

2020年3月期 第1四半期

決算説明会資料

2019年8月7日

東証1部 コード6569

 **日総工産株式会社**

1. 2020年3月期 第1四半期 決算概要
 - 1-1 活動の概況
 - 1-2 今後の見通し
2. 2020年3月期 業績予想
3. 株主還元方針

1. 2020年3月期 第1四半期 決算概要

- ・はじめに、2020年3月期第1四半期決算概要についてご説明いたします。
- ・総論といたしまして、世の中の景気全体ではマクロ、ミクロの経済環境は、いろいろと動いておりますが、当社といたしましては、期初立てた計画に従って、順調に進んでおります。

2020年3月期 第1四半期 単体業績ハイライト



- 売上高は、期初、米中貿易摩擦や消費税影響の不透明感などにより顧客は増員に慎重な姿勢であったが、5月中旬以降に人材需要は増加傾向に転じ、前年同期比13.5%増となる
- 費用面では、第2Q以降の売上高拡大に向けた住居関連や教育費用などの先行投資、就業者への一時金などが発生、一方、販管費の抑制を進めたことにより営業利益は前年同期比17.3%増となる

(単位：百万円)

	2019年3月期第1四半期		2020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	14,590	100.0%	16,566	100.0%	1,975	13.5%
売上総利益	2,515	17.2%	2,794	16.9%	279	11.1%
販管費	2,115	14.5%	2,325	14.0%	210	9.9%
営業利益	399	2.7%	468	2.8%	69	17.3%
経常利益	411	2.8%	469	2.8%	58	14.2%
四半期純利益	259	1.8%	342	2.1%	82	31.7%

Copyright © 2019 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

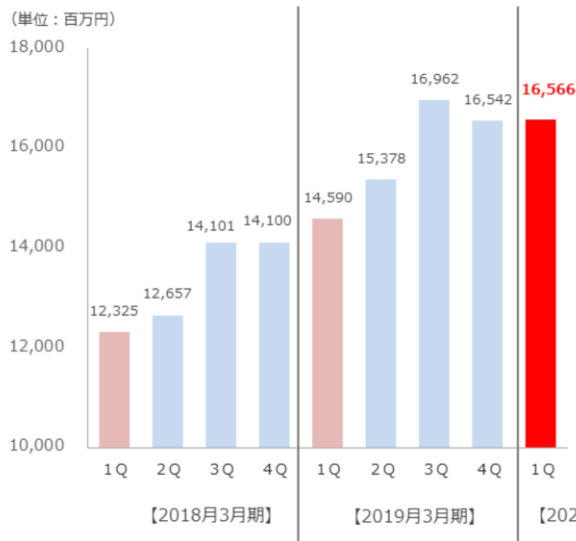
3

- ・日総工産単体業績についてご説明いたします。
- ・売上高につきましては、
165億66百万円(前期比19億75百万円、13.5%増)となりました。
- ・売上総利益につきましては、
27億94百万円(前期比2億79百万円、11.1%増)となりました。
- ・販管費につきましては
23億25百万円(前期比2億10百万円、9.9%増)となりました。
当社では販管費について工夫をし、抑制を図っていることを以前より説明しておりますが、2020年3月期第1四半期の販管費比率は前年同期の14.5%から14.0%に低減いたしました。
- ・営業利益につきましては、
4億68百万円(前期比69百万円、17.3%増)となりました。
これは後ほど説明しますが、7月以降に向けていろいろな投資を行ったことにより、この利益額となりました。
- ・経常利益につきましては、
4億69百万円(前期比58百万円、14.2%増)となりました。
- ・当期純利益につきましては、
3億42百万円(前期比82百万円、31.7%増)となりました。

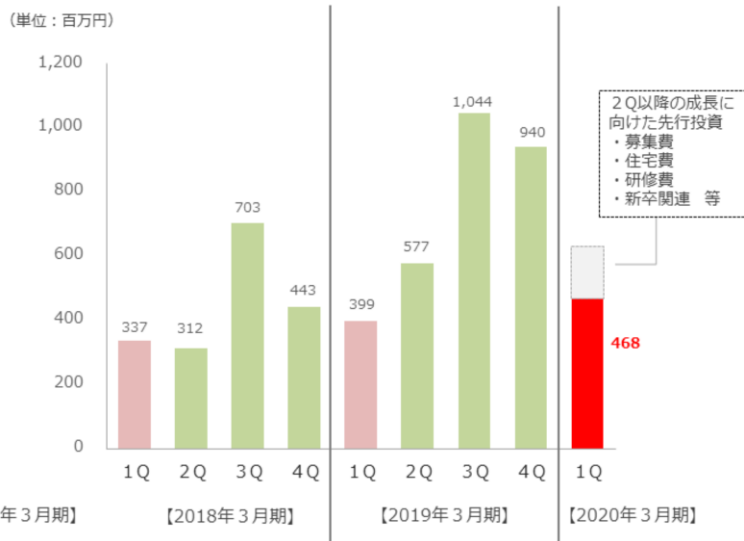
2020年3月期 四半期単位の単体業績推移



売上高



営業利益



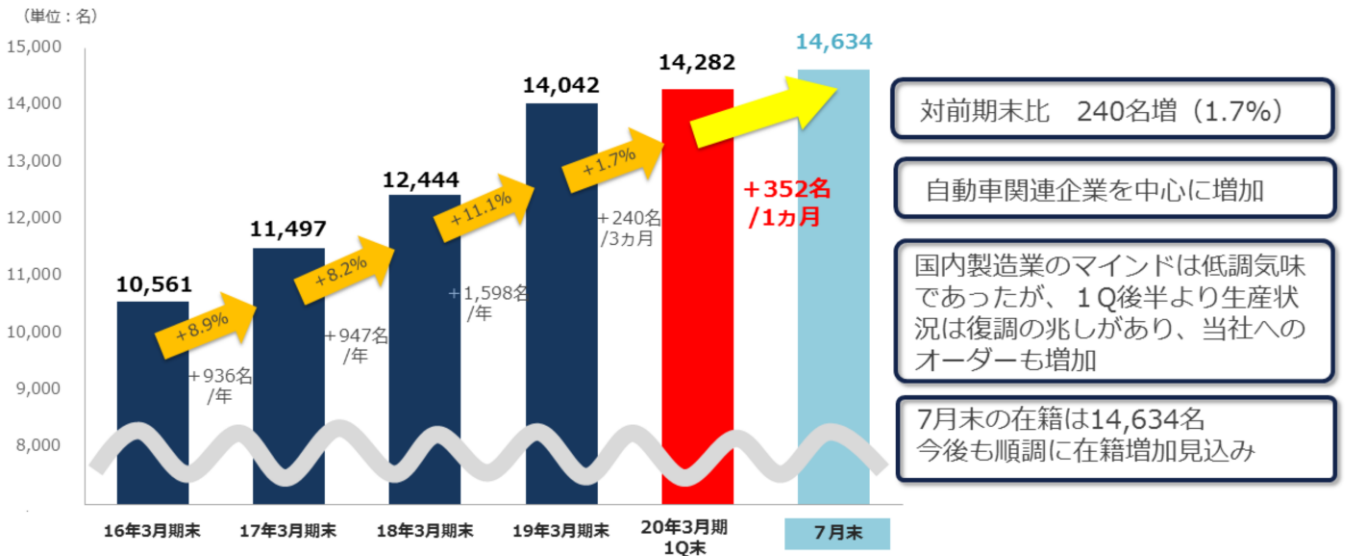
Copyright © 2019 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

4

- ・日総工産単体の売上高と営業利益の四半期単位の推移グラフとなります。
- ・2020年3月期第1四半期の売上高は165億66百万円となりました。2019年3月期第4四半期と比較しますと、在籍は増えておりますが、2019年3月期第4四半期の方が稼働日が多いこともあり、結果として同じくらいの売上高となりました。
- ・この製造系人材サービスの事業の特徴として、月あたりの稼働日数の多さで業績が変動するということがあります。特に製造系は第3四半期、第4四半期に稼働を多く偏らせる傾向であり、前期の稼働実績をみても第3四半期が一番多く、次いで第4四半期が多くなっております。今期も同様のトレンドで動いているので、年度後半に稼働は増加してくると見込んでおります。
- ・営業利益も稼働日の多さで変動しますが、第1四半期では毎年発生する費用があります。例えば6月は賞与月であるために技能社員らへの一時金の発生、株主総会等のイベント費用が発生しております。技能社員は年々増加しているため、賞与も増額傾向となりますが、この技能社員はこれから第3四半期、第4四半期に貢献していくこととなります。
- ・グラフでは、実績値468百万円の上に点線で表示している部分がございますが、これは2020年第1四半期に実施した投資であり、その内容としましては、非常に条件の良い要員案件が6月から7月にかけて増えてきており、この頂いた要員に対応するために、通常より採用費を増やすと共に就業者向けの住宅費用や定着安定のための初期研修に伴う費用が先行投資として発生いたしました。その他にも第1四半期では新卒者採用費用が発生いたしました。

在籍推移（単体）

期末在籍人数の推移



Copyright © 2019 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

5

- ・在籍推移についてご説明いたします。
- ・2020年3月期第1四半期(2019年6月末)の在籍数は14,282名となりました。
- ・当社の売上高や利益は、どれだけ稼働しているということが重要であります。
2020年3月期第1四半期末は、前期末(2019年3月末)から240名の増員となっております。顧客であるメーカー様は期初、米中貿易摩擦などの影響により人員の対応は少し様子を見ながら行っておりましたが、5月の連休明けくらいから、年間の予測をお伺いしながら要員を頂けております。
- ・2020年3月期第1四半期は240名の増加となっておりますが、先ほどご説明しました通り、6月以降発生した要員に対応するための投資を行っており、その結果、7月末の在籍は6月末に対し、352名の増加となりました。
- ・この増員は自動車だけでなく、電子部品・半導体を含めた企業様からのものであり、在庫調整が終了したことだけではなく、いろいろな要素により人員が必要となってきております。当社の特徴の一つは50年の歴史の中で各業種の優良メーカー様と取引があることであり、6月にはこれらのメーカー様において多くの要員が発生いたしました。
- ・2020年第1四半期の増加人数に7月分を加えると約600名。前期の第1四半期では約600名の増加でしたので、今期は約1ヶ月の遅れが出ていますが、同じ傾向を踏んできているといえます。従って、今期の日総工産がどのくらい在籍者数が増加するかということにつきましては、今後の経済の動向は前期とほぼ同様な傾向となると見込んでいるため、増加数も昨年程度を見込んでおります。

2020年3月期 第1四半期 連結業績ハイライト



- 総合人材サービス事業：技能社員、アカウント企業戦略を引き続き展開、期初の顧客企業動向の影響や第2Qに向けた先行投資が発生したが、業績は堅調に推移
- その他の事業：すいとぴー東戸塚の入居者の増加により売上高増、運営の効率化を進め、利益を計上

(単位：百万円)

	2019年3月期第1四半期		2020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	15,999	100.0%	17,983	100.0%	1,984	12.4%
売上総利益	2,661	16.6%	2,964	16.5%	302	11.4%
販管費	2,288	14.3%	2,486	13.8%	197	8.6%
営業利益	372	2.3%	477	2.7%	104	28.2%
経常利益	389	2.4%	490	2.7%	101	26.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	242	1.5%	357	2.0%	115	47.6%

Copyright © 2019 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

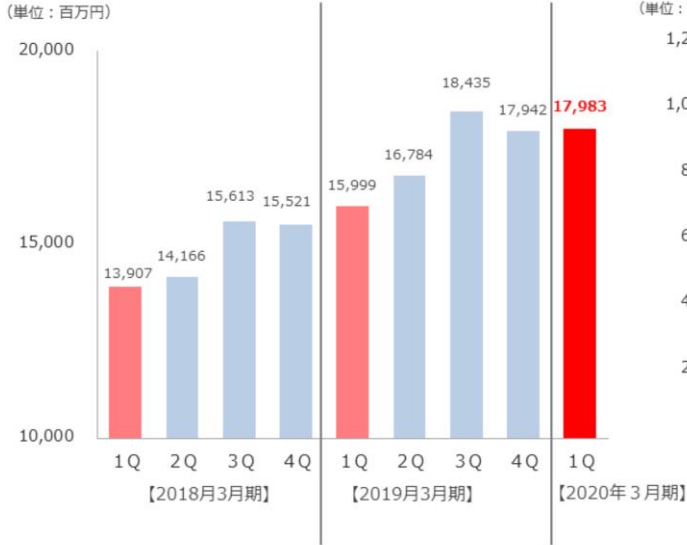
6

- ・2020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。
- ・売上高につきましては、
179億83百万円（前期比19億84百万円、12.4%増）となりました。
- ・売上総利益につきましては、
29億64百万円（前期比3億2百万円、11.4%増）となりました。
- ・販管費につきましては、
24億86百万円（前期比1億97百万円、8.6%増）となりました。
- ・営業利益につきましては、
4億77百万円（前期比1億4百万円、28.2%増）となりました。
2019年3月期はその他事業において介護施設すいとぴー東戸塚への投資が発生して
おりましたが、若干改善されてきており、利益に貢献いたしました。
- ・経常利益につきましては、
4億90百万円（前期比1億1百万円、26.0%増）となりました。
- ・親会社に帰属する当期純利益につきましては、
3億57百万円（前期比1億15百万円、47.6%増）となりました。

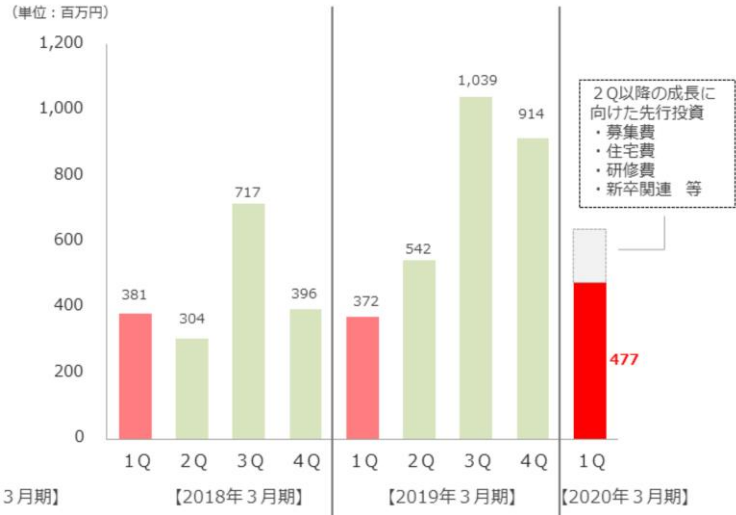
2020年3月期 四半期単位の連結業績推移



売上高



営業利益



・連結の売上高と営業利益の四半期単位の推移グラフとなります。

1-1 活動の概況

・2020年3月期第1四半期の活動の概況について説明いたします。

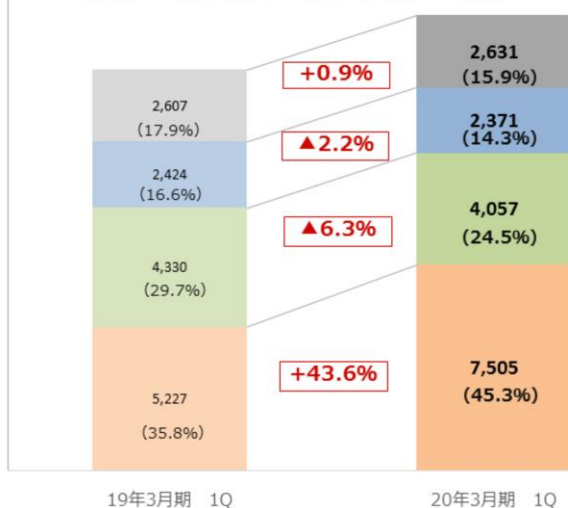
第1四半期業種別売上高（単体）



売上高構成比推移

（単位：百万円）

■自動車 ■電子デバイス ■精密・電気機械 ■その他



自動車

構成比の高い自動車業界の売上高は大幅に伸長となる
 今後も新型車種投入や上級モデルの生産が堅調に推移することなどにより売上高増加を見込む

電子デバイス

前期末からの需要停滞の状況が続き、前年同期比売上高は減となるが、GW明けから、一部、スマートフォン・車載向け部品生産が増加するなど今後の売上高増加を見込む

※（ ）内%は全売上高比、□内%は、対前年同期比伸長率

Copyright © 2019 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

9

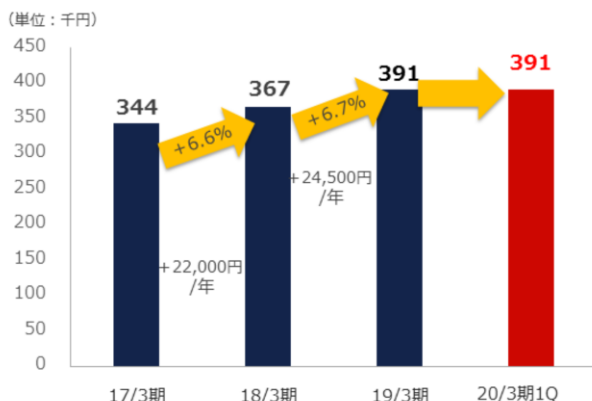
- ・日総工産単体の業種別売上高についてご説明いたします。
- ・業種別売上高の前年同期(2019年3月期第1四半期)比となります。
- ・当社では、付加価値の高い製品を製造している職種に注力するというビジネスモデルを展開しております。
- ・自動車業種の売上高は2019年第1四半期の52億円に対し、2020年第1四半期は75億円となりました。世の中では、マクロ経済は少し低迷しているといわれていますが、当社では前期からの流れを引き継ぎ、売上高は増加しております。
 当社の取引の中心とさせて頂いている自動車メーカー様は今期、何車種か新車種を投入する予定であり、そこで人員も必要となっており、このように、世間で言われている為替の影響でメーカー様の利益がどうなるかという話とは異なり、今後も計画通りに推移すると考えております。
- ・電子デバイス、精密機械の第1四半期の実績は、前年度より若干減少しておりますが、第2四半期以降に、この傾向は変わってくると見込んでおります。在庫調整が済んで要員が増加し始めている案件もありますが、特に5月の連休明けには、車載関係の電子部品関係も順調に動きはじめており、ハイグレードのスマホ関係も2019年3月期第3四半期、第4四半期に生産調整があった分が動きだしており、これらのことにより電子デバイスに関しても増加となる見込みでございます。

一人当たり売上高推移（単体）

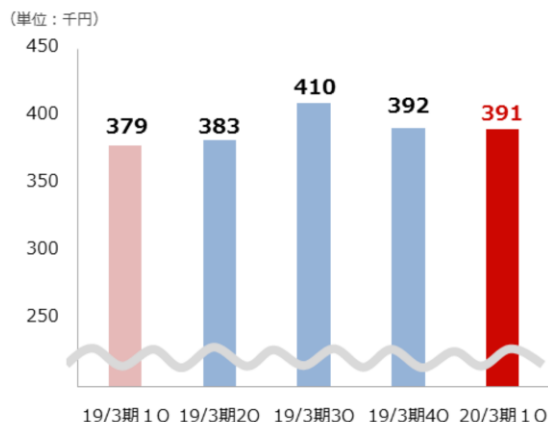


- 20年3月期第1Q 一人当たり売上高391千円
- 次期アカウント企業などへの配属を進めた結果一人当たり売上高は前期実績と同水準となる

一人当たり売上高（月平均換算）



一人当たり売上高（四半期単位）



Copyright © 2019 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

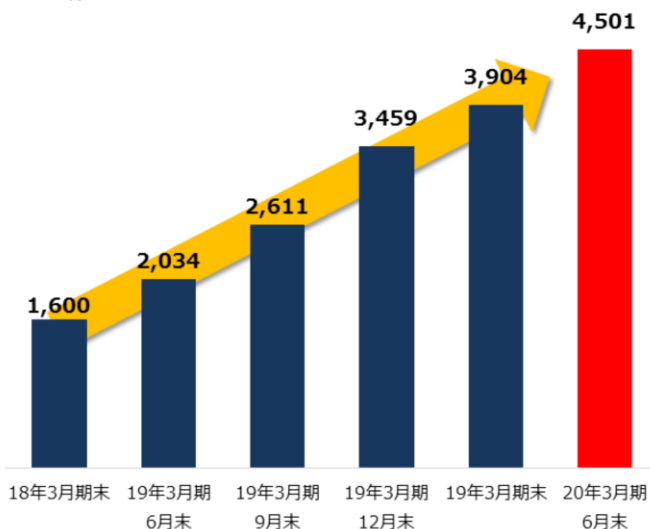
10

- ・一人当たり売上高についてご説明いたします。
- ・2020年3月期第1四半期の月間一人当たりの売上高は391千円となりました。
当社では、技能の高い人を育成し、請求単価を上げていくという取り組みを進めてきており、過去からの推移を見て分かりますように毎年一人当たり売上高も増加しております。
- ・右側のグラフは、前期(2019年3月期)からの各四半期ごとの一人当たり売上高の推移グラフとなります。四半期単位の推移を見ますと前年同期の2019年3月期第1四半期は379千円であり、その後、順調に推移しております。
- ・一人当たりの売上高は単価と月の稼働時間に関係します。前期の第3四半期、第4四半期の一人当たりの売上高は稼働が多かったために、それぞれ410千円、392千円となりました。今期も同様の稼働状況を見込んでおりますので、前期と同じような増加傾向となると見込んでおります。

技能社員数（単体）

技能社員数推移

（単位：名）



技能社員は順調に増加

引き続き、技能社員の育成を推進し、アカウント企業を中心とした高単価作業所への配属を進めていく

- ・技能社員数についてご説明いたします。
- ・2020年3月期第1四半期末時点の技能社員数は4,501名（2019年3月期末3,904名）となっております。
- ・当社が利益額や利益率がさらに魅力的な会社になるために臨んでいるのが、無期雇用社員である技能社員を増やしていくことであり、この技能社員は順調に増えております。
- ・技能社員は前期末3,904名から4,501名に増えてきておりますが、この増加した人員は先程、在籍のところでご説明した新たに入社された方ではございません。技能社員については、期が変わる際に、登用となるケースが多く、今回も既存在籍者の中から能力測定や顧客との話し合いの中で技能社員となられた方は増えた方の9割以上を占めております。

アカウント企業について（単体）



アカウント企業グループ売上高と構成比

（単位：百万円/%）



第1四半期、アカウント企業売上高シェア率は44.1%となる

アカウント企業グループの生産状況は自動車企業グループが大幅に伸張
電子部品企業は前期後半より需要が一部停滞した状態が続いたが、GW明けより復調

今後のアカウント企業グループの生産動向は引き続き好調を見込む

[参考]

19年3月期 構成比：43.3%

	19年3月期 1Q	20年3月期 1Q	増減
アカウント計(4G)	6,107	7,300	1,192
全売上	14,590	16,566	1,975
構成比	41.9%	44.1%	2.2P

Copyright © 2019 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

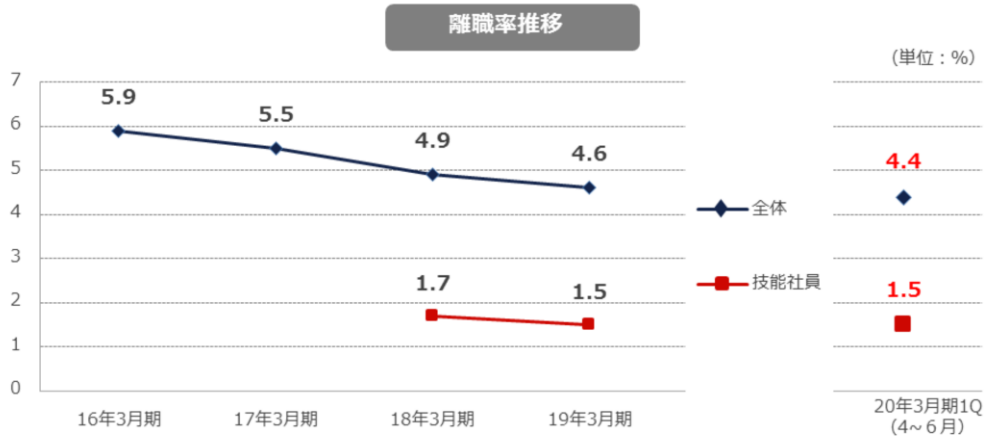
12

- ・アカウント企業の状況についてご説明いたします。
- ・当社では、顧客企業様とコミュニケーションをしっかりと取り、中長期の人事戦略を打ち合わせを行い、育成した人員をメーカー様のコア部門、部署に配属していくというアカウント企業戦略を展開しております。
- ・戦略的にアカウント企業グループ様との取引を拡大していくために、様々な研修による人づくりに投資を行っており、その結果、当社の売上高に占める比率は2019年3月期第1四半期41.9%に対し、2020年3月期第1四半期は44.1%へと増加いたしました。
- ・このことはアカウント企業グループ様との取引が順調であることが見て取れますし、当社が外部のマクロ経済の影響を大きく受けることなく、事業を運営できている一つの要因であります。

離職率（単体）

■ 2020年3月期第1Q 全体の離職率は4.4%（対2019年3月期 ▲0.2P）

■ 技能社員の離職率は2019年3月期の1.5%を維持



・離職率についてご説明いたします。

・2020年3月期第1四半期の全社の離職率は、4.4%となりました。

・2020年3月期第1四半期の技能社員の離職率は、1.5%となりました。

・お客様から要員を頂き、配属する人員が増えてきますと、ミスマッチの発生などにより、辞めてしまう人が増える可能性があります。当社では以前からご説明しておりますように職場管理体制を充実させるなど、この離職率を低減させる取り組みを行ってきております。これらの活動を展開していくことにより、今後も離職率をより抑えていくことが可能であると見込んでおります。

教育実績（単体）



第1四半期コース別教育実績（延べ人数）

（単位：名）

研修名	第1四半期 (4~6月)		19/3期 累計
技能社員教育	393	技能社員スタンダード教育	2,522
認定訓練教育	72	認定職業訓練校（宮城県・長野県）	318
製造教育	312	ものづくり教育 (エキスパート、アドバンス、ペーシカ)、 製造スタッフ配属前実習、移動教育	3,047
安全教育	162	危険体感教育	1,322
保全基礎教育	39	設備保全基礎教育	167
社員教育	184	新卒研修、途中入社者研修、中堅社員 研修、新任主任教育、業務管理者教育	292
その他	28	外部受託教育	22
合計	1,190		7,690

第1四半期教育受講者は1,190名

保全基礎教育受講者は引き続き順調に増加、受講者は受講後、大手半導体メーカーにて就業

Copyright © 2019 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

14

- ・教育実績についてご説明いたします。
- ・2020年3月期第1四半期の教育実績は1,190名となりました。
- ・この教育を行うことにより、費用が発生しますが、当社といたしましては、売上高や利益を上げていく、また生産変動があってもメーカーの必要人員として就業できるためにも教育を行うことには、こだわりを持って進めてまいります。

その他の事業 事業収益



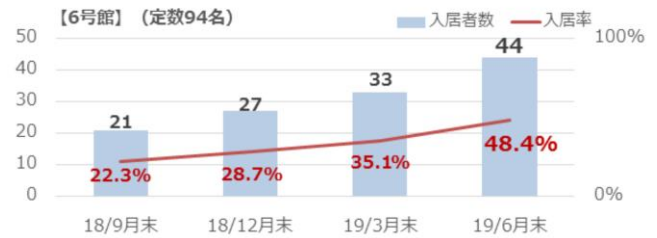
その他の事業実績

(単位：百万円/%)

	19年3期 第1四半期		20年3期 第1四半期		対前年同期比		19年3期 通期
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	
売上高	587	100.0%	673	100.0%	85	14.5%	2,485
経費	669	113.9%	663	98.7%	▲5	▲0.8%	2,732
営業利益	▲81	▲13.9%	9	1.3%	90	-	▲247

- 売上高は、すいとぴー東戸塚の入居者増加により増加
- その他施設（1～5号館）は、高入居率を維持
- 引き続き、すいとぴー東戸塚入居者増加、経費の抑制を進め、通期の黒字化を目指す

施設入居者数推移



Copyright © 2019 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

15

- ・その他の事業についてご説明いたします。
- ・前期2019年3月期は通期で2億47百万円の赤字でしたが、2020年3月期第1四半期においては、経費の見直しを進めてきたこと、既存施設が引き続き高い入居率であったこと、6号館のすいとぴー東戸塚の入居者が増加したことにより、9百万円の黒字となりました。
- ・その他の事業では、今期の黒字化を見込んでおりますが、2020年3月期第1四半期ではこの黒字化が前倒しで進んできている状態であるといえます。

1Q業績サマリー



連結業績

売上高 17,983百万円
(前年同期比 +12.4%)
営業利益 477百万円
(前年同期比 +28.2%)

- 売上高は堅調に推移
- 新規取引に対応した寮の設置に係る初期費用（礼金・仲介手数料）や賞与等の人件費で、先行投資を実施

業種別売上高

自動車 …+43.6%
電子デバイス …▲6.3%

- 自動車は、前4Qの水準を維持
- 電子デバイスは、スマホ関連の落ち込みが前半に影響するが、一定量回復

四半期末在籍者数

14,282名（前期末比+240名）
…前年同期は+606名

- 期中純増数は前期1Qに比べ減少
- 電子デバイスの回復にともない、7月末時点の在籍者数は14,634名となり、6月末比+352名

一人当たり売上高/月

391千円（前期末比横ばい）
…前年同期は+12千円

- 価格交渉は計画通り進展
- 1Qは、一部アカウント企業の生産動向が慎重であったことに対し、相対的に派遣単価の中間層である次期アカウント企業への派遣を計画的に増加

Copyright © 2019 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

16

・これまで説明してきた内容のまとめとなります。

・業績につきましては、景気が少し不透明な中で売上高は堅調に推移することができ、今後もこの傾向は続くと見込んでおります。2020年3月期第1四半期では、第2四半期以降に向けた投資を行いましたので、利益は減少したように見えますが、この投資は7月以降の業績に貢献するものであり、実績も堅調に推移しております。

・業種別、在籍につきましては、先ほど説明させて頂いた通りでございます。

・一人当たり売上高につきましては、アカウント企業様と並ぶことが期待できる次期アカウント企業となりうる企業様からの発注もあり、当案件では、当社が構築したコスト構造をご理解して頂いた上での単価でスタートできております。この職場には技能社員も一部、配属しており、評価を頂いておりますので、昨年のように顧客の理解を頂きながら、単価交渉を進め利益額および利益率のアップを図ってまいります。

1-2 今後の見通し

- ・2020年3月期の今後の見通しについてご説明いたします。

需要環境

自動車・・・新車種の導入や上級モデルの安定生産により完成車・部品ともに、国内外の堅調な需要に支えられて生産は増加傾向で推移する見込み（2Q中盤には高止まり見込）
電子デバイス・・・電装化や自動運転関連技術の需要（事故防止機能向け部品）に伴う車載部品や関連部品が増加傾向

採用環境

国内有効求人倍率が高水準で推移する一方、製造業の求人状況は減少傾向となっている
しかし、現時点の当社における顧客からの需要（求人）は増加傾向にて推移

顧客環境

顧客企業の人事戦略は、直接雇用から外部人材活用への流れは変わらず

当社の顧客動向は堅調に推移、人材需要は増加傾向を見込む

- ・今後の市場動向についてご説明いたします。
- ・「需要」「採用」「顧客」という3つの環境を記載しておりますが、この業界において、変わらない環境は顧客環境であると思います。顧客であるメーカー様が直接雇用より外部人材を使用するという流れは昨年1年で終わるものではなく、現在も続いており、2020年3月期第1四半期が前期（2019年3月期第4四半期）と同等の売上高が達成できた一つの要因であると考えております。
- ・採用環境では、有効求人倍率は確かに高水準ですが、製造業の求人は減少傾向にあります。しかし、当社がオーダーを頂いている企業様からの人員の要求は、引き続き増加しております。
- ・需要環境では、自動車、自動車部品は第2四半期以降の新車投入計画や生産計画を見ますと、当社が期初見込んだ通りでありました。電子デバイスでは、一例として事故防止機能向けの部品の需要が増加し、増産となってきております。
- ・このように世の中の景気の話とは違う動きがメーカー様や工場によってあります。当社といたしましては、顧客の動向は堅調とみており、人材需要も増加傾向で進んでいくと見込んでおりますので、そこをしっかりと押さえていこうと考えております。

■ 多様な就業機会の創出

株式会社ニコンとの人材派遣事業における協業

当社は、人材派遣事業における株式会社ニコン（社長：馬立稔和、東京都港区）の子会社である株式会社ニコンスタッフサービス（社長：山石裕之、東京都品川区）との協業に関して株式会社ニコンとの間で基本合意を締結いたしました。

「株式会社ニコンとの人材派遣事業における協業に関するお知らせ」（2019年7月12日公表）

少子高齢化・労働力人口減少を背景として、高齢者や女性等の活躍が進んでいます。これに伴い働く期間や働く場、就労形態、仕事内容等多様な働きかたのできる環境づくりが必要な状態にあり、また同時に労働生産性を高めていくことが我が国の大きな課題となっております。

当社では、多様な人材が活躍する場を開拓する必要性を感じ、今回の協業をこれらの課題に向き合う具体的な第一歩として位置づけ、基本合意に至りました。

- ・7月12日に公表した株式会社ニコン様と株式会社ニコンスタッフサービス様との協業に関して基本合意を締結しました件につきましてご説明いたします。
- ・協業の内容につきましては、これから検討してまいります。
この取り組みはすぐに結果が出るというわけではございませんが、さまざまな人達の働き方というテーマに対し、当社として取り組んでまいります。

■ 海外人材の活用

中国人新卒エンジニアの育成

- ・ 第1期生（2018年9月入社 10名）
→ 専門的な技術を活かし、顧客企業で活躍中
- ・ 2019年9月 第2期生18名入社予定



日系外国人の活用

- ・ 地方における日系コミュニティを活用した人材採用
- ・ トライアル作業所の立ち上げ（高い定着率の実績）
- ・ 今後の活動 横展開型の外国人労働者活用作業所立上げ
リーダーの育成、コミュニティを広げ、採用数を拡大

- ・ 海外人材の活用についてご説明いたします。
- ・ 外国人材の活用について、現時点では、遵法で対応できる中国人新卒者の活用を行っており、そこで活用のノウハウを培ってきております。
- ・ 技能実習生制度は制度的に未だ課題がありますが、今後、法律改正の内容によっては、活用も検討していきたいと考えており、準備も行っております。
- ・ 日系外国人の活用については、専門の同業もおりますが、小規模ながら日系外国人活用の取り組みを進めております。

■ 日総ぴゅあ 感謝祭 (2019年7月25日・26日)

当社特例子会社「日総ぴゅあ株式会社」は、年に一度の活動報告会を開催しました。

今年で12回目を迎えるこの活動に、来場者は延べ385人を数え、学校関係者、就労支援機関関係者や保護者が来場しました。



- ・感謝祭では、障がい者社員が来場者に向けて、日常の活動の成果をプレゼンテーションしたり、実演販売を行いました
- ・又、今回は障がい者社員が、各グループ会社のトップヘインタビュウを行い、その内容を新聞として配布を行いました。

■ 2019東日本大震災 復興支援活動 (2019年6月23日)

横浜FCが東日本大震災発生後、「風化させない。継続的な支援を」をキャッチフレーズに福島県で8年間、復興支援活動を実施しており、当社がその活動に協賛しました。



(子供にプレゼントしたノート)

- ・今年、復興のシンボルとして2019年4月に全面再開されたJヴィレッジにて「復興支援マッチ」が開催されました
- ・当社は同日に開催された、子供達向けの「サッカー教室」に協賛し、復興の支援を行いました。

・ESG活動についてご説明いたします。

- ・当社特例子会社 日総ぴゅあの感謝祭を7月25日、26日に開催いたしました。
- ・横浜FCが福島県で8年間行っている復興支援活動に協賛いたしました。

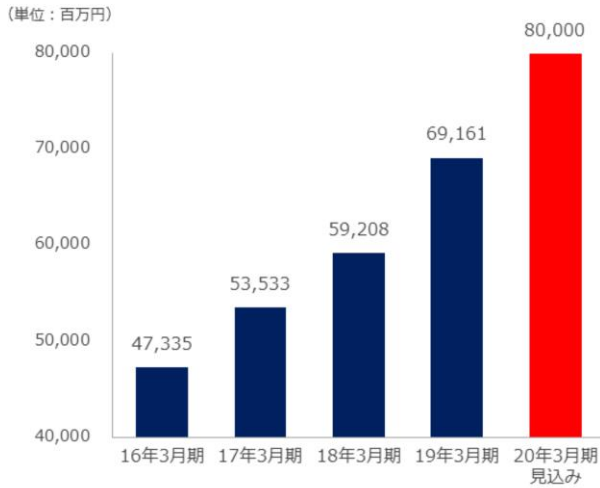
2. 2020年3月期 業績予想

・2020年3月期業績予想についてご説明いたします。

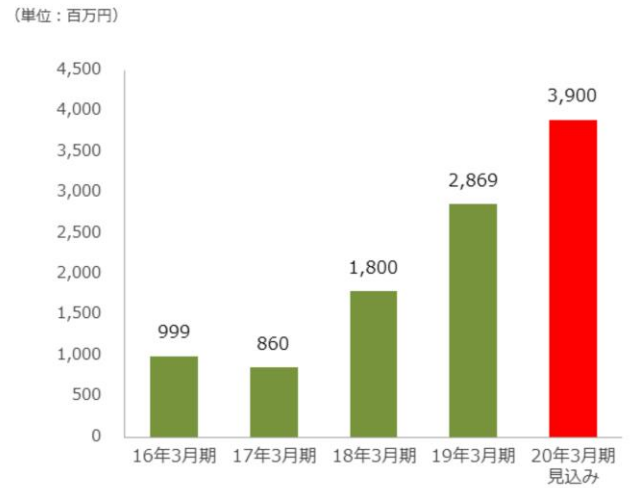
連結業績推移見込み



売上高



営業利益



Copyright © 2019 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

23

- ・2020年3月期業績予想についてご説明いたします。
- ・事業環境は今までご説明してまいりました状況でございますし、7月も以前に行った投資や施策によって、順調に推移しております。
- ・通期におきましては 売上高、営業利益 期初の計画を達成する見込みであります。

3. 株主還元方針

・株主還元についてご説明いたします。

- 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、成長投資のための資金の確保及び事業環境の変化に対応できる企業体質の強化とのバランスを考慮しつつ、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。

19年3月期配当実績
18.5円/株
(連結配当性向30.0%)

20年3月期配当
(見込み)
25.0円/株
(連結配当性向30.4%)

2019年5月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、
2019年3月期の配当実績は、2019年5月1日付分割後の配当金額を記載しております。

- ・株主還元方針についてご説明いたします。
- ・今までもご説明してまいりましたが、株主様に納得して頂ける還元をしていくことを前提として考えております。また、当社が発展することによって、さらに配当が増えるとも考えており、これらのバランスを見つつ、前期と同様に配当性向は30%とさせて頂いております。

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。

〈 I R に関するお問い合わせ先〉

日総工産株式会社 広報・IR本部 IR部

電話 : 045-777-7630

E-mail : ir@nisso.co.jp

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