

nms

NIPPON MANUFACTURING SERVICE



日本マニュファクチャリングサービス株式会社

証券コード：2162

平成20年3月期中間(9月)決算説明会

平成19年11月13日

将来の計画に関する記載は、現在において入手可能な情報および仮定に基づき作成しており、実際の業績はさまざまな要因により計画と異なる場合があります



会社概要

会社名
設立者
代表者
資本金
決算期
発行済株式数
本社所在地
事業内容

日本マニファクチャリングサービス株式会社
昭和60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】
4億3,080万円（2007年3月末現在）

3月期
21,606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
- ・海外での人材派遣サービス・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】

国内拠点
海外拠点
提携企業
従業員

国内支店：14 国内工場：5

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】

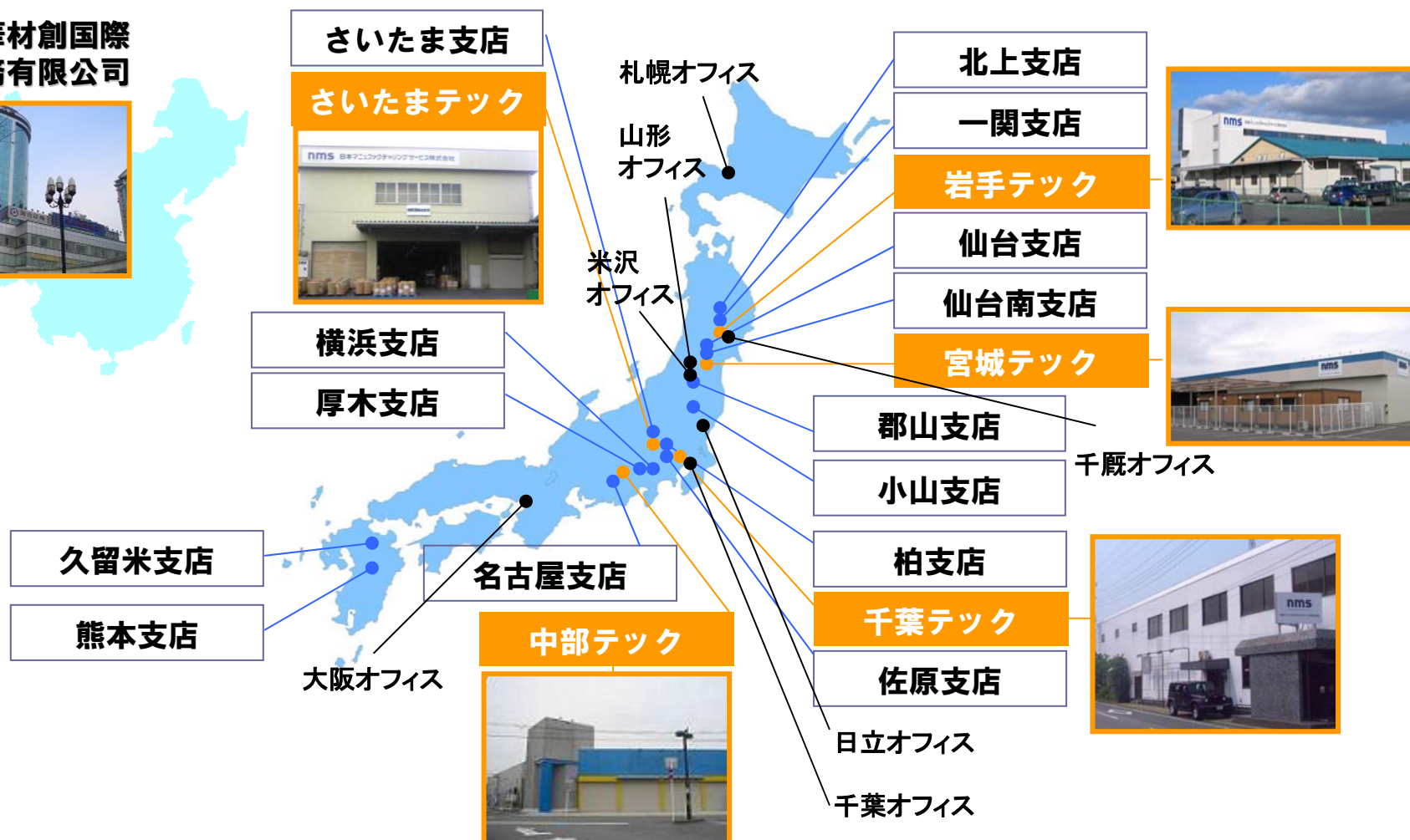
北京五同教育培訓中心【06年6月 教育事業スタート】

一般社員数：226名 現場社員数：4,569名 合計 4,795名
各事業別現場社員数：【IS事業：3,872名】【MS事業：466名】【ES事業：116名】【GS事業：115名】

*従業員数は07年9月末現在のものです

国内：14支店、5工場（テック）7オフィス
海外：1拠点（中国北京市）

北京日華材創国際
技術服务有限公司



MBOによる経営権の取得と着実な事業領域の拡大

【ビジネス領域の拡大】	実質会社			形式会社
		支店開設	テック開設	
Phase 1 会社設立	昭和60年9月 平成2年8月	製造分野を中心とした請負事業を目的 に会社設立（資本金：4,000千円）	支店第1号 小山支店	<平成15年12月> 休眠会社：オー キッド・エアロス ペース(株)を組織変 更し、(株)ジャフコ エスアイジーNo.2 に商号変更 <平成16年7月> NMSホールディング (株)に商号変更 ↓ 資本参加
Phase 2 テックによる 製造受託・修理受託	平成11年10月 平成14年4月 平成15年3月 平成15年4月	テクノブレーン(株)アウトソーシング事 業部（全国9拠点）の営業権を譲受 ＊工場第1号千葉テックを含む 小野文明 代表取締役に就任	工場第1号 千葉テック 岩手テック	
Phase 3 国内メーカーの 中国戦略サポート	平成16年7月 平成16年10月	中国北京市に北京オフィスを開設 中国北京市に現地法人設立 ：北京日華材創国際技術服务有限公司 （外資初の労務サービス事業許認可取得） NMSホールディング(株)が当社の株式取得 （資本金：360,000千円）	さいたま テック	
Phase 4 新生NMSへの変革	経営陣によるMBOの完了			
Phase 5 ES事業スタート （GS事業とのシナジー効果）	平成17年1月 平成17年2月 平成17年4月 平成19年10月	慢性的な製造技術者不足の対応事業と して日本人技術者派遣事業をスタート JASDAQ証券取引所へ上場	宮城テック 中部テック	

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

IS インライン ソリューション事業

製造、修理、物流分野において
お客様の構内における
生産ライン製造請負・製造派遣業務

MS マニファクチャリング ソリューション事業

テック（自社工場）における製造
受託・修理受託サービス

宣
言
マニファクチャリングサービス

ES エンジニアリング ソリューション事業

試作・機能評価・生産技術などニッ
チ市場に特化した技術者を派遣

GS グローバル ソリューション事業

優秀な人材を確保する採用ネット
ワークと独自の優れた海外人材を育
成し、お客様のものづくりとグロー
バルなビジネス展開を支援



平成20年3月期 中間（9月） 業績ハイライト

前期比 売上高: +943百万円、経常利益: △93百万円

項目	平成19年3月期中間(9月)		平成20年3月期中間(9月)					
	実績		公表値		実績		前期比	公表値比
	金額	(百分比)	金額	(百分比)	金額	(百分比)		
売上高	7,245	100%	8,180	100%	8,188	100%	113.0%	100.1%
売上総利益	1,215	16.8%	1,265	15.5%	1,270	15.5%	104.5%	100.4%
営業利益	253	3.5%	155	1.9%	164	2.0%	64.9%	106.1%
経常利益	245	3.4%	150	1.8%	152	1.9%	62.0%	101.6%
中間(当期)純利益	139	1.9%	80	1.0%	81	1.0%	58.2%	101.8%

主な経営指標

1株当たり純資産(円)	37,952	43,327
1株当たり純利益(円)	7,405	3,953
自己資本比率(%)	19.0%	22.3%

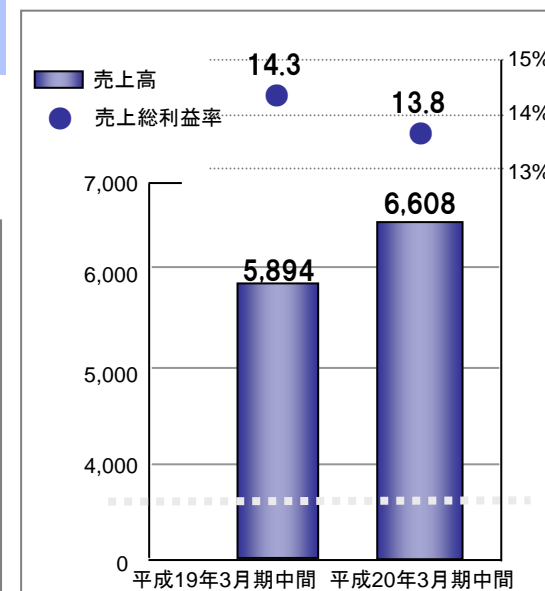
IS事業本部の在籍増等、業容拡大に伴う管理担当者の充実、および上場体制構築等による費用発生のため、販売管理費が前期と比較し増大したため利益減となる

販売管理費増大は当初計画通りのため、公表値比においては約100%達成となる

IS事業

増収増益だが、採用面では苦戦。また、請負化推進の中で出来高事業所の移行時原価率が悪化し、売上総利益率を圧迫

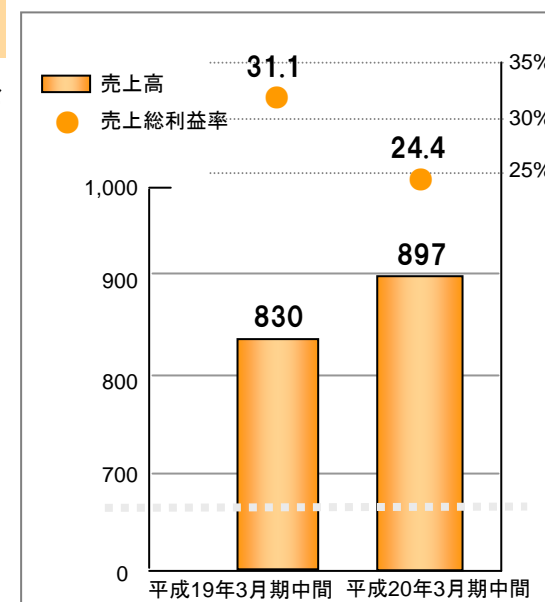
単位:百万円	平成19年3月期中間(9月)	平成20年3月期中間(9月)	前期比
売上高	5,894	6,608	112.1%
売上総利益	843	912	108.1%
売上総利益率(%)	14.3%	13.8%	△0.5%
現場社員数(名)	3,726	3,872	103.9%



MS事業

既存修理業務が新製品切り替えのため受注量が減少したものの、宮城テックにおいての半導体レーザー製品の検査業務本格立ち上げしたため、全体としては増収

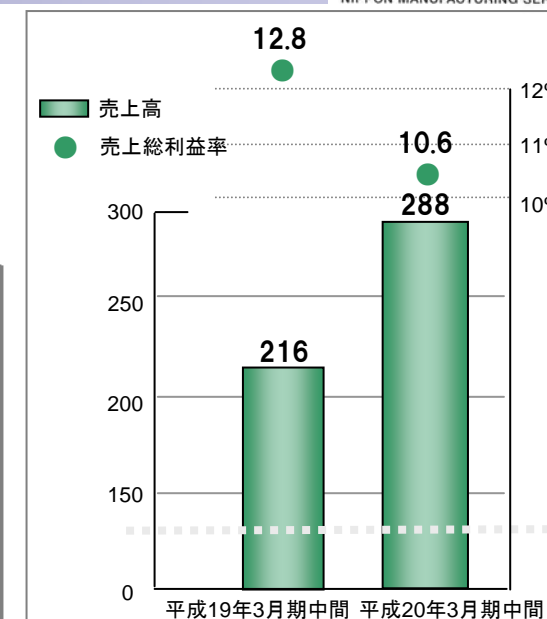
単位:百万円	平成19年3月期中間(9月)	平成20年3月期中間(9月)	前期比
売上高	830	897	108.0%
売上総利益	258	218	84.8%
売上総利益率(%)	31.1%	24.4%	△6.7%
現場社員数(名)	416	466	112.0%



ES事業

新卒技術者45名を迎え、事業規模は確実に拡大するも、第1四半期の新卒技術者の待機により売上総利益率悪化

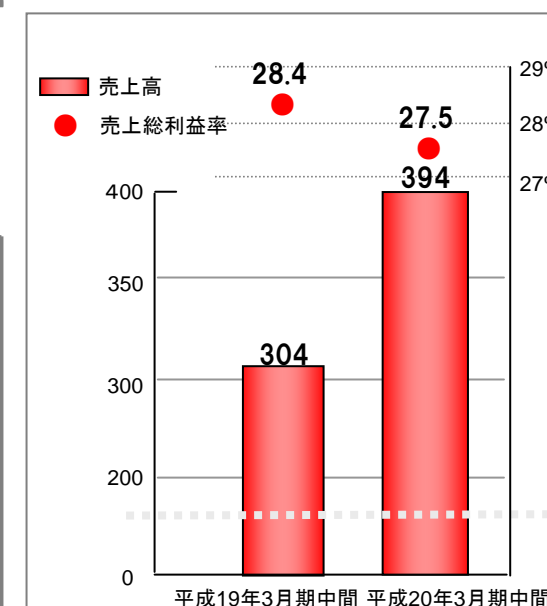
単位:百万円	平成19年3月期中間(9月)	平成20年3月期中間(9月)	前期比
売上高	216	288	133.2%
売上総利益	27	30	109.8%
売上総利益率(%)	12.8%	10.6%	△2.2%
現場社員数(名)	67	116	173.1%



GS事業

中国人技術者の在籍数が増加し、待機者もゼロと事業体質が改善されるも、追随他社との競争激化により売上総利益率悪化

単位:百万円	平成19年3月期中間(9月)	平成20年3月期中間(9月)	前期比
売上高	304	394	129.8%
売上総利益	86	108	125.5%
売上総利益率(%)	28.4%	27.5%	△0.9%
現場社員数(名)	90	115	127.8%



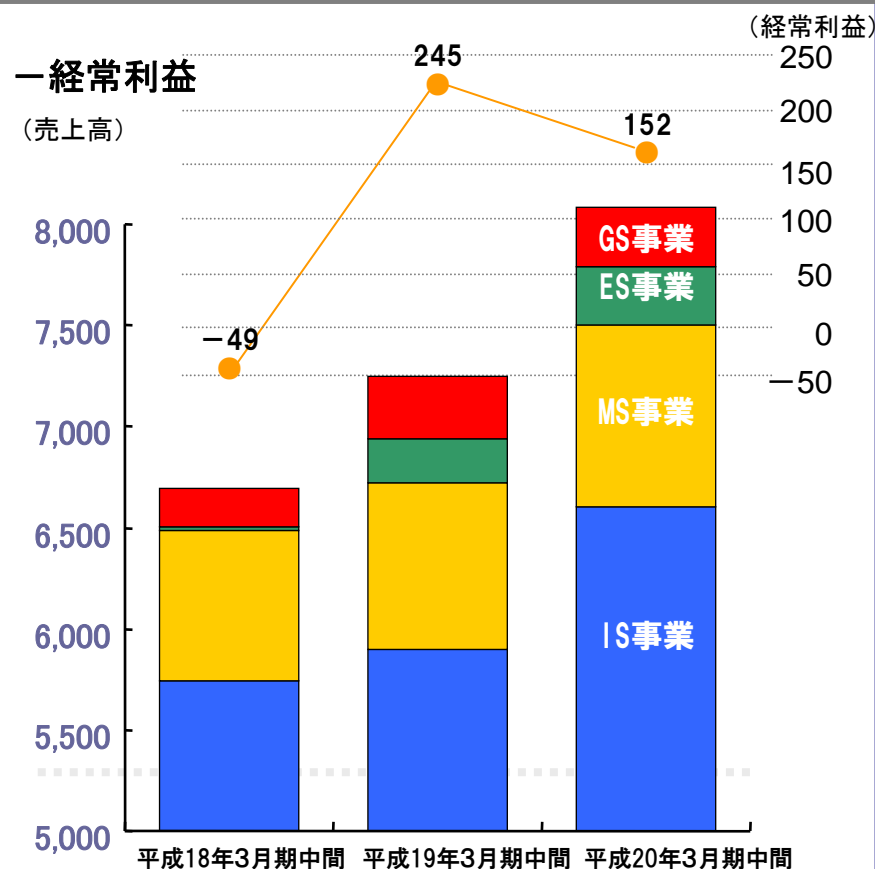
純資産比率が3.3ポイント改善(19.0%→22.3%)

(単位:百万円)

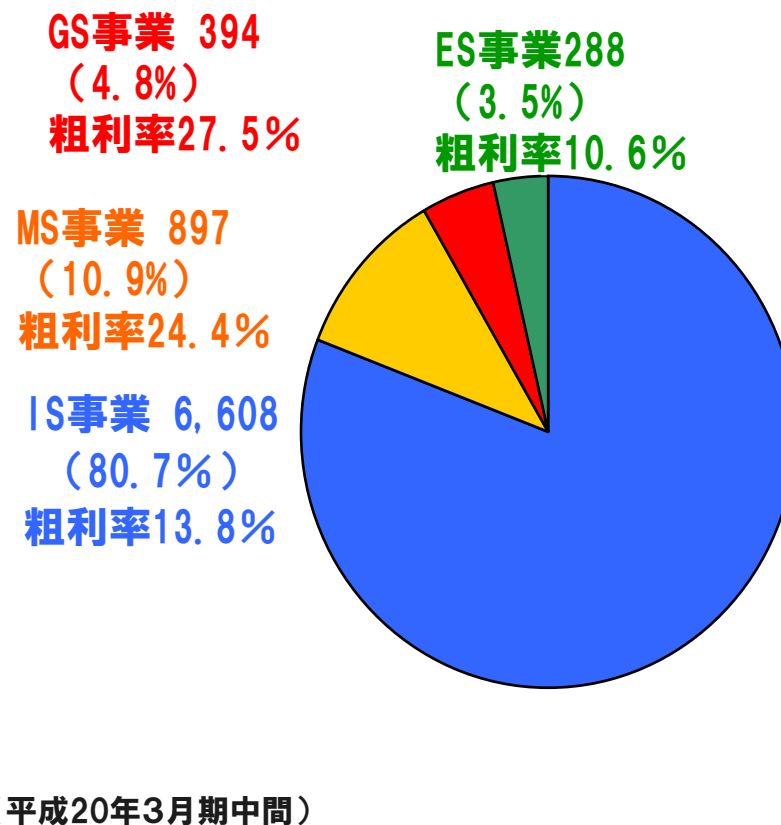
決算期 項目	平成19年3月期中間(9月)		平成20年3月期中間(9月)		
	実績		実績		前期比
	金額	(百分比)	金額	(百分比)	
資産合計	3,765	100%	4,001	100%	106.3%
流動資産	3,526	93.7%	3,720	93.0%	105.5%
固定資産	238	6.3%	281	7.0%	118.2%
負債	3,048	81.0%	3,108	77.7%	102.0%
流動負債	2,928	77.8%	3,108	77.7%	106.2%
固定負債	120	3.2%	-	-	-
純資産	716	19.0%	892	22.3%	124.5%
資本金	430	11.4%	430	10.8%	100%
資本剰余金	146	3.9%	146	3.6%	100%
利益剰余金	139	3.7%	315	7.9%	225.7%
その他	-	-	-	-	-
負債・純資産合計	3,765	100%	4,001	100%	106.3%

順調な売上拡大と戦略的事業ポートフォリオの構築

売上高と経常利益 (単位:百万円)



事業別売上構成 (単位:百万円)





平成20年3月期 業績予想

増収増益の達成

(単位:百万円)

決算期 項目	平成19年3月期通期		平成20年3月期通期予想		
	実績		業績予想		前期比
	金額	(百分比)	金額	(百分比)	
売上高	15,322	100%	18,000	100%	117.5%
売上総利益	2,511	16.4%	3,012	16.7%	120.0%
営業利益	423	2.8%	530	2.9%	125.1%
経常利益	427	2.8%	500	2.8%	117.0%
当期純利益	234	1.5%	290	1.6%	123.8%
ROE(株主資本利益率)	28.9%		23.4%		△5.5%

■製造派遣比率(全売上高に占める製造派遣の割合)の低減

- 2009年問題により最悪口座消失にも繋がる製造派遣契約を低減させていく
- 前期(通期):28.1%⇒当期(中間):43.4%⇒当期(通期):30%台後半

■売上高18,000百万円の達成条件となる現場社員数の適正確保

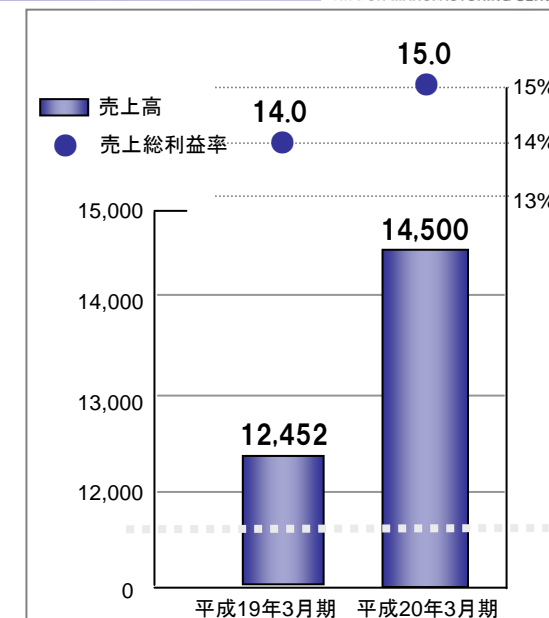
- 当期末の現場社員(含む技術者)を561名(4,569名→5,130名)増員
- 自社サイト技人.jpを中心にした「採用力強化」、及び現場社員の昇給等の待遇改善による「定着化向上」の2面から増員を進めていく

	上期	下期					達成可能性
	平成19/9末	平成19/10 増員実績 (1ヶ月)	平成19/10 末	平成19/11~ 20/3 増員予定 (5ヶ月計)	平成20/3末	平成19/11~ 20/3 増員予定 (1ヶ月平均)	
IS事業	3,872名	85名	3,957名	343名	4,300名	68.6名	現行案件だけで十分OK
MS事業	466名	17名	483名	17名	500名	3.4名	07/12で達成予定
GS事業	115名	4名	119名	81名	200名	16.2名	08/2に達成予定(ビザ手続きに 応じて順次派遣)
ES事業	116名	3名	119名	11名	130名	2.2名	07/12に達成予定
合計	4,569名	109名	4,678名	452名	5,130名	90.4名	

IS事業

現場社員を4,300名まで引き上げるとともに、請求単価交渉により売上総利益率と定着率の改善を図ることで増収増益となる見通し

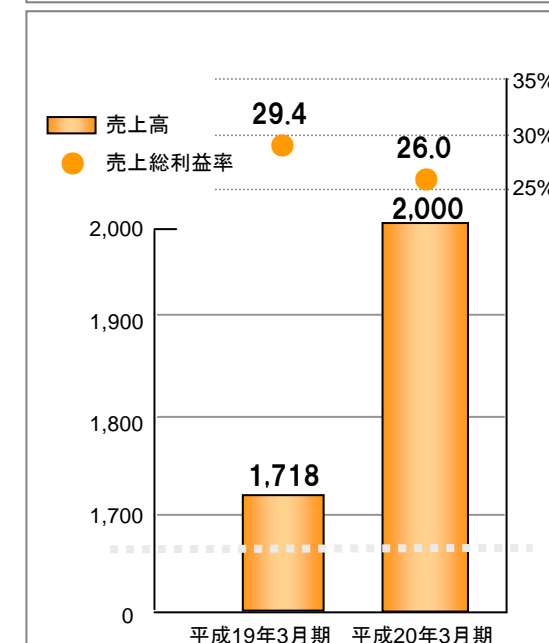
単位:百万円	平成19年3月期 実績	平成20年3月期 業績予想	前期比
売上高	12,452	14,500	116.4%
売上総利益	1,740	2,161	124.2%
売上総利益率(%)	14.0%	14.9%	+0.9%
現場社員数(名)	4,060	4,300	105.9%



MS事業

新規業務の受注が寄与して増収。一方、利益面では修理業務の新製品化により売上総利益率がダウンするも増益となる見通し

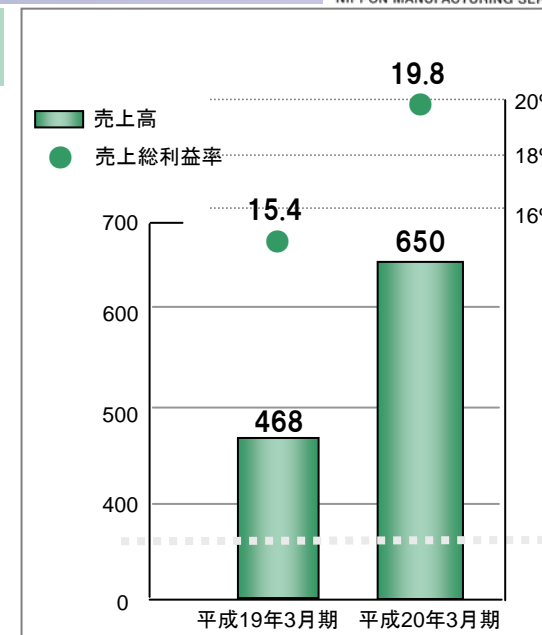
単位:百万円	平成19年3月期 実績	平成20年3月期 業績予想	前期比
売上高	1,718	2,000	116.4%
売上総利益	505	520	103.0%
売上総利益率(%)	29.4%	26.0%	△3.4%
現場社員数(名)	454	500	110.1%



ES事業

派遣社員を50%近く増員し、大幅増員を達成するとともに売上総利益率を4.7ポイント改善し、大幅な増収増益となる見通し

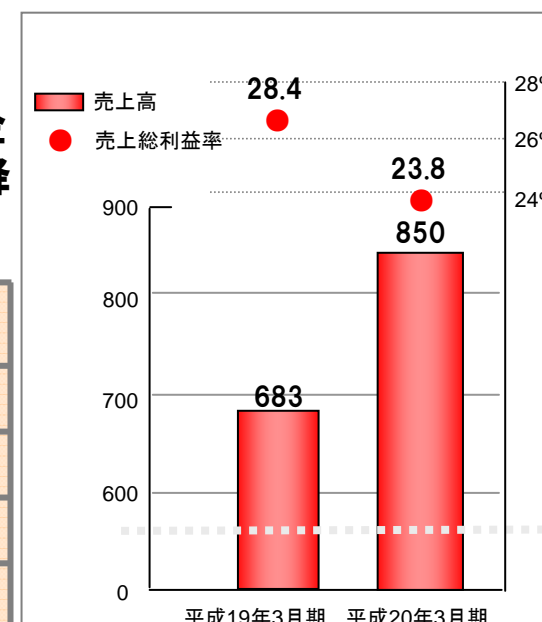
単位:百万円	平成19年3月期 実績	平成20年3月期 業績予想	前期比
売上高	468	650	138.6%
売上総利益	71	129	179.2%
売上総利益率(%)	15.4%	19.8%	+4.4%
現場社員数(名)	81	130	160.5%



GS事業

派遣社員を78名(+64%)増員により増収。一方、売上総利益率は後発企業とのコスト競争激化で悪化するも増益を達成する見通し。また、来期以降に向けた中国内マーケティング費用等、先行投資的コスト(販管費)が発生

単位:百万円	平成19年3月期 実績	平成20年3月期 業績予想	前期比
売上高	683	850	124.4%
売上総利益	194	202	104.0%
売上総利益率(%)	28.4%	23.8%	△4.6%
現場社員数(名)	122	200	163.9%





中長期的な成長戦略

アウトソーシングニーズの拡大、多様化

マニファクチャリング・サービスの需要拡大

(高い技術力、専門性、高い定着率が求められる時代が到来)

業界の重要度UP

常用に近い「ものづくりの現場」として、生産性向上とコンプライアンスの徹底を求められる重要な存在へ

量から質へ

労働力 → 付加価値

採用力 → 定着率

【外部環境の変化】
(社会的課題)

(法律的)

(メーカーの動き)

少子化
偽装請負
格差社会是正

派遣期間3年の暫定措置

恒常的な固定費削減ニーズ
生産性の向上
派遣or請負の選択

マニファクチャリング・サービス需要拡大

労働力の見直し

アウトソース化
グローバル化

(請負会社を含む) 正社員化

派遣法
派遣期間3年の満了

競争ポイントの変化
生産性とコンプライアンス
労働力 < 付加価値
採用力 → 育成力 (定着率)

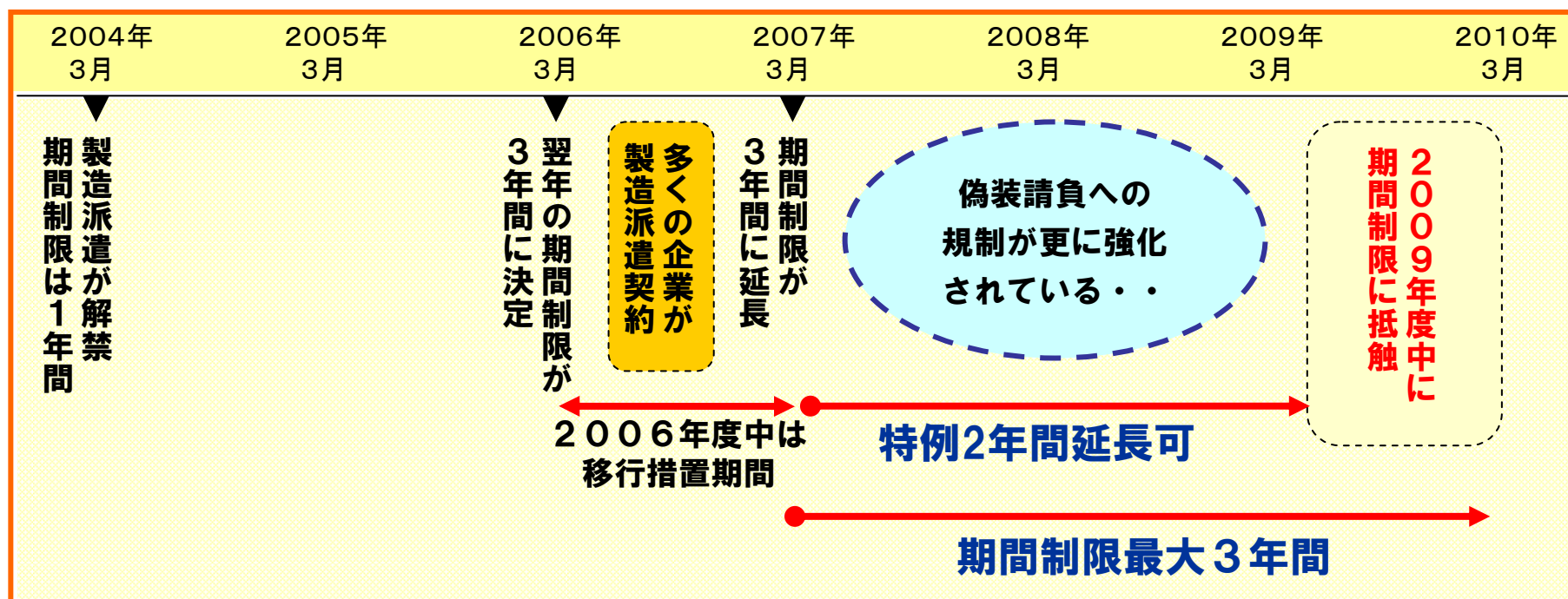
平成19年3月期

平成20年3月期

平成21年3月期

平成22年3月期

**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。**



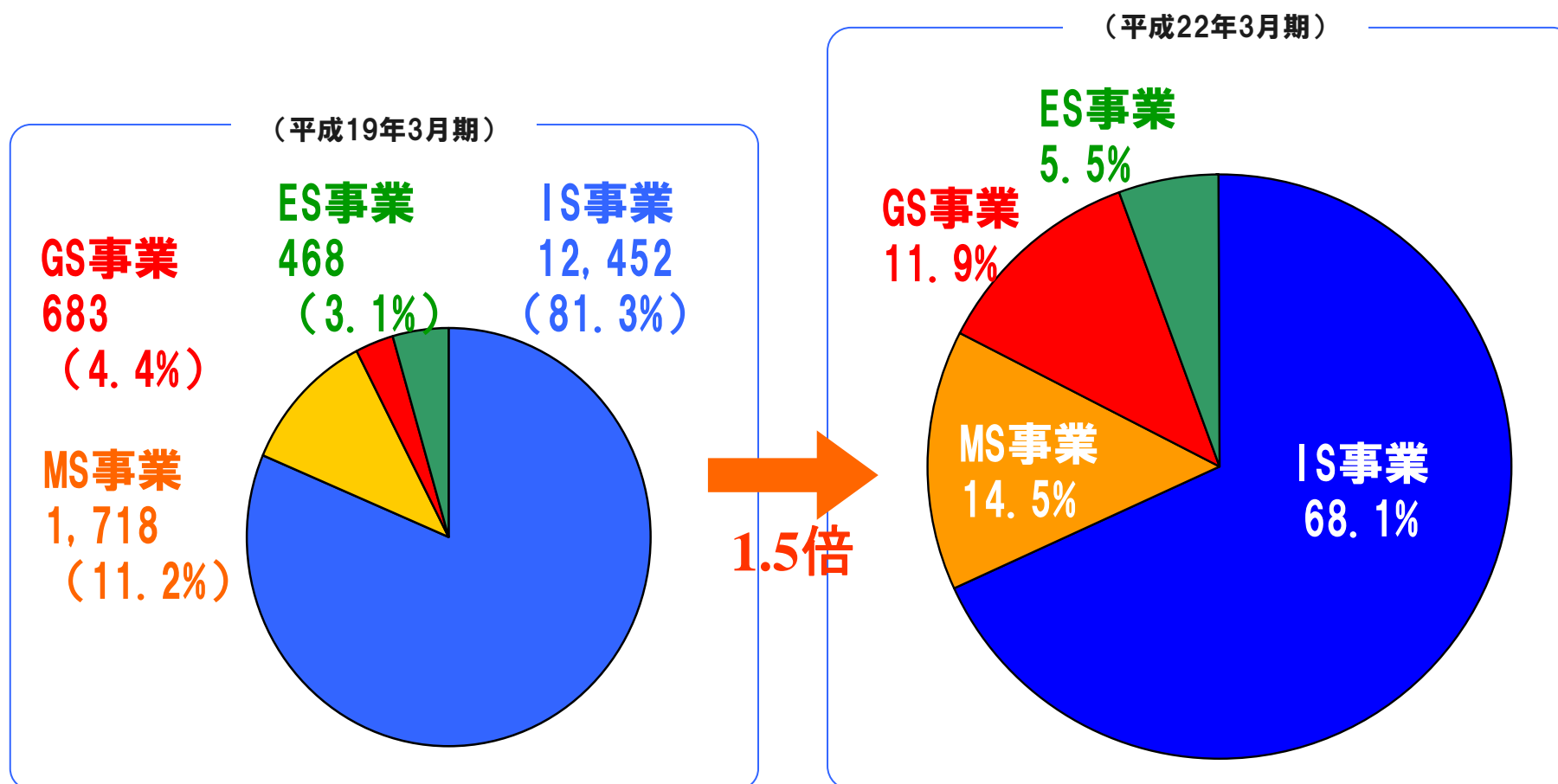
■ お客様の選択



適切な製造アウトソーシングパートナー選び
請負推進能力 コンプライアンス



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・ESの割合を高める。



1

**テック（自社工場）による
高収益化構造と人材獲得力**

2

**「ものづくり」を任せられる存在
＝製造業の恒常的戦略的パートナーとして
継続性の高い幅広い事業を展開**

3

**中国政府系紹介機関との連携強化により
高い技術をもつ人材を確保できるシステム**

テック（自社工場）による高収益化構造と人材獲得力 ～他社にまねのできないテック（自社工場）の運営～

メーカーの生産変動リスクを解消できるテックによる請負は、ものづくりを志向する当社への信頼の証。
当社の「ものづくりノウハウ」に「工場運営ノウハウ」を加えた独自サービス。高収益を生み出せる他社と最も差別化される特長。

リスクの少ない ものづくりビジネス！

ものづくりにおける様々なリスクを解消

- ・ 固定資産では持たない
- ・ 工場内で複数受託が可能
- ・ 在庫リスクはメーカーが負担

人が集まる ものづくりビジネス！

現場社員が会社への帰属意識がもてる

- ・ 同じ場所で仕事ができる
- ・ 技能習熟ができる
- ・ 同じ会社の仲間がいる



少ない固定費で運営が可能

明確な責任範囲、下請工場とは比較にならないオペレーション体制

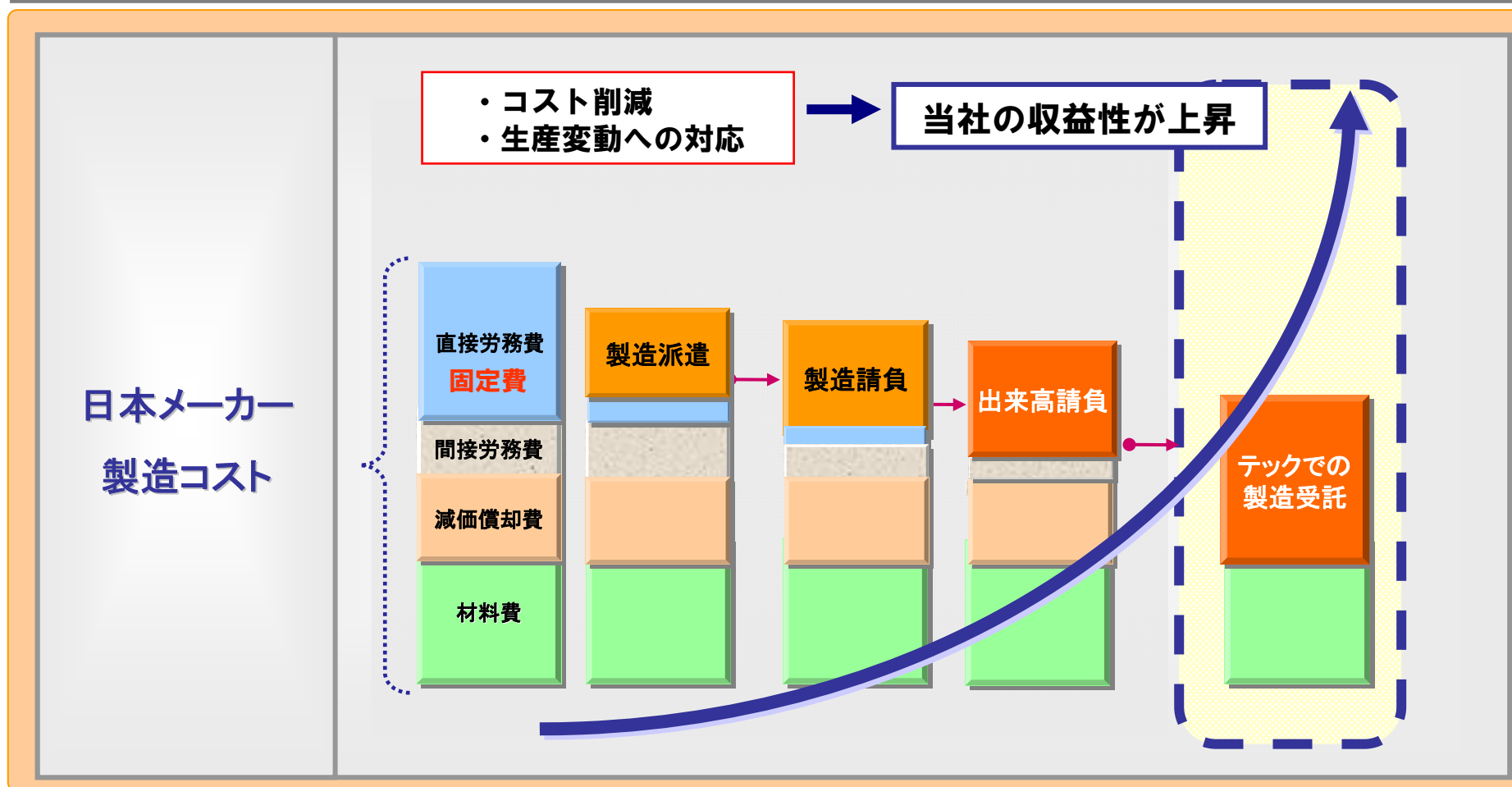
高い定着率＝人が集まる会社

高い収益性 **高い継続性** **高い専門性**

（例）カスタマーサービスでの修理受託を一括請負

◇ **請負業界No.1の工場保有数（＊5テック）** ◇

「ものづくり」を任せられる存在
= 製造業の恒常的戦略的パートナーとして
継続性の高い幅広い事業を展開



当社の特長3

中国人材の独自の採用ルートにより高い技術をもつ人材を確保
 ~人材獲得とnms独自の教育・サポート体制を通じて日本企業へ提供できる仕組み~

中国に設立した現地法人「北京日華材創国際技術服務有限公司」を拠点に、中国政府系紹介機関、大学、技能学校と提携し、**nms独自カリキュラムを導入**

◆ 中国の技能学校に*生産士プログラムを導入

日本のメーカーの中国進出を見据え、日本のものづくりを中国で展開するために、主に技能学校を対象にしたプログラムを実施し、中国の日本メーカーに人材サービス提供。

*生産士：中国労働保障部の認可を受け準国家資格として販売が認められ、販売会社として提携した「北京五同教育培訓中心」にて教育事業を展開。

◆ 中国屈指の大学と連携し人材を確保

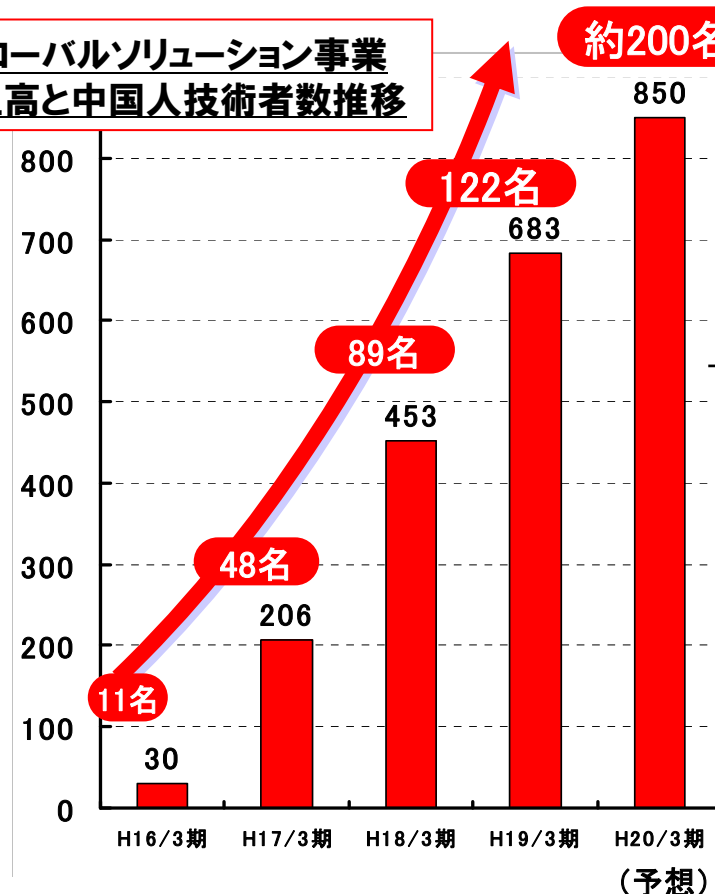
「nms 2年間プログラム」では、提携大学において選抜した大学3年生を対象に日本語教育を2年間受講させ、日本で通用する語学レベルを有する技術者に育成を実施し、優秀な人材を確保・育成しています。

*当社代表取締役社長小野は、中促会 高級顧問として日本側の中国人受入の活動に積極的に協力しております。

慢性的な技術者不足、少子化問題により**需要拡大**

グローバルソリューション事業
売上高と中国人技術者数推移

売上高
(百万円)



グローバル展開への第一歩

メーカーのグローバルパートナーとしての体制を整備

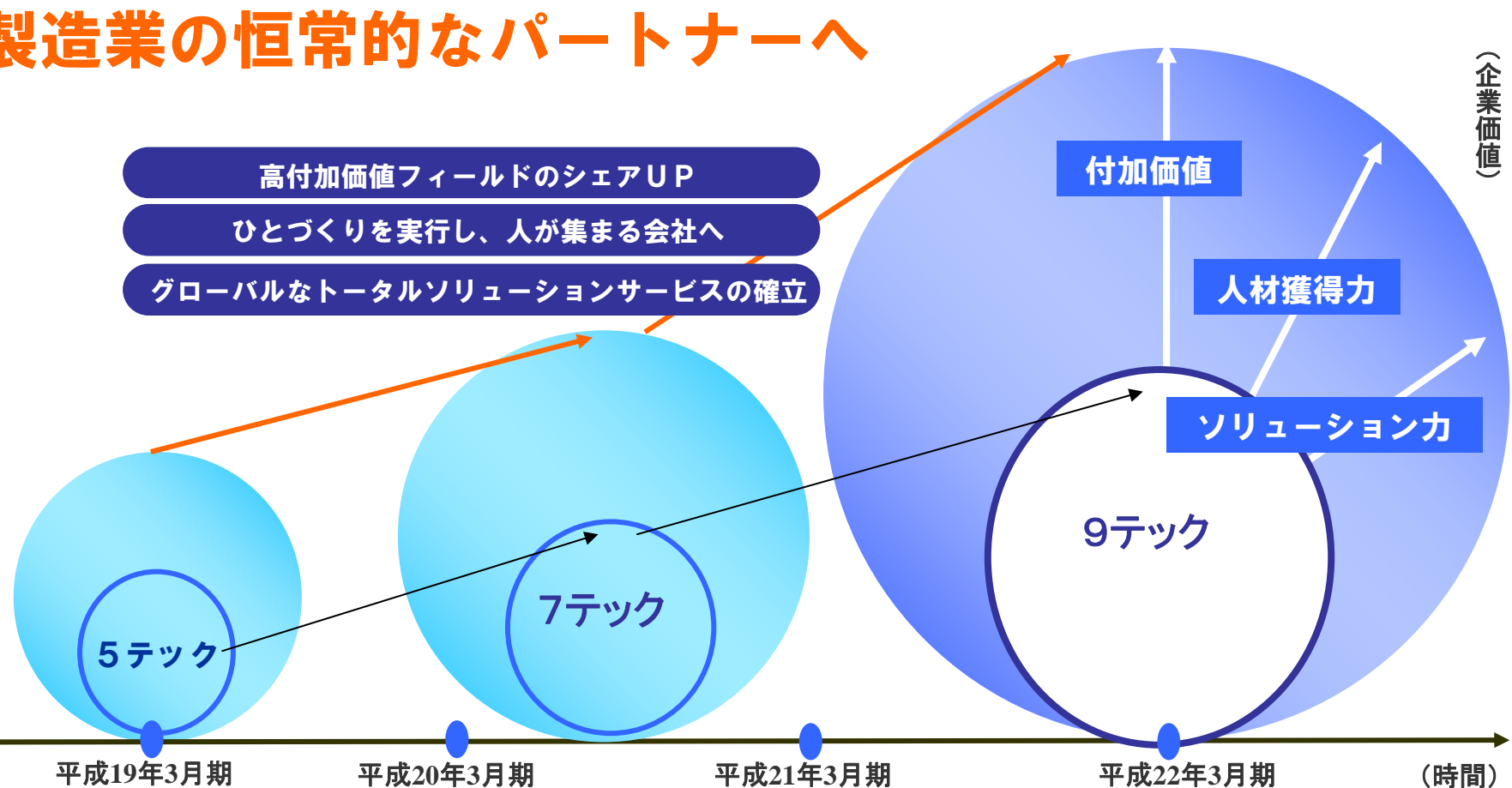
アウトソースニーズの
拡大、多様化

→ 高付加価値フィールドのシェアUP

→ テックの拡大 と ひとづくりの実行で
人材獲得力をさらに高める

→ グローバルな
トータルソリューションサービスを推進

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



【外部環境】
アウトソーシングニーズ
の拡大・多様化

マニュファクチャリング・サービス需要拡大

アウトソーシング業界が担う社会的使命である 「雇用拡大」を図り、「雇用を大切にする姿勢」を重視

「日本のものづくり」の特長である高品質な技術の継承をするために、「人を育てるための仕組み作り」を業界を牽引して行い、業界全体のインセンティブを上げ、ものづくりの現場、社員のモチベーションを高めることに取り組んでいます。

具体的な取り組み

- 労働基準法を中心とした雇用に関する各種法律の遵守
- 社会保険加入100%を実現するなど業界において先進的な取り組みを実施
- 平成16年10月 日本アウトソーシング協会(JMOA)を設立。
創業当初より、派遣法の製造業解禁を睨んで派遣法や労働省告示37号の解釈、その現場適用へ積極的に取り組んでまいりました。その一環として、弊社を含む4社で設立。
- 経済産業省「平成18年サービス産業創出支援事業」
テーマ:「実務教育サービス分野」-「外部人材の生産性向上」
修理技術者の育成について委託事業と許可を受け、平成19年3月に完了。

**製造業の恒常的なグローバルパートナーとして、
ものづくりを標榜し、実行する企業となる**

