



2019年2月8日

各 位

会 社 名 n m s ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 小野 文明
(コード：2162 東証 JASDAQ)
問合せ先 取締役コーポレート本部長 河野 寿子
(TEL：03-5333-1711 (代表))

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、新たに、2019年度（2020年3月期）から2021年度（2022年3月期）における中期経営計画について決定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画策定の背景

当社は、成長につながる基盤を構築すべく、2018年5月14日公表のとおり「2020年度中期経営計画」を策定し、アクションプランを実行してまいりました。

当年度は、中国の景気減速に伴う需要の変化や部材価格高騰等の影響を受けた一方、新たな市場進出となる事業譲受や新規事業の立ち上げ、拠点展開など、将来の成長に資する積極的な取り組みを実行しており、その市場はアジアのみならず、北中米にも広がっています。

このような状況のもと、これまで推進してきた現中期経営計画の前提が大幅に変化していることに加え、今後の取り組みをより一層確実なものとするため、課題に対する施策を精査するとともに、その成果の道筋として、2019年度（2020年3月期）から2021年度（2022年3月期）における、新たな中期経営計画を策定することといたしました。併せて「2022年ビジョン」も設定し、持続的成長への転換をめざします。

2. 新中期経営計画の目標数値

アクションプランの確実な実行と投資効果の刈り取りにより、2021年度（2022年3月期）に売上高1,000億円、営業利益40億円を計画、2019年度からの3ヵ年で利益の3倍成長をめざします。

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年ビジョン
売 上 高	720億円	850億円	1,000億円	1,200億円
営 業 利 益	13億円	26億円	40億円	60億円

3. 各事業セグメントのアクションプラン

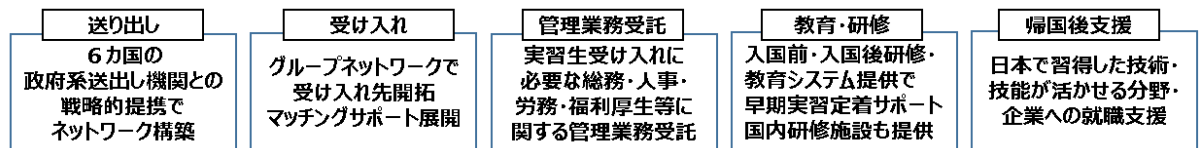
HS事業	① 外国人技能実習生の管理受託規模拡大（2020年3月末時点で3,000名規模） ② 省力化機器・装置事業の本格立ち上げ ③ エンジニア人材比率の拡大 ④ 海外人材ビジネスの投資効果刈り取り、収益力強化
EMS事業	① 製造業のファブレス化に即応する拠点戦略の実施（アジア・北中米） ② 商品設計まで担う開発機能の強化（中国）
PS事業	① 製品ポートフォリオ見直し、抜本的コスト構造改革の実行による収益力強化 ② グループリソース活用による機動的な生産体制構築、ASEANへの事業展開 ③ 「エネルギーマネジメント」を軸とした新製品の売上拡大・利益貢献

4. 各事業セグメントにおけるアクションプラン概要

(1) HS事業セグメント *HS:Human Solution

① 外国人技能実習生の管理受託規模拡大（2020年3月末時点で3,000名規模）

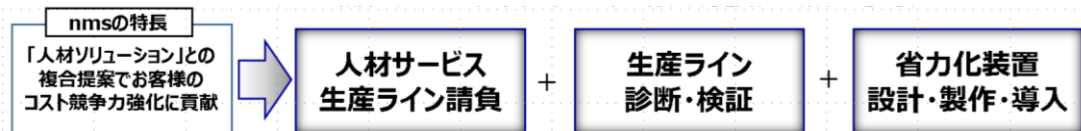
外国人材受け入れ拡大を好機に、外国人技能実習生の管理受託規模を2020年3月末時点で3,000名に引き上げます。当社グループが提携する6カ国の政府系送り出し機関とのネットワークを活かし、教育・定着・帰国後支援等を組み合わせた好循環サイクルをつくり上げ、国際貢献に資する事業基盤を構築します。



*6カ国：フィリピン、インドネシア、ラオス、カンボジア、中国、スリランカ

② 省力化機器・装置事業の本格立ち上げ

製造業の海外生産シフトが進む中、現地の人件費高騰や人材確保難を背景に、労働集約型生産ラインへの省力化機器・装置導入のニーズが高まっています。専門部署を立ち上げ、設計開発、サポートインフラ体制の拡充を図ります。機器・装置導入後、投資回収が短期間で設定できる強みも活かし、人材サービスとEMS事業のノウハウを活かした複合提案を国内や中国、ベトナム、タイで展開し、事業の拡大をめざします。



③ エンジニア人材比率の拡大

技術者派遣事業強化により、エンジニア人材比率を高めるとともに、お客様との契約単価の引き上げを図り、収益体質の強化を進めます。

④ 海外人材ビジネスの投資効果刈り取り、収益力強化

当社グループは、業界に先駆け、海外における人材サービス事業を展開しています。その市場は、現在6カ国に広がっており、現地で培ったノウハウを外国人技能実習生関連の好循環サイクル構築に活かすとともに、国内人材サービス事業との連携でお客様への提案・サービスの差別化を図り、収益力を強化します。 *6カ国：中国、タイ、ベトナム、カンボジア、ラオス、インドネシア

(2) EMS事業セグメント *EMS:Electronics Manufacturing Service**① 製造業のファブレス化に即応する拠点戦略の実施(アジア・北中米)**

製造業においては、事業の選択と集中とともにファブレス化への転換が進んでおり、これに即応できる体制構築及び拠点戦略を実行します。特に、当社グループのEMS事業の中核を担う株式会社テーキアール（TKR）は、2019年4月からベトナム拠点を立ち上げるとともに、昨年12月19日公表のとおり、ソニー株式会社からの事業譲受により、北米・メキシコへの進出も行う予定であり、さらなる事業規模の拡大をめざします。

位置づけ	メガEMS	マレーシア、ベトナム、メキシコ 高信頼性が求められる分野、多品種少量生産系（車載関連、産業機器向けなど）
	テーラーメイド型EMS	中国（東莞） 設計開発力、コスト競争力が必要な分野、大量生産系（デジタル民生機器向け）

また、国内拠点は、基板実装加工やユニット組立・生産などに加え、IoT関連のお客様における、ハードウェアの設計、製造インフラを持たないお客様に対する設計製造サポートビジネスも開始します。

② 商品設計まで担う開発機能の強化(中国)

市場ニーズへの対応力を高め、EMS企業としての差別化を図るため、テーラーメイド型EMSの機能を担う中国・東莞の拠点に、商品設計まで行うR&Dセンターを設置し、活動を開始しました。自動化に適合した設計を行うことで、独自の部品選定やリードタイム短縮が可能となります。生産コスト及び生産性改善を実現し、利益率向上を図ります。また、日本国内で不足するエンジニアの育成・確保も進め、グループ全体の生産性向上に資するノウハウの積み上げを行い、競争力強化に貢献します。

(3) PS事業セグメント *PS:Power Supply**① 製品ポートフォリオの見直し、抜本的コスト構造改革の実行による収益力強化**

主軸の電源部品が立脚する複合機・複写機などドキュメント関連市場は、市場成熟化もあり、環境の変化が激しくなっています。安定した事業基盤の再構築が急務であり、製品ポートフォリオの見直しを加速させ、収益力強化を進めます。また、部材価格高騰や景況感変動など、外部環境の変化に耐え得る強固な体質とすべく、間接コストの引き下げを進めるとともに、業務の見直しによる生産性改善も行うなど、抜本的なコスト構造改革を実行します。

② グループリソース活用による機動的な生産体制構築、ASEANへの事業展開

PS事業は日本を開発拠点とし、既存製品の生産は中国・広東省（佛山）にて一極集中生産を行っていますが、チャイナリスクや国際情勢の変化に対応すべく、グループ内リソースを活用し、フレキシブルな生産体制へ転換します。製品ポートフォリオの見直しと連動させ、タイを主軸としたASEANへの生産展開や、グループ内EMS機能の活用などを行い、多様化するお客様のニーズにお応えすることで、顧客基盤の拡大を図ります。

③ 「エネルギーマネジメント」を軸とした新製品の売上拡大・利益貢献

環境規制強化を背景にクルマの電動化が進む中、「安全・安心」をキーワードに、強みの電源技術を活かし「電池の制御・充電・蓄電」すべてに対応した商品を提供すべく、「リチウムイオン二次電池パック」を開発、2018年9月から自動車分野への製品納入がはじまっています。この電池パックは、さまざまな機器類の電力源となる、バッテリーシステムの充電・蓄電の適正な制御（電池マネジメント）を行うもので、今後は自動車だけでなく、電動化が進む、建機や農機関連、産業用蓄電システム（ロボット、搬送機等）、また、災害時のバックアップ電源として無停電電源装置（UPS）などへの用途拡大を狙います。これにより売上拡大を図るとともに、早期の利益貢献をめざします。

以 上

（注）本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいているものであり、実際の業績等は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。