



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

2025年3月期

決算説明資料

2025年5月13日



2025年3月期
決算概要

4



2026年3月期
業績予想

15



トピックス

21



APPENDIX

24

- **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



2025年3月期 決算概要

2025年3月期 決算ハイライト

連結売上高

44,578百万円

前期比 +24.9%

連結営業利益

1,048百万円

前期比 +220.1%

営業利益率

2.4%

前期比 +1.5pt

—— ホタルクス社（23年12月にM&A）の通年業績寄与
および積極的な派遣単価交渉により増収。

—— 過去最高売上高を更新。

—— 市況観により人件費および採用コストは上昇傾向も、
案件ごとの採算管理の徹底により増益。

2025年3月期 決算概要

(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	35,696	44,578	+8,881	+24.9%
営業利益 (営業利益率)	327 (0.9%)	1,048 (2.4%)	+721 (+1.5pt)	+220.1%
経常利益 (経常利益率)	404 (1.1%)	1,213 (2.7%)	+809 (+1.6pt)	+200.2%
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	666 (1.9%)	710 (1.6%)	+44 (▲0.3pt)	+6.6%
一株当たり当期純利益 (円)	104.01	111.55	+7.54	-
ROE (自己資本利益率) (%)	8.9	9.0	+0.1pt	-

営業利益の増減要因分析

売上高影響

- ホタルクス社の通期寄与により増収
- 建設系技術者の人材需要に支えられ、コンストラクションサポート事業が継続的に成長

粗利率変化

- マニュファクチャリングサポート事業において、採算管理の徹底により回復
- EMS事業において、M&Aの増収に伴い粗利率が向上

販管費影響

- ホタルクス社（23年12月M&A）の販管費分が増加

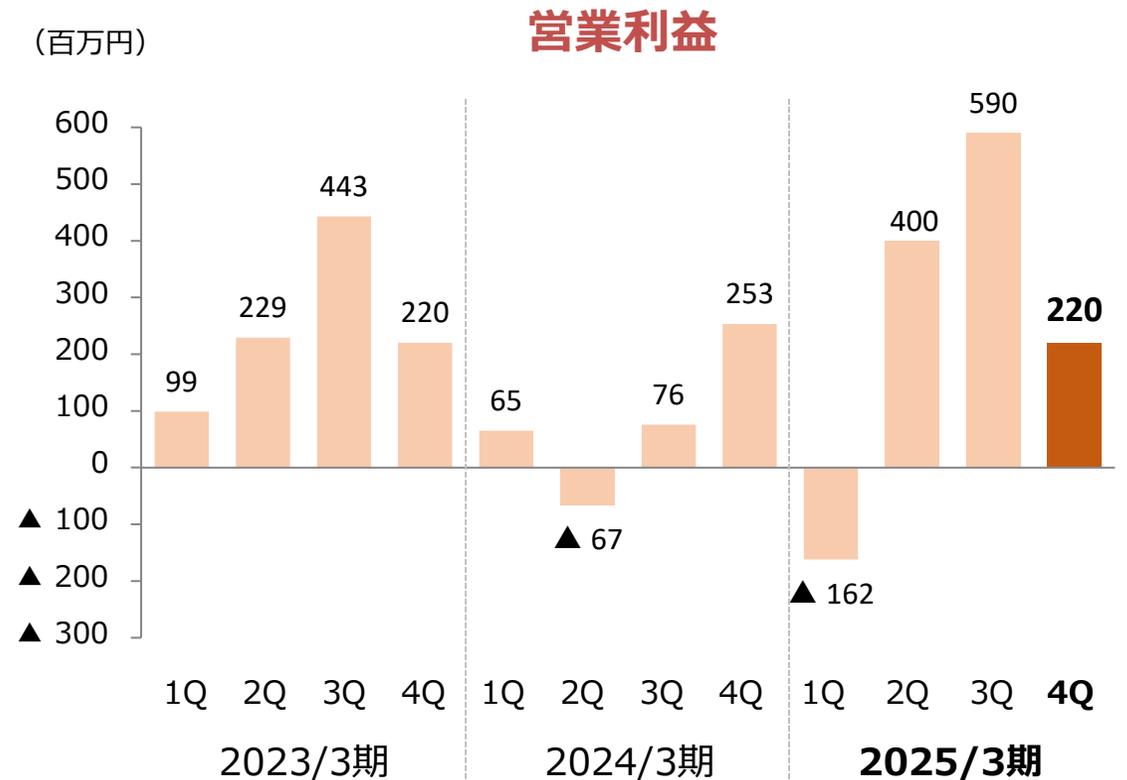
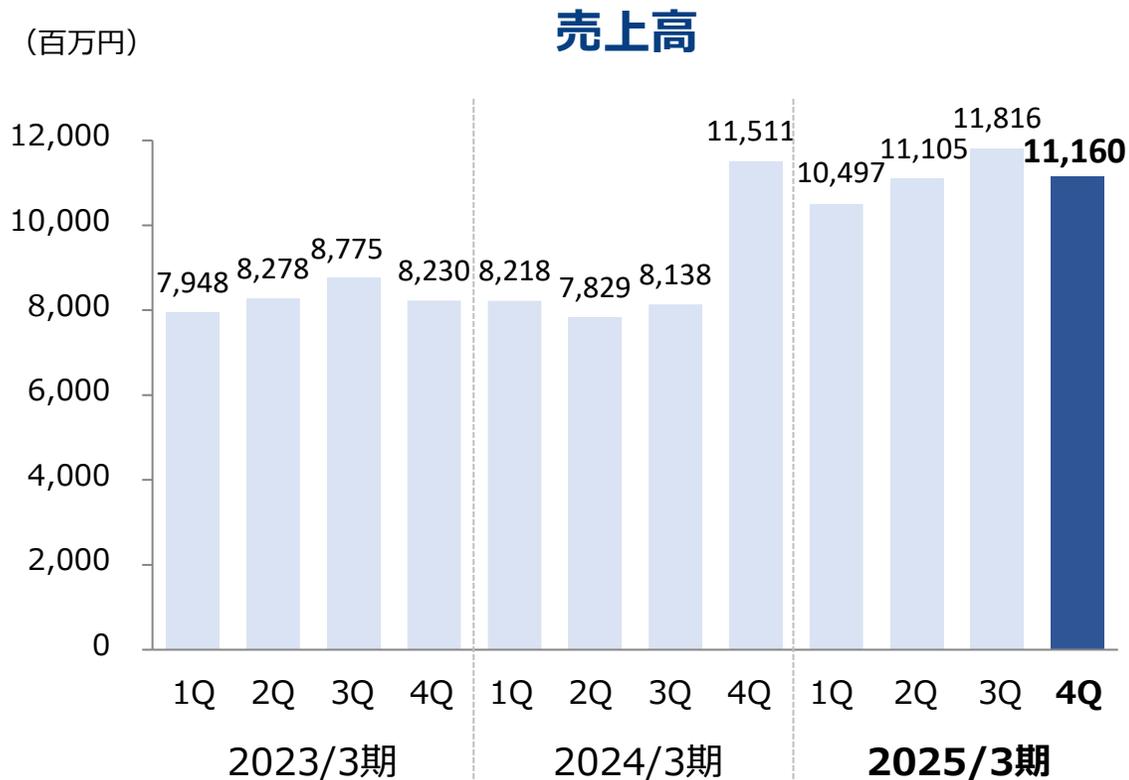


セグメント	売上高影響	粗利率変化
マニュファクチャリングサポート事業	▲0.6%	+5.3%
コンストラクションサポート事業	+11.8%	▲0.3%
ITサポート事業	+1.3%	+0.1%
EMS事業	+97.3%	+4.0%
その他	+14.5%	▲0.1%

四半期単位の業績推移

【売上高】 技術者派遣の需要は堅調。製造請負・製造派遣は顧客の在庫調整は一服感があるものの本格回復に
いたらず微増。一方で、海外の設備投資および国内照明機器の需要の減少によってEMS事業が減収

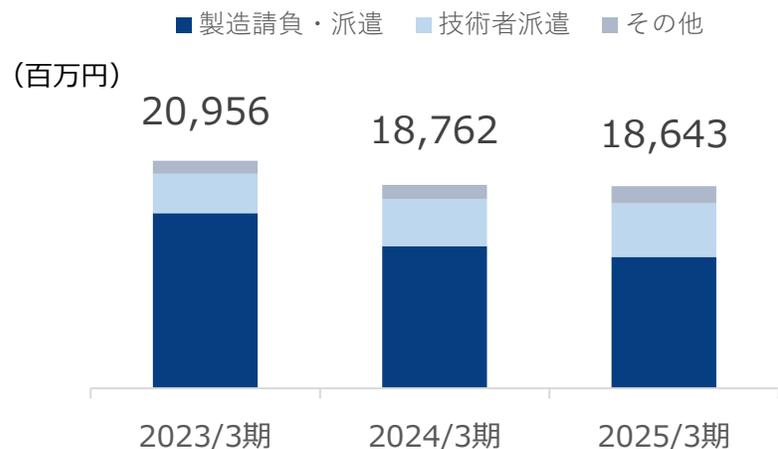
【営業利益】 マニファクチャリングサポート事業で粗利率が回復基調も、EMS事業の需要減が影響したことにより減益



セグメント別業績 マニファクチャリングサポート事業

- 技術者派遣は好調に推移。製造請負・製造派遣は期末に向けて回復基調となるも上期の在庫調整の影響により減収
- 派遣単価の見直しによる粗利率の改善および個別採算管理の徹底により黒字回復

セグメント売上高



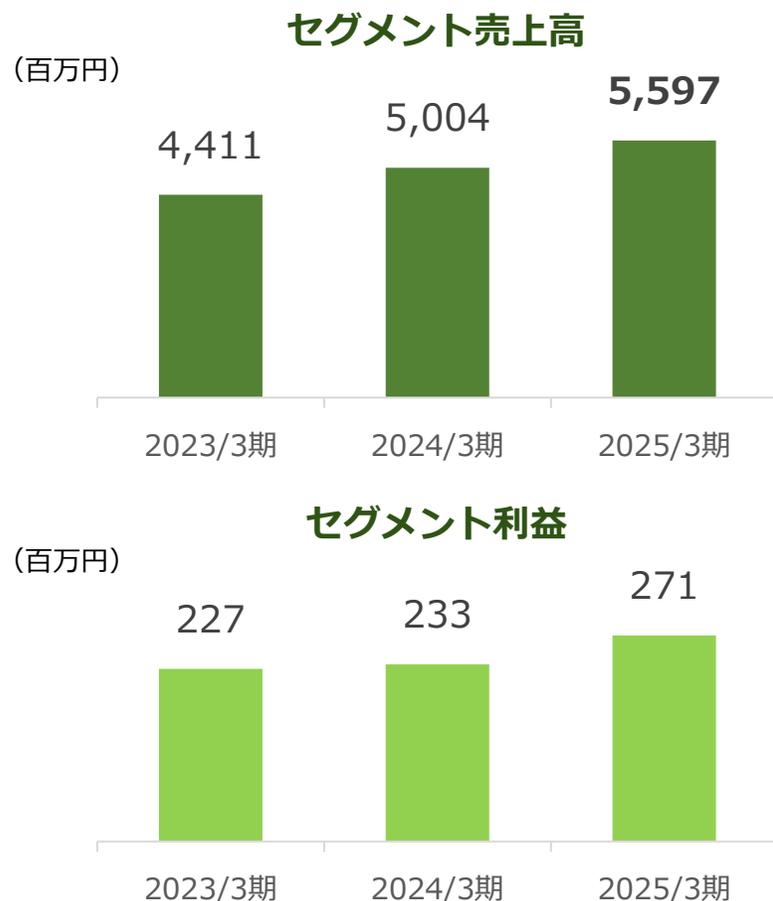
セグメント利益



(百万円)	2024/3期	2025/3期	前期比 増減率
電子部品・デバイス・ 電子回路製造業	3,354	3,039	▲9.4%
情報通信機械器具製造業	4,188	3,578	▲14.6%
電気機械器具製造業	2,749	2,467	▲10.3%
輸送用機械器具製造業	1,890	1,805	▲4.5%
生産用機械器具製造業	1,417	1,565	+10.4%
その他	5,161	6,187	+19.9%
セグメント売上高	18,762	18,643	▲0.6%
セグメント利益	▲269	362	-

セグメント別業績 コンストラクションサポート事業

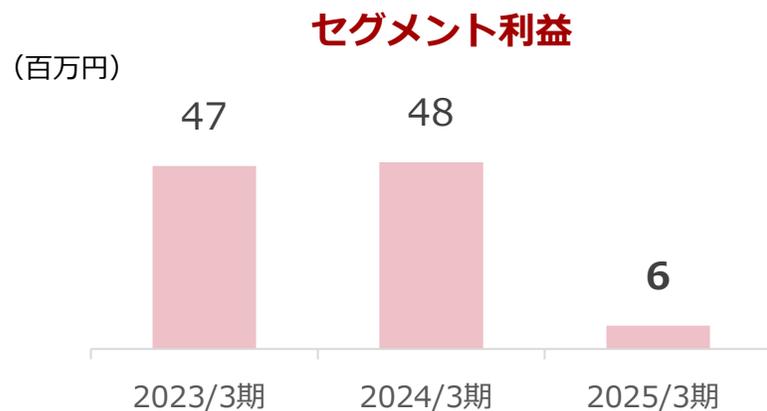
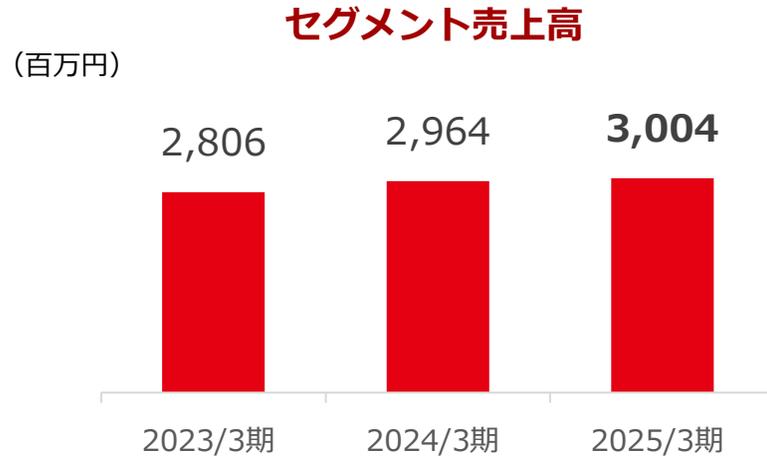
- スキル管理に基づいた派遣単価の交渉および新規採用が順調に推移したことで二桁増収を継続
- 研修・教育投資による未経験者の育成が順調に進み、増収率以上の増益率を達成



(百万円)	2024/3期	2025/3期	前期比増減率
人財サービス事業	4,839	5,372	+11.0%
(内 建築分野)	(1,623)	(1,756)	+8.2%
(内 建築設備分野)	(2,677)	(3,139)	+17.3%
(内 その他分野)	(539)	(477)	▲11.5%
請負・受託、その他	165	225	+36.4%
セグメント売上高	5,004	5,597	+11.8%
セグメント利益	233	271	+16.6%

セグメント別業績 ITサポート事業

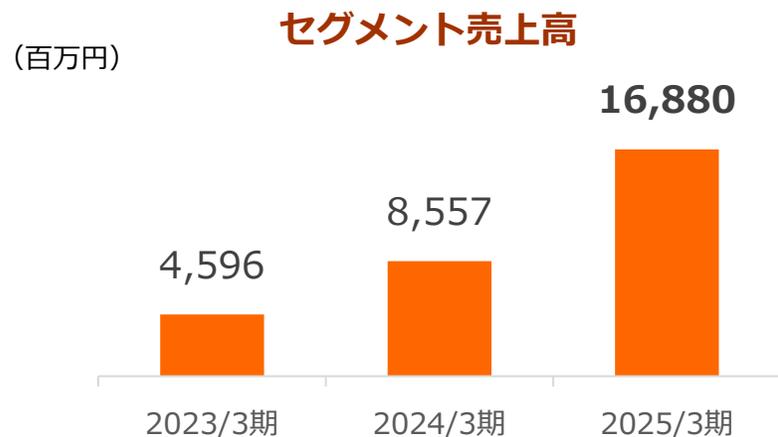
- 金融・メーカー向けのシステム開発の需要は依然として高く、DX関連のシステム開発は引き続き受注は増加傾向
- 新卒採用や研修体制の強化による先行投資費用が増加



(百万円)	2024/3期	2025/3期	前期比 増減率
システム開発 【アプリケーション】	2,408	2,418	+0.4%
(内 WEB系)	(1,306)	(1,230)	▲5.8%
(内 オープン系)	(380)	(631)	+66.1%
(内 汎用系)	(171)	(135)	▲21.1%
(内 ERP)	(551)	(422)	▲23.4%
その他	556	586	+5.4%
セグメント売上高	2,964	3,004	+1.3%
セグメント利益	48	6	▲86.4%

セグメント別業績 EMS事業

- M&Aによる照明事業が通年で業績寄与したことにより大幅な増収
- 既存のデバイス・ユニットにおける顧客の在庫調整が長期化、LED製品の販売低迷による減収



(百万円)	2024/3期	2025/3期	前期比 増減率
EMS	4,890	4,120	▲15.7%
(内 デバイス)	(2,603)	(2,261)	▲13.1%
(内 ユニット)	(2,287)	(1,859)	▲18.7%
その他 (2024年1月から参入)	3,667	12,761	+248.0%
セグメント売上高	8,557	16,880	+97.3%
セグメント利益	418	393	▲5.8%

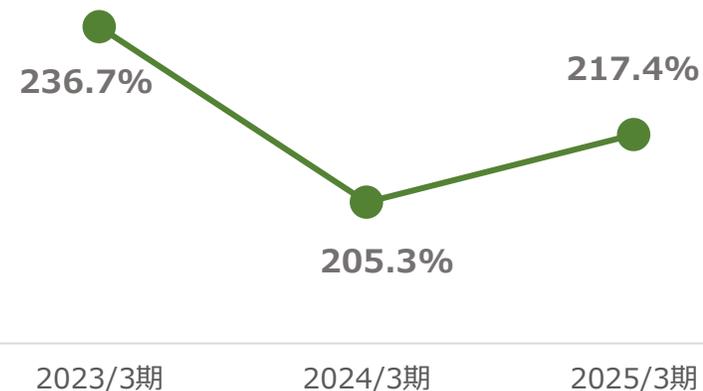
連結貸借対照表の状況

(百万円)	2024/3期	2025/3期	増減
流動資産	15,939	15,120	▲ 819
現預金	4,660	4,930	+ 269
売掛債権	7,111	6,335	▲ 776
棚卸資産	3,404	3,147	▲ 258
固定資産	2,544	3,003	+ 458
(内 のれん)	302	257	▲ 45
総資産	18,484	18,123	▲ 361
負債	10,797	10,046	▲ 751
買入債務	3,268	2,682	▲ 586
有利子負債	795	1,074	+ 279
未払費用	2,357	2,052	▲ 305
その他	4,377	4,236	▲ 141
純資産	7,686	8,076	+ 389
負債純資産合計	18,484	18,123	▲ 361

自己資本比率の推移



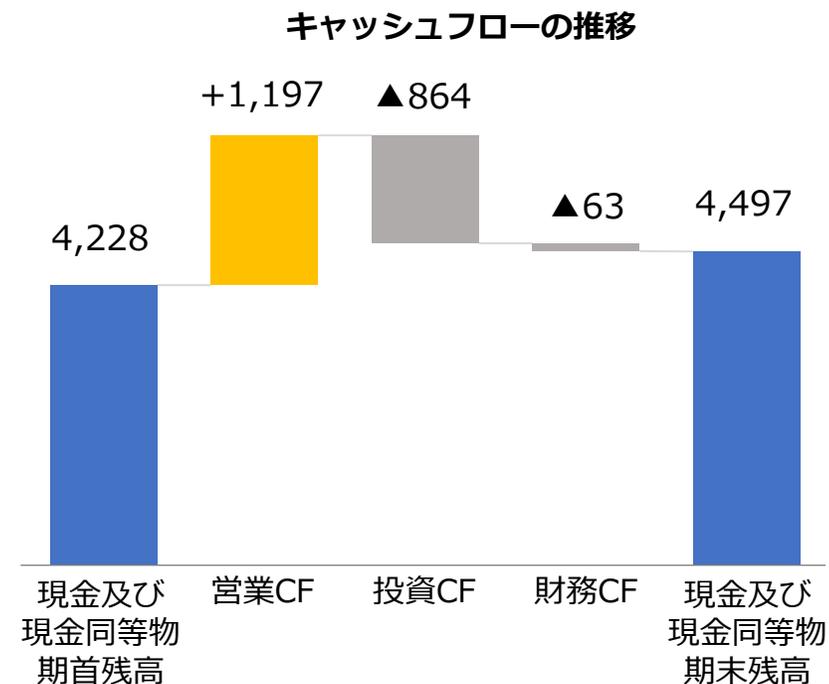
流動比率の推移



キャッシュ・フローの状況

(百万円)	2024/3期	2025/3期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	610	1,197	+ 587 ①
投資活動によるキャッシュ・フロー	101	▲ 864	▲ 965 ②
フリー・キャッシュ・フロー※	711	333	▲ 378
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 15	▲ 63	▲ 48
現金及び現金同等物の期首残高	3,529	4,228	+ 698
現金及び現金同等物の期末残高	4,228	4,497	+ 269

- ① 前期から税前当期純利益の増加
- ② 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



※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」



2026年3月期 業績予想

2026年3月期 業績予想

- 現時点で把握できる情報での業績予想
- 市場動向に変化があった場合は、速やかに予想の修正を発表

(百万円)	2025/3期 実績	2026/3期 通期予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	44,578	46,700	+2,122	+4.8%
営業利益	1,048	1,100	+52	+4.9%
経常利益	1,213	1,150	▲63	▲5.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	710	710	+0	+0.0%
一株当たり当期純利益 (円)	111.55	111.79	+0.24	+0.2%

2026年3月期 主な変動要因予想

■ 業界の市場環境

- 国内の製造需要は底入れの兆し
- 米国の通商政策により世界経済は不透明な状況
- 企業の設備投資意欲は業績に伴って堅調

■ 四半期ごとの変動要因予想

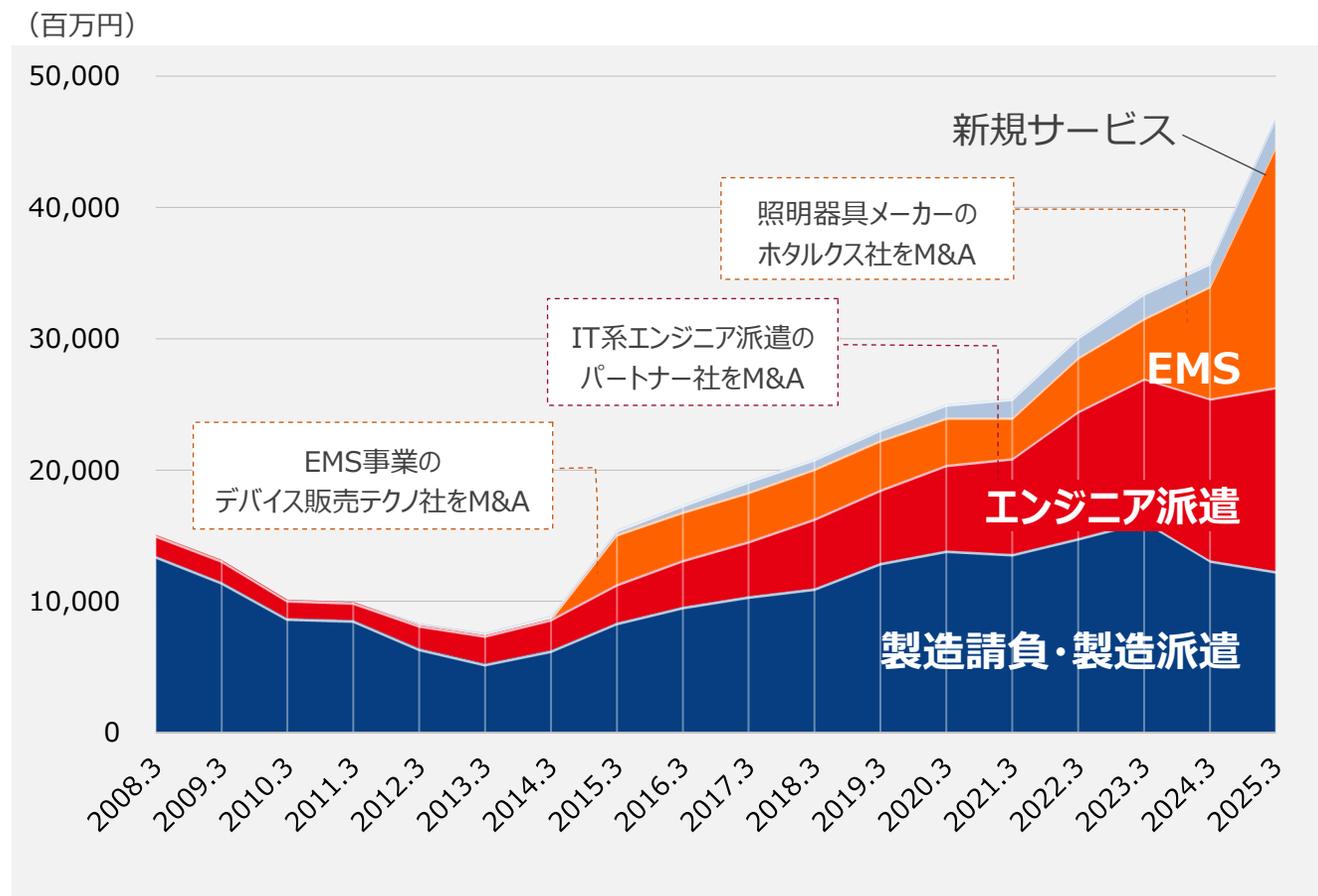
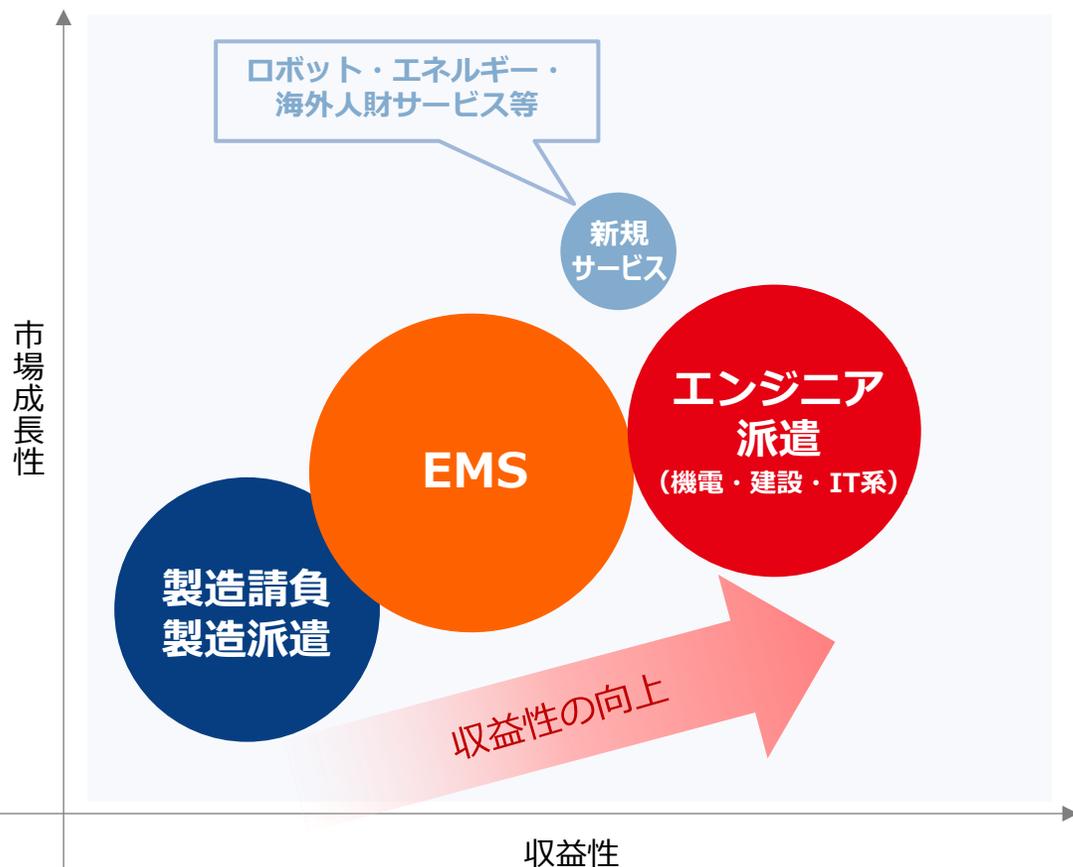
第1 四半期	<ul style="list-style-type: none">● 新卒採用・教育に伴う先行投資● 大型連休などの影響● 照明機器の販売サイクル	▶ 売上高・利益ともに前期並み
第2 四半期	<ul style="list-style-type: none">● 新卒配属が進行● 照明事業の旧製品入れ替え（処分）により一時的に販売低下	▶ 売上高は前期並み 利益は前期比で低下
第3 四半期	<ul style="list-style-type: none">● 派遣事業の稼働率増加● 年末商戦による需要増● 設備投資需要の回復	▶ 売上高は前期比で増加 利益は前期並み
第4 四半期	<ul style="list-style-type: none">● 期末の生産調整● 人材需要は高水準に推移	▶ 売上高・利益ともに前期を上回る

各事業の需要見通しと対応

	市場の需要見通し（26.3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"> 次世代半導体による設備投資は国内、海外共に継続見込み。情報通信機械向け半導体関連はトランプ関税の影響を受ける可能性あり。自動車関連についてはトランプ関税で見通せず 機電系技術者派遣は人材不足が慢性的であり、需要は旺盛。半導体関連は回復基調にあるも本格回復は25年後半との見方 IT系技術者派遣はソフトウェア開発、通信インフラは引き続き堅調。今後は生成AI、ノーコード開発などの需要がさらに高まる見通し 蓄電池・EV向け充電器は導入補助金支援などもあり市場拡大、成長路線 自律型ロボットを中心とした物流ロボット市場は拡大傾向 	<ul style="list-style-type: none"> 現場強化：海外人材活用や採用強化による人材の確保 営業強化：体制強化及び請負提案強化による案件・事業所の獲得 請負・受託契約への切り替えを引き続き推進 柔軟な受入れ環境を整え、新卒OJTの充実やキャリア採用・海外人材採用を拡大 定着率の更なる向上に向けた施策を実施 蓄電池（定置型）、EV充電器（急速、普通）の施工工事実績の積上げ、施工管理技士の早期採用 当社のロボットサービスの他商流も含めた認知度向上、ロボット保守パッケージプランの販促と販売
コンストラクション サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 再開発や半導体工場、万博関連などで建設投資は堅調 法改正（時間外労働規制・省エネ義務化）や円安・資材高騰の影響で、人手不足とコスト増が深刻化 	<ul style="list-style-type: none"> 建築および建築設備分野の教育コンテンツをブラッシュアップし、他社との差別化を図る 未経験者育成強化、女性・海外人材の活用機能を強化
ITサポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 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需要が最も高いうえに慢性的に不足 金融、メーカーは募集需要が高く、関東圏においては官公庁関連の需要増。 	<ul style="list-style-type: none"> 若手、未経験、海外人材の雇用は成功。教育など施策を継続 トランプ関税による「自動運転システム開発業務及び検証業務」への影響を見据え、他分野への配置転換を検討
EMS事業	<ul style="list-style-type: none"> 市況の良化は継続しているものの、在庫調整は継続しており、デバイス商材・ユニット商材の状況回復には時間を要する見込み 「蛍光ランプの生産終了」告知により蛍光ランプの需要が堅調に推移。照明各社のLED販促活動もあり当社は数量ベースでは影響あり 	<ul style="list-style-type: none"> ユニット商材、デバイス商材それぞれ重点ユーザーに合わせた商材開発、営業強化を引き続き推進 照明器具関連では、EC販売向けや高付加価値商品など、価格競争ゾーンにない得意先に合わせた商品の開発・販売を促進

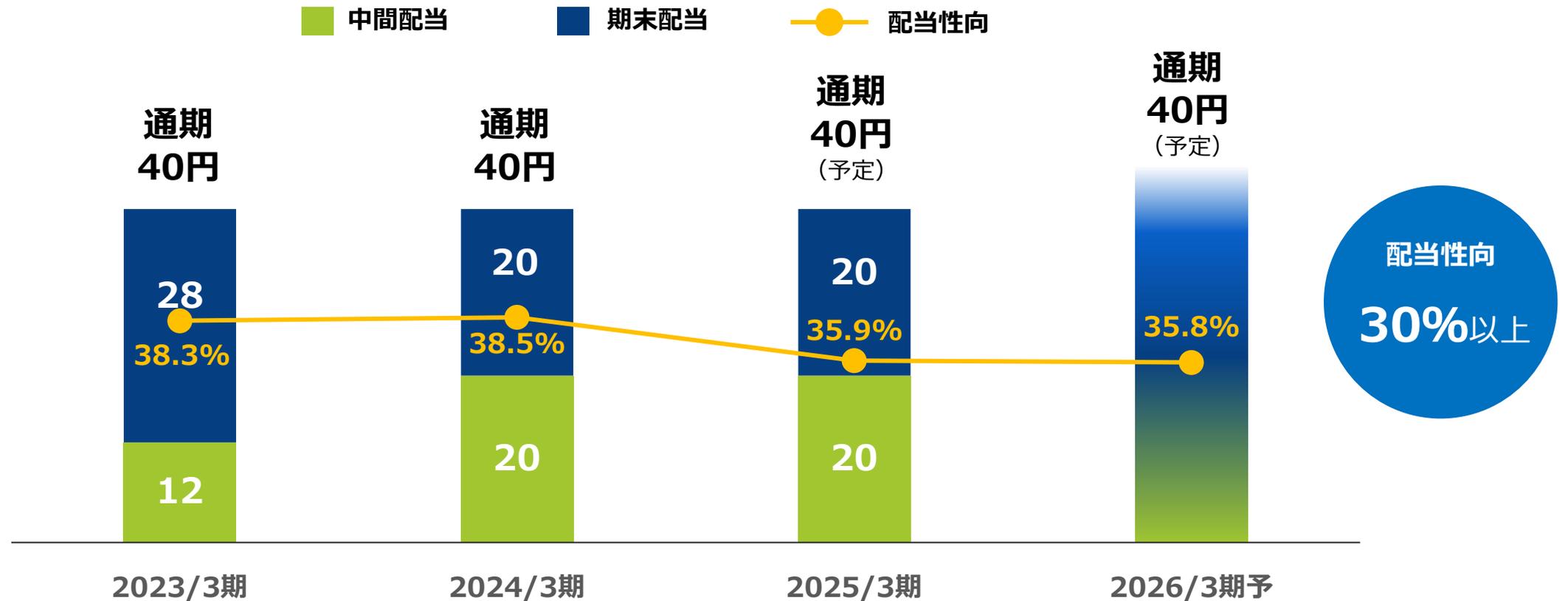
事業ポートフォリオ戦略

- スキルを高めることで付加価値を得ることができる「エンジニア派遣」
- 製造拠点の国内回帰による需要拡大が見込まれる「EMS」
- 三本柱による「安定した事業基盤」の構築と「収益力向上」で、より強固で安定した経営を実現



配当方針

- 安定的かつ継続的な配当を目指し、株主還元を強化
- 配当性向30%以上を目安に、1株当たりの年間配当金40円



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

トピックス

WILLTECグループのEMSソリューション「WILL ONE」

国内製造業の課題

サプライチェーンの見直し／新規の設備投資



豊富な知識と技術・高品質なものづくり体制で、お客様の経営資源の最適化を実現

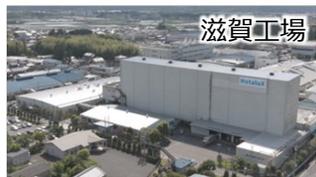
国内工場



大分工場



守口工場



滋賀工場



須賀川新工場

WILL ONE

国内生産 一気通貫体制を構築

部品調達/基板実装/検査

設計/組立/検査/評価

製造ライン設計/アフターサービス



電子部品調達から受託製造まで
「モノづくり」の技術商社



HotaluX

70年以上の歴史を持つ
国内照明器具メーカー



WILLTEC

製造請負・製造派遣で
多様な製造ノウハウを蓄積



専用サイトを公開



WILLTEC GROUP
FUTURE VISION 2035 (仮)

2025年6月 発表予定

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

APPENDIX (2025年3月末時点)

千変万化 ～新たな挑戦のステージへ～

私たちウイルテックグループは、1992年の設立以来、市場環境が大きく変化する中で新たな挑戦にも恐れず、自ら変化することで苦境を乗り越え、より強固な事業体制の構築に努めてまいりました。

技術革新によるパラダイムシフトが急速に進むなど、市場の価値観が大きく変化する現代社会において、時代の先端を見据えた事業ポートフォリオの最適化と人材育成に努め、企業価値の向上と持続的成長を続けてまいります。

代表取締役 **宮城 力**

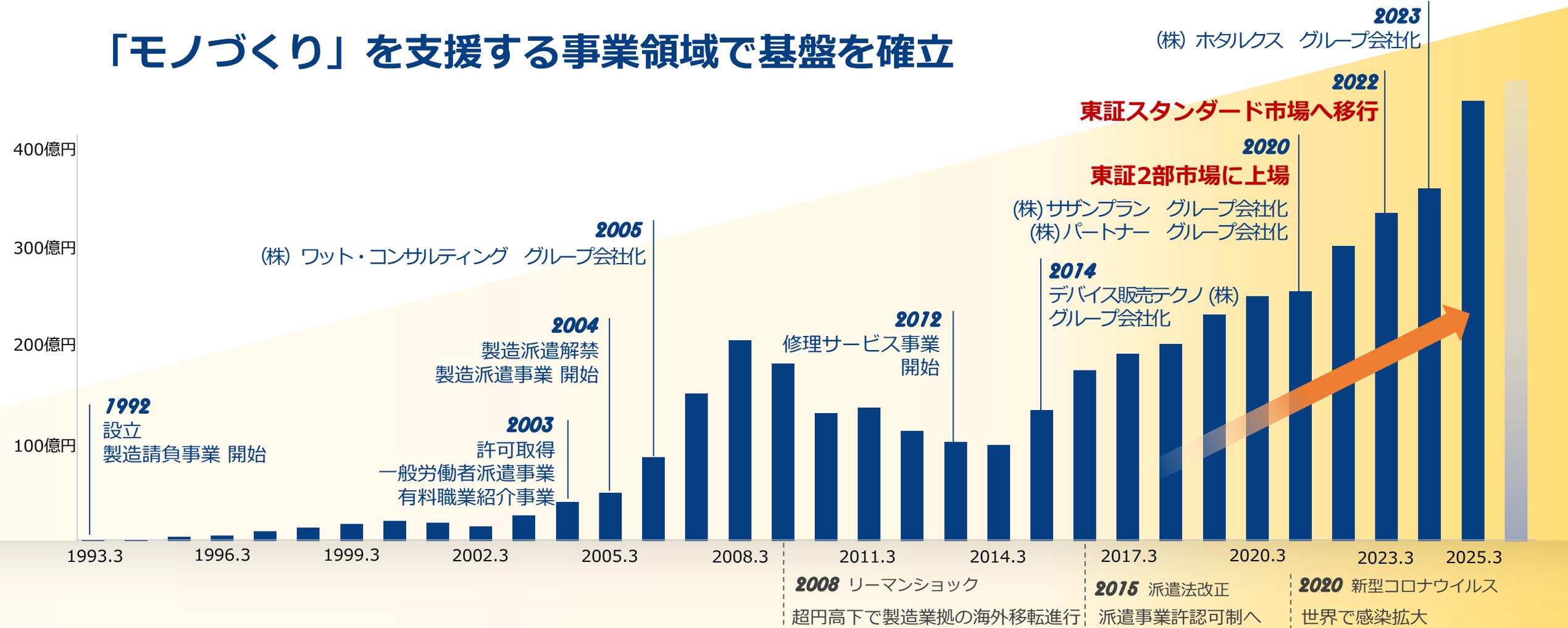


会社概要

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	44,578百万円 (連結/2025年3月期)			
従業員数	【連結】 5,826名 【単体】 3,843名 (2025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 株式会社ホタルクス 株式会社パートナー 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

「モノづくり」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

事業拡大からの低迷期
(ビジネスモデルの水平展開)

事業ポートフォリオの再構築期

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**

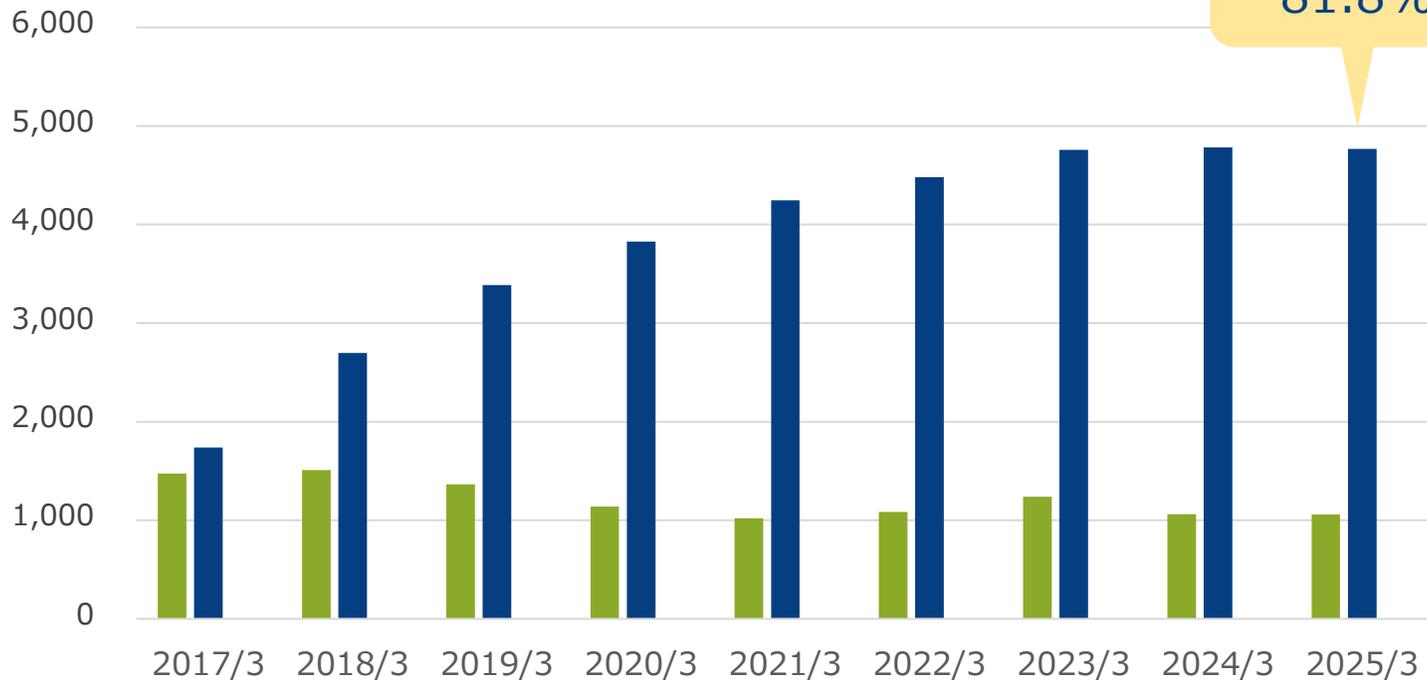
当社グループの強み① 人財基盤

- 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）

■ 契約社員（有期） ■ 正社員（無期）



教育環境の充実



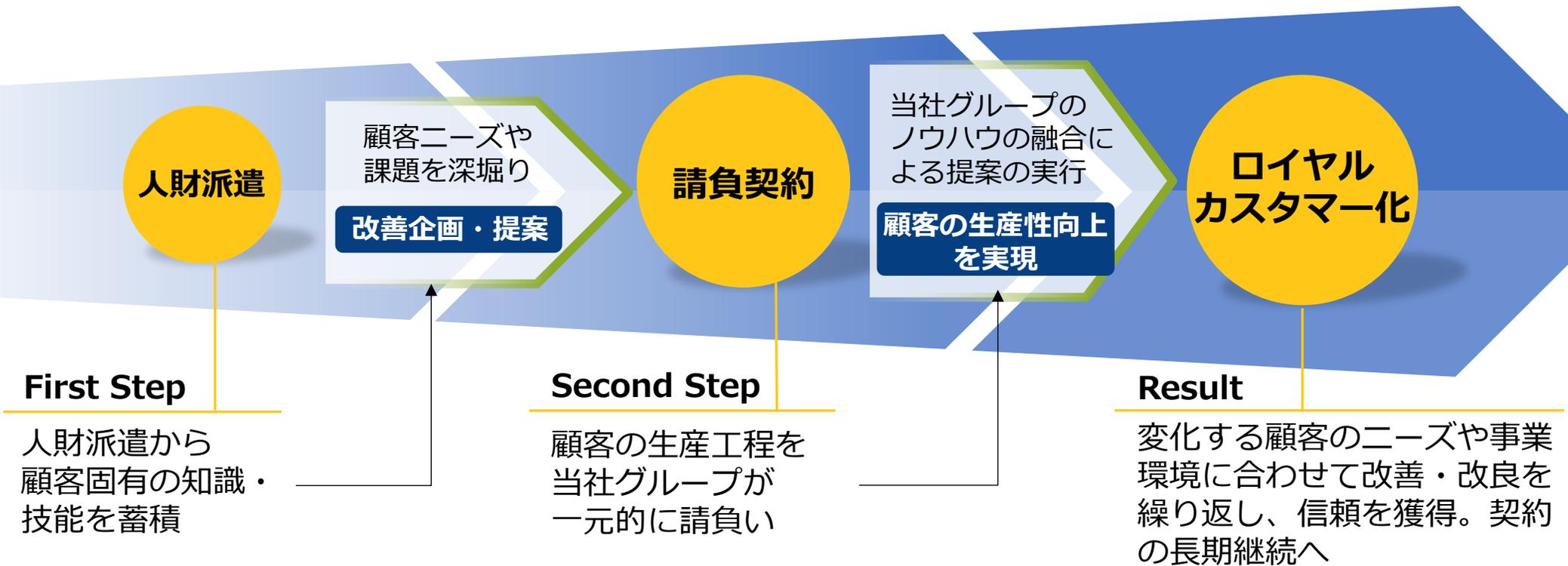
専任講師による専門教育



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

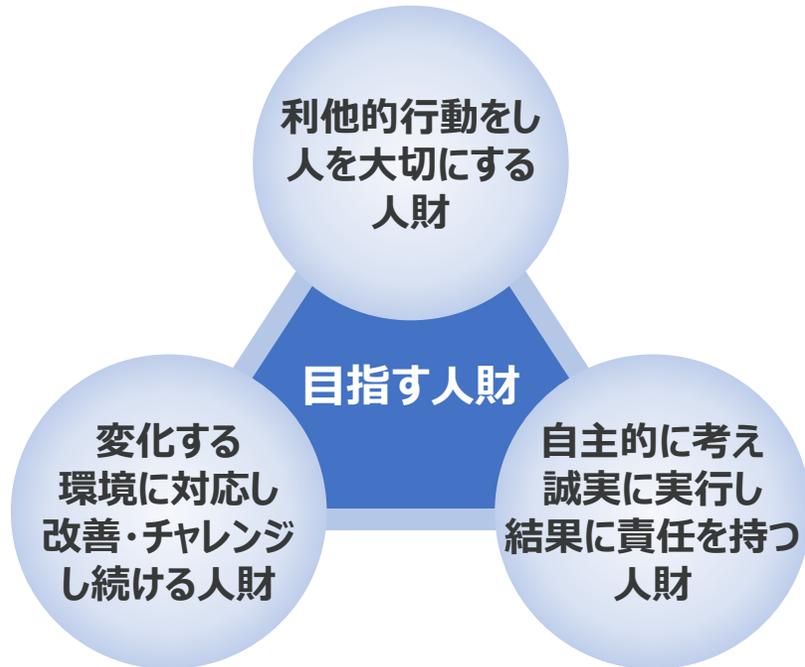
- 現場改善のベストプラクティスの共有と社員のモチベーション向上を目的に、2006年から毎年開催
- 製造現場のチームだけでなくバックオフィスのチームも参加し、全社的なイベントに成長
- このイベントが、各現場における改善提案の促進に貢献。生産効率、業務効率の向上に大きな成果



人的資本の取り組み

社員一人ひとりの多様性を重んじ、社員一人ひとりが多様な力を発揮できる環境づくりを推進

人財育成方針



高い志や想い（WILL）を持ち、
常に技術（TECHNOLOGY）を高めながら、
社会へ貢献し続ける

「えるぼし認定」3つ星認定 取得

最高位の「3つ星認定」獲得
“女性活躍推進の優良企業”と認定

えるぼし認定

女性活躍推進法に基づき、女性の活躍促進の取り組みが優良である企業を厚生労働大臣が認定する制度

認定

下記の評価項目に基づき、達成した評価項目の数に応じて、1つ星から3つ星までの認定が付与



採用

継続就業

労働時間等の働き方

管理職比率

多様なキャリアコース



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