



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2四半期

決算説明資料

2022年11月10日

ウイルテック・グループの主要4事業

(2023年3月期第2四半期)



EMS事業

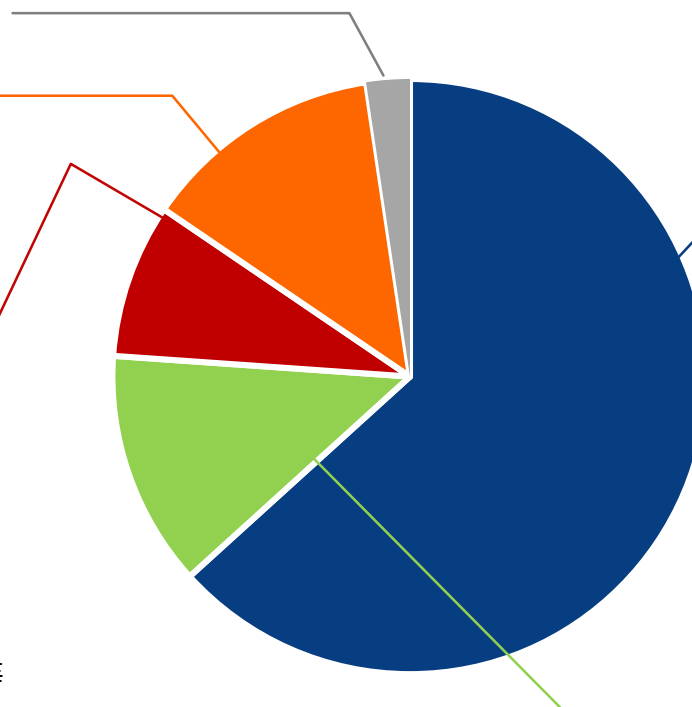
- 電子機器の受託製造
- 電子部品卸売



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
- 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



2023年3月期
第2四半期
決算概要

4



2023年3月期
業績予想

15



トピックス

19



APPENDIX


24

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

2023年3月期第2四半期 決算概要

2023年3月期第2四半期決算概要

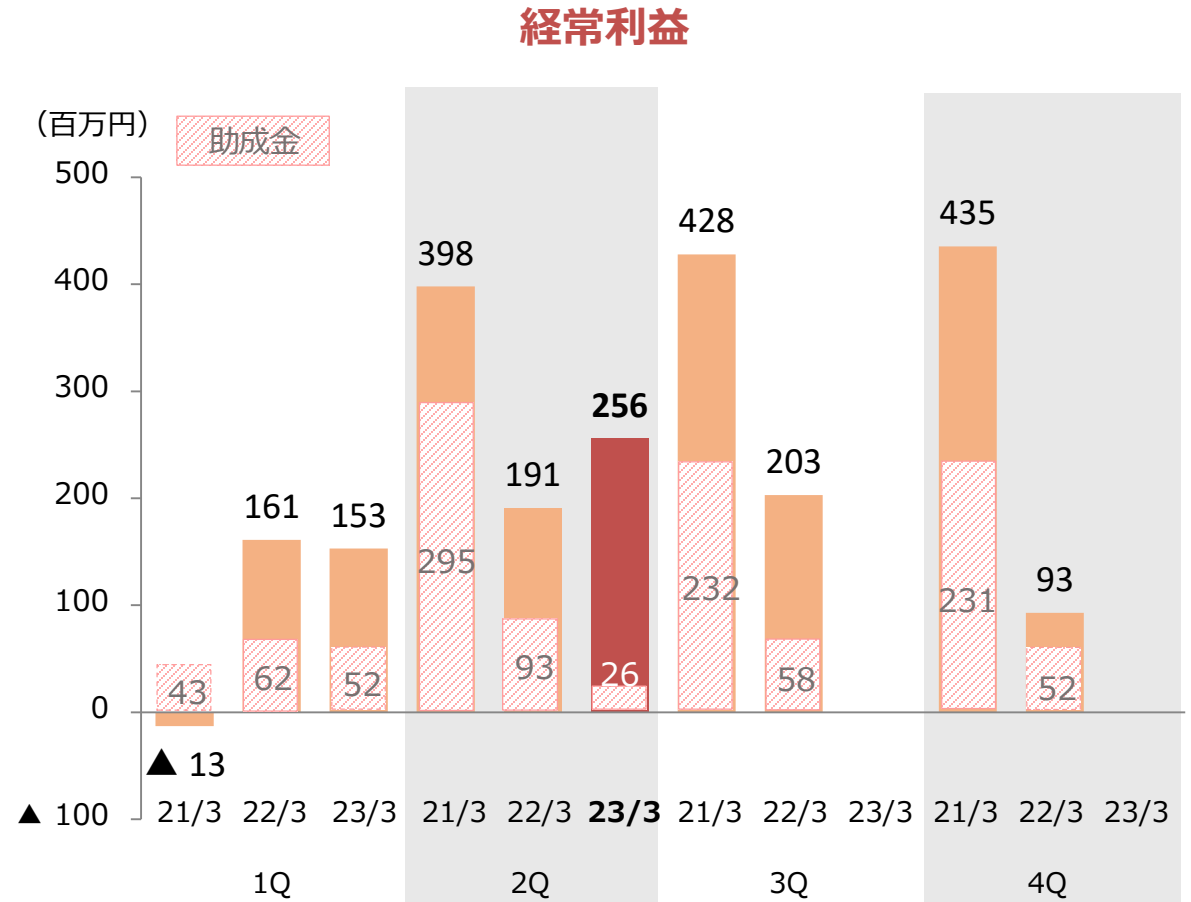
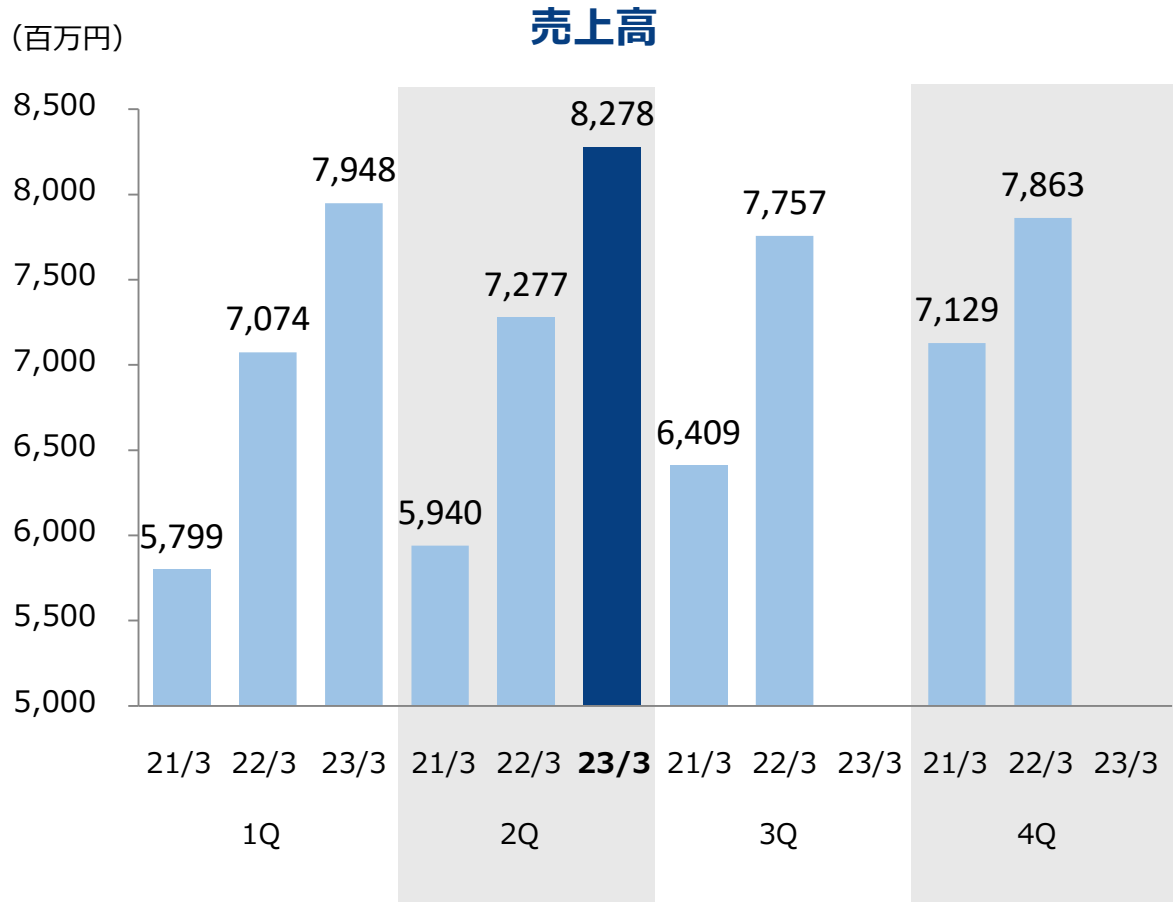
- 国内における生産稼働率が向上したことにより、多分野で売上が拡大
- 採用競争が激化するなか人員配置の最適化を推進。利益率改善に一定の成果

| (百万円) | 2022/3期 第2四半期 実績 | 2023/3期 第2四半期 実績 | 前年比 | |
|-------------------------------|------------------------|------------------------|-----------------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 14,351 | 16,226 | +1,874 | +13.1% |
| 営業利益 (営業利益率) | 195 (1.4%) | 328 (2.0%) | +133 (+0.6p) | +67.4% |
| 経常利益 (経常利益率) | 352 (2.5%) | 409 (2.5%) | +57 (±0.0p) | +16.1% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 (四半期純利益率) | 198 (1.4%) | 231 (1.4%) | +33 (±0.0p) | +16.5% |
| 一株当たり四半期純利益 (円) | 31.73 | 36.87 | +5.14 | +16.2% |

2023年3月期業績推移（四半期単位）

【売上高】 人材需要が旺盛となり、売上が拡大

【経常利益】 原価改善施策および教育からの配属強化が成果をみせはじめ、利益率改善が進展



営業利益増減要因分析

増収影響

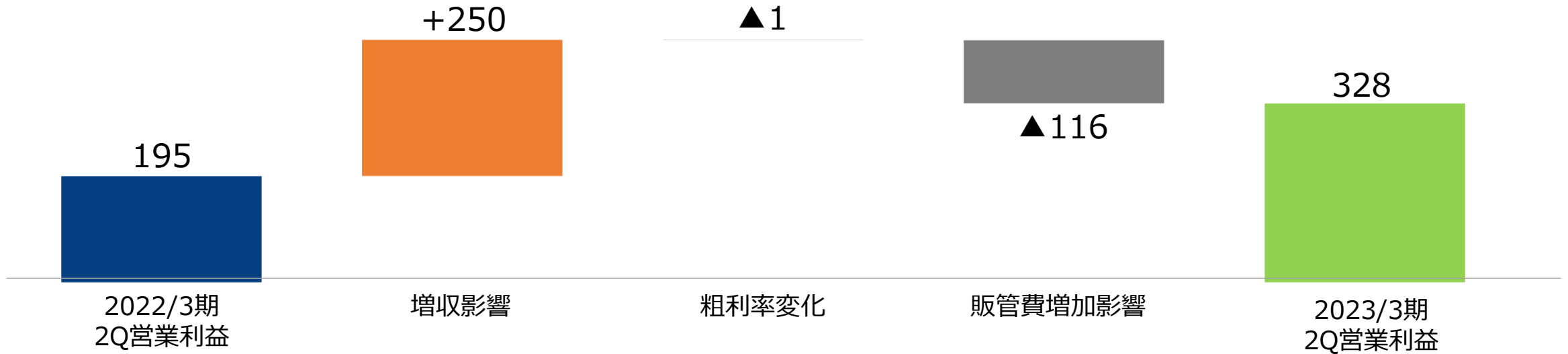
- 経済活動の再開に伴う需要拡大を背景に人材ニーズは引き続き堅調に推移
- EMS事業は部材不足の影響が徐々に収まり、安定的に受注を獲得

粗利益率変化

- 採用コストの高止まりに対し、人員配置の見直しやチャージアップ交渉により対応推進
- EMS事業で受注残増加及び電子部品等の入手困難状況の影響もあり、戦略的に在庫を積み増し

販管費増加影響

- 事業拡大に伴う人員および経費の増加
- 販売管理費率は0.6p抑制 (11.9%→11.3%)



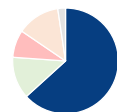
| セグメント | 増収影響 | 粗利率変化 |
|------------------|--------|-------|
| マニファクチャリングサポート事業 | +14.3% | +0.1% |
| コンストラクションサポート事業 | +9.7% | ▲0.9% |
| ITサポート事業 | +2.3% | +1.6% |
| EMS事業 | +19.8% | +0.6% |
| その他 | +10.0% | ▲3.7% |

セグメント別業績推移

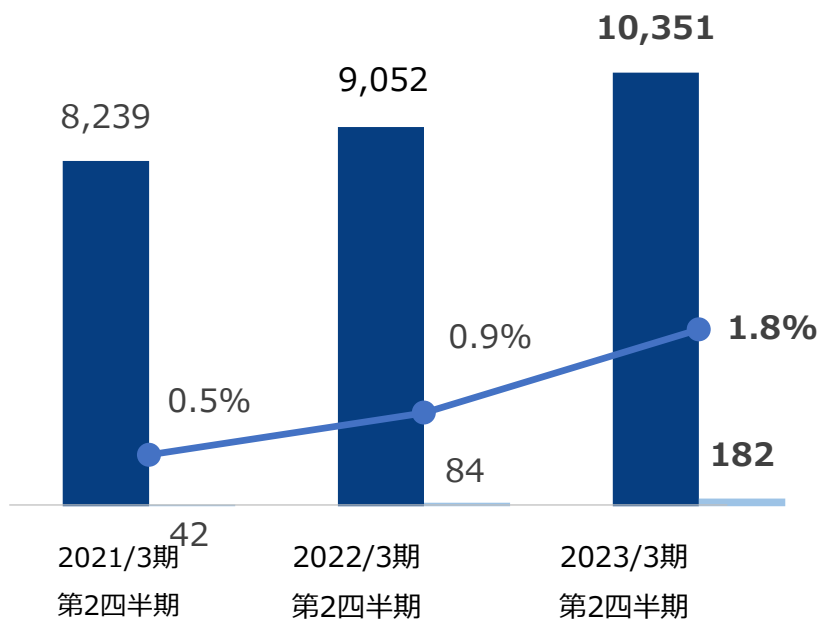
(単位：百万円)



マニファクチャリングサポート事業

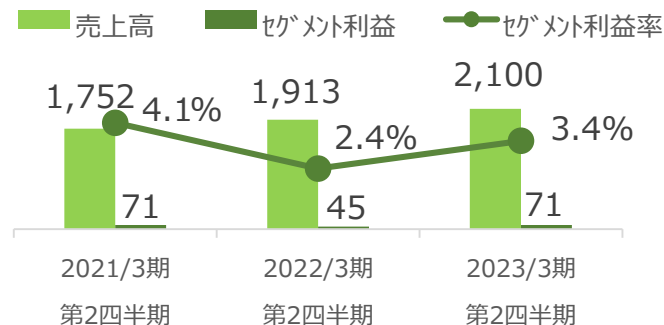
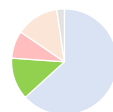


■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



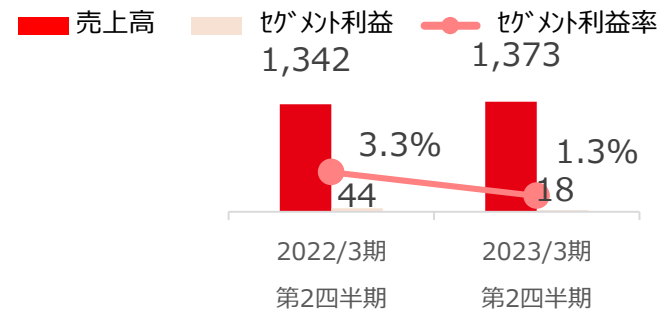
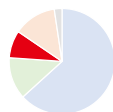
- 半導体需要が継続して堅調
- 多分野においてエンジニア需要が拡大
- 人員配置の見直し等により利益率改善も進展

コンストラクションサポート事業



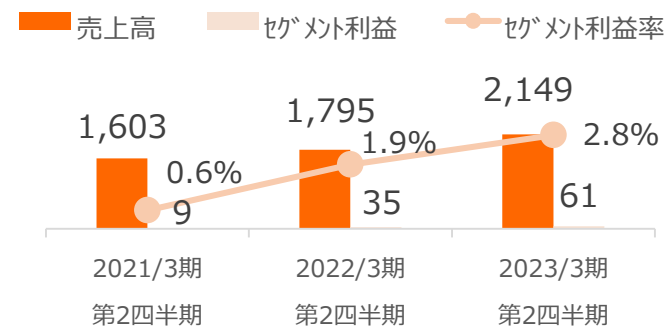
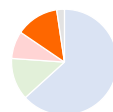
- BIM系人材のニーズは堅調
- BIM系人材の教育からの配属が順調に進み、利益率が改善
- 施工管理人材は慢性的に供給不足

ITサポート事業 (2020年12月新設)



- DX化需要に伴い需要は旺盛なものの経験者採用は競争激化
- 未経験者採用から早期配属につなげるための、基礎教育に注力

EMS事業



- 国内の設備投資増加により需要は旺盛
- 受注好調にともない受注残高も高水準を維持

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2四半期 | 2023/3期 第2四半期 | 前期比 | |
|-----------------------|------------------|------------------|--------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 電子部品・デバイス・ 電子回路製造業 | 1,888 (20.9%) | 1,832 (17.7%) | ▲56 | ▲3.0% |
| 情報通信機械器具 製造業 | 2,830 (31.3%) | 3,474 (33.6%) | +644 | +22.8% |
| 電気機械器具製造業 | 1,397 (15.4%) | 1,493 (14.4%) | +96 | +6.9% |
| その他 | 2,935 (32.4%) | 3,551 (34.3%) | +616 | +21.0% |
| 合計 | 9,052 (100%) | 10,351 (100%) | +1,298 | +14.3% |

情報通信機械器具製造業

前期比 +22.8%



次世代通信関連・半導体需要により、
既存取引先の生産が堅調に推移

電気機械器具製造業

前期比 +6.9%



エネルギー関連の保守事業が堅調に推移

その他

前期比 +21.0%



海外向けの半導体装置セットアップに伴う出張が増
加。新規案件も増加し更なる拡大に期待

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2四半期 | 2023/3期 第2四半期 | 前期比 | |
|--------------------|------------------|------------------|------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 人財サービス事業 | 1,839 (96.1%) | 2,052 (97.7%) | +213 | +11.6% |
| (内建築分野) | 626 (32.7%) | 704 (33.5%) | +78 | +12.5% |
| (内建築設備分野) | 952 (49.8%) | 1,098 (52.3%) | +146 | +15.3% |
| (内その他分野) | 261 (13.6%) | 250 (11.9%) | ▲11 | ▲4.2% |
| 請負・受託事業 | 74 (3.9%) | 48 (2.3%) | ▲26 | ▲35.1% |
| 合計 | 1,913 (100%) | 2,100 (100%) | +186 | +9.7% |

建築分野

前期比 +12.5%



大型再開発プロジェクトなど人材需要が旺盛。海外人材を含め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 +15.3%



建築設備人材及びBIM系人材*の需要が旺盛。海外人材のスムーズな配属に注力

* 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 ▲35.1%



資材調達が困難な状況を受け、受注調整を行った結果、売上が減少。オンライン研修外販や受託研修など、教育事業に注力

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2四半期 | 2023/3期 第2四半期 | 前期比 | |
|----------------------|------------------|------------------|-----|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| システム開発 【アプリケーション】 | 1,070 (79.7%) | 1,130 (82.2%) | +60 | +5.6% |
| (内WEB系) | 517 (38.5%) | 596 (43.4%) | +79 | +15.3% |
| (内オープン系) | 253 (18.9%) | 226 (16.4%) | ▲27 | ▲10.7% |
| (内汎用系) | 91 (6.8%) | 86 (6.3%) | ▲5 | ▲5.5% |
| (内ERP) | 209 (15.6%) | 222 (16.2%) | +13 | +6.2% |
| その他 | 272 (20.3%) | 244 (17.8%) | ▲28 | ▲10.3% |
| 合計 | 1,342 (100%) | 1,373 (100%) | +31 | +2.3% |

システム開発 【アプリケーション】

前期比 +5.6%



WEB/クラウド関連/SAP関連の需要高い。
経験者ニーズが強く、未経験者の教育育成が急務

その他

前期比 ▲10.3%



保守案件で単価抑制の傾向。
教育の場としての基礎業務案件の確保が課題

セグメント別業績 EMS事業

| (百万円) (括弧内：構成比) | 2022/3期 第2四半期 | 2023/3期 第2四半期 | 前期比 | |
|--------------------|------------------|------------------|------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| デバイス | 964 (53.7%) | 1,212 (56.4%) | +248 | +25.7% |
| ユニット | 831 (46.3%) | 938 (43.6%) | +107 | +12.9% |
| 合計 | 1,795 (100%) | 2,149 (100%) | +354 | +19.8% |

デバイス

前期比 +25.7%



市場全体での部材不足を背景に、調達支援案件が増加。医用および半導体製造設備向けが好調。部材調達に引き続き注力

ユニット

前期比 +12.9%



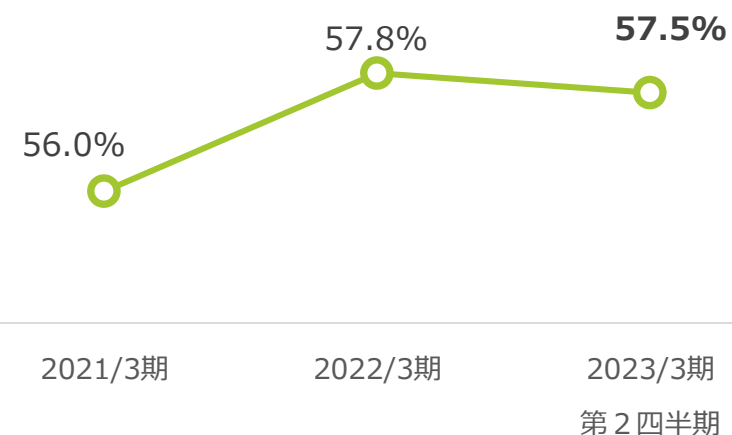
設備関連顧客の案件拡大。半導体製造装置およびインフラ関連の案件増加。部材調達の確保と生産力の向上が課題

連結貸借対照表の状況

| (百万円) | 2022/3期 期末 | 2023/3期 第2四半期 | 増減 |
|------------|---------------|------------------|--------|
| 流動資産 | 9,415 | 9,599 | +184 |
| (内 現預金) | 3,700 | 3,644 | ▲56 |
| (内 売掛債権) | 4,609 | 4,756 | +147 ① |
| (内 棚卸資産) | 432 | 612 | +180 ② |
| 固定資産 | 2,393 | 2,414 | +21 |
| (内 のれん) | 633 | 587 | ▲46 |
| 総資産 | 11,809 | 12,014 | +204 |
| 負債 | 4,979 | 5,106 | +126 |
| (内 買入債務) | 598 | 588 | ▲10 |
| (内 有利子負債) | 626 | 566 | ▲60 |
| (内 未払法人税等) | 119 | 215 | +96 |
| (内 未払費用) | 1,772 | 1,818 | +46 ③ |
| (内 その他) | 1,267 | 1,254 | ▲13 |
| 純資産 | 6,830 | 6,908 | +78 |
| 負債純資産合計 | 11,809 | 12,014 | +205 |

- ① 売上増加に伴い売掛債権増加
- ② EMS事業における受注残増加及び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
- ③ 売上増加に伴い人件費増

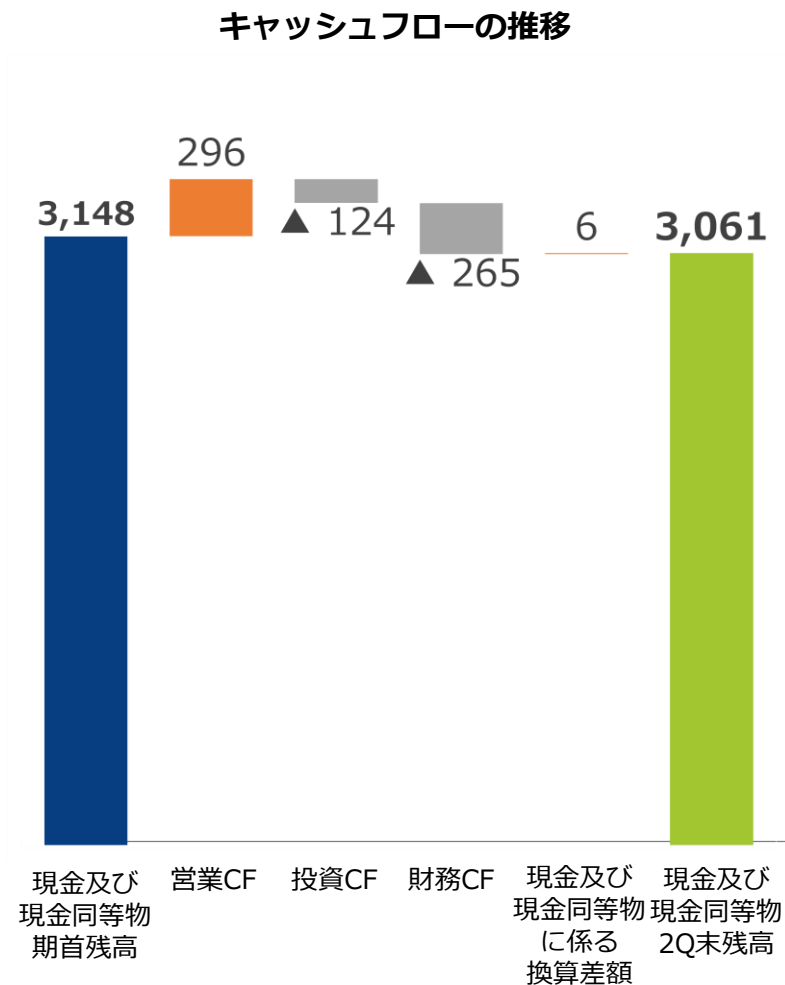
自己資本比率の推移



キャッシュフローの状況

| (百万円) | 2022/3期 第2四半期 | 2023/3期 第2四半期 | 増減 |
|------------------|------------------|------------------|------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | ▲26 | 296 | +322 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲46 | ▲124 | ▲78 |
| フリー・キャッシュ・フロー※ | ▲72 | 172 | +244 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲394 | ▲265 | +129 |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | 0 | 6 | +6 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 4,054 | 3,148 | ▲906 |
| 現金及び現金同等物の四半期末残高 | 3,587 | 3,061 | ▲526 |

※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」



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

2023年3月期 業績予想

当社グループ需要見通し

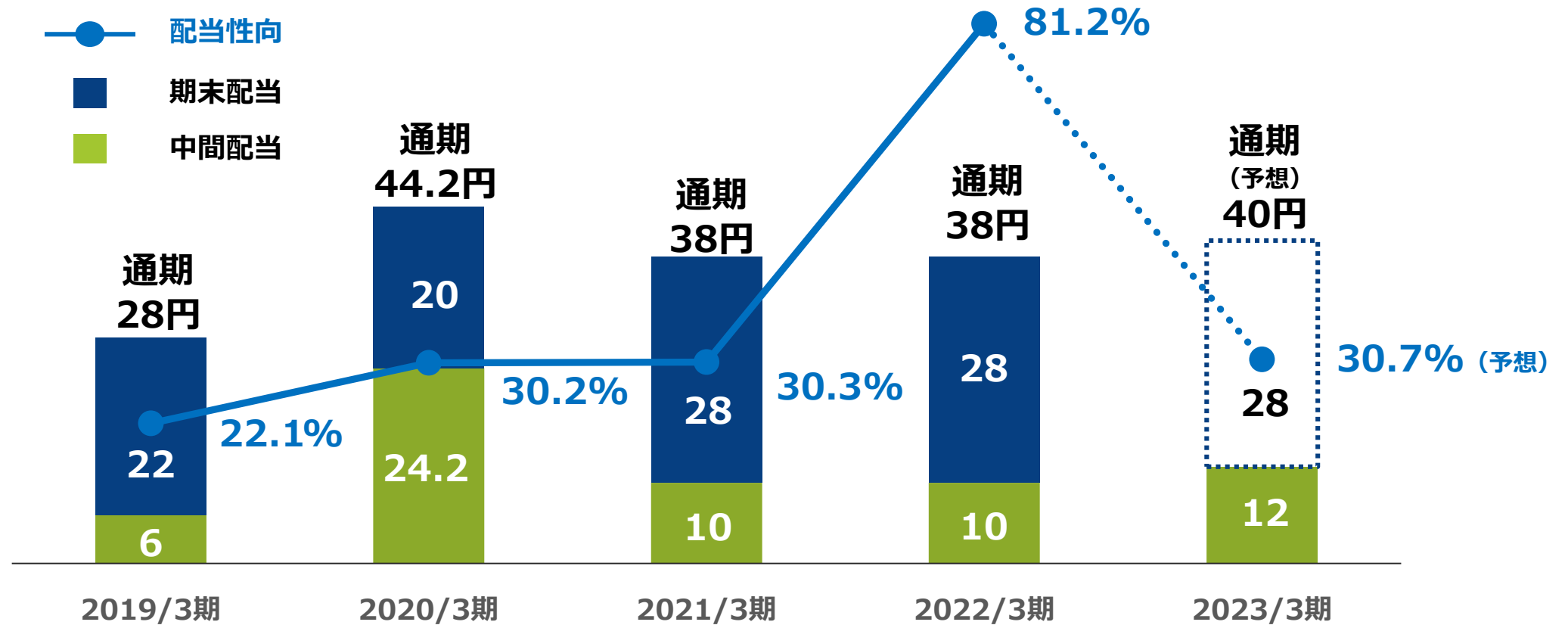
| | 市場の需要見通し（2Q末時点） | 当社の対応 |
|----------------------|---|--|
| マニファクチャリング サポート事業 | <ul style="list-style-type: none"> 製造業は、5G関連、IoT、AIなどの半導体需要が継続して増加傾向 エンジニア需要は、電気回路設計関連、半導体、設備関連で堅調 再生可能エネルギー関連の市場拡大に伴うエネルギー事業への新規参入企業が増加 DX投資に伴うロボット・AI関連の需要増 | <ul style="list-style-type: none"> 人材の効率的な配置転換を推進 半導体関連人材の育成を強化 入国制限緩和により海外人材の採用強化 若手エンジニアの採用強化 熟練エンジニアによる教育・OJTを通じた若手エンジニアの早期育成 サービスネットワーク強化に向けた新規アライアンス先の開拓を推進 ロボットソリューション拠点（プロジェクトデザインセンター）を活用し、製造業取引顧客への導入提案を開始 |
| コンストラクション サポート事業 | <ul style="list-style-type: none"> 建築・建築設備の人材ニーズは引き続き旺盛 請負事業として蓄電池や充電設備の設置工事で新たな商機 | <ul style="list-style-type: none"> BIM系案件の受注に注力 BIM系の教育本出版を呼び水にオンラインを含む外販研修に注力 施工管理は海外人材の増員でリカバリー 資材調達の状況を見極めながら受注案件を選別 公共事業へ参入 |
| ITサポート事業 | <ul style="list-style-type: none"> WEB／ERPおよび保守業務の需要は引き続き堅調 IT業界全体で高フェーズ経験者の採用が激化 保守業務についてもテスト評価設計の経験者需要が高い | <ul style="list-style-type: none"> IT業界未経験の求職者は増加傾向にあるため、基礎分野（評価検証など）の教育強化により採用から早期配属につなげる |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> 部材調達に注力 |

2023年3月期業績推移と予想

| (百万円) | 2022/3期 上期実績 | 2023/3期 上期実績 | 前期比 | 2022/3期 下期実績 | 2023/3期 下期予想 | 前期比 | 2022/3期 実績 | 2023/3期 計画 | 前年比 |
|-----------------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------------|--------------------|---------------|-----------------|---------|
| 売上高 | 14,351 | 16,226 | +13.1% | 15,620 | 17,694 | +13.3% | 29,971 | 33,920 | +13.2% |
| 営業利益 (営業利益率) | 195 (1.4%) | 328 (2.0%) | +67.4% (+0.6p) | 189 (1.2%) | 993 (5.6%) | +425.4% (+4.4p) | 384 (1.3%) | 1,321 (3.9%) | +244.0% |
| 経常利益 (経常利益率) | 352 (2.5%) | 409 (2.5%) | +16.1% (±0.0p) | 296 (1.9%) | 931 (5.3%) | +214.5% (+3.4p) | 648 (2.2%) | 1,340 (4.0%) | +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%) | 231 (1.4%) | +16.5% (±0.0p) | 94 (0.6%) | 585 (3.3%) | +522.3% (+2.7p) | 292 (1.0%) | 816 (2.4%) | +179.5% |
| 一株当たり当期純利益 (円) | 31.73 | 36.87 | +16.2% | 15.06 | 93.46 | +520.6% | 46.79 | 130.33 | +178.5% |

配当計画

■ 株主還元を重視し配当性向は30%を維持



注) 当社は2019年10月16日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っております。1株当たり配当金額は、株式分割を考慮して算定しております。

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

トピックス

「スマートものづくり」の推進：ロボット関連ソリューションを強化

ロボット関連事業でGROUND株式会社と 戦略的業務提携契約を締結

両社が持つ「専門的なノウハウ」「リソース」および
「ソリューション」を共有し、製造現場のDX化を支援。

〈業務提携内容〉

- ① GROUNDのロボットソリューションおよびシステム
製品の販売に関する協業
- ② ロボットソリューションの導入・保守・運用サポート
体制の構築
- ③ ロボット関連拠点の共有
- ④ ロボットエンジニアリング人材の育成支援



GROUNDが取扱う自律型協働ロボット
「PEER」（左）と〈Standard Robots社製〉
自律走行型搬送ロボット（右）



（左から）ウイルテック 代表取締役社長執行役員：宮城 力
GROUND 代表取締役社長 CEO：宮田 啓友

【GROUND株式会社 概要】

社 名：GROUND株式会社

事業概要：テクノロジーを活用した物流ソリューションの提供

設 立：2015年4月

所 在 地：東京都江東区青海二丁目7-4 the SOHO 3F

代 表 者：代表取締役社長 CEO 宮田 啓友

資 本 金：13億5,000万円（2021年12月末）

「スマートものづくり」の推進：新たなコンセプト拠点を開設



両部門を集約

新規プロジェクトの
立ち上げ
ソリューション提案
の執行部門

人財育成部門

製造現場のDX化を可視化する施設

“モノづくり”の「技術」「ノウハウ」をもとに新しいソリューションの実現可能性を見出す（PoC：Proof of Concept）コンセプト拠点。

製造現場のDX化を可視化してお客様に積極的に発信。

ロボット展示施設〈ROBOT DX Lab.〉

製造現場にロボットやAIテクノロジーの導入を検討中のお客様に、実機を使ったデモンストレーションや各種セミナーを実施。より具体的なイメージを提供。

課題解決型学習を実践する〈PBL CENTER〉

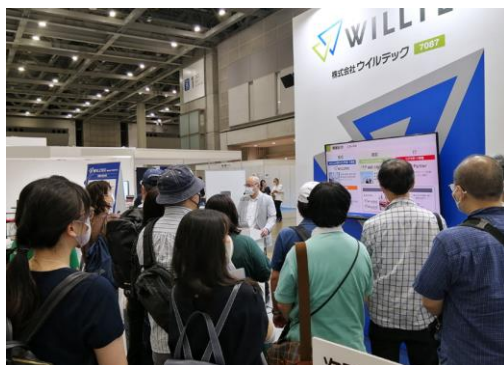
自ら問題を見つけ、さらにその問題を自ら解決する能力を身に付けることを目的とした「課題解決型学習（Project Based Learning）」を実践する場。多様な分野で活躍できるエンジニアを育成。

IR活動の強化

東京と大阪の個人投資家向けフェアに出展。ブース、社長の宮城によるプレゼンテーションはいずれも盛況。
今後も積極的にIR活動を行い、投資家の皆様とのコミュニケーションを推進

「第17回 日経IR・個人投資家フェア2022」

2022年8月26～27日開催



「第3回 資産運用EXPO関西」

2022年9月2～4日開催



今後のIR活動

2022年

11/19 (土)

神戸投資勉強会主催 IRセミナー

12/2 (金)

日興アイ・アール主催 個人投資家向けWeb IR

2023年

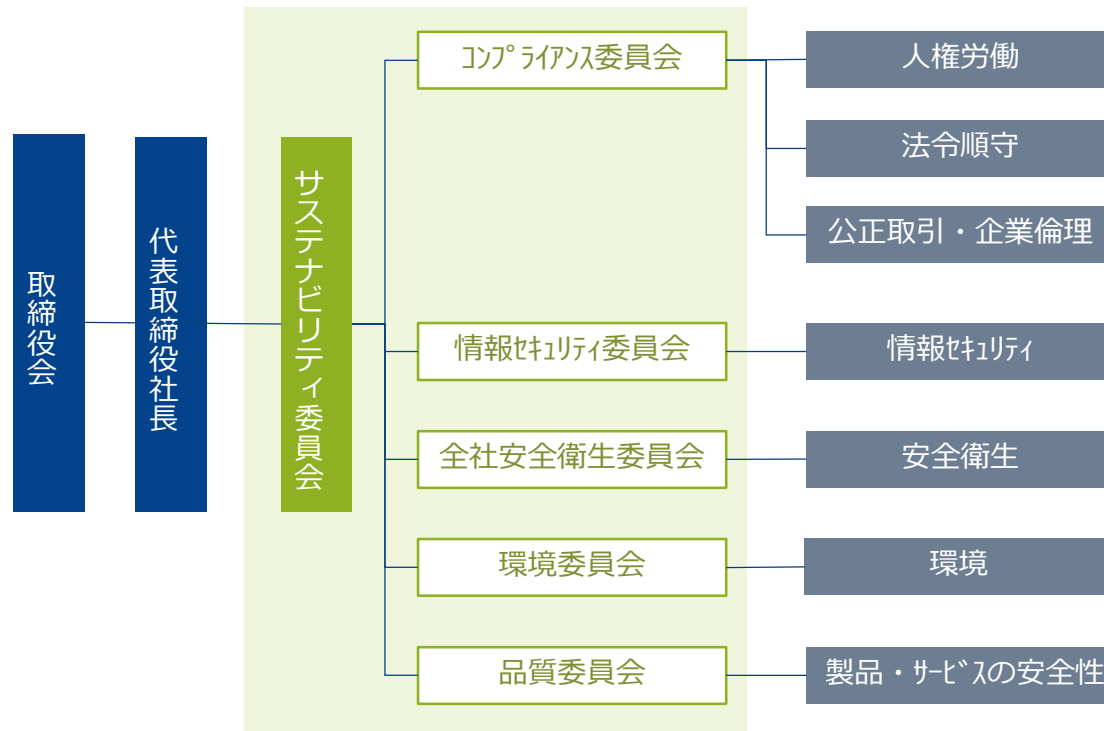
1/28 (土)

Kabu Berry Lab主催 IRセミナー

サステナビリティの推進

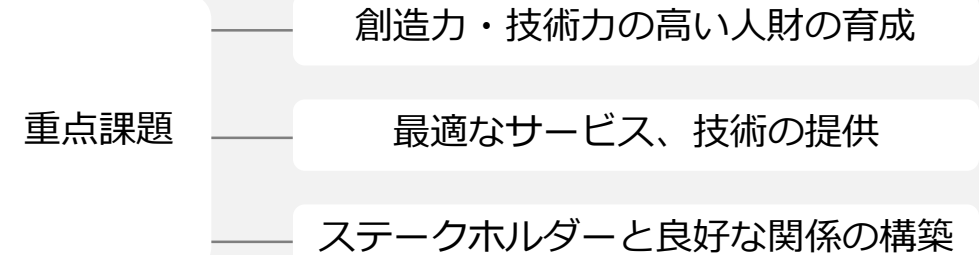
サステナビリティ委員会

- 7月に設置。代表取締役社長を委員長、サステナビリティ委員会傘下の委員長を委員として構成。オブザーバーに常勤監査等委員が参加。
- サステナビリティに関する基本方針と重点課題（マテリアリティ）を特定し、重点課題に基づく目標設定や進捗管理を実施。定期的に取り締役会への報告・提言を行う。



サステナビリティ方針と重点課題

私たち（ウイルテックグループ）は、経営理念で示す「笑顔が溢れる社会づくり」に貢献するため、「持続可能な社会への貢献」と「持続的な企業価値向上」を目指します。



当社顧客が加盟・準拠するRBAに対応

サプライチェーンにおける人権、労働環境、安全衛生、倫理などの改善を努め、監査などに対応。CSR体制の整備をはじめ、方針や社内規定などの議論や再編の活動に取り組む。

RBA = Responsible Business Allianceの略。電子機器業界のサプライチェーンにおいて、労働環境が安全であること、労働者が敬意と尊厳をもって処遇されること、さらにその事業活動が環境に対し責任を持ち倫理的に行われることを確実にするための基準を規定。



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 社長執行役員
宮城 力

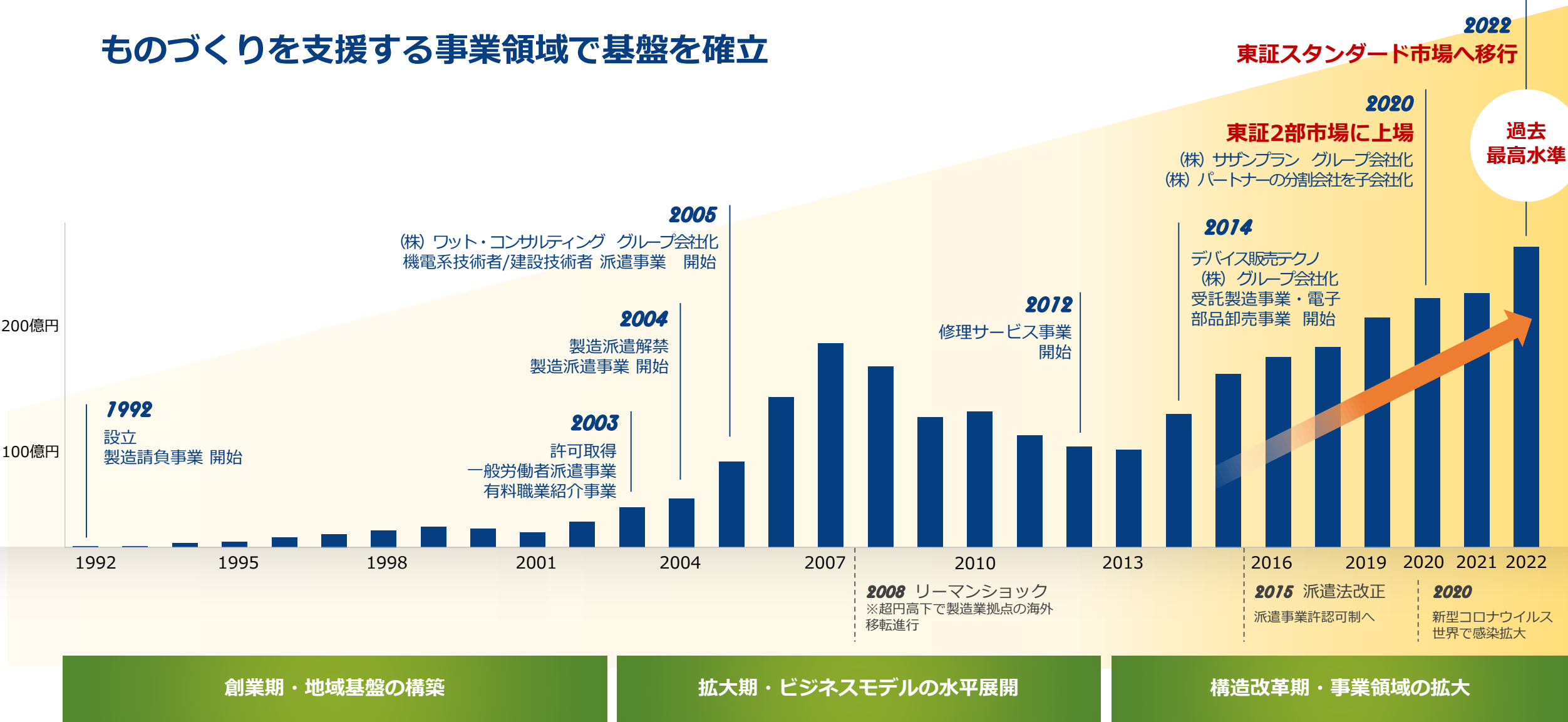


会社概要

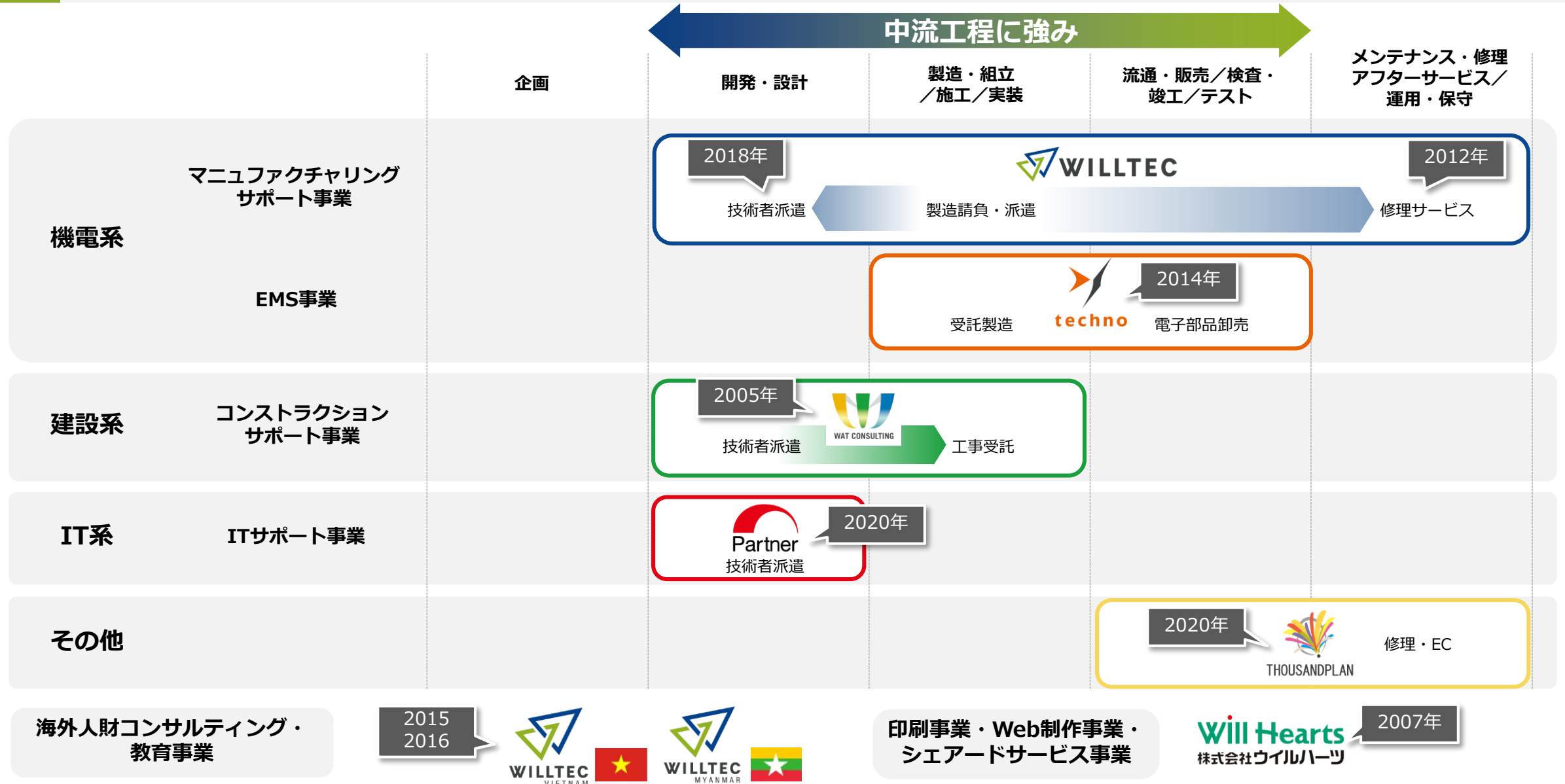
| | | | | |
|--------|--|--|---|---|
| 社名 | 株式会社ウイルテック（英文表記：WILLTEC Co., Ltd.） | | | |
| 代表者 | 代表取締役 宮城 力 | | | |
| 設立年月日 | 1992年(平成4年) 4月 | | | |
| 本社所在地 | 〒532-0002 大阪府大阪市淀川区東三国4丁目3番1号 | | | |
| 資本金 | 136,830,000円（2022年9月末時点） | | | |
| 役員構成 | 取締役 会長執行役員 代表取締役 社長執行役員 取締役 常務執行役員 取締役 上席執行役員 取締役 上席執行役員 | 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

Partner 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

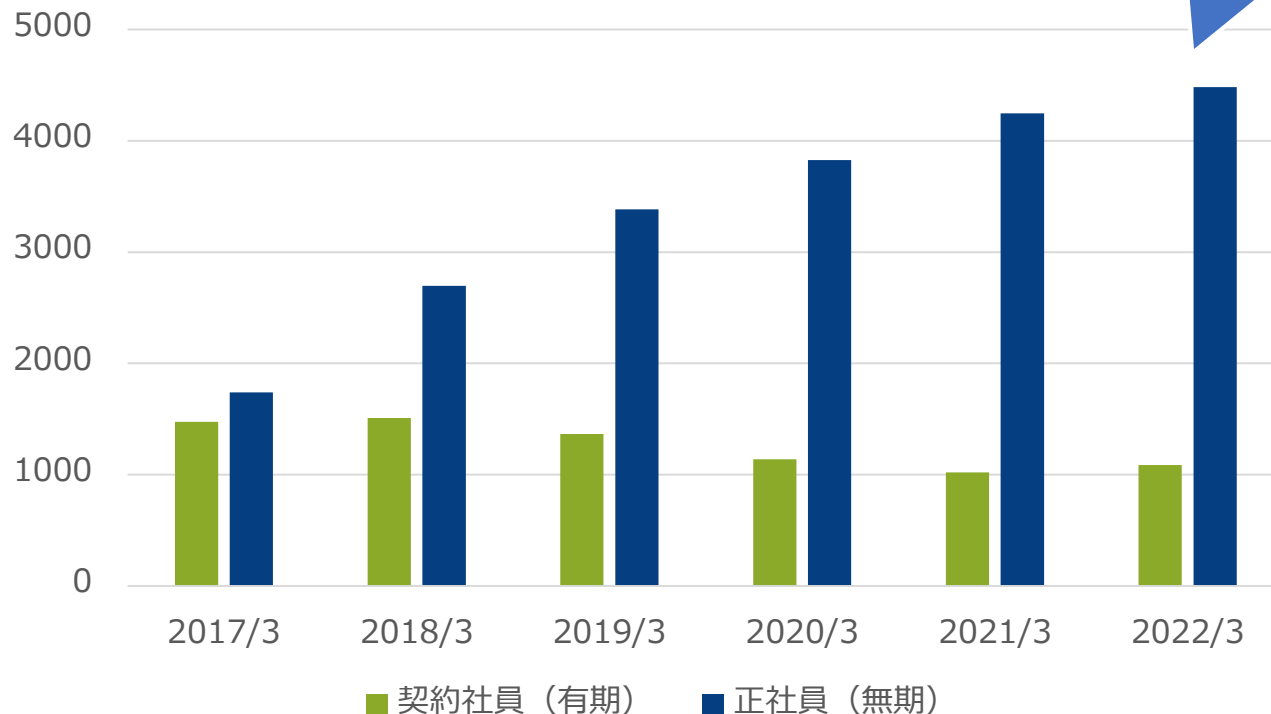
- 技術改善・設備設計の専門部門による顧客課題への提案活動
- 年1回の「改善発表会」開催による現場改善のベストプラクティスの共有

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



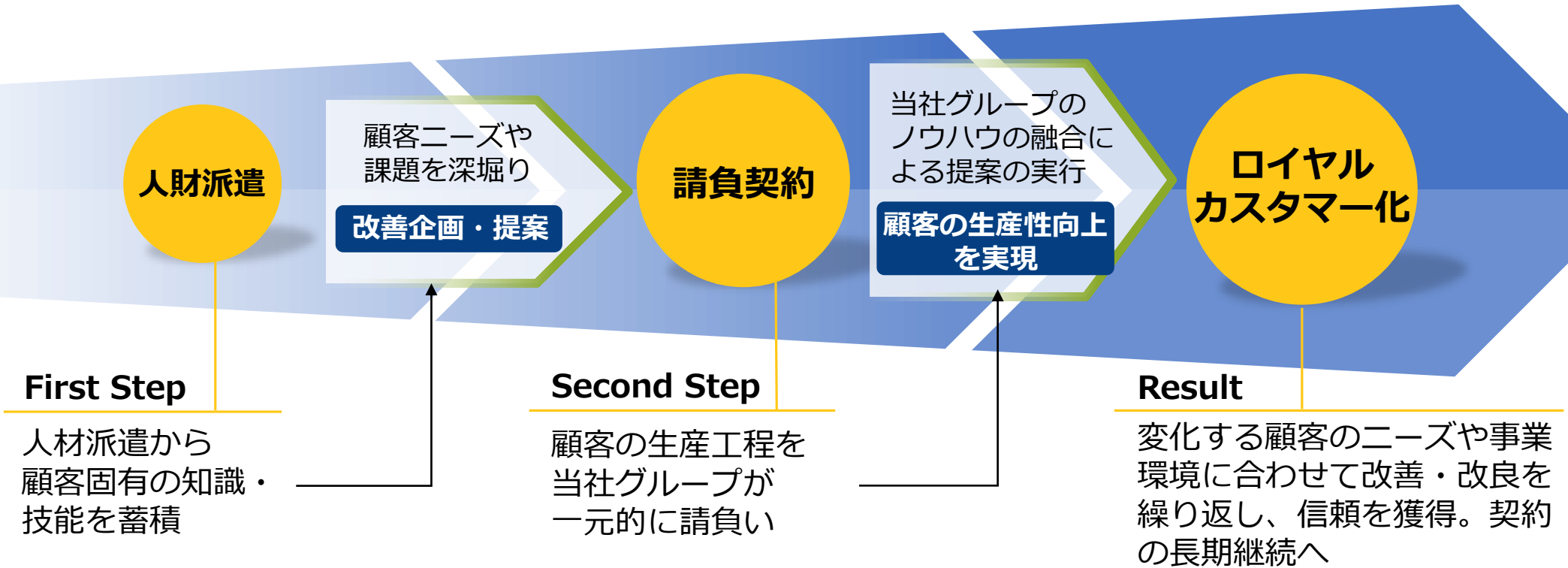
専任講師による専門教育



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

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