

2024年3月期 決算説明会資料

2024年5月13日

 働きものを、幸せものに。 **NISSOホールディングス**

東証プライム市場 コード9332

NISSOHD、売上高は前期比6.6%増、営業利益は34.8%増
24年3月期に続き今期も増収増益を見込む

NISSOホールディングス株式会社 代表取締役社長執行役員兼CEO 清水竜一
取締役常務執行役員兼CFO 早川直規

- 1** 2024年3月期 決算概要
- 2** 2024年3月期 サービス別業績について
- 3** 日総グループの成長に向けて
- 4** 日総グループ トピックス
- 5** 今後の見通し（2025年3月期）
- 6** 株主還元方針
- 7** 2024年3月期 財務状況
- 8** 用語集

清水竜一氏（以下、清水）：代表取締役社長執行役員兼CEOの清水竜一です。
ご視聴いただいているみなさまに、心から感謝申し上げます。
それではさっそく、スライドの目次に沿って進めていきます。

1

決算概要 (2024年3月期)

2024年3月期 実績

- 前期比で増収増益
- 連結売上高は前期比で6.6%増加、連結営業利益は前期比で34.8%増加
- オートモーティブは、売上高は増加するも検査不正等の問題で伸びは鈍化
- エンジニア系人材サービスは、セミコンダクターの回復もあり第4四半期は回復が鮮明
- 介護・福祉サービスも前期比で、増収増益

2025年3月期 連結業績予想

- 前期比で増収増益を予想
- オートモーティブでは検査不正等の影響が一部残るも、稼働回復を予想
- セミコンダクター（メモリ分野等）及びエレクトロニクスの部品需要は順調に拡大を想定
- 2026年、2027年の半導体、バッテリー新工場稼働に向け育成関連への投資継続

決算概要です。

2024年3月期の実績、2025年3月期の連結業績予想の内容については、後ほど詳細をそれぞれご説明します。

2024年3月期 連結業績ハイライト

(単位：百万円)

ポイント

営業利益、前期比34.8%増加

- ・ 在籍人数の増加もあり、売上高は前期比で6.6%増加。
- ・ 介護・福祉サービスは前期比で増収増益。
- ・ 売上高伸長もあり、販管費率は前期比で0.1%減少。

	23年3月期		24年3月期		前期比	
	実績	百分比	実績	百分比	増減額	増減率
売上高	90,827	100.0%	96,858	100.0%	6,031	6.6%
売上総利益	14,554	16.0%	16,014	16.5%	1,460	10.0%
販管費	12,286	13.5%	12,956	13.4%	670	5.5%
営業利益	2,268	2.5%	3,058	3.2%	789	34.8%
経常利益	2,349	2.6%	3,056	3.2%	707	30.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,622	1.8%	1,952	2.0%	329	20.3%

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

4

連結業績のハイライトです。特に第3四半期から第4四半期での変化点についてご説明します。

新型コロナウイルスの出口は見たものの、いろいろな理由から月の稼働時間はあまり上がらず、先々期とほぼ変わらないレベルとなりました。ただし、単価が単純平均で約2パーセント上昇した結果、売上の伸びにつながり、粗利が改善して利益も伸びています。

スライドの表に記載のとおり、売上高は前期比で6.6パーセント伸びました。売上総利益が0.5ポイント改善し、販管費率も0.1パーセント改善した結果、営業利益は0.7ポイント改善しています。

ご承知のとおり、先期はいろいろなことがたくさん起こりました。昨年5月に新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけが5類感染症に移行し、本来であればオートモーティブインダストリー（自動車・EV関連）を伸ばさなければいけないのですが、自動車メーカーにおいてさまざまなトラブルが発生し、結果なかなか稼働が上がりませんでした。

加えて、セミコンダクターインダストリー（半導体・半導体製造装置関連）やエレクトロニクスインダストリー（通信機器・電子部品）の分野も、当初の想定よりも回復が遅れました。

そのような中で、特に検査不正の問題で大幅に収益が下振れるだろうと考え、通期連結業績予想の下方修正を出させていただきました。修正後の営業利益28億円に対して、先期の着地は30億5,800万円と、2億5,000万円強上振れました。

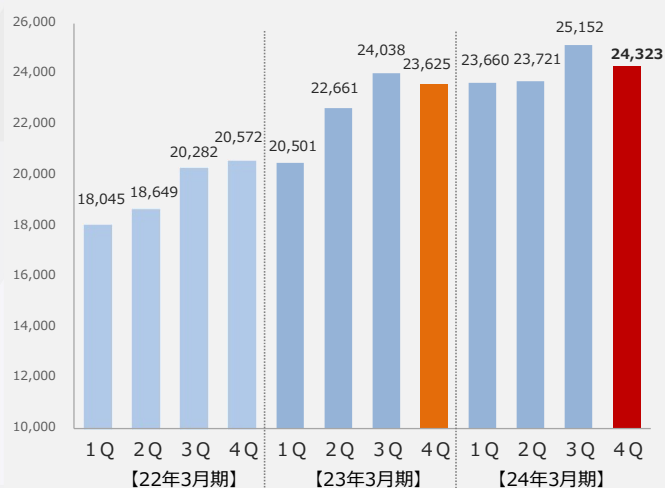
理由として、1点目は第4四半期でオートモーティブインダストリーにおいては、部品メーカーの影響が想定より少なかったことが挙げられます。2点目は、先ほど「回復が遅れている」とお話ししたセミコンダクターインダストリーとエレクトロニクスインダストリーの分野において、3月に稼働が伸び、売上が伸びたことで利益が上振れました。

また、グループ会社において、日総ニフティ社とニコン社との合併会社であるニコン日総プライム社の収益が、当初の計画に比べて、合わせて1億円近く上振れたこともプラスに作用しています。

2024年3月期 四半期単位の連結業績

売上高

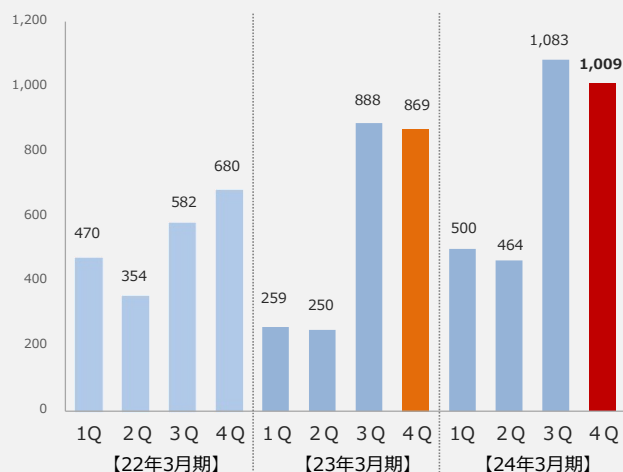
(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

4Qは前年同期比16.0%増加



Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

5

売上高と営業利益の推移です。スライドのとおり、稼働の問題で売上高が第4四半期に下がっています。

営業利益については、やはり下期偏重となりました。後半は特にオートモーティブインダストリーでのトラブル等があったものの、上期と下期を見てみると、今年度も1対2.2という状態です。トラブルがなければ、当初お話ししていた1対2.5という収益の偏りになったのではないかと考えています。

2 サービス別業績について (2024年3月期)

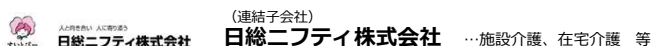
日総グループの事業内容

(当社・持株会社)
NISSOホールディングス NISSOホールディングス株式会社

(総合人材サービス)



(介護・福祉サービス)



製造生産系
人材サービス

エンジニア系
人材サービス

事務系人材サービス

その他の
人材サービス

介護・福祉サービス

サービス別の業績についてご説明します。まず、新しい内容として、株式会社アイズが1月末に新しく仲間として加わりました。

アイズ社は、我々と同じような製造領域の人材サービスも行っていますが、ITエンジニアの派遣やIT系の開発受託、工作機械を中心とした製造装置の仕事等、我々がこれから伸ばしていきたい領域の事業も手がけています。

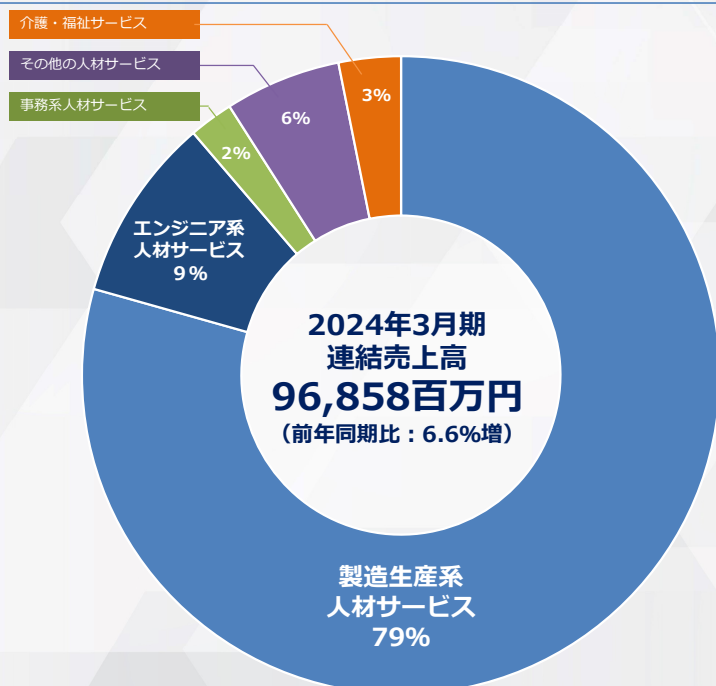
またLeafNxT社はもともとグループにいましたが、この会社の役割が非常に大事になってきます。採用をより効率的に行ったり、採用人数を増やしスケールしていくなかにおいて、LeafNxT社の採用支援や人材採用のプラットフォームサービスなどが生きてくると思われるため、これから非常に機能してくると思います。

先ほど少しお話しした介護・福祉サービスについては、増収増益で着地しています。

サービス別売上高

※内部取引は消去

NISSO NISSOホールディングス
NISSO HOLDINGS Co., Ltd.



Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

8

サービス別の売上高です。日総工産を中心とした製造生産系人材サービスのウエイトが非常に高い状況です。今後、エンジニア系人材サービスを増やしていくことが、1つの成長エンジンになってくると考えています。

総合人材サービスについて

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

9

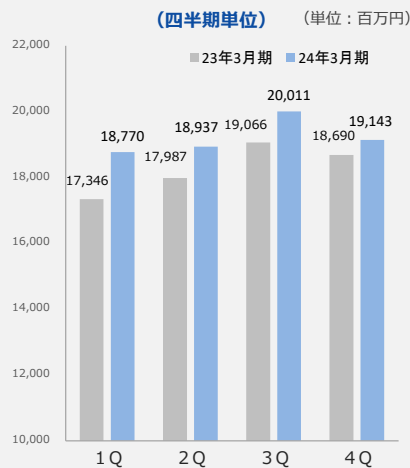
売上高について

4Qの製造生産系の売上高は、在籍人数の増加、請求単価上昇もあり、前年同期比で2.4%増加も、オートモーティブでの検査不正等の問題で伸びが鈍化。

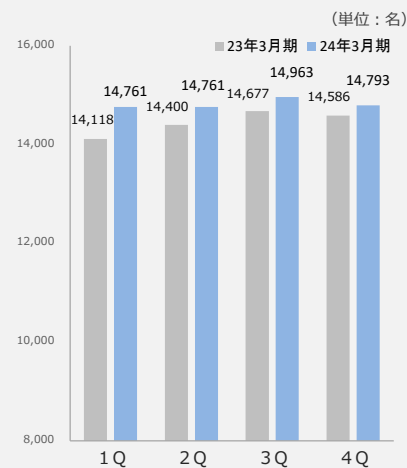
在籍人数について

製造生産系の在籍人数は、前年同期比で207名増加。

製造生産系 売上高



製造生産系 期末在籍人数



※内部取引は消去

総合人材サービスについてご説明します。まず、製造生産系人材サービスについてです。スライド右側のグラフのとおり、先期は在籍人数があまり増えていません。

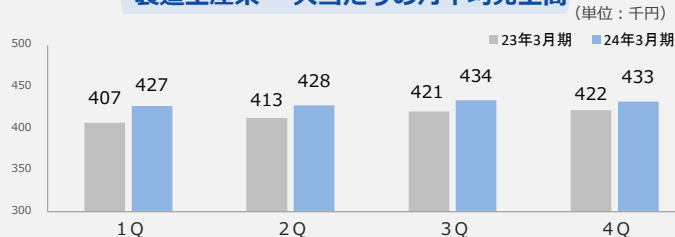
何度もお伝えしているとおり、インダストリー戦略の中のオートモーティブインダストリーでの不正問題で、特に年度の後半に成長が鈍化したことに加え、セミコンダクターインダストリーとエレクトロニクスインダストリーの回復が遅れたことが影響しています。

在籍人数は、前年同期比で207名増加しています。本来は、この分野では年間1,000名の伸びを1つの目標としており、在籍数の伸びが鈍化したことがこのグラフを見ると非常によくわかると思います。

一人当たりの月平均売上高について

製造生産系の一人当たりの売上高は前年同期比で2.5%増加も、オートモーティブでの検査不正等の問題で伸びが鈍化。

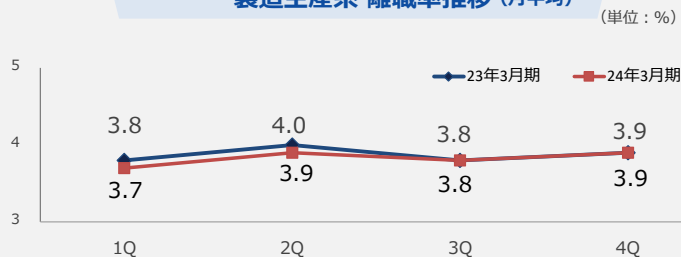
製造生産系 一人当たりの月平均売上高



離職率について

製造生産系の離職率は、前期比で同水準。前期同様、通期で4%未満を維持。

製造生産系 離職率推移 (月平均)



一人当たりの月平均売上高と離職率の状況です。スライド上段のグラフのとおり、一人当たりの月平均売上高が第4四半期に前年比で伸びているのは、先ほどお話ししたことが影響しています。

昨年度1年間をしてみると、オートモーティブインダストリーが非常に業績を伸ばし、600名近く伸びています。一番停滞したのはやはりセミコンダクターインダストリーで、年間で350名ほどスケールダウンしました。

エレクトロニクスインダストリーは厳しいと言いながら、新しいお客さまを受注していったことで微増となり、200名程度伸びています。

第4四半期の離職率を3.9パーセントに抑えられたのは非常によかったと考えています。

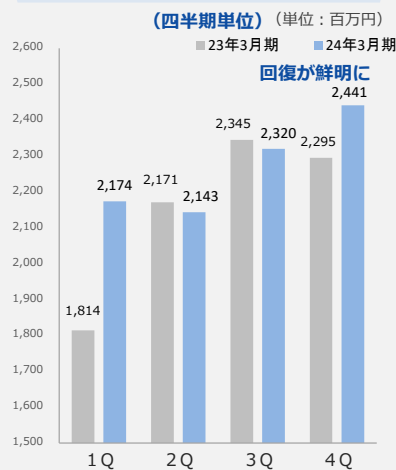
売上高について

- ・ 4Qのエンジニア系の売上高は前年同期比で6.4%増加と回復が鮮明。
- ・ 累計では、前期比で5.3%増加。

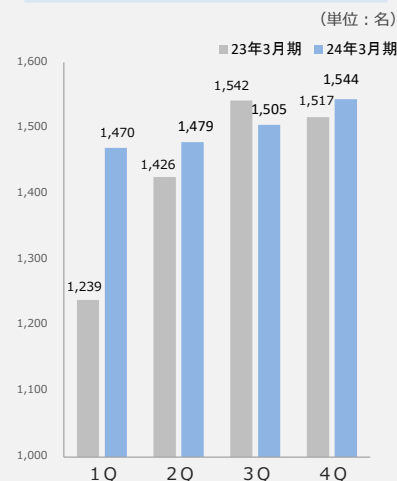
在籍人数について

エンジニア系の在籍人数は、セミコンダクターの緩やかな回復もあり、前年同期比で27名増加。

エンジニア系 売上高



エンジニア系 期末在籍人数



※内部取引は消去

エンジニア系人材サービスについてです。こちらもセミコンダクターインダストリーの装置エンジニアが多いために影響を受けました。特に前半はメモリ分野の事業で在庫調整に手間取ったことから在籍人数が停滞していたものの、ようやく過去最高のスケールまで戻すことができました。

今後も新しい時代に向けて必要な、専門性の高いエンジニアを順次増やしていくことが重要だと思います。

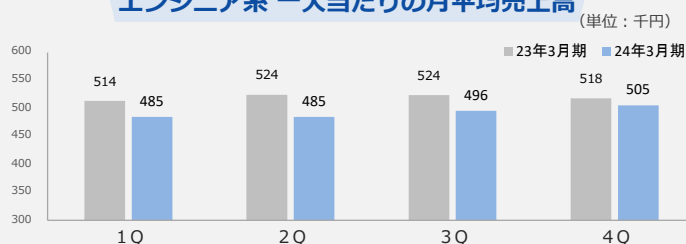
オートモーティブインダストリーは第4四半期に停滞しましたが、スライド左側の売上高のグラフを見ると、第4四半期に急に伸びています。まさに第4四半期の、とりわけ3月に稼働が上がったことが明確に表れています。

エンジニア系人材サービスについて

一人当たりの月平均売上高について

エンジニア系の一人当たりの売上高は前年同期比で減少も、2Q以降回復基調。

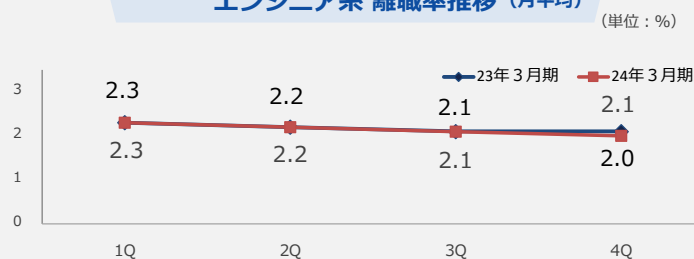
エンジニア系 一人当たりの月平均売上高



離職率について

エンジニア系の離職率は、2%以下となり前期比で0.1P改善。

エンジニア系 離職率推移 (月平均)



エンジニア系の一人当たりの月平均売上高と離職率の状況です。まだまだ完全に回復してはいないものの、特に第3四半期、第4四半期に回復基調になってきたと言えます。

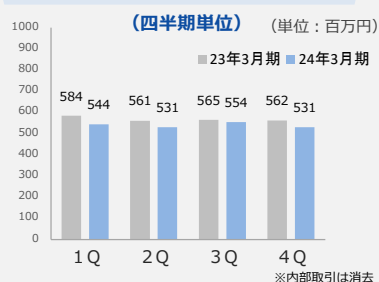
第4四半期は2パーセントとなり、前期比で0.1ポイント改善しています。

事務系・その他の人材サービスについて

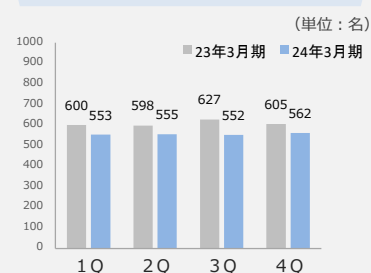
事務系人材サービスについて

4Qの事務系の売上高は、在籍人数減少もあり前年同期比で5.5%減少。

事務系 売上高



事務系 期末在籍人数



その他の人材サービスについて

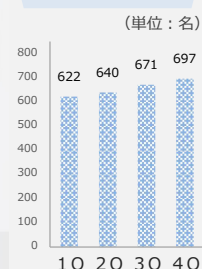
- ・株式会社ニコン日総プライムは、プライム社員の活躍を支援、4Qのプライム社員数は697名。
- ・日総ぴゅあ株式会社は、多様な人材が活躍できる職場環境を構築し、4Qの障がい者社員数は227名。

※プライム社員：高年齢者社員

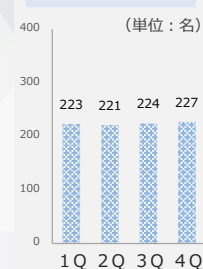
その他 売上高



プライム社員数



障がい者社員数



Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

14

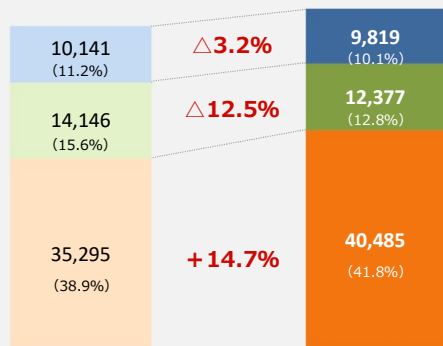
事務系・その他の人材サービスについてです。以前からお伝えしているとおり、この新しい時代でAIなどに最も置き換わっていくのが、一般事務の領域だと考えています。そのため、在籍人数は減少傾向が続いている状態です。

その他の人材サービスについては、いわゆるプライム人材を着実に増やすことができています。また、特に障がい者の雇用率を意識した中で、障がい者社員数はほぼ横ばいながら微増となっています。

総合人材サービスの拡大に向けた インダストリー戦略の実績について

連結売上高構成比

(単位：百万円)

■ オートモーティブ ■ セミコンダクター ■ エレクトロニクス


※ () 内%は連結売上高比、赤字の%は、前年同期比伸長率

		オートモーティブ インダストリー (自動車製造・EV関連製造業界)	セミコンダクター インダストリー (半導体製造業界)	エレクトロニクス インダストリー (電子機器製造業界)
通期	売上高	前期比で 14.7%増加	前期比で 12.5%減少	前期比で 3.2%減少
	稼働動向	認証問題等で 稼働が伸びず	製造装置 半導体メモリは 回復傾向 パワー半導体は堅調	緩やかに回復
第4四半期	要員動向	認証問題等で 減少	緩やかに回復	緩やかに回復

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

16

総合人材サービスの拡大に向けたインダストリー戦略の実績についてお話しします。それぞれのインダストリーについて、第4四半期の状況をスライド右側の表に記載しています。

オートモーティブインダストリーは右肩上がりとなりました。我々の中で最も取引規模の大きなグループでの認証不正問題などで停滞していましたが、第4四半期には、緩やかながらそれぞれ回復してきています。足元の4月も緩やかな回復基調が続いていることが、非常に明るいニュースかと思います。

先ほど「オートモーティブインダストリーは600名程度増えている」とお話ししたことで、工場の稼働停止等の影響を若干受けているものの、オートモーティブインダストリーの売上高は前期比で14.7パーセント伸びています。

セミコンダクターインダストリーは、人数の減少と前半の稼働状況が非常に低かったことが表れています。エレクトロニクスインダストリーは厳しい状況ですが、ほぼ横ばいから微増になり始めています。

介護・福祉サービスについて

介護・福祉サービスは、施設介護、在宅介護を中心に展開

施設介護

神奈川県横浜市にて、有料老人ホーム6か所を運営し入居者に対する介護サービスを提供。
質の高いサービス提供をモットーに、施設における入居率は高い水準を維持。

在宅介護

介護ステーションを神奈川県横浜市に1か所、福島県いわき市に2か所、通所介護施設を福島県いわき市に2か所展開。

人材育成

質の高い介護を目指し、人材育成に注力。

すいとびー新横浜



すいとびー港南台mio



すいとびー金沢八景



すいとびー本牧三溪園



すいとびー三ツ境



すいとびー東戸塚



介護・福祉サービスについてです。こちらも以前からお話ししているとおり、神奈川県横浜市を中心に6つの有料老人ホームを展開しています。後ほどご説明しますが、入居率は95パーセント弱と高い水準を維持しています。

在宅介護では、介護ステーションを神奈川県横浜市と福島県いわき市に、通所介護施設を福島県いわき市に2ヶ所展開しています。

人材会社が営んでいる介護・福祉サービスですので、特に質の高い介護を目指して人材育成に注力しています。

ポイント

- ・介護施設全体の入居率は、94.8%と引き続き高水準で推移。
- ・売上高は、前期比で微増。
- ・売総額は、前期比で7.9%増加。
- ・神奈川県が進めるヘルスケア・ニューフロンティア政策に参画。関連する産学公関係団体との個別連携を推進中。

●介護・福祉サービス実績

※内部取引は消去

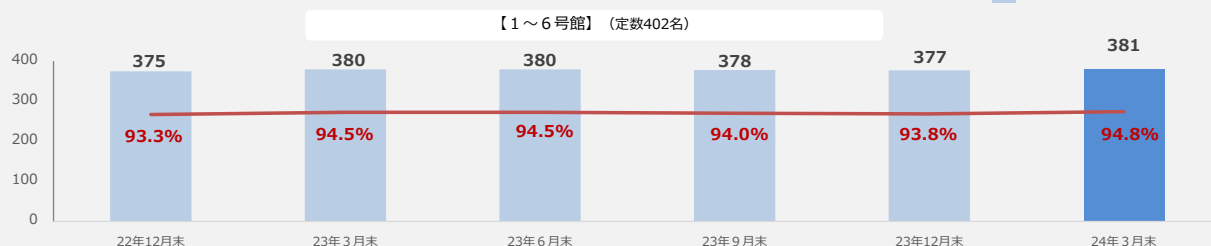
(単位：百万円)

	23年3月期	24年3月期	前期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	3,017	3,045	28	0.9%
売上総利益	307	332	24	7.9%

施設入居者数

(単位：名)

■ 入居者数 — 入居率



Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

19

入居率の状況と、売上高・売上総利益の状況です。スライドの表のとおり、売上高・売上総利益は微増となり、改善されています。

ここでお伝えしたいことは、神奈川県が進める「ヘルスケア・ニューフロンティア政策」に参画していることです。業界環境として働き手がいなくなって非常に苦勞しているということで、いろいろな画像を使った介護テックや介護のDXを推進しています。

3 日総グループの成長に向けて

日総グループ 成長サイクルイメージ



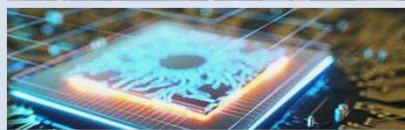
Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

21

日総グループの成長に向けた取り組みについてご説明します。スライドに成長サイクルのイメージを記載しています。図の両側に記載している8つの切り口から具体的にアクションプランを作り、実行していくことで成長していきます。

製造生産系人材サービス・エンジニア系人材サービスの拡大に向け
インダストリー戦略を継続し成長エンジンとする

インダストリー戦略 Society 5.0を牽引する産業

	オートモーティブ インダストリー	自動車/ EV関連
	セミコンダクター インダストリー	半導体/ 半導体製造装置
	エレクトロニクス インダストリー	通信機器/ 電子部品



次の成長・柱になる領域に
積極的にアプローチする

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

22

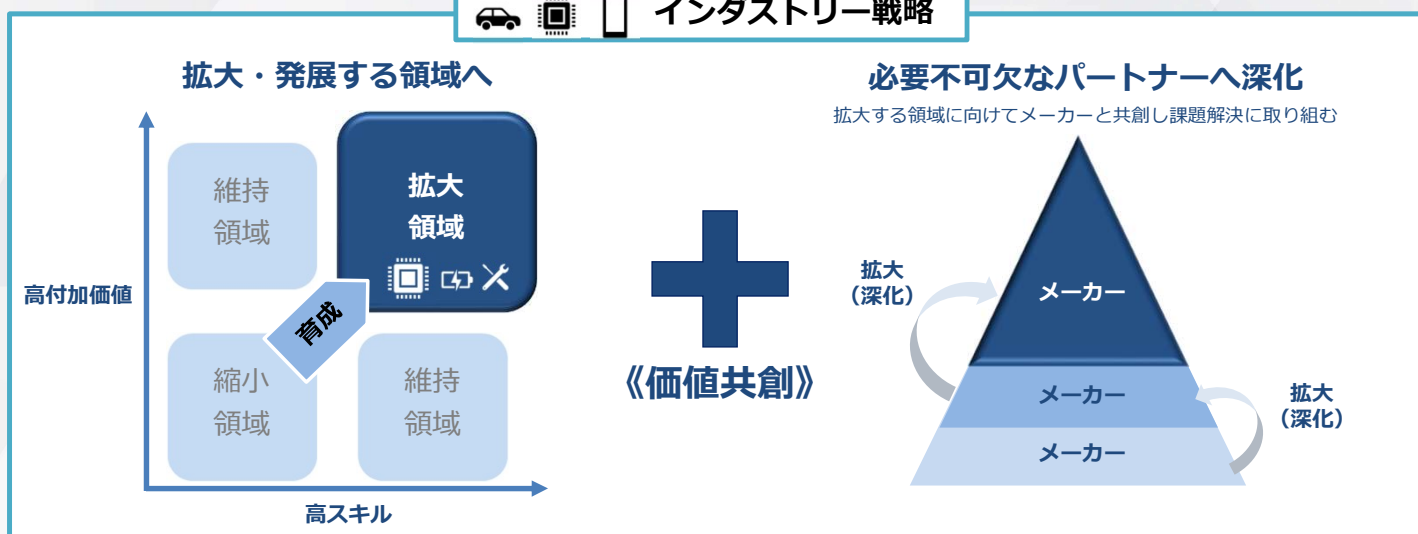
インダストリー戦略についてです。我々はインダストリーごとに、これから成長が見込まれるメーカーの成長戦略とその課題について、お客さまとしっかり話し合いながら、成長するために必要な課題解決を深掘りしています。

昨今、よく話題になる「人材の量と質、両面の確保をどうするか？」についてお客さまと話し合いながら、そこに先回りして確保するための仕組みを作り、お客さまとともに深掘りを行っています。

特にここでお伝えしたいのは、2026年、2027年にかけて、国内における半導体や、EVバッテリーを中心としたバッテリーの大型プロジェクトが目白押しということです。この時に大型受注を確実にしていくために必要な計画の立案および、それをスケジュールに落として着実に実行していくことについて議論を進めています。

戦略の具体例をいくつかお伝えしますと、現在、いわゆる量と質の両方を取るために必要な採用のプラットフォームをデジタル上で作っています。人材会社も含めた複数の方々に参加しているコンソーシアムを数年前から行っていますが、これにより、さらに人材の量の獲得にも向かっていきたいと考えています。

インダストリー戦略



- 拡大領域の調査
- 取引先の拡大（関係深化）
- 高付加価値人材を育成する仕組み作り
- 変化（高度化）するニーズへの対応

提供サービスの質と内容を深化させることで、持続的な事業成長を実現する

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

23

総合人材サービスの拡大に向けた、インダストリー戦略の深化についてです。スライド左側の図に「拡大領域」と書いてありますが、我々はこの拡大領域を、高スキルのサービス提供、高付加価値のサービス提供という2軸で捉えています。

その中の特に主だった領域として、先ほどお伝えした、2026年から大きな波がくるといふ半導体関連の工場やEV向け、あるいは定置型のバッテリー工場のプロジェクトなどの分野があります。我々は人材のニーズだけではなく、いろいろなお客さまのニーズに応えながら進めていきたいと考えています。

参考までにお伝えしておきたいのが、国内は少子高齢化で人手が非常に不足している状況であり、これから出てくる大きな工場などのプロジェクトは、省人化や無人化を相当意識したものだということです。

結果として、従来の製造現場のオペレーター、マシンを動かす方々や車を組み付ける方々に対するニーズは減少する傾向になっていき、装置を保全するロボットのメンテナンスなど、生産技術領域で装置を上手にコントロールしていく方々、つまりエンジニアや専門性の高い方々のニーズが増えていきます。これは確実なことだとお伝えしておきます。

もう1つ、最近大手メーカーのお客さまとお話しして気がついたことがあります。大手メーカーの人事担当の方は、新卒の方々を定期的に採用して育成する体制においては、長年の経験をお持ちです。

ですが、昨今のように、多様な雇用形態の方々、いわゆる正社員以外の契約社員、あるいは外部労働力の派遣や請負、さらに今後は外国人という方々に対しての採用計画や育成計画については、実は困りごとのひとつになっていることがわかりました。

実際に、大手メーカーの人事担当の方から「ここをサポートしてほしい」というニーズが、かなり出てきています。そこで我々は、一部すでに今もう始めていますが、この2026年から2027年に向けて、このようなニーズへの対応もさらに強化していきたいと考えています。

	オートモーティブインダストリー (自動車製造・EV関連製造業界)		セミコンダクターインダストリー (半導体製造業界)		エレクトロニクスインダストリー (電子機器製造業界)	
設備投資	快晴 	拡大	快晴 	拡大	晴 	徐々に拡大
生産動向	曇後晴 	緩やかに増加 下期繁忙	曇後晴 	製造装置・メモリは回復 パワー半導体は堅調	曇 	セミコンダクター と連動
稼働動向	晴 	通常化 下期繁忙	晴 	通常化 下期繁忙	曇後晴 	通常化
要員動向	快晴 	旺盛	晴 	回復 下期旺盛	晴 	回復

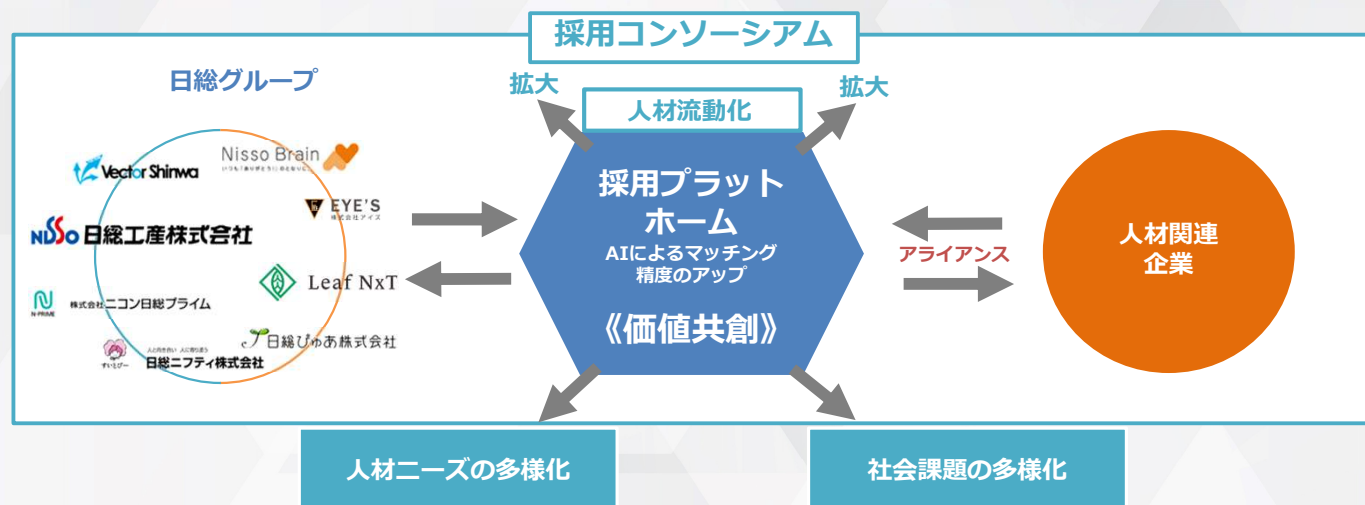
Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

24

今年度2025年3月期の、各インダストリーの戦略動向についてです。今までは「曇」や「雨」ばかりだった天気予報マークが、「晴」、あるいは「快晴」になってきています。今年度はいいよ、我々の力の見せどころだと感じているところです。

これらを踏まえ、我々としては、今後中長期で確実に成長していくために、今年度は堅実な投資を行って売上を伸ばし、あわせてお客さまが求める人材を十分に育成し、配属していくことが必要だと考えています。

日総グループを中心とした採用コンソーシアムの構築と拡大



多様化する社会課題と人材ニーズに対し
グループシナジーを活かした採用プラットフォームを構築・展開する事で事業拡大に繋げる

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

25

採用戦略についてです。先ほども少し触れましたが、「日総グループを中心とした採用コンソーシアムの構築と拡大」についてご説明します。

スライド左側に日総グループのさまざまな人材サービスを、下部に人材ニーズや課題が多様化している状況を示しています。

従来は、日総工産とこれらの人材関連企業がアライアンスを組んで、お互いに人を紹介し合うという態勢をとっていました。今回はもう少し大きく構えて、日総グループ全体で、採用プラットフォームを構築・展開しようと考えています。



Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

26

人的資本経営の実践に向けた取り組みについてです。スライドにあるとおり、我々の人材育成モデルにあるさまざまな育成の仕組み、あるいはその方々を支える人事制度など、環境をさまざまなかたちで整備しながら、人的資本投資を継続していきます。

働く方々が、高いサービスを提供しながらお客さまの満足度を上げ、自分たちの給料を上げて収益を拡大していくというサイクルを回していく姿を目指しています。

具体策としては、例えばスライド右側にあるように、ダイバーシティ経営として海外教育機関との提携を考えています。こちらについては、先期は思ったよりコロナ禍からの回復が遅く、海外になかなか行けなかった時期が続いたため、スタートが少し遅れてしまっているものの、先期の後半頃からはアジアを中心にさまざまな大学とアライアンスを組み始めています。

今年はこのスピードを上げて、2026年、2027年と続く大型プロジェクトに対応できるように進めていきたいと考えています。

その他にも、各研修施設の拡充や、その研修を工夫するためのVR/AR教育の導入、あるいは今まで培ってきた育成ノウハウを外販していく「Start engineer」といったサイトのオープンなども今進めています。

スライド右端にある、マッチング効率を上げるための人材マッチングサービスは、三菱総合研究所と一緒に進めているもので、「JOBMINES（ジョブマインズ）」というサービスを活用しながらマッチングの精度を上げていきます。また、そこで働く方々の意欲を引き出すと同時に、最適な処遇に向けてジョブ型への転換を図るような取り組みについても、昨年度から着手しています。

日総グループ教育実績について

● 2024年3月期 教育実績（延べ人数）

ポイント

- ・高付加価値サービスの提供を目指し、グループ全体の教育機会を拡大。
- ・外部社員研修（受託）ニーズは拡大傾向。クライアントニーズに沿って研修内容をカスタマイズし提供。

区分	研修内容	24年3月期 累計
(直接系) エンジニア系研修	製造設備保全・製造設備技術 機械設計・生産技術 産業用ロボット特別教育等	1,370名
(直接系) 製造生産系研修	ものづくり教育 職長教育 危険体感教育等	16,613名
(直接系) その他研修	コンプライアンス定期教育 キャリア支援研修 資格（レベルアップ）研修等	1,485名
介護・福祉研修	高齢者虐待防止・身体拘束廃止研修 事故発生防止リスクマネジメント研修 感染症・食中毒予防研修等	1,571名
合 計		21,039名
外部社員研修（受託）	機械保全基礎 製造設備基礎 危険体感教育等	187名

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

27

人的資本経営の実践に向けた昨年度の研修について、実績はスライドの表のとおりです。昨年度は、エンジニアを育成して配属する相手先企業が、半導体の分野を中心に非常に低迷していたため、2024年3月期の延べ人数実績は増えていません。しかしながら、お客さまのニーズを受け止めて進める以上、この研修を今年度は活発化させていかなければなりません。

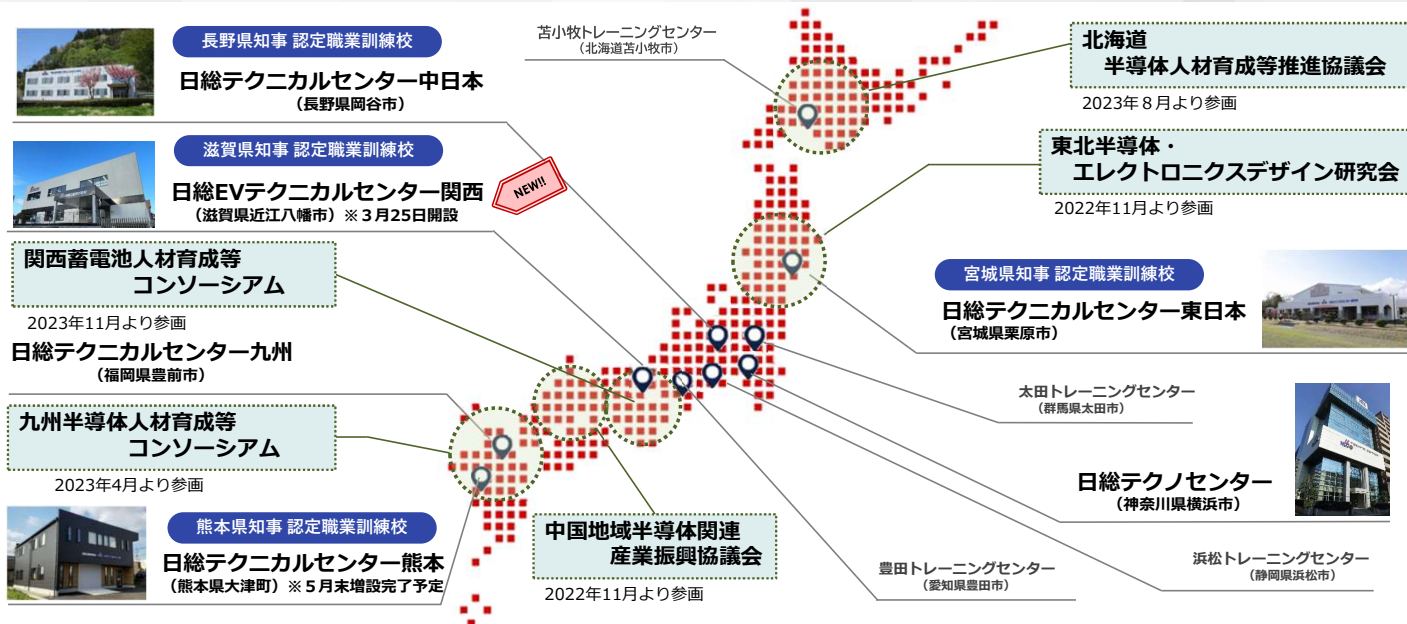
その他、今回新しく切り分けている外部社員研修（受託）については、現在大手メーカーの新入社員や、すでに在籍しているメーカーの社員の方々向けの育成を受託し始めています。

この受託は、例えば半導体を作っている大手メーカーが、忙しすぎて研修ができる状況にないため、そこを代替するという、いわゆる人事機能の一部を支援するサービスです。

この受託により、「お客さまが求めている人材育成のカリキュラムをどう開発したらよいのか？」について、丹念に深掘りしていくことで役に立てると考えています。これからますます、「お客さまがどのような人材を求めているのか、そのために必要なカリキュラムはどういう内容なのか」ということを、お客さまとしっかり共創しながら、拡大を遂げていきたいと考えています。

結果として、この外部社員研修は1つのビジネスとして将来は成り立ってくると考えています。そしてここで得たノウハウを、我々の会社の人材育成にも活用していきたいと思っています。

高付加価値人材育成のための研修施設拡大と産官学連携を推進



Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

28

スライドは、人的資本経営の実践における研修施設の拡充に関する図です。新しいトピックスとしては、2023年11月から「関西蓄電池人材育成コンソーシアム」に参画し、いよいよ近畿経済局と連携しながら、EV向けの人材育成の仕組みを作っていくということです。3月には滋賀県近江八幡市に、電池向けの設備エンジニアの育成の研修施設「日総EVテクニカルセンター関西」をオープンしました。

その他にも、順次、「北海道半導体人材育成等推進協議会」などの協議会の中で、各エリアの各分野において、どのような人材が必要なのかということをよく把握しながら、研修施設をもう一段拡充し、他社との差別化を図っていきたいと考えています。

【ACTION】日総テクニカルセンター熊本を「増設」します

熊本研修施設を取り巻く環境

福岡県

- ・パワーデバイス
- ・パワーモジュール
- ・システムLSI、イメージセンサ
- ・SiCパワーデバイスなど

大分県

- ・ロジックLSI
- ・産業用MOS IC、LSI組立

宮崎県

- ・ホール素子
- ・シリコンウエハ
- ・通信用LSI
- ・SiCパワー半導体・SiCウエハ

鹿児島県

- ・半導体部品
- ・液晶カラーフィルタ
- ・半導体製造装置
- ・積層セラミックコンデンサ

佐賀県

- ・シリコンウエハ
- ・シリコン単結晶ウエハ
- ・ファインセラミック部品など

長崎県

- ・MOS IC、CMOS撮像素子
- ・高純度シリコンウエハ

熊本県

- ・半導体受託生産
- ・システムLSI
- ・CMOSイメージセンサ
- ・半導体製造装置
- ・CMP装置

日総テクニカルセンター熊本



拡大する人材ニーズに対応するため

- 日総テクニカルセンター熊本を5月に増設予定
- 他産業や他職種で働いている人材に対して、『リスキリング』の機会を提供
- 半導体産業へのキャリアシフトを推進
- 自社社員のみならず、メーカー社員の
人材育成ニーズにも対応（教育研修受託サービス）
- 半導体の量産に対応できる『人材の育成』を
官民と連携を取りながら対応

先ほどもご紹介したとおり、2023年4月に「日総テクニカルセンター熊本」を開所しました。実機を入れて研修を進めており、2024年5月には育成能力が倍の規模となる「日総テクニカルセンター熊本 第二」をオープンします。

なぜ熊本でそこまで偏重するのかについて、この熊本エリアでは、例えばTSMC社の子会社JASMなどもあります。スライドの「熊本研修施設を取り巻く環境」をご覧くださいとわかるように、九州は半導体のいろいろなサプライチェーンが集積されているエリアになってきています。

本来は、熊本エリアの人材育成のために拠点を建てたのですが、このような周辺から旺盛なニーズがあることから、ちょうど中心になる熊本エリアに研修能力を3倍にした第二の施設を用意することにしました。

従来年間100名程度が対象だったものを、300名程度育成可能な研修施設に増設し、お客さまのニーズに応える、あるいはお客さまのリスキリングのお手伝いなどを行っていきます。また半導体以外の分野で活躍していた方々を、半導体の分野で活躍できるように基礎教育を実施して配属していくなど、産官学で連携をとりながら進めていきたいと考えています。

【ACTION】教育研修受託サービスを展開します

メーカーの抱える課題

 市場・職場環境の変化により
人材の採用と育成の両面に苦慮

- 多様化に対応できる
研修プログラム・OJTの整備
- 理系人材の逼迫
- 文系人材・他業種経験者
製造未経験者の育成
- 教育できる人材・講師不足



受託ニーズ

《価値共創》

サービス提供

当社の強みを活かした研修
プログラムをクライアント
ニーズに合わせてカスタマイズ

当社グループの強み



多業種・未経験に
対応できる
研修プログラム

実機を実装した
研修施設



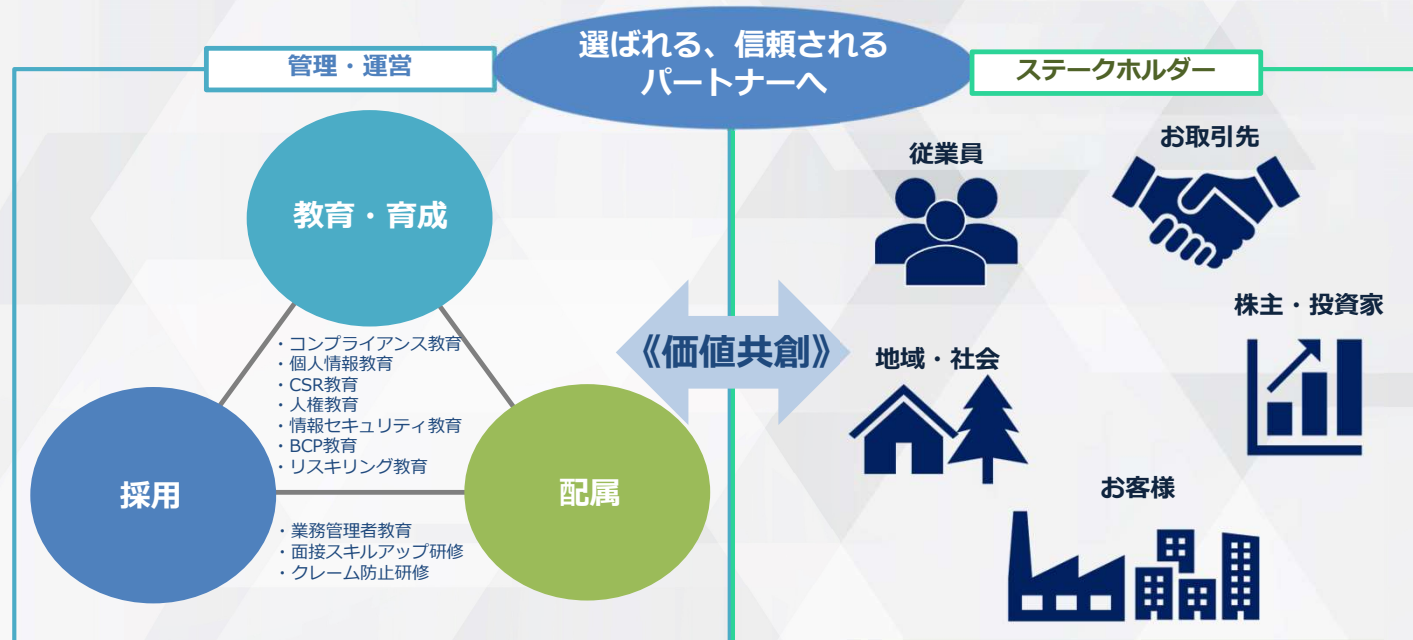
様々な企業出身
の多様な講師陣

先ほど少し触れた、教育研修受託サービスの展開についてです。メーカーの人事の方々が頭を悩ませている問題である、人材の多様化に対応できる研修プログラム、いわゆるOff-JTです。Off-JTが未整備であったり、OJTとOff-JTをうまく連動させた仕組みがないことが、大手メーカーの課題になっています。

企業側としては、昨今の状況から考えると、理系の方々をたくさん採用して育成したいものの、日本には理系の大学が少なく卒業生も少ないことから、文系の人材や他業種の経験者を育成していきたいというニーズがあります。また教育したくても忙しすぎて、残念ながら自社の経験豊かな方々を研修に振り向けることができないという課題があります。

当社は、そのような現状課題に対して、我々が今まで蓄積したノウハウの強みを活かしながら、お客さまのニーズに的確に応えるサービスを提供していきます。これにより、お客さまの満足度をより上げていけるだけでなく、我々のこの教育・育成が、1つの大きな差別化のポイントとなり、ビジネスモデルとしても、これから成長を引っ張っていける可能性のある事業だと位置づけています。

【ACTION】信頼されるパートナーを目指して



人材育成に強みを持つ企業グループとして、ガバナンス維持のための教育プログラムを実践し
ステークホルダーに信頼される取り組みを継続してまいります。

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

31

我々には、「パートナーのみなさまに選ばれ、信頼される会社になっていこう」という考え方があります。

お客さまに「やはり日総が頼りになるよ」「信頼できるよ」と言われるようになるために最も大事なことは、働いてくれる方々に日総を選んでいただき、「日総の中で活躍していこう」と思ってもらえることです。

そのためには、必要な教育システムをさらに拡充していくこと、さらに本人の力を発揮できる環境を整備した職場に配属していくことが必要になります。

さらに昨今は、人材会社を使っているメーカーも非常に心配されている「コンプライアンス上のレベルは大丈夫だろうか」という課題があります。法律がどんどん変わる中で、「コンプライアンス上の課題にも的確に対応してくれる会社なのか？」ということを意識されています。

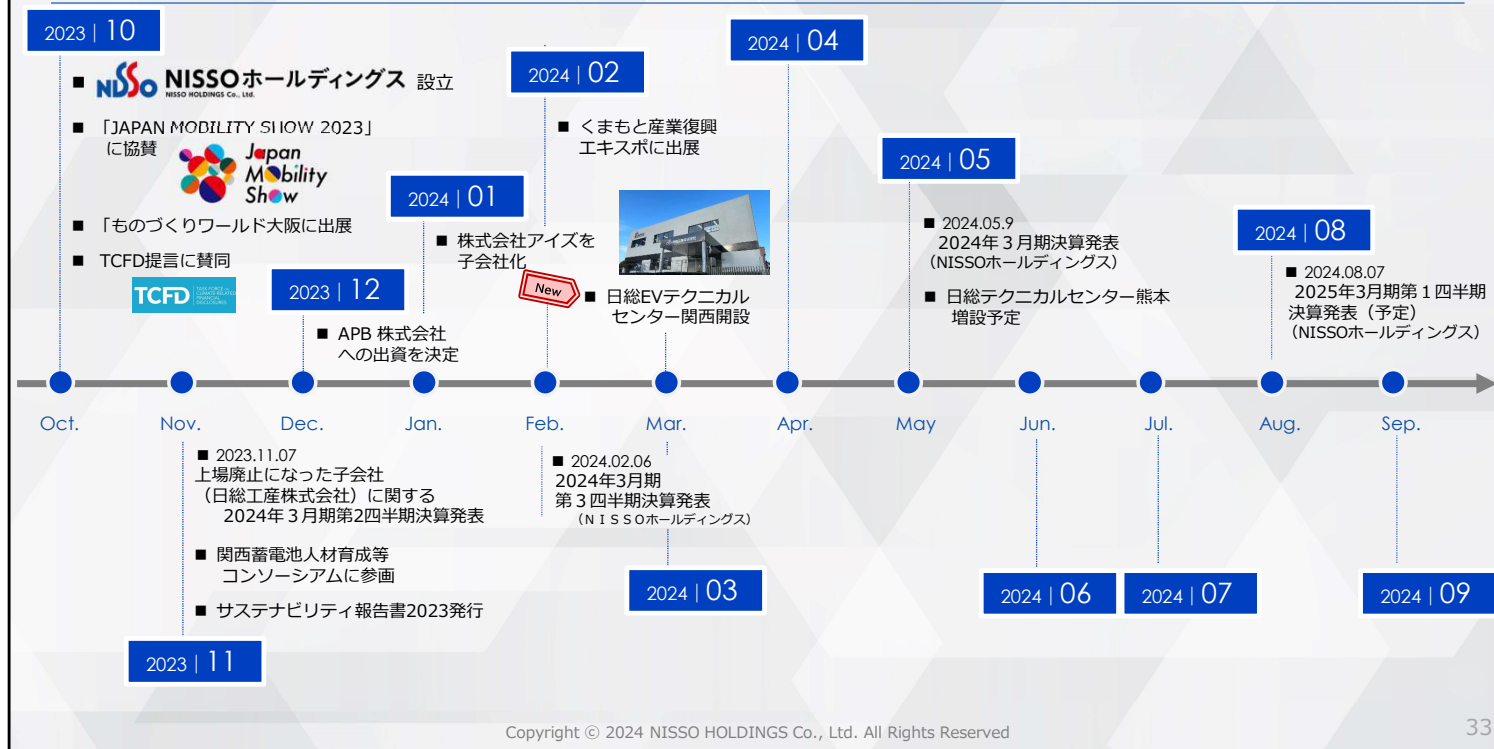
コンプライアンス上の対策スキルの育成はもちろん、会社としても、実際に窓口で働く職員の方々のスキルアップは非常に重要です。この点も重視して、進めていきたいと考えています。

結果として、これらが地域社会にしっかり貢献し、株主のみなさまにも業績拡大をとおして貢献できると、我々は固く信じています。

4

日総グループ トピックス

トピックス



日総グループのトピックスです。2023年10月にホールディングスが設立されたところから、少し更新しました。

我々としては、ホールディングスを設立した意図に沿って成長力を高めていく方針です。いろいろな新しい仲間たちに参画していただく、あるいは研修を行うための仕組みに投資していただくなどの施策を、これから積極的に進めていきます。

トピックス



「株式会社アイズ」グループイン

- ・日総グループの顧客領域に対し、アイズ社の得意分野であるビジネスプロセスソリューションを提供。
- ・日総グループのエンジニア領域にアイズ社ITエンジニアサービスを融合することでサービスを拡充。
- ・同社はフリーランスの機電系エンジニアと、プロジェクトやスキルを要する業務をマッチングするサービス「FREE AID」を展開中。



「日総EVテクニカルセンター関西」を開設

- ・日総工業は、2024年3月25日に「日総EVテクニカルセンター関西」を開設。
- ・関西地区での蓄電池人材を育成する中核研修拠点として設立。
- ・近畿経済産業局が設立した「関西蓄電池人材育成等コンソーシアム」に参画し連携強化。

そのような中で、先ほどもご説明したとおり、アイズ社のみなさまにグループインしていただき、我々の新しい仲間に加わっていただきました。

さらに2024年3月に「日総EVテクニカルセンター関西」を開設したことも、大きなトピックスとして紹介しています。

5

今後の見通し（2025年3月期）

2025年3月期 通期連結業績予想

通期連結業績予想では、中核である総合人材サービスにおいて、自動車での稼働回復に加え、半導体メモリ分野等は堅調に推移し、PCや通信機器関連の部品需要も回復するとの想定のもと、増収増益を見込んでおります。

●2025年3月期 通期連結業績予想数値（2024年4月1日～2025年3月31日）

（単位：百万円）

	24年3月期実績		25年3月期予想		対前期比	
	実績	百分比	予想	百分比	増減額	増減率
売上高	96,858	100.0%	106,000	100.0%	9,141	9.4%
営業利益	3,058	3.2%	3,800	3.6%	741	24.3%
経常利益	3,056	3.2%	3,800	3.6%	743	24.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,952	2.0%	2,400	2.3%	447	22.9%

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

36

今後の見通しについて、先期の状況も踏まえながらお話しします。2025年3月期通期連結業績予想は、売上高1,060億円、営業利益38億円という見通しです。

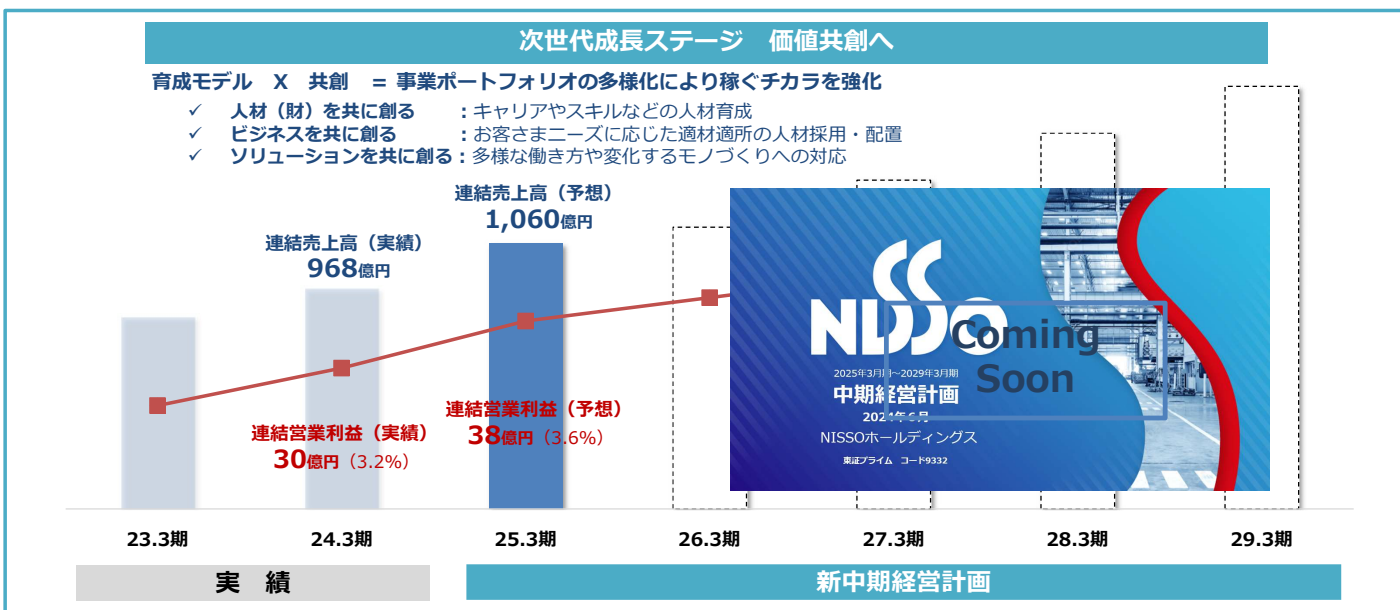
昨年度はコロナ禍の出口が見えたものの、セミコンダクターインダストリーとエレクトロニクスインダストリーは回復が非常に遅れました。あわせて、本来であれば大きく成長が見込まれたオートモーティブインダストリーについても大変苦戦することとなりました。

本来は、昨年度末にエンジニアを2,000名超のレベルに持っていきたかったのですが、新入社員の配属すらできなかったため、むしろ少し目減りしたという状況です。そのため今期はしっかりと、育成スピードを上げながら投資を進めていきたいということが1つです。

特に、採用のためのコンソーシアム作りやプラットフォーム作り、そして教育の中身をより進めて促進し、より中身の濃い、お客さまに支持されるものに作り直していく等の投資を、今年度は積極的に行っていきたいと考えています。

コロナ禍の影響で、本来実行したかったことが後手後手になり、遅れてしまった投資が今期にずれこんで来ている状況です。現中期経営計画の収益性と比べるとかなり遅れていますが、この遅れを取り戻すため、今年度は将来に向けてしっかり手を打っていききたいと考えています

成長投資を加速し、人材領域における社会課題解決を図りながら、企業価値の向上に努めてまいります。



Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

37

新中期経営計画についてご説明します。スライドに記載しているとおり、今期から始まる5ヶ年で、2028年3月期には大型プロジェクトをこなして売上が伸び、収益性も非常に改善されている理想の日総グループを実現するため、いろいろな施策を行っています。

今年度、来年度、そして3年目の2027年3月期あたりからは、投資効果を出しながら収益も加速度的に増やしつつ、投資もまだ行っている状態で2028年3月期に大きな果実を確実に取りたい考えです。

具体的な計画については、今期の比較的早い時期にみなさまにご説明したいと考えています。

6 株主還元方針

基本方針

当社は、株主に対する利益還元と企業価値の向上を経営の重要課題と位置付けており、連結配当性向30%以上を目安に株主の皆さまへ安定した利益還元を継続することを基本方針としております。

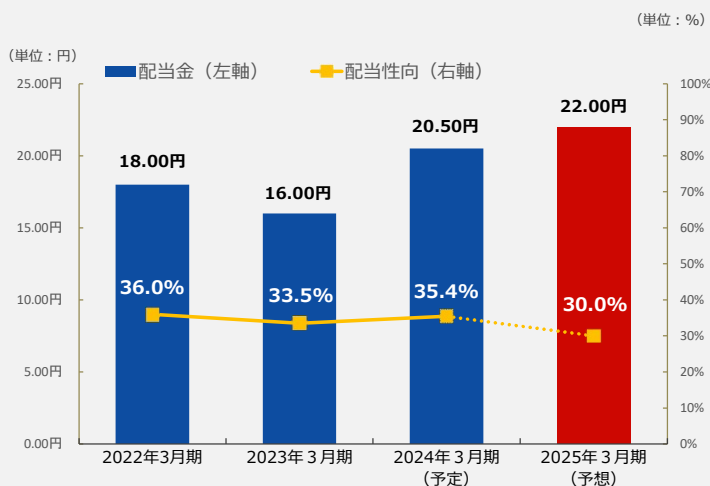
2024年3月期の配当予定

一株当たり配当金額は20.50円（連結配当性向は35.4%）を予定しております。

2025年3月期の配当予想

一株当たり配当金額は22.00円（連結配当性向は30.0%）を予定しております。

配当金と配当性向



※2023年3月期までは、持株会社体制となる前の日総工業株式会社の数値を掲載しております。

株主還元方針についてご説明します。従来の考え方と大きくは変わりませんが、株主のみなさまに対する利益還元は、企業にとって非常に重要な課題だと位置付けています。

「それでも連結配当性向30パーセントなのか」とお叱りを受けるかもしれませんが、当面はまだ成長戦略のための投資が必要だと判断しています。この投資を行っている間は配当性向30パーセントを1つの基準に置きながら、進めていきたいと考えています。今年度は収益計画に対しての配当性向30パーセントで、22円で予定しています。

財務状況については、今年から新しい財務の考え方を進めていこうと考えています。ここからはCFOの早川よりご説明します。

7

財務状況 (2024年3月期)

資本収益性・資本構成（2024年3月期）

経営に関する財務指標は以下の通りとなりました。

区分	KPI	24年3月期 実績	指標目的
資本収益性	営業利益率	3.2%	収益性・効率性管理
	ROE	13.2%	
	ROIC	11.6%	
資本構成	財務レバレッジ	2.1	財務健全性

当社は、自社の資本コスト（株主資本コストおよび加重平均資本コスト（WACC））を注視し、重要な経営指標を自己資本利益率（ROE）と投下資本利益率（ROIC）とした上で、稼ぐ力の追求と資本効率性の向上に取り組めます。また安定的にROICが資本コスト（加重平均資本コスト（WACC））を上回る構造を実現する事で企業価値の向上に努めてまいります。

なお、2024年3月期においては、ROICが資本コスト（加重平均資本コスト（WACC））を上回りました。

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

41

早川直規氏（以下、早川）：取締役常務執行役員兼CFOの早川です。財務状況についてご説明します。資本収益性・資本構成、先期末の実績はスライドに記載しているとおりです。

営業利益率、ROE、財務レバレッジの3つについては、過去に発信した中期経営計画でKPIとして公表している項目です。先期の実績は営業利益率3.2パーセント、ROE13.2パーセント、財務レバレッジ2.1倍という結果となりました。

まず営業利益率は、中期経営計画で掲げた数字にはまだ隔たりがありますが、今期はこれを3.6パーセントまで持っていきたいと考えています。ROEについても、利益の増加に伴って改善していく所存です。

財務レバレッジについては、先ほど清水から話がありましたように、先期から人材育成に関わる積極的な投資を開始しています。レバレッジの数字は上がってきていますが、まだ掲げた数字には届いていない現状です。こちら、財務規律を十分に勘案しながら、我々の掲げたところまで到達したいと考えています。

先期から議論になっているコーポレートガバナンスコードでも取り上げられた資本コスト経営について、当社も取り組みを開始しています。

当社のコーポレートガバナンス報告書に記載していることは、スライドに記載のとおりです。「当社は、自社の資本コスト（株主資本コストおよび加重平均資本コスト（WACC））を注視し、重要な経営指標を自己資本利益率（ROE）と投下資本利益率（ROIC）とした上で、稼ぐ力の追求と資本効率性の向上に取り組めます。また安定的にROICが資本コスト（加重平均資本コスト（WACC））を上回る構造を実現することで企業価値の向上に努めてまいります」としています。

先期については、ROIC11.6パーセントとなっています。したがって社内のWACCをROICが上回ったかたちで着地しました。

連結貸借対照表

(単位：百万円,%)

	23年3月末		24年3月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	21,747	72.3	21,899	69.8	151
現金及び預金	9,800	32.6	9,641	30.7	▲159
受取手形及び売掛金	10,986	36.5	11,238	35.8	252
固定資産	8,344	27.7	9,455	30.2	1,110
有形固定資産	4,660	15.5	5,072	16.2	411
無形固定資産	1,514	5.0	1,611	5.1	96
投資その他の資産	2,169	7.2	2,771	8.8	602
資産合計	30,092	100.0	31,354	100.0	1,261
流動負債	12,187	40.5	13,360	42.6	1,172
未払費用	6,119	20.3	6,553	20.9	434
未払法人税等	555	1.8	795	2.5	240
賞与引当金	1,395	4.6	1,479	4.7	83
固定負債	3,097	10.3	2,660	8.5	▲436
長期借入金	2,019	6.7	1,550	4.9	▲468
負債合計	15,284	50.8	16,021	51.1	736
株主資本	14,563	48.4	14,939	47.6	375
非支配株主持分	239	0.8	275	0.9	35
純資産合計	14,807	49.2	15,333	48.9	525
負債純資産合計	30,092	100.0	31,354	100.0	1,261

Point

① 稼働人数拡大による増加

製造系人材サービスの稼働人数拡大他により、流動資産の「受取手形及び売掛金」及び流動負債の「未払費用」が増加しました。

② 返済

借入金の約定返済により、固定負債の「長期借入金」が減少しました。

③ 企業結合

株式の取得に伴う連結子会社の増加により、資産及び負債が増加しました。

④ 全体

上記の結果、前期末比で資産合計が4.2%増加、負債合計が4.8%増加、純資産合計が3.4%増加となり、自己資本比率は48.0%となりました。

42

連結貸借対照表です。ポイントはスライド右側に記載したとおりです。製造業人材サービスの稼働人員の拡大により、売掛金および流動負債の未払費用が増加しています。借入金については約定の弁済が進み、長期の借入金が減少しています。

また冒頭に社長の清水から話があった、アイズ社のグループインなどがあります。それぞれの資産および負債が増加しています。

結果として、バランスシート全体では資産合計が4.2パーセント、負債合計が4.8パーセント、純資産合計は3.4パーセント増加となり、自己資本比率は48パーセントで着地しています。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23年3月期	24年3月期	増減額
	金額	金額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,285	3,230	944
投資活動によるキャッシュ・フロー	△146	△1,289	△1,142
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,112	△2,100	△987
現金及び現金同等物の増減額	1,026	△159	△1,185
現金及び現金同等物の期首残高	8,773	9,800	1,026
現金及び現金同等物の期末残高	9,800	9,641	△159

Point

- ① 営業活動によるキャッシュ・フロー
税金等調整前当期純利益3,056百万円等の収入で、法人税等の支払額865百万円等の支出を吸収して、3,230百万円の収入となりました。
- ② 投資活動によるキャッシュ・フロー
有価証券の取得による支出300百万円、有形固定資産の取得による支出650百万円等により、1,289百万円の支出となりました。
- ③ 財務活動によるキャッシュ・フロー
自己株式の取得による支出1,062百万円、配当金の支払額544百万円等により、2,100百万円の支出となりました。

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

43

連結キャッシュ・フローについては、先ほどの説明のとおりです。特筆すべきは、投資活動におけるキャッシュ・フローは、先期、業務資本提携したAPB株式会社などがあります。また熊本テクニカルセンターも投資の一環として積極的に進めています。

Point③の財務活動については、先期、我々は持株会社化し、従来あった自己株式を償却したため、先期の後半に自社株買いを行いました。そのようなものがキャッシュ・フロー上に反映されています。

8 用語集

用 語	説 明
製造派遣	「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」に従い事業を行っており、自動車製造、半導体製造、電子機器製造をはじめとしたメーカーに対し派遣サービスを提供。業務の指揮命令権は派遣先であるメーカーにあり、雇用元は派遣会社となる。採用や給与計算など労務管理に関わる手続き等は雇用元である派遣会社が行う。
製造請負	自動車製造、半導体製造、電子機器製造をはじめとしたメーカーに対しサービスを提供。製造メーカーの工程・設備の一部、または全体を使い請負会社が、生産、品質管理、労務管理及び職場運営体制を構築する。発注者（メーカー）からの注文に対し、請負会社による管理体制のもと製造や加工、検査等を行い、完成品（成果）を発注者に納品する。
人材育成モデル	高付加価値人材の育成を行うためのモデル。当社グループ独自の高度なOff-JTを用いて人材を育成することで、職場配属後の習熟が早く定着の良い人材をお客様に提供する。
インダストリー戦略	総合人材サービスの事業拡大に向けて、当社グループが注力する産業（インダストリー）ごとのニーズに積極的かつスピーディに応えていくための戦略。
離職率	累計退社数を毎月の平均在籍人数の合計で割った数字。該当期間の平均退社率を表している。
日総テクニカルセンター	自動車・電気・半導体など様々な業種に対応する専門性の高い技術者の教育を行う大型の教育訓練施設。トレーニングセンターよりも幅広い教育を行う事が可能で、研修受託サービスにも対応できる。
日総トレーニングセンター	特定の業種に向けた専門技能教育を行う教育訓練施設。主に特定メーカー様への配属を前提とした教育・訓練を行う。



本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。

〈IRに関するお問い合わせ先〉

NISSOホールディングス株式会社 IR部

電話 045-777-7630

E-mail ir@nisso-ir.com

URL <https://www.nisso-hd.com>

Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved