

2023年3月期 第2四半期累計決算説明会

2022年11月24日

nmsホールディングス株式会社

(JASDAQ 2162)

Piece of Innovation.

nms
Holdings

nms ホールディングス株式会社

2023年3月期 第2四半期連結累計期間 決算概要

- 中国ロックダウンによる稼働影響や部品・部材価格の高騰、物流コスト上昇等の影響を受け、第1四半期の営業損失が残ったものの、売上確保に向けた取り組みと、抜本的基盤強化策の実行を着実に進めたことにより、売上高の増加に加え、営業利益も第2四半期より黒字に転換し、全体で前年同期に対し改善
- 経常利益においては、想定を超える円安加速により828百万円の為替差益を計上したことにより大幅に増加、四半期純利益は前年同期の純損失から黒字に転換
- 上半期に見込んでいた需要の一部が下半期にずれ込んだが、全事業とも需要は堅調な状況が続いており、お客様のニーズも高い水準で推移していることから、通期では売上・利益ともに大きく改善する見込み

| (単位：百万円) | 2022年3月期 第2四半期 累計期間実績 | 2023年3月期 第2四半期累計期間 実績 | | | | 備考 |
|----------------------|-----------------------------|-----------------------|--------|--------|--------|--|
| | | 第1四半期 | 第2四半期 | 累計 | 前年同期比 | |
| 売上高 | 30,430 | 16,444 | 19,374 | 35,818 | 17.7% | 【営業外損益】 営業外収益 883百万円 (前年同期比 459百万円増) 営業外費用 220百万円 (前年同期比 84百万円増) |
| 営業利益 | △237 | △249 | 12 | △236 | — | |
| 経常利益 | 51 | △21 | 447 | 426 | 731.7% | 【特別損益】 特別利益 0百万円 (前年同期比 56百万円減) 特別損失 27百万円 (前年同期比 196百万円減) |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | △282 | △138 | 267 | 129 | — | |
| EBITDA | 527 | 77 | 374 | 452 | △14.2% | |

■ セグメント別業績ハイライト

| (単位：百万円) | | 2022年3月期 第2四半期 累計期間実績 | 2023年3月期 第2四半期累計期間 実績 | | | | 主なポイント |
|----------|---------|-----------------------------|-----------------------|--------|--------|-------|--|
| | | | 第1四半期 | 第2四半期 | 累 計 | 前年同期比 | |
| | | | | | | | |
| HS事業 | 売上高 | 10,827 | 5,706 | 5,800 | 11,507 | 6.3% | 中国ロックダウンによる稼働影響等の利益圧迫要因があったものの、基盤強化策の実行を進め収益性が改善、海外では在籍人数の増加に加え、請負・受託の利益率改善の効果もあり、前年同期に対し増収増益 |
| | セグメント利益 | 313 | 143 | 327 | 470 | 50.2% | |
| EMS事業 | 売上高 | 13,682 | 7,426 | 9,584 | 17,010 | 24.3% | 中国における新規受注やベトナムでの量産開始により増収となったが、中国ロックダウンや部品不足起因によるお客様の生産計画変更に加え、北中米事業における量産立ち上げコストの増加が利益圧迫要因となり損失を計上 |
| | セグメント利益 | △301 | △214 | △46 | △260 | — | |
| PS事業 | 売上高 | 5,920 | 3,311 | 3,989 | 7,300 | 23.3% | 中国ロックダウン影響や部品調達難・価格高騰、物流停滞およびコスト上昇の影響が大きく損失計上となったが、需要は高い水準で推移、通期での業績改善に向け、安定した生産活動および利益確保に向けた施策の実行を進める |
| | セグメント利益 | △16 | △42 | △152 | △194 | — | |
| 調整額 | セグメント利益 | △232 | △136 | △115 | △252 | — | 当社（持株会社）に係る全社費用 * 持株会社化に伴い、当費用は各セグメントに配分せず「調整額」に区分 |
| 合 計 | 売上高 | 30,430 | 16,444 | 19,374 | 35,818 | 17.7% | |
| | セグメント利益 | △237 | △249 | 12 | △236 | — | |

* HS事業：ヒューマンソリューション事業 EMS事業：エレクトロニクスマニュファクチャリングサービス事業 PS事業：パワーサプライ事業

(参考) セグメント別業績 - HS事業 -

売上高

11,507百万円

前年同期比 6.3%増

セグメント利益

470百万円

前年同期比 50.2%増

【事業母体】

日本マニファクチャリング
サービスグループ



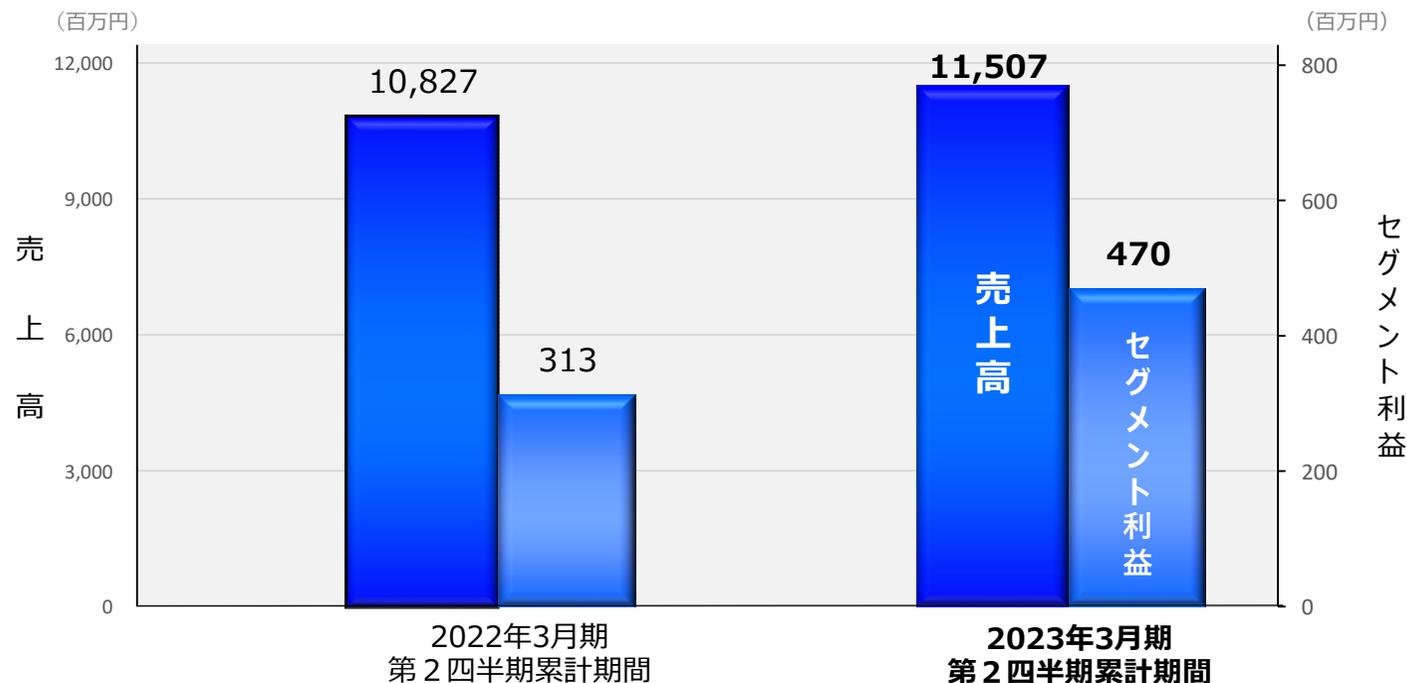
国内

- 感染症拡大や半導体関連等の部品不足による稼働影響があったものの、需要は堅調に推移し、前年同期に対し増収増益
- 既存取引における原価率の改善や適正販管費の管理強化等、基盤強化策の実行を進め、引き続き収益性の改善に努める



海外

中国においてロックダウンの影響を受けるも、在籍人数増加に加え、請負・受託の利益率改善の効果もあり、全体として業績が改善傾向となった



売上高

17,010百万円

前年同期比 24.3%増

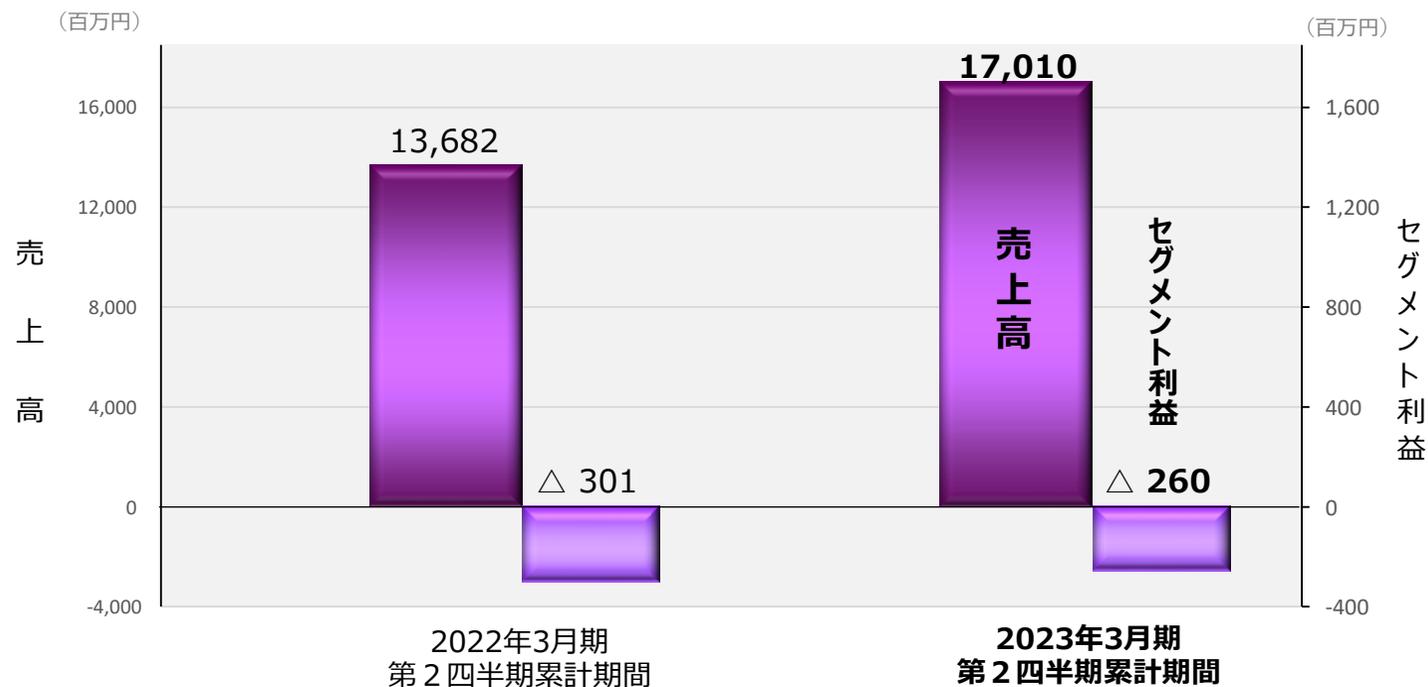
セグメント利益

△260百万円

【事業母体】

TKRグループ

- 中国・ASEAN・北中米において生産活動を展開しており、感染症再拡大に伴い、各国政府方針によるロックダウンや部品不足等の影響が残ったものの、需要は堅調に推移し、中国における新規受注の立ち上げ、ベトナムにおける量産開始など事業規模拡大により前年同期に対し増収
- 利益面では、部品不足に起因したお客様の生産計画変更に加え、北中米事業における量産立ち上げコストの増加があり損失を計上
北中米事業は市場領域拡大を担う重点施策であり、お客様からの引き合いも増えていることから、業績改善に向け基盤強化策の実行を推進



売上高

7,300百万円

前年同期比 23.3%増

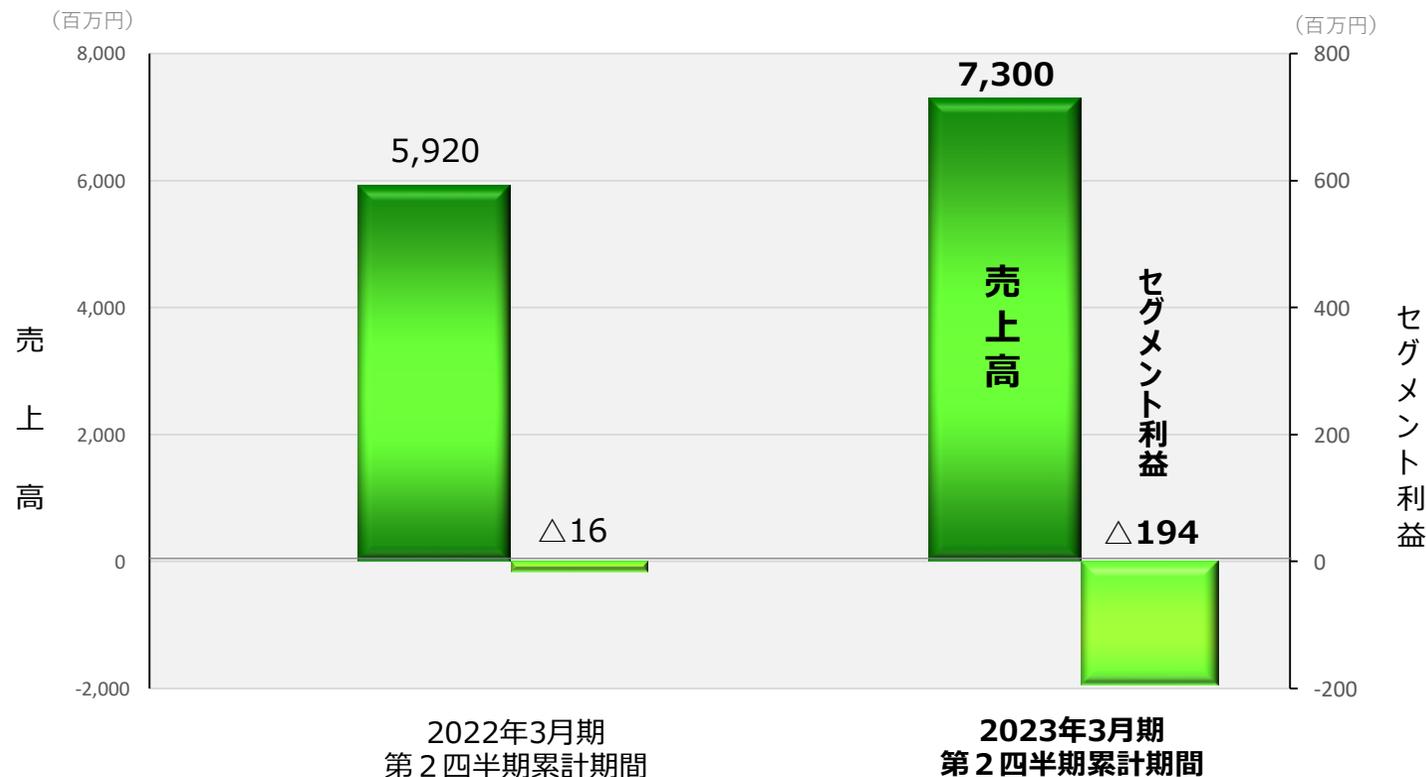
セグメント利益

△194百万円

【事業母体】

パワーサプライテクノロジー
グループ

- 中国におけるロックダウンなど感染症拡大影響とともに、サプライチェーンの混乱や部品不足によるお客様先での生産調整の影響が継続したものの、需要が高い水準で推移したことに加え為替影響もあり増収
- 部品調達難および副資材も含む部材価格高騰、物流コストの上昇などが利益圧迫要因となったが、通期での業績改善に向け、部材価格高騰に伴う売価の是正や、部材の調達ソース拡大等、安定した生産活動および収益確保に向けた施策を進めていく



■ 業績ハイライト (B/S)

| (単位：百万円) | 2022年3月期 (2022年3月31日) | 2023年3月期 第2四半期 (2022年9月30日) | 増減 |
|-----------------|--------------------------|-----------------------------------|--------------|
| 流動資産 | 26,349 | 31,381 | 5,032 |
| 固定資産 | 8,453 | 9,573 | 1,119 |
| 有形固定資産 | 6,697 | 7,745 | 1,048 |
| 無形固定資産 | 722 | 696 | △25 |
| 投資その他の資産 | 1,033 | 1,130 | 96 |
| 繰延資産 | 39 | 33 | △6 |
| 資産合計 | 34,842 | 40,987 | 6,145 |
| 負債合計 | 32,148 | 38,150 | 6,002 |
| 流動負債 | 26,333 | 32,501 | 6,168 |
| 固定負債 | 5,814 | 5,648 | △165 |
| 純資産合計 | 2,693 | 2,836 | 142 |
| 負債・純資産合計 | 34,842 | 40,987 | 6,145 |

■ 業績ハイライト (C/F)

| (単位：百万円) | | 2022年3月期 第2四半期累計期間 | 2023年3月期 第2四半期累計期間 | 主なポイント |
|------------------|--|-----------------------|-----------------------|-------------------------------------|
| 税金等調整前四半期純利益 | | △115 | 399 | |
| 減価償却費 | | 764 | 689 | |
| 運転資金の増減 | | △594 | △1,243 | 売上債権 △70 在庫 △3,475 仕入債務 2,303 |
| その他 | | △638 | △706 | |
| 営業キャッシュ・フロー | | △583 | △860 | |
| 固定資産の取得・売却 | | △309 | △1,107 | 売却収入 0 取得支出 △1,108 |
| その他 | | △36 | 18 | |
| 投資キャッシュ・フロー | | △346 | △1,088 | |
| フリーキャッシュ・フロー | | △929 | △1,948 | |
| 借入金の増減 | | 1,102 | 718 | |
| 配当金支払 他 | | △276 | △196 | リース債務返済 △119 配当金 △77 |
| 財務キャッシュ・フロー | | 826 | 521 | |
| 現金及び現金同等物の四半期末残高 | | 4,765 | 4,045 | |

■ 2023年3月期 通期業績予想 (22年9月13日公表)

- 今後も先行き不透明な事業環境が続く、サプライチェーンの混乱や部品不足解消まで一定期間を要すと見ているものの、各事業におけるお客様の挽回生産の動きや次年度につながる新規受注の獲得に加え、これまで進めてきた抜本的基盤強化策の効果もあり、通期業績は感染症による稼働制限の影響や減損損失を計上した前連結会計年度に対し、売上・利益ともに大きく改善する見通し
- 一方、通期連結業績予想については、現時点で為替動向を見定めることが難しい状況であることから、9月13日発表予想の見直しを行っていない
今後、動向がより明確に見通せるようになった段階で見直しを行い、開示すべき事項が発生した場合は速やかに開示する
- また、23年度（24年3月期）からの3か年における、新・中期経営計画を当年度内に策定することとしており、事業環境の変化を注視しながら、今後時機を得て開示する予定
引き続き、グループ全体で成長への種まきも行いながら、売上・利益の確保に努めていく

| (単位：百万円) | 2021年3月期 実績 | 2022年3月期 実績 | 2023年3月期予想 (22年9月13日公表) | 22年3月期 対比 |
|---------------------|----------------|----------------|----------------------------|--------------|
| 売上高 | 54,856 | 63,277 | 78,000 | 23.3% |
| 営業利益 | 689 | △361 | 800 | +1,161 |
| 経常利益 | 158 | 122 | 650 | +528 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | △735 | △1,980 | 250 | +2,230 |
| 1株当たり配当金 (期末配当) | 4円 | 5円 | 5円 | |

■ 財務基盤の強化に向けて

- **マクロ環境変化への対応力強化**

部材調達ソースの多様化、機動的対応
為替エクスポージャー圧縮への対応

- **キャッシュ・フロー観点で事業をチェック**

運転資本：部材の戦略的確保を行う一方、在庫過多を抑制

仕入から回収までのサイクル短縮など運転資本を圧縮

投資精査：創出利益および実行タイミングの精査

事業特性に応じた経済性シミュレーションを実施

複数指標で計画を精査

EMS事業、PS事業において施策を継続実施し基盤再構築

新・中期経営計画においてもアクションプランを実行し事業基盤を強化

- **自己株式を活用した資本政策**

23年3月期 第2四半期累計期間 事業概況

製造業の人手不足は継続、今後も需要は高い水準を維持
基盤強化と成長への種まきを連動させ、新たな機軸で次のステージへ

22年度実行主眼

■ 基盤強化、収益体質改善

⇒ 原価率改善、適正販管費の管理強化、コスト構造改革を実行

■ お客様ニーズに即した多様なサービス・人材の提供・高度化

⇒ サービス：派遣・請負／海外生産移管・海外進出サポート／多能工育成
総務支援サービス／グループ内製造受託インフラ・ノウハウの提供 等
人 材：モノづくり人材／エンジニア／製造系シニアエキスパート人材
技能実習生含む外国人材 等

■ 製造業の海外進出・製造支援サービス事業の拡大

⇒ 住友商事株式会社と業務提携、ベトナム・タンロン工業団地でワンストップサービスを提供、
人材ソリューション＋製造支援でお客様の安定した生産をサポート

■ DXを活用した「グローバル・プラットフォーム・サービス」展開開始

⇒ 株式会社セールスフォース・ジャパンと協業、海外モノづくり人材の採用から定着支援まで
CRMを執り入れた仕組みを構築、高度人材ニーズが高まるベトナム市場から展開を開始

ベトナムでの製造支援サービス

nms × TLIPs

日本マニファクチャリングサービス（nms）と、住友商事が開発・運営するタンロン工業団地・第二タンロン工業団地・第三タンロン工業団地（TLIPs）がタイアップしサービス展開しています。



新規海外事業、既存海外事業問わず、お客様のモノづくりをサポートします。

TLIPsが提供するもの

【約25年の事業経験】
生産スペース（貸工場）
安定したインフラ供給（電気・水）



nmsが提供するもの

【約10年の事業経験】
製造請負・生産管理
人材育成・派遣
人事・総務代行

二社の豊富なベトナム事業経験に基づいた操業支援
お客様のニーズに合わせ、ご必要なサービスを提供

【事例①】

脱日中拠点のグローバル生産体制
見直しやベトナム生産拡大に伴う
第2工場として製造受託のお手伝い

【事例②】

垂直立上（時間短縮）や駐在員コスト
削減、工場建築等の資金負担軽減で
高コストとパフォーマンスの製造受託シ
ステムを提供



【nmsが提供するサービス】 お客様のニーズに合ったオーダーメイドの製造支援サービス

■ TLIPsでのサービス概要図



TLIPs (タンロン工業団地・第二タンロン工業団地・第三タンロン工業団地)

■ TLIPs詳細

| | 立地 | 総開発面積 | 入居企業数 |
|--------------------|--------|-------|-------|
| タンロン工業団地(TLIP1) | ハノイ市 | 274ha | 104社 |
| 第二タンロン工業団地 (TLIP2) | フイエン省 | 346ha | 80社 |
| 第三タンロン工業団地 (TLIP3) | ビンフック省 | 213ha | 27社 |

■ nms × TLIPs (住友商事)

nmsのノウハウ

- ・ ASEANを中心に6カ国で事業展開

ベトナム 中国 タイ ラオス インドネシア カンボジア

- ・ 現地での採用力を生かした人材供給
- ・ 各国の法体系に精通した人材による事業支援 (人事・総務代行サービス)



住友商事のノウハウ

- ・ 6カ国で8つの工業団地を開発・販売・運営

ベトナム フィリピン ミャンマー インドネシア インド バングラデシュ
※新規開発中

- ・ 総合商社機能を生かしたサポート体制
- ・ TLIPsでは211社の入居実績 (うち188社が日系企業)

日本の製造業が直面している課題

製造業の人材不足/バリューチェーン再構築によるASEANへの生産分散化加速
ニーズはマニュアルワーカーからナレッジワーカーへ拡大

nmsが
考える
解決の方向性

グローバルエキスパート人材を育成し、高度人材として配置

- ◎ nmsものづくりスキル検定と、充実した教育メニューにより育成
- ◎ 組織の人材能力を可視化して、戦略的な組織力強化に活用
- ◎ 育成した高度人材は、顧客の海外の工場にも再設置

「グローバル・プラットフォーム・サービス」

nmsの強みを最大限に活用、カスタマイズした教育メニューと、再配置シミュレーションを提供

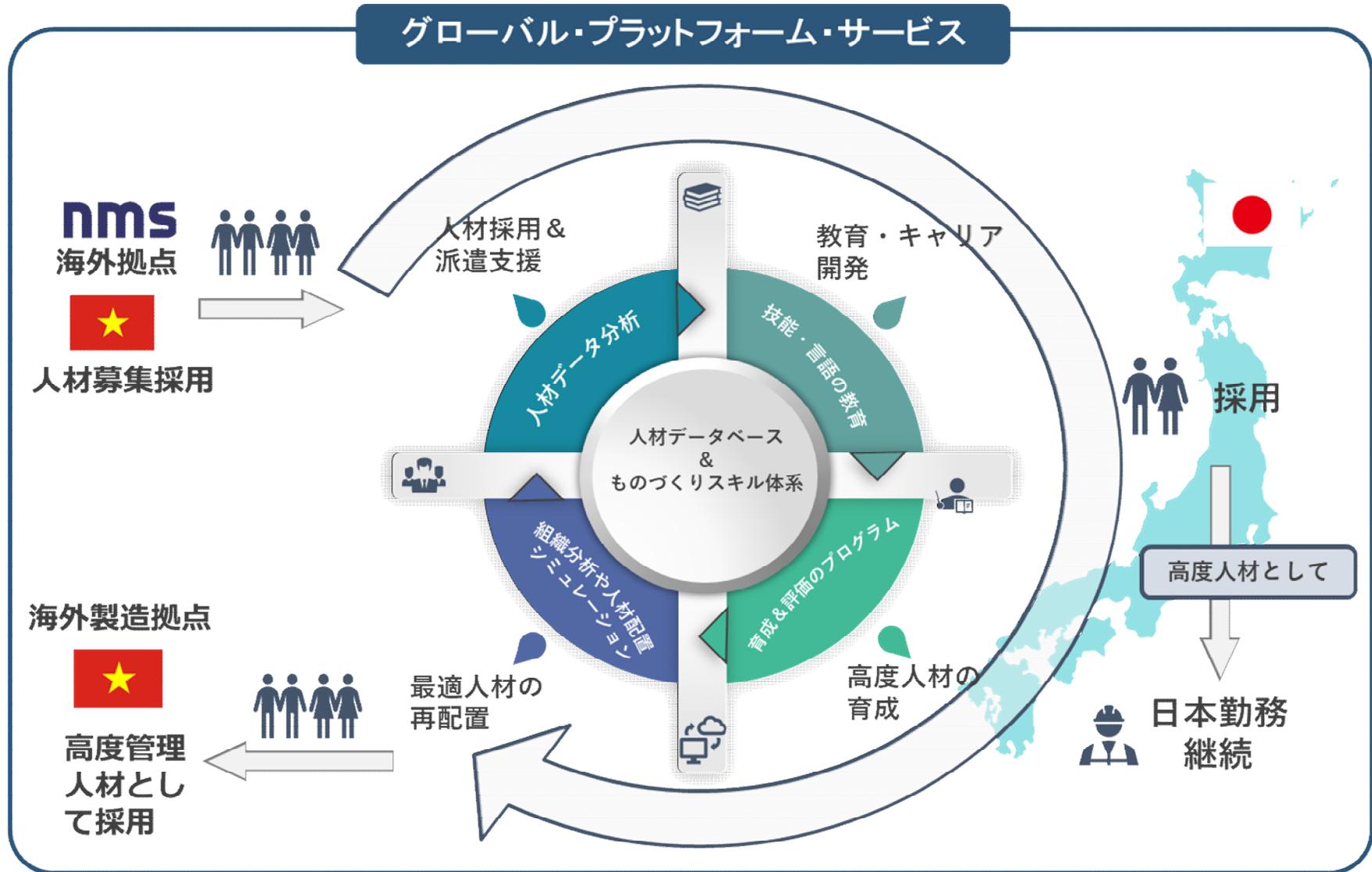
- ◎ 現場毎に企業文化や目標などを考慮して教育内容をカスタマイズ
- ◎ 人材毎に全方位の情報（認定資格、各種実績、顧客評価など）を集約、一元化し組織がもつ能力を可視化・シミュレーションにより最適な配置を検討
- ◎ キャリア目標に向かうモチベーションを維持する継続的支援

製造業/工場の
人材不足解消

スマート&グローバル
人材を育成

グローバル・サプライチェーン
全体の人材を最適化

スマート&グローバル人材を育成、グローバルサプライチェーン全体の人材を最適化



中国・ベトナム拠点で新規受注の立ち上げ・生産拡大の動きが活発化 北中米拠点も事業規模拡大に向け基盤強化策の実行を加速

22年度実行主眼

■ ベトナム拠点 (TKR MANUFACTURING VIETNAM CO., LTD.)

⇒ 上半期は部品不足によるお客様の生産計画後ろ倒しの影響を受けたが、順次立ち上げが本格化、将来の年間売上規模100億円体制をにらみ、コスト構造改革も実施
車載用ワイヤレス充電器関連やA V・音響機器関連など、プレス技術を核とし完成品まで生産できる特長を活かし、ベトナムへの生産移管を進める日系企業のニーズに対応

■ メキシコ拠点 (TKR de México S.A. de C.V.)

⇒ 生産コストや物流面で利便性が高い「地の利」を活かし、北米において大きなマーケットを有し、需要が安定している電動工具や産業機器（エンジニアリングツール分野）の顧客にフォーカス
部材不足やロックダウン影響で後ろ倒しになっていた生産計画も本格始動、事業規模拡大に向け基盤強化策の実行を加速

上半期は部材調達難、物流コスト上昇の影響を受けたが
部材調達ソースの拡大を実行
コロナ禍における殺菌・滅菌需要を背景に産業機器分野に参入

22年度実行主眼

■ 部材調達のソース拡大、安定した生産活動で収益確保

⇒ 部材価格高騰に伴う売価の是正や、部材の調達ソース拡大等、安定した生産活動および収益確保に向けた施策を実行

■ 産業機器市場への製品展開、新規顧客の獲得・拡販

⇒ 省人化・自動化ニーズによるロボティクス市場の拡大や、感染症対策を背景とした殺菌・滅菌機器市場への製品展開を実行、新たな市場を開拓

■ 電池パック技術を横展開、新分野需要へ対応

⇒ 安心安全の電源設計技術と蓄電・充電技術・ノウハウを活かしターゲット分野を拡大
建機・農機の電動化ニーズによる需要拡大など、新分野開拓を推進

**「ニッポンのモノづくり品質を世界へ」。
私たちnmsホールディングスは独自のビジネスモデルで成長をめざします**



nms
Holdings