



株式会社ウイルテック

東京証券取引所スタンダード市場  
証券コード：7087

2022年3月期

# 決算説明資料

2022年5月12日

# ディスクレームー

- **資料内の業績数値について**

当資料に記載する数値は、以下を前提にご覧ください。

監査法人により監査済	2020年3月期 2Q・3Q・4Q 2021年3月期 1Q・2Q・3Q・4Q 2022年3月期 1Q・2Q・3Q・4Q
未監査	2020年3月期 1Q

- **数値に関する注意事項**

当資料については、特段の注記がない限り数字については表示単位未満切捨て、比率、年数及び倍率等については表示単位未満四捨五入して表示しています。

- **見通しに関する注意事項**

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

## ウイルテック・グループの主要4事業 (2022年3月期)



### 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

- 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



2022年3月期  
決算概要

5



2023年3月期  
業績予想

17



中期経営計画の  
進捗

22



APPENDIX

30

A horizontal bar with a blue segment on the left and a green segment on the right.

# 2022年3月期 決算概要

- 昨年グループインした2社の業績も寄与し増収を継続維持
- EMS事業で過去最高売上を達成
- 好調な需要に応えるため採用投資を積極的に行った結果、前期比で増収減益

# 2022年3月期決算概要

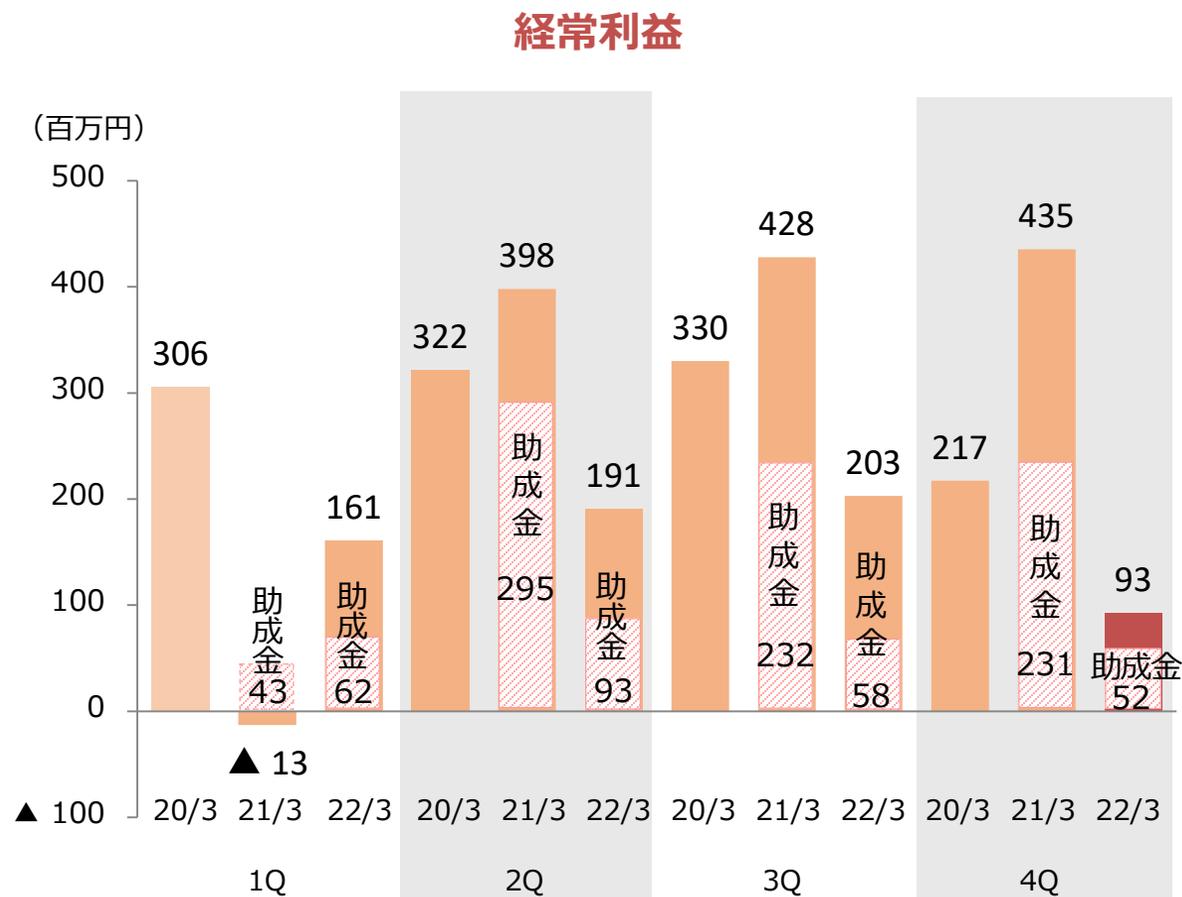
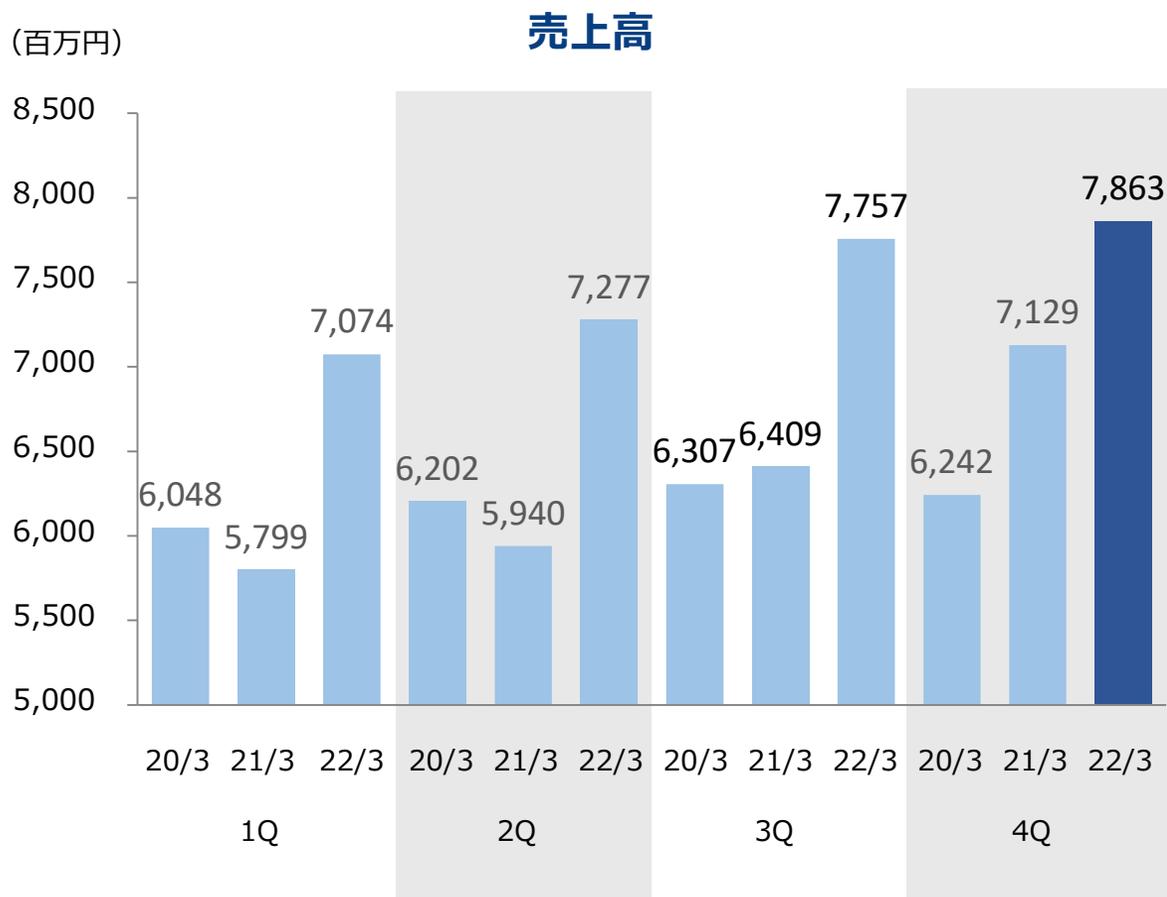
- 前期比増減額のうち、約19億円が昨年M&Aした2社の寄与分
- 税効果の会社区分変更が当期純利益に影響

(百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 実績	前年比		通期予想 2022年2月9日 発表分	通期予想比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	25,277	29,971	+4,694	+18.6%	29,888	+83	+0.3%
営業利益 (営業利益率)	440 (1.7%)	384 (1.3%)	▲56 (▲0.4p)	▲12.6%	446	▲62	▲13.9%
経常利益 (経常利益率)	1,248 (4.9%)	648 (2.2%)	▲600 (▲2.7p)	▲48.0%	703	▲55	▲7.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	780 (3.1%)	292 (1.0%)	▲488 (▲2.1p)	▲62.6%	406	▲114	▲28.1%
一株当たり当期純利益 (円)	125.56	46.79	▲78.77	—	65.07	▲18.28	—
ROE (自己資本利益率) (%)	11.9	4.3	▲7.6p	—			

# 2022年3月期業績推移（四半期単位）

**【売上高】** 2月に大口顧客先で設備メンテナンスのための工場の稼働停止が影響

**【経常利益】** 旺盛な需要に対応するために、採用・教育関連コストを先行投資（大阪テクニカルセンターの開設等）



# 営業利益増減要因分析

## 増収影響

- M&A2社のグループインによる効果
- 既存事業における取引先拡大及び増産による効果

## 粗利益率変化

- コロナによる稼働停止などによる悪化。また、マニファクチャリングサポート事業にて積極的な採用及び海外人材の渡航制限などの原因により、国内採用コスト増加が影響し原価率が2.7P悪化

## 販管費増加影響

- M&Aによる増加▲279百万円
- のれん▲41百万円



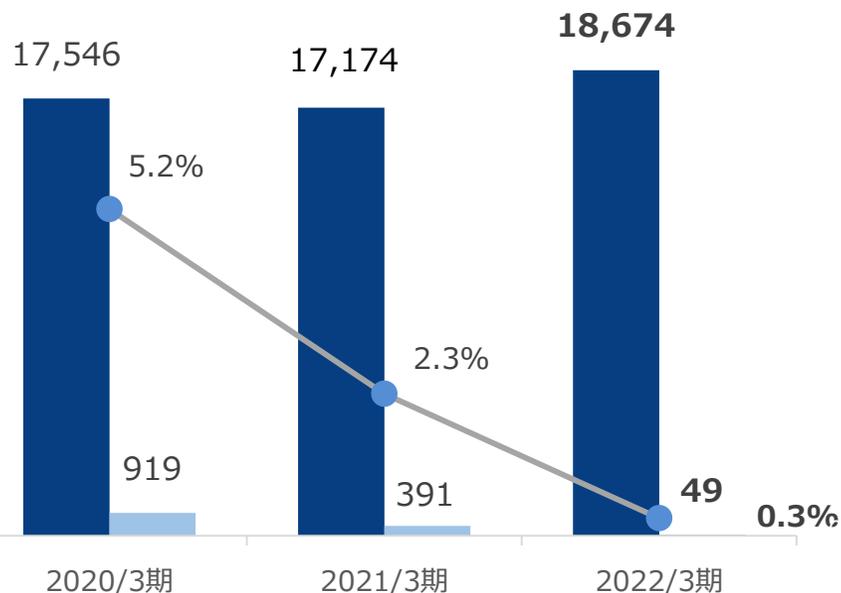
セグメント	増収影響	粗利益率変化
マニファクチャリングサポート事業	+209	▲498
コンストラクションサポート事業	+48	+21
ITサポート事業	+252	+39
EMS事業	+141	+8
その他	+24	+28

# セグメント別業績推移

## マニュファクチャリングサポート事業



■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



- アフターコロナを見越した需要は増加傾向
- 外国人の渡航制限により採用コストが増加
- 採用・教育コストを先行投資

## コンストラクションサポート事業



■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



- 首都圏・関西圏で需要は回復傾向
- 採用・教育のためのコストを先行投資

## ITサポート事業 (2020年12月新設)



■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



- 正社員比率の向上施策により、営業利益率が改善傾向

## EMS事業



■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



- 世界的な半導体不足の中、部品調達に注力した結果、大幅な増収増益

# セグメント別業績 マニファクチャリングサポート事業

- 5G関連、IoT、AIなどの半導体需要により、既存・新規共に生産は堅調に推移
- 半導体の需要拡大により国内産業は活性化するも、半導体技術・技能人材の獲得から育成が課題

(百万円) (括弧内：構成比)	2021/3期	2022/3期	前年比	
			増減額	増減率
電子部品・デバイス・ 電子回路製造業	4,087 (23.8%)	3,792 (20.3%)	▲295	▲7.2%
情報通信機械器具 製造業	4,688 (27.3%)	5,882 (31.5%)	+1,194	+25.5%
電気機械器具製造業	2,604 (15.2%)	2,784 (14.9%)	+180	+6.9%
その他	5,795 (33.7%)	6,215 (33.3%)	+420	+7.2%
合計	17,174 (100%)	18,674 (100%)	+1,500	+8.7%

## 電子部品・デバイス・ 電子回路製造業

前期比 ▲7.2%



5G関連部品などの需要増加により生産は右肩上がりも、一部大口顧客の生産体制見直しが影響して減収

## 情報通信機械器具製造業

前期比 +25.5%



スマホ等の次世代通信関連での需要は堅調に推移

## 電気機械器具製造業

前期比 +6.9%



巣ごもり需要による関連商材は増加傾向

# セグメント別業績 コンストラクションサポート事業

## ■ 建築設備分野およびBIM人材の需要を取り込み、売り上げ拡大に寄与

BIM = Building Information Modeling  
 BIM人材とはBIMの3次元情報の利活用（モデル作成、照査等）ができる能力・技術を有する人材

(百万円) (括弧内：構成比)	2021/3期	2022/3期	前期比	
			増減額	増減率
人財サービス事業	3,566 (97.8%)	3,787 (95.2%)	+221	+6.2%
(内建築分野)	1,362 (37.3%)	1,265 (31.8%)	▲97	▲7.1%
(内建築設備分野)	1,720 (47.2%)	2,011 (50.6%)	+291	+16.9%
(内その他分野)	485 (13.3%)	511 (12.8%)	+26	+5.4%
請負・受託事業	81 (2.2%)	191 (4.8%)	+110	+135.8%
合計	3,647 (100%)	3,978 (100%)	+331	+9.1%

### 建築分野

前期比 ▲7.1%



首都圏及び関西圏での再開発案件の稼働により、建築施工管理の需要が増加傾向も、経験者採用に苦戦

### 建築設備分野

前期比 +16.9%



設備サブコンへの営業強化に注力してきたことで、取引が大幅に拡大

### 請負・受託事業

前期比 +135.8%



今期からの本格的な事業参入にあたり、大型商業施設のリニューアル工事を受注

# セグメント別業績 ITサポート事業 (2020.12月新設)

- 安定的に需要があり、配属率も高水準を維持。新規プロジェクトに向け、人材採用強化に努める

(百万円) (括弧内：構成比)	2021/3期 (4か月換算)	2022/3期
システム開発 【アプリケーション】	723 (79.1%)	2,181 (80.5%)
(内WEB系)	336 (36.8%)	1,092 (40.3%)
(内オープン系)	179 (19.6%)	485 (17.9%)
(内汎用系)	71 (7.8%)	189 (7.0%)
(内ERP)	135 (14.8%)	415 (15.3%)
その他	191 (20.9%)	528 (19.5%)
合計	914 (100%)	2,709 (100%)

## システム開発 【アプリケーション】

コロナ影響で延期されてきたプロジェクトが順次開始されるなど、需要は比較的好調。PM（プロジェクトマネージャー）クラスの人材採用強化に注力

## その他

従来システムの保守・メンテナンスのサポートサービス需要もあり、堅調に推移

# セグメント別業績 EMS事業

## ■ 旺盛な需要に対応したデバイス販売が牽引し、過去最高の売上高を達成

(百万円) (括弧内：構成比)	2021/3期	2022/3期	前年比	
			増減額	増減率
デバイス	1,586 (51.0%)	2,371 (57.7%)	+ 785	+ 49.5%
ユニット	1,524 (49.0%)	1,740 (42.3%)	+ 216	+ 14.2%
合計	3,110 (100%)	4,111 (100%)	+ 1,001	+ 32.2%

### デバイス

前期比 +49.5%



医用機器、半導体製造装置、国内物流倉庫向け設備投資案件が好調を維持し、前期比で大幅増収を牽引

### ユニット

前期比 +14.2%



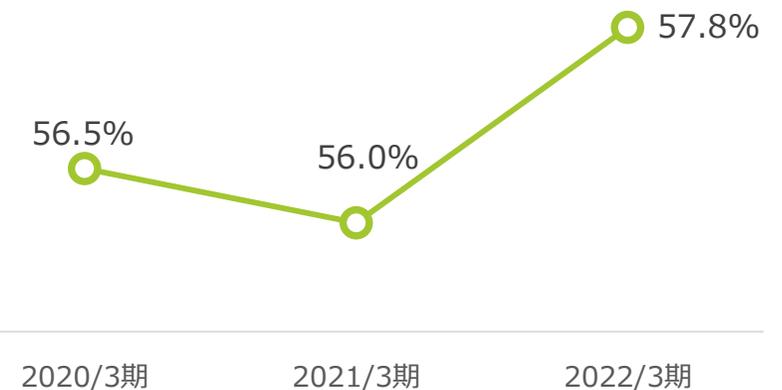
工作機械系などの大口顧客が増産体制に入るなど、好調な市場への対応強化により対前期比で増収

# 連結貸借対照表の状況

(百万円)	2021/3期	2022/3期	増減
流動資産	9,599	9,415	▲184
現預金	4,547	3,700	▲847 ①
売掛債権	4,295	4,609	+314 ②
棚卸資産	324	433	+109 ③
固定資産	2,692	2,393	▲299
(内 のれん)	724	633	▲91
総資産	12,291	11,809	▲482
負債	5,413	4,979	▲434
買入債務	456	598	+142 ④
有利子負債	1,177	656	▲521 ①
未払費用	1,635	1,772	+137 ⑤
その他	2,145	1,953	▲192
純資産	6,877	6,830	▲47
負債純資産合計	12,291	11,809	▲482

- ① 借入金返済・社債償還に伴い現預金及び有利子負債減少
- ② 売上増加に伴い売掛債権増加
- ③ EMS事業における部品供給不足に対応するための在庫積み増しによる棚卸資産増加
- ④ EMS事業の売上増加に伴い仕入増加
- ⑤ 売上増加に伴い人件費増

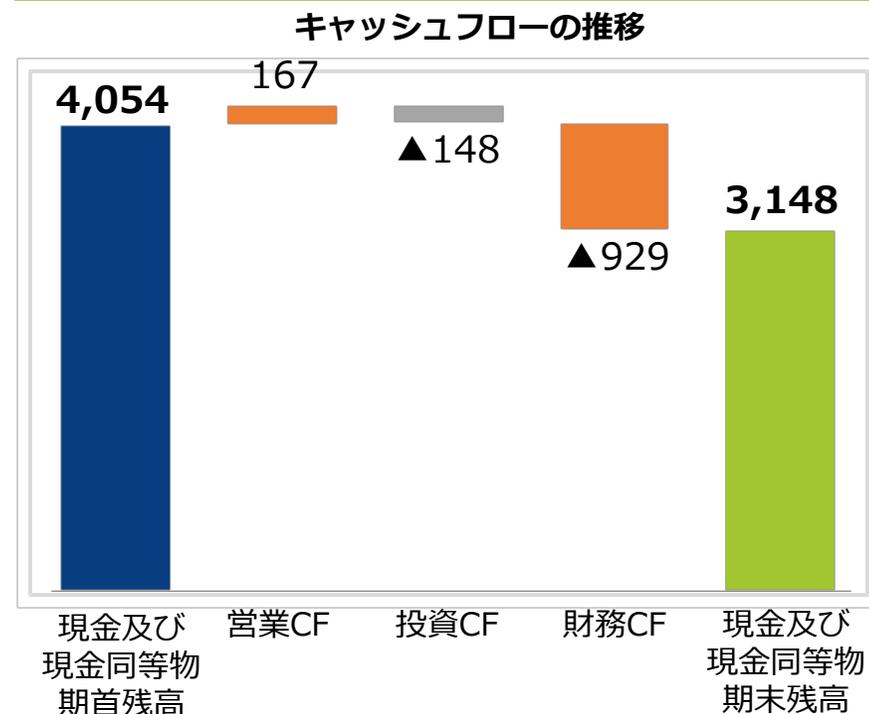
自己資本比率の推移



# キャッシュフローの状況

(百万円)	2021/3期	2022/3期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,373	167	▲1,206 ①
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,531	▲148	+1,383 ②
フリー・キャッシュ・フロー※	▲158	19	+177
財務活動によるキャッシュ・フロー	108	▲929	▲1,037 ③
現金及び現金同等物の期首残高	4,103	4,054	▲49
現金及び現金同等物の期末残高	4,054	3,148	▲906

- ① 前期から税前当期純利益の減少  
売上債権・棚卸資産の増加 法人税等の支払額の減少
- ② 定期預金の増加、有形固定資産の取得による支出  
また、前期は連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出があったため大幅に減少
- ③ 長期借入金の返済による支出  
配当金の支払及び自己株式の取得による支出



※フリーキャッシュフロー=「営業活動によるキャッシュ・フロー」-「投資活動によるキャッシュ・フロー」



# 2023年3月期 業績予想

# 当社グループ需要見通し

マニュファクチャリング  
サポート事業

業界	2022年度 需要見通し(※)	人材ニーズ・事業機会
製造請負・ 製造派遣事業	電子部品・デバイス ・電子回路	5G関連の需要増加で生産は引き続き右肩上がり。半導体不足による生産変動の懸念があるものの、円安による生産体制の国内回帰で受注機会拡大
	情報通信	スマホ等、次世代通信関連の需要は堅調に推移
	電気機械器具	DX化需要の高まりによる関連商材の需要増加に期待
機電系技術者 派遣事業	機械系設計	メーカーを中心に人材需要増加
	電気・電子設計	
	組込み・制御	受注旺盛だが、部材遅延など外的要因により不透明感あり
	情報通信システム	引続きDX関連で堅調。各社、事業領域拡大も目論み、組織再編・強化傾向
	半導体・装置 (FE)	半導体メーカー、装置メーカーともに増産基調。部材調達の課題は残る
カスタマー サービス事業	業務用機器・設備	業務用機器関連は市場需要は昨年横ばい。ただし、コロナ後の経済再稼働により需要拡大に期待
	エネルギー関連	蓄電池や太陽光発電の需要拡大、メーカーの同システムへの製品投入は加速する見通し。特にEV車向け充電システムなどの市場拡大は期待大
	ロボット関連	コロナ禍で加速するDX化や人材不足解消に向けてロボットの導入需要は確実に増加する見通し。FA向けに比べサービス業向けの導入意欲が高い

(※) 2021年度との比較

# 当社グループ°需要見通し

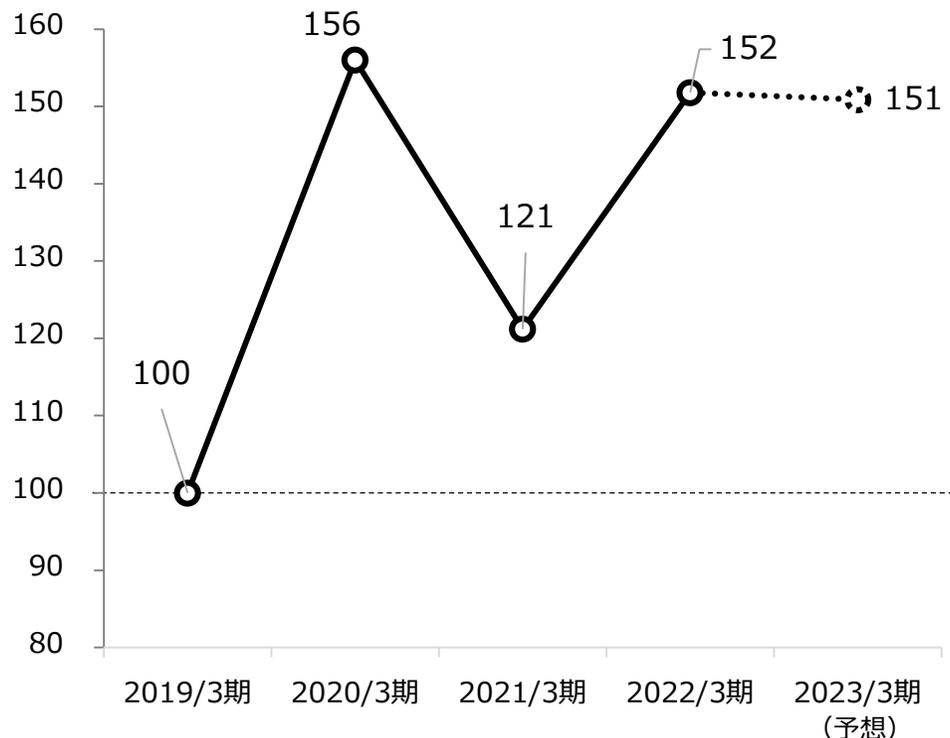
	業界	2022年度 (※) 需要見通し	人材ニーズ・事業機会
コンストラクション サポート事業	建築	↗	再開発やリニューアルなどでの人材需要はさらに増加。BIM人材需要が増加
	建築設備		
	請負・受託事業	↗	首都圏・関西圏を中心に需要は拡大傾向。資材費高騰の懸念あり
ITサポート事業	システム開発	↗	DXニーズを含めてIT投資は今後も拡大傾向。競争激化により経験者採用は停滞の見込みも、未経験者配属に注力
	その他	↗	既存顧客での金融系保守案件は堅調に推移する見通し
EMS事業	工作機械、 物流設備関連	↗	電気自動車の生産拡大に対応するため、米国や中国向けの工作機械は昨年に続き好調。物流関連も大型倉庫への設備投資案件があるなど引き続き好調を持続。ただし、いずれの業種も材料の入手困難により、昨年同様に供給はタイトな予想
	半導体製造装置 関連	→	市場としては引き続き需要は好調の予想ながら、部品の供給課題も続き受注残の増加傾向が続くと予想。引きつづき、材料調達力の強化と原材料高騰による顧客への価格調整および製造原価の抑制に努める
	医療機器関連	↗	半導体を中心とした部品の入手困難状況は続くものの、コロナ禍の長期化等により医用関連分析装置は増産計画であり、FA商材を中心に受注は更に増加予想

(※) 2021年度との比較

# 人材採用の現状と取り組み

## 採用コスト<sup>(※)</sup>の推移

(2019年3月期を100とした場合の指数)



※採用広告費+自社求人サイト運営費+採用に係る人件費

## 採用コストの推移と現状

### ウイルテック

- 人材不足を背景にした採用難による採用関連コストの上昇はここ数年、ますます顕著に
- コロナ禍による需要減少により、採用コストは一時的に低下したものの、経済活動の再開により再び上昇。海外人材の入国制限が続く中、国内人材の獲得競争が激化し高騰

### ワット・コンサルティング

- 施工管理職を中心に、採用難の状況が続いている
- コロナ禍により遅延・延期されていた首都圏や関西圏でのプロジェクトが再開し、採用難が顕著に

## 2022年の取り組み・対応策

自社メディアでの採用、海外人材採用、  
による採用強化策により  
一人当たり採用コストを抑制へ

# 2023年3月期業績予想

(百万円)	2022/3期 中間実績	2023/3期 中間予想	2022/3期 通期実績	2023/3期 通期予想	前年比 (通期)	
					増減額	増減率
売上高	14,351	16,330	29,971	33,920	+3,949	+13.2%
営業利益 (営業利益率)	195 (1.4%)	430 (2.6%)	384 (1.3%)	1,321 (3.9%)	+937 (2.6p)	+244.0%
経常利益 (経常利益率)	352 (2.5%)	465 (2.8%)	648 (2.2%)	1,340 (4.0%)	+692 (1.8p)	+106.8%
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	198 (1.4%)	283 (1.7%)	292 (1.0%)	816 (2.4%)	+524 (1.4p)	+179.5%
一株当たり当期純利益 (円)	31.73	45.20	46.79	130.33	83.54	+178.5%
EBITDA	—	—	843	1,570	727	+86.2%
ROE (自己資本利益率) (%)	—	—	4.3	11.5	+7.2	

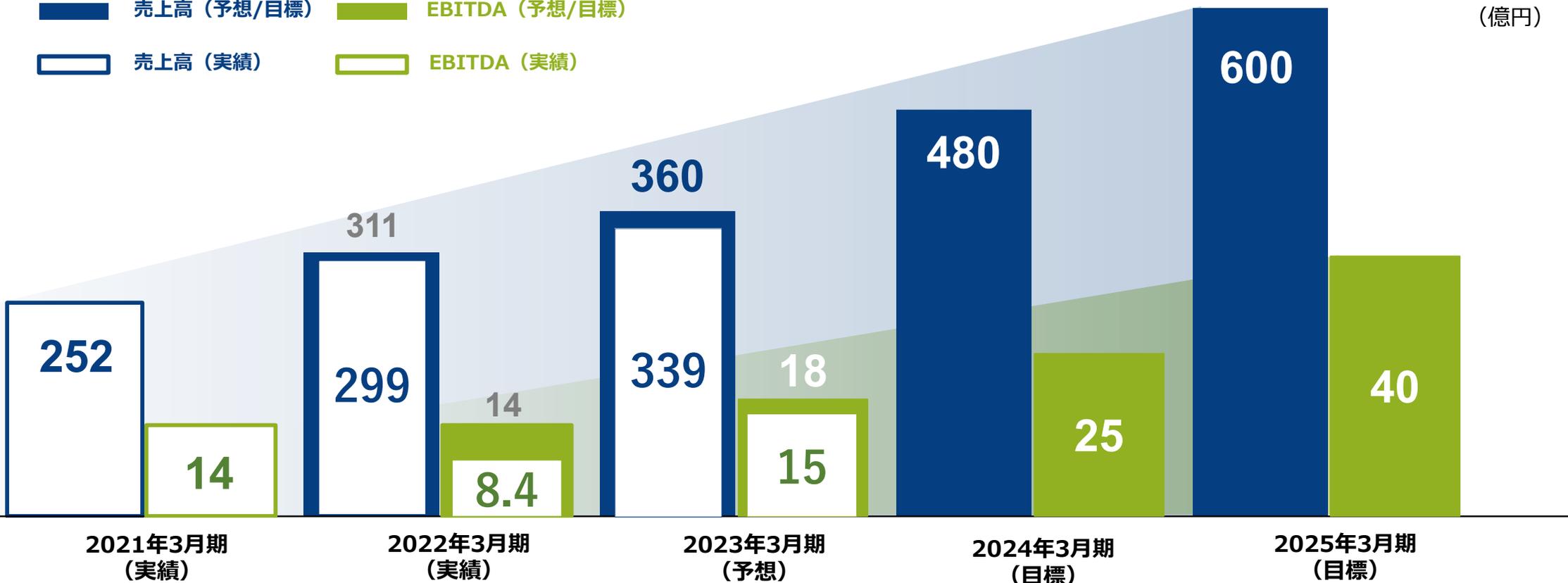


## 中期経営計画の進捗

# 数値目標（売上/EBITDA）

- 生産拠点の国内回帰など需要は上昇傾向にあり、確実な成長軌道を予想
- 引き続き採用競争の激化により、需要に対する供給（人材）不足が当面の課題
- 世界情勢によりインフレ傾向、人件費の上昇が予想され、当初目標より利益を圧迫

■ 売上高（予想/目標） ■ EBITDA（予想/目標）  
□ 売上高（実績） □ EBITDA（実績）



EBITDA : 経常利益 + 支払利息 + 減価償却費

# 基本方針と成長戦略

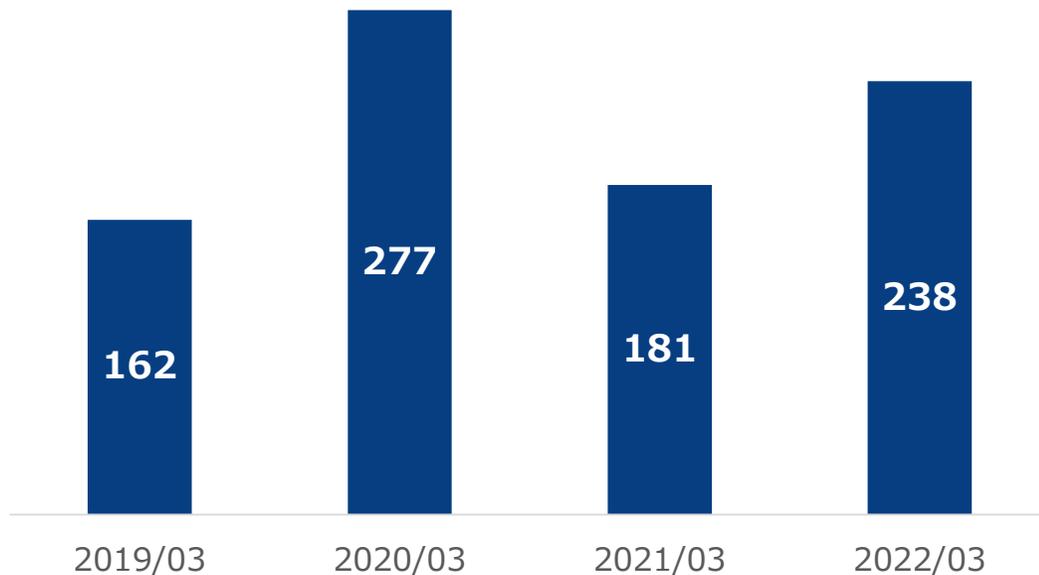


# 成長戦略の進捗状況と今後の計画

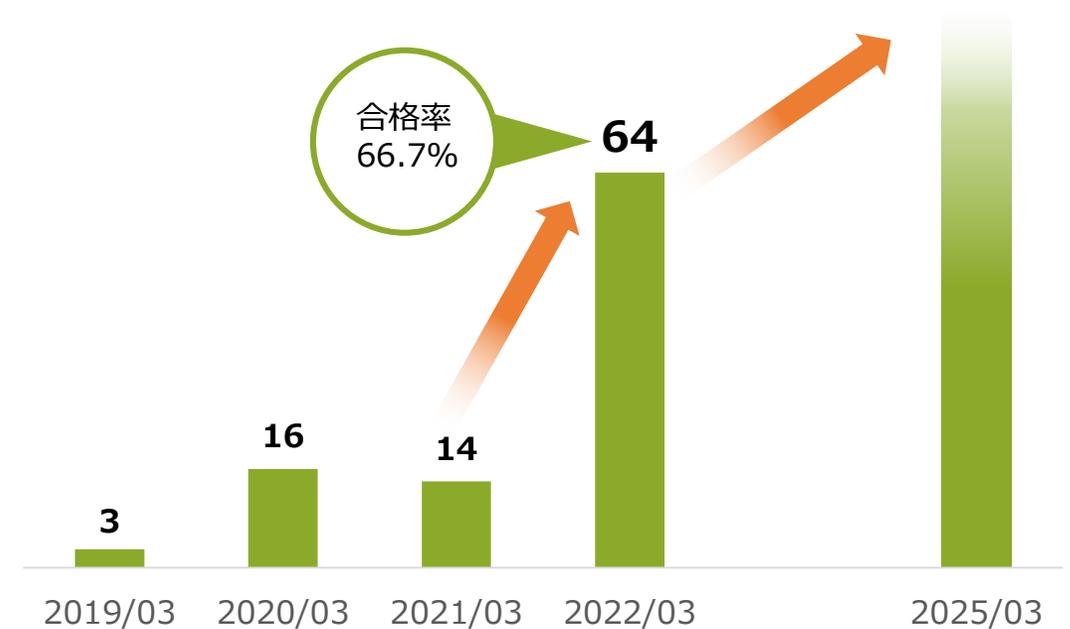
	成長戦略	進捗状況	今後の計画
戦略 1	効率的な営業拠点の拡大	<b>50拠点⇒53拠点</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 東北進出（グループ拠点の相互活用）</li> <li>● 顧客ニーズに合わせた拠点のコンパクト化・移転</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 東北・東海エリアを中心に引き続き新規開拓を強化</li> <li>● 九州エリアを新たな戦略エリアとして追加</li> </ul>
戦略 2	スマートものづくりの推進	〈構想フェーズとして進行中〉 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客への賃借型スキーム提案</li> <li>● 工程間搬送ロボットの構想構築</li> </ul> <b>[補足TOPIC] 請負事業所でISO9001取得</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アライアンスを含めて実現フェーズへ移行</li> </ul>
戦略 3	サービス事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 小型ドローンプロジェクトの新規展開</li> <li>● ターゲット顧客であるエネルギー周辺事業との保守サービスを開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 全国パートナー企業開拓によるサービスエリアの拡大</li> <li>● リサイクルビジネスの拡大</li> </ul>
戦略 4	高度人材教育の拡充	<b>教育拠点の増加（8拠点⇒11拠点）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 「Salesforce」コンサルティングパートナー認定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 教育研修事業の強化拡大</li> <li>● 有資格保有者の育成促進</li> <li>● 高付加価値・高二ーズ分野へのリスキル教育強化</li> </ul>
戦略 5	ASEAN地域での人材DBの拡充	<b>外国人エンジニアの採用マッチングサイト「RISE for」の運用開始</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 海外有力大学とのネットワーク構築</li> <li>● 新たなエリアへの拡大</li> <li>● SNSを中心とした海外ネットワークの拡大</li> </ul>
戦略 6	M&Aの活用・推進	<b>M&amp;Aターゲット企業のリサーチ推進</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 各セグメントとのシナジーを創出するM&amp;A</li> </ul>

# 戦略④ 高度人材教育の拡充

ウイルテック/ワット・コンサルティング  
研修受講人数の推移 (名)



ワット・コンサルティング  
建築系技術資格試験合格者数の推移 (名)



社員に対する教育・研修を拡充、充実化。  
有資格者の増加、有資格者比率の向上を推進



- 時間当たり派遣単価の向上
- 派遣（採用）機会の増加

# 戦略④ 高度人材教育の拡充



熊本テクニカルセンター（熊本・合志市）

## 半導体関連産業の人財需要に対応

- 2022年5月に新設。半導体製造基盤強化の中心地として注目されている九州・熊本エリアにおいて、半導体関連産業の人財需要に対応
- 半導体製造に関わる座学から実技、保全・設計開発等のエンジニアリングまで幅広い教育を実施
- 自社の研修に加え、将来的には外部からの研修要請にも対応予定

## 人財育成を推進する 教育拠点を拡充

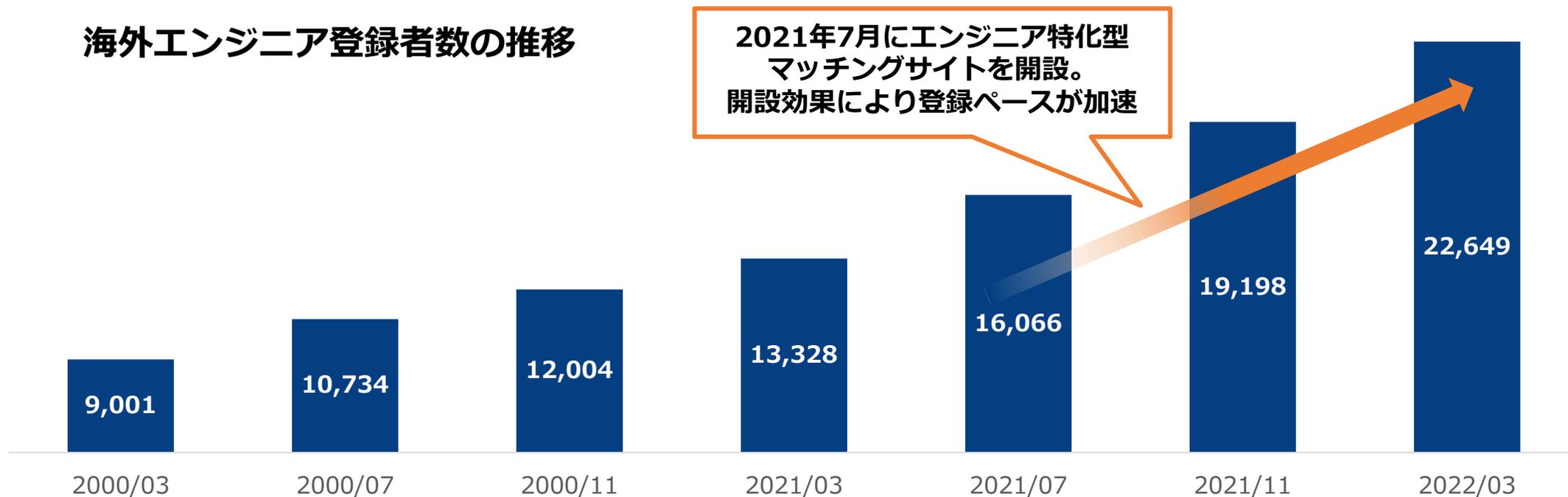


大阪テクニカルセンター  
（大阪・住之江区）

- 2021年12月に新設
- 配属前に現場を想定してのクリーンルーム用ウェアを着用した実務研修

# 戦略⑤ ASEAN地域での人財DBの拡充

## 海外エンジニア登録者数の推移



### 進捗状況

#### 海外エンジニア

- ベトナム&ミャンマーを中心に登録者数が増加。
- 2022年3月末時点で「RISE for」サイトに約12,000名が登録



「RISE for Career」

#### 日本企業（紹介先）

- 積極的なセミナー開催によりサービスの認知度向上を推進



「RISE for Business」

# 戦略⑥ M&Aの活用・推進

## 技術を広げ、お客様と共に革新の実現に挑戦する。

ウイルテックグループは製造・組み立てなどモノづくりの中流工程を中心に、技術領域やアフターサービス領域へと事業を展開しています。機電系分野のほか、建設業やIT事業においても人財を育成し、高い技術を提供しています。各領域でシナジーを発揮し、グループ全体のさらなる成長を目指します。

	製造系	建設系	IT系
人財	 <p>技術者派遣／製造請負・ 派遣／修理サービス</p>	 <p>技術者派遣／工事受託</p>	 <p>技術者派遣</p>
モノづくり	 <p>受託製造／電子部品卸売</p>	<div style="border: 1px dashed gray; padding: 10px; text-align: center;"> <p>既存のサービスやセグメントと シナジーを創出する企業のリサーチ推進</p> </div>	
サービス	 <p>修理／EC</p>		

A horizontal bar with a blue segment on the left and a green segment on the right.

# APPENDIX

## 押し寄せる変革の波。 お客様の感動を一步前へ。

ビジネス、テクノロジー、価値観。

現在、私たちの目の前では、

これまで経験したことがないスピードで、

想像以上に大きな変化が起こっています。

私たちは、他に先駆けて自らが変わること、

イノベーションを起こす集団でありたい。

千変万化。

ウイルテックグループの経営方針です。

代表取締役社長  
宮城 力

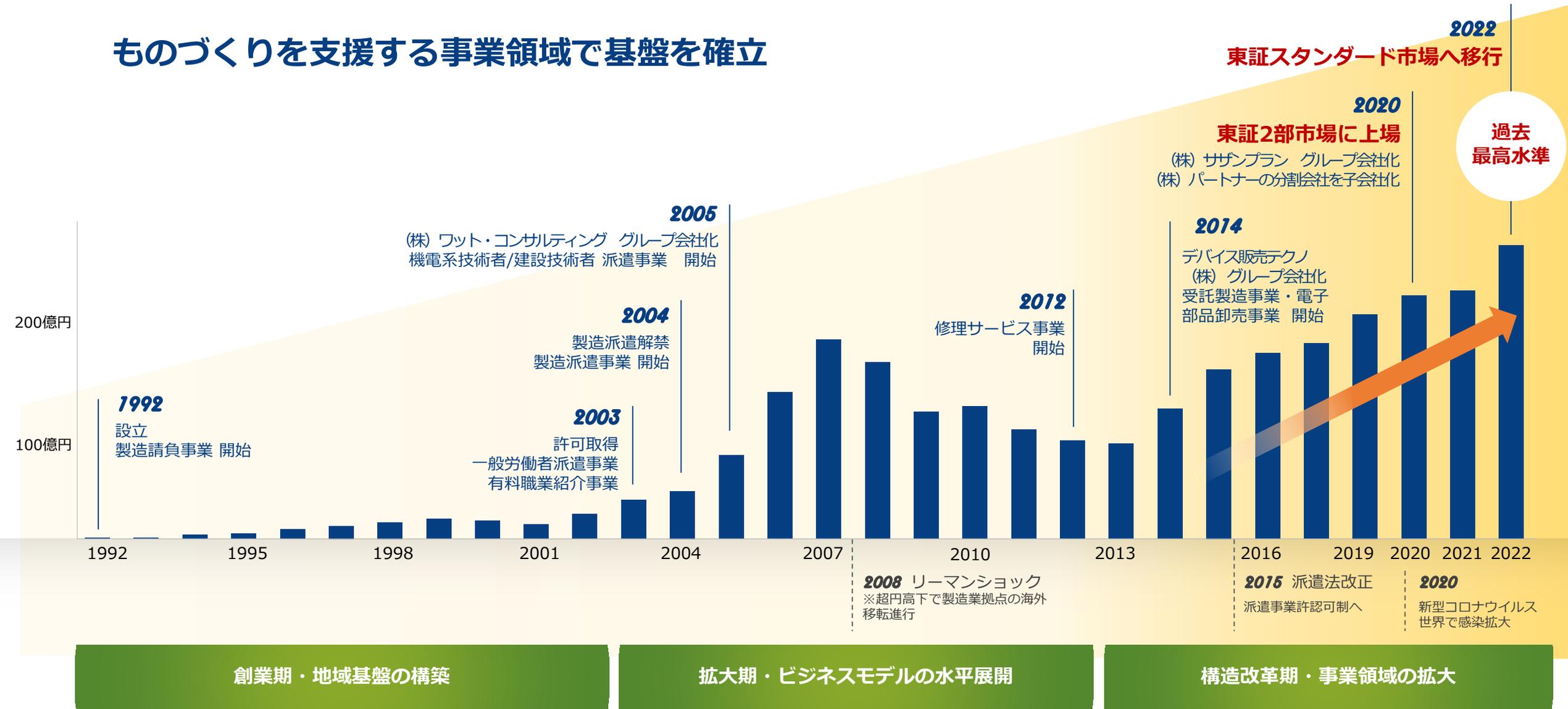


# 会社概要

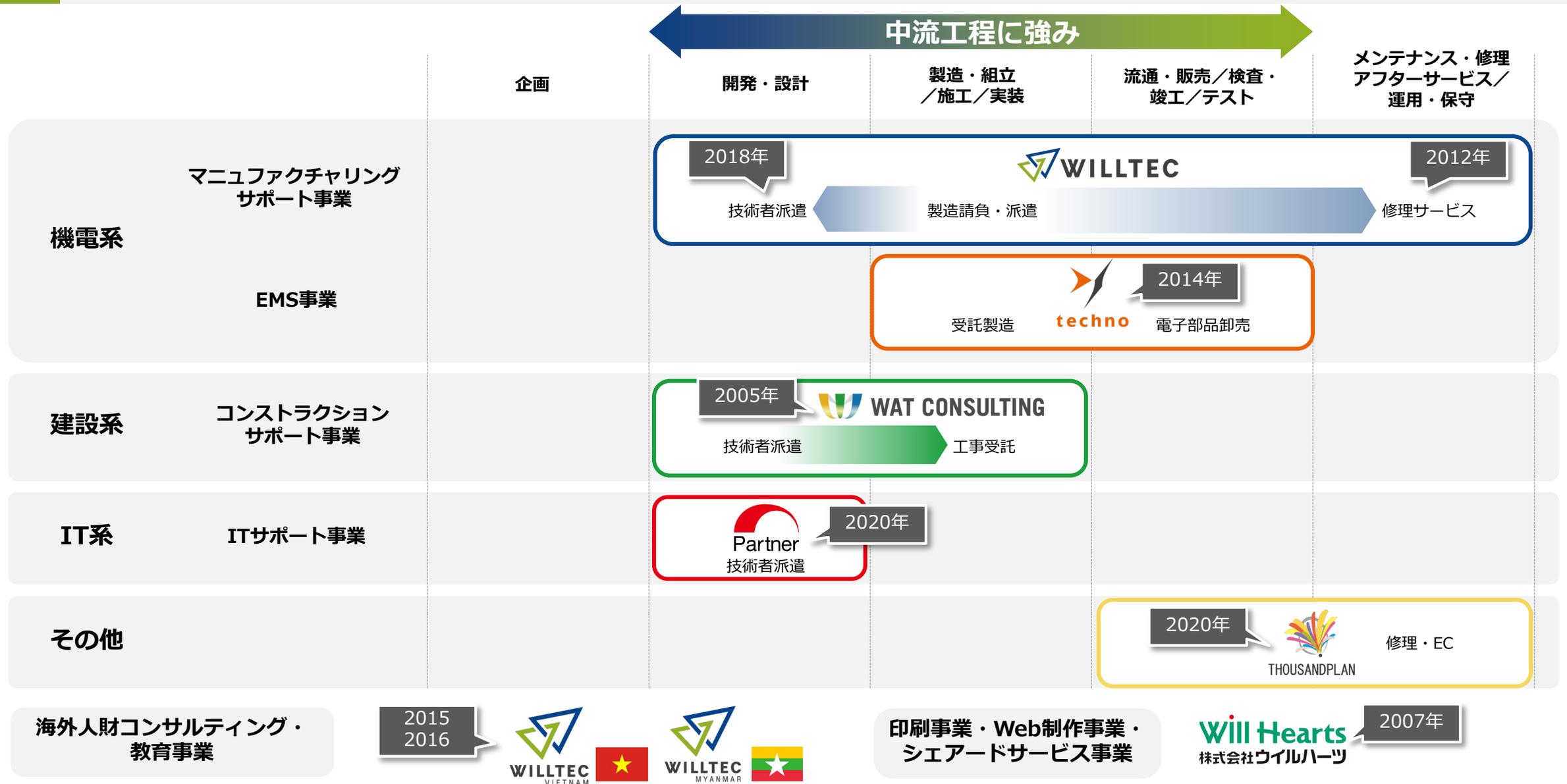
社名	株式会社ウイルテック（英文表記：WILLTEC Co.,Ltd.）			
代表者	代表取締役社長 宮城 力			
設立年月日	1992年(平成4年) 4月			
本社所在地	〒532-0002 大阪府大阪市淀川区東三国4丁目3番1号			
資本金	136,830,000円（2022年3月末時点）			
役員構成	取締役会長 代表取締役社長 常務取締役 取締役 取締役	小倉 秀司 宮城 力 野地 恭雄 西 隆弘 渡邊 剛	取締役 取締役（監査等委員） 社外取締役（監査等委員） 社外取締役（監査等委員）	石井 秀暁 京崎 利彦 麻田 祐司 見宮 大介
事業内容	製造請負/製造派遣/技術者派遣/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	29,971百万円（連結／2022年3月期）			
従業員数	5,567名（連結／2022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			

# 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



# 事業領域



# 事業セグメント

## マニファクチャリングサポート事業



### WILLTEC 株式会社ウイルテック

①製造請負・製造派遣 ②IT・機械・電気系技術者派遣 ③修理サービスの3事業を展開しています。

モノのAI化、企業や学校のDX化に伴って需要が高まる電子部品・デバイス、電気機械、情報通信産業を中心にサービスをご提供しています。



## ITサポート事業

### 株式会社パートナー

刻々と変化するITニーズに応えるため、専門性やニーズの高い人材を育成し、お客様のプロジェクトメンバーの一員やチームとして、システムエンジニアが技術をご提供いたします。

業界業種、プラットフォームや言語を問わず、ITシステムの設計から開発、運用保守まで一貫サポート。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があります。



## コンストラクションサポート事業



### 株式会社ワット・コンサルティング

マンションやオフィスビル、商業施設、公共施設、医療福祉施設、産業施設などの建築プロジェクトにおいて建築技術者を派遣しています。

教育・研修制度は業界No.1の充実度を誇り、多くの企業様から評価を得ています。



## EMS事業



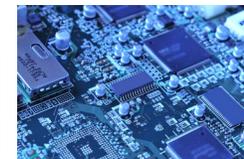
### デバイス販売テクノ株式会社

電子部品の自社調達ネットワークを持ち、お客様のニーズに合わせて設計から製造、納入までワンストップでご提供。

高効率・高品質な生産体制をご提案いたします。



制御装置



基板



システム機器

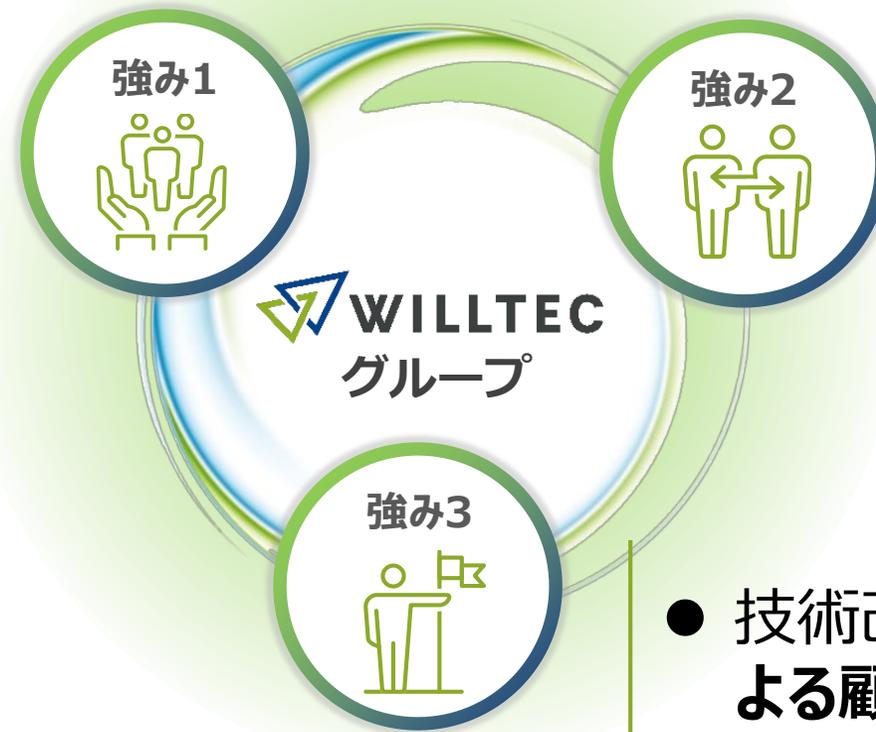


器具用電子ブザー

## 人財基盤

創業以来  
「人財が成長基盤」

教育や雇用環境整備に  
積極投資



## 改善の風土

## 長期顧客化

人財派遣から  
顧客ニーズを深掘り

請負契約を獲得、  
長期契約につなげる

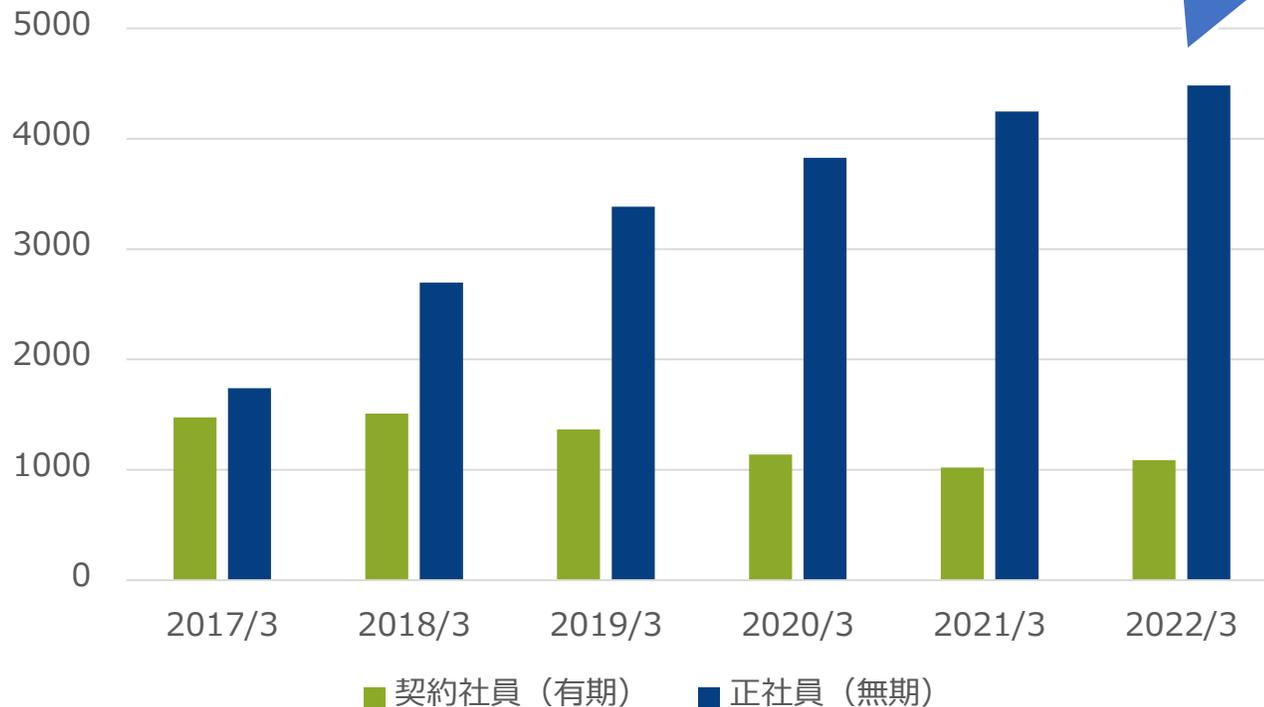
- 技術改善・設備設計の専門部門による顧客課題への提案活動
- 年1回の「改善発表会」開催による現場改善のベストプラクティスの共有

# 当社グループの強み① 人材基盤

創業来「人財が成長基盤」と認識し、人財に積極投資。着実な業績向上を実現。  
会社および従業員の長期的な成長を目指して正社員比率を高める

## 安定的な労働環境

### 人員推移（グループ）



## 教育環境の充実



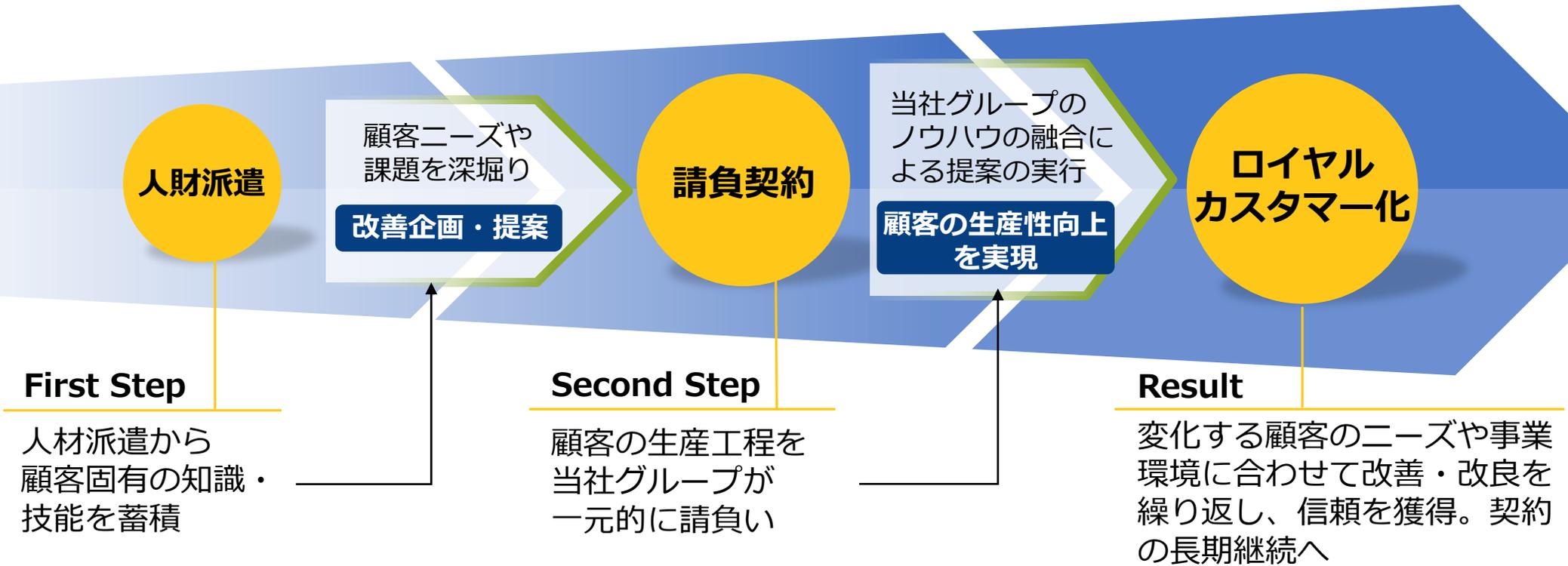
専任講師による専門教育



製造機材を使ったOJT教育

# 当社グループの強み② 長期顧客化

顧客ニーズの深掘りで信頼を獲得。契約継続年数は年々増加傾向



## 事業基盤

継続した高度技術人財の研修・育成と、従業員個々の高い改善意識

# 当社グループの強み③ 改善の社風

## 改善一番 Kaizen 1st

### ベストプラクティスを共有

- 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年から毎年開催
- 製造現場のチームだけでなくバックオフィスのチームも参加し、全社的なイベントに成長
- このイベントが、各現場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





---

**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)