

LIVE
レポート
REPORT

SMBC日興IRフォーラム2019

6569

日総工産

NISSO 日総工産株式会社



代表取締役会長
清水 竜一氏



日総グループの事業概要と成長戦略について

会社概要・プロフィール

●製造系人材サービス事業

- 1971年 日総工産設立。溶接関連事業からスタート
オイルショック後に「工場ライン請負」事業へ転換
- 1980年 日総工産設立。製造請負業中心に
事業展開
- 2004年 製造派遣事業を開始

●総合人材サービス事業が売上の96%

- 派遣契約は当社と派遣先メーカーで契約、
派遣労働者は当社と雇用契約を結ぶが、指揮命令
はメーカー
- 請負契約は当社と注文主であるメーカーが契約、
請負労働者は当社と雇用契約を結び、作業指示は
当社が行う

●人事戦略・顧客戦略

- アカウント企業(上位取引先)を中心とした重要顧客
に技能社員を配属することで、単価引上げと収益性
向上を目指す

特徴・強み

●上位取引先との強固な信頼関係

- 取引先企業数(2019年3月末): 701社。
自動車、電子部品・デバイス関連企業が中心
- 上位取引先50社(アカウント企業)が売上の44%を
占める(2020年3月期2Q)
- アカウント企業には経営層へ当社独自提案が可能
で、生産計画を共有し、計画的な人員配置を実施
- アカウント企業を増やすことで成長を目指す

●自社テクニカルセンター・トレーニングセンターで研修

- 宮城県・長野県・福岡県にテクニカルセンター、4拠
点にトレーニングセンターがあり、社員研修を実施
- 雇用の安定や研修により、離職率は4.6%に低下

●採用活動

- 自社求人サイトの活用で採用コストを抑え効率的な
採用活動を展開
- 全国77拠点と特設会場(40か所/日)で採用活動

中長期戦略

●中期経営計画最終年度(2022/3期)の数値目標

- 売上高1,012億円(2019/3期実績691億円)
営業利益73億円(同上28.6億円)
当期純利益50億円(同上20.5億円)

●中期経営計画達成のシナリオ・環境

- 育成・報酬・福利厚生充実で従業員の評価を高め、
優秀な人材の定着で顧客の評価を高め、
稼働数・単価上昇で業績を高める
- メーカーの雇用構造改革で、期間工から派遣労働者
へ切り替え需要続く
- 大手企業は質を求めて人材会社を集約中で、
当社シェアが拡大する方向
- 教育を通じて技能を身に着けた社員の増加により、
単価は上昇、離職率も低下傾向
- 自社サイトからの入社数の向上で、採用単価を抑制

配当政策・ESG

●配当性向30%以上を継続

- 2020年3月期予想は25円(配当性向30.4%)を予想、
2019年3月期の18.5円から増配予想

●ESGの取り組み

- 環境: 事業活動における環境負荷を低減するために、
日総工産環境方針を定め、電気節減など5つの活動
を推進。本社ではISO14001(環境マネジメントシステ
ムに関する国際規格)の認証を取得
- 社会: 特例子会社「日総ぴゅあ」を通じて、障がい者
雇用を推進
- ガバナンス: 取締役会実効性評価や取締役・監査役
のトレーニング等を実施。
グループ統制委員会を設置、コンプライアンス体制
を強化
- 「国連グローバルコンパクト」に署名、加入し、
SDGs実現を目指した活動を推進