



N I S S Oホールディングス株式会社（東証プライム市場 コード:9332）

2025年3月期 第1四半期決算説明会資料

 働きものを、幸せものに。 NISSOホールディングス
2024年8月7日

N I S S O H D、営業利益が前年比75.4%増と上場来1Q最高益を達成
単価上昇に加え、高収益取引先の稼働が回復

N I S S O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

- 1 決算概要 (2025年3月期 第1四半期)
- 2 サービス別業績について (2025年3月期 第1四半期)
- 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 財務状況 (2025年3月期 第1四半期)
- 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。みなさま、本日は大変お忙しいところご視聴いただき、誠にありがとうございます。ただいまから第1四半期の決算説明を行います。こちらのスライドは目次になります。



1 決算概要 (2025年3月期 第1四半期)

2025年3月期 第1四半期 実績

- 上場来（日総工産での上場期間含む）第1四半期として最高益を達成
- 連結売上高は前年同期比で6.4%増加、連結営業利益は前年同期比で75.4%増加
- 単価上昇に加え、高収益取引先の稼働が回復
- エンジニア系人材サービスは、セミコンの回復により稼働・在籍人数が増加し増収
- オートモーティブは、認証問題等の影響を受けるも、業績への影響は限定的
- ツナググループ・HD（証券コード：6551）と資本業務提携契約を締結し持分法適用関連会社化

本日のサマリーです。

(単位：百万円)

ポイント

営業利益、前年同期比75.4%増加

- 請求単価の上昇、注カインダストリーの在籍人数増加もあり、売上高は前年同期比で6.4%増加。
- セミコンの回復により、高収益であるエンジニア系人材サービスが伸張。
- 売上高伸張に加え、適切な従業員募集費のコントロールもあり、販管費比率は前年同期比で0.1ポイント減少。
- 介護・福祉サービスは前年同期比で増収減益。

	24年3月期 第1四半期		25年3月期 第1四半期		前年同期比	
	実績	百分比	実績	百分比	増減額	増減率
売上高	23,660	100.0%	25,164	100.0%	1,503	6.4%
売上総利益	3,722	15.7%	4,266	17.0%	544	14.6%
販管費	3,221	13.6%	3,388	13.5%	166	5.2%
営業利益	500	2.1%	878	3.5%	377	75.4%
経常利益	511	2.2%	887	3.5%	376	73.6%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	316	1.3%	511	2.0%	195	61.6%

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

4

第1四半期の連結業績ハイライトです。営業利益は前年同期比75.4パーセント増とスライドの表に記載していますが、第1四半期としては、日総工産での上場期間も含めて上場来、過去最高益を出すことができました。

過去最高益を出した理由としては、取引企業との単価が上昇したことが挙げられます。また私どもが力を入れるインダストリーの在籍人数が増えたことにより、売上高は6.4パーセント増えました。

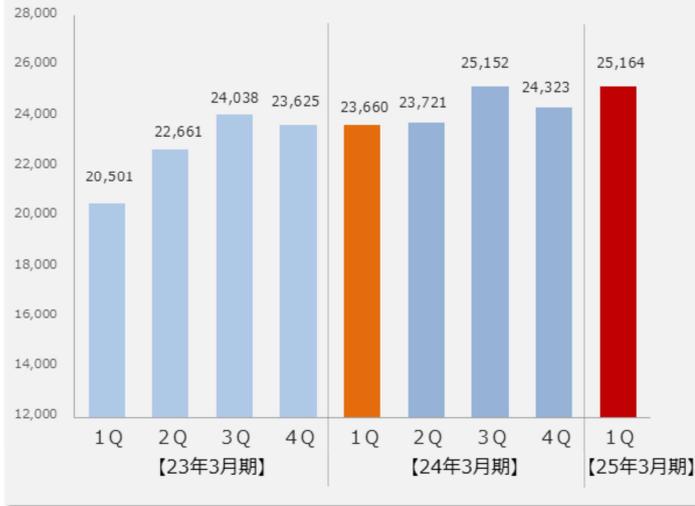
とりわけ、セミコンダクターインダストリー（半導体・半導体製造装置関連）領域における稼働状況が大きく改善したことによって、エンジニア系人材サービスの収益が大きく伸びました。

また、販管費の中でも、特に従業員募集費のコントロールによって、結果として販管費率は前年同期比で0.1ポイント減少しています。

介護福祉サービスについては、前年同期比で増収ではありますが、僅かに減益という状況です。

売上高

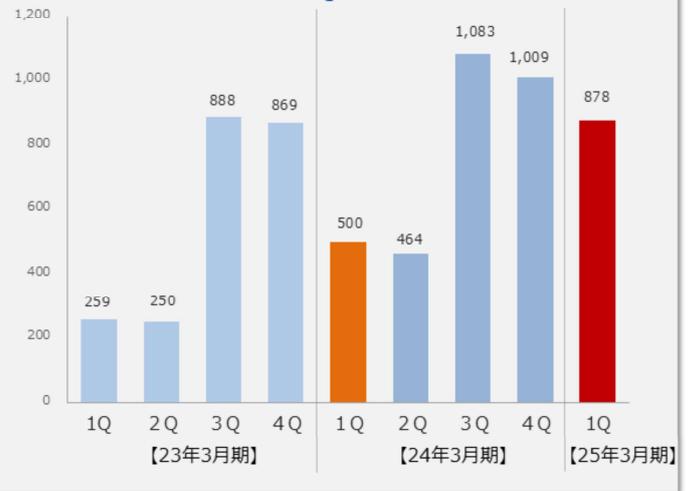
(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

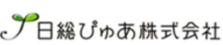
1Qは前年同期比75.4%増加



スライドのグラフのとおり、第1四半期の営業利益は前年同期比75.4パーセント増と、大幅に増加しました。今後は積極的に投資を行う予定のため、投資が先行することを想定しています。



2 サービス別業績について (2025年3月期 第1四半期)

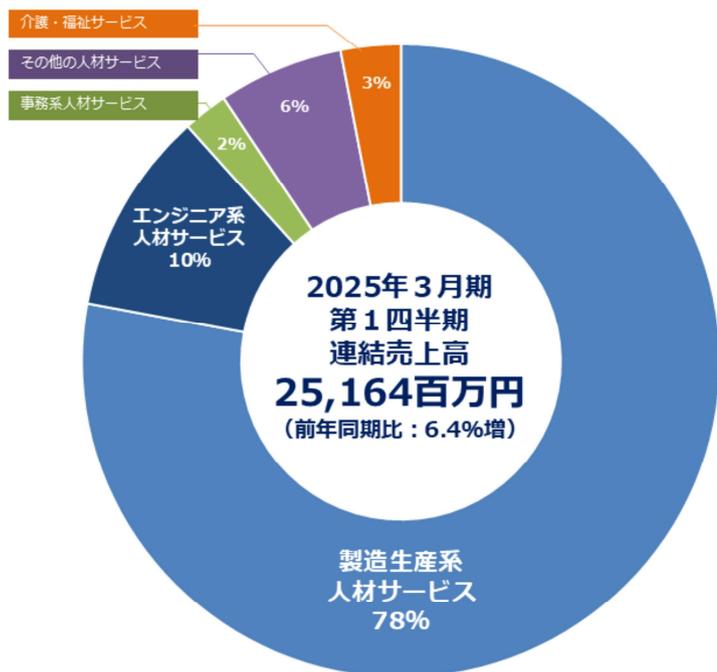
 NISSOホールディングス <small>NISSO HOLDINGS Co., Ltd.</small>	当社・ 持株会社	NISSOホールディングス株式会社			
 NISSO 日総工産株式会社	連結子会社	日総工産株式会社	製造派遣、製造請負、 職業紹介 等	製造生産系 人材 サービス	エンジニア系 人材 サービス
 Vector Shirwa	連結子会社	株式会社ベクトル伸和	製造請負、製造派遣 等		
 EYE'S 株式会社アイズ	連結子会社	株式会社アイズ	製造派遣、ITエンジニア 派遣、FA支援 等		
 Nisso Brain <small>いっしょに「あひま」の未来を。</small>	連結子会社	日総ブレイン株式会社	事務系派遣、BPO 等	事務系人材サービス	
 株式会社ニコン日総プライム <small>N PRIME</small>	連結子会社	株式会社ニコン日総プライム	人材派遣、人材紹介 等	その他人材サービス	
 日総ひめあ株式会社	日総工産の 特例子会社	日総ひめあ株式会社	軽作業請負、物販 等		
 Leaf NxT	持分法適用 関連会社	株式会社LeafNxT	採用支援、人材プラット フォームサービス 等		
 日本の労働環境ギャップに、圧倒的な解決策を。 TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.	持分法適用 関連会社	株式会社ツナググループ・ ホールディングス	RPO、 人事コンサルタント 等		
 人の心を、人に寄り添う 日総ニフティ株式会社	連結子会社	日総ニフティ株式会社	施設介護、在宅介護 等	介護・福祉サービス	

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

グループ会社の一覧です。今年度の第1四半期に、ツナググループ・ホールディングス（以下、ツナググループ）が持分法適用関連会社として仲間に加わりました。

サービス別売上高

※内部取引は消去



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

サービス別売上高です。昨年度と比べると、エンジニア系人材サービスのシェアが1パーセント上がり、製造生産系人材サービスのシェアは1パーセント下がった状況です。



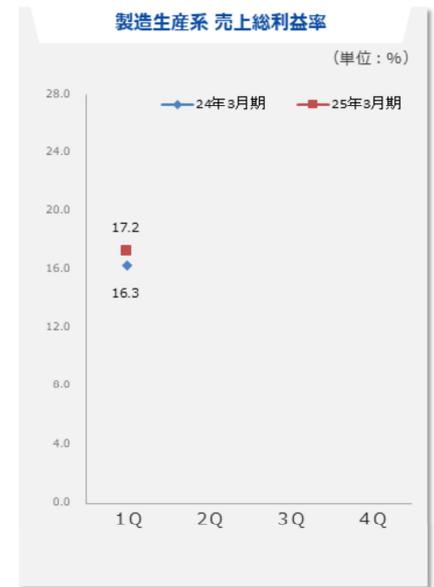
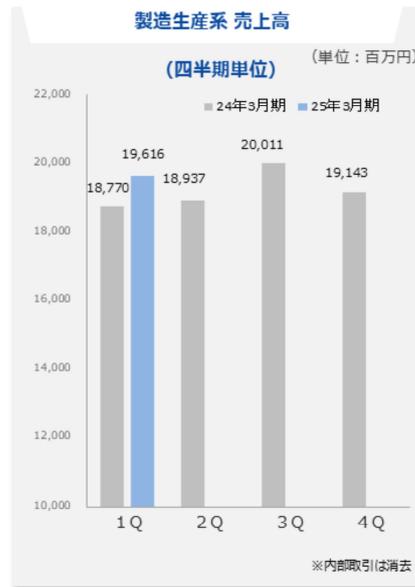
総合人材サービスについて

売上高について

1Q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4.5%増加。

製造生産系 売上総利益率について

製造生産系の売上総利益率は17.2%となり、前年同期比で0.9ポイント改善。

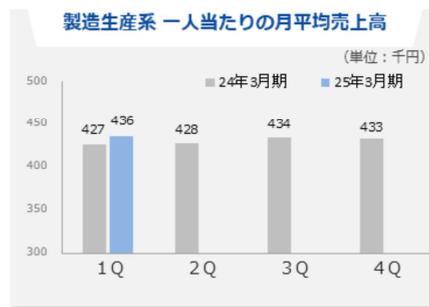


製造生産系人材サービスについてです。在籍人数は156名増加しており、請求単価の上昇等も合わせると、売上高は前年同期比で4.5パーセント増加しました。

半導体あるいはエレクトロニクス系の稼働が徐々に戻ってきている状況の中、製造生産系人材サービスの売上総利益率は前年同期比で0.9ポイント改善しています。

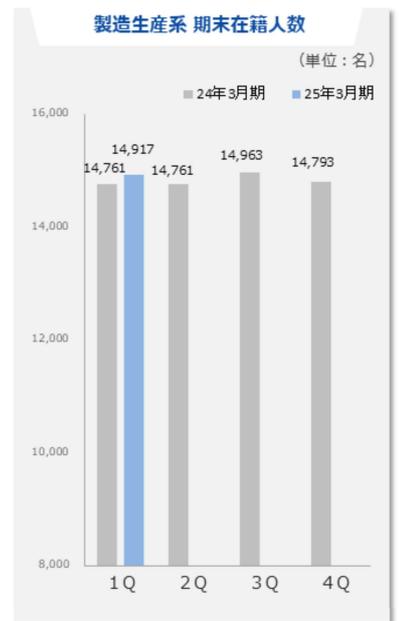
一人当たりの月平均売上高について

製造生産系の一人当たりの売上高は前年同期比で2.2%増加。



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156名増加。



離職率について

製造生産系の離職率は、前年同期比で0.1ポイント増加も4%未満を維持。



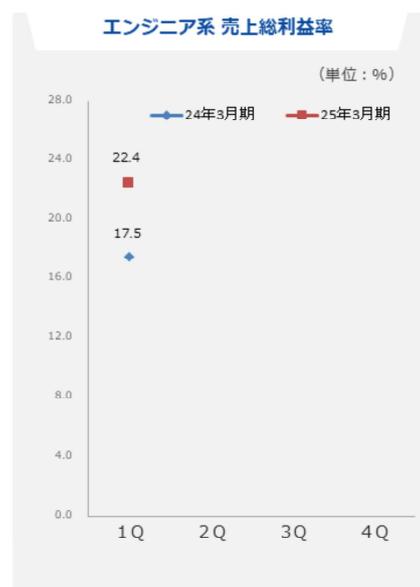
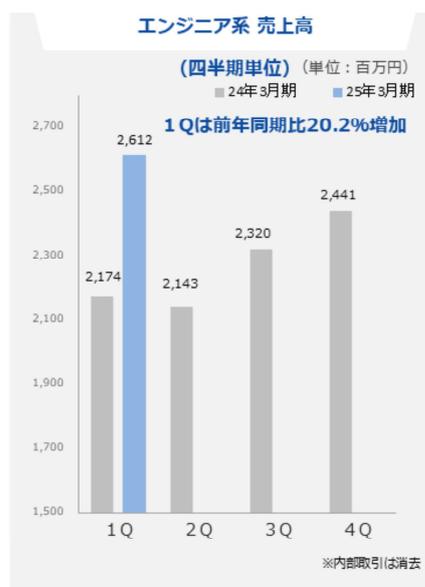
結果として、1人当たりの売上高は前年同期比で9,000円増、2.2パーセント増となっています。在籍人数については156名増加しました。離職率は3.8パーセントで、前年同期比で0.1ポイント増えているものの、4パーセント未満を維持しています。

売上高について

1Qのエンジニア系の売上高は、在籍人数の増加、セミコンでの稼働回復もあり、前年同期比で20.2%増加。

売上総利益率について

エンジニア系の売上総利益率は、前年同期比で4.9ポイント改善。20%以上となり、製造生産系に比べ5.2ポイント高い。



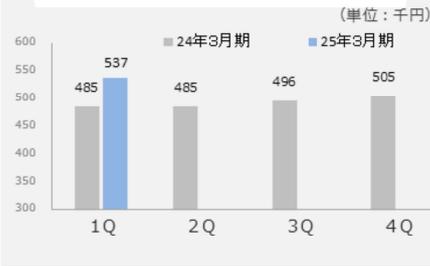
エンジニア系人材サービスについてです。エンジニア系人材サービスは、在籍人数が215名伸びていることに加え、特にセミコンダクターインダストリー領域の稼働回復が大きくプラスに作用し、売上高は20.2パーセント増加しています。

結果として、売上総利益率は前年同期比で4.9ポイント改善し、22.4パーセントになっています。製造生産系人材サービスと比べ、売上総利益率が5.2ポイント高いことから、それだけ収益性の高い事業だと考えています。

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セミコンでの稼働回復もあり前年同期比で10.6%増加。

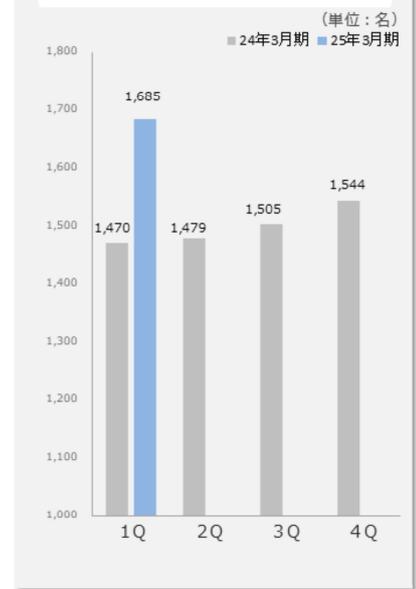
エンジニア系 一人当たりの月平均売上高



在籍人数について

エンジニア系の在籍人数は、前年同期比で215名増加。

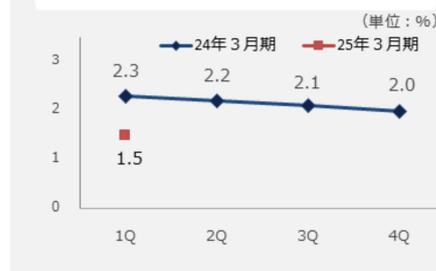
エンジニア系 期末在籍人数



離職率について

エンジニア系の離職率は、前年同期比で0.8ポイント改善。2%未満の低水準で推移。

エンジニア系 離職率推移 (月平均)



エンジニア系人材サービスも、稼働状況や単価の上昇等がプラスに作用し、1人当たりの売上高は前年同期比5万2,000円増、10.6パーセント増となっています。

在籍人数は215名の増加です。離職率は0.8ポイント改善し、1.5パーセントとなりました。これは大変良い結果が出せたと評価しています。

事務系人材サービスについて

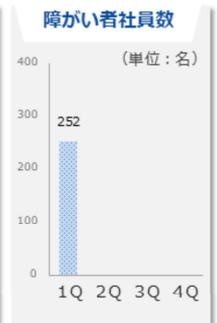
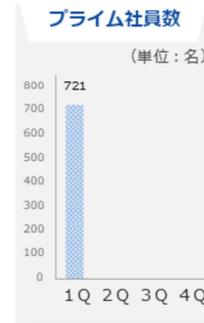
1Qの事務系の売上高は、在籍人数の増加もあり、前年同期比で5.3%増加。



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、1Qのプライム社員数は721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、1Qの障がい者社員数は252名。

※プライム社員：高年齢者社員



事務系・その他の人材サービスについてです。在籍人数は事務系人材サービスもほぼ横ばいですが、稼働に関しては非常に良い状況でした。売上高は前年同期比2,900万円増、5.3パーセント増と伸びています。

その他の人材サービスであるニコン日総プライムのプライム社員の在籍人数は721名で、昨年度末から24名増加しています。また、障がい者社員も252名で、昨年度末と比べると25名増加している状況です。



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

日本をリードする自動車・半導体・電子を中心とした産業界の人材ニーズに応える事で
製造生産系・エンジニア系人材サービスを拡大



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

産官学連携にも積極的に参加、現在全国で、5つの教育コンソーシアムに参画し、教育の質の向上も推進

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

16

インダストリー戦略についてです。

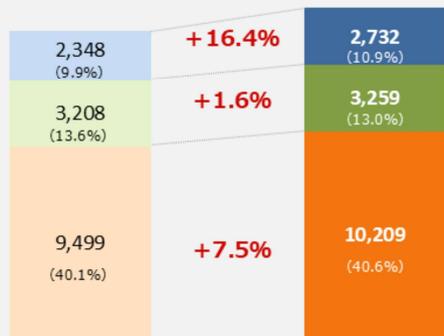
	オートモーティブインダストリー (自動車製造・EV関連製造業界)	半導体インダストリー (半導体製造業界)	エレクトロニクスインダストリー (電子機器製造業界)
設備投資	快晴  拡大	晴  拡大	晴  徐々に拡大
生産動向	曇後晴  緩やかに増加 下期繁忙	曇時々晴  製造装置・メモリは回復 パワー半導体は堅調 変動要素注視	曇時々晴  緩やかに増加
稼働動向	晴  通常化 下期繁忙	晴  通常化 下期繁忙	曇後晴  通常化
要員動向	快晴  旺盛	晴  回復 下期旺盛	晴  回復

インダストリーごとの稼働状況および要員動向の予測になります。

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)
売上高	前年同期比で 7.5%増加	前年同期比で 1.6%増加	前年同期比で 16.4%増加
第1四半期 稼働動向	認証問題等の影響を 受けるも徐々に改善 前年同期比で横ばい	前年同期比で 増加	前年同期比で 微増
要員動向	前年同期比で増加		

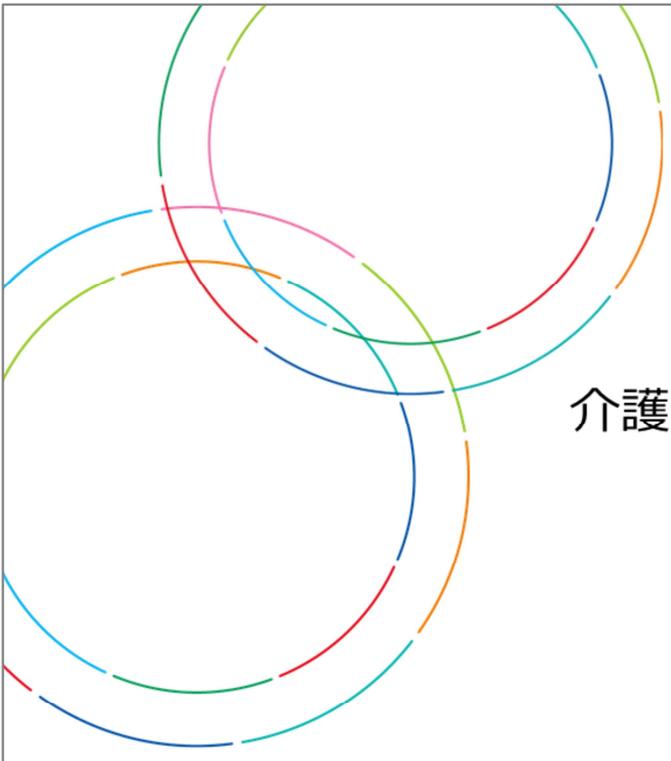
Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

18

インダストリーごとの前年同期比です。特に、オートモーティブインダストリー（自動車・EV関連）は品質検査上の問題など、稼働に対するさまざまな影響がありながらも、昨年度に比べて7.5パーセント伸びているのは良い状況だと思います。

エレクトロニクスインダストリー（通信機器・電子部品）については、売上高が16.4パーセント増となっています。

昨年度に比べると稼働状況がかなり正常に近づいてきたことに加え、最大のポイントは、我々の稼働がなかなか伸びない中、この1年間、新規に受注したお客さまの大きな成長があったことです。その成長が16.4パーセントの増加につながったと見ています。



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、介護付有料老人ホーム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。

トピックス

日総二フティ株式会社は、国立大学法人横浜国立大学と、高齢者施設における入所者の環境適応に関する共同研究について、契約を締結。
『すいとぴー』4施設をその研究の実証フィールドとして提供。

すいとぴー新横浜



すいとぴー港南台mio



すいとぴー金沢八景



すいとぴー本牧三溪園



すいとぴー三ツ境



すいとぴー東戸塚



介護・福祉サービスについてです。トピックスとしては、国立大学法人横浜国立大学と高齢者施設における入所者の環境適応に関する共同研究の締結が挙げられます。

私どもの4施設を研究の実証フィールドとして提供し、今後、より良い介護を進めていく上において必要な情報収集等を行うプロジェクトがスタートしています。

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、前年同期比で0.5%増加。
- 売上総利益は、人件費等の増加もあり前年同期比で8.8%減少。

●介護・福祉サービス実績 ※内部取引は消去

(単位：百万円)

	24年3月期 第1四半期	25年3月期 第1四半期	前期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	761	765	4	0.5%
売上総利益	94	86	△8	△8.8%

施設入居者数

(単位：名)

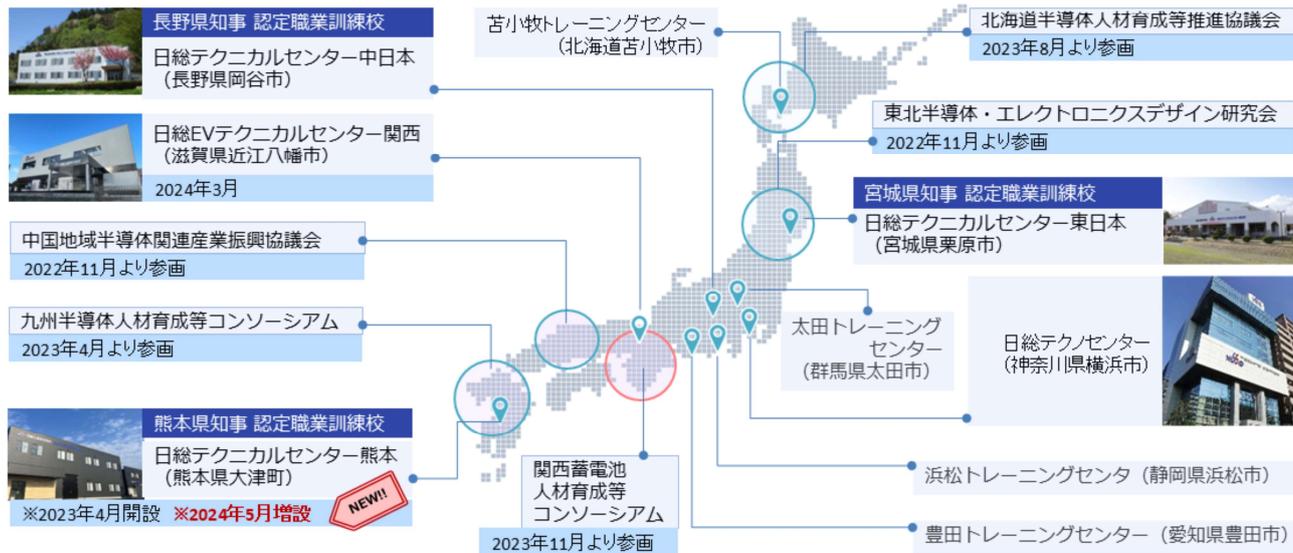


Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

こちらのスライドは、介護・福祉サービスが増収減益になった状況を示しています。大きな要因は、人件費等の増加です。介護職員の入れ替えによる人件費の増加がマイナスに作用しました。



日総グループの人材育成について



産業毎に必要なとされる人材ニーズに応えるため、新たな教育施設の開設や産官学連携をさらに推進

私どもの育成拠点です。今年5月に日総テクニカルセンター熊本の増床を行い、開設当初と比較して3倍の育成能力を持った研修施設になりました。

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。
- ・エンジニア系研修では、セミコンの回復もあり前年同期比で増加。
※前年同期：402名
- ・介護・福祉研修では、サービスレベルの向上を目指し教育カリキュラムを拡充。
- ・外部社員研修の機能を拡充し「NISSO HR Development Service」としてリリース。
ニーズは順調に拡大。
※前年同期：91名
※2024.06.03リリース
<https://www.Nisso-hd.com/news/859/>

● 2025年3月期 第1四半期 教育実績（延べ人数）

区分	研修内容	25年3月期 第1四半期
(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	534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	3,676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	402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	782名
合 計		5,394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	139名

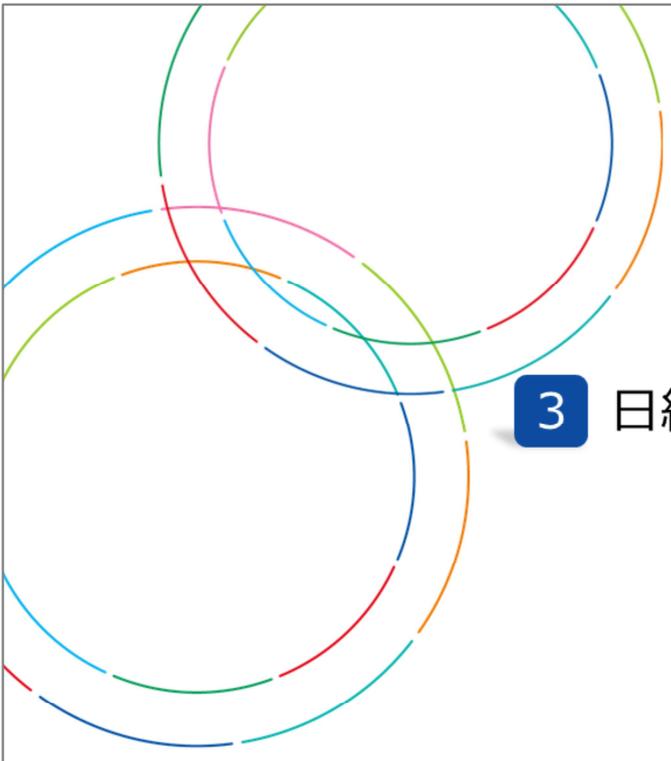
Copyright © 2024 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

24

日総グループの教育実績についてです。注目点は、スライドに記載しているエンジニア系研修です。昨年度はセミコンダクターインダストリーにおける在庫調整等の影響もあり、受講者数が伸び悩みました。

エンジニア系研修の受講者数は、今年度の第1四半期が534名となり、昨年1年間で1,370名だったことと比較すると、非常に活発にエンジニアの育成を行っていることが見てとれると思います。

スライドに記載しているポイントの3点目に、外部社員研修の機能を拡充と記載があります。これはお客さまの社員研修を代行する「NISSO HR Development Service」というサービスを開始しました。このサービスの展開は、私どもの教育レベルがお客さまにも認められている裏付けになると考えています。



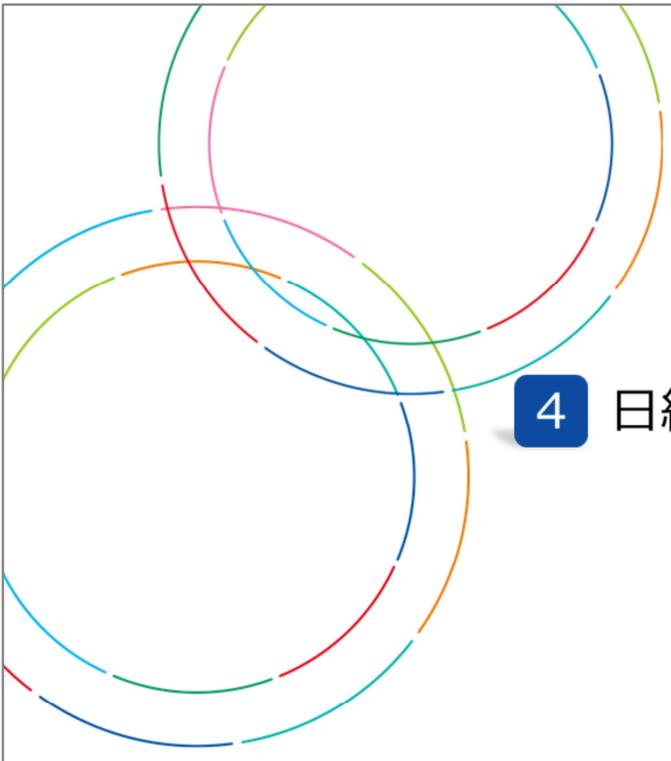
3 日総グループの成長に向けて

施策	2024年3月期	2025年3月期
機動的なM&A	APB株式会社へ出資 株式会社アイズの子会社化	
シナジーを高める資本業務提携		株式会社ツナググループ・ホールディングス（証券コード：6551）と資本業務提携
新たな接点の獲得	日本ものづくりワールドに出展 くまもと産業復興エキスポに出展	「NISSO HR Development Service」をリリース 日本ものづくりワールドに出展
異業種との連携	ロケット開発のインターステラテクノロジズ株式会社にエンジニアが在籍出向	
人材流動化への対応		外国教育機関と日本での就労に関する協定及び基本合意書を締結
積極的な産官学連携	九州半導体人材育成等コンソーシアム・関西電池人材育成等コンソーシアム・北海道半導体人材育成等推進協議会に参画	
採用の仕組みを強化	採用コンソーシアムの構築 自社求人サイトの認知度向上（CM放映）	採用コンソーシアムの高効率化 自社求人サイトの認知度向上（CM放映継続）

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

26

「機動的なM&A」から「採用の仕組みを強化」までの成長サイクルを記載している表の中央が昨年度の実績、右側が2025年3月期第1四半期の実績です。成長に向けて、このようなサイクルを実現している状況です。



4 日総グループ トピックス

ツナググループ・HDと資本業務提携

両社の顧客基盤を共有し協働営業体制を構築



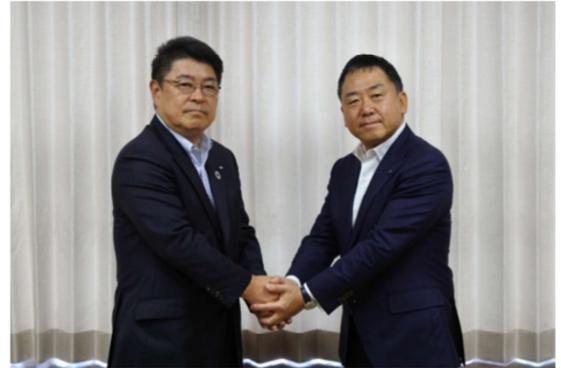
人材

顧客

ノウハウ

- 双方の人材紹介案件への協業対応
- お客様人事部門への共同支援
- グローバル領域での連携

**双方のアセットを融合
提供するサービスを最大化**



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

28

トピックスです。ツナググループとの資本業務提携により、持分法適用関連会社になりました。両社の顧客基盤を共有し、共同営業体制を構築していきます。私どもの人材サービスと、ツナググループの採用に関するコンサルティングあるいは採用に関するBPOなど、両社のサービスには親和性があります。

双方の強みをうまく出し合いながら、我々の取引先によりご満足いただくことや、採用手法をより効率化していきます。

また、この人手不足の時代に、グローバル領域で外国人の活躍を支援する仕組みにおいても、ツナググループとしっかり連携して、それぞれの価値を極大化していきたいと考えています。



日総テクニカルセンター熊本第2棟の竣工・落成式

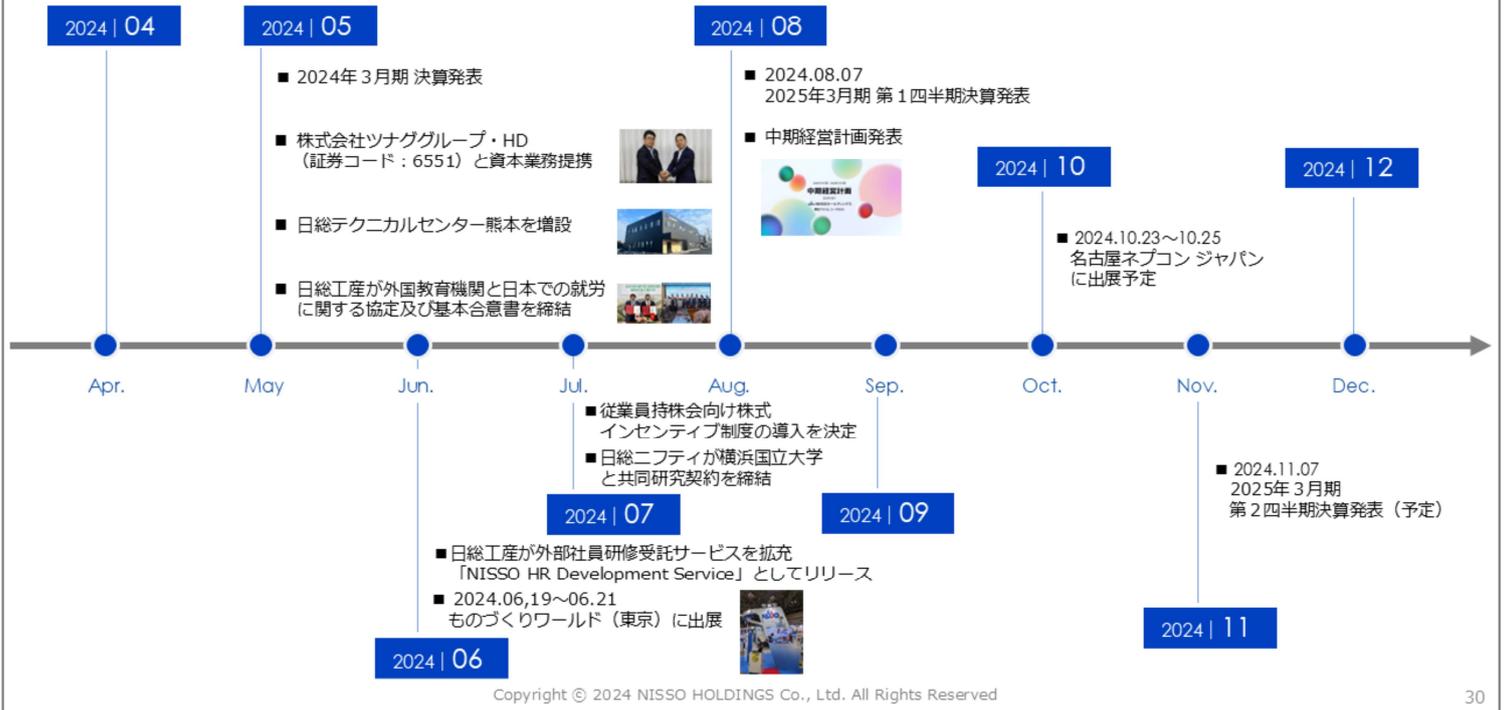
- ・2024年5月30日に日総テクニカルセンター熊本第2棟の竣工・落成式を実施
- ・外部社員研修受託「NISSO HR Development Service」にも対応し、外部人材の育成にも注力
- ・熊本県ならびに九州全域に影響力を持つ研修拠点として機能を拡充し、人材育成能力を約3倍に拡大

ベトナムの教育機関と協定及び基本合意書を締結

- ・教育機関2校と日本語教育を含む人材育成に関する協定及び基本合意書を締結
- ・4～6ヶ月の教育期間を経て、来日していただく送出しスキーム
- ・半導体・蓄電池など、大きな需要が見込まれる産業のエンジニア職を中心とした配属を検討

スライド左側に、日総テクニカルセンター熊本第2棟竣工・落成式が5月に行われたことを記載しています。右側には、ベトナムの教育機関2校と、協定および基本合意書を締結したことを記載しています。

ベトナムの在校生あるいは卒業生の方々に、4ヶ月から6ヶ月程度の教育期間を経て、来日し日本で活躍していただきます。即戦力が必要となると思われる領域において人材を育成し配属していくスキームです。



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

30

日総グループのトピックスを時間軸の上で示したスライドです。後ほどご覧ください。



5 今後の見通し (2025年3月期)

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

32

通期連結業績の今後の見通しについては、第1四半期ということもあるため、現段階では据え置きたいと思っております。



6 株主還元方針

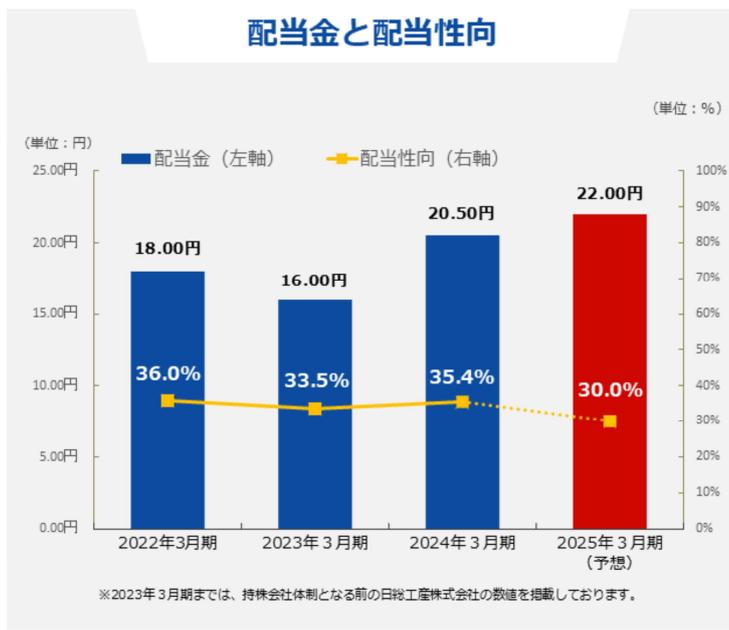
基本方針

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。

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



当初想定している収益に対する連結配当性向30パーセント以上を目安にしており、現段階では22円を予定しています。



7 財務状況 (2025年3月期 第1四半期)

ポイント

- 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 納税
法人税等の納税により、流動負債の「未払法人税等」が減少しました。
- ③ 賞与支給
夏季賞与支給により、流動負債の「賞与引当金」が減少しました。
- ④ 配当金
配当金支払いにより、株主資本が減少しました。
- ⑤ 全体
上記の結果、前期末比で資産合計が2.8%減少、負債合計が4.5%減少、純資産合計が1.1%減少となり、自己資本比率48.9%となりました。

	24年3月末		24年6月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	21,899	69.8	19,793	65.0	▲2,106
現金及び預金	9,641	30.7	6,459	21.2	▲3,181
受取手形及び売掛金	11,238	35.8	12,135	39.8	896
固定資産	9,455	30.2	10,679	35.0	1,224
有形固定資産	5,072	16.2	5,226	17.2	154
無形固定資産	1,611	5.1	1,564	5.1	▲47
投資その他の資産	2,771	8.8	3,889	12.8	1,117
資産合計	31,354	100.0	30,472	100.0	▲881
流動負債	13,360	42.6	12,759	41.9	▲600
未払費用	6,553	20.9	7,021	23.0	467
未払法人税等	795	2.5	61	0.2	▲734
賞与引当金	1,479	4.7	816	2.7	▲662
固定負債	2,660	8.5	2,546	8.4	▲114
長期借入金	1,550	4.9	1,422	4.7	▲128
負債合計	16,021	51.1	15,306	50.2	▲715
株主資本	14,939	47.6	14,779	48.5	▲159
非支配株主持分	275	0.9	272	0.9	▲3
純資産合計	15,333	48.9	15,166	49.8	▲166
負債純資産合計	31,354	100.0	30,472	100.0	▲881

連結貸借対照表です。後ほどご覧ください。



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。
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対応していくための戦略。
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。
採用コンソーシアム	人材会社間でネットワークを作り、それぞれの持つ求人案件を共有することで、働く方の選択肢を増やし、マッチングを促進するためのプラットフォーム。コンソーシアム参画企業が協力することで、求人、求職者双方にとって採用・内定の効率化を図ることが出来る。

当社独自の表現もあるため、用語集を載せています。後ほどお時間がある時にご覧ください。

働きものを、幸せものに。



 NISSOホールディングス

本資料で記述している将来予測及び業績予想は、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>



2026年3月期～2028年3月期

中期経営計画

2024年8月

 **NISSO**ホールディングス
東証プライム コード9332

私たち日総グループは、
迅速な意思決定、戦略的・機動的なM&Aの遂行、次のコアとなる
新たな事業機会の創出、適切な資本政策、経営資源の最適化を
迅速に実行していくために

2023年10月
「NISSOホールディングス株式会社」を設立いたしました。

グループ全体でシームレスな経営管理体制を確保しつつ、各事業会社が
専門性を高め、得意分野に集中できるような環境を確保するとともに、
人材は事業の中核を担う重要な資本との認識のもと「人づくり」や
「職場づくり」といったウェルビーイング経営に取り組むことで、
今よりも、もっともっと、魅力ある企業を目指してまいります。

事業を支えてきた「人」を根幹としながら新たな領域を開拓

- ① 前中計期間の振り返り（23.3月期～25.3月期）
- ② 基本方針・社会環境認識・ミッション達成のストーリー
- ③ 新中期経営計画（26.3月期～28.3月期）
- ④ 経営目標と財務指標
- ⑤ 会社概要

① 前中計期間の振り返り（23.3月期～25.3月期）

前中計期間最終期である25.3期には、コロナ禍明けの24.3期からの人材需要の完全回復を見越し、高い計画値を設定し、活動を推進していたが、24.3期時点でもなお、半導体業界の回復は見られず、自動車業界においても地政学リスクに端を発したサプライチェーンの混乱による度重なる部品不足による稼働停止も見られ、更には品証問題の発生もあり、結果として想定していた稼働を維持することができなかった。

このような厳しい環境下ではあったが、技術革新による産業界の人材ニーズの変化に対応した人材育成のための教育施設や設備への投資や人材への教育投資は計画通り実行した結果、売上・利益についても計画値には届かなかったが、我々の高いサービス品質をお客様に認めていただき、単価交渉の成約等により、増収増益は確保することができた。



中期経営計画の概要についてご説明します。

現行の中期経営計画の振り返りを少し行っておきたいと思います。売上については、さまざまなネガティブな要因があったものの、それほど遅れてはいません。最大の課題は、営業利益、収益性だと考えています。

この原因について以下3点をご説明します。まず、現行の中期経営計画は、新型コロナウイルス感染症が拡大している最中であった2022年8月に発表したもので、その時点では、新型コロナウイルス感染症の拡大やサプライチェーンによる影響をある程度読み込んでいました。

しかしながら、昨年、新型コロナウイルスが5類に分類され、出口が見えてはきたものの、残念ながら、キーとなるパワー半導体を中心としたデバイスの供給不足により、オートモーティブインダストリーの稼働が伸び悩んだことが、主な要因の1点目です。

2点目は、検査不正に端を発した品質保証問題によって、主要な取引先であるボデーメーカーの工程が一斉に止まってしまった、あるいは一部の車両の製造出荷ができなくなったことによる影響を受けたことです。

3点目は、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領域において、これにはさまざまな要因が複雑に絡み合っているかもしれませんが、やはり一番大きいのは、中国への輸出規制によって生産の回復が大幅に遅れたことです。

そのため、本来であれば毎年増やし続けていかなければいけない装置エンジニアや装置保全の専門職を増やすことができなかったことが、今期の収益を大きく圧迫している要因になります。

経営戦略		取り組み実績 ※詳細の参照先をappendix (P50) に記載
事業戦略	● 事業ポートフォリオ戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● インダストリー戦略の推進 ● 株式会社アイズのグループイン ● 異業種との提携 …ドクターズ、インターステラテクノロジズ、APB
	● 変化するモノづくりに対応したサービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ● 研修施設拡大（熊本、関西） ● 産官学連携の推進（全国5地域） ● 日本ものづくりワールド出展
基盤強化戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 人的資本経営の実践 ● 人材流動化への対応 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人事制度の改革 ● 教育施設・プログラムの充実（エンジニア・介護） ● エンジニアへのキャリアチェンジ推進
	● 業務のデジタル化によるビジネストランスフォーメーションの実現	<ul style="list-style-type: none"> ● 派遣契約管理「クラウドスタッフィング」 ● 新人研修e-ラーニング「Start engineer」 ● 採用業務のIT化
	● ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 純粋持株会社体制への移行 ● 監査等委員会の設置





② 基本方針・社会環境認識・
ミッション達成のストーリー

創業理念

人を育て 人を活かす

私たち日総グループは
企業と人の成長を支援する人材ソリューションサービスで

MISSION

私たちが果たすべき使命

働く機会と希望を創出する

VISION

高い成長力の企業グループに変革する

基本方針です。基本的な考え方について、特にここで私が話ししておきたいのは、スライド中央の当社のミッション「働く機会と希望を創出する」についてです。

これからの人材会社は、人材確保ができなければ、成長はますます難しくなっていきます。働く方々の幸福度、夢、希望といったものが、やはり非常に重要だということです。昨今、ウェルビーイングという言葉を使っていますが、我々もそのようなことにしっかりと向き合っていきたいと考えています。そして、働く方々に選んでいただける、支持される、そのような会社を目指していくことが非常に重要だと認識しています。



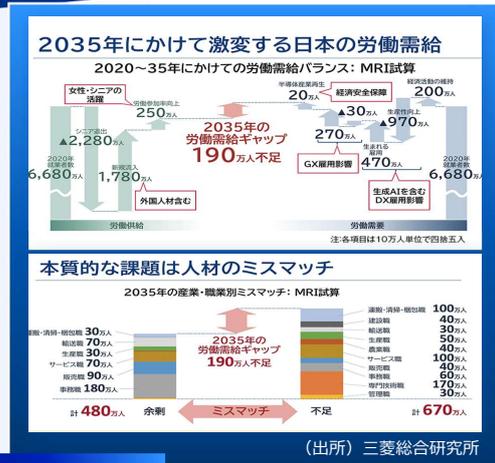
Confidential/Copyright 2024 NISSO Holdings All rights reserved.

8

産業界の動向についてです。現在、国内ではSociety5.0とIndustry5.0を推進しており、この2つが大きくなっているとなっ

ています。人が中心ではありますが、仕事をする時に、例えば新しいテクノロジーを活用しながら生産性を大幅に上げる、あるいはロボットと役割分担しながら仕事をするようなオペレーション環境の中で、人に求められるスキルが変わってきていることが非常に大きなポイントです。これは我々がさらに成長していくための非常に重要な要素であると認識しています。

需給ギャップが拡大し、対策を講じてみてもなお、労働力不足が予想される



労働市場の流動化は更に加速

非常に重要な労働市場の動向についてお話しします。人手不足という言葉がメディアを通して連日のように話題となっています。

問題は単に数が足りないだけではありません。むしろ最大の問題は、先ほどお話ししたように、新しい時代において人が活躍する時に、活躍できるスキルを有した人たちと、活躍できる分野がうまくマッチングできていないということです。

加えて、少子高齢化や就業人口の減少による労働需給のギャップもあります。スライドに記載の数字は三菱総研の試算ですが、2035年には190万人の不足とあります。しかしながら、シンクタンクの方に聞いてみると、このシナリオは、女性やシニア、外国人の方々がある程度活躍できることが前提のようです。

そのため、もしそこがうまくいかないことになると、この需給ギャップがさらに広がる可能性があります。とりわけ人材サービスをお客さまにご提供している当社グループは、この点を相当強く意識して、手を打っていかねばいけません。



ミッション達成のストーリーです。先ほどと重複する部分もありますが、我々グループはさまざまな社会課題を解決し、社会価値を創造しながら企業価値が向上するような循環を作っていきます。



③ 新中期経営計画（26.3月期～28.3月期）

Confidential/Copyright 2024 NISSO Holdings All rights reserved.

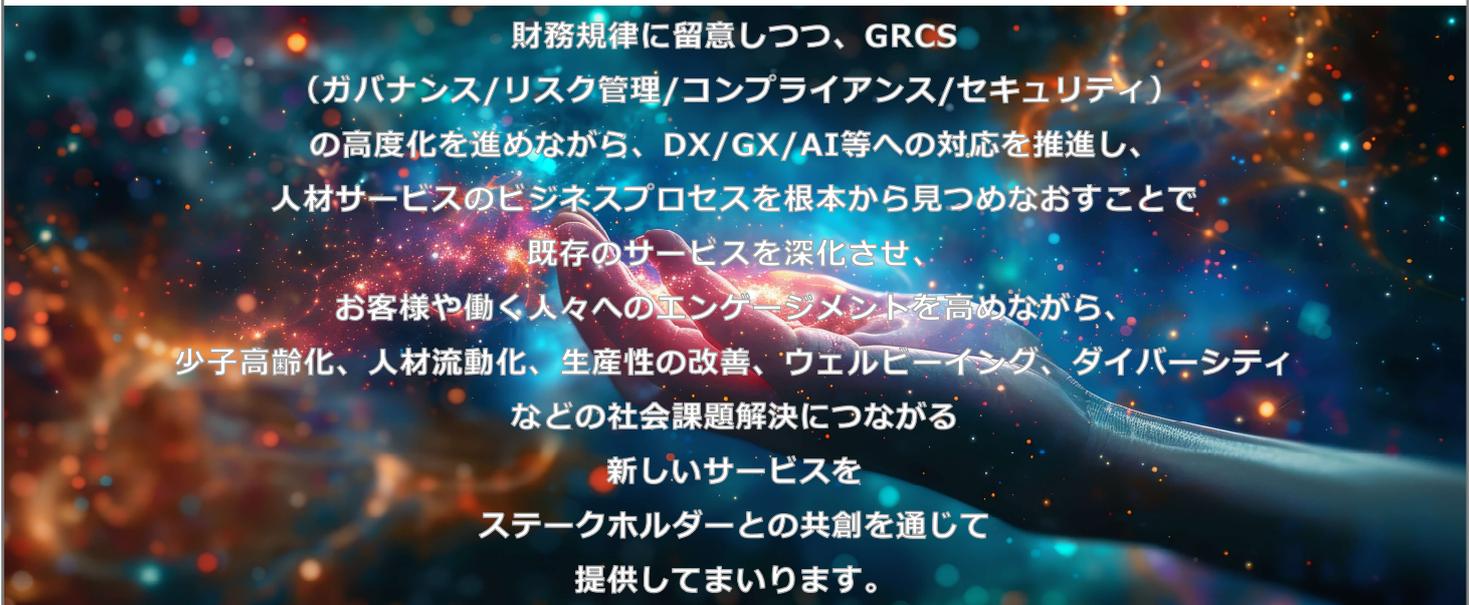
11

来年度から始まる中期経営計画をこのタイミングで策定した理由についてご説明します。現行の中期経営計画の中で、収益改善が大幅に遅れていることは、我々としても十分認識しています。

しかしながら、このように大変苦勞している間にも、お客さまのニーズを先取りし、徹底的に掘り下げることを行ってきました。そして、その中から対応策がある程度見えてきたため、めどが立ったという状況です。

特に、みなさまもご承知のとおり、2026年と2027年には、日本各地で半導体やバッテリーの新規工場が立ち上がり、稼働を始める計画です。このことは、我々としては絶好のチャンスだと受け止めています。

今期と来期で特に注力しなければならないのは、その時代に活躍できる人材の育成を十分に行いながら、2026年、2027年のビッグチャンスをしっかり勝ち取っていくことです。この点を投資家のみなさまにもご理解いただきたいというのが、本日のご説明の最大の目的になります。



財務規律に留意しつつ、GRCS
(ガバナンス/リスク管理/コンプライアンス/セキュリティ)
の高度化を進めながら、DX/GX/AI等への対応を推進し、
人材サービスのビジネスプロセスを根本から見つめなおすことで
既存のサービスを深化させ、
お客様や働く人々へのエンゲージメントを高めながら、
少子高齢化、人材流動化、生産性の改善、ウェルビーイング、ダイバーシティ
などの社会課題解決につながる
新しいサービスを
ステークホルダーとの共創を通じて
提供してまいります。

経営理念・経営方針

事業ポートフォリオ多様化・拡充

③-1 財務戦略

経営戦略

③-2 非財務戦略

- ROICスプレッドの拡大
- 適切な経営資源配分と株主還元方針

- 人的資本経営を推進
- 「環境」と「社会」への取り組み
- ガバナンス強化

既存の深化



③-3 事業戦略共創

新規の探索



総合人材サービス



介護・福祉サービス



新たな取り組み



③-4 DX戦略

デジタル基盤の構築／強化 経営の可視化／高度化 ビジネス変革／効率化／自動化

Confidential/Copyright 2024 NISSO Holdings All rights reserved.

13

戦略マップです。スライドに③-3 事業戦略共創と記載がありますが、特にここを中心にご説明します。



③ -1 財務戦略

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みます。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。

持続的な企業価値向上

エクイティスプレッドの拡大、ROICスプレッドの拡大

稼ぐ力の追求

- 既存事業の高付加価値化
- 事業ポートフォリオの見直し
- 成長分野への投資
- デジタル技術の活用による業務効率化
- 人材への投資

財務規律の維持と資本効率性の向上

- 適切な経営資源の配分
- 適正な負債の活用
- 最適な株主還元（安定配当・自社株買）
- 適時適切な情報開示



③ -2 非財務戦略



サステナビリティ方針

私たち日総グループは、企業と働く人の成長を支援する人材ソリューションサービスの提供を通じた「働く機会と希望を創出する」というミッションの達成に向けて、持続的な事業の成長を目指すと共に、人権と労働、環境、安全衛生、倫理の方針を定め、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを推進します。

<p>人財育成方針 人材育成</p>  	<p>ダイバーシティの実践</p>  <p>高年齢者の活躍創出 社員数（24年6月30日現在） 721名</p>	<p>従業員 </p> <p>お取引先 </p> <p>地域・社会 </p> <p>株主・投資家 </p> <p>お客様 </p>
<p>社内環境整備方針 ダイバーシティ</p>  	<p>障がい者の活躍創出 社員数（24年6月30日現在） 252名</p> 	
<p>人権と労働に関する方針 人権の尊重</p> 	<p>気候変動への対応</p> <p>TCFDへの賛同気候変動に関する情報開示の充実</p> 	<p>価値提供</p> <p>価値共創</p> 
<p>労働安全衛生方針 安全と健康</p> 	<p>削減目標の開示と実践</p> <p>中間削減目標：2021年3月期を基準として、2030年までに30%削減する 長期削減目標：2050年までにカーボンニュートラル（排出量実質ゼロ）を達成する</p>	
<p>環境方針 気候変動への対応</p> 		
<p>倫理方針 コンプライアンス</p> 		



お客様から選ばれる企業へ

より広く、高度な顧客ニーズに対応

広く社会で活躍できる人材を輩出

グループ各社との積極的共創

障がい者の成長を実現



新職種・新業務への挑戦

モチベーション向上

スキル・能力向上

多様な働き方の実現

活躍の場の創出

- ・IT領域への重点営業
- ・グループ連携
- ・紹介/派遣事業



人材育成

- ・OJT、研修 ※ジョブコーチによる支援

キャリアパス制度

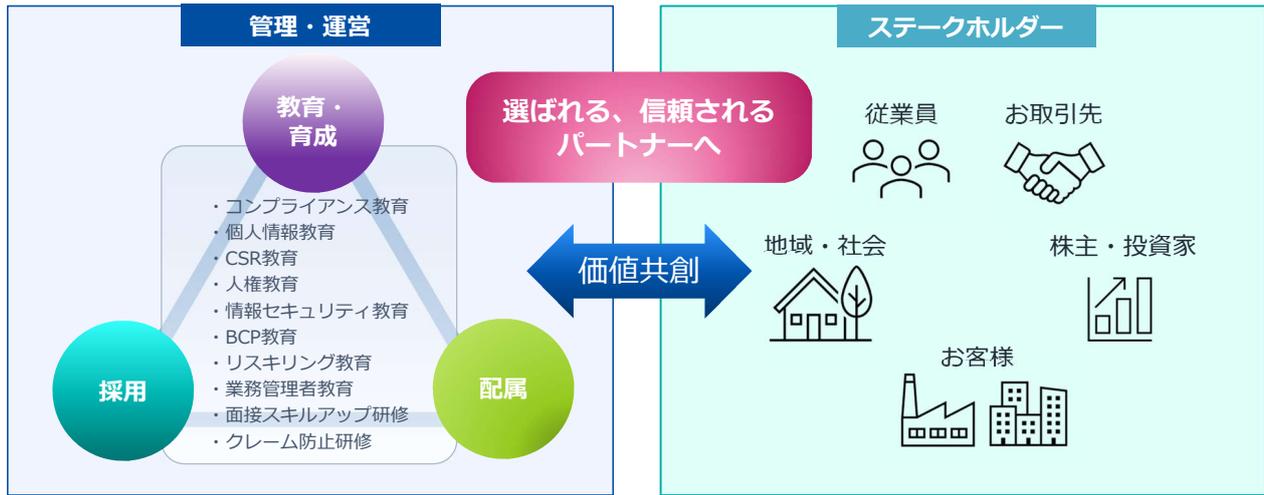
- ・リーダー制度
- ・マイスター制度



エンゲージメント向上

- ・賞揚制度
- ・アビリンピック参加

※ジョブコーチ・企業在籍型職場適応援助者



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。



③ -3 事業戦略 総合人材サービス
～既存の深化と新規の探索～

EV生産で新たな生産技術の導入が進む

AIの本格普及に合わせて

半導体や電子部品の高性能化・微細化が進む

新たな技術、新たな装置、新たな製造プロセスが生まれる

従来のオペレーターに代わり、

高い開発力・工程管理力・保全能力などを有する

高度人材に対するニーズの増加が予想される

Confidential/Copyright 2024 NISSO Holdings All rights reserved.

22

お客様のニーズについては、スライドに記載のとおりです。「技術革新によって変わる産業界、それにより変わるニーズ」とあります。

我々が展開する製造系の人材サービスは、従来は量産のためのオペレーターが中心でした。特にこの2、3年は、設備保全に素養のある方々の育成を行ってきました。しかしながら、技術革新が製造や開発領域に与えるインパクトがかなり見えてきた中で、やはり人材を育成する力や仕組みを持っていない会社は、新たな成長に向き合っていくことができないと考えられます。

このことから、スライドの下3行に記載があるように、我々は「従来のオペレーターに代わり、高い開発力・工程管理力・保全能力などを有する高度人材に対するニーズの増加が予想される」と推測し、こうした人材の育成に非常に大きなこだわりを持って進めていきます。

技術革新や環境問題を背景に加速度的に産業構造が変化していくのに合わせ、産業毎に必要な人材像も刻一刻と変化している。中でも日本をリードする自動車・半導体・電子を中心とした産業界の人材ニーズに応えるべく、当社は最新の製造設備を有する研修施設を立ち上げ、付加価値の高い人材を育成し、変革する産業界を強かにバックアップして参ります。

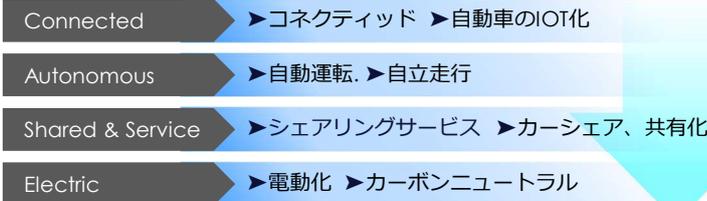
インダストリー戦略 Society 5.0を牽引する産業

	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

産官学連携にも積極的に参加、現在全国で、5つの教育コンソーシアムに参画し、教育の質の向上も推進しております。(P29 参照)

ここからは、インダストリーを深掘りしていく戦略について、インダストリーごとにご説明していきます。

CASEによって変わる自動車産業



製造生産領域の変化



自動車産業界は『100年に1度の変革期』を迎えていると言われています。我々は、自動車産業界の変革に人材を通して貢献してまいります。

関西エリア主要車載用 液LiB電池生産拠点	
リチウムエナジージャパン	滋賀県
パナソニック・エナジー	大阪府 住之江
パナソニック・エナジー	大阪府 貝塚
パナソニック・エナジー	和歌山県
ブルーエナジー	京都府
ピークエナジージャパン	京都府
プライムプラネットエナジー&ソリューションズ	兵庫県 加西
プライムプラネットエナジー&ソリューションズ	兵庫県 姫路
プライムプラネットエナジー&ソリューションズ	兵庫県 洲本
プライムプラネットエナジー&ソリューションズ	徳島県

★関西蓄電池人材育成等コンソーシアムに参画

企業界: Panasonic ENERGY, prime planet, GSYUSA, OSAKA SODA, HIOIKI, HORIBA, SHIMADZU, NISSO 白粉工業, NIKKEN, LIBTEC, 電池工業会, BASC

教育機関: 福井大学, 三重大学, 大阪公立大学, 近畿大学, 兵庫県立大学, 大阪公立大学工業高等専門学校, 神戸高等専門学校, KOSSEN, AOKAIDAI

自治体・支援機関: 福井県, 滋賀県, 京都府, 大阪府, 兵庫県, 奈良県, 和歌山県, 京都市, 大阪市, 堺市, 神戸市, 姫路市, 徳島県, 文部科学省, 経済産業省, 事務局: 近畿経済産業局, BASC

インダストリー戦略の1つ目は、オートモーティブインダストリーです。みなさまもご承知のとおり、世界的にはEV化の流れになっていますが、それ以外でも、自動運転などのさまざまな新たな仕組みや、スライド左の上部に記載されているようなことがこれからますます起こっていきます。

特に自動車業界は、百年に一度の変革期を迎えているといわれています。このような変化によりピンチになる業種や会社がある一方で、チャンスになる会社もあると考えています。特に我々は、すべてのポデメーカーとお取引している強みがあります。

これから重要になってくるキーデバイスや重要なパーツは、半導体や、ソフトウェア、バッテリーになると思われますが、我々はこのバッテリーの分野に対して他社に先行して人材を育成し、サービスを提供することに力を注いでいきます。

すでに、関西蓄電池人材育成等のコンソーシアムにも参加しています。スライド右下には参加企業を記載しました。我々は2024年に、滋賀県にバッテリー向けの人材育成テクニカルセンターを立ち上げました。

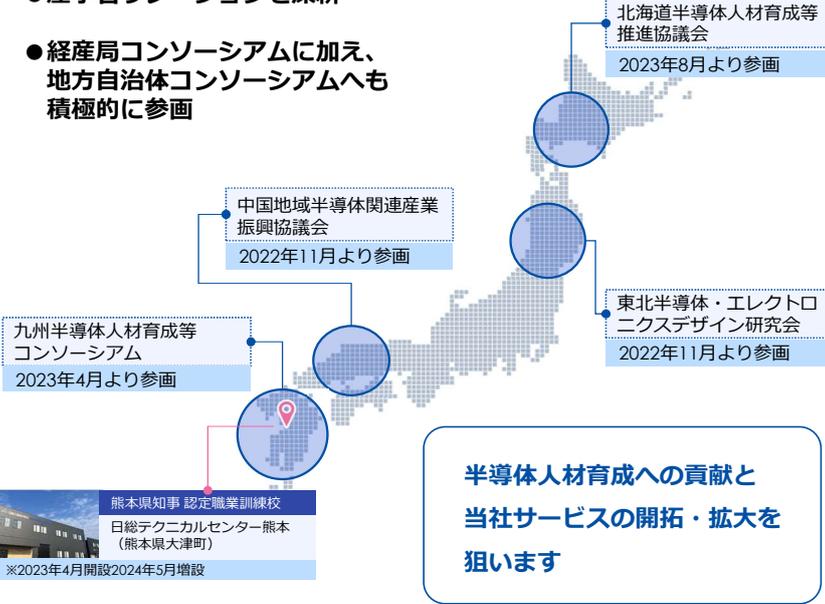
しかしながら、バッテリーは半導体と異なり重く大きいため、輸送のために今後は全国各地にこのような工場が立ち上がっていくと思われまます。すでに確認が取れている計画もありますし、これからはっきりしてくるものもあると思われまますが、ここにしっかりと向き合っていくというのが、オートモーティブのインダストリー戦略になります。

●産学官リレーションを深耕

●経産局コンソーシアムに加え、
地方自治体コンソーシアムへも積極的に参画

2024年以降 半導体工場新規投資情報例
(各社発表/各種メディアより)

稼働時期	エリア	会社名	製品
2027年	北海道・千歳	ラピダス	2nm (300mm)
	宮城県・大衡	JSMC	55nm 40nm 28nm (300mm)
	熊本県・合志	ソニーセミコンダクタソリューションズ	イメージセンサー
2026年	熊本県・菊陽	三菱電機	SiCパワー
	長崎県・諫早	京セラ	ファインセラミック部品など
	群馬県・伊勢崎	信越化学	半導体露光材料
	福岡県・北九州	三菱ケミカル	フォトレジスト用感光性ポリマー
2025年	広島・東広島	マイクロメモリアージャパン	1yDRAM(300mm)
2024年	岩手県・北上	キオクシア岩手	NAND型フラッシュメモリ (300mm)
	石川県・能美	加賀東芝エレクトロニクス	パワー半導体 (300mm)
	山梨県・甲斐	ルネサスエレクトロニクス	パワー半導体 (300mm)
	三重県・四日市	キオクシア	3次元フラッシュメモリ (300mm)
	熊本県・菊陽	JASM	28nm 22nm 16nm 12nm (300mm)
	宮崎県・国富	ラピセミコンダクタ	パワー半導体(150mm)



Confidential/Copyright 2024 NISSO Holdings All rights reserved.

インダストリー戦略の2つ目は、半導体とエレクトロニクスインダストリーです。現在、スライドにお示ししているテクニカルセンターを稼働させています。

熊本の立ち上げの際にはっきりわかったことは、日本は多額の補助金による支援を行い半導体の新しい工場をこれから立ち上げようとしています。一方でその量産を支える人材が不足しているということです。メーカーで直接雇われる方だけでなく、我々のような人材サービス会社についても同じことが言えます。

熊本に日総テクニカルセンター熊本をオープンし、お客さまに見学していただいたことにより、自分たちの社員教育にもぜひ力を借りたいというお声をいただきました。熊本には現在、量産で使っている300ミリ、12インチの半導体製造装置を通電した状態で置いています。実は、半導体メーカーはすでに量産を行っているため、実際の職場で装置を使用した育成が施せないことがあります。このような環境を整えている会社はほかに見当たらないということで、私どもの付加価値になっています。

熊本のテクニカルセンターをなぜこれほど強化しているかというと、今後も熊本を中心とした九州エリアに、シリコンアイランド構想というかたちで、半導体の大きなプロジェクトが立ち上がっていくことがわかっているためです。



グローバル人材戦略です。まず、当社グループに在籍中の方へのリスキング等を行いながら市場価値の高い人材に育成していくわけですが、就労人口がどんどん減少していく中、外国人の活躍は避けては通れないと考えています。ベトナムを皮切りに、アジアを中心とした教育と採用の仕組みを作り、エンジニア職へ配属し、さらに活躍の場を拡大していきます。

スライドに記載のインダストリーに加えて、おそらく今後はサービス業や介護の領域についても、外国の方がさらに活躍しなければいけない時代が来ると思います。また2030年をめどに、3,000名のエンジニアが活躍できるような環境を作っていきたいと考えています。

労働人口が減少しているのにもかかわらず、採用の現場では、毎日のようにミスマッチが発生している。
 多種多様な仕事を用意できれば、ミスマッチは解消させられる。



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・展開する事で人材ミスマッチ“0”へ

こちらのスライドも採用戦略についてです。現在、当社は毎月、採用する人の約4倍強の方々の面接を行っています。残念ながら、実際に採用できているのは4分の1程度で、ミスマッチが非常に多い状況です。これにはさまざまな事情がありますが、たまたま条件に合わなかったり、自分が目指しているような職種が無いなどの理由があります。

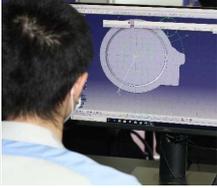
スライドには、ミスマッチ0を目指してとありますが、実は、先ほどご説明したツナググループとの資本業務提携も、ここに大きな狙いがあります。現在、人材サービス関連事業や人材サービス企業、約130社強と採用コンソーシアムを組んでいます、アナログ的に行っているプラットフォームを、デジタル上でAIのマッチングによって精度を上げていき、せっかく応募された方々を取りこぼしたり、ミスマッチが起らないような仕組みを構築中です。

【日総テクニカルセンター-東日本】

【日総テクニカルセンター-中日本】

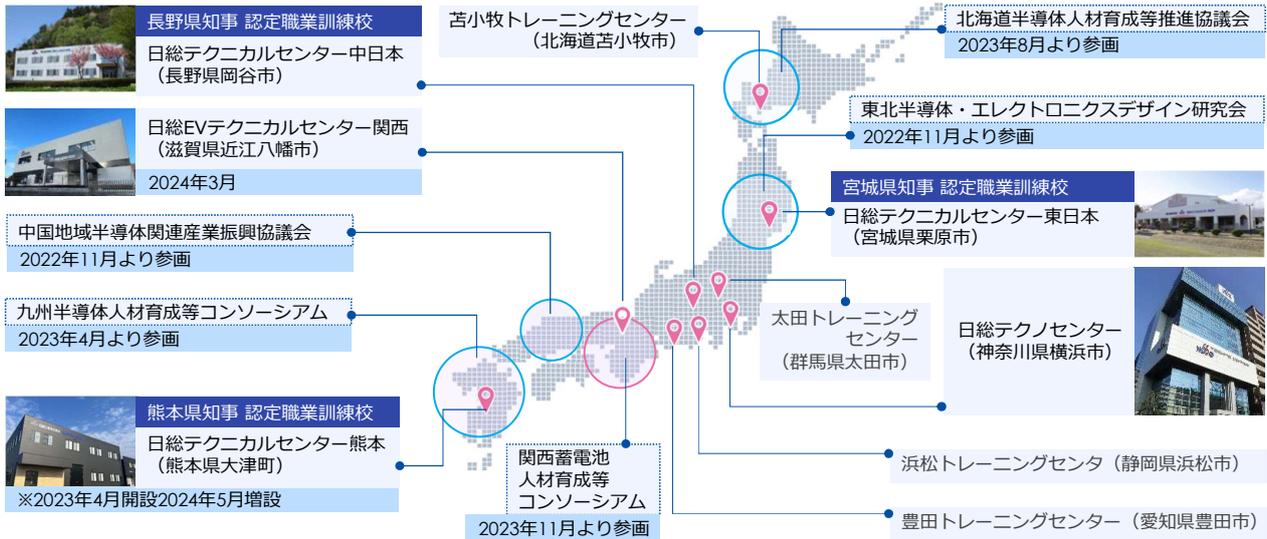
【日総EVテクニカルセンター-関西】

【日総テクニカルセンター-熊本】



創業理念
人を育て 人を活かす
コアコンピタンス
圧倒的な人材育成能力





産業毎に必要なとされる人材ニーズに応えるため、新たな教育施設の開設や産官学連携をさらに推進

当社の育成拠点とその中身についてです。半導体人材の育成について、先ほどお話したとおり、半導体やバッテリーの産業について、各地域の産官学と連携をとりながら、量産技術を支える、あるいは開発する人材を育成しています。そのために我々は、コンソーシアムに参画することと同時に、必要に応じてテクニカルセンターの開設を計画しています。スライドには、全国に広がる育成拠点をお示しています。

●施設の特徴

半導体を代表とする電子デバイス系のものづくりを支える装置
技術エンジニアの育成をする拠点

- ①装置技術オーダー研修（保有設備とニーズを捉えた構成）
- ②受託研修（お取引先社員様研修）
- ③既存研修（自社エンジニアの育成）

●カリキュラムの特徴

当社独自の訓練カリキュラムで現場OJTでは不可能だった、
現場の仕事を失敗を含めて学べる環境により短期集中育成を
ベースに座学（2F）と実技研修（1F）の構成で実現

●設備の特徴

12インチの最先端半導体製造装置の実機（エッチング・CVD）
を稼働させ技術研修を実現



多くのお客様のご要望もあり、2024年増設工事に着手。
面積は現行の2倍、研修キャパとしては、現行の3倍程度まで対応可能。

スライドは先ほど少しお話した、日総テクニカルセンター熊本第2棟です。いわゆる12インチの半導体製造装置の実機を稼働させ、エッチングとCVDの研修ができるようになっています。

EVシフトに関する課題

- ・部品が変わる
- ・システムが変わる
- ・生産プロセスが変わる
- ・人材（スキル）要件が変わる

電気工学やバッテリー技術などの専門知識を持つ人材の需要が増加すると考えております。
そのため、製造業界では新たなスキルや教育プログラムの必要性が高まると考えております。

EVシフトに適応し、持続可能な未来に向けた戦略を展開

令和6年3月1日時点の計画掲載です。（今後、変更の可能性あります。）



関西蓄電池
人材育成等
コンソーシアムに参画

滋賀県に職業訓練認定校として
2024年3月25日にOPEN
今後EV教育コンテンツを増やしていきます。



今年、オープンした蓄電池向けの育成拠点です。



中部東海エリアに

変革の激しい、自動車、蓄電池、半導体分野において、必要不可欠な保全を中心とした各種エンジニアを育成する、中核的育成拠点の出店を計画中。

育成対象者は、未経験者、製造オペレーターからのリスクリングを中心に、自社の社員のみならず、外部の育成ニーズにも対応予定。

実機をメインとした教育以外にも、XR技術を活用したカリキュラムの開発及び導入を検討中。

ここからは中部東海エリアについて、前倒しの情報をお話しします。

中部東海エリアには製造業が非常に集積しています。自動車はもとより、今後は蓄電池やパワー半導体などを含めてさらに拡大していきます。

そのため、今後必要になってくる人材を育成するための拠点を、このエリアにもしっかりと作っていく予定です。いわゆる実機をメインにした教育に加え、いわゆるARやVRなどの技術を活用したカリキュラムを開発、導入していこうと計画しています。

人材業界の市場規模は10兆円前後と言われ、
今後も構造をかえながら、維持・成長が見込まれています。

「働くこと」の本質に立ち返り、人材を起点とした事業モデル
の探索を加速させます。「人を育て 人を活かす」という

創業理念に則り、
ステークホルダーの皆さまと価値を共創しながら、

働く機会と希望を創出し、
高い成長力の企業グループを目指してチャレンジしてまいります。



IT・データサイエンス・AIエンジニアなどの領域にも拡大予定

選ばれる、信頼されるパートナーへ

【ご賛同いただいているお客様】 ※敬称略	・プライムアースEVエナジー株式会社・TDK株式会社・株式会社ニコン・三菱電機株式会社パワーデバイス製作所 ・キオクシア岩手株式会社・株式会社デンソー岩手・株式会社ロンピック・栗原市役所 ほか
-------------------------	---

新たなサービスの創出についてご説明します。スライド下段には「NISSO HR Development Service」にご賛同いただいているお客さまを掲載しました。このように我々の主力のお客さまの人材を育成するためのお手伝いをするに、ご賛同いただいているということです。

一部、社名を記載できないお客さまもありますが、ご賛同いただけるお客さまは今後さらに増えていく予定です。お客さまの技能社員、あるいは技術社員の領域の育成を行うことに加え、その中から、より我々の育成のノウハウや能力を高めていながら、より高度な育成ができるようなサービスに成長させていこうと考えています。

人材育成における課題



指導する人材が不足している



人材育成を行う時間がない



外部講師がない、依頼する費用が高い



半導体など専門分野の研修ができない



自社開発e-ラーニングシステムで充実したコンテンツ
業務提携先（株式会社プロシーズ）と共に一般向け販売中



2,000名以上を輩出した
集合研修をコンテンツ化



基礎知識ゼロからでも理解できるカリキュラム



わかりやすい教材と充実したサポート体制



基礎的分野から、新分野まで豊富なラインナップ

「Start Engineer」についてご説明します。我々は実機を使ったテクニカルセンターがあり、今まで2,000名以上が受講したさまざまな育成の仕組みやコンテンツを有しています。

このようなコンテンツはなかなか世の中になくということもあり、我々はeラーニングの仕組みを活用して、業務提携しているプロシーズ社とともに、同業他社や我々のクライアント以外の会社など一般向けに販売を開始しました。

日総グループは、社会課題に真っ向から向き合われている製造メーカーの皆様へグループシナジーを最大限に活かしお客様毎にカスタムしたサービスでサポートしてまいります。



Confidential/Copyright 2024 NISSO Holdings All rights reserved.

36

従来、我々は人材会社として、人材をお客さまにご提供するサービスを行ってきました。

しかしながら昨今では、雇用の多様化、あるいは人的資本経営や技術革新への対応など、メーカーの工場人事は取り組まなければいけないことが増えてきているものの、それらに対応できるほど工数をお持ちでないということもあり、さまざまにご相談をいただくようになりました。

そこで我々は、これまでの人材派遣や請負という外部労働サービスに加えて、お客さまが直接採用されている新卒・中途社員、あるいは契約社員の方々の採用から育成、そしてマネジメントなど、今後対応していかなければいけないさまざまな課題に対して、日総グループが連携し、お客さまの課題に応じてカスタマイズしたサービスでサポートしていくという、新たな取り組みを始めています。



③ -3 事業戦略 介護・福祉サービス
～既存の深化と新規の探索～

● 高齢者・介護職員の状況

■ 高齢者 県別推移	2020年			2030年			高齢化率の 伸び率(ポイ ント)
	総人口 (万人)	65歳以上人口 (万人)	高齢化率(%)	総人口 (万人)	65歳以上人口 (万人)	高齢化率(%)	
全国	12,615	3,603	28.6	12,011	3,696	30.8	2.2
神奈川県	924	236	25.5	912	255	28.0	2.5
福島県	183	58	31.7	164	60	36.6	4.9

出典:国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口(2023年12月推計)」

■ 介護職員・有効求人倍率の推移

	2023年1月	2024年1月
全国	1.35	1.27
神奈川県	1.10	1.09
福島県	1.56	1.44
介護職員	3.82	4.00

出典:厚生労働省「一般職業紹介状況」

介護における社会課題

- ・ 要介護者の更なる増加
- ・ 介護従事者の慢性的な不足
- ・ 介護サービスの質の低下

スライドは、介護・福祉サービスに関する事業環境と社会課題のデータをまとめたものです。

4つの約束

お客様に対する約束

お客様一人おひとりの生い立ちや歩んでこられた歴史、好き嫌いや趣味趣向を踏まえて接遇し、心からお客様を大切にします。

サービスに対する約束

お客様のご要望に対してはすぐに行動し、どうしても応えられないかをチームで検討し方向付けをします。

地域社会に対する約束

地域に根を張る活動を大切にし、オープンで明るいコミュニケーションを通して、気軽にご相談頂けるような開かれた環境づくりに努めます。

仲間に対する約束

スタッフ同士が笑顔で挨拶を交わし「ありがとう」と感謝の気持ちを素直に言葉にします。思いやりの心をもって協力・サポートしあい、より良いサービスをご提供します。

5つのサービス

施設介護サービス



通所介護サービス



居宅介護サービス



訪問介護
障害支援サービス



福祉用具
住宅改修サービス



スライドには、介護・福祉サービスにおける「4つの約束」と現在提供している「5つのサービス」を記載しています。

多様な人材の活用

- 外国人材の活用促進
 - └ 5号館への新規配属
 - └ リーダー育成
 - └ 訪問介護職員育成



介護品質の向上

- 産官学連携
 - └ 神奈川県との未病改善に係る基本合意
- 大学との共同研究
 - └ 横浜国立大学と共同研究契約
 - └ 高齢者施設における入所者の環境適応に関する共同研究～



生産性の改善

- 介護支援ロボットやICTの活用
- マニュアル化や充実した研修プログラム



日総ニフティは社会課題解決への貢献とお客様満足度の向上を実現いたします。

Confidential/Copyright 2024 NISSO Holdings All rights reserved.

40

人材会社である我々が介護・福祉サービスを行うにあたり、他の介護施設と比べて特に力を尽くしているのが、やはり人材育成です。

この分野は今後、外国人の方々の活躍がますます必要になると言われています。そのため外国人の方が活躍できるような育成の仕組み、あるいはマネジメントの方法についても、我々の施設でしっかりと挑戦して、他の施設でも展開していこうというのが1つ目です。

2つ目が、介護品質の向上です。産官学と連携しながら「より効率的に品質の高いサービスを提供する」ことについても挑戦していきます。

そして3つ目が、生産性の改善です。いわゆる人手だけの問題ではなく、より介護職員に負担がかからないようにするためのICTの活用や、さまざまな器具・機器の開発を行っていきます。

我々のお客さまにも、このような分野に携わっている企業があるため、我々の施設で実験しながら実用化していくということにも挑戦していきたいと考えています。



③ -4 DX戦略

前中計期間	新中計期間				次期中計期間										
～24.3月期	25.3月期	26.3月期	27.3月期	28.3月期	29.3月期～										
情報システム構築期	デジタル基盤構築期			デジタル創造・展開期											
インフラの調達・構築・導入 アプリの個別最適導入 <ul style="list-style-type: none"> ・パソコン更改 ・スマートフォン配布 ・基幹システム個別最適構築 ・グループウェア導入 ・社内ネットワーク網構築 ・データセンタ移管 	デジタル基盤構築期における3つの柱 <table border="1"> <tr> <td>デジタル基盤の構築／強化</td> <td>時と場所を選ばず必要なアプリが利用出来るIT基盤の提供</td> </tr> <tr> <td>経営の可視化／高度化</td> <td>グループ経営データの一元化・可視化・標準化・利活用</td> </tr> <tr> <td>ビジネス変革／効率化／自動化</td> <td>AIやVRなどを利用した業務の効率化</td> </tr> </table>			デジタル基盤の構築／強化	時と場所を選ばず必要なアプリが利用出来るIT基盤の提供	経営の可視化／高度化	グループ経営データの一元化・可視化・標準化・利活用	ビジネス変革／効率化／自動化	AIやVRなどを利用した業務の効率化	デジタル基盤を活用し業績拡大に寄与 <table border="1"> <tr> <td>既存の強化</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・データ活用による迅速なアクション ・マッチング精度向上 ～在籍数×単価×稼働率の向上～ </td> </tr> <tr> <td>新規の探索</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・AI×HR=HRTech ・AIやビッグデータなどを利用した新たなサービスをお客様に提供 ・教育コンテンツをVR化し外販 </td> </tr> </table>		既存の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・データ活用による迅速なアクション ・マッチング精度向上 ～在籍数×単価×稼働率の向上～ 	新規の探索	<ul style="list-style-type: none"> ・AI×HR=HRTech ・AIやビッグデータなどを利用した新たなサービスをお客様に提供 ・教育コンテンツをVR化し外販
デジタル基盤の構築／強化	時と場所を選ばず必要なアプリが利用出来るIT基盤の提供														
経営の可視化／高度化	グループ経営データの一元化・可視化・標準化・利活用														
ビジネス変革／効率化／自動化	AIやVRなどを利用した業務の効率化														
既存の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・データ活用による迅速なアクション ・マッチング精度向上 ～在籍数×単価×稼働率の向上～ 														
新規の探索	<ul style="list-style-type: none"> ・AI×HR=HRTech ・AIやビッグデータなどを利用した新たなサービスをお客様に提供 ・教育コンテンツをVR化し外販 														
Confidential/Copyright 2024 NISSO Holdings All rights reserved.															
42															

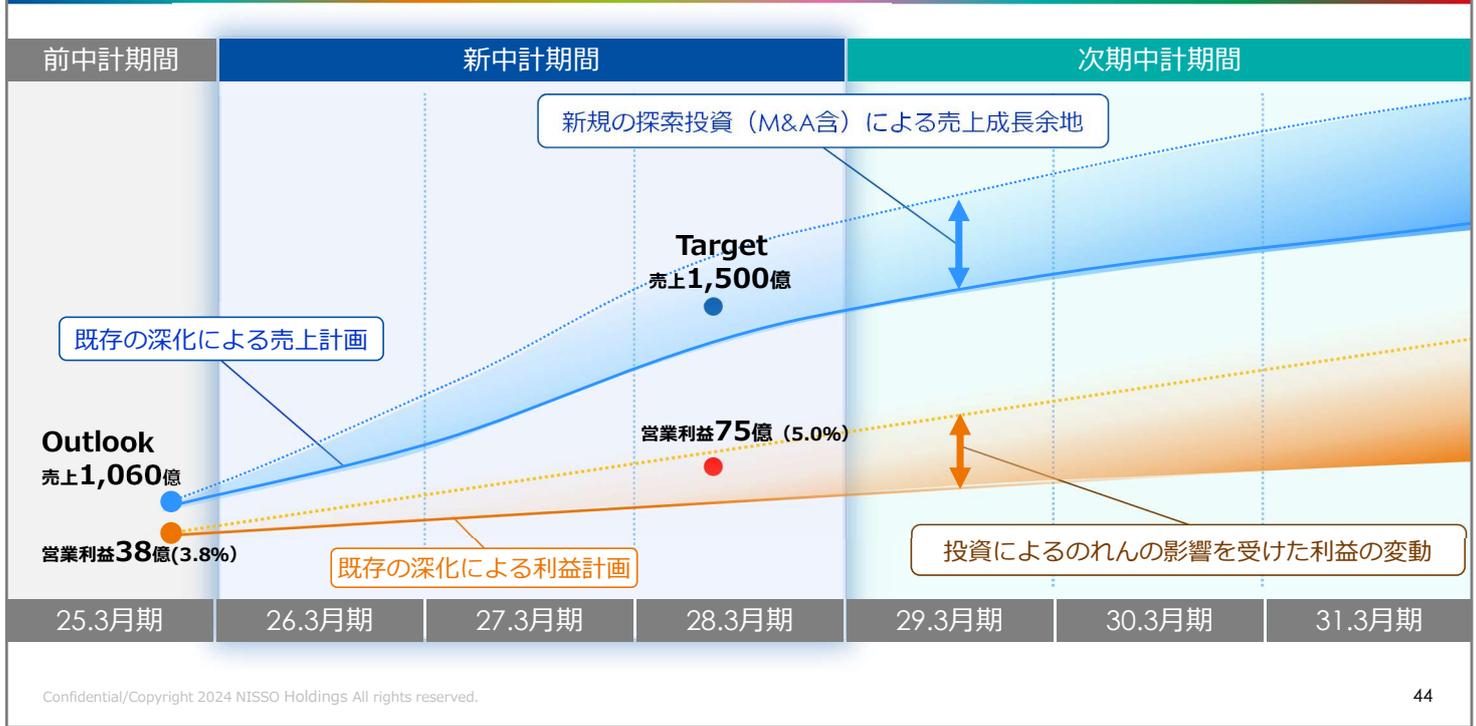
DX戦略です。

今期はその基礎を整え、来期からはデジタル化によって、本格的に事業の効率化、あるいは高度化、可視化などを確実に行っていきます。そして中期経営計画の最終年度には、このノウハウを使った事業を着実に展開していきたいと考えています。

とりわけ、我々の中でもHRTechの領域について力を尽くしていくことと、教育コンテンツにVR等を活用していくことも、今後、非常に新しいビジネスチャンスになると考えています。



④ 経営目標と財務指標



2028年3月期は、売上高1,500億円、営業利益75億円、営業利益率5パーセントを目指して、さまざまな投資を行っていきます。

こちらは、先ほどお話しした2026年と2027年の新規工場の立ち上げプロジェクトを着実に拡充していくことが前提になっています。そこに向けた投資を今期から始めながら進めていることもあり、現行の中期経営計画の利益にはおよばない、遅れている状況があります。ぜひそこを受け止めていただき、応援していただきたいと思います。

	経営指標	経営目標
成長性	売上高成長率 (CAGR)	12.3%以上 業界水準を超える成長率
収益性	営業利益率	5%以上
効率性	ROE	平均20%以上
	ROIC	平均15%以上
健全性	財務レバレッジ	2.5倍以下
株主還元	配当性向	30%以上



⑤ 会社概要

商号 N I S S Oホールディングス株式会社 (英文名称: NISSO HOLDINGS Co.,Ltd.)

証券コード 9332 (東京証券取引所プライム市場)

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

決算期 3月31日

設立 2023年10月2日

資本金 2,016百万円 (2024年3月31日現在)

本社所在地 〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜一丁目4番1号

事業内容 製造派遣・製造請負、一般事務派遣・BPO、施設介護・在宅介護等の事業を営むグループ会社等の経営管理及びそれに付帯又は関連する業務等



 NISSOホールディングス <small>NISSO HOLDINGS Co., Ltd.</small>		当社・ 持株会社	NISSO ホールディングス株式会社			
 日総工産株式会社	連結子会社	日総工産株式会社	製造派遣、製造請負、職業紹介 等	製造生産系 人材 サービス	エンジニア系 人材 サービス	
 Vector Shinwa	連結子会社	株式会社ベクトル伸和	製造請負、製造派遣 等			
 EYE'S <small>株式会社アイズ</small>	連結子会社	株式会社アイズ	製造派遣、ITエンジニア派遣、FA支援 等			
 Nisso Brain <small>いづれも「あきらめず」といふ心で。</small>	連結子会社	日総ブレイン株式会社	事務系派遣、BPO 等	事務系人材サービス		
 <small>株式会社ニコン日総プライム</small>	連結子会社	株式会社ニコン日総プライム	人材派遣、人材紹介 等	その他人材サービス		
 日総びゅあ株式会社	日総工産の特例子会社	日総びゅあ株式会社	軽作業請負、物販 等			
 Leaf NxT	持分法適用 関連会社	株式会社LeafNxT	採用支援、人材プラットフォームサービス 等			
<small>日本の労働環境ギャップに、匠的解決策を。</small>  TSUNAGU GROUP <small>HOLDINGS Inc.</small>	持分法適用 関連会社	株式会社ツナググループ・ホールディングス	RPO、人事コンサルタント等			
 <small>人と向き合い 人に寄り添う</small> 日総ニフティ株式会社	連結子会社	日総ニフティ株式会社	施設介護、在宅介護 等	介護・福祉サービス		

お客様の抱える困りごとを解決すべく、制限を設けず、可能性のあるパートナーとの協業を積極的に進めます。産官学等を含めたコンソーシアム等への参加、業務資本提携、スタートアップへの出資やM&Aなどにより、グループを挙げて新たな価値共創（CSV）を目指します。



Confidential/Copyright 2024 NISSO Holdings All rights reserved.

49

スライドは「共創により広がり続ける日総グループ」を図に表したものです。日総グループを中心に、資本業務提携をしているさまざまな会社と、新しい領域での人作り、あるいは現場作りや仕組み作りにも挑戦していきます。

さらに今後は、社会課題や労働市場、そしてお客さまの課題を解決するために、スライド左下に記載しているとおり、合併／共同出資をしていく仲間が必要だと考えています。このような仲間を見つけて、一緒にこの価値を共創していくことが、非常に大事なポイントになると思っています。

昨年10月にはホールディングスに移行しており、もちろんM&Aについても従来以上に積極的に対応していきます。しかし当社だけで何かに取り組んでいくのでは、スピードがなかなか上がらないということがあります。

そのため当社以外の、我々が持っていないものを持っている仲間と一緒に、新しいことにどんどん挑戦していく、そのような日総グループを作っていきたいと考えています。

取組み実績		参照先
インダストリー戦略の推進		2403期 通期 資料P22等
株式会社アイズのグループイン		2403期 通期 資料P34
異業種との提携	ドクターズ	2303期 2Q 資料P25
	インターステラテクノロジズ	2303期 3Q 資料P22
	APB	2403期 3Q 資料P30等
研修施設拡大（熊本、関西）		2403期 3Q 資料P31等
産官学連携の推進（全国5地域）		2403期 通期 資料P28等
日本ものづくりワールド出展		2403期 1Q 資料P28等
人事制度の改革		2403期 通期 資料P27等
教育施設・プログラムの充実（エンジニア・介護）		2403期 通期 資料P28等
エンジニアへのキャリアチェンジ推進		2403期 通期 資料P27等
派遣契約管理 クラウドスタッフィング		2022年7月29日 日総工産 ニュースリリース
新人研修e-ラーニング「Start engineer」		2403期 1Q 資料P23
採用業務のIT化		2403期 1Q 資料P28等

※「資料」=決算説明会資料NISSOホールディングス [IR資料室](#)

