



働きものを、幸せものに。

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3四半期

決算説明会資料

2023年2月9日

日総工産、3Qは増収減益で着地
在籍人数の増加や請求単価上昇が寄与し、営業利益は前年並みへ回復

日総工産株式会社 2023年3月期第3四半期決算説明



日総工産株式会社

6569・東証プライム・サービス業

フォロー

2023年2月9日に行われた、日総工産株式会社2023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/>

2023年3月期第3四半期決算説明

清水竜一氏（以下、清水）：みなさま、こんにちは。本日は大変お忙しいところ、私どもの第3四半期決算説明会をご視聴いただきまして誠にありがとうございます。それでは、資料に沿って進めてまいりますので、よろしくお願いいたします。

サマリー

サマリー



2023年3月期 第3四半期 実績

- 前年同期比で増収減益
- 営業利益は前年並まで回復
- 自動車関連の稼働は回復期に入るも部品不足の影響は継続、人材ニーズは堅調
- 電子デバイスのPC・通信機器関連の部品需要減少が継続
- 半導体はメモリ分野で需要が減少、車載向けは好調
- エンジニア系の在籍人数は順調に増加、売上高も前年同期比で増加

Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

1

スライドに記載のとおり、前年同期比で増収減益であるものの、営業利益はおおむね前年並みまで回復してきています。自動車関連の稼働状況は、みなさまもご承知のとおり、半導体を中心とした部品不足の影響が継続しています。一方、人材ニーズは非常に堅調であることも大きく変わっていません。

電子デバイスは、PC・通信機器関連の部品需要が減少し、スマートフォンの売れ行きも減少している影響が出ています。そのような背景を受けて、半導体はメモリ分野の在庫が少し積み上がってきている状況で、若干の調整局面に入っています。

車載向けは好調で、むしろ不足している状況です。後ほど詳細をご説明しますが、エンジニアは順調に推移しています。

- 1** 2023年3月期 第3四半期 **決算概要**
- 2** 2023年3月期 第3四半期 **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**

本日はこの目次に沿って進めていきます。

2023年3月期 第3四半期 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。
- 新型コロナウイルス感染症の影響や、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）の影響が残るも、稼働は緩やかに回復、2Q比で粗利が0.4ポイント改善。
- その他の事業（介護・福祉系サービス）は増収増益。

	22年3月期 第3四半期		23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	56,977	100.0%	67,201	100.0%	10,224	17.9%
売上総利益	9,493	16.7%	10,576	15.7%	1,082	11.4%
販管費	8,086	14.2%	9,177	13.7%	1,091	13.5%
営業利益	1,406	2.5%	1,398	2.1%	△ 8	△0.6%
経常利益	1,595	2.8%	1,501	2.2%	△ 94	△5.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,036	1.8%	937	1.4%	△ 98	△9.5%

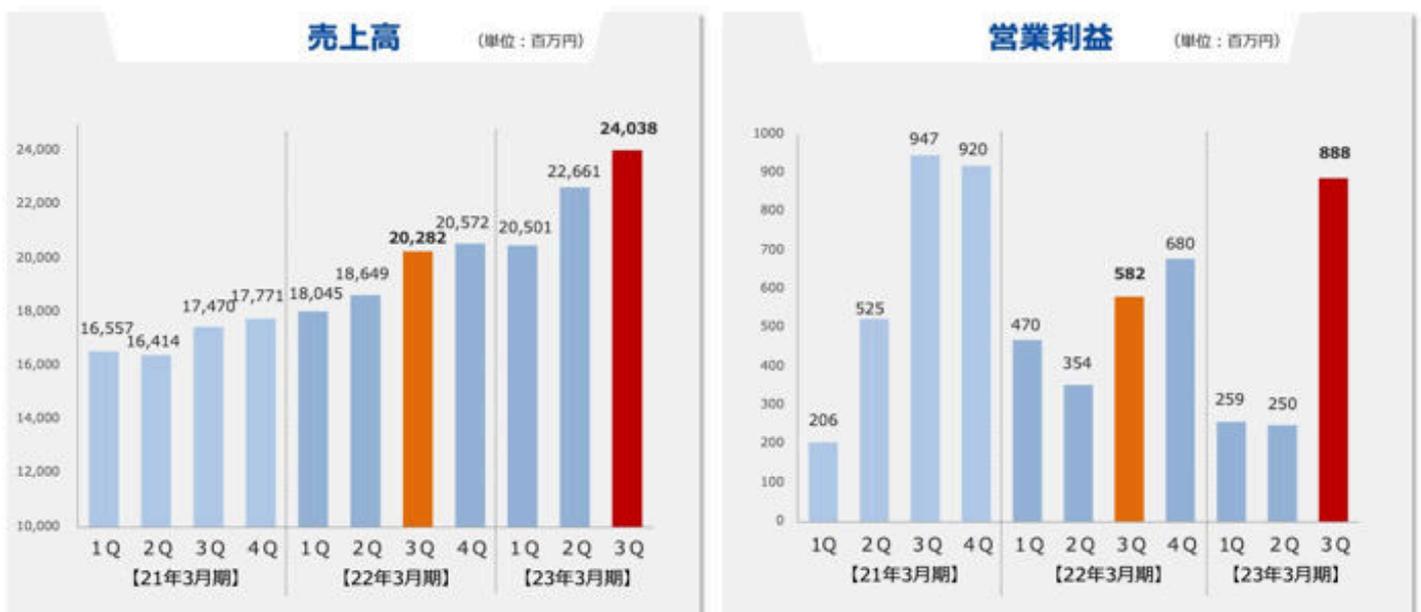
Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

4

連結業績についてご説明します。先ほどお伝えしたとおり、売上高は前年同期比17.9パーセント伸びたものの、営業利益は昨年並みで若干減少しています。

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 © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

5

四半期単位の売上高と営業利益の推移です。本日は特に、グループの売上高の90パーセントを占める日総工産の単体についてご説明します。

2023年3月期 第3四半期 単体業績ハイライト

2023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、在籍人数の増加及び請求単価上昇により14.0%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）の影響が残るも、稼働は緩やかに回復。
- 新型コロナウイルス感染症の影響や稼働減少の影響により、前年同期比で粗利が低下も、2Q比では0.5ポイント改善。
- 製造系人材ニーズは堅調。
- 採用への投資を効率的に実施し、3Q単体の販管費を抑制、販管費の比率も前年同期比で改善。

(単位：百万円)

	22年3月期 第3四半期		23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	52,668	100.0%	60,022	100.0%	7,353	14.0%
売上総利益	9,048	17.2%	9,789	16.3%	741	8.2%
販管費	7,618	14.5%	8,389	14.0%	770	10.1%
営業利益	1,429	2.7%	1,399	2.3%	△29	△2.1%
経常利益	1,528	2.9%	1,492	2.5%	△35	△2.3%
四半期純利益	989	1.9%	960	1.6%	△29	△3.0%

Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

6

日総工産単体のハイライトです。売上高は前年同期比14パーセント伸びています。在籍人数の増加ならびに請求単価の上昇が大きな要因となっており、稼働が大きく戻ってきているわけではありません。

2022年12月末と比べると、在籍人数が1,396名増えています。また、請求単価は12月の単純平均で93円上がっています。営業利益は増収減益ですが、第3四半期で前年同期比2,900万円の減少という状況まで回復しています。

後ほど詳細をご説明しますが、年末年始に新型コロナウイルスの感染拡大が起こった影響で、出勤率が2ポイント近く下がりました。ピーク時は現場で働く約300名が新型コロナウイルスに感染し、仕事に出ることができませんでした。

2023年3月期 四半期単位の単体業績



営業利益のグラフをご覧ください。苦戦していた上期に対して、第3四半期に回復してきた状況がおわかりいただけるかと思えます。

私どもの事業は、通常時の利益が上期1対下期2と言われています。しかし、今期は1対3とやや変則的な状況になると予想されます。過去を振り返っても、新型コロナウイルスの影響などを受けて、前々期が1対2.45、前期が1対1.45と通常とやや異なる推移となっています。

2023年3月期 第3四半期 業績サマリー

連結業績

売上高 **67,201百万円** (前年同期比 10,224百万円 / 17.9%)
営業利益 **1,398百万円** (前年同期比 △8百万円 / △0.6%)

単体業績

● 業種別売上高 (前年同期比)

自動車 …+16.0%
 電子デバイス …+15.4%

● 期末在籍者数

16,111名 (前期末比+1,166名)

● 一人当たり売上高/月

425 千円 (前年同期比+13千円)

・自動車関連では、前年同期比で16.0%増加。部品不足による稼働減少の影響が残るも、稼働は緩やかに回復。在籍人数の増加、請求単価上昇もあり売上高は増加。
 ・電子デバイス関連では、前年同期比で15.4%増加。PC・通信機器関連に加え、一部の半導体需要が減少も、在籍人数の増加、請求単価上昇もあり売上高は増加。

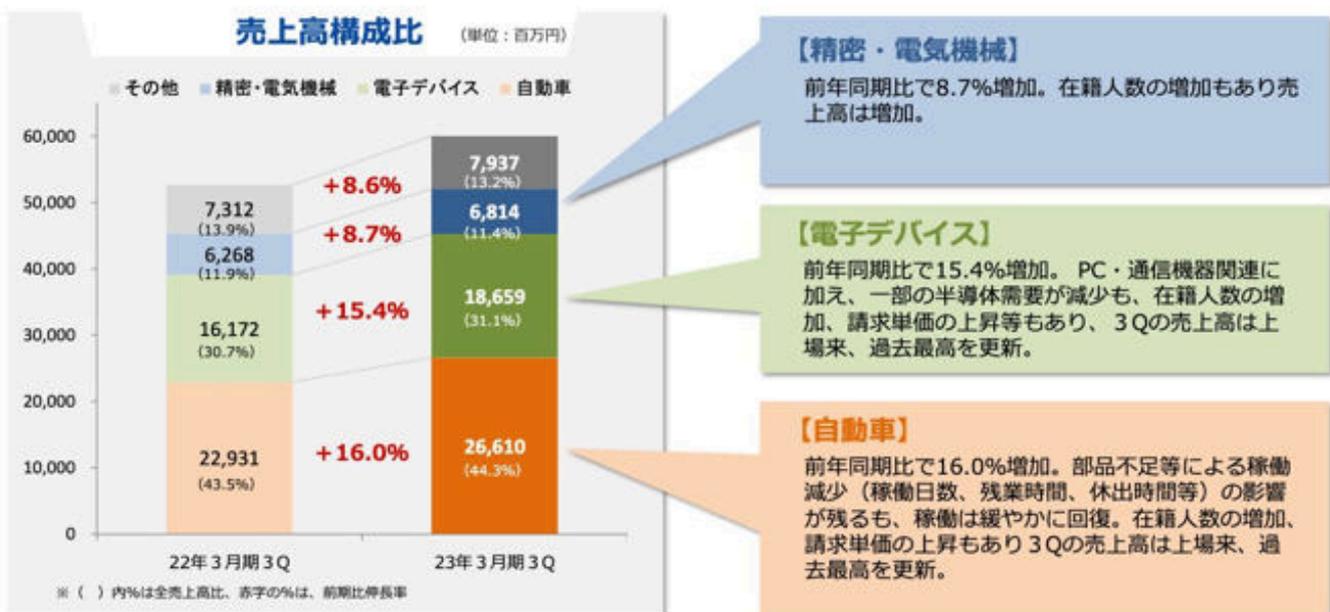
・在籍人数は、前期末比で1,166名増加。人材ニーズが高い自動車を中心に在籍人数が増加。

・一人当たりの売上高は、前年同期比で13千円増加。請求単価の上昇、自動車関連での稼働の緩やかな回復もあり増加。

第3四半期の業績サマリーです。スライドに記載の項目は後ほど詳しくご説明します。

2023年3月期 第3四半期 業種別売上高(単体)

2023年3月期 第3四半期 業種別売上高 (単体)



業種別売上高についてご説明します。自動車分野は決して芳しい稼働状態ではありませんが、

在籍数を増やし続けています。第2四半期時点で前年同期比15.9パーセント増だったのに対し、今期は前年同期比16パーセント増となり、引き続き順調に伸びています。

後ほどご説明しますが、電子デバイス分野は今までの成長と比べるとブレーキがかかってきています。

自動車については、先ほどお伝えしたとおり、緩やかに回復しているものの、半導体を中心とした部品不足によって通常の稼働状態には戻ってきていない状況です。

さらに、電子部品はPC・通信機器関連の減少に加え、半導体の分野でメモリの生産状況が調整局面に入り、特にスマートフォンの売れ行きが芳しくない状況です。一方、自動車向けの半導体は不足感があります。そのため、今後は自動車分野が回復する過程で、より自動車向けの半導体が成長を遂げていくと考えています。

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)



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

11

四半期単位業種別売上高の推移です。自動車も電子部品も過去最高の売上高を継続している状況が、このグラフから読み取れると思います。

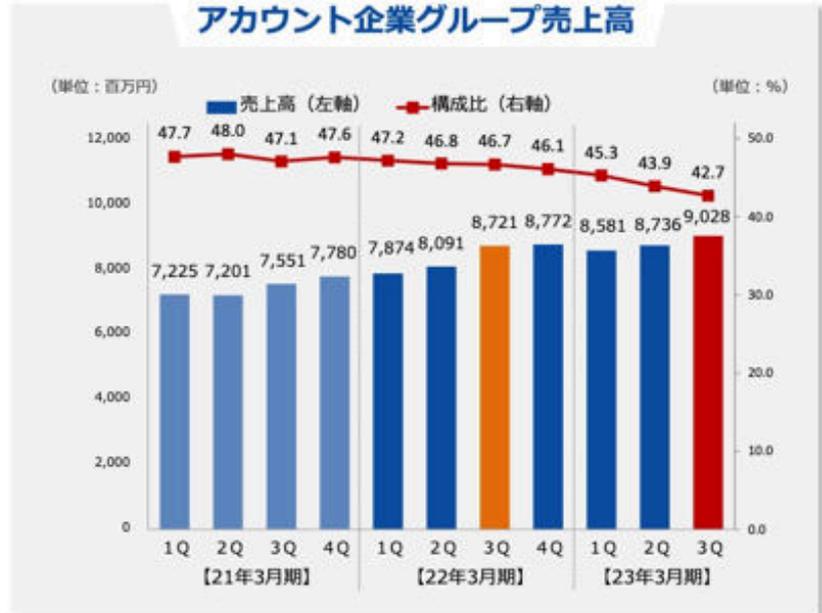
アカウント企業について(単体)

ポイント①

アカウント企業グループの3Q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）減少の影響が残るも、稼働は緩やかに回復、売上高は増加。
- ・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に加え、一部の半導体需要減少もあり、売上高の伸びは鈍化、構成比は前年同期比で減少。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

12

アカウント企業についてご説明します。四半期ごとの売上高は過去最高を更新していますが、全体のシェアは42.7パーセントと減少しています。アカウント企業以外の会社が成長していることも要因であり、来期に向けて次期アカウント候補を準備していく状況になっていると思います。

私どものアカウント企業は、自動車の大手メーカーグループ、受動部品の大手メーカーグループ、半導体の大手メーカーグループ、精密機器の大手メーカーグループの4つです。

自動車の大手メーカーグループは、先ほどお伝えしたとおりです。受動部品の大手メーカーグループは、残念ながらスマートフォンの売れ行きの影響を一番大きく受けていると思います。本来は、自動車の売上が伸びれば自動車部品で挽回できたのですが、回復には至っていません。

半導体の大手メーカーグループは、メモリを中心に作っているため足踏みしている状況です。一方、精密機器の大手メーカーグループは、ようやく底を打った状況です。一気に反転することはないと思いますが、徐々に上がってくると考えています。

先ほど少しお伝えした新規アカウント候補の考え方についてご説明します。みなさまもご承知のとおり、政府は今後日本国内で半導体の量産を増やしていく方針です。そこに連動したいろいろな半導体メーカーや装置メーカーが成長していきます。その中で、特に成長を見込める半導体分野を積極的にアカウント化し、成長を促していきたいと考えています。

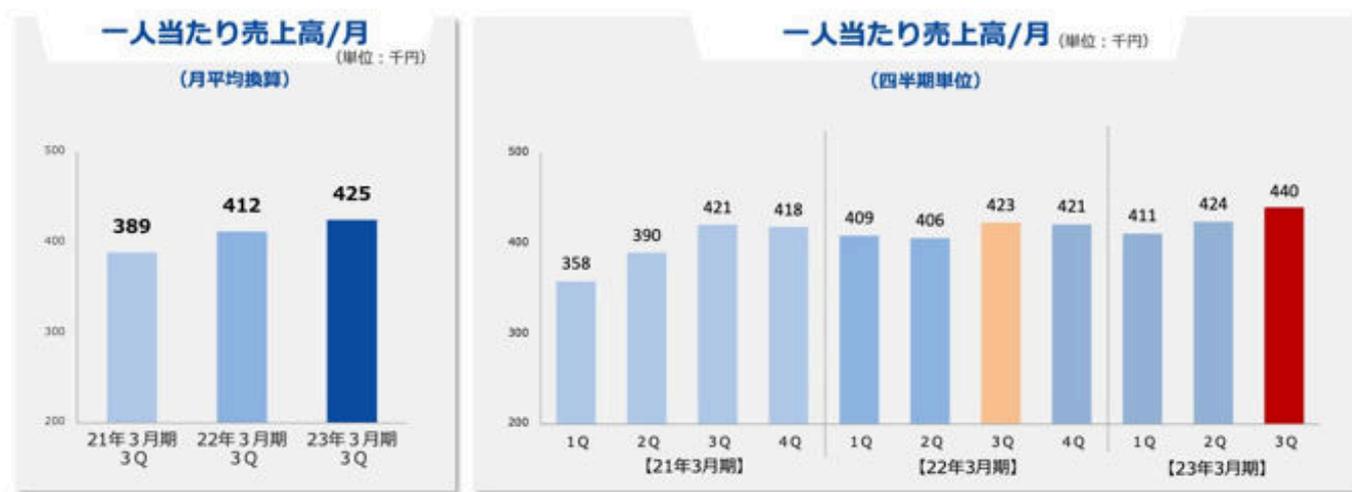
また、新しい時代の自動車に関連する、特にバッテリーを中心としたキー部品などの成長が見込まれる部品の分野に次のアカウントを仕掛けていくところ。来期になりましたら、新しくアカウントグループに加わった顔ぶれをご紹介しますと思います。

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3Q累計 <全社> 一人当たり売上高 425/月 千円 (前年同期比 +13千円)
- 一人当たりの売上高は、請求単価の上昇、自動車関連での稼働の緩やかな回復もあり前年同期比で増加。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

13

1人当たりの売上高についてご説明します。スライドのグラフをご覧ください。四半期単位では前年同期比1万7,000円増加しており、月平均換算では前年同期比1万3,000円増加しています。

12月の単純平均請求単価の上昇と、自動車関連での稼働の緩やかな回復が大きく寄与していると分析しています。

在籍人数(単体)

前期末比

+1,166名（+7.8%）

ポイント①

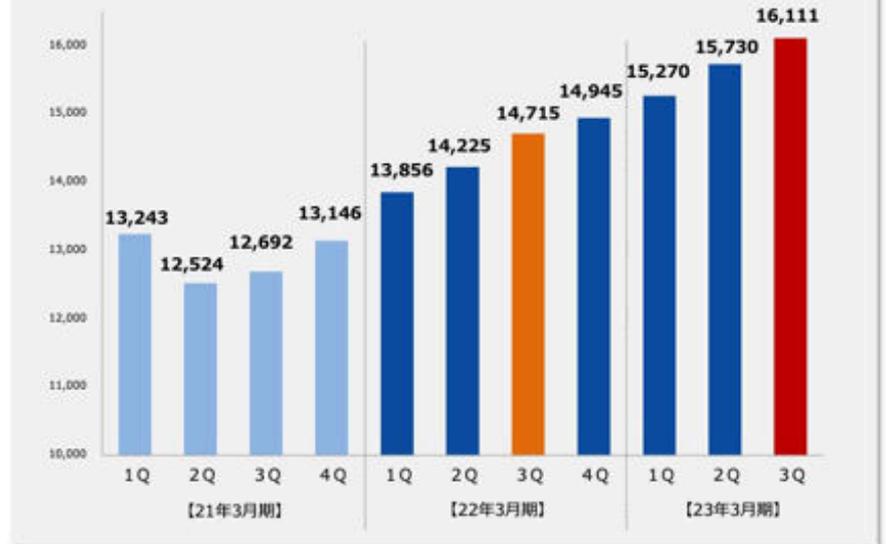
製造系人材ニーズは、自動車を中心に堅調、在籍人数は順調に増加。

ポイント②

在籍人数は上場来、過去最高を更新。

期末在籍人数

（単位：名）



在籍人数の推移についてご説明します。前期末比1,166名増加し、在籍人数が伸びています。前年同期比では1,396名増えており、順調に増加していると考えています。人材の採用は困難を極めていますが、そのような中でも自社サイトを活用し、効率的に採用活動が行えていると考えています。

教育実績(単体)

ポイント①

エンジニアの順調な増加もあり、エンジニア教育の受講者数が前年同期比で増加。

ポイント②

一部の半導体需要減少もあり、設備保全基礎教育の受講者数が前年同期比で微減。

● 2023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	内容	22年3月期 3Q (10月～12月)	23年3月期 3Q (10月～12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	100	97	△3
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)	158	234	+76
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	1,419	1,604	+185
	合計	1,677	1,935	+258

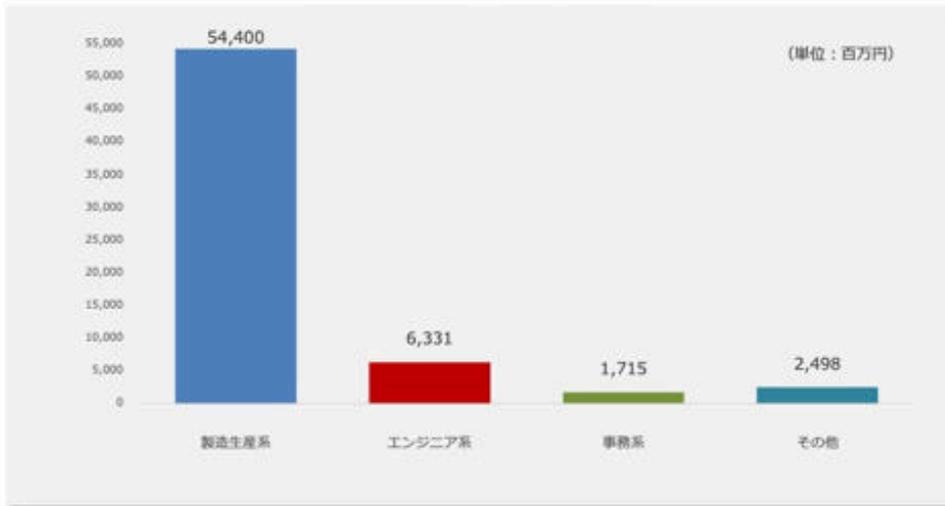
教育実績です。2022年第3四半期と比べて、設備保全基礎教育が減少しています。これは、半導体メモリの分野で新規の立ち上げが後ろへずれ込んでいることから、設備保全のメンバーやエンジニアのニーズに若干ブレーキがかかっているためです。

現在、構造的に他の分野の半導体にそのような人材を振り分けているため、一時的にこのような影響を受けています。後ほど詳しくご説明しますが、お客さまからのニーズが非常に高い領域になるため、ますます育成の強化を進めていきたいと考えています。

セグメント(サービス)別売上高

2023年3月期 第3四半期
総合人材サービス事業

2023年3月期 第3四半期
その他の事業



セグメント別（サービス別）の売上高の詳細は後ほどご説明します。

製造生産系人材サービスについて

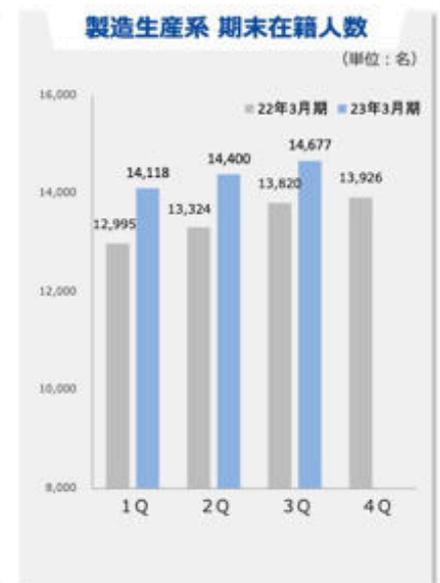
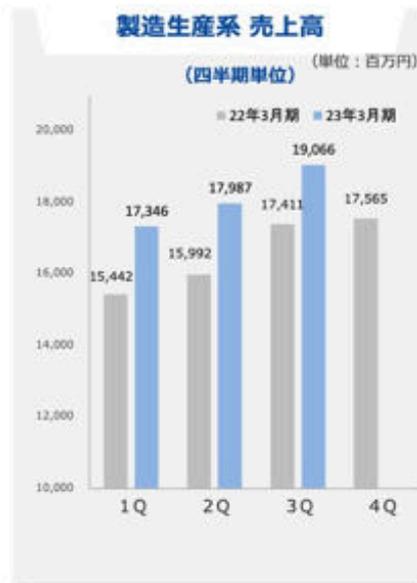
製造生産系人材サービスについて

売上高について

3Qの製造生産系の売上高は、在籍人数の増加、請求単価上昇もあり、前年同期比で9.5%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857名増加。製造系人材ニーズは堅調、離職率の改善もあり在籍人数は増加。



製造生産系人材サービスについてご説明します。売上高は前年同期比で9.5パーセント増加

し、在籍人数は前年同期比で857名増加しました。第1四半期から第2四半期にかけて282名の増加、第2四半期から第3四半期にかけて277名の増加と順調に拡大を続けています。

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



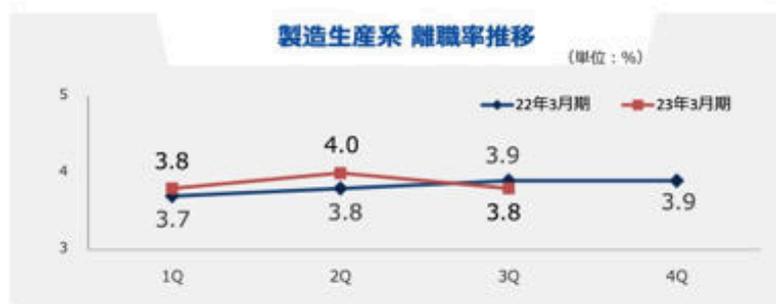
一人当たりの売上高/月について

製造生産系の一人当たりの売上高は、前年同期比で3.1%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0.1ポイント改善、4%未満に良化。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

19

製造生産系人材サービスの1人当たりの売上高は、前年同期比で3.1パーセント増加しました。

「離職率がやや上がってきている」とご心配の声がありましたが、ようやく落ち着けることができました。前年同期比で0.1ポイント改善しています。さらに、スライドの折れ線グラフは移動平均ですので、実際はこれ以上に離職率が下がっています。

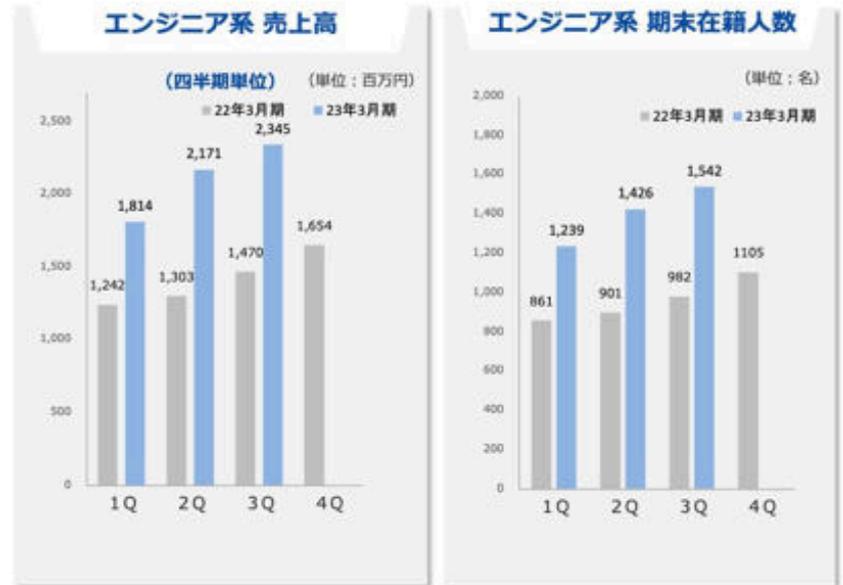
エンジニア系人材サービスについて

売上高について

3Qのエンジニア系の売上高は、前年同期比で59.5%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560名増加。エンジニアへのキャリアチェンジ推進、新規採用強化を継続、在籍数が増加。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

20

エンジニア系人材サービスについても非常に順調に伸びています。第3四半期の売上高は、前年同期比で59.5パーセント増加しました。

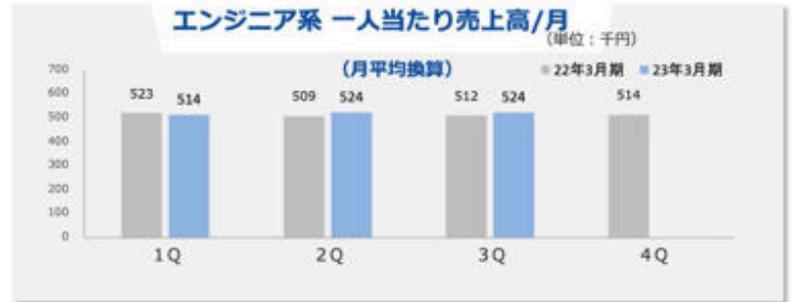
在籍人数も前年同期比で560名増加しました。第1四半期から第2四半期にかけて187名の増加、第2四半期から第3四半期にかけてはややブレーキがかかりましたが116名の増加と、順調に増やすことができています。

当社ではエンジニアとして育成する新卒や中途採用者は、全体の2割程度です。残りの8割は、製造現場で働いているベテランを育成して登用していることにより、非常に安定的に成長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

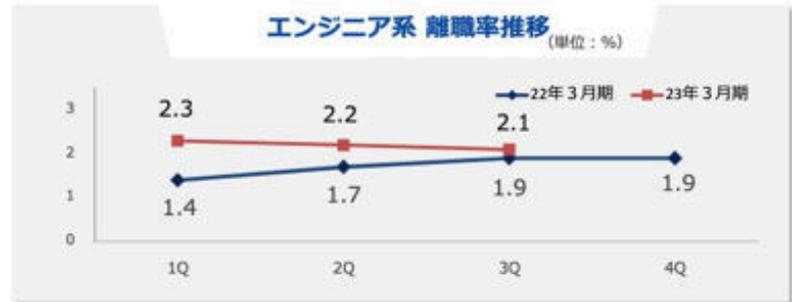
一人当たりの売上高/月について

エンジニア系の一人当たりの売上高は、前年同期比で2.2%増加。



離職率について

エンジニア系の離職率は、前年同期比で0.2ポイント低下も、今期1Q以降、良化傾向が継続。



エンジニア系人材サービスの1人当たりの売上高は、前年同期比で2.2パーセント増加しました。残念ながら初級のエンジニアが多いため、売上高はスライドに記載のレベルに留まっています。しかし、カリキュラムを見直し、今後さらに育成の能力を高めていくことで、1人当たりの売上高はさらに伸びてくると考えています。

一方、離職率については前年同期比で0.2ポイント低下しており、全体としてはなだらかに下がってきていますので、もう一息で2パーセントを切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の成長に向けて

【半導体分野】

熊本研修センター開所について

半導体関連企業の人材不足に対応すべく、熊本県に研修センターを開所する計画を発表、2023年4月の開所を予定しております。

中国地域半導体関連産業振興協議会への参画について

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」に続き、中国地域半導体関連産業振興協議会に参画することとなりました。

URL: https://www.nisso.co.jp/news/chuugokukeizaisangyoukyoku_1/

【エンジニア分野】

インターステラテクノロジズ株式会社とパートナーシップ協定締結

「誰もが宇宙に手が届く未来をつくる」というビジョンを掲げ、北海道広尾郡大樹町に本社をおくロケット開発ベンチャー企業、インターステラテクノロジズ株式会社と人材活用でのパートナーシップ協定を締結。2040年に100兆円を超えると予測される宇宙産業に貢献してまいります。

地域社会、半導体関連メーカー、当社研修センターとの連携を高め、高付加価値人材の育成を目指します。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

22

次期アカウントと密接に関係する、エンジニア系人材サービスの成長についてご説明します。1点目に、我々はテクニカルセンター東日本、テクニカルセンター中日本のそれぞれで半導体の装置を導入し、人材を育成してきましたが、いよいよ2023年4月から熊本研修センターを開所することとなりました。

半導体メーカーの方々とのお話から、量産技術を確立するために必要な高付加価値の人材のニーズが非常に高いと感じています。熊本研修センターはそのような人材を育成するための施設です。当社は他社にはない育成の仕組みを持っています。

今はまだ生みの苦しみを味わっている段階ですが、ここできちんと教育した人材をお客さまに配属していくことで、結果として我々の信頼性はさらに増すと考えています。我々の採用・育成能力が高まっていくことで、シェアを上げていくことができると考えています。

2点目に、東北経済産業局と東北半導体・エレクトロニクスデザイン研究会への加盟に続き、中国地域半導体関連産業振興協議会にも参画することとなりました。

今一番活況を呈している熊本を中心とした九州エリア、次に半導体の出荷の多い東北エリア、そして中国エリアで、我々は育成する仕組みを地域あるいはお客さまに提供しながら、量産技術の基盤を作っていきます。

3点目に、インターステラテクノロジズ社とパートナーシップ協定を締結しました。インターステラテクノロジズ社は、ロケットを打ち上げる宇宙事業に挑戦している会社です。「なぜ日

総工産が宇宙事業に」と不思議に思われるかもしれません。

我々はこれまで「製造分野において、この先必要な人材サービスをいかに提供していくか」に積極的に取り組んできました。そのような中で、既存の製造業の人材をこれから成長するであろう宇宙産業にキャリアチェンジしていこうと考えています。

最近よく言われる「リスクリング」に積極的に挑戦していこうと考え、インターステラテクノロジー社と人材の活用でのパートナーシップの協定を締結しました。

この会社の方々と議論して、今までの国内にあるいろいろなもの作りの基礎が活かせる分野であることに私は大変感銘を受けました。また、2040年には100兆円産業と予測される宇宙産業に非常に期待していることから、この分野にも積極的に挑戦していこうと考えています。

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



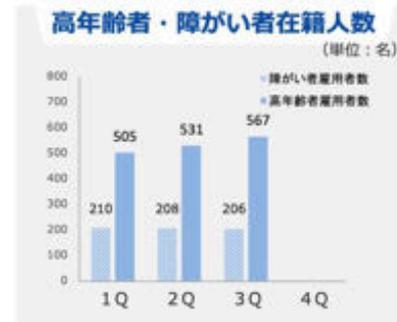
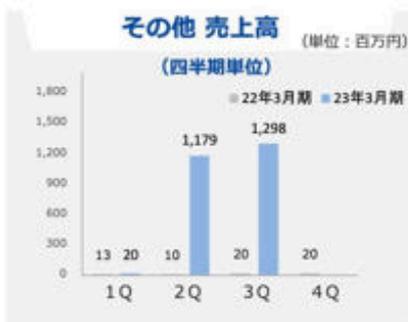
事務系人材サービスについて

3Qの事務系の売上高は、前年同期比で在籍人数が減少、売上高は11.0%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、高年齢者社員が活躍できるモデルを構築中。
- ・日総びゅあ株式会社では、障がい者社員が活躍できるモデルを構築中。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

23

事務系・その他の人材サービスについてです。最もニーズがあったであろうコールセンターやデータセンターが新しいテクノロジーに置き換わっていくことで、残念ながら一般の事務の分野はこれから先細っていくだろうと考えています。

そのような中でも、日本人だけでは対応できない部分についての外国人の活用など、新しい時代の事務領域で必要な人材について、事務系の分野でもしっかりと向き合っていきたいと思っています。

スライド下部の「その他の人材サービスについて」をご覧ください。我々は特にこちらに挑戦していきたくと考えています。例えば、ニコン日総プライムでは高年齢者社員が活躍できるモデルを、日総ぴゅあでは障がい者社員が活躍できるモデルを構築中です。

ダイバーシティという言い方もありますが、もう少し実務的に掘り下げたモデルを作っていきたいと考えています。大事なポイントは、モデル構築の際に「育成するモデル」と「活躍できるモデル」を統合しておくことだと思います。

テクノロジーがどんどん進化している中で、求められる人材の質やスキルは変化してきました。そこに対応できるような人材育成モデルを作り、育成した方々をそれぞれのお客さまのところに届けていくことが必要だと考えています。

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、90%を超えて維持。
- ・売上高は、前年同期比で1.4%の増収。

●介護・福祉系サービス実績

(単位：百万円)

	22年3月期 第3四半期	23年3月期 第3四半期	対前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	2,240	2,271	31	1.4%

施設入居者数

(単位：名)

■ 入居者数 ■ 入居率

【1～6号館】(定数402名)



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

24

介護・福祉系サービスについてです。介護施設全体の入居率は93.3パーセントと横ばいで、おおむね順調に推移しています。売上高は前年同期比1.4パーセントの増収となり、赤字は完全に脱している状況です。

今後はこの施設を用いて、私どもの新しい事業分野であるヘルスケア・メディカルに向けたいろいろなトライアルを行っていくことで、私どもがこの事業を持っている意味につながってくると考えています。

持株会社体制への移行を検討開始

技術革新やグローバル化に伴い、顧客や労働者のニーズは多様化し、またSociety5.0の進展など当社グループを取り巻く経営環境は急速に変化をしております。このような経営環境の変化に柔軟に対応し、持続的な成長を実現するため、より一層の経営の効率化を目指したグループ体制に再構築する事が必要であると考え、持株会社体制へ移行する検討を開始しました。

持株会社体制への移行時期につきましては、2023年度中を目途に実行することを基本的な方針とし、移行方法につきましては、最適な方法を今後検討していく予定です。

日総グループタグライン策定

日総工産株式会社を中心とした日総グループは、創業50年を超えて次の時代に向けて新たな日総グループブランドメッセージを策定しました。

<日総グループブランドメッセージ>

働きものを、幸せものに。

「働く」ことで自分の価値を見出し、成長し、希望や夢を実現していく、あたたかい“居場所”であり続けたいとの想いを込めたブランドメッセージです。新たなブランドメッセージにより、社会変化に対応した企業グループへと発展し、ステークホルダーの皆様へ、新たな価値を提供してまいります。



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

Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

25

トピックスです。1点目に、すでに発表のとおり、持株会社体制への移行を検討開始します。

当社グループを取り巻く経営環境が急速に変化している中で、経営環境の変化に柔軟に対応し、持続的な成長を実現するため、より一層の経営の効率化を目指したグループ体制に再構築することが必要であると考えました。今後ますますギアを1つ上げて、攻めの展開をしていきたいと考えています。

2点目に、日総グループのタグラインを策定しました。ブランドメッセージは、「働きものを、幸せものに。」です。私どもは「働く機会と希望を創出する」をミッションに掲げてグループ経営を行っています。「これから働く人たちに支持されない人材会社は成長できない」というのが私の持論です。

「働きものを、幸せものに。」とは、処遇で返すことももちろんあるでしょうし、将来の夢や希望などいろいろなことを創出することもあると思います。労働市場から支持される企業になるためのグループタグラインだと、ご理解いただければと考えています。

2023年3月期 通期連結業績予想の修正

連結業績予想修正について

当社は、最近の業績動向を踏まえ、2022年5月12日に公表いたしました2023年3月期（2022年4月1日～2023年3月31日）の通期連結業績予想を修正いたしました。詳細につきましては、2023年2月6日に公表いたしました「2023年3月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

■ 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）

	前回発表予想		今回修正予想		前回発表予想比	
	予想	百分比	予想	百分比	増減額	増減率
売上高	88,600	100.0%	91,000	100.0%	2,400	2.7%
営業利益	2,700	3.0%	2,200	2.4%	△500	△18.5
経常利益	2,700	3.0%	2,300	2.5%	△400	△14.8
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,800	2.0%	1,500	1.6%	△300	△16.7

Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

27

今後の見通しです。非常に残念ではありますが、通期連結業績予想を下方修正しました。その要因についてご説明します。

先ほどからお伝えしているとおおり、1つ目は半導体を中心とした部品不足による生産調整の影響です。我々のシナリオでは年明けから正常化すると見ていましたが、この影響が残ることが大きな要因となっています。

2つ目の要因は、PCやスマートフォンのような通信機器関連の機器の売れ行きが今ひとつで、関連部品の需要が減少していることが挙げられます。自動車に搭載する半導体や受動部品も相当ありますので、本来であれば自動車で補いたいところでした。

しかし、これを補えるほどの大きな回復には至らず、結果として電子デバイスの分野でもややブレーキをかけることになりました。

3つ目に、年末年始を境に新型コロナウイルスの第8波の影響を非常に大きく受けました。これにより、特に12月は稼働率が90パーセントを切るなど、非常に低水準となりました。このような影響が1月にもあり、機会損失となりました。

本来であれば、年明けから挽回施策に向かいたかったのですが、雪の影響でストックヤードに車が置けず、自動車関係を中心に出荷ができない状況が続いたことも一因になっています。

以上のような3つのマイナス要因がありましたが、悪いことばかりではなく、プラスの要因も

あります。

先ほど少しお伝えしましたが、1つ目に採用難の状況下でありながら自社サイトを中心に採用することで、他社と比べると1人当たりのコストを格段に抑えて採用できました。その投資により、結果的にトップラインは前回と当初計画を上回った状況で推移することができました。

2つ目は、エンジニア領域についてです。エンジニアの事業は、当初計画を上回るスピードで人数を増やすことができています。

我々は育成型モデルと呼んでいますが、エンジニアを育成するためにはどうしても先行投資がかさむという特徴があり、投資局面はまだまだ続きます。今しばらくお待ちいただくことで、活躍し始めている方々が稼ぐ側に回り、投資も吸収できるのではないかと考えています。

3つ目は、来期と密接につながりますが、半導体領域や新たな分野にしっかりと布石を打てたことが非常にプラスの影響を与えています。組む相手との関係上、残念ながらこの場で詳細をご説明できませんが、第4四半期あるいは来年度に、我々が攻めていく新しい領域にどのような布石を打っているかを丁寧にご説明したいと考えています。

通期連結業績予想の考え方についてです。今、我々が入手可能な情報を主要顧客を中心に収集しましたが、2月中旬以降にどのように振れるかは、残念ながら我々の取引先もよくわからないというのが本当のところではないかと思えます。

この状況を踏まえ、現在想定していることと大きく異なる変化が起こる場合は、積極的にみなさまに情報を開示していきたいと考えています。

来期の売上高1,000億円、営業利益40億円については、その旗は降ろすつもりはありません。売上高はむしろ上振れて推移すると考えています。そこに向けた40億円の営業利益をどのように確保するか、その先の67億円の営業利益を出すための体質を作るかについては、経営の判断になると思います。また来期の単年度の計画は5月にご説明します。

非常にデリケートな時期ではありますので、その中で変化が起こればその都度みなさまに丁寧にご説明していきますので、ぜひご理解いただきたいと考えています。

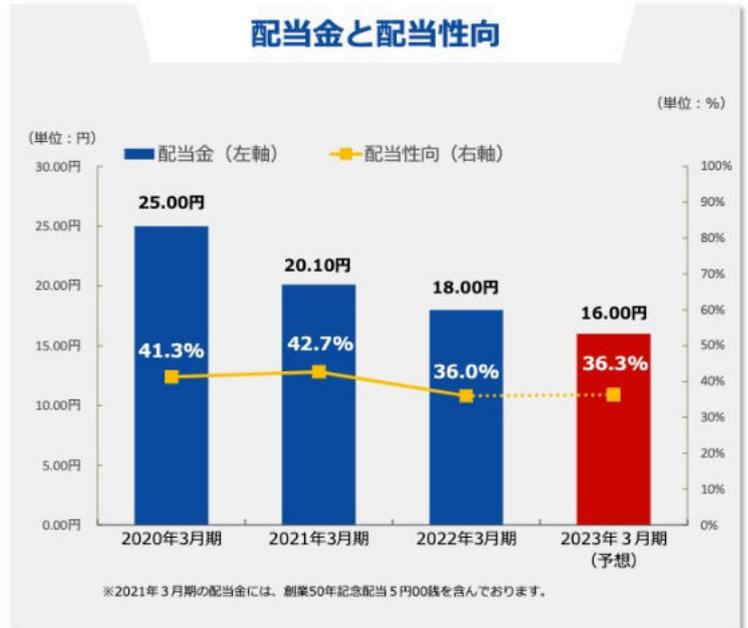
株主還元方針

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%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

業績予想の修正をいたしました。一株当たり配当予想額（16.00円）は据え置きとしております。
これにより配当性向は36.3%になります。



株主還元方針です。スライドのグラフをご覧ください。やや右肩下がりでも私も心苦しいのですが、当初お約束した16円は変えずにこうと考えています。現行の状況をシミュレーションした結果、配当性向36.3パーセントで配当させていただきたいと考えています。

今後は利益率を上げていながら、配当を安定的に高めていくことを社員一同で実現していきたいと考えています。来期は売上高も利益も、上場後、最高水準になっていることは間違いのないと考えていますので、受け止めていただくと大変うれしく思います。

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12月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	19,068	69.4	21,042	72.3	1,974
現金及び預金	8,779	32.0	8,819	30.3	39
受取手形及び売掛金	9,390	34.2	11,073	38.1	1,682
固定資産	8,394	30.6	8,057	27.7	△337
有形固定資産	4,578	16.7	4,577	15.7	△0
無形固定資産	1,667	6.1	1,535	5.3	△131
投資その他の資産	2,149	7.8	1,944	6.7	△205
資産合計	27,462	100.0	29,100	100.0	1,637
流動負債	10,411	37.9	11,721	40.3	1,310
未払費用	5,381	19.6	6,445	22.2	1,064
未払法人税等	395	1.4	129	0.4	△265
賞与引当金	1,058	3.9	732	2.5	△326
固定負債	3,492	12.7	3,236	11.1	△255
長期借入金	2,509	9.1	2,141	7.4	△367
負債合計	13,903	50.6	14,958	51.4	1,054
株主資本	13,540	49.3	13,878	47.7	337
非支配株主持分	-	-	242	0.8	242
純資産合計	13,559	49.4	14,141	48.6	582
負債純資産合計	27,462	100.0	29,100	100.0	1,637

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 全体

上記の結果、前期末比で資産合計が6.0%増加、負債合計が7.6%増加、純資産合計が4.3%増加となった結果、自己資本比率47.8%となりました。

補足資料として連結貸借対照表を記載していますので、後ほどご覧ください。

以上をもちまして、私からの第3四半期の説明を終了させていただきます。ご清聴ありがとうございました。