



2019年5月10日

各 位

会 社 名 日 総 工 産 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 矢 花 卓 夫
(コード番号：6569 東証市場第一部)
問 合 せ 先 取 締 役 松 尾 伸 一
(TEL. 045-514-4323)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2019年5月10日開催の取締役会において、2018年5月10日及び5月30日に公表いたしました中期経営計画（2019年3月期から2021年3月期）の見直しを行い、新経営体制のもと2020年3月期から2022年3月期までの新たな中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画策定の背景

2019年3月期からスタートした中期経営計画（3か年計画）においては、「アカウント企業を中心とした重要顧客に技能社員を投入することで単価の引き上げと収益性向上を目指す」を基本方針として掲げ、着実に成果を上げた結果、2019年3月期（計画1年目）で定量目標をほぼ1年前倒しで達成いたしました。

また、当社グループを取り巻く環境といたしましては、少子高齢化の加速や団塊世代の大量退職による労働人口の減少が進む中、現政権による働き方改革の推進等の影響もあり、多くの業種で有効求人倍率が高止まりし、人手不足の状態が続いております。

このような状況のなか、「人を育て 人を活かす」を実践し、中長期的な企業価値の向上を果たし、また業界トップを目指すために、2020年3月期から2022年3月期までの3か年を対象とする中期経営計画を策定いたしました。

2. 新中期経営計画の骨子

従来の基本方針及び重点取組事項を踏襲し、新経営体制のもと激変する事業環境に速やかに対応し、サービスの質を向上させることにより、中期経営計画を達成いたします。

<基本方針>

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

無期雇用社員である「技能社員」を製造スタッフからの登用及び新規採用により増やし、自社教育施設「日総テクニカルセンター」にて育成の上、当社グループの重要顧客である大手メーカー（アカウント企業）へ配属してまいります。配属後も実践的教育の継続により、高い定着率、個々の顧客ニーズに合致した技能の習得を実現し、付加価値の高いサービスを提供することで、メーカーの生産性向上に貢献してまいります。

< 2つのキーワード >

(1) 技能社員

(狙い)

- ① 定着率の改善
 - ・顧客評価のアップ
 - ・採用コストの低減
- ② 高単価案件への配置
- ③ キャリアプランを踏まえた計画的な育成

(2) アカウント企業

(狙い)

- ① 貢献度（生産性向上）によるシェアアップ・単価アップ
- ② リーダー付派遣、設備保全スタッフ派遣等高付加価値案件の受注

< 重点取組事項 >

(1) 教育施設

教育施設につきましては、全国9か所の研修施設を活用し、主に自動車関連メーカー及び電子部品メーカーへの配属に向けた教育を実施いたします。更に個別取引先に特化したトレーニングや移動教育車を活用し技能教育や危険体感訓練など顧客ニーズに対応した幅広い教育を実施してまいります。

(2) 採用

自社求人サイト「工場求人ナビ」の活用及び日総DBR（日総データベース・リクルーティングシステム）により、高騰傾向にある採用コストを抑えながら、更に人材ビッグデータの活用により、スカウト型採用の構築を図り、収益性の向上を図ってまいります。

3：連結中期経営目標

(単位：億円)

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (計画)	2021年3月期 (計画)	2022年3月期 (計画)
売上高	691	800	926	1,012
営業利益	28.6	39.0	56.0	73.0
(営業利益率)	4.1%	4.9%	6.0%	7.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	20.5	27.6	38.5	50.0

尚、当計画の補足説明を5月14日に開催する決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）にて行います。また、資料については、適時開示すると共に、当社ホームページに掲載いたします。

以 上

新中期経営計画 (20.3期～22.3期)

2019年5月10日

 **日総工産株式会社**

東証1部 コード6569

1

新中期経営計画の概要

2

数値目標達成に向けた重点施策

3

ESG 事業活動を通じた取り組み～

1

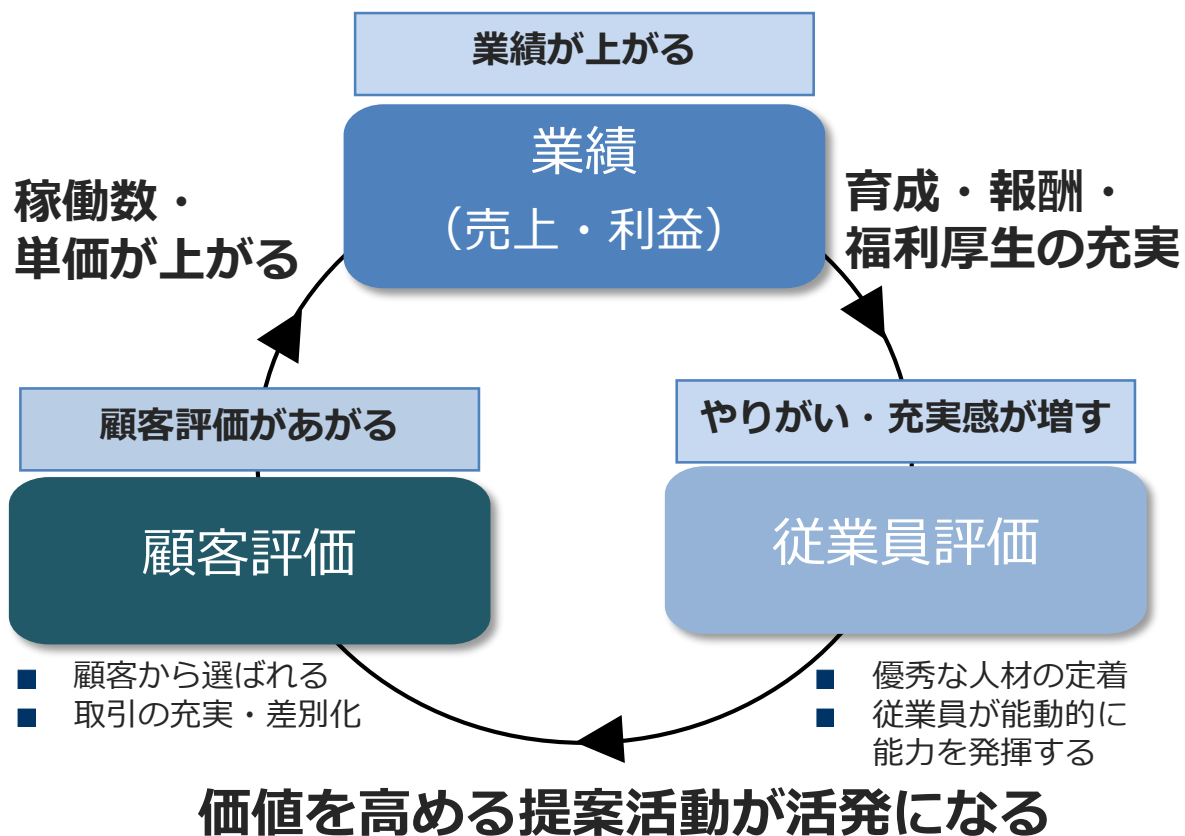
新中期経営計画の概要

19.3期振り返り

前中期経営計画のミッション『総合評価で業界トップになる』の進捗

18年5月 決算説明会資料より

【日総中期成長サイクル】



- 顧客評価・定着率No.1として連続表彰（自動車関連A社）
- 従業員評価・オリコンによる製造派遣会社満足度調査（2019年）で1位を獲得
- 日総中期成長サイクルが功を奏し、**期初計画は大きくクリア**
- 利益率については依然として他社と開きがある

成長サイクルをさらに進化させ、業績拡大と利益率向上を達成する

新中期経営計画の策定

- 激変する事業環境に速やかに対応することが急務と認識
- 迅速かつ柔軟な経営判断を行うためには新たな経営体制が必要と判断
- 新たな経営体制のもと、中長期の企業価値の向上を果たし、業界トップを目指すため、**2020年3月期から2022年3月期までの3か年を対象とする中期経営計画**を策定いたしました

新中期経営計画ミッション

製造系人材ビジネス領域において **絶対評価でトップになる**
売上 1,000億円超、営業利益率 7% (22年3月期)

【日総中期成長サイクル】

業績が上がる

業績
(売上・利益)

育成・報酬・
福利厚生
の充実

稼働数・
単価が上がる

顧客評価があがる

顧客評価

- 顧客から選ばれる
- 取引の充実・差別化

やりがい・充実感が増す

従業員評価

- 優秀な人材の定着
- 従業員が能動的に
能力を発揮する

価値を高める提案活動が活発になる

- 前中期経営計画で掲げた最終年度(21.3期)目標は1年前倒しで達成する

- 従業員の評価を最も重要視する経営方針

新中期経営計画

(単位：億円)

	19.3期 (実績/目標)	20.3期 (目標)	21.3期 (目標)	22.3期 (目標)
売上高	691	800	926	1,012
	656	727	803	—
営業利益 (利益率)	28.6 (4.1%)	39.0 (4.9%)	56.0 (6.0%)	73.0 (7.2%)
	20.9 (3.2%)	30.4 (4.2%)	40.2 (5.0%)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	20.5	27.6	38.5	50.0
	13.7	20.3	27.0	—

上段：新中期経営計画（19.3期は実績値）

下段：前中期経営計画（19.3期は期初計画）

【2つのキーワード】

人材戦略

顧客戦略

技能社員

質の高い人材

地域限定・職種限定の正社員

無期雇用社員として派遣



技能に応じた対価・報酬

アカウント企業

取引を拡大

長期の取引において信頼関係・人脈を築き上げ、生産計画を共有し、計画的な人員配置を実施、また当社独自の提案を行える企業

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

売上高・利益における成長加速ドライバー

売上高

年率
+15.4%

● **アカウント企業売上高拡大**

- ・ 提案力強化によるグループ内新規取引先の獲得、既存取引企業シェアアップ
- ・ 単価向上（技能社員の積極配属）
- ・ 成長分野、高付加価値分野にて新アカウント企業育成

● **新ビジネスモデルの開発（M&A、アライアンス…）**

売上
総利益

19.3期比
+1.6pt

● **当社取り組みに対する顧客評価向上により利益率は向上**

- ・ 教育施設など実践教育への投資は継続
- ・ 利益増分は処遇反映し、定着・スキル向上の動機づけに

営業
利益

19.3期比
+3.1pt
販管費率▲1.5pt

● **採用コストの抑制**

- ・ 離職率の低下による入替補充人員の採用抑制
- ・ 効率的採用手法の導入

● **本社・本部の改革**

- ・ システム投資による業務効率化

重要管理指標

		19.3期 (実績)	22.3期 (計画)	増減率
期末在籍者数 (人)	全体	14,042	18,300	+30.7%
	技能社員	3,904	8,000	+104.9%
離職率 (%/月)	全体	4.6	3.5	▲1.1pt
	技能社員	1.5	1.5	—
一人当り売上高 (千円/月)	全体	391	466	+19.2%

2

数値目標達成に向けた重点施策

事業環境

● 国内製造業動向

- ・半導体、電子デバイスは足元不透明な環境だがカーエレクトロニクス、5G通信等は有望分野
- ・自動車は先期に引き続き安定的に推移

● 採用環境

- ・あらゆる分野で深刻な人手不足に陥っている
- ・一人当たり採用コストは上昇傾向が続く

● 製造派遣業界動向（競合環境）

- ・派遣法改正、働き方改革、外国人労働力活用
- ・上記対応には事業規模やマネジメントが必要なため、当業界の再編・淘汰はさらに加速

当社の対応

**アカウント企業へ技能
社員を重点的に配属**

**当社独自の採用手法により
効率化かつ大型案件に対応**

**大手事業者の優位性を
活かし業績拡大**

営業 重要顧客（アカウント企業）との取引基盤の強化

業種別モメンタム

	20.3		21.3	22.3	
	上期	下期			
自動車関連	→	→	→	→	電装化、エコカーの普及促進による需要増加
半導体・電子デバイス	→	↗	↗	↗	20.3期上期まで在庫水準の修正が終了し、車載、5G通信、IOT、向けの中長期需要トレンドで下期以降回復見込み

① 既存取引のハイグレード化の推進

メーカー、研究機関などのデータなどをもとに日総工産にて推定

技能社員を中心に技能を高め、提供サービスの高度化を図り、顧客満足度向上によるシェア拡大などを進展させる

② 新たなアカウント企業グループの立ち上げ

22年3月期アカウント企業売上高構成比50%超（19年3月期43.3%）

採用 新たな採用手法の開発・実行

① 育成型新卒採用

日総研修カリキュラムによる長期育成を前提としたグローバル新卒採用の拡大（国内・中国・その他）

② 媒体戦略

日総DBR（日総データベース・リクルーティングシステム）を活用した最適な媒体活用と費用の効率化

※日総DBR：全国を細分化し、週単位で個別媒体ごとの効果分析をするシステム
効率的かつスピーディーな判断が可能

③ 人材ビッグデータの活用

登録者へのスカウトメールやフォローアップによる応募者数の拡大

教育 利益向上に貢献する教育の実践

① 既設の研修施設の機能強化と積極活用

19年3月期 研修実績（延べ） TC中日本443名 TC東日本1,479名
 日総テクニカルセンター中日本 組立技能訓練設備の新規導入

【主な教育について】

	対象	主な教育内容	主な配属先
TC 東日本	配属前教育	安全、組み立て技能訓練など	自動車 メーカー
	技能社員	社会人教育、動機付け、ものづくり基礎教育など	
TC 中日本	配属前教育	安全、品質、機械・電気基礎、実機訓練など	半導体 メーカー
	技能社員	社会人教育、動機付け、ものづくり基礎教育など	

② 技術職層の増加

CATIA研修設備の充実

③ 取引先ニーズ、需要予測に基づく新規施設の開設

3

ESG 事業活動を通じた取り組み～

地域に根差した貢献活動

障がい者雇用と活躍への取り組み



障がい者を雇用するだけでなく、活躍の場を拡大

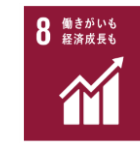
障がい者社員のチームで作業

障がい者社員による社内販売の展開



～活動が外部に評価され、大手企業・自治体が来社～
5年間で約3,000名の実績

これまでの成果



社会認定・受賞例



2009年～2018年

『横浜地域貢献企業』最上位認定

「障がい者雇用においての横浜地区での貢献」



2015年～2018年

『よこはまグッドバランス賞』認定

「女性の活躍や

ワーク・ライフ・バランスを推進」



2017年

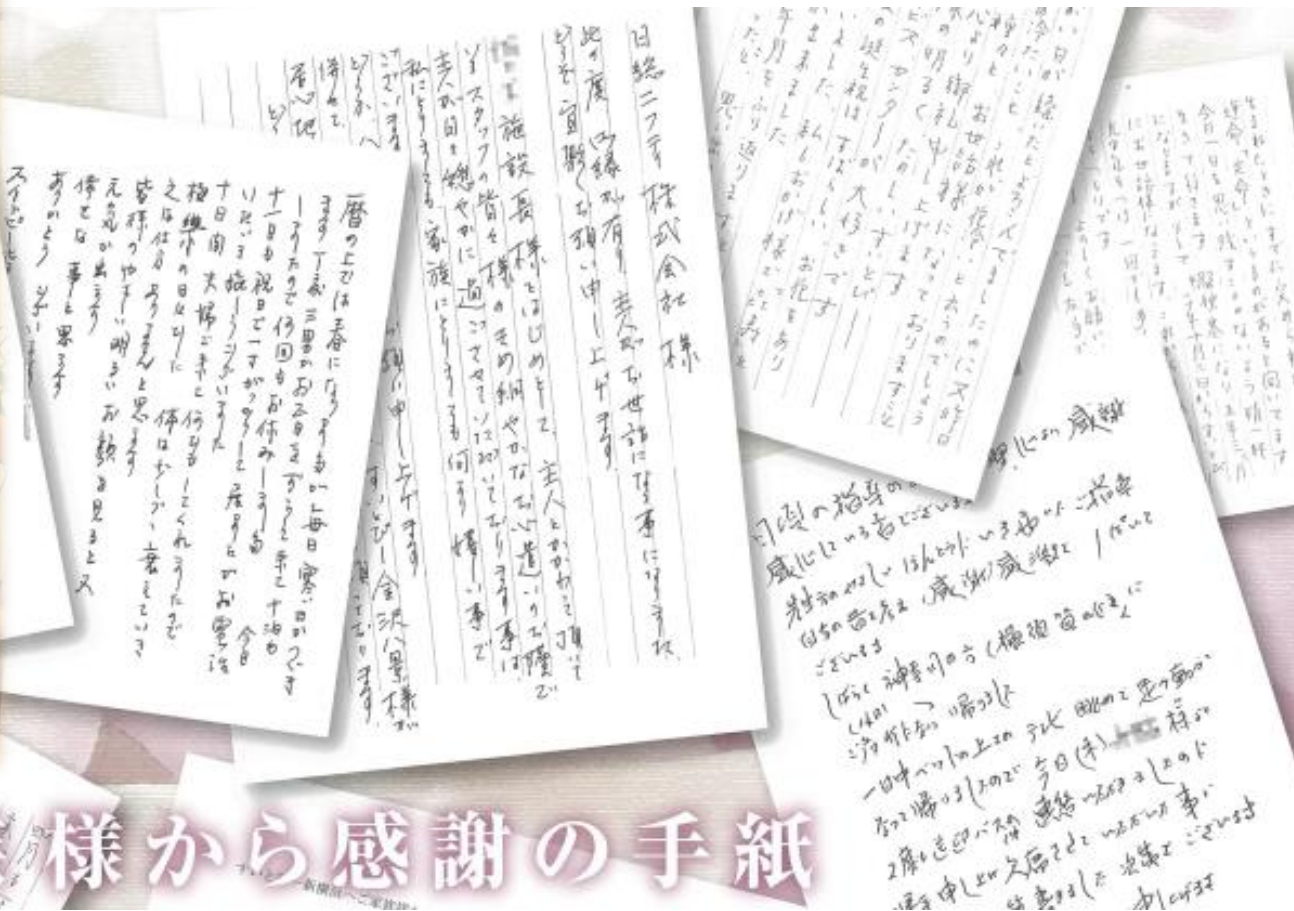
『横浜健康経営認証』クラスA

「社員の健康保持・増進の取組が、将来的に企業の収益性等を高めることを目的としたもの」

介護事業への取り組み



地域に根差した心ある介護を通して社会に貢献する

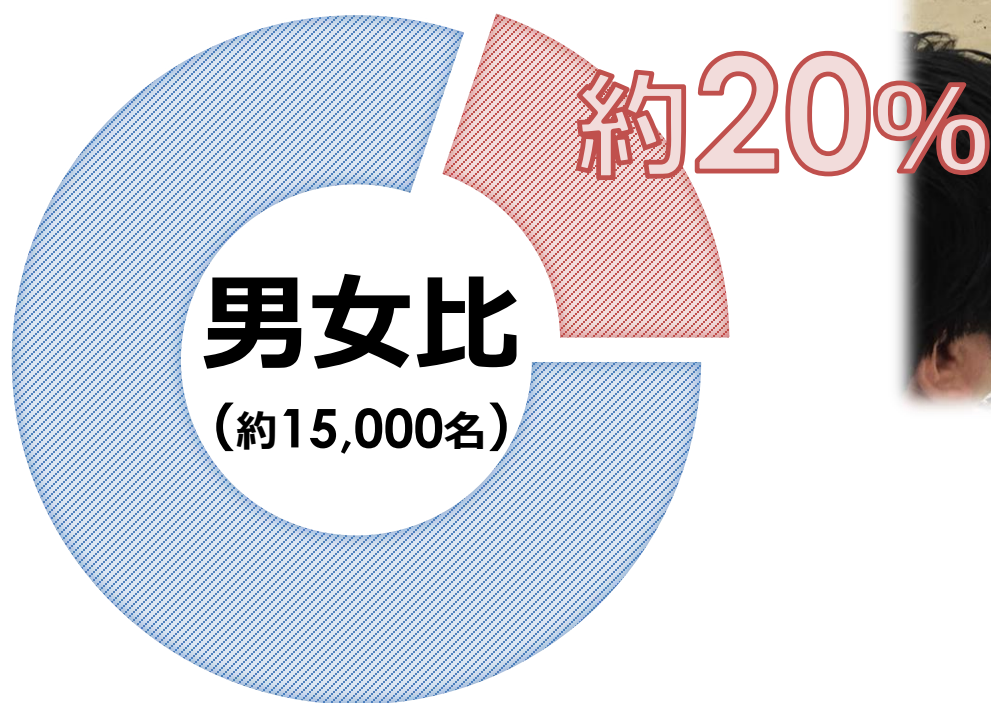


ご利用者・ご家族様から感謝の手紙

～介護関連専門誌ランキング調査にて当社介護施設がランクイン～

ダイバーシティへの取り組み

女性が就業し、活躍する職場の拡大を推進



～多くの女性リーダーも将来の幹部職候補として
さまざまな職場で活躍～

SDGsへの取り組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標



～当社は2019年3月18日に国際連合が提唱する「国連グローバル・コンパクト」に署名いたしました～

19.3期配当、20.3期配当予想

配当性向 30%以上 を継続

+ 株価水準、流動性、資金需要等を鑑みて自社株買いも機動的に実施

	19.3期	20.3期予想
当期純利益	2,053百万円	2,760百万円
EPS	61.58	82.24
1株当たり配当金額	18.50	25.00
配当性向	30.0%	30.4%

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。

今後のIRに関するお問い合わせ先

日総工産株式会社 広報・IR本部 IR部

電話 : 045-777-7630

E-mail : ir@nisso.co.jp

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