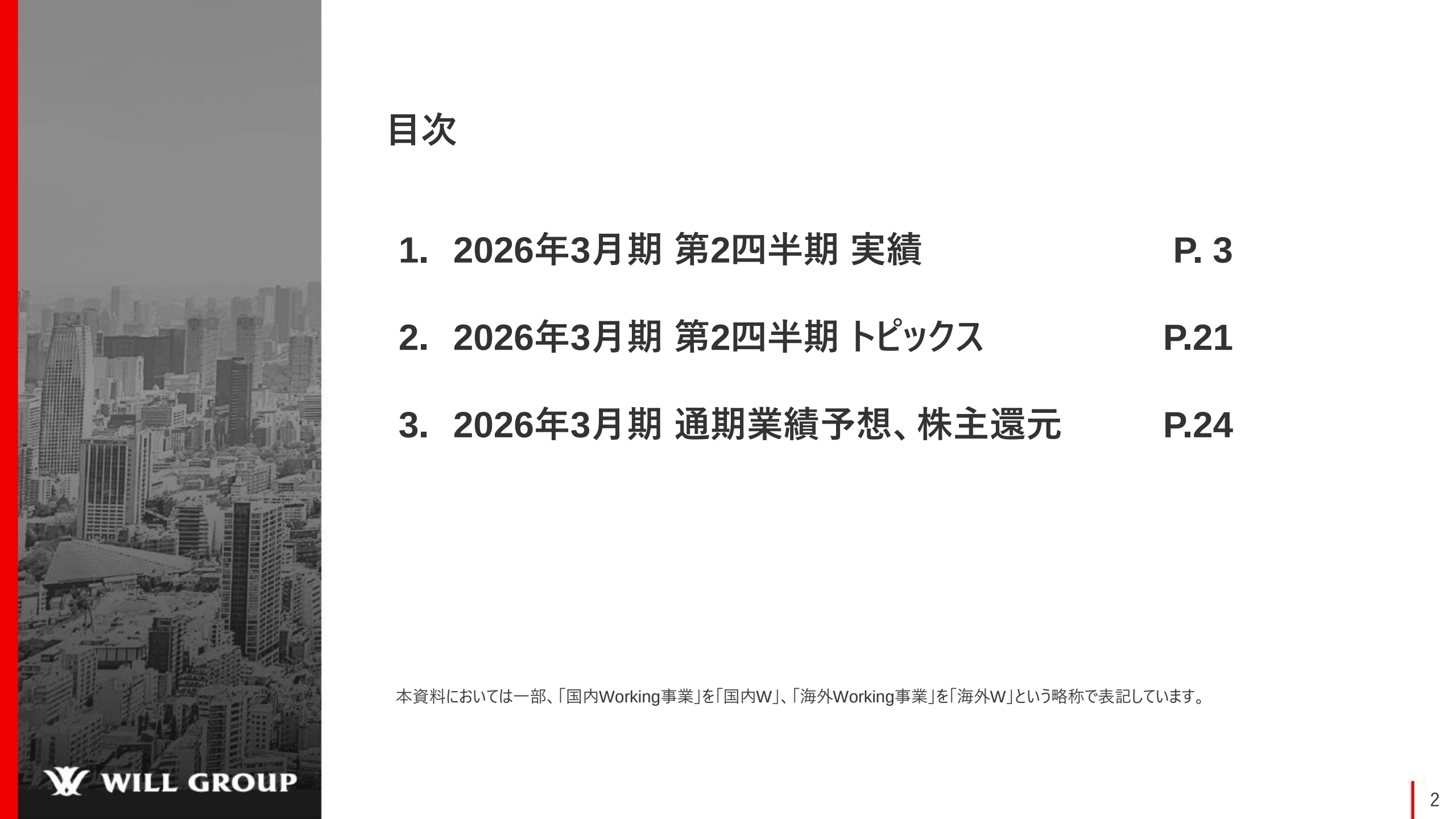


2026年3月期第2四半期 決算説明会資料

2025年11月10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2四半期 実績 P. 3
- 2. 2026年3月期 第2四半期 トピックス P.21
- 3. 2026年3月期 通期業績予想、株主還元 P.24

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2四半期 実績

1

2026年3月期 第2四半期 (累計) 業績ハイライト (連結)

連結業績

- 売上収益は、海外Working事業におけるマイナスの為替影響 (-14.0億円) があったものの、建設技術者領域をはじめとする国内Working事業が順調に拡大したことにより、増収。(為替影響の-14.0億円を除くと+3.7%増)
- 営業利益は、建設技術者領域をはじめとした国内Working事業の粗利拡大、販管効率の向上に加え、海外Working事業におけるコストコントロール等により、大幅増益。2025年9月22日公表の業績予想を大きく上回る (+49.0%)。

売上収益	営業利益	EBITDA ^{*2}
715.3億円 (前年同期比 +1.7%) ※為替影響を除くと+3.7%	16.3 億円 (ノーマライズド営業利益 ^{*1} 16.0 億円) (前年同期比 +62.4%)	26.1 億円 (前年同期比 +28.3%)

^{*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

2026年3月期 第2四半期 (累計) 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、3.6%の増収。
- セグメント利益は、建設技術者領域及び正社員派遣、外国人雇用支援へ注力したことによる粗利の増加、販管効率の向上により、60.5%の大幅増益。

売上収益

427.6 億円

(前年同期比 **+3.6%**)

セグメント利益

17.6 億円

(前年同期比 **+60.5%**)

海外Working事業

- 売上収益は、シンガポールにおいて派遣売上が順調に拡大し、オーストラリアにおいて紹介需要に回復の兆しが見られるものの、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、0.9%の減収。
- セグメント利益は、コストコントロールによる販管費の減少が、前年同期に含まれる政府補助金収入の影響を上回り、3.0%の増益。ノーマライズドセグメント利益^{*1}では、33.2%の増益。

売上収益

287.1 億円

(前年同期比 **-0.9%**)

セグメント利益

11.5 億円

(前年同期比 **+3.0%**)

(ノーマライズドセグメント利益^{*1}では前年同期比 +33.2%)

2026年3月期 第2四半期 (累計) 連結実績

- 2Q累計は、業績予想に対して順調な進捗。
- 営業利益は、建設技術者領域をはじめとした国内Wが好調であったこと、海外Wにおいて人材紹介が想定以上に上振れしたこと等により、業績予想を大きく上回って着地。営業利益率も着実に改善。

【連結業績】 (単位：億円)	業績予想 (2025年9月22日公表)	実績	業績予想比(額)	業績予想比(率)	前年同期	前年同期比(額)	前年同期比(率)
売上収益	705.0	715.3	+10.3	+1.5 %	703.2	+12.0	+1.7 %
売上総利益	141.5	153.6	+12.1	+8.6 %	147.8	+5.7	+3.9 %
(売上総利益率)	(20.1 %)	(21.5 %)	(+1.4 pt)		(21.0 %)	(+1.5 pt)	
営業利益	11.0	16.3	+5.3	+49.0 %	10.0	+6.2	+62.4 %
(営業利益率)	(1.6 %)	(2.3 %)	(+0.7 pt)		(1.4 %)	(+0.9 pt)	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	7.2	11.4	+4.2	+58.3 %	5.0	+6.4	+126.5 %
【 KPI 】	26.3期 計画	実績	計画比		25.3期 実績		
年間採用人数 (建設技術者領域)	1,500 名	1,127 名	75.1 %		1,704 名		
定着率 (建設技術者領域)	71.5 %	72.1 %	+0.6 pt		68.4 %		
正社員派遣稼働人数	3,500 名	3,828 名	109.4 %		3,450 名		
(国内W (建設技術者領域以外))	(前期末比増加人数	+378 名)					
外国人雇用支援人数 (国内W)	3,500 名	3,945 名	112.7 %		3,142 名		
	(前期末比増加人数	+803 名)					

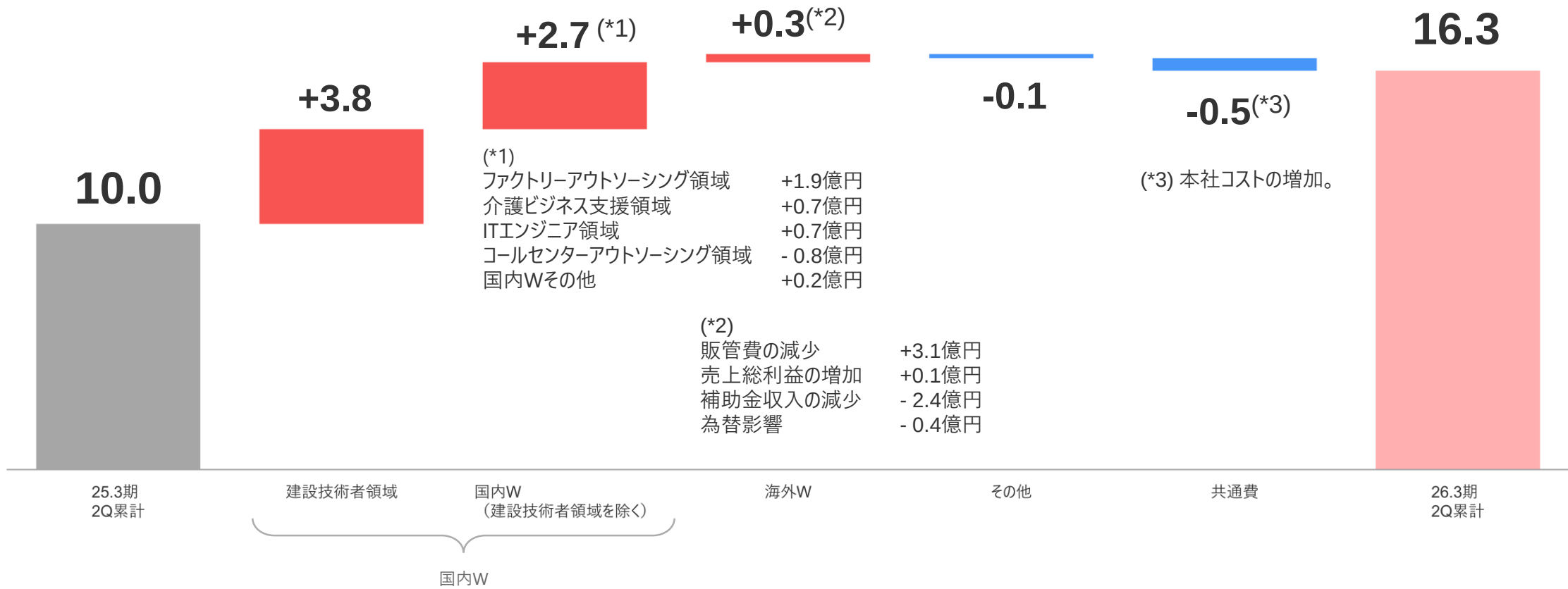
売上収益の前年同期増減内訳

(億円)



営業利益の前年同期増減内訳

(億円)

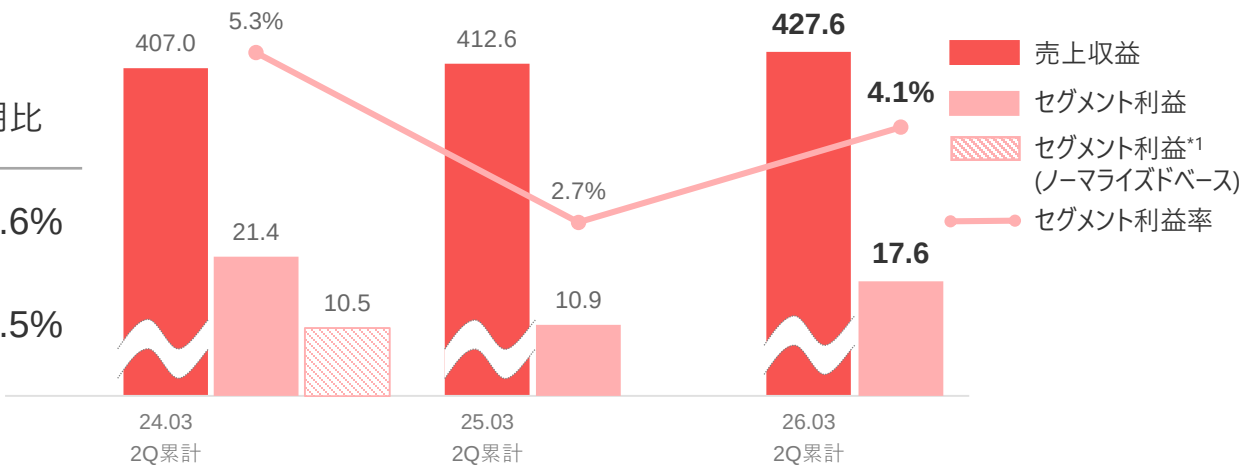


2026年3月期 第2四半期 (累計) 国内Working事業

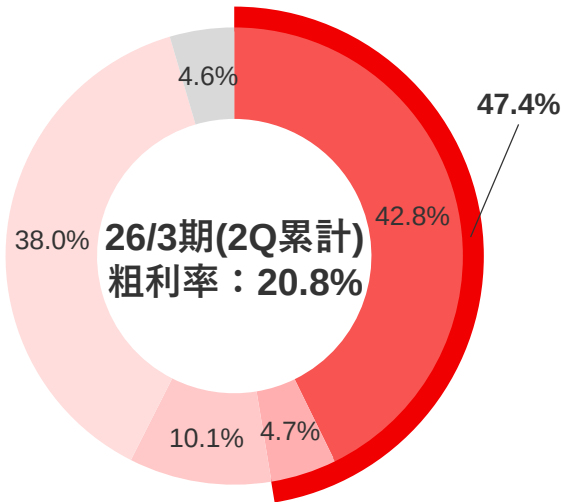
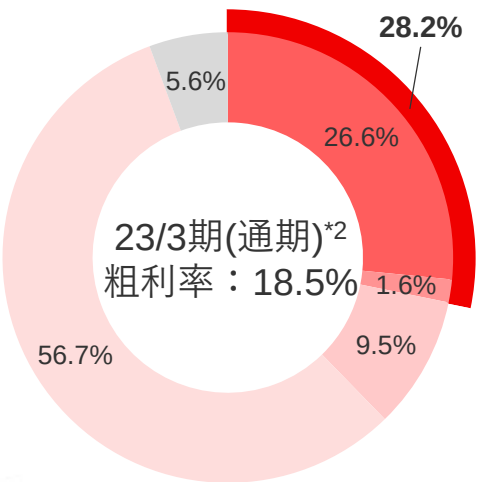
- 建設技術者領域が順調に拡大し、増収増益。
- 中期経営計画の戦略推進により、重点戦略対象範囲 (正社員派遣・請負、外国人雇用支援) の売上総利益の構成比は、47.4%と順調に拡大。これにより、粗利率も2.3pt向上。

- 売上収益、セグメント利益 -

(単位：億円)	計画	実績	計画比	前期	前期比
売上収益	428.1	427.6	- 0.1%	412.6	+3.6%
セグメント利益	15.1	17.6	+16.3%	10.9	+60.5%



-売上総利益のサービス別構成比の変化 -



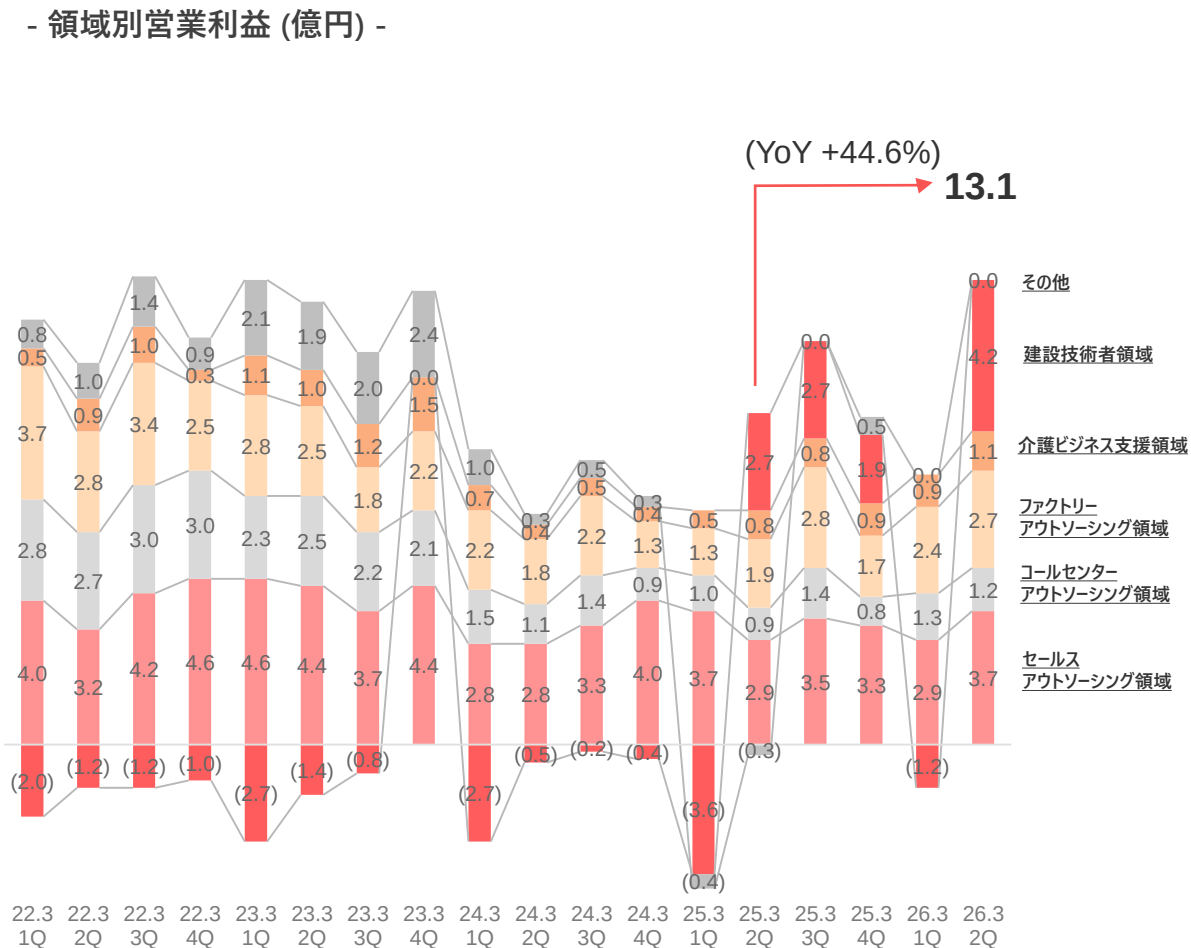
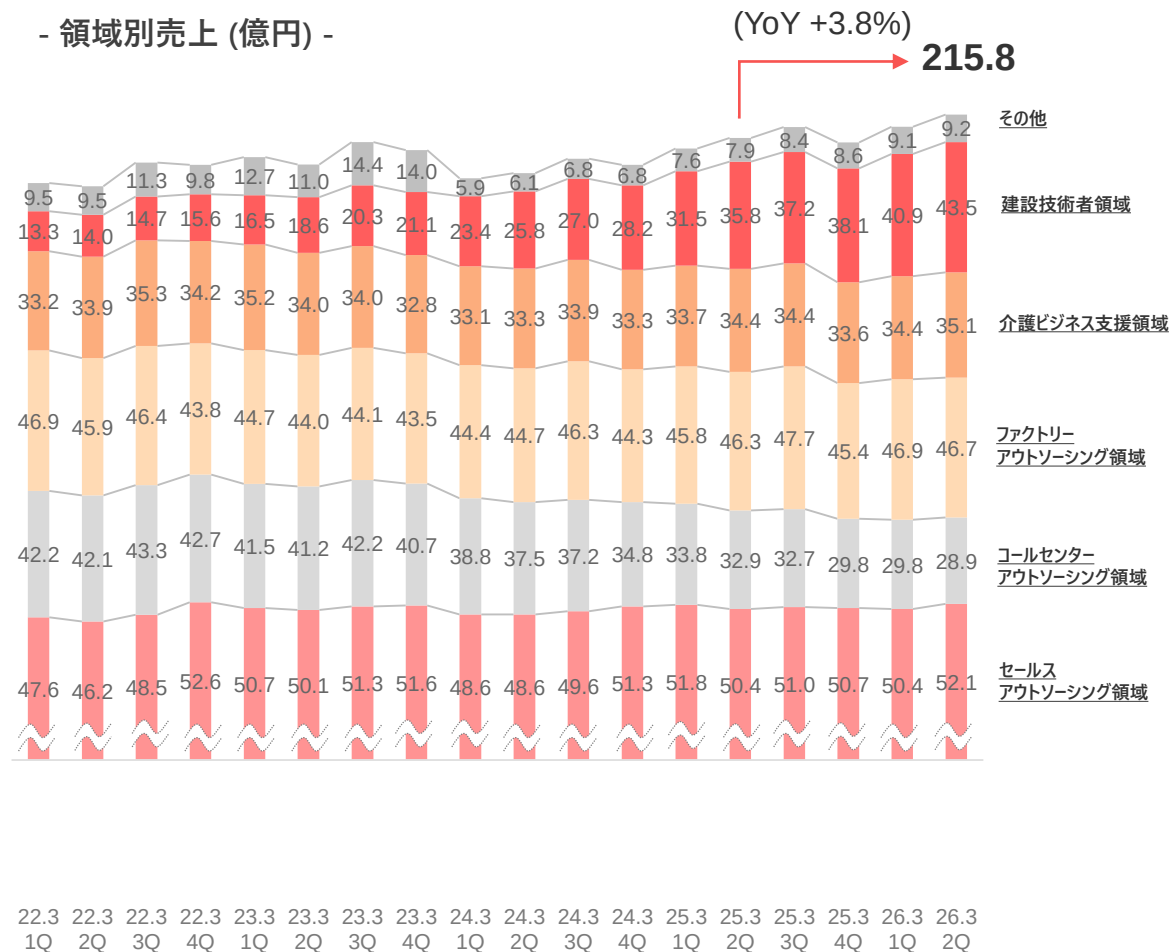
サービス区分	粗利率
人材紹介	高
正社員派遣・請負	↑
外国人雇用支援	↑
スタッフ派遣・請負	↓
その他	低

重点戦略対象範囲

*1 一過性の子会社株式売却益・連結除外の影響を除いた営業利益
*2 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、順調に拡大し、25.3期2Q比 +53.5%の大幅増益。
- 建設技術者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。



中期経営計画(WILL-being 2026) KPI進捗

- 全てのKPIで、順調に進捗。
- 正社員派遣人数、外国人雇用支援人数が順調に増加したことで、粗利の増加、粗利率の向上に寄与。

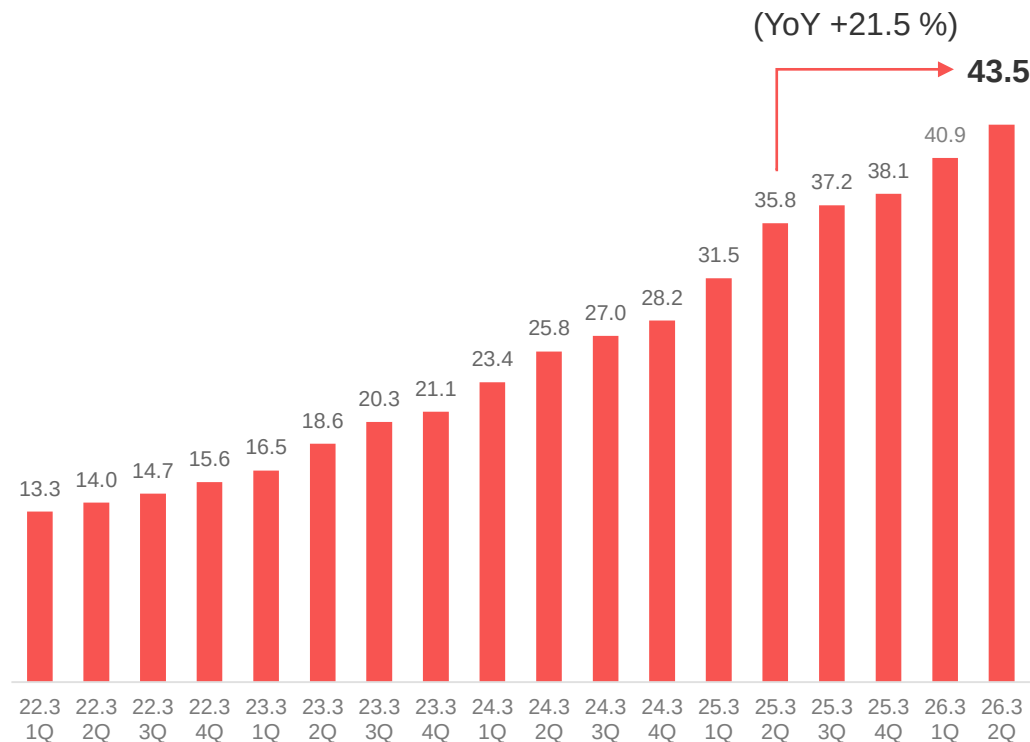
重点戦略			KPI	当期計画	当期実績	計画比	評価
国内W	戦略Ⅰ	建設技術者領域の 更なる成長、収益化を実現	年間採用人数	1,500 名	1,127 名	75.1 %	○
			定着率	71.5 %	72.1 %	+0.6 pt	○
	戦略Ⅱ	国内W(建設技術者領域 以外)の再成長	正社員派遣稼働人数	3,500 名 (前期末比増加人数	3,828 名 +378 名)	109.4 %	○
			外国人雇用支援人数	3,500 名 (前期末比増加人数	3,945 名 +803 名)	112.7 %	○

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2Q比で20%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、外国人採用により、当期目標1,500名に対し、2Q累計で1,127名と順調。(1Qは、新卒採用 418名 (前期 453名) を含む。)

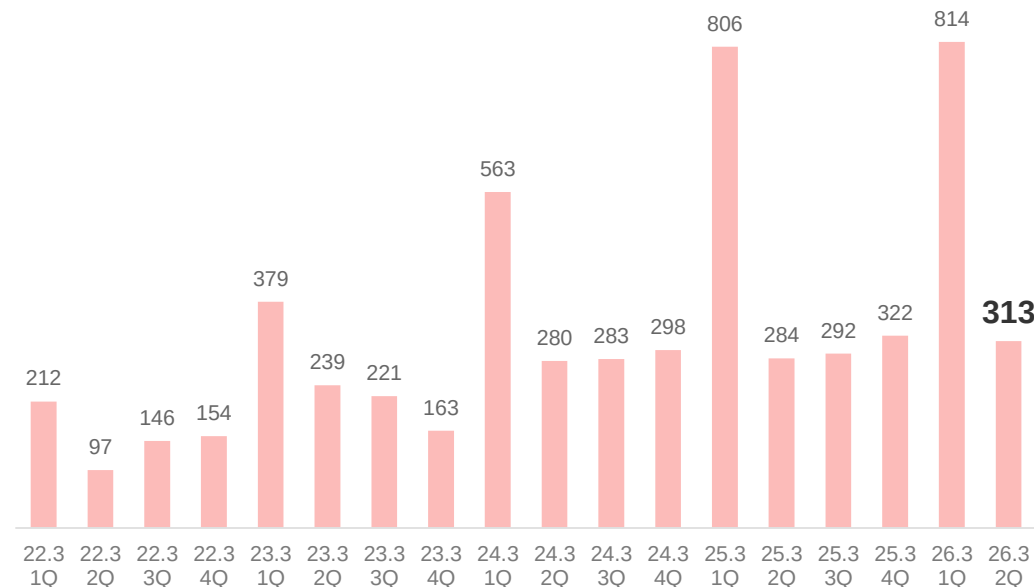
- 四半期別売上の推移 -

(単位：億円)



- 採用人数 -

(単位：人)



- 新卒・未経験の平均契約単価は、顧客への単価交渉により、25.3期2Q比で約5%上昇。
- 1Qに発生した待機人員問題はほぼ解消し、稼働人員数は着実に増加。引き続き定着率向上に取り組む。

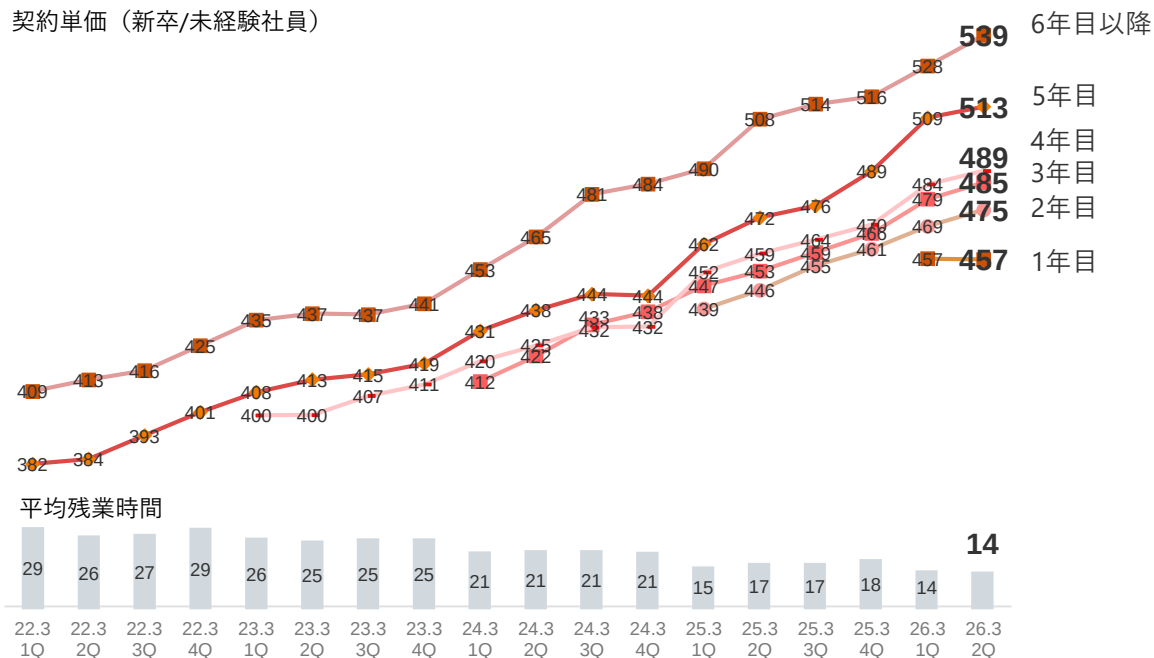
- 平均契約単価、平均残業時間 (月間) -

(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 **707**

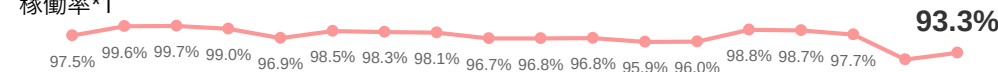
契約単価 (新卒/未経験社員)



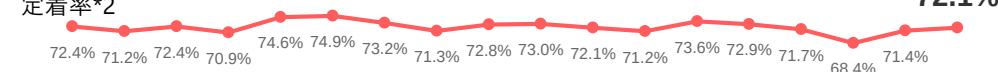
- 稼働人数、稼働率、定着率 -

(単位：人)

稼働率*1

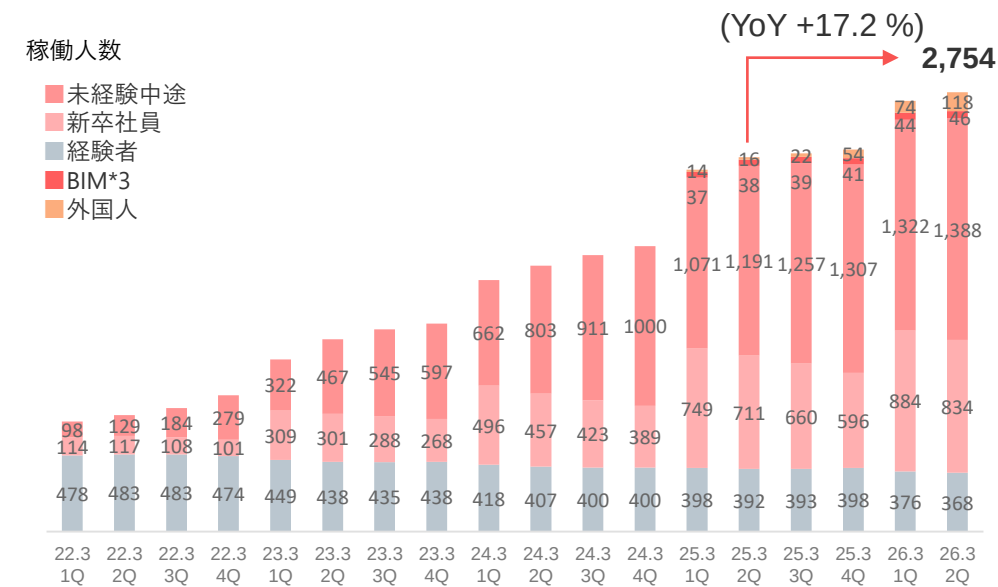


定着率*2



稼働人数

■ 未経験中途
■ 新卒社員
■ 経験者
■ BIM*3
■ 外国人



*1：1Qの稼働率は、新卒研修期間の影響を除外した6月単月の稼働率です

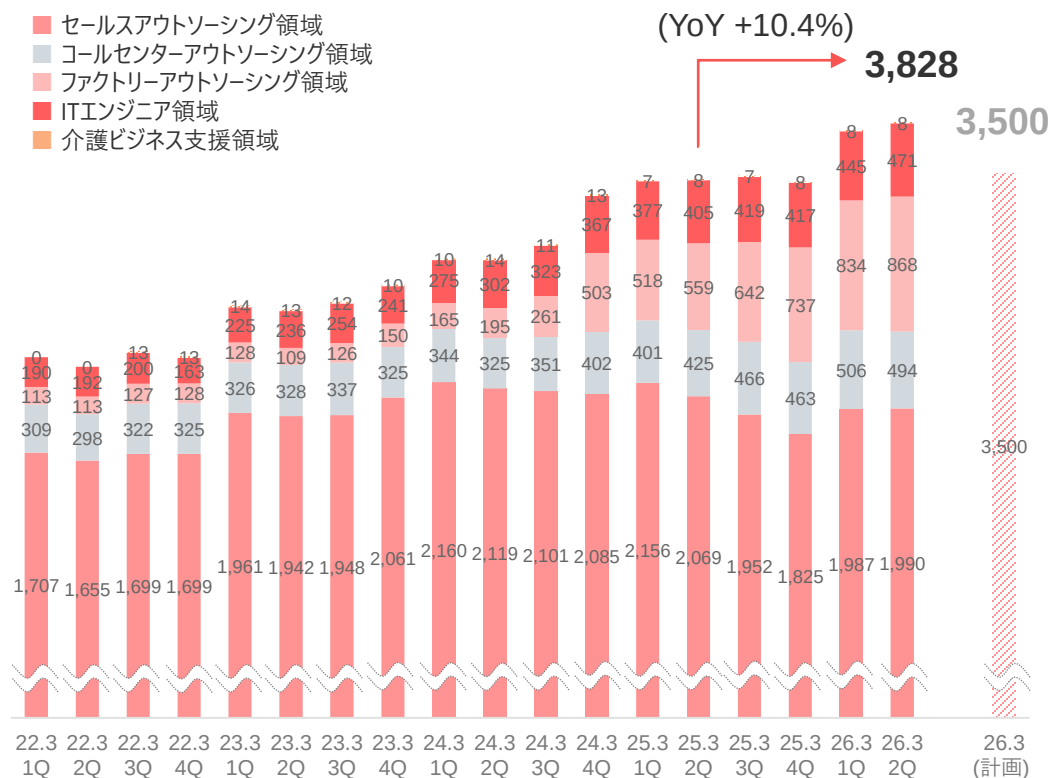
*2：定着率=集計時点在籍人数÷(1年前在籍人数+1年間入社人数)÷100

*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、ファクトリーアウトソーシング領域、ITエンジニア領域が堅調に推移。
- 正社員派遣採用人数は、ファクトリーアウトソーシング領域、セールスアウトソーシング領域での積み上がりにより、25.3期2Q比 +約100名。
(26.3期1Qは新卒採用318名 (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))

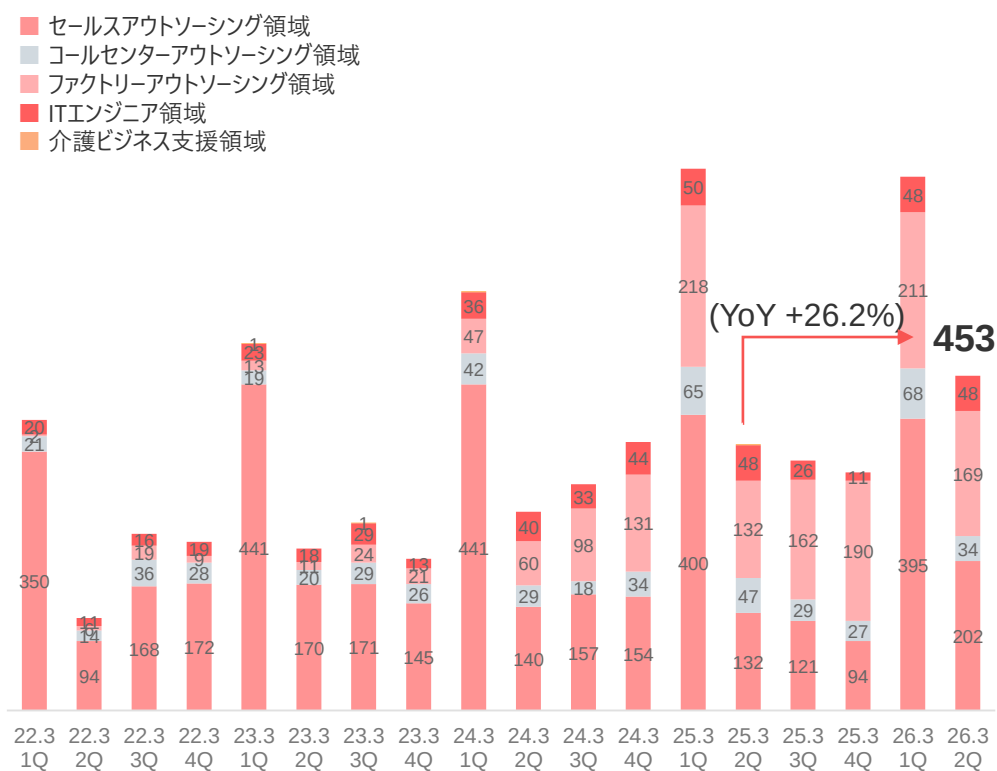
- 正社員派遣稼働人数 -

(単位：人)



- 正社員派遣採用人数 -

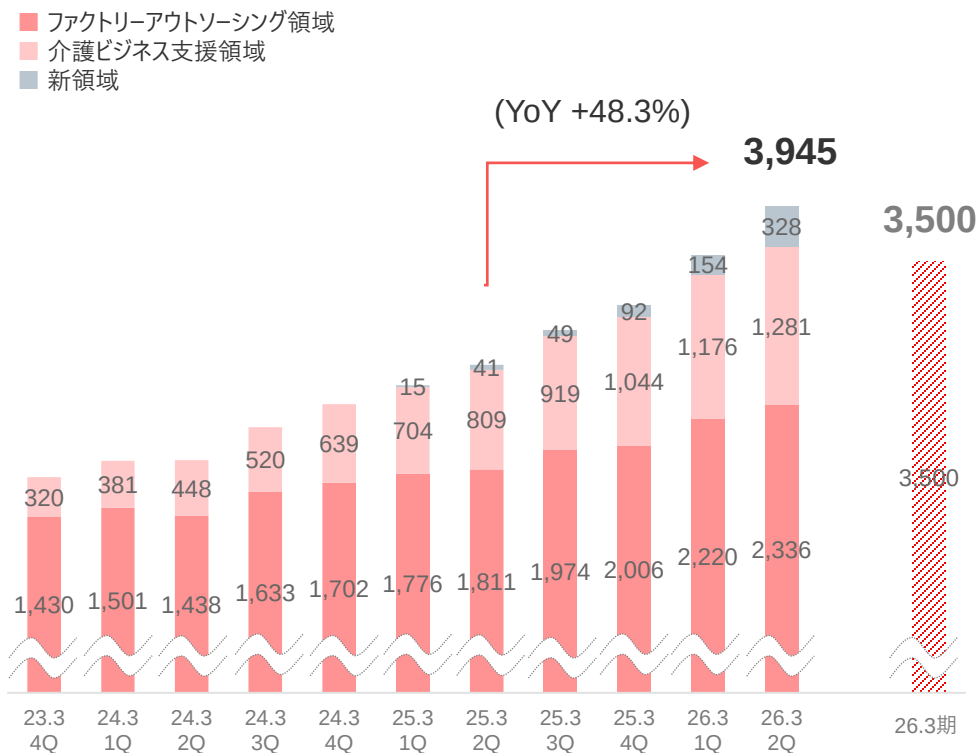
(単位：人)



- 外国人雇用支援人数は、各領域において入社人数が積み上がり、過去最高人数を更新。特に新領域 (飲食・宿泊)が順調に拡大。
- 高市政権下における外国人政策は、コンプライアンスを遵守しながら高品質サービスを追及してきた当社にとっては追い風となる可能性。
- 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。

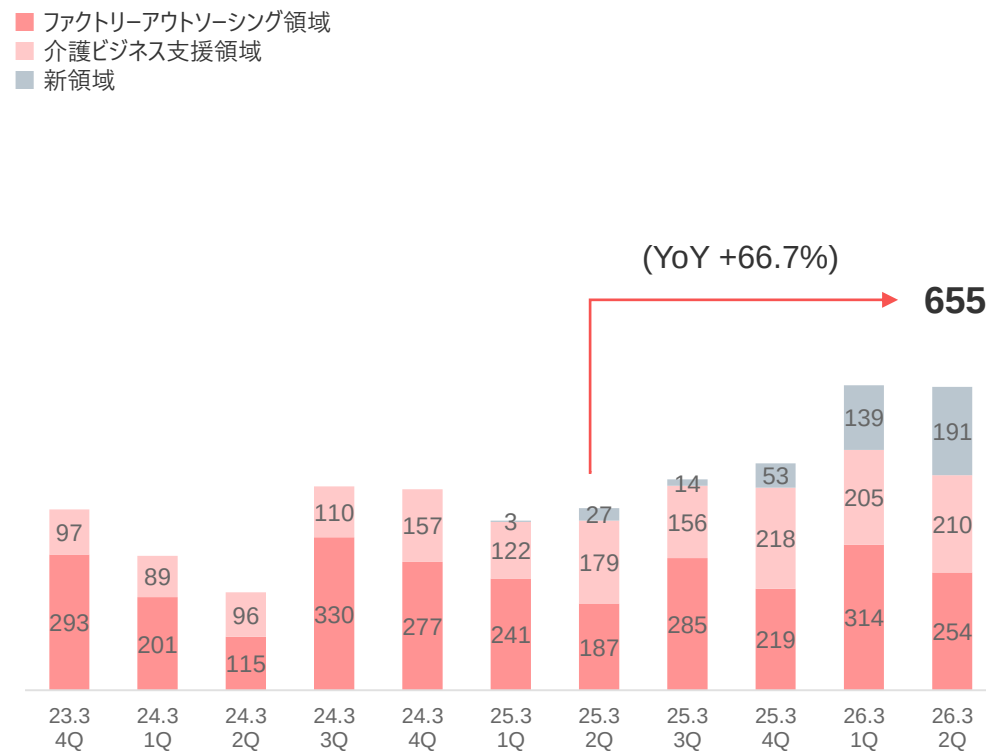
- 外国人雇用支援人数 -

(単位：人)



- 外国人雇用支援入社人数 -

(単位：人)



2026年3月期 第2四半期 (累計) 海外Working事業

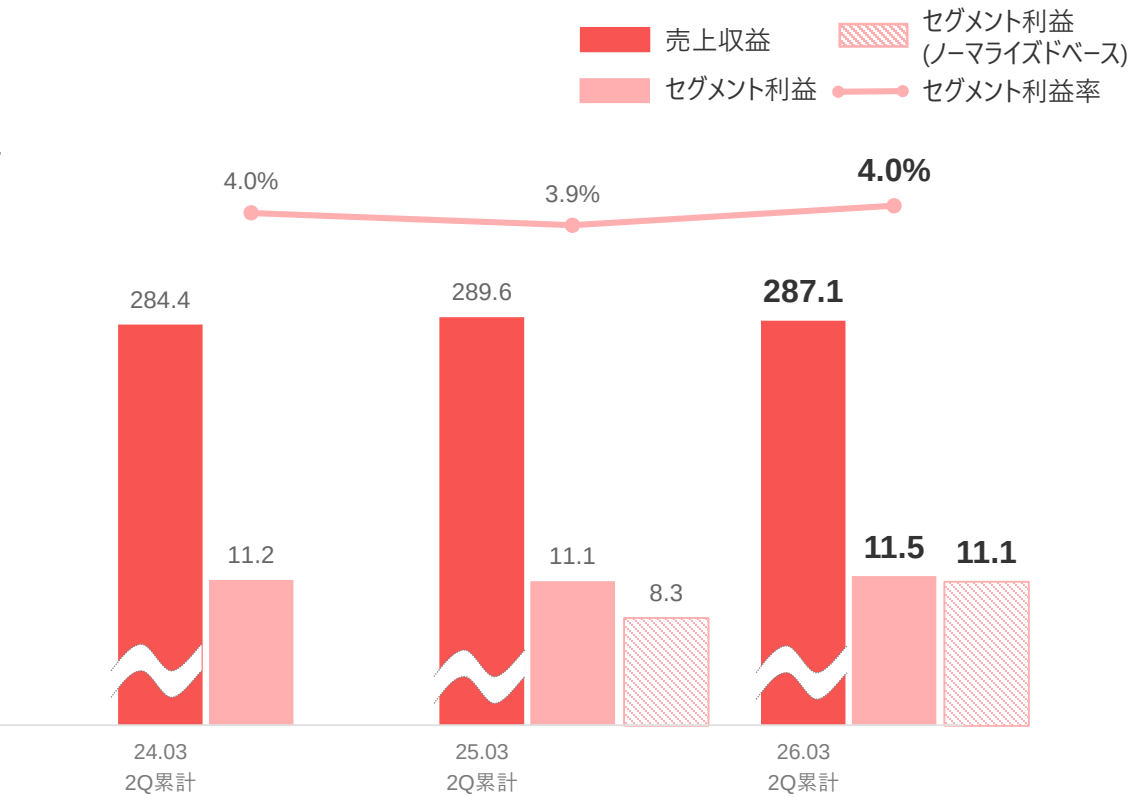
- 売上収益は、円高によるマイナスの為替影響により減収の一方、シンガポールの派遣売上が順調に拡大したこと、オーストラリアの紹介需要に回復の兆しが見られたことにより、現地通貨ベースでは増収。(為替影響：売上収益 -14.0億円、セグメント利益 -0.4億円)
- セグメント利益は、コストコントロールによる販管費の減少が、前年同期に含まれる政府補助金収入の影響を上回り、増益。ノーマライズドセグメント利益^{*1}は、33.2%の増益。

- 売上収益、セグメント利益 -

(単位：億円)	計画	実績	計画比	前期	前期比
売上収益	276.4	287.1	+3.9%	289.6	-0.9%
セグメント利益	8.6	11.5	+32.4%	11.1	+3.0%
セグメント利益 (ノーマライズド) ^{*1}	8.6	11.1	+28.6%	8.3	33.2%

- 為替感応度 -

	計画 レート	2Q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	95円	101円	387百万円	14百万円
SGD	104円	113円	114円	163百万円	7百万円



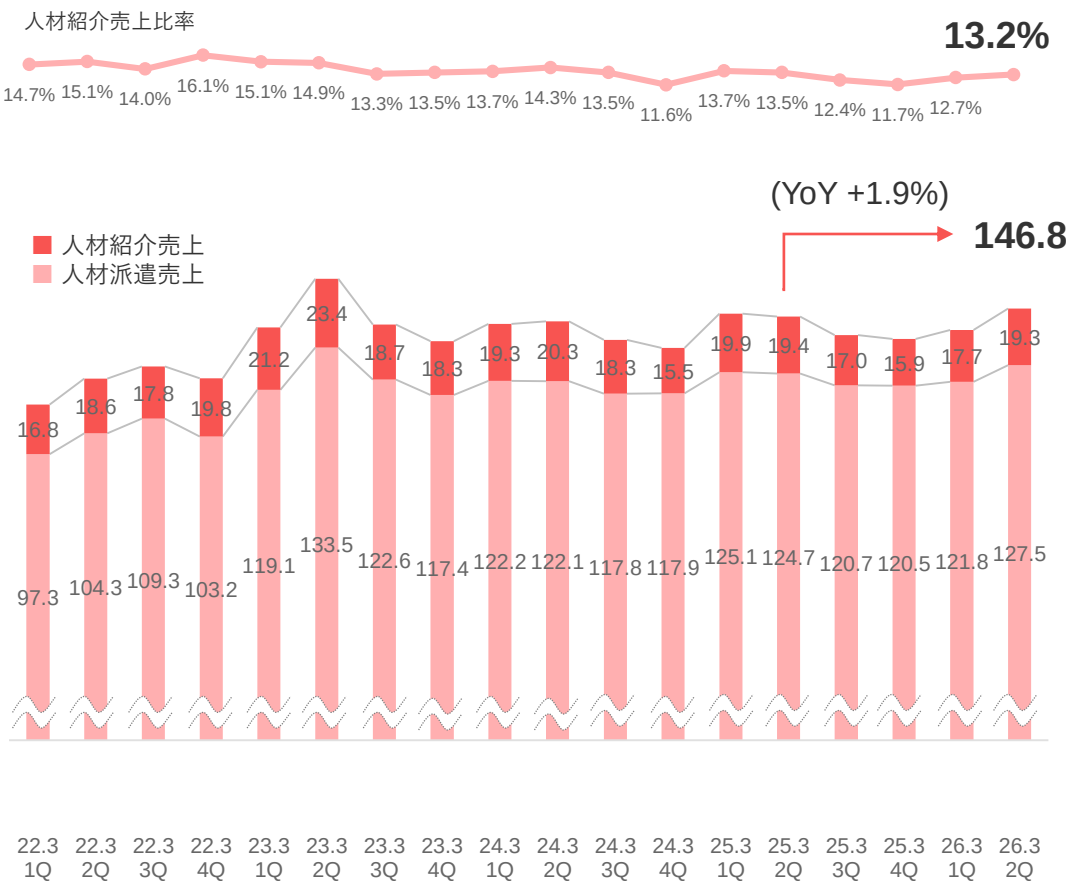
^{*1} 前年同期に含まれる減損損失及び政府補助金収入を除いたセグメント利益。

^{*2} マクロ環境については、Appendix (80頁) もご参照下さい。

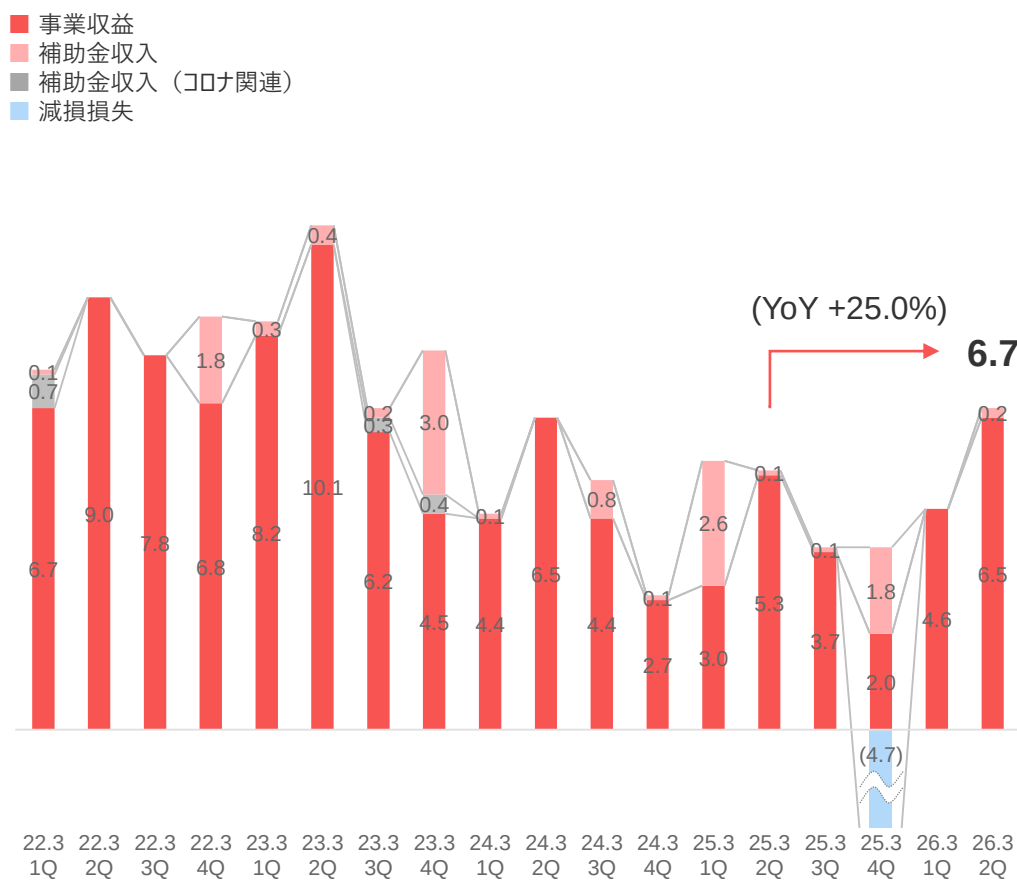
海外Working事業 (契約形態別売上、営業利益推移)

- 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) -

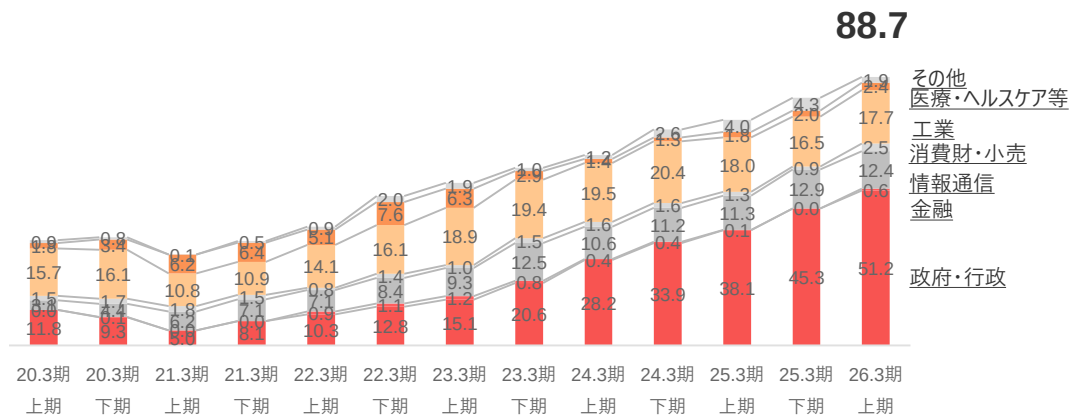


海外Working事業 (分野別売上の内訳)

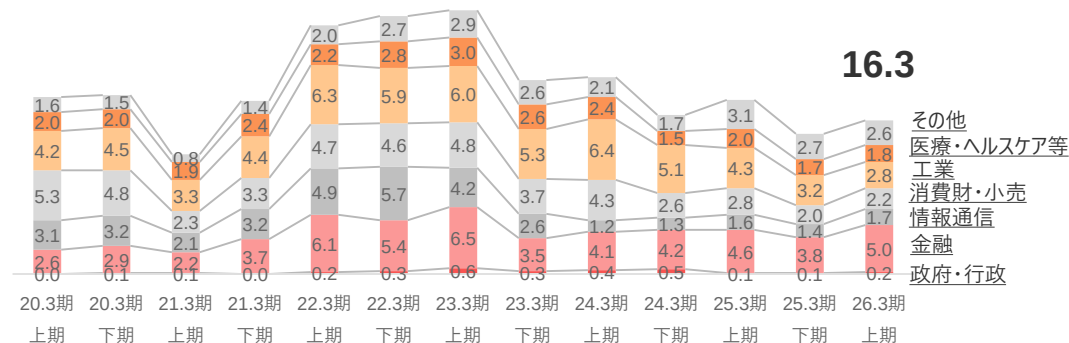
- 人材派遣は、シンガポールの政府・行政が順調に拡大し、オーストラリアの州政府や金融系において、需要回復の兆し。
- 人材紹介は、オーストラリアの連邦政府向け採用代行が堅調なものの、シンガポール、オーストラリアともに厳しい市況が継続。

- シンガポール -

人材派遣

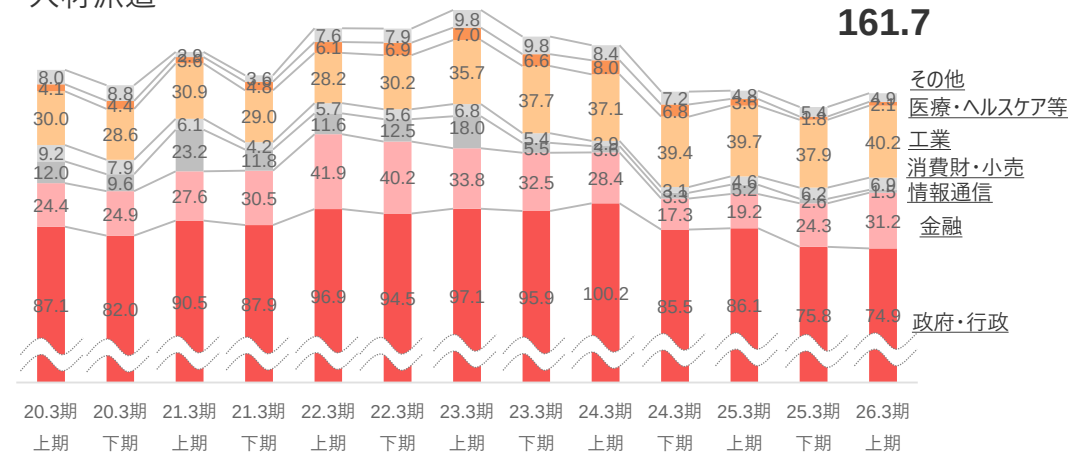


人材紹介

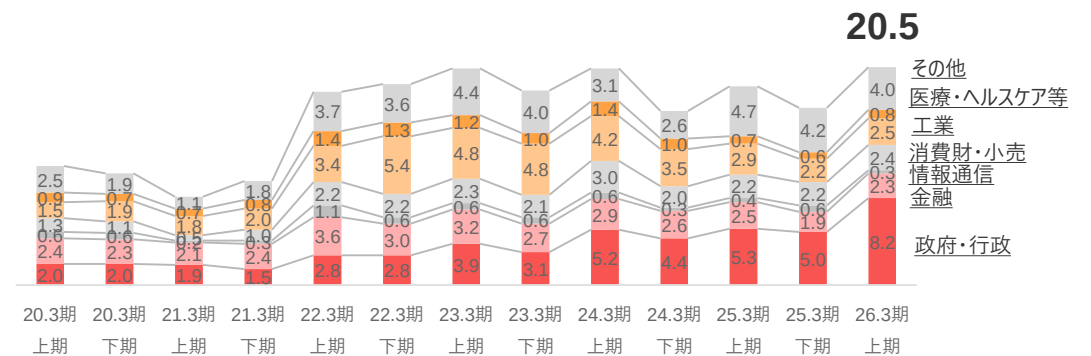


- オーストラリア -

人材派遣



人材紹介



為替影響を除くため、シンガポールドル1=113円、1 オーストラリアドル=95円で換算しています。

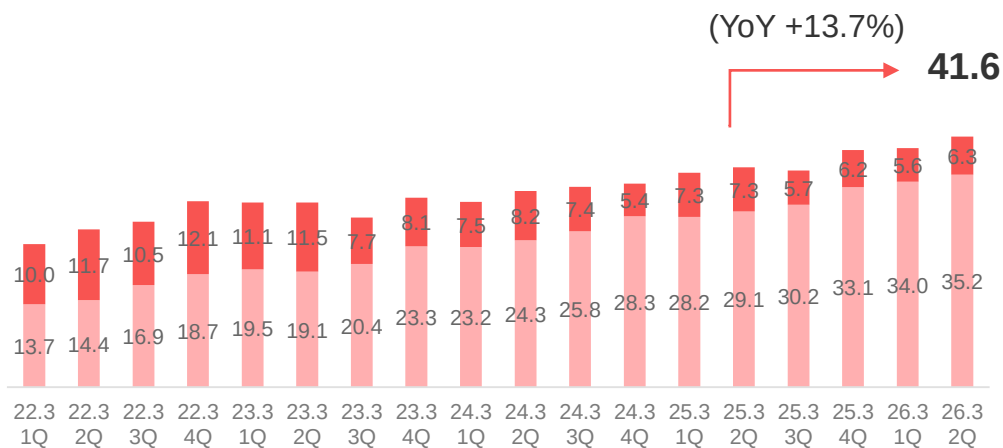
(参考) 海外Working事業 (現地通貨ベースの地域別売上内訳)

- シンガポールの売上は、25.3期2Q比で人材派遣 +6.1百万シンガポールドル、人材紹介 -1.0百万シンガポールドル。
- オーストラリアの売上は、25.3期2Q比で人材派遣 -1.4百万オーストラリアドル、人材紹介 +1.1百万オーストラリアドル。

- シンガポール -

(単位：100万シンガポールドル)

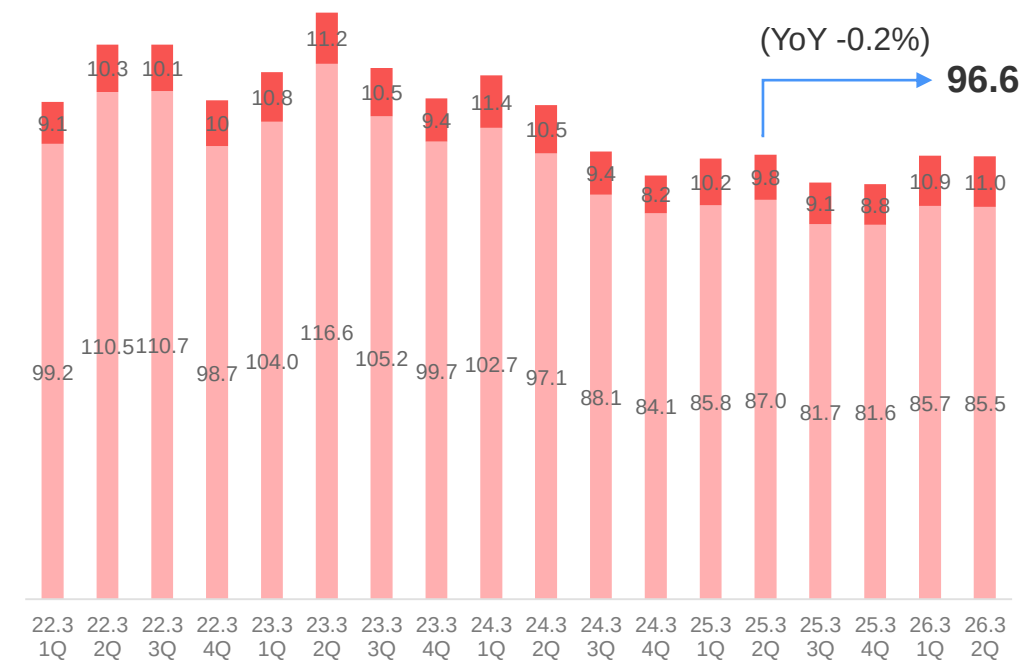
■ 人材紹介売上
■ 人材派遣売上



- オーストラリア -

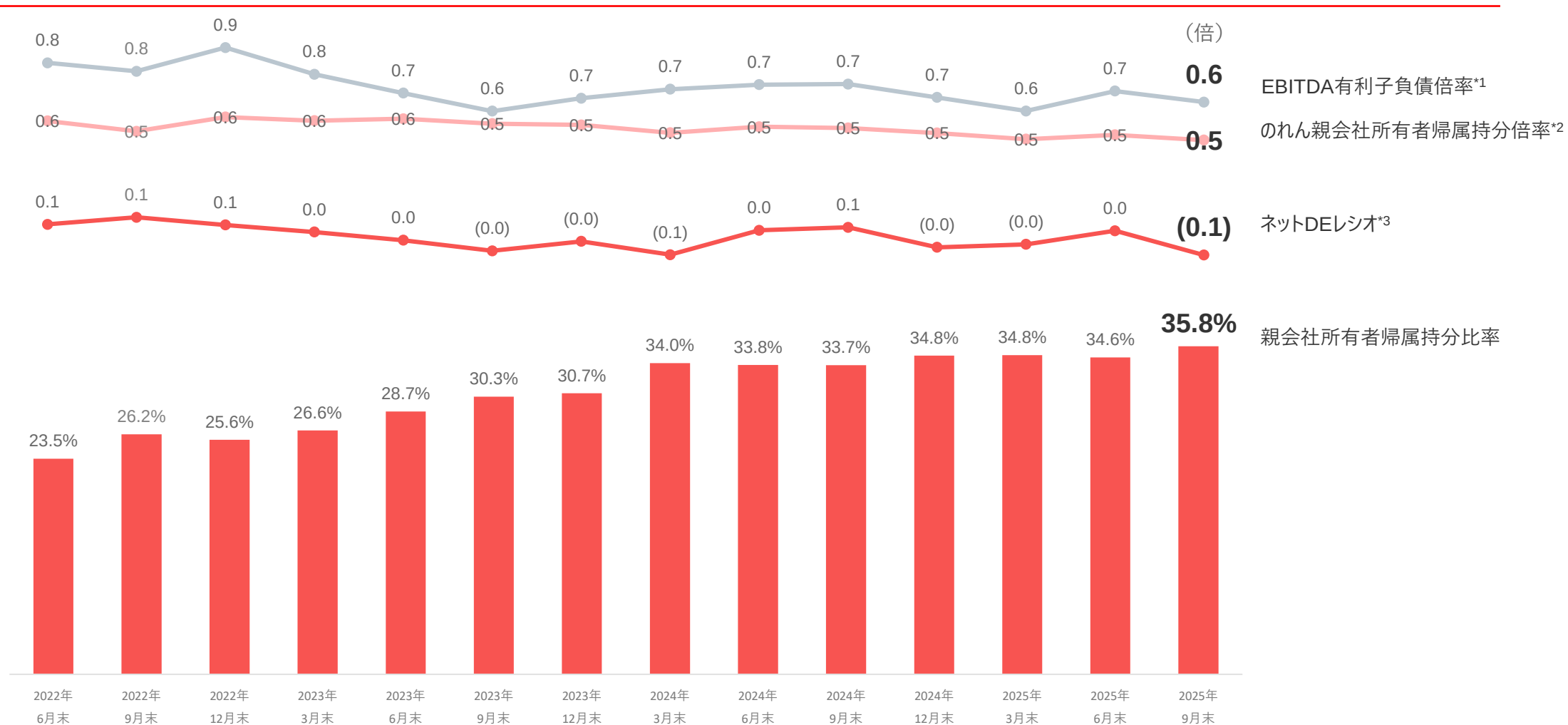
(単位：100万オーストラリアドル)

■ 人材紹介売上
■ 人材派遣売上



26.3期2Q実績レート：1SGD：113円 1AUD：95円

- 親会社所有者帰属持分比率は35.8%と安定的に推移。その他財務指標も安全性に問題なし。



2026年3月期 第2四半期 トピックス



株式会社HR CAREERの株式取得 (連結子会社化)

- 2025年10月1日付で、医療・福祉業界の人材紹介に特化した株式会社HR CAREER の株式を取得し、連結子会社化。
- 紹介事業の競争力強化を図るとともに、人材派遣から人材紹介、生産職・事務職領域から専門職領域へと広がるキャリアパスの“最大化”と“最適化”を加速させ、グループ全体の企業価値向上を目指す。

- 株式取得の背景 -

当社は、『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』をミッションとして掲げ、国内外で人材派遣、業務請負、人材紹介等を展開しています。また、現中期経営計画において掲げる「働く人をエキスパートにするキャリアパスの“最大化”と“最適化”」の実現に向け、人材サービスの幅を拡大することを成長戦略の重要な柱と位置づけています。

HR CAREERは、医療・福祉業界に特化した人材紹介サービスを展開しており、看護師・介護士・栄養士・保育士を中心として900社ほどの取引基盤を持っています。また、エリア・職種ごとに専門性が高いコンサルタントを配置し地域特性に応じて業界別に効率的な営業体制を確立しています。

現在、当社国内事業における売上の大部分は人材派遣が占めており、人材紹介事業は未だ限定的な規模に留まっています。なかでも、医療・介護をはじめとするエッセンシャル領域（生活を維持するために必要不可欠な領域）は、今後も人材需要の増大が見込まれると同時に、社会課題の解決に直結する分野であると考えています。

このような環境のもと、医療・福祉分野に特化した人材紹介事業を展開するHR CAREERをグループに迎えることは、2万人規模の当社登録スタッフのキャリアパスの“最大化”と“最適化”を加速させる大きな一歩となります。

また、HR CAREERが有する高い成約率を実現するオペレーション力と成長実績を取り込むことで、当社紹介事業の競争力強化を図るとともに、人材派遣から人材紹介、生産職・事務職領域から専門職領域へと広がる多様なキャリア形成の機会を提供できる体制を整えていきます。

本件株式取得を通じて、当社は社会課題の解決に資する持続的な人材サービスの提供を実現し、グループ全体の企業価値向上を目指してまいります。



HR CAREER 会社概要

商号	:	株式会社HR CAREER
本社	:	東京都渋谷区恵比寿4丁目20-3 恵比寿ガーデンプレイス29F
設立	:	2020年6月
代表者	:	代表取締役 森 聡介
事業内容	:	医療・福祉を中心とした業界特化型人材紹介事業
URL	:	https://hr-career.jp/

エンゲージメントファンド「Nezu Engagement Fund」との協働

- エンゲージメントファンド「Nezu Engagement Fund」より、当社株式の取得を通じた協働の提案を受け、当社会長池田の保有株式の一部232,000株（発行済株式総数の約1%）を譲渡。
- エクイティストーリーの見直しやストラテジックレビュー、株主優待の見直しや株式報酬制度導入等のコーポレートアクションや、IR活動の改善等、協働的エンゲージメントを通じて、中長期的な企業価値向上を図る。

－ 取引の概要 －

売主	取締役会長 池田良介
買主	エンゲージメントファンド※ 「Nezu Engagement Fund」
売却数量	232,000株
売却方法	市場内立会外取引
約定日・受渡日	約定日：9/29(月)、受渡日：10/1(水)
備考	本株式売却に伴う、主要株主及び筆頭株主の異動はありません。

※エンゲージメントファンド：

投資先企業の経営陣との建設的な対話（エンゲージメント）を通じて、中長期的な企業価値の向上を図ることを目的とした投資ファンド

－ 取引実行後の取組み －



エンゲージメントを通じた 企業価値向上のための協働

- 目標株価を設定した上で、目標達成に繋がるコーポレーションアクションを模索していく

想定しているエンゲージメント

- エクイティストーリーの見直し・ストラテジックレビュー
- 株主優待制度の見直し
- 株式インセンティブ(ストックオプション)の導入
- IR活動の改善
- ダウンサイドプロテクションとしての自社株買い
- 株主還元の強化

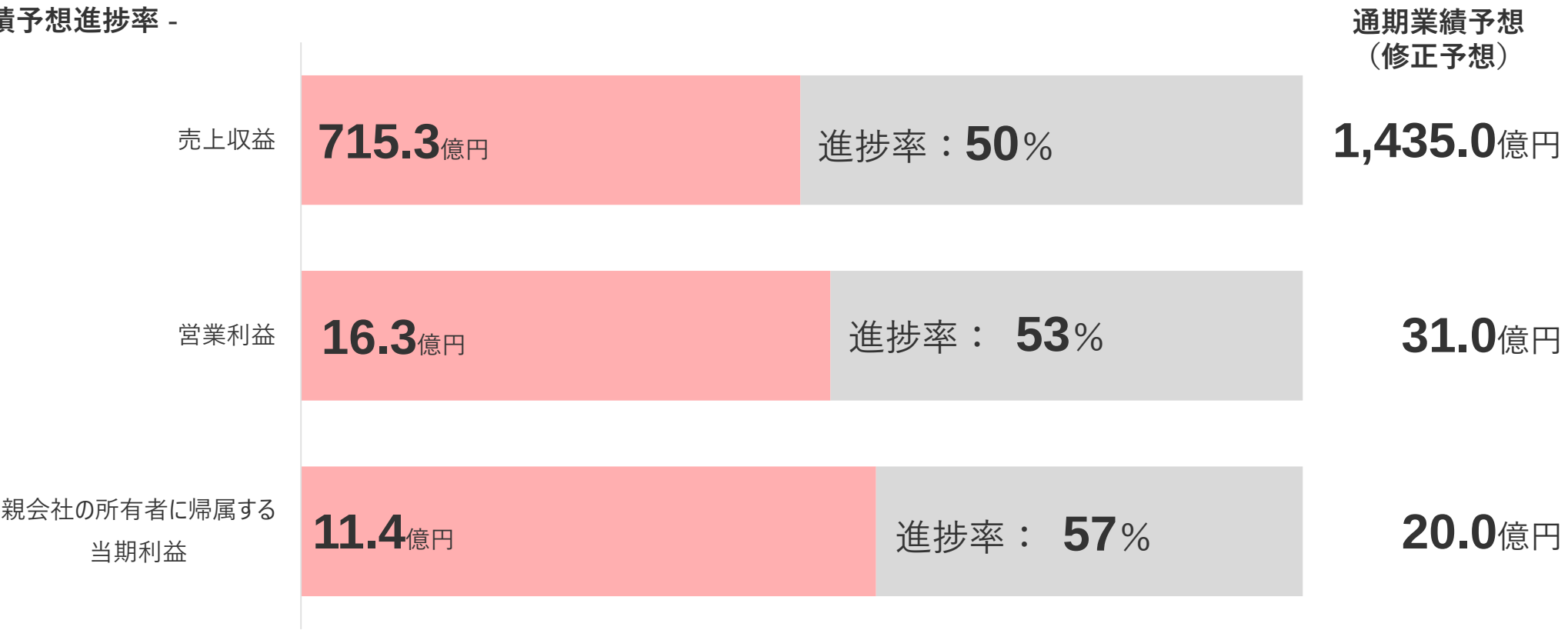
2026年3月期 通期業績予想、株主還元

3

2026年3月期業績見通し

- 2Q累計の業績予想上振れを織込み、通期業績予想を上方修正。
- 売上収益については、国内Working事業における新規連結子会社の影響に加え、海外Working事業におけるオーストラリアの人材紹介が堅調であるほか、シンガポールの人材派遣が順調に拡大する見通し。
- 利益については、IR施策強化等による本社コストの増加を見込む一方、国内Working事業の建設技術者領域やセールスアウトソーシング領域が堅調に推移する見通し。

- 業績予想進捗率 -

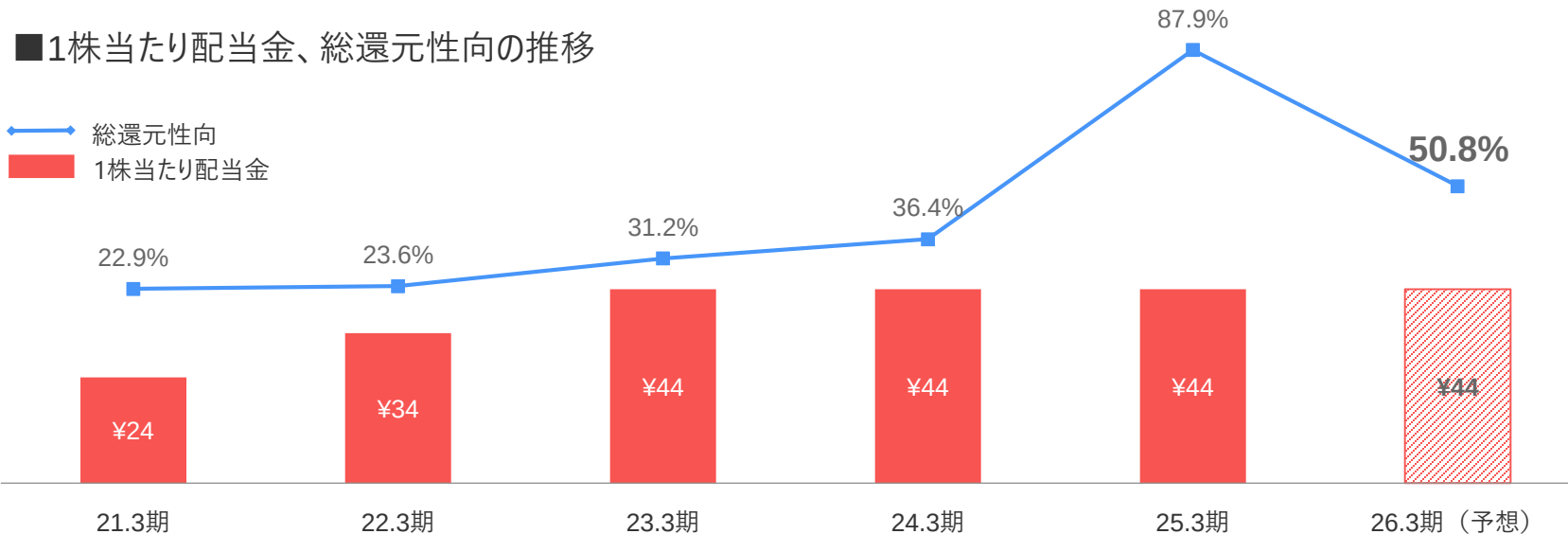


株主還元 (2026年3月期 配当予想)

- 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50.8%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%	4.3%
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	1.9%	

※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 優待利回り及び配当利回りは、2025年11月6日終値 1,028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▶

