



## 日総工産 | 6569

---

COVERAGE INITIATED ON: 2021.01.21

LAST UPDATE: 2021.01.21

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されません。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、[sr\\_inquiries@sharedresearch.jp](mailto:sr_inquiries@sharedresearch.jp) までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。



## 目次

**SRLレポートの読み方**：本レポートは、直近更新内容・業績動向セクションから始まります。ビジネスモデルに馴染みのない方は、事業内容セクションからご覧ください。

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| 要約                            | 3  |
| 主要経営指標の推移                     | 5  |
| 直近更新内容                        | 6  |
| 概略                            | 6  |
| 業績動向                          | 7  |
| 四半期実績推移                       | 7  |
| 中期経営計画                        | 12 |
| 事業内容                          | 15 |
| ビジネスモデルの概要                    | 15 |
| ビジネスセグメント                     | 15 |
| 市場とバリューチェーン                   | 22 |
| 労働者派遣市場                       | 22 |
| 景気サイクルと製造業派遣                  | 24 |
| 労働者派遣法                        | 26 |
| 競合他社動向                        | 28 |
| SW (Strengths, Weaknesses) 分析 | 30 |
| 過去の業績と財務諸表                    | 31 |
| 損益計算書                         | 31 |
| 貸借対照表                         | 32 |
| キャッシュフロー計算書                   | 33 |
| 過去の業績                         | 34 |
| その他情報                         | 40 |
| ニュース&トピックス                    | 40 |
| 配当方針                          | 41 |
| 大株主                           | 42 |
| 従業員数                          | 42 |
| 企業概要                          | 42 |

## 要約

### 事業概要

- 同社は製造業向け人材派遣を主力とする人材サービス企業である。2020年3月期の売上高は74,966百万円、営業利益は3,061百万円であった。セグメントは「総合人材サービス事業」（売上高は72,178百万円、営業利益は3,117百万円）および「その他事業」（売上高2,796百万円、営業損失54百万円）。総合人材サービスでは製造業の生産部門に対する人材派遣を主力とする。顧客に対して人材を派遣し、各人材の派遣単価に基づいて対価を受け取る。就労者に対しては同社が給与等を支払う。その他の事業は介護施設の運営などを行う。2018年3月に東証1部に上場。
- 連結売上高の92%を占める単体の業種別の売上構成比（2020年3月期）は、自動車が45.8%、電子デバイスが25.8%、精密・電気機械が13.1%、その他が15.4%。取引先企業数は約700社（2020年3月期末）。同社は自動車、電機、電子部品、精密機器の大手メーカーグループ各1社を重要顧客と位置付け、中長期的な観点から戦略的な固定費（主に人件費）の在り方を顧客とともに議論し、アウトソーシングの利用拡大につなげている。構造的なアウトソーシング需要の引き出しが中期成長の牽引役となる。一方、短期的には各業種、各顧客の生産動向が同社の売上の変動要因となる。
- 単体の在籍者一人当たり売上高は2018年3月期が367千円/月（前期比6.7%増）、2019年3月期が391千円/月（同6.5%増）、2020年3月期が397千円/月（同1.5%増）であった。同社は教育・研修を通じて人材の付加価値を高め、従来よりも高い派遣単価を獲得している。アウトソーシング領域の拡大に伴う在籍人数の増加（2018年3月期末の12,444人から2020年3月期は14,770人へ増加）と併せて、単価の上昇が成長ドライバーとなっている。
- 2020年3月期末の単体在籍人数14,770人（前期比5.2%増）のうち、技能社員（教育・研修を受けた無期雇用社員）は5,250人（前期比34.5%増）を占める。一般的な人材派遣事業の場合、就労者と有期雇用契約を結び、就労者に対する給与等は変動費となる。同社も有期雇用契約が過半を占めるが、無期雇用契約となる技能社員を増やしていることが特徴。教育・研修を通じて人材を育成し、従来は顧客自身が行っていた領域（設備の保守やメインラインでの生産活動など）を技能社員が担っている。技能社員の一人当たり売上高は482千円/月と全体に比べて約20%高い。「人を育て、人を活かす」を創業の理念に掲げる通り人材育成に力を入れ、新しい担当領域の獲得、単価の上昇に繋げている。
- 単体の原価率は81.9%（2020年3月期）、売上高労務費比率は78.5%。従来は有期雇用社員が多く、労務費は変動費と位置付けられたが、近年は戦略的に無期雇用社員となる技能社員が増やしているため、固定費のウェイトが高まりつつあるとみられる。販管費の多くは営業や管理に従事する従業員の人件費である。変動要因としては就労希望者の募集費（1,540百万円）がある。人手不足の局面では募集費は増加する傾向にあり、需要が縮小する局面では減少する傾向がある。離職率の低い技能社員の活用で、中期的に募集費を抑えられるかが注目される。

### 業績動向

- 2020年3月期の業績は売上高が74,966百万円（前期比8.4%増）、営業利益は3,061百万円（同6.7%増）、当期利益は2,033百万円（同1.0%減）。主要顧客グループ向けは新型車の投入に伴う自動車向けの需要増、単価の高い技能社員の配属増加などが寄与。半導体メーカー向けでは保全などの技術を身に着けた技能社員の配員増加がみられた。相対的に単価の高い技能社員の増加が寄与し、米中摩擦や新型コロナウイルスの影響に伴う稼働時間の減少を吸収した。
- 2021年3月期通期の会社予想は売上高 68,000百万円（前期比9.3%減）、営業利益 2,400百万円（同21.6%減）、当期利益 1,700百万円（同16.4%減）、EPS 50.3円。新型コロナウイルスの影響に伴う国内生産活動の停滞で、一時は同社の在籍者数も減少したが、自動車関連や電子デバイスを中心に想定を上回るペースで回復が進み、2021年1月19日に業績予想の上方修正を発表。年間配当金予想も15.1円/株へ上方修正された。配当性向30%が目安。
- 中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期、2019年5月に公表）の売上高101,200百万円（3年間のCAGRは13.5%）、営業利益は7,300百万円（同36.5%）。新型コロナウイルスの影響を踏まえた新たな目標値を2021年5月に公表の予定。中期経営計画における基本戦略である「無期雇用社員である技能社員を自社教育施設にて教育の上、重要顧客へ配属する」を踏襲しつつ、1) 重要顧客との取引基盤の強化、2) 新たな採用手法の開発・実行、3) 利益向上に貢献する教

育の実践、などに取り組む。

## 同社の強みと弱み

SR社では、同社の強みを、1) 顧客の直接雇用社員のみが担ってきた生産活動領域を顧客と同社の連携でアウトソーシング可能な領域へ広げる力、2) 歴史と実績の裏打ちを背景とした就業希望者の集客力、3) 創業理念「人を育て、人を活かす」に基づく充実した教育・研修・訓練体制、と認識している。一方、弱みとしては、1) サービス・ITなど成長分野を開拓する力が十分ではない、2) 雇用継続の難しさがあり教育の効果が流出する、3) AIや新しいロボティクスの活用による生産現場の省人化により同社の事業領域が縮小、などが挙げられよう。(後述の「SW (Strengths, Weaknesses) 分析」の項参照)

## 主要経営指標の推移

| 損益計算書<br>(百万円)       | 16年3月期<br>非連結 | 17年3月期<br>非連結 | 18年3月期<br>連結 | 19年3月期<br>連結 | 20年3月期<br>連結 | 21年3月期<br>会予 |
|----------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高                  | 47,335        | 53,533        | 59,208       | 69,161       | 74,966       | 68,000       |
| YoY                  | -             | 13.1%         | 10.6%        | 16.8%        | 8.4%         | -9.3%        |
| 売上総利益                | -             | 8,961         | 10,374       | 12,239       | 13,115       | -            |
| YoY                  | -             | -             | 15.8%        | 18.0%        | 7.2%         | -            |
| 売上総利益率               | -             | 16.7%         | 17.5%        | 17.7%        | 17.5%        | -            |
| 販売費及び一般管理費           | -             | 8,100         | 8,573        | 9,370        | 10,054       | -            |
| YoY                  | -             | -             | 5.8%         | 9.3%         | 7.3%         | -            |
| 売上高販管費比率             | -             | 15.1%         | 14.5%        | 13.5%        | 13.4%        | -            |
| 営業利益                 | -             | 860           | 1,801        | 2,869        | 3,061        | 2,400        |
| YoY                  | -             | -             | 109.3%       | 59.3%        | 6.7%         | -21.6%       |
| 営業利益率                | -             | 1.6%          | 3.0%         | 4.1%         | 4.1%         | 3.5%         |
| 経常利益                 | 885           | 833           | 1,782        | 2,895        | 3,149        | 2,750        |
| YoY                  | -             | -5.8%         | 113.8%       | 62.5%        | 8.8%         | -12.7%       |
| 経常利益率                | 1.9%          | 1.6%          | 3.0%         | 4.2%         | 4.2%         | 4.0%         |
| 当期純利益                | 460           | 491           | 1,015        | 2,053        | 2,033        | 1,700        |
| YoY                  | -             | 6.8%          | 106.6%       | 102.3%       | -1.0%        | -16.4%       |
| 純利益率                 | 1.0%          | 0.9%          | 1.7%         | 3.0%         | 2.7%         | 2.5%         |
| 一株当たりデータ (円、株式分割調整後) |               |               |              |              |              |              |
| 期末発行済株式数 (自己株式除く、千株) | 13,260        | 13,260        | 35,165       | 33,561       | 33,810       | -            |
| EPS (円)              | 17.4          | 18.5          | 37.9         | 61.6         | 60.5         | 50.3         |
| EPS (潜在株式調整後) (円)    | -             | -             | 34.5         | 60.1         | 59.9         | -            |
| DPS (円)              | -             | -             | 10.5         | 18.5         | 25.0         | 15.1         |
| BPS (円)              | 159.0         | 173.5         | 281.0        | 314.2        | 351.8        | -            |
| 貸借対照表 (百万円)          |               |               |              |              |              |              |
| 現金・預金・有価証券           | -             | 3,772         | 5,738        | 6,194        | 6,927        | -            |
| 流動資産合計               | -             | 10,464        | 12,753       | 14,174       | 15,622       | -            |
| 有形固定資産               | -             | 5,063         | 4,994        | 4,942        | 4,754        | -            |
| 投資その他の資産計            | -             | 1,565         | 1,743        | 1,544        | 1,741        | -            |
| 無形固定資産               | -             | 318           | 380          | 359          | 377          | -            |
| 資産合計                 | 15,765        | 17,410        | 19,870       | 21,019       | 22,494       | -            |
| 短期有利子負債              | -             | 3,372         | 502          | 183          | 126          | -            |
| 流動負債合計               | -             | 9,035         | 8,207        | 9,161        | 9,279        | -            |
| 長期有利子負債              | -             | 3,532         | 2,104        | 896          | 691          | -            |
| 固定負債合計               | -             | 3,774         | 2,346        | 1,314        | 1,320        | -            |
| 負債合計                 | 11,549        | 12,809        | 10,553       | 10,475       | 10,599       | -            |
| 自己資本                 | 4,216         | 4,602         | 9,318        | 10,544       | 11,895       | -            |
| 純資産合計                | 4,216         | 4,602         | 9,318        | 10,544       | 11,895       | -            |
| 有利子負債 (短期及び長期)       | -             | 6,904         | 2,606        | 1,079        | 817          | -            |
| キャッシュフロー計算書 (百万円)    |               |               |              |              |              |              |
| 営業活動によるキャッシュフロー      | 549           | 1,303         | 2,752        | 2,565        | 1,922        | -            |
| 投資活動によるキャッシュフロー      | -120          | 236           | -102         | -            | -289         | -            |
| 財務活動によるキャッシュフロー      | -741          | 255           | -735         | -2,215       | -901         | -            |
| 財務指標                 |               |               |              |              |              |              |
| 総資産経常利益率 (ROA)       | 5.6%          | 5.0%          | 9.6%         | 14.2%        | 14.5%        | -            |
| 自己資本純利益率 (ROE)       | 10.9%         | 11.1%         | 14.6%        | 20.7%        | 18.1%        | -            |
| 自己資本比率               | 26.7%         | 26.4%         | 46.9%        | 50.2%        | 52.9%        | -            |

出所：会社資料よりSR作成

注：同社は2017年10月16日付で普通株式1:10、2018年2月1日付で1:2、2018年8月22日付で1:2、2019年5月1日付で1:2の割合で株式分割を実施。

---

## 直近更新内容

---

### 概略

---

2021年1月21日、株式会社シェアードリサーチは、日総工産株式会社のカバレッジを開始する。

過去の会社発表は、ニュース&トピックスを参照

# 業績動向

## 四半期実績推移

| 連結<br>累計 (百万円) | 19年3月期 |        |        |        | 20年3月期 |        |        |        | 21年3月期 |        | 21年3月期 |        |
|----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                | Q1     | Q1-Q2  | Q1-Q3  | Q1-Q4  | Q1     | Q1-Q2  | Q1-Q3  | Q1-Q4  | Q1     | Q1-Q2  | 進捗率    | 通期会予   |
| 売上高            | 15,999 | 32,783 | 51,219 | 69,161 | 17,983 | 36,797 | 55,718 | 74,966 | 16,557 | 32,972 | 48.5%  | 68,000 |
| YoY            | 15.0%  | 16.8%  | 17.2%  | 16.8%  | 12.4%  | 12.2%  | 8.8%   | 8.4%   | -7.9%  | -10.4% | -      | -9.3%  |
| 売上総利益          | 2,660  | 5,508  | 8,977  | 12,239 | 2,964  | 6,210  | 9,515  | 13,115 | 2,360  | 5,093  | -      | -      |
| YoY            | 9.3%   | 13.2%  | 15.5%  | 18.0%  | 11.4%  | 12.7%  | 6.0%   | 7.2%   | -20.4% | -18.0% | -      | -      |
| 売上総利益率         | 16.6%  | 16.8%  | 17.5%  | 17.7%  | 16.5%  | 16.9%  | 17.1%  | 17.5%  | 14.3%  | 15.4%  | -      | -      |
| 販管費            | 2,288  | 4,593  | 7,023  | 9,370  | 2,487  | 5,082  | 7,619  | 10,054 | 2,154  | 4,362  | -      | -      |
| YoY            | 11.4%  | 9.9%   | 10.2%  | 9.3%   | 8.7%   | 10.6%  | 8.5%   | 7.3%   | -13.4% | -14.2% | -      | -      |
| 売上高販管費比率       | 14.3%  | 14.0%  | 13.7%  | 13.5%  | 13.8%  | 13.8%  | 13.7%  | 13.4%  | 13.0%  | 13.2%  | -      | -      |
| 営業利益           | 372    | 915    | 1,954  | 2,869  | 477    | 1,128  | 1,896  | 3,061  | 206    | 731    | 30.5%  | 2,400  |
| YoY            | -2.4%  | 33.4%  | 39.2%  | 59.3%  | 28.2%  | 23.3%  | -3.0%  | 6.7%   | -56.8% | -35.2% | -      | -21.6% |
| 営業利益率          | 2.3%   | 2.8%   | 3.8%   | 4.1%   | 2.7%   | 3.1%   | 3.4%   | 4.1%   | 1.2%   | 2.2%   | -      | 3.5%   |
| 経常利益           | 389    | 930    | 1,971  | 2,895  | 490    | 1,154  | 1,940  | 3,149  | 238    | 989    | 36.0%  | 2,750  |
| YoY            | 1.6%   | 38.0%  | 39.5%  | 62.5%  | 26.0%  | 24.1%  | -1.6%  | 8.8%   | -51.4% | -14.3% | -      | -12.7% |
| 経常利益率          | 2.4%   | 2.8%   | 3.8%   | 4.2%   | 2.7%   | 3.1%   | 3.5%   | 4.2%   | 1.4%   | 3.0%   | -      | 4.0%   |
| 四半期純利益         | 242    | 588    | 1,286  | 2,053  | 357    | 785    | 1,307  | 2,033  | 101    | 596    | 35.1%  | 1,700  |
| YoY            | -5.1%  | 32.1%  | 42.7%  | 102.3% | 47.5%  | 33.5%  | 1.6%   | -1.0%  | -71.7% | -24.1% | -      | -16.4% |
| 四半期純利益率        | 1.5%   | 1.8%   | 2.5%   | 3.0%   | 2.0%   | 2.1%   | 2.3%   | 2.7%   | 0.6%   | 1.8%   | -      | 2.5%   |

| 連結<br>四半期 (百万円) | 19年3月期 |        |        |        | 20年3月期 |        |        |        | 21年3月期 |        |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                 | Q1     | Q2     | Q3     | Q4     | Q1     | Q2     | Q3     | Q4     | Q1     | Q2     |
| 売上高             | 15,999 | 16,784 | 18,436 | 17,942 | 17,983 | 18,814 | 18,921 | 19,248 | 16,557 | 16,415 |
| YoY             | 15.0%  | 18.5%  | 18.1%  | 15.6%  | 12.4%  | 12.1%  | 2.6%   | 7.3%   | -7.9%  | -12.8% |
| 売上総利益           | 2,660  | 2,848  | 3,469  | 3,262  | 2,964  | 3,246  | 3,305  | 3,600  | 2,360  | 2,733  |
| YoY             | 9.3%   | 17.2%  | 19.2%  | 25.5%  | 11.4%  | 14.0%  | -4.7%  | 10.4%  | -20.4% | -15.8% |
| 売上総利益率          | 16.6%  | 17.0%  | 18.8%  | 18.2%  | 16.5%  | 17.3%  | 17.5%  | 18.7%  | 14.3%  | 16.6%  |
| 販管費             | 2,288  | 2,305  | 2,430  | 2,347  | 2,487  | 2,595  | 2,537  | 2,435  | 2,154  | 2,208  |
| YoY             | 11.4%  | 8.5%   | 10.8%  | 6.6%   | 8.7%   | 12.6%  | 4.4%   | 3.7%   | -13.4% | -14.9% |
| 売上高販管費比率        | 14.3%  | 13.7%  | 13.2%  | 13.1%  | 13.8%  | 13.8%  | 13.4%  | 12.7%  | 13.0%  | 13.5%  |
| 営業利益            | 372    | 543    | 1,039  | 915    | 477    | 651    | 768    | 1,165  | 206    | 525    |
| YoY             | -2.4%  | 78.0%  | 44.8%  | 130.6% | 28.2%  | 19.9%  | -26.1% | 27.3%  | -56.8% | -19.4% |
| 営業利益率           | 2.3%   | 3.2%   | 5.6%   | 5.1%   | 2.7%   | 3.5%   | 4.1%   | 6.1%   | 1.2%   | 3.2%   |
| 経常利益            | 389    | 541    | 1,041  | 924    | 490    | 664    | 786    | 1,209  | 238    | 751    |
| YoY             | 1.6%   | 85.9%  | 40.9%  | 150.4% | 26.0%  | 22.7%  | -24.5% | 30.8%  | -51.4% | 13.1%  |
| 経常利益率           | 2.4%   | 3.2%   | 5.6%   | 5.1%   | 2.7%   | 3.5%   | 4.2%   | 6.3%   | 1.4%   | 4.6%   |
| 四半期純利益          | 242    | 346    | 698    | 767    | 357    | 428    | 522    | 726    | 101    | 495    |
| YoY             | -5.1%  | 82.1%  | 53.0%  | 575.1% | 47.5%  | 23.7%  | -25.2% | -5.3%  | -71.7% | 15.7%  |
| 四半期純利益率         | 1.5%   | 2.1%   | 3.8%   | 4.3%   | 2.0%   | 2.3%   | 2.8%   | 3.8%   | 0.6%   | 3.0%   |

出所：会社資料よりSR作成

| セグメント別業績<br>四半期 (百万円) | 19年3月期 |        |        |        | 20年3月期 |        |        |        | 21年3月期 |        |
|-----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                       | Q1     | Q2     | Q3     | Q4     | Q1     | Q2     | Q3     | Q4     | Q1     | Q2     |
| 売上高                   | 15,999 | 16,784 | 18,436 | 17,942 | 17,983 | 18,814 | 18,921 | 19,248 | 16,557 | 16,415 |
| YoY                   | 15.0%  | 18.5%  | 18.1%  | 15.6%  | 12.4%  | 12.1%  | 2.6%   | 7.3%   | -7.9%  | -12.8% |
| 総合人材サービス事業            | 15,414 | 16,166 | 17,787 | 17,317 | 17,312 | 18,120 | 18,224 | 18,522 | 15,839 | 15,676 |
| YoY                   | 15.6%  | 18.9%  | 18.1%  | 15.8%  | 12.3%  | 12.1%  | 2.5%   | 7.0%   | -8.5%  | -13.5% |
| その他の事業                | 587    | 621    | 643    | 634    | 673    | 696    | 699    | 728    | 720    | 741    |
| YoY                   | 3.3%   | 8.2%   | 13.0%  | 12.7%  | 14.7%  | 12.1%  | 8.7%   | 14.8%  | 7.0%   | 6.5%   |
| 営業利益                  | 372    | 543    | 1,039  | 915    | 477    | 651    | 768    | 1,165  | 206    | 525    |
| YoY                   | -2.4%  | 78.0%  | 44.8%  | 130.6% | 28.2%  | 19.9%  | -26.1% | 27.3%  | -56.8% | -19.4% |
| 営業利益率                 | 2.3%   | 3.2%   | 5.6%   | 5.1%   | 2.7%   | 3.5%   | 4.1%   | 6.1%   | 1.2%   | 3.2%   |
| 総合人材サービス事業            | 455    | 605    | 1,091  | 969    | 469    | 657    | 787    | 1,204  | 225    | 546    |
| YoY                   | 14.6%  | 89.7%  | 48.8%  | 112.2% | 3.1%   | 8.6%   | -27.9% | 24.3%  | -52.0% | -16.9% |
| 営業利益率                 | 3.0%   | 3.7%   | 6.1%   | 5.6%   | 2.7%   | 3.6%   | 4.3%   | 6.5%   | 1.4%   | 3.5%   |
| その他の事業                | -81    | -62    | -49    | -55    | 9      | -7     | -18    | -38    | -18    | -21    |
| YoY                   | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      |
| 営業利益率                 | -13.8% | -10.0% | -7.6%  | -8.7%  | 1.3%   | -1.0%  | -2.6%  | -5.2%  | -2.5%  | -2.8%  |
| 調整額                   | -      | -1     | -2     | -1     | -      | -1     | -      | -1     | -      | -      |

出所：会社資料よりSR作成

季節性について：日本の製造業の多くは5月（Q1）、8月（Q2）、1月（Q4）に連休を設定し稼働日が減少する。このため、同社においてはQ3の売上高、利益は他の四半期に比べて大きくなる傾向がある。

| 単体<br>四半期 (百万円) | 19年3月期 |        |        |        | 20年3月期 |        |        |        | 21年3月期 |        |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                 | Q1     | Q2     | Q3     | Q4     | Q1     | Q2     | Q3     | Q4     | Q1     | Q2     |
| 売上高             | 14,590 | 15,379 | 16,962 | 16,543 | 16,566 | 17,389 | 17,478 | 17,776 | 15,153 | 15,002 |
| YoY             | 18.4%  | 21.5%  | 20.3%  | 17.3%  | 13.5%  | 13.1%  | 3.0%   | 7.5%   | -8.5%  | -13.7% |
| 売上総利益           | 2,515  | 2,713  | 3,286  | 3,089  | 2,794  | 3,093  | 3,153  | 3,452  | 2,232  | 2,607  |
| YoY             | 14.1%  | 21.6%  | 21.3%  | 25.1%  | 11.1%  | 14.0%  | -4.0%  | 11.8%  | -20.1% | -15.7% |
| 売上総利益率          | 17.2%  | 17.6%  | 19.4%  | 18.7%  | 16.9%  | 17.8%  | 18.0%  | 19.4%  | 14.7%  | 17.4%  |
| 販管費             | 2,115  | 2,136  | 2,241  | 2,149  | 2,325  | 2,431  | 2,369  | 2,248  | 2,028  | 2,051  |
| YoY             | 13.2%  | 11.3%  | 11.7%  | 6.1%   | 9.9%   | 13.8%  | 5.7%   | 4.6%   | -12.8% | -15.6% |
| 売上高販管費比率        | 14.5%  | 13.9%  | 13.2%  | 13.0%  | 14.0%  | 14.0%  | 13.6%  | 12.6%  | 13.4%  | 13.7%  |
| 営業利益            | 399    | 578    | 1,044  | 941    | 468    | 663    | 784    | 1,204  | 204    | 556    |
| YoY             | 18.4%  | 84.7%  | 48.5%  | 112.4% | 17.3%  | 14.7%  | -24.9% | 27.9%  | -56.4% | -16.1% |
| 営業利益率           | 2.7%   | 3.8%   | 6.2%   | 5.7%   | 2.8%   | 3.8%   | 4.5%   | 6.8%   | 1.3%   | 3.7%   |
| 経常利益            | 411    | 572    | 1,028  | 932    | 469    | 667    | 781    | 1,207  | 219    | 758    |
| YoY             | 24.2%  | 93.2%  | 43.6%  | 124.0% | 14.1%  | 16.6%  | -24.0% | 29.5%  | -53.3% | 13.6%  |
| 経常利益率           | 2.8%   | 3.7%   | 6.1%   | 5.6%   | 2.8%   | 3.8%   | 4.5%   | 6.8%   | 1.4%   | 5.1%   |
| 四半期純利益          | 259    | 370    | 691    | 920    | 342    | 435    | 527    | 726    | 96     | 509    |
| YoY             | 17.2%  | 94.7%  | 56.0%  | 530.1% | 32.0%  | 17.6%  | -23.7% | -21.1% | -71.9% | 17.0%  |
| 四半期純利益率         | 1.8%   | 2.4%   | 4.1%   | 5.6%   | 2.1%   | 2.5%   | 3.0%   | 4.1%   | 0.6%   | 3.4%   |

出所：会社資料よりSR作成

| 業種別売上高 (単体)<br>四半期 (百万円) | 19年3月期 |        |        |        | 20年3月期 |        |        |        | 21年3月期 |        |
|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                          | Q1     | Q2     | Q3     | Q4     | Q1     | Q2     | Q3     | Q4     | Q1     | Q2     |
| 単体                       | 14,590 | 15,379 | 16,962 | 16,543 | 16,566 | 17,389 | 17,478 | 17,776 | 15,153 | 15,002 |
| YoY                      | 18.4%  | 21.5%  | 20.3%  | 17.3%  | 13.5%  | 13.1%  | 3.0%   | 7.5%   | -8.5%  | -13.7% |
| 自動車                      | 5,227  | 5,636  | 6,891  | 7,375  | 7,505  | 7,757  | 8,026  | 8,378  | 5,974  | 6,443  |
| YoY                      | 20.1%  | 24.3%  | 37.5%  | 44.8%  | 43.6%  | 37.6%  | 16.5%  | 13.6%  | -20.4% | -16.9% |
| 構成比                      | 35.8%  | 18.8%  | 14.7%  | 11.6%  | 45.3%  | 22.8%  | 15.6%  | 12.1%  | 39.4%  | 21.4%  |
| 電子デバイス                   | 4,330  | 4,646  | 4,752  | 4,198  | 4,057  | 4,633  | 4,487  | 4,650  | 4,680  | 4,413  |
| YoY                      | 32.2%  | 34.9%  | 15.5%  | -0.4%  | -6.3%  | -0.3%  | -5.6%  | 10.8%  | 15.4%  | -4.7%  |
| 構成比                      | 29.7%  | 15.5%  | 10.1%  | 6.6%   | 24.5%  | 13.6%  | 8.7%   | 6.7%   | 30.9%  | 14.6%  |
| 精密・電気機械                  | 2,424  | 2,404  | 2,427  | 2,348  | 2,371  | 2,317  | 2,190  | 2,182  | 2,113  | 1,895  |
| YoY                      | 12.9%  | 14.0%  | 5.2%   | 0.4%   | -2.2%  | -3.6%  | -9.8%  | -7.1%  | -10.9% | -18.2% |
| 構成比                      | 16.6%  | 8.0%   | 5.2%   | 3.7%   | 14.3%  | 6.8%   | 4.3%   | 3.2%   | 13.9%  | 6.3%   |
| その他                      | 2,607  | 2,690  | 2,890  | 2,619  | 2,631  | 2,680  | 2,774  | 2,563  | 2,383  | 2,249  |
| YoY                      | 2.3%   | 4.6%   | 8.2%   | 6.7%   | 0.9%   | -0.4%  | -4.0%  | -2.1%  | -9.4%  | -16.1% |
| 構成比                      | 17.9%  | 9.0%   | 6.2%   | 4.1%   | 15.9%  | 7.9%   | 5.4%   | 3.7%   | 15.7%  | 7.5%   |

出所：会社資料よりSR作成

| アカウント企業グループ売上高 (単体)<br>四半期 (百万円) | 19年3月期 |       |       |       | 20年3月期 |       |       |       | 21年3月期 |       |
|----------------------------------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|
|                                  | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2    |
| 売上高                              | 6,107  | 6,564 | 7,416 | 7,366 | 7,300  | 7,677 | 7,565 | 8,152 | 7,225  | 7,201 |
| YoY                              | 33.5%  | 40.4% | 30.8% | 23.4% | 19.5%  | 17.0% | 2.0%  | 10.7% | -1.0%  | -6.2% |
| 構成比                              | 41.9%  | 42.7% | 43.7% | 44.5% | 44.1%  | 44.1% | 43.3% | 45.9% | 47.7%  | 23.9% |

出所：会社資料よりSR作成

| 従業員              | 19年3月期 |        |        |        | 20年3月期 |        |        |        | 21年3月期 |        |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                  | Q1     | Q2     | Q3     | Q4     | Q1     | Q2     | Q3     | Q4     | Q1     | Q2     |
| 単体在籍人数           | 13,050 | 13,546 | 13,826 | 14,042 | 14,282 | 14,639 | 14,638 | 14,770 | 13,243 | 12,524 |
| YoY              | -      | -      | -      | 12.8%  | 9.4%   | 8.1%   | 5.9%   | 5.2%   | -7.3%  | -14.4% |
| 技能社員数            | 2,034  | 2,611  | 3,459  | 3,904  | 4,501  | 4,803  | 5,085  | 5,250  | 5,387  | 5,293  |
| YoY              | -      | -      | -      | 144.0% | 121.3% | 84.0%  | 47.0%  | 34.5%  | 19.7%  | 10.2%  |
| 1人当たり売上高<br>(千円) | 19年3月期 |        |        |        | 20年3月期 |        |        |        | 21年3月期 |        |
| 全体               | 379    | 383    | 410    | 392    | 391    | 396    | 397    | 403    | 358    | 390    |
| YoY              | -      | -      | -      | -      | 3.2%   | 3.4%   | -3.2%  | 2.8%   | -8.4%  | -1.5%  |
| 技能社員             | 478    | 471    | 513    | 484    | 485    | 482    | 478    | 485    | 419    | 451    |
| YoY              | -      | -      | -      | -      | 1.5%   | 2.3%   | -6.8%  | 0.2%   | -13.6% | -6.4%  |
| 離職率 (単体)<br>四半期  | 19年3月期 |        |        |        | 20年3月期 |        |        |        | 21年3月期 |        |
| 全体               | 4.6%   | 4.6%   | 4.7%   | 4.6%   | 4.4%   | 4.6%   | 4.7%   | 4.7%   | 5.1%   | 4.7%   |
| 技能社員             | 1.0%   | 1.3%   | 1.3%   | 1.5%   | 1.5%   | 1.8%   | 1.9%   | 2.0%   | 2.0%   | 2.3%   |
| 教育実績<br>四半期 (人)  | 19年3月期 |        |        |        | 20年3月期 |        |        |        | 21年3月期 |        |
| 合計               | 2,166  | 1,831  | 1,947  | 1,746  | 1,190  | 2,619  | 3,605  | 2,993  | 1,903  | 1,475  |
| YoY              | -      | -      | -      | -      | -45.1% | 43.0%  | 85.2%  | 71.4%  | 59.9%  | -43.7% |
| 技能社員教育           | 523    | 393    | 923    | 683    | 393    | 483    | 589    | 495    | 259    | 202    |
| YoY              | -      | -      | -      | -      | -24.9% | 22.9%  | -36.2% | -27.5% | -34.1% | -58.2% |
| 認定訓練教育           | 63     | 80     | 84     | 91     | 72     | 57     | 38     | 33     | 9      | 16     |
| YoY              | -      | -      | -      | -      | 14.3%  | -28.8% | -54.8% | -63.7% | -87.5% | -71.9% |
| 製造教育             | 1,173  | 975    | 372    | 527    | 312    | 717    | 1,526  | 1,340  | 796    | 559    |
| YoY              | -      | -      | -      | -      | -73.4% | -26.5% | 310.2% | 154.3% | 155.1% | -22.0% |
| 安全教育             | 202    | 264    | 507    | 349    | 162    | 1,182  | 1,258  | 853    | 592    | 507    |
| YoY              | -      | -      | -      | -      | -19.8% | 347.7% | 148.1% | 144.4% | 265.4% | -57.1% |
| 保全基礎教育           | 34     | 58     | 30     | 45     | 39     | 65     | 82     | 187    | 69     | 84     |
| YoY              | -      | -      | -      | -      | 14.7%  | 12.1%  | 173.3% | 315.6% | 76.9%  | 29.2%  |
| 社員教育             | 149    | 61     | 31     | 51     | 184    | 115    | 112    | 85     | 134    | 107    |
| YoY              | -      | -      | -      | -      | 23.5%  | 88.5%  | 261.3% | 66.7%  | -27.2% | -7.0%  |
| その他              | 22     | -      | -      | -      | 28     | -      | -      | -      | 44     | -      |
| YoY              | -      | -      | -      | -      | 27.3%  | -      | -      | -      | 57.1%  | -      |

出所：会社資料よりSR作成



## 2021年3月期第2四半期決算（2020年11月6日発表）

### <決算サマリー>

2021年3月期第2四半期累計（上期）の業績は、売上高が32,972百万円（前年同期比10.4%減）、営業利益は731百万円（同35.2%減）、当期利益は596百万円（同24.1%減）となった。新型コロナウイルスの影響に伴う国内生産活動の落ち込みの影響を受け、派遣・請負に対する需要が縮小。顧客企業との契約終了となる人材が増える一方、新たな派遣先は限られた。残業、休日出勤の減少や有給休暇の取得増などにより、1人当たり売上高は減少、売上総利益率も前年同期を下回った。販管費は派遣・請負に対する需要の縮小を踏まえて募集費が減少したことなどに伴い減少したが、売上高、売上総利益の減少を補えなかった。

2021年3月期第2四半期（Q2）の業績は、売上高が16,415百万円（同12.8%減）、営業利益は525百万円（同19.4%減）、当期利益は495百万円（同15.7%増）であった。国内の生産活動はQ1に比べて回復したが、同社への影響はまだまだ模様であった。自動車の車体組み立て関連では外部人材の活用が回復し、半導体メーカーからの人材需要も好調に推移した。一方、自動車部品メーカーでは契約終了が増え、電子部品では生産調整の影響を受けた。営業外では新型コロナウイルスに伴う助成金収入241百万円（Q1は33百万円）が計上された。

### 総合人材サービス事業

総合人材サービス事業のQ2の売上高は15,676百万円（同13.5%減）、営業利益は546百万円（同16.9%減）。総合人材サービス事業の大半を占める単体の売上高は15,002百万円（同13.7%減）となり、Q1（同8.5%減）からマイナス幅が拡大した。主要顧客4グループ向けの売上高が7,201百万円（同6.2%減）と相対的に落ち込みは小さかった。同社は主要顧客4グループとは、特に中長期の人事戦略と絡めて人材の最適配置に取り組んでおり、これら以外の企業に比べて安定した売上に繋がっている。

単体の業種別の売上高は自動車が6,443百万円（同16.9%減）、電子デバイスが4,413百万円（同4.7%減）、精密・電気機械が1,895百万円（同18.2%減）、その他が2,249百万円（同16.1%減）であった。自動車は部品メーカー向けや主要顧客グループ以外からの需要減少が続いたものの、主要顧客グループの車体組み立て企業からの需要が増加し、Q1の5,974百万円（同20.4%減）から回復した。電子デバイスは半導体向けが順調に推移した一方、電子部品向けの減少影響が大きく、Q1の4,680百万円（同15.4%増）から減少に転じた。受動部品メーカーの一時的な生産調整が影響したとみられる。精密・電気機械はコピー機（複合機）及び消耗品の需要減に伴う生産減少の影響を受け、Q1の2,113百万円（同18.2%減）からさらに減少した。

単体のQ2末の在籍者数は12,524人（同14.4%減）とQ1末の13,243人（同7.3%減）からさらに減少した。自動車部品、電子部品企業の在籍者数の減少が響いた。同社では企業からの契約が終了となった人材に対し、異動の斡旋等を行ったものの、職場が遠くなることを避けたいなど個々のニーズにまで応じることができず在籍者減となった。無期雇用社員となる技能社員数は5,293人（同10.2%増）となりQ1末の5,387人からは減少となった。上記、自動車部品における減少が響いた。1人当たり売上高は390千円/月（同1.5%低下）とQ1の358千円（同8.4%減）から回復した。平均請求単価（時給）が技能社員比率の増加などに伴い緩やかな増加傾向にあることに加え、一部の企業で残業や休日出勤等が戻りつつあることが寄与した。

9月単月では、自動車が前年同月比で約10%の増加、電子デバイスもプラス（半導体が非常に好調で電子部品の減少をカバー）になったとのこと。自動車は一人当たりの売上高が伸びたことに加え、同社のシェアが高まったことが増加に繋がっているという。

単体の売上総利益は2,607百万円（同15.7%減）とQ1の2,232百万円（同20.1%減）から回復、Q2の売上総利益率は17.4%とQ1の14.7%から改善した。生産の再開に伴い有給休暇の取得が一巡したことが寄与したと推察される。販管費は2,051

百万円（同15.6%減）とQ1（2,028百万円/同12.8%減）に続き抑制された。需要動向を踏まえ新規の従業員募集費を大幅に削減したに加え、リモートの活用などで旅費交通費など活動費が減少した。

### その他の事業

介護事業を行うその他の事業の売上高は741百万円（前年同期比6.5%増）、営業損失は21百万円（前年同期は7百万円の損失）であった。介護施設「すいとぴー東戸塚」では、1～5号館（定数308人）のQ2末の入居率は96.8%と高水準を維持、6号館（定数94名）の入居率も89.4%まで向上した。ただし、新型コロナウイルスの影響もあり介護職員の定着、提供サービスの安定化に伴う運営経費の増加などが課題となっており、営業損失が継続した。

| 施設入居者数        | 19年3月期 |       |       |       | 20年3月期 |       |       |       | 21年3月期 |       |
|---------------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|
|               | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2    |
| 1～5号館（定員308名） | -      | 292   | 297   | 295   | 297    | 297   | 299   | 297   | 298    | 298   |
| 入居率           | -      | 94.8% | 96.4% | 95.7% | 96.4%  | 96.4% | 97.1% | 96.4% | 96.8%  | 96.8% |
| 6号館（定員94名）    | -      | 21    | 27    | 33    | 44     | 48    | 59    | 73    | 75     | 84    |
| 入居率           | -      | 22.3% | 28.7% | 35.1% | 46.8%  | 51.0% | 62.8% | 77.7% | 79.8%  | 89.4% |

出所：会社資料よりSR作成

過去の四半期実績と通期実績は、過去の業績と財務諸表へ

## 2021年3月期 会社予想

| (百万円)      | 19年3月期 |        |        | 20年3月期 |        |        | 21年3月期 |        |        | 10月時点  | 8月時点   |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|            | 上期     | 下期     | 通期     | 上期     | 下期     | 通期     | 上期実績   | 下期会予   | 通期会予   | 通期会予   | 通期会予   |
| 売上高        | 32,783 | 36,378 | 69,161 | 36,797 | 38,169 | 74,966 | 32,972 | 35,028 | 68,000 | 67,000 | 64,000 |
| YoY        | 16.8%  | 16.8%  | 16.8%  | 12.2%  | 4.9%   | 8.4%   | -10.4% | -8.2%  | -9.3%  | -10.6% | -14.6% |
| 売上総利益      | 5,508  | 6,731  | 12,239 | 6,210  | 6,905  | 13,115 | 5,093  | -      | -      | -      | -      |
| YoY        | 13.2%  | 22.2%  | 18.0%  | 12.7%  | 2.6%   | 7.2%   | -18.0% | -      | -      | -      | -      |
| 売上総利益率     | 16.8%  | 18.5%  | 17.7%  | 16.9%  | 18.1%  | 17.5%  | 15.4%  | -      | -      | -      | -      |
| 販売費及び一般管理費 | 4,593  | 4,777  | 9,370  | 5,082  | 4,972  | 10,054 | 4,362  | -      | -      | -      | -      |
| YoY        | 9.9%   | 8.7%   | 9.3%   | 10.6%  | 4.1%   | 7.3%   | -14.2% | -      | -      | -      | -      |
| 売上高販管費比率   | 14.0%  | 13.1%  | 13.5%  | 13.8%  | 13.0%  | 13.4%  | 13.2%  | -      | -      | -      | -      |
| 営業利益       | 915    | 1,954  | 2,869  | 1,128  | 1,933  | 3,061  | 731    | 1,669  | 2,400  | 1,800  | 1,500  |
| YoY        | 33.4%  | 75.3%  | 59.3%  | 23.3%  | -1.1%  | 6.7%   | -35.2% | -13.7% | -21.6% | -41.2% | -51.0% |
| 営業利益率      | 2.8%   | 5.4%   | 4.1%   | 3.1%   | 5.1%   | 4.1%   | 2.2%   | 4.8%   | 3.5%   | 2.7%   | 2.3%   |
| 経常利益       | 930    | 1,965  | 2,895  | 1,154  | 1,995  | 3,149  | 989    | 1,761  | 2,750  | 2,100  | 1,750  |
| YoY        | 38.0%  | 77.4%  | 62.5%  | 24.1%  | 1.5%   | 8.8%   | -14.3% | -11.7% | -12.7% | -33.3% | -44.4% |
| 経常利益率      | 2.8%   | 5.4%   | 4.2%   | 3.1%   | 5.2%   | 4.2%   | 3.0%   | 5.0%   | 4.0%   | 3.1%   | 2.7%   |
| 当期純利益      | 588    | 1,465  | 2,053  | 785    | 1,248  | 2,033  | 596    | 1,104  | 1,700  | 1,300  | 1,050  |
| YoY        | 32.1%  | 157.1% | 102.3% | 33.5%  | -14.8% | -1.0%  | -24.1% | -11.5% | -16.4% | -36.1% | -48.4% |
| 純利益率       | 1.8%   | 4.0%   | 3.0%   | 2.1%   | 3.3%   | 2.7%   | 1.8%   | 3.2%   | 2.5%   | 1.9%   | 1.6%   |

出所：会社資料よりSR作成

2021年3月期通期の会社予想は、売上高 68,000百万円（前期比9.3%減）、営業利益 2,400百万円（同21.6%減）、当期利益 1,700百万円（同16.4%減）、EPS 50.3円。新型コロナウイルスの影響に伴う国内生産活動の停滞で、同社においても一人当たり売上高の減少や在籍者数の減少などの影響があったが、生産活動の正常化とともに回復基調にある。同社は2021年1月19日に業績予想の修正を発表。従来予想（売上高 67,000百万円、営業利益 1,800百万円、当期利益 1,300百万円、2020年11月公表）からは上方修正となった。年間配当金予想も15.1円/株（前期は25.0円/株）と従来予想の11.53円/株から上方修正。同社は配当性向30%を目安としており、これを踏まえたものである。

同社は2020年11月時点では、経済活動の再開に伴って同社を取り巻く事業環境も緩やかに回復すると想定し、予想を策定していた。しかし、実際の国内製造業の生産回復のペースは同社の想定よりも速く、製造スタッフの稼働時間が回復し、一人当たり売上高が改善するなど、11月の想定よりも回復が鮮明になっているという。

自動車関連では国内外の需要回復に伴って稼働調整は概ね終了、一部のメーカーで増産・増員に転じている。顧客によっては過去最高の配員になっているという。また、上期までは減員基調が続いた自動車部品メーカーでも生産の回復に伴って、採用増へ転じたとのことである。電子デバイス関連でも5Gやリモートワーク対応製品に関連する製品の需要増が追い風となり、一部の顧客から増産に向けた増員の要請が来ているという。顧客企業は外部人材を積極的に活用して生産の回復を進めており、同社においては従来想定を上回る在籍者数の増加、1人当たり売上高の増加に繋がっているという。

売上総利益率は上期に比べて下期は改善が見込まれているもよう。上期は有給休暇の消化などで、売上が発生しない中での固定費負担が重石となり売上総利益率が低下した面があった。こうした異常な操業体制はすでに解消しつつある。また、無期雇用社員である技能社員の稼働率が高まることも期待される。

2020年11月に開示された予想において、同社は計画には通常の販管費の他に「戦略的な費用」として300百万円程度を見込んでいた。新しい時代に必要な人材の育成や、具体的な案件がある訳ではないがM&Aも視野に入れているという。この戦略的な費用については予備的な費用との側面もあり、結果として使わないということもあり得るとのこと。

リスク要因としては、徐々に採用面においてタイト感が生じてきていることが挙げられる。2度目の緊急事態宣言を受けて、遠隔地での勤務を敬遠する就業希望者もいる一方、採用を増やしている企業はまだ限られており、ミスマッチが生じやすくなっている。タイト感が増すと従業員募集費を積み増す必要が生じる可能性がある。

## 中期経営計画

現在の中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）は2019年5月に公表されたもの。同社は新型コロナウイルスの影響を踏まえ、経営目標値を変更するとの意向である。同社は、中期経営計画における基本戦略である「無期雇用社員である技能社員を自社教育施設にて教育の上、重要顧客へ配属する」を踏襲しつつ、激変する事業環境に速やかに対応し、更なる成長を目指すとしている。新しい中期経営計画は2021年5月に公表の予定。

新型コロナウイルスの影響前ではあるが、同社は2022年3月期の売上高を101,200百万円（3年間の年率成長率は13.5%）、営業利益を7,300百万円（同36.5%）、当期利益を5,000百万円（同34.5%）へ増やす計画であった。

| 中期経営計画<br>(百万円) | 18年3月期<br>実績 | 19年3月期<br>実績 | 20年3月期<br>中計 | 21年3月期<br>中計 | 22年3月期<br>中計 | 3年間<br>平均成長率 | 21年3月期<br>会予 | 22年3月期<br>中計 |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高             | 59,208       | 69,161       | 80,000       | 92,600       | 101,200      | 13.5%        | 68,000       | 101,200      |
| YoY             | 10.6%        | 16.8%        | 15.7%        | 15.8%        | 9.3%         |              | -9.3%        | 48.8%        |
| 営業利益            | 1,801        | 2,869        | 3,900        | 5,600        | 7,300        | 36.5%        | 2,400        | 7,300        |
| YoY             | 109.3%       | 59.3%        | 35.9%        | 43.6%        | 30.4%        |              | -21.6%       | 204.2%       |
| 営業利益率           | 3.0%         | 4.1%         | 4.9%         | 6.0%         | 7.2%         |              | 3.5%         | 7.2%         |
| 当期利益            | 1,015        | 2,053        | 2,760        | 3,850        | 5,000        | 34.5%        | 1,700        | 5,000        |
| YoY             | 106.6%       | 102.3%       | 34.4%        | 39.5%        | 29.9%        |              | -16.4%       | 194.1%       |
| 純利益率            | 1.7%         | 3.0%         | 3.5%         | 4.2%         | 4.9%         |              | 2.5%         | 4.9%         |

出所：会社資料よりSR作成

「製造系人材ビジネス領域において絶対的なトップになる」を掲げる

中期経営計画では「製造系人材ビジネス領域において絶対的なトップになる」との目標を掲げた。1) 製造業で働く就業希望者を確保し、教育・研修を通じて人材の質を高める、2) 主要顧客グループを中心に顧客からの評価を高め、顧客から選ばれる存在となる、を両立させ、成長につなげていく考えである。

教育・研修を通じて人材の質を高めることは、就業者にとっても単価の上昇や雇用の安定にもつながり、従業員の定着率が上昇することになる。また、同社にとっても高い単価で在籍者を顧客のもとへ送ることができ、1人当たりの売上総利益額を高めることができるようになる。

顧客にとっては、一定の教育・研修を受けた人材を受け入れることで、これまで自社で行ってきた導入研修等を省くことができるようになり、また、これまで直接雇用者のみで運営していた領域（例えば、設備の保守・点検・復旧、メインラインでの組付け作業など）でも外部人材を活用することが可能になる。

同社はこれらを通じて、1) 単価の高い在籍者の数を増やす、2) これまでアウトソースされていなかった領域を取り込み顧客に対する派遣人員数を増やす、3) 顧客から指名される存在となりシェアを高める、ことにより売上高、売上総利益を増加させ、4) 規模のメリットを活かして教育コストや管理コストを分散させ、5) 離職率の低下を通じて募集費を抑制し、売上高営業利益率を高める計画である。

### 技能社員の育成

同社が重点戦略として掲げるのが、無期雇用社員となる技能社員の育成である。2019年3月期末の技能社員は3,904名（在籍者数全体14,042名のうち28%）であったが、2022年3月期末までに8,000人（在籍者数全体18,300名のうち44%）とする計画。

同社は有期雇用社員として在籍している人材のなかで、モチベーションの高い人を無期雇用社員として登用する。無期雇用社員に対しては職種に即した専門性の高い教育・研修を実施し、顧客にとって即戦力となる質の高い人材を「技能社員」に育てる。教育・研修を受けた技能社員は、相対的に高い単価で主要顧客を中心に派遣される。このため、同社の一人当たり売上高は増加し、1人当たり売上総利益の増加に繋がる。同社では、技能社員に対する給与等も増加するため、これにより売上総利益率が大きく向上することはないだろうとしている。

ただし、無期雇用社員の場合、顧客との契約が終了しても同社の当該社員に対する給与支払いは継続するので、無期雇用社員の給与等のコストは固定費になる。一般的な人材派遣業の場合、有期雇用契約が主体である。顧客との契約が終了した際は、派遣労働者との契約も終了することができるため、派遣社員に対するコストは変動費となり、ビジネスリスクは小さい。

同社にとって、技能社員の増加はビジネスリスクを高めることにはなるが、1) 技能や技術を基に単価が設定されるため、一般的な派遣に比べて高い単価となる、2) 長期的にパートナー関係にある重要顧客を中心に派遣するため、契約終了となるリスクが相対的に小さい、3) 約700社に及ぶ顧客基盤を有しているため、契約終了となった場合でも代替の派遣先を早期に見つけることができる、ことから、一定比率まで技能社員を増やしても過大なビジネスリスクとはならない、と同社では考えている。実際、2019年3月期の離職率は在籍者全体では4.6%/月であったが、技能社員では1.5%/月に留まっている。

| 重要管理指数               | 18年3月期 | 19年3月期 | 20年3月期 | 21年3月期 | 22年3月期 |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 期末在籍者数 (人)           | 実績     | 実績     | 実績     | 会予     | 中計     |
| 全体                   | 12,444 | 14,042 | 14,770 | -      | 18,300 |
| YoY                  | 8.2%   | 12.8%  | 5.2%   | -      | -      |
| 技能社員数                | 1,600  | 3,904  | 5,250  | -      | 8,000  |
| YoY                  | -      | 144.0% | 34.5%  | -      | -      |
| <b>離職率 (単体)</b>      |        |        |        |        |        |
| 単体在籍人数               | 4.9%   | 4.6%   | 4.7%   | -      | 3.5%   |
| 技能社員数                | 1.7%   | 1.5%   | 2.0%   | -      | 1.5%   |
| <b>1人当たり売上高 (千円)</b> |        |        |        |        |        |
| 全体                   | 367    | 391    | 397    | -      | 466    |
| YoY                  | 6.7%   | 6.5%   | 1.5%   | -      | -      |
| 技能社員                 | -      | 489    | 482    | -      | -      |
| YoY                  | -      | -      | -1.4%  | -      | -      |
| <b>売上総利益率</b>        |        |        |        |        |        |
| 売上総利益率               | 17.5%  | 17.7%  | 16.4%  | -      | 19.3%  |

出所：会社資料よりSR作成

### 重要顧客との取引拡大

同社は、同社の重要顧客である大手4企業グループを「アカウント企業」と呼び特に重視している。大手4企業グループは、1) 大手自動車メーカーとそのグループ企業、2) グループでは半導体も製造する電機メーカー、3) セラミックコンデンサなど受動部品を主力商品とする電子部品メーカー、4) コピー機（複合機）を主力製品とする精密機器メーカー、とのこと。

アカウント企業とは長期の取引において信頼関係・人脈を築き、短期・中期の生産計画を共有し、計画的な人員配置を実施している。また、同社側からもWin-Winとなる提案を行える関係を築いている。同社が増員を計画している技能社員も、これら重要顧客からの要望に基づくものであり、教育・研修を十分に受けた人材を優先的に重要顧客へ配する計画。

アカウント企業は、同社の技能社員のような教育・研修を受けた人材を必要とするとともに、一般的な派遣社員も活用していることが多く、複数の派遣企業から人材を受け入れている。同社は技能社員を核に同業他社と差別化を図り、顧客満足度を向上させ、技能社員以外の一般的な領域においてもシェアを高めたい考えである。

また、中期的にWin-Winの関係を築ける別の顧客については、新たにアカウント企業とすることもあり得るとしている。

### 独自の採用手法により効率的に社員採用を行う

国内では労働力人口が減少局面に入っていることに加え、「働き方改革」の影響で残業に対する規制も厳しくなっており、人手不足が深刻な問題となりつつある。同社においても、1人当たりの募集費が上昇傾向にあるなど、製造業で働く人材を安定して確保することが難くなる予兆が見え始めている。同社の成長に安定した人材の募集は不可欠である。同社では、1) 育成型新卒採用の強化、2) 効率的な媒体戦略、3) 人材ビッグデータの活用など、新たな採用手法の開発・実行

を進め、中期的な人材獲得力の強化を図る計画である。

育成型新卒採用では、同社独自の教育プログラムである「日総研修カリキュラム」により、長期育成を前提とした新卒採用を強化する。国内の新卒採用だけでなく、中国やその他の国々でも採用、育成を行い、安定した人材確保の一助としたい考えである。

媒体戦略としては、同社の採用データベースである「日総DBR」（日総データベース・リクルーティングシステム）を従来以上に活用する。ダイレクトメール、SNS、チラシ、就職情報誌、タウン誌、フリーペーパーなどの媒体を、地域特性や募集する職種、規模などに併せて柔軟に活用し、効率的に人材を確保したい考えである。既に日総DBRでは、全国を細分化し、週単位で媒体ごとの効果分析ができるようになってきているという。同社ではこれを従来以上に活用し、効率的かつスピーディーな採用につなげたい考えである。

同社は、長年に亘り人材を日本の製造業に送り込んできた実績がある。その人材データはビッグデータとも呼べる規模になっているという。同社はこれを活用し、登録者に対してスカウトメールやフォローアップメールなどを通じて、One to Oneの就職情報を提供し、効率的に応募者数を拡大できる仕組みを整えていきたい考えである。

### 教育の更なる拡充

教育は同業他社に対する同社の差別化要因の一つである。同社では、技能社員向けだけではなく、広く教育・研修を実施することにより、人材の質の底上げも図っていく考えである。具体的には、既存の研修施設の機能強化と積極利用（同社は全国8か所に教育訓練施設を有する）、技術職層の増加（3D-CADなどを使いこなす人材の育成など）、取引先ニーズや需要予測に基づく新規施設の開設、が今回の中期経営計画で掲げられた。

### クロスコンパスとの資本業務提携

中期経営計画の発表後に実現したものであるが、同社は株式会社クロスコンパスとの資本業務提携も成長のドライバーとしたい考え。クロスコンパスは「AI（人工知能）をもっと身近に」をビジョンに掲げ、世界各地からAI関連の人材を集め、主に製造業を対象に顧客の課題解決に向けたAIの開発や技術コンサルティングを手掛けている。同社は事業を通じて顧客の生産現場における課題（生産ラインの一時停止、歩留まりの改善、設備保全など）を良く知っている。同社はクロスコンパスとの資本業務提携を通じて「ヒトとAIによる現場ソリューション」を創出し、顧客に提案していきたい考えである。具体的には、生産設備にセンサー等を取り付け、データを収集し、AIで解析することにより、不具合等が発生する前に予兆を捉え保全を行うことなどが検討されているとみられる。創出したソリューションはクロスコンパスの顧客にも販売したい考え。また、クロスコンパスとの人事交流を通じて、製造業向けに特化したAI技術者も育成する。資本業務提携は2020年9月17日に締結。同社はクロスコンパスに第三者割当を通じて300百万円を出資し、議決権の19.9%に相当する株式を取得している。

## 事業内容

### ビジネスモデルの概要

同社は製造業向け人材派遣を主力とする人材サービス企業である。2020年3月期の売上高は74,966百万円、営業利益は3,061百万円であった。セグメントは「総合人材サービス事業」および「その他事業」。総合人材サービス事業では製造業の生産部門に対する人材派遣、製造請負を主力としており、売上構成比は96%を占める。その他事業では介護施設の6か所の運営を行っており売上構成比は4%、営業損益は若干の赤字となっている。同社は「人を育て、人を活かす」を創業の理念に掲げる通り、人材育成に力を入れているところが特徴として挙げられる。2018年3月に東証1部に上場。

### セグメント別の業績

| セグメント別業績<br>(百万円) | 17年3月期<br>実績 | 18年3月期<br>実績 | 19年3月期<br>実績 | 20年3月期<br>実績 |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高               | 53,533       | 59,208       | 69,161       | 74,966       |
| YoY               | -            | 10.6%        | 16.8%        | 8.4%         |
| 総合人材サービス事業        | 51,251       | 56,935       | 66,684       | 72,178       |
| YoY               | -            | 11.1%        | 17.1%        | 8.2%         |
| その他事業             | 2,282        | 2,274        | 2,485        | 2,796        |
| YoY               | -            | -0.4%        | 9.3%         | 12.5%        |
| 営業利益              | 860          | 1,801        | 2,869        | 3,061        |
| YoY               | -            | 109.3%       | 59.3%        | 6.7%         |
| 営業利益率             | 1.6%         | 3.0%         | 4.1%         | 4.1%         |
| 総合人材サービス事業        | -            | 1,906        | 3,120        | 3,117        |
| YoY               | -            | -            | 63.7%        | -0.1%        |
| 営業利益率             | -            | 3.3%         | 4.7%         | 4.3%         |
| その他事業             | -            | -101         | -247         | -54          |
| YoY               | -            | -            | -            | -            |
| 営業利益率             | -            | -4.4%        | -9.9%        | -1.9%        |
| 調整額               | -            | -4           | -4           | -2           |

出所：会社資料よりSR作成

### ビジネスセグメント

#### 総合人材サービス事業

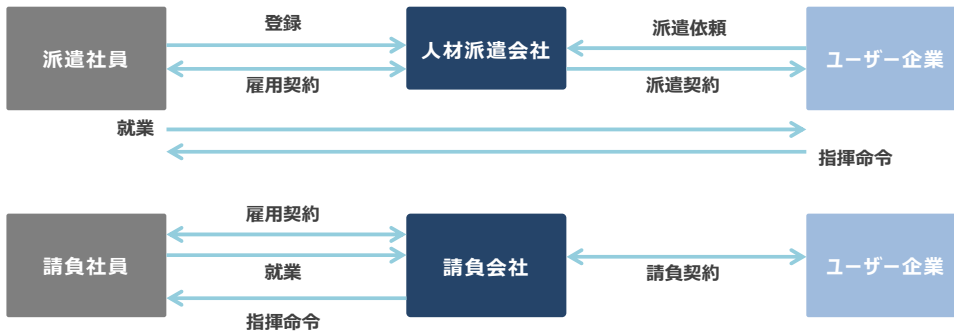
総合人材サービス事業の主たるビジネスは製造業の生産現場に対する人材派遣及び製造請負で、日総工産単体が担っている。単体の2020年3月期の売上高は69,209百万円と総合人材サービスセグメントの売上高の96%を占める。製造派遣が80%弱、製造請負が20%強を占め、製造派遣が主力事業である。このほか、100%子会社である「日総ブレイン」が一般事務派遣、顧客の事務等を一括請負するBPO（Business Process Outsourcing）の受託を、100%子会社である「日総ぴゅあ」が障がい者雇用の促進を目的に軽作業請負、物販事業を行っているが、両社とも業績に与える影響は軽微である。

製造派遣は「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）のもと、厚生労働省より労働者派遣事業の許可を受けて行う。同社は顧客企業（メーカー）との間で労働者派遣契約を締結するとともに、同社は就業希望者との間で雇用契約を締結した上で就業者を派遣先企業（メーカー）へ派遣する。就業者は派遣先企業の指揮命令のもとで業務に従事し、品質管理や労務管理は派遣先企業が行う。同社の場合、派遣先企業に派遣する前に、安全教育など必要な研修を自社の施設等で実施し、人材の質を高めた上で派遣することが一般的である。

製造請負は、同社がメーカーとの契約のもと請負会社となり、定められた製品を定められた数量、定められた期間内に製造する作業を請け負う。生産設備や原材料等は顧客企業が用意する。同社は就業希望者と雇用契約を結び、就業者は同社の指揮命令のもと、生産活動等に従事する。同社自身が生産、品質管理、労務管理、職場運営体制を構築しなければならないため、付加価値が高い事業と推察される。ただし、一般的に作業手順はメーカーの指定する作業手順に従うため、概ねの時給換算が可能である。請負事業は同社の祖業でもある。

両者とも顧客（メーカー）とともに生産性の改善に取り組んでいるという。製造派遣の場合は、派遣先企業の雇用者とともにQC活動など小集団活動に参加する。作業手順書の見直し提案を行うこともある。また、請負においても同社指揮下の就業者で話し合い、顧客（メーカー）に対して作業手順書の改定案を提出する。

**人材サービス業界のビジネスモデル**



出所：一般社団法人人材サービス産業協議会資料よりSR作成

2020年3月期末の単体在籍者数は14,770人であった。研修期間中の在籍者を除き、在籍者は顧客の工場で働いている。同社は大手製造業に匹敵する製造人員を要していると思われることができる。

**技能社員**

同社の特徴として、無期雇用社員となる「技能社員」が多いことが挙げられる（2020年3月期構成比35.5%）。一般的な人材派遣事業の場合、人材派遣会社は就労希望者と有期雇用契約を結ぶ。派遣先企業との契約が終了し、他の派遣先とのマッチングが進まなかった場合、人材派遣会社は有期雇用契約（6か月ごとに更新というケースが一般的）に基づき契約が終了する。このため、一般的には人材派遣事業は固定費負担の小さい事業である。同社においても有期雇用契約を結んでいる在籍者が過半を占める。

**単体の在籍者数**

| 在籍者数   | 17年3月期 | 18年3月期 | 19年3月期 | 20年3月期 |
|--------|--------|--------|--------|--------|
|        | 実績     | 実績     | 実績     | 実績     |
| 単体在籍人数 | 11,497 | 12,444 | 14,042 | 14,770 |
| YoY    | -      | 8.2%   | 12.8%  | 5.2%   |
| 技能社員数  | -      | 1,600  | 3,904  | 5,250  |
| YoY    | -      | -      | 144.0% | 34.5%  |

出所：会社資料よりSR作成

同社において無期雇用社員となる技能社員は、顧客企業へより質の高いサービスを提供するために教育・研修等を通じて技能や技術を身に着け、無期雇用となることを希望した人材である。同社との安定した雇用環境のもと、長期パートナー関係にある重要顧客へ、相対的に高い単価で派遣されることが多い。安定した雇用環境とすることで、人材が技能や技術を積極的に習得し、実践できることにより就業意欲や仕事への満足度の向上につながっているという。

同社にとっては、技能社員に対する給与は固定費となるため、一般的な派遣事業に比べてビジネスリスクを高めることになる。しかし、1) 技能や技術を基に単価が設定されるため、一般的な派遣に比べて高い単価となる、2) 長期的にパートナー関係にある重要顧客を中心に派遣するため、契約終了となるリスクが相対的に小さい、3) 約700社に及ぶ顧客基盤を有しているため、契約終了となった場合でも代替の派遣先を早期に見つけることができる、などの点を踏まえ、技能社員の登用を進めている。

技能社員制度を導入するきっかけの一つとなったのが、同社の重要顧客の一つである大手自動車メーカーグループであった。自動車の組み立て工程では、一般的に新型車を投入する時期に最も人材が必要になる。各工場では新型車との生産開始などのタイミングで工場ごとに期間従業員を採用するのが一般的であった。しかし、この場合、各工場で人員を募集し、期間従業員に対して配属前の導入研修（安全教育など）をする体制を維持する必要があった。同社に導入研修をアウト



ソースすることで各工場は導入前研修のために人材を固定する必要がなくなる。同社としては研修の完了した人材を派遣することができるため派遣単価を高く設定することができる（教育関連費用など先行コストを派遣後に回収する）。こうした人材は他工場や、他の自動車メーカーからも引く手があるため、一時的な増産対応が終了した後、別の工場へ派遣することも容易になる。

電子部品メーカーでは、生産ラインの一時停止からの復旧を支援できる人員が求められた。これが、設備保全の技術・技能にニーズがあるとの認識に至るきっかけになったという。現在では半導体メーカーなどからも、設備保全のできる人員が求められるようになってきている。

2020年3月期は同社の用意する教育プログラムの受講者数はのべ1万人超となった。安全教育や製造教育など、製造業で働くにあたっての基礎となるプログラムを受講する人が多いが、保全基礎教育など顧客からの要望に応じて実施しているプログラムの受講者も多くなっている。同社は全国8か所に研修施設を有する。中古設備を購入するなどを通じて、設備の保全を学べる体制も整えている。就業者に対して技術・技能を身に付ける機会を提供していることは、同業他社に対する差別化要因になっている。

### 教育実績

| 教育実績<br>(人) | 17年3月期 | 18年3月期 | 19年3月期 | 20年3月期 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|
|             | 実績     | 実績     | 実績     | 実績     |
| 合計          | -      | -      | 7,690  | 10,407 |
| YoY         | -      | -      | -      | 35.3%  |
| 技能社員教育      | -      | -      | 2,522  | 1,960  |
| YoY         | -      | -      | -      | -22.3% |
| 認定訓練教育      | -      | -      | 318    | 200    |
| YoY         | -      | -      | -      | -37.1% |
| 製造教育        | -      | -      | 3,047  | 3,895  |
| YoY         | -      | -      | -      | 27.8%  |
| 安全教育        | -      | -      | 1,322  | 3,455  |
| YoY         | -      | -      | -      | 161.3% |
| 保全基礎教育      | -      | -      | 167    | 373    |
| YoY         | -      | -      | -      | 123.4% |
| 社員教育        | -      | -      | 292    | 496    |
| YoY         | -      | -      | -      | 69.9%  |
| その他         | -      | -      | 22     | 28     |
| YoY         | -      | -      | -      | 27.3%  |

出所：会社資料よりSR作成

### アカウント企業

2020年3月期の業種別売上高（単体）は自動車45.8%、電子デバイス25.8%、精密・電気機械13.1%、その他（住宅設備など）15.4%となっている。同社は常時700社程度に人材を供給しているとのこと。1971年創業と社歴が長く、長年に亘って顧客からの信頼を積み上げ、顧客のニーズ、労働者の要望に即してサービスを進化させてきたことが、幅広い顧客に繋がったとみられる。

同社は、同社の重要顧客である大手4企業グループを「アカウント企業」と呼び重視している。大手4企業グループは、1) 大手自動車メーカーとそのグループ企業、2) グループで半導体も製造する電機メーカー、3) セラミックコンデンサなど受動部品を主力商品とする電子部品メーカー、4) コピー機（複合機）を主力製品とする精密機器メーカー、とのこと。

かつては、他の企業を重要顧客と位置付けていたこともあるが、当該顧客企業において外部人材を活用していた事業の規模が縮小したり、海外への生産移転に伴って取引規模が縮小したりで入れ替わり、現在の4企業グループを重要顧客と位置付けるに至っているという。

## 業種別の売上高（単体）

| 業種別売上高（単体）<br>（百万円） | 17年3月期<br>実績 | 18年3月期<br>実績 | 19年3月期<br>実績 | 20年3月期<br>実績 |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 単体                  | 46,929       | 53,184       | 63,474       | 69,209       |
| YoY                 | -            | 13.3%        | 19.3%        | 9.0%         |
| 自動車                 | 16,392       | 18,993       | 25,130       | 31,667       |
| YoY                 | -            | 15.9%        | 32.3%        | 26.0%        |
| 構成比                 | 34.9%        | 35.7%        | 39.6%        | 45.8%        |
| 電子デバイス              | 11,782       | 15,047       | 17,927       | 17,828       |
| YoY                 | -            | 27.7%        | 19.1%        | -0.6%        |
| 構成比                 | 25.1%        | 28.3%        | 28.2%        | 25.8%        |
| 精密・電気機械             | 7,971        | 8,899        | 9,605        | 9,061        |
| YoY                 | -            | 11.6%        | 7.9%         | -5.7%        |
| 構成比                 | 17.0%        | 16.7%        | 15.1%        | 13.1%        |
| その他                 | 10,783       | 10,244       | 10,808       | 10,650       |
| YoY                 | -            | -5.0%        | 5.5%         | -1.5%        |
| 構成比                 | 23.0%        | 19.3%        | 17.0%        | 15.4%        |

出所：会社資料よりSR作成

顧客とは中長期の視点でWin-Winとなるべく、新しい提案も行っている。前述の無期雇用社員となる技能社員の派遣もその一例である。かつては直接雇用した従業員のみをメインの生産ラインに登用していたが、十分な教育・研修を積んだ人材であれば外部からの派遣人材であってもメインラインにも登用する、かつては正社員のみが担っていた設備の保全を外部の人材にも委託するなど、新しい取り組み（人材派遣企業にとっては工場内での作業者シェアの拡大）は重要顧客との中長期の視点に基づく協議の中から生まれてきたものである。

重要顧客とは中長期の視点でアウトソーシングの利活用について協議をしているため、景気循環の影響を受けにくい面がある。実際、新型コロナウイルスの影響を受けた2020年3月期末から2021年3月期までの期間、同社の売上高は大きく減少したが、重要顧客向けの売上減少は小さかった。戦略的なアウトソーシング需要の取り込みや景気悪化局面における底堅さを背景に、2020年3月期では大手4企業グループ向けの売上高は単体売上高の44.4%に達している。

## アカウント企業グループ向けの売上高

| アカウント企業グループ売上高（単体）<br>（百万円） | 17年3月期<br>実績 | 18年3月期<br>実績 | 19年3月期<br>実績 | 20年3月期<br>実績 |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高                         | -            | 20,885       | 27,454       | 30,696       |
| YoY                         | -            | -            | 31.5%        | 11.8%        |
| 構成比                         | -            | 39.3%        | 43.3%        | 44.4%        |

出所：会社資料よりSR作成

## 1人当たり売上高

2020年3月期の在籍者1人当たりの売上高は397千円/月であった。在籍者1人当たり売上高は請求単価（時給）と稼働時間に分解できる。稼働時間は顧客の生産ラインの稼働時間に連動するため、同社としてはコントロールしにくい面がある（生産が減少する局面では残業や休日出勤が減り、稼働時間が短縮する）。請求単価は年々上昇傾向にあるという。同社が従業員に対して十分な教育・研修を行った上で人材を供給していることが、顧客からも評価されているとみることができる。なお、技能社員の1人当たり売上高は482千円と同社全体平均を20%程度上回っており、技能社員の増加も1人当たり売上高の増加に寄与している。

## 1人当たり売上高（単体、月平均）

| 1人当たり売上高<br>（千円） | 17年3月期<br>実績 | 18年3月期<br>実績 | 19年3月期<br>実績 | 20年3月期<br>実績 |
|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 全体               | 344          | 367          | 391          | 397          |
| YoY              | -            | 6.7%         | 6.5%         | 1.5%         |
| 技能社員             | -            | -            | 489          | 482          |
| YoY              | -            | -            | -            | -1.4%        |

出所：会社資料よりSR作成

離職率は同社の動向を測る上でのKPIの一つと位置付けられる。2020年3月期の月当たりの離職率（単体）4.7%であった。離職の理由は、顧客からの契約終了に伴い、同社からの新しい職場の斡旋を受けるも、自宅から職場の距離が遠くなる、

希望していた職種ではない、派遣先の変更に伴い給与など労働条件が変わる、などが多いという。仮に在籍者数を15,000人、離職率を4%とすると、月間で600人程度が同社を離れているという計算になる。需要の減少局面でない限り、600人の人材を新たに募集し、契約を結び、教育しなければならず、コスト面では募集費等が必要となる。同社では、十分な教育機会の提供、キャリア形成支援、待遇改善等を通じて、離職率を低下させていきたい考えである。技能社員の2020年3月期の離職率は2.0%と全体を下回る。中長期目線で活用している重点顧客への配属が多いことが影響している。

| 離職率  | 17年3月期 | 18年3月期 | 19年3月期 | 20年3月期 |
|------|--------|--------|--------|--------|
|      | 実績     | 実績     | 実績     | 実績     |
| 単体   | 5.5%   | 4.9%   | 4.6%   | 4.7%   |
| 技能社員 | -      | 1.7%   | 1.5%   | 2.0%   |

出所：会社資料よりSR作成

## 採用

人材派遣、製造請負という事業の性格上、一定の比率で離職者が発生する。これを補いつつ、事業を成長させるためには、製造業で働きたい人を募集し採用に結び付ける必要がある。同社は北海道から沖縄まで全国に70か所以上の採用拠点を設け、幅広く求職者と面接できる環境を整えている。また、新型コロナウイルスの影響を受け、移動が制限されリアルな面接が困難な状況にあっては、Web面接も積極的に導入した。同社では、長く働いてもらうためにも、求職者に対し日総工産をよく理解してもらい、派遣先の就労環境について十分に説明し、納得の上で働いてもらえるよう、双方向のコミュニケーションを重視しているとのことである。

同社は製造業向けの派遣・請負で最大手の一社であり、常時、約700社に対して人材を供給しており、就業希望者に対しては多くの就業機会を提案できる。製造業での就業を希望する人にとっては、多様な選択肢を提供してもらえることが、同社を通じて就業する動機の一つとなる。また、上述の通り、同社は創業理念として「人を育て、人を活かす」としていることに象徴されるように、人材の育成に力を入れている。同社では安全教育や製造教育など、製造業で働くにあたっての基礎となるプログラムに加え、現場の運営管理力を身に付けるためのマネジメント教育や、現場で求められる技能や技術を習得するためのテクニカル教育などのプログラムを用意。座学だけでなく、実践的な訓練を受けられる教育・研修施設も全国8か所に有している。また、希望者に対してはキャリアプランの作成支援も行っている。同社によると、こうした「学びの場」の提供などが就業希望者から選ばれる理由の一つになっているという。

同社では求職者からの認知を高めるために、自社Webサイト「工場求人ナビ」、就職情報サイトへの出稿、チラシ、就職情報誌、タウン誌、フリーペーパーなどを通じて広告宣伝を行っている。中でも同社では、自社Webサイトの見やすさ・使いやすさの改良に力を入れている。同社はWebサイトを通じた就業希望者の募集を2005年頃から手掛けており、製造業派遣領域でのWebサイトの認知度は高いという。実際、同社への応募者の経路別の内訳は、自社サイト経由が50~60%程度と最も多く、「Indeed」など他社Webサイトを通じた申し込み（20%前後）、紙媒体・紹介等（20%弱）を上回っているという。自社サイトを通じた応募が多いことは、広告宣伝費の効率的な運用にもつながっているとのことである。

オリコンME社が発表した「2021年オリコン顧客満足度調査 製造派遣」において、同社は2019年の第1回から3年連続で1位に選出された。同調査は、過去7年以内に人材派遣会社から派遣され製造関連業務での勤務経験がある人に対して、インターネットを通じてアンケート調査（n=1,269人）を実施し、「登録・契約のしやすさ」「社内研修」「福利厚生」「担当者の対応」「提供情報」「交渉力」の6項目で評価したもの。同社は各項目とも1位であった。同社を利用して就業した経験のある人から、高い評価を得ていることが窺える。こうした、就業者の満足度の高さが、製造業に対する人材の供給力に繋がっていると言える。

## 単体のコスト構造

### 日総工産単体の業績推移

| 単体<br>(百万円) | 17年3月期<br>実績 | 18年3月期<br>実績 | 19年3月期<br>実績 | 20年3月期<br>実績 |
|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高         | 46,929       | 53,184       | 63,474       | 69,209       |
| YoY         | -            | 13.3%        | 19.3%        | 9.0%         |
| 売上原価        | 38,959       | 43,568       | 51,870       | 56,716       |
| YoY         | -            | 11.8%        | 19.1%        | 9.3%         |
| 売上総利益率      | 83.0%        | 81.9%        | 81.7%        | 81.9%        |
| 売上総利益       | -            | 9,616        | 11,603       | 12,492       |
| YoY         | -            | -            | 20.7%        | 7.7%         |
| 売上総利益率      | -            | 18.1%        | 18.3%        | 18.0%        |
| 販管費         | -            | 7,819        | 8,641        | 9,373        |
| YoY         | -            | -            | 10.5%        | 8.5%         |
| 売上高販管費比率    | -            | 14.7%        | 13.6%        | 13.5%        |
| 営業利益        | -            | 1,796        | 2,962        | 3,119        |
| YoY         | -            | -            | 64.9%        | 5.3%         |
| 営業利益率       | -            | 3.4%         | 4.7%         | 4.5%         |
| 経常利益        | 760          | 1,759        | 2,943        | 3,124        |
| YoY         | -            | 131.5%       | 67.3%        | 6.2%         |
| 経常利益率       | 1.6%         | 3.3%         | 4.6%         | 4.5%         |
| 当期利益        | 437          | 1,000        | 2,240        | 2,030        |
| YoY         | -            | 128.7%       | 124.0%       | -9.4%        |
| 純利益率        | 0.9%         | 1.9%         | 3.5%         | 2.9%         |

出所：会社資料よりSR作成

2020年3月期の単体の売上原価率は81.9%であった。原価のうち最大項目は在籍者に係る労務費で売上原価の95.8%を占める（売上高労務費比率は78.5%）。一人当たり売上高が397千円、一人当たり労務費が312千円という計算である。有期雇用社員については、顧客との契約終了後、新しい配属先に移らない場合は、同社との契約も終了するため、変動費とみることができる。一方、無期雇用社員（技能社員）については、顧客との契約終了後も原則として雇用関係が継続するため、固定費としての意味合いが強く、無期雇用社員については稼働率が重要となる。なお、残業や休日出勤に対する手当についても概ね労務費比率に連動しており、売上総利益率には影響を与えないとのことである。また、一人当たり売上高が高い技能社員にかかる労務費比率も全体と同程度のため、技能社員の増加は売上総利益額の増加要因とはなるが、売上総利益率の向上要因にはならないもよう。売上原価のうち経費は在籍者のための寮の賃借料、福利厚生費などであり、基本的には在籍者数に連動するものである。

### 単体の売上原価明細書

| 売上原価明細書<br>(百万円) | 17年3月期<br>連結 | 18年3月期<br>連結 | 19年3月期<br>連結 | 20年3月期<br>連結 |
|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上原価             | 38,959       | 43,568       | 51,870       | 56,716       |
| YoY              | -            | 11.8%        | 19.1%        | 9.3%         |
| 売上比              | 83.0%        | 81.9%        | 81.7%        | 81.9%        |
| 労務費              | 37,291       | 41,844       | 49,746       | 54,331       |
| YoY              | -            | 12.2%        | 18.9%        | 9.2%         |
| 経費               | 1,668        | 1,724        | 2,124        | 2,385        |
| YoY              | -            | 3.4%         | 23.2%        | 12.3%        |
| 寮等賃借料            | 601          | 578          | 679          | 640          |
| YoY              | -            | -3.9%        | 17.5%        | -5.7%        |

出所：会社資料よりSR作成

マージン率：同社は財務諸表とは別に労働者派遣法に基づく情報提供事項として、派遣事業拠点別の「マージン率」を同社ホームページにて開示している。計算式は、マージン率 = (派遣料金 - 賃金) / 派遣料金。拠点によりばらつきはあるが、概ね30%前後が多い。ここでいう「マージン」には企業利益（売上総利益）の他、教育訓練に関連する費用（有給無償）、社会保険料、福利厚生費などが含まれている。

販管費の大部分は給与・手当、賞与引当金など人件費に当たるものである。同社は営業や管理など1,640人の従業員（連結ベース）を擁する。これらは固定費と位置付けられる。同社の成長局面において、これらの固定費は緩やかな増加に留まると推定され、営業利益率の改善要因となる。販管費の中で、比較的変動が大きいものが就業希望者の募集費である。人手不足などにより労働需給が逼迫する局面では募集費が増加しやすく、顧客からのアウトソーシング需要が縮小する局面では大幅な減額となる傾向がある。

**販管費の内訳**

| 販管費内訳<br>(百万円) | 17年3月期<br>連結 | 18年3月期<br>連結 | 19年3月期<br>連結 | 20年3月期<br>連結 |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 販管費            | 8,100        | 8,573        | 9,370        | 10,054       |
| YoY            | -            | 5.8%         | 9.3%         | 7.3%         |
| 売上比            | 15.1%        | 14.5%        | 13.5%        | 13.4%        |
| 役員報酬           | -            | 280          | 266          | 310          |
| YoY            | -            | -            | -4.9%        | 16.5%        |
| 売上比            | -            | 0.5%         | 0.4%         | 0.4%         |
| 従業員給料及び手当      | 3,505        | 3,328        | 3,533        | 3,737        |
| YoY            | -            | -5.0%        | 6.2%         | 5.8%         |
| 売上比            | 6.5%         | 5.6%         | 5.1%         | 5.0%         |
| 賞与引当金繰入額       | 165          | 201          | 226          | 221          |
| YoY            | -            | 21.5%        | 12.6%        | -2.2%        |
| 売上比            | 0.3%         | 0.3%         | 0.3%         | 0.3%         |
| 退職給付費用         | 76           | 108          | 126          | 136          |
| YoY            | -            | 42.3%        | 16.3%        | 7.9%         |
| 売上比            | 0.1%         | 0.2%         | 0.2%         | 0.2%         |
| 募集費            | 1,084        | 1,167        | 1,440        | 1,540        |
| YoY            | -            | 7.7%         | 23.4%        | 6.9%         |
| 売上比            | 2.0%         | 2.0%         | 2.1%         | 2.1%         |
| その他            | 3,271        | 3,489        | 3,779        | 4,110        |
| YoY            | -            | 6.7%         | 8.3%         | 8.8%         |
| 売上比            | 6.1%         | 5.9%         | 5.5%         | 5.5%         |

出所：会社資料よりSR作成

**その他の事業**

その他の事業では、100%子会社「日総ニフティ」を通じて施設介護（介護付き有料老人ホーム）及び在宅介護等の介護・福祉事業を展開している。主力事業は横浜市で運営する6か所の有料老人ホーム「すいとぴー」。先行して運営を開始した1～5号館の入居率は95%超が続いており、安定した運営となっている。2018年3月にオープンした6号館は入居率の向上に時間を要したが、2020年9月末までに89.4%へ向上、黒字化への道筋が見えつつある。2020年3月期のその他事業の業績は売上高が2,796百万円、営業損失が54百万円であった。

**介護施設「すいとぴー」の入居率**

| 施設入居者数        | 17年3月期 | 18年3月期 | 19年3月期 | 20年3月期 |
|---------------|--------|--------|--------|--------|
|               | 実績     | 実績     | 実績     | 実績     |
| 1～5号館（定員308名） | -      | -      | 295    | 297    |
| 入居率           | -      | -      | 95.7%  | 96.4%  |
| 6号館（定員94名）    | -      | -      | 33     | 73     |
| 入居率           | -      | -      | 35.1%  | 77.7%  |

出所：会社資料よりSR作成

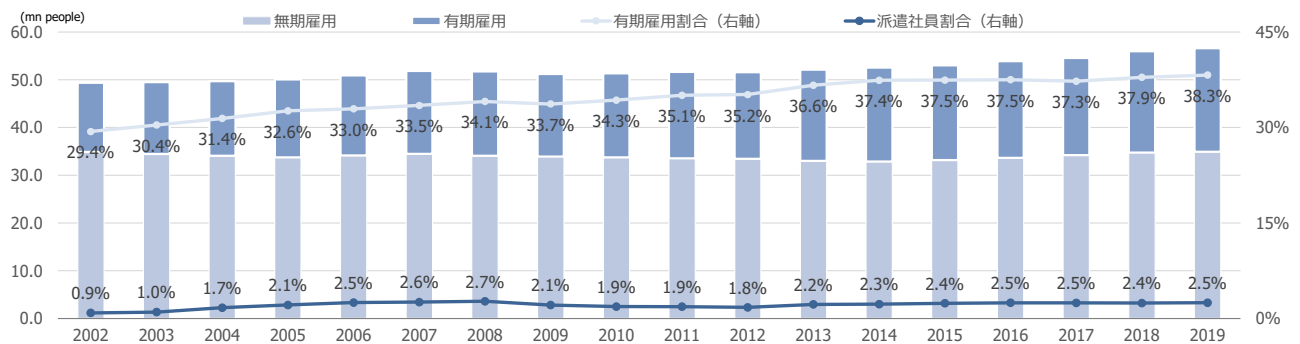
## 市場とバリューチェーン

### 労働者派遣市場

総務省統計局のデータによると、2019年の日本の雇用者数（役員を除く、年平均）は5,660万人であった。2010年の5,138万人からは522万人の増加であった。雇用者数のうち無期雇用者数は3,494万人、有期雇用者数は2,165万人であった。無期雇用者数は2010年の3,374万人から120万人の増加に留まる一方、有期雇用者数は2010年の3,374万人から402万人増加した。日本の雇用者に占める有期雇用社員の割合は2010年の34.3%から2019年には38.3%へ高まった。日本の生産年齢人口（15～64歳の人口）は1995年の8,716万人をピークに減少局面となり、2015年には7,629万人まで減少したが、労働参加者の増加、とりわけ有期雇用者数の増加が雇用者数の増加を支えている。

有期雇用の主な内訳はパート・アルバイト（1,519万人）、契約社員・嘱託（419万人）、労働者派遣事業所の派遣社員（141万人）。2010年との比較ではパート・アルバイトが323万人の増加、契約社員・嘱託が86万人の増加、派遣社員が45万人の増加であった。

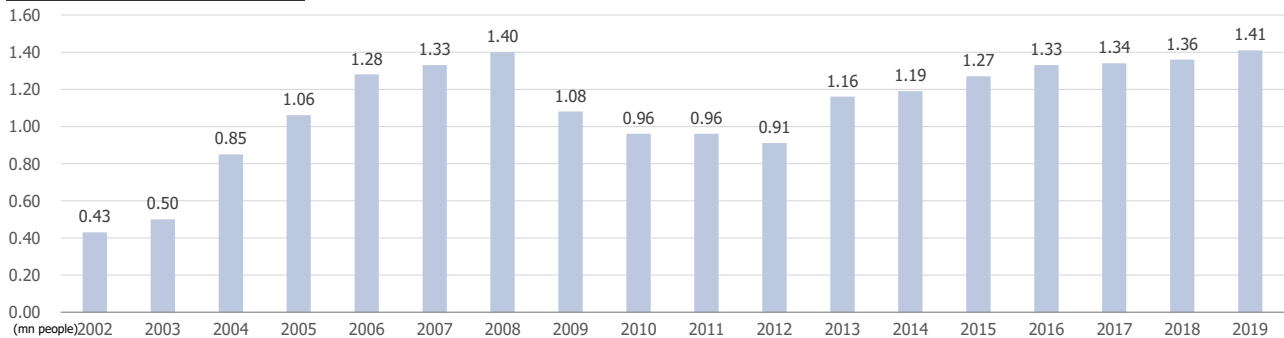
#### 日本の雇用者数と有期・無期雇用者数の推移



出所：総務省統計局「労働力調査」よりSR社作成

同社に関わる派遣社員の雇用者数は、働き方の多様化や労働者派遣法の改正に伴う対象業種の拡大等もあり、2002年から2008年まで拡大基調が続き、派遣社員数は140万人に達した。その後、2008年の米国金融危機に端を発した調整局面となり、2012年のボトムには91万人まで減少した。その後はアベノミクスを背景とした国内生産の回復等もあり、2019年には141万人と2008年を上回る水準となった。

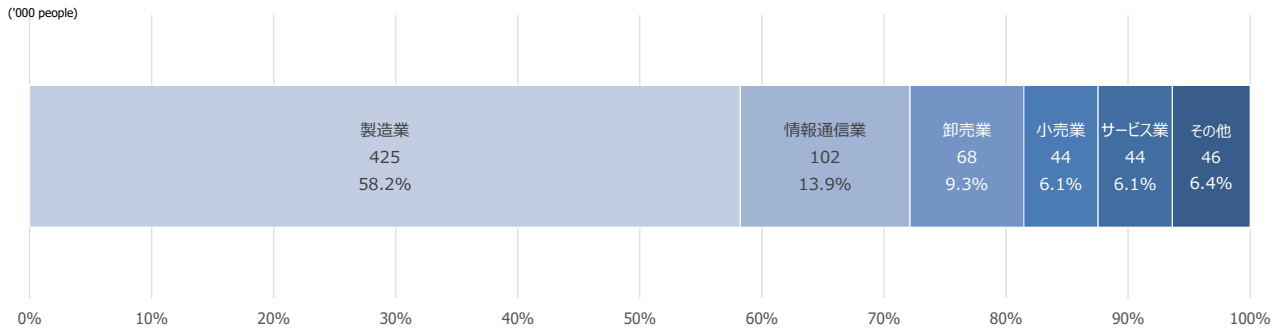
#### 労働者派遣事業所の派遣社員数



出所：統計局「労働力調査」よりSR社作成

経済産業省の企業活動基本調査によると、派遣労働者の利用が最も多いのは、同社の主な派遣先と重なる製造業で58%を占める。中でも自動車（輸送用機械器具製造業）は16%と高い構成比を占めている。自動車以外では電気機械器具製造業（5%）、電子部品・デバイス・電子回路製造業（4%）が高い構成比を占めている。製造業以外では情報通信業（14%）、卸売業（9%）、小売業（6%）などで派遣労働者の利用が多い。同調査によると製造業で働く派遣社員の数は42.5万人である。同社の2020年3月期末の単体在籍者数は14,770人に過ぎず、同社は業界最大手の1社とさえども、そのシェアは3%程度とみることができる。

産業別の派遣労働者数 (2018年度)



出所：経済産業省「企業活動基本調査」よりSR社作成

## 景気サイクルと製造業派遣

製造業向けの派遣・請負は企業によりその利用の仕方に違いはあるものの、多くの製造業は景気サイクルや生産サイクルに伴う変動のバッファーとして活用している。新製品の投入や想定以上に製品の需要が高まった際は、不足する人材をアウトソーシングの活用で迅速に補い、サイクルの下降局面ではアウトソーシングの利用を減らすというのが一般的な姿である。製品レベルのサイクル、あるいは企業レベルのサイクルであれば、派遣事業者は同業他社を含めた他社へ在籍者を移すことによって、サイクルの波を吸収することも可能である。しかし、景気循環や外的要因により多数の産業に亘って影響を及ぼす大きなサイクルにおいては、アウトソーシングに対する需要全体が縮小するため、「異動」での対応は難しく、派遣者数の減少、業績の悪化に繋がることになる。実際、上場前の同社も2008年の米国金融危機に端を発した景気の悪化局面では、派遣者数がピークの1/4まで落ち込んだという。同社はその後、人材の教育・研修を強化し、景気悪化への耐久性の強い人材の確保・育成に努めてきた。それでも、新型コロナウイルスに伴う需要の減少期においては、一部の企業からの契約終了を吸収できず、在籍者数が減少した。製造業派遣をみる上では、構造的な需要取り込み策とともに、サイクルの動向にも注視する必要がある。

### 生産底打ち～回復

想定以上の需要増加などにより生産が底打ちし回復へ向かう局面では、派遣事業者には残業や休日出勤の増加など、本格回復の兆候が現れる。派遣先企業においては、人の数を増やすという判断を下すにはまだ確実性が乏しい局面。同社のKPIにおいては、残業や休日出勤の増加は、派遣単価（時給）の上昇を伴わない一人当たり売上高の増加という形で現れることになると考えられる。

### 生産増加局面

高水準の需要が続く、あるいは今後の更なる需要が見込まれる局面では、派遣事業者に対して派遣人員数の増加要請が来るのが一般的である。生産ラインの人数を増やして生産のタクトアップを図ったり、生産ラインの増設に併せて派遣社員の活用人数を増やしたりする局面である。同社のKPIにおいては在籍者人数の増加が顕著になると考えられる。景気の回復など、幅広い製造業において生産の増加が見込まれるときは、派遣単価（時給）を引き上げる契機にもなる。ただし、就業希望者にも選択肢が広がることになるため、1人当たりの労務費が上昇したり、募集費が増加したり、コストの上昇も伴うことがある。

### 生産ピークアウト局面

生産がピークを過ぎると、一般的には、まずは残業・休日出勤などの減少として変化が現れる。派遣単価（時給）は下がっていないが、1人当たり売上高が鈍化する状況となる。一部の企業では派遣人員の削減が始まり、別の企業の増加で吸収するということが起こりやすくなり、意にそぐわない異動の要請に対して退職を選択する人も増加することが想定される。このため、離職率が高まることも起こり得る。

### 生産減少局面

生産全般が減少する局面では契約満了が増加し、新規の派遣を上回ることになる。残業・休日出勤の減少に加えて、在籍者数が純減し、売上減少となり易くなる。この局面では、有効求人倍率も低下すると考えられ、労働需給面から派遣単価（時給）に下押し圧力がかかりやすくなる。ただし、「同一労働、同一賃金」の原則が既に導入されていることもあり、過去ほどには派遣単価は下がらないとも考えられる。一方、少ない求人に対して十分な応募者を確保しやすい局面となるため、コスト面では募集費が低下する可能性が高い。

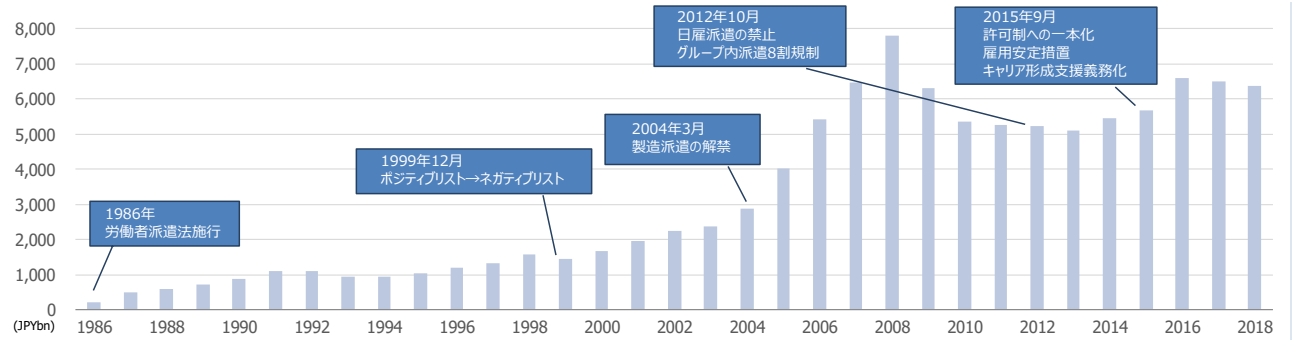
勿論、実際の循環は様々な要素が絡み合い、より複雑で常に先行きの不透明感は存在する。外部環境の変化と照らし合わせながら、派遣事業者がサイクルのどの位置にあるのかをチェックすることが、短期収益を予測する上では重要とSRでは捉えている。



### 構造的な増加ドライバー

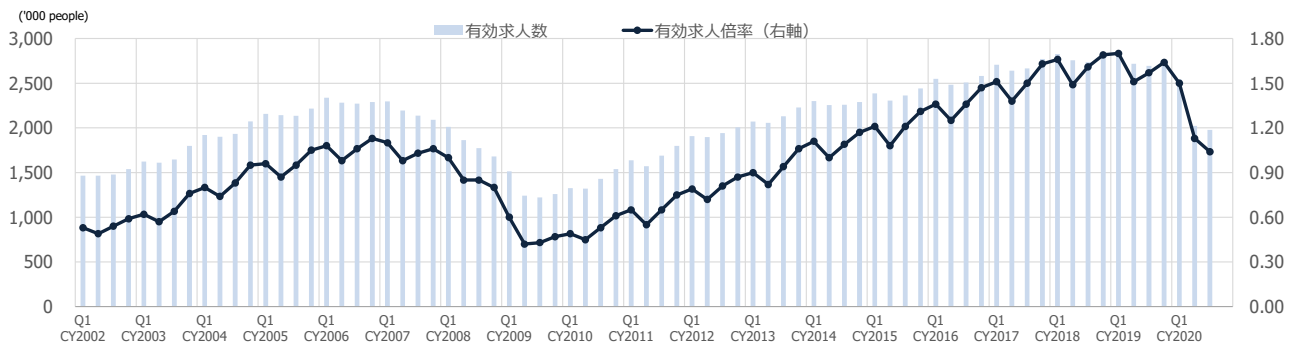
一方、構造的なアウトソーシング需要の増加という側面もある。かつての日本では高校や大学を卒業した後に就職し、その企業で定年まで働くというのが一般的であった。現在は、個人のライフサイクルに合わせてオンとオフを切り替えたり、学び直したり、就業時間を調整したりというライフスタイルも広がりつつある。また、労働者派遣法の拡充等もあり、かつてほどの正社員との待遇格差はなくなりつつある。同社においては、在籍者に対する教育・研修・訓練などを通じて、汎用性のある技能・技術を持つ人材を増やし、景気サイクルへの耐性のある人材の育成を進めている。今後のアウトソーシングの構造的な需要増加という面にも注目したい。

### 派遣事業売上高



出所：厚生労働省「労働者派遣事業報告書集計結果」よりSR社作成

### 有効求人人数と有効求人倍率



出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」よりSR社作成

## 労働者派遣法

同社は製造業向けの派遣事業を主力事業としている。派遣事業を行う企業は、「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、厚生労働省から許可を受けて事業を行う必要がある。同社は派遣事業を行う際は、同法の下、顧客企業（派遣先企業）と同社の間で労働者派遣契約を締結する。また、就業希望者と同社との間では雇用契約を締結した上で、就業者を派遣先企業に派遣する。派遣先企業に派遣された就業者は、派遣先企業の指揮命令の下で業務に従事する。労働者派遣法は、1986年の施行以降、何度も改正が行われてきた。以下は、労働者派遣法の主な変遷を示している。

### 1986年施行

同法は1986年に「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の就業条件の整備等に関する法律」として施行された。当初の労働者派遣法では、派遣労働者の業務は一部の特筆すべき技能を持つ13業種に限られていた（ソフトウェア開発、事務用機器操作、通訳・翻訳・速記、秘書、ファイリング、調査、財務処理、取引文書作成、デモンストレーション、添乗、建物清掃、建築設備運転・点検・整備、案内・受付・駐車場管理等）。それまで「労働者供給事業」は職業安定法の中で禁止されていたが、社会的なニーズの高まりを受けて、専門的な職種に関しては法律で認めることとなった。同年中に機械設計、放送機器等操作、放送番組の作成が加わり、派遣労働者の業務は16業種に拡大した。

施行の段階では製造業向けの派遣は認められていなかった。一方、製造請負を含む請負業（請負業を行う事業主が労働者に対して直接指示・管理を行う）は労働者派遣法の適用外であった。同社はこの当時、製造請負を主たる業務としていた。

### 1996年改正

1996年の改正では、対象業種に商品・広告デザイン、インテリアコーディネーター、アナウンサーなどが加わり26業種となった。

### 1999年改正

1999年の改正では「規制緩和」の影響を受け、労働者派遣の可能な業種を指定する「ポジティブリスト方式」から、禁止する業種を指定する「ネガティブリスト方式」へ転換した。禁止業種は港湾運送、建設、警備、医療、製造の5業種。製造業向けの労働者派遣は引き続き、認められなかった。

### 2004年改正

2004年改正では、従前からニーズが強かった製造現場への派遣が解禁となった（港湾運送、建設、警備、医療は引き続き禁止）。同社ではそれまで、製造請負を主たる事業としてきたが、2002年に一般労働者派遣事業の許可を取得、2004年には製造現場への派遣が解禁になったことを踏まえ、製造業務派遣事業を開始した。

### 2012年改正

法律名が「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の就業条件の整備等に関する法律」から「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」へ題名改正になるとともに、派遣労働者の保護を目的に大幅な改正となった。主なポイントは以下の通り。

**マージン率などの情報提供：**労働者や派遣先となる事業主が適切な派遣会社を選択できるよう、派遣会社はインターネットなどによりマージン率や教育訓練に関する取り組み状況などの情報提供が義務付けられた。マージン率は、（派遣先企業が派遣会社へ支払う派遣料金の平均額 - 派遣労働者の賃金の平均額） / 派遣料金の平均額、で計算。また、派遣労働者に対しては、雇い入れ時、派遣開始時、派遣料金額の変更時には、派遣労働者本人の派遣料金もしくは派遣労働者が所属する事業所における派遣料金の平均額を明示することが義務付けられた。

**待遇の説明：**派遣会社は労働契約締結前に、1) 雇用された場合の賃金の見込みや待遇に関すること、2) 派遣会社の事業運営に関すること、3) 労働者派遣制度の概要、を説明することが義務化された。

**待遇の配慮：**派遣会社は派遣労働者の賃金を決定する際、1) 派遣先で同種の業務に従事する労働者の賃金水準、2) 派遣労働者の職務の内容、職務の成果、意欲、能力、経験など、に配慮することが必要となった。また、教育訓練や福利厚生などについても派遣先との均衡に向けた配慮が必要になった。派遣先企業においては、必要な情報を提供するなどの協力が求められるようになった。

**無期雇用への転換：**派遣会社は有期雇用の派遣労働者（雇用期間が通算1年以上）の希望に応じ、1) 無期雇用の労働者として雇用する機会の提供、2) 紹介予定派遣の対象とすることで、派遣先での直接雇用の推進、3) 無期雇用の労働者へ転換を推進するための教育訓練実施、のいずれかの措置を取るよう努めなければならなくなった。

**派遣先の都合で派遣契約を解除するときに講ずる措置：**労働者派遣契約の中途解約によって、派遣労働者の雇用が失われることを防ぐため、派遣先の都合により派遣契約を解除する場合には、派遣労働者の新たな就業機会の確保、休業手当などの支払いに要する費用の負担などの措置を派遣先企業がとる必要がある。

その他、2012年改正では、日雇い派遣の禁止（60歳以上の人など例外あり）、1年以内の再就職（派遣労働者への転換による実質的な労働条件の切り下げ）の禁止、グループ企業派遣の8割規制（大手企業のグループに属する人材派遣企業がグループ企業に人材を派遣する際の規制）なども盛り込まれた。

## 2015年改正

2015年改正では、1) 一般労働者派遣事業（許可制）と特定労働者派遣事業（届出制）の区分が廃止され、労働者派遣事業の全てが許可制となる、2) 期間制限ルールの変更、3) 雇用安定措置の実施、4) キャリアアップ措置の実施、5) 均衡待遇の推進、などが盛り込まれた。

**期間制限ルールの変更：**それまで、上記26業種以外の業務に対する派遣期間の上限は原則1年/最長3年とされてきたが、今回の改正により、同一の派遣先の事業所に対し派遣できる期間は原則3年が限度となり、同一の労働者を派遣先の事業所における同一の組織単位に対して派遣できる期間は3年が限度となった。

**雇用安定措置の実施：**派遣会社は、同一の組織単位に継続して3年間派遣される見込みの派遣労働者に対し、派遣終了後の雇用を継続させるため、1) 派遣先への直接雇用の依頼、2) 新たな派遣先の提供、3) 派遣元での無期雇用、などの雇用安定措置を講じる義務が課せられた。

**キャリアアップ措置の実施：**派遣会社は、雇用している派遣労働者のキャリアアップを図るため、1) 段階的かつ体系的な教育訓練、2) 希望者に対するキャリア・コンサルティングを実施する義務が課せられた。

**均衡待遇の推進：**派遣会社は、派遣労働者からの求めがあった場合、1) 賃金の決定、2) 教育訓練の実施、3) 福利厚生の実施、について、派遣労働者と派遣先で同種の業務に従事する労働者の待遇の均衡を図るために考慮した内容を説明する義務が課せられた。

## 2018年改正

2018年改正では、「派遣労働者の同一労働同一賃金」に向け、派遣会社は「派遣先均等・均衡方式」もしくは「労使協定方式」のいずれかを確保することが義務化された。

## 競合他社動向

| 証券コード | 企業名          | 直近通期実績       |             |        |       |       | 主な特徴  |
|-------|--------------|--------------|-------------|--------|-------|-------|---|
|       |              | 売上高<br>(百万円) | 3年の<br>CAGR | 営業利益   | ROE   | ROA   |   |
| 6569  | 日総工産         | 74,966       | 11.9%       | 3,061  | 18.1% | 14.5% | 製造業派遣・請負大手。自動車・電機・精密機器業界向け主体。老人ホーム等運営       |
| 2427  | アウトソーシング     | 361,249      | 39.1%       | 15,501 | 14.4% | 3.5%  | 工場製造ラインへの人材派遣・請負が主力。技術者派遣や海外事業にも展開          |
| 2146  | UTグループ       | 101,191      | 20.7%       | 8,040  | 32.5% | 12.4% | 製造業派遣・請負大手。半導体向け、自動車向けが強い                   |
| 2162  | nmsホールディングス  | 62,611       | 4.7%        | 920    | 4.8%  | 0.8%  | 製造派遣・請負の中堅。国内外工場で製造受託サービスや修理請負を展開           |
| 2429  | ワールドホールディングス | 136,319      | 13.1%       | 4,730  | 13.5% | 3.4%  | 製造派遣・請負が主力。技術者・研究者派遣や大都市で土地・マンション分譲も実施      |
| 7087  | ウィルテック       | 24,801       | -           | 1,130  | 14.0% | 6.9%  | 製造請負・派遣、建設技術者派遣、EMSが3本柱。海外の大学と連携し技術系学生を受け入れ |
| 7781  | 平山ホールディングス   | 22,970       | 25.4%       | 380    | 10.5% | 4.0%  | 製造業の構内請負、派遣、人材紹介が中核。タイ、ベトナムにも展開             |

出所：会社資料よりSR作成

### アウトソーシング（東証1部、2427）

2019年12月期の売上収益は361,249百万円、営業利益は15,501百万円。国内の製造業向けアウトソーシングだけでなく、国内技術系アウトソーシング（設計・開発、実験・評価工程、医療・化学系研究開発など）、国内サービス系アウトソーシング（米軍施設向けサービスなど）、海外製造系及びサービス系事業、海外技術系事業など幅広く人材サービスを展開する。国内製造系アウトソーシングの売上収益は70,530百万円と、同社をやや下回る規模ながら、営業利益は7,354百万円と同社を上回る営業利益率を確保している（ただし、セグメント間の調整額（全社費用など）が6,107百万円となっている点は留意）。M&Aに積極的でこれまでも国内外の企業を買収している。2019年12月期の資本合計は64,993百万円、のれんは58,073百万円、無形資産は18,023百万円であった。

### UTグループ（東証1部、2146）

2020年3月期の売上高は101,191百万円、営業利益は8,040百万円。国内の半導体・エレクトロニクス、自動車、建材、住設向けに無期雇用派遣・業務請負を行うマニュファクチャリング事業の売上高は70,336百万円と同社をやや下回るが、セグメント営業利益は5,951百万円と同社を上回る。同社はマニュファクチャリング事業の他に、大手企業向けの構造改革に伴う転籍型の無期雇用派遣・業務請負サービスを行うソリューション事業や、ソフトウェア開発技術者、建設技術者、設計技術者を派遣するエンジニアリング事業を行っている。

| 日総工産 (6569)         | 12年3月期  | 13年3月期  | 14年3月期  | 15年3月期  | 16年3月期  | 17年3月期  | 18年3月期  | 19年3月期  | 20年3月期  |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 連結売上高               | -       | -       | -       | -       | 47,335  | 53,533  | 59,208  | 69,161  | 74,966  |
| 売上総利益率              | -       | -       | -       | -       | -       | 16.7%   | 17.5%   | 17.7%   | 17.5%   |
| 販管費率                | -       | -       | -       | -       | -       | 15.1%   | 14.5%   | 13.5%   | 13.4%   |
| 営業利益率               | -       | -       | -       | -       | -       | 1.6%    | 3.0%    | 4.1%    | 4.1%    |
| 経常利益率               | -       | -       | -       | -       | 1.9%    | 1.6%    | 3.0%    | 4.2%    | 4.2%    |
| 当期利益率               | -       | -       | -       | -       | 1.0%    | 0.9%    | 1.7%    | 3.0%    | 2.7%    |
| アウトソーシング (2427)     | 11年12月期 | 12年12月期 | 13年12月期 | 14年12月期 | 15年12月期 | 16年12月期 | 17年12月期 | 18年12月期 | 19年12月期 |
| 連結売上高               | 32,398  | 42,090  | 47,384  | 59,421  | 80,871  | 134,283 | 230,172 | 311,311 | 361,249 |
| 売上総利益率              | 20.8%   | 20.1%   | 19.6%   | 20.1%   | 20.1%   | 20.7%   | 19.9%   | 20.0%   | 19.6%   |
| 販管費率                | 19.1%   | 17.8%   | 17.0%   | 16.8%   | 16.4%   | 16.1%   | 15.1%   | 15.3%   | 16.3%   |
| 営業利益率               | 1.7%    | 2.4%    | 2.5%    | 3.4%    | 3.8%    | 4.1%    | 4.9%    | 4.7%    | 4.3%    |
| 当期利益率               | 0.6%    | 1.5%    | 2.4%    | 2.2%    | 2.2%    | 2.6%    | 3.0%    | 2.7%    | 2.5%    |
| UTグループ (2146)       | 12年3月期  | 13年3月期  | 14年3月期  | 15年3月期  | 16年3月期  | 17年3月期  | 18年3月期  | 19年3月期  | 20年3月期  |
| 連結売上高               | 24,106  | 27,854  | 30,779  | 36,479  | 44,050  | 57,588  | 81,751  | 101,103 | 101,191 |
| 売上総利益率              | 17.9%   | 16.1%   | 17.6%   | 18.5%   | 19.9%   | 19.9%   | 19.6%   | 20.5%   | 19.8%   |
| 販管費率                | 11.9%   | 10.8%   | 11.7%   | 12.4%   | 14.3%   | 14.0%   | 13.2%   | 12.5%   | 11.8%   |
| 営業利益率               | 6.0%    | 5.3%    | 5.9%    | 6.1%    | 5.6%    | 5.9%    | 6.4%    | 8.0%    | 7.9%    |
| 経常利益率               | 5.7%    | 5.0%    | 5.7%    | 5.9%    | 5.5%    | 5.8%    | 6.4%    | 8.1%    | 8.0%    |
| 当期利益率               | 3.7%    | 3.3%    | 3.0%    | 3.2%    | 3.4%    | 3.5%    | 4.3%    | 4.9%    | 4.5%    |
| nmsホールディングス (2162)  | 12年3月期  | 13年3月期  | 14年3月期  | 15年3月期  | 16年3月期  | 17年3月期  | 18年3月期  | 19年3月期  | 20年3月期  |
| 連結売上高               | 31,832  | 38,870  | 41,905  | 49,245  | 62,180  | 54,581  | 54,172  | 57,759  | 62,611  |
| 売上総利益率              | 11.3%   | 11.6%   | 8.8%    | 11.8%   | 13.6%   | 13.0%   | 14.4%   | 13.8%   | 12.9%   |
| 販管費率                | 10.5%   | 10.6%   | 10.3%   | 10.8%   | 10.5%   | 11.2%   | 12.0%   | 12.8%   | 11.4%   |
| 営業利益率               | 0.8%    | 1.0%    | -1.5%   | 1.0%    | 3.1%    | 1.8%    | 2.4%    | 0.9%    | 1.5%    |
| 経常利益率               | 0.8%    | 1.5%    | -0.4%   | 1.5%    | 2.2%    | 1.0%    | 2.8%    | 1.0%    | 0.9%    |
| 当期利益率               | 4.3%    | 0.6%    | 1.5%    | 1.2%    | 0.6%    | 0.9%    | 2.2%    | 0.7%    | 0.4%    |
| ワールドホールディングス (2429) | 11年12月期 | 12年12月期 | 13年12月期 | 14年12月期 | 15年12月期 | 16年12月期 | 17年12月期 | 18年12月期 | 19年12月期 |
| 連結売上高               | 37,892  | 53,007  | 56,450  | 68,829  | 87,984  | 94,334  | 127,147 | 142,894 | 136,319 |
| 売上総利益率              | 17.8%   | 17.2%   | 18.7%   | 19.0%   | 19.9%   | 22.3%   | 19.9%   | 19.4%   | 19.3%   |
| 販管費率                | 16.2%   | 14.9%   | 15.0%   | 13.6%   | 14.1%   | 14.4%   | 14.3%   | 14.3%   | 15.8%   |
| 営業利益率               | 1.6%    | 2.3%    | 3.8%    | 5.4%    | 5.8%    | 7.9%    | 5.6%    | 5.2%    | 3.5%    |
| 経常利益率               | 1.8%    | 2.4%    | 3.8%    | 5.4%    | 5.8%    | 7.7%    | 5.5%    | 5.1%    | 3.5%    |
| 当期利益率               | 0.6%    | 1.2%    | 1.5%    | 2.9%    | 4.3%    | 4.4%    | 3.6%    | 3.3%    | 2.2%    |
| ウイルテック (7087)       | 12年3月期  | 13年3月期  | 14年3月期  | 15年3月期  | 16年3月期  | 17年3月期  | 18年3月期  | 19年3月期  | 20年3月期  |
| 連結売上高               | -       | -       | -       | -       | -       | -       | 20,002  | 22,900  | 24,801  |
| 売上総利益率              | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | 13.6%   | 14.9%   |
| 販管費率                | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | 9.9%    | 10.4%   |
| 営業利益率               | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | 3.7%    | 4.6%    |
| 経常利益率               | -       | -       | -       | -       | -       | -       | 5.0%    | 4.1%    | 4.7%    |
| 当期利益率               | -       | -       | -       | -       | -       | -       | 3.7%    | 2.8%    | 3.1%    |
| 平山ホールディングス (7781)   | 12年6月期  | 13年6月期  | 14年6月期  | 15年6月期  | 16年6月期  | 17年6月期  | 18年6月期  | 19年6月期  | 20年6月期  |
| 連結売上高               | -       | 7,421   | 8,251   | 8,995   | 9,748   | 11,643  | 13,593  | 20,841  | 22,970  |
| 売上総利益率              | -       | -       | -       | -       | 15.8%   | 13.8%   | 15.5%   | 16.4%   | 16.4%   |
| 販管費率                | -       | -       | -       | -       | 14.4%   | 13.4%   | 13.9%   | 15.4%   | 14.7%   |
| 営業利益率               | -       | -       | -       | -       | 1.3%    | 0.3%    | 1.6%    | 1.0%    | 1.7%    |
| 経常利益率               | -       | 4.2%    | 3.9%    | 4.2%    | 0.7%    | 0.8%    | 1.6%    | 1.2%    | 1.7%    |
| 当期利益率               | -       | 2.1%    | 2.2%    | 2.2%    | 0.1%    | 1.3%    | 2.6%    | 1.8%    | 1.3%    |

出所：会社資料よりSR作成

## SW (Strengths, Weaknesses) 分析

### 強み (Strengths)

- ▼ **顧客の直接雇用社員のみが担ってきた生産活動領域を顧客と同社の連携でアウトソーシング可能な領域へ広げる力：**同社は中長期目線で顧客（製造業）とWin-Winの関係を築くべく、連携を深め、アウトソーシングの領域を広げている。過度な固定費を抱え込まないように経営判断を行う顧客と、多数の顧客を持ち固定費のリスクを分散できる同社が連携することにより、これまでは直接雇用の従業員のみで行ってきた領域が、アウトソーシング可能な領域として広がりつつある。かつては生産ラインのメインラインでの加工・組付けや設備保全はメーカー直接雇用の従業員が担っていたが、現在は同社にて教育・研修・訓練を受けた派遣社員が担えるようになってきている。
- ▼ **歴史と実績の裏打ちを背景とした就業希望者の集客力：**顧客からのアウトソーシング需要に応え、成長を持続するには数百人/月単位で就業希望者を集め、採用をする必要がある。1971年に創業し、現在は製造業派遣のトップ企業の1社となっている。常時700社以上へ人材を派遣していることもあり、同社は多数の募集案件を保有している。豊富な募集案件を背景に製造業派遣でのマッチング能力は高い。また、製造業への就業希望者からの認知度も高い。同社は自社サイトを通じた就業希望者の募集を2005年から開始、多くの同業他社に先んじた。外部サイトやその他の媒体も活用しているが、就業希望者の50-60%が自社サイトからの応募である。「2021年オリコン顧客満足度調査」の製造派遣（人材派遣会社からの派遣で製造関連業務に従事した経験のある人へのアンケート調査）では3年連続第1位と上位を確保。就労者の満足度が高いことも同社の集客力に結び付いている。
- ▼ **創業理念「人を育て、人を活かす」に基づく充実した教育・研修・訓練体制：**創業理念「人を育て、人を活かす」の下、同社は在籍者の教育に力を入れている。多様な顧客とのコミュニケーションを元に顧客ニーズに即した教育・研修プログラムを導入している。従業員が教育・研修プログラムを受講しやすいよう、全国8か所にトレーニングセンター等を設置（2020年3月末）。年間のプログラム受講者数はのべ1万人を超える。また、十分な教育・研修を受けた有期雇用社員は、無期雇用社員で派遣単価の高い「技能社員」に転じることができ、派遣を通じたキャリアパスも用意されている。充実した教育体制が派遣単価の継続的な上昇にも繋がっている。

### 弱み (Weaknesses)

- ▼ **サービス・ITなど成長分野を開拓する力が十分ではない：**同社は製造業向けの人材供給に経営資源を集中している。SRでは、顧客との関係の強化など、経営資源を集中することによるメリットもあると考える。しかし、日本においては製造業・生産工程よりも、サービス・ITなどの分野の人材需要の伸びが大きい。同業他社では設計・開発領域やソフトウェア開発分野へ事業領域を拡大したり、海外展開を加速させたりして成長性の維持・向上を図っている。同社においては成長分野を取り込める体制となっていない点に留意する必要がある。
- ▼ **雇用継続の難しさが教育の効果が流出する：**顧客企業との契約が満了となると、同社は有期雇用社員、無期雇用社員に次の派遣先を斡旋する。しかし、自宅からの距離が長くなる、担当業務・職種が変わる、待遇が変わる（有期雇用社員のみ）などの理由で、斡旋を受け入れず、同社を離職する人も多い。実際、2019年3月期の月間平均の離職率は4.6%、2020年3月期は4.7%であった。同社は社員に対して教育・研修等を実施し、社員の「質」を高める取り組みを進めているが、離職によりその効果を十分に回収できない面がある。また、同社は、常時、新たな人材を募集する必要があり、募集費の高止まりに繋がっている。
- ▼ **AIや新しいロボティクスの活用による生産現場の省人化により同社の事業領域が縮小：**AIや新しいロボティクスの活用により、従来は人手でしかできなかった領域の一部が省人化・自動化できるようになりつつある。工場内では単純反復作業や配送などの分野では、既に省人化が進みつつあり、同社の事業領域が一部で縮小している。SRでは高度な技術を要する領域においては人手による生産が当面は必要と考える一方、比較的単純な繰り返し作業については、AIや新しいロボティクスの活用により省人化・自動化が進むとみている。更なる人材の高度化が必要と考えられる。

## 過去の業績と財務諸表

## 損益計算書

| 損益計算書<br>(百万円) | 16年3月期<br>非連結 | 17年3月期<br>非連結 | 18年3月期<br>連結 | 19年3月期<br>連結 | 20年3月期<br>連結 |
|----------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高            | 47,335        | 53,533        | 59,208       | 69,161       | 74,966       |
| YoY            | -             | 13.1%         | 10.6%        | 16.8%        | 8.4%         |
| 売上原価           | -             | 44,573        | 48,835       | 56,922       | 61,851       |
| 売上総利益          | -             | 8,961         | 10,374       | 12,239       | 13,115       |
| YoY            | -             | -             | 15.8%        | 18.0%        | 7.2%         |
| 売上総利益率         | -             | 16.7%         | 17.5%        | 17.7%        | 17.5%        |
| 販売費及び一般管理費     | -             | 8,100         | 8,573        | 9,370        | 10,054       |
| YoY            | -             | -             | 5.8%         | 9.3%         | 7.3%         |
| 売上高販管費比率       | -             | 15.1%         | 14.5%        | 13.5%        | 13.4%        |
| 営業利益           | -             | 860           | 1,801        | 2,869        | 3,061        |
| YoY            | -             | -             | 109.3%       | 59.3%        | 6.7%         |
| 営業利益率          | -             | 1.6%          | 3.0%         | 4.1%         | 4.1%         |
| 営業外収益          | -             | 152           | 158          | 147          | 160          |
| 営業外費用          | -             | -179          | -176         | -121         | -72          |
| 持分法損益          | -             | -2            | 5            | -2           | 34           |
| 経常利益           | 885           | 833           | 1,782        | 2,895        | 3,149        |
| YoY            | -             | -5.8%         | 113.8%       | 62.5%        | 8.8%         |
| 経常利益率          | 1.9%          | 1.6%          | 3.0%         | 4.2%         | 4.2%         |
| 特別利益           | -             | -             | -            | 74           | 121          |
| 特別損失           | -             | -             | -            | 65           | 155          |
| 法人税等           | -             | 342           | 767          | 849          | 1,082        |
| 税率             | -             | 41.1%         | 43.0%        | 29.2%        | 34.7%        |
| 当期純利益          | 460           | 491           | 1,015        | 2,053        | 2,033        |
| YoY            | -             | 6.8%          | 106.6%       | 102.3%       | -1.0%        |
| 純利益率           | 1.0%          | 0.9%          | 1.7%         | 3.0%         | 2.7%         |

出所：会社資料よりSR作成

売上高は主に顧客に対して人材を派遣することへの対価である。一人当たりの派遣単価 x 派遣人数に分解することができる。売上原価は主に派遣人員に対する給与、教育・社会保障費・福利厚生費に関連する費用である。販管費は営業や管理に従事する従業員の給与等のほか、派遣人員を集めるための募集費などが含まれる。

単体の事業構成比が高く、また、単体については開示データ（業種別売上高など）も充実しているため、単体の分析が重要である。

## 貸借対照表

| 貸借対照表<br>(百万円)    | 16年3月期<br>非連結 | 17年3月期<br>非連結 | 18年3月期<br>連結  | 19年3月期<br>連結  | 20年3月期<br>連結  |
|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>資産</b>         |               |               |               |               |               |
| 現金及び預金            | -             | 3,370         | 5,284         | 5,633         | 6,365         |
| 受取手形及び売掛金         | -             | 6,212         | 6,792         | 7,757         | 8,434         |
| 前払費用              | -             | 402           | 454           | 561           | 562           |
| たな卸資産             | -             | -             | -             | -             | -             |
| その他               | -             | 480           | 223           | 223           | 261           |
| <b>流動資産合計</b>     | -             | <b>10,464</b> | <b>12,753</b> | <b>14,174</b> | <b>15,622</b> |
| 建物及び構築物           | -             | 2,187         | 2,114         | 2,033         | 1,852         |
| 工具、器具及び備品         | -             | -             | -             | -             | -             |
| 土地                | -             | 2,776         | 2,771         | 2,760         | 2,738         |
| 建設仮勘定             | -             | -             | -             | -             | -             |
| その他               | -             | 100           | 109           | 149           | 164           |
| <b>有形固定資産合計</b>   | -             | <b>5,063</b>  | <b>4,994</b>  | <b>4,942</b>  | <b>4,754</b>  |
| リース資産             | -             | 215           | 287           | 216           | 121           |
| のれん               | -             | -             | -             | -             | -             |
| ソフトウェア            | -             | -             | -             | -             | -             |
| <b>無形固定資産合計</b>   | -             | <b>318</b>    | <b>380</b>    | <b>359</b>    | <b>377</b>    |
| 投資有価証券            | -             | 407           | 380           | 167           | 241           |
| 繰延税金資産            | -             | 287           | 317           | 373           | 474           |
| その他               | -             | 871           | 1,045         | 1,004         | 1,026         |
| <b>投資その他の資産合計</b> | -             | <b>1,565</b>  | <b>1,743</b>  | <b>1,544</b>  | <b>1,741</b>  |
| <b>固定資産合計</b>     | -             | <b>6,947</b>  | <b>7,117</b>  | <b>6,845</b>  | <b>6,872</b>  |
| <b>資産合計</b>       | <b>15,765</b> | <b>17,410</b> | <b>19,870</b> | <b>21,019</b> | <b>22,494</b> |
| <b>負債</b>         |               |               |               |               |               |
| 支払手形及び買掛金         | -             | -             | -             | -             | -             |
| 短期有利子負債           | -             | 3,372         | 502           | 183           | 126           |
| 未払費用              | -             | 3,509         | 4,331         | 4,751         | 4,648         |
| その他               | -             | 2,155         | 3,374         | 4,227         | 4,505         |
| <b>流動負債合計</b>     | -             | <b>9,035</b>  | <b>8,207</b>  | <b>9,161</b>  | <b>9,279</b>  |
| 長期有利子負債           | -             | 3,532         | 2,104         | 896           | 691           |
| その他               | -             | 242           | 242           | 418           | 629           |
| <b>固定負債合計</b>     | -             | <b>3,774</b>  | <b>2,346</b>  | <b>1,314</b>  | <b>1,320</b>  |
| <b>負債合計</b>       | <b>11,549</b> | <b>12,809</b> | <b>10,553</b> | <b>10,475</b> | <b>10,599</b> |
| <b>純資産</b>        |               |               |               |               |               |
| 株主資本              | -             | 4,392         | 9,130         | 10,535        | 11,974        |
| その他包括利益累計額        | -             | 209           | 187           | 9             | -78           |
| 新株予約権             | -             | -             | -             | -             | -             |
| 非支配株主持分           | -             | -             | -             | -             | -             |
| <b>純資産合計</b>      | <b>4,216</b>  | <b>4,602</b>  | <b>9,318</b>  | <b>10,544</b> | <b>11,895</b> |
| 運転資金              | -             | 6,212         | 6,792         | 7,757         | 8,434         |
| 有利子負債合計           | -             | 6,904         | 2,606         | 1,079         | 817           |
| ネット・デット           | -             | 3,534         | -2,678        | -4,554        | -5,548        |

出所：会社資料よりSR作成

現金及び預金が有利子負債を上回っており、実質無借金企業である。顧客の生産設備を用いて生産活動に参画するビジネスモデルのため、製造業関連の企業とは言え有形固定資産は少ない。



## キャッシュフロー計算書

| キャッシュフロー計算書<br>(百万円) | 16年3月期<br>非連結 | 17年3月期<br>非連結 | 18年3月期<br>連結 | 19年3月期<br>連結 | 20年3月期<br>連結 |
|----------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| 営業活動によるキャッシュフロー (1)  | 549           | 1,303         | 2,752        | 2,565        | 1,922        |
| 税金等調整前当期純利益          | 885           | 833           | 1,782        | 2,904        | 3,115        |
| 減価償却費                | -             | 220           | 254          | 285          | 303          |
| 減損損失                 | -             | -             | -            | 65           | 152          |
| のれん償却額               | -             | -             | -            | -            | -            |
| 運転資本の増減              | -             | -550          | -579         | -965         | -676         |
| 法人税等                 | -             | -63           | -41          | -743         | -1,072       |
| その他                  | -             | 863           | 1,336        | 1,019        | 100          |
| 投資活動によるキャッシュフロー (2)  | -120          | 236           | -102         | -            | -289         |
| 有形及び無形固定資産の取得による支出   | -             | -87           | -105         | -178         | -309         |
| 有形及び無形固定資産の売却による収入   | -             | -             | -            | -            | -            |
| その他                  | -             | 323           | 2            | 178          | 20           |
| FCF (1+2)            | 429           | 1,539         | 2,650        | 2,565        | 1,633        |
| 財務活動によるキャッシュフロー      | -741          | 255           | -735         | -2,215       | -901         |
| 短期借入金の純増減額           | -             | -968          | -2,600       | -            | -            |
| 長期借入金の純増減額           | -             | 1,453         | -1,734       | -1,451       | -183         |
| 社債の発行と償還の合計          | -             | -             | -            | -            | -            |
| 株式の発行による収入           | -             | -             | 3,855        | 41           | 12           |
| 自己株式の取得              | -             | -             | -            | -342         | -            |
| 配当金の支払額              | -             | -166          | -148         | -348         | -620         |
| その他                  | -             | -65           | -109         | -115         | -110         |
| その他                  | -             | -             | -            | -            | -            |
| 現金同等物増減              | -312          | 1,794         | 1,914        | 350          | 732          |
| 現金同等物の期末残高           | 1,575         | 3,370         | 5,284        | 5,633        | 6,365        |
| 減価償却費及びのれん償却額 (A)    | -             | 220           | 254          | 285          | 303          |
| 設備投資 (B)             | -             | -87           | -105         | -178         | -309         |
| 運転資金増減 (C)           | -             | -550          | -579         | -965         | -676         |
| 単純FCF (NI+A+B+C)     | -             | 417           | 1,352        | 2,046        | 2,433        |

出所：会社資料よりSR作成

減価償却費やのれんの償却費は少なく、損益計算書上の利益が概ね営業キャッシュフローとなる。生産設備への投資を擁しないビジネスモデルのため、投資活動によるキャッシュフローは小さい。

## 収益性/安全性分析

| 収益性<br>(百万円)   | 17年3月期<br>非連結 | 18年3月期<br>連結 | 19年3月期<br>連結 | 20年3月期<br>連結 |
|----------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上総利益          | 8,961         | 10,374       | 12,239       | 13,115       |
| 売上総利益率         | 16.7%         | 17.5%        | 17.7%        | 17.5%        |
| 営業利益           | 860           | 1,801        | 2,869        | 3,061        |
| 営業利益率          | 1.6%          | 3.0%         | 4.1%         | 4.1%         |
| EBITDA         | 1,081         | 2,055        | 3,154        | 3,364        |
| EBITDA マージン    | 2.0%          | 3.5%         | 4.6%         | 4.5%         |
| 利益率 (マージン)     | 0.9%          | 1.7%         | 3.0%         | 2.7%         |
| 財務指標           |               |              |              |              |
| 総資産経常利益率 (ROA) | 5.0%          | 9.6%         | 14.2%        | 14.5%        |
| 自己資本純利益率 (ROE) | 11.1%         | 14.6%        | 20.7%        | 18.1%        |
| 総資産回転率         | 339.6%        | 356.9%       | 371.0%       | 366.7%       |
| 運転資金 (百万円)     | 6,212         | 6,792        | 7,757        | 8,434        |
| 流動比率           | 115.8%        | 155.4%       | 154.7%       | 168.4%       |
| 当座比率           | 110.5%        | 152.7%       | 152.3%       | 165.5%       |
| 営業活動によるCF/流動負債 | 28.8%         | 31.9%        | 29.5%        | 20.8%        |
| 営業活動によるCF/負債合計 | 10.2%         | 26.1%        | 24.5%        | 18.1%        |
| 運転資金増減         | 6,212         | 579          | 965          | 677          |

出所：会社資料よりSR作成

## 過去の業績

### 2021年3月期第1四半期実績

#### 業績概要

2021年3月期第1四半期（Q1）の業績は、売上高が16,557百万円（前年同期比7.9%減）、営業利益は206百万円（同56.8%減）、当期利益は101百万円（同71.7%減）となった。新型コロナウイルスの影響を受け、自動車関連を中心に稼働人数が減少、ITインフラ投資の拡大に伴う電子デバイス関連の増加はあったものの補えず、減収減益となった。

2021年3月期通期の会社予想は売上高が64,000百万円（前期比14.6%減）、営業利益が1,500百万円（同51.0%減）、当期利益が1,050百万円（同48.4%減）、EPSが31.1円。同社は新型コロナウイルスの影響が不透明とし、期初予想は「未定」としていたが、Q1決算に併せて通期予想を発表した。自動車関連は7月以降、なだらかな需要の回復を想定、電子デバイスはITインフラ投資の増加に加え、5G端末の生産増、車載電子部品の増加などにより底堅く推移すると想定したとのこと。年間配当金予想は9.32円/株（前期は25.0円）。配当性向30%を目安に株主還元を行う方針。

#### 総合人材サービス事業

総合人材サービス事業の売上高は15,839百万円（前年同期比8.5%減）、営業利益は225百万円（同52.0%減）。単体の売上高は15,153百万円（同8.5%減）であった。主要顧客4グループ向けの売上高は7,225百万円（同1.0%減）と全体に比べて減少幅は小さかった。自動車関連での減産影響が大きかったものの、ワークシェアリングなどを行ったことで減少幅を抑制した。顧客企業とコミュニケーションをとり、中長期の人事戦略を打ち合わせ、これに合わせて自社で育成した人材を配属していくという戦略が機能しているとみられる。電子デバイス関連では5G関連を含めたITインフラの需要増に伴い増加した。

業種別の売上高は自動車が5,974百万円（同20.4%減）、電子デバイスが4,680百万円（同15.4%増）、精密・電気機械が2,113百万円（同10.9%減）、その他が2,383百万円（同9.4%減）であった。新型コロナウイルスの感染拡大に伴うグローバルな自動車販売の減少、一部部品の調達難などサプライチェーン上の問題などを背景に自動車生産が大幅に減少。主要顧客以外の自動車向けが大幅に落ち込んだ。電子デバイスはITインフラ関連製品の需要増が追い風となり、大幅な増加となった。精密・電気機械向けは北米、欧州、中国などで需要が減少していることなどを背景に減少となった。

単体のQ1末の在籍者数は13,243人（同7.3%減）となった。新型コロナウイルスの感染拡大に伴う生産活動の停滞を背景に、外部人材活動のニーズは低調に推移した。特に4月以降は派遣契約の満了（不継続）が増加したが、次の働き先を十分に紹介できなかった。契約の終了は6月がピークになったもよう。月平均の離職率は5.1%と同社にとっては高水準な離職率となった。無期雇用社員となる技能社員数は5,387人（同19.7%/886人増）と増加した。前四半期比でも137人の増加。Q1は電子デバイスの設備保全や自動車の新車種立ち上げ職場への配属が多かったとのこと。同社では、技能社員の育成を推進し、主要顧客を中心に高単価の部署へ配属することを同業他社との差別化、成長戦略の柱と位置付けており、コロナ禍においても、人材教育に注力している（Q1は集合研修を行わずWebを中心に実施）。

1人当たり売上高は358千円/月（同8.4%低下）となった。高度人材の供給などを背景に、一人当たりの請求単価（時給）は前年同期に対して100円以上上昇したものの、残業や休日出勤の減少が一人当たり売上高の減少に繋がった。特に技能社員の就業者が多い自動車関連の残業・休日出勤の減少が響いた。

単体の売上総利益は2,232百万円（同20.1%減）となり、売上総利益率は14.7%と前年同期の16.9%から低下した。有給休暇の取得に伴う一人当たり売上高の減少や、無期雇用社員となる技能社員の稼働率低下が影響したとみられる。販管費は2,028百万円（同12.8%減）。外部人員活用ニーズの縮小を踏まえ募集費を大幅に削減したが、売上高、売上総利益の減少を補えず、営業減益となった。

## その他の事業

介護事業を行うその他の事業の売上高は720百万円（前年同期比7.0%増）、営業損失は18百万円（前年同期は9百万円の利益）であった。介護施設「すいとぴー東戸塚」では緩やかながら入居者数が増加。1～5号館（定数308人）のQ1末の入居率は96.8%と高水準を維持、6号館（定数94名）の入居率も79.8%まで向上した。同社では感染予防対策として外部の人（親戚を含む）を施設に入れない措置を取った。このため、内覧が不可となり、入居者は緩やかな増加に留まった。6月以降は1階のみ見学可能とし、Webを活用した内覧も進めたことで、6号館の7月末の入居率は87.2%まで高まったとのこと。コロナ禍における提供サービス安定のため、ヘルパーを追加投入したこともあり、Q1は営業損失となった。

## 2020年3月期通期実績

### 業績概要

2020年3月期の業績は、売上高が74,966百万円（前期比8.4%増）、営業利益は3,061百万円（同6.7%増）、当期利益は2,033百万円（同1.0%減）となった。売上高の増加は自動車向けが牽引。主要顧客グループ向けは新型車の投入に伴う需要増、単価の高い技能社員の配属増加などが増加に寄与した。また、半導体メーカー向けも保全などの技術を身に付けた技能社員の配属増加がみられた。業種別では自動車向けが牽引したことに加え、第4四半期（Q4）は電子デバイス向けも増加へ転じたことが注目される。売上総利益は13,115百万円（同7.2%増）となり、売上総利益率は17.5%と前期の17.7%からやや低下。販管費は10,054百万円（同7.3%増）と伸びが抑制された。Q3発表時点の通期予想（売上高 74,300百万円、営業利益 2,700百万円、当期利益 1,840百万円）に対しては若干の上振れとなった。

2020年3月期第4四半期（Q4）の業績は、売上高が19,248百万円（前年同期比7.3%増）、営業利益は1,165百万円（同27.3%増）、当期利益は726百万円（同5.3%減）であった。新型車向けの寄与などで自動車向けが高水準で推移したことに加え、電子デバイス向けが半導体企業からの需要増により回復したこと、需要動向を踏まえて募集費等を抑制したことなどにより増収増益を確保した。

2021年3月期の会社予想は「未定」とした。新型コロナウイルスによる影響を合理的に算定することが困難なため。既に、顧客企業においては生産の一時停止などの措置が取られているが、同社は顧客企業から休業補償を受け取ることも多いという。顧客サイドにおいて人材に対する配慮がなされているとみられる。同社では、影響が長引けば取引規模の縮小や取引終了となる可能性があるとしている。その一方で、教育面での差別化などによりシェアの拡大を図り、業績への影響を最小限にしたいとしている。

### 総合人材サービス事業

総合人材サービス事業の2020年3月期の売上高は72,178百万円（同8.2%増）、営業利益は3,117百万円（同0.1%減）であった。総合人材サービス事業の大半を占める単体の売上高は69,209百万円（同9.0%増）。主要顧客4グループ向けの売上高が30,696百万円（同11.8%増）となり、主要顧客向けの増加が売上成長の牽引役となった。特に、自動車企業グループ向けは新車投入に伴う需要の増加、技能社員の積極的な配属で大きく増加した。電機企業グループは半導体メーカー向けが好調に推移。保全などの研修を修了した技能者を積極配置できたため増収となった。一方、電子部品企業グループは車載関連など一部で増加したものの全体としては振るわなかった。

業種別の売上高は自動車が31,667百万円（同26.0%増/単体売上の45.8%）と伸びた一方、電子デバイスが17,828百万円（同0.6%減/同25.8%）、精密・電気機械が9,061百万円（同5.7%減/同13.1%）、その他が10,650百万円（同1.5%減/同15.4%）であった。自動車向けは主要顧客グループの新車投入に伴う要員増が牽引し、上期を中心に在籍者数の伸びが大きかった。電子デバイスは5G関連など中長期の成長ドライバーは存在するものの、米中摩擦の影響、スマートフォン端末の需要が停滞した影響を受け、短期的には伸び悩んだ。

単体の期末の在籍者数は14,770人（同5.2%/728人増）であった。上期は自動車関連の牽引で597人の純増と堅調に伸びたが、下期は自動車向けの伸びが鈍化したことに加え、精密・電気機械向けなどが減少し131人の純増に留まった。1人当たり売上高は397千円/月（同1.5%上昇）となった。単価の高い顧客への技能社員の配属を進めたことにより、1人当たりの単価（時給）は上昇しているものの、残業や休日出勤の減少、有給休暇の取得増加などが減少要因となり、1人当たり売上高は微増に留まった。

無期雇用社員となる技能社員数は5,250人（同34.5%増）。人材教育を通じて一人当たり付加価値を高めるべく技能社員の育成を進めている。2020年3月期は自動車や電機の主要顧客への配属が増加した。月当たりの離職率は全体で4.7%、技能社員で2.0%であった。同社としては、需要が減少する職場の在籍者に向け、他の職場への異動などを勧め、離職率を抑えるべく働きかけているが、本人の意向に基づき離職する人も増えている。同社では働く人の視点に立って改善を進めることで、全体の離職率は4.0%を切る水準へ、技能社員は1.5%レベルへ引き下げていきたい考えである。

同社では、人材教育を通じて就労者の能力を高めることが、今後のシェア拡大や単価の上昇には不可欠との信念のもと、引き続き人材教育を強化している。同社が提供する教育プログラムののべ受講者数は10,407人（同35.3%増）と増加した。

単体の売上総利益率は18.0%と前期の18.3%からやや低下した。残業や休日出勤の減少に伴う一人当たり売上高の減少などに伴いが影響した。営業・管理人員の増加や教育コストの増加などで販管費は9,373百万円（前期比8.5%増）となった。

#### その他の事業

介護事業を行うその他の事業の売上高は2,796百万円（前期比12.5%増）、営業損失は54百万円（前期は247百万円の損失）であった。介護施設「すいとぴー東戸塚」の6号館（2018年3月オープン）の入居率が高まったことなどにより、売上高が増加。事業拡大に伴う費用の増加を吸収し、営業損失が縮小した。

#### 第4四半期

第4四半期（Q4）の総合人材サービス事業の売上高は18,522百万円（前年同期比7.0%増）、営業利益は1,204百万円（同24.3%増）であった。自動車向け（前年同期比13.6%増）、電子デバイス向け（同10.8%増）が売上の伸びを牽引した。自動車向けについては主要顧客グループ向けを中心に配属が進み、電子デバイスについても主要顧客グループ向けが回復を主導した。電子デバイスの売上高が前年同期比でプラスに転じたのは2019年3月期Q3以来となった。精密・電気機械は前年同期比7.1%減、その他は同2.1%減と振るわなかった。

1人当たり売上高の増加などに伴い、単体のQ4の売上総利益は3,452百万円（同11.8%増）となり、売上総利益率は19.4%と前年同期の18.7%を上回った。単体の販管費は2,248百万円（同4.6%増）と増加が抑えられた。

その他事業のQ4の売上高は728百万円（同14.8%増）、営業損失は38百万円（前年同期は55百万円の損失）。介護施設「すいとぴー東戸塚」では、1～5号館（定数308人）の期末の入居率は96.4%と高水準を維持、6号館（定数94名）の入居率も77.7%まで向上した。同社は6号館の入居増加を促進することで、早期に黒字化したい考えである。ただし、新型コロナウイルスの影響で少し入居のペースが鈍化する懸念がある点には留意する必要がある。

## 2020年3月期第3四半期実績

### 業績概要

2020年3月期第3四半期累計の業績は、売上高が55,718百万円（前年同期比8.8%増）、営業利益は1,896百万円（同3.0%減）、当期利益は1,307百万円（同1.6%増）となった。自動車は主要顧客向けが堅調に推移したもののそれ以外の自動車向けが計画を下回って推移、電子デバイス向けはQ3からの回復期待はあったものの、実際には後ずれとなった。同社では、無期雇用社員となる技能社員の登用と育成を進めており、先行費用が発生している。売上高が想定を下振れたことに

伴い減益となった。売上総利益は前期比9,515百万円（同6.0%増）となり、売上総利益率は17.1%と前年同期（17.5%）をやや下回った。販管費は7,619百万円（同8.5%増）であった。

2020年3月期第3四半期（Q3）の業績は、売上高が18,921百万円（前年同期比2.6%増）、営業利益は768百万円（同26.1%減）、当期利益は522百万円（同25.2%減）であった。2020年3月期の会社予想は売上高74,300百万円（前期比7.4%増）、営業利益は2,700百万円（同5.9%減）、当期利益は1,840百万円（同10.4%減）と、期初予想（売上高 80,000百万円、営業利益 3,900百万円、当期利益 2,760百万円）から下方修正された。

### 総合人材サービス事業

総合人材サービス事業のQ3の売上高は18,224百万円（同2.5%増）、営業利益は768百万円（同26.1%減）。総合人材サービス事業の大半を占める単体の売上高は17,478百万円（同3.0%増）であった。主要顧客4グループ向けの売上高が7,565百万円（同2.0%増）であった。自動車企業グループは新車投入に伴う需要の増加や技能社員の積極的な配属で増加となった。電機企業グループは半導体関連の生産が好調に推移したことや社内研修の修了者を配属できたことなどにより増収であった。一方、電子部品企業グループは車載関連など一部で増加したものの全体としては振るわなかった。

業種別の売上高は自動車は8,026百万円（同16.5%増）と伸びた一方、電子デバイスが4,487百万円（同5.6%減）、精密・電気機械が2,190百万円（同9.8%減）、その他が2,774百万円（同4.0%減）であった。自動車向けは主要顧客グループの新車投入に伴う要員増が牽引し、他メーカー向けの減少を吸収した。Q2末段階では半導体、電子部品、受動部品などの分野の回復で電子デバイス、精密・電気機械向けの増加が期待されたが、実際には米中通商摩擦や5G関連が伸び悩みなどの影響が大きく減少基調が続いた。

単体のQ3末の在籍者数は14,638人（同5.9%増）であった。電子部品関連企業の在籍者数は減少したが、自動車関連が引き続き増加した。1人当たり売上高は397千円/月（同3.2%低下）となった。単価の高い技能社員の増加などにより、1人当たりの単価（時給）は上昇しているものの、残業や休日出勤の減少、有給休暇の取得増加などが1人当たり売上高の減少要因となった。無期雇用社員となる技能社員数は5,085人（同47.0%増）となった。月当たりの離職率は全体で4.7%、技能社員で1.9%となった（全体の離職率はQ1が4.4%、Q2が4.6%、技能社員の離職率はQ1が1.5%、Q2が1.8%）。同社としては、需要が減少する職場の在籍者に向け、他の職場への異動などを勧め、離職率を抑えるべく働きかけているが、本人の意向に基づき離職する人も増えている。

同社では、人材教育を通じて就労者の能力を高めることが、今後のシェア拡大や単価の上昇には不可欠との信念のもと、引き続き人材教育を強化している。同社が提供する教育プログラムのQ3のべ受講者数は3,605人（同85.2%増）とQ1の1,190人、Q2の2,619人から増加した。

残業や休日出勤の減少に伴う一人当たり売上高の減少などに伴い、Q3の単体の売上総利益率は18.0%と前年同期（19.4%）に比べて低下。教育コストの増加などで販管費は2,369百万円（前年同期比5.7%増）と増え、Q3は営業減益となった。

新型コロナウイルスの影響は、まだ見極めきれないとのこと。業績見込みの修正を行うにあたり、多くの顧客と今後の動向について話をしたが、サプライチェーン全体にどのような影響が現れるか不明な点が多く、同社においても予見が難しいという。

### その他の事業

介護事業を行うその他の事業の売上高は699百万円（前年同期比8.7%増）、営業損失は18百万円（前年同期は49百万円の損失）であった。介護施設「すいとぴー東戸塚」では、1～5号館（定数308人）のQ3末の入居率は97.1%と高水準を維持、6号館（定数94名）の入居率も62.8%まで向上した。ただし、入居のスピードは想定よりも遅かったとのこと。入居者数

の増加やサービス向上のための費用が増加したことにより、Q2に続き営業損失となった。

## 2020年3月期第2四半期実績

### 業績概要

2020年3月期第2四半期累計（上期）の業績は、売上高が36,797百万円（前年同期比12.2%増）、営業利益は1,128百万円（同23.3%増）、当期利益は785百万円（同33.5%増）となった。自動車は主要顧客向けを中心に外部人材を有効活用しようという動きが強く、売上高の増加基調が続いた。Q1はやや低調であった電子デバイス向けについては、Q2に底打ち感がみられた。売上総利益は前期比6,210百万円（同12.7%増）と伸び、売上総利益率は16.9%と前年同期（16.8%）を若干上回った。販管費は5,082百万円（同10.6%増）であった。規模の拡大に伴い人件費などが増加、一方、これまでに蓄積した人材データを活用し採用コストを抑えた。

2020年3月期第2四半期（Q2）の業績は、売上高が18,814百万円（前年同期比12.1%増）、営業利益は651百万円（同19.9%増）、当期利益は428百万円（同23.7%増）となった。2020年3月期の会社予想に変更はなく、売上高 80,000百万円（前期比15.7%増）、営業利益 3,900百万円（同35.9%減）、当期利益 2,760百万円（同34.4%増）を計画。上期実績の会社計画に対する進捗率は売上高で46.0%、営業利益で28.9%、当期利益で28.4%。同社は、1) 例年、下期の方が上期に比べて稼働日数が多いこと、2) 半導体・電子部品業界の状況が底を打ち、反転となってきていること、3) 残業時間や休日出勤が少しずつ増えてきていることから、計画達成は可能であろうとみている。

### 総合人材サービス事業

総合人材サービス事業のQ2の売上高は18,120百万円（同12.1%増）、営業利益は657百万円（同3.1%増）。総合人材サービス事業の大半を占める単体の売上高は17,389百万円（同13.1%増）であった。主要顧客4グループ向けの売上高が7,677百万円（同17.0%増）と牽引役になった。顧客企業とコミュニケーションをとり、中長期の人事戦略を打ち合わせ、これに合わせて自社で育成した人材を配属していくというアカウント企業戦略が機能している。

業種別の売上高は自動車が7,757百万円（同37.6%増）、電子デバイスが4,633百万円（同6.3%減）、精密・電気機械が2,317百万円（同3.6%減）、その他が2,680百万円（同0.4%減）であった。自動車向けは主要顧客グループの新車投入に伴う要員増に応え、売上高が増加した。電子デバイスはQ1が前年同期比6.3%減と厳しかったが、一部の顧客向けは底を打って回復に転じ始めた。

単体のQ2末の在籍者数は14,639人（同8.1%増）、1人当たり売上高は396千円/月（同3.4%上昇）。電子デバイスの生産水準がまだ低かったこともあり残業や休日出勤が少なく、単価の伸びにはマイナス要因となった。一方、自動車向けは相対的に単価の高い派遣・請負の要請が多く、全体の単価を引き上げる要因となった。無期雇用社員となる技能社員数は4,803人（同84.0%増）と大きく増加した。技能社員の育成を推進し、主要顧客を中心に高単価の部署へ配属することも単価の上昇に繋がった。

### その他の事業

介護事業を行うその他の事業の売上高は696百万円（前年同期比12.1%増）、営業損失は7百万円（前年同期は62百万円の損失）であった。介護施設「すいとび一東戸塚」では、1～5号館（定数308人）のQ2末の入居率は96.4%と高水準を維持、6号館（定数94名）の入居率も51.0%まで向上した。入居率の向上で徐々に経営基盤は整いつつあるものの、収益水準は低く、経費の動向次第で赤字となる状況。Q1はその他の事業の営業損益が黒字化したが、Q2以降は若干の損失計上となっている。

## 2020年3月期第1四半期実績

### 業績概要

2020年3月期第1四半期（Q1）の業績は、売上高が17,983百万円（前年同期比12.4%増）、営業利益は477百万円（同28.2%増）、当期利益は357百万円（同47.5%増）となった。主要顧客（アカウントグループ）向けを中心に売上高が増加、業種別では自動車向けが牽引した。Q2以降に向けた先行費用（募集費、住宅費、研修費など）の計上はあったものの、業績は拡大した。

### 総合人材サービス事業

総合人材サービス事業の売上高は17,312百万円（同12.3%増）、営業利益は469百万円（同3.1%増）。単体の売上高は16,566百万円（同13.5%増）であった。主要顧客4グループ向けの売上高が7,300百万円（同19.5%増）と牽引役になった。顧客企業とコミュニケーションをとり、中長期の人事戦略を打ち合わせ、これに合わせて自社で育成した人材を配属していくというアカウント企業戦略が機能している。

業種別の売上高は自動車が7,505百万円（同43.6%増）、電子デバイスが4,057百万円（同6.3%減）、精密・電気機械が2,371百万円（同2.2%減）、その他が2,631百万円（同0.9%増）であった。自動車向けは新車投入に伴う要員増に応え、売上高が増加した。電子デバイス、精密・電気機械向けの売上高は前年同期比で減収となったものの、在庫調整が一巡し要員増に転じ始めている案件が出てきていること、車載用電子部品が順調に動き始めていることなどから、状況は改善しつつあるという。

単体のQ1末の在籍者数は14,282人（同9.4%増）、1人当たり売上高は391千円/月（同3.2%上昇）。無期雇用社員となる技能社員数は4,501人（同2.2倍）と大きく増加した。技能社員の育成を推進し、主要顧客を中心に高単価の部署へ配属することが単価の上昇に繋がった。

### その他の事業

介護事業を行うその他の事業の売上高は673百万円（前年同期比14.5%増）、営業利益は9百万円（前年同期は81百万円の損失）となり黒字化した。介護施設「すいとびー東戸塚」の入居者数が増加。1～5号館（定数308人）のQ1末の入居率は96.4%と高水準を維持、6号館（定数94名）の入居率も46.8%まで向上した。また、経費の節減を進めたことも黒字化に寄与した。

## その他情報

### ニュース&トピックス

### 沿革

| 年    | 月  |   |
|------|----|---|
| 1971 | 2  | 前身の日総工産を創業  |
| 1980 | 8  | 自動車部品製造構内請負を目的に、川崎市川崎区に日総工産株式会社を設立  |
| 1981 | 6  | プラントの設計・監督を目的に日総エンジニアリングサービス株式会社を設立（1991年11月同社に合併）<br>電子機器部品製造構内請負を目的に、日伸興営株式会社を設立（1991年11月同社に合併）   |
| 1983 | 2  | 自動車部品及び電子機器部品製造構内請負を目的に、中部日総工産株式会社（現 日総ニフティ株式会社）を設立<br>（1990年5月商号を日総不動産株式会社に変更）   |
|      | 12 | 自動車部品及び電子機器部品製造構内請負を目的に、横浜日総工産株式会社を設立（1991年11月同社に合併）  |
| 1984 | 10 | 自動車部品及び電子機器部品製造構内請負を目的に、大阪日総工産株式会社を設立（1991年11月同社に合併）  |
| 1985 | 8  | 自動車部品及び電子機器部品製造構内請負を目的に、中部日総工産株式会社を設立（1991年11月同社に合併）  |
| 1986 | 3  | 一般労働者派遣事業を目的に、横浜市鶴見区に日総オフィス・エム・ツー株式会社（現 日総ブレイン株式会社）を設立<br>日総エンジニアリングサービス株式会社、東京日総工産株式会社（旧 日伸興営株式会社）、横浜日総工産株式会<br>社、日総工産株式会社、大阪日総工産株式会社、中部日総工産株式会社の商号を、それぞれ日総工産株式会社に<br>変更 |
| 1990 | 5  | 日総工産株式会社（現 日総ニフティ株式会社）の商号を日総不動産株式会社に変更  |
| 1995 | 8  | 浄水・活水装置販売を目的に、東京都港区に日本マルチビュア株式会社（1996年9月に日本アंक株式会社に商号変<br>更）を設立（2006年3月同社に合併）   |
| 1999 | 1  | 日総オフィス・エム・ツー株式会社の商号を日総ブレイン株式会社に変更   |
| 2002 | 10 | 一般労働者派遣事業の許可取得  |
| 2003 | 3  | 技術者派遣事業を目的に、株式会社テクネットを設立（2007年5月完全子会社化、2008年4月同社に吸収合併）  |
|      | 11 | 中国での人材紹介・派遣・人事コンサルティング事業を目的に、上海覓索人力資源服務有限公司を設立（同社出資比<br>率49.0%）   |
| 2006 | 3  | 日本アंक株式会社の事業効率化を図るため、同社に吸収合併  |
|      | 7  | 日総ニフティ株式会社がパーソナルケアスタッフ株式会社の全株を取得し、子会社化  |
| 2007 | 4  | 障がい者雇用促進を目的に、日総びゅあ株式会社を設立   |
| 2009 | 1  | 日総ニフティ株式会社が子会社パーソナルケアスタッフ株式会社を吸収合併  |
| 2018 | 3  | 東京証券取引所市場第一部に株式を上場  |
| 2019 | 3  | 日総ニフティ株式会社の営む不動産賃貸事業を会社分割により、同社に承継  |
| 2020 | 1  | 株式会社ニコと人材派遣事業での協業に合意し、合併会社株式会社ニコ日総プライムを発足   |
| 2021 | 2  | 創業50周年  |

出所：会社資料よりSR社作成

### トップマネジメント

#### 代表取締役会長兼社長：清水 竜一（1961年5月30日生まれ）

1986年朝比奈興産株式会社入社。1988年同社入社。1993年取締役生産事業本部長。1997年取締役管理本部長。1998年常務取締役。2001年取締役副社長。2004年代表取締役社長、清水興産株式会社取締役（現任）。2011年一般社団法人日本生産技能労務協会会長。2016年株式会社CWホールディングス代表取締役（現任）、日総ニフティ株式会社取締役。2017年一般社団法人日本生産技能労務協会理事。2019年代表取締役会長、一般社団法人日本生産技能労務協会副理事長（現任）。2020年代表取締役会長兼社長（現任）。創業者である清水唯雄氏の子。



## コーポレートガバナンス

| 組織形態・資本構成                 |                                    |
|---------------------------|------------------------------------|
| 組織形態                      | 監査役設置会社                            |
| 支配株主                      | 無                                  |
| 取締役・監査役関係                 |                                    |
| 定款上の取締役員数                 | 10名                                |
| 取締役人数                     | 5名                                 |
| 定款上の取締役任期                 | 1年                                 |
| 取締役会議長                    | 社長                                 |
| 社外取締役人数                   | 2名                                 |
| 社外取締役のうち独立役員に指定されている人数    | 2名                                 |
| 定款上の監査役的人数                | 4名                                 |
| 監査役的人数                    | 3名                                 |
| 社外監査役的人数                  | 3名                                 |
| 社外監査役のうち独立役員に指名されている人数    | 3名                                 |
| その他                       |                                    |
| 議決権電子行使プラットフォームへの参加       | 有                                  |
| 招集通知（要約）の英文での提供           | 有                                  |
| 取締役へのインセンティブ付与に関する施策の実施状況 | 業績連動報酬制度の導入、ストックオプション制度の導入、その他     |
| ストックオプションの付与対象者           | 社内取締役、社内監査役、従業員<br>子会社の取締役、子会社の従業員 |
| 取締役報酬の開示状況                | 無                                  |
| 報酬の額またはその算定方法の決定方針の有無     | 有                                  |
| 買収防衛策の導入の有無               | 無                                  |

出所：会社資料よりSR社作成

## 配当方針

| 一株当たりデータ<br>(円、株式分割調整後) | 16年3月期<br>非連結 | 17年3月期<br>非連結 | 18年3月期<br>連結 | 19年3月期<br>連結 | 20年3月期<br>連結 |
|-------------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| 期末発行済株式数（自己株式除く、千株）     | 13,260.0      | 13,260.0      | 35,164.8     | 33,561.0     | 33,810.3     |
| EPS                     | 17.4          | 18.5          | 37.9         | 61.6         | 60.5         |
| EPS（潜在株式調整後）            | -             | -             | 34.5         | 60.1         | 59.9         |
| DPS                     | -             | -             | 10.5         | 18.5         | 25.0         |
| 配当性向                    | -             | -             | 27.7%        | 30.0%        | 41.3%        |
| BPS                     | 159.0         | 173.5         | 281.0        | 314.2        | 351.8        |

出所：会社資料よりSR社作成

注：同社は2017年10月16日付で普通株式1:10、2018年2月1日付で1:2、2018年8月22日付で1:2、2019年5月1日付で1:2の割合で株式分割を実施。

同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、成長投資のための資金の確保や事業環境の変化に対応できる企業体質の強化とのバランスを考慮しつつ、連結配当性向30%を目安に株主への安定した利益還元を継続する方針である。

## 大株主

| 大株主の状況  | 所有株式数 (千株) | 所有株式数の割合 |
|---|------------|----------|
| NSホールディングス株式会社  | 12,604     | 37.25%   |
| 清水唯雄  | 2,217      | 6.55%    |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)  | 2,147      | 6.35%    |
| 株式会社日本カストディ銀行 (信託口)   | 2,026      | 5.99%    |
| 野村信託銀行株式会社 (投信口)  | 1,044      | 3.08%    |
| 清水智華子   | 974        | 2.88%    |
| BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC) (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)  | 821        | 2.43%    |
| 株式会社日本カストディ銀行 (信託口9)  | 817        | 2.41%    |
| J.P. MORGAN SECURITIES PLC FPR AND ON BEHALF OF ITS CLIENTS JPMSP RE CLIENT ASSETS-SEGR ACCT (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店) | 673        | 1.99%    |
| NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB) (常任代理人 野村證券株式会社)   | 520        | 1.54%    |
| 計   | 23,842     | 70.47%   |

出所：会社資料よりSR社作成 (2020年9月時点)

## 従業員数

| 従業員数 (人)   | 17年3月期<br>連結 | 18年3月期<br>連結 | 19年3月期<br>連結 | 20年3月期<br>連結 |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 合計         | 1,447        | 1,574        | 1,605        | 1,640        |
| 総合人材サービス事業 | -            | 1,322        | 1,355        | 1,391        |
| その他の事業     | -            | 242          | 250          | 249          |
| 臨時雇用者      |              |              |              |              |
| 合計         | 301          | 311          | 298          | 299          |
| 総合人材サービス事業 | -            | 267          | 253          | 248          |
| その他の事業     | -            | 44           | 45           | 51           |

出所：会社資料よりSR社作成

## 企業概要

|   |   |
|---|---|
| 企業正式名称  | 本社所在地   |
| 日総工産株式会社  | 〒222-0033<br>神奈川県横浜市港北区新横浜1丁目4番1号<br>日総工産新横浜ビル                        |
| 代表電話番号  | 上場市場  |
| 045-476-4121  | 東証一部  |
| 設立年月日   | 上場年月日   |
| 1971年2月3日   | 2018年3月16日  |
| HP  | 決算月   |
| <a href="https://www.nisso.co.jp/">https://www.nisso.co.jp/</a> | 3月  |
| IRコンタクト   | IRページ   |
| 経営企画本部 広報・IR部   | <a href="https://www.nisso.co.jp/ir/">https://www.nisso.co.jp/ir/</a> |
| IRメール   | IR電話  |
| ir@nisso.co.jp  | 045-777-7630  |

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。SR社の現在のレポートカバレッジは以下の通りです。

|                      |                         |                     |                                 |
|----------------------|-------------------------|---------------------|---------------------------------|
| アイベツ損害保険株式会社         | 株式会社カナミックネットワーク         | 株式会社セレス             | Hamee株式会社                       |
| あいホールディングス株式会社       | 亀田製菓株式会社                | ソレイジア・ファーマ株式会社      | 株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ           |
| 株式会社アイモバイル           | 株式会社 CARTA HOLDINGS     | ソースネクスト株式会社         | 株式会社バン・パシフィック・インターナショナルホールディングス |
| 株式会社アクセル             | カルナビオサイエンス株式会社          | 第一種元素化学工業株式会社       | 株式会社ピースリー                       |
| 株式会社アジバコムスマジャパン      | キャノンマーケティングジャパン株式会社     | 太陽ホールディングス株式会社      | 株式会社ビジョナリーホールディングス              |
| 株式会社アズーム             | 株式会社キャリアデザインセンター        | 株式会社高島屋             | 株式会社ビジョン                        |
| アズビル株式会社             | 株式会社キャンパス               | 株式会社タイセキ            | BEEINOS 株式会社                    |
| アズワン株式会社             | キュービernetホールディングス株式会社   | 中国塗料株式会社            | ビジョン株式会社                        |
| 株式会社アドバンスクリエイト       | 株式会社グッドコムアセット           | 郷理株式会社              | 株式会社ビーロッド                       |
| アニコムホールディングス株式会社     | クミアイ化学工業株式会社            | 株式会社チヨダ             | ファーストブラザーズ株式会社                  |
| アナスト岩田株式会社           | KLab株式会社                | 都築電気株式会社            | フィールズ株式会社                       |
| A P A M A N 株式会社     | グランディハウス株式会社            | 株式会社ツルハホールディングス     | 株式会社フェイスネットワーク                  |
| 株式会社アノト              | 株式会社クリーク・アンド・リバー社       | 株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ    | 株式会社フェローテックホールディングス             |
| 株式会社あらた              | ケイアイスター不動産株式会社          | 株式会社ティア             | 藤田観光株式会社                        |
| アンジェ株式会社             | 株式会社GameWith            | 株式会社TKC             | フリービット株式会社                      |
| and factory株式会社      | 株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス | 株式会社ティークーピー         | 株式会社ブロードリーフ                     |
| アンリツ株式会社             | 株式会社ココカラファイン            | DIC株式会社             | ベース株式会社                         |
| アース製薬株式会社            | コタ株式会社                  | ティップ株式会社            | 株式会社ベネフィット・ワン                   |
| アートのパークホールディングス株式会社  | コムシスホールディングス株式会社        | デジタルアーツ株式会社         | 株式会社ベルパーク                       |
| 株式会社イエローハット          | コンドールテック株式会社            | 株式会社デジタルガレージ        | HENNGE株式会社                      |
| イオンデパート株式会社          | サトーホールディングス株式会社         | 株式会社出前館             | 株式会社ホープ                         |
| 株式会社イオンファンタジー        | 株式会社サンックス               | 株式会社テンポイノベーション      | ホソカワミクロン株式会社                    |
| 株式会社イグニス             | 株式会社サーパーワークス            | 株式会社トウシヤ            | 株式会社北園銀行                        |
| 株式会社Eストアー            | サンバイオ株式会社               | 株式会社TOKAIホールディングス   | 株式会社マーズキュリアンベストメント              |
| 伊藤忠エクス株式会社           | 株式会社サンリオ                | トーカロ株式会社            | 松井証券株式会社                        |
| 株式会社IDOM             | 株式会社ザッパラス               | 東洋インキSCホールディングス株式会社 | マネックスグループ株式会社                   |
| 稲畑産業株式会社             | 株式会社道学                  | 東洋炭素株式会社            | 株式会社マルマエ                        |
| 株式会社インテリジェントウェイブ     | 株式会社シグマックス              | 東洋紡株式会社             | 株式会社三城ホールディングス                  |
| インフォコム株式会社           | シップヘルスケアホールディングス株式会社    | 株式会社ドリームインキュベータ     | 株式会社ミライト・ホールディングス               |
| 株式会社インフォーマット         | 株式会社SHFT                | 株式会社トライステージ         | 株式会社メタマップ                       |
| AI inside 株式会社       | 株式会社シンクロ・フード            | 内外トランスライン株式会社       | メディア株式会社                        |
| 株式会社エアトリ             | シンバイオ製薬株式会社             | 長瀬産業株式会社            | 株式会社メディアアドゥ                     |
| 株式会社エイジア             | 株式会社シアールイー              | ナノキャリア株式会社          | 株式会社メディカルシステムネットワーク             |
| 株式会社エイチーム            | 株式会社ジンスホールディングス         | 日医工株式会社             | 株式会社メディネット                      |
| エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社 | 株式会社ジェイ・エス・ピー           | 日進工具株式会社            | 森永乳業株式会社                        |
| 株式会社エス・エム・エス         | 株式会社JMDC                | 日清紡ホールディングス株式会社     | 株式会社夢真ホールディングス                  |
| SBSホールディングス株式会社      | 株式会社ジェイテックコーポレーション      | 日織工業株式会社            | 株式会社ユークレナ                       |
| 株式会社エディオン            | Jトラスト株式会社               | ニプロ株式会社             | 株式会社吉野家ホールディングス                 |
| 株式会社FPG              | 株式会社JPホールディングス          | 日本KFCホールディングス株式会社   | RIZAPグループ株式会社                   |
| MRT株式会社              | ジャパンベストレスキューシステム株式会社    | 日本工営株式会社            | 株式会社ラウンドワン                      |
| エレコム株式会社             | 株式会社ジャフコ                | 日本駐車場開発株式会社         | 株式会社ラクーンホールディングス                |
| エン・ジャパン株式会社          | GCA株式会社                 | 日本電計株式会社            | 株式会社ラックランド                      |
| オイシックス・ラ・大地株式会社      | スター・マイカ・ホールディングス株式会社    | 株式会社ネットマーケティング      | リポートラスト株式会社                     |
| 株式会社大衆製作所            | 株式会社ストライク               | 株式会社日本マイクロニクス       | 株式会社良品計画                        |
| 沖電気工業株式会社            | 株式会社スノーピーク              | 日本モーゲージサービス株式会社     | レーザーテック株式会社                     |
| 株式会社小野測器             | 株式会社スリー・ディー・マトリックス      | ネットワンシステムズ株式会社      | 株式会社レーサム                        |
| オルパヘルスケアホールディングス株式会社 | 鈴茂器工株式会社                | 株式会社ハウスドゥ           | 株式会社ロコンド                        |
| 株式会社オンワードホールディングス    | 生化学工業株式会社               | 伯東株式会社              | 株式会社ワールドホールディングス                |
| 株式会社オクファ             | 株式会社セリア                 | 株式会社ハピネット           |                                 |

\*投資運用先銘柄に関するレポートをご希望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

**ディスクレマー**：本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

**金融商品取引法に基づく表示**：本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

## 連絡先

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.  
 東京都文京区千駄木3-31-12  
 HP: <https://sharedresearch.jp>  
 TEL: 03-5834-8787  
 Email: [info@sharedresearch.jp](mailto:info@sharedresearch.jp)