


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）

2026年3月期 決算説明資料

 働きものを、幸せものに。 NISSOホールディングス
2026年5月

N I S S O H D、売上高は前期比+9.7%
セミコン人材ニーズ拡大で2027年3月期は増収増益へ

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 清水竜一

- 1 決算概要（2026年3月期）
- 2 サービス別業績（2026年3月期）
- 3 インダストリー戦略
- 4 日総グループの人材育成
- 5 日総グループのダイバーシティ推進
- 6 今後の見通し（2027年3月期）
- 7 株主還元方針
- 8 財務状況（2026年3月期）
- 9 中期経営計画の達成に向けて

清水竜一氏：代表取締役社長執行役員の清水です。ただいまから2026年3月期決算の内容についてご説明します。

本日は、この目次に沿って進めます。

2026年3月期 サマリー

- 連結売上高及び在籍人数は、M&Aの寄与により増加も、連結営業利益は前期比で減少
全体の売上高の約4割を占めるオートモーティブは、関税の影響から脱却し回復基調にあったものの、中東情勢の影響により、第4四半期の最終局面で稼働が悪化
- セミコンは、稼働計画に遅れが生じていたものの、第4四半期からのデータセンター、AI関連の需要増などを背景に人材ニーズが拡大、通期では在籍人数、売上高ともに増加
- エンジニア系は、セミコンでの高スキル領域への配属が進み、再び在籍人数は増加基調。オートモーティブに向けた人材育成拠点である『日総テクニカルセンター愛知』も稼働中

2027年3月期 連結業績予想

- 不確実性の高い外部環境が続くなか、中東情勢の影響については以下の想定のもと増収増益を予想
- オートモーティブは、ハイブリッド車の需要拡大が予想されるも、中東情勢の影響により、中東向け輸出の減少や部品不足の発生など、生産稼働に一定の影響が及ぶ可能性から、国内生産は横ばいから微減程度、人材ニーズは横ばいを予想
- セミコンは、生成AI関連需要やデータセンター向け投資などを背景に人材ニーズは一段と高まると予想、現時点では中東情勢の影響は想定せず
- エンジニア系は、セミコンにおける人材ニーズの高まりと連動し、堅調に推移すると予想。またITエンジニアの採用・育成も今後の強化戦略として推進

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

2

サマリーについてご説明します。連結売上高は、在籍人数の増加やM&Aの寄与により増加しましたが、連結営業利益は前年比で減少しています。

その原因として、全体の4割を占めるオートモーティブインダストリー（自動車・EV関連）では、米国関税の影響が徐々に薄れてきたものの、特に第4四半期後半において中東情勢の影響で製造にブレーキがかかったことが一因と考えられます。

一方、昨年度、稼働計画が遅れていた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）については、第4四半期からデータセンターやAI関連などの需要増を背景に人材ニーズが拡大し、在籍人数および売上が増加しています。

また、エンジニア系についてもセミコンダクターインダストリーで高スキルの人材の配属が進み、再び増加基調にあることを申し添えます。さらに、新たな挑戦として、オートモーティブインダストリー向け人材育成拠点である「日総テクニカルセンター愛知」が稼働を開始しています。

今年度の連結業績予想についてご説明します。現在、中東情勢の出口が見えない状況にあり、不確実性が高まる中で、特にオートモーティブインダストリーはその影響を避けられないと考えています。この中東情勢の影響を考慮し、国内生産は横ばいもしくは微減として予想を立てています。

一方、セミコンダクターインダストリーにおいては、これから生成AI関連の需要拡大に伴い、データセンターへの投資がさらに活発化する見通しです。そのため、現状では中東情勢の影響をあまり受けずに成長を続けると見えています。

また、エンジニア系に関しても、セミコンダクターインダストリーの人材需要の高まりと連動し、堅調に推移すると考えています。このような点を前提として、連結業績予想を立てています。

ポイント

- ・売上高は、M&Aの寄与による在籍人数の増加もあり前期比で9.7%増加。
- ・販管費は、M&Aによる販管人件費、システム投資、グローバル人材活用に向けた投資、個人株主増による優待費用等の増加により12.7%増加。

(単位：百万円)

	25年3月期		26年3月期		前年同期比	
	実績	百分比	実績	百分比	増減額	増減率
売上高	101,560	100.0%	111,430	100.0%	9,870	9.7%
売上総利益	17,441	17.2%	18,842	16.9%	1,401	8.0%
販管費	13,886	13.7%	15,652	14.0%	1,766	12.7%
営業利益	3,555	3.5%	3,190	2.9%	△ 365	△10.3%
経常利益	3,563	3.5%	3,200	2.9%	△ 363	△10.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,935	1.9%	1,902	1.7%	△ 32	△1.7%

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

3

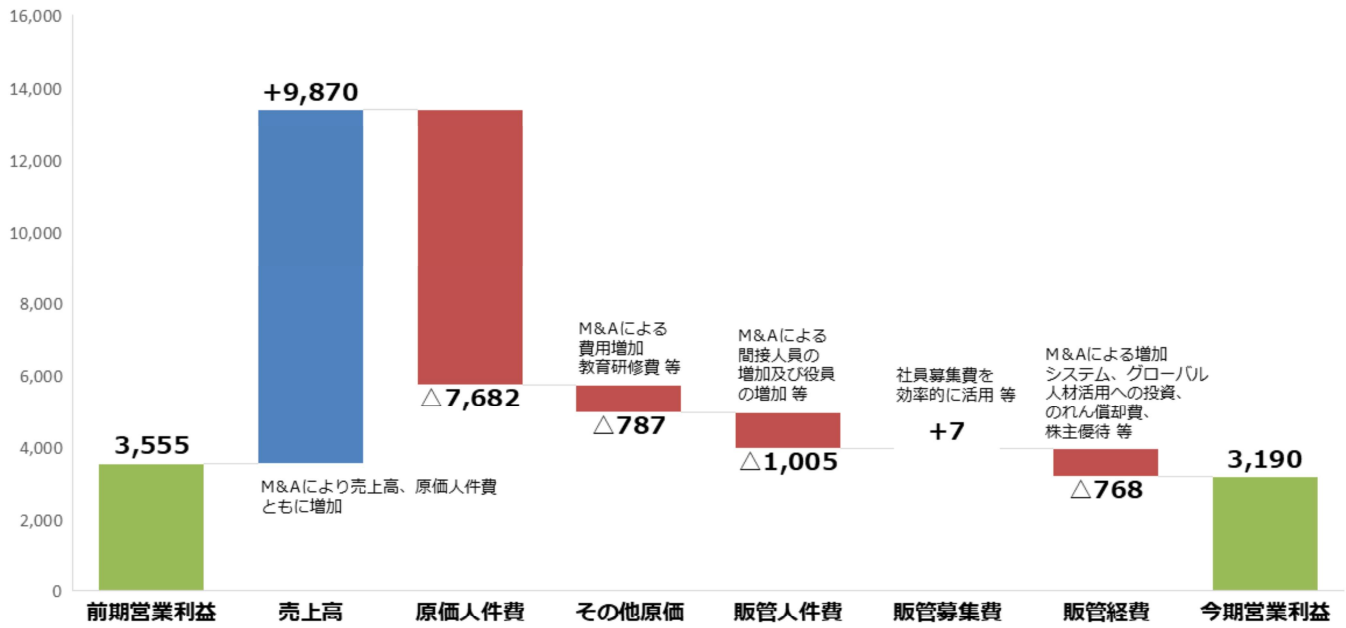
2026年3月期連結業績ハイライトの数字についてご説明します。売上高はM&Aの影響で前年同期比9.7パーセント増加しました。M&Aによる部分が約90億円上乗せされた結果とご理解ください。

販管費については、第2四半期からMan to Manホールディングス社がグループインしたことによる影響から、人件費の増加や各種経費の増大が確認されています。また、今後のM&Aを含めた新たな事業を効率的に進めるため、システムへの投資を実施しました。

さらに、将来を見据えたグローバル人材活用への投資や、個人株主数が大幅に増えたことによる株主優待費用の増加といった要因も販管費の増加に影響しています。

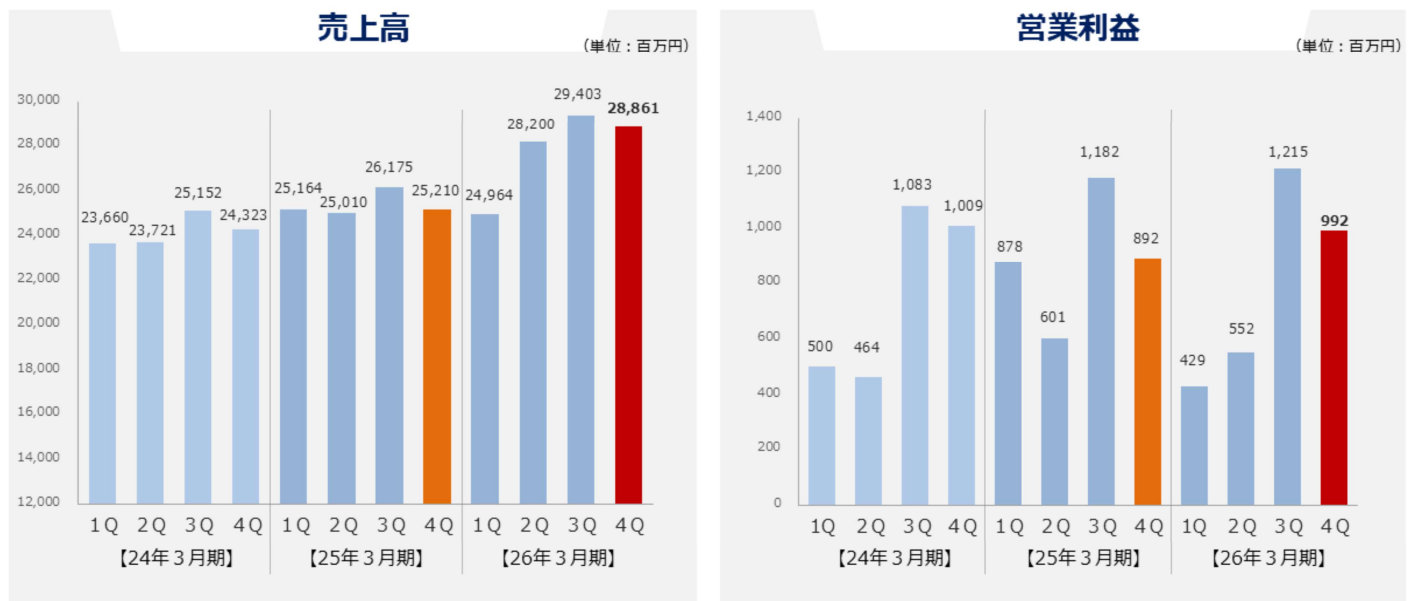
その結果、本来であればスケールアップにより販管費率が下がるはずのところですが、構成比率が一時的に上昇している状況であることをご理解いただければと思います。

連結営業利益 前期比 (単位：百万円)



Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

前スライドでご説明した内容が連結営業利益にどのように影響を及ぼしたかをまとめたのが、こちらのグラフです。後ほどご覧ください。



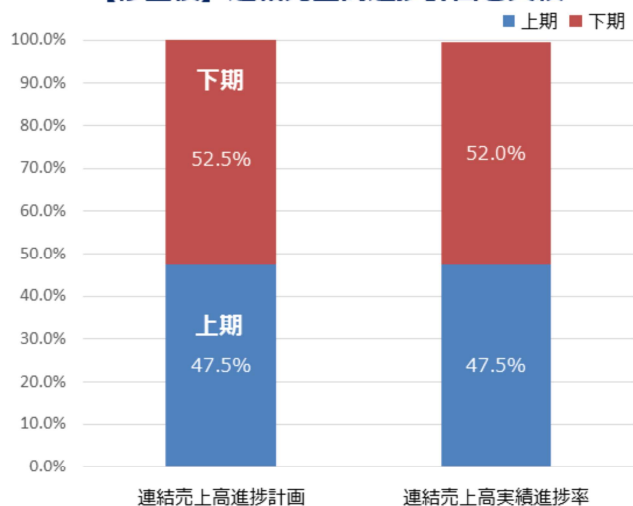
Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

5

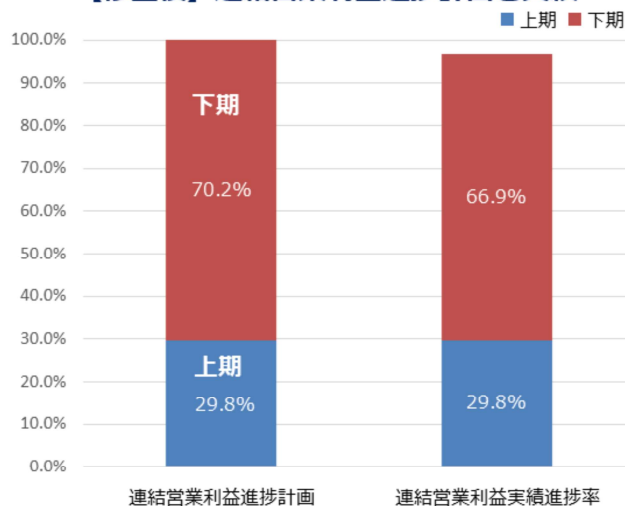
四半期ごとの売上高と営業利益です。特に右側の営業利益のグラフをご覧くださいとお分かりのとおり、米国関税の問題から徐々に回復し、第3四半期からは順調に利益を伸ばし始めることができました。

しかし、第4四半期の後半に中東情勢の影響が生じたことにより、利益額は昨年を上回るものの、当初の想定には届かない状況となりました。

【修正後】連結売上高進捗計画と実績



【修正後】連結営業利益進捗計画と実績



※進捗率は、2026年2月9日に公表いたしました通期連結業績予想（修正後）に基づき算定しております。

修正後の計画に対し、連結売上高は概ね計画水準で着地、一方、連結営業利益は想定をわずかに下回る結果となる。

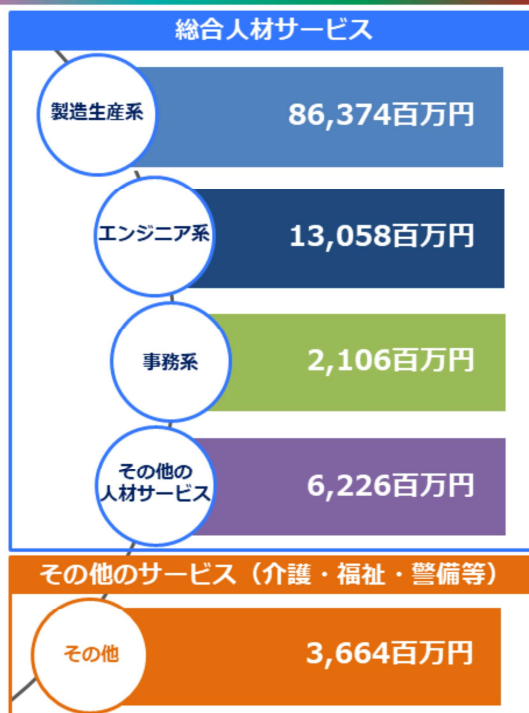
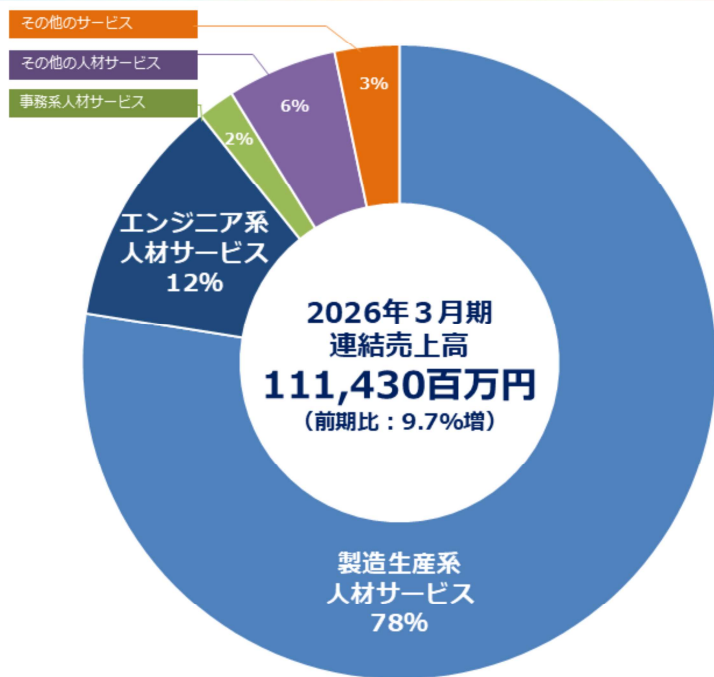
こちらは上半期および下半期における業績予想に対する進捗状況を示したグラフです。売上は概ね計画どおりの数字で着地しましたが、営業利益は若干下回る結果となっています。

NISSO NISSOホールディングス		NISSOホールディングス株式会社			
	日総工業株式会社	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	
	株式会社ベクトル伸和	製造請負、製造派遣 等			
	株式会社アイズ	製造派遣、ITエンジニア派遣、FA支援 等			
	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	人材派遣、人材紹介 等	その他の人材サービス		
	日総びゅあ株式会社	軽作業請負、物販 等			
		Man to Man ホールディングス株式会社			
	Man to Man 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	
	MAN TO MAN Vietnam Co.,Ltd.	人材紹介 等			
	Man to Man Assist 株式会社	生産受託・物流受託 等			
	Man to Man Animo 株式会社	Webシステム開発・行政受託事業等	その他の人材サービス		
	テックポート株式会社	製造系システム開発受託等	その他のサービス		
	日総ニフティ株式会社	施設介護、在宅介護 等			
	オールジャパンガード株式会社	施設警備・交通警備 等			
その他の関連会社		株式会社ツナググループ・ホールディングス 株式会社LeafNXT 株式会社SUBARU nw Sight 株式会社フォース			

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

グループ会社の一覧です。Man to Manホールディングス社は、当社と同じような事業を行っている会社であり、特例子会社も含めて第2四半期から仲間に加わりました。

また、オールジャパンガード社は警備業の会社で、こちらも仲間に加わっています。



Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

8

サービス別売上高の構成比を示す円グラフです。全体の78パーセントが製造生産系の人材サービスとなっています。

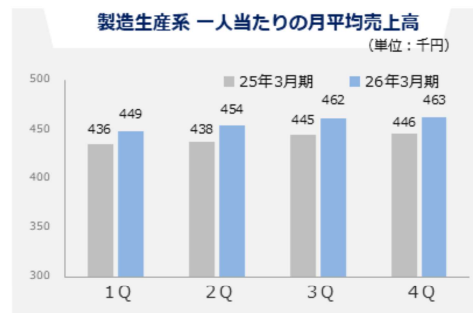
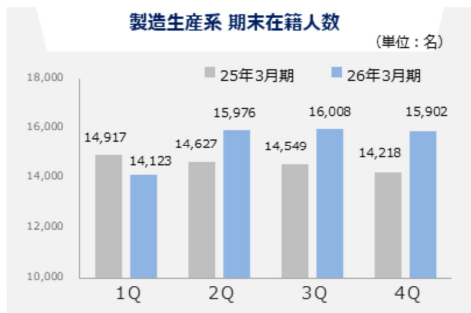
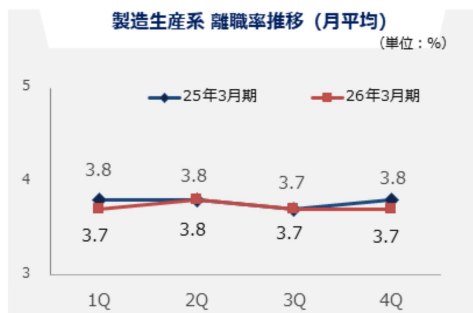
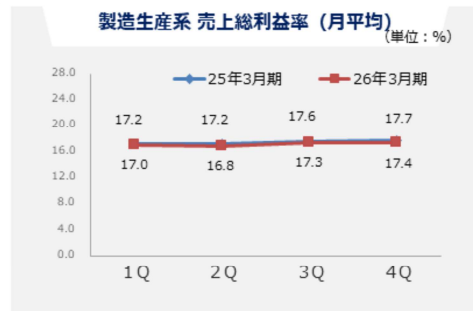
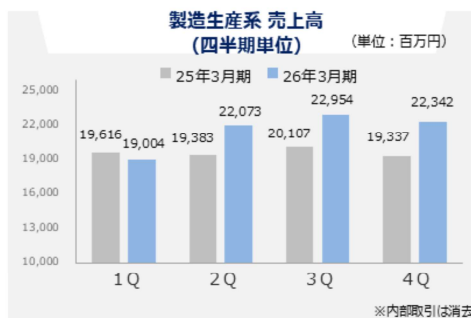
今後は、特にエンジニア系人材サービスに積極的に投資を行うことで、受注単価の上昇と、売上増加および収益拡大を図る方針です。この方針に基づき、中期経営計画や今年度の計画を策定しています。

ポイント

4Qの製造生産系の売上高は、M&Aの寄与に伴う在籍人数の増加もあり前年同期比で15.5%増加。

(4Q累計では10.1%増加)

売上総利益率は、前年同期比で0.3ポイント低下も改善が継続。市況感回復に伴う求人案件の増加により、4Qは採用難易度が上昇、在籍人数を想定まで伸ばせず。



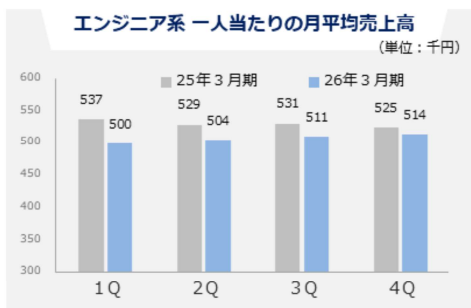
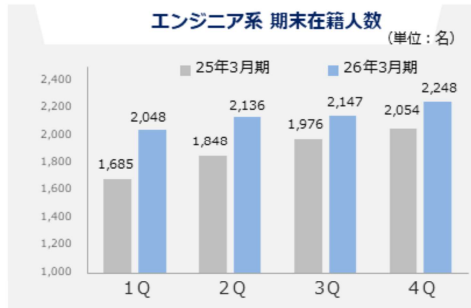
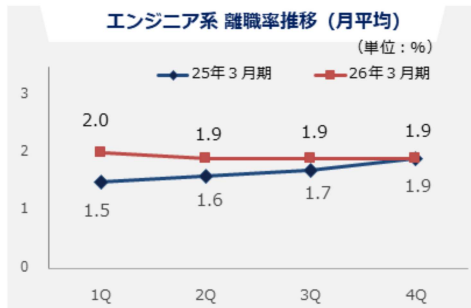
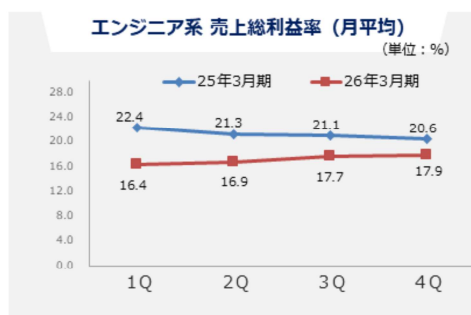
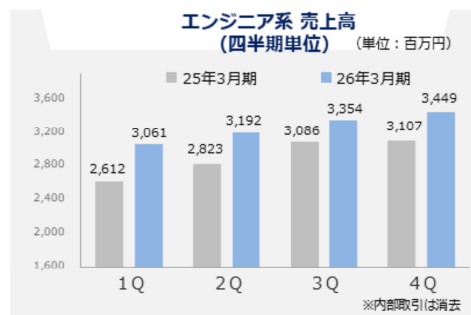
Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

製造生産系人材サービスについてです。第4四半期単独で見ると、売上は前年同期比で15.5パーセント増加しています。通期では前年同期比で10.1パーセント増加しており、M&Aの内容が全体に影響を及ぼしているのご理解いただければと思います。

売上総利益については概ね昨年並みに推移していますが、中東情勢の悪化がなければ、昨年並み以上の売上総利益を十分に出せたのではないかと考えています。

ポイント

4Qのエンジニア系の売上高は、キャリアアチェンジ推進等による在籍人数増加もあり、前年同期比で11.0%増加（4Q累計では12.3%増加）。一人当たりの売上高は、前年同期比で減少も、稼働時間の緩やかな回復により改善が継続。また売上総利益率は、前年同期比で2.7ポイント低下も改善が継続。



Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

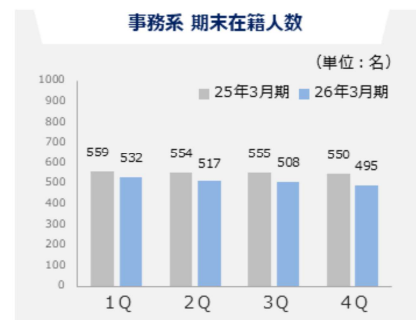
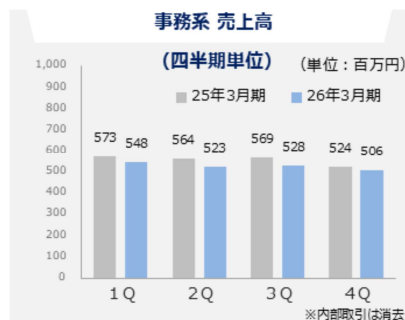
こちらはエンジニア系の人材サービスに関するグラフです。累計では売上が前年同期比12.3パーセント増加、第4四半期では11.0パーセント増加となっています。

セミコンダクターインダストリーの新しいプロジェクトが動き始めたことにより、高度人材のニーズが生じ、エンジニアの増加の流れによりようやく入ってきたと感じています。これが当社の成長戦略において非常に重要なポイントになると考えており、今後も在籍人数を増やし、積極的にエンジニアの比率を上げていく方針です。

また、右上のエンジニア系売上総利益率のグラフをご覧ください。まだ、本来エンジニアとして活躍すべき人材が十分にその役割を果たしていない状況です。現在、現場のOJT (On-the-Job Training) として半導体装置メーカーのアッセンブリーのような業務に従事しているため、これらを改善することで収益率がさらに向上する見込みです。

事務系人材サービスについて

4Qの事務系の売上高は、在籍人数の減少もあり前年同期比で3.6%減少。



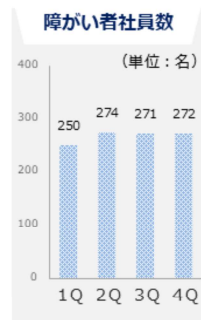
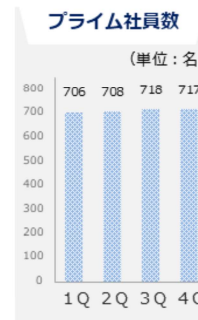
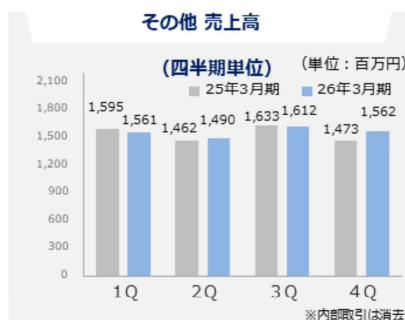
その他の人材サービスについて

・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717名。

※プライム社員：高年齢者社員

・特例子会社である日総ぴゅあ及びMan to Man Animoにて就業する4Qの障がい者社員数は272名。



Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

事務系を含むその他人材サービスです。みなさまご承知のとおり、最近の生成AIの台頭が事務分野に大きな影響を及ぼしています。

一方で、新しい事務系のオペレーションの中で必要となる人材を、どのように育成してお客さまに提供するかが、我々にとって新たな課題となっています。この内容からその重要性が見て取れるのではないかと思います。

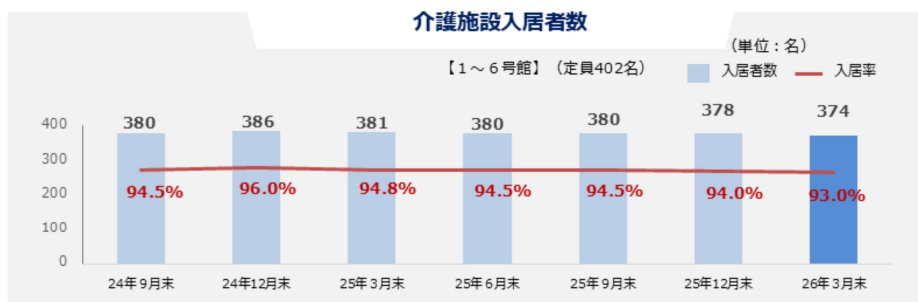
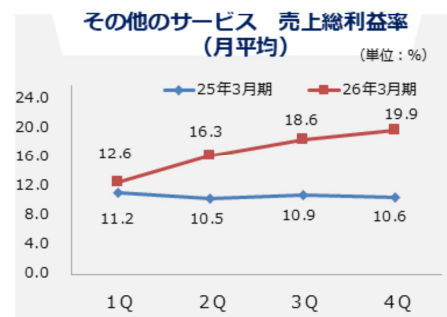
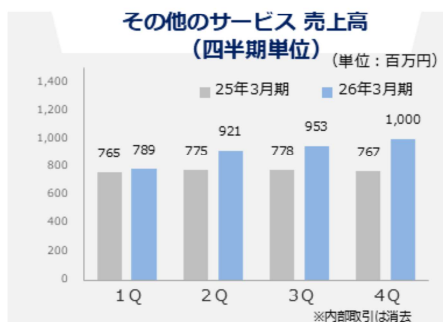
また、ダイバーシティ経営の取り組みとして、プライム社員（高年齢者社員）や障がい者の方々の活躍にも注力しています。

特に、買収したMan to Manグループ内のMan to Man Animo社では、障がいを持つ方々がコンピューター分野でシステムの開発や作成に携わるなど活躍されています。規模としては26名程度ですが、この取り組みが企業価値を高める要素となっています。

日本では少子高齢化が進行しています。そのため、多様な方々が活躍し、お客さまにサービスを提供することがこれまで以上に重要になると考えています。

ポイント

- その他のサービスでは、介護・福祉サービス、警備に加え、製造系システム開発受託などを展開。
- 4Qのその他のサービスの売上高は、M&Aの寄与による増加もあり前年同期比で30.4%増加。
- 最も売上高の大きい介護・福祉サービスでの介護施設全体の入居率は、93.0%と引き続き高水準で推移。
- 売上総利益率は、前年同期比で9.3ポイント改善。



Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

その他サービスは、従来、介護・福祉医療分野のみでしたが、新たに仲間が加わったことで、警備業や機械系設計など、新たな仕事を受注することができています。

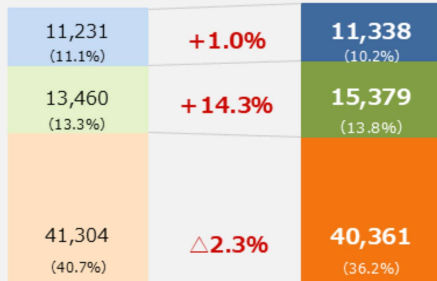
特に注目すべき点として、その他サービスの売上総利益率は前年同期比9.3ポイント増加となり、新しい分野の仲間が加わったことで、収益率が改善している状況があります。

また、介護領域についても、93パーセントを超える入居率で推移している点を、この場でお伝えしておきます。

第4四半期（累計）インダストリー別
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



【25年3月期】

【26年3月期】

※（ ）内%は連結売上高比、赤字の%は、前期比伸長率

第4四半期 インダストリー別状況※前年同期比

	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 (累計)	減少	増加	微増
在籍 人数	減少	増加	増加
稼働 状況	増加	増加	増加
要員 状況	減少	増加	増加

- ・オートモーティブは、需要が緩やかに回復も3月は中東情勢の影響もあり悪化
- ・セミコン・エレクトロニクスは、前年同期比で在籍人数は増加、足元の要員需要も緩やかに増加

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved


13

インダストリー戦略についてご説明します。オートモーティブインダストリー、セミコンダクターインダストリー、エレクトロニクスインダストリー（通信機器・電子部品）の3つの分野に分かれています。

左のグラフでお示ししているとおり、オートモーティブインダストリーは前年同期比で減少している状況です。

一方で、セミコンダクターインダストリーでは、これまで売上をどのように伸ばしていくかが経営上の大きな課題となっていました。しかし、ようやくさまざまな投資やセミコンダクターインダストリーで活躍できる人材の育成が功を奏し、プロジェクトのスタートとともに売上が増加してきており、自動車分野の減少を補える規模の売上を伸ばすことができている。

引き続き、オートモーティブインダストリーは厳しい状況が続く可能性があります。今後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で売上を伸ばし、収益を拡大していく状況になってきたと考えています。

	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	くもり 	停滞	晴 	拡大	曇時々晴 	徐々に拡大
生産動向	くもり 	横ばいから微減	曇時々晴 	緩やかに増加	曇時々晴 	緩やかに増加
稼働動向	くもり 	通常稼働も要注視	晴 	通常稼働	晴 	通常稼働
要員動向	くもり 	横ばい	晴 	増員	曇時々晴 	緩やかに増員

前期末にかけて回復基調だったものの、中東情勢の動向次第では、事業および業績に影響が及ぶ可能性がある状況。

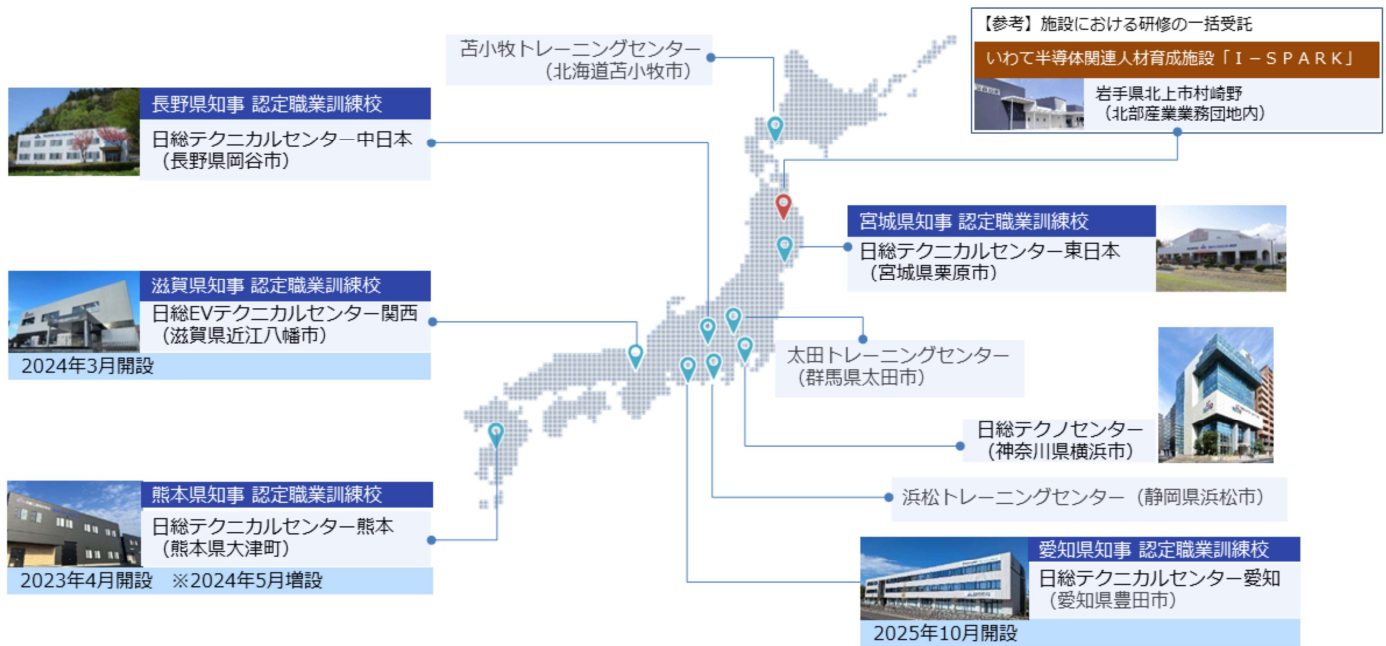
Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

14

インダストリー別の動向についてです。

特にオートモーティブインダストリーにおいては、将来的な状況がまだ不透明であり、楽観できる状況とはいえません。ただし、セミコンダクターインダストリーではかなり先を見通せる状況になってきています。

今年は特にセミコンダクターインダストリーの領域、またそれと連動するエレクトロニクスインダストリーの領域に力を入れ、増収増益を目指すシナリオを作っていきたいと考えています。



Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

15

グループ全体のテクニカルセンターおよび研修施設についてです。岩手県の施設では、ようやく自治体との連携がうまく取れるようになり、岩手県から人材育成について表彰を受けるという成果も挙げています。

これから注目していただきたいのは、愛知県に設立された「日総テクニカルセンター愛知」です。この施設の稼働率が上がることで、自動車分野におけるエンジニアの育成が進むものと考えています。

● 2026年3月期 教育実績（延べ人数）

ポイント

- エンジニア系研修は、前期比で減少。
※前期：1,852名
- NISSO HR Development Service（外部社員研修）のニーズは季節性があるものの順調に拡大。
※前期：534名

区分	研修内容	26年3月期
(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	1,745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	15,002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	3,241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	2,223名
合 計		22,211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	926名

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

16

日総グループ全体の人材育成における教育実績についてご説明します。

セミコンダクターインダストリーの計画が当初より後ろ倒しになったため、エンジニアの育成については前の年と比べて若干停滞した状況が見られます。

一方で、「NISSO HR Development Service」として進めている、メーカー社員の研修受託は、昨年の534名から926名へと増加しました。これは我々の新しいビジネスの1つとして位置づけており、今後さらに増加していくと考えられます。

ポイント

- 日本国内の労働人口減少や高齢化の進展を背景に、人材多様化への対応が経営上の重要課題と認識。
- 多様な人材が活躍できる企業であるために、ダイバーシティ比率向上に向けた活動を推進。
- 実行課題を「DE&Iの推進」、指標を「ダイバーシティ比率※」、目標を「2031年3月期40%」に設定。
- ダイバーシティ比率は、前期比で2.3ポイント上昇し、34.2%。

● ダイバーシティ（人材多様化）の推移

	2025年3月期末	2026年3月期末	対前期比
ダイバーシティ比率	31.9%	34.2%	+2.3pt
ダイバーシティ社員数	6,260名	7,582名	1,322名

(ご参考) ダイバーシティ区分別の人数と比率

	実績 (名)	百分比 (%)	実績 (名)	百分比 (%)	対前期比増減人数
女性社員数	4,691	23.9	5,518	24.9	827
高齢者社員数	1,395	7.1	1,692	7.6	297
グローバル社員数	307	1.6	673	3.0	366
障がい者社員数	278	1.4	347	1.6	69

※ダイバーシティ比率：当社グループの総従業員数に占める女性社員、高齢者社員、グローバル社員および障がい者社員の合計比率

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

17

日総グループは、ダイバーシティの推進に力を入れていきます。その一環として、ダイバーシティ比率というKPIを用い、2031年3月期に40パーセントを目指して進めていきます。決算ごとに、現在の進捗状況をみなさまにお知らせしていく予定です。

ダイバーシティ比率とは、当社グループ総従業員に占める女性社員、高齢者社員、グローバル社員、障がい者社員の比率を指します。

現状の34.2パーセントから40パーセントまで、どのようにダイバーシティ比率を向上させるかが今後の課題となります。

具体的には、当社グループ企業であるニコン日総プライム社やオールジヤパンガード社においてシルバー人材が活躍している例があります。また、今後は在宅勤務の推進を含め、女性がますます活躍しやすい環境づくりも進めていきたいと考えています。

不確実性の高い外部環境が続くなか、中東情勢の影響について一定の前提を置いた上で、オートモーティブの国内生産は横ばいから微減、人材ニーズは横ばいを予想。セミコンは生成AI関連需要やデータセンターへの投資継続などを背景に人材ニーズが高まり、それに連動してエンジニア系も堅調に推移すると想定。全体として増収増益を予想。

●2027年3月期 通期連結業績予想数値（2026年4月1日～2027年3月31日）

(単位：百万円)

	26年3月期実績		27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	111,430	100.0%	118,500	100.0%	7,069	6.3%
営業利益	3,190	2.9%	3,500	3.0%	309	9.7%
経常利益	3,200	2.9%	3,500	3.0%	299	9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,902	1.7%	2,100	1.8%	197	10.4%

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

18

今後の見通しについてです。中東情勢の影響により不確実性が増している状況ではありますが、オートモーティブインダストリーでは、一定程度の影響が出ると見えています。

一方で、セミコンダクターインダストリーやエレクトロニクスインダストリーの分野については、AI関連の需要が非常に旺盛である前提のもとに、通期連結業績を予想しています。

売上については前年比6.3パーセントの増加、営業利益は9.7パーセントの増加を見込んでいます。

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。

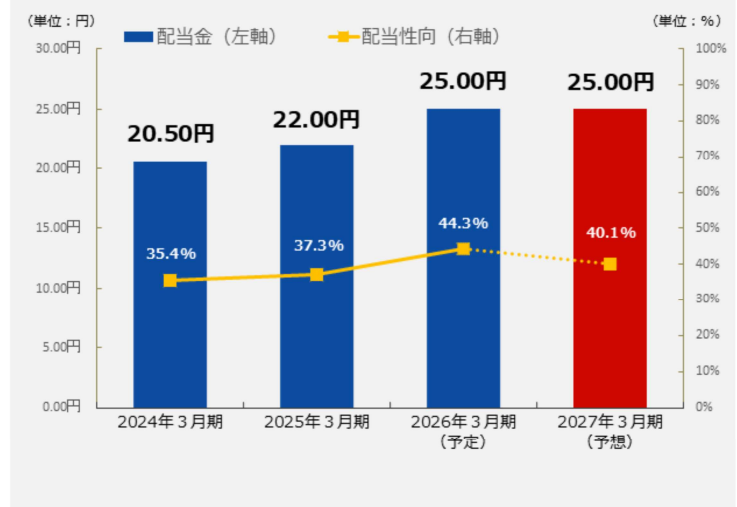
2026年3月期の配当予定

1株当たり配当金額は25.00円（連結配当性向は44.3%）を予定しております。

2027年3月期の配当予想

1株当たり配当金額は25.00円（連結配当性向は40.1%）を予定しております。

配当金と配当性向



株主還元方針についてです。2026年3月期の配当は、スライドに記載のとおり25.00円を予定しています。

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	25年3月期	26年3月期	指標目的
資本収益性	営業利益率	3.5%	2.9%	収益性・効率性管理
	ROE	12.3%	10.9%	
	ROIC	13.1%	11.1%	
資本構成	財務レバレッジ	1.9	1.9	財務健全性

各収益性指標は前期比で低下も、主として将来成長に向けた先行投資を進めたことによる一時的な影響と認識。ROICはWACC（約8.2%）を上回る水準。今後も資本効率の改善に向けた取り組みを継続。

※ROE 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ ((期首自己資本 + 期末自己資本) ÷ 2)

※ROIC 税引後営業利益 ÷ 投下資本(当期平均有利子負債 + 当期平均純資産額)

財務状況についてです。経営に関する財務指標であるROICは11.1%となり、WACCの約8.2%を上回っています。

2026年3月期については若干数値が下がっていますが、これはあくまでも一過性のものであると考えています。米国関税の影響を受けた収益性の問題や、そのような状況の中でも投資を継続していることが背景にあるとご理解いただければ幸いです。

(単位：百万円、%)

ポイント

① 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。

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。

③ 全体

上記の結果、前期末比で資産合計が10.0%増加、負債合計が8.7%増加、純資産合計が11.2%増加となり、自己資本比率は53.4%（前期末52.8%）。

	25年3月末		26年3月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	20,408	65.3	20,528	59.6	119
現金及び預金	8,186	26.2	5,908	17.2	△2,277
受取手形及び売掛金	11,223	35.9	13,098	38.1	1,874
固定資産	10,867	34.7	13,890	40.4	3,022
有形固定資産	5,337	17.1	5,524	16.1	187
無形固定資産	1,414	4.5	3,431	10.0	2,017
投資その他の資産	4,115	13.2	4,933	14.3	817
資産合計	31,276	100.0	34,418	100.0	3,141
流動負債	12,233	39.1	13,412	39.0	1,179
未払費用	6,174	19.7	7,450	21.7	1,275
未払法人税等	771	2.5	472	1.4	△299
賞与引当金	1,551	5.0	1,679	4.9	127
固定負債	2,247	7.2	2,323	6.8	75
長期借入金	1,038	3.3	554	1.6	△484
負債合計	14,481	46.3	15,736	45.7	1,254
株主資本	16,399	52.4	17,983	52.3	1,584
非支配株主持分	295	0.9	306	0.9	11
純資産合計	16,795	53.7	18,682	54.3	1,887
負債純資産合計	31,276	100.0	34,418	100.0	3,141

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

21

こちらは連結貸借対照表になります。

ポイント

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3,182百万円等の収入で、法人税等の支払額1,488百万円等の支出を吸収して、1,535百万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200百万円、有形固定資産の取得による支出210百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出306百万円等を、保険積立金の解約による収入216百万円で吸収できず、557百万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

長期借入金の返済による支出2,309百万円、配当金の支払額725百万円等により、3,256百万円の支出となりました。

(単位：百万円)

	25年3月期	26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	1,681	1,535	△146
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,076	△557	1,519
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,060	△3,256	△2,196
現金及び現金同等物の増減額	△1,454	△2,277	△823
現金及び現金同等物の期首残高	9,641	8,186	△1,454
現金及び現金同等物の期末残高	8,186	5,908	△2,277

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

22

こちらは連結キャッシュ・フロー計算書になります。



中期経営計画の達成に向けて

**成長スピードを上げて中期経営計画目標を達成するため
事業ポートフォリオの強化・業務効率の最大化を目指す**

①事業ポートフォリオの多様化と拡充

既存サービスの細分化と新たなサービスの創出を進めることで、求職者ニーズに即した多様な職種・職場を提供する。

②グループの再編（事業再編）

グループの編成を見直すことで、アウトプットの最大化と効率化を目指す。

③M&A戦略の見直し

キャッシュアロケーション方針の見直し、ターゲットと投資レベルの見直しを行い成長領域への重点投資を最適化する。

④キャッシュアロケーションの見直し

キャッシュの配分を見直し、戦略的投資および株主還元強化を実現する。

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

24

ここからは今年度の計画と密接に関わる部分ですが、中期経営計画をさらに具体化するために、もう1段ブラッシュアップした内容についてご説明します。

まず、スライド上部の「成長のスピードを上げて中期経営計画の目標を達成するため事業ポートフォリオの強化・業務効率の最大化を目指す」をお話しします。

1つ目は、製造派遣・請負のみに依存する状態から脱却することを中期経営計画の課題としています。エンジニアの活用による調整も1つの考え方です。また、メーカーの状況に大きく業績を左右されない事業ポートフォリオを、中期計画の中で構成していく予定です。

2つ目は、グループの再編です。効率的な事業運営を実現し、それぞれの事業の専門性を向上させることを目的として、今期と来期で実施していく考えです。

3つ目は、M&A戦略の見直しと記載していますが、実際には見直しというよりも、M&Aをどのような方向に進めていくかを具体化したものです。こちらについては後ほど資料でご説明します。

これらを踏まえた4つ目は、キャッシュアロケーション見直しです。こちらも見直しというよりも、キャッシュアロケーションをより適切に構築し、みなさまにご提示するとの表現のほうが正確かと思えます。

既存サービスの細分化と新たなサービスの創出を進めることで
求職者ニーズに即した多様な職種・職場を提供する

AS-IS イメージ

TO-BE イメージ



※1 グループ内に蓄積したノウハウや機能をサービスとして切り出し提供する。

※2 媒体を通じてコンテンツを作成し、課金で収益を得るサービス

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

25

事業ポートフォリオの多様化と拡充についてのご説明です。

こちらのスライドでは、左側に既存サービスとそれを支える機能、右側にそれぞれの目指す姿（TO-BEイメージ）を記載しています。

既存サービスから目指す姿へ転換する方法として、既存サービスを細分化し各人材サービスの高機能化や専門性を高めていくことが1つ目として挙げられます。また、2つ目として、バックオフィスの機能や採用機能、さらには育成機能などを切り出して外販する方向性を示しています。

なかでも、メディアサービスについては少しイレギュラーな印象を受けるかもしれませんが、今後SNSなどを活用した採用活動が増えてくる可能性を視野に入れ、この分野にも挑戦していきたいと考えています。

シェアードサービスについては、グループ全体の販管費を効率的に活用するノウハウを積み重ね、それを外販していくという考えです。

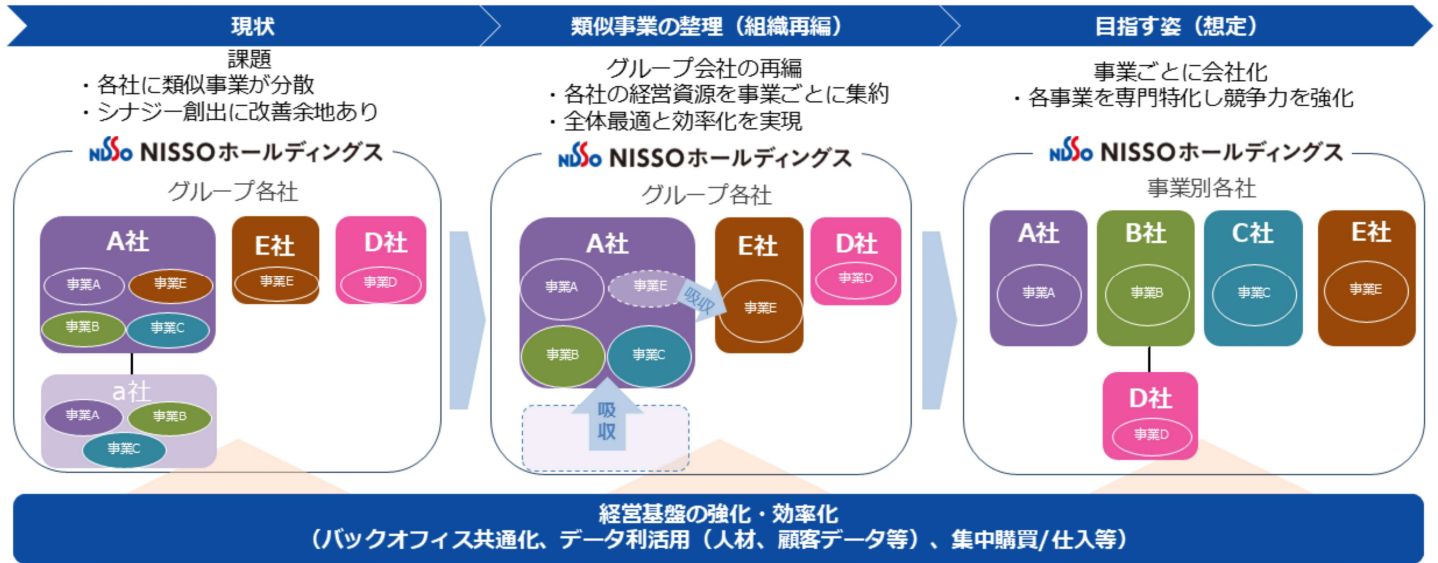
また、日本の労働市場において少子高齢化が進む中で、当社はグローバル人材を的確に採用し、育成し、活躍していただく方針です。

このように、関連するサービスをさまざまなお客さまに外販していくことを考えています。

②グループの再編（事業再編）

各社に分散している類似事業を整理し、各事業の専門性特化および業務効率の改善により、成長スピードを加速させる組織体制へ

事業再編概念図



※上記はあくまでイメージであり、今後の検討次第では変更となる可能性があります。

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

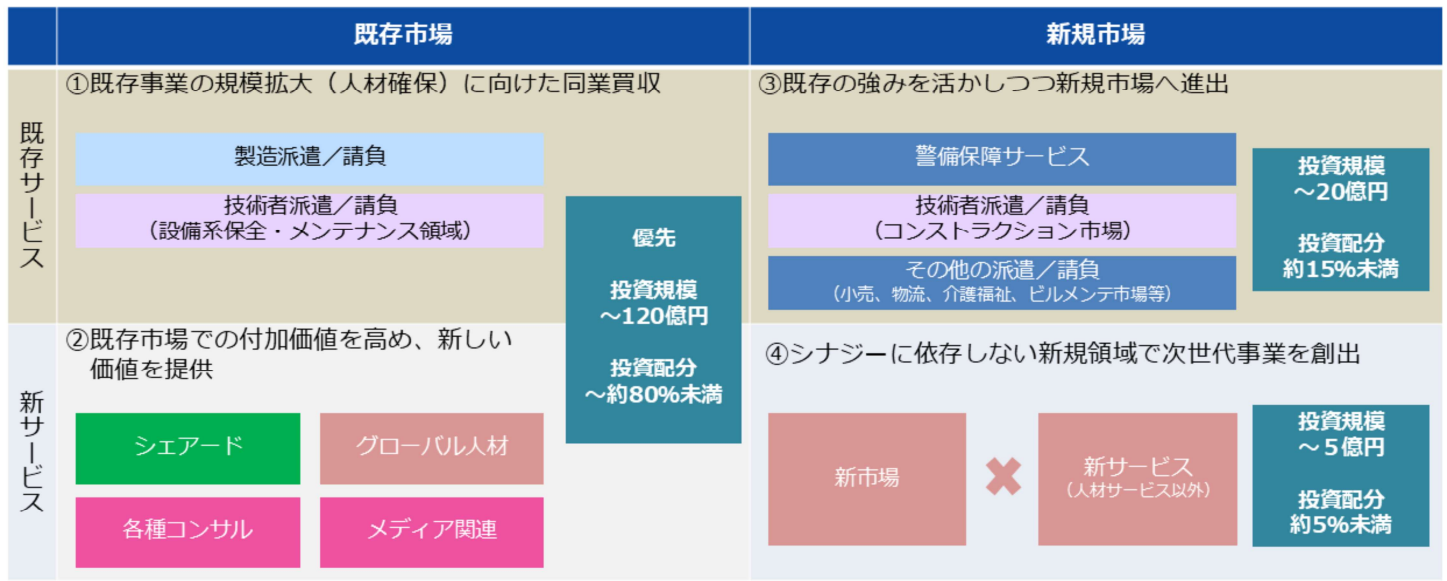
26

グループ再編についてです。概念的な考え方として捉えていただければと思いますが、現状としては、各グループ会社の中で同じような業務が重複している状態があります。

こうした状況を整理し、必要に応じて会社を合併・吸収するといった施策を進めていきます。そして、目指すべき最終形としては、事業ごとに法人化することで、それぞれの事業会社が各分野の専門性をさらに高めていくことを目標に据え、中期経営計画を進めていきます。

また、経営基盤の強化を図り、より効率的に事業運営を行い、収益を増やしていくことも重要な考え方の1つとしています。

既存市場での事業拡大を最優先としたM&A戦略を策定
NISSO独自の育成・教育のノウハウを活用することで、人材のスキル高度化やサービス領域を拡張



※投資配分はあくまで目安であり、市場環境や運用判断等により、変更される場合があります。また、状況によっては投資を行わない場合があります。
Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

M&A戦略の見直しについてです。従来は各事業に対してM&Aを仕掛けていく方針がありましたが、一部曖昧な点が見られました。スライドの図は、特にどの分野にどの程度の投資規模を想定しているのかまとめて図式化しています。

特に、既存市場におけるスケールアップを優先し、全体の8割程度を見込んで投資を進めることとしています。

また、新市場への投資として、1つの考え方としては投資規模を15パーセント未満、約20億円と想定しています。さらに、直接的にシナジーを持たないものの、従来の人材サービスで培ったノウハウを活かした新たな分野に対して5パーセント程度、約5億円の投資を検討していることを示しています。

④キャッシュアロケーション方針（2026年3月期～2028年3月期累計） NISSOホールディングス

事業拡大に向けて、M&A投資を最重要項目としてキャッシュアロケーション方針を見直し、最適な資本構成や株価を意識した配当および自己株式取得による株主還元の強化にも注力

3年累計のキャッシュアロケーションイメージ



※市場環境や運用判断等により、変更される場合があります。

Copyright © 2026 NISSO HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved

28


キャッシュアロケーション方針についてです。流動的になる可能性もありますが、この3年間で営業により85億円のキャッシュを創出する計画です。

また、「新規借入」と記載されているように、調達の手段を多様化しており、いったん100億円程度の借入れを計画しています。一方で、キャッシュアウトについては、M&A資金として140億円、戦略投資として20億円、さらに株主還元の原資として45億円程度を予定しています。

ただし、今回の中期経営計画はすでに3分の1が終了しています。スライド右側の「参考」と記載された部分には、これまでに各分野でどれだけの資金を投入したかが記載しているので、それぞれの分野に今後どの程度投資が行われる予定なのかもご確認いただければと思います。

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 広報・IR部

電話 045-777-7630 E-mail ir@nisso-ir.com URL <https://www.nisso-hd.com>

私たちは、より成長力のある強い会社を、社員と力を合わせて作っていきたいと考えています。しかし、人材会社として、日本の就業人口が減少している現状で成長することは容易ではありません。

特に、新しいテクノロジーが人々の働き方を急速に変えている状況の中で、先を見据えた新たなことにも積極的に挑戦していく必要があります。そうした逆風の中で、私たち一同が確固たる姿勢で臨むために、中期経営計画をブラッシュアップし、先ほどご説明したように、よりわかりやすく、明確な計画を策定しました。

今後のNISSOホールディングスの成長を、ぜひ投資家のみなさまにご注目いただきたいと考えています。今後ともどうぞよろしくお願い致します。長時間にわたりご清聴いただき、ありがとうございました。