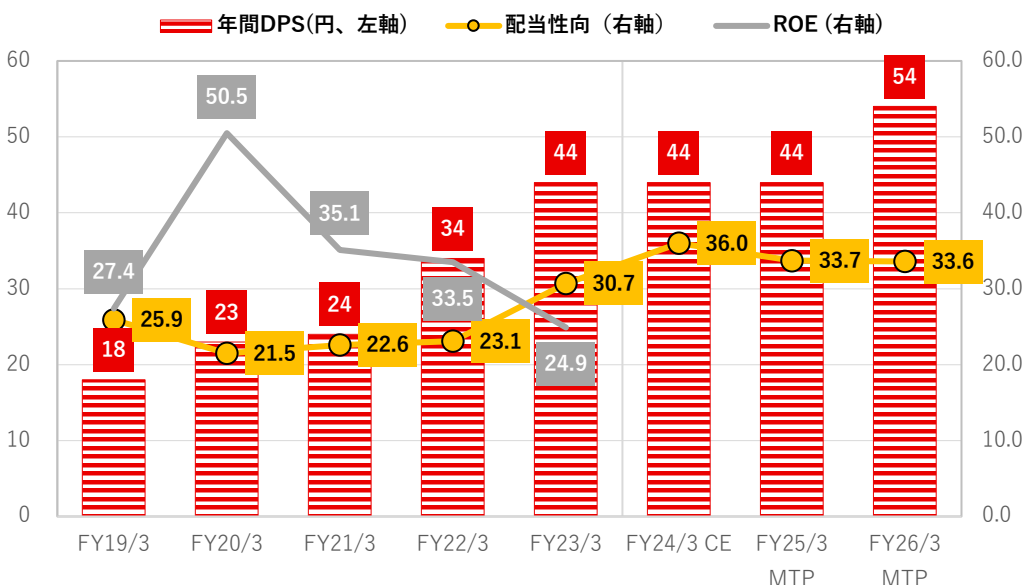


## 国内 Working事業の再成長を最優先に 建設技術者事業の黒字化、正社員派遣・外国人管理受託を拡大

### SUMMARY

- ▼ ウィルグループは今年5月、新中期経営計画「WILL-being 2026」を発表した。前中計「WORK SHIFT戦略」の狙いは、専門性の高い分野で利益率の高い人材派遣、人材紹介の比重を高めて利益率を押し上げることであり、戦略投資領域として介護、建設技術者、スタートアップ企業の人事支援などの育成に注力した。前中計において、利益率は改善したものの、国内Working事業が停滞した。新中計の最優先課題は、伸び悩む国内Working事業の再成長であり、建設技術者事業の黒字化、正社員派遣と外国人管理受託の拡大に注力する。
- ▼ 従来の利益配分方針は、配当と自己株式取得を含めたトータル・リターン方式を採用し、連結配当性向30%を目標としていた。新中期経営計画「WILL-being 2026」では、国内事業の自律的な再成長に向けて戦略的に販管費35億円を増額し、加えてM&Aに100億円投入するため最初の2年間は減益を織り込んでいる。そのため、新しい株主還元方針には、総還元性向30%以上に「累進」配当（減配をせず、維持または増配を行う）を組み込んだ。
- ▼ 新中期経営計画には初めの2年間に先行投資が織り込まれているが、M&Aは含まれていない。しかし、前中計で財務体質の改善ができたことで、新中計では100億円の投資枠を設定している。ウィルグループは、タイムリーで収益性の高いM&Aの機会を見極め、高成長を達成してきた実績がある。また、池田会長の資産管理事務所が5月の新中期経営計画発表に先立ち、出資比率を高めている。現在の4.0%の配当利回りは、次の成長カタリストを待つだけの投資価値があるとSIRは考える。

### 新・株主還元方針：「累進配当、且つ総還元性向30%以上」



出所：同社中期経営計画説明資料および決算短信よりSIR作成

### Full report

## 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 (10/13)	1,086
年初来高値 (23/1/24)	1,260
年初来安値 (23/5/31)	1,002
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)	22.944
時価総額 (十億円)	25.124
EV (十億円)	27.125
自己資本比率 (3/31)	28.7%
24/3 PER (会予)	8.9x
24/3 EV/EBITDA (会予)	4.3x
23/3 ROE (実績)	24.9%
23/3 PBR (実績)	1.65x
24/3 DY (会予)	4.02%

#### 6ヶ月株価週足



アナリスト  
クリス・シュライバー CFA  
[research@sessapartners.co.jp](mailto:research@sessapartners.co.jp)

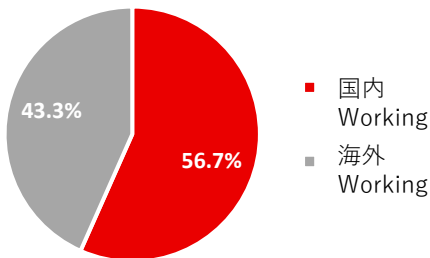
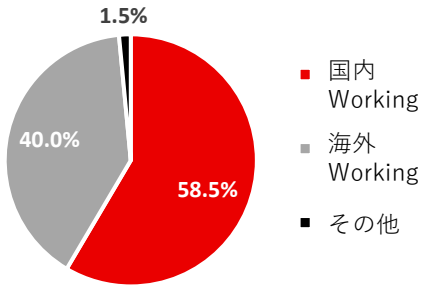


本レポートは株式会社ウィルグループからの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレーマーをご覧ください。

FY23/3期 連結売上収益:  
143,932百万円 (上グラフ)  
FY23/3期 連結営業利益:  
5,318百万円 (下グラフ)

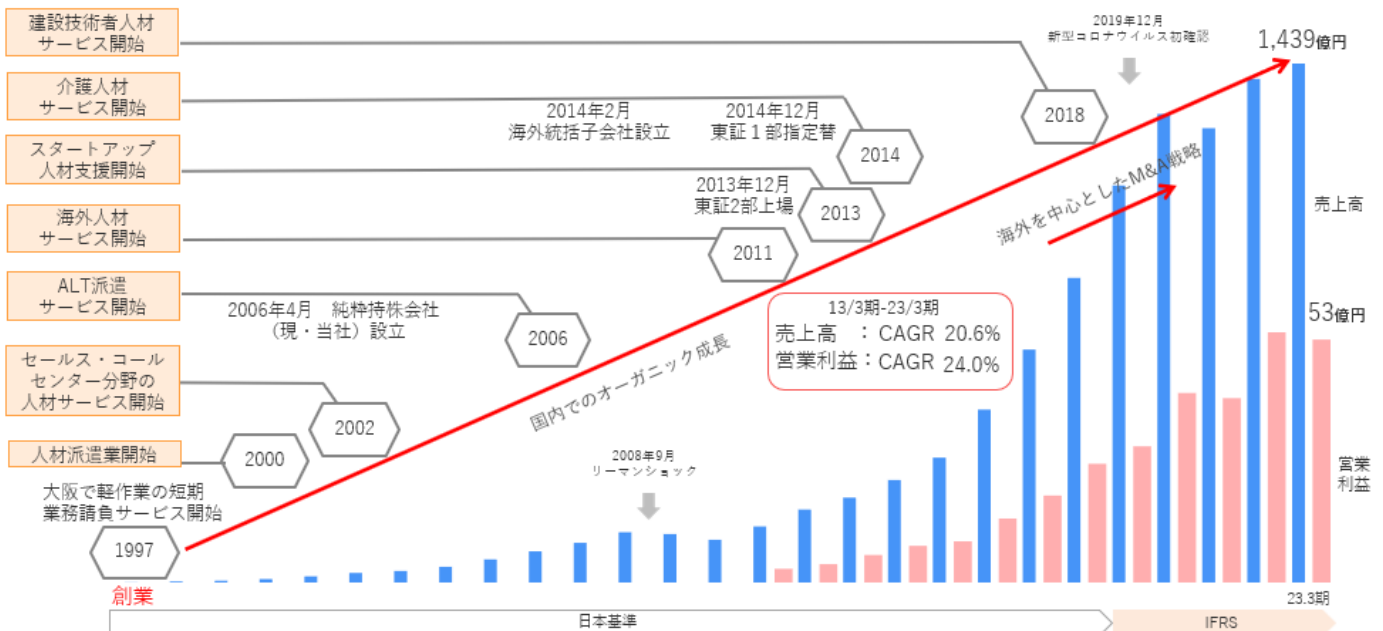


# WILL GROUP



● 国別グループ会社数

## ウィルグループ 沿革と決算の歩み



出所: (左上グラフ) 同社決算短信よりSIR作成。(右上及び下図) 同社IR資料より抜粋。

 WILL GROUP

目次



<b>① 会社概要</b>	事業内容、沿革、数字で見るグループの位置づけ	4
<b>② 新中期経営計画</b>	「WILL-being 2026」の目標とKPIの概要	16
<b>③ トピックス：初のTVCMでブランディング</b>	自社求人媒体の知名度向上に向けての取り組み	25
<b>④ 2024/3期1Q 決算概要</b>	1Q決算動向と今後の見通し	27
<b>⑤ 株価インサイト、補足情報</b>	株価、バリュエーション推移、配当方針、大株主の状況、主要グループ子会社	30



WILLOF  
WILLOF WORK

ウィルオブで仕事アップデート  
Upgrade your job at WILLOF!

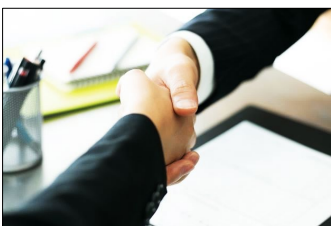
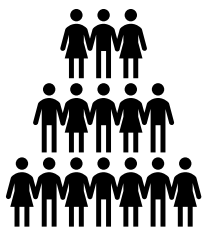


**WILL GROUP**

**Part 1  
会社概要**

**イントロダクション**

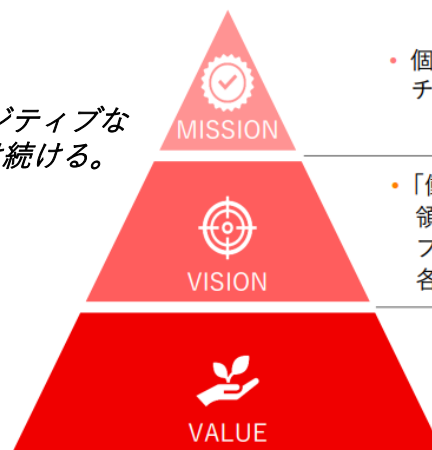
2頁の沿革の通り、同社は1997年に設立され、現在のウィルグループの持株会社体制は2006年に確立された。2023年3月31日時点で、ウィルグループは持株会社+子会社49社（国内：15社、海外：中間持株会社1社+9グループ（33社））および持分法適用関連会社1社で構成され、11カ国で事業を展開、連結従業員数は6,212名（有期雇用派遣社員、契約社員は含まない）である。



▼ ウィルグループは「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」をミッションに掲げている。同社は、人材派遣、業務請負（受託）、人材紹介・有料職業紹介を基本的なビジネスモデルとして人材ビジネスを展開している（5頁図）。また、ウィルグループ独自の「ハイブリッド派遣」（6頁図）は、正社員である「フィールドサポーター」が顧客の現場に常駐して集中的にOJTを行うことで、利益率の高い請負案件のシェアを獲得しやすくし、顧客から定着率や業務効率で高評価を得ている。

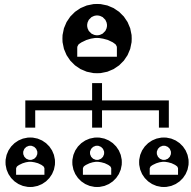
**企業理念**

働く人に **ポジティブな  
選択肢**を届け続ける。

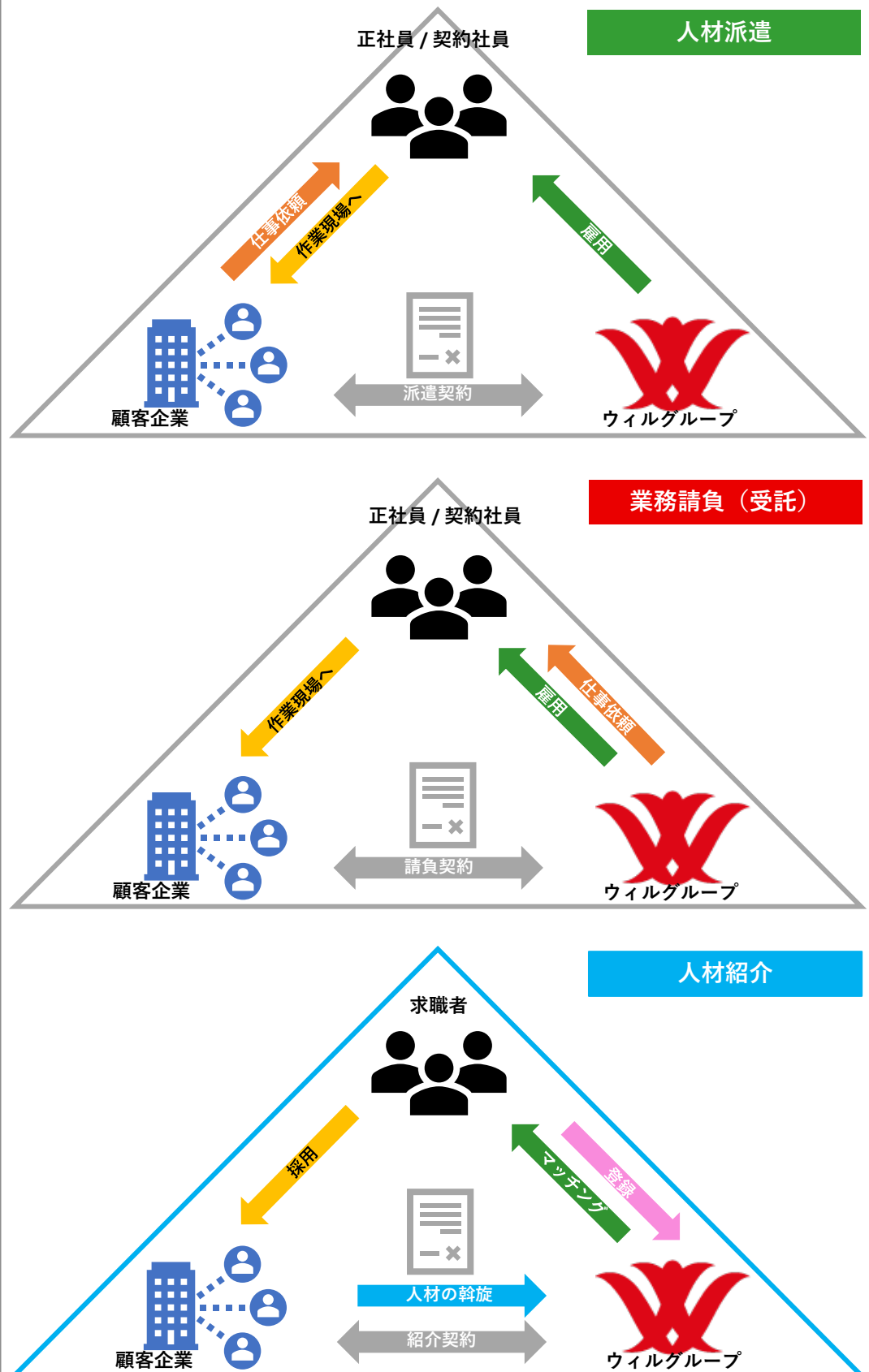


- 個と組織をポジティブ変革するチェンジ・エージェントグループ
- 「働く」「遊ぶ」「学ぶ」「暮らす」の事業領域において、期待価値の高いブランディングカンパニーを創出し、各領域においてNo.1の存在になる
- Believe in Your Possibility  
- 可能性を信じる -

**WILL GROUP**



日本における3つの主要サービス



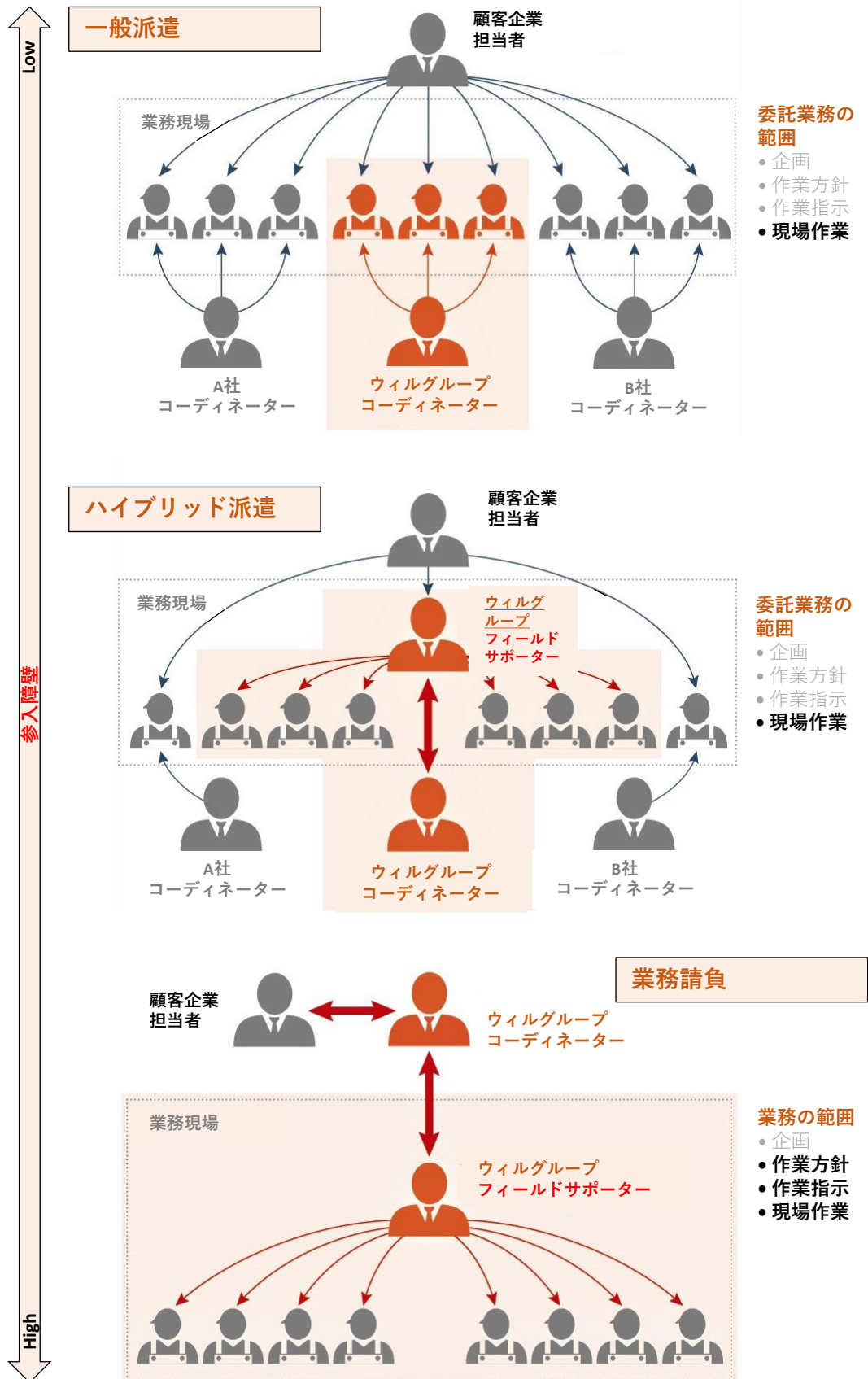
出所：同社資料よりSIR作成



**WILL GROUP**

ウイルグループのユニークな「ハイブリッド派遣」：高収益な請負契約の拡大

- ▶ 最初に人材派遣契約からスタートし、ウイルグループコーディネーターが現場の課題を把握。
- ▼ 顧客：情報の共有が難しく、業務効率が上がらない。  
スタッフ：孤独、仕事についていけない。
- ▶ ウイルグループの**フィールドサポーター**による集中的なOJTと指導。
- ▼ 顧客：コストパフォーマンスが高く、管理がしやすい。  
スタッフ：チームワークが良く継続しやすい。
- ▶ ハイブリッド派遣により、顧客からの評価が向上し、利益率の高い請負業務を獲得しやすくなる。クライアントとの信頼関係が強化され、安定した契約の確保につながる。



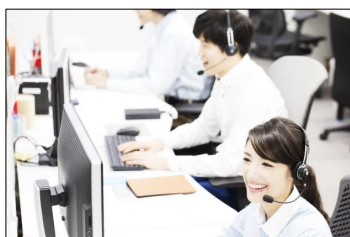
同社ウェブサイトよりSIR作成

**WILL GROUP**

カテゴリーにおけるマーケットシェア\*

- 販売員派遣 2位
- オペレーター派遣 2位
- 介護人材派遣 2位
- 食品・製造業派遣 7位
- 建設技術者派遣 11位
- スタートアップ企業向け人材派遣 1位
- 海外事業 売上成長 (2018/03期 - 2023/03期) 14 倍

\*注：業界順位はウィルグループ調べ



カテゴリー特化型人材派遣による専門性

▼ ウィルグループは主に「国内Working事業」と「海外Working事業」の2つを事業セグメントとしている。2頁に記載している売上収益の内訳としては、国内：海外が概ね60：40である。国内では、景気変動の影響を受けにくい特定の事業領域に特化し、専門性による高いシェア獲得を目指すことで、派遣先・派遣労働者双方にとって魅力的な事業展開を行っている。海外での事業エリアは主にオーストラリア、シンガポールであり、人材派遣先の対象は政府や地方自治体、人材紹介の顧客は金融、通信など幅広い分野に渡っている。

売上収益の連結売上収益に占める割合が10%超の特定子会社

百万円	国内Working事業 ウィルオブ・ワーク	海外Working事業 DFP Business Trust*
2023/3期末		
売上収益	66,281	17,130
税引前利益	1,635	487
当期利益	1,046	487
資本合計	879	785
資産合計	13,328	3,439

\*注：DFP Recruitment Holdings Pty. Ltd (オーストラリア)の完全子会社。

出所：23/3期有価証券報告書よりSIR作成

セールスアウトソーシング領域

▼ 主な事業内容は、家電量販店やアパレルショップ等における顧客の商品・サービスの拡大の支援や、大手IT関連企業の各種キャンペーンの企画・運営など。家電量販店等における販売支援では、スマートフォン等のモバイルデバイスが中心であり、接客、商品説明、申込み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をチーム型で派遣（ハイブリッド派遣）、人材派遣又は業務請負、販促イベントやキャンペーンのプロモーションを行っている。

関連するグループ会社

- 株式会社ウィルオブ・ワーク
- 株式会社クリエイティブバンク

関連するサービス

- WILLOF求人サイト

コールセンターアウトソーシング領域

▼ 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おいて、ウィルグループは当該業務を通じた、顧客とエンドユーザー間との信頼関係を構築することを支援するサービスを提供している。また、オフィス等への事務職等の人材派遣、紹介事業を行っている。コールセンターの中でも、通信会社、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こと）、金融機関向けを中心としており、情報提供、配送、アフターサービス、相談、苦情の受付、処理、解決等の業務に従事するスタッフをチーム型で派遣（ハイブリッド派遣）又は人材派遣を行っている。また、自社でコールセンターを保有（高知市、郡山市、山形市、金沢市）しており、そこでは顧客のテレマーケティング業務の請負等も行っている。

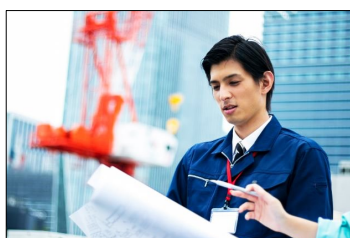
関連するグループ会社

- 株式会社ウィルオブ・ワーク

関連するサービス

- WILLOF求人サイト
- コールセンター求人ナビ

 **WILL GROUP**



**ファクトリーアウトソーシング領域**

▼ 食品、電気機器、電子機器、輸送用機器、化学・薬品、金属等の製造業の生産過程において、技術や人材管理ノウハウを提供し、顧客の生産性の向上を実現するサービスを提供している。製造業の中でも、比較的景気に左右されにく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、梱包等の業務に従事するスタッフをチーム型で派遣（ハイブリッド派遣）、人材派遣又は業務請負を行っている。また、今後増加が見込まれる外国人労働者のサポート管理受託サービスも行っている。

関連するグループ会社

- 株式会社ウィルオブ・ワーク

関連するサービス

- WILLOF求人サイト

**介護ビジネス支援領域**

▼ 介護施設を運営する企業に対して、介護スタッフの派遣、紹介予定派遣、人材紹介を行い、介護施設の安定運営を実現するサービスを提供している。また、初任者研修や実務者研修などの資格取得支援サービス「WILLOFケアアカデミー」を運営し、スタッフのスキルアップ、キャリア支援を行っている。

関連するグループ会社

- 株式会社ウィルオブ・ワーク

関連するサービス

- WILLOF求人サイト
- 介護ワーク

**建設技術者支援領域**

▼ 国内の建設業界、主に大手ゼネコン、サブコン企業に対して、施工管理技士の派遣、人材紹介を行い、建設業界における人手不足を解決するサービスを提供している。人材派遣については、経験豊富な経験者の社員に加えて、新卒・未経験の技術社員を派遣している。

関連するグループ会社

- 株式会社ウィルオブ・コンストラクション

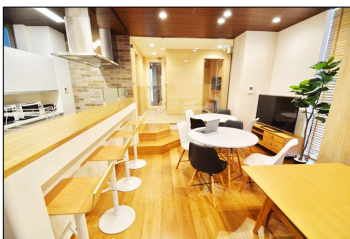
関連するサービス

- 施工管理求人ナビ



**WILL GROUP**

**for  
Startups, Inc.**



**スタートアップ人材支援領域**

▼ 子会社であるフォースタートアップス株式会社は、人材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、成長産業領域に特化した日本最大級の情報プラットフォーム「STRATUP DB」（スタートアップ企業のデータベース）を運営している。

関連するグループ会社

- フォースタートアップス株式会社

**海外事業**

▼ グループ子会社は、シンガポール、オーストラリアを中心に、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となる。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。

関連するグループ会社

- 巻末33-34頁の主要海外子会社一覧を参照。

**その他（国内）**

▼ ITエンジニア/クリエイター向け賃貸住宅（TECH RESIDENCE）事業等を行っている。

関連するグループ会社

- □□□□□□□□□□□□

関連するサービス

- TECH RESIDENCE

**ウィルグループ沿革**

▼ 同社グループの前身である株式会社ビッグエイドは、1997年8月に大阪市浪速区に設立され、短期型の業務請負業を開始し、1997年10月に同社取締役会長の池田良介が株式会社ビッグエイドに入社したことに始まる。一方、1997年1月に大阪市北区において現連結子会社である株式会社セントメディア（現 株式会社ウィルオブ・ワーク）が設立され、テレマーケティング業を開始した。2000年2月に、テレマーケティング業と業務請負業の相乗効果を図ることを目的として、両社が株式会社セントメディアを存続会社として合併し、池田良介が合併後の会社社長に就任した。以降、株式会社セントメディア（現 株式会社ウィルオブ・ワーク）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月に純粋持株会社として株式会社ウィルホールディングス（2012年6月、株式会社ウィルグループに商号変更）を設立し、事業会社の専門性の向上と経営資源の最適化を図るべく、グループ経営体制に移行した。

**WILL GROUP**

**グループ沿革**



本社：  
ハーモニータワー27階  
(中野坂上)

- 1997.01 ・ 株式会社セントメディア（現 連結子会社・株式会社ウィルオブ・ワーク）を大阪市北区に設立し、テレマーケティング業を開始。
- 1997.08 ・ 引越やイベント会場の設営等、軽作業の短期請負を主業務として、株式会社ビッグエイドを大阪市浪速区に設立。
- 2000.02 ・ 株式会社セントメディアが、テレマーケティング業と業務請負業の相乗効果を図ることを目的として、株式会社ビッグエイドを吸収合併のうえ、ファクトリーアウトソーシング事業開始。
- 2000.02 ・ 株式会社セントメディアが、一般労働者派遣事業の許可を取得し、コールセンターを対象にオペレーター派遣を行うコールセンターアウトソーシング事業開始。
- 2000.07 ・ 株式会社セントメディアが、家電量販店等の販売員派遣を行うセールスアウトソーシング事業開始。
- 2006.04 ・ 株式会社セントメディアと株式会社グローリアスが共同株式移転を行い、純粋持株会社である株式会社ウィルホールディングス（現・同社）を設立。
- 2006.11 ・ ALT（外国語指導助手）派遣サービスの展開を目的とし、株式会社ボーダーリンク（現・連結子会社）の株式を取得。
- 2011.02 ・ ASEAN地域における人材サービス分野の事業拠点とすることを目的とし、シンガポールのGood Job Creation (Shingapore)Pte. Ltd.（現・連結子会社）の株式を取得。
- 2012.06 ・ 株式会社ウィルホールディングスから株式会社ウィルグループへ商号を変更。
- 2013.12 ・ **東京証券取引所市場第二部に株式を上場。**
  
- 2014.02 ・ 海外事業の統括を目的とし、WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd.を設立。
- 2014.04 ・ 株式会社セントメディアが、介護スタッフ派遣サービスを開始。
- 2014.08 ・ WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd.が、シンガポールにおける人材紹介事業の拡充及びエグゼクティブサーチ、人材派遣事業の開始を目的とし、Scientec Consulting Pte. Ltd.（現・連結子会社）の株式を取得。
- 2014.12 ・ **東京証券取引所市場第一部銘柄に指定。**
- 2015.09 ・ 株式会社クリエイティブバンク（現・連結子会社）の株式を取得し、セールスアウトソーシング事業を拡充。
- 2015.11 ・ ハイブリッド株式会社（現・連結子会社）の株式を第三者割当増資引き受けにより取得。
- 2016.03 ・ WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd.が、シンガポールにおける航空産業への参入及び人材派遣事業の拡充を目的とし、Oriental Aviation International Pte. Ltd.他2社（現・連結子会社）の株式を取得。
- 2016.09 ・ 株式会社セントメディアのインターネット・IoT分野に特化した人材紹介事業を会社分割し、株式会社ネットジンザイバンク（現・フォースタートアップス株式会社、連結子会社）を設立。
  
- 2017.01 ・ WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd.が、オセアニア地域での人材サービス提供、また、シンガポールにおけるエグゼクティブサーチ領域の強化・拡大を目的とし、Ethos Corporation Pty. Ltd.他2社（現・連結子会社）の株式を取得。
- 2017.05 ・ 人材ビジネス領域において、革新的なテクノロジーを有する有望な国内外のベンチャー企業への支援を行うことを目的とし、ウィルグループHRTech投資事業有限責任組合を設立。
- 2018.01 ・ WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd.が、オセアニア地域での人材サービス領域の強化・拡大を目的とし、DFP Recruitment Holdings Pty Ltd.（現・連結子会社）の株式を取得。
- 2018.06 ・ 建設業界における技術者派遣、紹介サービスの提供を目的とし、C4株式会社（現・株式会社ウィルオブ・コンストラクション、連結子会社）の株式を取得。
- 2018.08 ・ オセアニア地域での事業拡大を目的にEthos BeathChapman Australia Pty Ltdを設立。
- 2019.01 ・ WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd.が、HR領域におけるグローバルネットワークの強化・拡大を目的とし、The Chapman Consulting Group Pte.Ltd.他6社（現・連結子会社）の株式を取得。
- 2019.03 ・ 人材ビジネス領域において、HRTech領域の有望ベンチャー企業に特化して投資を行うことを目的とし、ウィルグループHRTech 2号投資事業有限責任組合を設立。
- 2019.04 ・ WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd.が、オセアニア地域における人材サービス事業の強化・拡大を目的とし、u&u Holdings Pty Ltd 他2社（現・連結子会社）の株式を取得。
- 2019.08 ・ 認定NPO法人カタリバと、災害時の子ども支援を目的としたパートナーシップ協定を締結
  
- 2019.10 ・ **国内人材サービスブランドを「WILLOF（ウィルオブ）に統一。ブランド統一に伴い国内人材グループ中核会社4社を商号変更。**
- 2019.12 ・ オセアニア地域におけるグループシナジー強化に向け、Ethos Corporation Pty Ltd他1社及びQuay Appointments Pty Ltd他2社をEthos BeathChapman Australia Pty Ltdに統合。
- 2020.03 ・ フォースタートアップス株式会社が東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場。
- 2021.04 ・ シンガポールにおける事業拡大を目的に、完全子会社であるGood Job Creations(Singapore) Pte. Ltd.の全株式を、同じく完全子会社であるOriental Aviation International Pte. Ltd.に現物出資し、経営を統合。
- 2022.04 ・ **東京証券取引所の市場区分再編に伴い、市場第一部からプライム市場へ移行。**

出所：23/3期有価証券報告書よりSIR作成



同社は新中期経営計画「WILL-being 2026」のスタートに当たり、2023年に新しい経営体制を発表した

### トップ・マネジメント略歴

#### 池田良介（1968年12月5日生）



取締役会長  
池田良介氏

所有株式数: 4,204,100

- 1992.04 ・ 孝岡会計事務所入所
- 1995.09 ・ 株式会社エイブル入社
- 1997.10 ・ 株式会社ビッグエイド入社
- 2000.02 ・ 株式会社セントメディア(現 株式会社ウィルオブ・ワーク) 代表取締役就任
- 2006.04 ・ 株式会社ウィルホールディングス (現 株式会社ウィルグループ) 代表取締役社長就任
- 2009.04 ・ 株式会社セントメディアフィールドエージェント (現 株式会社ウィルオブ・ワーク) 代表取締役就任
- 2011.06 ・ 同社 取締役就任
- 2011.09 ・ 株式会社池田企画事務所 代表取締役就任 (現任)
- 2014.02 ・ ウィルグループ Asia Pacific Pte. Ltd. Director就任 (現任)
- 2014.08 ・ Scientec Consulting Pte. Ltd. Director就任
- 2016.02 ・ Oriental Aviation International Pte. Ltd. Director就任
- 2016.06 ・ 株式会社ウィルグループ 代表取締役会長就任
- ・ 株式会社セントメディア(現 株式会社ウィルオブ・ワーク)取締役就任
- 2017.01 ・ Ethos Corporation Pty Ltd Director就任
- 2018.01 ・ DFP Recruitment Holdings Pty Ltd Director就任
- 2019.05 ・ 株式会社識学 社外取締役就任 (現任)
- 2020.01 ・ 株式会社グラフィコ 社外取締役就任 (現任)
- 2022.06 ・ 株式会社ウィルグループ 取締役会長就任 (現任)

#### 角 裕一（1980年10月6日生）



代表取締役社長  
角 裕一氏

所有株式数: 30,700

- 2003.04 ・ 株式会社セントメディア (現 株式会社ウィルオブ・ワーク) 入社
- 2006.04 ・ 株式会社ウィルホールディングス (現 株式会社ウィルグループ) 入社
- 2009.04 ・ 株式会社セントメディアフィールドエージェント (現 株式会社ウィルオブ・ワーク) 入社
- 2014.04 ・ 同社 営業本部長
- 2016.04 ・ 同社 取締役就任
- 2018.07 ・ 株式会社ウィルグループ 執行役員 人事本部長
- 2019.06 ・ 株式会社セントメディア (現 株式会社ウィルオブ・ワーク) 取締役就任
- 2021.04 ・ 株式会社ウィルオブ・ コンストラクション 代表取締役就任
- 2022.06 ・ 株式会社ウィルグループ 取締役就任
- 2023.04 ・ WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd. Director就任 (現任)
- ・ 株式会社ウィルオブ・ワーク 取締役就任 (現任)
- ・ 株式会社ウィルオブ・ コンストラクション 取締役就任 (現任)
- 2023.06 ・ 株式会社ウィルグループ 代表取締役就任 (現任)

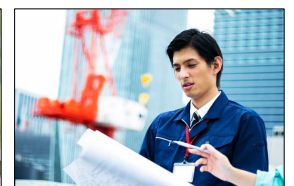




国内Working事業 補足情報

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	2Q	3Q	4Q
<b>四半期末稼働人員数</b>																
・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	3,481	3,489	3,392
・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	5,089	5,125	4,892
・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	6,100	6,166	5,925
・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	5,195	5,008	4,875
・建設技術者	445	476	508	547	550	546	576	613	690	729	775	854	1,088	1,211	1,277	1,309
<b>YoY</b>																
・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	4.0	3.1	-0.2
・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	0.1	-1.6	-8.0
・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	-6.9	0.6	-7.3
・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	0.8	-5.8	-8.7
・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	66.1	64.8	53.3
<b>領域別売上</b>																
<b>国内Working事業</b>	<b>19,984</b>	<b>21,741</b>	<b>21,620</b>	<b>21,092</b>	<b>19,781</b>	<b>19,814</b>	<b>20,301</b>	<b>20,153</b>	<b>19,832</b>	<b>19,762</b>	<b>20,518</b>	<b>20,612</b>	<b>20,866</b>	<b>20,658</b>	<b>21,421</b>	<b>21,189</b>
・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	5,019	5,137	5,161
・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	4,130	4,221	4,078
・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	4,404	4,410	4,353
・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	3,407	3,402	3,285
・スタートアップ人材支援	261	333	310	359	300	304	267	402	526	569	537	717	709	729	769	792
・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	1,862	2,040	2,111
・その他	763	686	793	717	793	839	1,160	994	959	957	1,133	989	1,275	1,107	1,442	1,409
<b>YoY</b>																
<b>国内Working事業</b>	<b>16.5</b>	<b>16</b>	<b>6.8</b>	<b>7</b>	<b>-1</b>	<b>-8.9</b>	<b>-6.1</b>	<b>-4.5</b>	<b>0.3</b>	<b>-0.3</b>	<b>1.1</b>	<b>2.3</b>	<b>5.2</b>	<b>4.5</b>	<b>4.4</b>	<b>2.8</b>
・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	6.5	8.5	5.7	-2
・コールセンター	-0.9	7.5	4.9	7.3	9.2	1.1	-0.5	0.7	0	0.6	2.1	1.4	-1.6	-2	-2.6	-4.5
・ファクトリーOS	23	19.3	9.1	5.2	-7.4	-14.8	-15.5	-15.4	-12.8	-11	-10.7	-9.4	-4.8	-4.1	-5	-0.6
・介護	27.2	22.6	18	20.8	19	12	6.1	2.8	0.2	2.2	7.3	4.2	6	0.3	-3.8	-3.9
・スタートアップ人材支援	6.1	14.4	39	23.8	14.9	-8.7	-13.9	12	75.3	87.2	101.1	78.4	34.8	28.1	43.2	10.5
・建設技術者	—	13.7	12.7	19.9	18	12.4	6.9	3.2	3.1	8.2	12.5	14.7	23.6	32.5	38.3	34.5
・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	15.7	27.3	42.5
<b>領域別営業利益*</b>																
<b>国内Working事業</b>	<b>1,213</b>	<b>1,451</b>	<b>1,404</b>	<b>1,370</b>	<b>1,152</b>	<b>1,386</b>	<b>1,086</b>	<b>1,087</b>	<b>1,144</b>	<b>1,148</b>	<b>1,326</b>	<b>1,207</b>	<b>1,234</b>	<b>1,299</b>	<b>820</b>	<b>1,382</b>
・セールスOS	393	545	456	470	263	456	384	365	404	327	421	462	464	441	371	442
・コールセンター	228	276	265	230	322	280	259	270	286	278	307	305	234	254	230	218
・ファクトリーOS	350	339	391	328	254	281	218	248	373	284	348	253	287	255	180	226
・介護	74	77	69	140	175	102	63	41	60	96	101	39	115	102	122	159
・スタートアップ人材支援	62	98	87	63	45	54	-10	70	142	176	131	155	190	197	-205	86
・建設技術者	35	47	62	96	57	35	-25	-28	-207	-121	-129	-102	-273	-147	-85	7
・その他	71	69	74	43	36	178	197	121	86	108	147	95	217	197	207	244
<b>YoY</b>																
<b>国内Working事業</b>	<b>6.1%</b>	<b>6.7%</b>	<b>6.5%</b>	<b>6.5%</b>	<b>5.8%</b>	<b>7.0%</b>	<b>5.3%</b>	<b>5.4%</b>	<b>5.8%</b>	<b>5.8%</b>	<b>6.5%</b>	<b>5.9%</b>	<b>5.9%</b>	<b>6.3%</b>	<b>3.8%</b>	<b>6.5%</b>
・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%	8.8%	7.2%	8.6%
・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%	6.2%	5.4%	5.3%
・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%	5.8%	4.1%	5.2%
・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%	3.0%	3.6%	4.8%
・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%	27.0%	-26.7%	10.9%
・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%	-7.9%	-4.2%	0.3%
・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%	17.8%	14.4%	17.3%

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



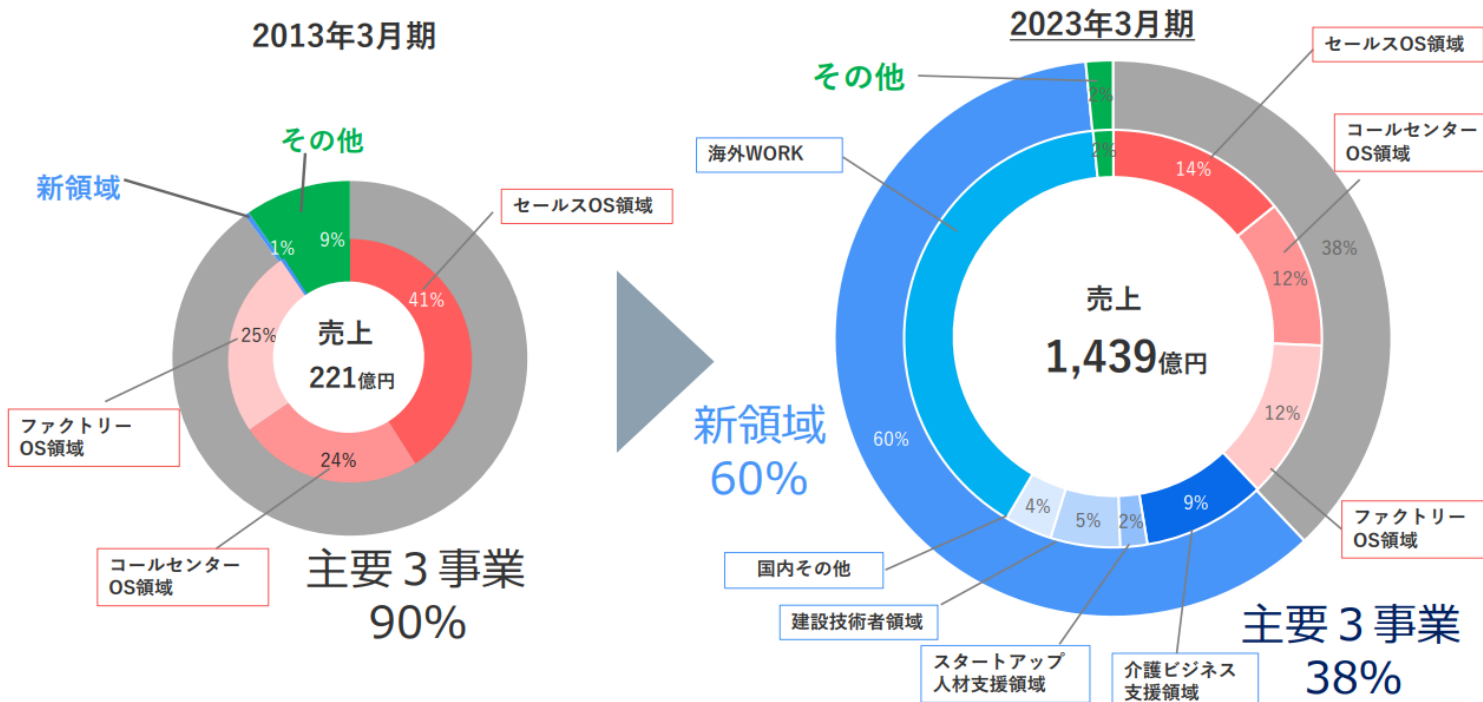
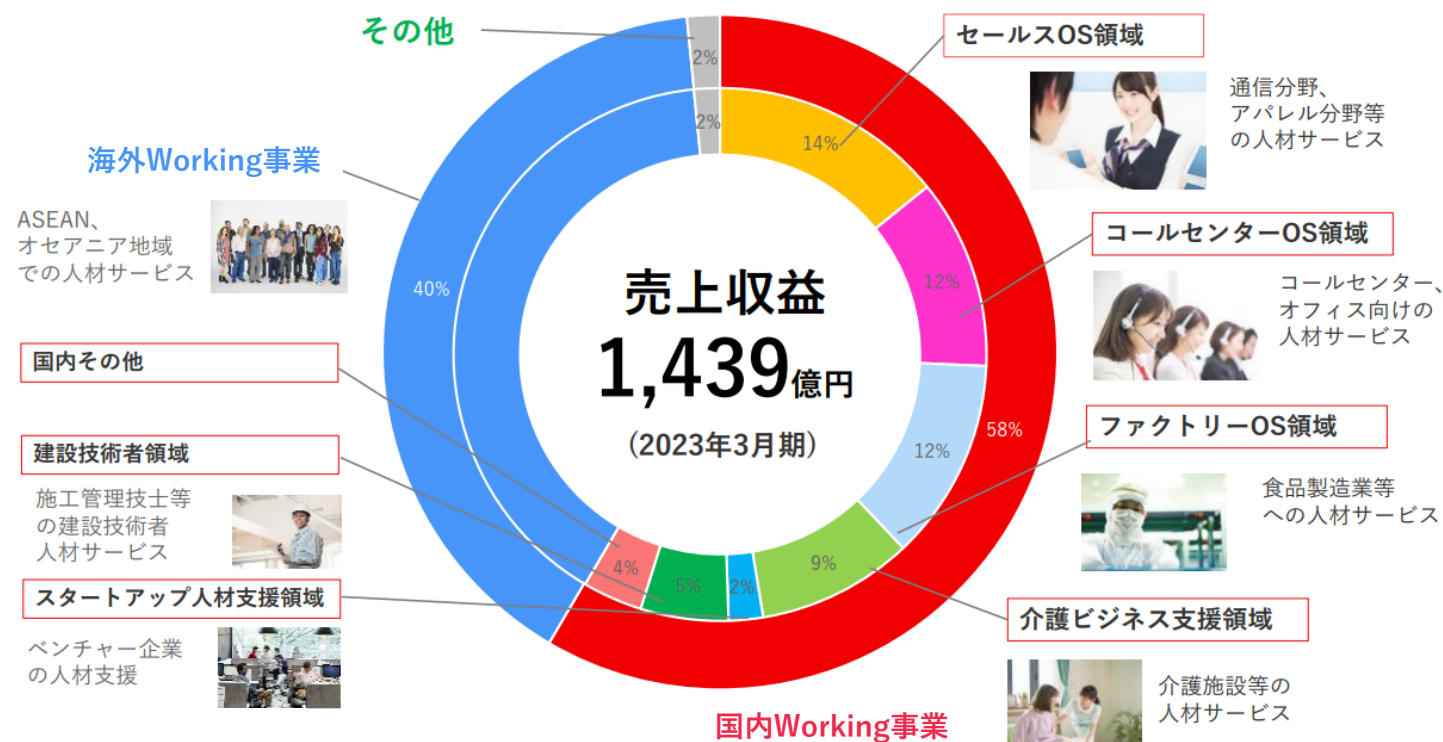


**WILL GROUP**



2023/3期 連結売上収益と10年間の推移

▼ 連結売上収益内訳の10年推移から読み取れるのは、1) 主力だった3事業のウェイトが90%から38%に低下していること、2) 新規事業領域のウェイトが1%から60%（介護支援、施工管理技士、スタートアップ企業向け人事支援、海外事業など）と飛躍的に高まっていること、10年売上収益CAGR+20.6%、営業利益+24.0%である。



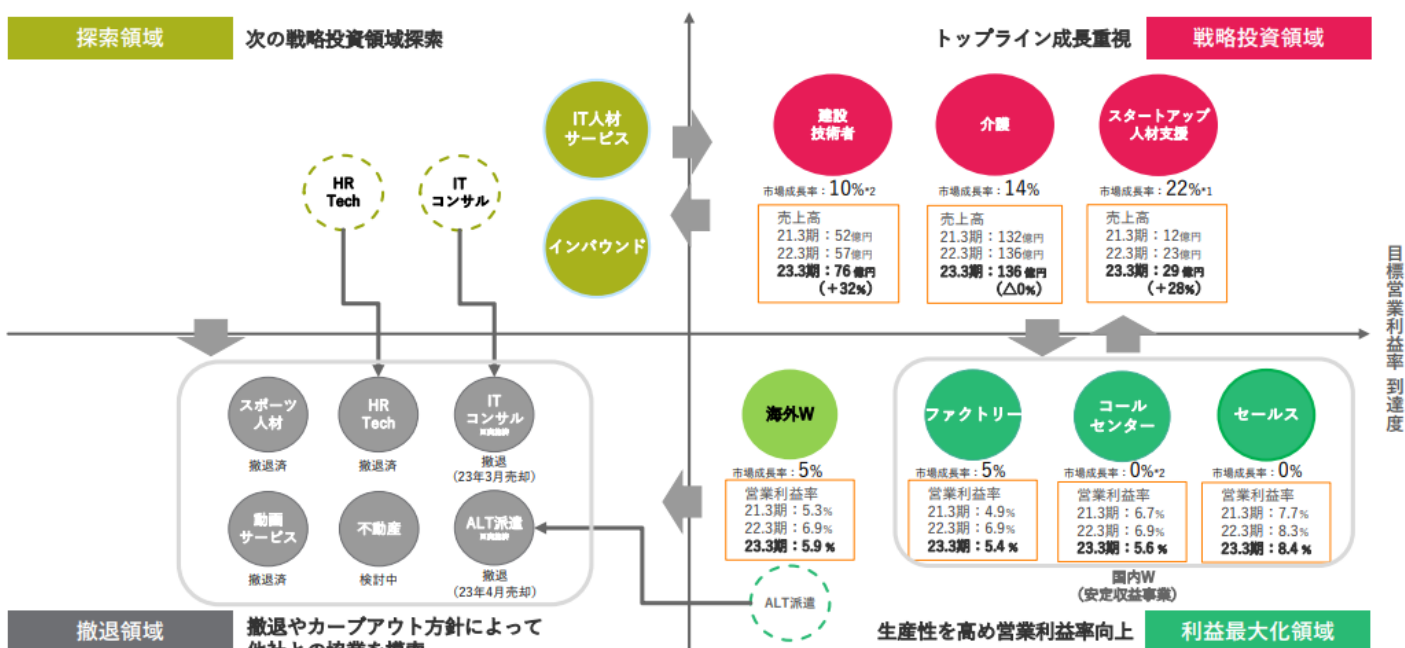
出所：同社IR資料より抜粋



中期経営計画では注力分野に応じて戦略を分類

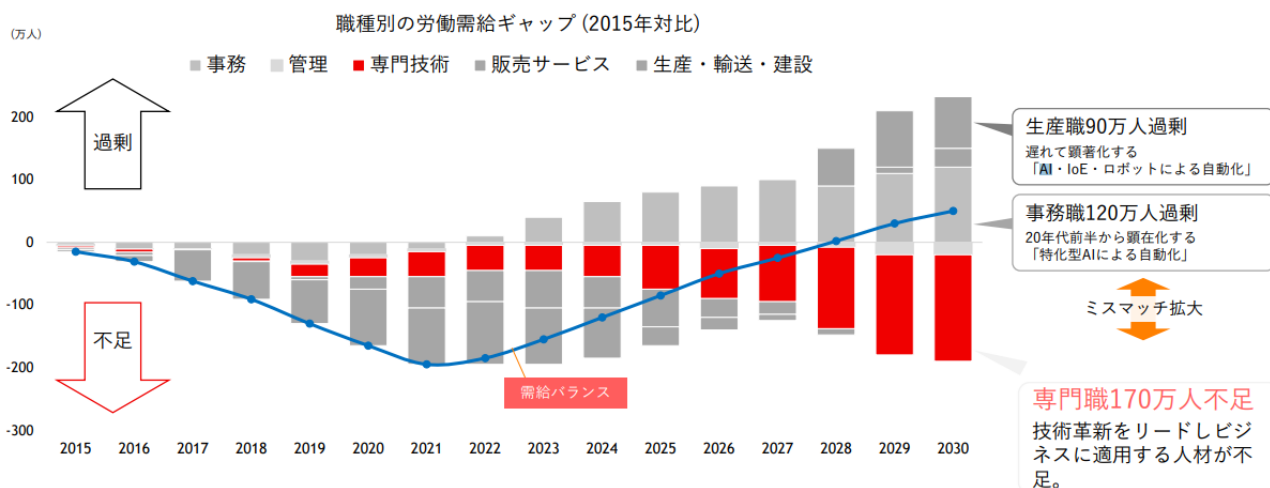
右下の「利益最大化領域」の「セールス」、「コールセンター」、「ファクトリー」という3つの主力事業は、今後は効率化による利益率の向上に注力していく。下図右上「戦略投資領域」内の赤丸で示された3領域である「建設技術者」、「介護」、「スタートアップ人材支援」は市場全体が成長しており、トップラインの成長を優先している。左上「探索領域」の黄緑の丸で示したITエンジニアと外国人労働者が慢性的に不足する状況への対応は、新たな戦略投資領域となる。

新中期経営計画「WILL-being 2026」：事業ポートフォリオ戦略：成長が見込めない3分野から撤退



出所：同社中期経営計画説明資料より抜粋。注）撤退分野は破線の丸で示す。  
 注：\*1 同社 連結子会社であるフォースタートアップス株式会社の推計値 \*2 ウィルグループ調べ  
 ※出典「人材ビジネスの現状と展望 2021年版」(株)矢野経済研究所、

労働市場の展望：AI・ロボット等による将来的な職のミスマッチ、IT人材不足、外国人労働者



出所：同社中期経営計画説明資料より抜粋。(出典) 三菱総合研究所「内外経済の中長期展望 2018-2030年度」

## WILL GROUP

### 10年売上成長率 (増減率%)



#### 事業基盤

(ウィルオブ・ワーク、2023年3月末)

- 1) 期末派遣稼働人数  
**20,387 人\***
- 2) 登録者数  
**102 万人\***
- 1) 国内展開拠点数  
**35 都道府県, 69 拠点\***
- 2) 取引社数  
**3,000 社\***

\*2023年3月末時点:販売、コールセンター、ファクトリー、介護、建設領域の合計(ウィルオブ・ワークのみ)

### 23/3期 売上 (億円)



#### ウィルグループの強み

##### Driving Results

特定分野に特化した運営により強い営業力があり、顧客のニーズに応えるパートナーとして結果を出す。

##### 人材育成能力

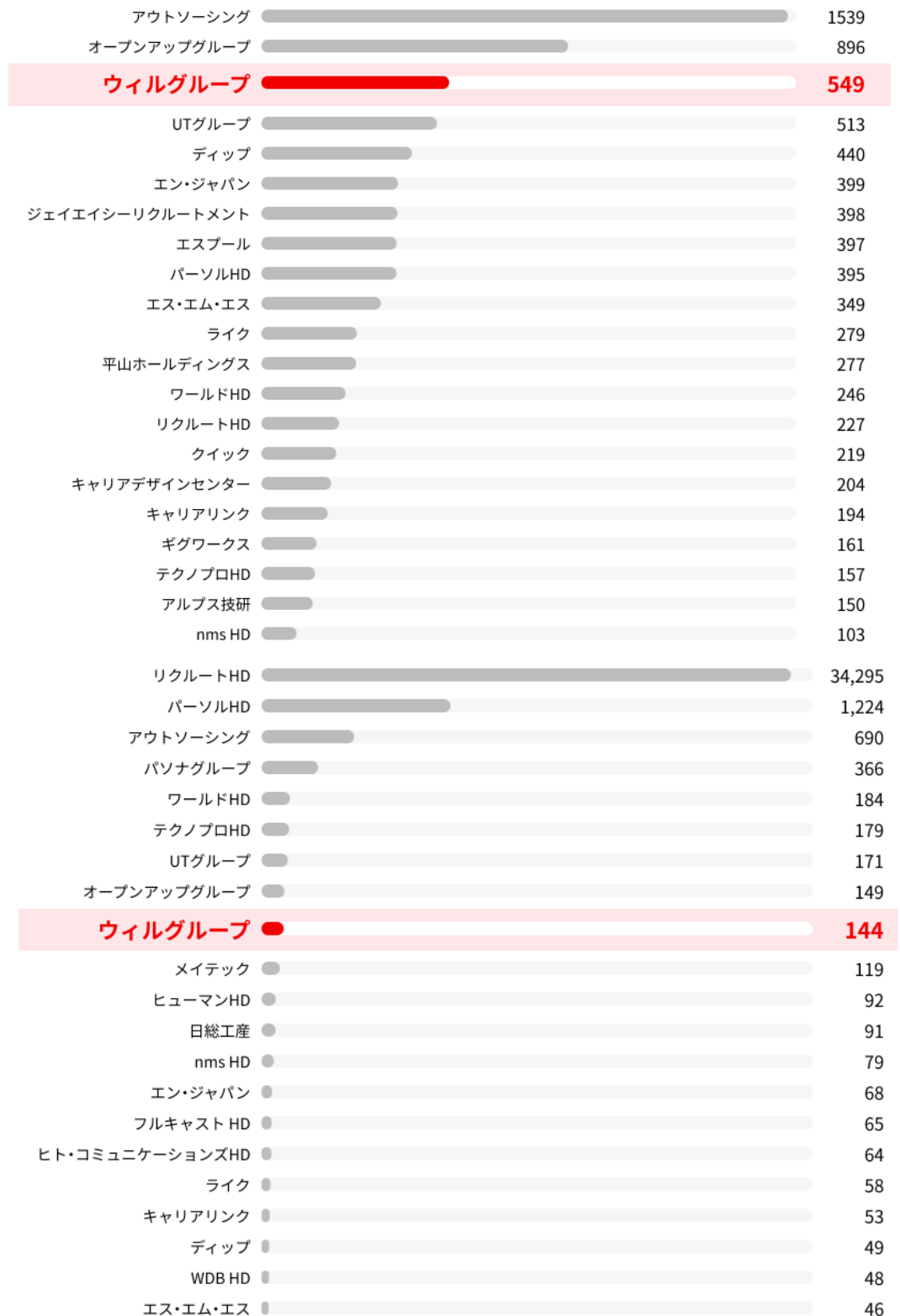
ハイブリッド派遣による現場でのOJT育成プログラムによって、経験の浅いスタッフを即戦力とすることを可能にする。

##### 定着率の向上

離職率の高い分野では、現場でのコミュニケーションやフォロー体制を強化し、ハイブリッド派遣によって定着率を高めている。

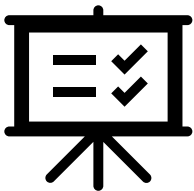
## 数字で見るウィルグループ

▼ **ウィルグループは売上高成長率で業界トップクラスであり、同社の持続可能な成長性と安定性を勘案すればさらに拡大するポテンシャルがある。**



\*注：ウィルグループの業界順位および数値は、開示された企業情報に基づく。出所：同社ウェブサイト

Part ②  
新中期経営計画  
「WILL-being 2026」

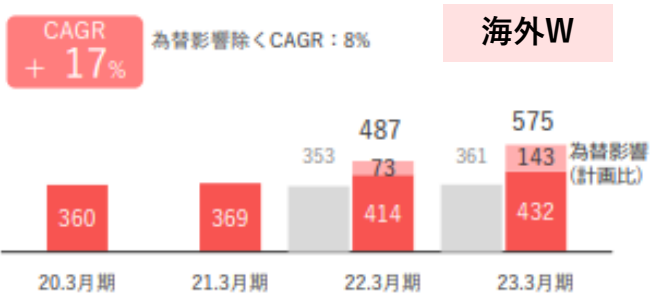
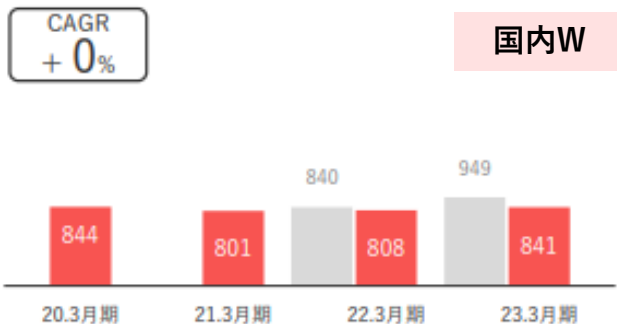
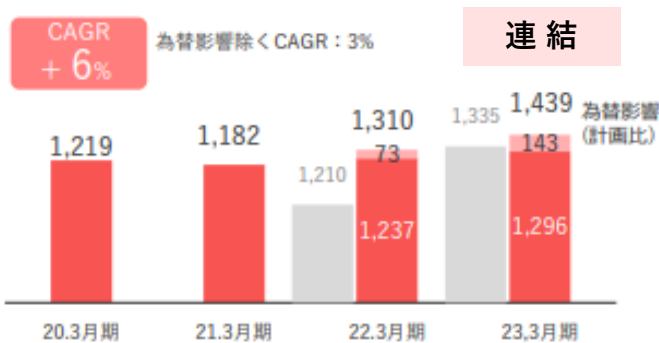


新中期経営計画「WILL-being 2026」

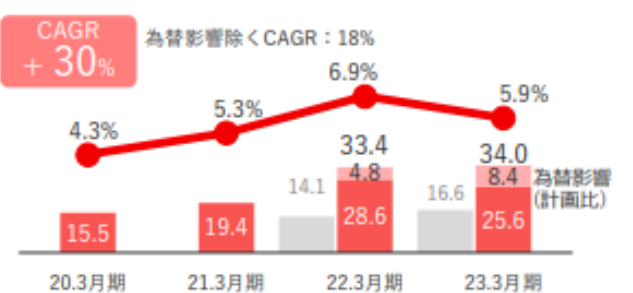
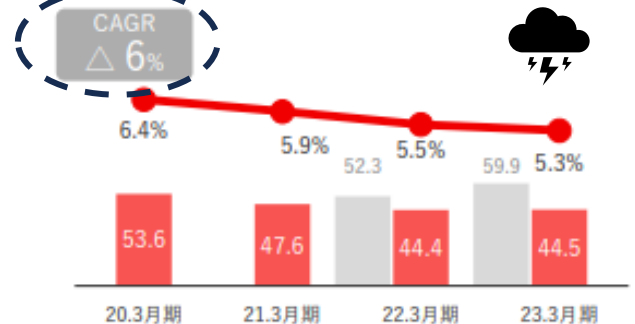
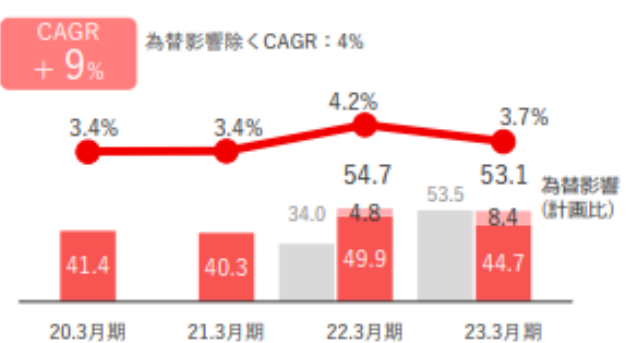
策定の背景：前中期経営計画「WILL-being 2023」の振り返り

▼ 7月に開催された角 裕一代表取締役社長主催の個人投資家向け会社説明会では、まず、前中計「WILL-being 2023」の振り返り、数値目標やKPIに対する実績評価、進行中の新中計の背景となる課題などが説明された。連結業績については海外Working事業の為替影響もあり、概ね目標を達成したが、国内Working事業（下記グラフ参照）の中間期は営業利益率の低下で伸び悩み、Perm（人材紹介、専門性の高い領域への人材派遣）領域での拡大戦略は、スタートアップ人材支援が好調だった他は建設技術者の新規採用数達成が計画より1年遅れ、介護の紹介予定派遣も期中での戦略変更を余儀なくされた。従来 of 3つの利益最大化領域では、コロナ禍のマイナス影響もあり、既存顧客からの受注減や新規採用数の減少に伴い、稼働人数も減少した。その結果、営業利益率3%台から4%台への引き上げには至っていない。（20/3期：3.4%→23/3期：3.7%）。

売上収益 (億円)



営業利益 (億円) / 営業利益率



出所：同社中期経営計画説明資料より抜粋。注：灰色で示した棒グラフは前中計の数値目標



「WILL-being 2023」重点戦略およびKPIに対する業績評価

重点戦略	内容	評価	
戦略Ⅰ	ポートフォリオシフトによる収益性の改善 ・Perm（人材紹介、専門性の高い領域への人材派遣）領域を拡大。特に、介護、建設技術者、スタートアップ人材支援領域にフォーカス。 (指標) ・戦略投資領域 = 売上成長率 ・利益最大化領域 = 営業利益率	△	(戦略投資領域) ・建設：△（採用数は順調に拡大するも、当初計画に対しては1年遅れ） ・介護：×（紹介予定派遣は、拡大が見込めず期中で戦略変更。） ・スタートアップ人材支援：○（過年度決算訂正はあったものの好調に推移）
		△	(利益最大化領域) ・国内W：×（感染症拡大の影響もあったものの、既存顧客からのオーダー数減少、採用人数の減少で、稼働人数数が減少。また粗利率の低下により、営業利益率は低下。） ・海外W：○（ポストコロナの急激な人材紹介需要は一巡したものの、為替影響を除いても、ペースは着実にUP）
戦略Ⅱ	デジタルシフトによる生産性の改善 ・デジタルシフトにより、1人当たり生産性を高める。	×	・WILLOFスマホアプリの機能の強化（申請のオンライン化等）、建設技術者領域の基幹システム（派遣管理）を既存システムに統合を進めるも、1人当たりの生産性改善にまでつながらず。
戦略Ⅲ	次なる戦略投資領域の探索 ・在日外国人向けサービスの拡大。 ・IT人材サービスの拡大。 ・HRTechは、主軸事業周辺領域での展開探索。	×	・2022年5月に技能実習生、特定技能外国人の来日再開するも、在日外国人向けサービスは、当初の想定を下回る。 ・IT人材サービスは、派遣・紹介とも着実に増加。 ・既存のHRTechプロダクツ（ビザマネ、外国人ライフサポートサービス）は2023年3月に撤退。建設技術者領域でのサービス等、プロダクト開発中。
戦略Ⅳ	財務戦略 ・親会社所有者帰属持分比率：20%以上 ・ROIC：20%以上（資本コストは10%程度） ・総還元性向：30%以上	○	・親会社所有者帰属持分比率は、2023年3月末時点で26.6%。 ・ROICは16.6%。営業利益の目標未達により未達。 ・23.3期の総還元性向：31.2%。

出所：同社中期経営計画説明資料より抜粋。

▼ また、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、建設技術者4領域の採用環境が悪化している。長期的には、営業利益率を引き上げるという目標を維持しつつ、次期中計では、国内Working事業の成長力を高めることが優先課題である。

正社員派遣拡大に向けたブランド強化の重要性

▼ 既存顧客からの受注減や新規採用の減少に加え、戦略Ⅱのデジタルシフトによる一人当たり生産性の向上（スマートフォンアプリの機能強化によるオンライン申込の促進、建設技術者領域の派遣管理基幹システムの統合）は一部達成したものの、一人当たり生産性の向上には至っていない。今後の課題としては、正社員派遣の拡大、採用チャネルの多様化（外部媒体への依存度の低減）、ターゲットを絞った広告展開による自社ブランド「WILLOF」の訴求などを挙げている。

正社員派遣は採用コストは高いがLTVも高い

**LTV（顧客生涯価値）**  
顧客が自社と取引を始めてから、関係が終了するまでにトータルで得られる利益のことである。現代では、新規顧客の獲得ハードルやコストが高くなっていることから、既存顧客の維持が重要視されている。

	正社員派遣	有期雇用派遣
採用コスト	高い	低い
派遣契約期間	長い	短い
請求単価	高い	低い
支給単価	高い	低い
マージン率	高い	低い
稼働時間	長い	短い
定着率	高い	低い
雇用リスク	あり	なし
<b>LTV（総評）</b>	◎	○

出所：同社中計資料より抜粋



23/3期決算、24/3期期初ガイダンス、「WILL-being 2026」数値目標

WILL GROUP

百万円、%	FY19/3			FY20/3			FY21/3			FY22/3			FY23/3			FY24/3			FY25/3			FY26/3			MTP 3年間 CAGR
	IFRS		IFRS	IFRS		IFRS	IFRS		IFRS	IFRS		IFRS	IFRS		IFRS	IFRS		IFRS	IFRS		IFRS	IFRS		IFRS	
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	
売上収益	103,300	121,916	118,249	131,080	10.9	143,932	12,852	9.8	144,000	0	159,600	10.8	170,000	6.5	5.7										
YoY		18.0	-3.0	10.9		9.8		0.0		10.8		6.5													
<b>セグメント別</b>																									
・国内Working	—	84,438	80,050	80,726	0.8	84,135	3,409	4.2	85,800	2.0	98,900	15.3	107,400	8.6	8.5										
・海外Working	—	36,074	36,920	48,746	32.0	57,537	8,791	18.0	57,850	0.6	60,200	4.1	61,800	2.7	2.4										
海外売上高比率		29.6%	31.2%	37.2%		40.0%		40.2%		37.7%		36.4%													
・その他	—	1,549	1,278	1,607	25.7	2,258	651	40.5	330	-85.4	500		800												
<b>国内Working事業</b>																									
・セールスOS	22,208	23,150	19,046	19,517	2.5	20,395	878	4.5	21,010	3	23,200		24,000	5.6											
・コールセンターOS	15,724	16,459	16,866	17,041	1.0	16,583	-458	-2.7	16,730	0.9	17,700		17,800	2.4											
・ファクトリーOS	20,885	23,745	20,585	18,315	-11.0	17,639	-676	-3.7	18,490	4.8	20,100		20,900	5.8											
・介護ビジネス支援	9,889	12,055	13,218	13,678	3.5	13,620	-58	-0.4	13,020	-4.4	14,400		14,800	2.8											
・スタートアップ人材支援	1,050	1,263	1,273	2,349	84.5	2,999	650	27.7	3,300	10	4,000		5,000	18.6											
・建設技術者	3,210	4,806	5,275	5,786	9.7	7,665	1,879	32.5	10,570	37.9	15,200		18,800	34.9											
・その他	2,866	2,959	3,786	4,038	6.7	5,233	1,195	29.6	2,680	-48.8															
売上総利益	20,305	25,402	24,056	28,765	19.6	31,737	2,972	10.3	33,450	5.4															
売上総利益率	19.7%	20.8%	20.3%	21.9%		22.0%		23.2%																	
・国内事業売上総利益※	—	—	16,430	17,231	4.9	18,784	1,553	9																	
売上総利益率※			20.5%	21.3%		22.3%																			
・海外事業売上総利益※	—	—	6,994	11,540	65.0	13,342	1,802	15.6																	
売上総利益率※			18.9%	23.7%		23.2%																			
販売管理費	17,406	21,422	20,463	23,585	15.3	27,169	3,584	15.2	29,250	7.7															
販管比率	16.8%	17.6%	17.3%	18.0%		18.9%		20.3%																	
減価償却	1,580	1,990	2,229	2,084	-6.5	2,137	53	2.5	2,090	-2.2															
EBITDA	4,537	4,537	4,537	7,556	66.5	7,455	-101	-1.3	6,290	-15.6															
収益率	4.4%	3.7%	3.8%	5.8%		5.2%		4.4%																	
営業利益	2,957	4,145	4,030	5,472	35.8	5,318	-154	-2.8	4,200	-21	4,700	11.9	6,500	38.3	6.9										
YoY		40.2	-2.8	35.8		-2.8		-21.0		11.9		38.3													
営業利益率	2.90%	3.40%	3.40%	4.20%		3.70%		2.90%		3.00%		3.80%													
<b>領域別</b>																									
・国内Working	—	5,061	4,763	4,448	-6.6	4,451	3	0.1	3,780	-15	3,900	3.2	6,100	56.4	11.1										
営業利益率		6.0%	6.0%	5.5%		5.3%		4.4%		3.9%		5.7%													
・海外Working	—	971	1,942	3,348	72.4	3,406	58	1.7	3,330	-2.1	3,700	11.1	4,000	8.1	5.5										
営業利益率		2.70%	5.30%	6.90%		5.90%		5.80%		6.10%		6.50%													
・その他営業利益	—	-352	-413	-342	RS	-296	46	RS	-310	RE	-200		-200												
・消去	—	-1,535	-2,262	-1,981		-2,243			-2,590		-2,700		-3,400												
<b>国内Working事業</b>																									
・セールスOS	1,538	1,864	1,468	1,614	9.9	1,718	104	6.4	1,480	-13.9	1,600		1,800	1.6											
・コールセンターOS	833	999	1,131	1,176	4.00	936	-240	-20.4	660	-29.5	600		700	-9.2											
・ファクトリーOS	1,039	1,408	1,001	1,258	25.7	948	-310	-24.6	780	-17.7	600		900	-1.7											
・介護ビジネス支援	187	360	381	296	-22.3	498	202	68.2	130	-73.9	200		400	-7.0											
・スタートアップ人材支援	269	310	159	604	279.9	268	-336	-55.6	330	23.1	600		700	37.7											
・建設技術者	31	240	39	-559	TR	-498	61	RS	-490	unch	100		1,200	TB											
・その他	168	257	532	436	-18	865	429	98.4																	
税引前利益	2,876	4,057	3,788	5,293	39.7	5,146	-147	-2.8	4,100	-20.3															
利益	1,734	2,712	2,678	3,854	43.9	3,459	-395	-10.2	2,900	-16.2															
親会社株主に帰属する当期利益	1,539	2,380	2,363	3,286	39.1	3,236	-50	-1.5	2,800	-13.5															
豪ドル-日本円	80	74	76	83		93	10		86																
シンガポールドル-日本円	81	79	78	84		98	14		94																

→重要な点は、中計の見直しには当初2年間に発生する35億円の販管費の影響を含むが、売上収益には新規M&Aに充当される100億円の影響は含まれていないことである。

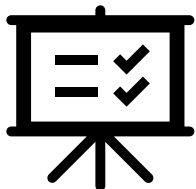
出所: 同社決算短信、IR資料及びIEファクトシートよりSIR作成

注: 為替感応度 (1円の変動による影響): AUD 売上高460百万円 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 RE = 赤字拡大, TB = 黒字化

**WILL GROUP**

**Part ③  
新中期経営計画  
“WILL-being 2026”**



**国内Working事業の自律的な成長への回帰が最優先課題**

▼ ウィルグループは今年5月、前中期経営計画では為替の影響もあり、連結業績は概ね目標を達成したが国内Working事業では営業利益率が低下し低迷した。従来3つの利益最大化領域では、既存顧客からの受注減や新規採用の減少に伴い、派遣スタッフ数が減少。また、採用単価が上昇するなど採用環境も悪化した。その結果、連結営業利益率は3%台にとどまった。新中期経営計画の最優先課題は、伸び悩んでいる国内Working事業の再成長であり、建設技術者事業の重点施策として次の目標を掲げている：1)未経験者採用数（新卒+中途）を倍増、2)派遣後のフォローを密にするなどして定着率を2ptアップの73%に引き上げる。建設技術者事業目標以外の第二の重点施策は：1)正社員派遣の拡大、2)外国人管理受託の拡大、3)採用力強化のための「ウィルオブ」ブランドプロモーションへの投資（24/3期1Qに初のTVCMを開始）。

**中期経営計画「WILL-being 2026」の主要目標**

百万円、人、%	FY23/3 実績	FY26/3 中計目標	FY23/3 → FY26/3 CAGR
<b>数値計画</b>			
売上収益 (M&A効果は含まない)	143,932	170,000	5.7
営業利益	5,318	6,500	6.9
営業利益率	3.7%	3.8%	(+0.1pt)
<b>KPI</b>			
採用数/年 (建設技術者)	1,000	2,000	+1,000
定着率 (建設技術者)	71%	73%	+2%
正社員派遣数 (建設技術者を除く)	2,450	4,700	+2,250
外国人管理受託 (建設技術者を除く)	1,750	6,800	+5,050
海外人材紹介比率	14%	17%	+3%

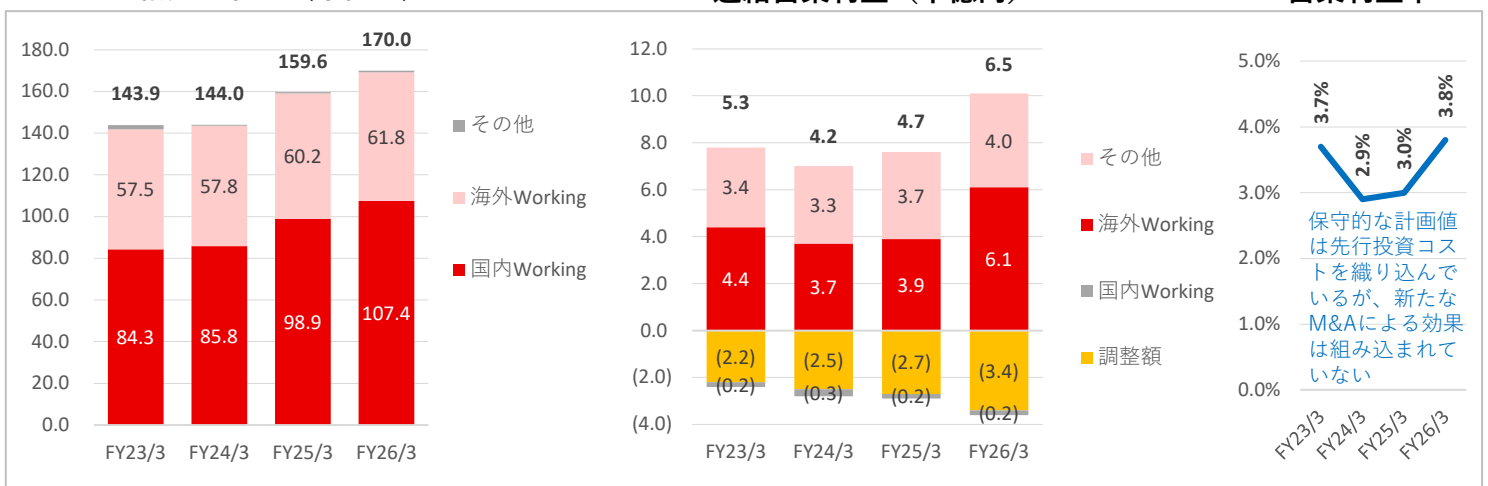
出所：同社中期計画資料 (FY24/3 - FY26/3) よりSIR作成

**ウィルグループ中期経営計画「WILL-being 2026」(FY24/3 – FY26/3)**

連結売上収益 (十億円)

連結営業利益 (十億円)

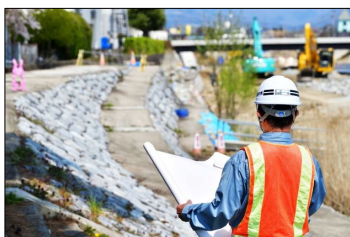
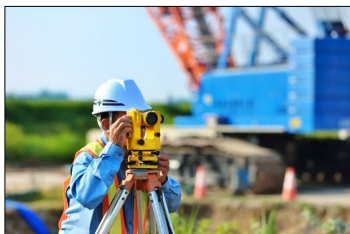
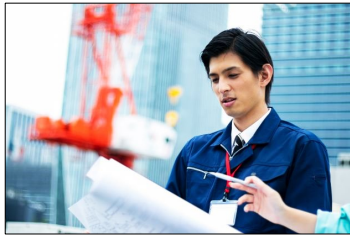
営業利益率



出所：同社中期計画資料 (FY24/3 - FY26/3) よりSIR作成



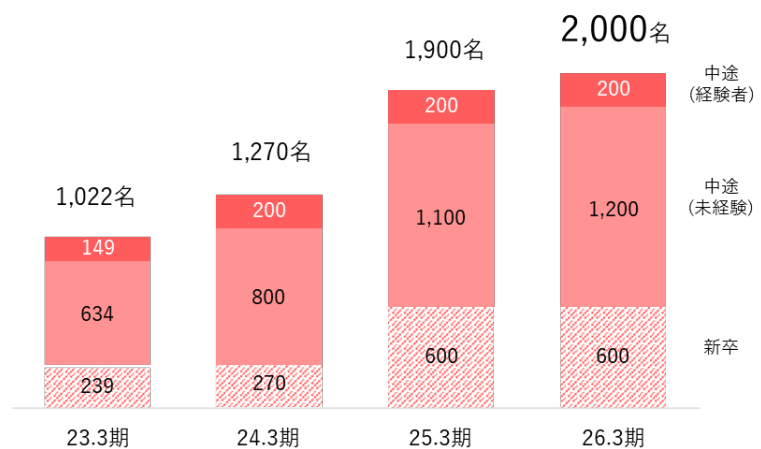
**重点戦略①**  
建設技術者  
事業



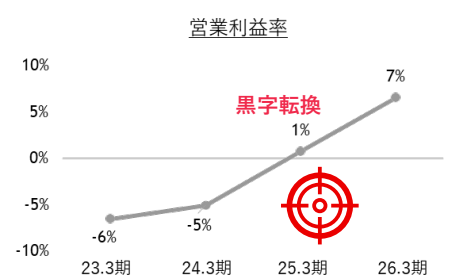
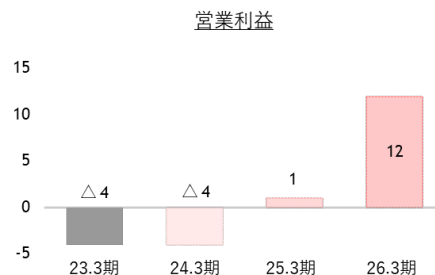
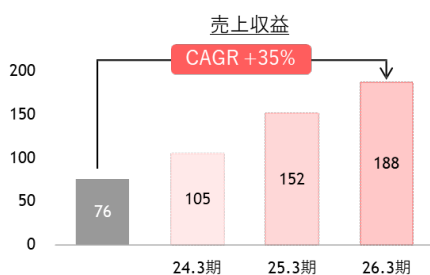
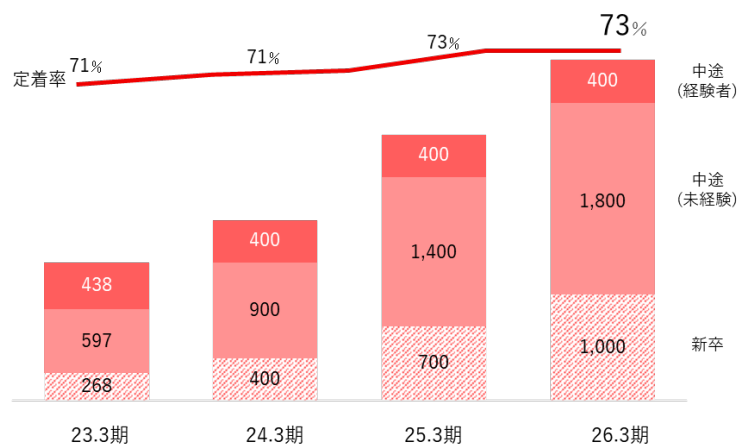
採用人数を倍増し、建設技術者領域を黒字化へ

▼ 注目すべき点は、1)建設技術者事業が23/3期4Qに黒字化したことと、2)新しくウィルグループ社長に就任した角裕一氏が、その前に株式会社ウィルオブ・コンストラクションの代表取締役社長を務めていた点である。 KPIは、1)主に未経験者社員採用数（新卒+中途）を倍増。2)派遣後のフォローを密にするなどにより定着率を2ptアップの73%に高めることである。

採用人数

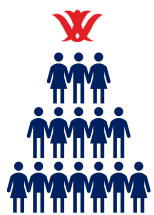


稼働人数+定着率

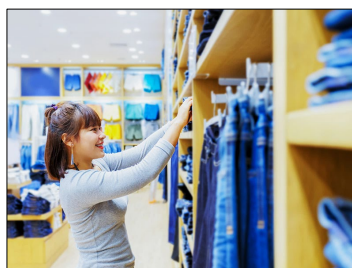


出所：同社中期経営計画説明資料より抜粋。





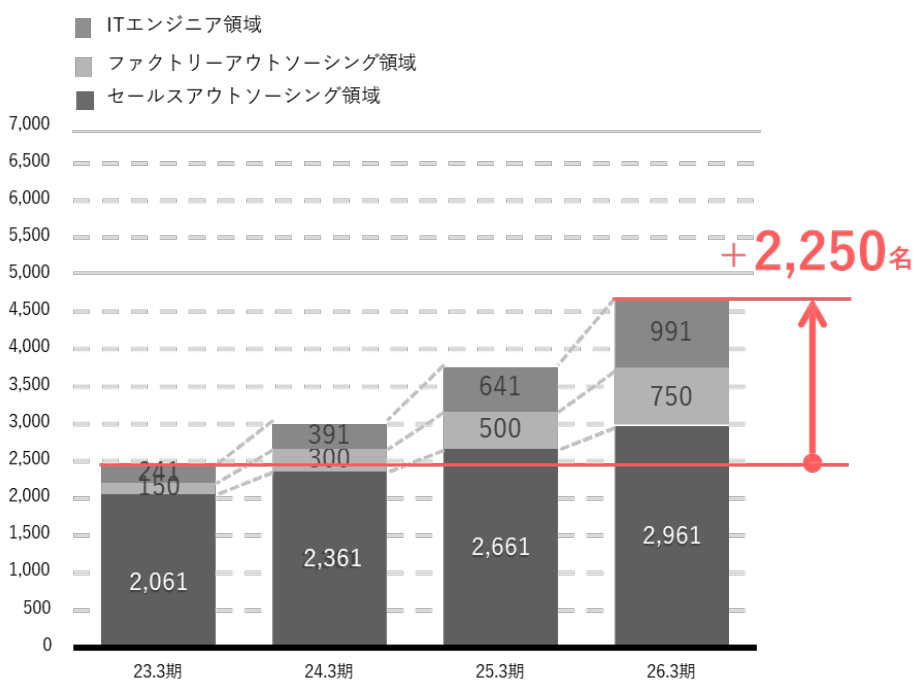
**重点戦略②**  
**正社員派遣と外国人労働者管理受託**



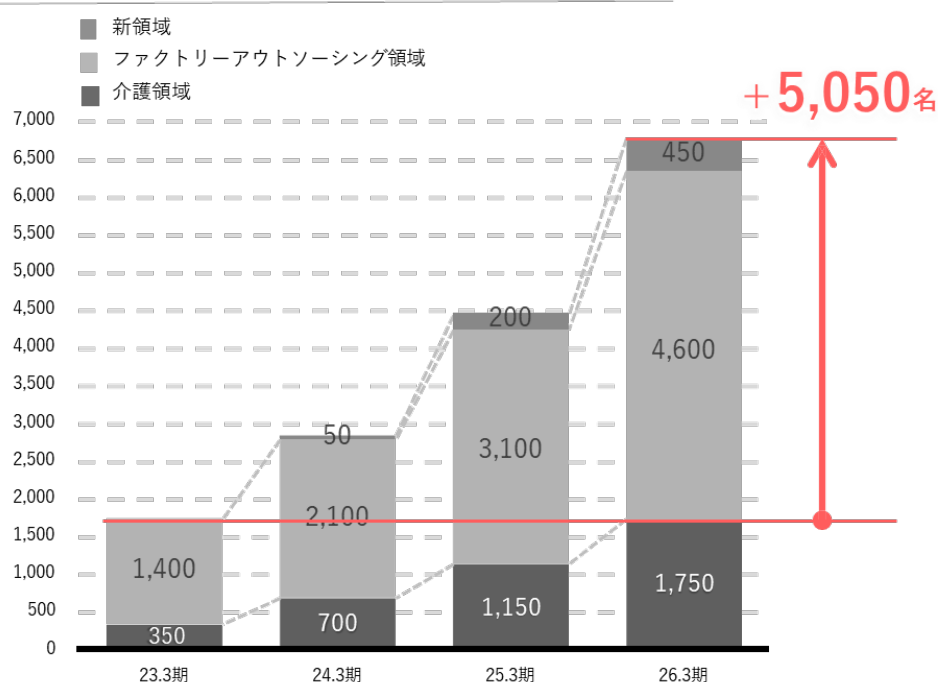
**正社員派遣と外国人労働者管理受託の増加**

▼ 国内Working事業（建設技術者領域以外）の再成長に向けて、正社員派遣と外国人労働管理受託の増加を目標にしている。正社員派遣については、ウィルグループは建設技術者と同様にセールス、ファクトリー、ITエンジニアの領域で新卒・未経験者の採用を積極的に行っていく。また、外国人労働者管理受託人数を増加させるために、営業人員を増員して新規受注を獲得する。加えて「WILLOF」ブランドの促進に年間3~5億円を費やし採用力を強化する。

正社員派遣稼働人数推移 (名)



外国人管理受託人数推移 (名)



出所：同社中期経営計画説明資料より抜粋



資本投下はオーガニック成長とM&Aへ戦略的投資

▼ 新中期経営計画において投資方針の優先事項として、1)国内Working事業のオーガニック成長を再始動させるために、販管費として35億円を計上する。2)M&A投資を再開し、新規M&Aに100億円を計画。絞り込んだ対象分野のリストと財務規律は以下の通りである。「累進」配当が加わった新しい株主還元方針については32頁に記載。

WILL-being2026ではターゲットの絞り込みと資金調達ルールを策定、M&A再開に100億円を計画

領域 | ■ M&Aターゲット  資本提携ターゲット

	国内			海外
既存事業 ポートフォリオ	<b>戦略投資領域</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>建設技術者領域</li> <li>スタートアップ人材支援</li> </ul>	<b>探索領域</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>IT人材サービス</li> <li>建設技術者DR</li> </ul>	<b>利益最大化領域</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>セールス</li> <li>コールセンター</li> <li>ファクトリー</li> <li>介護人材サービス</li> </ul>	<b>利益最大化領域</b> <ul style="list-style-type: none"> <li> シンガポール</li> <li> オーストラリア</li> </ul>
補完領域	<b>人材育成</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(技術者) 教育、研修事業</li> </ul>			<b>日本への人材供給</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>日本語教育 + 送り出し機関</li> </ul>

■ M&A方針

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 <b>将来の営業利益率目標に貢献できる企業。</b>		
プロセス	<p>IT・建設・製造 技術者 人材事業</p>	<p>エキスパートへの職種拡大が 見込める紹介事業</p>	<p>教育研修事業</p>
財務規律	<ul style="list-style-type: none"> <li>担当領域責任者 及び PMI担当者による初期段階から関与。</li> <li>当社の過去M&amp;Aプロセスの遂行による透明性を確保。</li> </ul>		
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A資金は、フリーC/F、借入の順番とする。</li> <li>当社の資本コスト (WACC : 9%) を上回るROICを少なくとも達成。(買収時における適切な価格の設定)</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>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、適切なガバナンスを実施。</li> </ul>		

オーガニック成長投資

中計3ヶ年35億円の販管費増額を設定

M&A等

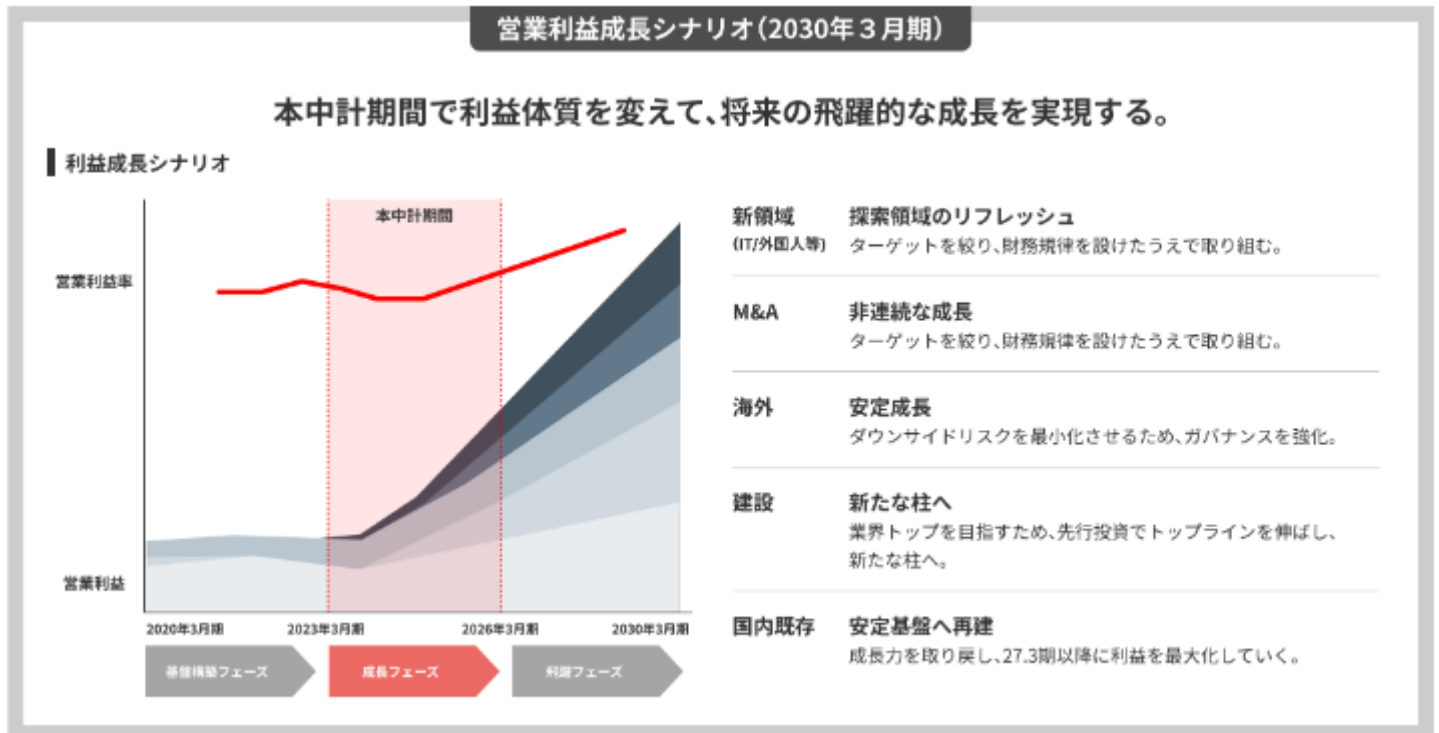
中計3ヶ年で100億円の投資枠を設定

出所：同社中期経営計画説明資料より抜粋

**WILL GROUP**  
長期ビジョン

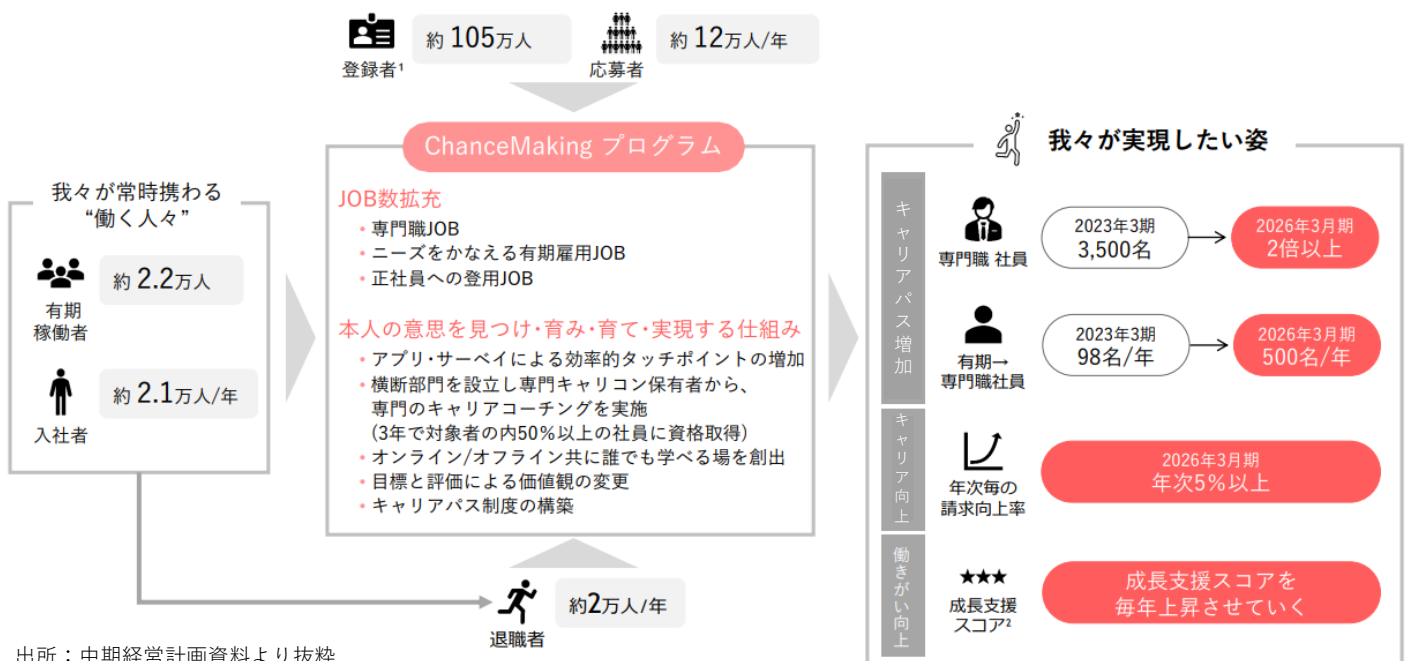
現中計「WILL-being2026」における持続的な成長の実現に向け、利益構造を変えて将来の飛躍的な成長を実現する

▼ 持続的な成長の実現に向けては、グループの利益体質を変えていくことが必要である。中期経営計画期間（24/3期～26/3期）においては、まずは失われた国内Working事業の成長力を取り戻し、再成長させることが最重要と考え、当初2年間は再成長に向けた先行投資を行う。成長力を取り戻し、2027/3期以降は営業利益率を高め、高収益体質化を目指す。



出所：会社ウェブサイトより抜粋

★キャリアパス増加、キャリア向上（請求率の向上）、働きがいの向上



出所：中期経営計画資料より抜粋

<sup>1</sup> (株) ウィルオブ・ワークの登録者データ

<sup>2</sup> 『ウィルオブは、成長にお役立ちできていると感じますか』との質問に対して“はい”と答えた方の割合



## 主な経営施策まとめ

### 対処すべき課題

#### 1. 最重要課題は国内Working事業の再成長

##### a) 建設技術者領域の更なる成長、収益化を実現

- ・年間採用人数を中計期間（26/3期まで）に倍増し、事業の柱の1つとしていく。

##### b) 正社員派遣、外国人管理受託の拡大

- ・中計期間中（26/3期まで）に、正社員派遣を92%、管理受託の外国人労働者派遣を3.9倍に拡大する。
- ・正社員派遣の拡大については、建設技術者、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。

- ・外国人管理受託の拡大は、営業人員の増員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。

##### c) ブランドプロモーションによる国内Working事業での採用力を強化

- ・ブランドプロモーションによる自社ブランド「WILLOF」の強化（年間予算3~5億円）

##### d) ターゲットを絞りM&Aを再開、非連続な成長を実現

- ・前中計期間で財務の安定化が図れたことから、ターゲットを絞りこみ、財務規律を設けてM&Aを再開。（投資枠としては、本中計期間で100億円を設定）

#### 2. 海外Working事業の安定した成長

##### a) 正社員紹介サービスによる利益率の高い収益の拡大

- ・増収に向けコンサルタント数を増やす（構成比14% → 17%）

##### b) ダウンサイドリスクを抑えて事業の安定性を高め、コストを削減し、ガバナンスを強化する。

- ・政府系、公共事業関連等ディフェンシブ領域での人材派遣拡大。

#### 3. 人材の確保と育成

##### a) 上記の社内ブランドプロモーションに加え、研修プログラムを強化

- ・スタッフの就業前および就業期間中の満足度を高めるため、必要なスキルやマインドを取り込んだ育成用の研修をさらに充実させる。

##### b) 競争上の優位性と持続的成長のための定着率向上

- ・帰属意識を持たせ、孤立感を和らげるため、職務分担についてスタッフに定期的なフォローアップを行う。

#### 4. 持続可能な社会に向けたサステナビリティの強化

##### a) 環境への取り組み

- ・災害に対するレジリエンスの強化を図るとともに、気候変動については環境方針を定め、脱炭素社会実現に貢献する取り組みを進める。

- ・「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」提言に賛同表明するとともに、2023年1月にTCFDコンソーシアムに加入し、TCFDの枠組みに基づく気候関連の情報開示を行っている。

##### b) 社会への取り組み

- ・多様な人材の参画を活用し、性別・年齢・国籍・障がいなどに捉われず、社員一人ひとりが自律したキャリアを形成できるよう支援していく。

- ・技術革新により、求められる人材・職種が大きく変化し、今以上に需給ギャップが生じる見込みであるため、働く人をエキスパートにするキャリアの“最大化”と“最適化”に取り組む。

##### c) ガバナンスへの取り組み

- ・過半数が独立社外取締役で構成される任意の指名・報酬諮問委員会を設置し、コーポレート・ガバナンスの強化に努める。

- ・取締役会の実効性評価を外部の助言を得ながら継続的に実施する。





**WILL GROUP**

**Part ③  
トピックス：初の  
TVCMでブラン  
ディング**



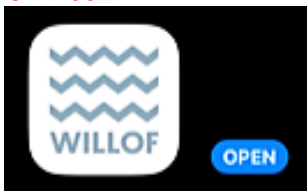
広告・マーケティング専門誌である「宣伝会議」

**自社求人媒体の知名度向上を目的とした初のテレビCMによるブランディング**

- ▼ 10頁に示したグループ会社沿革の下段でも分かるように、2019年10月にウィルグループは国内人材サービスブランドを「ウィルオブ」に統一し、それに伴い国内の中核人材グループ企業4社も商号を変更した（ウィルオブ・ワーク、ウィルオブ・コンストラクションなど）。「ウィルオブ」ブランドのもと、営業・接客、コールセンターオペレーター、介護、軽作業、建設技術者、ITエンジニアなど、さまざまな業種を対象に、人材派遣、業務請負、人材紹介、キャリア開発支援などの総合人材サービスを提供している。
- ▼ 自社ブランド「ウィルオブ」の推進を強化する背景として、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、建設技術者の4領域の採用環境が悪化しており、採用力を強化するために新たな採用媒体を増やす必要がある。「ウィルオブ」のこれまでの応募者獲得経路は、外部の求人サイトへの求人広告掲載だった。今回のテレビCM放映は、選ばれる人材サービスとして「ウィルオブ」ブランドを強化することで、自社媒体の認知度を高め、外部サイトへの依存度を下げることが目的としている。すでに運用型Web広告でのSEO対策といったデジタル施策の成果・効果を検証できており、テレビCMへの挑戦を決めた。
- ▼ 2023年9月1日発売の「宣伝会議 2023年10月号」にて、グループの国内有力子会社であるウィルオブ・ワークが、各種自社求人媒体の知名度向上を目指し、「ウィルオブ」ブランドを訴求する初のテレビCMを開始したという記事が紹介された。吉本興業所属の女性お笑いコンビのガンバレルーヤのよしこさんとまひるさんを起用し、7月から3週間にわたり一部地域（西日本、沖縄など）で放映された。

# ウィルオブで仕事アツプデ〜ット

9月28日現在  
日本全国10,139件の  
求人を掲載



ウィルオブ就職・転職支援アプリ



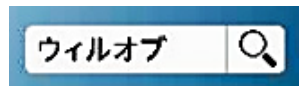
**Chance-Making Company**

働くチャンスを、一人ひとりに。



ガンバレルーヤよしこさんとまひるさんがCMで職種紹介

- IT エンジニア
- 介護スタッフ
- 建設技術者
- コールセンター勤務
- 軽作業
- 営業・接客



Web 検索

**WILL GROUP**

**ブランド統一後4年越しに実現したグループ初のテレビCMへの挑戦**

**④ ウィルオブが約束すること**

- 1) すべての人の可能性を信じます
- 2) すべての人に働く機会を増やします
- 3) 世界中で多様な働き方を増やします
- 4) すべての人の継続的な成長を後押しします

- ▼ 宣伝会議の記事では、ウィルオブのマーケティング本部スタッフマーケティング部プロモーショングループマネージャーの仁科圭太郎氏と、同リーダーの上田亜美氏にインタビューしている。仁科氏によると、CMを制作した広告代理店からはひとつのメッセージを打ち出すことを勧められたが、ウィルオブは6つのカテゴリーに特化することで訴求力を高めることにしたという。ガンバレルーヤのよしこさんとまひるさんが6つの職種を演じ、転職後のポジティブな変化や、ウィルオブを活用することで実現したワークスタイル、通勤時間、キャリアを変える前向きな内容を描いている。前頁のスライドにもあるように、キャッチフレーズは「ウィルオブで仕事をアップデートしよう！」であり、これが頻繁に繰り返されている。
- ▼ 転職ではなく「アップデート」を意識的に使い、自身にとってより良い労働環境が手に入ることをシンプルに伝えている。仁科氏によると、CMは7月1日から3週間、関西、中京、福岡県、沖縄県で放映された。テレビの視聴者以外にもリーチを広げるため、YouTubeやTikTokでも広告を流した。キャンペーンの結果は非常に印象的なものだ。CM放映期間中の指名検索は、前年同月比350%に達した。さらに6月と比較すると、270%という大幅な伸びを見せた。ウィルオブのサイトからの応募数は40%増だった。
- ▼ ウィルオブは7月のキャンペーン期間に続き、9月、そして2024年1月にもCMを流す予定だ。仁科氏は、リーチの高さを感じる一方で、テレビCMの直接的な効果を検証する難しさも感じており、短期的な費用対効果ではなく、長期的にブランディングにどれだけ貢献できるかが重要だと付け加えた。今回のテレビCMによって、これまでのWebを中心とした施策効果も底上げされた。次回のCMでは、今回把握できた効果的な時間帯への集中出稿を検討しているという。また、コロナ禍が収束して人の動きが戻ってきた今、電車内広告などあらゆるタッチポイントで認知拡大を図りたいとのことだ。ガンバレルーヤのよしこさんとまひるさんを起用した最初のキャンペーンは、中期経営企画（WILL-being 2026）における「ウィルオブ」ブランドプロモーションの取り組みとして良いスタートを切ったようだ。

**■ウィルオブのブランドプロモーション**

**Chance-Making Company**

想定プロモーション媒体



プロモーションによる想定効果

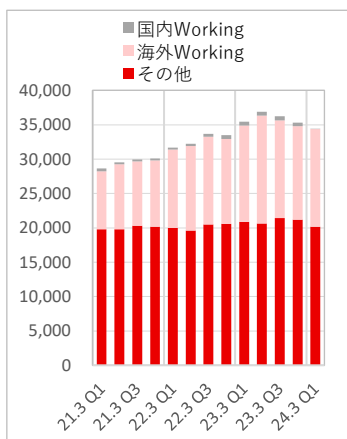


出所：同社IR資料より抜粋

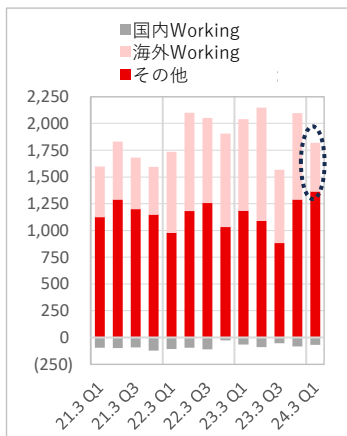
WILL GROUP

Part 4  
24/3期1Q 決算

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

1Qの主要数値は前年同期比では減少したものの、通期予想に対する進捗率は良好で、国内事業再成長のためのKPIは順調

決算概要

▼ウィルグループは8/7（月）15:00に2024/3期1Q連結決算を発表した。売上収益は前年同期比2.8%減、営業利益が同20.9%減、営業利益率が4.0%から3.3%へ悪化した。1Qは前年同期比で減収減益となったものの、通期会社予想に対する進捗率は、売上収益で23.9%、営業利益で27.0%、親会社の所有者に帰属する当期利益は25.8%と順調に進捗した。減収の主な要因としては、株式譲渡に伴い子会社2社を連結範囲から除外したこと（合計1,350百万円）である。子会社の内訳は、1)ボーダーリンク（外国語指導助手派遣事業）890百万円、2)ハイブリッド（ITコンサル・システムエンジニアリング事業）460百万円である。また、販管費の8.9%増には、国内Working事業の再成長に向けた先行投資160百万円が含まれている。

▼セグメント別では、国内Working事業は、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で新規案件の開拓が低調に推移したものの、その他の領域は堅調に推移した。国内Working事業の再成長に向けた4つのKPIのうち、1)重点領域である建設技術者の採用が過去最多の563名（目標1,270名に対し進捗率44%）2)建設技術者の定着率が目標71%に対し73%、3)建設技術者以外の正社員派遣人数が1Q末で148名増の2,600名（目標600名増に対し進捗率25%）となったが、4)管理受託の外国人労働者数のみが想定より伸び悩んだ。利益面では、株式売却益780百万円の計上が寄与した。海外Working事業は、昨年3Qのポストコロナの急激な正社員紹介需要がピークアウトし、売上高総利益率が悪化した。加えて人件費等（販管費）の増加で営業利益率が減少したが、安定した官公庁案件を含め、人材派遣需要は底堅く推移しており、補助金の影響を除いた営業利益は、前期（4Q）比でほぼ横ばいとなった。

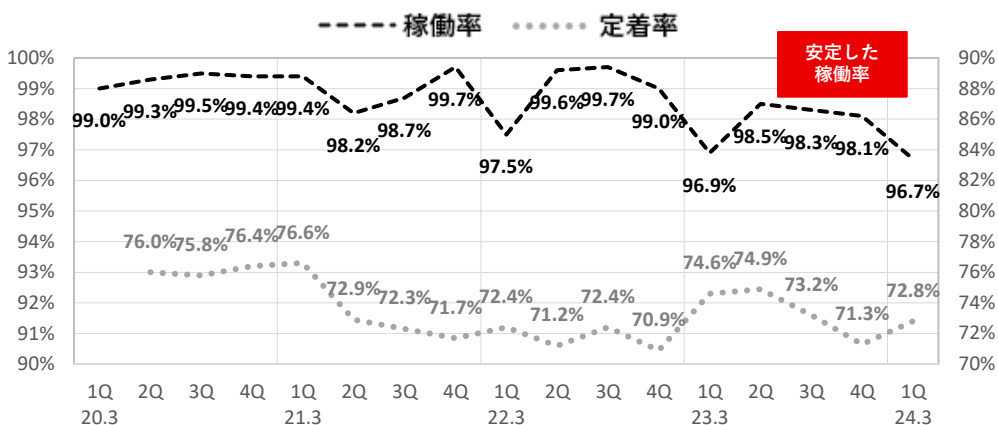
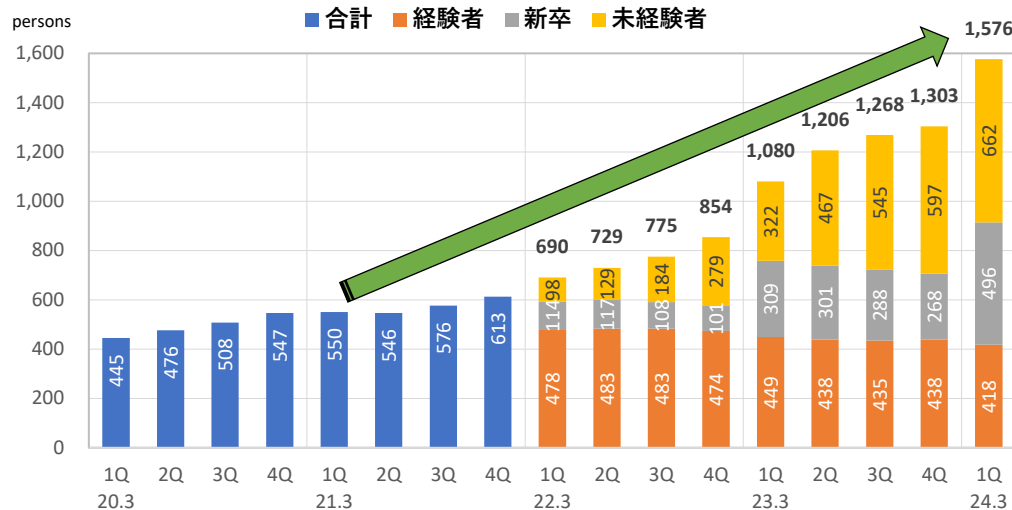
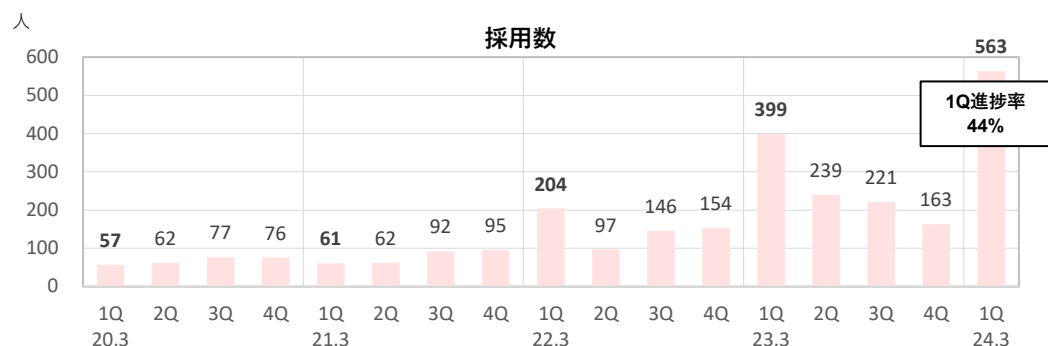
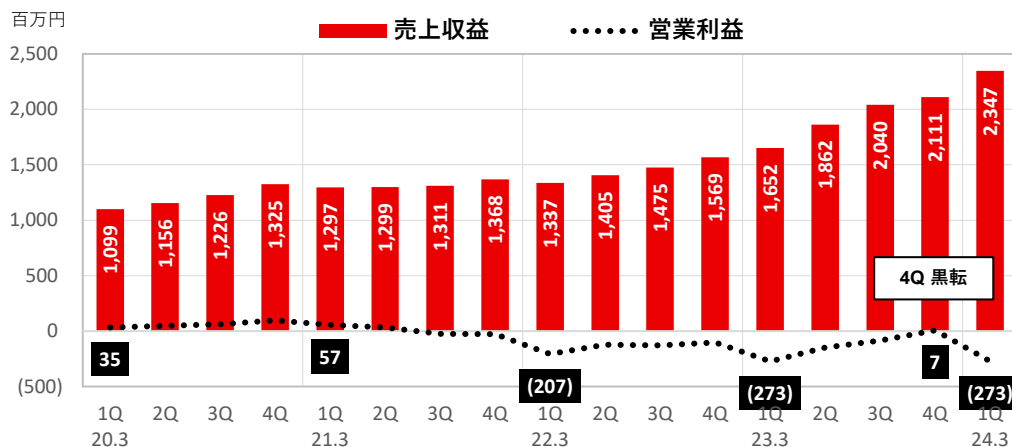
ウィルグループ 24/3期1Q 連結決算および新中期経営計画「WILL-being 2026」

百万円 %	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY24/3	増減	FY24/3	FY25/3	FY26/3	3ヶ年
IFRS	実績	実績	実績	実績	1Q 実績	CHG	期初会予	中計会予	中計会予	CAGR
売上収益	121,916	118,249	131,080	143,932	34,435	(1,006)	144,000	159,600	170,000	5.7
前年比	18.0	-3.0	10.9	9.8	-2.8		0.0	10.8	6.5	
・国内Working	84,438	80,050	80,726	84,135	20,186	(680)	85,800	98,900	107,400	8.5
・海外Working	36,074	36,920	48,746	57,537	14,182	140	57,850	60,200	61,800	2.4
海外売上高比率	29.6%	31.2%	37.2%	40.0%	41.2%		40.2%	37.7%	36.4%	
・その他	1,549	1,278	1,607	2,258	66	(466)	330	500	800	
売上総利益	25,402	24,056	28,765	31,737	7,552	(481)	33,450			
売上総利益率	20.8%	20.3%	21.9%	22.1%	21.9%		23.2%			
販売管理費	21,258	20,463	23,585	27,169	7,256	594	29,250			
販管比率	17.4%	17.3%	18.0%	18.9%	21.1%		20.3%			
営業利益	4,145	4,030	5,472	5,318	1,132	(299)	4,200	4,700	6,500	6.9
YoY	40.2	-2.8	35.8	-2.8	-20.9		-21.0	11.9	38.3	
営業利益率	3.4%	3.4%	4.2%	3.7%	3.3%		2.9%	3.0%	3.8%	
・国内Working	5,061	4,763	4,448	4,451	1,364	178	3,780	3,900	6,100	11.1
・海外Working	971	1,942	3,348	3,406	456	-399	3,330	3,700	4,000	5.5
・その他	-352	-413	-342	-296	-69	-3	-310	-200	-200	
・消去	-1,869	-2,262	-1,981	-2,243	-617		-2,590	-2,700	-3,400	
税引前利益	4,057	3,788	5,293	5,146	1,195	(230)	4,100			
親会社株主に帰属する当期純利益	2,380	2,363	3,286	3,236	723	(35)	2,800			
AUD	¥74	¥76	¥83	¥93	¥92		¥86			
SGD	¥79	¥78	¥83	¥98	¥103		¥94			

出所：同社決算短信、決算説明資料および新中計資料よりSIR作成

**WILL GROUP**

建設技術者領域の売上収益と営業利益の推移



**建設技術者の派遣数は過去3年間で3倍に増加**

このデータから読み取れるのは、新規採用が過去3年間で9倍に増え（24/3期目標1,270人に対する進捗率は44%）、派遣者数が3倍に増えたにもかかわらず、稼働率（派遣者数の割合）は安定しており、定着率も安定している。



**WILL GROUP**

**正社員派遣の稼働状況**

24/3期の目標600名増に対し、1Qは148名と25%の進捗、営業アウトソーシングの新卒採用280名を含め、1Qは過去最高の水準



**外国人管理受託**

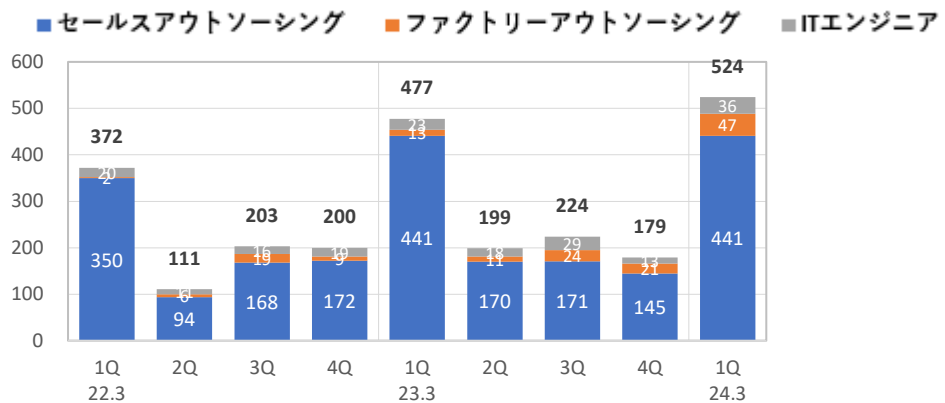
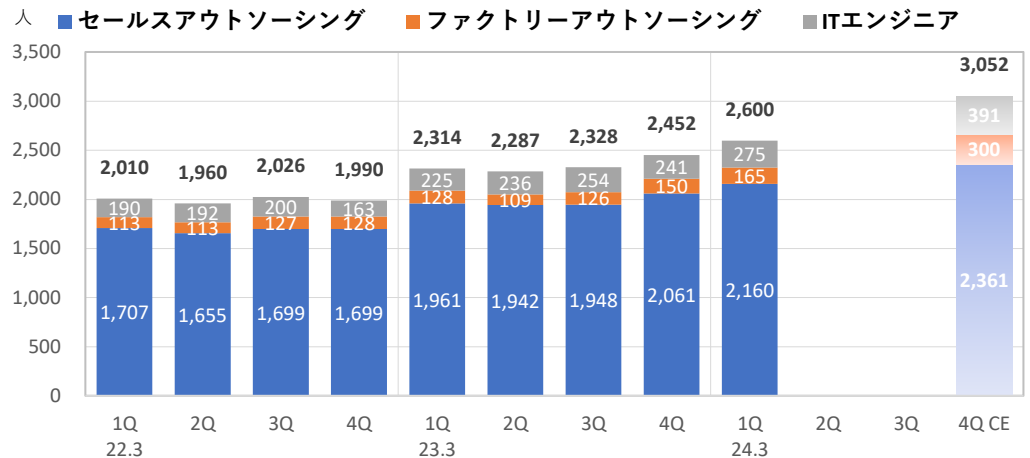
外国人管理委託数1,100名増の24/3期目標に対し、1Qは132名増で進捗率は12%と計画未達。介護は順調に増加したが、ファクトリーアウトソーシングの新規案件が遅延。



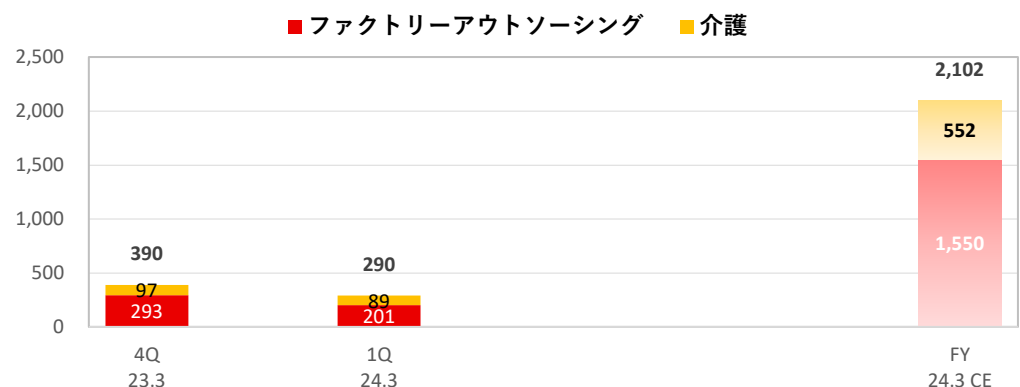
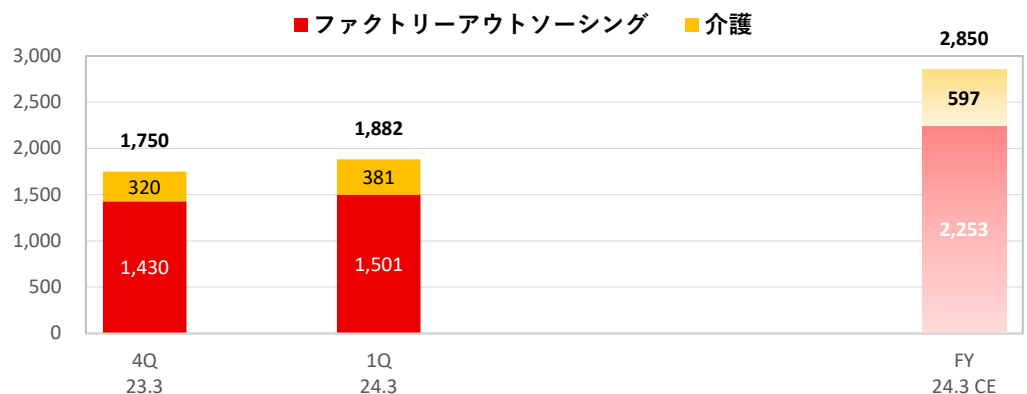
**海外Working人材紹介の売上構成比**

3つ目の重点戦略「海外事業の安定性強化」については、KPIである人材紹介売上高構成比16%に対し、1Q実績は14%と計画を若干下回った。

**正社員派遣の進捗 (グラフ上：派遣者数、グラフ下：新規採用数)**



**外国人管理受託 (グラフ上：管理数、グラフ下：新規数)**



**WILL GROUP**

**Part 5  
株価インサイト**



**Performance and Valuations:  
SESSA Smart Charts**

- ✓ 現在のPERは過去の平均に近い水準で取引されているが、PBRは過去の平均を24%下回っている。EV/EBITDAは平均を8%下回っている。
- ✓ 配当利回りは4.0%で、過去の平均を25%上回っている。
- ✓ 興味深い点は、池田会長の資産管理会社が、5月の新中計発表に先立ち、過去12ヶ月の間に出资比例を引き上げている（下表参照）。

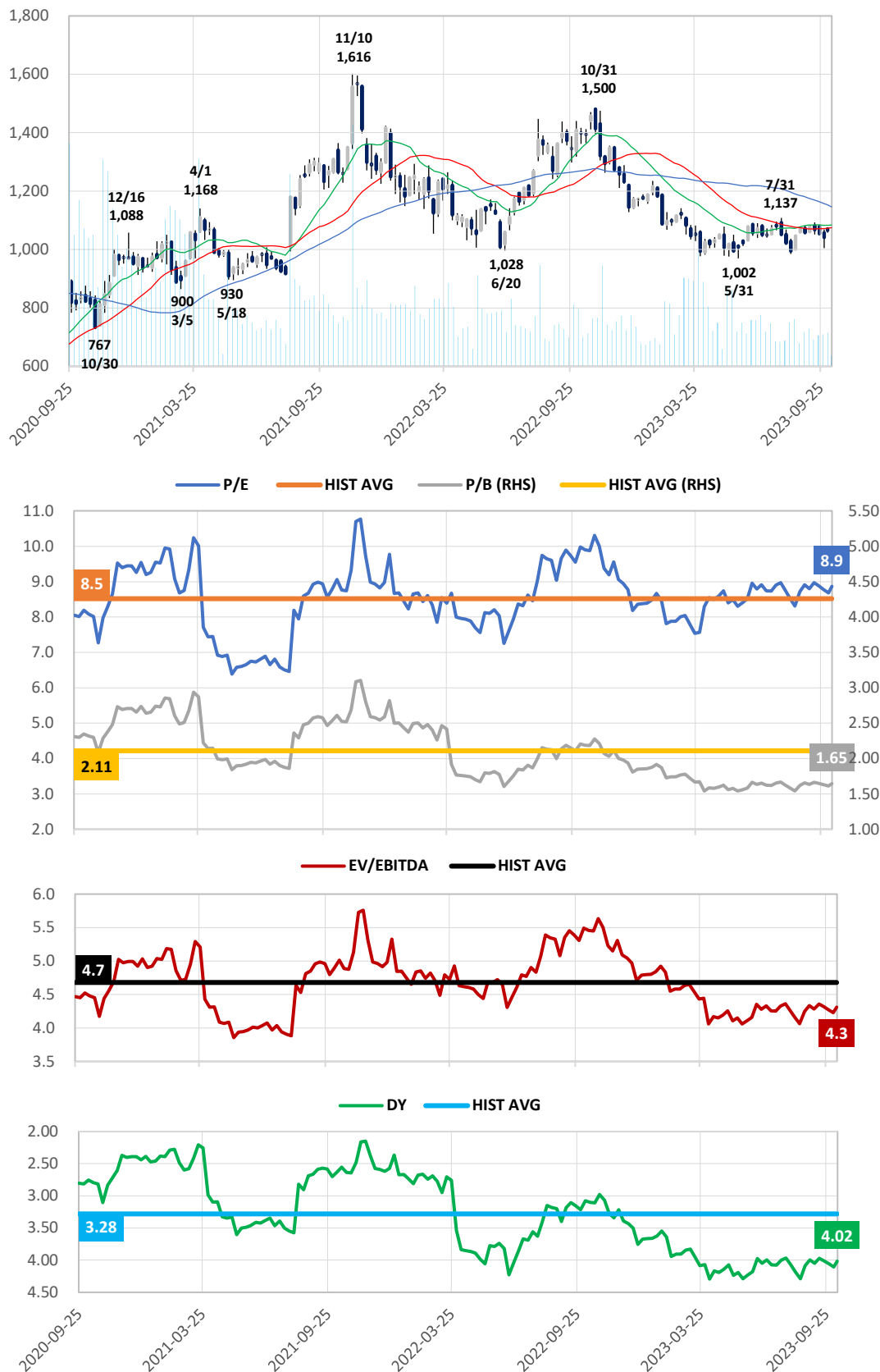
**主要株主の持分変更報告**

**池田企画事務所**

報告義務発生日	2023-02-21
財務局報告日	2023-03-01
新持株数	2,007,500
保有比率の変化	8.20% → 8.75%

出所：EDINETよりSIR作成

**SESSA Smart Charts: 3年週足株価チャート、バリュエーション推移**



出所：SPEEDAデータよりSIR作成。バリュエーションは会社計画値に基づく

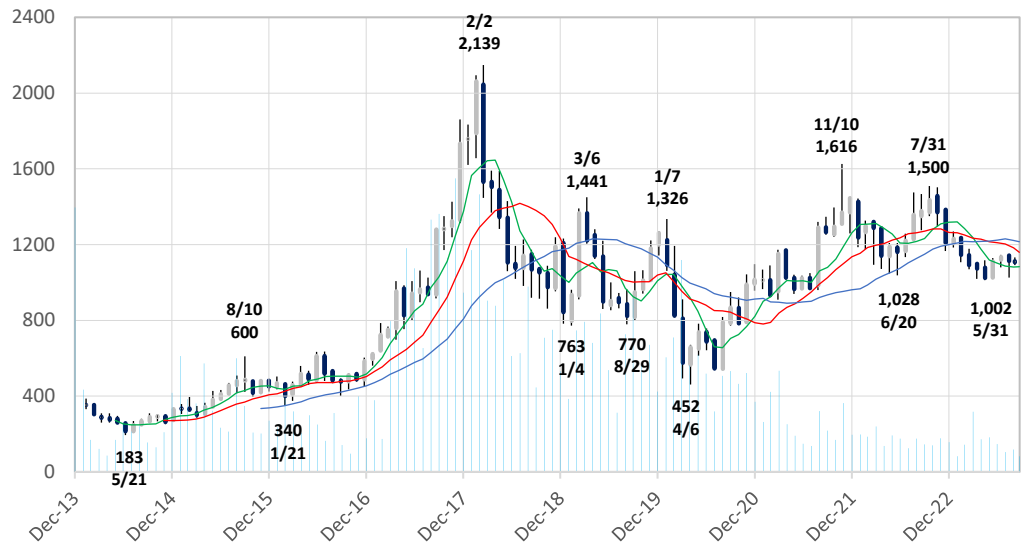
**WILL GROUP**



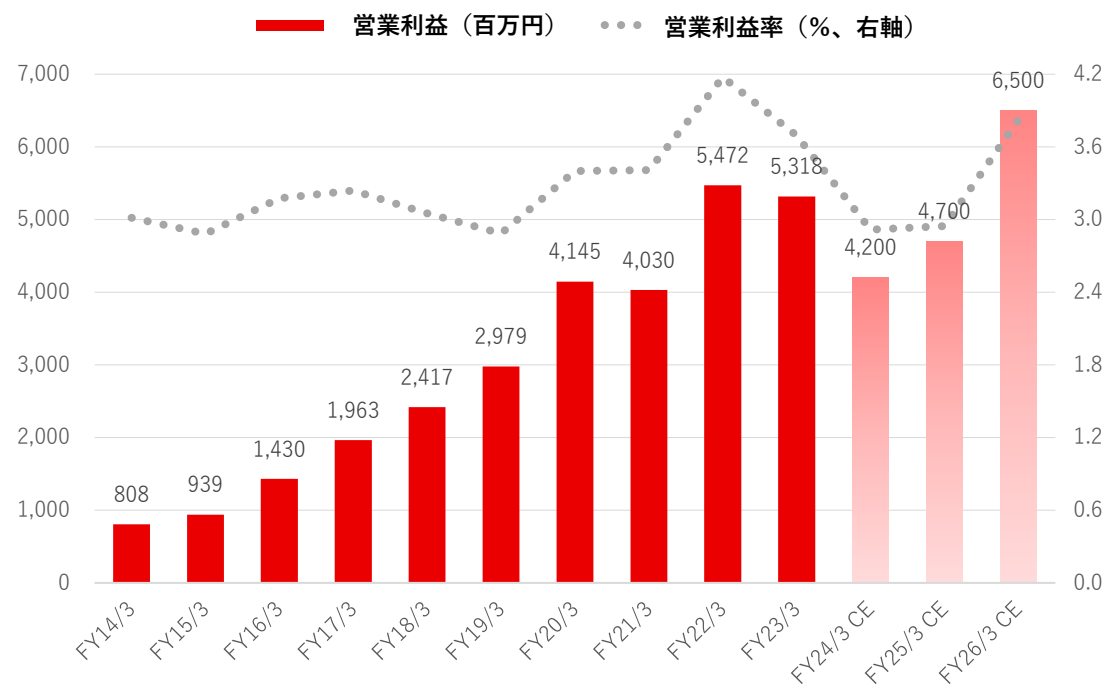
Analyst's view

✓ウィルグループの新しい中計は、最初の2年間の先行投資を織り込んでいるが、新規M&Aによる影響は含まれていない。4.0%の配当利回りは、投資家が次の成長カタリストを待つ期間に見合うものである。

10年月足チャート



営業利益/営業利益率の長期推移と新中計「Will-being 2026」の目標



出所：月足チャートはSPEEDAデータよりSIR作成、営業利益/率は同社IR資料よりSIR作成



主要株主

2023年3月31日現在

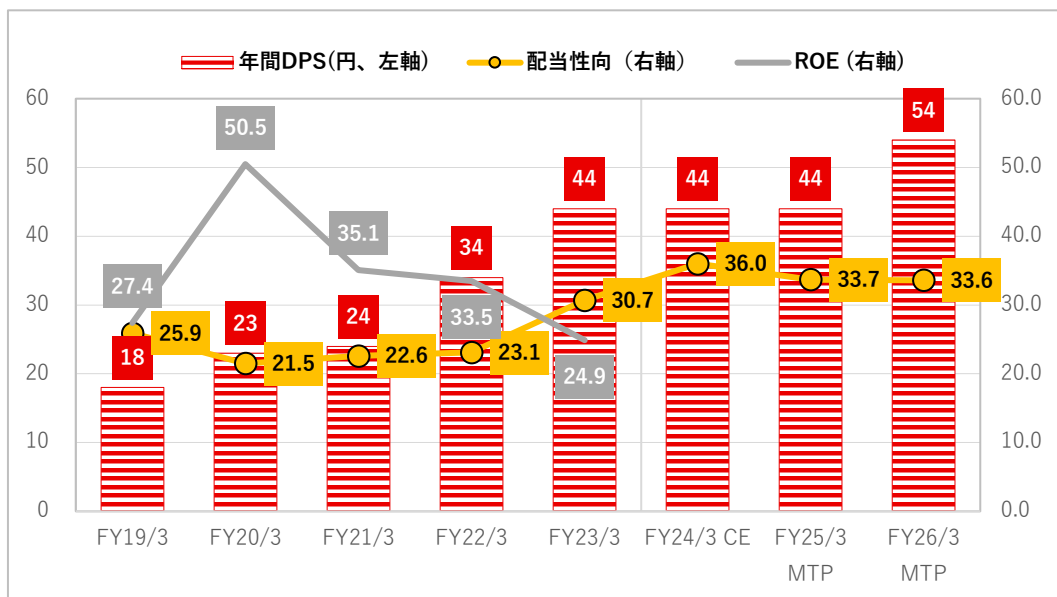
氏名又は名称	所有株式数 (千株)	所有株式数 の割合
池田 良介	4,204.1	18.33
株式会社池田企画事務所	2,007.5	8.75
大原 茂	1,680.5	7.33
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,612.8	7.03
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO) (常任代理人 三菱UFJ銀行)	1,058.5	4.61
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	893.1	3.89
ウィルグループ従業員持株会	513.1	2.24
GOLDMAN, SACHS & CO. REG (常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社)	484.7	2.11
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002 (常任代理人 みずほ銀行決済営業部)	420.9	1.83
渡部 信吾	400.0	1.74
<b>上位10位合計</b>	<b>13,275.3</b>	<b>57.87</b>

出所：同社有価証券報告書よりSIR作成 ※自己株式を除く

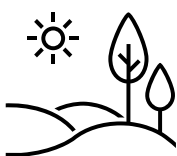
新中期経営計画での株主還元方針

▼ 従来の利益配分方針は、配当と自己株式取得を含めたトータル・リターン方式を採用し、連結配当性向30%を目標としていた。新中期経営計画「WILL-being 2026」では、国内事業の自律的な再成長に向けて戦略的に販管費35億円を増額し、加えてM&Aに100億円投入するため最初の2年間は減益を織り込んでいる。そのため、新しい株主還元方針には、総還元性向30%以上に「累進」配当(減配をせず、維持または増配を行う)を組み込んだ。また、WACC(約9%)を上回るリターンにより資金余剰がある場合は必要に応じて自己株式の取得を検討するとしている。4.0%の配当利回りは、投資家が次の成長カタリストを待つ期間に見合うものである。

新・株主還元方針：「累進配当かつ総還元性向30%以上」



出所：同社中期経営計画説明資料および決算短信よりSIR作成





## 主要国内子会社



### 株式会社ウィルオブ・ワーク

販売、コールセンター、製造、介護、保育などの職種を中心に、業種・職種に特化した人材サービスを展開しています。専門性の高い人材ビジネスを通じて、人に、企業に、世の中に、変革するチャンスを提供し続けます。



### 株式会社ウィルオブ・コンストラクション

土木施工管理技士、建築施工管理技士を中心とした人材サービスをはじめ、独自のデジタルマーケティングを駆使して、施工管理技士に特化した求人サイトを展開しています。施工管理技士一人ひとりの待遇向上と、建設業全体の人事需給バランス改善につながるチャンスを提供します。



### 株式会社ウィルオブ・チャレンジ

障がい者雇用を目的として、事務アウトソーシングを中心に、グループ内外の企業からさまざまな業務を受託しています。ウィルオブ・チャレンジは、すべての人の不平等をなくし、サステナブルな働きがいと雇用を実現する社会を目指していきます。



### 株式会社クリエイティブバンク

大手IT企業を直クライアントとし、創業以来、IT業界を専門に広告代理業務を展開してきました。クライアントと同じ目線で考え、その先にいるユーザーへ届くメッセージを作り上げ、かたちにしていきます。



### 株式会社CE space

ITエンジニア・クリエイター向けのコンセプト賃貸住宅「TECH RESIDENCE」の企画・運営を行っています。エンジニア向けの勉強会やイベントも行っております。



### フォースタートアップス株式会社

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）支援事業を行っています。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)」を運営しています。

## 主要海外子会社



### WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd.

今後のASEAN・オセアニア地域における事業の拡大と事業機会発掘の効率を高め、海外事業の統括及び海外の事業会社等への投資等を行っています。



### Good Job Creations (Singapore) Pte.Ltd.

主にシンガポール国内の企業に向け、人材紹介・人材派遣を中心とした、総合的な人材採用ソリューションを提供しているシンガポール国内最大級の日系人材エージェント。東南アジアのハブであるシンガポールに於いて、優秀な人材と優良な企業との懸け橋となるべく、拡大を続けています。



### Scientec Consulting Pte. Ltd.

シンガポールにおいて、シンガポールに地域統括会社を設置する多国籍企業を主な対象として、人材紹介、人材派遣、エグゼクティブサーチサービスを提供しています。ヘルスケア・ライフサイエンス業界に強みを持つ人材ビジネスを展開しています。

主要海外子会社（続き）



**The Chapman Consulting Group Pte.Ltd.**

シンガポールを中心に、香港、日本、米国、中国、オーストラリア及び英国の各国の完全子会社を通じて、HR領域に特化した人材紹介、コンサルティング事業を展開しています。



**Oriental Aviation International Pte.Ltd.**

Oriental Aviation International Pte.Ltd.、Oriental Aviation Engineering Pte.Ltd.及びOriental Aviation Supplies Pte.Ltd.は、シンガポールにおける大手航空機メンテナンス会社等に対して、3社連携しながら人材派遣を行っています。



ETHOS BEATHCHAPMAN

**Ethos BeathChapman**

オーストラリア、アジア、EMEAにおいてエグゼクティブレベルやニッチなスキルを持った人材の人材紹介や人材派遣サービスを、金融、IT、行政機関、消費財、製造、ヘルスケアやリーガルといった様々な業界の企業へ提供しています。



**Quay Appointments Pty Ltd**

オーストラリアにおいて、特に政府機関への人材派遣サービスに強みを持ち、事務職、経理・ファイナンス系、IT関連人材の人材派遣及び人材紹介のサービスを展開しています。



**u&u Holdings Pty Ltd**

平成22年創業の同社は、QLD州及びNSW州に100名以上のスタッフを有し、エグゼクティブサーチ、IT、経理・ファイナンス、ヒューマンリソースなど12分野で、政府機関及び大手企業に対して人材紹介及び人材派遣を提供しております。



THINKING PEOPLE

**DFP Recruitment Holdings Pty Ltd**

オーストラリアにおいて、政府機関、通信企業、エネルギー企業、電化製品製造業等、様々な業界の機関・企業に対し、事務職、コールセンター関連職の人材紹介及び人材派遣のサービスを展開しています。



**Asia Recruit Holdings Sdn.Bhd.**

子会社である Agensi Pekerjaan Asia Recruit Sdn. Bhd.、Agensi Pekerjaan Asia Recruit (Melaka) Sdn. Bhd.、Agensi Pekerjaan Asia Recruit (Johor) Sdn. Bhd.および Asia Recruit Management Sdn. Bhd.を通して、マレーシアの主要都市における人材紹介及び人材派遣サービスを行っています。



**WILLOF Vietnam Company Limited**

ベトナムの送り出し機関や大学に向けたコンサルティング事業、採用支援、日本企業向けのBPO（Business Process Outsourcing）などのサービスを展開しています。

## LEGAL DISCLAIMER

### ディスクレームー／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ものです。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分析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**

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a  
[info@sessapartners.co.jp](mailto:info@sessapartners.co.jp)