



2021年6月17日

各 位

会 社 名 株式会社ウイルテック  
代表者名 代表取締役社長 宮城 力  
(コード番号：7087 東証第二部)  
問合せ先 取締役管理本部長 渡邊 剛  
電話番号 06-6399-9088 (代表)

## 中期経営計画策定のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2022年3月期から2025年3月期までの4か年を計画期間とする中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 背景

当初、2021年3月期から2025年3月期までの5か年を計画期間とする中期経営計画の策定準備を進めておりましたところ、新型コロナウイルス感染症の世界的な蔓延に伴う状況の変化が発生したことから、市場環境の変化とそれらが当社業績等に与える影響を冷静に見極めておりました。現時点において、依然として流動的な状況は続いておりますが、変化の大きいビジネス環境においても迅速かつ的確に対応し、新たな企業価値を創造していくことが重要であると考えております。このたび、この目的達成のため、当初の計画期間の終期をそのまま踏襲し、新しい中期経営計画を策定いたしました。

#### 2. 概要

##### (1) 成長戦略

- ・効率的な営業拠点の拡大
- ・スマートものづくりの推進
- ・サービス事業の拡大
- ・高度人財教育の拡充
- ・ASEAN地域での人財DBの拡充
- ・M&Aの活用・推進

##### (2) 財務・投資戦略

###### ①成長のための投資

- ・戦略的なM&Aの実行 60～80億
- ・内部強化（拠点・採用・DX化等） 10～20億

###### ②財務の健全性の確保

- ・EBITDA 40億
- ・ROE 18%以上
- ・自己資本比率 40%以上

③株主還元の強化

- ・自己株式 上限5%
- ・配当性向 30%を目安

(3) 業績目標

(単位：億円)

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (目標)	2023年3月期 (目標)	2024年3月期 (目標)	2025年3月期 (目標)
売上高	252	311	360	480	600
EBITDA	14	14	18	25	40

(注) 本資料に記載されている内容は、発表日現在において当社が入手可能な情報に基づき作成したものであり、その達成を当社として約束する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。

以上

株式会社ウイルテック

# 中期経営計画

(2022年3月期～2025年3月期)

ご説明資料



1

—— ウイルテック・グループとは

2

—— 中期経営計画の全体像

3

—— 成長戦略



1

ウイルテック・グループとは

# 経営理念と存在意義

## 経営理念

私たちは「人との出会い」を大切にし、  
共に過ごす時間の中で、共に学び、共に成長しながら  
豊かな社会の創造に邁進し、  
「笑顔が溢れる社会づくり」に貢献する。

経営方針  
「千変万化」

社会課題や事業課題の  
解決を図る課題解決型  
ソリューションの提供

人財力

働きがいを感じる機会と  
豊かに過ごす環境の提供

# 当社グループの強み

## 人材基盤

創業来「人財が成長基盤」と認識。  
人財への教育や雇用環境の整備に対して  
積極的投資が業績向上に寄与

### 強み1



### 強み2



## 長期顧客化

人材派遣から顧客ニーズを深掘りし  
請負契約を獲得、長期契約につなげる。  
顧客満足度を高め契約継続年数は  
年々増加傾向



### 強み3

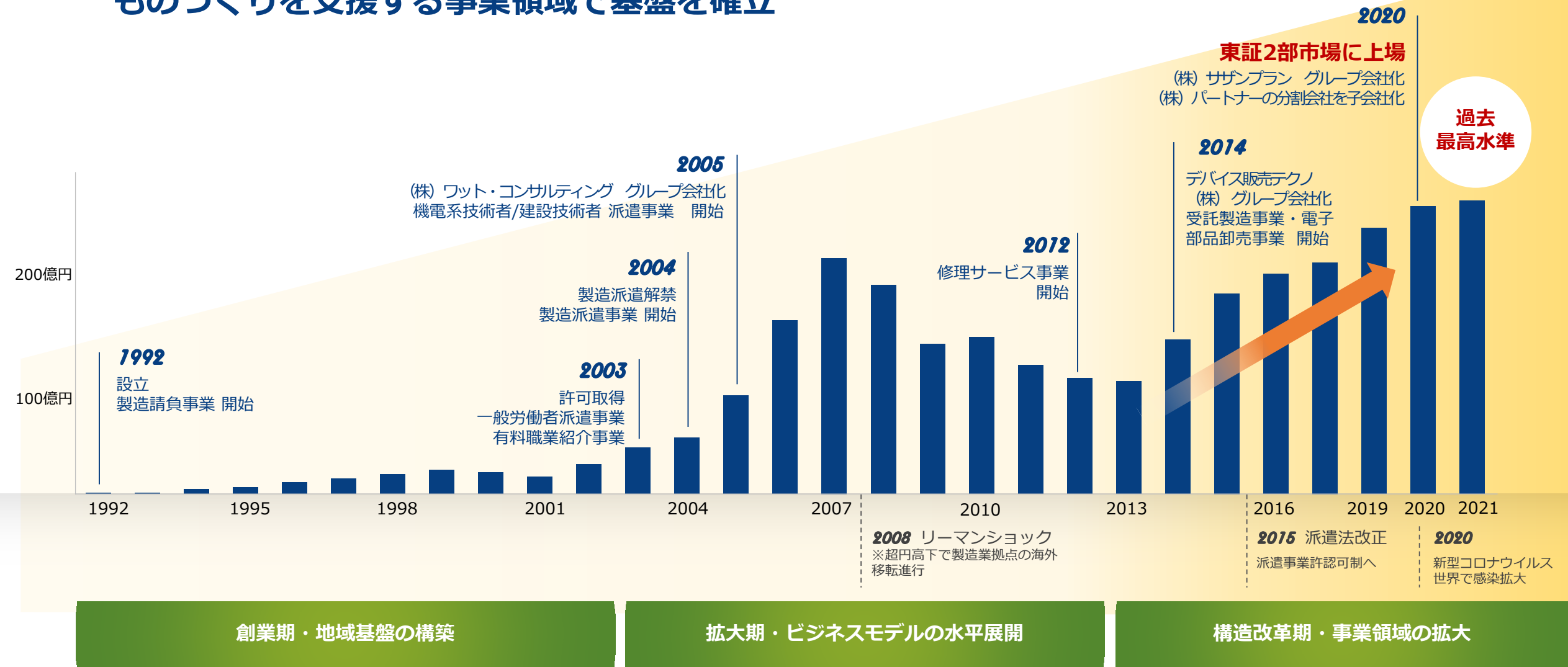


## 改善の風土

- 現場改善のベストプラクティスの共有と社員のモチベーション向上を目的に、2006年から社内表彰イベント「改善一番」を開催
- このイベントが、各現場から全グループにおける改善提案の促進に貢献。生産効率、業務効率の向上に大きな成果

# 売上高推移と沿革

## ものづくりを支援する事業領域で基盤を確立





## ウイルテック・グループの主要4事業



### EMS事業

- 電子機器の受託製造
- 電子部品卸売



### ITサポート事業

(2021/3期3Qより新設)

- ITエンジニア派遣：SE・PG・IT基盤/運用等
- 請負開発：社内開発

その他



### マニファクチャリング サポート事業

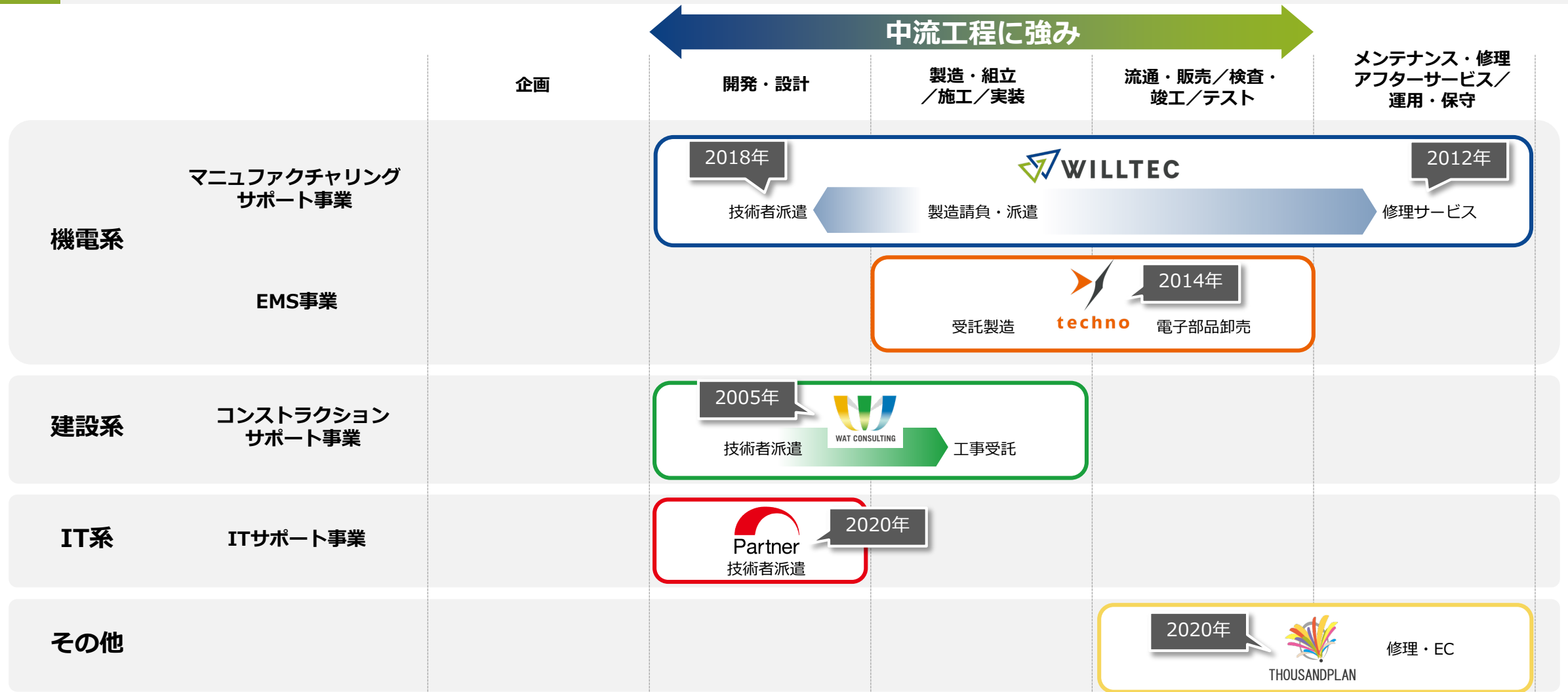
- 製造請負・製造派遣
- 機電系技術者派遣
- 修理サービス



### コンストラクション サポート事業

- 建設系技術者派遣
- 建設に関する教育・研修サービス

# 事業領域



海外

2015  
2016



海外人財コンサルティング・教育

## 事業内容

製造請負・製造派遣、機電系技術者派遣、修理サービスを展開

## 特徴

現在、益々需要が高まる電子部品・デバイス、電気機械、情報通信産業においてサービスを展開。蓄積したノウハウで事業領域を拡大し、ワンストップサービスを提供



### 製造請負・製造派遣事業

- 製造請負** メーカーに対して、当社の生産技術力、品質管理能力、労務管理能力をもって製造・加工・検査等を行い、成果物を納品
- 製造派遣** メーカーを中心に、当社の従業員を派遣し、製造・加工・検査等を実施



### 機電系技術者派遣事業

産業機械・装置メーカー、民生機器メーカー等に対して、設計関連に習熟した技術を持つ人財を派遣し、機械、電気・電子、ソフトウェア等に関する開発、設計を実施。未経験者への基礎研修や経験者への応用研修を行う研修センターを東京と大阪に設置



### 修理サービス事業

法人を顧客として、主に電源設備や電気機器の訪問修理や付帯するコールセンターの受託運営等を実施

## 事業内容

建設系の技術者派遣事業、教育研修事業を展開

## 特徴

業界NO.1の研修充実度を誇り、取引先からの評価を得て、建設・建築設備を中心に事業を拡大

### 人材サービス事業

建設プロジェクトを自分たちの仕事として捉え、「建築」「建築設備」「土木」「プラント」のフィールドを支える優秀な技術者を派遣し、業務遂行をサポートいたします。また、雇用リスクを低減できる紹介予定派遣、人材紹介も行っています。



建設業界の発展に  
貢献すべく、  
3事業を軸に展開

### 教育研修事業

鉄道会社、ゼネコン、設備系サブコンをはじめ、建設系企業より自社研修センターにおける若年技術者向けの技術研修やCAD研修などの受託も行っています。

### 建設事業

建築における電気設備工事の設計、施工及び請負の事業を行っています。電気設備技術者のOJTによる育成も積極的に取り組んでいます。

## 事業内容

IT系技術者派遣事業・受託事業を展開

## 特徴

システムインテグレーションの分野において、高い技能と経験を持つシステムエンジニア集団として多様なニーズに対応

## サービス

IT業界で活躍する人財を育成、提供する企業として事業を展開

### オープン系システム関連

JAVA、C++などによる業務系システムの構築、運用、などで、金融、メーカー、サービスなどの幅広い業界向けのオープン系システムでの人材ニーズにお応えしています。

### ERP関連

SAP、McfameなどのERPの構築、保守、運用に特化した人財を提供することで付加価値の高い業務を行っています。

### 教育研修

## 専門性・ニーズの高い、高付加価値人財の育成

刻々と変化するITニーズにこたえるため、自社開発の研修プログラム、外部研修等の実施により、エンジニアの価値向上とキャリアの醸成を行っています。

## 強み



### 顧客基盤

金融・証券・医療・通信・サービス業など数多くの上場企業様と長期にわたる取引実績



### 幅広い対応

業界業種、プラットフォームや言語を問わず、ITシステム的设计から開発、運用保守まで一貫サポート

# 事業セグメント EMS事業



## 事業内容

制御盤、電源機器、産業機器の受託製造、電子部品卸売を展開

## 特徴

電子部品卸売事業における自社調達ネットワークと、設計から製造までを担う最効率な品質と生産体制を提案するEMS事業

### 受託製造事業

必要機能に特化し、コストも重視した効率の良いユニットの開発・製造受託

制御盤



基板



通信



電源装置



### 電子部品卸売事業

システム機器



リレー



コネクタ



サーボモータ



### 拠点一覧

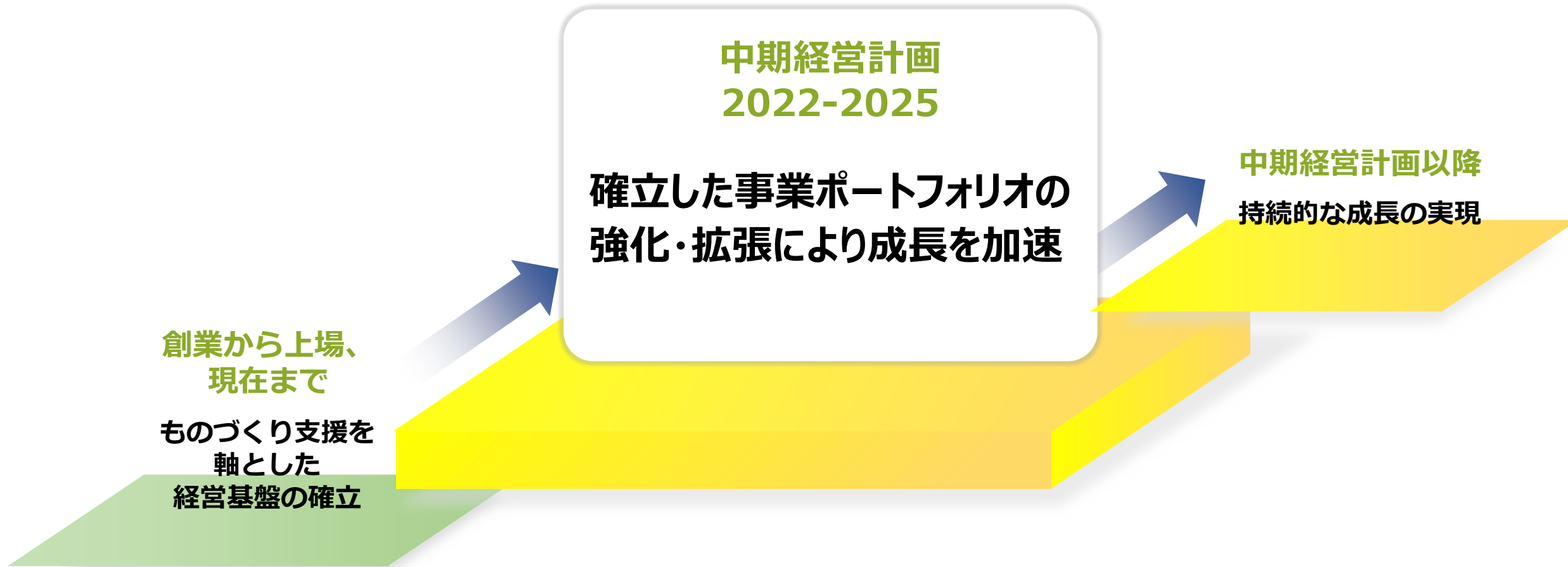




2

## 中期経営計画の全体像

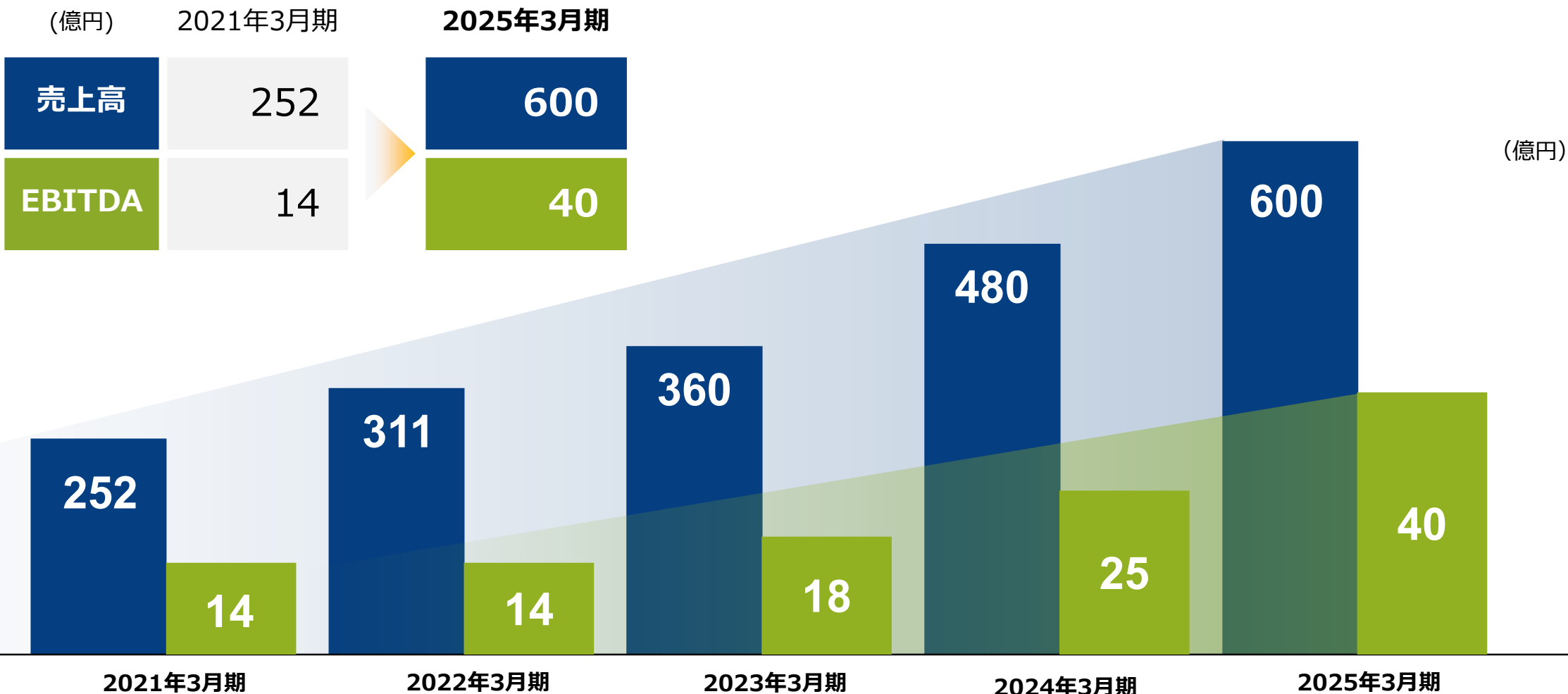
# 中期経営計画の位置づけ





# 数値目標（売上/経常利益）

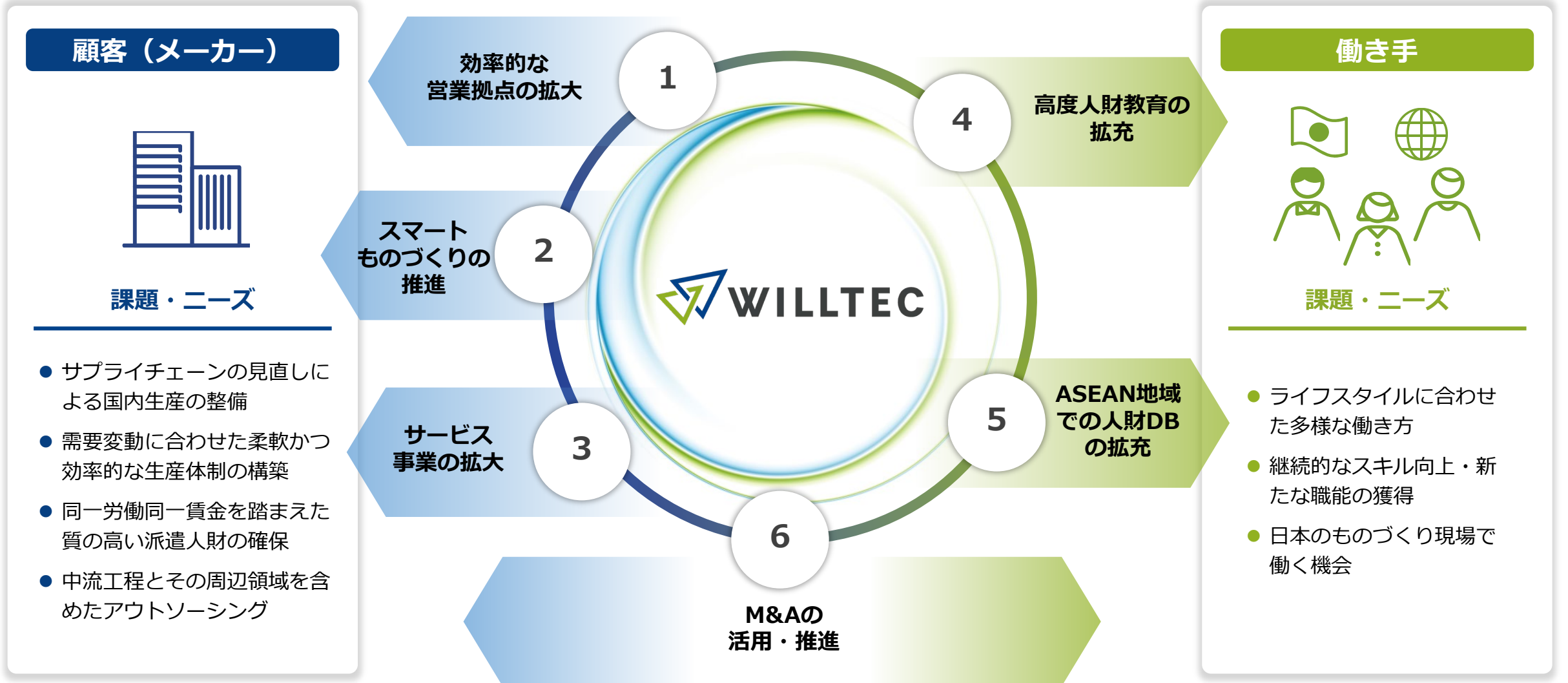
■ 既存事業の強みを活かした戦略とM&Aによる領域の派生で高い成長率を目指す



# 基本方針と成長戦略

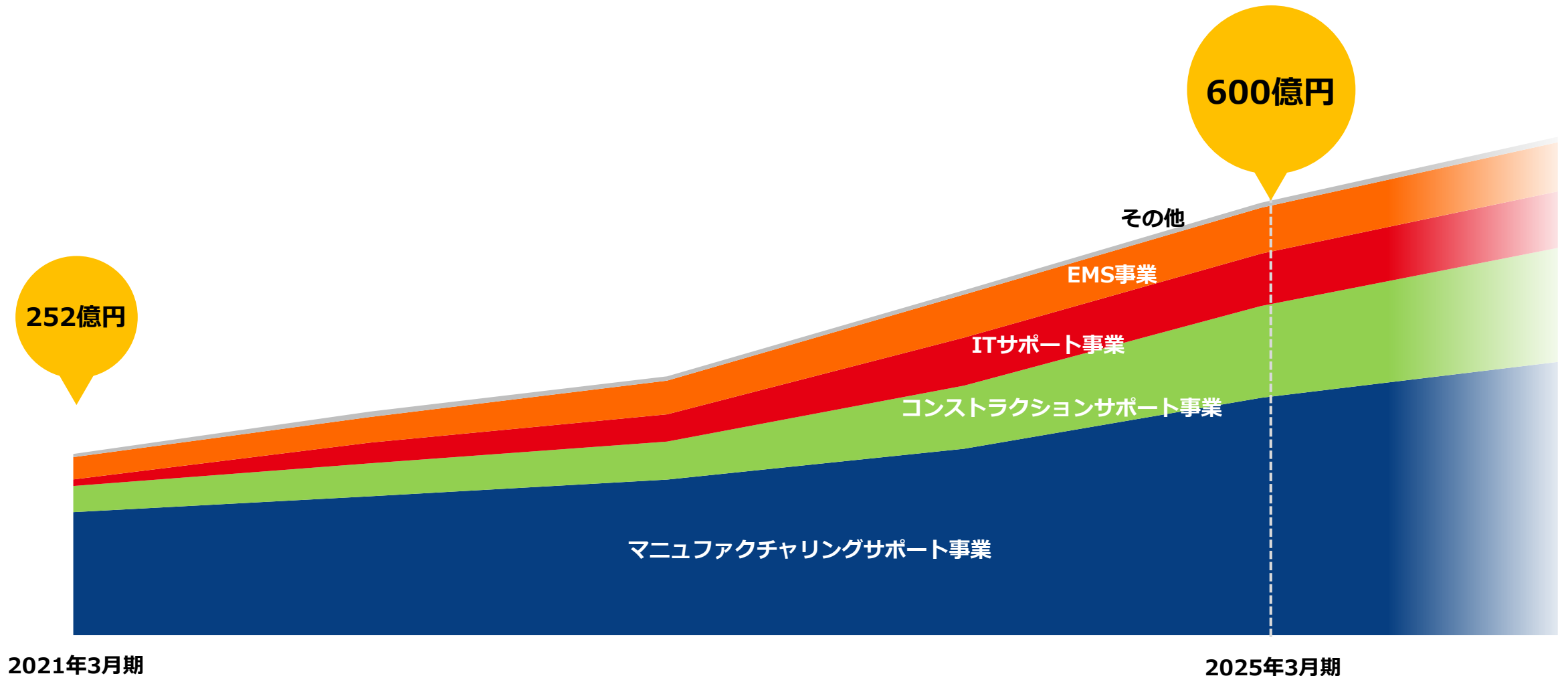


# 顧客と働き手が抱える課題・ニーズと成長戦略



# セグメント別の成長イメージ

- グループシナジーを生み出す成長戦略により各セグメントでの既存事業の拡大とM&Aの推進により成長





3

## 成長戦略

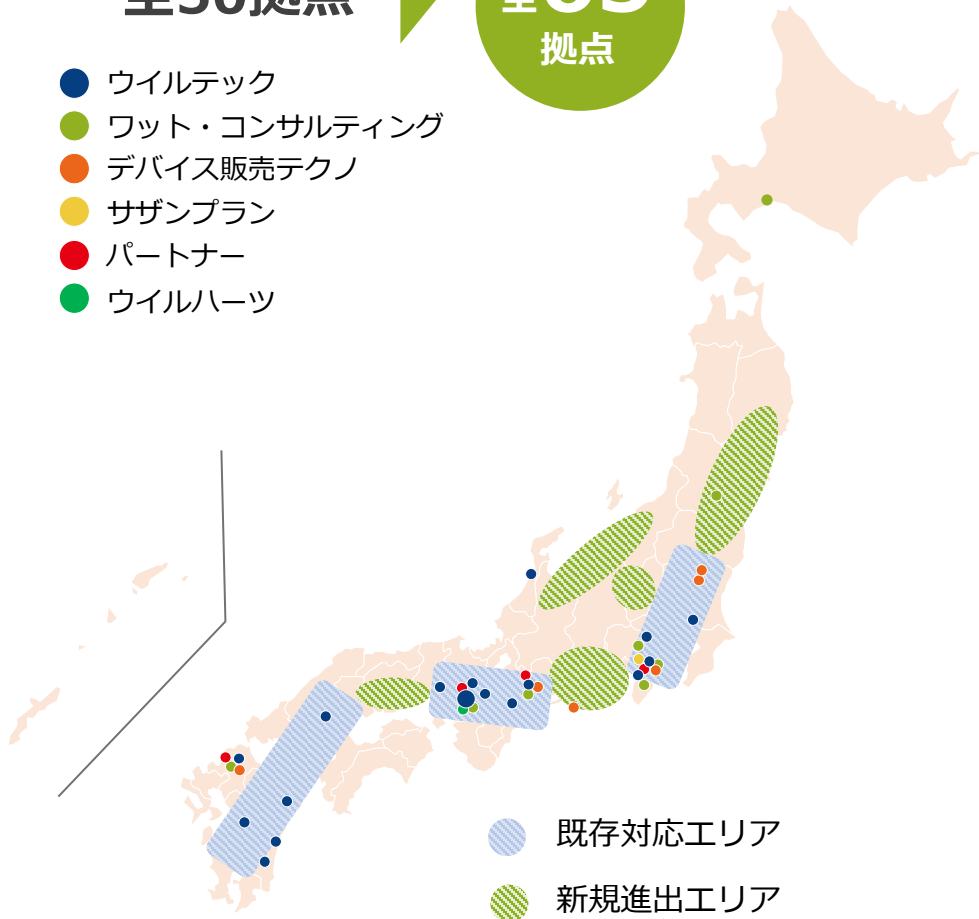
# 戦略① 効率的な営業拠点の拡大

## ■ 東北・中部・中国エリアを中心に進出

全50拠点

全65  
拠点

- ウイルテック
- ワット・コンサルティング
- デバイス販売テクノ
- サザンプラン
- パートナー
- ウイルハーツ



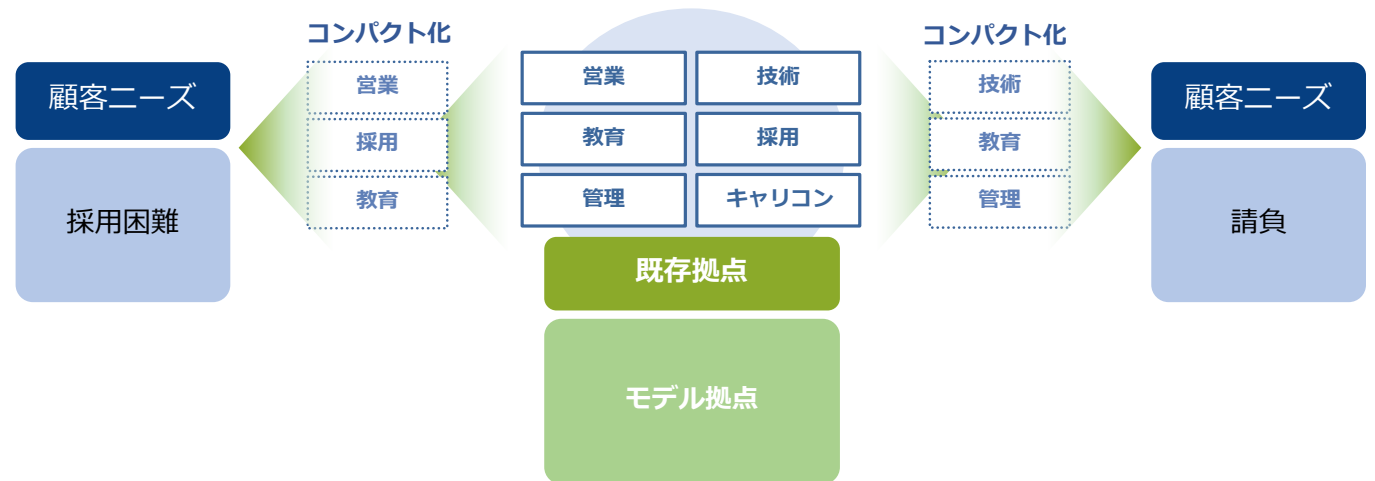
- 既存対応エリア
- 新規進出エリア

## ■ 主なターゲット顧客

業種	ニーズ	顧客規模
電子部品、情報通信	5G、半導体関連	大手の既存顧客を中心に展開。新規顧客は絞り込んでターゲティング
医療機器関連	国内回帰	
プラント関連	退職増、高齢化、技術継承	

## ■ 顧客ニーズに合わせた分散展開

新規拡大エリアの顧客ニーズを徹底的に分析し、既存拠点（モデル拠点）の機能をコンパクト化。新規拡大エリアに対し、必要な機能の分散展開を行いながらエリア拡大をすすめる



# 戦略② スマートものづくりの推進



一般的な製造受託

## 保有型スキーム

工場
自社保有
ヒト
自社保有
設備
自社保有

- 要件を満たす受託先が見つからない
- 外部委託したいが、遊休設備が発生する
- 装置の設計・開発、生産も委託したい

汎用性がない生産体制

当社の製造受託

## 賃借型スキーム

工場
賃借
ヒト
自社保有
設備
委託元企業提供

- 製品や仕様に応じた生産体制の整備が可能
- 設備の有効活用を行い、双方にメリット
- 設備開発から保全、生産までを一括で請負

汎用性がある生産体制

委託元企業



### ニーズ

- 生産拠点の分散、国内回帰における生産拠点の新設
- DX、5G等の成長市場を捉えるための増設
- 同一労働同一賃金等の導入に伴うコスト上昇に対応するためのアウトソーシング
- 遊休施設、設備の利活用

賃借型スキームで  
ニーズを取り込む

# 戦略② スマートものづくりの推進

生産管理×自動化



自動運転化されたロボットを  
活用した生産効率化

=

人

×

ロボット

×

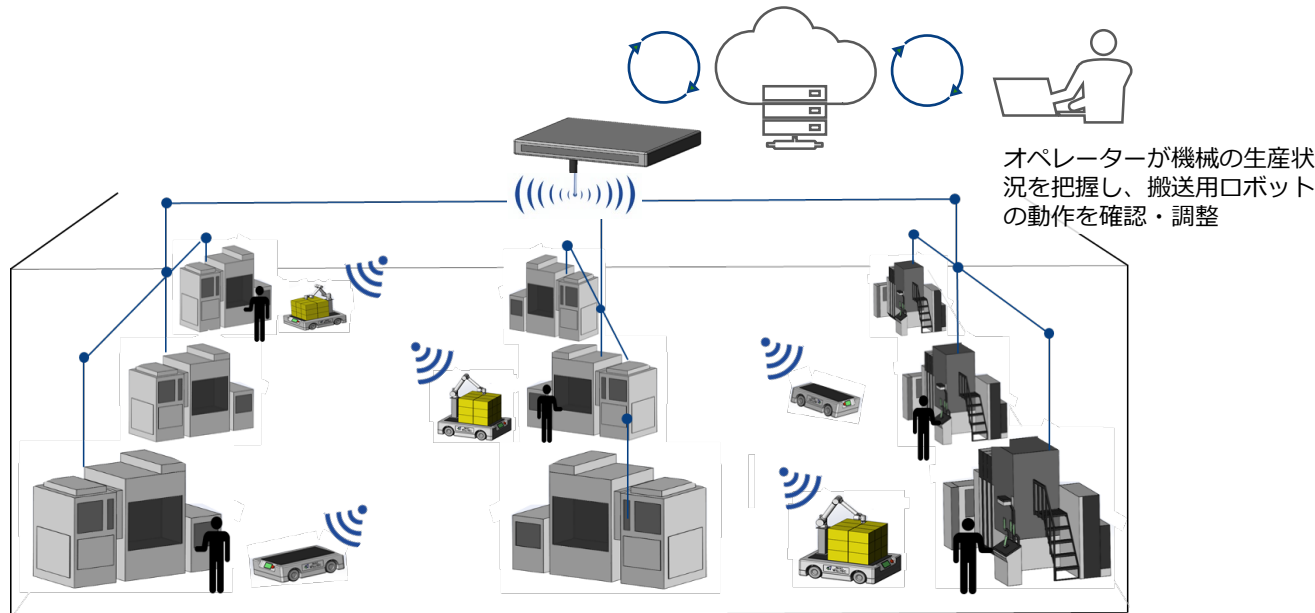
AI



QibiTech

## 自動化導入のイメージ

オペレーションセンター



オペレーターが機械の生産状況  
を把握し、搬送用ロボットの  
動作を確認・調整

## ■ 搬送自動化のメリット

- 工程間搬送の工数削減
- リアルタイム搬送による不稼働時間の削減と引っ張り生産による生産効率向上
- 生産滞留状況の見える化
- 搬送中の品質ロスの削減
- 作業者の負担軽減

導入工程の搬送工数  
**30~50%削減**  
を目指す



# 戦略③ サービス事業の拡大－エネルギー周辺事業－

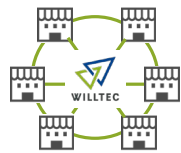
脱炭素の潮流や企業のBCP対策の意識向上を捉え  
**エネルギー周辺事業を強化へ**  
 マニファクチャリングサポートセグメントの  
 修理サービス事業で一定の実績がある  
**太陽光発電関連サービス**をベースに展開

## ■ 太陽光発電関連サービスにおける戦略

遠隔支援／  
IT導入



パートナー間  
連携



サービス

- 発電システムの設置
- パワコン等の交換器や蓄電池の定期メンテナンス
- トラブル対応など



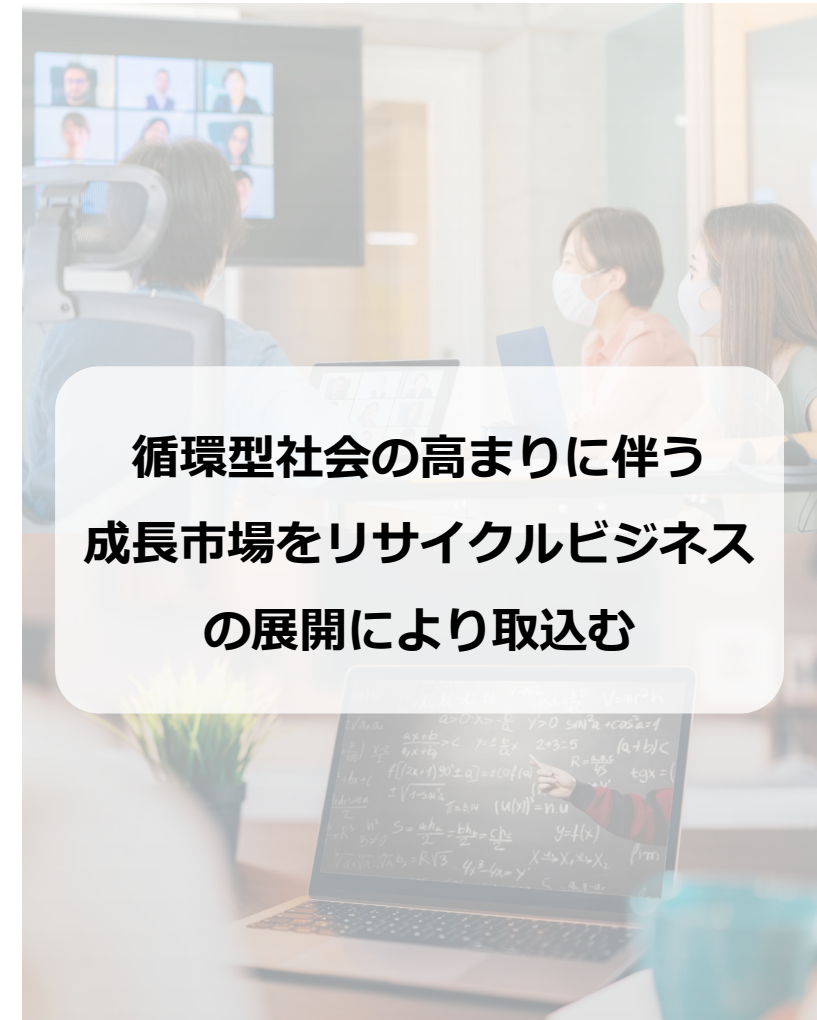
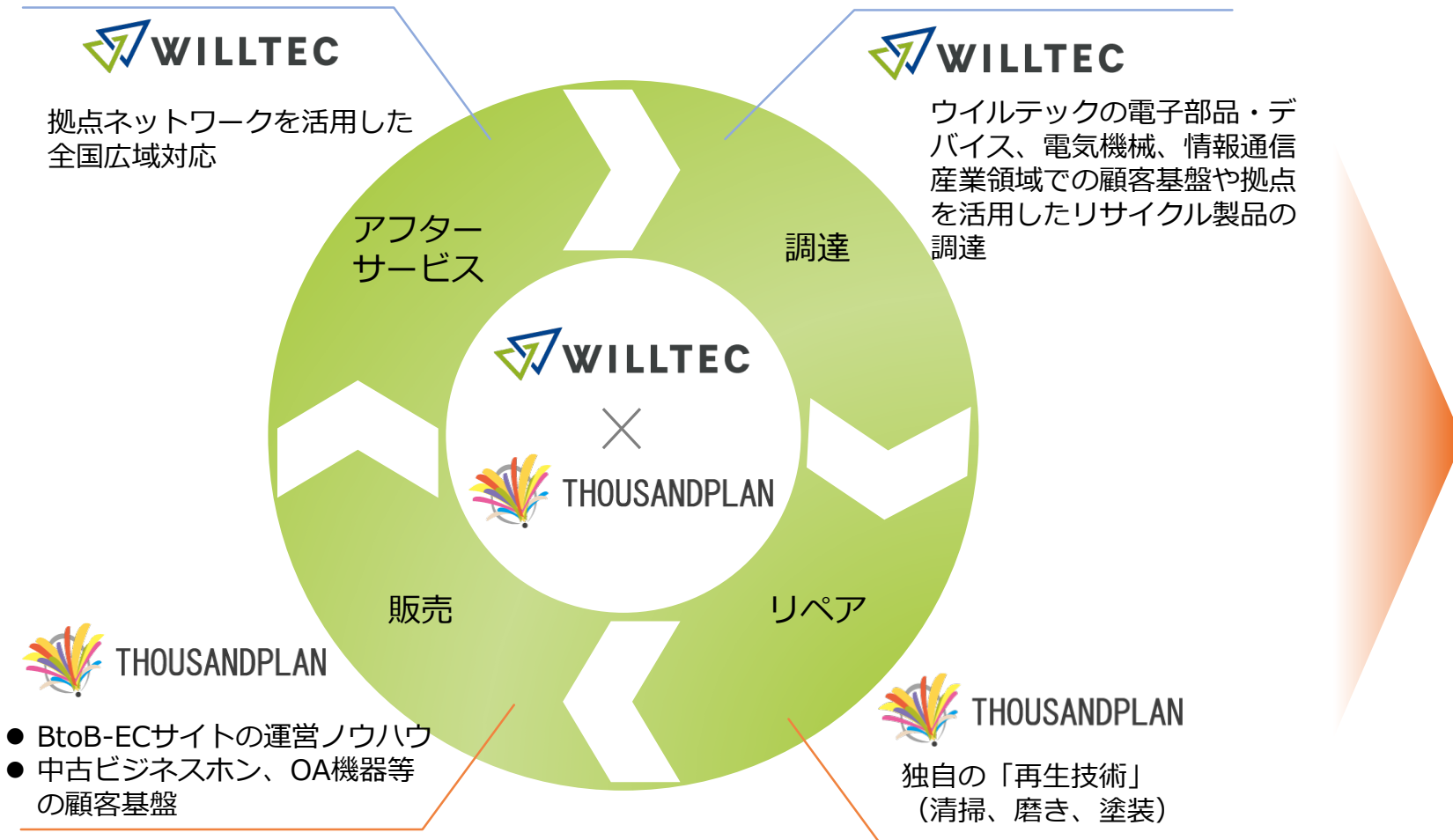
全国各地で質の高いサービスを効率的に  
提供できる体制、ネットワークを構築

## ■ 主なターゲット顧客

	顧客タイプ	ニーズ
国内メーカー	太陽光発電関連メーカー・ パワコンメーカー	自社対応エリア外での サービス提供
	燃料電池、蓄電池、 パワコン関連メーカー	
海外メーカー	太陽光発電関連メーカー・ パワコンメーカー	設置やメンテナンス等の アウトソーシング
	燃料電池、蓄電池、 パワコン関連メーカー	

# 戦略③ サービス事業の拡大ーリサイクル領域ー

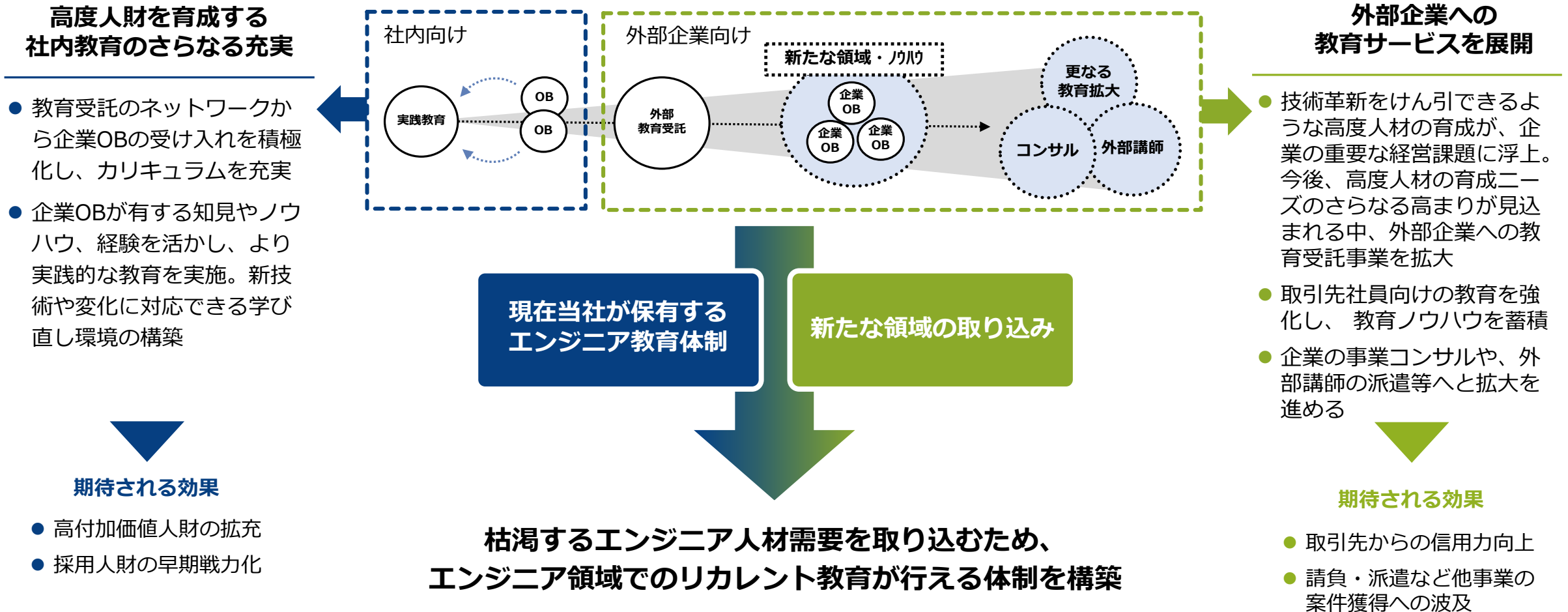
- 需要高まる電子機器・情報通信端末などのリサイクルビジネスを拡大し、循環型社会に貢献



循環型社会の高まりに伴う  
成長市場をリサイクルビジネス  
の展開により取込む

# 戦略④ 高度人財教育の拡充 –リカレント教育需要の取り込み–

## ■ 企業OBによる実践的な教育を強化するとともに、その教育ノウハウを需要拡大が見込まれる外部企業向け教育サービスへ展開



# 戦略④ 高度人財教育の拡充 – 教育拠点の新設と機能強化 –

## ■ 国内外における教育拠点の新規設立と既存拠点の拡張

### ● 新規拠点の設置

コストを抑制しながら新たな拠点を開設し、既存教育拠点のノウハウを新拠点に水平展開

全8拠点 ▶ 全15拠点

### ● 教育拠点の拡張と採用の効率化

- 教育拠点に採用機能を併設しながら、拠点サービスを拡張する事により、採用から教育に至るプロセスの効率化
- 教育内容のコンテンツ化、web活用した教育体制の構築により、教育の平準化や1拠点あたりの教育人数の増加、教育時間の削減を実現

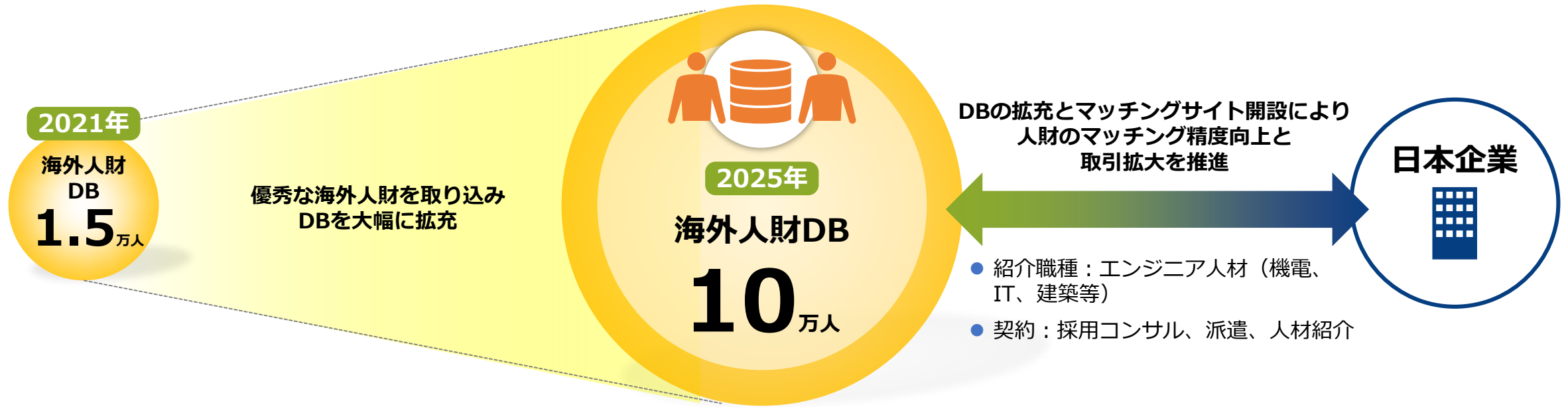
高効率で高度人財の育成を行う拠点の充実化

### 現在の教育拠点

(WT=ウイルテック、WAT=ワット・コンサルティング)



# 戦略⑤ ASEAN地域での人財DBの拡充



## DBの拡大戦略

### 1 有力大学との提携

海外現地での有力大学との提携により、日本語教育の実施や、必要に応じて技術研修を実施。

日本で働きたい卒業生はウイルテックに登録  
(毎年一定数の人材登録が行われる仕組み作り)

### 2 新たな国への進出

ベトナム、ミャンマーで培った海外人財事業のノウハウを  
ASEAN地域において水平展開

## マッチングサイトの開設



# 戦略⑥ M&Aの活用・推進

- M&Aにより事業基盤の整備を行い、  
当社の保有する技術とのシナジーを創出し事業価値の向上を図る



- 財務の健全性をベースに成長性と資本効率を重視するとともに、安定した株主還元を実施し企業価値向上を目指す

## 成長のための投資

新事業構築や既存事業とシナジーのある領域のM&A機会を積極的に追求

戦略的なM&Aの実行	60億～80億円
内部強化（拠点・採用・DX化等）	10億～20億円

## 株主還元の強化

連結配当性向30%を目安に、株価水準や資金の状況等を勘案し、柔軟に自己株取得を行うなど資本効率の向上に努める

自己株式	上限5%
配当性向	30%を目安

## 財務健全性の確保

マーケットの期待に応える事業成長と資本効率とのバランスにも配慮しながら、高水準のROEを維持し、企業価値向上を追求する

EBITDA	40億円
ROE	18%以上
自己資本比率	40%以上

# APPENDIX



## “ものづくり”を支援する会社

不易流行。私たちは創業来、  
現場志向の発想を大切にしながら  
ものづくりをご支援してきました。  
スピードが増すニーズの変化にあわせ、  
技術を絶え間なく進化させてきました。  
ぶれない軸と挑戦の心を胸に  
日本のものづくりの競争力向上に  
貢献していきます。

代表取締役社長  
宮城 力



# 会社概要

社名	株式会社ウイルテック（英文表記：WILLTEC Co.,Ltd.）			
代表者	代表取締役社長 宮城 力			
設立年月日	1992年(平成4年) 4月			
本社所在地	〒532-0002 大阪府大阪市淀川区東三国4丁目3番1号			
資本金	126,050,000円（2021年3月末時点）			
役員構成	取締役会長 代表取締役社長 常務取締役 取締役 取締役	小倉 秀司 宮城 力 野地 恭雄 西 隆弘 渡邊 剛	取締役 取締役（監査等委員） 社外取締役（監査等委員） 社外取締役（監査等委員）	石井 秀暁 京崎 利彦 麻田 祐司 見宮 大介
事業内容	製造請負/製造派遣/技術者派遣/受託製造/電子部品卸売/修理サービス/海外人材育成など			
売上規模	25,277百万円（連結／2021年3月期）			
従業員数	5,265名（連結／2021年3月末時点） ※平均臨時雇用者含む			
グループ会社	株式会社ワット・コンサルティング デバイス販売テクノ株式会社 株式会社ウイルハーツ WILLTEC VIETNAM Co.,Ltd. WILLTEC MYANMAR Co.,Ltd. 株式会社サザンプラン 株式会社パートナー			



## 将来予測に関する記述について

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、当社がその時点で入手している情報及び合理的であると判断される一定の前提に基づく計画、期待及び判断を根拠としており、実際の業績等は経済情勢、市場動向などの様々な要因により大きく異なる可能性があります。

---

## 本資料に関するお問い合わせ先

情報統括部 広報・IR課 IR担当

[ir@willtec.jp](mailto:ir@willtec.jp)