



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2四半期

決算説明会資料

2022年11月10日

日総工産、上期は在籍人数増や請求単価上昇で増収も、人材採用への積極投資等もあり利益項目は減益に

日総工産株式会社 2023年3月期第2四半期決算説明



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11月10日に発表された、日総工産株式会社2023年3月期第2四半期決算説明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/>

2023年3月期第2四半期決算説明

清水竜一氏（以下、清水）：本日は大変お忙しいところ、多数の方にご視聴いただきまして誠にありがとうございます。ただいまから、日総工産株式会社の2023年3月期第2四半期の決算についてご説明申し上げます。

サマリー

サマリー



2023年3月期 第2四半期 実績

- 前年同期比で増収減益
- 製造系人材ニーズは堅調、在籍人数は増加
- エンジニアニーズは堅調、売上高は前年同期比で増加
- 自動車関連の稼働は緩やかに回復
- 電子デバイスのPC・通信機器関連の部品需要は減少も半導体需要は継続
- 労働市場での採用競争がエスカレート、採用活動を強化

こちらが、本日のサマリーです。

目次

- 1 2023年3月期 第2四半期 決算概要
- 2 2023年3月期 第2四半期 活動の概況
- 3 セグメント別業績について
- 4 今後の見通し(2023年3月期)
- 5 株主還元方針
- 6 補足資料

この目次に沿って進めていきます。

2023年3月期 第2四半期 連結業績ハイライト

2023年3月期 第2四半期 連結業績ハイライト

(単位：百万円)

ポイント

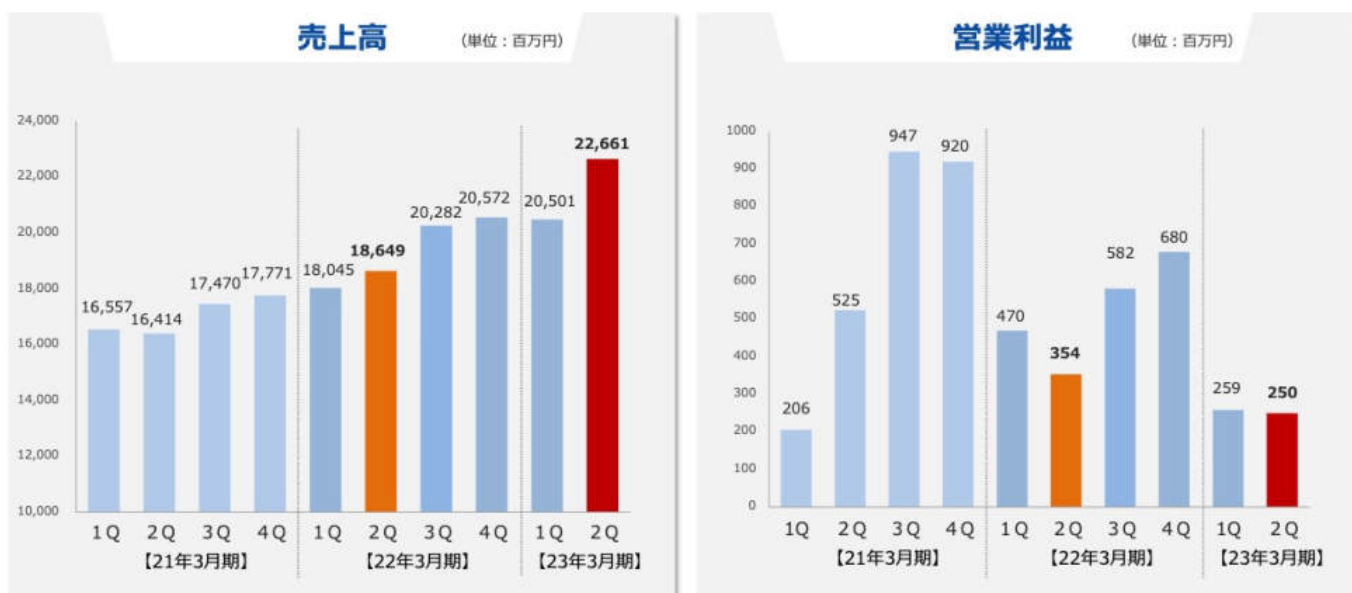
- 在籍人数の増加、請求単価上昇により増収。
- 自動車関連での半導体不足等、部品不足による稼働減少（稼働日数、残業時間、休出時間等）の影響が継続、粗利は低下。
- プロモーションの強化等、採用への投資は継続、販管費は増加、粗利の低下もあり、減益。
- その他の事業（介護・福祉系サービス）は増収、減益。

	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	36,694	100.0%	43,162	100.0%	6,468	17.6%
売上総利益	6,035	16.4%	6,587	15.3%	552	9.2%
販管費	5,211	14.2%	6,077	14.1%	866	16.6%
営業利益	824	2.2%	510	1.2%	△ 314	△38.1%
経常利益	908	2.5%	582	1.3%	△ 325	△35.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	587	1.6%	347	0.8%	△ 240	△40.9%

昨対比での連結業績ハイライトです。それぞれの項目については後ほど詳細にご説明しますので、ここでは割愛します。

2023年3月期 四半期単位の連結業績

2023年3月期 四半期単位の連結業績



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

5

連結での売上高・営業利益の推移です。本日は、全体の売上比率の90パーセントを占めている日総工業単体の決算を中心にご説明したいと思います。

2023年3月期 第2四半期 単体業績ハイライト

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

こちらのスライドに示したとおり、売上高、在籍人数は順調に伸びている状況です。この背景の1つとして、昨年9月と比べて在籍数が1,505名伸びていること、もう1つは、単純平均ではありますが、受注単価が昨年と比べて102円伸びていることがあります。それらの要因が、結果として14.4パーセントの売上増につながっています。

しかしながら、いくつか課題があります。その課題について、原価と販売管理費に分けてご説明したいと思います。

まず原価についてです。昨今の人手不足の中で、特に自動車メーカーを中心に、入社特典を非常に多く付けているのが現状です。その中で、我々も他社と競争していかななくてはならないという観点から、昨年と比べて入社特典を大幅に拡大しています。結果として、この経費が約1億9,000万円膨らんでいます。

次に、この後で詳しく説明しますが、人材育成、特にキャリアアップ・キャリアチェンジに関する費用が、研修生の人件費を中心に9,000万円の増加となっています。入社特典と合わせて約2億8,000万円、原価が膨らんでいる状況です。このインパクトですが、売上総利益の0.7パーセントを押し下げる要因になっていることを申し上げておきたいと思います。

もう1つ大きなポイントが、昨年からご説明しているとおり、新型コロナウイルスの影響により、なかなかサプライチェーンの問題が回復しないことです。

例えば、特にボデーメーカーに限定して時間外労働を比較すると、第1四半期では昨対比で毎月平均6.1時間減少している状態です。第2四半期は、昨年と比べると、逆に0.9時間増加に転じています。さらに、8月からは時間外のカーブがボデーメーカーにおいてもクロスし始めている状況です。

また、よいことではありますが、このような稼働状況が低位で推移している中では、働いている方々が比較的有給休暇を消化しやすいという状況があります。そのため、去年は有給消化が月に0.86日だったものが、今年は平均して0.91日となっています。

当社としても有給休暇を積極的に消化することを奨励してはいるものの、通常のレベルでは月に0.77日ですので、非常に小さな数字に思われるかもしれませんが、実はその絶対額が原価を押し下げる比較的大きな金額になっていることをお伝えしたいと思います。

次に、販売管理費についてです。ご存知の方もいらっしゃると思いますが、去年は下期に自社サイトのプロモーションを積極的に行いました。今年は逆に、秋口からの回復を念頭に入れながら、上期に自社サイトのプロモーション費として2億4,400万円を投下しています。

ご承知のとおり、人材が非常に集まりにくい状況の中で、遅ればせながら新卒採用に力を入れていこうとしており、上期は新卒の正社員募集費が4,900万円まで膨らんでいます。この2つを合わせて2億9,300万円の増加となっており、すべてを合計すると約5億7,300万円です。

この費用について、私は大変前向きに受け止めており、これから先、中期経営計画を達成するための成長投資であると考えています。

新型コロナウイルスの影響により、先行きが非常に見通しにくいことから、成長投資を緩めざるを得ない状況があり、少し抑えたタイミングがありました。その結果として、みなさまもご承知のとおり、8月の中期経営計画の見直しで、誠に不本意ながら売上高で1,150億円、営業利益で67億円の達成を1期後ろにずらさざるを得ない状況となりました。

そこに鑑み、新型コロナウイルスの出口が見えつつあるこの現状の中、私としては、成長投資をしっかりと行いながら、2025年3月期にはこの数字を達成したいという思いです。

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 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

7

日総工産単体の売上高と営業利益の推移です。

2023年3月期 第2四半期 業績サマリー

連結業績

売上高 **43,162百万円** (前年同期比 6,468百万円/17.6%)
 営業利益 **510百万円** (前年同期比 △314百万円/△38.1%)

単体業績

● 業種別売上高 (前年同期比)

自動車 … +15.9%
 電子デバイス … +17.2%

● 期末在籍者数

15,730名 (前期末比+785名)

● 一人当たり売上高/月

418千円 (前年同期比+11千円)

・自動車関連では、前年同期比で15.9%増加。半導体不足等、部品不足による稼働減少の影響が継続も、在籍人数の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、前年同期比で17.2%増加。PC・通信機器関連の部品需要減少も、半導体需要は継続。在籍人数の増加及び請求単価上昇により売上高が増加。

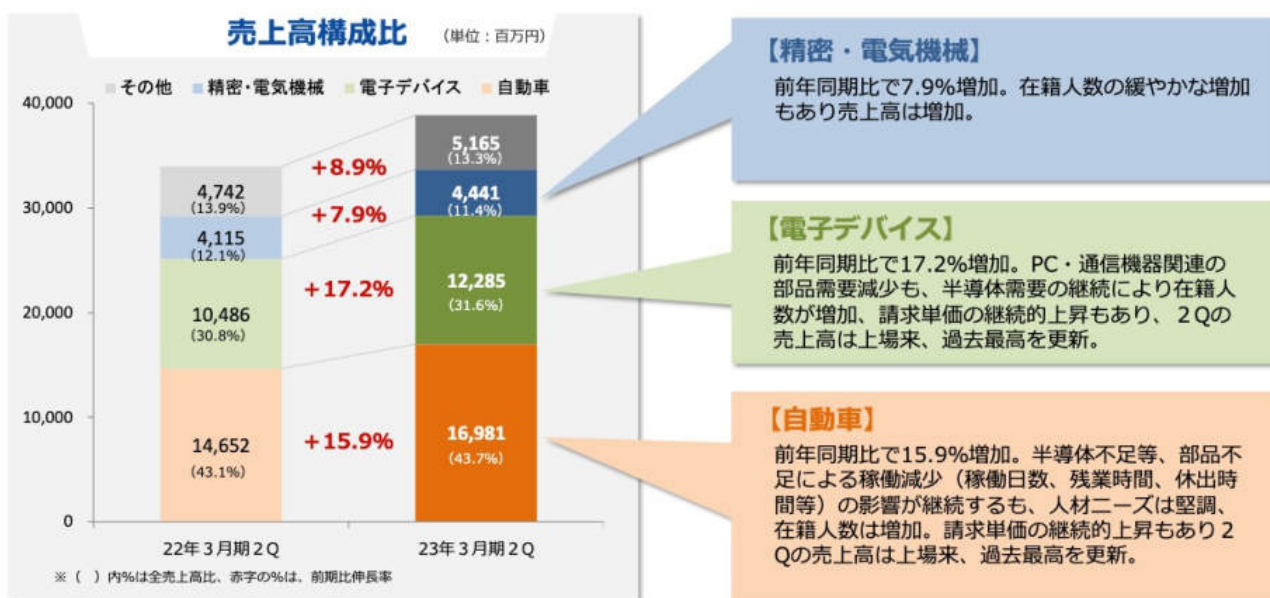
・在籍人数は、前期末比で785名増加。自動車、電子デバイスを中心に在籍人数が増加。

・一人当たりの売上高は、自動車関連での半導体不足等、部品不足による稼働減少の影響が継続も、請求単価上昇もあり、売上高は増加。

業績サマリーです。それぞれの項目を丁寧にご説明していきます。

2023年3月期 第2四半期 業種別売上高(単体)

2023年3月期 第2四半期 業種別売上高 (単体)



業種別の売上高です。特に電子デバイス、自動車関連の今後についてご説明したいと思います。

まず電子デバイスについて、自動車向けの受動部品は、EV化が進み非常に好調です。一方、残念ながらPC、あるいは通信関連機器の売れ行きが決して芳しくない状況の中で、コンデンサを中心とした受動部品の生産調整が行われていました。そのこともあり、上期ではおおむね下げ止まった状況になってきています。

半導体についても、一部、メモリ等で生産調整の話は出てきていると思いますが、今後は国内工場でもとりわけ競争力の高い半導体の領域に、積極的に事業を拡大していこうと考えています。かつ、他社と比べて我々が優位に事業を行えるように、設備保全関連の高技能者を中心に拡大していこうと考えています。

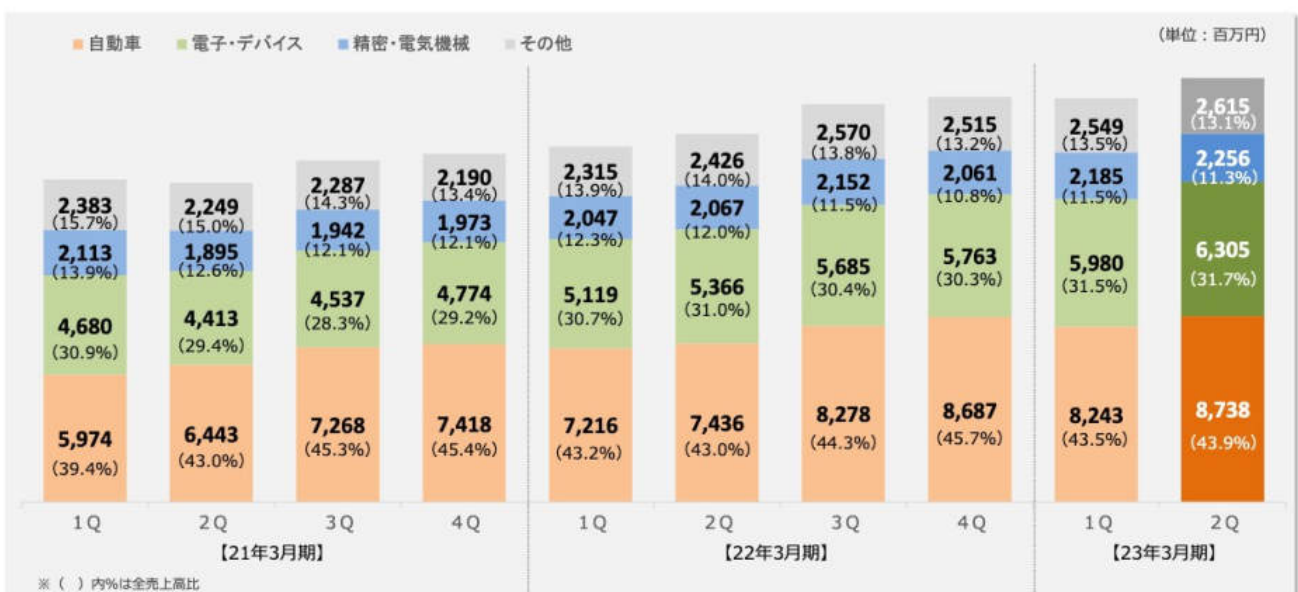
もう1つの大きな柱である自動車についても、昨対比で15.9パーセント伸びていますが、本来はもっと伸びてよい状況です。これはご承知のとおり、いわゆるサプライチェーン問題で、まだ稼働が通常に戻っていません。

しかしながら、先ほどの時間外労働の推移を見ると、8月くらいから、ボデーメーカーについても時間外労働が昨対比とクロスして増えてきている状況です。したがって、緩やかに回復し始めており、問題ないと思います。

今後は、従来のとおりボデーメーカーについても積極的にシェアを上げていくことに加えて、特に成長が大変期待できるバッテリー領域、電装品を中心としたキー部品の分野の拡大を積極的に図っていきたくと考えています。

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)



四半期ごとの業種別売上高の推移です。

アカウント企業について(単体)

アカウント企業について (単体)

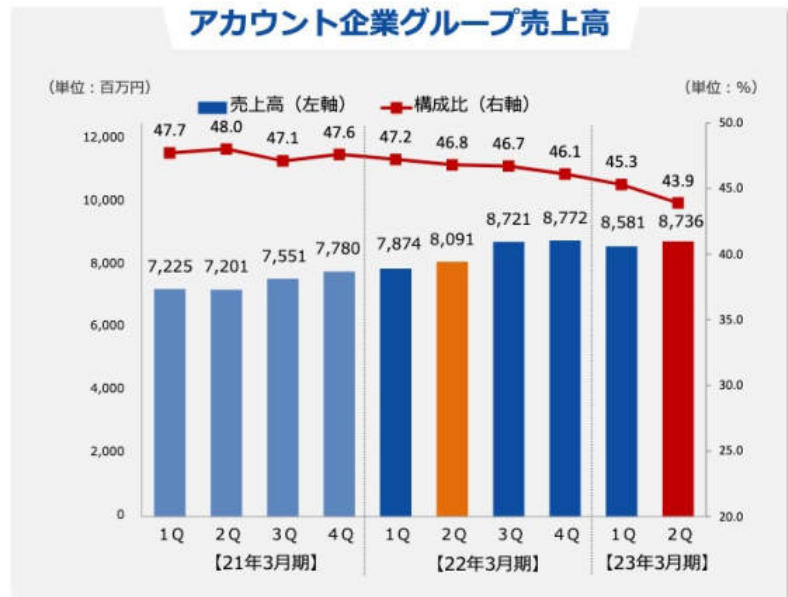


ポイント①

アカウント企業グループの2Q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、請求単価上昇もあり売上高は増加。
- ・自動車系企業グループでは、半導体不足等、部品不足による稼働（稼働日数、残業時間、休出時間等）減少の影響が継続。
- ・電子デバイス系企業グループでのPC、携帯端末需要の減少、アカウント外取引先の拡大等もあり、構成比は前年同期比で減少。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

12

アカウント企業グループの売上高推移です。棒グラフを見ていただくとおわかりのとおり、絶対額として間違いなく伸びてきています。

しかしながら、我々としては、新しく力を入れていく領域、従来の言い方では「次期アカウント企業候補」という言い方になりますが、そのようなところに特に力を入れていく中で、アカウント企業以外のところを中心に成長していることをお伝えしておきたいと思えます。

それはどのような分野かと言うと、例えば半導体です。今後、半導体が必ずしも伸びない部分もあるのに大丈夫なのかと思われるかもしれませんが、これは経済安全保障の観点から、国内の半導体については用途によってまちまちの可能性はありつつも、まだまだ伸びる余地があります。

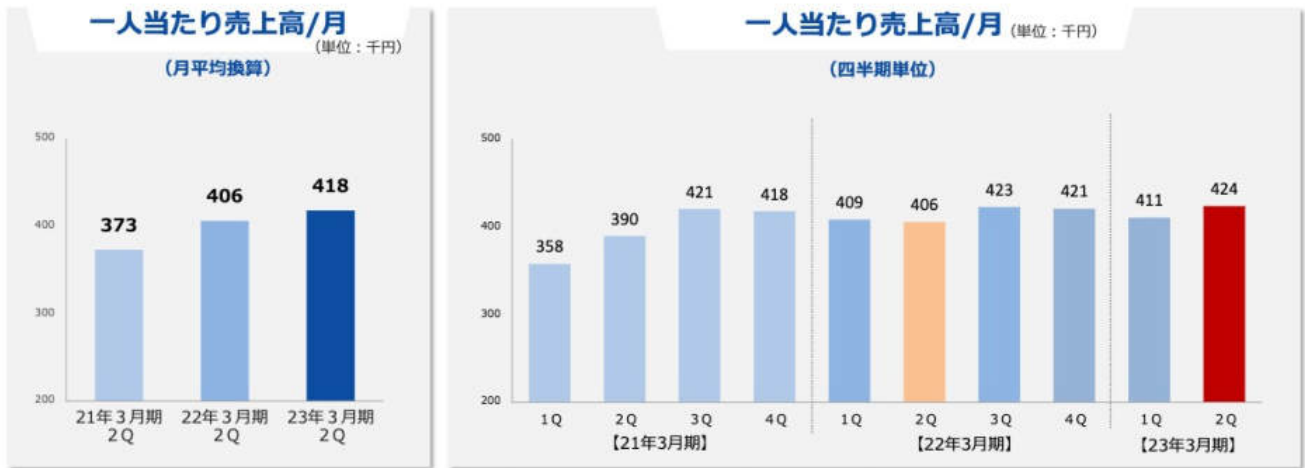
また半導体装置を中心とした製造装置についても、同業他社では、そういった我々と同様の人材を配属することが難しいと考えられます。そこに対して強みを持っています。

そして、今後まだまだ拡大の余地が十二分にある、いわゆるEVを意識したバッテリー分野に、特に高技能領域で拡大を推進していきたいと考えています。

一人当たり売上高/月(単体)

一人当たり売上高/月（単体）

- 2023年3月期 2Q累計 <全社> 一人当たり売上高 418 /月 千円（前年同期比 +11千円）
- 一人当たりの売上高は、半導体不足等、部品不足による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 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

13

一人当たり売上高の推移です。こちらのグラフでご覧いただいているとおり、昨年の同時期と比べて、月に1万1,000円伸びています。昨年の第2四半期と比べると、1万8,000円伸びており、稼働率がまだまだ正常化していない状況でも、確実に伸びていることとなります。

先ほど申し上げたとおり、今後は自動車メーカーを中心にサプライチェーンの正常化に向けてなだらかに回復を遂げていますので、まだまだ回復の余地があると見ています。一方、我々としては、それを指をくわえて待っているわけではありませんので、どう考えているかをお話しします。

いわゆる製造装置関係の保全員、あるいは装置エンジニアと言われている方々の育成を拡大しながら、単価アップを目指します。そして、量産の製造工程では、どうしても生産変動が非常に大きいものに対して、設備保全系の仕事は、設備を回している以上は大変安定的に勤務できる特性がありますので、そのような分野を増やすことを考えています。

さらに、装置の応用であるAIを実装していく装置や、あるいはロボットのような分野に拡大していくことで、一人当たりの売上をいっそう伸ばしていこうと考えています。

在籍人数(単体)

前期末比

+785名（+5.3%）

ポイント①

人材ニーズは引き続き堅調、採用競争はエスカレートするも、テレビCMなどプロモーションの強化もあり在籍人数は順調に増加。

ポイント②

在籍人数は上場来、過去最高を更新。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

14

在籍数の推移です。振り返ると、昨年は新型コロナウイルスの影響があったものの、1年間で在籍人数を1,799名伸ばすことができました。今期は半分過ぎたところで785名、ちょうど1年前の9月と比較して1,505名伸びています。

今のところ、昨年より少し成長スピードが弱く見えますが、今後、新型コロナウイルスの影響から回復する中で、お客さまからの人材の引き合いが非常に強いことと、稼働が安定してくれば働いている方々の収入も安定することから、なんとか昨年並みのレベルまで引き上げていこうと考えています。

また昨年は、自社求人サイト（工場求人ナビ）のテレビCMを中心としたプロモーションを下期に行いました。今期は、逆に上期に実施したことで、足元も徐々に、月ごとの採用人数が増えてきている状況です。したがって、昨年並みの在籍人数の増加はキャッチアップできるのではないかと考えています。

教育実績(単体)

ポイント①

エンジニアの増加、訓練施設の効率的活用により受講者数が増加。

ポイント②

半導体関連企業の人材不足に対応するため、熊本県に全国9か所目となる研修施設を開所する計画を発表。
※詳細は、トピックスに掲載。

● 2023年3月期 第2四半期 主要なコース別教育実績（延べ人数）

（単位：名）

研修名	内容	22年3月期 2Q (7月～9月)	23年3月期 2Q (7月～9月)	対前年同期比 増減数
設備保全基礎教育	設備保全基礎教育	62	147	+85
エンジニア教育	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)	79	283	+204
製造教育	ものづくり教育、 製造スタッフ配属前実習、 移動教育等	1,369	1,515	+146
	合計	1,510	1,945	+435

教育実績についてご説明します。当社と他社との差別化の源泉、新しい領域に打って出るための武器になる教育です。

先ほどお話しした設備保全系、エンジニア系の教育ですが、2022年第2四半期と比べると、それぞれ85名、204名というかたちで増加しており、今後の売上や収益に大きくプラスに作用します。

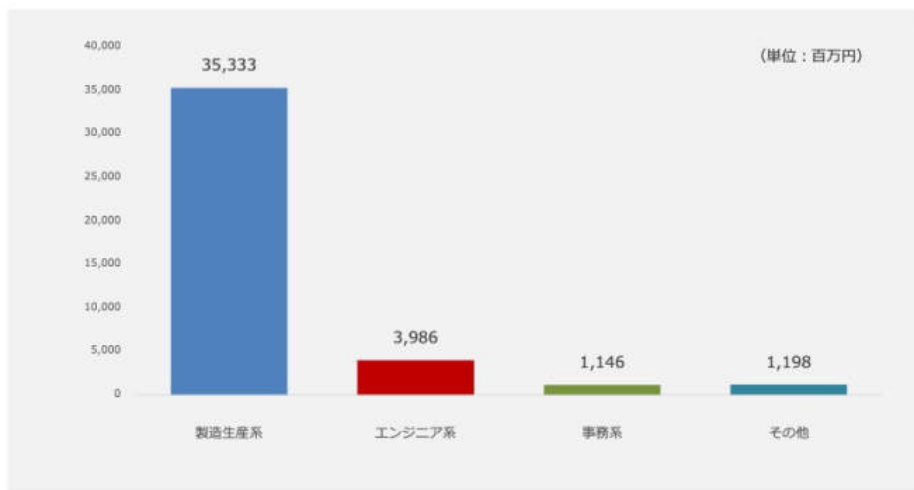
上期の状況を見ると、昨対比で9,000万円の費用が出ているため、今後、ここにしっかり投資を続けながら、当社で働いている方々のスキル・キャリアもチェンジしていきます。

そうすることにより、本人の処遇も上がり定着率も上がっていきます。それは、お客さまに新時代の製造や開発オペレーションにも満足いただける仕事を提供することにつながっていきます。

セグメント(サービス)別売上高

2023年3月期 第2四半期
総合人材サービス事業

2023年3月期 第2四半期
その他の事業



※売上高については、内部取引消去後の数値を記載

スライドは、総合人材サービス事業とその他の事業のグラフです。総合人材サービスセグメントの製造生産系、エンジニア系、事務系、その他と、その他のセグメントの介護・福祉系というかたちでそれぞれ分類されたグラフになります。

製造生産系人材サービスについて

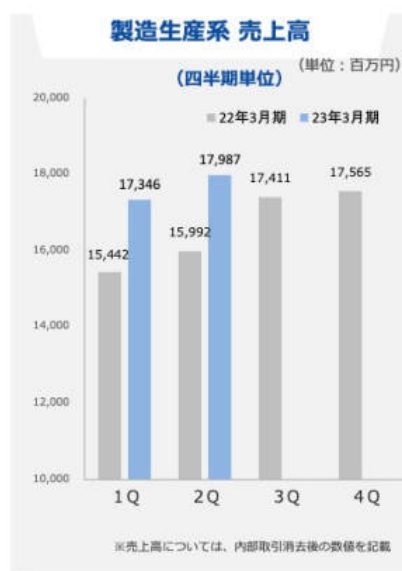
製造生産系人材サービスについて

売上高について

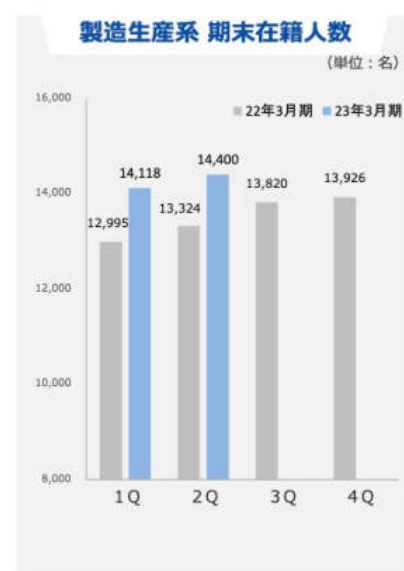
2Qの製造生産系サービスの売上高は、在籍人数の順調な増加もあり、前年同期比で12.5%増加。

在籍人数について

製造生産系の在籍人数は、前年同期比で1,076名増加。製造生産系の人材ニーズは堅調、テレビCMなどプロモーションの強化もあり在籍人数は順調に増加。



※売上高については、内部取引消去後の数値を記載



製造生産系人材サービスについてご説明します。売上高・在籍人数は、単年度の計画、8月に提示した中期経営計画を上回り推移している状況です。一方で稼働時間の問題などの他にも解決していかなければならない課題がいくつかあります。

先ほどもお話ししましたが、新規顧客獲得のため、高技能領域を拡大するキャリアアップやエンジニアへのキャリアチェンジなど、より拡充していく必要もありますし、離職率をさらに下げていくことについても、手を入れていく必要があります。

また人材確保の問題は、人材業界にとって喫緊の課題です。幸い我々は、自社サイトで積極的にプロモーションを行い、応募者の使い勝手をあげていく工夫をしているため、他社のように「一人当たりの採用コストをかけなければ人材が集まらない」という状況ではありませんが、この部分のさらなる強化が必要となります。

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



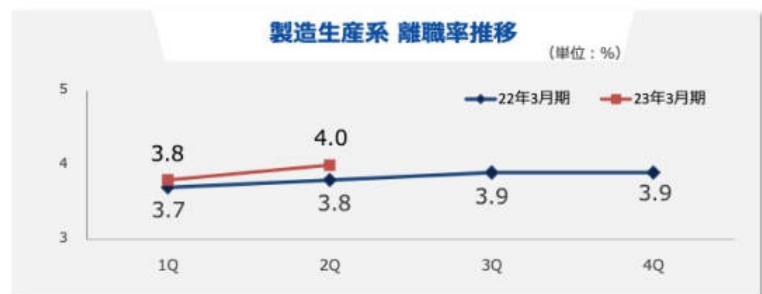
一人当たりの売上高/月について

製造生産系の一人当たりの売上高は、前年同期比で2.7%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0.2ポイント低下も、4%以内を維持。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

19

スライド下段のグラフは、離職率の推移です。当社としては、規模が拡大する、あるいは世の中の状況が変化する中でも4パーセントのラインを保持できるよう、いろいろな対策を打っていきたいと考えています。

スライド上段のグラフは、製造生産系の一人当たりの売上高推移です。エンジニアに限らず、当社で働く方々の売上を上げていくことは、処遇の向上にもつながります。したがって、当社としては一人当たりの売上を中期的に50万円程度まで引き上げていくことが必要だと考えていますし、私自身も課題意識を持っています。

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



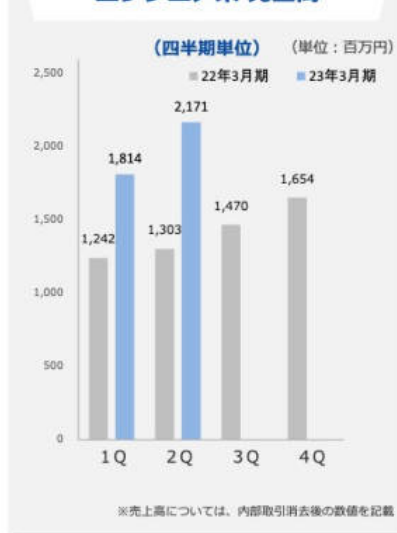
売上高について

2Qのエンジニア系の売上高は、前年同期比で66.6%増加。

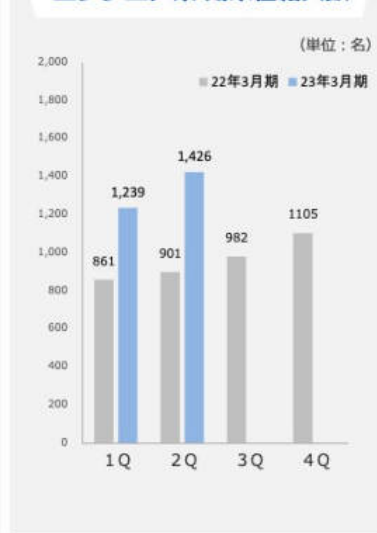
在籍人数について

エンジニア系の在籍人数は、前年同期比で525名増加。採用の強化、エンジニアへのキャリアチェンジ推進、教育施設の効率的活用等により増加。

エンジニア系 売上高



エンジニア系 期末在籍人数



エンジニア系の人材サービスについてご説明します。一人当たりの売上、在籍数についても、製造生産系人材サービスと同様、非常に順調に推移しています。しかしながら、昨今の非常に激しい変化の時代、我々は自分たちが育成している人材のボリュームや質だけでは、お客さまの満足度を得ることはできないのではないかと問題意識を持っています。

当社は育成の分野において、新しい育成の取り組みとして、お客さまや地域にもう一段踏み込んだ人材育成のあり方を積極的に進めることにより、同業他社より有利な状況にあると認識していますが、その差をさらに引き離していくことを実践していこうと考えています。

製造生産系の人材サービスを中心として展開していた日総工産ですが、今後のエンジニアを考えた場合に、働く方々のキャリアパスをより充実させていくことがもう1つの大切なポイントだと思っています。育成カリキュラムの間口を広げて深みを増していくことにより、本人の技術レベルを上げ、処遇を改善していくことが喫緊の課題であると考えています。

2022年4月以降、人事制度を改定するプロジェクトが走っています。エンジニアの方々の満足度を上げることにより、離職率を下げていきます。また、働いている方一人ひとりの給料を上げ、一人当たりの売上を上げていくことにも十分対応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

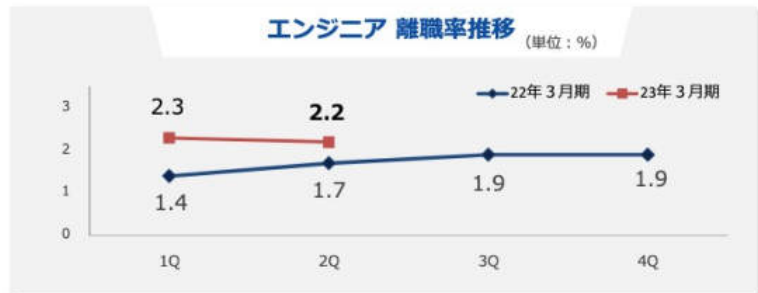
一人当たりの売上高/月について

エンジニア系の一人当たりの売上高は、前年同期比で3.1%増加。



離職率について

エンジニアの離職率は、前年同期比で0.5ポイント低下。在籍人数の増加もあり、前年同期比で低下も、低水準で推移。



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

21

スライドは、エンジニアの離職率の状況と、月ごとの売上高の状況です。

エンジニア系(半導体分野)人材サービスの成長に向けて

エンジニア系 (半導体分野) 人材サービスの成長に向けて

中期経営計画では、ESを起点にCS、SSを上昇させ、行政や地域社会との連携も積極的に行っていく事を、成長サイクルのイメージとして描いています。その具体化に向けて、着実に取り組んでまいります。

熊本に研修センターを開所予定

半導体関連企業の人材不足に対応するため、既存の研修施設のノウハウ生かし教育実施者数の増加を目指します。

- ・当社は、熊本県菊池郡大津町に半導体向け研修センターを開所する計画を発表。
- ・今までの研修施設で培ったノウハウを更に高めた研修設備と研修プログラムを運用予定。



東北半導体・エレクトロニクスデザイン研究会への参画

当社は、東北経済産業局の「東北半導体・エレクトロニクスデザイン研究会」に参画する事になりました。

URL: https://www.tohoku.meti.go.jp/s_monozukuri/topics/220803.html

Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

22

当社は、半導体メーカー・半導体装置周辺に力を入れていきたいと考えています。この分野における人材育成の一環としての戦略の一部をお話しします。

1つ目は、熊本研修センターの開所です。ご承知のとおり、今後、九州エリアは半導体が増強されていく状況です。そのような中、九州エリアを中心とした半導体分野の人材育成は、喫緊の課題となっています。

我々は今まで、半導体装置を何ヶ所も導入しながら人材育成を行ってきました。そのノウハウを元に、もう一段進化した人材育成ができる研修施設を熊本にオープンします。

社名をお伝えすることはできませんが、大手半導体メーカーと議論を重ね、新しい半導体工場で役立つ人材の育成やカリキュラムの開発をスタートしています。

スライド下段には、東北経済産業局の「東北半導体・エレクトロニクスデザイン研究会」への参画について記載しています。こちらの背景をお話すると、実は宮城県栗原市に、半導体装置を導入して人材育成に取り組んでいる研修施設があります。

こちらは「日総テクニカルセンター」という施設で、メーカーや産業界などの多くの方々が視察に訪れます。そのような中、お客さまにも非常に高い信頼を得ています。今回の件では、東北経済産業局の方々が視察に来られました。

施設の人材育成力の向上およびカリキュラムの充実ももちろん大切ですが、研究会への参画は、自動車以外の柱である電子部品分野で成長を遂げるための、具体的な打ち手になると考えています。

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



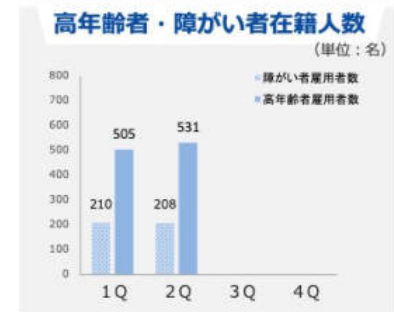
事務系人材サービスについて

2Qの事務系の売上高は、在籍人数の減少が継続しており、前年同期比で4.7%減少。



その他の人材サービスについて

- ・株式会社ニコン日総プライムでは、高齢者社員が活躍できるモデルを構築。
 - ・日総ぴゅあ株式会社では、障がい者社員が活躍できるモデルを構築。
- ※株式会社ニコン日総プライムを2022年7月1日付で連結子会社化しました。出資持分の変更に伴い、ニコン日総プライムの売上高を、2Qより計上しております。



スライドは、事務系人材サービスおよびその他の人材サービスの売上高と在籍人数です。

昨今のAIや自動化などの状況について考えた時に、一般的な事務系人材サービスの拡大が難しい状況にあるのは、みなさまご承知のとおりだと思います。

そのような中、我々はエンジニア領域、特にダイバーシティ経営を考えながら、障がい者や高齢者の方々が活躍できるような開発を行っています。今後、日総工産の社会貢献も踏まえたダイバーシティ経営の1つの道標になっていくと考え、少し改造を加えました。

詳細は後ほどご説明しますが、スライドに記載のとおり、ニコン日総プライムでは、高齢者の方々が活躍できるモデルを新しく開発するという事で、マジョリティの変更を行うことになりました。

1つは、以前からお話ししている障がい者雇用の促進です。日総ぴゅあ株式会社では、障がい者の方々の能力開発と活躍の場のモデルを構築していましたが、今後ダイバーシティ経営の推進に向け、そのモデルを高度化していきたいと考えています。

介護・福祉系サービスについて

介護・福祉系サービスについて



ポイント

- ・介護施設全体の入居率は、前期末以降、緩やかに回復。
- ・売上高は、入居者数の緩やかな回復もあり、前年同期比で0.2%増収。

●介護・福祉系サービス実績

(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	実績	増減額	増減率
売上高	1,494	1,497	3	0.2%



Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

24

その他セグメントの介護・福祉系サービスについてご説明します。スライドに記載のとおり、新型コロナウイルスの影響で内覧が減り、入居率も下がりました。しかし、Zoomによる内覧や入居者と家族の方との面談などの工夫により、少しずつ入居者数が回復しています。売上高はほぼ横ばい、利益も赤字を脱している状態で推移しています。

トピックス

株式会社ニコン日総プライムを連結子会社化

当社は、持分法適用関連会社であった株式会社ニコン日総プライムの出資持分を追加取得し、2022年7月1日に連結子会社化しました。
同社においては、人材派遣事業の充実を図るとともに、高年齢者社員の活躍を支援し、継続して働くことができる雇用機会の開拓と確保、仕組みの構築に取り組んでおります。人材育成のノウハウや、さまざまなキャリア形成支援を強化し、多様な働き方を提案推進する体制を構築してまいります。

オンライン医療時代に向けた医療DX領域の新事業を展開

当社とドクターズ株式会社(本社：東京都港区、代表取締役社長兼CEO 柳川 貴雄、以下、「ドクターズ」)は、強みとノウハウを活かし、デジタルヘルスを活用した新たな「医・人・働」サービスを創出することが、両社の企業価値向上に資すると判断し、ドクターズとの間で、資本参加を含む業務提携の基本合意契約を締結いたしました。
業務提携の具体的な内容等については、今後協議を進めてまいります。
URL: <https://doctors-inc.jp/>

2022年7月1日、マジョリティ変更により株式会社ニコン日総プライムを連結子会社化しました。

もちろん、高年齢者の活躍の場も作っていきますが、もう1つの目的として、ニコンさまのさまざまな外部労働力の活躍、活用の仕方にも取り組んでいきます。

今後ニコンさまがより機動的に動くために、さまざまな場面で外部労働力を活用し、この会社を通して垂直的に量産を立ち上げていくことに貢献していきたいと考えています。

スライド下段は、オンライン医療時代に向けた医療DX領域の新事業の展開についてです。中期経営計画で示していたとおり、ヘルスケア・メディカル・介護領域で、新しいテクノロジーを使った事業を展開していきたいと考えています。

まさに「医療分野・介護分野・人」が新しいテクノロジーを上手に活用しながら、生産性の高い仕事をしていくための「ヘルステック・メディカルテック・介護テック」を推進する、ふさわしいパートナーをようやく見つけることができました。

今後、資本業務提携を締結したドクターズに知見をお借りしながら、新しく日総らしい分野のビジネスモデルをしっかりと作り上げていくためのスタートラインにようやく立てたという印象です。

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

現在、世界で先行きが見通しにくい状況です。依然としてサプライチェーンが完全に復活しておらず、緩やかに回復しているところですが、今キャッチしている情報に基づけば、当初の計画を修正する状況ではないと判断し、据え置くことをご理解いただきたいと思います。

株主還元方針

株主還元方針

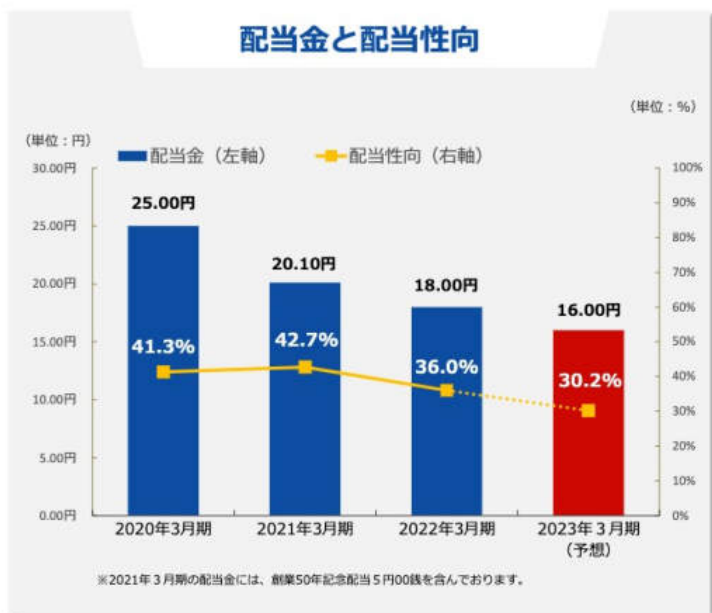
基本方針

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

29

株主還元方針についてです。2022年3月期に18円だった配当が16円に下がっており、私も気になると思いますが、我々はあくまでも利益の30パーセント以上を配当に回すことをベースとしており、このように置かせていただきます。

連結貸借対照表

連結貸借対照表



(単位：百万円,%)

	22年3月末		22年9月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	19,068	69.4	19,648	70.4	580
現金及び預金	8,779	32.0	7,933	28.4	△846
受取手形及び売掛金	9,390	34.2	10,822	38.8	1,431
固定資産	8,394	30.6	8,256	29.6	△138
有形固定資産	4,578	16.7	4,556	16.3	△22
無形固定資産	1,667	6.1	1,583	5.7	△83
投資その他の資産	2,149	7.8	2,117	7.6	△32
資産合計	27,462	100.0	27,904	100.0	442
流動負債	10,411	37.9	11,009	39.5	598
未払費用	5,381	19.6	5,848	21.0	467
未払法人税等	395	1.4	434	1.6	38
賞与引当金	1,058	3.9	1,367	4.9	308
固定負債	3,492	12.7	3,348	12.0	△143
長期借入金	2,509	9.1	2,264	8.1	△245
負債合計	13,903	50.6	14,358	51.5	455
株主資本	13,540	49.3	13,287	47.6	△252
非支配株主持分	-	-	238	0.9	238
純資産合計	13,559	49.4	13,546	48.5	△13
負債純資産合計	27,462	100.0	27,904	100.0	442

Point

- ① **稼働人数拡大による増加**
製造系人材サービスの稼働人数拡大他により、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**
㈱ニコン日総プライムの子会社化により、資産及び負債が増加しました。
- ③ **配当金**
6月の配当金支払により、株主資本が減少しました。
- ④ **全体**
上記の結果、前期末比で資産合計が1.6%増加、負債合計が3.3%増加、純資産合計が0.1%減少となった結果、自己資本比率は47.7%となりました。

31

補足資料として、連結貸借対照表を掲載しています。のちほどご覧いただければと思います。

連結キャッシュ・フロー計算書

連結キャッシュ・フロー計算書



(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	増減額
	金額	金額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,191	△96	△1,288
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,302	113	1,416
財務活動によるキャッシュ・フロー	△713	△863	△149
現金及び現金同等物の増減額	△824	△846	△21
現金及び現金同等物の期首残高	5,873	8,773	2,899
現金及び現金同等物の期末残高	5,048	7,927	2,878

Point

①営業活動によるキャッシュ・フロー
当四半期は、税金等調整前四半期純利益582百万円等の収入で売上債権の増加額767百万円等の支出を吸収できず、96百万円の支出となりました。

②投資活動によるキャッシュ・フロー
当四半期は、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入251百万円等により、113百万円の収入となりました。

③財務活動によるキャッシュ・フロー
配当金の支払611百万円等の支出により、863百万円の支出となりました。

Copyright © 2022 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

32

連結キャッシュ・フロー計算書についてもものちほどご覧ください。

以上で、私からの説明を終了とさせていただきます。ありがとうございました。