

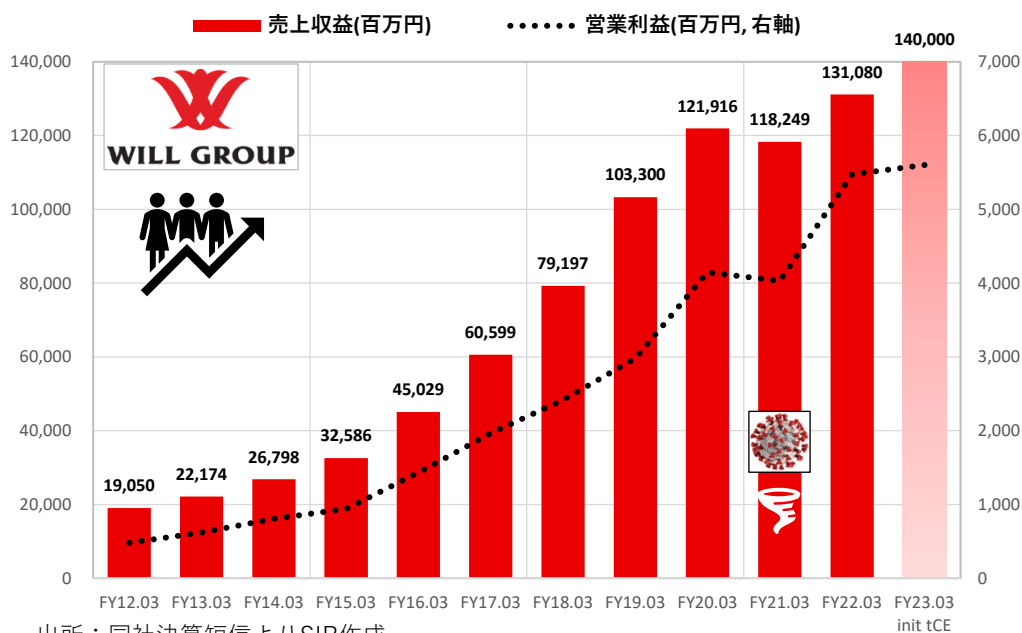
高インフレ下の高配当利回りは魅力的

好調な1Q決算を受け上方修正する可能性高まる

サマリー

- ▼ 大原社長は、本レポートの3-5頁に記載されている1Qの好調な業績を受けて、明るい見通しを述べた。7月からの新型コロナウイルスの第7波に警戒感を示したものの、海外事業、特に人材紹介は当初の想定より需要は鈍化せず、Perm SHIFTの推進により、国内の売上総利益率も上昇が継続している。
- ▼ 期初計画は慎重なもので、豪ドル/円は78円、シンガポールドル/円は79円と、それぞれ前期比で5円円高を前提としている。しかしながら、4月から9月までの上半期では、9月2日までの5か月間で豪ドル/円は平均93.2円、現在は95円以上で推移。シンガポールドル/円は平均95.7円、足元では100円近辺で取引されている。両為替レート的前提を90円にただけでも、期初予想の営業利益を約9%押し上げる見込みであり、更なる上振れの可能性を残す。
- ▼ 今後のカタリストとしては、成長軌道に乗った今、M&Aなどの新たな戦略的成長投資に関する発表や、慎重な為替前提や潜在需要の予測の見直しを受けて業績を上方修正する可能性も挙げられる。また、同社の景気変動に左右されにくい事業ポートフォリオ、着実に売上総利益率の改善を図る中期経営計画の施策「Perm SHIFT」、そしてインフレ上昇局面での高い配当利回りなど全て魅力的な要因とSIRは見ている。
- ▼ バリュエーション面では、配当利回りが3.40%と、過去の平均値を14%上回る。PER、EV/EBITDA、PBRが過去の平均値付近で推移するなか、SIRは2Q決算発表時、もしくはそれ以前に上方修正する可能性が高いとみている。テクニカル指標については、良好な1Q決算発表後の週に13週移動平均線が26週移動平均線を上抜けてゴールデンクロスを形成した。現在、13週移動平均線は52週移動平均線をわずかに1.3%下回る水準で推移しているが、着実な上昇基調である。

利益成長の一時的な停滞は終わった: 11年 CAGR: 売上収益 +19.9%, 営業利益 +25.0%



1Q FOLLOW-UP

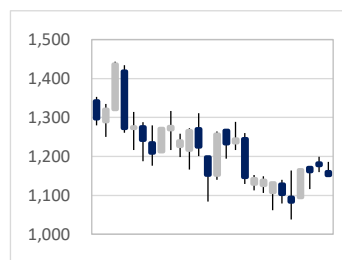
WILL GROUP

注目点:
高い成長力を持つ人材サービス企業。携帯電話売場、コールセンター、食品工場、介護、建設技術者、スタートアップ企業人材支援などの分野に強みを発揮。海外ではオーストラリア、シンガポール等で展開。

主要指標

株価 (9/7)	1,328
年初来高値 (8/10)	1,466
年初来安値 (6/20)	1,028
10年間高値 (18/2/2)	2,139
10年間安値 (14/5/21)	183.6
発行済株式数(百万株)	22,868
時価総額(十億円)	29,591
EV(十億円)	30,481
自己資本比率(3/31)	23.5%
23/3 PER(会予)	8.8x
23/3 EV/EBITDA(会予)	4.0x
22/3 ROE(実績)	33.5%
22/3 PBR(実績)	2.41x
23/3 DY(会予)	3.40%

6ヶ月株価週足



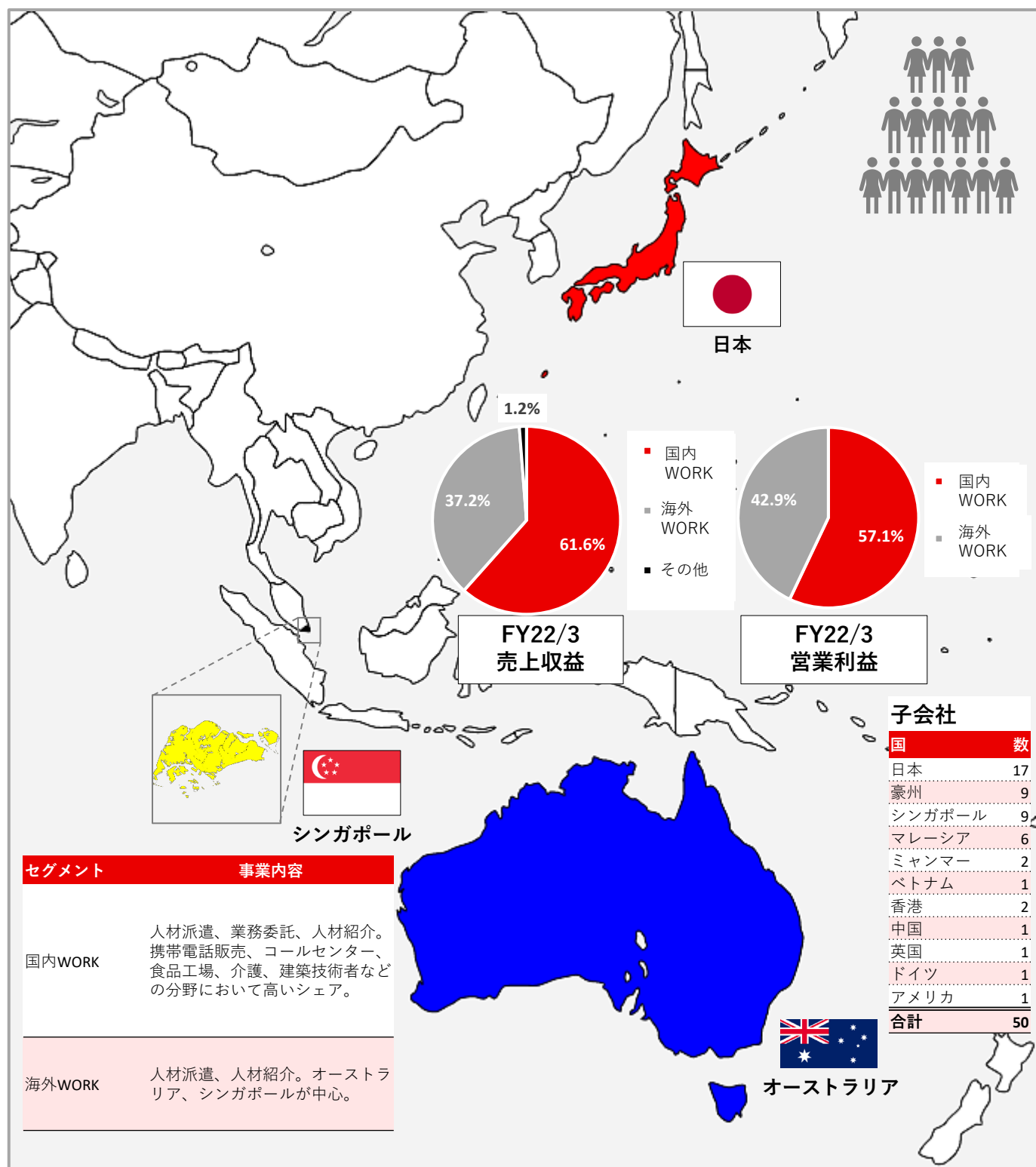
出所: SPEEDAよりSIR作成

アナリスト
クリス・シュライバー CFA
research@sessapartners.co.jp



本レポートは株式会社ウィルグループからの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレーマーをご覧ください。

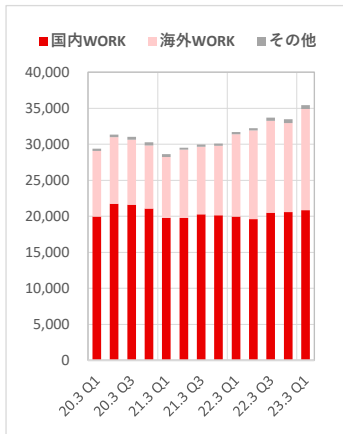
ウィルグループの事業概略図



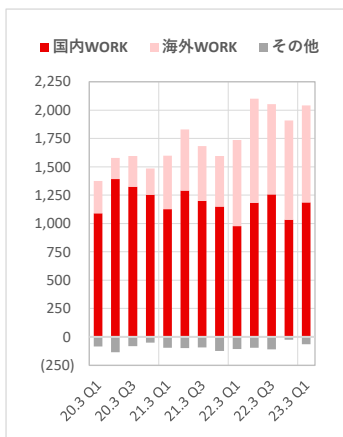
出所：同社決算短信、有価証券報告書、IR資料よりSIR作成

WILL GROUP

売上収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



出所：決算短信よりSIR作成
注) セグメント利益は消去前

「Perm SHIFT」が引き続き売上総利益率を改善
高い1Qの進捗率は上方修正の可能性を示唆

決算概要

- ▼ WILL GROUPは、8/5 (金) 15:00に2023/3期1Q決算を発表した。決算説明会は8/22 (月) 09:00に開催された。売上高+4.8%、営業利益-16.2%という保守的な上期の会社予想に対し、1Qの実績は売上高+12.4%、営業利益+26.0%、売上総利益率は21.9%→22.7% (上期会社予想22.3%)、営業利益率は3.6%→4.0% (同3.4%)と改善。1Qの好調な業績の結果、上期ガイダンスに対する1Qの進捗率は、売上高：52.9%、営業利益：63.6%。親会社株主に帰属する利益：60.6%。SIRでは上期決算発表時に、通期予想が上方修正される可能性が高いと見ている。
- ▼ セグメント別では、国内WORK事業が売上高+5.2%、営業利益+21.4%。セールスアウトソーシング、介護、建設技術者派遣が牽引し10億円の増収となった。営業利益は、建設技術者、スタートアップ支援等への先行投資3億円の負担を吸収し、5億円の増益。セールスアウトソーシング、介護、スタートアップ支援が堅調に推移した。
- ▼ 海外WORK事業は、売上高+23.0%、営業利益+12.6%で26億円の増収となった。内訳は、人材派遣 (10 億円)、人材紹介 (2 億円)、為替の影響 (14 億円)。営業利益は、派遣・紹介予定派遣の粗利増加 (3.7億円)があったものの、助成金収入の剥落や人件費増加 (-3.7億円) などにより、1億円の増益に留まった。

ウィルグループ FY2023/3期1Q 連結決算概要

百万円、%	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY22/3	FY23/3	CHG	CHG	FY22/3	FY23/3
IFRS	実績	実績	実績	会予	1Q 実績	1Q 実績	AMT	YOY	上期実績	上期会予
売上収益	121,916	118,249	131,080	140,000	31,539	35,441	3,902	12.4	63,913	67,000
YoY	18.0	(3.0)	10.9	6.8	10.1	12.4			9.9	4.8
・国内WORK	84,438	80,050	80,726	88,980	19,832	20,866	1,034	5.2	39,594	42,660
・海外WORK	36,074	36,920	48,746	49,030	11,417	14,042	2,625	23.0	23,709	23,420
海外売上比率	29.6%	31.2%	37.2%	35.0%	36.2%	39.6%			37.1%	35.0%
・その他	1,549	1,278	1,607	1,980	289	532	243	84.1	609	910
売上総利益	25,402	24,056	28,765	31,580	6,900	8,033	1,133	16.4	14,035	14,930
売上総利益率	20.8%	20.3%	21.9%	22.6%	21.9%	22.7%			22.0%	22.3%
販売費及び一般管理費	21,258	20,463	23,585	25,900	5,795	6,662	867	15.0	11,473	NA
販管比率	17.4%	16.9%	18.0%	18.5%	18.4%	18.8%			18.0%	
営業利益	4,145	4,030	5,472	5,600	1,136	1,431	295	26.0	2,685	2,250
YoY	40.2	(2.8)	35.8	2.3	14.9	26.0			20.9	16.2
営業利益率	3.4%	3.4%	4.2%	4.0%	3.6%	4.0%			4.2%	3.4%
・国内WORK	5,061	4,763	4,448	5,690	977	1,186	209	21.4	2,160	2,390
・海外WORK	971	1,942	3,348	2,580	759	855	96	12.6	1,676	1,180
・その他	(352)	(413)	(342)	(190)	(108)	(66)	42		(205)	(100)
・消去	(1,869)	(2,262)	(1,981)	(2,480)	(492)	(543)	(51)		(946)	(1,220)
税引前利益	4,057	3,788	5,293	5,490	1,146	1,425	279	24.4	2,716	2,190
親会社株主に帰属する当期利益	2,380	2,363	3,286	3,330	702	758	56	8.0	1,698	1,250
オーストラリアドル	¥74	¥76	¥83	¥78	¥84	¥93	¥9	10.7	¥83	¥78
シンガポールドル	¥79	¥78	¥83	¥79	¥82	¥94	¥12	14.6	¥82	¥79

出所: 同社決算短信、IR資料よりSIR作成

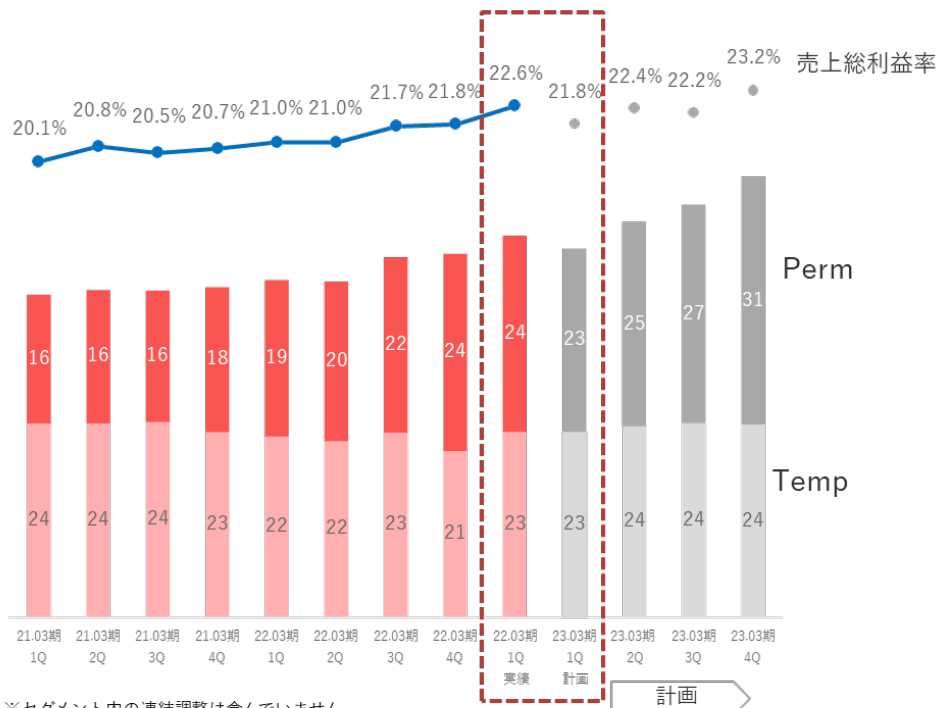
▼ 国内WORK事業は、Perm SHIFT推進により売上総利益率は上昇した。海外WORK事業は、人材派遣の増加により売上総利益率は低下したが、売上総利益額は増加。両事業ともにグレーで示した会社側の期初計画を大きく上回っている（海外WORK事業は円安進行の恩恵も受けた）。

国内WORK事業

イベント関連を除き、セールスアウトソーシング領域は総じて好調だった。コールセンターアウトソーシング領域は、パンデミックに伴う特需はなくなりつつあるが、順調に推移している。ファクトリーアウトソーシング領域は、中国などからのサプライチェーンの混乱が続き、入国規制は徐々に緩和されつつあるが、食品関連は最終顧客需要の低迷が続いている。

会社側は介護領域の戦略調整は継続している。スタートアップ人材支援領域の需要は良好。建設技術者領域については、新卒採用により、季節的に1Qはコスト要因となるが配属先は決定しており、2Qより改善する見込みである。

-国内WORK事業 Temp/Perm別売上総利益※ (億円) -

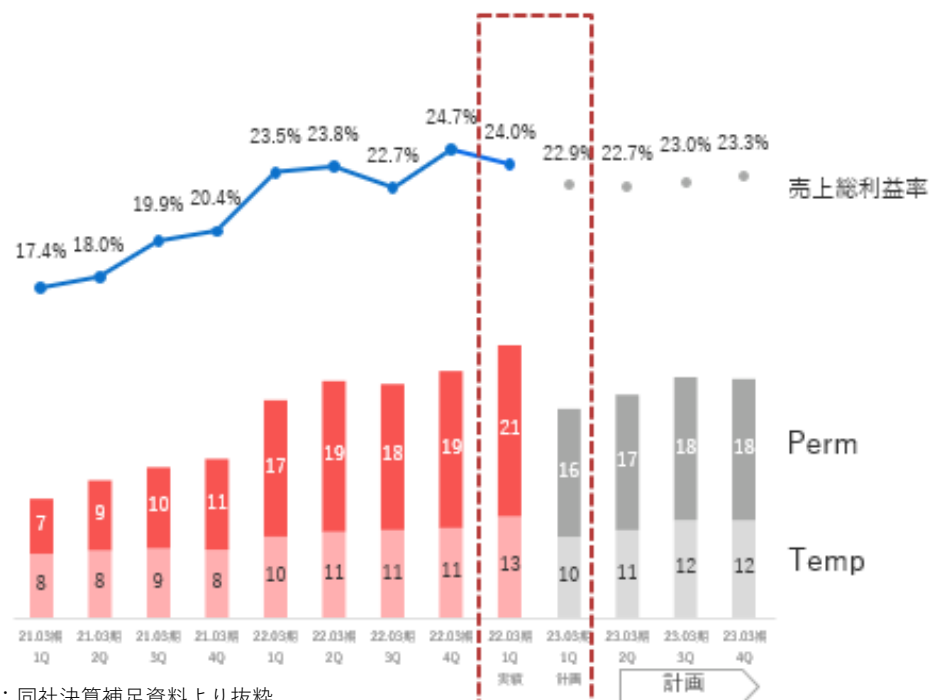


※セグメント内の連結調整は含んでいません。
売上総利益、売上総利益率は、海外の補助金収入の影響等を除いた調整後の数値です。

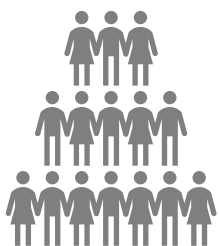
海外WORK事業

海外の人材紹介需要は当初鈍化すると見込んでいたが、堅調を維持している。豪州、シンガポールとも求人件数は過去最高水準で推移しており、人材派遣、人材紹介ともに増加。

-海外WORK事業 Temp/Perm別売上総利益 (億円) -



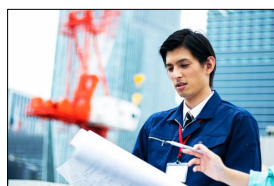
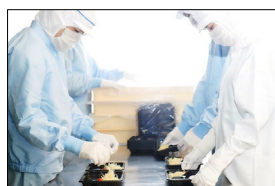
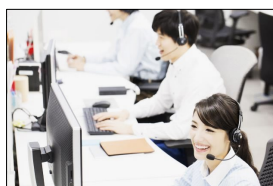
出所：同社決算補足資料より抜粋



国内WORK事業 補足情報

人、百万円、%	FY20/3				FY21/3				FY22/3				FY23/3
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
四半期末稼働人員数													
・セールスOS	4,655	4,730	4,778	4,389	3,673	3,531	3,575	3,697	3,481	3,347	3,383	3,400	3,604
・コールセンター	5,472	5,861	5,787	5,834	5,259	5,219	5,197	5,235	5,127	5,082	5,208	5,315	5,113
・ファクトリーOS	10,172	10,105	10,144	9,342	8,015	8,170	7,955	7,495	6,738	6,550	6,128	6,394	6,503
・介護	4,491	4,815	4,880	5,429	5,226	5,188	5,169	5,226	5,112	5,152	5,319	5,341	5,241
・建設技術者	445	476	508	547	550	546	576	613	690	729	775	854	1,088
YoY													
・セールスOS	(0.3)	5.1	1.5	(16.5)	(21.1)	(25.3)	(25.2)	(15.8)	(5.2)	(5.2)	(5.4)	(8.0)	3.5
・コールセンター	4.8	11.4	5.1	4.4	(3.9)	(11.0)	(10.2)	(10.3)	(2.5)	(2.6)	0.2	1.5	(0.3)
・ファクトリーOS	30.9	17.6	4.7	(3.5)	(21.2)	(19.1)	(21.6)	(19.8)	(15.9)	(19.8)	(23.0)	(14.7)	(3.5)
・介護	23.9	20.4	14.9	23.6	16.4	7.7	5.9	(3.7)	(2.2)	(0.7)	2.9	2.2	2.5
・建設技術者	—	14.7	15.5	22.1	23.6	14.7	13.4	12.1	25.5	33.5	34.5	39.3	57.7
領域別売上													
国内WORK事業	19,984	21,741	21,620	21,092	19,781	19,814	20,301	20,153	19,832	19,762	20,518	20,612	20,866
・セールスOS	5,386	6,393	5,769	5,602	4,462	4,696	4,824	5,064	4,767	4,625	4,860	5,265	5,078
・コールセンター	3,868	4,145	4,264	4,182	4,222	4,190	4,243	4,211	4,220	4,216	4,334	4,271	4,154
・ファクトリーOS	5,819	6,060	6,150	5,716	5,390	5,163	5,199	4,833	4,698	4,594	4,642	4,381	4,472
・介護	2,788	2,968	3,108	3,191	3,317	3,323	3,297	3,281	3,325	3,396	3,537	3,420	3,526
・スタートアップ人材支援	261	333	310	359	300	304	267	402	526	569	537	717	709
・建設技術者	1,099	1,156	1,226	1,325	1,297	1,299	1,311	1,368	1,337	1,405	1,475	1,569	1,652
・その他	763	686	793	717	793	839	1,160	994	959	957	1,133	989	1,275
YoY													
国内WORK事業	16.5	16.0	6.8	7.0	(1.0)	(8.9)	(6.1)	(4.5)	0.3	(0.3)	1.1	2.3	5.2
・セールスOS	0.3	17.6	(0.9)	0.4	(17.2)	(26.5)	(16.4)	(9.6)	6.8	(1.5)	0.7	4.0	6.5
・コールセンター	(0.9)	7.5	4.9	7.3	9.2	1.1	(0.5)	0.7	(0.0)	0.6	2.1	1.4	(1.6)
・ファクトリーOS	23.0	19.3	9.1	5.2	(7.4)	(14.8)	(15.5)	(15.4)	(12.8)	(11.0)	(10.7)	(9.4)	(4.8)
・介護	27.2	22.6	18.0	20.8	19.0	12.0	6.1	2.8	0.2	2.2	7.3	4.2	6.0
・スタートアップ人材支援	6.1	14.4	39.0	23.8	14.9	(8.7)	(13.9)	12.0	75.3	87.2	101.1	78.4	34.8
・建設技術者	—	13.7	12.7	19.9	18.0	12.4	6.9	3.2	3.1	8.2	12.5	14.7	23.6
・その他	8.4	8.9	2.5	(5.4)	3.9	22.3	46.3	38.6	20.9	14.1	(2.3)	(0.5)	33.0
領域別営業利益*													
国内WORK事業	1,213	1,451	1,404	1,370	1,152	1,386	1,086	1,087	1,144	1,148	1,326	1,207	1,234
・セールスOS	393	545	456	470	263	456	384	365	404	327	421	462	464
・コールセンター	228	276	265	230	322	280	259	270	286	278	307	305	234
・ファクトリーOS	350	339	391	328	254	281	218	248	373	284	348	253	287
・介護	74	77	69	140	175	102	63	41	60	96	101	39	115
・スタートアップ人材支援	62	98	87	63	45	54	(10)	70	142	176	131	155	190
・建設技術者	35	47	62	96	57	35	(25)	(28)	(207)	(121)	(129)	(102)	(273)
・その他	71	69	74	43	36	178	197	121	86	108	147	95	217
領域別営業利益率*													
国内WORK事業	6.1%	6.7%	6.5%	6.5%	5.8%	7.0%	5.3%	5.4%	5.8%	5.8%	6.5%	5.9%	5.9%
・セールスOS	7.3%	8.5%	7.9%	8.4%	5.9%	9.7%	8.0%	7.2%	8.5%	7.1%	8.7%	8.8%	9.1%
・コールセンター	5.9%	6.7%	6.2%	5.5%	7.6%	6.7%	6.1%	6.4%	6.8%	6.6%	7.1%	7.1%	5.6%
・ファクトリーOS	6.0%	5.6%	6.4%	5.7%	4.7%	5.4%	4.2%	5.1%	7.9%	6.2%	7.5%	5.8%	6.4%
・介護	2.7%	2.6%	2.2%	4.4%	5.3%	3.1%	1.9%	1.2%	1.8%	2.8%	2.9%	1.1%	3.3%
・スタートアップ人材支援	23.8%	29.4%	28.1%	17.5%	15.0%	17.8%	-3.7%	17.4%	27.0%	30.9%	24.4%	21.6%	26.8%
・建設技術者	3.2%	4.1%	5.1%	7.2%	4.4%	2.7%	-1.9%	-2.0%	-15.5%	-8.6%	-8.7%	-6.5%	-16.5%
・その他	9.3%	10.1%	9.3%	6.0%	4.5%	21.2%	17.0%	12.2%	9.0%	11.3%	13.0%	9.6%	17.0%

出所：同社IRファクトブック、補足資料よりSIR作成 注：*セグメント内の連結調整は含まず



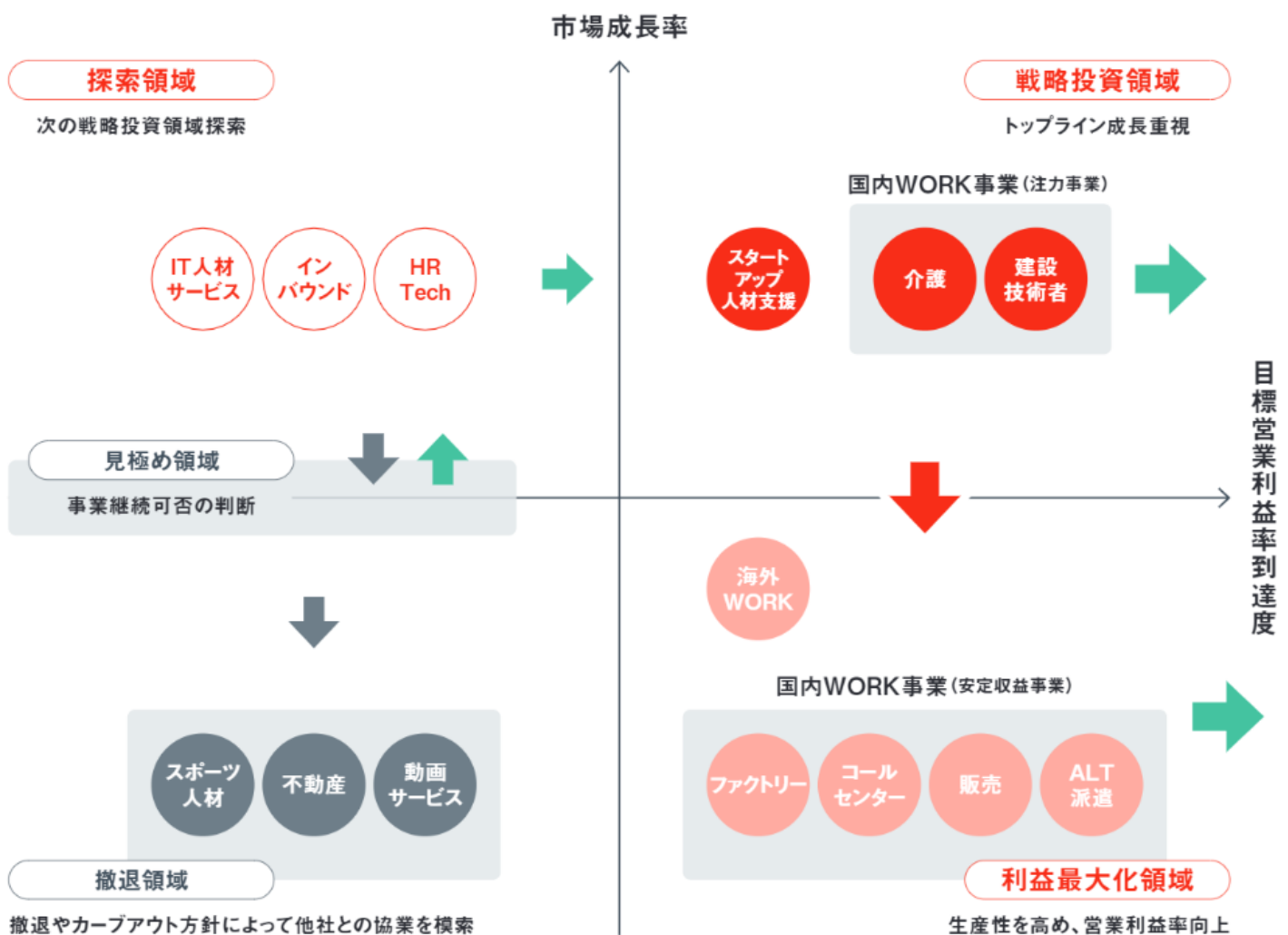


中期経営計画では注力分野に応じて戦略を分類

国内事業における6つの専門領域を見る際には、それぞれの領域を中期経営計画「WILL-being 2023」の中で「成長性重視」と「収益性重視」に区別して考えることが重要である。右下の「利益最大化領域」の「セールス」、「コールセンター」、「ファクトリー」という3つの主力事業は、成長期を過ぎており、今後は効率化による利益率の向上に注力していく。

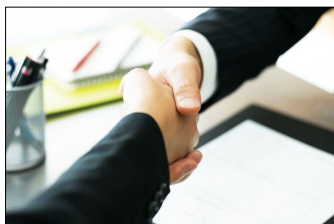
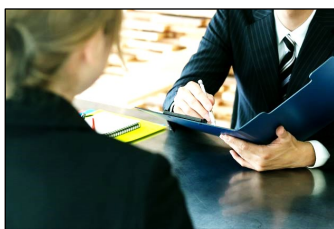
下図右上「戦略投資領域」内の赤丸で示された3領域である「介護」、「建設技術者」、「スタートアップ人材支援」は市場全体が成長しており、トップラインの成長を優先している。左上「探索領域」の白丸で示したITエンジニアと外国人労働者が慢性的に不足する状況への対応、及び会社全体におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）の一環としてHRTechへの取り組みは新たな戦略投資領域となる。中計の全概要は22年3月31日に発行したSIRのイニシエーションレポートを参照されたい。

中期経営計画「WILL-being 2023」：事業ポートフォリオを戦略的に分類



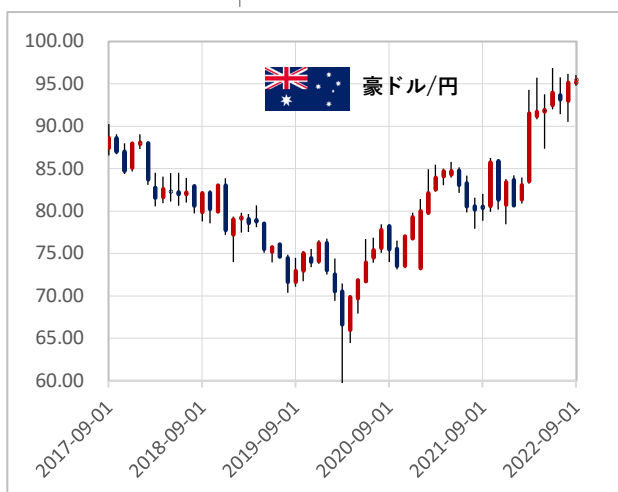
出所: 同社「統合報告書」(2021年12月23日)
https://willgroup.co.jp/willg-wp/wp-content/themes/corporate/src/ja/pdf/sustainability/willgroup_integratedreport2021.pdf

WILL GROUP



期初計画での上半期及び23年3期通期の主要な前提

- ▼上半期の会社ガイダンスでは売上収益を前期比+4.8%、営業利益を同-16.2%になると見込む（国内WORK事業の売上収益は+7.8%、営業利益は+10.6%、海外WORK事業の売上収益は-1.2%、営業利益は-29.5%）。上半期の連結ベースの売上総利益率は22.0% → 22.3%の改善と予想するが、これには主に国内の戦略投資領域における先行投資が拡大するほか、海外の人材紹介需要が一段落することも考慮している。
- ▼通期の会社ガイダンスでは売上収益を前期比+6.8%、営業利益を同2.3%（国内WORK事業の売上収益は+10.2%、営業利益は+28.1%、海外WORK事業の売上収益は+0.6%、営業利益は-22.8%）。海外WORK事業の売上収益に関して、会社側は人材紹介の需要が引き続き落ち着く見通しであり、営業利益面は採用費・人件費の増加と高利益率の人材紹介売上の減少を見込む。ただし、期初計画では豪ドル/円が78円、シンガポールドル/円が79円と、それぞれ5円程度円高に振れる前提を置いている。想定為替レートに対し1円動いた場合の為替感応度は、対豪ドルで売上収益4.6億円、営業利益3,000万円となり、対シンガポールドルでは売上収益1.1億円、営業利益1,000万円となる。4月から9月までの上半期では、9月2日までの5か月間で豪ドル/円は平均93.2円、現在は95円で推移。シンガポールドル/円は平均95.7円、足元では100円近辺で取引されている。両通貨共に90円を前提したとしても、営業利益は約4.8億円増加する見込みであり、期初計画における連結営業利益56億円の約9%に相当する。下記の2図は、為替前提を見直すことによる業績を上方修正する可能性を示唆している。
- ▼6頁の中期経営計画に示すように、国内WORK事業の主力事業である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は現在では利益最大化領域に位置づけられており、会社側はそれぞれ1桁台の売上収益成長と2ケタ台の営業利益増加を見込む（8頁の図表参照）。セールスアウトソーシングでは現場での正社員数増加と外注費削減を、コールセンターでは業務受託比率の増加により売上総利益率の向上を想定するほか、ファクトリーアウトソーシングでは外国人の入国制限の解除を想定している。重視している介護領域に関しては、人材紹介の増加により営業利益の大幅増加を見込む。同じく注力する建設技術者領域は、新卒者と未経験者にフォーカスし、採用人数を増やすことで、トップラインの大幅増を見込んでいる。これによって、先行投資に伴う負担を幾分か軽減させる。スタートアップ人材支援領域は求人案件数が高水準で推移する見込みである。



出所: YAHOO! ファイナンスの過去データよりSIR作成



ウィルグループ 2022/3期 連結決算概要 及び 2023/3期 業績予想

WILL GROUP

百万円、%	FY2019/3	FY2020/3	FY2021/3	FY2022/3	FY2022/3	AMT	PCT	FY2023/3	AMT	PCT
	IFRS 実績	IFRS 実績	IFRS 実績	IFRS 会予	IFRS 実績	CHG YoY	CHG YoY	IFRS 会予	CHG YoY	CHG YoY
売上収益	103,300	121,916	118,249	130,000	131,080	12,831	10.9	140,000	8,920	6.8
YoY		18.0	(3.0)	9.9	10.9			6.8		
セグメント別										
・国内WORK	—	84,438	80,050	81,020	80,726	676	0.8	88,980	8,254	10.2
・海外WORK	—	36,074	36,920	47,390	48,746	11,826	32.0	49,030	284	0.6
海外売上高比率		29.6%	31.2%	36.5%	37.2%			35.0%		
・その他	—	1,549	1,278	1,570	1,607	329	25.7	1,980	373	23.2
国内WORK事業										
・セールスOS	22,208	23,150	19,046	19,430	19,517	471	2.5	20,660	1,143	5.9
・コールセンターOS	15,724	16,459	16,866	17,050	17,041	175	1.0	18,420	1,379	8.1
・ファクトリーOS	20,885	23,745	20,585	18,440	18,315	(2,270)	(11.0)	19,110	795	4.3
・介護ビジネス支援	9,889	12,055	13,218	13,800	13,678	460	3.5	14,760	1,082	7.9
・スタートアップ人材支援	1,050	1,263	1,273	2,300	2,349	1,076	84.5	2,800	451	19.2
・建設技術者	3,210	4,806	5,275	5,780	5,786	511	9.7	8,300	2,514	43.4
・その他	2,866	2,959	3,786	4,220	4,038	252	6.7	4,930	892	22.1
売上総利益	20,305	25,402	24,056	28,390	28,765	4,709	19.6	31,580	2,815	9.8
売上総利益率	19.7%	20.8%	20.3%	21.8%	21.9%			22.6%		
・国内事業売上総利益※	—	—	16,430	—	17,231	801	4.9	—		
売上総利益率※			20.5%		21.3%					
・海外事業売上総利益※	—	—	6,994	—	11,540	4,546	65.0	—		
売上総利益率※			18.9%		23.7%					
販売管理費	17,406	21,422	20,463	—	23,585	3,122	15.3	—		
販管比率	16.8%	17.6%	17.3%	—	18.0%					
減価償却	1,580	1,990	2,229	2,020	2,084	(145)	(6.5)	2,070	(14)	(0.7)
EBITDA	4,537	4,537	4,537	7,020	7,556	3,019	66.5	7,670	114	1.5
収益率	4.4%	3.7%	3.8%	5.4%	5.8%			5.5%		
営業利益	2,957	4,145	4,030	5,000	5,472	1,442	35.8	5,600	128	2.3
YoY		40.2	(2.8)	24.1	35.8			2.3		
営業利益率	2.9%	3.4%	3.4%	3.8%	4.2%			4.0%		
領域別										
・国内WORK 営業利益率	—	5,061	4,763	4,500	4,448	(315)	(6.6)	5,690	1,242	27.9
・海外WORK 営業利益率	—	971	1,942	2,850	3,348	1,406	72.4	2,580	(768)	(22.9)
・その他営業利益	—	(352)	(413)	(340)	(342)	71	RS	(190)	152	RS
・消去	—	(1,535)	(2,262)	(2,010)	(1,981)	281		(2,480)	(499)	
国内WORK事業										
・セールスOS	1,538	1,864	1,468	1,540	1,614	146	9.9	1,870	256	15.9
・コールセンターOS	833	999	1,131	1,120	1,176	45	4.0	1,300	124	10.5
・ファクトリーOS	1,039	1,408	1,001	1,290	1,258	257	25.7	1,450	192	15.3
・介護ビジネス支援	187	360	381	350	296	(85)	(22.3)	710	414	139.9
・スタートアップ人材支援	269	310	159	600	604	445	279.9	570	(34)	(5.6)
・建設技術者	31	240	39	(590)	(559)	(598)	TR	(430)	129	RS
・その他	168	257	532	410	436	(96)	(18.0)	NA		
税引前利益	2,876	4,057	3,788	5,000	5,293	1,505	39.7	5,490	197	3.7
利益	1,734	2,712	2,678	3,510	3,854	1,176	43.9	3,870	16	0.4
親会社株主に帰属する当期利益	1,539	2,380	2,363	2,980	3,286	923	39.0	3,330	44	1.3
オーストラリアドルー日本円	80	74	76	84	83	7		78	(5)	
シンガポールドルー日本円	81	79	78	82	83	5		79	(4)	

出所: 同社決算短信、IR資料よりSIR作成

注: 為替感応度 (1円の変動による影響) : AUD 売上高450百万円 営業利益 30百万円、SGD 売上高110百万円 営業利益 10百万円

TR = 赤転 RS = 赤字縮小

※ 補助金収入等を除いた調整後の数値

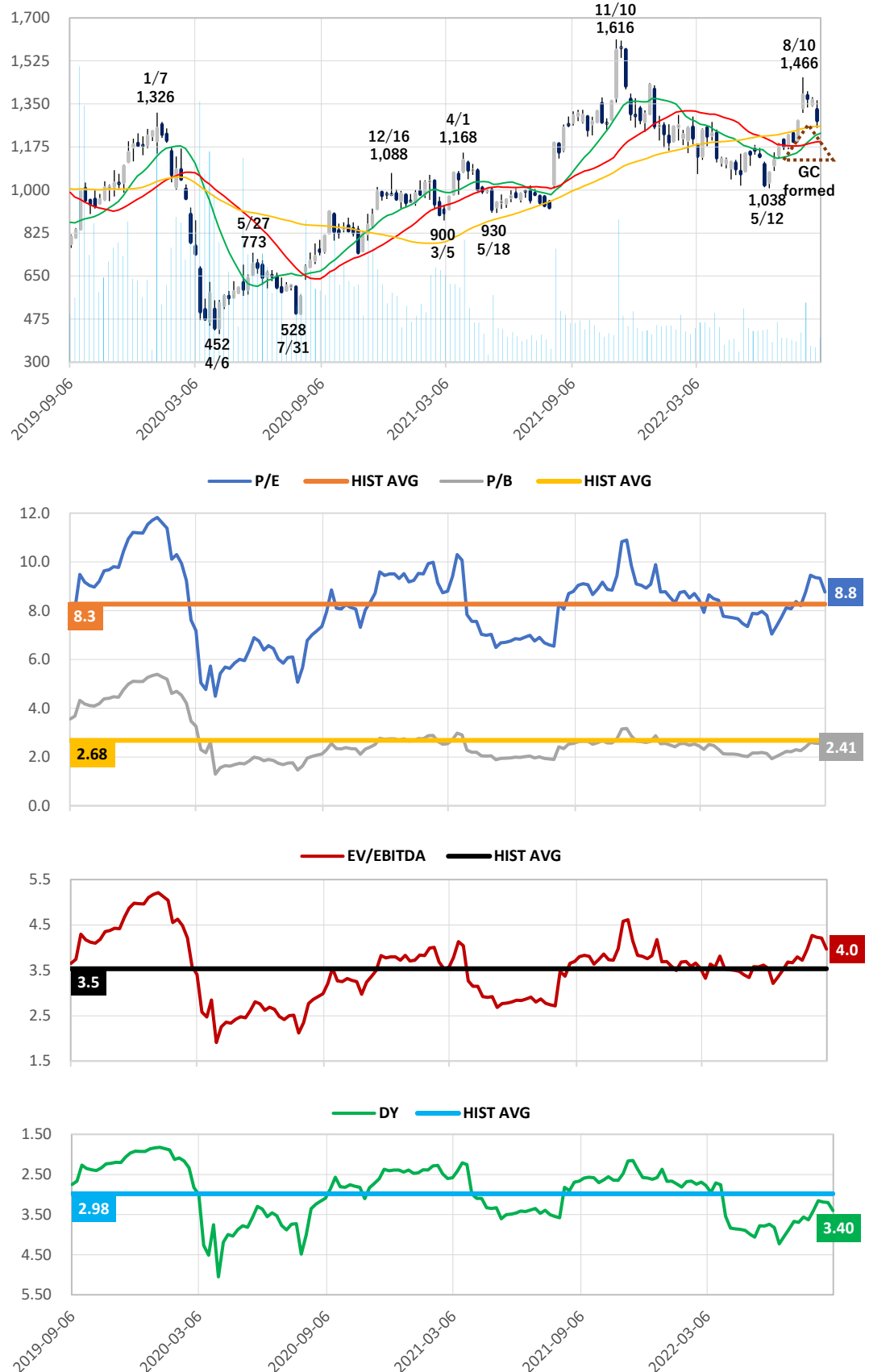
WILL GROUP



パフォーマンスとバリュエーション:
SESSAスマートチャート

- ✓ 現在のバリュエーション (PER、PBR、及びEV/EBITDA) は過去の平均値付近で取引されている。
- ✓ 同時に配当利回り3.40%は過去平均を14%上回って推移。
- ✓ テクニカル指標面では、好調な1Q決算発表後にゴールデックロスを形成している。
- ✓ 次頁の要約の通り、利益構造を改善し、成長を加速せる中計の進捗が投資機会となろう。

SESSAスマートチャート：3年間（週足）株価とバリュエーションの動向

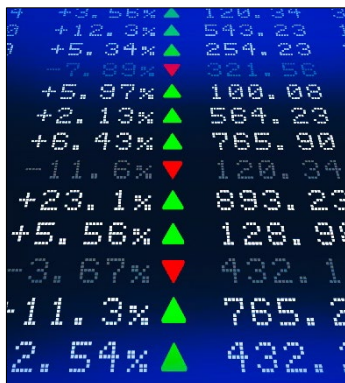


出所:SPEEDAデータよりSIR作成。バリュエーションは会社利益予想に基づく

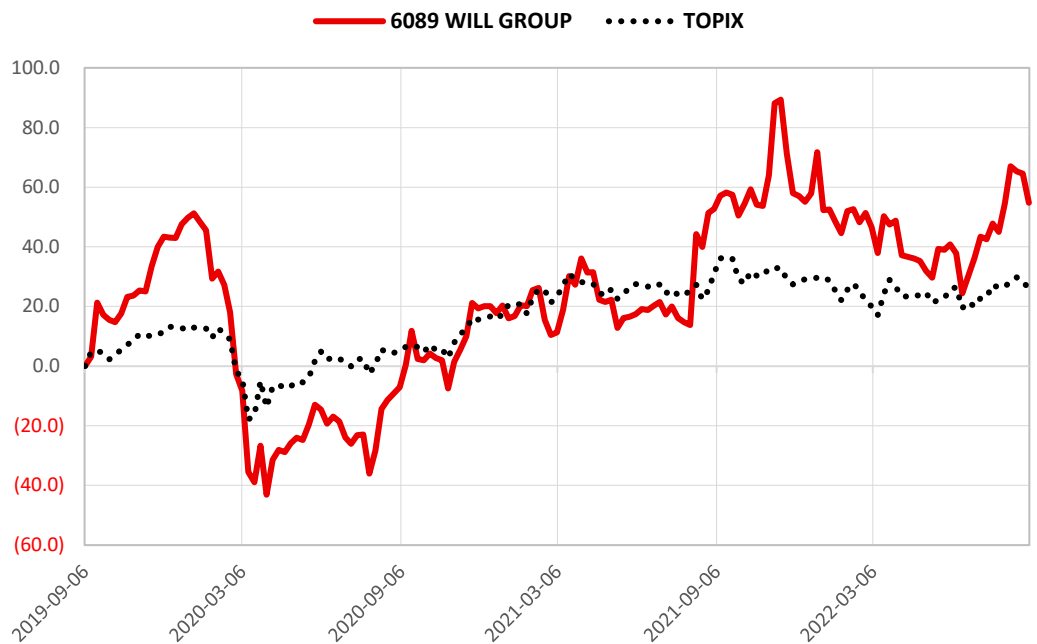


Analyst's view

- ✓ 22年3月期の業績が大幅に上振れしたことから、次の好材料としては、中計で示された成長投資に関する追加策が期待される。
- ✓ いずれにせよ、高いDYとディフェンシブ・グロース・ポートフォリオとともに、割安なバリュエーションが見直されると思われる。



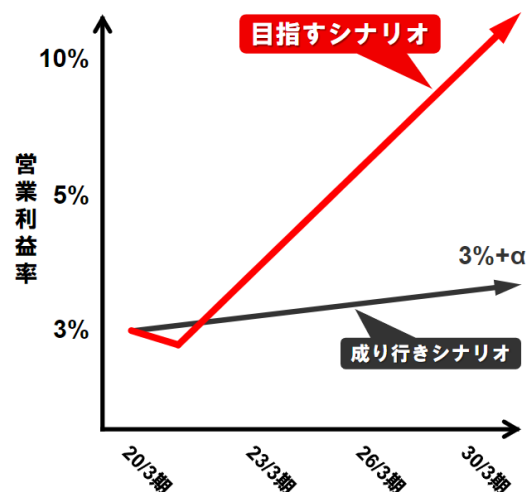
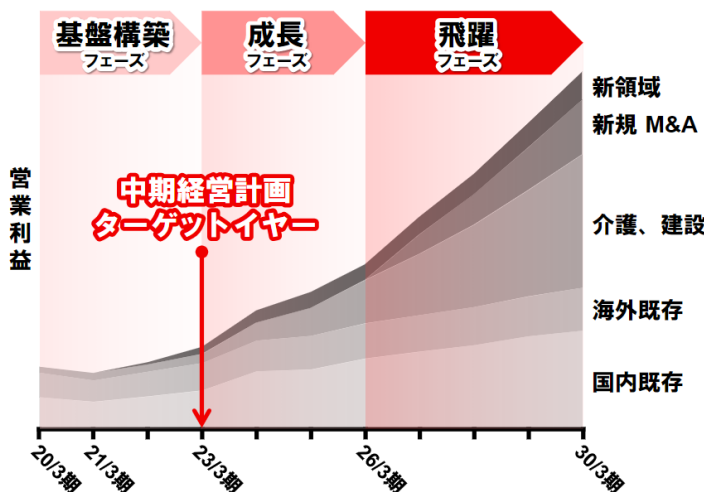
3年間週足相対パフォーマンス



中期経営計画の基本戦略は、利益率向上のための「WORK SHIFT」戦略で、次の2点で構成されている。①成長の最大化・最適化を図るための専門性の高いカテゴリーにおける無期雇用と派遣へのポートフォリオシフト (Perm SHIFT)、②デジタル技術を活用した派遣・請負の効率化を図るためのデジタルシフトにより、利益率の向上を図る。下図は、経営陣が描く同社グループの長期ビジョン (成長シナリオ) であるが、中期経営計画「WILL-being 2023」を "基礎構築フェーズ" と位置づけている。今期の業績進捗から同社グループは、23年3月期の目標を1年前倒しで達成できる水準であり、すでに「成長フェーズ」に移行していると考えられ、今後のカタリストとしては、新たな戦略的成長投資に関する経営陣からの発表が考えられる。

中期経営計画「WILL-being 2023」の狙いは将来の成長を確かなものにする収益構造の変化

中長期シナリオ



出所：同会社説明資料 (2021.7.1)



池田会長と大原社長

大株主の状況

2022年3月31日現在

氏名又は名称	所有株式数 (千株)	所有株式数 の割合
池田 良介	4,204.1	18.40
大原 茂	1,781.5	7.80
株式会社池田企画事務所	1,707.5	7.47
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,683.7	7.37
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,098.4	4.81
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (prin. all sector subport.)	1,048.5	4.59
ウィルグループ従業員持株会	560.3	2.45
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	495.7	2.17
STATE STREET BANK AND TRUST Client Omnibus Acct. OM02505002	420.9	1.84
渡部 信吾	400.0	1.75
上位10位	13,400.6	64.37
発行済み株式数	22,852.2	
自己株式 (0.02%)	5.4	
発行済み株式数 (自己株式を除く)	22,846.8	100.00

出所：第16回定時株主総会招集通知よりSIR作成

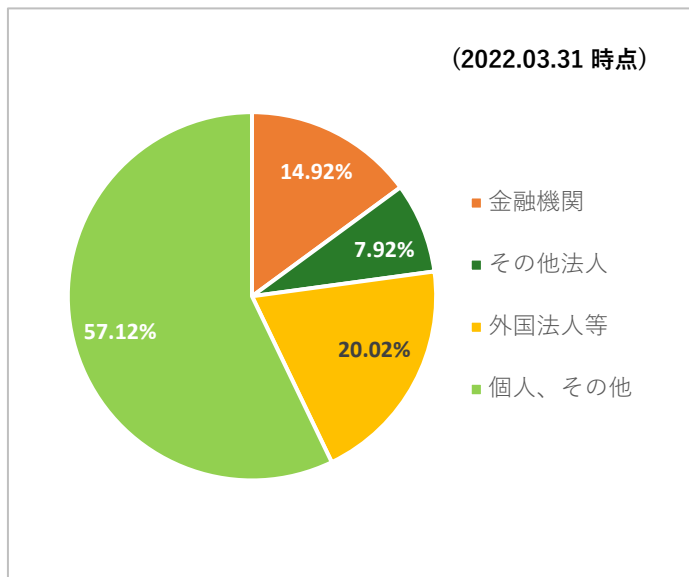
株主還元方針

上記株主リストでは池田会長と彼の資産管理会社、そして大原社長と合わせて発行済株式の33.67%を所有している。二人とも53歳と比較的若く健康であり、会社の成長と日本のワークスタイルの変革に情熱を持って取り組んでいる。筆頭株主として、彼らの利益はすべての株主の利益と一致しており、その魅力は決して小さくはないと考えられる。

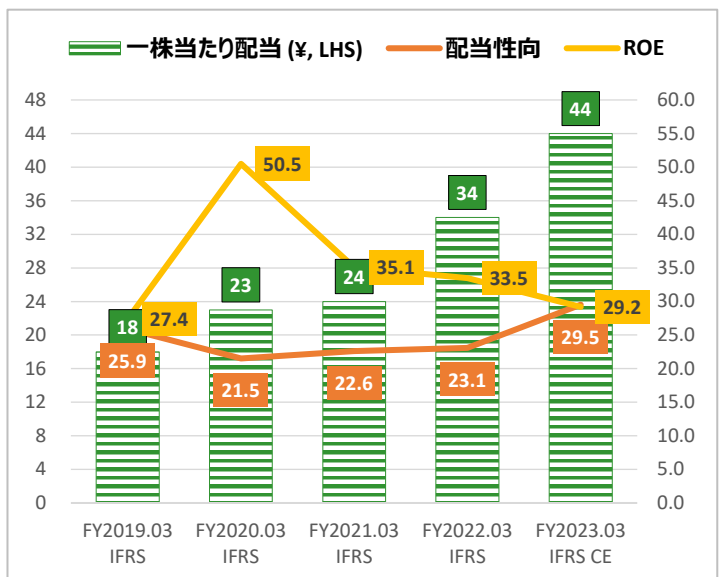
同社の株主還元ポリシーは、総還元性向30%を目標に、配当と自社株買いを含むトータルリターン方式を採用している。



投資家タイプ別保有割合



株主還元の推移



出所：同社決算短信及び決算発表資料よりSIR作成 注：ROEはSIR予想

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレイマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や情報は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都渋谷区広尾5-3-18

info@sessapartners.co.jp