

2026年3月期

通期決算説明資料

株式会社ウイルテック

(証券コード：7087)

売上高 **459**億

前年同期比 +**3.0%**

経常利益 **14.6**億

前年同期比 +**20.5%**

経常利益率 **3.2%**

前年同期比 +**0.5Pt**

サマリ

■ 売上高および経常利益は過去最高を更新

増収要因：半導体関連を中心に市況が回復基調にあり人財需要が増加。

増益要因：新工場設置に伴う関連費用を計上したものの、増収効果および原価改善が進捗。

■ 業績にあわせて3円の増配を決定

2026年3月期の配当金を、年間40円予想から3円増配し43円とすることを決定。

中長期的な成長に向けて

事業の効率性を高めながら、今後のさらなる成長に向けた事業モデルの拡散をすすめ、幅広い市場ニーズを獲得し、多面的な事業成長を図る期間と位置付け

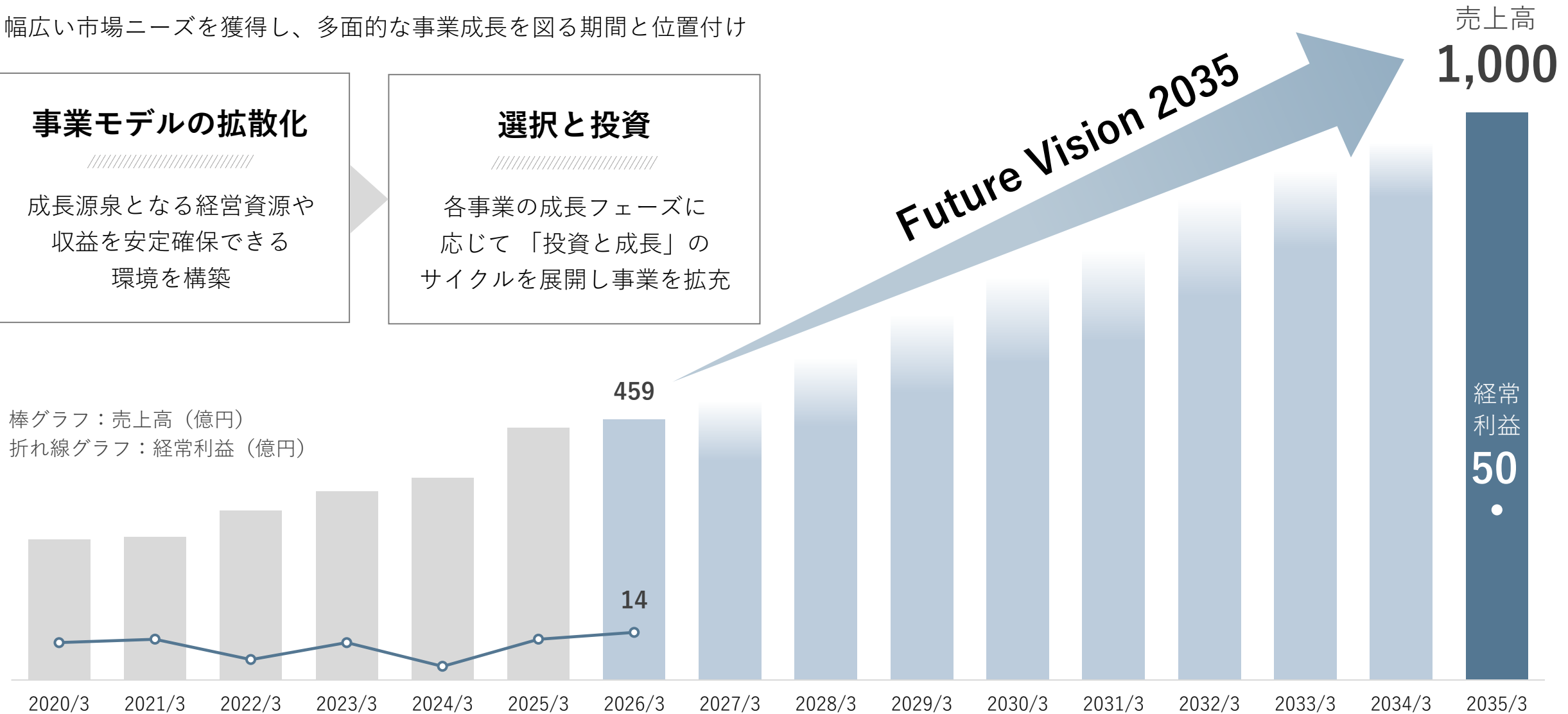
事業モデルの拡散化

成長源泉となる経営資源や
収益を安定確保できる
環境を構築

選択と投資

各事業の成長フェーズに
応じて「投資と成長」の
サイクルを展開し事業を拡充

棒グラフ：売上高（億円）
折れ線グラフ：経常利益（億円）



— 01 —	— 02 —	— 03 —	— 04 —
ウイルテック の事業概要	2026年3月期 決算	2027年3月期 業績予想	APPENDIX
p.5~	p.7~	p.15~	p.20~

■ 数値に関する注意事項

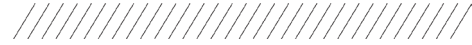
当資料については、特段の注記がない限り数字については表示単位未満切捨て、比率、年数及び倍率等については表示単位未満四捨五入して表示しています。

■ 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。

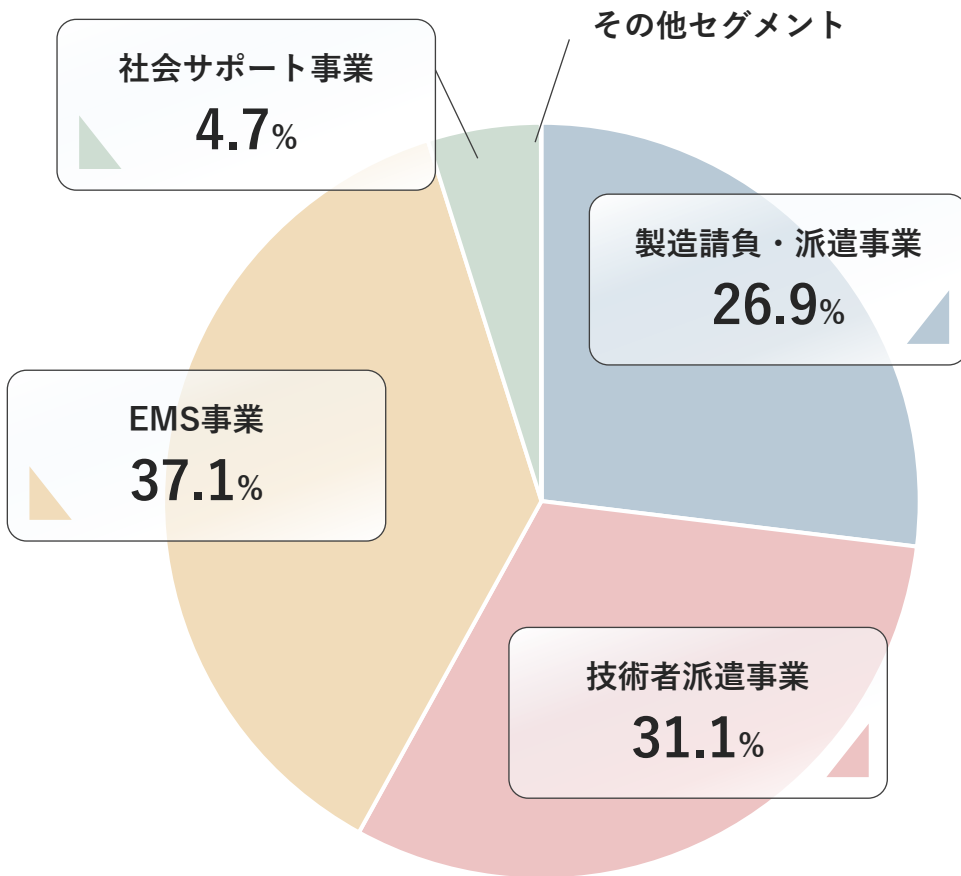


01



ウイルテックの事業概要

売上構成比（2026年3月期）



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。



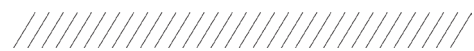
社会サポート事業

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。





02



2026年3月期 決算

項目（百万円）	2025/3期		2026/3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	44,578	-	45,936	-	1,358	+3.0%	-
- 売上原価	36,109	81.0%	36,801	80.1%	691	+1.9%	▲0.9pt
売上総利益	8,468	19.0%	9,134	19.9%	666	+7.9%	+0.9pt
- 販売費及び一般管理費	7,419	16.6%	7,804	17.0%	384	+5.2%	+0.3pt
営業利益	1,048	2.4%	1,330	2.9%	281	+26.8%	+0.5pt
経常利益	1,213	2.7%	1,463	3.2%	249	+20.5%	+0.5pt
親会社株主に帰属する当期純利益	710	1.6%	897	2.0%	187	+26.4%	+0.4pt

営業利益の増減要因分析

売上高影響 (営業面の効果)

- 多くの業界で人材需要が高く、人財系フィールドが増収を牽引
- 照明器具製造・販売でのBtoB分野における市場開拓が進み、特に航空分野での特殊照明の販売が増加

粗利率変化 (原価改善の効果)

- 人財系フィールドでの派遣単価の交渉、および個別採算管理を徹底
- EMS事業における特殊照明の販売増加により大幅に増益

販管費影響 (労務費・諸経費の増低減効果)

- 概ね計画通りに推移
 - ・ EMS事業における新工場の関連費用
 - ・ 管理体制の強化を目的とした人件費の増加
 - ・ 事業拡大に伴う租税公課の増加

(百万円)

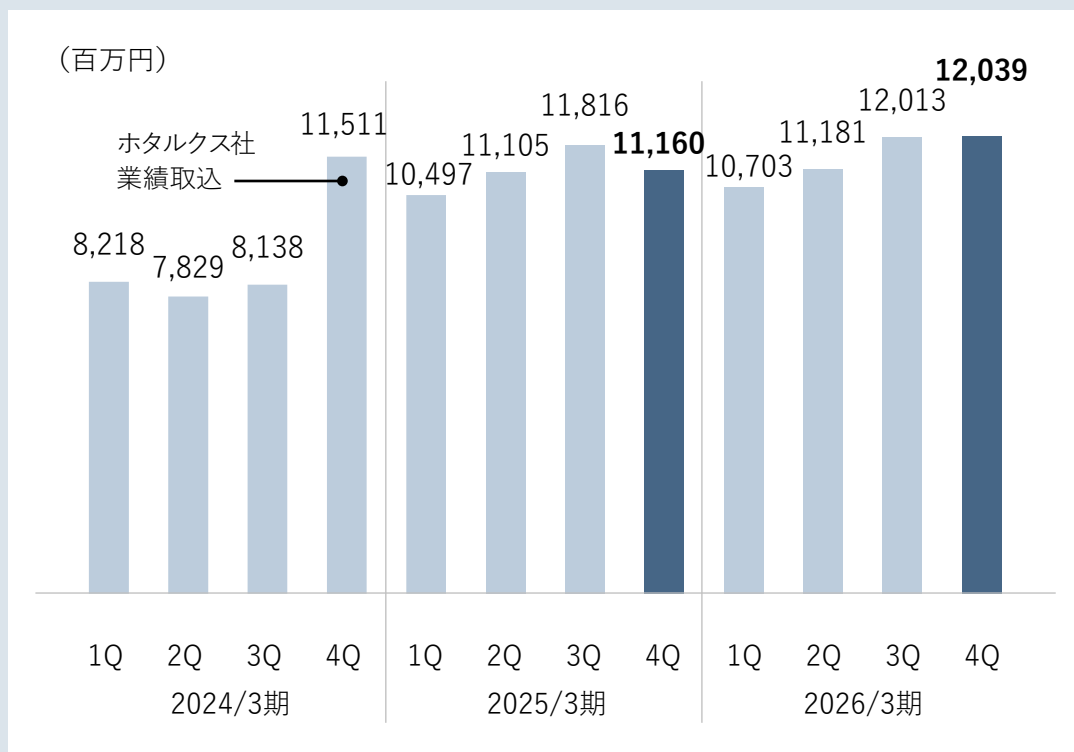


売上高

前年同四半期比：照明器具製造・販売におけるBtoB商品の販売により増収。

当第3四半期比：人材需要は高水準を維持も、稼働日の影響で減収。

一方でBtoB向け特殊照明の販売増加により微増。

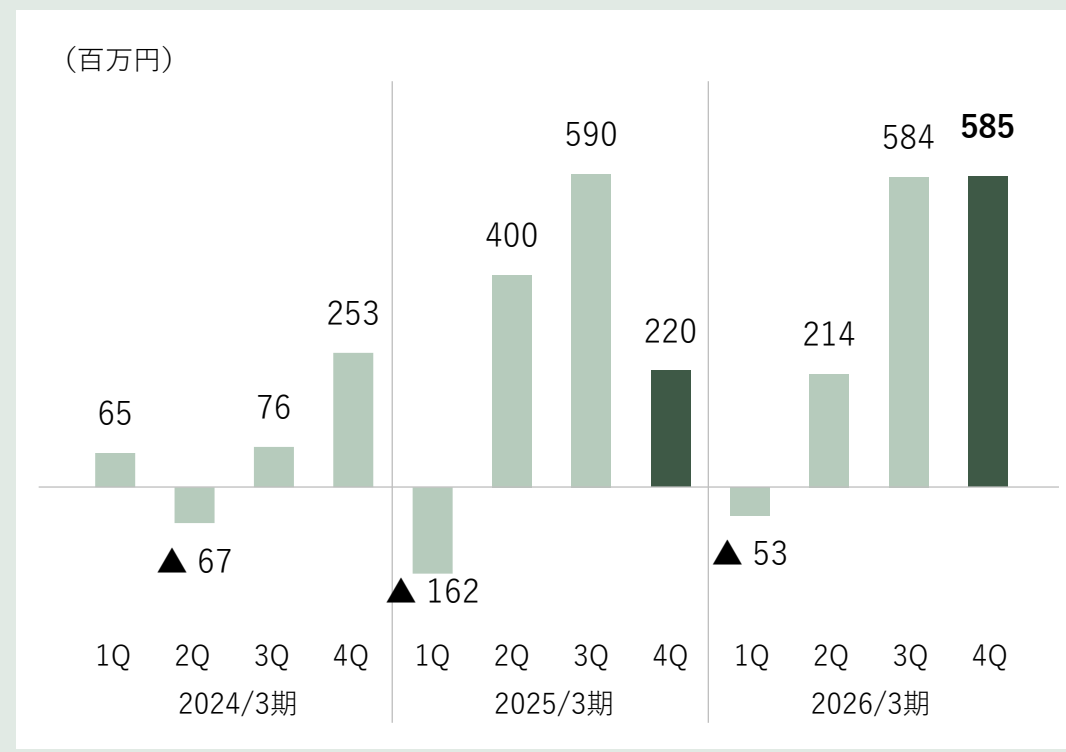


営業利益

前年同四半期比：期末での航空分野での特殊照明の販売増により増益。

当第3四半期比：人財系フィールドは例年通り稼働日数の影響で減益。

一方で照明機器の増収効果により増益。

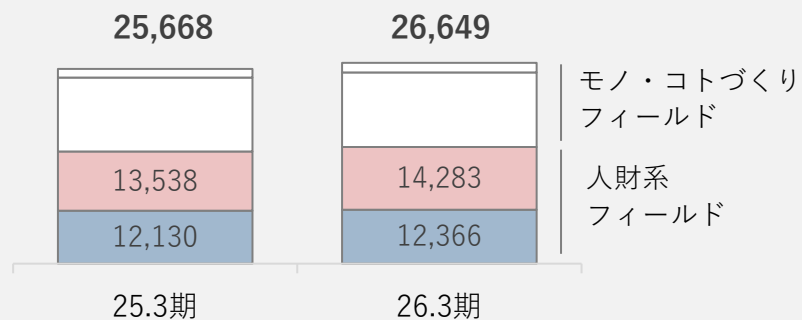


製造請負・派遣事業：生產品目により需要の濃淡はあるものの情報通信機器が牽引し売上高は微増。契約単価の見直しなどを進め事業利益は増益。

技術者派遣事業：事業戦略として推進する新卒採用および人材育成の投資効果も出始め、高単価案件につながったことにより増収・増益。

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）



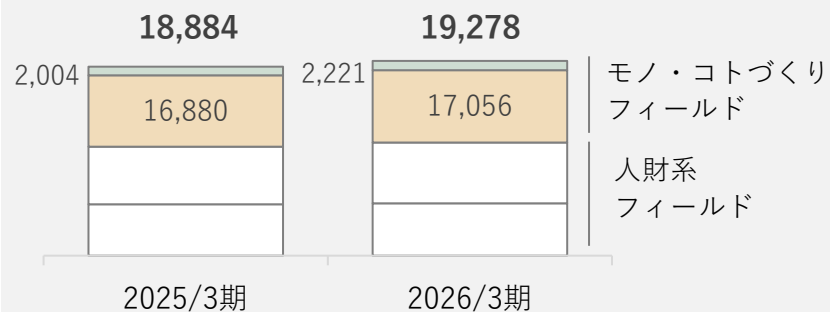
人財系フィールド（百万円）		2025/3期	2026/3期	前年同期比
売上高		25,668	26,649	+ 3.8%
セグメント利益		995	1,167	+ 17.2%
製造請負・派遣	売上高	12,130	12,366	+ 1.9%
	- 製造請負	5,078	5,173	+ 1.9%
	- 製造派遣	7,052	7,192	+ 2.0%
	事業利益	448	477	+ 6.4%
技術者派遣	売上高	13,538	14,283	+ 5.5%
	- 機電	4,936	5,454	+ 10.5%
	- 建設	5,597	5,964	+ 6.6%
	- IT	3,004	2,864	▲ 4.6%
	事業利益	546	689	+ 26.1%

※売上高にはセグメント間取引を含む

- EMS事業 : 工場機能の再編に伴う一時的な稼働率の低下はあったものの、照明器具製造・販売での特殊照明の販売増加が寄与し僅かながら増収・増益。
- 社会サポート事業 : 新規顧客開拓が順調に進み増収。事業拡大に向け投資を継続。

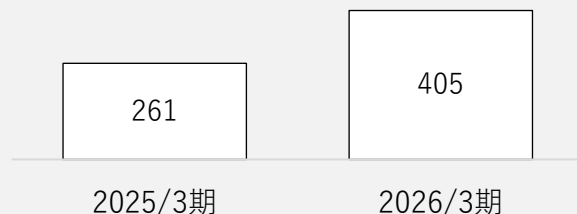
セグメント売上高 (百万円)

■ 社会サポート ■ EMS



※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	2026/3期	前年同期比
売上高		18,884	19,278	+ 2.1%
セグメント利益		261	405	+ 55.2%
EMS	売上高	16,880	17,056	+ 1.0%
	- 電子部品製造・販売	4,118	3,611	▲ 12.3%
	- 照明器具製造・販売	12,761	13,445	+ 5.4%
	事業利益	393	394	+ 0.1%
社会サポート	売上高	2,004	2,221	+ 10.8%
	- 社会インフラ	1,235	1,375	+ 11.3%
	- 雇用サポート	340	382	+ 12.5%
	- サーキュラーエコノミー	428	463	+ 8.1%
	事業利益	▲132	11	-

※売上高にはセグメント間取引を含む

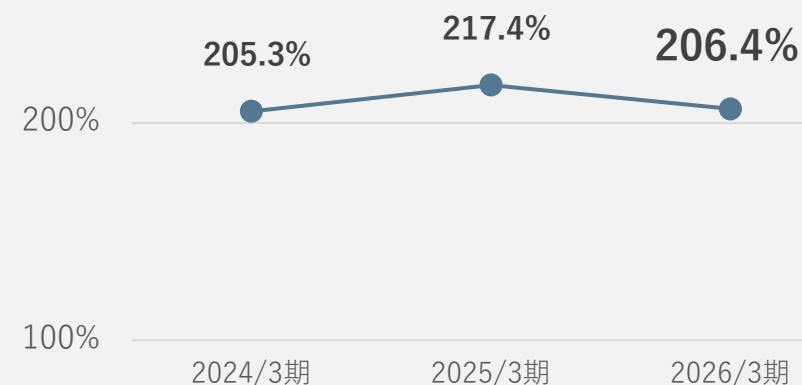
連結貸借対照表

(百万円)	2025/3期	2026/3期	増減
流動資産	15,120	15,998	878
現預金	4,930	4,905	▲25
売掛債権	6,335	6,413	78
棚卸資産	3,147	3,773	626
固定資産	3,003	3,265	262
(内 のれん)	257	212	▲45
総資産	18,123	19,263	1,140
負債	10,046	10,587	540
流動負債	6,955	7,751	796
(内 短期有利子負債)	275	333	58
固定負債	3,090	2,835	▲255
(内 長期有利子負債)	799	761	▲38
純資産	8,076	8,676	600
負債純資産合計	18,123	19,263	1,140

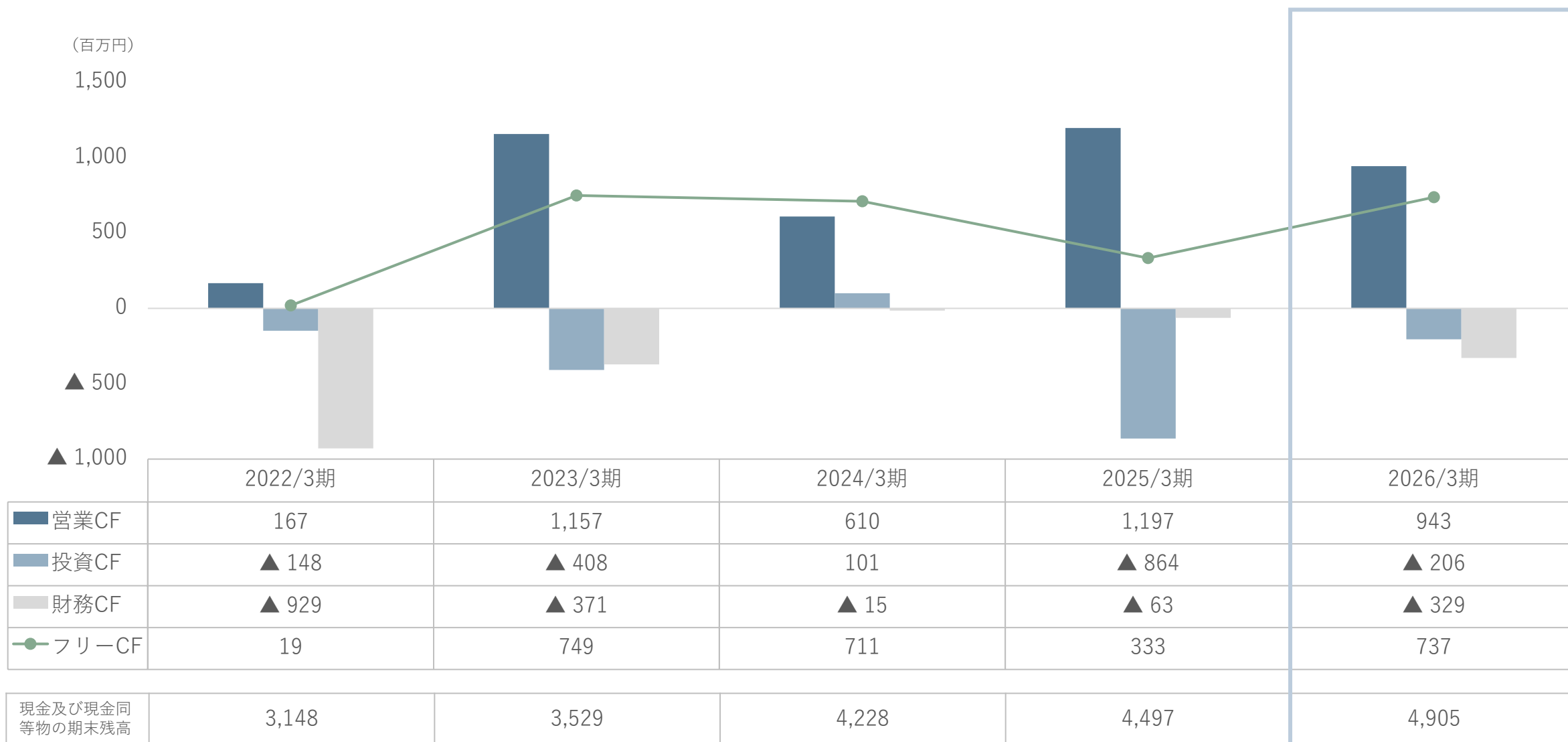
自己資本比率の推移



流動比率の推移

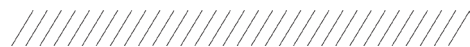


安定した財務基盤を重視した投資方針のもと、事業運営に必要なキャッシュを適切に確保。





03



2027年3月期 業績予想

A I 関連の半導体需要、建設業におけるインフラ更新、D X ・ A I 実装にむけたシステム開発など、安定的な人材需要が継続。
世界情勢の緊迫化により原油価格の高騰やレアアースの輸出規制など先行き不透明な状況。

項目（百万円）	2026/3期 実績	2027/3期 通期予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	45,936	47,740	+1,804	+3.9%
営業利益	1,330	1,350	+20	+1.5%
経常利益	1,463	1,420	▲43	▲3.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	897	923	+26	+2.8%

※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



人財系フィールド

	市場の需要見通し（27.3期）	当社の対応
製造請負・派遣事業	<ul style="list-style-type: none"> AI関連など、半導体需要が大きく伸びる見込み 自動車関連は、中東情勢の影響で中東向け高級車を中心に一部車種で生産減少 原料・材料の調達不安により生産減を見込むメーカーも発生している 	<ul style="list-style-type: none"> 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 外国人活用および人材育成の推進
技術者派遣事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 機電 <ul style="list-style-type: none"> 中東情勢の混乱により、電機・自動車業界はやや厳しい状況にあるも、半導体分野は徐々に回復基調にはあり、26年度は増産との見方 ■ 建設 <ul style="list-style-type: none"> 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 ■ IT系 <ul style="list-style-type: none"> 2029年にかけて国内IT市場は拡大傾向（前年比+5~6%前後予測）。DX・AIを中心に幅広い業種にてIT投資が拡大見込み 	<ul style="list-style-type: none"> 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未経験・女性・外国人採用の拡大 教育・研修の強化によるスキル向上 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



モノ・コトづくりフィールド

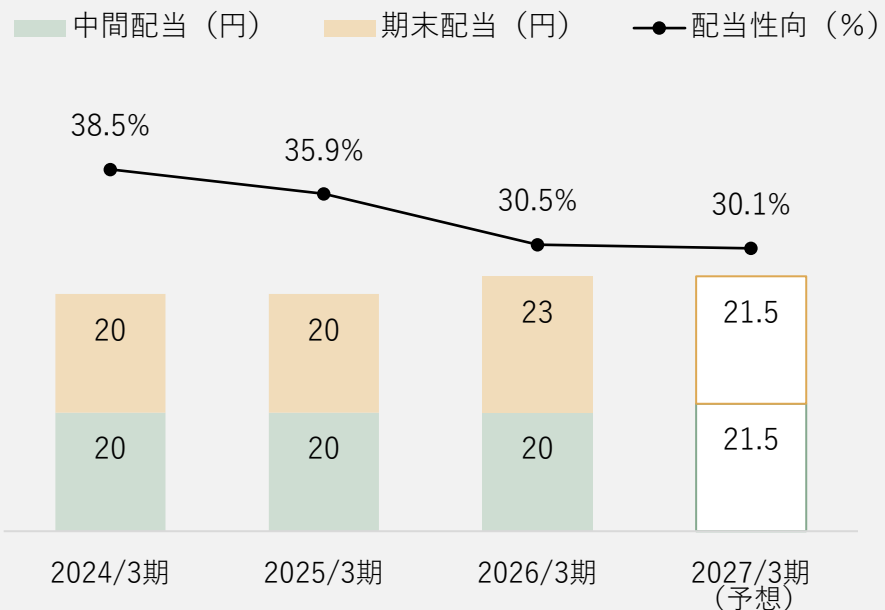
	市場の需要見通し（27.3期）	当社の対応
EMS事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電子部品製造・販売 • 設備関連の生産、工作機械受注は回復基調 • 半導体製造装置市場はAI用半導体デバイスの需要拡大などにより新規受注増加の見込み 	<ul style="list-style-type: none"> • 工場機能の再編による内製化推進と平行して需要拡大を見据えた新たな外注先の開拓 • 新規設備の導入による生産性および製品品質のさらなる向上 • 電子部品商社との連携強化によるEMSの新規顧客開拓
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 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
社会サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> • 中東情勢の影響により原油高に伴う電気、ガス代の再値上げ、化石燃料への依存リスクによる再エネ導入や蓄電池普及の動きが加速する見通し • 産業用蓄電池はAI実装化などの背景もあり、工場やデータセンター、物流施設などでのピークシフト、バックアップ電源としての導入が増加 • 2026年度はヒューマノイドロボット市場の本格的な立ち上がりの年との見通し 	<ul style="list-style-type: none"> • 蓄電池関連の施工管理者・保守メンテナンスの体制構築 • コールセンター業務拡張による新規顧客の取り込み、および既存顧客からの受注増に対応する設備投資と体制強化

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

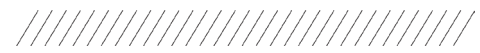


9月末及び3月末時点で当社株式を6か月以上保有している株主様を対象としており、中間・期末の年2回実施。

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



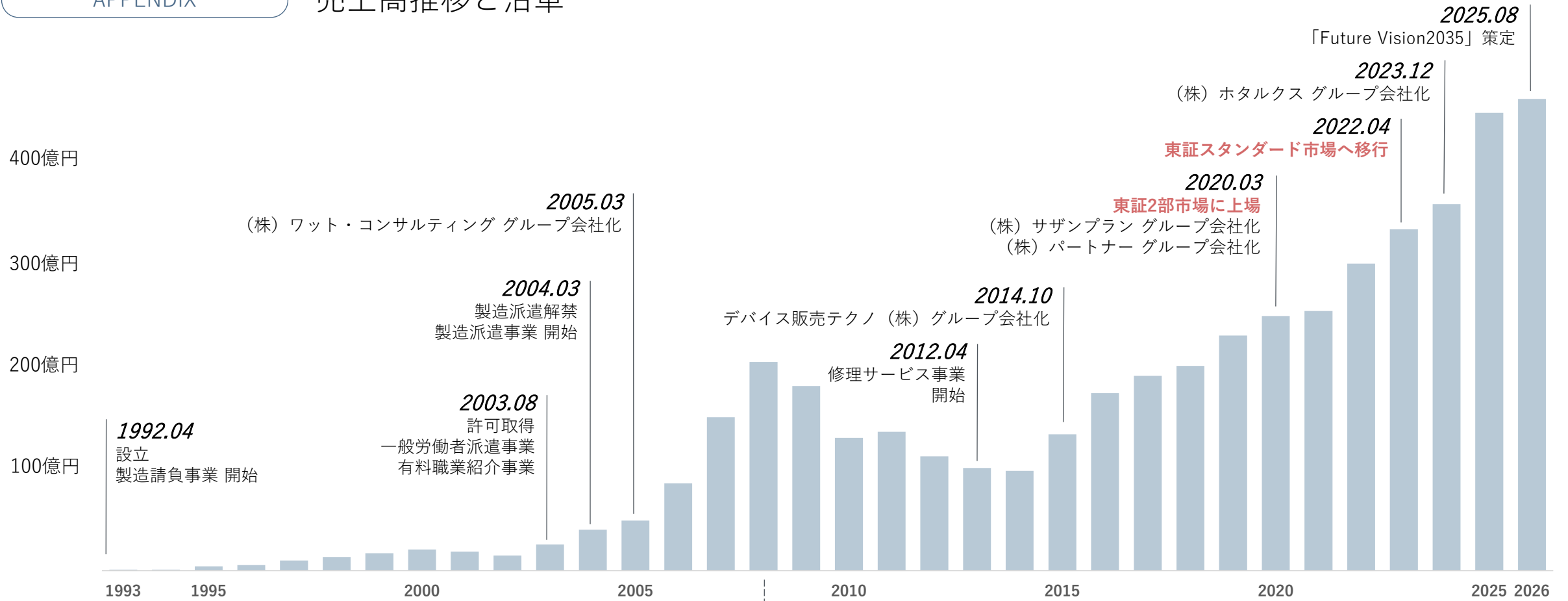
04



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	162,878,000円
役員構成	<ul style="list-style-type: none"> - 取締役会長執行役員 小倉 秀司 - 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	45,936百万円（連結／2026年3月期）
従業員数	【連結】 5,846名 【単体】 3,830名（2026年3月末時点）※平均臨時雇用者含む

売上高推移と沿革



創業期・地域基盤の構築

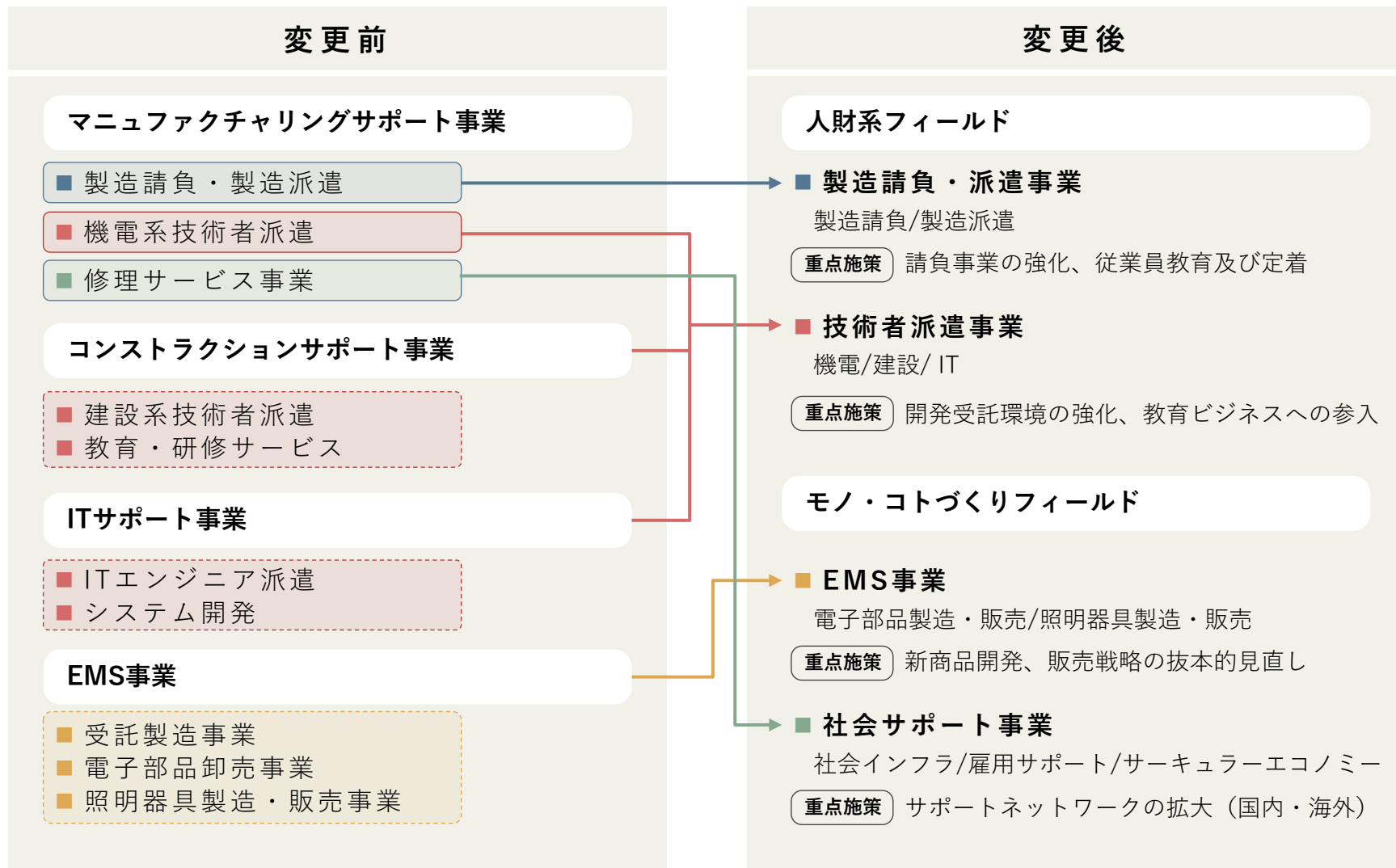
事業拡大からの低迷期
(ビジネスモデルの水平展開)

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

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

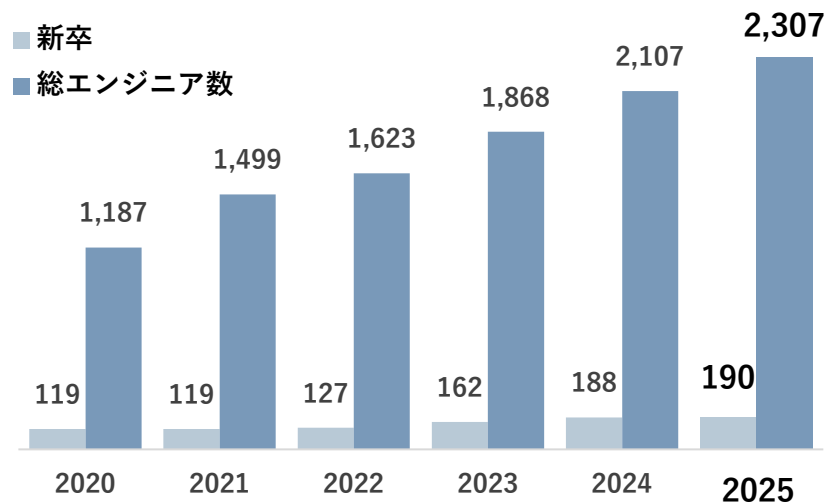
当社とお客様双方に
メリットのある
“Win-Winの関係”へ

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 需要が高まってきている

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



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



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





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