

## ウィルグループ

6089 東証 1 部

<http://willgroup.co.jp/ir>

2016 年 12 月 19 日 (月)

Important disclosures  
and disclaimers appear  
at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

## ■ 17/3 期 2Q 業績は会社計画を上回って着地

ウィルグループ〈6089〉は人材派遣・業務請負等の人材サービスを国内及びアジアで展開している。フィールドサポーターと呼ばれる社員と派遣スタッフをチームにして派遣する「ハイブリッド派遣」により差別化を図り、インスタ（顧客内取引）シェアを拡大中。M&A も活用しながら高成長を続けている。携帯ショップ等の販売スタッフの派遣を行うセールスアウトソーシング事業、コールセンターアウトソーシング事業、ファクトリーアウトソーシング事業の主要 3 事業で売上高の約 79% を占める

2017 年 3 月期第 2 四半期累計（2016 年 4 月－9 月）の連結業績は、売上高が前年同期比 40.3% 増の 27,872 百万円、営業利益が同 3.8% 減の 591 百万円と増収減益となったが、期初会社計画ではいずれも上回って着地した。売上高はすべての事業セグメントで 2 ケタ増収を達成するなど好調に推移したが、人材投資を積極的に進めたことによる人件費、採用費の増加、並びに減価償却費やのれん償却費の増加が減益要因となった。EBITDA（償却前営業利益）では前年同期比 8.0% 増益となっており、順調に推移したと言える。また、第 2 四半期だけで見ると、売上高は前年同期比 38.6% 増、営業利益は同 36.3% 増と 2 ケタ増収増益となっており、利益の落ち込みは第 1 四半期だけの一時的なものとなっている。

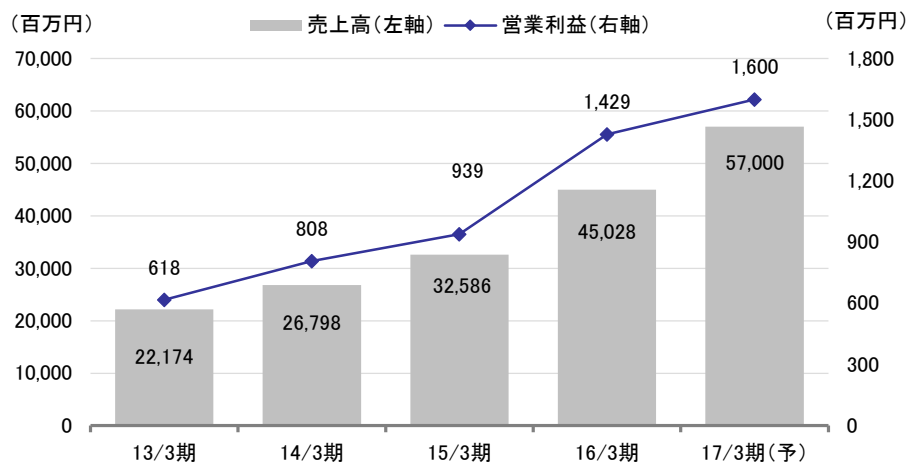
2017 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 26.6% 増の 57,000 百万円、営業利益が同 11.9% 増の 1,600 百万円と期初計画を据え置いている。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 48.9%、営業利益で 36.9% となっており、利益ベースの進捗率が低いように見えるが、これは第 1 四半期に人材投資の負担が先行してかかっているのが要因で、第 2 四半期並みの収益水準が続けば達成可能なペースとなっている。足元の人材派遣市場の環境は引き続き良好なことや、下期は介護人材派遣事業も一段と拡大する見込みであることから、会社計画の達成は十分可能と弊社では見ている。今後も中期経営目標である 2020 年 3 月期の売上高 1,000 億円、営業利益 40 億円の達成に向け、積極的な事業投資を進めていく方針だ。

同社は株主優待制度の拡充を 2016 年 11 月に発表している。従来は 3 月末の株主に対して一律 1,000 円分のクオカードを贈呈していたが、次回から保有株式数及び継続保有期間に応じて贈呈額を増額するというもの。100 株保有株主の場合、1 年未満の保有であれば 500 円分だが、3 年以上保有すると 2,000 円分となる。2017 年 3 月期は 1 株当たり配当金 10.0 円（配当性向 22.4%）を予定しているので、3 年保有すれば利回りは 5% となる。また、2020 年 3 月期には総還元性向 30% を目標としているため、業績が順調に拡大すれば投資利回りはさらに上昇することが期待される。

## ■ Check Point

- ・売上高は全てセグメントで 2 ケタ増収を達成
- ・M&A や積極的な先行投資を実行
- ・17/3 期通期は増収増益の見通し

売上高と営業利益の推移



## ■ 会社概要

### 人材サービスを主たる事業として国内と ASEAN 市場で事業を展開

#### (1) 会社沿革

同社は 1997 年に大阪に株式会社セントメディア (現・連結子会社) を設立し、テレマーケティング事業を開始したのが始まりとなる。2000 年には短期型の業務請負事業を展開していた (株) ビッグエイドを吸収合併し、ファクトリーアウトソーシング事業を開始。2002 年に東京に本社を移して以降は、コールセンターアウトソーシング事業やセールスアウトソーシング事業へと事業領域を矢継ぎ早に拡大していった。2006 年に現在の持株会社体制に移行し、2011 年にはシンガポールの人材サービス会社を子会社化するなど、海外市場にも進出を果たした。株式の上場は 2013 年で、東京証券取引所第 2 部市場に上場し、1 年後には東証第 1 部に市場変更を果たしている。

業績は 2008 年秋のリーマンショックの影響で一時的に落ち込んだものの、2011 年 3 月期以降は右肩上がりの成長を続けており、特に、ここ 1 ~ 2 年は国内外で積極的な M&A を進めながら成長スピードを加速しており、人材サービス業界において高成長を続ける 1 社として注目されている。

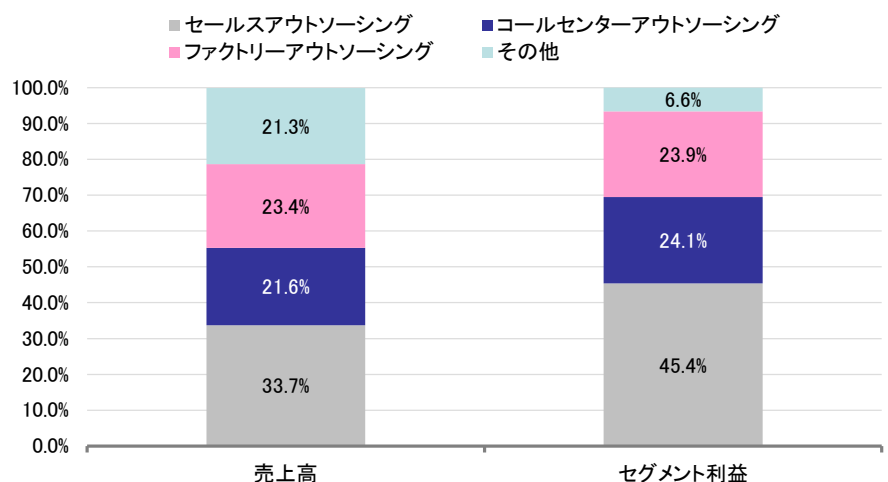
## 会社沿革

年月	主な沿革
1997年 1月	大阪府北区において(株)セントメディア(現連結子会社)を設立、テレマーケティング業務を開始
2000年 2月	(株)ビッグエイドを吸収合併し、ファクトリーアウトソーシング事業を開始
2002年 1月	本社を東京新宿区に移転
2002年 2月	コールセンターアウトソーシング事業を開始
2002年 7月	セールスアウトソーシング事業を開始
2006年 4月	(株)ウィルホールディングス(現同社)を設立し、持株会社制へ移行
2006年11月	(株)ボーダーリンク(現連結子会社)の株式を取得し、ALT(外国語指導助手)派遣業を開始
2008年 7月	(株)マーススポーツエージェンツ(現連結子会社)を設立し、スポーツ業界における人材サービス業を開始
2009年 4月	(株)セントメディアからファクトリーアウトソーシング事業を分離し、(株)セントメディアフィールドエージェンツ(現(株)エフエージェイ、現連結子会社)を設立
2011年 2月	シンガポールの人材サービス会社、Good Job Creations Pte.Ltd.(現連結子会社)の株式を取得
2013年12月	東京証券取引所第二部に株式を上場
2014年 2月	海外事業の統括を目的とし、WILL GROUP Asia Pacific Pte.Ltd.(現連結子会社)を設立
2014年 8月	シンガポールの人材サービス会社、Scientec Consulting Pte. Ltd(現連結子会社)の株式を取得
2014年12月	東京証券取引所第一部に株式を上場
2015年 9月	広告代理店業を行う(株)クリエイティブバンク(現連結子会社)の株式を取得
2015年11月	情報システムコンサルティング業を行うハイブリッド(株)(現連結子会社)の株式を取得
2016年 2月	シンガポールの人材サービス会社、Oriental Aviation International Pte. Ltd. 他 2 社(現連結子会社)の株式を取得
2016年 6月	マレーシアの人材サービス会社、Asia Recruit Holdings Sdn. Bhd.(現連結子会社)の株式を取得

## (2) 事業内容

同社グループは、人材派遣、業務請負、人材紹介等の人材サービスを主たる事業として国内及びASEAN市場で事業展開している。事業セグメントとしては派遣の業務内容別に、セールスアウトソーシング事業、コールセンターアウトソーシング事業、ファクトリーアウトソーシング事業、及びその他の事業で区分している。2017年3月期第2四半期累計の事業セグメント別構成比で見ると、セールスアウトソーシング事業が最も大きく、売上高の33.8%、セグメント利益の45.3%を占めている。コールセンターアウトソーシング事業、ファクトリーアウトソーシング事業がそれぞれ売上高、セグメント利益ともに20%台となっており、主要3事業合計で売上高の約79%、セグメント利益の約93%を占めている。

## 事業セグメント別構成比(17/3期2Q累計)



### a) セールスアウトソーシング事業

セールスアウトソーシング事業は、セントメディアが提供する店頭販売員等の人材サービス事業が中心となる。主に携帯ショップや家電量販店向けに携帯電話等の販売スタッフの派遣及び業務請負を行っている。また、ここ最近ではアパレルショップへの販売スタッフ派遣や行政サービス(就労支援)の受託事業などにも展開している。2015 年 9 月に子会社化した(株)クリエイティブバンクの事業も同セグメントに含まれる。クリエイティブバンクは IT 業界を専門にしてきた広告代理店で、セールスプロモーションの企画・運営を主に手掛けており、主要顧客は外資系の大手 IT 企業となる。

### b) コールセンターアウトソーシング事業

コールセンターアウトソーシング事業は、セントメディアが提供するコールセンターへの人材サービス事業となる。コールセンター運営企業やテレマーケティング企業向けに、主に通信会社向けのオペレーター派遣を行っている。また、自社コールセンターも保有しており、テレマーケティング業務の請負も行っている。

### c) ファクトリーアウトソーシング事業

ファクトリーアウトソーシング事業は、(株)エフエージェイが提供する製造業向けの人材サービス事業となる。惣菜やサンドイッチ、弁当など「中食」やコンビニスイーツ等を製造する食品製造業向けが売上高の 5 割弱を占めており、主に関東エリアを中心に事業展開している。

### d) その他の事業

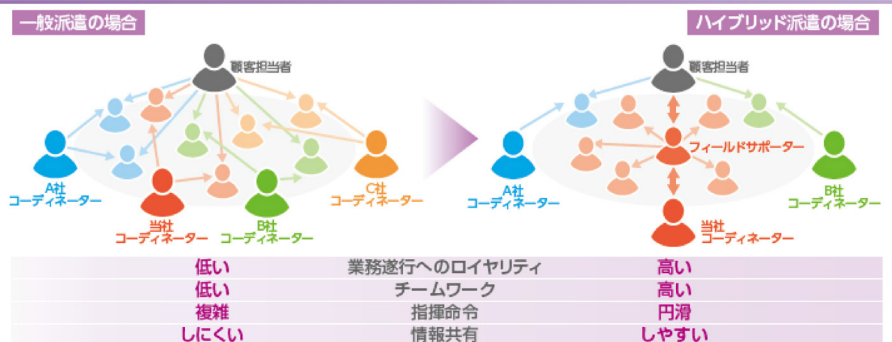
その他の事業としては、セントメディアで展開するオフィス等への人材紹介・派遣や介護分野の人材紹介・派遣、インターネット、IoT 業界に特化した幹部人材紹介など主要 3 事業以外の人材サービスと、(株)ボーダーリンクで行う ALT (外国語指導助手) の人材派遣、(株)マーススポーツエージェントで行うスポーツセミナーの開催・イベント企画・人材紹介、2015 年 11 月に子会社化した(株)ハイブリッドの情報システムコンサルティング事業、及び海外子会社での人材サービス事業が含まれる。

## (3) 同社の特徴

同社の人材サービス事業の特徴としては、「ハイブリッド派遣」を展開していることが挙げられる。「ハイブリッド派遣」とは、フィールドサポーター(常駐社員)と派遣スタッフをチームとして派遣する形態の派遣サービスで、同社の中での呼称となる。

### ハイブリッド派遣

#### 一般派遣とハイブリッド派遣の違い



ハイブリッド派遣とは、常駐社員と派遣スタッフをチームとして派遣する形態の派遣サービスです。

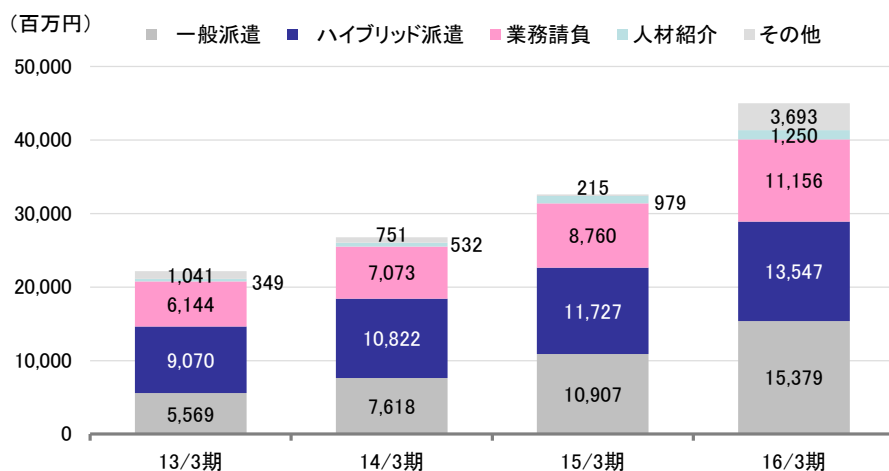
※フィールドサポーター：派遣就業先で派遣スタッフと共に働き、現場をマネジメントする正社員

出所：会社資料

一般派遣との違いは、経験豊富なフィールドサポーターが現場に常駐することで、派遣スタッフの指導、育成が常時可能となるほか、チームが一体となって業務改善に取り組むことで、業務パフォーマンスの早期向上が期待できるという点にある。また、派遣スタッフのメンタルフォローなども行うことで、派遣スタッフの定着率が上昇するといった効果も期待できる。こうした「ハイブリッド派遣」は、複数の派遣会社が入る大規模案件などにおいて、特にその効果が如実に現れる。同社では当初は一般派遣で受注を獲得し、その後にハイブリッド派遣を行うことで業務パフォーマンスを上げ、インスタシェアを拡大し、さらに顧客からの信頼を得ていくなかで最終的には業務請負契約に移行することを目標としている。業務請負の場合は、パフォーマンスに対するインセンティブが付くため、一般派遣やハイブリッド派遣の-marginが一定であるのに対して、自社の努力によって利益率を上げることが可能となっているためだ。

業態別の売上高を見ると、一般派遣、ハイブリッド派遣、業務請負とそれぞれ右肩上がりに拡大しており、ハイブリッド派遣が一般派遣から業務請負までの橋渡し役としてうまく機能していることがうかがえる。

### 業態別売上高



## 業績動向

### 売上高は全てセグメントで 2 ケタ増収を達成

#### (1) 2017 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要

2017 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 40.3% 増の 27,872 百万円、営業利益が同 3.8% 減の 591 百万円、経常利益が同 3.6% 減の 594 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 9.3% 増の 286 百万円となり、いずれも期初会社計画を上回って着地した。

#### 2017 年 3 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	16/3 期 2Q 累計		17/3 期 2Q 累計				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	19,860	-	27,400	27,872	-	+40.3%	+1.7%
SO 事業	7,474	37.6%	-	9,414	33.8%	+25.9%	-
CO 事業	4,633	23.3%	-	6,012	21.6%	+29.8%	-
FO 事業	4,570	23.0%	-	6,520	23.4%	+42.7%	-
その他事業	3,182	16.0%	-	5,925	21.3%	+86.2%	-
営業利益	614	3.1%	470	591	2.1%	-3.8%	+25.8%
経常利益	616	3.1%	480	594	2.1%	-3.6%	+23.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	262	1.3%	220	286	1.0%	+9.3%	+30.2%
EBITDA	722	3.6%	-	780	2.8%	+8.0%	-

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

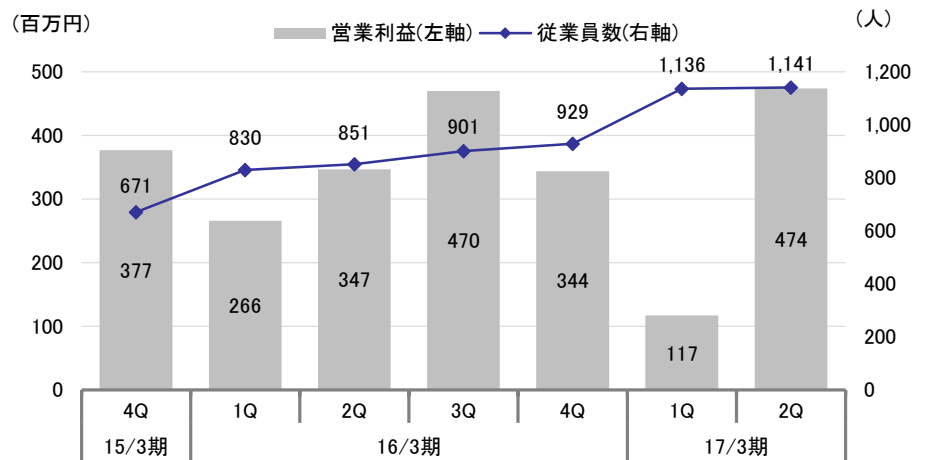
旺盛な人材派遣需要に加えて、「ハイブリッド派遣」を強みとしたインスタシアの拡大、前期に実施した M&A 効果などにより、売上高はすべての事業セグメントで 2 ケタ増収となるなど好調に推移した。営業利益が減益となったのは、業容拡大に対応するための積極的な人材採用を進めたことにより、人件費や研修費、採用費等が増加したこと、情報化投資や M&A 実施に伴う減価償却費、のれん償却額の増加に加えて、前年同期の業績に寄与した高採算案件が当期は無かったことなどが要因だ。EBITDA ベースで見れば、前年同期比 8.0% 増益となっている。

2016 年 9 月末の従業員数は、前期末比 212 名増加の 1,141 名となった。このうち新卒社員は 113 名と前年の 84 名から 3 割強増加している。また、中途採用で 54 名、M&A により 45 名が増加しており、ほぼ当初計画どおりの人員採用を実現した。人材派遣業界においても人材の確保が重要な経営課題となるなかで、計画通りの採用ができたことは注目される。

同社の業績を四半期ベースで見ると、第 1 四半期が通期を通して最も低く傾向にある。これは新卒社員の教育研修費が第 1 四半期に偏ることや、これら社員が戦力化してくるのが第 2 四半期以降となることが要因となっている。2017 年 3 月期は新卒社員を大量採用したこともあり、第 1 四半期の落ち込みが大きかったが、第 2 四半期の営業利益は前年同期比で 36.3% 増の 474 百万円と急回復しており、四半期ベースでの最高益を更新している。

なお、2017 年 3 月期に入ってから M&A としては 6 月にマレーシアの人材サービス会社、Asia Recruit Holdings Sdn. Bhd. の株式を約 133 百万円で 60% 取得し、子会社化している。年間売上高は 100 ~ 200 百万円程度と小さいが、同社ではシンガポール子会社から人員を派遣して、日系企業の顧客開拓を進め規模を拡大していく予定となっている。

従業員数と営業利益の推移

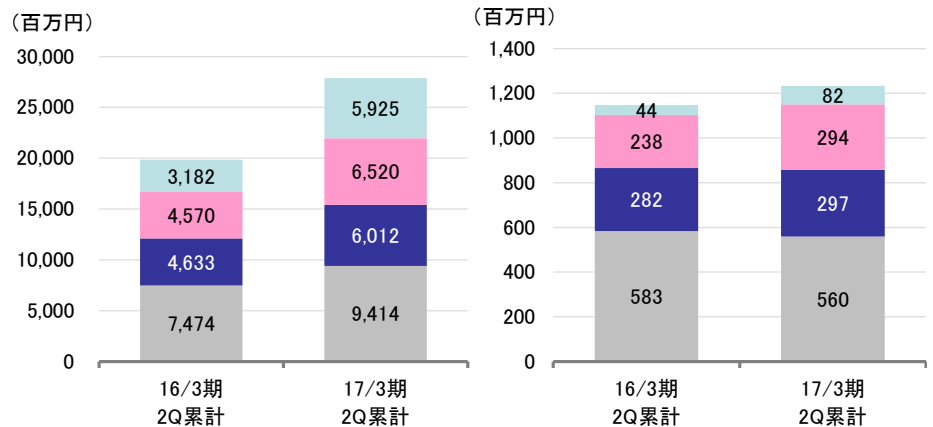


出所: 有価証券報告書

セグメント別売上高

セグメント別利益

■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 ■その他



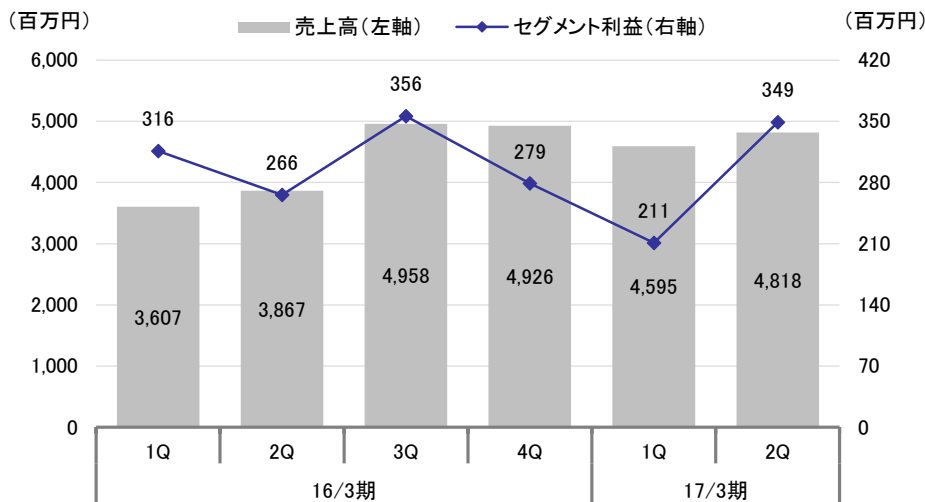
(2) 事業セグメント別動向

a) セールスアウトソーシング事業

セールスアウトソーシング事業の業績は、売上高が前年同期比 25.9% 増の 9,414 百万円、セグメント利益が同 4.0% 減の 560 百万円となった。2015 年 8 月に子会社化したクリエイティブバンクの業績がフル寄与したことにより、増収増益要因となっている。既存事業についても堅調に推移した。主力の携帯電話販売については、通信キャリアの販売施策変更や携帯電話販売代理店が販売効率化を進めるなかで市場全体としては低迷したものの、同社はインスタシアの拡大が進んだことや、低価格スマホなど MVNO 事業者向けの新規案件が増加したこと等により、前年同期比微増収となった。また、売上規模は小さいもののアパレル向けが前年同期比で 2.8 倍増、官公庁向けが同 6 割増とそれぞれ新規案件の獲得により順調に拡大していることも増収に寄与した。

利益面では前年同期に寄与した高採算の業務請負案件が終了したことや、業容拡大に伴う人件費や採用費の増加が減益要因となっている。なお、四半期ベースで見ると第 1 四半期は減益となったが、第 2 四半期は前年同期比で 31% の増益となっている。クリエイティブバンクとのシナジーとしては、クリエイティブバンクが従来、外注していた派遣スタッフを同社からの派遣に切り替えることでコスト低減を図っており、クリエイティブバンクの収益力強化に寄与している。

セールスアウトソーシング事業 業績推移

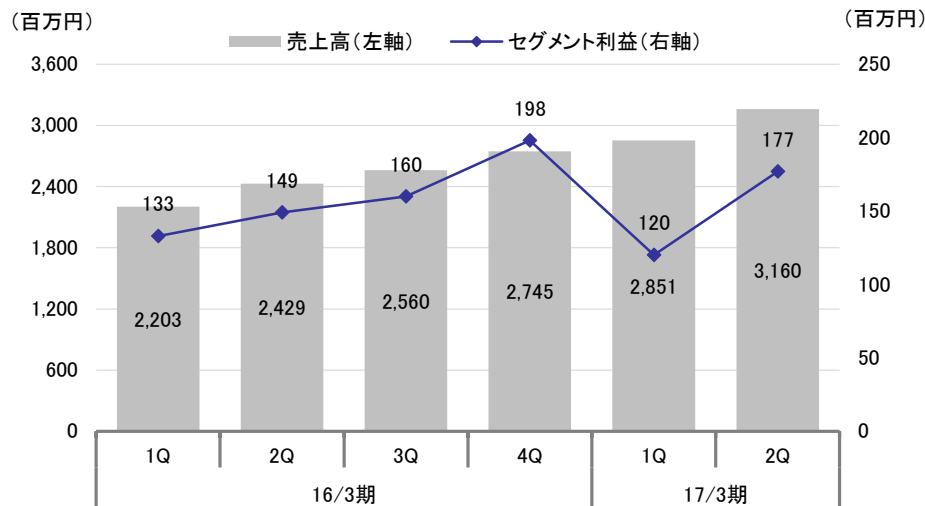


b) コールセンターアウトソーシング事業

コールセンターアウトソーシング事業の業績は、売上高が前年同期比 29.8% 増の 6,012 百万円、セグメント利益が同 5.5% 増の 297 百万円となった。スマートフォンの普及拡大や高機能化を背景に、端末の動作説明やサービス内容の説明等アフターサービスを行うオペレーターの需要が引き続き旺盛ななかで、インスタアシアを拡大していることが増収要因となっている。また、ここ最近注力している金融業界向けについても新規案件の獲得が進んでおり 2 ケタ増収となった。

利益面では、業容拡大に伴う人件費や採用費の増加により、利益率は一時的に低下したものの、増収効果で増益となっている。なお、四半期ベースで見ると第 1 四半期は減益となったが、第 2 四半期は前年同期比で 19% 増益となっており、売上高では過去最高を更新している。

コールセンターアウトソーシング事業 業績推移

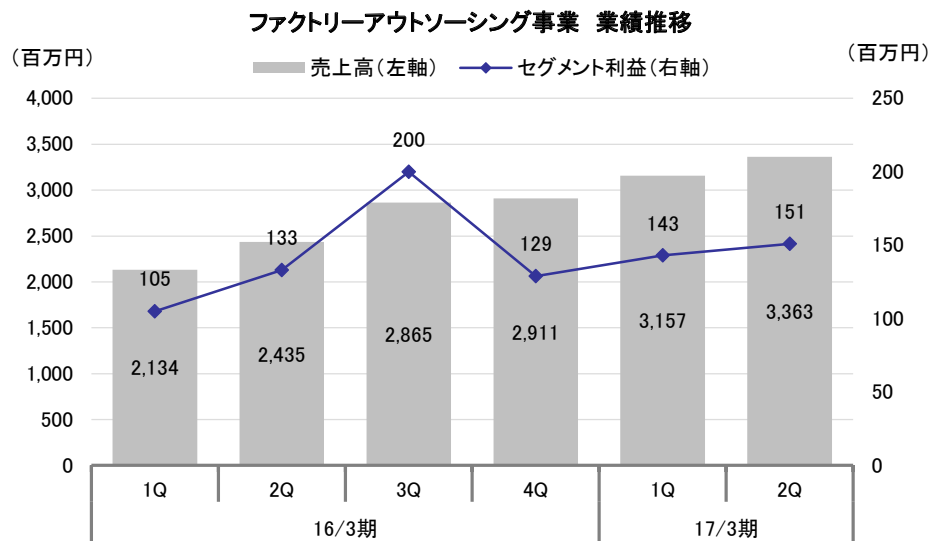




### c) ファクトリーアウトソーシング事業

ファクトリーアウトソーシング事業の業績は、売上高が前年同期比 42.7% 増の 6,520 百万円、セグメント利益が同 23.7% 増の 294 百万円と主力 3 事業のなかでは最も大きく伸長した。総菜やコンビニエンスストア向けのスイーツ、弁当など中食市場の拡大を背景に、食品製造業向けを中心に人材派遣需要が旺盛で、営業拠点を前年同期の 15 拠点から 19 拠点到増設し、既存顧客との取引量が拡大したほか新規顧客の獲得も順調に進んだことが高成長の要因となった。また、売上規模は小さいものの物流業界向けも新規顧客の獲得により、順調に売上高が拡大した。

利益面では営業拠点の拡大を進めたことで、人件費や採用費等が増加したものの増収効果によってカバーし、2 ケタ増益を達成した。なお、四半期ベースで見ると売上高は連続で過去最高を更新しており、利益も前年同期比で 2 ケタ増ペースで成長が続いている。

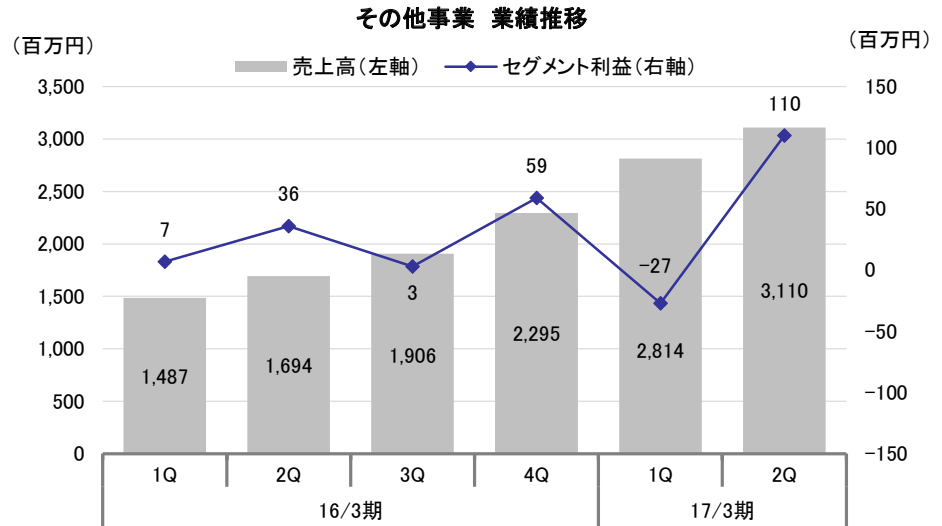


### d) その他の事業

その他の事業の業績は、売上高が前年同期比 86.2% 増の 5,925 百万円、セグメント利益が同 86.5% 増の 82 百万円となった。国内事業については事業拠点の拡大や新規受注の獲得などにより大半の事業が順調に拡大しており、海外事業については M&A 効果により増収増益となった。

事業別に見ると、介護職派遣については前期から進めている営業拠点数拡大 (2015 年 3 月末 9 拠点→16 年 3 月末 26 拠点→16 年 9 月末 30 拠点) による効果で、売上高が急成長した。利益面ではまだ先行投資の費用負担が重いことによる若干の損失が続いているものの損失額は縮小している。オフィス派遣は営業体制を強化したことにより増収増益となった。また、海外事業は 2016 年 2 月に連結子会社化した Oriental Aviation International Pte. Ltd. (航空機のメンテナンス会社向け派遣サービス) がフル寄与したことにより増収増益となった。その他、ALT (外国語指導助手) 派遣は首都圏を中心に自治体の英語教育への関心の高まりにより、新規受注を獲得し増収増益に、また、インターネット、IoT ペンチャー企業向けに幹部人材を紹介する「NET jinzai bank」サービスも、近年の IPO ブームを背景に増収増益となった。

なお、「NET jinzai bank」サービス事業については、経営の意思決定スピードを高めていくこと、並びに業界内でのブランド力を高めていくこと、業界 No.1 を目指すことを目的に 2016 年 9 月に分社化し、(株) ネットジンザイバンクを設立している。



## M&A や積極的な先行投資を実行

### (3) 財務状況と主要経営指標

2017 年 3 月期第 2 四半期の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,508 百万円増加の 13,852 百万円となった。主な増加要因を見ると、流動資産では現預金が 453 百万円、売掛金が 285 百万円、仕掛販売用不動産が 523 百万円の増加となっている。このうち、仕掛用販売不動産は同社がシェアハウスの運営管理事業を展開していくための初期投資となっている。また、固定資産では投資その他の資産で 192 百万円の増加となっている。

シェアハウスの運営管理事業については、2014 年 11 月に IT エンジニア専用のシェアハウス「TECH residence (テックレジデンス) 表参道」をオープンし、その運営管理を行ってきた。収益モデルの構築、運営ノウハウが蓄積できたことで、本格的に事業を開始するため、不動産を購入した。同社ではテックレジデンスのようにテーマ特化型のシェアハウスの運営管理を展開していく予定で、不動産は完成後に売却し、不動産オーナーから運営管理を受託する格好となる。

負債合計は前期末比 1,840 百万円増加の 9,934 百万円となった。主な増減要因を見ると、有利子負債で 2,420 百万円の増加となり、未払法人税等で 318 百万円、未払消費税で 348 百万円の減少となっている。

純資産合計は前期末比 332 百万円減少の 3,917 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により利益剰余金が 95 百万円増加した一方で、自己株式取得により 317 百万円、為替換算調整勘定で 126 百万円の減少要因となった。

経営指標を見ると、財務の健全性を示す自己資本比率が前期末の 29.2% から 23.3% に低下し、逆に有利子負債比率が 33.7% から 112.5% に上昇するなど財務体質はやや悪化している。M&A や積極的な事業拡大により投資が先行していることが要因だが、超低金利下において財務レバレッジを効かした経営を行っていることが見てとれる。収益は今後も拡大基調が続く見通しであること、有利子負債の水準も現預金とほぼ均衡しており、過大ではないことから、財務の健全性は保たれていると判断される。

**連結貸借対照表**

(単位：百万円)

	14/3 期末	15/3 期末	16/3 期末	17/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	5,570	6,927	10,444	11,731	+1,287
(現預金)	2,118	2,444	2,749	3,203	+453
(仕掛販売用不動産)	-	-	-	523	+523
固定資産	520	1,095	1,899	2,120	+220
総資産	6,091	8,022	12,343	13,852	+1,508
流動負債	3,525	4,878	7,131	8,816	+1,685
固定負債	29	5	962	1,117	+155
(有利子負債)	140	20	1,213	3,633	+2,420
負債合計	3,555	4,883	8,093	9,934	+1,840
純資産合計	2,536	3,139	4,250	3,917	-332
(安全性)					
自己資本比率	41.1%	38.0%	29.2%	23.3%	
有利子負債比率	5.6%	0.7%	33.7%	112.5%	

**■今後の見通し**
**17/3 期通期は増収増益の見通し**
**(1) 2017 年 3 月期の業績見通し**

2017 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 26.6% 増の 57,000 百万円、営業利益が同 11.9% 増の 1,600 百万円、経常利益が同 9.6% 増の 1,610 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 22.8% 増の 850 百万円と期初計画を据え置いており、連続で過去最高を更新する見通しとなっている。

第 2 四半期までの進捗率を見ると、売上高で 48.9%、営業利益で 36.9% となっている。営業利益の進捗率が低いように見えるが、既述のように第 1 四半期は教育研修費や採用費などの費用が偏り、利益水準が低くなるためであり、第 2 四半期の収益水準が第 3 四半期以降も続けば計画の達成は十分可能な水準となっている。足元の市場環境に関しては、上期からの旺盛な需要が継続しており、今後市場環境が急変しない限りは会社計画の達成は十分可能と弊社では見ている。

**2017 年 3 月期業績見通し**

(単位：百万円)

	16/3 期		17/3 期			
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	45,028	-	57,000	-	+26.6%	48.9%
SO 事業	17,359	38.6%	19,700	34.6%	+13.5%	47.8%
CO 事業	9,938	22.1%	11,470	20.1%	+15.4%	52.4%
FO 事業	10,346	23.0%	12,460	21.9%	+20.4%	52.3%
その他事業	7,383	16.4%	13,360	23.4%	+81.0%	44.3%
営業利益	1,429	3.2%	1,600	2.8%	+11.9%	36.9%
経常利益	1,468	3.3%	1,610	2.8%	+9.6%	36.9%
当期純利益	692	1.5%	850	1.5%	+22.8%	33.6%
親会社株主に帰属する EBITDA	1,688	3.8%	2,040	3.6%	+20.8%	38.2%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

なお、通期の営業利益率は前期の 3.2% から 2.8% に、EBITDA も 3.8% から 3.6% にそれぞれ低下するが、これは人材投資や情報化投資を積極的に進めており、固定費が前期よりも増加することに加えて、収益性がまだ低いその他の事業の売上構成比が介護人材派遣事業を中心として上昇することが要因となっている。

## (2) 事業セグメント別見通し

### a) セールスアウトソーシング事業

セールスアウトソーシング事業の売上高は前期比 13.5% 増の 19,700 百万円を見込む。携帯ショップや家電量販店では、新規商材の増加や料金プランの多様化などにより、ショップ店員の販売スキルが今まで以上に求められるようになっており、「ハイブリッド派遣」を強みとした同社のインスタシアもさらに拡大するものと予想される。また、第 4 四半期には前々期に獲得したような高採算の業務請負案件を受注できる可能性もある。同案件については計画に織り込んでいないため、受注が獲得できれば上乘せ要因となる。また、アパレル業界や官公庁向けなどの市場開拓についても継続して進めていく予定となっており、人材サービス事業だけで前期比 10% 程度の増収を見込んでいる。クリエイティブバンクについては IT 系企業からの家電量販店などでのプロモーションイベントや法人向けソリューションセミナーなどの受注が堅調に推移する見込みであり、増収増益に寄与するものと予想される。

### b) コールセンターアウトソーシング事業

コールセンターアウトソーシング事業の売上高は前期比 15.4% 増の 11,470 百万円を見込む。スマートフォンなどの操作説明、サービス説明を行うコールセンターのオペレーター需要が堅調に推移するなかで、インスタシアの拡大を進めていく。また、信託銀行やクレジットカード会社など金融業界向けの受注獲得も強化していく。同事業に占める金融業界向けの売上比率はまだ数%程度にとどまるが、直接受注案件となるため収益性も高く、今後、売上構成比が上昇してくれば収益率も向上していくものと予想される。

### c) ファクトリーアウトソーシング事業

ファクトリーアウトソーシング事業の売上高は前期比 20.4% 増の 12,460 百万円を見込む。事業拠点拡大による既存顧客との取引拡大、新規顧客開拓の効果が下期も続く見通しで、食品業界や物流業界向けをけん引役として高成長が見込まれる。なお、営業拠点については既存顧客の横展開が進むことから、前期の 16 拠点から今期は 19 拠点、来期は 25 拠点と積極的に拡大していく計画となっている。

### d) その他の事業

その他の事業の売上高は前期比 81.0% 増の 13,360 百万円を見込んでいる。増収額としては約 60 億円となる。介護人材派遣事業の高成長が見込まれるほか、オフィス派遣や NET jinzai bank サービス、ALT 派遣なども増収が続く見通し。また、海外事業も Oriental Aviation International Pte.Ltd. 他 2 社の業績フル寄与で高成長が見込まれる。

## (3) 中期経営計画について

同社は、期初に 2017 年 3 月期を初年度とする 4 ケ年の中期経営計画「Will Vision 2020」を発表した。基本方針としては、2020 年 3 月期に向けて「WILL ビジョン」の達成を目指していく。「WILL ビジョン」とは、「Working (働く)」「Interesting (遊ぶ)」「Learning (学ぶ)」「Life (暮らす)」の各事業領域において、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 の存在になることを指している。

2020年3月期の業績目標としては、売上高で1,000億円、営業利益で40億円を掲げた。2016年3月期実績と比較すると売上高で約2.2倍、営業利益で約2.8倍となり、年平均成長率で見れば売上高で22%増、営業利益で29%増となり、意欲的な目標となっている。

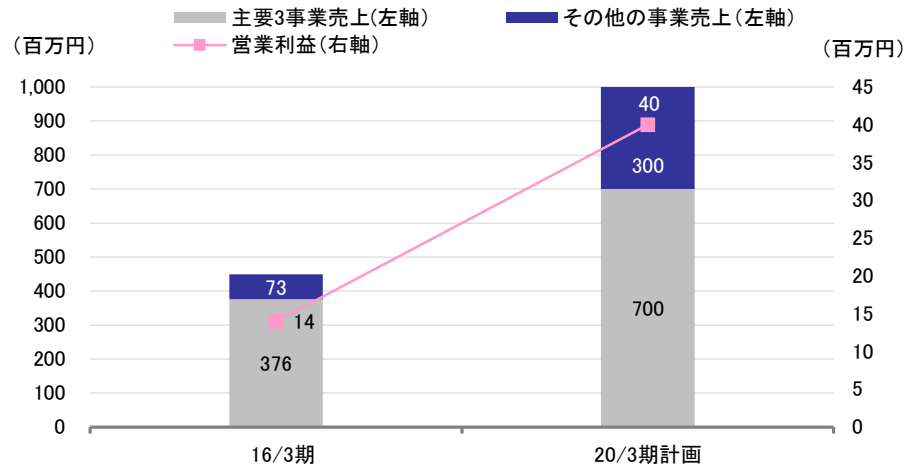
## ウィルグループ

6089 東証1部

<http://willgroup.co.jp/ir>

2016年12月19日(月)

### 業績目標値

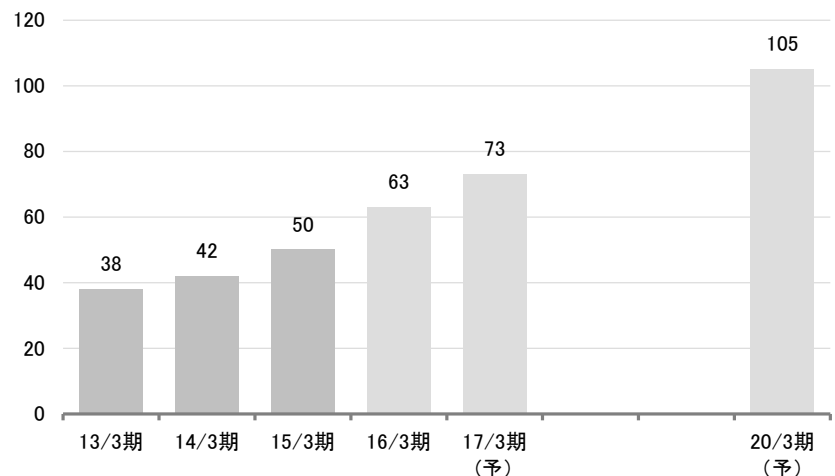


同社では中期経営計画における重点戦略目標として、以下の3点を挙げている。

#### a) 現時点の主要3事業で業界No.1を目指す

セールスアウトソーシング事業、コールセンターアウトソーシング事業、ファクトリーアウトソーシング事業において、それぞれ業界No.1の売上規模を目指していく。ファクトリーアウトソーシング事業に関しては市場の裾野が広いこと、食品製造業分野でNo.1を目指す格好となる。目標を実現するための戦略としては、同社グループの強みであるハイブリッド派遣による「インスタアジア拡大」、営業拠点の拡大や未開拓エリアへの進出による「エリア拡大」、アパレル、金融及び物流業界への進出、RPO(採用代行)事業の展開並びにM&Aによる「関連事業領域の多角化」の3つの施策を推進していく方針だ。営業拠点に関しては、前期末の63拠点から2020年3月期に105拠点まで拡大する計画となっている。

### 営業拠点数(連結)



### b) 新たに 3 つの事業を柱として確立

主要 3 事業に加えて、今後大きな成長が見込まれる 3 つの事業を拡大していく。具体的には「介護人材派遣事業」「インターネット・IoT 分野における経営幹部の人材紹介事業 (NET jinzai bank サービス)」「海外の人材サービス事業」となる。

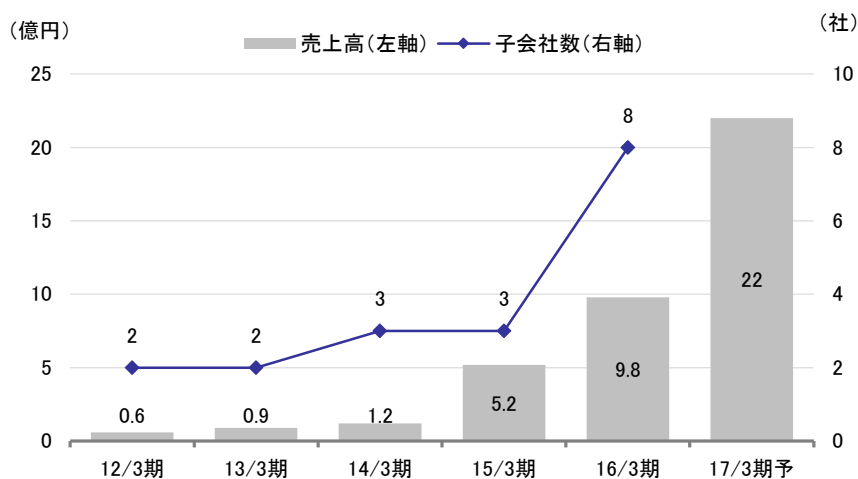
なかでも、介護人材派遣事業については潜在需要が旺盛なこともあり、今後積極的に拡大していく方針となっている。厚生労働省の推計によれば、介護市場における人材の需給ギャップは年々拡大し、2025 年度には 37.7 万人の人材が不足する。これは業務内容と比較して得られる報酬が少ないことが要因の 1 つと考えられている。介護施設などの現場では介護士や介護ヘルパーの離職率も高く、新たな人材を採用するための穴埋め期間として、あるいは介護士等の業務負担を軽減するためのサポートスタッフとして、介護人材派遣サービスの需要が拡大していくと予想されており、同社では未経験者も含めて人材を集め、介護施設等にサービス提供していく考えだ。

同社では今後 2 ~ 3 年かけて営業拠点網を現状の 30 拠点から 50 拠点まで拡大し、その後に拠点ごとの稼働率を高め、収益性を向上していく戦略だ。収益性向上のポイントとなるのは、稼働率の上昇と派遣スタッフの定着率向上の 2 点となる。このうち定着率向上については、ハイブリッド派遣の強みが生かされると同社では考えている。フィールドサポーターを置くことで、派遣スタッフのフォローアップも常時可能となるためだ。当面は先行投資期間となるため、利益面での寄与は期待できないものの、50 拠点を超えてからは収益性が向上し、利益貢献度も大きくなると予想される。

また、「NET jinzai bank」サービスについては、インターネット、IoT 分野のベンチャー企業が増加し、IPO を目指す企業が増えるなかで、経営幹部の人材紹介ニーズも増加傾向にあるなど市場は追い風が吹いている。同事業に関しては、業界に精通するキャリアコンサルタントの育成が重要と考えており、同人材の育成を進めながら事業を拡大していく考えだ。

海外の人材サービス事業に関しては、2011 年に初進出して以降、M&A による展開を進めている。今後も、ASEAN 地域での市場拡大を目指すため、M&A を活用した事業規模の拡大を目指していく方針となっている。

海外事業売上高と子会社数



c) 人材サービス以外の事業分野で一定規模の事業を創出

中期経営計画後の成長を見据えて、人材サービス事業と親和性のある周辺事業領域において、ベンチャーキャピタル「ウィルグループファンド投資事業有限責任組合」を通じたベンチャー投資を行っていくほか、M&A やマイナー出資、アライアンス、社内発の新規事業の創出などに取り組んでいく。なお、「ウィルグループファンド投資事業有限責任組合」での投資額の上限は3億円としており、2016年9月までに8社に対して投資を実行している。

ウィルグループ

6089 東証1部

<http://willgroup.co.jp/ir>

2016年12月19日(月)

※2016年12月に1:2の株式分割を実施しており、現在では200株で1,000円分となる。

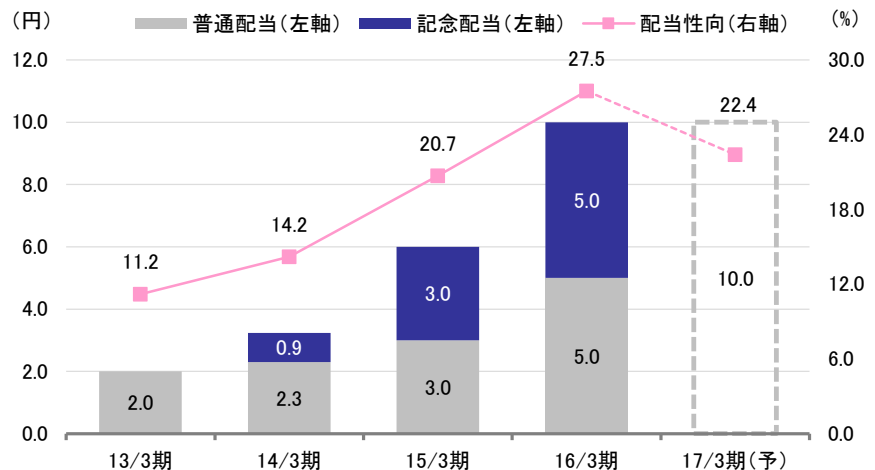
■株主還元策について

配当と優待で株主に還元

同社は株主への利益還元と将来に向けての安定的な事業展開に必要な内部留保の拡充を配当の基本方針としている。具体的には、各期の業績動向などを勘案して、2020年3月期における総還元性向30%を目標に利益還元を行っていく方針としている。なお、同社は株式上場来、業績の拡大を背景に実質連続増配を続けている。2017年3月期については1株当たり配当金で10.0円(配当性向22.4%)を予定している。業績の拡大が続けば、今後とも配当成長もしくは自社株買いでの株主還元が期待できることになる。

また、株主優待制度の拡充も2016年11月に発表している。従来は3月末時点で100株以上保有の株主に対して一律1,000円分のクオカードを贈呈※していた。新たに保有株式数と継続保有期間に応じて贈呈額を増額することとした。100株保有株主の場合、保有期間が1年未満の場合は500円だが、最大3年以上継続保有で2,000円分となる。現在の株価水準(12月7日終値602円)で総利回りを計算すると、初年度は2.5%だが、3年継続保有した場合は5%まで上昇することになる。また、今後業績が順調に拡大していけば増配も期待されるため、利回りもさらに上昇することが予想される。

配当の推移



注:2016年12月に1:2の株式分割を実施。配当金は過去に遡及して修正している。

株主優待制度

継続保有期間※	100-200株未満	200株以上
1年未満	クオカード500円分	クオカード1,000円分
1年以上2年未満	クオカード1,000円分	クオカード2,000円分
2年以上3年未満	クオカード1,500円分	クオカード3,000円分
3年以上	クオカード2,000円分	クオカード4,000円分

※継続保有期間は3月末から起算し、株主名簿に同一番号で連続して、1年以上2年未満は2回、2年以上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を対象とする。

#### ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ