



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

決算説明会資料

2023年5月15日

日総工産、売上高は上場来最高を更新
効率的な採用活動により在籍人数も順調に増加

日総工産株式会社 2023年3月期決算説明



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5月15日に発表された、日総工産株式会社2023年3月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 実績

- 前期比で増収、営業増益
- 売上高は上場来、最高を更新
- 自動車は部品不足の影響継続も、回復基調により増益
- 電子デバイスは電子部品、半導体メモリの需要減少が継続
- エンジニア系の売上高は前期比で増加

2024年3月期 連結業績予想

- エレクトロニクスの部品需要は徐々に回復すると予想
- セミコンダクター（メモリ分野等）の在庫調整の影響は継続を想定
- オートモーティブは部品不足の影響が残るも、稼働回復により増収増益を予想

清水竜一氏（以下、清水）：みなさま、おはようございます。本日は大変お忙しい中、日総グループの決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

スライドは本日のサマリーです。各項目については、後ほど詳細をご説明します。

2023年3月期 連結業績ハイライト

2023年3月期 連結業績ハイライト



(単位：百万円)

ポイント

- 売上高は、在籍人数の増加、請求単価上昇等もあり17.1%増加。
- 自動車は部品不足の影響継続するも、稼働が緩やかに回復、3Q比で粗利が0.3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		23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	77,549	100.0%	90,827	100.0%	13,277	17.1%
売上総利益	12,950	16.7%	14,554	16.0%	1,604	12.4%
販管費	10,863	14.0%	12,286	13.5%	1,423	13.1%
営業利益	2,087	2.7%	2,268	2.5%	181	8.7%
経常利益	2,369	3.1%	2,349	2.6%	△ 20	△0.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,696	2.2%	1,622	1.8%	△ 74	△4.4%

Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

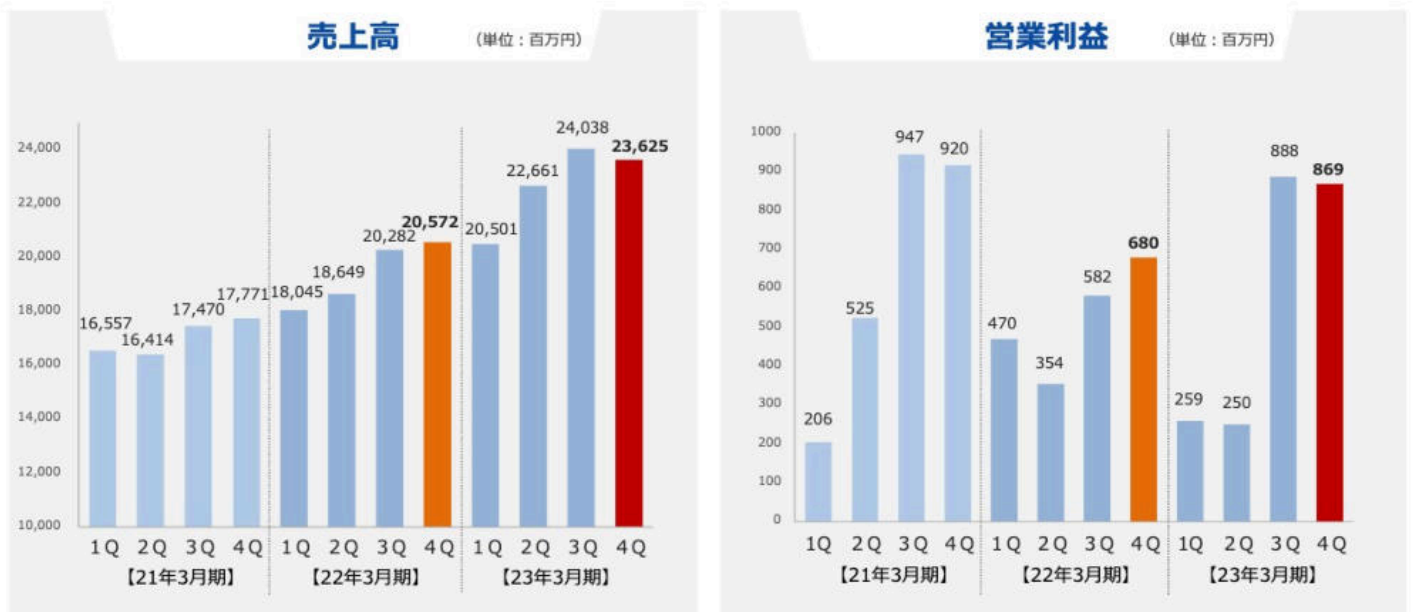
4

連結業績のハイライトです。売上高は前期比17.1パーセント増となりました。ポイントは、第4四半期において自動車の部品調達がだいぶスムーズになりはじめていることです。まだ通常までは戻っていないものの、収益性がかなり改善してきており、粗利は第3四半期比で0.3ポイント改善しています。

また、その他のセグメントの介護事業についても増収増益となりました。

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



四半期ごとの連結業績の推移です。スライドのグラフのとおり、緩やかですが、特に自動車関係の部品メーカーの部品流通回復の影響が下期から表れてきています。

2023年3月期 単体業績ハイライト

2023年3月期 単体業績ハイライト



売上高について

- 売上高は、在籍人数の増加及び請求単価上昇等もあり12.7%増加。

費用・利益面について

- 自動車は部品不足の影響継続するも、稼働（稼働日数、残業時間、休出時間等）の緩やかな回復が継続、粗利も3Q比で0.3ポイント改善。
- 人材ニーズは堅調。
- 採用費を効率化、販管比率は前年同期比で改善。

(単位：百万円)

	22年3月期		23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	71,697	100.0%	80,776	100.0%	9,078	12.7%
売上総利益	12,336	17.2%	13,445	16.6%	1,108	9.0%
販管費	10,222	14.3%	11,177	13.8%	955	9.3%
営業利益	2,114	2.9%	2,267	2.8%	153	7.2%
経常利益	2,294	3.2%	2,337	2.9%	42	1.8%
当期純利益	1,607	2.2%	1,638	2.0%	30	1.9%

全体の売上の約9割を占める、日総工産単体の製造生産系人材サービスの内容についてご説明します。売上高は前期比12.7パーセント増となりました。

お伝えしたとおり、自動車関係の部品流通回復の影響が徐々に出てきていることから、月を追って収益性が改善しています。半期前の売上総利益は15.8パーセントでしたが、そこから0.8ポイント改善しました。

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



日総工産単体の四半期ごとの売上高と営業利益の推移です。第4四半期に売上高が少し減少していますが、基本的に人材のニーズは堅調に推移しています。第4四半期は重要なお客さまに優先して配属していく考え方で、トップラインを上げることも収益性を意識したコントロールを行っています。

収益構造としては通常、上期1対下期2ですが、2023年3月期は上期1対下期3という状況で、通常の年と比べるとやや極端な状況となっています。こちらは、ここ3年くらいは新型コロナウイルス感染症の影響で稼働や休業補償などの影響が出ているとご理解ください。

2023年3月期 業績サマリー

2023年3月期 業績サマリー



連結業績

売上高	90,827百万円	(前期比 13,277百万円 / 17.1%)
営業利益	2,268百万円	(前期比 181百万円 / 8.7%)

単体業績

● 業種別売上高 (前期比)

自動車	…+15.0%
電子デバイス	…+11.9%

- ・自動車は、前期比で15.0%増加。部品不足の影響が残るも、稼働が緩やかに回復、売上高は増加。
- ・電子デバイスは、前期比で11.9%増加。請求単価上昇等もあり増加も、電子部品、半導体メモリの需要減少が継続し、伸びが鈍化。

● 期末在籍者数

15,998名 (前期末比+1,053名)

- ・在籍人数は、前期末比で1,053名増加。人材ニーズは堅調に推移、在籍人数は、前期比で増加。

● 一人当たり売上高/月

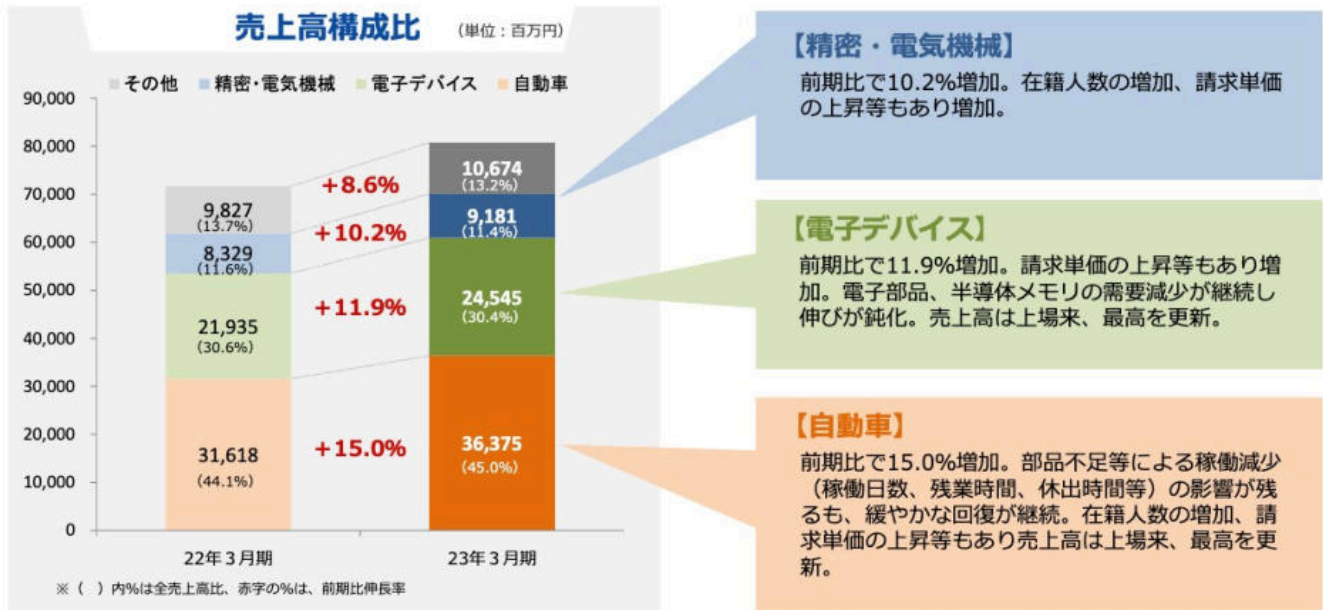
426千円 (前期比+11千円)

- ・一人当たりの売上高は、前期比で11千円増加。請求単価の上昇、自動車での稼働の緩やかな回復等もあり増加。

業績のサマリーです。売上別に見ると、自動車は引き続き堅調に推移しています。一方で電子部品については、半導体のメモリの在庫調整や、通信機器向けを中心とした半導体以外の電子部品がやや停滞してきているため、成長が鈍化している状況です。

2023年3月期 業種別売上高(単体)

2023年3月期 業種別売上高（単体）

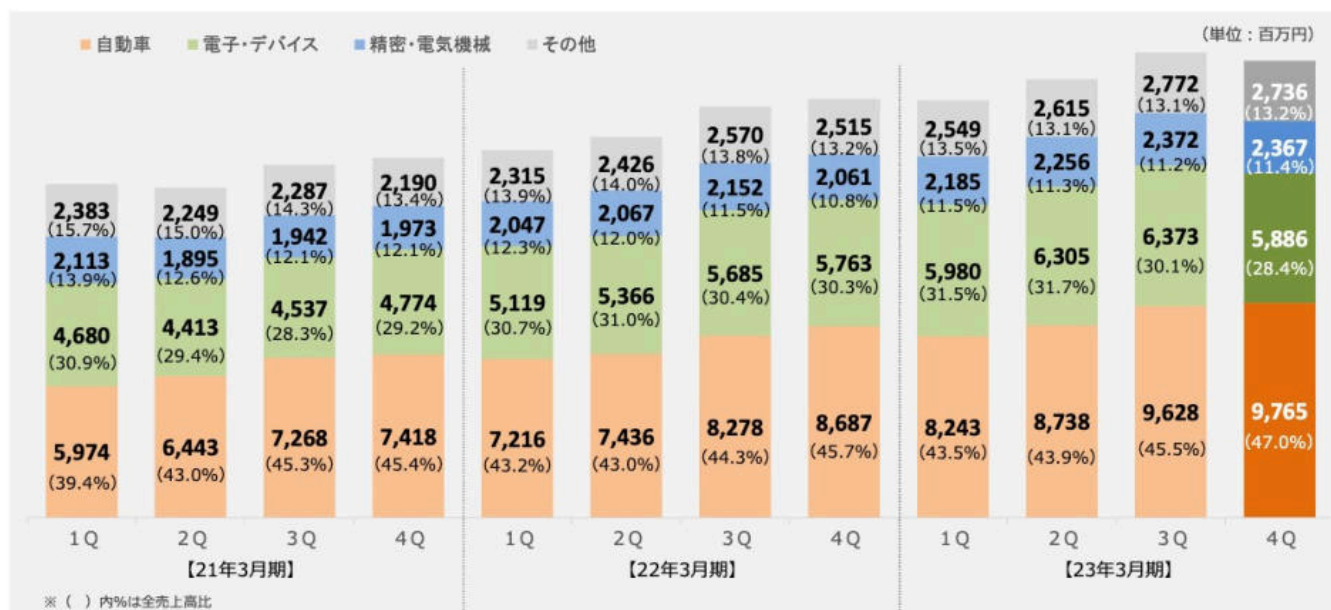


売上高構成比の前期比較です。足元では、自動車のボデーメーカーについて、第4四半期の稼働状況が通常約90パーセントまで回復してきています。

一方、電子部品の分野については、PCや通信機器系のデバイスが影響を受けています。その中でもパワー半導体などの特殊な半導体は非常に堅調に推移していますが、当社はメモリの影響でお客様に対してまだしっかり入り込むことができていない状況です。そのためメモリの在庫調整の影響を受けています。

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

業種・四半期ごとの売上高の推移です。スライドのグラフのとおり、電子・デバイスの分野は前期と比べて伸びているものの、ピッチが鈍化しています。

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）



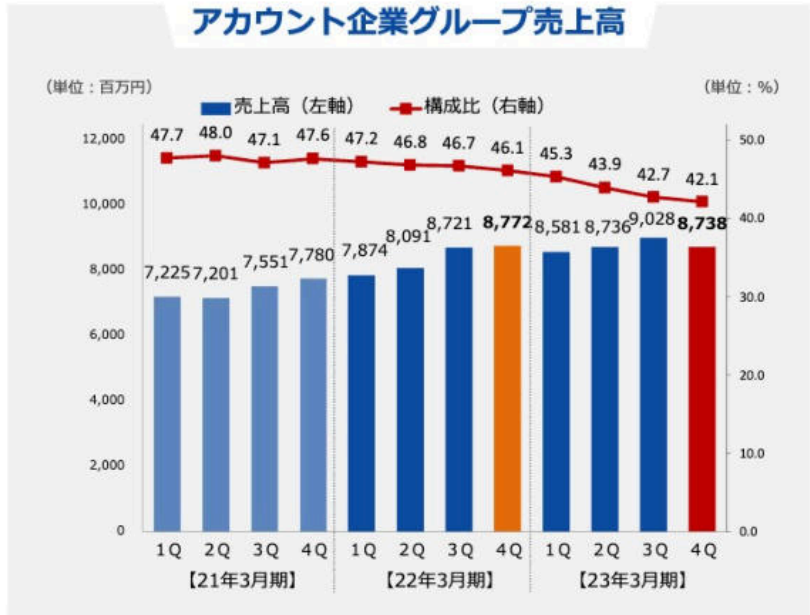
ポイント①

アカウント企業グループの4Qとしての売上高は、前年同期比で0.4%減少。

ポイント②

- ・自動車系企業グループでは、部品不足等による稼働減少（稼働日数、残業時間、休出時間等）の影響が残るも、引き続き稼働が緩やかに回復。
- ・電子デバイス系企業グループでは、電子部品、半導体メモリの需要減少が継続。
- ・その他分野の増加により構成比は前年同期比で減少。

アカウント企業グループ売上高



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。スライドのグラフを見ると、我々のアカウント戦略がうまくいっていないように受け止められるかもしれません。

こちらの背景として、アカウント企業は4グループ・50社ありますが、我々は上場した時からアカウントの構成をまったく変えていません。加えて、アカウントによっては今の時代で伸びるのがなかなか難しく、特にこの下半期は電子部品の分野が少し停滞していることも影響し、全体としては構成比率が下がっているように見えます。

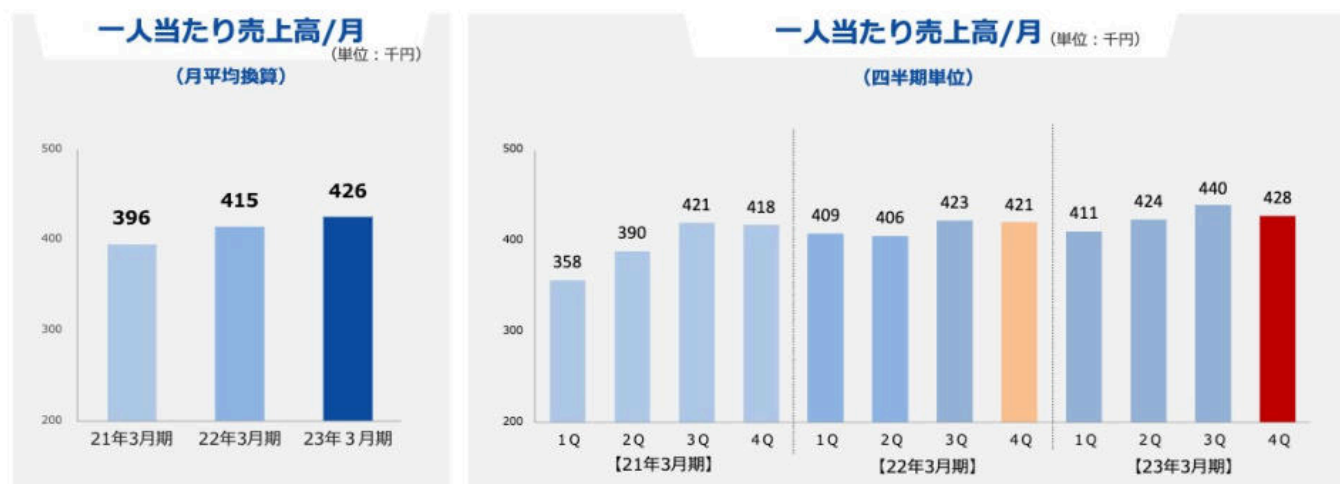
しかしながら実際は、これから成長するであろう分野が伸びてきた結果として、相対的にアカウント企業グループの売上高構成比率が下がっていることであるをご理解ください。

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月期累計 <全社> 一人当たり売上高 426/月 千円（前期比 +11千円）
- 一人当たりの売上高は、請求単価の上昇、自動車での稼働の緩やかな回復等もあり前期比で増加。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

13

月平均の1人当たりの売上高について、スライド左側が年度ごと、右側が四半期ごとに分解したグラフです。2023年3月期の1人当たり売上高は前期比で1万1,000円伸びていますが、実際にはさらに伸びていてもおかしくありません。

その背景として、単価は前期比で100円程度の改定が進んでいますが、残業時間がやや異なります。2022年3月期は1人当たりの月の残業時間が22.4時間だったのに対し、2023年3月期は2.8時間減の19.6時間でした。それでも1人当たりの売上高が上がっている大きな要因として、受注している単価が上がっていることもご理解ください。

在籍人数(単体)

在籍人数（単体）



前期末比

+1,053名（+7.0%）

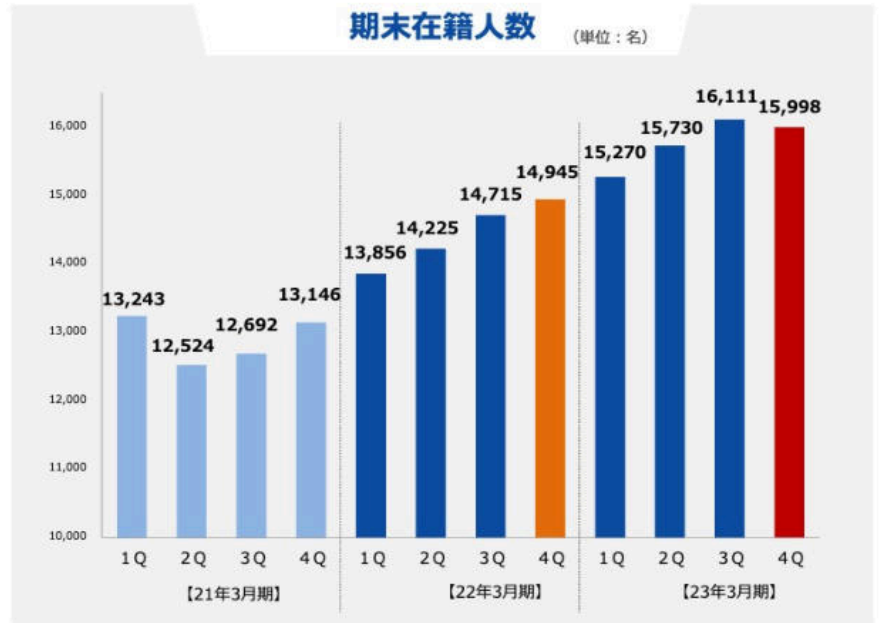
ポイント①

人材ニーズは堅調に推移、在籍人数は、前期末比で増加。

ポイント②

人材ニーズは堅調なるも、電子部品や半導体メモリの在庫調整の影響で、3Q比で一時的に在籍人数が減少。

期末在籍人数 （単位：名）



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

14

在籍数の推移です。第4四半期からはバックオーダーを抱えながら、収益性もしっかり考えていきたいとして、特に重要なアカウント企業を中心に人を配属しています。

第4四半期は第3四半期末と比べて113名減っていますが、年度末の退職がかなりたくさん出ているため、実際には横ばいで推移していると捉えています。こちらはエンジニアや技能社員を配属している半導体および電子部品の影響が出ているとご理解ください。

全体としては、2023年3月期末の在籍人数は前期末比1,053名増で、7パーセント増やすことができました。今年の売上が鈍化するのではないかと思われる方もいますが、電子部品の影響は受けつつも自動車が引き続き回復してきていますので、年間10パーセント程度の伸びは十分に期待できると考えています。

教育実績(単体)

教育実績（単体）



ポイント①

主要なコース別教育実績は、前期比で増加。

ポイント②

エンジニアの拡大強化もあり、エンジニア教育の受講者数は、前期比で452名増加。

● 2023年3月期 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	23年3月期	対前期比増減数
設備保全基礎教育	設備保全基礎教育	290	362	+72
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)	418	870	+452
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	5,396	6,059	+663
	合計	6,104	7,291	+1,187

教育実績について、特に注目していただきたいのはエンジニア教育です。後ほどエンジニアがどのように増えてきているかをお示ししますが、当社では中期経営計画を達成するためにエンジニアの育成をしっかりと行っていきたいと考えており、教育実績は前期比で倍以上となっています。

また、製造教育の3業種に関しても高付加価値な人材の配属を重点的に行うため、力を入れています。

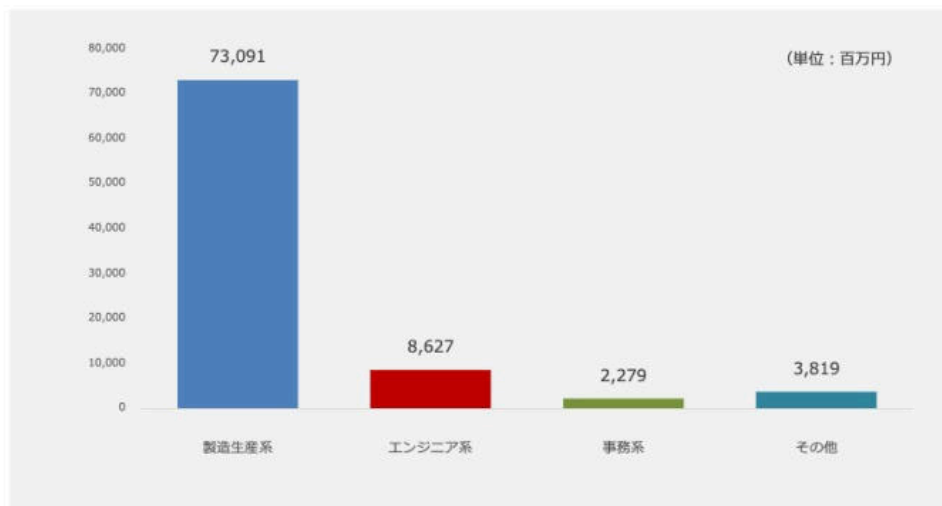
中期経営計画の達成のために育成型のモデルを積極的に推進しながら、他社との差別化を図っていきたいと考えています。また、今期は引き続き教育のための投資をしっかりと行い、来期以降の収益に大きく貢献したい考えです。

セグメント(サービス)別売上高

セグメント（サービス）別売上高



2023年3月期
総合人材サービス事業



2023年3月期
その他の事業



セグメント別の業績についてご説明します。総合人材サービス事業の製造生産系サービス、エンジニア系サービス、事務系サービス、その他のサービスについてです。その他のサービスは、介護・福祉系事業になります。

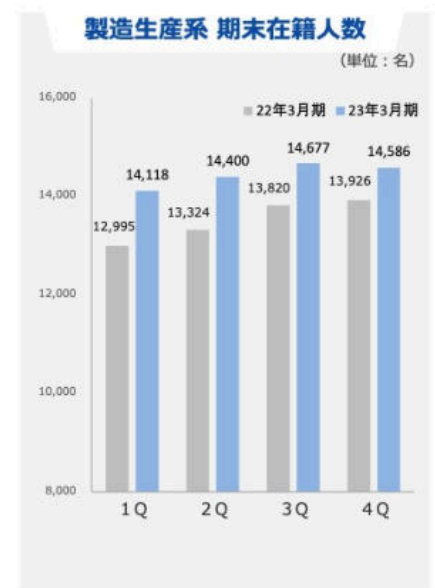
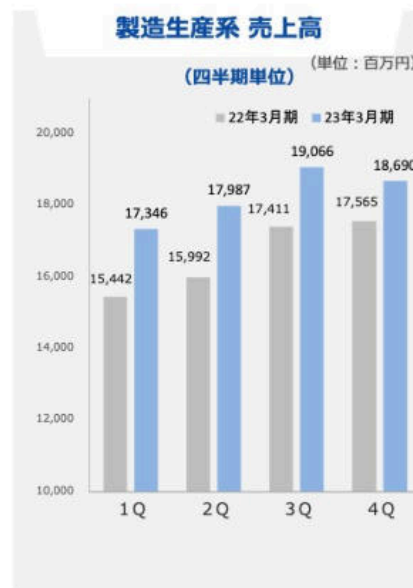
製造生産系人材サービスについて

売上高について

4Qの製造生産系の売上高は、在籍人数の増加、請求単価上昇等もあり前年同期比で6.4%増加。

在籍人数について

製造生産系の在籍人数は、堅調な人材ニーズに応え、前年同期比で660名増加。



製造生産系サービスの分野については、売上高は前期比で6.4パーセント伸びています。スライド右側のグラフは在籍人数の推移で、こちらも前期比で4.7パーセント伸びている状況です。お客さまからのバックオーダーを抱えながら、堅調に推移してきています。

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、前期比で2.7%増加。



離職率について

製造生産系の離職率は、3.9%。前期同様4%未満を維持。



1人当たりの売上高の推移です。第4四半期は前年同期比2.7パーセント増と伸びてきています。上期に少し心配していた離職率も、1年間で2022年3月期と同じレベルまで抑え込めており、4パーセント未満という目標を達成できました。

エンジニア系人材サービスについて

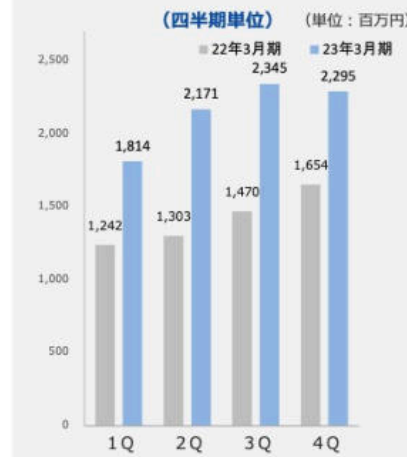
売上高について

4Qのエンジニア系の売上高は、前年同期比で38.8%増加。

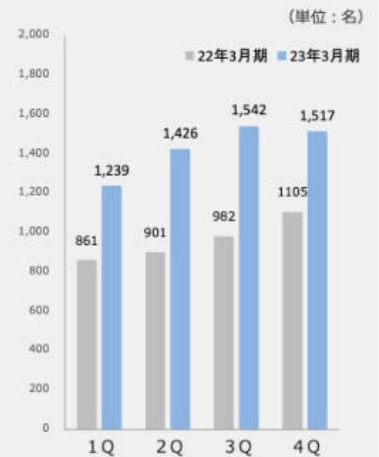
在籍人数について

- ・エンジニア系の在籍人数は、前年同期比で412名増加。
- ・半導体メモリの在庫調整の影響もあり3Q比で一時的に在籍人数が微減。

エンジニア系 売上高



エンジニア系 期末在籍人数



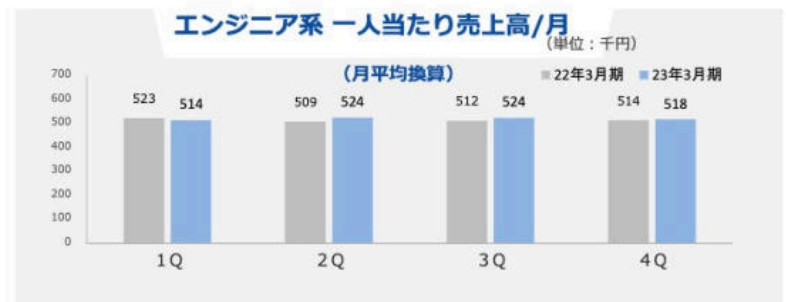
エンジニア系人材サービスの売上高および在籍人数の推移です。第4四半期の在籍人数は前年同期比で37.3パーセント増、412名増となっています。しかし、先ほどからお伝えしているとおり、我々は半導体メモリのお客さまに対して重点的にエンジニアの配属を行ってきたことから、前四半期比では横ばいとなりました。

2023年3月期まではまだ投資フェーズと判断していますが、2024年3月期以降はしっかりと収益に貢献できるものと考えています。

エンジニア系人材サービスについて

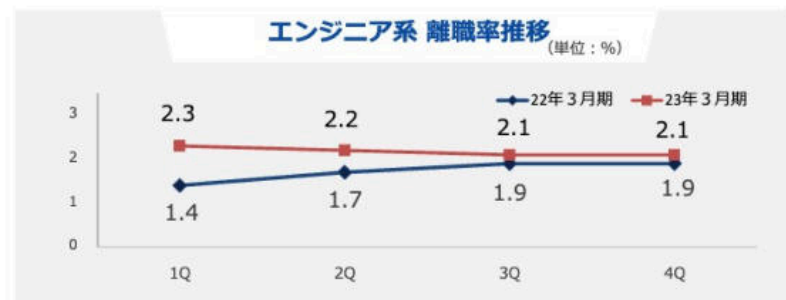
一人当たりの売上高/月について

エンジニア系の一人当たりの売上高は、前期比で0.7%増加。



離職率について

エンジニア系の離職率は、前期比で0.2ポイント低下も、3Q比では現状を維持。



エンジニアの1人当たりの売上高と離職率の推移です。離職率は第1四半期の2.3パーセントから徐々に改善され、第4四半期は2.1ポイントとなっています。本来切りたい2パーセントまでもう一息で、現状を維持できている状況です。

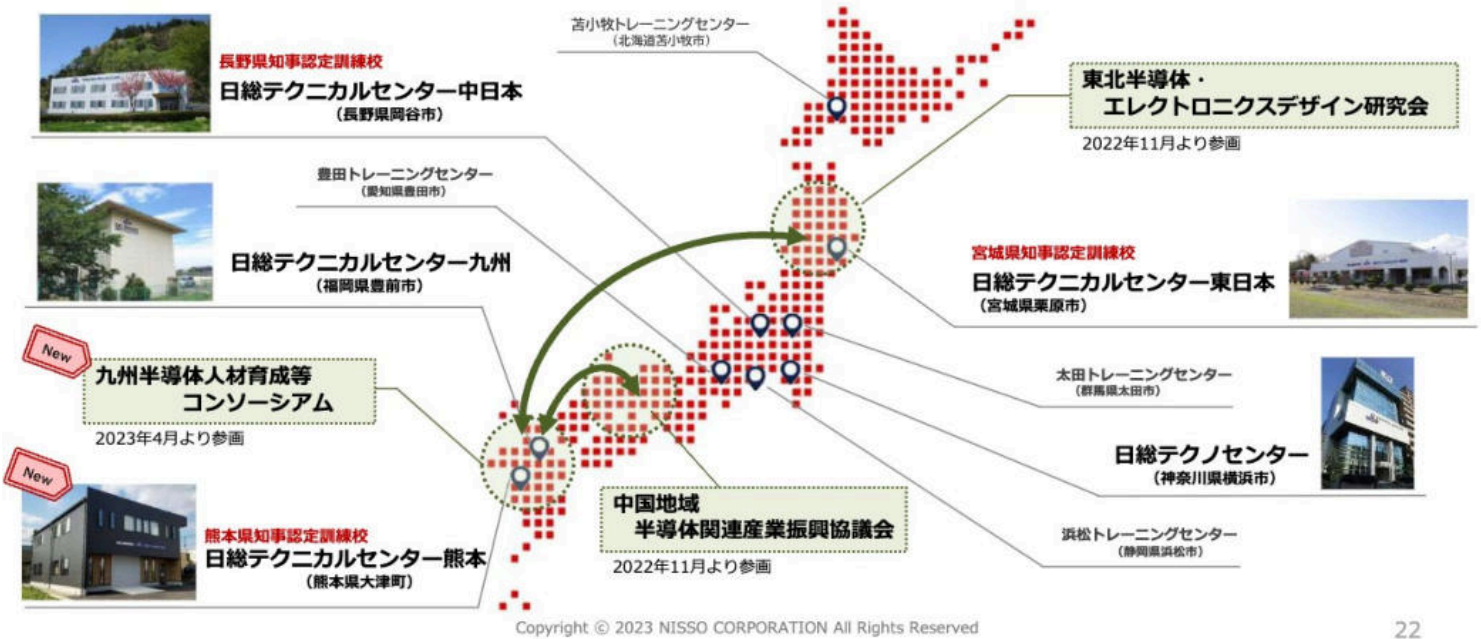
1人当たりの売上高については、第3四半期・第4四半期を見ると鈍化しているように見えます。こちらは先ほどお伝えした半導体メモリや一部の電子部品の事業環境の影響を受けて、エンジニアの稼働時間が減ってきていることが原因です。

エンジニア系人材サービスの成長に向けて

エンジニア系人材サービスの成長に向けて



地域社会、半導体関連メーカー、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。



22

我々のエンジニア系人材サービスをどう広めていくかについてです。我々の売上高の半分を占めている自動車系に加え、電子部品分野は2番目の領域であり、ここにしっかりと付加価値の高い人材を育成して配属していきたいとの思いがあります。そのために、半導体向けの人材育成や、半導体メーカーあるいは装置メーカーとの協業をしっかりと行っていきます。

日本のそれぞれの地域において、半導体を経済安全保障上の戦略品目として力を入れ、産官学で半導体の量産を確立していく動きがあります。東北地域と中国地域は2022年11月から、九州地域も2023年4月からこうした取り組みに参画しています。

この取り組みでは、地域社会・半導体関連メーカー・研修センターとの連携を高めながら、高付加価値人材の育成を目指します。その背景として、各地区で量産技術を確立する上では、人材育成の基盤が非常に重要だということです。その人材育成の基盤づくりの一部を我々が担っていくという考え方で、この産官学の連携に参加しています。

その基盤作りとして、もともと認定訓練校のあった宮城県・長野県に加え、ようやく熊本県においても半導体のエンジニアを育成できる仕組みを作り上げました。ここからしっかり育成を行っていきます。

エンジニア系人材サービスの成長に向けて

エンジニア系人材サービスの成長に向けて



半導体関連の「装置技術エンジニア」の育成を目指し、
全国9か所目の研修センターとなる「日総テクニカルセンター熊本」を開設しました。

(2023年4月13日に開催された「開所式」)



熊本県知事認定訓練校
日総テクニカルセンター熊本

所在地 熊本県菊池郡大津町室259-2
施設 模擬クリーンルーム、座学教室、事務所
※2023年3月 熊本県知事 認定職業訓練校に認定



高付加価値人材を育成する



実践的なプログラムで
「初期定着の向上」
と
「未経験から技術習得」



模擬クリーンルームに
12インチの
「最先端半導体製造装置」
を実装

Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

23

トピックスとして、4月に開所した熊本の研修施設についてをお示ししています。非常に大きなポイントとして、他社では行っていない実務に通じた人材育成の仕組みがあります。

実践的なプログラムで、初期定着の向上と未経験からの技術習得を図ることに加え、最先端半導体製造装置を実装し育成する仕組みがあります。こちらは各半導体メーカーさまや装置メーカーさまに非常に高く評価いただいております。これから半導体の分野においてより深い関係でしっかりと柱を作ることができるようにするものです。

ただし、ここで育成できる人材には限界もあるため、従来の研修施設でeラーニングやVR・ARといった技術を使い、育成できる人材を増やすように努めていきます。さらに、必要な地区にこのような研修施設を作っていくながら、我々がこれから伸びるであろう半導体分野における存在感をより高め、視野を広げていきたい考えです。

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

4Qの事務系の売上高は、登録者数の伸び悩みもあり前年同期比で7.8%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は高年齢者社員の活躍を支援。高年齢者社員数は3Q比で31名増加。
- ・日総ぴゅあ株式会社は、多様な人材が活躍できる職場環境を構築中。
- ・障がい者社員数は205名。



事務系・その他の人材のサービスについてご説明します。スライド上部の事務系については、AIを活用するような付加価値の高い事務分野に転換している最中ですが、まだ十分ではありません。従来の事務系の派遣分野では、いろいろな新しいテクノロジーにニーズが置き換わっていく状況の中、高付加価値なホワイトカラー分野へ転換できると考えています。

スライド下部の高年齢者・障がい者については、日総ぴゅあでは障がい者の能力の開発を行いながら活躍していただいています。2023年3月期第2四半期からは、ニコン日総プライムのマジョリティ変更が影響し、売上高が一気に上がってきている状況です。今後、高年齢者がより活躍できるような場を作り、キャリアチャレンジ・リスキングなどを行うことを計画しています。

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、94.5%に増加。
- 売上高は、前期比で2.3%増加。

●介護・福祉系サービス実績

(単位：百万円)

	22年3月期	23年3月期	対前期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	2,963	3,031	68	2.3%



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

25

介護・福祉系サービスについてです。それほど大きな投資を行っていないため売上高は微増ですが、増収増益となっています。入居率の推移に関しては、2023年3月期末で94.5パーセントまで引き上げており、施設の効率化が図られてきています。

2024年3月期 通期連結業績予想

2024年3月期 通期連結業績予想



通期連結業績予想では、自動車での稼働回復に加え、PCや通信機器関連の部品需要は徐々に回復すると予想、また半導体メモリ分野等では在庫調整による影響が残るものの、増収増益を見込んでおります。

■ 2024年3月期通期連結業績予想数値（2023年4月1日～2024年3月31日）

（単位：百万円）

	23.3期実績		24.3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	90,827	100.0%	100,000	100.0%	9,172	10.1%
営業利益	2,268	2.5%	3,600	3.6%	1,331	58.7%
経常利益	2,349	2.6%	3,600	3.6%	1,250	53.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,622	1.8%	2,300	2.3%	677	41.8%

Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

27

今後の見通しについてお伝えします。スライドが2024年3月期の業績予想です。中期経営計画における売上高は1,000億円、営業利益は40億円ですが、本業績予想では営業利益を36億円としています。

この理由としては、2022年8月に中計を改定したのですが、当時は2024年3月期に自動車は通常の状態に戻っていると見ていました。しかし、2023年3月期は2022年3月期ほどの大きな影響は受けていないものの、パワー半導体を中心にまだ部品不足の状況が完全に解消していません。

加えて、半導体メモリの在庫調整が今期は少なくとも上期いっぱい続き、そこからなだらかに回復してくるであろうと考えています。また、半導体と連携している半導体以外の電子デバイスも少なくとも上期は影響を受けるであろうことを踏まえ、このような予想としています。

アカウント戦略からインダストリー戦略へ

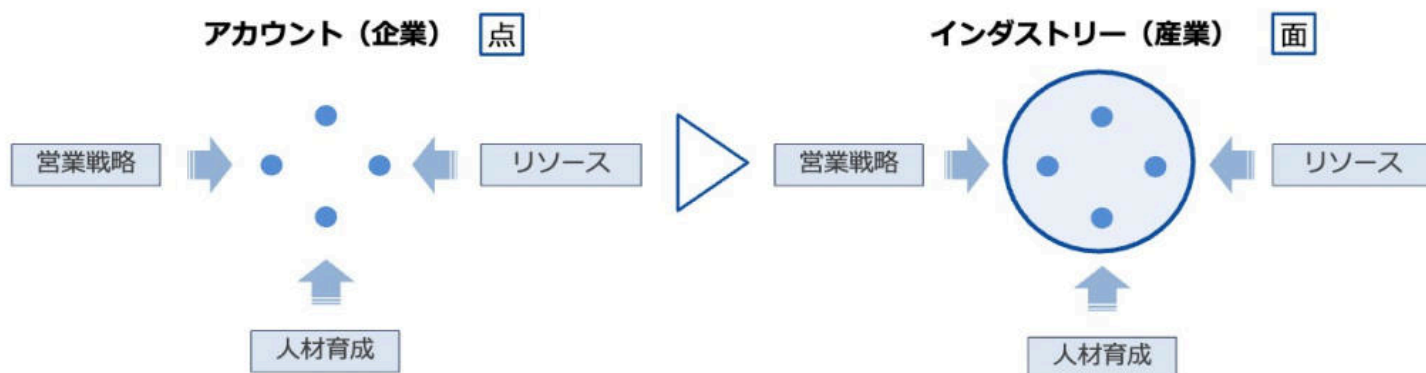
アカウント戦略からインダストリー戦略へ



個のニーズに応えるだけでなく、インダストリー（産業）ごとのニーズに応じていくことで、引き続き日本のものでづくりの成長に貢献してまいります。

これまで当社は、日本のものでづくりの成長への貢献を目指し、お客様を個でとらえ、対象のお客様のニーズに集中的に応えるというアカウント戦略を採用してまいりました。

今後は、技術革新や環境問題などを背景に加速度的に産業構造が変化していくため、インダストリーごとに特化した人材育成を通じて、新たなお客様のニーズにも積極的かつスピーディに応えてまいります。



上場以来、我々はアカウント戦略を実行していくとお伝えしてきました。こちらは最重要取引先であるアカウント企業4グループに対し、我々の技能社員を中心に高付加価値の人材を届けることでシェアを上げていくという戦略でしたが、もう少し高く広い視点で、この戦略に切り替えることとします。

従来はアカウント企業ごとの「点」の考え方でしたが、近年の新しいテクノロジーにより各産業界のオペレーションのかたちや必要な人材の質がどんどん変わってきています。これを踏まえ、面で業界を捉えインダストリーごとにどのような人材の市場価値が高いかを十分お客さまと話して確認し、そのような人材を育成しながら、3つの分野で重点的に人を配属していこうとしています。

業界動向

		オートモーティブインダストリー (自動車製造・EV関連製造業界)	セミコンダクターインダストリー (半導体製造業界)	エレクトロニクスインダストリー (電子機器製造業界)
上期	設備投資	徐々に拡大	拡大	横ばい
	生産動向	生産の増加は足踏み	製造装置・メモリは低調 パワー半導体は堅調	セミコンダクターと連動し低調
	稼働動向	部品不足の影響は継続	稼働は低調	稼働は低調
	要員動向	堅調	低調	低調
下期	設備投資	拡大	更に拡大	徐々に拡大
	生産動向	部品不足も解消し繁忙	製造装置は緩やかに回復 メモリは低調	セミコンより遅れ回復
	稼働動向	稼働は完全に回復	製造装置は緩やかに回復 メモリは低調	セミコンより遅れ回復
	要員動向	堅調	来年を見据えた人材ニーズが急増	セミコンに続いて徐々に増加

スライドにある「オートモーティブインダストリー」「セミコンダクターインダストリー」「エレクトロニクスインダストリー」において、特にこれから成長が見込まれる上位の取引先に十分な交渉を行い、必要な人材を配属していきます。これに関して、「今までのアカウント企業との関係のような強いつながりが切れるのではないか？」と思われるかもしれませんが、そのようなことはありません。

営業戦略上サポートやフォローをしなければいけないお客さまが増えるため、営業戦略もさらに強いものにしていく必要があります。それはすなわち強い関係を持つお客さまが増えるということであり、その中で、業種特性にあわせた人材育成を強化しながら経営基盤を安定させていきます。このように、成長のために戦略を大きく切り替えていると理解いただけるとありがたいです。これは半導体の分野に新しい柱を作ることと一致した考え方です。

また、我々は従来のオートモーティブの分野ではボデーメーカーを中心に拡大してきました。しかし、対中国に関連する経済安全保障の観点から、電池に重点的に取り組まなければいけません。そのため、インダストリー戦略の中では、特に電池のセルを作る工程に必要な人材を同業他社と差別化して育成することにより、電池の分野にも柱を作っていく考えです。

スライドのタイトル横に「当社独自予測」と書いています。我々はシンクタンクではないた

め、お客さまのお話を聞きながら、この3つのインダストリーの分野がどのように推移するかを上期・下期に分けて分析しました。

この中で1年を通して堅調なのはオートモーティブの分野だけです。セミコンダクターやエレクトロニクスの分野については、上期は低調であり、下期は緩やかに回復しているもののやはり低調です。この表を見ていただくと、2024年3月期の業績予想が先ほどのようになった理由をご理解いただけたと思います。

そして、見逃してはいけないのは、今が大きな転換点ということです。今、メモリも含めて半導体は一部で在庫調整に入っています。ここにSamsungが出てくる、あるいは大変盛り上がっている熊本のエリアに台湾とセミコンダクターの合弁会社による第2工場ができるという話があります。また、Rapidusという非常に国策的な最先端半導体の工場が北海道に立ち上がるという話もあり、それらがいよいよ今年度の下期から起こるだろうといわれています。

それにあわせてその分野に必要と思われる人材の育成能力を高めていくことが非常に重要です。このように今期は引き続き投資のトレンドにあり、来期以降は今期に投資したものを大きな成果として勝ち取っていきます。我々は相当シビアに分析しているため、市場の変化を的確につかみ取りながら対応していきます。

株主還元方針

基本方針

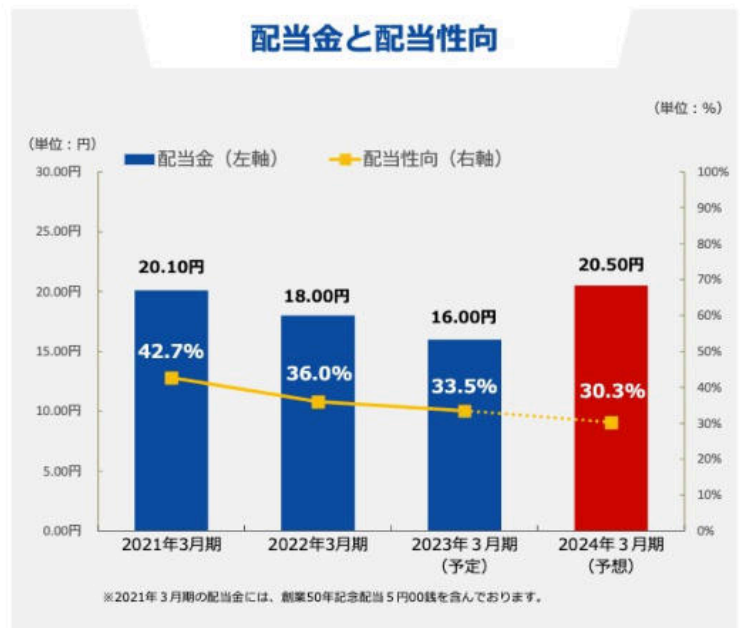
当社は、株主に対する利益還元と企業価値の向上を経営の重要課題と位置付けており、連結配当性向30%以上を目安に株主の皆さまへ安定した利益還元を継続することを基本方針としております。

2023年3月期の配当（予定）

一株当たり配当金額は16.00円を（連結配当性向は33.5%）を予定しております。

2024年3月期の配当（予想）

一株当たり配当金額は20.50円を（連結配当性向は30.3%）を予定しております。



株主還元方針についてです。2023年3月期の1株当たり配当金額は16円、連結配当性向は33.5パーセントです。2024年3月期は配当性向30.3パーセント、配当金額は20円50銭を予定しています。公開後最高金額の25円までもう一息ですので、社員一同で力を合わせて、投資家に報いる配当金額を毎年達成できるようにしたいと思っています。

投資家から「配当性向をもっと上げてはどうか」というご意見もいただきますが、我々としては、これから本格化するM&Aや新しい事業、先ほどお話しした半導体分野の育成があります。これらへの投資を十分に行いながら、企業を成長させて株価を上げていきたいと考えています。

連結貸借対照表

連結貸借対照表



(単位：百万円,%)

	22年3月末		23年3月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	19,068	69.4	21,747	72.3	2,679
現金及び預金	8,779	32.0	9,800	32.6	1,020
売掛金	9,324	34.0	10,870	36.1	1,546
固定資産	8,394	30.6	8,344	27.7	△49
有形固定資産	4,578	16.7	4,660	15.5	82
無形固定資産	1,667	6.1	1,514	5.0	△152
投資その他の資産	2,149	7.8	2,169	7.2	19
資産合計	27,462	100.0	30,092	100.0	2,629
流動負債	10,411	37.9	12,187	40.5	1,776
未払費用	5,381	19.6	6,119	20.3	737
未払法人税等	395	1.4	555	1.8	159
賞与引当金	1,058	3.9	1,395	4.6	336
固定負債	3,492	12.7	3,097	10.3	△394
長期借入金	2,509	9.1	2,019	6.7	△490
負債合計	13,903	50.6	15,284	50.8	1,381
株主資本	13,540	49.3	14,563	48.4	1,023
非支配株主持分	-	-	239	0.8	239
純資産合計	13,559	49.4	14,807	49.2	1,248
負債純資産合計	27,462	100.0	30,092	100.0	2,629

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「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

株式の追加取得に伴う連結子会社の増加により、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9.6%増加、負債合計が9.9%増加、純資産合計が9.2%増加となり、自己資本比率48.4%となりました。

スライドは連結貸借対照表です。

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	23年3月期	増減額
	金額	金額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,273	2,285	11
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,538	△146	1,391
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,164	△1,112	△3,276
現金及び現金同等物の増減額	2,899	1,026	△1,873
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	8,773	9,800	1,026

Point

- ① 営業活動によるキャッシュ・フロー
税金等調整前当期純利益等による収入が、売上債権の増加額等による支出を吸収し、2,285百万円の収入となりました。
- ② 投資活動によるキャッシュ・フロー
有価証券の取得による支出、有形固定資産の取得による支出等を、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入等で吸収できず、146百万円の支出となりました。
- ③ 財務活動によるキャッシュ・フロー
配当金の支払、長期借入金の返済による支出等により、1,112百万円の支出となりました。

Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

34

続いてキャッシュ・フロー計算書です。投資家のみなさまから見るとキャッシュリッチと思われるかもしれませんが、今期については、相手のあることですので確定事項としてはお話しできませんが、しっかりとM&Aを実現していく意志で社員一同邁進しています。ぜひ引き続きご支援等を賜りたいと思います。

Occurred on 2023-05-15, Published at 2023-05-23 20:00 ←

企業をフォローして通知を受け取る

日総工産株式会社

6569・東証プライム・サービス業

フォロー

関連タグ

ログミーファイナンスとは

ログ掲載のご案内

利用規約

プライバシーポリシー

お問い合わせ

採用情報

運営会社

