

|| 企業調査レポート ||

## nms ホールディングス

2162 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月4日(月)

執筆：客員アナリスト

**清水陽一郎**

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期の連結業績概要	01
2. 2023年3月期の連結業績予想	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
■ 業績動向	04
1. 2022年3月期の連結業績概要	04
2. セグメント別業績概要	05
3. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
1. 2023年3月期の業績予想	07
2. セグメント別業績概要	08
■ 中長期の成長戦略	09
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

**2022年3月期はコロナ禍による影響と部材高騰が損益圧迫も、  
 需要旺盛で受注は好調。  
 構造改革、EMS事業の新規量産ライン立ち上げなどへの  
 先行投資の効果は2023年3月期下期からの顕在化期待**

### 1. 2022年3月期の連結業績概要

nms ホールディングス <2162> の2022年3月期の連結業績は、売上高が63,277百万円（前期比15.4%増）、営業損益が361百万円の損失（前期は689百万円の利益）、経常利益が122百万円（前期比22.7%減）、親会社株主に帰属する当期純損益が1,980百万円の損失（前期は735百万円の損失）となった。受注が堅調に推移したことによって売上高は伸びたものの、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）や部材不足による影響が大きく、営業損益では損失を計上した。経常損益は、主に海外子会社へのグループ内貸付金に対する為替差益697百万円の発生を背景に利益を計上した。親会社株主に帰属する当期純利益については、EMS事業における米国・メキシコ拠点で実行した事業構造改革費用、想定収益の後ズレによる減損損失をそれぞれ164百万円、1,433百万円を計上したため、損失となった。事業全体としては、部材不足や先行投資などを要因に依然として厳しい事業環境ではある。しかし、部材不足の背景については、製造業における生産活動活発化を通じた需要のひっ迫であること、同社も売上高は増加していることから、事業環境は徐々に快方に向かうものと弊社は考える。また、2022年3月期に実施した事業構造改革に関しても、2023年3月期下期からその効果が業績に反映されてくることが予想される。

### 2. 2023年3月期の連結業績予想

2023年3月期の業績予想は、売上高が77,100百万円（前期比21.8%増）、営業利益が600百万円（前期は361百万円の損失）、経常利益が450百万円（前期比266.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が50百万円（前期は1,980百万円の損失）となっている。旺盛な需要を背景に受注は堅調に推移しており、今後の業績成長のポテンシャルは大きい。部材不足による顧客企業の一時的な生産減や計画の後ろ倒しなどがあるものの、受注は底堅く推移しており、各事業とも部材不足解消時を見据えた取り組みを進めている。2023年3月期にコロナ禍の影響がどれだけ緩和されるかは見通しづらいつものの、需要が旺盛な外部環境に加えて、事業構造改革などの内部変革の効果が影響緩和後に顕在化する見通しだ。同社の成長に弊社は注目したい。

## 要約

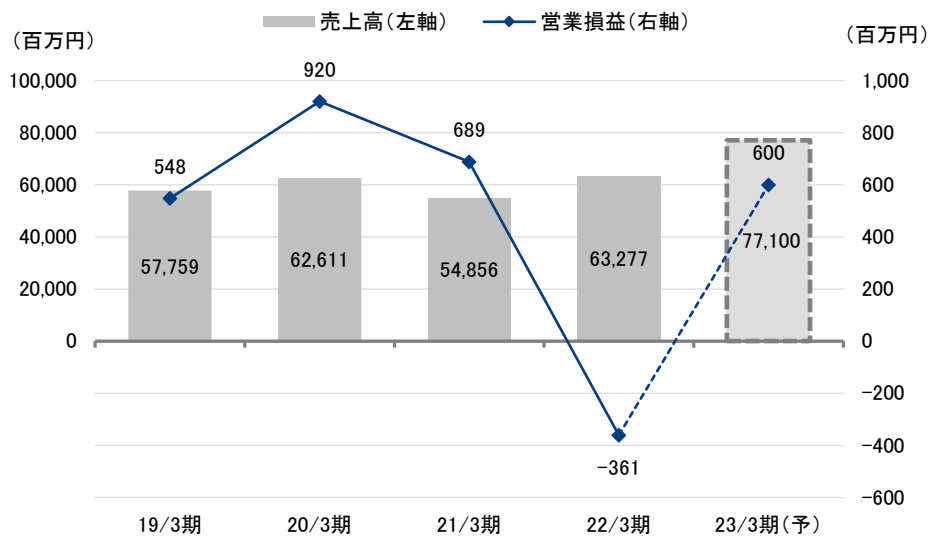
## 3. 中長期の成長戦略

同社は「生産現場におけるデジタルテクノロジーの導入・運用の遅れ」「正規社員削減による生産性の低下、品質問題、安定した生産現場の確立」を日本の製造業の大きな課題と捉え、同社独自のビジネスモデルを構築する計画である。まずは、必要技術・ツールをワンストップで提供し、製造業のDX推進のサポートをしていく。様々な特性を持つAI企業・パートナー企業、海外の政府・大学とのネットワークを活用し、人材・生産管理・自動化・部材調達・物流といった顧客ニーズに合ったDXを実現していく考えである。さらに、国内外の製造業ファブレス化に貢献できる高度人材の育成・提供も進めていく。グループ内EMS・PS事業とのシナジーに加え、ジョブグレードアップ制度の展開や技術・技能教育の拡充により、様々なニーズに貢献する即戦力人材を育成していく。なお、2025年3月期を最終年度とする中期経営計画についても、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としている。

## Key Points

- ・2022年3月期は、部材価格高騰や先行投資が損益を圧迫
- ・2023年3月期通期は、依然として事業環境不透明も、構造改革などの成果が下期に結実の見込み
- ・膨らむデジタル化需要取り込みに向け、独自性の高いビジネスモデル構築へ

## 業績推移



## ■ 会社概要

### 日本のモノづくり品質で世界展開

同社は1985年に製造派遣・製造請負を柱とする人材サービス（ヒューマンソリューション=HS）事業を基盤に創業し、2007年にJASDAQに上場した。その後、2010年7月に（株）志摩電子工業、2011年7月に（株）テーキアール（現TKR）を買収して電子・電気機器の製造受託（エレクトロニクスマニファクチャリングサービス=EMS）事業を発足した。さらに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（現パナソニックホールディングス）<6752>から一般電源事業をそれぞれ譲受して、電源関連製品の開発から設計・製造・販売まで行うメーカー（パワーサプライ=PS）事業を発足した。2019年には、ソニー（現ソニーグループ）<6758>の米国法人からメキシコ工場を含む米国の事業部門を譲受した。同社は、「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、「人材ビジネス」×「モノづくり」の強みを最大化することを経営の主眼としている。なお、同社は2017年4月より持株会社制へ移行した。

#### (1) HS 事業

HS事業では、国内・海外におけるマニファクチャリングサービス全般を日本・中国・ASEAN諸国で提供している。具体的には、製造事業、生産系エンジニアリング事業、IT・設計開発エンジニアリング事業、テクニカルサービス事業、ロジスティクスサービス事業、省力化装置事業などである。また、研修施設や日本語教育システムなどを活用し、外国人材定着支援サービスも展開している。

#### (2) EMS 事業

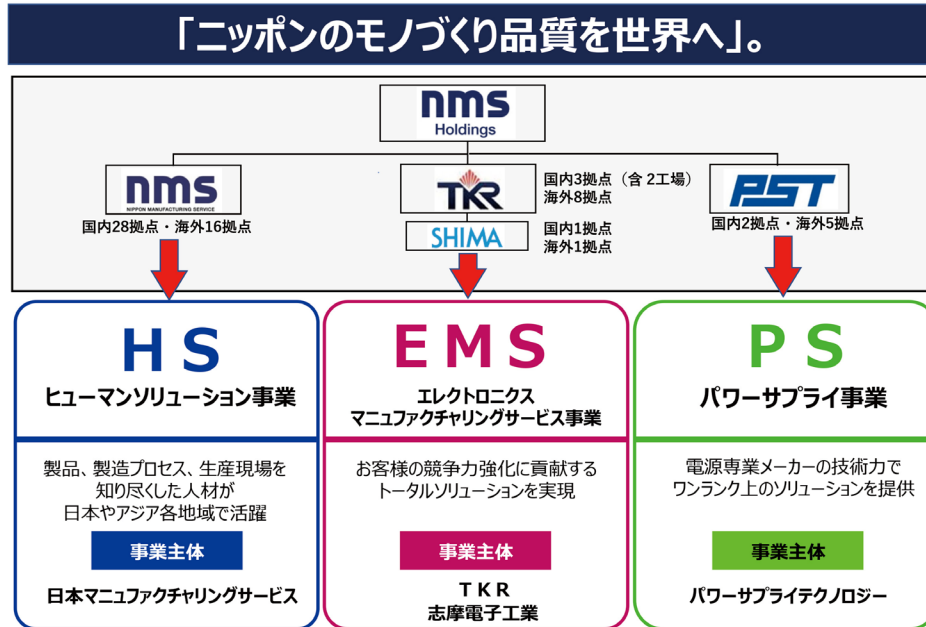
EMS事業では、実装・プレス・成形・完成品組み立てのほか、試作、部品調達、検査など広範囲にわたるノウハウを有し、高い実装品質と低コストの生産ライン構築により一貫生産・量産のほか、プロセス単体・少量多品種での生産対応を手掛けている。具体的な事業内容は、電子機器製造受託サービス、電子機器修理サービス、車載関連機器・部品の設計・開発・製造、スタートアップソリューション等を行うシェアビジネス、3Dプリンター事業などである。

#### (3) PS 事業

PS事業では、電源専門メーカーとして電源及び関連部品を提供しているほか、新事業の柱として自動車や産業機器類の電動化に対応するEV関連製品を開発し、新規分野への参入を図っている。

会社概要

同社グループ



出所：決算説明会資料より掲載

## 業績動向

2022年3月期は部材価格高騰などにより営業減益。ただし旺盛な需要により今後の市場見通しは明るい

### 1. 2022年3月期の連結業績概要

nms ホールディングスの2022年3月期の連結業績は、売上高が63,277百万円（前期比15.4%増）、営業損益が361百万円の損失（前期は689百万円の利益）、経常利益が122百万円（前期比22.7%減）、親会社株主に帰属する当期純損益が1,980百万円の損失（前期は735百万円の損失）となった。受注が堅調に推移したことによって売上高は伸びたものの、コロナ禍による影響や部材不足による影響が大きく、営業損益では損失を計上した。経常損益は、主に海外子会社へのグループ内貸付金に対する為替差益697百万円の発生を背景に利益を計上した。親会社株主に帰属する当期純利益については、EMS事業における米国・メキシコ拠点で実行した事業構造改革費用、想定収益の後ズレによる減損損失をそれぞれ164百万円、1,433百万円を計上したため、損失となった。事業全体としては、部材不足や先行投資などを要因に依然として厳しい事業環境ではある。しかし、部材不足の背景には製造業における生産活動活発化を通じた需要のひっ迫であること、同社の売上高も増加していることから、事業環境は徐々に快方に向かうだろうと弊社は考える。また、2022年3月期に実施した事業構造改革に関しても、2023年3月期下期からその効果が業績に反映されてくることが予想される。

## 2. セグメント別業績概要

### (1) HS 事業

HS 事業の売上高は 22,088 百万円 (前期比 15.4% 増)、セグメント利益は 647 百万円 (同 26.0% 減) となった。国内事業についてはコロナ禍や半導体関連などの部材不足による影響があったものの、事業規模拡大に向けた施策が奏功したこと、コロナ禍に伴う顧客企業の稼働調整の影響が前期に比べて軽微となったことから、事業全体で増収となった。利益については、人材の募集関連費用といった事業規模拡大のための先行投資の影響があり、減益となった。海外事業については、ASEAN における新型コロナウイルス感染症の再拡大により顧客企業の稼働調整などの影響はあったものの、前年同期に比べるとその影響は軽微であった。特に中国、タイの業績は改善傾向となった。

### (2) EMS 事業

EMS 事業の売上高は 28,400 百万円 (前期比 18.1% 増)、セグメント損失は 536 百万円 (前期は 29 百万円の損失) となった。同事業は中国・ASEAN・北中米において生産活動を展開しており、戦略投資の実行期にある。コロナ禍に伴う影響として、マレーシア、メキシコの両政府方針によるロックダウンや部材不足などの影響が残ったものの、ベトナム拠点での新規品生産立ち上げの開始のほか、中国・ASEAN 地域においてコロナ禍による影響が前期に比べて軽減されたこともあり、増収となった。利益面では、重点施策として生産立ち上げを進めているメキシコ拠点の先行投資コストに加え、事業全体において部材不足に起因した顧客企業の減産や生産計画の後ろ倒しや部材価格高騰などによる影響が大きく、利益圧迫要因となった。足元では、ベトナム拠点に続いて生産計画が後ろ倒しになっていたメキシコ拠点において、顧客企業からの受注が再開され、2023 年 3 月期第 1 四半期から量産を開始した。

### (3) PS 事業

PS 事業の売上高は 12,788 百万円 (前期比 9.6% 増)、セグメント利益は 1 百万円 (前期比 99.5% 減) となった。抜本的コスト構造改革による体質強化の効果もあり、第 1 四半期は想定を上回る状況で推移したものの、第 2 四半期に入って部品調達難や副資材も含む価格高騰の影響が顕著となった。また、顧客企業やサプライヤーの生産拠点が集中するベトナムやマレーシアにおけるコロナ禍によるロックダウンの影響で大幅な生産減となった。利益面では、部品調達難などの影響により、前期に対して減益となった。ただ需要は高い水準を維持していることから、部材不足解消時や 2023 年 3 月期以降を見据えた取り組みを進めている。

## 業績動向

## 2022年3月期連結業績

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	54,856	-	63,277	-	8,420	15.4%
HS事業	19,135	34.9%	22,088	34.9%	2,952	15.4%
EMS事業	24,054	43.8%	28,400	44.9%	4,346	18.1%
PS事業	11,666	21.3%	12,788	20.2%	1,121	9.6%
売上総利益	6,746	12.3%	6,721	10.6%	-24	-0.4%
販管費	6,056	11.0%	7,082	11.2%	1,025	16.9%
営業損益	689	1.3%	-361	-0.6%	-1,050	-
HS事業	874	4.6%	647	2.9%	-227	-26.0%
EMS事業	-29	-0.1%	-536	-1.9%	-506	-
PS事業	327	2.8%	1	0.0%	-325	-99.5%
調整額	-482	-	-473	-	9	-
経常損益	158	0.3%	122	0.2%	-36	-22.7%
親会社株主に帰属する 当期純損失	-735	-1.3%	-1,980	-3.1%	-1,244	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 3. 財務状況

2022年3月期末における資産合計は前期末比3,334百万円増の34,842百万円となった。流動資産は26,349百万円となり、4,690百万円増加した。これは主に受取手形、売掛金及び契約資産が1,435百万円、原材料及び貯蔵品が2,279百万円、その他流動資産が302百万円増加したことによる。固定資産は8,453百万円となり、1,342百万円減少した。有形固定資産が1,192百万円減少したことによる。

負債合計は前期末比5,343百万円増の32,148百万円となった。流動負債は26,333百万円となり、8,873百万円増加した。これは主に短期借入金7,287百万円、支払手形及び買掛金が1,261百万円増加したことによる。固定負債は5,814百万円となり、3,529百万円減少した。これは主に長期借入金3,103百万円、その他固定負債が199百万円減少したことによる。純資産合計は前期末比2,008百万円減の2,693百万円となった。利益剰余金が2,046百万円減少したことが大きく影響した。



## 業績動向

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	増減額
現金及び預金	4,246	4,177	4,746	5,131	385
受取手形、売掛金及び契約資産 (受取手形及び売掛金を含む)	10,761	11,812	10,300	11,735	1,435
流動資産	22,082	23,115	21,658	26,349	4,690
有形固定資産	5,612	8,060	7,890	6,697	-1,192
無形固定資産	540	1,095	883	722	-161
投資その他の資産	1,227	1,133	1,022	1,033	11
固定資産	7,380	10,288	9,796	8,453	-1,342
資産合計	29,462	33,470	31,507	34,842	3,334
流動負債	21,744	16,290	17,460	26,333	8,873
固定負債	1,973	11,330	9,344	5,814	-3,529
負債合計	23,717	27,620	26,804	32,148	5,343
純資産	5,744	5,849	4,702	2,693	-2,008
<b>【安全性】</b>					
流動比率	101.6%	141.9%	124.0%	100.1%	-23.9pt
自己資本比率	19.5%	17.4%	14.9%	7.7%	-7.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

**事業環境の不透明感くすぶるも、  
 アフターコロナを見据えた取り組み進む。  
 市場の需要も旺盛で増収増益の見込み。  
 2023年3月期下期にかけて構造改革が業績において  
 プラス要因となる見通し**

### 1. 2023年3月期の業績予想

2023年3月期の業績予想は、売上高が77,100百万円（前期比21.8増）、営業利益が600百万円（前期は361百万円の損失）、経常利益が450百万円（前期比266.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が50百万円（前期は1,980百万円の損失）となっている。旺盛な需要を背景に受注は堅調に推移しており、今後の業績成長のポテンシャルは大きい。部材不足による顧客企業の一時的な生産減や計画の後ろ倒しなどがあるものの、受注は底堅く推移しており、各事業とも部材不足解消時を見据えた取り組みを進めている。2023年3月期にコロナ禍の影響がどれだけ緩和されるかは見通しづらいものの、需要が旺盛な外部環境に加えて、事業構造改革などの内部変革の効果が影響緩和後に顕在化する見通しだ。同社の成長に弊社は注目したい。

今後の見通し

## 2023年3月期業績予想

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	63,277	-	77,100	-	13,823	21.8%
営業利益	-361	-0.6%	600	0.8%	961	-
経常利益	122	0.2%	450	0.6%	328	266.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-1,980	-3.1%	50	0.1%	2,030	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社は2021年12月6日に兼松<8020>との資本提携を解消すると発表した。両社は2015年に資本・業務提携契約を締結し、EMS事業の拡大や海外事業展開における協業など、様々な取り組みを進めてきた。今回、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とする体制の確保が必要との判断に至り、資本提携を解消する。なお、業務提携は継続するとしている。

## 2. セグメント別業績概要

## (1) HS 事業

需要は引き続き高水準を維持しており、製造業の人手不足も継続するなど、HS事業の市場状況は良好である。こうしたなか、同事業では顧客ニーズに合わせた多様なサービス・人材の提案・提供、製造業の海外進出・製造支援サービス事業の拡大、デジタルプラットフォームの構築・展開を主眼に据え、事業規模拡大を図る。事業環境の変化に対応する形でグループ内製造受託インフラ・ノウハウを顧客ニーズに合わせて提案・提供するほか、製造業のファブレス化に即応するため、顧客シニアエキスパート人材の転籍支援にも注力し、幅広い人材の雇用機会を創出することで、採用枠の拡大、生産性の向上につなげている。人材教育・育成に関しては、エンジニア採用・育成プログラムの強化、ジョブグレードアップ制度の高度化と効果の可視化を行い、実績を他地域に展開していく考えだ。また、外国人技能実習生についても、同社独自のスキームを有しており、アフターコロナを見据え、引き続き注力していく。さらに、利益率の適正化も積極的に推進する。同社は、それぞれのプロセスにおける適正価格の見直し、原価率の改善によりしっかりと利益を確保していく構えだ。製造業の海外進出・製造支援サービス事業については、住友商事<8053>との業務提携をきっかけに、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するほか、「人材ソリューション+製造支援」に則り顧客の安定した生産をサポートするなど、事業の拡大を図っていく。

目先は部材価格の高騰などネガティブな要素もあるものの、こうした積極的な取り組みを通じ、同社はアフターコロナを見据えた訴求力の高いデジタルプラットフォームを構築する。具体的には、人材ビジネスノウハウをベースとした製造業のファブレス化、モノづくり高度化に貢献する独自のデジタルプラットフォーム「製造DX」を構築していく考えである。

今後の見通し

### (2) EMS 事業

EMS 事業では、2022 年 3 月期は部材不足やコロナ禍による影響を受けているものの、2023 年 3 月期から新規受注・生産拡大が活発化する見通しである。こうしたなか、同社はベトナム拠点とメキシコ拠点において各種活動に注力していく。2021 年 6 月に新規品生産立ち上げを開始したベトナム拠点では、車載用ワイヤレス充電器関連や AV・音響機器関連など、プレス技術を核に完成品まで生産できる特長を生かし、ベトナムへの生産移管を進める日系企業のニーズに合わせた対応に注力する。これにより売上を倍増させることを計画している。メキシコ拠点では生産計画が後ろ倒しになっていた顧客からの受注が再開され、2023 年 3 月期第 1 四半期から量産を開始している状況だ。主軸の車載関連部品に加え、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家電や電動工具、産業機器などの顧客にフォーカスし事業を推進していく計画である。

市場規模の大きい車載関連市場を中心に、足元では海外事業での事業体制が整いつつあり、着実に成長基盤は強まっている。加えて日本基準の高品質な商材・サービスを提供できることも強みであり、価格高騰の安定化が進むにつれて、収益は長期安定的に伸びると弊社は見ている。

### (3) PS 事業

PS 事業では、高圧電源、マグネットロールを中心に安定した収益体質への足掛かりを構築するほか、マグネットロールでは ASEAN における販売に着手するなど、主軸製品の収益基盤を強化していく。また、産業機器市場への製品展開、新規顧客の獲得・拡販を進めていく。さらに、部材調達難・部材価格高騰といった厳しい事業環境ではあるものの、省人化・自動化ニーズによるロボティクス市場の拡大や、コロナ禍を背景とした殺菌・滅菌機器市場への製品展開を実行するなど、新たな市場を開拓していく考えだ。加えて、電池パック技術を横展開し、新分野需要に対応していく。具体的には、安心安全の電源設計技術と蓄電・充電技術・ノウハウを生かしてターゲット分野を拡大するほか、建機・農機の電動化ニーズによる販売拡大を推進する。

## ■ 中長期の成長戦略

### 製造業でのデジタル化普及遅延解決へ。 独自ビジネスモデル構築で DX 需要を取り込む

同社は「生産現場におけるデジタルテクノロジーの導入・運用の遅れ」「正規社員削減による生産性の低下、品質問題、安定した生産現場の確立」を日本の製造業の大きな課題と捉え、これに対して同社独自のビジネスモデルを構築する計画である。まずは、必要技術・ツールをワンストップで提供し、製造業の DX 推進のサポートをしていく。様々な特性を持つ AI 企業・パートナー企業、海外の政府・大学とのネットワークを活用し、人材・生産管理・自動化・部材調達・物流といった顧客ニーズに合った DX を実現していく考えである。

## 中長期の成長戦略

日本企業の製造現場におけるデジタル化の遅延は国の課題として認知されており、政府主導で解決を図っている。「デジタル化による効果を事前にイメージしづらい」「ITが分かる人材が少ない」など様々なボトルネックはあるものの、デジタル化は国の生産性向上に向けた喫緊の課題であり、今後あらゆる方面でデジタル化普及に向けた潮流が強まると予想する。そうしたなか、DXの推進サービスを手掛ける当社にとっては、中長期的に大きなビジネスチャンスが訪れると弊社は考える。

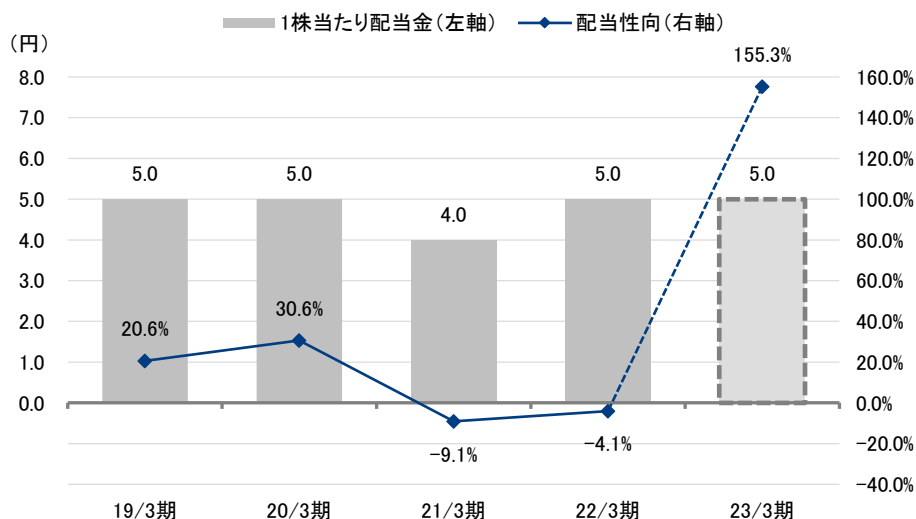
さらに、同社は国内外の製造業ファブレス化に貢献できる高度人材の育成・提供も進める。グループ内EMS・PS事業とのシナジーに加え、ジョブグレードアップ制度の展開や技術・技能教育の拡充により、様々なニーズに貢献する即戦力人材を育成していく。同社のビジネスモデルでは人材こそが競争力・成長力の源泉であり、こうした積極的な取り組みが、中長期的に同社の業績を押し上げていくと弊社は期待する。

## 株主還元策

### 2023年3月期も安定した配当を実施予定

株主還元について、同社は配当と自社株買いを合わせた総還元性向を株主還元の指標としており、配当性向20%を中期目標に還元を行っている。2022年3月期の配当実績は1株当たり5.0円と前期比プラス1.0円であった。2023年3月期は、今後の業績回復などを見据えて前期と同じ1株当たり5.0円を見込んでいる。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp