

2026年3月期
第2四半期決算説明資料

株式会社ウイルテック
(証券コード：7087)

“ Future Vision 2035 ”

～新たな成長へ向けて～

私たちウイルテックグループは、長期ビジョン「Future Vision 2035」で掲げるフィロソフィー「人の可能性を発掘する」のもと、挑戦と成長を続けています。急速に変化する環境に柔軟かつ迅速に対応するため、報告セグメントを再構成し、ビジネスフィールドごとのマネジメント体制へと移行してまいります。今後は、2つのセグメント・4つの事業による新たな体制のもと、グループ全体の成長を加速させていくこととしました。

私たちは、

- ・各事業における意思決定の迅速化
- ・経営管理の効率化
- ・経営資源の最適化

の3つを重点施策として推進し、持続的な成長戦略を確実に遂行してまいります。

代表取締役
宮城 力



目次

— 01 — — 02 — — 03 — — 04 —

報告セグメントの
変更について

2026年3月期
第2四半期決算

2026年3月期
業績予想

トピックス

p.4~

p.10~

p.16~

p.22~

■ 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。



01

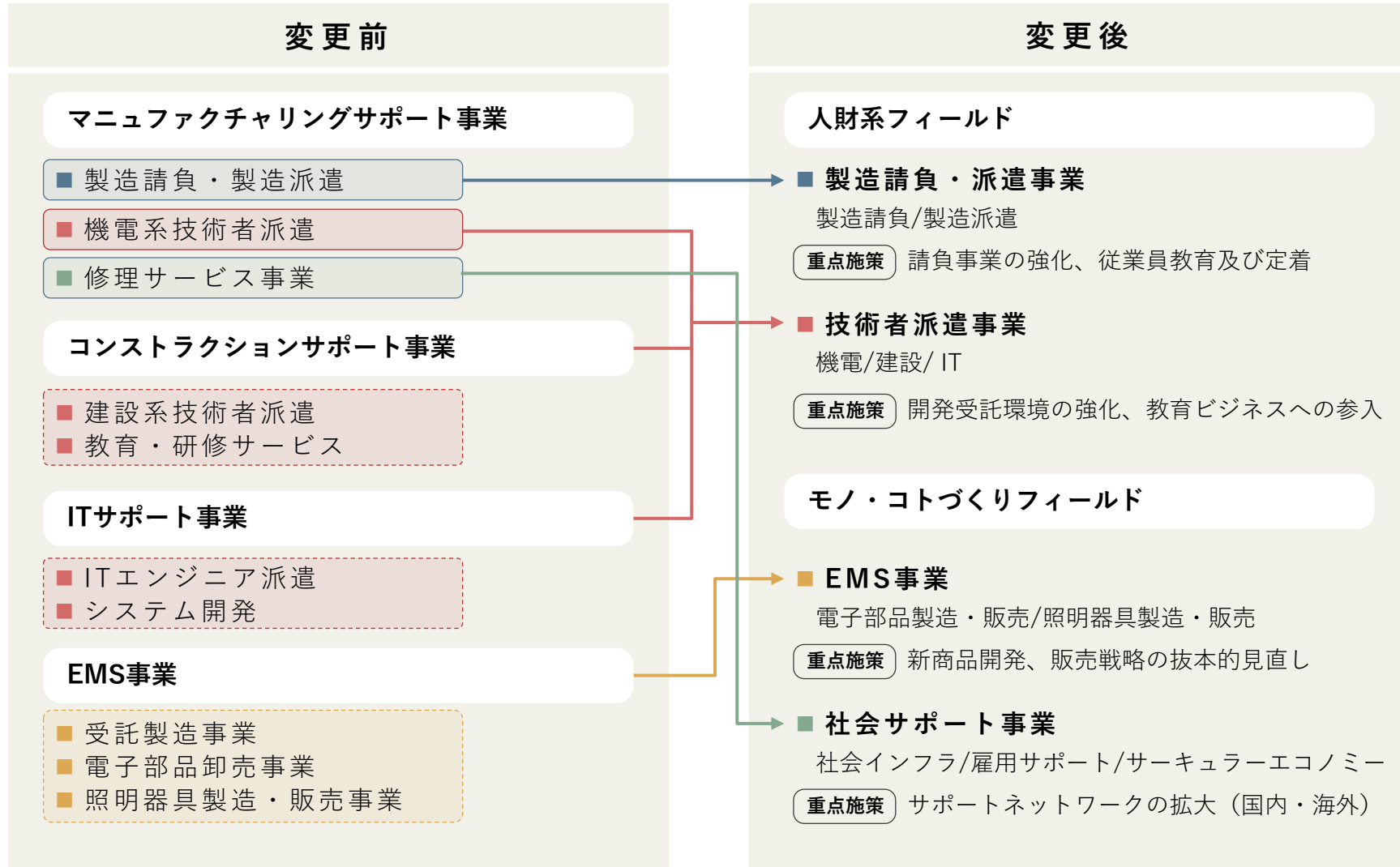


報告セグメントの変更について

報告セグメントの変更

2026年3月期第2四半期より、報告セグメントを下記の通り変更。

事業区分を軸としたマネジメント体制へと移行することで、より効率的な組織運営を可能にし企業成長・企業価値向上を加速する。



報告セグメント変更の理由

グループ長期ビジョン

「Future Vision 2035」の達成による
継続的な企業成長及び企業価値向上を
目指し事業ポートフォリオの見直しを推進

- ✓ 各事業における「意思決定の迅速化」や「経営管理の効率化」、「今後の成長戦略の遂行」を目的として、2026年3月期よりビジネスフィールドに基づいた事業区分を軸としたマネジメント体制に変更
- ✓ マネジメントアプローチの観点から報告セグメントを変更

製造派遣契約を通じて新規顧客の開拓を進め、当社の強みである「改善の風土」を活かして製造請負契約へと発展。
改善活動と製造ラインの自動化・省人化の提案を通じて生産効率の向上を図り、ローコストオペレーションの実現。

ターゲット

- 家電メーカー・電子機器メーカー
- 半導体メーカー
- 医療機器メーカー
- 通信機器メーカー
- FA（ファクトリーオートメーション）メーカー
- ロボット関連メーカー など

強み

1 改善の風土

グループ内で改善活動を共有し、
仕組みとして浸透



改善が生まれ続ける
組織文化を醸成



2 生産ノウハウ

生産現場に寄り添った
効率化の工夫を実践



低コスト×高効率の
ローコストオペレーション

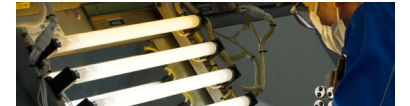


3 品質管理

メーカー水準の品質管理体制で
信頼性ある製造を実現



顧客からの厚い信頼と
高品質の実績



事業戦略

製造派遣

必要な時期・規模で
迅速に労働力を提供



お客様の信頼を獲得し、
ウイルテックの強みが
更に生きる事業形態へ

製造請負

生産工程の一部または全体を
当社の責任と指揮のもとで遂行



製品ロスの低減

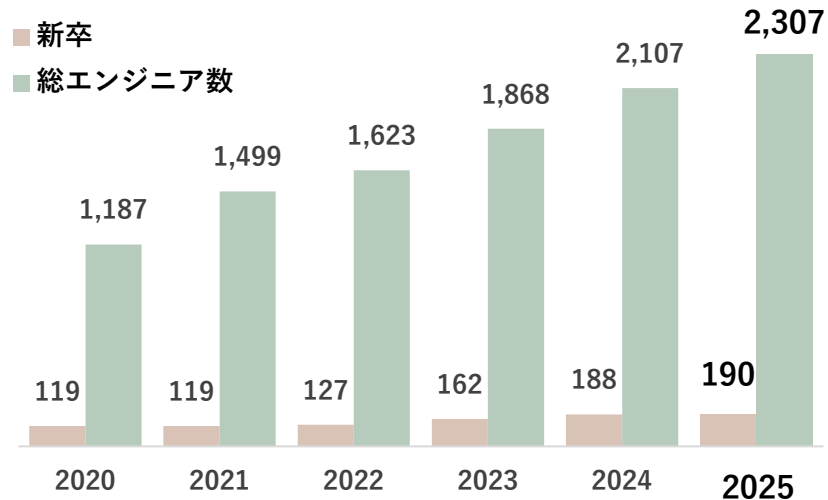
当社とお客様双方に
メリットのある
“Win-Winの関係”へ

生産効率向上

新たな技術の習得に意欲を持った新卒・第二新卒採用を中心に、未経験者採用に注力。

教育コンテンツの開発や教育機会の拡充に取り組んできた強みを活かし、若手エンジニアの早期戦力化に努める。

注力 採用



未経験者採用
に注力

新卒・第二新卒比率
20.8%



強み 教育

充実した教育環境により、新卒社員であっても
即戦力として活躍できる体制を構築

教育プログラム事例



Construction Boarding

建設エンジニアのための
Z世代に最適な新しい建設学習アプリ



ジョブトレシリーズ

実施してきた研修内容を基に編集



定着

国内製造業の構造改革が進む中、製造拠点の国内回帰の流れが強まる。

グループシナジーを最大限に活かし、「設計」から「保守」に至るまで「国内一気通貫」で担う、短納期・高品質なEMSサービスを提供。

なぜ国内回帰が進んでいるのか



災害・パンデミック

物流停止、工場閉鎖など海外製造のリスクが露呈



地政学リスク

政情不安による調達難



為替変動（円安）

国内生産の方がコスト優位になる場面も

なぜEMSが必要とされるのか



製造業のファブレス化

自社での設備保有を避け、委託する流れが加速



製造品目の選択と集中

核心分野にリソースを集中し、それ以外は委託

国内にあるEMS企業の 需要が高まっている

地理的な近さが
重要ポイント

やっぱり国内が
安心できる

得意な製造物だけに
集中したい

設備投資を
抑えたい

グループの強みを結集した
“国内生産”一気通貫体制

WILL ONE

techno 部品調達／基板実装／検査
「モノづくり」の技術商社

HotaluX 設計／組立／検査／評価
歴史ある国内照明器具メーカー

WILLTEC 製造ライン設計／アフターサービス
多様な製造ノウハウを蓄積

世の中の社会課題を事業機会と捉え、ウイルテックグループの強みを生かせる3つの分野で事業を展開。

既存事業の安定的なサービス提供に加え、社会課題から生まれる新領域への参入を通じて、次世代の柱事業となるよう注力。

社会インフラ (エネルギーインフラ・ロボット)

- 家庭用蓄電池の保守メンテナンス
- 建設受託工事事業の拡大（現地調査、補助金申請、設置工事）
- 製造現場・物流現場でのロボット活用の提案
- ロボット導入から保守にいたるカスタマーサービス



サーキュラーエコノミー

- 中古OA機器の買取・修理・販売
- リファビッシュ サービス



雇用サポート

- 海外人材の生活サポート
- 日本語教育および実務研修
- 外国人エンジニアの採用プラットフォームの運用





02



2026年3月期 第2四半期決算

人財系フィールドは堅調。モノ・コトづくりフィールドにおけるEMS事業で、新工場稼働に係る費用等が収益に影響。
当社グループが展開する事業はいずれも上期はコスト先行型であり、連結では売上高、利益共に概ね計画通りの進捗。

項目（百万円）	2025/3期 第2四半期		2026/3期 第2四半期		前期比		
	実績	対売上比率	実績	対売上比率	増減額	増減率	対売上比率
売上高	21,602	-	21,884	-	+282	+1.3%	-
- 売上原価	17,706	82.0%	17,885	81.7%	+179	+1.0%	▲0.3p
売上総利益	3,896	18.0%	3,999	18.3%	+103	+2.6%	+0.3p
- 販売費及び一般管理費	3,657	16.9%	3,838	17.5%	+181	+4.9%	+0.6p
営業利益	238	1.1%	161	0.7%	▲77	▲32.6%	▲0.4p
経常利益	359	1.7%	244	1.1%	▲115	▲32.0%	▲0.6p
親会社株主に帰属する中間純利益	183	0.8%	101	0.5%	▲82	▲44.8%	▲0.3p

売上高影響
(営業面の効果)

- 人財系フィールドの需要は高く、堅調に成長
- モノ・コトづくりフィールドは工場機能の再編による稼働率の低下により前年同期比で減収

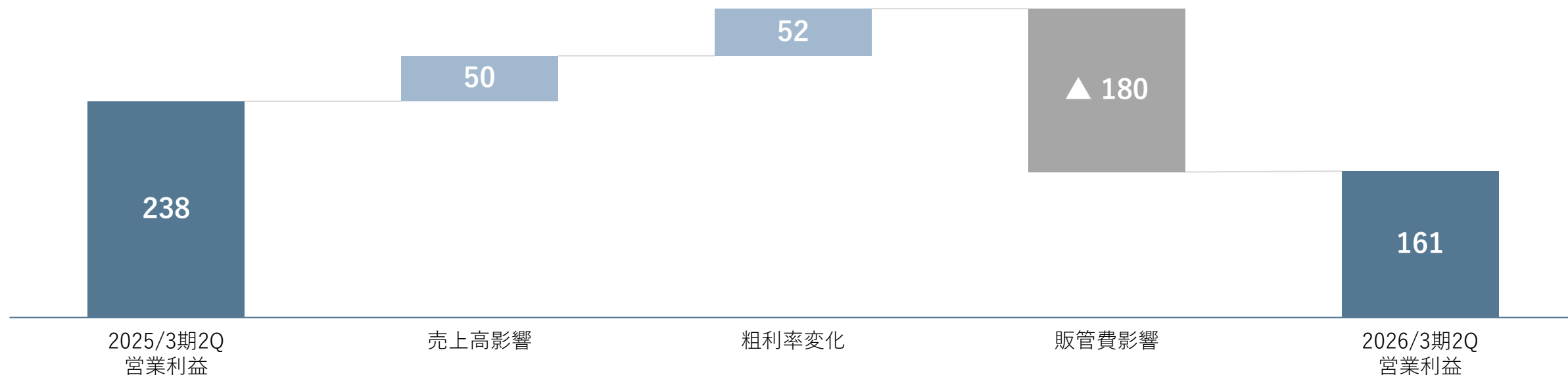
粗利率変化
(原価改善の効果)

- 人財系フィールドにおいて単価交渉が順調に進んだことによる粗利率向上
- 個別採算管理の徹底により粗利率回復

販管費影響
(労務費・諸経費の増低減効果)

- 新工場建設に伴う先行投資等もあり、コスト増加
- 管理体制の増強などによる人件費の増加
- EMSの減収の影響もあり、コスト増加を吸収できず

(百万円)

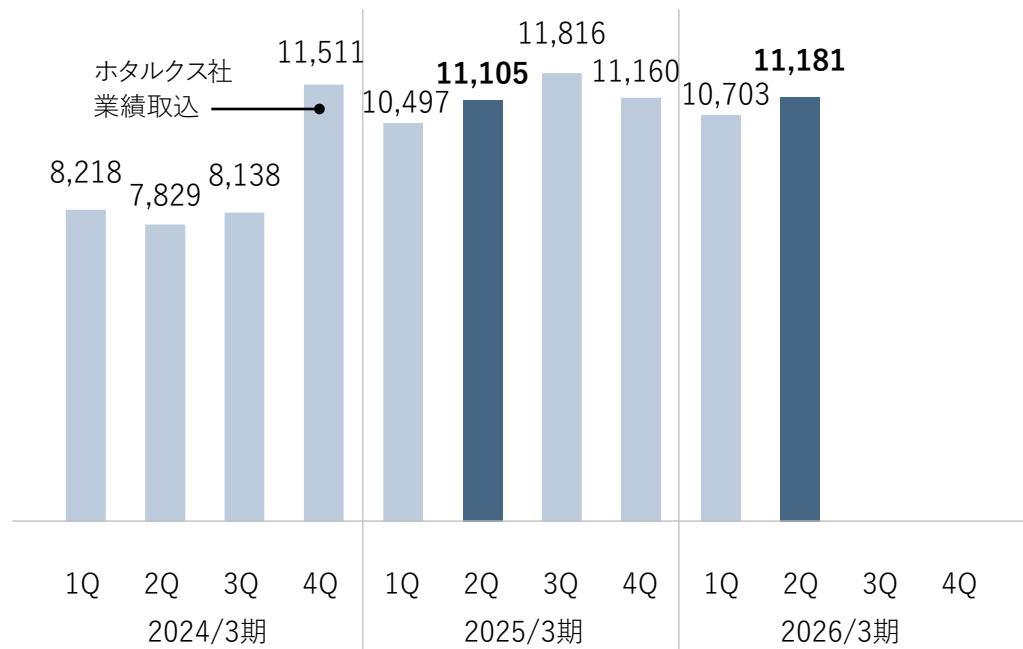


売上高

前年同四半期比：+76百万円（+0.7%）人財系フィールドが堅調

当第1四半期比：+478百万円（+4.5%）新卒配属も順調に進捗

（百万円）

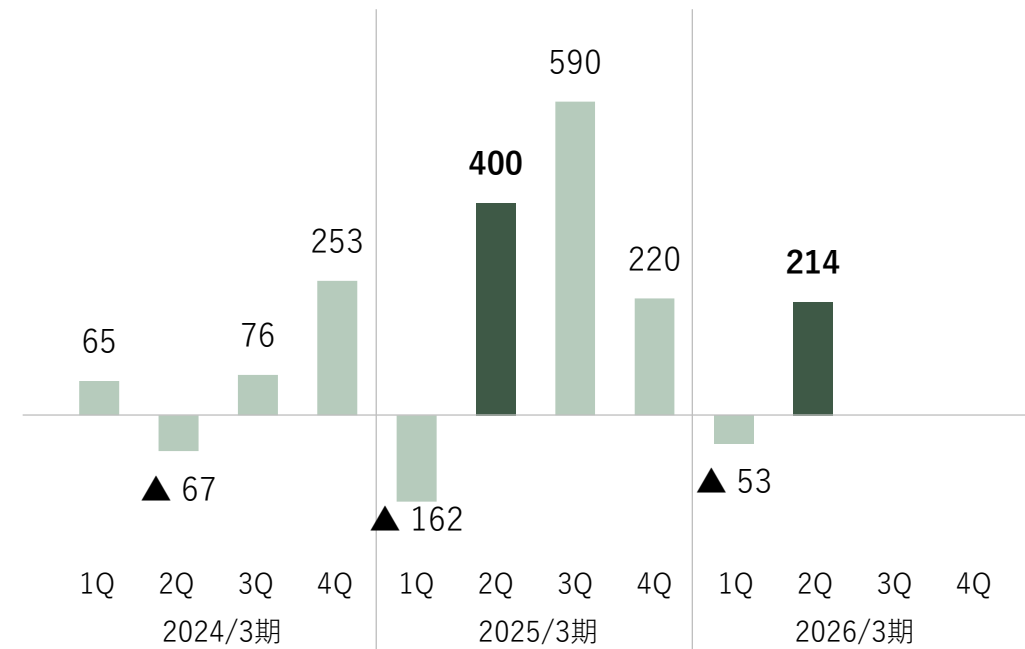


営業利益

前年同四半期比：▲186百万円（▲46.5%）1Q見込の処分コストのずれ込み

当第1四半期比：+267百万円（－）新卒配属の進行もあり配属数増

（百万円）

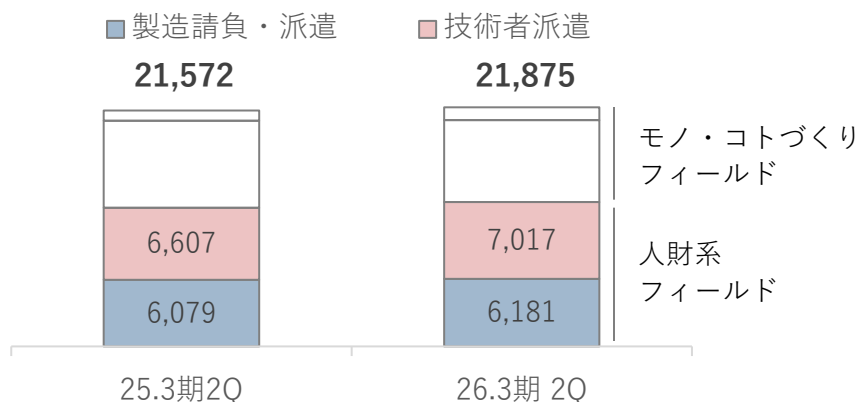


セグメント別業績 人財系フィールド

製造請負・派遣事業：請負顧客先の生産回復もあり増収に寄与。その結果、生産効率が向上したことで、事業利益も大幅に増益。

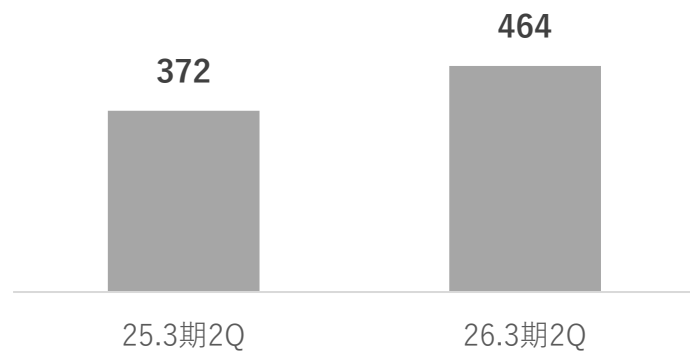
技術者派遣事業：特に機電・建設分野での需要拡大に伴い増収。技術レベルによる契約単価の見直しが進んだことによって増益。

セグメント売上高 (百万円)



※セグメント間取引を含む
※報告セグメントに含まれない「その他」の売上高は含まない

セグメント利益 (百万円)



人財系フィールド (百万円)		2025/3期 第2四半期	2026/3期 第2四半期	前年同期比
売上高		12,687	13,199	+4.0%
セグメント利益		372	464	+24.7%
製造請負・派遣	売上高	6,079	6,181	+1.7%
	- 製造請負	2,451	2,650	+8.1%
	- 製造派遣	3,628	3,531	▲2.7%
	事業利益	214	294	+37.3%
技術者派遣	売上高	6,607	7,017	+6.2%
	- 機電	2,436	2,679	+10.0%
	- 建設	2,673	2,901	+8.5%
	- IT	1,498	1,435	▲4.2%
	事業利益	158	169	+7.5%

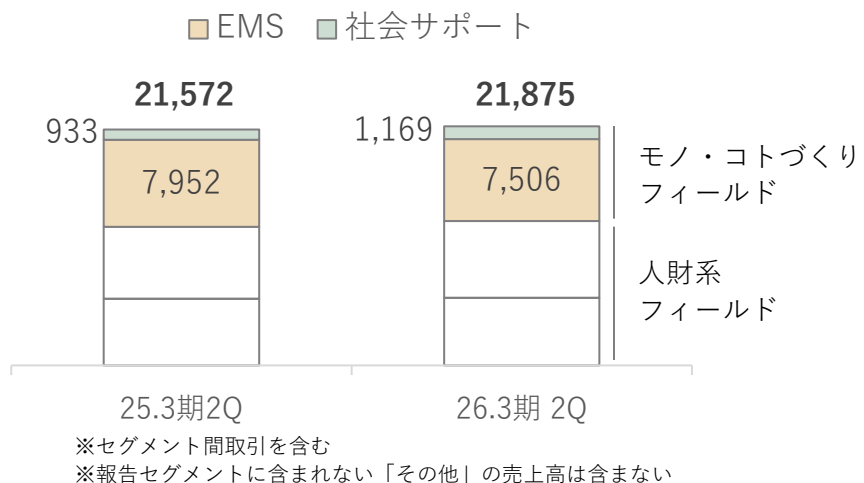
※売上高にはセグメント間取引を含む

セグメント別業績 モノ・コトづくりフィールド

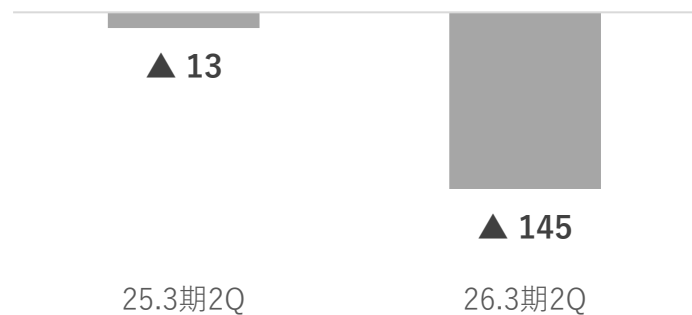
EMS事業 : 電子部品製造・販売における工場再編で一時的な稼働率低下により減収。工場機能拡充に伴う先行投資により減益。

社会サポート事業 : 各種サービス展開が順調に伸長し増収。事業利益も黒字化を達成。

セグメント売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)

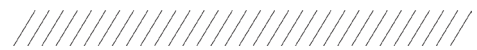


モノ・コトづくりフィールド (百万円)		2025/3期 第2四半期	2026/3期 第2四半期	前年同期比
売上高		8,885	8,676	▲2.4%
セグメント利益		▲13	▲145	-
E M S	売上高	7,952	7,506	▲5.6%
	- 電子部品製造・販売	2,151	1,676	▲22.1%
	- 照明器具製造・販売	5,800	5,830	+0.5%
	事業利益	94	▲189	-
社会 サ ポ ー ト	売上高	933	1,169	+25.3%
	- 社会インフラ	573	763	+33.2%
	- 雇用サポート	148	174	+17.6%
	- サーキュラーエコノミー	211	231	+9.5%
	事業利益	▲108	43	-

※売上高にはセグメント間取引を含む



03



2026年3月期 業績予想

当第2四半期までの業績状況や下期以降の市場の見通しを踏まえ、2026年3月期の業績は概ね期初の計画通りに進捗。

項目（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%

業界の市場環境

- 国内GDPはプラス成長を継続するも、個人消費は小幅な伸び
- 物価高、金利上昇、賃金上昇によるインフレ経済に本格突入

- 米国の通商政策は一旦決着するも、不安定な状況が継続

四半期ごとの変動予測

第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
〈期初予想〉 ・ 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	〈期初予想〉 ・ 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	〈期初予想〉 ・ 派遣事業の稼働率増加 ・ 年末商戦による需要増 ↓ 売上高は前期比で増加 利益は前期並み 〈2Q時点見込〉 ・ 人財系フィールドは堅調 ・ EMS事業において一部受注案件が4Qにズレる見込み 売上高は前期並み 利益は微減	〈期初予想〉 ・ 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 〈2Q時点見込〉 ・ EMS事業において一部受注案件が3Qからズレる見込み 売上高・利益ともに 前期を上回る

主要事業の需要見通しと対応

セグメント	市場の需要見通し（26.3期）	当社の対応
人財系フィールド 	【製造請負・派遣】 ■ 情報通信機械向け半導体関連は横ばい推移 ■ 次世代半導体の設備投資はやや減産傾向 ■ 自動車関連は低調だが一部で増産あり 【技術者派遣】 機電：電機・自動車・機電業界は関税や人材不足の影響で厳しいが、半導体分野は徐々に回復見込み 建設：インフラ・大型開発が下支えするも人材・資材不足が継続 IT事業者：DX・AIを中心に経験者需要は高い	【製造請負・派遣】 ■ 営業活動と案件獲得の強化 ■ 定着率向上に向けた採用見直しと自社採用の推進 ■ 外国人活用および人材育成の推進 【技術者派遣】 ■ 定着率向上に向けた施策を強化 ■ 請負、受託契約化の推進 ■ キャリア採用の強化と外国人採用の拡大 ■ 教育・研修の強化によるスキル向上
モノ・コトづくりフィールド 	【EMS：電子部品製造・販売】 ■ 国内外の設備投資は緩やかに回復傾向 ■ FA商材、半導体装置分野も下期以降回復期待 ■ 在庫調整長期化で立ち上がりはやや遅れ 【EMS：照明器具製造・販売】 ■ 蛍光灯生産終了でLED切替需要が継続 ■ 非住宅照明分野では直管LEDや特殊照明ニーズ拡大 【社会サポート】 ■ 国内蓄電池市場は2024年から2030年の間、CAGRで約30%の成長見込み	【EMS：電子部品製造・販売】 ■ 新規開発案件の獲得強化 ■ 展示会・休眠顧客開発・商社攻略による新規顧客開拓 【EMS：照明器具製造・販売】 ■ 非住宅向けLED製品ラインアップ拡充と既存顧客深耕 ■ 特殊照明分野での新規案件獲得と蛍光灯供給強化 ■ 高付加価値製品展開と中級コストダウンモデルの拡販 【社会サポート】 ■ 蓄電池関連の施工管理者・保守メンテナンスの体制構築

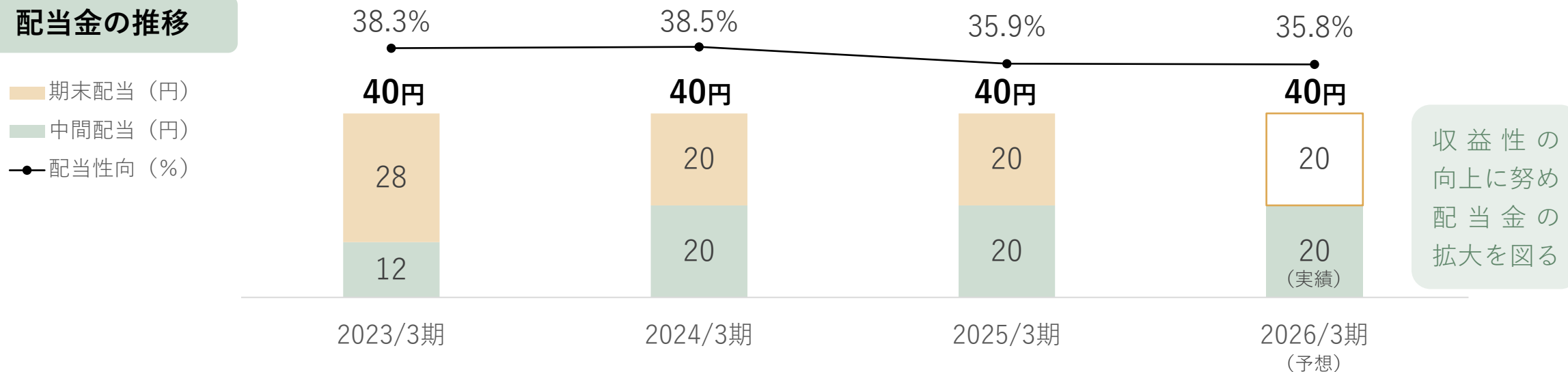
変更前

将来の事業展開と経営体質の強化のために
必要な内部留保を確保しつつ、
連結配当性向30%を目安に
中間配当と期末配当の年2回の配当により、
株主の皆様へ安定した利益還元を継続することを
基本方針としております。

変更後

将来の事業展開と経営体質の強化のために
必要な内部留保を確保しつつ、
連結配当性向30%を目安に
中間配当と期末配当の年2回の配当により、
減配せず持続的かつ安定した配当を実施
していくことを基本方針としております。

配当金の推移



配当方針の変更と合わせ、2025年9月より株主優待制度を導入。

9月末及び3月末時点で当社株式を6か月以上保有している株主様を対象としており、中間・期末の年2回実施。



開始時期

2025年9月末日より適用

「kids smile 笑顔でつなぐ未来基金」
QUOカード

保有株式数	保有期間：6か月以上	基準日
300株以上700株未満	5,000円相当のQUOカード (年間10,000円分)	毎年9月末／3月末
700株以上1,500株未満	10,000円相当のQUOカード (年間20,000円分)	
1,500株以上	15,000円相当のQUOカード (年間30,000円分)	



04



トピックス

2025.07

EMS事業

WILL ONEをものづくりワールドに出展

7月9日から11日まで千葉の幕張メッセで開催された展示会にウイルテック/デバイス販売テクノ/ホタルクスの3社で共同出展。グループのEMSソリューション「WILL ONE」を訴求。

来場者数
約600名

2025.08

技術者派遣事業

建設DX展に建設学習コンテンツを出展

建設学習サイト「Construction Boarding」を出展。ワットコンサルティングのブースには約3,000名の方が来場。若手社員の即戦力化につながる学習ツールを今後も拡充。

来場者数
約3,000名

来場者数

約**500**人当社ブース来訪者+会場セミナー
(オンライン、アーカイブ視聴者含む)

来場者の声

今年の株主優待新設を機に御社を知り、売上の推移や財務など見た上で、株式購入に大変興味を持っております。順調な御社の成長を期待しています。説明の方はとても聞きやすかったです。

ロボット事業など先進的なものと、電気事業といったアナログ分野が事業ポートフォリオに組み込まれており、興味深かったです。

日本の製造業を支えるため思いつく業種（業績）に注力している企業だと感じた。大変でしょうが楽しく仕事をしているように感じます。

株式会社ウイルテック

東証スタンダード 証券コード 7087

人財系フィールド

製造請負・派遣事業
留電系製造業に強み技術者派遣事業
多分野(機電・建設・IT)に展開

モノ・コトづくりフィールド



EMS事業

“国内生産”一貫通費体制



社会サポート事業

社会課題を成長領域へ

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

ブース説明会開催時間

【9/26】

10:15 13:45

11:25 14:20

12:00 15:30

12:35 16:05

13:10 16:40

14:15~15:10

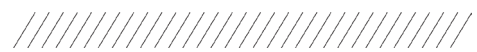
（※要予約）

（※要予約）

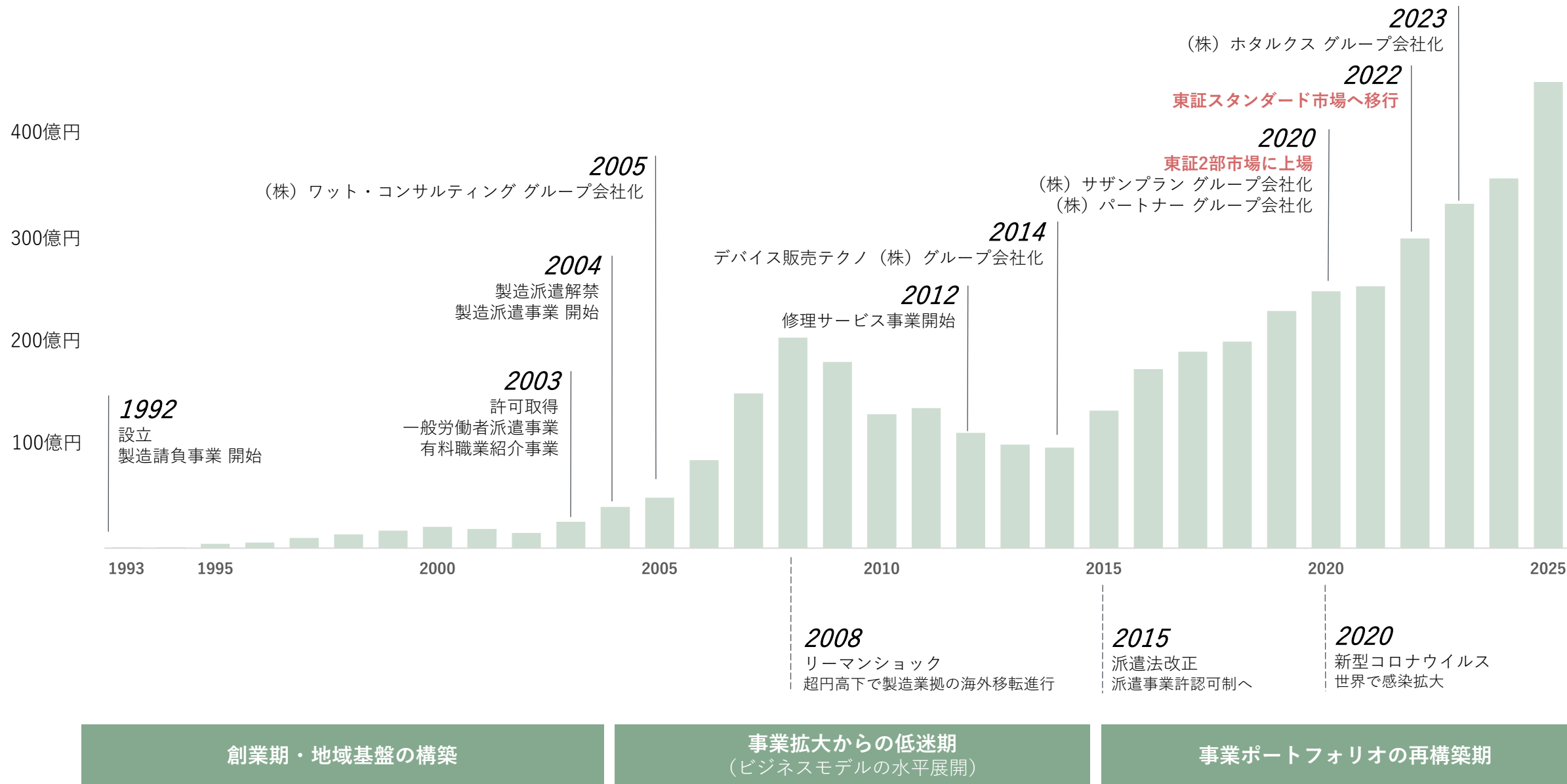
（※要予約）



APPENDIX



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 小倉 秀司 - 代表取締役社長執行役員 宮城 力 - 取締役常務執行役員 野地 恭雄 - 取締役上席執行役員 西 隆弘 - 取締役上席執行役員 渡邊 剛 - 取締役上席執行役員 石井 秀暁 - 取締役上席執行役員 水谷 辰雄 - 取締役（常勤監査等委員） 京崎 利彦 - 社外取締役（監査等委員） 麻田 祐司 - 社外取締役（監査等委員） 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】 5,931名 【単体】 3,888名（2025年9月末時点）※平均臨時雇用者含む





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