

# 2019年3月期 第1四半期 決算説明会資料

2018年8月21日

 **日総工産株式会社**

東証1部 コード6569

・2019年3月期第1四半期の決算概要及び2019年3月期業績予想につきましてご説明いたします。

1

## 2019年3月期 第1四半期 決算概要

・はじめに、2019年3月期第1四半期決算概要についてご報告いたします。

## 2019年3月期 第1四半期 連結業績ハイライト



- ◆日総工産 アカウント企業増加、技能社員増加により業績は順調に拡大
- ◆日総ニフティ 新設介護施設（すいとぴー東戸塚）開所、先行投資が発生

(単位:百万円)

	2018年3月期第1四半期		2019年3月期第1四半期		対前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	13,907	100.0%	15,999	100.0%	2,091	15.0%
売上総利益	2,434	17.5%	2,660	16.6%	225	9.3%
販管費	2,053	14.8%	2,287	14.3%	234	11.4%
営業利益	381	2.7%	372	2.3%	△8	△2.3%
経常利益	383	2.8%	389	2.4%	6	1.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	255	1.8%	242	1.5%	△13	△5.3%

(注) 2018年3月期第1四半期は、金融商品取引法に基づく四半期連結財務諸表は作成しておりません。

Copyright © 2018 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

2

・2019年3月期 第1四半期の連結業績についてご説明いたします。

なお、2018年3月期第1四半期は、金融商品取引法に基づく四半期連結財務諸表は作成していないため参考値であります。

・売上高につきましては、159億99百万円（前年同期比20億91百万円、15.0%増）となりました。

増収要因といたしましては

- ①製造系人材サービスにおいて、在籍者数の増加および1人当たり売上高が上昇し増収となりました。
- ②その他の事業において、2018年3月1日に開設しました介護施設「すいとぴー東戸塚」の入居者増加により増収となりました。

・売上総利益につきましては、26億60百万円（前年同期比2億25百万円、9.3%増）となりました。

増益要因といたしましては

- ①製造系人材サービスにおいて、売上が増加しましたが、在籍者の増加による住宅関連費用や教育関連費用が増加いたしました。
- ②その他事業において、介護施設「すいとぴー東戸塚」の入居者増により売上増加となりましたが、開設に伴う人件費や運営費の先行投資が発生いたしました。

・営業利益につきましては3億72百万円（前年同期比8百万円、2.3%減）となりました。

減益要因といたしましては

- ①製造系人材サービス事業において、事業強化に伴う人件費や社員募集費などが増加いたしました。

②その他の事業においては「すいとぴー東戸塚」の開設に伴い税金や諸費用が増加いたしました。

・経常利益につきましては、3億89百万円(前年同期比6百万円、1.6%増)となりました。

これは借入金の減少に伴う支払利息の減少などによるものであります。

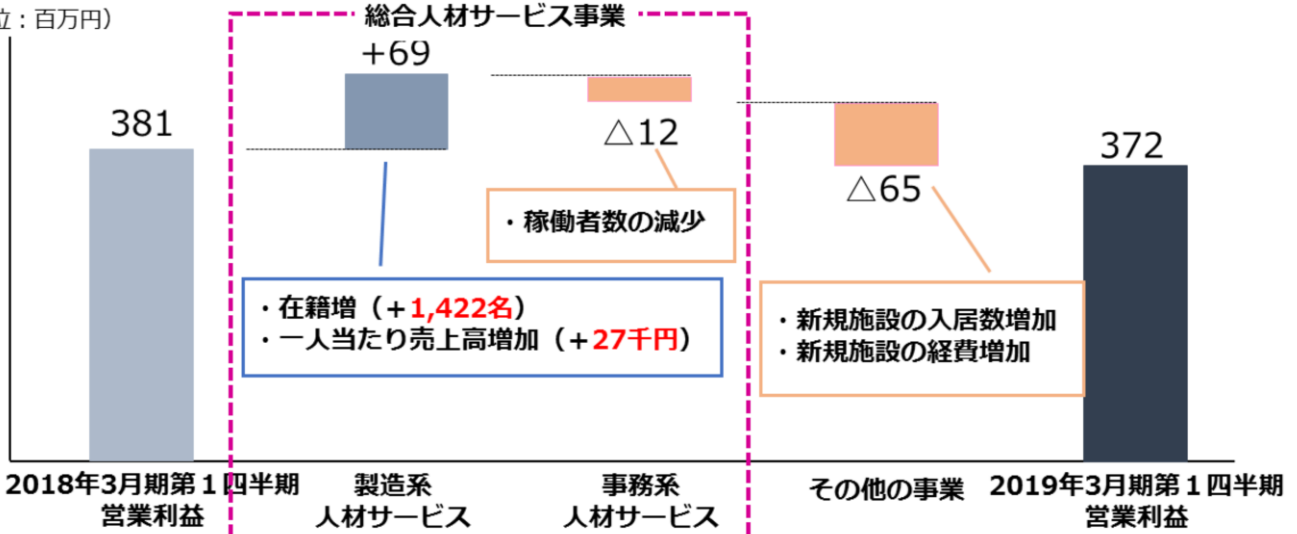
・親会社に帰属する四半期純利益につきましては、2億42百万円(前年同期比13百万円、5.3%減)となりました。

これは法人税等の増加などによるものであります。

# 2019年3月期第1四半期 連結営業利益の増減要因

- ◆総合人材サービス事業  
製造系人材サービス 在籍者数の増加および一人当たり売上高が増加し増益
- ◆その他の事業 介護施設の新規開設、運営管理費などの費用が増加し減益

(単位：百万円)



Copyright © 2018 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

・連結営業利益における各事業別の前年同期比増減要因になります。

## 1. 総合人材サービス事業

①製造系人材サービスにおいては、在籍数が前年同期比1,422名増加し、1人当たりの売上が前年同期比27,000円増加しました。これらの結果、総合人材サービス事業の営業利益は69百万円増加しました。

②事務系人材サービスにおいては、競争の激しい首都圏から撤退し、神奈川県横浜市に事業を集約したことにより、稼働者数が減少し、減益となりました。今後は神奈川県横浜市を中心に売上拡大を図ってまいります。

## 2. その他の事業

その他事業において、介護施設「すいとぴー東戸塚」開設に伴う人件費や運営費の先行投資が発生したため、65百万円の減益となりました。

今後は、入居者の増加に伴い、徐々に収益は改善されていく見込みです。

・これらの結果、連結営業利益は、372百万円となり、前年同期比8百万円の減益となりました。

## 2019年3月期 第1四半期 単体業績ハイライト



- ◆ アカウント企業への技能社員投入により売上及び利益増加
- ◆ 提供サービスの質と就業意欲の向上のため、人材育成への投資を積極的に行う  
(教育施設開所、受講者増加)

(単位: 百万円)

	2018年3月期第1四半期		2019年3月期第1四半期		対前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	12,325	100.0%	14,590	100.0%	2,265	18.4%
売上総利益	2,205	17.9%	2,515	17.2%	309	14.0%
販管費	1,868	15.2%	2,115	14.5%	247	13.3%
営業利益	337	2.7%	399	2.7%	62	18.5%
経常利益	331	2.7%	411	2.8%	79	23.9%
四半期純利益	221	1.8%	259	1.8%	37	17.1%

(注) 2018年3月期第1四半期は、金融商品取引法に基づく四半期財務諸表は作成しておりません。

Copyright © 2018 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

・日総工産単体業績についてご説明します。

なお、2018年3月期第1四半期は、金融商品取引法に基づく四半期連結財務諸表は作成していないため参考値であります。

・売上高につきましては、145億90百万円（前年同期比 22億65百万円、18.4%増）となりました。

重要顧客であるアカウント企業へ「技能社員」を重点的に配属していく戦略に基づき、人材育成への投資を積極的に行い、製造スタッフの技能向上と定着率の向上を図った結果、在籍者数および一人当たりの売上が増加しました。

・売上総利益につきましては、25億15百万円（前年同期比3億9百万円、14.0%増）となりました。

売上原価では、在籍者の増加に伴う住宅関連費用や教育関連費用が増加いたしました。

また、一部の就業者への一時金が発生いたしました。

・営業利益につきましては、3億99百万円（前年同期比62百万円、18.5%増）となりました。

事業強化に伴う人件費や社員募集費が増加いたしました。

・経常利益につきましては、4億11百万円（前年同期比79百万円、23.9%増）となりました。

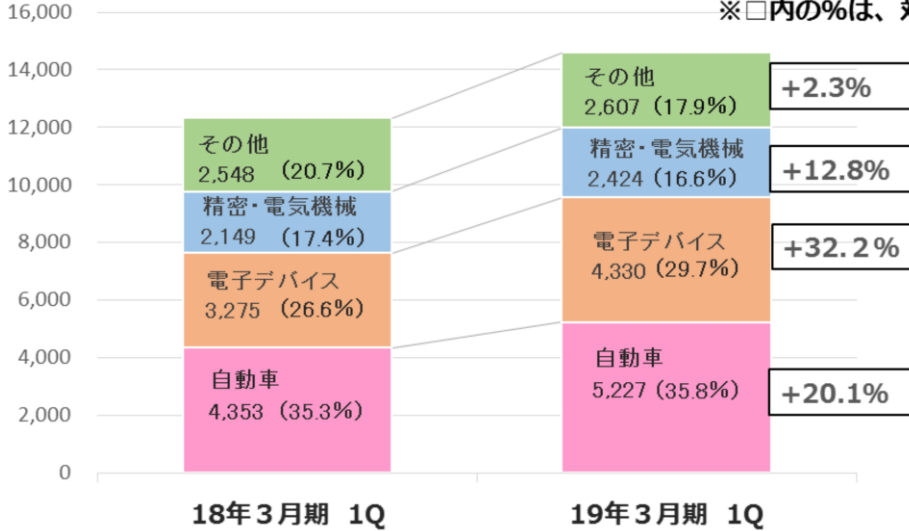
借入金の減少に伴う支払利息が減少しました。

# 第1四半期業種別売上（単体）

## 【売上高構成比推移（単位：百万円）】

※（ ）内%は全売上比

※□内の%は、対前年同期比伸長率



- 電子デバイス  
スマートフォン/車載向け  
電子部品の需要増加
- 自動車  
車体/自動車部品メーカー  
国内/海外向け生産状況が  
好調に推移

(注) 2018年3月期第1四半期は、金融商品取引法に基づく四半期財務諸表は作成しておりません。

・日総工産単体の業種別売上高についてご説明します。

なお、2018年3月期第1四半期は、金融商品取引法に基づく四半期連結財務諸表は作成していないため参考値であります。

・業種別売上の前年同期比となります。

・電子デバイスと自動車関係(車体/自動車部品)が大幅に増加しました。

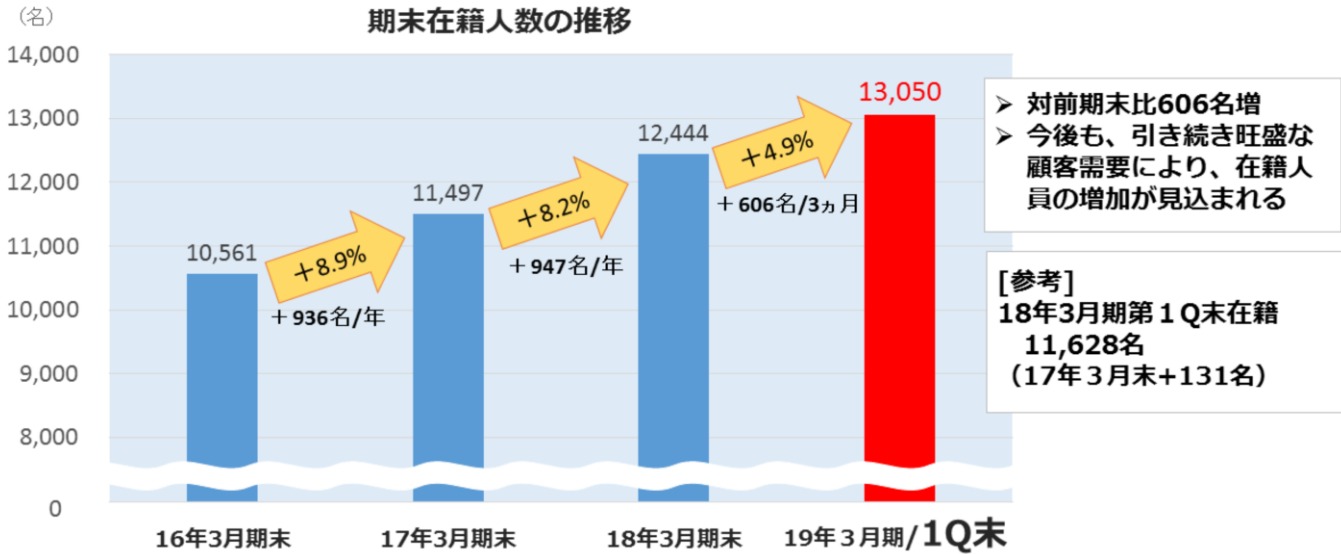
・電子デバイスは、スマートフォンや車載向け部品需要の増加により前年同期比32.2%増加しました。

・自動車関係は、国内生産が順調に推移したことにより、前年同期比20.1%増加しました。

・今後も、電子デバイス、自動車関係を中心に需要は引き続き増加傾向を見込んでおります。

## 在籍推移（単体）

◆在籍は順調に増加傾向で推移（前期末比4.9%増）



Copyright © 2018 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

・在籍推移についてご説明いたします。

・2018年6月末の在籍数は13,050名となりました。  
前期末12,444名より3ヵ月間で606名増加しました。

・増加要因は

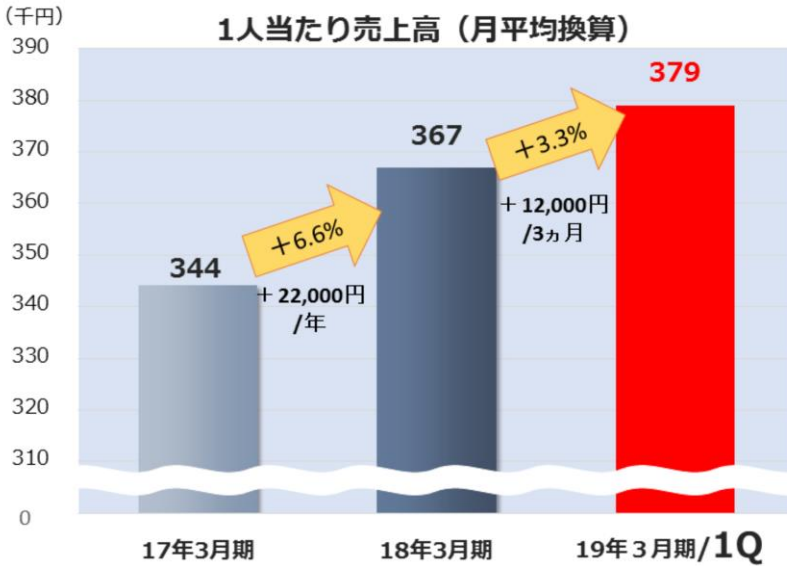
- ①採用活動が順調に行われたこと。
- ②離職率の低減により離職者が減少したことであります。

参考といたしまして、2017年第1四半期末在籍数は11,628名であり、前期末比131名の増加でした。



# 1人当たり売上推移（単体）

## ◆1人当たり売上高は前期より上昇



- 対前期約12,000円の増加（3.3%増）
- アカウント企業における売上拡大
- 技能社員制度を導入する取引先の増加及び技能社員の増加に伴い、単価が上昇
- 単価上昇分は、就業者の処遇改善により一部還元
- 今後もアカウント企業へ技能社員配属促進により1人当たり売上増加を見込む

**[参考]**  
18年3月期第1Q 1人当たり売上 351千円  
(対17年3月期約7,500円、2.2%増加)

・1人当たり売上高について説明いたします。

・2017年3月期から18年3月期は22,000円（6.6%）上昇しましたが、  
・2019年3月期第1四半期の月間1人当たりの売上高は379千円となり、前期の2018年3月期に対し、1Qで12,000円（3.3%）上昇しました。

・参考といたしまして、前年同期の2018年3月期第1四半期の1人当たり売上高は351千円であり、対前期比7,500円（2.2%）の上昇でした。

・増加要因は

- ①重要顧客であるアカウント企業へ技能社員を重点的に配属したこと。
- ②技能社員の単価が上昇したことあります。

・今後も、この戦略を推進し、1人当たり売上の上昇を図ってまいります。

# 技能社員数（単体）

## ◆技能社員は順調に増加中

[技能社員数]



[技能社員の処遇など]

		技能社員	技能社員以外
雇用契約		「地域」または「業種」 限定無期雇用社員	有期雇用 (一部、無期雇用)
登用基準		勤務、能力評価	—
処 遇	給与	月給制	時給制
	賞与	有	無
	昇給制度	有	無
	退職金制度	有	無
業務内容		・生産ライン ・設備保全 ・職場管理など 固有のスキルが必要	主として生産ライン
キャリアパス		キャリアパス有	—
教育機会		主としてスキルアップ 教育	主として基本教育 (作業、安全など)

Copyright © 2018 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

・技能社員についてご説明いたします。

・2019年3月期第1四半期末時点の技能社員数は2,034名(18年3月期末約1,600名)となっております。

・現在も登用・育成推進中であり、10月時点の見込みは2,875名であり、年度末4,000名を目指します。

・技能社員と技能社員以外の違いについてご説明します。

技能社員は「地域」または「業種」限定無期雇用社員であります。

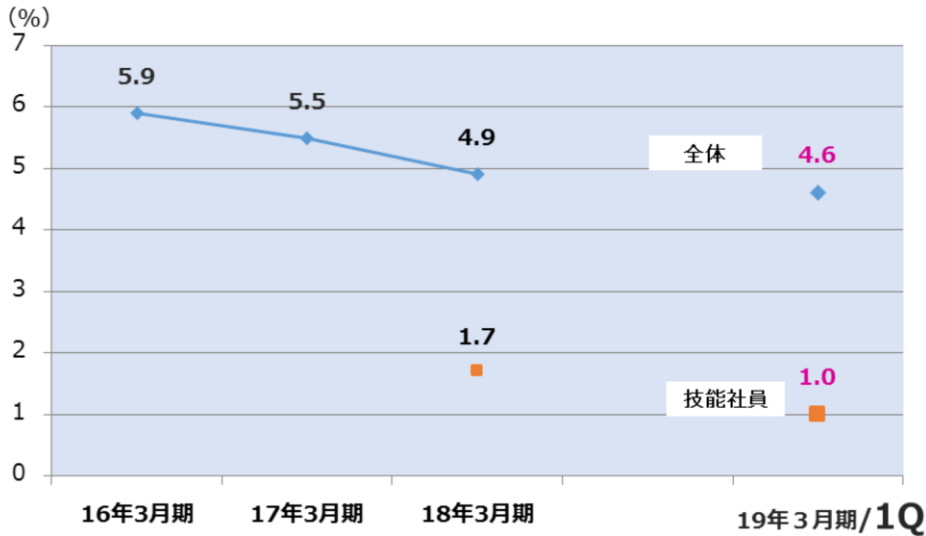
稼働日数に影響を受けない月給制であり、賞与や退職金制度があります。

また、スキルアップ教育の機会が設けられています。

・技能社員はこのような安定した雇用環境の中で、能力を高めることが可能となり、その結果、より質の高いサービスを安定して顧客へ提供できます。

## 離職率（単体）

- ◆技能社員の離職率は1%台で安定
- ◆全体の離職率が改善されている



Copyright © 2018 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

9

・離職率についてご説明いたします。

・技能社員の2019年3月期第1四半期の離職率は、1%になっております。  
(2018年3月期は1.7%でした。)

安定した収入や教育により技能を身につけたことにより、就業者のモチベーションが向上し、離職率が低減しました。

・技能社員の定着や処遇面の改善など職場環境の整備が進んだことにより、全社の2019年3月期第1四半期離職率は4.6%（2018年3月期は4.9%でした。）であり、0.3ポイント減少しました。

## アカウント企業について（単体）

- ◆既存4グループ（自動車/電子部品/精密機器/電機）は全てが前年同期比増  
特に自動車、電子部品グループは大幅増となる
- ◆既存企業との取引拡大に加え、新規企業の増加によるアカウント企業の市場規模の拡大
- ◆アカウント企業における技能社員増加に伴う1人当たり売上の上昇による売上の増加
- ◆今後もアカウント企業の生産状況は好調に推移し、当社への需要も増加を見込む
- ◆今後の事業拡大に向け、新たなアカウント企業グループを選定中

### 【アカウント企業グループ売上】

（単位：百万円）

	2018年3月期 第1四半期		2019年3月期 第1四半期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
アカウント計(4G)	4,575	37.1%	6,107	41.9%	1,532	33.5%
全売上	12,325	100.0%	14,590	100.0%	2,264	18.4%

Copyright © 2018 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

10

・アカウント企業についてご説明いたします。

・中期経営計画の基本戦略である質の高い人材である技能社員を育成し、アカウント企業を中心とした重要顧客である高単価作業所へ投入したことにより、アカウント企業(4グループ)への売上高も増加しました。

・アカウント企業グループにおいては、既存の企業のシェア拡大に加え、新たな工場との取引が始まったことにより、アカウント企業グループにおける当社シェアが拡大しました。

・今後の事業拡大に向け、新たなアカウント企業グループを選定中であります。

# 教育実績（単体）

## 【第1四半期 コース別教育実績（延べ人数）】

研修名	四半期計（名）	教育内容
技能社員教育	523	技能社員スタンダード教育
認定訓練教育	63	宮城県認定職業訓練（生産設備科）
製造教育	1,173	ものづくりベーシック教育、出張教育（ものづくり、安全など）
安全教育	202	危険体感教育
保全基礎教育	34	設備保全基礎教育
社員教育	149	新卒研修、途中入社者研修、新任主任教育、業務管理者教育…
その他教育	22	外部からの受託教育
合計	2,166	

- 第1四半期は2,166名への教育を実施（うち技能社員523名）
- 技能社員教育受講者は、アカウント企業をはじめとした高単価作業所へ配属することで、1人当たりの売上は上昇
- その他の教育も積極的に行い、就業者の能力や定着の向上、売上の増加を図る
- 今後も中計達成、社員の成長に向け、教育へ注力していく

・教育実績についてご説明いたします。

・2019年3月期第1四半期の教育実績は、2,166名となります。

内、技能社員教育受講者は523名であり、この技能社員教育受講者はアカウント企業をはじめとした高単価作業所へ配属し、売上・利益の拡大を図ってまいりました。

・その他の教育についても、個人の能力、請負職場の生産性、品質が向上したことで、売上増加に結びつきました。

・今後も個人のスキルアップのための教育機会を設け、サービスの質を高め、顧客満足と就業者満足の向上を目指します。

## 教育実績（単体）第1四半期トピックス

[日総テクニカルセンター中日本（長野県岡谷市）] ※2018年5月1日開所

- 半導体製造装置メンテナンス教育 教育期間 1.5ヶ月
- 現在までの受講者数 3期／33名（1クール10～15名）
- 受講終了後はアカウント企業の手先半導体メーカーにて就業
- 2019年3月期 日総テクニカルセンター中日本受講者数見込み 240名



Copyright © 2018 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

12

・教育実績の第1四半期トピックス「日総テクニカルセンター中日本（2018年5月1日開所）」の稼働状況についてご説明いたします。

・現時点で33名が半導体製造装置のメンテナンス教育を終え、アカウント企業である大手半導体メーカーにて保全者として就業しております。

・半導体メーカーは、今後の自動車の自動運転やIoT化が進むことにより生産状況は増加傾向にあり、その製造設備のメンテナンスに対する顧客からの需要も、増加していくことが見込まれております。当社ではこの顧客需要を満たすため、保全者の育成を継続推進してまいります。

・日総テクニカルセンター中日本では、このほかにも技能社員教育などを行い、今期の受講者数は240名を見込んでおります。



## 横浜鶴見センター 【2018年9月開設予定】

### 攻めの採用手法

#### 潜在層への能動的リーチ(スカウト型)

<専門部隊による採用力の向上>

潜在的求職者へアプローチするため、横浜鶴見センターを設立し、人材情報データベースを活用し、『必要な人材』を『必要なタイミング』で求職者ニーズを踏まえたスカウトアクションを行い、採用数増加とローコスト採用を実現する



Copyright © 2018 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

13

・人材確保(採用)に向けた取り組みについてご説明いたします。

・2018年9月に横浜市鶴見区に“横浜鶴見センター”の開設を予定しております。

・従来のフリーペーパーやWeb媒体などを活用した受動的な集客手法に加え、自社及び他社の人材情報データベースを活用し、『必要な人材』を『必要なタイミング』で求職者ニーズを踏まえたスカウトアクションを行うといった能動的な集客手法を取り入れ、採用数の拡大とローコスト採用を実現してまいります。

2

## 2019年3月期 業績予想

- ・2019年3月期の業績予想についてご説明いたします。



# 今後の見通し（市場環境と日総グループの競争優位性）



	市場環境	日総グループの競争優位性
市場環境	<b>自動車（部品）</b> EV化、自動運転などの開発が進み市場拡大 <b>半導体・電子部品</b> 車載機器向け、IoT市場の拡大等による需要増	好調な自動車（部品）および半導体・電子部品のアカウント企業へ技能社員を投入し、人員増と単価アップを図る
採用環境	有効求人倍率は高水準で推移⇒採用競争の激化が予想される	自社求人HPやビッグデータを活用した施策による効率の良い採用活動を推進
改正労働者派遣法	キャリア形成支援、年間8時間の教育訓練の機会提供、安定した労働環境の整備	全国7か所の教育施設による教育をはじめとした教育プログラム整備
改正労働契約法	2018年4月以降の無期労働契約への転換／「雇止め法理」の法定化	技能社員への登用、無期雇用への転換制度整備
RBA（旧EICC） （Responsible Business Alliance）	電子機器関連業界のサプライチェーンにおける労働者の人権保護、安全衛生、環境保護、企業倫理などを規定。派遣会社にも同水準を要求	徹底した安全衛生活動による災害防止、快適な職場環境の構築
結論	<b>今後も人材サービス需要は増加</b> ⇒求人市場の激化や改正された法律へ対応するためには、企業としてのノウハウ、体力が必要 小規模・ローカルな派遣事業者には厳しい事業環境となり、 <b>派遣事業者の選別が進む</b>	当社を取り巻く環境の変化に対しては既に対応済 ⇒ <b>当社にとって追い風の事業環境</b>

Copyright © 2018 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

15

・今後の見通しにつきましては  
外部環境動向として

- ①主たる顧客である製造業は引き続き好調である。
- ②有効求人倍率の上昇による就業者確保が厳しい状況にて推移する。
- ③改正労働者派遣法や改正労働契約法への対応が求められる。
- ④顧客よりRBA(旧EICC)など高いコンプライアンス基準が求められる。

・総論としまして、今後の人材サービス需要は更に増加。但し、これらの状況へ対応するためには、企業としてのノウハウ、体力が必要であり、小規模・ローカルな派遣事業者には厳しい事業環境となり、派遣事業者の選別が進むと考えられます。

・当社では、これらの課題に対し、適切に対応し、この環境の変化を追い風として業績の拡大を目指します。

## 2019年3月期 連結業績予想

### ◆2019年3月期連結業績予想は、期初予想を据え置き

#### ■売上面では

アカウント戦略と技能社員の増加（19.3期末在籍数：4,000名）により**増収**の見込み

#### ■営業利益面では

教育及び採用力強化への投資が先行すること、また、その他の事業の新施設への投資が先行することが押し下げ要因とはなるものの、1人当たり売上高の向上及び運営基盤の強化による生産性の向上が寄与し、**増益**の見込み

	18.3期実績		19.3期予想		対前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
<b>売上高</b>	59,208	100.0%	65,686	100.0%	+6,478	+10.9%
<b>営業利益</b>	1,800	3.0%	2,099	3.2%	+299	+16.6%
<b>経常利益</b>	1,781	3.0%	2,144	3.3%	+363	+20.4%
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	1,014	1.7%	1,376	2.1%	+362	+35.7%

Copyright © 2018 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

16

・今期通期の業績予想についてご説明いたします。

#### ①売上高

アカウント企業戦略と技能社員の増加を推進することで対前期比増収を見込んでおります。

#### ②営業利益

教育及び採用力強化への投資や、その他の事業の新施設への先行投資があるものの、一人当たり売上高の上昇、在籍者の増加及び業務の効率化に伴う販管費の圧縮により、対前期比増益を見込んでおります。

・5月30日に発表した中期経営計画の業績予想の変更はいたしません。

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。

## 今後のIRに関するお問い合わせ先

日総工産株式会社 IR管理部

電話 : 045-777-7630

E-mail : [ir@nisso.co.jp](mailto:ir@nisso.co.jp)

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