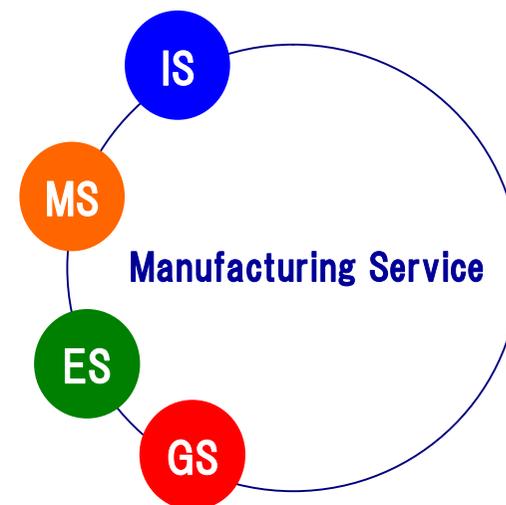


平成21年3月期
第2四半期決算説明資料

平成20年11月12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 第2四半期業績ハイライト ◇事業環境と当社の戦略

業績ハイライト(P/L)	P 4	2009年問題とは	P 23
業績について	P 5	2009年問題 メーカーの対処法	P 24
事業別業績ハイライト	P 6	2009年問題 請負化の状況	P 25
業績ハイライト(B/S)	P 10	当社における製造派遣契約メーカーの動向	P 26
業績ハイライト(C/F)	P 11	2009年問題に対する当社の戦略	P 27
業績推移・事業別売上構成	P 12	戦略1 既存顧客のラインを集約し 請負化拡大により売上増	P 28
TOPICS	P 13	戦略2 新規顧客に対する コンサルテーションを実施し請負化拡大により売上増	P 29
		製造派遣契約比率の推移	P 30
		IS事業 人材確保策	P 31
		IS事業 定着向上策	P 32
		GS事業 重点施策	P 33
		テックビジネスの展開	P 34
		新たな収益モデルの実施	P 35
		海外事業の展開	P 36
		高収益構造への変革	P 37
		中長期的事業戦略	P 38

◇平成21年3月期 通期業績予想

通期業績予想	P 15
見通しのポイント	P 16
事業別通期業績予想	P 17
株主還元について	P 21

参考資料



平成21年3月期 第2四半期 業績ハイライト

前期比 売上高: + 217百万円、経常利益: ▲25百万円

(単位: 百万円/%)

項目/決算期	第2四半期				第2四半期 (累計)				参考 第1四半期
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	
売上高	4,085	4,142	57	101.4%	8,189	8,406	217	102.6%	4,264
売上総利益	626	700	74	111.8%	1,270	1,410	140	111.0%	710
(売上総利益率)	15.3%	16.9%	1.6%	-	15.5%	16.8%	1.3%	-	16.7%
販売管理費	547	644	97	117.7%	1,106	1,278	172	115.6%	634
(販売管理费率)	13.4%	15.6%	2.2%	-	13.5%	15.2%	1.7%	-	14.9%
営業利益	79	56	▲23	70.9%	164	132	▲32	80.5%	76
(営業利益率)	1.9%	1.3%	▲0.6%	-	2.0%	1.6%	▲0.4%	-	1.8%
経常利益	72	55	▲17.0	76.4%	152	127	▲25	83.6%	72
(経常利益率)	1.8%	1.3%	▲0.5%	-	1.9%	1.5%	▲0.4%	-	1.7%
当期純利益	39	28	▲11	71.8%	82	64	▲18	78.0%	36
(当期純利益率)	1.0%	0.7%	▲0.3%	-	1.0%	0.8%	▲0.2%	-	0.8%

■売上高:前期比102.6% (+217百万円)

- ・MS事業が携帯電話修理業務の急増により、前期比+336百万円(897百万円→1,233百万円、137.5%)と大幅に業容拡大
- ・中核のIS事業は、メーカーの直接雇用、減産の影響を受け、前期比▲190百万円(6,609百万円→6,419百万円、97.1%)と低迷
- ・事業別の詳細は、後述スライドのとおり

■売上総利益:前期比111.0% (+140百万円)

- ・売上総利益は、売上微増の中、利益率の1.3ポイント改善(15.5%→16.8%)により、前期比140百万円の増益となった
- ・売上総利益率改善の主因は、利益率の高いMS事業の売上構成比の向上(前期11.0%→14.7%)、IS事業の粗利益率が前年下期での単価交渉結果の反映等である

■販管費:前期比+172百万円

- ・販管費の増加は、支店拡張等、業容拡大に伴う販管人員の36名増(226名→262名)による人件費+72百万円が主因
- ・その他の増加は、J-SOX対応(14百万円)、広報活動の積極化(15百万円)、作業着のリニューアル(17百万円)、グループウェア導入(7百万円)等

■営業利益:前期比80.5% (▲32百万円)

■経常利益:前期比83.6% (▲25百万円)

■当期純利益:前期比78.0% (▲18百万円)

IS事業

(単位：百万円/%)

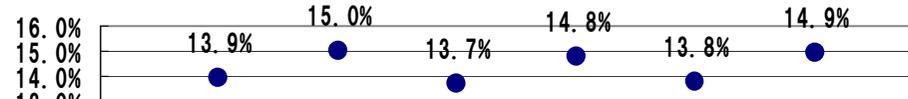
決算期 項目	第2四半期				第2四半期（累計）				参考 第1四半期
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	
売上高	3,273	3,132	▲ 141	95.7%	6,609	6,419	▲ 190	97.1%	3,287
(構成比)	80.1%	75.6%	▲ 4.5%	—	80.7%	76.4%	▲ 4.3%	—	77.1%
売上総利益	449	465	16	103.6%	913	958	45	104.9%	493
(売上総利益率)	13.7%	14.8%	1.1%	—	13.8%	14.9%	1.1%	—	15.0%
現場社員数(人)	3,872	3,729	▲ 143	96.3%	3,872	3,729	▲ 143	96.3%	3,913

売上高▲190百万円、売上総利益+45百万円

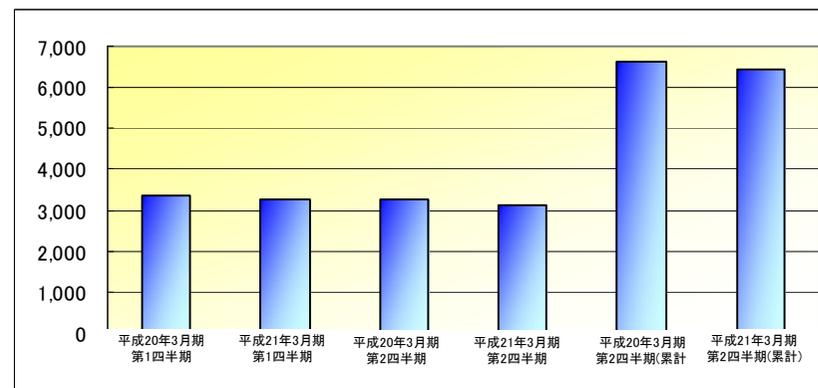
～メーカーの直接雇用、減産の影響受け業績低迷～

- ・ 減収 (▲190百万円)、増益 (+45百万円)
- ・ 現場社員数は、前期末比▲239名 (3,968名→3,729名)、前年同期比▲143名 (3,872名→3,729名)とダウン
- ・ 直接雇用により前期比▲114名、減産により前期比▲118名
- ・ 売上総利益率は、前年下期の請求単価交渉による改善が寄与し、前期比1.1ポイントアップ (13.8%→14.9%)
- ・ 2009年問題対策セミナーを開催し、新規顧客の開拓を開始

売上総利益率



売上高



MS事業

(単位：百万円/%)

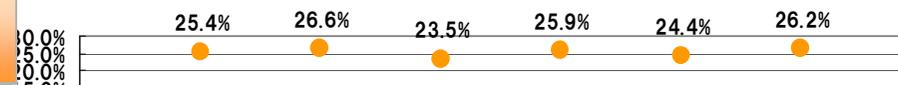
決算期 項目	第2四半期				第2四半期（累計）				参考 第1四半期
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	
売上高	464	642	178	138.4%	897	1,233	336	137.5%	591
(構成比)	11.4%	15.5%	4.1%	—	11.0%	14.7%	3.7%	—	13.9%
売上総利益	109	166	57	152.3%	219	323	104	147.5%	157
(売上総利益率)	23.5%	25.9%	2.4%	—	24.4%	26.2%	1.8%	—	26.6%
現場社員数(人)	466	634	168	136.1%	466	634	168	136.1%	583

売上高 + 336百万円、売上総利益 + 104百万円

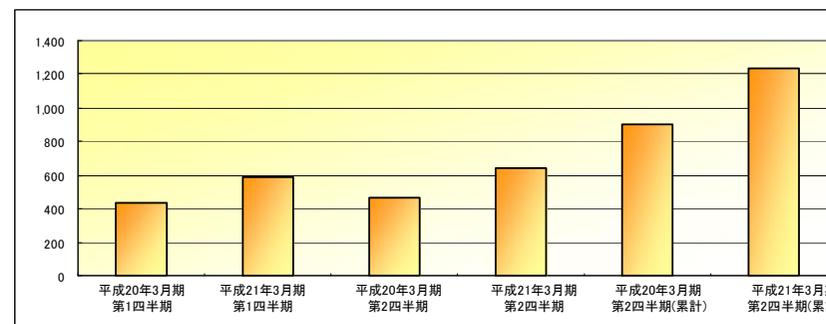
～携帯電話修理業務の急増で業容拡大～

- ・増収（+336百万円）、増益（+104百万円）
- ・携帯電話修理業務の急増により現場社員数も前期末比+108名（526名→634名）、前年同期比+168名（466名→634名）
- ・その他の検査業務、修理業務も堅調
- ・売上総利益率は、ビジネス立上げを進めていた前期に比して安定稼働が続き、前期比1.8ポイントアップ（24.4%→26.2%）
- ・全社の利益率改善にも大きく貢献

売上総利益率



売上高



ES事業

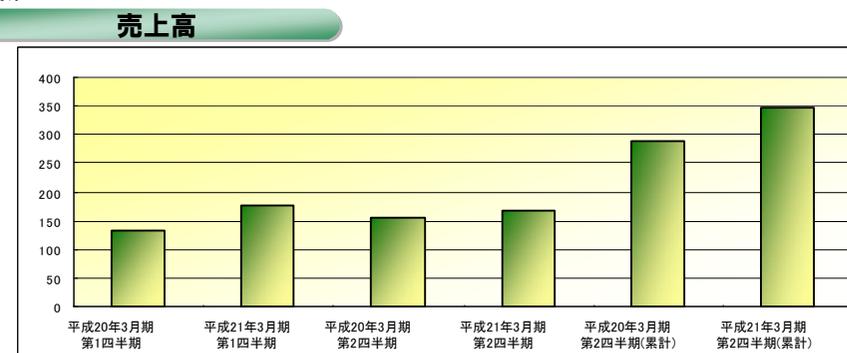
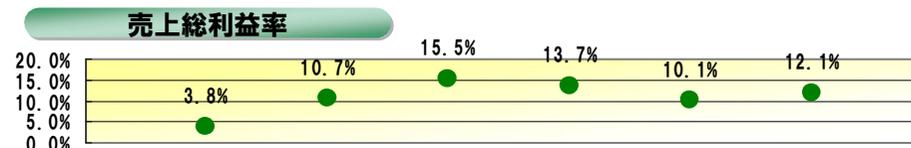
(単位：百万円/%)

決算期 項目	第2四半期				第2四半期（累計）				参考 第1四半期
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	
売上高	155	168	13	108.4%	288	346	58	120.1%	178
（構成比）	3.8%	4.1%	0.3%	—	3.5%	4.1%	0.6%	—	4.2%
売上総利益	24	23	▲1	95.8%	29	42	13	144.8%	19
（売上総利益率）	15.5%	13.7%	▲1.8%	—	10.1%	12.1%	2.0%	—	10.7%
現場社員数（人）	116	117	1	100.9%	116	117	1	100.9%	126

売上高+58百万円、売上総利益+13百万円

～稼働率改善も売上横ばい傾向～

- ・増収（+58百万円）、増益（+13百万円）
- ・現場社員数は、前期末比+1名（116名→117名）、前年同期比+1名（116名→117名）と横ばい
- ・当期は、4月に27名の新卒を迎え入れる
- ・売上総利益率は、新卒者の待機期間の短縮等（稼働率改善）により、前期比2.0ポイントアップ（10.1%→12.1%）
- ・一定水準の技術者（待機とならないレベル）の確保難航



GS事業

(単位：百万円/%)

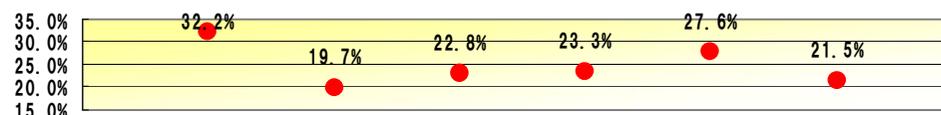
決算期 項目	第2四半期				第2四半期 (累計)				参考 第1四半期
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	
売上高	193	200	7	103.6%	395	408	13	103.3%	208
(構成比)	4.7%	4.8%	0.1%	—	4.8%	4.9%	0.1%	—	4.9%
売上総利益	44	47	3	106.8%	109	88	▲21	80.7%	41
(売上総利益率)	22.8%	23.3%	0.5%	—	27.6%	21.5%	▲6.1%	—	19.7%
現場社員数(人)	115	137	22	119.1%	115	137	22	119.1%	154

売上高+13百万円、売上総利益▲21百万円

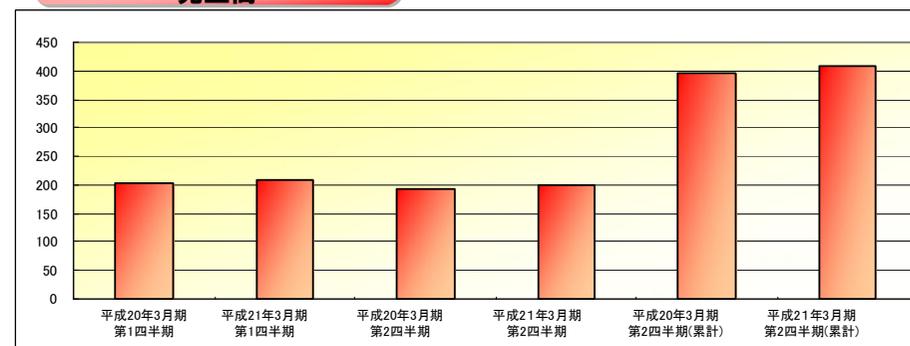
～中国人技術者派遣ビジネスの競争激化～

- ・増収(+13百万円)、減益(▲21百万円)
- ・現場社員数は、前期末比+4名(133名→137名)、前年同期比+22名(115名→137名)
- ・8月に中国人新卒75名が入社し、現在中国内にて研修中(待機)
- ・売上総利益率は、競争激化による中国人技術者派遣価格の低下、前期新卒者の派遣時期遅れにより、前期比▲6.1ポイントダウン
- ・販売力強化により稼働率の改善が急務

売上総利益率



売上高



前期末比 総資産▲141百万円、純資産+64百万円

項目/決算期	平成20年3月期	平成21年3月期			平成20年3月期 第2四半期末
	第4四半期末	第2四半期末	増減	前期末比	
資産合計	4,218	4,077	▲141	96.7%	4,002
流動資産	3,917	3,767	▲150	96.2%	3,721
固定資産	301	310	9	103.0%	281
負債	2,965	2,760	▲205	93.1%	3,109
流動負債	2,965	2,760	▲205	93.1%	3,109
固定負債	-	-	-	-	-
純資産	1,253	1,317	64	105.1%	893
資本金	501	501	0	100.0%	431
資本剰余金	216	216	0	100.0%	146
利益剰余金	536	600	64	111.9%	316
その他	-	-	-	-	-

(単位：百万円)

■流動資産：前期末比▲150百万円

・現預金残高を第2四半期末では圧縮し、▲208百万円としたことにより前期末比で減

■固定資産：前期末比+9百万円

・EMSテクニカルセンター発足に伴う空調設備等の設備投資による

■流動負債：前期末比▲205百万円

・第2四半期内での各種納税に伴い前期末の未払法人税、未払い消費税がそれぞれ100百万円、73百万円圧縮

■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+64百万円

・第2四半期純利益64百万円が増加原因

純資産比率が10ポイント改善 (22.3%→32.3%)

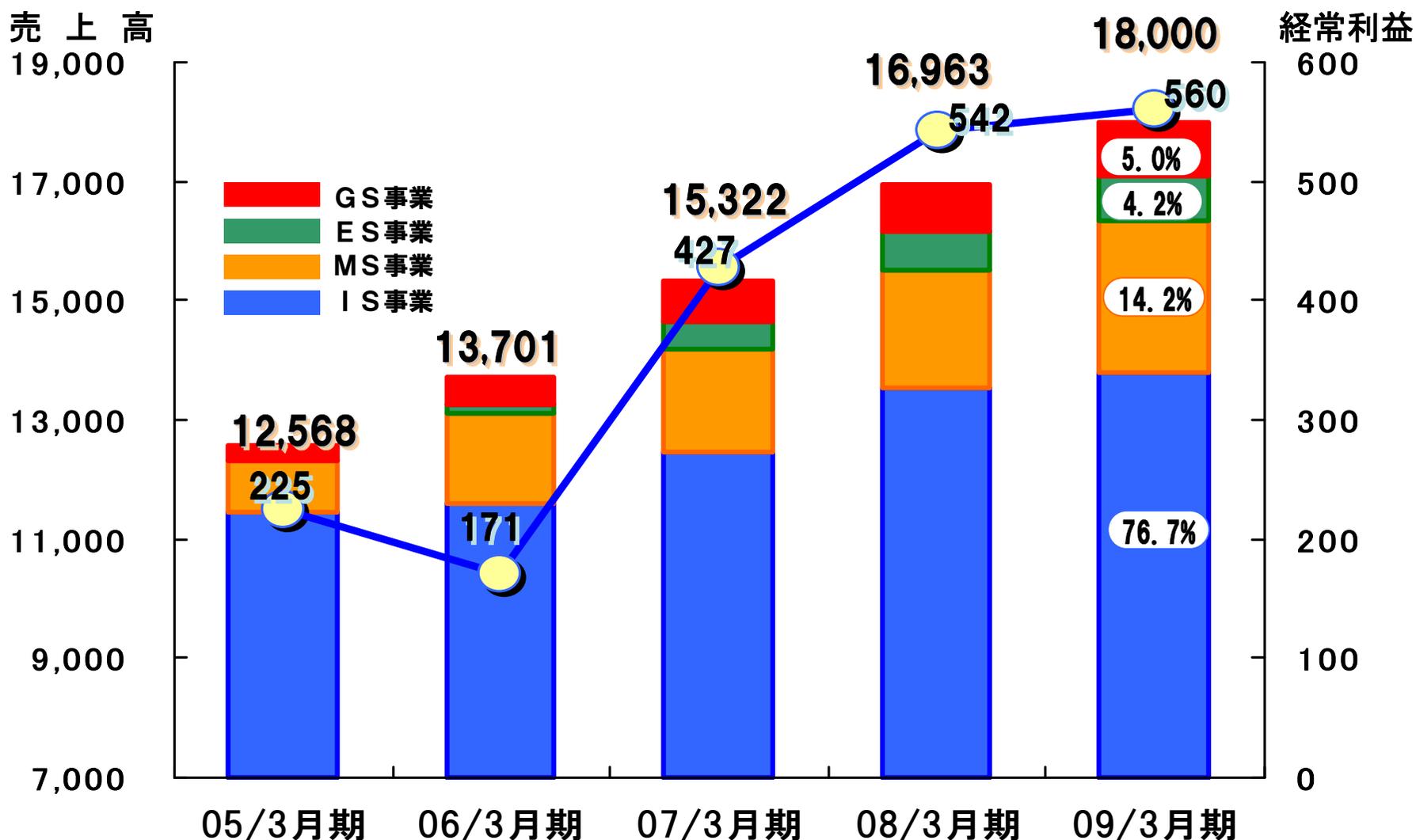
(単位：百万円)

項目/決算期	平成20年3月期 第2四半期	平成21年3月期 第2四半期	増減
	前期	当期	
営業活動による キャッシュ・フロー	▲ 182	▲ 180	2
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 33	▲ 28	4
財務活動による キャッシュ・フロー	100	0	▲99
現金及び現金同等物の 増減額	▲ 115	▲ 208	▲92
合計	1,206	1,142	▲ 64

主な指標

項目/決算期	平成20年3月期 第2四半期	平成21年3月期 第2四半期	増減
	前期	当期	
1株あたり総資産 (円)	43,327.25	60,961.52	17,634.27
1株あたり純利益 (円)	3,953.25	2,974.51	▲978.74
自己資本比率 (%)	22.3%	32.3%	10.0%

順調な売上拡大と戦略的事業ポートフォリオの構築



グローバルソリューション事業の 海外展開の一環として、 ベトナム駐在員事務所を設立

業務内容:

ベトナム人技術者派遣事業及びその周辺事業に対する調査等

所在地:

Unit 25B/1C, Fosco Building, 23 Phung Khac Khoan Street, Da
Kao Ward, Dist.1, Ho Chi Minh city.



ダナン工科大学に教育スキームを提案中

ベトナム人キャリア人材採用ルートの開拓



平成21年3月期 通期業績予想

前期比 売上高: + 1,037百万円、経常利益: + 18百万円

(単位: 百万円/%)

項目/決算期	第3四半期 第4四半期(下期) 累計			第4四半期(通期) 累計				第2四半期(上期) 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	8,774	9,594	820	109.3%	16,963	18,000	1,037	106.1%	8,189	8,406	217	102.6%
売上総利益	1,592	1,825	233	114.6%	2,862	3,235	373	113.0%	1,270	1,410	140	111.0%
(売上総利益率)	18.1%	19.0%	0.9%	-	16.9%	18.0%	1.1%	-	15.5%	16.8%	1.3%	-
販売管理費	1,180	1,377	197	116.7%	2,286	2,655	369	116.1%	1,106	1,278	172	115.6%
(販売管理费率)	13.4%	14.3%	0.9%	-	13.5%	14.8%	1.3%	-	13.5%	15.2%	1.7%	-
営業利益	412	448	36	108.7%	576	580	4	100.7%	164	132	▲ 32	80.5%
(営業利益率)	4.7%	4.7%	0%	-	3.4%	3.2%	▲ 0.2%	-	2.0%	1.6%	▲ 0.4%	-
経常利益	390	432	42	110.8%	542	560	18	103.3%	152	127	▲ 25	83.6%
(経常利益率)	4.4%	4.5%	0.1%	-	3.2%	3.1%	▲ 0.1%	-	1.9%	1.5%	▲ 0.4%	-
当期純利益	220	246	26	111.8%	302	310	8	102.6%	82	64	▲ 18	78.0%
(当期純利益率)	2.5%	2.6%	0.1%	-	1.8%	1.7%	▲ 0.1%	-	1.0%	0.8%	▲ 0.2%	-

■売上高:前期比106.1% (+1,037百万円)

- ・MS事業が通期を通じて好調を維持し、前期比+594百万円(1,956百万円→2,550百万円、130.4%)と大幅に業容を拡大する見込み
- ・中核のIS事業は、第2四半期までは前期比マイナスとなるものの、第3四半期以降、2009年問題にかかるメーカー請負化推進の中でライン集約による在籍増を見込み、通期ベースでは前期比+247百万円(13,553百万円→13,800百万円、101.8%)となる見込み
- ・事業別の詳細は、後述スライドのとおり

■売上総利益:前期比113.0% (+373百万円)

- ・売上総利益は、通期を通じて利益率が1.1ポイント改善(16.9%→18.0%)により、前期比373百万円の増益となる見込み
- ・売上総利益率改善の主因は、第2四半期までの状況同様にMS事業の売上構成比の向上(前期11.5%→14.2%)、IS事業の粗利益率の改善(前期15.0%→15.6%)である

■販管費:前期比+369百万円

- ・販管費の増加は、支店拡張等、業容拡大に伴う販管人員の28名増(期末ベース234名→262名)による人件費+206百万円が主因
- ・その他の増加は、第2四半期までの要因と同様であり、J-SOX対応(14百万円)、広報活動の積極化(22百万円)、作業着のリニューアル(17百万円)、グループウェア導入(7百万円)等が主因

■営業利益:前期比100.7% (+4百万円)

■経常利益:前期比103.3% (+18百万円)

■当期純利益:前期比102.6% (+8百万円)

IS事業

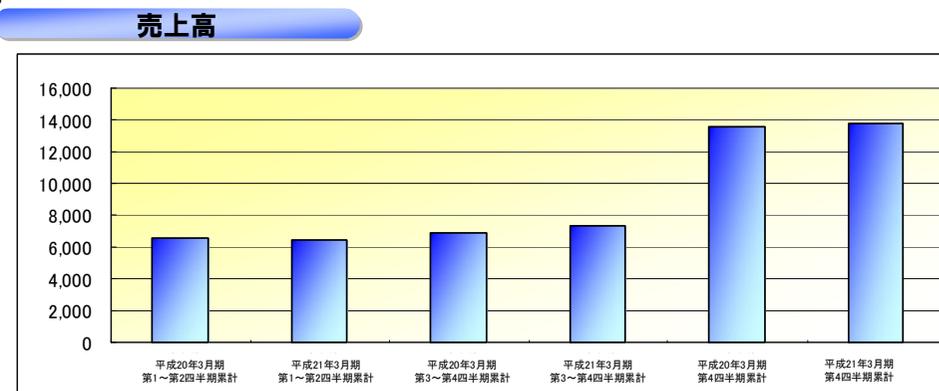
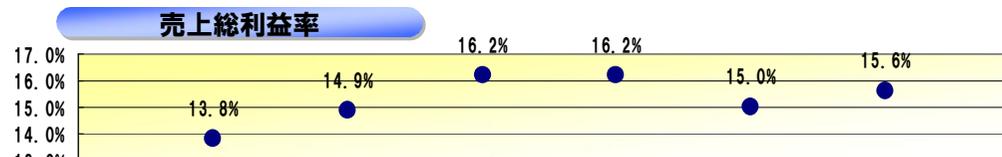
(単位：百万円)

項目/決算期	第3四半期				第4四半期(下期)				第4四半期(通期)累計				第2四半期(上期)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	前期	当期	増減	前期比
売上高	6,944	7,381	437	106.3%	13,553	13,800	247	101.8%	6,609	6,419	▲190	97.1%				
(構成比)	79.1%	76.9%	▲2.2%	-	79.9%	76.7%	▲3.2%	-	80.7%	76.4%	▲4.3%	-				
売上総利益	1,123	1,192	69	106.1%	2,036	2,150	114	105.6%	913	958	45	104.9%				
(売上総利益率)	16.2%	16.2%	0%	-	15.0%	15.6%	0.6%	-	13.8%	14.9%	1.1%	-				
現場社員数(人)	3,968	4,110	142	103.6%	3,968	4,110	142	103.6%	3,872	3,729	▲143	96.3%				

売上高+247百万円、売上総利益+114百万円

～2009年問題への対応の中で請負化推進～

- ・現場社員数は、前期末比+142名(3,968名→4,110名)
- ・メーカー各社が2009年問題への対応を進める中、当社は請負化を推進し、ライン集約によって増員をはかる(第3四半期末では、前期の4,043人に対して当期3,980人と△63人)
- ・売上総利益率は、前年下期の請求単価交渉による改善が寄与し、通期ベースでも前期比0.6ポイントアップ(15.0%→15.6%)
- ・2009年問題への対策で悩むメーカー各社に対してセミナー等のコンサルティング営業を展開していく



MS事業

(単位：百万円)

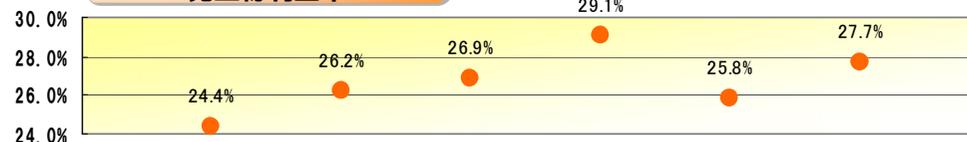
項目/決算期	第3四半期				第4四半期(下期)				第4四半期(通期)累計				第2四半期(上期)累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	1,059	1,317	258	124.4%	1,956	2,550	594	130.4%	897	1,233	336	137.5%				
(構成比)	12.1%	13.7%	1.6%	-	11.5%	14.2%	2.7%	-	11.0%	14.7%	3.7%	-				
売上総利益	285	383	98	134.4%	504	706	202	140.1%	219	323	104	147.5%				
(売上総利益率)	26.9%	29.1%	2.2%	-	25.8%	27.7%	1.9%	-	24.4%	26.2%	1.8%	-				
現場社員数(人)	526	680	154	129.3%	526	680	154	129.3%	466	634	168	136.1%				

売上高+594百万円、売上総利益+202百万円

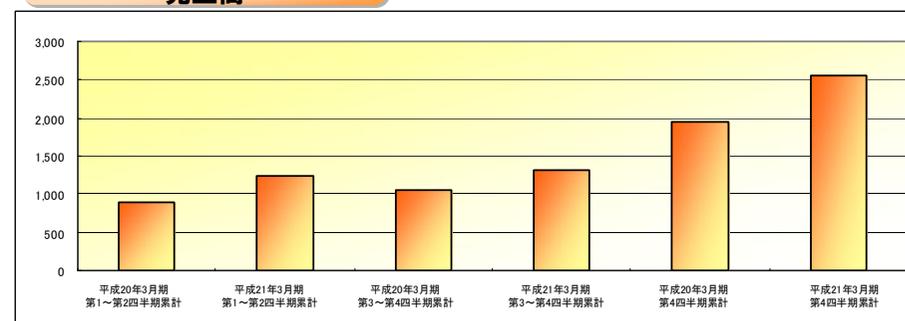
～既存事業の事業強化と新規事業の創出～

- ・携帯電話料金プラン変更に伴う携帯電話修理急増により、現場社員数も前期末比+154名(526名→680名)
- ・その他の既存の検査業務、修理業務も堅調を維持する
- ・売上総利益率は、既存業務の安定稼動に伴い前期比1.9ポイントアップ(25.8%→27.7%)
- ・既存事業の一層の事業強化を進め、新規事業(後述の「事業環境と当社の戦略」にて詳細説明)の創出、推進により来期以降の事業基盤の構築を図っていく

売上総利益率



売上高



ES事業

(単位: 百万円)

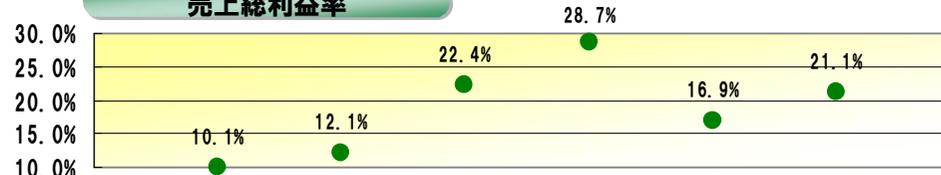
項目/決算期	第3四半期				第4四半期(下期)				累計				第4四半期(通期)累計				第2四半期(上期)累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	361	404	43	111.9%	649	750	101	115.6%	288	346	58	120.1%	288	346	58	120.1%	288	346	58	120.1%
(構成比)	4.1%	4.2%	0.1%	-	3.8%	4.2%	0.4%	-	3.5%	4.1%	0.6%	-	3.5%	4.1%	0.6%	-	3.5%	4.1%	0.6%	-
売上総利益	81	116	35	143.2%	110	158	48	143.6%	29	42	13	144.8%	29	42	13	144.8%	29	42	13	144.8%
(売上総利益率)	22.4%	28.7%	6.3%	-	16.9%	21.1%	4.2%	-	10.1%	12.1%	2.0%	-	10.1%	12.1%	2.0%	-	10.1%	12.1%	2.0%	-
現場社員数(人)	116	130	14	112.1%	116	130	14	112.1%	116	117	1	100.9%	116	117	1	100.9%	116	117	1	100.9%

売上高+101百万円、売上総利益+48百万円

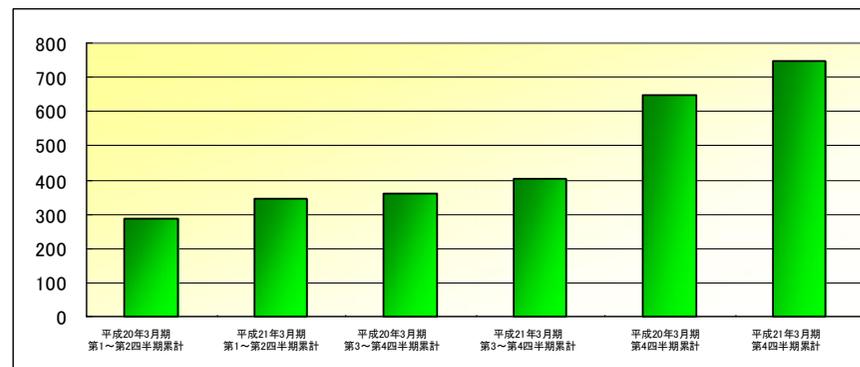
～売上15%成長も大幅増益(+43.6%)～

- ・現場社員数(技術者派遣数)は、前期末比+14名(116名→130名)と12%伸長
- ・第3四半期より、GS事業との営業協力体制の構築等、一層のコラボレーションを高め、販売強化を図っていく
- ・売上総利益率は、期初より進めている待機期間の短縮等(稼働率改善)により、前期比4.2ポイントアップ(16.9%→21.1%)を図る
- ・急成長よりも安定的成長と確実な利益確保をミッションとして来期新卒技術者の確保も進めて行く

売上総利益率



売上高



GS事業

(単位：百万円)

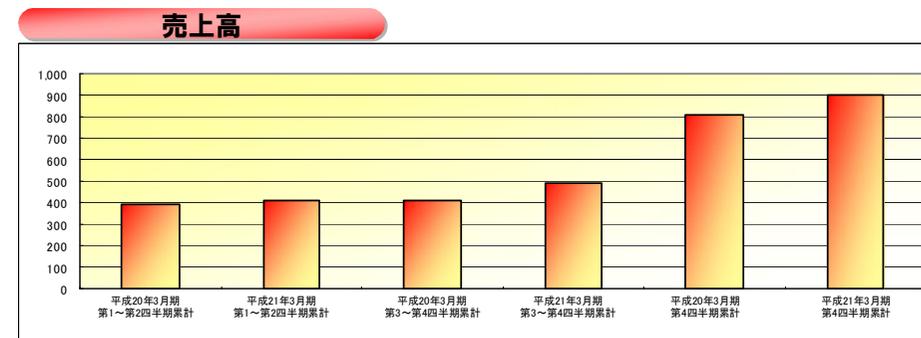
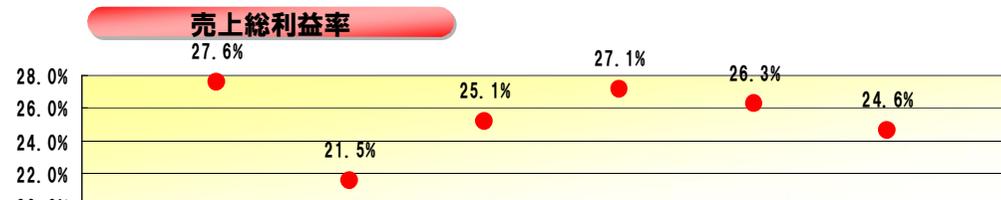
項目/決算期	第3四半期				第4四半期(下期)				第4四半期(通期)累計			
	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比	前期	当期	増減	前期比
売上高	410	492	82	120.0%	805	900	95	111.8%				
(構成比)	4.7%	5.1%	0.4%	-	4.7%	5.0%	0.3%	-				
売上総利益	103	133	30	129.1%	212	221	9	104.2%				
(売上総利益率)	25.1%	27.1%	2.0%	-	26.3%	24.6%	▲1.7%	-				
現場社員数(人)	133	160	27	120.3%	133	160	27	120.3%				

第2四半期(上期)累計			
前期	当期	増減	前期比
395	408	13	103.3%
4.8%	4.9%	0.1%	-
109	88	▲21	80.7%
27.6%	21.5%	▲6.1%	-
115	137	22	119.1%

売上高+95百万円、売上総利益+9百万円

～中国人新卒社員75名の確実な派遣開始～

- ・現場社員数(技術者派遣数)は、前期末比+27名(133名→160名)と期末人員ベースでは20%成長を目指す
- ・8月に入社した中国人新卒75名の確実な派遣開始を目指し、ES事業(日本人技術者派遣事業)との営業面でのコラボレーションにより早期決着を図る
- ・売上総利益率は、競争激化による中国人技術者派遣価格の低下、前期新卒者の派遣時期遅れにより、前期比▲1.7ポイントダウン(26.3%⇒24.6%)
- ・中国テック見送りに伴い、他国での海外テック設立についてフィジビリティースタディーを行う



総還元性向 約20%を目標

第1回 自己株式の取得完了
(08年10月1日～10月27日)

取得株式数 300株
取得価額総額 12百万円

第2回 自己株式の取得
(08年11月13日～11月28日)

取得株式数 300株(上限)
取得価額総額 20百万円(上限)

期末配当予定

1株当たり配当1.800円を予定
予定総額 39百万円

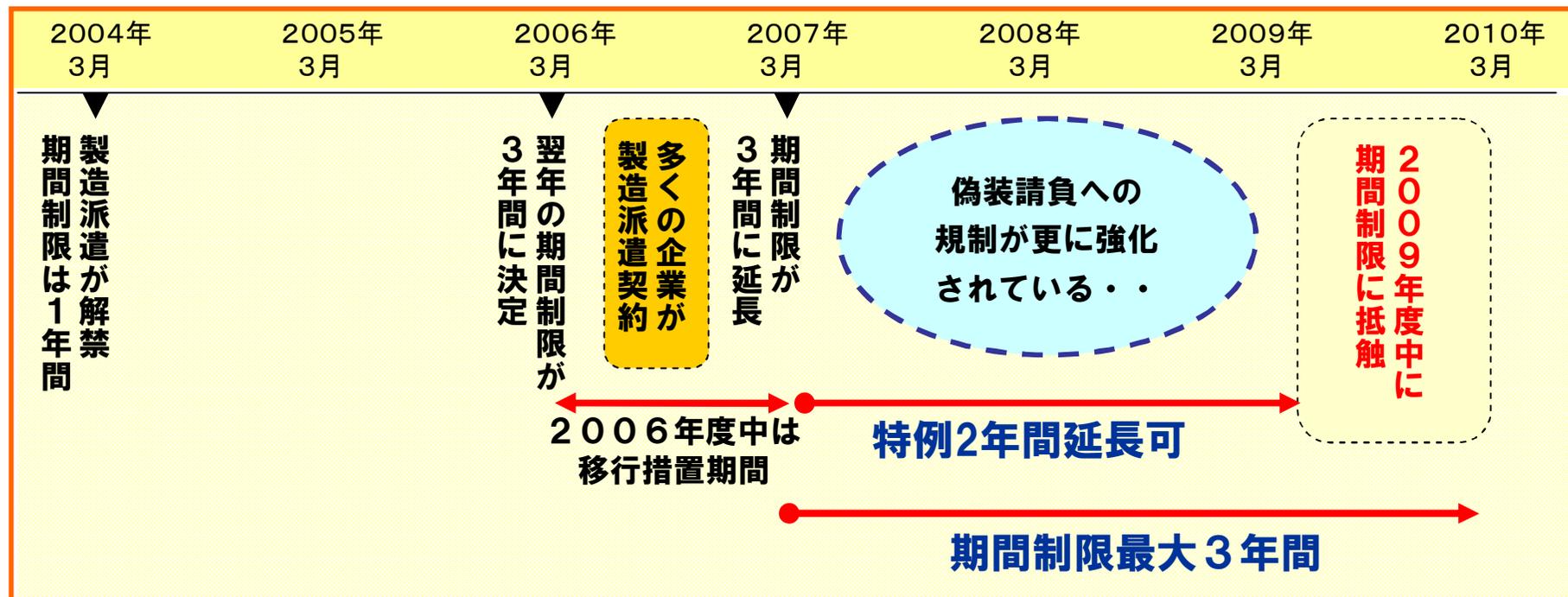




事業環境と当社の戦略

**2006年3月以降に締結した製造派遣契約は、
実質的に最大3年間の契約が認められています。**

**2009年問題とは、それらの製造派遣契約が
2009年3月以降に順次、期間制限に抵触することです。**



2009年問題 メーカーの対処法

対処基準：コスト競争力・変動対応

クーリングオフ

09年9月26日
厚生労働省発表
いわゆる「2009年問題」への対応について

当社としては
クーリングオフの
選択はない
と考える

請負化

[メリット]
生産変動対応が容易
期間制限がない

[課題]
請負化には時間を要する
請負会社の選別・集約が必要
告示の厳格適用を受けた
場合、告示違反と認定さ
れる場合が出てくる

直接雇用

[メリット]
技術伝承が容易
派遣法に対する法的リスク
を中長期的に極少化できる

[課題]
メーカーの労働コストの増加
・生産変動対応が困難
・採用活動の手間・コスト
正社員でなく期間社員や契
約社員として雇用した場合、
後に脱法的と認定されたり労
働訴訟が提起される可能性

海外移転

[メリット]
コスト削減

[課題]
異文化摩擦
日本国内の
空洞化

多くのメーカーは、生産変動対応が容易である請負を選択

2009年問題 請負化の状況

2008/4-6	2008/7-9	2008/10-12	2009/1-3	2009/4-6	2009/7-2009/3
----------	----------	------------	----------	----------	---------------

社会的状況

● 9/26
飛び石派遣「違法」通達(厚労省)
日雇い派遣会社の廃業、撤退
消費低迷感
製造業の減産
金融業界の混乱・景気後退

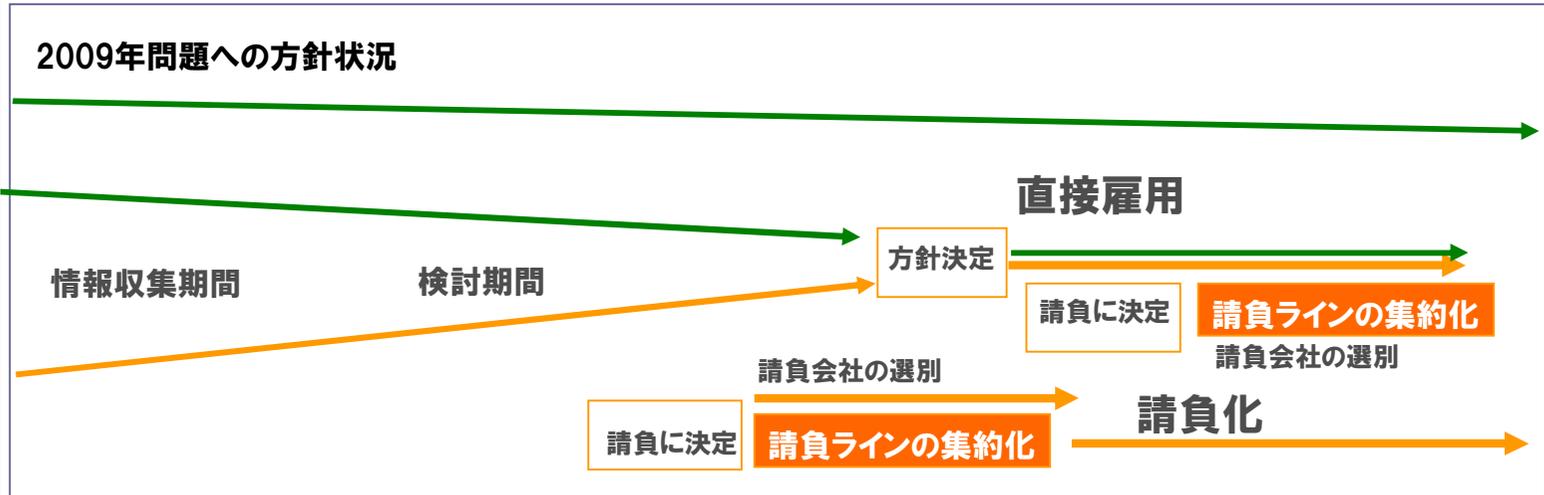
2009年問題
「派遣期間期間制限」に順次抵触

メーカー

直接雇用に決定

方針未確定

請負化

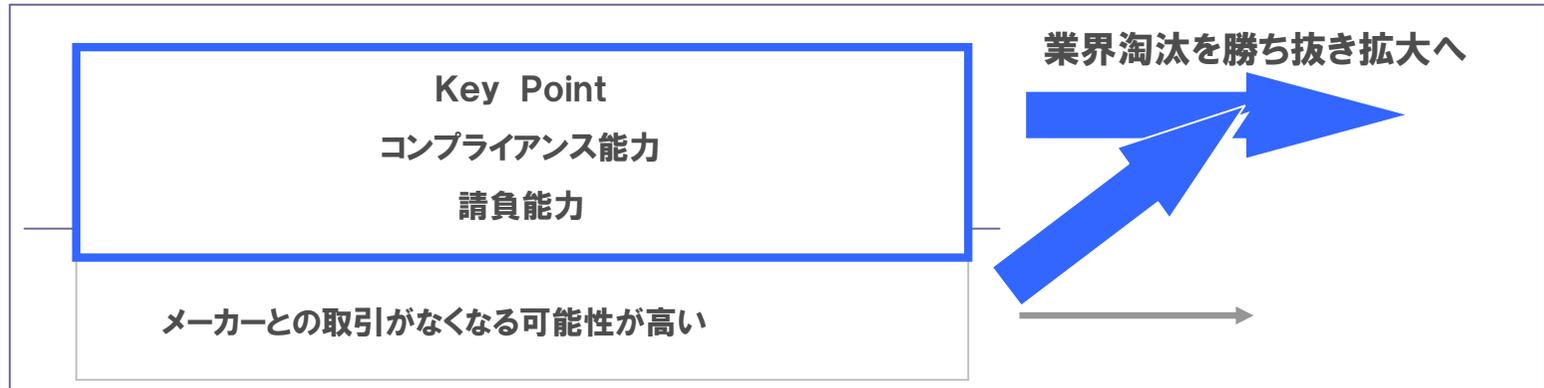


請負会社

コンプライアンスカ/有
請負能力/有

コンプライアンスカ/無
請負力/無

地場請負会社

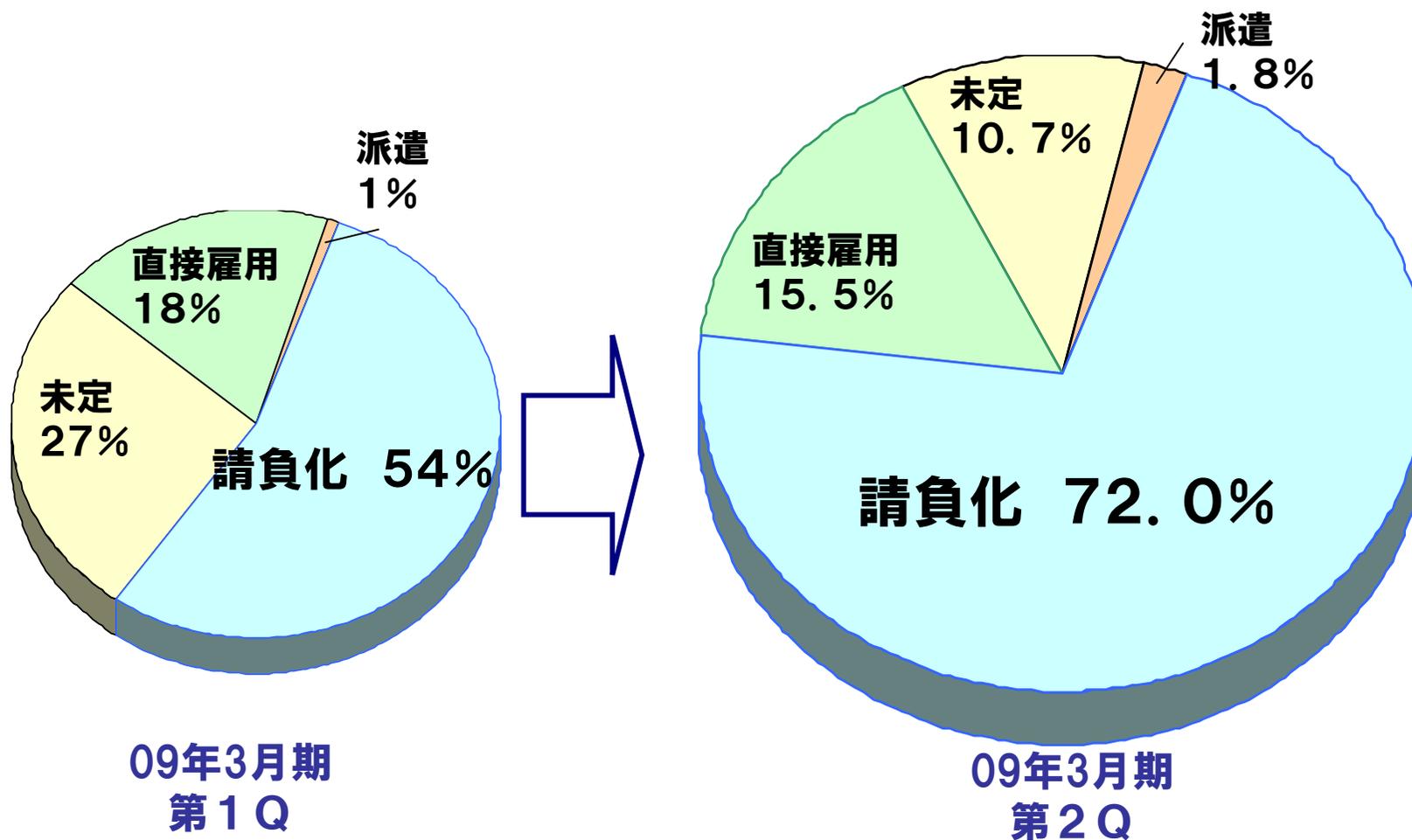


労働者

日雇い派遣会社から他分野への流出
製造請負への流入

当社における製造派遣契約メーカーの動向

*当社の売上高比率で表示しております



当社はメーカーの抱える2009年問題の対策として
業界No. 1のテックを活かした
「ものづくり力」と「コンプライアンス力」で
お客様の請負化を積極的に推進します

戦略1

既存顧客のラインを集約し、
請負化拡大により売上増

戦略2

新規顧客に対する
コンサルテーションを展開し、
請負化拡大により売上増

戦略1 既存顧客のラインを集約し、請負化拡大により売上増

メーカーの直接雇用、請負ラインの集約が予想される中、上位30社のライン構成を分析し、自ら提案することで集約される請負ラインの獲得を目指します。

■外部人材660名活用している事業所における集約例イメージ

ライン	業務内容	派遣区分	nms在籍数	他社名	他社在籍数	他社の状況
A	●●製品組立、検査	派遣	9	A社	8	まだ請負化については明確な意思表示をしていない状況。
				B社	8	
				C社	12	
計					28	
B	●△製品組み立て、検査 パッケージ作業、検査	派遣	93	A社	30	請負化意思あり。 棲み分け完了
				B社	10	
				C社	32	
計					72	
C	●●製品組立、検査	派遣	73	A社	31	09年問題説明中 請負化についてはまだ明確な意思表示をしていない状況。
				B社	84	
計					115	
D	●●ポリマー組立、検査	派遣	79	A社	77	A社について組み立て組立工程のみを担当。他は当社で担当の見込み
				B社	81	
計					158	
E	電極のスリット・コーター工程	派遣	7	A社	15	業務内容が厳しい。 今期4月よりD社が新たに参入する可能性有り
				B社	3	
				C社	8	
計					26	

nms在籍数計	261	A社在籍数計	161
		B社在籍数計	186
		C社在籍数計	52
		他社在籍数合計	399

合計660名の外部人材

請負力のあるnmsとA社が残り
B社、C社はお客様直接雇用
やnms、A社に集約

お客様直接雇用 132名

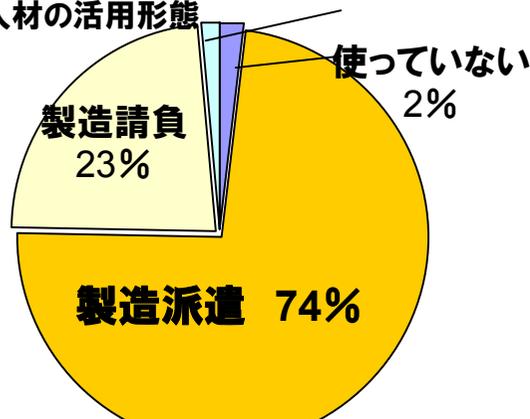
nms 317名
(集約により+56名)

A社 211名
(集約により+50名)

* B社、C社の合計 238名

2009年問題対策セミナーを東京(8/5)、大阪(10/6)で開催
来場者合計：メーカー149社 244名

東京開催 アンケート結果：
外部人材の活用形態



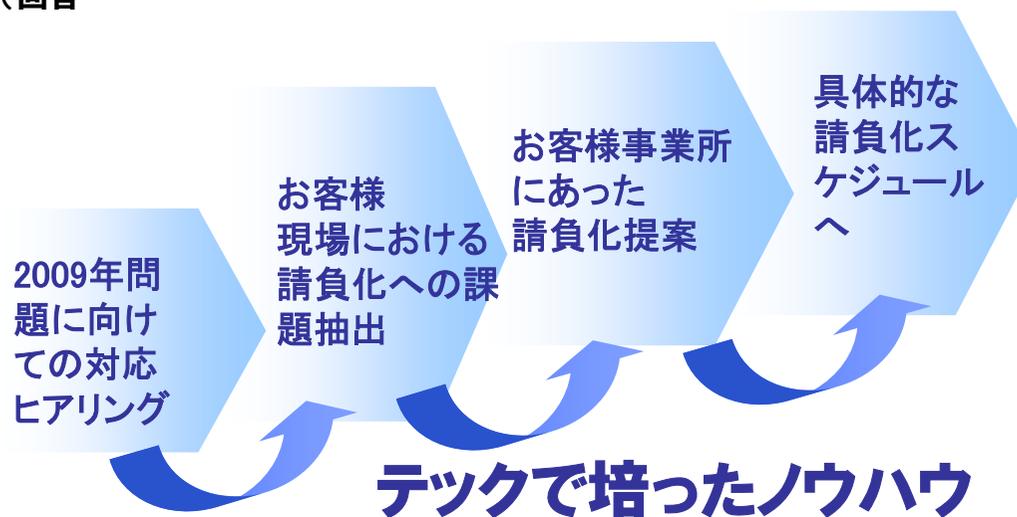
東京開催：アンケート回収数129名(回答率89.6%)

請負業界における労働問題の第一人者である石壽弁護士と、厚生労働省が委託する「製造請負事業改善推進協議会」の会長を務めるなど、政府の労働政策へ多数参加されている東京大学 佐藤教授のお二人による講演を実施、東京会場では日本テキサス・インスツルメンツ株式会社美浦工場長五十嵐静雄氏を招いてのパネルディスカッションも実施。

2009年問題対応策を決定していないメーカーが多く、東京、大阪両地域において現状は 製造派遣が約7割

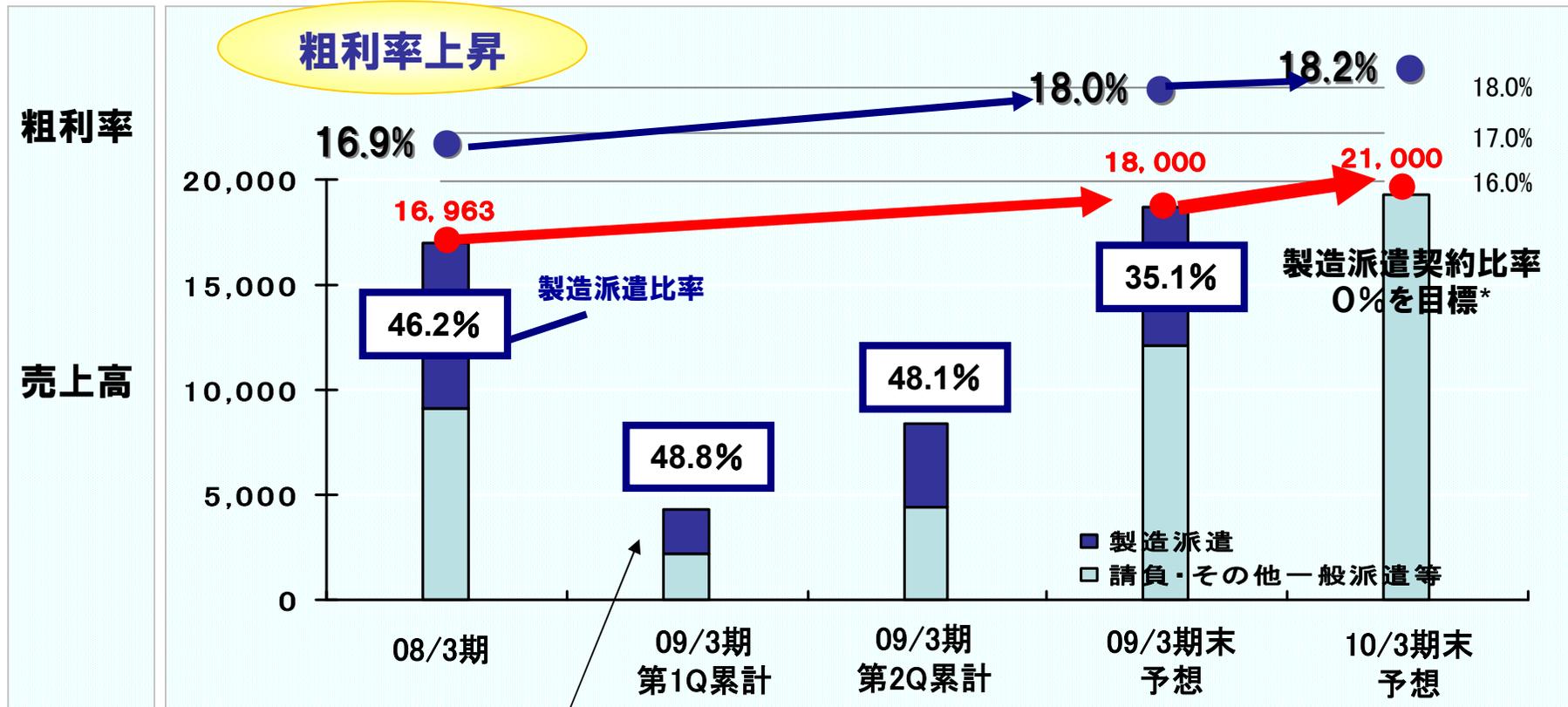
**来場者に対しての
営業フォローの実施**

新規案件の獲得



顧客拡大により売上高増加、粗利率の上昇

*現状の法規制等の事業環境を前提とした場合



新規案件は製造派遣から開始されるため一時的に製造派遣が増加

採用力強化

	計画	第2四半期	
既存事業所における nmsシェア拡大	既存顧客における請負化推進継続中		
Web大型求人ポータルサイト(工場ワークス等)採用数	600名	採用数 148名 技人登録数171名	Web大型求人ポータルサイト活用により応募者数は増加したが、メーカー減産による受注減や既存顧客での減産により現場スタッフを他事業所に移動させたため、全体的に顧客の受入れ先が減少。それに伴い採用数も減少となる。
EMSテクニカルセンターにおける受講型採用数	110名	受講者数 16名 (社外11名、社内5名)	O社様 SMTオペレーター12月末までに+30名予定 顧客向けEMSテクニカルセンター見学を実施し新規MS案件獲得に貢献
札幌採用センターでの採用	100名	採用数 9名	メーカー減産による受注減が影響。受注数が少ないため人材のマッチングが難しくなり、採用数が減少。

定着率向上策

1. 定着率

第1Qにおいて、お客様による直接雇用が発生したため、第2Qの定着率は 95.2%となる。

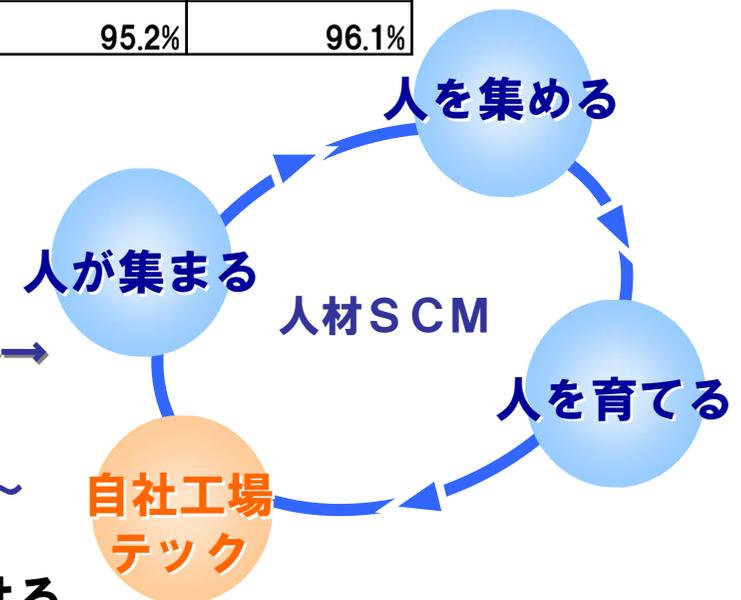
	2007年3月期	前期比	2008年3月期	前期比	2009年第2Q	2009年3月期 (予想)
社員数(期末)	4,060	112%	3,968	98%	3,729	4,110
定着率	95.4%	—	95.9%	0.5%	95.2%	96.1%

ひとつづくりを重視し、技術者の能力を高めることに注力し、現場社員とのコミュニケーションに力をいれていることが定着率向上に結びついています。

*nmsアワード（永年勤続表彰、ありがとうポイント賞等）

定着率を高める高付加価値人材育成スパイラル→

技術者の能力を高めること
 =社員、お客様、nmsすべての付加価値の向上～



2. 評価制度の導入により、さらに定着率を向上させる

評価制度の導入をはかり、目に見える形で現場社員のスキルアップをはかることにより、売上・利益の増加を図る。また、現場社員の習熟度が向上するため、2009年問題請負化にも有利となる。

● 既存事業の改善

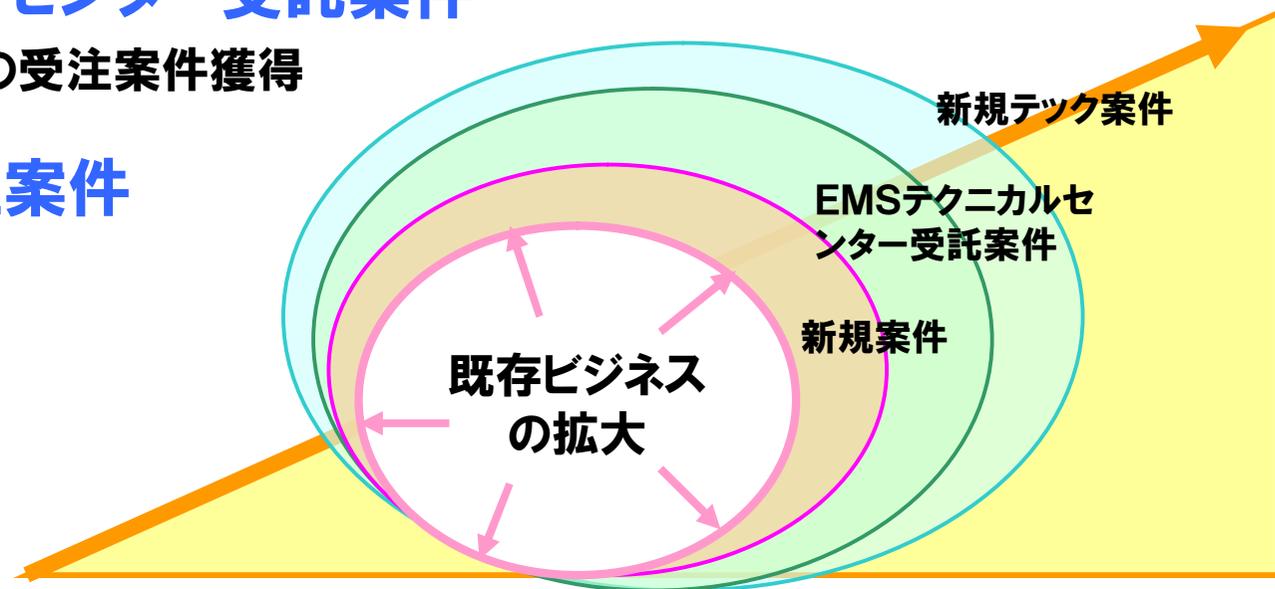
		第2四半期	第3四半期以降
営業力強化	営業人員増加 事業開発部と連携し営業力強化(組織的対応)	<ul style="list-style-type: none"> 大手技術者派遣会社の中国人技術者派遣拡大により競争激化 中国人技術者のレベルの多様化 キャリア人材志向 	<ul style="list-style-type: none"> GS事業本部長に当社代表小野が就任し課題解決を図る 量より質を重視した事業展開を実施し、メーカーの海外展開に向けてのサービス品質を高める
顧客ターゲット拡大	機械系中心から電気系技術者採用を拡大し、顧客ターゲットを拡大		
販売戦略の見直し	ES(日本人技術者派遣事業)と協業し、日本人+中国人技術者チーム派遣の展開	協業体制の構築	第3四半期からESとの協業を開始(社内売上処理の変更によりESにインセンティブを付与)

● 新規事業開拓

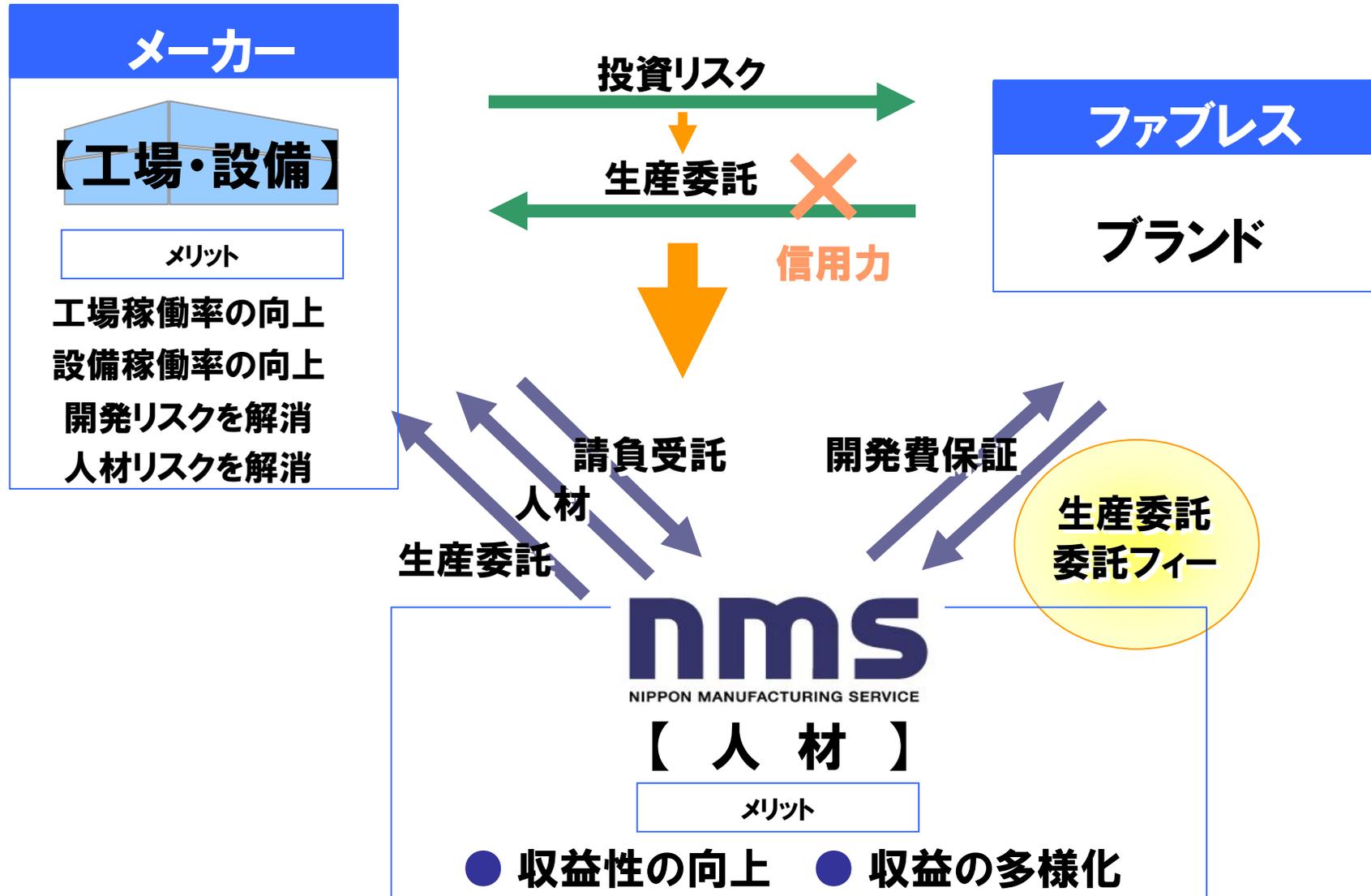
中国以外のアジア諸国	中国人技術者だけでなく、ベトナム人技術者等、外国人技術者派遣事業を展開	ベトナム駐在員事務所を設立し、ベトナム人技術者派遣を開始	<ul style="list-style-type: none"> ダナン工科大学に教育スキームを提案中 ベトナム人キャリア人材採用ルートの開拓
中国本土でのビジネス展開	日本におけるテックビジネスを中国本土で展開*数社より受注案件あり	経済環境の悪化や製造業の動向により中国でのテック展開を一時中止し、タイ、ベトナム等でのテック設立を検討	

メーカーとの信頼関係による更なる拡大計画

- ▶ **既存ビジネスの拡大**
既存の検査業務、修理業務案件の拡大が見込まれる
- ▶ **新規案件の獲得**
某大手メーカーのノート型パソコン修理業務を受注見込み
- ▶ **EMSテクニカルセンター受託案件**
実装、修理業務の受注案件獲得
- ▶ **新規テック設立案件**

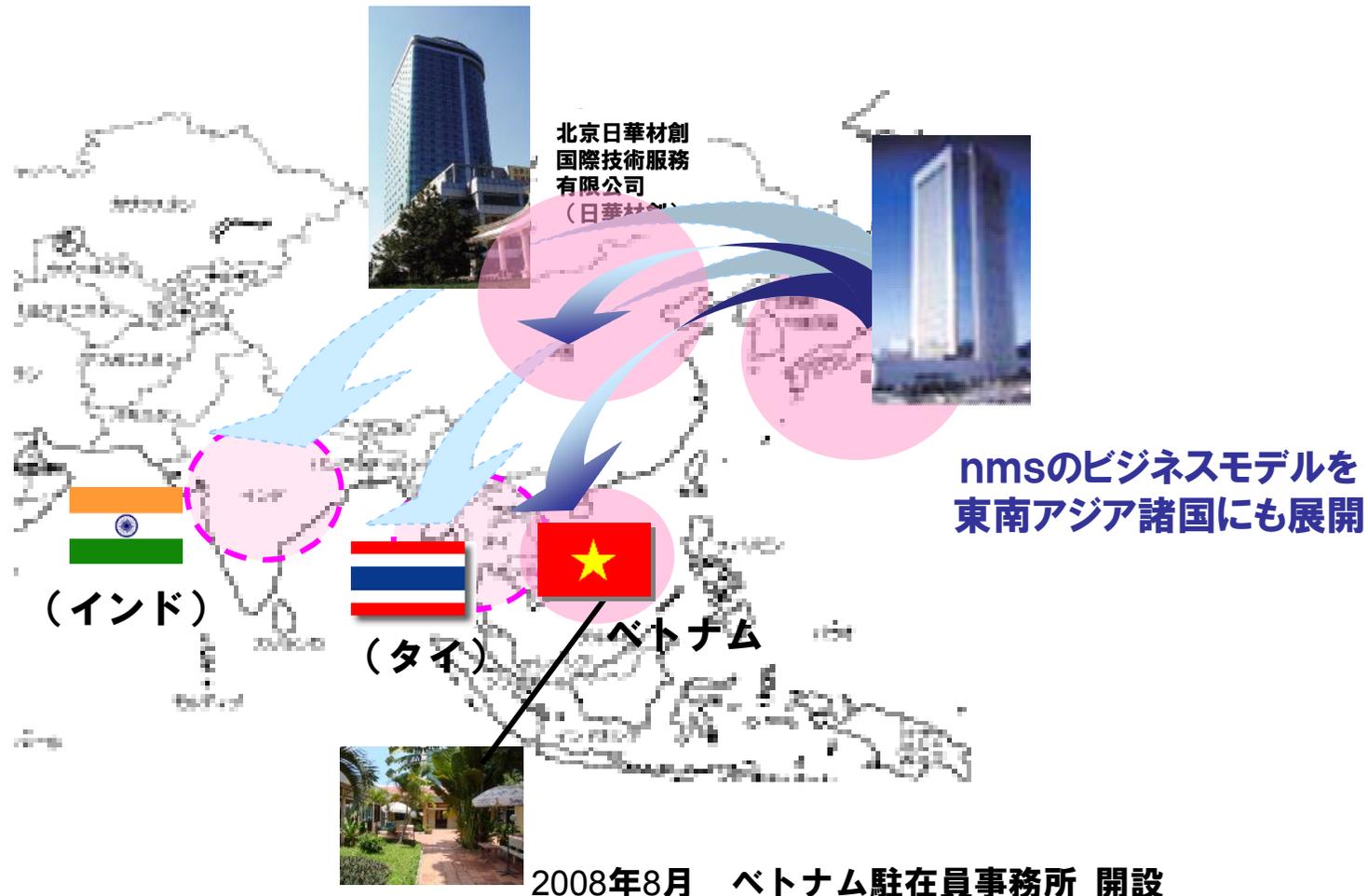


当社ものづくり（人材）への信頼から生まれた新しい収益モデル



～中国での事業展開をステップに海外展開を推進～

グローバルなトータルソリューションの提供

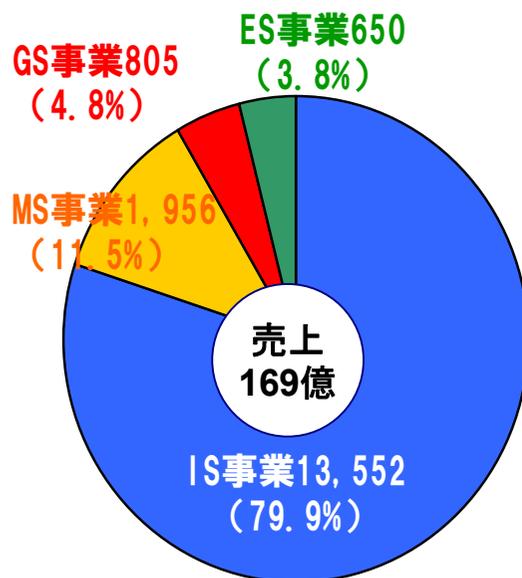


グローバルなトータルソリューションの推進により、
付加価値の高いMS・GSの割合を高める。

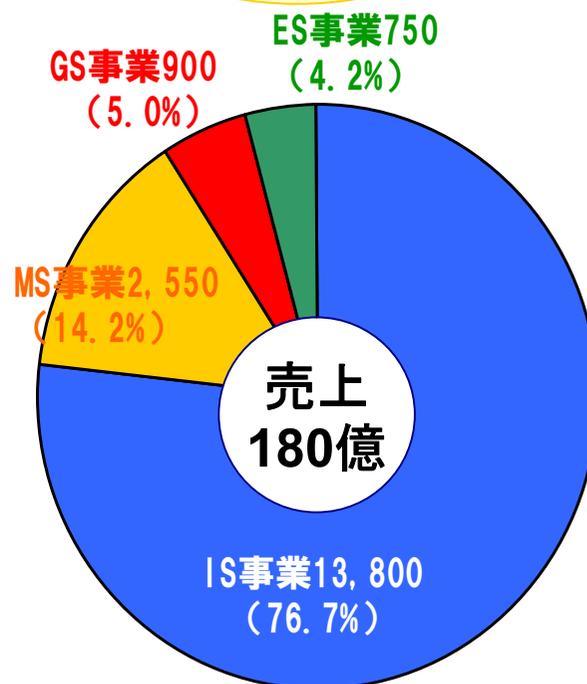
経常利益率
3.2%

経常利益率
3.1%

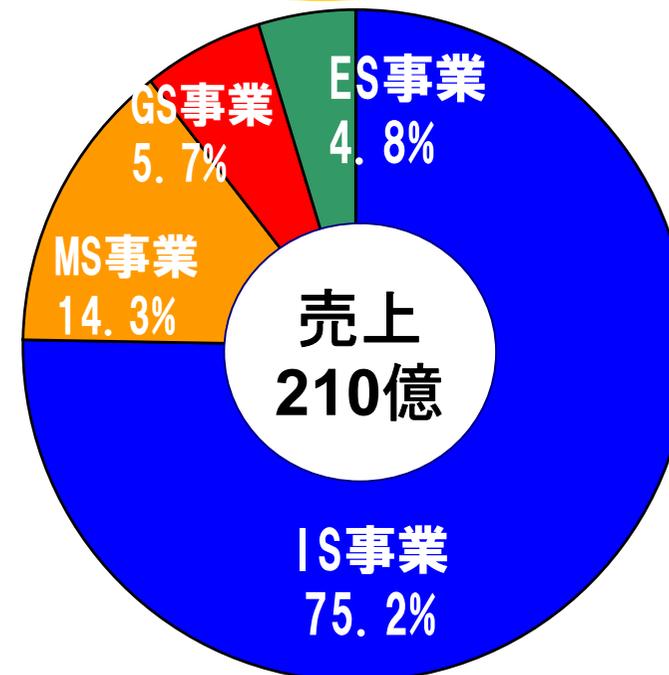
経常利益率
5%を目標



売上構成比(構成比率)
(平成20年3月期)

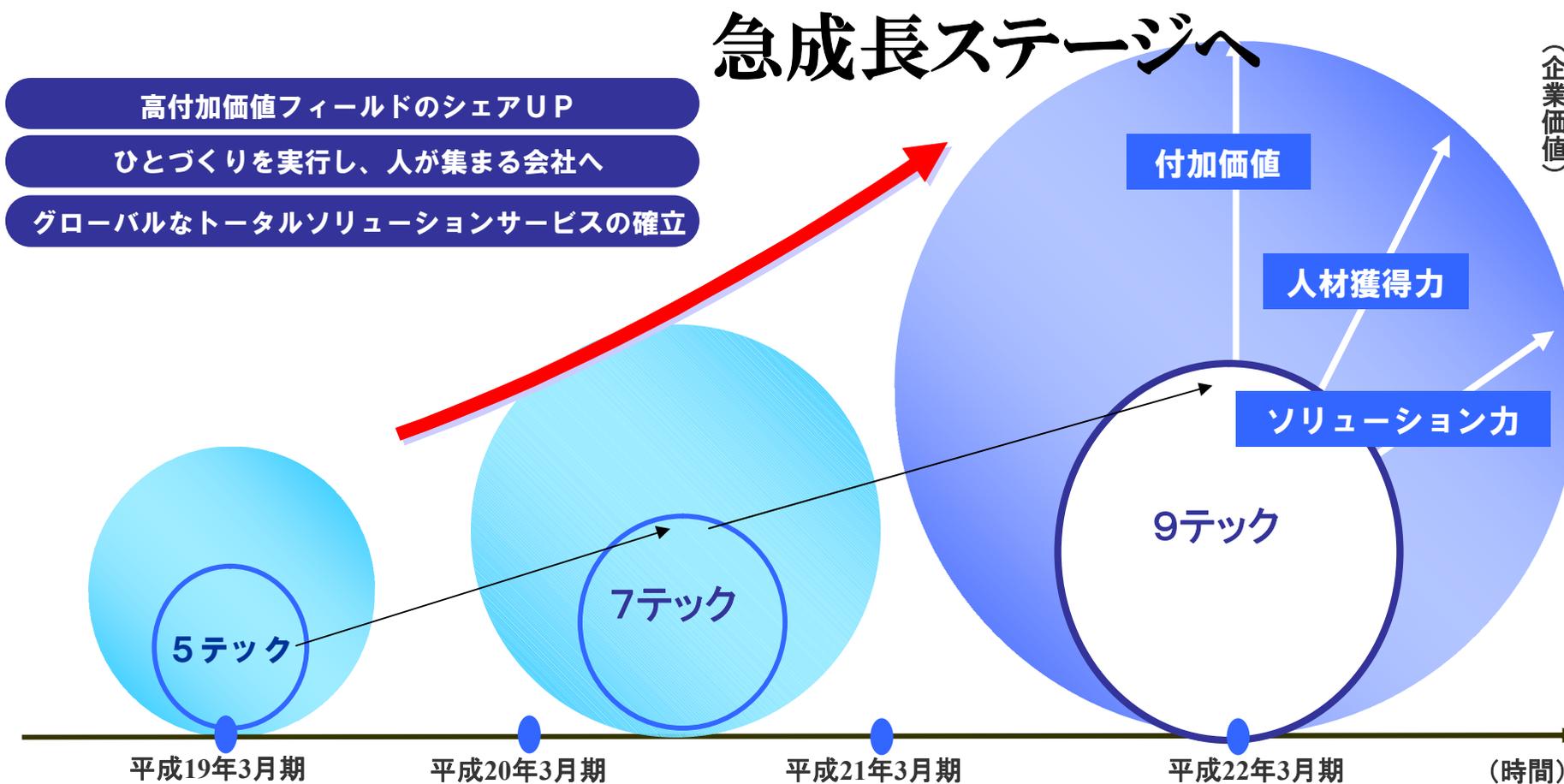


売上構成比(構成比率)
(平成21年3月期)



売上構成比率
(平成22年3月期)

テックの増加を核に、 海外も含めた製造業の恒常的なパートナーへ



アウトソーシングニーズの拡大

日本マニュファクチャリングサービス株式会社



参考資料

会社名
設立
代表者
資本金
決算期
発行済株式数
本社所在地
事業内容

収益セグメント

拠点
子会社
提携企業
従業員

日本マニファクチャリングサービス株式会社

1990年9月18日

代表取締役社長 小野文明 【日本製造アウトソーシング協会（JMOA）理事】

5億60万円

3月期

21,608株（単元株数 1株）

東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー11階

- ・製造請負サービス（構内）、製造派遣サービス・一般派遣サービス
- ・製造受託サービス・リペア受託サービス
- ・技術者派遣サービス・各種設計開発受託サービス
- ・外国人技術者派遣サービス
- ・各種教育・研修サービス

一般労働者派遣許認可番号（般）13-300342

有料職業紹介事業許可番号 13-ユ-301849

収益セグメント

インラインソリューション【IS事業】

マニファクチャリングソリューション【MS事業】

エンジニアリングソリューション【ES事業】 グローバルソリューション【GS事業】

拠点

支店：16 国内工場：6 オフィス：5 海外：1（ベトナムホーチミン市【平成20年8月開設】）

子会社

北京日華材創国際技術服務有限公司（中国北京市）【平成16年7月開設】

提携企業

北京五同教育培訓中心【06年6月 教育事業スタート】

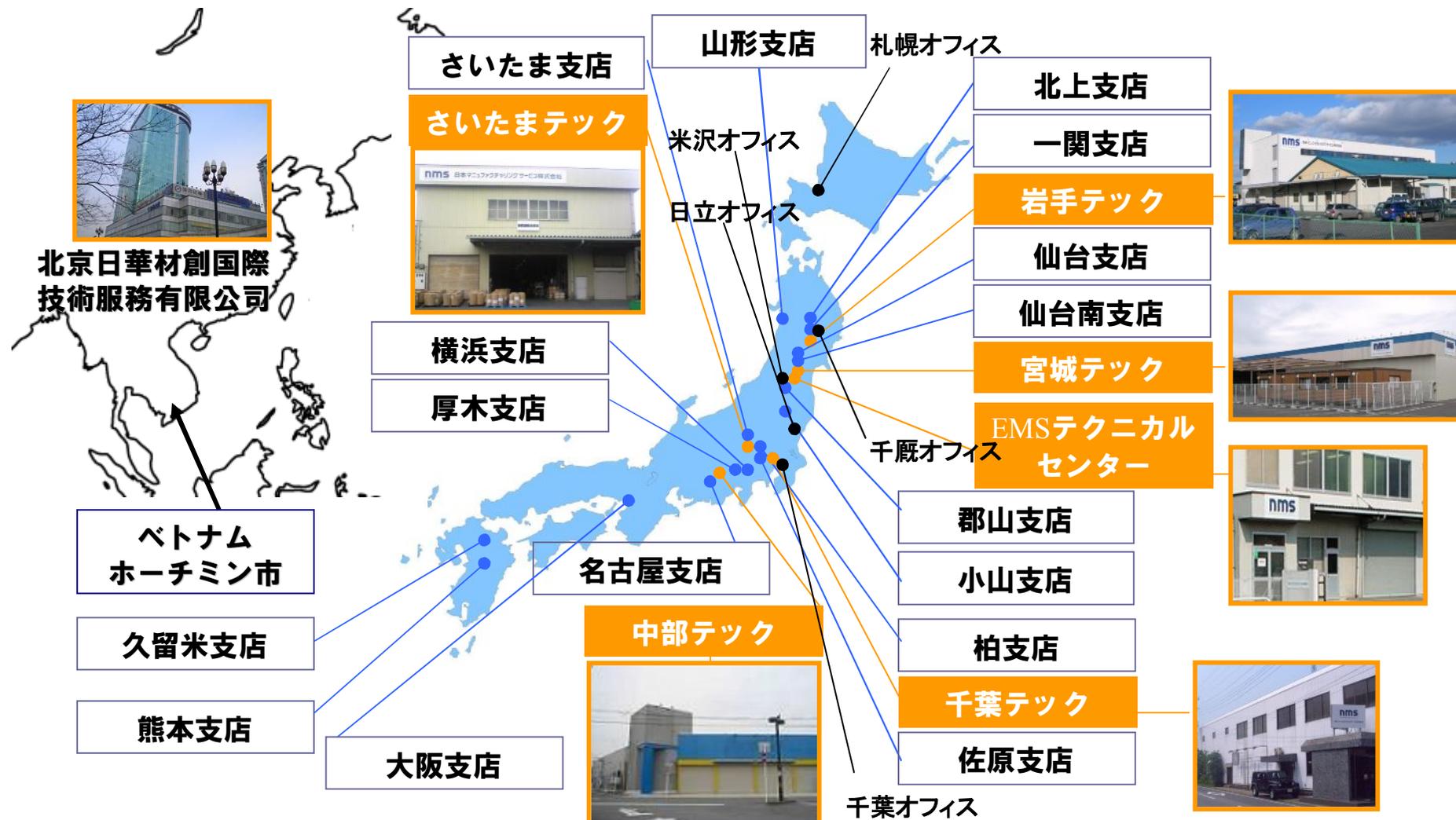
従業員

一般社員数：262名 現場社員数：4,617名 合計 4,879名

各事業別現場社員数：【IS事業：3,729名】【MS事業：634名】【ES事業：117名】【GS事業：137名】

*従業員数は08年9月末現在のものです

国内：16支店、6工場（テック）5オフィス
 海外：ベトナム駐在員事務所（ベトナム ホーチミン市）
 子会社：北京日華材創国際技術服务有限公司（中国 北京市）





事業内容

日本のものづくりを支える 新時代のアウトソーシング

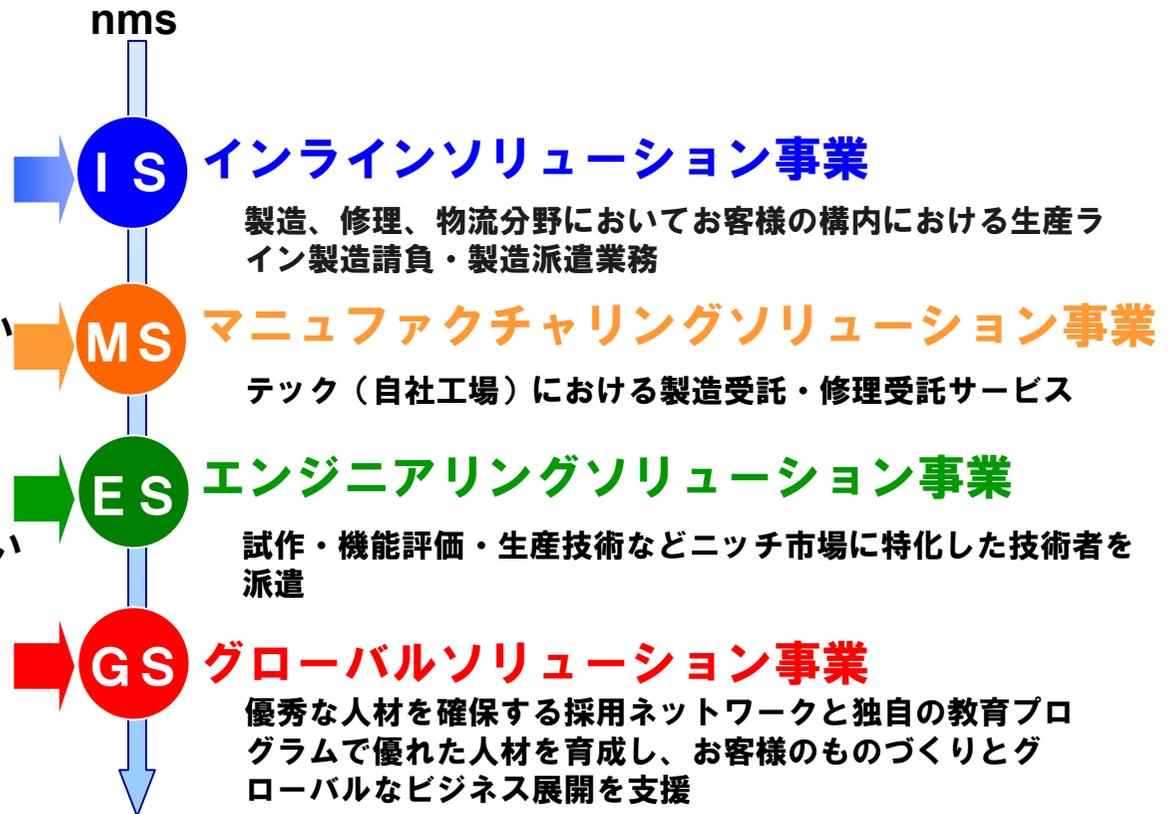


製造業の戦略的パートナーを標榜し、製造アウトソーシング事業を展開。
事業コンセプトを「マニファクチャリング・サービス」と定義し、
製造業のものづくりを川上から川下までトータルにサポート。

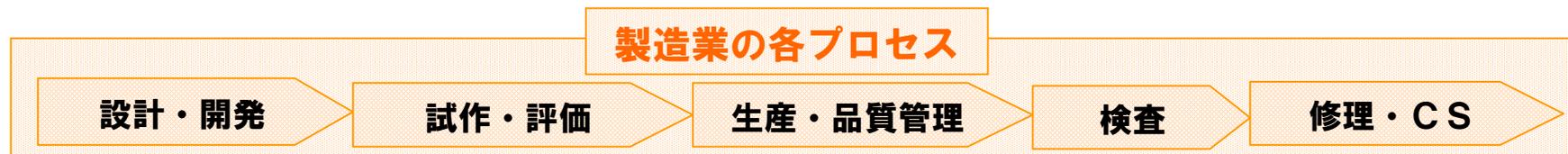
ものづくりをトータルにサポートするための 4つの事業領域

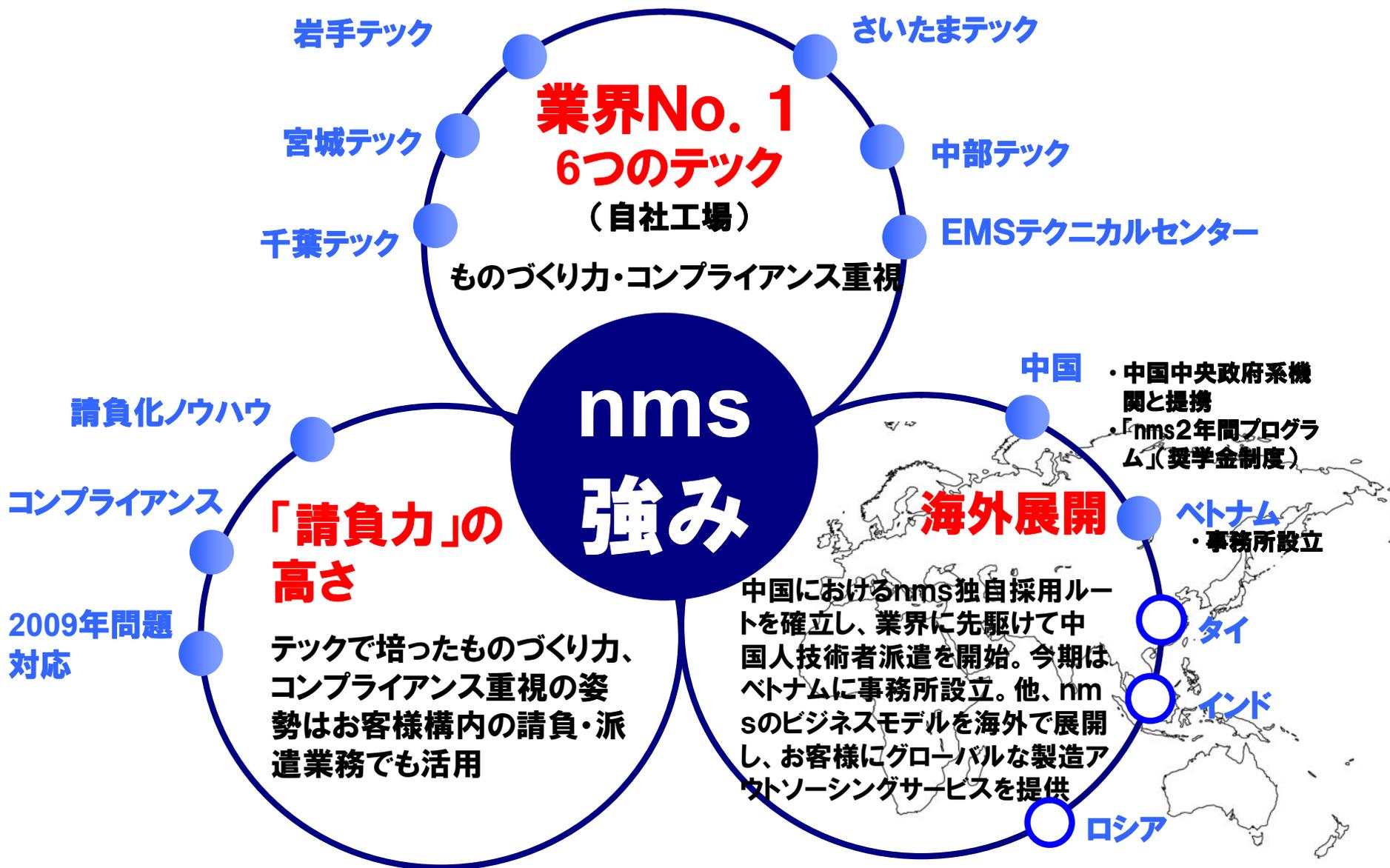
メーカーの要望

- 人件費を削減したい
- 生産変動に柔軟に対応したい
- 新規ビジネスを取り込むスペースが足りない
- 生産を国内に戻したが下請け会社がない
- 技術者が足りない
- 開発から生産までまるごと請け負ってほしい
- 日本と中国との意思疎通がうまくいかない
- 中国現地法人の経営を現地化するキーパーソンがほしい



トータルソリューション





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