

【2026 年 3 月期】 4Q 決算に関する

「株主・投資家の皆様からの質問と回答」

2026 年 6 月 16 日

株式会社ウイルテック

この度、2026 年 3 月期の第 4 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 5 月 28 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、第 3 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

今後の見通し・目標

- Q.1 2027 年 3 月期の経常利益が減益との予想ですが、要因は何ですか？
- Q.2 2027 年 3 月期における利益圧迫要因とリスクについて教えてください。
- Q.3 地政学リスクの影響はどのようなものが想定されますか？
- Q.4 社会サポート事業の見通しを教えてください。
- Q.5 「Future Vision 2035」の売上高 1,000 億円達成に向けて、オーガニック成長だけでなく M&A や新規事業でどれくらい補う計画ですか？その戦略を教えてください。
- Q.6 今後の事業見直しに際し、強化・縮小する領域の方針は？
- Q.7 EMS 事業で、今後 3 年最も伸ばしたい事業と戦略は？
- Q.8 GX 関連事業で、今後 3 年最も伸ばしたい事業と戦略は？

事業について

- Q.9 例年、上期は新卒採用・教育にコストがかかるとのことですが、利益への寄与はいつごろになりますか？
- Q.10 人材不足が続く中で成長のボトルネックとなるのは採用数か育成期間のどちらになりそうですか？
- Q.11 技術者派遣で今後注力する技術領域はどこですか？
- Q.12 建設学習アプリ「Construction Boarding」事業展開の具体的計画を教えてください。

財務について

- Q.13 財務健全性は高いですが、PBR1 倍割れに対する対応策は？

Q.1 2027 年 3 月期の経常利益が減益との予想ですが、要因は何ですか？

A.1

2027 年 3 月期は増収ながらも経常利益は前期比 3.0%減少の見込みで、その主な要因は EMS 新工場建設に伴う助成金収入の減少によるものです。

本業の儲けを示す営業利益については、前期比 1.5%増の 13 億 5,000 万円と増益を確保する計画ですので、本業の収益力が低下したものではなく、あくまで会計上の特殊要因によるものです。

Q.2 2027 年 3 月期における利益圧迫要因とリスクについて教えてください。

A.2

営業利益段階で利益圧迫要因となるコストは主に下記の 4 点です。

- ・ 中東情勢などによる原材料・物流費の上昇（外部環境）
- ・ 育成型派遣による人的資本投資の先行（新卒採用への注力と初期研修・定着向上施策）
- ・ 新工場稼働による減価償却や固定費の増加
- ・ 管理体制の高度化費用（ガバナンス強化・AI/IT システム投資等）

これらは将来成長への先行投資と位置付けており、中長期的には EMS の高付加価値化、社会サポート事業の収益化、教育事業の外販強化で営業利益率向上を目指してまいります。

Q.3 地政学リスクの影響はどのようなものが想定されますか？

A.3

現時点での主なリスク要因は中東情勢の緊迫化等による外部環境のコスト増で、原油価格の高騰やナフサ由来の各種部材コストが物流費の上昇につながると予測しております。

また、顧客の生産調整のリスクとして、エネルギーコストの高騰や資材不足による自動車メーカー等での生産減少やラインストップの発生が想定されます。

Q.4 社会サポート事業の見通しを教えてください。

A.4

社会サポート事業は新規事業領域として、現在投資を行いながらサービス拡大に向けて取り組んでいる事業です。今後安定的に収益化していくため、蓄電池の保守やロボットの導入支援など、GX や自動化領域へのサービスも拡充していきます。専門技術を要するストック型の側面も持ち合わせている事業を行うことによって、派遣事業を上回る高い利益率を確保できる次世代の柱を育てていきたいと考えております。

Q.5 「Future Vision 2035」の売上高 1,000 億円達成に向けて、オーガニック成長だけでなく M&A や新規事業でどれくらい補う計画ですか？その戦略を教えてください。

A.5

主力の「人財系フィールド」による安定的なオーガニック成長を維持しつつ、国内製造業の回帰や市場変化を捉えて「モノ・コトづくりフィールド」への事業拡大を推進しています。M&A については「モノづくり」「教育」「アフターサービス」の 3 軸でシナジーが見込める分野を厳選し、グループ体制の強化を図ります。社会インフラや循環型社会等の新領域も積極的に開拓し、安定収益を高付加価値領域へ再投資することで、2035 年に「売上高 1,000 億円・経常利益 50 億円」の達成を目指しております。

Q.6 今後の事業見直しに際し、強化・縮小する領域の方針は？

A.6

事業成長に向けた基本方針は「高付加価値モデルへの転換」で、EMS・社会サポート・教育コンテンツ外販等が強化対象です。一方で、AI の台頭や人口減少、競争の激化といった市場環境の変化を背景に、単純派遣や未経験者技術者向け案件といった分野は、今後市場規模の縮小が見込まれます。また、照明器具製造・販売事業における管球製品については 2027 年をもって生産が終了するため、今後は LED や特殊照明等新商品へシフトし、今までのノウハウを活かしつつ社会課題を事業機会へ転換する取り組みを行っております。

Q.7 EMS 事業で、今後 3 年最も伸ばしたい事業と戦略は？

A.7

EMS 事業は部品調達から設計、製造、保守までを国内で完結させる一気通貫サービス「WILL ONE」を強みに、国内回帰の需要を着実に獲得していきたいと考えております。具体的には、半導体製造装置関連製品や航空分野向けの特殊照明の設計・製造といったこれまでのノウハウを活かしながら、少量多品種かつ高品質が求められる BtoB 領域のシェアを拡大していき、セグメント利益率の底上げを行っていききたいと考えております。

Q.8 GX 関連事業で、今後 3 年最も伸ばしたい事業と戦略は？

A.8

社会サポート事業では、これまで培った「作る力」から「直す力」に転換し、エネルギーインフラの保守サービスを行っており、アフターサービスや保守メンテナンス網を構築し、ストック型ビジネスとして展開したいと考えています。原油高に伴う再生可能エネルギー導入増加を背景に、蓄電池の保守事業が大幅に増えてくると予測されます。

■ 事業について

Q.9 例年、上期は新卒採用・教育にコストがかかると思いますが、利益への寄与はいつごろになりますか？

A.9

新卒入社のエンジニアの利益貢献までの期間は 1 年程度です。当社はこれまで在籍エンジニア数の約 20%以上に相当する新卒、第二新卒を採用しており、入社後、従業員への手厚い初期研修を実施するため、上期に育成費用が先行して発生します。

しかし、育成費用についてはおよそ 10 ヶ月から 15 ヶ月で回収し、以降は経験値を積むごとに高単価のハイスکیل人材として中長期の利益を支える今後の資産になっていきます。

Q.10 人材不足が続く中で成長のボトルネックとなるのは採用数か育成期間のどちらになりそうですか？

A.10

現時点では「採用数」の確保が成長のボトルネックとなっています。人材獲得競争が激化するなか、売上成長には新規人材確保が必要不可欠です。

育成期間についてはあらかじめ事業計画に織り込んでいますが、IT 等専門領域では育成の難易度も高まっています。今後、外国人エンジニア比率拡大、自社採用サイト強化など多様な採用施策で対応してまいります。

Q.11 技術者派遣で今後注力する技術領域はどこですか？

A.11

直近で最も伸びる分野は「機電系技術」領域と考えています。国内の半導体需要を背景に、特に機械・電子部品の設計開発や、製造装置の保守・メンテナンスなどの人材育成に注力し、技術者の専門性を高めることで高付加価値の提供につなげていきたいと考えております。

また、生成 AI の進展により必要とされるスキルも変化しています。従来のプログラミングだけでなく、上流工程や AI 導入・実装まで対応できる人材を育成すべくリスキリングを推進しております。

Q.12 建設学習アプリ「Construction Boarding」事業展開の具体的計画を教えてください。

A.12

Z 世代向けマイクロラーニング形式を強みに、自社の現場教育だけでなく外販にも拡大中です。大手ゼネコン・サブコンの育成現場への導入実績も広がっており、展示会での高評価や問い合わせ増加を受け、今後 3 年間で 150 社契約獲得を目標に、ブランド強化と DX 推進の武器として展開します。非派遣領域での新たな収益源として、教育事業の拡大を図ってまいります。

Q.13 財務健全性は高いですが、PBR1 倍割れに対する対応策は？

A.13

具体的には、ROE 向上（15%以上を目標）、資産回転率の改善、EMS 事業の高付加価値化に取り組めます。さらに、安定水準の自己資本比率を維持しながら、再生可能エネルギーやロボット保守などの事業を育て、成長分野での実績を積み上げることで、中長期的な成長期待を市場に訴求していきます。

資本効率の向上を図りつつ、株主還元（連結配当性向 30%を目安、優待制度の継続）にも注力し、株主価値の最大化を目指してまいります。

以上