

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月期決算説明会

平成20年5月14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

◇平成20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	8
業績推移・事業別売上構成	P	9
TOPICS	P	10

◇平成21年3月期 業績予想

通期業績予想	P	12
見通しのポイント	P	13
事業別通期業績予想	P	14

◇当社を取り巻く環境

人材アウトソーシング市場規模	P	17
外部環境	P	18
2009年問題とは	P	19
2009年問題 メーカーの対処法	P	20

◇当社の戦略

24期の施策	P	23
2009年問題に対する戦略	P	24
製造派遣契約比率の推移	P	25
IS事業 定着向上策	P	26
GS事業 外国人技術者派遣 業界動向	P	27
GS事業 重点施策	P	28
テックビジネスの展開	P	29
海外事業の展開	P	30
高収益構造への変革	P	32
中長期的事業戦略	P	33
社会的使命	P	34
株主還元について	P	35



平成20年3月期 業績ハイライト

前期比 売上高: +1,640百万円、経常利益: +115百万円

(単位: 百万円)

項目/決算期	平成19年3月期	平成20年3月期	前期増減	前期比
売上高	15,322	16,963	1,640	110.7%
売上総利益	2,511	2,861	349	113.9%
(売上総利益率)	16.4%	16.9%	0.5%	
営業利益	423	576	152	136.1%
(営業利益率)	2.8%	3.4%	0.6%	
経常利益	427	542	115	127.0%
(経常利益率)	2.8%	3.2%	0.4%	
当期純利益	234	302	67	128.9%
(当期純利益率)	1.5%	1.8%	0.3%	

主な経営指標

1株当たり純資産(円)	39,374円00銭	57,986円49銭
1株当たり純利益(円)	11,371円51銭	14,352円31銭
自己資本比率 (%)	20.6%	29.7%

■売上高:前期比110.7% (+1,640百万円)

- 技術者派遣のES事業が前期比約140%の成長、GS事業、MS事業も115%前後の成長
- 中核のIS事業は前期比108%と健闘したが、現場スタッフ数を増加できず
- 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113.9% (+349百万円)

- 売上拡大と売上総利益率の0.5ポイント改善(16.4%→16.9%)により349百万円の増益
- IS事業において、下期単価交渉の成功により、売上総利益率が通期で1.0ポイント改善(14.0%→15.0%)し、売上総利益が295百万円増益(1,740百万円→2,035百万円)
- MS事業、GS事業は売上総利益、売上総利益率ともに横ばい

■販管費:前期比+196百万円

- 販管費は、196百万円増(2,088百万円→2,284百万円)となるも売上高販管費比率は0.1ポイント低減(13.6%→13.5%)
- 販管費増加は、人件費の178百万円増(株式公開における間接部門の強化による増員26名)、業務委託手数料の34百万円増(IPO関連費用25百万円、J-SOX関連費用10百万円)が主因

■営業利益:前期比136.1% (+152百万円)

■経常利益:前期比127.0% (+115百万円)

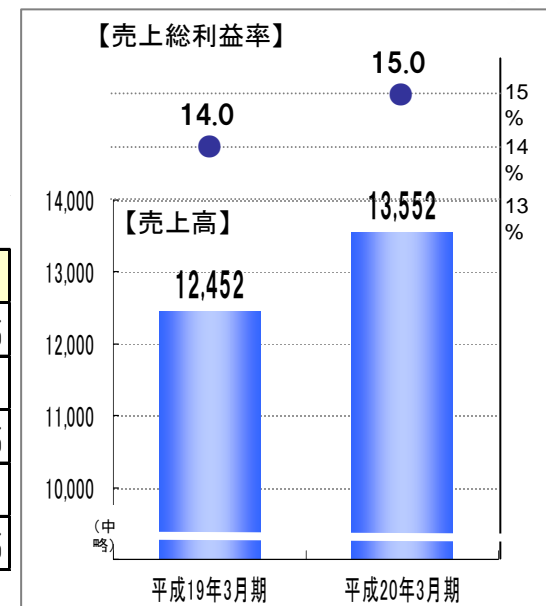
■当期純利益:前期比128.9% (+67百万円)

IS事業

採用難の事業環境下、定着率の向上等、総合的な人材確保戦略を展開するも、現場社員数は前期比△92名(97.7%)に終わる社員数の減員の中、下期より単価交渉等を積極的に実施し、売上拡大(前期比108.8%)と売上総利益率1.0ポイント改善を達成

(単位:百万円)

項目/決算期	平成19年3月期	平成20年3月期	増減	前期比
売上高	12,452	13,552	1,100	108.8%
(構成比)	81.3%	79.9%	▲1.4%	
売上総利益	1,740	2,035	295	117.0%
(売上総利益率)	14.0%	15.0%	1%	
現場社員数	4,060	3,968	▲92	97.7%



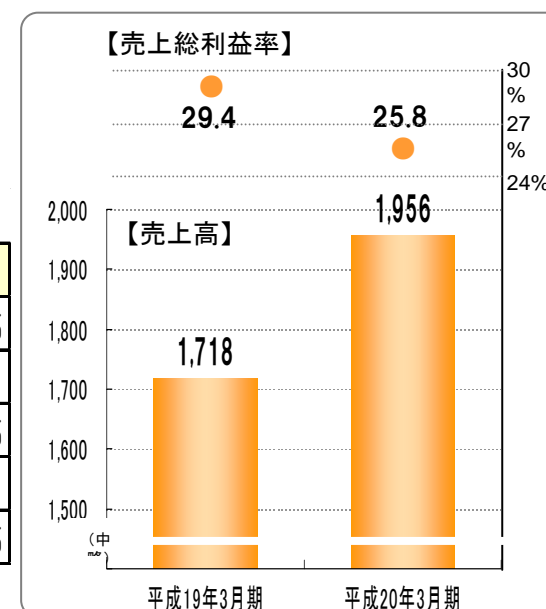
MS事業

既存の主力修理業務(ゲーム機)がメーカーでの新製品切替により受注量が減少するも、前年度8月より着手した半導体レーザー製品の検査業務が本格的に立ち上がった

ビジネスアイテムの一部入れ替わりによって売上拡大基調は維持するものの、新規案件での採算に一部遅れが生じ、売上総利益率悪化の中で売上総利益は横ばいに留まる

(単位:百万円)

項目/決算期	平成19年3月期	平成20年3月期	増減	前期比
売上高	1,718	1,956	238	113.8%
(構成比)	11.2%	11.5%	0.3%	
売上総利益	505	503	▲2	99.6%
(売上総利益率)	29.4%	25.8%	▲3.6%	
現場社員数	454	526	72	115.9%



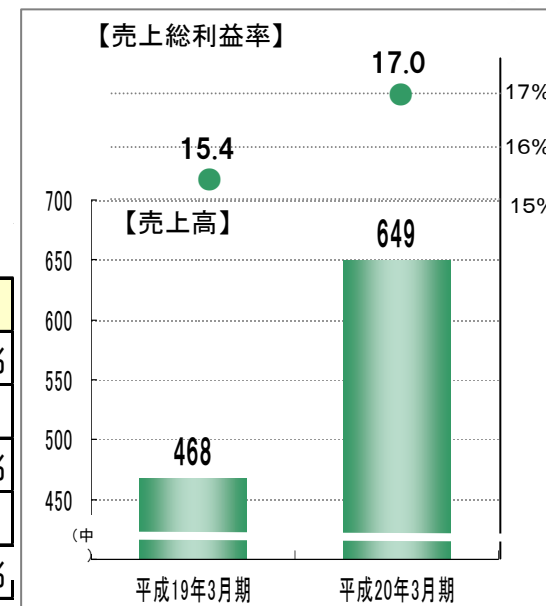
ES事業

売上高は、前期比138.6%と順調な増収基調にあり、売上総利益率も1.6ポイント改善が図られる

採用は、4月に新卒社員45名を迎え入れる等、着実に採用ルートを拡充するも退職、待機等のマイナス要因の抑制に課題を残す

(単位: 百万円)

	平成19年3月期	平成20年3月期	増減	前期比
売上高	468	649	181	138.6%
(構成比)	3.1%	3.8%	0.7%	
売上総利益	71	110	39	154.9%
(売上総利益率)	15.4%	17.0%	1.6%	
現場社員数	81	116	35	143.2%



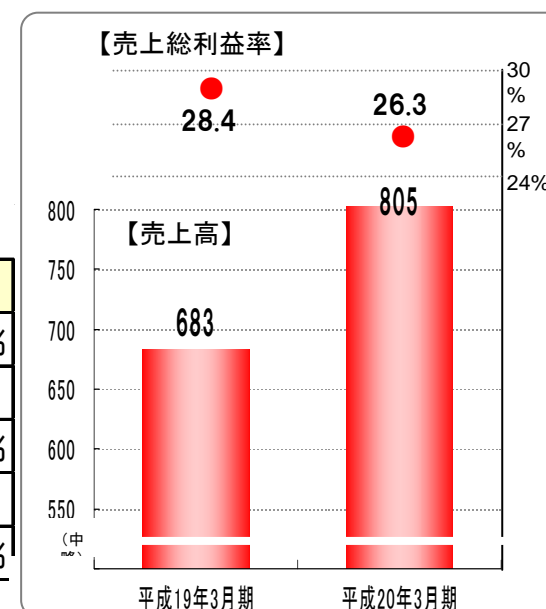
GS事業

売上高は、前期比117.9%と堅調に増収を維持するも、期末人員200名の目標は、期末を目前にしての退職(31名)、転籍(7名)、派遣時期のズレ込み(33名)により、未達に終わる

クライアント側での中国人技術者の認知度は、高まっているが、一方で後発企業も増加し、競争も激化している

(単位: 百万円)

単位: 百万円	平成19年3月期	平成20年3月期	増減	前期比
売上高	683	805	122	117.9%
(構成比)	4.4%	4.8%	0.4%	
売上総利益	194	211	17	108.8%
(売上総利益率)	28.4%	26.3%	▲2.1%	
現場社員数	122	133	11	109.0%

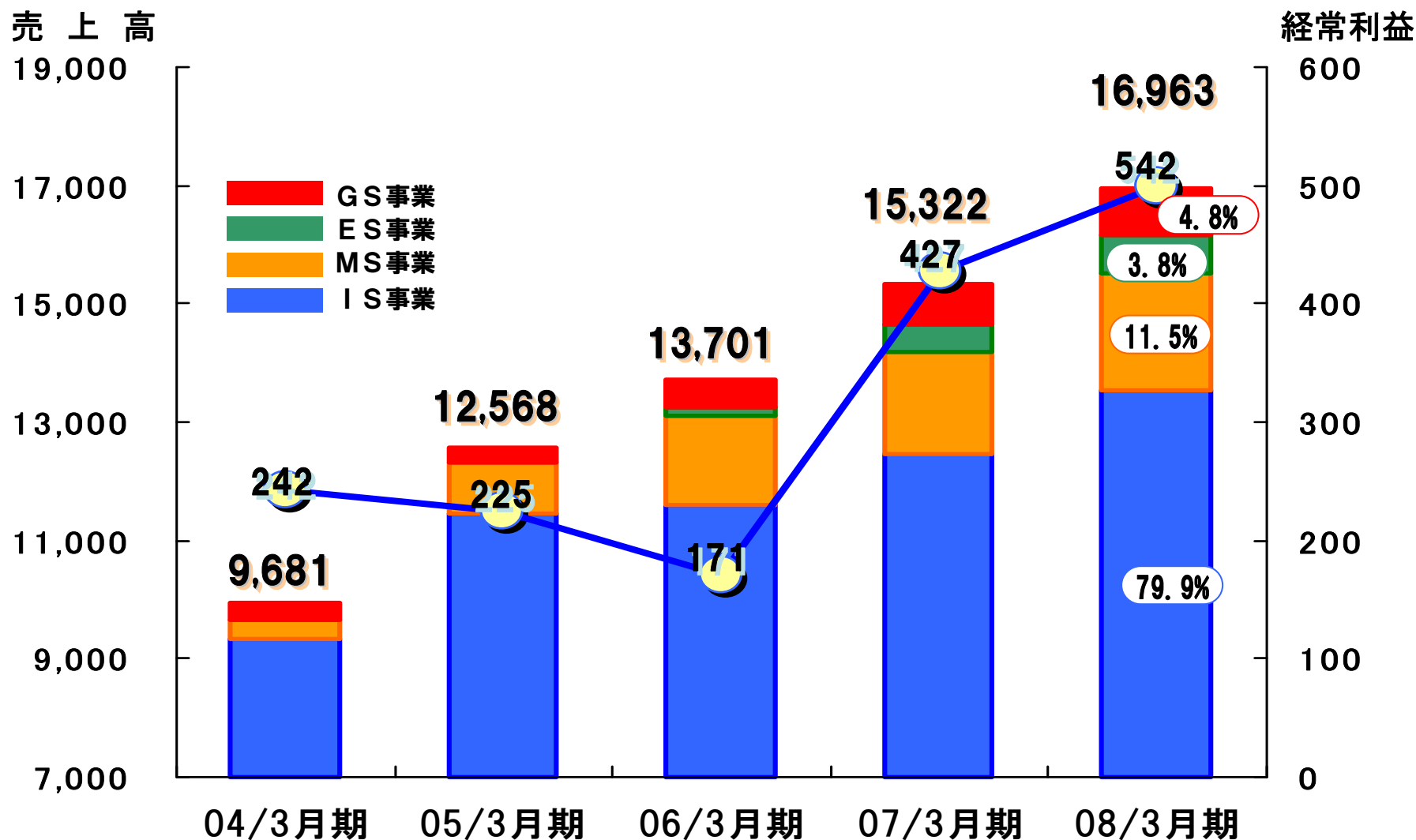


純資産比率が9.1ポイント改善(20.6%→29.7%)

(単位:百万円)

項目/決算期	平成19年3月期		平成20年3月期		増減	前期比
	金額	構成比	金額	構成比		
資産合計	3,937	100%	4,218	100%	280	107.1%
流動資産	3,673	93.3%	3,917	92.9%	243	106.6%
固定資産	263	6.7%	300	7.1%	36	113.9%
負債	3,126	79.4%	2,965	70.3%	-160	94.9%
流動負債	3,126	79.4%	2,965	70.3%	-160	94.9%
固定負債	-	-	-	-	-	-
純資産	811	20.6%	1,252	29.7%	441	154.4%
資本金	430	10.9%	500	11.9%	69	116.2%
資本剰余金	146	3.7%	215	5.1%	69	147.7%
利益剰余金	234	6.0%	536	12.7%	302	228.9%
その他	-	-	-	-	-	-
負債資産合計	3,937	100%	4,218	100%	280	107.1%

順調な売上拡大と戦略的事業ポートフォリオの構築



自社工場(テック)と連携した 人材養成と製造受託の機能を一体化させた EMSテクニカルセンターを開設

- 高水準の技能教育プログラムとその実践訓練を行い、ものづくり現場を支える「ひとづくり」を実行し、優秀なスキルを持った現場技能者の安定的確保
- 国内における基板実装サービスの拠点として、技能者養成から業務受託までを一貫して実施。

【EMSテクニカルセンターの概要】

■名称	EMSテクニカルセンター
■所在地	宮城県岩沼市相の原3丁目3番11号
■事業内容	SMT教育プログラムによるオペレーター養成 および修理技術教育による修理者養成 基板実装ならびに修理の業務受託
■敷地面積	2,342.10㎡
■建物面積	1,336.46㎡(使用部分)
■受講者数	初年度110名(2008年度計画予定) 次年度120名(2009年度計画予定)





平成21年3月期 通期業績予想

前期比 売上高: +1,737百万円、経常利益: +158百万円

(単位:百万円)

項目/決算期	平成20年3月期	平成21年3月期	前期増減	前期比
売上高	16,963	18,700	1,737	110.2%
売上総利益	2,861	3,298	437	115.3%
(売上総利益率)	16.9%	17.6%	0.7%	
営業利益	576	713	137	123.8%
(営業利益率)	3.4%	3.8%	0.4%	
経常利益	542	700	158	129.2%
(経常利益率)	3.2%	3.7%	0.5%	
当期純利益	302	390	88	129.1%
(当期純利益率)	1.8%	2.1%	0.3%	

主な経営指標

1株当たり純資産(円)	57,986円49銭	76,000円00銭
1株当たり純利益(円)	14,352円31銭	18,050円54銭
1株当たり配当金(円)	-	1,800円00銭
配当性向(%)	-	10.0%
自己資本比率 (%)	29.7%	32.8%

■売上高:前期比110.2% (+1,737百万円)

- IS事業は、2009年問題への対応準備を進めるとともに採用を強化し、前期比108.1%を達成することで1,098百万円の増収を目論む
- MS事業は、EMSテクニカルセンターの稼動および新規案件獲得等により344百万円の増収(前期比117.6%)を目指す
- GS事業は、営業体制の再構築を図るとともに中期的成長に繋がる新規案件への取組みを進め、中国人技術者の在籍200名を達成する
- 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115.3% (+437百万円)

- 売上総利益は、1,737百万円の増収とIS事業、ES事業による利益率改善0.7ポイント(16.9%→17.6%)によって437百万円の増益を図る

■販管費:前期比+301百万円

- 販管費は、事業拡大及び内部統制等、事業基盤強化により間接部門の人員の増強(20名)を予定しており、これに伴い人件費及び活動経費等で213百万円の増加が見込まれている
- その他、採用難の環境においてWEB媒体等を始めとする採用コストを50百万円増加させるとともに、J-SOX関連費用等の上場維持コストの増加も見込んでいる

■営業利益:前期比123.8% (+137百万円)

■経常利益:前期比129.2% (+158百万円)

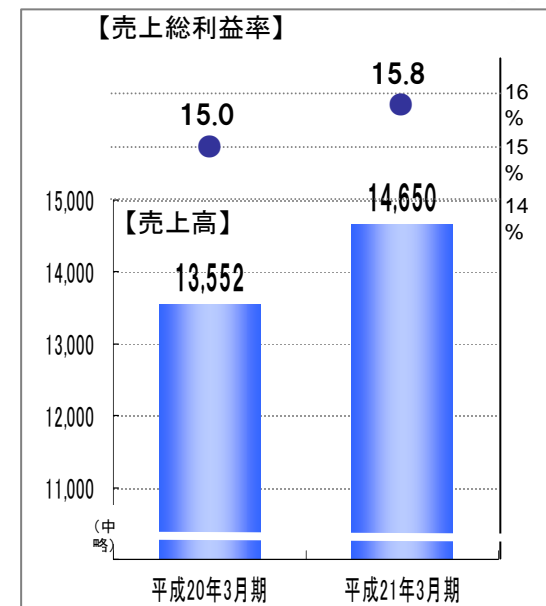
■当期純利益:前期比129.1% (+88百万円)

IS事業

2009年問題への対応準備を進めつつ、前期比108.1%の増収と在籍108.4%増の達成を目指す
顧客と請負化移行の協議を進める中で既存事業所におけるビジネス拡大(在籍数拡大)を目論む

(単位:百万円)

項目/決算期	平成20年3月期	平成21年3月期	前期比
売上高	13,552	14,650	108.1%
(構成比)	79.9%	78.3%	
売上総利益	2,035	2,315	113.8%
売上総利益率	15.0%	15.8%	
現場社員数	3,968	4,300	108.4%

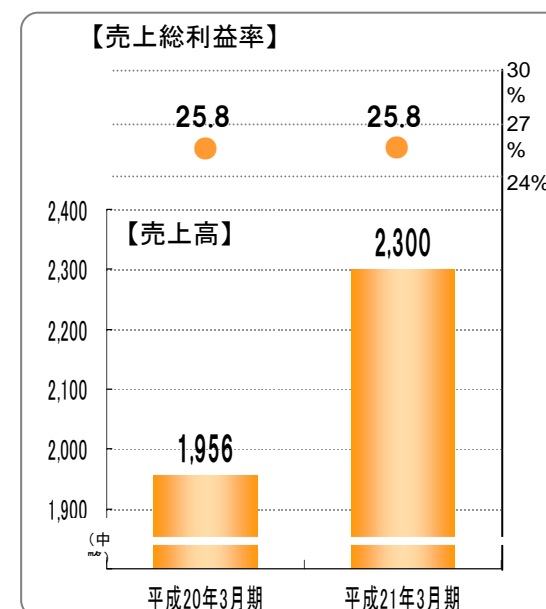


MS事業

既存ビジネスの拡大と新規案件(PC修理受託、エコ関連製品の設計及び生産受託等)の取り込みにより前期比117.6%の増収を目論む
EMSテクニカルセンターの着実な立上げにより、IS事業との連携の中で現場社員の増加に貢献していく

(単位:百万円)

項目/決算期	平成20年3月期	平成21年3月期	前期比
売上高	1,956	2,300	117.6%
(構成比)	11.5%	12.3%	
売上総利益	503	593	117.9%
売上総利益率	25.8%	25.8%	
現場社員数	526	560	106.5%

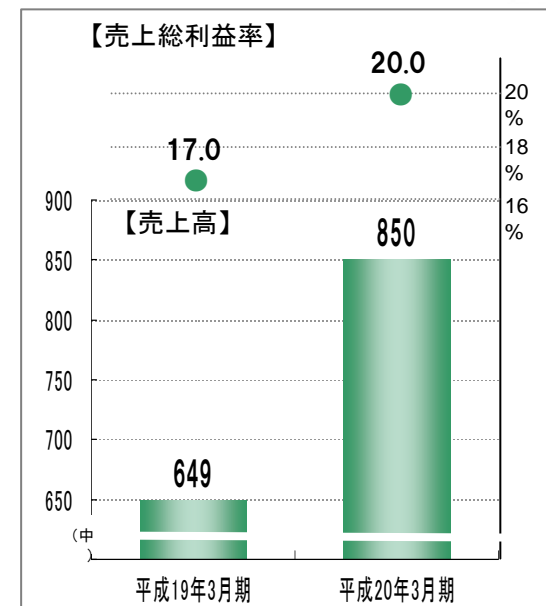


ES事業

在籍の堅調な増加と待機率の低減により前期比130.8%の増収を達成する

(単位:百万円)

単位:百万円	平成20年3月期	平成21年3月期	前期比
売上高	649	850	131.0%
(構成比)	3.8%	4.5%	
売上総利益	110	170	154.5%
売上総利益率	17.0%	20.0%	
現場社員数	116	140	120.7%

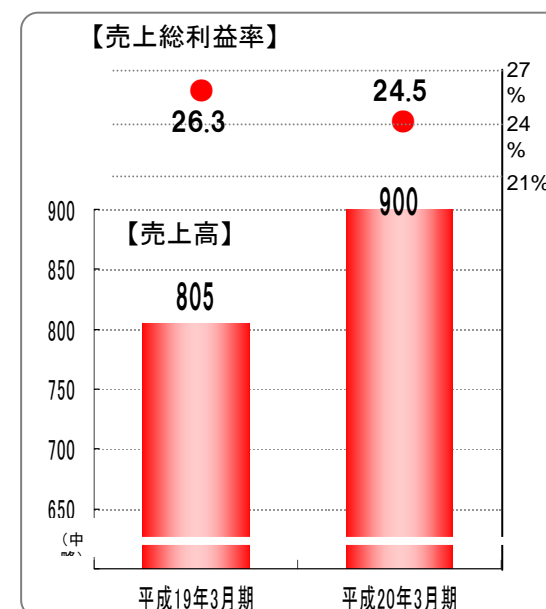


GS事業

顧客の中国人技術者認知度が高まることで競争激化してきた環境下、営業体制強化によって事業再構築を図る
中国以外の技術者の確保、中国本土への進出等、中期的成長の前提となる投資的活動も並行して進めていく

(単位:百万円)

単位:百万円	平成20年3月期	平成21年3月期	前期比
売上高	805	900	111.8%
(構成比)	4.8%	4.8%	
売上総利益	211	221	104.7%
売上総利益率	26.3%	24.5%	
現場社員数	133	200	150.4%

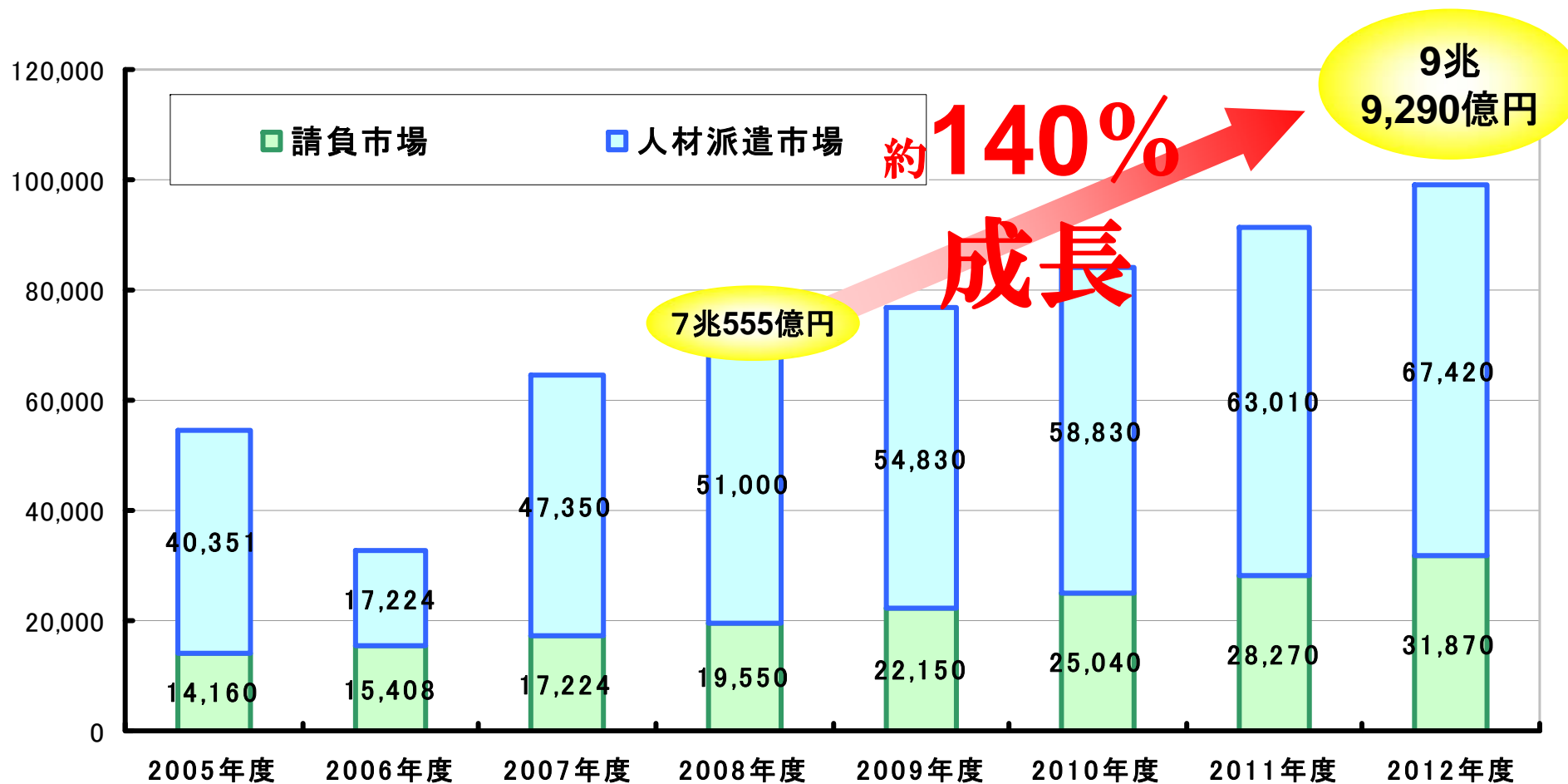




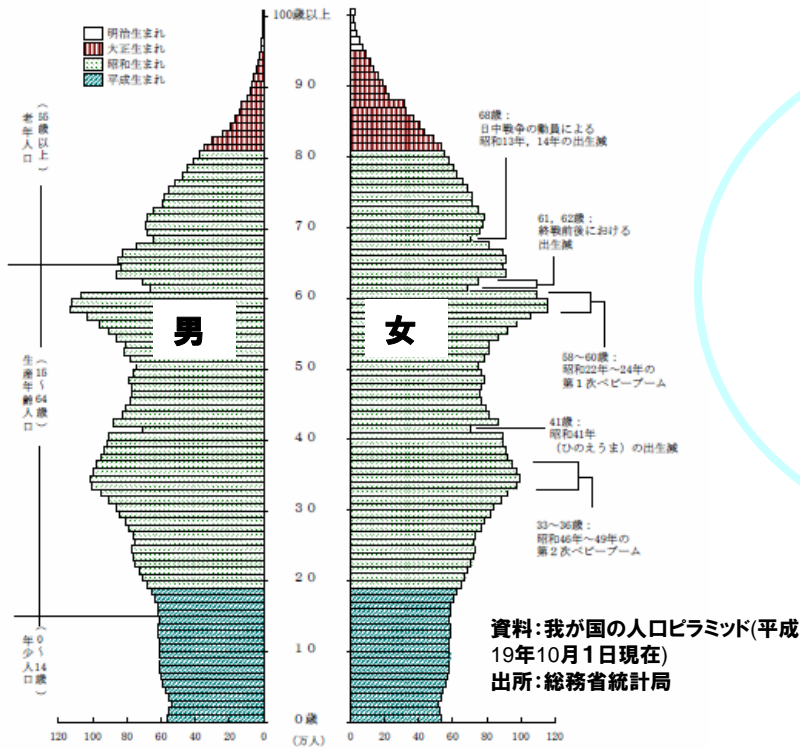
当社を取り巻く環境

人材アウトソーシング市場は成長産業

2008年度から4年後の2012年度には約140%の成長が見込める産業



出典:「アウトソーシング総市場の現状と展望 2007年度版」(株式会社ミック経済研究所調べ)



社会的問題

日本人口の減少
少子化・高齢化
団塊世代の退職
格差社会 等

製造業の課題

労働力不足

グローバル競争力強化

生産性向上

コスト競争

偽装請負問題をきっかけに
法令遵守強化

人材不足

メーカーのアウトソーシングニーズの変化

戦略的パートナーとなりうる製造アウトソーシング会社を選択

アウトソーシングサービスの高度化

量から質へ

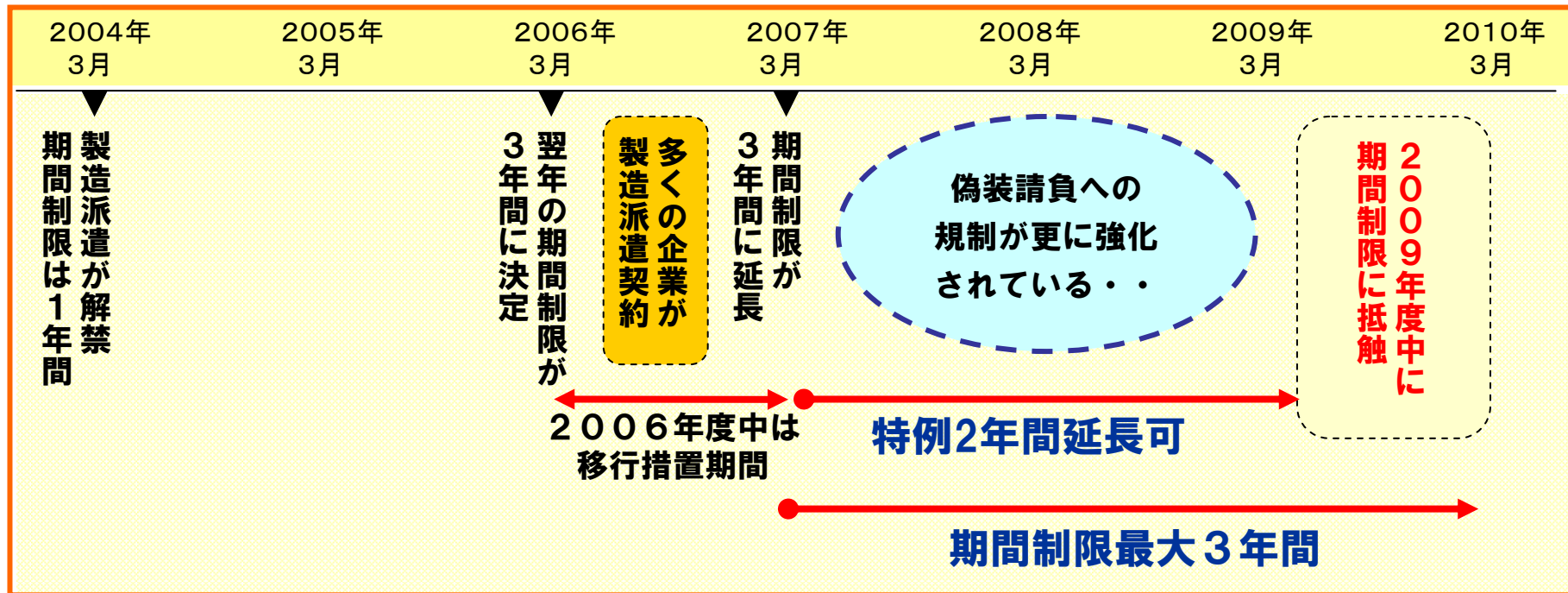
労働力 → 付加価値

採用力 → 定着率

→2009年問題によりニーズがより高度化される時代に

**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

[メリット]
季節変動対応が容易

[課題]
3ヶ月以上の
クーリングオフ期間が必要

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]
請負会社の能力・コンプライアンス
生産のどの部分を請負にするか
工場労働者の再配置が必要

自社雇用

[メリット]
技術伝承が容易

[課題]
メーカーの労働コストの増加
・生産性変動対応が困難
・採用活動の手間とコスト

海外へ生産移転

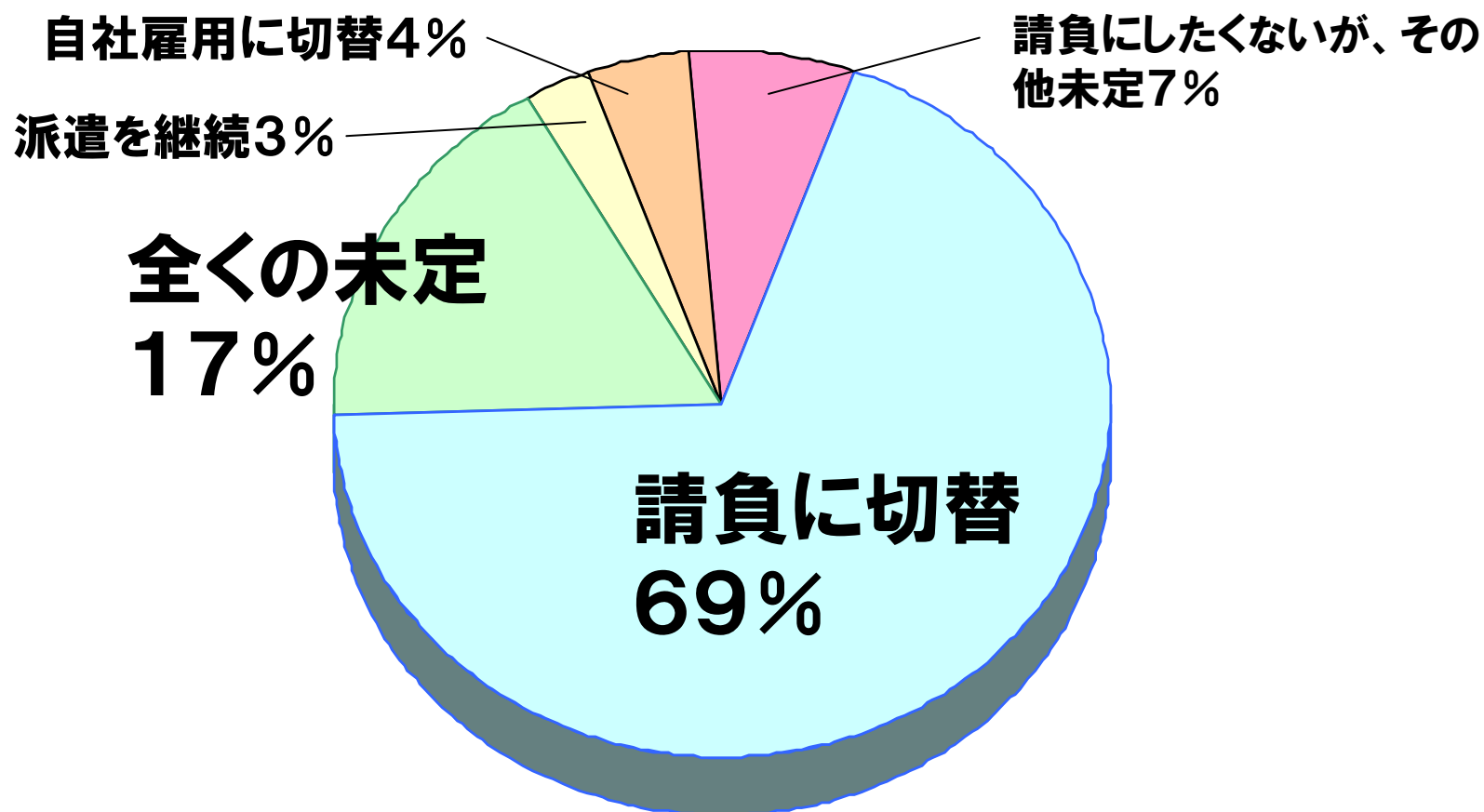
[メリット]
コスト削減

[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

メーカーの対処法

2007年9月実施、当社顧客へのアンケート結果 有効回答106件



*当社の売上高比率で表示しております



当社の戦略

2009年問題対応

シェアアップのチャンスと捉え請負化を推進

メーカーと製造請負移行スケジュールを作成。工場スタッフの再配置への対応状況をいち早く捉え、その中で既存事業所のnmsシェアアップ拡大

採用力強化

新規採用ルート、採用戦略変更による強化

IS事業における採用戦略を見直し、Web、採用センターの設立等新しい採用ルートを開拓。また既存事業所におけるnmsシェアアップ（転籍案件確保）を目論む

営業力強化

定着率向上＋顧客ターゲットの拡大

中国技術者派遣事業において、他社には類のない採用ルートを確立し、技術者数は確保できているが、外国人技術者派遣の競争力が高まる中、定着率向上策や当社の営業体制を強化し、また顧客ターゲットを広げることで派遣数を確保

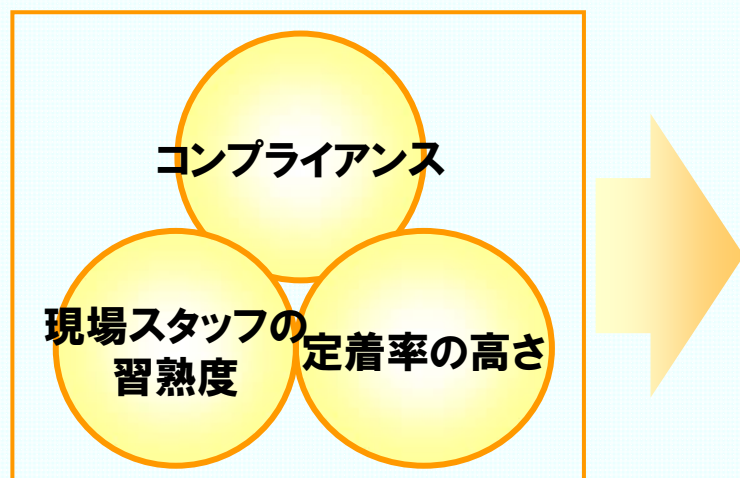
テックビジネス拡大

メーカーとの信頼関係による更なる拡大計画

既存テックビジネスはメーカーとの増産計画にともない拡大基調、他請負業者にはないテックビジネスへの信頼度がたかまり、新規案件の受注、中国でのテックビジネスの展開等、全体的に業績拡大傾向にある

2009年問題 KeyPoint ~顧客が請負パートナーを選択するためのポイント~

お客様はコンプライアンス、安定的な生産性、品質を要求



nmsの戦略

23期活動

①定着率改善 習熟度UP

2009年問題のKeyPointとなる定着率をまず改善することに注力。 *定着率UPは、現場社員の習熟度UPにつながる

②コンプライアンスの実績

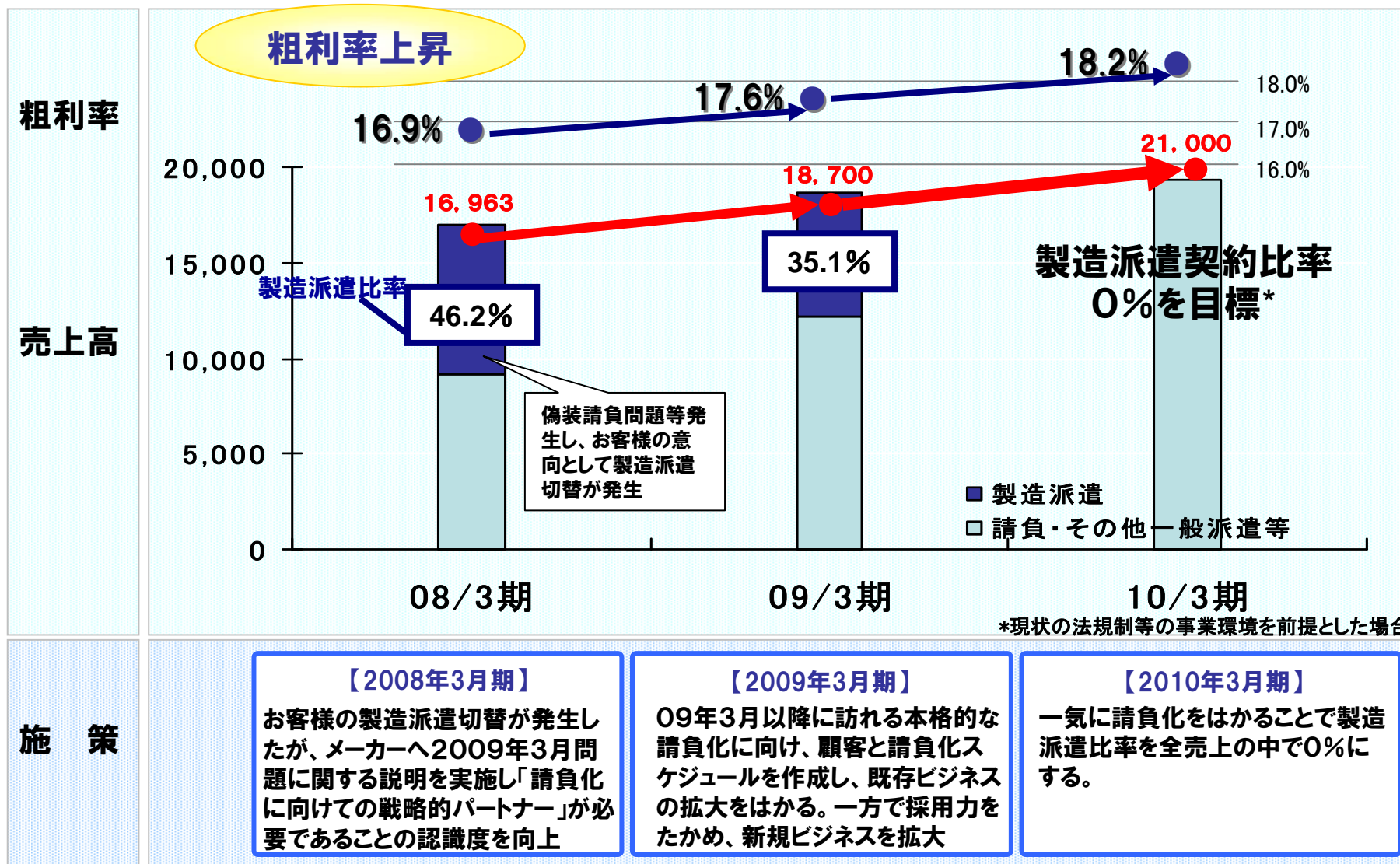
行政取締りが厳しいといわれる大阪、茨城の事業所に関して、各労働局からコンプライアンス上問題ないと判断

24期の対策

シェアアップのチャンスと捉え請負化を推進

23期の活動をもとに顧客のさらなる「請負化ができるパートナー」としての信頼獲得ができたため、24期は、お客様との請負化合意にもっていき、請負スケジュールを作成し、25期の請負化への準備期間とする。24期は既存事業所におけるnmsシェア拡大を図る一方で新規案件獲得に注力

顧客拡大により売上高増加、粗利率の上昇



施策	【2008年3月期】	【2009年3月期】	【2010年3月期】
	お客様の製造派遣切替が発生したが、メーカーへ2009年3月問題に関する説明を実施し「請負化に向けての戦略的パートナー」が必要であることの認識度を向上	09年3月以降に訪れる本格的な請負化に向け、顧客と請負化スケジュールを作成し、既存ビジネスの拡大をはかる。一方で採用力をたかめ、新規ビジネスを拡大	一気に請負化をはかることで製造派遣比率を全売上の中で0%にする。

定着率向上策

1. 定着率は上昇傾向

	2007年3月期	前期比	2008年3月期	前期比	2009年3月期	前期比
社員数(期末)	4,060	112%	3,968	98%	4,300	108%
退社率	4.6%	—	4.1%	▲0.5%	3.9%	▲0.2%

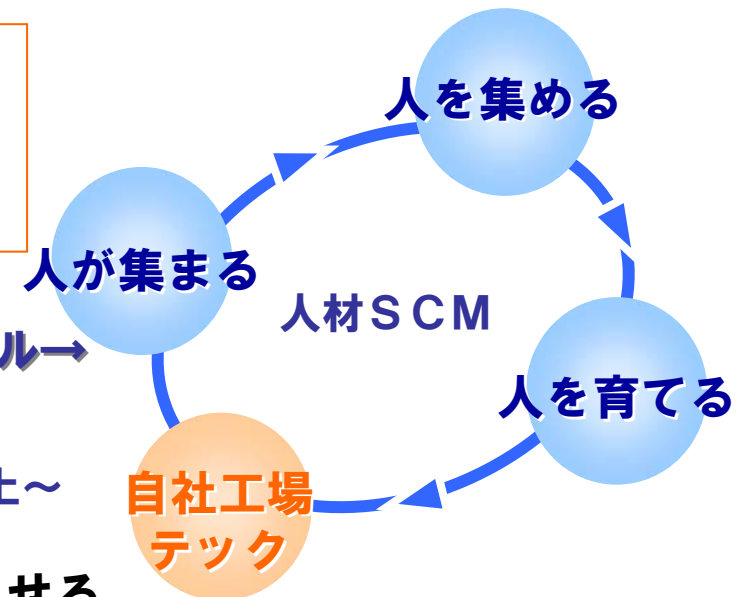
ひとつづくりを重視し、技術者の能力を高めることに注力し、現場社員とのコミュニケーションに力をいれていることが定着率向上に結びついています。

* 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

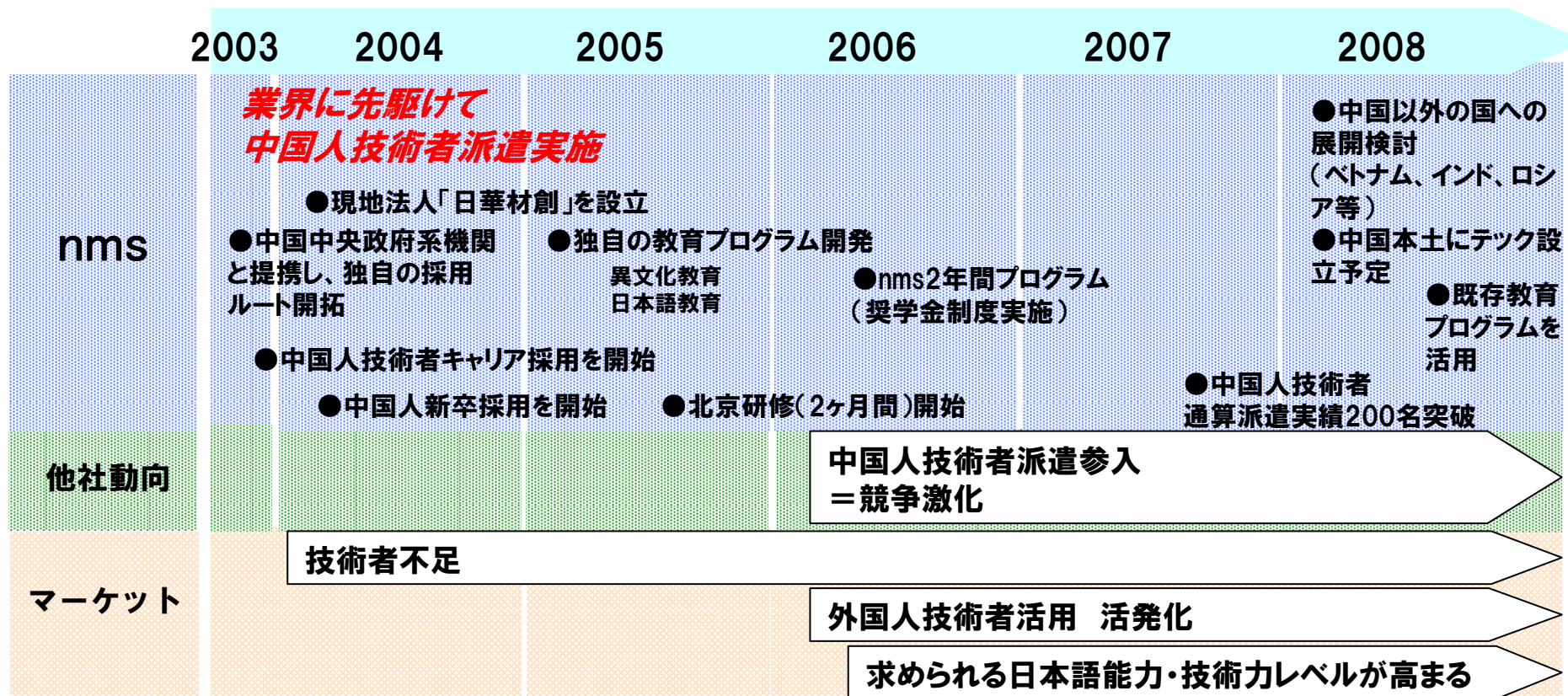
=社員、お客様、nmsすべての付加価値の向上～



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。

競争激化により、量だけではなく質も求められる時代へ



**量だけではなく、
質も求められる時代へ**

● 既存事業の改善

営業力強化	営業人員増加 事業開発室と連携し営業力強化(組織的対応)
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

● 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を検討
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

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

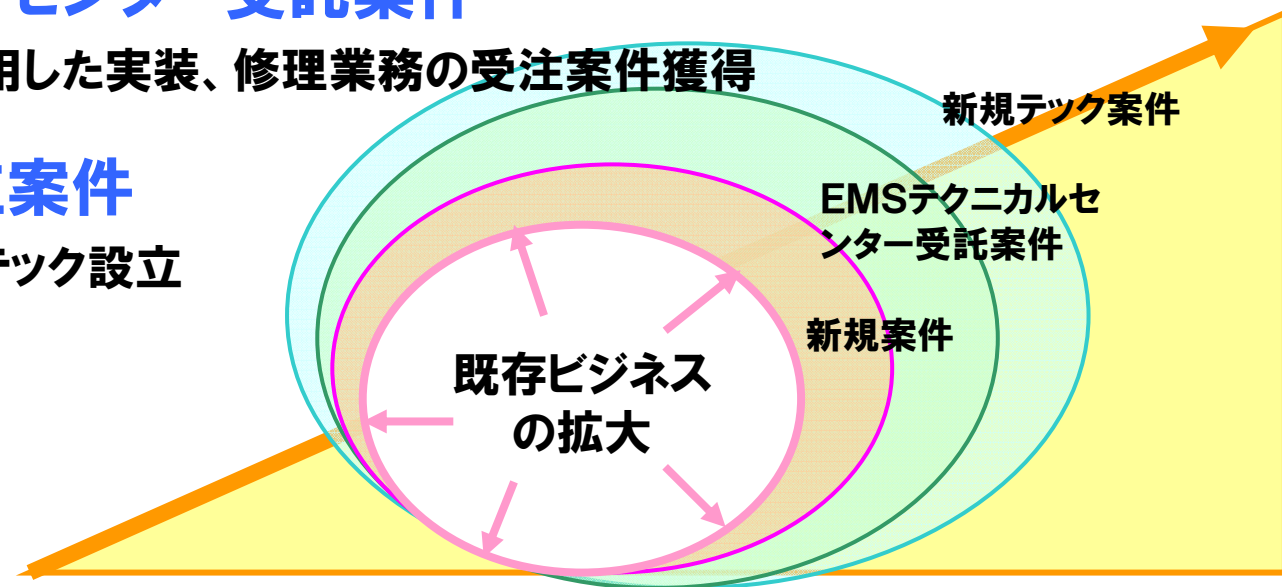
某大手メーカーのノート型パソコン修理業務を受注見込み

▶ EMSテクニカルセンター受託案件

SMTラインを活用した実装、修理業務の受注案件獲得

▶ 新規テック設立案件

西日本地区にテック設立
準備中



～中国での事業展開をステップに海外展開を推進～

中国においてnmsモデルを確立

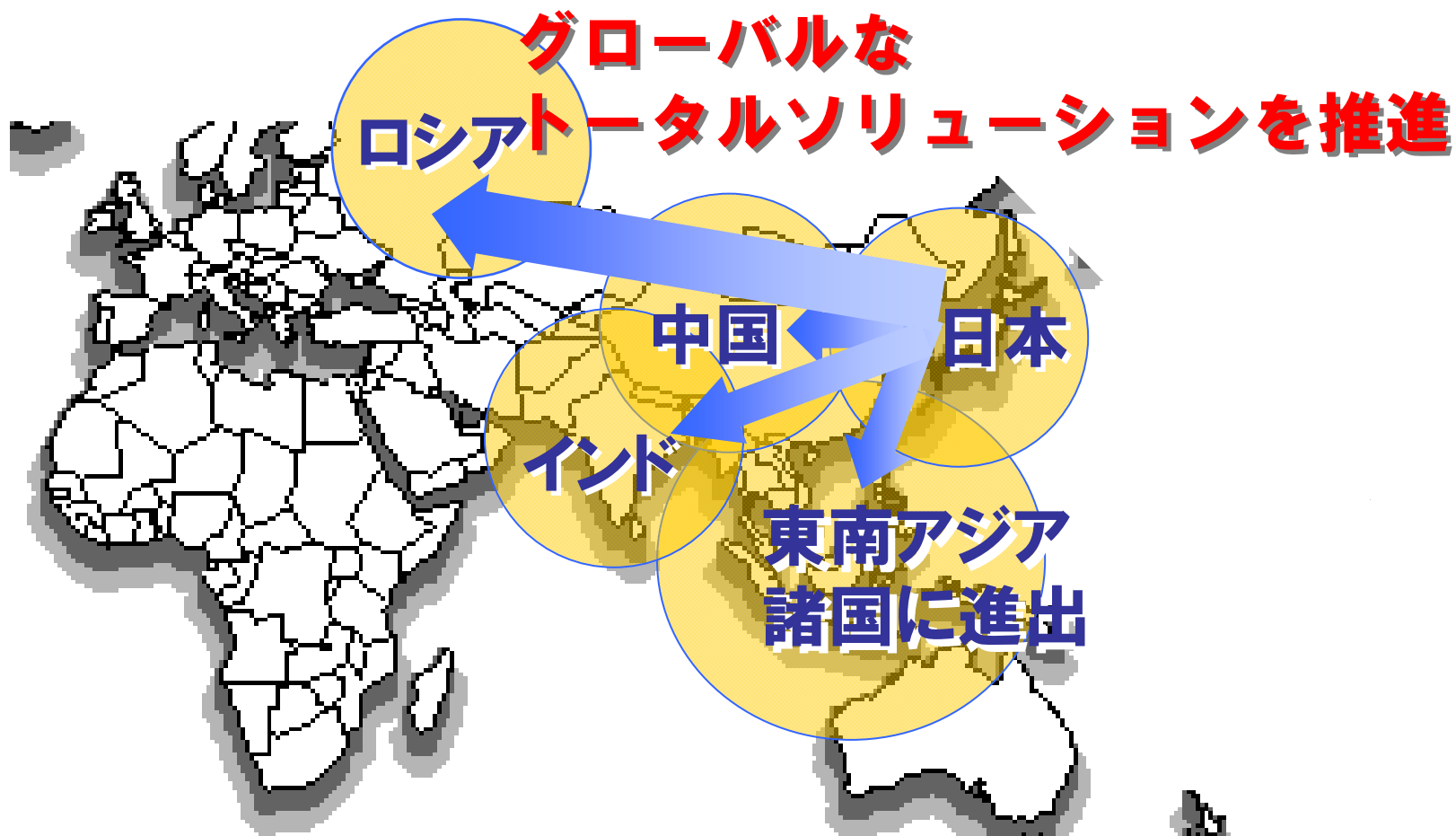
日本版人材サービスの展開
事業運営ノウハウの日本からの支援
中国テック設立

東南アジア諸国等に展開！

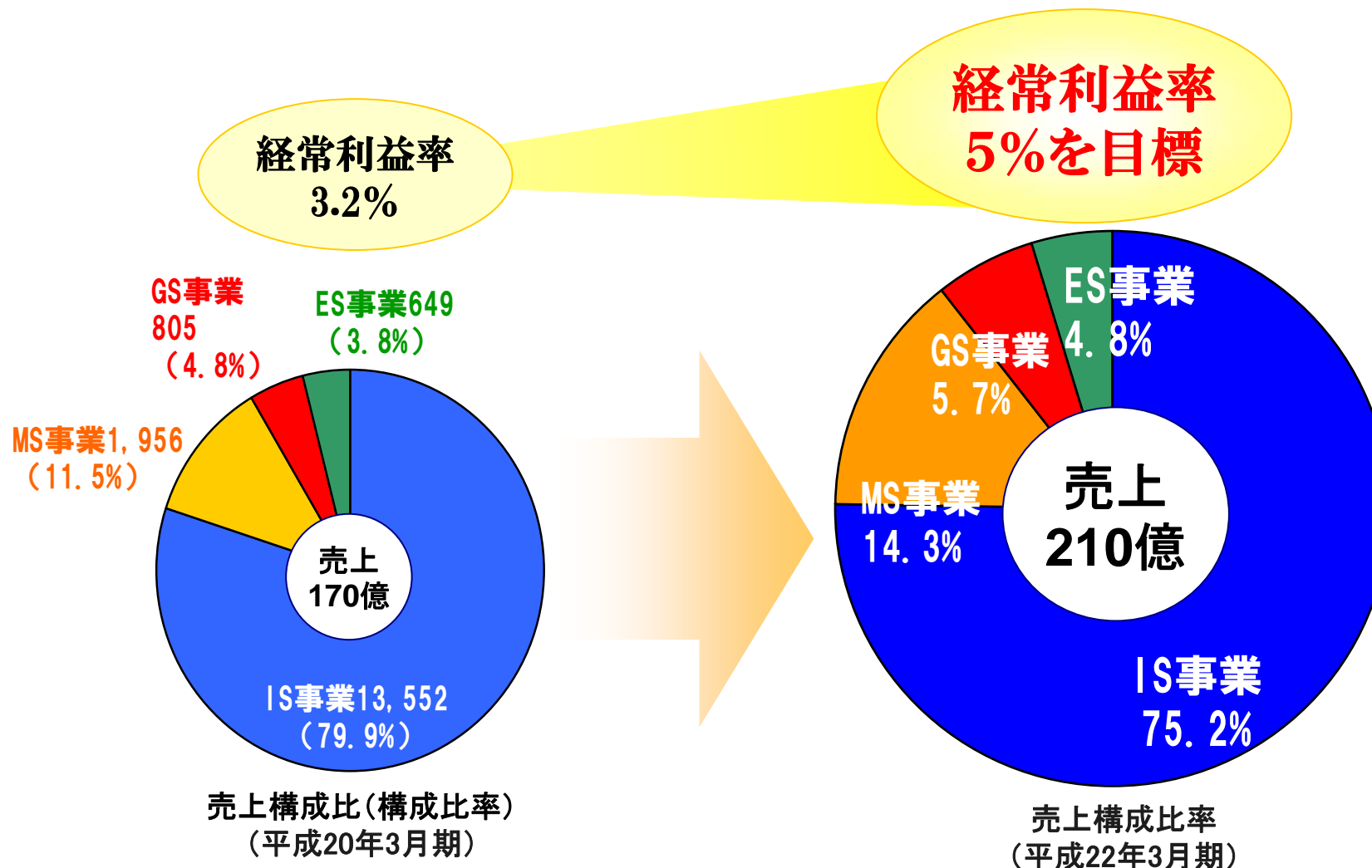
～中国での事業展開をステップに海外展開を推進～

中国においてnmsモデルを確立

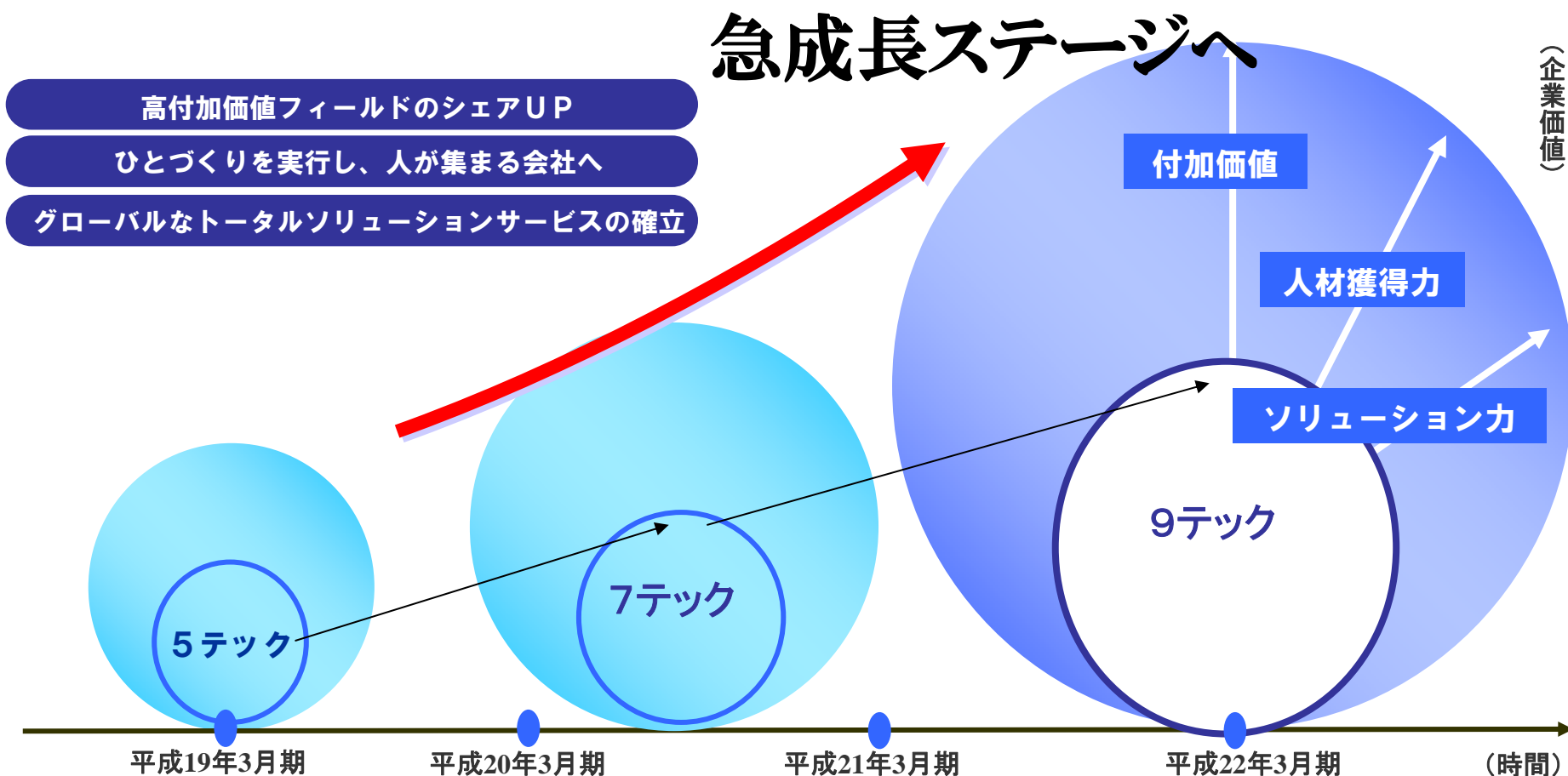
- 日本版人材サービスの展開
- 事業運営ノウハウの日本からの支援
- 中国テック設立



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。

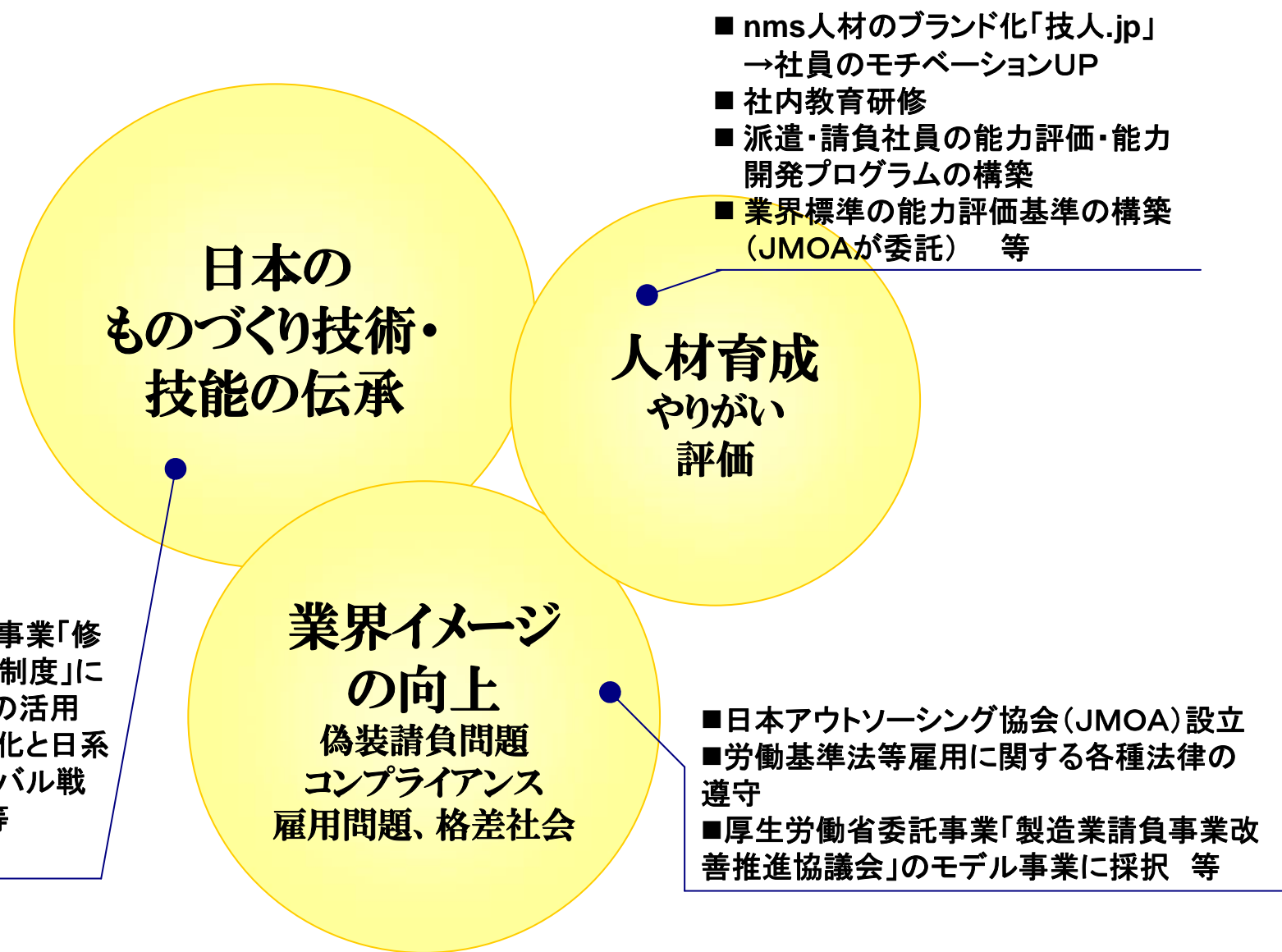


テックの増加を核に、 海外も含めた製造業の恒常的なパートナーへ



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



総還元性向約20%を目標(2009年3月期)

配当性向約10% + 自社株買い



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 経理財務部 広報IRグループ

Tel:03-5333-1711

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