

【2027 年 3 月期】第 1 四半期決算に関する

「株主・投資家の皆様からの質問と回答」

2026 年 9 月 30 日

株式会社ウイルテック

この度、2027 年 3 月期の第 1 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 9 月 25 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、8 月 28 日、29 日に開催された日経・東証 I R フェアにおいて、当社ブースで実施いたしました著名投資家の方とのコラボセミナーの中でいただいたご質問についてもご紹介いたします。

また、2026 年 3 月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。

「IR ライブラリー」<https://www.willtec.jp/ir/result/?year=2026>

■ 第 1 四半期 質問一覧<株主・投資家からのご質問> P. 03

業績について

- Q.1 業績にはどのような季節性がありますか？
- Q.2 1Q 業績の全体感と、セグメントごとの主要因を教えてください。
- Q.3 2027 年 3 月期第 1 四半期の業績について、人財系フィールドの売上好調の要因は？
- Q.4 EMS 事業の好調要因について教えてください。
- Q.5 EMS 事業における電子部品および照明機器の足元の状況はいかがですか？
- Q.6 新工場建設に伴う助成金収入の減少が経常減益要因とのことですが、新工場の稼働時期と投資回収の見通しを教えてください。
- Q.7 BS（貸借対照表上）で棚卸資産が増加していますが、これは EMS 事業に関連するものなのでしょうか。また、その増加は計画的なものですか？

事業について

- Q.8 株式市場では「人材派遣会社」と見られがちですが、実際の事業ポートフォリオはどうなっていますか？
- Q.9 お客様が競合ではなく御社を選ばれている理由は何ですか？

業界動向・市場環境

- Q.10 人財系フィールドにおいて、大きな資本を持つ企業が同様のビジネスを始めた場合の参入障壁は何ですか？

Q.11 空港向け特殊照明（航空機着陸誘導閃光装置）における競争優位性は何ですか？

Q.12 社会サポート事業の市場環境と現在の取り組み状況を教えてください。

今後の見通し・目標

Q.13 今後3年程度の成長において特に重要な最優先課題は何ですか？

■ 著名投資家コラボセミナーでいただいたご質問（※一部抜粋）・・・・・・・・・・P.06

当日いただいた全てのご質問は、下記 note 記事でお読みいただけます。

➤ 8月28日開催：

Kabu Berry yama氏×ウイルテック 取締役上席執行役員 管理本部長 渡邊剛

https://note.com/willtec_ir/n/n1d90fb1e330b

➤ 8月29日開催：

湘南投資勉強会 kenmo氏×ウイルテック 代表取締役社長 宮城力

https://note.com/willtec_ir/n/n373c534b4443

■ 業績について

Q.1 業績にはどのような季節性がありますか？

A.1

当社の業績には一定の季節性があります。第1四半期（4～6月）は、主に技術者派遣事業において未経験者の育成期間が多くなるため、利益率が相対的に低くなる傾向があります。一方、夏以降に育成を終えた技術者の配属が進むことで、第2四半期以降は売上・利益率ともに徐々に改善していく事業構造となっています。

なお、在籍エンジニア総数の増加に伴い、新卒研修コストが収益全体に占める割合は低下しており、第1四半期の利益率に対する季節的な影響も従前と比べて緩やかになりつつあります。

Q.2 1Q 業績の全体感と、セグメントごとの主な要因を教えてください。

A.2

当第1四半期は売上高 118.6 億円（前年同期比 10.8%増）となり、例年教育コストや季節変動で赤字になりやすい四半期期間において黒字着地いたしました。

「製造請負・派遣事業」：堅調な半導体需要に対し、採用強化に伴うコスト増加により減益。

「技術者派遣事業」：機電・建設分野が牽引し価格交渉も進んだことで大幅増益。

「EMS 事業」：国内設備投資の戻りや BtoB 照明のシフトが寄与し大幅な黒字転換を達成。

Q.3 2027 年 3 月期第 1 四半期の業績について、人財系フィールドの売上好調の要因は「①取引先数の増加、②派遣人数の増加、③派遣単価の上昇」のうち、どの要因の寄与が大きいのでしょうか。

A.3

当該四半期において、採用を強化しての大幅な増員は実施していません。売上好調の主な要因は、需要拡大に伴う配属率の向上に加え、派遣単価の上昇であると認識しています。

Q.4 EMS 事業の好調要因について教えてください。

A.4

半導体・電子部品の在庫調整が一巡したことに加え、AI・データセンター関連などの新たな需要が顕在化したことで、新規受注が好調に推移しています。

Q.5 EMS 事業における電子部品および照明機器の足元の状況はいかがですか？

A.5

電子部品分野では基板実装において国内設備投資の回復に伴い受注が大きく改善いたしました。照明機器分野では、従来の量販店向け BtoC から BtoB（商業施設・物流施設・工場等）への営業シフトを進めた結果、商品単価の上昇も相まって売上が大幅に伸長いたしました。

Q.6 新工場建設に伴う助成金収入の減少が経常減益要因とのことですが、新工場の稼働時期と投資回収の見通しを教えてください。

A.6

新工場は昨年 2025 年 7 月より稼働を開始しており、前期は建設に伴う一時的な稼働停止の影響を受けましたが、現在は稼働率を高めつつ生産能力を順次増強している段階です。半導体需要の回復を背景に基板を中心とした受注が着実に増加しており、こうした需要を確実に取り込むことで、新工場の生産能力拡大と売上拡大を通じた早期の投資回収と営業利益の拡大を目指してまいります。

Q.7 BS（貸借対照表上）で棚卸資産が増加していますが、これは EMS 事業に関連するものなのでしょうか。また、その増加は計画的なものですか？

A.7

おっしゃるとおり、棚卸資産の増加は EMS 事業に関連するものです。ただし、純粋な EMS については完全な受注生産であるため、棚卸資産の増加分のほとんどは EMS 事業の中でも照明器具の製造・販売にかかる部分になります。

現在、2027 年末をもって製造終了する蛍光管において、2030 年までの販売を見込んだ戦略在庫として計画的に確保しています。なお、今後どの程度まで在庫を積み増すかについては、現時点では具体的な水準をお伝えすることはできません。

■ 事業について

Q.8 株式市場では「人材派遣会社」と見られがちですが、実際の事業ポートフォリオはどうなっていますか？

A.8

当社の祖業は製造請負・派遣事業であるため、「製造系の人材派遣会社」と認識いただくことが多い一方で、足元の売上構成では、技術系の人材派遣事業や EMS 事業の比率が大きくなってきています。

国内の労働人口減少を踏まえ、当社は単に人を集めて規模を拡大するのではなく、技術者育成や付加価値の高い領域へのシフト、EMS 事業の拡大などを通じて「質の高い成長」を目指しています。こうした中長期の事業ストーリーは、今後も積極的に発信していきたいと考えています。

Q.9 お客様が競合ではなく御社を選ばれている理由は何ですか？

A.9

製造分野において、当社は自社で工場運営・メーカー機能を持っていることが大きな特徴です。

その中で培ってきた生産性向上や品質管理に関するノウハウを、各事業に活かしている点が、他社にはない強みと認識しています。

■ 業界動向・市場環境

Q.10 人財系フィールドにおいて、大きな資本を持つ企業が同様のビジネスを始めた場合の参入障壁は何ですか？

A.10

新規参入に対する一定の参入障壁として、当社は以下の点を挙げています。

- 地方採用や一括大量採用を含む、採用・人員運用に関する仕組みとノウハウ
- 各種エンジニア育成プログラムの構築・運用を通じて蓄積してきた教育・研修ノウハウ
- 長年の取引実績に基づく顧客との信頼関係

これらは一朝一夕には構築しづらい資産であり、当社の競争優位の一端を形成していると考えています。

Q.11 空港向け特殊照明（航空機着陸誘導閃光装置）における競争優位性は何ですか？

A.11

航空機着陸誘導閃光装置を含む空港向け特殊照明は、安全性・信頼性が極めて重視される設備であり、高い技術・品質・運用体制が求められます。当社は、

- 継続的な納入・運用実績を通じて評価いただいている品質と信頼性
- 空港という特殊施設特有の技術・設計・保守ノウハウ

を強みとしており、当社が主として扱う仕様・構成においては明確な競合他社が多くないことから、実質的に高いシェアを有していると認識しています。

Q.12 社会サポート事業の市場環境と現在の取り組み状況を教えてください。

A.12

社会インフラ（蓄電池等の保守網整備）やサーキュラーエコノミー（リユース・修理）、雇用サポート等を展開しております。大手企業中心のアフターサービス・アウトソーシング需要が高まっており、全国サービス網の構築を進めてまいりました。先行投資段階のため当第1四半期は一時的な減収・事業損失となりましたが、受注積み上げ段階に入っており、次世代の成長柱として育ててまいります。

■ 今後の見通し・目標

Q.13 今後3年程度の成長において特に重要な最優先課題は何ですか？

A.13

当社は、現在下記3点を最重要課題と位置づけ推進しております。

- ① 人財の採用・定着
- ② 価格転嫁の継続（福利厚生・給与引き上げ分の顧客還元提案）
- ③ 照明関連事業の構造転換（LED製品の競争力の向上、EMS事業拡大への切り替え）

著名投資家コラボセミナー

Kabu Berry yama 氏、湘南投資勉強会 kenmo 氏からのご質問

■ 業績について

Q.1 (yama 氏) 1Q に大幅な営業黒字転換を果たした主要因を教えてください。

A.1

当第1四半期売上高は118.6億円（前年同期比10.8%増）、営業利益は2.9億円（前年同期は5,300万円の赤字から黒字転換）となりました。主要因は、

- ① 半導体・電子部品の在庫調整が一巡し生成AI・サーバー向け需要が底堅いこと
- ② 労務費上昇に伴う顧客交渉による単価改定の進展
- ③ これまで投資してきたエンジニア総数の拡大（約2,000名規模）に伴い新卒初期コストが平準化し利益回収フェーズへ移行したこと

の3点です。

Q.2 (yama 氏) 今回の好業績は、一過性の特需ではなく長期トレンドと考えてよろしいでしょうか。

A.2

はい。一時的な特需ではありません。半導体サイクルが好調であることに加え、2027年12月の蛍光灯生産終了に伴うLED照明への切り替え需要なども控えています。ここ3~4年の投資がしっかり実を結び、企業として「筋肉質な収益体質」へと強化されてきた結果ですので、長期的な成長トレンドとして捉えていただいて問題ないかと思います。

■ 事業について

Q.3 (yama 氏) 強みとして挙げられているEMS事業（受託製造）を始めたきっかけは何ですか？

A.3

当社の原点は人材派遣ではなく、創業時から手がけている「製造請負」です。労働集約型だけの派遣ビジネスには限界が来ると考え、品質管理や生産管理といった「メーカー機能（管理能力）」を自社で保持し、価値あるモノづくり企業を目指しました。その足がかりとして、2014年にパナソニックグループから「デバイス販売テクノ」をM&Aしました。これが、当社のEMS事業のスタートラインです。

Q.4 (kenmo 氏) 人材派遣とメーカー機能（EMS）を両立する「唯一無二の強み」とは？

A.4

当社の最大のお客様は、日本を代表する大手メーカー様です。こうしたお客様の課題は「人手が欲しい」だけではなく、高度で複雑な課題をたくさん抱えていらっしゃいます。

たとえば半導体メーカーでは工場の自動化が進み、単純作業の人員よりも、複雑な製造設備を安定して動かし続ける力（設備保全や稼働率の維持・向上）が必要になっています。

当社は、単に人を派遣するだけでなく、グループ内に自社工場を持ち、生産技術・品質管理のノウハウと、未経験者を育てる教育環境を備えています。

「自社でモノを作り、技術を教育し、現場の改善活動までを丸ごと請け負うことができる——この「現場力」と「教育・技術基盤」があるからこそ、お客様の深い困りごとに寄り添った提案ができ、他社には真似できない強固な信頼関係を築くことができています。

■ 従業員について

Q.5 （yama 氏）新卒エンジニアの採用状況と、未経験者を即戦力化する教育・サポート体制は？

A.5

毎年グループで 200 名以上の新卒採用を計画通り達成しております。入社後 2～3 ヶ月間、自社研修センターで CAD 実務等の手厚い初期教育を行います。配属後も現場でのマンツーマン指導（メンター制度）や、国家資格を持つキャリアコンサルタントによる定期面談を実施し、正社員比率約 80%の環境下で安心感を持って成長できる体制を整えています。

Q.6 （yama 氏）採用コスト高騰への具体的な対策と定着率向上の施策を教えてください。

A.6

採用単価の上昇に対し、採用効率の高いエリアの見極めと、高単価をいただける案件への優先配属（案件選別）を行っています。また、継続的なベースアップに加え、明確なキャリアプラン提示や評価基準の透明化を推進しております。平均勤続年数は業界平均（約 3 年）を上回る 5 年 6 ヶ月まで向上しております。

Q.7 （kenmo 氏）海外人財の採用・育成状況と、入国管理審査厳格化への影響について教えてください。

A.7

ベトナム・ミャンマー現地等で約 15 校の学校運営に携わり、半年間の丁寧な日本語・マナー教育を行ってから来日してもらう体制をとっています。入管審査厳格化の流れの中でも、確かな教育実績と生活サポート体制を提示できているため問題なく許可を取得できており、業績への悪影響はございません。

Q.8 (yama 氏) 人手不足が深刻化する中、派遣・請負業界の成長性と御社のポジションは？

A.8

人手不足の中で外部リソースを活用する需要は今後も高まりますが、単に人を派遣するだけの派遣会社は淘汰されると考えております。当社の強みは「自社工場を持つモノづくり力（EMS）」と「生産技術・品質管理部隊を擁する現場教育力」の掛け合わせにあります。派遣から入り、工程効率化（10人から8人への削減等）を提案して Win-Win な「請負契約」へ移行できる点が独自性です。

Q.9 (kenmo 氏) 生成 AI の普及に伴う IT・エンジニア現場への影響と対応策を教えてください。

A.9

IT の下流工程（単純なコーディングやテスト）は AI 代替が進み需要が減少しつつあります。当社では、AI を導入・実装する側の人財育成や上流工程へのリスクリングを推進しております。また、物理的現場（機電系、半導体製造装置の設置・保守、建設等）は AI 代替が困難なため、高付加価値な技術領域へシフトしております。

Q.10 (kenmo 氏) 製造業の「国内回帰」トレンドに対する御社の強み（WILL ONE）とは？

A.10

為替や地政学リスクを背景に海外から国内へ生産を戻したい需要が強い一方、中堅メーカー等は自社で工場や人財を確保できない課題があります。当社の一気通貫サービス「WILL ONE」は、部品調達・設計・製造・アフター保守まで国内で完結できるため、お客様の初期投資リスクを抑えた国内回帰の受け皿となっております。

Q.11 (kenmo 氏) 工場のインフラ設備が AI データセンター需要で注目されている背景は？

A.11

データセンター新設のボトルネックは電力契約（特別高圧）と冷却水ですが、ホタルクスの滋賀工場には歴史ある大規模工場として「特別高圧の受電設備」「十分な契約電力」「冷却水設備」が元々備わっております。単なる敷地賃貸にとどまらず、データセンターの保守・運用管理を含めた高付加価値なストック型 BtoB ビジネスの展開も視野に、様々な展開について検討を進めております。

■ 今後の見通し・目標

Q.12 (kenmo 氏) ホタルクス買収の真の狙いと、今後の成長ストーリーを教えてください。

A.12

照明事業そのものの追求以上に、ホタルクスが持つ「高度な生産技術・品質管理・設計開発能力（メーカー機能）」をグループに取り込むことが真の目的です。このメーカー機能を背景に EMS 事業の信頼性を格段に高め、他社からの新規受託（WILL ONE）を拡大させる計画です。

■ 株主還元について

Q.13 (yama 氏) 株主優待が今後なくなる可能性はありますか？

A.13

2035 年までの 10 年間、この設定した優待はやり続けるとお約束します。当社は 2035 年の売上 1,000 億円に向けた成長投資と株主還元の財源を、自己資本比率 45%、流動比率 200%という強固な財務をベースに 10 年間のシミュレーションを行って、あらかじめ確保しています。優待導入によって個人株主様が約 1,200 名増えるなど大変良い効果も出ており、今後も株主の皆様との対話を大切にしながら継続していきます。

■ 財務について

Q.14 (yama 氏) 財務基盤の強みと、PBR1 倍割れへの取り組みは？

A.14

自己資本比率 45.0%、流動比率 200%という極めて強固な財務基盤を有しており、外部環境の荒波に耐えうる健全性を維持しております。現在は PBR1 倍前後ですが、安定して 1 倍を超えていけるよう、ROE15%以上（2035 年目標）の達成、資産回転率の改善、高付加価値領域（EMS・社会サポート・請負）の拡大による利益率向上を推進してまいります。

以上