



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

2023年3月期第1四半期

決算説明資料

2022年8月9日

ウイルテック・グループの主要4事業

(2023年3月期第1四半期)



EMS事業

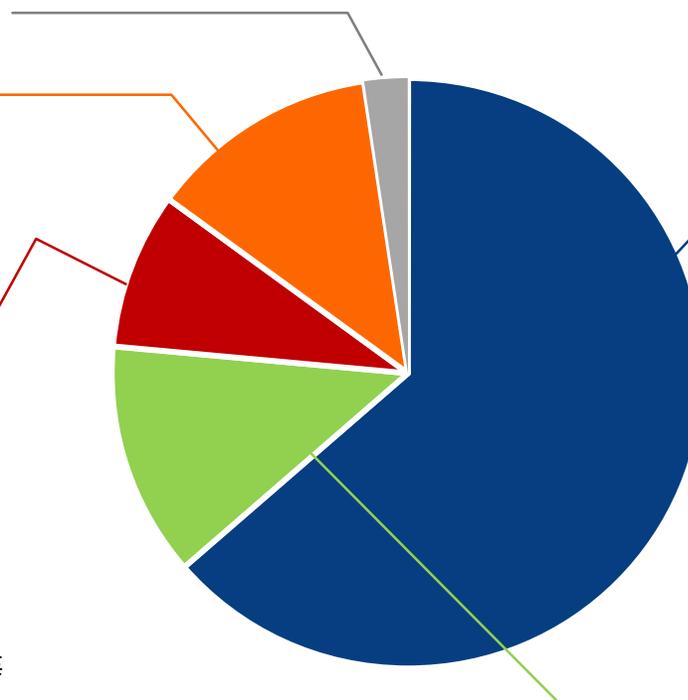
- 電子機器の受託製造
- 電子部品卸売



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



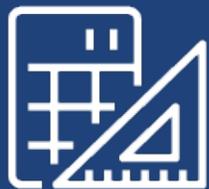
マニファクチャリング サポート事業

- 製造請負・製造派遣
- 製造系技術者派遣
- 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



2023年3月期
第1四半期
決算概要

4



需要・供給の
見通し

13



トピックス

16



APPENDIX

19

■ 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。

A decorative horizontal bar on the left side of the page, consisting of a blue segment followed by a green segment.

2023年3月期第1四半期 決算概要

2023年3月期第1四半期決算概要

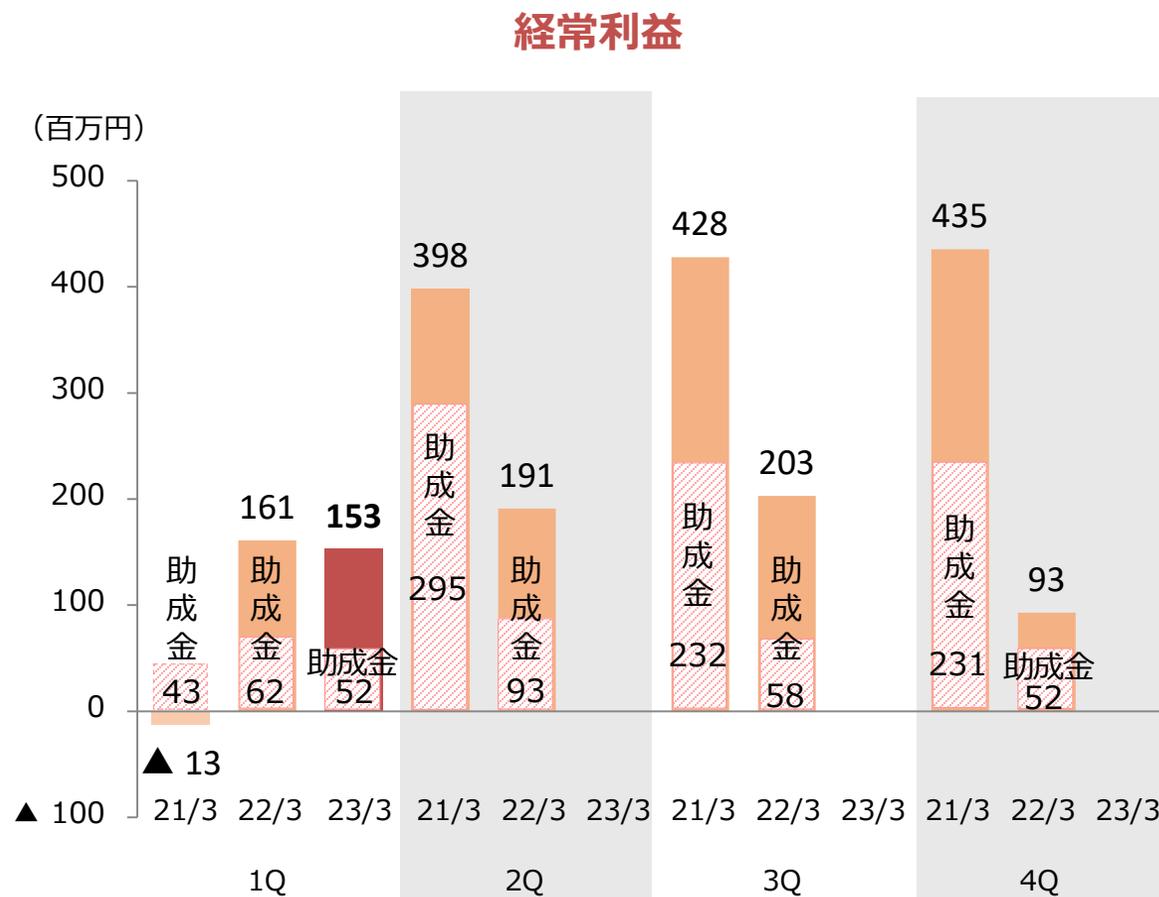
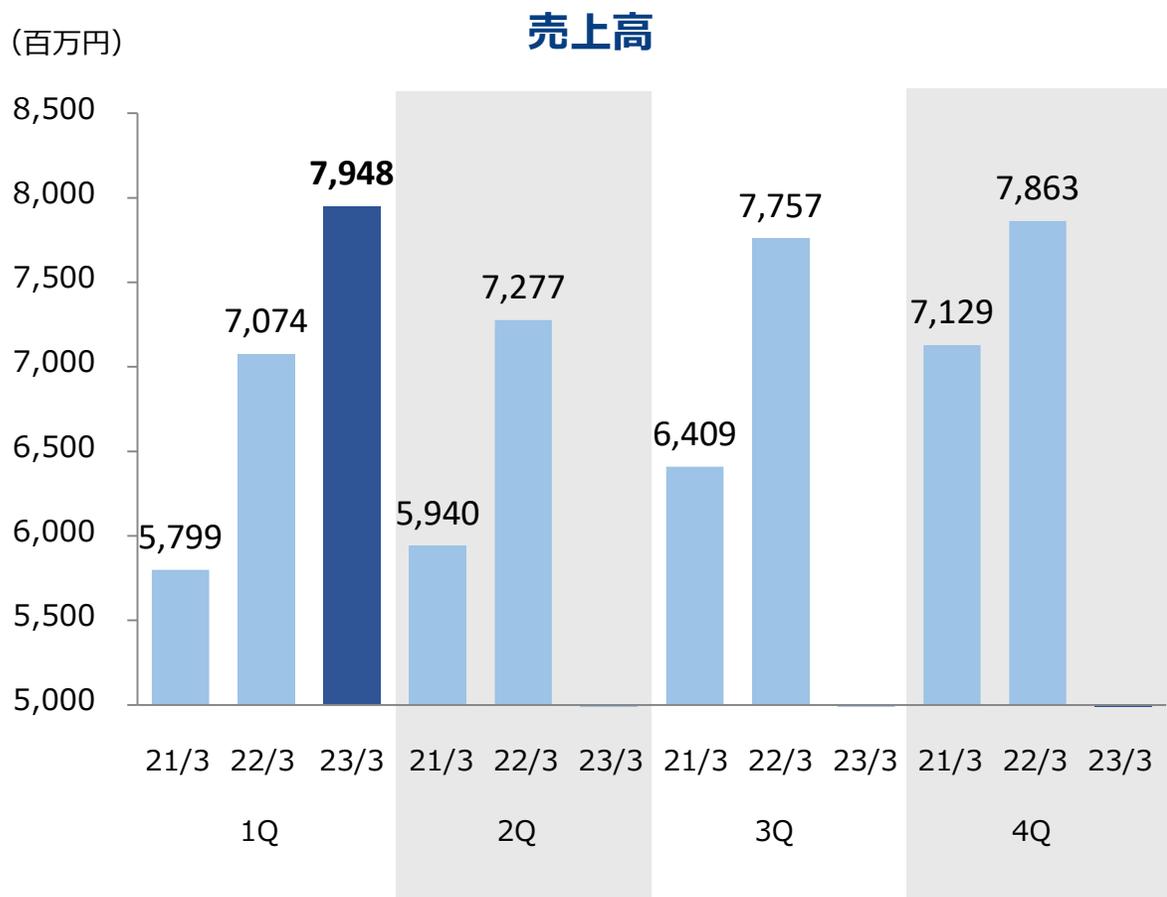
- 経済活動再開が本格化し、製造業・建設業・IT業界の全てで人材需要が旺盛。
- 過去最高人数の新卒採用にあたり、研修コストなどが増加。

(百万円)	2022/3期 第1四半期 実績	2023/3期 第1四半期 実績	前年比		通期予想 2022年5月12日 発表分
			増減額	増減率	
売上高	7,074	7,948	+874	+12.4%	33,920
営業利益 (営業利益率)	99 (1.4%)	99 (1.2%)	▲0 (▲0.2p)	▲0.1%	1,321
経常利益 (経常利益率)	161 (2.3%)	153 (1.9%)	▲8 (▲0.4p)	▲4.7%	1,340
親会社株主に帰属する四半期純利益 (四半期純利益率)	64 (0.9%)	61 (0.8%)	▲3 (▲0.1p)	▲4.7%	816
一株当たり四半期純利益 (円)	10.29	9.82	▲0.47	—	130.33

2023年3月期業績推移（四半期単位）

【売上高】 当初計画数値に対し、順調に推移

【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



営業利益増減要因分析

増収影響

- 需要拡大に伴う人材ニーズが旺盛
- EMSは部材不足等はあるものの安定的に受注獲得
- 前年同期比で売上高が12.4%増加

粗利益率変化

- マニュファクチャリングサポート事業で賃金高騰および採用投資拡大
- EMS事業で電子部品等の政策在庫を積み増し
- 前年同期比で原価率が1.1%増加

販管費増加影響

- 事業拡大に伴う人員増および活動費の増加
- 販売管理費率は1.0%抑制 (12.1%→11.1%)



セグメント	増収影響	粗利率変化
マニュファクチャリングサポート事業	+13.2%	▲2.0%
コンストラクションサポート事業	+12.9%	+1.8%
ITサポート事業	+3.1%	▲0.8%
EMS事業	+16.0%	▲1.2%
その他	+10.1%	+3.3%

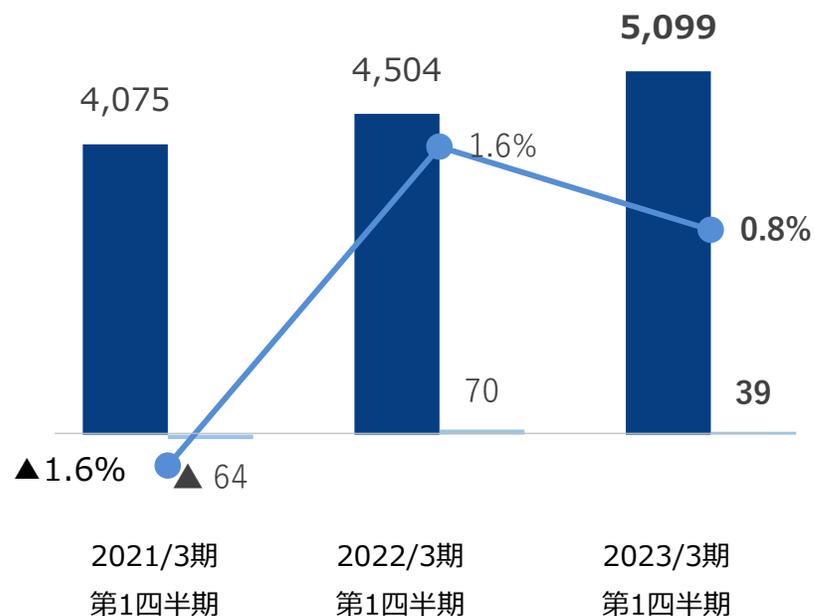
セグメント別業績推移

(単位：百万円)



マニ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



- 半導体・情報通信関連を中心に高い人材需要を維持
- 採用競争の激化および賃金高騰により利益率が悪化

コンストラクションサポート事業

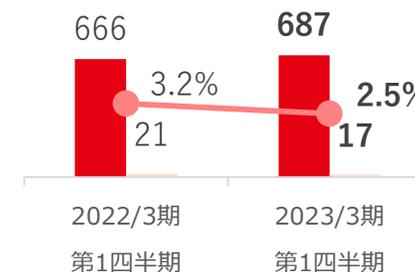
■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



- 大型再開発プロジェクトなどで人材需要は旺盛
- 施工管理関連の技術者の不足が顕著。採用強化が課題

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



- DX化推進を背景にプロジェクトが活発化。新規プロジェクトの受注も順調
- 経験者ニーズが強く、人材育成を強化

EMS事業

■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



- 電子部品の入手困難な状況が続くものの、半導体製造装置を中心とした旺盛な需要により、受注は好調に推移

セグメント別業績 マニファクチャリングサポート事業

(百万円) (括弧内：構成比)	2022/3期 第1四半期	2023/3期 第1四半期	前期比	
			増減額	増減率
電子部品・デバイス・ 電子回路製造業	966 (21.4%)	966 (18.9%)	0	0%
情報通信機械器具 製造業	1,370 (30.4%)	1,709 (33.5%)	+339	+24.7%
電気機械器具製造業	707 (15.7%)	727 (14.3%)	+20	+2.8%
その他	1,461 (32.4%)	1,695 (33.2%)	+234	+16.0%
合計	4,504 (100%)	5,099 (100%)	+594	+13.2%

電子部品・デバイス・ 電子回路製造業

前期比 0%



5G関連市場、半導体需要は引き続き堅調。一部顧客による海外出張案件は減少したものの、国内製造については新規受注を確保したことにより増加。

情報通信機械器具製造業

前期比 +24.7%



引き続き情報通信関連の需要は旺盛に推移。新規ラインの生産も順調に増加。

その他

前期比 +16.0%



半導体およびFA等の生産用機械器具製造業や、DX推進により情報サービス業が牽引。他産業も堅調に推移

セグメント別業績 コンストラクションサポート事業

(百万円) (括弧内：構成比)	2022/3期 第1四半期	2023/3期 第1四半期	前期比	
			増減額	増減率
人財サービス事業	896 (98.2%)	1,004 (97.5%)	+108	+12.1%
(内建築分野)	307 (33.6%)	342 (33.2%)	+35	+11.4%
(内建築設備分野)	464 (50.8%)	537 (52.1%)	+73	+15.7%
(内その他分野)	126 (13.8%)	125 (12.1%)	▲1	▲0.8%
請負・受託事業	16 (1.8%)	26 (2.5%)	+10	+62.5%
合計	913 (100%)	1,030 (100%)	+117	+12.9%

建築分野

前期比 +11.4%



大型再開発プロジェクトなど人材需要が旺盛。施工管理人材の確保、即戦力のマッチング配属に注力

建築設備分野

前期比 +15.7%



建築設備人材及びBIM系人材*の需要が旺盛

* BIM = Building Information Modeling。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

請負・受託事業

前期比 +62.5%



公共工事の一般競争入札にて初受注。一部部材の納期が不透明なため工期保証が難しく、受注を抑制

セグメント別業績 ITサポート事業

(百万円) (括弧内：構成比)	2022/3期 第1四半期	2023/3期 第1四半期	前期比	
			増減額	増減率
システム開発 【アプリケーション】	533 (80.0%)	563 (82.0%)	+30	+5.6%
(内WEB系)	257 (38.6%)	292 (42.5%)	+35	+13.6%
(内オープン系)	128 (19.2%)	117 (17.0%)	▲11	▲8.6%
(内汎用系)	45 (6.8%)	43 (6.3%)	▲2	▲4.4%
(内ERP)	103 (15.4%)	111 (16.2%)	+8	+7.8%
その他	133 (20.0%)	124 (18.0%)	▲9	▲6.8%
合計	666 (100%)	687 (100%)	+20	+3.1%

システム開発 【アプリケーション】

前期比 +5.6%



コロナの影響が弱まり、プロジェクトの動きが活発化。4月以降からのチャージアップ交渉の成果も寄与。経験者ニーズが強く、引き続き経験者採用に注力

その他

前期比 ▲6.8%



ITシステムの保守・メンテナンスなどのサポートサービスは引き続き底堅く推移

セグメント別業績 EMS事業

(百万円) (括弧内：構成比)	2022/3期 第1四半期	2023/3期 第1四半期	前期比	
			増減額	増減率
デバイス	457 (52.5%)	571 (56.6%)	+114	+24.9%
ユニット	413 (47.5%)	438 (43.4%)	+25	+6.1%
合計	870 (100%)	1,010 (100%)	+139	+16.0%

デバイス

前期比 +24.9%



市場全体での部材不足を背景に、新規の受注案件が増加。半導体製造設備向け、物流設備関連も好調。部材調達に引き続き注力

ユニット

前期比 +6.1%



脱炭素の流れを受けた生產品目が拡大。一方、一部部材の欠品により生産および納期遅延が発生。原材料高騰に対する値上げ交渉に注力

A horizontal line with a blue segment on the left and a green segment on the right, positioned to the left of the main title.

需要・供給の見通し

当社グループ需要見通し

	需要見通し	供給見通し
マニュファクチャリング サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 各企業は生産体制の再編に着手しており、新たに設備投資を進める企業が増加 機械・電気系エンジニアの需要は堅調。特に半導体関連エンジニアの需要が高い 太陽光発電、蓄電池システム等の拡販に伴い保守・メンテナンス需要が増加 労働人口の減少に伴いロボット関連の需要が増加 	<ul style="list-style-type: none"> 採用方法の見直し、海外人材の活用、人材配置の最適化および教育を強化 エネルギー関連案件の増加を見込み、外部サービスパートナーによる全国展開を推進
コンストラクション サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 都心部を中心に、新規プロジェクトの立ち上がりが活発化 公共施設の電気改修工事を受注 	<ul style="list-style-type: none"> 施工管理人材の採用に注力 BIM系人材での採用は好調 請負・受託事業では、比較的資材入手が可能な電気通信系工事受注で積み上げ
ITサポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 特にWEBエンジニア、インフラエンジニアの需要が高い 保守・メンテナンス案件は継続的に堅調に推移 	<ul style="list-style-type: none"> フレキシブルな働き方を希望する契約社員の採用も積極的に実施し、経験者採用に注力 未経験者の採用および育成を強化
EMS事業	<ul style="list-style-type: none"> 半導体製造装置、医用関連、物流設備および工作機械関連、環境商材を中心とした顧客からの受注は安定 今後市場の縮小化が予想されるなか、在庫の適正化を図る 	<ul style="list-style-type: none"> 1Q同様に供給タイトな状況は継続

2023年3月期業績予想

(百万円)	2023/3期 1Q実績	2023/3期 中間予想	進捗率 (対中間予想)	2023/3期 通期予想
売上高	7,948	16,330	48.7%	33,920
営業利益 (営業利益率)	99 (1.2%)	430 (2.6%)	23.0%	1,321 (3.9%)
経常利益 (経常利益率)	153 (1.9%)	465 (2.8%)	32.9%	1,340 (4.0%)
親会社株主に帰属する四半期純利益 (四半期純利益率)	61 (0.8%)	283 (1.7%)	21.6%	816 (2.4%)
一株当たり四半期純利益 (円)	9.82	45.20	—	130.33
EBITDA	—	—	—	1,570
ROE (自己資本利益率) (%)	—	—	—	11.5

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

トピックス

高度人財教育の拡充

■ ワット・コンサルティングの建築・建築設備の教育受託事業が好調に推移

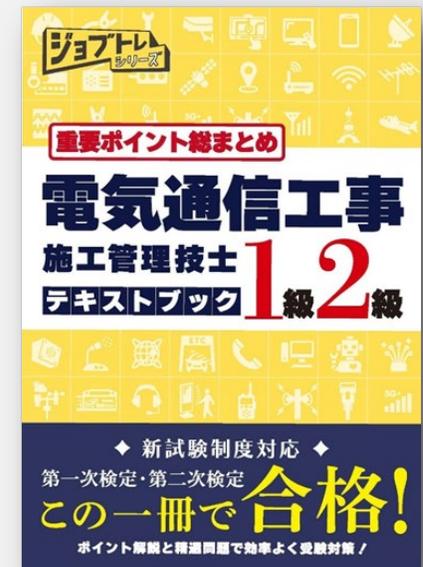
受託教育の「延べ受講者数※」 ※受講者数×受講日数



建設業界向け 技術者教育本をシリーズ化

2022年
4月28日

「ジョブトレシリーズ」
第2弾を発売



第17回

2022 **東京**

日経IR・個人投資家フェア

(リアル会場のみ出展)

- 会 期 : 2022年 8月 26日 (金) ~ 27日 (土)
- 会 場 : 東京ビッグサイト 西1ホール
- 主 催 : 日本経済新聞社

〈IRセミナー〉

日 時 : 8月 27日 (土) 14:00 ~ 14:25

登壇者 : 代表取締役 宮城 力 (予定)

公式HP (ご来場の事前登録はこちら)

<https://adnet.nikkei.co.jp/a/ir/>

第3回 **資産運用 EXPO 関西**

IR・株式投資フェア

- 会 期 : 2022年 9月 2日 (金) ~ 4日 (日)
- 会 場 : インテックス大阪
- 主 催 : RX Japan株式会社

〈IRセミナー〉

日 時 : 9月 2日 (金) 13:50 ~ 14:30

登壇者 : 代表取締役 宮城 力 (予定)

公式HP : (ご来場の事前登録はこちら)

<https://www.am-expo.jp/osaka-1/ja-jp.html>

A horizontal bar with a blue segment on the left and a green segment on the right, positioned to the left of the word 'APPENDIX'.

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。



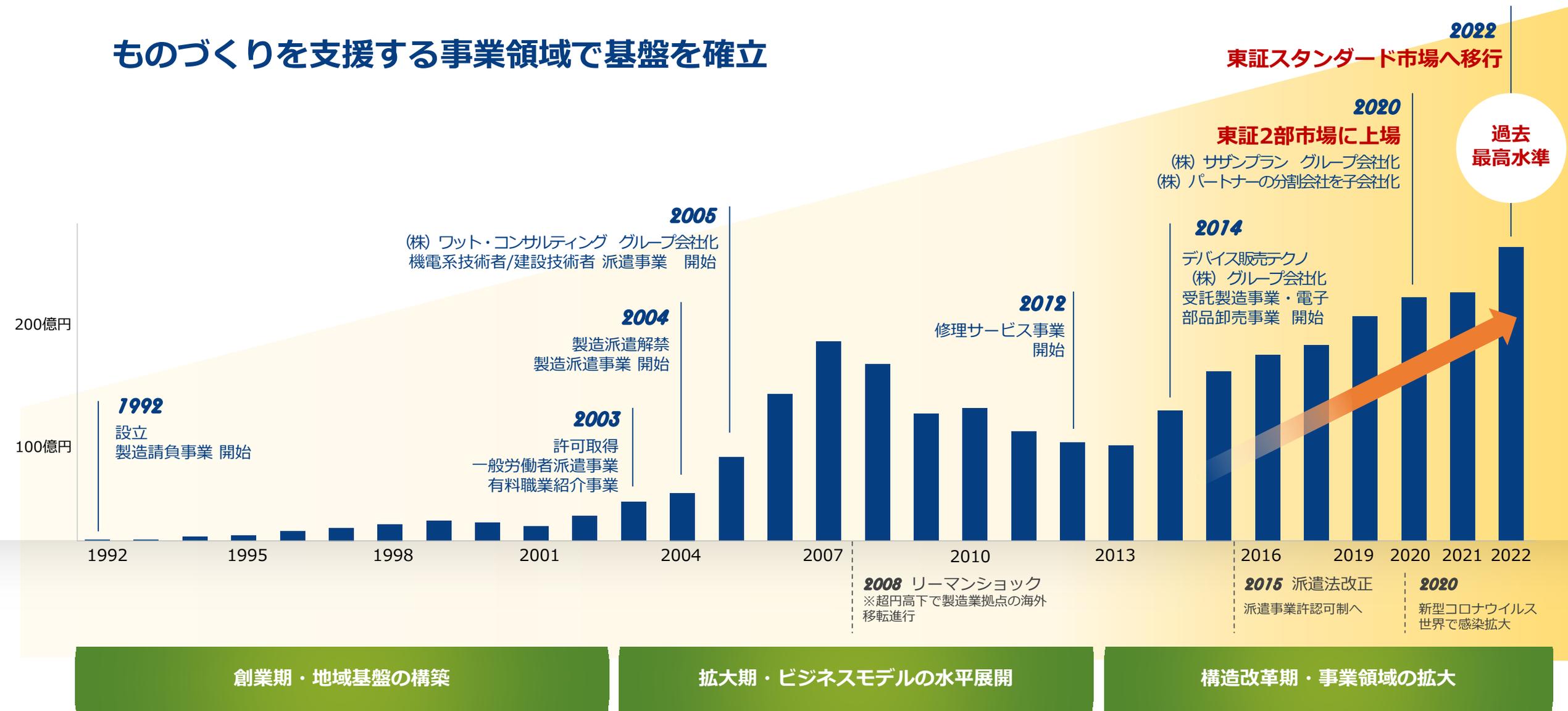
代表取締役
宮城 力

会社概要

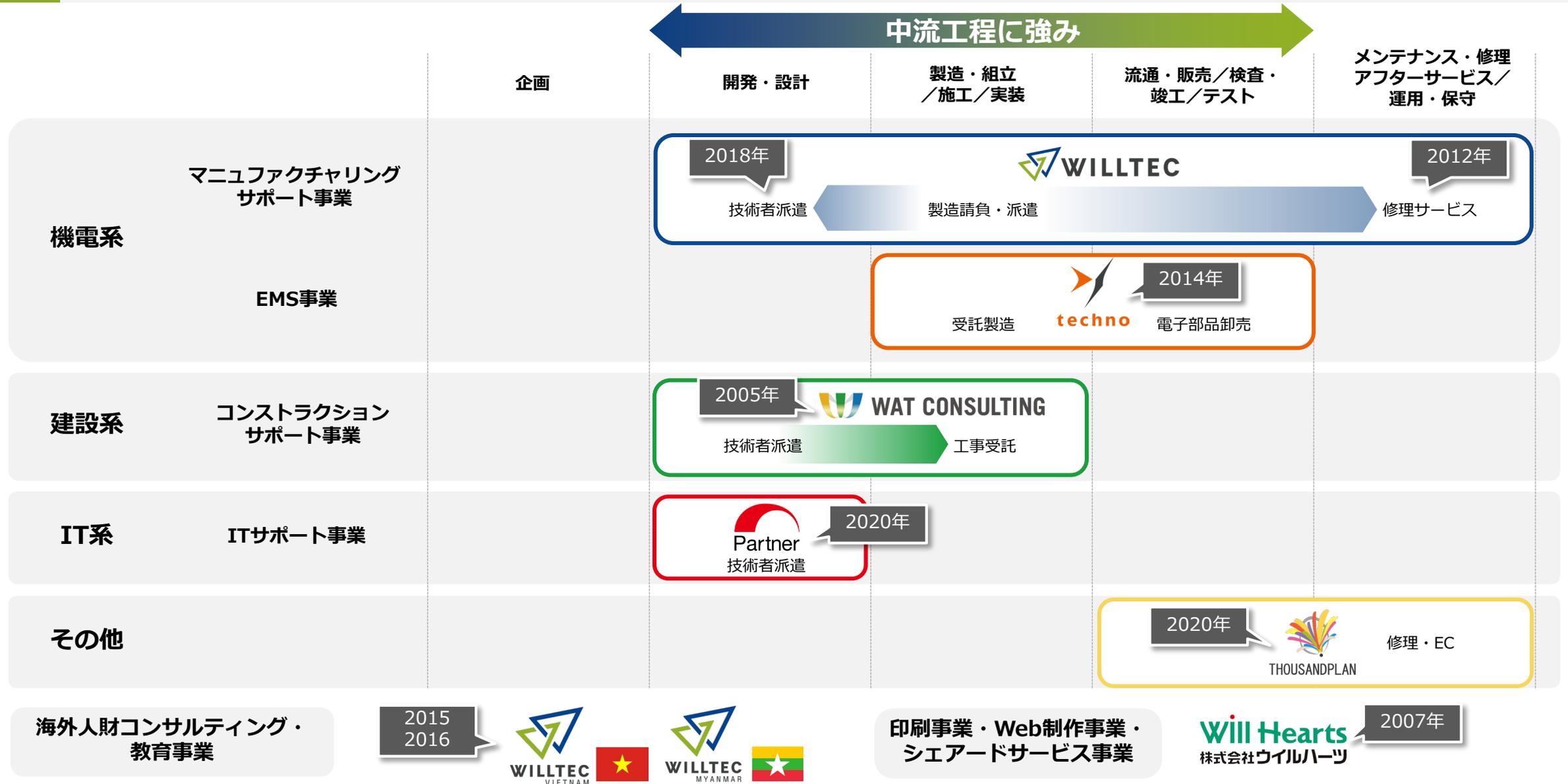
社名	株式会社ウイルテック (英文表記: WILLTEC Co., Ltd.)			
代表者	代表取締役 宮城 力			
設立年月日	1992年(平成4年) 4月			
本社所在地	〒532-0002 大阪府大阪市淀川区東三国4丁目3番1号			
資本金	136,830,000円 (2022年7月末時点)			
役員構成	取締役 会長執行役員 代表取締役 社長執行役員 取締役 常務執行役員 取締役 上席執行役員 取締役 上席執行役員	小倉 秀司 宮城 力 野地 恭雄 西 隆弘 渡邊 剛	取締役 上席執行役員 取締役 上席執行役員 取締役 (常勤監査等委員) 社外取締役 (監査等委員) 社外取締役 (監査等委員)	石井 秀暁 水谷 辰雄 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。



ウイルテック
グループ

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

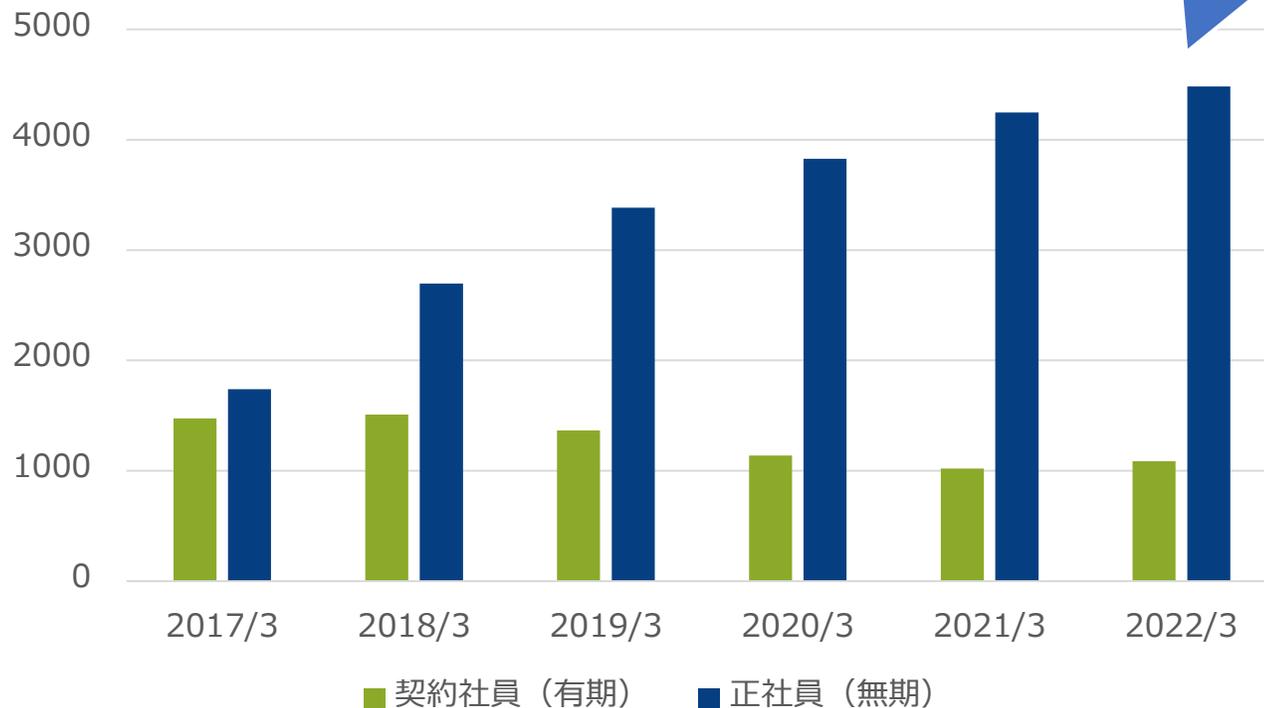
- 技術改善・設備設計の専門部門による顧客課題への提案活動
- 年1回の「改善発表会」開催による現場改善のベストプラクティスの共有

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



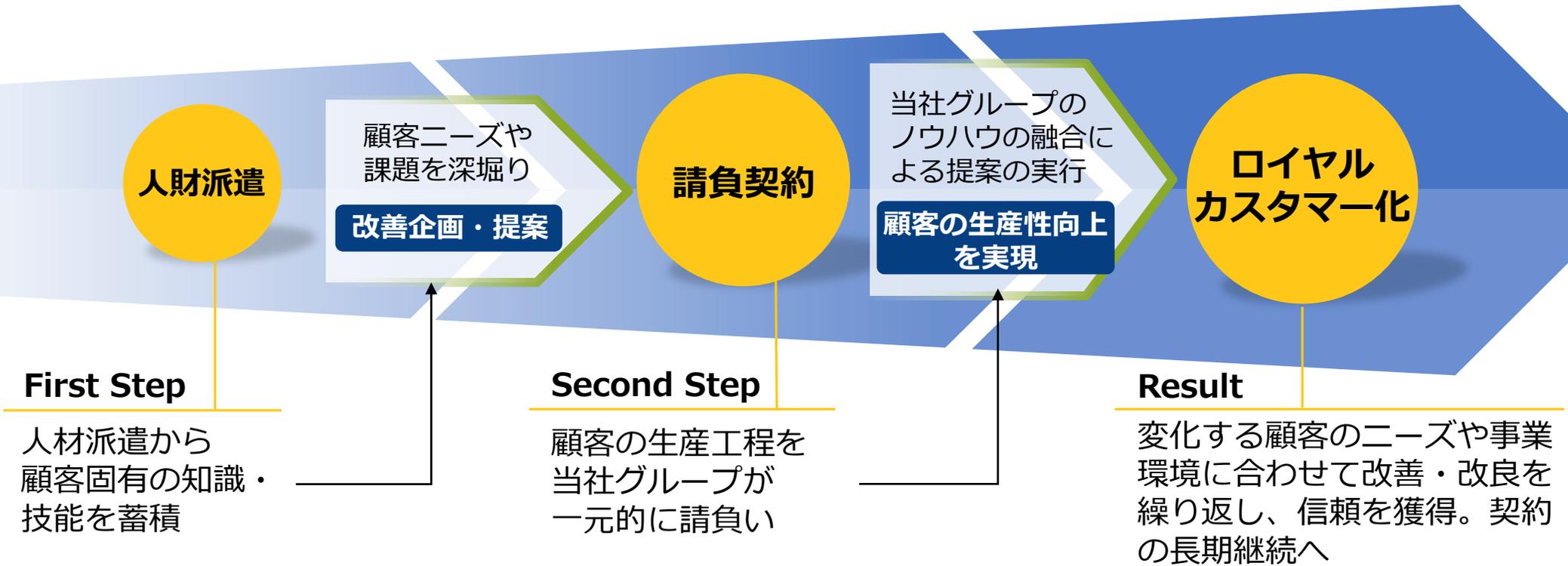
専任講師による専門教育



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