

【2026年3月期】3Q決算に関する

「株主・投資家の皆様からの質問と回答」

2026年3月13日
株式会社ウイルテック

この度、2026年3月期の第3四半期に、株主・投資家の皆様から寄せられたご質問と、その回答を以下の通りまとめましたのでお知らせいたします。

(※2026年2月26日までにいただいたご質問に対するその時点での回答です。)

また、2026年3月期の第1四半期、第2四半期にいただいたご質問は当社ホームページの「投資家情報」に掲載しております。

「投資家情報」 <https://www.willtec.jp/ir/>

■ 質問一覧

業界動向・市場環境について

- Q.1 生成 AI の御社に対するインパクトについて、顧客の業績動向以外でプラス面・マイナス面はありますか？
- Q.2 保守メンテナンスに関しては、AI による自動化は今後仮にもっと発展したとしても、業界経験がないと難しい分野なのでしょうか？
- Q.3 技術者派遣の IT 分野だけでなく、機電や建設分野についても AI の自動化の影響はありますか？
- Q.4 新卒配属の難しさとは、より教育をしてから現場に投入しなければならないという流れですか？製造・技術者どちらにも該当する話でしょうか？
- Q.5 足元の半導体 AI 関連需要は、御社の受注環境にどの程度ポジティブに作用していますか？

業績について

- Q.6 第3四半期の製造請負・派遣のトレンドは第2四半期までから大きな変化はありましたか？
- Q.7 売上高の推移に比べて四半期ごとでの利益の変動幅が大きいと感じています。その件について教えてください。
- Q.8 今期は製造の部分で売上以上に営業利益率が大きく改善していますが、その理由は何ですか？
- Q.9 製造派遣から請負への移行は、利益率にどの程度インパクトが出ていますか？

今後の見通し・目標

- Q.10 技術者派遣の需要動向について、来期に向けての見通しはいかがですか？

- Q.11 モノ・コトづくりフィールドの電子部品分野の環境は改善していますか？
また、来期の見通しはいかがですか？
- Q.12 照明分野について、来期の売上動向はいかがですか？
- Q.13 今期の計画比進捗として売上・利益はビハインドしていますか？今後利益は伸ばせそうですか？
- Q.14 通期予想達成に向けて、第4四半期で特に改善を見込んでいる項目は何でしょうか？

従業員について

- Q.15 最近の人件費高騰で転職するエンジニアも昔からすると多くなってきているように感じます。貴社の離職率と社員とのエンゲージメント確立について、何か施策を行っていただければご教授ください。

財務・株主還元について

- Q.16 御社のキャッシュアロケーションのお考えについて教えてください。
- Q.17 株主優待の導入後、株主数が約1,200人増加したとのことですが、安定株主の確保や株価形成において経営陣はどのような手応えを感じていますか。
- Q.18 還元政策について、配当性向は30%~35%程度ですが、水準の妥当性に対する考え方は？

■ 業界動向・市場環境について

Q.1 生成 AI の御社に対しますインパクトについて、顧客の業績動向以外でプラス面・マイナス面はありますか？

A.1

コーディングの短縮化による単価低下の可能性はありますが、学校では人材育成が進む一方で、すぐに現場活用ができるわけではない現状もあり、システムの更新や保守メンテナンスの分野では依然として相当な需要があります。今の段階で大きなマイナスの影響は感じておりません。

Q.2 保守メンテナンスに関しては、AI による自動化は今後仮にもっと発展したとしても、業界経験がないと難しい分野なのでしょうか？

A.2

業界ごと、会社ごとの固有のやり方が多く、標準化された対応だけでは対応しきれない場面が多くあります。そのため、各業界に関する知識や経験の有無が大きな差別化要素になります。私たちも製造系の生産管理システム強化など、産業特化を志向しております。

Q.3 技術者派遣の IT 分野だけでなく、機電や建設分野についても AI の自動化の影響はありますか？

A.3

コーディング自動化の話は主に IT 領域であり、建設分野そのものには基本的に影響しません。ただし、機電にも一部メーカーの中に IT エンジニアが入り込んでいますケースがあります。

新卒配属については、IT エンジニアよりも機電系エンジニアの単価が高くなってきています。今年はその傾向がより顕著であり、IT エンジニアについては新卒配属の難しさが出始めています。

Q.4 新卒配属の難しさとは、より教育をしてから現場に投入しなければならないという流れですか？製造・技術者どちらにも該当する話でしょうか？

A.4

そうです。そのため、目下強化しているのが受託案件です。人材育成を実践できるフィールドをいかに構築しますかが差別化要素になります。これは製造・技術者どちらにも該当します。

Q.5 足元の半導体 AI 関連需要は、御社の受注環境にどの程度ポジティブに作用していますか？

A.5

「技術者派遣」「製造請負・派遣」「EMS 事業」全てでポジティブな牽引役となっています。特に IT・機電領域では AI や DX 化の進展で人材需要が極めて旺盛となっています。生成 AI

の普及によりエンジニアに求められるスキルが大きく変化する中、当社では高度化するニーズやお客様のご要望に的確に応えるため、人材育成や教育体制の強化に注力しております。半導体の設計や製造装置の保守・メンテナンスなど関連分野の需要は底堅く、主要取引先である半導体や情報通信機器メーカーの生産回復も進んでいます。

EMS 事業においても、徐々に受注の回復や国内回帰の動きが加速しており、半導体需要の高まりに伴って製造装置などの需要も増加しています。

今後新しい技術の誕生によって、さらに新たな顧客ターゲットが広がっていくものと考えております。

■ 業績について

Q.6 第3四半期の製造請負・派遣のトレンドは第2四半期までから大きな変化はありましたか？

A.6

第3四半期自体も基本的な傾向は変わらず、生産動向は全般的に上向きであると受け止めております。

Q.7 売上高の推移に比べて四半期ごとの利益の変動幅が大きいと感じています。その件について教えてください。

A.7

当社の事業特性上、利益が下期に偏重します。第1四半期は新卒社員研修や人材育成の先行投資が集中するため、利益が押し下げられる傾向があります。今期は在籍エンジニア数の20%相当の新卒採用を行い、将来的に利益率向上へつなげる専門人材の育成に注力しております。

第2四半期からは研修を終えた人材が現場に配属され、徐々に収益貢献が始まります。ただし、今期特有の要因として新工場建設による固定費増や照明事業の在庫処分コストなどが重なり、利益は前期比で低調となりました。第3四半期は育成人材配属や年末商戦もあり増収となりましたが、EMSの一部受注案件の計上が第4四半期にずれ込みました。

第4四半期では、期ズレ案件の計上や人財系フィールドにおける稼働率向上、価格交渉や採算管理の徹底により、利益は計画通りの着地を目指しております。売上高はEMS事業の不調、人材採用の競争激化の影響で目標までもう一歩ですが、利益面は概ね計画通りに推移する見通しです。

Q.8 今期は製造の部分で売上以上に営業利益率が大きく改善していますが、その理由は何ですか？

A.8

製造分野では請負と派遣では限界利益率に差があり、請負契約の比率が増えれば限界利益率が高まるためです。請負契約の比率が高まっていることが利益率向上の要因となっています。

Q.9 製造派遣から請負への移行は、利益率にどの程度インパクトが出ていますか？

A.9

2026年3月期第3四半期では、製造請負の拡大により利益率が大幅に改善し、利益は前年同期比65.5%増を達成しました。派遣契約では賃上げ分を派遣単価に反映しますが、請負契約では自社内で生産性を高めることでコスト増を吸収し、利益を確保することができます。請負契約では「1個いくら」の成果型となり、生産ラインを効率化して少人数で高い生産性を実現できます。加えて、請負では全工程ごとに1個あたりの標準原価を算出してお客様と交渉を進められます。これらが請負の主なメリットとなります。

取引開始の際は、まず製造派遣を通じてお客様からの信頼を獲得し、その信頼関係を基盤として製造請負へと移行することで、お客様とともに生産性を高め、Win-Winの関係を実現していきます。

■ 今後の見通し

Q.10 技術者派遣の需要動向について、来期に向けての見通しはいかがですか？

A.10

新卒採用は昨年度よりも増加しています。これをいかに業績に結びつけるかが鍵となりますが、年度内の新卒配属の確約件数は昨年度を上回る実績で推移しているため、来期も順調に売上を積み上げられると考えております。

Q.11 モノ・コトづくりフィールドの電子部品分野の環境は改善していますか？
また、来期の見通しはいかがですか？

A.11

今期は特に電子部品の製造販売が大きく落ち込みましたが、現在新規受注は増加傾向にあり、受注残高は引き上がってきているため、来期にかけては回復傾向になると考えております。

特に半導体製造装置関連が牽引役となっています。受注が増加傾向にあり、環境はよくなっており、部材調達も争奪戦になっています。電子部品メーカー各社でも全般的に環境が改善しつつあり、現時点では悪化傾向に入る情報はありません。

Q.12 照明分野について、来期の売上動向はいかがですか？

A.12

売上急増は想定しておりませんが、単価は徐々に上げてきており、利益率が向上すると予想しています。昨年の秋口にも単価を上げています。

Q.13 今期の計画比進捗として売上・利益はビハインドしていますか？
今後利益は伸ばせそうですか？

A.13

人財系でもう少し売上を積み上げる想定でしたが、採用環境が想定以上に競争激化している

なか、売上高についてはもう少しキャッチアップが必要です。利益については契約単価交渉が進んでおり、確保できると見込んでおります。

少しずつ体質改善が進んでいます。今期は計画を達成し、来期は上積みできるようにしていきたいと考えております。

Q.14 通期予想達成に向けて、第4四半期で特に改善を見込んでいる項目は何でしょうか？

A.14

第4四半期では、EMS事業において期ズレ案件の計上が売上・利益を押し上げるほか、照明器具製造・販売において3月は人や生産の調整が多く発生するため、12月に次ぐ繁忙期となり販売増が見込まれます。また人財ビジネス分野でも顧客の在庫作りだめがあるため、受注予測が上昇しており、事業全体で回復基調となる見通しです。新卒や未経験者の育成投資効果が配属や稼働率向上に繋がり、派遣単価の見直しや個別採算管理の徹底により、利益への貢献が期待できます。

■ 従業員について

Q.15 最近の件費高騰で転職するエンジニアも昔からすると多くなってきているように感じます。貴社の離職率と社員とのエンゲージメント確立について、何か施策を行っていただければご教授ください。

A.15

近年の件費高騰や人材獲得競争の激化を受け、転職するエンジニアが以前よりも増加していることは事実です。当社では正社員化や無期雇用化を推進し、高い定着率を維持しております。

エンジニア派遣はお客様先で業務に従事するため、会社への帰属意識が希薄になりがちです。当社ではキャリアコンサルタントのサポートやチーム配属によるバックアップ、定期的な勉強会や社内報の発信など、多角的な施策で社員とのエンゲージメント向上に注力しています。また、資格取得支援やジョブポスティング（社内公募）制度も導入し、社員の自律的なキャリア形成を促進しています。「教育育成型派遣」として付加価値向上を目指し、定着率とエンゲージメントの強化に取り組んでおります。

■ 財務・株主還元について

Q.16 御社のキャッシュアロケーションのお考えについて教えてください。

A.16

当社グループは「FUTURE VISION 2035」を掲げ、2035年までに売上高1000億円、ROE15%以上、経常利益率5%以上の達成を目標としています。実現に向けて、営業活動で生み出したキャッシュを「成長投資」「株主還元」「財務の健全性」にバランスよく配分し、資本効率を重視する経営に取り組んでおります。

成長投資ではコア事業や新領域への積極的な投資、株主還元では配当や優待による持続的

還元、財務健全性では自己資本比率や資本効率の維持・向上に努めております。また、ROI（投資対効果）や事業フェーズごとの投資管理を強化し、収益基盤の安定化にも注力してまいります。

IR 活動や市場対話の深化を通じて企業価値と株価向上を目指し、持続的な利益成長と還元充実を両立いたします。

Q.17 株主優待の導入後、株主数が約 1,200 人増加したとのことですが、安定株主の確保や株価形成において経営陣はどのような手応えを感じていますか。

A.17

優待制度の導入や配当方針の変更により、安定株主の確保や市場からの信頼獲得につながっていると、一定の手応えを感じております。また、PBR も株主優待制度の効果もあり 1 倍を超えることができました。

株主優待は 6 か月以上の保有を条件としており、中長期的にグループのビジョンや理念に共感し、支えていただける、いわゆるウイルトেকのファンを増やしていきたいと考えております。

減配しない安定配当方針と優待をセットで打ち出すことで投資家の長期保有メリットを強化し、個人投資家の皆様への認知度向上や投資意欲の喚起につながっていると考えております。

Q.18 還元政策について、配当性向は 30%～35%程度ですが、水準の妥当性に対する考え方は？

A.18

株価や評価も見据え、総合的に慎重に判断する方針です。今期は配当とともに株主優待も導入し、ようやく PBR は 1 倍を超えました。今後も株主様の期待や意見を調査しつつ検討してまいります。

以上