



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月期中間期（第2四半期）

決算説明資料

2024年11月12日



2025年3月期
中間期
(第2四半期)
決算概要

4



2025年3月期
業績予想

13



トピックス

19



APPENDIX

22

■ **数値に関する注意事項**

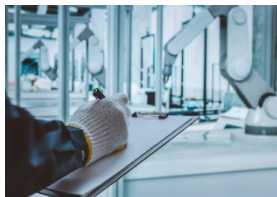
当資料については、特段の注記がない限り数字については表示単位未満切捨て、比率、年数及び倍率等については表示単位未満四捨五入して表示しています。

■ **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。

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

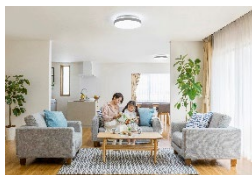
- ITエンジニア派遣
(SE・PG・IT基盤/運用等)
- 請負開発：社内開発

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 with a blue segment on the left and a green segment on the right.

2025年3月期中間期（第2四半期） 決算概要

2025年3月期中間期（第2四半期）決算概要

- 機電系、建設系エンジニア派遣サービスの堅調な成長、およびEMS事業のM&A効果により増収
- マニファクチャリングサポート事業の個別採算管理の徹底により、粗利率が回復

(百万円)	2024/3期 中間期 実績	2025/3期 中間期 実績	前年同期比 増減率
売上高	16,047	21,602	+ 34.6%
営業利益 (営業利益率)	▲2 (-)	238 (1.1%)	-
経常利益 (経常利益率)	28 (0.2%)	359 (1.7%)	- ※
親会社株主に帰属する四半期純利益 (四半期純利益率)	▲21 (-)	183 (0.8%)	-
一株当たり四半期純利益 (円)	▲3.29	28.66	-

※経常利益の増減率は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

- EMS事業の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、個別採算管理の徹底により粗利率が回復
- EMS事業において照明器具販売事業の寄与により粗利率が向上

販管費影響

- 昨年のM&Aに伴い販管費が増加

(単位：百万円)

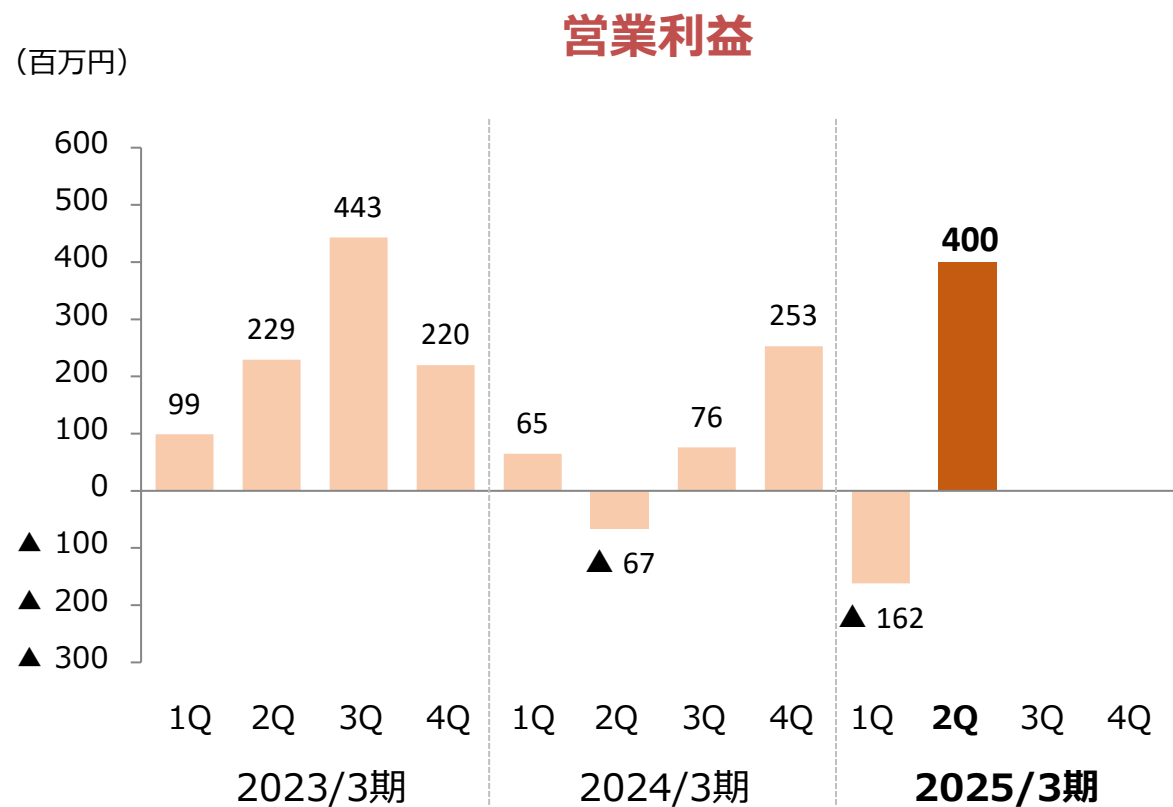
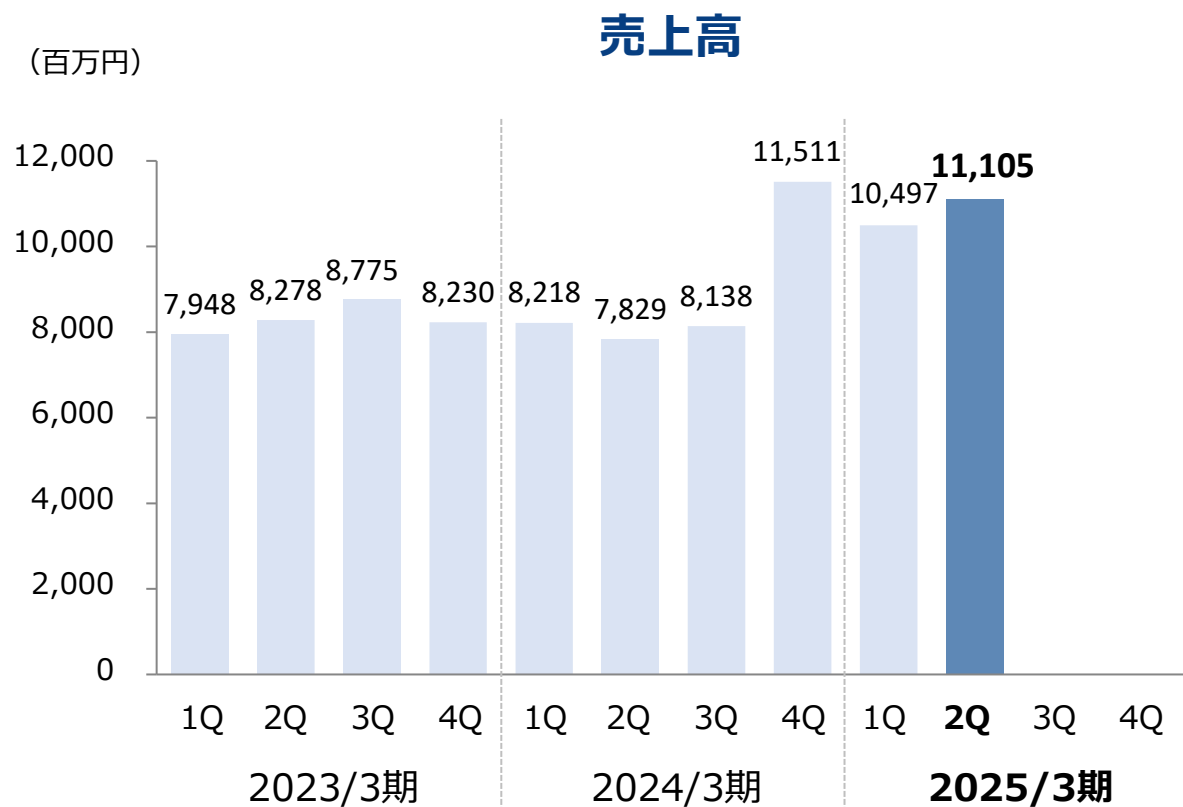


セグメント	売上高影響	粗利率変化
マニュファクチャリングサポート事業	▲ 2.6%	+ 4.5%
コンストラクションサポート事業	+ 12.8%	▲ 0.3%
ITサポート事業	+ 0.6%	▲ 1.3%
EMS事業	+ 219.2%	+ 9.1%
その他	+ 11.4%	▲ 1.4%

四半期単位の業績推移

【売上高】 EMS事業における照明器具製造・販売のBtoC向け商品の拡販により、当第1四半期と比べ増収

【営業利益】 新卒エンジニアの配属が順調に進んだことにより、当第1四半期と比べ増益

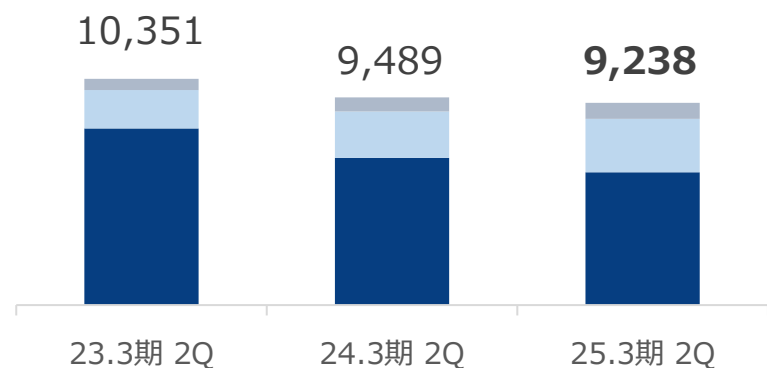


セグメント別業績 マニファクチャリングサポート事業

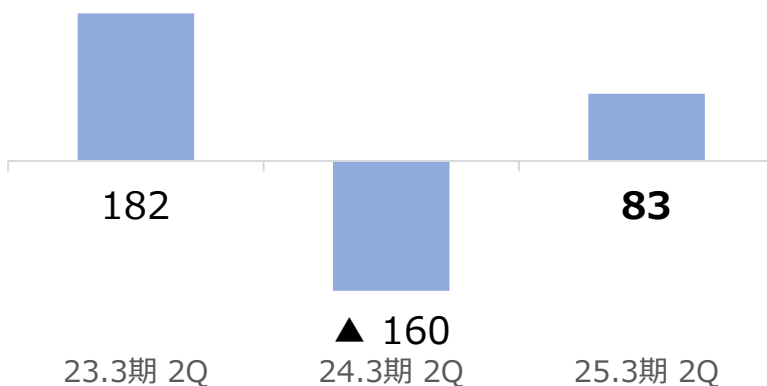
- 情報通信機械向け半導体関連は在庫調整が継続。機電系エンジニアの需要は旺盛
- 売上高は微減となったものの、個別採算の徹底およびエンジニア派遣の構成比率が増加したことにより利益率が向上

セグメント売上高

■ 製造請負・派遣 ■ 技術者派遣 ■ その他



セグメント利益

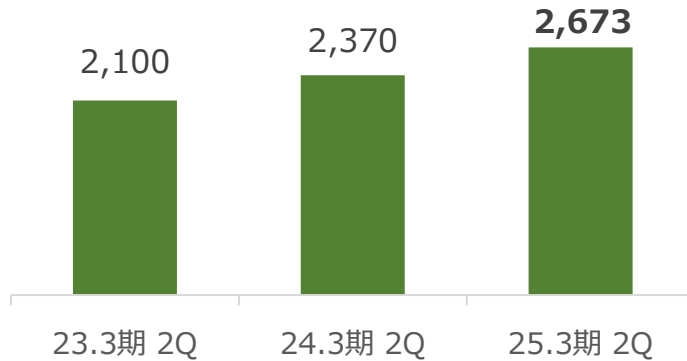


(百万円)	2024/3期 中間期	2025/3期 中間期	前年同期比 増減率
電子部品・デバイス・ 電子回路製造業	1,707	1,704	▲0.2%
情報通信機械器具製造業	2,277	1,699	▲25.4%
電気機械器具製造業	1,432	1,225	▲14.5%
輸送用機械器具製造業	897	902	+0.6%
生産用機械器具製造業	749	694	▲7.3%
その他	2,425	3,012	+24.2%
セグメント売上高	9,489	9,238	▲2.6%
セグメント利益	▲160	83	—

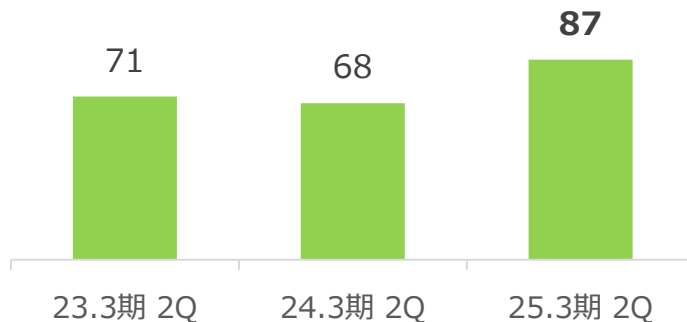
セグメント別業績 コンストラクションサポート事業

- 大型再開発や大規模な設備投資などの民間プロジェクトや公共工事が活発なため、売上は堅調
- 教育投資を重点強化しながら、利益は順調に推移

セグメント売上高



セグメント利益

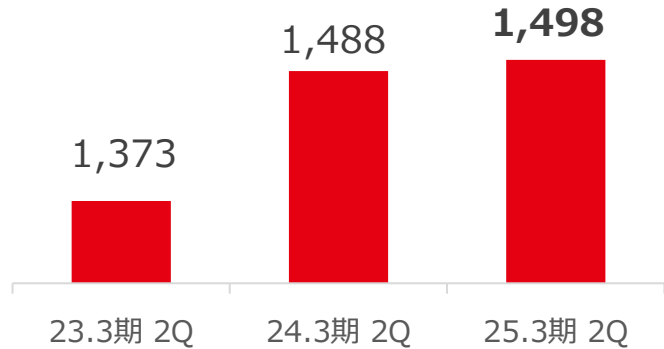


(百万円)	2024/3期 中間期	2025/3期 中間期	前年同期比 増減率
人財サービス事業	2,311	2,631	+13.8%
(内 建築分野)	(782)	(869)	+11.1%
(内 建築設備分野)	(1,262)	(1,527)	+21.0%
(内 その他分野)	(267)	(235)	▲12.0%
請負・受託、その他	59	42	▲28.8%
セグメント売上高	2,370	2,673	+12.8%
セグメント利益	68	87	+28.3%

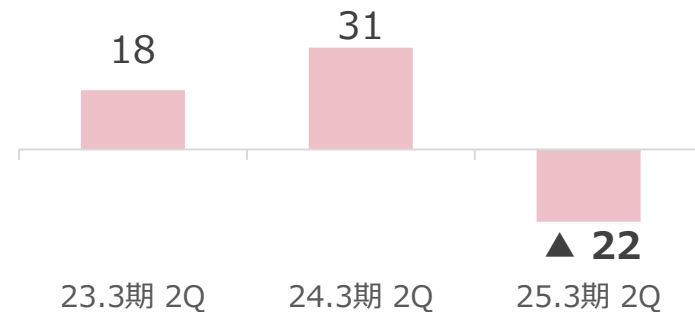
セグメント別業績 ITサポート事業

- 旺盛なシステム開発需要により増収
- 人材需要に対応するための採用強化および未経験者育成環境の整備に投資

セグメント売上高



セグメント利益

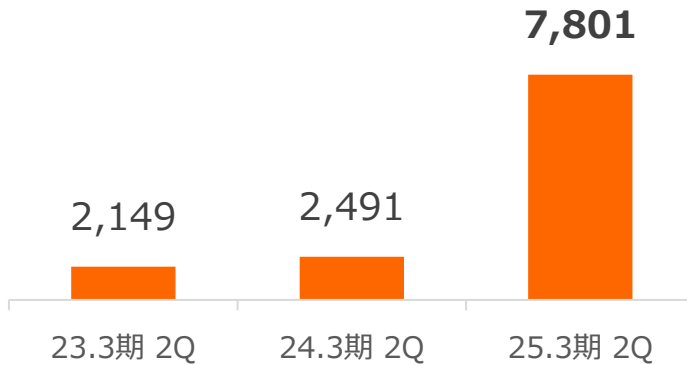


(百万円)	2024/3期 中間期	2025/3期 中間期	前年同期比 増減率
システム開発 【アプリケーション】	1,196	1,219	+1.9%
(内 WEB系)	(622)	(621)	▲0.2%
(内 オープン系)	(195)	(308)	+57.9%
(内 汎用系)	(87)	(67)	▲23.0%
(内 ERP)	(292)	(223)	▲23.6%
その他	293	279	▲4.8%
セグメント売上高	1,488	1,498	+0.6%
セグメント利益	31	▲22	▲172.4%

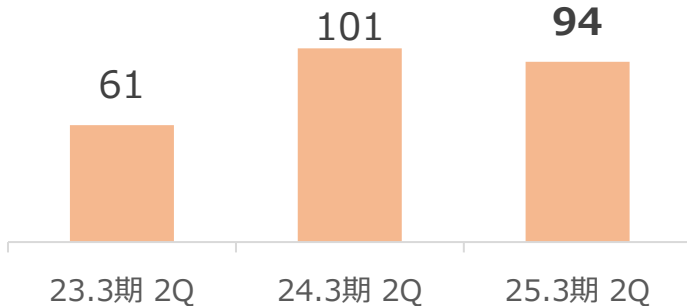
セグメント別業績 EMS事業

- デバイス・ユニットは顧客の在庫調整が長期化し、売上・利益ともに低調
- 照明器具製造・販売において2Q期間にBtoC商品の拡販が寄与し、セグメント利益は黒字化

セグメント売上高



セグメント利益

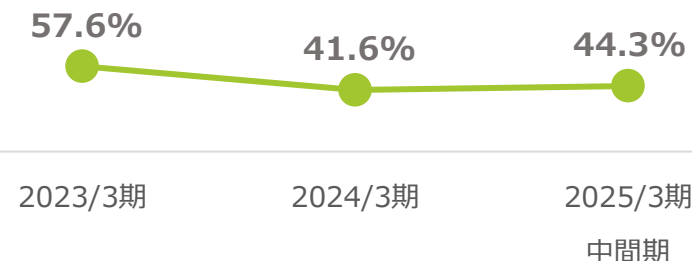


(百万円)	2024/3期 中間期	2025/3期 中間期	前年同期比 増減率
EMS	2,491	2,152	▲13.6%
(内 デバイス)	(1,376)	(1,125)	▲18.2%
(内 ユニット)	(1,116)	(1,027)	▲8.0%
その他 (2024年1月から参入)	—	5,801	—
セグメント売上高	2,491	7,952	+219.2%
セグメント利益	101	94	▲7.2%

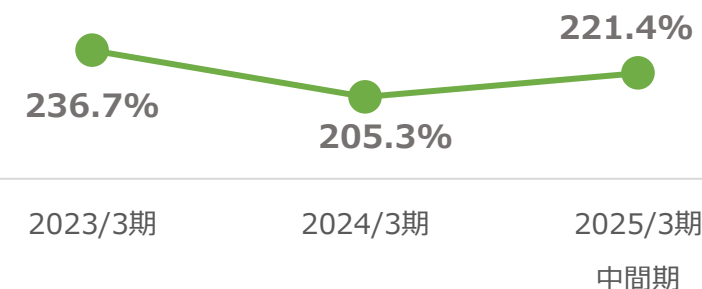
連結貸借対照表の状況

(百万円)	2024/3期 期末	2025/3期 中間期	増減
流動資産	15,939	14,407	▲ 1,532
現預金	4,660	3,938	▲ 722
売掛債権	7,111	6,372	▲ 739
棚卸資産	3,404	3,386	▲ 18
固定資産	2,544	2,912	+368
(内 のれん)	302	280	▲ 22
総資産	18,484	17,320	▲ 1,164
負債	10,797	9,644	▲ 1,153
買入債務	3,268	2,456	▲ 812
有利子負債	795	984	+188
未払費用	2,357	2,042	▲ 315
その他	4,377	4,160	▲ 217
純資産	7,686	7,675	▲ 10
負債純資産合計	18,484	17,320	▲ 1,164

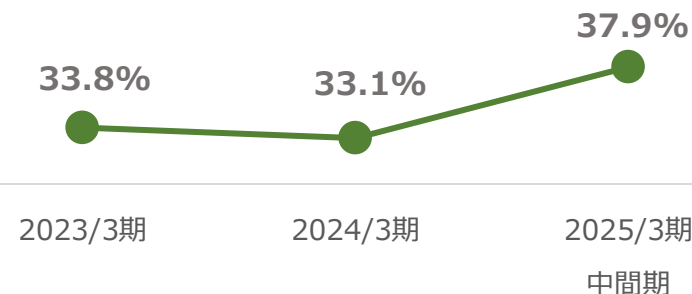
自己資本比率の推移



流動比率の推移



固定比率の推移



A horizontal line with a blue segment on the left and a green segment on the right, positioned above the title text.

2025年3月期業績予想

2025年3月期業績予想

- 通期予想は2024年5月の開示から変更なし
- 中間配当は20円

(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 通期予想	増減額	増減率
売上高	35,696	46,500	10,804	+30.3%
営業利益	327	700	373	+114.1%
経常利益	404	720	316	+78.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	666	428	▲238	▲35.7%
一株当たり当期純利益 (円)	104.01	66.74		
通期配当 (中間配当) (円)	40 (20)	40(20)	—	—

四半期ごとの主な変動要因

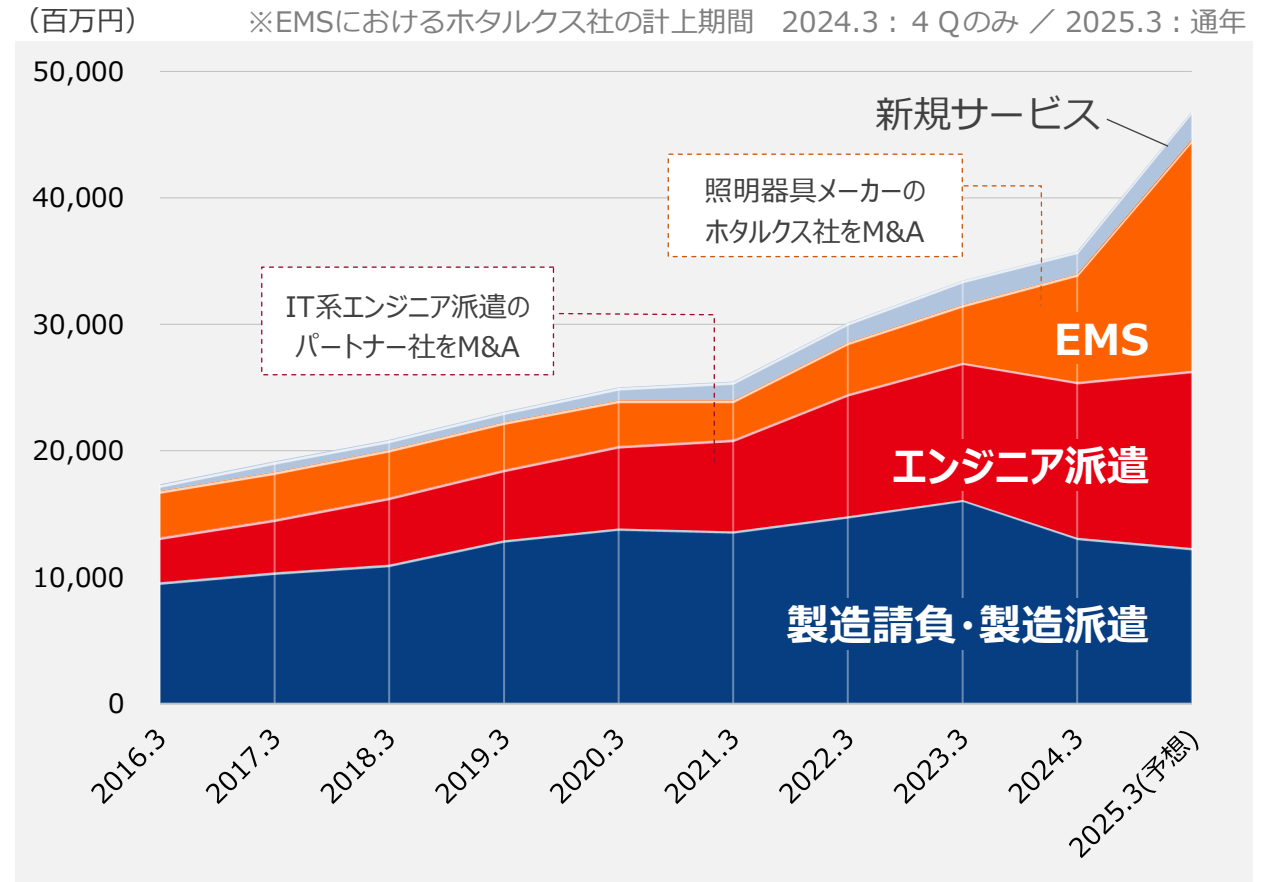
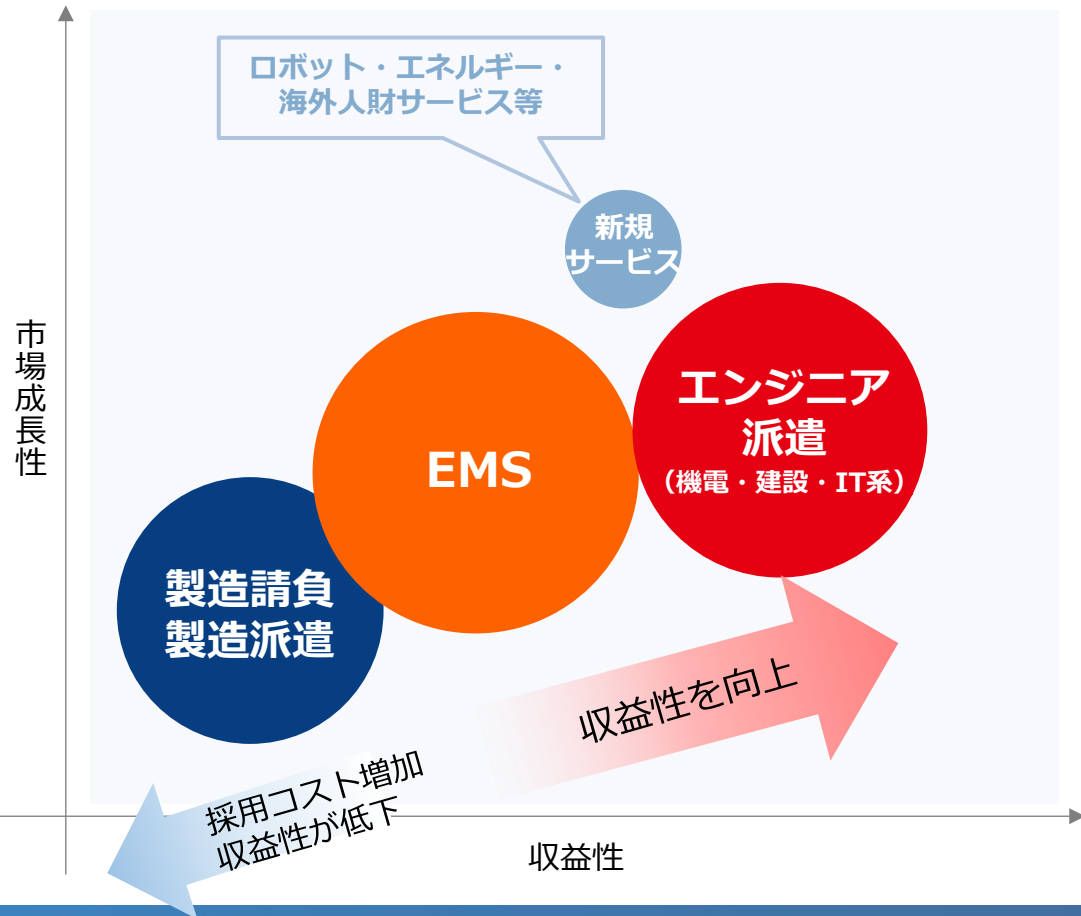
	主な変動要因	見込み	売上実績	利益実績
第1四半期	<ul style="list-style-type: none"> 新卒社員教育に伴う先行投資 大型連休などの影響 商品入れ替え時期による値下げ販売（EMS事業） 	⇒利益率の低下見込み	 (計画通り)	 (計画通り)
第2四半期	<ul style="list-style-type: none"> 新卒社員配属が進行 	⇒売上寄与と利益率の改善見込み	 (計画通り)	 (計画通り)
第3四半期	<ul style="list-style-type: none"> 稼働率増加 年末需要の要因 	⇒売上・利益ともに増加見込み		
第4四半期	<ul style="list-style-type: none"> 生産調整などの要因 	⇒売上の成長率が鈍化見込み		

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
マニュファクチャリング サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 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 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。半導体関連は回復基調にあるも本格回復は下期と予測 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 営業強化：重点エリア内での営業強化と単価交渉に注力
マニュファクチャリング サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 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 ロボット市場はECだけでなく製造分野においても物流ロボットの導入が増加傾向 	<ul style="list-style-type: none"> 請負・受託契約への切り替えを推進 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 定着率の更なる向上に向けた施策を実施
マニュファクチャリング サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	<ul style="list-style-type: none"> 再エネ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 顧客との協働によるロボットエンジニアの育成
マニュファクチャリング 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慢性的に不足 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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・海外人材の活用促進
マニュファクチャリング 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慢性的に不足 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 	<ul style="list-style-type: none"> 商流にこだわりながら新規エリア開拓などの営業強化 外国籍も含めた経験者採用に注力 請負案件の拡大により、若手のOJT教育を強化
EMS事業	<ul style="list-style-type: none"> デバイス商材は在庫過多により需要減、ユニット商材の新規設備投資需要により堅調 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 	<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 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

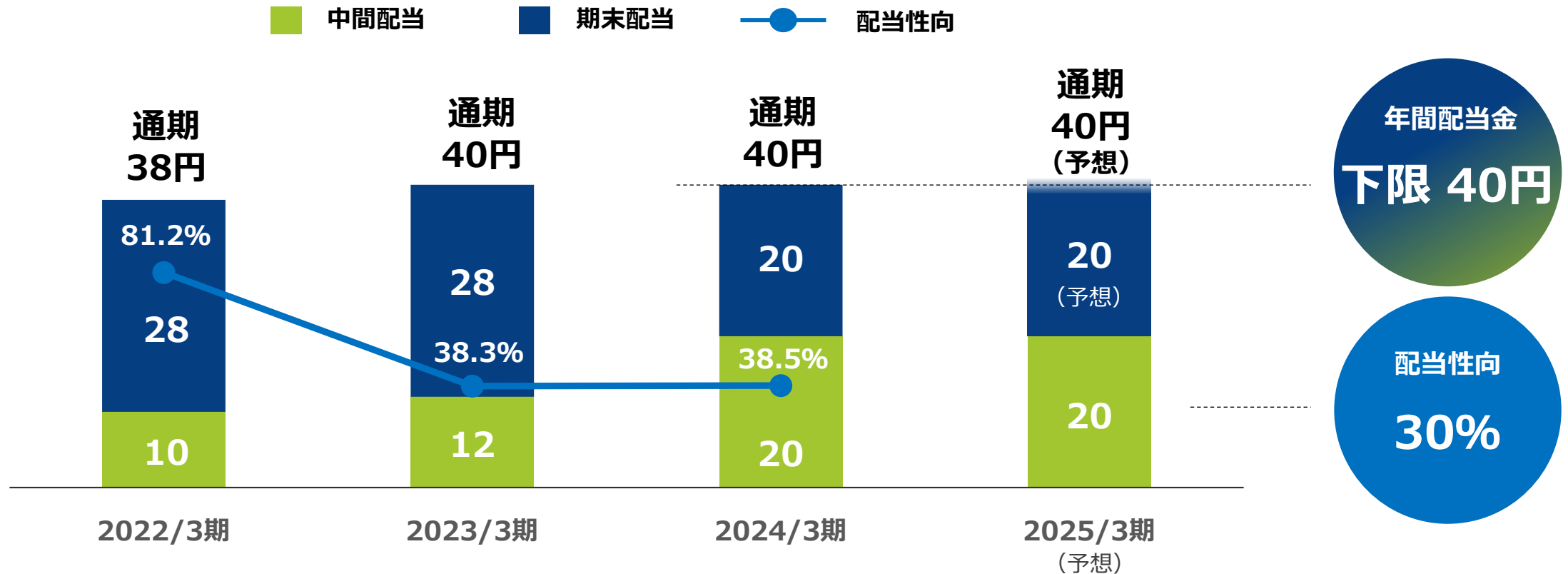
事業ポートフォリオ戦略


- 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



配当計画と配当方針

- 中間配当は20円
- 今期は1株当たり年間配当金の下限を40円
- 安定的かつ継続的な配当を目指し、株主還元を強化
(当社の配当方針につきましては30%を目安としております)



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

トピックス

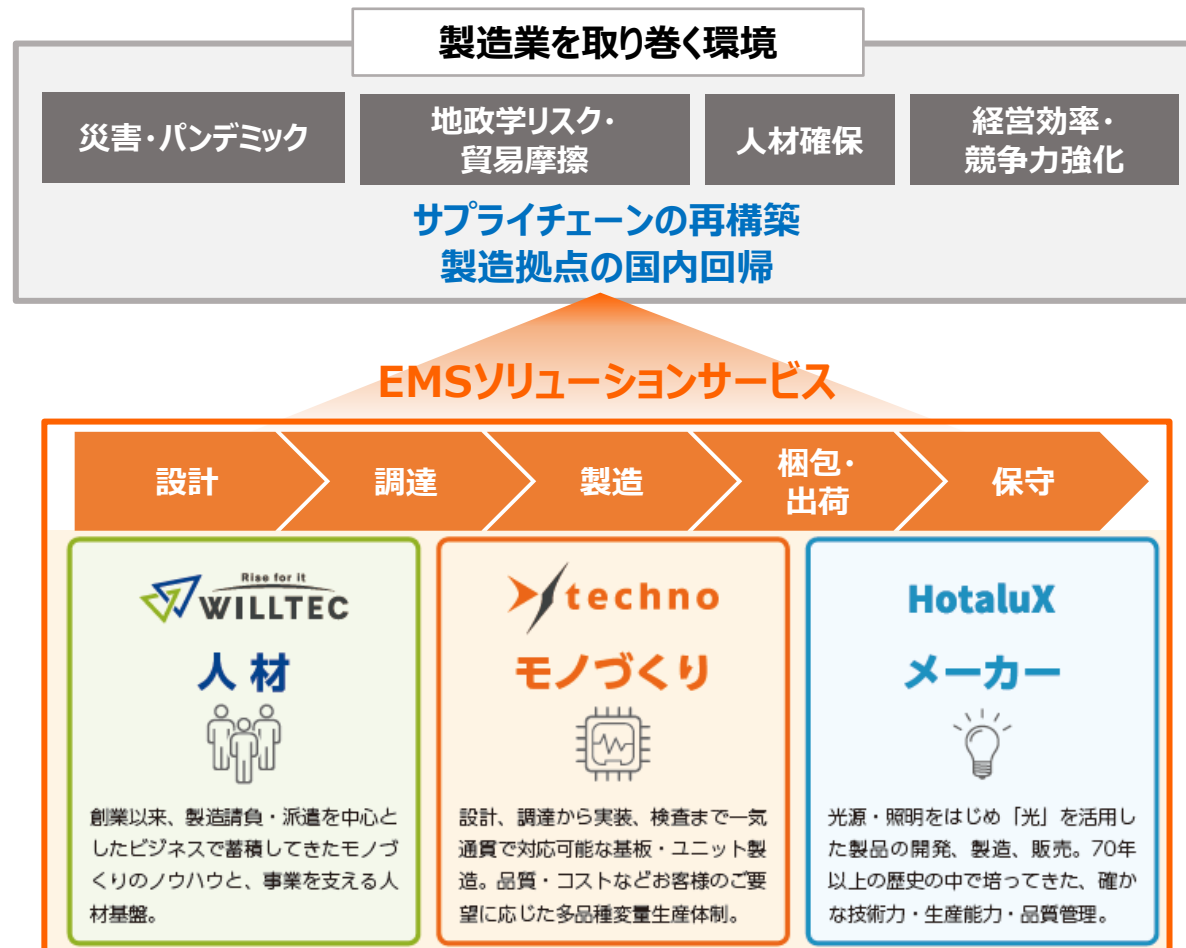
『ものづくりワールド 大阪』 第3回 ものづくりODM/EMS展に出展

■ ウィルテック/デバイス販売テクノ/ホタルクスとの3社合同で、グループのEMSソリューションを提案

『ものづくりワールド大阪』
 期 間：10/2・3・4
 場 所：インテックス大阪
 来場者数：約31,000人



- 当社グループが保有する、「設計/部品調達/基板実装/組立・検査/発送/保守」まで一気通貫で行うEMS体制をアピール
- 国内の老舗照明メーカーであるホタルクスがグループに加わったことで「技術力、生産能力、品質管理力」を強化
- 当社グループが実現するサービスの特徴、生産実績、課題解決事例などをご紹介



建設業界向け技術者教育本「ジョブトレ」シリーズの拡充

- オリジナル教材の開発・コンテンツの充実で建設業界の人材育成に貢献




大手ゼネコン・サブコン出身者をはじめとする専任講師のノウハウを書籍としてシリーズ化。動画コンテンツとしての視聴も可能



『Rebroトレーニングブック』
建築設備フォーラム内
「2023年 年間人気書籍」で1位獲得

2024年10月 新刊発売



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

APPENDIX (2024年9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**

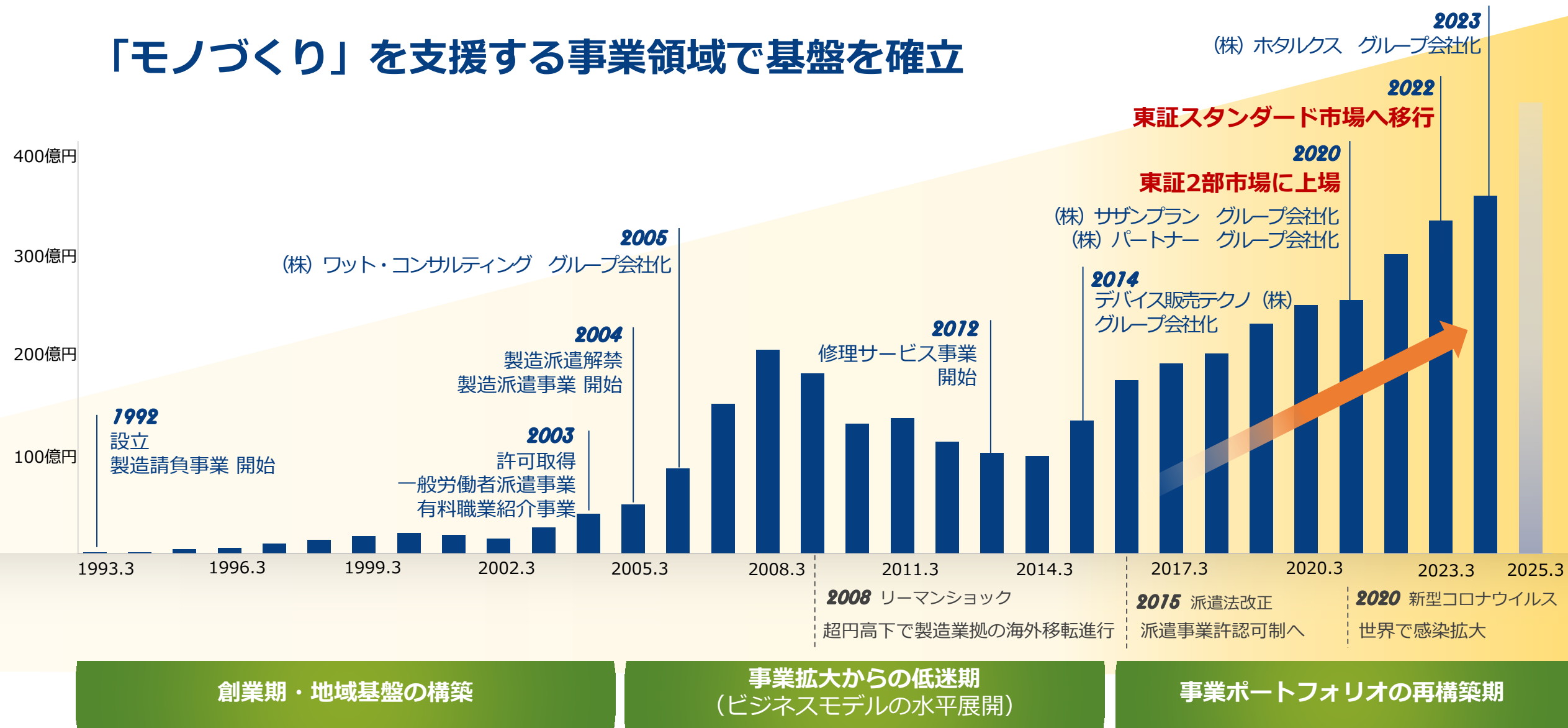


会社概要

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

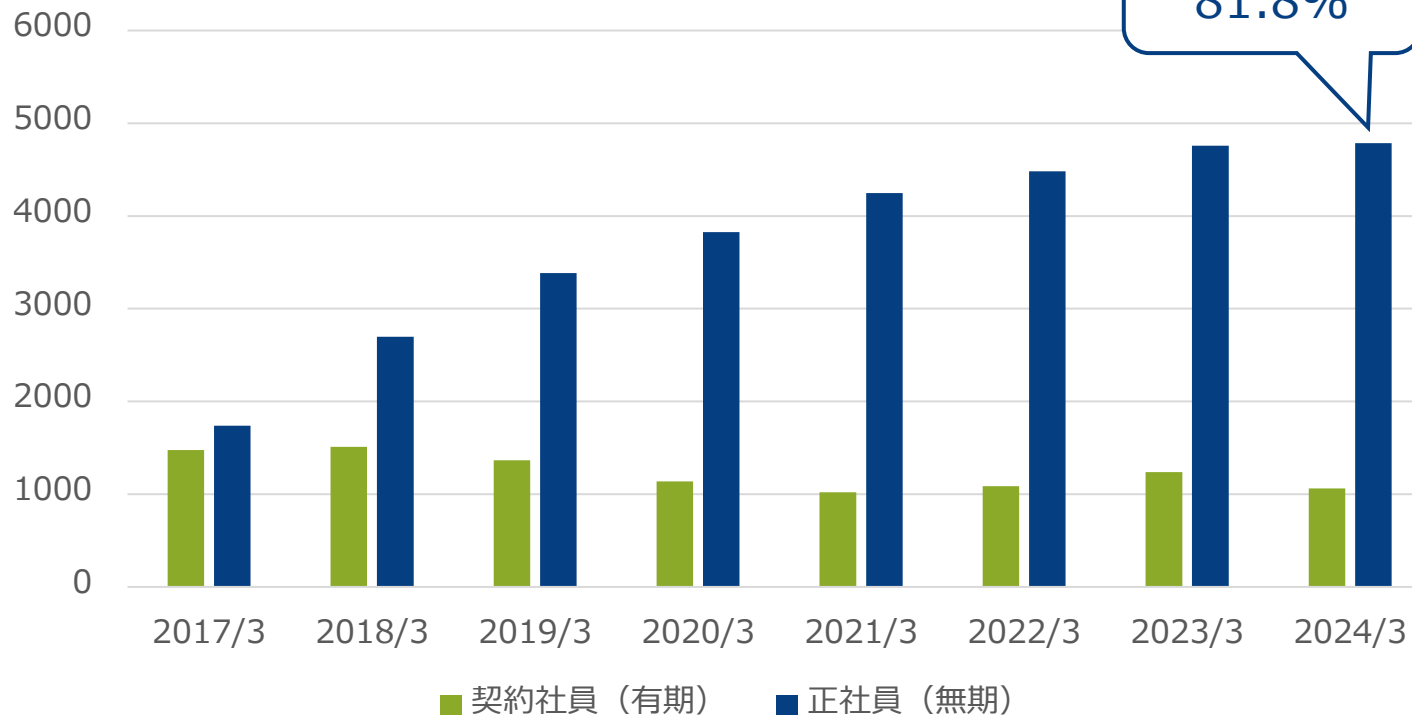
- 技術改善・設備設計の専門部門による顧客課題への提案活動
- 年1回の「改善発表会」開催による現場改善のベストプラクティスの共有

当社グループの強み① 人材基盤

- 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



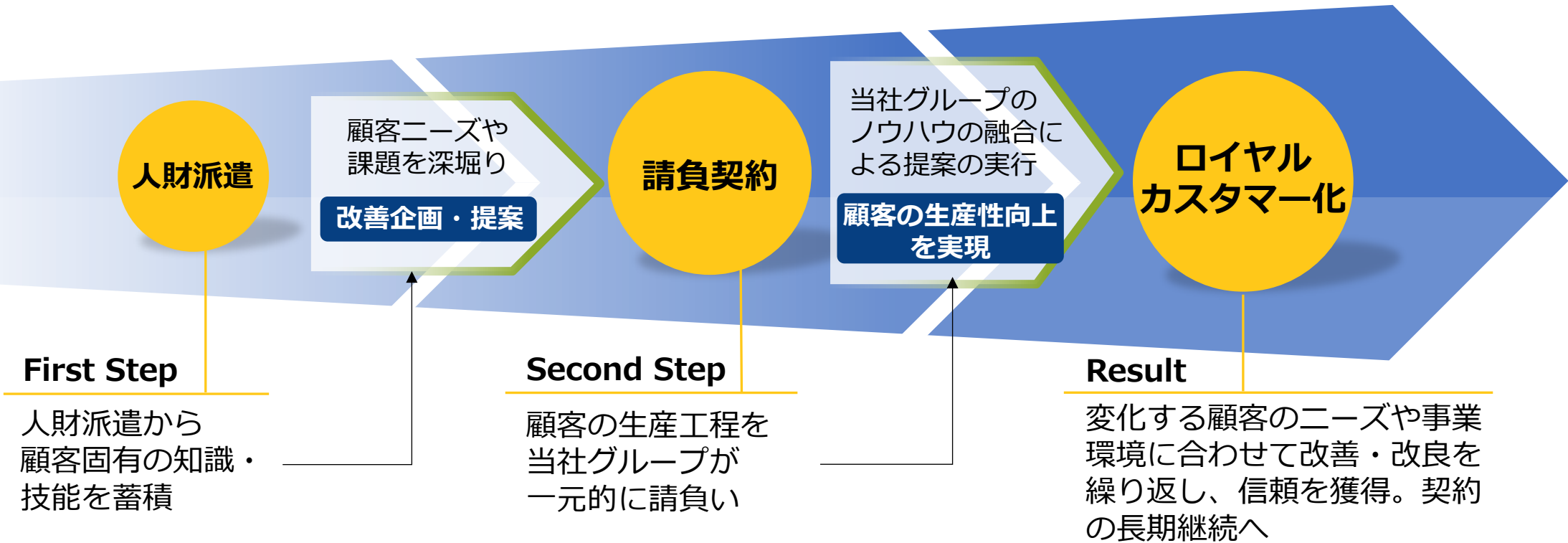
専任講師による専門教育



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