

2026年3月期  
**第3四半期決算説明資料**

株式会社ウイルテック  
(証券コード：7087)

## 2026年3月期第3四半期 ハイライト

売上高

**338**億

前年同期比 **+1.4%**

進捗率：**72.6%**

経常利益

**8.3**億

前年同期比 **▲11.8%**

進捗率：**73.0%**

経常利益率

**2.5%**

前年同期比 **▲0.3Pt**

### サマリ

- 製造業において電子部品・半導体の需要が回復傾向にあり、製造請負・派遣事業、技術者派遣事業が売上成長を牽引。
- EMS事業において、一部受注案件が第4四半期にズレ込んだこともあり、経常利益は減益。
- 事業ごとに多少の濃淡はあるものの事業環境は上向き傾向にあり、連結では売上高、利益共に概ね計画通りの進捗。

## 目次

— 01 —	— 02 —	— 03 —	— 04 —
ウイルテック の事業概要	2026年3月期 第3四半期決算	2026年3月期 業績予想	APPENDIX
p.4~	p.10~	p.21~	p.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。

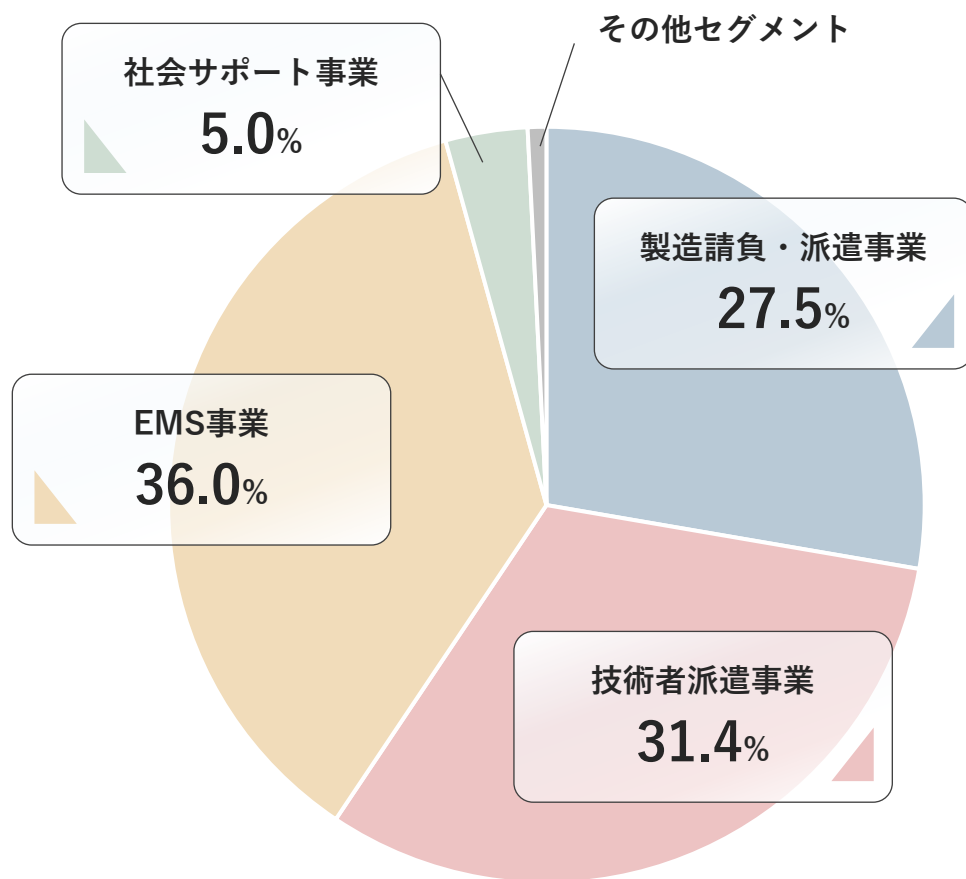


# 01



## ウイルテックの事業概要

## 売上構成比（2026年3月期3Q）



## 人財系フィールド

### 製造請負・派遣事業

「製造派遣」「製造請負」という2つの形態で、お客様の製造現場における製品の安定生産や生産性向上をサポート。



### 技術者派遣事業

機電系、建設系、IT系などの高い専門性が求められる領域において、当社の技術者を派遣し技術開発やDX化を支援。



## モノ・コトづくりフィールド

### EMS事業

電子機器の製造を受託するサービスを展開。製品の設計から保守までを「国内一気通貫」で請け負える点が特徴。



### 社会サポート事業

世の中の社会課題を成長領域と捉えて事業を推進。現在は社会インフラや雇用サポートなどの領域でサービスを展開。



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 製造ノウハウ

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

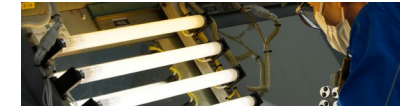


### 3 品質管理

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

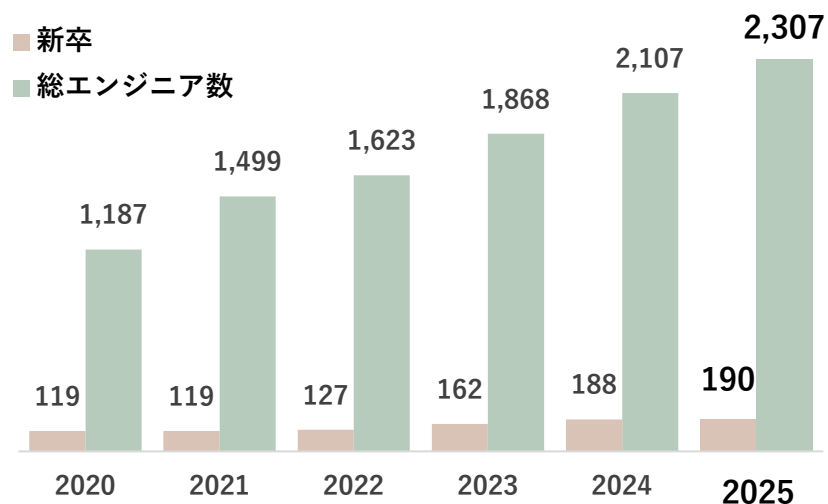
当社とお客様双方に  
メリットのある  
“Win-Winの関係”へ

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3四半期決算**

項目（百万円）	2025/3期 第3四半期		2026/3期 第3四半期		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	33,418	-	33,897	-	+478	+1.4%	-
- 売上原価	27,073	81.0%	27,334	80.6%	+260	+1.0%	▲0.4pt
売上総利益	6,344	19.0%	6,562	19.4%	+217	+3.4%	+0.4pt
- 販売費及び一般管理費	5,515	16.5%	5,817	17.2%	+301	+5.5%	+0.7pt
営業利益	828	2.5%	745	2.2%	▲83	▲10.1%	▲0.3pt
経常利益	951	2.8%	839	2.5%	▲112	▲11.8%	▲0.3pt
親会社株主に帰属する四半期純利益	599	1.8%	466	1.4%	▲133	▲22.2%	▲0.4pt

**売上高影響**  
(営業面の効果)

- 半導体需要が徐々に回復傾向にあり、人財系フィールドが堅調に成長
- 新工場の稼働にあたり、生産体制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て以下活動を重点的に推進
  - ・ 派遣単価の見直し交渉
  - ・ 個別採算管理の徹底

**販管費影響**  
(労務費・諸経費の増減効果)

- 新工場建設などEMS事業における先行投資等
- 管理体制の強化を目的とした人件費の増加

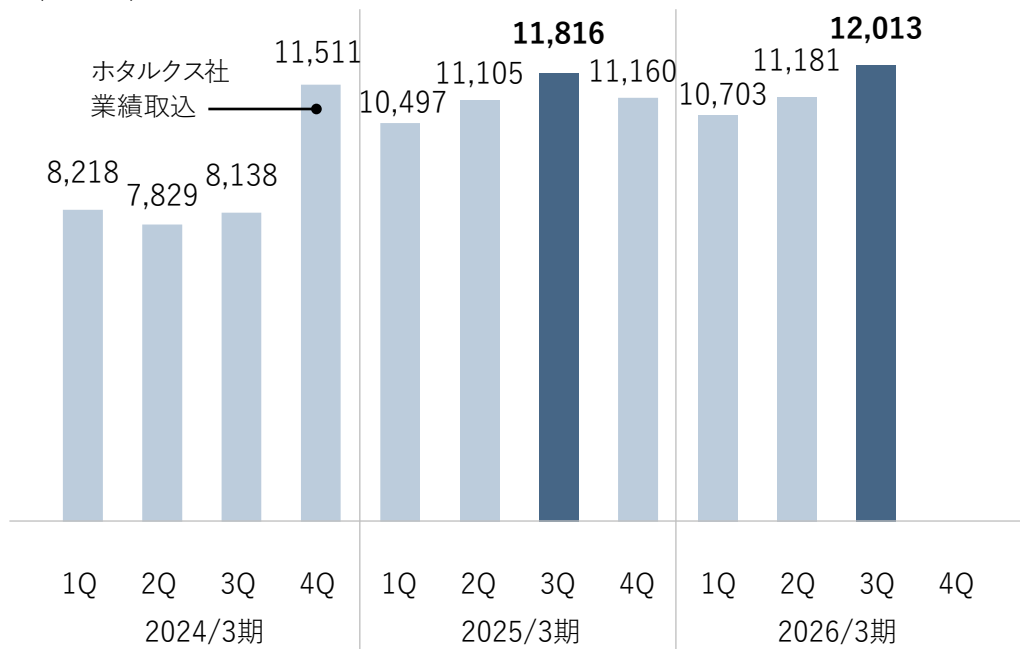
(百万円)



## 売上高

前年同四半期比：製造請負・派遣事業、技術者派遣事業が堅調に成長  
 当第2四半期比：新卒配属や年末商戦などの季節要因もあり概ね予想通り

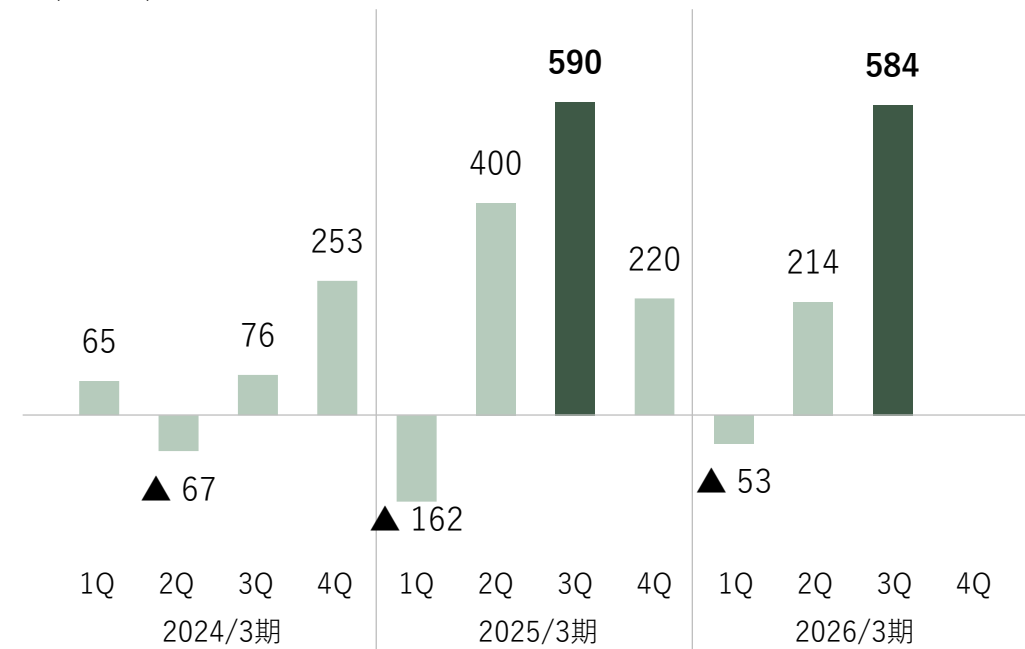
(百万円)



## 営業利益

前年同四半期比：製造請負・派遣事業での利益率改善もEMS事業で利益率低下  
 当第2四半期比：大幅な増益も例年の季節要因でもありトレンド通り

(百万円)

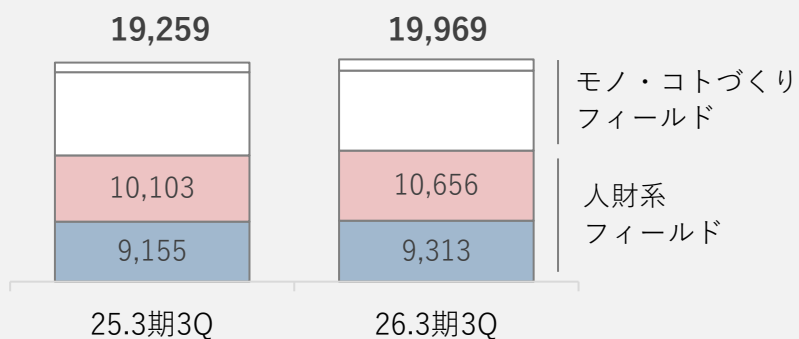


製造請負・派遣事業：情報通信機器分野における主要取引先の生産回復により増収・増益。一方で米国の通商政策が人材需要に影響。

技術者派遣事業：機電・建設分野は堅調な需要増に支えられ順調に成長。一方でIT領域は採用競争激化によりエンジニアの増員に苦戦。

### セグメント売上高（百万円）

■ 技術者派遣 ■ 製造請負・派遣



※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3四半期	2026/3期 第3四半期	前年同期比
売上高		19,259	19,969	+3.7%
セグメント利益		729	900	+23.5%
製造請負・派遣	売上高	9,155	9,313	+1.7%
	- 製造請負	3,764	3,947	+4.9%
	- 製造派遣	5,390	5,365	▲0.5%
	事業利益	278	460	+65.5%
技術者派遣	売上高	10,103	10,656	+5.5%
	- 機電	3,716	4,070	+9.5%
	- 建設	4,127	4,431	+7.4%
	- IT	2,260	2,154	▲4.7%
	事業利益	450	439	▲2.5%

※売上高にはセグメント間取引を含む

## 建設DX展への出展



若手技術者やZ世代向けに開発された教育ツール  
「建設学習サイト Construction Boarding」を中心  
に、若手建設技術者教育の新しいかたちを提案

## 第10回 JAPAN BUILD TOKYO

### ー 建築の先端技術展 内『第5回 建設DX展』

- 建築・建設・不動産業界の課題を解決する最新の製品が一堂に出展する  
日本最大級の専門展示会
- JAPAN BUILD TOKYO来場者数（実績）約33,000人

#### 目的

- 建設学習サイト「Construction Boarding」の認知度向上と市場拡大
- 完全リリースした「建築マイクロラーニング」を中心とした利用促進

#### 今後の展望

- フルコンテンツ化に伴う、より具体的な導入商談の活発化
- 建設DX市場におけるシェア拡大と、サブスクリプション収益の基盤強化



## 人財系フィールド

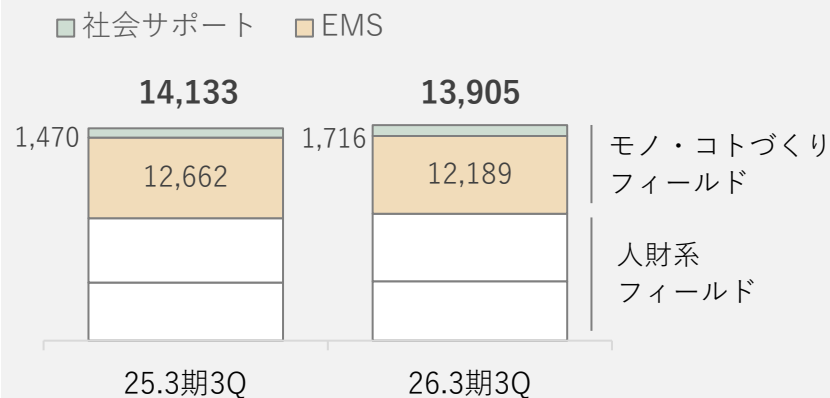
	市場の需要見通し（26.3期）	当社の対応
製造請負・派遣事業	<ul style="list-style-type: none"><li>AI関連など、半導体需要が大きく伸びる見込み</li><li>自動車関連は、完成品、車載向け部品（半導体/電子部品等）ともに回復傾向</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>営業活動と案件獲得の強化</li><li>定着率向上に向けた採用見直し</li><li>外国人活用および人材育成の推進</li></ul>
技術者派遣事業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 機電<ul style="list-style-type: none"><li>電機・自動車業界は関税の影響はあるも、半導体分野は徐々に回復見込み</li></ul></li><li>■ 建設<ul style="list-style-type: none"><li>建設投資は大型再開発やインフラ更新を中心に堅調に推移。大阪IR事業の本格化により需要拡大見込み。</li></ul></li><li>■ IT事業者<ul style="list-style-type: none"><li>2025年から2029年にかけて国内IT市場は拡大傾向。DX・AIを中心に幅広い業種にてIT投資が拡大見込み</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>定着率向上に向けた施策を強化</li><li>請負、受託契約化の推進</li><li>キャリア採用の強化と未経験・女性・外国人採用の拡大</li><li>教育・研修の強化によるスキル向上</li><li>大阪IR事業などの大型プロジェクト需要に向けた体制構築</li></ul>



EMS事業 : 電子部品製造・販売は生産体制の再編で一時的に工場の稼働率が低下。照明器具製造・販売は年末商戦もあり下期より回復傾向。

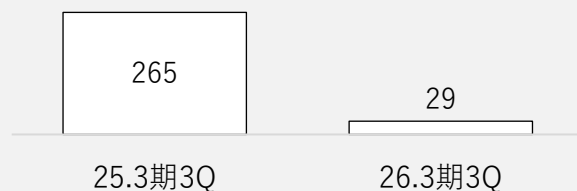
社会サポート事業 : 新規事業として注力。売上高は堅調に成長。今後、限界利益の高い分野に投資を継続しながら更なる成長を目指す。

## 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）



モノ・コトづくりフィールド（百万円）		2025/3期 第3四半期	2026/3期 第3四半期	前年同期比
売上高		14,133	13,905	▲1.6%
セグメント利益		265	29	▲89.0%
E M S	売上高	12,662	12,189	▲3.7%
	- 電子部品製造・販売	3,169	2,651	▲16.3%
	- 照明器具製造・販売	9,493	9,538	+0.5%
	事業利益	348	▲13	-
社会サ ポ ー ト	売上高	1,470	1,716	+16.7%
	- 社会インフラ	918	1,093	+19.1%
	- 雇用サポート	237	281	+18.6%
	- サーキュラーエコノミー	314	340	+8.3%
	事業利益	▲83	42	-

※売上高にはセグメント間取引を含む

## EMS展示会への参加



設計～生産～保守まで国内一気通貫のEMSソリューション「WILL ONE」による、自社開発商品および受託製造実績、顧客課題の解決事例などを紹介

## IIFES

- 産業オートメーションや計測・制御技術などの最新イノベーションやソリューションが展示される展示会
- 来場者数（実績）約45000人

## ものづくりワールド福岡

- ものづくりの開発・製造ODM、EMSなどを得意とする企業が出展し、製造業の製造、生産技術、設計、開発、経営企画、調達、品質部門の方々と活発に商談が行われる展示会
- 来場者数（実績）約8500人

### 目的

- ウイルテックグループにおける「EMS事業」の認知度向上および新規顧客開拓
- 設計・製造・人材派遣を融合したグループソリューションの訴求

### 今後の展望

- 「国内回帰」トレンドに対する受け皿としての認知定着
- 大分工場（九州エリア）の認知向上による、地域完結型ものづくり案件の受注拡大

## ジョブフェアとは

### ジョブフェアへの出展

日本で働きたい人と企業をマッチングするイベント。未開拓エリア（ネパール・ベトナム）でのマーケティング活動を通して、グローバル人材採用の新たな可能性を模索。

#### 営業活動

- ・ ネパール・ベトナム等、成長著しいアジア諸国でのジョブフェアへ参加
- ・ 現地の大学・教育機関や求職者との接点創出
- ・ ウイルテックの技術力やキャリアパスを現地学生へ直接PR
- ・ 多くの学生がブースを訪問し、日本での就労に対する高い関心を確認

#### 今後の展望

- ・ 優秀なエンジニア人材のRise for登録者数の拡大
- ・ ウイルテックブランドのグローバルな認知拡大



国際ジョブフェア東京2025



JAPAN JOB FAIR 2025  
インドネシア

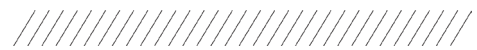


## モノ・コトづくりフィールド

	市場の需要見通し（26.3期）	当社の対応
EMS事業	<b>■ 電子部品製造・販売</b> <ul style="list-style-type: none"><li>中国での需要低迷はあるものの、長期化していた在庫抑制は改善傾向。新規受注が徐々に増加</li><li>世界的なメモリー供給難や地政学リスクにより需要と供給のバランスは不安定</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>新規開発案件の獲得強化</li><li>展示会・休眠顧客開発・商社攻略による新規顧客開拓</li></ul>
	<b>■ 照明器具製造・販売</b> <ul style="list-style-type: none"><li>蛍光ランプ生産終了でLED切替需要が継続</li><li>非住宅照明分野では直管LEDや特殊照明ニーズ拡大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>非住宅向けLED製品ラインアップ拡充と既存顧客深耕</li><li>特殊照明分野での新規案件獲得と蛍光ランプ供給強化</li><li>高付加価値製品展開と中級コストダウンモデルの拡販</li></ul>
社会サポート事業	<ul style="list-style-type: none"><li>再エネ導入・電力系統の安定化ニーズを背景に国内蓄電池需要は成長トレンド</li><li>AGF（自動フォークリフト）のニーズと実装モデルが増加</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>蓄電池関連の施工管理者・保守メンテナンスの体制構築</li></ul>



03



**2026年3月期 業績予想**

当第3四半期までの業績状況や第4四半期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。

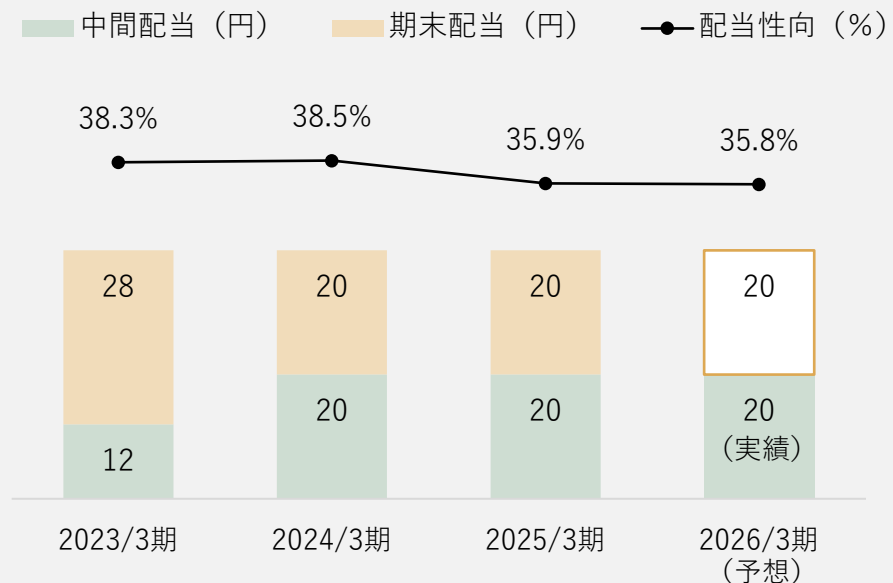
項目（百万円）	2025/3期 実績	2026/3期 通期予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	44,578	<b>46,700</b>	+2,122	+4.8%
営業利益	1,048	<b>1,100</b>	+52	+4.9%
経常利益	1,213	<b>1,150</b>	▲63	▲5.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	710	<b>710</b>	+0	+0.0%
一株当たり当期純利益（円）	111.55	<b>111.79</b>	+0.24	+0.2%

## 配当方針

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



## 株主優待

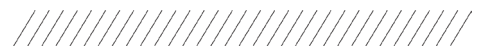
9月末及び3月末時点で当社株式を6か月以上保有している株主様を対象としており、中間・期末の年2回実施。



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）	毎年9月末／3月末
1,500株以上	15,000円相当のQUOカード （年間30,000円分）	毎年9月末／3月末



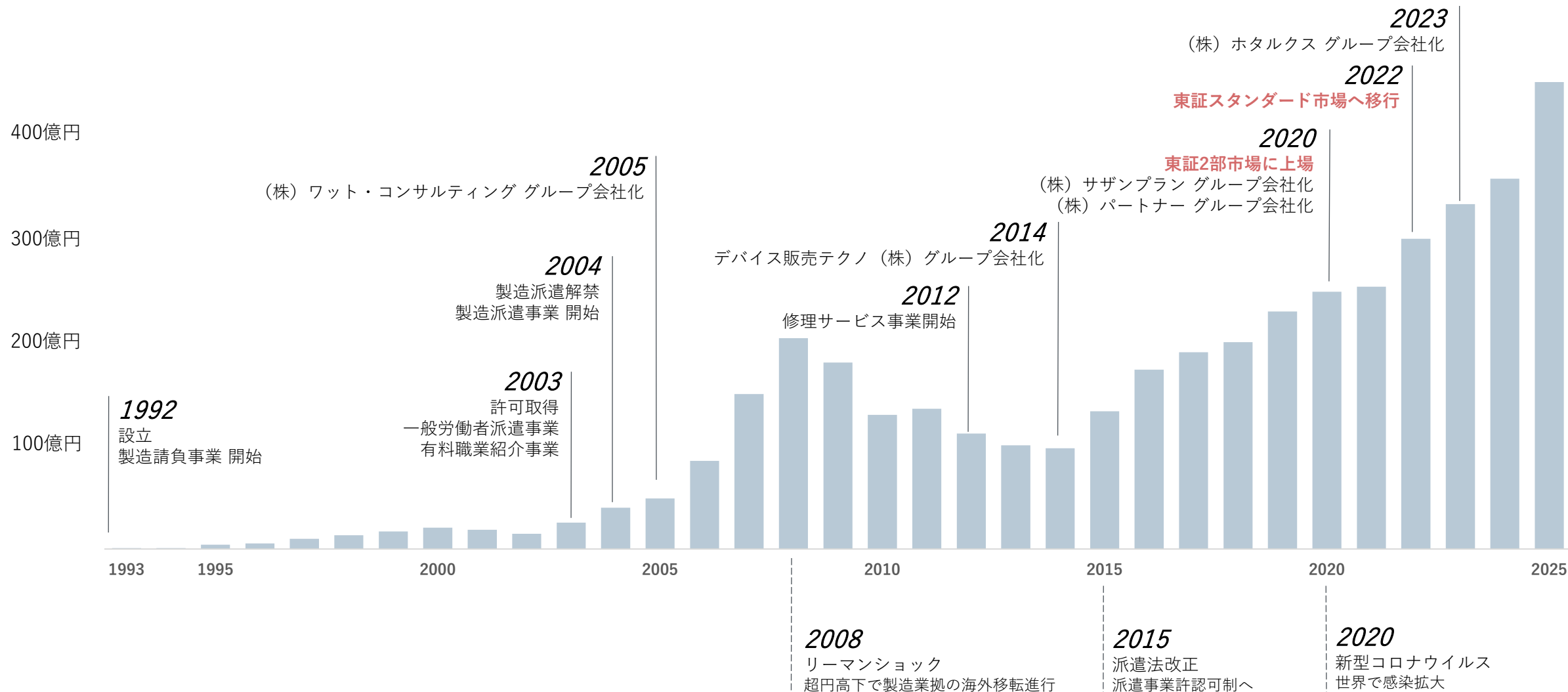
04



## 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	159,182,000円
役員構成	<div><div><ul style="list-style-type: none"><li>- 取締役会長執行役員 小倉 秀司</li><li>- 代表取締役社長執行役員 宮城 力</li><li>- 取締役常務執行役員 野地 恭雄</li><li>- 取締役上席執行役員 西 隆弘</li><li>- 取締役上席執行役員 渡邊 剛</li></ul></div><div><ul style="list-style-type: none"><li>- 取締役上席執行役員 石井 秀暁</li><li>- 取締役上席執行役員 水谷 辰雄</li><li>- 取締役（常勤監査等委員） 京崎 利彦</li><li>- 社外取締役（監査等委員） 麻田 祐司</li><li>- 社外取締役（監査等委員） 見宮 大介</li></ul></div></div>
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



創業期・地域基盤の構築

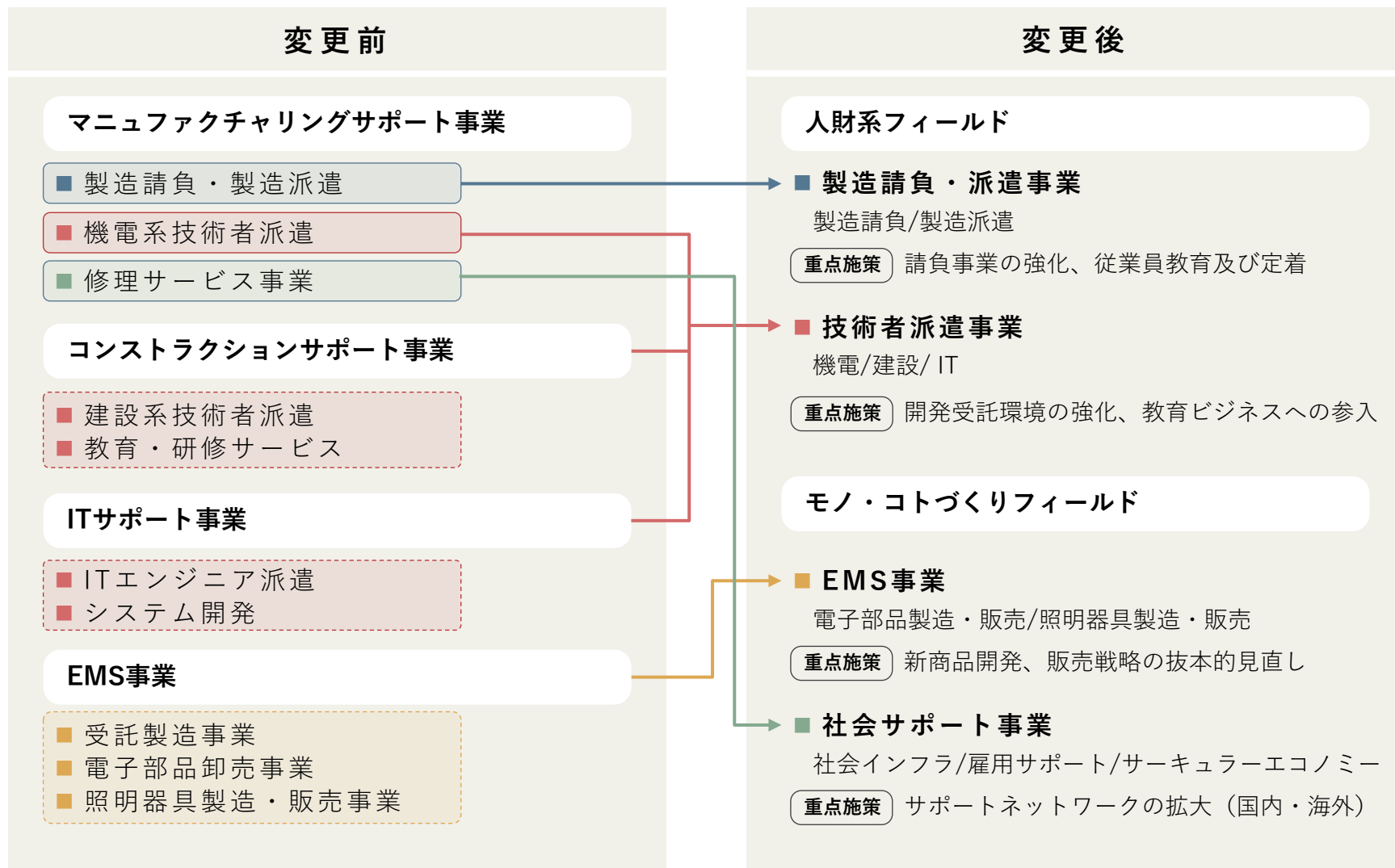
事業拡大からの低迷期  
(ビジネスモデルの水平展開)

事業ポートフォリオの再構築期

## 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



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](mailto:ir@willtec.jp)