



人を育て 人を活かす

日総工産株式会社

東証第1部 コード6569

2022年3月期～2024年3月期

中期経営計画

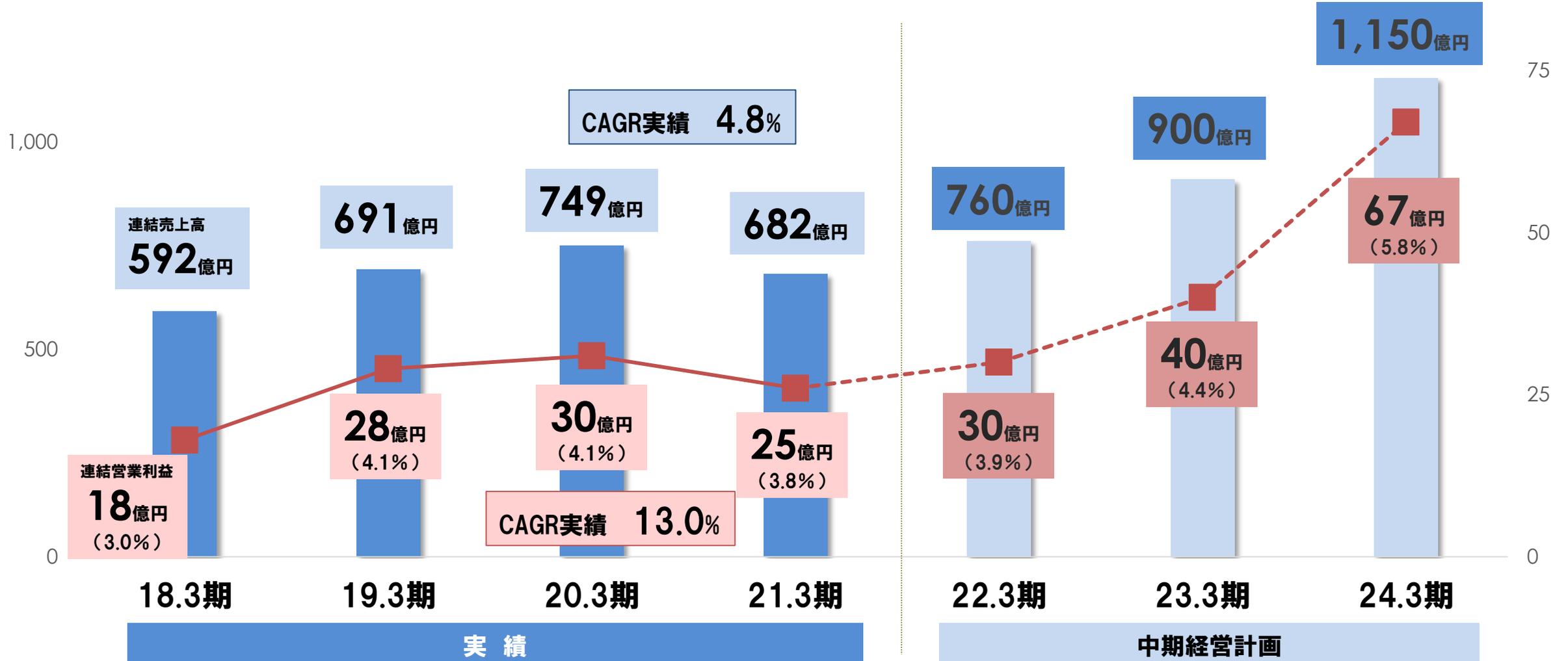
2021年5月12日

1 これまでの振り返り

(連結) 売上高と営業利益の推移



新型コロナの影響はあったものの、回復基調にあり、更なる成長へのステージに



重要顧客であるアカウント企業において、一定シェアの獲得に結びつく

人材戦略

技能社員

質の高い人材

無期雇用社員として派遣



技能に応じた対価・報酬

顧客戦略

アカウント企業

取引を拡大

- 地域限定・職種限定の正社員 **5,436名**
- オリコン顧客満足度調査3年連続No.1

- アカウント企業取引比率 **+8.6%増**
- 顧客満足度向上によるシェア拡大を継続



新たな成長を見据えた

2

ミッション・ビジョン

■ 私たち日総工産グループは
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

■ **ミッション**（私たちが果たすべき使命）

働く機会と希望を創出する

■ **ビジョン**（3年後の目指すべき姿）

高い成長力の企業グループに変革する

（高い成長力の企業グループになるために）

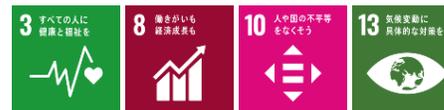
- **働きがいのある職場づくり**
- **社会変化や産業構造変化への対応**
- **ガバナンスの強化**

■ マテリアリティ（重要課題）

Materiality 1

働きやすい職場づくり

事業の特性を理解し、「働きがいのある職場」とは何かを明確にし、その改善を行う



■ 実行すべき取り組み

- ・ 人権の尊重
- ・ ディセントワークの実践
- ・ 従業員の安全と健康の推進
- ・ 事業活動と地球環境との連携を強化

Materiality 2

社会変化や産業構造変化への対応

景気変動に強い事業構造への変化を目指す
また、ダイバーシティやDXなどの激変する経営環境への投資を加速させる



- ・ 変化に対応できる人財の育成
- ・ 多様な人材の活躍を支援
- ・ 地域社会活動の推進と共生

Materiality 3

ガバナンスの強化

持続的成長を見据えた経営を行うために、コーポレート・ガバナンスを強化し、コンプライアンス経営を推進し、リスク管理体制を整備する



- ・ サステナビリティ経営の実践
- ・ コーポレート・ガバナンスの強化
- ・ コンプライアンス経営の強化
- ・ リスクマネジメントの実践



3

中期経営計画 (2022年 3月期～2024年 3月期)

企業と個人の要求が変化・多様化し、それらを解決するデジタル技術が発展
また、コロナ渦において、新たな働き方の浸透も加速

■ 社会課題

労働人口
の減少

デジタル
技術の進展

働き方の
多様化

労働者
需要の変化

企業の変化

- ・ 多様な人材の活用
- ・ デジタル技術の活用
- ・ 働き方改革の推進



技術革新(DX)により、
企業・個人の要求に
的確な対応を実現

個人のニーズと意識の変化

- ・ 働き方の多様化・個別化
- ・ マルチサイクルなキャリア形成

優先課題

- ・ 新たな技術導入を促進し、多様なニーズに対応する

<p>■ 製造派遣・請負</p>		<ul style="list-style-type: none"> 23年度市場規模は、2兆3,700億円* 19年度対比で、△7.1%と微減見込み
<p>■ エンジニア派遣</p>		<ul style="list-style-type: none"> 23年度市場規模は、1兆2,900億円* 19年度対比で、+27.2%と大幅増加見込み
<p>■ 共通</p>		<ul style="list-style-type: none"> 2022年度の東証再編や新型コロナウイルスの拡大などによる経営環境の変化が激しい時代

※人材ビジネスの現状と展望 2020年版(矢野経済研究所)より

当社のスタンス

変化の激しい経営環境というピンチをチャンスに

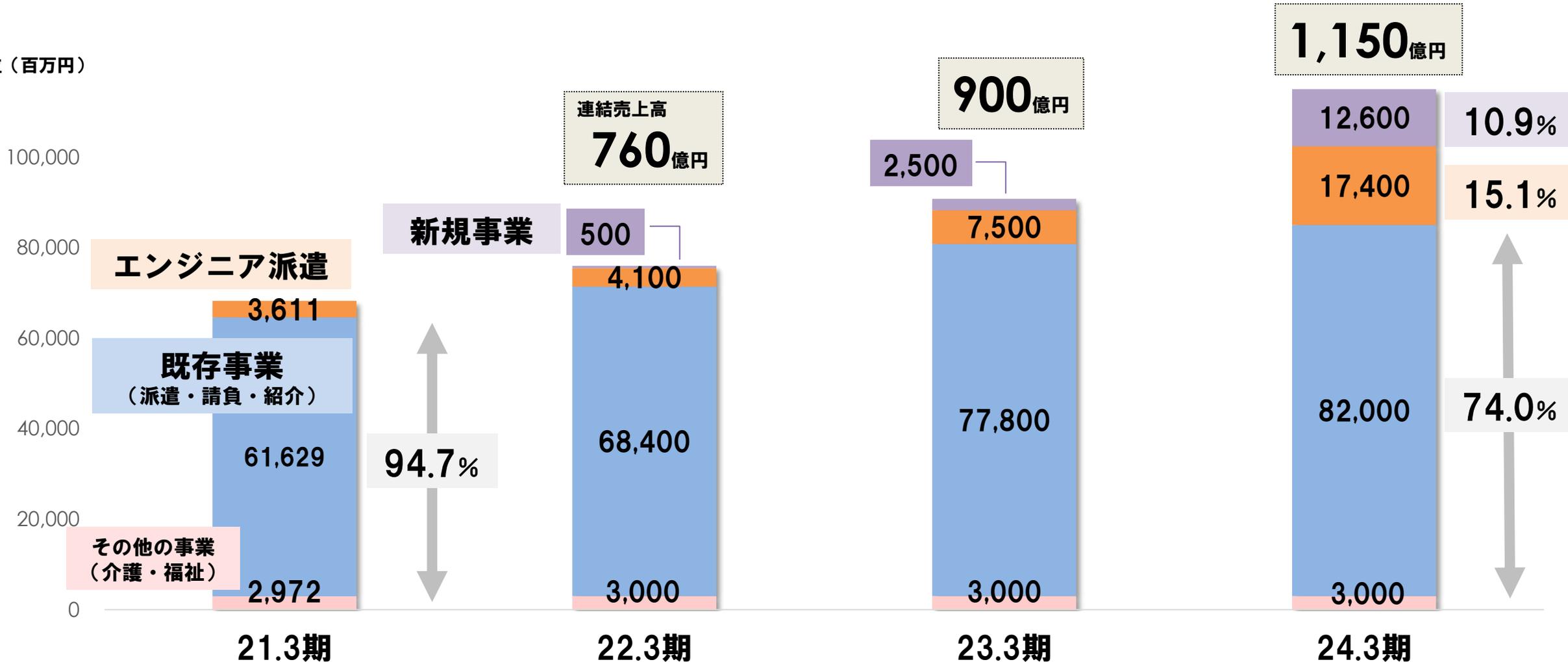
- 景気変動に左右されない高い成長力の獲得
- 多様な人材が活躍できる経営基盤の構築

ターゲット別売上高目標



既存事業のサービス品質を向上させ、エンジニア事業と新たな提供サービスに投資する

単位（百万円）

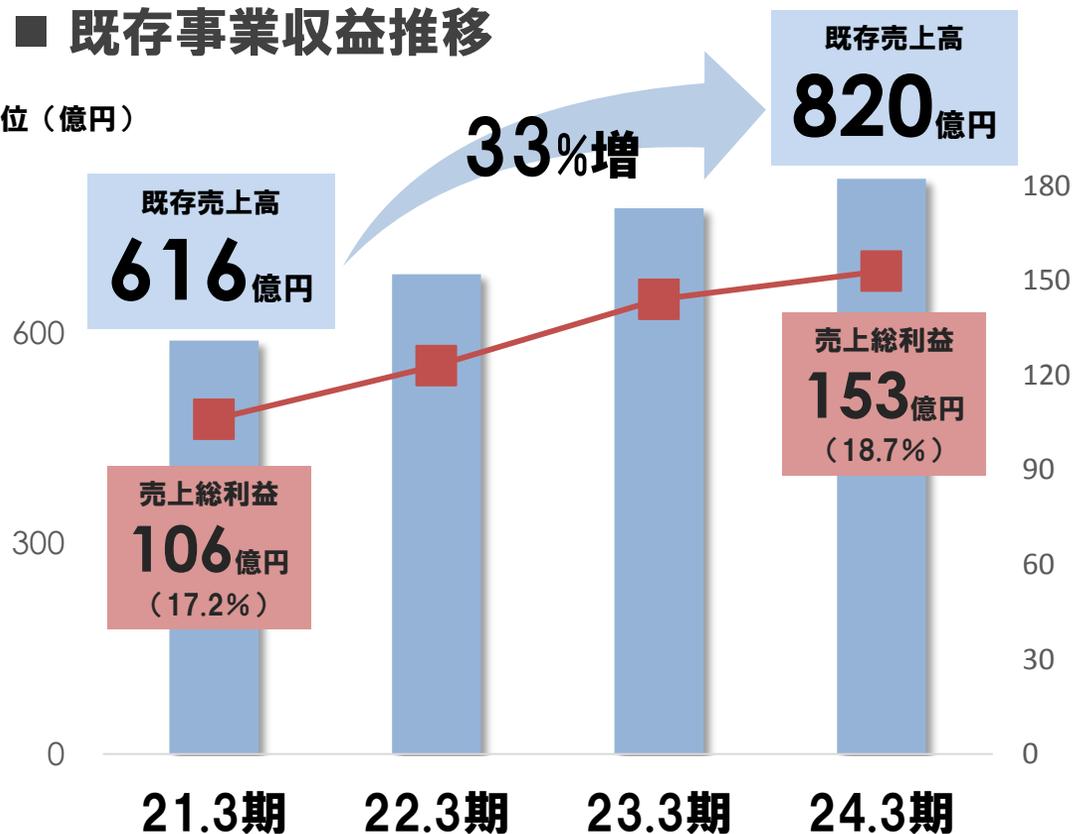


※21.3期 セグメント間取引△10を含む

個別戦略：既存領域の拡大

■ 既存事業収益推移

単位（億円）



（サービス品質の向上）

- サービス提供体制の強化
- アカウント顧客のシェア率の向上

業績の拡大

M&A

- ・ 既存領域の拡大

定着率の
向上

- ・ タレントマネジメントツールを利用した適材適所への配置

教育機会
の拡大

- ・ デジタル技術を活用し、教育機会を拡大

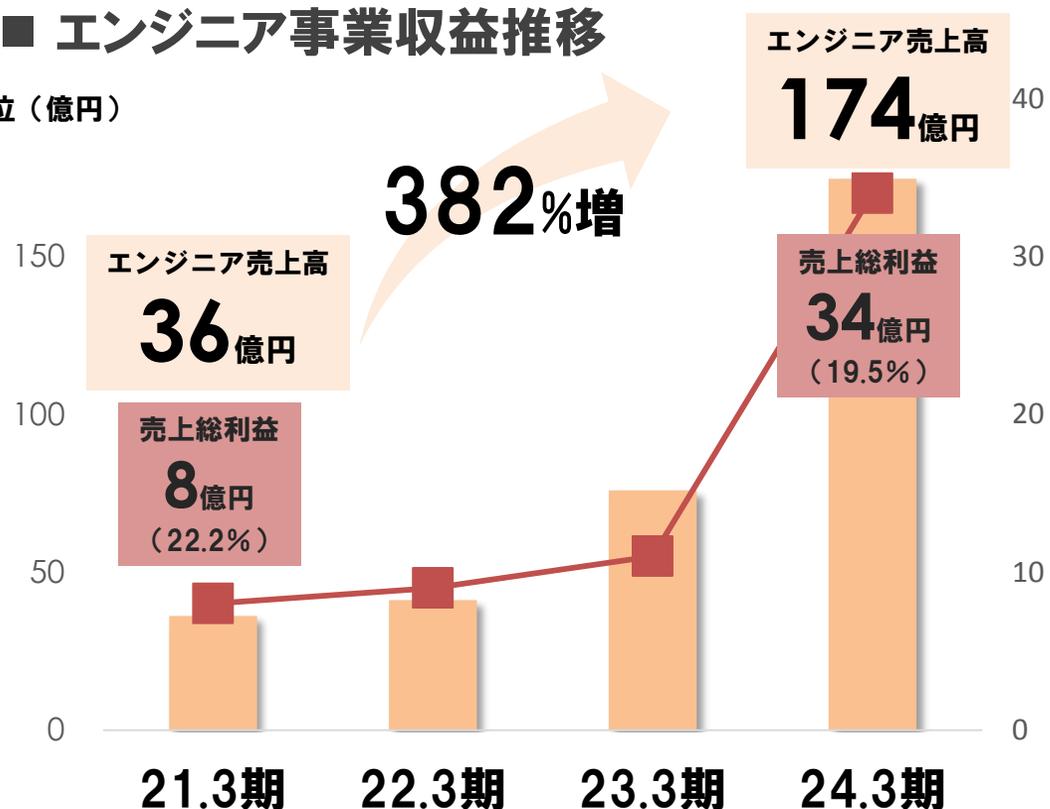
採用の
拡大

- ・ 積極的なプロモーション投資

個別戦略：エンジニア領域の拡大

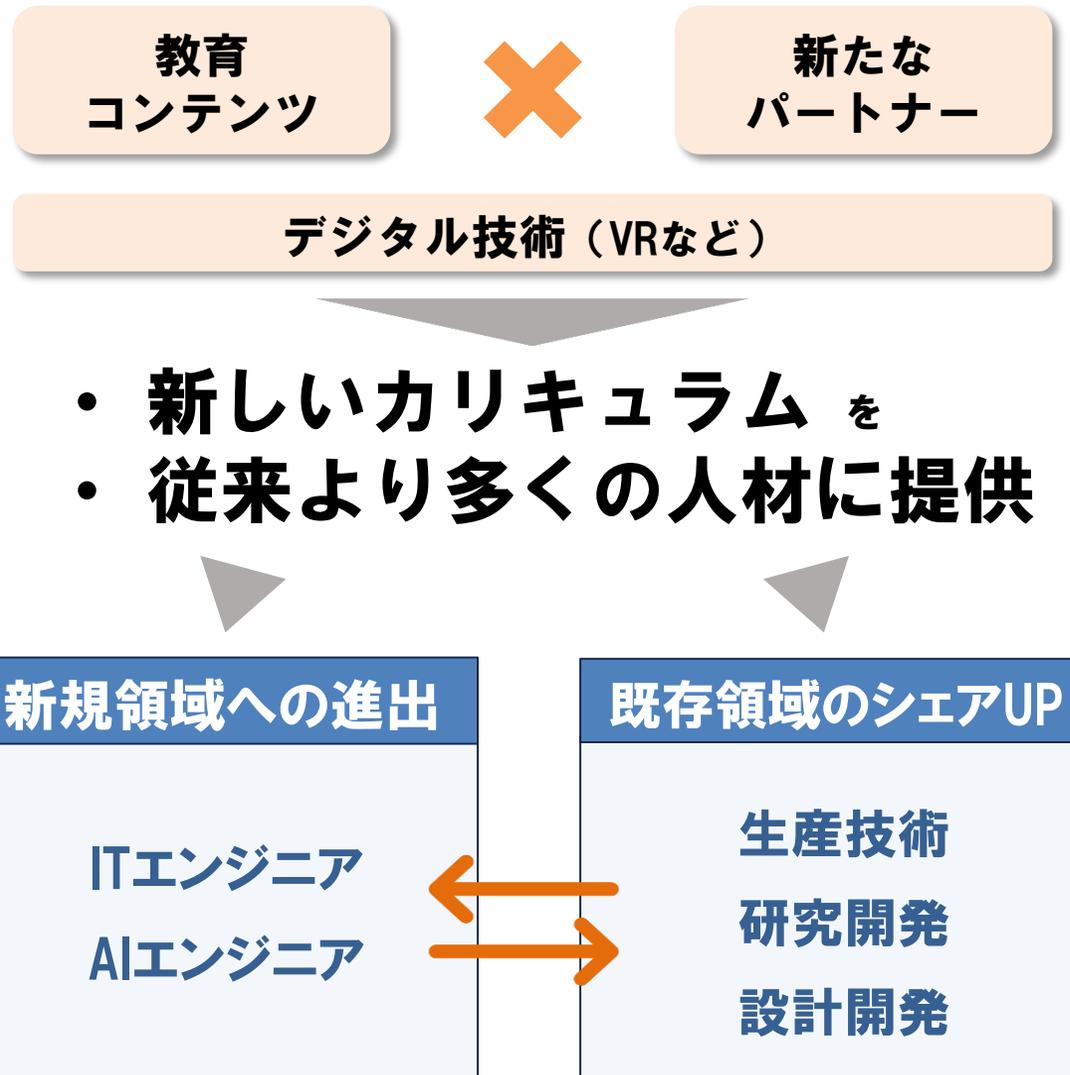
■ エンジニア事業収益推移

単位（億円）



（新たな領域への進出）

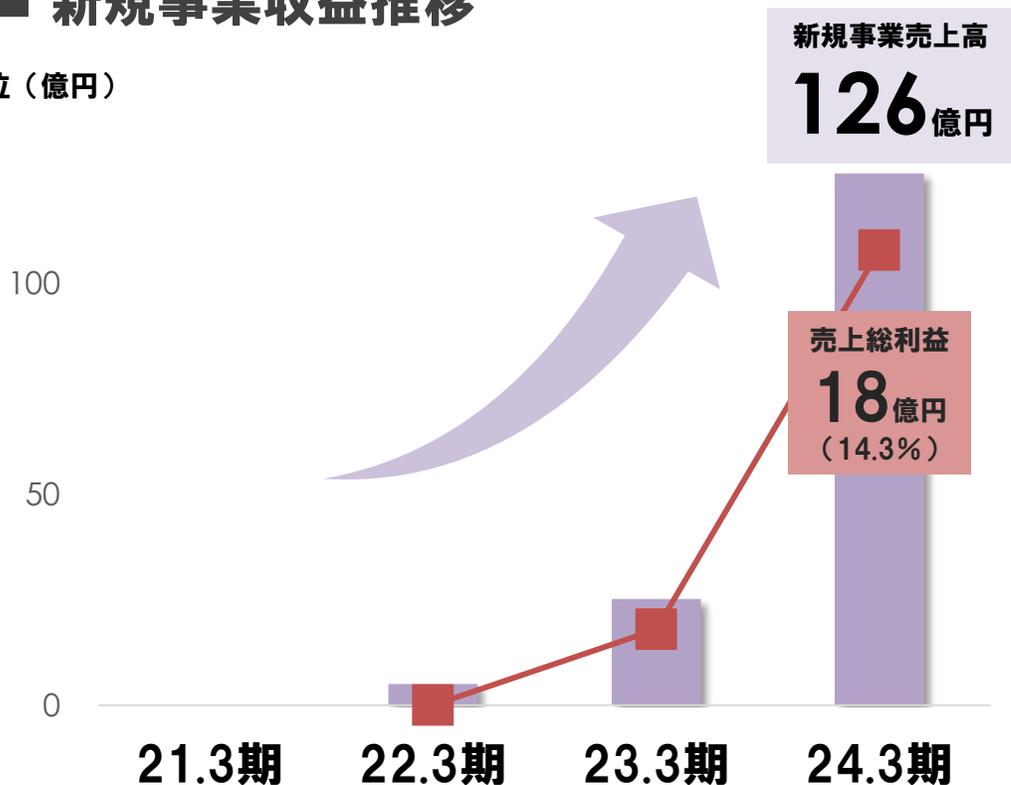
- M&Aとアライアンスの推進
- SESなどの新たなサービスを提供
- 既存領域のシェアを向上



個別戦略：新規事業の創出

■ 新規事業収益推移

単位（億円）



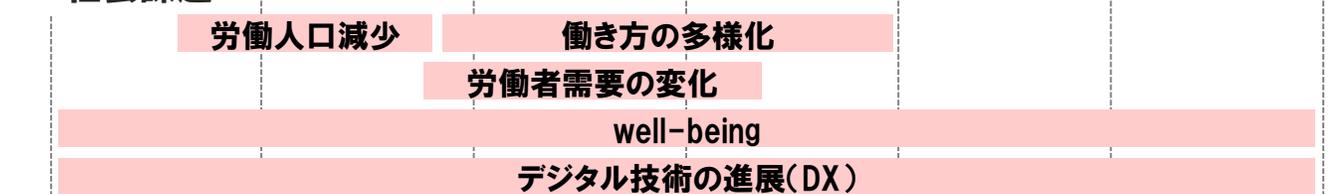
（第二の柱を構築する）

- 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

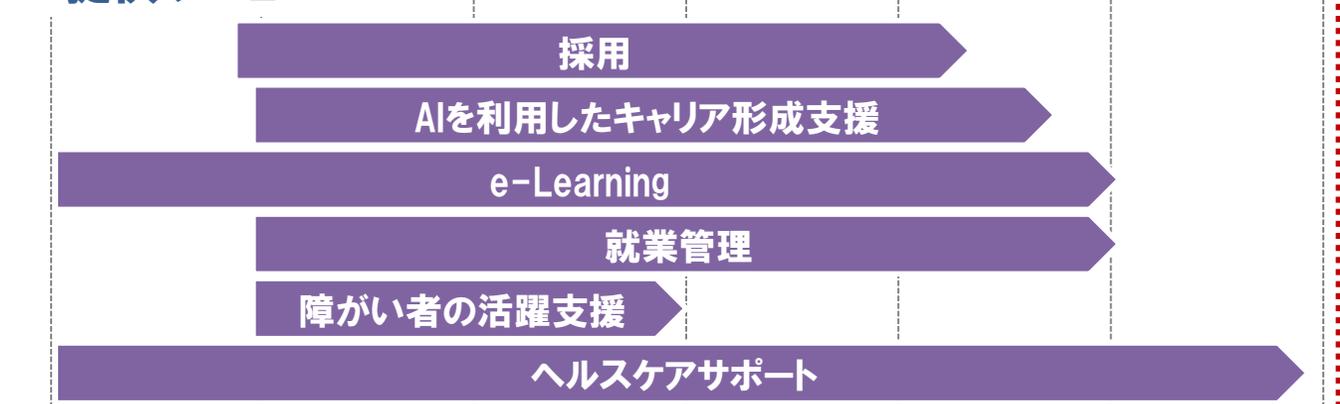
■ 「人」のライフステージ



■ 社会課題



■ 提供サービス



- 価値創造のパートナー
 - クロスコンパス(AI)
 - クロスリンク(IT)
 - 日総ぴゅあ
 - 新たなパートナーシップ(HR-Tech、ヘルステック)
- ニコン日総プライム
- 日総ニフティ

「ビジネスIT」で競争力を強化する

- タレントマネジメントシステムの導入
- クラウドサービスの積極的な導入
- 既存業務のデジタル化によるDX推進と新事業開発

「コーポレートIT」で経営基盤を強化する

- 多様で柔軟な働き方の選択
- キャリアパスの明確化、キャリアコンサル機能
- 教育・研修体制の整備
- 現場管理の強化(クロスリンク社と連携)

投資方針

(攻めの投資)

既存事業の進化と新規事業の創出

(守りの投資)

社内業務の効率化・利便性の向上

財務方針

(資源の効率的な運用)

3 か年平均ROE：20%以上

(成長に必要な投資と安定した財務基盤の確保)

財務レバレッジ：2.5倍以下

(連結) 経営目標値



単位（百万円）

	2022.3期			2023.3期			2024.3期		
	額	増減	伸率	額	増減	伸率	額	増減	伸率
売上高	76,000	+7,786	+11.4%	90,800	+14,800	+19.5%	115,000	+24,200	+26.7%
売上総利益	13,600	+1,900	+16.2%	16,100	+2,500	+18.4%	21,000	+4,900	+30.4%
	17.9%			17.7%			18.3%		
営業利益	3,000	+400	+15.4%	4,000	+1,000	+33.3%	6,700	+2,700	+67.5%
	3.9%			4.4%			5.8%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,000	+407	+25.6%	2,800	+800	+40.0%	4,700	+1,900	+67.9%
	2.6%			3.1%			4.1%		



人を育て 人を活かす

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〉

日総工産株式会社 IR室

電話 045-777-7630

E-mail ir@nisso.co.jp

URL <https://www.nisso.co.jp/>