



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

# 決算説明資料

2023年5月11日

## ウイルテック・グループの主要4事業 (2023年3月期)



### EMS事業

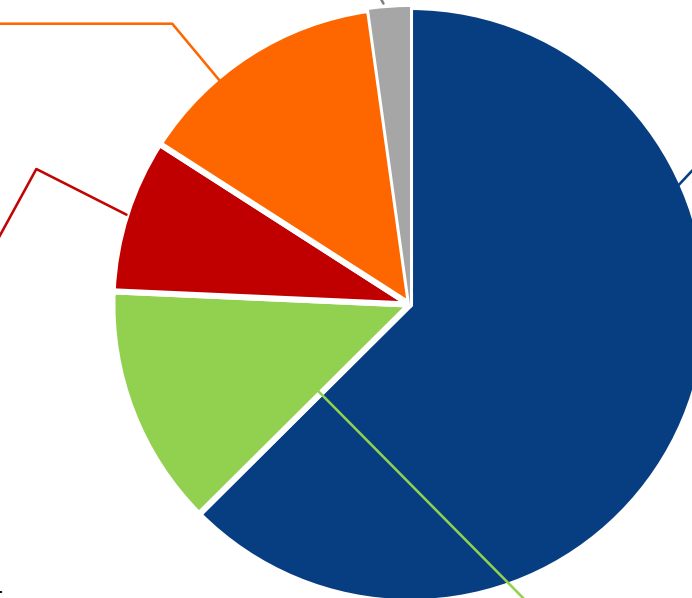
- 電子機器の受託製造
- 電子部品卸売



### 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



2023年3月期  
決算概要

4



2024年3月期  
業績予想

16



中期経営計画の  
進捗

20



APPENDIX


31

- **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 決算概要

- コロナ禍からの本格回復で増収増益
- 主要4事業すべてで過去最高の売上高
- エネルギー関連など新規開拓が進む

# 2023年3月期決算概要

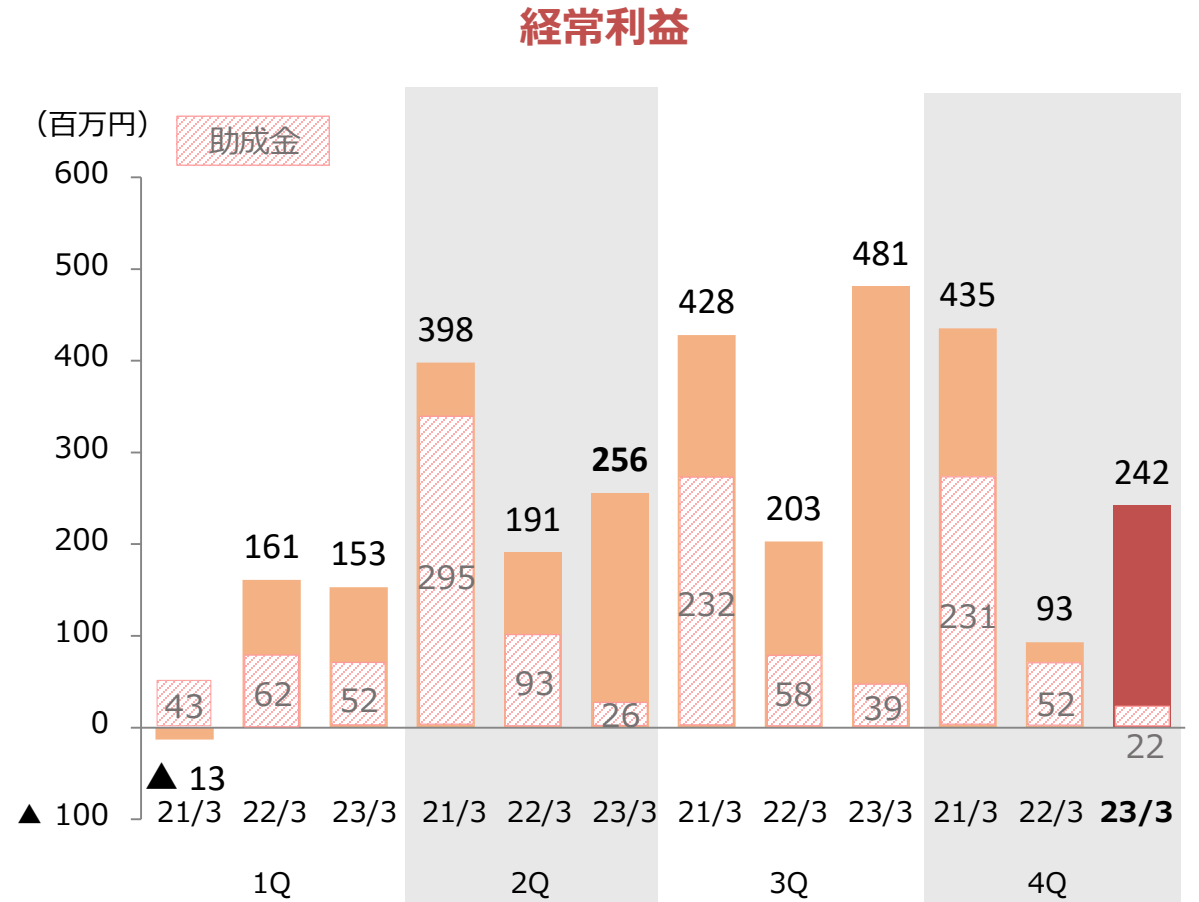
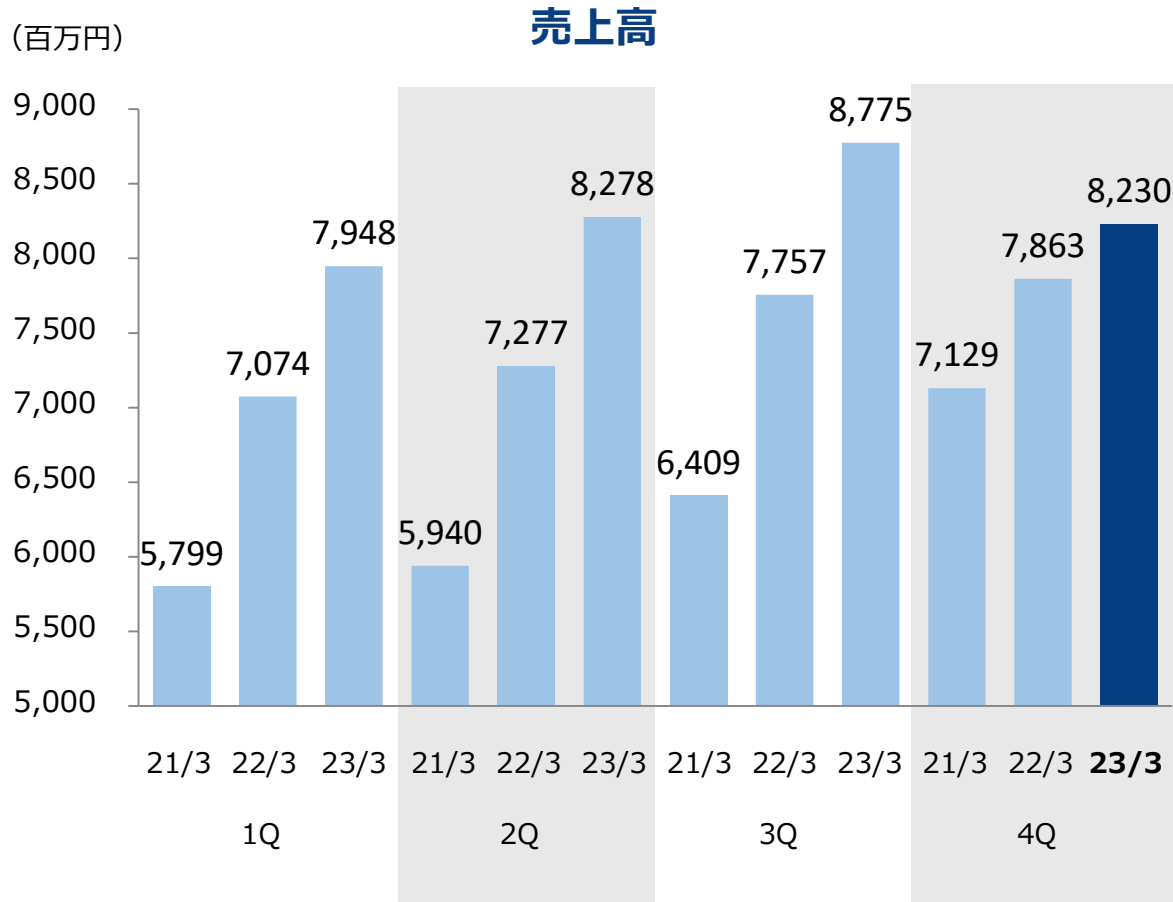
- 生産計画に即した人員配置や海外人材活用の再開により利益率が回復
- サプライチェーンの正常化にともなう在庫調整が影響し、通期予想は未達成

(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 実績	前年比		通期予想	通期予想比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	29,971	33,231	+3,259	+10.9%			▲2.0%
営業利益 (営業利益率)	384 (1.3%)	991 (3.0%)	+607 (+1.7p)	+157.8%			▲25.0%
経常利益 (経常利益率)	648 (2.2%)	1,132 (3.4%)	+484 (+1.2p)	+74.6%	33,920	▲689	▲15.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	292 (1.0%)	656 (2.0%)	+364 (+1.0p)	+124.8%	1,321	▲330	▲19.6%
一株当たり当期純利益 (円)	46.79	104.34	+57.55	—	130.33	▲25.99	—
ROE (自己資本利益率) (%)	4.3	9.3	+5.0p	—			

# 2023年3月期業績推移（四半期単位）

【売上高】 半導体関連の一部生産調整により売上が計画値を下回る

【経常利益】 製造請負・派遣事業での稼働率低下により、第3Qと比較して利益率が悪化



# 営業利益増減要因分析

## 増収影響

- 全セグメントで増収を達成
- エネルギー関連など新規開拓が進展

## 粗利益率変化

- 人材サービス事業の稼働率向上による待機原価の抑制により粗利率が改善
- EMS事業は部品・原材料費の上昇により粗利率が悪化

## 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 (11.7%→11.1%)



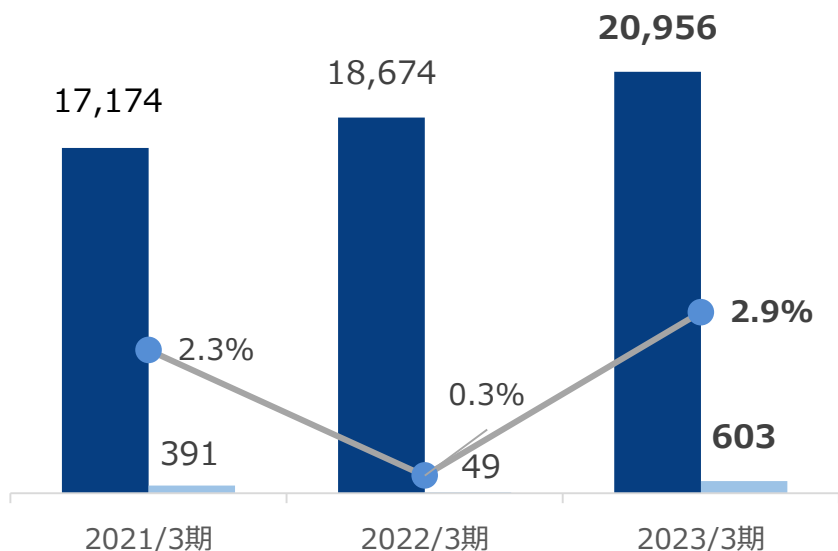
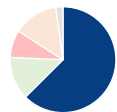
セグメント	増収影響	粗利益率変化
マニユファクチャリングサポート事業	+12.2%	+1.7%
コンストラクションサポート事業	+10.9%	+0.9%
ITサポート事業	+3.6%	+0.1%
EMS事業	+11.8%	▲0.8%
その他	+2.3%	+2.3%



# セグメント別業績推移

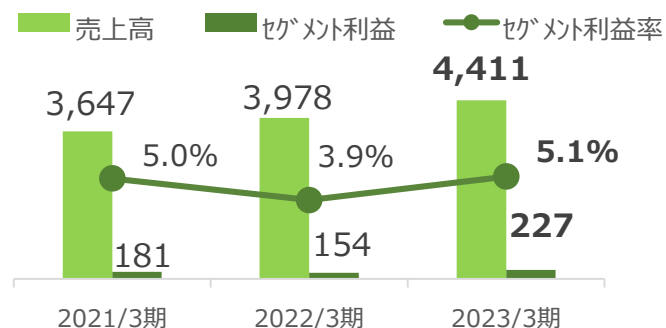
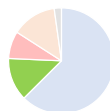
## マニュファクチャリングサポート事業

■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



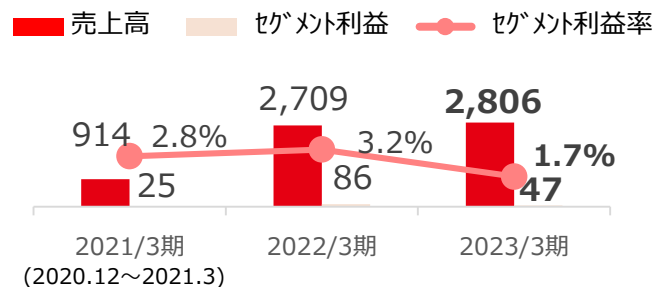
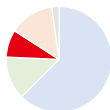
- コロナ禍からの回復基調ではあるものの分野によって明暗が分かれる
- 採用競争の激化及び賃金高騰が常態化するも、契約単価の見直しなどの原価改善策が奏功

## コンストラクションサポート事業



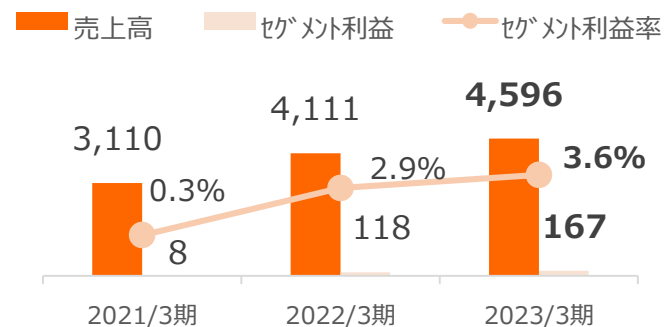
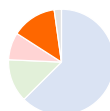
- 人材不足が慢性化するなか、若手・未経験者配属に注力
- 新規サービスであるインフラ保守サービスの体制整備を開始

## ITサポート事業 (2020年12月新設)



- IT人材ニーズは依然高いものの採用数が計画に届かず
- 採用体制強化のため販管費が増加

## EMS事業



- 濃淡はあるものの国内の設備投資は継続的であり、受注は引き続き堅調に推移

# 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	2023/3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	3,792 (20.3%)	3,423 (16.3%)	▲369	▲9.7%
情報通信機械器具 製造業	5,882 (31.5%)	6,816 (32.5%)	+934	+15.9%
電気機械器具製造業	2,784 (14.9%)	3,112 (14.9%)	+328	+11.8%
その他	6,215 (33.3%)	7,603 (36.3%)	+1,388	+22.3%
合計	18,674 (100%)	20,956 (100%)	+2,282	+12.2%

## 電子部品・デバイス・ 電子回路製造業

前期比 ▲9.7%



一部顧客での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 +15.9%



5G対応など通信機器の高度化による使用部材の増加により生産は堅調

## 電気機械器具製造業

前期比 +11.8%



エネルギー関連の大口保守案件により伸長

## その他

前期比 +22.3%



半導体製造装置、医用機器関連および輸送用機械器具関連が牽引

# 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	2023/3期	前期比	
			増減額	増減率
人財サービス事業	3,787 (95.2%)	4,241 (96.1%)	+454	+12.0%
(内建築分野)	1,265 (31.8%)	1,471 (33.3%)	+206	+16.3%
(内建築設備分野)	2,011 (50.6%)	2,270 (51.5%)	+259	+12.9%
(内その他分野)	511 (12.8%)	500 (11.3%)	▲11	▲2.2%
請負・受託事業	191 (4.8%)	170 (3.9%)	▲21	▲11.0%
合計	3,978 (100%)	4,411 (100%)	+432	+10.9%

## 建築

前期比 +16.3%



大型再開発プロジェクトなどで人材ニーズは旺盛な状況にあり、未経験者や海外人材の育成により配属増加

## 建築設備

前期比 +12.9%



- BIM関連のニーズは堅調
- 施工管理技術者の不足が顕著化するなか、未経験者・海外人材の教育・配属に注力

## 請負・受託事業

前期比 ▲11.0%



- 独自教育コンテンツの好評により受託研修が増加
- 初の公共の電気工事を受注から完工
- 部材不足や価格高騰の影響より受注調整を実施したことで対前期比で減収

# 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	2023/3期	前期比	
			増減額	増減率
システム開発 【アプリケーション】	2,181 (80.5%)	2,267 (80.8%)	+86	+3.9%
(内WEB系)	1,092 (40.3%)	1,195 (42.6%)	+103	+9.4%
(内オープン系)	485 (17.9%)	432 (15.4%)	▲53	▲10.9%
(内汎用系)	189 (7.0%)	168 (6.0%)	▲21	▲11.2%
(内ERP)	415 (15.3%)	472 (16.8%)	+57	+13.8%
その他	528 (19.5%)	540 (19.2%)	+12	+2.2%
合計	2,709 (100%)	2,806 (100%)	+97	+3.6%

## システム開発 【アプリケーション】

前期比 +3.9%



- WEB/クラウド関連は需要高い
- ERP関連のニーズが増加傾向

## その他

前期比 +2.2%



- テスト・評価業務の需要は堅調
- 保守案件では単価抑制傾向

# セグメント別業績 EMS事業

(百万円) (括弧内：構成比)	2022/3期	2023/3期	前期比	
			増減額	増減率
デバイス	2,371	2,557	+186	+7.8%
	(57.7%)	(55.6%)		
ユニット	1,740	2,039	+299	+17.2%
	(42.3%)	(44.4%)		
合計	4,111	4,596	+485	+11.8%
	(100%)	(100%)		

## デバイス

前期比 +7.8%



一部在庫調整はあるものの、物流設備関連やアミューズメント分野向け新商材などで売上増

## ユニット

前期比 +17.2%



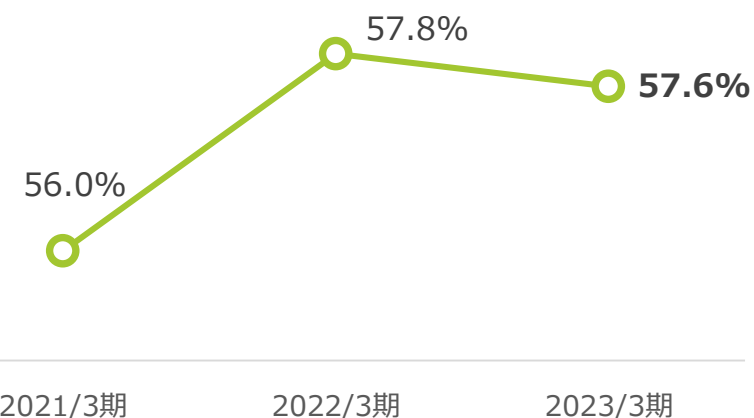
- 環境・省エネ関連の新たな受注が好調
- 半導体製造装置関連、工作機械関連も引き続き堅調

# 連結貸借対照表の状況

	2022/3期	2023/3期	増減
流動資産 (百万円)	<b>9,415</b>	<b>10,203</b>	<b>+788</b>
(内 現預金)	3,700	4,142	+442 ①
(内 売掛債権)	4,609	4,873	+264 ②
(内 棚卸資産)	432	602	+170 ③
固定資産	<b>2,393</b>	<b>2,466</b>	<b>+73</b>
(内 のれん)	633	542	▲91
総資産	<b>11,809</b>	<b>12,670</b>	<b>+860</b>
負債	<b>4,979</b>	<b>5,375</b>	<b>+396</b>
(内 買入債務)	597	624	+27
(内 有利子負債)	626	506	▲120 ④
(内 未払法人税)	119	388	+269 ⑤
(内 未払費用)	1,772	1,814	+42
(内 その他)	1,865	2,043	+178 ⑤
純資産	<b>6,830</b>	<b>7,294</b>	<b>+464</b>
負債純資産合計	<b>11,809</b>	<b>12,670</b>	<b>+860</b>

- ① 当期純利益増加に伴い現預金増加
- ② 売上増加に伴い売掛債権増加
- ③ EMS事業における在庫積み増しによる棚卸資産増加
- ④ 借入金返済に伴い有利子負債減少
- ⑤ 売上増加に伴い未払法人税および未払消費税等の増加

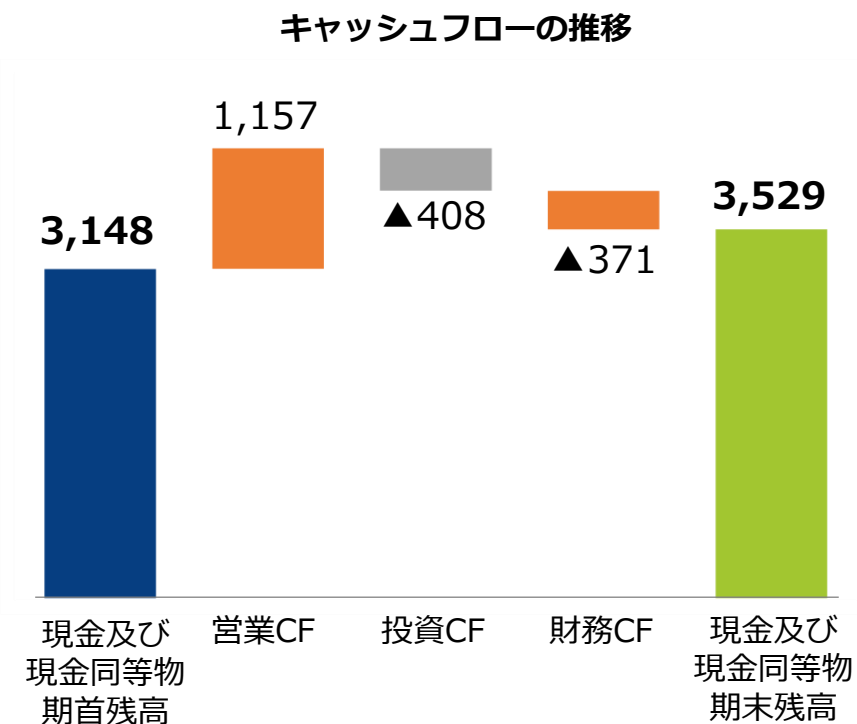
自己資本比率の推移



# キャッシュフローの状況

(百万円)	2022/3期	2023/3期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	167	1,157	+990 ①
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲148	▲408	▲260 ②
フリー・キャッシュ・フロー※	19	749	+730
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲929	▲371	+558 ③
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期末残高	3,148	3,529	+381

- ① 前期から税引前当期純利益の増加
- ② 有形固定資産の取得による支出  
無形固定資産の取得による支出  
また、投資有価証券の取得による支出
- ③ 長期借入金の返済による支出  
配当金の支払



※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」



# 2024年3月期 業績予想



# 当社グループの需要見通しと対応

	市場の需要見通し（24.3期）	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"> <li>PC・スマートフォン市場は一時的な在庫調整の見込み</li> <li>電動化の進展に伴う車載市場の拡大は期待大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>積極的な人材採用投資を実施</li> <li>人材育成への投資を推進</li> </ul>
	<p>機械系エンジニアのニーズは堅調。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はニーズ高い</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>未経験人材の育成強化</li> <li>リスキリングの推進</li> <li>外国人技術者の活用検討</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギーインフラの市場拡大に伴う需要の増加</li> <li>DX投資に伴うロボット・AI関連の需要拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>蓄電池/EVインフラの市場拡大に向けた施工・工事業務対応</li> <li>施工・工事サービスパートナー企業の拡充</li> <li>ロボット導入提案営業及び商談中企業のクローズング強化</li> <li>ロボット導入、保守人材の育成・確保</li> </ul>
コンストラクション サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>建設企業の手持ち受注は多く、人材ニーズは堅調に推移</li> <li>企業の新卒向け研修や図面作成の委託、建設DX関連等のニーズ拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BIM系人材、海外人材及びシニア人材の増員強化</li> <li>教育コンテンツの制作・出版に伴う、eラーニング及びオンライン研修の販売に注力</li> </ul>
ITサポート事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>WEB/ERP、高フェーズ経験者の需要が引き続き堅調</li> <li>自動車関連の復調によりテスト業務需要は底堅い</li> </ul>	<p>経験者は採用難易度が高いため、未経験者の教育研修による育成を推進</p>
EMS事業	<p>デバイス・ユニット共に、顧客からの受注はおおむね安定</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユニット品の供給力増加のために部材確保に注力</li> <li>重点ユーザーへの対応や生産体制の強化を推進</li> </ul>

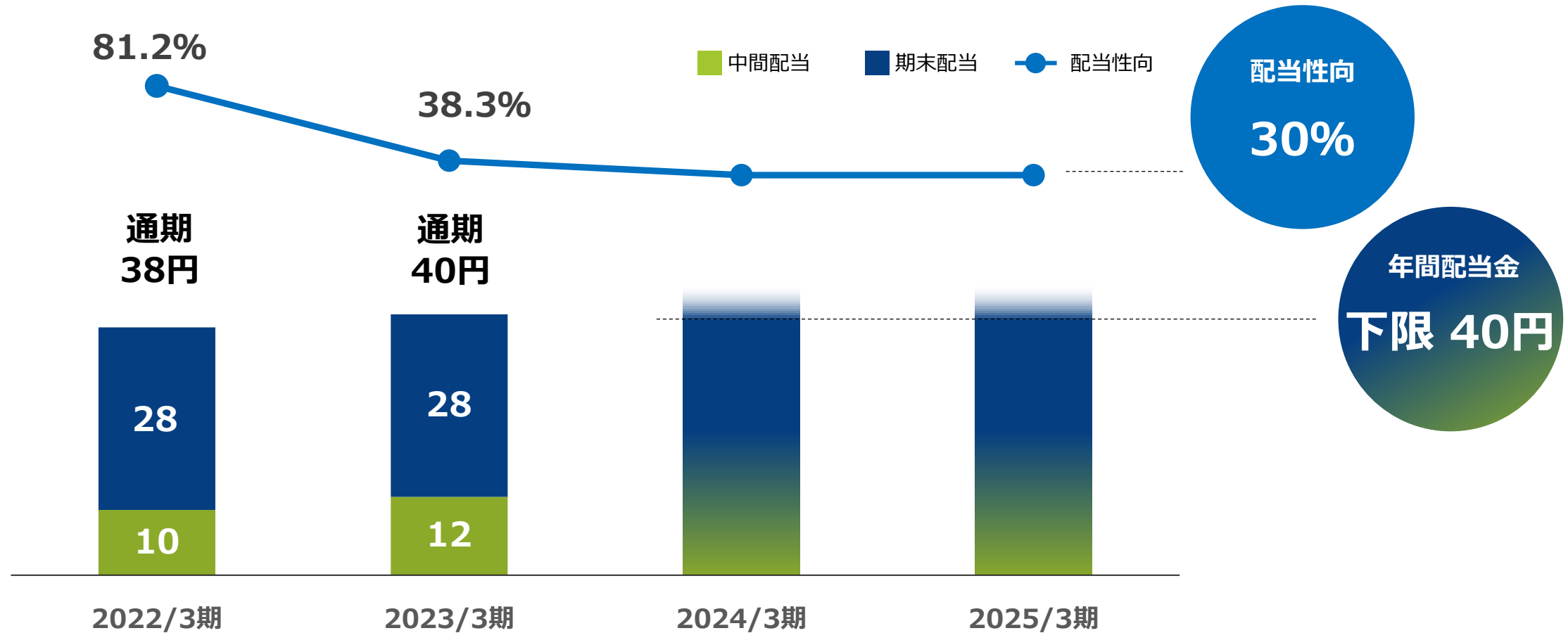
# 2024年3月期業績予想

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 計画	前年比	
			増減額	増減率
売上高	33,231	35,578	+2,347	+7.1%
営業利益 (営業利益率)	991 (3.0%)	1,055 (3.0%)	+64 (0.0p)	+6.4%
経常利益 (経常利益率)	1,132 (3.4%)	1,102 (3.1%)	▲30 (▲0.3p)	▲2.7%
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	656 (2.0%)	643 (1.8%)	▲13 (▲0.2p)	▲2.0%
一株当たり当期純利益 (円)	104.34	102.28	▲2.06	▲2.0%
EBITDA	1,248	1,232	▲16	▲1.3%
ROE (自己資本利益率) (%)	9.3	8.7	▲0.6p	

# 配当計画と配当方針の変更

【期 間】  
現中期経営計画期間中  
(2024/3期・2025/3期)

- 配当性向30%を目安に、1株当たり年間配当金の下限を40円
- 安定的かつ継続的な配当を目指し、株主還元を強化

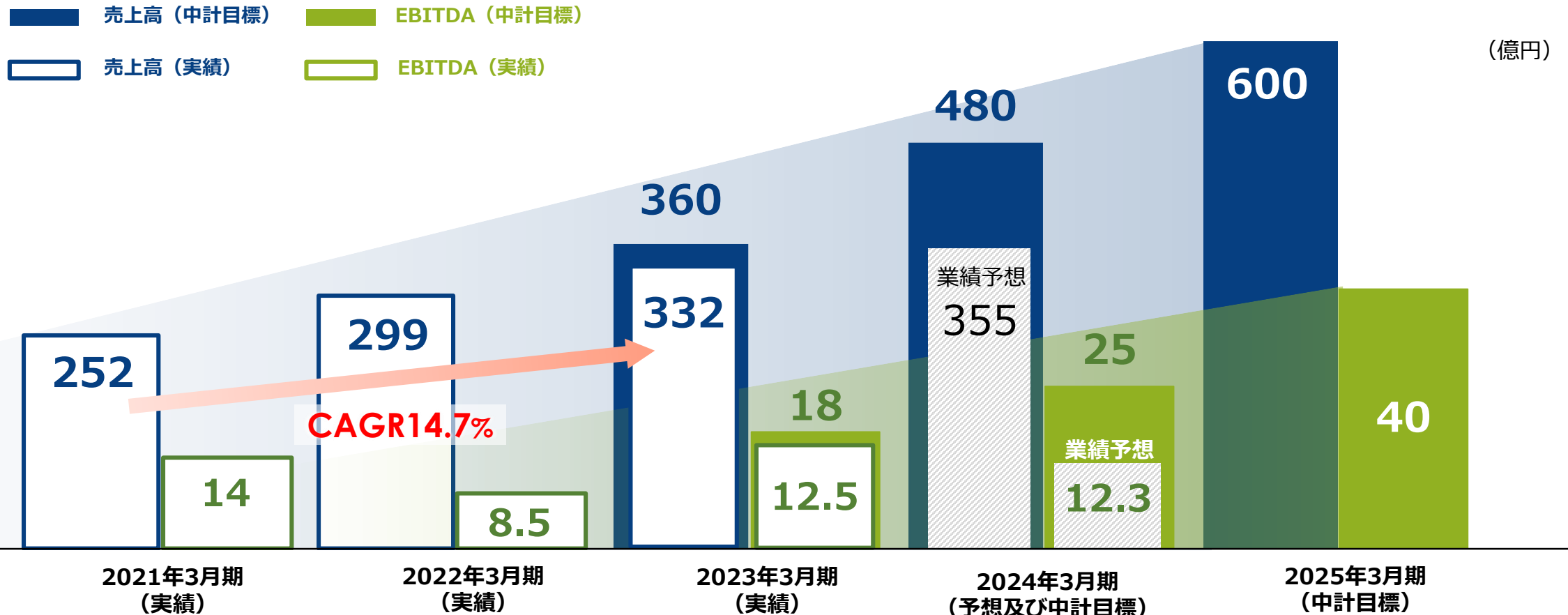




## 中期経営計画の進捗

# 数値目標（売上/EBITDA）

- 不透明な市場環境のなか、既存事業については概ね予定通りに成長
- M&Aによる成長分が未達要因



EBITDA : 経常利益 + 支払利息 + 減価償却費

# 基本方針と成長戦略



# 東北・九州エリアに新拠点

## 人材ニーズが高まる東北・九州エリアを中心に新拠点を開設し、未開拓地域への足場作りを進める

### 23.3期中に開設した新拠点

#### 東北エリア

- 北上サポートセンター
- 仙台オフィス



北上サポートセンター

#### 大阪

- プロジェクトデザインセンター



プロジェクトデザインセンター

#### 九州エリア

- 福岡オフィス
- 熊本テクニカルセンター



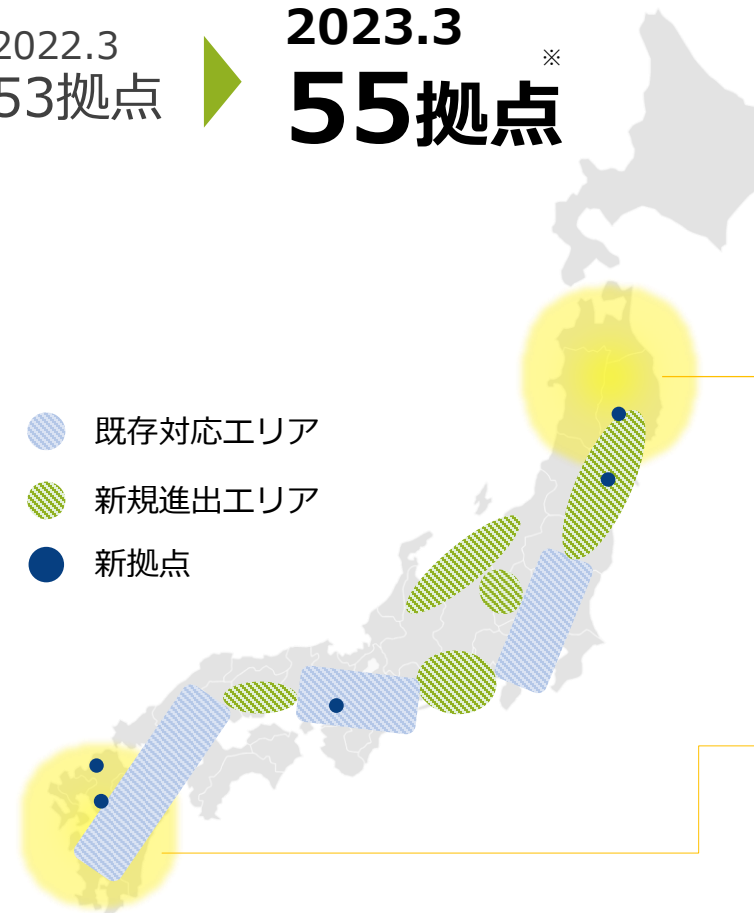
熊本テクニカルセンター

2022.3  
53拠点

▶

2023.3  
55拠点<sup>※</sup>

- 既存対応エリア
- 新規進出エリア
- 新拠点



※ 一部拠点を集約したため2拠点の純増

#### エリア動向

当社の重点展開地域で生産活動が活発化

#### 東北エリア

##### 東北半導体・エレクトロニクス デザイン研究会が発足

- 産学官の連携強化により設置。半導体・電子デバイス関連産業の基盤強化に向けた人材育成やサプライチェーンの強靱化を促進

#### 九州エリア

##### 半導体関連企業、九州に進出相次ぐ

- 約1000社が集積。半導体を核に広範囲なサプライチェーンを構築  
投資額：1兆3,350億円超  
(公表ベース)

# ロボットソリューションの提案強化

2022年9月新設

## Project Design Center を開設

ロボットソリューションのプロモーション施設「ROBOT DX Lab.」  
及び課題解決型学習によるエンジニア育成施設「PBL Center」を併設し、お客様の課題解決を担う拠点



2022年10月締結

## GROUND株式会社と戦略的業務提携

物流テックをリードするGROUND社がもつロボットやAI等の先端技術の知見とWILLTECのものづくりノウハウにより製造現場のさらなる課題解決を図る



**ロボット・ノウハウを全社で共有し、活用展開を行う**



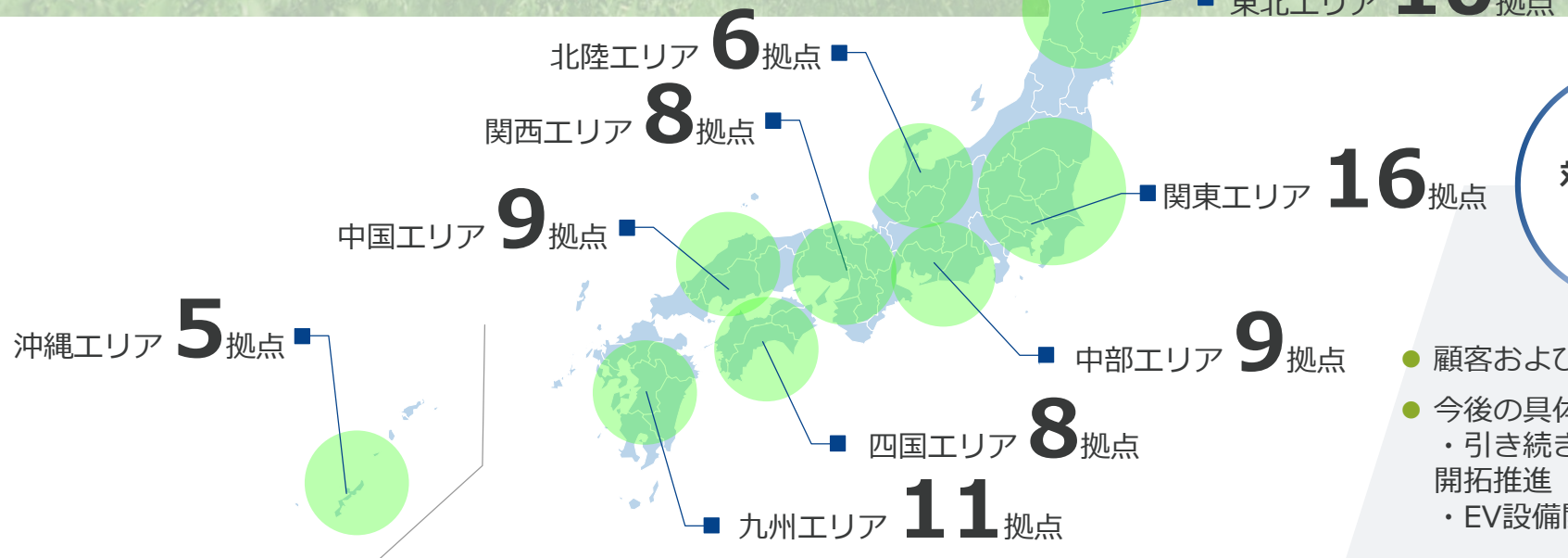
# メンテナンスサービスの全国展開

全国でのサービス網を拡充させて、独自サービスを展開し差別化

蓄電池・太陽光発電関連の  
メンテナンスにおけるパートナー企業数

2022.3  
37社 71拠点

2022.3  
42社 88拠点

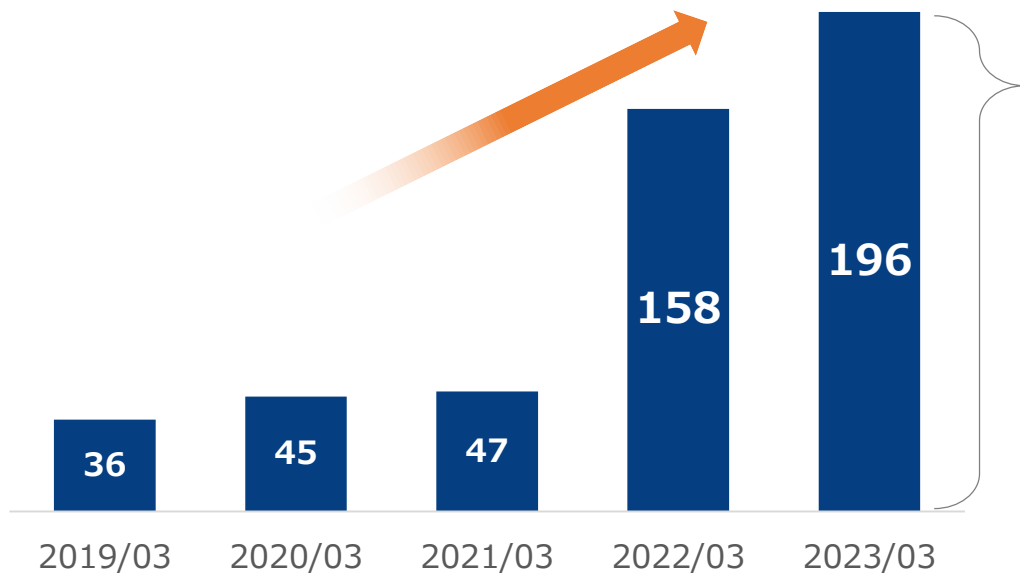


- 対応エリアの拡大 × サービスの質の向上
- 顧客および案件拡大のためパートナー企業が増加
  - 今後の具体的な取組み
    - ・引き続き蓄電池メンテナンスパートナー企業を開拓推進
    - ・EV設備関係の電気設備・施工業者の開拓推進

# 教育・研修の拡充を推進

## 市場ニーズの高い技術分野に関わる資格の取得支援を強化

ウイルテックグループ  
資格取得者数の推移 (名)



社員に対する教育・研修の  
拡充により有資格者が増加



- 高度技術案件の獲得
- 一人当たり売上高の向上

【IT系・建設系資格】 専任講師による資格取得支援対策講座を実施

<b>Salesforce</b>	資格合格数 <b>28名</b> (内上位資格 13名)
<b>建設系</b>	資格合格数 <b>86名</b> (施工管理技術検定1級、2級 他) ※ 1名で複数取得も含む

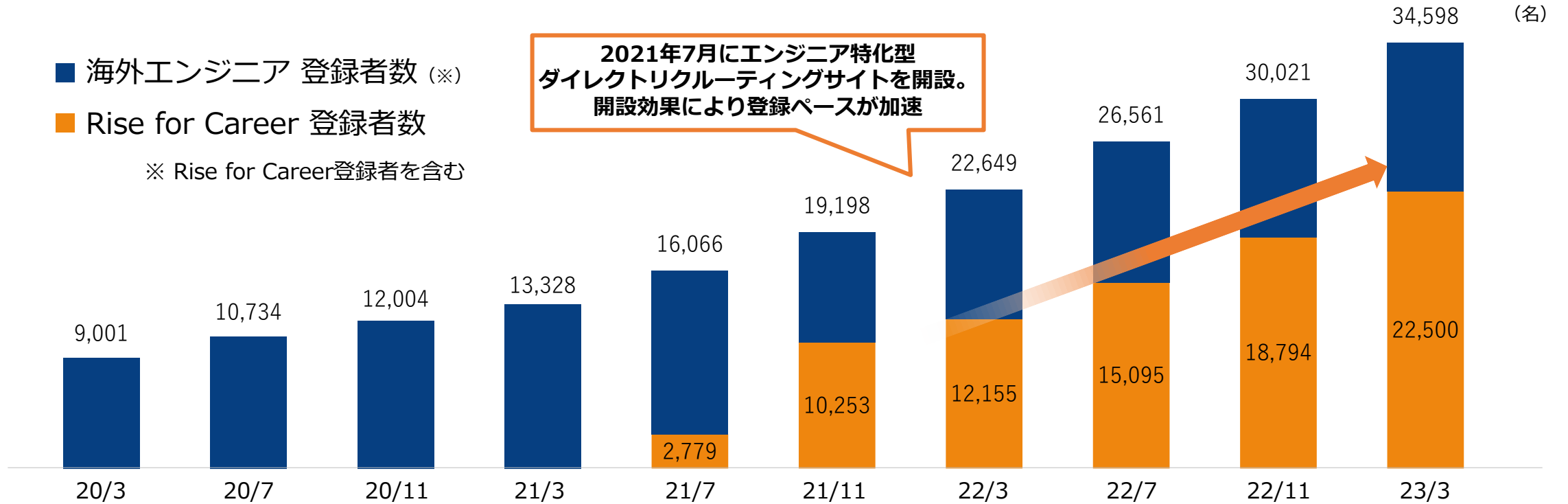
2022年・2023年 発売

### 建設業界向け技術者教育本をシリーズ化

大手ゼネコン・サブコン出身者をはじめとする専任講師のノウハウを  
書籍としてシリーズ化。動画コンテンツとしての視聴も可能



# ダイレクトリクルーティングサイトの登録促進



ダイレクトリクルーティングサイト

**RISE for Career**

外国人エンジニアから企業にアプローチする「RISE for Career」

外国人エンジニア登録数 **22,500名**

**RISE for Business**

企業から外国人エンジニアにアプローチする「RISE for Business」

企業登録数 **69社**  
求人掲載数 **115件**  
面接数 **401件**



# 日本語学校を積極展開

## 日本語学校を通じて優秀な海外人材の育成と活躍促進

### ■ JLS（日本語学校）のフランチャイズ展開を加速

学校数

直営校：2校

FC校：7校

今後の展開

インドネシア・インドの市場調査も開始



### ■ 日本語教師養成講座を開講

日本語学校開設に伴い、不足することが予想される日本語教師。事業の安定化を図るため、当社内で育成機関を設置



### 「JLS日本語教師養成講座」開講

(文化庁届出受理講座420時間カリキュラム対応)



# 積極的な成長投資を計画

## 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

	製造系	建設系	IT系
人財	 <b>WILLTEC</b> 技術者派遣/ 製造請負・派遣/ 修理サービス	 <b>WAT CONSULTING</b> 技術者派遣/ 工事受託	 <b>Partner</b> 技術者派遣
モノづくり	 <b>techno</b> 受託製造/ 電子部品卸売	現在展開する事業・領域の 水平・垂直展開	
サービス	 <b>THOUSANDPLAN</b> 修理/EC		

財務安全性	
<b>自己資本比率</b> (純資産/総資本×100)	<b>流動比率</b> (流動資産/流動負債×100)
57.6%	236.7%

**今後、成長に向けた積極的な投資**  
(自己資本比率40%程度を維持)

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

# 【トピック】 農業分野の海外人財サポートを開始

海外人財管理サポート事業を、一次産業へと展開。事業領域の拡大を図り安定経営化を目指す

## 海外事業 × 農業

### ウイルテック

約20年にわたる海外人財採用、教育、管理ノウハウ

### 日本の農業

繁忙期の人手不足と閑散期の雇用維持が長年の課題

### 日本の農業の現状

	2000年	2020年
農業従事者の平均年齢	61.1歳	<b>67.8歳</b>
農業就業者数	389万人	<b>136万人</b>

### 農業人口の減少と高齢化

94万人が  
65歳以上  
136万人  
(69%)

### 「産地間人財リレーに関する連携協定」

繁忙期の異なる産地間において、人財確保と人財共有に関する連携を図ることを目的とした連携協定を締結

### 農業人材教育+就業サポート



繁忙期：11月～3月



繁忙期：4月～10月

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 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	151,350,000円 (2023年3月末時点)				
役員構成	取締役 会長執行役員	小倉 秀司	取締役 上席執行役員	石井 秀暁	
	代表取締役 社長執行役員	宮城 力	取締役 上席執行役員	水谷 辰雄	
	取締役 常務執行役員	野地 恭雄	取締役 (常勤監査等委員)	京崎 利彦	
	取締役 上席執行役員	西 隆弘	社外取締役 (監査等委員)	麻田 祐司	
	取締役 上席執行役員	渡邊 剛	社外取締役 (監査等委員)	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	33,231百万円 (連結/2023年3月期)				
従業員数	5,997名 (連結/2023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

2022  
東証スタンダード市場へ移行

過去  
最高水準

2020  
東証2部市場に上場  
(株) サザンプラン グループ会社化  
(株) パートナーの分割会社を子会社化

2014  
デバイス販売テクノ  
(株) グループ会社化  
受託製造事業・電子  
部品卸売事業 開始

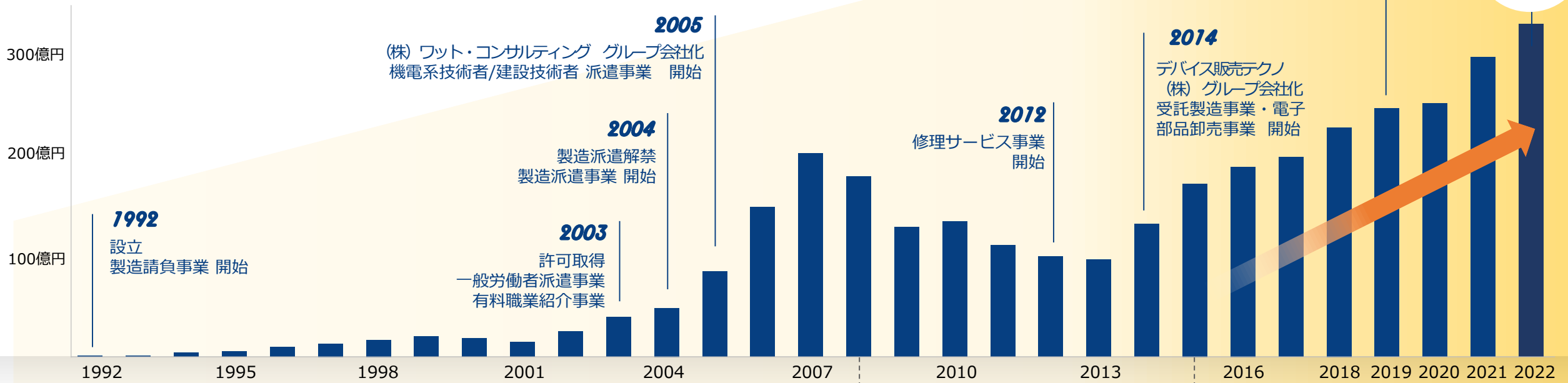
2012  
修理サービス事業  
開始

2005  
(株) ワット・コンサルティング グループ会社化  
機電系技術者/建設技術者 派遣事業 開始

2004  
製造派遣解禁  
製造派遣事業 開始

2003  
許可取得  
一般労働者派遣事業  
有料職業紹介事業

1992  
設立  
製造請負事業 開始



2008 リーマンショック  
※超円高下で製造業拠点の海外  
移転進行

2015 派遣法改正  
派遣事業許可認可制へ

2020  
新型コロナウイルス  
世界で感染拡大

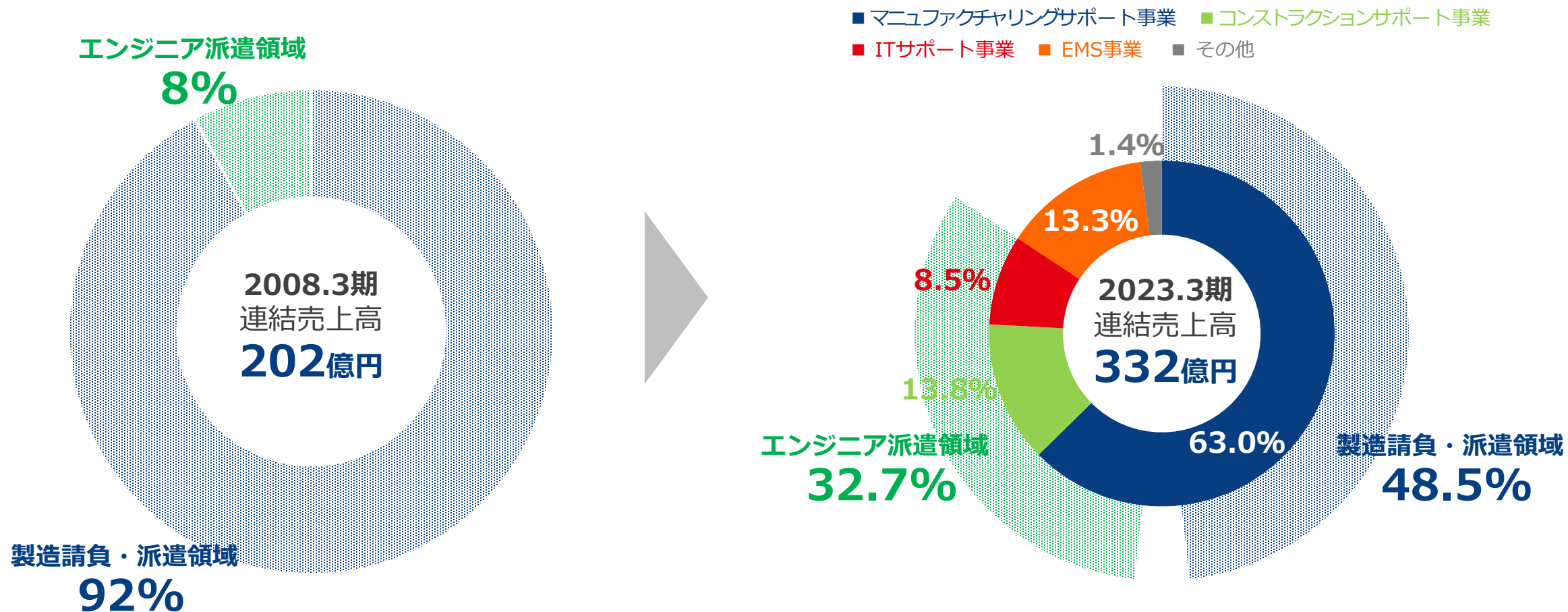
創業期・地域基盤の構築

拡大期・ビジネスモデルの水平展開

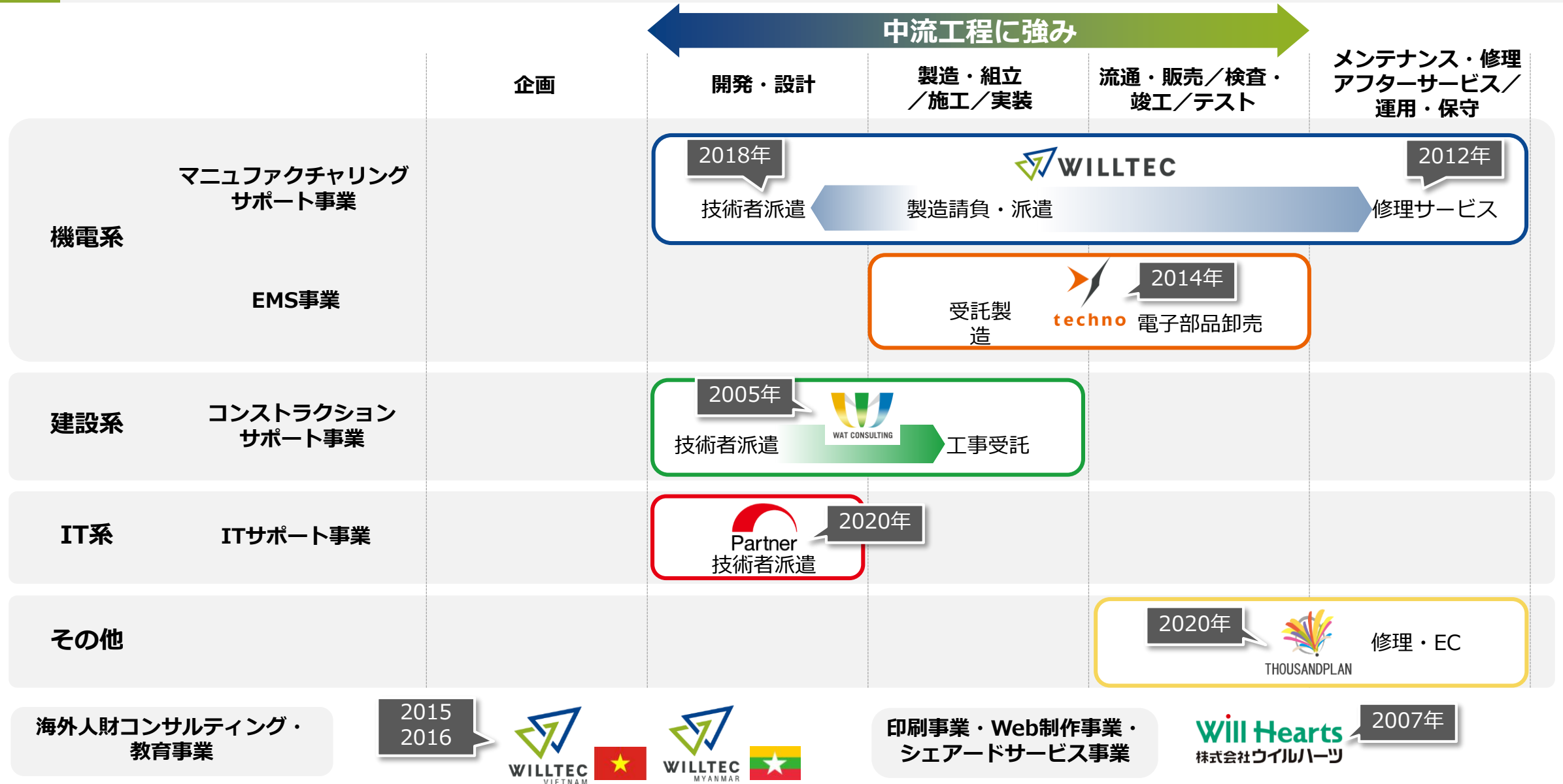
構造改革期・事業領域の拡大

# 事業ポートフォリオ

事業領域の拡大 ⇒ 市場環境に左右されにくい「安定経営」へ



# 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

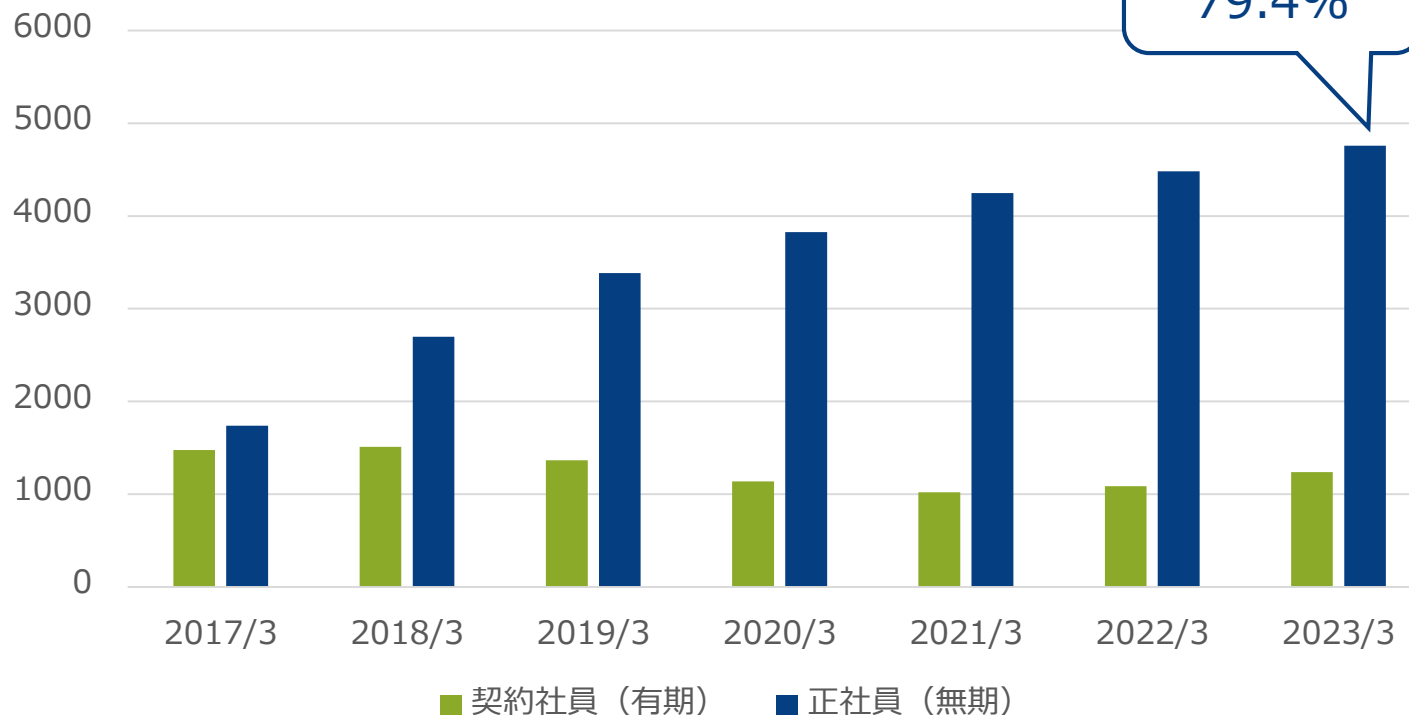


# 当社グループの強み① 人材基盤

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



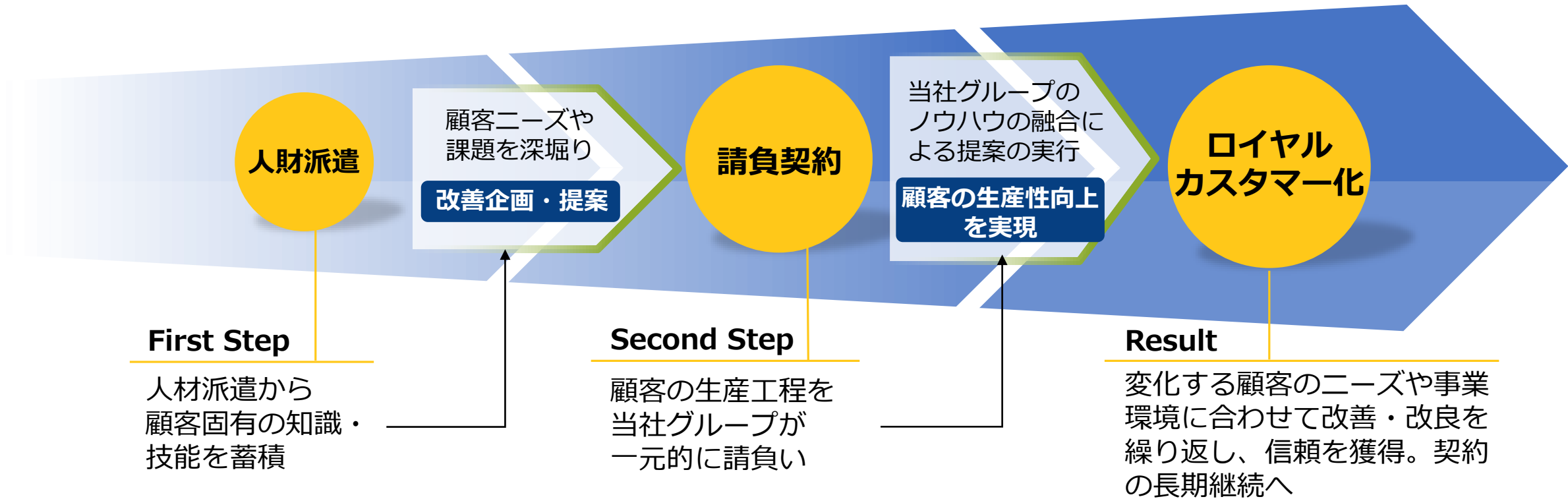
専任講師による専門教育



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



# 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)