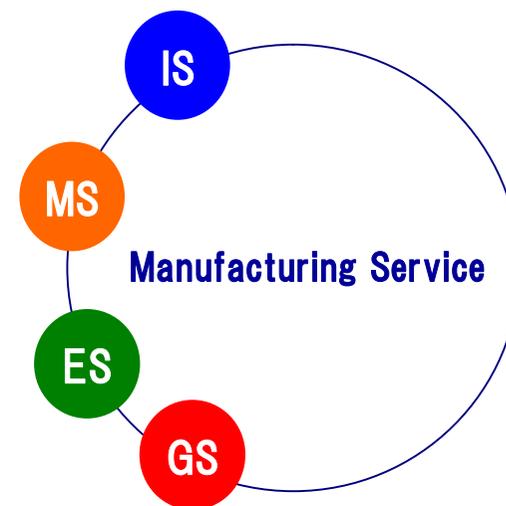


平成22年3月期
第2四半期決算説明会資料

平成21年11月13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22年3月期第2四半期 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 主な指標) | P 11 |

◇平成22年3月期 通期業績予想

| | |
|--------------|------|
| 通期業績予想 | P 13 |
| 業績見通しの概要 | P 14 |
| 事業別業績見通しと進捗 | P 15 |
| 業績推移・事業別売上構成 | P 19 |
| 株主還元について | P 20 |

◇事業環境

| | |
|--------------------|------|
| 事業環境 | P 23 |
| 製造請負・派遣企業 ポジションマップ | P 24 |
| 当社への影響について | P 25 |

◇当期の戦略

| | |
|------------------------|------|
| 経営戦略 | P 27 |
| 請負化推進による事業規模の拡大 | P 28 |
| 自社工場を活用した収益性の高いビジネスの展開 | P 34 |
| 製造業のグローバルパートナーを目指した展開 | P 39 |

◇中長期的な事業展開

| | |
|----------------------|------|
| モノづくり力と技術の強化全社プロジェクト | P 41 |
|----------------------|------|



平成22年3月期 第2四半期 業績ハイライト

* 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。

対計画 売上高達成率113.7% 経常利益+198百万円

| 項目/決算別 (単位：百万円) | 第2四半期 | | | | 第2四半期(累計) | | | | 参考 第1四半期 |
|--------------------|-------|-------|-------|--------|-----------|-------|-------|--------|-------------|
| | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | |
| 売上高 | 2,520 | 2,757 | 237 | 109.4% | 4,650 | 5,285 | 635 | 113.7% | 2,528 |
| 売上総利益 | 440 | 501 | 61 | 113.9% | 725 | 865 | 140 | 119.3% | 364 |
| (売上総利益率) | 17.5% | 18.2% | 0.7% | - | 15.6% | 16.4% | 0.8% | - | 14.4% |
| 販売管理費 | 410 | 390 | ▲20 | 95.1% | 855 | 807 | ▲48 | 94.4% | 417 |
| (販売管理费率) | 16.3% | 14.1% | ▲2.1% | - | 18.4% | 15.3% | ▲3.1% | - | 16.5% |
| 営業利益 | 30 | 111 | 81 | 370.0% | ▲130 | 58 | 188 | - | ▲53 |
| (営業利益率) | 1.2% | 4.0% | 2.8% | - | ▲2.8% | 1.1% | 3.9% | - | ▲2.1% |
| 経常利益 | 25 | 113 | 88 | 452.0% | ▲140 | 58 | 198 | - | ▲55 |
| (経常利益率) | 1.0% | 4.1% | 3.1% | - | ▲3.0% | 1.1% | 4.1% | - | ▲2.2% |
| 当期純利益 | 0 | 113 | 113 | - | ▲200 | 17 | 217 | - | ▲96 |
| (当期純利益率) | 0.0% | 4.1% | 4.1% | - | ▲4.3% | 0.3% | 4.6% | - | ▲3.8% |
| 現場社員数 | 3,290 | 3,192 | ▲98 | 97.0% | 3,290 | 3,192 | ▲98 | 97.0% | 3,017 |

注)計画は平成21年年5月15日公表決算短信に基づく

■ 売上高5,285百万円:計画比113.7% (+635百万円)

- ▶ クライアントメーカー各社の在庫調整も一服し、一部のメーカーでは行過ぎた在庫調整の反動から増産に転じる等、当初予想の生産動向を上回る状況となる。また新規顧客開拓戦略の奏功により8月3日発表の業績予想修正数値をさらに上回る結果となる
- ▶ 中核のIS事業が売上高計画3,150百万円に対して3,760百万円(計画比119.4%、+610百万円)となる
- ▶ MS事業も売上高計画1,030百万円に対して1,110百万円(計画比107.8%、+80百万円)となる
- ▶ 事業別の詳細は、後述のスライドのとおり

■ 売上総利益865百万円:計画比119.3% (+140百万円)

- ▶ 売上アップ+635百万円と売上総利益率改善+0.8ポイントにより売上総利益も計画達成
- ▶ IS事業は、売上計画、売上総利益率計画ともに達成し、売上総利益は計画比149.2%(+192百万円)
- ▶ MS事業は、売上総利益率が計画比△3.9ポイントとなり、若干ながら売上総利益計画を達成できず
- ▶ 事業別の詳細は、後述のスライドのとおり

■ 販管費807百万円:計画比94.4% (▲48百万円)

- ▶ 前期より進めてきた販管費抑制が着実に機能し、費目別にも全般にわたってコスト削減が進む

■ 営業利益58百万円:計画比+188百万円

- ▶ 損益分岐点比率の引き下げが目論見どおり進み、6月度月次決算より営業損益が黒字に転換

■ 経常利益58百万円:計画比+198百万円

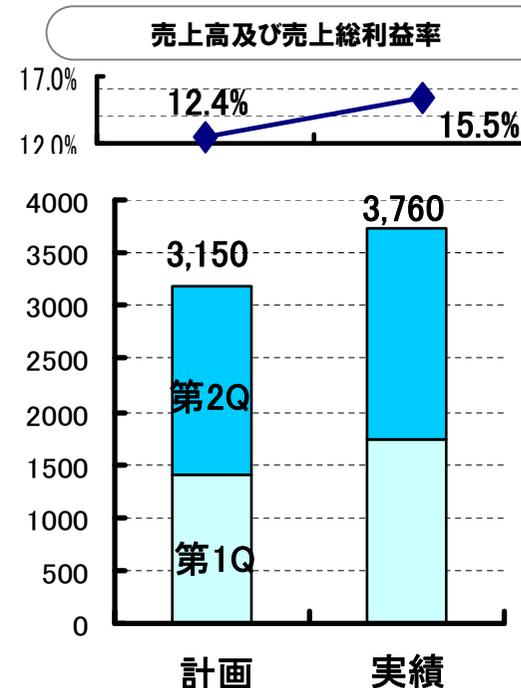
■ 当期純利益17百万円: +217百万円

インラインソリューション事業(IS事業)

売上高、売上総利益は計画達成も社員数は計画未達成

～請負力の評価が着実に新規案件の受注に寄与～

- ・新規顧客の開拓、既存顧客への請負化提案等の積極的営業活動が奏功
- ・自動車関連、エレクトロニクス分野での増産対応の早期取り込みに成功
- ・売上高は、対計画+610百万円(3,150百万円→3,760百万円)
- ・売上総利益率は、第2四半期会計期間より17.3%と大幅に改善
- ・現場社員数は、計画数値に対して▲168名(2,600名→2,432名)



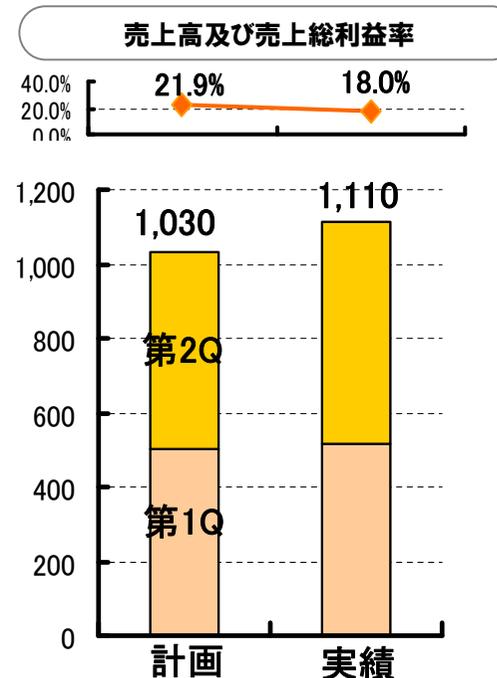
| 項目/決算別 (単位:百万円) | 第2四半期 | | | | 第2四半期(累計) | | | | 参考 第1四半期 |
|--------------------|-------|-------|-------|--------|-----------|-------|-------|--------|-------------|
| | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | |
| 売上高 | 1,750 | 1,972 | 222 | 112.7% | 3,150 | 3,760 | 610 | 119.4% | 1,788 |
| (構成比) | 69.5% | 71.5% | 2.0% | 102.9% | 67.8% | 71.1% | 3.3% | 104.9% | 70.7% |
| 売上総利益 | 248 | 342 | 94 | 137.9% | 390 | 582 | 192 | 149.2% | 240 |
| (売上総利益率) | 14.2% | 17.3% | 3.2% | 122.4% | 12.4% | 15.5% | 3.1% | 125.0% | 13.4% |
| 現場社員数(人) | 2,600 | 2,432 | ▲ 168 | 93.5% | 2,600 | 2,432 | ▲ 168 | 93.5% | 2,291 |

マニュファクチャリングソリューション事業(MS事業)

売上高、社員数は計画達成も売上総利益は計画未達成

～既存修理業務が堅調な中、新規案件を開拓～

- ・携帯電話、家庭用ゲーム機等、既存修理業務が堅調に推移
- ・新規案件として、デジタル家電領域を精力的に開拓中
- ・売上高は、対計画+80百万円(1,030百万円→1,110百万円)
- ・売上総利益率は、需要拡大への生産体制が遅れ、計画未達成
- ・現場社員数は、計画数値に対して+105名(515名→620名)



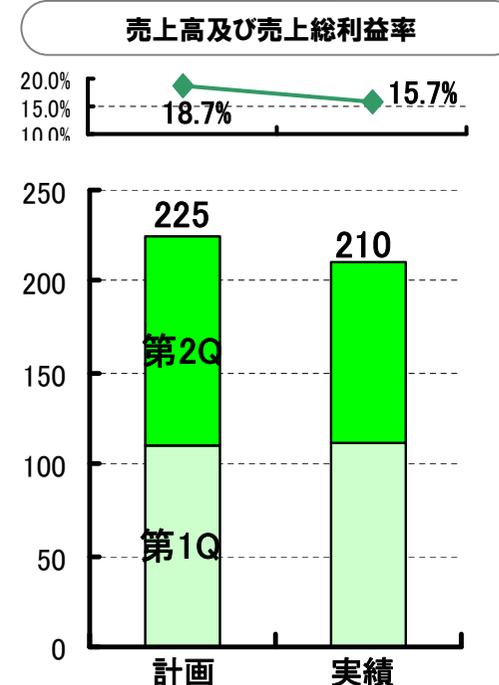
| 項目/決算別 (単位:百万円) | 第2四半期 | | | | 第2四半期(累計) | | | | 参考 第1四半期 |
|--------------------|-------|-------|-------|--------|-----------|-------|-------|--------|-------------|
| | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | |
| 売上高 | 530 | 596 | 66 | 112.5% | 1,030 | 1,110 | 80 | 107.8% | 514 |
| (構成比) | 21.0% | 21.6% | 0.6% | 102.9% | 22.1% | 21.0% | ▲1.1% | 95.0% | 20.3% |
| 売上総利益 | 130 | 112 | ▲18 | 86.2% | 226 | 200 | ▲26 | 88.5% | 88 |
| (売上総利益率) | 24.5% | 18.8% | ▲5.7% | 76.6% | 21.9% | 18.0% | ▲3.9% | 82.1% | 17.1% |
| 現場社員数(人) | 515 | 620 | 105 | 120.4% | 515 | 620 | 105 | 120.4% | 560 |

エンジニアリングソリューション事業(ES事業)

売上高、売上総利益、社員数で計画未達成

～技術者派遣事業の需要縮小の中、採算キープ～

- ・技術者派遣事業は需要縮小の中、有給消化、待機発生等と苦戦
- ・新規分野の開拓、受託型ビジネスの検討等、ビジネス再構築を模索中
- ・売上高は、対計画▲15百万円(225百万円→210百万円)
- ・売上総利益率は、対計画▲3.0%(18.7%→15.7%)
- ・現場社員数は、計画数値に対して▲9名(85名→76名)



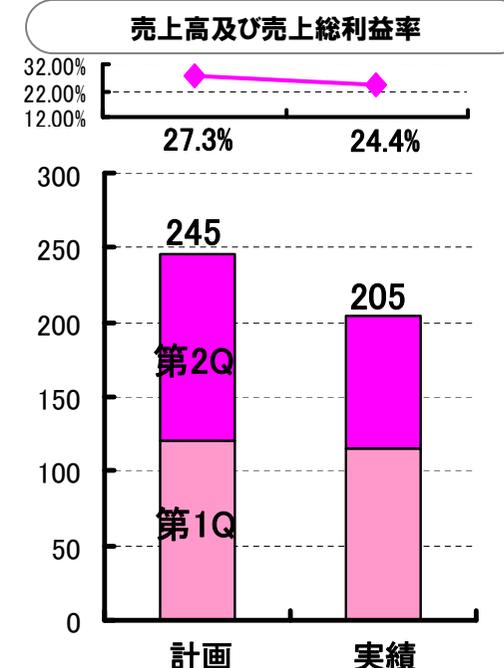
| 項目/決算別 (単位:百万円) | 第2四半期 | | | | 第2四半期(累計) | | | | 参考 第1四半期 |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|-------|-------------|
| | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | |
| 売上高 | 115 | 99 | ▲16 | 86.1% | 225 | 210 | ▲15 | 93.3% | 111 |
| (構成比) | 4.6% | 3.6% | ▲1.0% | 78.3% | 4.8% | 4.0% | ▲0.8% | 83.3% | 4.4% |
| 売上総利益 | 25 | 18 | ▲7 | 72.0% | 42 | 33 | ▲9 | 78.6% | 15 |
| (売上総利益率) | 21.7% | 18.2% | ▲3.6% | 83.6% | 18.7% | 15.7% | ▲3.0% | 84.2% | 13.5% |
| 現場社員数(人) | 85 | 76 | ▲9 | 89.4% | 85 | 76 | ▲9 | 89.4% | 81 |

グローバルソリューション事業(GS事業)

売上高、売上総利益、社員数で計画未達成

～The UKEOI等、新たなグローバルソリューションを創出～

- ・技術者派遣事業の需要縮小傾向に加え、新規事業への投資コストが発生
- ・The UKEOI（グローバルな請負化）の立上げを精力的に準備
- ・売上高は、対計画▲40 百万円(245百万円→205百万円)
- ・売上総利益は、対計画▲17百万円(27.3%→24.4%)
- ・現場社員数は、計画に対して▲26名(90名→64名)



| 項目/決算別 (単位:百万円) | 第2四半期 | | | | 第2四半期(累計) | | | | 参考 第1四半期 |
|--------------------|-------|-------|-------|--------|-----------|-------|-------|-------|-------------|
| | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | |
| 売上高 | 125 | 90 | ▲ 35 | 72.0% | 245 | 205 | ▲ 40 | 83.7% | 115 |
| (構成比) | 5.0% | 3.3% | ▲1.7% | 66.0% | 5.3% | 3.9% | ▲1.4% | 73.6% | 4.5% |
| 売上総利益 | 37 | 29 | ▲ 8 | 78.4% | 67 | 50 | ▲ 17 | 74.6% | 21 |
| (売上総利益率) | 29.6% | 32.2% | 2.6% | 108.9% | 27.3% | 24.4% | ▲3.0% | 89.2% | 18.3% |
| 現場社員数(人) | 90 | 64 | ▲ 26 | 71.1% | 90 | 64 | ▲ 26 | 71.1% | 85 |

前期末比 総資産▲47百万円、純資産+13百万円

| 項目/決算別 (単位:百万円) | 平成21年3月期 | 平成22年3月期 | | |
|--------------------|------------|----------|------|--------|
| | 前期末(09/3末) | 第2四半期末 | 増減 | 前期末比 |
| 資産合計 | 2,833 | 2,786 | ▲ 47 | 98.3% |
| 流動資産 | 2,557 | 2,511 | ▲ 46 | 98.2% |
| 固定資産 | 276 | 275 | ▲ 1 | 99.6% |
| 負債 | 1,763 | 1,703 | ▲ 60 | 96.6% |
| 流動負債 | 1,763 | 1,703 | ▲ 60 | 96.6% |
| 固定負債 | - | - | - | - |
| 純資産 | 1,070 | 1,083 | 13 | 101.2% |
| 資本金 | 500 | 500 | 0 | 100.0% |
| 資本剰余金 | 216 | 216 | 0 | 100.0% |
| 利益剰余金 | 384 | 401 | 17 | 104.4% |
| その他 | ▲ 30 | ▲ 34 | ▲ 4 | 113.3% |
| 負債・純資産合計 | 2,833 | 2,786 | ▲ 47 | 98.3% |

■流動資産:前期末比▲46百万円

・短期借入金▲200百万円に伴い、現預金も▲65百万円とポジションを落とした

■固定資産:前期末比▲1百万円

・金型投資30百万円も敷金等が減少

■流動負債:前期末比▲60百万円

・短期借入金▲200百万円も未払給与+49百万円、賞与引当+78百万円

■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+17百万円

・第2四半期純利益17百万円

■その他:前期末比▲4百万円

・自己株式▲6百万円、新株予約権2百万円

営業キャッシュ・フローが346百万円改善

<C/F>

| 項目/決算別 (単位：百万円) | 平成22年3月期 | 平成21年3月期 | 前年同期比 |
|----------------------|-----------|-----------|-------|
| | 第2四半期累計期間 | 第2四半期累計期間 | |
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 166 | ▲ 180 | 346 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | ▲ 23 | ▲ 28 | 5 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | ▲ 206 | 0 | ▲ 206 |
| 現金及び現金同等物の 増減額 | ▲ 65 | ▲ 208 | 143 |
| 現金及び現金同等物の 四半期末残高 | 829 | 1,143 | ▲ 314 |

<主な指標>

| 項目/決算期 | 平成22年3月期 第2四半期累計期間 | 平成21年3月期 第2四半期累計期間 | 前年同期比 |
|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------|
| 1株あたり純資産(円) | 53,939.09 | 60,961.52 | ▲7,022.43 |
| 自己資本比率(%) | 38.8 | 32.3 | 6.5 |

| 項目/決算期 | 平成22年3月期 第2四半期累計期間 | 平成21年3月期 第2四半期累計期間 | 前年同期比 |
|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------|
| 1株あたり純利益(円) | 851.45 | 2,881.56 | ▲2,030.11 |



平成22年3月期 通期業績予想

* 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。

営業利益・経常利益の増益、最終損益の黒字転換！

| 項目/決算別 (単位：百万円) | 第3四半期/第4四半期累計（下期） | | | | 第4四半期累計（通期） | | | | 参考 第2四半期 累計期間 |
|--------------------|-------------------|-------|--------|-------|-------------|--------|--------|--------|---------------------|
| | 計画 | 予想 | 差異 | 達成率 | 計画 | 予想 | 差異 | 達成率 | 実績 |
| 売上高 | 6,350 | 5,715 | ▲ 635 | 90.0% | 11,000 | 11,000 | 0 | 100.0% | 5,285 |
| 売上総利益 | 1,170 | 945 | ▲ 225 | 80.8% | 1,895 | 1,810 | ▲ 85 | 95.5% | 865 |
| （売上総利益率） | 18.4% | 16.5% | ▲ 1.9% | - | 17.2% | 16.5% | ▲ 0.8% | - | 16.4% |
| 販売管理費 | 850 | 813 | ▲ 37 | 95.6% | 1,705 | 1,620 | ▲ 85 | 95.0% | 807 |
| （販売管理費率） | 13.4% | 14.2% | 0.8% | - | 15.5% | 14.7% | ▲ 0.8% | - | 15.3% |
| 営業利益 | 320 | 132 | ▲ 188 | - | 190 | 190 | 0 | - | 58 |
| （営業利益率） | 5.0% | 2.3% | ▲ 2.7% | - | 1.7% | 1.7% | 0.0% | - | 1.1% |
| 経常利益 | 315 | 117 | ▲ 198 | - | 175 | 175 | 0 | - | 58 |
| （経常利益率） | 5.0% | 2.0% | ▲ 2.9% | - | 1.6% | 1.6% | 0.0% | - | 1.1% |
| 当期純利益 | 300 | 83 | ▲ 217 | - | 100 | 100 | 0 | - | 17 |
| （当期純利益率） | 4.7% | 1.5% | ▲ 3.3% | - | 0.9% | 0.9% | 0.0% | - | 0.3% |
| 現場社員数 | 3,910 | 3,580 | ▲ 330 | 91.6% | 3,910 | 3,580 | ▲ 330 | 91.6% | 3,192 |

■売上高11,000百万円

- 第2四半期累計実績は、5,285百万円と計画4,650百万円に対して113.7%(+635百万円)の達成率
- 通期見通し11,000百万円については、第2四半期累計計画を達成したものの、第3、4四半期においてはメーカーの生産動向に不透明さを残すことから保守的な見地に立ち、当初予想どおりとしている
- 第2四半期累計:前期比62.9%(▲3,121百万円)、第3、4四半期:前期比89%(▲701百万円)
- 事業別の詳細は、後述スライドのとおり

■売上総利益1,810百万円

- 第2四半期累計実績は、計画に対して119.3%(+140百万円)
- 通期見通しについては、売上と同様理由により予想を据え置き(第3、4四半期見通しにて調整)
- 売上総利益率 第2四半期累計:16.4%、第3、4四半期:16.5%
- 事業別詳細は、後述スライドのとおり

■販管費1,620百万円

- 第2四半期累計実績807百万円は、計画に対して94.4(▲48百万円)
- 通期見通しは、1,620百万円(第2四半期累計807百万円、第3、4四半期813百万円)

■営業利益190百万円

- 売上の確保、原価・販管費抑制と損益基盤は、十分に強化されたことから、通期での利益予想は、顧客であるメーカー側の急激な生産調整等が生じない限り確保される予定

■経常利益175百万円

■当期純利益100百万円

- 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▲143百万円
- 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

インラインソリューション事業(IS事業)

売上高、売上総利益で計画達成も社員数は計画未達成

～「請負力」を武器に新規顧客開拓と既存顧客の売上拡大～

- ・「製造派遣禁止」対策セミナー実施等により請負力をアピールし、受注拡大
- ・売上高は、第2四半期迄計画を上回るも第3四半期以降の不透明な市場環境を鑑み予想据置き
- ・売上総利益は、売上同様に通期予想を大幅に修正していない(対計画で微増)
- ・現場社員数は、通期ベースで当初計画を下回ることを予想

| 項目/決算別 (単位:百万円) | 第4四半期(通期)累計 | | | |
|--------------------|-------------|-------|------|--------|
| | 計画 | 予想 | 差異 | 達成率 |
| 売上高 | 7,850 | 7,860 | 10 | 100.1% |
| (構成比) | 71.4% | 71.5% | 0.1% | 100.1% |
| 売上総利益 | 1,137 | 1,160 | 23 | 102.0% |
| (売上総利益率) | 14.5% | 14.8% | 0.3% | 101.9% |
| 現場社員数(人) | 3,200 | 2,800 | ▲400 | 87.5% |

| 参考) 第2四半期(上期)累計 | | | |
|-----------------|-------|------|--------|
| 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 |
| 3,150 | 3,760 | 610 | 119.4% |
| 67.8% | 71.1% | 3.3% | 104.9% |
| 390 | 582 | 192 | 149.2% |
| 12.4% | 15.5% | 3.1% | 125.0% |
| 2,600 | 2,432 | ▲168 | 93.5% |

マニファクチャリングソリューション事業(MS事業)

売上高、社員数は計画達成も売上総利益では計画未達成

～修理事業の拡充と新規事業の創出～

- ・修理事業の拡充を目指し、第3四半期以降もデジタル家電製品等、修理技術の高い分野に注力
- ・売上は、第2四半期迄の好調な増加受注状況を第3四半期以降の修理業務見通しに加算
- ・売上総利益は、第2四半期迄の売上総利益率悪化分を考慮し、通期では保守的に予想
- ・現場社員数は、通期ベースで当初計画を大幅に上回ることを予想

| 項目/決算別 (単位:百万円) | 第4四半期(通期)累計 | | | |
|--------------------|-------------|-------|-------|--------|
| | 計画 | 予想 | 差異 | 達成率 |
| 売上高 | 2,170 | 2,400 | 230 | 110.6% |
| (構成比) | 19.7% | 21.8% | 2.1% | 110.7% |
| 売上総利益 | 511 | 500 | ▲ 11 | 97.8% |
| (売上総利益率) | 23.5% | 20.8% | ▲2.7% | 88.5% |
| 現場社員数(人) | 525 | 650 | 125 | 123.8% |

| 参考) 第2四半期(上期)累計 | | | |
|-----------------|-------|-------|--------|
| 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 |
| 1,030 | 1,110 | 80 | 107.8% |
| 22.1% | 21.0% | ▲1.1% | 95.0% |
| 226 | 200 | ▲ 26 | 88.5% |
| 21.9% | 18.0% | ▲3.9% | 82.1% |
| 515 | 620 | 105 | 120.4% |

エンジニアリングソリューション事業(ES事業)

売上高、売上総利益、社員数全て計画未達成

～事業拡大より採算性確保に注力～

- ・ 第3四半期以降も引き続き厳しい市場環境を前提とし、「採算性確保」に力点置く
- ・ 売上は、第2四半期迄の状況を踏まえ、第3四半期以降の環境を考慮し、保守的に予想
- ・ 売上総利益は、売上高同様に予想
- ・ 現場社員数は、売上高、売上総利益同様に予想

| 項目/決算別 (単位:百万円) | 第4四半期(通期)累計 | | | |
|--------------------|-------------|-------|-------|-------|
| | 計画 | 予想 | 差異 | 達成率 |
| 売上高 | 470 | 400 | ▲70 | 85.1% |
| (構成比) | 4.3% | 3.6% | ▲0.7% | 83.7% |
| 売上総利益 | 97 | 68 | ▲29 | 70.1% |
| (売上総利益率) | 20.6% | 17.0% | ▲3.6% | 82.4% |
| 現場社員数(人) | 90 | 75 | ▲15 | 83.3% |

| 参考) 第2四半期(上期)累計 | | | |
|-----------------|-------|-------|-------|
| 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 |
| 225 | 210 | ▲15 | 93.3% |
| 4.8% | 4.0% | ▲0.8% | 83.3% |
| 42 | 33 | ▲9 | 78.6% |
| 18.7% | 15.7% | ▲3.0% | 84.2% |
| 85 | 76 | ▲9 | 89.4% |

グローバルソリューション事業(GS事業)

売上高、売上総利益、社員数全て計画未達成

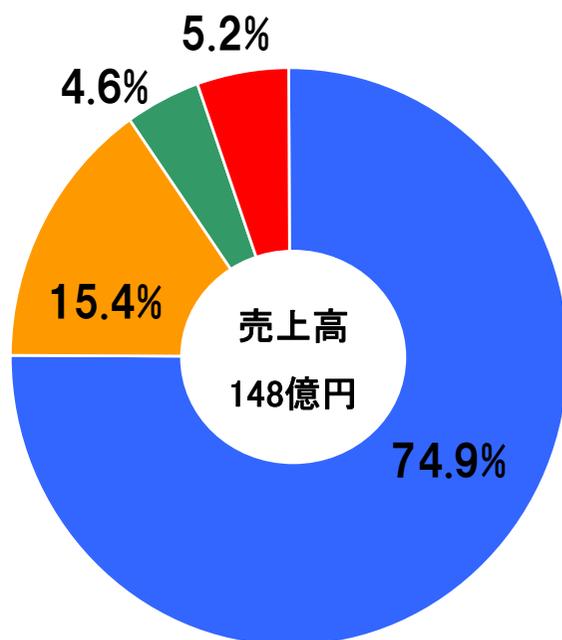
～外国人技術者需要を見据えたオペレーションとThe UKEOIの準備～

- ・技術者派遣市場のニーズに応じたオペレーションにより損益改善
- ・メーカー各社の海外移転動向を捉え、The UKEOI（グローバルな請負化）の事業展開準備
- ・売上は、第2四半期迄の状況を踏まえ、第3四半期以降も保守的に予想
- ・売上総利益は、売上高同様に予想、現場社員数は、売上高、売上総利益同様に予想

| 項目/決算別 (単位:百万円) | 第4四半期(通期)累計 | | | |
|--------------------|-------------|-------|-------|-------|
| | 計画 | 予想 | 差異 | 達成率 |
| 売上高 | 510 | 340 | ▲170 | 66.7% |
| (構成比) | 4.6% | 3.1% | ▲1.5% | 67.4% |
| 売上総利益 | 150 | 82 | ▲68 | 54.7% |
| (売上総利益率) | 29.4% | 24.1% | ▲5.3% | 82.0% |
| 現場社員数(人) | 95 | 55 | ▲40 | 57.9% |

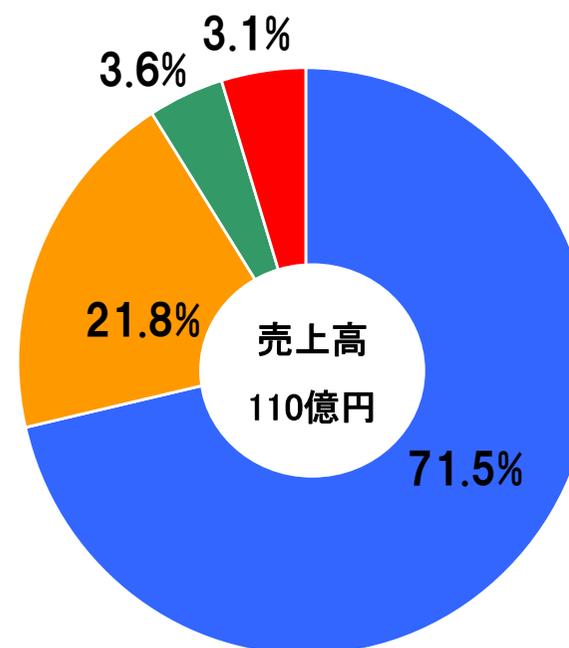
| 参考) 第2四半期(上期)累計 | | | |
|-----------------|-------|-------|-------|
| 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 |
| 245 | 205 | ▲40 | 83.7% |
| 5.3% | 3.9% | ▲1.4% | 73.6% |
| 67 | 50 | ▲17 | 74.6% |
| 27.3% | 24.4% | ▲3.0% | 89.2% |
| 90 | 64 | ▲26 | 71.1% |

平成21年3月期
(通期)



経常利益
174百万円

平成22年3月期
(通期)



経常利益
175百万円

■ GS事業
 ■ ES事業
 ■ MS事業
 ■ IS事業



株主還元について

**総還元性向（配当＋自社株買い）
20%を目標**

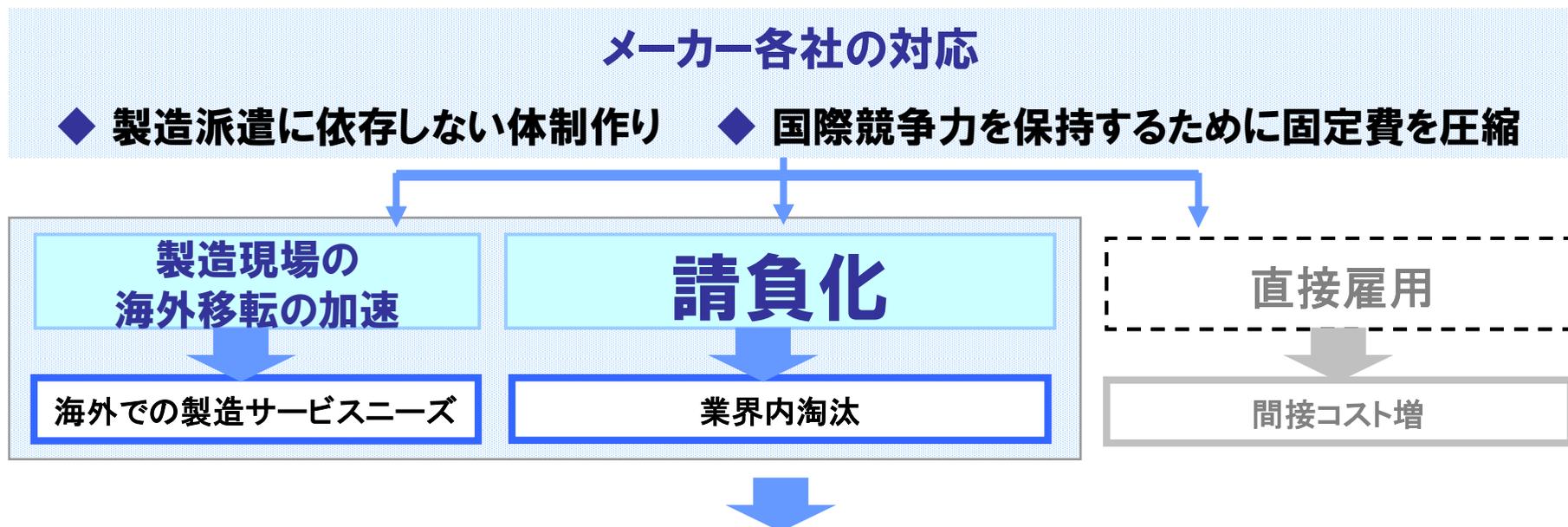




事業環境

- 世界的な景気後退 →メーカー各社は、大規模な在庫調整を実施
- 製造派遣禁止の流れ →メーカー各社は、急速に製造派遣以外の方法を模索

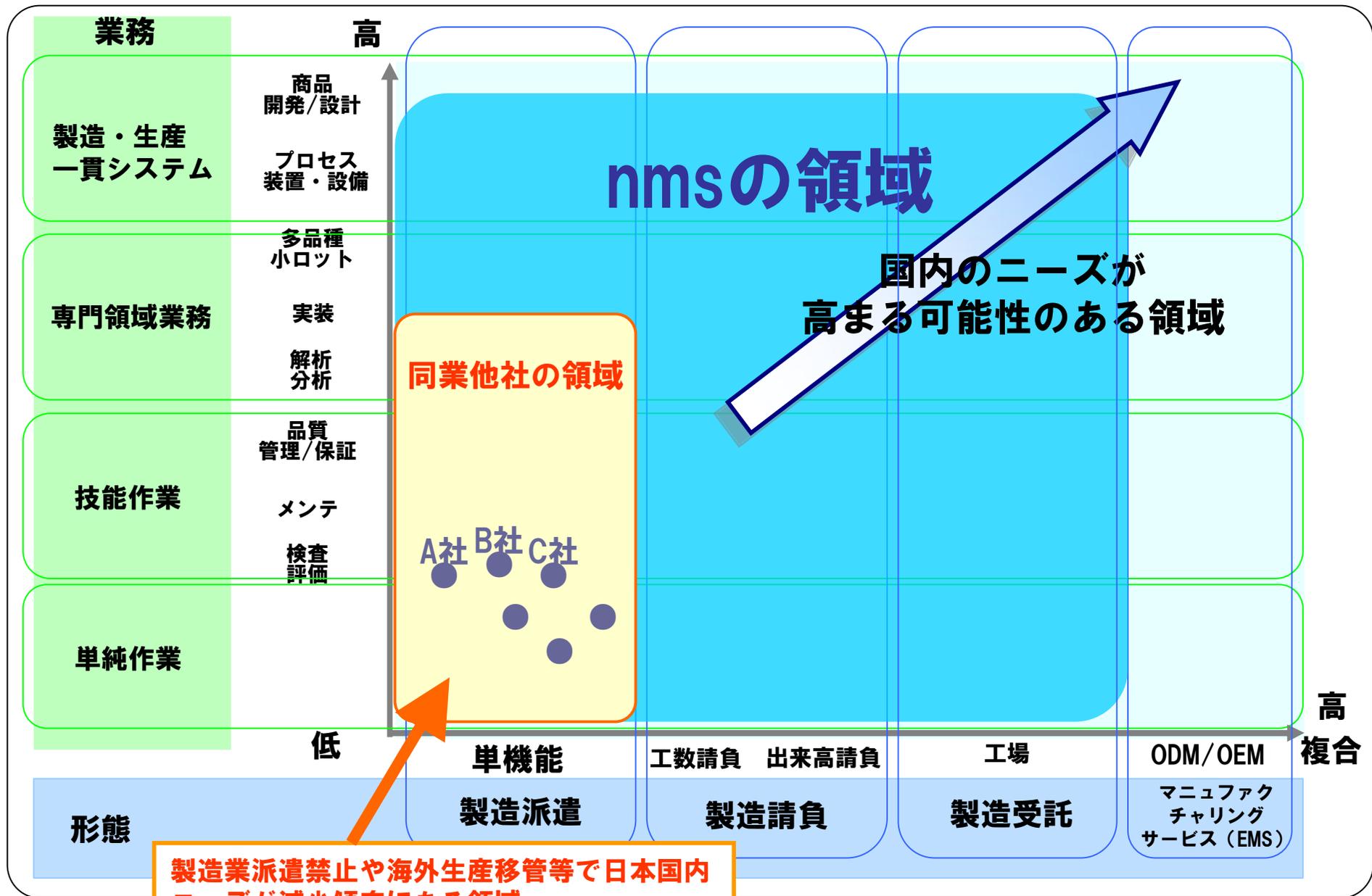
【製造派遣禁止になった場合の環境の変化】



業績向上の可能性があり競争に勝つ条件

完全に「請負」をできる力をもつ会社

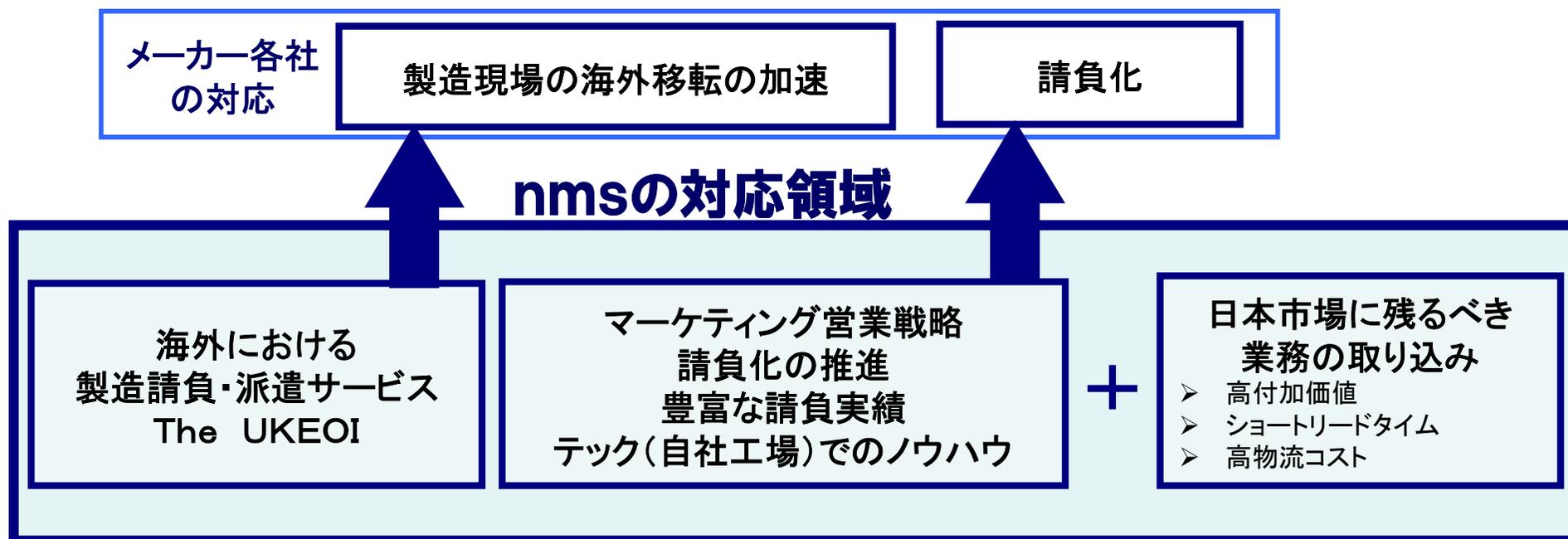
国内でのニーズが高まる可能性のある領域に対応できる会社



他社より優位性を持っているため
一気に業界内シェアを拡大する絶好機

製造派遣契約比率0%を目標*(H22年3月末)

* 現状の法規制等の事業環境を前提とした場合および請負化導入期における製造派遣契約を除く





当期の戦略

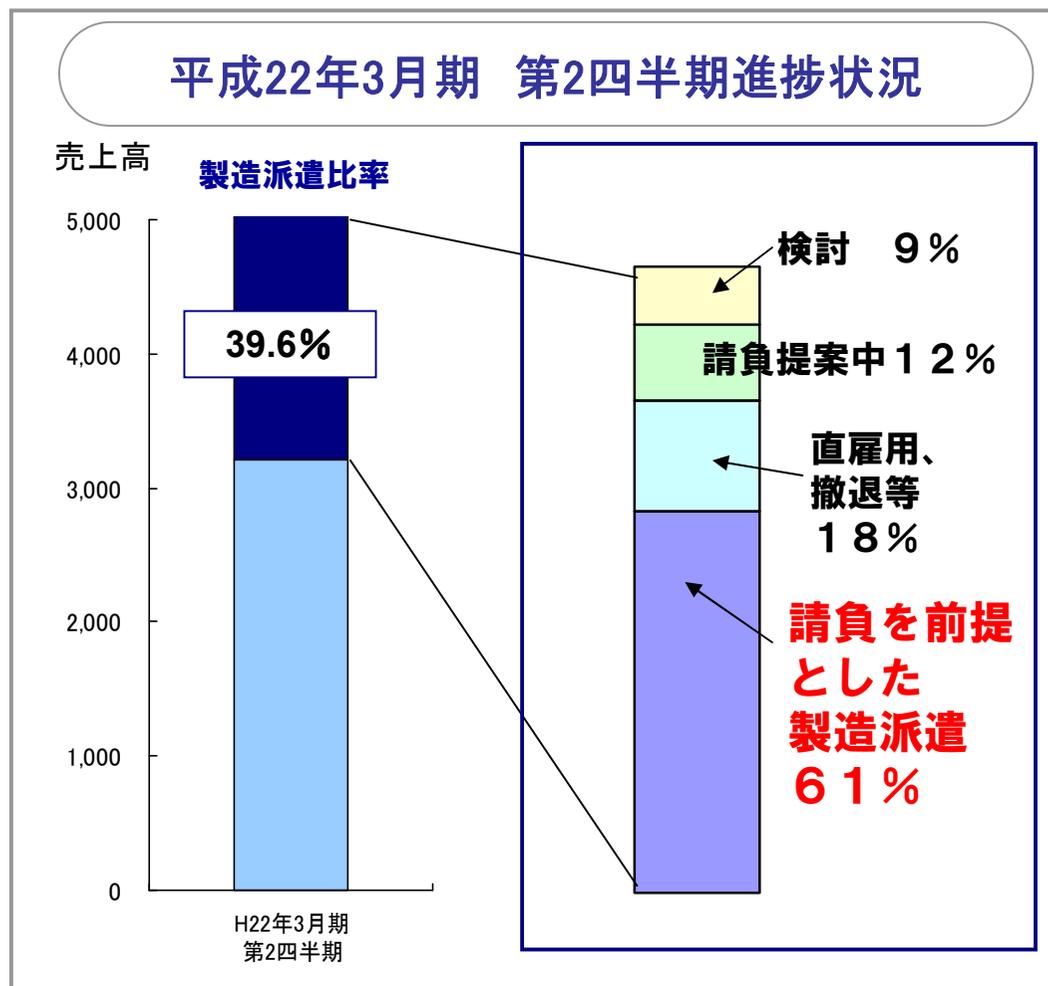
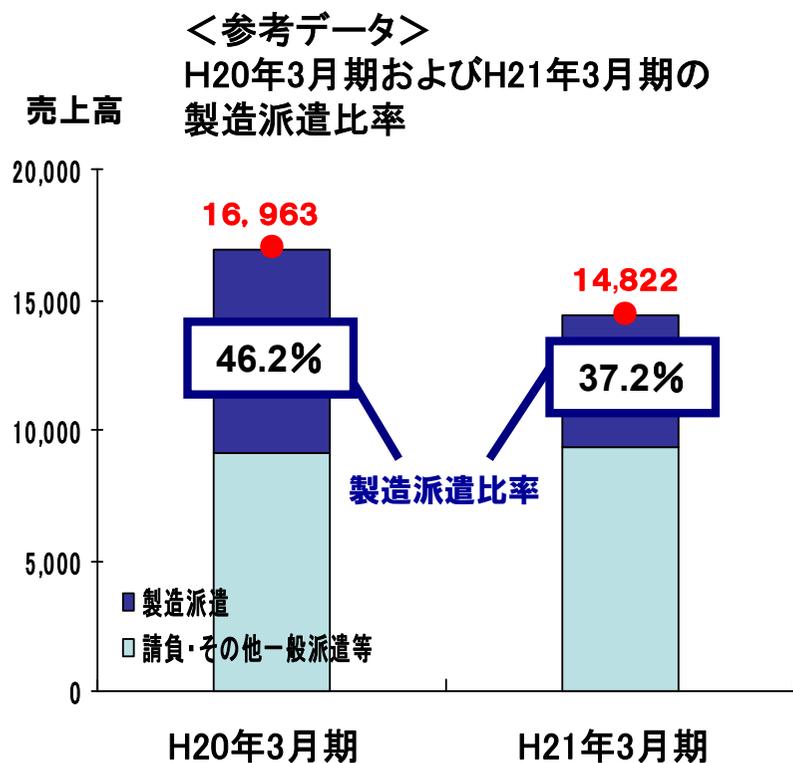
- 1 請負化の推進による事業規模の拡大**
- 2 自社工場(テック)を活用した収益性の高いビジネスの展開**
- 3 製造業のグローバルパートナーを目指した展開**



請負化の推進による事業規模の拡大

請負化の推進による事業規模の拡大～製造派遣契約比率の推移～

- 第2四半期累計期間は、請負化新規案件を受注。その為、請負導入期である製造派遣売上高が増加
- 9月末時点の製造派遣売上高の内、**61%が請負を前提とした製造派遣**。



* 09年3月期の製造派遣比率は09年3月末時点、09年第2四半期は9月末時点の製造派遣比率を記載しております。

製造派遣禁止 緊急対策セミナーの開催

メーカー各社へ積極的なアプローチ

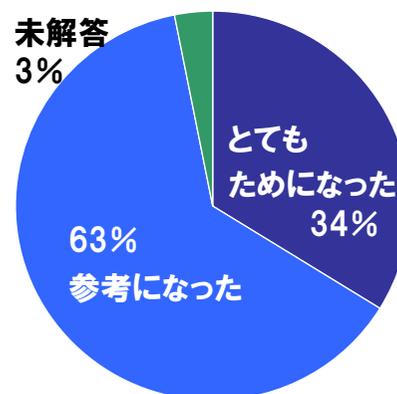
「製造派遣禁止」の具体的な流れと請負化事例の紹介を通じ、顧客獲得を図る
～製造派遣の原則禁止の実現性が高まる中で、今年のセミナーより多くの集客を期待～

- ・12月初旬、東京、大阪、仙台の3ヵ所で開催（メーカー合計200社 程度の参加見込）

開催日時

●仙台 12月4日 仙台国際センター ●東京 12月7日 大手町サンケイプラザ ●大阪 12月9日 ハービスOSAKA

昨年開催、2009年問題対策セミナーの様相



東京、大阪2会場で開催

メーカー企業数合計: 153 社

メーカー社員数合計: 256 名

大手自動車会社へ機器供給する技術力に定評あるY社
コスト削減要請に耐え切れず、工場閉鎖の危機を当社との
パートナーシップ(当社請負)により脱出！
人数規模:100名 売上高規模:260百万円/年間

■ お客様の経緯

固定費をさらに流動費化し、
コスト削減を実現すべく
製造の外注化を検討

製造派遣は3年間という期限
があることから
「請負」か「製造受託」を検討

当社を含めた数社の請負・派遣会社に「請負」「受託」化提案を要請

■ 当社の提案

当社のみが
「請負」と「製造受託」
両方の提案が可能

自社工場見学を実施
生産管理・品質管理手法
を説明

電気機器業界
における
豊富な請負実績

■ お客様の
決定ポイント

・自社工場を保有している ・請負ができる



製造派遣期限到来が間近に迫った大手電機メーカー系列のC社
同業4社で分担していたラインを当社1社に集約し、製造請負形態
へ変換することで製造派遣期限抵触問題がスピード決着！

人数規模:110名 売上高規模:約380百万円/年間

■ お客様の経緯

生産変動対応として
製造派遣を活用

直接雇用は間接コストがかかるため
請負を検討

当社を含めた4社の派遣会社に請負化提案を要請し、それらの中で
1社でのリスクも考え、優良な2社に請負化を計画

■ 当社の提案

短期間でお客様が安心して
請負化に移行できるために
行政対応を含めた
「完全1社請負」を提案

行政対応実績と対応策
をお客様が納得するまで説明

■ お客様の 決定ポイント

- ・当社1社による請負にご決定
(他の3社は請負実績が無いとため請負実現性に乏しい)
- ・短期間で請負へ移行できる

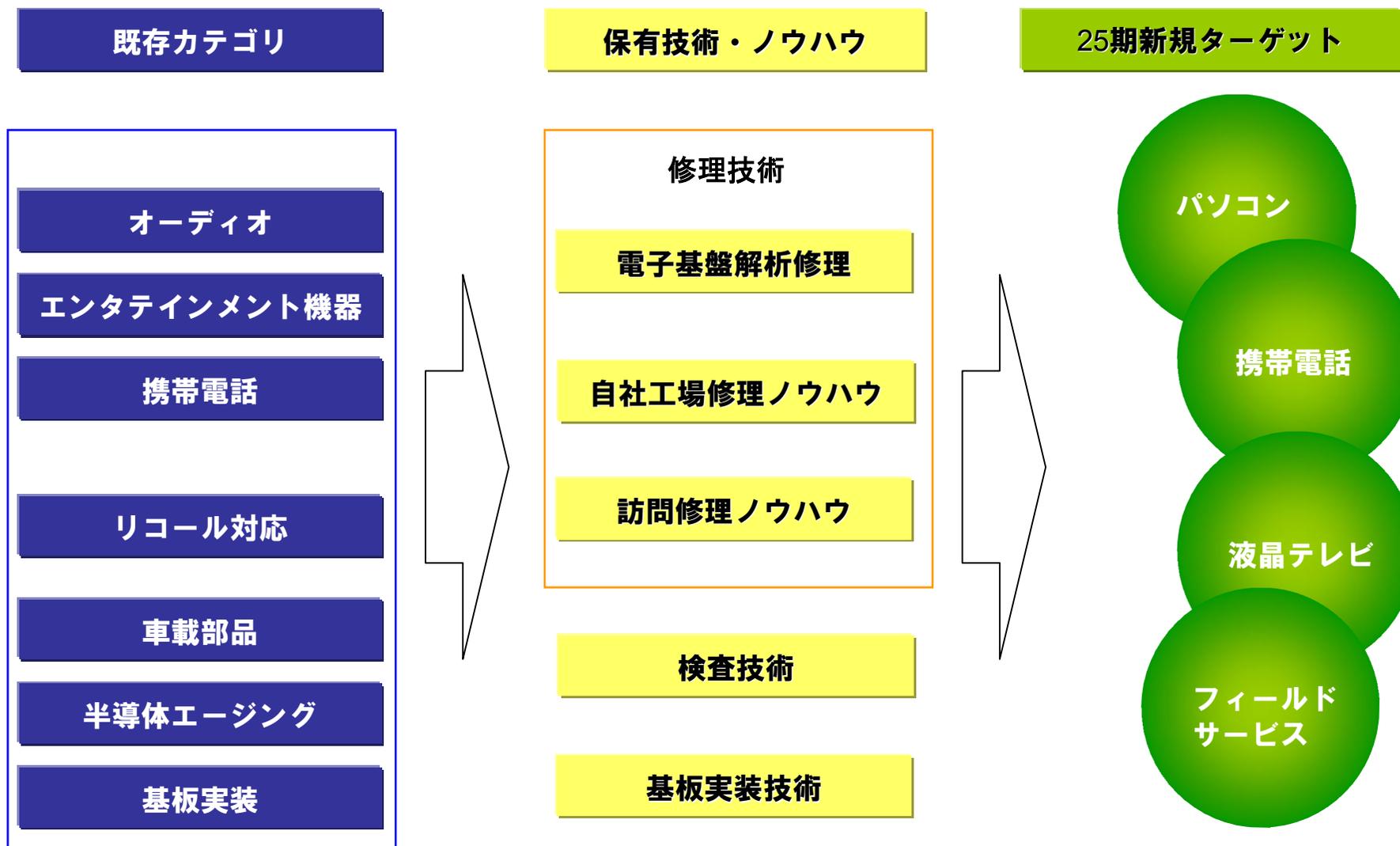
▶ お客様グループ内でベストソリューションとして紹介(他案件の獲得)





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



1. EMSテクニカルセンターで修理事業開始

2. 7つ目のテック(自社工場)

名古屋に新しいテックを設立予定

増加するメーカーの修理事業アウトソーシングニーズに対応すべく、EMSテクニカルセンターを修理拠点としても活用し、修理事業を拡大

EMSテクニカルセンター（宮城県岩沼市）



■ 修理事業拡大 第1弾 デジタル家電製品の基板修理業務の受託

nms

ニーズを満たすnmsの修理ビジネス

- 自社工場テック
- 修理ビジネスノウハウ
- 高い修理技術力
- 機密性の高い情報管理

修理業務引き合い増加、事業拡大

解決

メーカー

アウトソーシング先に求めるもの

- 丸ごと業務委託できる実績、管理体制、技術力
- コストパフォーマンス
- 全国対応が出来るキャパシティとネットワーク

修理事業は国内に残る業務



修理ノウハウと実績を活かして他製品群をターゲットに更なる事業拡大を検討

1. 7つ目の自社工場

名古屋に新しい自社工場(テック)を設立

既存の修理業務の需要が拡大し、新たに名古屋にテック設立

修理実績と信頼獲得で修理需要拡大

- お客様からの要望に迅速に対応
- 繁忙期における全社対応
- 請負実績(顧客内修理台数当社シェア拡大)

- 既存修理拠点
- 新規拠点(名古屋テック)



所在地: 愛知県名古屋市

操業開始: 2009年12月

工場面積: 340㎡

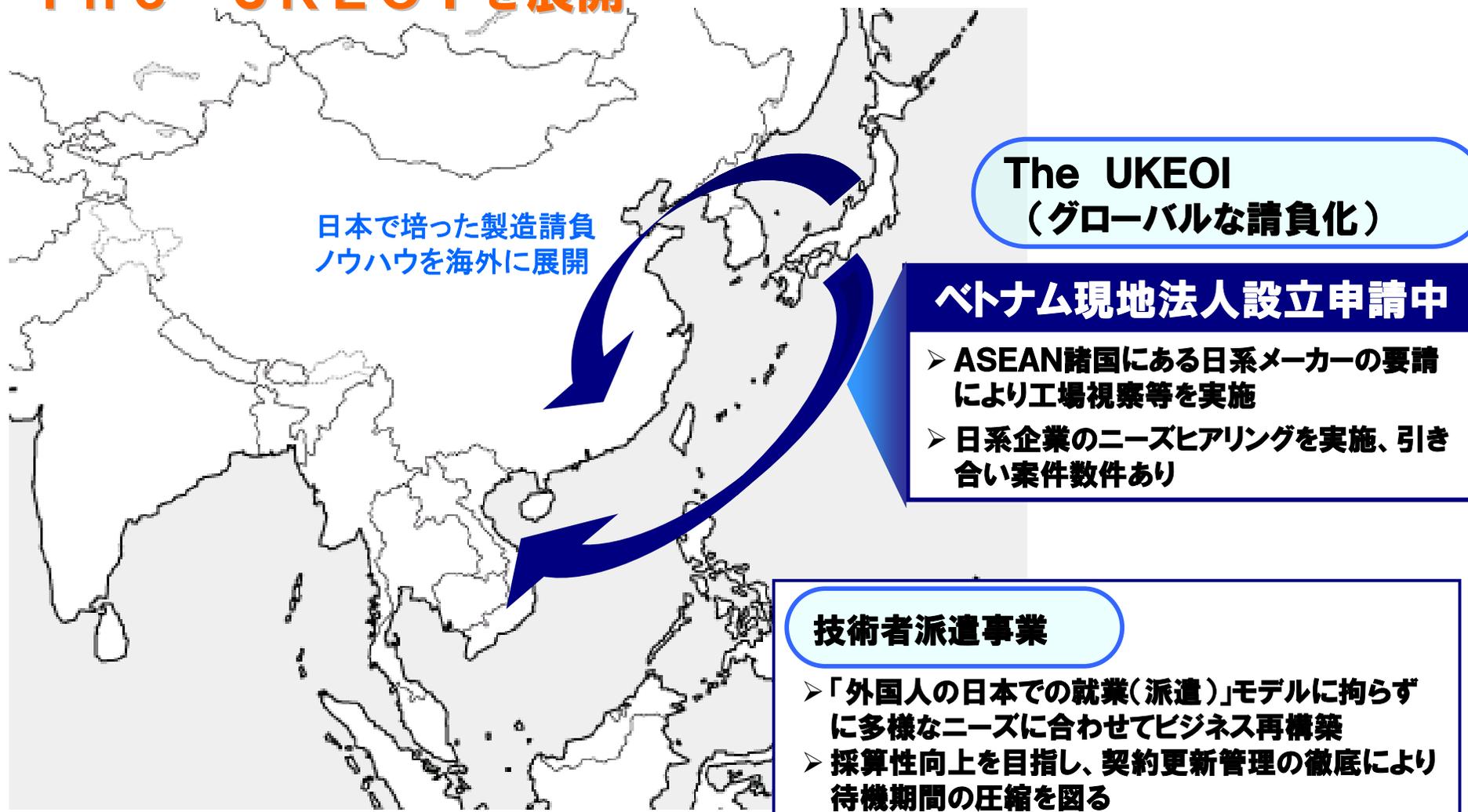
人数規模: 約50名

総投資額: 13,730千円



製造業のグローバルパートナーを 目指した展開

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



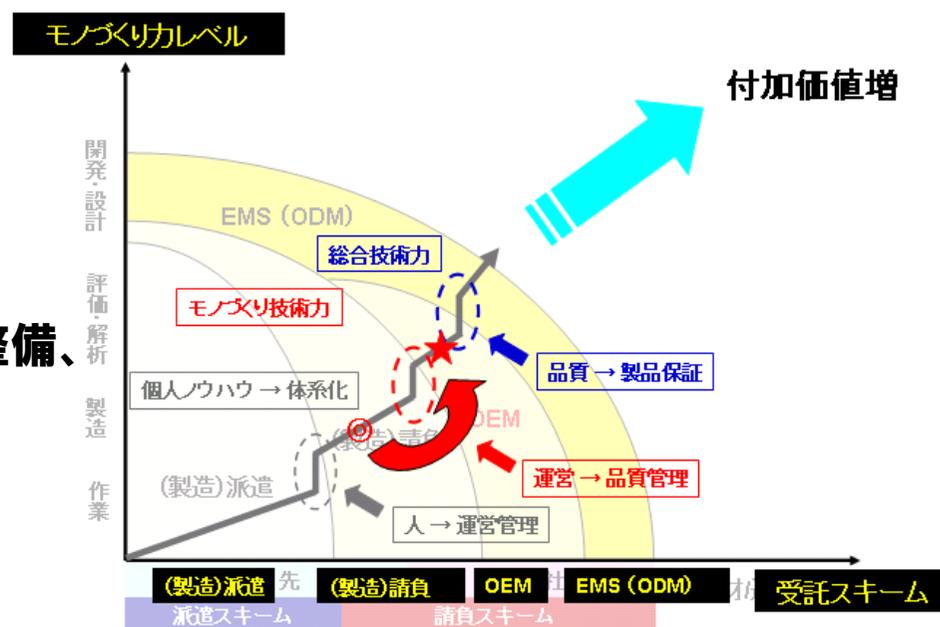


中長期的な事業展開

モノづくり力と技術の全社強化プロジェクト

製造業のパートナーとして、モノづくり力と技術力を強化した
事業展開

- モノづくり技術のレベルアップ
- モノづくりの管理精度の向上と効率化
- モノづくり人材育成の教育システムの整備、再構築
- 各技術専門家・コア人材の強化、補強



付加価値の高いモノづくり社会を支える、
日本のベストマニュファクチャリングサービス・EMSへ向けてスタート

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 経営管理部 広報IRグループ

Tel:03-5333-1711

E-mail:nms-ir@n-ms.co.jp