



人を育て 人を活かす

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2四半期

決算説明会資料

2022年11月10日開催予定

2023年3月期 第2四半期 実績

- 前年同期比で増収減益
- 製造系人材ニーズは堅調、在籍人数は増加
- エンジニアニーズは堅調、売上高は前年同期比で増加
- 自動車関連の稼働は緩やかに回復
- 電子デバイスのPC・通信機器関連の部品需要は減少も半導体需要は継続
- 労働市場での採用競争がエスカレート、採用活動を強化

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



1

2023年3月期 第2四半期 決算概要

(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。
- 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）の影響が継続、粗利は低下。
- プロモーションの強化等、採用への投資は継続、販管費は増加、粗利の低下もあり、減益。
- その他の事業（介護・福祉系サービス）は増収、減益。

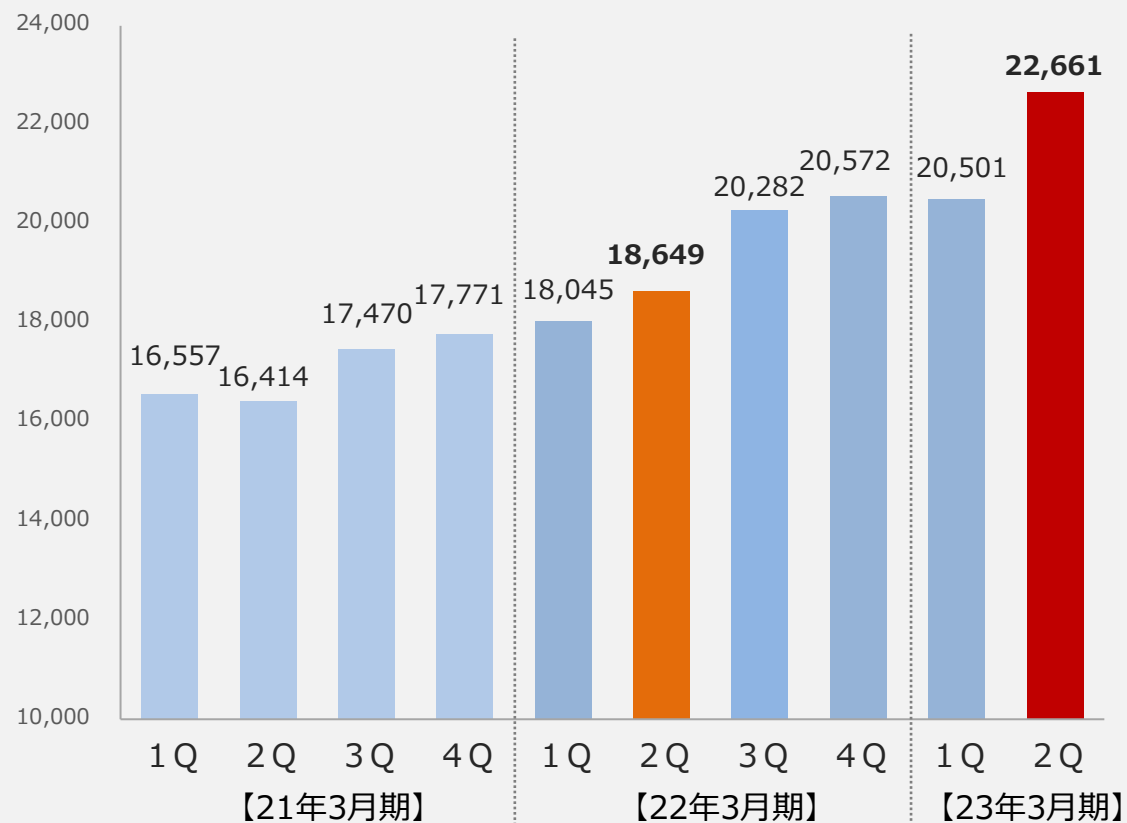
	22年3月期 第2四半期		23年3月期 第2四半期		対前年同期比	
	実績	百分比	実績	百分比	増減額	増減率
売上高	36,694	100.0%	43,162	100.0%	6,468	17.6%
売上総利益	6,035	16.4%	6,587	15.3%	552	9.2%
販管費	5,211	14.2%	6,077	14.1%	866	16.6%
営業利益	824	2.2%	510	1.2%	△ 314	△38.1%
経常利益	908	2.5%	582	1.3%	△ 325	△35.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	587	1.6%	347	0.8%	△ 240	△40.9%

2023年3月期 四半期単位の連結業績



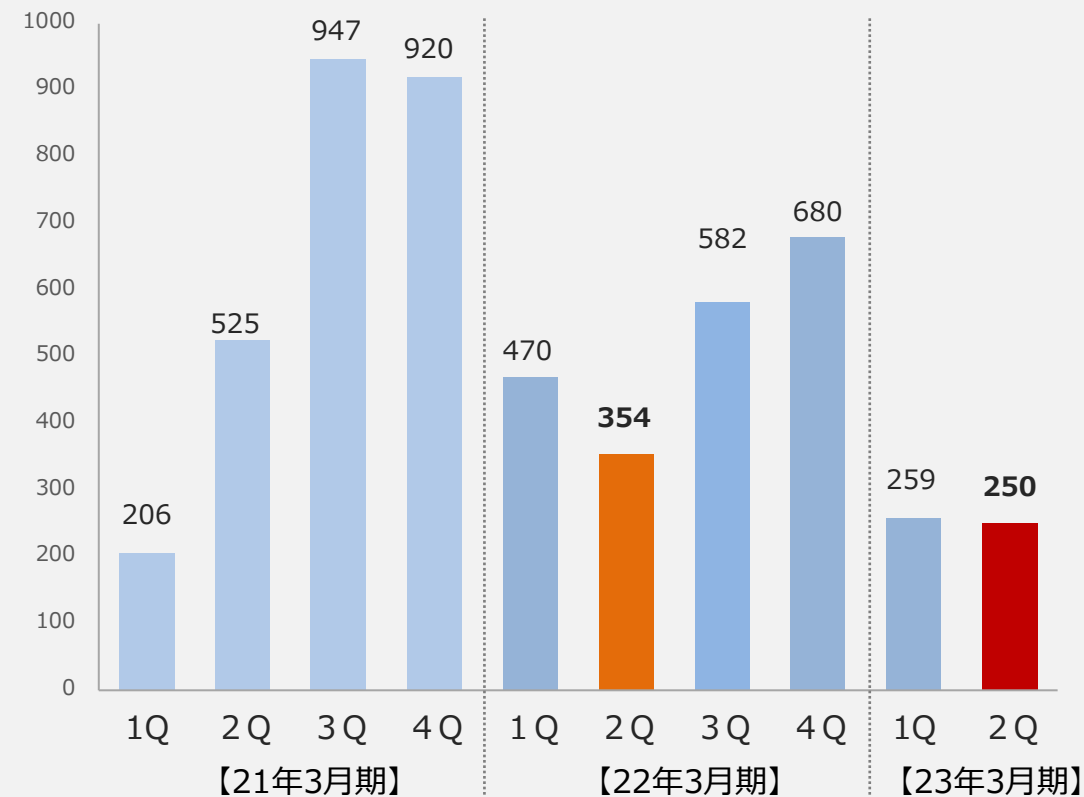
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



売上高について

売上高は、在籍人数の増加及び請求単価の上昇により14.4%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）の影響が継続。
- 製造系人材ニーズは堅調、採用特典（インセンティブ）の強化等もあり、粗利が低下。
- プロモーションの強化等、採用への投資は継続、販管費は増加。

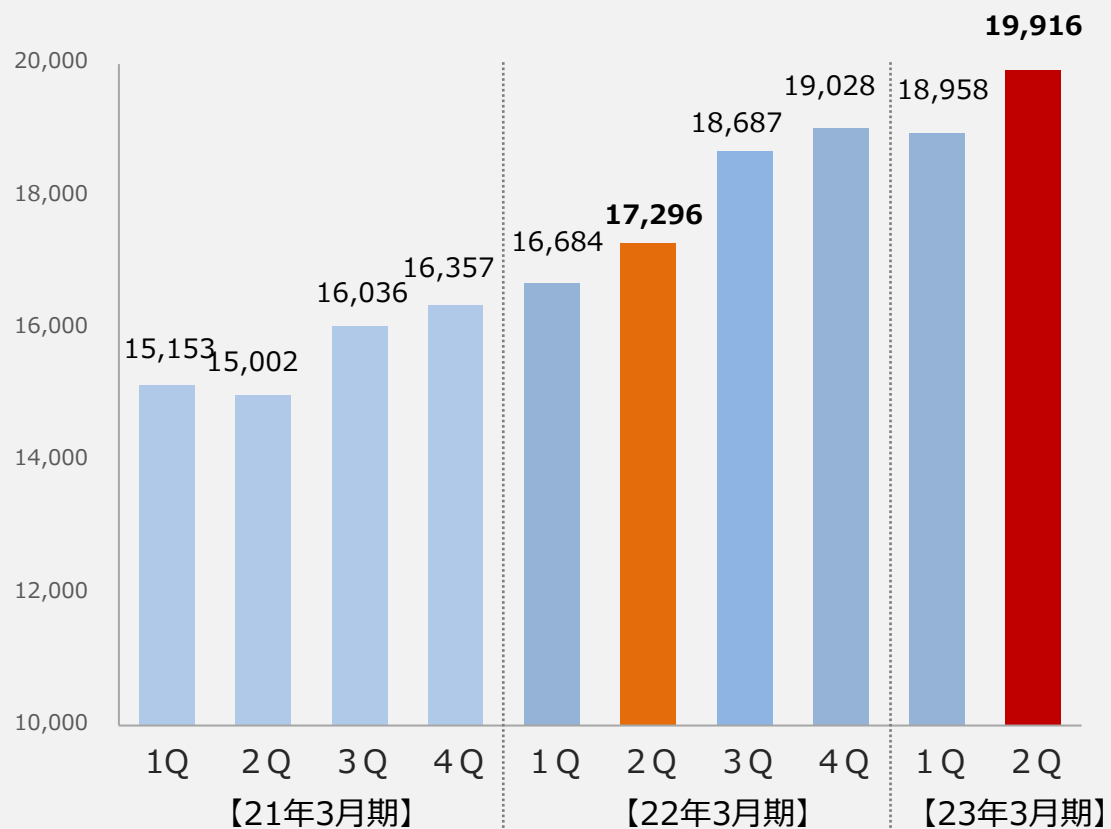
（単位：百万円）

	22年3月期 第2四半期		23年3月期 第2四半期		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	33,981	100.0%	38,875	100.0%	4,893	14.4%
売上総利益	5,780	17.0%	6,137	15.8%	356	6.2%
販管費	4,917	14.5%	5,582	14.4%	664	13.5%
営業利益	863	2.5%	554	1.4%	△308	△35.7%
経常利益	888	2.6%	627	1.6%	△260	△29.3%
四半期純利益	571	1.7%	385	1.0%	△186	△32.6%

2023年3月期 四半期単位の単体業績

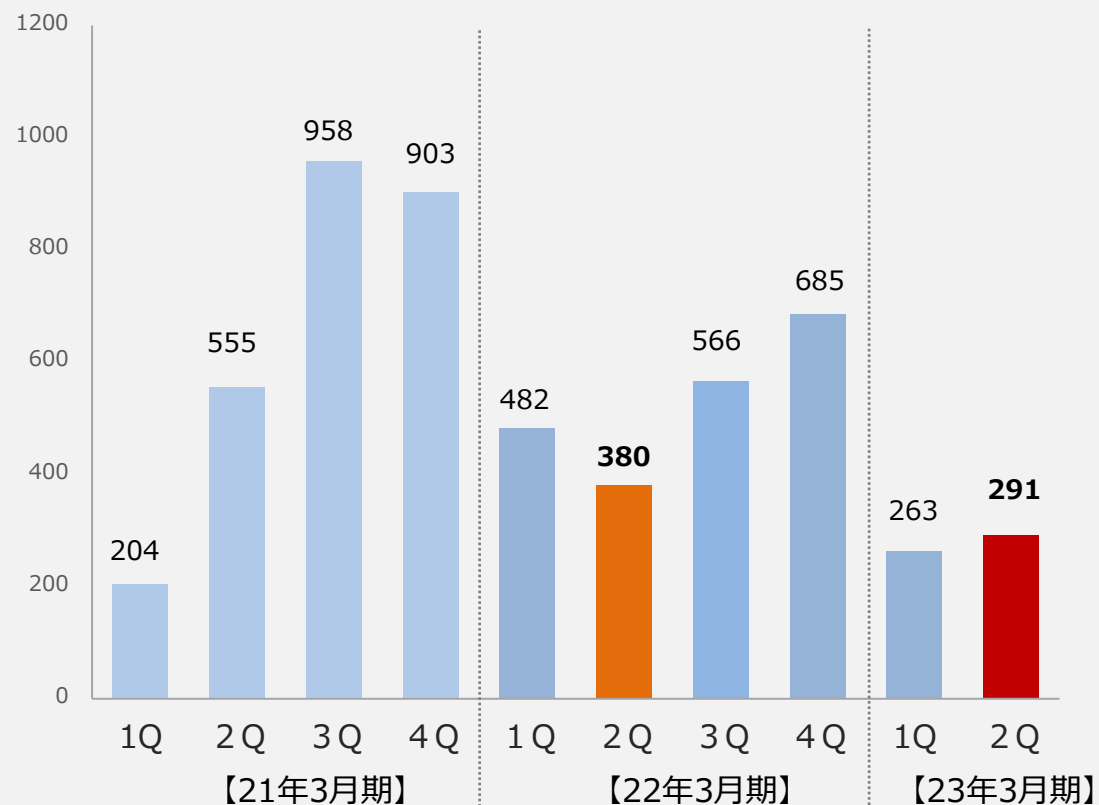
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)





2

2023年3月期 第2四半期 活動の概況

連結業績

売上高	43,162百万円	(前年同期比 6,468百万円/17.6%)
営業利益	510百万円	(前年同期比 △314百万円/△38.1%)

単体業績

● 業種別売上高 (前年同期比)

自動車	… +15.9%
電子デバイス	… +17.2%

● 期末在籍者数

15,730名 (前期末比+785名)

● 一人当たり売上高/月

418千円 (前年同期比+11千円)

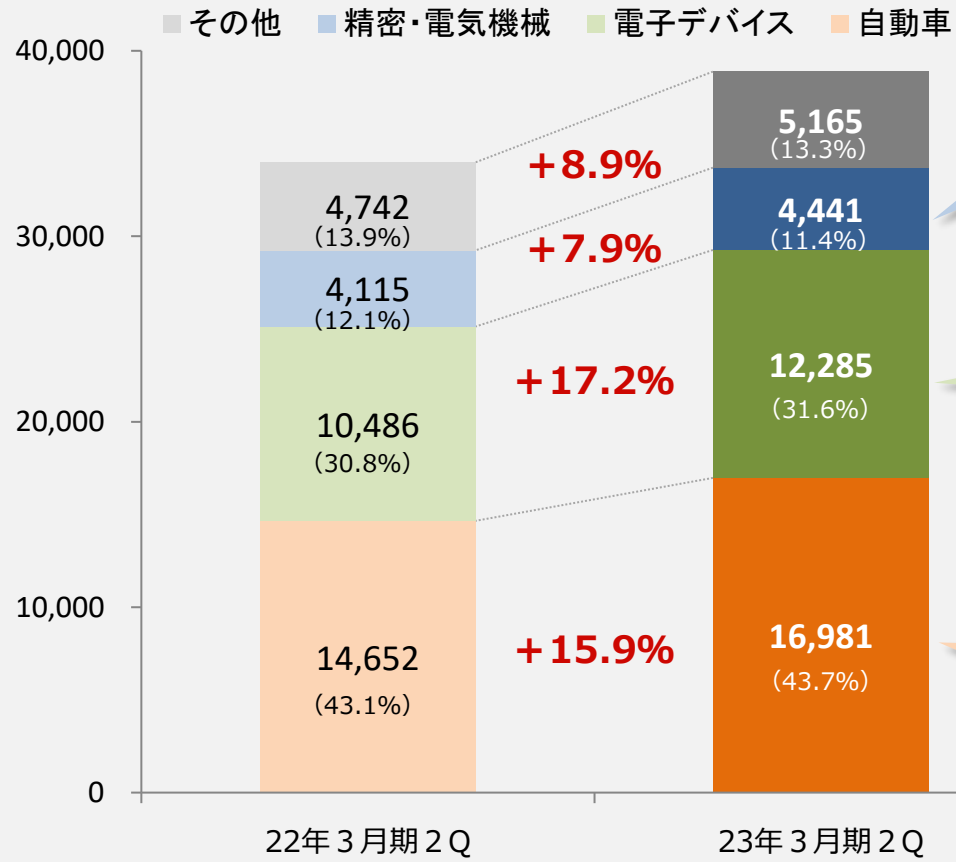
- ・自動車関連では、前年同期比で15.9%増加。半導体不足等、部品不足による稼働減少の影響が継続も、在籍人数の増加及び請求単価上昇により売上高は増加。
- ・電子デバイス関連では、前年同期比で17.2%増加。PC・通信機器関連の部品需要減少も、半導体需要は継続。在籍人数の増加及び請求単価上昇により売上高が増加。

- ・在籍人数は、前期末比で785名増加。自動車、電子デバイスを中心に在籍人数が増加。

- ・一人当たりの売上高は、自動車関連での半導体不足等、部品不足による稼働減少の影響が継続も、請求単価上昇もあり、売上高は増加。

2023年3月期 第2四半期 業種別売上高（単体）

売上高構成比 （単位：百万円）



※（ ）内%は全売上高比、赤字の%は、前期比伸長率

【精密・電気機械】

前年同期比で7.9%増加。在籍人数の緩やかな増加もあり売上高は増加。

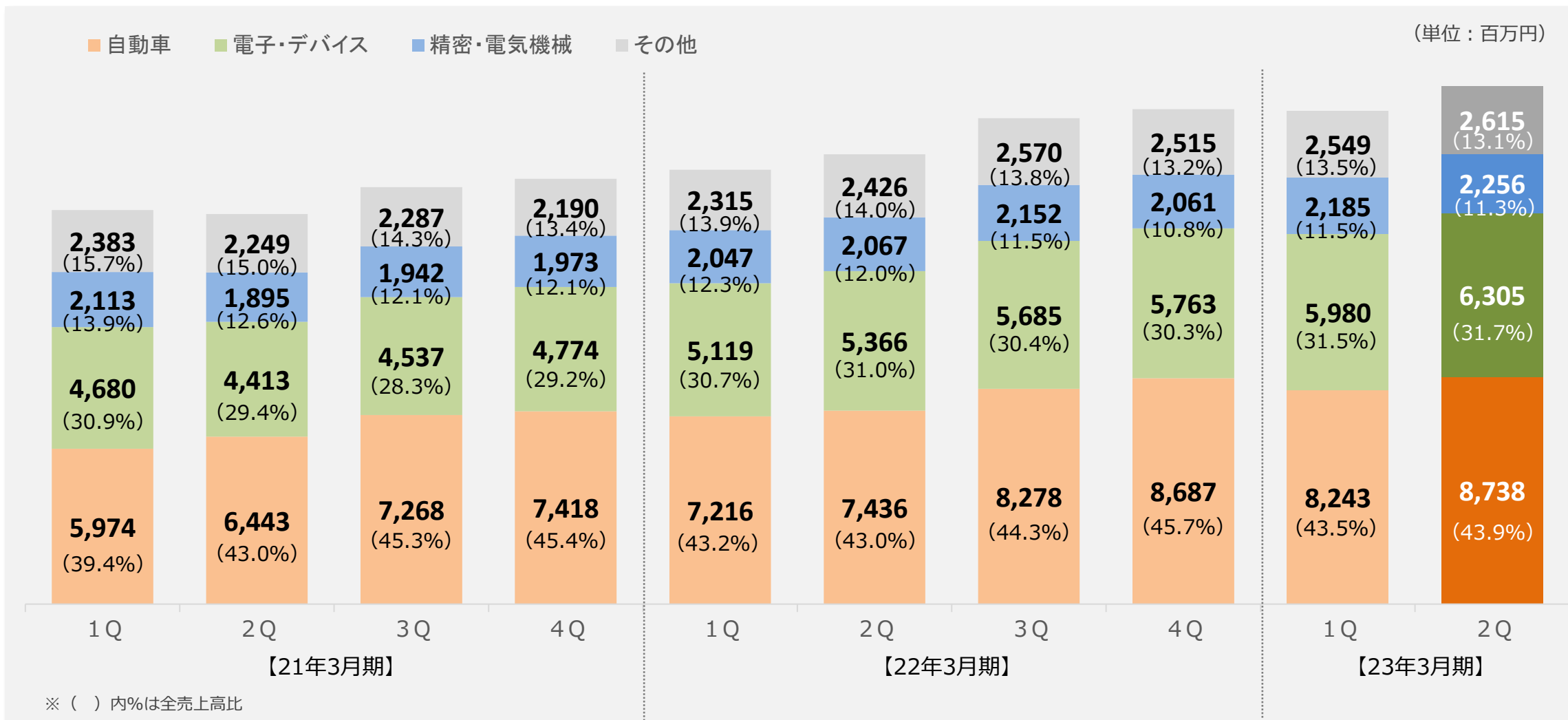
【電子デバイス】

前年同期比で17.2%増加。PC・通信機器関連の部品需要減少も、半導体需要の継続により在籍人数が増加、請求単価の継続的上昇もあり、2Qの売上高は上場来、過去最高を更新。

【自動車】

前年同期比で15.9%増加。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）の影響が継続するも、人材ニーズは堅調、在籍人数は増加。請求単価の継続的上昇もあり2Qの売上高は上場来、過去最高を更新。

2023年3月期 四半期単位業種別売上高（単体）



アカウント企業について（単体）

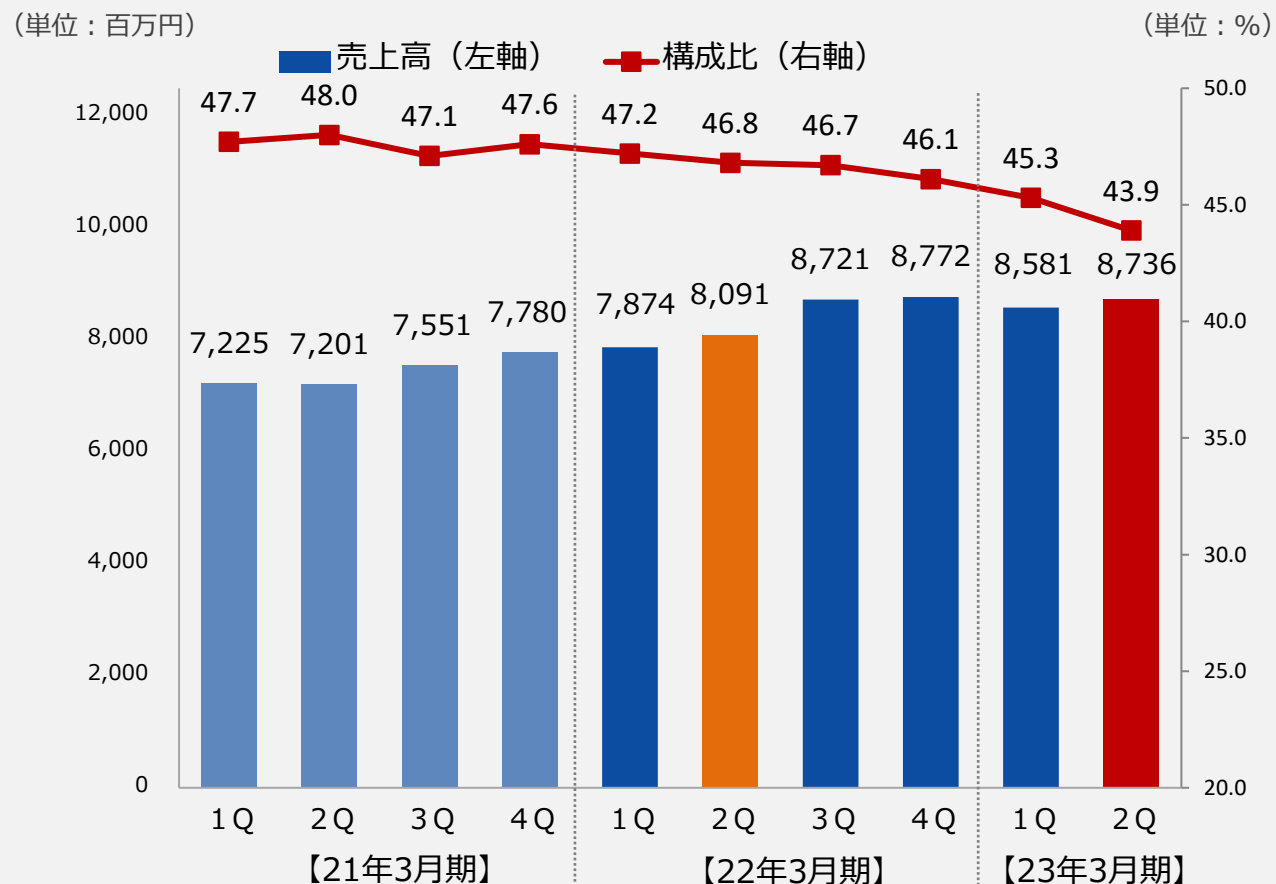
ポイント①

アカウント企業グループの2Qとしての売上高は、上場来、過去最高を更新。

ポイント②

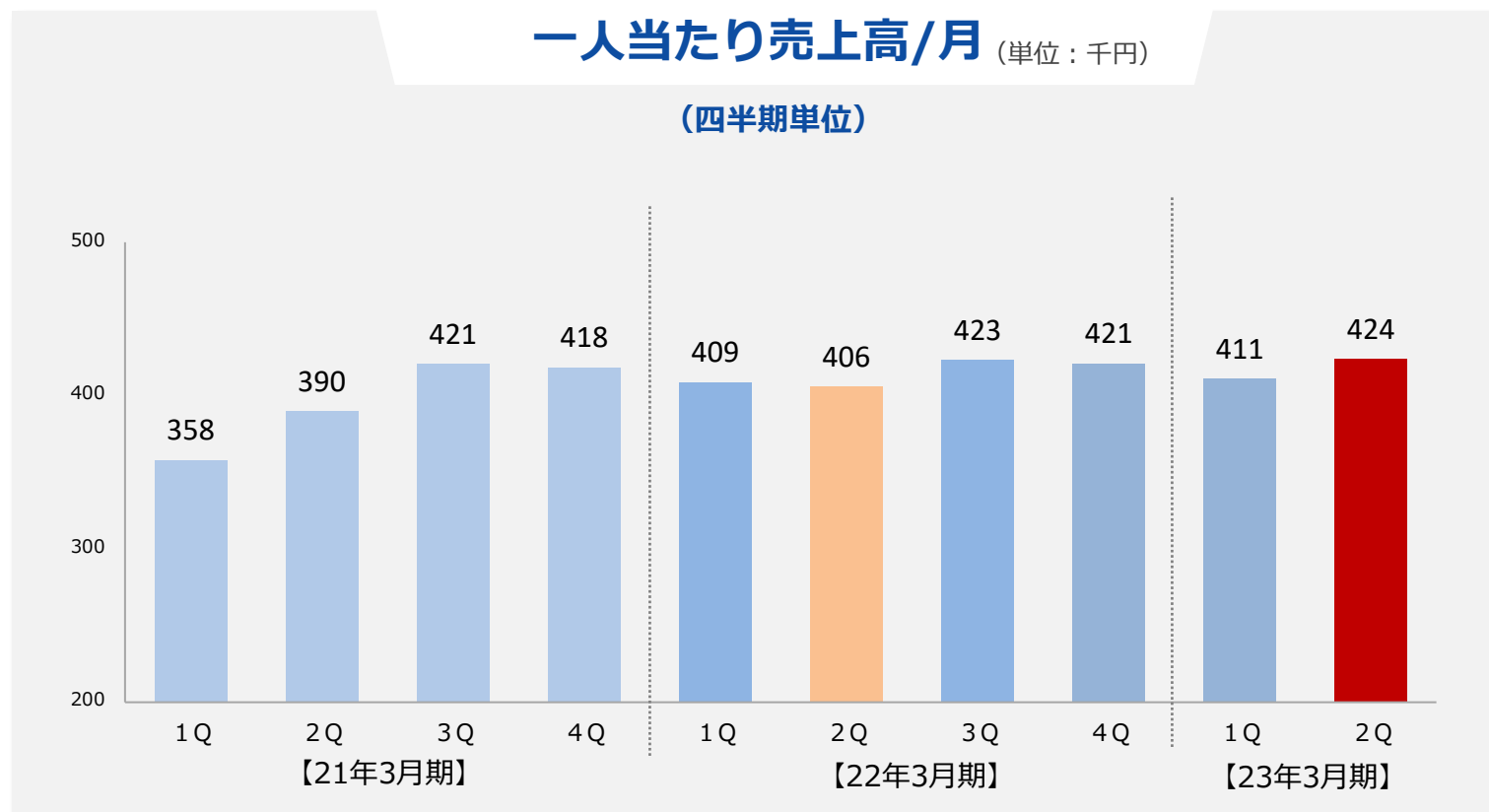
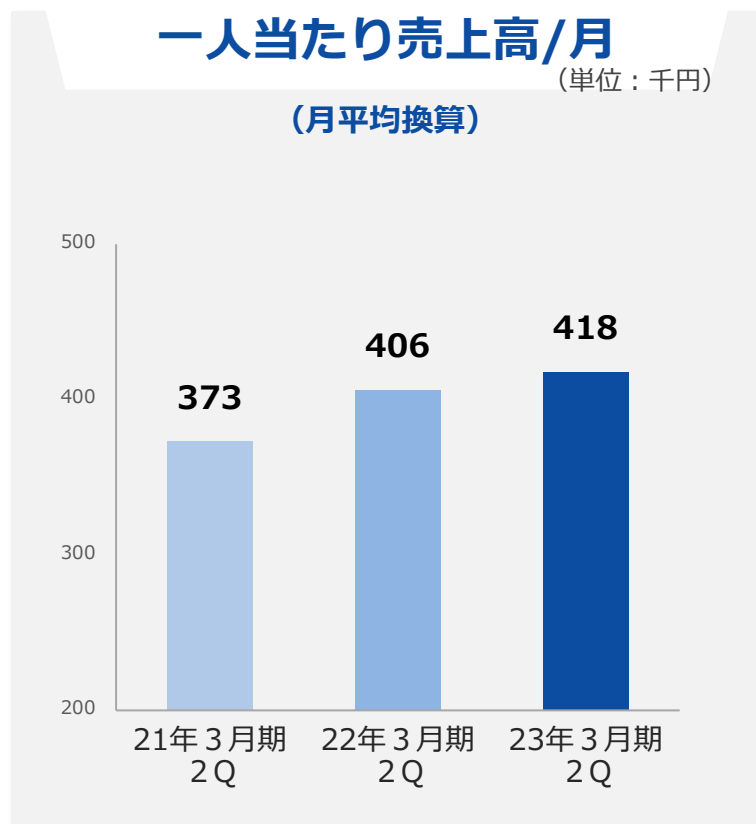
- ・自動車、半導体関連での増員、請求単価上昇もあり売上高は増加。
- ・自動車系企業グループでは、半導体不足等、部品不足による稼働（稼働日数、残業時間、休出時間等）減少の影響が継続。
- ・電子デバイス系企業グループでのPC、携帯端末需要の減少、アカウント外取引先の拡大等もあり、構成比は前年同期比で減少。

アカウント企業グループ売上高



一人当たり売上高/月（単体）

- 2023年3月期 2Q累計 <全社> 一人当たり売上高 418 /月 千円（前年同期比 +11千円）
- 一人当たりの売上高は、半導体不足等、部品不足による稼働減少の影響が継続も、請求単価上昇もあり前年同期比で増加。



在籍人数（単体）

前期末比

+785名（+5.3%）

ポイント①

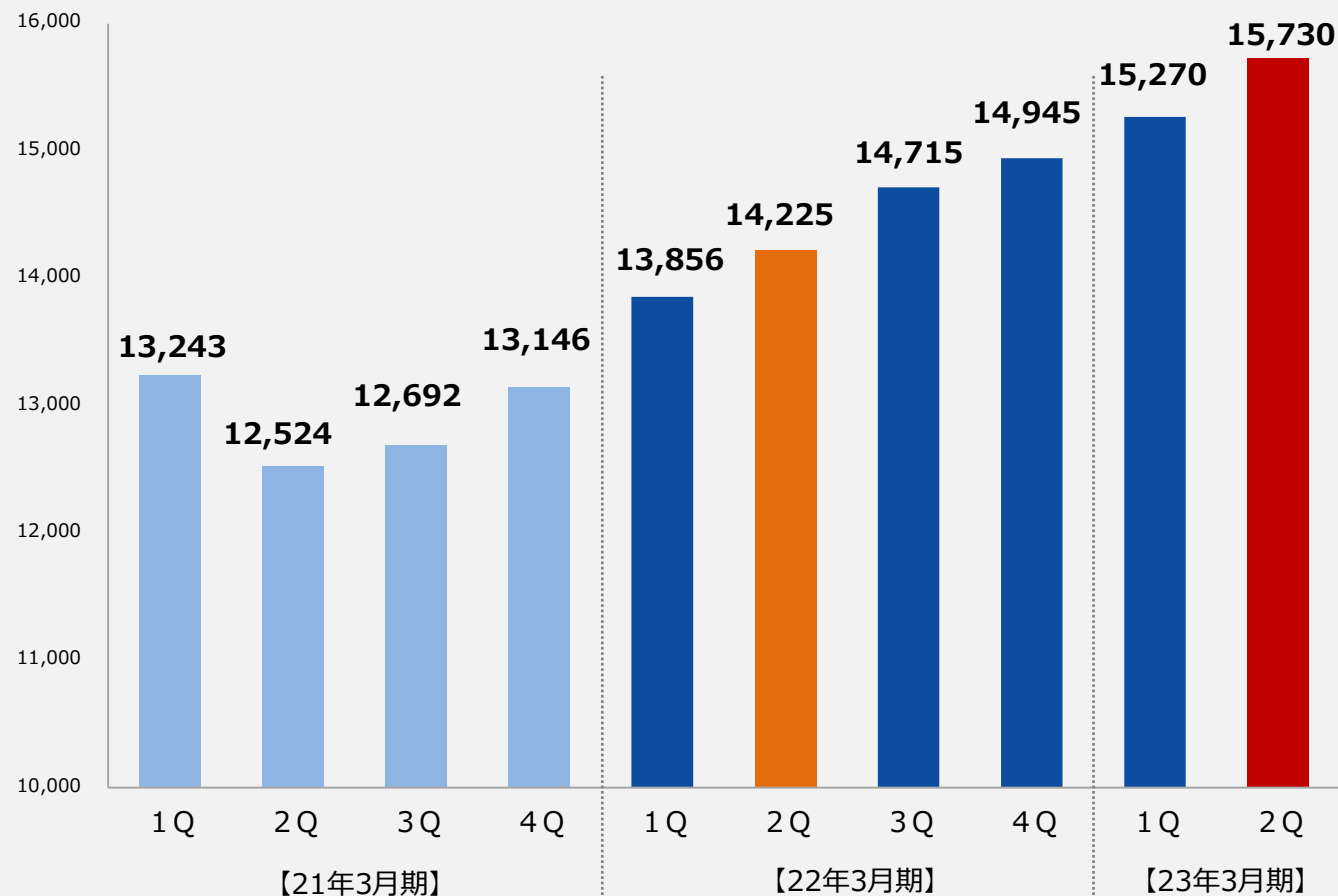
人材ニーズは引き続き堅調、採用競争はエスカレートするも、テレビCMなどプロモーションの強化もあり在籍人数は順調に増加。

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）



教育実績（単体）

ポイント①

エンジニアの増加、訓練施設の効率的活用により受講者数が増加。

ポイント②

半導体関連企業の人材不足に対応するため、熊本県に全国9か所目となる研修施設を開所する計画を発表。
※詳細は、トピックスに掲載。

● 2023年3月期 第2四半期 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 2Q (7月～9月)	23年3月期 2Q (7月～9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	62	147	+85
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 SEAJ教育 (半導体に特化した安全教育)	79	283	+204
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	1,369	1,515	+146
	合 計	1,510	1,945	+435



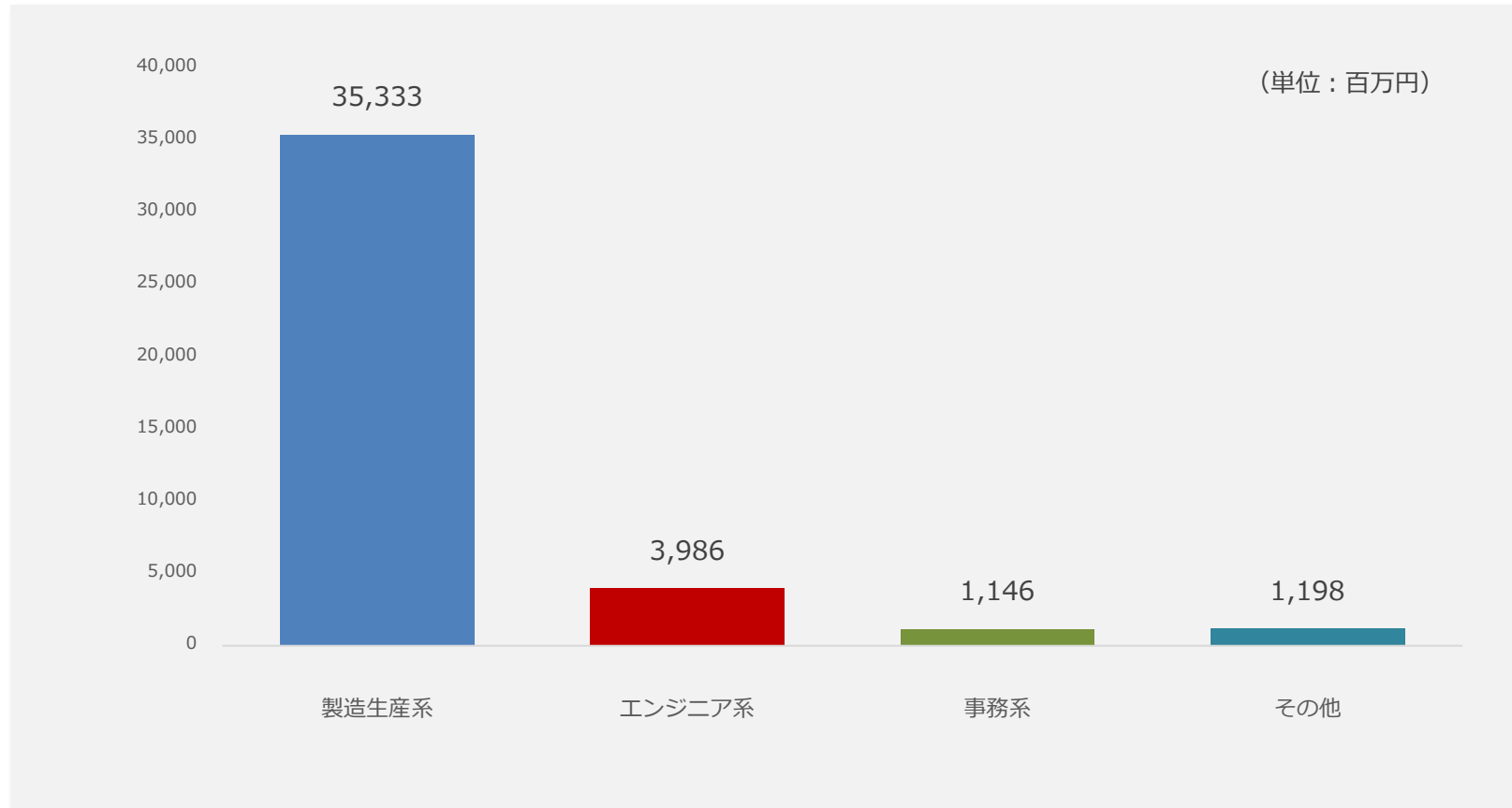
3 セグメント別業績について (2023年3月期 第2四半期)

セグメント（サービス）別売上高



2023年3月期 第2四半期
総合人材サービス事業

2023年3月期 第2四半期
その他の事業



※売上高については、内部取引消去後の数値を記載

製造生産系人材サービスについて



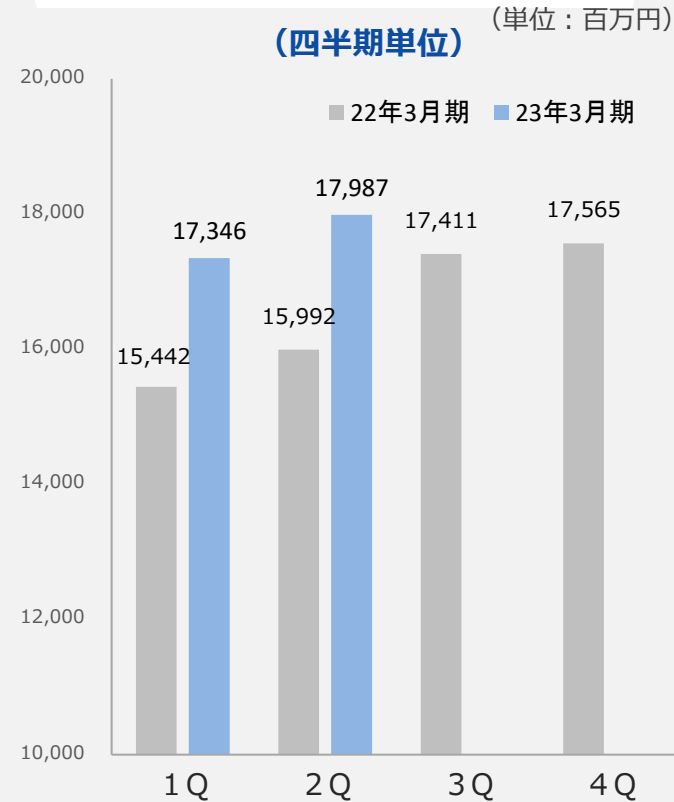
売上高について

2Qの製造生産系サービスの売上高は、在籍人数の順調な増加もあり、前年同期比で12.5%増加。

在籍人数について

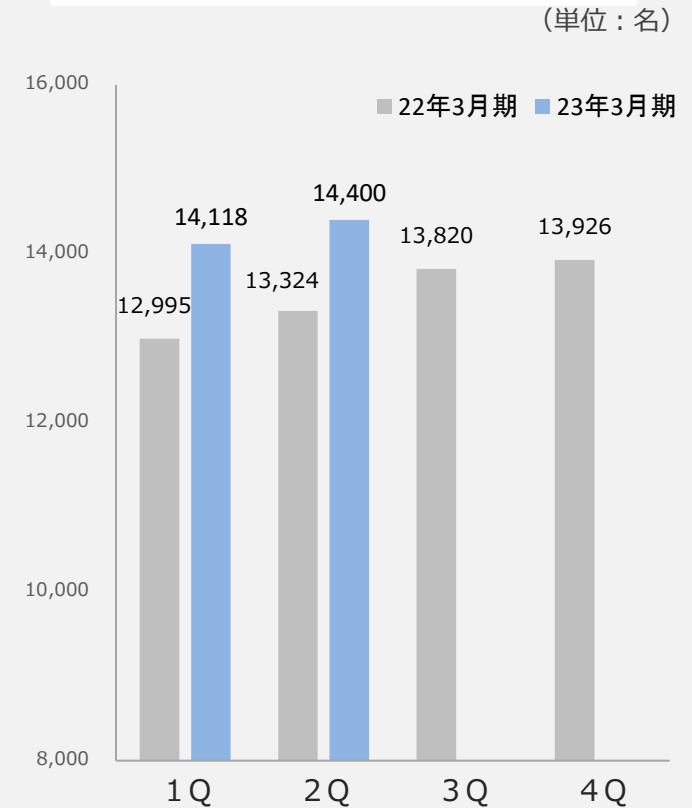
製造生産系の在籍人数は、前年同期比で1,076名増加。製造生産系の人材ニーズは堅調、テレビCMなどプロモーションの強化もあり在籍人数は順調に増加。

製造生産系 売上高



※売上高については、内部取引消去後の数値を記載

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



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2.7%増加。

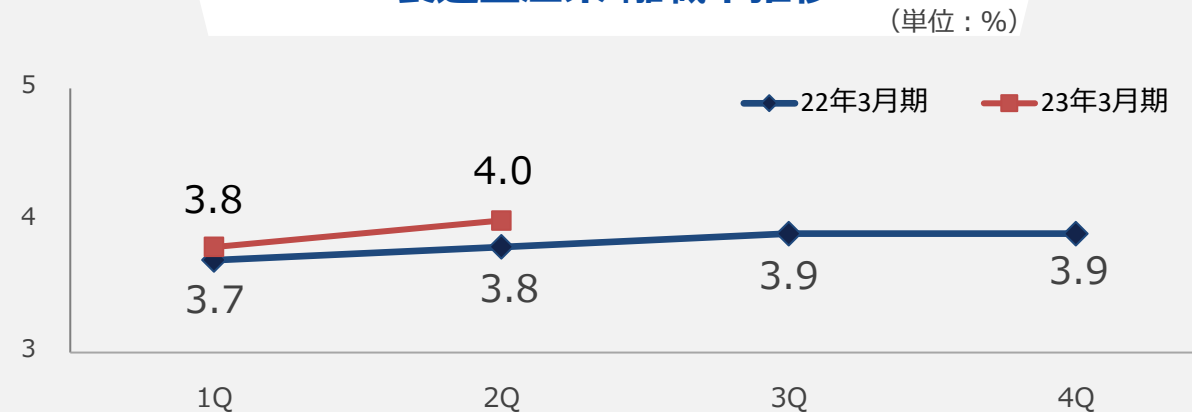
製造生産系 一人当たり売上高/月



離職率について

製造生産系の離職率は、前年同期比で0.2ポイント低下も、4%以内を維持。

製造生産系 離職率推移



エンジニア系人材サービスについて



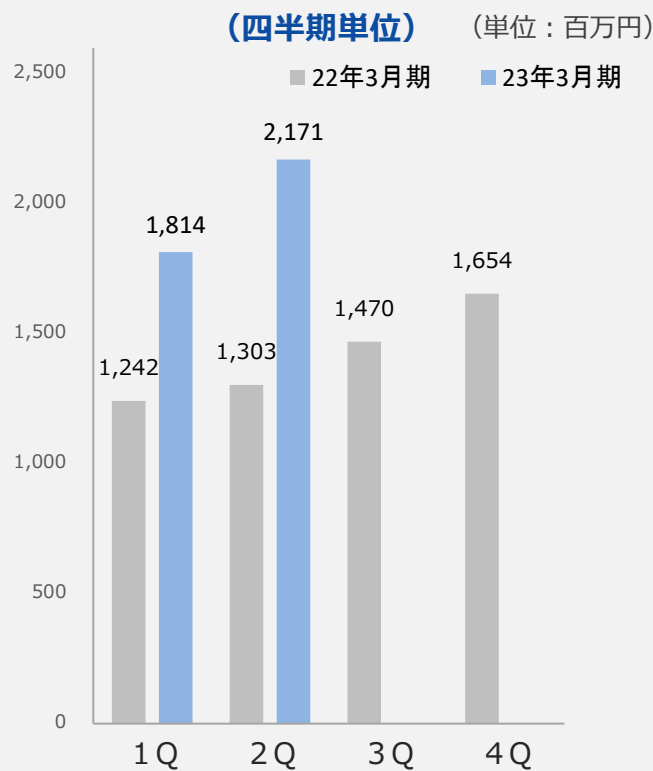
売上高について

2Qのエンジニア系の売上高は、前年同期比で66.6%増加。

在籍人数について

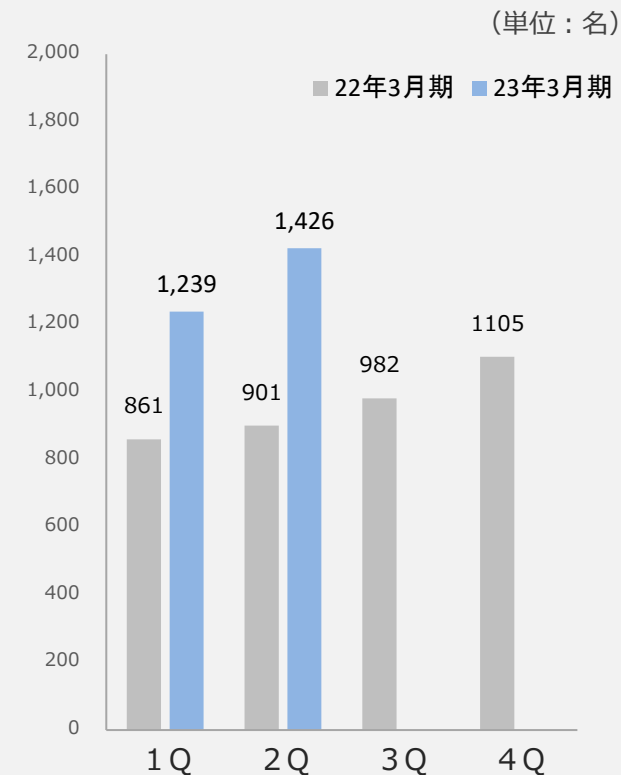
エンジニア系の在籍人数は、前年同期比で525名増加。採用の強化、エンジニアへのキャリアチェンジ推進、教育施設の効率的活用等により増加。

エンジニア系 売上高



※売上高については、内部取引消去後の数値を記載

エンジニア系 期末在籍人数

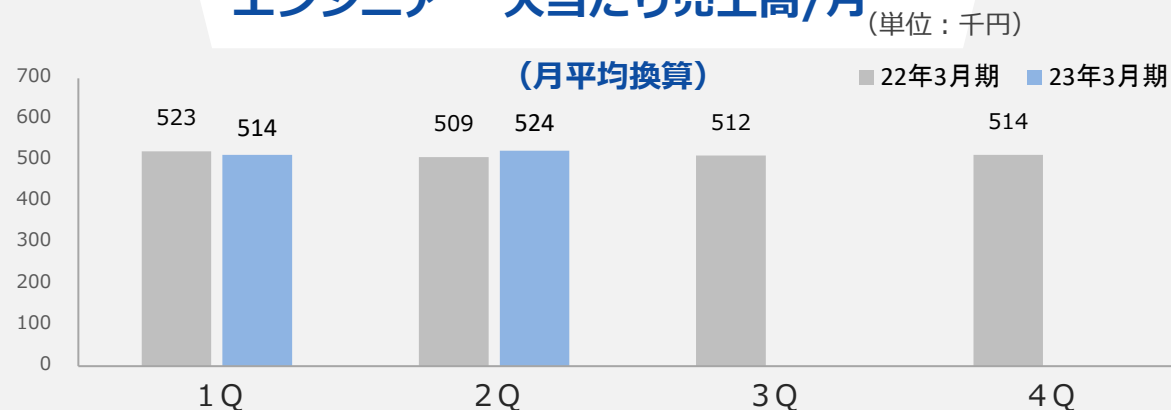


エンジニア系人材サービスについて

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3.1%増加。

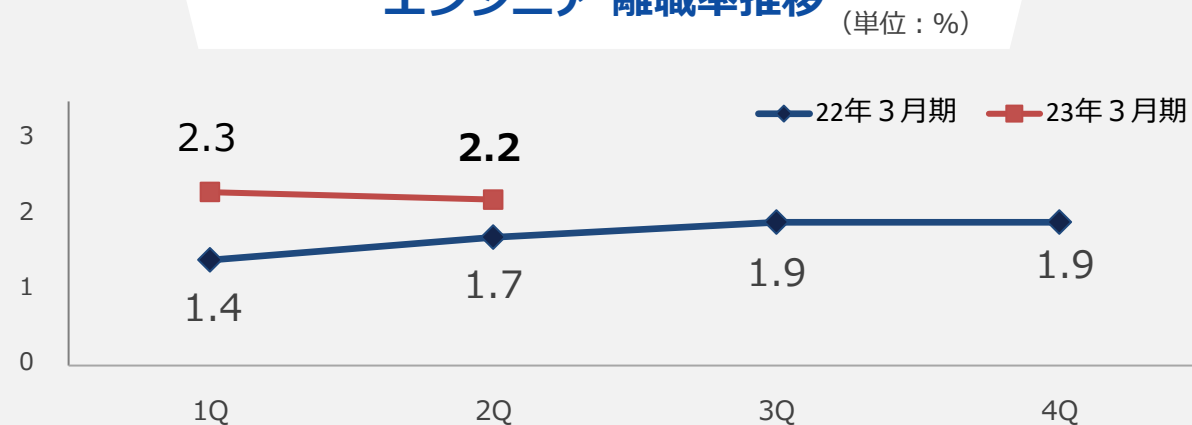
エンジニア 一人当たり売上高/月



離職率について

エンジニアの離職率は、前年同期比で0.5ポイント低下。在籍人数の増加もあり、前年同期比で低下も、低水準で推移。

エンジニア 離職率推移



エンジニア系（半導体分野）人材サービスの成長に向けて



中期経営計画では、ESを起点にCS、SSを上昇させ、行政や地域社会との連携も積極的に行っていく事を、成長サイクルのイメージとして描いています。その具体化に向けて、着実に取り組んでまいります。

熊本に研修センターを開所予定

半導体関連企業の人材不足に対応するため、既存の研修施設のノウハウ生かし教育実施者数の増加を目指します。

- ・当社は、熊本県菊池郡大津町に半導体向け研修センターを開所する計画を発表。
- ・今までの研修施設で培ったノウハウを更に高めた研修設備と研修プログラムを運用予定。

東北半導体・エレクトロニクスデザイン研究会への参画

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」に参画する事になりました。

URL:https://www.tohoku.meti.go.jp/s_monozukuri/topics/220803.html

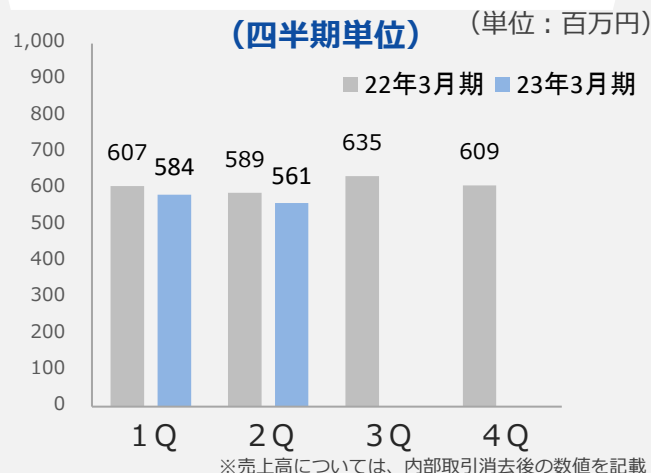


事務系・その他の人材サービスについて

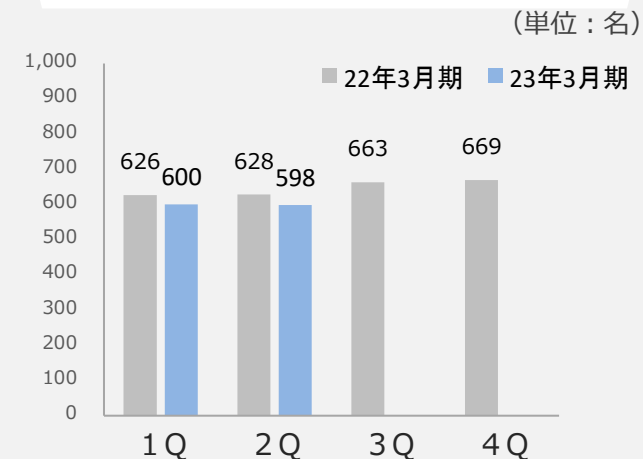
事務系人材サービスについて

2Qの事務系の売上高は、在籍人数の減少が継続しており、前年同期比で4.7%減少。

事務系 売上高



事務系 期末在籍人数



その他の人材サービスについて

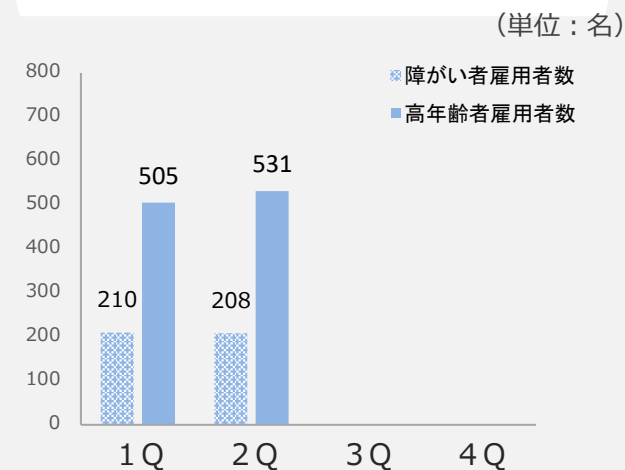
- ・株式会社ニコン日総プライムでは、高年齢者社員が活躍できるモデルを構築。
- ・日総ぴゅあ株式会社では、障がい者社員が活躍できるモデルを構築。

※株式会社ニコン日総プライムを2022年7月1日付で連結子会社化しました。出資持分の変更に伴い、ニコン日総プライムの売上高を、2Qより計上しております。

その他 売上高



高年齢者・障がい者在籍人数



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、前期末以降、緩やかに回復。
- 売上高は、入居者数の緩やかな回復もあり、前年同期比で0.2%増収。

● 介護・福祉系サービス実績

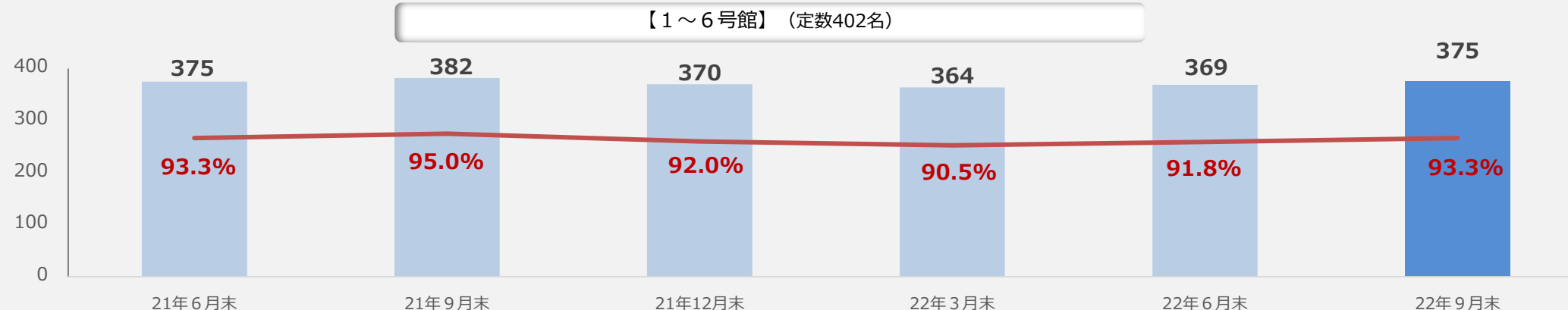
(単位：百万円)

	22年3月期 第2四半期	23年3月期 第2四半期	対前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,494	1,497	3	0.2%

施設入居者数

(単位：名)

■ 入居者数 — 入居率



株式会社ニコン日総プライムを連結子会社化

当社は、持分法適用関連会社であった株式会社ニコン日総プライムの出資持分を追加取得し、2022年7月1日に連結子会社化しました。

同社においては、人材派遣事業の充実を図るとともに、高年齢者社員の活躍を支援し、継続して働くことができる雇用機会の開拓と確保、仕組みの構築に取り組んでおります。人材育成のノウハウや、さまざまなキャリア形成支援を強化し、多様な働き方を提案推進する体制を構築してまいります。

オンライン医療時代に向けた医療DX領域の新事業を展開

当社とドクターズ株式会社(本社：東京都港区、代表取締役社長兼CEO 柳川 貴雄、以下、「ドクターズ」)は、強みとノウハウを活かし、デジタルヘルスを活用した新たな「医・人・働」サービスを創出することが、両社の企業価値向上に資すると判断し、ドクターズとの間で、資本参加を含む業務提携の基本合意契約を締結いたしました。

業務提携の具体的な内容等については、今後協議を進めてまいります。

URL: <https://doctors-inc.jp/>

4 今後の見通し（2023年3月期）

2023年3月期 通期連結業績予想



通期連結業績予想では、半導体不足、部品欠品の影響が一定程度続くことを想定しておりますが、増収増益を見込んでおります。

■ 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）

	22.3期実績		23.3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	77,549	100.0%	88,600	100.0%	11,050	14.2%
営業利益	2,087	2.7%	2,700	3.0%	612	29.4%
経常利益	2,369	3.1%	2,700	3.0%	330	13.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,696	2.2%	1,800	2.0%	103	6.1%

5 株主還元方針

株主還元方針

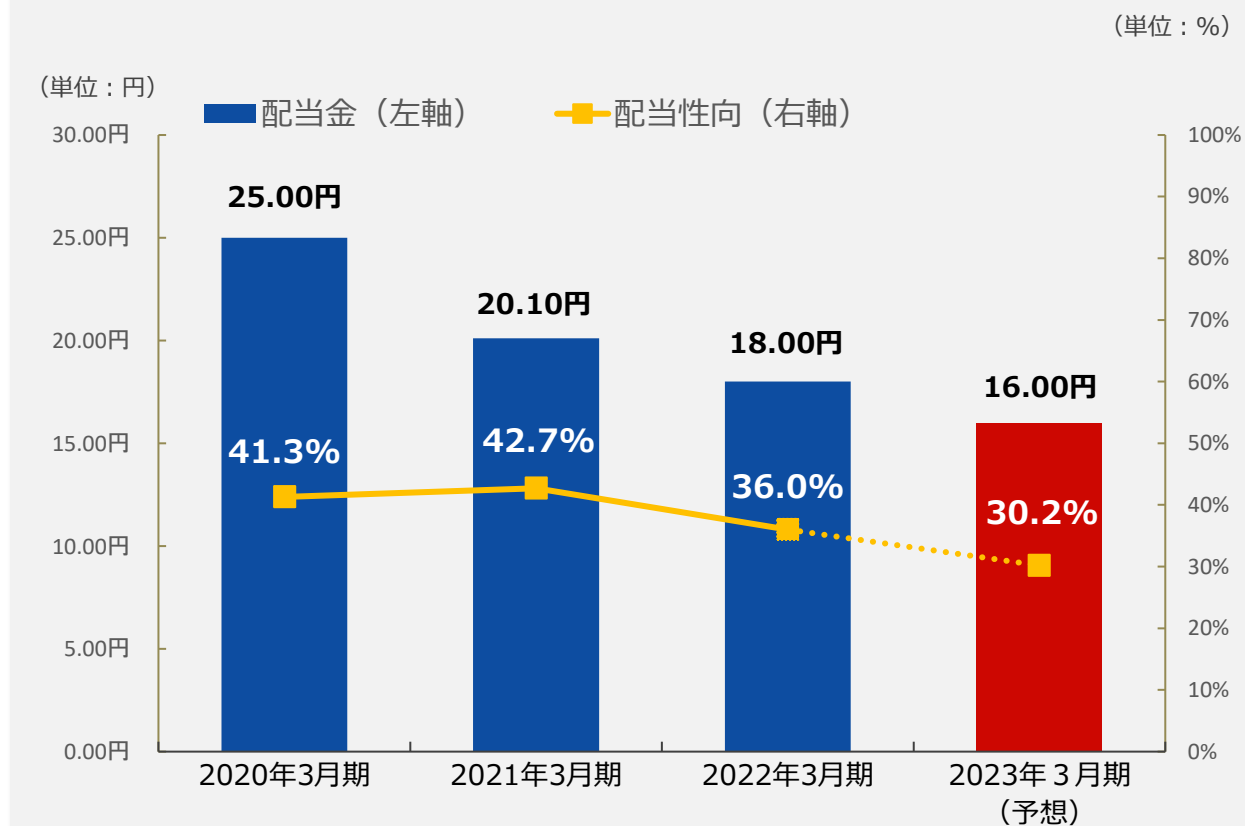
基本方針

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。

2023年3月期の配当予想

一株当たり配当金額16.00円（連結配当性向30.2%）を予想しております。

配当金と配当性向



※2021年3月期の配当金には、創業50年記念配当5円00銭を含んでおります。

6 補足資料

連結貸借対照表

(単位：百万円,%)

	22年3月末		22年9月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	19,068	69.4	19,648	70.4	580
現金及び預金	8,779	32.0	7,933	28.4	△846
受取手形及び売掛金	9,390	34.2	10,822	38.8	1,431
固定資産	8,394	30.6	8,256	29.6	△138
有形固定資産	4,578	16.7	4,556	16.3	△22
無形固定資産	1,667	6.1	1,583	5.7	△83
投資その他の資産	2,149	7.8	2,117	7.6	△32
資産合計	27,462	100.0	27,904	100.0	442
流動負債	10,411	37.9	11,009	39.5	598
未払費用	5,381	19.6	5,848	21.0	467
未払法人税等	395	1.4	434	1.6	38
賞与引当金	1,058	3.9	1,367	4.9	308
固定負債	3,492	12.7	3,348	12.0	△143
長期借入金	2,509	9.1	2,264	8.1	△245
負債合計	13,903	50.6	14,358	51.5	455
株主資本	13,540	49.3	13,287	47.6	△252
非支配株主持分	-	-	238	0.9	238
純資産合計	13,559	49.4	13,546	48.5	△13
負債純資産合計	27,462	100.0	27,904	100.0	442

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

(株)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。

④全体

上記の結果、前期末比で資産合計が1.6%増加、負債合計が3.3%増加、純資産合計が0.1%減少となった結果、自己資本比率は47.7%となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22年3月期 第2四半期	23年3月期 第2四半期	増減額
	金額	金額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,191	△96	△1,288
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,302	113	1,416
財務活動によるキャッシュ・フロー	△713	△863	△149
現金及び現金同等物の増減額	△824	△846	△21
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	5,048	7,927	2,878

Point

- ① 営業活動によるキャッシュ・フロー
当四半期は、税金等調整前四半期純利益582百万円等の収入で売上債権の増加額767百万円等の支出を吸収できず、96百万円の支出となりました。
- ② 投資活動によるキャッシュ・フロー
当四半期は、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入251百万円等により、113百万円の収入となりました。
- ③ 財務活動によるキャッシュ・フロー
配当金の支払611百万円等の支出により、863百万円の支出となりました。



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 広報・IR部

電話 045-777-7630

E-mail ir@nisso-ir.com

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