



2012年3月期

# 決算説明資料

2012年5月15日



これまでにない「新しいモノづくりソリューション企業」として

**新・事業戦略コンセプト neo EMS**  
(進化型のEMS)

をグローバルに展開し、企業価値を増大

## 目次

◇2012年3月期 業績ハイライト	P 4
◇2013年3月期 通期業績予想	P14
◇中期経営計画と2013年3月期の戦略	P23

### 【本資料におけるご留意点】

- ・2011年7月28日に株式会社テーキアールを子会社化いたしました。
- ・平成24年3月期は現時点以下の通り業績予想の修正を行っております。

2011年 8月1日	第2四半期累計期間連結および個別業績予想の修正
2011年 9月27日	TKR統合に伴う連結業績予想の修正
2011年 11月7日	第2四半期累計期間連結業績予想の修正

なお、当社グループとTKRグループの財務諸表の連結は、TKRグループ各社が12月決算であることから、期間損益に関してはTKRグループの7月～12月の6か月分のみを当社グループ10月～3月の財務諸表に取り込むこととなります。

\* 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。



# 2012年3月期 業績ハイライト



## 2012年3月期 業績ハイライト (P/L)

**前期比 売上高54%増、当期純利益49.3%増**

項目/決算別 (単位：百万円)	第4四半期				第4四半期(累計)			
	前年同期	実績	差異	前期比	前年同期	実績	差異	前期比
売上高	5,701	10,147	4,446	178.0%	20,675	31,832	11,157	154.0%
売上総利益	733	1,254	521	171.1%	2,732	3,583	851	131.1%
(売上総利益率)	12.9%	12.4%	▲0.5%	-	13.2%	11.3%	▲2.0%	-
販売管理費	571	1,073	502	187.9%	2,130	3,332	1,202	156.4%
(販売管理费率)	10.0%	10.6%	0.6%	-	10.3%	10.5%	0.2%	-
営業利益	162	180	18	111.1%	603	252	▲351	41.8%
(営業利益率)	2.8%	1.8%	▲1.1%	-	2.9%	0.8%	▲2.1%	-
経常利益	166	253	87	152.4%	584	266	▲318	45.5%
(経常利益率)	2.9%	2.5%	▲0.4%	-	2.8%	0.8%	▲2.0%	-
当期純利益	43	114	71	265.1%	908	1,356	448	149.3%
(当期純利益率)	0.8%	1.1%	0.4%	-	4.4%	4.3%	▲0.1%	-
現場社員数 (nms単体)	3,312	3,593	281	108.5%	3,312	3,593	281	108.5%

## 2012年3月期 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 31,832百万円 (前期比+54%、11,157百万円増収)**

…TKRとの経営統合によりEMS事業が大幅増収

● IS事業	9,371百万円	(前期比+10.0%、855百万円増収)
● MS事業	2,903百万円	(前期比△8.5%、270百万円減収)
● GE事業	628百万円	(前期比△8.9%、61百万円減収)
● EMS事業	18,950百万円	(前期比+128.4%、10,653百万円増収)

**売上総利益 3,583百万円 (前期比+31.1%、851百万円増益)**

…売上総利益率△2.0Pointとなるも売上増により売上総利益も増益

**営業利益 252百万円 (前期比△58.2%、351百万円減益)**

…売上総利益が851百万円増益となるも販管費+1,202百万円等で営業利益は減益

営業利益悪化を生じさせた要因 合計△351百万円については次ページをご参照願います。

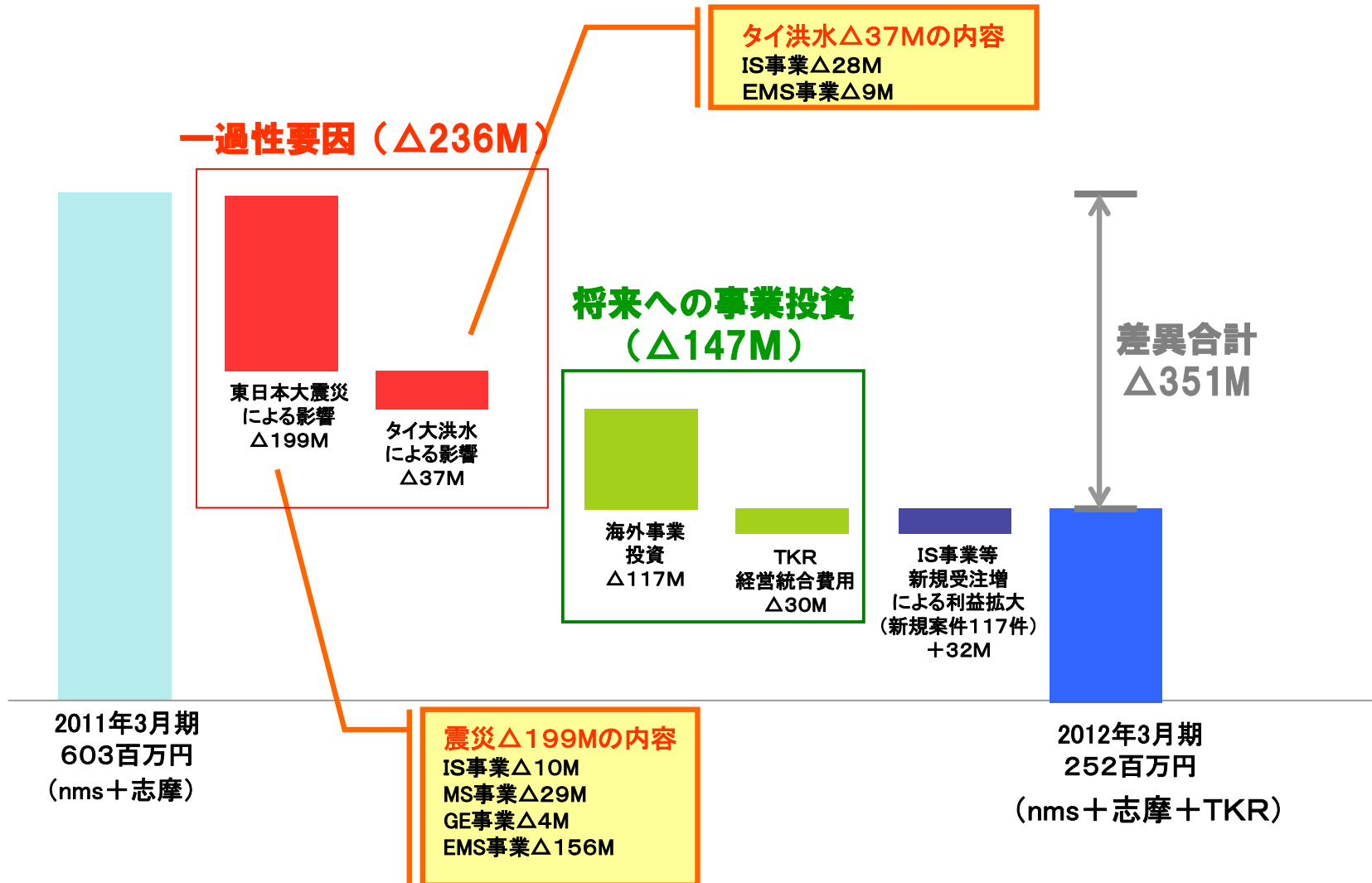
**当期純利益 1,356百万円 (前期比+49.3%、448百万円増益)**

…負ののれん発生益 1,141百万円

# 2012年3月期 営業利益の減少要因について

**営業利益 252百万円 (前期比△58.2%、351百万円減益)**

…売上総利益が851百万円増益となるも以下の要因により営業利益は減益



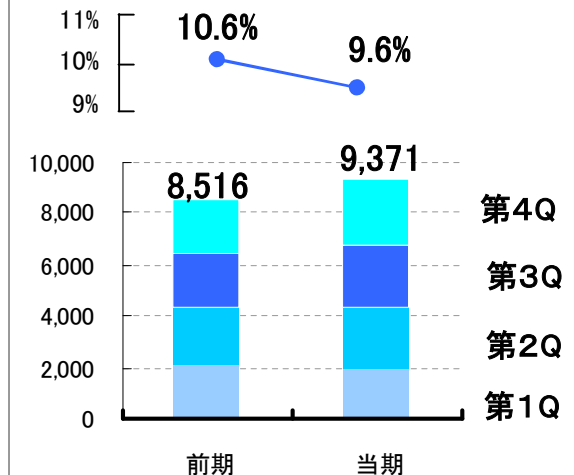
# 2012年3月期 事業別業績ハイライト

## IS事業 インラインソリューション事業

### 売上高前期比 +10%の増収

- ◆同業他社と比して、EMS企業を傘下に収め、基板実装から製品組立にいたる国内外生産体制を構築。モノづくり面での競争優位性が評価され、リーマンショック後の在籍数において最高を達成
- ◆海外での製造派遣、製造請負といったサービスメニューを有し他社との完全差別化を図るべく中基衆合、nmsベトナムと連携し、新規案件獲得に向けた営業活動を精力的に進める

売上高及び営業利益率



決算期	第4四半期				第4四半期(累計)			
	前年同期	実績	差異	前期比	前年同期	実績	差異	前期比
売上高	1,997	2,520	523	126.2%	8,516	9,371	855	110.0%
(構成比)	35.0%	24.9%	▲10.1%	-	41.2%	29.4%	▲11.8%	-
営業利益	227	234	7	103.1%	902	901	▲1	99.9%
(営業利益率)	11.4%	9.3%	▲2.1%	-	10.6%	9.6%	▲1.0%	-
現場社員数(人)	2,405	2,796	391	116.3%	2,405	2,796	391	116.3%

注意) EMS事業を除いた各事業(IS、MS、GE事業)の営業利益には間接部門費用の配分がされていません

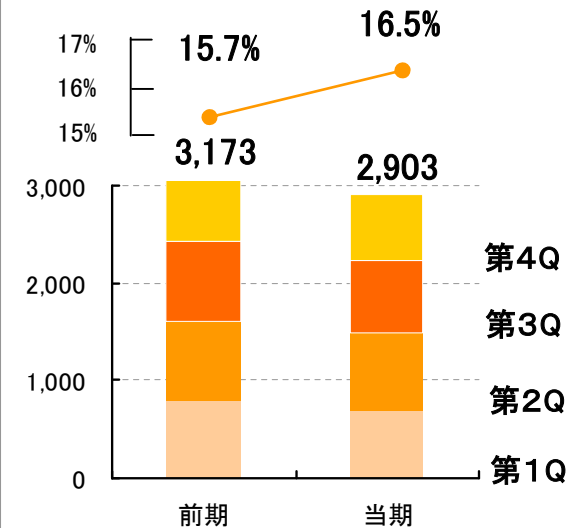
# 2012年3月期 事業別業績ハイライト

## MS事業 マニファクチャリングソリューション事業

### 売上高前期比 $\Delta 8.5\%$ の減収

- ◆東日本大震災で主力テックである岩手テックの被災・移転に伴う修理台数の減少及び新規案件受注の目標未達により前期比で減収減益となる
- ◆既存の受託型のビジネス形態の他に、訪問修理形態のフィールドサービス事業分野を立上げ拡大化を進めており、クライアントメーカー数、取り扱い製品数ともに増加を図る

売上高及び営業利益率



決算期 項目	第4四半期				第4四半期(累計)			
	前年同期	実績	差異	前期比	前年同期	実績	差異	前期比
売上高	756	663	▲ 93	87.7%	3,173	2,903	▲ 270	91.5%
(構成比)	13.3%	6.5%	▲6.7%	-	15.3%	9.1%	▲6.2%	-
営業利益	131	114	▲ 17	87.0%	499	478	▲ 21	95.8%
(営業利益率)	17.3%	17.2%	▲0.1%	-	15.7%	16.5%	0.7%	-
現場社員数(人)	778	684	▲ 94	87.9%	778	684	▲ 94	87.9%



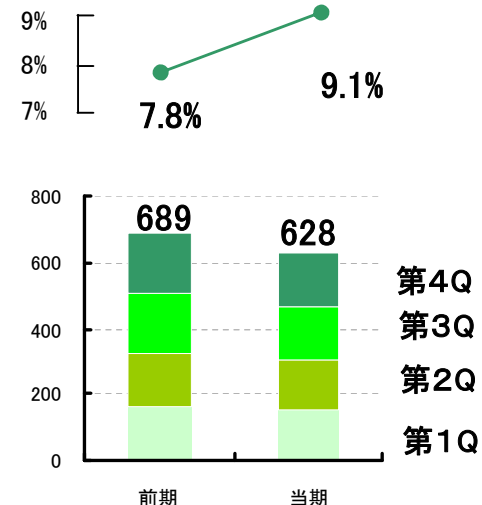
# 2012年3月期 事業別業績ハイライト

**GE事業** グローバルエンジニアリング事業  
(GS事業+ES事業)

## 売上高前期比 $\Delta 8.9\%$ の減収

- ◆日本人技術者派遣のほか、中国法人と連携して中国人技術者の日本メーカーへ派遣する当社グループ特有のビジネスモデルを再度ブラッシュアップし、顧客のニーズに応える
- ◆TKRグループ、志摩グループと連携を取り、新たな受託型の設計業務の開発にも注力するとともにグループ内の生産変動に合わせて技術者を派遣する等、neo EMSとしての事業展開を実践

売上高及び営業利益率



決算期 項目	第4四半期				第4四半期(累計)			
	前年同期	実績	差異	前期比	前年同期	実績	差異	前期比
売上高	181	164	▲ 17	90.6%	689	628	▲ 61	91.1%
(構成比)	3.2%	1.6%	▲1.6%	-	3.3%	2.0%	▲1.4%	-
営業利益	21	18	▲ 3	85.7%	54	57	3	105.6%
(営業利益率)	11.6%	11.0%	▲0.6%	-	7.8%	9.1%	1.2%	-
現場社員数(人)	129	113	▲ 16	87.6%	129	113	▲ 16	87.6%

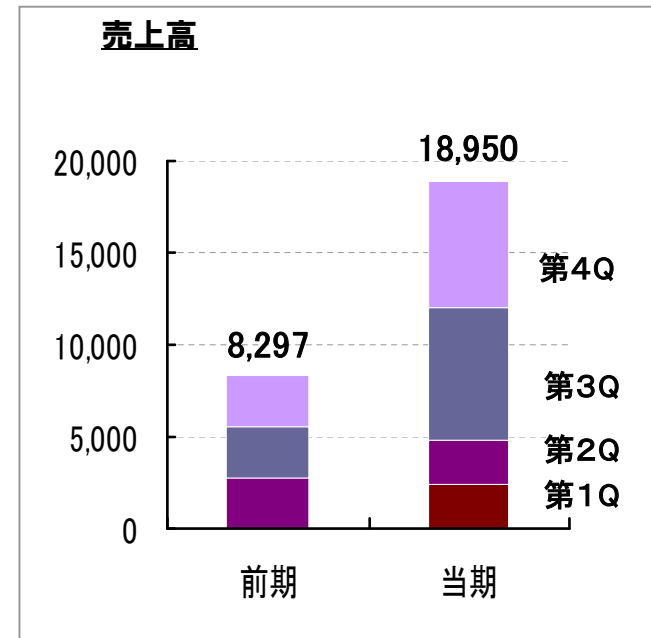
注意) EMS事業を除いた各事業(IS、MS、GE事業)の営業利益には間接部門費用の配分がされておりません

# 2012年3月期 事業別業績ハイライト

## EMS事業 エレクトロニクスマニュファクチャリングサービス事業

**売上高前期比 +128.4%の増収**

- ◆TKRとの経営統合により前期比で大幅な売上高増となる
- ◆東日本大震災に続き、タイで起きた大規模洪水により部材調達面で影響を受けるもののコストミニマムオペレーションにて業績悪化を最小限に食い止める



決算期 項目	第4四半期				第4四半期(累計)			
	前年同期	実績	差異	前期比	前年同期	実績	差異	前期比
売上高	2,768	6,821	4,053	246.4%	8,297	18,950	10,653	228.4%
(構成比)	48.6%	67.3%	18.8%	-	40.1%	59.5%	19.4%	-
営業利益	24	118	94	491.7%	113	15	▲ 98	-
(営業利益率)	0.9%	1.7%	0.9%	-	1.4%	0.1%	-	-

注意) 上記EMS事業の営業利益には間接部門費用の配分がされております。

## 2012年3月期 業績ハイライト(B/S)

### 前期末比 総資産+11,348百万円、純資産+3,670百万円

項目/決算別 (単位:百万円)	2011年3月期	2012年3月期		
	(11/3末)	(12/3末)	増減	前期末比
資産合計	7,362	18,710	11,348	254.1%
流動資産	6,508	13,036	6,528	200.3%
固定資産	854	5,672	4,818	664.2%
負債	5,192	12,870	7,678	247.9%
流動負債	4,232	10,229	5,997	241.7%
固定負債	960	2,641	1,681	-
純資産	2,169	5,839	3,670	269.2%
資本金	501	501	0	100.0%
資本剰余金	216	231	15	106.9%
利益剰余金	1,512	2,828	1,316	187.0%
その他	▲ 60	2,279	2,339	-
負債・純資産合計	7,362	18,710	11,348	254.1%

**流動資産** 前期末比+6,528百万円  
 現金及び預金+2,519百万円  
 受取手形及び売掛金+2,598百万円

**固定資産** 前期末比+4,818百万円  
 有形固定資産+3,608百万円  
 投資その他資産+912百万円

**流動負債** 前期末比+5,997百万円  
 短期借入金+3,534百万円  
 支払手形及び買掛金+1,753百万円

**固定負債** 前期末比+1,681百万円  
 長期借入金+872百万円  
 退職給付引当金+461百万円

**資本金** 前期末比±0百万円  
 変動なし

**資本剰余金** 前期末比+15百万円

**利益剰余金** 前期末比+1,316百万円

**その他** 前期末比+2,339百万円  
 少数株主持分+2,476百万円

## 2012年3月期 業績ハイライト(C/F) (参考)

### TKRとの経営統合により1株あたり純資産・純利益ともに大幅増加

#### <C/F>

項目/決算別 (単位：百万円)	2011年3月期連結累計期間 (2010年4月1日～ 2011年3月31日)	2012年3月期連結累計期間 (2011年4月1日～ 2012年3月31日)	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	671	597	▲ 74
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 196	667	863
財務活動による キャッシュ・フロー	349	949	600
現金及び現金同等物の 増減額	809	2,161	1,352
現金及び現金同等物の 期末残高	1,712	3,873	2,161

#### <主な指標>

項目/決算期	2011年3月期 連結累計期間	2012年3月期 連結累計期間	増減
1株あたり純資産(円)	21,571.54	32,707.18	11,135.64
自己資本比率(%)	29.2	17.9	▲ 11.3

項目/決算期	2011年3月期 連結累計期間	2012年3月期 連結累計期間	増減
1株あたり純利益(円)	9,119.08	13,552.23	4,433.15

## 株主還元

2012年3月15日に配当の修正を実施  
 当初予想（普通配当300円）から **33.3%の増配**

単位：円/(%)	2010年3月期	2011年3月期		2012年3月期 (見込み)	
配当金(1株)	普通配当	普通配当	普通配当+特別配当 +記念配当の場合	普通配当	普通配当+記念配当 の場合
	100円	200円	400円	300円	400円
配当性向(連結) (単体ベース)	-	2.2%	4.4%	2.2%	3.0%
	(4.3%)	(10.0%)	(20.0%)	-	-
総還元性向(連結) (単体ベース)	-	2.2%	4.4%	2.2%	3.0%
	(10.0%)	(10.0%)	(20.0%)	-	-

\* 2011年4月1日を効力日として株式分割(1株→5株)を実施したため、上記は分割後換算で表示

\* 2011年3月期第2四半期より連結決算をおこなっているため、参考として単体ベースも記載

\* 2010年3月期は、自己株式取得(取得金額13,024,540円)を実施



# 2013年3月期 通期業績予想

## 注意点: 志摩グループの決算期の変更について

志摩グループの決算期を3月から12月に変更をしたため、2013年3月期の業績予想については以下が注意点となります。

- 2013年3月期は志摩日本および香港の期間損益は4月～12月の9ヶ月分の計上となります。
- 志摩日本および香港の第1四半期に該当する2012年1月～3月の損益は2012年3月期に計上されているため、2013年3月期の第1四半期には志摩日本および香港の損益は計上されません。なお、志摩マレーシアについては当初より12月決算のため変更はございません。

## 2013年3月期 通期業績予想（連結）

**売上高：前期比+41.4%、利益：営業利益で前期比+296.8%**

項目/決算別 (単位:百万円)	上期累計				下期累計				2013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	11,007	19,000	7,993	+72.6%	20,825	26,000	5,175	+24.8%	31,832	45,000	13,168	+41.4%
売上総利益	1,315	2,610	1,295	+98.5%	2,268	3,030	762	+33.6%	3,583	5,640	2,057	+57.4%
(売上総利益率)	11.9%	13.7%	1.8%	-	10.9%	11.7%	0.8%	-	11.3%	12.5%	1.2%	-
販売管理費	1,165	2,250	1,085	+93.1%	2,167	2,390	223	+10.3%	3,332	4,640	1,308	+39.3%
(販売管理费率)	10.6%	11.8%	1.3%	-	10.4%	9.2%	▲1.2%	-	10.5%	10.3%	▲0.2%	-
営業利益	150	360	210	+140.0%	102	640	538	+527.5%	252	1,000	748	+296.8%
(営業利益率)	1.4%	1.9%	0.5%	-	0.5%	2.5%	2.0%	-	0.8%	2.2%	1.4%	-
経常利益	85	415	330	+388.2%	181	635	454	+250.8%	266	1,050	784	+294.7%
(経常利益率)	0.8%	2.2%	1.4%	-	0.9%	2.4%	1.6%	-	0.8%	2.3%	1.5%	-
当期純利益	1,274	190	▲1,084	▲85.1%	82	310	228	+278.0%	1,356	500	▲856	▲63.1%
(当期純利益率)	11.6%	1.0%	▲10.6%	-	0.4%	1.2%	0.8%	-	4.3%	1.1%	▲3.1%	-
現場社員数	3,534	3,800	266	+7.5%	3,593	4,200	607	+16.9%	3,593	4,200	607	+16.9%

## 2013年3月期 通期業績予想概要（連結）

**売上高** 45,000百万円（前期比+41.4%、13,168百万円増収）

…今期より志摩グループが12月決算になるため、志摩日本、志摩香港の損益計上が9ヶ月分となるが、TKRの期間損益の計上が12ヶ月分となるため、EMS事業の売上高は前期比+58.3%増加

● IS事業	11,150百万円	（前期比+19.0%、1,779百万円増収）
● MS事業	3,100百万円	（前期比+6.8%、197百万円増収）
● GE事業	750百万円	（前期比+19.4%、122百万円増収）
● EMS事業	30,000百万円	（前期比+58.3%、11,050百万円増収）

**売上総利益** 5,640百万円（前期比+57.4%、2,057百万円増益）

…売上総利益率が1.2Point改善（11.3%→12.5%）

**営業利益** 1,000百万円（前期比+296.8%、748百万円増益）

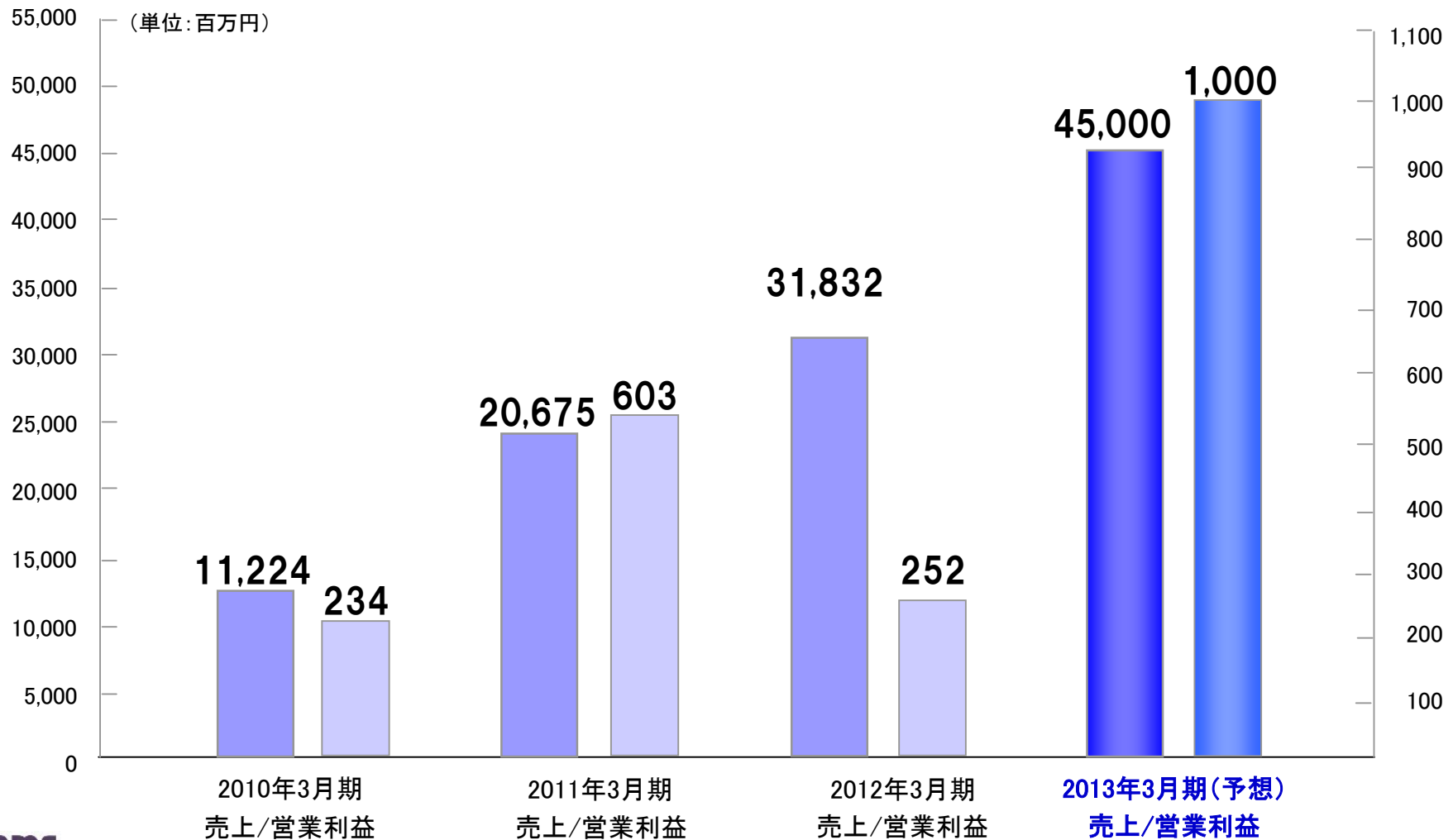
…販売管理費が前期比で+1,308百万円増加するも営業利益率を1.4Point改善（0.8%→2.2%）

**当期純利益** 500百万円（前期比△63.1%、△856百万円減益）



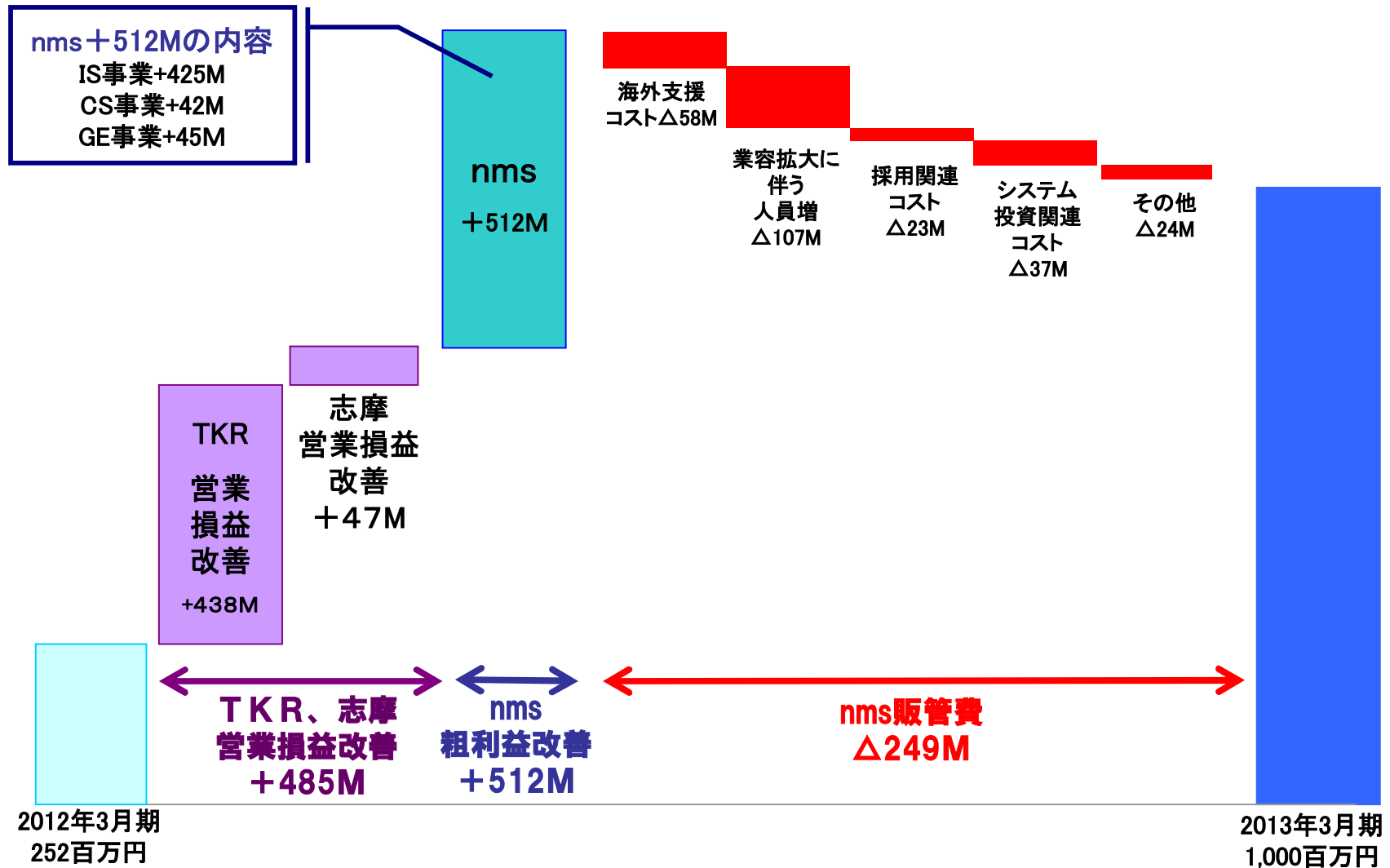
## 2013年3月期 通期業績予想概要（連結）

**売上高:前期比+41.4% 営業利益:前期比+296.8%**



# 2013年3月期 営業利益について

## 各事業部の収益改善により営業利益1,000百万円 (前期比+296.8%増、+748百万円増益)



# 2013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19.0%増

\* 前期のIS事業の営業利益は間接部門費用の配分がなされていないため非表示とする

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	4,407	5,230	823	+18.7%	4,964	5,920	956	+19.3%	9,371	11,150	1,779	+19.0%
(構成比)	40.0%	27.5%	▲12.5%	-	23.8%	22.8%	▲1.1%	-	29.4%	24.8%	▲4.7%	-
営業利益	-	45	-	-	-	200	-	-	-	245	-	-
(営業利益率)	-	0.9%	-	-	-	3.4%	-	-	-	2.2%	-	-
現場社員数(人)	2,666	2,950	284	+10.7%	2,796	3,250	454	+16.2%	2,796	3,250	454	+16.2%

## CS事業 カスタマーサービス事業

売上高6.8%増

\* 前期のCS事業(旧MS事業)の営業利益は間接部門費用の配分がなされていないため非表示とする

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	1,491	1,450	▲41	▲2.7%	1,412	1,650	238	+16.9%	2,903	3,100	197	+6.8%
(構成比)	13.5%	7.6%	▲5.9%	-	6.8%	6.3%	▲0.4%	-	9.1%	6.9%	▲2.2%	-
営業利益	-	60	-	-	-	135	-	-	-	195	-	-
(営業利益率)	-	4.1%	-	-	-	8.2%	-	-	-	6.3%	-	-
現場社員数(人)	756	725	▲31	▲4.1%	684	780	96	+14.0%	684	780	96	+14.0%

# 2013年3月期 事業別業績見直し

## GE事業

グローバルエンジニアリング事業  
(GS事業+ES事業)

売上高19.4%増

\* 前期のGE事業の営業利益は間接部門費用の配分がなされていないため非表示とする

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	309	320	11	+3.6%	319	430	111	+34.8%	628	750	122	+19.4%
(構成比)	2.8%	1.7%	▲1.1%	-	1.5%	1.7%	0.1%	-	2.0%	1.7%	▲0.3%	-
営業利益	-	▲5	-	-	-	25	-	-	-	20	-	-
(営業利益率)	-	-1.6%	-	-	-	5.8%	-	-	-	2.7%	-	-
現場社員数(人)	112	125	13	+11.6%	113	170	57	+50.4%	113	170	57	+50.4%

## EMS事業

エレクトロニクスマニファクチャリングサービス事業

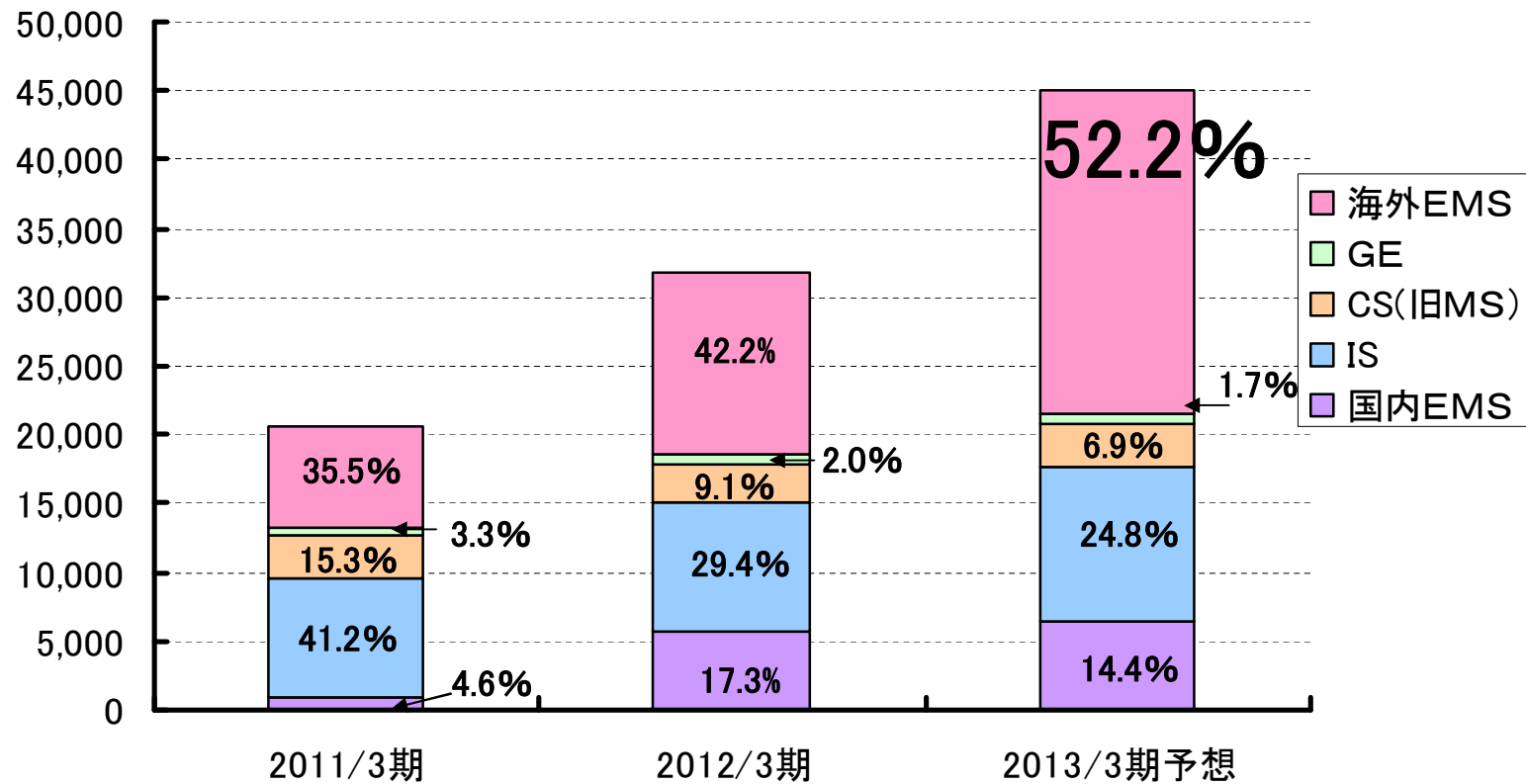
売上高58.3%増

\* 前期のEMS事業の営業利益は間接部門費用の配分がなされているため表示

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	4,799	12,000	7,201	+150.1%	14,151	18,000	3,849	+27.2%	18,950	30,000	11,050	+58.3%
(構成比)	43.6%	63.2%	19.6%	-	68.0%	69.2%	1.3%	-	59.5%	66.7%	7.1%	-
営業利益	8	220	212	+2,650.0%	7	280	273	-	15	500	485	-
(営業利益率)	0.2%	1.8%	1.7%	-	+0.0%	1.6%	1.5%	-	+0.1%	1.7%	1.6%	-

## 事業別売上構成

2013年3月期予想で海外売上高比率50%超



## 株主還元

**総還元性向（配当＋自己株式取得）20％を中長期的目標  
配当性向10％を目標**

単位：円/(%)	2010年年3月期	2011年3月期		2012年3月期		2013年3月期 (予想)
配当金(1株)	普通配当	普通配当	普通配当 ＋特別配当 ＋記念配当の場合	普通配当	普通配当 ＋記念配当の場合	普通配当
	100円	200円	400円	300円	400円	300円
配当性向(連結) (単体ベース)	－ (4.3%)	2.2% (10.0%)	4.4% (20.0%)	2.2% －	3.0% －	6.5% －
総還元性向(連結) (単体ベース)	－ (10.0%)	2.2% (10.0%)	4.4% (20.0%)	2.2% －	3.0% －	6.5% －

\* 2011年4月1日を効力日として株式分割(1株→5株)を実施したため、上記は分割後換算で表示  
 \* 2011年3月期第2四半期より連結決算をおこなっているため、参考として単体ベースも記載  
 \* 2010年3月期は、自己株式取得(取得金額13,024,540円)を実施

# 中期経営計画



経営環境(外部環境) ～製造アウトソーシングを取り巻く環境～

● 製造業の海外移転が加速

● 米ドル為替推移

海外現地生産比率 25.1% → 29.7%  
 (加工型製造業) (平成22年度) (平成27年度見通し)

: 恒常的な円高

データ元: 平成22年度企業行動に関するアンケート調査報告書(平成23年内閣府経済社会総合研究所)

企業の国内・海外別 投資スタンス

国内

- 国内需要対応
- 雇用維持

海外

- 現地需要への対応
- 為替リスク回避

参考) 平成23年9月20日内閣府発表資料より

製造業の海外投資、国内投資維持の理由 ～円高が海外移転に影響する可能性～

	1位	2位	3位
米国・EU向け	現地需要への対応	為替リスク回避	拠点分散
中国・アジア向け	現地需要への対応	人件費の安さ	拠点分散
国内投資維持	国内需要対応	国内雇用維持・依存設備の存在	サプライチェーンが国内に存在

(出所) 日本政策投資銀行 「設備投資計画調査(2011年7月調査)」より作成。調査対象は大企業(資本金10億円以上)



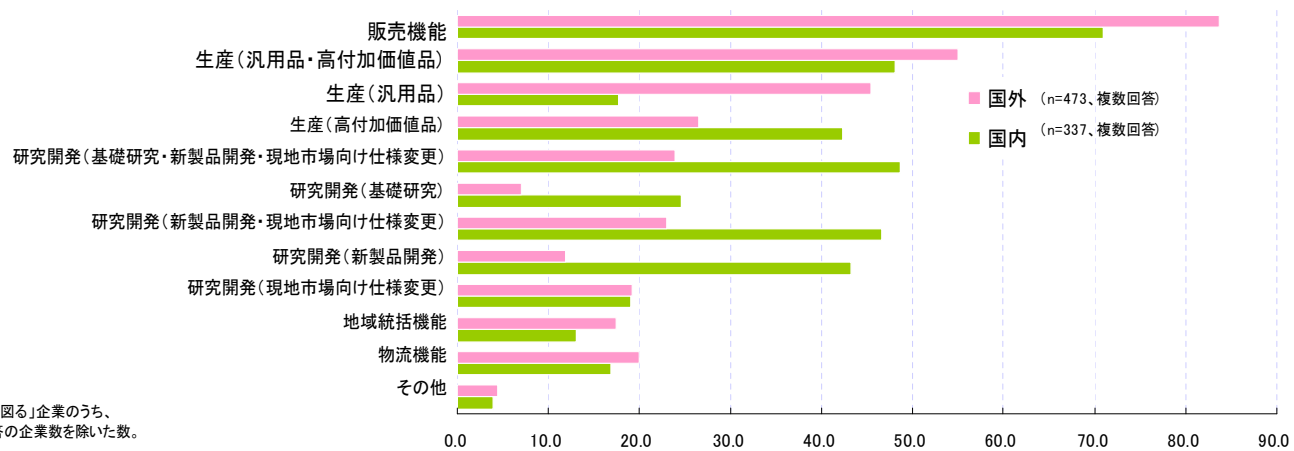


## 国内・海外別 メーカーニーズの変化

国内は生産(高付加価値製品)や研究開発(新製品開発等)、海外では汎用品の生産が主体となっている

参考)平成23年3月8日JETRO「平成22年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査概要」より抜粋

### 国内・国外で事業規模の拡大を図る機能(全業種)



[注]nは、「事業規模の拡大を図る」企業のうち、拡大する機能について無回答の企業数を除いた数。

## 環境変化から見た新たな製造アウトソーシングニーズ

### 国内に加え、海外での生産、人材提供体制がポイント

	従前			今後	
	国内	海外		国内	海外
人材提供力	○	—		○	○
請負力(製造受託力)	△	—		○	△
コンプライアンス体制	○	—		○	○
製造サービスの高度化への対応	△	—		○	△
モノづくり品質	△	—		○	△

## すでに新たなニーズを見据えた事業展開を実行

### 新たなニーズ

	国内	海外
人材提供力	○	○
請負力(製造受託力)	○	△
コンプライアンス体制	○	○
製造サービスの高度化への対応	○	△
モノづくり品質	○	△

国内での需要が高まる修理業務

# nms

NIPPON MANUFACTURING SERVICE

### IS事業

- ・国内・海外に広がる製造派遣、請負基盤
- ・コンプライアンスを前提とした豊富な請負事例

### EMS事業

- ・国内・海外のEMS工場(国内5箇所、海外5箇所)
- ・設計開発から完成品までの一貫生産体制を構築

### GE事業

設計開発分野における日本人、中国人技術者派遣

### CS事業

- ・カスタマーサービス事業の拡充
- ・新規ビジネスの開始

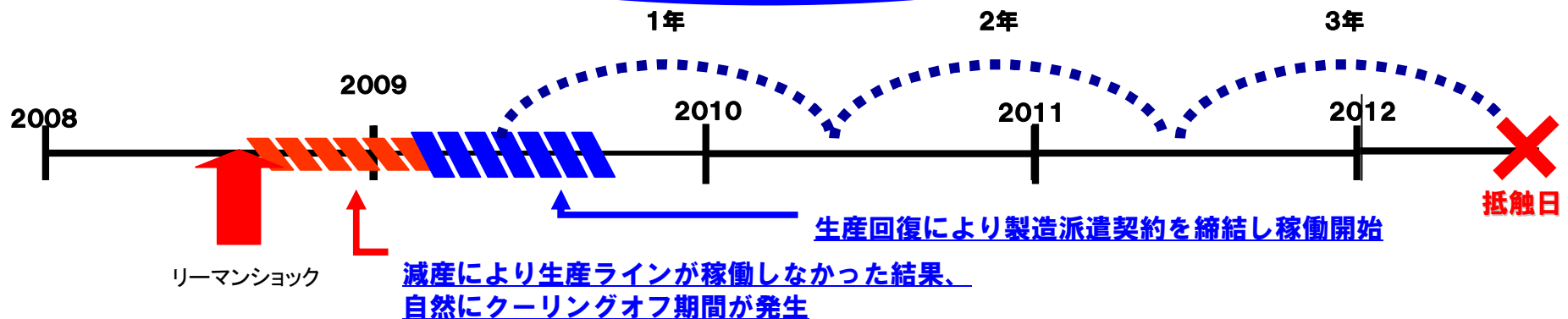
## 労働者派遣法の改正と2012年問題

2012年3月28日

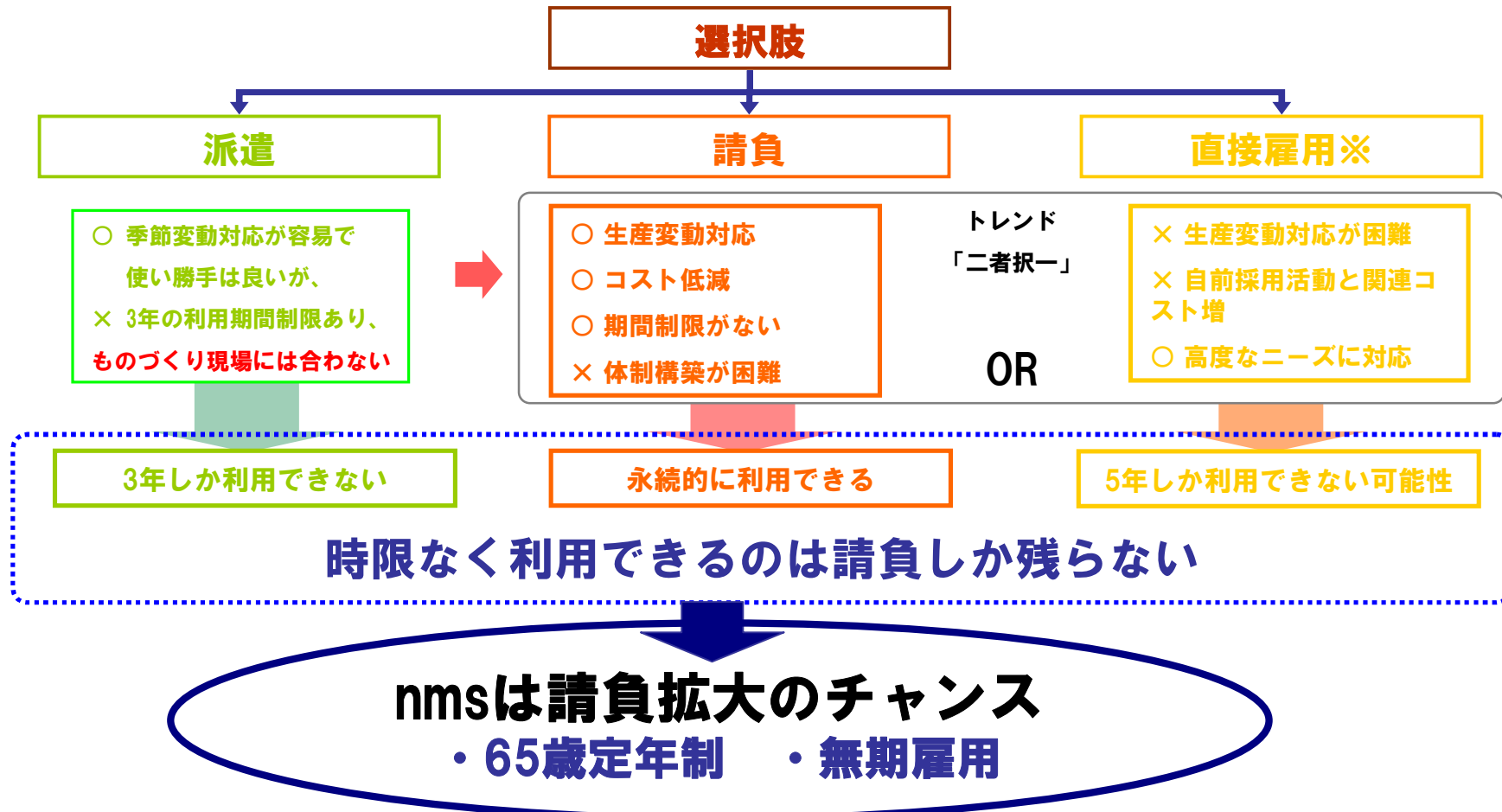
労働者派遣法改正法案については当初の厳しい規制方針を大幅に緩和し、「登録型と製造派遣の原則禁止を削除する」等の修正案が提出され、参院本会議で可決し成立(公布は4月6日)

「製造派遣の原則禁止」を削除→「3年間の期間制限」はそのまま

2008年のリーマンショックでの減産にともない  
自然に製造派遣のクーリングオフ期間が発生。  
生産回復となり再度製造派遣契約をした現場は  
2012年度に契約満了の期限が発生



## 労働者派遣法の改正と2012年問題



※直接雇用について—労働契約法(有期労働)改正案

- 「5年を超えた場合、有期契約労働者が申し出れば、雇用先の企業に期間を区切らない「無期雇用」に転換させる

\* 労働基準法は有期雇用について、1回の契約で働ける年数を原則3年以内と定めているが、契約更新を重ねた場合の上限規定がなかった。

## 中期的戦略－当社の戦略

「モノづくり」と「人材提供の機動性」を併せ持つ

「neoEMS」をグローバルに展開し、  
海外生産ニーズ、国内でのモノづくりニーズを獲得

設計から製品組立に至る  
**モノづくり**

+

人材ビジネスの持つ  
**人材提供の機動性**

日本のメーカーが求める  
▶ **モノづくり**

物流をカバーすることで

開発・設計から修理・カスタマーサービスまで、

ワンストップサービスを提供



# 製造アウトソーシング アジアNo1

2014年3月期は

事業規模を2011年3月期比 **3倍に拡大**

中国事業を中心に海外売上高比率を **50%超に拡大**

## 製造アウトソーシング アジアNo.1に向けて 国内で得た収益で海外事業に投資

### 海外事業

*Mission*

**海外事業規模の拡大、  
海外インフラの構築**



### 国内事業

*Mission*

**海外投資源泉の適正確保**

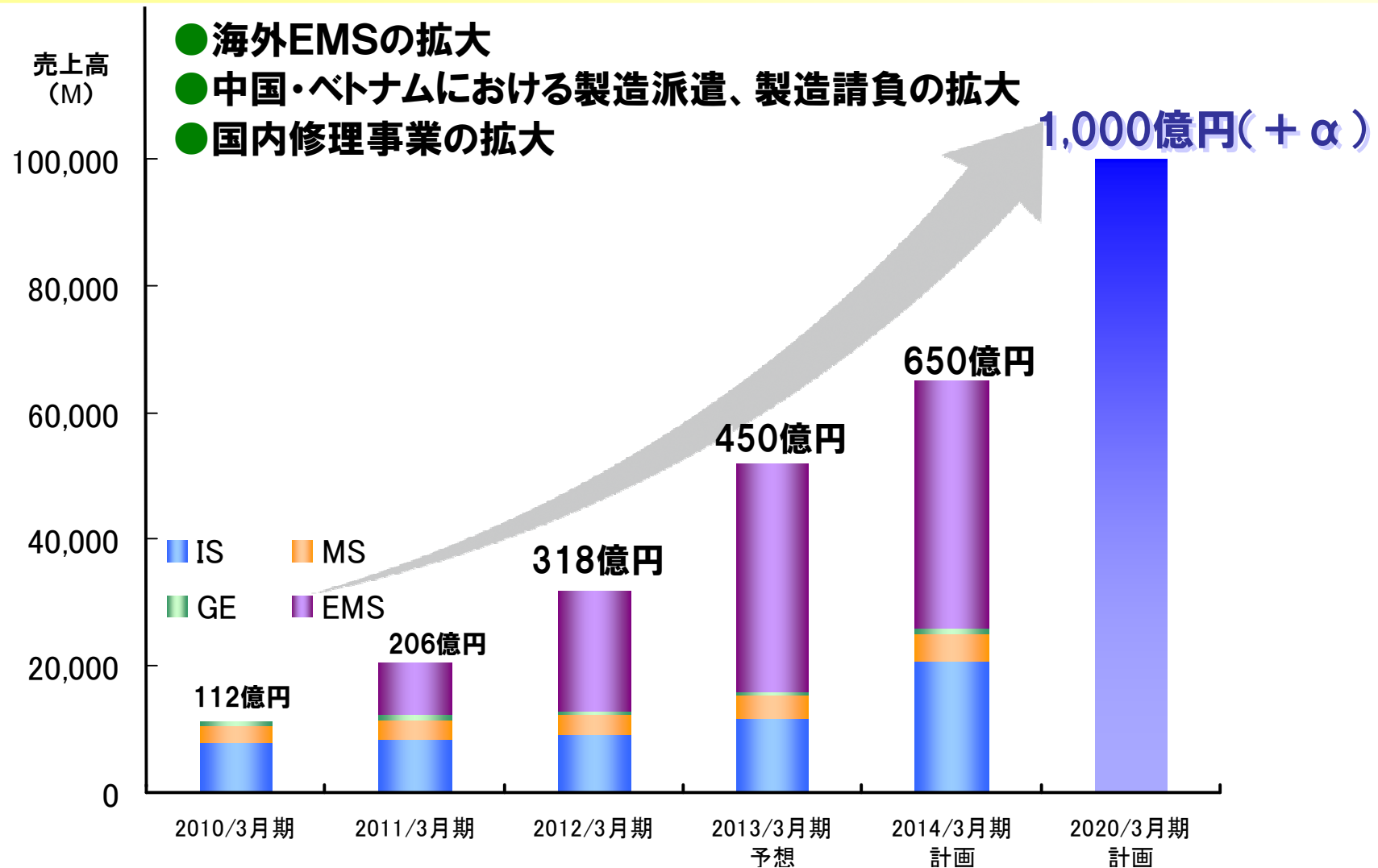
### 収益性の向上

- モノづくりサービス品質の向上
- 競争優位性の確立

将来:国内に還元

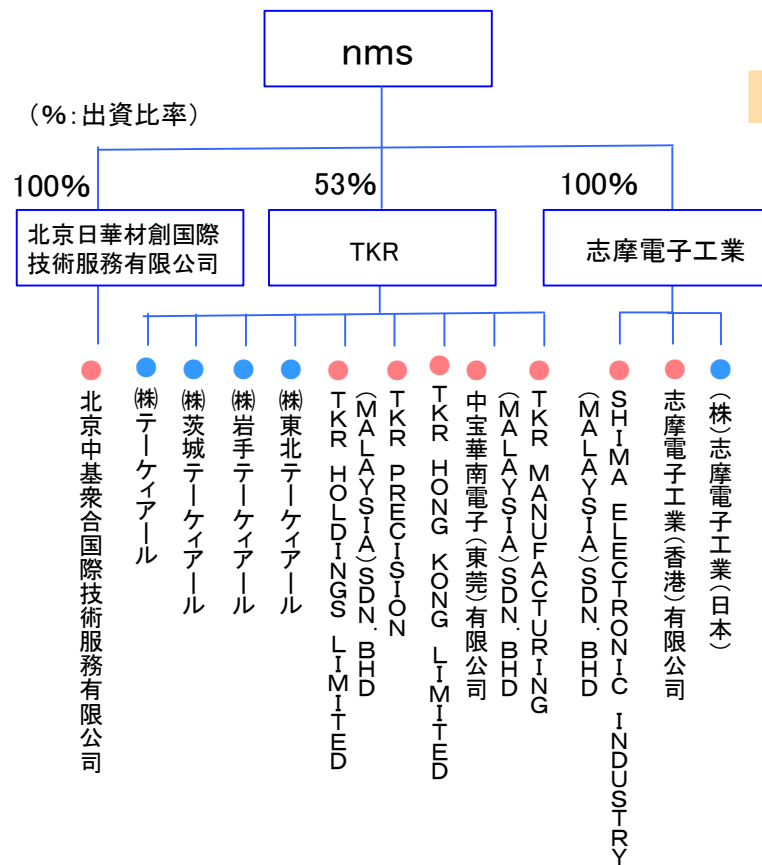


# 売上高1,000億円を目指した展開

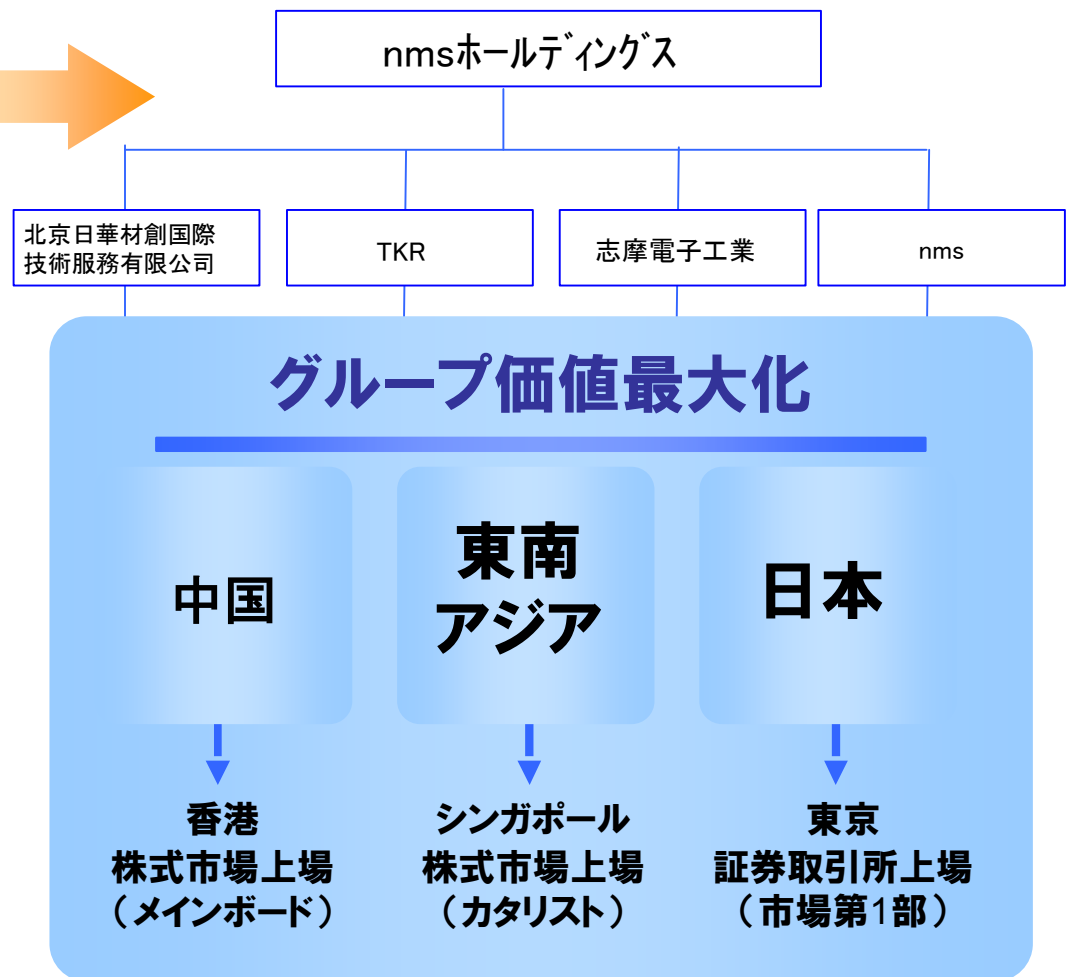


# グループ体制: グループ価値最大化に向けた将来構想

## nmsグループ (現在)



## nmsグループの将来構想



# 2012年3月期の成果



# 「製造アウトソーシング アジアNo1」に向け大幅に進展

(株)TKRの子会社化により、海外事業規模を大幅に拡大

	2011/3期	2012/3期
海外売上高比率	35.5%	42.2%
海外生産拠点数	2	5

海外

中国での人材ビジネス事業基盤を着実に拡充

2011年9月 中国華東地区 無錫に中基衆合無錫分公司を設立

2012年1月 中国華南地区 深圳に中基衆合深圳分公司を設立



国内

(株)TKRの子会社化により、サービスラインナップを拡充  
フィールドサービスを開始

# 当社グループのサービス提供領域の拡大

## 国内、海外で 製造におけるトータルサービスを提供できる体制を構築

“モノづくり”と“人材”をあわせたサービスを提供できるのはnmsのみ

×機能無 ○既存 ◎強化・補強   新規追加分野

		開発・設計		資材調達			製造				物流	リペア サービス
		開発 ・ 設計	試作 ・ 評価	購買 管理	金型 製作 ・ 保守	部品製造 ・ 部品加工 (板金プレス、 モールド成形)	基板 実装	デバイス ・ モジュール組立	完成品 組立	検査		
国内	nms+ 志摩	○	○	○	×	×	○	○	○	○		○
	nms+ 志摩+ TKR	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎		◎
海外	nms+ 志摩	×	○	○	×	×	○	×	○	○		○
	nms+ 志摩 TKR	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎		◎

人材ビジネス

# 2013年3月期の戦略



グループ営業機能を強化し、  
事業戦略コンセプト「neoEMS」のグローバル展開を加速



+



+



■ 国内での製造請負・製造派遣事業と修理事業を今まで以上に強化・拡充

■ 中国・ベトナムにおける製造派遣、製造請負事業の拡大

■ グループ各社で展開するEMS事業と当社人材ビジネスのコラボレーションによる「neo EMS」をグローバルに展開

■ グローバルな「neo EMS」企業を  
目指すべく組織体制を整備

営業戦略本部

代表取締役 兼 営業戦略本部長  
小野文明

戦略企画部 グループ戦略の立案

営業開発部 グループ戦略の推進

(海外営業グループ/EMS営業グループ  
戦略営業グループ/営業企画グループ)

# CS

## カスタマーサービス事業

修理事業のビジネスモデルを拡大・発展

「B to B」から「B to C」までビジネス領域を拡大

テックを中心とした  
修理・製造受託事業



テックにおける集中修理からメーカー各社の  
修理現場、フィールドサービスまで  
幅広く対応することで事業規模を拡大

- 集中修理サービス(自社拠点受託・客先構内受託)
- フィールドサービス(出張修理)
- インフォメーションサービス(コール業務)
- 電子基板解析・修理サービス
- 製造受託サービス

全国に広がる  
集中修理拠点、  
フィールドサービス網により  
充実したサービスを  
提供しています





## 国内事業のミッション

国内事業

*Mission*

**海外投資源泉の適正確保**

**サービス品質の向上、競争優位性の確立で収益性の向上を図る**

- **人材ビジネス**

  - 製造請負、派遣事業

IS

  - 技術者派遣事業

GE

- **カスタマーサービス事業**

CS

- **EMS事業**

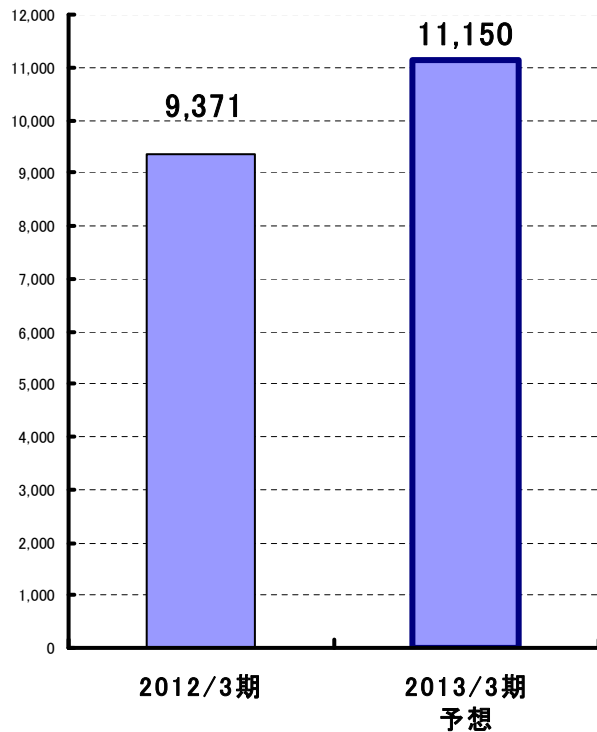
EMS

人材ビジネス 製造請負・派遣事業

IS

## 請負市場シェアの拡大による収益性の確保

売上高グラフ(M)



●2012年問題対応と他社との圧倒的な差別化ポイントであるモノづくり力で請負案件の獲得

「製造業界グローバル社会に対応する課題と対策セミナー」開催  
(4/19東京、4/20大阪)

国内請負需要の獲得 + 海外アウトソーシングサービス提案を実施

●ターゲット業種への営業強化により売上増

- 電池、発電関連のエネルギー分野
- 車体・車載部品分野の拡大
- 物流分野 倉庫統括管理受託案件の獲得

●収益性の向上



人材ビジネス 製造請負・派遣事業



### さらなるモノづくり力強化、営業機能強化の組織体制を構築

従来:各拠点が請負現場のSQDCM、既存顧客および新規営業活動等を全て実施

新組織体制：人的リソースの最適配分を実施

【現場密着型】  
請負現場の  
モノづくり力強化の体制

請負に必要なSQDCMの  
S(品質)のさらなる向上を図る

新設

プロダクトマネジメントグループ  
(PMG)  
在籍数100名以上  
売上高30M以上/月の  
大規模事業所を担当

- 顧客満足度向上
- 既存大規模事業所における安定的な業績拡大

【顧客探索型】  
営業機能強化の体制

顧客開拓に注力できる  
組織体制を構築

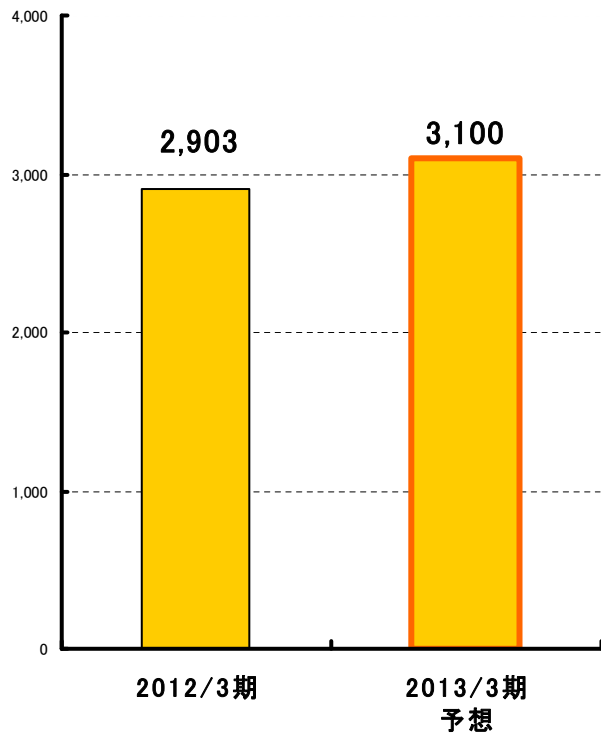
各支店は  
新規顧客開拓  
既存顧客営業に注力  
\* 営業戦略本部とも連携

- 新規案件受注による事業規模の拡大

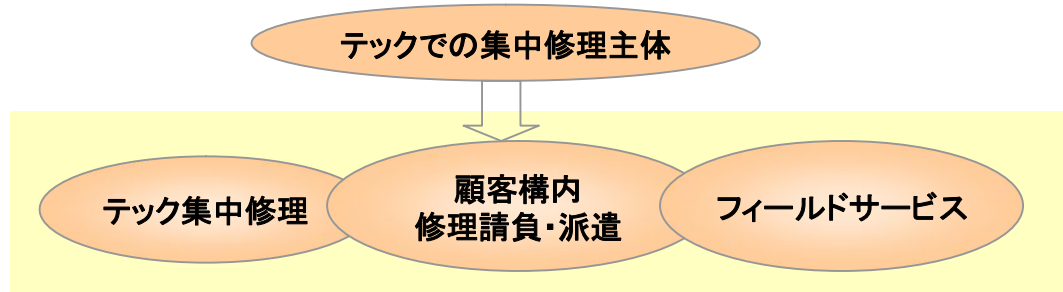
カスタマーサービス事業

デジタル製品修理事業の拡充

売上高グラフ(M)



- 修理形態を拡大し、+アルファのサービスを提案することによる新規開拓



- フィールドサービスネットワークの構築



フィールドサービスネットワーク構築  
28期 関東・北陸・中四国

- CS事業専門Webサイトの構築

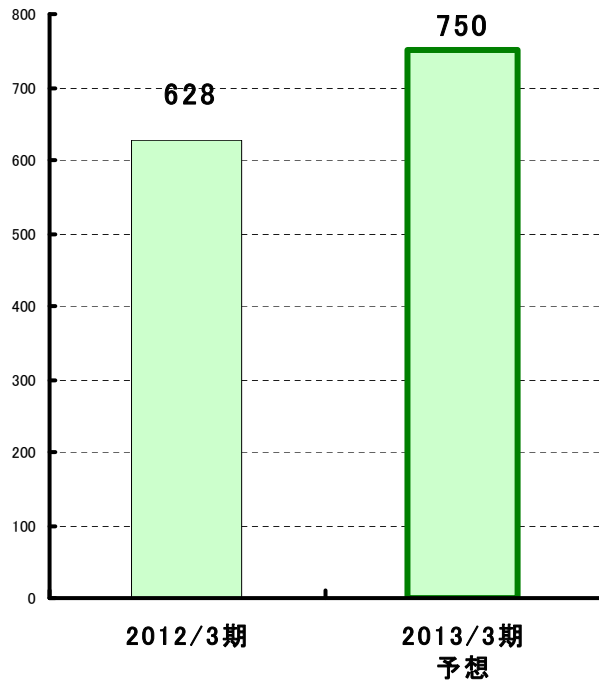
提供サービス内容の認知度を  
高め営業機会の増大を図る

- 家電量販店からの受注予定



## 中国人技術者派遣事業の再構築、TKRとの協業等により事業拡大

売上高グラフ(M)



●TKRとの協業による案件獲得

TKR・・・ハード面での設計開発  
nms・・・ソフト面での設計開発

↓  
グループによる営業機会の増加

→ さらなる提案(製造、量産)に繋げられる

●中国人技術者の確保

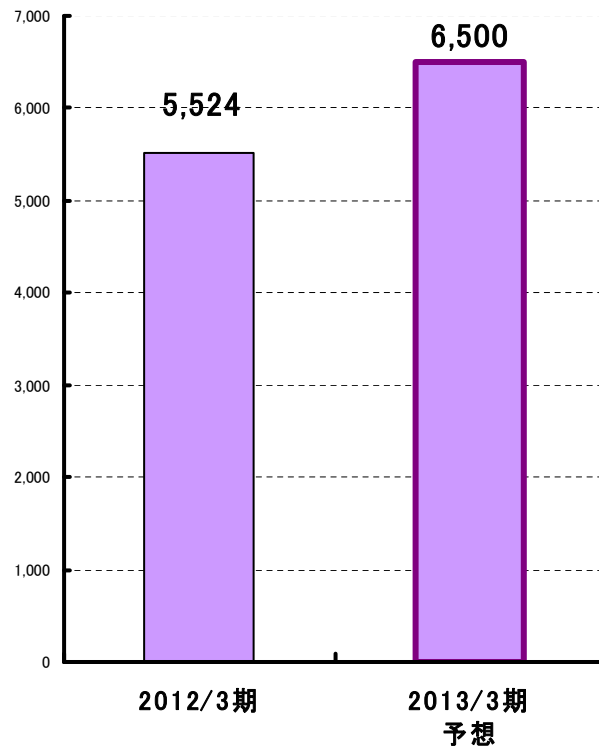
中国の大学と連携しnmsコースを再開  
中国人技術者採用ネットワークの再構築

●中国(中基衆合)と連携し、中国国内での技術者派遣開始  
支援→国内での派遣案件にも繋げる

メーカー各社の設計開発機能の中国移転に伴い需要増

## 志摩電子工業、TKRとの経営統合により製造サービス領域を拡大

売上高グラフ(M)



### 販売と開発を強化し、拡大戦略へ転換

- TKR+志摩+nmsのシナジーにより安定した事業構造の構築
- 自動車関連産業、美容機器産業、遊戯機器産業への参入

～国内生産拠点～

TKR4拠点、志摩1拠点



## 海外事業のミッション

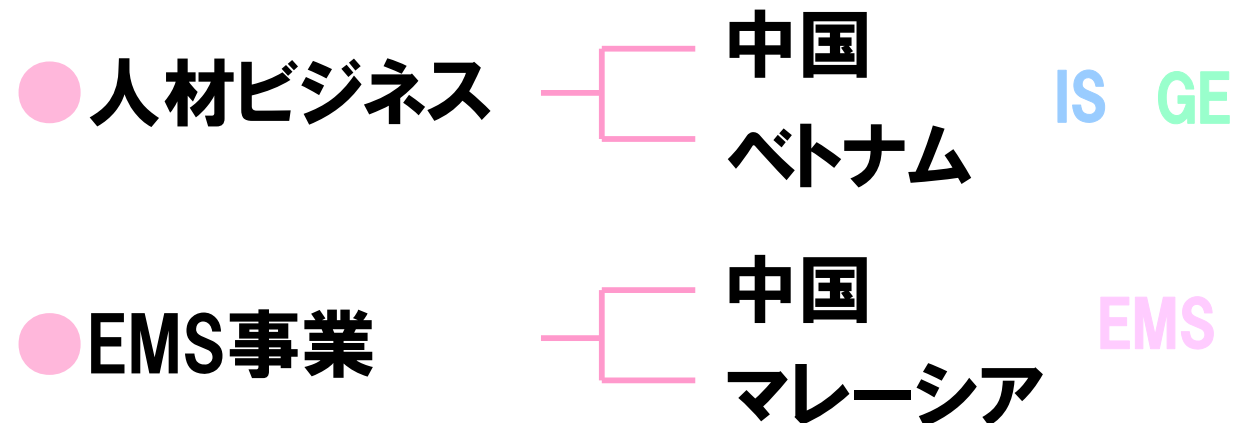
海外事業

*Mission*

**海外事業規模の拡大、海外インフラの構築**

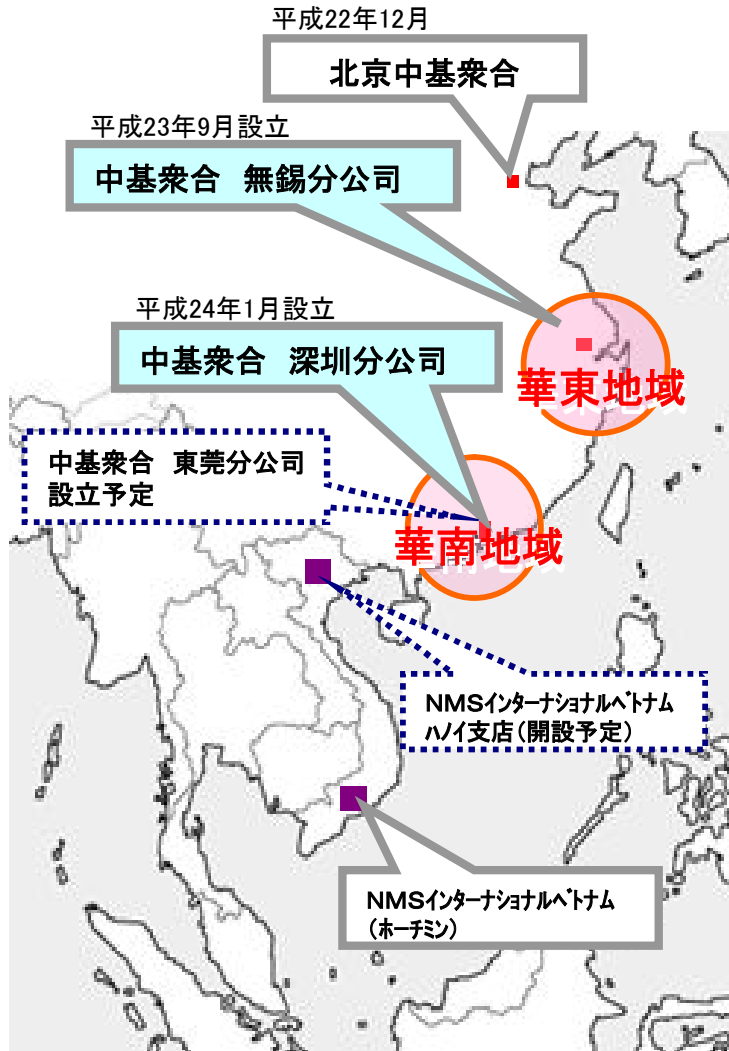
**海外生産売上高比率50%超※の達成に向けた展開**

※2014年3月期までの目標値



# 海外

## 海外事業 – 人材ビジネス



### ～2013年3月期の戦略～

2012年3月期に整備した事業基盤で  
実績を積み上げる



中国



経営トップ営業の実施



マネジメント体制の強化

- 無錫 5社と取引実施(2012年3月期)
- 深圳 志摩深圳工場に派遣実施(2012年3月期)
- 東莞 中基衆合 東莞分公司設立予定



ベトナム

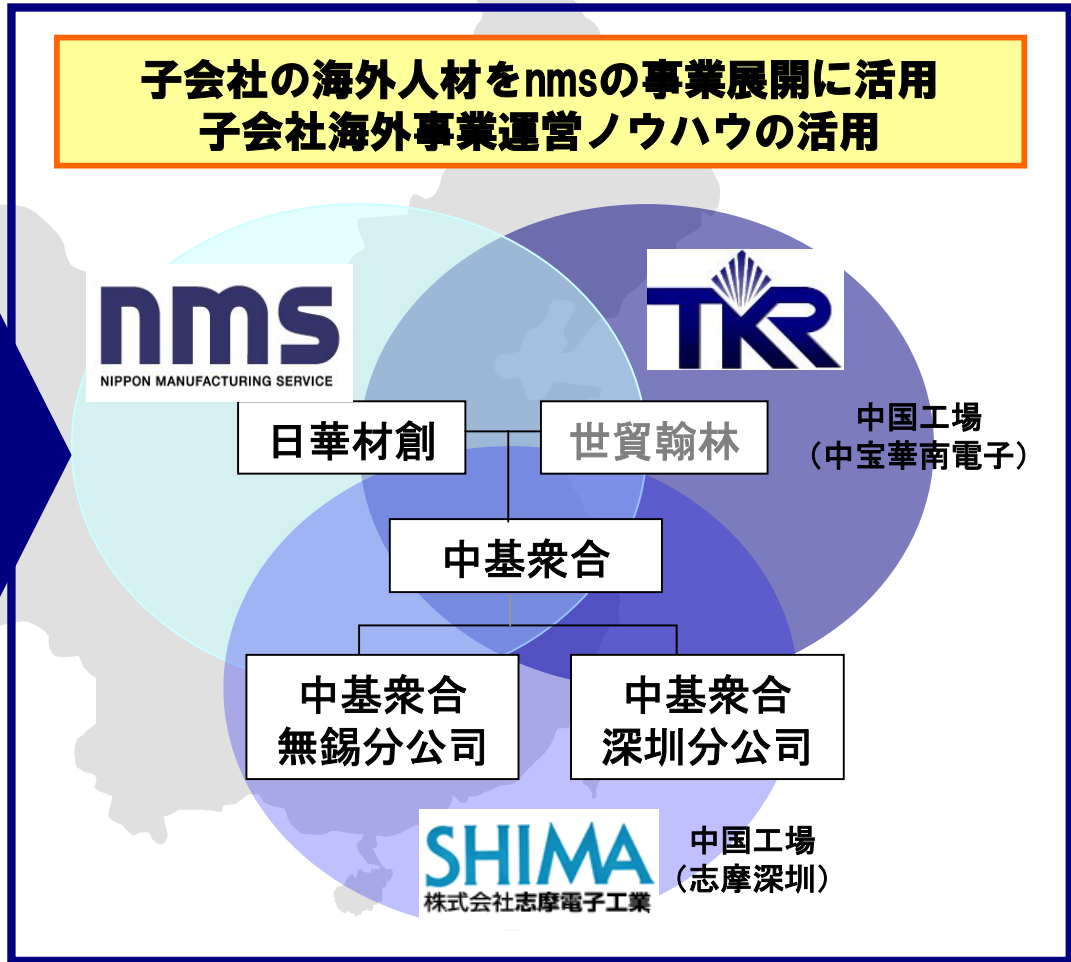
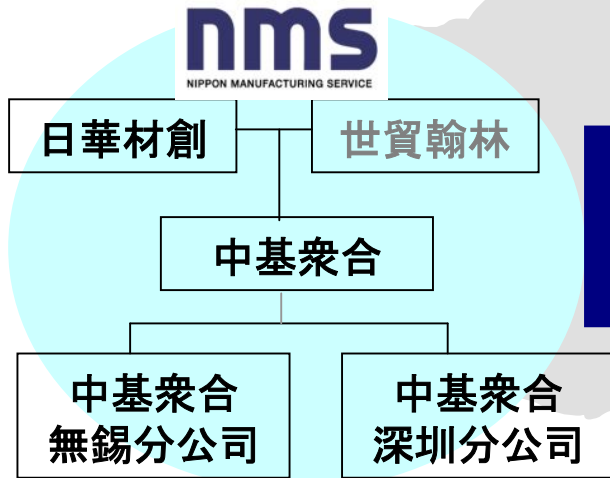
- ハノイ支店開設へ



グループのリソースを活用し  
マネジメント体制を強化

子会社の海外人材をnmsの事業展開に活用  
子会社海外事業運営ノウハウの活用

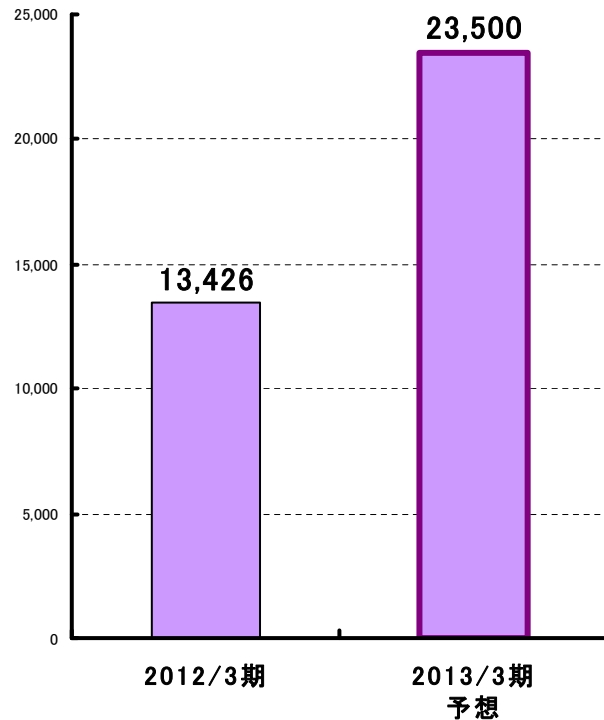
nms中心の体制から



EMS事業

nmsの協業体制を確立し、事業規模を拡大

売上高グラフ(M)

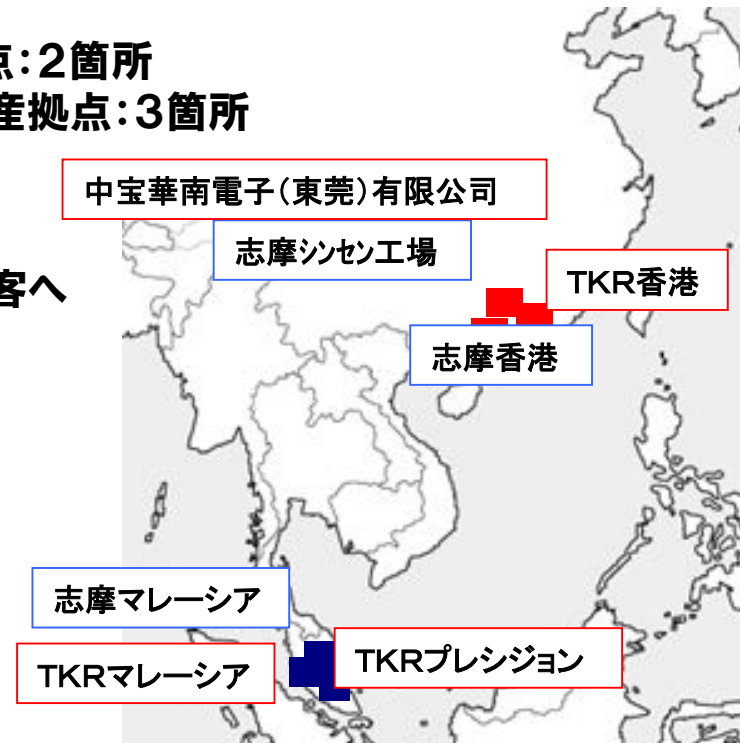


グループ全体のリソースを活用

中国の生産拠点: 2箇所  
マレーシアの生産拠点: 3箇所



中国のnmsの顧客への営業を強化し、案件を獲得



# 当社のビジョン 「neo EMS」

設計から製品組立に至る  
**モノづくり**

+

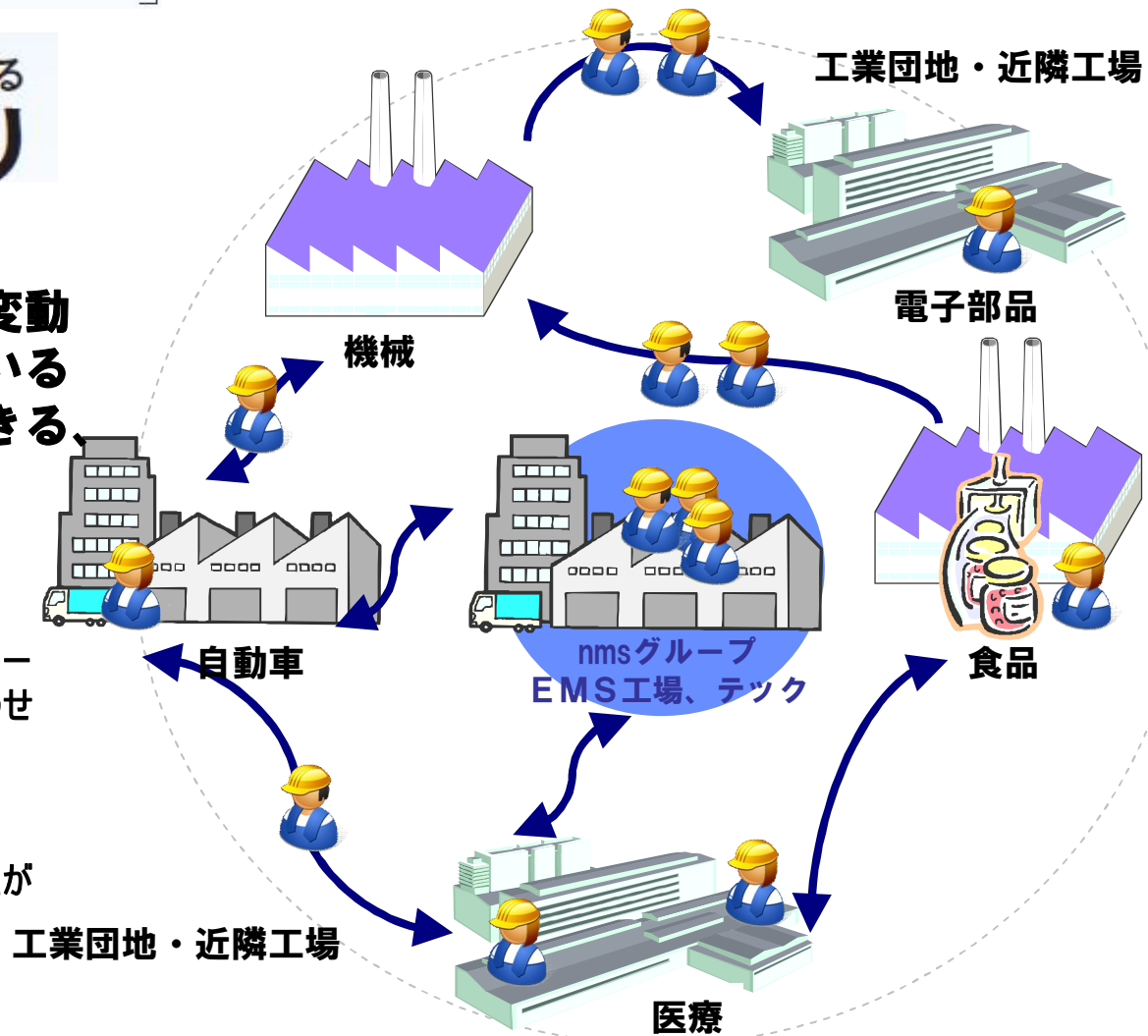
人材ビジネスの持つ  
**人材提供の機動性**

日本のメーカーが求める  
▶ **モノづくり**

**製造現場で必ず発生する生産変動にあわせてメーカーが求めているモノづくり力と人材を提案できるそれが「neo EMS」です。**

当社グループの工場を中心に近隣のメーカー各社間でモノづくり人材を生産変動に合わせて活用する人材のSCMを構築、

人材をメーカー各社で活用することで、雇用の存続が可能となり人材の付加価値が向上し、事業規模の拡大につながります



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