

ウィルG、連結営業利益は前期比2.2倍 「第4、第5の柱」 創出へ追加先行投資

2017年11月22日に日本証券アナリスト協会で開催された、株式会社ウィルグループ2018年3月期第2四半期決算説明会の内容を書き起こしでお伝えします。

2018年3月期第2四半期決算説明会

池田良介氏：みなさまこんにちは、ウィルグループ代表の池田です。本日はお忙しい中ご足労いただきまして、誠にありがとうございます。

限られた時間ですので、さっそくですが、決算説明会を開始いたします。

本日お伝えする項目は、第2四半期の実績、通期業績予想、配当予想。そして最後に、第2四半期のトピックスをご紹介しますいただければと思います。

第2四半期ハイライト

第2四半期ハイライト



1 売上高30%成長持続

2 営業利益2倍(前年同期比)

3 自己資本比率11pt改善

それでは、まず第2四半期の実績についてご説明してまいります。

みなさまにお伝えしたいポイントとして、大きく3つのハイライトがございます。

1つ目のポイントは、売上高30パーセントの成長を持続しています、ということです。2013年12月に上場させていただきましたが、2013年の直前期から5年間、着実に（売上高は）平均して、30パーセントの高い成長を持続しています。

2つ目のポイントは、この上半期につきましては、営業利益が昨年と比較して2倍と、大きく伸びていることです。

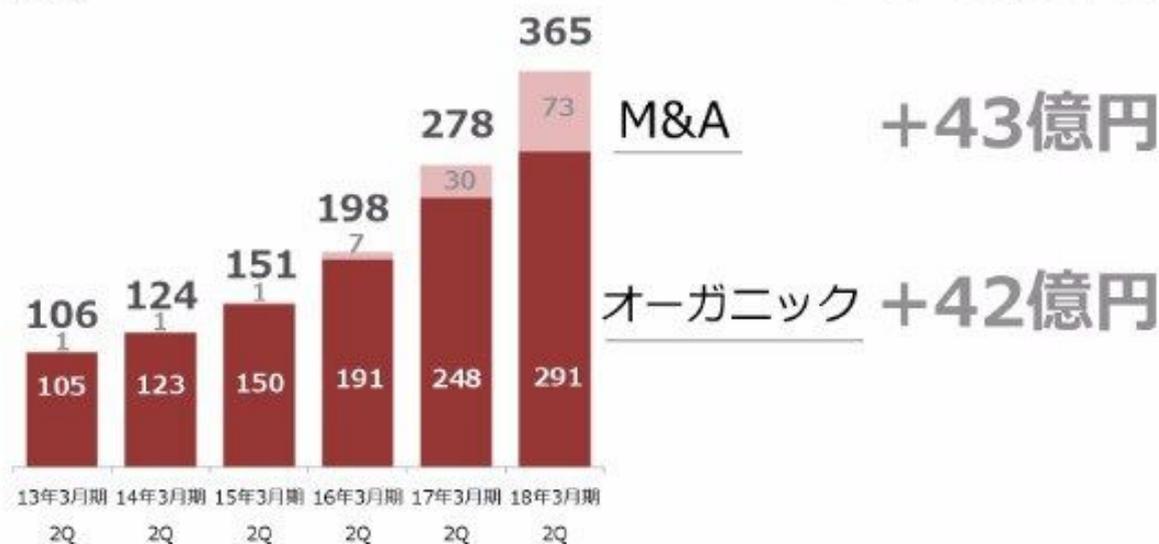
3つ目のポイントは、自己資本比率が11ポイント改善されていることです。

連結売上高（前年同期比）

連結売上高（前年同期比）

 WILL GROUP

(億円)



Copyright (C) 2017 WILL GROUP, INC. All Rights Reserved

4

それでは、個々のポイントを詳細にご説明してまいります。

まず、売上高です。我々は、直近にいくつかM&Aを行っておりますので、「M&Aを中心に伸びている会社ではないか？」と言われることがあります。実際にはこちら（スライド）に図示していますように、オーガニックでもしっかりと伸びております。オーガニックで42億円伸びています。M&Aで43億円（伸びていますので）、ほぼ同額が増加しています。

つまり、安定した主要3事業の成長の上にM&Aが乗ることで、業績がさらに拡大しているという状況になっております。

社内では「マーガニック戦略」と呼んでいますので、M&Aとオーガニックのバランスをうまくとりながら、この成長率を持続させていきたいと考えております。

連結営業利益（前年同期比）

+7億円(2.2倍)



Copyright (C) 2017 WILL GROUP, INC. All Rights Reserved

5

続いて、2つ目のポイントとして（先ほどお話しした）「営業利益が2倍」ということです。前年同期と比較して7億円増加し、12.9億円となっております。内訳としましては、オーガニックで5億円・M&Aで2億円の増加です。

営業利益率（折れ線グラフ）につきましても、前年と比較して1.5ポイント上昇の、3.6パーセントとなりました。

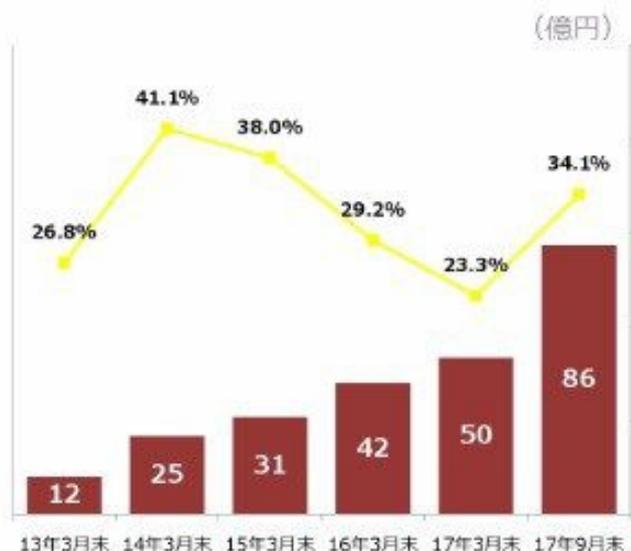
オーガニックの部分（の要因）につきましては、業務請負の増加・収益性の高い案件の確保・クライアントとの価格交渉による、売上総利益の改善によるものです。これは全般的・業界的に言えるところですが、人手不足が続いております。（そのような中）当社の営業力・価格交渉力が上がっているということが、大きく寄与しています。

M&Aにつきましては、のれんの償却後でも、しっかりと利益が上がってくるようになりまして、この第2四半期において、1.5億円ののれんを償却を計上しております。

個々の案件は、詳細に見ていただければわかると思います。基本的には、5年・7年の償却期間としておりまして、今後は償却負担がなくなっていく会社が徐々に出てきますので、以降はフルに営業利益がヒットしてくることで、利益の伸びもさらに改善されるのではないかと考えております。

連結純資産及び自己資本比率

11pt改善 (前年度末比)



続いて、3点目のポイントの、純資産及び自己資本比率です。

今年（2017年）の3月に発行した新株予約権の行使が、10月2日にすべて完了しました。これにより、約32億円の資金調達ことができました。我々としては、少し早いぐらいの勢いで調達が完了しました。長い期間をかけてゆっくりと株価が上昇し、それにより着実な資金を調達していこうと考えていたのですけれども、想定よりも早く調達は終了しています。

本資金につきましては、今年の5月に設立したHRTechファンドへの出資、それから長期借入金の返済に充当してまいります。

今回の調達により、財務基盤も少し強化が図れましたので、我々の主要な経営戦略であるM&Aにも、さらに力を入れていこうと考えております。

第2四半期実績

国内主力事業、海外の事業とも堅調に推移し、増収増益

単位：百万円	2017年3月期 2Q	2018年3月期 2Q	増減	増減率	修正 業績予想	増減	達成率
売上高	27,872	36,543	+8,670	31.1%	36,500	+43	100.1%
売上総利益 (売上総利益率)	5,305 (19.0%)	7,532 (20.6%)	+2,227	42.0%	-	-	-
営業利益 (営業利益率)	591 (2.1%)	1,299 (3.6%)	+708	119.7%	1,230	+69	105.7%
経常利益	594	1,299	+705	118.8%	1,230	+69	105.7%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	286	651	+365	127.6%	570	+81	114.4%
EBITDA	780	1,557	+777	99.7%	-	-	-
		従業員数：1,634人 (前期末比：394人増)			フィールドサポーター：384人 (前期末比：46人増)		

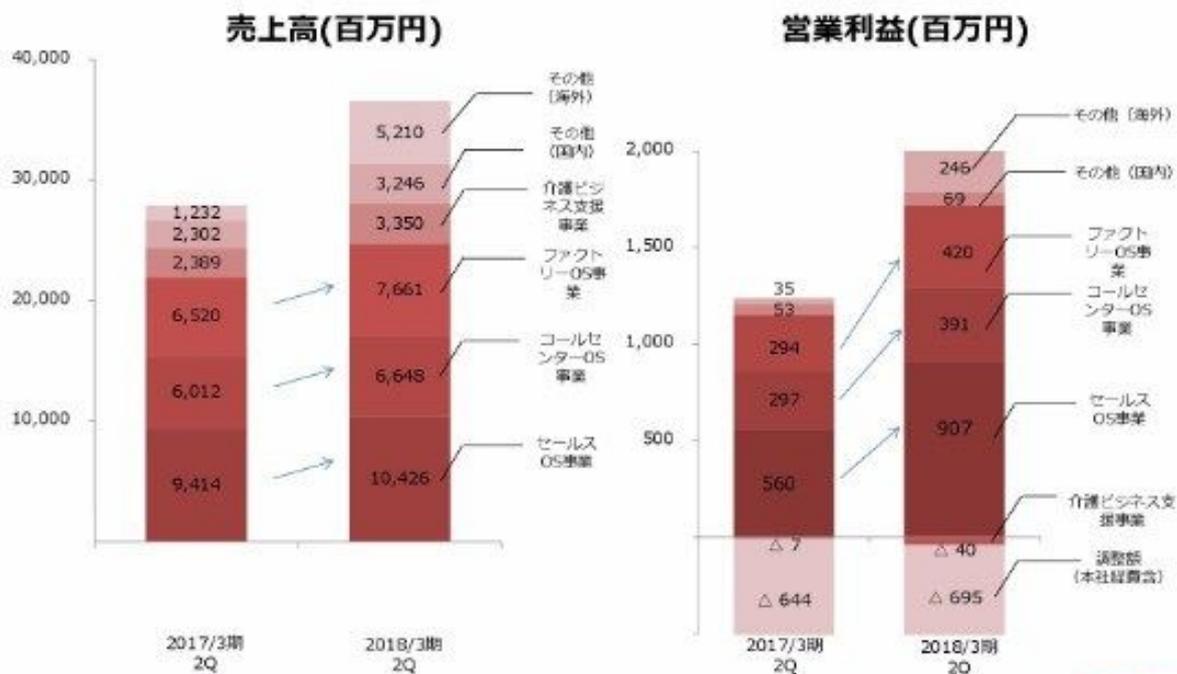
続きまして、四半期の実績全体です。先ほど詳細にご説明させていただいているところもありますので、一部割愛します。

営業利益以降の段階利益につきましては、業績予想を上回る着地となっております。

数値そのものは、ご覧のとおりです。社員数につきましては、2017年の新卒・中途採用・限定正社員の採用・有期雇用からの正社員転換。それから、(2017年)9月に連結子会社化したリトルシーズサービスの社員数増加を加えまして、9月末で1,634名。前年と比べて、394名増えているという状況です。

また、当社のシェアを獲得していくための、重要なハイブリッド派遣のフィールドサポーターが増加しまして、384人となっております。

セグメント別売上高・営業利益

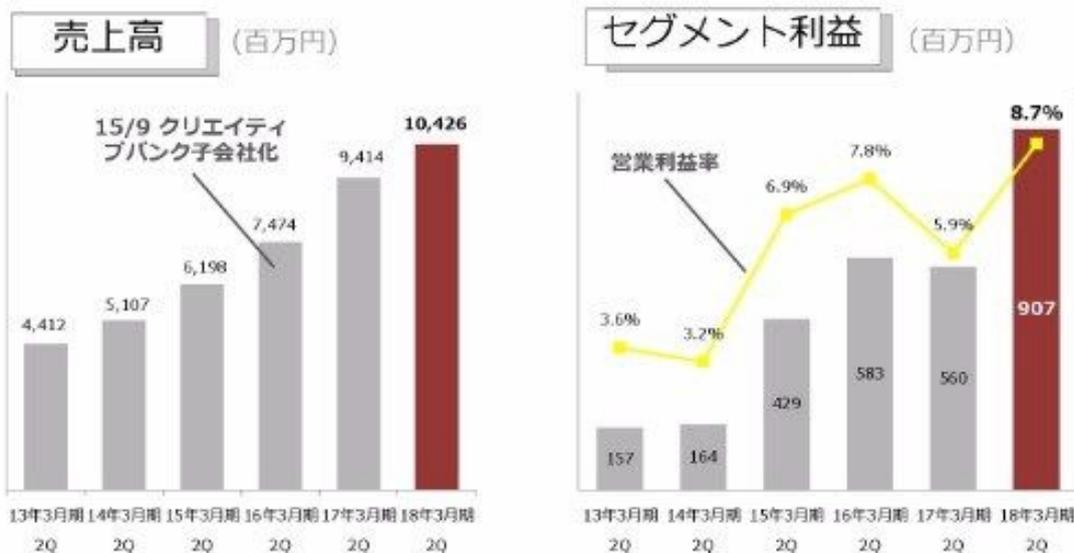


Copyright (C) 2017 WILL GROUP, INC. All Rights Reserved

8ページで、セグメント別売上高・営業利益をご紹介します。
 結論としては、すべてのセグメントにおいて、売上高は増加しています。
 営業利益につきましては、先行投資期間中の介護ビジネスを除き、増益となっていることがわかりいただけと思います。
 詳細につきましては、このあとセグメントごとにご紹介してまいります。

セールスアウトソーシング事業

2桁成長継続。利益率過去最高



続いて、9ページをご覧ください。主要3事業の1つである、セールスアウトソーシング事業です。

この事業は、子会社であるセントメディアの中にある事業部でございます。通信系・アパレル系の販売業務を行う、スタッフの派遣・業務請負。それから、2015年9月に連結子会社化したクリエイティブバンクによる、大手IT関連企業への販売促進業務が、主力の事業となっております。対面する市場としては、横ばいで、あまり伸びていない市場でございます。

ただ、我々自身の強みであるハイブリッド派遣を中心に、お客様から評価をいただき、着実にシェアを伸ばしております。この第2四半期も10.8パーセント増と、2桁の成長を維持しています。

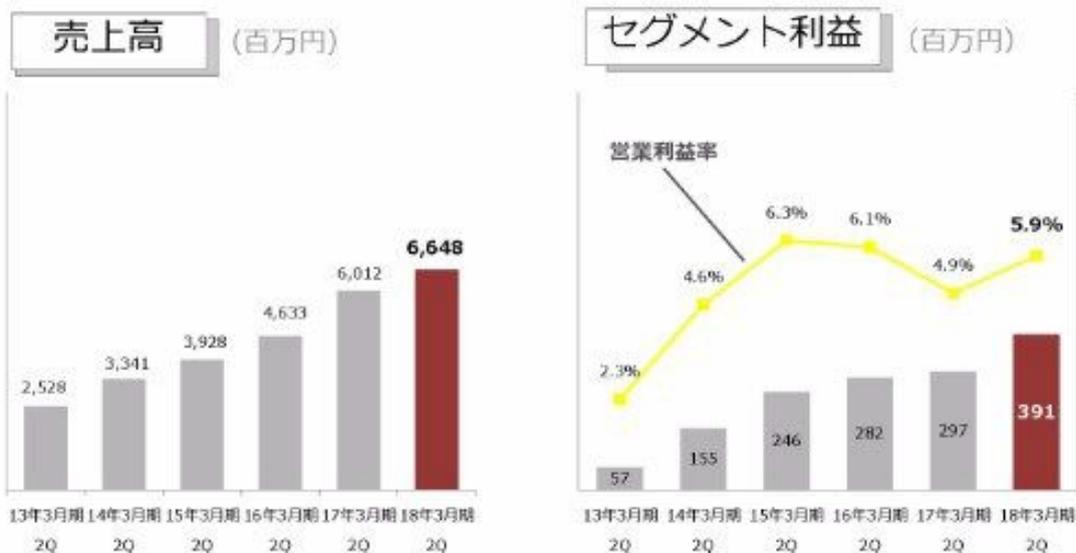
利益率についても改善しております。

増収の内訳としては、既存の業容拡大による増収がいちばん大きく寄与しておりますが、子会社化したクリエイティブバンクも貢献してきております。

利益につきましては、既存取引先との価格交渉が成立したうえ、既存の取引先の受入関係の増加があり、これらにより大きく収益を伸ばしている状況です。

コールセンターアウトソーシング事業

2桁成長継続。利益率は営業生産性向上により改善



続きまして、主要3事業の2つ目の、コールセンターアウトソーシング事業です。こちらでも2桁成長を継続しておりまして、利益率は生産性向上により改善していません。こちらの市場も、業界そのものが大きく伸びてきているというわけではございません。ただ、セールスアウトソーシング事業同様、我々には通信業界のコールセンターのお客さまが多くいらっしゃいます。

また、上場後は我々自身の信用力も上がりまして、現状では損害保険会社・クレジットカードの案件など、金融業界のお客さまも着実に、シェアを伸ばしてきています。

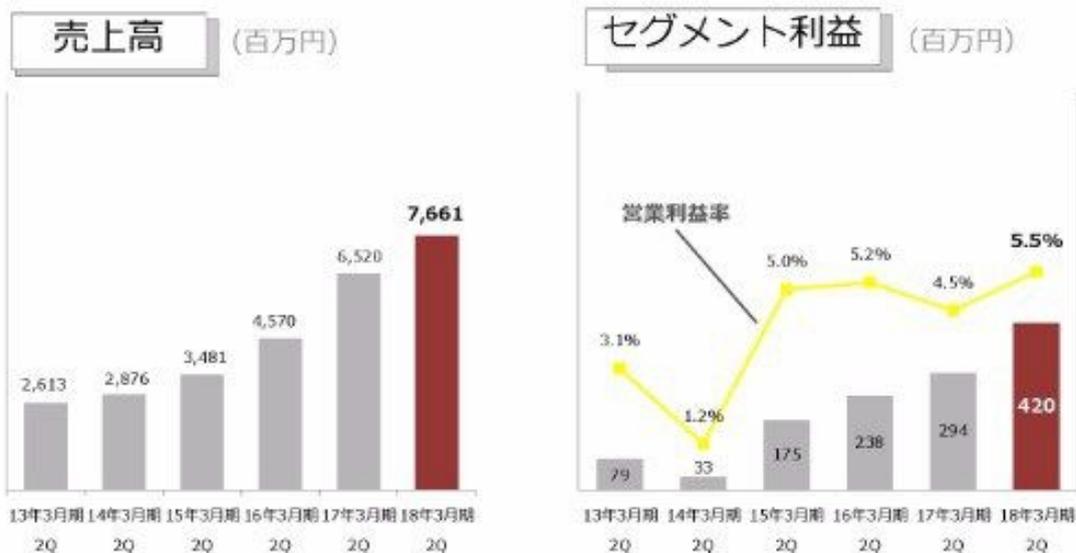
コールセンターの業務は、インバウンド・アウトバウンドでも、働くスタッフの方々が、メンタル的にもプレッシャーを感じる業務です。そのようなところに、ハイブリッド派遣を通じて、我々のフィールドサポーターがしっかりスタッフをフォローしております。これにより定着率を上げ、応答の比率を上げていくことがしっかりとできて、着実にお客さまから評価を得て、シェアを伸ばしている状況です。

この第2四半期においては、売上高が66億4,800万円・セグメント利益が3億9,100万円です。それぞれ、売上高が10.6パーセント・セグメント利益が31.4パーセント増の、増収増益となっております。

利益面（の要因）につきましては、主に営業の生産性の向上です。あまり社員を増やすことなく、効率よくオペレーションができるようになってきているというところで、利益が上がっております。

ファクトリーアウトソーシング事業

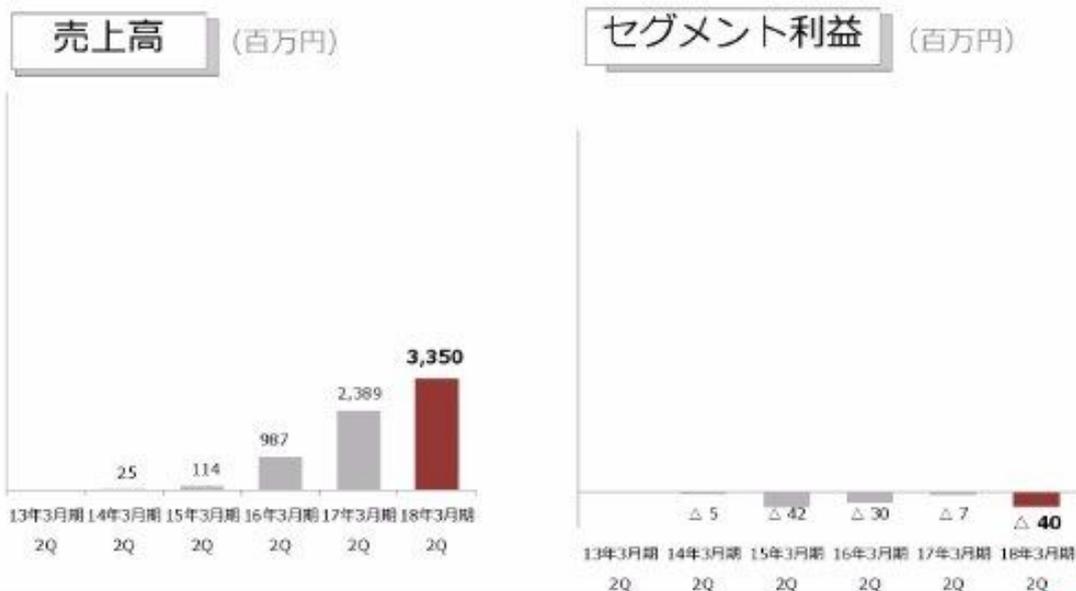
市場は今後も拡大見込み。売上総利益率改善



続きまして、主要3事業の3つ目の、ファクトリーアウトソーシング事業です。こちらは主に、工場における軽作業を中心とした、業務請負です。スタッフの派遣が中心の事業ですが、特徴的な点は、我々が主に食品製造業のクライアントさんに特化しているところです。こちら也非常に人手不足の環境が続いております。そのため、非常に安定したマーケットであると考えております。ご承知の通り、コンビニエンスストアやスーパーの惣菜といった、いわゆる「お一人様需要」。これが高齢者の増加、それから独身世帯の増加というところで伸びてきており、食品製造メーカーさんからの取引が、大きく伸びてきております。今期の利益については、積極的な業容の拡大により、人件費は増加しましたが、お客さまに対する価格交渉がしっかりと実現しまして、派遣の粗利の改善ができており、増収増益となっております。以上が、主要3事業です。

介護ビジネス支援事業

20年3月期まではトップライン重視。先行投資継続。



Copyright (C) 2017 WILL GROUP, INC. All Rights Reserved

続きまして、新たに開示している、4つ目のセグメント・介護ビジネス支援事業です。

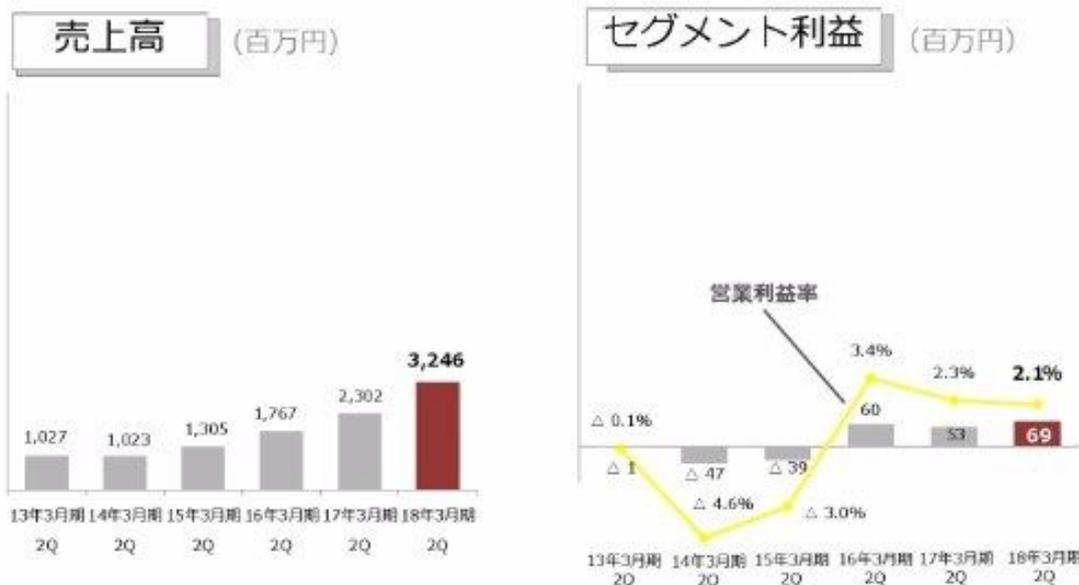
こちらは、いわゆるアウトソーシングとか派遣事業というよりも、ビジネス支援となっております。中長期的には、介護施設さまの支援をするために、なかなか人事面に手が回らないというお客さまに対して、しっかりと、人材提供だけではなく現場の運営・教育までフォローできる体制を作っていこうと考えており、介護護全体のビジネスを支援するという事業に、発展させていきたいと考えております。

トップラインは着実に伸ばしています。「2020年3月期まではトップライン重視」ということを大きく掲げており、利益については、（年によって）デコボコがあるだろうと考えております。今は正直、派遣を中心に伸ばしていますので、派遣で赤字を続けるということは、私の経験上不可能だと考えており、出店が終われば、必ず収益に貢献してくると思っています。

ただ、今は着実にシェアを取りにいく局面だと考えておりますので、人員が着実に成長すれば、そのタイミングごとに出店を加速させていこうと考えております。

その他の事業（国内）

第4、第5の事業の柱を創出すべく取り組む



Copyright (C) 2017 WILL GROUP, INC. All Rights Reserved

続きまして、その他事業の国内です。我々としては、2020年に1,000億円の売上高の達成を経営目標としております。また、その先を踏まえ、3つの（主要）事業だけではなく、4つ目・5つ目・6つ目の柱が必要だと考えております。第4、第5の事業の柱を創出すべく、取り組んでおります。

さまざまな事業に取り組んでおりまして、主にオフィスへの人材派遣・スポーツ業界に特化した人材紹介。また、小学校で英語の先生をする、外国人指導助手を派遣する事業。それから、IT技術者派遣。保育士の派遣・紹介。

さらに、システムエンジニアへのコミュニティの場を提供する、シェアハウス事業。また、企業内での動画活用サービスを支援する事業。そして、クリニックに特化した医師・看護師の紹介サービス。さらに、有望ベンチャー企業への投資支援などを行っております。

さまざまな事業をやっておりますが、この中でもインターネット・IoTに特化した、人材紹介部門。主に「CXO（Chief x Officer）」と言われる、CTO・CFOクラスの幹部人材を、いわゆるスタートアップのベンチャーにご紹介する事業。こちらは着実に、利益面で大きく貢献してくるようになってきております。紹介事業ですから、トップラインのインパクトはそんなに大きくはないのですが、利益のドライバーとして着実に育ちつつあります。

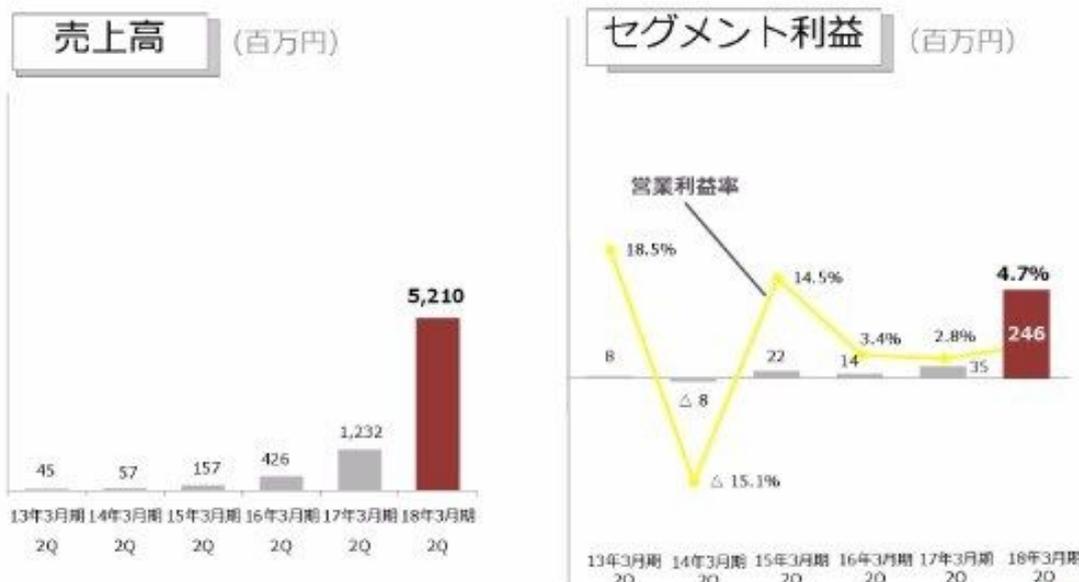
いずれにしても、その他国内事業については、将来の柱を作っていくためにテスト的に運営している部分が、ある程度、かたちになってきました。さらに追加先行投資をしていくということも踏まえて、さまざまなチャレンジをしてまいります。利益がそれほど、伸びていくという状況ではないのですが、絶対額としては伸びて、着実に利益が出てくると考えております。

その他の事業（海外）

その他の事業（海外）



M&A戦略により拡大



Copyright (C) 2017 WILL GROUP, INC. All Rights Reserved

14

続きまして、その他事業の海外です。海外は、一言で言いますと、M&Aによる戦略で拡大をしていこうと考えております。

2014年に、中間持株会社を設立しました。そこからもうすでに、「M&A戦略で海外を伸ばしていこう」と意思決定をしました。我々自身も、日系企業にフォーカスした人材紹介事業に、自前で社員を送り込み、4名ぐらいからスタートして運営していました。

（それから）数年経ちまして、25名ぐらいまでは拡大しましたが、日系企業を中心とした企業運営では、「限界がある」ということです。ローカル企業や多国籍企業をクライアントに持とうとすると、なかなか我々では限界がありましたので、ローカル企業とタイアップしながら、そのような顧客基盤を拡大しようということで、M&A戦略に移行しました。

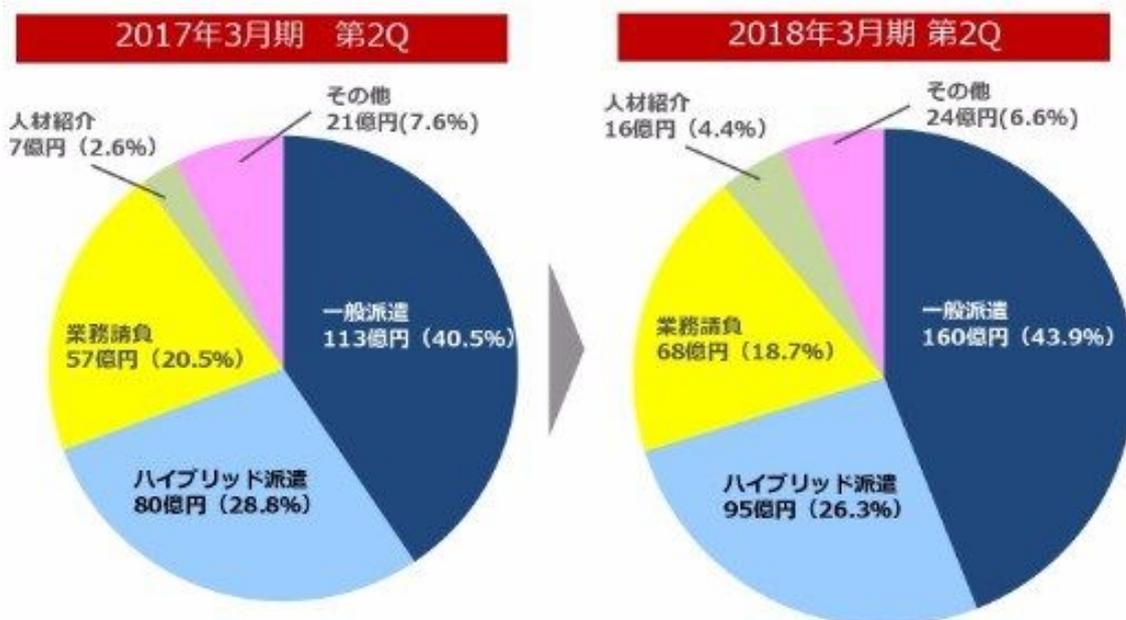
その後、しっかりとM&Aのチームが機能するようになってきました。小さなM&Aからスタートして、着実に数・PMIをこなしています。M&A部隊、それからそのフォローをするPMI部隊という体制を強化してきました。

今後は、我々のリスクマネジメントをしっかりと強化しながら、適切なM&Aを実行していきたいと考えておりますので、さらに拡大させていきたいと考えております。

第2四半期は、オーストラリアの会社を2017年1月に買収しており、この会社がしっかりと業績に寄与している状況です。

契約形態別構成比

契約形態別構成比



Copyright (C) 2017 WILL GROUP, INC. All Rights Reserved

15

それでは、15ページの契約形態別構成比をご覧ください。これは、主要3事業における、主要な戦略ストーリーに合致しているかどうかというところです。我々も、チェックポイントだと思っております。

一般派遣を土台として、その上にハイブリッド派遣があります。そして、ハイブリッド派遣で顧客からの信頼を得て、非常に参入障壁・収益性が高く、お客さまとの強固な関係を作る、業務請負・委託を最終的に増やしていくことを戦略としております。

比率は、直近の派遣のニーズの多さから、一般派遣が非常に伸びてきておりますが、絶対額そのものは、着実にハイブリッド派遣・業務請負とも増えてきております。基本的には、戦略どおりに数値が推移していると考えております。

通期業績予想

下期は、上期未消化予算の消化、追加の先行投資を計画しているため、当初予想を据置

単位：百万円	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (業績予想)	2Q 実績	進捗率
売上高	60,599	75,000	36,543	48.7%
営業利益 (営業利益率)	1,963 (3.2%)	2,250 (3.0%)	1,299	57.8%
経常利益	1,980	2,250	1,299	57.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,011	1,100	651	59.3%
EBITDA	2,375	2,790	1,557	-

続きまして、業績予想及び配当予想に移らせていただきます。

この第2四半期の業績につきましては、当初の業績予想を上回る進捗となっておりますが、一部システム開発など、当初計画していた予算の未消化・進捗が少し遅れているというところでの影響がございます。

下期については、これらの予算消化をしっかりやっていきます。また、翌期以降に向けて、さらに先行投資などを計画しています。全体的には、「上半期にこれだけ出ていれば、下半期はもっと出るのではないかと」思われるかもしれませんが、保守的に見積り、業績予想を据え置いております。

それぞれ売上・利益についてご説明します。売上高につきましては、上期は海外の事業等が好調に推移しました。ただ、海外につきましては、人材紹介の部分が大きく、非常にボラティリティが高く、決まるか決まらないかについてはフローのビジネスの要素があり、固めに予測しています。

営業利益につきましては、上期終了時点で50パーセントを上回る進捗となっておりますが、先ほどご紹介した上半期の未消化予算の消化（があります）。さらに、翌期以降に向けた先行投資を追加で計画しています。これにより、下期は保守的ですが、現時点では通期業績予想については、期初予想を据え置いております。

すなわち、今の環境では、非常に機会がたくさんあると考えておりますので、できるだけ投資していきたいと考えております。

その分、結果的にはトップラインが伸びていくかたちになりますので、当面はそのようなところを重視していきたいと考えております。

配当予想

現時点では据置で予想。今後の業績進捗に応じて検討



当社は、2016年12月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。2016年3月期期末につきましては、当該株式分割が、2016年3月期期首に行われたと仮定して1株当たり配当額を算定しております。

続きまして、配当予想です。そのような業績予想から、現時点でも期末の予想は据え置き、前期と同様に14円と予想しています。ただ、これは業績の進捗に応じて、最終的な結果に応じて、その都度検討してまいりたいと考えております。

新たな事業分野の拡大

最先端テクノロジー・ビジネスモデル



それでは最後に、第2四半期のトピックスをご紹介します。終わりたいと思います。

トピックスとしては、先ほどもご紹介したHRTechファンドです。

まだ設立して運営がスタートしたばかりですので、大きな結果は出ていません。今は短期的に、非常に人手不足で、我々の需要が（あり）派遣・紹介も含め人材ビジネスは活況を呈しています。

ただ、将来的に長い目線で見ますと、当然人手不足に対応するための省力化・生産性を上げるためのさまざまなテクノロジーの活用が、企業さまの中で行われていくと考えております。AIやロボティクスが、さらに社会・日常の中に、あふれてくるだろうと考えています。

そう考えると、我々の業界自身も、今は非常にアナログなビジネスをやっておりますので、このようなデジタルシフトをうまく取り込まなければならないと考えております。

そのため、この中から有望なテクノロジーを持ったベンチャー企業とタイアップ・共同開発する、もしくはその会社自身にグループインしてもらうという機会の発掘になればと思います。

我々自身がしっかりと、テクノロジーの進化を常にキャッチアップするという意味において、この機能が将来的に重要になっていくと考えております。さまざまな企業とのイノベーションに、活用していきたいと考えております。

M&A実績

**福島県を中心に人材派遣・業務請負事業を展開している
リトルシーズサービスの全株式取得（2017年9月）**

【会社概要】

会社名	: 株式会社リトルシーズサービス
本社	: 福島県
事業内容	: 人材派遣・業務請負
売上高	: 1,357百万円（2016年9月期）
営業利益	: 80百万円（2016年9月期）
当期純利益	: 36百万円（2016年9月期）
取得価格	: 545百万円



2つ目は、先ほどもご説明しました、リトルシーズサービスの全株取得です。こちらの企業は、福島県内でトップクラスの取引企業数と登録者数を有する会社です。しっかりとローカルに地盤を持った企業を獲得することで、我々自身がまだ拠点展開で強みを持っていない部分を補完できるというところがございます。

この企業は、製造業にも派遣していますので、我々が行っているハイブリッド派遣から請負・委託していくという戦略を共有していくことで、リトルシーズサービスの企業価値を向上させていけると考えております。

以上です。ご清聴ありがとうございました。