



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 第3四半期

# 決算説明資料

2025年2月12日



2025年3月期  
第3四半期  
決算概要

4



2025年3月期  
業績予想

12



トピックス

17



APPENDIX

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。

# 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

A horizontal bar on the left side of the page, consisting of a blue segment followed by a green segment.

# 2025年3月期 第3四半期 決算概要

# 2025年3月期 第3四半期 決算概要

- EMS事業（M&A含む）およびコンストラクションサポート事業の躍進により増収
- マニュファクチャリングサポート事業において、配置転換などの採算管理の徹底により粗利率が大幅に回復

(百万円)	2024/3期 第3四半期 実績	2025/3期 第3四半期 実績	前年同期比 増減率
売上高	24,185	33,418	+38.2%
営業利益 (営業利益率)	74 (0.3%)	828 (2.5%)	- ※ (+ 2.2p)
経常利益 (経常利益率)	140 (0.6%)	951 (2.8%)	+579.6% (+ 2.3p)
親会社株主に帰属する四半期純利益 (四半期純利益率)	426 (1.8%)	599 (1.8%)	+40.7% (+ 0.0p)
一株当たり四半期純利益 (円)	66.49	94.05	-

※営業利益の増減率は1,000%を超えるため「-」と記載しております。

# 営業利益の増減要因分析

## 売上高影響

- 昨年度実施のM&A効果により増収
- 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、配置転換による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

- 昨年度実施のM&Aに伴い販管費が増加

(単位：百万円)

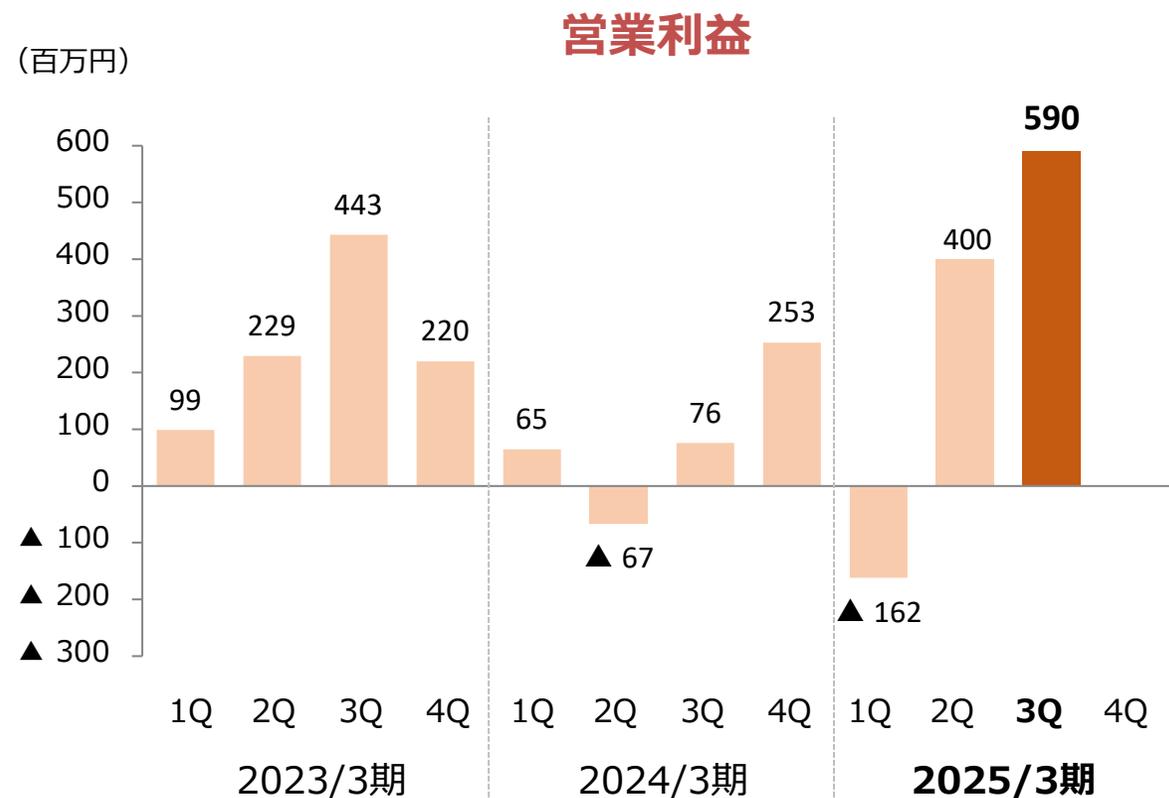
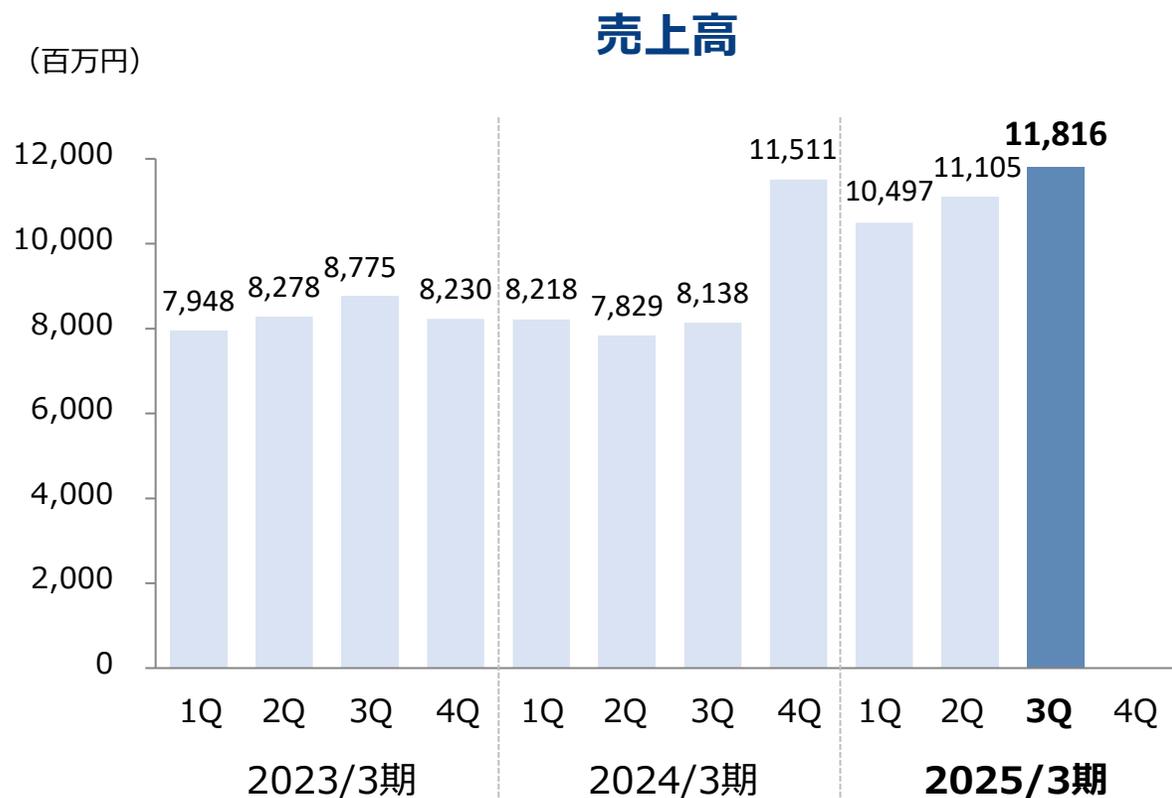


セグメント	売上高影響	粗利率変化
マニュファクチャリングサポート事業	▲ 1.5%	+ 5.1%
コンストラクションサポート事業	+ 13.0%	▲ 0.6%
ITサポート事業	+ 0.7%	▲ 0.4%
EMS事業	+ 238.0%	+ 9.7%
その他	+ 13.9%	▲ 0.1%

# 四半期単位の業績推移

**【売上高】** M&Aの寄与により前年同期比で増収。年末商戦などにより当第2四半期比でも増収。

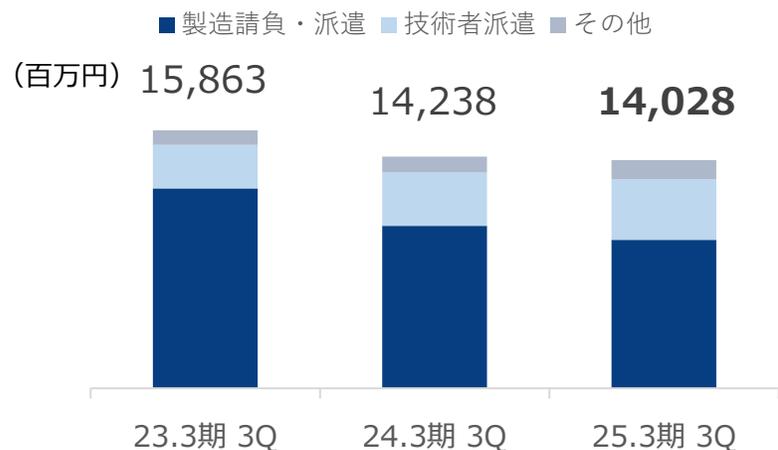
**【営業利益】** M&Aによる増益効果とマニユファクチャリングサポート事業における採算管理の徹底により増益



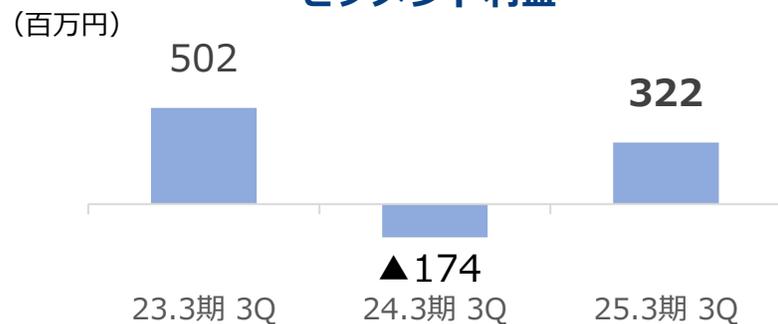
# セグメント別業績 マニファクチャリングサポート事業

- 主にエンジニア派遣および新規事業が拡大したものの、半導体需要の回復が遅れたことにより微減収
- 顧客との単価交渉の進展、および採用関連費用の見直しにより前年同期比で大幅増益

## セグメント売上高



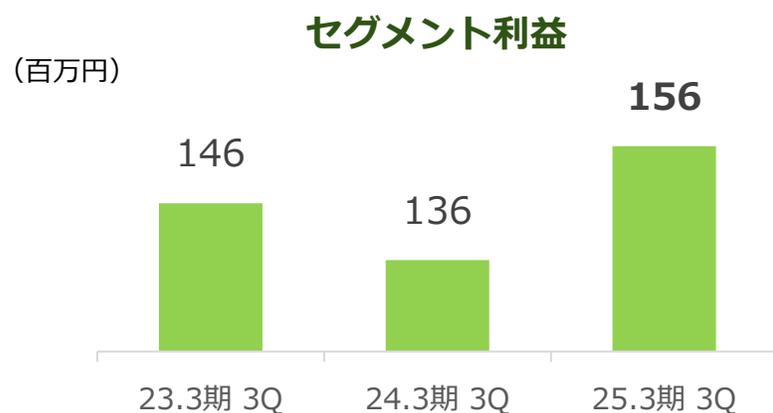
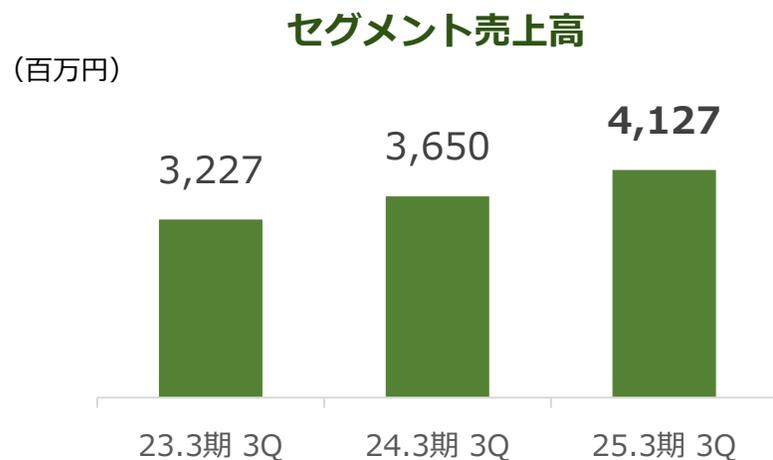
## セグメント利益



(百万円)	2024/3期 第3四半期	2025/3期 第3四半期	前期比 増減率
電子部品・デバイス・ 電子回路製造業	2,535	2,427	▲4.3%
情報通信機械器具製造業	3,289	2,573	▲21.8%
電気機械器具製造業	2,120	1,871	▲11.7%
輸送用機械器具製造業	1,409	1,360	▲3.5%
生産用機械器具製造業	1,080	1,143	+5.8%
その他	3,804	4,652	+22.3%
<b>セグメント売上高</b>	14,238	14,028	▲1.5%
<b>セグメント利益</b>	▲174	322	—

# セグメント別業績 コンストラクションサポート事業

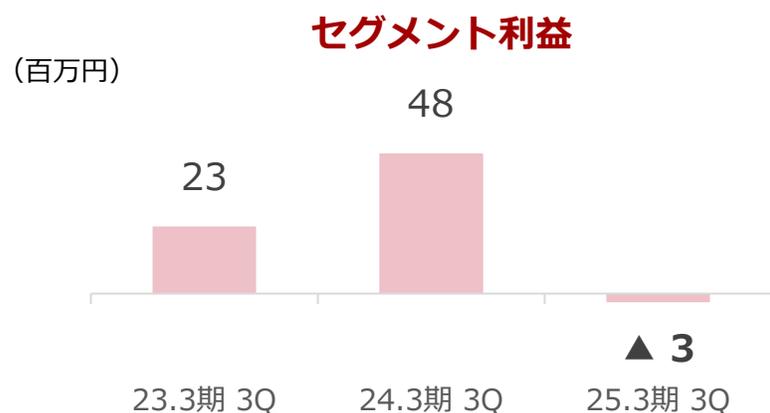
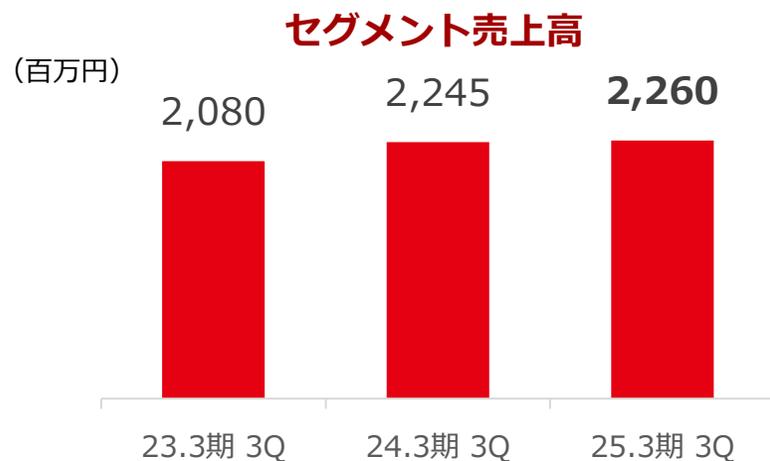
- 都市開発プロジェクトや大規模な設備投資、防災関連などの公共工事における人材需要により増収
- 建設系技術者育成関連への投資を強化しながらも、利益は順調に推移



(百万円)	2024/3期 第3四半期	2025/3期 第3四半期	前期比 増減率
人財サービス事業	3,561	3,994	+12.2%
(内 建築分野)	(1,197)	(1,311)	+9.5%
(内 建築設備分野)	(1,955)	(2,329)	+19.1%
(内 その他分野)	(409)	(354)	▲13.4%
請負・受託、その他	89	133	+49.4%
<b>セグメント売上高</b>	3,650	4,127	+13.0%
<b>セグメント利益</b>	136	156	+14.0%

# セグメント別業績 ITサポート事業

- 汎用系、ERPが減少したものの、オープン系の受注が増加し売上高は横ばい
- 自社内での採用体制の強化、および専門教育の研修体制の構築による教育研修コストが増加



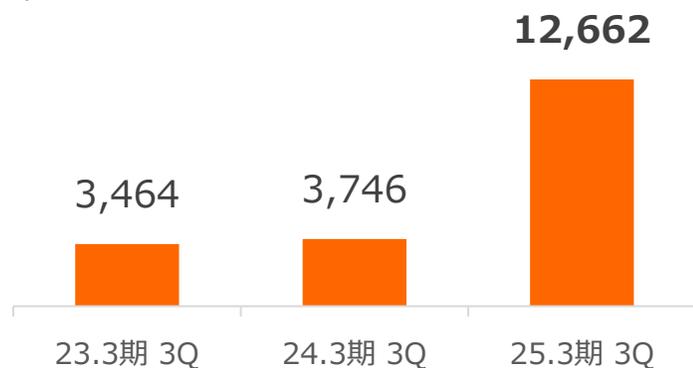
(百万円)	2024/3期 第3四半期	2025/3期 第3四半期	前期比 増減率
システム開発 【アプリケーション】	1,816	1,827	+0.6%
(内 WEB系)	(965)	(923)	▲4.4%
(内 オープン系)	(290)	(479)	+65.2%
(内 汎用系)	(130)	(100)	▲23.1%
(内 ERP)	(431)	(325)	▲24.6%
その他	429	433	+0.9%
<b>セグメント売上高</b>	2,245	2,260	+0.7%
<b>セグメント利益</b>	48	▲3	—

# セグメント別業績 EMS事業

- 昨年度にM&Aした照明事業が堅調に推移し、増収・増益
- 既存のデバイス・ユニットは顧客の在庫調整が長期化していることにより、減収・減益

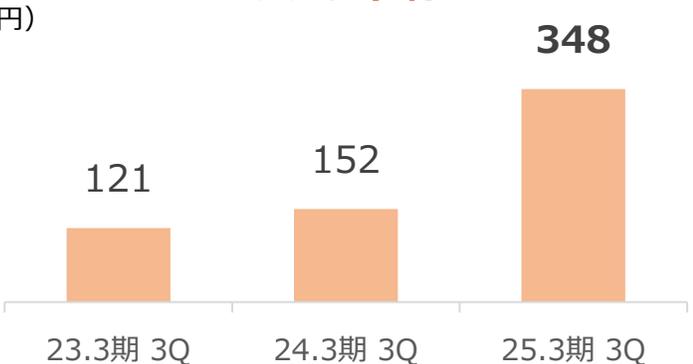
セグメント売上高

(百万円)



セグメント利益

(百万円)



(百万円)	2024/3期 第3四半期	2025/3期 第3四半期	前年同期比 増減率
EMS	3,746	3,170	▲15.4%
(内 デバイス)	(2,044)	(1,729)	▲15.4%
(内 ユニット)	(1,702)	(1,441)	▲15.3%
その他 (2024年1月から参入)	—	9,493	—
<b>セグメント売上高</b>	3,746	12,662	+238.0%
<b>セグメント利益</b>	152	348	+128.6%



## 2025年3月期 業績予想

# 2025年3月期 業績予想

- 半導体市場の低迷に伴う在庫調整の長期化により、売上高は当初計画より下方修正
- 派遣単価交渉の進展や採用関連費用の見直しなど収益改善に努めたことにより、利益は上方修正

(百万円)	2023/3期 実績 (A)	2024/3期 実績 (B)	2025/3期 通期予想 (C) (従来計画)	2025/3期 通期予想 (D) (2025/2/12発表)	増減額 (D-C)
売上高	33,231	35,696	46,500	<b>44,300</b>	▲2,200
営業利益	991	327	700	<b>920</b>	220
経常利益	1,132	404	720	<b>1,020</b>	300
親会社株主に帰属する当期純利益	656	666	428	<b>600</b>	172
一株当たり当期純利益 (円)	104.34	104.01	66.74	<b>94.47</b>	—
通期配当 (中間配当) (円)	40 (12)	40 (20)	40 (20)	<b>40 (20)</b>	—

# 四半期ごとの主な変動要因

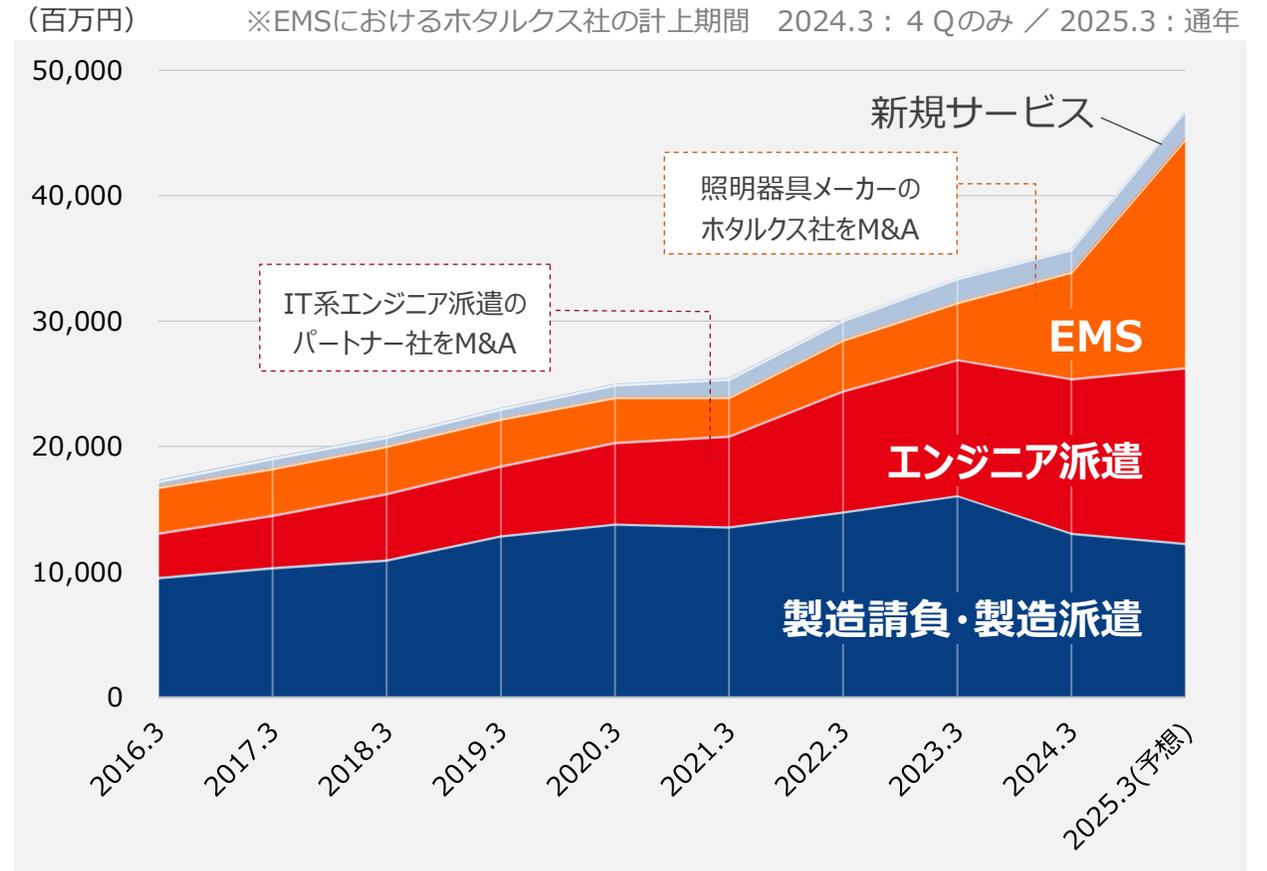
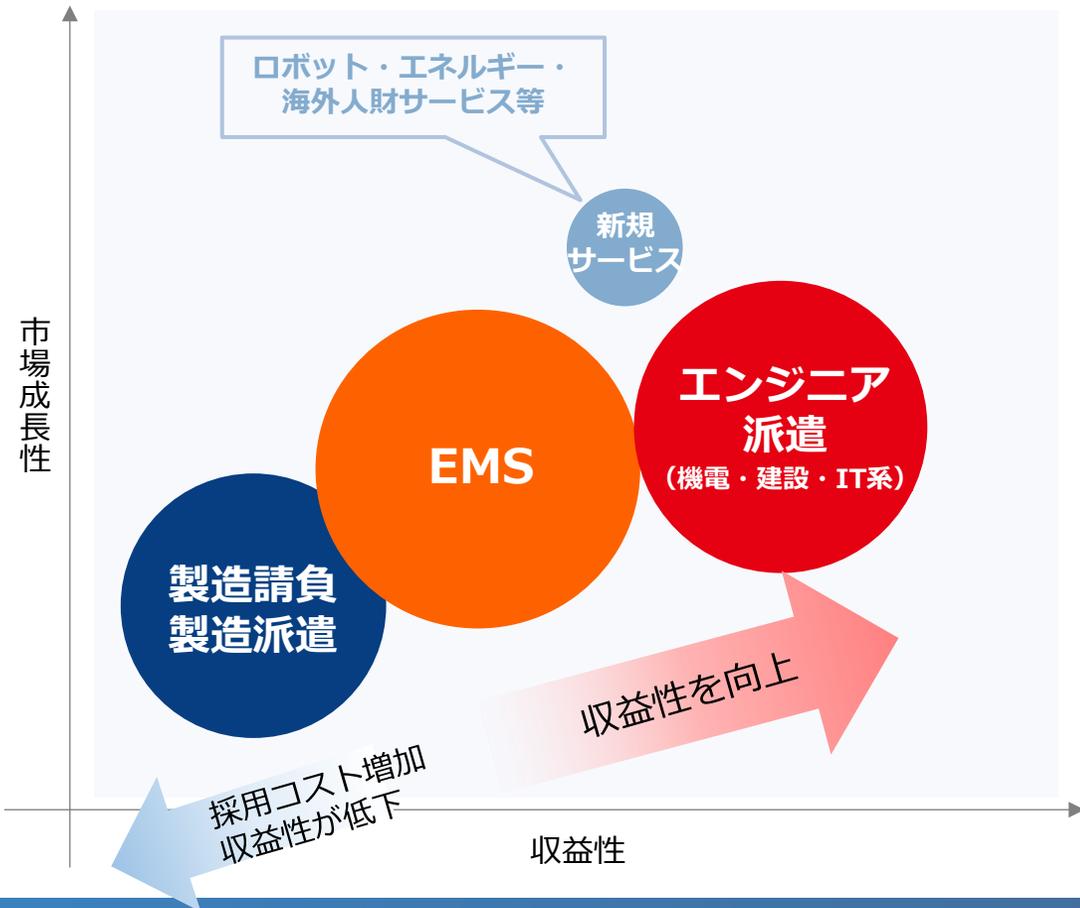
	主な変動要因	実績・見込み	
		売上高	利益
第1四半期	<ul style="list-style-type: none"> <li>新卒社員教育に伴う先行投資</li> <li>大型連休による稼働日数の減少</li> <li>商品入れ替え時期による値下げ販売 (EMS事業)</li> </ul>	 (計画通り)	 (計画通り)
第2四半期	<ul style="list-style-type: none"> <li>新卒社員配属が進行</li> </ul>	 (計画通り)	 (計画通り)
第3四半期	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>多い稼働日数</b></li> <li><b>照明器具の年末需要</b></li> </ul>	 <b>インフルエンザ流行等の影響</b>	 <b>マニファクチャリングホールド事業の粗利率改善</b>
第4四半期	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産調整などの顧客要因</li> <li>1月・2月と少ない稼働日数</li> </ul>	照明器具の販売需要の低下見込み  (売上・利益とも鈍化)	

# 各事業の需要見通しと対応

	市場の需要見通し（25.3期）	当社の対応
<b>マニュファクチャリング サポート事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>半導体関連製品をはじめ製造業は全般的に在庫調整が続くが、次世代半導体の需要による設備投資計画の再開が進み、業界全体で人材需要が高まる見込み。電機・車載関連は徐々に回復</li> <li>機電系技術者派遣は電機メーカー市況が堅調に推移し、需要は旺盛。<b>半導体関連は回復基調にあるも本格回復の時期は不透明</b></li> <li>IT系技術者派遣はソフトウェア開発、通信インフラは引続き堅調。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</li> <li>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</li> <li><b>ロボット市場は製造分野においても物流ロボットや協働ロボットの需要が増加傾向</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現場強化：徹底的なコスト意識の浸透と客先交渉力の強化</li> <li>営業強化：重点エリア内での営業強化と単価交渉に注力</li> <li>請負・受託契約への切り替えを推進</li> <li>柔軟な受入れ環境を整え、キャリア採用や外国人採用を拡大</li> <li>定着率の更なる向上に向けた施策を実施</li> <li>エネルギーインフラ関連事業の業務領域拡大に向け、建設業許可の取得による工事事業の開始。業務範囲を広げた契約を推進</li> <li>顧客との協働によるロボットエンジニアの育成</li> </ul>
<b>コンストラクション サポート事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大型再開発やインフラメンテナンスなど、建設投資は増加傾向</li> <li>2024年4月からの「残業時間の上限規制」もあり、引き続き人材ニーズは旺盛</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>未経験者育成強化、女性・海外人材の活用促進</li> </ul>
<b>ITサポート事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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慢性的に不足</li> <li>コールセンター、ヘルプデスク、導入などの初級者でも可能なインフラ技術者ニーズは高需要で推移。端末バージョンアップに伴う展開も期待</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>商流にこだわりながら新規エリア開拓などの営業強化</li> <li>外国籍も含めた経験者採用に注力</li> <li>請負案件の拡大により、若手のOJT教育を強化</li> </ul>
<b>EMS事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>市況は戻りつつあるものの、在庫調整は継続しており、デバイス商材・ユニット商材の需要は減少傾向</b></li> <li>照明機器関連の需要は照明器具の店頭販売は低迷する一方、EC販売は伸長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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商品の開発・販売を促進</li> </ul>

# 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



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

# トピックス

# 出展報告 JAPAN BUILD TOKYO 『建設DX展』



## — 建築の先端技術展 —

### 建設系エンジニア育成のための学習サイト



未経験者向け建設業界の総合的な学習が一つになった教育コンテンツを紹介。

- 建設現場のマイクロラーニング
- 建設系CAD基礎講座
- ビジネススキル
- Office系ソフト基礎講座 など

中期目標：契約社数 150社  
(2028年3月期末)

5分でマスター！  
疑似体験で学べる！

リアルな建設現場映像とイラストで着工から竣工までの重要ポイントを学べるコンテンツです。

部材等の名称や説明を強調して表示

マイクロラーニング

ソフトスキルの  
習得ができる

オリジナル書籍「ジョブトレシリーズトレーニングブック」の内容に沿った動画コンテンツです。

トレーニング

手軽に楽しく  
学習ができる

〇クイズ形式で楽しく学習できる  
Webアプリタイプのコンテンツです。

webアプリ

専門知識が学べる

スライドを用いて、専門的な知識を詳しく解説する講義形式の動画コンテンツです。

レクチャー

## IRイベント参加



オンライン

### ログミー IR Live セミナー 「2025年3月期 第3四半期決算のご報告」

- 開催日：2025年2月17日（月）
- 時間：20:00～21:00
- 視聴：オンライン

登壇：取締役上席執行役員 管理本部長 渡邊 剛

【Q&A】あり

▼ログミーfinance セミナー案内

[https://finance.logmi.jp/ir\\_live/676](https://finance.logmi.jp/ir_live/676)

事前登録はこちら  
後日アーカイブ配信あり

ラジオNIKKEI&プロネクサス

大阪

### 企業IR&個人投資家応援イベント

- 開催日：2025年3月8日（土）
- 時間：12:30～17:25（開場 12:00）
- 会場：朝日生命ホール

当社  
IRセミナー

登壇：代表取締役社長執行役員 宮城 力  
時間：15:40～16:20

▼ラジオNIKKEI セミナー案内

<https://www.radionikkei.jp/irevent/250308osaka.html>

事前登録で **入場無料**



# APPENDIX (2024年12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**

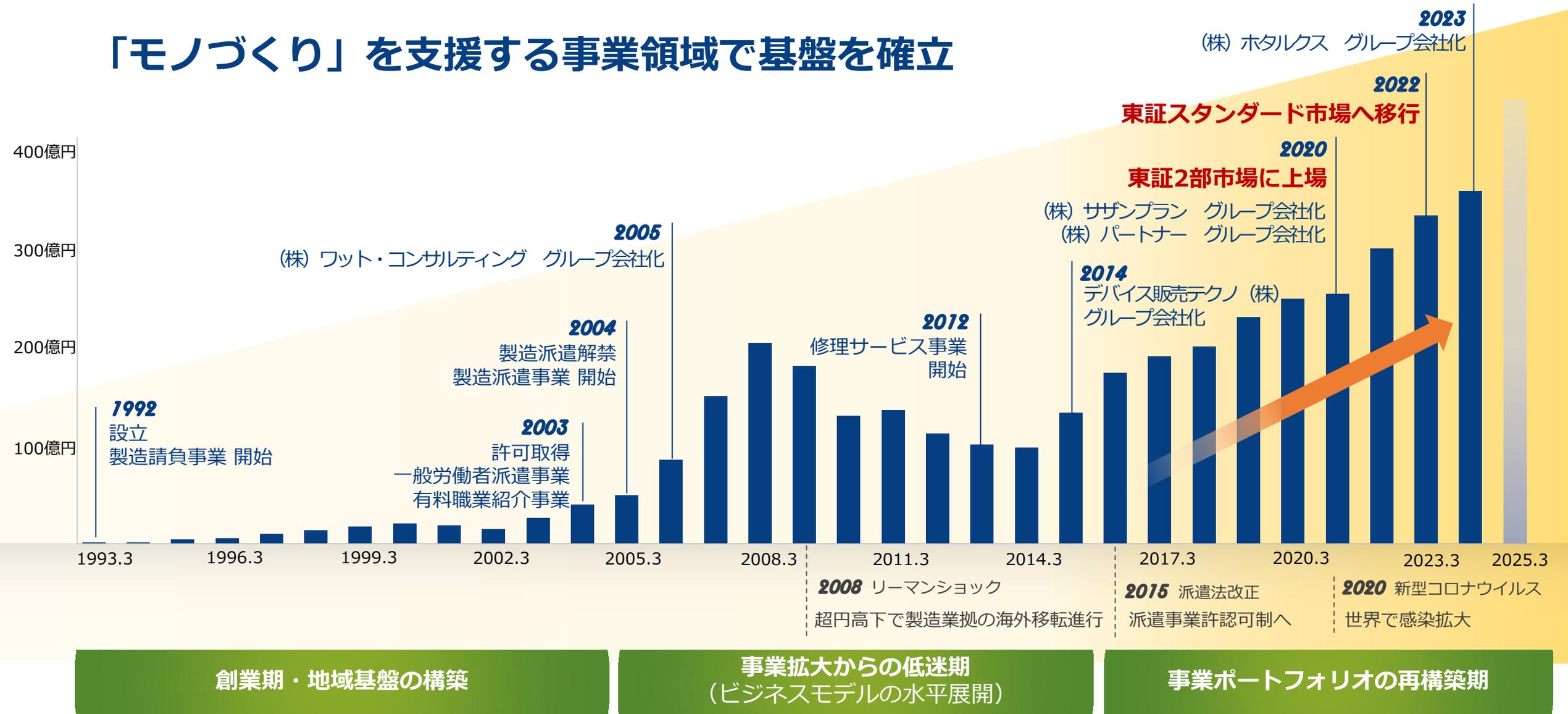


# 会社概要

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	35,696百万円 (連結/2024年3月期)			
従業員数	5,877名 (連結/2024年9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



## 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

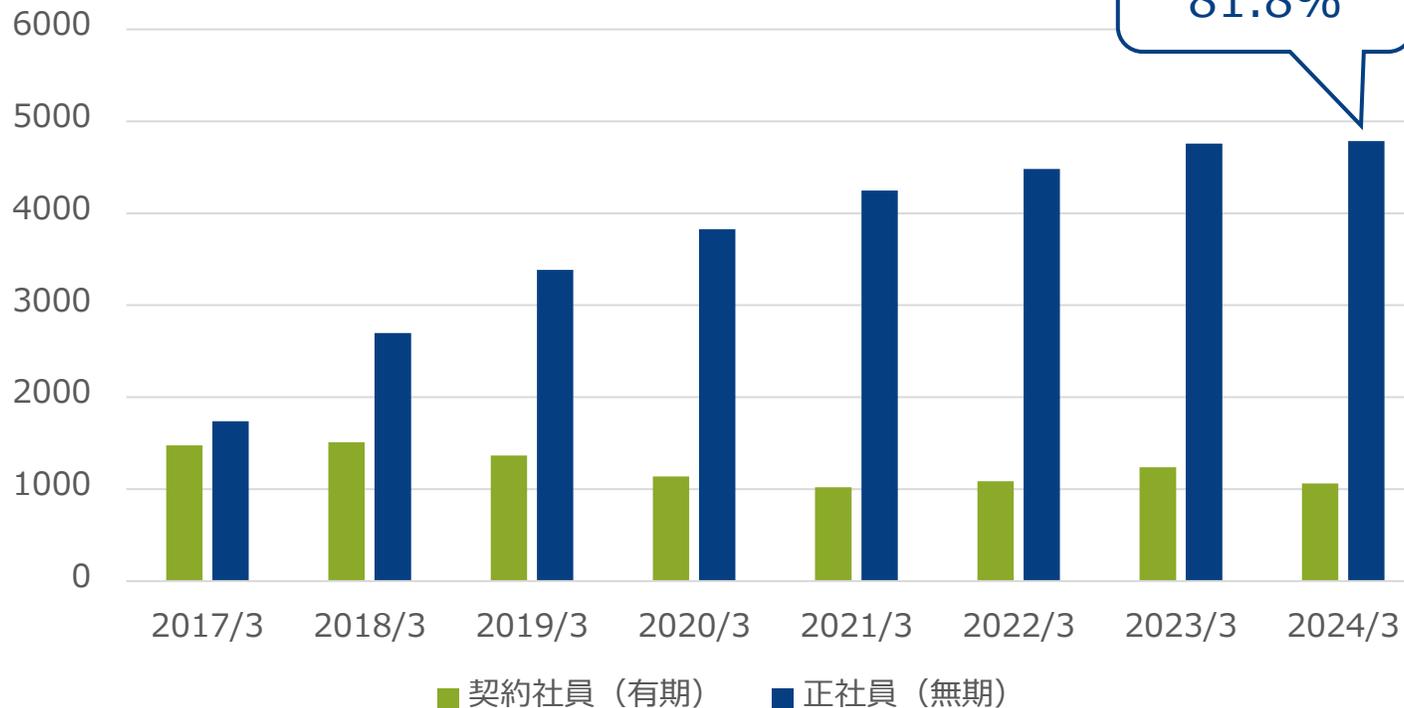
- 技術改善・設備設計の専門部門による顧客課題への提案活動
- 年1回の「改善発表会」開催による現場改善のベストプラクティスの共有

# 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）



教育環境の充実



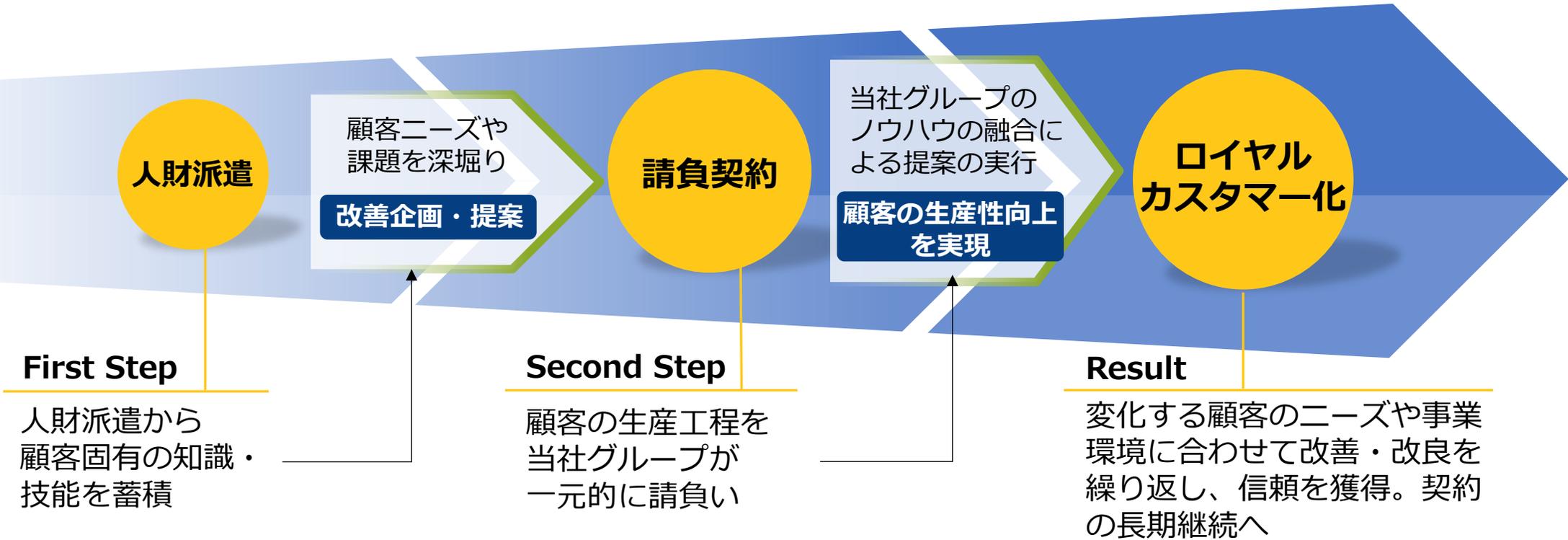
専任講師による専門教育



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





---

**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)