

2022年3月期 決算説明会

2022年5月30日

nmsホールディングス株式会社

(JASDAQ 2162)

Piece of Innovation.

nms
Holdings

22年度（23年3月期）の展望

● **HS事業：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
- ・生産変動リスクへの対応力強化
- ・製造業の海外進出・製造支援サービス事業の拡大

● **EMS事業：北米EMS事業の新規顧客開拓**

- ・マレーシア拠点のキャッシュカウ機能強化
- ・ベトナム拠点の量産立ち上げ開始
- ・北米EMS事業の新規顧客開拓（エンジニアリングツール関連）

● **PS事業：産業分野市場への参入**

- ・殺菌・滅菌機器市場、FA・ロボティクス市場への拡販強化
- ・コスト構造改革実行
- ・モノづくり強化PJで付加価値創出強化

需要は高い水準を維持、製造業の人手不足が継続
ファブレス化の加速を好機に着実な成長をめざす

22年度実行主眼

- お客様ニーズに即した多様なサービスの提供・高度化
- 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

22年度実行主眼

■ 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

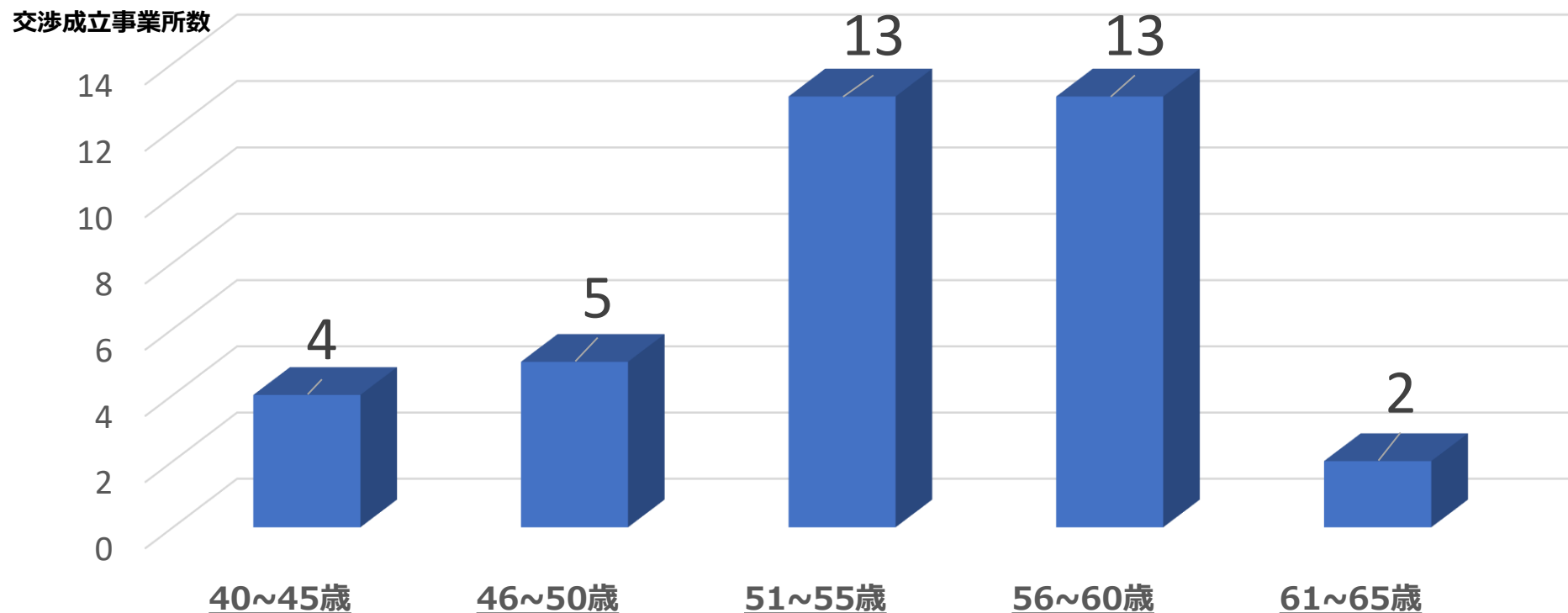
- 事業環境が変化中、「派遣」、「請負受託」、それぞれの定義を再設定し、お客様の事業特性に合わせたサービス形態を提案・提供
- 業界でも早くから海外に自前で進出し培ったノウハウを基に、nmsは日本と海外、双方のブリッジ機能となり、お客様の海外生産移管・新規進出等のニーズに即応
- 製造業のファブレス化が進む中、請負受託だけでなく、お客様のシニアエキスパート人材の転籍や、多能工の育成も行い、幅広い人材の雇用機会を創出
- それぞれのプロセスにおいて適正価格への見直し・原価率の改善を図り、社員への還元を図るとともに、多様化した人材の育成・高度化を継続実行
海外事業も22年度売上・利益とも大幅に増加

海外事業 5か年 売上・営業利益・原価率推移



多様な人材の雇用機会を継続的に創出

この1年間におけるシニアエキスパート人材受け入れ事業所拡大推移

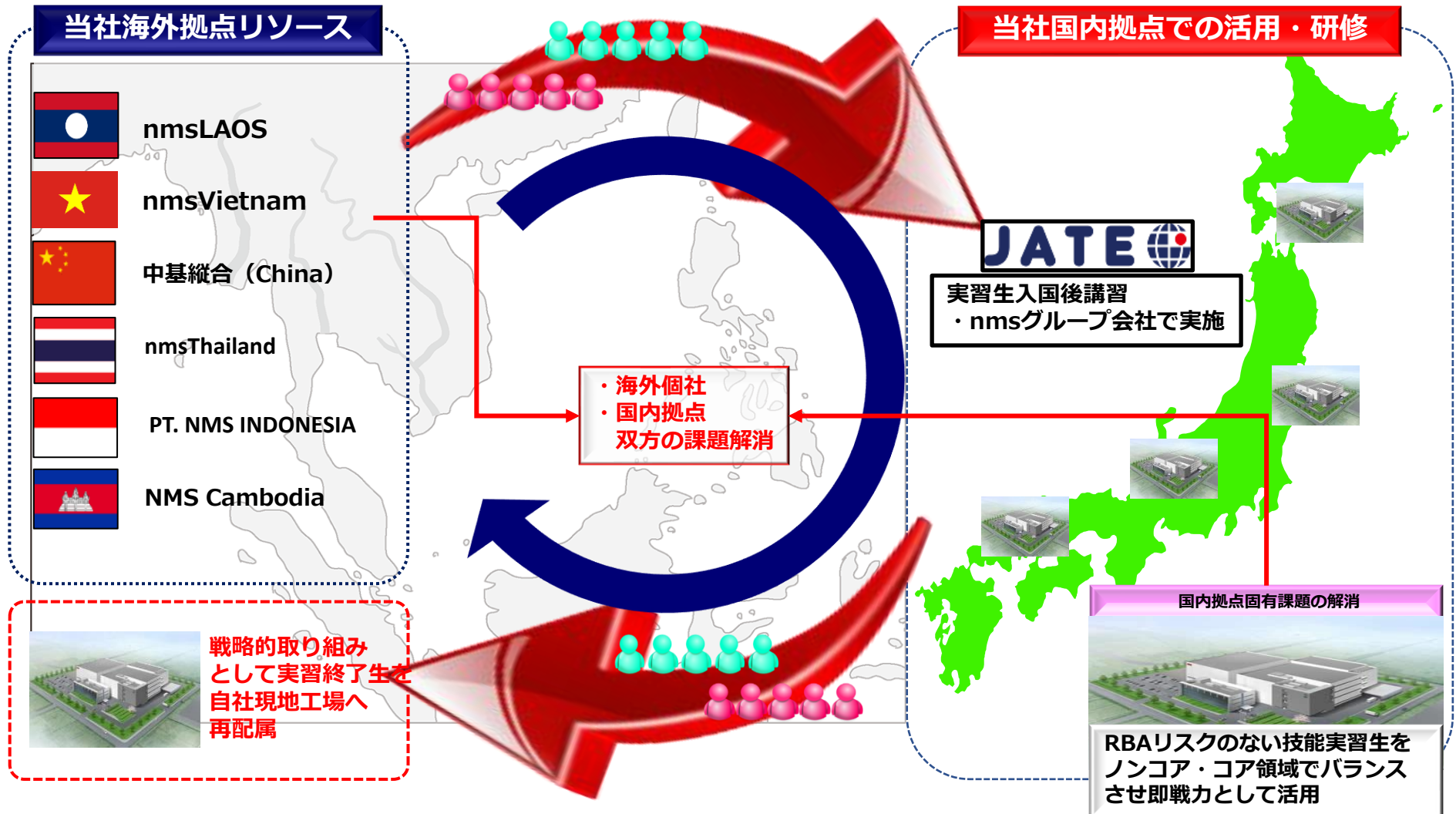


22年度実行主眼

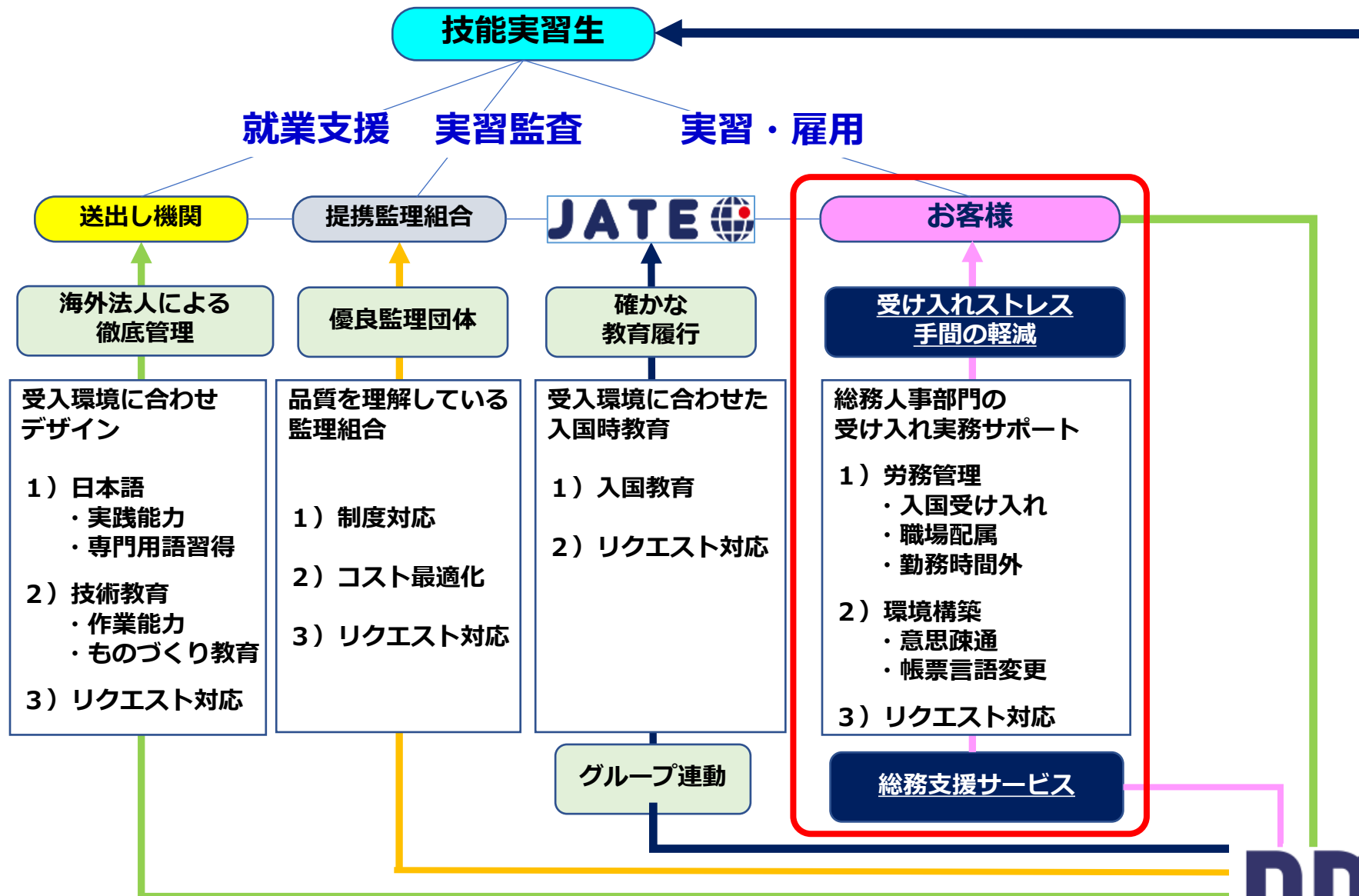
■ 製造業の海外進出・製造支援サービス事業の拡大

- 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
(21年9月6日発表)
- 22年度からは現地においてDXの基盤構築を協働、人材の一括採用、教育・育成プログラム、ジョブグレードアップ制度等を連結させ可視化、その実績を他地域にも展開
- 海外事業で培った人材管理ノウハウを基に、お客様の拠点の人材定着率改善策も推進し、採用から教育、評価、多能化、など好循環サイクルを創出、人材に関する生産性向上に貢献

◆nms Only One Scheme 【実習制度】活用◆



外国人技能実習生受け入れ後のサポート（グループ連動）



22年度実行主眼

■ デジタルプラットフォームの構築、展開

- 多様化する人材・提供サービスのデータを統合し、事業効率アップ
- 製造業のファブレス化、ものづくり高度化に貢献する独自の「製造DX」を構築

日本の製造業は大きな課題に直面している！

- ① 生産現場におけるデジタルテクノロジーの導入、運用の後れ
- ② 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

「人材＋製造請負・受託」×「デジタル技術」
nmsグループ独自のビジネスモデルを構築

製造業の「DX」推進をサポート
必要技術・ツールをワンストップで提供

さまざまな特性をもつ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
人材・生産管理・自動化・部材調達・物流など
顧客ニーズに合ったDXを実現するサービスを提供

国内外の製造業ファブレス化に
貢献する高度人材の育成・提供

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・技能教育の拡充でさまざまなニーズに
貢献する即戦力人材を育成

21年度は部材不足・感染症拡大による影響を余儀なくされたが 後ろ倒しとなっていた新規量産立ち上げが本格化

22年度実行主眼

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

⇒ 21年6月より新規品生産立ち上げを開始、22年度は売上倍増を計画
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.)

⇒ 21年度は厳しい事業環境となったが、生産コストや物流面で利便性が高い地の利や
現地ネットワークを活かした北米市場を主軸とした顧客ポートフォリオなど戦略の基軸を再設定
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等（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22年度年1Qから量産開始

部材調達難、副資材も含む部材価格高騰による影響があるものの 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

■ 主軸製品の収益基盤強化

⇒ 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
マグネットロールはASEANにおける販売に着手

■ 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