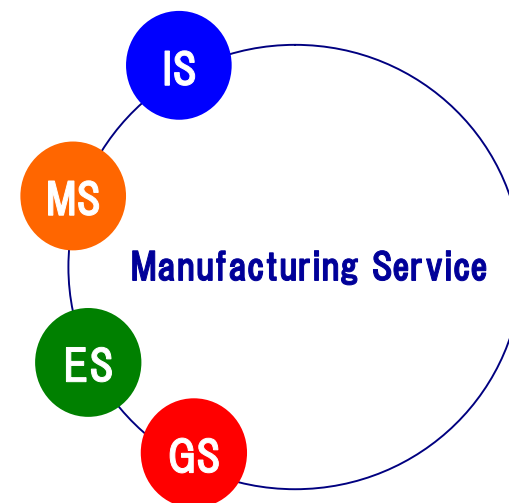


平成22年3月期 第3四半期決算 補足説明

平成22年2月12日



日本マニ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3四半期業績ハイライト	P 3
◇平成22年3月期 通期業績予想	P12
◇株主還元について	P20
◇事業環境	P22
◇当期の戦略	P28
◇請負化の推進による事業規模の拡大	P30
◇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	P33
◇製造業のグローバルパートナーを目指した展開	P37
◇中長期的な事業展開	P39

* 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。

* 本資料の計画の数値は平成21年年5月15日決算短信公表時点の当社計画値を記載しております。



平成22年3月期 第3四半期 業績ハイライト

売上、利益ともに計画(対外公表値)を達成！

項目/決算別 (単位：百万円)	第3四半期				第3四半期(累計)				参考 第2四半期 (累計)
	計画	実績	差異	達成率	計画	実績	差異	達成率	
売上高	3,040	2,946	▲94	96.9%	7,690	8,231	541	107.0%	5,285
売上総利益	548	498	▲50	90.9%	1,273	1,363	90	107.1%	865
(売上総利益率)	18.0%	16.9%	▲1.1%	93.8%	16.6%	16.6%	0.0%	100.0%	16.4%
販売管理費	430	420	▲10	97.7%	1,285	1,227	▲58	95.5%	807
(販売管理费率)	14.1%	14.3%	0.1%	100.8%	16.7%	14.9%	▲1.8%	89.2%	15.3%
営業利益	118	78	▲40	66.1%	▲12	136	148	-	58
(営業利益率)	3.9%	2.6%	▲1.2%	68.2%	▲0.2%	1.7%	1.8%	-	1.1%
経常利益	115	74	▲41	64.3%	▲25	132	157	-	58
(経常利益率)	3.8%	2.5%	▲1.3%	66.4%	▲0.3%	1.6%	1.9%	-	1.1%
当期純利益	110	78	▲32	-	▲90	95	185	-	17
(当期純利益率)	3.6%	2.6%	▲1.0%	-	▲1.2%	1.2%	2.3%	-	0.3%
現場社員数	3,610	3,161	▲449	87.6%	3,610	3,161	▲449	87.6%	3,192

■**売上高:8,231百万円(対計画+541百万円)**

- ・IS事業は、業界環境が厳しい中、期初より積極的な営業活動を展開し、対計画+466百万円(5,370百万円→5,836百万円)と堅調に推移。
- ・MS事業は、修理事業の拡充により対計画+204百万円(1,600百万円→1,804百万円)と前期並みの売上をキープしたことで、売上構成も前年第3四半期14.8%から21.9%と大幅アップ。
- ・ES事業、GS事業は、計画未達成となる。
- ・事業別の詳細は、後述スライドのとおり。

■**売上総利益:1,363百万円(対計画+90百万円)**

- ・売上総利益率は計画どおりも、売上高アップにより売上総利益もアップ。
- ・事業別の詳細は、後述スライドのとおり。

■**販管費:1,227百万円(対計画△58百万円)**

- ・募集費の圧縮(対計画37百万円)、通信費削減(対計画△12百万円)等が販管費減に寄与。

■**営業利益:136百万円(対計画+148百万円)**

■**経常利益:132百万円(対計画+157百万円)**

■**当期純利益:95百万円(対計画+185百万円)**

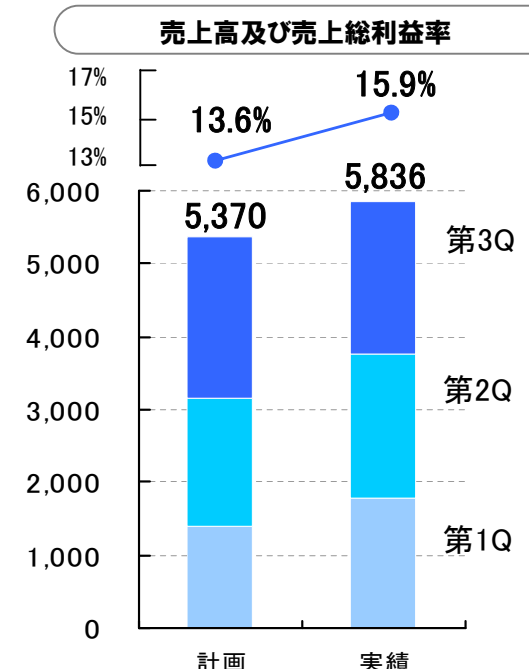
- ・利益面では、対前年第3四半期と比較しても全て増益を達成、営業利益+28百万円(108百万円→136百万円)、経常利益+34百万円(98百万円→132百万円)、当期純利益+117百万円(△22百万円→95百万円)となった。

インラインソリューション事業(IS事業)

累計で売上、売上総利益が計画達成も社員数は計画未達成

～請負力評価されるも当該期間の増員には至らず～

- ・第3四半期は、売上計画未達成も第1、第2四半期での新規顧客開拓、既存顧客向け請負化提案の奏功等が寄与して累計では売上計画達成
- ・製造派遣禁止対策セミナーが好評を博すも増員時期は第4四半期以降
- ・売上高は、対計画+466百万円(5,370百万円→5,836百万円)
- ・売上総利益率は、第2四半期より改善し、+2.3%(13.6%→15.9%)
- ・現場社員数は、計画数値に対して▲583名(2,900名→2,317名)



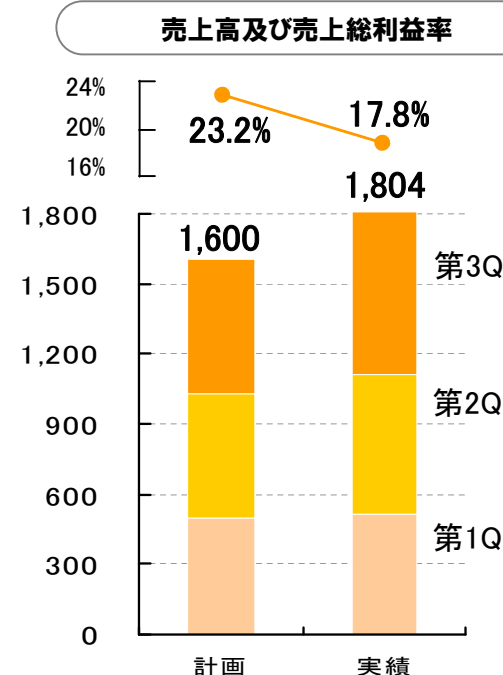
項目/決算別 (単位:百万円)	第3四半期				第3四半期(累計)				参考 第2四半期 (累計)
	計画	実績	差異	達成率	計画	実績	差異	達成率	
売上高	2,220	2,076	▲ 144	93.5%	5,370	5,836	466	108.7%	3,760
(構成比)	73.0%	70.5%	▲2.5%	-	69.8%	70.9%	1.1%	-	71.1%
売上総利益	340	344	4	101.2%	730	926	196	126.8%	582
(売上総利益率)	15.3%	16.6%	1.3%	-	13.6%	15.9%	2.3%	-	15.5%
現場社員数(人)	2,900	2,317	▲ 583	79.9%	2,900	2,317	▲ 583	79.9%	2,432

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

～携帯修理業務急拡大、他の既存修理業務堅調～

- ・携帯電話修理業務が急拡大し、新テック(名古屋)の設置
- ・家庭用ゲーム機等の既存修理業務も堅調に推移
- ・売上高は、対計画+204百万円(1,600百万円→1,804百万円)
- ・売上総利益率は、急激な需要拡大への対応を優先し、計画未達成
- ・現場社員数は、計画数値に対して+191名(525名→716名)



項目/決算別 (単位:百万円)	第3四半期				第3四半期(累計)				参考 第2四半期 (累計)
	計画	実績	差異	達成率	計画	実績	差異	達成率	
売上高	570	694	124	121.8%	1,600	1,804	204	112.8%	1,110
(構成比)	18.8%	23.6%	4.8%	-	20.8%	21.9%	1.1%	-	21.0%
売上総利益	145	121	▲ 24	83.4%	371	321	▲ 50	86.5%	200
(売上総利益率)	25.4%	17.4%	▲8.0%	-	23.2%	17.8%	▲5.4%	-	18.0%
現場社員数(人)	525	716	191	136.4%	525	716	191	136.4%	620

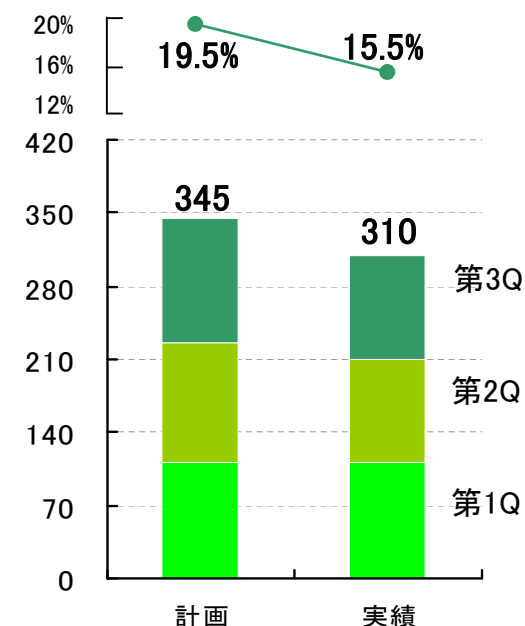
エンジニアリングソリューション事業(ES事業)

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▲35 百万円(345百万円→310百万円)
- ・売上総利益率は、対計画▲3.9%(19.4%→15.5%)
- ・現場社員数は、計画数値に対して▲16名(90名→74名)

売上高及び売上総利益率



項目/決算別 (単位:百万円)	第3四半期				第3四半期(累計)				参考 第2四半期 (累計)
	計画	実績	差異	達成率	計画	実績	差異	達成率	
売上高	120	100	▲ 20	83.2%	345	310	▲ 35	89.9%	210
(構成比)	3.9%	3.4%	▲0.5%	-	4.5%	3.8%	▲0.7%	-	4.0%
売上総利益	25	15	▲ 10	60.0%	67	48	▲ 19	71.6%	33
(売上総利益率)	20.8%	15.0%	▲5.8%	-	19.4%	15.5%	▲3.9%	-	15.7%
現場社員数(人)	90	74	▲ 16	82.2%	90	74	▲ 16	82.2%	76

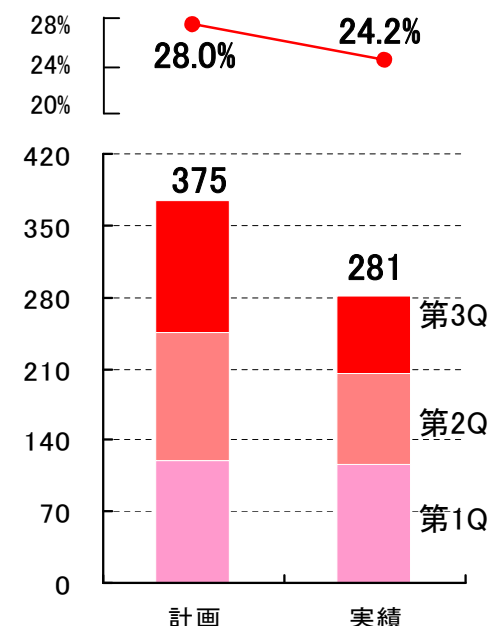
グローバルソリューション事業(GS事業)

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～

- ・技術者派遣マーケット縮小傾向の中、グローバル人材のニーズ低下
- ・The UKEOI（グローバルな請負化）立上げに向けての準備推進中
- ・売上高は、対計画▲94 百万円(375百万円→281百万円)
- ・売上総利益は、対計画▲37百万円(売上総利益率28.0%→24.2%)
- ・現場社員数は、計画に対して▲41名(95名→54名)

売上高及び売上総利益率



項目/決算別 (単位:百万円)	第3四半期				第3四半期(累計)				参考 第2四半期 (累計)
	計画	実績	差異	達成率	計画	実績	差異	達成率	
売上高	130	76	▲ 54	58.4%	375	281	▲ 94	74.9%	205
(構成比)	4.3%	2.6%	▲ 1.7%	-	4.9%	3.4%	▲ 1.5%	-	3.9%
売上総利益	38	18	▲ 20	47.4%	105	68	▲ 37	64.8%	50
(売上総利益率)	29.2%	23.7%	▲ 5.5%	-	28.0%	24.2%	▲ 3.8%	-	24.4%
現場社員数(人)	95	54	▲ 41	56.8%	95	54	▲ 41	56.8%	64

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3四半期末	増減	前期末比
資産合計	2,833	2,976	143	105.0%
流動資産	2,557	2,676	119	104.6%
固定資産	276	300	24	108.8%
負債	1,763	1,819	56	103.2%
流動負債	1,763	1,819	56	103.2%
固定負債	-	-	-	-
純資産	1,070	1,157	87	108.1%
資本金	500	500	0	100.0%
資本剰余金	216	216	0	100.0%
利益剰余金	384	479	95	124.7%
その他	▲ 30	▲ 38	▲ 8	126.7%
負債・純資産合計	2,833	2,976	143	105.0%

■流動資産:前期末比+119百万円

- ・業容拡大基調により売掛金+284百万円
- ・還付税金の未収入金▲130百万円

■固定資産:前期末比+24百万円

- ・金型投資30百万円も敷金等が減少

■流動負債:前期末比+56百万円

- ・短期借入金▲250百万円も業容拡大に伴い未払関係費用増加

■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+95百万円

- ・第2四半期純利益95百万円

■その他:前期末比▲8百万円

- ・自己株式▲13百万円、新株予約権5百万円

営業キャッシュ・フローが454百万円改善

<C/F>

項目/決算別 (単位：百万円)	平成22年3月期 第3四半期累計期間	平成21年3月期 第3四半期累計期間	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	346	▲ 108	454
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 78	▲ 29	▲ 49
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 264	▲ 22	▲ 242
現金及び現金同等物の 増減額	4	▲ 161	165
現金及び現金同等物の 四半期末残高	898	1,189	▲ 291

<主な指標>

項目/決算期	平成22年3月期 第3四半期累計期間	平成21年3月期 第3四半期累計期間	増減
1株あたり純資産(円)	57,856.17	57,168.70	687.47
自己資本比率(%)	38.7	30.8	7.9

項目/決算期	平成22年3月期 第3四半期累計期間	平成21年3月期 第3四半期累計期間	増減
1株あたり純利益(円)	4,724.07	▲ 1,034.05	5,758.12



平成22年3月期 通期業績予想

売上高、利益ともに計画(対外公表値)を達成する見込み！

項目/決算別 (単位:百万円)	第3四半期 第4半期(下期)累計				第4四半期(通期)累計				参考) 第3四半期 累計			
	計画	予想	差異	達成率	計画	予想	差異	達成率	計画	実績	差異	達成率
売上高	6,350	5,715	▲ 635	90.0%	11,000	11,000	0	100.0%	7,690	8,231	541	107.0%
売上総利益	1,170	945	▲ 225	80.8%	1,895	1,810	▲ 85	95.5%	1,273	1,363	90	107.1%
(売上総利益率)	18.4%	16.5%	▲1.9%	89.7%	17.2%	16.5%	▲0.8%	95.5%	16.6%	16.6%	0.0%	100.0%
販売管理費	850	813	▲ 37	95.6%	1,705	1,620	▲ 85	95.0%	1,285	1,227	▲ 58	95.5%
(販売管理費率)	13.4%	14.2%	0.8%	106.3%	15.5%	14.7%	▲0.8%	95.0%	16.7%	14.9%	▲1.8%	89.2%
営業利益	320	132	▲ 188	41.3%	190	190	0	100.0%	▲ 12	136	148	-
(営業利益率)	5.0%	2.3%	▲2.7%	45.8%	1.7%	1.7%	0.0%	100.0%	-0.2%	1.7%	1.8%	-
経常利益	315	117	▲ 198	37.1%	175	175	0	100.0%	▲ 25	132	157	-
(経常利益率)	5.0%	2.0%	▲2.9%	41.3%	1.6%	1.6%	0.0%	100.0%	-0.3%	1.6%	1.9%	-
当期純利益	300	83	▲ 217	27.7%	100	100	0	100.0%	▲ 90	95	185	-
(当期純利益率)	4.7%	1.5%	▲3.3%	30.7%	0.9%	0.9%	0.0%	100.0%	-1.2%	1.2%	2.3%	-
現場社員数	3,910	3,300	▲ 610	84.4%	3,910	3,300	▲ 610	84.4%	3,610	3,161	▲ 449	87.6%

■売上高11,000百万円:前期比74.2%(▲3,822百万円)

- 通期見通し11,000百万円については、第3四半期累計計画を達成するも第4四半期が不透明であることから当初予想どおりとしている
- 第3四半期累計:計画比107.0%(+541百万円)、第4四半期:計画比83.7%(▲541百万円)
- 第3四半期累計:前期比67.2%(▲4,016百万円)、第4四半期:前期比107.5%(+194百万円)
- 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:前期比73.7%(▲646百万円)

- 通期見通しについては、売上同様に見通し変更しておらず、第4四半期見通しにて調整
- 売上総利益率 第3四半期累計:16.6%、第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:前期比71.3%(▲652百万円)

- 第3四半期累計実績1,227百万円は、計画に対して95.5(▲58百万円)
- 通期見通しは、1,620百万円(第3四半期累計1,227百万円、第4四半期393百万円)

■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▲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するも増員寄与は来期以降
- ・売上高は、第3四半期迄計画を上回るも第4四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3四半期 第4半期(下期)累計				第4四半期(通期)累計				参考) 第3四半期 累計			
	計画	予想	差異	達成率	計画	予想	差異	達成率	計画	実績	差異	達成率
売上高	4,700	4,100	▲ 600	87.2%	7,850	7,860	10	100.1%	5,370	5,836	466	108.7%
(構成比)	74.0%	71.7%	▲2.3%	-	71.4%	71.5%	0.1%	-	69.8%	70.9%	1.1%	-
売上総利益	747	578	▲ 169	77.4%	1,137	1,160	23	102.0%	730	926	196	126.8%
(売上総利益率)	15.9%	14.1%	▲1.8%	-	14.5%	14.8%	0.3%	-	13.6%	15.9%	2.3%	-
現場社員数(人)	3,200	2,445	▲ 755	76.4%	3,200	2,445	▲ 755	76.4%	2,900	2,317	▲ 583	79.9%

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～

- ・修理事業の拡充を進め、携帯電話を始めとするデジタル製品等、修理技術の高い分野に注力
- ・売上は、第3四半期迄の好調な増加受注状況を受け、第4四半期以降の見通しに加算
- ・売上総利益は、第3四半期迄の拡大優先から原価低減を織り込んでいる
- ・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3四半期 第4半期(下期)累計				第4四半期(通期)累計				参考) 第3四半期 累計			
	計画	予想	差異	達成率	計画	予想	差異	達成率	計画	実績	差異	達成率
売上高	1,140	1,290	150	113.2%	2,170	2,400	230	110.6%	1,600	1,804	204	112.8%
(構成比)	18.0%	22.6%	4.6%	-	19.7%	21.8%	2.1%	-	20.8%	21.9%	1.1%	-
売上総利益	285	300	15	105.3%	511	500	▲11	97.8%	371	321	▲50	86.5%
(売上総利益率)	25.0%	23.3%	▲1.7%	-	23.5%	20.8%	▲2.7%	-	23.2%	17.8%	▲5.4%	-
現場社員数(人)	525	735	210	140.0%	525	735	210	140.0%	525	716	191	136.4%

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4四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3四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3四半期 第4半期(下期)累計				第4四半期(通期)累計			
	計画	予想	差異	達成率	計画	予想	差異	達成率
売上高	245	190	▲ 55	77.6%	470	400	▲ 70	85.1%
(構成比)	3.9%	3.3%	▲0.6%	-	4.3%	3.6%	▲0.7%	-
売上総利益	55	35	▲ 20	63.6%	97	68	▲ 29	70.1%
(売上総利益率)	22.4%	18.4%	▲4.0%	-	20.6%	17.0%	▲3.6%	-
現場社員数(人)	90	70	▲20	77.8%	90	70	▲20	77.8%

参考) 第3四半期 累計			
計画	実績	差異	達成率
345	310	▲ 35	89.9%
4.5%	3.8%	▲0.7%	-
67	48	▲ 19	71.6%
19.4%	15.5%	▲3.9%	-
90	74	▲16	82.2%

グローバルソリューション事業(GS事業)

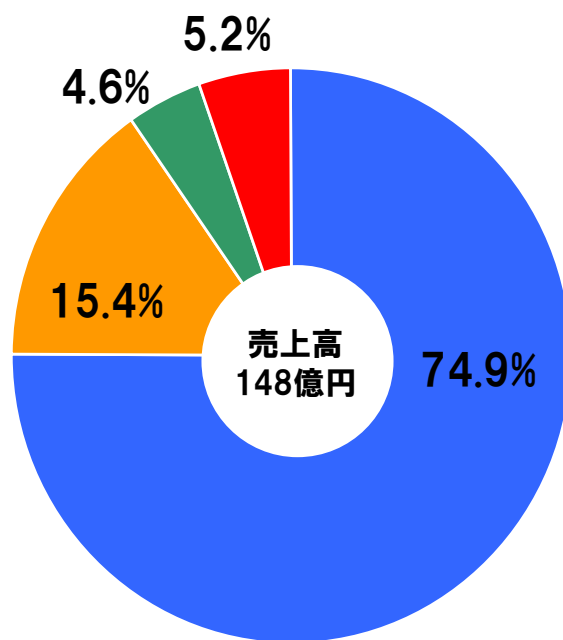
売上高、売上総利益、社員数全て計画未達成

～外国人技術者需要を見据えたオペレーションとThe UKE01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 UKE01（グローバルな請負化）の事業展開準備
- ・売上は、第3四半期迄の状況を踏まえ、第4四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

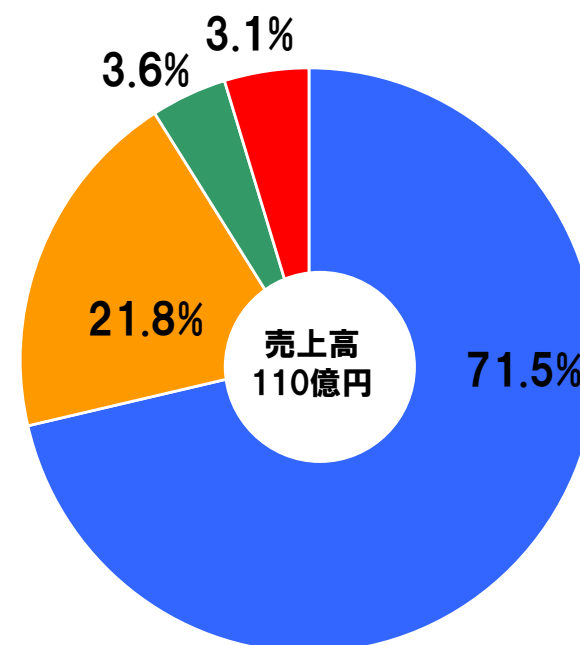
項目/決算別 (単位:百万円)	第3四半期 第4半期(下期)累計				第4四半期(通期)累計				参考) 第3四半期 累計			
	計画	予想	差異	達成率	計画	予想	差異	達成率	計画	実績	差異	達成率
売上高	265	135	▲ 130	50.9%	510	340	▲ 170	66.7%	375	281	▲ 94	74.9%
(構成比)	4.2%	2.4%	▲ 1.8%	-	4.6%	3.1%	▲ 1.5%	-	4.9%	3.4%	▲ 1.5%	-
売上総利益	83	32	▲ 51	38.6%	150	82	▲ 68	54.7%	105	68	▲ 37	64.8%
(売上総利益率)	31.3%	23.7%	▲ 7.6%	-	29.4%	24.1%	▲ 5.3%	-	28.0%	24.2%	▲ 3.8%	-
現場社員数(人)	95	50	▲ 45	52.6%	95	50	▲ 45	52.6%	95	54	▲ 41	56.8%

平成21年3月期
(通期)



経常利益
174百万円

平成22年3月期
(通期予想)



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

【自己株式の取得完了状況】

取得期間：

平成21年4月1日～4月30日

取得株数：394株

取得総額：6,238,940円

取得期間：

平成21年12月1日～12月22日

取得株数：133株

取得総額：6,785,600円





事業環境

【製造派遣禁止】を取り巻く環境変化

●原則派遣禁止



1 / 18日スタート「通常国会」にて審議 → 審議の行方 → 労政審案



製造業は「常用型」限定 「登録型」派遣を原則禁止

- 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 → メーカー各社は、急速に製造派遣以外の方法を模索

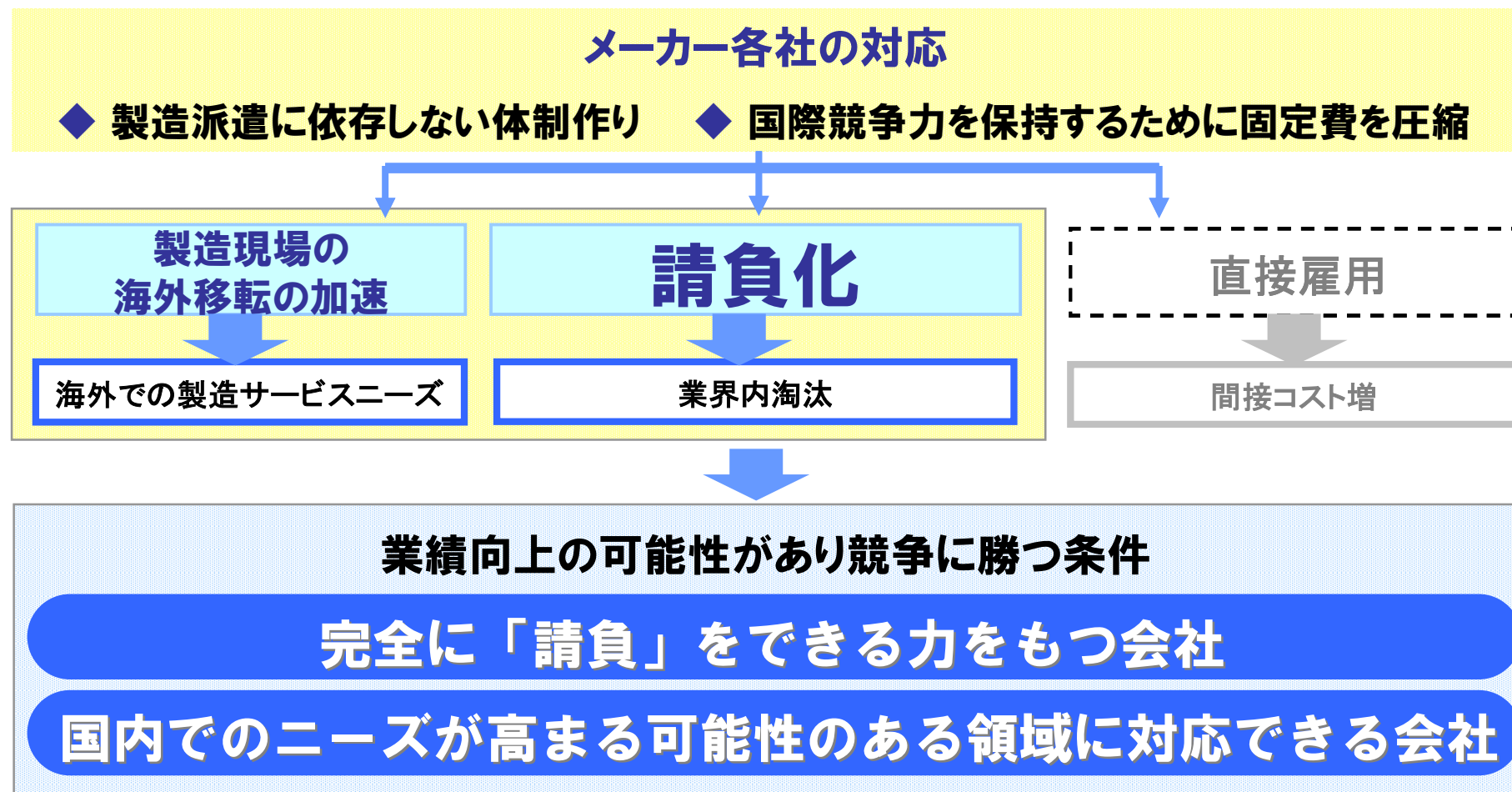
製造業派遣原則禁止が決定的な状況

製造派遣から請負への流れが加速

労働者派遣法改正案原案（厚生労働相諮問機関「労働政策審議会」昨年12月28日に厚生労働相へ提出）

：常用型派遣を除き3年以内に禁止（登録型派遣の禁止）
＝他の製造派遣会社の主流である登録型の派遣は禁止

【製造派遣禁止による環境の変化】



【環境の変化に対応するnms戦略】

既に完全な常用雇用型派遣を展開し、請負化に多数の実勢を有する当社は、シェア拡大に向け極めて優位な状況

【雇用形態】

- 有期雇用：期限1年未満の雇用
- 有期雇用：期限1年以上の雇用
- 無期雇用：期間の定めのない雇用

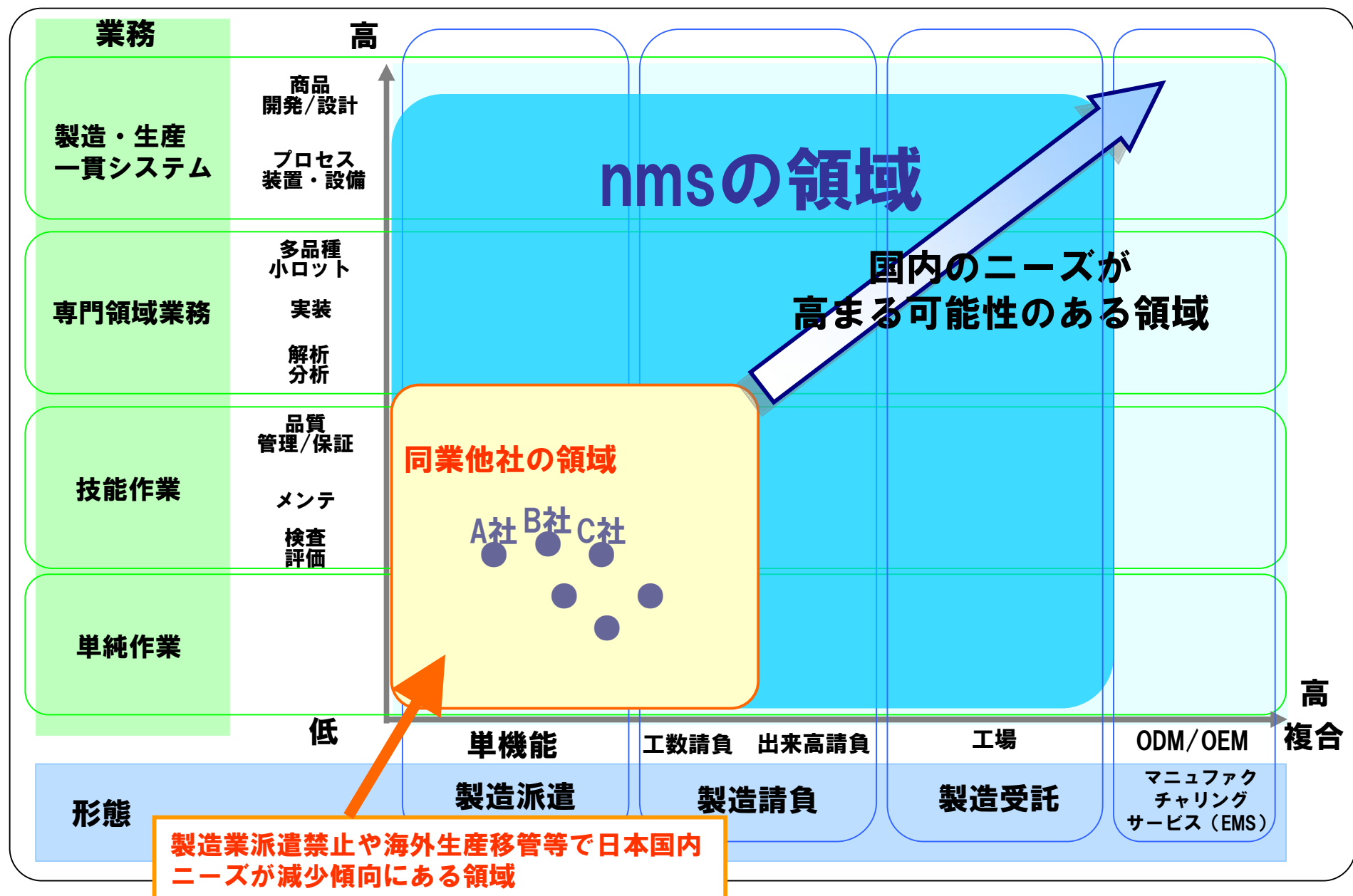
【派遣契約形態】

- 常用型
 - ・派遣元と、期間を定めない労働契約(雇用契約)締結
 - ・派遣期間が終了しても、派遣元との労働契約は継続
- 登録型
 - ・派遣元と期間を定めた労働契約(有期雇用契約)締結
 - ・派遣先への派遣期間＝派遣元との労働契約の期間
 - ・派遣終了＝派遣元との労働契約終了＝登録状態に戻る

	雇用の安定性		
	低		高
	有期雇用 (1年未満)	有期雇用 (1年以上)	無期雇用
常用型派遣	×	緩めの解釈 △	完全な解釈 ★ nms
登録型派遣	多数の派遣業者が実施する形態	登録型でもあり得る派遣形態	—

労政審案では、常用型派遣に限り製造派遣を認めるとするものの、雇用形態については各種解釈がある

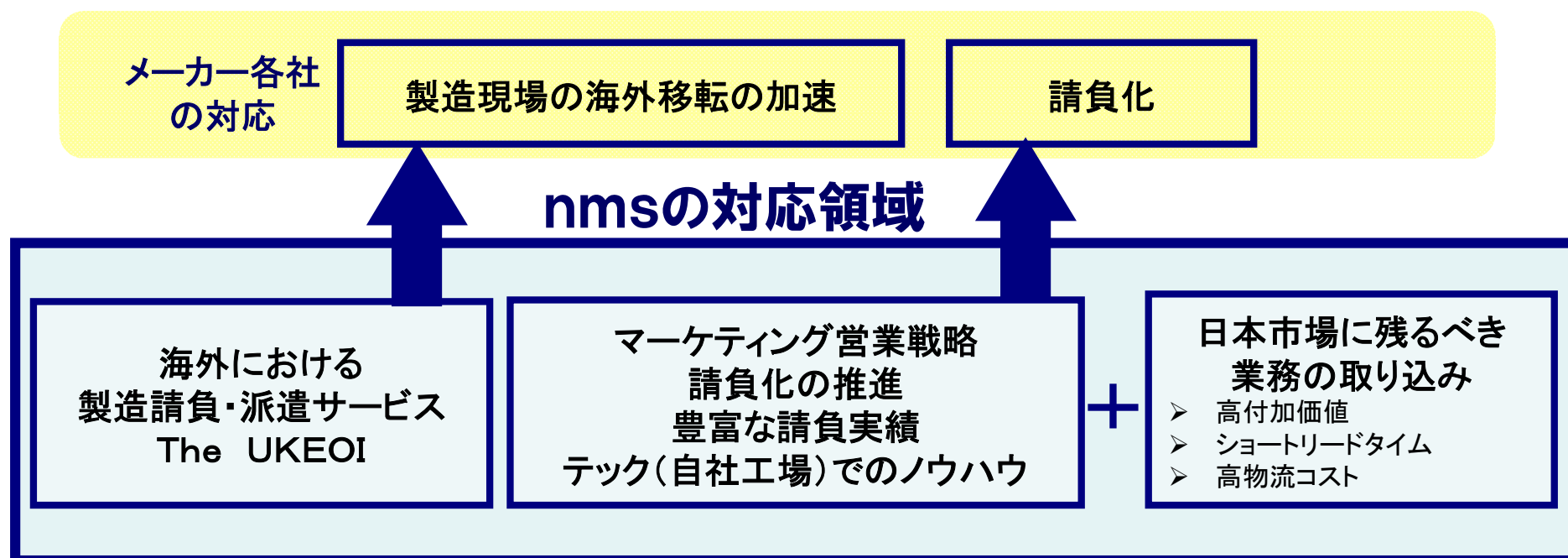
製造請負・派遣企業 ポジションマップ



事業領域において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

製造派遣禁止に関する対策をメーカーに最速・最適に提供 (請負化ニーズを早期に獲得し、シェア拡大に邁進)

製造派遣禁止 緊急対策セミナーの開催

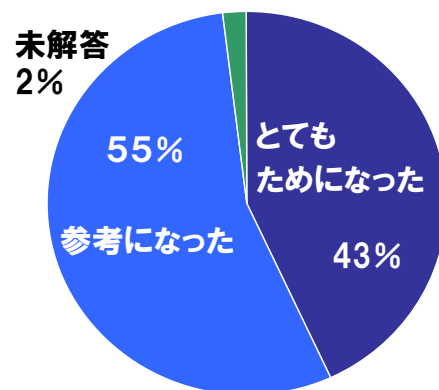
(昨年12月に東京、大阪、仙台の3ヵ所で開催)

有望見込案件： 26件

参加社数：182社

緊急対策セミナー参加者の声

98%以上の参加者から御満足をいただきました

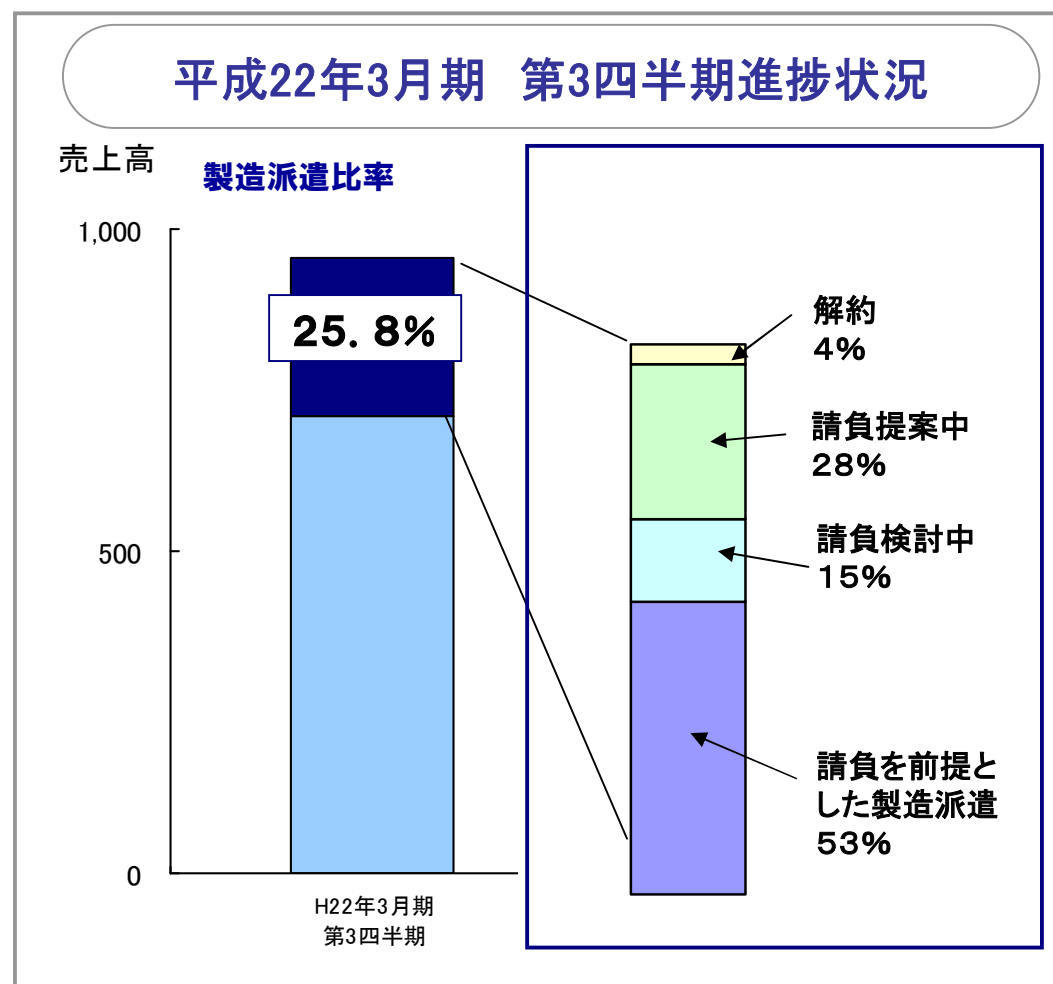
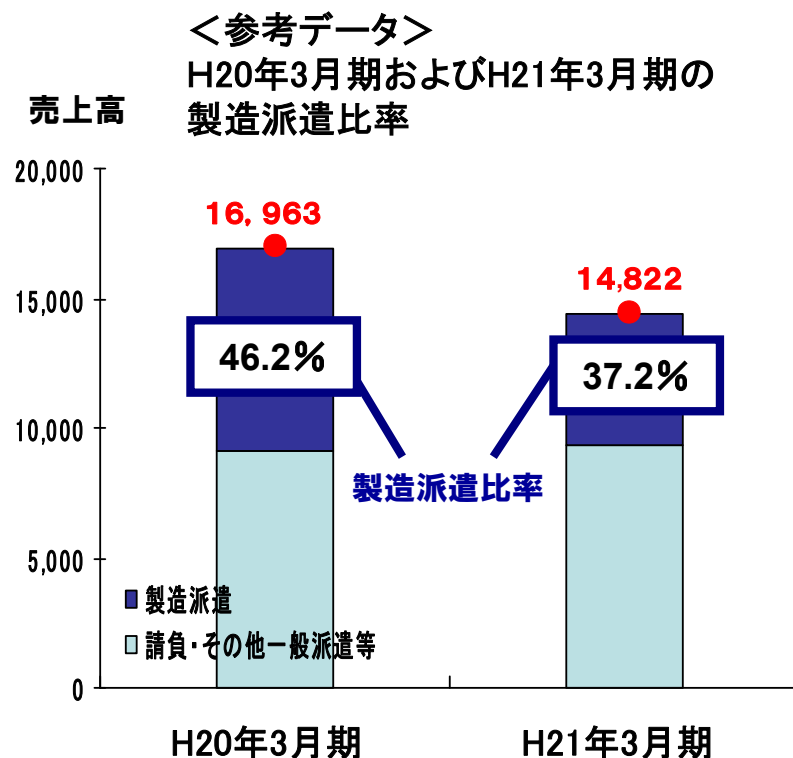


- ・今まで4社程の派遣会社と取引をしていたが、このようなセミナーの案内はなく、今後はnmsを優先して検討したい
- ・請負化の手順について、非常に参考になった
- ・きめ細やかな請負スケジュールがすばらしかった
- ・昨年の2009年問題セミナーに続き2回目の参加である、異なった立場や切り口からの説明が大変参考になった
- ・現場の認識に立った意見・見解や政治の内部の情勢がわかり大変ためになった
- ・請負に関する正確な情報を聞いたことが良かった

★製造派遣禁止 緊急対策セミナー追加開催(名古屋、福岡、静岡、鳥取)し、製造派遣禁止による請負化ニーズの更なる獲得を図ります。

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3四半期累計期間は、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
- 12月末時点の製造派遣売上高の内、53%が請負を前提とした製造派遣。

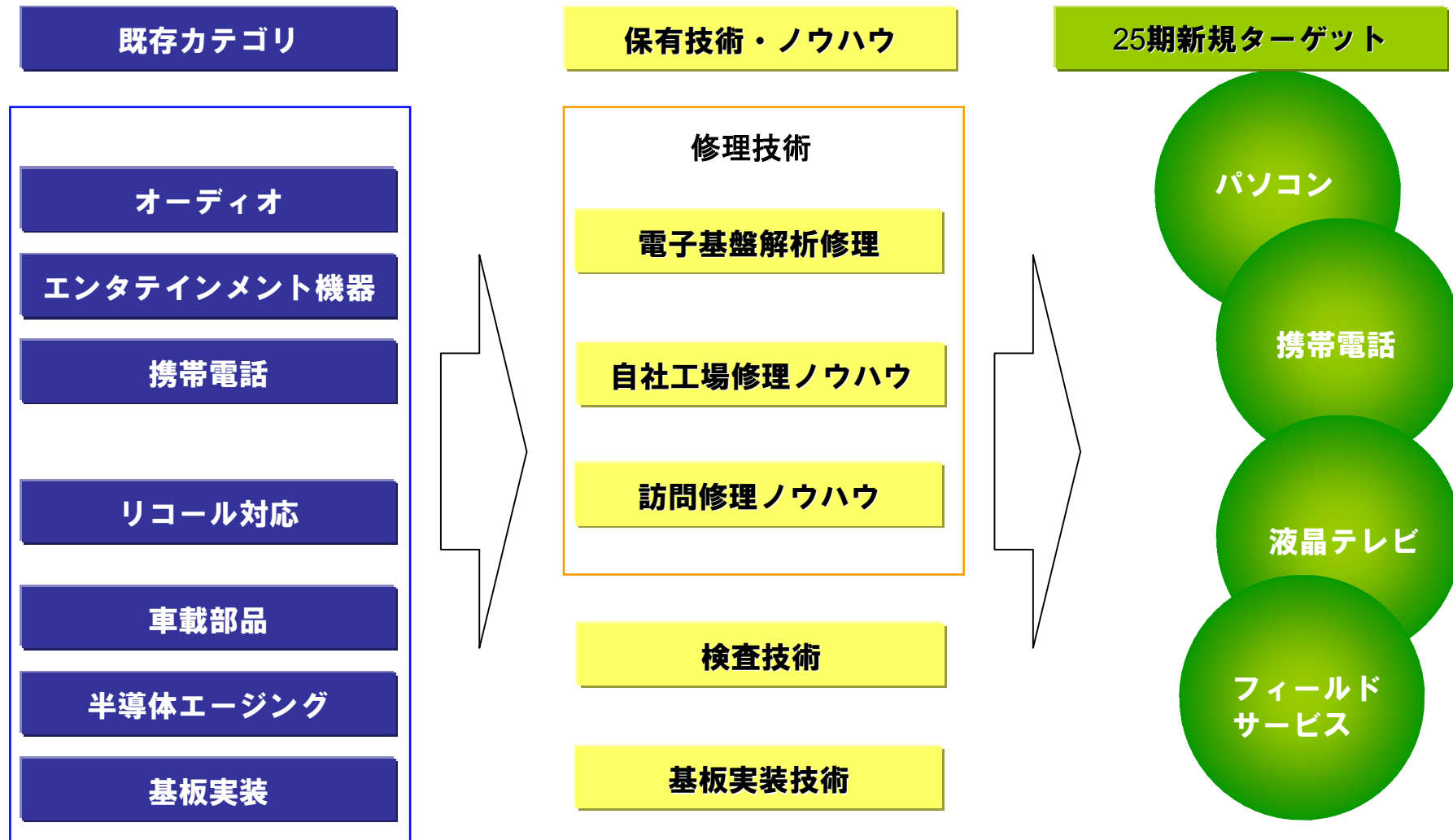


* 09年3月期の製造派遣比率は09年3月末時点、09年第3四半期は12月末時点の製造派遣比率を記載しております。



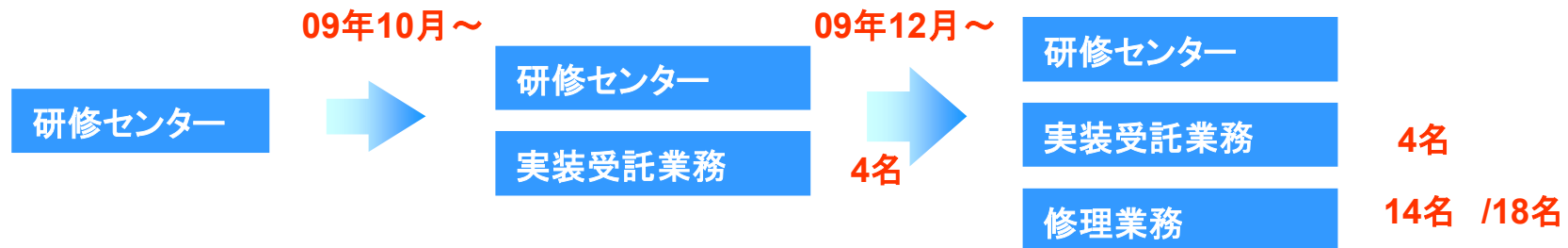
自社工場(テック)を活用した 収益性の高いビジネスの展開

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



自社工場(テック)の拠点機能アップ↑

メーカーの修理事業アウトソーシングニーズが増加したため、
研修センターである「EMSテクニカルセンター」が
修理機能を備え、修理事業を拡大



業務内容 \ 製品	電子機器	ゲーム機	携帯電話
実装製造			
修理	業務拡大		
C S			

修理業務は国内に残る業務



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

自社工場(テック)の修理カテゴリ増、業務高度化↑

「新」自社工場(テック) 名古屋テックが操業時から、
需要増が見込まれるデジタル家電製品修理業務を
複数受託し、首都圏以西への進出を図る

名古屋テック
(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

● 既存拠点

新規拠点
(名古屋テック)

携帯電話修理業務

2010年12月 50名

携帯電話修理業務

デジタル家電修理業務

2010年6月 予想70名

新規事業領域の開拓

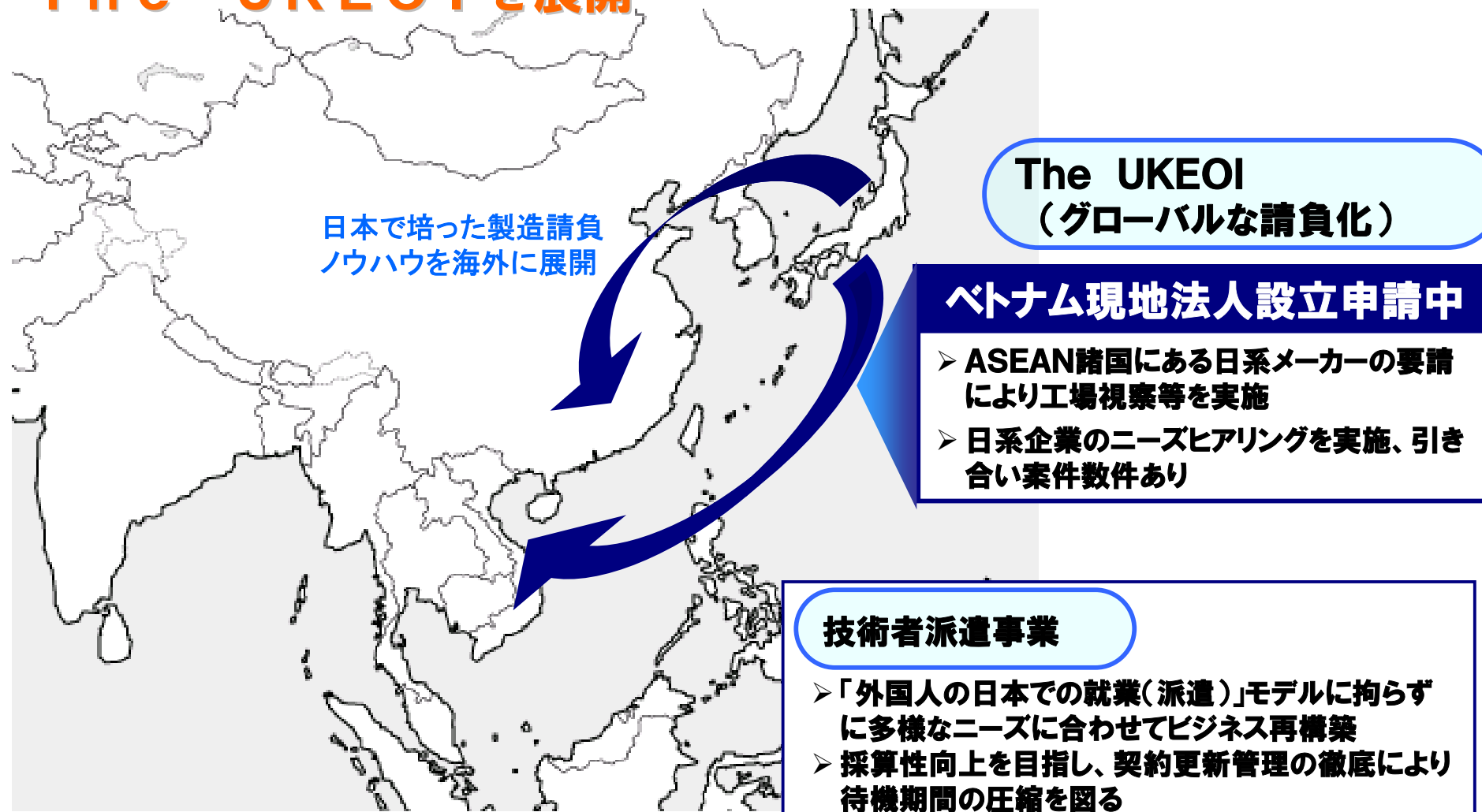
(首都圏以西への進出)

業務内容 \ 製品	電子機器	ゲーム機	携帯電話
受託製造			
修 理		業務拡大	
C S			



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



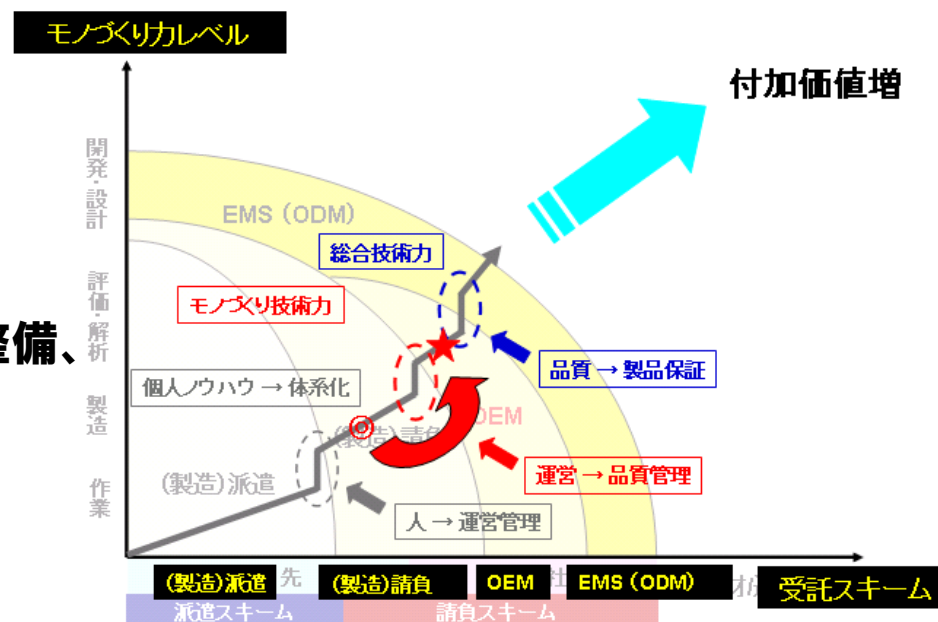


中長期的な事業展開

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 広報IRグループ
Tel:03-5333-1711
E-mail:nms-ir@n-ms.co.jp