



人を育て 人を活かす

日総工産株式会社  
東証プライム市場 コード6569

2023年3月期 第1四半期

# 決算説明資料

2022年8月8日

日総工産、部品不足の影響が継続も在籍数増加・請求単価上昇等により、1Qの売上高としては上場来過去最高

日総工産株式会社 2023年3月期第1四半期決算

日総工産株式会社

6569・東証プライム・サービス業

フォロー

日総工産株式会社2023年3月期第1四半期決算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/>

## 目次

<b>1</b>	<b>創業理念・ミッション・ビジョン・達成のストーリー</b>	<b>2</b>	<b>2022年3月期の振り返り</b>	<b>3</b>	<b>中期経営計画(23.3期~25.3期)の達成に向けて</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>①日総グループの存在意義</li> <li>②日総グループの決意</li> <li>③社会環境認識 Society5.0</li> <li>④ミッション達成のストーリー</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>①連結経営目標値の進捗</li> <li>②主要KPIの振り返り(日総工業単体)</li> <li>③2022年3月期の取り組み</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>①中期経営計画の見直し</li> <li>②事業環境・市場機会</li> <li>③日総グループ成長サイクルイメージ</li> <li>④経営戦略               <ul style="list-style-type: none"> <li>(1)事業ポートフォリオ戦略</li> <li>(2)変化するモノづくりに対応したサービスの提供</li> <li>(3)事業別戦略(グループ別の取組)</li> <li>(4)人財資本経営の実践</li> <li>(5)人材流動化への対応</li> <li>(6)業務のデジタル化によるBXの実現</li> <li>(7)ガバナンスの進化</li> </ul> </li> <li>⑤連結経営目標値</li> </ul>

清水竜一氏：中期経営計画の見直しについて、目次の流れに沿ってご説明いたします。

## 会社概要

### 会社概要



お客様で日総工業は、2021年2月3日に創業50周年を迎えました。



高号	日総工業株式会社
英文社名	NISSO CORPORATION
証券コード	6569 (東京証券取引所プライム市場)
URL	<a href="https://www.nisso.co.jp/">https://www.nisso.co.jp/</a>
創業	1971年(昭和46年)2月3日
資本金	2,016百万円(2022年3月31日現在)
売上高	71,697百万円(2022年3月期)
本社所在地	〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜1丁目4番1号 日総工業新横浜ビル
TEL	045(476)4121 (代表)
FAX	045(476)4521
主たる事業	製造系人材サービス(製造派遣、製造請負、職業紹介等)
許可番号	労働者派遣事業/派14-150048 有料職業紹介事業/14-コ-150026

会社概要です。

## グループ会社一覧

<p><b>Nisso Brain</b> 脳科学(認知科学)の最先端</p> <p><b>日総ブレイン株式会社</b> 神奈川県横浜市鶴見区豊岡町28-26 日総第一ビル ▶事業内容 事務系人材サービス</p>	<p><b>日総ニフティ株式会社</b> 人財育成の AI 導入 ハムゾー</p> <p><b>日総ニフティ株式会社</b> 神奈川県横浜市港北区新横浜1-4-1 日総工業新横浜ビル ▶事業内容 施設介護事業、在宅介護事業</p>	<p><b>日総びゅうあ株式会社</b></p> <p><b>日総びゅうあ株式会社</b> 神奈川県横浜市港北区新横浜1-4-1 日総工業新横浜ビル ▶事業内容 経作業請負、物販 (日総工業株式会社 特例子会社)</p>	<p><b>Vector Shinwa</b> 株式会社ベクトル伸和</p> <p><b>株式会社ベクトル伸和</b> 愛知県知立市地蔵3-1 ▶事業内容 人材総合サービス</p>
<p><b>株式会社ニコン日総プライム</b> 株式会社ニコン日総プライム 神奈川県横浜市港北区新横浜2-14-2 新横浜214ビル3F ▶事業内容 人材派遣・人材紹介事業 人材シェアリング事業、受託・請負事業 高齢者の活躍機会創出及び働き続けられる 仕組みの構築に関する企画・研究開発 ・運営・サポート</p>	<p><b>Nisso 上海宛索人力資源服務有限公司</b> 上海宛索人力資源服務有限公司 上海市浦东新区学林路36号7号楼508室 ▶事業内容 人材紹介 人材コンサルティング</p>	<p><b>Leaf NxT</b> 株式会社リーフネクスト 東京都品川区東五反田1-4-1 ハニー五反田第2ビル4階 ▶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</p>	

Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

日総グループの会社一覧です。

## 日総グループの存在意義

### 日総グループの存在意義

創業理念

# 人を育て 人を活かす

私たち日総グループは  
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

MISSION

私たちが果たすべき使命

働く機会と希望を創出する

VISION

高い成長力の企業グループに変革する

日総グループの存在意義です。特に創業理念ですが、「人を育て 人を活かす」という原点に返り、この新しい時代に対応する人材会社を目指していきたいと考えています。

## 日総グループの決意



デジタル技術、人的資本経営、脱炭素、パンデミック、世界情勢など  
 かつてない速さで環境が変化しています。  
 社会から期待される存在であり続けるため  
 日総グループ自らも変革を進めていきます。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

7

日総グループの決意です。「日総グループ自らも変革を進めていきます」と書いていますが、日総グループは社会環境の変化や直面する課題解決のために変革します。

## 社会環境認識 Society 5.0

### 社会環境認識 Society 5.0



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

8

社会環境認識です。Society 5.0を中心に置きながら新たな技術を活用し、新たな価値が生まれる社会を支えられるようなものを目指し、サービスの高度化や人材の育成に取り組んでいきたいと思えます。

# ミッション達成のストーリー

## ミッション達成のストーリー



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

9

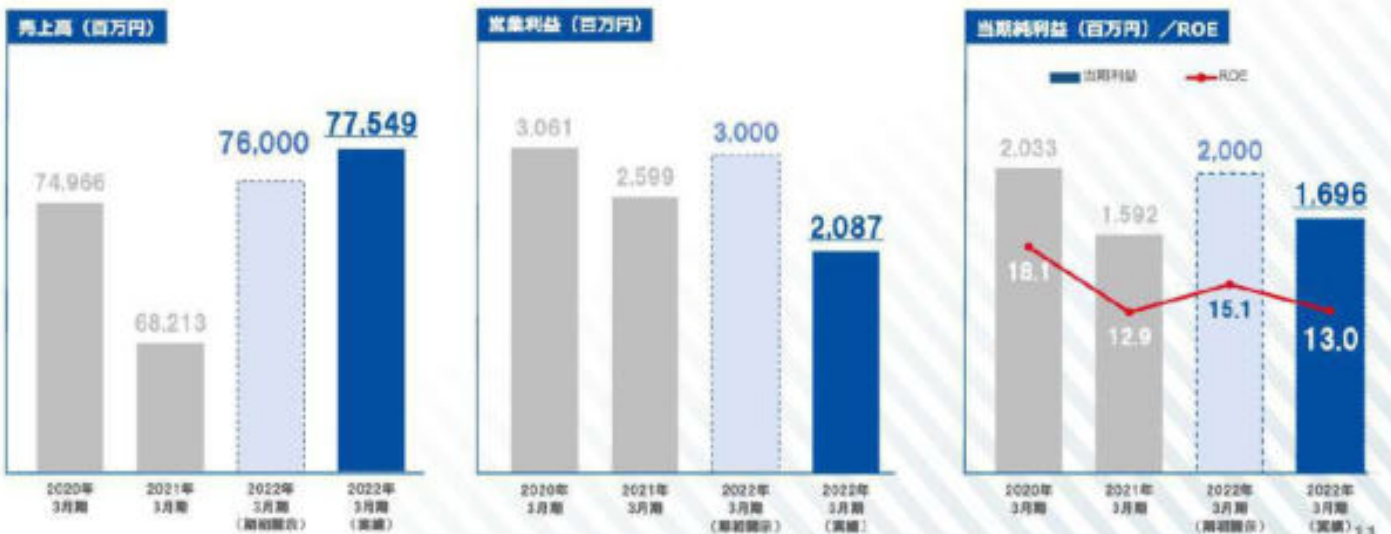
ミッション達成のストーリーです。我が社は「働きやすい職場づくり」「社会変化や環境変化への対応」「ガバナンスの強化と認識」を重要課題とし、「従業員満足・顧客満足度の最大化」「高付加価値サービスの提供」「管理体制・内部統制の強化」にしっかりと取組み、社会価値創造による企業価値の向上を目指していきます。

## 連結経営目標値の進捗

### 連結経営目標値の進捗



- ▶▶ コロナ禍にありながらも、旺盛な人材需要に応え、売上高は**達成**
- ▶▶ 部品不足やコロナ禍の影響による稼働減少の影響を吸収できず、利益は**未達**



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

11

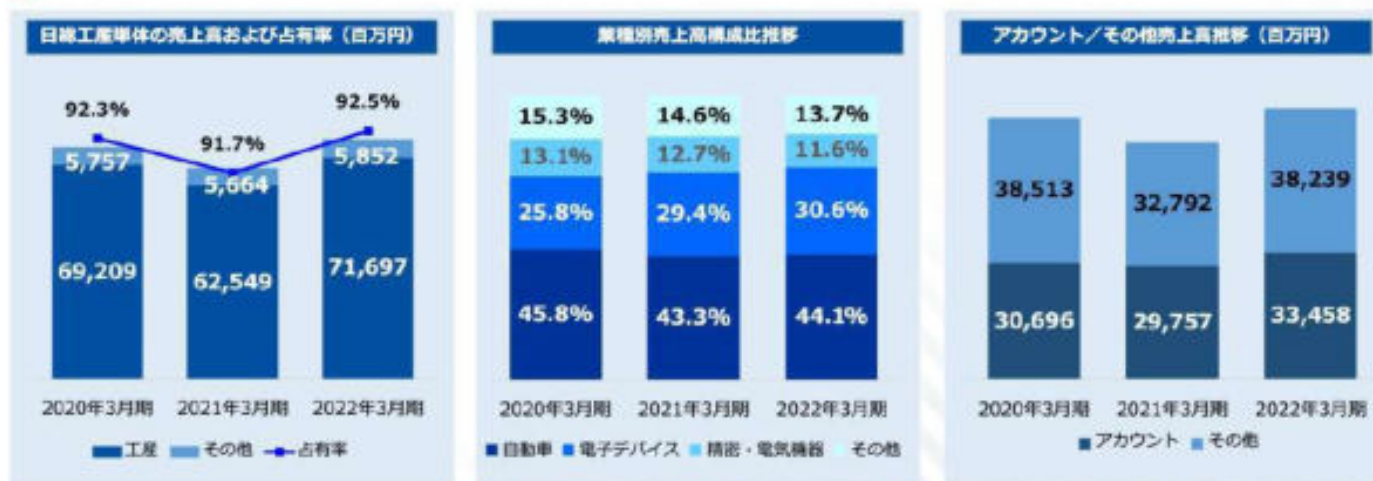
スライドのグラフは連結経営目標値の進捗です。コロナ禍があったものの、お客さまからの旺盛な人材需要に応えたことにより、売上高の目標は達成することができました。一方で、半導体不足やサプライチェーンのいろいろな課題により、稼働減少が大きく影響した結果として利益目標は未達に終わっています。

## 主要KPIの振り返り1 (日総工産単体)

### 主要KPIの振り返り1 (日総工産単体)



既存領域の拡大に注力することで期末在籍および売上高は上場来レコードとなった。



工産単体はオーガニックで  
コロナ禍前を超える規模へ**成長**

大手自動車、電子デバイス関連  
メーカーとの取引関係を強化することで  
**継続した受注を獲得**

アカウント企業の取引規模は  
**着実に成長**

Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

12

主要KPIの振り返りです。日総工産単体はオーガニックでコロナ禍の前を超える規模へ成長しています。また、大手自動車、電子デバイス関連メーカーとの取引強化により、継続した受注を獲得することもできました。さらに、アカウント企業の取引規模は着実に成長を遂げております。これはシェアアップも大きく影響しています。

## 主要KPIの振り返り2 (日総工産単体)





アカウント企業配属数、  
エンジニア在籍の増加等による  
**平均単価の上昇**が寄与

現在籍数は、前期末比で**1,799名増加**  
エンジニアへの転換推進により  
エンジニアの在籍数は、前期末比**497名増加**

離職率は、年々**低下**させる  
ことができています

アカウント企業配属数とエンジニア在籍の増加等が、平均単価の上昇に寄与したことがスライドの1つ目のグラフで分かります。次に、期末在籍人数ですが、前期末比で1,799名増加し、エンジニアへの転換推進により、エンジニアの在籍数は497名増加になっています。さらに、離職率も年々低下させることができています。

## 2022年3月期の取り組み

### 2022年3月期の取り組み

個別戦略		結果
項目	施策	
コア領域の裾野拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サービス提供体制の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ベクトル伸和の子会社化</li> </ul>
事業ポートフォリオの拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存パートナーシップの連携強化</li> <li>● 新たなパートナーシップの構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「TASUKI Annotation」と連携（AI関連サービス開始） <a href="https://tsk-pf.com/">https://tsk-pf.com/</a></li> <li>● ツナグHDとの合併会社設立（LeafNXT）</li> </ul>
介護・福祉サービスの充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 外国人介護士受入れ体制の構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2022年6月より受入れ開始</li> </ul>
経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● システム改革、ITツール導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Web面接の拡充</li> <li>● 企業とスタッフの間をつなぐスタッフ向けポータルアプリケーションの導入（キャリアカウンセリング、公募、社内スカウト等）</li> <li>● クラウドツール利用環境の進化</li> <li>● タレントマネジメントのシステム環境整備</li> </ul>

2022年3月期の取り組みですが、まず「コア領域の裾野拡大」はベクトル伸和の子会社化を実現しています。次に、「事業ポートフォリオの拡大」は、「TASUKI Annotation」というAIの新しいサービス

の提供を開始しています。また、新たなパートナーシップの構築ですが、HRテックの領域に一石を投じるということで、ツナググループ・ホールディングスとの合併会社であるLeafNXT設立を実現しました。

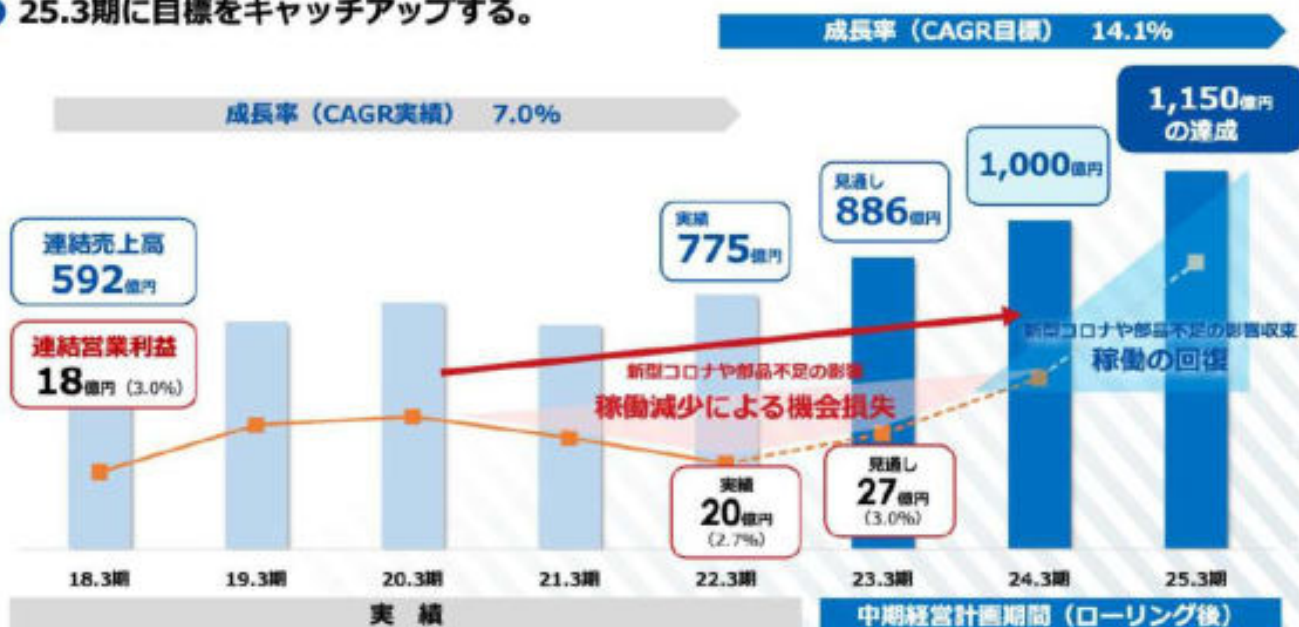
また、「介護・福祉サービスの充実」では、介護職員の不足という課題に対応するため、外国人介護士の受入れ体制の構築を昨年度行い、今年の2022年6月より受け入れを開始しました。「経営基盤の強化」はスライドのとおりです。

## 中期経営計画の見直し

### 中期経営計画の見直し



25.3期に目標をキャッチアップする。



Copyright © 2022 NISO CORPORATION All Rights Reserved

16

中期経営計画の見直しについてです。グラフの赤い矢印のとおり、私どもの企業は新型コロナウイルスの影響を大きく受けました。それにより、当初の事業計画は残念ながら1年後ろ倒しになりましたが、この後ろ倒しの事業計画を必ずキャッチアップするように取り組み、当初は3年目に計画していた1,150億円の売上を4年目に達成します。

## 事業環境・市場機会



労働力人口の減少に伴う人材市場機会の拡大

- 人材流動化が加速し、雇用のミスマッチを解消するためのニーズが高まる
- 中高年人材、グローバル人材、障がい者など多様な人材の活用機会が拡大
- フルタイムに限定されない多様な労働ニーズが拡大
- QoLの意識が高まり、働くことに対する意識がますます多様化する

ものづくり	事務系	軽作業	ヘルスケア	介護・福祉
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自動化/AI導入によるメンテナンスニーズが高まる</li> <li>● EVやCASE普及による関連技術・パーツの代替</li> <li>● 産業政策による半導体関連領域の市場拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 技術革新に伴うIT人材への更なる需要拡大</li> <li>● ノンコア業務の規程化に伴うBPO領域のニーズ拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● EC市場の拡大等により、AI、IoTなどの新技術の活用や無人配送、サプライチェーン合理化や省人化を推進するも、人手不足が深刻</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 健康経営やウェルビーイングへの注目が更に高まりヘルスケア関連市場は更に拡大</li> <li>● ヘルスケア x DXにより遠隔医療の高度化が進む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 介護需要が増加し、恒常的に介護人材が不足</li> <li>● 介護テック領域の技術革新が進み、ITリテラシーを有した人材ニーズが高まる</li> </ul>

事業環境・市場機会についてご説明します。スライドのとおり、労働力人口の減少は我々にとって決して前向きな状況ではありませんが、逆にこのような状況から人材市場の機会は拡大すると考えています。その要因はスライドに列挙しているとおりです。それぞれの分野において、新しく人材サービス、あるいはテクノロジーを普及させていくための人材の育成を行っていきます。

日総グループ成長サイクルイメージ

日総グループ成長サイクルイメージ



日総グループの成長サイクルイメージです。まずは従業員満足度（ES）を起点としてお客さまの満足度を上げ、株主他の満足度（SS）を実現し、さらに地域社会や行政ともしっかり連携を取りながら、

事業を成長させるという考え方を持っています。スライドにもありますが、持続可能な社会にふさわしい会社となり、我々も成長するという考え方になります。

## 経営戦略

### 経営戦略

#### 事業戦略

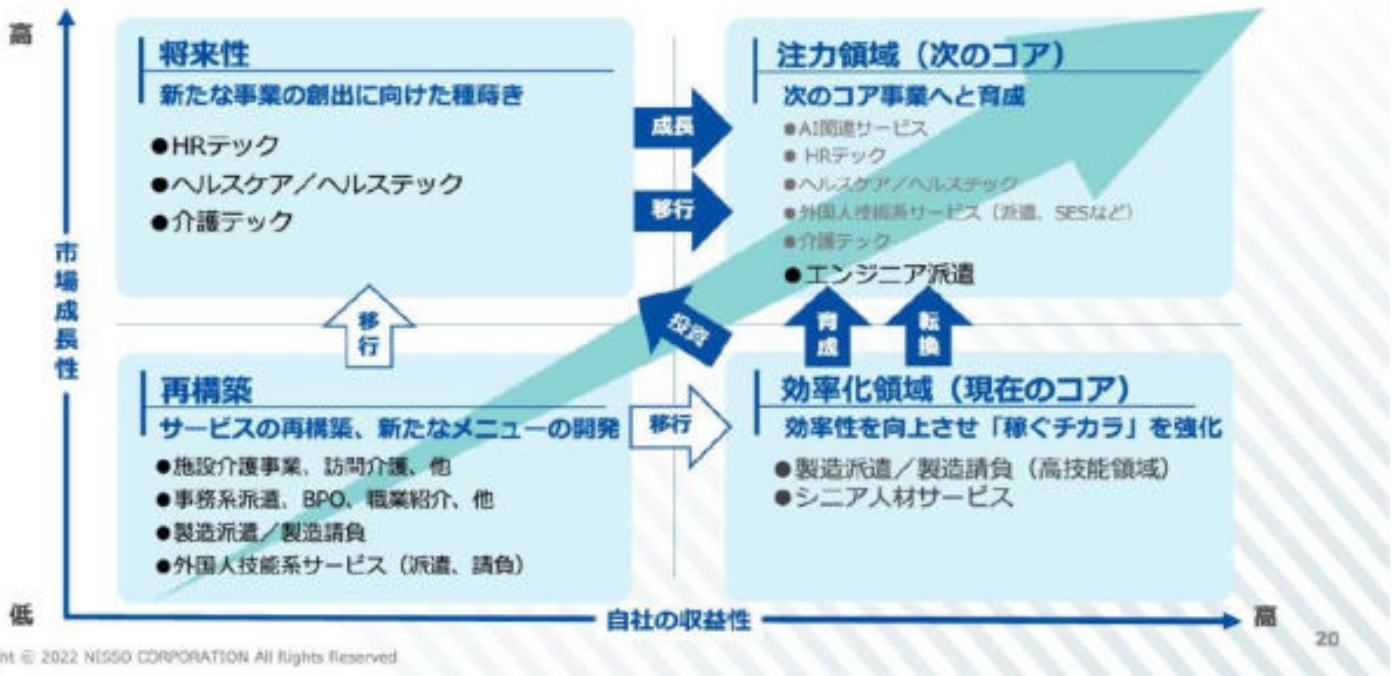
- 事業ポートフォリオ戦略：コア領域の「深化」と新領域の「探索」を両立
- 事業ポートフォリオ戦略：コア領域事業の高質化・高付加価値化を推進
- 変化するモノづくりに対応したサービスの提供
- 事業別の戦略（グループ別の取組）

#### 基盤強化戦略

- 人的資本経営の実践（人材管理、教育研修、キャリア開発に積極投資）
- 人材流動化への対応
- 業務のデジタル化によるビジネストランスフォーメーションの実現
- ガバナンスの強化

経営戦略は「事業戦略」と「基盤強化戦略」の2つの柱からなっています。特に事業ポートフォリオ戦略は、「コア領域の『深化』と新領域の『探索』を両立」「コア領域事業の高度化・高付加価値化を推進」という内容になっており、これらを行いながら事業を成長させていきます。

## 事業ポートフォリオ戦略



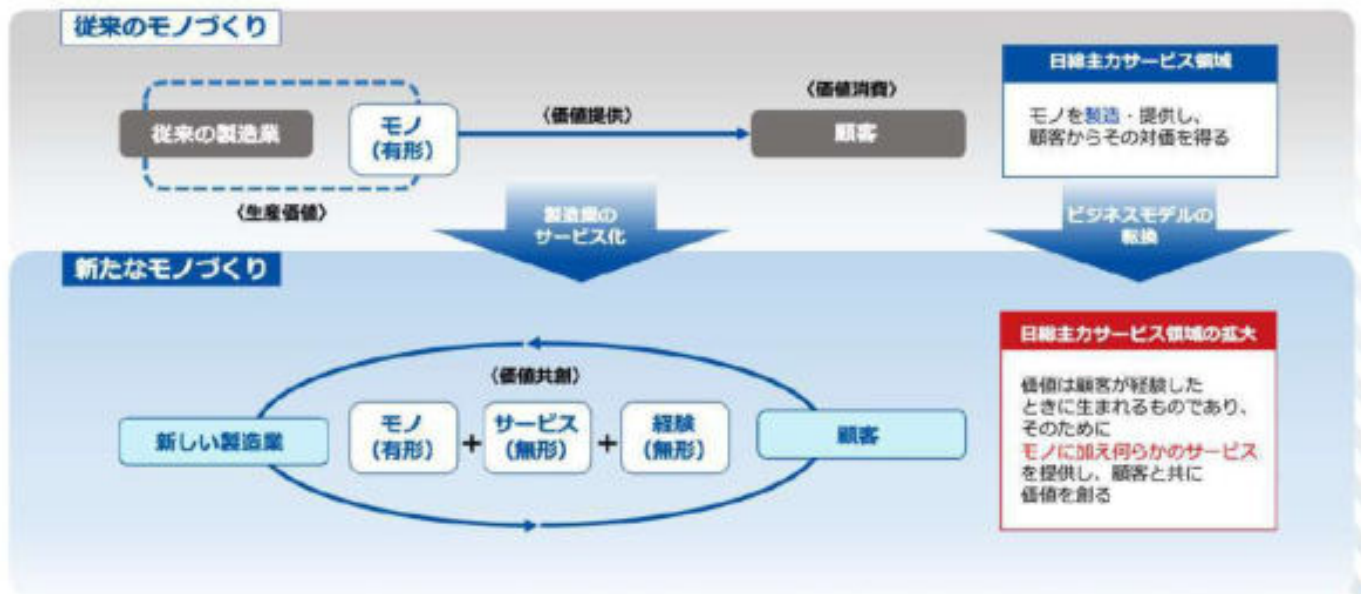
事業ポートフォリオ戦略はスライドに示したとおりです。現行、私どものコアはスライドの右下の「効率化領域」になります。さらに事業を高度化して人材を育成することで、右上にある「注力領域」という次世代のコアへ挑戦することになります。

そして、事業の中には左下のように「再構築」という領域があります。ここで「サービスの再構築」「新たなメニューの開発」を行うことで、「効率化領域」や、左上の「将来性」に移行して事業を次世代へと育成させていきます。

この「将来性」は新たな事業創造に向けた種まきになることから、我々は「事業を新しく作って伸ばしながら、次のコア領域に導く」という考え方を持っています。また、先ほどお伝えしたとおり、次のコア領域へ育成をとおして転換していきることがありますが、事業のボリュームが非常に大きいことから、より効率性を上げて稼ぐ力を強化していく領域ともいえると考えています。

## 変化するモノづくりに対応したサービスの提供





変化するモノづくりに対応したサービスの提供についてです。製造業は単にハードを作ってお客さまに売るといった時代から、大きく変化を遂げてきています。そのような中で、私どものビジネスモデルも転換していかなければなりません。

スライドに示したとおり、従来のように有形のモノを提供することに加えて、サービス、あるいは経験によって、お客さまの満足度を上げていくモデルになれば、当然ながら、我々も単に「製造をどうしていくか」にのみならず、お客さまにとっての新しい価値に対応する新しいサービス、高度なサービスに対応していかなければいけません。そのことにより、一層お客さまの信頼を得て、事業を拡大していくという考え方です。

## 事業別戦略(グループ別の取組)

領域	事業会社	方向性	取組み	MA・JV等可能性
総合人材サービス事業	製造生産 <b>NISSO</b>	・効率性を向上させ「稼ぐチカラ」を強化	・サービス提供体制の強化 ・アカウント顧客のシェア率向上	○
	エンジニア <b>Vector Shirwa</b> 株式会社ベクトルワ	・次のコア事業へと育成 ・高付加価値領域の拡大	・教育の場の拡充 ・SESサービスの拡充 ・在籍の拡大	◎
	事務系 <b>Nisso Brain</b> 株式会社ニッソブレイン	・サービスの再構築 ・新たなメニューの開発	・事業機会の追求	-
	その他 <b>ニッソニコン日経プライム</b> <b>日経びゅうあ株式会社</b> <b>NISSO 上海高質人力資源管理有限公司</b>	・シナジーの創出	・既存パートナーシップの連携強化	○
その他の事業	介護・福祉 <b>ニッソ</b> <b>日経ニフティ株式会社</b>	・サービスの再構築 ・新たなメニューの開発	・施設入居率の向上 ・事業機会の多様化	-
	その他 <b>Leaf NxT</b>	・新たな価値の創出に向けた種蒔き	・新たなパートナーシップの構築	○

事業別戦略（グループ別の取組）です。それぞれの事業領域に、私どものグループ会社がどのように対応しているかをスライドの表に示します。

新たな取り組みについて、表にいくつか記載していますが、その中でも、高付加価値領域として、エンジニア領域には特に力を入れていきます。

## 人的資本経営の実践

### 人的資本経営の実践

The diagram illustrates the cycle of human capital management. At the top is 'NISSO 日経グループ'. A circular flow connects '収益拡大' (Revenue Expansion) and '人的資本投資' (Human Capital Investment). The flow goes from '顧客' (Customers) to '従業員' (Employees) via 'OJT 育成の連携' (OJT Collaboration for Training) and 'Off-JT'. The cycle returns from '従業員' to '顧客' via '付加価値の高いサービスの提供' (Provision of High-Value Services). To the right, a grid of 12 images shows various implementation examples:

- エンジニア育成 (Engineer Training)
- 介護人材の育成 (Nursing Staff Training)
- VR/AR教育の導入 (Introduction of VR/AR Education)
- キャリアチェンジの促進 (Promotion of Career Change)
- キャリアパスアシスタントの増員 (Increase in Career Path Assistants)
- ダイバーシティ経営 (Diversity Management)
- スキル見える化 (Skill Visibility)
- キャリアアップ制度の充実 (Improvement of Career Advancement System)
- 人事制度改革 (HR System Reform)
- ワーケーション (Workation)
- リモートワーク (Remote Work)

人的資本経営の実践についてです。こちらは、基盤強化戦略の1つです。

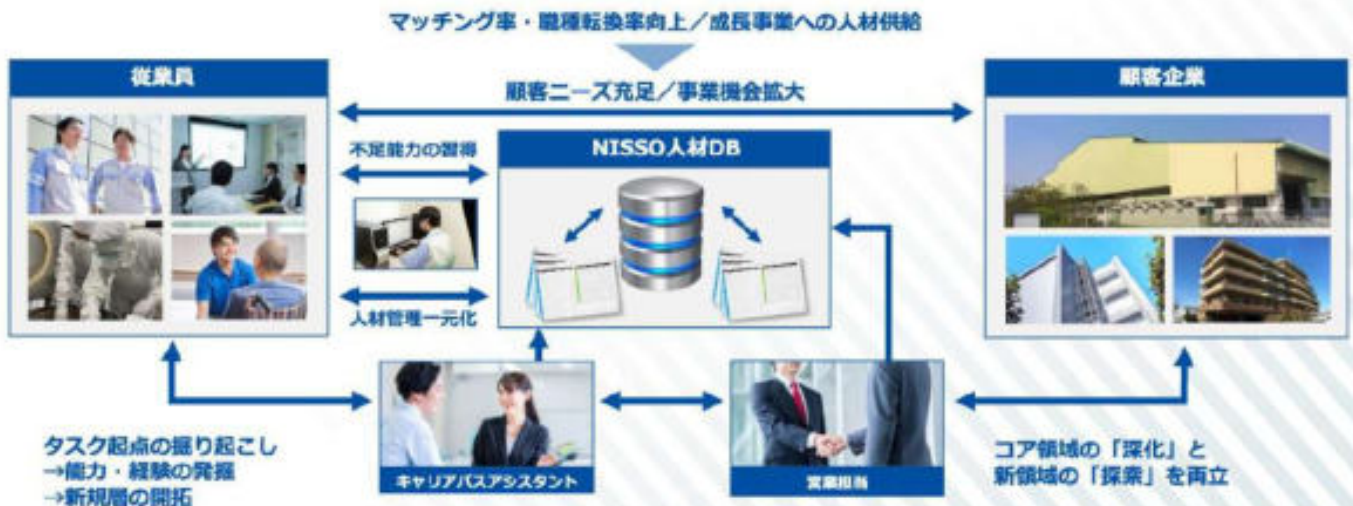
スライドにサイクルを示していますが、人的資本に対してしっかり投資していき、付加価値の高いサービスをお客さまに提供することにより、収益を拡大して、その拡大した収益を再び人的資本に投資するという、好循環のサイクルを回していくことが、私どもの経営戦略の根本になっています。

## 人材流動化への対応

### 人材流動化への対応



- ▶▶ 労働者の能力と企業ニーズを発掘・可視化し、人材発掘と事業機会拡大を両立
- ▶▶ キャリア開発において、強みの伸長と不足領域の補完を実現し、適材適所の配置につなげる



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

24

基盤強化戦略の2つ目である人材流動化への対応についてご説明します。働いている方々の能力、また企業ニーズを発掘・可視化し、人材発掘と事業機会拡大の両立を実現していきます。

キャリア開発においては、強みをさらに伸ばすことと、不足領域の補完を実現し、適材適所の配置へつなげることを目指します。その考え方は、スライドに示した図のとおりです。

## 業務のデジタル化によるBX(ビジネストランスフォーメーション)の実現



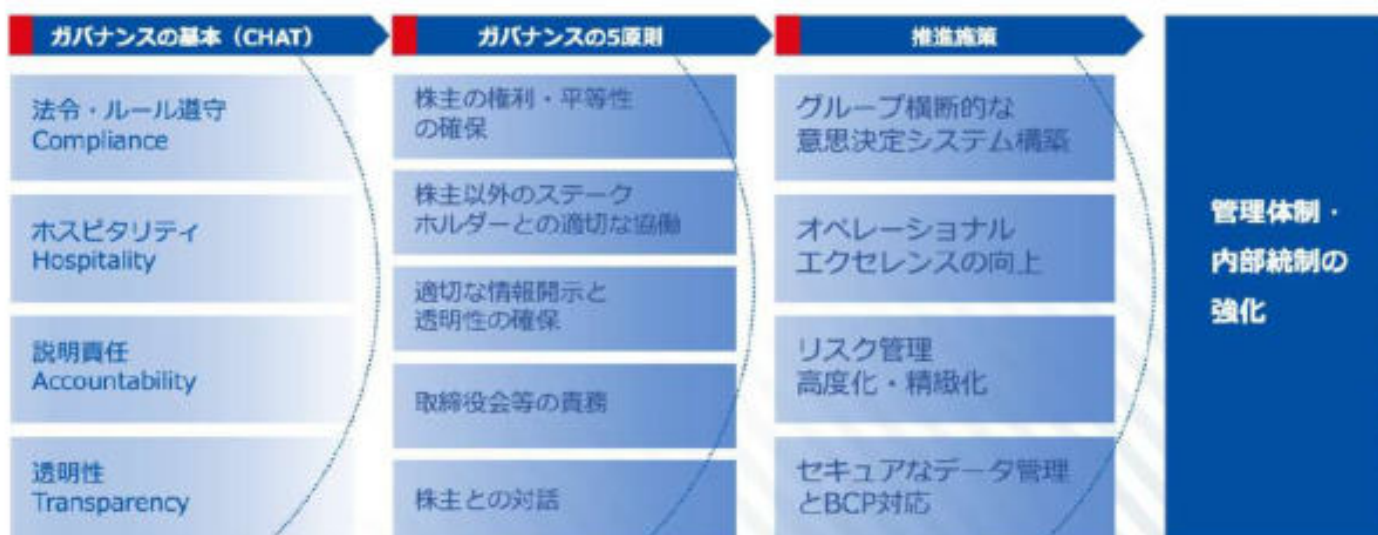


基盤強化戦略の3つ目である、業務のデジタル化によるBX（ビジネストランスフォーメーション）の実現についてです。

デジタル化の推進により、データを基にした経営の実現を行います。そして、スライドに記載した施策を具体的に行うことで、事業の高度化・品質向上により、事業の拡大・収益向上という結果につながっていくと考えています。

## ガバナンスの強化

### ガバナンスの強化



基盤強化戦略の4つ目は、ガバナンスの強化です。我々は、スライドに示したように「ガバナンスの基本」「ガバナンスの5原則」「推進施策」という、基本に忠実かつ具体的な活動を行うことで、管理体制・内部統制の強化を図っていきます。

## 連結経営目標値①

### 連結経営目標値①



単位(百万円)

	2023.3期			2024.3期			2025.3期		
	額	増減	伸率	額	増減	伸率	額	増減	伸率
売上高	88,600	+11,050	+14.2%	100,000	+11,400	+12.9%	115,000	+15,000	+15.0%
営業利益	2,700	+613	+29.4%	4,000	+1,300	+48.1%	6,700	+2,700	+67.5%
営業利益率	3.0%	+0.3pt	-	4.0%	+1.0pt	-	5.8%	+1.8pt	-

※増減及び伸率は前期比

定量的な目標値です。スライドに示したとおり、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、大変苦戦が続いているものの、必ず目標値を実現していく所存です。

## 連結経営目標値②

経営指標		経営目標
成長性	売上高成長率 (CAGR)	業界水準を超える成長率
収益性	営業利益率	5.8%以上
効率性	ROE	20%以上
健全性	財務レバレッジ	2.5倍以下
株主還元	配当性向	30%以上

連結経営目標値です。それぞれの項目について、見直した中期経営計画の中で実現していくという考え方で進めていきます。

## サマリー

### サマリー



#### 2023年3月期 第1四半期 実績

- 前年同期比で、増収減益
- 製造系人材ニーズは高い状態を維持、在籍数は増加
- 自動車関連での半導体不足、中国ロックダウンの影響による部品不足により、稼働減少の影響が継続
- エンジニアの売上高は順調に増加

続いて、決算についてご説明します。サマリーはスライドのとおりで、それぞれについて後ほどご説明します。

## 2023年3月期 第1四半期 連結業績ハイライト



(単位：百万円)

## ポイント

- 在籍数の増加、請求単価上昇により増収。
- 自動車関連での半導体不足、中国ロックダウンの影響による部品不足により、稼働減少の影響が継続、粗利が低下。
- 在籍数増加に伴い販管費が増加、稼働減少により、減益。

	22年3月期 第1四半期		23年3月期 第1四半期		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	18,045	100.0%	20,501	100.0%	2,455	13.6%
売上総利益	3,038	16.8%	3,114	15.2%	75	2.5%
販管費	2,568	14.2%	2,854	13.9%	286	11.1%
営業利益	470	2.6%	259	1.3%	△210	△44.8%
経常利益	524	2.9%	313	1.5%	△210	△40.1%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	345	1.9%	182	0.9%	△162	△47.2%

Copyright © 2022 NESSO CORPORATION All Rights Reserved

4

第1四半期の連結業績ハイライトですが、日総工産の影響を非常に大きく受けていますので、この後の日総工産に関するご説明で詳しくお話しします。

## 2023年3月期 第1四半期 単体業績ハイライト

(単位：百万円)

## 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13.6%増加。

## 費用・利益面について

- 自動車関連での半導体不足、中国ロックダウンの影響による部品不足により、稼働（稼働日数、残業時間、休出時間等）減少の影響が継続。
- 自動車、電子デバイスの人材ニーズは引き続き堅調、在籍数増加に伴い、販管費は増加。

	22年3月期 第1四半期		23年3月期 第1四半期		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	16,684	100.0%	18,958	100.0%	2,273	13.6%
売上総利益	2,900	17.4%	2,949	15.6%	49	1.7%
販管費	2,417	14.5%	2,685	14.2%	268	11.1%
営業利益	482	2.9%	263	1.4%	△219	△45.4%
経常利益	496	3.0%	310	1.6%	△185	△37.5%
四半期純利益	319	1.9%	190	1.0%	△128	△40.4%

Copyright © 2022 NESSO CORPORATION All Rights Reserved

6

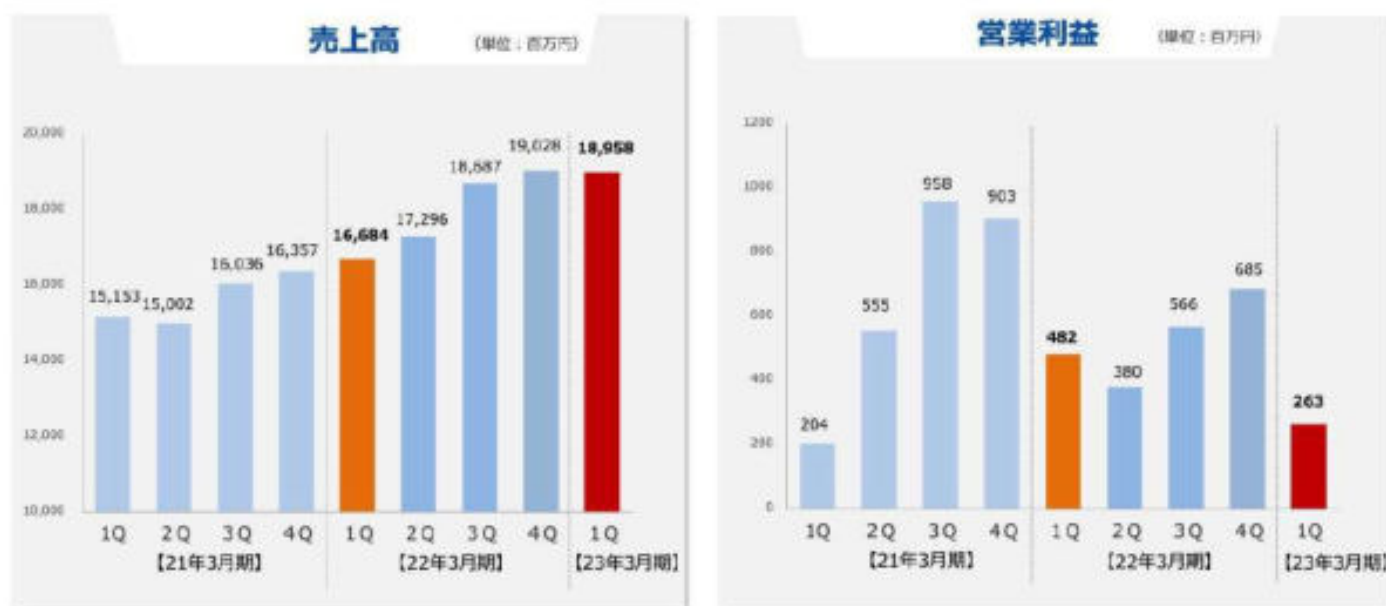
在籍数の増加、単価の上昇により、売上高が前期と比べて13.6パーセント増えています。また、同時期の6月の期末在籍で比較すると、昨年度が1万3,856名、今年度が1万5,270名であり、1,414名増えています。

利益面については、半導体不足、そして中国のロックダウンによるサプライチェーンの物流上の大きな問題が発生したことによって、稼働時間が大幅に減少した影響を色濃く受けています。

一方で、自動車だけでなく、特に半導体については、お客さまからの需要がたいへん旺盛な状況です。そのため、引き続き在籍数はさらに拡大する予定であり、募集費を中心としたコストが若干かかってくることは、今後も同様です。

## 2023年3月期 四半期単位の単体業績

### 2023年3月期 四半期単位の単体業績



Copyright © 2022 NESSO CORPORATION All Rights Reserved

7

スライドのグラフをご覧ください。ちょうど昨年の第1四半期と比べると、利益が大きく下がっているように見えますが、昨年の第1四半期は、新型コロナウイルス感染症の影響によるサプライチェーンの問題は一段落していた状況のため、比較的稼働率が高かったこともあり、4億8,200万円の利益が出ていました。一方、今年は残念ながら2億6,300万円で、前年同期比で増収減益という状況になっています。

## 2023年3月期 第1四半期 業績サマリー

連結業績

売上高 **20,501百万円** (前年同期比 2,455百万円/13.6%)  
 営業利益 **259百万円** (前年同期比 △210百万円/△44.8%)

単体業績

● 業種別売上高 (前年同期比)

自動車 … **+14.2%**  
 電子デバイス … **+16.8%**

● 期末在籍者数

15,270名 (前期末比+325名)

● 一人当たり売上高/月

411千円 (前年同期比+2千円)

・自動車関連では、前年同期比で14.2%増加。半導体不足、中国ロックダウンの影響による部品不足により、稼働減少の影響が継続。在籍数増加及び請求単価上昇により売上高は増加。  
 ・電子デバイス関連では、堅調な半導体需要もあり前年同期比で16.8%増加。

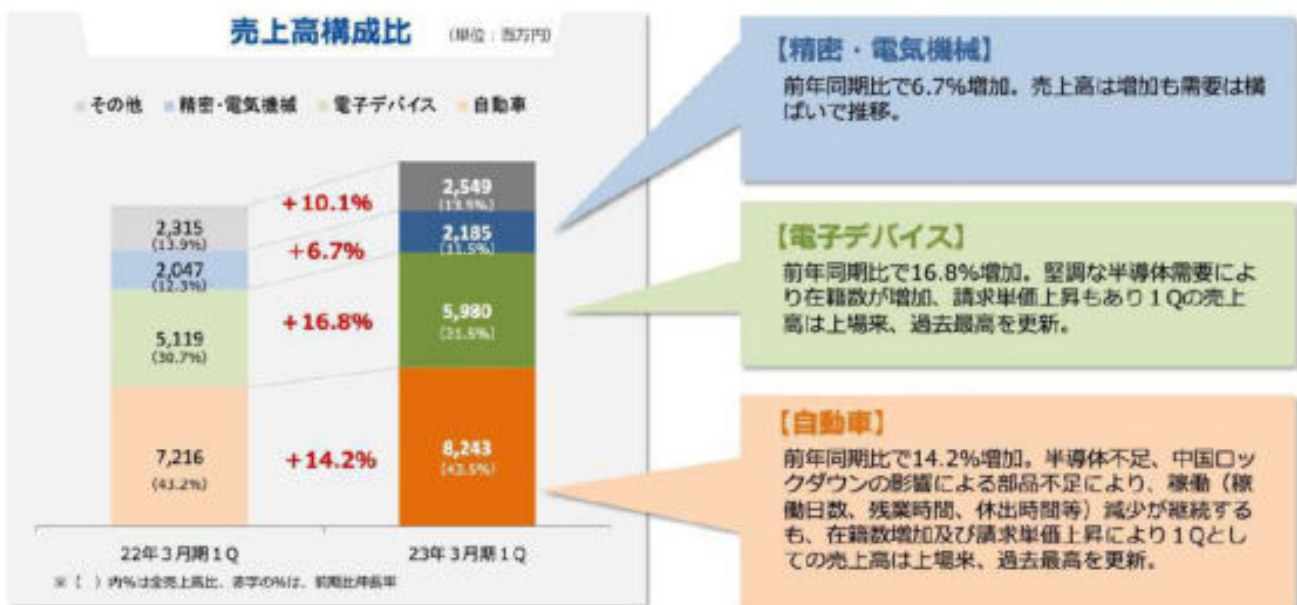
・在籍数は、前期末比で325名増加。電子デバイスを中心に在籍数が増加。

・一人当たりの売上高は、自動車関連での半導体不足、中国ロックダウンの影響による部品不足により、稼働（稼働日数、残業時間、休出時間等）減少の影響が継続。請求単価上昇も売上高の伸びは鈍化。

2023年3月期第1四半期の業績サマリーです。それぞれについて、この先でご説明します。

2023年3月期 第1四半期 業種別売上高(単体)

2023年3月期 第1四半期 業種別売上高 (単体)



スライドに示したとおり、この第1四半期では、昨年と比べて電子デバイスが最も進捗しており、前年同期比プラス16.8パーセントです。続いて、自動車が前年同期比プラス14.2パーセントです。ご覧のとおり、売上高構成比についてもそれぞれ上昇している状況です。



精密・電気機械については、6.7パーセント増加しているものの、生産状況はほぼ横ばいという状況です。

電子デバイスについては、半導体の需要が非常に旺盛であるために、半導体を中心に大きく拡大したこと、稼働状況も比較的高い水準を推移していることが、このような結果に表れています。

自動車については、本来であれば売上がもっと伸びていてもおかしくないのですが、サプライチェーン等の影響により、稼働状況が芳しくない状況にあります。その中でも、在籍数の増加・単価の上昇が、このような結果に結びついています。

## 2023年3月期 四半期単位業種別売上高(単体)

### 2023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

四半期ごとの業種別売上高のグラフで推移を見るとわかりますが、電子部品は過去最高を更新し続けているのに対して、自動車関連は在籍数が伸びているものの、依然として稼働が芳しくなく、まだ過去最高を更新するレベルまでは来ていない状況です。

## 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1Qとしての売上高は、上場来、過去最高を更新。

## ポイント②

自動車、半導体関連での増員に加え、請求単価上昇もあり売上高は増加。自動車関連での半導体不足、中国ロックダウンの影響による部品不足により、稼働（稼働日数、残業時間、休出時間等）減少の影響が継続、構成比は前年同期比で減少。



Copyright © 2022 NESSO CORPORATION All Rights Reserved

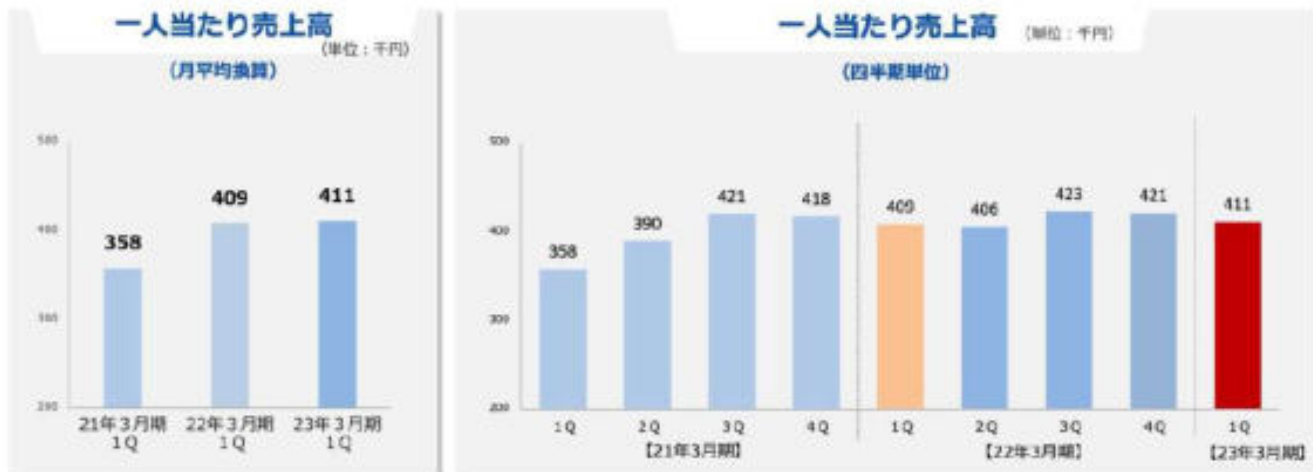
12

アカウント企業グループの売上高です。第1四半期としては上場来最高の売上高を更新していますが、やはり前期の第2四半期・第3四半期・第4四半期と比較すると、十分に売上が伸びていない状況です。これは先ほどお伝えしたとおり、自動車関連の稼働状況が必ずしも芳しくないことの影響が出ています。

また、1つ懸念材料をここで話ししておきますと、いわゆる半導体不足の影響がモバイルを含めた通信機器系に出ています。当社の受動体、つまりコンデンサを作っている取引先において、生産が少し芳しくない状況です。こちらについては今後の推移を見ていきたいと考えています。

## 一人当たり売上高(単体)

- 2023年3月期 1Q累計 <全社> 一人当たり売上高 411千円（前年同期比 + 2千円）
- 一人当たりの売上高は、自動車関連での半導体不足、中国ロックダウンの影響による部品不足により、稼働減少の影響が継続も、請求単価上昇もあり前年同期比で増加。



Copyright © 2022 NESSO CORPORATION All Rights Reserved

13

1人当たりの売上高についてです。スライドに記載のとおり、昨年と比べると、「1人当たり売上高が月2,000円伸びている」と見えるかもしれませんが、実は稼働状況は昨年よりも芳しくない状況です。単価レベルではhour rateで1人当たり単純平均で100円程度上がっているということが、1人当たりの月の売上高を押し上げている状態です。本来の稼働になれば売り上げがさらに伸びて表れてくるということです。

## 在籍人数(単体)

### 在籍人数（単体）

#### 前期末比

+325名 (+2.2%)

#### ポイント①

人材ニーズは堅調。退社抑制もあり在籍数は上場来、過去最高を更新。

#### ポイント②

旺盛な半導体需要により増員が継続、在籍数増加に寄与。



Copyright © 2022 NESSO CORPORATION All Rights Reserved

14



在籍数の推移です。スライドに記載のとおり前期末からの在籍数は325名増加しました。1年前と比較しますと、1,414名増えています。人の採用が非常に難しい状況になりつつありますが、計画どおりの採用が実現できていることと、離職率を抑え込めていることが在籍数の増加を継続していることにつながっています。

## 教育実績(単体)

### 教育実績 (単体)



#### ポイント①

エンジニアの増加に伴いエンジニア関連の受講者数が増加。

#### ポイント②

設備保全基礎教育では、座学と実機を使用した教育訓練を、場所を分けて実施、訓練施設を効率的に活用。

#### ● 2023年3月期 第1四半期 主要なコース別教育実績 (延べ人数)

(単位:名)

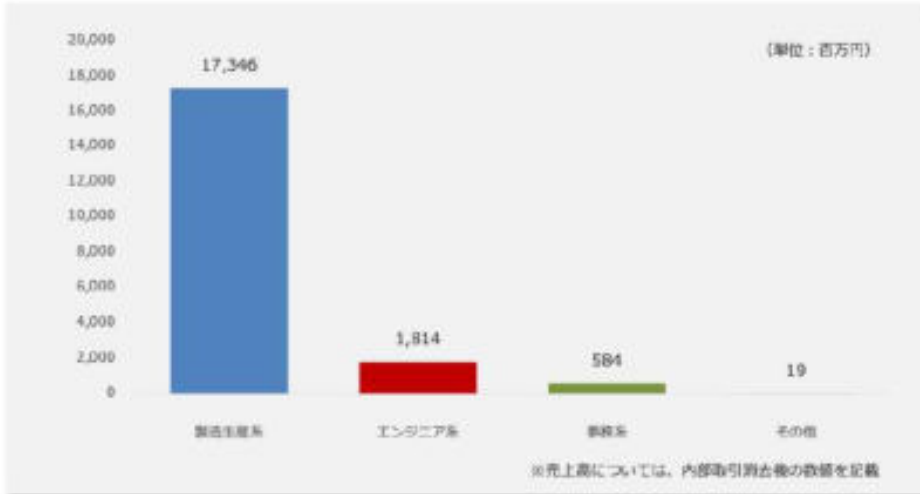
研修名	1Q (4月~6月)	内容	22年3月期 1Q
設備保全基礎教育	114	設備保全基礎教育	28
エンジニア教育	192	製造設備保全・製造設備技術 機械設計・生産技術 SEA教育(半導体に特化した安全教育)	39
製造教育	1,675	ものづくり教育、 製造スタッフ配属前実習、 移動教育等	1,331
合計	1,981		1,398

教育実績についてご説明します。スライドに「ポイント①」と「ポイント②」とあるとおり、エンジニアにキャリアチェンジする方々を積極的に増やしていくために、昨年と比べると大幅にエンジニアの育成をする仕組みを作っています。

また需要の高い設備保全の教育についても、従来、座学と実技を一緒に行っていましたが、実技を行うテクニカルセンター以外のところで座学を行う仕組みを作ったことによって、効率が上がってきていることが第1四半期の受講者の人数に表れています。

## セグメント(サービス)別売上高

## 2023年3月期 第1四半期 総合人材サービス事業



## 2023年3月期 第1四半期 その他の事業



セグメント別の売上高です。総合人材サービス事業の製造生産系、エンジニア系、事務系、その他と、その他の事業の介護・福祉系のグラフになります。

## 製造生産系人材サービスについて

### 製造生産系人材サービスについて

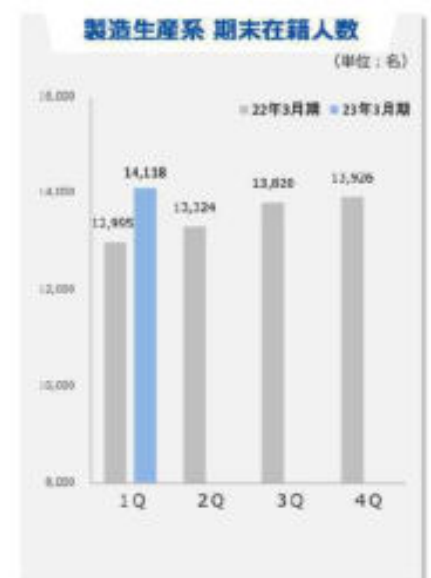
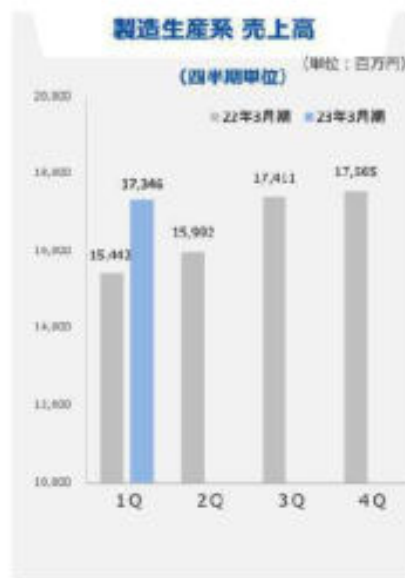
製造生産系人材サービスは、当社、株式会社ベクトル伸和での主に製造派遣、製造請負の人材サービスになります。

#### 売上高について

製造生産系の売上高は、在籍数の増加もあり、前年同期比で12.3%増加。

#### 在籍人数について

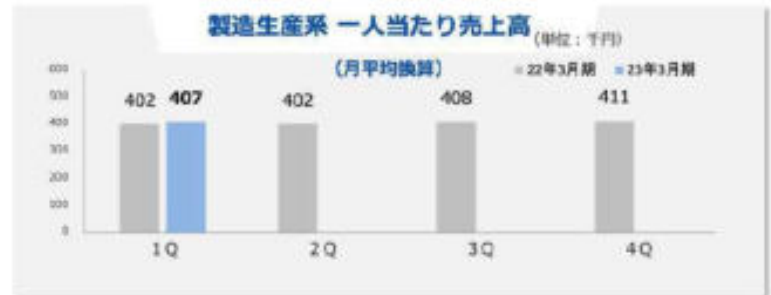
製造生産系の在籍数は、前年同期比で1,123名増加。製造生産系人材ニーズは堅調、自動車、電子デバイスを中心に増加。



製造生産系人材サービスの売上高の推移と在籍数の推移になります。スライドに記載のとおり、売上高は昨年と比べて19億400万円、12.3パーセント増加しています。在籍数は昨年と比べて1,123名増加しています。引き続きお客さまからの堅調な人的ニーズに対応し、今後も伸び続けていくと考えています。

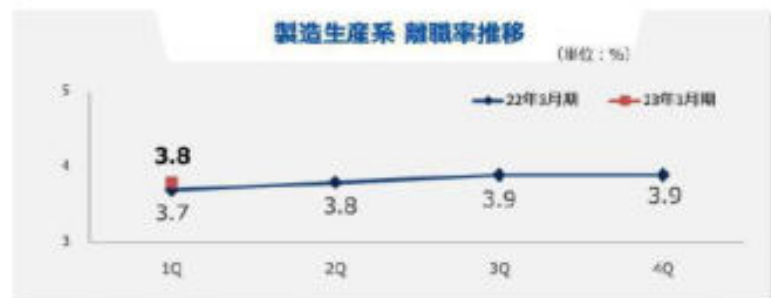
### 一人当たりの売上高について

製造生産系の一人当たりの売上高は、前年同期比で1.3%増加。



### 離職率について

製造生産系の離職率は、前年同期比で0.1P低下も、4%未満を維持。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

19

製造生産系人材サービスの1人当たりの売上高です。1人当たりの売上高が前年同期比で1.3パーセント増加しています。1人当たりの稼働時間が低いにもかかわらず、それを引いても余りあるほど単価が上昇しているため、結果として1人当たりの売上高が伸びているとご覧いただければと思います。

離職率の推移についても、4パーセント未満を維持できています。今後、技能社員あるいはエンジニアの比率がさらに上がることによって、全体の離職率を下げることができるのではないかと考えています。

## エンジニア系人材サービスについて



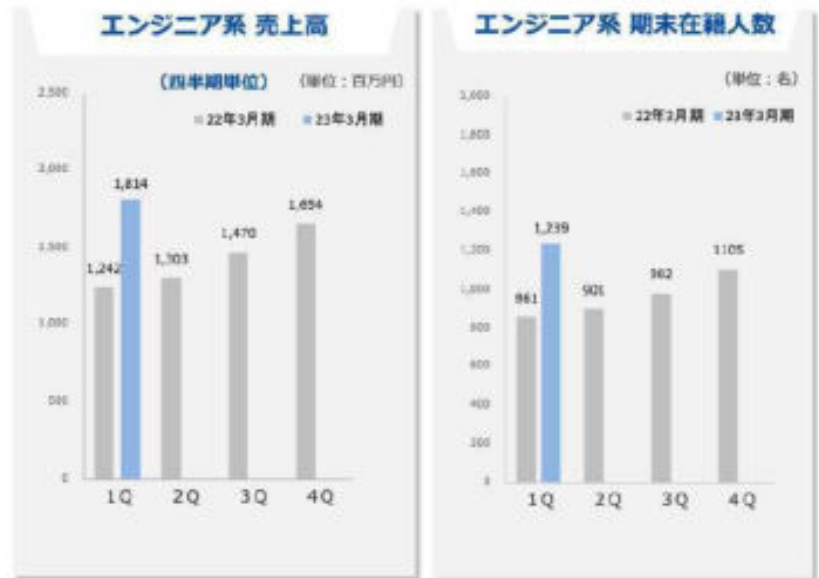
エンジニア系人材サービスは、当社、株式会社ベクトル伸和での製造業を中心としたエンジニア派遣、SES (System Engineering Service)の人材サービスになります。

## 売上高について

エンジニア系の売上高は、前年同期比で46.1%増加。設備保全を中心に人材ニーズ高く、在籍数が増加、売上高が増加。

## 在籍人数について

エンジニア系の在籍数は、前年同期比で378名増加。エンジニアへのキャリアアチェンジを引き続き積極的に推進。



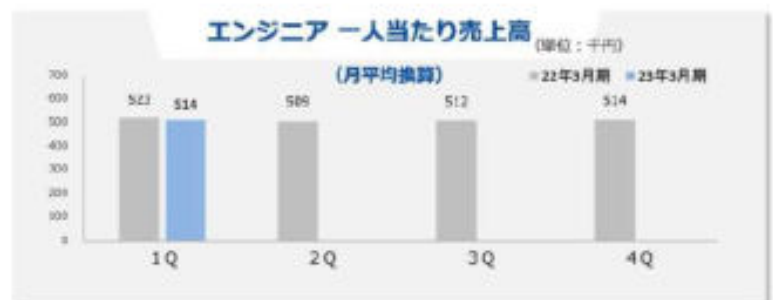
エンジニア系人材サービスについてご説明します。スライドのグラフのとおり、売上高が昨年度と比べて、5億7,200万円、46.1パーセント増加しています。設備保全を中心としたお客さまのニーズが大変高く、我々が課題として持っていた育成能力を徐々に上げられてきていることが、この結果に結びついています。在籍数も昨年と比べて、378名増加しています。

## エンジニア系人材サービスについて

# エンジニア系人材サービスについて

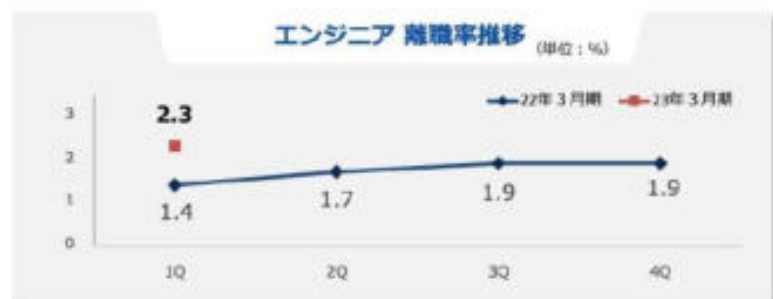
## 一人当たりの売上高について

エンジニア系の一人当たりの売上高は、残業・休出時間の減少もあり前年同期比で1.7%減少。



## 離職率について

エンジニア系の離職率は、前年同期比で0.9P低下。在籍数増加もあり、一時的に離職者が増加。



エンジニアの方々の1人当たりの売上高についてです。1人当たり売上高が下がっていますが、稼働時間が若干少なくなっていることと、エンジニアの数を大変増やしていることから、まだ初級レベルの

スキルの方々が非常に多いことが全体の売上高を押し下げている状態です。

エンジニアの離職率は昨年度と比べて若干上がっています。エンジニアの在籍数を増やしていくという我々の戦略上ある程度やむを得ないですが、今後さらなる研修の仕組みの改良を重ねながら、離職率についても従来我々の目指している2パーセントを切るようにしたいと考えています。

## 事務系・その他の人材サービスについて

### 事務系・その他の人材サービスについて



#### 事務系人材サービスについて

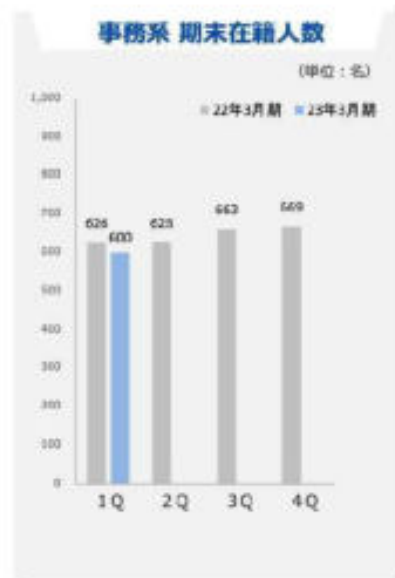
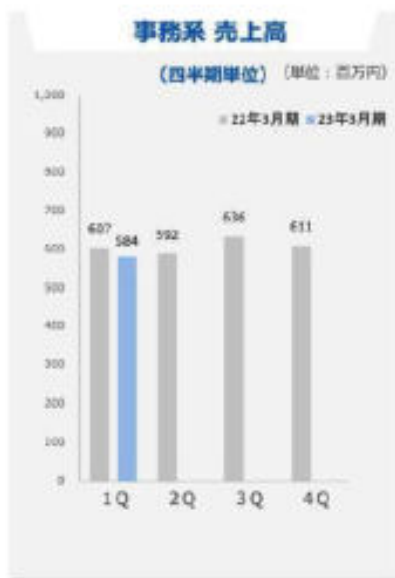
事務系人材サービスは、日総ブレイン株式会社での一般事務派遣、BPO (Business Process Outsourcing) の人材サービスになります。

#### 売上高について

事務系の売上高は、在籍数の減少もあり、前年同期比で3.7%減少。

#### その他の人材サービスについて

その他の人材サービスは、日総びゅあ株式会社での障がい者人材を活用した軽作業請負、物販事業の人材サービスになります。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

22

事務系とその他の人材サービスについてです。日総ブレイン株式会社を中心にこちらを担っていますが、一般の事務系はこれから先が苦しいため、こちらに代わる新しい分野、例えば先ほどご説明したアノテーションのような分野など、これからニーズが期待できる分野を拡大していこうと考えています。後ほど詳細をご覧くださいと思います。

## 介護・福祉系サービスについて

介護・福祉系サービスは、日総ニフティ株式会社での施設介護、在宅介護等になります。

## ●介護・福祉系サービス実績

(単位：百万円)

	22年3月期 第1四半期	23年3月期 第1四半期	対前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	742	736	△6	△0.8%

### ポイント

- 介護施設全体の入居率は、前年同期比で減少も、前期末より回復。
- 売上高は、入居者の減少もあり、前年同期比で0.8%減少。



Copyright © 2022 NESSO CORPORATION All Rights Reserved

23

介護・福祉系サービスについてです。スライドのとおり、入居率は昨年の第1四半期93.3パーセントに対して、91.8パーセントです。入居率は新型コロナウイルスの影響等も受けて、若干下がっていることが結果に表れています。

## 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 NESSO CORPORATION All Rights Reserved

25

連結業績予想については、従来からご説明しているとおりに据置きとしたいと思います。アフターコロナである今後どのようになるかによって、この数字も動く可能性は十分あると思いますが、今のと



ころ、まだリスク要因をすべて消し去っているとは思えないため、この数字を据え置きして、状況が変わりましたらみなさまに適時開示したいと考えています。

## 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。

#### 2023年3月期の配当予想

一株当たり配当金額16.00円（連結配当性向30.2%）を予想しております。

#### 配当金と配当性向



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

27

株主還元方針についてです。スライドをご覧くださいとグラフが右肩下がりに見えると思いますが、我々は配当性向30パーセント以上を目安としていて、期末の数字等を鑑みながら、30.2パーセントの16円でいったん据え置きます。社員一同で力を合わせて利益を少しでも上振れさせていきながら、配当を前期の18円に戻していく努力を図っていきたいと考えています。

以上になります。ご清聴ありがとうございました。

Occurred on 2022-08-19, Published at 2022-08-26 09:00 ←