



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

2024年3月期

決算説明資料

2024年5月13日



2024年3月期
決算概要

4



2025年3月期
業績予想

15



トピックス

21



APPENDIX

24

- **資料内の業績数値について**
2024年3月期 4Qの数値については監査途中のため、変更の可能性があります。
- **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。

事業セグメント

マニファクチャリング サポート事業



株式会社ウイルテック

- 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



株式会社ワット・コンサルティング

- 建設系技術者派遣
- 工事の請負・受託
- 建設に関する教育・研修

ITサポート事業



株式会社パートナー

- ITエンジニア派遣
(SE・PG・IT基盤/運用等)
- 請負開発：社内開発

EMS事業



デバイス販売テクノ株式会社

- 電子機器の受託製造
- 電子部品卸売



HotaluX 株式会社ホタルクス

(2023年12月25日 グループ会社化)

- 各種光源／照明器具／その他光技術を利用した関連製品の設計、開発、製造及び販売



2024年3月期 決算概要

2024年3月期決算ハイライト

- 世界的な需要の低迷が基幹事業である製造請負・製造派遣事業に大きな影響を与え、大幅な減収減益となる
- 機電・建設・ITのエンジニア派遣やEMS事業、ロボット・エネルギー関連などの新規事業は順調に成長
- 照明メーカー「株式会社ホタルクス」の全株式を取得し、EMS事業の拡大など、新たな事業ポートフォリオ戦略を推進

2024年3月期決算概要

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 実績	前年比	
			増減額	増減率
売上高	33,231	35,696	+2,465	+7.4%
営業利益 (営業利益率)	991 (3.0%)	327 (0.9%)	▲664 (▲2.1p)	▲67.0%
経常利益 (経常利益率)	1,132 (3.4%)	404 (1.1%)	▲728 (▲2.3p)	▲64.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	656 (2.0%)	666 (1.9%)	+10 (▲0.1p)	+1.6%
一株当たり当期純利益 (円)	104.34	104.01	▲0.33	-
ROE (自己資本利益率) (%)	9.3	8.9	▲0.4p	-

営業利益増減要因分析

売上高影響

- 製造請負・製造派遣分野の半導体市場の低迷が長期化したことにより、マニユファクチャリングサポート事業が減収
- EMS事業においては、ホタルクス社の売上計上により大幅増収

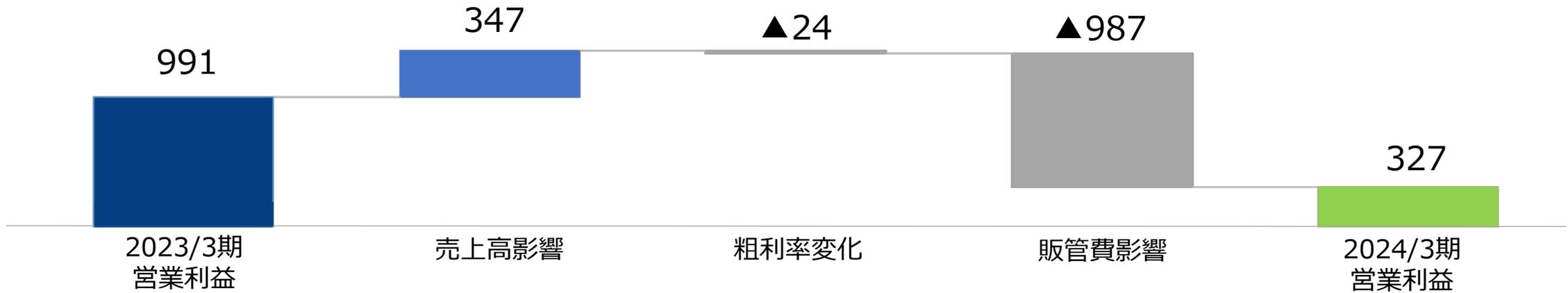
粗利率変化

- 製造請負・製造派遣において半導体市況の回復に備えた待機人員の研修等により、粗利率が大幅に悪化
- EMS事業においては、ホタルクス社の利益計上により、粗利率が向上

販管費影響

- ホタルクス社の販管費を計上

(単位：百万円)

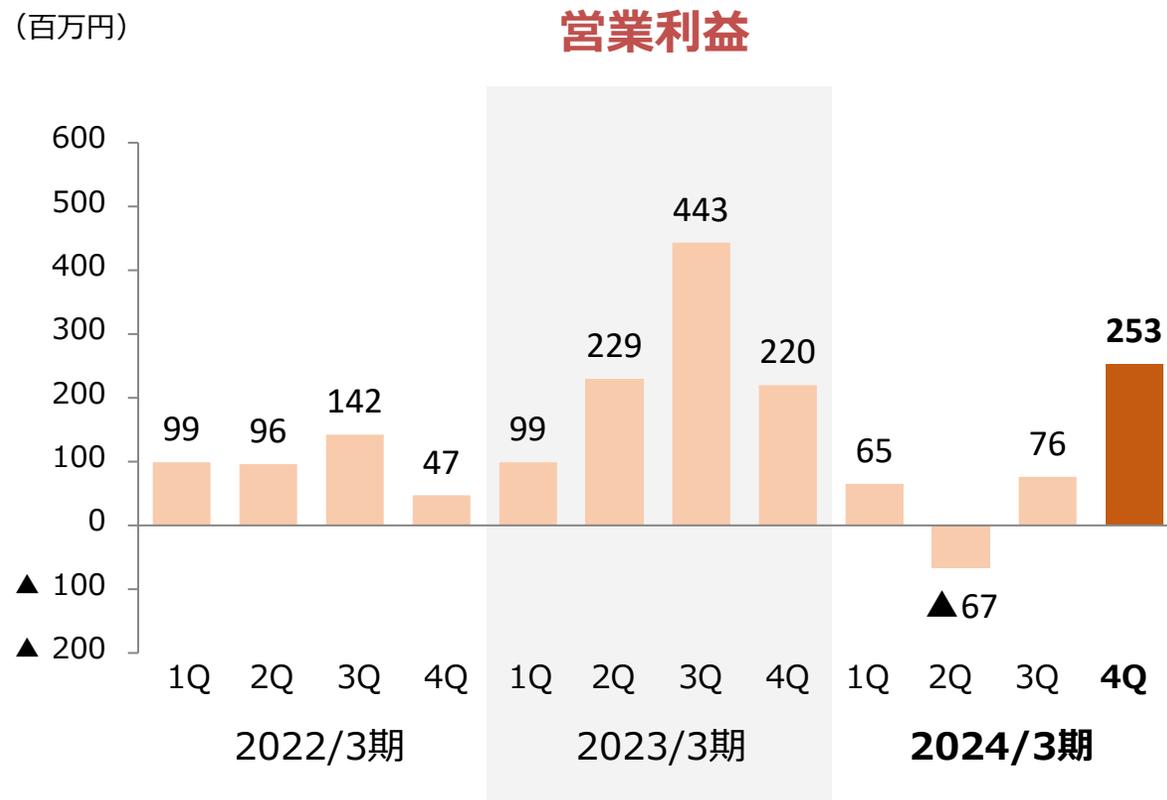
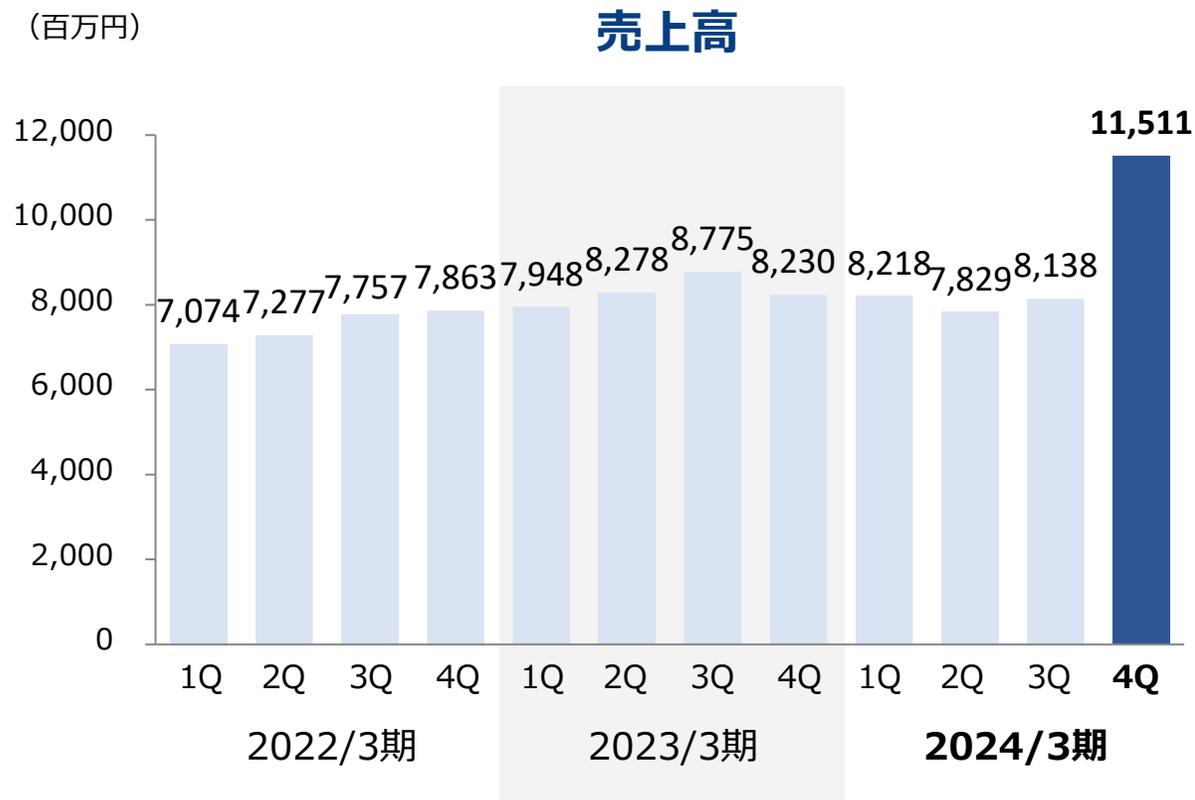


セグメント	売上高影響	粗利率変化
マニユファクチャリングサポート事業	▲10.5%	▲2.9%
コンストラクションサポート事業	+13.4%	▲0.5%
ITサポート事業	+5.6%	+0.2%
EMS事業	+86.2%	+6.0%
その他	▲3.7%	▲0.1%

2024年3月期業績推移（四半期単位）

【売上高】 既存事業では前年同期比で減収となるも、M&Aにより増収

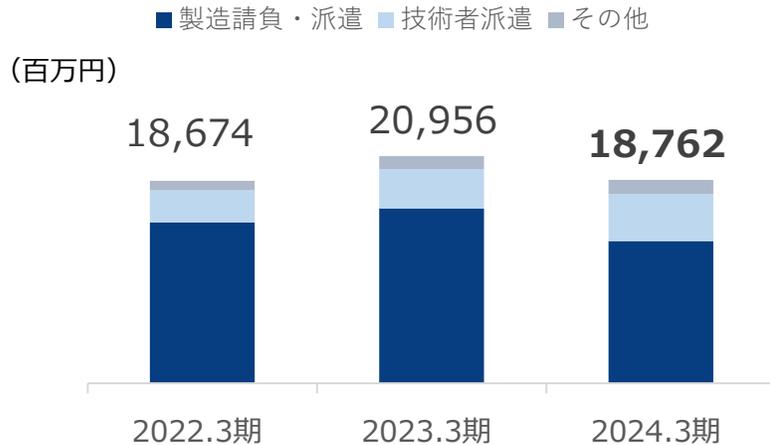
【営業利益】 製造請負・製造派遣事業において粗利率悪化により、大幅な減益となるもM&Aの業績寄与により通期黒字を確保



セグメント別業績 マニファクチャリングサポート事業

- 既存顧客の在庫調整が長期化した影響で売上が大幅減少
- 生産計画に合わせて一時的な配置転換コストがかさみ、粗利率が悪化

セグメント売上高



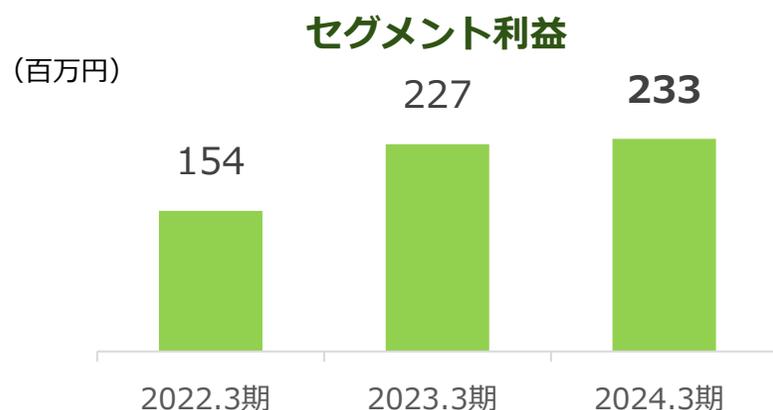
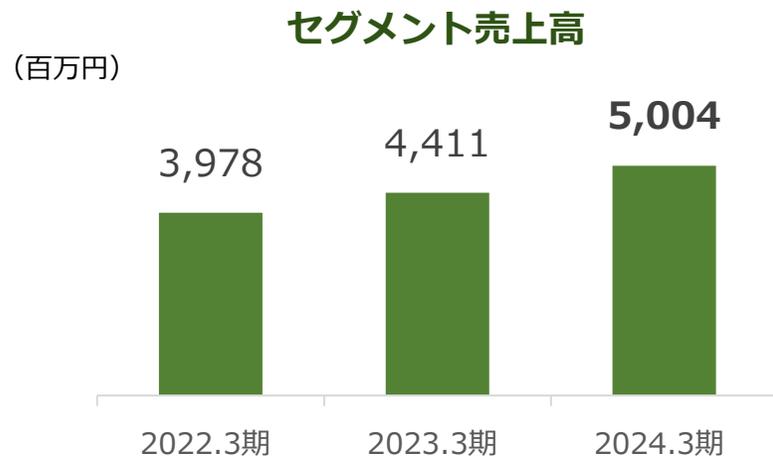
セグメント利益



(百万円)	2023/3期	2024/3期	前期比 増減率
電子部品・デバイス・ 電子回路製造業	3,423	3,354	▲2.0%
情報通信機械器具製造業	6,816	4,188	▲38.6%
電気機械器具製造業	3,112	2,749	▲11.7%
輸送用機械器具製造業	1,757	1,890	+7.6%
生産用機械器具製造業	1,569	1,417	▲9.7%
その他	4,275	5,161	+20.7%
セグメント売上高	20,956	18,762	▲10.5%
セグメント利益	603	▲269	▲144.6%

セグメント別業績 コンストラクションサポート事業

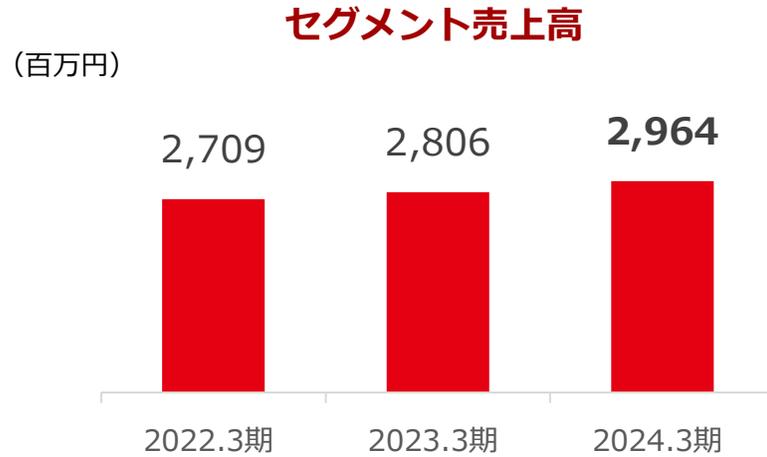
- 当社の技術レベルが評価され、価格転嫁が進展した結果、2桁成長を維持
- 2024年問題における需要拡大を見越して採用・教育投資を拡大



(百万円)	2023/3期	2024/3期	前期比 増減率
人財サービス事業	4,241	4,839	+14.1%
(内 建築分野)	(1,471)	(1,623)	+10.3%
(内 建築設備分野)	(2,270)	(2,677)	+17.9%
(内 その他分野)	(500)	(539)	+7.8%
請負・受託、その他	170	165	▲2.9%
セグメント売上高	4,411	5,004	+13.4%
セグメント利益	227	233	+2.6%

セグメント別業績 ITサポート事業

- システム開発の受託案件増加により増収
- 未開拓エリアの需要獲得を目指し、営業拠点の積極的な拡大を推進



(百万円)	2023/3期	2024/3期	前期比 増減率
システム開発 【アプリケーション】	2,267	2,408	+6.2%
(内 WEB系)	(1,195)	(1,306)	+9.3%
(内 オープン系)	(432)	(380)	▲12.1%
(内 汎用系)	(168)	(171)	+1.9%
(内 ERP)	(472)	(551)	+16.7%
その他	540	556	+3.0%
セグメント売上高	2,806	2,964	+5.6%
セグメント利益	47	48	+4.1%

セグメント別業績 EMS事業

- デバイスの需要は一服感が見られるものの、需要が高い商品の営業強化により堅調に推移
- ユニットは環境向け製品及び工作機械向け製品が大幅に増加し、売上をけん引

セグメント売上高



セグメント利益



(百万円)	2023/3期	2024/3期	前期比 増減率
EMS	4,596	4,890	+6.4%
(内 デバイス)	(2,557)	(2,603)	+1.8%
(内 ユニット)	(2,039)	(2,287)	+12.2%
その他 (2024年1月から参入)	—	3,667	—
セグメント売上高	4,596	8,557	+86.2%
セグメント利益	167	418	+149.8%

連結貸借対照表の状況

(百万円)	2023/3期	2024/3期	増減
流動資産	10,203	15,939	+5,736
現預金	4,142	4,660	+518
売掛債権	4,873	7,111	+2,237 ①
棚卸資産	602	3,404	+2,801 ②
固定資産	2,466	2,544	+78
(内 のれん)	542	302	▲240
総資産	12,670	18,484	+5,814
負債	5,375	10,797	+5,421
買入債務	624	3,268	+2,644 ③
有利子負債	506	795	+289
未払費用	1,814	2,357	+543
その他	2,431	4,377	+1,946 ④
純資産	7,294	7,686	+392
負債純資産合計	12,670	18,484	+5,814

- ①② M&Aによる売上債権および棚卸資産の増加
③④ M&Aによる買掛金および退職給付債務の増加

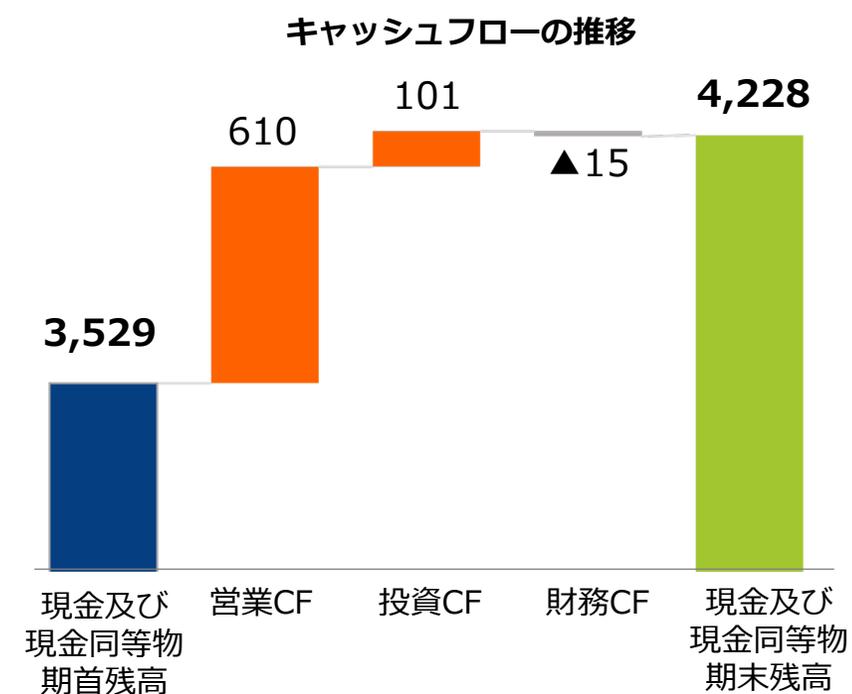
自己資本比率の推移



キャッシュフローの状況

(百万円)	2023/3期	2024/3期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,157	610	▲547 ①
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲408	101	+509 ②
フリー・キャッシュ・フロー※	749	711	▲38
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲371	▲15	+356 ③
現金及び現金同等物の期首残高	3,148	3,529	+381
現金及び現金同等物の期末残高	3,529	4,228	+698

- ① 前期から税前当期純利益の減少
- ② 定期預金の減少
有形固定資産の取得による支出の増加
無形固定資産の取得による支出の増加
- ③ 長期借入金の返済による支出
配当金の支払による支出



※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」



2025年3月期業績予想

2025年3月期 主な変動要因

■ 業界の市場環境

- 4月の国内製造業の生産高及び新規受注件数は3月に比べ、回復傾向
(日本製造業PMI : 3月 48.2 → 4月 49.6)
- 半導体関連製品・電子部品の在庫調整は全般的に一段落
海外・国内共に設備投資は増加しており、半導体製造装置の需要も上昇傾向

■ 四半期毎の変動要因

第1四半期	<ul style="list-style-type: none">• 新卒の教育に伴う先行投資• 大型連休などの影響	⇒利益率の低下見込み
第2四半期	<ul style="list-style-type: none">• 新卒配属が進行	⇒売上寄与と利益率の改善見込み
第3四半期	<ul style="list-style-type: none">• 稼働率増加• 年末需要の要因	⇒売上・利益ともに増加見込み
第4四半期	<ul style="list-style-type: none">• 生産調整などの要因	⇒売上の成長率が鈍化見込み

2025年3月期業績予想

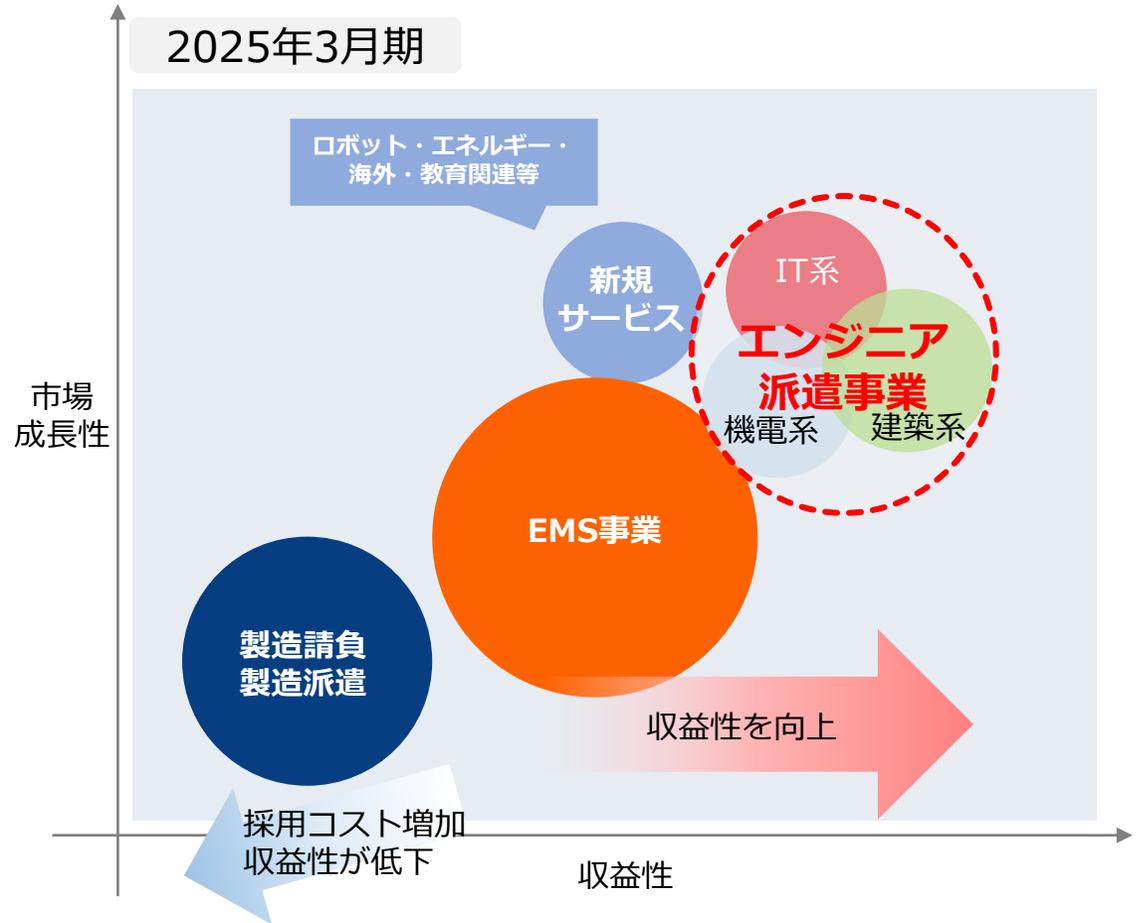
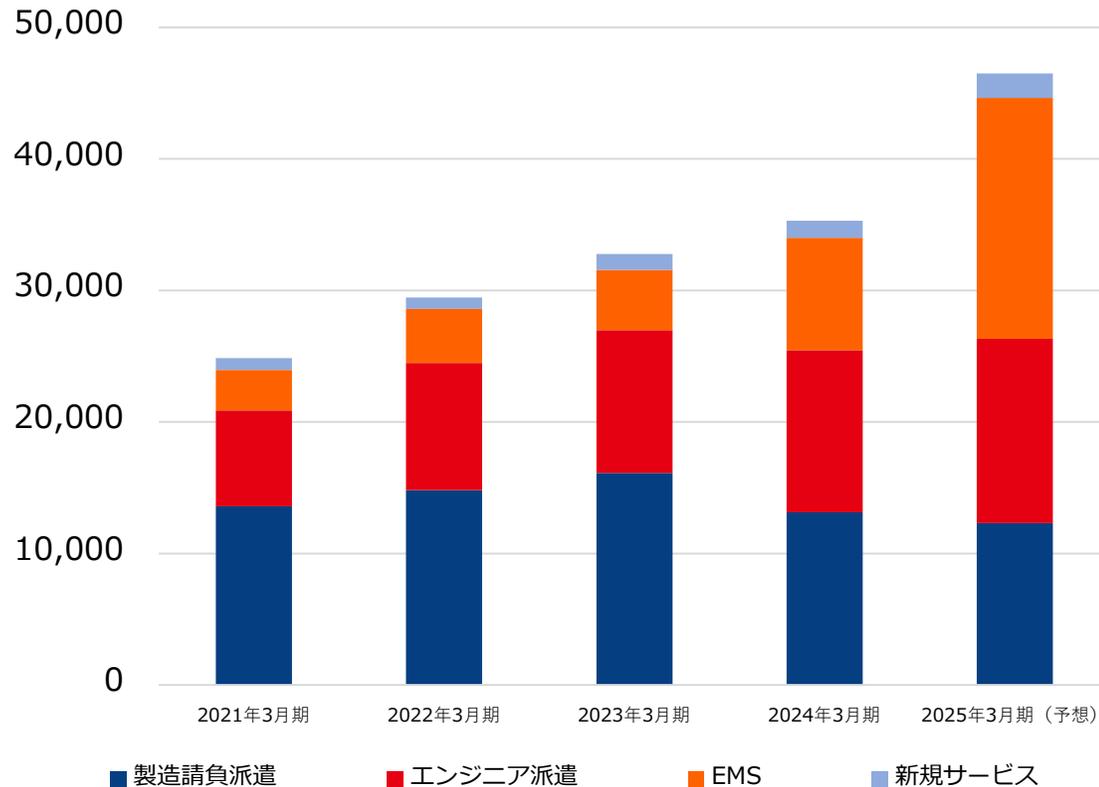
- 製造分野は急激な回復は期待できないものの、原価改善等により利益確保に注力
- M&A効果により大幅な増収

(百万円)	2022/3期 実績 (A)	2023/3期 実績 (B)	2024/3期 実績 (C)	2025/3期 通期予想 (D)	増減額 (C対D)	増減率 (C対D)
売上高	29,971	33,231	35,696	46,500	10,804	+30.3%
営業利益	384	991	327	700	373	+114.1%
経常利益	648	1,132	404	720	316	+78.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	292	656	666	428	▲238	▲35.7%
一株当たり当期純利益 (円)	46.79	104.34	104.01	66.74		
通期配当 (中間配当) (円)	38 (10)	40 (12)	40 (20)	40	—	—
EBITDA	843	1,248	628	—	—	
ROE (自己資本利益率) (%)	4.3	9.3	8.9	—	—	

事業ポートフォリオ戦略

- 収益力向上に注力：EMS事業・エンジニア派遣事業を第2・第3の柱事業へ
- 成長分野への投資を継続：常に先端分野に参入することで持続的な成長を実現
- ホタルクス社含むEMS事業を拡大：国内サプライチェーンの再構築で需要拡大見込

売上高推移

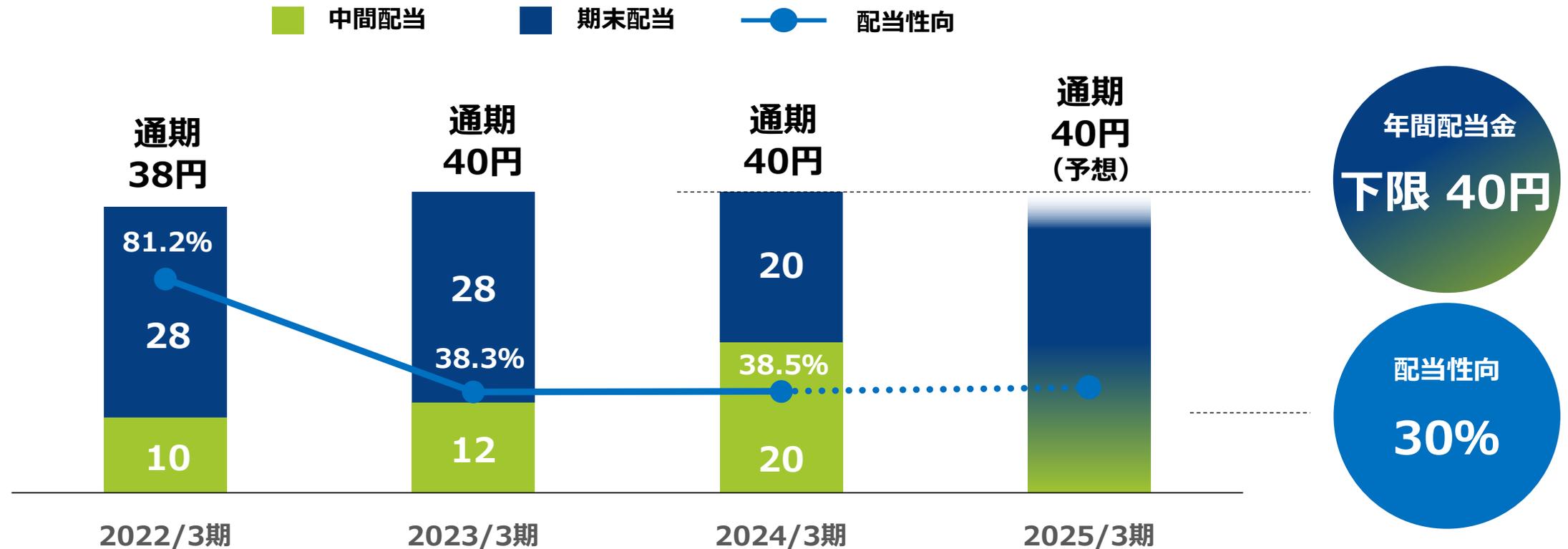


各事業の需要見通しと対応

	市場の需要見通し（25.3期）	当社の対応
マニュファクチャリング サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 半導体関連をはじめ製造業は全般的に在庫調整局面が続くが、下半期から増産の観測も 車載関連は徐々に回復基調も、人材確保は厳しい状況が継続 機械系・電気系、IT系などエンジニアのニーズは堅調 エンジニア不足は中長期的にも継続 蓄電池、EV車用充電器など機器メーカー、取り扱い商社などのマーケットは拡大傾向 少子高齢化や物流業界の2024年問題などを背景に、ロボット導入による自動化、省人化の検討を開始する企業が増加 	<ul style="list-style-type: none"> 現場強化：徹底的なコスト意識の浸透と客先交渉力の強化 営業強化：重点エリア内での営業強化と単価交渉に注力 新卒の早期戦力化による配属数の拡大 再エネ関連事業の業務領域拡大として、建設業許可の取得による工事事業の開始 ロボットエンジニアの育成、企業共同による育成計画を事業化
コンストラクション サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 建築・建築設備における人材ニーズは引き続き堅調 2024年4月からの「残業時間の上限規則」適用により引き続き人材ニーズは旺盛 	<ul style="list-style-type: none"> 未経験者育成の仕組みをさらに拡充 チャージアップ交渉の強化により定着率向上を図る
ITサポート事業	<ul style="list-style-type: none"> AIや5G技術を活用したシステム開発需要は依然旺盛 開発の上流工程を担うプロジェクトマネージャークラスのエンジニアが慢性的に不足 	<ul style="list-style-type: none"> 新卒採用や未経験者採用、外国人の経験者採用に注力 IT未経験者の教育体制の構築
EMS事業	<ul style="list-style-type: none"> デバイス商材の需要は弱く、ユニット商材の需要は強い見通し 住宅向け照明機器関連の需要は、低価格品と高付加価値商品に分かれる 照明器具の店頭販売は低迷する一方、EC販売は伸長 	<ul style="list-style-type: none"> ユニット商材、デバイス商材それぞれに重点施策を定め、重点ユーザーに合わせた商材開発を推進 照明器具関連では、光技術を使った高付加価値商品の開発に注力

配当計画と配当方針

- 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



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

トピックス

EMS事業の拡大に向けた工場新設

■ 2025年5月の稼働を目指し、福島県須賀川市に新工場を建設

工場新設の背景と目的

- 現在、国内の製造業では、製造拠点の国内回帰やサプライチェーンの再構築が進行
- 多様な市場ニーズに最適なソリューション提案で対応すべく、今後のポートフォリオ戦略においてEMS事業の拡大に取り組む
- 将来を見据えた生産能力強化、市場変化に伴う新たな需要の獲得を目指す

名称	デバイス販売テクノ須賀川工場
所在地	福島県須賀川市虹の台 須賀川テクニカルリサーチガーデン企業用地内
面積	敷地面積：10,843.15㎡、建築面積1,428.96㎡
生産品目	各種自動制御機器並びに電装品・電子応用機械、FA関連機器等
着工時期	2024年8月
竣工時期	2025年5月
稼働時期	2025年5月



新工場のイメージ

自己株式取得について

【理由】「資本効率の向上」および「株主還元強化」のため

【概要】

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得しうる株式の総数	80,000株（上限） ※発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.25%
株式の取得価額の総額	1億円（上限）
取得方法	東京証券取引所における市場買付け
取得期間	2024年5月14日～2025年2月13日

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

APPENDIX (2024年3月末時点)

「千変万化」

感性を高め、事象を予測し、変化に対応

今日、私たちを取り巻く環境においては、
急速かつ様々なパラダイムシフトが日々生じています。
私たちはその変化をビジネスチャンスと捉え、
全従業員の英知の結集と挑戦で新たな付加価値を創造し、
社会とお客様に感動を与える。
それがウイルテックグループです。

代表取締役
宮城 力

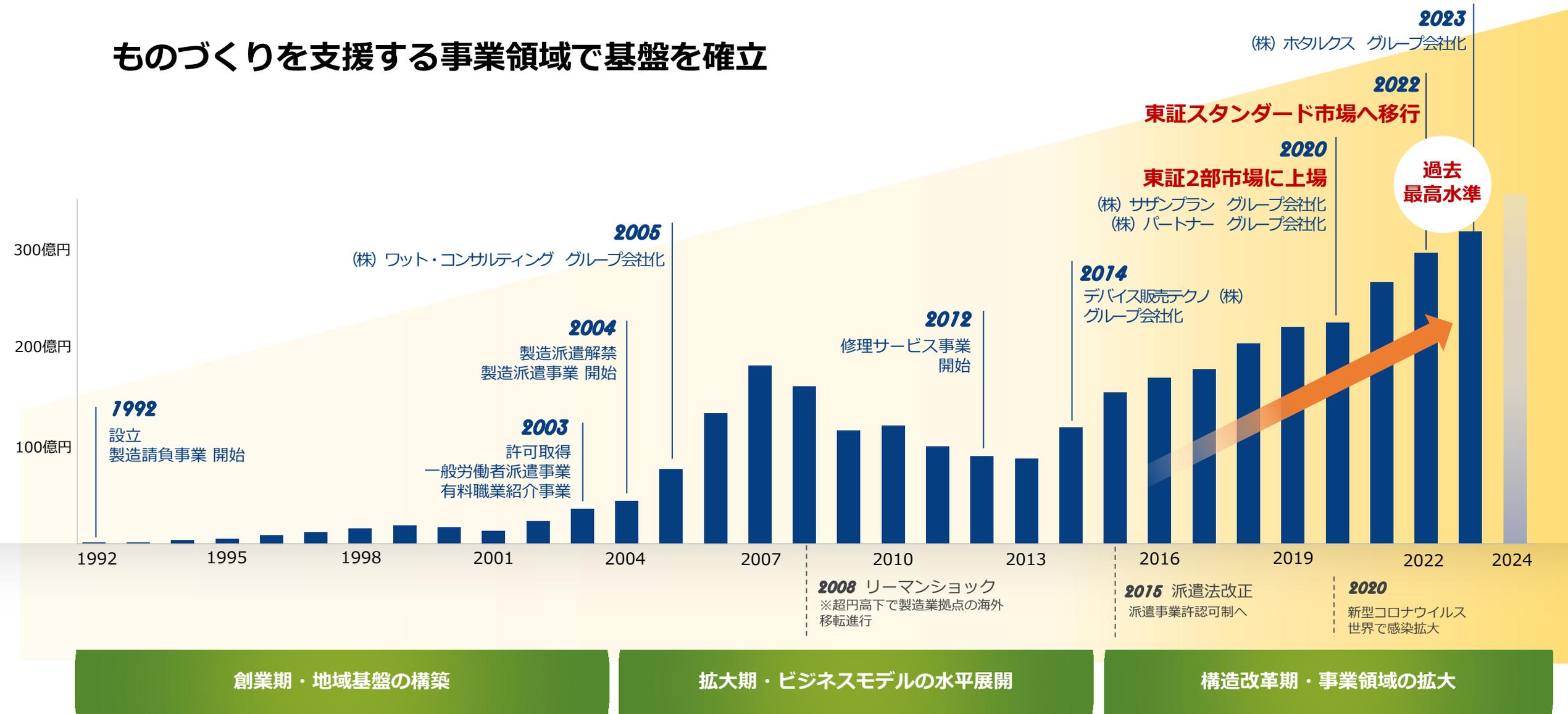


会社概要

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	155,750,000円			
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	35,696百万円 (連結/2024年3月期)			
従業員数	5,845名 (連結/2024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 株式会社パートナー 株式会社ホタルクス		WILLTEC VIETNAM Co.,Ltd. WILLTEC MYANMAR Co.,Ltd. 株式会社ウイルハーツ 株式会社サザンプラン	

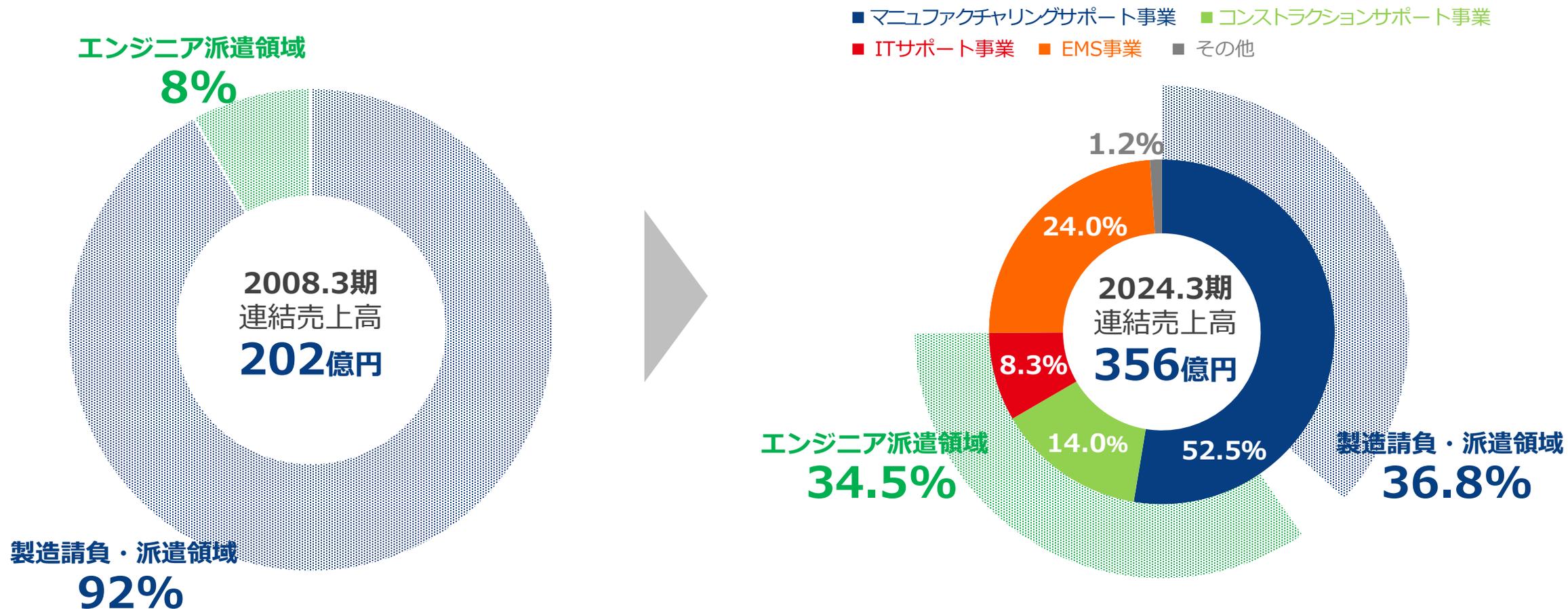
売上高推移と沿革

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



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

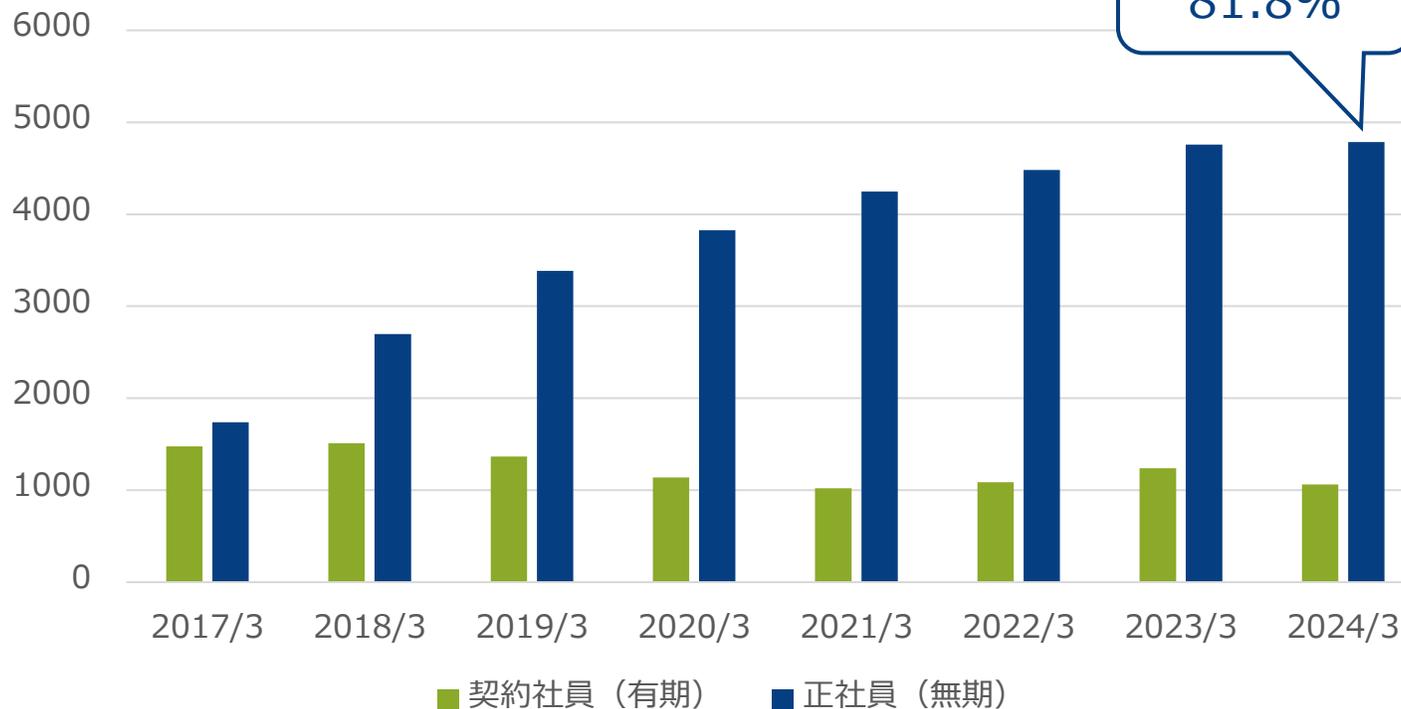
- 技術改善・設備設計の**専門部門**による顧客課題への**提案活動**
- 年1回の「改善発表会」開催による現場改善の**ベストプラクティスの共有**

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



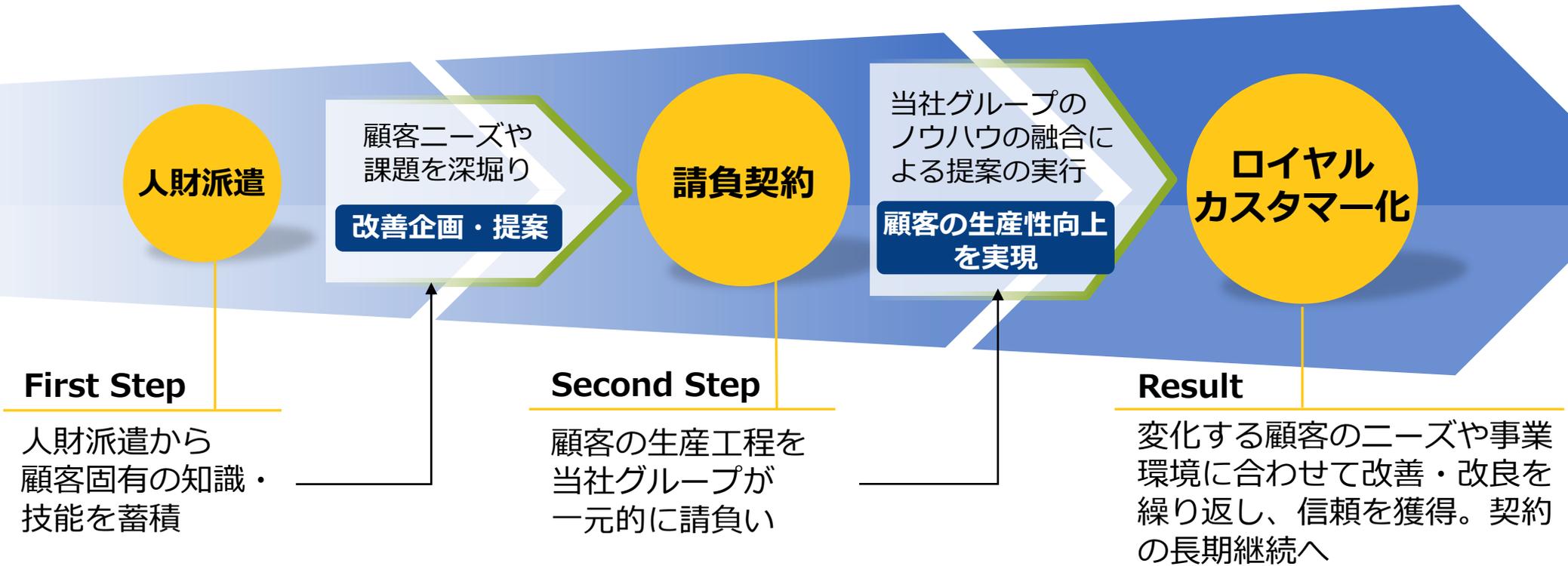
専任講師による専門教育



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