29,383	21.0%	-3.5%
販管費	28,314	20.5%	27,270	19.5%	-3.7%
営業利益	4,525	3.3%	2,338	1.7%	-48.3%
税引前利益	4,417	3.2%	2,177	1.6%	-50.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,778	2.0%	1,155	0.8%	-58.4%

*単位: 百万円

前期比 1.1%増収、同 48.3%減益

売上収益は前期比 1.1%増の 1,397 億 5 百万円、営業利益は同 48.3%減 23 億 38 百万円。

同社グループは、2026 年 3 月期を最終年度とした中期経営計画「WILL-being 2026」の基本方針である国内 Working 事業の再成長に向け、建設技術者領域の拡大、正社員派遣、外国人雇用支援の拡大等に取り組んだ。

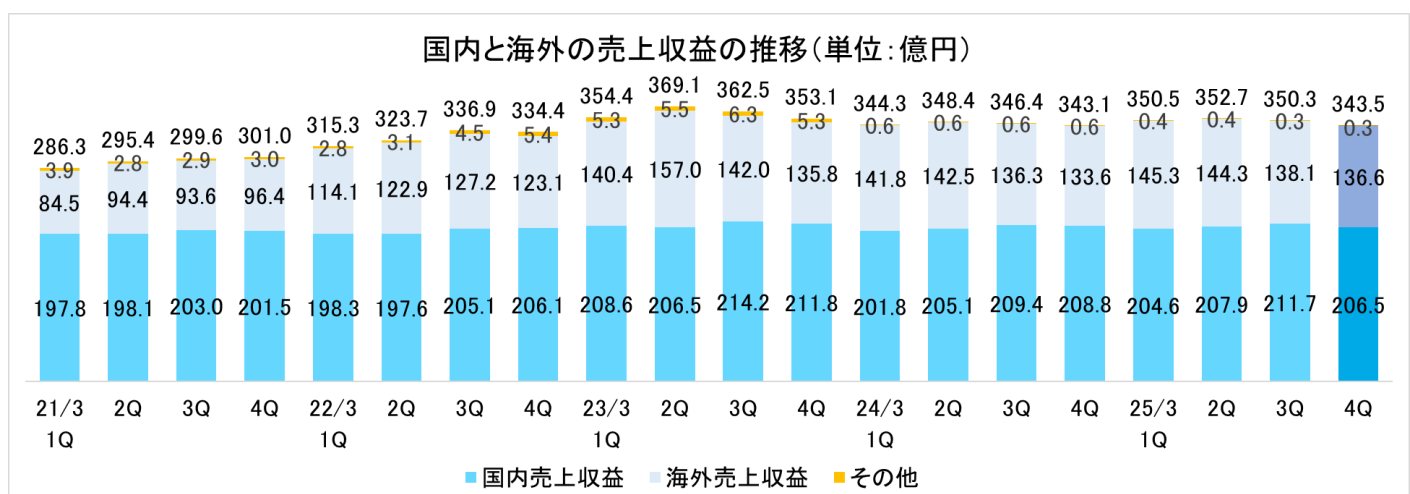
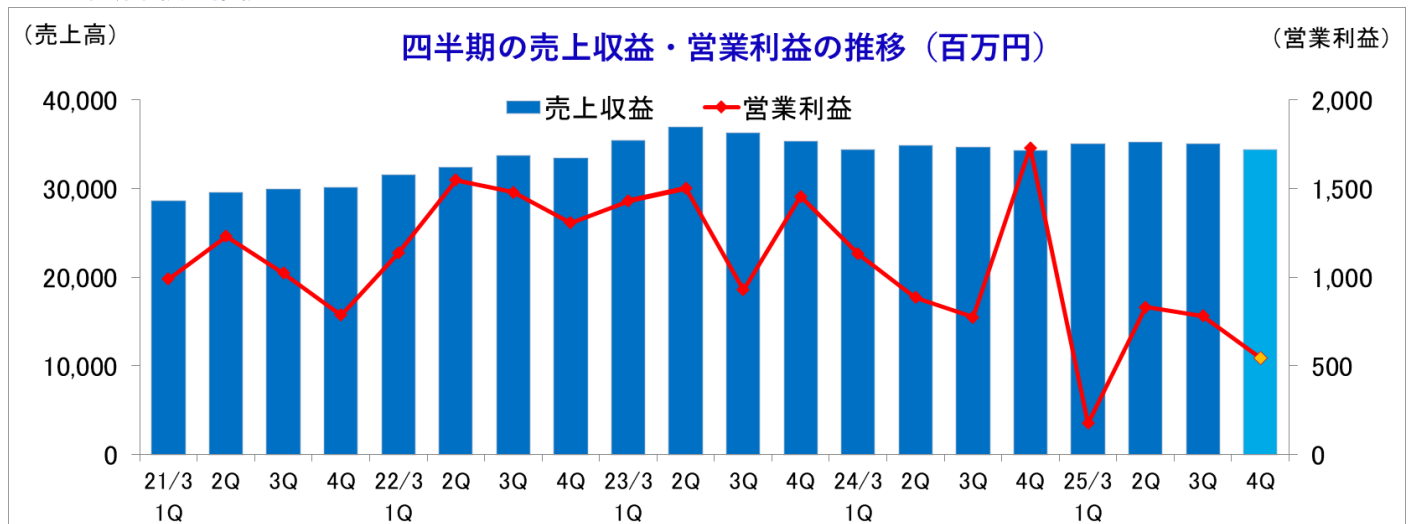
売上収益は、国内事業においてコールセンターアウトソーシング領域を除き堅調に推移した。特に、戦略投資領域である建設技術者領域は順調に拡大し収益化を達成した。また、国内における採用力強化を目的に、「WILLOF（ウィルオブ）」のブランドプロモーションとして、同社の最大商圏である関東エリアを含む 18 都府県でテレビテレビ CM を実施したことに加え、ウェブ CM、SNS 等を利用したプロモーション戦略を展開した。海外事業は、ポストコロナの急激な人材需要が一巡して以降、インフレ圧力による影響も加わり、主要顧客の採用抑制が長期化していることから、利益体質の強化に向けたコストコントロールを実施し、人材需要が低迷している状況下において持続的な収益の確保に向けた対策を継続した。

BRIDGE REPORT



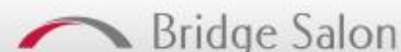
営業利益は、一過性の子会社株式売却益のはく落、連結除外による影響により計画通り減少した。一方、ノーマライズド営業利益は、海外 Working 事業におけるのれん減損損失等による減益幅を、国内 Working 事業における建設技術者領域の順調な黒字化による増益幅が大きく上回り、前期比で 22.0%増加した(※ノーマライズド営業利益：前年同期に含まれる一過性の子会社株式売却益・連結除外の影響を除いた営業利益)。売上総利益率は前期比 1 ポイント低下し、売上総利益は前期比 3.5% 減となった。また、売上高販管費率は前期比 1 ポイント低下の 19.5%となった。以上により、売上高営業利益率は 1.7%と同 1.6 ポイント低下した。なお、EBITDA(営業利益+減価償却費及び償却費)は、前期比 28.1%減の 48.9 億円となった。

(2)四半期業績の推移



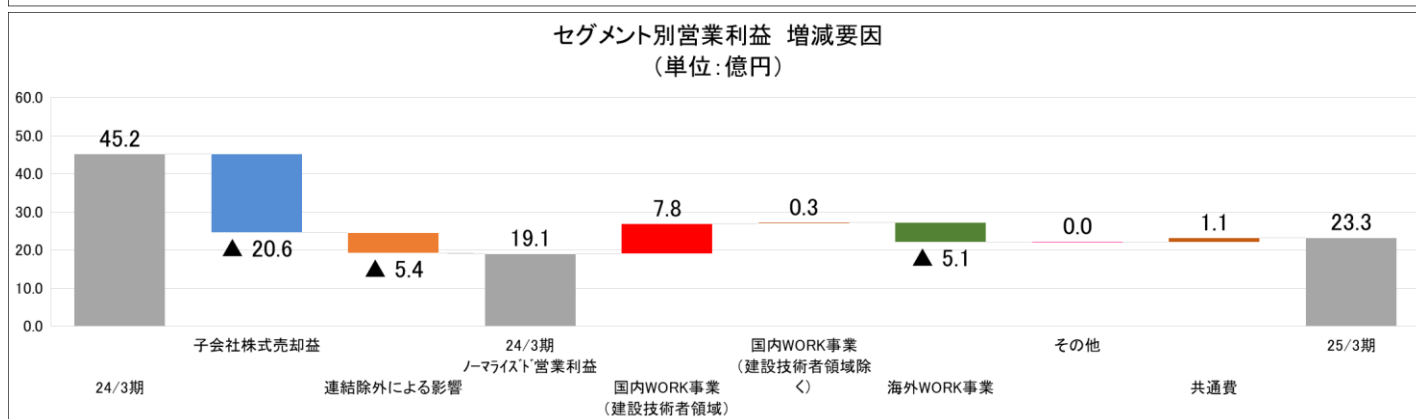
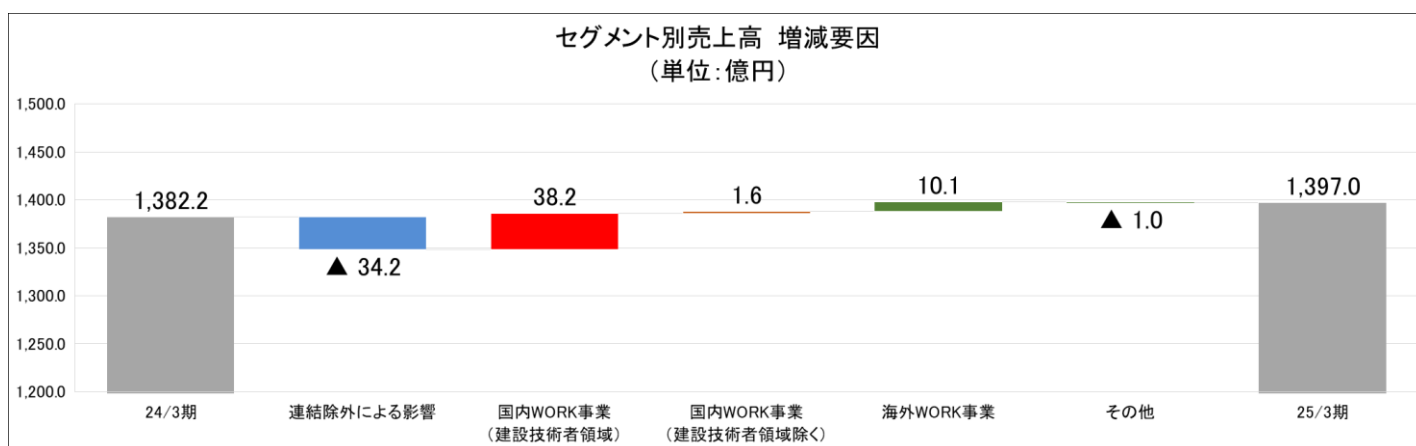
25/3 期第 4 四半期(1-3 月)は、前年同期比で増収減益となった。増収は、円安が約 7 億円増収に寄与した。一方、前年同期に発生した子会社売却益が減益に影響した。25/3 期通期では、国内において概ね横這いとなったものの、海外において為替の影響を除いた実質ベースでは人材派遣、人材紹介ともに減収減益となった。前四半期(10-12 月)比では、季節要因もあり減収減益となった。営業利益は、粗利の減少に加え、建設技術者領域において、採用費用を先行して計上したことなどが影響した。年度累計で 4.2 億円(1Q1.7 億円、2Q1.8 億円、3Q0.2 億円、4Q0.4 億円)のプロモーションを実施した。

BRIDGE REPORT



(3)セグメント別動向

	24/3 期	構成比	25/3 期	構成比	前期比
国内 Working 事業	82,528	59.7%	83,099	59.5%	+0.7%
海外 Working 事業	55,432	40.1%	56,448	40.4%	+1.8%
その他	266	0.2%	157	0.1%	-41.0%
売上収益	138,227	100.0%	139,705	100.0%	+1.1%
国内 Working 事業	5,038	74.5%	3,251	72.9%	-35.5%
海外 Working 事業	1,946	28.8%	1,432	32.1%	-26.4%
その他	-225	-3.3%	-223	-5.0%	-
調整額	-2,235	-	-2,121	-	-
営業利益	4,525	-	2,338	-	-48.3%



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

◎国内 Working 事業の増減内訳

売上面では、前期比で建設技術者領域+38.2 億円、IT エンジニア領域+6.2 億円、セールスアウトソーシング領域+5.8 億円、ファクトリーアウトソーシング領域+5.5 億円、介護ビジネス支援領域+2.5 億円、コールセンターアウトソーシング領域-18.9 億円、連結除外による影響-34.2 億円が主な寄与となった。

営業利益面では、前期比で建設技術者領域+7.8 億円、介護ビジネス支援領域+0.9 億円、セールスアウトソーシング領域+0.5 億円、ファクトリーアウトソーシング領域+0.3 億円、コールセンターアウトソーシング領域-0.7 億円、その他-0.7 億円が主な寄与となった。

◎海外 Working 事業の増減内訳

売上面では、前期比で人材派遣-13.9 億円、人材紹介-5.2 億円、為替影響+29.0 億円が主な寄与となった。

営業利益面では、前期比で販管費の減少+2.2 億円、補助金収入の増加+3.5 億円、為替影響+1.0 億円、売上総利益の減少-7.0 億円、減損損失の計上-4.7 億円が主な寄与となった。

BRIDGE REPORT



【国内 Working 事業】

売上収益は前期比 0.7%増の 830 億 99 百万円、セグメント利益は同 35.5%減の 32 億 51 百万円。

国内における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、介護領域、建設技術者領域等カテゴリーに特化した人材派遣、人材紹介及び業務請負を行う国内 Working 事業については、コールセンターアウトソーシング領域の低迷が続いているものの、それ以外の領域は堅調に推移した。特に、最も注力している建設技術者領域の KPI(重要業績評価指標)のうち「年間採用人数」については、25/3 期において、新卒を含め過去最高の 1,700 名以上(計画比 142%)の入社を達成し、稼働人数の積み上がりが国内 Working 事業の売上収益の増加に寄与した。また、旺盛な人材需要を背景に契約単価の交渉も順調に推移している。

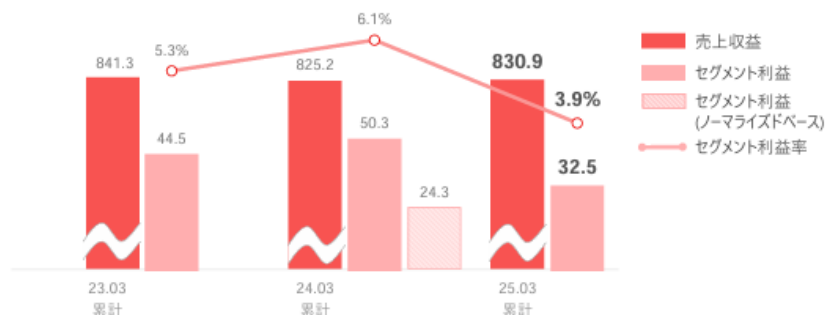
利益面では、24/3 期に含まれる子会社株式売却益がはく落したこと、連結除外の影響により減益となった。

一方で、24/3 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ノーマライズドセグメント利益は、建設技術者領域の黒字化が計画を上回る水準で推移したことにより、前期で 33.7%の大幅な増益となった。

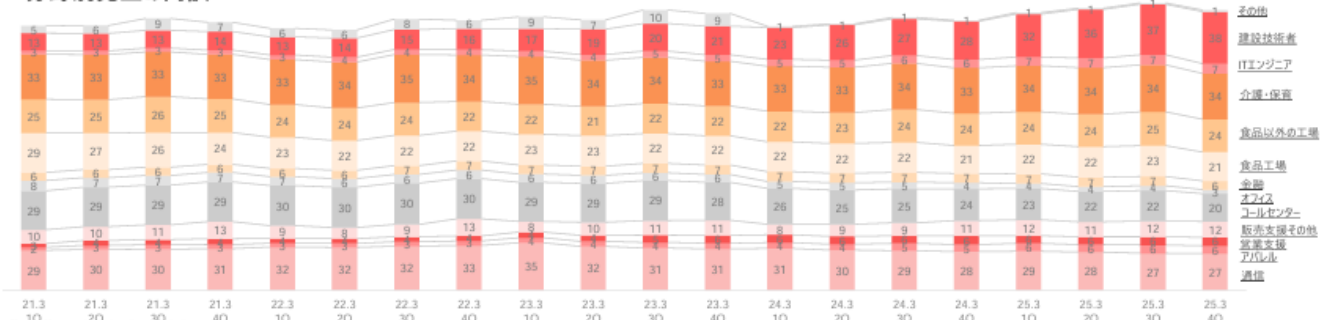
分野別売上では、建設技術者領域、IT エンジニア領域が順調に推移した。

- 売上収益、セグメント利益 -

(単位: 億円)	実績	前期	前期比
売上収益	830.9	825.2	+0.7%
セグメント利益	32.5	50.3	-35.5%
セグメント利益 (ノーマライズドベース)	32.5	24.3	+33.7%

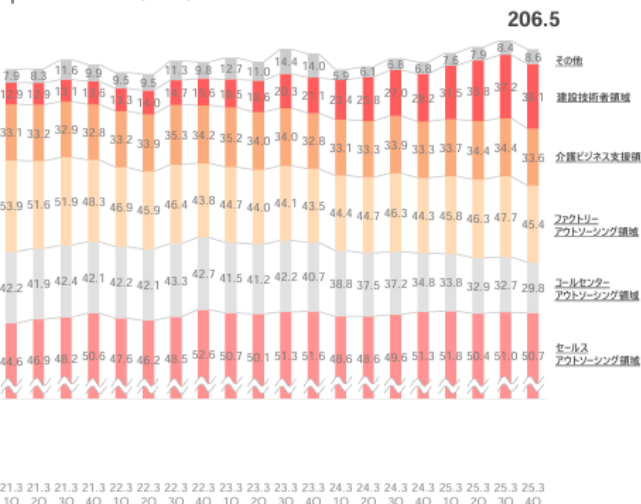


- 分野別売上の内訳 -



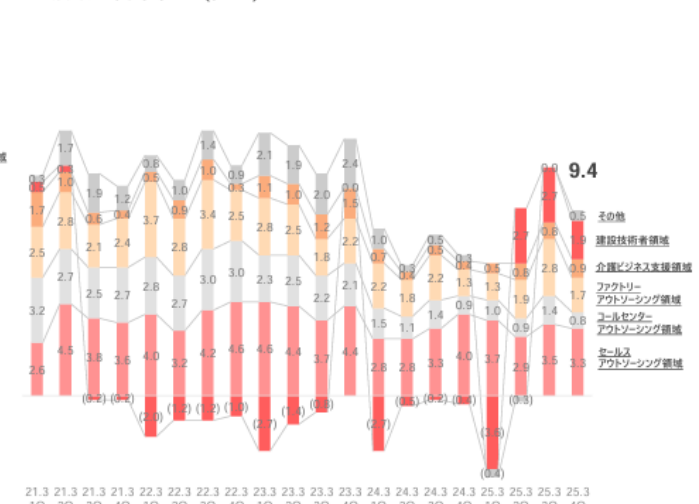
(同社資料より)

| 領域別売上 (億円) -



(同社資料より)

- 領域別営業利益 (億円) -



BRIDGE REPORT



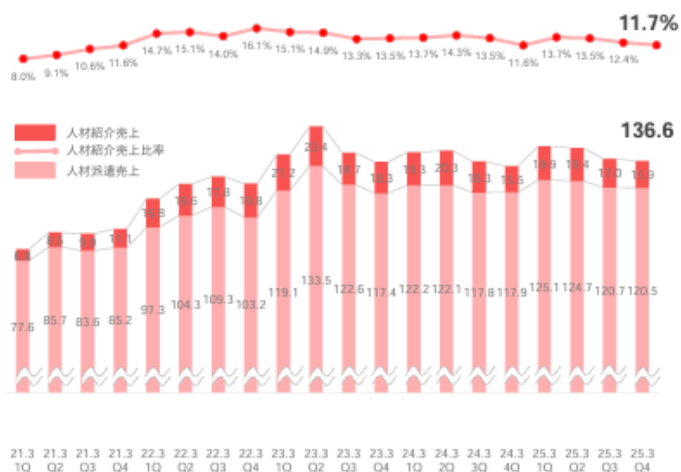
【海外 Working 事業】

売上収益は前期比 1.8%増の 564 億 48 百万円、セグメント利益は同 26.4%減の 14 億 32 百万円。

主にシンガポール、オーストラリアにおいて展開している海外 Working 事業については、主要顧客において採用を抑制する傾向が継続している一方、為替レートが前期比で円安に推移したことなどにより増収となった。

利益面では、売上総利益の低下を為替変動の影響、シンガポールの政府補助金収入及び市況悪化の長期化に備えた継続的なコストコントロールにより補ったものの、オーストラリアの連結子会社に係るのれんの減損損失 4 億 73 百万円を計上したことなどにより減益となった。

- 契約形態別売上 (億円) -



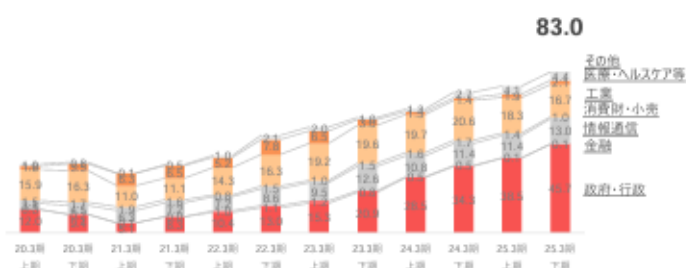
- 営業利益 (億円) -



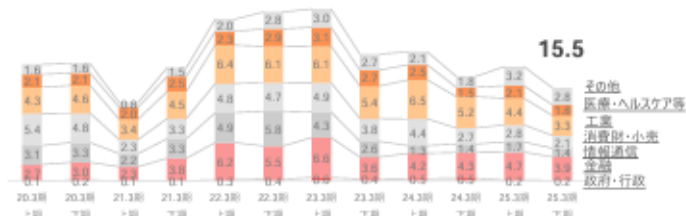
(同社資料より)

- シンガポール -

人材派遣



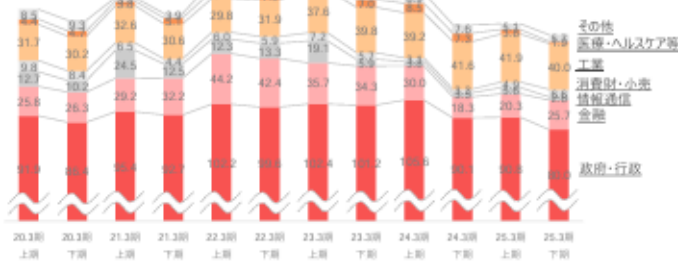
人材紹介



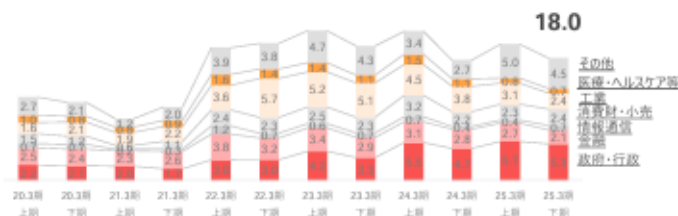
(同社資料より)

- オーストラリア -

人材派遣



人材紹介



【その他】

売上収益は前期比 40.7%減の 1 億 57 百万円、セグメント損失 2 億 23 百万円(前期は 2 億 25 百万円の損失)。

その他は、24/3 期に外国人雇用管理システム「ビザマネ」、25/3 期に外国人向けモバイル通信事業「ENPORT mobile」の事業譲渡を行った他、不動産の売却を行ったことにより減収となった。

BRIDGE REPORT



(4)KPIの進捗

重点戦略			KPI				評価
			KPI	当初計画	実績	計画比	
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	1,704 名	142.0%	○
			定着率	71.3%	68.4%	-2.9pt	×
	戦略 II	国内 W(建設技術者領域以外)の再成長	正社員派遣稼働増加人数	3,274 名	3,450 名 (期末比増加人数+196 名)	105.4%	○
			外国人雇用支援増加人数	2,900 名	3,142 名 (期末比増加人数+801 名)	108.3%	○

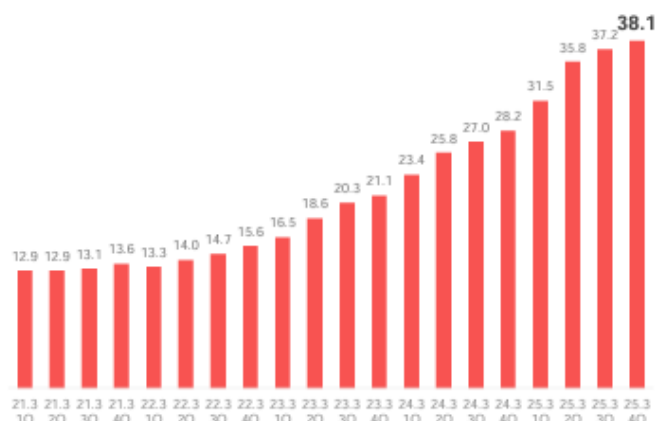
建設技術者領域は、採用ノウハウの蓄積や外部エージェントとの提携により、新卒を含む未経験社員の採用が好調に推移した。引き続き定着率の向上を図る。建設技術者領域以外の正社員派遣稼働人数は、苦戦する領域を他の領域でカバーし、全体では順調に増加した。また、外国人雇用支援人数も、定着率の向上に努めたことで、順調に増加した。

◎戦略 I (国内 W)建設技術者領域の更なる成長、収益化を実現(建設技術者領域の進捗①)

売上は、契約単価の上昇により順調に推移し、四半期連続増収を更新した。採用人数は、採用ノウハウの蓄積や外部エージェントとの提携により、通期で 1,704 名を採用し、通期計画 1,200 名を大幅達成した。

- 四半期別売上上の推移 -

(単位: 億円)



- 採用人数 -

(単位: 人)



(同社資料より)

*第 1 四半期は、新卒採用 453 名(前期 260 名)を含む。

◎戦略 I (国内 W) 建設技術者領域の更なる成長、収益化を実現(建設技術者領域の進捗②)

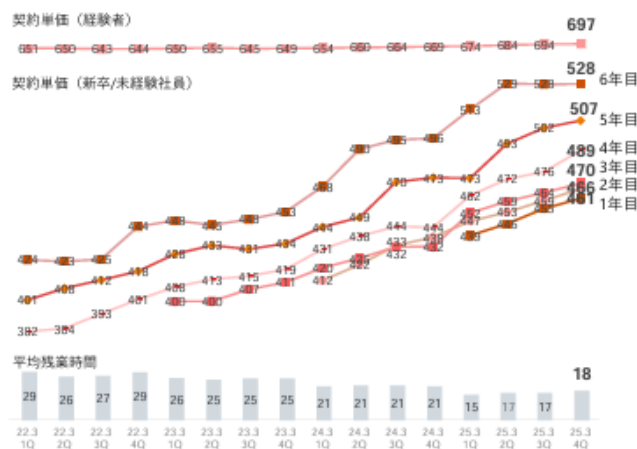
新卒・未経験の平均契約単価は、顧客との単価交渉により、第 4 四半期(1-3 月)は前年同月比で約 6%上昇し、定着率は、未経験社員の早期退職者が増加し、前四半期(10-12 月)比で-3.3pt となった。配属先の見極めや面談フォローに加え、資格奨励金付与や給与評価制度の見直し等により、定着率向上に取り組む。

BRIDGE REPORT



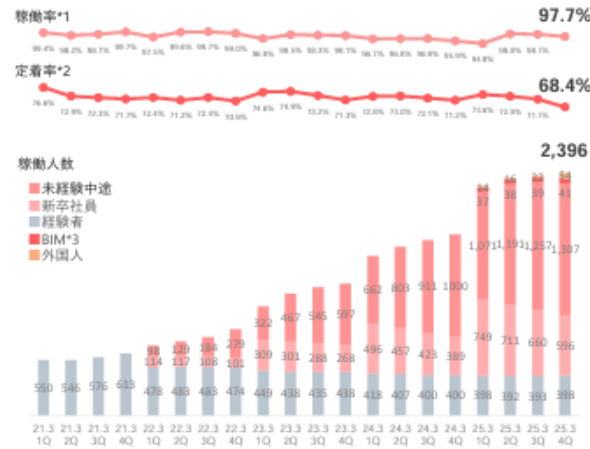
平均契約単価、平均残業時間 (月間) -

(単位: 時間、千円)



稼働人数、稼働率、定着率 -

(単位: 人)



*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年前入社人数)×100

*3: BIM: コンピューター上の3次元の形状情報に、建物の属性情報などを内蔵した建物情報モデルを構築するシステム (Building Information Modeling) のエンジニア



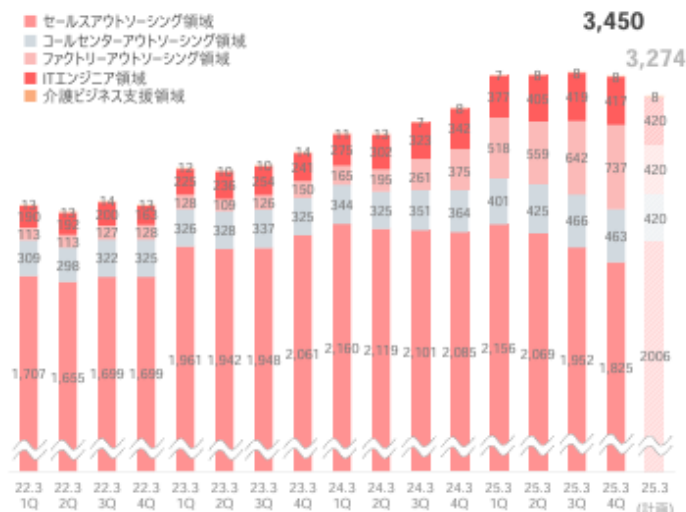
(同社資料より)

◎戦略Ⅱ 国内W(建設技術者領域以外)の再成長(正社員派遣の進捗)

正社員派遣稼働人数は、通期計画を達成した。セールスアウトソーシング領域の伸び悩みが続くものの、ファクトリーアウトソーシング領域をはじめとするその他の領域が堅調に推移した。第4四半期(1-3月)の正社員派遣採用人数は、前年同期比で減少しているものの、通期では前期比116%と、着実に採用人数が積み上がっている。

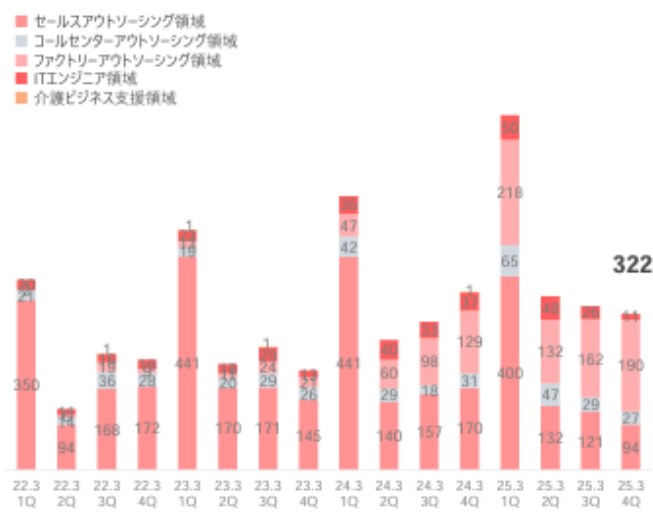
- 正社員派遣稼働人数 -

(単位: 人)



- 正社員派遣採用人数 -

(単位: 人)



(同社資料より)

◎戦略Ⅱ 国内W(建設技術者領域以外)の再成長(外国人雇用支援の進捗)

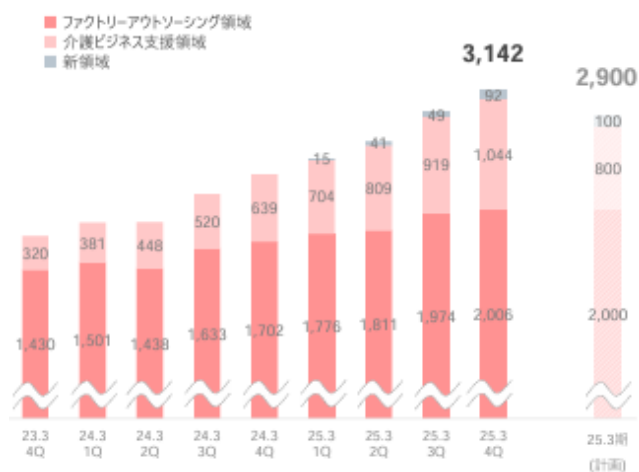
外国人雇用支援人数は、定着率の向上に努めたことにより通期計画を達成した一方、外国人雇用支援入社人数はやや苦戦した。今後のさらなる成長にはオーダーの受注獲得が重要となるため、ファクトリーアウトソーシング領域においては人材需要が旺盛で市場規模も大きい工業製品製造系顧客の開拓、介護ビジネス支援領域においては新規顧客の開拓等へ向け、営業人員体制を強化する。

BRIDGE REPORT



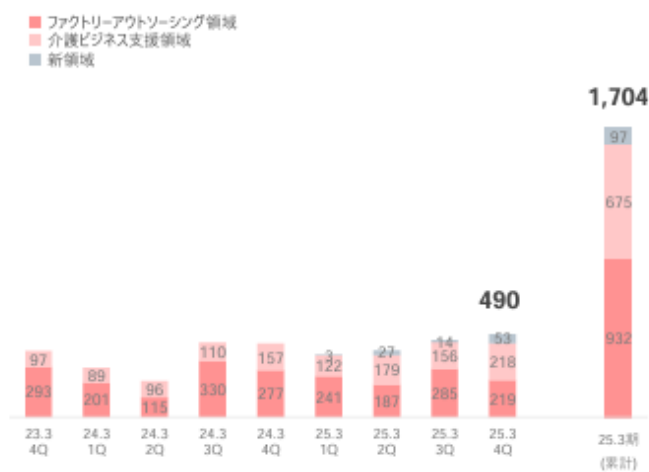
- 外国人雇用支援人数 -

(単位:人)



- 外国人雇用支援入社人数 -

(単位:人)



(同社資料より)

◎売上総利益のサービス別構成比の変化

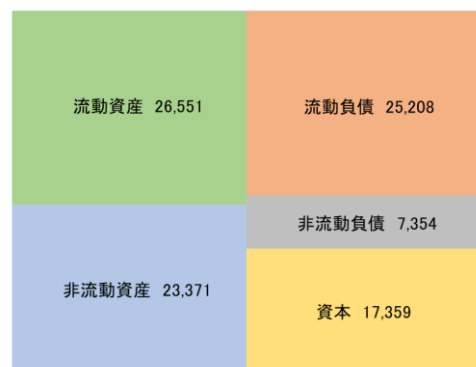
その他、重点戦略対象範囲(正社員派遣・請負、外国人雇用支援)の売上総利益の構成比は、前中期経営計画最終年度(23/3期)の29.8%に対し、25/3は43.6%と順調に拡大した。これにより、売上高総利益率も前中期経営計画最終年度(23/3期)の18.5%から25/3期は20.2%まで上昇した。

(5)財政状態及びキャッシュ・フロー

◎財務状態

	24 年 3 月	25 年 3 月		24 年 3 月	25 年 3 月
流動資産	26,129	26,551	流動負債	24,533	25,208
現預金	7,106	6,936	営業債務・その他債務	16,485	16,956
営業債権・その他債権	17,512	18,136	その他流動負債	2,437	2,297
非流動資産	25,413	23,371	非流動負債	9,490	7,354
有形固定資産	1,275	1,109	その他金融負債	4,837	3,636
使用権資産	5,071	4,381	負債合計	34,024	32,563
のれん	8,737	8,166	資本合計	17,518	17,359
その他無形資産	6,109	5,605	親会社所有者帰属持分	17,508	17,392
その他の金融資産	1,158	2,160	負債純資産合計	51,543	49,923
資産合計	51,543	49,923	借入金合計	5,930	6,605

*単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

BRIDGE REPORT

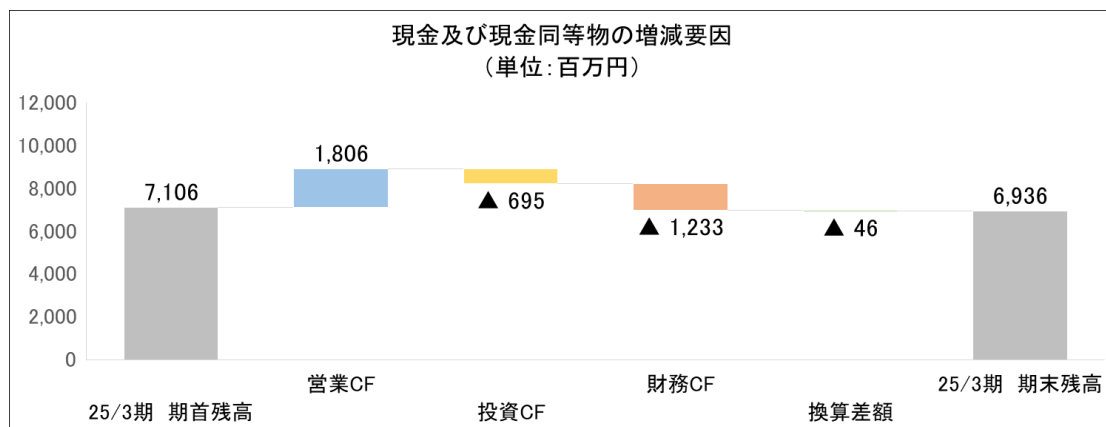


25 年 3 月末の総資産は前期末比 16 億 20 百万円減の 499 億 23 百万円。資産サイドでは、現預金、使用権資産、その他の非流動資産、その他の無形資産、減損及び為替影響等によるのれん、持分法で会計処理されている投資などが主な減少要因となり、営業債権及びその他の債権、持分法適用除外に伴う振替、貸付の実施及び投資有価証券の取得等によるその他金融資産などが主な増加要因となった。負債・純資産サイドでは、その他の金融負債、未払法人所得税、在外営業活動体の換算差額、非支配持分などが主な減少要因となり、借入金、営業債務及びその他の債務、親会社の所有者に帰属する当期利益の計上による利益剰余金、その他の資本性金融商品などが主な増加要因となった。親会社所有者帰属持分比率は前期末比 0.8% 上昇し 34.8% となった。

◎キャッシュ・フロー(CF)

	24/3 期	25/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	3,828	1,806	-2,022	-52.8%
投資キャッシュ・フロー	-575	-695	-120	-
フリー・キャッシュ・フロー	3,253	1,111	-2,142	-65.8%
財務キャッシュ・フロー	-6,232	-1,233	4,999	-
現金及び現金同等物の期末残高	7,106	6,936	-170	-2.4%

*単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

CF の面から見ると、税引前利益の減少、営業債権の増加、営業債務の減少などにより営業 CF のプラスが縮小した。また、有価証券の取得による支出と貸付金の貸付による支出が増加したことなどにより投資 CF のマイナスも拡大し、フリーCF のプラスが縮小した。一方、短期借入金の増加と長期借入金の返済による支出の減少などにより財務 CF のマイナスが縮小した。以上により、期末のキャッシュ・ポジションは前期比 2.4% 減少した。

3. 2026 年 3 月期業績予想

(1)連結業績

	25/3 期	構成比	26/3 期	構成比	前期比
売上収益	139,705	100.0%	134,600	100.0%	-3.7%
売上総利益	29,383	21.0%	29,360	21.8%	-0.1%
営業利益	2,338	1.7%	2,500	1.9%	+6.9%
税引前利益	2,177	1.6%	2,380	1.8%	+9.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,155	0.8%	1,560	1.2%	+35.0%

*単位:百万円

BRIDGE REPORT

**前期比 3.7%の減収、同 6.9%の営業増益**

26/3 期の会社計画は、売上収益が前期比 3.7%減の 1,346 億円、営業利益が同 6.9%増の 25 億円の予想。

国内 Working 事業では、本中計の重点戦略として掲げている、建設技術者領域の拡大、外国人雇用支援、正社員派遣の拡大に取り組む。建設技術者領域の拡大は、未経験者の採用をさらに強化するとともに、定着率の維持・改善に向けた取り組み、契約単価上昇に向けた取り組みを実施する。正社員派遣の拡大については、採用環境の厳しさを踏まえ、「WILLOF(ウィルオブ)」のブランドプロモーションの継続など採用力の強化施策を実施し、稼働人数の維持・拡大に取り組む。外国人雇用支援については、引き続き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において顧客からの受注及び現地での採用を拡大する。海外 Working 事業では、各国経済の下振れリスクと人材派遣、人材紹介ともに低調な市況が長期化する懸念がある状況においても、優秀なコンサルタント人員の確保など、事業価値を毀損しない範囲での戦略的なコストマネジメントを実施し、人材派遣、人材紹介とともに需要回復後の拡大に備える取り組みを行う。

これらにより、売上収益は、建設技術者領域を中心に国内 Working 事業の伸長を見込む一方、海外 Working 事業を保守的に見積もり、前期比 3.7%の減少を予想。

営業利益は、売上収益と同様、国内 Working 事業の伸長を見込む一方、海外 Working 事業の政府補助金収入はこれまで通り計画には織り込まず、同 6.9%の増加を予想。なお、国内 Working 事業、海外 Working 事業ともに、セグメント利益の増加を見込む。また、前年同期に含まれる一過性の損益を除いたノーマライズド営業利益(「海外 Working 事業」の減損損失及び政府補助金収入、「その他」の不動産売却益)を除いた営業利益は、前期比 10.4%の増益予想。また、中期経営計画の戦略推進により、営業利益率は前期比 0.2pt 程度向上する見込みである。EBITDA(営業利益+減価償却費及び償却費+減損損失)は、前期比 6.9%減の 45.6 億円を予想。

配当は前期と同じ 44 円/株の予定。予想配当性向は 64.3%。予想総還元性向は 65.1%の見通し。

(2)重点戦略

当社グループの持続的な成長の実現に向けては、国内 Working 事業の再成長が重要となる。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する。

◆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

25/3 月期に計画通り黒字化を達成した建設技術者領域は、26/3 期に事業の柱の 1 つにする。

◆戦略Ⅱ 国内 Working 事業(建設技術者領域を除く)の再成長

外国人雇用支援、正社員派遣の拡大に取り組む。外国人雇用支援の拡大は、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する。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く。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する。

◆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、市場の見通しは不透明な状況にある。このような状況の下、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む。

(3)セグメント別見通し**【売上収益】**

	25/3 期 実績	26/3 期 会社計画	前期比(増減)	前期比(増減率)
国内 Working 事業	831.1	840.5	+9.4	+1.1%
海外 Working 事業	564.5	504.7	-59.8	-10.6%
その他	1.3	0.6	-0.6	-50.1%
売上収益	1,397.0	1,346.0	-51.0	-3.7%

*単位:億円

BRIDGE REPORT



【営業利益】

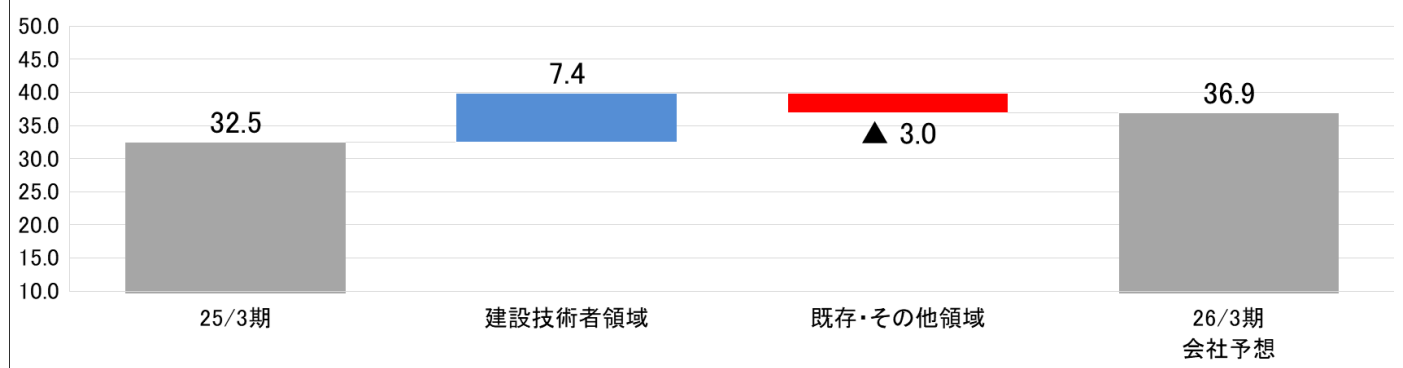
	25/3 期 実績	26/3 期 会社計画	前期比(増減)	前期比(増減率)
国内 Working 事業	32.5	36.9	+4.4	+13.7%
海外 Working 事業	14.3	14.7	0.4	+2.9%
その他	-2.2	-3.1	-0.9	-
調整額	-21.2	-23.5	-2.3	-
営業利益	23.3	25.0	+1.6	+6.9%

*単位:億円

【国内 Working 事業】

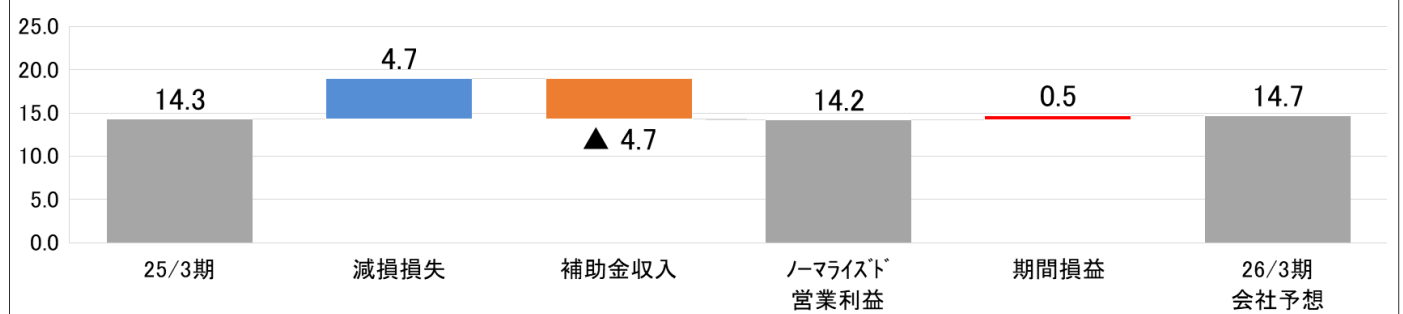
売上収益は、建設技術者領域で大幅な伸長を見込み、前期比 1.1%の増収予想。セグメント利益も、建設技術者領域で大幅な伸長を見込み、同 13.7%の増益予想。建設技術者以外の領域については、保守的に予想。

重点戦略			KPI	26/3 期計画
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	1,500 名
			定着率	71.5%
	戦略 II	国内 W(建設技術者領域 以外)の再成長	正社員派遣稼働増加人数	3,500 名
			外国人雇用支援増加人数	3,500 名

セグメント別売上高 増減要因
(単位:億円)

【海外 Working 事業】

売上収益は、厳しい市況が継続する前提で保守的に見積もり、前期比 10.6%の減収予想。セグメント利益は、販管費をコントロールすることで利益体質を強化し、同 2.9%の増益予想。なお、前期に含まれる一過性の損益(減損損失及び政府補助金収入)を除いたノーマライズドベースのセグメント利益では、同 3.3%の増益予想となる。

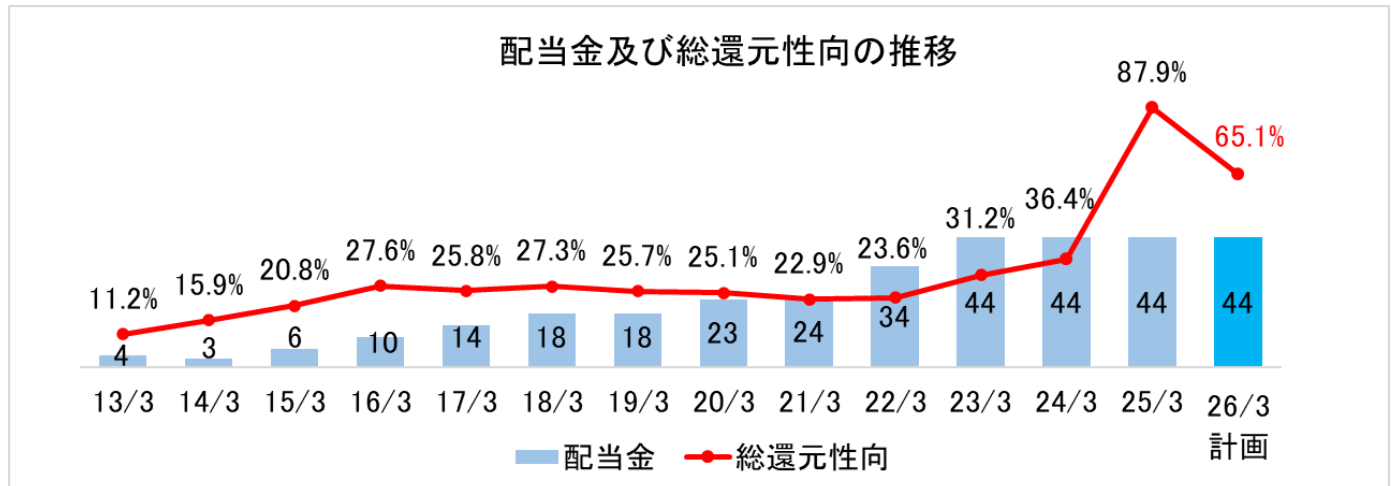
セグメント別売上高 増減要因
(単位:億円)

BRIDGE REPORT



26/3 期の予想為替レート的前提は、1 オーストラリアドル 91 円(25/3 期実績 100 円)。1 シンガポールドル 104 円(同 114 円)。1 円変動による年間の為替感応度は、オーストラリアドルで売上収益 3.7 億円、利益 0.1 億円、シンガポールドルで売上収益 1.5 億円、利益 0.1 億円となる見込み。

(4)株主還元 【配当予想】



中計(24/3 期～26/3 期)の株主還元方針は、累進配当と総還元性向 30%以上である。原則減配を行わず、前期から増配もしくは前期を維持する。加えて、総還元性向を 30%以上とし、期中の業績進捗に応じて機動的な自己株式の取得を都度検討する。

26/3 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 65.1%の見通しである。

【株主還元】

同社は、中長期保有を目的にした株主優待制度を実施している。

継続保有期間 ※1	100 株以上 200 株未満	200 株以上	優待利回り ※2	配当利回り
1 年未満	クオカード 500 円分	クオカード 1,000 円分	0.5%	4.5%
2 年未満	クオカード 1,000 円分	クオカード 2,000 円分	1.0%	
3 年未満	クオカード 1,500 円分	クオカード 3,000 円分	1.5%	
3 年以上	クオカード 2,000 円分	クオカード 4,000 円分	2.0%	

※1 継続保有期間は、基準日である毎年 3 月 31 日から起算し、3 月 31 日現在の当社株主名簿に同一株主番号で連続して、2 年未満は 2 回、3 年未満は 3 回、3 年以上は 4 回以上、記載または記録された株主様を対象とする。

※2 優待利回りおよび配当利回りは、2025 年 5 月 9 日終値 986 円で試算。

4. 中期経営計画「WILL-being 2026」の重点戦略の進捗状況と主な取組み

同社は、2023 年 5 月 11 日に公表した、26/3 月期を最終年度とする中期経営計画(WILL-being 2026) (以下、「本中計」)の経営目標を 2024 年 5 月 13 日に修正した。

【経営目標修正の背景】

本中計の公表から 1 年が経過し、修正は、24/3 月期終了時点で、策定時点で想定していた前提条件からかい離した状況にある中、26/3 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のものである。同社は、持続的な利益創出力を高めるために戦略を推進することが一番重要であると判断した。戦略の推進を最大化させるマネジメントにシフトし、26/3 期以降の飛躍フェーズの実現を確かなものとする。

BRIDGE REPORT

WILL-being 2023
振り返り

- 課題：国内Wの低成長

▲ 連結

- 売上収益 : CAGR 6%
為替影響を除くCAGR 3%
- 営業利益 : CAGR 9%
為替影響を除くCAGR 4%

✕ 国内Working事業

- 売上収益 : CAGR 0%
- セグメント利益 : CAGR -6%

◎ 海外Working事業

- 売上収益 : CAGR 17%
為替影響を除くCAGR 8%
- セグメント利益 : CAGR 30%
為替影響を除くCAGR 18%

WILL-being 2026
(2023年5月11日公表)

- 基本方針：国内Wの再成長

連結目標 (2026年3月期)

売上収益 1,700 億円
営業利益 65 億円
営業利益率 3.8 %

国内Working事業

建設技術者領域の更なる成長と収益化
(2026年3月期)
・ 正社員派遣採用人数/年 2,000 名
・ 正社員派遣定着率 73.0 %

上記以外の領域の再成長
(2026年3月期)
・ 正社員派遣採用人数/年 4,700 名
・ 外国人管理受託人数 6,800

海外Working事業

安定成長
(2026年3月期)
・ 人材紹介売上比率 17.0 %

WILL-being 2026
(2024年5月12日見直し案公表)

- 基本方針：国内Wの再成長 (変更なし)
- 事業環境を踏まえ目標値を見直し

連結目標

経営目標は置かず
2027年度以降の利益成長を目指す

国内Working事業

建設技術者領域の更なる成長と収益化
(2026年3月期)
・ 正社員派遣採用人数/年 1,500 名
・ 正社員派遣定着率 71.5 %

上記以外の領域の再成長
(2026年3月期)
・ 正社員派遣採用人数/年 3,500 名
・ 外国人管理受託人数 3,500 名

海外Working事業

安定成長
(2026年3月期)
・ 人材紹介売上比率 目標を設定しない



(同社資料より)

【重点戦略(修正なし)の進捗状況と主な取組み】

◆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

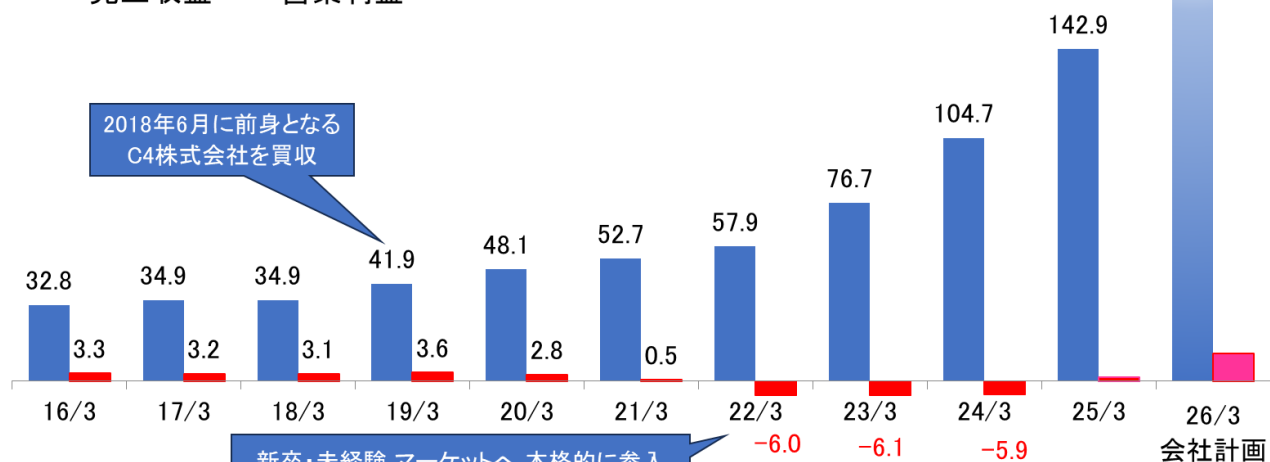
◎建設技術者領域(株式会社ウィルオブ・コンストラクション)の業績推移

25/3 月期に計画通り黒字化を達成した建設技術者領域は、26/3 期に事業の柱の 1 つにする。建設技術者領域(株式会社ウィルオブ・コンストラクション)の 25/3 期の売上収益は、買収直前期(18/3 期)と比較して 4 倍規模 (CAGR +22%)へ拡大した。営業利益は、25/3 期に黒字転換した。今後、事業の柱の 1 つとなる見込みである。

株式会社ウィルオブ・コンストラクションの業績推移

(単位：億円)

■ 売上収益 ■ 営業利益



* 日本基準の個別財務諸表

◎建設技術者領域における主な取組み

新卒を含む未経験者を積極的に採用した。また、入社後の研修を充実させるとともに、社内交流会等のイベントを実施し、育成と定着に注力した。

BRIDGE REPORT



新卒入社式の風景



入社後研修の様子



社内交流会の様子



(同社資料より)

◆戦略Ⅱ 国内 Working 事業(建設技術者領域を除く)の再成長

外国人雇用支援の拡大に取り組む。外国人雇用支援は、幅広い採用チャネルを保有し、国内外での採用を実施するとともに、集客、面接、教育等をサポートし、入社後も資格取得等フォローを継続している。

◎外国人雇用支援における主な取組み

より良い就業条件やスキルの取得を求める外国人を積極的に支援した。監理団体と連携することにより、受入れ企業と外国人就労者の双方をサポートした。また、ベトナム現地法人 WILLOF Vietnam Company Limited が優れた外国企業に贈られる『FDI(Foreign Direct Investment) アワード』を受賞した。同社グループは、教育や採用支援を通じて、国境や国籍といったあらゆる壁を乗り越え、全ての人々が幸せな未来を築くためのサポートを継続して実施していく。



WILLOF Vietnamは、2020年3月にベトナムに設立し、日本企業および在越日系企業向けの採用支援や日本へ就業を希望する方の教育・就業支援、ベトナム国内人材紹介等を展開しています。

写真左：授賞式の様子、写真右：受賞記念品

(同社資料より)

◆戦略Ⅲ 海外 Working 事業の安定した成長

◎海外 Working 事業の業績推移

アーンアウトスキームによる事業承継や、バックオフィス機能の統合によるコストシナジーの追求など PMI を円滑に進め、M&Aを実施していない 20/3 期以降においても、高い収益力を維持しながら業績を拡大している。足元では、ポストコロナの急激な人材需要の一巡やインフレ圧力による市況悪化の影響を受けているものの、本格的な M&A を開始した 15/3 期を基準とした売上収益の CAGR は 58.7% の水準にある。



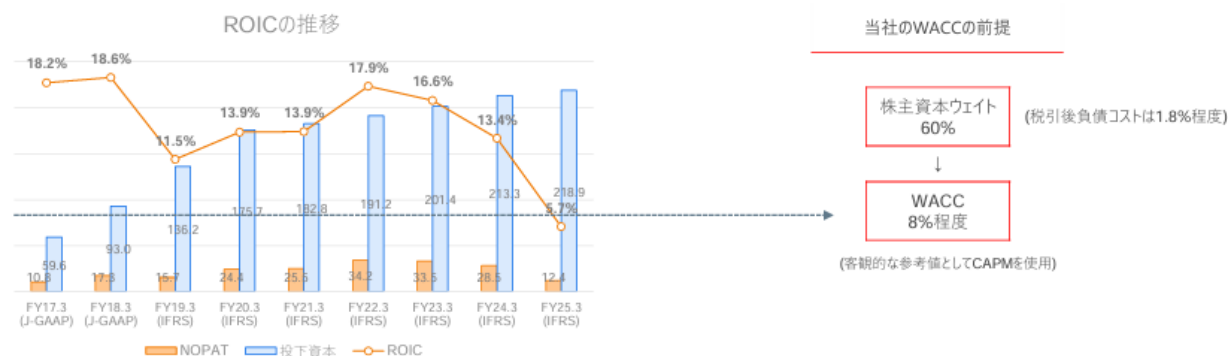
BRIDGE REPORT



◆加重平均資本コスト(WACC)と ROIC

利益成長の鈍化と財務体質改善による資本の増加により、ROIC は 22/3 期をピークに年々低下傾向にある。25/3 期には、同社が認識している WACC(8%程度)を下回った。

(金額単位：億円)



(同社資料より)

◆キャッシュアロケーション方針

既存事業の成長のための投資、M&A 等の投資を最優先とする。一方で、株価水準、業績の進捗に応じて、自己株式取得を随時検討する。

キャッシュの創出		
国内 Working 事業の再成長を通じて、営業 CF を創出。		
キャッシュアロケーション方針		
成長投資	既存事業投資	中計 3 カ年で 35 億円の販管費増額を予定(収益につながる広告宣伝費や採用費など)
	M&A 等	中計 3 カ年で最大 100 億円の投資枠を設定。
株主還元	配当	累進配当かつ総還元性向 30%以上
	自己株式取得	株価水準、業績進捗に応じて機動的に実施

※WACC は、約 8%程度。キャッシュアロケーションの優先順位は、既存事業投資→M&A 等→配当→株主還元→有利子負債の削減→手許現預金として保有の順。

◆M&A 方針

ターゲット、財務規律を設け、前中期経営計画でストップしていた M&A を再開。

ターゲット	『働く人をエキスパートにしていくキャリアパスの最大化と最適化』との整合性を重視しながら、ウィルグループの成長を加速できる領域且つ将来の営業利益率目標に貢献できる企業。 ◆IT・建設・製造分野の技術者人材事業 ◆エキスパートへの職種拡大が見込める紹介事業 ◆教育研修事業
プロセス	◆担当領域責任者及び PMI(M&A 後の統合プロセス)担当者による初期段階から関与。 ◆同社の過去 M&A プロセスの遂行による透明性を確保。
財務規律	◆M&A 資金は、フリーCF、借入の順番とする。 ◆少なくとも、当社の資本コスト(WACC 約 8%)を上回る ROIC を達成(買収時における適切な価格設定)。
ガバナンス	◆シナジー創出の為のマネジメント強化、投資時の買収計画に対するモニタリング等を通じて適時に撤退や売却を判断し、適切なガバナンスを実施。

5. 今後の注目点

同社の 25/3 期決算は、前期比 1.1%の増収ながら、同 48.3%の営業減益となった。一見厳しく見えるものの、これは 24/3 期の営業利益に一過性の子会社株式売却益 20 億 63 百万円が含まれていた他、当該子会社の売上収益 34 億 20 百万円(24/3 期実績)と営業利益 5 億 43 百万円(24/3 期実績)が 25/3 期にはく落したことが影響したものである。これら一過性の利益等を除外した営業利益との比較では、前期比 22.0%の増益と好決算の内容であった。中でも、中期経営計画において拡大を見込んでいる建設技術者領域では、前期比で売上高が 38 億円以上増加した他、営業利益の黒字化を達成した。また、同社は 25/3 期において、建設技術者領域において 1,200 名の採用を計画していたが、1,704 名の採用実績となった。これは、採用ノウハウの蓄積や外部エージェントとの提携により、新卒を含む未経験社員の採用が好調に推移したことが寄与したものである。加えて、建設技術者領域では、顧客との単価交渉が奏功し、新卒・未経験の平均契約単価が上昇傾向にあることも明らかな材料である。同社では、続く 26/3 期においても建設技術者領域で大幅な増収増益を見込んでいる。大幅な人手不足が続く建設技術者領域において 25/3 期に大量の採用ができたことを考えると、26/3 期も建設技術者領域の売上収益と営業利益が大幅に増加することは間違いなさそうである。増加した社員の育成を通じて、建設技術者領域の業績をどれ位まで拡大することができるのか注目される。こうした中、建設技術者領域で定着率が当初計画を下回ったことは残念であった。これは未経験社員の早期退職者が増加したことが影響したものである。同社では、配属先の見極めや面談フォローに加え、資格奨励金付与や給与評価制度の見直し等により、定着率向上に取り組む。これら施策により、建設技術者領域の定着率が改善傾向を示すのか注目される。

建設技術者領域が好調に推移している半面、海外 Working 事業では苦戦が続いている。シンガポール、オーストラリアでは、人材需要の低迷による採用抑制が継続しており、為替影響を除いた実質ベースでは 25/3 期に人材派遣、人材紹介とも減収減益となった。26/3 期においても厳しい市況が継続するとの前提のもと、同社では海外 Working 事業で前期比 10.6%の減収を予想している。為替レートの前提が保守的であり、ここまで減収幅が大きくなるとは思えないものの、採用環境の大幅な改善も難しそうである。海外 Working 事業がいつの時期から本格的な回復傾向を示すのか注目される。

加えて、同社はこれまで、海外を中心とした積極的かつ戦略的な M&A の実施を通じて高成長を実現してきた。しかし、前中期経営計画以降は M&A を一時的にストップしている。今中期経営計画では、ターゲットと財務規律を設け、M&A を再開する予定である。今後どのような M&A を実施するのかについても期待を込めて注目していきたい。

<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	5 名、うち社外 3 名
監査役	4 名、うち社外 4 名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2024 年 6 月 24 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>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則をすべて実施しています。

<開示している主な原則>

【補充原則2-4① 女性の活躍推進を含む社内の多様性の確保】

変化の激しい市場環境、未来の予測が難しい時代において、現状の事業領域にとらわれず新たな事業機会を創出していくためには、多様な視点や価値観を企業経営に活かすことが重要であると認識しています。そのため当社グループにおいては女性、外国人、様々な職歴をもつ中途採用者など、多様な人材の採用・登用を積極的かつ継続的に行い、個人の特性や能力を活かせる職場環境の整備やマネジメント層の教育などの取り組みを進めています。2030 年までにそれぞれの社員比率と同程度の中核人材比率となるようこれからも取り組んでいきます。

BRIDGE REPORT

**(1) 女性の中核人材登用**

近年、女性活躍推進を積極的に進めており、若年層のキャリア形成研修、管理職層へのマネジメント研修などを実施しています。正規社員のうち女性社員比率が 46.3%であるのに対し、女性管理職比率は 30.0%と同水準には達していません。2030 年に女性管理職 40%を目指し、職場環境の整備、キャリア意識醸成等に継続的に取り組み、将来的に経営の意思決定に関わる女性社員を増やしていきます。

(2) 外国人の中核人材登用

当社グループは 35 社の海外連結子会社を有しているだけでなく、国内において外国人を対象とした人材サービスを展開していることから、多くの外国籍社員が在籍しています。正規社員のうち外国籍社員比率は 30.7%、外国籍管理職比率は 40.2%と高い水準を確保しており、今後も国内外を問わず積極的に登用していく方針です。

(3) 中途採用の中核人材登用(日本国内企業のみ)

当社グループでは、様々な職歴をもつ中途採用者を積極的に採用し、管理職に登用しています。正規社員のうち中途採用社員比率は 70.5%、中途採用社員管理職比率は 69.0%と同程度の水準を確保しており、今後も新卒・中途を問わず採用・育成・登用を推進していく方針です。

【原則3-1 情報開示の充実】

(i) 経営理念、経営戦略、中期経営計画を当社ホームページで開示しています。

(経営理念:<https://willgroup.co.jp/profile/policy/>)

(中期経営計画:<https://willgroup.co.jp/ir/strategy/>)

(ii) 本報告書 I-1. 基本的な考え方に記載の通りです。

これに基づく具体的な方針や取り組みについては、本報告書の各項目をご参照ください。

(iii) 当社取締役の報酬の決定に関する方針は、本報告書 II-1. 機関構成・組織運営等に係る事項【取締役報酬関係】に記載しています。

(iv) 経営陣幹部の選任と取締役候補の指名については、社内規程に基づき、的確かつ迅速な意思決定、適切なりスク管理、業務執行の監視及び会社の各機能とグループ会社各事業部門をカバーできるバランスを考慮し、適材適所の観点より総合的に検討しています。また、監査役候補の指名については、財務・会計に関する知見、当社事業分野に関する知識及び企業経営に関する多様な視点のバランスを確保しながら、適材適所の観点により総合的に検討しています。

これらの方針に基づき、独立社外取締役を含む「指名委員会」において事前に審議し、取締役会で決議します。

また、経営陣幹部の解任についても同様に、社内規程に基づき、独立社外取締役を含む「指名委員会」において事前に審議し、取締役会で決議します。

(v) 取締役・監査役の各候補者及び選任理由ならびに経歴等は、その都度株主総会参考書類に記載しています。株主総会参考書類については、当社ホームページに掲載している株主総会招集通知をご参照ください。解任を行う場合は、方針と手続に則り、適宜適切に開示します。

(株主総会招集通知:https://willgroup.co.jp/ir/stock_info/general_meeting/)

【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

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。

(ディスクロージャー・ポリシー:<https://willgroup.co.jp/ir/disclosure/>)

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、個人向け会社説明会、機関投資家向け決算説明会を開催しています。また、説明会動画、質疑応答の内容等をホームページに掲載する等、IR 活動の充実に引き続き取り組みます。

(4) 株主との個別面談については、カンパニーセクレタリー室 IR グループを窓口として、株主の希望及び面談の目的等を踏まえて、経営人幹部、社外取締役を含む取締役または監査役が面談を行い、合理的な範囲で適切に対応を行います。

(5) 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、四半期単位で、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。

(6) 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。

BRIDGE REPORT



※上記にかかる開示書類につきましては、当社ホームページ(<https://willgroup.co.jp/ir/news/>)から閲覧いただけます。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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です。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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) 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/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](#)