

株式会社ウイルテック

[東証スタンダード市場 7087]

会社説明資料





1 ウイルテックについて



2 ウイルテックグループの事業



3 2024年3月期 第2四半期業績サマリー



4 事業機会に対する当社グループの対応



5 トピックス



1

ウイルテックについて



会社概要

社名	株式会社ウイルテック
上場市場	東証スタンダード市場 (証券コード：7087)
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	大阪府大阪市淀川区東三国
資本金	155,750,000円
従業員数	連結：5,708名 (2023年9月) 単体：4,152名 (2023年9月)



【経営理念】

私たちは「人との出会い」を大切にし、
共に過ごす時間の中で、共に学び、共に成長しながら
豊かな社会の創造に邁進し、
「笑顔が溢れる社会づくり」に貢献する。

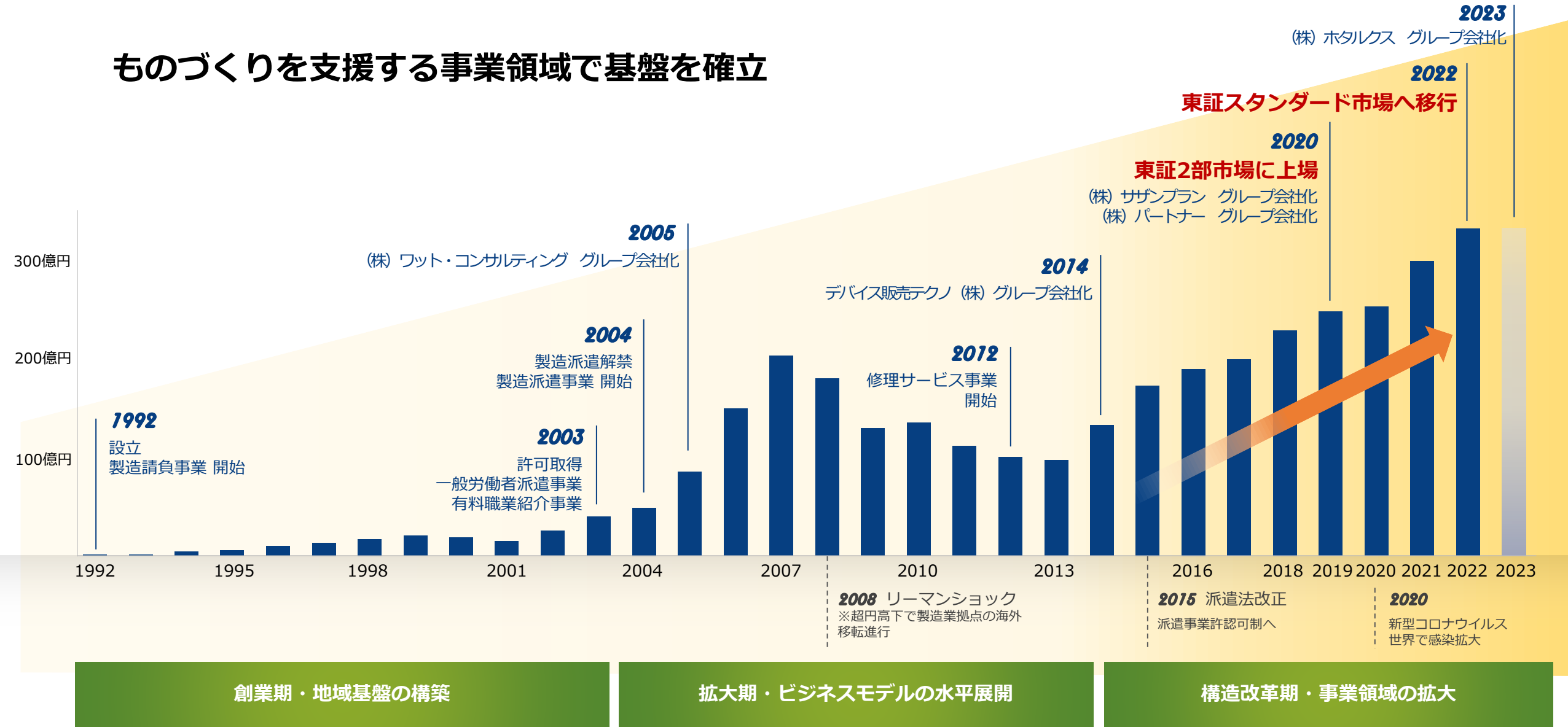
千変万化

【経営方針】

私たちは変化し続ける社会環境に対して
常に新たな挑戦を行い、お客様に感動を与える事を
使命として活動し続ける

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



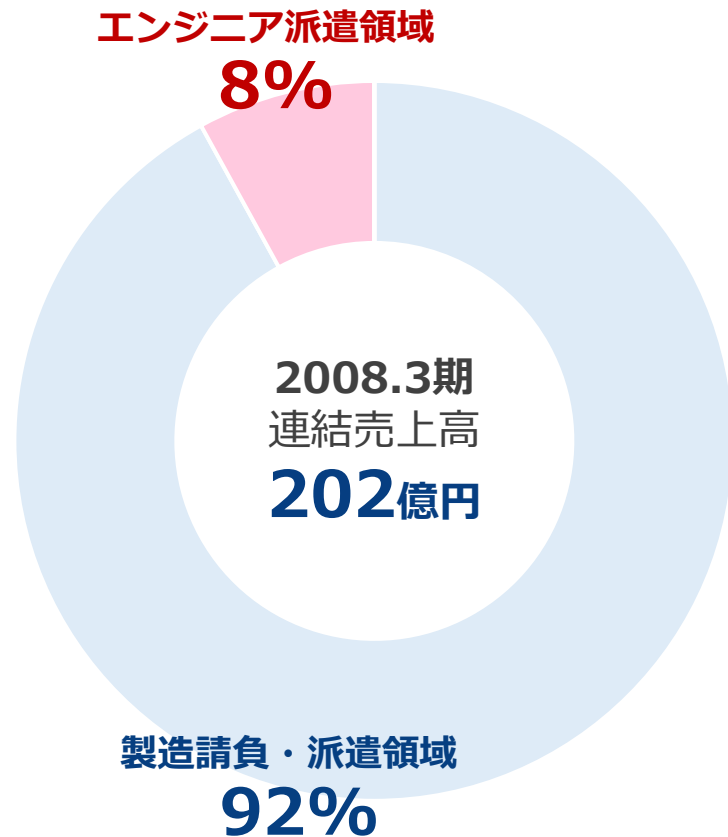
創業期・地域基盤の構築

拡大期・ビジネスモデルの水平展開

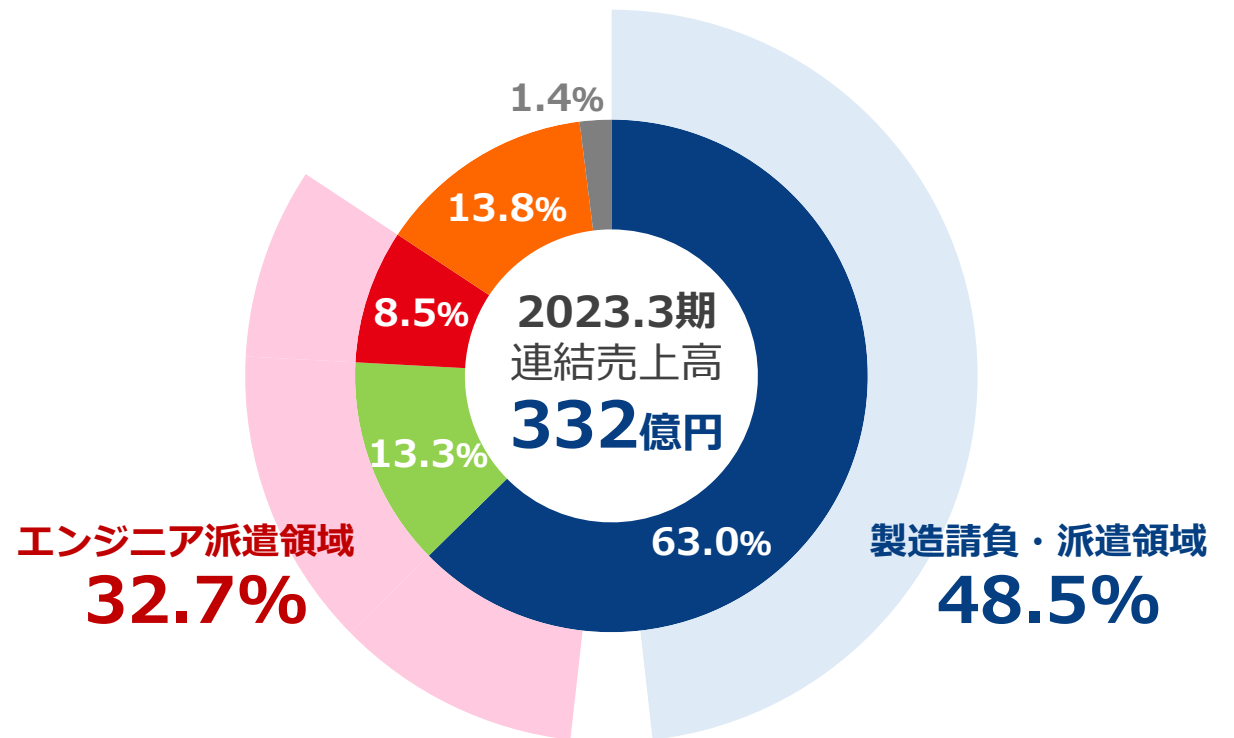
構造改革期・事業領域の拡大

事業構成比

■ 事業領域の拡大 ⇒ 市場環境に左右されにくい「安定経営」へ



- マニュファクチャリングサポート事業
- ITサポート事業
- EMS事業
- その他
- コンストラクションサポート事業



A decorative background featuring a white rectangular area on the left containing a blue circle with the number '2'. The rest of the page is filled with a dynamic, abstract pattern of colorful, 3D-style geometric shapes (cubes, prisms) in shades of blue, green, and yellow, appearing to rise from the bottom right towards the top left.

2

ウイルテックグループの事業

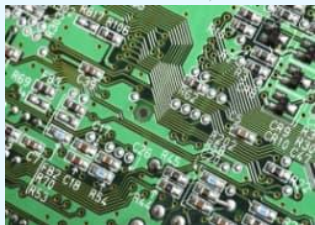
製造

① 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
- アフターサービス

④ EMS事業



- 電子機器の受託製造
- 電子部品卸売

建設

② コンストラクションサポート事業



- 建設系技術者派遣
- 請負・受託
- 教育・研修サービス
(建設関連)

IT

③ ITサポート事業



- ITエンジニア派遣
- システム開発

その他事業

- 海外事業



- 中古OA機器の購入・修理・販売サービス

- 印刷
- Web制作
- シェアードサービス

(当社特例子会社)

マニファクチャリングサポート事業【セグメント売上高：209億円】

人材サービス

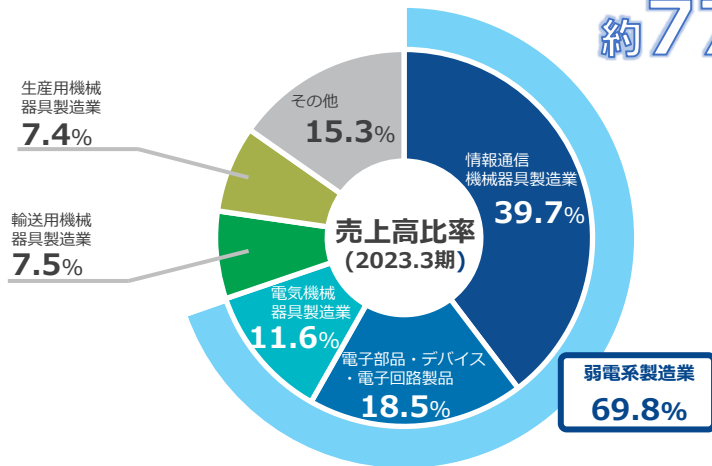
カスタマーサービス

製造請負・製造派遣事業

技術者派遣事業

アフターサービス事業

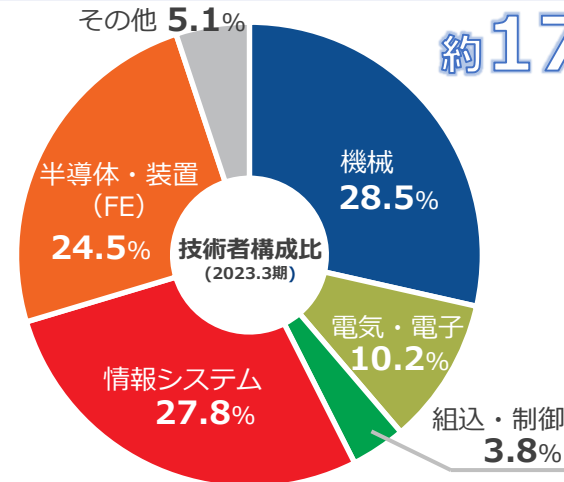
約77%



弱電系製造業がメイン



約17%



幅広い分野のエンジニアを派遣



約6%

【保守・メンテナンス】

- エネルギー関連機器
(パソコン・蓄電池、V2Hシステムなど)
- 業務用・店舗機器
(コーヒーマシン・業務用洗濯機など)
- 施設機器・設備関連
(ドローン・無人搬送車・試験装置など)



コンストラクションサポート事業【セグメント売上高：44億円】

人材サービス



大手ゼネコン、サブコンに対し

- 施工管理技士
- CADオペレーター

等を派遣

受託事業



- 電気設備工事
- 図面受託
- 小型ドローンによる現場調査・点検サービス
- 研修受託

建設系エンジニアの育成に注力

未経験者向け研修カリキュラム

期間 No.1 60日間

総時間 No.1 326時間



建設技術者派遣
グループ上場会社大手5社比較
日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査期間/2020年9月 指定領域による検証調査

大手ゼネコン・サブコン出身の専任講師によるカリキュラムが毎日実施されています

ITサポート事業 【セグメント売上高：28億円】

事業内容

IT系技術者派遣事業・受託事業を展開



ERPとは？ 情報を一元管理 → 経営へ有効活用する考え方ツール

ポイント

オープン系システム関連、ERP関連が主力

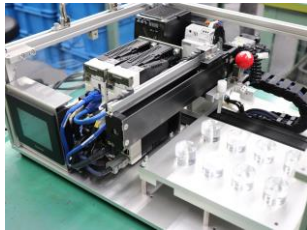
EMS事業【セグメント売上高：45億円】

事業内容

制御装置、電源機器、産業機器等の「受託製造」と「電子部品卸売」

受託製造事業

制御装置



基板



通信



電源装置



電子部品卸売事業

システム機器



リレー



コネクタ



サーボモータ



主要顧客

半導体製造装置／工作機械関連／物流設備／医用関連／環境商材など



3

2024年3月期第2四半期業績サマリー

2024年3月期第2四半期決算概要

- 売上高は主要4事業のうち、基幹事業の製造請負・製造派遣事業の減速により対前期比で減収
- 主要顧客の大幅な減産による労働時間の減少や待機人員を抱えたことにより大幅減益

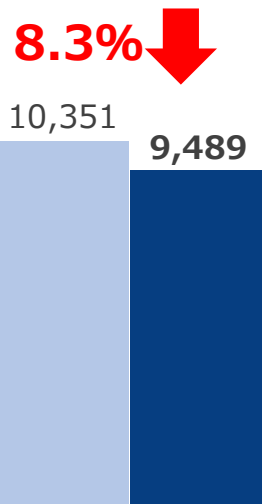
(百万円)	2023/3期 第2四半期 実績	2024/3期 第2四半期 実績	前年比 増減率
売上高	16,226	16,047	▲1.1%
営業利益 (営業利益率)	328 (2.0%)	▲2 (-)	-
経常利益 (経常利益率)	409 (2.5%)	28 (0.2%)	▲93.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益 (四半期純利益率)	231 (1.4%)	▲21 (-)	-
一株当たり四半期純利益 (円)	36.87	▲3.29	-

セグメント別業績 前年同期比較

(単位：百万円)

- マニュファクチャリングサポート事業内でも「エンジニア派遣」と「新規サービス」は計画通りに推移
- 「製造請負・製造派遣」における情報通信機械器具関連の需要減が影響

【売上高】

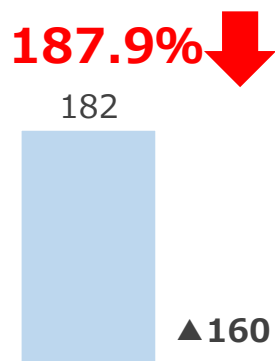


〈マニュファクチャリングサポート事業のサービス内訳※〉

	23.3期 2Q	24.3期 2Q	前期比
製造請負・製造派遣	8,079	6,729	▲16.7%
エンジニア派遣	1,748	2,131	+21.9%
新規サービス	526	635	+20.7%



【利益】



	23.3期 2Q	24.3期 2Q	前期比
製造請負・製造派遣	1,169	520	▲55.6%
エンジニア派遣	117	183	+56.3%
新規サービス	▲1,111	▲868	赤字縮小



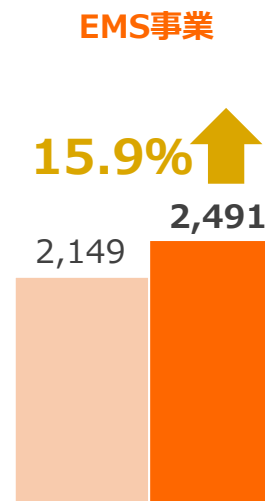
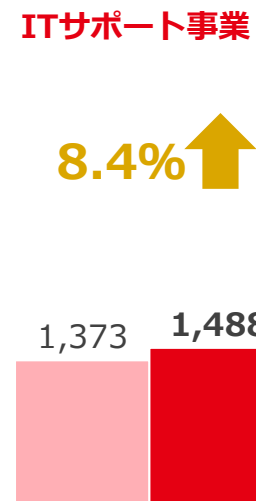
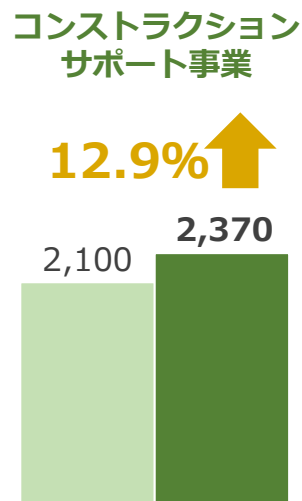
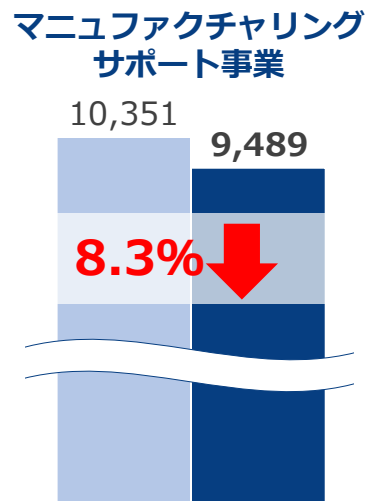
※内訳の数字はグループ内取引等の調整前業績です

セグメント別業績 前年同期比較

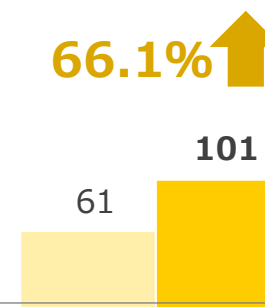
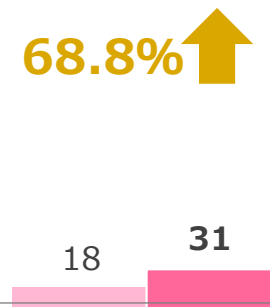
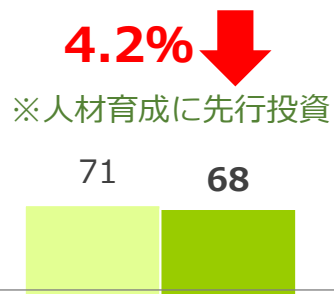
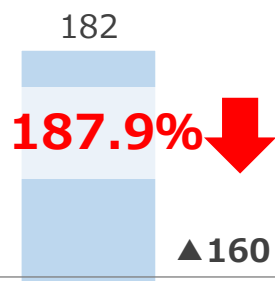
(単位：百万円)

■ マニファクチャリングサポート事業以外は堅調に成長

【売上高】



【利益】





4

事業機会に対する当社グループの対応

I 製造業の市場環境

- ・ サプライチェーンの再構築

▶ **製造モデルのグローバル化対応**
EMS事業の拡大

II 技術革新への対応

- ・ あらゆる産業でのDX化推進

▶ **リスクリングの推進**
エンジニア派遣サービスの強化

III 労働人口の減少

- ・ 出生数100万人割れの時代

▶ **労働力確保と生産効率化**
海外人材、ロボットの活用

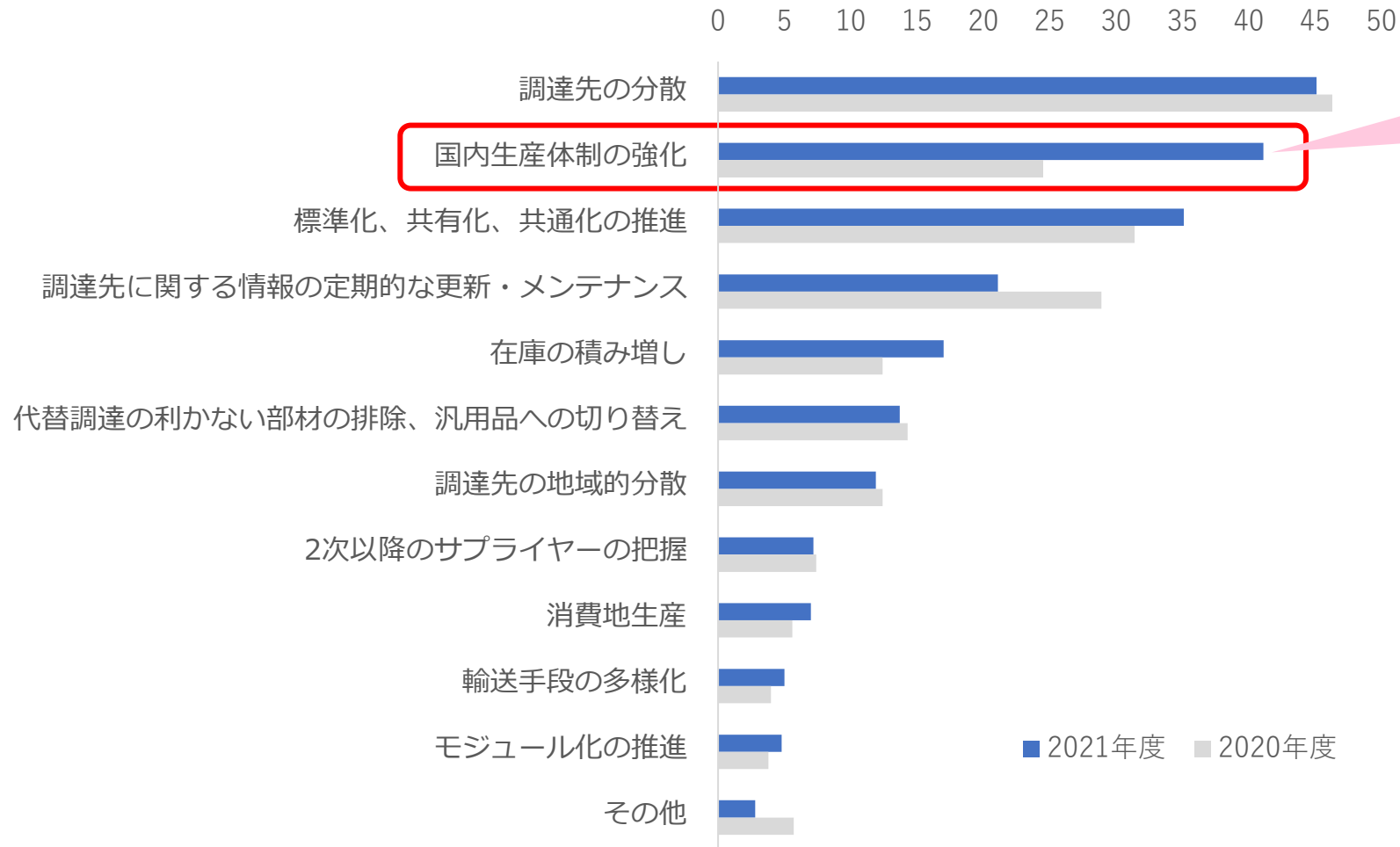
IV エネルギー問題

- ・ 脱炭素化

▶ **エネルギー市場再編と拡大**
成長市場への積極的参入

I. 製造業の市場環境 〈製造拠点の国内回帰〉

強靱なサプライチェーンの構築に向けた取組み



前年比で最も増えた取組み



【国内生産に対する課題】

設備投資負担

※特に中小製造業

人材雇用負担

経済産業省『ものづくり白書2022』より

I. 製造業の市場環境 〈EMS事業の拡大〉

【EMSの主な例】



〈委託企業から見たEMSのメリット〉

- ① コストを削減できる
⇒設備投資や人件費を削減
- ② リスクを事前に回避できる
⇒市場のスピード化に迅速に対応可能

〈受託企業から見たEMSのメリット〉

- ① コストを削減できる
⇒部品等の大量購入による調達コスト削減
- ② 技術やノウハウを得ることができる
⇒先端技術やノウハウの蓄積

現代製造業におけるグローバルスタンダード

M&Aを活用したEMS事業の早期拡充

Ⅱ. 技術革新への対応 〈今後の市場環境とニーズ〉

- 政府主導での先端半導体関連への投資加速
- サプライチェーンの強靱化



半導体関連エンジニアの需要拡大

- 脱炭素社会に向けた取り組み



EV（電気自動車市場の）拡大
モビリティ関連技術の進化

- DX（デジタルトランスフォーメーション）推進



5G/AIなど、情報通信技術・情報処理技術の
更なる高度化

- 労働人口の減少
- 生産効率化、工場の自動化



理工系人材（先端技術、専門技術者）の需要拡大

技術革新と生産性を支援するエンジニア派遣の需要が拡大

Ⅱ. 技術革新への対応 〈エンジニア派遣サービスの拡大〉

高需要・先端分野の
エンジニアを育成



研修施設を充実化

- ロボットエンジニアの研修施設を開設
- 半導体関連企業が集まる熊本県に研修施設を開設



建設業界の
人材不足問題に対応



未経験エンジニアを育成

- 大手ゼネコン・サブコン出身の講師による自社スクールを開設
- 自社制作の完全オリジナル教材を出版・販売



2020年に
成長市場のIT分野に参入



ITサポート事業を開始

- ITエンジニア派遣の株式会社パートナーをM&A



Ⅲ. 労働人口の減少 〈海外大学との教育・就職連携〉



世界の優秀な人材（エンジニア）に
日本での就職の魅力をアピールする
ために、アジアの教育機関を中心に
教育・就職ネットワークを構築

Ⅲ. 労働人口の減少 〈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 : 10校

今後の展開

インドネシア・インドにも拡大



■ 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の育成講座を運営開始



「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)



Ⅲ. 労働人口の減少 〈社会課題への貢献と、事業領域の拡大〉

農業・宿泊業

- 1. 慢性的な人手不足
- 2. 国内旅行・訪日客の復活
- 3. ホテルの開業ラッシュ

× 海外事業

海外人材育成

日本の習慣や地域の風習など、生活に関わる文化的教育にも注力。



人材支援

特定技能外国人

農家



旅館・ホテル



海外人材サポート



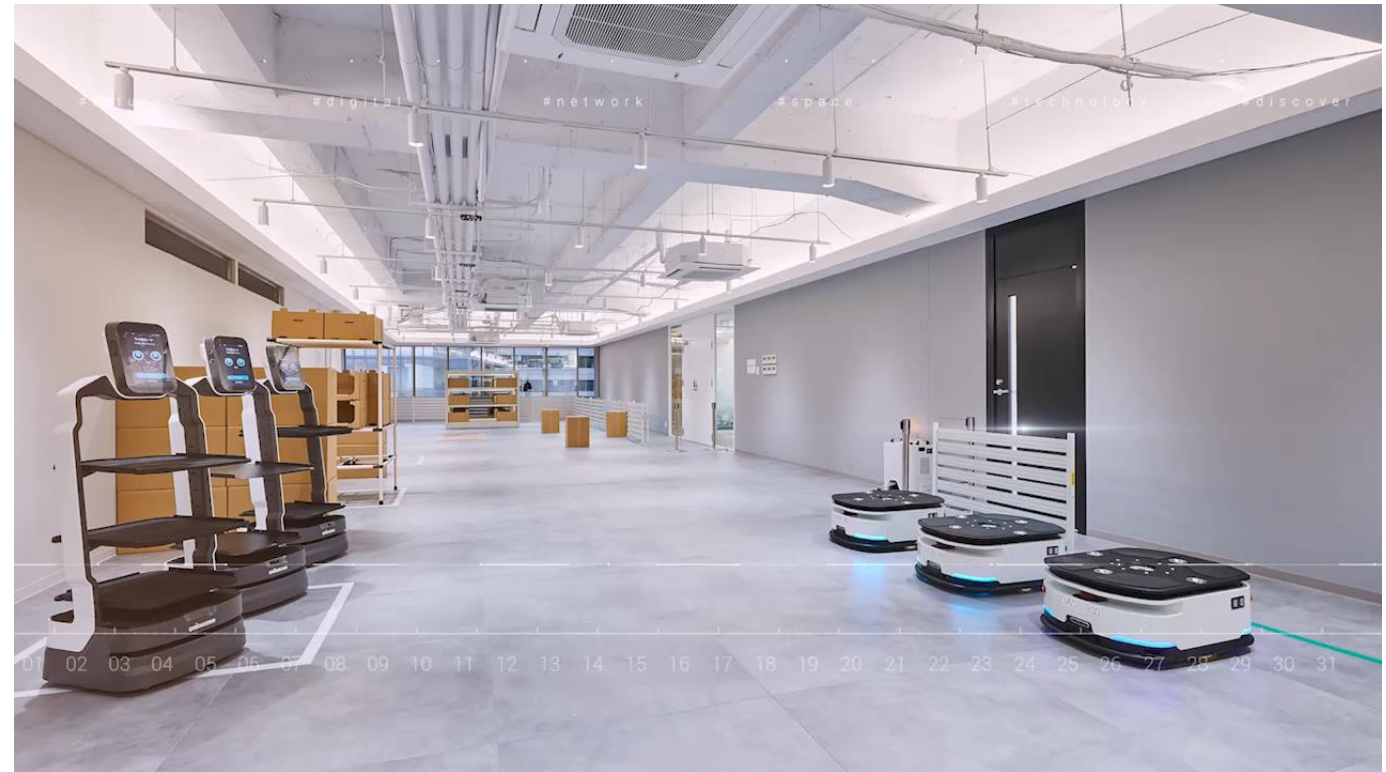
ウイルテックグループ

約20年にわたる海外人材採用、教育、管理ノウハウ

Ⅲ. 労働人口の減少 〈ロボットの活用推進〉

ロボット導入のデモンストレーションやエンジニア向け研修を実施するための『ロボットDXラボ』を大阪に開設

- ロボットやAI導入を検討中のお客様に対して
 - 実機を使ったデモンストレーションの実施
 - 先進の産業用ロボットやAIシステムに関するセミナーの企画・開催
- 社内外のロボット系エンジニアに対して
 - 各種ロボットの導入サポートや保守メンテナンスに関する講習会の開催



Ⅲ. 労働人口の減少 〈ロボットの活用推進〉

① GROUND株式会社との業務提携締結

【2022年10月】

製造工場向けに AMR（自律走行型搬送ロボット）等の販売・運用・保守サービスで連携。



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）

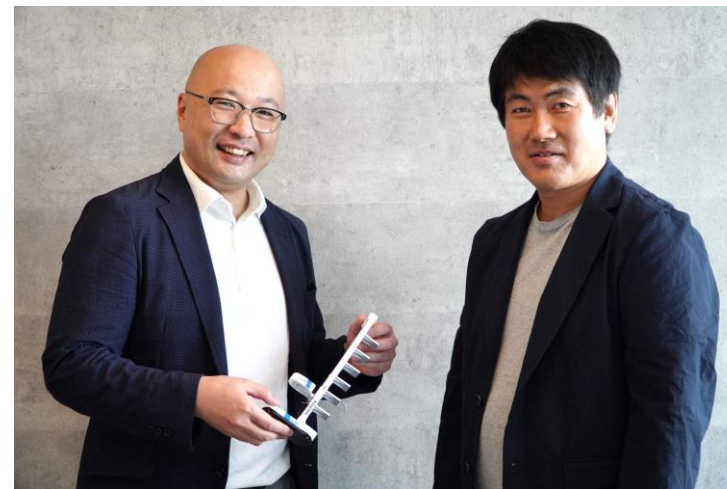
② 株式会社HAI ROBOTICS JAPANとのサービスパートナーシップ締結

【2023年9月】

物流ロボットACR（自動ケースハンドリングロボット）を中心に導入から保守サポートで連携。



HAI ROBOTICS



HAI ROBOTICS JAPANの物流ロボットACR (Autonomous Case-handling Robot / 自動ケースハンドリングロボット)

IV. エネルギー問題

(出典：資源エネルギー庁資料)

【現状の課題と政府目標／経済産業省】

① 世界的カーボンニュートラルの推進

- ・省エネ＋再生可能エネルギーの活用推進
- ・安定的エネルギー需給体制の強化

⇒ 定置用蓄電池の市場が急拡大

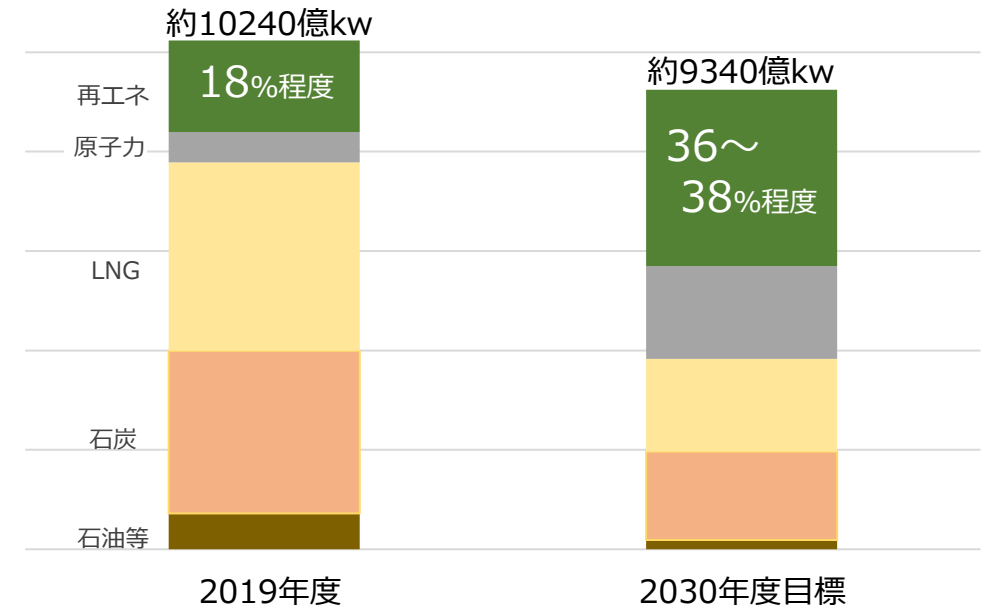
② 電気自動車(EV・PHV)の普及推進

- ・現状：**3万基** ⇒ 目標：**30万口** (2030年)

(2023年8月末頃)
経済産業省は新指針で

15万基目標から倍増に大幅引き上げ。

※複数・同時充電可能な設備普及により、新指針では数え方を「基」から「口」に変更

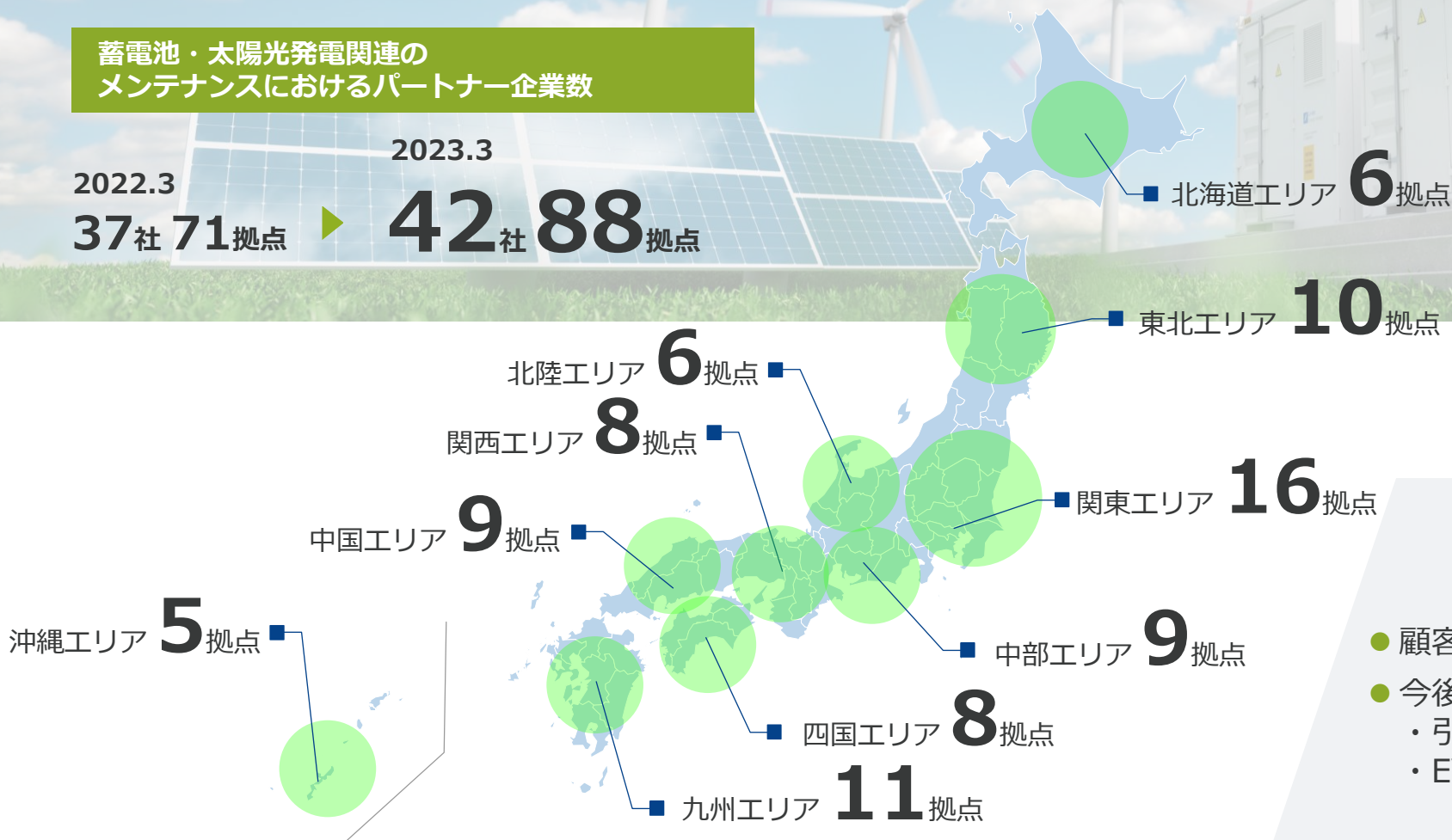


IV. エネルギー問題 〈エネルギー関連サービスの拡充〉

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
 2023.3 42社 88拠点



- 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
 - ・引き続きパートナー企業の開拓推進
 - ・EV設備関係の電気設備・施工業者の開拓推進



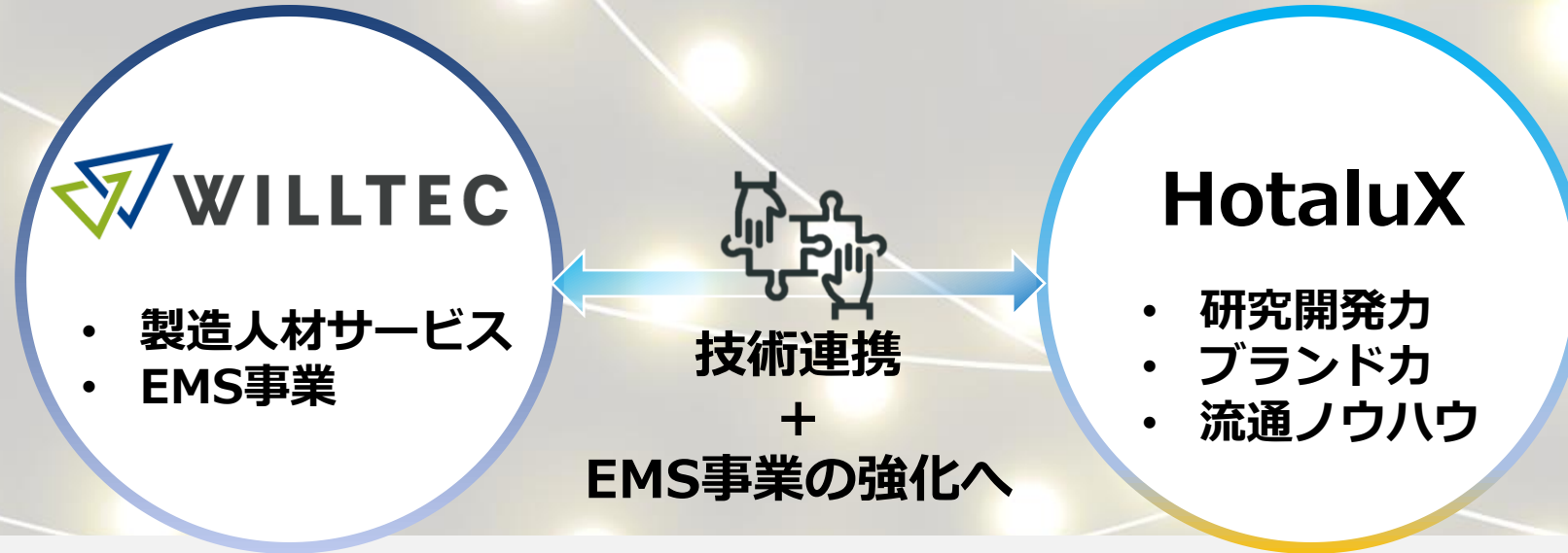
5

トピックス



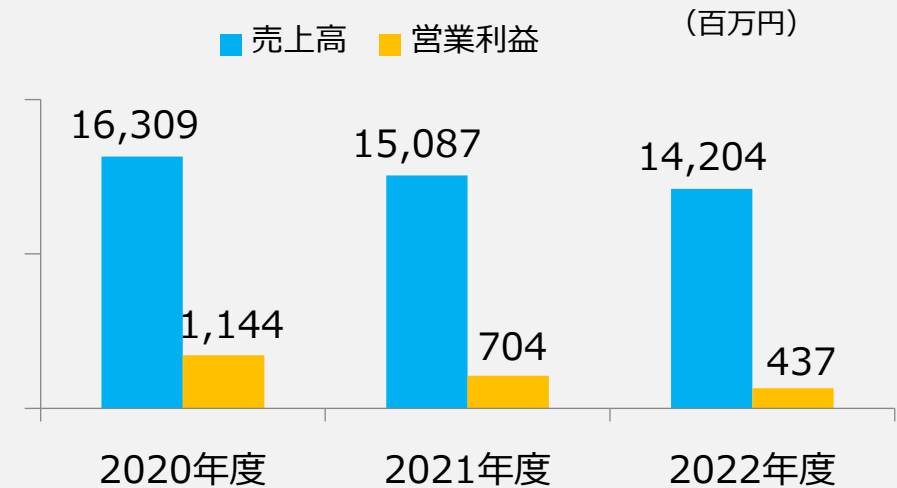
M&Aの進捗について

照明ブランド「HotaluX」を持つ株式会社ホタルクスをM&Aで完全子会社化



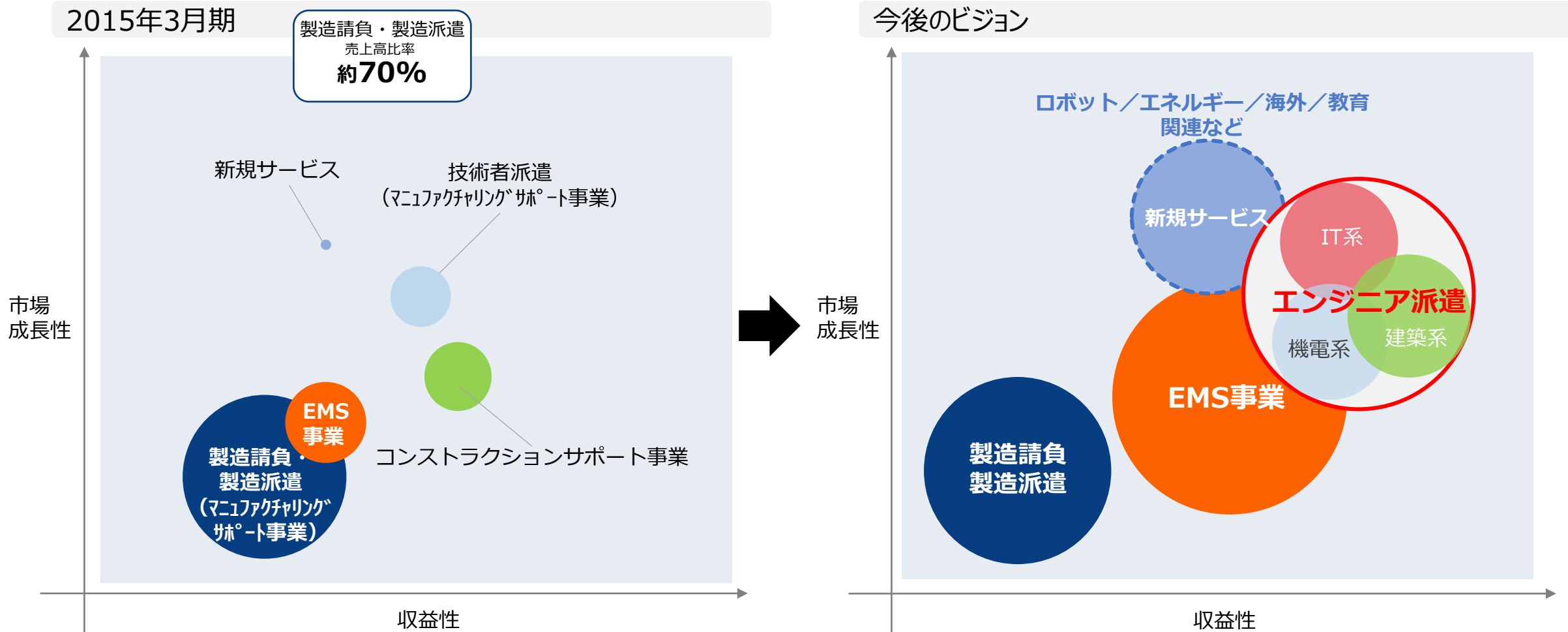
会社概要

名称	株式会社ホタルクス (HotaluX, Ltd.)
所在地	東京都港区
設立年月	2019年4月
事業内容	各種光源、照明器具、制御システムの開発、製造、販売



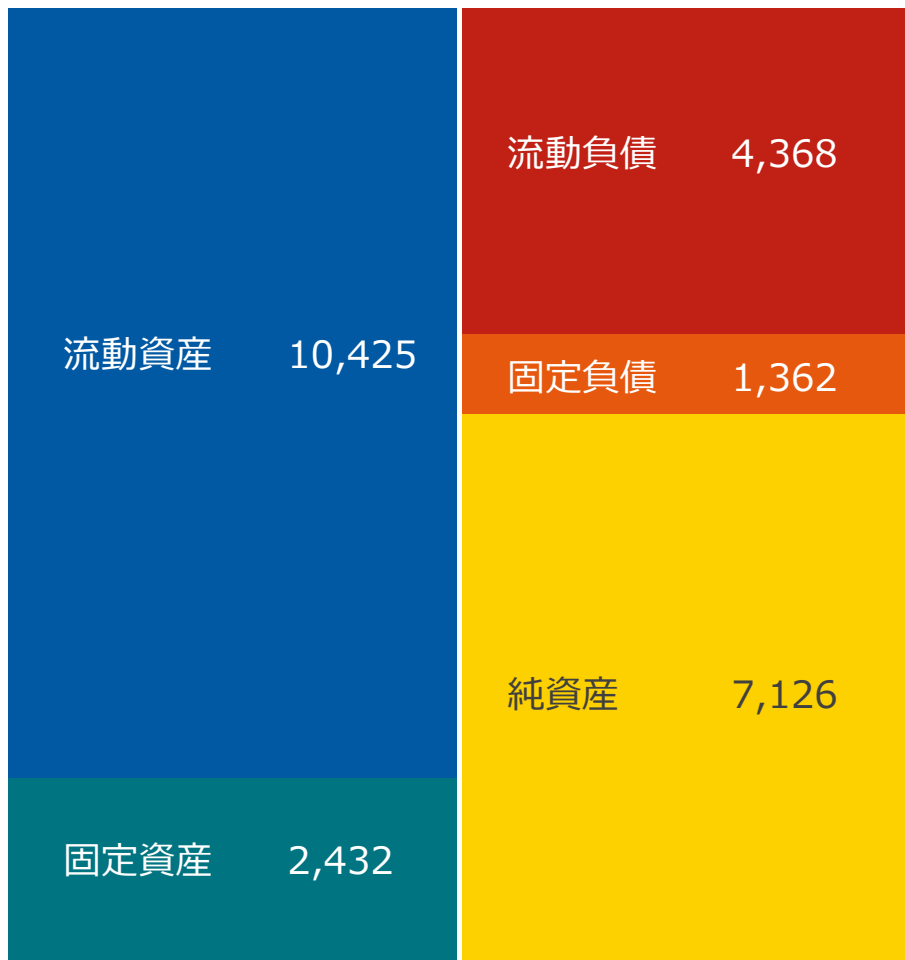
今後のビジョン

- 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の見込み
- 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



財務状況 (2023年9月末時点)

■ 高い流動比率など、健全な財務状況



- 大きな固定資産を持たない事業モデル

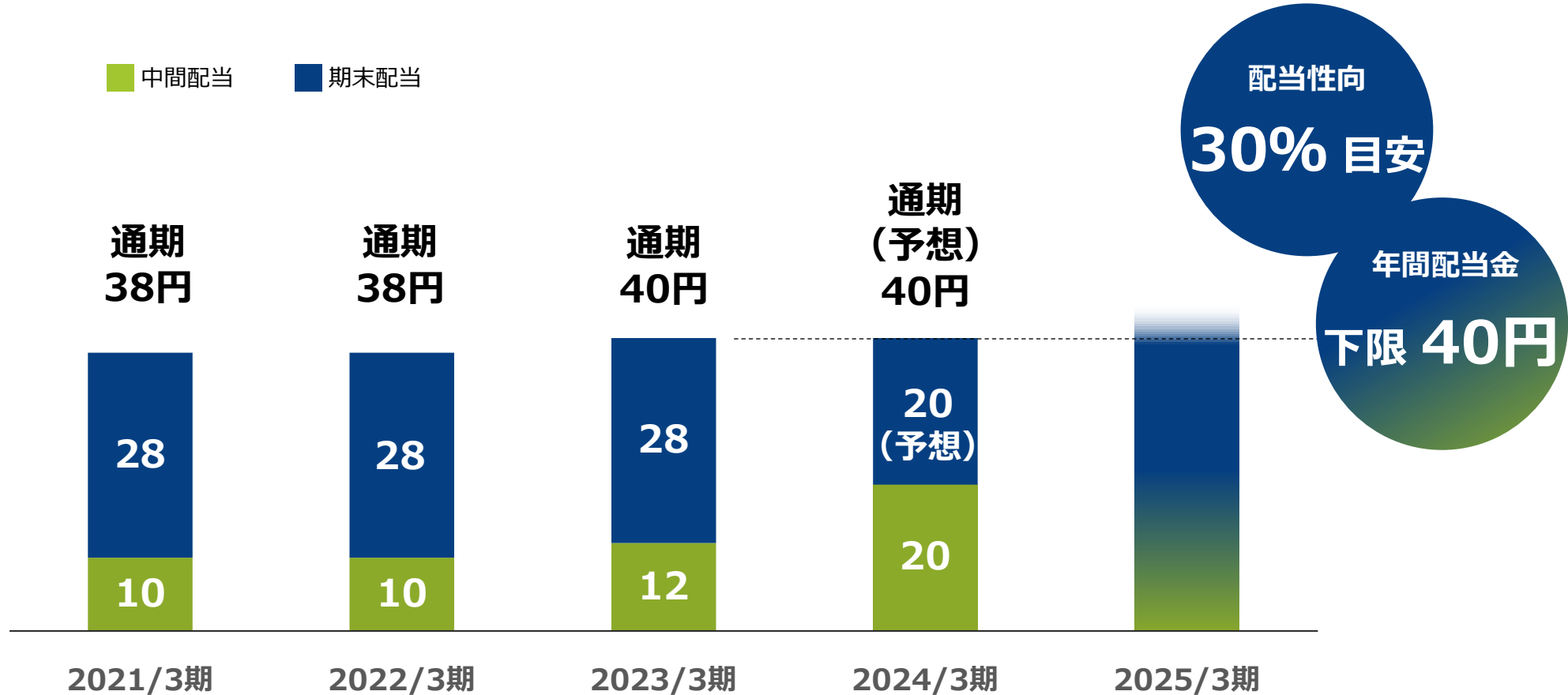
財務安全性		
自己資本比率 (純資産/総資本×100)	流動比率 (流動資産/流動負債×100)	固定比率 (固定資産/純資産×100)
55.4%	238.7%	34.1%

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)

配当計画と配当方針

【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





証券コード 7087

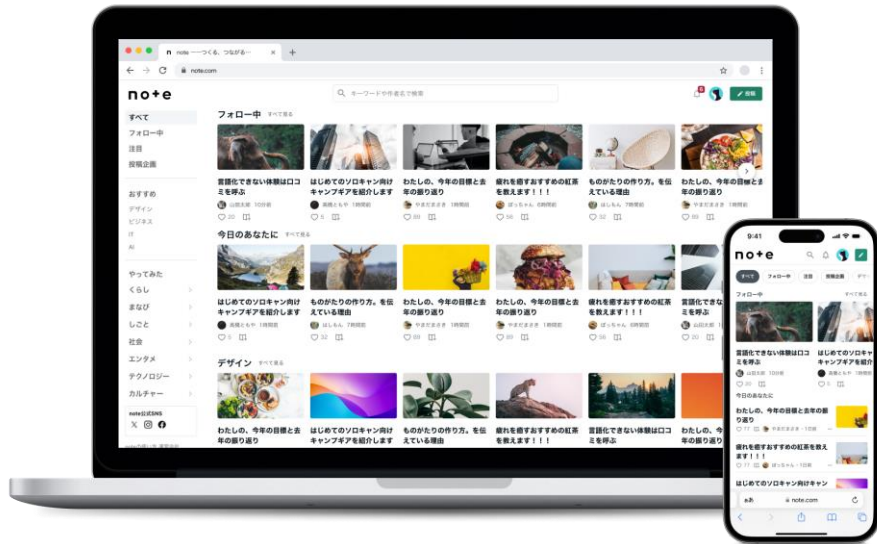
将来予測に関する記述について

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社がその時点で入手している情報及び合理的であると判断される一定の前提に基づく計画、期待及び判断を根拠としており、実際の業績等は経済情勢、市場動向などの様々な要因により大きく異なる可能性があります。

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



IRアカウントを
開設いたしました

no+e



〈memo〉