

質疑応答:粗利益率の低下について

2023年3月期 第2四半期 単体業績ハイライト

売上高について

売上高は、在籍人数の増加及び請求単価の上昇により14.4%増加。

費用・利益面について

- 自動車関連での半導体不足等、部品不足による稼働減少（稼働日数、残業時間、休出時間等）の影響が継続。
- 製造系人材ニーズは堅調、採用特典（インセンティブ）の強化等もあり、粗利が低下。
- プロモーションの強化等、採用への投資は継続、販管費は増加。

(単位:百万円)

| | 22年3月期 第2四半期 | | 23年3月期 第2四半期 | | 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 | 33,981 | 100.0% | 38,875 | 100.0% | 4,893 | 14.4% |
| 売上総利益 | 5,780 | 17.0% | 6,137 | 15.8% | 356 | 6.2% |
| 販管費 | 4,917 | 14.5% | 5,582 | 14.4% | 664 | 13.5% |
| 営業利益 | 863 | 2.5% | 554 | 1.4% | △308 | △35.7% |
| 経常利益 | 888 | 2.6% | 627 | 1.6% | △260 | △29.3% |
| 四半期純利益 | 571 | 1.7% | 385 | 1.0% | △186 | △32.6% |

Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

6

司会者：「上期の入社特典などの戦略コストの負担増は今後も続くのでしょうか？ 粗利益率が前年同期比で1.1パーセントポイント低下していますが、残業などの時間減の影響と戦略コストで分けた場合の比率を教えてください」とのご質問です。

清水：入社特典は合わせて0.7パーセントとお伝えしたと思いますが、この稼働状況が芳しくないためシミュレーション上で大きな影響が出ていると考えています。

その理由として受注単価を上げていることがあり、当然本人たちの処遇に反映されている部分もありますが、通常の稼働状態になった時には売上総利益率が間違いなく従来より上がることがシミュレーション上ではわかっています。

サプライチェーン問題による稼働低下の比率が高いことは間違いありませんが、難しいのは、いつの時点を正常な状態としてシミュレーションするかによって結果が大きく変わってくるところです。

時間減の影響についてコロナ禍以前の月平均時間外労働が25時間から26時間という過重労働ではない水準でシミュレーションすると、もともとの売上総利益よりも高い数字が出る実力を持っています。

また、入社特典の継続については、とりわけボデーメーカーからの引き合いをどの程度こなすかに密接に関係しています。この第2四半期は秋からの挽回生産に向けて、我々も積極的に他社と遜色のな

いレベルの入社特典を付けて人員を増やそうと動きましたが、おそらくそのようなことがずっと継続することはありません。

今後、ボデーメーカーを中心にさらに強い要請が来た場合には、同等の入社特典が付く可能性はゼロではないと考えています。

質疑応答:通期予想に対する上期の進捗について

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

司会者：「通期予想を据え置いています、上期は当初の計画どおりであったと認識してよろしいでしょうか？」とのご質問です。

清水：第1四半期は当初計画よりは悪かったものの従来の水準を上回り、第2四半期は当初の計画より少し下振れています。

理由として、7月ごろに自動車メーカーを中心としたお客さまから「秋口あたりからサプライチェーン回復に伴い稼働率が上昇するかもしれない」というお話を聞いていたため、プロモーションを強く打ち込んだり、入社特典を積極的に付けるといった対応を行いました。

第2四半期は当初計画より前倒しで先行投資しているため、売上は伸びているものの利益は計画を若干下回っている状態です。

質疑応答:下期の業績見通しについて

司会者：「下期に生産は自動車を中心にある程度戻りそうですが、最終需要がマクロ経済の影響で弱くなりそうです。下期の業績の見方を教えてください」とのご質問です。

清水：非常に難しいご質問ですが、我々がキャッチしている情報をもとにお話しします。おっしゃるとおりマクロ的には半導体などに影響が出ています。また自動車は、緩やかに回復して年明けから正常化するだろうと見ています。現行のその見立ては変わっていないのですが、サプライチェーンが今後どの程度回復するかにもよりますが、我々もすべてわかるわけではありません。

我々の利益の考え方としては、通常は「上期1・下期2」という利益構造になっています。ところが今回の見立ては、あくまで考え方としてご認識いただきたいのですが、収益では第3四半期がだいたい8億円で第4四半期が14億円と、急速なカーブを描いていくようなシミュレーションになっています。

ただし、こちらはあくまでも現在の情報を踏まえた上での数字で、お約束するものではありません。売上については、情勢が正常化していく中で計画に沿って進捗することは間違いないと考えています。

質疑応答:在籍人数および売上高の推移について

司会者：「在籍人数の増加や売上高は計画を上回っていると思いますが、こちらも予定どおりでしょうか？」のご質問です。

清水：在籍人数や売上高は予定を上回って推移しています。加えて、稼働状況と、我々が今年度以降に高付加価値領域を取り込めるかが来期・再来期の結果につながってくるのではないかと考えています。

清水氏より「中期経営計画達成のためのポイント」について

清水：中期経営計画を達成するための非常に重要なポイントについてお話しします。

半導体装置メーカーや半導体メーカー、半導体以外の部品メーカー、あるいは自動車メーカーを含めた装置保全系の人材は、相当な不足が予測されます。

我々は派遣でも、従来のマッチングよりも育成を重視した人材育成モデルを推進しています。これにより他社との差別化を図り、お客さまのニーズにいかに対応していくかが、この中期経営計画をやり切るために非常に重要です。

この「育成のための投資」は、同業他社と比べるとスピード感がない取り組みのように見えるかもしれませんが、中長期において必ず成果が出てくると考えて投資しています。