

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

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

正社員派遣採用人数
1,500名/年正社員派遣定着率
71.5%正社員派遣稼働人数
3,500名外国人管理受託人数
3,500名

② 中長期の経営戦略

1. 建設技術者領域の拡大

2025年3月期の黒字化達成後、伸長を見込み、2026年3月期に事業の柱の1つとする

2. 国内Working事業の再成長

外国人雇用支援、正社員派遣の拡大に取り組む。採用ノウハウを他領域に展開し、自社ブランド強化を実施

3. 海外Working事業の安定化

シンガポール、オーストラリアで優秀なコンサルタント確保と人材派遣売上の増加、コストコントロールに取り組む

③ 対処すべき課題

① 国内Working事業の再成長

- ・ 建設技術者領域の伸長と利益創出を実現
- ・ 外国人雇用支援と正社員派遣の拡大に取り組む
- ・ 営業人員増加による新規オーダー獲得強化

② 人材の確保と育成

- ・ WILLOFブランドでテレビCM・SNS等を展開、採用力強化
- ・ 就業前後の研修充実と定期的なフォローアップを実施
- ・ 資格奨励金や給与評価制度の見直しで定着率向上

③ サステナビリティの強化

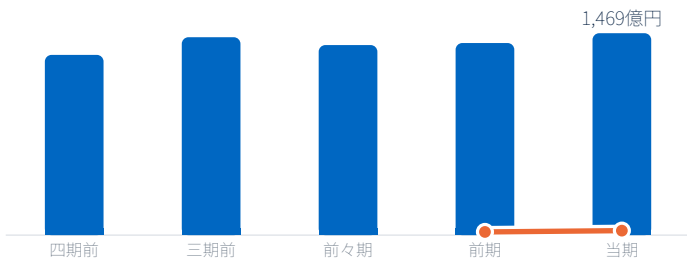
- ・ TCFD枠組みに基づく気候関連情報開示を実施
- ・ 多様な人材の活躍支援と性別・年齢・国籍の区別なき環境構築
- ・ コーポレート・ガバナンス強化と指名委員会・報酬委員会の設置

面接で使えるポイント

- ・ WILLビジョンの4領域（Working・Interesting・Learning・Living）でNo.1を目指す事業…
- ・ 2026年3月期に建設技術者領域1,500名採用、正社員派遣3,500名稼働の具体的KPI達成
- ・ WILLOFブランドで18都府県テレビCM展開、多様な人材活躍を支援する企業文化

証券コード 6089

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,469億円営業利益率
2.2%財務健康度
25点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 50.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
686万円

サービス業内 137位/524社

平均年齢
40.2歳

サービス業内 193位/527社

平均勤続
8.8年

サービス業内 179位/527社

女性管理職
12.5%

サービス業内 257位/371社

男性育休
200.0%

サービス業内 2位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は...）

直近ニュース十一言

参考: 大原 茂が株式会社ウィルグループ<6089>株式の変更報告書

