



人を育て 人を活かす

日総工産株式会社

東証第1部 コード6569

日総グループ

事業概要
成長戦略

2021年10月8日

1. 日総グループの概要
2. 日総工産について
3. 中期経営計画について
4. 株主還元方針
5. 補足資料



1. 日総グループの概要

日総グループについて

【総合人材サービス事業】

日総工産(株)

製造派遣・製造請負事業
国内有数メーカーと取引



日総工産株式会社

日総ぴゅあ(株)

障がい者雇用を促進
日総工産(株)の特例子会社



日総ぴゅあ株式会社

日総ブレイン(株)

一般事務派遣業
事業の中心は横浜市



Nisso Brain
いつも「ありがとう!」のとなり。

(株)ベクトル伸和

製造請負事業・製造派遣
治工具の製造委託やオリジナル製品も開発



※2021年8月31日付

Vector Shinwa
株式会社ベクトル伸和

【その他の事業】

日総ニフティ(株)

在宅・施設介護事業
横浜市で6施設運営



人と向き合い 人に寄り添う
すいとびー 日総ニフティ株式会社

2021年3月期 セグメント別売上

総合人材サービス事業 95.6%
65,250百万円

その他の事業 4.4%
2,972百万円

■ 創業理念

「人を育て 人を活かす」

■ 日総グループの「ミッション」と「ビジョン」

私たち日総工産グループは

企業と人の成長を支援する人材ソリューションサービスで

ミッション（私たちが果たすべき使命）

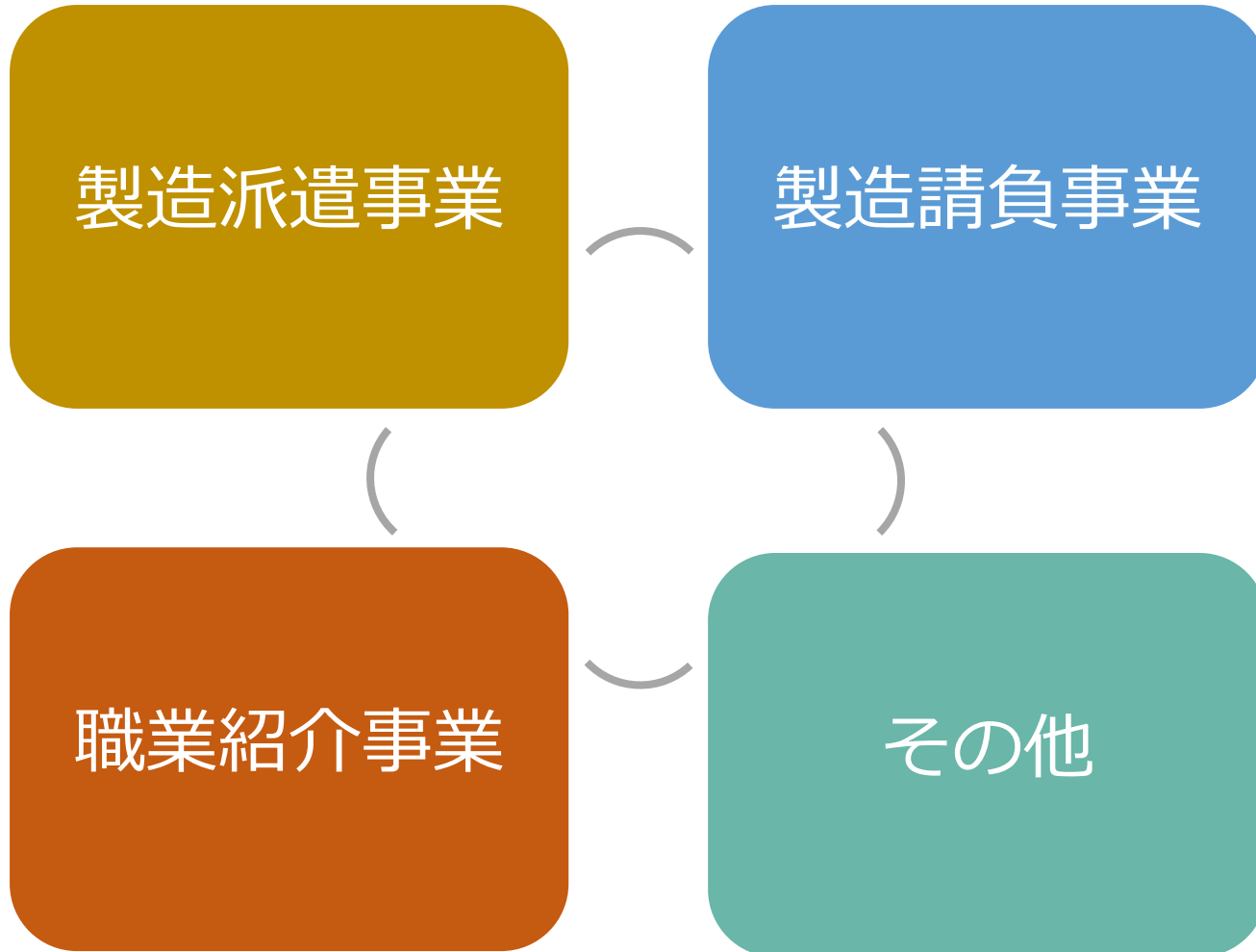
働く機会と希望を創出する

ビジョン（3年後の目指すべき姿）

高い成長力の企業グループに変革する

■ 会社概要

会社名（英語社名）	日総工産株式会社（NISSO CORPORATION）
代表者	清水 竜一
上場株式市場	東京証券取引所第一部（証券コード6569）（2022年4月プライム市場（予定））
上場年月日	2018年3月16日
資本金	2,015百万円（2021年6月30日現在）
従業員数	2,049名（2021年6月30日現在）
沿革	1971年2月 日総工営株式会社設立（前身会社） 1980年8月 日総工産株式会社設立 2018年3月 東京証券取引所一部市場へ上場 2021年2月 創業50周年



■ 製造派遣事業

求人案件を持つ企業から依頼を受け企業の求める条件に合った労働者を派遣するサービス

■ 製造請負事業

お客様の工場における生産工程を日総工産が請け負うサービス

■ 職業紹介事業

就職や転職を希望する人たちと企業との仲介を行なうサービス

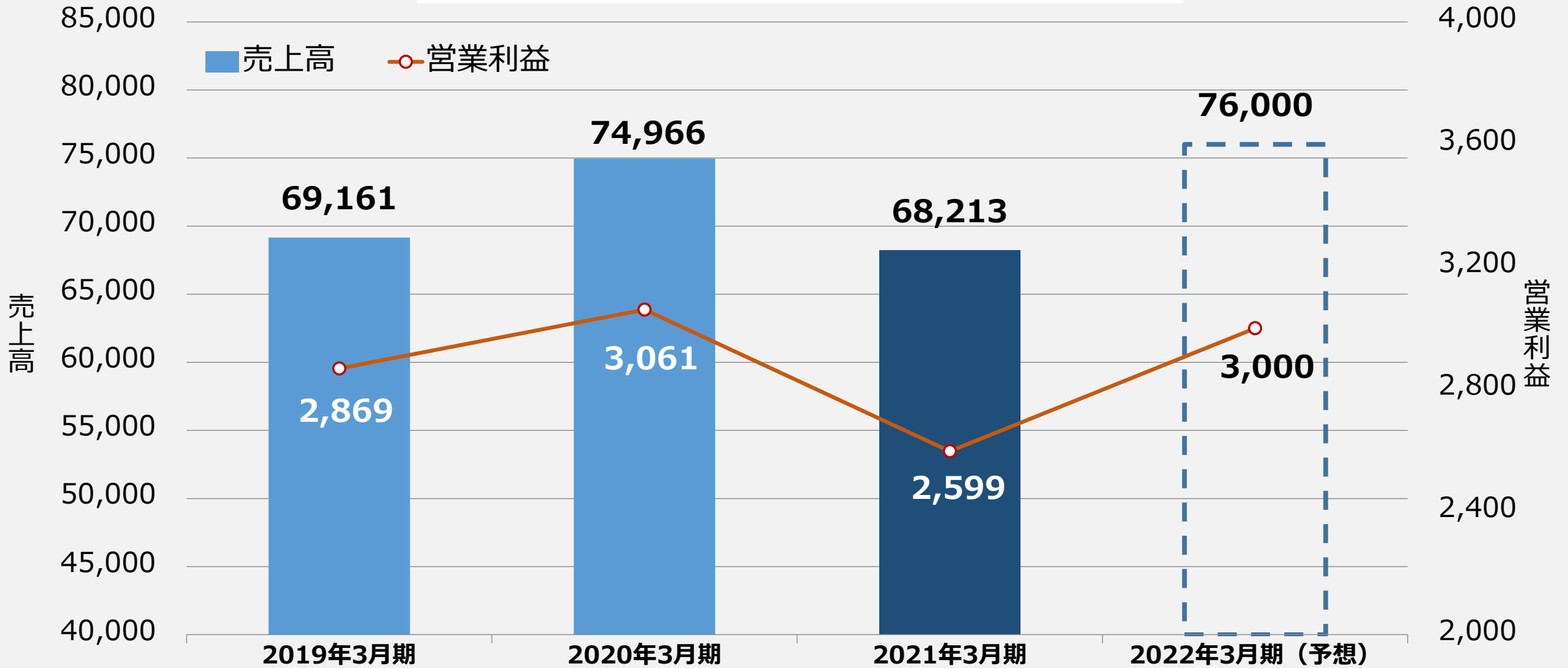
■ その他

- ・コンサルティング
- ・研修受託
- ・労務管理支援

連結業績推移



売上高・営業利益推移 (単位：百万円)



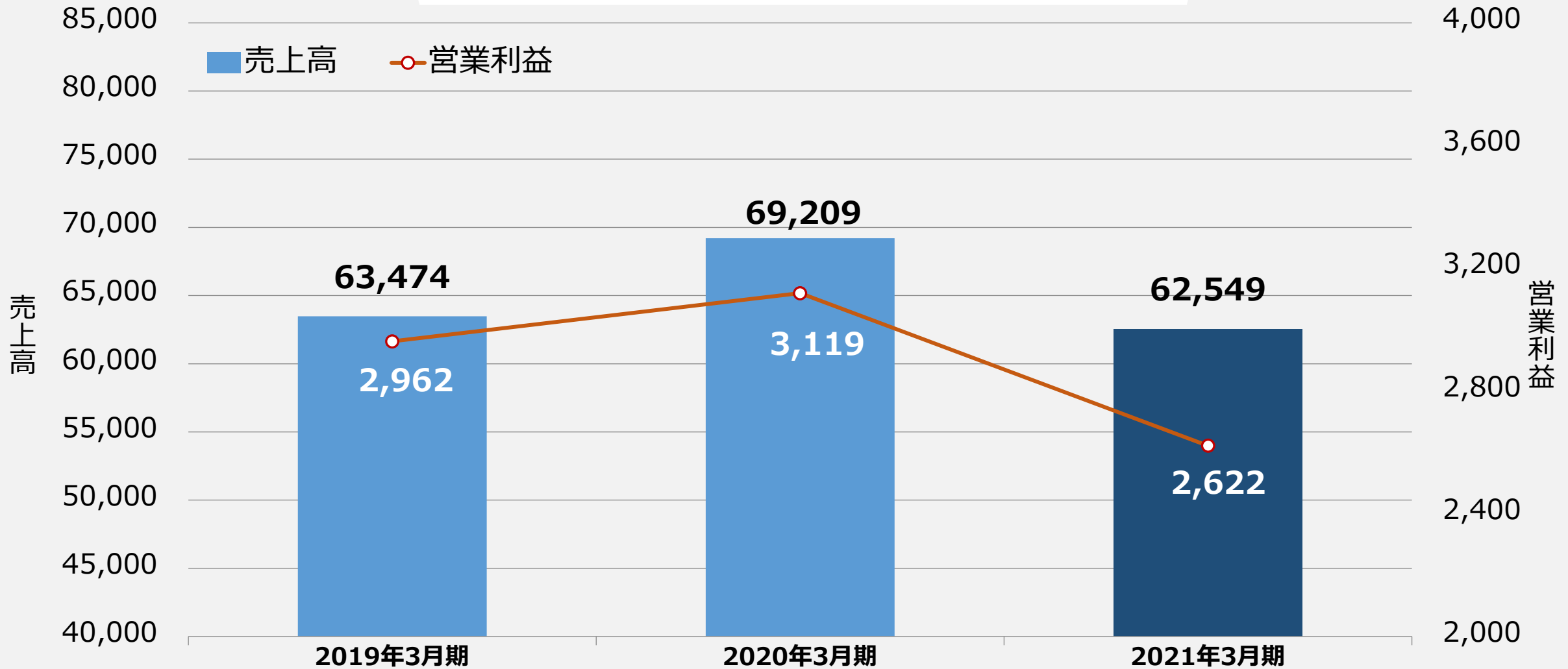


2. 日総工産について

単体業績推移

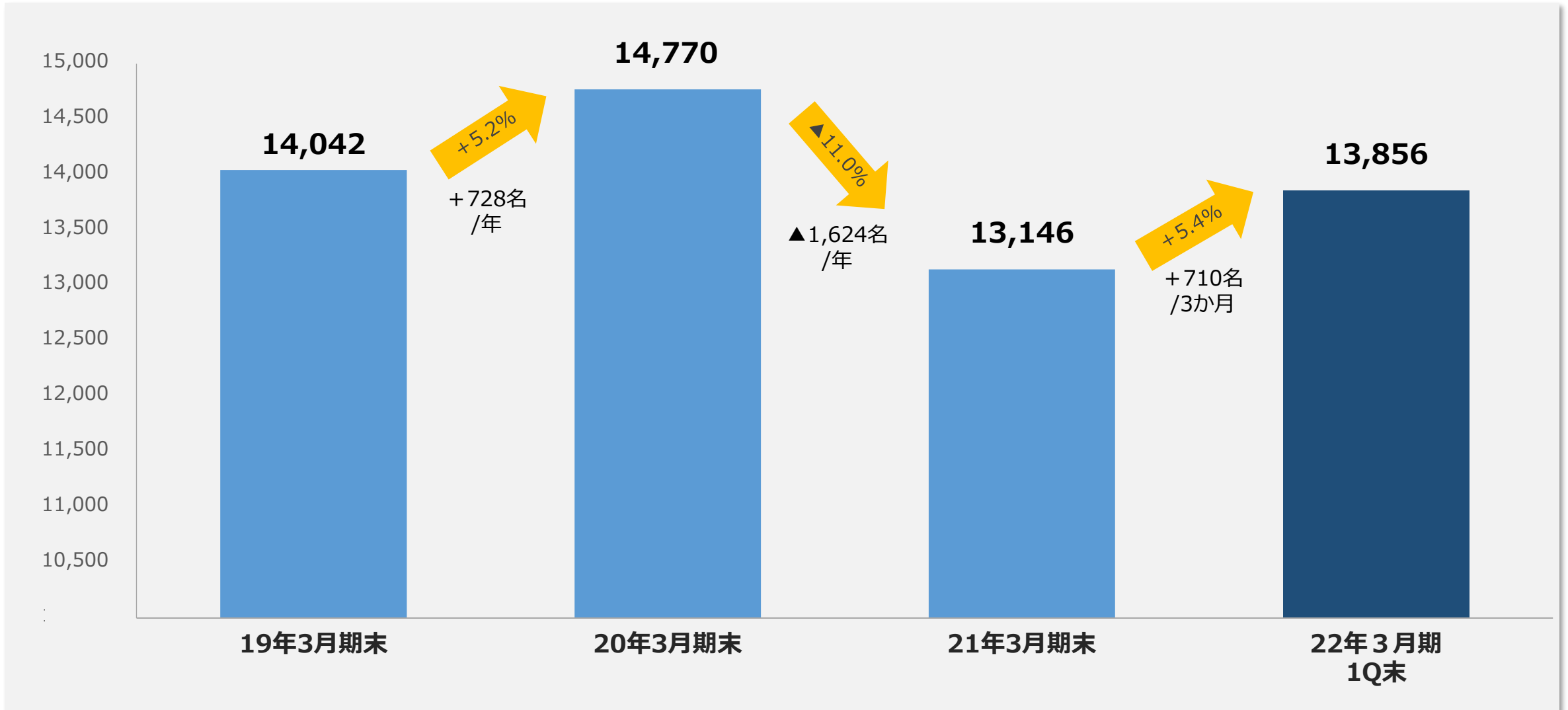


売上高・営業利益推移 (単位：百万円)



在籍（実際に働いている人数）推移（単体）

期末在籍人数の推移（単位：名）



【2つのキーワード】

人材戦略

技能社員

質の高い人材

無期雇用社員として派遣



技能に応じた対価・報酬

顧客戦略

アカウント企業

取引を拡大

アカウント企業を中心とした重要顧客に技能社員を配属することで単価の引き上げと収益性向上を目指す



取引先企業数
632社
(2021年3月末現在)



主な業種
自動車
電子デバイス

アカウント企業
自動車／電子部品／精密
機械／電機の世界的企业
グループ

アカウント企業
売上高比率
47.2%(22年3月期1Q)

【技能社員】 ※正社員

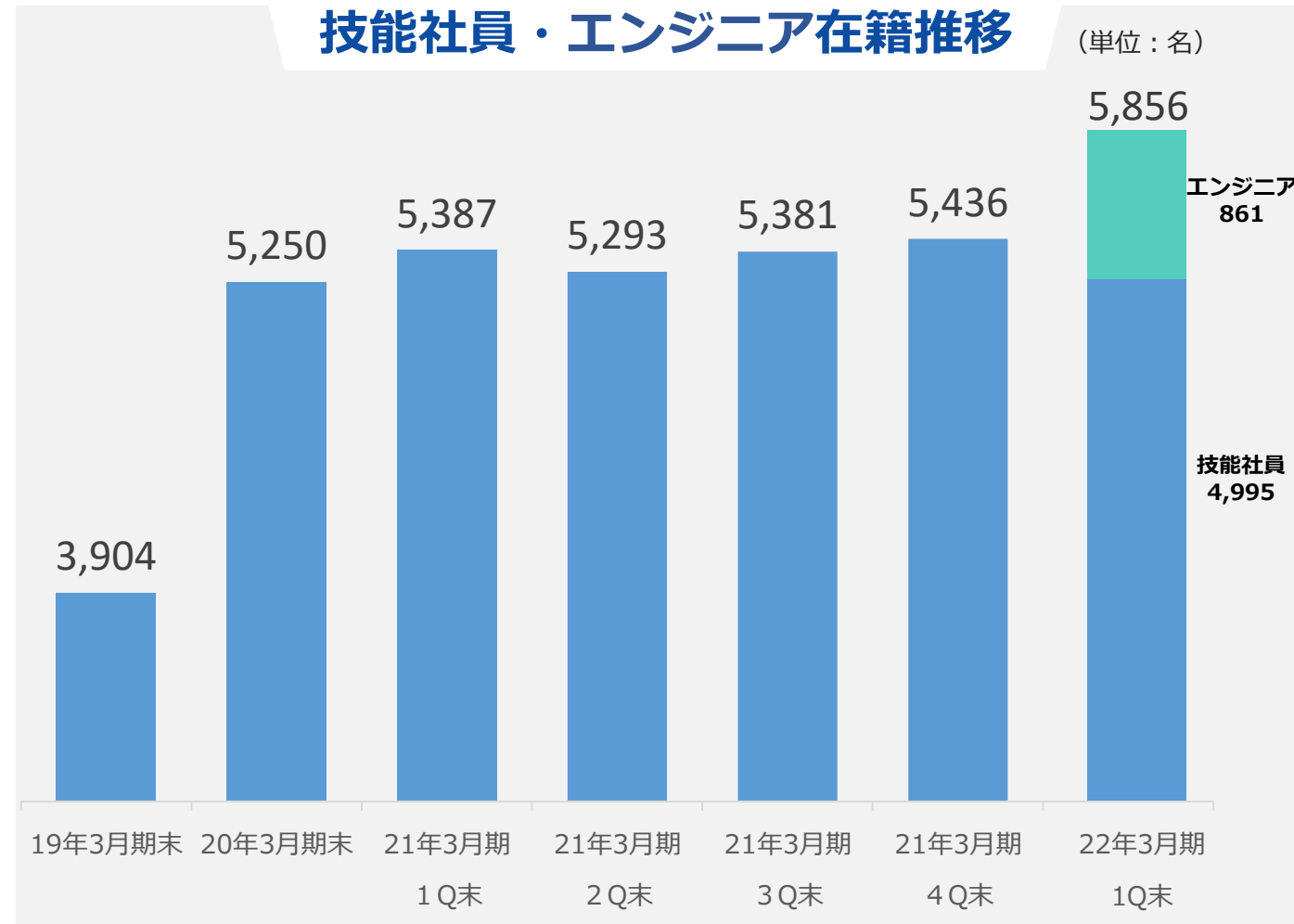
- 高い技能を有する人材
- 業種は、大きく自動車、電子デバイス、精密・電気機械、その他
- 自動車と電子デバイスの構成比が高い

【エンジニア】 ※正社員

- 専門性の高い分野で活躍する人材
- 業種は、大きく設備技術、設計技術、生産技術、その他
- 設備技術の構成比が最も高い

技能社員・エンジニア在籍推移

(単位：名)



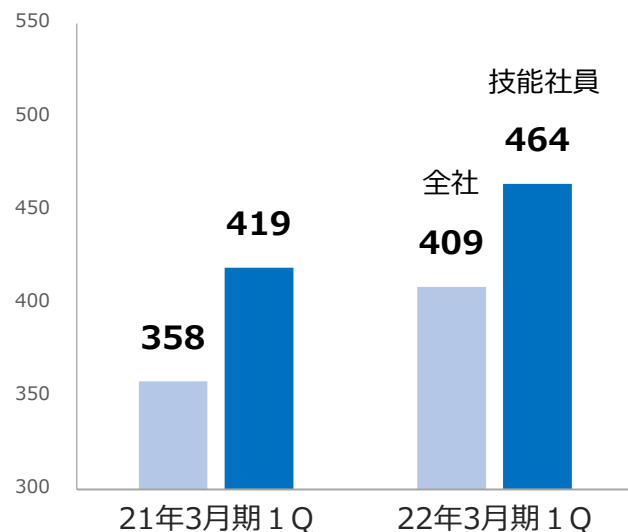
一人当たり売上高（単体）

- 2022年3月期 1Q累計 <全社> 一人当たり売上高 409千円（前年同期比 +51千円）
<技能社員> 一人当たり売上高 464千円（前年同期比 +45千円）
- 全社の一人当たり売上高は、前年同期比で増加。1Qの一人当たり売上高は上場来、過去最高。
技能社員も同様に増加も、半導体不足による影響を受けているメーカーも一部ありコロナ前までは戻らず。

一人当たり売上高

（月平均換算）

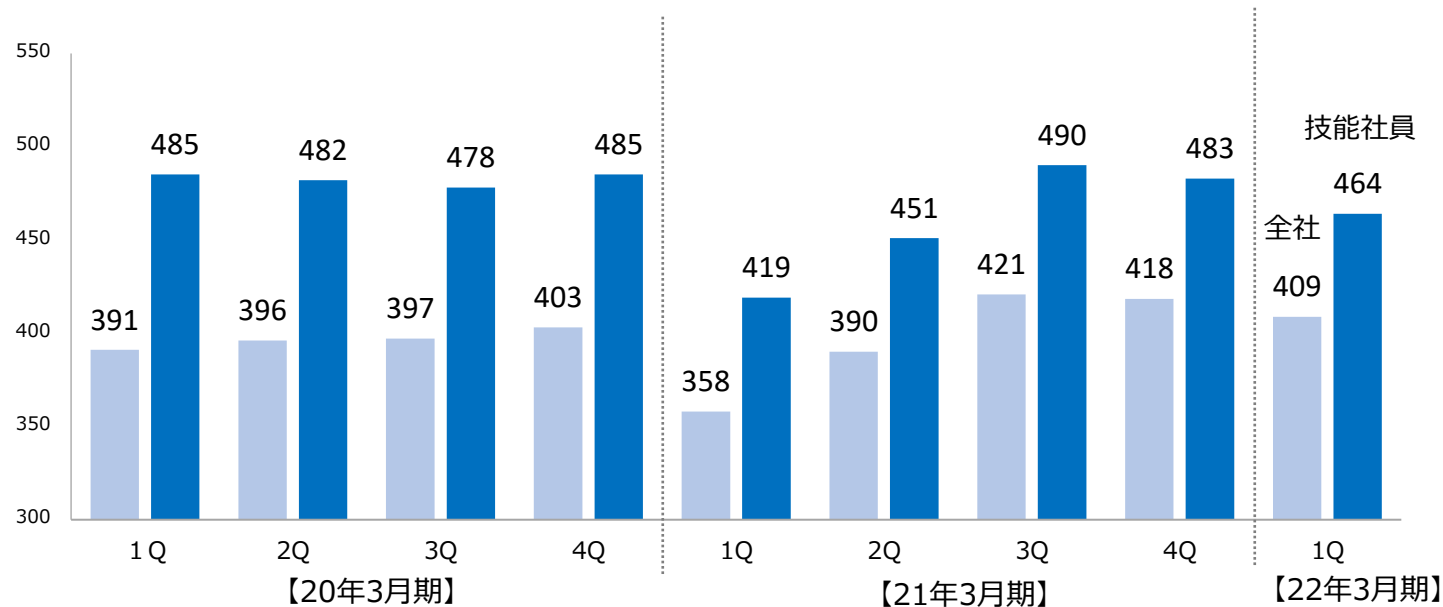
（単位：千円）



一人当たり売上高

（単位：千円）

（四半期単位）



人材育成（テクニカル強化）

技能社員

技能訓練

トレーニングセンター

特定目的（顧客、用途）研修施設



技能訓練

エンジニア

技術訓練

テクニカルセンター

汎用研修施設



技能・技術訓練

技能訓練

研修施設



日総テクニカル
センター東日本
(宮城)
2016年4月開所



本社
テクノセンター
(神奈川)



日総テクニカル
センター九州
(福岡)
2017年7月開所



トレーニングセンター

日総テクニカル
センター中日本
(長野)
2018年5月開所



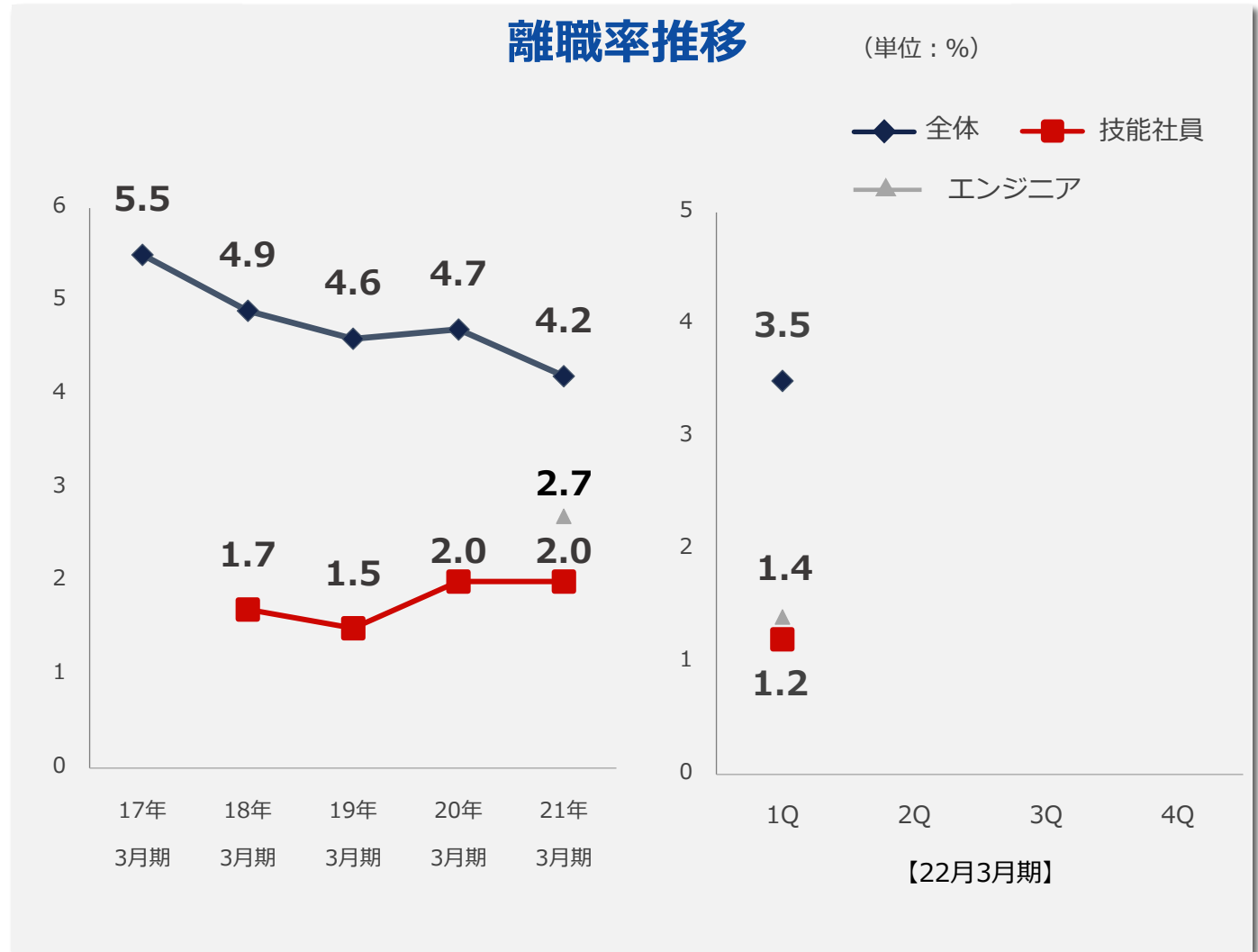
- **太田** (群馬)
2015年12月開所
- **豊田** (愛知)
2017年7月開所
- **苫小牧** (北海道)
2018年12月開所
- **浜松** (静岡)
2019年1月開所

離職率（全体・技能社員・エンジニア）

ポイント

- 雇用の安定
- 教育機会の充実
- 能力の向上
- 高度な仕事に就業
- 処遇改善
- やりがい感の醸成

※技能社員は、安定した雇用環境の中で、定着が向上し、能力が高まることで、より質の高いサービスを安定して顧客へ提供することが可能となります。
さらに専門性の高いエンジニアを育成することで、顧客の新たなニーズに対応できるとともに、働く方々のスキルアップによる処遇改善にも繋がっています。



■ 自社求人サイトの活用

- ・ 採用コストを抑えた効率的な採用活動

自社求人サイト入社率 **59.3%**

※2021年8月現在

- ・ エンジニア専用求人サイト
“engineer works”による集客強化

■ CMによるプロモーション活動

女優、**黒島結菜**が出演する“工場求人ナビ”TVCM
10月1日～全国で放映



※当社IRサイトにも掲載：<https://www.nisso.co.jp/ir/>

■ 全国拠点ネットワーク

全国71拠点 + 特設会場での採用活動を展開

自社求人サイト【工場求人ナビ】



engineer works



Recruit

日総工産採用情報

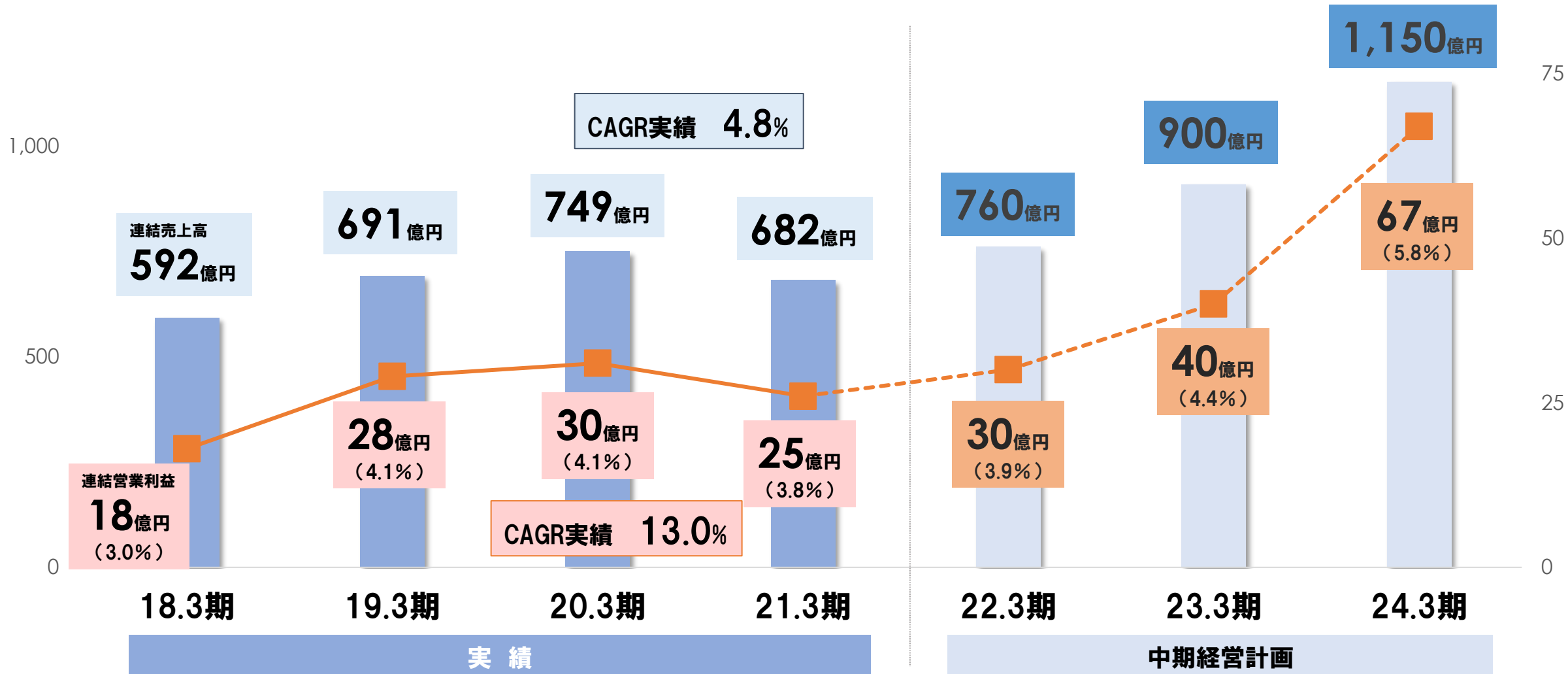




3. 中期経営計画について (2022年3月期～2024年3月期)

(連結) 売上高と営業利益の推移

新型コロナの影響はあったものの、回復基調にあり、更なる成長へのステージに



事業環境認識

<p>■ 製造派遣・請負</p>		<ul style="list-style-type: none"> 23年度市場規模は、2兆3,700億円* 19年度対比で、△7.1%と微減見込み
<p>■ エンジニア派遣</p>		<ul style="list-style-type: none"> 23年度市場規模は、1兆2,900億円* 19年度対比で、+27.2%と大幅増加見込み
<p>■ 共通</p>		<ul style="list-style-type: none"> 2022年度の東証再編や新型コロナウイルスの拡大などによる経営環境の変化が激しい時代

※人材ビジネスの現状と展望 2020年版(矢野経済研究所)より

当社のスタンス

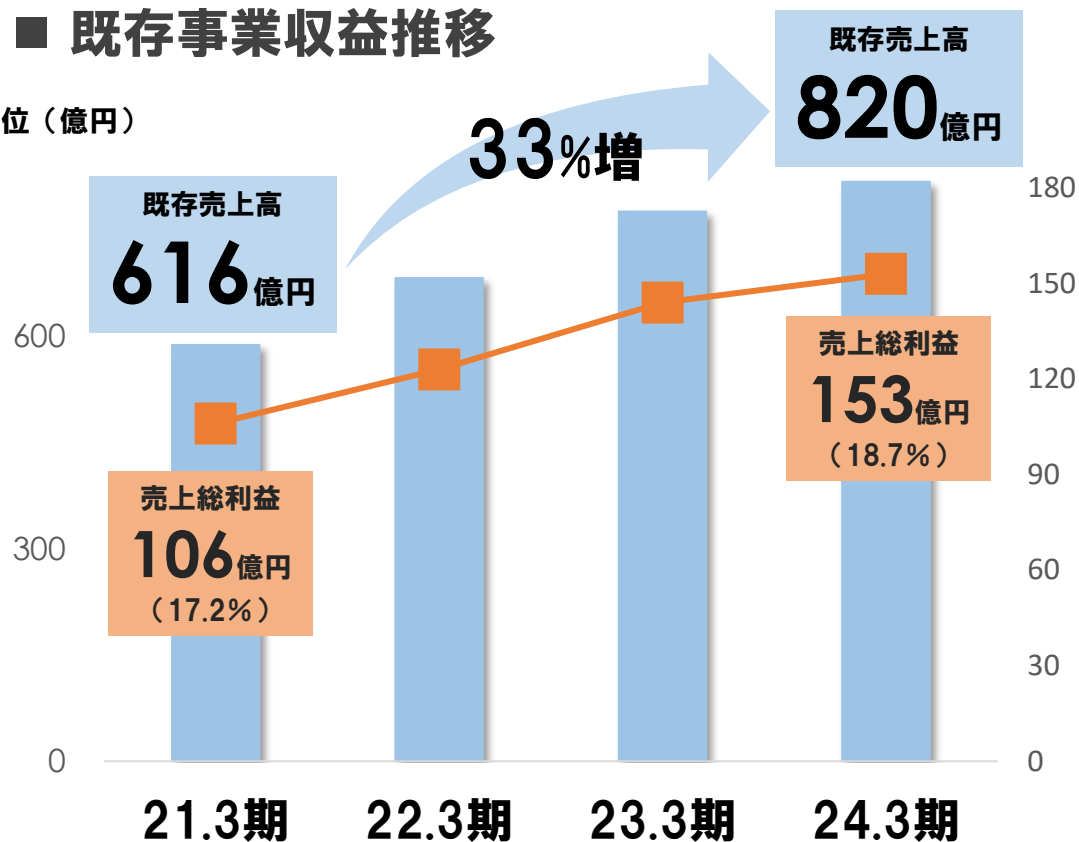
変化の激しい経営環境というピンチをチャンスに

- 景気変動に左右されない高い成長力の獲得
- 多様な人材が活躍できる経営基盤の構築

個別戦略: 既存領域の拡大

■ 既存事業収益推移

単位 (億円)



(サービス品質の向上)

- サービス提供体制の強化
- アカウント顧客のシェア率の向上

業績の拡大

M&A

- ・ 既存領域の拡大

定着率の
向上

- ・ タレントマネジメントツールを利用した適材適所への配置

教育機会
の拡大

- ・ デジタル技術を活用し、教育機会を拡大

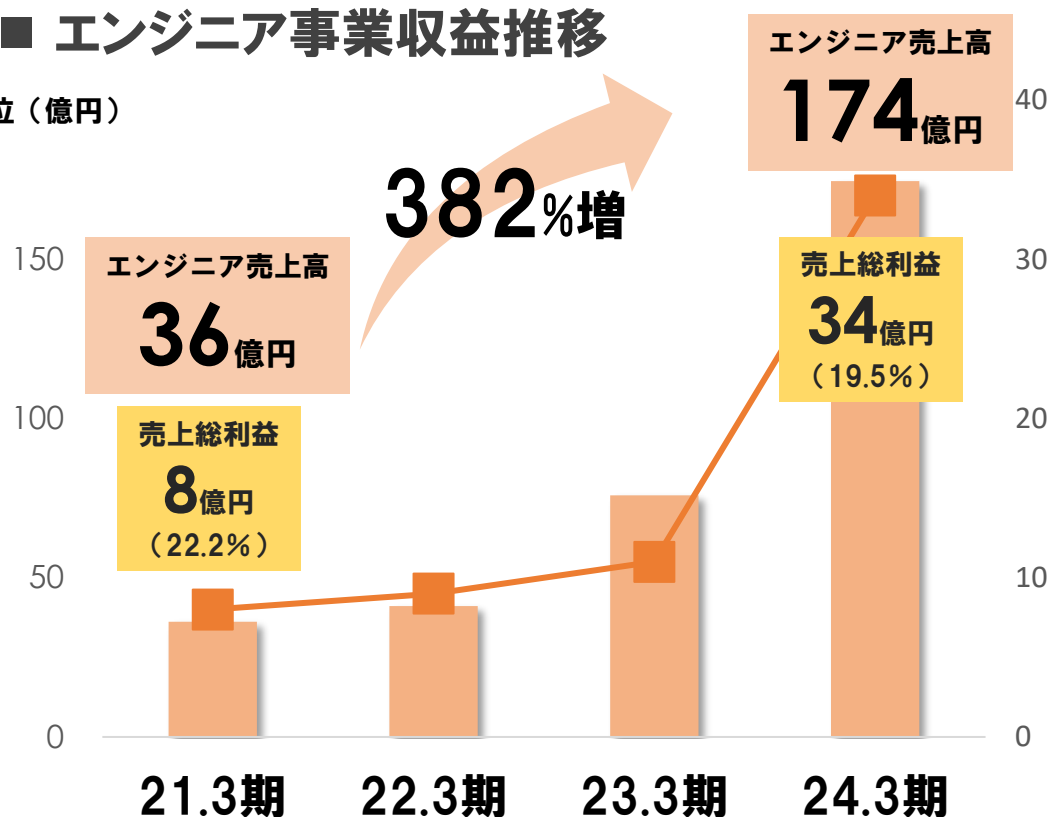
採用の
拡大

- ・ 積極的なプロモーション投資

個別戦略:エンジニア領域の拡大

■ エンジニア事業収益推移

単位 (億円)

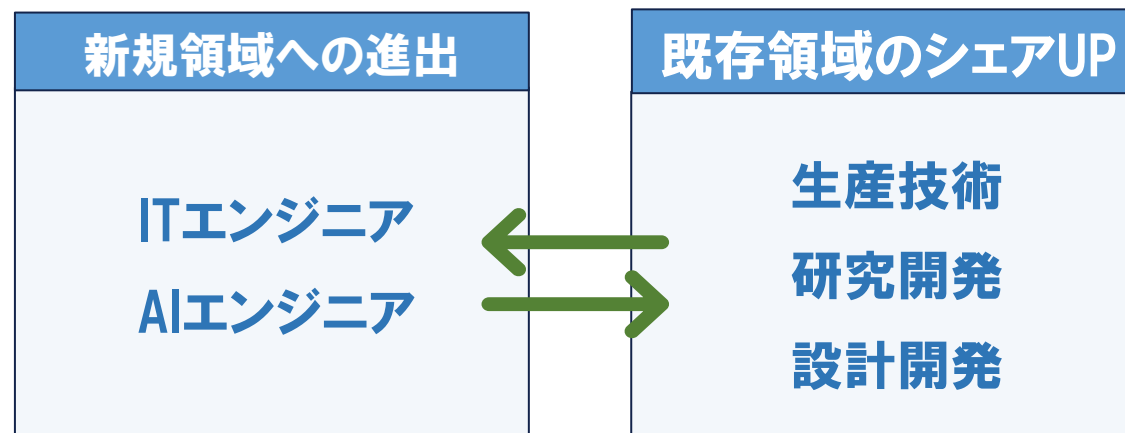


(新たな領域への進出)

- M&Aとアライアンスの推進
- SESなどの新たなサービスを提供
- 既存領域のシェアを向上



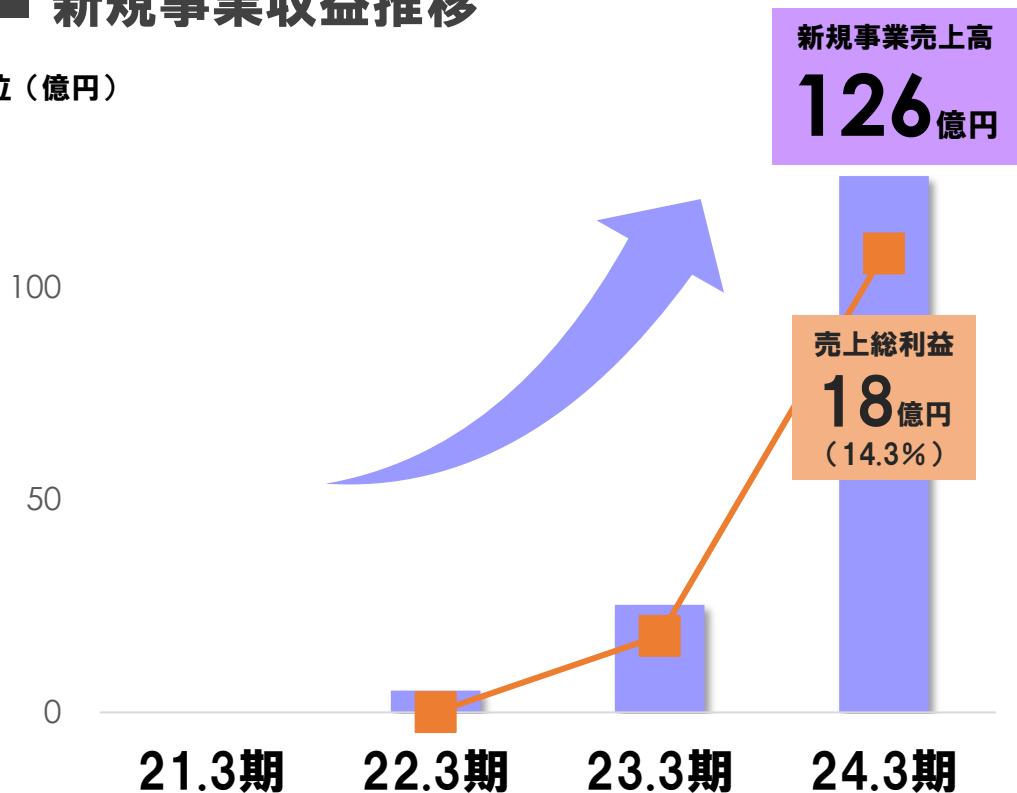
- 新しいカリキュラムを
- 従来より多くの人材に提供



個別戦略:新規事業の創出

■ 新規事業収益推移

単位 (億円)



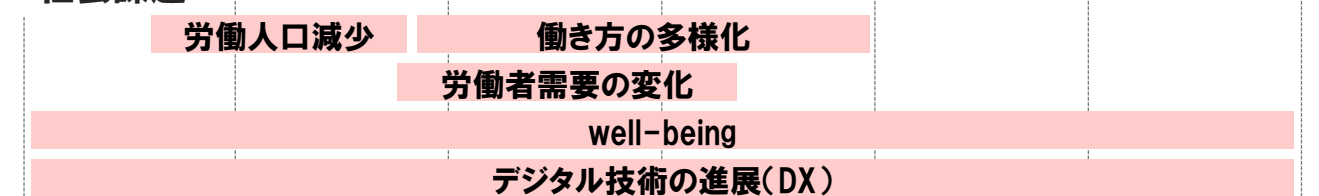
(第二の柱を構築する)

- 既存パートナーシップの連携強化
- 新たなパートナーシップの構築

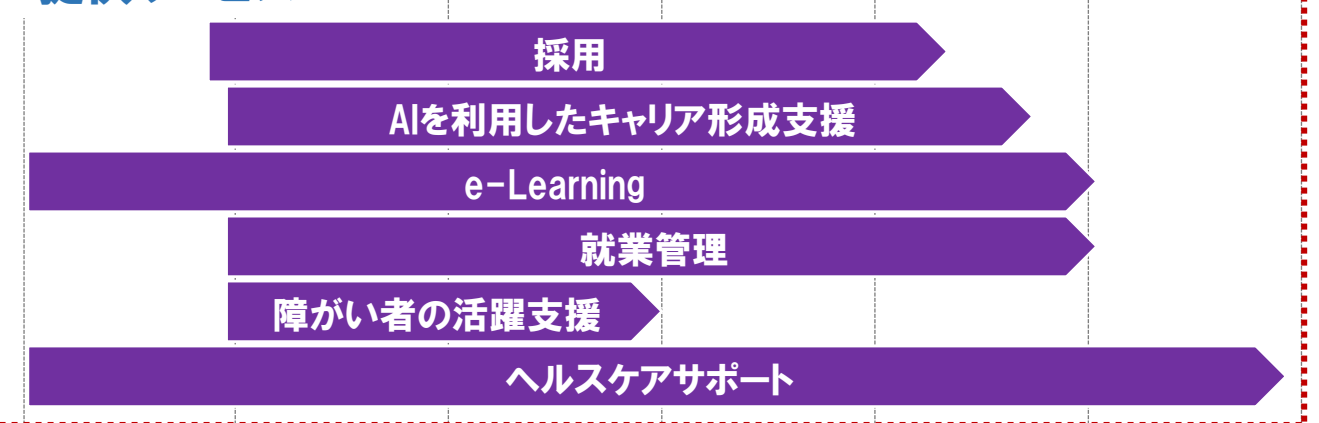
■ 「人」のライフステージ



■ 社会課題



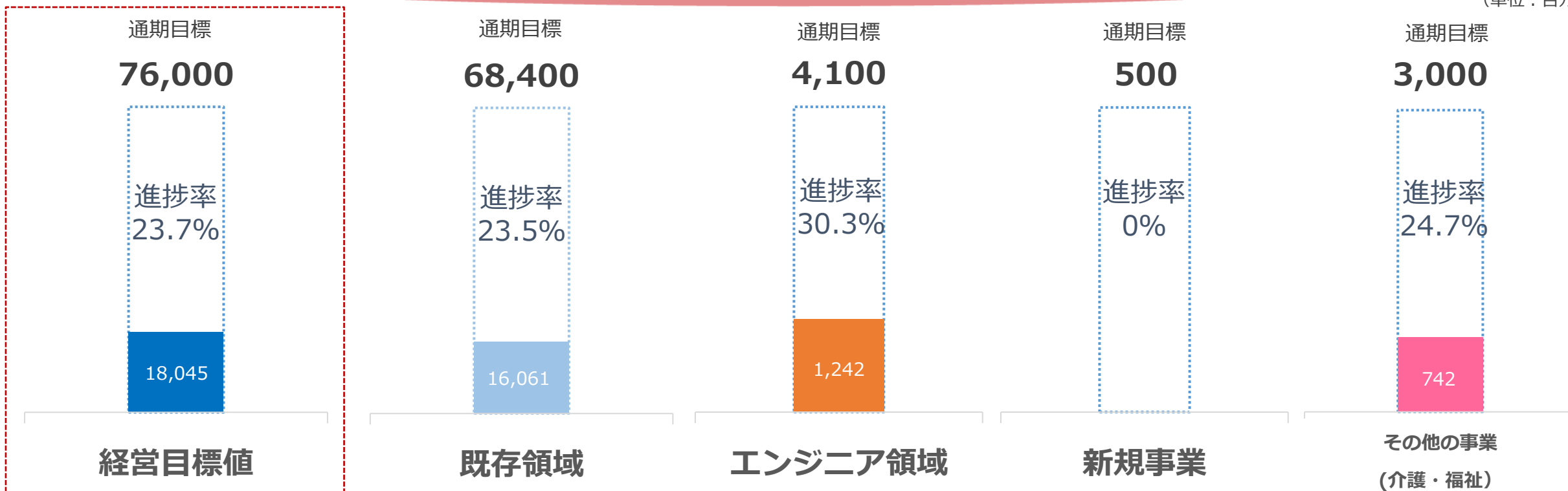
■ 提供サービス



- 価値創造のパートナー
 - クロスコンパス(AI)
 - クロスリンク(IT)
 - 日総ぴゅあ
 - 新たなパートナーシップ(HR-Tech、ヘルステック)
- ニコン日総プライム
- 日総ニフティ

ターゲット別売上高目標 進捗

(単位：百万円)



	22年3月期 経営目標値 (連結)			22年3月期 既存領域			22年3月期 エンジニア領域			22年3月期 新規事業			22年3月期 その他の事業		
	通期目標	第1四半期 実績	進捗率	通期目標	第1四半期 実績	進捗率	通期目標	第1四半期 実績	進捗率	通期目標	第1四半期 実績	進捗率	通期目標	第1四半期 実績	進捗率
売上高	76,000	18,045	23.7%	68,400	16,061	23.5%	4,100	1,242	30.3%	500	0	0%	3,000	742	24.7%



4. 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%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。

2022年3月期の配当予想

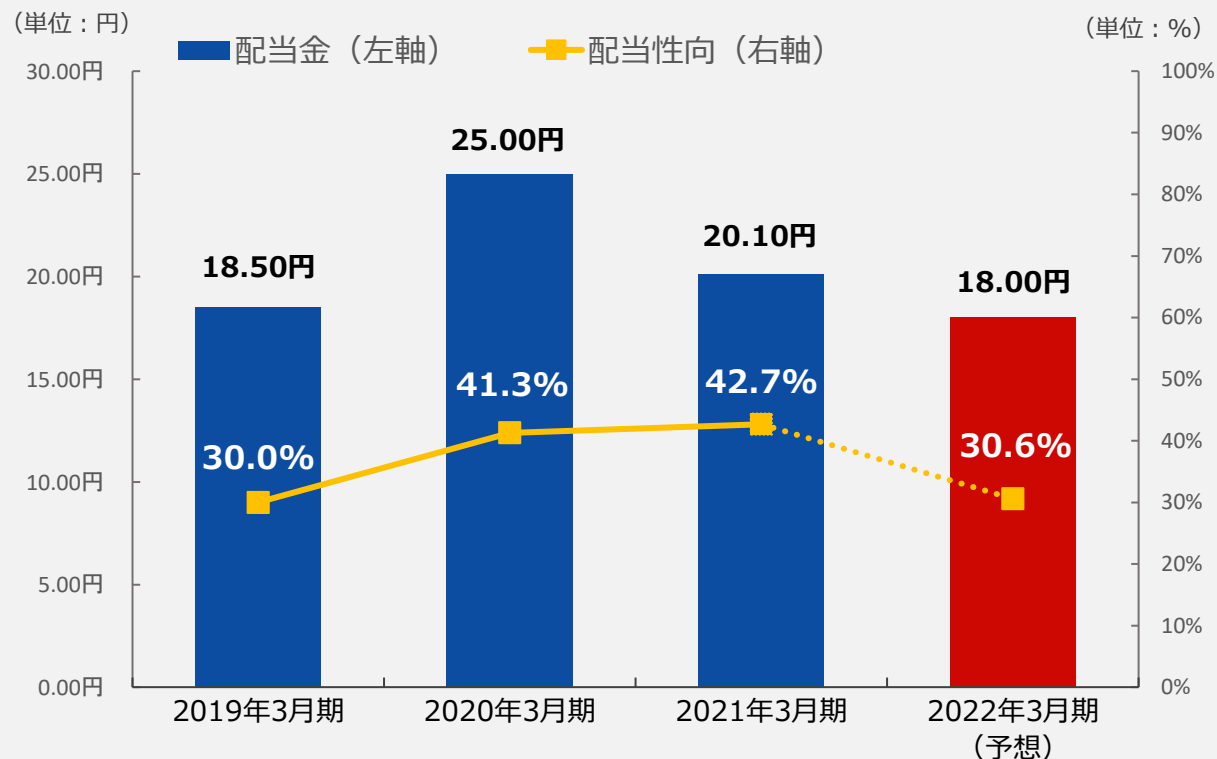
2021年5月12日に「2021年3月期決算短信[日本基準]（連結）配当予想」で公表いたしました一株当たり配当金額（18.00円）を予想しております。

今期は、来期以降の成長のための投資を行うことを踏まえ、配当性向は30.6%としております。

株主優待制度について

株主のみなさまから多数ご意見を頂いており、実施に向けて社内で検討しております。

配当金と配当性向



※2019年5月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、2019年3月期の配当実績は、2019年5月1日付分割後の配当金額を記載しております。



5. 補足資料

(単位：百万円)

ポイント

- 在籍の増加、稼働（稼働日数、残業時間、休出日数等）の増加もあり、増収増益。
- 1Qの売上高、経常利益は、上場来、過去最高。
- その他の事業についても、増収増益。

	21年3月期 第1四半期		22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	16,557	100.0%	18,045	100.0%	1,487	9.0%
売上総利益	2,360	14.3%	3,038	16.8%	677	28.7%
販管費	2,154	13.0%	2,568	14.2%	413	19.2%
営業利益	206	1.2%	470	2.6%	263	127.9%
経常利益	238	1.4%	524	2.9%	285	119.4%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	101	0.6%	345	1.9%	243	239.7%

(単位：百万円)

売上高について

- 売上高は、在籍の回復もあり10.1%の増収。
- 1Qの売上高は、上場来、過去最高。

費用・利益面について

- 1Qの営業利益、経常利益ともに上場来、過去最高。
- 販管費は人材ニーズの回復から、採用費が増加。

	21年3月期 第1四半期		22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	15,153	100.0%	16,684	100.0%	1,531	10.1%
売上総利益	2,232	14.7%	2,900	17.4%	667	29.9%
販管費	2,028	13.4%	2,417	14.5%	389	19.2%
営業利益	204	1.4%	482	2.9%	278	135.7%
経常利益	219	1.4%	496	3.0%	277	126.5%
四半期純利益	96	0.6%	319	1.9%	222	229.7%

連結貸借対照表

(単位：百万円,%)

	21年3月末		21年6月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	14,813	68.5	14,680	68.7	△133
現金及び預金	5,873	27.2	5,624	26.3	△249
受取手形及び売掛金	8,094	37.4	8,162	38.2	67
固定資産	6,817	31.5	6,681	31.3	△136
有形固定資産	4,654	21.5	4,659	21.8	4
無形固定資産	305	1.4	280	1.3	△25
投資その他の資産	1,857	8.6	1,740	8.1	△116
資産合計	21,631	100	21,361	100	△269
流動負債	8,178	37.8	8,449	39.6	271
未払費用	4,541	21.0	4,755	22.3	213
未払法人税等	494	2.3	96	0.5	△398
賞与引当金	950	4.4	530	2.5	△419
固定負債	689	3.2	722	3.4	32
退職給付に係る負債	345	1.6	388	1.8	43
負債合計	8,868	41.0	9,171	42.9	303
株主資本	12,744	58.9	12,173	57.0	△570
純資産合計	12,763	59.0	12,189	57.1	△573
負債純資産合計	21,631	100	21,361	100	△269

Point

①稼働拡大による増加

製造系人材サービスの稼働拡大により、流動資産の「受取手形及び売掛金」他及び流動負債の「未払費用」他が増加しました。

②納税

5月末の法人税等他の納税により、流動負債の「未払法人税等」他が減少しました。

③賞与支給

6月末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1.2%減少、負債合計が3.4%増加、純資産合計が4.5%減少となり、自己資本比率は1.9%減の57.1%となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円,%)

	20年3月期	21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	1,922	1,672	△249
投資活動によるキャッシュ・フロー	△289	△496	△206
財務活動によるキャッシュ・フロー	△901	△1,668	△766
現金及び現金同等物の増減額	731	△491	△1,222
現金及び現金同等物の期首残高	5,633	6,365	731
現金及び現金同等物の期末残高	6,365	5,873	△491

Point

①営業活動によるキャッシュ・フロー
当期は、法人税・消費税等の納税や未払費用の減少による支出等を、税金等調整前当期純利益や売掛金の減少による収入等が吸収したことにより、1,672百万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
当期は、業務提携に伴う株式投資や基幹システムの設備投資による支出等により、496百万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
借入金の一括返済や配当金の支払等の支出により、1,668百万円の支出となりました。

用語解説①

業界関連用語

製造派遣	「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律（労働者派遣法）」に基づき、派遣会社（当社）に雇用された労働者は、派遣先（メーカー）に派遣され、派遣先の指揮命令の元で製造業務に従事します。職場の管理は派遣先が行います。
製造請負	製造派遣とは異なり、製造請負事業者（当社）が職場の管理体制を構築し、当社が雇用した労働者へ指揮命令を行い、製造業務を行います。請負事業を行う企業には高い管理機能が求められます。
労働者派遣法	「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」 労働者派遣事業の適正な運営と派遣労働者の就業条件や権利の整備を目的とした法律。2015年の改正では派遣社員の派遣期間の制限が見直され、派遣社員が同一の組織単位で働けるのが3年までとなりました。（派遣会社に無期雇用されている場合には期限の適用はされません。）
労働契約法	労働者と企業が結ぶ雇用契約の基本を定めた法律。2012年の法改正では、「無期転換ルール」が定められ、2013年4月1日以降に有期労働契約を締結・更新し、勤務期間が通算5年を超えた場合には労働者は有期契約から無期への転換を申し入れることができるようになりました。
同一労働同一賃金	同一企業内において、正規雇用労働者と非正規雇用労働者との間で、基本給や賞与などの個々の待遇ごとに、不合理な待遇格差を設けることが2020年4月から禁止されます。（中小企業は2021年4月1日）

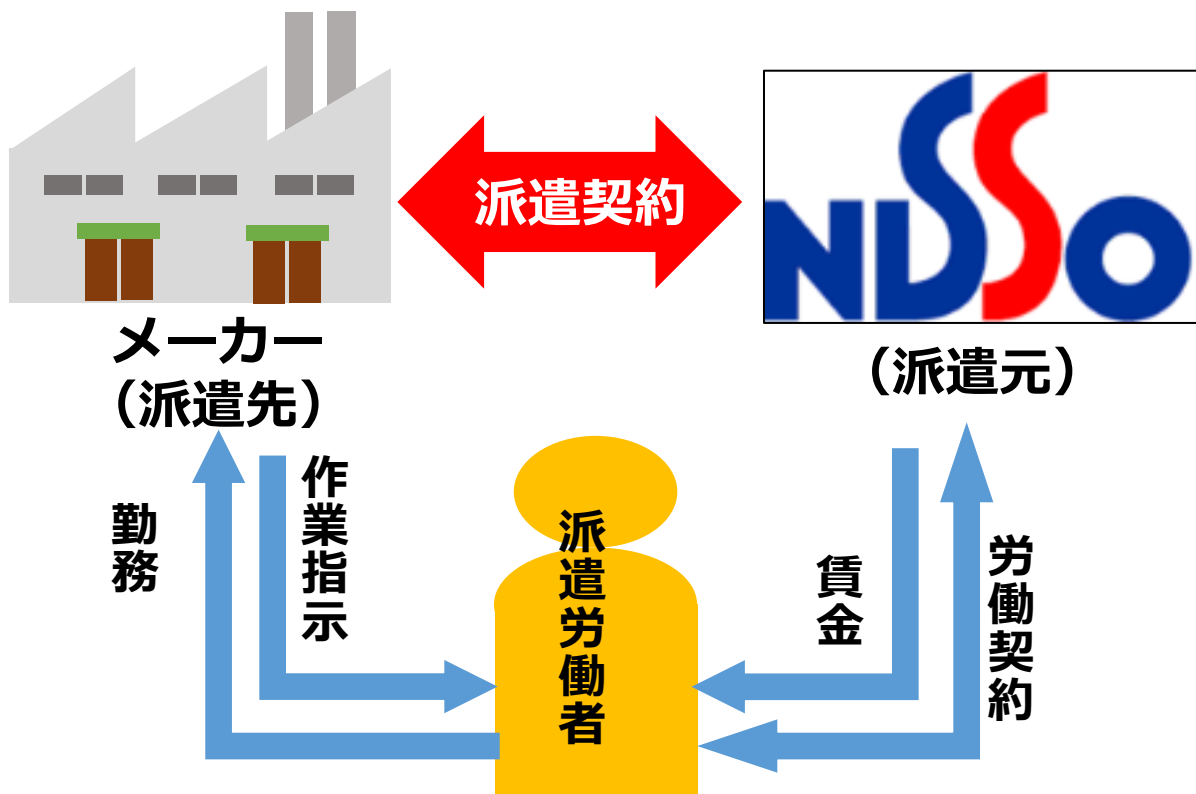
用語解説②

当社社内用語

アカウント 企業	<ul style="list-style-type: none">・長年の取引を行ってきた歴史の中で、当社への理解が深く、信頼関係が構築され、製品の付加価値が高い企業グループであり強固な取引基盤を構築しております。・自動車／電子部品／精密機械／電機における世界有数の企業グループであります。・強い人脈を有しており、顧客の経営層へ当社独自の提案が行え、また中長期的に顧客の生産計画が共有され、計画的な人員配置を実施しております。
技能社員	<ul style="list-style-type: none">・「地域」または「業種」限定無期雇用社員。・稼働日数に影響を受けない月給制であり、昇給、賞与及び退職金制度など安定した雇用環境を提供しております。・スキルアップのための教育機会が充実しており、安定した雇用環境のもとで能力を高めていくことができ、勤続3年後の『キャリアパス制度』もあります。
エンジニア	<ul style="list-style-type: none">・専門性の高い業務を行う人材。・主な業種は、設備技術、設計技術、生産技術とその他に分類。特に構成比が高いのが設備技術であります。・今後は、IT・AIエンジニアを育成し、この分野への配属にも取り組んでまいります。

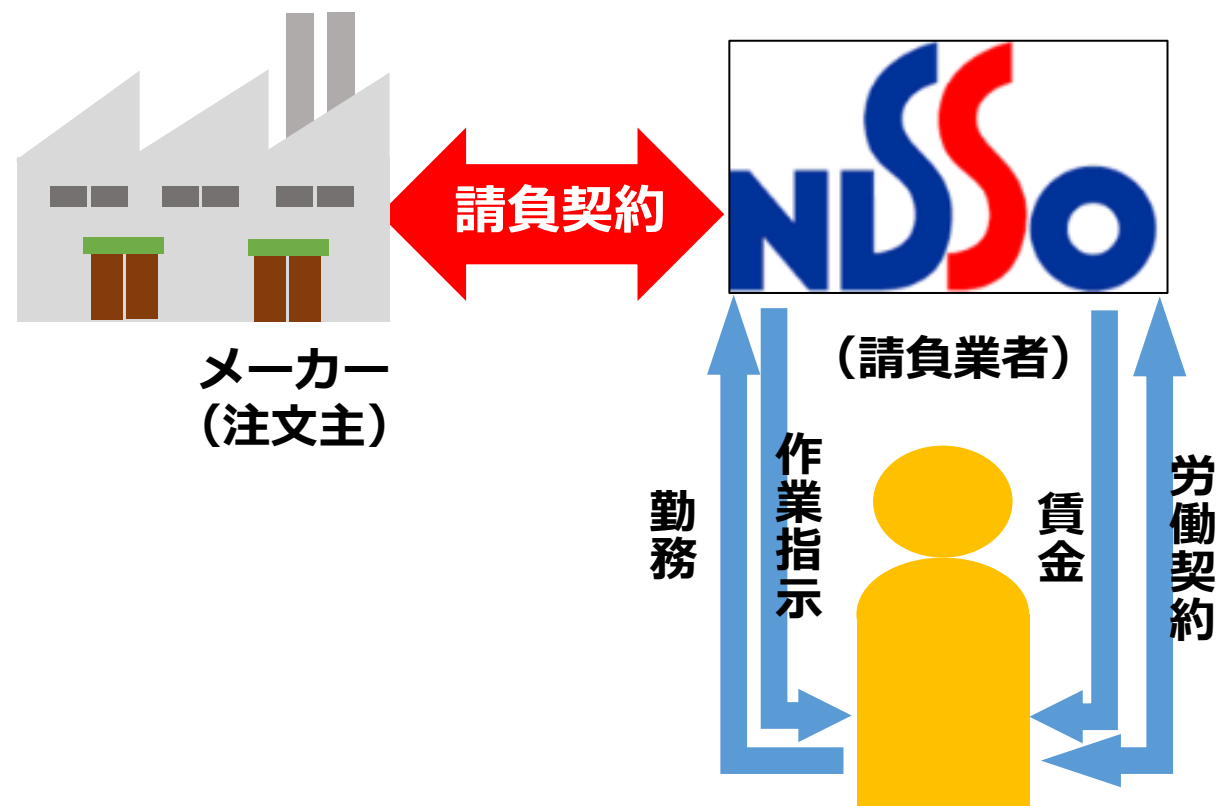
派遣と請負の違い

【派遣契約】



- ・派遣労働者は日総工産（派遣元）と雇用契約を結ぶ
- ・メーカーからの指揮命令にて業務を行う。
- ・メーカーは派遣社員の**労働の対価**として派遣会社に報酬を支払う（主に時間請求）

【請負契約】



- ・請負労働者は日総工産（請負業者）と雇用契約を結ぶ
- ・日総工産からの指揮命令にて業務を行う
- ・メーカーは労働の対価ではなく、**成果物の対価**として請負会社に報酬を支払う（主に出来高請求）



人を育て 人を活かす

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〉

日総工産株式会社 IR室

電話 045-777-7630

E-mail ir@nisso.co.jp

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