

NISSO 日総工産株式会社 東証プライム市場 コード6569

工場求人ナビ



工場求人、
愛と希望を。

2022年3月期 決算説明会資料

2022年5月13日

日総工産、売上高は前期比14.6%増

半導体・部品不足等の影響が続くも、来期業績予想は増収増益を見込む

日総工産株式会社 2022年3月期決算説明会



日総工産株式会社

6569・東証プライム・サービス業

フォロー

2022年5月13日に行われた、日総工産株式会社2022年3月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 実績

- 在籍数は前期末比で1,799名増加
- 在籍数の増加及び請求単価上昇により前期比で増収
- 自動車での半導体、部品不足による稼働減少から前期比で減益
- エンジニアの売上高は目標達成

2023年3月期 連結業績予想

- 半導体、部品不足の影響は一定程度続くと想定
- 人材需要は堅調であり、増収増益を予想

みなさま、こんにちは。本日は足元の悪い中、またお忙しい中お集まりいただきまして誠にありがとうございます。音声ライブで聞いていただいているみなさまも、誠にありがとうございます。それでは、ただいまから説明会を始めたいと思います。

1ページはサマリーになります。在籍数は前期比末で1,799名増加と記載していますが、瞬間的に2,000名以上増えているタイミングもありました。年度末ということもあり、期末で250名ほど減ったため、結果的には1,799名となりました。

後ほどご説明しますが、本来ならば、いっそう増収増益になってもよいところを、新型コロナウイルスの影響を筆頭に、部品の調達が非常に難しかったり、半導体の影響を受けたりしています。そのため、在籍数の増加と単価の上昇によって前期比では増収になっているものの、稼働率への影響が大きかったため、減益となっている状況です。

エンジニア領域については売上、利益ともに順調に推移しています。

今年度の状況については後ほど詳しくご説明しますが、半導体や部品不足の影響は残るだろうと見込み、期末の予測を出しています。

また、お客さまからの人材の需要は大変堅調に推移しています。ただし、前期と比べれば増収増益となるものの、現状では増益幅はそれほど大きく望めないと考えています。

2022年3月期 連結業績ハイライト

2022年3月期 連結業績ハイライト



(単位：百万円)

ポイント

- 在籍数の増加及び請求単価上昇により増収。
- 自動車関連で、半導体、部品不足の影響が継続、稼働が減少し粗利率が低下。
- 外部人材ニーズは引き続き高い状態を維持。これにより、採用への投資を継続、販管費が増加。
- その他の事業については、減収増益。

	21年3月期		22年3月期		対前期比	
	実績	百分比	実績	百分比	増減額	増減率
売上高	68,213	100.0%	77,549	100.0%	9,335	13.7%
売上総利益	11,787	17.3%	12,950	16.7%	1,163	9.9%
販管費	9,188	13.5%	10,863	14.0%	1,675	18.2%
営業利益	2,599	3.8%	2,087	2.7%	△ 512	△19.7%
経常利益	2,949	4.3%	2,369	3.1%	△ 580	△19.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,592	2.3%	1,696	2.2%	103	6.5%

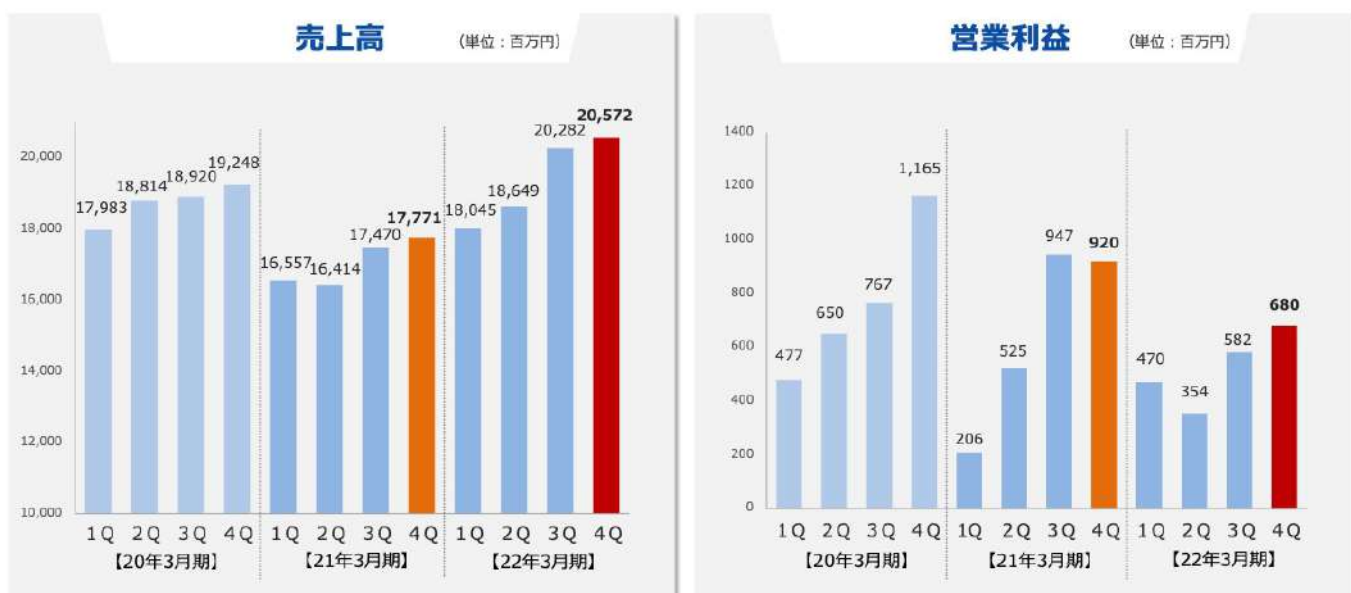
Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

4

連結業績のハイライトについては後ほどご覧いただきたいと思えます。まずは日総工産単体のハイライトを中心にご説明していきます。

2022年3月期 四半期単位の連結業績

2022年3月期 四半期単位の連結業績



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

5

5ページには、四半期ごとの売上と営業利益のグラフを記載しています。

2022年3月期 単体業績ハイライト

2022年3月期 単体業績ハイライト



売上高について

売上高は、在籍数の増加及び請求単価上昇により14.6%増加。

費用・利益面について

- 新型コロナウイルス感染拡大、自動車関連での半導体、部品不足に加え震災等もあり稼働（稼働日数、残業時間、休出時間等）減少の影響が継続、売上高で約27億、営業利益で約13億減少。
- 自動車、電子デバイスを中心に人材ニーズが高く、採用への投資は前期比で増加、販管費も増加。

助成金収入

- 2021年3月期：290百万円
- 2022年3月期：176百万円

(単位：百万円)

	21年3月期		22年3月期		対前期比	
	実績	百分比	実績	百分比	増減額	増減率
売上高	62,549	100.0%	71,697	100.0%	9,147	14.6%
売上総利益	11,226	17.9%	12,336	17.2%	1,110	9.9%
販管費	8,603	13.8%	10,222	14.3%	1,618	18.8%
営業利益	2,622	4.2%	2,114	2.9%	△ 508	△19.4%
経常利益	2,863	4.6%	2,294	3.2%	△ 569	△19.9%
当期純利益	1,530	2.4%	1,607	2.2%	77	5.1%

Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

6

6ページをご覧ください。スライドに記載のとおり、単価の上昇と在籍数の増加により売上高は14.6パーセント伸びています。

一方で、機会損失も大きくありました。例えば、部品の欠品等によって工程が止まるとお客さまから平均6割の補償金をいただくのですが、それは基本的に社員の給与の補償になります。また、工程が止まったことによって、稼働していた方が、普段なかなか取りにくい有休を積極的に消化したり残業や休出が減ったりします。

これにより売上高で約27億円の機会損失となっていますが、こちらも後ほど詳しくご説明します。営業利益については、前々期も新型コロナウイルスの影響を受けているため、それ以前の正常な稼働レベルと比較すると約13億円の機会損失となっています。

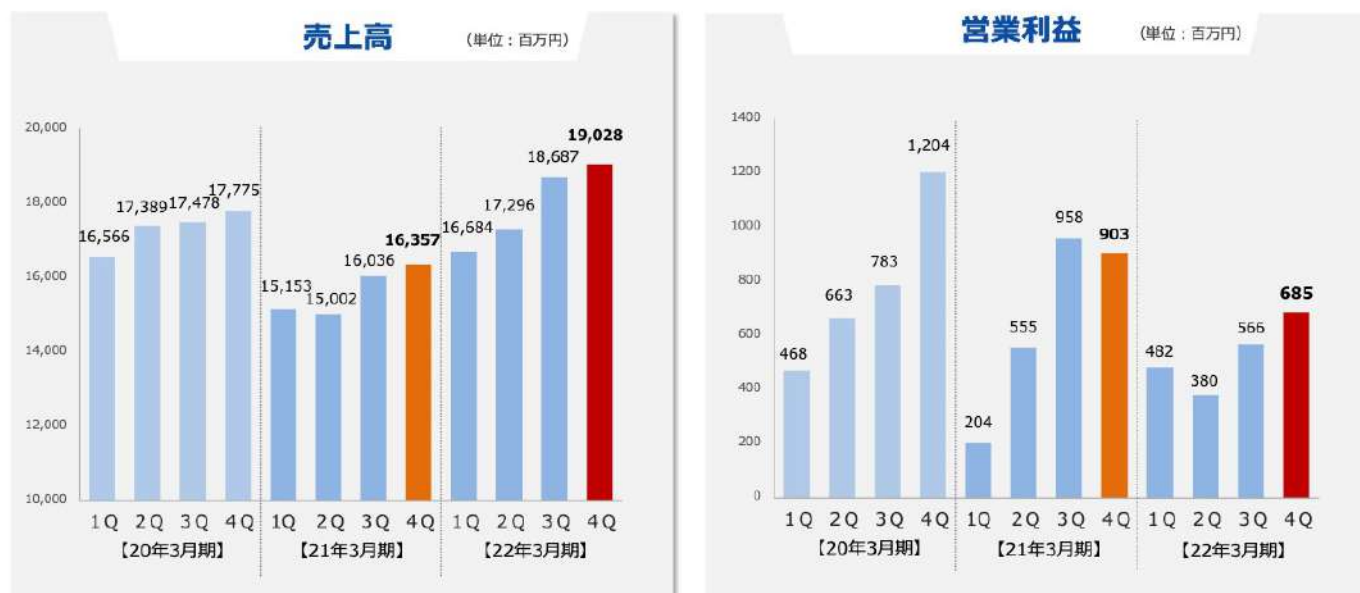
先ほどお伝えしたとおり、前期もお客さまからの需要が旺盛だったため、採用のための費用や、新型コロナウイルスの影響でしばらくプロモーションをかけていなかった自社サイトの広告宣伝費が大きく膨らみました。募集費と広告宣伝費をあわせて10億円ほど前々期よりも膨らんでいます。

我々としては決してよいとは思っていませんが、入社特典というものがあります。自動車メーカーを中心に、人材の引っ張り合いから入社に結びつけるための一時金が多発している状況の中で、当社だけ対応しないわけにもいかず、そういった費用がかさんでいます。このようなことも原価率を悪くしている大きな要因になっています。

また、コロナ禍が始まった時期と比べて休業日数が減りました。そのため、助成金収入は昨年比で1億1,400万円減少しています。

2022年3月期 四半期単位の単体業績

2022年3月期 四半期単位の単体業績



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

7

単体の四半期ごとの売上・利益についてです。本来であれば我々の業種の特性上、在籍が右肩上がりになると、上期の営業利益に対して下期の営業利益は「1対2」程度というのが適正な状態です。しかし、スライドのグラフに記載のとおり、2022年3月期の後半に部品欠品の影響を受け、「1対1.45」程度と、とくに後半で大きく失速しています。

2022年3月期 業績サマリー

連結業績

売上高 77,549百万円 (前期比 9,335百万円/13.7%)
営業利益 2,087百万円 (前期比 △512百万円/△19.7%)

● 業種別売上高 (前期比)

自動車 … +16.7%
 電子デバイス … +19.2%

・自動車関連では、前期比で16.7%増加。在籍数増加及び請求単価上昇により売上高は増加、半導体、部品供給不足等の影響は継続。
 ・電子デバイス関連では、前期比で19.2%増加。半導体の需要は引き続き堅調。

● 期末在籍者数

14,945名 (前期比+1,799名)

・在籍数は、前期末比で1,799名増加。自動車での継続した増員に加え、堅調な電子デバイスも、在籍数が増加。

● 一人当たり売上高/月

415千円 (前期比+19千円)

・一人当たりの売上高は、新型コロナウイルス感染拡大、自動車関連で、半導体、部品不足に加え、地震等による稼働（稼働日数、残業時間、休出時間等）減少の影響が継続も、請求単価の上昇もあり前期比で19千円増加。

活動の概要についてです。ご覧のとおり、業種別売上高については自動車・電子デバイスともに伸びています。自動車については、先ほどお伝えしたとおり、在籍数の増加ならびに単価の上昇が大きく影響しているものの、機会損失もありました。

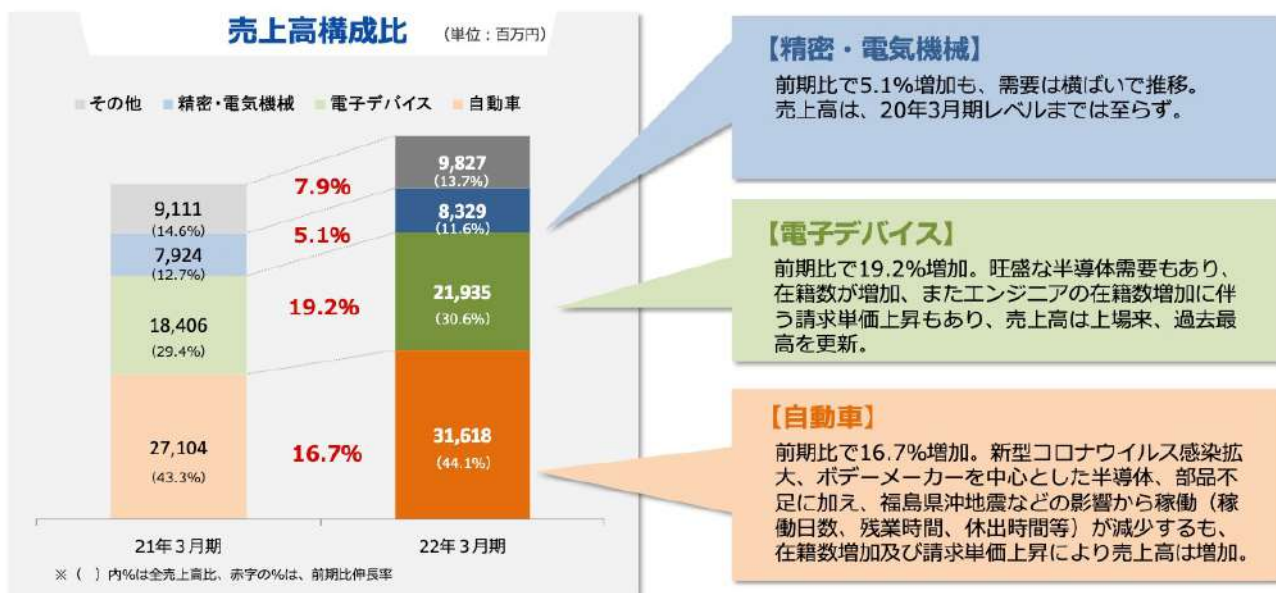
また、前期1年間を分析してみると、半導体メーカーは非常に好調でしたが、半導体と関連の高い受動体と言われる領域については、半導体の製造が不十分だった煽りを受けました。当社で言いますと、コンデンサの最大手グループでも通常の9割ほどの稼働率だったと思います。分析の結果、人は増えているものの、1人あたりの稼働状況が落ちたことがわかっています。

在籍者数については、冒頭でお伝えしたとおりです。1人あたりの売上高はちょうど1年前と比べると、月平均で1万9,000円増えています。前々期は感染リスク、前期は部品の欠品など、内容は異なりますが新型コロナウイルスの影響を受けました。そのような中でも単価上昇分があったため、月平均1万9,000円の売上アップにつなげることができました。

「どんな状況だと言えるかな」と、私なりにいろいろ分析している中で気がついたことが1つあります。当社で働いている1万4千数百人の方々が、どのくらい有給を取ると稼働が低下するのかといった相関関係を分析してみました。

通常稼働の状態では、1人あたり月0.8日を少し切るくらいの有給取得状況です。しかし、1人あたり月1日を超える有給取得状況になると、稼働の低下が顕著に表れ、結果として収益に大きく悪影響をもたらしているという相関関係があるとわかりました。

2022年3月期 業種別売上高(単体)



10ページをご覧ください。先ほどお伝えしたとおり、電子部品と自動車が伸びています。自動車については機会損失がなければ、本来もっと成長していたと思います。

ここでお伝えしたいのは、全体的に伸びているものの、やはり電子部品と自動車が非常に伸びていることです。また自動車で部品欠品の影響が出ているものの、当社としてシェアを上げておきたい大手自動車メーカーなどについては、その間も確実にシェアが上がってきていることです。さらにトップラインである在籍数が増えているものの、稼働がそこまで伸びなかったことです。これらの状況がスライドに記載のとおり表れています。

2022年3月期 四半期単位業種別売上高(単体)



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

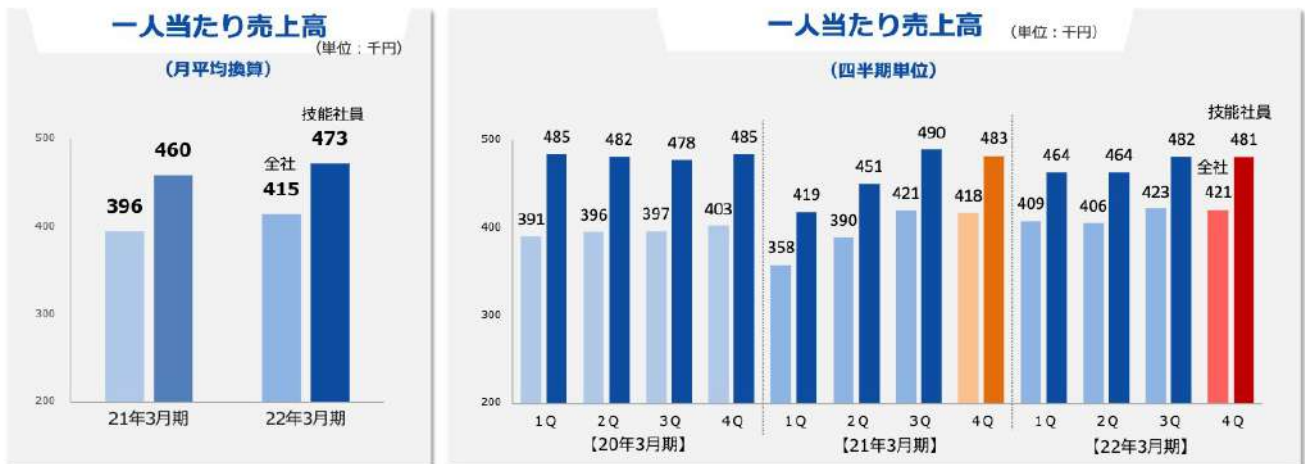
11

11ページは、電子部品、自動車、精密・電気機械、その他それぞれの推移についてです。スライドに記載のとおり、稼働率は上がらないものの、自動車も着実に伸びていますし、電子部品も伸び続けており、この状況は今期も続くと見えています。

一人当たり売上高(単体)

一人当たり売上高（単体）

- 2022年3月期累計
 - <全社> 一人当たり売上高 415千円（前期比 +19千円）
 - <技能社員> 一人当たり売上高 473千円（前期比 +13千円）
- 全社、技能社員の一人当たりの売上高は、新型コロナウイルス感染拡大、自動車関連での半導体、部品不足の影響に加え、福島県沖地震などによる稼働減少の影響があるも、請求単価の上昇もあり前期比で増加。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

12

12ページは、1人当たりの売上状況です。スライドのグラフに記載のとおり、前々期と比べるとたしかに伸びていますが、前々期も新型コロナウイルスの影響を受けているため、2年前の2020年3月期と比べて見ていきます。

技能社員の単価が上がっているにも関わらず、それほど売上が伸びていない状況です。このようなことが稼働状況の悪さというかたちで顕著に表れていると見ていただければと思います。

ちなみに、単純に前期と2020年3月期を比べると、受注単価は平均で約70円強伸びています。一方で、2022年3月期と2021年3月期を比べると、第4四半期の時間外のレベル差では月4時間くらいの差が出ています。前々期はコロナ禍から回復する最中で、部品の欠品がそれほど顕著ではなかった頃ですが、残念ながらこのように稼働が落ちている状況だったと言えると思います。

在籍人数(単体)

在籍人数 (単体)



前期末比

+1,799名 (+13.7%)

ポイント①

自動車関連での挽回生産、旺盛な半導体需要に伴う増員、また退社抑制もあり自動車、電子デバイスを中心に在籍数は増加。

ポイント②

製造系の人材ニーズは、引き続き高い状態を維持。

期末在籍人数

(単位:名)



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

13

13ページは在籍数の推移についてです。お客さまからの人材需要が非常に旺盛になったことに加え、採用の成功と離職率の低下が寄与し、スライドに記載のとおり伸びています。離職率の低下については後ほどご説明します。

トップラインの増加に応じた売上や利益が伴っていないことが非常に残念ですが、お客さまが部品欠品の状態から回復することを待ちながら、引き続きトップラインを伸ばしていきます。今期の状況についても、後ほどあらためてご説明します。

技能社員・エンジニア数(単体)

ポイント①

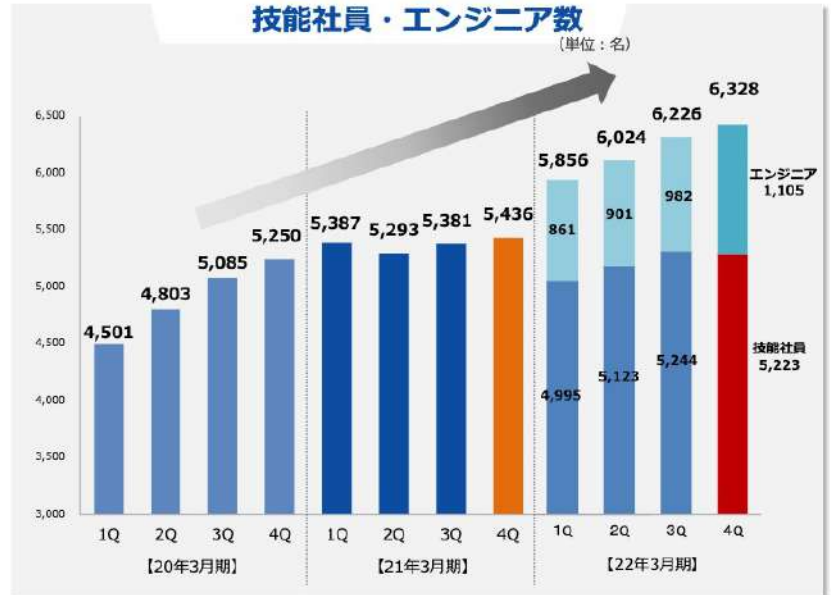
技能社員・エンジニアの総数は3Q比で102名増加。

ポイント②

技能社員からエンジニアへのキャリアアチェンジを積極的に推進。

ポイント③

エンジニアの設備技術分野のニーズは高く、今後も拡大予定。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

14

14ページをご覧ください。スライドに記載のとおり、第3四半期比で第4四半期は技能社員・エンジニアが102名増えています。特にエンジニアへのキャリアアチェンジを積極的に推奨しています。

当社のエンジニアのうち80パーセントの方々は技能社員からの登用で、残りが中途採用からの増加だと見ていただければと思います。中でも、設備技術分野はお客さまからのニーズが非常に高いため、この領域のエンジニア数を拡大させていくことが非常に重要だと考えています。

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4Q累計の売上高は、前期比で12.4%増加、上場来、過去最高を更新。
4半期単位の4Q売上高も、上場来、過去最高を更新。

ポイント②

自動車、半導体関連メーカーを中心とした増員に加え、請求単価の上昇もあり、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、部品供給不足に加え、震災等の影響も重なり、減少。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

15ページは、アカウント企業の比率についてです。スライド右側の棒グラフを見ると、アカウント企業グループは順調に伸びているように見えますが、実際には部品欠品の影響が出ています。

特に自動車については、我々もかねてから承知していたのですが、思いのほか半導体以外の受動体を多く使っています。もちろん、半導体の装置にも半導体が使われています。そのため、なかなか完成品に持っていきにくい状況が前期の後半くらいから顕著になり始めてきました。

離職率(単体)

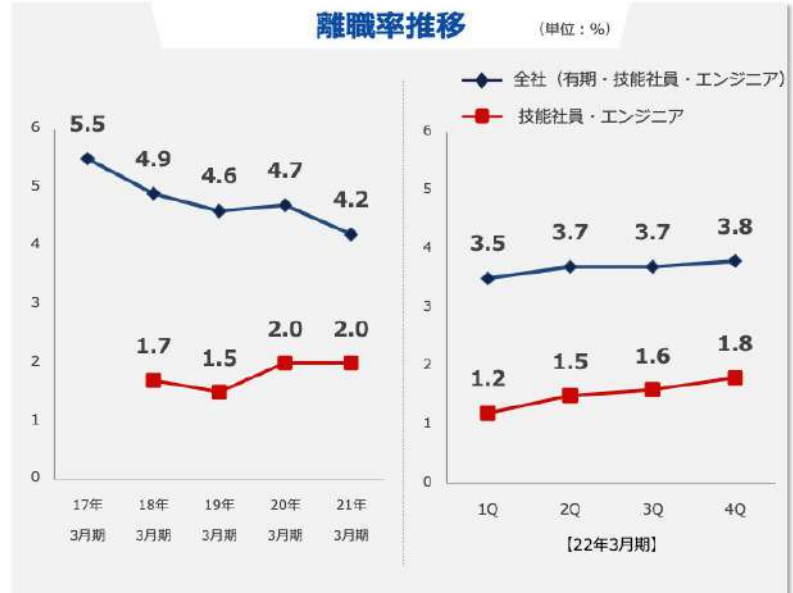
2022年3月期 実績

全体の離職率
3.8%
 (対2021年3月期 0.4P改善)

技能社員の離職率
1.8%
 (対2021年3月期 0.2P改善)

ポイント

在籍数の増加もあり、離職率は若干上昇も、全社の離職率は引き続き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。



採用以外に在籍数を伸ばした、もう1つの要因である離職率についてご説明します。

当初、今年度の離職率は「4パーセントをなんとか割り込んでいこう」という状況でした。その結果、全体で3.8パーセントに抑え込めたことが、在籍数の増加につながっています。

計算するとわかるように、前期の平均在籍数が約1万4,500名だとして、その0.2パーセントのレベルであれば、スキルのある方々がそれだけ辞めなくても済んでいるということですので、売上・利益に非常に貢献できる内容だと考えています。

一方で、技能社員の離職率はやや上がってきていますが、なんとか2パーセント以内にコントロールできています。今後は2パーセント未満を維持するだけでなく、技能社員の離職率をさらに低下させるため、カリキュラムの見直しなどにも取り組んでいけるよう対応しています。

教育実績(単体)

ポイント①

主要コースの教育実績合計は、前期比で3,561名増加。

ポイント②

エンジニアへのキャリアチェンジ推進等もあり、エンジニア教育実績は前期比で350名増加、設備保全基礎教育実績は、前期比で31名増加。

● 2022年3月期 第4四半期 主要なコース別教育実績（延べ人数）

（単位：名）

研修名	4Q (1月～3月)	内容	22年3月期 累計	(参考) 21年3月期 累計
技能社員教育	457	技能社員スタンダード教育	1,594	970
設備保全基礎教育	100	設備保全基礎教育	290	259
エンジニア教育	142	製造設備保全・製造設備技術 機械設計・生産技術 SEAJ教育（半導体に特化した安全教育）	418	68
製造教育	1,277	ものづくり教育、 製造スタッフ配属前実習、 移動教育等	5,396	2,840
合計	1,976		7,698	4,137

教育実績についてです。当社がとくに力を入れているのは、設備保全基礎教育とエンジニア教育です。

従業員のスキルアップやキャリアチェンジを推進することで、付加価値を高め、受注単価を上げ、従業員の処遇改善とともに収益性を上げていく取り組みを強化していますが、まだ増強しきれていません。その大きな理由として、新型コロナウイルスの影響があります。

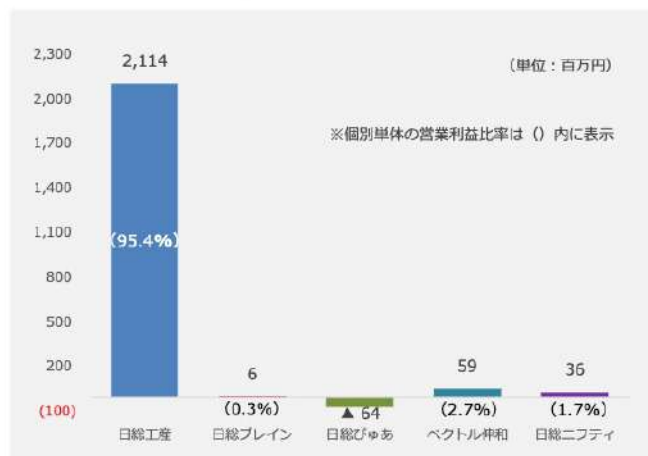
当社テクニカルセンターでの教育で、クリーンルームに人がたくさん入り込むことは、感染リスク上できません。そのため、現在取り組み始めているeラーニングや開発中のVR、装置メーカーの請負現場におけるOJTなど、新しい手を打ちながら、育成のための能力をさらに拡大することが、当社の目の下の課題です。

個別単体売上高・営業利益比率

2022年3月期
個別単体売上高



2022年3月期
個別単体営業利益



売上高・営業利益の90%以上は単体の業績で構成

ターゲット別の業績評価について、ご説明します。まずは、個別の単体売上高です。

なぜ日総工産を中心にご説明しているかと言いますと、個別単体売上高が全体の連結売上高の92パーセントを、個別単体営業利益が全体の営業利益の95.4パーセントを占めているためです。

スライドの表に記載しているベクトル伸和は、前期に当社の仲間に加わった会社で、ちょうど半期分を反映しています。当社としても既存領域ということで、仲間に加わっていただきました。

今後は半導体装置の分野に新しい柱を大きく立てていきたいということで、ベクトル伸和の拡大は当社の新しい分野での成長エンジンになると考えています。

既存領域について

既存売上高について

4Q単体の売上高は、在籍数の増加もあり、3Q比で0.7%増加。

既存在籍について

自動車、電子デバイスでの増員もあり在籍数は3Q比で112名増加。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

20

既存領域の推移です。既存領域についても、第3四半期比で112名と伸びています。

ここで、みなさまにお伝えしておかなければならないことがあります。今回、新型コロナウイルスや震災の影響、サイバーテロによる急な稼働停止などがありました。既存領域が伸びたのは、最近足元で大手ボデーメーカーすべてに口座を持っている当社として、決して悪いことではないということです。

ただ、既存領域のウエイトが高くなった分、経済変動をまともに受けました。今後を考えると、引き続き既存の分野についても注力しますが、リスク分散で新しい分野にしっかり注力していこうと考えています。

1点目は自動車部品で、これから大変重要になってくるリチウムイオン電池関連の工場です。今後は日本国内でもリチウムイオン電池の取り合いになるだろうということで、大型プロジェクトが目白押しとなっています。すべてのリチウムイオン電池工場の口座を持っているという当社の特色を活かし、人材の育成などを並行して行いながら、この分野を積極的に拡充、拡大していきます。

2点目は、従来から力を入れている半導体メーカーと装置メーカーです。半導体メーカーについては、新しく口座を獲得する時には、半導体の設備保全という切り口から拡充し、オペレーターに近い領域まで拡大していました。今後は、設備保全の方々の育成にもう一段スピードを上げ、半導体メーカーのシェアをさらに拡大していきます。

また、先ほどお話ししたベクトル伸和は、半導体の装置メーカーの請負ができる数少ない人材会社です。今は規模が小さいのですが、当社の人的リソースや教育の仕組みなどをうまくジョイントしながら、半導体装置メーカーのシェアアップを図っていきます。

自動化に向けた、ロボットや半導体以外の装置メーカーのシェア拡大についても、設備保全の素養のある方々を育成していくことにより、拡大していこうと考えています。そのため、今年度は期の途中でアカウント企業というかたちに変更していく会社は何社か出てくると思います。

半導体の領域については、熊本エリアでの拡大に向けて、人材育成の仕組みをどうするかなど、熊本県や関連の会社といろいろディスカッションしています。現在、2年先の本稼働に向けた準備に入っている状況です。

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

- ・ 4Qの売上高は、在籍数の増加もあり3Q比で184百万円（12.5%）増加。
- ・ 今期目標に対し、達成率は138.3%となり、ターゲット別売上高目標では達成率が最も高い。

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、514千円/月、技能社員の473千円/月を上回る。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

21

エンジニア領域についてご説明します。第4四半期の売上高は、第3四半期比で12.5パーセント増加しています。累計の達成率は138.3パーセントで、達成度を38.3パーセントオーバーしています。

技能社員の月平均売上高47万3,000円と比較すると、エンジニアの売上高は51万4,000円です。1人当たりの売上高が高いことも、スライドのグラフに表れています。

エンジニア領域在籍人数

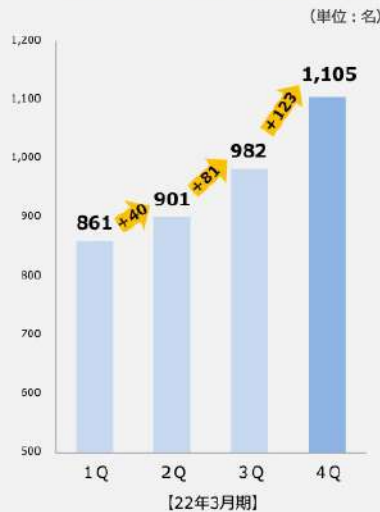
エンジニア期末在籍について

- ・エンジニアの在籍数は、3Q末比で123名増加。
- ・四半期単位での在籍数の伸びは、1Q以降最大。

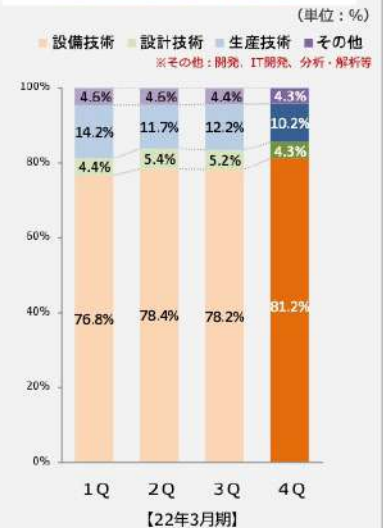
エンジニア業種分類について

業種別では、半導体装置を中心とした設備技術に注力、構成比が増加。

エンジニア期末在籍人数



業種別在籍 構成比



エンジニアの在籍数も順調に増えています。その中で、半導体装置を中心とした設備技術に注力するのは理由があります。

当社の技術領域であるエンジニア領域は後発で、特に製造現場と極めて親和性が高い設備技術に注力しています。また、そのような方々を育成する仕組みを持っています。

今後、設備保全の領域はますますニーズが高くなることがはっきりとわかっています。現状でもリソースが足りない状況ですが、自動化やその他の状況になってきた時に、さらに不足すると見込まれています。

先ほどお伝えしたように、既存領域のリスク分散で新しい領域を攻める時に、設備技術の素養のある方々を先行で投入することにより、他の領域や新規の獲得がしやすくなるのが、設備技術を強化する大きな理由です。

今後の課題として、今期以降に注力していくところについて少しご説明します。当社はこの数年、設備技術の領域の方々を育成していますが、仕事をし始めたばかりで、初級・中級の手前の方々が中心です。

そのため、当社は今、このような方々が中級・上級へと上がっていくためのスキルアップの仕組みを作っています。スキルアップにより、1人当たりの売上をさらに拡大していくことが1つ目の課題です。

2つ目の課題は、他の技術領域をどう拡大していくかということです。今は製造メーカーも、IoTやAIを活用する時代になってきています。その中で、当社は前期の後半くらいからAI教育に取り組み始め

ています。それを設備保全のメンバーに施していくこと、または海外から日本で働く方々を雇用し、その方々にITやAIのスキルを施しながらエンジニアとして働いてもらうことを考えています。

これから拡大が予測される半導体領域の技術者ですが、実は今、日本国内で半導体領域を勉強し、卒業する方はほとんどいません。当社では半導体領域の技術者を、座学はもとよりOJTで育成する仕組みを作ろうとしています。

今回の熊本プロジェクトもそうですし、その他の半導体メーカーとも交渉あるいはカリキュラムの開発を進めています。このように、エンジニアの在籍数の拡大と1人当たりの売上を上げていくことに、今期、来期は本格的に取り組んでいきます。

離職率(既存・エンジニア領域)

離職率 (既存・エンジニア領域)



2022年3月期 実績

既存領域 (単体) の離職率

3.9%

(対2022年3月期3Q ±0.0P)

エンジニア領域 (単体) の離職率

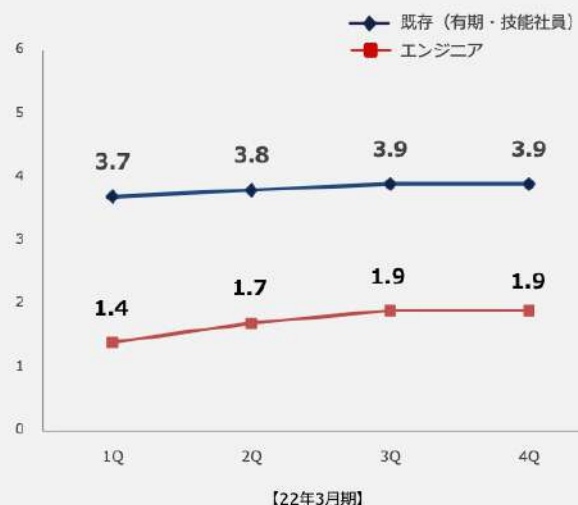
1.9%

(対2022年3月期3Q ±0.0P)

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も2%未満を維持。

離職率推移 (単位: %)



エンジニアの離職率についてです。右側のグラフは、エンジニアと、エンジニア以外の有期・技能社員を合算した離職率との比較です。こちらも2パーセント以下で推移していますが、当社はエンジニアの方々への研修に相当投資しているため、2パーセントを切っていればよいというレベルではありません。離職率を低下させていくことに、今後も取り組んでいきたいと考えています。

その他の事業 事業収益

ポイント

- 営業利益は前期比で56.6%増加。
- 入居者数の微減から減収も、効率的な運営により増益。
- 介護施設全体の入居率は、引き続き90%以上を維持。

● その他の事業実績

(単位：百万円)

	21年3月期		22年3月期		対前期比	
	実績	百分比	実績	百分比	増減額	増減率
売上高	2,972	100.0%	2,963	100.0%	▲ 9	△0.3%
経費	2,949	99.2%	2,926	98.8%	▲ 23	△0.8%
営業利益	23	0.8%	36	1.2%	13	56.6%



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

24

その他の事業、介護・福祉のセグメントです。スライド下部の赤色の折れ線グラフが入居率です。高齢の方々が入居している施設のため、新型コロナウイルス対策を厳重に取らなければなりません。結果として、今は入居率が低下しています。

新しいテクノロジーと言えるほどではありませんが、こちらについてもZoomのようなWebを使った内覧の仕組みや、Webを使って入居者とのコミュニケーションを取る仕組みを活用しています。

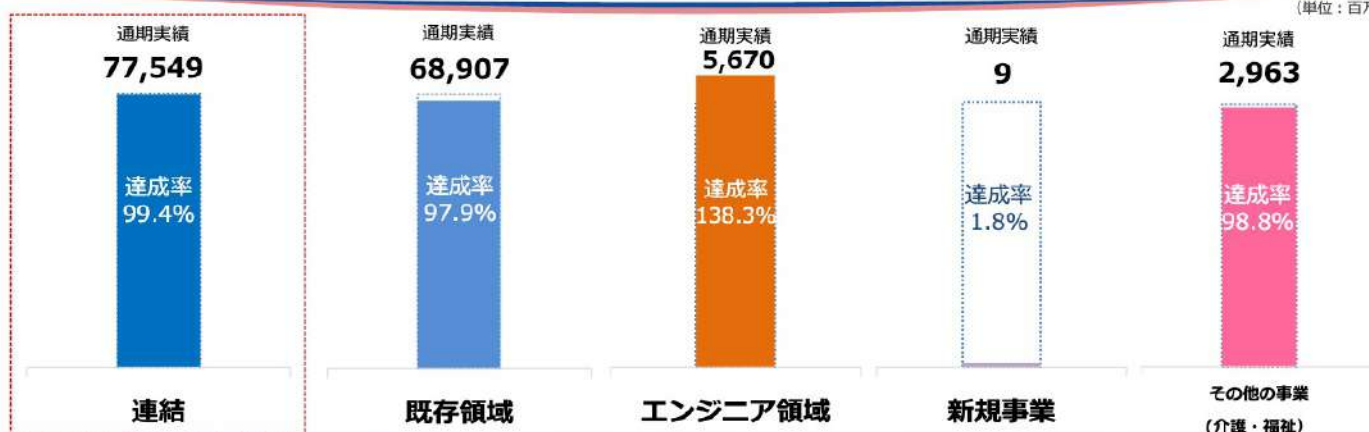
現在、入居率は90パーセント強ですが、このような仕組みを活用しながら、当社が目指す95パーセントにまで引き上げ、利益をもう一段上に高めていきたいと考えています。

まとめ(ターゲット別売上高目標 進捗)

まとめ（ターゲット別売上高目標 進捗）



(単位：百万円)



	22年3月期 連結			22年3月期 既存領域			22年3月期 エンジニア領域			22年3月期 新規事業			22年3月期 その他の事業		
	通期目標	実績	進捗率	通期目標	実績	進捗率	通期目標	実績	達成率	通期目標	実績	進捗率	通期目標	実績	進捗率
売上高	78,000	77,549	99.4%	70,400	68,907	97.9%	4,100	5,670	138.3%	500	9	1.8%	3,000	2,963	98.8%

Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

ターゲット別売上高目標の進捗状況です。前期から新しく取り組んだ既存領域、エンジニア領域、新規事業、そして介護・福祉を中心とするその他事業の4つの領域の進捗です。既存領域について、稼働は低いもののおおむね達成しています。しかし、先ほどお伝えしたように、収益に非常に課題を持っています。

4つの領域の中で、売上・利益ともに順調に推移しているのはエンジニア領域のみです。その他事業、介護・福祉は先ほどご説明したとおりです。

新規事業の領域ですが、「新規事業とは、いったいどのような事業を定義しているのか」という点について、少し詳しくご説明します。率直にお伝えすると、ちょうど1年半くらい前、この中期経営計画を策定しているタイミングでは、新規事業を相当幅広くとらえていました。

しかし、1年間計画に沿っていろいろな種を撒いていく中で、「どうもここに相当な可能性があるな」ということが、だんだんと見えてきました。

その中に、先ほどお話しした、ベクトル伸和で行っている半導体設備の請負がありますが、こちらはライバルがほとんどいない状態です。既存事業領域からの派生事業ですが、この請負事業をしっかりと新しい事業として確立させ、1つの柱として進めていこうと考えています。

以前からお話ししているニコン日総プライムでは、ダイバーシティ経営というわけではありませんが、ボリュームゾーンにあたるシルバー世代の方々の活用について、もう一段具体化させていこうと考えています。

また、こちらも既存事業からの派生ですが、2022年3月にJVで立ち上げた、採用のプラットフォーム事業においては、まず我々の同業、または我々と親和性のある人材会社などとコンソーシアムを組み、プラットフォームを利用して採用効率を上げていく事業に取り組み始めています。そして、そこで蓄積されるビッグデータの活用による定着の向上、あるいは採用の効率化などを、LeafNxTという会社を使って行っていきたいと思っています。

今後は、LeafNxTを使って我々の持っているノウハウ、教育、人を作る仕組みについて広げていく計画も進めています。このほか、まだまだ種を撒いている領域の事業がたくさんありますが、今期はある程度事業化の目処が立ったタイミングで、積極的にIRをしていきたいと考えています。

2023年3月期 通期連結業績予想

2023年3月期 通期連結業績予想



通期連結業績予想では、半導体不足、部品欠品の影響が一定程度続くことを想定しておりますが、増収増益を見込んでおります。

■ 2023年3月期通期連結業績予想数値（2022年4月1日～2023年3月31日）

（単位：百万円）

	22.3期実績		23.3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	77,549	100.0%	88,600	100.0%	11,050	14.2%
営業利益	2,087	2.7%	2,700	3.0%	612	29.4%
経常利益	2,369	3.1%	2,700	3.0%	330	13.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,696	2.2%	1,800	2.0%	103	6.1%

Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

27

通期連結業績予想ということで、今後の見通しについてです。当初、中期経営計画の2期目では売上高900億円、営業利益40億円を想定していました。

実は私もギリギリまでこの数字にこだわった事業計画を作ろうと考えていました。しかし、残念ながら新型コロナウイルスの影響は今期も避けることができないだろうと思います。期末の連結予想の数字についてご説明すると、先ほどお伝えした機会損失のレベルが、前期は100と置いた時に、今期も80程度の機会損失のリスクはあるだろうと考えています。

中期経営計画の前提では来期の売上高が連結で1,150億円、営業利益が67億円でした。今もその前提でご説明していますが、こちらを来期そのまま行うことは、今の状況から考えるとおそらくかなり難しいと考えています。

1年遅れくらいになるのではないかと思いますので、今走っている中期経営計画をもう一度ローリングして、この計画を達成できるような事業計画を作り直していく作業に入っています。

第1四半期決算説明会のタイミングでは、みなさまにもご説明ができるよう、着々と準備を進めています。予測については大変心苦しく、残念な状況ではあるのですが、売上高886億円、営業利益27億円と計画しています。

株主還元方針

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%以上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。

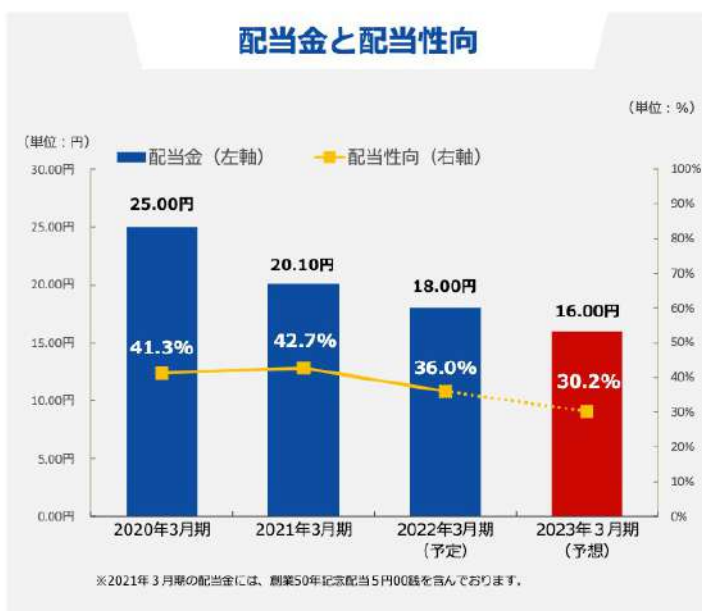
2022年3月期の配当（予定）

一株当たり配当金額は期初の予想どおり18.00円（連結配当性向36.0%）を予定しております。

2023年3月期の配当予想

一株当たり配当金額16.00円を予想しております。

配当金と配当性向



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

29

株主還元方針の考え方についてご説明します。グラフをご覧のとおり、毎年減配しているように見えます。この点について少しご説明すると、2021年3月期は50周年の記念配として5円が乗っている状態です。そのため、5円を引いていただくのが本来の配当の1つの考え方になります。

2022年3月期の配当金額は18円という状況です。こちらは最初にお約束した数字で、配当性向36パーセントです。来期の配当金額は16円で、配当性向30.2パーセントを予想しています。こちらは我々がいつもお話ししている株主還元方針の配当性向30パーセント以上に基づいています。

しかし、我々としてはコロナ禍の回復状況やほかのこれからのいろいろなことを鑑み、先ほど提示した業績予想をミニマムとして考えていますが、配当金額そのものを、なんとか以前の18円以上のレベルで配当できるよう、今後努力していくという考え方を、この場を借りて意思表示させていただきま

連結貸借対照表

連結貸借対照表



(単位：百万円,%)

	21年3月末		22年3月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	14,813	68.5	19,068	69.4	4,254
現金及び預金	5,873	27.2	8,779	32.0	2,905
受取手形及び売掛金	8,094	37.4	9,390	34.2	1,296
固定資産	6,817	31.5	8,394	30.6	1,577
有形固定資産	4,654	21.5	4,578	16.7	△76
無形固定資産	305	1.4	1,667	6.1	1,361
投資その他の資産	1,857	8.6	2,149	7.8	292
資産合計	21,631	100.0	27,462	100.0	5,831
流動負債	8,178	37.8	10,411	37.9	2,232
1年内返済予定の長期借入金	-	0.0	490	1.8	490
未払費用	4,541	21.0	5,381	19.6	839
賞与引当金	950	4.4	1,058	3.9	108
固定負債	689	3.2	3,492	12.7	2,802
長期借入金	-	0.0	2,509	9.1	2,509
負債合計	8,868	41.0	13,903	50.6	5,035
株主資本	12,744	58.9	13,540	49.3	796
純資産合計	12,763	59.0	13,559	49.4	796
負債純資産合計	21,631	100.0	27,462	100.0	5,831

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」及び流動負債の「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伴い、「無形固定資産」が増加しました。

③資金調達

金融機関からの新規借入により、流動負債の「1年内返済予定の長期借入金」及び固定負債の「長期借入金」が増加しました。

④全体

上記の結果、前期末比で資産合計が27.0%増加、負債合計が56.8%増加、純資産合計が6.2%増加となり、自己資本比率は9.6%減の49.4%となりました。

31

これ以降は補足資料になります。補足資料は連結貸借対照表とキャッシュ・フロー計算書ですが、後ほどご覧いただければと思います。

我々としてはさまざまな成長戦略、いろいろな手を打たせていただいているということに関して、採用や業種、新しい領域、あるいはエンジニアのような領域も、順調に推移しているものの、やはり最大のネックは新型コロナウイルスの影響による部品欠品の状況だと思っています。

今期下期から回復するのではないかという説もありますが、先ほどお伝えした、2022年3月期の80パーセント程度の影響があるという前提で計画を組んでいるため、いささか保守的だというご意見もあるのではないかと思います。

前期にお客さまから情報収集した内容を踏まえて、四半期ごとにご説明していきましたが、やはり非常に先が見通しにくく、不確定な要素が多いという結論に至ったため、このような保守的な予想を出しています。

今期は下方修正ではなく上方修正を行うという覚悟で、社員一同、力を合わせて事業運営に邁進していきたいと考えています。ぜひみなさまのご支援やご指導を賜りたいと思います。よろしく願いいたします。

大変簡単ですが、以上をもちまして私からの説明とします。どうもありがとうございました。