



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3四半期

決算説明資料

2023年2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3四半期)



EMS事業

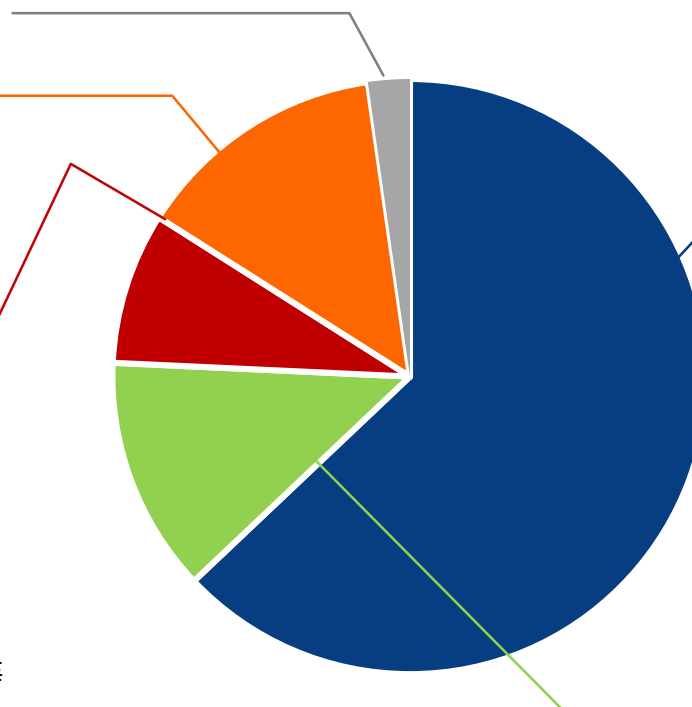
- 電子機器の受託製造
- 電子部品卸売



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3四半期
決算概要

4



2023年3月期
業績予想

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

2023年3月期第3四半期 決算概要

2023年3月期第3四半期決算概要

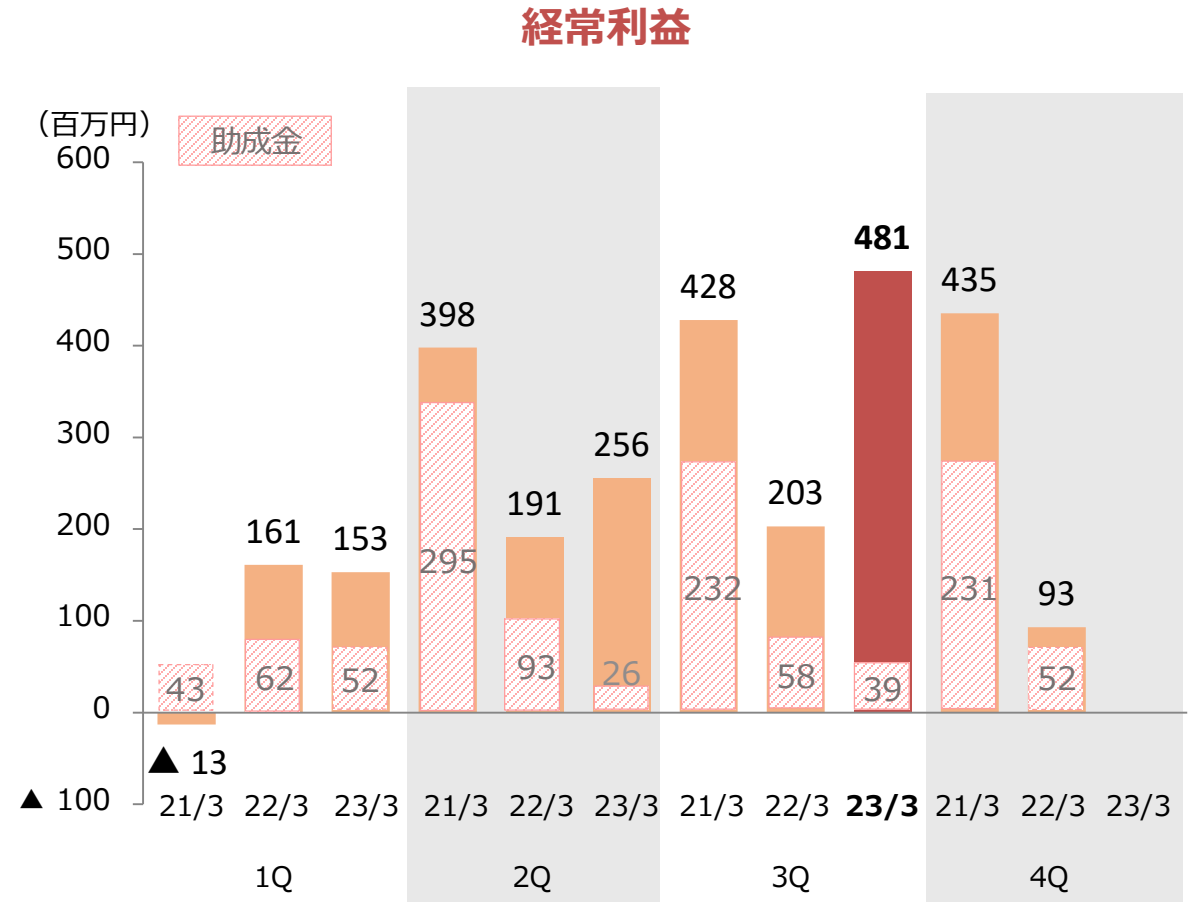
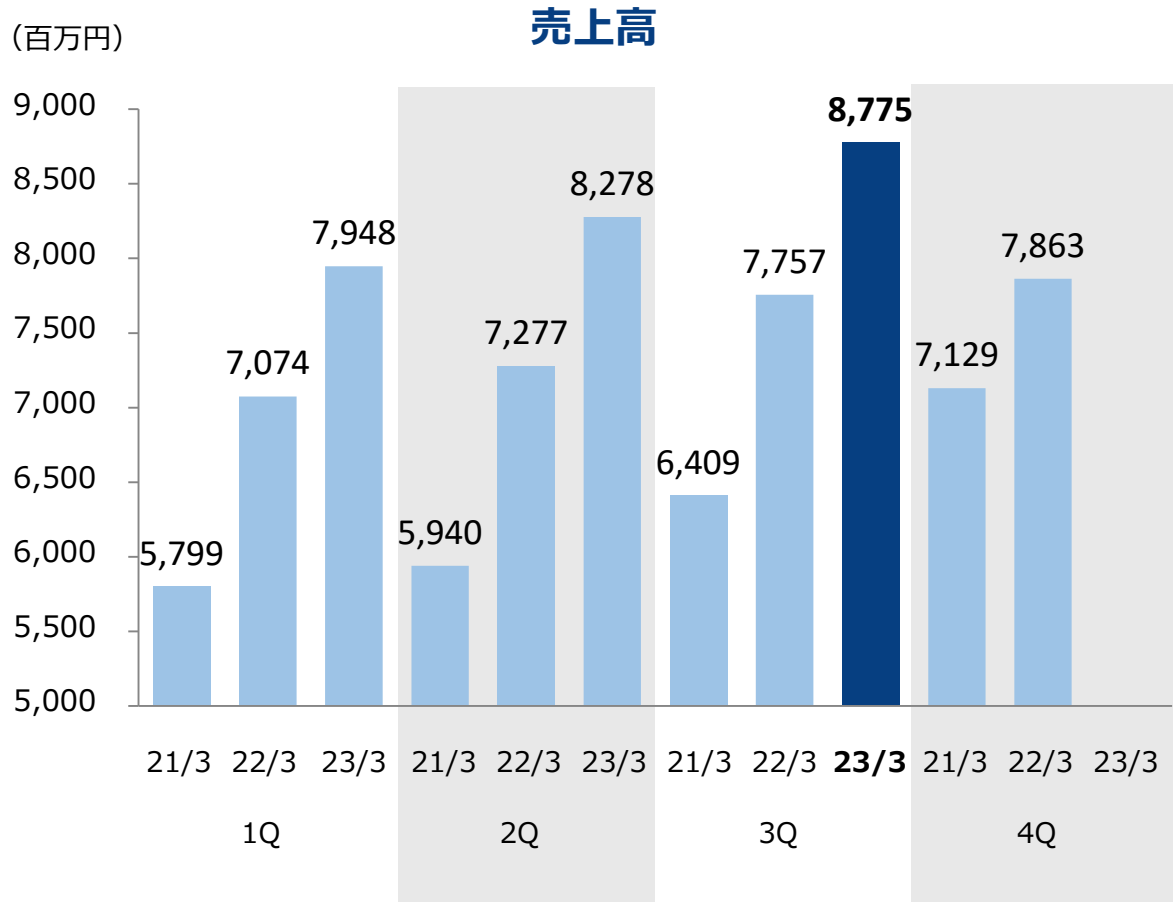
- 特に製造分野のマニファクチャリングサポート事業とEMS事業が好調で売上拡大を牽引
- 原価率の改善および販管費の抑制が進み、前年同期比で利益率が向上

(百万円)	2022/3期 第3四半期 実績	2023/3期 第3四半期 実績	前年比	
			増減額	増減率
売上高	22,108	25,001	+2,893	+13.1%
営業利益 (営業利益率)	337 (1.5%)	771 (3.1%)	+434 (+1.6p)	+128.9%
経常利益 (経常利益率)	555 (2.5%)	890 (3.6%)	+335 (+1.1p)	+60.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益 (四半期純利益率)	296 (1.3%)	464 (1.9%)	+168 (+0.6p)	+56.7%
一株当たり四半期純利益 (円)	47.56	74.07	+26.51	+55.7%

2023年3月期業績推移（四半期単位）

【売上高】 四半期ごとの売上高では、3Qの売上高は全事業で1・2Qを上回る

【経常利益】 特にマニュファクチャリングサポート事業の利益率改善が増益分を牽引



営業利益増減要因分析

増収影響

- 企業や教育機関のDX化の流れを受け生産は堅調に推移
- EMS事業は部材調達見通しが改善傾向設備関連を中心に生産は堅調に推移

粗利益率変化

- マニファクチャリングサポート事業においてアフターサービス分野の需要拡大により粗利率が改善
- コンストラクションサポート事業において稼働率向上に伴う待機原価の抑制により粗利率が改善

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0.7p抑制(11.8%→11.1%)



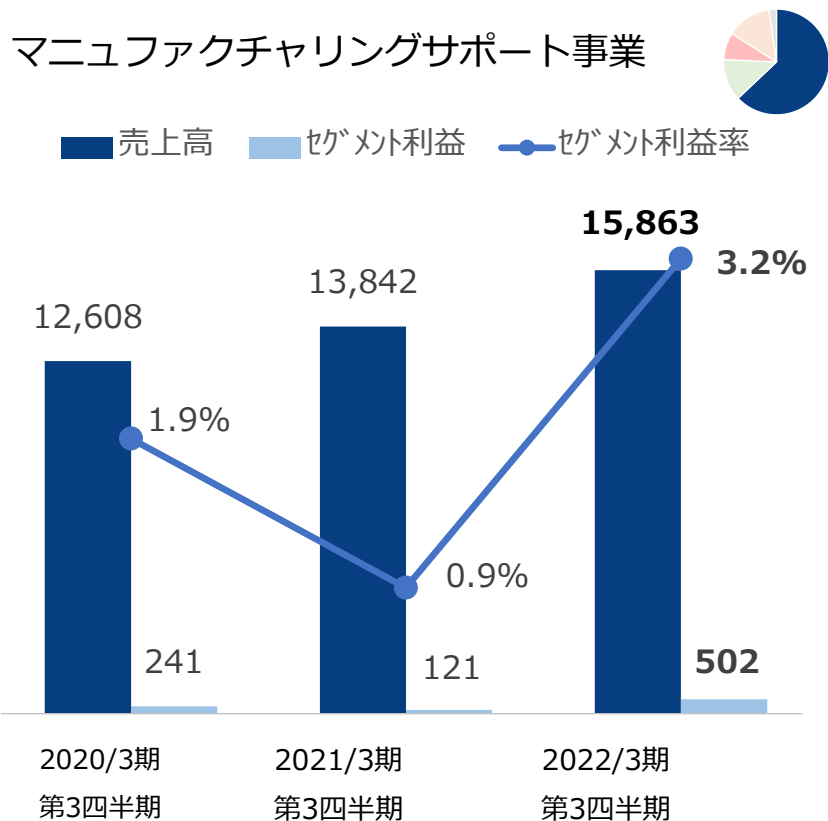
セグメント	増収影響	粗利益率変化
マニファクチャリングサポート事業	+14.6%	+1.2%
コンストラクションサポート事業	+10.5%	+0.7%
ITサポート事業	+2.8%	▲0.7%
EMS事業	+17.4%	▲0.7%
その他	+7.5%	+2.8%

セグメント別業績推移

(単位：百万円)

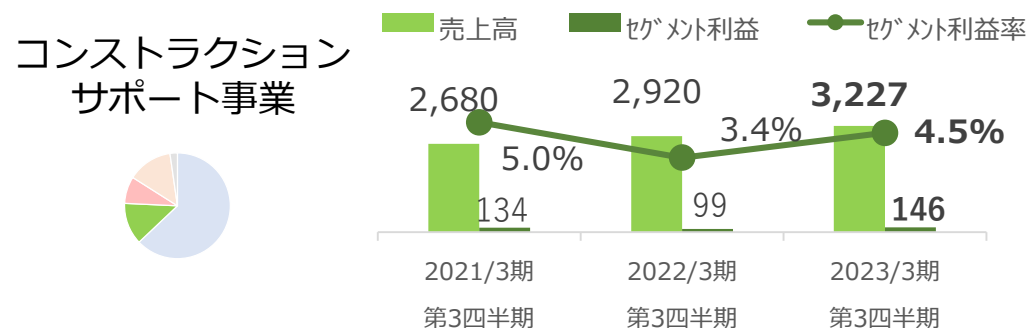


マニュファクチャリングサポート事業



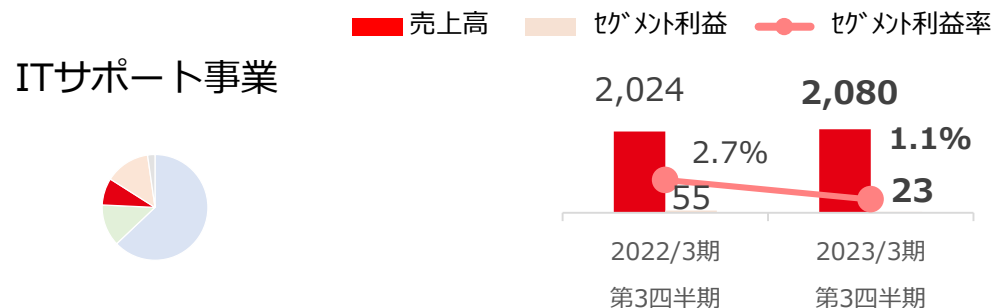
- DX化の進展によりIoT、5G関連製品は堅調に推移。採用競争の激化や賃金高騰に伴うコストの増加はあるものの、原価率改善により利益率は回復

コンストラクションサポート事業



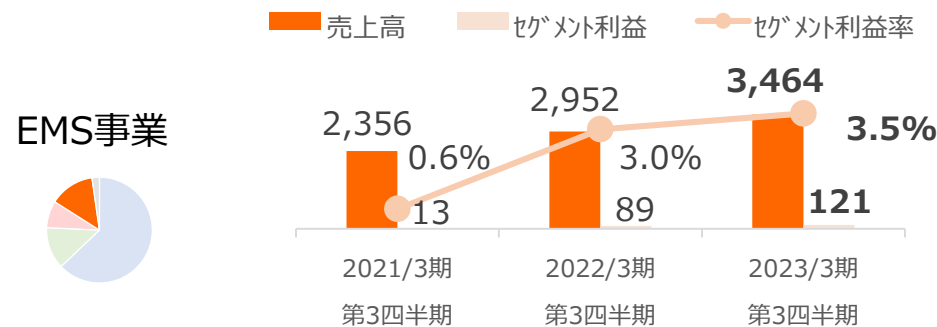
- 首都圏を中心に大型再開発プロジェクトなどで人材ニーズは堅調。原価改善および販管費抑制により利益改善

ITサポート事業



- 新規プロジェクトの開始など人材需要は好調
- 経験者ニーズが強く採用コストが増加。未経験採用と育成に注力

EMS事業



- 一部電子部品の不足が続いているものの、国内の設備投資を中心に需要は堅調。利益率も向上

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3四半期	2023/3期 第3四半期	前期比	
			増減額	増減率
電子部品・デバイス・ 電子回路製造業	2,859 (20.7%)	2,666 (16.8%)	▲193	▲6.8%
情報通信機械器具 製造業	4,339 (31.3%)	5,241 (33.0%)	+902	+20.8%
電気機械器具製造業	2,091 (15.1%)	2,345 (14.8%)	+254	+12.1%
その他	4,552 (32.9%)	5,609 (35.4%)	+1,057	+23.2%
合計	13,842 (100%)	15,863 (100%)	+2,020	+14.6%

電子部品・デバイス・ 電子回路製造業

前期比 ▲6.8%



一部顧客で在庫調整などにより生産調整が発生

情報通信機械器具製造業

前期比 +20.8%



サプライチェーンの見直しによる需要が堅調に推移

電気機械器具製造業

前期比 +12.1%



主にエネルギー関連の大口の保守案件により伸長

その他

前期比 +23.2%



主に半導体製造装置等の生産用機械器具分野およびソフトウェア保守・アプリケーション開発の情報サービス分野での業務増が牽引

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3四半期	2023/3期 第3四半期	前期比	
			増減額	増減率
人財サービス事業	2,800 (95.9%)	3,136 (97.2%)	+336	+12.0%
(内建築分野)	939 (32.2%)	1,081 (33.5%)	+142	+15.1%
(内建築設備分野)	1,463 (50.1%)	1,677 (52.0%)	+214	+14.6%
(内その他分野)	398 (13.6%)	378 (11.7%)	▲20	▲5.0%
請負・受託事業	120 (4.1%)	91 (2.8%)	▲29	▲24.2%
合計	2,920 (100%)	3,227 (100%)	+306	+10.5%

建築分野

前期比 +15.1%



建設企業の手持ち受注は多くあり、来年度に向け更に人材需要は高い水準で推移

建築設備分野

前期比 +14.6%



海外人材の入国再開および高評価の教育スキームにより、スムーズな配属が実現

請負・受託事業

前期比 ▲24.2%



資材調達の難航による工期延長で請負工事は減少。一方、研修受託事業は堅調

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3四半期	2023/3期 第3四半期	前期比	
			増減額	増減率
システム開発 【アプリケーション】	1,626 (80.3%)	1,700 (81.7%)	+74	+4.6%
(内WEB系)	808 (39.9%)	907 (43.6%)	+99	+12.3%
(内オープン系)	365 (18.0%)	328 (15.8%)	▲37	▲10.1%
(内汎用系)	139 (6.9%)	126 (6.1%)	▲13	▲9.4%
(内ERP)	314 (15.5%)	339 (16.3%)	+25	+8.0%
その他	398 (19.7%)	380 (18.3%)	▲18	▲4.5%
合計	2,024 (100%)	2,080 (100%)	+56	+2.8%

システム開発 【アプリケーション】

前期比 +4.6%



WEB/クラウド関連の需要高い。SAP関連ニーズ増加傾向。一方、即戦力の要望は高く、経験者不足が継続

その他

前期比 ▲4.5%



テスト・評価業務堅調。一方、保守案件での単価抑制傾向が継続

セグメント別業績 EMS事業

(百万円) (括弧内：構成比)	2022/3期 第3四半期	2023/3期 第3四半期	前期比	
			増減額	増減率
デバイス	1,634 (55.4%)	2,003 (57.8%)	+369	+22.6%
ユニット	1,318 (44.6%)	1,462 (42.2%)	+144	+10.9%
合計	2,952 (100%)	3,464 (100%)	+512	+17.4%

デバイス

前期比 +22.6%



一部在庫調整はあるものの、物流設備やセンサ・コネクタ関連は引き続き好調

ユニット

前期比 +10.9%



上期より調達見通しが改善傾向となり、国内の設備投資を中心とした底堅い需要により、顧客および発注が増加



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（3Q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"> 様々な分野においてサプライチェーンの正常化にともなう在庫調整が発生 機械系エンジニア需要は堅調。特に電気回路設計関連エンジニア、半導体、設備関連エンジニアニーズが高い 再生可能エネルギー関連の市場拡大に伴う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 将来の需要拡大に向けた半導体関連人材の育成を強化 国内での採用方法の検討や海外人材の活用を強化 日本人若手エンジニアの採用強化 エンジニアの需要増加傾向に伴い、外国人エンジニア採用にも注力 エネルギー事業は施工・工事業務まで対応可能な技術レベルの向上、およびサービスパートナーの拡充 既存顧客を中心にロボットソリューションの提案営業を強化
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 建築系人材の高齢化に伴い若手の育成が急務 請負事業として、EV急速充電器の規制緩和などもあり、関連工事の需要が拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 海外人材の受入れ増員及びシニア採用の強化で対応 BIM系教育テキスト「Rebro」出版に伴い、「eラーニング＋オンライン研修販売」にて教育事業を強化 EV関連工事の自社施工に挑戦
ITサポート事業	<ul style="list-style-type: none"> IT業界全体で人材ニーズは引き続き旺盛 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
EMS事業	<ul style="list-style-type: none"> 国内の設備投資が底堅く、受注は安定 	<ul style="list-style-type: none"> 部材調達と、材料確保後の工場生産力の向上に注力 原材料高騰分を製品単価値転嫁に注力

2023年3月期業績推移と予想

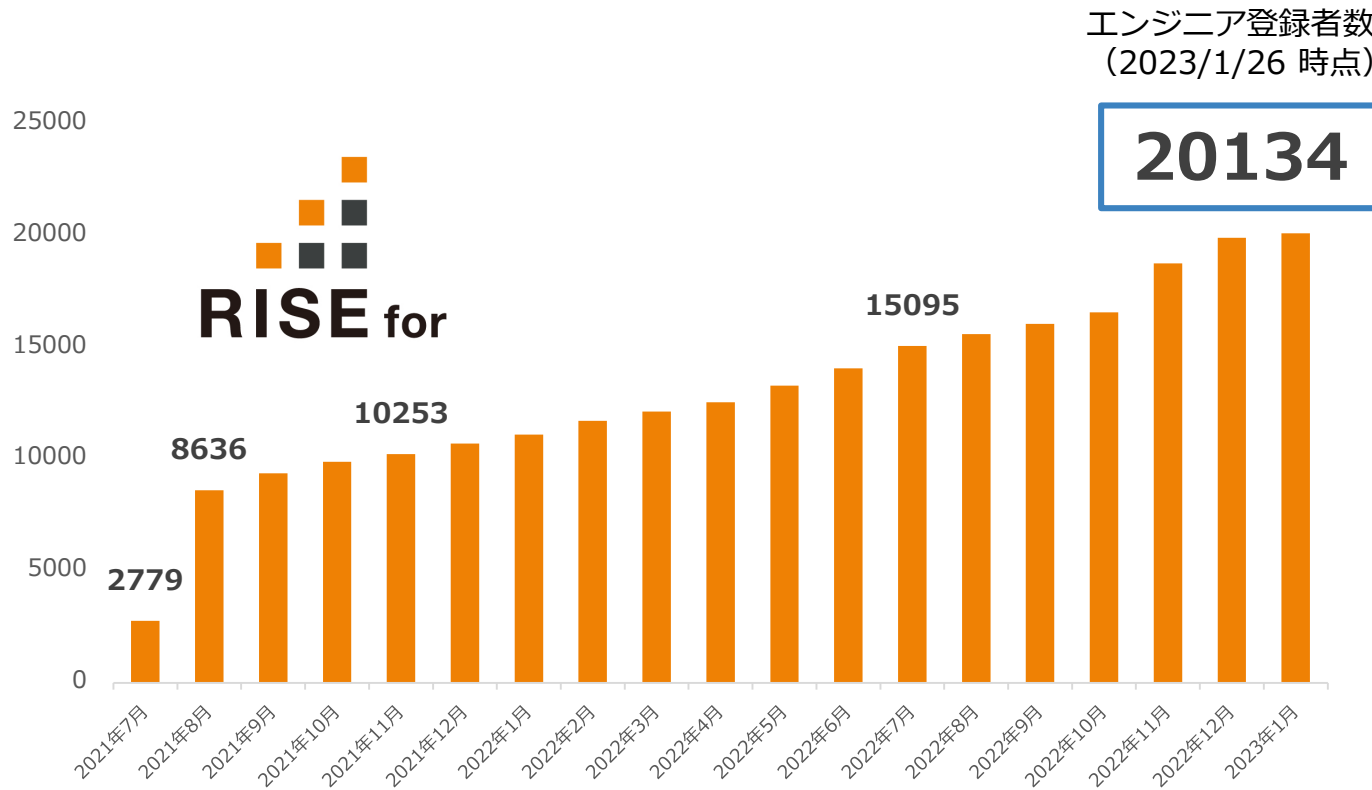
(百万円)	2022/3期 3Q実績	2023/3期 3Q実績	前期比	2022/3期 実績	2023/3期 計画	前期比
売上高	22,108	25,001	+13.1%	29,971	33,920	+13.2%
営業利益 (営業利益率)	337 (1.5%)	771 (3.1%)	+128.9% (+1.6p)	384 (1.3%)	1,321 (3.9%)	+244.0%
経常利益 (経常利益率)	555 (2.5%)	890 (3.6%)	+60.3% (+1.1p)	648 (2.2%)	1,340 (4.0%)	+106.8%
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	296 (1.3%)	464 (1.9%)	+56.7% (+0.6p)	292 (1.0%)	816 (2.4%)	+179.5%
一株当たり当期純利益 (円)	47.56	74.07	+55.7%	46.79	130.33	+178.5%

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

トピックス

「Rise for」登録者2万人達成

- 「IT・機電・建設系」外国人エンジニアに特化した採用マッチングサイト「Rise for」の登録数が堅調に推移
- 企業とのマッチング成約事例も増加傾向



Rise for Career エンジニア登録者数推移 (2023/1/26 時点)

「第2回国際ナショナルジョブフェア東京2022」
2022年11月に日本在住外国人が集まる就職フェアに出展



2日間で36カ国、106名のエンジニアの方にご登録いただきました。

今後のIR活動

代表取締役 宮城 IRセミナー登壇

日本証券新聞 **東京**
Nihon Securities Journal since 1944, a member of JIA

個人投資家向けIR説明会

- 開催日 : 2023年 3月 28日 (火)
- 会 場 : ビジョンセンター東京京橋

〈当社IRセミナー〉

時 間 : 【第2部】 14:00~14:50

登壇者 : 代表取締役 宮城 力

日本証券新聞 セミナー案内 (2月下旬掲載予定)

<https://www.nsjournal.jp/seminar/>

事前登録で
入場無料

代表取締役 宮城 メディア出演

4月19日 (金) 放送予定

日経CNBC

『**～攻めのIR～Market Breakthrough**』

Market **攻めのIR**
Breakthrough

放送

毎週 水曜 11:40~12:10

再放送

毎週 水曜 20:30~21:00
毎週 日曜 12:00~12:30

番組公式HP :

https://www.nikkei-cnbc.co.jp/program/2001_semenoir

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

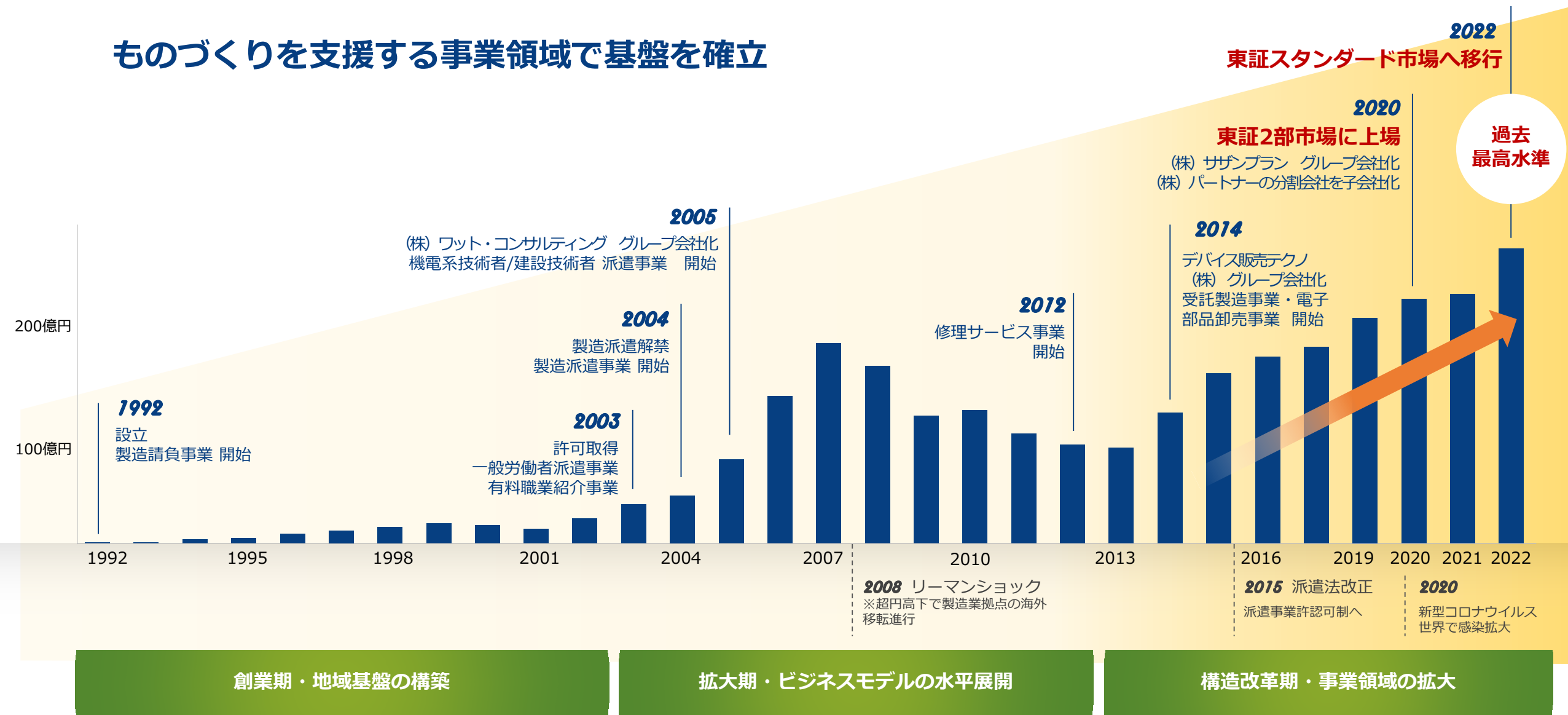


会社概要

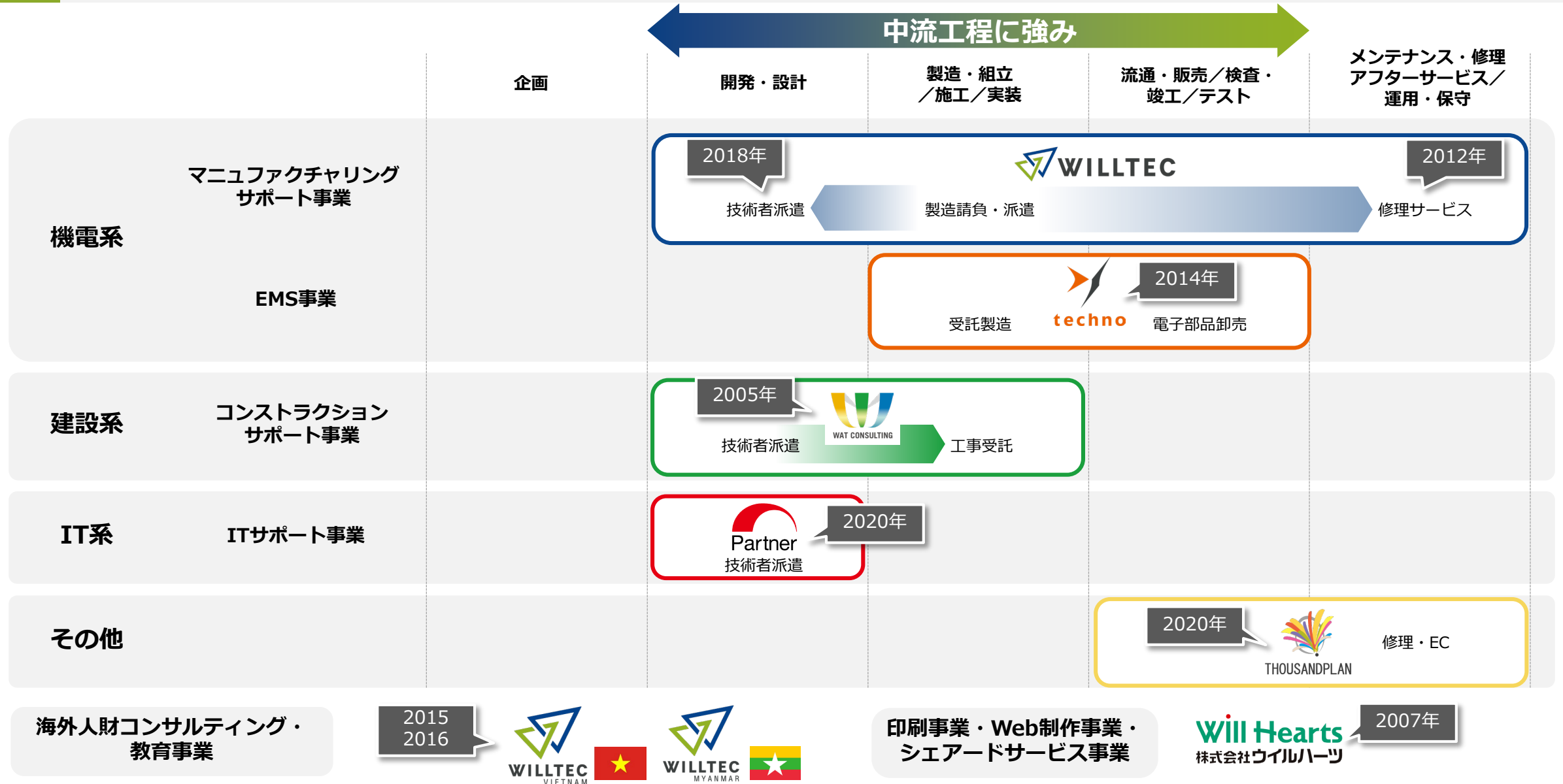
社名	株式会社ウイルテック (英文表記: WILLTEC Co., Ltd.)			
代表者	代表取締役 宮城 力			
設立年月日	1992年(平成4年) 4月			
本社所在地	〒532-0002 大阪府大阪市淀川区東三国4丁目3番1号			
資本金	136,830,000円 (2022年12月末時点)			
役員構成	取締役 会長執行役員 代表取締役 社長執行役員 取締役 常務執行役員 取締役 上席執行役員 取締役 上席執行役員	小倉 秀司 宮城 力 野地 恭雄 西 隆弘 渡邊 剛	取締役 上席執行役員 取締役 上席執行役員 取締役 (常勤監査等委員) 社外取締役 (監査等委員) 社外取締役 (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

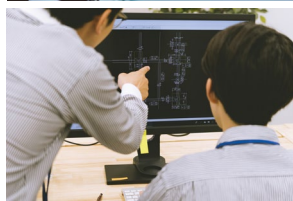


事業領域



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財を育成し、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



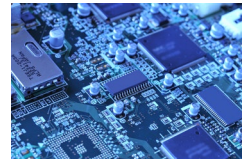
**デバイス販売テクノ
株式会社**

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

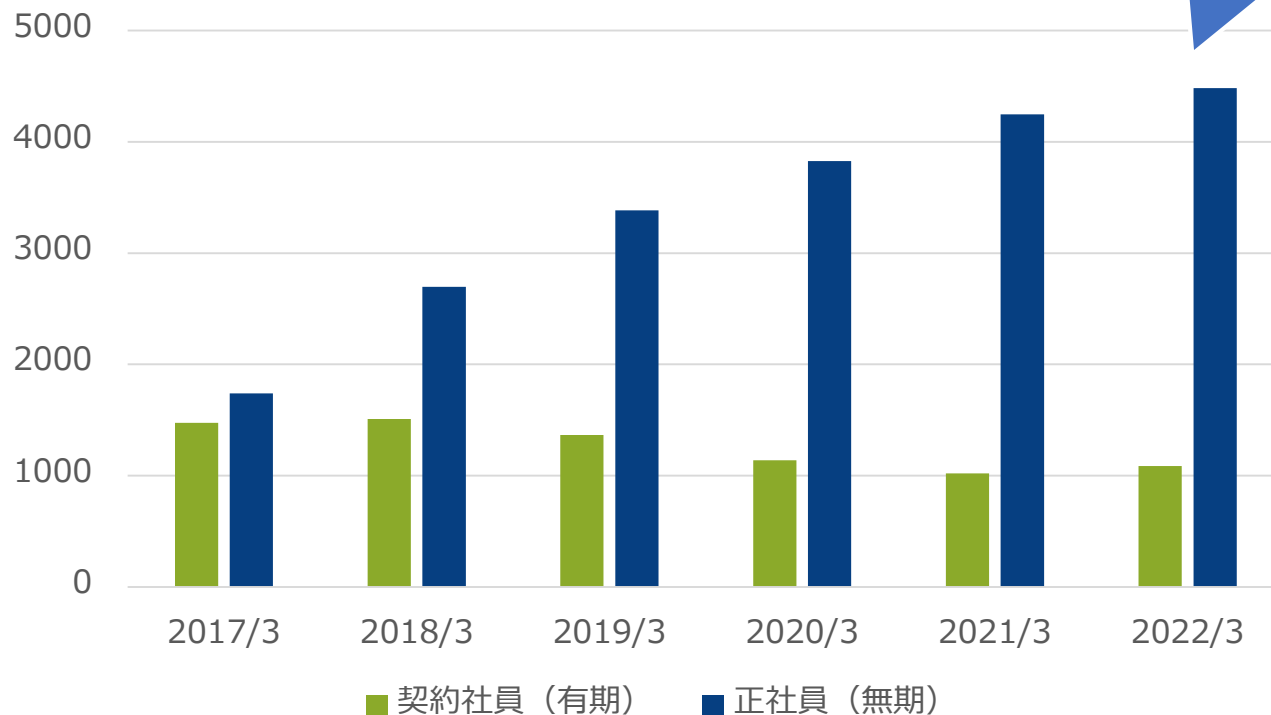
- 技術改善・設備設計の専門部門による顧客課題への提案活動
- 年1回の「改善発表会」開催による現場改善のベストプラクティスの共有

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



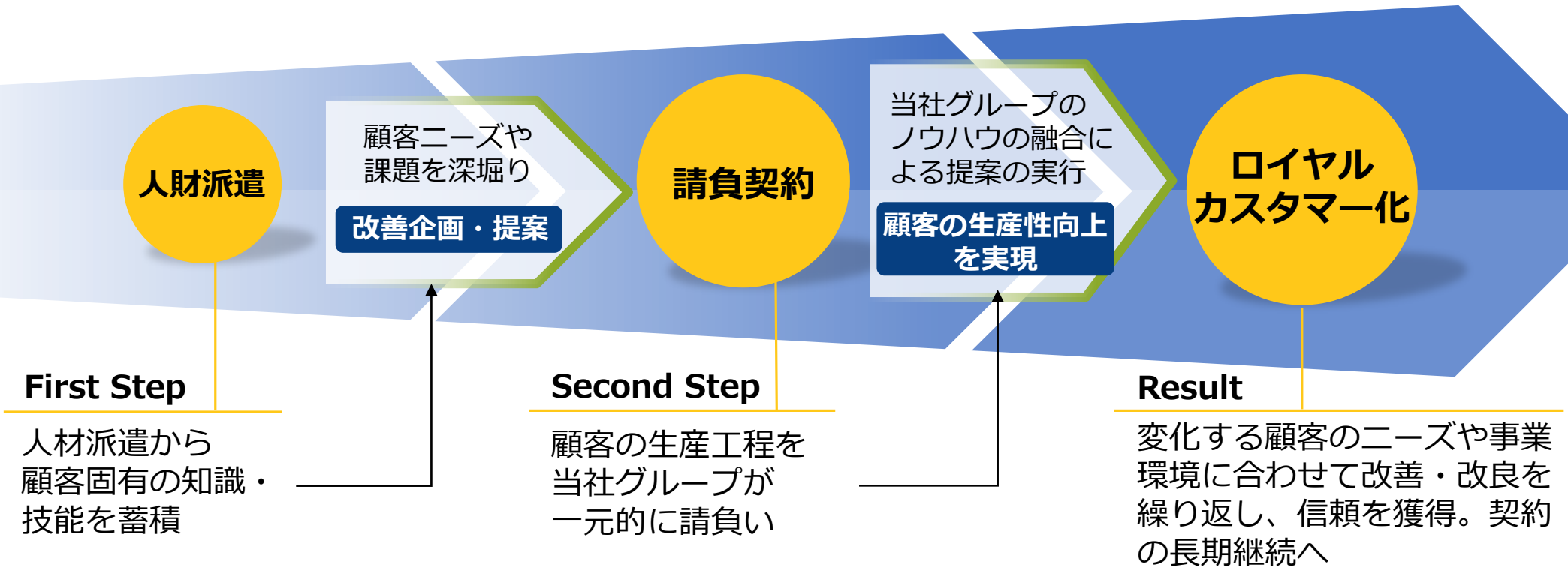
専任講師による専門教育



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