



## 日総工産、3Qは増収減益 在籍数増加も、自動車関連では部品供給不足等により挽回生産に至らず

日総工産株式会社 2022年3月期第3四半期決算説明会

日総工産株式会社

6569・東証1部・サービス業

フォロー

2022年2月10日に行われた、日総工産株式会社2022年3月期第3四半期決算説明会の内容を書き起こしでお伝えします。

スピーカー

日総工産株式会社 代表取締役社長執行役員兼CEO 清水竜一 氏

提供

日総工産株式会社

企業ホームページ

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

## 2022年3月期第3四半期決算説明会

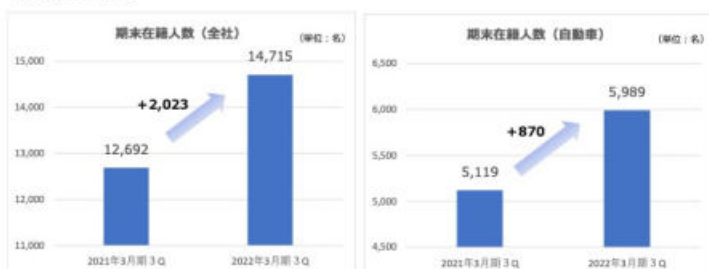
清水竜一氏（以下、清水氏）：あらためまして、みなさま、こんにちは。本日は大変足元の悪い中お越しいただきまして、ありがとうございます。また、Webで音声を聞いているみなさまも、大変ご多忙の中お付き合いいただきまして誠にありがとうございます。

それではご説明させていただきます。今回はいろいろな要素が複雑に絡んでいるため、決算説明の内容を詳しく説明する前に、まず全体の説明をしてから個々の説明に入りたいと思います。

## 2022年3月期第3四半期(単体)増収減益の要因について(補足)

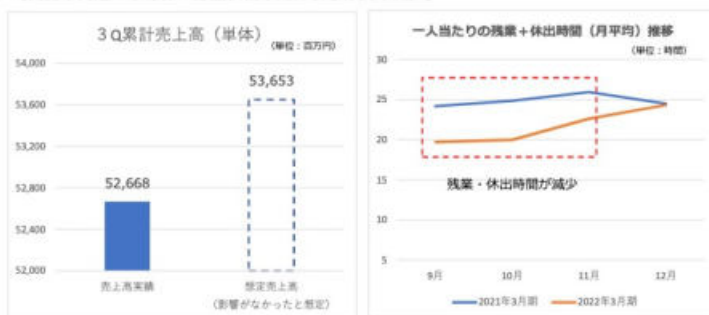
### 2022年3月期第3四半期(単体)増収減益の要因について(補足)

#### 【在籍数の増加】



前年同期比で、全社の在籍数は2,023名増加、在籍数の増加及び単価上昇により売上高が増加。内、自動車関連の増加数は870名と全体の増加数の43%を占める。

#### 【自動車関連：半導体・部品供給不足による稼働の減少】



9月以降、自動車関連の半導体・部品供給不足により、前年同期比で一人当たりの稼働日数・残業・休出時間(月平均)が減少。特に影響が大きかった月の一人当たりの売上高が、前年同期比並であったと仮定すると、売上高では約10億円、利益額では4億~4.5億ほど増加したと推定。

#### 【販管費の増加】

	2021年3月期 3Q	2022年3月期 3Q	増減額
採用関連費	405	1,277	871
寮関係費	708	801	93

採用関連費は、前期、コロナの影響により通常期より少ない費用となっていたことに加え、今期は採用への投資を拡大。また在籍数の増加より寮関係費が増加。

#### 【まとめ】

- 在籍数は、当初計画を上回り増加
- 自動車関連で、半導体、部品供給不足の影響により稼働が減少、粗利率が低下
- 採用への投資拡大もあり、販管費が増加
- 増員により、寮関係費が増加
- 人材ニーズは高い状態を維持
- 自動車関連の挽回生産のための増員は継続
- 半導体需要は旺盛、増員は継続

#### 【来期予想】

- 在籍数は、中期経営計画で想定した人数より高い状態でスタート
- 上期、自動車関連では通常の稼働に加え、挽回生産が加わることで高い稼働を見込む
- 一人当たりの売上高が回復に転ずることから、売上高、粗利率は回復
- 自動車関連での稼働は、上期より下期が高いことから、過期を通して高い稼働となると想定



来期、今期の投資分の回収が可能

今回は増収減益となっています。その要因の1つは、特に自動車メーカーを中心に挽回生産に向けて増員したことです。新型コロナウイルス感染症の影響を受けてはいますが、昨年の12月末との対比で見ると、1年間で2,023名増えています。過去を見ても、1年間で2,023名の増員というのはかなりの速さだと言えます。

また、その中でも自動車関連の領域で870名の増員がなされています。この870名のうち、7割を超える623名が当社の大手自動車メーカーのアカウントのグループでの増員で、自動車関連の領域における挽回生産に向き合おうというスタンスが鮮明に出ていると思います。

そのような在籍増による増収と、もう1つの要因は単価上昇です。いわゆる受注単価の上昇を交渉によって勝ち取っており、この2つの要因が大きく増収に貢献していると言えます。

第3四半期が終わり、現在の在籍数は1万4,715名となっていますが、既存事業における今年の予算については、1万4,000名が1人当たり年間490万円を売ること前提に事業計画を組んでいます。これを大幅に上回って在籍数が推移しているため、結果としていろいろな原因から収益を上げることができていないのですが、増収になっているとご理解ください。

次に、減益のポイントをいくつかご説明したいと思います。減益要因の1つは、自動車関連です。在籍数は伸びているのですが、半導体の供給不足や、この夏の第5波と言われるデルタ株が拡大した時に、東南アジアでのロックダウンによるワイヤーハーネスを中心とした部品の欠品があり、その影響が9月、10月に非常に大きく出ました。

また、残業と休日出勤の時間の推移ですが、9月、10月においてはこの他にも本来稼働すべき日が休みになったことで、1人当たりの売上高が大幅に下がっています。これが通常稼働であればどうだったかを表したのが左下のグラフです。左が実績、右が通常稼働の場合を想定した売上高です。9月、10月は売上高で10億円、利益で4億円から4億5,000万円ほどの影響が出ていることが、シミュレーションデータから明らかになっています。

また、9月、10月は自動車メーカーを中心に増員していましたが、その時に入社早々稼働日数が少ない、あるいは時間外労働が少ないという理由で離職してしまっただけでは何の意味もないということで、給与の休業補償を行っていました。このことが9月と10月の2ヶ月をもって1億5,000万円程度と、利益を圧迫することにつながっています。

2つ目の要因として、経費がどのように増えているかですが、まず販管費の中の採用関連費を見ると、昨対比で8億7,100万円増えています。特に大きなウエイトを占めているのが、現場で働く従業員の募集費です。6億3,700万円増えています。それ以外には、自社サイトのプロモーションを強化するための費用が1億8,000万円程度です。

そして、技術者を中心とした社員募集に5,600万円と、6,000万円程度の経費が膨らんでいます。加えて、在籍数を増やしていることで、昨年と比較すると寮関係費用が非常に増えています。それ以外に、先ほどお伝えした休業補償と、集客していくためにいろいろな入社特典を付与していることが原価増加の大きな原因になっています。

まとめると、在籍数は先ほどご説明したとおり、当初計画を上回って増加しています。一方で、自動車関連では半導体や部品の供給不足によって稼働が減少しているため、粗利が低下しています。そして、そのような状況の中でも積極的に採用のための投資を行っていることで、販管費が増加しています。後ほど詳しくご説明しますが、増員のスピードが非常に速いために寮関係や教育関係の費用が前倒しとなり、投資が膨らんでいると言えます。

ただ、我々としては人材のニーズはこれから先も高いと認識しており、この状況をふまえて積極的に来期以降のために投資していこうと考えています。

自動車関係についてはもちろん、半導体を含めた部品の欠品が解消され、挽回生産が継続されることをはっきりと認識しています。ゆえに、来期以降はこの先行投資した分の回収が楽しみであると言えます。また、半導体については半導体装置を含めて需要は非常に旺盛です。

来期の想定としては、まず積極的に採用の投資を行ったことによって、在籍数が非常に高い水準からスタートできることが大きなポイントになります。重ねて、自動車関連は通常稼働に加え、特に上半期については挽回生産がはっきりしているため、高い稼働率が望めます。結果として1人当たりの売上高が回復し、売上高もさらに伸びて粗利も回復してくると見えています。また、そもそも自動車は上期と比べて下期のほうが需要が旺盛であることから、来期は1年を通して非常に高い稼働になると考えています。

ここで、来期以降の我々の課題についてご説明します。まず、これは当社の特色であり、よい面でもあるのですが、自動車メーカー、とりわけ自動車の車体メーカーに大変高いシェアを持っていることが、今回の状況においてリスクとなっています。そのリスクを回避しながら積極的に投資していきたいということで、いくつか具体的にご説明したいと思います。

1つ目が、これからのEV化の時代に向けたリチウムイオン電池の供給不足の問題です。当社も国内で自動車のリチウムイオン電池のメーカーと取引しており、来年度によいよ大型の投資案件がスタートします。

かなりの規模の大きな2ヶ所の新工場と商談に入っていますが、このリチウムイオン電池については、これから先、慢性的に不足するだろうということをふまえて重点的に拡大していきたいと考えています。

次に、これは長期というよりは中期的にということかもしれませんが、半導体の需要は向こう2年は落ちないだろうと言われてしています。その中で、特に我々の強みである半導体の保全のシステムエンジニアの方々は、半導体の装置メーカー、そして新しい半導体工場において非常にニーズが高いと言えます。したがって、積極的に増やしていこうと考えています。特に半導体メーカーについては、国内の強い半導体メーカーにおける、なかなか他社が対応できない付加価値の高い領域に人を配属していきます。

次に、みなさまのご承知の熊本プロジェクトです。これは2年くらい先の話になると思うのですが、これについてもしっかりと準備して、熊本やその周辺の半導体メーカーに拡大していくため、積極的に投資していきます。

最後に、このような半導体の調達不足や部品の欠品が起こった状況で、やはりエンジニアは強いということを我々も痛感しました。そこで、後ほどエンジニア領域でご説明しますが、一段と積極的にエンジニア領域を拡大していきます。

このような方法を使ってリスク分散を図っていくのが、来期以降の当社のスタンスです。従来も積極的に投資を行ってききましたが、これらの領域を拡大していくために、来期はさらに投資を積極化して

いきたいと考えています。

## 2022年3月期 第3四半期 単体業績ハイライト

### 2022年3月期 第3四半期 単体業績ハイライト

#### 売上高について

売上高は、在籍数の増加及び単価上昇もあり14.0%の増加。

#### 費用・利益面について

- ・採用への積極的投資もあり、販管費が増加。
- ・自動車関連で、半導体、部品供給不足による稼働（稼働日数、残業時間、休出時間等）減少の影響が継続。

#### 助成金収入

- ・2021年3月期3Q：287百万円
- ・2022年3月期3Q：84百万円

(単位：百万円)

	21年3月期 第3四半期		22年3月期 第3四半期		対前年同期比	
	実績	百分比	実績	百分比	増減額	増減率
売上高	46,191	100.0%	52,668	100.0%	6,476	14.0%
売上総利益	8,028	17.4%	9,048	17.2%	1,019	12.7%
販管費	6,309	13.7%	7,618	14.5%	1,309	20.7%
営業利益	1,718	3.7%	1,429	2.7%	△289	△16.8%
経常利益	1,962	4.2%	1,528	2.9%	△434	△22.1%
四半期純利益	1,263	2.7%	989	1.9%	△274	△21.7%

決算の概要については、先ほどご説明しましたので、割愛させていただきます。補足としては、スライド左下のとおり雇用調整助成金が減っています。また、部品欠品で休業してはいますが、昨年よりは稼働があると言えます。

## 2022年3月期 四半期単位の単体業績

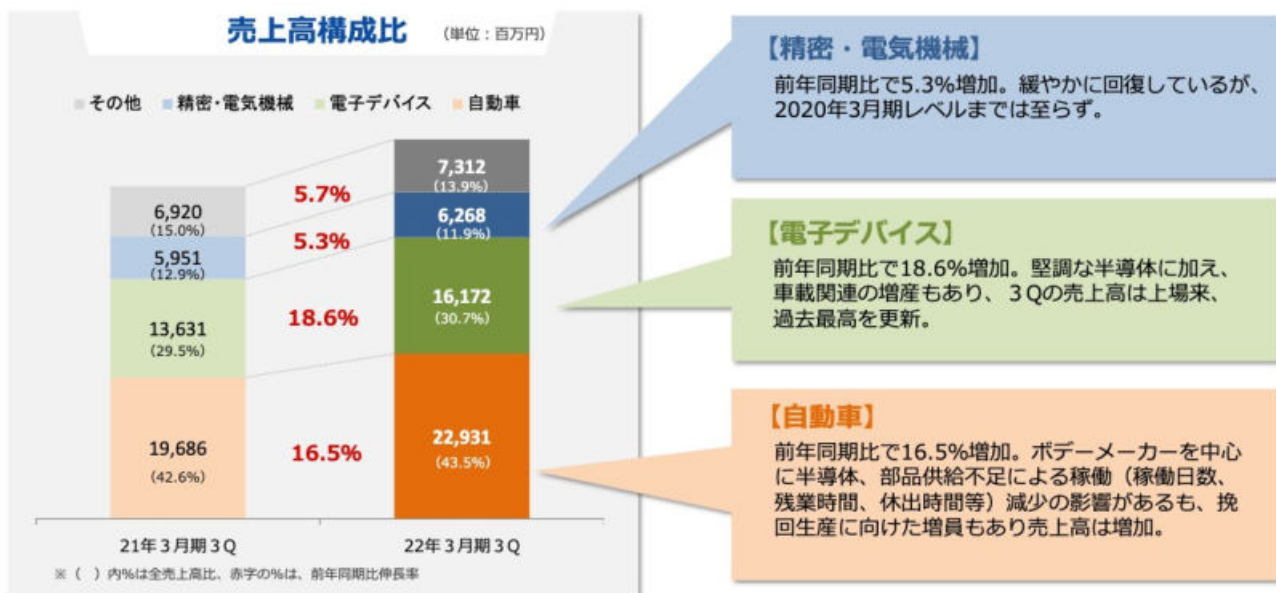


こちらのグラフを見てわかるとおり、稼働率は低いものの、トップラインである在籍数の増加によって売上高は順調に推移しています。それゆえに、第1四半期までは利益も順調に出ていたのですが、第2四半期以降はやはり我々のアカウント企業においても、半導体不足で8月に生産調整が入ったことが収益に影響を及ぼしています。

先ほどお伝えしたとおり、第2四半期の9月の、本来であれば非常に収益が上げられる時に部品不足で稼働率が低下したことと休業補償の問題があり、大幅に利益が下がっています。第3四半期においても10月まではそのような状況でしたが、12月に入り好転しました。12月は昨年も非常に好調に推移していましたが、12月だけを取り出すと昨年を上回る稼働率となっています。

## 2022年3月期 第3四半期 業種別売上高(単体)

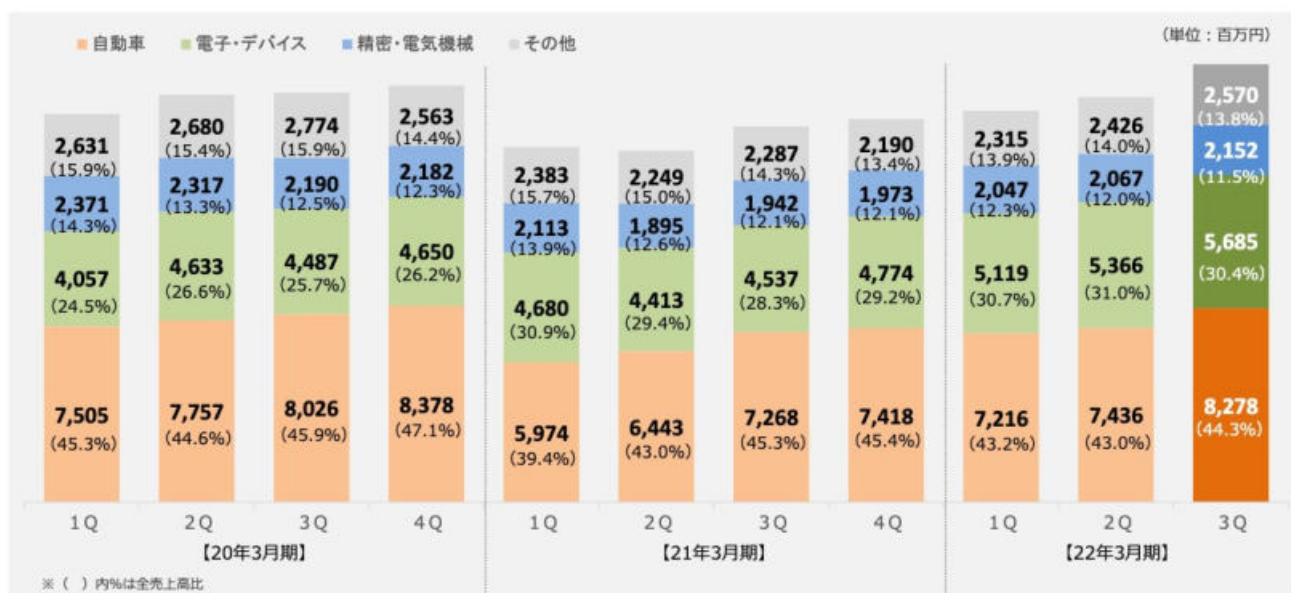
# 2022年3月期 第3四半期 業種別売上高 (単体)



グラフのとおり、電子デバイスの領域、自動車の領域ともに順調に拡大を続けています。我々の複合機のアカウント企業がこの「精密・電気機械」に入りますが、こちらはゆるやかに回復しており、まだ先々期、2020年3月期のレベルまでは至っていません。

## 2022年3月期 四半期単位業種別売上高(単体)

### 2022年3月期 四半期単位業種別売上高 (単体)



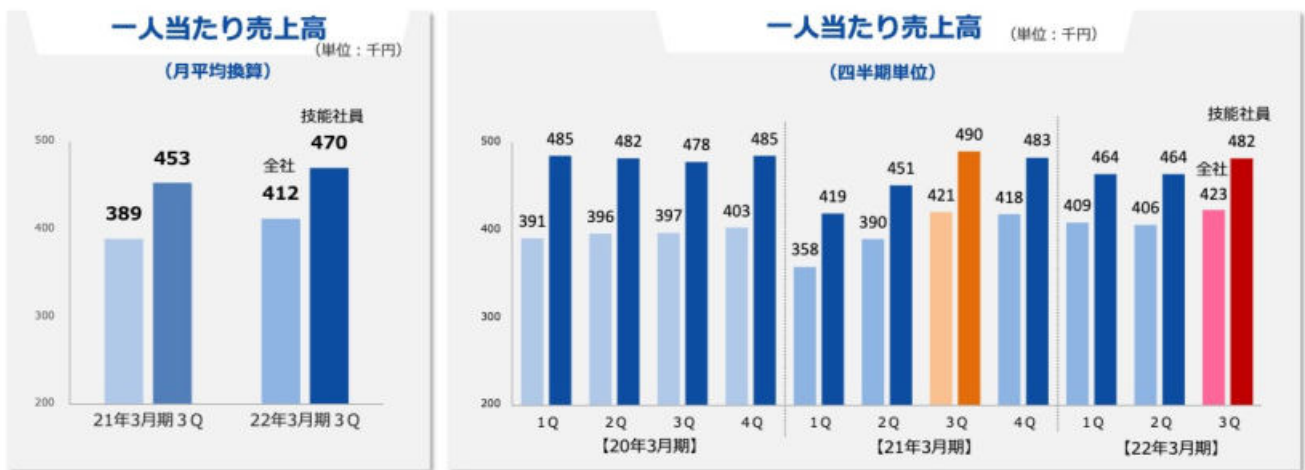
スライドを見てわかるとおり、電子部品の分野は過去最高の売上高で推移しており、今後さらに拡大していきます。2020年3月期第4四半期の数字を上回ることが残念ながらできていないのですが、トップラインである在籍数は上回っているため、稼働がもとの状態に戻ればこの自動車の領域についても、過去最高を更新し続けていくと見えています。

## 一人当たり売上高(単体)

### 一人当たり売上高 (単体)



- 2022年3月期3Q累計 <全社> 一人当たり売上高 412千円 (前年同期比 +24千円)  
<技能社員> 一人当たり売上高 470千円 (前年同期比 +17千円)
- 全社、技能社員の一人当たりの売上高は、前年同期比で増加。請求単価の上昇もあり増加も、自動車関連で半導体、部品供給不足による稼働減少の影響が継続。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

12

こちらが1人当たりの売上高についてです。1人当たりの売上高は受注している単価とその人たちが月にどれだけの時間働くかの、「単価×稼働時間」が基本的な根拠となっています。

時間単価で12月までを見ると、単純平均のため少し揺れはありますが、昨年と比較して60円から70円くらい単価が上がっています。一方で、残念ながら時間外労働や稼働日数については先ほどお伝えしたとおり、第2四半期の8月と9月、特に9月、第3四半期の10月の影響が出ています。そのため、ちょうど先々期の水準と比べると単価が上がっているにもかかわらず、そのレベルにまだ達していません。しかし、今後は単価が当然上がってくるため、稼働が元の状態に戻れば大幅に過去の水準を超えてくる状況になります。

現在、特に自動車メーカー、電子部品メーカーとの商談で、この年明けあるいは新年度から大幅に単価を上げていこうという話が進んでいます。その理由として、まずは処遇を改善することにより入社を促進することができますし、せっかくスキルが上がった方々が離職することがないように、定着対策の一環としての意味もあります。そのため、これから来年度に向かって単価はさらに上昇するものと思います。

## 在籍人数(単体)



## 前期末比

+1,569名（+11.9%）

## ポイント①

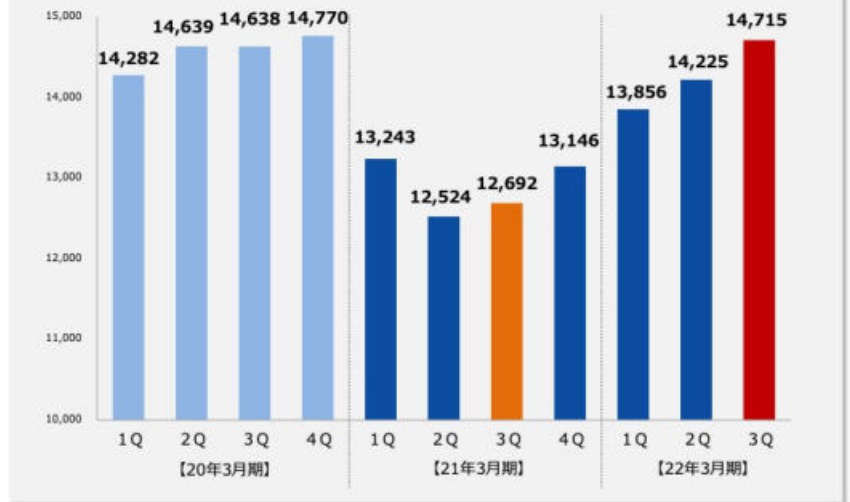
人材ニーズは引き続き堅調。また退社抑制もあり、在籍数は順調に増加。

## ポイント②

自動車関連での挽回生産および旺盛な半導体需要による増員に加え、その他の業種でも人材ニーズが拡大。

## 期末在籍人数

（単位：名）



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

13

こちらは、先ほどからお話ししているトップライン、いわゆる在籍数についてです。在籍は前期末と比べて1,569名増で、第1四半期の期中に前期末から710名伸ばしました。第2四半期の間には369名増と少し鈍化しましたが、第3四半期には490名増加し、トータルで1,569名増となりました。

本来、仕事の稼働率がさらに高ければ、より増員しやすい状況ではありますが、その中でもすでに500名近く増員できています。現在の状況は第4四半期も続いているため、来年度も引き続きスタート台から高くなっていくものとご理解ください。

その中でも特に自動車のアカウントグループでは前年比で623名伸ばすことができているし、また、電子部品の積層コンデンサーのアカウント企業においても前年比で251名と、ようやく過去最高の売上に届く状況まで回復してきています。

## 技能社員・エンジニア数（単体）

## ポイント①

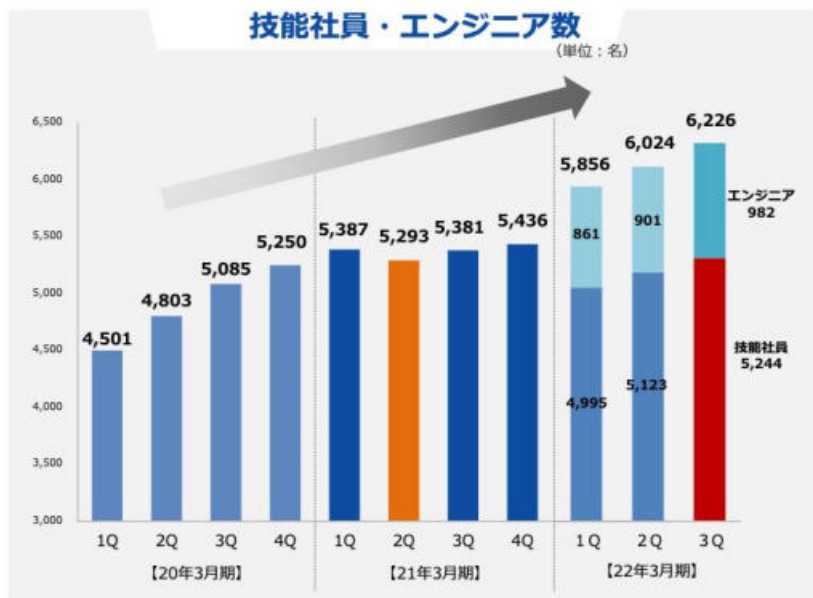
- ・エンジニアは982名（2Q比+81名）
- ・技能社員は5,244名（2Q比+121名）

## ポイント②

技能社員からエンジニアへのキャリアチェンジ推進等もあり、エンジニアは順調に増加。

## ポイント③

アカウントである自動車メーカーとそのグループ企業に加え、半導体関連メーカーで増加。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

14

続いて、技能社員、エンジニア数の推移です。エンジニアは982名で第2四半期比で81名増、技能社員は5,244名で第2四半期比で121名増となりました。

今年度のエンジニア領域はどのような論拠をもとに売上を計画しているのかと言いますと、現在のところ、エンジニアの方々はおおよそ月々50万円以上売り上げており、単純に12倍すると600万円となります。

そのため、「600万円×680名」という論拠で売上を計画していましたが、第3四半期の時点ですでに982名いるため、来期は逆に1,250名程度の平均在籍をもとに売上を計上していく計画になります。こちらについても非常に順調に推移していると考えています。

しかし、先ほどお話しした「投資を積極的に行いたい」ということの中には、スライドにも記載のとおり、技能社員からエンジニアへのキャリアチェンジを積極的に推進していることも含んでいます。その際、従来の2週間ではなく1ヶ月を超えるような研修を行っていくため、研修費用としての先行投資がかさむことはご理解いただけたら幸いです。

## アカウント企業について(単体)

## ポイント①

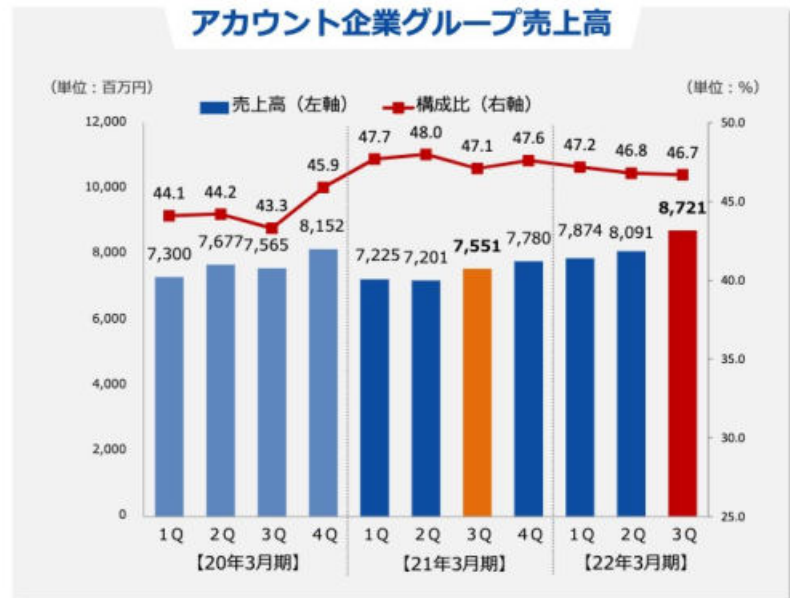
アカウント企業グループの3Qの売上高は、前年同期比で15.5%増加。3Q累計では、前年同期比で12.3%増加。

## ポイント②

3Qの売上高は、上場来、過去最高を更新。自動車系企業グループで11月以降、生産が回復。また挽回生産のための増員による在籍増加もあり、売上高が増加。

## ポイント③

アカウント企業の売上高に占める比率は、自動車関連での半導体、部品供給不足の影響もあり、横ばいで推移。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

15

続いて、アカウント企業については、売上高は前年同期比15.5パーセント増、累計でも前年同期比12.3パーセント増で順調に推移しています。本来であればもう少し順調に推移してもよかったのですが、もともと9月から予定していた挽回生産が、半導体や部品の欠品によりなかなか計画どおりに進みませんでした。

12月はもちろん挽回生産に向かいましたが、1月以降に国内のシートベルト関係の部品を作っている工場で大きなクラスタが発生したことにより、生産ができない状況になりました。そのことが非常に大きな要因となり、本来であれば生産を挽回できるどころができていません。

増員については引き続きできているため、これからこの状況が2月、3月と回復に向かっていく中で、自動車メーカーも積極的に挽回生産に入っていくことを考えると、自動車の分野では鋭角的に回復していくとの見方をしています。

ちなみに、大手自動車メーカーのグループの状況を少しご説明すると、実は9月、10月の売上は、前年比で100を切っている状態です。ところが11月、12月については、正常な状態に戻った11月で前年比で23パーセント売上が伸びている状態で、12月にいたっては前年比35パーセント増と、売上が急速に回復してきています。

このアカウントグループの中では、売上は昨年の9月、10月と匹敵しているのですが、利益の領域については、昨年と比較して9月が53.7パーセント、10月が67.5パーセントとなっています。それだけ稼働が低い状況でも売上は在籍数を上げることにより伸びていますが、利益は出ていないという状態です。

しかし、12月単体で見ますと、売上は35パーセントアップですが、利益については54パーセントアップと、生産が回復している過程の中では利益も急速にV字回復してくるということをお伝えしておきます。

また、コンデンサーのグループについても、12月の売上は前年比で見ると27.8パーセント拡大しているのに対して、利益は43パーセントアップまで回復していることから、こちらについても稼働の状況が整えば利益がV字回復する状況です。

## 離職率(単体)

### 離職率 (単体)



#### 2022年3月期 第3四半期 実績

全体の離職率

**3.7%**

(対2021年3月期 0.5P改善)

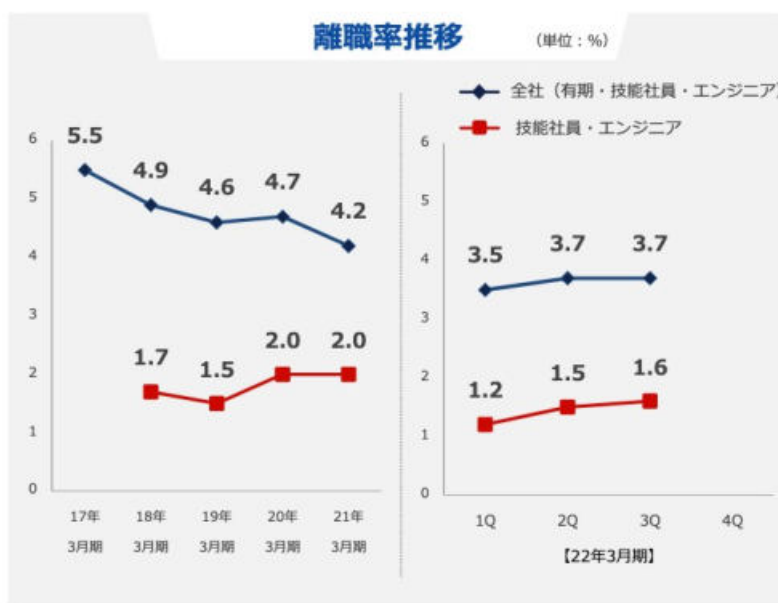
技能社員の離職率

**1.6%**

(対2021年3月期 0.4P改善)

#### ポイント

全社の離職率は、4%未満を維持。  
技能社員・エンジニアの離職率も  
2%未満を維持。  
離職率維持が、在籍数増加に貢献。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

16

続いて、離職率についてですが、在籍数を伸ばすためには、新規入社に加えて離職率を低下させることが非常に重要となります。今期は本来4パーセントを切っていこうという計画でしたが、3.7パーセント程度で推移していくことができました。

特にもっとも売上が伸びていた先々期の4.7パーセントに対して、1パーセントも下がっています。1万5,000人で1パーセントとなりますと、月に150人辞めなくて済む計算です。新規採用する以上にスキルのある方々が定着することは、今後人員を拡大していく上でも、またお客さまの信頼を得てシェアを上げるためにも非常に重要な要素だと認識しています。

一方で、技能社員の領域の離職率が若干上がってきているのではないかと懸念があります。現在原因を分析していますが、やはり技能社員の方々は通常の契約社員と比べると、難しい工程に挑戦することで本人の処遇改善につながる面もありますが、その分責任が少し重くなり、そのプレッシャーに耐えられない方々が拡大してきています。

今後は、研修カリキュラムを見直して本人の負荷があまりかからないかたちで定着率を上げていく、あるいは現場でのケアの体制をもう一段踏み込んで行う必要があります。技能社員に対しても、我々が本来目指している離職率1パーセントプラスアルファくらいまで低減させていくような取り組みを始めています。

## 教育実績(単体)

### 教育実績 (単体)



#### ポイント①

主要コースの教育実績合計は、前年同期比で約2倍に増加。

#### ポイント②

- ・エンジニア教育実績は前年同期比で122名増加。
- ・設備保全基礎教育実績は前年同期比で49名増加。

#### ● 2022年3月期 第3四半期 主要なコース別教育実績 (延べ人数)

(単位:名)

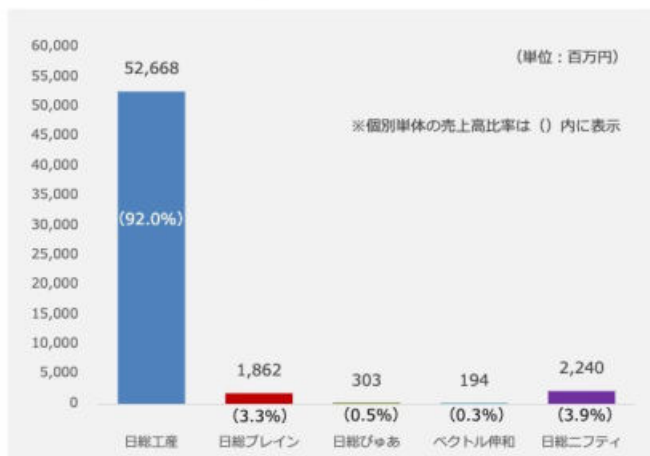
研修名	3Q (10月~12月)	内容	21年3月期 3Q
技能社員教育	327	技能社員スタンダード教育	258
設備保全基礎教育	100	設備保全基礎教育	51
エンジニア教育	158	製造設備保全・製造設備技術 機械設計・生産技術 SEA)教育 (半導体に特化した安全教育)	36
製造教育	1,419	ものづくり教育、 製造スタッフ配属前実習、 移動教育等	666
<b>合計</b>	<b>2,004</b>		<b>1,011</b>

こちらは、私どもの教育実績、教育の先行投資について示したものです。ニーズの高いエンジニア教育、設備保全教育については、研修人数を大幅に増加しました。また、全体の社員から幅広く受けていただく製造教育も、対象人数が753名増えています。研修は我々の非常に重要な肝でもあります。給料を払いながら行うため、足元ではコスト増の要因になっています。

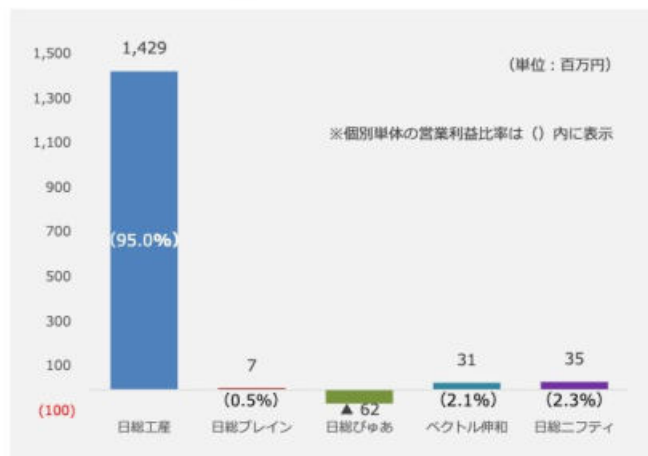
しかし、受注単価がこの領域については特に高くなっていくことを考えると、定着した方々がこれから順次投資の回収に向かっていくことになり、先ほどの離職率を低減する上でも、このような製造教育をしっかりと行って定着対策をしていくことが非常に重要であると認識しています。

## 個別単体売上高・営業利益比率

2022年3月期 第3四半期  
個別単体売上高



2022年3月期 第3四半期  
個別単体営業利益



売上高・営業利益の92%以上は単体の業績で構成

続いて、ターゲット別の業績についてご説明します。こちらのスライドは、それぞれのグループを編成している会社の売上と利益のグラフです。

## 既存領域について

### 既存領域について

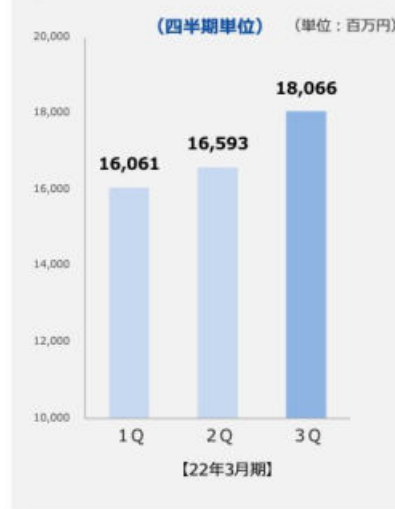
#### 既存売上高について

3Q単体の売上高は、在籍数の増加もあり、2Q比で8.9%増加。

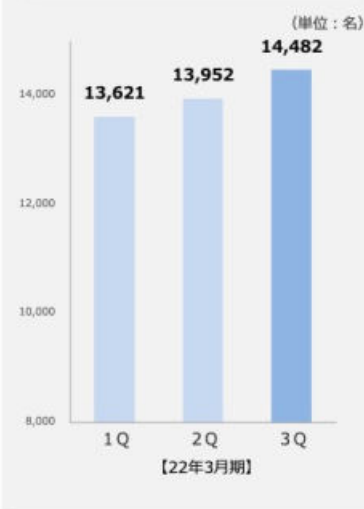
#### 既存在籍について

自動車関連での挽回生産による増員に加え、ベクトル伸和の子会社化もあり、在籍数は2Q比で、530名増加。内訳は日総工業で+409名、日総ブレインで+35名、また新たに加わったベクトル伸和が86名。

#### 既存売上高



#### 既存期末在籍人数



既存領域の推移については、特に在籍の推移をご覧ください。先ほどお伝えしたとおり、こちらは大変順調に推移しており、すでに1万4,000名を超えています。来年度の既存事業の売上計画の論拠

になる在籍数は1万5,600名を平均在籍としています。

先ほども触れましたが、3年目の2024年3月期の1万6,400名が平均在籍の論拠になっているため、4月のスタートの発射台を高く持つことにより、来期はできるかぎりこの既存事業における在籍数を追いながら前倒しで増やしていくことを目標に、積極的に投資していくこととなります。

参考までに、日総工産以外の、日総ブレインといったホワイトカラーの会社や、新しく仲間に加わったベクトル伸和の部分がこのように既存在籍として増えていることとなります。

## エンジニア領域について(業績)

### エンジニア領域について (業績)

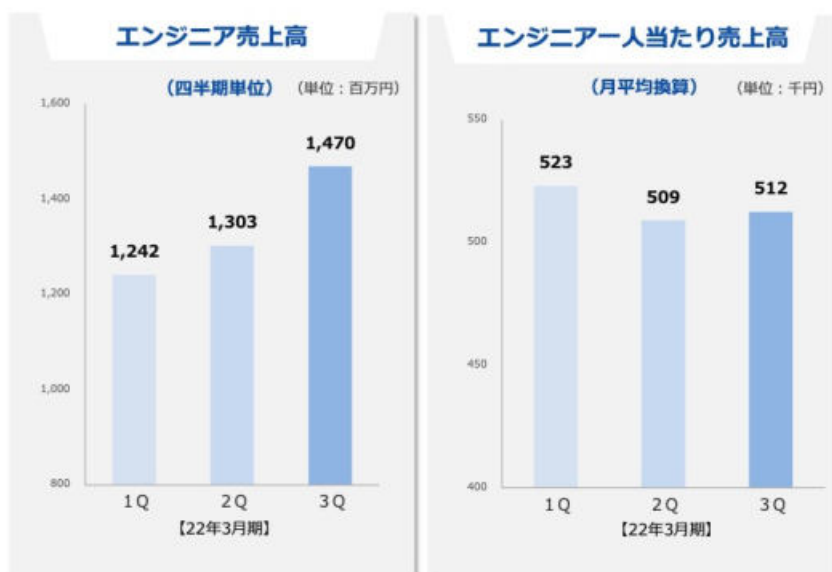


#### 売上高について

- ・ 3Qの売上高は、2Q比で166百万円(12.8%)増加。
- ・ 今期目標に対し、進捗率は97.9%となり、ターゲット別売上高目標では、進捗率が最も高い。

#### 一人当たりの売上高について

エンジニアの一人当たりの売上高は、512千円/月、技能社員の470千円/月を上回る。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

21

続いて、リスク分散や収益の拡大において重要となるエンジニア領域についてご説明します。スライドにお示しのとおり、第2四半期と第3四半期はこれまでお話ししたような稼働状況の影響を若干受けており、ご覧のような売上で推移しています。

今後は、さらに本人たちの技術レベルを磨きながら受注単価を上げていき、一人当たりの売上高をさらに伸ばしていくことが必要となります。スライドには技能社員が47万円、エンジニアが51万2,000円と少し低いのではないかとと思われるかもしれませんが、エンジニアは本人のスキルアップ次第ではさらに上を狙える状況となっています。

## エンジニア領域在籍人数

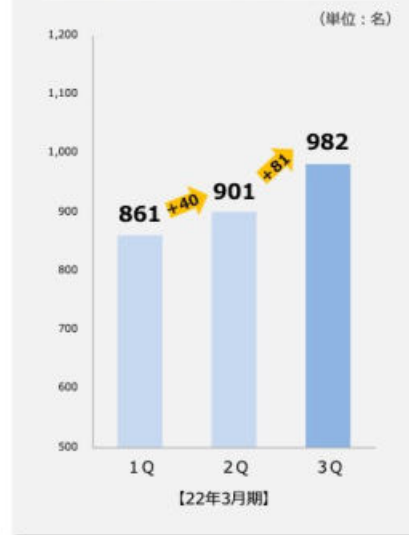
## エンジニア期末在籍について

- ・エンジニアの在籍数は、2Q末比で81名増加。
- ・四半期単位での在籍数の伸びは、2Q比で約2倍に増加。

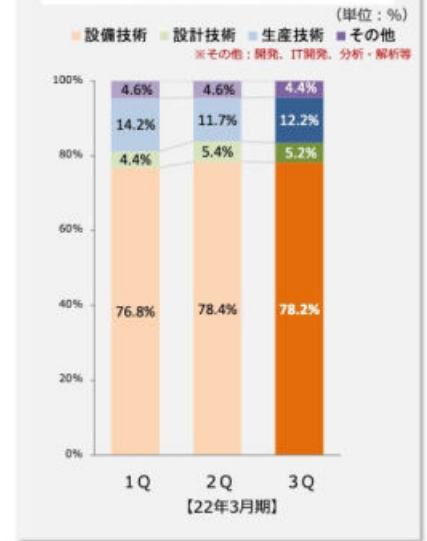
## エンジニア業種分類について

業種別在籍では、半導体装置を中心とした設備技術への注力を継続。

## エンジニア期末在籍人数



## 業種別在籍 構成比



続いて、私どもが特に力を入れているエンジニア領域の在籍人数についてご説明します。色のついたグラフをご覧いただきたいのですが、設備技術者を中心に拡大し、徐々にそのほかのIT系領域あるいはAIのような分野についても拡大していく手を現在着々と打っています。

この事業は非常に順調に推移しており、当初計画していた680名の平均在籍の上をいっています。来期は1,250名ですので、できるかぎり前倒しでこのエンジニア領域についても拡大していきたいと考えています。

そして、こちらの事業は最終年度2024年4月には2,500名のエンジニアの体制を組んでいくことを目標に、来期、再来期にしっかり投資しながら行っていくことになっています。

## 離職率(既存・エンジニア領域)



## 2022年3月期 第3四半期 実績

既存領域（単体）の離職率

**3.9%**

（対2022年3月期2Q 0.1P増加）

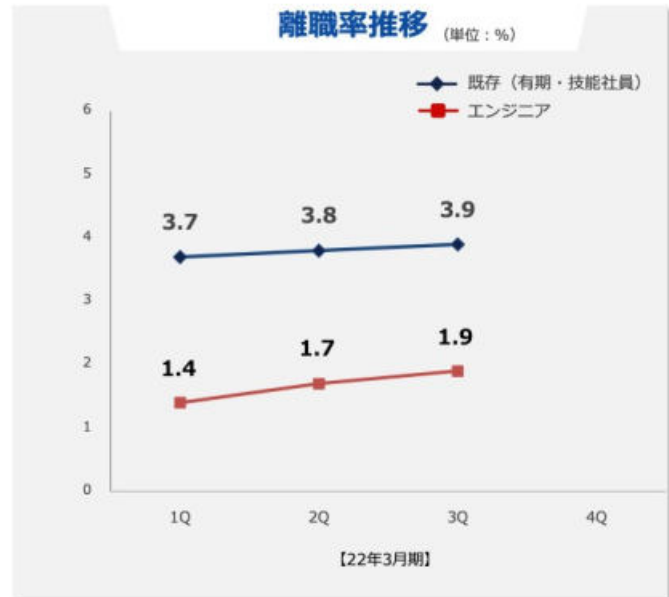
エンジニア領域（単体）の離職率

**1.9%**

（対2022年3月期2Q 0.2P増加）

## ポイント

既存の離職率は、4%未満を維持。  
エンジニアの離職率は、在籍数の増加もあり2Q比で0.2P増加も2%未満を維持。



全体とエンジニアの離職率については、少しずつ上がってきていますが、問題にはならないレベルです。しかし、長期的に投資して育成しているため、カリキュラムの工夫をしたり本人の適正を十分に見ていくという方向で、エンジニアの離職率も1パーセント少々まで押し下げていく対策を打っています。

## AIソリューションサービス進捗について

### AIソリューションサービス進捗について

製造メーカーが抱える課題解決を目的として、AIソリューションサービスをより具体化しご提供。

#### AIを活用した具体的課題解決に向けて

当社は、製造メーカーが抱える課題の中で特にニーズの高い、外観検査、予知保全、プロセス条件最適化を行う上での業務の効率化・省人化などの課題解決を目的として、より具体的なAIソリューションサービスを提供してまいります。



こちらは、新しい事業領域ということで、以前からお話ししていたAIソリューションサービスの進捗についてです。「お客さまといろいろな交渉をしながら、プロトモデルを作ります」とお伝えしていたと思うのですが、やはりお客さまのニーズの高い、スライドに記載の3つに絞っていかうという考え方をしています。

外観検査・予知保全・プロセス条件最適化と記載しています。製造装置でAIを実装していく中で、特にカメラを使って外観から不良品を早期発見するのが外観検査です。予知保全というのは、不良品ができる時に発生しうる、たとえば装置の不具合が起こらないように、予知しながら事前に保全する、あるいは製造装置にも消耗品があるため「消耗品をこのタイミングで取り換えると事前に不良品を防げる」というものです。

プロセス条件最適化というのは、昔、モノをつくる時に匠の方々が、塗装であれば温度や粘度、要するにどのくらい粘度が高いか低いかが不良につながっていたような部分でAIを使うことで、季節や外気の温度、湿度などについて「このような条件の原材料を投入することによって不良品を作らない」というようなプロセスの最適化です。この3つについて、今プロトモデルをいよいよスタートしているとお伝えしておきます。

## 株式会社ツナググループ・ホールディングスと資本業務提携

### 株式会社ツナググループ・ホールディングスと資本業務提携

当社は、株式会社ツナググループ・ホールディングス（社長：米田光宏、東京都千代田区）の連結子会社である株式会社ツナグHCサポート【新社名：株式会社LeafNxT（リーフネクスト）】への第三者割当増資引受け及び合併会社化についての契約を締結いたしました。

人材領域市場のさらなる活性化を実現するために、合併会社を通じて双方が持つ事業やノウハウを融合した新たな価値を提供することで、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会（Society）の実現に向けた取り組みを行ってまいります。

#### 合併会社の事業内容

- ・アライアンス企業と人材不足企業を繋ぐ人材紹介プラットフォーム事業
- ・製造請負業界を中心とした採用コンサルティング事業（メディアディレクション事業）
- ・資格取得支援による育成型有資格者派遣事業
- ・軽作業領域を中心とする派遣事業

※詳細につきましては、2022年1月18日に公表いたしました「株式会社ツナググループ・ホールディングスとの資本業務提携（先方子会社の合併会社化）に関するお知らせ」をご覧ください。

#### 【設立する合併会社の概要】

(1) 名称	株式会社ツナグHCサポート ※2022年3月1日までに株式会社LeafNxTへ社名変更予定
(2) 所在地	東京都千代田区神田三崎町三丁目1番16号
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 石橋弘二
(4) 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
(5) 資本金	124百万円
(6) 設立年月日	2021年8月3日
(7) 合併会社予定日	2022年3月1日
(8) 出資比率	株式会社ツナググループ・ホールディングス：51.3% 日総工業株式会社：48.7%

新たな事業の取り組みということで、スライドに記載のとおり、3月1日に合併を予定している、ツナググループ・ホールディングスとの合併のジョイントベンチャーの会社になります。

以前からお話ししているとおり、今後人材サービスの中で最も重要な、いかに効率的に人を採っていくかと、また採った方々をいかに適切な場所にマッチングしていくかについて、我々の持っているノ

ウハウとツナググループが持っているノウハウを出し合いながら、しっかりと突き詰めていくことがこの合併の目的になります。

事業内容はスライドにお示しするとおりですが、ここからいよいよ新しい事業が3年目に向かって派生してくる状況になります。特に以前からお伝えしていた、いわゆるアライアンス企業、もちろんツナグともそうなのですが、我々と違う業種でありながら、我々が採ってきた人間たちを送客できるような業種のコンソーシアムを作り、マッチングする人材紹介のプラットフォーム事業を行います。

採用をよりうまく進めていくということから、「採用コンサルティング事業」と記載していますが、特にメディアディレクション事業、つまり「そのサイトをどのように告知し、どうすれば効率的に人が採れるか」ということを、当社の自社サイトなどをうまく活かしながら、他社にも積極的に提供していくことが大きなポイントになります。

そして、当社が長きにわたって行っている人材育成、つまり育成型の資格者を派遣する事業を、ツナグとしっかり作っていくことになります。また、当社で集客した方々をそのままにしてしまうというのは非常にもったいないため、適正のある方々を新しく合併した会社の軽作業、物流センター、サービス業に振り向けていく事業についても調整します。ここから派生する事業が、中計の3年目の新しい事業として立ち上がったとご理解いただければと思います。

ようやくインサイダー情報ではなくなったため、このようにご説明できるようになりました。このようなことを来期も積極的に行いながら、都度IRしていきたいと考えています。

## その他の事業 事業収益

### その他の事業 事業収益



#### ポイント

- ・介護施設全体の入居率は、90%以上を維持。
- ・効率的な運営を継続し、増収増益。
- ・営業利益は、2Qの20百万円から35百万円に増加。

#### ● その他の事業実績

(単位：百万円)

	21年3月期 第3四半期		22年3月期 第3四半期		対前年同期比	
	実績	百分比	実績	百分比	増減額	増減率
売上高	2,220	100.0%	2,240	100.0%	19	0.9%
経費	2,242	101.0%	2,204	98.4%	△37	△1.7%
営業利益	△21	△1.0%	35	1.6%	57	-

#### 施設入居者数

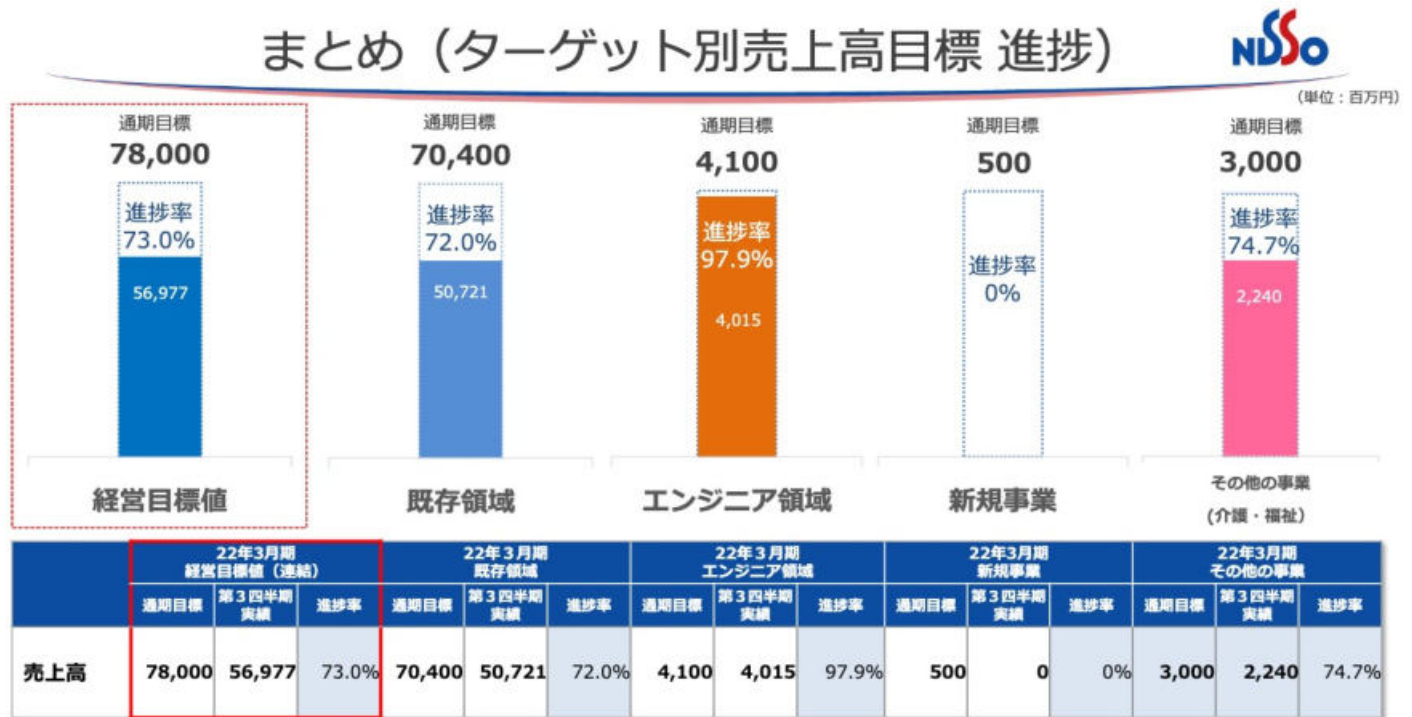
(単位：名)



その他の事業になります。これはご承知の介護事業ですが、ご覧いただくと、実は若干の不安があります。医療対応型の施設の5号館・6号館がそのような状況なのですが、冬に向かうとご逝去される方がいらっしゃるのです。

そこに対して、足元のオミクロン株の拡大によってリスクがあるのではないかとということで入居を待とうというケースや、あるいは内覧しにくいという状況があり、若干入居率が低下しています。この事業については赤字になるというような状況ではありませんが、念のためご説明しました。

## まとめ(ターゲット別売上高目標 進捗)



それぞれの進捗についてご説明したいと思います。ご覧のとおり、確かに稼働率が低いという状況がありながら、順調に在籍数を増やすことができています。そのため、既存事業についても72パーセントの進捗ということで、第4四半期で当初計画の売上は十分に達成できるだろうと思います。

一方、エンジニア領域については、第3四半期まででおおむね1年間の売上を達成している状態で、グラフに表れているとおり非常に順調に推移しています。

新規事業については、3年目の時点で18億円の粗利を稼げるような事業を、新しい事業領域で作っていかうと考えています。売上だけで見ると進捗は「0」ではないのですが、第3四半期まででは数百万円というレベルのため、一応「0」というかたちにしていきます。遅れていると言うよりは、着々と手が打てているという考え方をしています。

その他の事業の進捗については通常のレベルで順行していることが、このグラフから読み取れると思います。

# 株主優待制度導入について

## 株主優待制度導入について



### 株主優待制度「日総工産プレミアム優待倶楽部」を新設

当社株式への投資の魅力をより一層高め、中長期的に保有していただける株主様の増加を図ることを目的として、株主優待制度「日総工産プレミアム優待倶楽部」を新設いたしました。なお、初回の株主優待ポイントは2022年5月の贈呈を予定しております。

### 株主優待制度の概要

- ・ 毎年3月末現在の当社株主名簿に記載又は記録された3単元（300株）以上保有の株主様には、保有株式数に応じて優待ポイントが毎年5月（予定）に贈呈されます。
- ・ 優待ポイントを株主様限定の特設Webサイト「日総工産プレミアム優待倶楽部」において、食品、電化製品など4,000種類以上の商品から優待ポイントに応じて交換可能となります。

＜株式優待ポイント表（1ポイント≒1円）＞

保有株式数	付与されるポイント	贈呈時期
300株～499株	3,000ポイント	毎年5月（予定）
500株～699株	6,000ポイント	
700株～899株	10,000ポイント	
900株～999株	15,000ポイント	
1,000株～1,999株	20,000ポイント	
2,000株以上	50,000ポイント	

※詳細につきましては、2021年12月16日に公表いたしました「株主優待制度導入に関するお知らせ」をご覧ください。

機関投資家のみなさまというより、個人投資家の方々にとって非常にメリットのある株主優待制度の導入について、記載のように決まったため、こちらにシートを置いています。今回は機関投資家の方々ですので、割愛させていただきたいと思います。

## 2022年3月期 通期連結業績予想

# 2022年3月期 通期連結業績予想



通期連結業績予想では、在籍者数は期初計画を上回るペースで増加し増収となっておりますが、自動車関連での半導体、部品供給不足による稼働減少もあり、減益を見込んでおります。

■ 2022年3月期通期連結業績予想数値（2021年4月1日～2022年3月31日）

（単位：百万円）

	21.3期実績		22.3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	68,213	100.0%	78,000	100.0%	9,786	14.3%
営業利益	2,599	3.8%	2,400	3.1%	△ 199	△7.7%
経常利益	2,949	4.3%	2,600	3.3%	△ 349	△11.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,592	2.3%	1,750	2.2%	157	9.9%

Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

30

今後の見通しについては、基本的に前回の第2四半期の決算の時に期末修正をかけた数字をそのまま据え置きたいと考えています。ただ、営業利益の状況は現段階では非常に読みにくいというのは事実です。

これはオミクロン株がこれからどう解消されてくるかということや、半導体やそれぞれの部品欠品がこの年度末までにどのくらい解消されてくるかという状況次第だと思います。ただ、利益が大きく下回ることは今の段階では考えにくいのではないかとということで、この部分については据え置きしたいと思います。

## 株主還元方針

## 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%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。

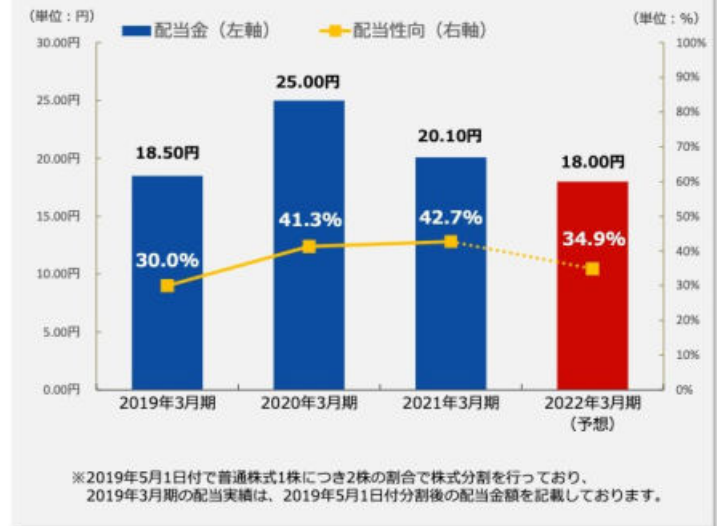
将来につきましては、投資とのバランスを踏まえたうえで、連結配当性向30%を超える配当を目指してまいります。

## 2022年3月期の配当予想

一株当たり配当金額（18.00円）を予想しております。

これにより配当性向は34.9%になります。

## 配当金と配当性向



株主還元方針についてです。従来からご説明しているとおり、我々の認識としては、確かにいろいろな課題があるため、思ったとおりの売上にならないものの、在籍数が順調に推移していることも踏まえ、まったくネガティブには捉えていません。

当初みなさまとお約束した18円についてはそのまま据え置き、結果として配当性向30パーセント以上という考え方です。34.9パーセントとなり、これは今後の利益がどう出るか次第であると思うのですが、18円は据え置きとしたいと考えています。

## 連結貸借対照表

# 連結貸借対照表



(単位：百万円,%)

	21年3月末		21年12月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
<b>流動資産</b>	<b>14,813</b>	<b>68.5</b>	<b>15,348</b>	<b>65.6</b>	<b>534</b>
現金及び預金	5,873	27.2	5,651	24.1	△ 222
受取手形及び売掛金	8,094	37.4	8,784	37.5	689
<b>固定資産</b>	<b>6,817</b>	<b>31.5</b>	<b>8,053</b>	<b>34.4</b>	<b>1,235</b>
有形固定資産	4,654	21.5	4,643	19.8	△ 11
無形固定資産	305	1.4	1,724	7.4	1,419
投資その他の資産	1,857	8.6	1,685	7.2	△ 171
<b>資産合計</b>	<b>21,631</b>	<b>100</b>	<b>23,401</b>	<b>100</b>	<b>1,769</b>
<b>流動負債</b>	<b>8,178</b>	<b>37.8</b>	<b>9,446</b>	<b>40.4</b>	<b>1,268</b>
未払費用	4,541	21.0	5,566	23.8	1,024
未払法人税等	494	2.3	33	0.1	△ 461
賞与引当金	950	4.4	552	2.4	△ 398
<b>固定負債</b>	<b>689</b>	<b>3.2</b>	<b>1,064</b>	<b>4.5</b>	<b>374</b>
退職給付に係る負債	345	1.6	476	2.0	131
<b>負債合計</b>	<b>8,868</b>	<b>41.0</b>	<b>10,510</b>	<b>44.9</b>	<b>1,642</b>
<b>株主資本</b>	<b>12,744</b>	<b>58.9</b>	<b>12,879</b>	<b>55.0</b>	<b>135</b>
<b>純資産合計</b>	<b>12,763</b>	<b>59.0</b>	<b>12,890</b>	<b>55.1</b>	<b>127</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>21,631</b>	<b>100</b>	<b>23,401</b>	<b>100</b>	<b>1,769</b>

Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

## Point

### ①稼働人数の増加

製造系人材サービスの稼働人数増加により、流動資産の「受取手形及び売掛金」及び「未払費用」が増加しました。

### ②企業結合等

株式取得による新規子会社化により、流動資産の「現金及び預金」が減少し、「無形固定資産」が増加しました。

### ③税金

中間納税により、流動負債の「未払法人税等」が減少しました。

### ④全体

上記の結果、前期末比で資産合計が8.2%増加、負債合計が18.5%増加、純資産合計が0.1%増加となり、自己資本比率は3.9%減の55.1%となりました。

34

ここからは補足資料になりますので、後ほどご覧いただければと思います。長時間にわたりお付き合いいただきまして、誠にありがとうございました。以上をもちまして私の説明とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。