

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ウイルテック

7087 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月15日 (水)

執筆：客員アナリスト

古川 聖治

FISCO Ltd. Analyst **Seiji Furukawa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	01
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 人財系フィールド	07
2. モノ・コトづくりフィールド	08
3. 事業の特長	09
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	13
4. キャッシュ・フローの状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 2027年3月期の業績見通し	15
2. EMS事業の取り組み	16
■ 中長期の成長戦略	16
1. グループ長期ビジョン「FUTURE VISION 2035」	16
2. 事業ポートフォリオの見直し	17
■ 株主還元策	17
1. 株主還元方針	17
2. 株主優待制度	18

要約

2026年3月期の売上高と経常利益は過去最高を更新。 2027年3月期も高水準の収益を維持する見通し

ウイルテック<7087>は、モノづくりを支援する「総合ソリューションカンパニー」として、製造請負・派遣事業及び技術者派遣事業からなる「人財系フィールド」と、EMS事業及び社会サポート事業からなる「モノ・コトづくりフィールド」の2つのフィールドで事業を展開している。連結子会社8社及び持分法適用関連会社1社を傘下に持ち、工場やサポートセンターなどを含む事業所により国内の広い地域をカバーしている。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.0%増の45,936百万円、営業利益で同26.8%増の1,330百万円、経常利益で同20.5%増の1,463百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同26.4%増の897百万円と、2期連続の増収増益となり、売上高と経常利益は過去最高を更新した。期初計画比では、売上高は若干未達となったものの、各利益は20%超で達成した。利益面では、EMS事業の新工場関連費用などの販管費増加が384百万円の減益要因となったが、増収効果による257百万円と売上総利益率改善による408百万円が増益要因となり、営業利益は同281百万円増となった。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、中東情勢の緊迫化など事業環境の不透明さが増すなか、売上高で前期比3.9%増の47,740百万円、営業利益で同1.5%増の1,350百万円、経常利益で同3.0%減の1,420百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.8%増の923百万円と、経常利益を除き増収増益を見込んでいる。経常減益の要因は前期に計上した新工場建設に伴う助成金収入80百万円が剥落し、助成金収入が前期比で65百万円程度減少する影響が大きく、一過性のものである。

事業環境としては、製造業におけるAI関連の半導体需要や、建設業におけるインフラ更新等の底堅い需要、IT業界におけるDX・AI実装などのシステム開発需要を背景として、堅調な人材需要が継続することが想定される。中東情勢緊迫化の影響には留意する必要があるが、人財系フィールドの堅調な需要を背景として、契約単価見直しを含めた増収効果により、高水準の収益を維持する見通しである。

3. 中長期の成長戦略

同社はグループ長期ビジョン「FUTURE VISION 2035」(2026年3月期～2035年3月期)を2025年8月に公表しており、最終年度となる2035年3月期の目標として、売上高1,000億円、経常利益50億円、ROE15%以上を掲げている。また、同ビジョンを達成すべく、継続的な企業成長及び企業価値向上に向けて事業ポートフォリオの見直しを進めている。人財系フィールドをオーガニック成長によりキャッシュ創出の源泉となる安定基盤と位置付けるとともに、モノ・コトづくりフィールドを次なる成長エンジンと見据えて、M&Aによる事業拡充も視野に入れている。

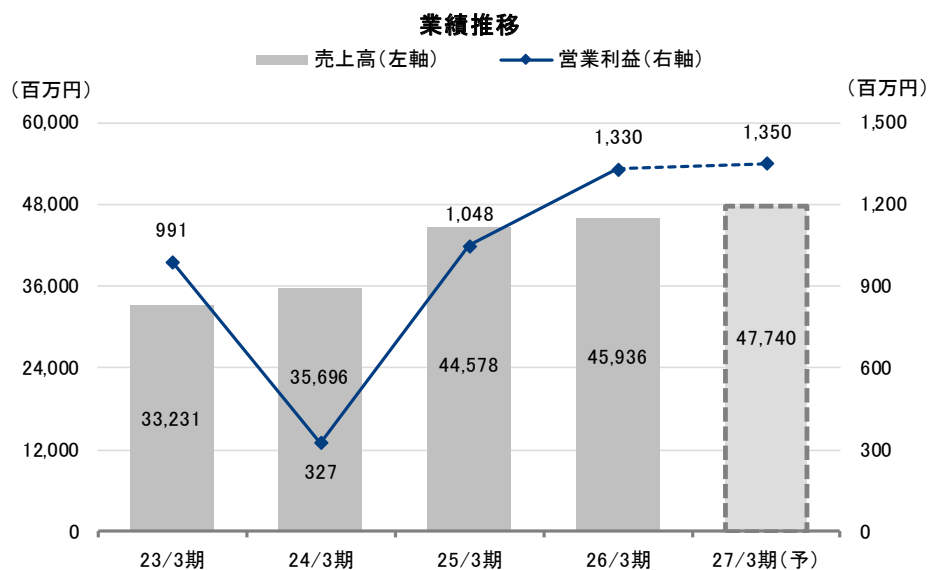
要約

4. 株主還元策

同社は株主還元策として配当を実施しているほか、2025年9月より株主優待制度を導入した。また、機動的な自己株式の取得を実施するなど、株主還元積極的に取り組む姿勢を示している。2025年8月に配当方針を「減配せず持続的かつ安定した配当を実施」へと変更し、減配しないことを公約した。この方針に従い、2026年3月期の1株当たり配当金は、前期比3.0円増の43.0円を実施した。2027年3月期は中東情勢の緊迫化など事業環境が不透明感はあるが、配当方針に従い1株当たり配当金は前期と同額の43.0円を予定している。

Key Points

- ・ 2026年3月期は2期連続の増収増益となり、売上高と経常利益は過去最高を更新
- ・ 事業環境が不透明感を増すなか、2027年3月期も、高水準の収益を維持する見通し
- ・ グループ長期ビジョンにおける2035年3月期の目標は、売上高1,000億円、経常利益50億円、ROE15%以上
- ・ 減配しない配当方針に基づき、2027年3月期の配当は増配した前期と同額の43.0円を予定



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

人材派遣・請負からEMSまで手掛ける、モノづくりの「総合ソリューションカンパニー」

1. 会社概要

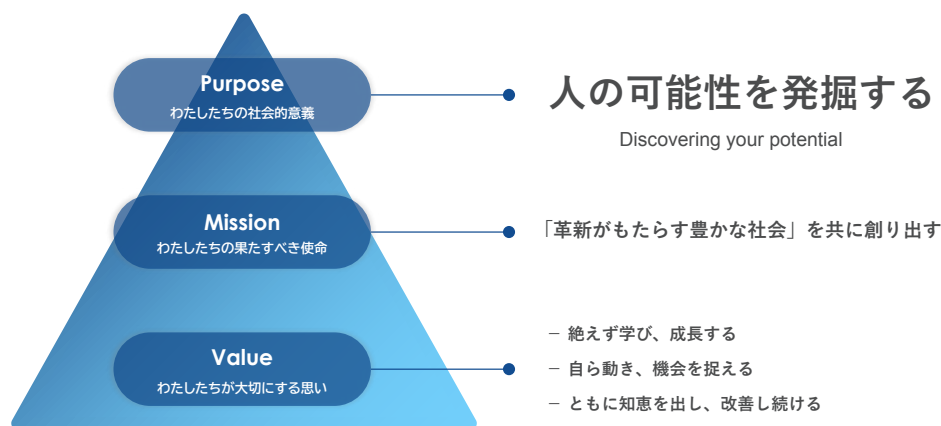
同社グループは、モノづくりの「総合ソリューションカンパニー」を目指して、人材派遣・請負からEMSまで幅広い事業を手掛けている。2026年3月末時点でデバイス販売テクノ(株)や(株)ホタルクスなど連結子会社8社及び持分法適用関連会社1社を傘下に持ち、国内事業所として、本社のほかにオフィス8ヶ所、サポートセンター15ヶ所、サービスセンター4ヶ所、工場3ヶ所を有し、広い地域をカバーしている。



会社概要

同社は経営理念として、「人との出会いを大切にし、共に過ごす時間の中で、共に学び、共に成長しながら豊かな社会の創造に邁進し、笑顔が溢れる社会づくりに貢献する」を掲げている。また、個社の理念等は大切にしつつも、グループが一体となって同じ方向、同じ目標に向けて歩んでいくための「グループフィロソフィー」を策定した。その中で、パーパス (Purpose) として『人の可能性を発掘する』を掲げ、果たすべき使命 (Mission) として『「革新がもたらす豊かな社会」を共に創り出す』、大切にしたい (Value) として『・ 絶えず学び、成長する ・ 自ら動き、機会を捉える ・ ともに知恵を出し、改善し続ける』と定めている。Missionをより具体的に言い表すと、全従業員の知恵を結集して多様な機会やサービスを提供するモノづくりの「総合ソリューションカンパニー」として、顧客とともにイノベーションを推進しつつ、豊かな社会の実現への貢献となる。Valueは、Missionを達成する際に社員一人一人が持つべき行動基準や考え方を示すものと位置付けている。

グループフィロソフィー



出所：「FUTURE VISION 2035」より掲載

2. 沿革

同社は1992年4月、大阪府門真市に(株)アイピーエヌの社名で設立して製造請負事業を開始、2003年4月に(株)ジャパנקリエイト関西に社名を変更した後、2003年8月に一般労働者派遣事業・有料職業紹介事業の許可を取得して労働者派遣事業に進出した。2004年10月に現社名に変更した後の事業領域拡大はM&Aを中心に展開しており、2005年3月に(株)ワット・コンサルティング(現 連結子会社)の全株式を取得して技術者派遣事業を開始後、2014年10月にパナソニックデバイス販売テクノ(株)(現 デバイス販売テクノ)の全株式を取得して受託製造事業及び電子部品卸売事業を開始した。2020年6月に(株)サザンプラン(現 連結子会社)の全株式を取得して中古OA機器の買取・修理・販売事業を開始。2020年12月には(株)パートナー(現 連結子会社)の全株式を取得してIT系技術者派遣及びシステム開発事業を拡大した。さらに、2023年12月にホタルクスの全株式を取得して照明器具製造・販売事業を開始した。このほか、海外ではベトナムやミャンマーで現地法人を展開している。2020年3月に東京証券取引所市場第2部に株式を上場、2022年4月には同市場の区分見直しにより、スタンダード市場に移行した。

ウイルテック

2026年7月15日 (水)

7087 東証スタンダード市場

https://www.willtec.jp/ir/

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1992年 4月	(株)アイピーエヌを大阪府門真市に設立。製造請負事業を開始
2003年 4月	アイピーエヌが(株)ジャパンクリエイイト関西に商号を変更
2003年 8月	ジャパンクリエイイト関西が一般労働者派遣事業・有料職業紹介事業の許可を取得し、労働者派遣事業を開始
2004年 3月	ジャパンクリエイイト関西が製造派遣事業を開始
2004年 5月	外国人技能実習生の受入を目的として、大阪市淀川区に電子・機械部品製造事業協働組合を設立(現 持分法適用関連会社)
2004年10月	ジャパンクリエイイト関西が(株)ウイルテック(以下、同社)に商号を変更 関東地方での事業拡大を目的として、同社が(株)エフオーエスの全株式を取得し、子会社化 管理業務の内製化を目的として、同社が(株)ジェイシーアイ(現(株)ウイルハーツ)の全株式を取得し、子会社化(現連結子会社)。障がい者支援事業を開始
2005年 1月	中国での事業展開を目的として、同社が威璐特上海商務諮詢有限公司を中国上海市に設立
2005年 3月	技術者派遣事業への進出を目的として、同社が(株)ワット・コンサルティングの全株式を取得し、子会社化(現連結子会社)。技術者派遣事業を開始
2005年 7月	九州地区における製造請負・製造派遣事業の強化を目的として、同社が(株)ウイルテック九州を設立
2006年 3月	会社としての環境配慮姿勢を鮮明にすることを目的として、同社がISO14001認証を取得
2007年 8月	事業整理を目的として、威璐特上海商務諮詢有限公司を(株)ボスコインターナショナルに売却
2008年 5月	事業整理を目的として、同社が(株)ウイルを会社分割により大阪市北区に設立
2009年 4月	経営管理効率の向上を目的として、同社がエフオーエスを吸収合併 第一次産業への進出を目的として、同社が(株)宮崎ウイルファームを設立。畜産業を開始
2009年11月	事業整理を目的として、ウイルの一般派遣事業をワット・コンサルティングへ事業譲渡 事業整理を目的として、ウイルを解散
2011年 4月	同社が大阪市淀川区に本社を移転
2012年 4月	同社にて修理サービス事業を開始
2013年10月	経営管理効率の向上を目的として、同社がウイルテック九州を吸収合併
2014年10月	受託製造事業への進出を目的として、同社がパナソニックデバイス販売テクノ(株)の全株式を取得し、子会社化(現連結子会社)。受託製造事業及び電子部品卸売事業を開始 パナソニックデバイス販売テクノがデバイス販売テクノ(株)に商号を変更
2015年12月	同社がハノイオフィスをベトナム・ハノイ市に開設
2016年 6月	同社がミャンマー国立タウンジー技術大学にて日本語教育講座を開講し、海外事業を開始
2018年 2月	ベトナムにおける海外事業の強化を目的として、同社がWILLTEC VIETNAM Co., Ltd.を設立(現連結子会社)
2018年 4月	経営効率の向上を目的として、同社がワット・コンサルティングの機電系技術者派遣事業を事業譲受 同社が製造事業における品質の向上を目的として、ISO9001認証を取得
2018年 6月	ミャンマーにおける海外事業の強化を目的として、同社がWILLTEC MYANMAR Co., Ltd.を設立(現連結子会社) 技術者の育成を目的として、同社が大阪府豊中市に大阪研修センターを開設
2019年 7月	人材の育成を目的として、同社が大阪市北区に大阪キャリア開発センターを開設
2020年 3月	東京証券取引所市場第2部に株式を上場
2020年 6月	(株)サザンプランをグループ会社化(連結子会社)
2020年12月	(株)パートナーをグループ会社化(連結子会社)
2021年 3月	宮崎ウイルファームを清算
2021年 7月	企業と海外エンジニアをつなぐマッチングサイト「RISE for」の運用を開始
2022年 3月	同社の株式が貸借銘柄に選定される
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所市場第2部からスタンダード市場に移行
2022年10月	新しいソリューション提案の発信拠点として、同社が大阪府吹田市にプロジェクトデザインセンターを開設
2023年12月	(株)ホテルクスをグループ会社化(連結子会社)

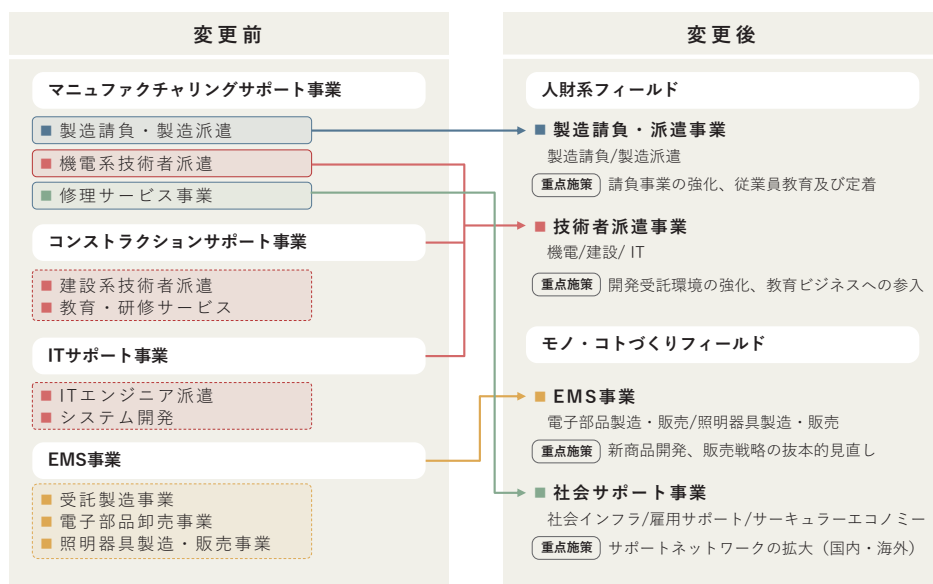
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

「人財系」と「モノ・コトづくり」の2つのフィールドで事業を展開

同社グループでは、2026年3月期中間期決算から、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、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した。これに伴い、従来の「マニファクチャリングサポート事業」「コンストラクションサポート事業」「ITサポート事業」「EMS事業」から、「人財系フィールド」「モノ・コトづくりフィールド」に変更したうえで、「人財系フィールド」を製造請負・派遣事業及び技術者派遣事業に区分するとともに、「モノ・コトづくりフィールド」をEMS事業及び社会サポート事業に区分している。

報告セグメントの変更

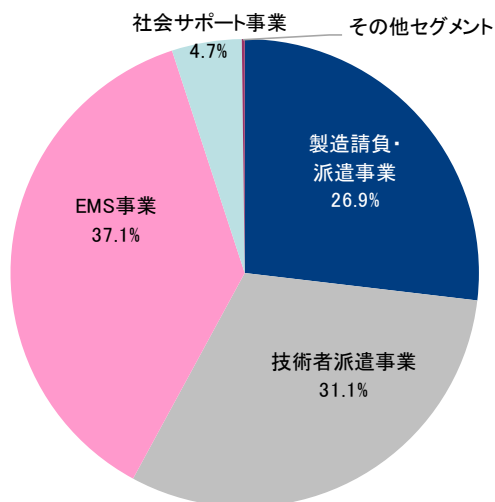


出所：決算説明資料より掲載

事業別売上構成比は、2026年3月期で製造請負・派遣事業が26.9%、技術者派遣事業が31.1%、EMS事業37.1%と主力の3事業がバランスしている点に特長があり、次の成長領域としている社会サポート事業が4.7%となる。

事業概要

事業別売上構成比(2026年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

各セグメントの事業内容は以下のとおりである。

1. 人財系フィールド

人財系フィールドは、製造請負・派遣事業及び技術者派遣事業から構成される。

(1) 製造請負・派遣事業

製造請負は、メーカーを顧客として、一般的に顧客の工場等の一部を借受け、事業所を設置し、顧客と契約した物を製造する事業となる。請負労働者(請負事業に従事する者)は請負会社(製造業務を請け負う会社)と雇用契約を結び、指揮命令も請負会社から受ける。発注者(物の製造を依頼する会社)より指揮命令を受けない点が、製造派遣との大きな違いである。製造請負は労働者派遣事業には該当しないため、労働者派遣法の適用対象外となる。同社が請負う業務の範囲は、物の溶接、鋳造、加工、組立て、洗浄、塗装、運搬等と幅広く、製造物は電子部品や半導体関連など、弱電系製品に強みを持っている。

製造派遣は、人材派遣会社が雇用した社員を取引先の事業所に派遣し、そこで派遣先の指示のもとで労働サービスを提供する形態の労働者派遣事業である。メーカーを顧客として、雇用契約を結んだ派遣労働者を顧客の工場等へ派遣し、物の製造等の業務に従事させ、労働サービスを提供する事業を行う。派遣労働者は派遣元と雇用契約を結ぶが、派遣労働者が指揮命令に服するのは派遣先である点が、製造請負との大きな違いとなる。当該事業は、労働者派遣法の適用を受け、派遣労働者を保護するために様々な取り組みをする義務がある。同社が扱う物の製造の業務は、製造請負と同じく、物の溶接、鋳造、加工、組立て、洗浄、塗装、運搬等と幅広く、派遣先も電子部品、電気製品の製造ラインなど業種を問わず多種多様である。弱電系の製造ノウハウに強みを持っており、主要顧客の業界は、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メーカーなどである。同社では製造派遣契約を通じて新規顧客を開拓し、自主的に運営できる体制を構築するとともに、製品知識を蓄積したうえで製造請負契約に移行して長期契約につなげている。

事業概要

(2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業は、機電・建設・ITといった専門性の高い領域において行う労働者派遣事業である。機電領域では、家電・電機メーカー、電気・電子機器メーカー、半導体関連、自動車関連などを主な顧客として、エレクトロニクス・機械等の設計・開発の技術を持つ人材を派遣し、機械設計、アナログ/デジタル回路設計、制御システム開発・組込み、製造装置の設置・保守などの労働サービスを提供している。建設領域では、主に建設系技術者の労働者派遣事業及び建設系技術者の職業紹介事業を行っており、ゼネコン、サブコン、設計会社、プラント会社などを主な顧客として、建築施工管理、設備施工管理、CADオペレーター等の技術を持つ人材を派遣して、技術サービスを提供している。業界内では未経験者の育成において評価を得ており、建設業界向け教育コンテンツの自社開発など、教育サービスの拡充に注力している。また、技術者のキャリアサポートの一環として、建設関連企業を顧客として、同じ人材リソースでの職業紹介事業も展開している。IT領域では、多様なプラットフォームやプログラミング言語に対応したシステムエンジニア、プログラマー、インフラエンジニア等IT技術に特化した人材を派遣し、労働サービスを提供している。技術者派遣事業においては、エンジニアの継続的な育成が重要課題となっており、同社では経験者と未経験者を交えたチームで受託案件に取り組むことなどにより、若手エンジニアの育成を図っている。

なお、厚生労働省の「同一労働同一賃金ガイドライン」は派遣社員にも適用され、2020年4月からの改正労働者派遣法の施行に伴い、派遣元会社は「派遣先均等・均衡方式」または「労使協定方式」のいずれかで、派遣先正社員や地域相場と比較して不合理な待遇差が生じないよう賃金を決定する義務がある。こうした制度変更もあり、製造派遣及び技術者派遣とも契約単価見直しを進めやすくなった面がある。

2. モノ・コトづくりフィールド

モノ・コトづくりフィールドは、EMS事業及び社会サポート事業から構成される。

(1) EMS事業

EMS事業は、受託製造、電子部品卸売、照明器具製造・販売で構成され、連結子会社であるデバイス販売テクノとホタルクスが担っている。このうち、デバイス販売テクノが受託製造及び電子部品卸売を手掛けている。受託製造は電子機器等の受託生産を行う事業で、主として電気機械等に用いられるプリント基板の設計から実装工程等、多品種小ロットの製造受託を行う。電子部品卸売は生活家電などの民生品を製造する電機メーカー、機械・装置といった産業機械を製造する電機メーカーなどに対して、電子部品メーカーから購入した電子部品を販売する事業である。ホタルクスは照明器具製造・販売を手掛けており、一般住宅向け照明やオフィス・工場等の施設向け照明、空港での航空機着陸誘導閃光装置といった特殊照明などの設計開発から製造、販売を行っている。

デバイス販売テクノは、技術・製造・販売を組織の核として、産業機械市場に対して「電子部品の卸売」「電子基板等の開発・製造(EMS)」「搬送用ロボット等を中心とした生産システムの提案・販売」を展開している。同子会社の須賀川工場(福島県須賀川市)では対応できる製品の大きさの制限により機会損失が発生していたこともあり、工場規模が大きいホタルクスとの製造ラインの連携等により、グループ内でのシナジーが期待できる。2025年6月には隣接地にグループ新工場を竣工しており、既存工場と比較して約120%の生産能力を見込んでいる。同工場においては、プリント基板の実装を中心に生産力と技術力の向上を図り、ものづくり体制を強化している。

ウイルテック
7087 東証スタンダード市場

2026年7月15日 (水)
<https://www.willtec.jp/ir/>

事業概要

2023年12月にグループ化したホタルクスは、1950年にNEC<6701>のラジオ事業部において蛍光灯の試作からスタートし、2000年にNECライティング(株)として分社独立後、2019年に現社名となった。1963年には羽田空港に滑走路末端識別灯1号機を設置した実績があり、現在も国内の空港すべてに設置されている着陸誘導閃光装置の原型となっている。主な事業として「蛍光灯の製造・販売事業」「シーリングライトなどの住宅照明の製造・販売事業」「オフィス・工場・商業施設等の非住宅向け照明の製造・販売事業」「様々な光の波長を活用した商品開発や顧客に対するソリューションを提供する新規事業」があり、商品開発力、生産技術力、品質管理力などメーカーとしてのノウハウを有する企業である。なお、水俣条約締約国会議の決定を受け、水銀使用製品である蛍光灯は2026年1月より順次、製造と輸出入が規制され、2027年末までに一般照明用の蛍光灯の製造・輸出入が終了するため、蛍光灯の製造は2027年末で終了し、販売は2030年末以降に撤退する。

(2) 社会サポート事業

社会サポート事業では、世の中の社会課題を事業機会と捉え、社会インフラ、雇用サポート及びサーキュラーエコノミーの3分野において事業を展開している。このうち、社会インフラ分野においては、再生可能エネルギー関連(太陽光発電関連)の保守メンテナンスサービスを提供しており、家庭用蓄電池の保守なども手掛けている。雇用サポート分野においては、これまで派遣事業で培ったノウハウを生かしたサービスを展開しており、IT・機電・建設系の外国人エンジニアに特化した採用マッチングサービスや顧客における外国人雇用の管理サポートなどがある。サーキュラーエコノミー分野においては、資源の効率的な利用とロスの削減を目指して、持続可能な社会の実現に寄与するサービスを展開しており、具体的には中古OA機器の買取・修理・販売やリファビッシュサービスなどを手掛けている。

3. 事業の特長

人材派遣・請負事業にとどまらず、EMS事業を中心とするメーカー機能をグループ内に持つため、社内で技術者のキャリアを蓄積できるほか、技術者派遣事業においては、製造業にとどまらず建設やITといった幅広い産業の顧客と取引関係にある。連結子会社であるワット・コンサルティングが建設業界向けに提供する「マイクロラーニング」コンテンツなど独自の教育プログラムを開発しており、自社の若手人材の採用育成に利用するほか、外販にも注力している。EMS事業では、設計から調達、製造、アフターサービスまでを国内一気通貫でサポートするソリューション「WILL ONE」の提供を開始した。このように、グループの幅広いノウハウを共有して、シナジー創出を目指している。

業績動向

2026年3月期は2期連続の増収増益となり、 売上高と経常利益は過去最高を更新

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.0%増の45,936百万円、営業利益で同26.8%増の1,330百万円、経常利益で同20.5%増の1,463百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同26.4%増の897百万円と2期連続の増収増益となり、売上高と経常利益は過去最高を更新した。期初計画比では、売上高は若干未達となったものの、各利益は20%超で達成した。

売上面では、堅調な人材需要を背景に、技術者派遣事業が前期比745百万円増加、製造請負・派遣事業が同235百万円増加するなど、人財系フィールドがけん引し増収となった。利益面では、営業利益の増減要因として、EMS事業の新工場関連費用などの販管費増加が384百万円の減益要因となる一方、増収効果が257百万円、売上総利益率改善が408百万円の増益要因となり、281百万円の営業増益となった。このうち、売上総利益率改善には、技術者派遣事業及び製造請負・派遣事業において契約単価見直しが進捗したことや、EMS事業で採算性が高い特殊照明の販売が大幅に伸長したことなどが寄与した。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		期初計画	26/3期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	44,578	-	46,700	45,936	-	3.0%	-1.6%
売上原価	36,109	81.0%		36,801	80.1%	1.9%	
売上総利益	8,468	19.0%		9,134	19.9%	7.9%	
販管費	7,419	16.6%		7,804	17.0%	5.2%	
営業利益	1,048	2.4%	1,100	1,330	2.9%	26.8%	20.9%
経常利益	1,213	2.7%	1,150	1,463	3.2%	20.5%	27.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	710	1.6%	710	897	2.0%	26.4%	26.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ウイルテック

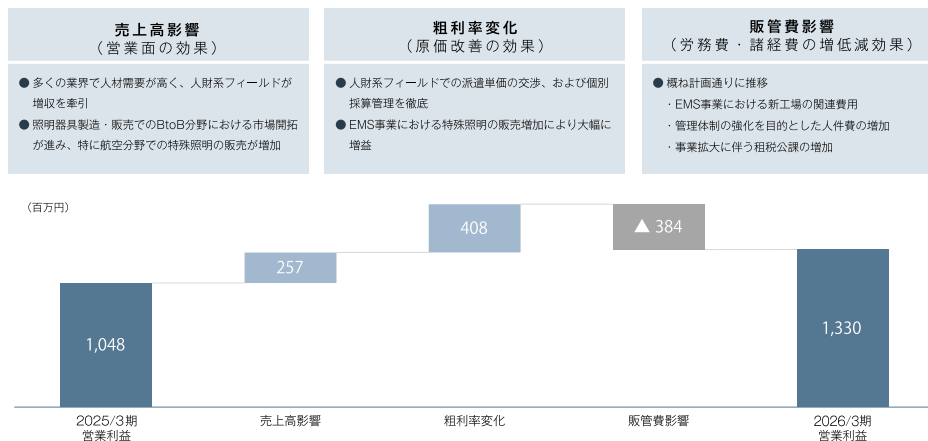
2026年7月15日 (水)

7087 東証スタンダード市場

<https://www.willtec.jp/ir/>

業績動向

営業利益の増減要因



注：粗利率とは売上総利益率のこと
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

事業セグメント別では、人財系フィールドの売上高が前期比3.8%増の26,649百万円、セグメント利益が同17.2%増の1,167百万円となり、モノ・コトづくりフィールドの売上高が同2.1%増の19,278百万円、セグメント利益が同55.2%増の405百万円となった。

人財系フィールドのうち、製造請負・派遣事業については、自動車関連分野の人材需要がイラン情勢の影響や部品調達不安を背景に低調に推移したが、半導体・電子部品分野においては在庫調整が底を打ち、情報通信機器分野においては主要取引先の生産回復が見られた。顧客業界別のシェアを見ると、半導体・電子部品分野及び情報通信機器分野が6割程度あり、相対的にシェアが低い自動車関連分野の影響は限定的となった。また、人材の採用と定着を図りつつ、契約単価見直しが進捗したこともあり、製造請負・派遣事業の売上高は前期比1.9%増の12,366百万円、セグメント利益は同6.4%増の477百万円となった。

技術者派遣事業については、派遣先の業界により状況がやや異なる。領域別に見ると、機電においては、中東情勢の混乱等により電機業界や自動車業界がやや厳しい状況となる一方、半導体関連が徐々に回復基調となり、通信インフラやデータセンター関連が堅調に推移した。総じて見れば需要が堅調に推移するなか、派遣契約単価の引上げとともに請負・受託契約への切り替え等が進捗し、売上高は前期比10.5%増の5,454百万円となった。建設においては、関西エリアで大阪・関西万博関連プロジェクトの収束に伴う一時的な人員配置の停滞が見られたが、IR (Integrated Resort：統合型リゾート) 事業等を見据えた再配置により稼働率の改善を図ったほか、全般的に大型再開発やインフラ更新を中心に需要は堅調に推移した。また、賃上げ実施の一方で派遣単価の段階的引き上げも進捗し、売上高は同6.6%増の5,964百万円となった。ITにおいては、DXやAI関連を中心にIT投資が拡大する一方で、高度なスキルが求められ未経験者向けの案件が狭まる傾向や一時的な要因も加わり、売上高は同4.6%減の2,864百万円となった。これらのことから、技術者派遣事業の売上高は同5.5%増の14,283百万円、セグメント利益は同26.1%増689百万円となった。

ウイルテック
7087 東証スタンダード市場

2026年7月15日 (水)
<https://www.willtec.jp/ir/>

業績動向

同社では、2022年5月に熊本において半導体関連の人財育成拠点の開設、東北での拠点開設を行い、新たな需要を取り込む態勢を整えてきており、人財系フィールドではこうした施策の効果が出ている面もある。

モノ・コトづくりフィールドのEMS事業のうち、電子部品の製造・販売においては、主力の産業用設備やインフラ関連の一部取引先で需要が伸長したが、新工場稼働による工場機能再編に伴う稼働率低下が一時的な収益圧迫要因となり、売上高は前期比12.3%減の3,611百万円となった。照明器具の製造・販売においては、業界全体として蛍光灯の生産終了に伴うLED照明への移行の動きが活発化しており、住宅用LED照明器具が堅調に推移したほか、非住宅用LED照明も好調に推移した。また、参入障壁が高い空港向けの航空機着陸誘導閃光装置をはじめとする特殊照明の販売が大幅に伸長し利益貢献も大きかった。これらのことから、EMS事業の売上高は同1.0%増の17,056百万円、セグメント利益は同0.1%増の394百万円となった。

社会サポート事業のうち、社会インフラ分野においては、主に再生可能エネルギー関連の保守・メンテナンスサービスを提供しており、原油高騰による再生可能エネルギー導入加速やデータセンター向けの蓄電池需要の増加等を背景に、新規受注案件が増加し、売上高は前期比11.3%増の1,375百万円となった。雇用サポート分野においては、外国人エンジニアの採用プラットフォームの運用や顧客における外国人雇用の管理サポートなど、派遣事業で培ったノウハウを生かしたサービスを展開しており、売上高は同12.5%増の382百万円となった。サーキュラーエコノミー分野においては、資源の効率的な利用とロスの削減を目指し、中古OA機器の買取・修理・販売やリファビッシュサービスを展開しており、売上高は同8.1%増の463百万円となった。これらのことから、社会サポート事業の売上高は同10.8%増の2,221百万円、セグメント利益は11百万円（前期は132百万円の損失）となった。

ウイルテック
7087 東証スタンダード市場

2026年7月15日 (水)
<https://www.willtec.jp/ir/>

業績動向

事業別業績の概要

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	44,578	45,936	1,358	3.0%
人財系フィールド	25,668	26,649	985	3.8%
製造請負・派遣事業	12,130	12,366	236	1.9%
(製造請負)	5,078	5,173	95	1.9%
(製造派遣)	7,052	7,192	140	2.0%
技術者派遣事業	13,538	14,283	745	5.5%
(機電)	4,936	5,454	518	10.5%
(建設)	5,597	5,964	367	6.6%
(IT)	3,004	2,864	-140	-4.6%
モノ・コトづくりフィールド	18,884	19,278	393	2.1%
EMS事業	16,880	17,056	176	1.0%
(電子部品製造・販売)	4,118	3,611	-507	-12.3%
(照明器具製造・販売)	12,761	13,445	684	5.4%
社会サポート事業	2,004	2,221	216	10.8%
(社会インフラ)	1,235	1,375	140	11.3%
(雇用サポート)	340	382	42	12.5%
(サーキュラーエコノミー)	428	463	35	8.1%
その他	384	340	-43	-11.4%
調整額	-358	-332	26	-
営業利益	1,048	1,330	281	26.8%
人財系フィールド	995	1,167	172	17.2%
製造請負・派遣事業	448	477	29	6.4%
技術者派遣事業	546	689	143	26.1%
モノ・コトづくりフィールド	261	405	144	55.2%
EMS事業	393	394	1	0.1%
社会サポート事業	-132	11	143	-
その他	-2	-35	-33	-
調整額	-205	-207	-2	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

健全な財務体質を維持

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,140百万円増加の19,263百万円となった。主に流動資産が878百万円増加した影響が大きく、その内訳としては、売上増加に伴い売上債権が78百万円増加したほか、棚卸資産が626百万円増加した。固定資産は262百万円増加しており、新工場稼働等に伴い有形固定資産が249百万円増加した影響が大きい。負債合計は同540百万円増加の10,587百万円となった。主な内訳は、長期借入金38百万円減少した一方、支払手形及び買掛金が82百万円、未払費用が276百万円、前受金が194百万円それぞれ増加した。純資産合計は同600百万円増加の8,676百万円となった。これは、親会社株主に帰属する当期純利益897百万円が、配当金の支払い254百万円を大きく上回ったことによる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

経営指標については、安全性指標のうち自己資本比率が45.0%、D/Eレシオが0.13倍、流動比率が206.4%となるなど、前期に新工場建設に伴うキャッシュアウトがあったものの、高い財務健全性を維持している。また、利益蓄積により自己資本が8,676百万円へと積み上がり、自己資本の厚みも増している。EMS事業の拡大に伴い、事業リスクは従来よりも高まる方向にあるため、財務健全性の維持は重要と考えられる。収益性指標では、ROAが前期比1.2ポイント上昇し7.8%、ROEが同1.7ポイント上昇し10.7%と、財務健全性を維持しながら収益性も改善できている。現金及び預金も順調に積み上がっており、将来の成長投資に備えたものと捉えられる。

連結貸借対照表と経営指標

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	増減
流動資産	10,203	15,939	15,120	15,998	878
（現金及び預金）	4,142	4,660	4,930	4,905	-25
固定資産	2,466	2,544	3,003	3,265	262
資産合計	12,670	18,484	18,123	19,263	1,140
流動負債	4,311	7,762	6,955	7,751	796
固定負債	1,064	3,035	3,090	2,835	-255
負債合計	5,375	10,797	10,046	10,587	540
（有利子負債）	506	795	1,074	1,094	20
純資産合計	7,294	7,686	8,076	8,676	600
<収益性>					
ROA	9.3%	2.6%	6.6%	7.8%	1.2pp
ROE	9.3%	8.9%	9.0%	10.7%	1.7pp
売上高営業利益率	3.0%	0.9%	2.4%	2.9%	0.5pp
<安全性>					
自己資本比率	57.6%	41.6%	44.6%	45.0%	0.4pp
D/Eレシオ	0.07倍	0.10倍	0.13倍	0.13倍	-
流動比率	236.7%	205.3%	217.4%	206.4%	-11.0pp

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは、943百万円の収入となった。これは主に、棚卸資産の増加626百万円、退職給付に係る負債の減少196百万円、法人税等の支払339百万円が減少要因となる一方、税金等調整前当期純利益1,340百万円、減価償却費275百万円、のれん償却45百万円、仕入債務の増加96百万円、未払費用の増加276百万円が増加要因となったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは、206百万円の支出となった。これは主に、定期預金の増加432百万円に対して、有形固定資産の取得による支出482百万円、無形固定資産の取得による支出150百万円が減少要因となったことによる。この結果、フリー・キャッシュ・フローは737百万円の収入となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、自己株式の取得による支出109百万円及び配当金の支払254百万円の影響により、329百万円の支出となった。これらにより、現金及び現金同等物の期末残高は408百万円増加し4,905百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	1,157	610	1,197	943
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-408	101	-864	-206
財務活動によるキャッシュ・フロー	-371	-15	-63	-329
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	749	711	333	737
現金及び現金同等物の期末残高	3,529	4,228	4,497	4,905

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

事業環境が不透明感を増すなか、 2027年3月期も高水準の収益を維持する見通し

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.9%増の47,740百万円、営業利益で同1.5%増の1,350百万円、経常利益で同3.0%減の1,420百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.8%増の923百万円と経常利益を除き増収増益の見通しである。経常減益の要因は前期に計上した新工場建設に伴う助成金収入80百万円が剥落し、助成金収入が前期比で65百万円程度減少する影響が大きく、一過性のものである。

2027年3月期の事業環境としては、製造業におけるAI関連の半導体需要や、建設業におけるインフラ更新等の底堅い需要、IT業界におけるDX・AI実装などのシステム開発需要を背景として、堅調な人材需要が継続することが想定される。中東情勢の混乱が長引けば、人財系フィールドの技術者派遣事業及び製造請負・派遣事業の需要にも影響が及ぶ懸念はあるが、現時点で収益予想に織り込むのは時期尚早と弊社では考えている。従って、堅調な人材需要が継続する想定の下、人財系フィールドの収益が底堅く推移するシナリオを描くことに特段違和感はない。同社では、コスト増の要因として、人的資本への集中投資(定着率アップのためのキャリアアッププログラムや福利厚生の充実)、新工場の通期稼働に伴うコスト増、AI活用やシステム投資を含む管理体制高度化の費用などを見込むほか、中東情勢緊迫化の影響を現時点で把握できる範囲で見込んでいる。中東情勢緊迫化の影響には留意が必要だが、人財系フィールドの堅調な需要を背景として、技術者派遣事業及び製造請負・派遣事業の契約単価見直しを含めた増収効果により、高水準の収益を維持する見通しである。

今後の見通し

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	45,936	-	47,740	-	3.9%
営業利益	1,330	2.9%	1,350	2.8%	1.5%
経常利益	1,463	3.2%	1,420	3.0%	-3.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	897	2.0%	923	1.9%	2.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. EMS事業の取り組み

EMS事業においては、生産効率向上や多品種化を図るため、新工場（須賀川工場）が2025年6月に竣工して稼働を開始した。当面はコスト負担が先行する見込みだが、大口案件を含む新規受注獲得が順調に進み、稼働率も向上しているようだ。また、同事業においては、ホタルクスのグループ化によるシナジーを追求する観点から、デバイス販売テクノとホタルクスの協業体制を構築し、EMSのソリューション提案を進めている。こうした施策による収益力向上にも注目したい。

■ 中長期の成長戦略

2035年3月期に売上高1,000億円、経常利益50億円、ROE15%以上を目指す

1. グループ長期ビジョン「FUTURE VISION 2035」

同社はグループ長期ビジョン「FUTURE VISION 2035」（2026年3月期～2035年3月期）を2025年8月に公表した。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分散化を進め、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、数値目標は2035年3月期の売上高1,000億円、経常利益50億円、ROE15%以上としている。また、企業構造改革を進める中で、ビジョン達成に向けた事業コンセプトとして「Re-Design（リ-デザイン）」を掲げている。これは、既存の製品やサービス、人が持つ技術などの機能や価値を見直し、改善し、組み合わせて、構築するプロセスを意味しており、変化する環境に適応しつつ、新たな価値サービスの創出を目指している。

2. 事業ポートフォリオの見直し

同ビジョンを達成すべく、継続的な企業成長及び企業価値向上に向けて事業ポートフォリオの見直しを進めている。人財系フィールドの製造請負・派遣事業及び技術者派遣事業については、請負事業や開発受託の強化等を通じたオーガニック成長により、キャッシュ創出の源泉となる安定基盤と位置付けている。一方、モノ・コトづくりフィールドのEMS事業と社会サポート事業については、次なる成長エンジンと見据えて、M&Aによる事業拡充も視野に入れている。M&Aのターゲット分野としては、主にEMSを中心とするモノづくり、教育関連、アフターサービスを想定しており、社会サポート事業を将来の第4の柱へ育成することを目指している。

社会サポート事業のうち、社会インフラ分野では、家庭用蓄電池の保守メンテナンスのほか、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など、将来の成長余地が大きい事業分野にも積極的に取り組んでいる。長期ビジョンの収益目標の達成に向けては、人財系フィールドのオーガニック成長に加えて、モノ・コトづくりフィールドが成長をけん引する必要がある、今後の成長に道筋をつけることが課題となると弊社では見ている。

株主還元策

連結配当性向30%を目安として、 減配せず持続的・安定的な配当を実施

1. 株主還元方針

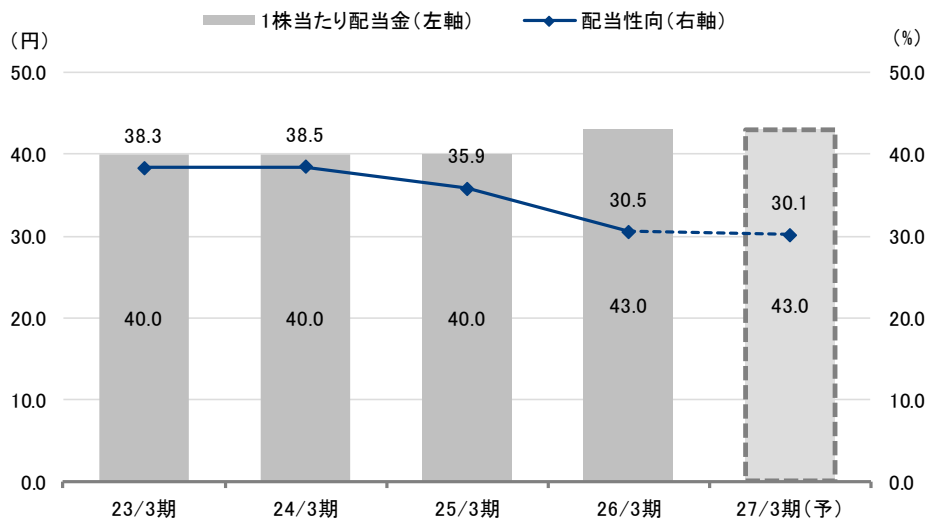
同社は株主還元策として配当を実施しているほか、2025年9月より株主優待制度を導入した。また、機動的な自己株式の取得を実施するなど、株主還元積極的に取り組む姿勢を示している。2025年8月に配当方針を「将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、連結配当性向30%を目安に中間配当と期末配当の年2回の配当により、減配せず持続的かつ安定した配当を実施する」へと変更しており、減配しないことを公約した点は注目に値する。

2026年3月期は利益が期初計画を上回ったことから、1株当たり配当金は当初予定の40.0円から3.0円増配し43.0円とした。2027年3月期は、中東情勢の緊迫化など事業環境が不透明な部分はあるが、配当方針に従い1株当たり配当金は前期と同額の43.0円を予定している。

また、同社は、株主還元の充実及び資本効率の向上を図るとともに、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を可能とするため、2026年3月2日開催の取締役会の決議に従い、80,000株、109百万円の自己株式の取得を終えている。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待制度

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した。毎年9月末日及び3月末日を基準日として、同社株式を6ヶ月以上保有かつ300株以上保有の株主を対象に、保有株式数に応じた金額分の社会貢献型カードである「kids smile 笑顔でつなぐ未来基金」QUOカードを中間・期末の年2回贈呈する。

株主優待制度の内容

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

出所：ニュースリリースよりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp