

|| 企業調査レポート ||

## nms ホールディングス

2162 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 6 月 18 日 (月)

執筆：客員アナリスト

**瀬川 健**

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 新中期 3 ケ年経営計画	01
2. 2018 年 3 月期の決算概況と 2019 年 3 月期の見通し	01
3. 連続増配	02
■ 会社概要	03
● 沿革と会社概要	03
■ 業績動向	03
1. 2018 年 3 月期の連結業績概要	03
2. 財務状況とキャッシュ・フロー計算書	04
■ 今後の見通し	06
■ 中期経営計画	07
1. 中期経営計画の目標値	07
2. 事業戦略	08
■ 株主還元策	13

## ■ 要約

### 変化を好機に 攻めの施策で成長基盤を構築

nms ホールディングス <2162> は、2017 年 4 月に持株会社制に移行し、第二の創業期入りした。各グループ会社の最適化ではなく、各社の特長を生かしたサービスの組み合わせによる独自性の発揮やグループワイドでの相乗効果を優先する方向に改めた。チャイナ・プラスワンへの対応などで、国内外の生産拠点などの統廃合・再編を経て、新たなステージに向かっている。

#### 1. 新中期 3 ヶ年経営計画

同社は 2018 年 5 月 14 日に 2019 年 3 月期を初年度とする新中期 3 ヶ年経営計画を発表した。売上高は、2018 年 3 月期の 542 億円から 2021 年 3 月期に 1,000 億円へ、同様に EBITDA を 20 億円から 45 億円に引き上げることを目標とする。先行投資期間を経るため、利益の成長は最終年度に集中することが予想されている。

稼ぎ頭の人材ソリューション事業は、人手不足を背景に、外国人技能実習生の送出しから受入れ支援、研修・教育、受入受託、帰国後の就職支援までバリューサイクルを構築する新スキームを立ち上げる。インドネシア国政府認定の技能実習生送出し機関を含む、7 ヶ国・8 つの政府系送出し機関と戦略的提携でネットワークを構築している。入国前・入国後の研修・教育システムの提供により、実習生の早期定着を図る。日本に専用の研修施設を設け、受入先の選定には製造派遣のノウハウを活用し、グループの EMS 企業による受入れ支援もする。

EMS 事業は、省人化・省力化装置の開発・導入に注力する。高解像度カメラを組み込んだ外観検査措置は、従来の労働集約型検査工程の省力化に大きな効果をもたらすだろう。新市場としては、TKR がベトナムに新工場を立ち上げる計画をしており、2021 年 3 月期の業績に大きく寄与することが期待される。顧客の生産及び生産拠点計画にのっとり、要望を受けて進出するため、早期に事業が軌道に乗ることが見込まれる。

パワーサプライ事業は、ここ 2 年間で端境期としたが、地道な改善・営業努力が実り、2019 年 3 月期は反転の年となるだろう。電池パックの量産工場として開設した松阪工場は、顧客からの手応えが良く、この夏に 2 ヶ月前倒しで稼働する予定でいる。電動化の波に乗る新製品を開発しており、日本メーカーならではの安全・安心を保証する製品を提供する。

#### 2. 2018 年 3 月期の決算概況と 2019 年 3 月期の見通し

2018 年 3 月期は、売上高が前期比横ばいであったものの、営業利益は同 32.6% 増、経常利益が同 2.7 倍となった。グループ一体経営により、借入金と為替差損の縮小に成功した。2019 年 3 月期は、設備投資を前期比倍増させるなど、成長基盤構築の先行投資期間と位置付けている。増収率を 12.6% としているものの、営業利益は微増の見込みだ。

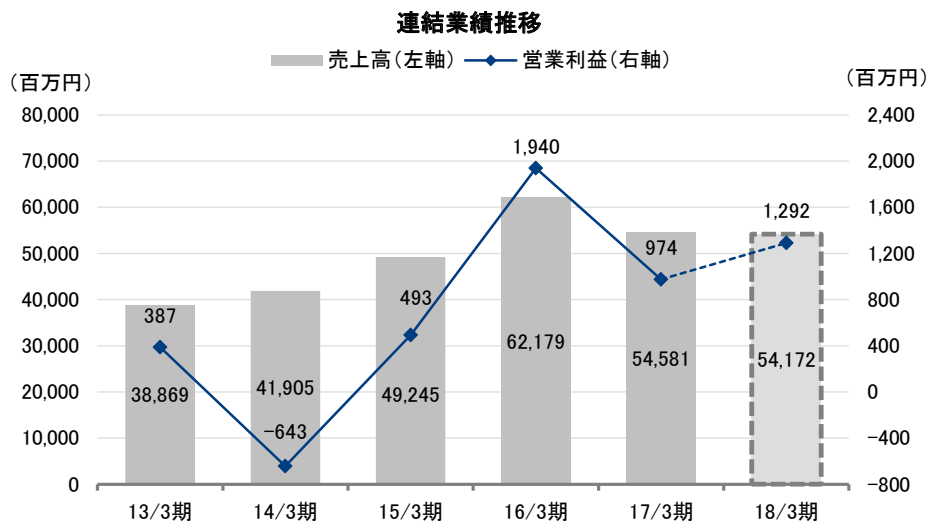
要約

3. 連続増配

2018年3月期の配当金は、株式分割(1株に対し2株の割合)調整後で前期比1円増の1株当たり4.5円とした。期初計画では2.5円であったが、好業績を反映して増配した。2019年3月期は、連続増配により1株当たり5.0円を計画している。積極的な投資計画により、予想配当性向は7.8%にとどまる。新中期経営計画では、配当性向20%を目指している。

Key Points

- ・変化を好機に 攻めの施策で成長基盤を構築
- ・新中期経営計画の目標値は、売上高 1,000 億円、EBITDA 45 億円
- ・2019年3月期は連続増配を計画



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 国境を越えた人づくり・モノづくりによる独自性を発揮

#### ● 沿革と会社概要

1985年に人材サービスを基盤に創業した同社は、2007年にJASDAQに上場した。その後2010年7月に、EMS事業を行う(株)志摩電子工業を、2011年7月に、(株)テーケアール(以下、TKR)を買収した。電源事業では、2013年10月に(株)日立メディアエレクトロニクスの一部事業を、2014年10月にパナソニック<6752>から一般電源事業を譲受した。その結果、売上高は上場年度の2008年3月期の16,963百万円から2018年3月期は54,172百万円と大きく拡大した。『ニッポンのモノづくり品質を世界へ』を標榜し3つの事業を組み合わせ、人材ソリューションから効率生産を実現する製造受託、様々な機器類の安全・安心を確保する電源製品の開発・製造・販売まで顧客の多種多様なニーズに応える。

2018年3月期の売上高構成比は、祖業の製造派遣や請負などのヒューマンソリューション(HS)事業が31.5%、エレクトロニクスマニュファクチャリングサービス(EMS)事業が48.3%、電源装置・部品のパワーサプライ(PS)事業が20.2%であった。売上高セグメント利益率は、HS事業が3.6%、EMS事業が2.5%、PS事業が4.3%、調整額控除後の売上高営業利益率は2.4%となった。

2017年4月に持株会社制に移行し、第二の創業期入りした。グループシナジーを追求する経営に転換し、国境を越えた人づくり・モノづくりによる独自性を発揮して、顧客の多種多様なニーズに対応する。ニッポン式の質の高いモノづくりをグローバルに提供するというビジネスモデルは、単に労務費の低い国・地域の人材を活用するのではなく、関わった人たちが本国に戻った後のキャリアパスまでも考慮しており、持続可能なESGのソーシャル(社会)性が高い事業を展開する

## ■ 業績動向

### 2018年3月期はグループ一体経営により借入金と為替差損が減少

#### 1. 2018年3月期の連結業績概要

2018年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.7%減の54,172百万円、営業利益が同32.6%増の1,292百万円、経常利益が同2.7倍の1,506百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.4倍の1,188百万円となった。計画に比べると、売上高が1.3%増、営業利益が7.7%増、経常利益が15.8%増、親会社株主に帰属する当期純利益が18.8%増と好調であった。

## 業績動向

## 2018年3月期 連結業績

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期			前期比		計画比	
	実績	対売上比	計画	実績	対売上比	増減額	伸び率	増減額	伸び率
売上高	54,581	-	53,500	54,172	-	-408	-0.7%	672	1.3%
HS	13,906	25.5%	17,200	17,069	31.5%	3,163	22.7%	-130	-0.8%
EMS	28,300	51.9%	25,600	26,165	48.3%	-2,135	-7.5%	565	2.2%
PS	12,374	22.7%	10,700	10,936	20.2%	-1,437	-11.6%	236	2.2%
売上総利益	7,094	13.0%	-	7,794	14.4%	700	9.9%	-	-
販管費	6,119	11.2%	-	6,502	12.0%	382	6.3%	-	-
営業利益	974	1.8%	1,200	1,292	2.4%	317	32.6%	92	7.7%
HS	682	4.9%	640	610	3.6%	-71	-10.5%	-29	-4.7%
EMS	122	0.4%	540	648	2.5%	526	430.9%	108	20.1%
PS	622	5.0%	460	469	4.3%	-153	-24.6%	9	2.0%
連結調整	-452	-	-440	-436	-	-	-	3	-0.9%
経常利益	561	1.0%	1,400	1,506	2.8%	944	168.0%	106	7.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	493	0.9%	1,100	1,188	2.2%	695	141.9%	88	8.1%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

営業外収支の為替差損が前期末の 257 百万円から 22 百万円に縮小したことが、経常利益の増加に寄与した。また、特別利益の投資有価証券売却益 (161 百万円) が、子会社清算損 (33 百万円) などの特別損失を補い、親会社株主に帰属する当期純利益を押し上げた。

事業セグメント別動向では、HS 事業は旺盛な需要を反映して売上高が 17,069 百万円と前期比 22.7% 増加した。同セグメント利益は、国内外における成長戦略実行による先行投資コストが利益圧迫要因となり 610 百万円と同 10.5% 減少した。中国子会社解散の影響約 40 億円が響き、EMS 事業の売上高は同 7.5% 減の 26,165 百万円であった。需要は、工作機械関連を中心に堅調であった。同事業は体質強化と収益性に重点を置いた営業活動を行ったことから、セグメント利益は、648 百万円と前期比 5.3 倍になった。PS 事業は、製品の端境期にあることから、売上高が同 11.6% 減、営業利益が同 24.6% 減少した。

## 2. 財務状況とキャッシュ・フロー計算書

2018年3月期末の総資産は、26,496 百万円と前期末比 1,937 百万円増加した。流動資産の増加項目は、現金及び預金 (同 881 百万円増) と受取手形及び売掛金 (同 968 百万円増)、棚卸資産 (同 304 百万円増) であった。投資その他の資産では、タイとベトナムの子会社の連結化に伴い、投資有価証券 (同 199 百万円減) と関係会社長期貸付金 (同 374 百万円減) が減少した。グループキャッシュマネジメント体制をとったことから、有利子負債が 10,635 百万円と前期末比 1,029 百万円減少した。財務の安全比率となる流動比率が前期比 36.8 ポイント増の 152.1% へ、自己資本比率は同 2.9 ポイント増の 21.8% へ改善した。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/3 期	17/3 期	18/3 期	増減額
現金及び預金	2,869	3,655	4,537	881
受取手形及び売掛金	10,487	9,093	10,062	968
棚卸資産	5,733	4,734	5,038	304
流動資産	20,133	18,308	20,666	2,357
有形固定資産	4,476	4,197	4,505	307
無形固定資産	560	526	503	-23
投資その他の資産	1,064	1,527	821	-705
固定資産	6,100	6,251	5,830	-420
資産合計	26,234	24,559	26,496	1,937
流動負債	17,233	15,879	13,590	-2,289
固定負債	3,581	3,719	6,755	3,035
負債合計	20,814	19,599	20,345	746
(有利子負債)	11,463	11,664	10,635	-1,029
純資産	5,419	4,960	6,150	1,190
負債・純資産合計	26,234	24,559	26,496	1,937
<b>【安全性】</b>				
流動比率	116.8%	115.3%	152.1%	
自己資本比率	19.5%	18.9%	21.8%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2018年3月期末の現金及び現金同等物残高は、前期末比1,196百万円増の4,449百万円となった。大幅な増益のため営業活動による入超が2,266百万円となり、フリーキャッシュフローが2,178百万円に拡大した。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16/3 期	17/3 期	18/3 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	942	1,595	2,266	670
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,038	-417	-87	329
財務活動によるキャッシュ・フロー	-838	-469	-1,133	-664
現金及び現金同等物の期末残高	2,748	3,253	4,449	1,196

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019年3月期は、成長基盤構築の先行投資期間

2019年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比12.6%増の61,000百万円、営業利益で同0.6%増の1,300百万円、経常利益で同2.9%増の1,550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同7.5%減の1,100百万円を予想している。当年度は、新中期3ヶ年計画の初年度に当たり、成長基盤構築の期間と位置付け戦略投資を積極的に行うことから、増収率に比べ利益の伸びが抑えられることになる。設備投資額は前期の1,168百万円から2,400百万円へ倍増させる。減価償却費は、同716百万円から800百万円へ増加する。EBITDAは、前期比5.5%増の2,100百万円を予想している。

#### 2019年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	18/3期		19/3期		前期比	
	実績	対売上比	予想	対売上比	増減額	伸び率
売上高	54,172	-	61,000	-	6,827	12.6%
HS	17,069	31.5%	21,500	35.2%	4,430	26.0%
EMS	26,165	48.3%	27,400	44.9%	1,234	4.7%
PS	10,936	20.2%	12,100	19.8%	1,163	10.6%
営業利益	1,292	2.4%	1,300	2.1%	7	0.6%
HS	610	3.6%	690	3.2%	79	13.1%
EMS	648	2.5%	650	2.4%	1	0.3%
PS	469	4.3%	500	4.1%	30	6.6%
連結調整	-436	-0.8%	-540	-0.9%	-103	23.9%
経常利益	1,506	2.8%	1,550	2.5%	43	2.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,188	2.2%	1,100	1.8%	-88	-7.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別では、国内外ともに需要が堅調なHS事業は前期比26.0%の増収、13.1%の営業増益を見込む。EMS事業は、4.7%の増収を見込むものの、先行投資負担により、営業利益はほぼ横ばいの0.3%増としている。PS事業は端境期を脱し、緩やかな拡大基調に転換するため、10.6%の増収と6.6%の営業増益を予想している。



## ■ 中期経営計画

### 新中期経営計画の目標値は、売上高 1,000 億円、EBITDA 45 億円

#### 1. 中期経営計画の目標値

同社は 2018 年 5 月 14 日に新中期 3 ヶ年経営計画を発表した。最終年度となる 2021 年 3 月期の売上高 1,000 億円、EBITDA 45 億円を目標値とする。3 ヶ年における CAGR は、売上高が 22.7%、EBITDA が 31.3% の高成長を目指す。自己資本比率は、2018 年 3 月期の 21.8% から 30% 以上に、配当性向は同 6.5% から 20.0% に引き上げることを計画している。

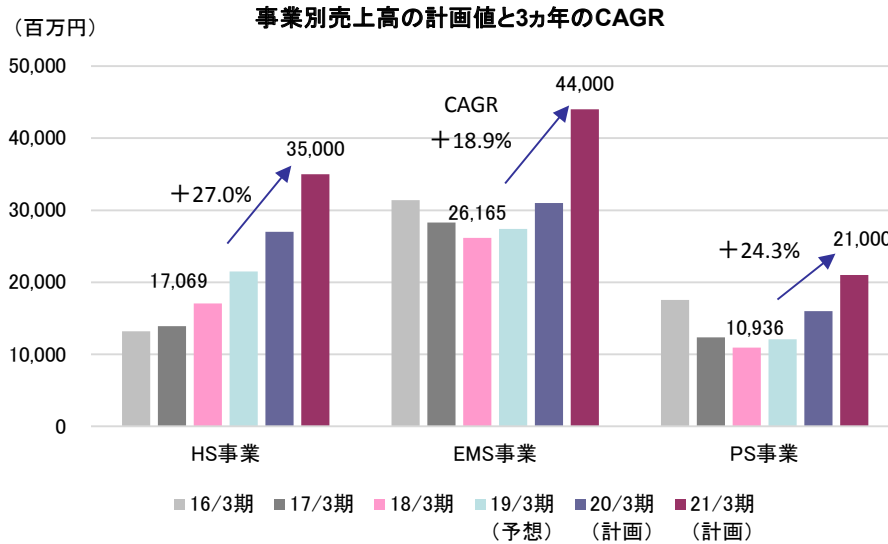
中期経営計画の目標値

	18/3 期実績	21/3 期目標
売上高	54,172	100,000
EBITDA	1,989	4,500
対売上比率	3.7%	4.5%
自己資本比率	21.8%	30% 以上
配当性向	6.5%	20.0%

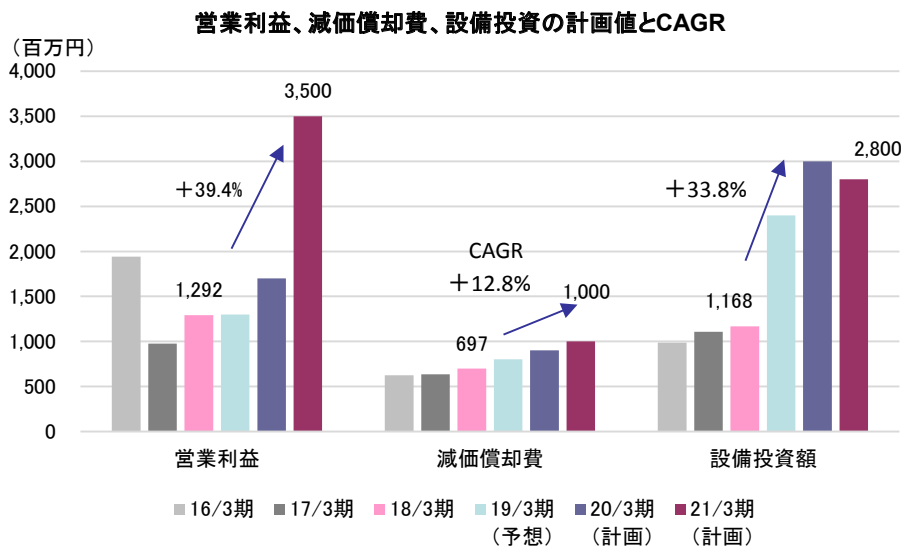
出所：2020 年度中期経営計画に関する資料よりフィスコ作成

3 ヶ年で売上高は、45,827 百万円増加（3 期間の CAGR：+22.7%）することになる。増加額の事業別内訳は、HS 事業が 17,930 百万円（同 27.0%）、EMS 事業が 17,834 百万円（同 18.9%）、PS 事業が 10,063 百万円（同 24.3%）となる。HS 事業は、良好な事業環境を反映して、コンスタントな成長が見込まれている。一方、EMS 事業と PS 事業は、最終年度の 2021 年 3 月期に、それぞれ前期比 41.9% 増と 31.3% 増の高成長が見込まれている。今 3 ヶ年の累計設備投資額は、前 3 ヶ年の 3,261 百万円から 8,200 百万円と倍増以上が計画されている。投資額は、1 年目に 2,400 百万円、2 年目に 3,000 百万円でピークを打ち、3 年目に 2,800 百万円へ若干減少する。1、2 年目の積極投資が、3 年目に実を結び、営業利益を大幅に引き上げることになる。事業別の目標値は、トップダウンで決められたのではなく、各社がアクションプランに基づいて積み上げたものである。

## 中期経営計画



出所：会社資料よりフィスコ作成



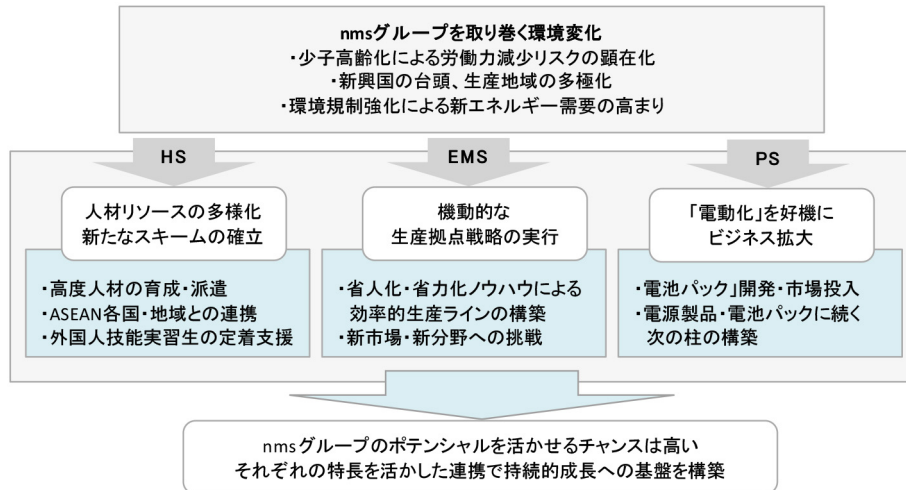
出所：会社資料よりフィスコ作成

## 2. 事業戦略

新中期経営計画では、『変化を好機に 攻めの施策で成長基盤を構築』を掲げている。事業環境の変化として、少子高齢化による労働力減少のリスクの顕在化、新興国の台頭及び生産地域の多極化、環境規制強化による新エネルギー需要の高まりに着目している。同社が進める事業戦略は、1) ASEAN 市場開拓、2) 新スキームの立ち上げ、3) 新製品開発・投入になる。HS（人材サービス）、EMS（製造受託）、PS（電源製品の開発・生産・販売）のそれぞれの長を生かした連携で経営基盤を強化し、持続的な成長を目指す。

中期経営計画

事業環境の変化と事業戦略



出所：2020年度中期経営計画に関する資料よりフィスコ作成

『国境を越えた人づくり・モノづくり』を強みとする

(1) HS 事業

a) 高度人材の育成・派遣

HS 事業は、人材リソースの多様化と新たなスキームの確立を事業戦略とする。日本では、人手不足を背景に良好な事業環境が続こう。国内人材は、エンジニアなどより高度な人材の育成・派遣に注力し、契約単価を高めて収益性を向上させる。

厚生労働省の労働経済動向調査による正社員等労働者の過不足状況は、2018年2月調査において調査産業計の過不足状況(D.I. = 不足 - 過剰)が44となり、リーマンショック前の2008年2月調査の27を大きく上回った。製造業でも、2008年2月時点の22に対し2018年は47と人手不足感が強い。

## 中期経営計画

## 正社員等労働者の過不足状況 (D.I.)

	08/2	09/2	10/2	11/2	12/2	13/2	14/2	15/2	16/2	17/2	18/2
調査産業計	27	-11	-5	6	13	12	22	31	34	38	44
建設業	24	-8	-6	-1	22	28	44	38	40	47	56
製造業	22	-29	-12	4	4	0	14	24	30	33	47
情報通信業	39	14	-9	9	31	26	29	30	36	39	52
運輸業、郵便業	48	1	12	18	32	27	40	47	49	49	53
卸売業、小売業	20	-7	-7	3	7	7	12	17	19	23	29
金融業、保険業	30	13	7	14	6	-3	-2	30	22	17	18
不動産業、物品賃貸業	26	5	2	10	24	18	24	32	33	37	45
学術研究、専門・技術サービス業	-	-2	-1	3	26	24	33	35	39	39	51
宿泊業、飲食サービス業	24	11	-1	17	16	23	19	30	33	29	39
生活関連サービス業、娯楽業	28	8	5	0	15	14	28	22	27	33	35
医療、福祉	-	23	26	18	32	35	42	48	48	59	48
サービス業（他に分類されないもの）	-	-11	-4	0	12	15	34	30	32	41	46

注：無回答を除いて集計

出所：「労働経済動向調査」（厚生労働省）よりフィスコ作成

**b) ASEAN 各国・地域との連携**

同社は、チャイナ・プラスワンのプラスワンを特定の国ではなく ASEAN 諸国をターゲットとしている。

nms (Thailand) Co., Ltd. が、急拡大している。人材ソリューションは、現在の 1,800 人が 7 月末には 2,500 人へ、12 月末には 3,500 人への増員が予定されている。損益分岐点を 2,200 人前後としており、期中に黒字転換し、2019 年 3 月期における収益貢献が期待される。

カンボジアの人材送り出し機関（UNG RITHY CO.,LTD.）と業務提携をして、人手不足が著しいタイに人材を送り込んでいる。また、タイにおけるラオスの人材の活用も視野に入れ現地機関との提携も進めている。同社グループは、タイにニッポン品質による「UKEOI」事業を立ち上げている。

将来、タイでも事業領域が介護分野に広がる可能性がある。総人口が 6,796 万人のタイは、60 歳以上の高齢者人口の割合が 15.8% と既に“高齢化社会”に突入している。今後、アジアの様々な地域において日本と同じような“高齢化社会”という課題が出てくることが予想される。

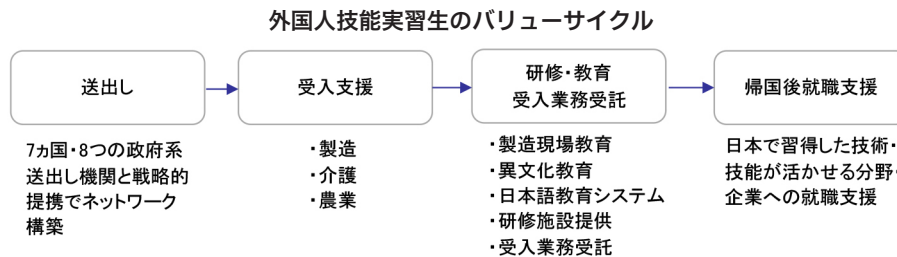
フィリピンは、介護要員の送出国である。セブ島に、外国人高齢者向けの居住区を設ける案がある。日本及び ASEAN 諸国で働いた後に、セブ島で介護の職に就くというキャリアプランが描ける。

同社は、中国を始め、ベトナム、カンボジア、ラオス、フィリピン、スリランカなど 7 ヶ国・8 つの政府系送出国と戦略的提携でネットワークを築いている。グループ企業の連携により、国境を越えた人づくりモノづくりというバリューサイクルを構築している。

中期経営計画

c) 外国人技能実習生の定着支援

発展途上国等に対する日本の国際貢献・国際協力の一環として「外国人技能実習制度」が創設され、2016年12月末時点で約23万人が在留している。本来は、開発途上国への技術移転を確実にするための研修生の技能実習を目的としたものであったが、一部では低賃金の労働力確保の手段としており過酷労働などを生んでいる。同社は、本来の目的である開発途上国への技術移転を確実にいき、現場の人材不足に対応するための施策を講じている。



出所：2020年度中期経営計画に関する資料よりフィスコ作成

2017年8月に、外国人技能実習制度を総合的かつ、専門的に支援することを目的に、外国人技能実習生向け研修事業会社「日本技能教育機構（JATEO）」を設立した。同子会社は、1) 入国後教育研修の受託、2) 実習生受入先への業務支援を事業目的とする。千葉県我孫子市に「JATEO 東京スクール」を開設した。研修時に120人が宿泊できる施設も用意する。2018年度以降の受託人数は、年間1,000人規模を計画している。受入先のニーズに合った講習・技能訓練を企画・構成し提供する。受入先には、受け入れに必要な総務・人事・労務・福利厚生等に関する業務を、総合的かつ専門的に支援する。実習生と受入先の双方が、安心して外国人技能実習制度が利用できる体制を整える。

ベトナムは、外国人技能実習生の最大の送だし国である。同社グループ会社は、ベトナムの政府認定送だし機関「TRI DUC MDC., JSC」と業務提携契約を締結した。受入先のニーズに合った、送だし人材のマッチングをサポートする。NMS VIETNAM CO., LTD. のリソースを活用して、現地における事前教育研修・作業実習機会を提供する。入国後の研修は、JATEO が担当する。実習生が病気になったときの対応を含め、きめ細かなサポートを提供し、外国人技能実習生が安心して実習に臨める環境づくりをサポートする。

ベトナムに続き、2018年5月にインドネシアの送だし機関を束ねる政府公認団体「AP2LN」と提携し、7月には現地法人「PT. nms Indonesia」を設立する予定にしている。

(2) EMS 事業

EMS 事業は、機動的な生産拠点戦略を実行する。中国は、かつて『世界の工場』であったが、カントリー・リスクや人件費の高騰もあり、企業の生産拠点戦略は『チャイナ・プラスワン』に移行しており、インドネシア、タイ、ベトナム、カンボジアなどに進出する企業が増えている。HS 事業が有する人員採用及び派遣・製造請負ノウハウ、海外ネットワークと、EMS 事業がこれまで培った低コストでの工場運営のノウハウを融合させたサービスを提供する。また、マレーシアに拠点を持つグループ内 EMS 企業（TKR）は、多国籍教育の経験を有しており、こういったノウハウも横展開可能だ。

#### a) 省人化・省力化ノウハウによる効率的生産ラインの構築

新たな取り組みは、「省人化・省力化」をキーワードとする。キーエンス <6861> 製の高解像度カメラを用いた外観検査装置の導入を進めている。NMS VIETNAM において、同装置を用いて年間 1,500 工数の省力化を進める。まず、グループ内製造拠点で実績を上げる。製造派遣の顧客には、労働集約的作業に機動的な人材確保 (HS 事業) と省力化装置開発 (EMS 事業) による生産効率向上の複合提案を展開することで独自性とグループシナジーを発揮する。装置による目視検査の代替により大幅な工数削減を可能にすることから、ベトナムや中国での引き合いが増加しており、タイにおいても伸長が期待できる。装置の設置・立ち上げやアフターサービスも請け負う。

中国の東莞にある TKR の拠点に省人化・省力化の生産技術及び装置の開発のための R&D センター機能を設ける。

#### b) 新市場・新分野への挑戦案

ベトナムには、2016 年 1 月に人材ソリューションと EMS ノウハウで顧客の海外生産展開を支援する NMS VIETNAM CO., LTD. を北のハナム省に設立した。2018 年 5 月に、EMS 事業を行う TKR MANUFACTURING VIETNAM CO., LTD をビンフォック省に設立登記した。製造品目は、電子部品、自動車部品、その他部品になる。新設する工場は、プレス工場 (土地 20,000 平米、建物 11,000 平米) と実装組立工場 (土地 20,000 平米、建物 20,000 平米) となる。同社の進出する工場団地は、主要顧客に近く、人材確保や物流面からも利点が多く、また地盤が固いためプレス工場に適している。TKR は、顧客の生産及び生産拠点計画を確認し、要望を受けてから新市場に参入する。同工場は、2019 年 4 月より事業を開始する計画であり、2021 年 3 月期の EMS 事業の飛躍に貢献するだろう。

## 「電動化」を好機にビジネス拡大

### (3) PS 事業

この 2 期間は端境期にある PS 事業が、成長が見込まれる新規分野へ新製品の開発と投入を進めている。環境規制強化を背景に進むクルマの電動化は、駆動エネルギー源を内燃エンジンからバッテリーへシフトするだけでなく、様々な搭載機器もバッテリーによって稼働することになる。PST は、40 年以上の AC/DC 電源開発実績で培った安全・安心なモノづくりを生かして、電池セルの電圧や周囲温度を監視し、電池が異常状態にならないように電池の充放電を制御する BMS (バッテリーマネジメントシステム) の自社開発も行う。「電池の制御・充電・蓄電」のすべてに対応した商品を開発し、カスタム対応もする電池マネジメント事業を立ち上げる。

#### a) 電池パックの開発・市場投入

2018 年 1 月に松阪工場を開設した。電池パックの量産に対応する。特装車の計器類の電源パックを市場投入する。当初は、10 月から生産を開始する予定でいたが、顧客からの手応えが非常に良かったことから 8 月に前倒しをする。

他に超小型モビリティのバッテリーパックを開発した。さらに、工業用ロボットや搬送機用の産業用蓄電システムや信号機の災害時の非常用バックアップ電池、UPS (無停電電源装置) などへも展開する意向だ。2021 年 3 月期に業績に大きく貢献することを予想している。

## 中期経営計画

## 中長期成長につながる施策の実行

- (1) ASEAN 市場開拓
  - ・タイにおける人材ソリューション事業を拡大 (HS 事業)
  - ・ベトナム拠点における車載部品製造受託を拡大 (HS 事業 + EMS 事業)
  - ・ASEAN 生産体制拡充、ベトナム工場設立を決定 (EMS 事業)
- (2) 新スキームの立上げ
  - ・外国人技能実習生向け研修事業会社を設立
  - ・入国後教育研修のための施設を開設 (HS 事業)
  - ・ベトナム国政府認定の技能実習生送り出し機関と業務提携 (HS 事業)
- (3) 新製品開発・投入
  - ・「リチウムイオン二次電池パック」開発・市場投入
  - ・EV 化 (電動化) 分野の開発立ち上げを実施 (PS 事業)
  - ・EV 関連分野の開発・製造拠点「松阪工場」開設 (PS 事業)

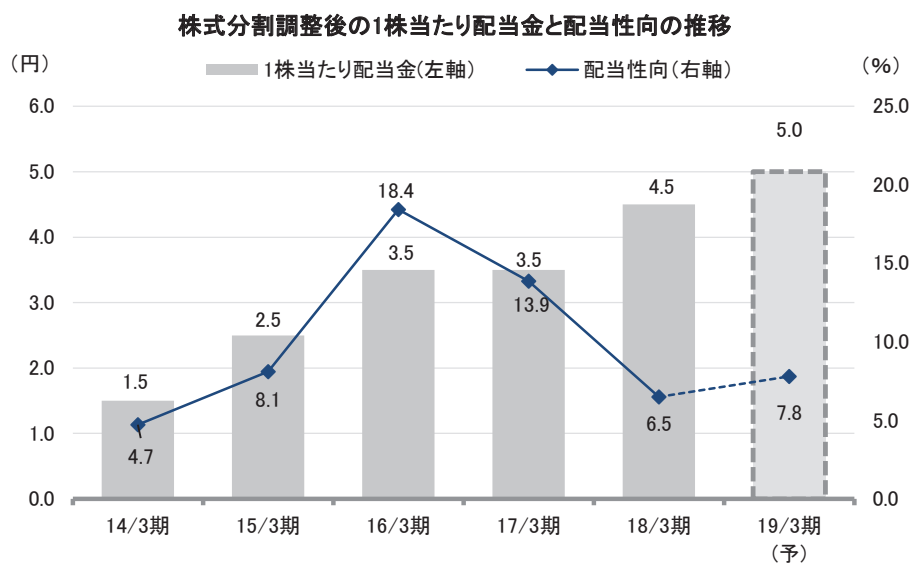
出所：2020 年度中期経営計画に関する資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 2019 年 3 月期は連続増配を計画

同社グループは、株主への利益還元を経営の重要な使命であると認識しつつ、一方で企業成長を実現するための事業戦略の展開に備え、適正な資金量を内部留保することも重要であると考えている。株主還元と内部留保のバランスに留意して、配当を実施することを配当政策の基本方針に据えている。また、株主還元の方法としては、配当金だけでなく、自己株式取得も選択肢の 1 つと位置付けている。新中期経営計画では、配当性向 20% を目指している。

2018 年 3 月期は、株式分割調整後の 1 株当たり普通配当を期初に 2.5 円 (調整前 5 円) としていたが、好業績を反映して 4.5 円に引き上げられた。2019 年 3 月期は、連続増配の年 5 円を計画している。



注：2014 年 1 月 1 日に行った 1 対 100 の株式分割を調整済み  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ