

2026年3月期第1四半期 決算説明会資料

2025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/>

目次

1. 2026年3月期 第1四半期 実績
2. 2026年3月期 通期業績予想、株主還元

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。

2026年3月期 第1四半期 実績

1

連結業績

- 売上収益は、国内Working事業において建設技術者領域が順調に拡大したものの、海外Working事業におけるマイナスの為替影響(-11.1億円)により、微増。
- 営業利益は、国内Working事業における建設技術者領域の粗利拡大等による大幅な増益が、海外Working事業における政府補助金収入のほか落等による減益幅を大きく上回り、増益。



*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損益(「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

*2 EBITDA： 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 減損損失

業績ハイライト (セグメント業績)

国内Working事業

- 売上収益は、建設技術者領域の拡大により、3.5%の増収。
- セグメント利益は、積極採用とブランドプロモーションの実施により、コスト先行計画であったものの、建設技術者領域および正社員派遣、外国人雇用支援へ注力したことによる粗利の増加、販管効率の向上で、144.8%の大幅増益。



海外Working事業

- 人材紹介はシンガポール、オーストラリアともに厳しい市況が続くものの、人材派遣においてはオーストラリアの州政府や金融系顧客において需要回復の兆し。しかしながら、前年同期と比較して為替が円高に推移したこと等により、3.7%の減収。
- セグメント利益は、前年同期に含まれる政府補助金収入の影響により減益。一方、ノーマライズドセグメント利益*1は、コストコントロールによる販管費の減少により、50.9%の増益。



2026年3月期 第1四半期 連結実績

- 中期経営計画最終年度の1Qは、順調なスタート。

【連結業績】 (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	350.5	352.0	+1.5	+0.4 %
売上総利益	72.6	73.9	+1.3	+1.9 %
(売上総利益率)	(20.7 %)	(21.0 %)	(+0.3 pt)	
営業利益	1.7	3.9	+2.1	+122.7 %
(営業利益率)	(0.5 %)	(1.1 %)	(+0.6 pt)	
親会社の所有者に帰属する当期利益	0.6	2.8	+2.1	+303.9 %
【KPI】	前期実績	当期実績	当期計画	計画比
年間採用人数 (建設技術者領域)	1,704 名	814 名	1,500 名	54.3 %
定着率 (建設技術者領域)	68.4 %	71.4 %	71.5 %	-0.1 pt
正社員派遣稼働人数	3,450 名	3,778 名	3,500 名	107.9 %
(国内W (建設技術者領域以外))	(前期末比増加人数)	+328 名)		
外国人雇用支援人数 (国内W)	3,142 名	3,550 名	3,500 名	101.4 %
	(前期末比増加人数)	+408 名)		

従業員数：8,829 人 (前年度末比：+900 人)

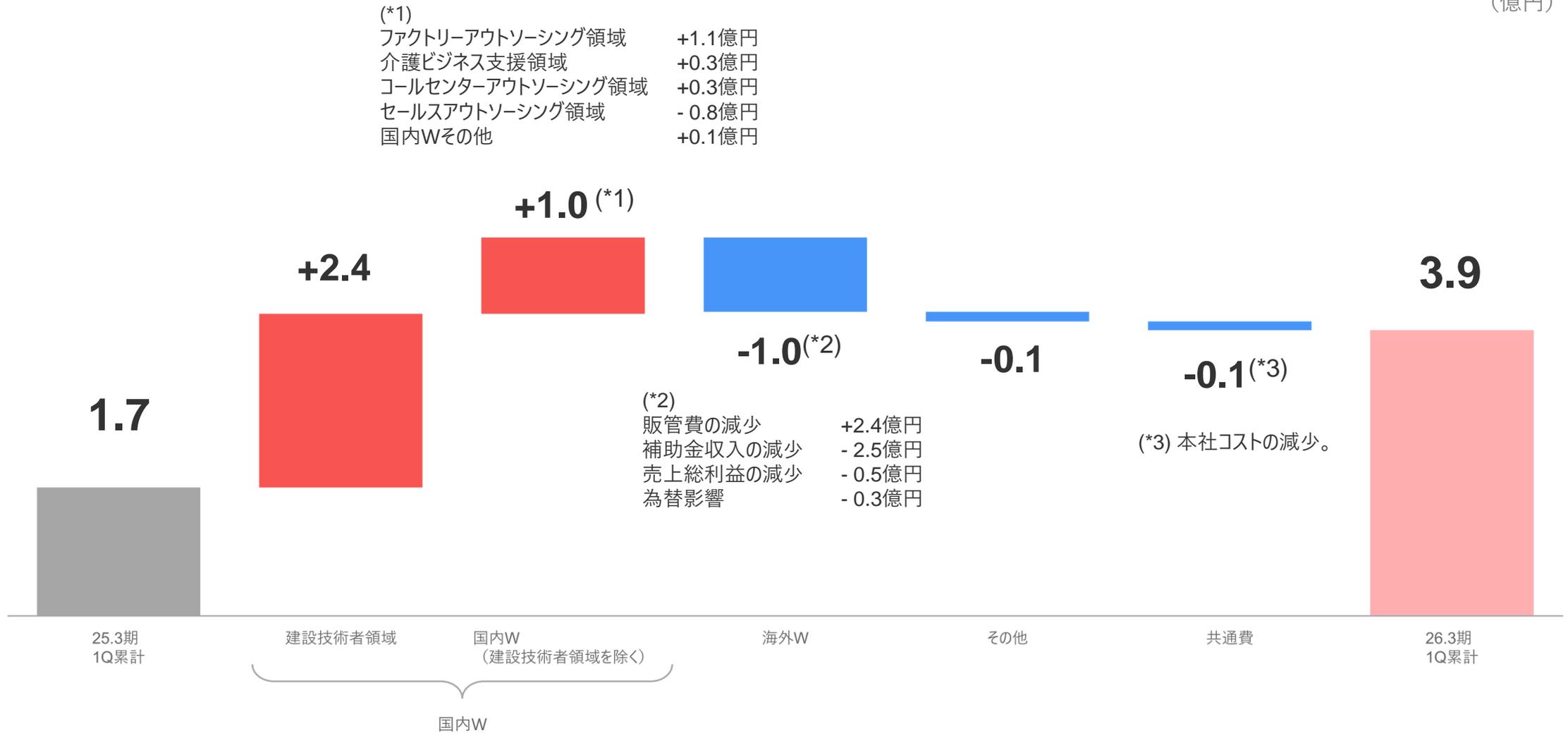
売上収益の前年同期増減内訳

(億円)



営業利益の前年同期増減内訳

(億円)

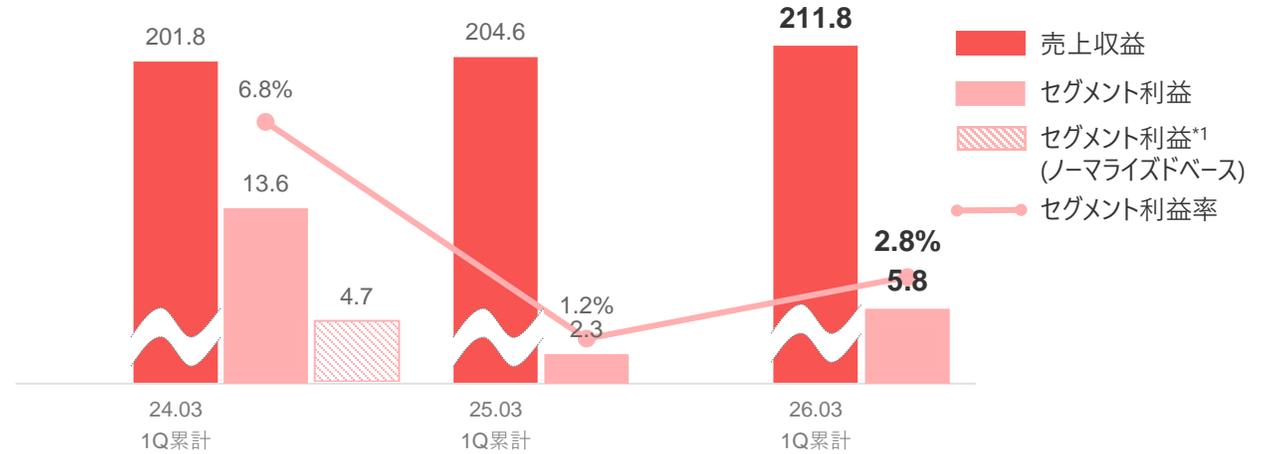


国内Working事業

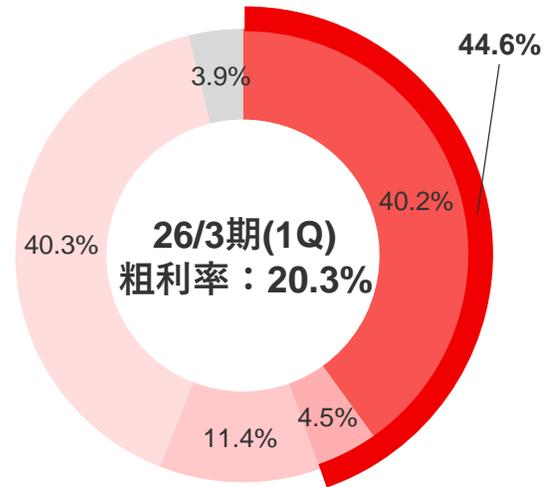
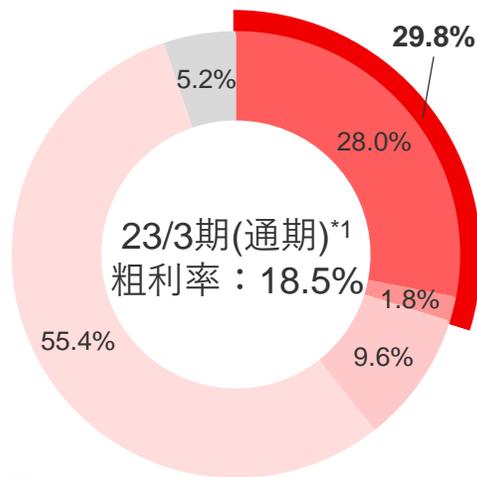
- 建設技術者領域が順調に拡大し、増収増益。
- 中期経営計画の戦略推進により、重点戦略対象範囲 (正社員派遣・請負、外国人雇用支援) の売上総利益の構成比は、44.6%と順調に拡大。これにより、粗利率も1.8pt向上。

- 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	211.8	204.6	+3.5%
セグメント利益	5.8	2.3	+144.8%



- 売上総利益のサービス別構成比の変化 -



サービス区分	粗利率
人材紹介	低
正社員派遣	高
外国人雇用支援	高
スタッフ派遣	低
その他	低

重点戦略対象範囲

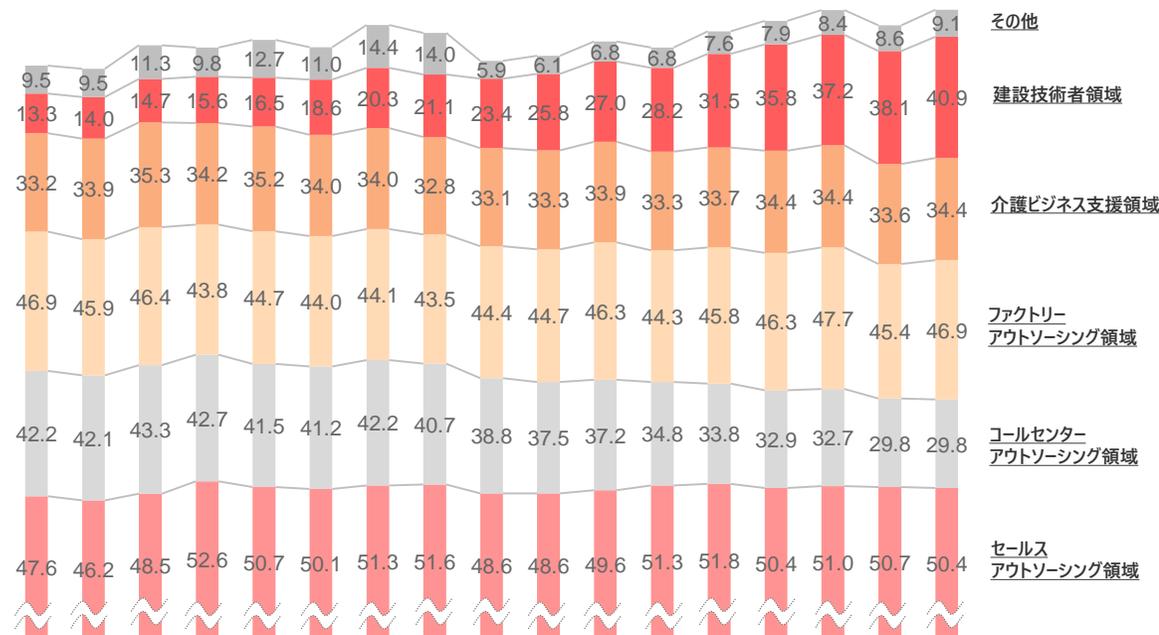
*1 23/3期(通期)は、前期までに連結除外となった子会社の数字を除外して計算。

国内Working事業 (領域別売上、営業利益)

- 建設技術者領域は、順調に拡大。粗利の増加により、1Qの赤字幅は縮小。
- セールスアウトソーシング領域を除くその他の領域は、粗利の増加、販管効率の向上等により、増益。
- 1Qは1.4億円のブランドプロモーションを実施。

- 領域別売上 (億円) -

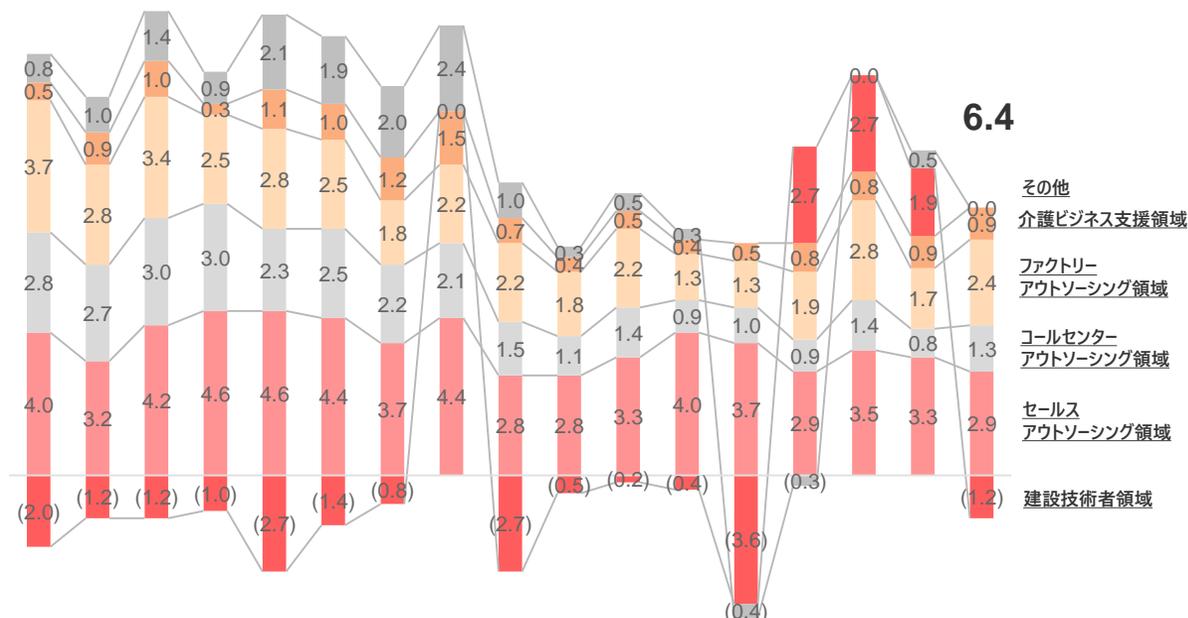
211.8



22.3 1Q 22.3 2Q 22.3 3Q 22.3 4Q 23.3 1Q 23.3 2Q 23.3 3Q 23.3 4Q 24.3 1Q 24.3 2Q 24.3 3Q 24.3 4Q 25.3 1Q 25.3 2Q 25.3 3Q 25.3 4Q 26.3 1Q

- 領域別営業利益 (億円) -

6.4



22.3 1Q 22.3 2Q 22.3 3Q 22.3 4Q 23.3 1Q 23.3 2Q 23.3 3Q 23.3 4Q 24.3 1Q 24.3 2Q 24.3 3Q 24.3 4Q 25.3 1Q 25.3 2Q 25.3 3Q 25.3 4Q 26.3 1Q

中期経営計画(WILL-being 2026) KPI進捗

- 1Qは、建設技術者領域の定着率を除き、順調なスタート。

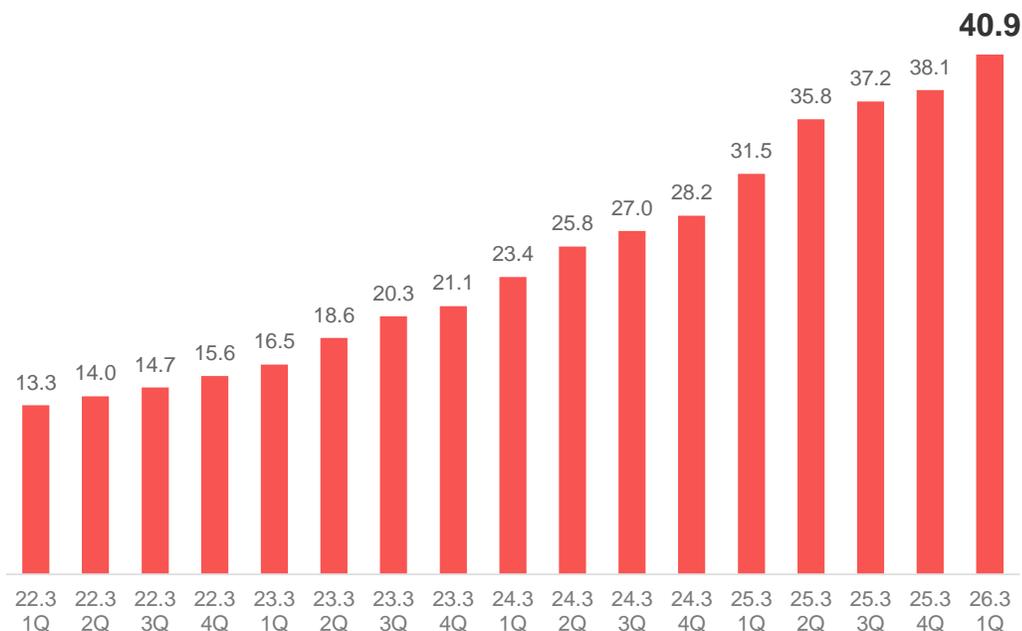
重点戦略		KPI	当期計画	当期実績	計画比	評価	
国内W	戦略Ⅰ	建設技術者領域の 更なる成長、収益化を実現	年間採用人数	1,500 名	814 名	54.3 %	○
			定着率	71.5 %	71.4 %	-0.1 pt	△
	戦略Ⅱ	国内W(建設技術者領域 以外)の再成長	正社員派遣稼働人数	3,500 名 (前期末比増加人数)	3,778 名 +328 名)	107.9 %	○
			外国人雇用支援人数	3,500 名 (前期末比増加人数)	3,550 名 +408 名)	101.4 %	○

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、25.3期1Q比で30%の増収。稼働人数の積み上げと契約単価の上昇により、毎四半期連続増収を更新中。
- 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る未経験採用の増加、外国人採用の増加により、過去最高の814名を採用。(新卒採用 418名 (前期 453名) を含む。)

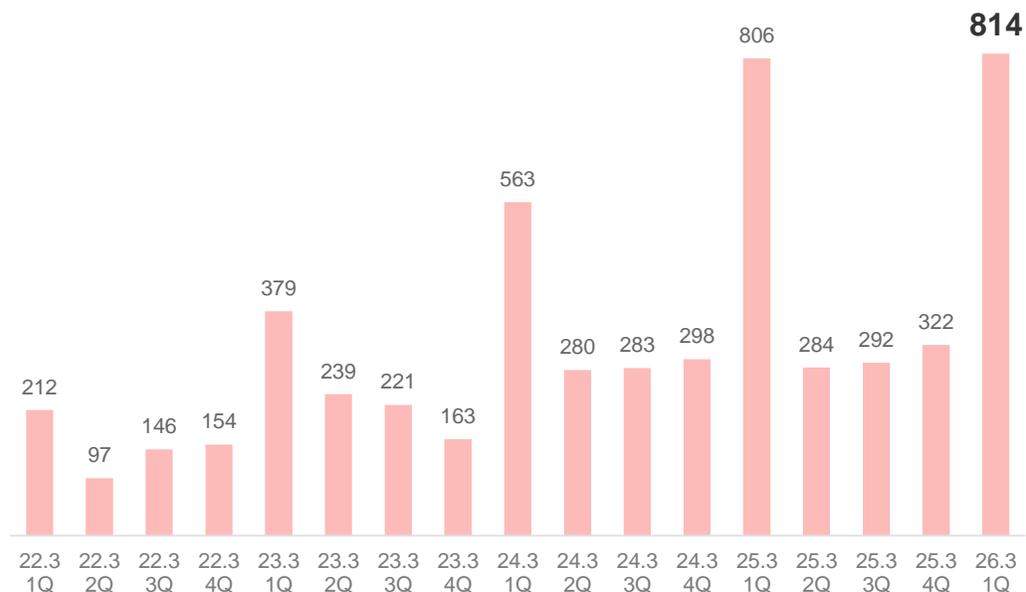
- 四半期別売上の推移 -

(単位：億円)



- 採用人数 -

(単位：人)



- 新卒・未経験の平均契約単価は、顧客との単価交渉により、25.3期1Q比で約5%上昇。新規開始単価も着実に向上。
- 稼働率は、待機人員の増加により90%前半まで低下したものの、稼働人員数は25.3期1Q比 120%を達成。引き続き定着率向上に取り組む。

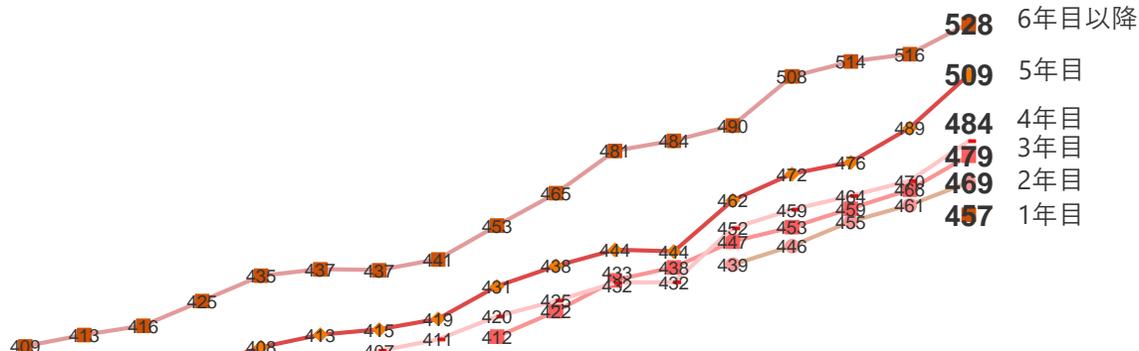
- 平均契約単価、平均残業時間 (月間) -

(単位：時間、千円)

契約単価 (経験者)

651 650 643 644 650 655 645 649 654 660 664 669 674 684 694 697 **700**

契約単価 (新卒/未経験社員)



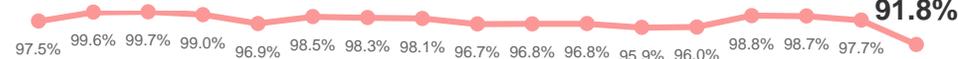
平均残業時間



- 稼働人数、稼働率、定着率 -

(単位：人)

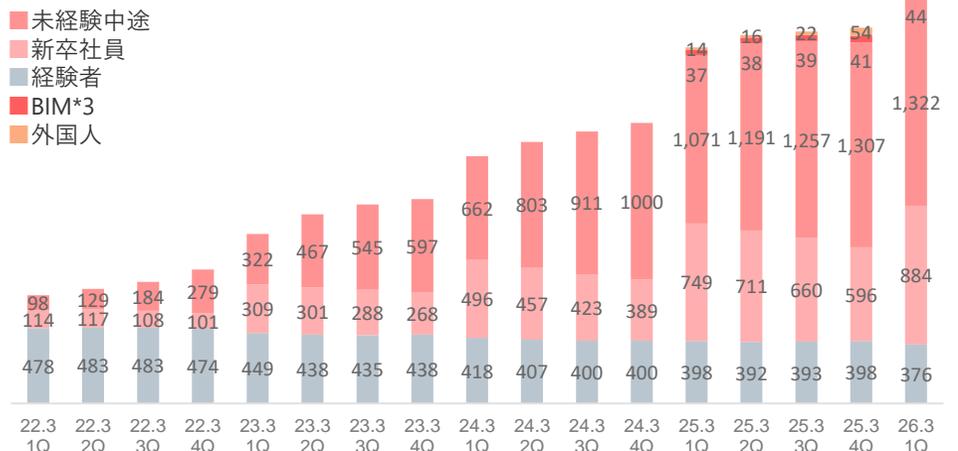
稼働率*1



定着率*2



稼働人数

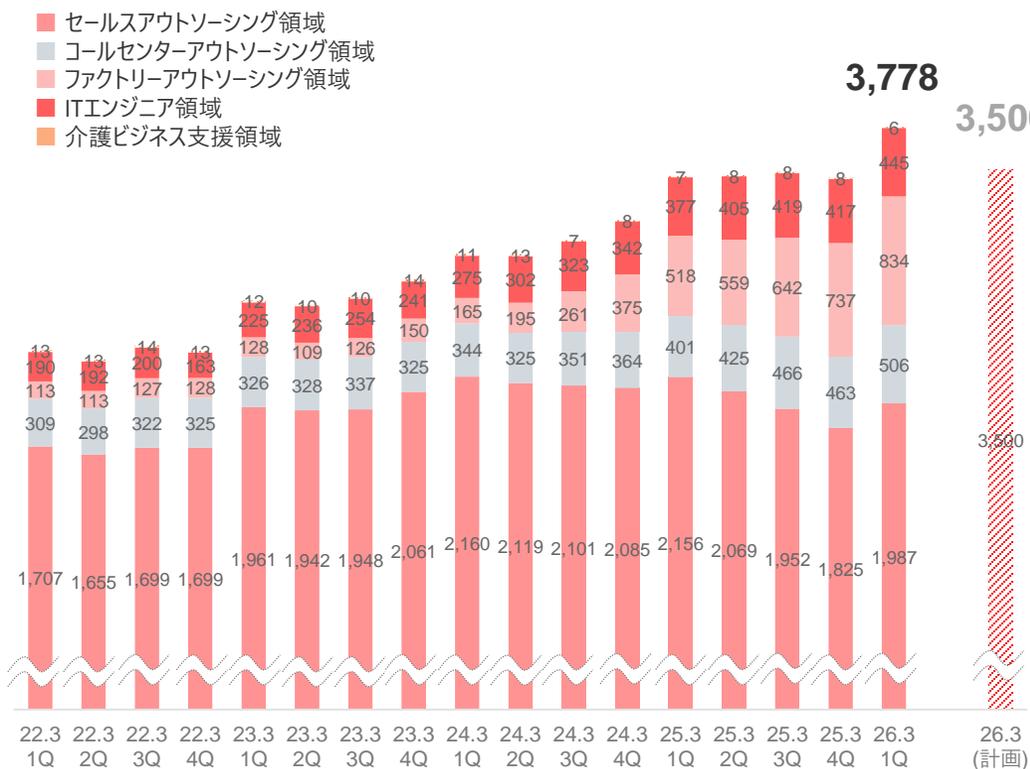


*1：1Qの稼働率は、新卒研修期間の影響を除外した6月単月の稼働率です
 *2：定着率=集計時点在籍人数÷(1年前在籍人数+1年間入社人数)÷100
 *3：BIM：コンピューター上の3次元の形状情報に、建物の属性情報などを内蔵した建物情報モデルを構築するシステム (Building Information Modeling) のエンジニア

- 正社員派遣稼働人数は、新卒社員を含む入社人数の増加に伴い、過去最高人数を更新。
- 正社員派遣採用人数は、直近減少傾向が続いていた中で、新卒採用人数を除いても各領域で概ね増加に転じた。(新卒採用人数は、セールス：249名、コールセンター：28名、ファクトリー：25名、IT：16名)

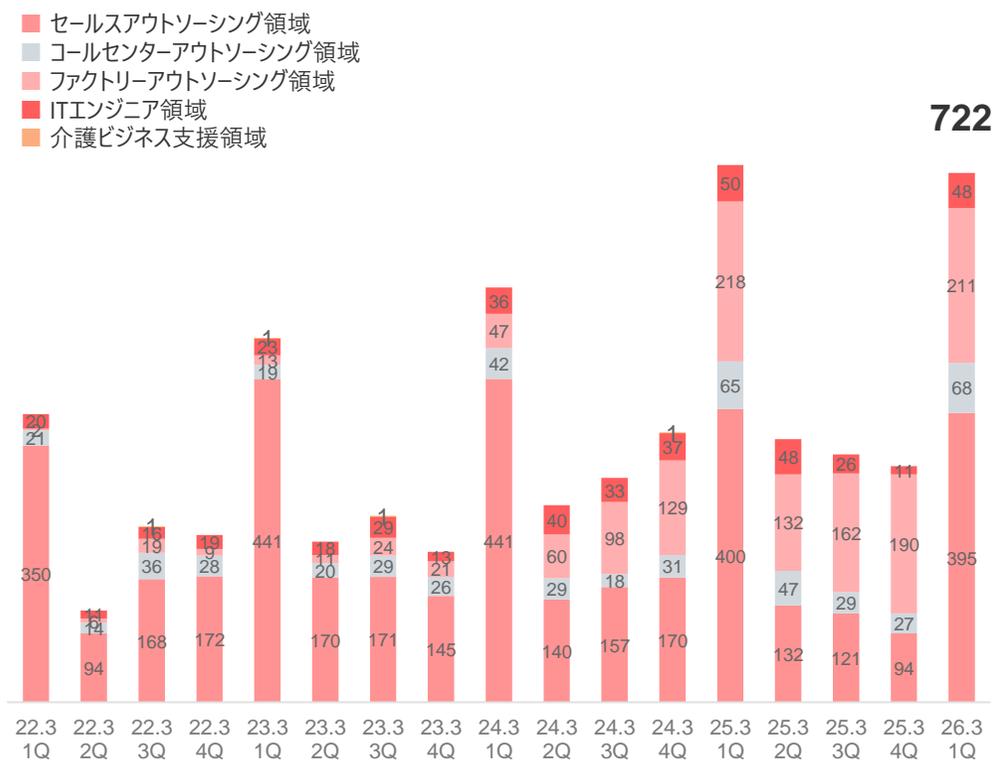
- 正社員派遣稼働人数 -

(単位：人)



- 正社員派遣採用人数 -

(単位：人)

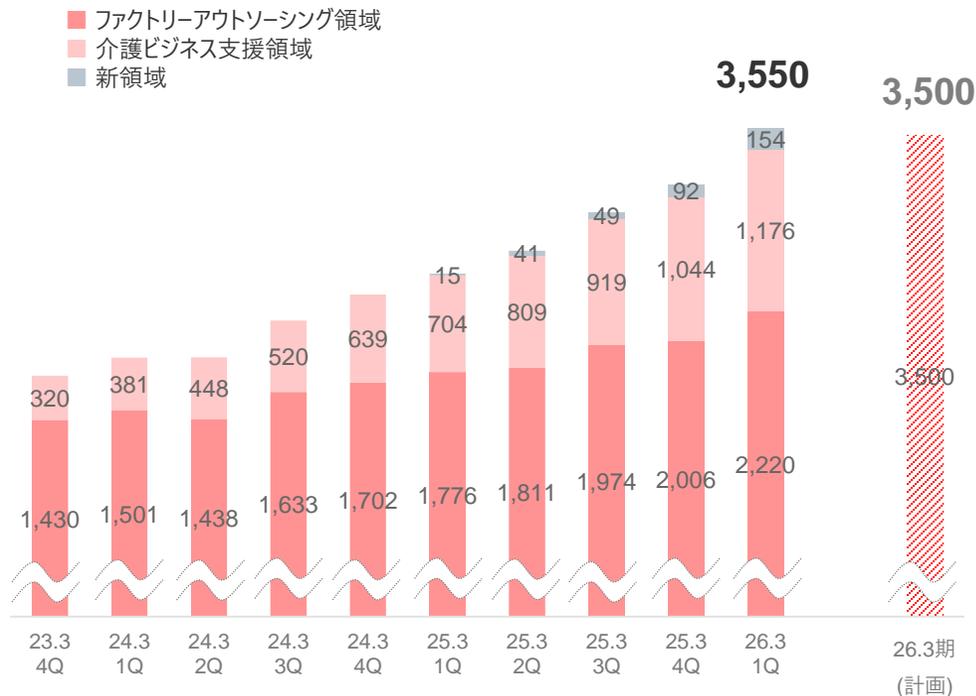


戦略Ⅱ 国内W(建設技術者領域以外)の再成長 (外国人雇用支援の進捗)

- 外国人雇用支援人数は、各領域において入社人数が増加したことにより、過去最高人数を更新。
- 外国人雇用支援入社人数は、営業体制の強化による新規オーダー数、決定数の増加により、順調に推移。
- 引き続き、ファクトリーアウトソーシング領域においては工業製品製造系顧客の開拓や食品製造系顧客の横展開、介護ビジネス支援領域や新領域においては新規顧客開拓に注力し、取引社数、オーダー数増加に取り組む。

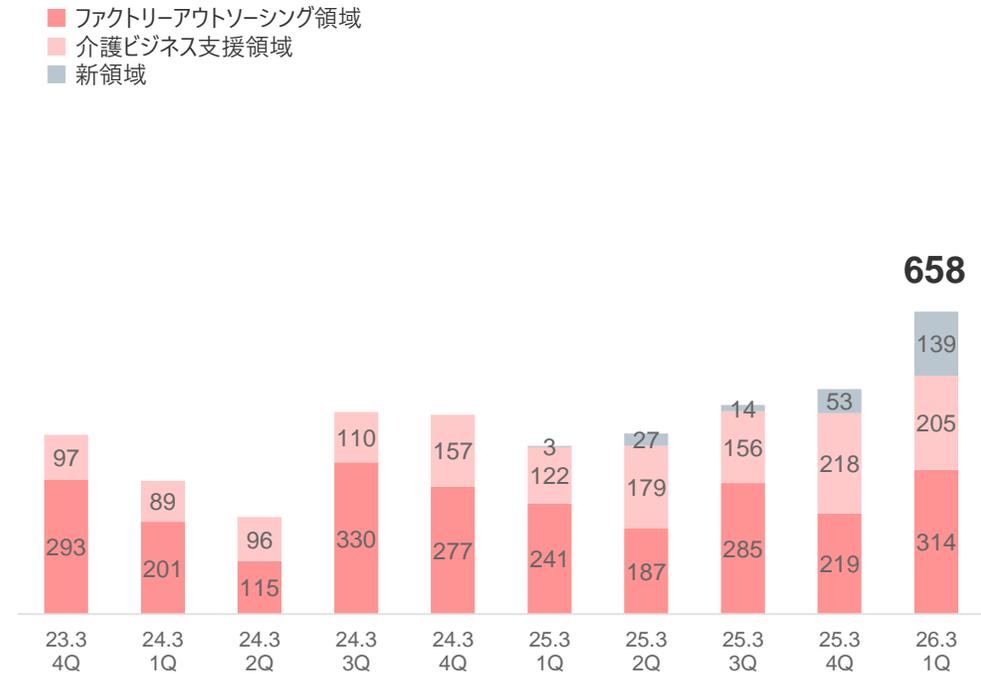
- 外国人雇用支援人数 -

(単位：人)



- 外国人雇用支援入社人数 -

(単位：人)



国内Working事業 (ブランドプロモーション)

- 「WILLOF (ウィルオブ)」のブランド認知度向上のため、タレントを起用した地上波テレビCMを18都府県で継続実施。併せて、YouTube等のインターネット広告配信も実施。
- プロモーション実施前の23.3期と比較して、認知率、指名検索数、利用意向度ともに大幅に増加。

プロモーションによる期待効果



プロモーション実績 (23.3期と25年6月のプロモーション実施後との比較 (増減率))



*1 放映地域20~59歳男女の助成想起率
*2 転職意向のある放送地域20~59歳男女

CM紹介サイト：https://willof.jp/shigoto_update/

- 売上収益は、円高によるマイナスの為替影響により減収の一方、現地通貨ベースでは増収。(為替影響 売上収益 -11.1億円、セグメント利益 -0.3億円)
- セグメント利益は、前年同期に含まれる政府補助金収入のはく落により、減益。
- ノーマライズドセグメント利益*1は、売上総利益の減少とマイナスの為替影響を受けるも、コストコントロールにより、50.9%の増益。

- 売上収益、セグメント利益 -

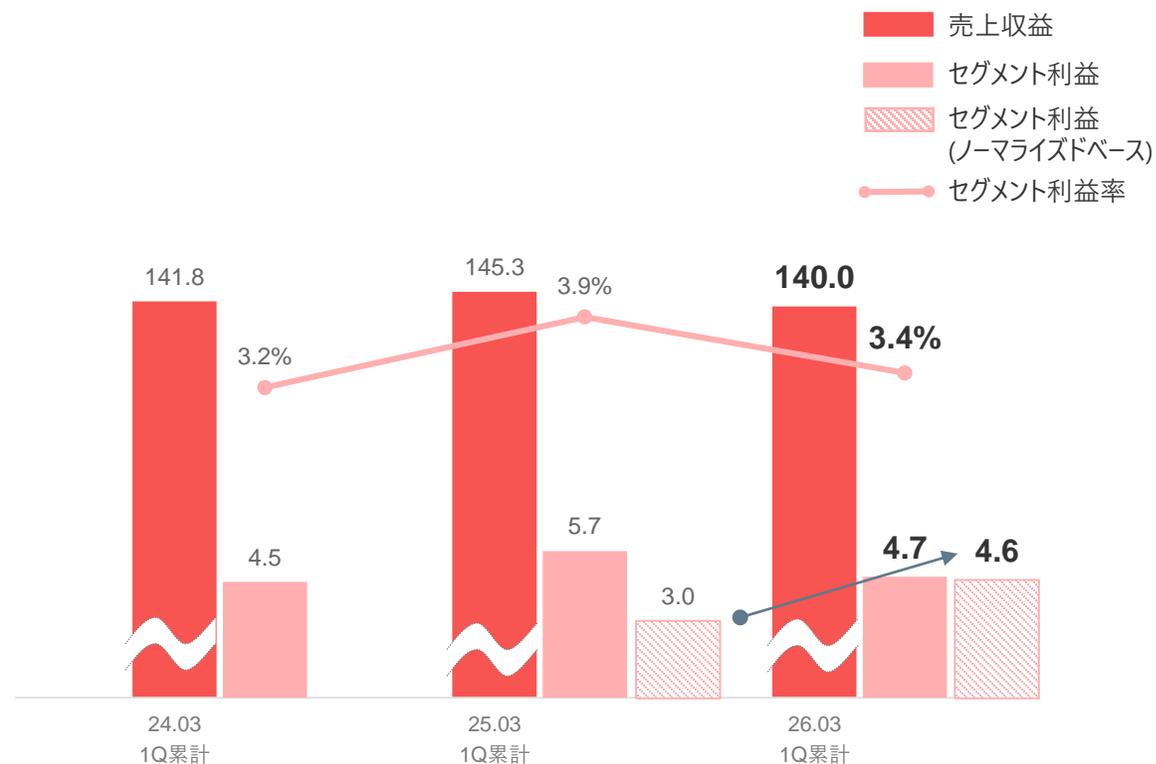
(単位：億円)	実績	前期	前期比
売上収益	140.0	145.3	-3.7%
セグメント利益	4.7	5.7	-17.9%
セグメント利益 (ノーマライズド)*1	4.6	3.0	+50.9%

- 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*2	
				売上収益	利益
AUD	91円	93円	103円	387百万円	13百万円
SGD	104円	111円	115円	160百万円	5百万円

*1 前年同期に含まれる減損損失及び政府補助金収入を除いたセグメント利益。

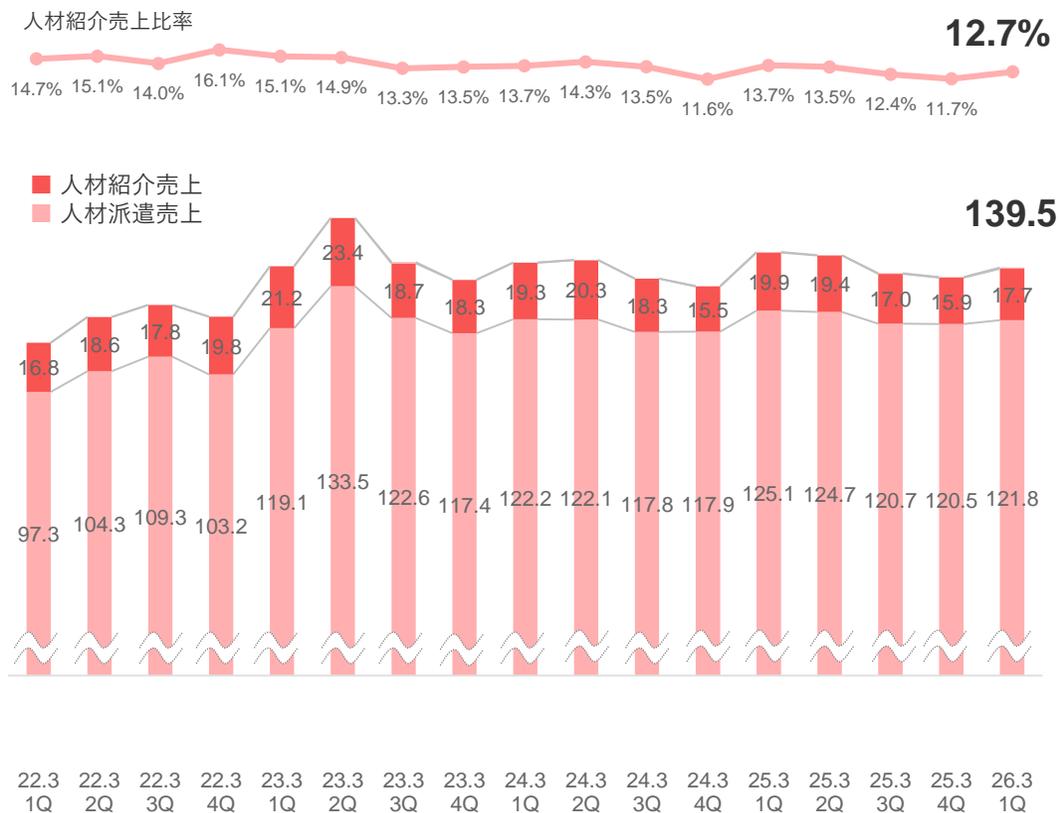
*2 マクロ環境については、Appendix (78頁) もご参照下さい。



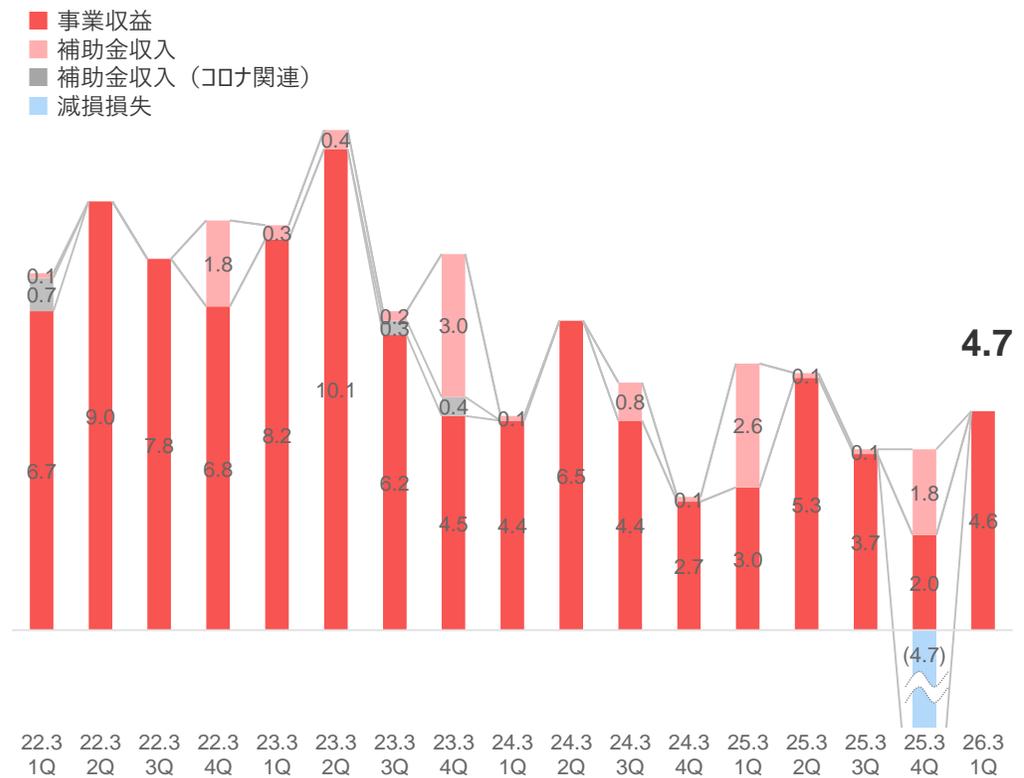
海外Working事業 (契約形態別売上、営業利益推移)

- 人材派遣は、シンガポールの政府・行政が順調に拡大し、オーストラリアの州政府や金融系において、需要回復の兆し。
- 人材紹介は、オーストラリアの連邦政府向け採用代行が堅調なもの、シンガポール、オーストラリアともに厳しい市況が継続。
- 引き続き市場環境を注視しながら、競争力のある分野での人材投資を維持しつつ、コストコントロールを継続。

- 契約形態別売上 (億円) -



- 営業利益 (億円) -



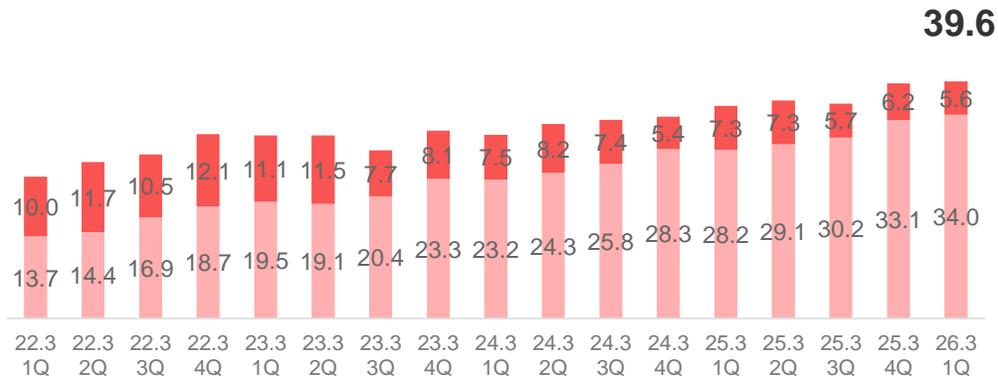
(参考) 海外Working事業 (現地通貨ベースの地域別売上内訳)

- シンガポールの売上は、25.3期1Q比で人材派遣 +5.7百万シンガポールドル、人材紹介 -1.7百万シンガポールドル。
- オーストラリアの売上は、25.3期1Q比で人材派遣 -0.1百万オーストラリアドル、人材紹介 +0.7百万オーストラリアドル。

- シンガポール -

■ 人材紹介売上
■ 人材派遣売上

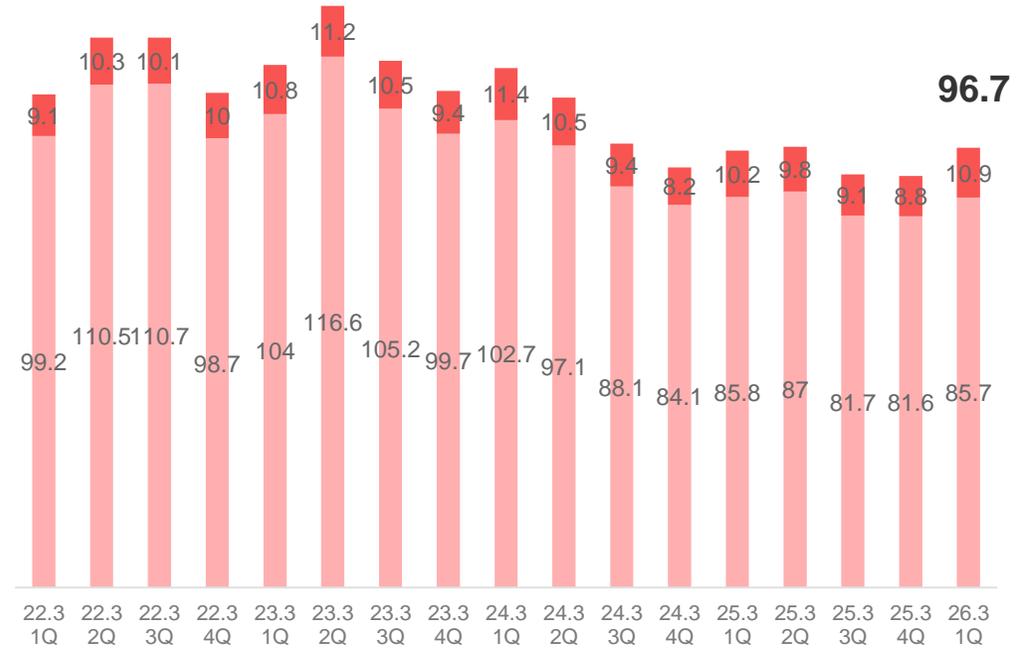
(単位：100万シンガポールドル)



- オーストラリア -

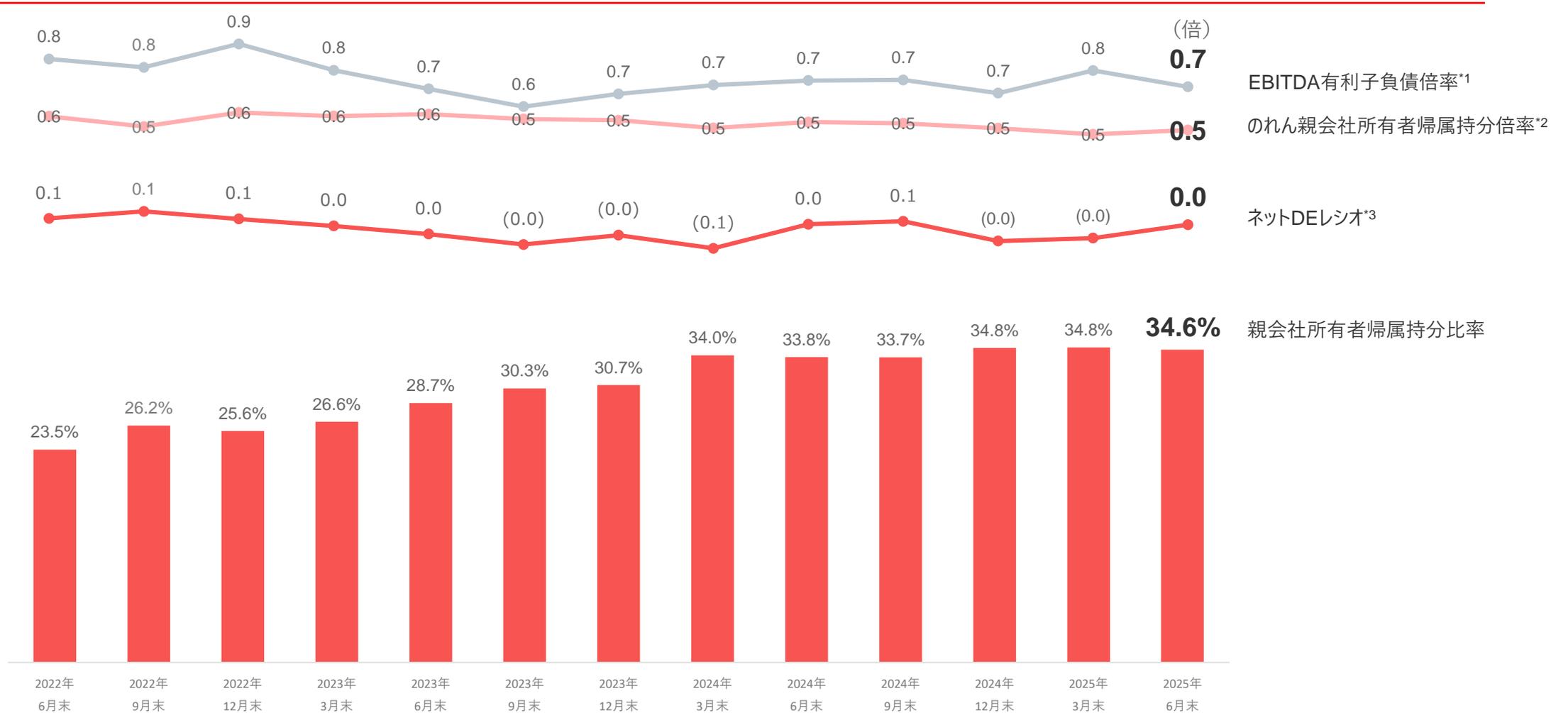
■ 人材紹介売上
■ 人材派遣売上

(単位：100万オーストラリアドル)



26.3期1Q実績レート：1SGD：111円 1AUD：93円

- 親会社所有者帰属持分比率は34.6%と安定的に推移。その他財務指標も安全性に問題なし。



*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

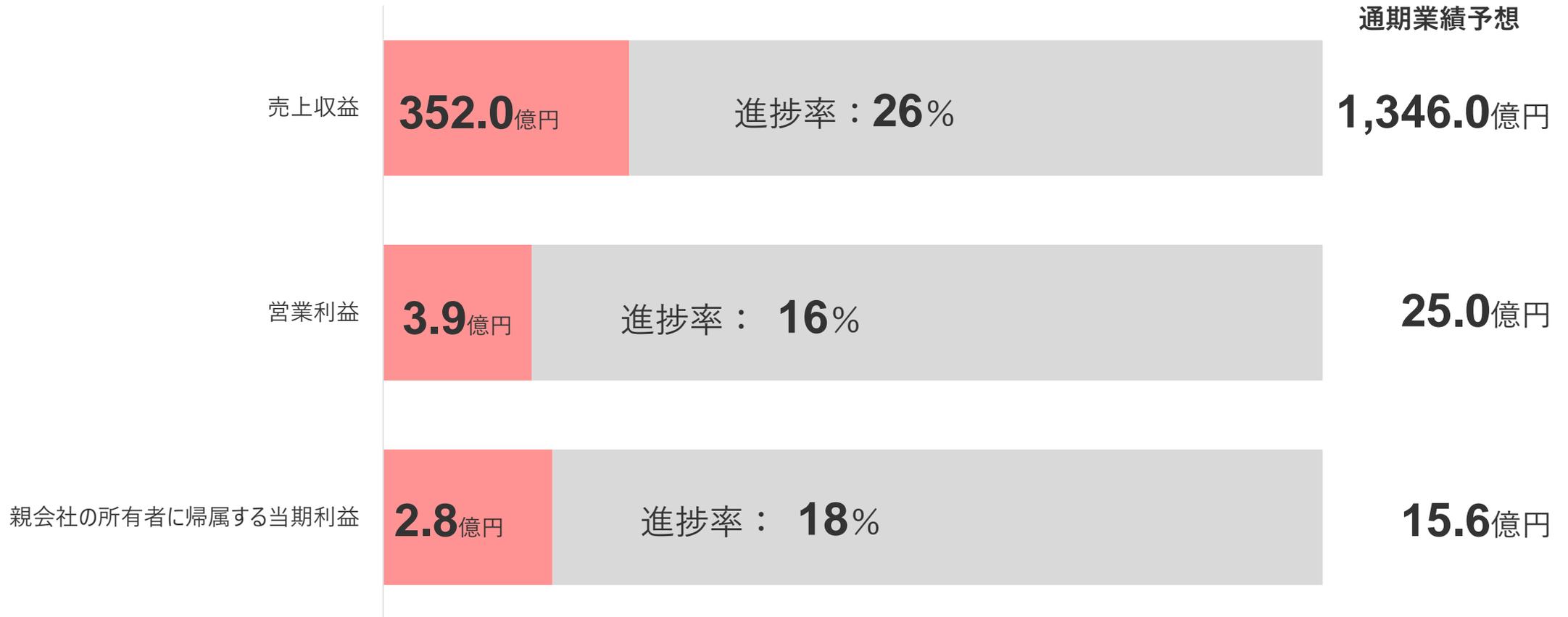
2026年3月期 通期業績予想、株主還元

2

2026年3月期業績見通し

- 1Qは、業績予想に対して順調なスタート。（1Qはコスト先行計画）
- 引き続き、国内Working事業においては、建設技術者領域の更なる拡大を見込み、海外Working事業においては、優秀なコンサルタント人員を確保しつつも、事業価値に影響しない範囲でのコストコントロールを実施することで、中期経営計画最終年度の業績達成を目指す。

- 業績予想進捗率 -

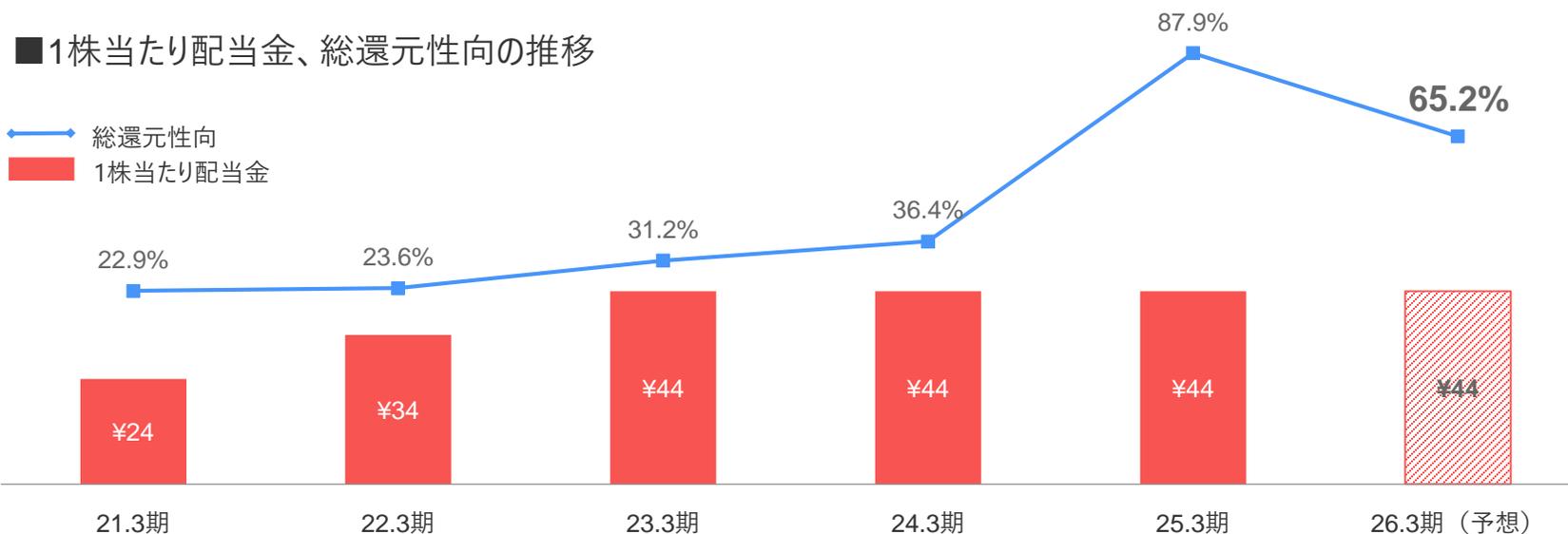


株主還元 (2026年3月期 配当予想)

- 2026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65.2%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



株主還元 (株主優待)

- 中長期保有を目的にした株主優待制度を実施。

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 ※2
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	2.1%	

※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いたします。

※2 優待利回りおよび配当利回りは、2025年8月7日終値 972円で試算しています。





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▶

