

2014年3月期 決算説明会

株式会社ウィルグループ
2014年5月21日

目 次

I. 会社紹介

II. 2014年3月期の実績

III. 成長戦略 及び 2015年3月期の見通し

補足資料

I . 会社紹介

会社概要

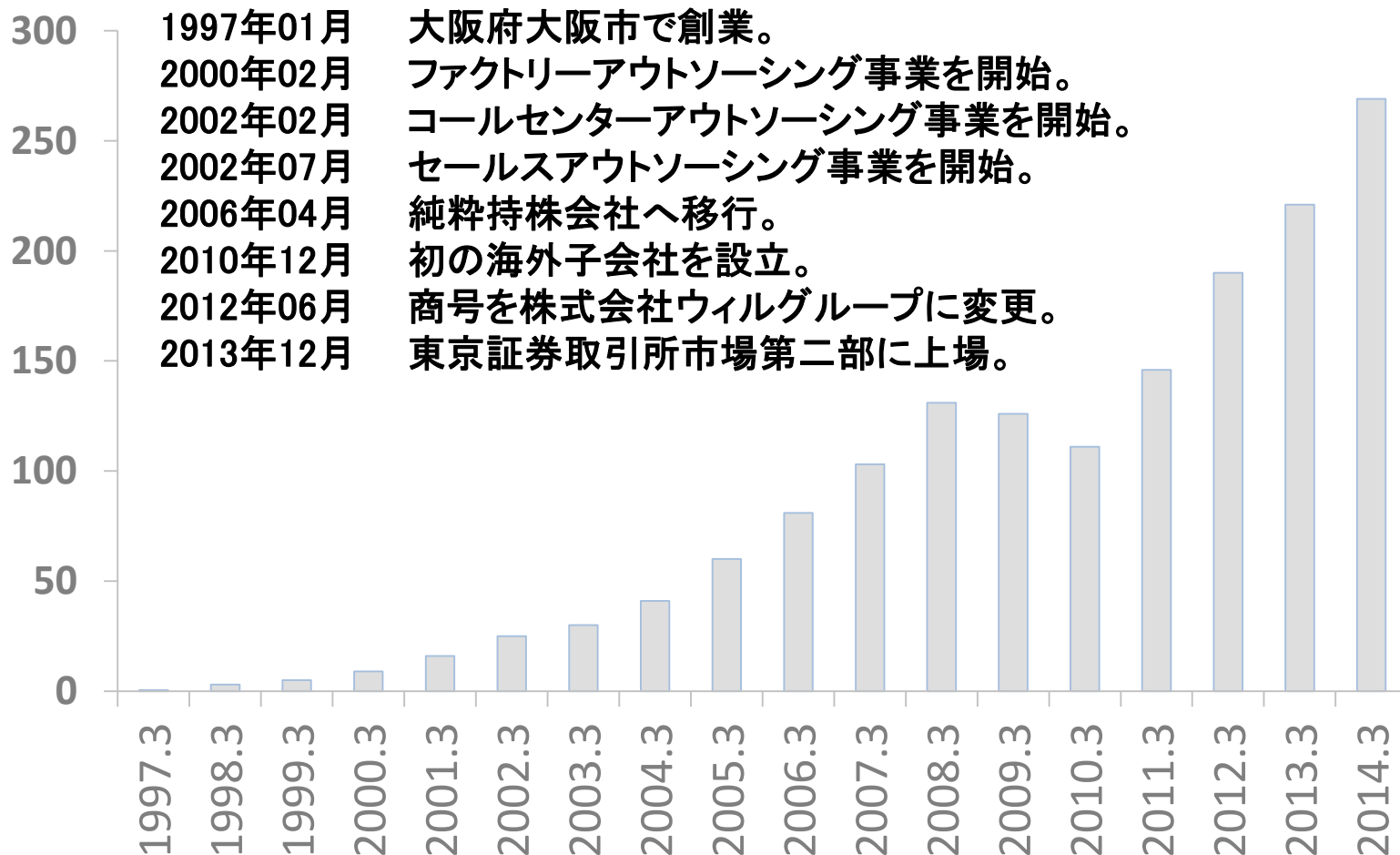
個と組織をポジティブに変革する
「チェンジエージェントグループ」になる。

会社名	株式会社ウィルグループ(証券コード: 6089) http://willgroup.co.jp/
代表者	代表取締役社長 池田 良介
所在地	東京都中野区本町一丁目32番2号 ハーモニータワー27階
設立年月日	2006年4月 (純粋持株会社として)
創業	1997年1月 (18期目)
資本金	591 百万円 (2014年3月現在)
売上高	26,798 百万円 (2014年3月期)
経常利益	774 百万円 (2014年3月期)
従業員数	524 名 (2014年3月末現在)

事業内容

セールスアウトソーシング事業	… スマートフォン等の販売スタッフの派遣・請負
コールセンターアウトソーシング事業	… コールセンターのオペレーターの派遣・請負
ファクトリーアウトソーシング事業	… 工場等の軽作業の請負、作業スタッフの派遣
その他	… オフィスへの人材派遣、小学校等への外国語教師派遣他

(単位:億円)



特長① フィールドサポーター*を核とした「ハイブリッド派遣」

【フィールドサポーターの主な効果】

- ・ 正社員が同じ就業先で働くことで派遣スタッフの士気が高まる。
- ・ フィールドサポーターが就業先にいることで、その現場の増員計画などに即時対応可能。
- ・ ハイブリッド派遣により派遣の規模を拡大するだけでなく、スムーズな請負への移行依頼も増加。

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。

特長② さまざまなカテゴリーに特化して事業を展開

* 3つの事業で売上高の約90%を構成

販売スタッフの派遣、業務請負

コールセンターの
オペレータ派遣、業務請負

工場等の軽作業の
業務請負スタッフの派遣

オフィス等への人材派遣

スポーツ業界人材紹介

看護師紹介

ALT(外国語指導助手)派遣

障がい者紹介

介護士派遣

幼児・児童向け語学学校運営

IT技術者派遣

アプリ開発者紹介

II. 2014年3月期の実績

【外部環境】

- ・ 現政権による経済対策や金融政策の効果に対する期待感から、大企業を中心に企業収益が改善し、消費税率引き上げ前の駆け込み需要も加わって個人消費も増加傾向
- ・ 人材サービス市場においても失業率の低下や有効求人倍率の増加がみられるなど雇用情勢の改善により、人材サービスの需要が高まった

【サマリー】

売上高 26,798百万円(前期比 20.9%増)、営業利益 808百万円(同 30.7%増)

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を中心に業績伸長。

従業員数 524名(前期比 53人増)、内 フィールドサポーター 193名(同 43人増)

成長ドライバーであるフィールドサポーターの育成が順調。

(単位:百万円)

	2013年3月期 (累計)	2014年3月期 (累計)	前期比		2014年3月期 業績見通し (12月19日公表)	
			増減	増減率	金額	達成率
売上高	22,174	26,798	4,623	20.9%	26,954	99.4%
売上総利益 [売上総利益率]	4,418 18.7%	5,050 18.8%	902	21.8%	—	—
営業利益 [営業利益率]	618 2.8%	808 3.0%	189	30.7%	896 3.3%	90.1%
経常利益 [経常利益率]	631 2.8%	774 2.9%	142	22.6%	875 3.2%	88.5%
当期純利益 [当期純利益率]	289 1.3%	384 1.4%	94	32.6%	524 1.9%	73.3%

セグメント情報(1)

大手通信キャリア拡販により**増収増益**



セールスアウトソーシング事業

(単位:百万円、%)

◆対前年増減

	2013年 年間	2014年 年間	増減
売上高	9,040	11,172	2,132
セグメント利益	368	497	128

◆売上高 前年同期増減

	1Q	2Q	3Q	4Q
金額	139	555	692	744
増減率	6.1	26.0	30.9	31.2

◆セグメント利益 前年同期増減

	1Q	2Q	3Q	4Q
金額	6	0	19	102
増減率	8.5	0.1	17.6	101.0

◆2014年3月期 決算の概況

【売上高】

- ・ 大手通信キャリアへの拡販を中心に販売請負が大きく伸長。
- ・ 新たに開設した拠点好調。
- ・ キャリアパス紹介が好調に拡大。

【売上総利益】

- ・ 原価率がやや上昇したものの売上規模の増大により順調に増収増益。

【販売費及び一般管理費】

- ・ 外部採用媒体を用いない入社を増やす等採用効率向上。
- ・ 新領域の事業展開を見据えた体制拡充。

セグメント情報(2)

キャリアパス紹介の伸長により利益が向上



コールセンターアウトソーシング事業

(単位:百万円、%)

◆対前年増減

	2013年 年間	2014年 年間	増減
売上高	5,384	6,975	1,590
セグメント利益	94	295	200

◆売上高 前年同期増減

	1Q	2Q	3Q	4Q
金額	373	439	441	336
増減率	30.3	34.0	32.7	22.3

◆セグメント利益 前年同期増減

	1Q	2Q	3Q	4Q
金額	38	59	51	50
増減率	120.8	230.0	389.0	210.9

◆2014年3月期 決算の概況

【売上高】

- ・ キャリアパス紹介が好調に拡大。
- ・ 大手通信キャリアやテレマーケティングエージェンシーへの派遣を中心に大きく伸長。
- ・ 新たに開設した拠点好調。

【売上総利益】

- ・ 利益率の高いキャリアパス紹介の伸長。

【販売費及び一般管理費】

- ・ 採用効率の改善等により販管費比率を低減。

セグメント情報(3)

新規の派遣売上の伸長により**増収**



ファクトリーアウトソーシング事業

(単位:百万円、%)

◆対前年増減

	2013年 年間	2014年 年間	増減
売上高	5,515	6,287	772
セグメント利益	192	148	△43

◆売上高 前年同期増減

	1Q	2Q	3Q	4Q
金額	118	144	239	270
増減率	9.3	10.8	16.1	19.1

◆セグメント利益 前年同期増減

	1Q	2Q	3Q	4Q
金額	△36	△9	△8	10
増減率	△82.0	△27.8	△13.2	22.8

◆2014年3月期 決算の概況

【売上高】

- ・ 食品製造業を中心に派遣売上が伸長。
- ・ 一部の顧客において工場閉鎖や海外への生産拠点移転があり、請負売上は減収。

【売上総利益】

- ・ 利益率の高い請負案件の減収があったが、派遣売上の伸長により売上総利益額は伸長。

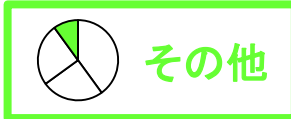
【販売費及び一般管理費】

- ・ 採用費が上昇

セグメント情報(4)

将来を見据え、**先行投資領域を拡大**

(単位:百万円、%)



◆対前年増減

	2013年 年間	2014年 年間	増減
売上高	2,234	2,362	128
セグメント利益	△32	△150	△118

◆売上高 前年同期増減

	1Q	2Q	3Q	4Q
金額	△3	35	23	72
増減率	△0.6	△6.7	3.9	13.0

◆セグメント利益 前年同期増減

	1Q	2Q	3Q	4Q
金額	△57	△11	△21	△28
増減率	-	-	-	-

◆2014年3月期 決算の概況

【売上高】

- ・ オフィス等への人材派遣や
看護師紹介で展開地域を拡大。

【販売費及び一般管理費】

- ・ 将来を見据え、先行投資領域を
拡大。

■ その他セグメント

- ・ オフィス等への人材派遣
- ・ ALT(外国語指導助手)派遣
- ・ 幼児・児童向け語学学校運営
- ・ スポーツ業界人材紹介
- ・ 障がい者紹介
- ・ IT技術者派遣
- ・ 看護師紹介
- ・ 介護士派遣
- ・ アプリ開発者紹介
- ・ 海外関連

業態別 売上高の前年度比増減

(単位:百万円、%)

	2013年3月期 (累計) 金額(構成比)	2014年3月期 (累計) 金額(構成比)	前期比	
			増減	増減率
人材派遣	14,639(66.0%)	18,440(68.8%)	3,801	26.0 %
ハイブリッド派遣	9,070(40.9%)	10,822(40.4%)	1,752	19.3 %
一般派遣	5,569(25.1%)	7,618(28.4%)	1,949	36.8 %
業務請負	6,144(27.7%)	7,073(26.4%)	929	15.1 %
人材紹介	349(1.6%)	532(2.0%)	182	52.2 %
その他	1,041(4.7%)	751(2.8%)	△289	△27.8 %

2014年3月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	2013年3月期 期末実績	2014年3月期 期末実績	増減
流動資産計	4,165	5,570	1,404
固定資産計	365	520	154
資産合計	4,531	6,091	1,559
流動負債計	3,207	3,525	318
固定負債計	54	29	△24
負債合計	3,261	3,555	293
純資産合計	1,269	2,536	1,266
負債純資産合計	4,531	6,091	1,559

◆主な増減要因

(資産)

- ・ 売掛金 1,021百万円
- ・ 投資有価証券 99百万円

(負債)

- ・ 預り金 △150百万円
- ・ 1年以内返済予定の
借入金返済
△120百万円
- ・ 未払金 423百万円

(純資産)

- ・ 資本金及び資本準備金
466百万円
- ・ 当期純利益 384百万円

2014年3月期 キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

	2013年3月期 期末実績	2014年3月期 期末実績	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	507	△216	△724
投資活動による キャッシュ・フロー	△198	△250	△52
財務活動による キャッシュ・フロー	△81	770	851

◆主な増減要因

- (営業活動による
キャッシュ・フロー)
・売上債権の増加
1,020百万円
- (投資活動による
キャッシュ・フロー)
・投資有価証券の取得
101百万円
- (財務活動による
キャッシュ・フロー)
・株式の発行による収入
875百万円

Ⅲ. 成長戦略 及び 2015年3月期の見通し

シェアの拡大

- 一般派遣からハイブリッド派遣や業務請負へ

エリアの拡大

- 未開拓エリアへの更なる出店

新市場の創出

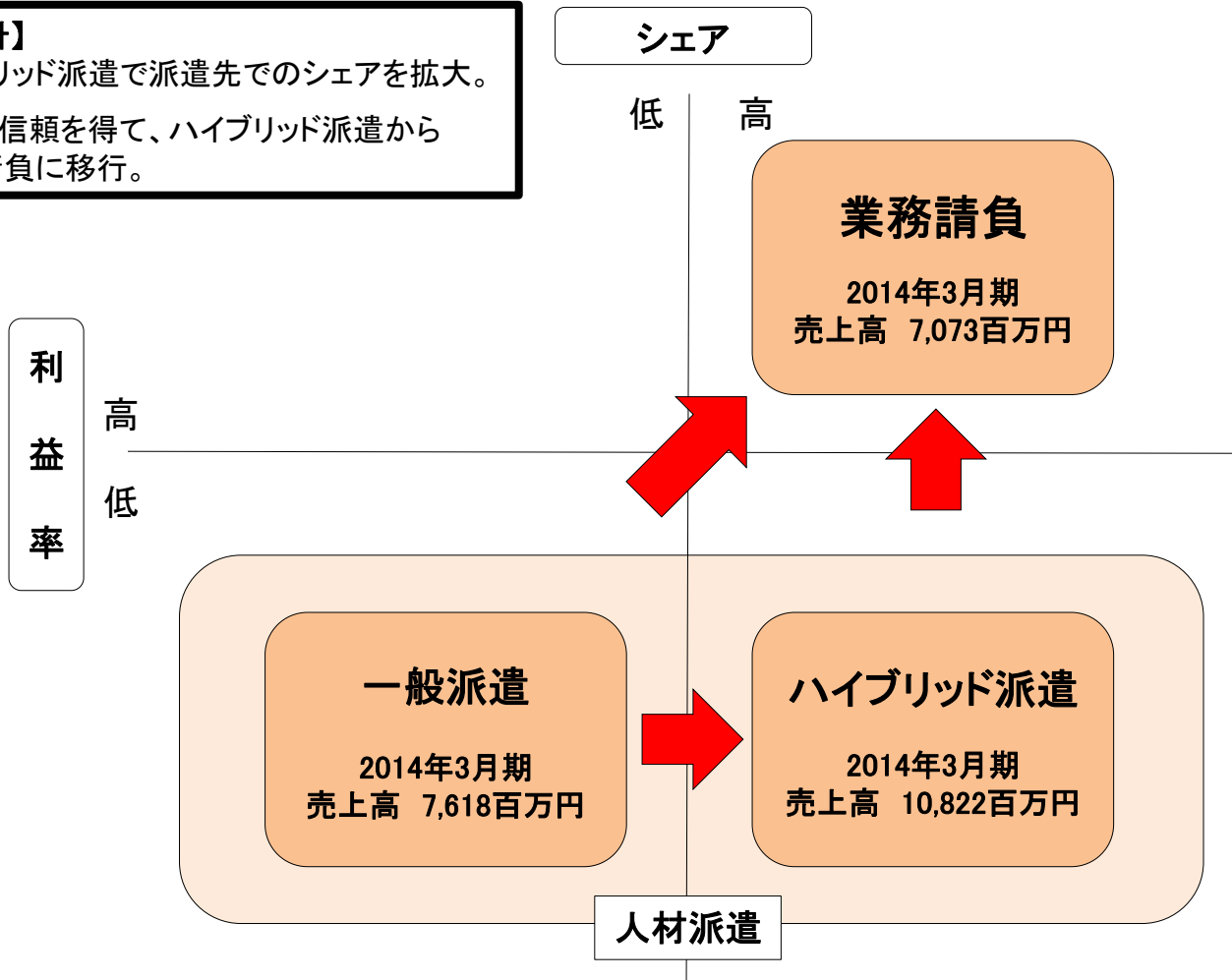
- 非正規から正規へ

成長戦略(1)シェアの拡大

一般派遣から
ハイブリッド派遣や業務請負へ

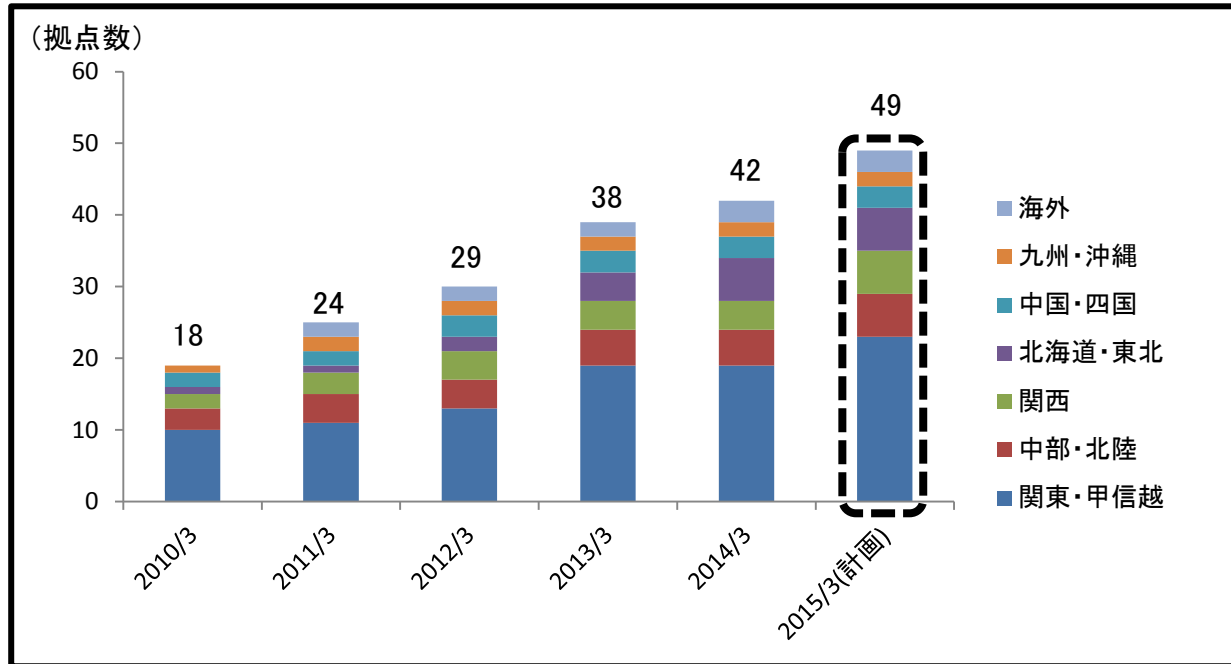
【基本方針】

- ハイブリッド派遣で派遣先でのシェアを拡大。
- 顧客の信頼を得て、ハイブリッド派遣から業務請負に移行。



成長戦略(2)エリアの拡大

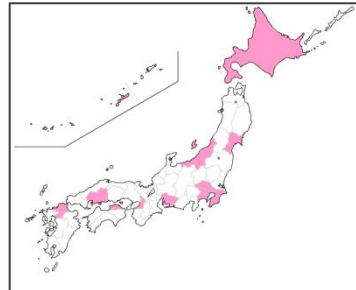
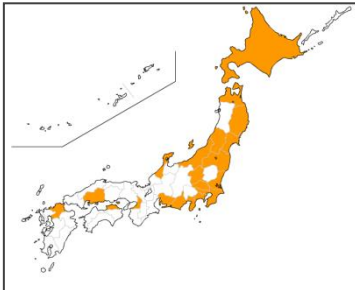
未開拓エリアへの更なる出店

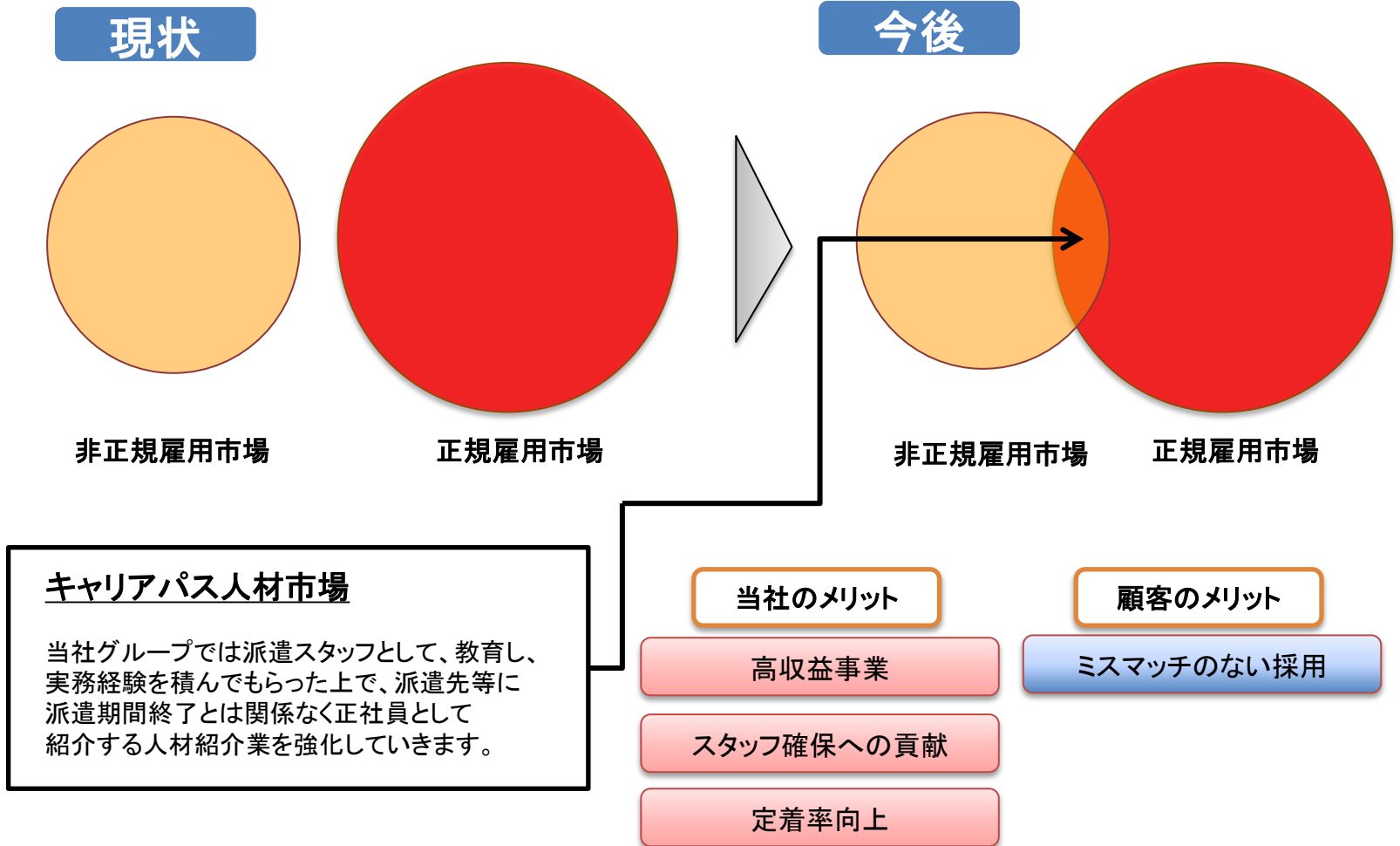


セールスアウトソーシング事業

コールセンターアウトソーシング事業

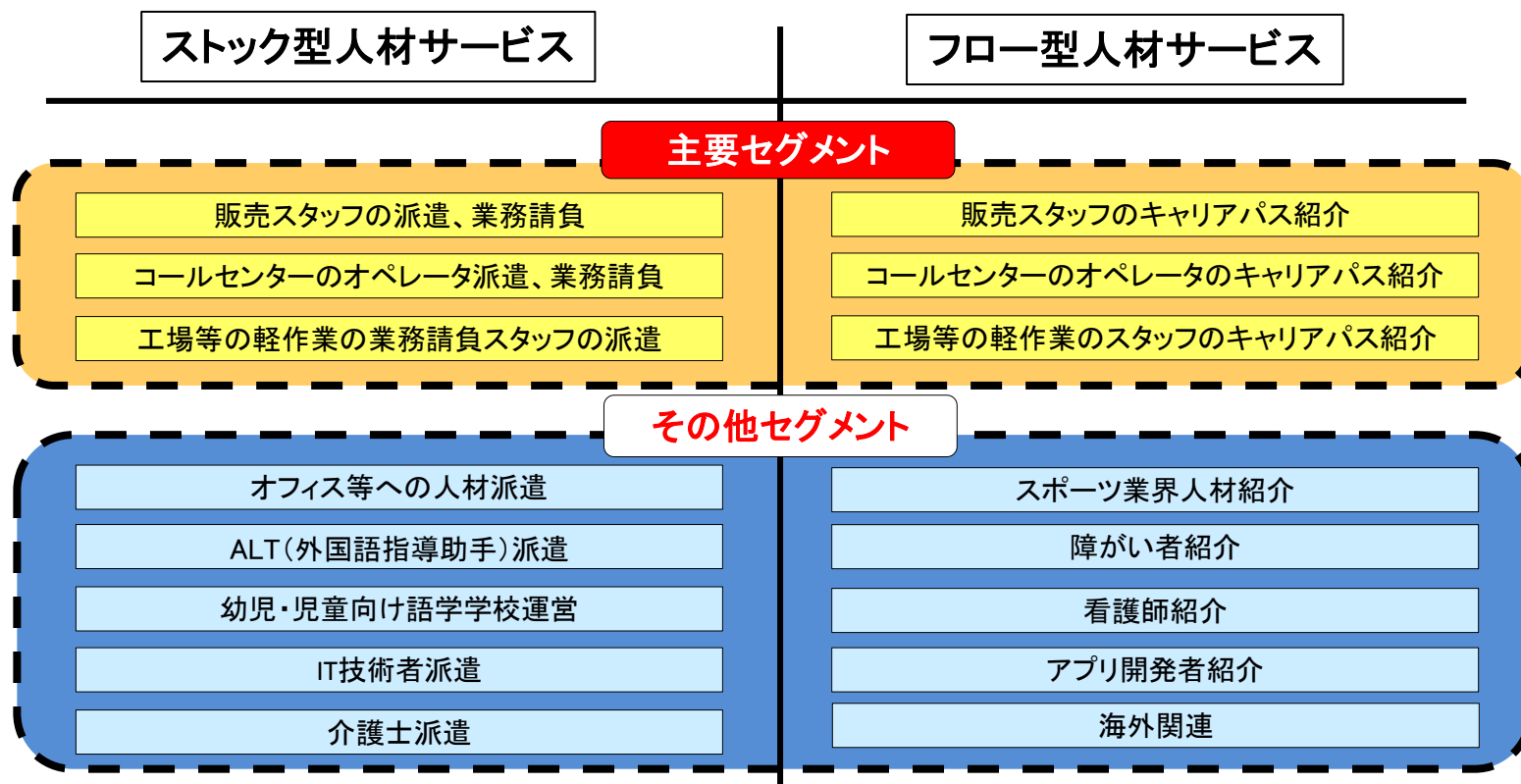
ファクトリーアウトソーシング事業





ストック型人材サービス … 契約が継続するビジネス。
人材派遣、業務請負等

フロー型人材サービス … 契約が単発となるビジネス。
人材紹介、エグゼクティブサーチ等



共通戦略

- ハイブリッド派遣
- カテゴリーに特化しているからこそ可能な研修プログラムの提供
- スタッフ満足度の向上

◆主要セグメント別

	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
ブランディング	販売力に優れた 人材サービス会社	コールセンターに専門 特化した人材派遣会社	食品製造業に強い人材 サービス会社
主戦略	販売力強化	定着率の向上	食品製造業を強化
特徴	特販部隊の設置	スーパーバイザー育成	衛生面、安全面の研修 の強化

2015年3月期 利益計画

20%超の売上伸長率を継続

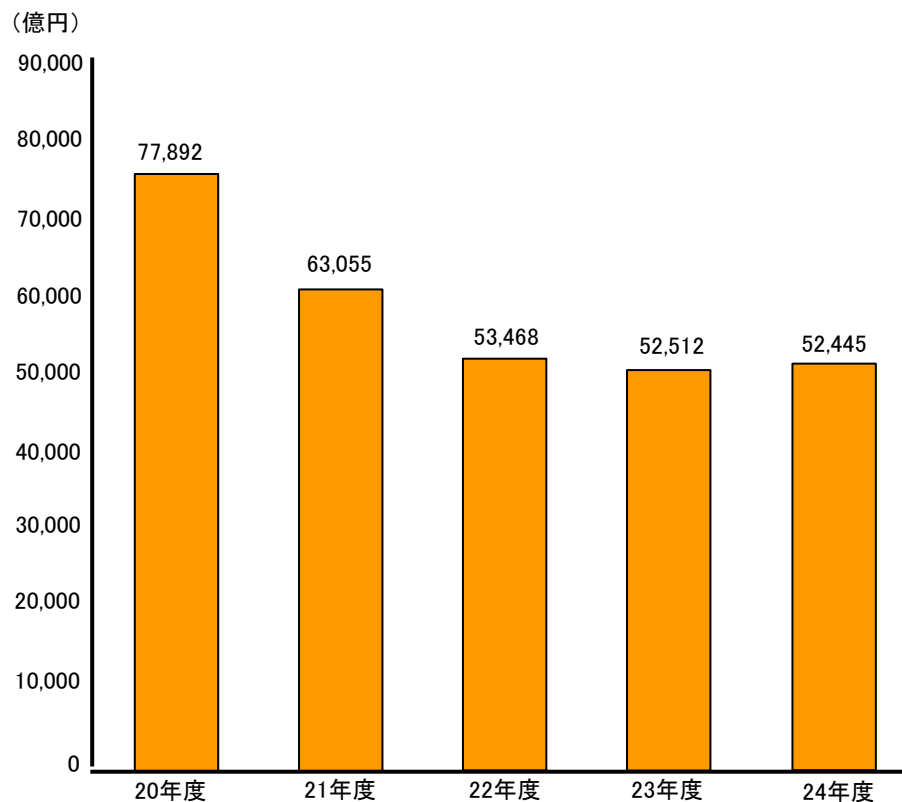
(単位:百万円)

	2014年3月期	(業績見通し) 2015年3月期	前年同期比率	
			増額	伸長率
売上高	26,798	32,916	6,118	22.8%
セールスアウトソーシング事業	11,172	13,312	2,139	19.2%
コールセンターアウトソーシング事業	6,975	8,657	1,689	24.1%
ファクトリーアウトソーシング事業	6,287	7,337	1,049	16.7%
その他	2,362	3,608	1,246	52.8%
営業利益 [営業利益率]	808 3.0%	909 2.8%	101	12.6%
経常利益 [経常利益率]	774 2.9%	914 2.8%	140	18.1%
当期純利益 [当期純利益率]	384 1.4%	515 1.6%	131	34.2%

補足資料

業界動向

◆労働者派遣事業に係る売上高



出所: 厚生労働省「平成24年度 労働者派遣事業報告書」

- ・リーマンショックを契機に雇用調整が行われ、市場は低迷
- ・市場の縮小傾向に下げ止まり感
- ・新規求人数、求人倍率など先行指標には上昇傾向

【参考】労働者派遣事業 許可・更新事業所 推移 (事業所)

2010年度	83,677
2011年度	82,476
2012年度	82,658
2013年度	82,896
2014年度 3月時点	83,847

出所: 一般社団法人 日本人材派遣協会
「労働者派遣事業 許可・更新事業所」

派遣法改正案

- 「専門26業務」以外は、最長3年で派遣打ち切り。

⇒ 「専門26業務」の区分を廃止。

派遣会社と無期契約を締結した派遣社員は、**期間制限なく**働ける。

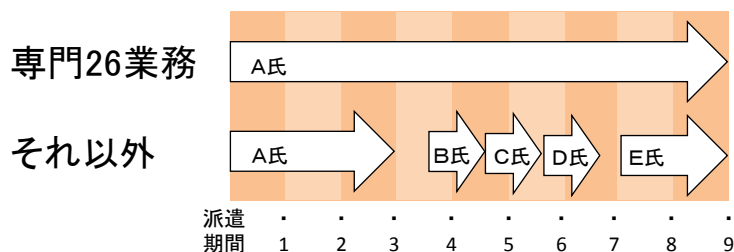
- 派遣先と派遣元の契約は、最長3年まで。業務は人ではなく、業務(契約)に基づく。

⇒ 一人の派遣社員が**最大3年まで勤務可能**。**交代回数**の制限もなし。

- 特定派遣の派遣会社は、届け出するだけで開業可能。

⇒ 一般と特定の区分がなくなり、派遣会社はすべて **許可制に移行**。

(現行制度)



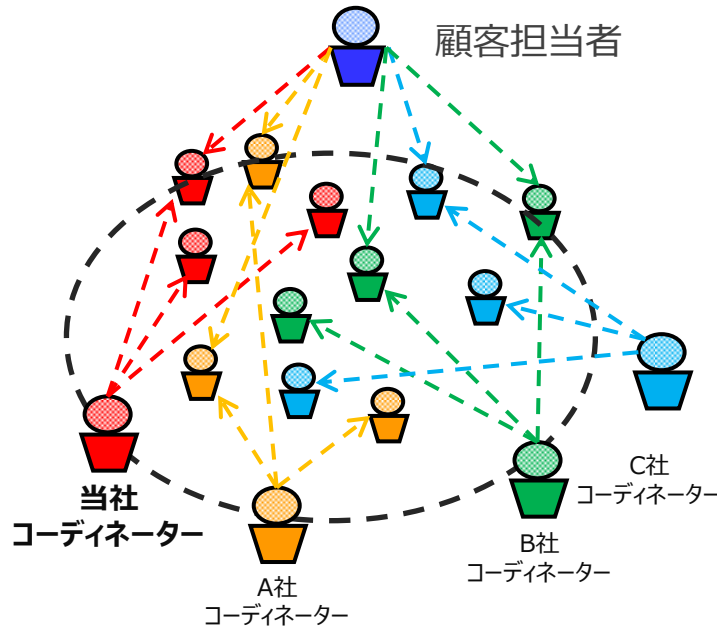
(改正案)



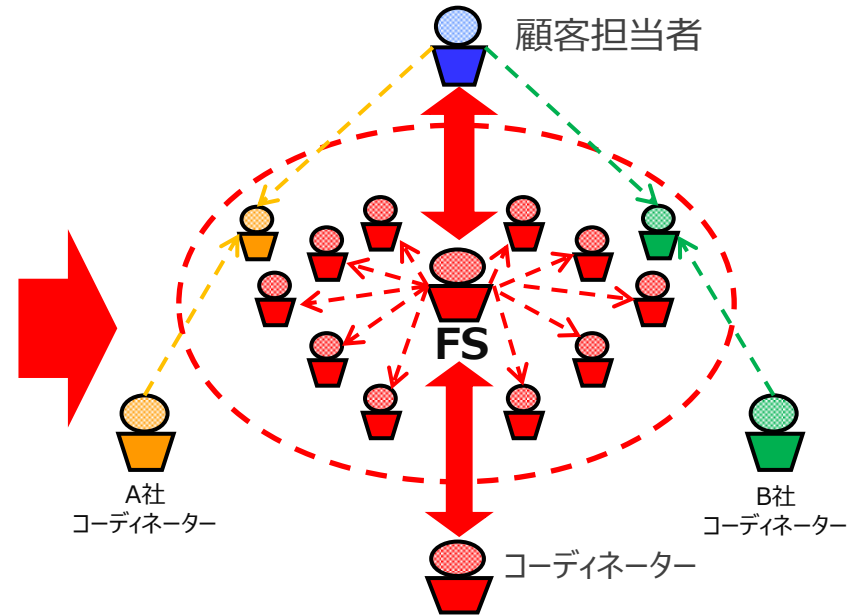


ハイブリッド派遣の特徴

一般派遣の場合



ハイブリッド派遣の場合



低い	業務遂行へのロイヤリティ	高い
低い	チームワーク	高い
複雑	指揮命令	円滑
しにくい	情報共有	しやすい

本資料の取り扱いについて

(将来に関する記述等についてのご注意)

- ・ 本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、諸々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。
- ・ これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願いいたします。
- ・ 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

(本資料における留意点について)

- ・ 当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではありません。