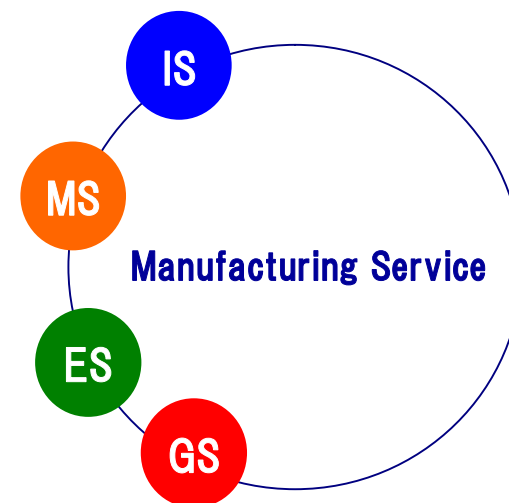


平成21年3月期
決算説明資料



平成21年5月15日

日本マニュファクチャリングサービス株式会社

JASDAQ 2162

nms
NIPPON MANUFACTURING SERVICE



◇平成21年3月期 業績ハイライト

業績ハイライト(P/L)	P 4
業績について	P 5
事業別業績ハイライト	P 6
業績ハイライト(B/S)	P 10
業績ハイライト(C/F)	P 11
業績推移・事業別売上構成	P 12

◇事業環境と当社の戦略

事業環境	P 24
当社における製造派遣契約メーカーの動向	P 28
メーカーの業者選定基準	P 29
経営戦略	
1.請負化の推進による事業規模の拡大	P 31
2.自社工場(テック)を活用した収益性の高いビジネスの展開	P 37
3.製造業のグローバルパートナーを目指した展開	P 41

◇平成22年3月期 通期業績予想

通期業績予想	P 14
業績見通しのポイント	P 15
業績見通しの概要	P 16
事業別業績見通し	P 17
事業再編構築後の収益構造	P 21
株主還元について	P 22



平成21年3月期 業績ハイライト

売上高：14,822百万円、経常利益：174百万円

(単位：百万円)

項目/決算別	第4四半期				第4四半期(累計)				参考 第3四半期累計
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	
売上高	4,328	2,575	▲1,753	59.5%	16,963	14,822	▲2,141	87.4%	12,247
売上総利益	805	467	▲338	58.0%	2,862	2,456	▲406	85.8%	1,989
(売上総利益率)	18.6%	18.1%	▲0.5%	-	16.9%	16.6%	▲0.3%	-	16.2%
販売管理費	589	391	▲198	66.4%	2,286	2,272	▲14	99.4%	1,881
(販売管理费率)	13.6%	15.2%	1.6%	-	13.5%	15.3%	1.9%	-	15.4%
営業利益	216	76	▲140	35.2%	576	184	▲392	31.9%	108
(営業利益率)	5.0%	3.0%	▲2.0%	-	3.4%	1.2%	▲2.2%	-	0.9%
経常利益	213	76	▲137	35.7%	542	174	▲368	32.1%	98
(経常利益率)	4.9%	3.0%	▲2.0%	-	3.2%	1.2%	▲2.0%	-	0.8%
当期純利益	120	▲130	▲250	-	302	▲152	▲454	-	▲22
(当期純利益率)	2.8%	▲5.0%	▲7.8%	-	1.8%	▲1.0%	▲2.8%	-	0.2%
現場社員数	4,743	3,098	▲1,645	65.3%	4,743	3,098	▲1,645	65.3%	4,464

■ 売上高14,822百万円:前期比87.4% (▲2,141 百万円)

- 第3四半期半ば(2008年11月)以降、急激に売上ダウン 第3四半期末時点では前期比96.9%(▲388百万円)
- 中核のIS事業がクライアントメーカーの生産調整により前期比81.9%(▲2,456百万円)と落ち込み大きい
- MS事業は、第4四半期においては減収となるが、年度を通じては前期比116.4%(+320百万円)と増収を達成
- 事業別の詳細は、後述のスライドのとおり

■ 売上総利益2,456百万円:前期比85.8% (▲406 百万円)

- 売上ダウン▲2,141百万円と売上総利益率悪化▲0.3ポイントにより売上総利益は減収
- 中核のIS事業が大幅な売上ダウンにより前期比77.6%(▲456百万円)と大幅減益
- IS事業以外(ES、MS、GS)は、概ね前期並以上の売上総利益を確保

■ 販管費2,272百万円:前期比99.4% (▲14 百万円)

- 第4四半期において前期比66.4%(▲198百万円)の販管費抑制するも年度を通じてはほぼ前期並みとなる
- 第4四半期にて人件費圧縮策を実施するも、年度を通じては、期初より進めてきた知名度アップに向けた広告宣伝費(+15百万円)、作業着リニューアル(+16百万円)、J-SOXにかかる各種費用(+15百万円)が増加

■ 営業利益184百万円:前期比31.9% (▲392 百万円)

■ 経常利益174百万円:前期比32.1% (▲368 百万円)

■ 当期純利益▲152百万円:前期比▲454 百万円

- 急激な生産調整にかかる休業補償、解雇、有給買上げ等、雇用調整にともなう特別損失が198百万円発生し、加えて保守的見地から税効果会計を行い、繰延税金資産118百万円を取崩したことで最終赤字に至った

IS事業

(単位：百万円/%)

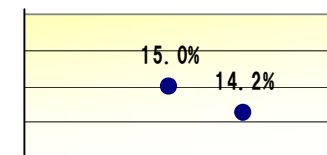
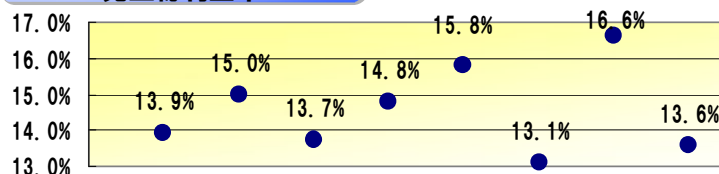
決算期 項目	第4四半期				第4四半期 (累計)				参考 第3四半期累計
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	
売上高	3,416	1,789	▲ 1,627	52.4%	13,553	11,097	▲ 2,456	81.9%	9,308
(構成比)	78.9%	69.5%	▲ 9.4%	-	79.9%	74.9%	▲ 5.0%	-	76.0%
売上総利益	566	243	▲ 323	42.9%	2,036	1,580	▲ 456	77.6%	1,337
(売上総利益率)	16.6%	13.6%	▲ 3.0%	-	15.0%	14.2%	▲ 0.8%	-	14.4%
現場社員数(人)	3,968	2,358	▲ 1,610	59.4%	3,968	2,358	▲ 1,610	59.4%	3,579

売上高11,097百万円、売上総利益1,580百万円

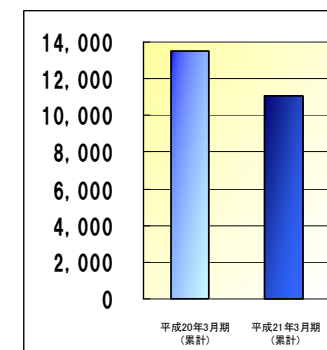
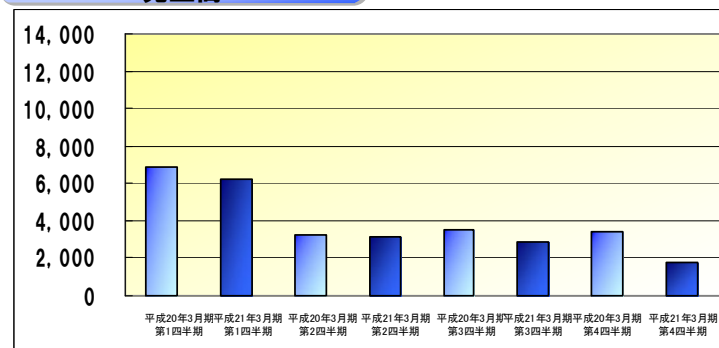
～メーカーの急激な減産により業績悪化～

- ・現場社員数は、期末ベースで前年同期比▲1,610名(3,968名→2,358名)と大幅ダウン。特に第4四半期においては、前期が▲75名(4,043名→3,968名)であるのに対して当期は▲1,221名(3,579名→2,358名)と大幅に減員となった。
- ・第4四半期においては、メーカー各社の急激な生産調整により、売上高が急低下し、前年同期比▲1,627百万円(前期比52.4%)となる。
- ・メーカーにとっての重要課題である「2009年問題」は、メーカー各社が急激な生産調整にプライオリティーを置いたことから、一時休戦状態となった。
- ・メーカーからの派遣契約打ち切り等の減産要請は、当社に多大な影響を及ぼし、第3四半期以降、社員の有給休暇消化、休業補償、さらには社員の一部解雇も余儀なくされた。(当該費用は、特別損失として処理し、合計198百万円に至った)

売上総利益率



売上高



MS事業

(単位：百万円/%)

決算期 項目	第4四半期				第4四半期（累計）				参考 第3四半期累計
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	
売上高	534	466	▲ 68	87.3%	1,956	2,276	320	116.4%	1,810
（構成比）	12.3%	18.1%	5.8%	-	11.5%	15.4%	3.9%	-	14.8%
売上総利益	146	100	▲ 46	68.5%	504	534	30	106.0%	434
（売上総利益率）	27.3%	21.5%	▲5.8%	-	25.8%	23.5%	▲2.3%	-	24.0%
現場社員数（人）	526	526	0	100.0%	526	526	0	100.0%	641

売上高2,276百万円、売上総利益534百万円

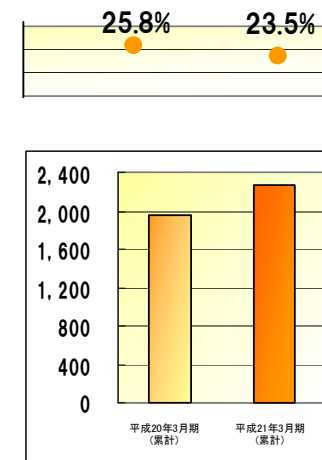
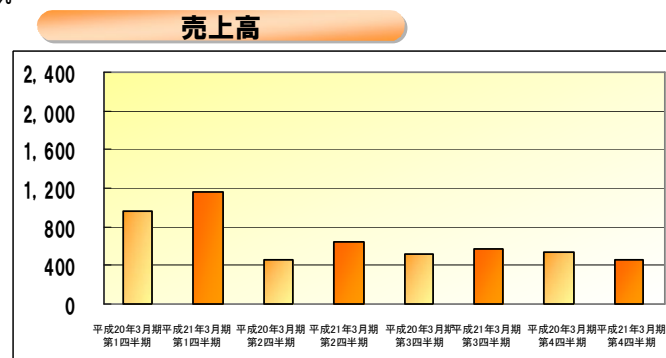
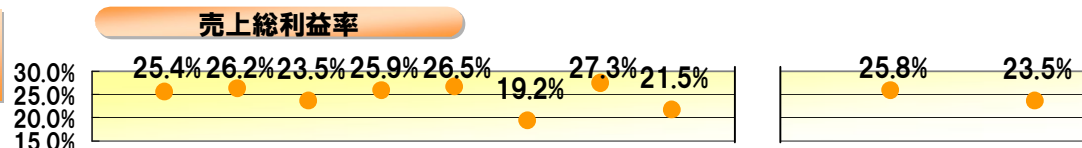
～修理業務の堅調さにより増収増益を達成～

・現場社員数は、期末ベースで前年同期比±0名(526名→526名)となるが、第4四半期においては、前期が+27名(499名→526名)であるのに対して当期は▲115名(641名→526名)と大幅な減員となった。

・修理受託業務は、既存の携帯電話修理、家庭用ゲーム機の修理が堅調に推移。特に携帯電話の修理業務は、携帯キャリア会社による携帯電話料金プラン変更の影響等もあり、増収に寄与した。

・製造受託業務は、第3四半期以降はメーカーの生産調整の影響を受け、IS事業同様に大幅な減員、減収を余儀なくされた。

・売上総利益率は、製造受託業務の悪化、利益率の高い修理受託業務の減少等により、前年同期比▲2.3ポイント(25.8%→23.5%)のダウンとなった。



ES事業

決算期 項目	第4四半期				第4四半期（累計）			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	173	159	▲ 14	91.9%	649	678	29	104.5%
（構成比）	4.0%	6.2%	2.2%	-	3.8%	4.6%	0.8%	-
売上総利益	38	55	17	144.7%	110	131	21	119.1%
（売上総利益率）	22.0%	34.6%	12.6%	-	16.9%	19.3%	2.4%	-
現場社員数（人）	116	101	▲ 15	87.1%	116	101	▲ 15	87.1%

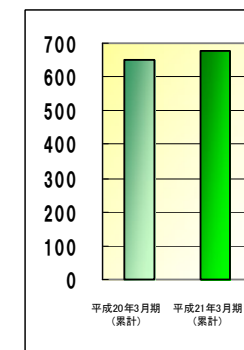
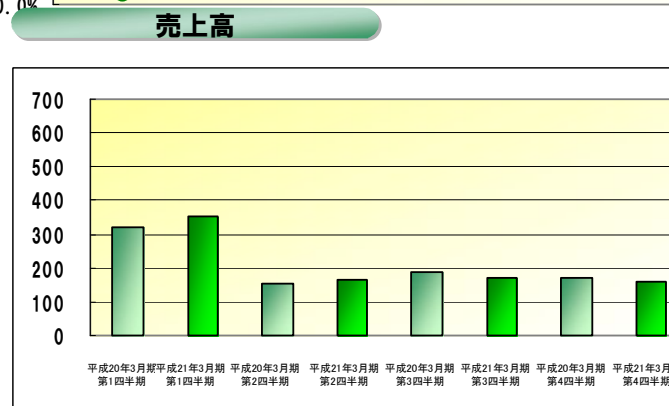
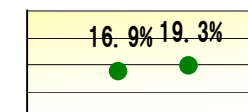
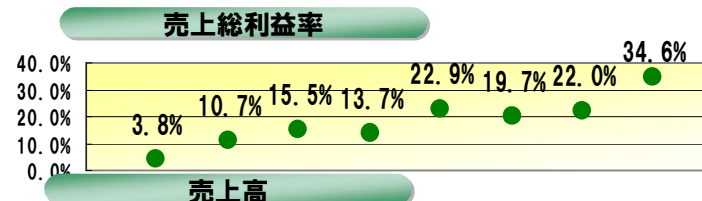
（単位：百万円/%）

参考
第3四半期累計
519
4.2%
76
14.6%
115

売上高678百万円、売上総利益131百万円

～第4四半期減収となるも年度では微増収～

- ・現場社員数は、期末ベースで前年同期比▲15名(116名→101名)とダウン。特に第4四半期においては、前期が▲5名(121名→116名)であるのに対して当期は▲14名(115名→101名)と減員幅が広がった。
- ・売上高は、第4四半期において減収に転じるものの、期初より派遣待機ロスの軽減、売上単価の高い顧客案件の獲得等が寄与して前年同期比+29百万円(649百万円→678百万円、4.5%増収)となった。
- ・売上総利益率は、個々の案件ベースでは環境関連製品の受託設計業務等、一部に採算性の悪いプロジェクトも発生したが、年度を通じて待機ロス管理の精度向上により、売上総利益率が2.4ポイント(16.9%→19.3%)改善し、微増収ながらも売上総利益も前年同期比+19.1%(+21百万円)の増益となった。



GS事業

(単位：百万円/%)

決算期 項目	第4四半期				第4四半期（累計）			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	205	161	▲ 44	78.5%	805	771	▲ 34	95.8%
（構成比）	4.7%	6.3%	1.6%	-	4.7%	5.2%	0.5%	-
売上総利益	55	68	13	123.6%	212	211	▲ 1	99.5%
（売上総利益率）	26.8%	42.2%	15.4%	-	26.3%	27.4%	1.1%	-
現場社員数（人）	133	113	▲ 20	85.0%	133	113	▲ 20	85.0%

参考
第3四半期累計
610
5.0%
143
23.4%
129

売上高771百万円、売上総利益211百万円

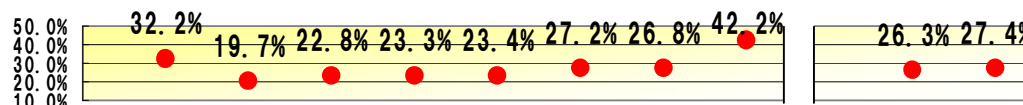
～技術者派遣ニーズ減により減収微減益～

・現場社員数は、期末ベースで前年同期比▲20名(133名→113名)とダウン。特に第4四半期においては、前期が+1名(132名→133名)であるのに対して当期は▲16名(129名→113名)と減員になった。

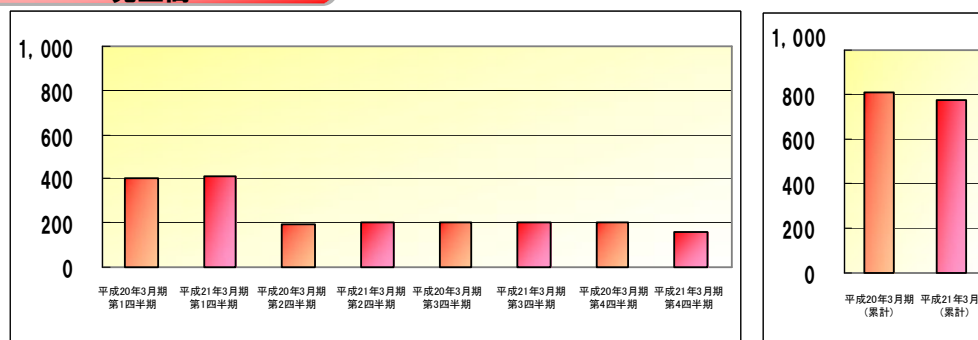
・メーカーからの技術者派遣受入ニーズは、生産調整の進捗とともに低下し始めたことから、8月に中国現地法人に入社した中国人新卒者(nms内定者)73名のうち、11名を採用するに留め、残り62名の内定を取消し、採算性悪化の最小化を目指した。これにより、例年発生する入国後のイニシャルコスト、待機コストの発生が抑制され、第4四半期の売上総利益は15.4ポイントの利益率改善となり、大幅な減収の中でも前期比+13百万円と増益となった。

・ベトナム人技術者に加え、タイ人技術者の派遣を開始した。

売上総利益率



売上高



前期末比 総資産▲1,386百万円、純資産▲183百万円

(単位：百万円)

項目／決算期	平成20年3月期	平成21年3月期		
	第4四半期末	第4四半期末	増減	前期末比
資産合計	4,218	2,832	▲ 1,386	67.1%
流動資産	3,917	2,556	▲ 1,361	65.3%
固定資産	301	276	▲ 25	91.7%
負債	2,965	1,762	▲ 1,203	59.4%
流動負債	2,965	1,762	▲ 1,203	59.4%
固定負債	-	-	-	-
純資産	1,253	1,070	▲ 183	85.4%
資本金	501	501	0	100.0%
資本剰余金	216	216	0	100.0%
利益剰余金	536	383	▲ 153	71.5%
その他	0	▲ 30	-	-
負債・純資産合計	4,218	2,832	▲ 1,386	67.1%

■流動資産：前期末比▲1,361百万円

・第4四半期の売上減による売掛金▲966百万円(前期末比59.0%)、現預金の圧縮▲457百万円(前期比66.2%)が主因

■固定資産：前期末比▲25百万円

・寮社宅の保証金・敷金の解約▲23百万円

■流動負債：前期末比▲1,203百万円

・未払金、未払費用、未払消費税等の仕入債務▲1,105百万円、短期借入金▲100百万円

■資本金：前期末比±0百万円

・ストックオプションの行使あるも大きな変動なし

■資本剰余金：前期末比+0百万円

・ストックオプションの行使あるも大きな変動なし

■利益剰余金：前期末比▲153百万円

・最終赤字

■その他：前期末比▲30百万円

・自己株式取得30百万円

自己資本比率が8.1ポイント改善 (29.7%→37.8%)

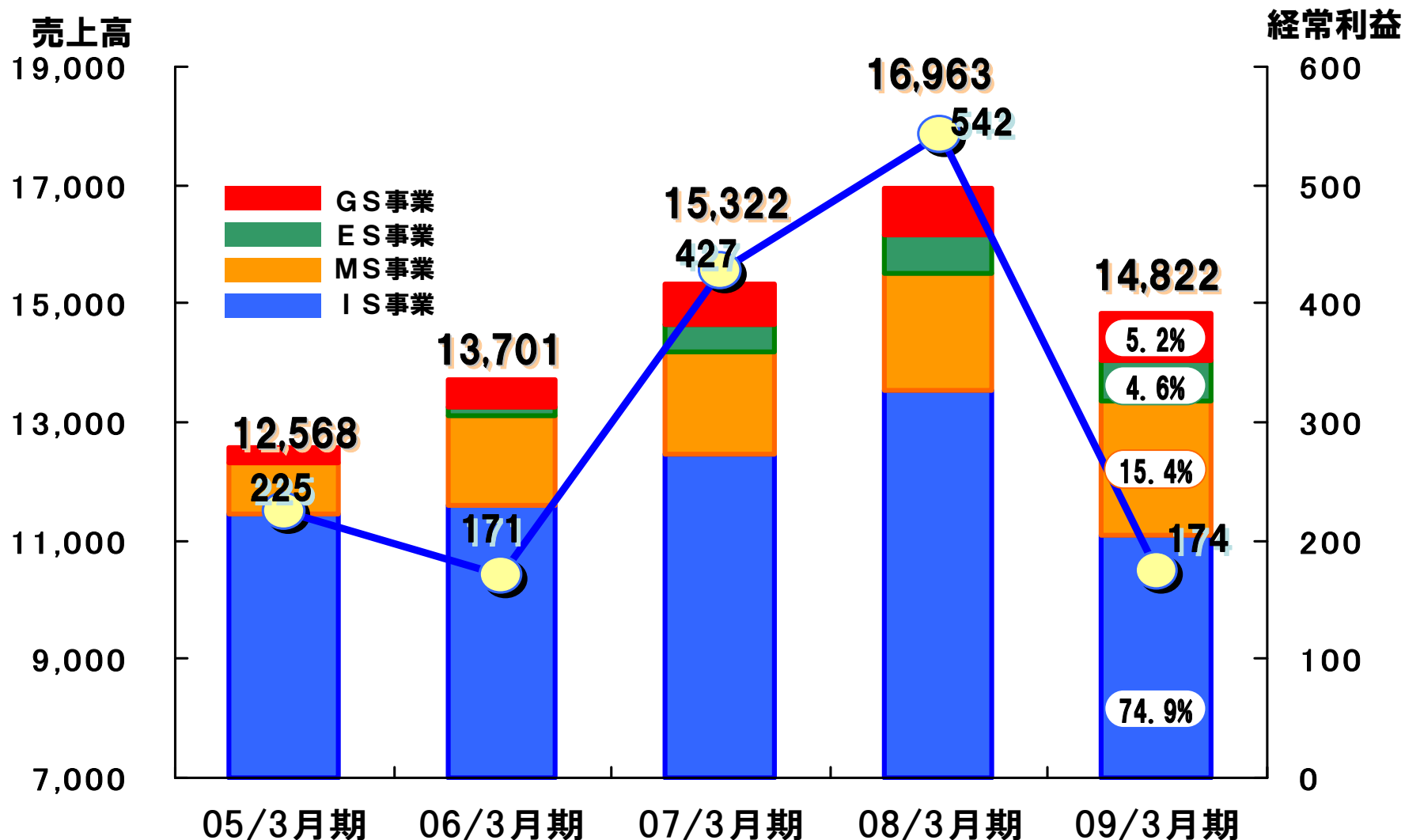
(単位：百万円)

項目/決算期	平成20年3月期	平成21年3月期	増減
	前期	当期	
営業活動による キャッシュ・フロー	80	▲ 302	▲ 382
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 71	▲ 21	50
財務活動による キャッシュ・フロー	19	▲ 132	▲ 151
現金及び現金同等物の 増減額	28	▲ 456	▲ 484
合計	1,350	894	▲ 456

主な指標

項目/決算期	平成20年3月期	平成21年3月期	増減
	前期	当期	
1株あたり純資産 (円)	57,986.49	52,368.15	▲5,618.34
1株あたり純利益 (円)	14,352.31	▲7,143.89	▲21,496.20
自己資本比率 (%)	29.7%	37.8%	8.1%

順調な売上拡大と戦略的事業ポートフォリオの構築





平成22年3月期 通期業績予想

25%減収も営業利益・経常利益の増益、最終損益の黒字転換！

(単位：百万円/%)

項目／決算期	上期累計				下期累計				第4四半期(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	8,406	4,650	▲ 3,756	55.3%	6,416	6,350	▲ 66	99.0%	14,822	11,000	▲ 3,822	74.2%
売上総利益	1,410	725	▲ 685	51.4%	1,046	1,170	124	111.9%	2,456	1,895	▲ 561	77.2%
(売上総利益率)	16.8%	15.6%	▲ 1.2%	-	16.3%	18.4%	2.1%	-	16.6%	17.2%	0.7%	-
販売管理費	1,278	855	▲ 423	66.9%	994	850	▲ 144	85.5%	2,272	1,705	▲ 567	75.0%
(販売管理費率)	15.2%	18.4%	3.2%	-	15.5%	13.4%	▲ 2.1%	-	15.3%	15.5%	0.2%	-
営業利益	132	▲ 130	▲ 262	-	52	320	268	615.4%	184	190	6	103.3%
(営業利益率)	1.6%	▲ 2.8%	▲ 4.4%	-	0.8%	5.0%	4.2%	-	1.2%	1.7%	0.5%	-
経常利益	127	▲ 140	▲ 267	-	47	315	268	670.2%	174	175	1	100.6%
(経常利益率)	1.5%	▲ 3.0%	▲ 4.5%	-	0.7%	5.0%	4.2%	-	1.2%	1.6%	0.4%	-
当期純利益	64	▲ 200	▲ 264	-	▲ 216	300	516	-	▲ 152	100	252	-
(当期純利益率)	0.8%	▲ 4.3%	▲ 5.1%	-	▲ 3.4%	4.7%	8.1%	-	▲ 1.0%	0.9%	1.9%	-

■25%減収の中でも微増益、最終黒字化を達成する！

- ▶前期に比して約25%の減収(前期4Q並)を前提として損益計画を立案:固めの計画!

前期4Q実績

売上高2,575百万円、経常利益76百万円、特別損失150百万円、当期純利益▲130百万円

当期四半期平均

売上高2,750百万円、経常利益44百万円、特別損失14百万円、当期純利益25百万円

販管費抑制等による利益改善+51百万円(詳細は21頁のとおり)

前期4Q経常利益76百万円→除く決算調整▲7百万円→当期四半期平均44百万円(+51百万円)

前期4Q販管費391百万円→除く決算調整474百万円→当期四半期平均426百万円(▲48百万円)

- ▶高利益率のMS事業の事業構成をアップ

前期事業構成

IS:74.9%、ES&GS:9.8%、MS:15.4%

当期事業構成

⇒ IS:71.4%(▲3.5%)、ES&GS:8.9%(▲0.9%)、
MS:19.7%(+4.4%)

■上期赤字も下期には黒字化を達成する！

- ▶4、5月を業績のボトムとし、1Q、2Qに過度な期待を織り込まない損益計画を立案:固めの計画!

当期1Q計画:4、5月の売上をボトム(月商7億、前期第4Q平均月商の20%減)とする

売上高2,130百万円、経常利益▲165百万円、特別損失30百万円、当期純利益▲200百万円

当期2Q計画:最終損益は、7月より黒字転換も2Qトータルでは±0

売上高2,520百万円、経常利益25百万円、特別損失20百万円、当期純利益0百万円

■売上高11,000百万円:前期比74.2%(▲3,822百万円)

- 上期:前期比55.3%(▲3,756百万円)、下期:前期比99.0%(▲66百万円)
- 上期は、主力のIS事業の落ち込み(前期比49.1%、▲3,269)により売上大幅減となるが、下期よりIS事業、MS事業の回復により前期並みの売上を確保
- 事業別の詳細は、後述スライドのとおり

■売上総利益1,895百万円:前期比77.2%(▲561百万円)

- 売上総利益率 上期:15.6%、下期:18.4%
- 売上総利益率は、下期より前々期(平成20年3月期)の下期並み(18.1%)の水準に改善
- 事業別詳細は、後述スライドのとおり

■販管費1,705百万円:前期比75.0%(▲567百万円)

- 販管費削減額のうち、約60%を人件費にて削減▲347百万円
- 事業規模縮小により削減する項目:家賃、旅費交通費、福利厚生費等で▲95百万円
- 経営意思によって削減する項目:広告宣伝費、業務委託料、消耗品費等で▲115百万円

■営業利益190百万円:前期比103.3%(+6百万円)

■経常利益175百万円:前期比100.6%(+1百万円)

■当期純利益100百万円:黒字転換(+252百万円)

- 特別損失の圧縮:急激な雇用悪化に伴う雇用調整支出金が圧縮▲144百万円
- 法人税負担の軽減:繰越欠損金により法人税負担が軽減▲108百万円

IS事業

(単位：百万円)

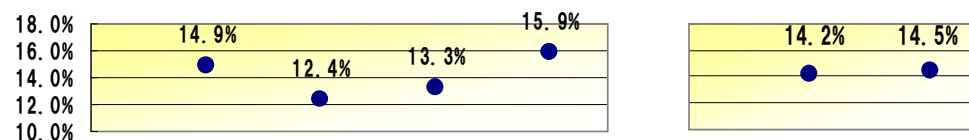
項目/決算期	上期累計				下期累計				通期累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	6,419	3,150	▲3,269	49.1%	4,678	4,700	22	100.5%	11,097	7,850	▲3,247	70.7%
(構成比)	76.4%	67.7%	▲8.6%	-	72.9%	74.0%	1.1%	-	74.9%	71.4%	▲3.5%	-
売上総利益	958	390	▲568	40.7%	622	747	125	120.1%	1,580	1,137	▲443	72.0%
(売上総利益率)	14.9%	12.4%	▲2.5%	-	13.3%	15.9%	2.6%	-	14.2%	14.5%	0.2%	-
現場社員数(人)	3,729	2,600	▲1,129	69.7%	2,358	3,200	842	135.7%	2,358	3,200	842	135.7%

売上高7,850百万円、売上総利益1,137百万円

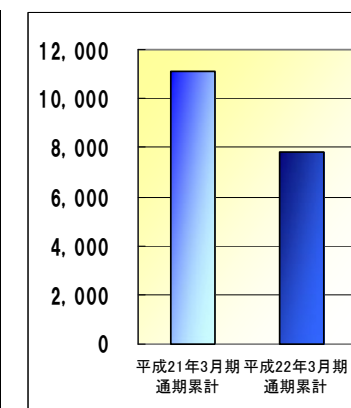
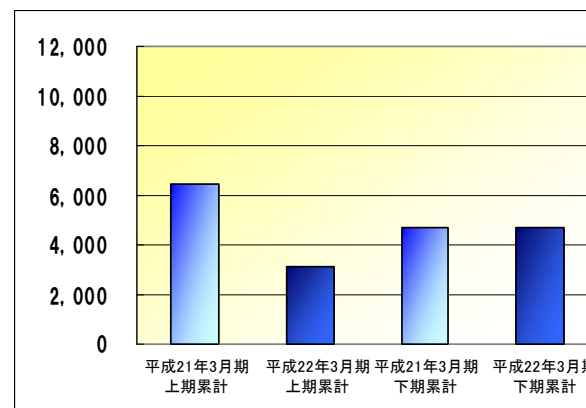
～営業強化による新規受注と請負化推進～

- ・4、5月をボトムとして第2Q以降業績回復し、下期業績では増収増益を計画している
- ・現場社員数は、中間ベースで前期比▲1,129名も期末ベースでは前期比+842名(2,358名→3,200名)
- ・メーカー各社が進めてきた生産調整も4、5月をボトムとして回復の兆しがあり、改めて2009年問題への対応力が雌雄を決する条件となる環境下、当社は同業他社に優位性を持つ請負力を前面に出して増員をはかっていく
- ・本年1月より推進してきた新規顧客への積極的な営業活動により、新規受注案件の取り込みを増やす

売上総利益率



売上高



MS事業

(単位：百万円)

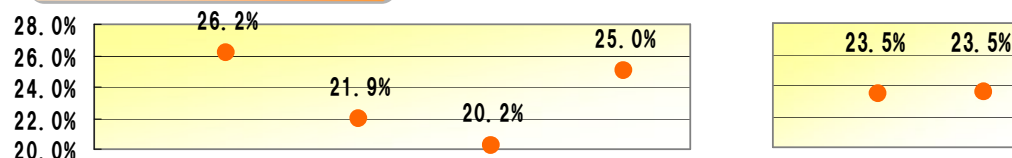
項目／決算期	上期累計				下期累計				通期累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	1,233	1,030	▲203	83.5%	1,043	1,140	97	109.3%	2,276	2,170	▲106	95.3%
(構成比)	14.7%	22.2%	7.5%	-	16.3%	18.0%	1.7%	-	15.4%	19.7%	4.4%	-
売上総利益	323	226	▲97	70.0%	211	285	74	135.1%	534	511	▲23	95.7%
(売上総利益率)	26.2%	21.9%	▲4.3%	-	20.2%	25.0%	4.8%	-	23.5%	23.5%	0.1%	-
現場社員数(人)	634	515	▲119	81.2%	526	525	▲1	99.8%	526	525	▲1	99.8%

売上高2,170百万円、売上総利益511百万円

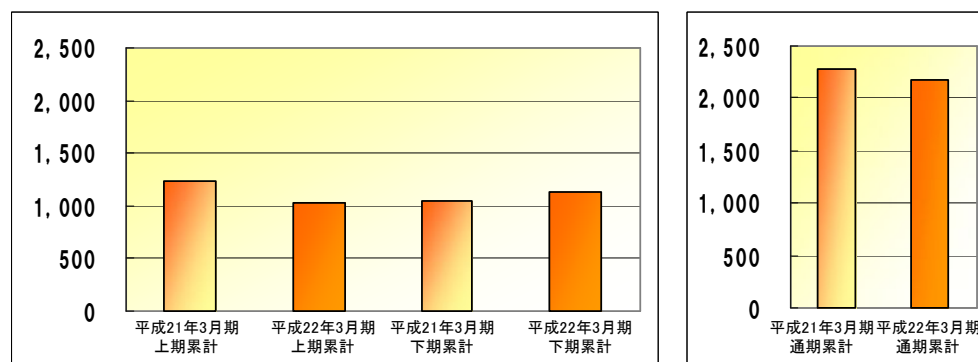
～修理事業の拡充と新規事業の創出～

- ・製造受託部門が4、5月をボトムに生産回復が期待されるも、上期は大幅な減収・減益が見込まれることから、下期挽回でも通期では微減収・微減益にて計画
- ・前期の増収増益に繋がった修理事業を一層拡充すべく、液晶テレビを始めとするデジタル家電製品、パソコン等、修理技術の高い分野でビジネス展開を目指す
- ・ファブレスメーカー、生産設備を有する大手メーカーとの新ビジネスモデルを展開し、売上、利益、雇用の拡大を図っていく
- ・売上総利益率は、上期においては製造受託事業の低迷により前期比▲4.3ポイントとなるが、通期では前期同様の売上総利益率23.5%をキープする

売上総利益率



売上高



ES事業

(単位：百万円)

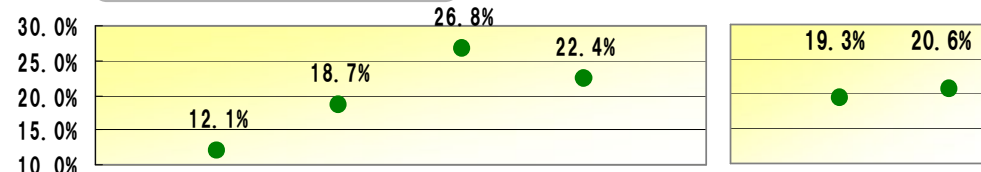
項目/決算期	上期累計				下期累計				通期累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	346	225	▲121	65.0%	332	245	▲87	73.8%	678	470	▲208	69.3%
(構成比)	4.1%	4.8%	0.7%	-	5.2%	3.9%	▲1.3%	-	4.6%	4.3%	▲0.3%	-
売上総利益	42	42	0	100.0%	89	55	▲34	61.8%	131	97	▲34	74.0%
(売上総利益率)	12.1%	18.7%	6.5%	-	26.8%	22.4%	▲4.4%	-	19.3%	20.6%	1.3%	-
現場社員数(人)	117	85	▲32	72.6%	101	90	▲11	89.1%	101	90	▲11	89.1%

売上高470百万円、売上総利益97百万円

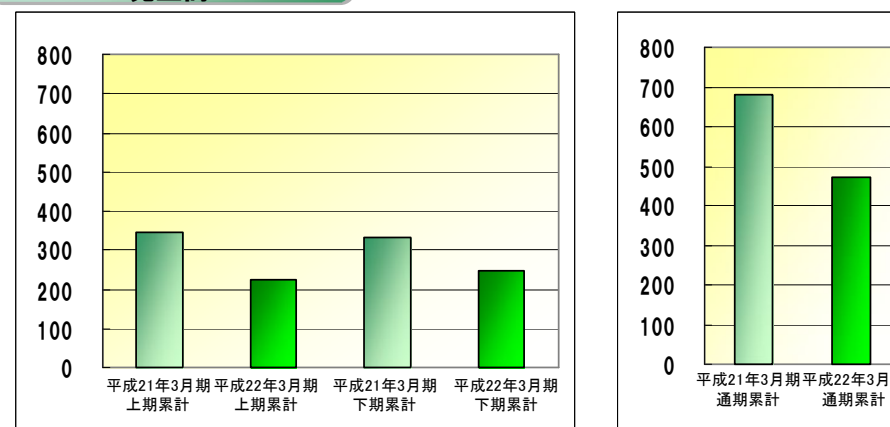
～事業拡大より採算性の改善に注力～

- ・技術者派遣事業も市場環境が厳しい中、試作評価等のニッチ分野をターゲットにしてきた当社も需要確保が難しい状況にあることから、事業のミッションを「拡大」から「採算性改善」にシフト
- ・現場社員数(技術者派遣数)は、期末ベースで前期比▲11名(101名→90名)、▲10.9%とマイナス成長を計画
- ・前年度第3QよりスタートしているGS事業との協調営業によって顧客提案力を高め、販売強化を図っていく
- ・売上総利益率は、前期同様に第1Qでの待機期間の短縮(稼働率改善)を図り、通期ベースで前期比1.3ポイント改善(19.3%→20.6%)を図る

売上総利益率



売上高



GS事業

(単位：百万円)

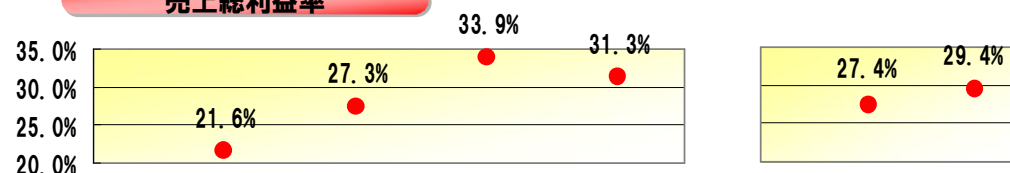
項目/決算期	上期累計				下期累計				通期累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	408	245	▲163	60.0%	363	265	▲98	73.0%	771	510	▲261	66.1%
(構成比)	4.9%	5.3%	0.4%	-	5.7%	4.2%	▲1.5%	-	5.2%	4.6%	▲0.6%	-
売上総利益	88	67	▲21	76.1%	123	83	▲40	67.5%	211	150	▲61	71.1%
(売上総利益率)	21.6%	27.3%	5.8%	-	33.9%	31.3%	▲2.6%	-	27.4%	29.4%	2.0%	-
現場社員数(人)	137	90	▲47	65.7%	113	95	▲18	84.1%	113	95	▲18	84.1%

売上高510百万円、売上総利益150百万円

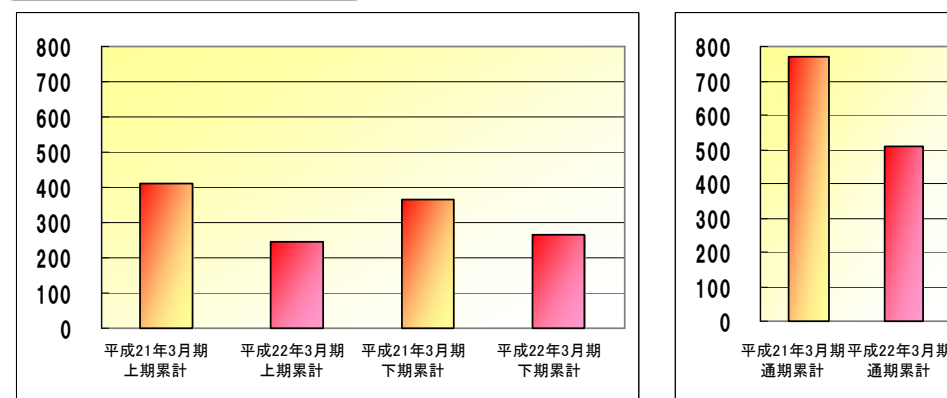
～需要を見据えたオペレーション～

- ・技術者派遣市場の経営環境が厳しい状況下、クライアントニーズを超える人材確保は、経営リスクが高いことから、前期の内定取消の経験を活かし、需要を見据えたオペレーションにより損益改善を図っていく
- ・現場社員数(技術者派遣数)は、期末ベースで前期比▲18名(113名→95名)、▲15.9%とマイナス成長を計画
- ・中国、ベトナム、タイからの技術者供給に留まらず、日本メーカーの海外移転の動きは常にウォッチし、IS事業、MS事業との協調により他のビジネス展開も検討していく
- ・売上拡大より採算性の改善を優先し、売上総利益率においては、通期ベースで前期比2.0ポイント改善(27.4%→29.4%)を図っていく

売上総利益率



売上高



事業再構築前

事業再構築後

2008年3月期
第4四半期

2009年3月期
第4四半期

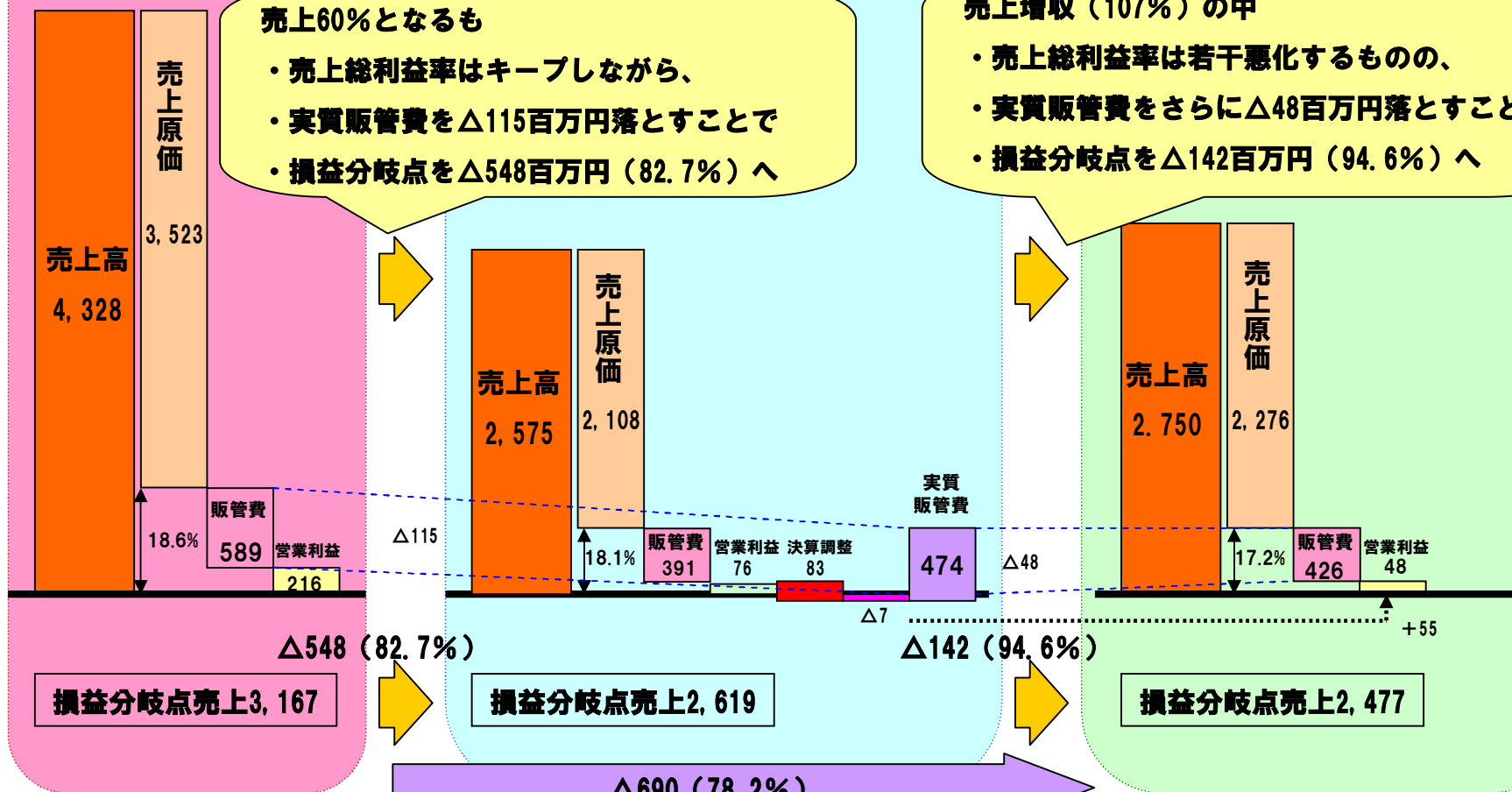
2009年4月～2010年3月
四半期平均

売上60%となるも

- ・売上総利益率はキープしながら、
- ・実質販管費を△115百万円落とすことで
- ・損益分岐点を△548百万円（82.7%）へ

売上増収（107%）の中

- ・売上総利益率は若干悪化するものの、
- ・実質販管費をさらに△48百万円落とすことで
- ・損益分岐点を△142百万円（94.6%）へ



(単位：百万円)

総還元性向（配当＋自社株買い） 20%を目標

平成21年3月期の実績

- 第1回自己株式取得(08年10月1日～10月27日):300株
- 第2回自己株式取得(08年11月13日～11月28日):243株
- 第3回自己株式取得(09年3月1日～4月30日):1,027株
- 合計:1,570株(発行済株式総数に占める割合7.26%)

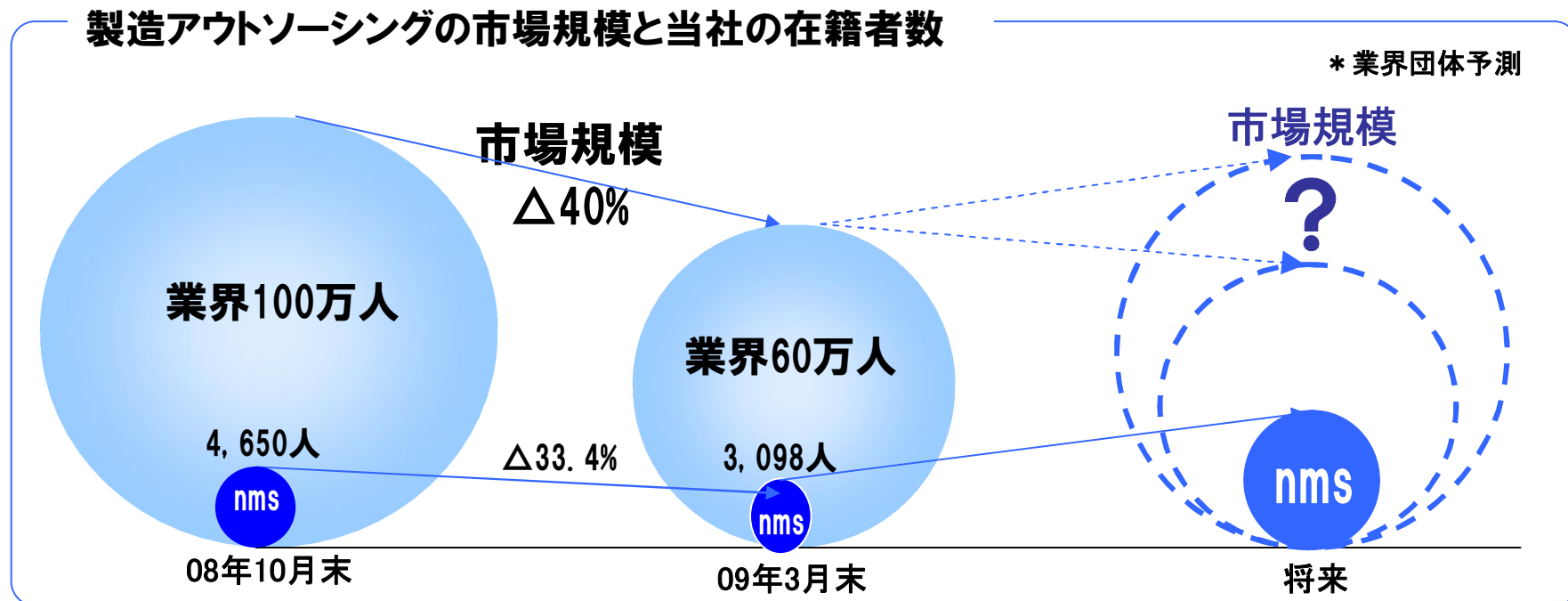




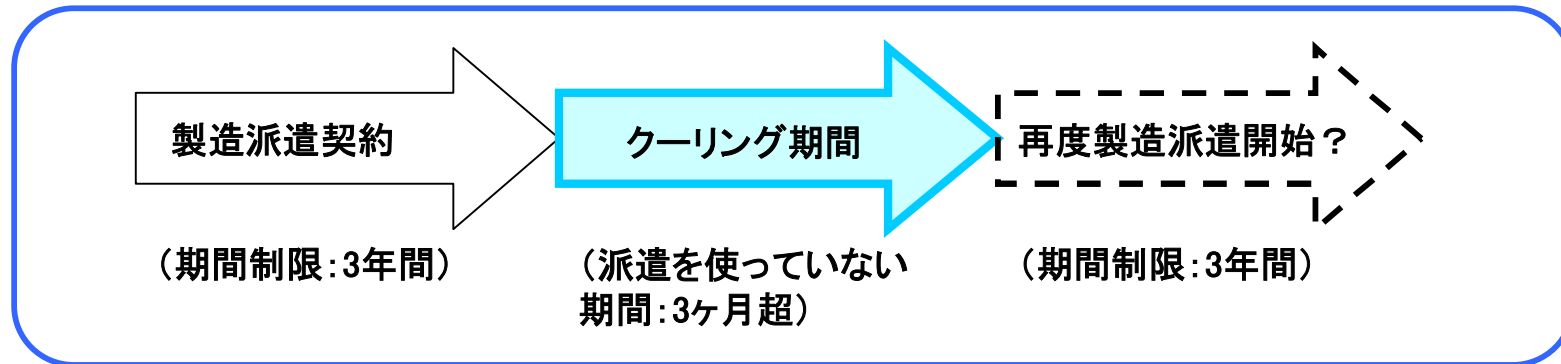
事業環境と当社の戦略

1、市場規模

景気の急速な後退、メーカーの減産により、
製造アウトソーシングの市場規模は前年の6割に縮小
市場規模は大幅に減少しており、
メーカーの期待に応えられる会社のみ事業拡大ができる環境



2. 減産の影響でクーリング期間(3ヶ月超)が自然発生し、2009年問題は解決したのか？



クーリング期間
後の製造派遣
開始について

●08年9月26日厚労省通達「いわゆる2009年問題への対応について」(抜粋)
「単に3ヶ月を超える期間が経過すれば、新たに当該業務に労働者派遣の役務の提供を受けることとすることは、労働者派遣法の趣旨に反するものであること」

クーリング期間
中は直接雇用
にして後ほど
派遣にもどす

●07年名古屋地裁判例
クーリング期間中の直接雇用を「派遣元から派遣先への出向」と認定。派遣元と派遣社員の雇用契約が続いていると判断。
厚労省も再度の派遣社員受入れが予定されているような直接雇用は是正指導。

当社調査結果

●労働局10箇所ヒアリングの結果「統一見解なし」
製造派遣3年間の後、クーリング期間を設け再度派遣を開始する是非については統一見解が得られず。クーリング期間後の同一業務での再派遣は不可能という意見は数件みられた。また意図的な場合は全て是正指導対象となる。
派遣契約途中で減産により途中解約した場合は、クーリング期間後に再度派遣を活用してもよいという意見が数件みられた。

3. 2009年問題(法規制の変化)

	政府動向	行政動向
短期	<ul style="list-style-type: none"> ● 政権交代の動向が影響 ● 派遣法改正 (製造派遣の是非) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2009年問題 抵触日以降の検査強化 ● 急減産による派遣解約・クーリング後再派遣の規制 ● 告示37号に代わる「請負事業」の具体的運用ガイドラインの公表(平成21年3月31日)
中長期	<ul style="list-style-type: none"> ● 請負事業法制化の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ● 請負事業の法制化に伴う臨検規制の強化

メーカー側の選択

製造派遣継続

製造派遣解約 → クーリングオフ期間 →

どちらを選んでも「派遣」である限り、
製造派遣期間の抵触不可避。

派遣期間
の抵触
(2009年
問題)

「請負」可能な
業者の選定

直接雇用

海外移転

4. 現事業環境下でのメーカーの意向

メーカーは増産、減産時のために労務費を変動費化させたい。

しかし製造派遣事業の規制強化の流れは止まらない。

「メーカーのニーズ」と「法律遵守」の両立

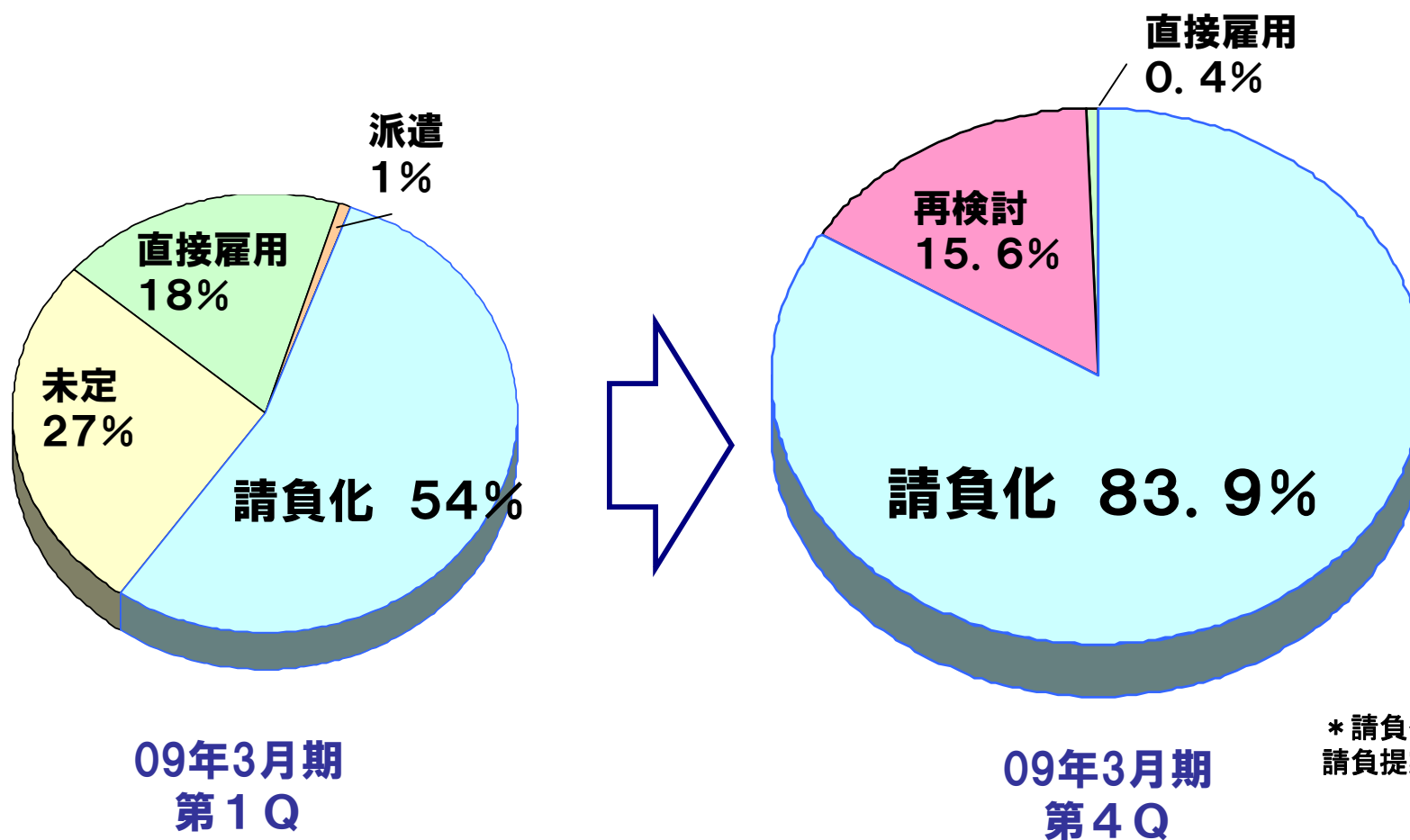


請負化

請負力を持った会社の選定

第1四半期と比べて請負化意向の割合が約3割増加

*当社の売上高比率で表示しております



* 請負化には当社
請負提案案件含む

労働者供給事業

派遣

メーカーの指揮命令に則り業務を遂行

製造業のパートナー

請負

指揮命令の独立
ラインの混在化を回避

労働者

労働集約型のため**単純労働**が多い
→個人の**能力開発**に限界

人材育成が可能(労務管理、品質管理、生産管理等の組織・生産マネジメント能力、請負管理能力といった**高度な技能**が必要)
→製造全体に関する知識必要

メーカー

3年間以下といった**短期**の労働力の活用
労働集約的な作業向き

長期にわたり、お客様の生産活動に柔軟に対応し、**品質改善**、**コストダウン**を実現
→**国際競争力の強化**

期間制限あり
→短期的解決しかない

期間制限なし
→**長期的視野**で生産体制を確保できる

- 1 請負化の推進による事業規模の拡大**
- 2 自社工場(テック)を活用した収益性の高いビジネスの展開**
- 3 製造業のグローバルパートナーを目指した展開**



請負化の推進による事業規模の拡大



日本の製造現場で生まれた
新しいビジネスモデル
日本発世界標準

The UKEOI

The UKEOIとは、

- ・日本のものづくりノウハウを伝承し、
- ・長期的な視点で製造業の生産性と品質の向上を叶え、
- ・現下の経済環境でのコストダウン要請に応え、
- ・2009年問題におけるメーカーの選択肢となり、
- ・日本メーカーのグローバルな海外展開も支え、
- ・ものづくりに携わる有能な人材を育成し、
- ・ボーダーレスなフィールドでメーカーの製造機能を分担する

製造業との戦略的パートナーシップを言う。

The UKEOIを 推進するための nmsの施策

●請負事業規模の拡大

この不況を生き残った請負現場で育成された優秀な人材(ものづくりができる人材)を活用し、V字回復を目指す

●マーケティング調査に基づいた営業強化策

●コーポレート・レピュテーションの向上と顧客連携による人材確保

●海外でも国内と同様の The UKEOI の展開

生産動向調査およびクライアントニーズに基づいた マーケティング営業戦略

1月～3月末

減産状況は2月がボトムと捉え、メーカーを17の産業分野に分け、
「産業別400社生産動向調査」を実施。

4月～

調査結果および営業活動により **有望顧客を40社** に絞り、
重点的に営業活動実施

「産業別400社生産動向調査」を実施。
減産影響の削減幅、産業動向、09年4月以降の生産見通しをヒアリング
*ターゲット企業:国内市場向けメーカー、大規模製造派遣活用企業

調査結果をもとに、
マーケティング営業強化の実践

- 潜在受注可能案件の明確化
- 有望顧客を40社選択

新規募集費を限りなくゼロに抑え、優秀な人材を確保できる好機

コーポレート・レピュテーションの向上

- 福利厚生の実充実
- 社会保険完備
- 寮の会社負担割合
- 有給休暇消化推進 等

→業界の中で“安心して働ける会社”

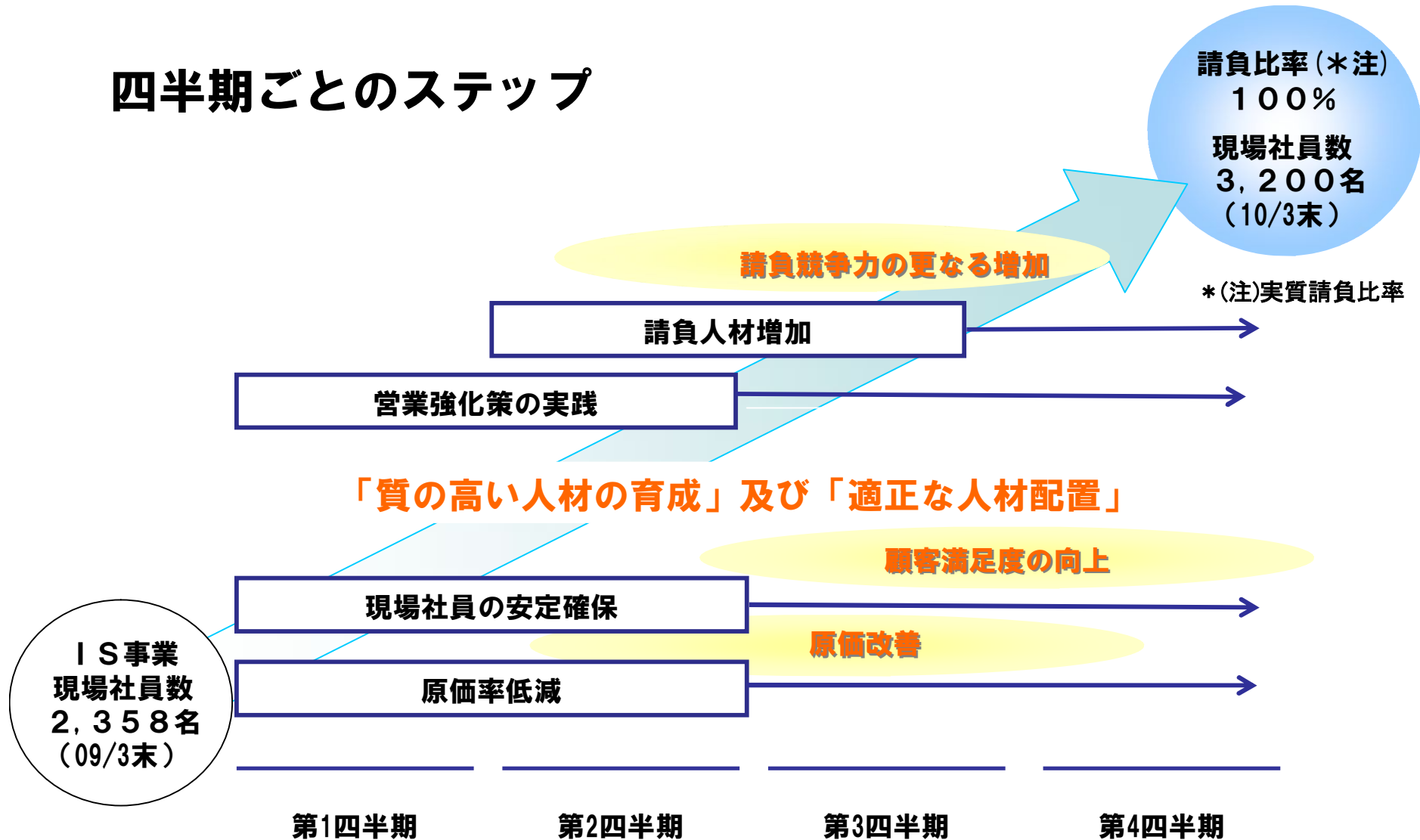
顧客との連携強化による迅速な対応

顧客の生産状況の変化を早期に把握し、迅速に現場社員数を確保

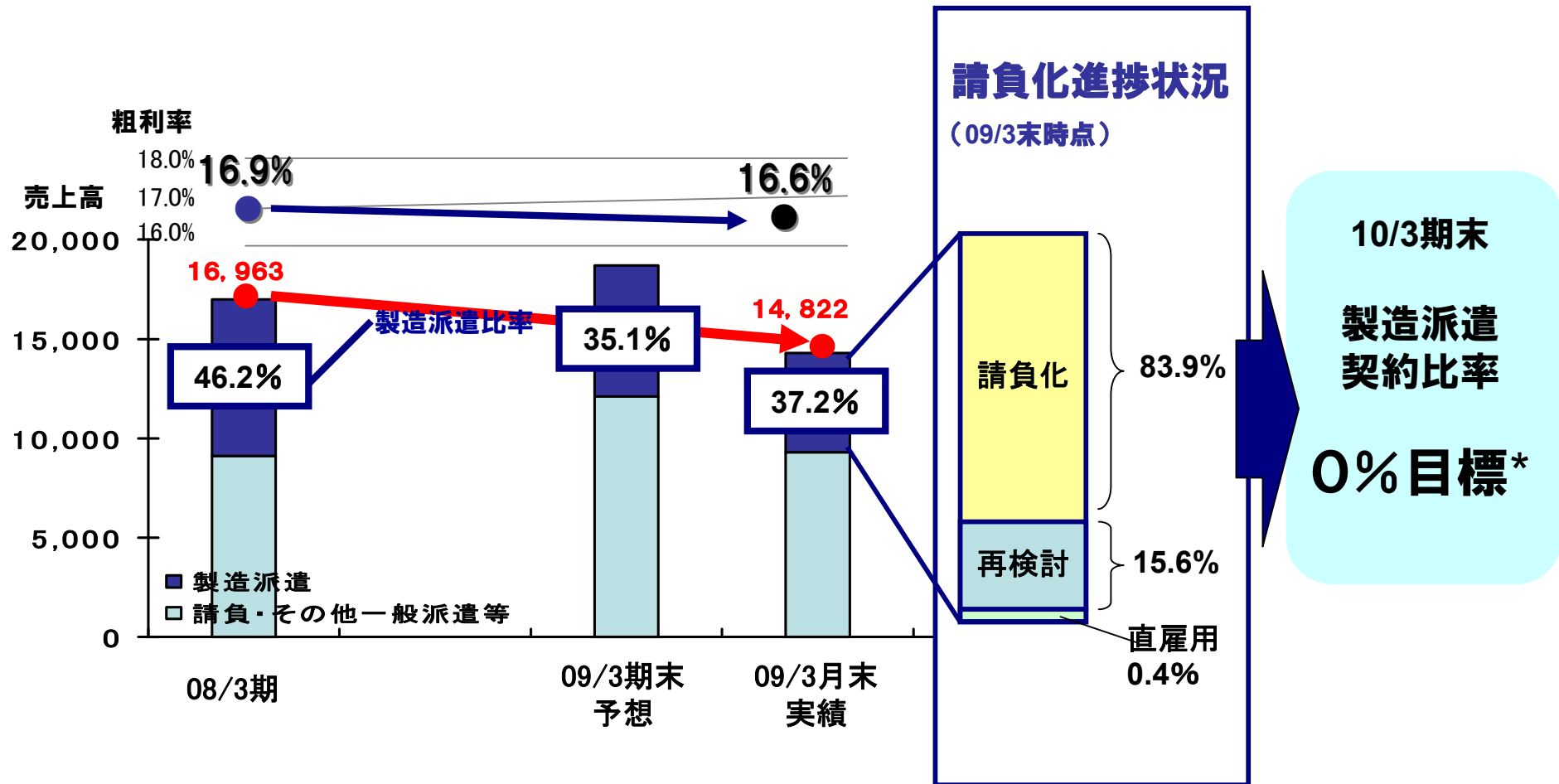
受注実績

- S社約80名獲得
(顧客から早期に情報を把握し、地元現場社員数を迅速に確保)
- E社約70名獲得
(顧客と連携を強固、当社指定で約70名の受注に結びつける)

四半期ごとのステップ



請負化順調に推進

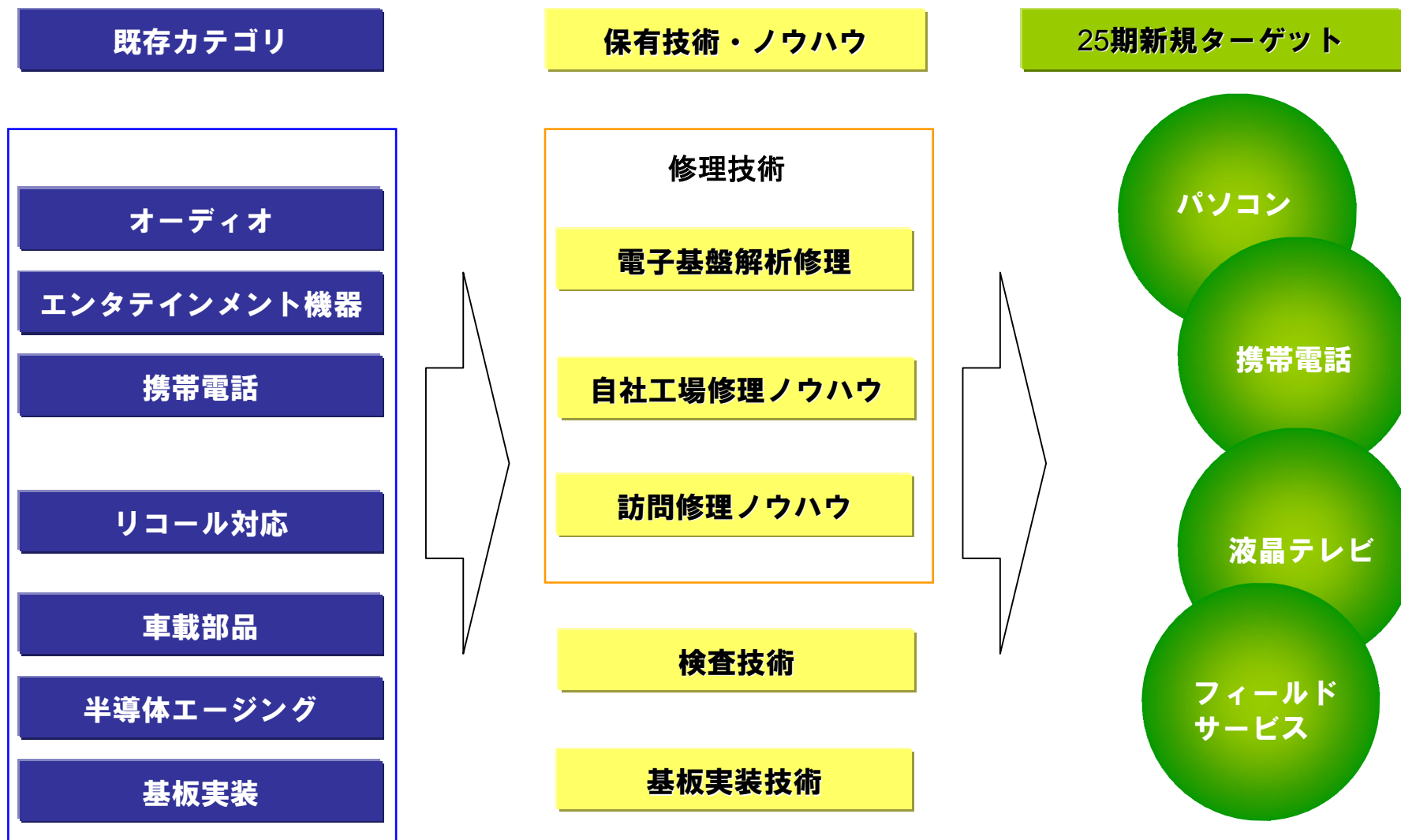


*現状の法規制等の事業環境を前提とした場合



自社工場(テック)を活用した 収益性の高いビジネスの展開

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



一般家庭への訪問修理サービス

～自社工場テック、修理ノウハウを活用し、
修理ビジネスの拡大、雇用創出が期待できる新サービス～

修理ビジネスの拡大とともに雇用機会の創出を検討していきます。



業界NO. 1の保有数である自社工場(テック)での
家庭用ゲーム機や携帯電話等の修理サービスのノウハウを活用



メーカー

回収、物流コストの削減

消費者

その場で修理、すぐに使用できる



訪問修理サービスの対象

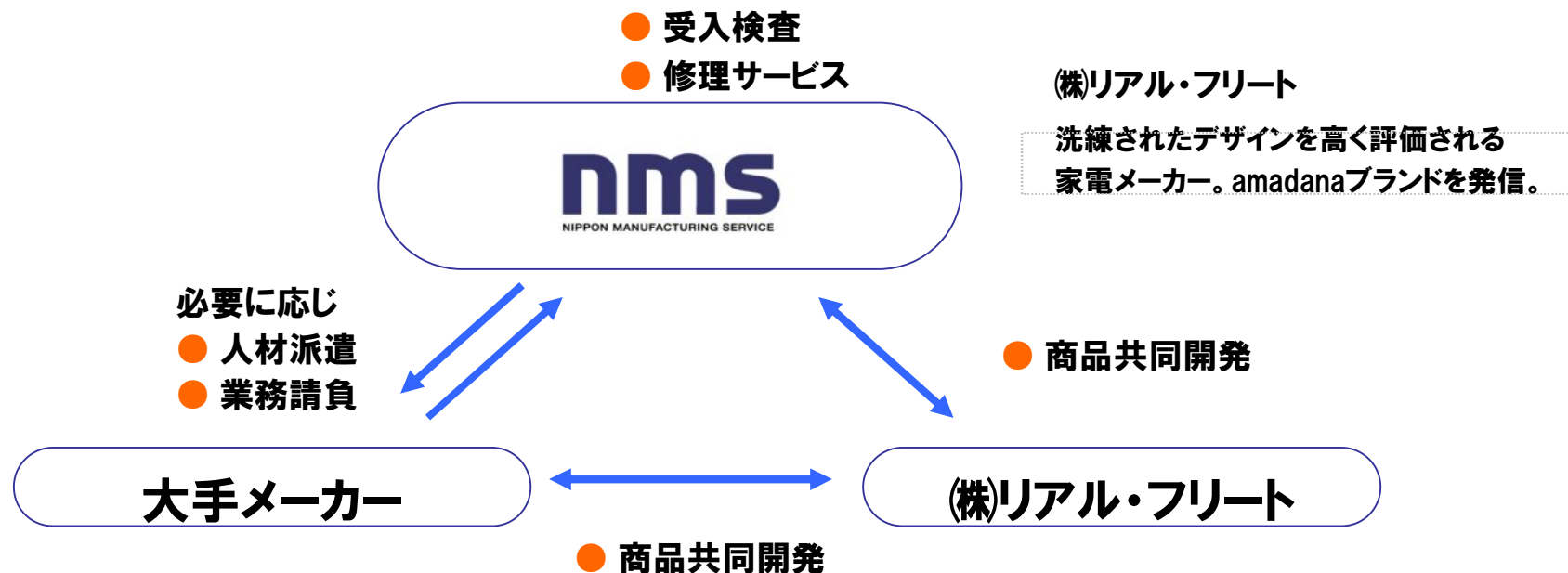
- ・メーカー各社のリコール品
(今回は大型家電製品)

製品の高度化、複雑化に伴って不具合や事故が発生することがあり、2007年5月の消費生活用製品安全法改正で、重大事故について関係省庁への報告が義務付けられ、製品の自主回収が企業活動に与える影響が大きくなっております。

これまでのアウトソーシングには例の無い 多くの業務領域に関わる利益率の高いビジネスモデル

＊当社担当業務:MS事業(商品共同開発、受入検査、商品修理)、IS(製造業務)

当社ものづくり(人材)への信頼から生まれた当社がものづくりをコーディネートする新しいものづくりモデル

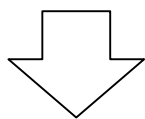




製造業のグローバルパートナーを 目指した展開

外部環境の変化

- 日本国内の技術者ニーズの低下
- 海外現地生産における設計開発、商品開発のニーズの増加



nmsの対応策

- 中国以外に、ベトナム、タイ人の技術者確保し、日本国内のみではなく、海外においても技術者を派遣できるように検討(メーカーの海外展開ニーズに対応)
- 日本国内における派遣については、解約・満了・待機口スを最小に押さえ、稼働率を高める

ダナン工科大学でnms2年間プログラム導入

ベトナム人キャリア人材採用ルートの開拓





The UKEOI の海外展開



日本で蓄積した製造
請負・派遣ノウハウ
を海外に展開

外国人技術者派遣で開拓したルートを活用し、
海外でも The UKEOI を展開

ベトナム、タイでの現地法人設立を検討

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