



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

2024年3月期 第1四半期

決算説明会資料

2023年8月9日

日総工産、売上高・営業利益は1Qとして上場来最高 営業利益は前期比+92.9%と大幅増加

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

2024年3月期 第1四半期 実績

- 売上高、営業利益ともに第1四半期としては上場来、最高
- 営業利益は前年同期比で92.9%増加
- 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
- エレクトロニクスの部品需要は低調も一部回復傾向
- エンジニアの売上高は前年同期比で増収
- 新卒エンジニアは7月から配属本格化

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中、多数の方にご参加いただき誠にありがとうございます。
それでは、決算説明を始めさせていただきます。

スライドは本日のサマリーです。各項目については、後ほど詳しくご説明します。

- 1** 2024年3月期 第1四半期 **決算概要**
- 2** 2024年3月期 第1四半期 **当社の活動概況**
- 3** **セグメント別業績について**
- 4** **今後の見通し(2024年3月期)**
- 5** **株主還元方針**
- 6** **補足資料**

本日はご覧の目次に沿って進めてまいります。



1 2024年3月期 第1四半期 決算概要

アカウント戦略からインダストリー戦略へ



Society5.0を牽引する産業（インダストリー）へ、育成・人材輩出を通して貢献していく

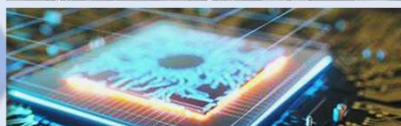
アカウント戦略

インダストリー戦略 Society 5.0を牽引する産業



オートモーティブ
インダストリー

自動車/
EV関連



セミコンダクター
インダストリー

半導体/
半導体製造装置



エレクトロニクス
インダストリー

通信機器/
電子部品

これまで当社は、日本のもの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、当社が注力する各インダストリーのニーズに合わせ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 대응してまいります。

Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

4

まず、決算概要についてです。過去にもお伝えしていますが、アカウント戦略からインダストリー戦略に大きく舵を切ったことで、「その違いがわかりにくい」というご意見・ご質問をいただくため、あらためておさらいしたいと思います。

当社は上場来、4つのアカウント企業グループに対し個々のニーズに集中的に応えていくため、「点の戦略」のような考え方でお客さまが求めている人材の質や中身を追及しながら、人材の育成・輩出を行ってきました。

しかし、テクノロジーの変化などが環境に大きく変化を与えていることから、インダストリー戦略では3つのインダストリーをあわせた人材育成を行いながら、それぞれのインダストリーを代表する企業のニーズに応えていく「面の戦略」という考え方に大きく舵を切りました。

このような変化を通して、この1年足らずで大きくゲームチェンジしていることを強く実感しました。これまでの製造系人材サービスの製造オペレーションで必要だった人材の質と、これから求められる人材の質には大きな隔たりがあります。将来に向けた成長には、次の時代に必要とされる人材を育成・輩出する仕組みが必要だと考えました。

従来のオペレーター中心で行っていた事業よりも、人に対する投資に長いレンジでしっかり向き合っていく必要があると感じています。これらについて、現在どのように対応しているかは後ほどご説明します。

2024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

営業利益、対前年同期比92.9%増加

- 在籍数の増加、オートモーティブでの緩やかな稼働回復もあり売上高は、15.4%増加。
- その他の事業（介護・福祉系サービス）は前年同期比で増収増益。

	23年3月期 第1四半期		24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	20,501	100.0%	23,660	100.0%	3,158	15.4%
売上総利益	3,114	15.2%	3,722	15.7%	608	19.5%
販管費	2,854	13.9%	3,221	13.6%	367	12.9%
営業利益	259	1.3%	500	2.1%	241	92.9%
経常利益	313	1.5%	511	2.2%	197	62.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	182	0.9%	316	1.3%	134	73.8%

第1四半期の連結業績のハイライトです。営業利益は5億円となりました。一部の投資家の方には「各四半期で5億円、年間合計20億円ではまったく成長性がない」と受け取られてしまったため、足元の株価に影響が出ているのではないかと私は考えています。しかし、第1四半期は四半期の中で最も利益が出にくい期間となります。

昨今はゴールデンウィークを長くとる大手メーカーが非常に増えていますが、サプライチェーン問題の影響も第1四半期はまだ残っています。本来、勤務時間は1人当たり月平均186時間ですが、第1四半期は180時間を割っていることが、第1四半期の収益を悪化させている原因のひとつです。

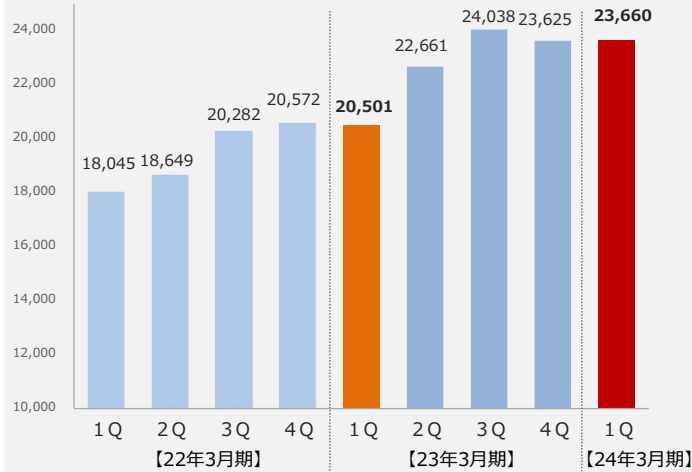
ただし、第1四半期の数字としては、売上はもちろん収益についても過去最高益を計上することが出来ました。

2024年3月期 四半期単位の連結業績



売上高

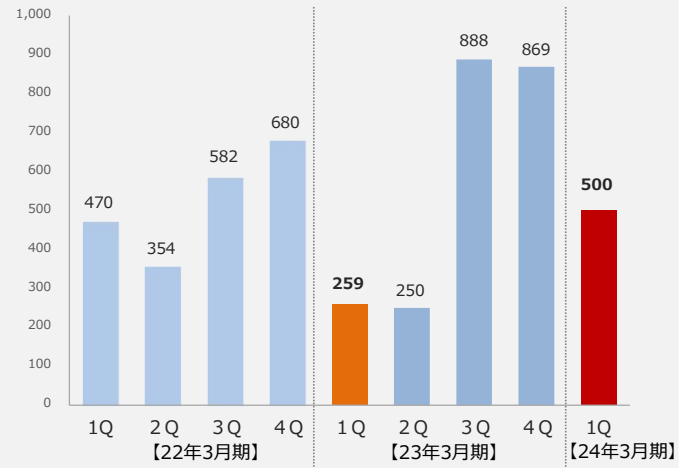
(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

対前年同期比92.9%増加



連結業績の推移を四半期ごとに表したグラフです。

2024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

稼働回復で対前年同期比9.2%増加

在籍数の増加、オートモーティブでの緩やかな稼働回復もあり売上高は、前年同期比で増加。

費用・利益面について

売上総利益、14.1%増加

- オートモーティブでの部品不足の影響は一部継続も、緩やかな稼働回復もあり、前年同期比で売上総利益率が0.7ポイント改善。
- 採用費を効率化、販管比率が前年同期比で0.1ポイント改善。

	23年3月期 第1四半期		24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	18,958	100.0%	20,711	100.0%	1,753	9.2%
売上総利益	2,949	15.6%	3,365	16.3%	416	14.1%
販管費	2,685	14.2%	2,912	14.1%	226	8.4%
営業利益	263	1.4%	453	2.2%	189	72.0%
経常利益	310	1.6%	465	2.2%	154	49.9%
四半期純利益	190	1.0%	299	1.4%	109	57.3%

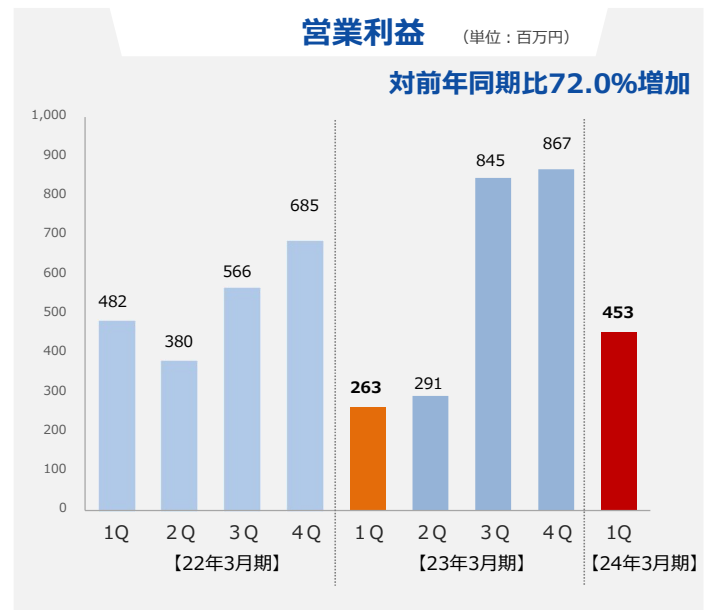
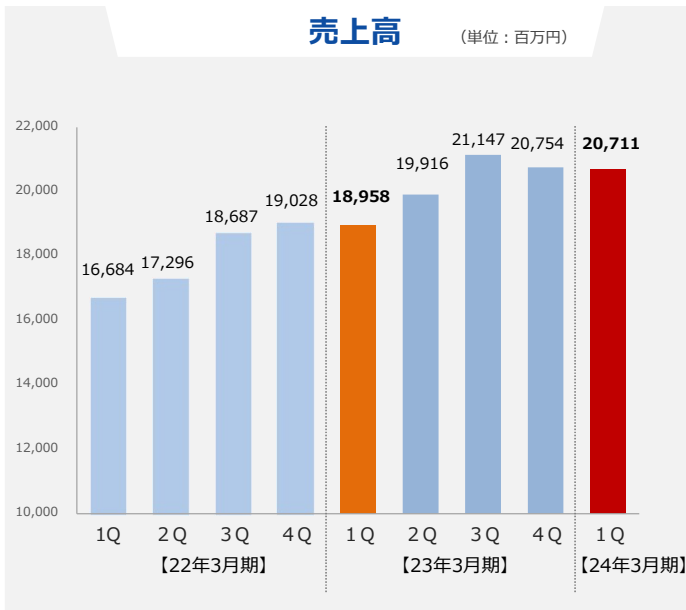
日総工産単体のハイライトをご説明します。第1四半期、オートモーティブインダストリー（自動車・EV関連）については、一部の自動車メーカーが正常な状態にかなり近づいてきてはいるものの、全体ではパワー半導体を中心とした部品不足などを背景に回復が非常に緩やかになっています。

さらに、セミコンダクターインダストリー（半導体・半導体製造装置関連）においては、メモリを中心に在庫が少し積み上がっており、在庫調整が生じています。また、エレクトロニクスインダストリー（通信機器・電子部品）では通信機器系の需要が低調で、一部の電子部品において在庫調整が行われています。

販管費は、現在の在籍数の伸びをご覧いただくとおわかりのとおり、まだまだ本格的に回復していないため、採用コストを抑えながら運営していることなどが、販管費を全体的に押し下げている要因となっています。

在籍数は昨年と比べて約862名増えており、業務管理を行う人の人件費が増えています。コロナ禍の出口が見えてきたことで、お客さまとようやくリアルに交渉ができる環境が整いつつあり、これから先に向けた深いお話をお客さまとしっかり行うための活動費も増えています。

2024年3月期 四半期単位の単体業績



単体業績の推移を四半期ごとに表したグラフです。



2 2024年3月期 第1四半期 当社の活動概況

2024年3月期 第1四半期 単体業績サマリー



単体業績サマリー

売上高 **20,711百万円** (前年同期比 +1,753百万円 / +9.2%)
営業利益 **453百万円** (前年同期比 +189百万円 / +72.0%)

単体各指標サマリー

● 注カインダストリー売上高 (前年同期比)

注カインダストリー合計 …+**8.1%**

・オートモーティブ、セミコンダクター、エレクトロニクスの合計である注カインダストリーの売上高は、前年同期比で8.1%増加。

● 期末在籍人数

16,132名 (前年同期比+862名)

・在籍人数は、前年同期比で862名増加。
・オートモーティブを中心に在籍数が増加。

● 一人当たりの月平均売上高

427千円 (前年同期比+17千円)

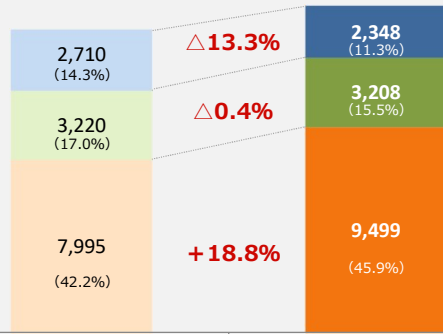
・一人当たりの月平均売上高は、オートモーティブでの緩やかな稼働回復、請求単価上昇もあり前年同期比で4.0%増加。

単体業績のサマリーです。後ほど詳しくご説明します。

2024年3月期 第1四半期 インダストリー別売上高（単体）

売上高構成比 (単位：百万円)

オートモーティブ セミコンダクター エレクトロニクス



23年3月期1Q※参考

24年3月期1Q

※ () 内%は単体売上高比、赤字の%は、前期比伸長率

	売上高	稼働動向	要員動向
エレクトロニクス (電子機器製造業界)	前年同期比で 13.3%減少	低調も一部 回復	低調も一部 回復
セミコンダクター (半導体製造業界)	前年同期比で 0.4%減少	製造装置・ 半導体メモリは低調も パワー半導体は堅調	低調
オートモーティブ (自動車製造・EV関連製造業界)	前年同期比で 18.8%増加	部品不足の 影響は一部 継続	堅調

今年度からスタートしているインダストリー別の売上高です。オートモーティブは拡大しているものの、セミコンダクターとエレクトロニクスメーカーの成長がマイナスになっていることがスライドのグラフから読み取れます。

稼働動向については、スライド右側の表に記載のとおりです。

業界動向 ※当社独自予測



		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

足元から年度末までの業界動向についてご説明します。お客さまからヒアリングした情報をもとに当社が独自に予測しているものです。この業界動向予測を提出したのは2023年5月ですが、ほぼ予測どおりという状況です。

とは言えまだまだ先行きは不透明です。今後、お客さまといろいろと深くお話しして状況が刻々と変化する中で、必要であれば変更した情報をしっかりと開示していきたいと思えます。

インダストリーごとにご説明します。オートモーティブインダストリーは、サプライチェーンの問題が残っているため、生産は緩やかな回復であるものの、人材のニーズは堅調に推移しています。

さらに、下期に向かって部品不足も解消し、正常化、あるいは場合によるといわゆる挽回生産に入れる可能性も残っています。現状は、残業時間で見ると、従来を100パーセントとすると、80パーセント程度といった状況です。

今後非常に成長が期待できるEV向けのバッテリーについても、いよいよ秋から人材の投入が始まります。おそらく来年、再来年と、年を追うごとにこの分野で働く方が増えていくと思っており、そこに対応するための仕組みが必要となります。

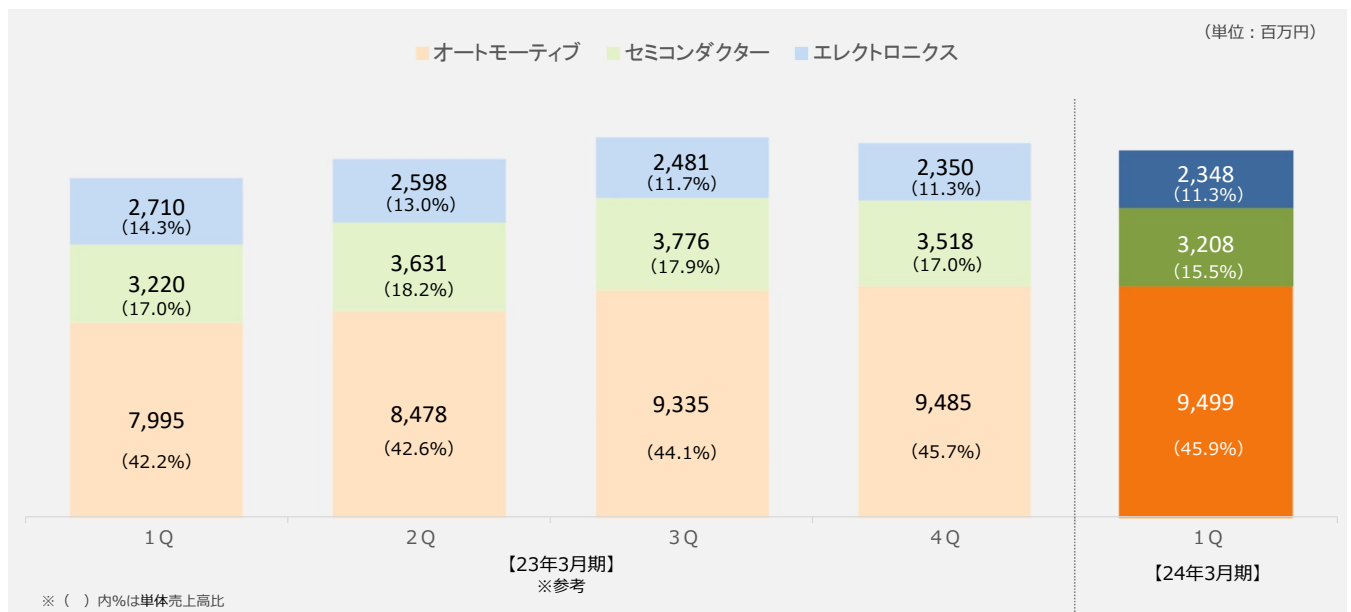
セミコンダクターインダストリーの領域では、半導体メーカーならびに半導体の装置メーカーについては、メモリは非常に低調で在庫調整中です。パワー半導体は堅調ですが、なかなか一足飛びにパワー半導体の増産には入りにくい状況があります。

しかし、下期については緩やかな回復を予測しています。何よりも熊本県を中心とした九州エリアでは、来年を見据えた人材のニーズもあります。

従来は半導体のメモリに偏った人材輩出を行っていましたが、今後はメモリ以外の半導体領域でも、イメージセンサーやパワー半導体、新しい自動運転に必要な半導体などもしっかり向き合っていきます。我々は2026年度頃がピークになると予想していますので、そこにむけてしっかりと手を打っていきたいと考えています。

エレクトロニクスインダストリーは受動部品という位置づけで、セミコンダクターと非常に連動しています。半導体よりは回復がやや遅れてくると思いますが、連動している分、下期は半導体を追って徐々に増加してくるという見立てです。

2024年3月期 四半期単位インダストリー別売上高 (単体)

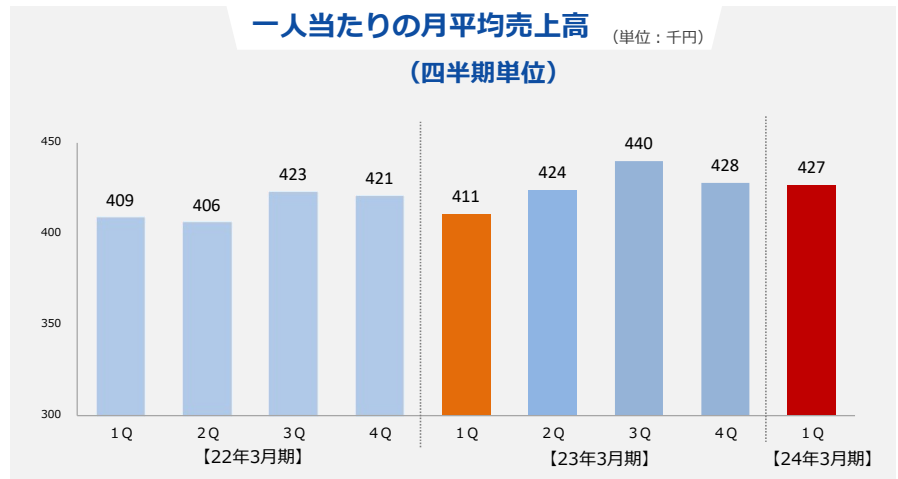
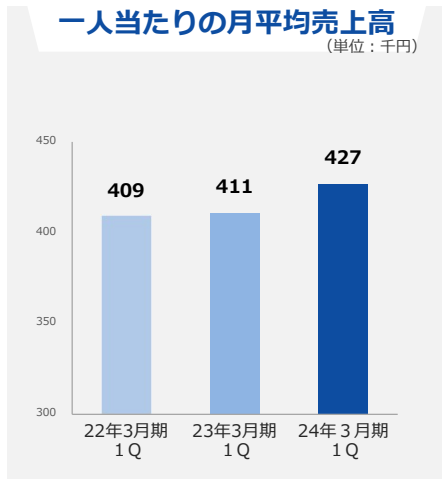


インダストリー別の売上高の四半期ごとの推移です。

一人当たりの月平均売上高（単体）



- 2024年3月期 1Q累計 一人当たりの月平均売上高 427千円（前年同期比 +17千円）
- 一人当たりの月平均売上高は、オートモーティブでの緩やかな稼働回復、請求単価上昇もあり前年同期比で増加。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

13

一人当たりの月平均売上高の推移です。第1四半期は、前年同期比で1万7,000円増加しました。単価上昇の影響もありますが、一番大きな要因としてオートモーティブインダストリーの回復が非常に大きく寄与しています。

オートモーティブインダストリーについてはまだ正常化していないものの、第1四半期としてはこの数年間で過去最高となっており、単価の上昇がかなりうまく進んでいます。

在籍人数（単体）



前年同期比

+862名（+5.6%）

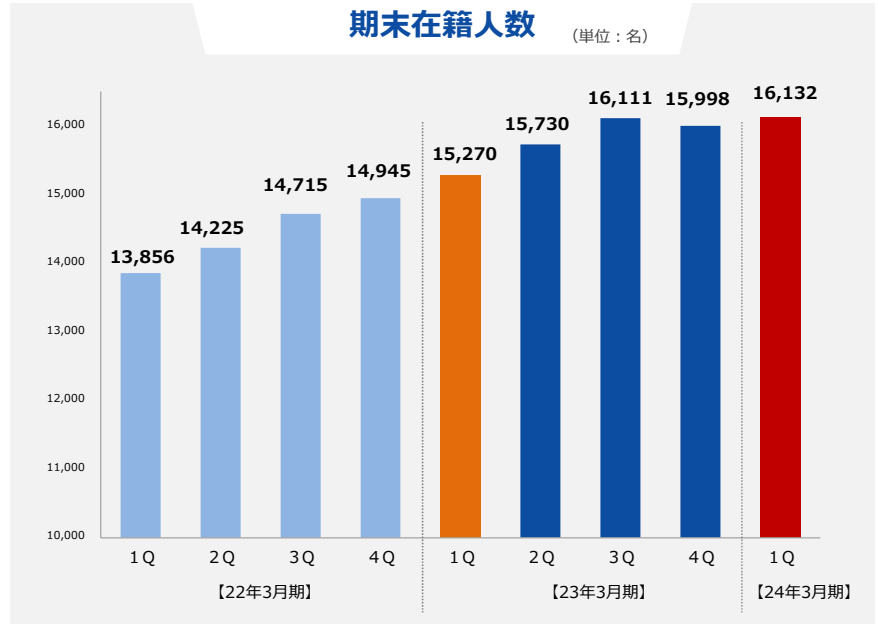
ポイント

上場来、最高在籍達成

- ・ 退社抑制もあり在籍人数は上場来、最高。
- ・ オートモーティブの人材ニーズは堅調、在籍人数増加を牽引。

期末在籍人数

（単位：名）



在籍人数の推移です。概ね1万6,100名台とほぼ横ばいで推移しています。

教育実績（単体）



ポイント

全体の受講者数は、半導体メモリ及びエレクトロニクスの生産減もあり、前年同期比で減少も、毎月の受講者数は増加傾向。新卒については7月以降、配属本格化。

● 2024年3月期 第1四半期 教育実績（延べ人数）

（単位：名）

区分	研修内容	23年3月期 第1四半期	24年3月期 第1四半期	前年同期比 比較
(直接系) エンジニア系研修	製造設備保全・製造設備技術 機械設計・生産技術 産業用ロボット特別教育等	515	402	78.1%
(直接系) その他の研修	ものづくり教育 職長教育 危険体感教育等	4,808	4,037	84.0%
間接系研修	ビジネスマナー キャリアアップ ライフプラン 半導体セミナー等	244	241	98.8%
	合計	5,567	4,680	84.1%

教育実績です。中期の成長において非常に大切な第2エンジンとなるエンジニア教育が減っていることがわかりいただけると思います。

昨年第1四半期の515名から当第1四半期が402名に減った要因は、メモリの生産が鈍化したことにより、メモリ系エンジニアや設備エンジニアの受講数が減ったことが挙げられます。それに加え、第1四半期は半導体装置にも少しブレーキがかかったことも要因となっています。

また、4月に新卒の方々が入りました。128名が通常の2ヶ月の研修よりも長いスパンで研修を受けていることが、このような人数の変化に表れています。ただし7月以降については、約70名の新卒の方々がエンジニアとして配属をスタートしており、これから正常化に向けて進んでいく見込みです。



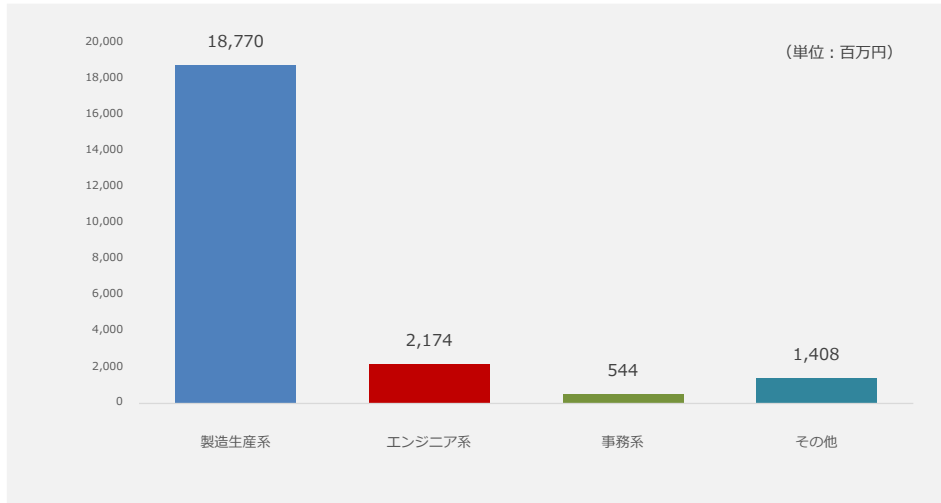
3 セグメント別業績について (2024年3月期 第1四半期)

セグメント（サービス）別売上高



2024年3月期 第1四半期
総合人材サービス事業

2024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、その他の事業の介護・福祉系があります。次のページから詳細に表したグラフをご説明します。

製造生産系人材サービスについて



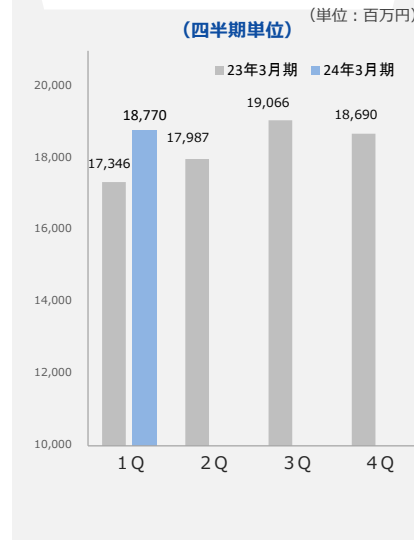
売上高について

1Qの製造生産系の売上高は、在籍人数の増加もあり、前年同期比で8.2%増加。

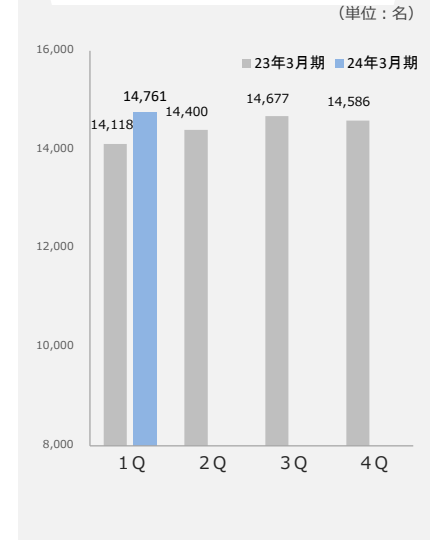
在籍人数について

製造生産系の在籍人数は、前年同期比で643名増加。

製造生産系 売上高



製造生産系 期末在籍人数



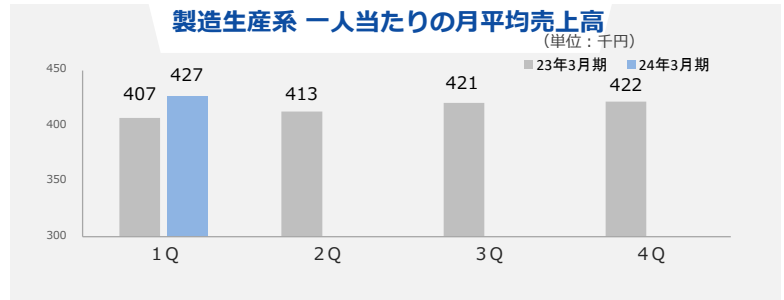
製造生産系人材サービスについてです。スライドのグラフのとおり、在籍人数は前年同期比で643名増加し、売上高は8.2パーセント増加しています。在籍人数より売上高の伸び率が大きく、稼働が少しずつ正常に向かっていることが読み取れると思います。

製造生産系人材サービスについて



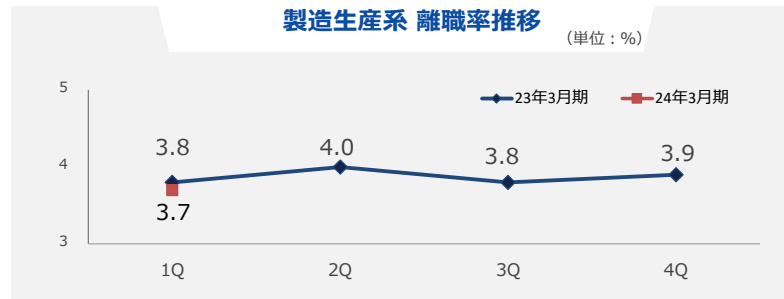
一人当たりの月平均売上高について

製造生産系の一人当たりの売上高は、前年同期比で4.9%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改善。4%未満を維持。



スライド上段のグラフは製造生産系人材サービスの1人当たりの月平均売上高、下段のグラフは離職率を示しています。離職率は3.7パーセントと、比較的うまくコントロールできていると考えています。売上高は前年同期比で4.9パーセント増加しています。先ほどお伝えしたとおり、単価と稼働状況がプラスに作用していることが見て取れます。

エンジニア系人材サービスについて

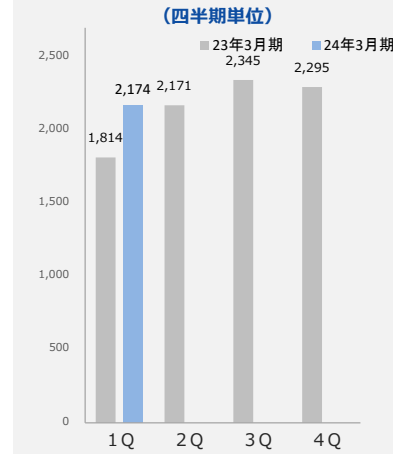


売上高について

1 Qのエンジニア系の売上高は、在籍人数の増加もあり前年同期比で、19.8%増加。

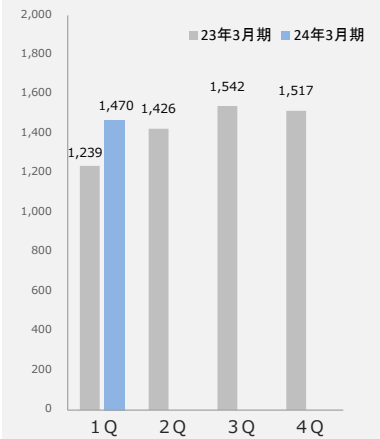
エンジニア系 売上高

(単位：百万円)



エンジニア系 期末在籍人数

(単位：名)



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231名増加。半導体メモリ及びエレクトロニクスの生産減もあり、在籍人数の伸びは鈍化。

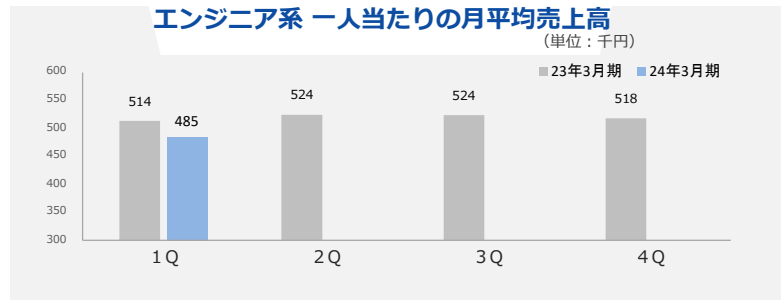
エンジニア系人材サービスについてです。スライド右側のグラフが在籍人数、左側のグラフが売上高を示しています。前年同期比で伸びているものの、昨年第4四半期の減速が、売上および在籍人数の伸びの鈍化に影響しています。

エンジニア系人材サービスについて



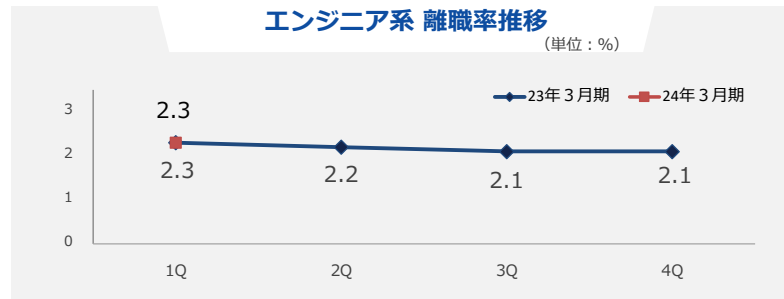
一人当たりの月平均売上高について

エンジニア系の一人当たりの売上高は、半導体メモリの低調もあり、残業・休出時間が減少、前年同期比で5.5%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、同水準。



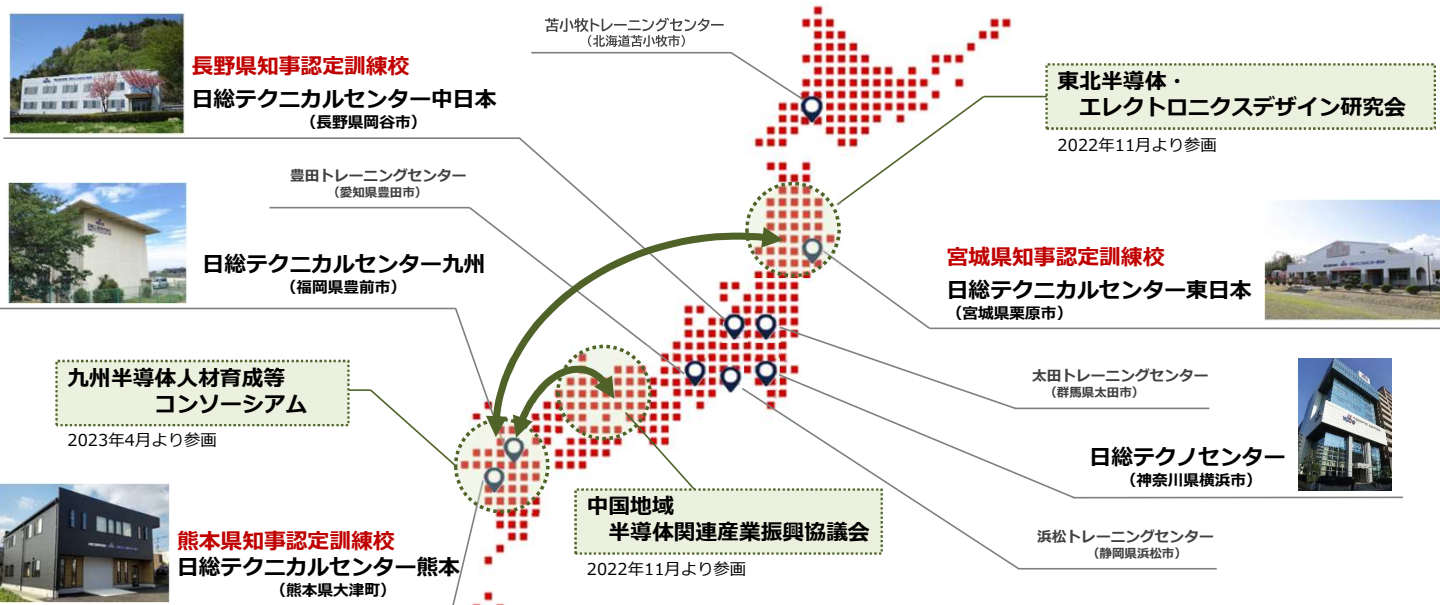
エンジニア1人当たりの売上高と離職率です。スライド上段のグラフのとおり、1人当たりの売上高が減少しています。半導体メモリ、半導体装置の稼働状況が技術領域においても影響していることが見て取れます。

離職率は昨年並みという状況です。今後は、半導体メモリ以外の新たな分野にしっかりと人を配属することにより、離職率が上がらない対策を打っていきます。

エンジニア系人材サービスの成長に向けて



自社研修施設の全国拡大と産官学連携により高付加価値人材を輩出



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

22

インダストリー戦略の1つの大きな柱になるエンジニア系人材サービスの成長に向けて、我々の全国の研究施設の場所と、その周辺に産官学のコンソーシアムをどのように展開しているかを示した図です。

我々がインダストリー戦略を進める理由は、今後ものづくりに関してゲームチェンジが起きると考えているためです。我々がどのように考えているのかを少しご説明します。インダストリー戦略の攻略の鍵は、装置エンジニアだということをお客さまのニーズから強く感じ取っています。

その理由として、製造系で働く方々のニーズは高いものの、少子高齢化で人口が減っていく中、自動化や自動機などがたくさん増えていくことが挙げられます。

例えば半導体領域では、最先端半導体になればなるほど、埃やゴミを嫌います。現場に入る人を最小限に抑えることになると、装置をしっかりとメンテナンスできるなど、装置保全員のメンバーが中心になります。

そして、先ほどお伝えしたオートモーティブインダストリーにおけるEVのバッテリーについて、ご承知のとおり、日本はEV化では世界と比べて出遅れていると言われてはいますが、全国各地で新しいバッテリー工場を立ち上げる計画が出てきています。

バッテリーメーカーの前工程をセル工程と言いますが、中に入れるセルを作る工程は、実は半導体の保全と非常によく似ています。

今は半導体保全の育成メンバーをそちらに振り向けている状態ですが、これから先はその専用のテクニカルセンターをしっかりと作っていくことにより、お客さまの信頼を得て、ニーズを勝ち取っていきたいと考えています。

熊本県のテクニカルセンターは、半導体人材を育成するために作った施設です。4月に開所したばかりですが、我々の育成する能力を超えるお客様ニーズがあることがはっきりしました。今は、来年に向けて増所を予定していることだけお伝えしておきたいと思います。

自社開発e-ラーニングシステムにより人材育成を効率化

ポイント

高付加価値人材の育成力強化のため、社員向けの新たな教育コンテンツとして、ものづくり教育・エンジニア育成用のe-ラーニングシステムを開発。

“知るから出来る”をキーワードに、教育分野でのDX化を推進し、教育機会を拡大。

本システムについては社員教育用として社内運用の後、一般向け販売も検討。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

エンジニア系人材サービスの成長に向けた人材育成に係る次の打ち手についてです。まず、自社開発e-ラーニングシステムにより、人材育成の効率化を高めてまいります。

世の中に目を向けると、ものづくり、あるいはエンジニア領域のe-ラーニングは意外とありません。そのため自社開発に踏み切りました。

我々が有利な理由は2つあります。1つ目は、リアルに教育するテクニカルセンターを持ち、そこに実機が入っていることです。我々が自由に教える機械があることが、まず1つの大きなポイントです。

2つ目は、我々の研修は、お客さまのニーズを確かめながら、これから必要になる人材を育成するカリキュラムを作っているという特色があります。こうしたことで絶えずお客さまのニーズを聞き、そこにふさわしい教育をしっかりと行うことができます。また、ニーズに沿ってコンテンツを更新していくことができるという利点もあります。

自社開発に踏み切り、まずは自社でしっかり使いながら、次のステップとして一般向けに販売し、開放することも検討しています。我々は人を採用し教育して、現場でマネジメントするプロセスの中で「教育」という事業を、新しく中期的にしっかりと行う意思があるということ受け取っていただければと思います。

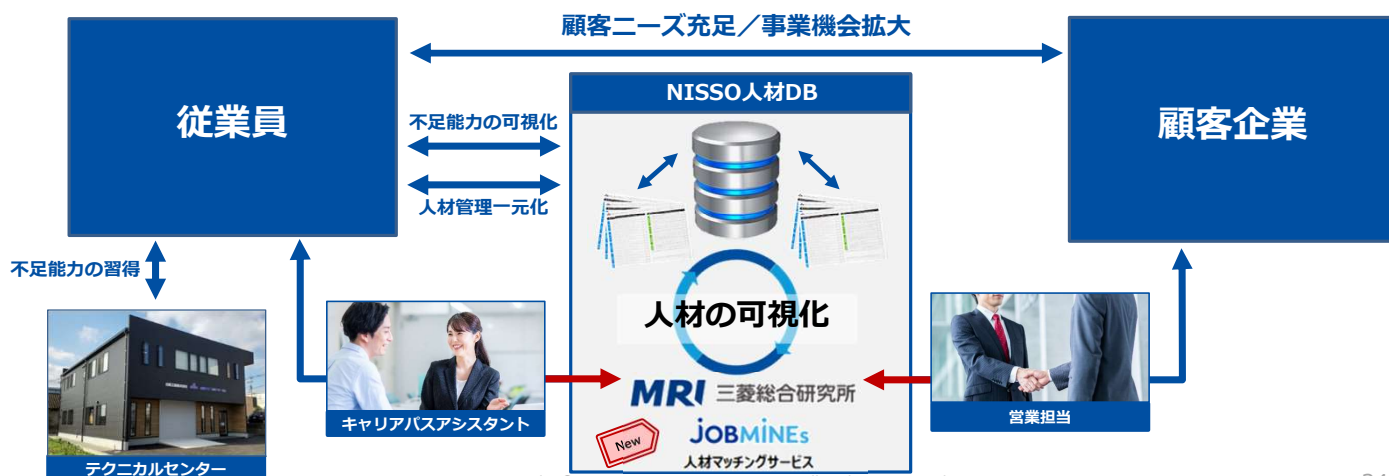
エンジニア系人材サービスの成長に向けて



半導体製造人材の育成・供給を三菱総合研究所と共同で推進

株式会社三菱総合研究所（MRI）の人材マッチングサービス「JOBMINES（ジョブマインズ）™」の活用により、半導体製造分野をはじめとしたエンジニア人材の育成・供給を共同で推進。

- 職歴をベースにしたエンジニア候補者とリスキリング対象者の選出が可能。
- マッチング精度の向上と人材の育成を行うことで、社会課題である人材流動化に対応。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

24

エンジニア系人材サービスの成長に向けた打ち手の2つ目です。三菱総合研究所（MRI）の「JOBMINES（ジョブマインズ）™」は、我々も開発に関わった人材マッチングサービスです。

今まで、人のスキルを可視化できるものはあまりありませんでした。スキルをマネジメントするシステムは世の中にあります、非常に目が粗いです。それだけでは製造や技術領域では役に立ちにくいというのが率直なところです。

「JOBMINES™」は、それぞれの領域で技術者として活躍するために必要なスキルの要素を分解したシステムになっています。例えば、違うところで働いている方々をリスキリングしようという話になった時に「このスキルは持っているが、このスキルが足りない」ということが明確にわかります。

我々の強みは、足りないスキルを我々のテクニカルセンターで教えながら、現場で過不足ないスキルをつけてお客さまにお届けすることです。今までは、お客さまから「このようなことができるエンジニアがほしい」と言われても、お互いに抽象的なマッチングに留まってきました。

しかし、しっかりと要素を分析することにより、お客さまと我々が想定していることのギャップが起こりにくくなります。結果としてマッチング精度が上がり、お客様のニーズを充足するという非常に大きなメリットがあります。

今は半導体領域を深掘りしていますが、今後も三菱総合研究所としっかりと組みながら、これから必要になってくるであろうバッテリーの領域やインダストリーごとの領域についても深掘りしていきます。

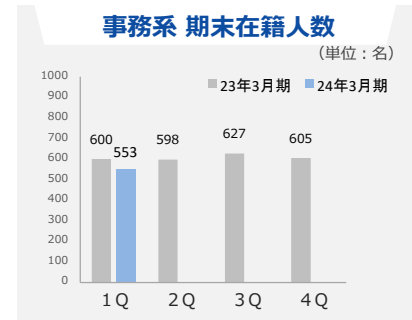
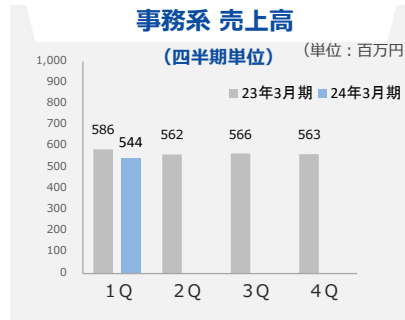
まさに今、国の課題であるリスキリングの対応や、雇用流動化の流れをスムーズにしていくことに対応していきたいというのが我々の考え方です。

事務系・その他の人材サービスについて



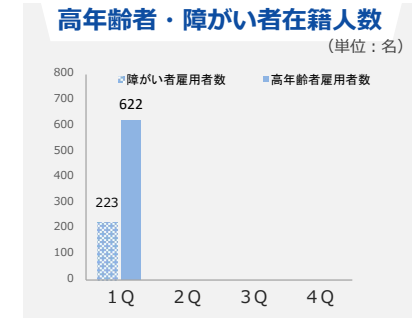
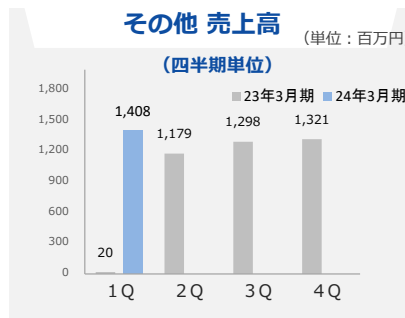
事務系人材サービスについて

1Qの事務系の売上高は、在籍数の減少もあり前年同期比で7.1%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齢者社員の活躍を支援。
- ・高齢者社員数は622名。
- ・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。
- ・障がい者社員数は223名。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

25

事務系・その他の人材サービスについてです。スライドのグラフを見ると、事務系は売上高も在籍人数も前年同期比で減少しています。従来、通常の事務系の派遣の中で大変多かったコールセンターや計算センターが、新しいテクノロジーにどんどん置き換わってきています。そのため、従来のビジネスモデルではあまり成長は望めないと考えています。

我々はこれから新しい時代に必要な事務系の領域と機能、あるいは外国人の方々としっかりと育成して活躍していただく仕組みを作りながら、成長に向き合っていきたいと考えています。

その他の人材サービスは、我々がプライム人材と呼んでいる、一般的にシルバーと呼ばれる方々と障がい者の方々の活躍の支援です。ニコン日総プライムでは高齢者の活躍ができる商品開発を行ったり、日総ぴゅあでは障がい者の方々の能力開発を行い、障がい者の方々が活躍できる職場を開発しています。

介護・福祉系サービスについて



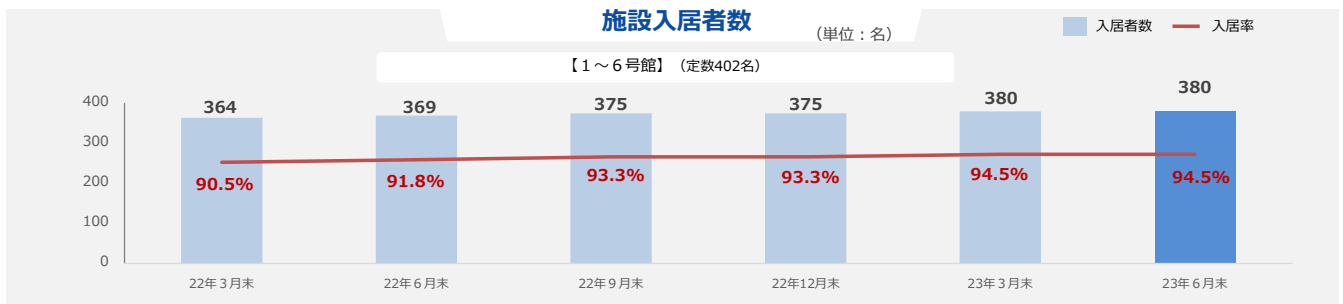
ポイント

- 介護施設全体の入居率は、94.5%と高い状態を維持。
- 売上高は、前年同期比で3.8%増加。

● 介護・福祉系サービス実績

(単位：百万円)

	23年3月期 第1四半期	24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	737	765	28	3.8%



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

26

介護・福祉系サービスです。入居率は94.5パーセントと高い水準で維持できており、結果として売上と利益に貢献しています。数千万円ではありますが、冒頭でお伝えした連結営業利益の一部をこのセグメントが支えているとご理解いただければと思います。

採用での取り組みについて



当社求人サイトについて

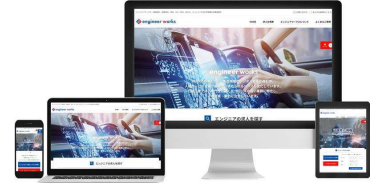
絶対的な集客ツールである専門サイト

「工場求人ナビ」は製造業に特化した求人サイトとして集客を拡大。
今後もユーザビリティ強化を継続。

URL: <https://www.717450.net/>

「engineer works」は製造系エンジニアからITエンジニアの領域まで、掲載職種を拡大し充実化。

URL: <https://www.717450.net/special/engineerworks.html>



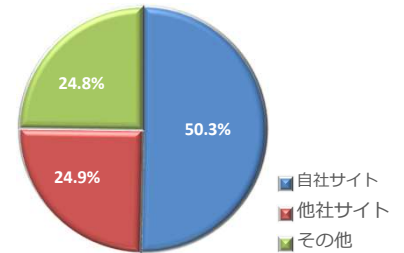
メディアチャネルと特性

オウンドメディアシェア50%以上

自社求人サイトを中心としたメディア運用により、
募集費を抑制した効率的な採用を実施。

1Qの応募シェアの約50%以上はオウンドメディアにて集客。

応募シェア(2024年3月期1Q)



採用での取り組みについてです。従来、人材業界は人をたくさん集めることができましたが、日を増すごとに人を集めることの困難さは増えてきています。

しかし、現在のこの困難な状況の中でも、半分は自社サイトからの採用で入社に至っています。今後、他社と差別化する時に、採用の効率が良いことや、自社サイトで詳細に説明できることによりミスマッチが起りにくいというアドバンテージがあると考えています。

他社サイトからの入社は4分の1程度です。今後は新たな採用手法により、先ほどお伝えしたシルバーの方や障がい者の方、外国人の採用なども積極的に行いながら、採用を活性していきたいと思っています。

採用での取り組みについて

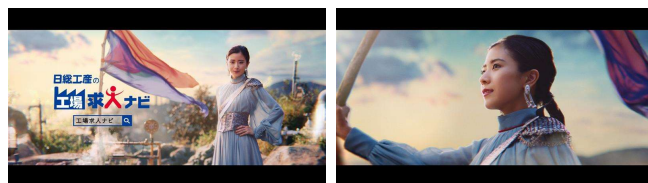


TVCMプロモーション

自社求人サイト「工場求人ナビ」の認知度向上を図るため、女優、黒島結菜さんを起用したテレビCMによるプロモーション活動を継続実施。

その効果もありユーザー数は拡大。（前年同期比29%アップ）

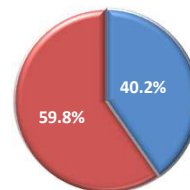
URL:<https://www.717450.net/cm/>



ハイブリット型採用面接

求職者のニーズに応えるため、来場によるリアル面接とWeb面接を併用。面接稼働率を向上させるため、どちらのニーズにも対応できる面接担当を育成し配置。

面接比率（2024年3月期1Q）



■ リアル面接
■ Web面接

ブランディング戦略 SNS活用他

SNS・動画コンテンツを活用した認知拡大と応募獲得を強化。各SNSの特性を活かした情報発信を実施。



Copyright © 2023 NISSO CORPORATION All Rights Reserved

28

テレビCMについては、黒島結菜さんを起用したプロモーションにより、ユーザー数は前年同期比29パーセント増加しました。

またコロナ禍をきっかけに、ハイブリット型採用面接を展開しています。今やWeb面接が60パーセント、リアル面接が40パーセントとなっています。まだリアル面接が40パーセントもあるのかと感じられるかもしれませんが、求職者のニーズに対応するために、ハイブリットで行っています。

ブランディング戦略については、テレビCMも含め、SNSや動画コンテンツを駆使しながら進めています。

日本ものづくりワールド2023に初出展



第1回ものづくりODM/EMS展に出展

当社の事業内容の理解促進を目的として、2023年6月21日（水）から6月23日（金）まで東京ビッグサイトで開催された日本ものづくりワールド2023第1回ものづくりODM/EMS展に出展。

技術系メーカーを中心に約1,000名の方が来訪。当社が目指す、高付加価値領域の拡大に向けて今後も引き続き展示会への出展を計画中。



展示会概要 | コンテンツの内容

日総テクニカルセンター東日本VR

当社の強みとする教育をアピール
現場へ足を運ぶことなく、VR上で
研修施設を見学



AI

当社で取り組んでいるAIサービス
のご案内
実際にAIで異物検知を体験



セミナー

「労働市場」「派遣市場」の2テーマ
用意し、1時間に1回、交互にセミナー
を実施

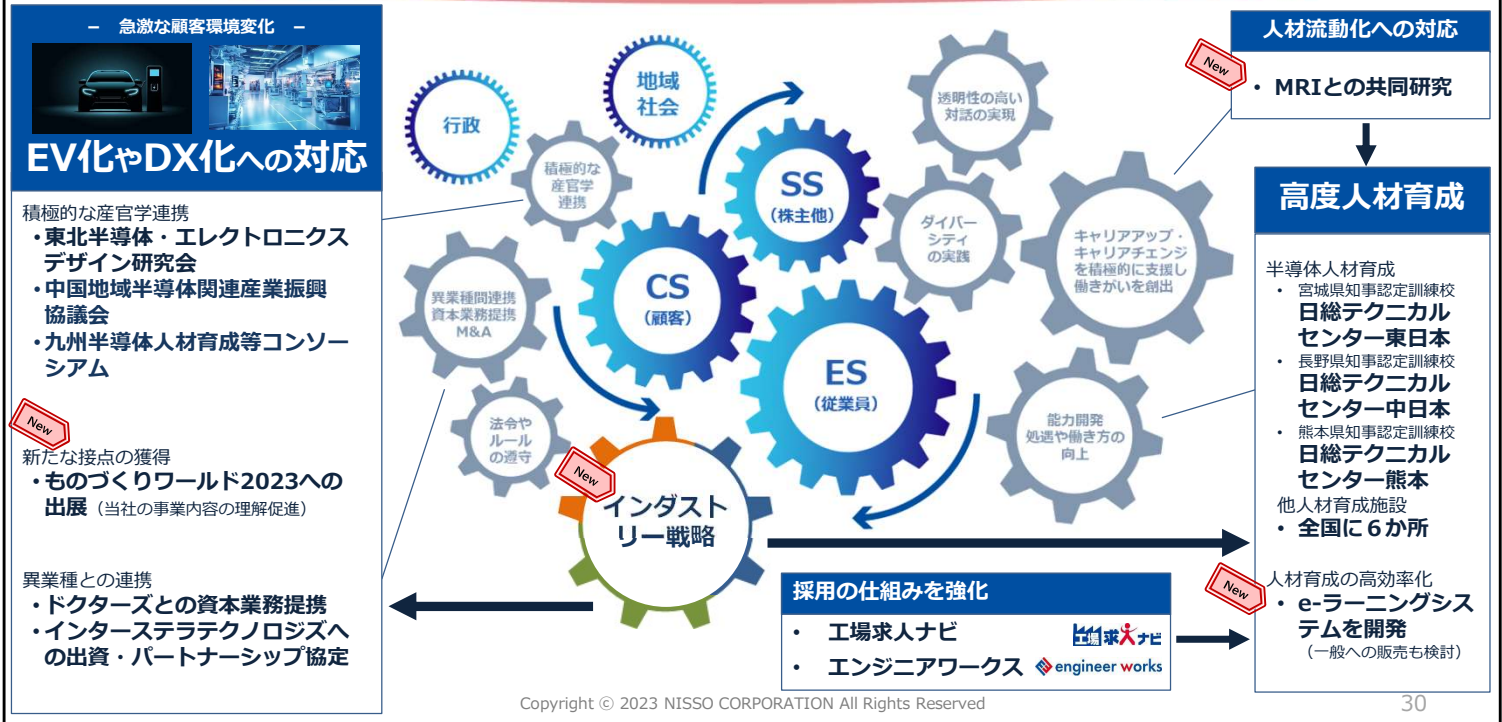


インダストリー戦略にも密接につながっていますが、「日本ものづくりワールド2023」に初めて出展しました。ビッグサイトで開催され、我々のブースにはメーカーの技術領域の方々を中心に1,000名余りが来訪されました。

内容としては、日総テクニカルセンター東日本の状況をVR視聴で見学できるものや、当社が取り組んでいるAIで異物を検知する体験に加え、セミナーなどを行いました。

こちらに参加する我々の狙いは、自社PRはもちろんのこと、これから先、各インダストリーにどのような人材が必要かを探るための顧客接点を増やしていきたいということです。ニーズを深掘りすることで、インダストリー戦略の実効性をさらに磨き上げていくことを考えています。

日総グループ成長サイクルの実現に向けて



中期経営計画で示したものを今回の内容を含めてアップデートしたものです。今回新しくインダストリー戦略という大きな歯車を入れました。

お客さま、従業員、株主のみなさまの満足度を上げていくために、関連する重要課題をきちんと回していかなければなりません。さまざまな要素を具体的に入れていながら、成長サイクルを実現していきたいと考えています。



4 今後の見通し (2024年3月期)

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%

今後の見通しです。今期末の見通しは5月にお知らせした内容で維持したと考えております。理由は先ほどもお話ししたとおり、不確定な要素が多いためです。これから状況が明確に見えてくれば、迅速に開示していきたいと考えています。

5 株主還元方針

株主還元方針



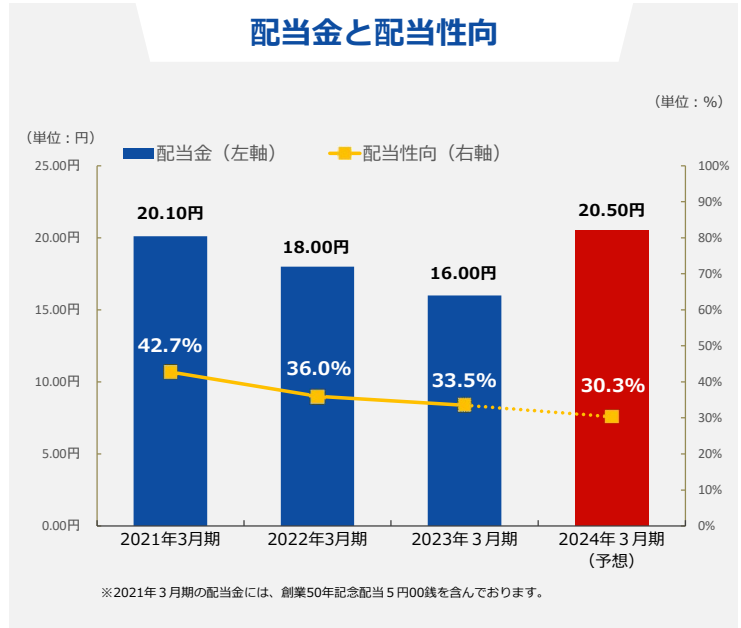
基本方針

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。

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。

配当金と配当性向



株主還元方針についてです。今回、1株当たりの配当金額は20.50円を予定しています。

しかしながら、我々としては、決してこの配当が高い水準とは認識していません。さらに成長が見込まれる状況になった時、あるいは内部留保の状況を見ながら、配当性向を引き上げていくことも十分検討してまいります

6 補足資料

連結貸借対照表



(単位：百万円,%)

	23年3月末		23年6月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	21,747	72.3	21,371	72.3	▲375
現金及び預金	9,800	32.6	8,673	29.3	▲1,126
売掛金	10,986	36.5	11,515	39.0	529
固定資産	8,344	27.7	8,184	27.7	▲160
有形固定資産	4,660	15.5	4,682	15.8	21
無形固定資産	1,514	5.0	1,467	5.0	▲46
投資その他の資産	2,169	7.2	2,034	6.9	▲134
資産合計	30,092	100.0	29,556	100.0	▲536
流動負債	12,187	40.5	11,946	40.4	▲240
未払費用	6,119	20.3	6,504	22.0	384
未払法人税等	555	1.8	81	0.3	▲473
賞与引当金	1,395	4.6	772	2.6	▲623
固定負債	3,097	10.3	3,022	10.2	▲74
長期借入金	2,019	6.7	1,896	6.4	▲122
負債合計	15,284	50.8	14,969	50.6	▲315
株主資本	14,563	48.4	14,336	48.5	▲227
非支配株主持分	239	0.8	245	0.8	5
純資産合計	14,807	49.2	14,586	49.4	▲220
負債純資産合計	30,092	100.0	29,556	100.0	▲536

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 納税

5月末の法人税等の納税により、流動負債の「未払法人税等」が減少しました。

③ 賞与支給

6月の夏季賞与支給により、流動負債の「賞与引当金」が減少しました。

④ 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。

⑤ 全体

上記の結果、前期末比で資産合計が1.8%減少、負債合計が2.1%減少、純資産合計が1.5%減少となり、自己資本比率48.5%となりました。

37

補足資料として、連結貸借対照表を載せています。スライド右側にポイントを記載しましたので、後ほどご覧ください。

以上をもちまして、私からのご説明を終わります。



本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。

▶ **〈IRに関するお問い合わせ先〉**

日総工業株式会社 IR部

電話 045-777-7630

E-mail ir@nisso-ir.com

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