



NISSOホールディングス株式会社（東証プライム市場 コード:9332）

2026年3月期 決算説明資料

1 決算概要（2026年3月期）

2 サービス別業績（2026年3月期）

3 インダストリー戦略

4 日総グループの人材育成

5 日総グループのダイバーシティ推進

6 今後の見通し（2027年3月期）

7 株主還元方針

8 財務状況（2026年3月期）

9 中期経営計画の達成に向けて

2026年3月期 サマリー

- 連結売上高及び在籍人数は、M&Aの寄与により増加も、連結営業利益は前期比で減少
全体の売上高の約4割を占めるオートモーティブは、関税の影響から脱却し回復基調にあったものの、中東情勢の影響により、第4四半期の最終局面で稼働が悪化
- セミコンは、稼働計画に遅れが生じていたものの、第4四半期からのデータセンター、AI関連の需要増などを背景に人材ニーズが拡大、通期では在籍人数、売上高ともに増加
- エンジニア系は、セミコンでの高スキル領域への配属が進み、再び在籍人数は増加基調。オートモーティブに向けた人材育成拠点である『日総テクニカルセンター愛知』も稼働中

2027年3月期 連結業績予想

- 不確実性の高い外部環境が続くなか、中東情勢の影響については以下の想定のもと増収増益を予想
- オートモーティブは、ハイブリッド車の需要拡大が予想されるも、中東情勢の影響により、中東向け輸出の減少や部品不足の発生など、生産稼働に一定の影響が及ぶ可能性から、国内生産は横ばいから微減程度、人材ニーズは横ばいを予想
- セミコンは、生成AI関連需要やデータセンター向け投資などを背景に人材ニーズは一段と高まると予想、現時点では中東情勢の影響は想定せず
- エンジニア系は、セミコンにおける人材ニーズの高まりと連動し、堅調に推移すると予想。またITエンジニアの採用・育成も今後の強化戦略として推進

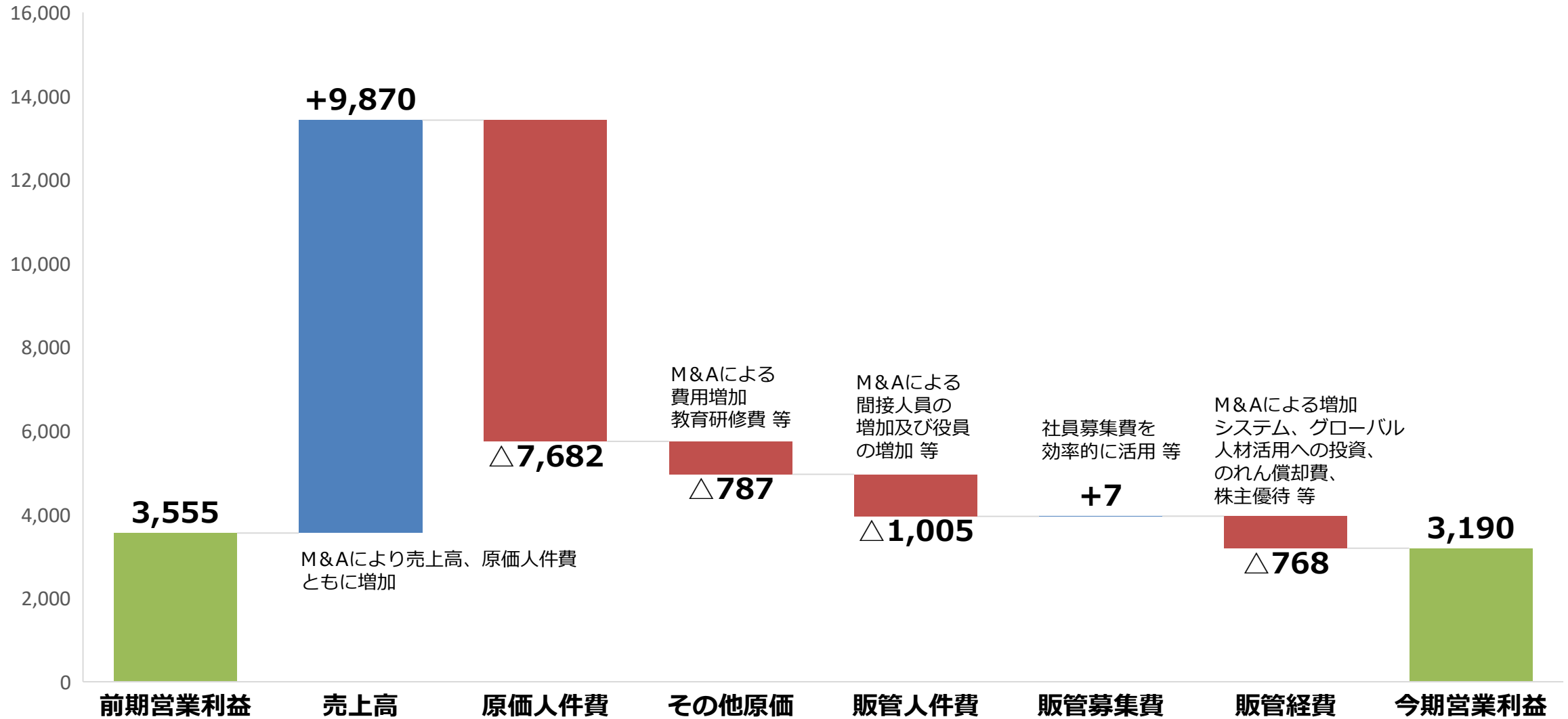
ポイント

- ・売上高は、M&Aの寄与による在籍人数の増加もあり前期比で9.7%増加。
- ・販管費は、M&Aによる販管人件費、システム投資、グローバル人材活用に向けた投資、個人株主増による優待費用等の増加により12.7%増加。

(単位：百万円)

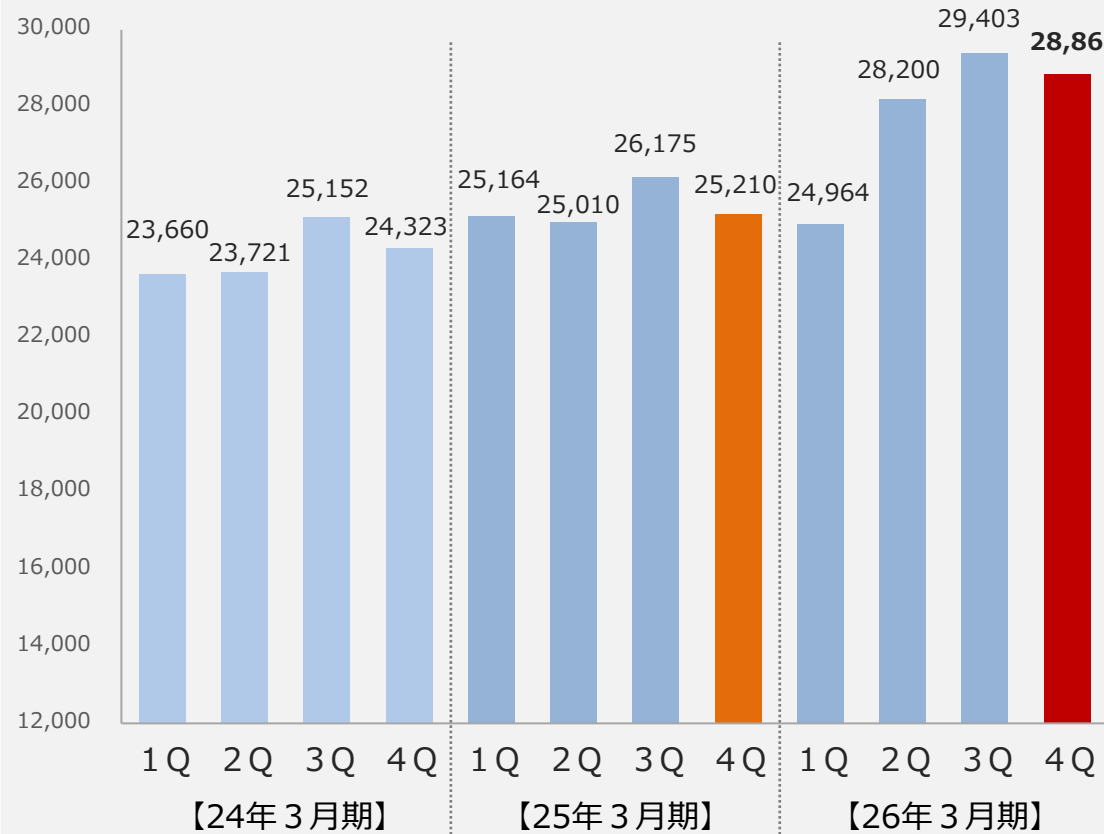
	25年3月期		26年3月期		前年同期比	
	実績	百分比	実績	百分比	増減額	増減率
売上高	101,560	100.0%	111,430	100.0%	9,870	9.7%
売上総利益	17,441	17.2%	18,842	16.9%	1,401	8.0%
販管費	13,886	13.7%	15,652	14.0%	1,766	12.7%
営業利益	3,555	3.5%	3,190	2.9%	△ 365	△10.3%
経常利益	3,563	3.5%	3,200	2.9%	△ 363	△10.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,935	1.9%	1,902	1.7%	△ 32	△1.7%

連結営業利益 前期比 (単位：百万円)



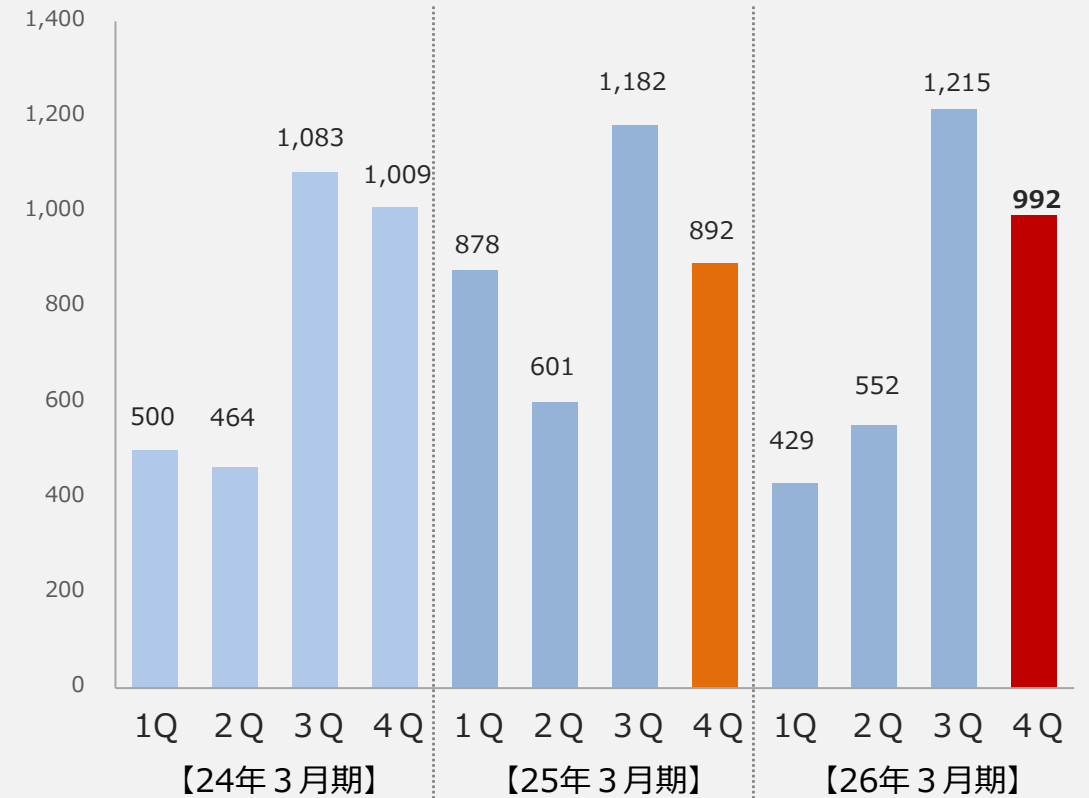
売上高

(単位：百万円)

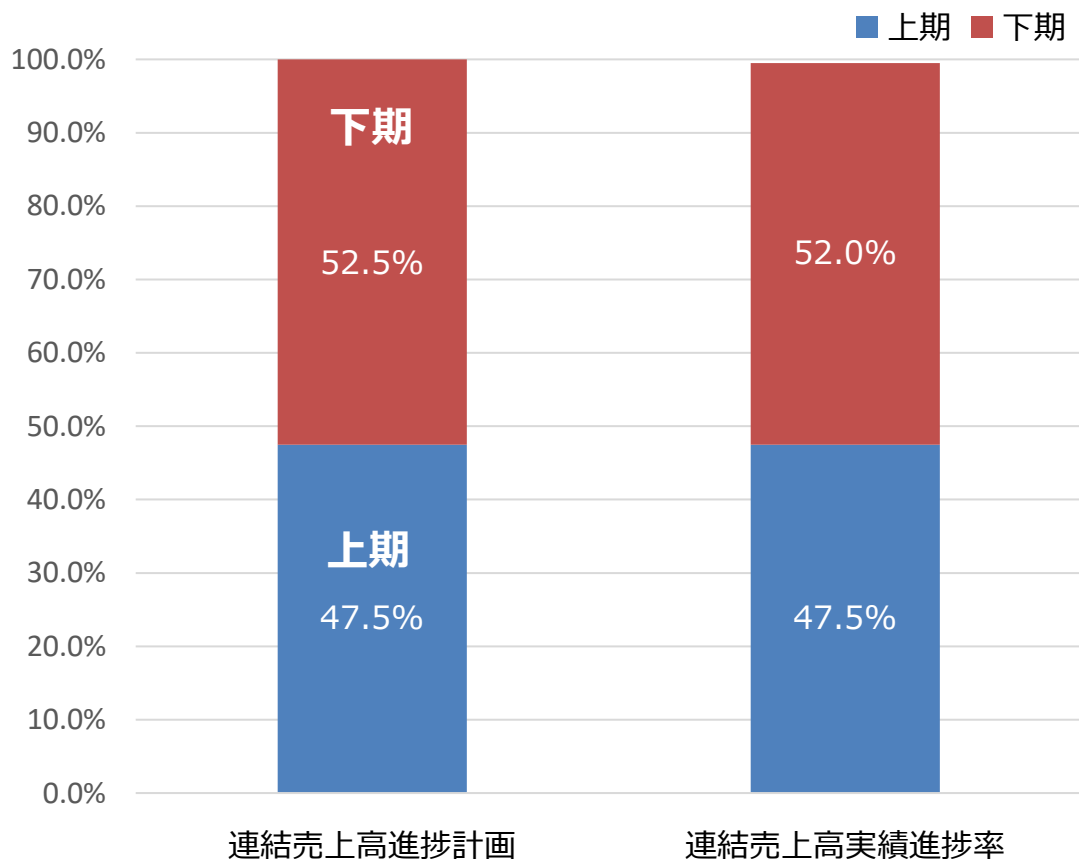


営業利益

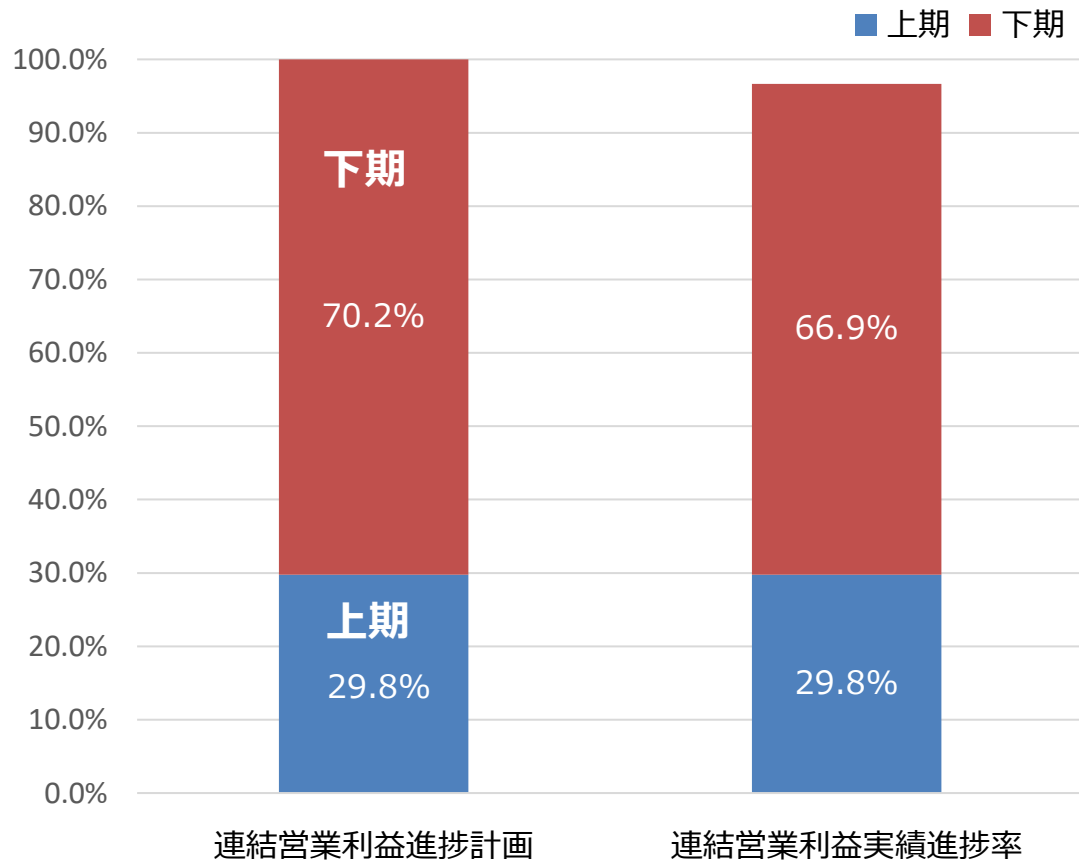
(単位：百万円)



【修正後】 連結売上高進捗計画と実績



【修正後】 連結営業利益進捗計画と実績

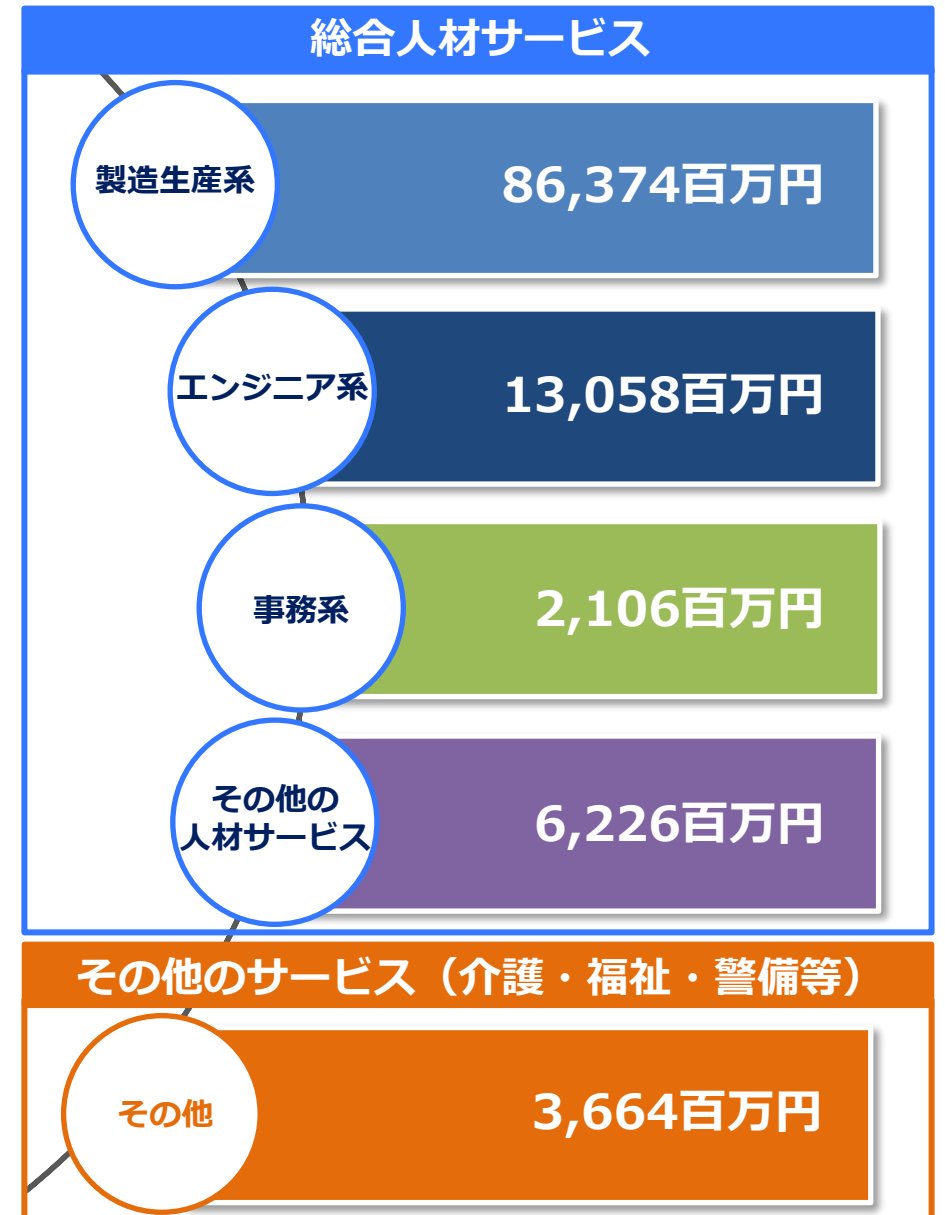
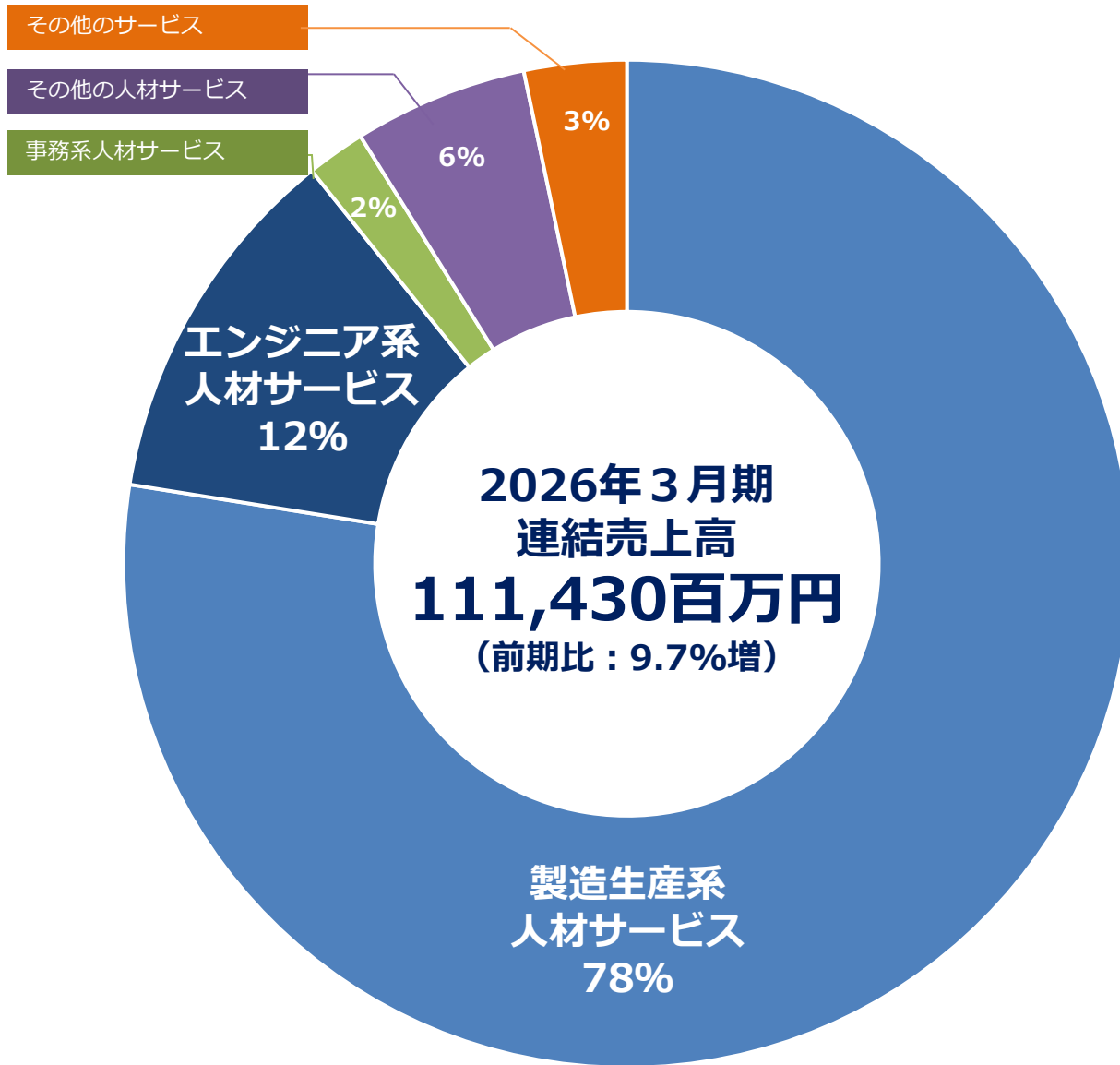


※進捗率は、2026年2月9日に公表いたしました通期連結業績予想（修正後）に基づき算定しております。

修正後の計画に対し、連結売上高は概ね計画水準で着地、一方、連結営業利益は想定をわずかに下回る結果となる。

サービス別業績：グループ会社一覧

 NISSOホールディングス <small>NISSO HOLDINGS Co., Ltd.</small>		NISSOホールディングス株式会社			
 日総工産株式会社		日総工産株式会社	製造派遣、製造請負、職業紹介等	製造生産系 人材 サービス	エンジニア系 人材 サービス
 株式会社ベクトル伸和		株式会社ベクトル伸和	製造請負、製造派遣 等		
 株式会社アイズ		株式会社アイズ	製造派遣、ITエンジニア派遣、FA支援 等		
 日総ブレイン株式会社		日総ブレイン株式会社	事務系派遣、BPO 等	事務系人材サービス	
 株式会社ニコン日総プライム		株式会社ニコン日総プライム	人材派遣、人材紹介 等	その他の人材サービス	
 日総びゅあ株式会社		日総びゅあ株式会社	軽作業請負、物販 等		
 MantoMan Holdings		Man to Man ホールディングス株式会社			
 Man to Man 株式会社		Man to Man 株式会社	製造派遣、製造請負、職業紹介等	製造生産系 人材 サービス	エンジニア系 人材 サービス
 Man to Man Vietnam		MAN TO MAN Vietnam Co.,Ltd.	人材紹介 等		
 Man to Man Assist		Man to Man Assist 株式会社	生産受託・物流受託 等		
 Man to Man Animo 株式会社		Man to Man Animo 株式会社	Webシステム開発・行政受託事業等	その他の人材サービス	
 テックポート株式会社		テックポート株式会社	製造系システム開発受託等	その他のサービス	
 日総ニフティ株式会社		日総ニフティ株式会社	施設介護、在宅介護 等		
オールジャパンガード株式会社			施設警備・交通警備 等		
その他の関連会社		株式会社ツナググループ・ホールディングス 株式会社LeafNxT 株式会社SUBARU nw Sight 株式会社フォース			



ポイント

4Qの製造生産系の売上高は、M&Aの寄与に伴う在籍人数の増加もあり前年同期比で15.5%増加。

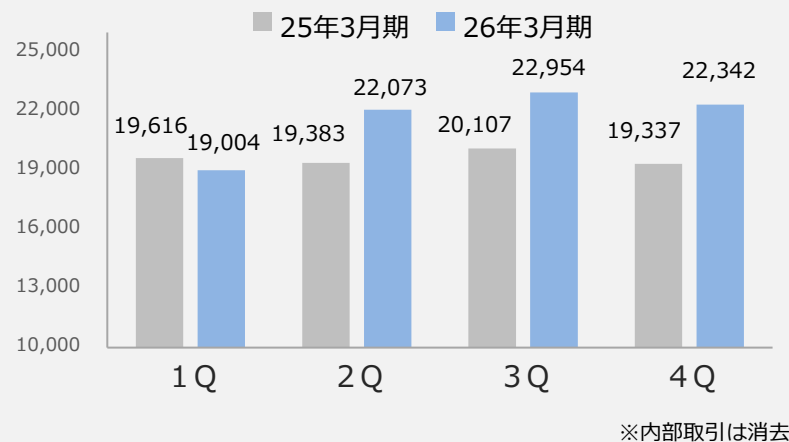
(4Q累計では10.1%増加)

売上総利益率は、前年同期比で0.3ポイント低下も改善が継続。

市況感回復に伴う求人案件の増加により、4Qは採用難易度が上昇、在籍人数を想定まで伸ばせず。

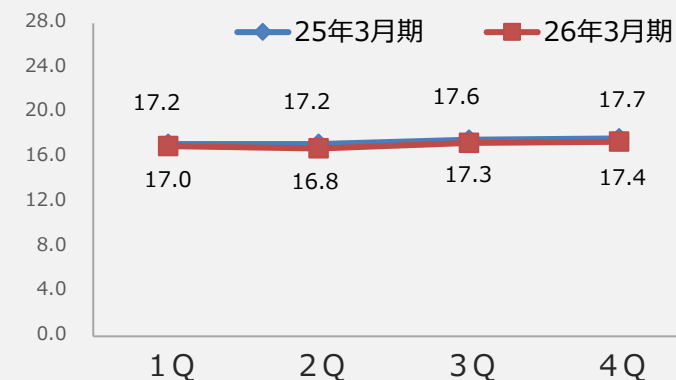
製造生産系 売上高 (四半期単位)

(単位：百万円)



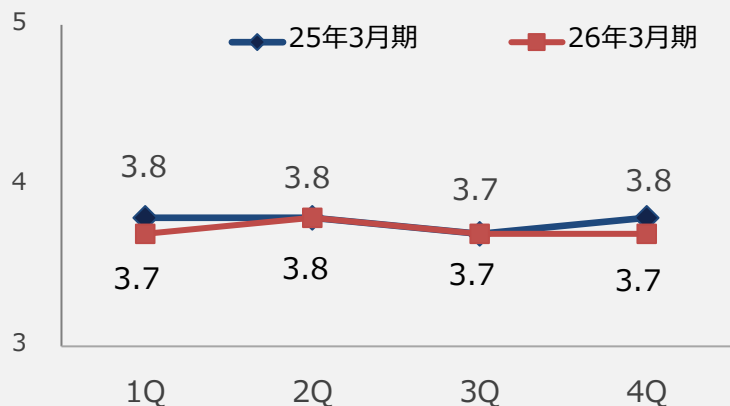
製造生産系 売上総利益率 (月平均)

(単位：%)



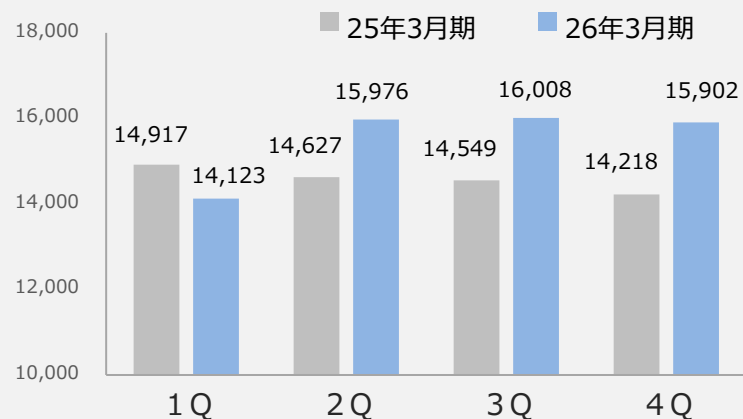
製造生産系 離職率推移 (月平均)

(単位：%)



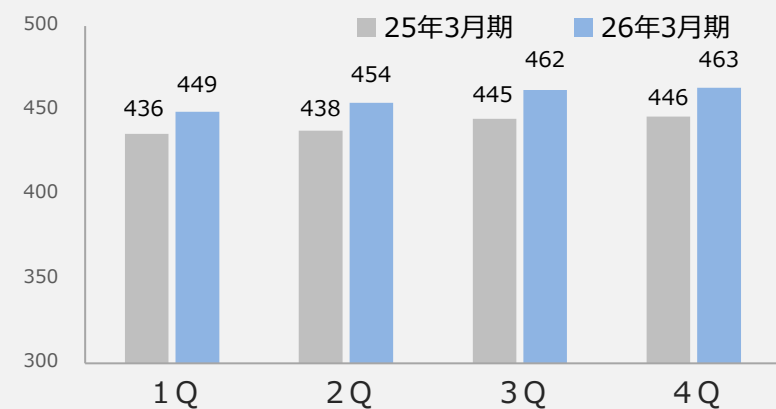
製造生産系 期末在籍人数

(単位：名)



製造生産系 一人当たりの月平均売上高

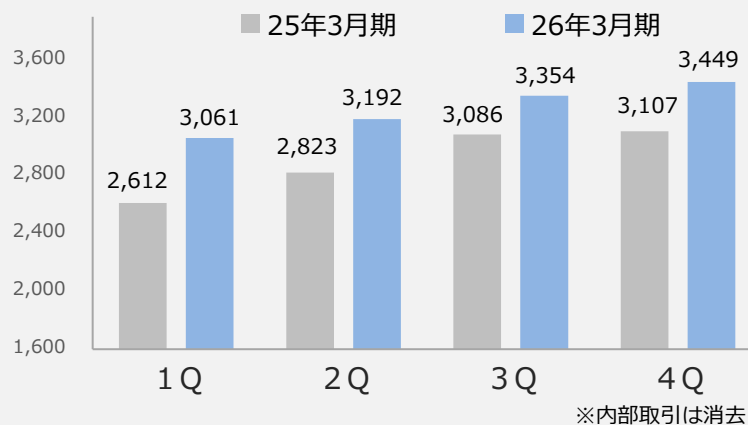
(単位：千円)



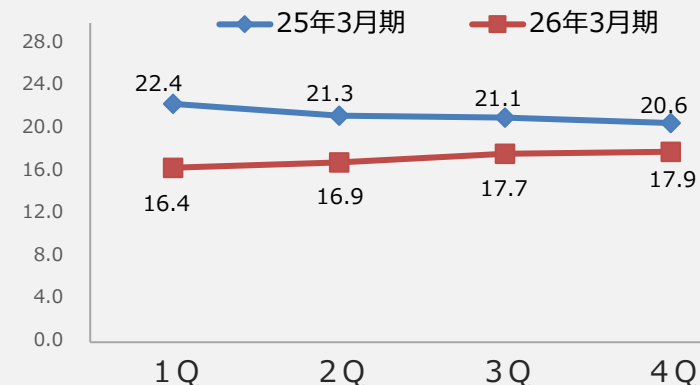
ポイント

4Qのエンジニア系の売上高は、キャリアチェンジ推進等による在籍人数増加もあり、前年同期比で11.0%増加（4Q累計では12.3%増加）。一人当たりの売上高は、前年同期比で減少も、稼働時間の緩やかな回復により改善が継続。また売上総利益率は、前年同期比で2.7ポイント低下も改善が継続。

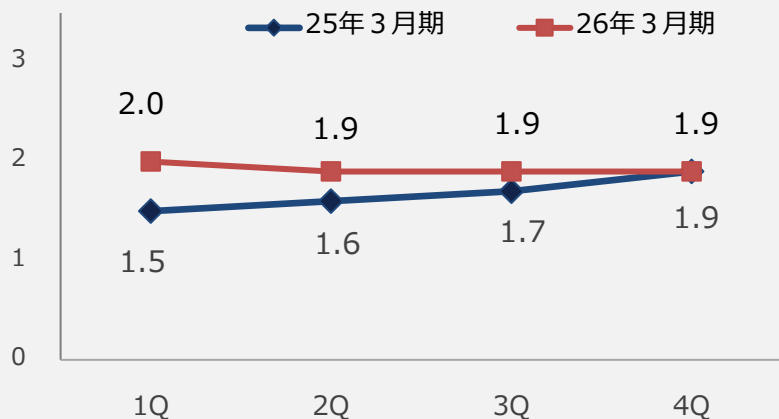
エンジニア系 売上高 (四半期単位) (単位：百万円)



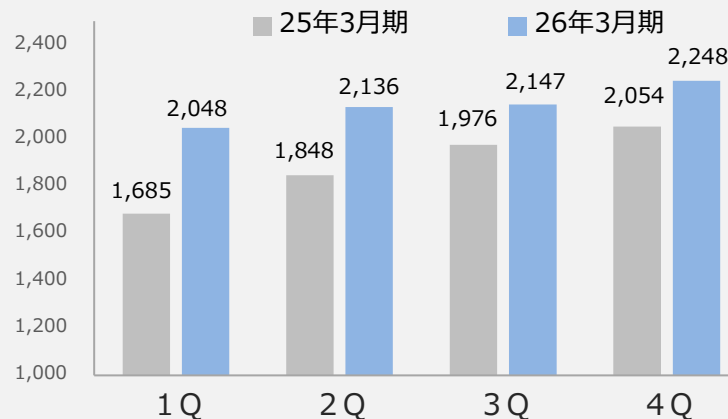
エンジニア系 売上総利益率 (月平均) (単位：%)



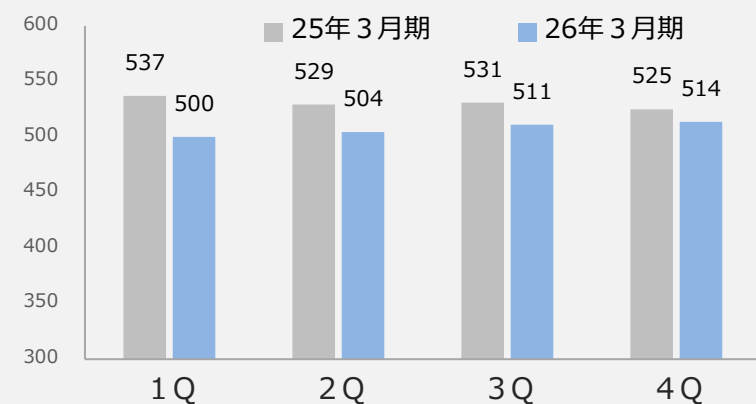
エンジニア系 離職率推移 (月平均) (単位：%)



エンジニア系 期末在籍人数 (単位：名)



エンジニア系 一人当たりの月平均売上高 (単位：千円)



事務系人材サービスについて

4Qの事務系の売上高は、在籍人数の減少もあり前年同期比で3.6%減少。

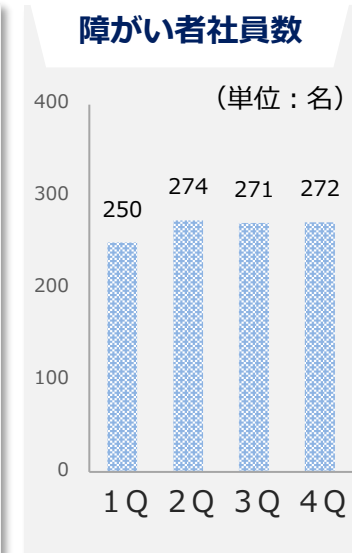
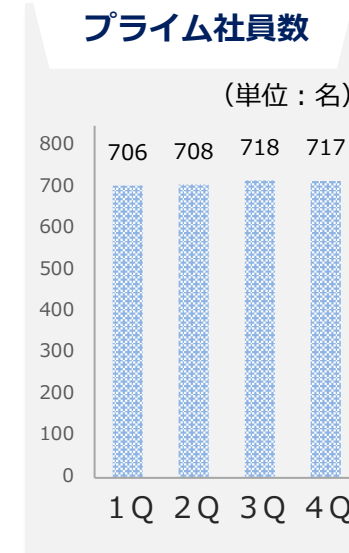
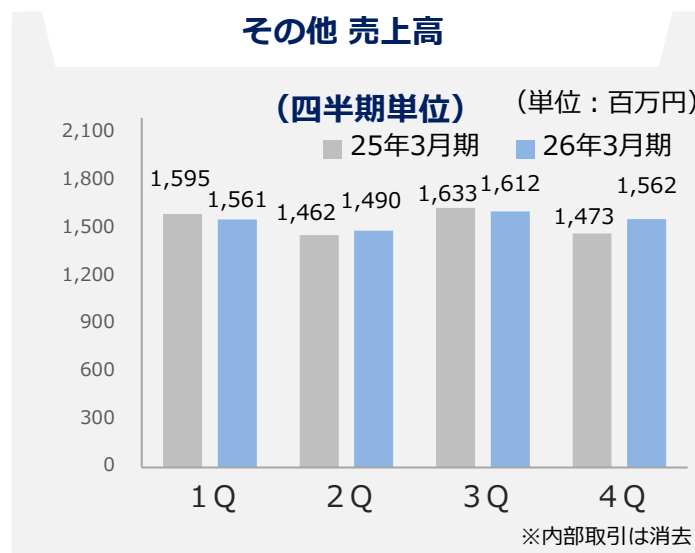
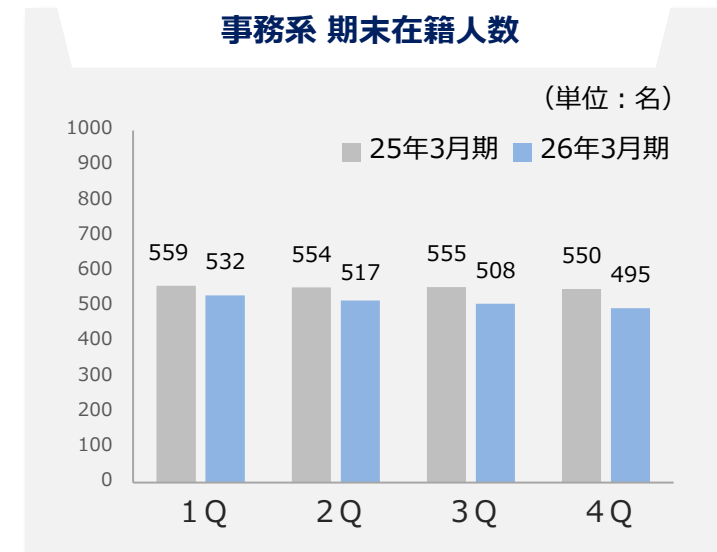
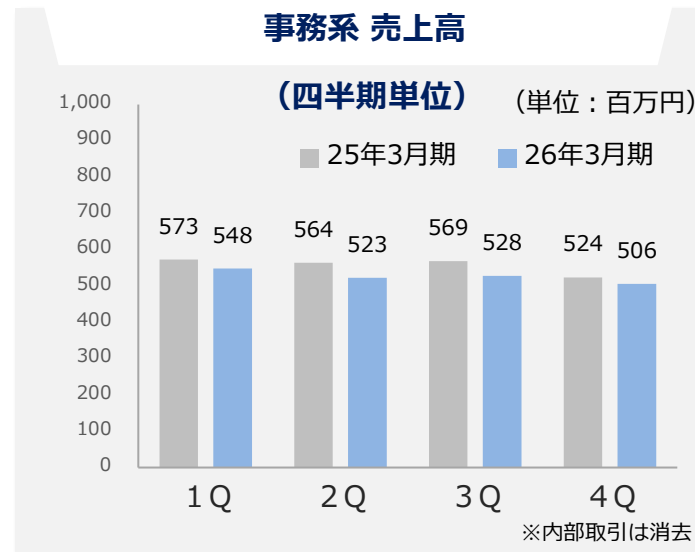
その他の人材サービスについて

- ・ニコン日総プライムは、プライム社員の活躍を支援。

4Qのプライム社員数は717名。

※プライム社員：高年齢者社員

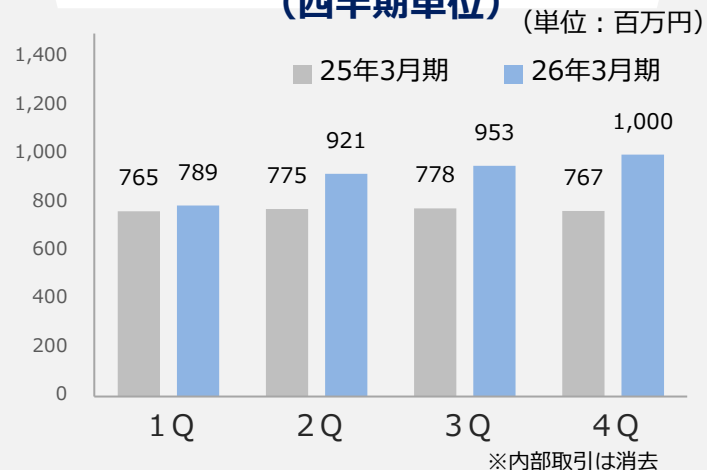
- ・特例子会社である日総ぴゅあ及び Man to Man Animoにて就業する4Qの障がい者社員数は272名。



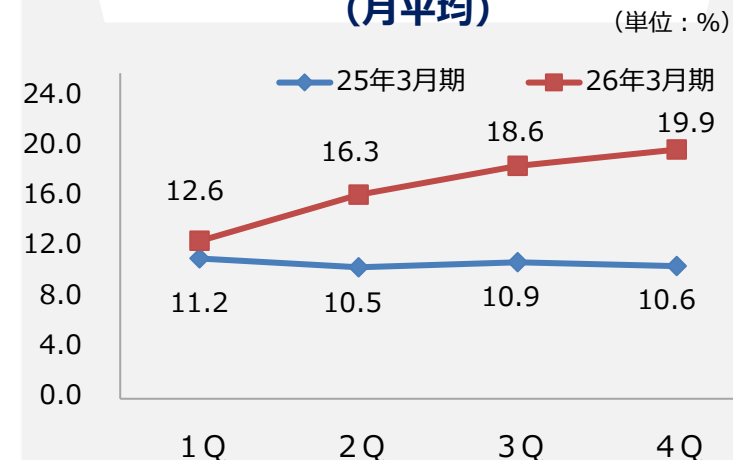
ポイント

- その他のサービスでは、介護・福祉サービス、警備に加え、製造系システム開発受託などを展開。
- 4Qのその他のサービスの売上高は、M&Aの寄与による増加もあり前年同期比で30.4%増加。
- 最も売上高の大きい介護・福祉サービスでの介護施設全体の入居率は、93.0%と引き続き高水準で推移。
- 売上総利益率は、前年同期比で9.3ポイント改善。

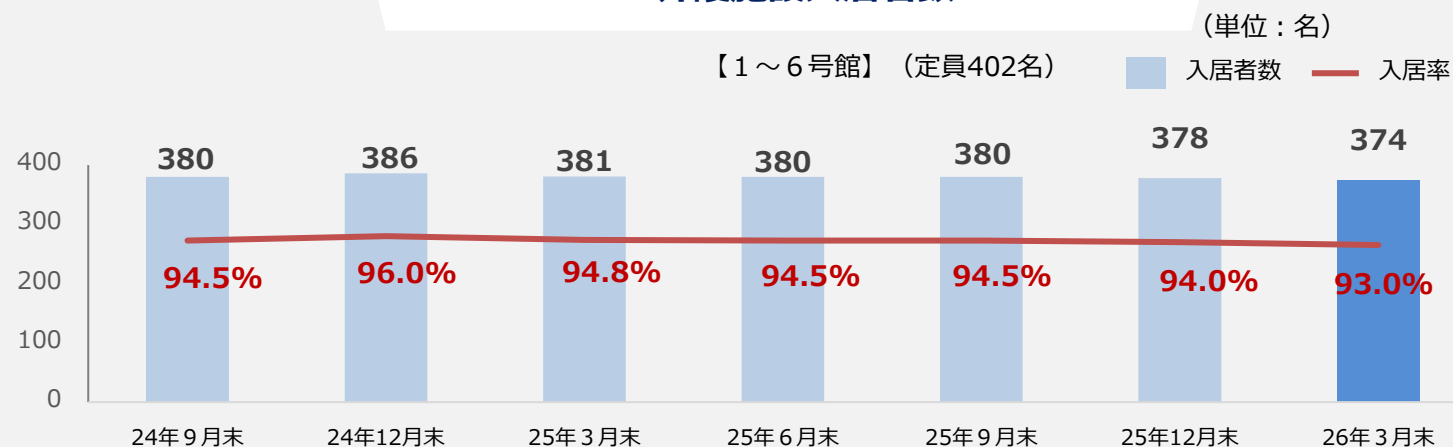
その他のサービス 売上高 (四半期単位)



その他のサービス 売上総利益率 (月平均)



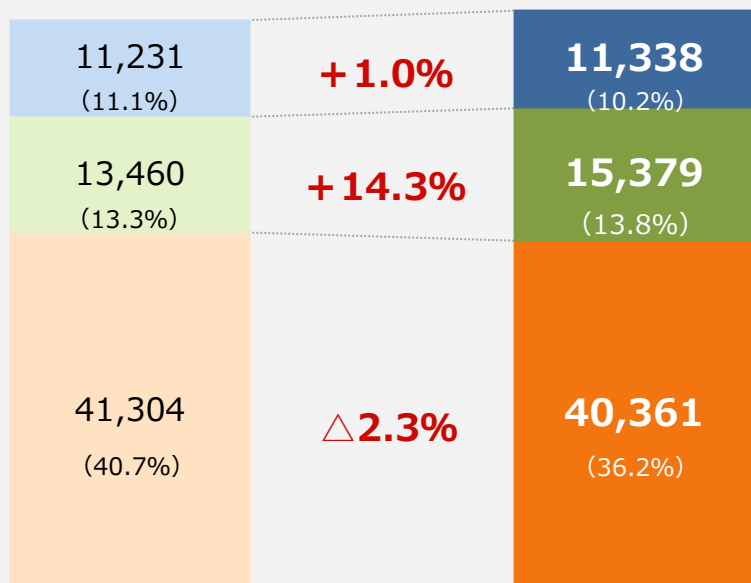
介護施設入居者数



第4四半期（累計）インダストリー別 連結売上高構成比

(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



【25年3月期】

【26年3月期】

※ () 内%は連結売上高比、赤字の%は、前期比伸長率

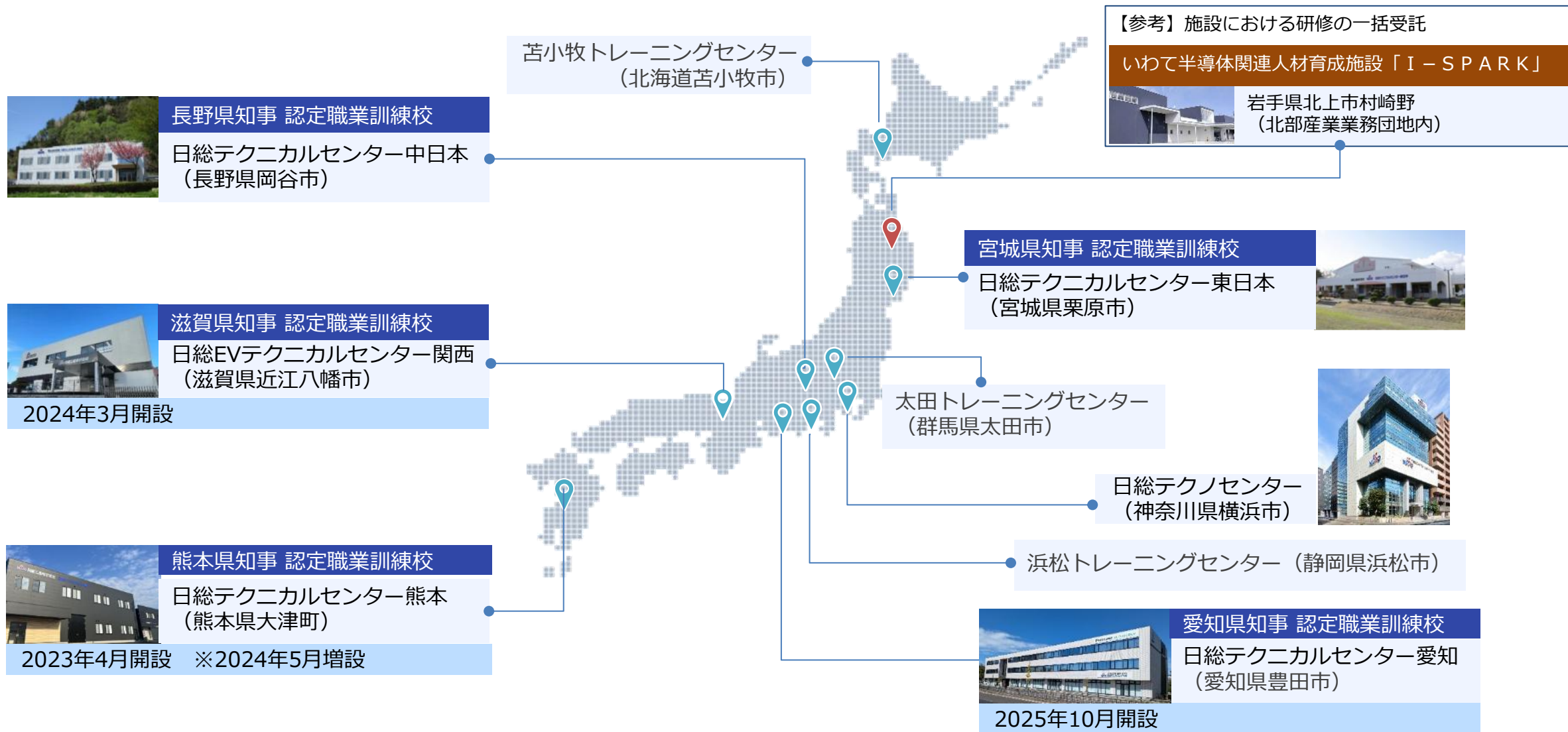
第4四半期 インダストリー別状況※前年同期比

	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)
売上高 (累計)	減少	増加	微増
在籍 人数	減少	増加	増加
稼働 状況	増加	増加	増加
要員 状況	減少	増加	増加

- ・ オートモーティブは、需要が緩やかに回復も3月は中東情勢の影響もあり悪化
- ・ セミコン・エレクトロニクスは、前年同期比で在籍人数は増加、足元の要員需要も緩やかに増加

	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)
設備投資	くもり  停滞	晴  拡大	曇時々晴  徐々に拡大
生産動向	くもり  横ばいから微減	曇時々晴  緩やかに増加	曇時々晴  緩やかに増加
稼働動向	くもり  通常稼働も要注視	晴  通常稼働	晴  通常稼働
要員動向	くもり  横ばい	晴  増員	曇時々晴  緩やかに増員

前期末にかけて回復基調だったものの、中東情勢の動向次第では、事業および業績に影響が及ぶ可能性がある状況。



● 2026年3月期 教育実績（延べ人数）

ポイント

- ・ エンジニア系研修は、前期比で減少。
※前期：1,852名
- ・ NISSO HR Development Service（外部社員研修）のニーズは季節性があるものの順調に拡大。
※前期：534名

区分	研修内容	26年3月期
(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	1,745名
(直接系) 製造生産系研修	ものづくり教育 職長教育 危険体感教育等	15,002名
(直接系) その他研修	コンプライアンス定期教育 キャリア支援研修 資格（レベルアップ）研修等	3,241名
介護・福祉研修	高齢者虐待防止・身体拘束廃止研修 事故発生防止リスクマネジメント研修 感染症・食中毒予防研修等	2,223名
合 計		22,211名
外部社員研修（受託）	機械保全基礎 製造設備基礎 危険体感教育等	926名

ポイント

- 日本国内の労働人口減少や高齢化の進展を背景に、人材多様化への対応が経営上の重要課題と認識。
- 多様な人材が活躍できる企業であるために、ダイバーシティ比率向上に向けた活動を推進。
- 実行課題を「DE&Iの推進」、指標を「ダイバーシティ比率※」、**目標を「2031年3月期40%」**に設定。
- ダイバーシティ比率は、前期比で2.3ポイント上昇し、34.2%。

● ダイバーシティ（人材多様化）の推移

	2025年3月期末	2026年3月期末	対前期比
ダイバーシティ比率	31.9%	34.2%	+2.3pt
ダイバーシティ社員数	6,260名	7,582名	1,322名

(ご参考) ダイバーシティ区分別の人数と比率

	実績 (名)	百分比 (%)	実績 (名)	百分比 (%)	対前期比増減人数
女性社員数	4,691	23.9	5,518	24.9	827
高年齢者社員数	1,395	7.1	1,692	7.6	297
グローバル社員数	307	1.6	673	3.0	366
障がい者社員数	278	1.4	347	1.6	69

※ダイバーシティ比率：当社グループの総従業員数に占める女性社員、高年齢者社員、グローバル社員および障がい者社員の合計比率

不確実性の高い外部環境が続くなか、中東情勢の影響について一定の前提を置いた上で、オートモーティブの国内生産は横ばいから微減、人材ニーズは横ばいを予想。セミコンは生成AI関連需要やデータセンターへの投資継続などを背景に人材ニーズが高まり、それに連動してエンジニア系も堅調に推移すると想定。全体として増収増益を予想。

● 2027年3月期 通期連結業績予想数値（2026年4月1日～2027年3月31日）

（単位：百万円）

	26年3月期実績		27年3月期予想		対前期比	
	実績	百分比	予想	百分比	増減額	増減率
売上高	111,430	100.0%	118,500	100.0%	7,069	6.3%
営業利益	3,190	2.9%	3,500	3.0%	309	9.7%
経常利益	3,200	2.9%	3,500	3.0%	299	9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,902	1.7%	2,100	1.8%	197	10.4%

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。

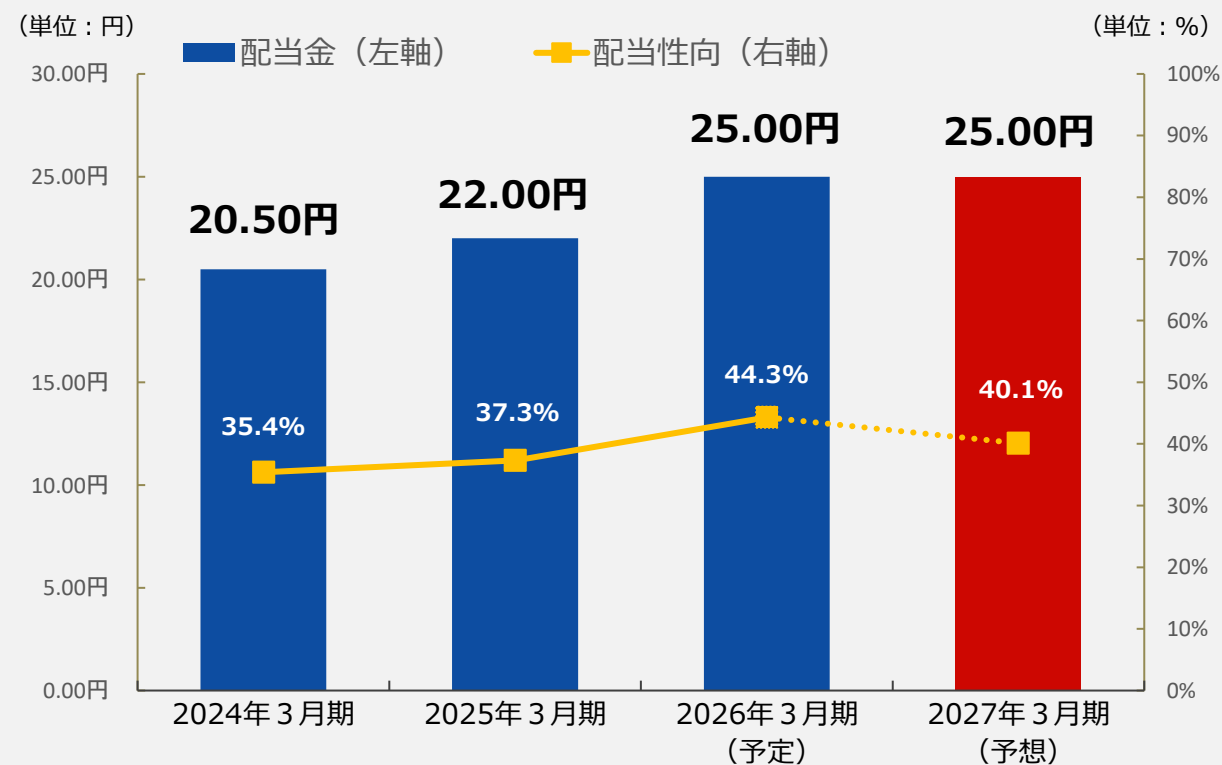
2026年3月期の配当予定

1株当たり配当金額は25.00円（連結配当性向は44.3%）を予定しております。

2027年3月期の配当予想

1株当たり配当金額は25.00円（連結配当性向は40.1%）を予定しております。

配当金と配当性向



経営に関する財務指標は以下の通りとなりました。

区分	KPI	25年3月期	26年3月期	指標目的
資本収益性	営業利益率	3.5%	2.9%	収益性・効率性管理
	ROE	12.3%	10.9%	
	ROIC	13.1%	11.1%	
資本構成	財務レバレッジ	1.9	1.9	財務健全性

各収益性指標は前期比で低下も、主として将来成長に向けた先行投資を進めたことによる一時的な影響と認識。

ROICはWACC（約8.2%）を上回る水準。今後も資本効率の改善に向けた取り組みを継続。

※ROE 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ ((期首自己資本 + 期末自己資本) ÷ 2)

※ROIC 税引後営業利益 ÷ 投下資本(当期平均有利子負債 + 当期平均純資産額)

(単位：百万円、%)

ポイント

① 企業結合

株式の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。

② 返済

借入金の約定返済により固定負債の「長期借入金」が減少。

③ 全体

上記の結果、前期末比で資産合計が10.0%増加、負債合計が8.7%増加、純資産合計が11.2%増加となり、自己資本比率は53.4%（前期末52.8%）。

	25年3月末		26年3月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	20,408	65.3	20,528	59.6	119
現金及び預金	8,186	26.2	5,908	17.2	△2,277
受取手形及び売掛金	11,223	35.9	13,098	38.1	1,874
固定資産	10,867	34.7	13,890	40.4	3,022
有形固定資産	5,337	17.1	5,524	16.1	187
無形固定資産	1,414	4.5	3,431	10.0	2,017
投資その他の資産	4,115	13.2	4,933	14.3	817
資産合計	31,276	100.0	34,418	100.0	3,141
流動負債	12,233	39.1	13,412	39.0	1,179
未払費用	6,174	19.7	7,450	21.7	1,275
未払法人税等	771	2.5	472	1.4	△299
賞与引当金	1,551	5.0	1,679	4.9	127
固定負債	2,247	7.2	2,323	6.8	75
長期借入金	1,038	3.3	554	1.6	△484
負債合計	14,481	46.3	15,736	45.7	1,254
株主資本	16,399	52.4	17,983	52.3	1,584
非支配株主持分	295	0.9	306	0.9	11
純資産合計	16,795	53.7	18,682	54.3	1,887
負債純資産合計	31,276	100.0	34,418	100.0	3,141

ポイント

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3,182百万円等の収入で、法人税等の支払額1,488百万円等の支出を吸収して、1,535百万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200百万円、有形固定資産の取得による支出210百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出306百万円等を、保険積立金の解約による収入216百万円で吸収できず、557百万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

長期借入金の返済による支出2,309百万円、配当金の支払額725百万円等により、3,256百万円の支出となりました。

(単位：百万円)

	25年3月期	26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	1,681	1,535	△146
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,076	△557	1,519
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,060	△3,256	△2,196
現金及び現金同等物の増減額	△1,454	△2,277	△823
現金及び現金同等物の期首残高	9,641	8,186	△1,454
現金及び現金同等物の期末残高	8,186	5,908	△2,277



中期経営計画の達成に向けて

成長スピードを上げて中期経営計画目標を達成するため 事業ポートフォリオの強化・業務効率の最大化を目指す

①事業ポートフォリオの多様化と拡充

既存サービスの細分化と新たなサービスの創出を進めることで、求職者ニーズに即した多様な職種・職場を提供する。

②グループの再編（事業再編）

グループの編成を見直すことで、アウトプットの最大化と効率化を目指す。

③M&A戦略の見直し

キャッシュアロケーション方針の見直し、ターゲットと投資レベルの見直しを行い成長領域への重点投資を最適化する。

④キャッシュアロケーションの見直し

キャッシュの配分を見直し、戦略的投資および株主還元強化を実現する。

①事業ポートフォリオの多様化と拡充

既存サービスの細分化と新たなサービスの創出を進めることで
求職者ニーズに即した多様な職種・職場を提供する

AS-IS イメージ



既存サービスを細分化
それぞれのサービスの
専門性を高める

価値あるプロダクトを
切り出しサービス化※1

※1 グループ内に蓄積したノウハウや機能をサービスとして切り出し提供する。

TO-BE イメージ

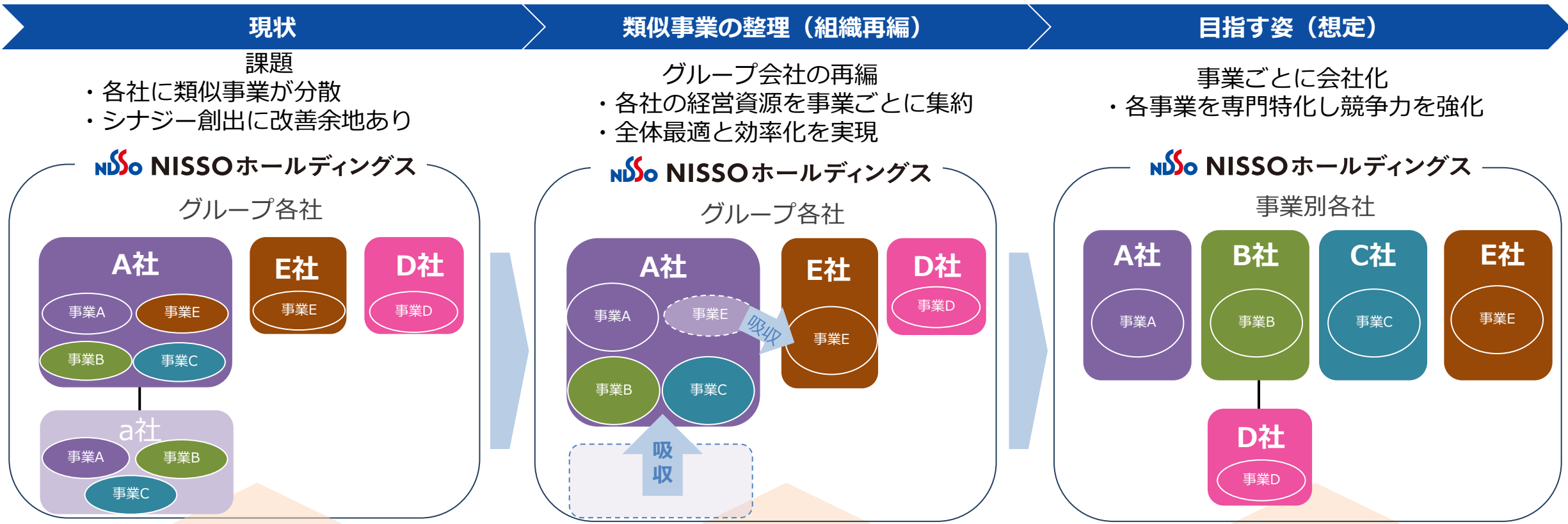


※2 媒体を通じてコンテンツを作成し、課金で収益を得るサービス

②グループの再編（事業再編）

各社に分散している類似事業を整理し、各事業の専門性特化および業務効率の改善により、成長スピードを加速させる組織体制へ

事業再編概念図



経営基盤の強化・効率化
(バックオフィス共通化、データ利活用（人材、顧客データ等）、集中購買/仕入等)

※上記はあくまでイメージであり、今後の検討次第では変更となる可能性があります。

③M & A戦略の見直し

既存市場での事業拡大を最優先としたM&A戦略を策定
NISSO独自の育成・教育のノウハウを活用することで、人材のスキル高度化やサービス領域を拡張

	既存市場	新規市場
既存サービス	<p>①既存事業の規模拡大（人材確保）に向けた同業買収</p> <p>製造派遣／請負</p> <p>技術者派遣／請負 (設備系保全・メンテナンス領域)</p> <p>優先 投資規模 ～120億円 投資配分 ～約80%未満</p>	<p>③既存の強みを活かしつつ新規市場へ進出</p> <p>警備保障サービス</p> <p>技術者派遣／請負 (コンストラクション市場)</p> <p>その他の派遣／請負 (小売、物流、介護福祉、ビルメンテ市場等)</p> <p>投資規模 ～20億円 投資配分 約15%未満</p>
	<p>②既存市場での付加価値を高め、新しい価値を提供</p> <p>シェアード</p> <p>グローバル人材</p> <p>各種コンサル</p> <p>メディア関連</p>	<p>④シナジーに依存しない新規領域で次世代事業を創出</p> <p>新市場 × 新サービス (人材サービス以外)</p> <p>投資規模 ～5億円 投資配分 約5%未満</p>

※投資配分はあくまで目安であり、市場環境や運用判断等により、変更される場合があります。また、状況によっては投資を行わない場合があります。

④ キャッシュアロケーション方針（2026年3月期～2028年3月期累計） NISSO NISSOホールディングス

事業拡大に向けて、M&A投資を最重要項目としてキャッシュアロケーション方針を見直し
 最適な資本構成や株価を意識した配当および自己株式取得による株主還元の強化にも注力

3年累計のキャッシュアロケーションイメージ



※市場環境や運用判断等により、変更される場合があります。

働きものを、幸せものに。



NISSOホールディングス

本資料で記述している将来予測及び業績予想は、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〉

NISSOホールディングス株式会社 広報・IR部

電話 045-777-7630

E-mail ir@nisso-ir.com

URL <https://www.nisso-hd.com>