

平成23年3月期 第1四半期  
決算説明資料



平成22年8月6日



# 目次

---

◇平成23年3月期 第1四半期 業績ハイライト	P 3
◇平成23年3月期 通期連結業績予想	P11
◇中期戦略（グループ戦略）	P20
◇当期の戦略	P26

\* 金額は四捨五入にて百万円単位で表示しております。そのため決算短信、四半期報告書と一致しない場合があります。

# 平成23年3月期 第1四半期 業績ハイライト



# 平成23年3月期 第1四半期 業績ハイライト (P/L)

## 対計画 売上高達成率105.0%、経常利益+77百万円

(単位:百万円)

項目/決算別	第1四半期				前年同期	前年同期比
	計画	実績	差異	達成率		
売上高	2,900	3,045	145	105.0%	2,528	+20.5%
売上総利益	485	552	67	113.8%	364	+51.6%
(売上総利益率)	16.7%	18.1%	1.4%	-	14.4%	-
販売管理費	460	453	▲7	98.5%	417	+8.6%
(販売管理费率)	15.9%	14.9%	▲1.0%	-	16.5%	-
営業利益	25	99	74	396.0%	▲53	-
(営業利益率)	0.9%	3.3%	2.4%	-	▲2.1%	-
経常利益	22	99	77	450.0%	▲55	-
(経常利益率)	0.8%	3.3%	2.5%	-	▲2.2%	-
当期純利益	10	57	47	570.0%	▲96	-
(当期純利益率)	0.3%	1.9%	1.5%	-	▲3.8%	-
現場社員数	3,234	3,221	▲13	99.6%	3,017	+6.8%

## 平成23年3月期 第1四半期 業績について (P/L)

・事業別の詳細は、後述スライドのとおり。

売上高	3,045百万円	(前年同期比 20.5%増↑)
●IS事業	2,092百万円	(前年同期比 17.0%増↑)
●MS事業	793百万円	(前年同期比 54.3%増↑)
●GE事業	160百万円	(前年同期比 29.2%減↓)

⇒前年同期に比して売上高は517百万円の大幅増収

売上総利益	552百万円	(前年同期比 51.6%増↑)
-------	--------	-----------------

⇒前年同期に比して売上総利益率も3.7ポイント改善し、188百万円の大幅増益

販管費	453百万円	(前年同期比 8.6%増↑)
-----	--------	----------------

⇒前年同期に比して人件費+19百万円、募集費+21百万円、販管費合計+36百万円

営業利益	99百万円	(前年同四半期は営業損失53百万円)
経常利益	99百万円	(前年同四半期は経常損失55百万円)
当期純利益	57百万円	(前年同四半期は四半期純損失96百万円)

⇒前年同期は、全ての利益項目にて赤字(営業利益△53百万円、経常利益△55百万円、当期純利益△96百万円)であったが、当期においては全て黒字化を達成

# 平成23年3月期 第1四半期 事業別業績ハイライト

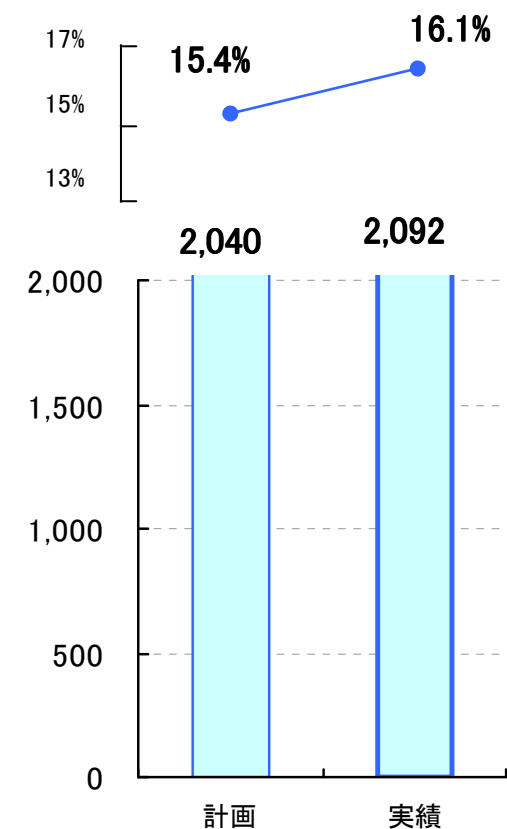
## IS事業 インラインソリューション事業

**売上高、売上総利益は計画達成するも  
現場社員数は若干ながら計画に至らず**

**新規案件の獲得及び徹底したコストコントロールの継続により業績達成**

決算期	第1四半期				前年同期	前年同期比
	項目	計画	実績	差異		
売上高	2,040	2,092	52	102.5%	1,788	+17.0%
(構成比)	70.3%	68.7%	▲1.6%	-	70.7%	-
売上総利益	315	337	22	107.0%	240	+40.4%
(売上総利益率)	15.4%	16.1%	0.7%	-	13.4%	-
現場社員数(人)	2,400	2,365	▲35	98.5%	2,291	+3.2%

売上高及び売上総利益率



# 平成23年3月期 第1四半期 事業別業績ハイライト

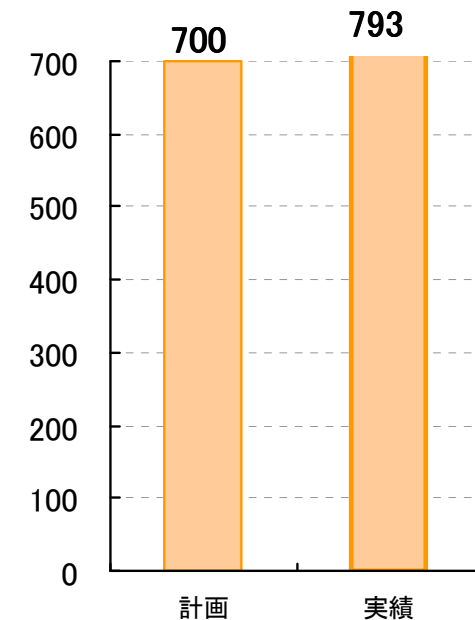
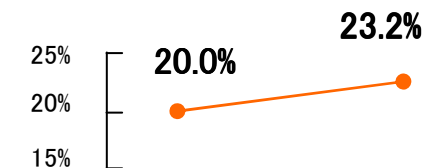
## MS事業 マニュファクチャリングソリューション事業

**売上高、売上総利益、現場社員数  
主要項目の全てにおいて計画達成！**

既存修理事業の業容拡大の中で工程改善等による修理効率  
及び原価率の改善を進め、業績好調を維持

決算期	第1四半期				前年同期	前年 同期比
	項目	計画	実績	差異		
売上高	700	793	93	113.3%	514	+54.3%
(構成比)	24.1%	26.0%	1.9%	-	20.3%	-
売上総利益	140	184	44	131.4%	88	+109.1%
(売上総利益率)	20.0%	23.2%	3.2%	-	17.1%	-
現場社員数(人)	715	745	30	104.2%	560	+33.0%

売上高及び売上総利益率



# 平成23年3月期 第1四半期 事業別業績ハイライト

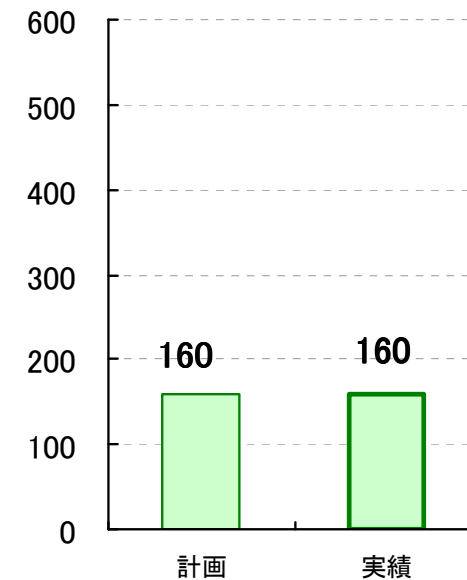
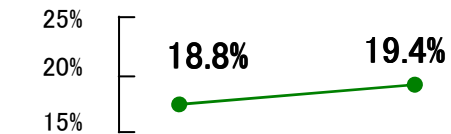
## GE事業 (GS事業+ES事業)

売上高、売上総利益ともに計画達成するも  
現場社員数において僅かながら未達成

技術者派遣需要の低迷により業績伸び悩みも新規ビジネスの  
探索等を進める

決算期	第1四半期				前年同期	前年 同期比
	項目	計画	実績	差異		
売上高	160	160	0	100.0%	226	▲29.2%
(構成比)	5.5%	5.3%	▲0.3%	-	8.9%	-
売上総利益	30	31	1	103.3%	36	▲13.9%
(売上総利益率)	18.8%	19.4%	0.6%	-	15.9%	-
現場社員数(人)	119	111	▲8	93.3%	166	▲33.1%

売上高及び売上総利益率





## 平成23年3月期 第1四半期 業績ハイライト(B/S)

**前期末比 総資産+1,364百万円、純資産+51百万円**

項目/決算別 (単位:百万円)	平成22年3月期	平成23年3月期 第1四半期		
	(10/3末)	(10/6末)	増減	前期末比
資産合計	3,117	4,481	1,364	143.7%
流動資産	2,831	4,194	1,363	148.1%
固定資産	286	287	1	100.2%
負債	1,821	3,134	1,313	172.1%
流動負債	1,821	2,014	193	110.6%
固定負債	-	1,120	1,120	-
純資産	1,296	1,347	51	104.0%
資本金	501	501	0	100.0%
資本剰余金	216	216	0	100.0%
利益剰余金	614	661	47	107.7%
その他	▲ 35	▲ 31	4	88.6%
負債・純資産合計	3,117	4,481	1,364	143.8%

**流動資産 前期末比+1,363百万円**

志摩電子買収(7月1日)資金1,400百万円の調達に伴う現預金増

**固定資産 前期末比+1百万円**

**流動負債 前期末比+193百万円**

志摩電子買収資金のうち1年以内返済予定の借入金280百万円

短期借入金(運転資金)△150百万円

**資本金 前期末比±0百万円**

変動なし

**資本剰余金 前期末比+0百万円**

変動なし

**利益剰余金 前期末比+47百万円**

当期純利益 57百万円、前期配当金△10百万円

**その他 前期末比+4百万円**

新株予約権+4百万円

## 平成23年3月期 第1四半期 業績ハイライト(C/F)

### 営業キャッシュ・フローが84百万円改善

<C/F>

(単位：百万円)

項目/決算期	平成22年3月期 第1四半期累計期間 (前期)	平成23年3月期 第1四半期累計期間 (当期)	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	97	181	84
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲36	▲7	29
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲106	1,242	1,348
現金及び現金同等物の増減額	▲45	1,416	1,461
現金及び現金同等物の四半期末残高	848	2,319	1,471

<主な経営指標>

項目/決算期	平成22年3月期 第1四半期累計期間 (前期)	平成23年3月期 第1四半期累計期間 (当期)	増減
1株あたり純資産(円)	48,313.72	67,032.07	18,718.35
自己資本比率(%)	34.2	29.8	▲4.4
1株あたり純利益(円)	▲4,765.17	2,877.13	7,642.30

# 平成23年3月期 通期連結業績予想



## 平成23年3月期 通期業績予想（単体）

**売上高：前期比+15%超、利益：営業利益で前期比+75%超**

項目/決算別 (単位:百万円)	上期累計				下期累計				平成23年3月期(通期)累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	5,285	6,200	915	+17.3%	5,939	6,800	861	+14.5%	11,224	13,000	1,776	+15.8%
売上総利益	865	1,110	245	+28.3%	1,049	1,250	201	+19.2%	1,914	2,360	446	+23.3%
(売上総利益率)	16.4%	17.9%	1.5%	-	17.7%	18.4%	0.7%	-	17.1%	18.2%	1.1%	-
販売管理費	807	950	143	+17.7%	872	990	118	+13.5%	1,679	1,940	261	+15.5%
(販売管理费率)	15.3%	15.3%	0.1%	-	14.7%	14.6%	▲0.1%	-	15.0%	14.9%	▲0.0%	-
営業利益	58	160	102	+175.9%	177	260	83	+46.9%	235	420	185	+78.7%
(営業利益率)	1.1%	2.6%	1.5%	-	3.0%	3.8%	0.8%	-	2.1%	3.2%	1.1%	-
経常利益	58	150	92	+158.6%	172	250	78	+45.3%	230	400	170	+73.9%
(経常利益率)	1.1%	2.4%	1.3%	-	2.9%	3.7%	0.8%	-	2.0%	3.1%	1.0%	-
当期純利益	17	80	63	+370.6%	213	130	▲83	▲39.0%	230	210	▲20	▲8.7%
(当期純利益率)	0.3%	1.3%	1.0%	-	3.6%	1.9%	▲1.7%	-	2.0%	1.6%	▲0.4%	-
現場社員数	3,192	3,330	138	+4.3%	3,213	3,730	517	+16.1%	3,213	3,730	517	+16.1%

## 平成23年3月期 通期業績予想（連結）

**売上高：前期比+85%超、利益：営業利益で前期比倍増（+100%）**

項目/決算別 (単位:百万円)	上期累計				下期累計				平成23年3月期(通期)累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	5,285	9,500	4,215	+79.8%	5,939	11,500	5,561	+93.6%	11,224	21,000	9,776	+87.1%
売上総利益	865	1,180	315	+36.4%	1,049	1,390	341	+32.5%	1,914	2,570	656	+34.3%
(売上総利益率)	16.4%	12.4%	▲3.9%	-	17.7%	12.1%	▲5.6%	-	17.1%	12.2%	▲4.8%	-
販売管理費	807	1,010	203	+25.2%	872	1,090	218	+25.0%	1,679	2,100	421	+25.1%
(販売管理费率)	15.3%	10.6%	▲4.6%	-	14.7%	9.5%	▲5.2%	-	15.0%	10.0%	▲5.0%	-
営業利益	58	170	112	+193.1%	177	300	123	+69.5%	235	470	235	+100.0%
(営業利益率)	1.1%	1.8%	0.7%	-	3.0%	2.6%	▲0.4%	-	2.1%	2.2%	0.1%	-
経常利益	58	160	102	+175.9%	172	280	108	+62.8%	230	440	210	+91.3%
(経常利益率)	1.1%	1.7%	0.6%	-	2.9%	2.4%	▲0.5%	-	2.0%	2.1%	0.0%	-
当期純利益	17	780	763	+4,488.2%	213	▲80	▲293	-	230	700	470	+204.3%
(当期純利益率)	0.3%	8.2%	7.9%	-	3.6%	▲0.0%	▲4.3%	-	2.0%	3.3%	1.3%	-
現場社員数	3,192	3,330	138	+4.3%	3,213	3,730	517	+16.1%	3,213	3,730	517	+16.1%

\* 前期は、連結決算を行っていないため、参考情報として単体数値を記載しております。

## 平成23年3月期 通期業績予想概要（連結）

売上高	21,000百万円	（前年同期比 87.1%増↑）
●IS事業	8,977百万円	（前年同期比 13.1%増↑）
●MS事業	3,293百万円	（前年同期比 30.4%増↑）
●GE事業	730百万円	（前年同期比 4.2%減↓）
●EMS事業	8,000百万円	

売上総利益 2,570百万円 （前年同期比 34.3%増↑）

販管費 2,100百万円 （前年同期比25.1%増↑）

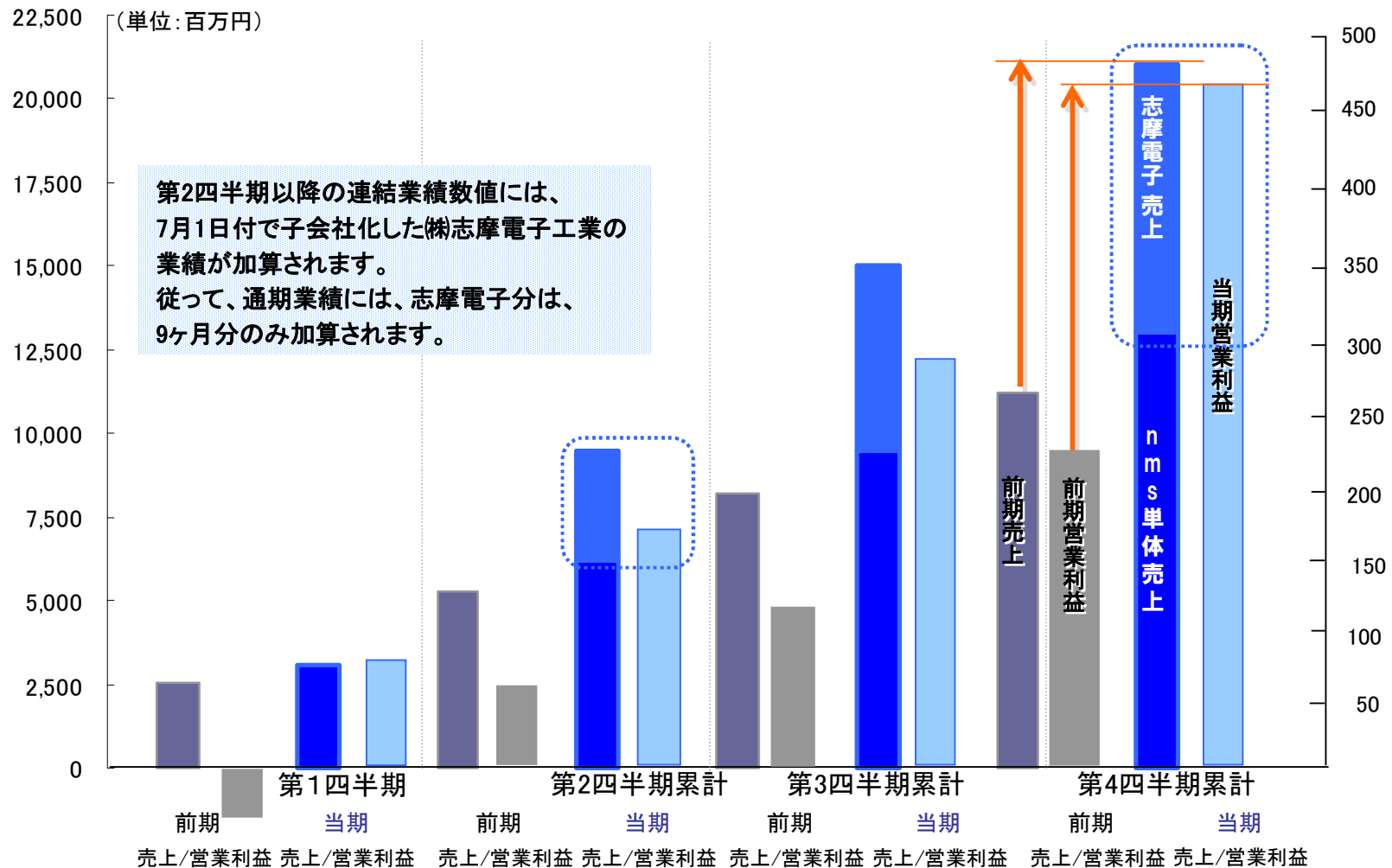
営業利益 470百万円 （前年同期比 100%増↑）

経常利益 440百万円 （前年同期比 91.3%増↑）

純利益 700百万円 （前年同期比 204.3%増↑）

# 平成23年3月期 通期業績予想概要（連結）

**売上高：前期比+85%超、利益：営業利益で前期比倍増（+100%）**



# 平成23年3月期 事業別業績見通し

## IS事業 インラインソリューション事業

売上高13.1%増 売上総利益13.3%増

項目/決算別 (単位:百万円)	上期累計				下期累計				通期累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	3,760	4,252	492	+13.1%	4,176	4,725	549	+13.1%	7,936	8,977	1,041	+13.1%
(構成比)	71.1%	68.6%	▲2.5%	-	70.3%	69.5%	▲0.8%	-	70.7%	69.1%	▲1.6%	-
売上総利益	582	679	97	+16.7%	714	789	75	+10.5%	1,296	1,469	173	+13.3%
(売上総利益率)	15.5%	16.0%	0.5%	-	17.1%	16.7%	▲0.4%	-	16.3%	16.4%	0.0%	-
現場社員数(人)	2,432	2,450	18	+0.7%	2,369	2,800	431	+18.2%	2,369	2,800	431	+18.2%

## MS事業 マニュファクチャリングソリューション事業

売上高30.4%増 売上総利益62.2%増

項目/決算別 (単位:百万円)	上期累計				下期累計				通期累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	1,110	1,618	508	+45.8%	1,416	1,675	259	+18.3%	2,526	3,293	767	+30.4%
(構成比)	21.0%	26.1%	5.1%	-	23.8%	24.6%	0.8%	-	22.5%	25.3%	2.8%	-
売上総利益	200	370	170	+85.0%	268	389	121	+45.1%	468	759	291	+62.2%
(売上総利益率)	18.0%	22.9%	4.9%	-	18.9%	23.2%	4.3%	-	18.5%	23.0%	4.5%	-
現場社員数(人)	620	750	130	+21.0%	720	790	70	+9.7%	720	790	70	+9.7%



# 平成23年3月期 事業別業績見通し

## GE事業 (GS事業+ES事業)

売上高4.2%減 売上総利益12.0%減

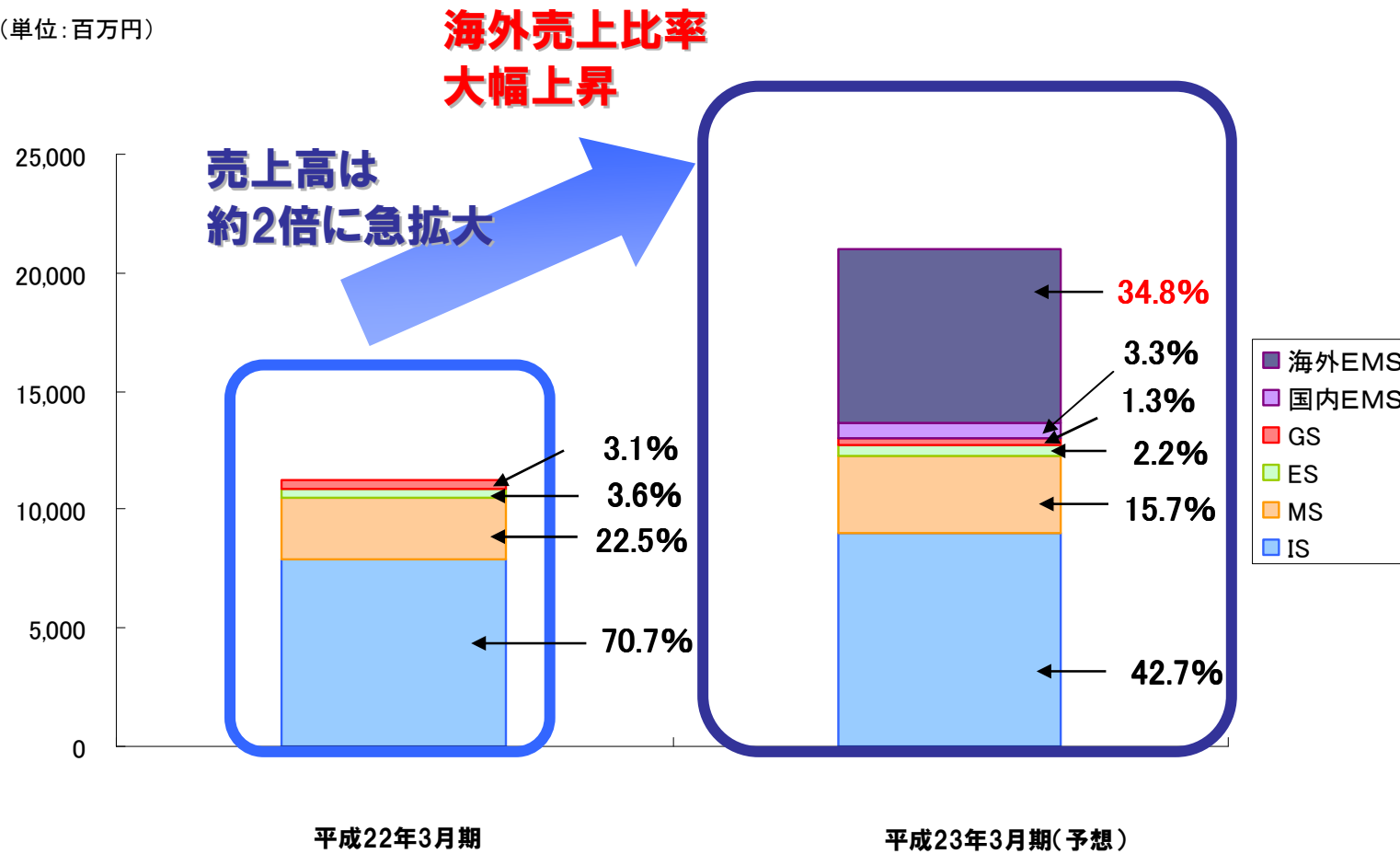
項目/決算別 (単位:百万円)	上期累計				下期累計				通期累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	415	330	▲ 85	▲20.5%	347	400	53	+15.3%	762	730	▲ 32	▲4.2%
(構成比)	7.9%	5.3%	▲2.5%	-	5.8%	5.9%	0.0%	-	6.8%	5.6%	▲1.2%	-
売上総利益	83	60	▲ 23	▲27.7%	67	72	5	+7.5%	150	132	▲ 18	▲12.0%
(売上総利益率)	20.0%	18.2%	▲1.8%	-	19.3%	18.0%	▲1.3%	-	19.7%	18.1%	▲1.6%	-
現場社員数(人)	140	130	▲ 10	▲7.1%	124	140	16	+12.9%	124	140	16	+12.9%

## EMS事業

項目/決算別 (単位:百万円)	上期累計				下期累計				通期累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	-	3,300	-	-	-	4,700	-	-	-	8,000	-	-
(構成比)	-	34.7%	-	-	-	40.9%	-	-	-	38.1%	-	-
売上総利益	-	70	-	-	-	140	-	-	-	210	-	-
(売上総利益率)	-	2.1%	-	-	-	3.0%	-	-	-	2.6%	-	-
現場社員数(人)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

# 事業別売上構成

(単位:百万円)



\* 志摩電子分は、9ヶ月分のみ

**総還元性向（配当＋自社株買い）  
20%を目標**

**【前期（25期）の配当及び自己株式取得の実績】**

**総還元性向：10.0%**

**【配当】**

現金配当：500円

配当性向：4.3%

**【自己株式取得】**

取得株数：527株

取得総額：13,024,540円

還元性向：5.7%

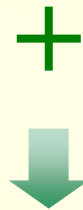
# 中期戦略(グループ戦略)



これまでにない「新しいモノづくりソリューション会社」  
neo EMS(進化型のEMS) をグローバルに展開

neo EMS(進化型のEMS)

人材ビジネスの持つ  
「人材供給の機動性」



EMSの持つ設計から製品組立に至る  
「モノづくり」

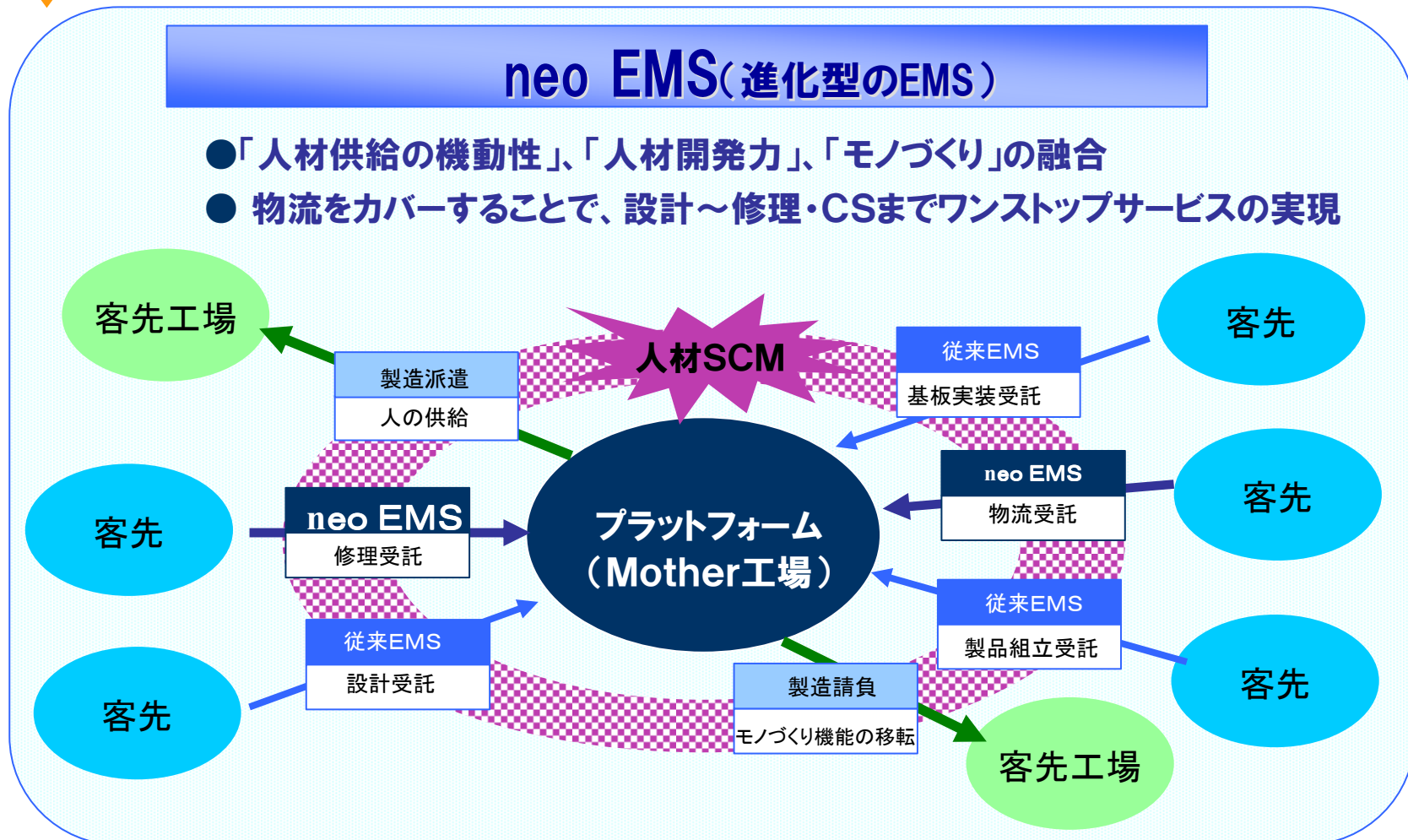
日本のメーカーが求める「モノづくり」ができ、  
設計、開発、実装、製造、修理、CS等、ワンストップサービスを提供

# ビジネスモデル

## 従来のEMS = 業務範囲をもつビジネスモデル



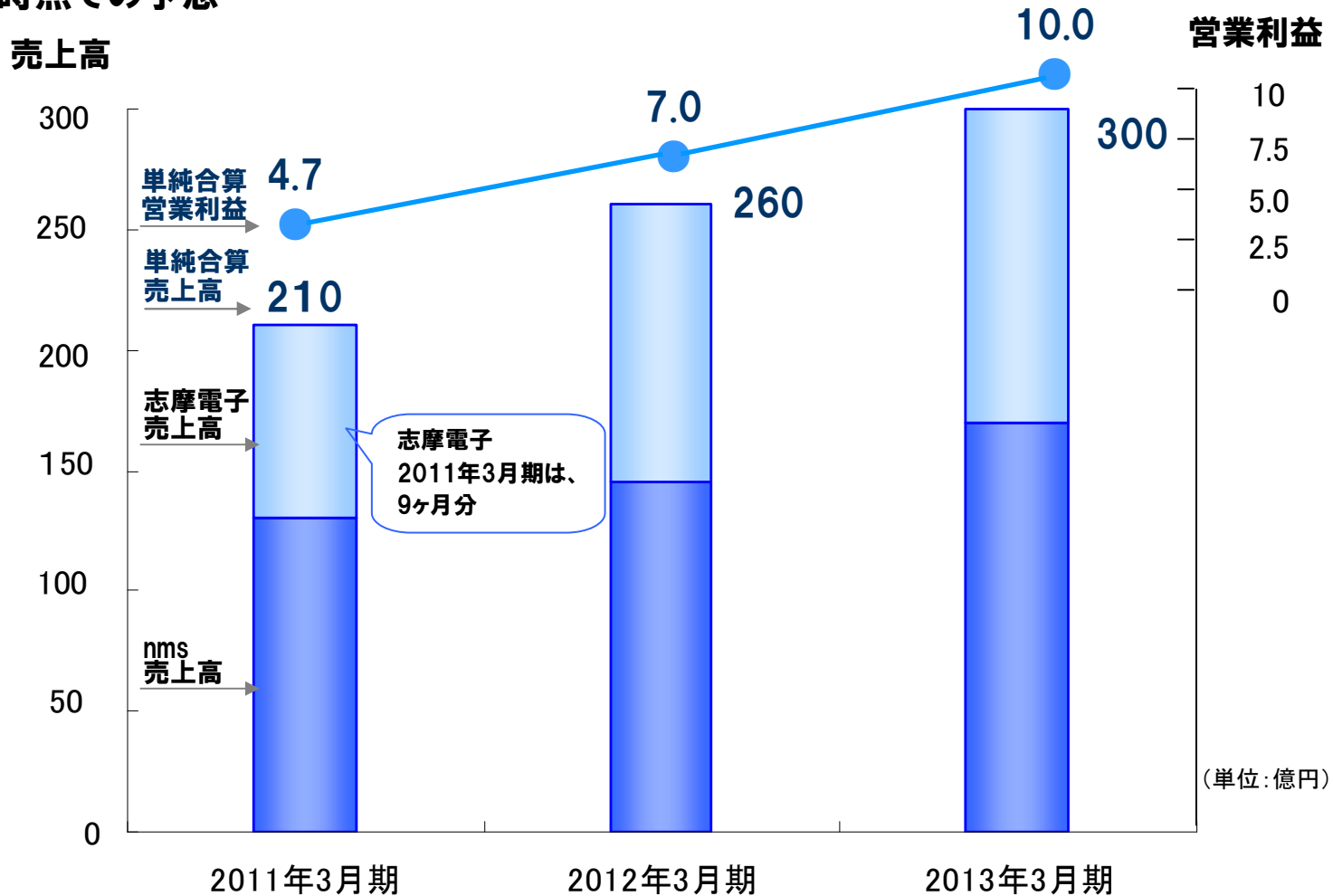
- ・メーカーから基板実装業務を受託
- ・メーカーから製品組立業務を受託
- ・メーカーから製品組立、基板実装業務を受託
- ・メーカーから設計、基板実装、製品組立を受託



# グループ中期経営計画 数値目標

中期的nmsグループ連結業績目標			
売上高	300億円	営業利益	10億円

現時点での予想



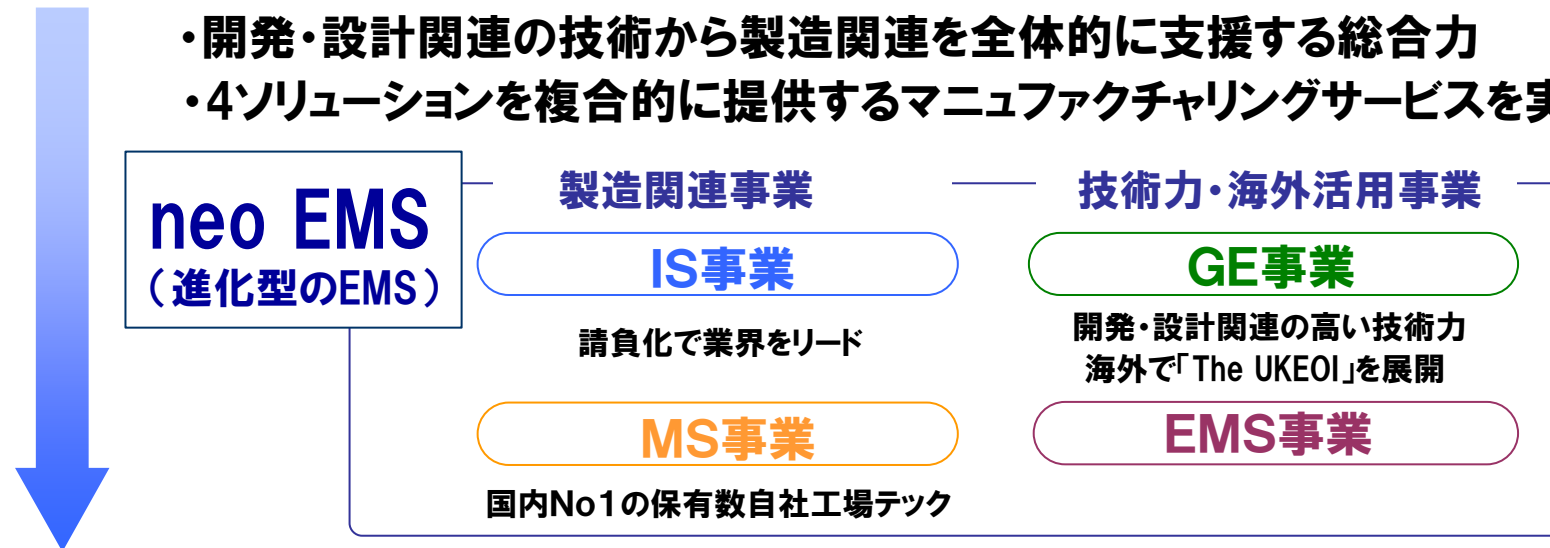
## グループ中期経営戦略

### 差異化戦略

4ソリューションを複合的に提供するマニファクチャリングサービスを実践し、  
これまでにない「新しいモノづくりソリューション会社」として  
neo EMS(進化型のEMS)をグローバルに展開

### 総合的な「モノづくり力と技術力」

- ・開発・設計関連の技術から製造関連を全体的に支援する総合力
- ・4ソリューションを複合的に提供するマニファクチャリングサービスを実践



### 「トータルソリューション営業力」

ISとMSの製造関連事業にESとGSの技術力や海外の活用事業をバランスさせた  
総合の「モノづくり力と技術力」とそれを提案する「トータルソリューション営業力」の構築

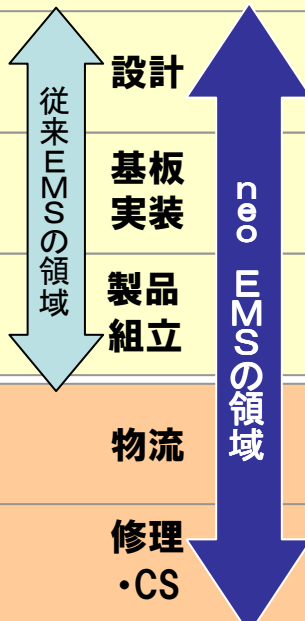


## グループ中期経営戦略 (株)志摩電子工業を加えた展開

neo EMS(進化型のEMS)が実践できる機能を完備  
 それぞれの機能の強化を有機的な結合により、高次元なneo EMSを実現

neo EMSの機能分担と機能別中期戦略

	IS 事業	MS 事業	GE 事業	EMS 事業	中期戦略
開発			△	○	
設計			○	◎	実装工程以降の充実化による設計業務取込み → ODMとしてモノづくりノウハウの発揮
基板 実装	○	△		◎	既存の設備・ノウハウにて顧客開拓 → 志摩の技術をnmsの顧客へ
製品 組立	◎	○		△	実装と組立をセットにしたローコストオペレーション → 志摩の拠点を活かしてグローバル展開
物流	○	△			新たに物流会社との提携を模索 → ワンストップサービスのキーポイント
修理 ・CS		◎			新規顧客開拓、既存顧客新規分野の開発 → neo EMSの付加価値ポイント



# 当期の戦略



## 市場環境と当社の戦略

加速する「製造派遣から請負への流れ」「生産拠点の海外移管」を見据え、neoEMS(進化型EMS)をグローバルに展開

### ● 顧客であるメーカーの状況

業績低迷

労働者派遣法の改正  
(直接雇用)

国内工場の海外移転

### ● アウトソーシング会社が成長する条件

「請負力」に優れている

国内でニーズが高まる領域  
に経験・ノウハウを保有

メーカーの海外移転へ  
対応できる会社

neo EMS(進化型のEMS)

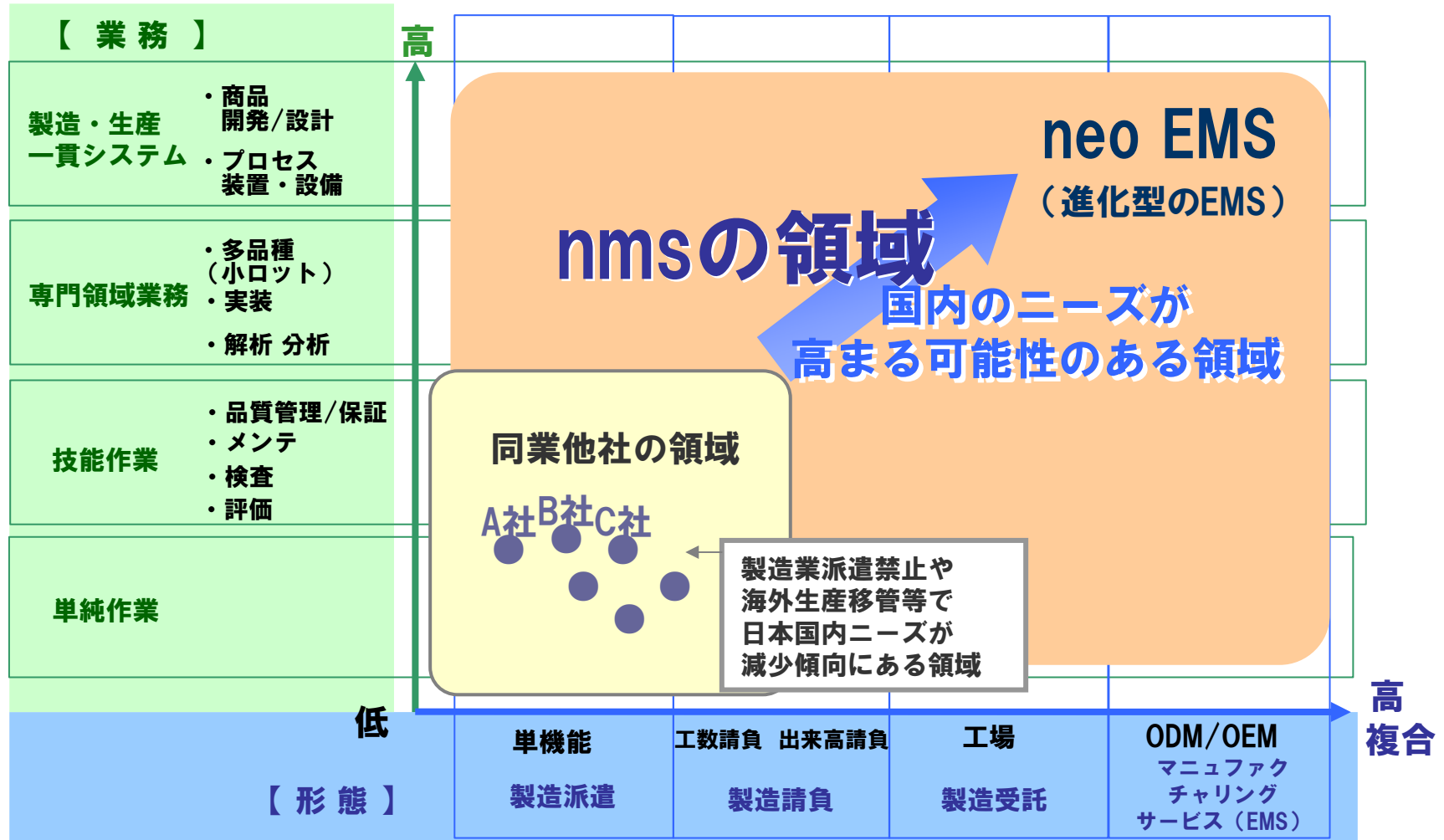
### ● 当社の成長戦略

1  
請負化を推進

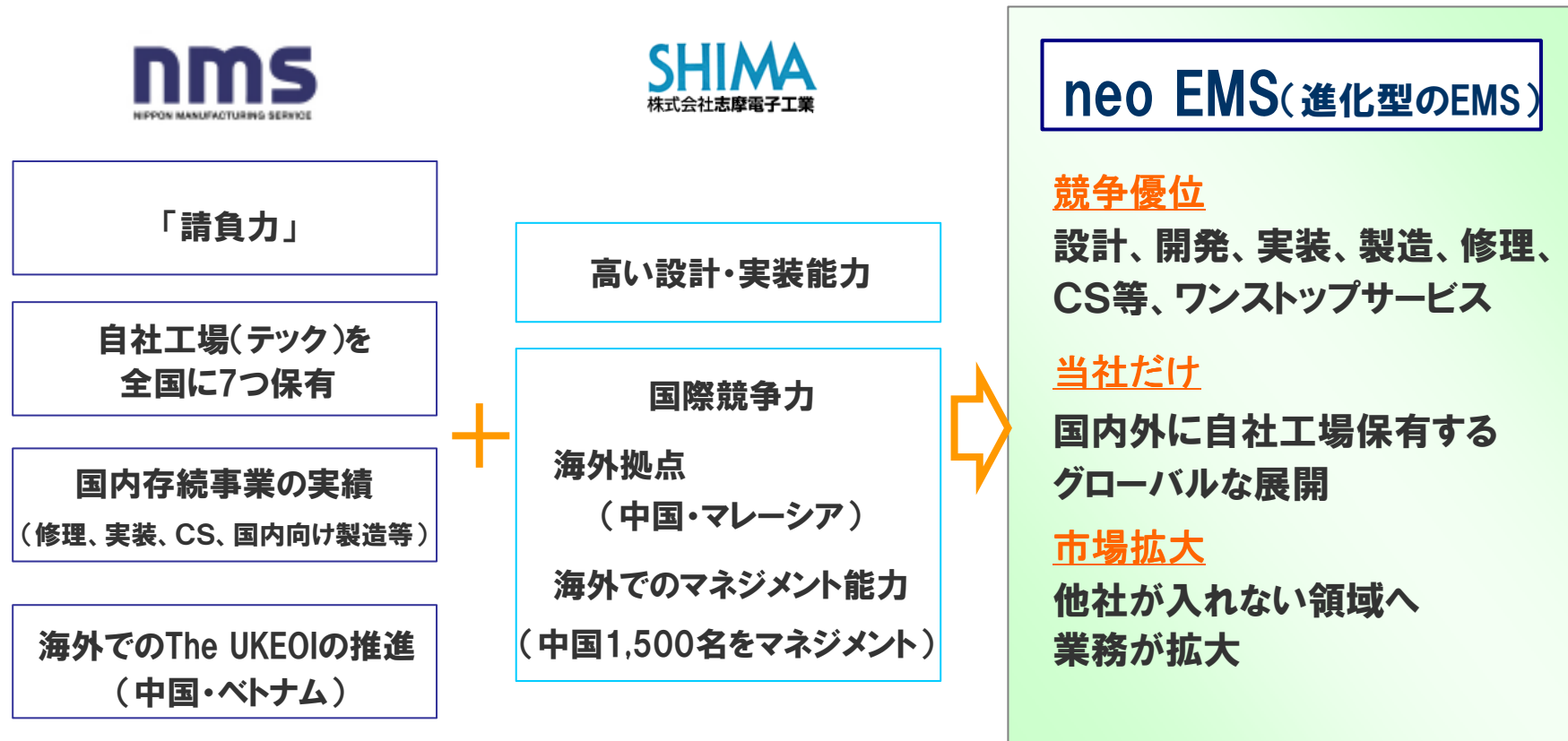
2  
国内存続事業の拡大  
(修理、実装、CS、国内向け製造等)

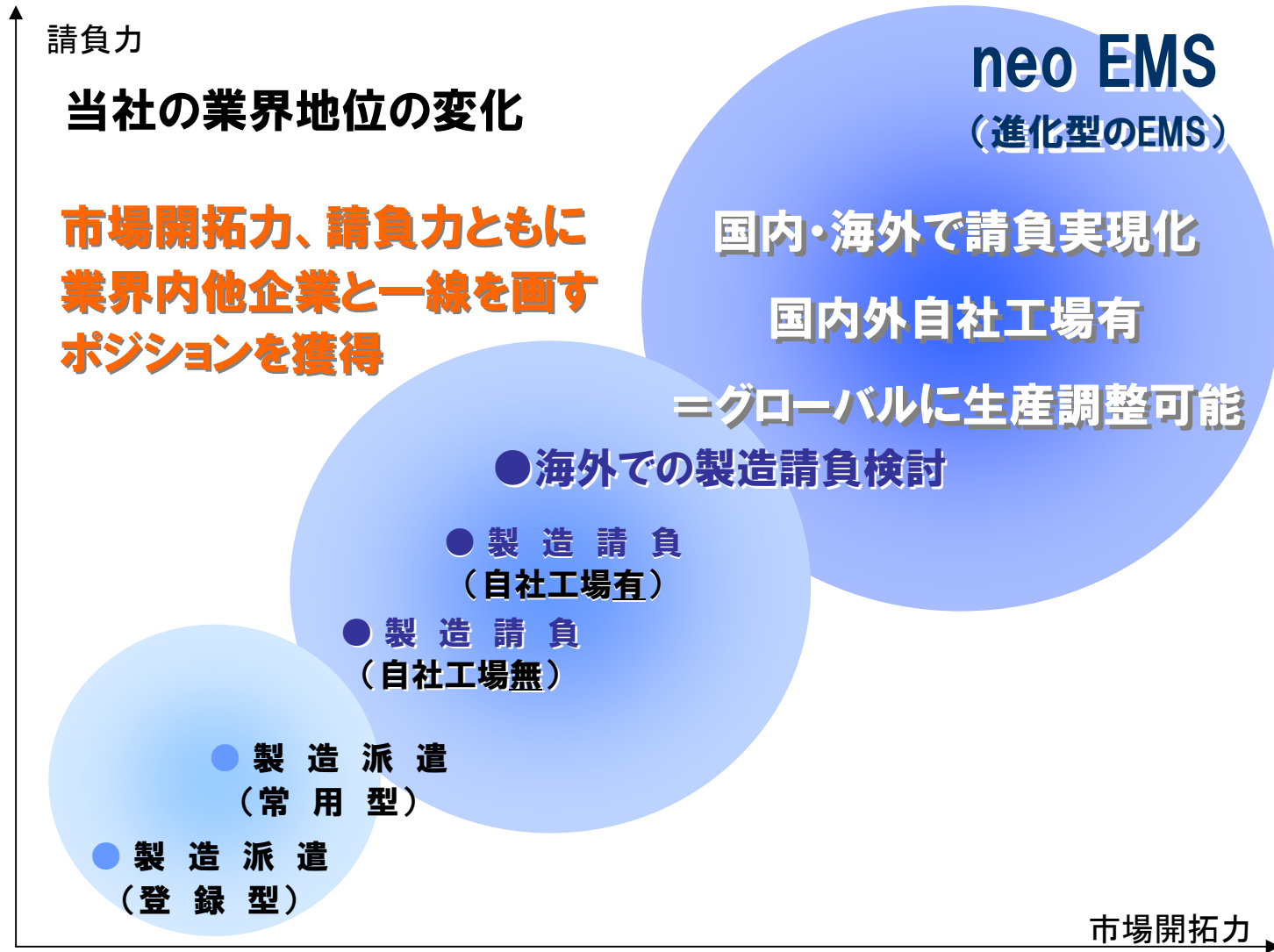
3  
海外での  
The UKEOIの推進

# 製造請負・派遣企業 ポジションマップ



## neoEMS(進化型EMS)の実現に向けて、 子会社化した(株)志摩電子工業とのシナジーを創出する





# 事業別戦略

## IS事業 インラインソリューション事業

### 完全請負化による業界他社との差別化(業容拡大)

- ✓ 既存顧客の契約を全て請負化に移行
- ✓ 新規顧客の開拓

### 請負化に向けた過程における製造派遣においても

「完全な常用雇用型派遣」を展開する当社の優位性を活かし、シェアを拡大

【 製造派遣に関する閣議決定(「製造派遣を常用型に限り認める」)による法解釈と業界動向 】

解釈	有期雇用	グレーゾーン 有期雇用 【緩めの解釈】	無期雇用 【完全解釈】
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 1年未満</li> <li>● 不安定な雇用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 1年以上又は(通算)1年以上</li> <li>● 不安定な雇用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 期限の定めのない雇用</li> <li>● 65歳定年制</li> </ul>
派遣形態	登録型派遣業者 ↓ 登録型派遣	登録型派遣業者 ↓ 登録型? or 通算1年の常用型?	nms ↓ nmsの考える完全常用型派遣

nms  
NIFFON MANUFACTURING SERVICE

「完全な常用雇用型派遣」

業界内に類のない無期雇用の形態

メーカーニーズに合致

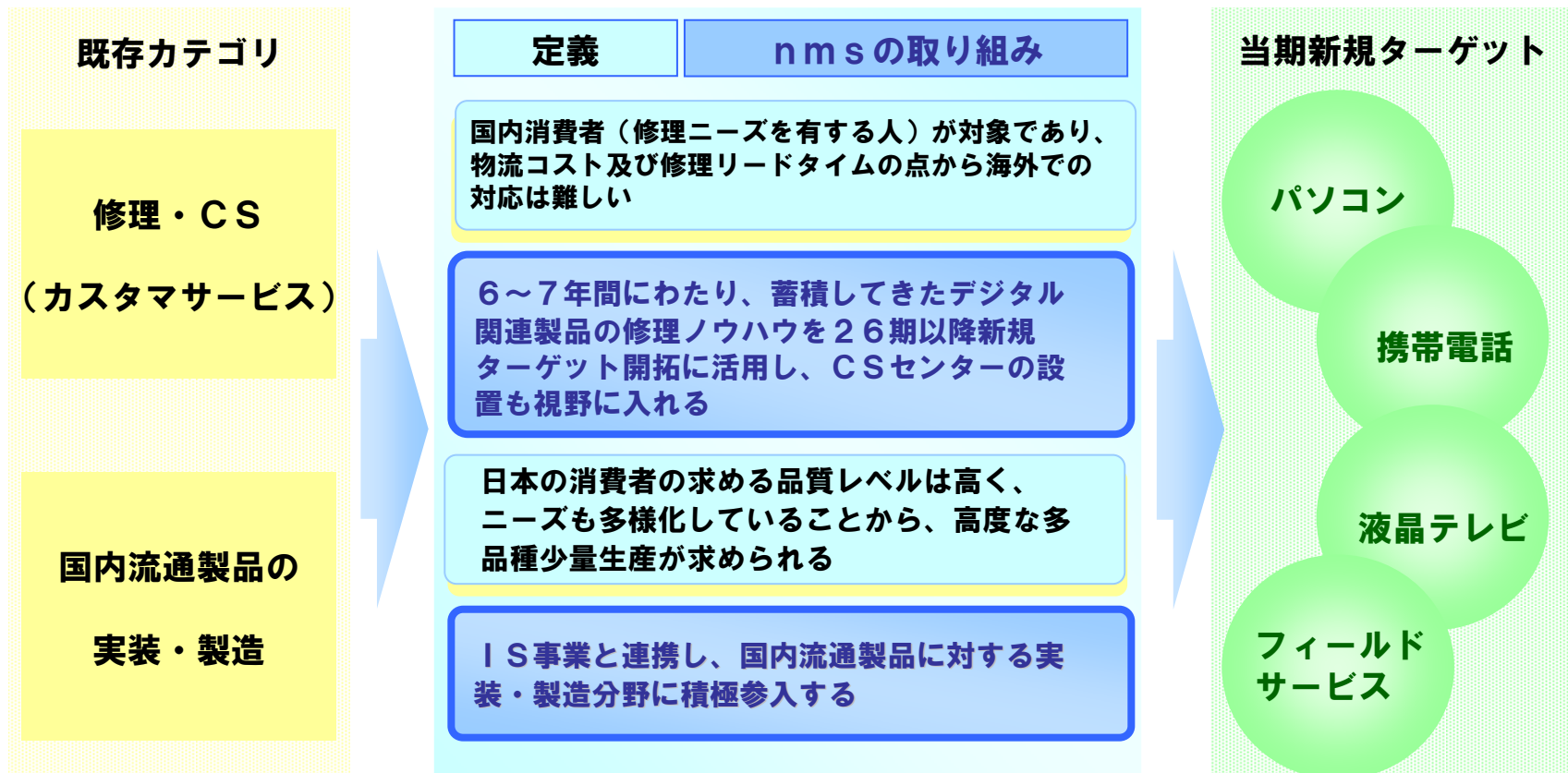
人材確保面でも優位

高い競争優位性  
シェア拡大

## MS事業 マニュファクチャリングソリューション事業

## 国内存続事業の拡大

### 既存ビジネスにより培った修理技術を基に 修理ビジネス拡大と新規ターゲット開拓を図る



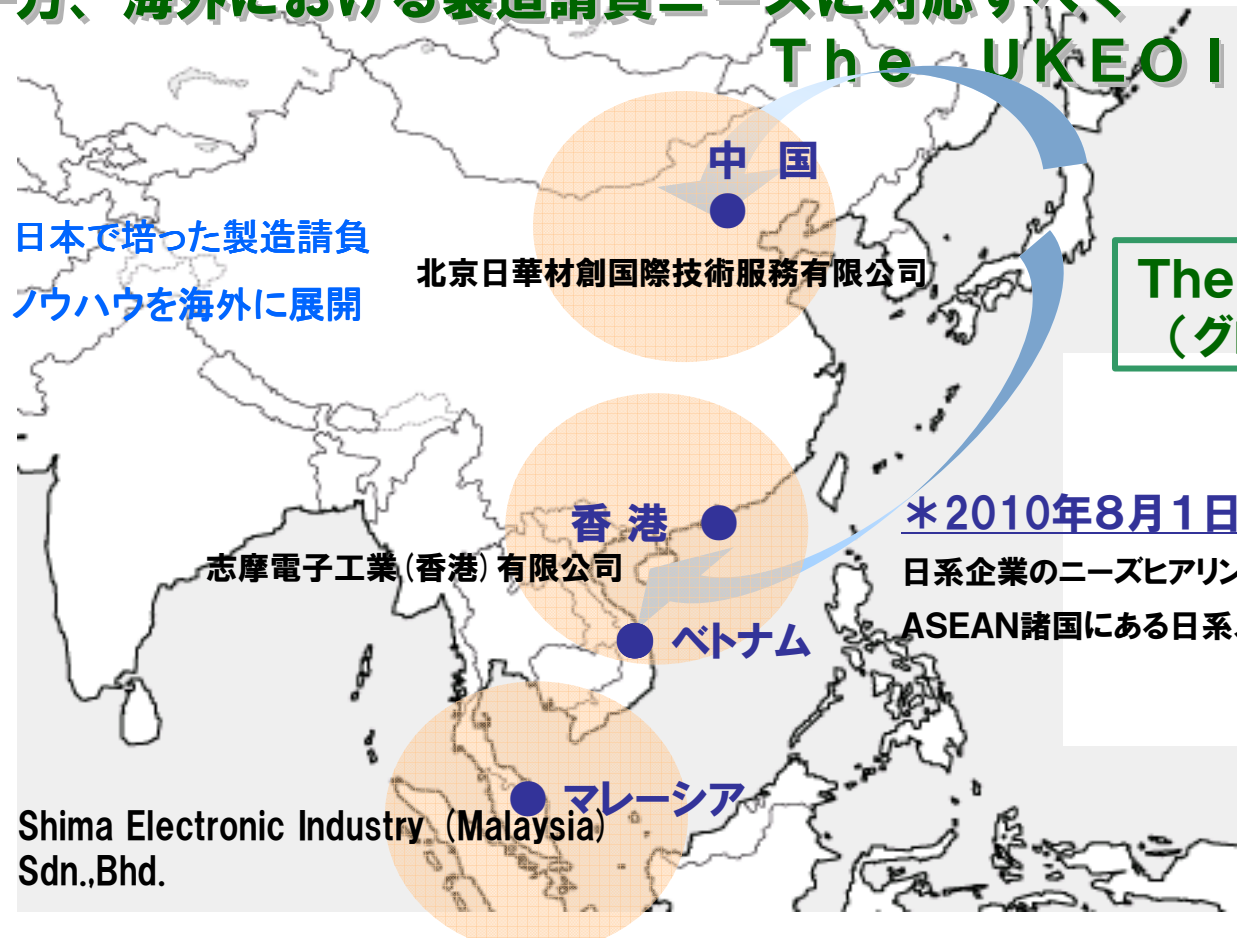


# 事業別戦略

## GE事業 (GS事業+ES事業)

日本国内における外国人技術者派遣事業の伸びは鈍化傾向  
一方、海外における製造請負ニーズに対応すべく

The UKEOI を展開



日本で培った製造請負  
ノウハウを海外に展開

The UKEOI  
(グローバルな請負化)

\*2010年8月1日ベトナム現地法人設立

日系企業のニーズヒアリングを実施、引き合い案件数件あり

ASEAN諸国にある日系メーカーの要請により工場視察等を実施

# 事業別戦略

## EMS事業

(株)志摩電子工業の持つ海外でのマネジメント能力、海外拠点にnmsの充実した顧客と広がる海外拠点を加え、国際競争力を拡大

**nms**  
NIPPON MANUFACTURING SERVICE



**SHIMA**  
株式会社志摩電子工業



**国際競争力UP**

充実した顧客



✓ 顧客の充実

高いモノづくり能力

・海外でのThe UKEOIの推進

海外でのモノづくり能力  
・高い設計・実装能力  
・海外でのマネジメント能力

✓ 海外での  
モノづくり力の充実

海外拠点

中 国

北京日華材創国際技術服務有限公司

ベトナム

ベトナム現地法人

海外拠点  
香 港  
志摩電子工業(香港)有限公司  
マレーシア  
Shima Electronic Industry (Malaysia) Sdn.,Bhd

✓ 海外拠点の充実

国内No.1の自社工場(テック)



✓ グローバルな  
サービス展開の充実

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料の中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

#### 本資料に関するお問い合わせ

日本マニュファクチャリングサービス株式会社  
コーポレート本部 広報IRグループ  
Tel:03-5333-1711  
E-mail:nms-ir@n-ms.co.jp