

The image features a blue background with a diagonal line pattern. On the right side, there is a circular cutout showing a factory interior with a red curved line overlaid on it. The Nisso logo is prominently displayed in white on the left side.

NISSO

2023年3月期～2025年3月期

中期経営計画

2022年8月

日総工産株式会社

東証プライム コード6569

1

創業理念・ミッション・ビジョン・達成のストーリー

- ①日総グループの存在意義
- ②日総グループの決意
- ③社会環境認識 Society5.0
- ④ミッション達成のストーリー

2

2022年3月期の振り返り

- ①連結経営目標値の進捗
- ②主要KPIの振り返り(日総工産単体)
- ③2022年3月期の取り組み

3

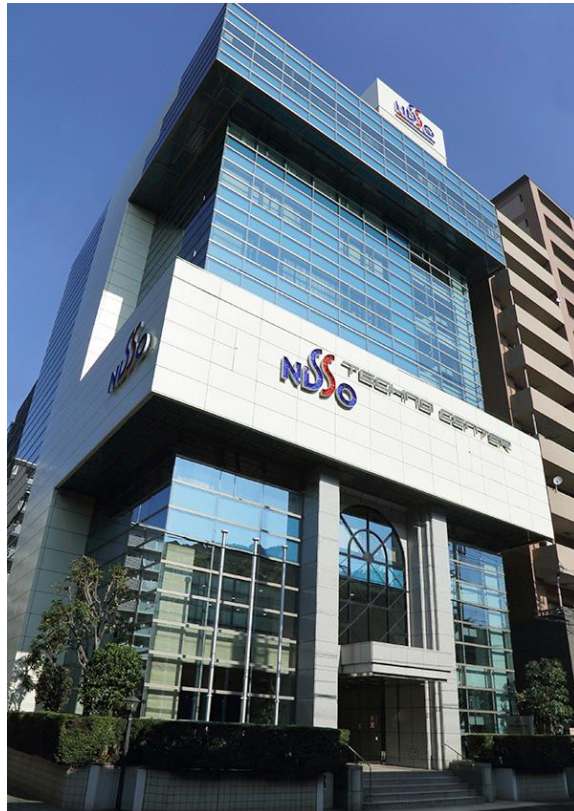
中期経営計画(23.3期~25.3期)の達成に向けて

- ①中期経営計画の見直し
- ②事業環境・市場機会
- ③日総グループ成長サイクルイメージ
- ④経営戦略
 - (1)事業ポートフォリオ戦略
 - (2)変化するモノづくりに対応したサービスの提供
 - (3)事業別戦略(グループ別の取組)
 - (4)人的資本経営の実践
 - (5)人材流動化への対応
 - (6)業務のデジタル化によるBXの実現
 - (7)ガバナンスの強化
- ⑤連結経営目標値



NISSO CORPORATION
50th ANNIVERSARY

お陰様で日総工産は、2021年2月3日に創業50周年を迎えました。



商号	日総工産株式会社
英文社名	NISSO CORPORATION
証券コード	6569 (東京証券取引所プライム市場)
URL	https://www.nisso.co.jp/
創業	1971年(昭和46年)2月3日
資本金	2,016百万円(2022年3月31日現在)
売上高	71,697百万円(2022年3月期)
本社所在地	〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜1丁目4番1号 日総工産新横浜ビル
TEL	045(476)4121 (代表)
FAX	045(476)4521
主たる事業	製造系人材サービス(製造派遣、製造請負、職業紹介等)
許可番号	労働者派遣事業/派14-150048 有料職業紹介事業/14-コ-150026



日総ブレイン株式会社

神奈川県横浜市鶴見区豊岡町28-26

日総第一ビル

▶事業内容

事務系人材サービス



人と向き合い 人に寄り添う

日総ニフティ株式会社

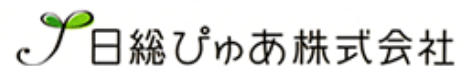
日総ニフティ株式会社

神奈川県横浜市港北区新横浜1-4-1

日総工産新横浜ビル

▶事業内容

施設介護事業、在宅介護事業



日総びゅあ株式会社

神奈川県横浜市港北区新横浜1-4-1

日総工産新横浜ビル

▶事業内容

軽作業請負、物販

(日総工産株式会社 特例子会社)

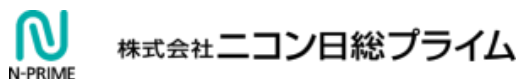


株式会社ベクトル伸和

愛知県知立市池端3-1

▶事業内容

人材総合サービス



株式会社ニコン日総プライム

神奈川県横浜市港北区新横浜2-14-2

新横浜214ビル3F

▶事業内容

人材派遣・人材紹介事業

人材シェアリング事業・受託・請負事業

高齢者の活躍機会創出及び働き続けられる

仕組みの構築に関する企画・研究開発

・運営・サポート



上海霓索人力資源服務有限公司

上海市浦东新区学林路36号7号楼508室

▶事業内容

人材紹介

人材コンサルティング



株式会社リーフネクスト

東京都品川区東五反田1-4-1

八二一五反田第2ビル4階

▶事業内容

人材派遣事業

育成型有資格者派遣事業

人材紹介プラットフォーム事業

メディアディレクション事業 等

1

創業理念・ミッション・
ビジョン・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

デジタル技術、人的資本経営、脱炭素、パンデミック、世界情勢など
かつてない速さで環境が変化しています。
社会から期待される存在であり続けるため
日総グループ自らも変革を進めていきます。



日総ビジネストランスフォーメーション



これまでの社会

知識・情報の共有、連携が不十分



IoTで全ての
人とモノが
つながり
新たな価値が
生まれる社会

イノベーション
により様々な
ニーズに対応
できる社会



これまでの社会

地域の課題や高齢者のニーズなどに
十分対応できない



これまでの社会

必要な情報の探索・分析が負担
リテラシー（活用能力）が必要



AIにより、
必要な情報が
必要な時に
提供される社会

ロボットや
自動走行車等の
技術で、人の
可能性が
広がる社会



これまでの社会

年齢や障がいなどによる、
労働や行動範囲の制約

Society 5.0

IoT

AI

ビッグデータ

ロボット

5G

支える技術

社会環境

Society 5.0

社会課題

人手不足

少子高齢化

地方衰退

高度な情報処理

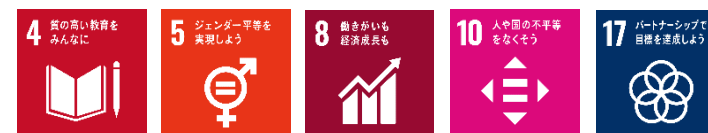
温室効果ガスの抑制



働きやすい職場づくり



ガバナンスの強化



社会変化や構造変化への対応



従業員満足・顧客満足の最大化

高付加価値サービスの提供

デジタル化

×

人材投資

管理体制・内部統制の強化

社会価値創造（CSV）による企業価値（EV）の向上

2

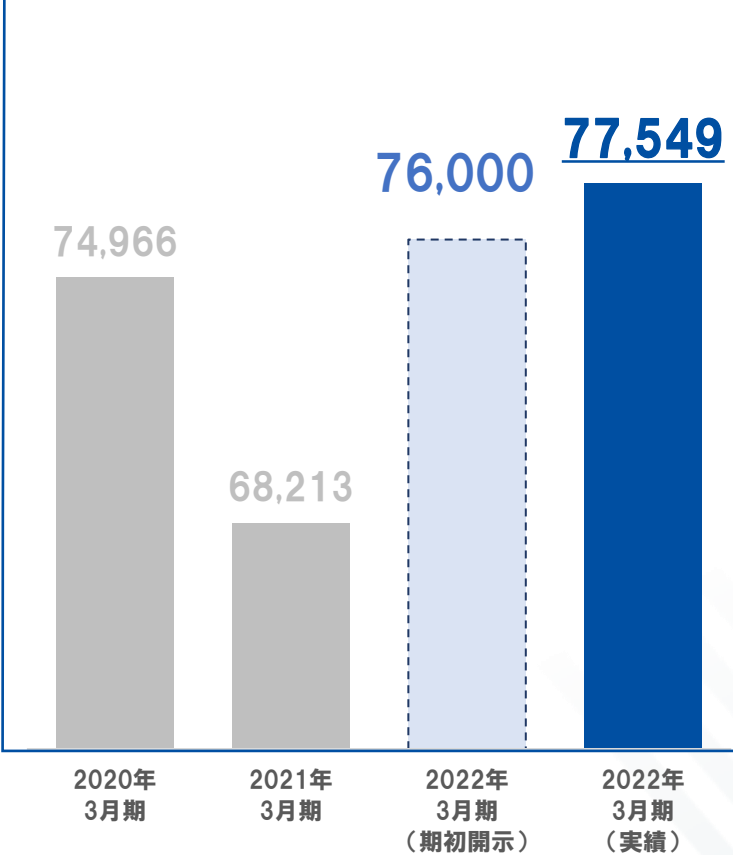
2022年3月期の振り返り



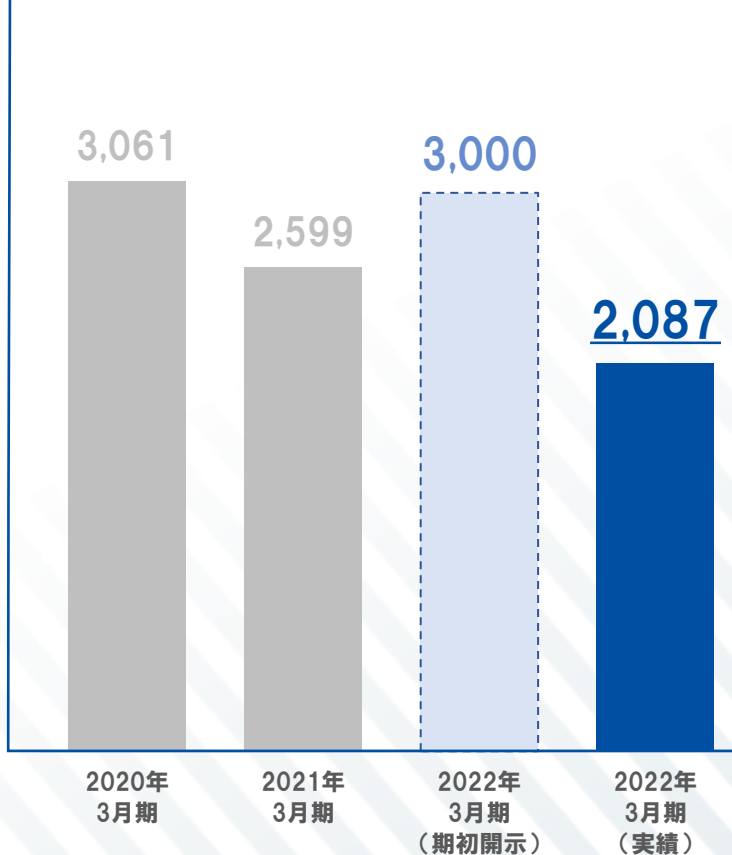
連結経営目標値の進捗

- ▶ コロナ禍にありながらも、旺盛な人材需要に応え、売上高は**達成**
- ▶ 部品不足やコロナ禍の影響による稼働減少の影響を吸収できず、利益は**未達**

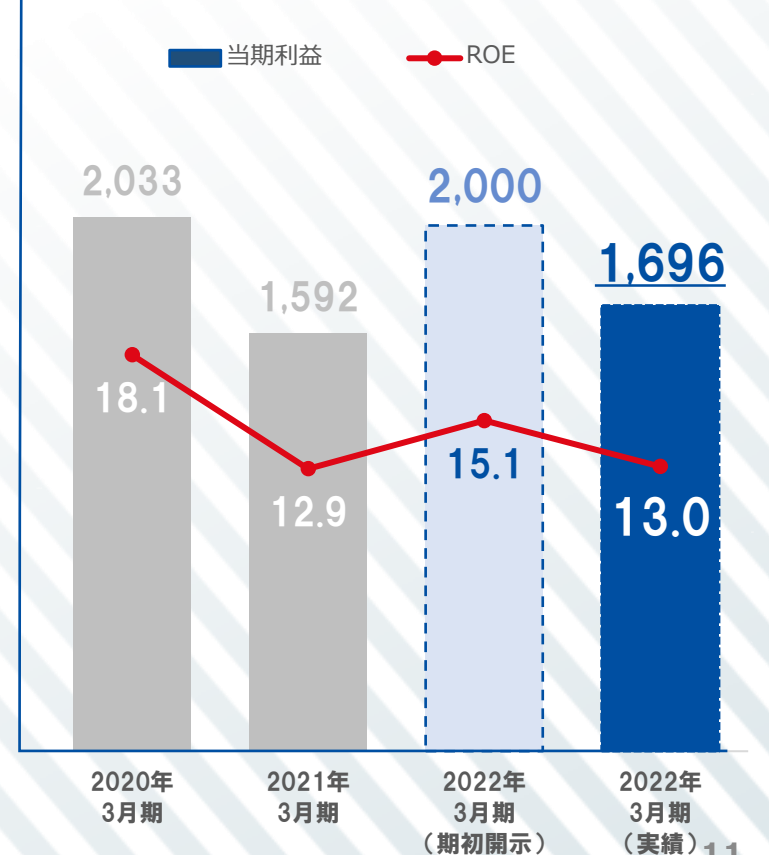
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

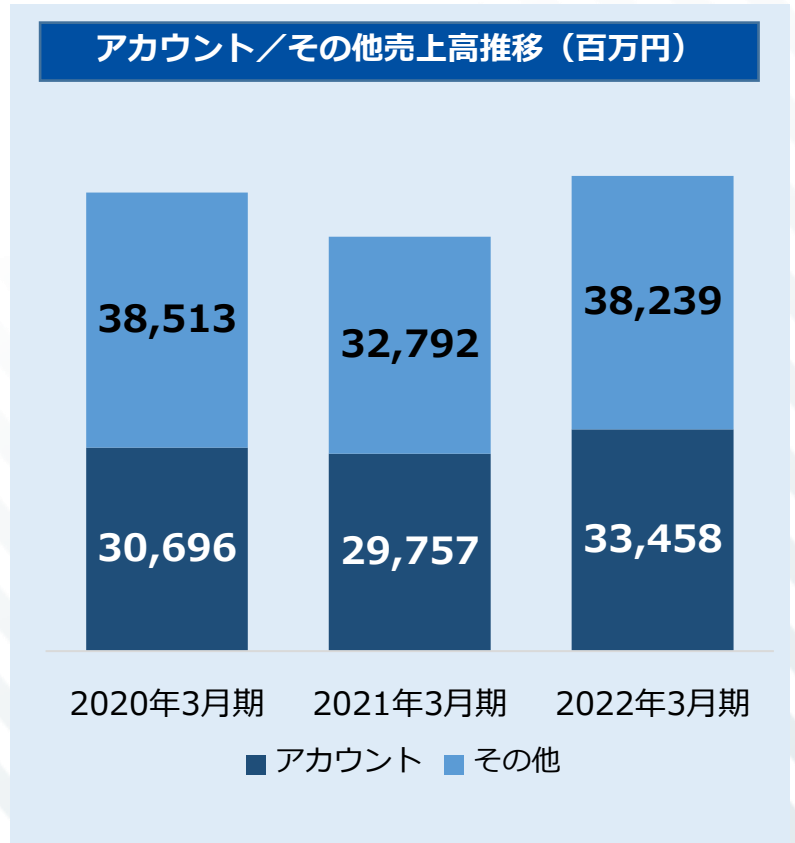
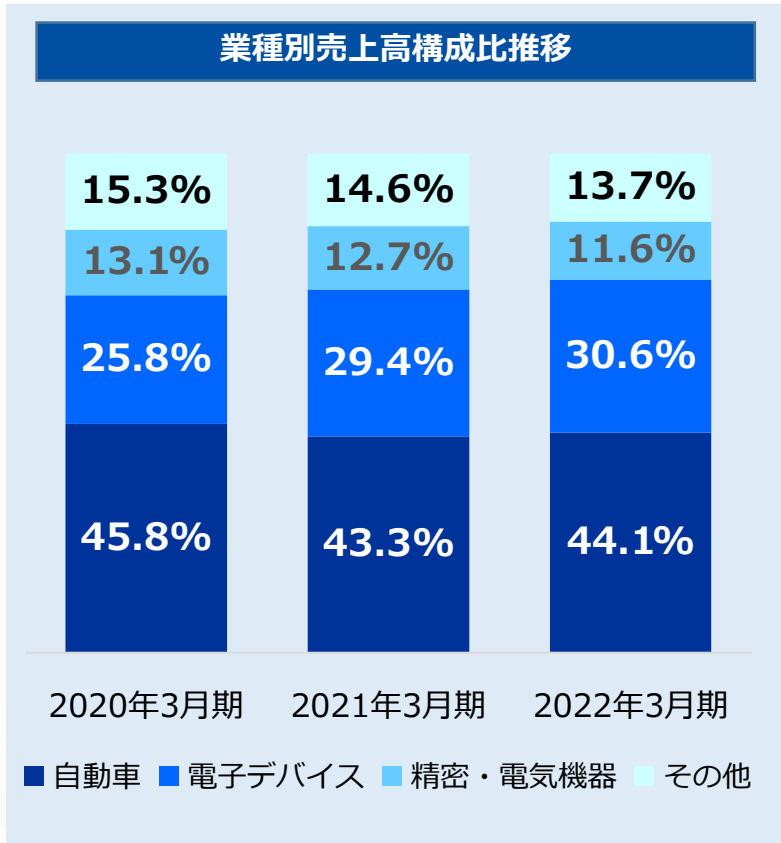
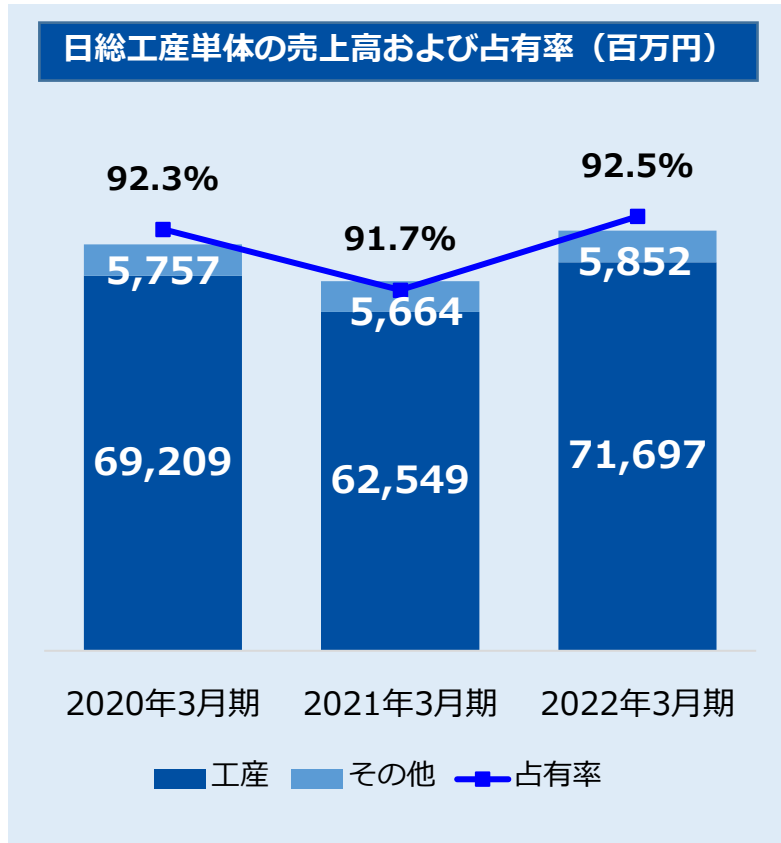


当期純利益 (百万円) / ROE



主要KPIの振り返り 1 (日総工産単体)

既存領域の拡大に注力することで期末在籍および売上高は上場来レコードとなった。

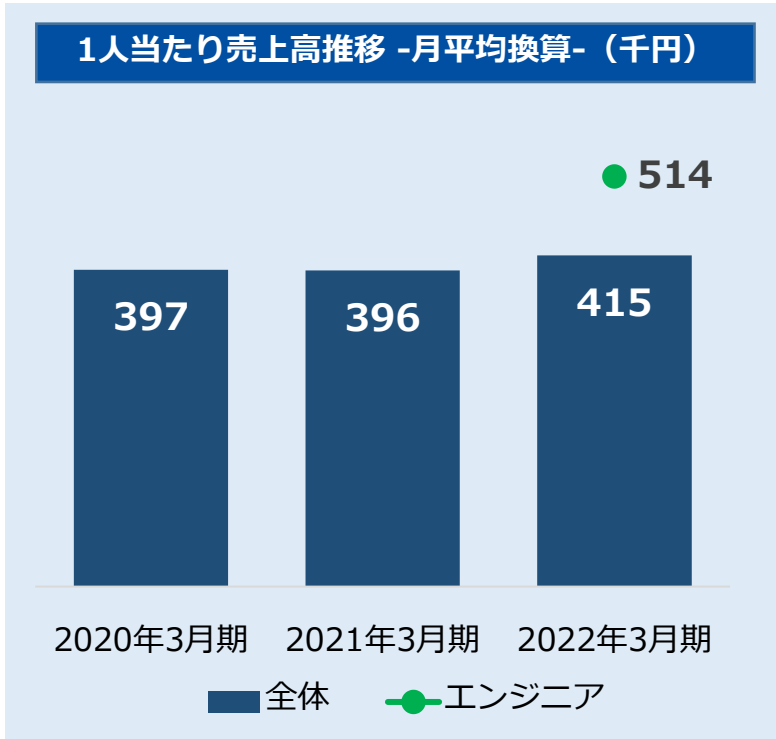


工産単体はオーガニックで
コロナ禍前を超える規模へ**成長**

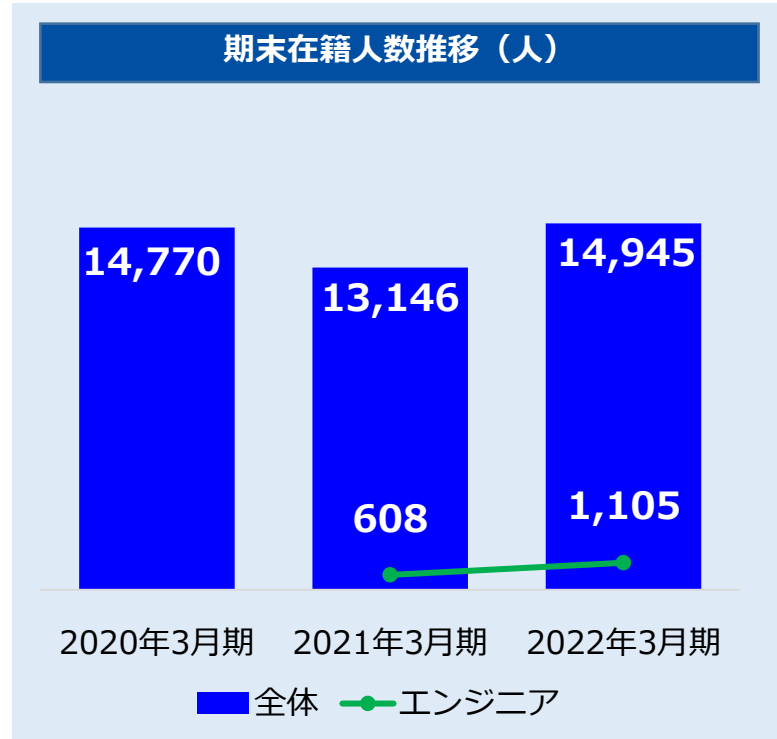
大手自動車、電子デバイス関連
メーカーとの取引関係を強化することで
継続した**受注を獲得**

アカウント企業の取引規模は
着実に成長

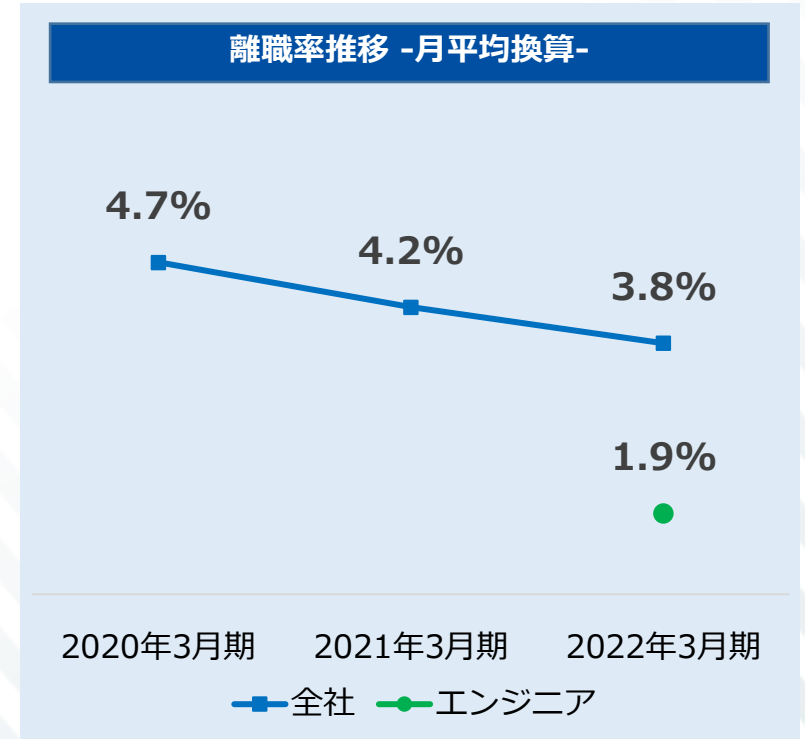
主要KPIの振り返り 2 (日総工産単体)







アカウント企業配属数、
エンジニア在籍の増加等による
平均単価の上昇が寄与



総在籍数は、前期末比で**1,799名増加**
エンジニアへの転換推進により
エンジニアの在籍数は、前期比**497名増加**



離職率は、年々低下させる
ことができている

個別戦略		結果
項目	施策	
 コア領域の裾野拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● サービス提供体制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● ベクトル伸和の子会社化
 事業ポートフォリオの拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存パートナーシップの連携強化 ● 新たなパートナーシップの構築 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「TASUKI Annotation」と連携（AI関連サービス開始） https://tsk-pf.com/ ● ツナグHDとの合弁会社設立（LeafNxT）
 介護・福祉サービスの充実	<ul style="list-style-type: none"> ● 外国人介護士受入れ体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2022年6月より受入れ開始
 経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● システム改革、ITツール導入 	<ul style="list-style-type: none"> ● Web面接の拡充 ● 企業とスタッフの間をつなぐスタッフ向けポータルアプリケーションの導入 （キャリアカウンセリング、公募、社内スカウト等） ● クラウドツール利用環境の強化 ● タレントマネジメントのシステム環境整備

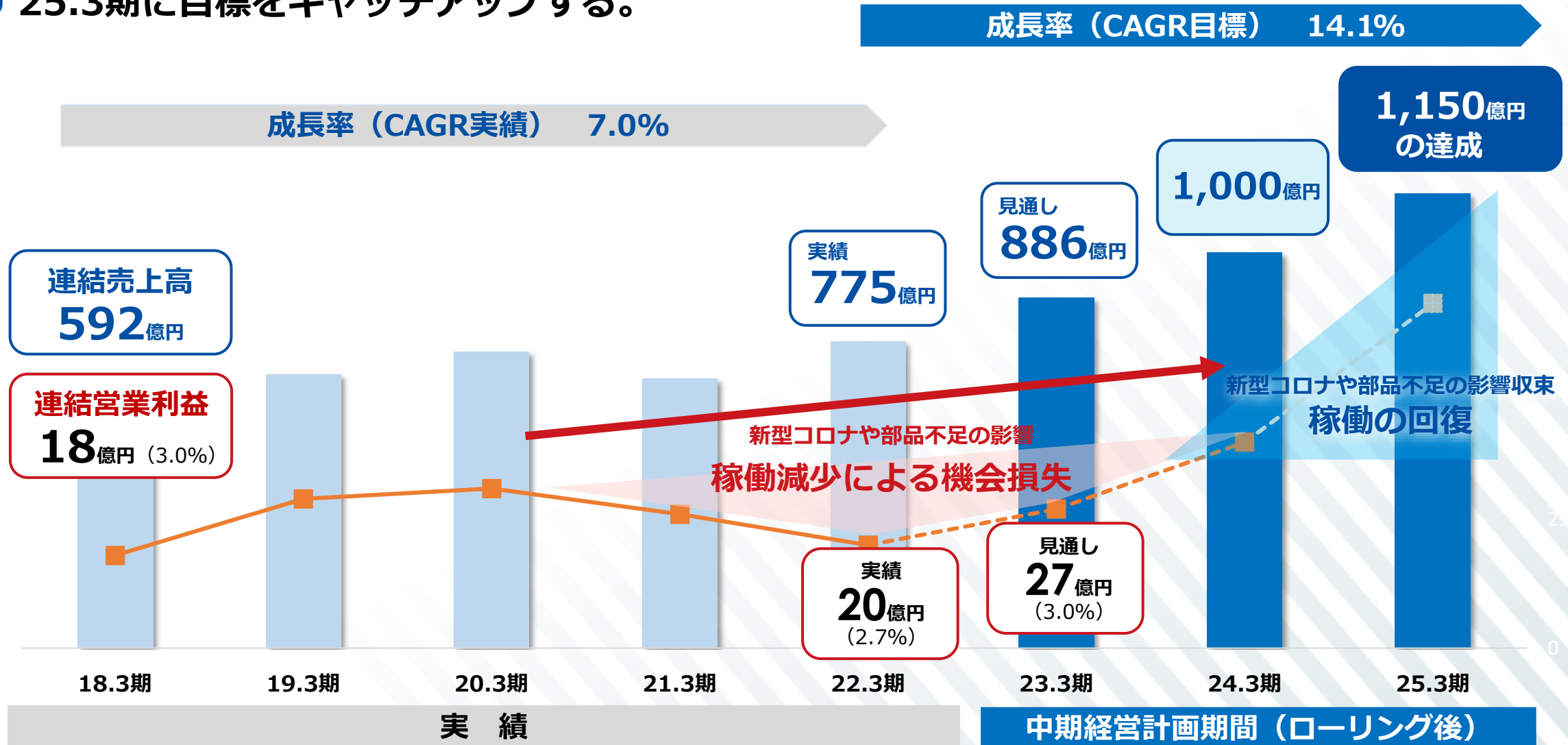
3

中期経営計画（23.3期～25.3期） の達成に向けて



中期経営計画の見直し

25.3期に目標をキャッチアップする。



労働力人口の減少に伴う人材市場機会の拡大

- 人材流動化が加速し、雇用のミスマッチを解消するためのニーズが高まる
- 中高年人材、グローバル人材、障がい者など多様な人材の活用機会が拡大
- フルタイムに限定されない多様な労働ニーズが拡大
- QoLの意識が高まり、働くことに対する意識がますます多様化する

ものづくり



- 自動化/AI導入によるメンテナンスニーズが高まる
- EVやCASE普及による関連技術・パーツの代替
- 産業政策による半導体関連領域の市場拡大

事務系



- 技術革新に伴うIT人材への更なる需要拡大
- ノンコア業務の見直しに伴うBPO領域のニーズ拡大

軽作業



- EC市場の拡大等により、AI、IoTなどの新技術の活用や無人配送、サプライチェーン合理化や省人化を推進するも、人手不足が深刻

ヘルスケア



- 健康経営やウェルビーイングへの注目が更に高まりヘルスケア関連市場は更に拡大
- ヘルスケア × DXにより遠隔医療の高度化が進む

介護・福祉



- 介護需要が増加し、恒常的に介護人材が不足
- 介護テック領域の技術革新が進み、ITリテラシーを有した人材ニーズが高まる



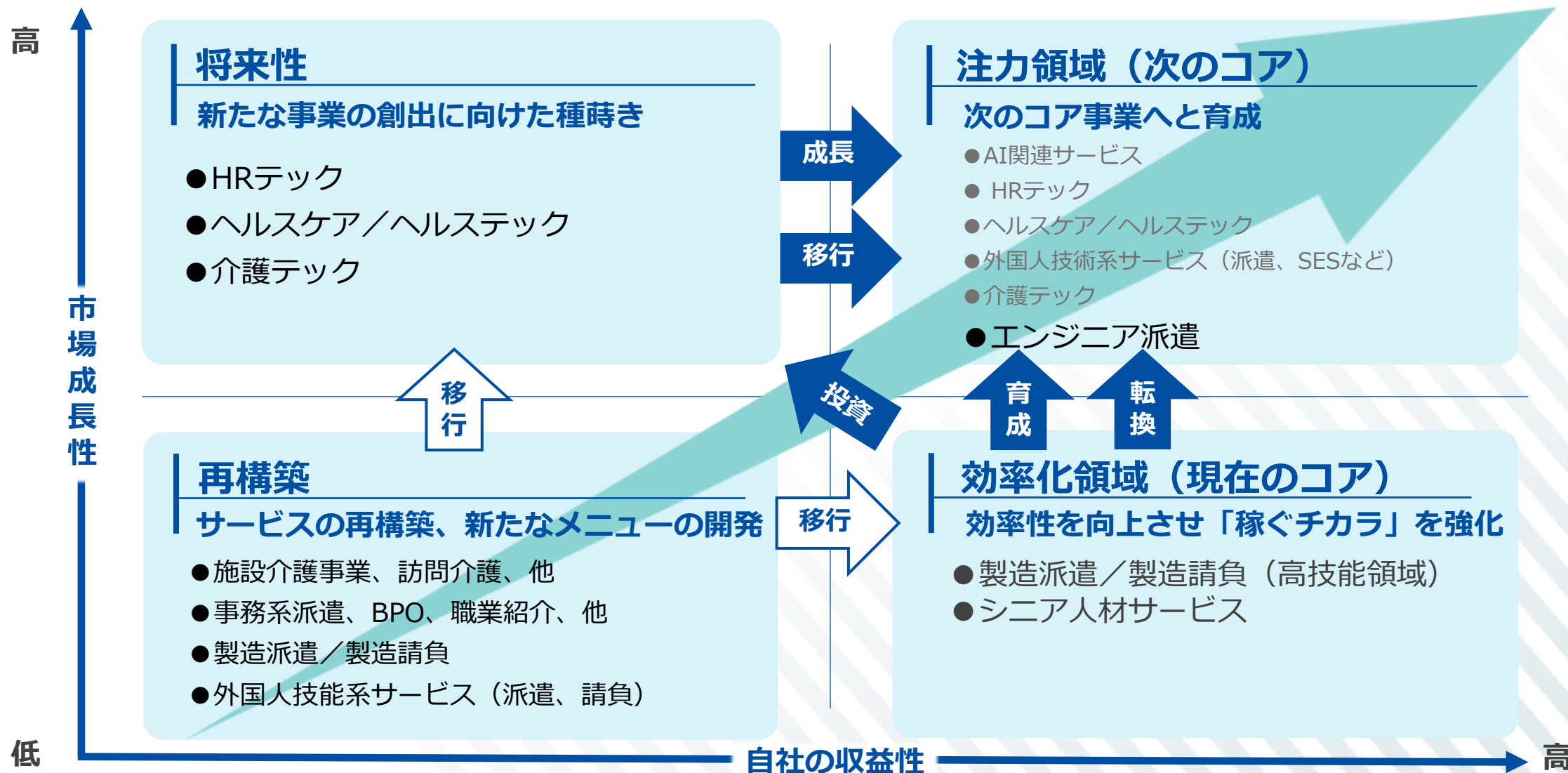
経営戦略

事業戦略

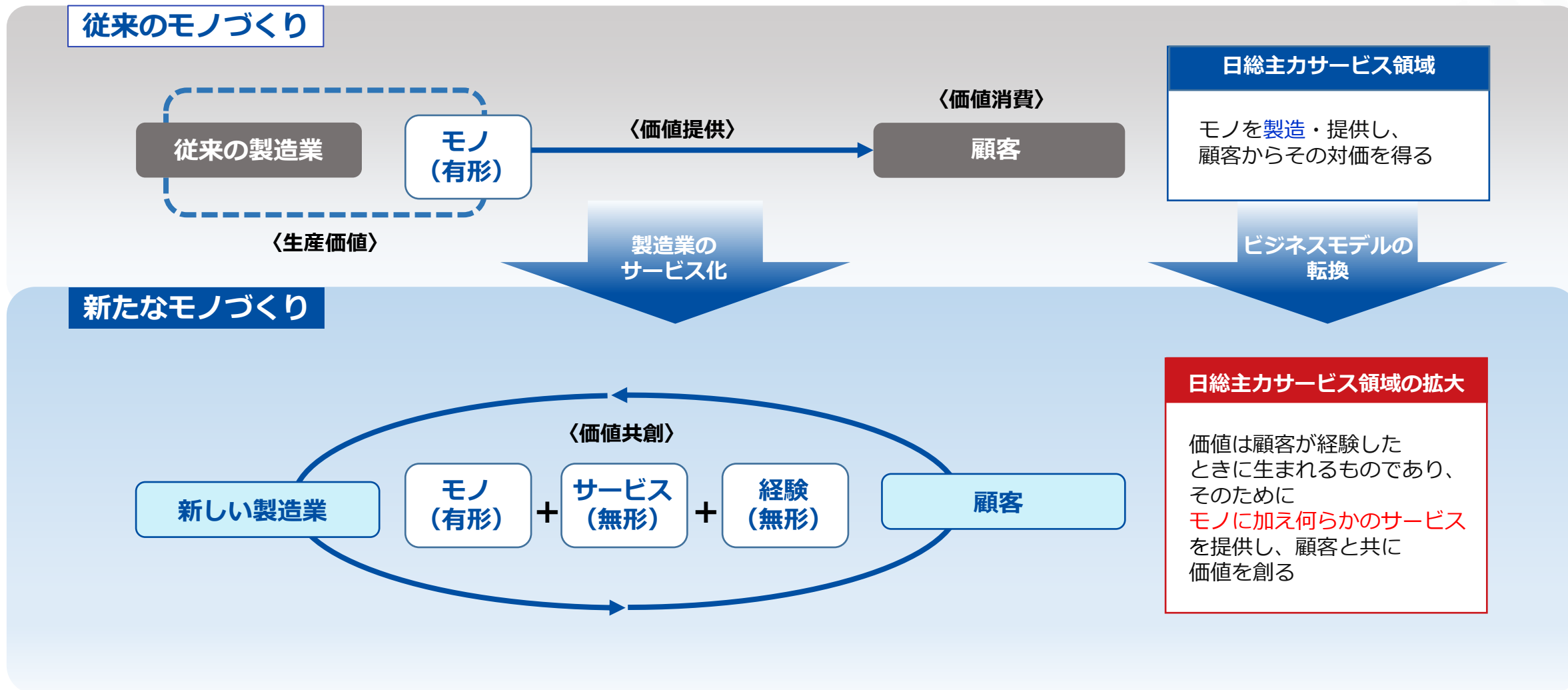
- 事業ポートフォリオ戦略：コア領域の「深化」と新領域の「探索」を両立
- 事業ポートフォリオ戦略：コア領域事業の高質化・高付加価値化を推進
- 変化するモノづくりに対応したサービスの提供
- 事業別の戦略（グループ別の取組）

基盤強化戦略

- 人的資本経営の実践（人材管理、教育研修、キャリア開発に積極投資）
- 人材流動化への対応
- 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
- ガバナンスの強化

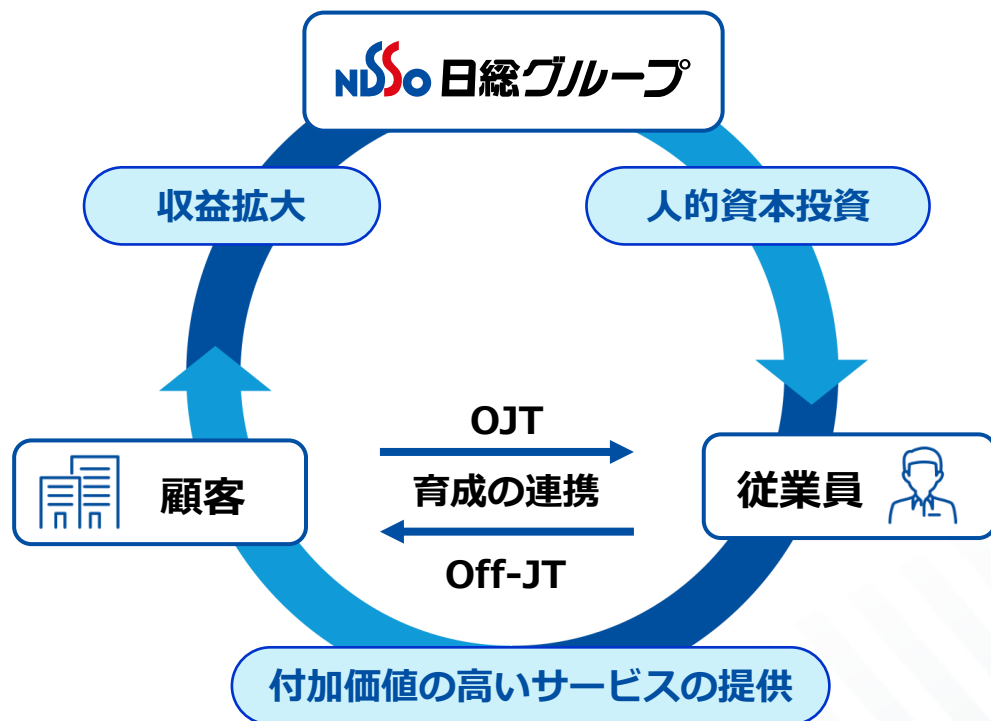


変化するモノづくりに対応したサービスの提供



事業別戦略（グループ別の取組）

領域		事業会社	方向性	取組み	MA・JV等可能性
総合人材サービス事業	製造生産		<ul style="list-style-type: none"> 効率性を向上させ「稼ぐチカラ」を強化 	<ul style="list-style-type: none"> サービス提供体制の強化 アカウント顧客のシェア率向上 	○
	エンジニア	 株式会社ベクトル伸和	<ul style="list-style-type: none"> 次のコア事業へと育成 高付加価値領域の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 教育の場の拡充 SESサービスの拡充 在籍の拡大 	◎
	事務系	Nisso Brain いつも「ありがとう!」のとなり。	<ul style="list-style-type: none"> サービスの再構築 新たなメニューの開発 	<ul style="list-style-type: none"> 事業機会の追求 	-
	その他	株式会社ニコン日総プライム 日総ぴゅあ株式会社 上海電索人力資源服務有限公司	<ul style="list-style-type: none"> シナジーの創出 	<ul style="list-style-type: none"> 既存パートナーシップの連携強化 	○
その他の事業	介護・福祉	 人と向き合い 人に寄り添う すいとびー 日総ニフティ株式会社	<ul style="list-style-type: none"> サービスの再構築 新たなメニューの開発 	<ul style="list-style-type: none"> 施設入居率の向上 事業機会の多様化 	-
	その他	Leaf NxT	<ul style="list-style-type: none"> 新たな価値の創出に向けた種蒔き 	<ul style="list-style-type: none"> 新たなパートナーシップの構築 	○



エンジニア育成



介護人材の育成



VR/AR教育の導入



キャリアチェンジの促進



キャリアパスアシスタントの増員



ダイバーシティ経営



スキル見える化



キャリアアップ制度の充実



人事制度改革



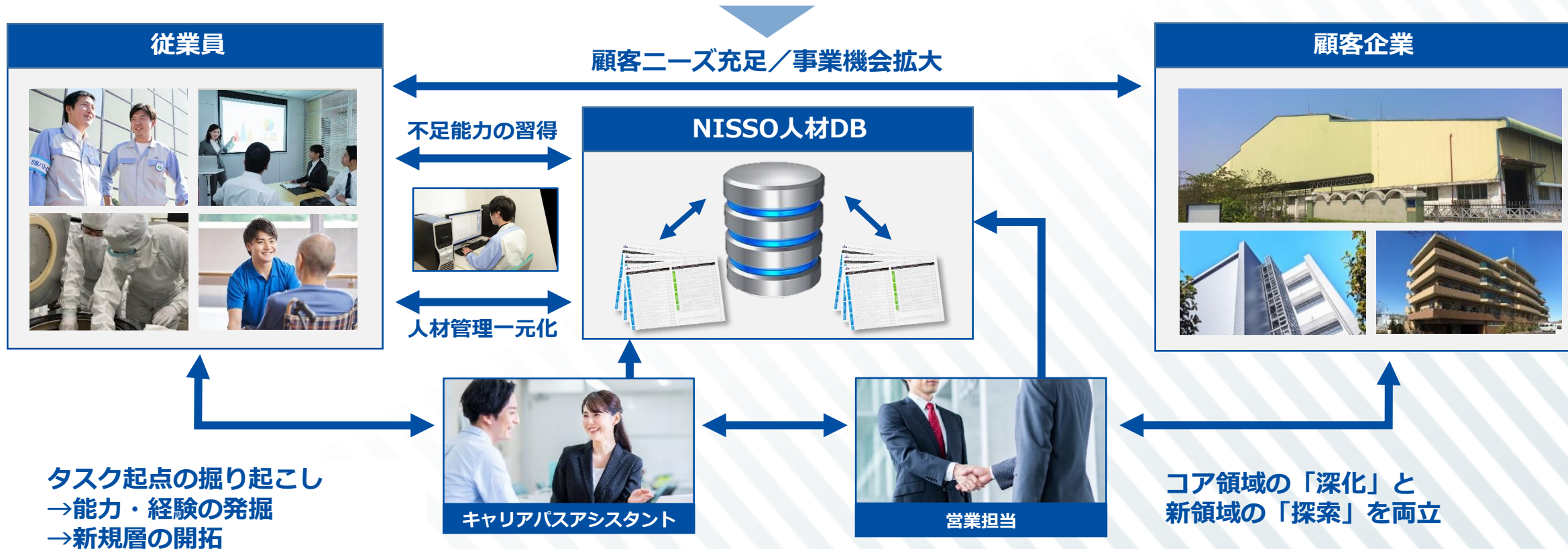
ワーケーション



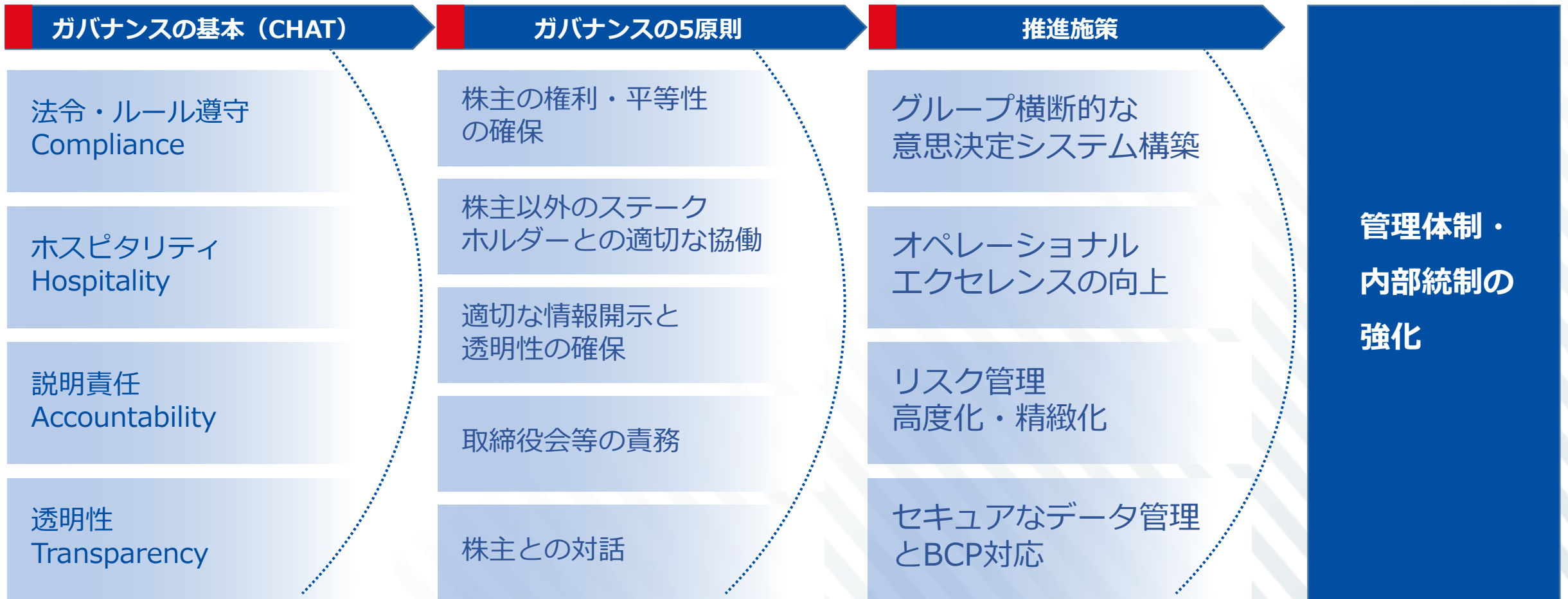
リモートワーク

- 労働者の能力と企業ニーズを発掘・可視化し、人材発掘と事業機会拡大を両立
- キャリア開発において、強みの伸長と不足領域の補完を実現し、適材適所の配置につなげる

マッチング率・職種転換率向上／成長事業への人材供給









連結経営目標値①



単位（百万円）

	2023.3期			2024.3期			2025.3期		
	額	増減	伸率	額	増減	伸率	額	増減	伸率
 売上高	88,600	+11,050	+14.2%	100,000	+11,400	+12.9%	115,000	+15,000	+15.0%
 営業利益	2,700	+613	+29.4%	4,000	+1,300	+48.1%	6,700	+2,700	+67.5%
 営業利益率	3.0%	+0.3pt	-	4.0%	+1.0pt	-	5.8%	+1.8pt	-

※増減及び伸率は前期比

経営指標		経営目標
 成長性	売上高成長率（CAGR）	業界水準を超える成長率
 収益性	営業利益率	5.8%以上
 効率性	ROE	20%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

NISSO 日総グループ

