

平成22年3月期 第1四半期決算 補足説明

平成21年8月7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1四半期 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 |

◇当社の戦略 進捗状況

| | |
|------------------------|------|
| 請負化推進による事業規模の拡大 | P 21 |
| 自社工場を活用した収益性の高いビジネスの展開 | P 26 |
| 製造業のグローバルパートナーを目指した展開 | P 29 |
| TOPIC | P 31 |
| 株主還元について | P 33 |

◇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 |



平成22年3月期 第1四半期 業績ハイライト

対計画 売上高達成率119%、経常利益+110百万円

(単位：百万円)

| 項目/決算別 | 第1四半期 | | | | 前年同期 |
|----------|-------|-------|-------|--------|-------|
| | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | |
| 売上高 | 2,130 | 2,528 | 398 | 118.7% | 4,264 |
| 売上総利益 | 285 | 364 | 79 | 127.7% | 710 |
| (売上総利益率) | 13.4% | 14.4% | 1.0% | - | 16.7% |
| 販売管理費 | 445 | 417 | ▲28 | 93.7% | 634 |
| (販売管理费率) | 20.9% | 16.5% | ▲4.4% | - | 14.9% |
| 営業利益 | ▲160 | ▲53 | 107 | - | 76 |
| (営業利益率) | ▲7.5% | ▲2.1% | 5.4% | - | 1.8% |
| 経常利益 | ▲165 | ▲55 | 110 | - | 72 |
| (経常利益率) | ▲7.7% | ▲2.2% | 5.5% | - | 1.7% |
| 当期純利益 | ▲200 | ▲96 | 104 | - | 36 |
| (当期純利益率) | ▲9.4% | ▲3.8% | 5.6% | - | 0.8% |
| 現場社員数 | 2,650 | 3,017 | 367 | 113.8% | 4,776 |

■ 売上高2,528百万円:計画比118.7% (+398百万円)

- 新規顧客開拓戦略の奏功とクライアントメーカーの在庫調整の一服感により計画を大幅に上回る
- 中核のIS事業が売上計画1,400百万円に対して1,788百万円(計画比127.7%、+388百万円)と大きく貢献
- MS事業も売上計画500百万円に対して514百万円(計画比102.8%、+14百万円)と堅調に推移
- 事業別の詳細は、後述のスライドのとおり

■ 売上総利益364百万円:計画比127.7% (+79 百万円)

- 売上アップ+398百万円と売上総利益率改善+1.0ポイントにより売上総利益も計画達成
- 中核の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169.0%(+98百万円)
- IS事業以外(ES、MS、GS)は、若干ながら売上総利益計画を達成できず

■ 販管費417百万円:計画比93.7% (▲28百万円)

- 第4四半期より進めてきた販管費抑制が着実に機能し、計画以上のコストセーブを達成
- 費目別には、人件費△8百万円、募集費△8百万円、その他の費用節減で△12百万円

■ 営業利益▲53百万円:計画比+107百万円

- 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

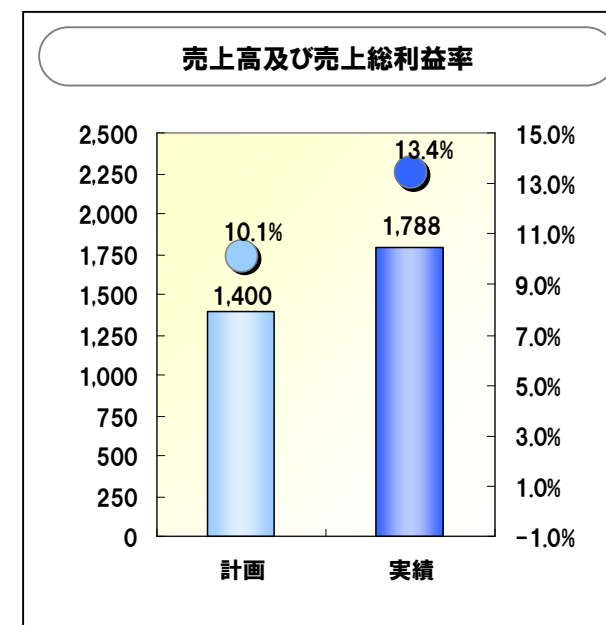
■ 経常利益▲55百万円:計画比+110百万円

■ 当期純利益▲96百万円:104百万円

インラインソリューション事業(IS事業)

(単位:百万円)

| 決算期 | 第1四半期 | | | | 前年同期 |
|----------|-------|-------|------|--------|-------|
| | 項目 | 計画 | 実績 | 差異 | |
| 売上高 | 1,400 | 1,788 | 388 | 127.7% | 3,287 |
| (構成比) | 65.7% | 70.7% | 5.0% | - | 77.1% |
| 売上総利益 | 142 | 240 | 98 | 169.0% | 493 |
| (売上総利益率) | 10.1% | 13.4% | 3.3% | - | 15.0% |
| 現場社員数(人) | 1,965 | 2,291 | 326 | 116.6% | 3,913 |



売上高、売上総利益、社員数全て計画達成！

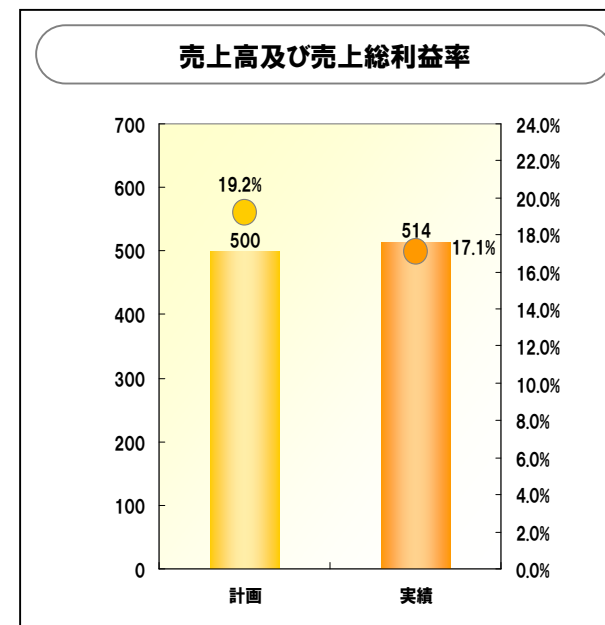
～新規開拓戦略の奏功と在庫調整一服により業績達成～

- ・1月より精力的に進めてきた新規顧客開拓戦略が奏功するとともに、自動車関連分野を始めとしたメーカー各社の在庫調整が一服し、現場社員数は、第1四半期末時点で計画に対して+326名(1,965名→2,291名)となった。
- ・現場社員数増加に伴い、売上高も計画達成+388百万円(1,400百万円→1,788百万円)することとなった。
- ・4月度は減産傾向の中での生産調整が続いたことで、売上総利益率が10.6%となったが、6月度では17.0%と回復し、全社の月次決算の黒字化に大きく貢献。
- ・メーカー各社は、改めて「2009年問題」への対応が求められており、「請負化」を模索する場面が散見された。

マニファクチャリングソリューション事業(MS事業)

(単位:百万円)

| 決算期 | 第1四半期 | | | | 前年同期 |
|----------|-------|-------|-------|--------|-------|
| | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | |
| 売上高 | 500 | 514 | 14 | 102.8% | 591 |
| (構成比) | 23.5% | 20.3% | ▲3.2% | - | 13.9% |
| 売上総利益 | 96 | 88 | ▲8 | 91.7% | 157 |
| (売上総利益率) | 19.2% | 17.1% | ▲2.1% | - | 26.6% |
| 現場社員数(人) | 510 | 560 | 50 | 109.8% | 583 |



売上高、社員数は計画達成するも売上総利益率低下

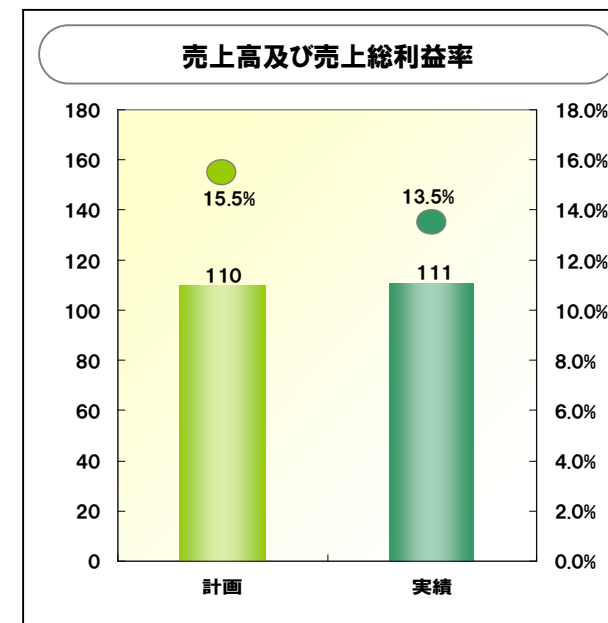
～新規案件開拓に向けた営業活動を精力的に展開中～

- ・現場社員数は、計画に対して+50名(510名→560名)となった。
- ・自動車関連部品の検査業務量の増加や携帯電話修理案件の増加により、売上は計画に対して+14百万円(500百万円→514百万円)となった。
- ・修理台数の変化に伴う人員調整がタイムリーに図れず、また利益率の高い修理受託業務の減少等により売上総利益は計画に対して▲8百万円(96百万円→88百万円)となり、売上粗利益率が▲2.1%(19.2%→17.1%)となった。
- ・新規案件の開拓は、第1四半期での成約には至らなかったが、引き続き精力的に営業活動中。

エンジニアリングソリューション事業(ES事業)

(単位:百万円)

| 決算期 | 第1四半期 | | | | 前年同期 |
|----------|-------|-------|-------|--------|-------|
| | 項目 | 計画 | 実績 | 差異 | |
| 売上高 | 110 | 111 | 1 | 100.9% | 178 |
| (構成比) | 5.2% | 4.4% | ▲0.8% | - | 4.2% |
| 売上総利益 | 17 | 15 | ▲2 | 88.2% | 19 |
| (売上総利益率) | 15.5% | 13.5% | ▲2.0% | - | 10.7% |
| 現場社員数(人) | 85 | 81 | ▲4 | 95.3% | 126 |



売上高計画達成するも売上総利益、社員数が僅かに未達成

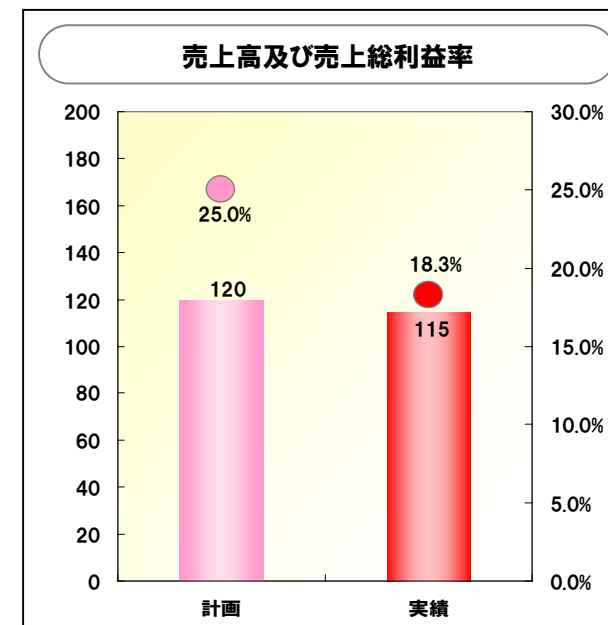
～クライアントの受入体制見直しにより業績伸び悩み～

- ・現場社員数は、計画に対して▲4名(85名→81名)となった。
- ・売上高は、ほぼ計画通りとなるが、売上総利益は有給休暇消化、待機の発生により、計画に対して▲2百万円(17百万円→15百万円)となり、売上総利益率は▲2%(15.5%→13.5%)となった。
- ・技術者派遣需要は、メーカー側の起用方針の変化等、受け入れ体制の見直しがある中、今後も厳しい経営環境が続くと考えられることから、新規分野の開拓、受託型ビジネスの検討等、ビジネス再構築が求められる。

グローバルソリューション事業(GS事業)

(単位:百万円)

| 決算期 | 第1四半期 | | | | 前年同期 |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 項目 | 計画 | 実績 | 差異 | 達成率 | |
| 売上高 | 120 | 115 | ▲ 5 | 95.8% | 208 |
| (構成比) | 5.6% | 4.5% | ▲1.1% | - | 4.9% |
| 売上総利益 | 30 | 21 | ▲ 9 | 70.0% | 41 |
| (売上総利益率) | 25.0% | 18.3% | ▲6.7% | - | 19.7% |
| 現場社員数(人) | 90 | 85 | ▲ 5 | 94.4% | 154 |



売上高、売上総利益、社員数で計画未達成

～外国人技術者派遣事業以外のグローバルソリューションを創出～

- ・現場社員数は、計画に対して▲5名(90名→85名)となった。
- ・メーカーからの技術者派遣受入ニーズは、まだ回復はしていない。新規事業への投資コストが発生しているため売上総利益率は計画に対して▲6.7%(25.0%→18.3%)となった。
- ・外国人技術者のニーズが変化する中、当社のグローバルソリューションも見直しを求められており、メーカーに対する戦略的パートナーを標榜する当社は、「The UKEOI (グローバルな請負化)」の立上げを精力的に準備している。

前期末比 総資産▲4百万円、純資産▲101百万円

(単位：百万円)

| 項目/決算期 | 平成21年3月期 | 平成22年3月期 | | |
|----------|----------|----------|-------|--------|
| | 第4四半期末 | 第1四半期末 | 増減 | 前期末比 |
| 資産合計 | 2,832 | 2,828 | ▲ 4 | 99.9% |
| 流動資産 | 2,556 | 2,535 | ▲ 21 | 99.2% |
| 固定資産 | 276 | 293 | 17 | 106.2% |
| 負債 | 1,763 | 1,860 | 97 | 105.5% |
| 流動負債 | 1,763 | 1,860 | 97 | 105.5% |
| 固定負債 | - | - | - | - |
| 純資産 | 1,069 | 968 | ▲ 101 | 90.6% |
| 資本金 | 500 | 500 | 0 | 100.0% |
| 資本剰余金 | 216 | 216 | 0 | 100.0% |
| 利益剰余金 | 383 | 288 | ▲ 95 | 75.2% |
| その他 | ▲ 30 | ▲ 36 | ▲ 6 | - |
| 負債・純資産合計 | 2,832 | 2,828 | ▲ 4 | 99.9% |

■流動資産:前期末比▲21百万円

・短期借入金▲100に伴い、現預金も▲45百万円とポジションを落としたことが主因

■固定資産:前期末比+18百万円

・金型投資30百万円が主因

■流動負債:前期末比+97百万円

・未払消費税等+108百万円が主因

■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1四半期最終赤字▲95百万円

■その他:前期末比▲6百万円

・自己株式取得6百万円

営業キャッシュ・フローが282百万円改善

<C/F>

| 項目/決算期 | 平成22年3月期 第1四半期累計期間 | 平成21年3月期 第1四半期累計期間 | 前年同期比 |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|-------|
| | 当期 | 前期 | |
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 97 | ▲ 185 | 282 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | ▲ 36 | ▲ 13 | ▲ 23 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | ▲ 106 | 0 | ▲ 106 |
| 現金及び現金同等物の 増減額 | ▲ 45 | ▲ 199 | 154 |
| 現金及び現金同等物の 四半期末残高 | 848 | 1,151 | ▲ 303 |

<主な指標>

| 項目/決算期 | 平成22年3月期 第1四半期累計期間 | 平成21年3月期末 | 前年期末比 |
|-----------------|-----------------------|-----------|-----------|
| | 当期 | 前期 | |
| 1株あたり純資産 (円) | 48,313.72 | 52,368.15 | ▲4,054.43 |
| 自己資本比率(%) | 34.2 | 37.8 | ▲3.6 |

| 項目/決算期 | 平成22年3月期 第1四半期累計期間 | 平成21年3月期 第1四半期累計期間 | 前年同期比 |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------|
| | 当期 | 前期 | |
| 1株あたり純利益 (円) | ▲4,765.17 | 1,683.87 | ▲6,449.04 |



平成22年3月期 第2四半期業績予想 及び通期業績予想

営業利益・経常利益の増益、最終損益の黒字転換！

(単位：百万円/%)

| 項目/決算期 | 第2四半期累計 | | | | 第4四半期累計 | 前期(平成20年3月期) | |
|----------|----------|-----------|--------|--------|---------|--------------|---------|
| | 計画(当初予想) | 見通し(修正予想) | 差異 | 達成率 | 予想 | 第2四半期累計 | 第4四半期累計 |
| 売上高 | 4,650 | 5,150 | 500 | 110.8% | 11,000 | 8,406 | 14,822 |
| 売上総利益 | 725 | 758 | 33 | 104.6% | 1,895 | 1,410 | 2,456 |
| (売上総利益率) | 15.6% | 14.7% | ▲ 0.9% | - | 17.2% | 16.8% | 16.6% |
| 販売管理費 | 855 | 848 | ▲ 7 | 99.2% | 1,705 | 1,278 | 2,272 |
| (販売管理费率) | 18.4% | 16.5% | ▲ 1.9% | - | 15.5% | 15.2% | 15.3% |
| 営業利益 | ▲ 130 | ▲ 90 | 40 | - | 190 | 132 | 184 |
| (営業利益率) | ▲ 2.8% | ▲ 1.7% | 1.1% | - | 1.7% | 1.6% | 1.2% |
| 経常利益 | ▲ 140 | ▲ 95 | 45 | - | 175 | 127 | 174 |
| (経常利益率) | ▲ 3.0% | ▲ 1.8% | 1.2% | - | 1.6% | 1.5% | 1.2% |
| 当期純利益 | ▲ 200 | ▲ 140 | 60 | - | 100 | 64 | ▲ 152 |
| (当期純利益率) | ▲ 4.3% | ▲ 2.7% | 1.6% | - | 0.9% | 0.8% | ▲ 1.0% |
| 現場社員数 | 3,290 | 3,290 | 0 | 100.0% | 3,910 | 4,617 | 3,098 |

■売上高11,000百万円:前期比74.2% (▲3,822百万円)

- 第2四半期累計見通し(修正予想)は、5,150百万円と計画(当初予想)4,650百万円に対して110.8% (+500百万円)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110.8%達成も第3、4四半期が不透明であることから当初予想どおりとし、第3、4四半期見通しにて調整している
- 第2四半期累計:前期比61.3%(▲3,256百万円)、第3、4四半期:前期比91.2%(▲566百万円)
- 事業別の詳細は、後述スライドのとおり

■売上総利益1,895百万円:前期比77.2% (▲561百万円)

- 第2四半期累計見通し(修正予想)は、計画(当初予想)に対して104.6%(+33百万円)
- 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:14.7%、第3、4四半期:19.4%
- 事業別詳細は、後述スライドのとおり

■販管費1,705百万円:前期比75.0%(▲567百万円)

- 第2四半期累計見通し(修正予想)848百万円は、計画(当初予想)に対して855百万円に対して99.2%
- 通期見通しは、変更せず1,705百万円(第2四半期累計848百万円、第3、4四半期857百万円)

■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▲144百万円
- 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)

(単位:百万円)

| 決算期 | 第2四半期累計 | | | | 第4四半期累計 | 前期 (平成20年3月期) | |
|----------|--------------|---------------|------|--------|---------|------------------|---------|
| | 計画 (当初予想) | 見通し (修正予想) | 差異 | 達成率 | 予想 | 第2四半期累計 | 第4四半期累計 |
| 売上高 | 3,150 | 3,670 | 520 | 116.5% | 7,850 | 6,419 | 11,097 |
| (構成比) | 67.7% | 71.3% | 3.6% | - | 71.4% | 76.4% | 74.9% |
| 売上総利益 | 390 | 498 | 108 | 127.7% | 1,137 | 958 | 1,580 |
| (売上総利益率) | 12.4% | 13.6% | 1.2% | - | 14.5% | 14.9% | 14.2% |
| 現場社員数(人) | 2,600 | 2,600 | 0 | 100.0% | 3,200 | 3,729 | 2,358 |

売上高、売上総利益、社員数全て計画達成!

～「請負力」で新規顧客開拓と既存顧客での売上拡大～

- ・1月より精力的に進めている新規顧客に対する提案型営業の一層の強化により受注拡大
- ・2009年問題等、製造派遣の切替え問題に悩む顧客への請負化診断、請負化コンサルティングの展開により当社へのライン集約=売上拡大
- ・第1四半期実績は、計画(当初予想)を上回っているが、第3、4四半期以降の市場環境は依然として不透明であることから、通期見通しは当初予想を変更していない
- ・現場社員数は、第2四半期末ベースで前期比▲1,129名と減員となるものの、期末ベースでは前期比+842名と増員に転換(2,358名→3,200名)

マニュファクチャリングソリューション事業 (MS事業)

(単位:百万円)

| 決算期 | 第2四半期累計 | | | | 第4四半期累計 | 前期(平成20年3月期) | |
|----------|--------------|---------------|-------|--------|---------|--------------|---------|
| | 計画 (当初予想) | 見通し (修正予想) | 差異 | 達成率 | 予想 | 第2四半期累計 | 第4四半期累計 |
| 売上高 | 1,030 | 1,064 | 34 | 103.3% | 2,170 | 1,233 | 2,276 |
| (構成比) | 22.2% | 20.7% | ▲1.5% | - | 19.7% | 14.7% | 15.4% |
| 売上総利益 | 226 | 183 | ▲43 | 81.0% | 511 | 323 | 534 |
| (売上総利益率) | 21.9% | 17.2% | ▲4.7% | - | 23.5% | 26.2% | 23.5% |
| 現場社員数(人) | 515 | 515 | 0 | 100.0% | 525 | 634 | 526 |

売上高、売上総利益、社員数全て計画達成!

～修理事業の拡充と新規事業の創出～

- ・前期の増収増益に繋がった修理事業を一層拡充すべく、第2四半期以降も引き続き液晶テレビを始めとするデジタル家電製品、パソコン等、修理技術の高い分野でビジネス展開を目指す
- ・ファブレスメーカー、生産設備を有する大手メーカーとの新ビジネスモデルを展開し、売上、利益、雇用の拡大を図っていく
- ・現場社員数は、第2四半期末ベースで前期比▲119名と減員となるものの、期末ベースでは前期比▲1名(526名→525名)とほぼ同等水準まで回復の予定

エンジニアリングソリューション事業(ES事業)

(単位:百万円)

| 決算期 | 第2四半期累計 | | | | 第4四半期累計 | 前期(平成20年3月期) | |
|----------|--------------|---------------|-------|--------|---------|--------------|---------|
| | 計画 (当初予想) | 見通し (修正予想) | 差異 | 達成率 | 予想 | 第2四半期累計 | 第4四半期累計 |
| 売上高 | 225 | 213 | ▲ 12 | 94.7% | 470 | 346 | 678 |
| (構成比) | 4.8% | 4.1% | ▲0.7% | - | 4.3% | 4.1% | 4.6% |
| 売上総利益 | 42 | 36 | ▲ 6 | 85.7% | 97 | 42 | 131 |
| (売上総利益率) | 18.7% | 16.9% | ▲1.8% | - | 20.6% | 12.1% | 19.3% |
| 現場社員数(人) | 85 | 85 | 0 | 100.0% | 90 | 117 | 101 |

売上高、売上総利益、社員数全て計画達成！

～事業拡大より採算性の改善に注力～

- ・技術者派遣事業も市場環境が厳しい中、試作評価等のニッチ分野をターゲットにしてきた当社も需要確保が難しい状況にあることから、事業のミッションを「拡大」から「採算性改善」にシフト
- ・現場社員数(技術者派遣数)は、期末ベースで前期比▲11名(101名→90名)、▲10.9%とマイナス成長を計画
- ・前年度第3QよりスタートしているGS事業との協調営業によって顧客提案力を高め、販売強化を図っていく

グローバルソリューション事業(GS事業)

(単位:百万円)

| 決算期 | 第2四半期累計 | | | | 第4四半期累計 | 前期(平成20年3月期) | |
|----------|--------------|---------------|--------|--------|---------|--------------|---------|
| | 計画 (当初予想) | 見通し (修正予想) | 差異 | 達成率 | 予想 | 第2四半期累計 | 第4四半期累計 |
| 売上高 | 245 | 203 | ▲ 42 | 82.9% | 510 | 408 | 771 |
| (構成比) | 5.3% | 3.9% | ▲ 1.4% | - | 4.6% | 4.9% | 5.2% |
| 売上総利益 | 67 | 41 | ▲ 26 | 61.2% | 150 | 88 | 211 |
| (売上総利益率) | 27.3% | 20.2% | ▲ 7.1% | - | 29.4% | 21.5% | 27.4% |
| 現場社員数(人) | 90 | 90 | 0 | 100.0% | 95 | 137 | 113 |

売上高、売上総利益、社員数全て計画達成！

～需要を見据えたオペレーション～

- ・技術者派遣市場の経営環境が厳しい状況下、クライアントニーズを超える人材確保は、経営リスクが高いことから、前期の内定取消の経験を活かし、需要を見据えたオペレーションにより損益改善を図っていく
- ・現場社員数(技術者派遣数)は、期末ベースで前期比▲18名(113名→95名)、▲15.9%とマイナス成長を計画
- ・中国、ベトナム、タイからの技術者供給に留まらず、日本メーカーの海外移転の動きは常にウォッチし、IS事業、MS事業との連携によりThe UKEOI(グローバルな請負化)の可能性を模索していく



当社の戦略 進捗状況

- 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**

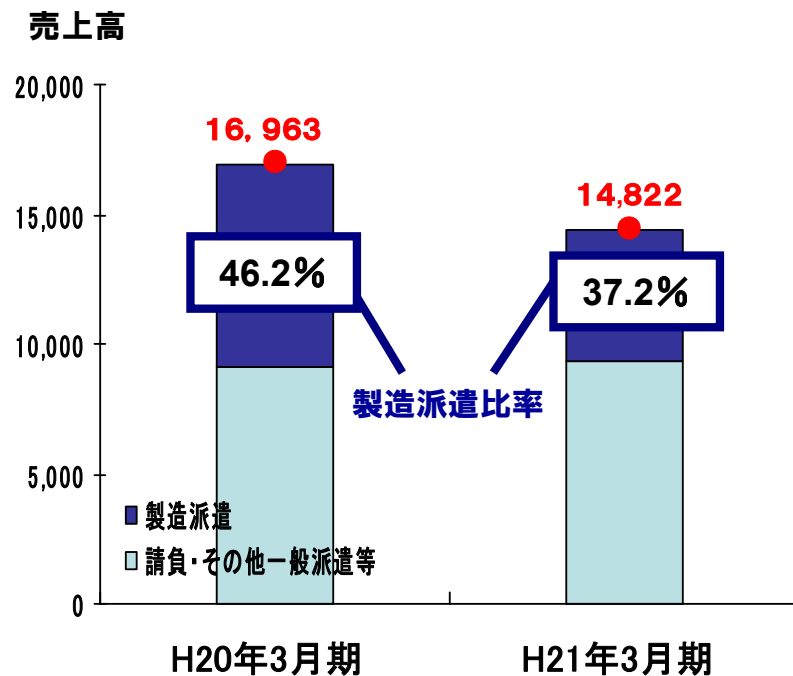


請負化の推進による事業規模の拡大

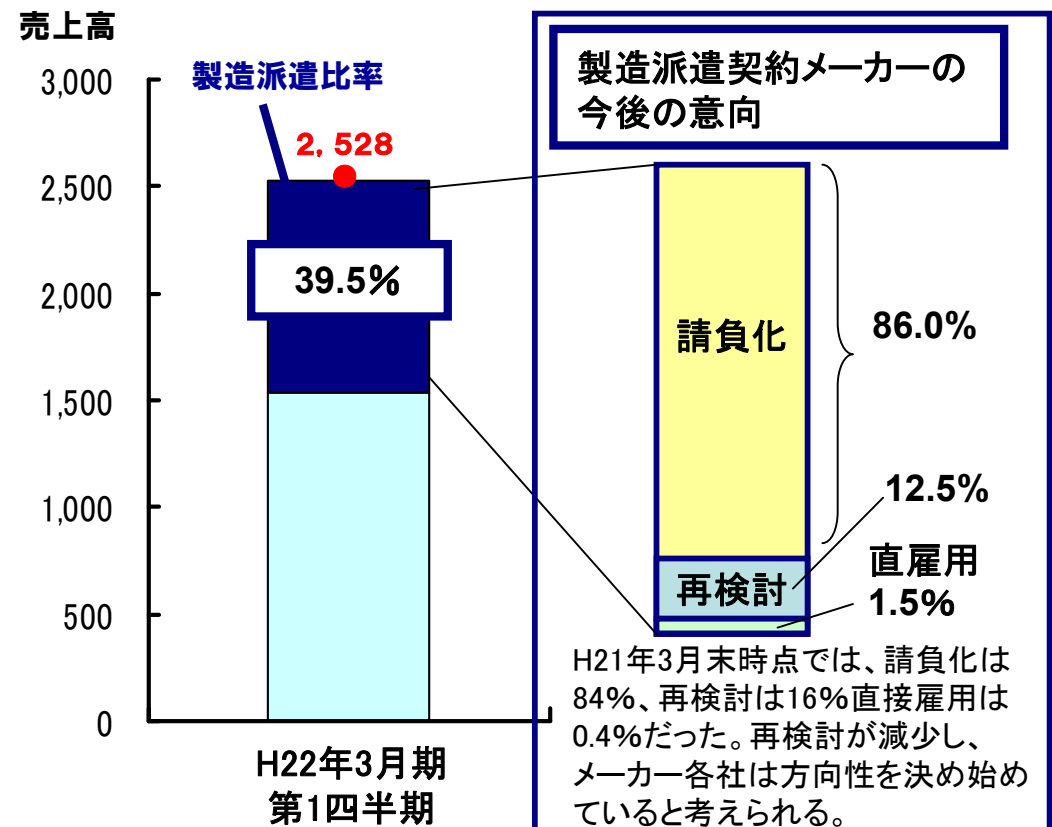
- 第1四半期は、請負化新規案件を受注。その為、請負導入期である製造派遣売上高が増加
- 6月末時点の製造派遣契約メーカーの今後の意向は **請負化が86%** となる

<参考データ>

H20年3月期およびH21年3月期の製造派遣比率



平成22年3月期 第1四半期進捗状況



* 09年3月期の製造派遣比率は09年3月末時点、09年第1四半期は6月末時点の製造派遣比率を記載しております。

- ▶平成21年年初より開始したマーケティング営業により、第1四半期の**新規案件獲得は計画通り推移**
- ▶請負化推進のための**工程診断コンサルティングサービスを実施し、お客様に付加価値サービスを提供**

主な請負事例

お客様工場2棟丸ごと請負化

- お客様の経緯 ▶ 固定費を流動化し、コスト削減をするために「請負」か「外部委託」を検討
- 受注規模 ▶ **工場2棟丸ごと請負化**。契約社員、パート等の当社への受入れも含め100名規模の案件(派遣含む)を獲得
- 当社選択の理由 ▶ 電気機器業界における当社の豊富な請負実績と製造請負・派遣企業数社のなかで**当社のみが「請負」と当社テック(自社工場)での「受託」の両方のソリューション**を持っている

お客様の急な方針変更に応え、請負化をスピード実現

- お客様の経緯 ▶ お客様は直接雇用を検討するが人件費、労務管理費等による経営圧迫の数値が想定を超えるものであったため、方針を「直接雇用」から「請負」に変更。
- 受注規模 ▶ 110名
- 当社選択の理由 ▶ 今までの行政対応経験および知識を活用し、**短期間でお客様が安心して請負化**に移行できるように行政対応を含めた「完全1社請負」を提案できたのは当社のみ。
当請負現場はお客様グループ内でも評判となり、お客様他事業所の案件も獲得

工程診断コンサルティングサービスで請負案件受注

- お客様の経緯 ▶ 2009年問題対策のため製造派遣ではなく、請負を検討
- 受注規模 ▶ 50名
- 当社選択の理由 ▶ お客様は同業他社からも同様のサービスを受けたが、当社の工程診断レポート内容は**他社より品質が高く**、現在の課題とその対策、請負化への方法が明確であり且つ詳細であったため

製造派遣禁止になった場合の環境の変化

メーカー各社の対応

- ◆ 製造派遣に依存しない体制作り
- ◆ 国際競争力を保持するために固定費を圧縮

製造現場の 海外移転の加速

日本国内における
製造現場の縮小=
アウトソーシング市場が縮小し、
海外における製造サービスの
ニーズが向上

請負化

- 日本国内では外部リソース活用方法は「請負」のみ
- 製造派遣事業主流の業者は製造派遣売上が消失し、業界内淘汰される

直接雇用

外部リソースを活用してきたメーカー内部には採用、労務管理機能が失われつつあり、直接雇用の場合は、契約社員、パート、アルバイトを管理する間接コストが発生しコスト高になる傾向がある。

**「請負」が可能な企業のみが業績向上の可能性があり
競争に勝つ**

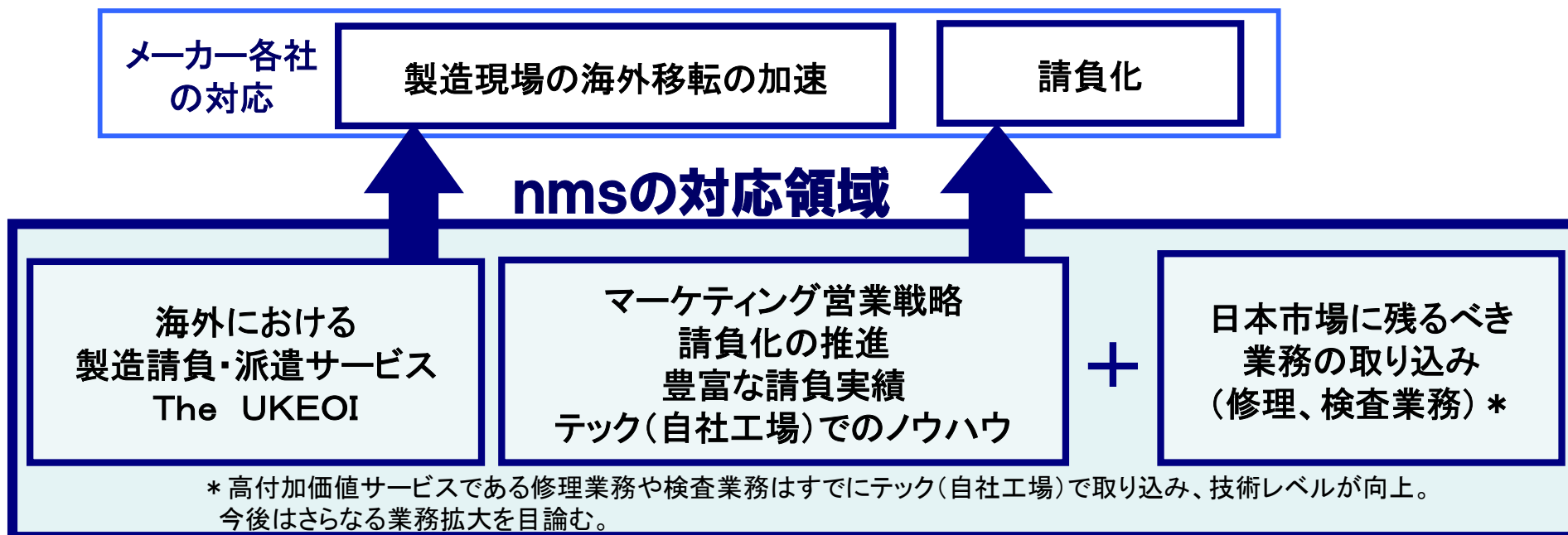
当社への影響

マーケティング営業戦略と請負化推進力を持ち、
製造受託サービスも展開している当社にとっては追風

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)

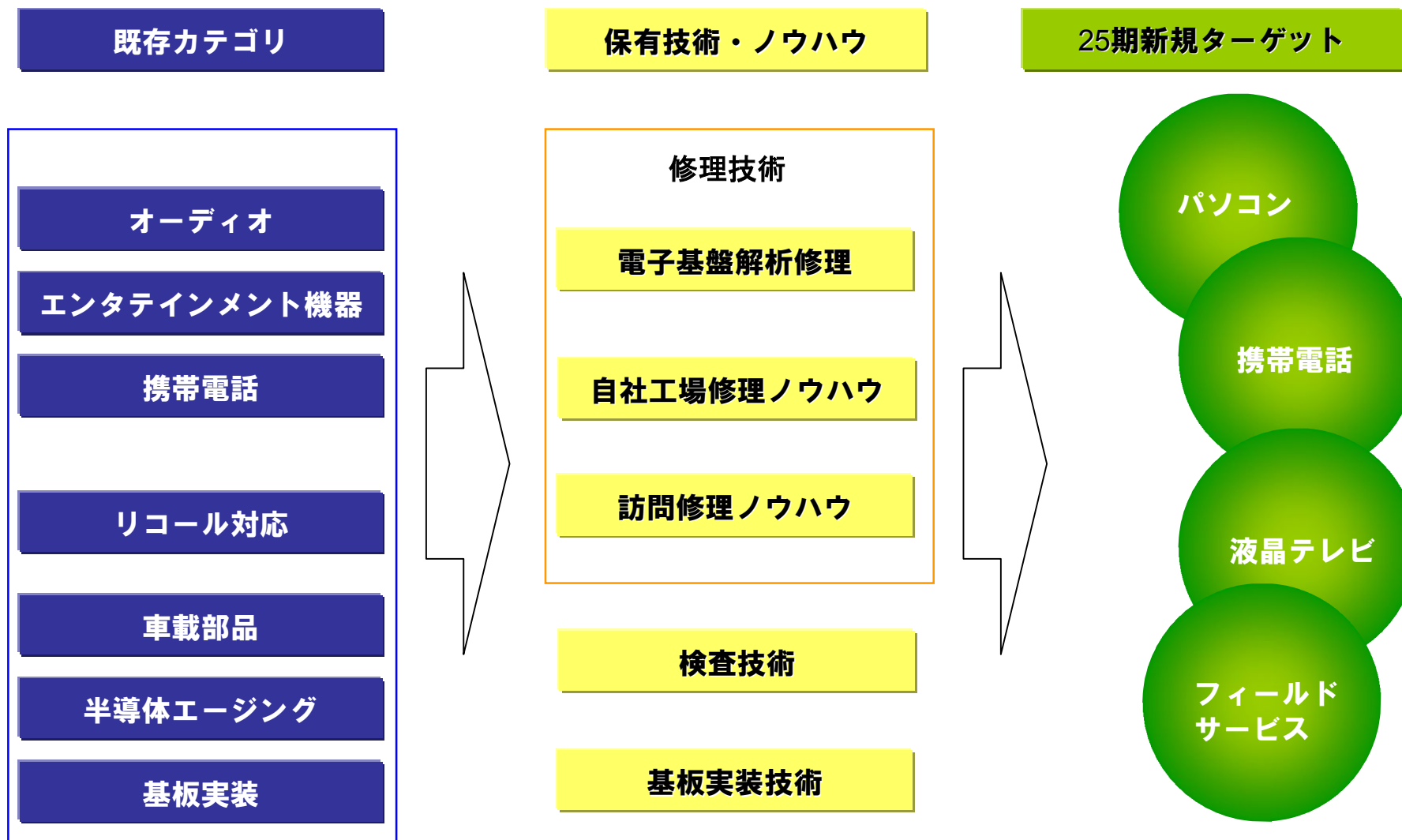
*現状の法規制等の事業環境を前提とした場合および請負化導入期における製造派遣契約を除く





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



5月22日発売開始

(株)リアル・フリート様と協業 ポケットビデオカメラ「SAL」

これまでのアウトソーシングには例の無い
多くの業務領域に関わる利益率の高いビジネスモデル

* 当社担当業務: MS事業(商品共同開発、受入検査、商品修理)、
IS事業(製造業務)

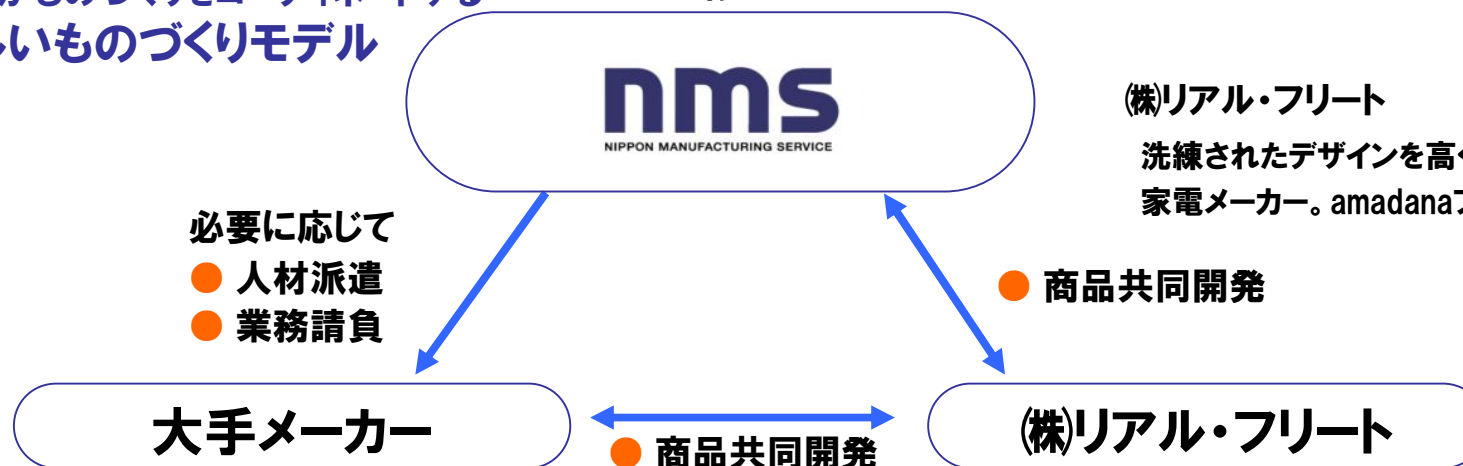
SALは、7月16日にソフトウェアがバージョンがアップされ、さら
に使いやすくなりました。今後はさらなる販売台数の増加が見込
まれます。



* (株)リアル・フリート様HPより抜粋

当社ものづくり(人材)への信頼から生まれた
当社がものづくりをコーディネートする
新しいものづくりモデル

- 受入検査
- 修理サービス



(株)リアル・フリート

洗練されたデザインを高く評価される
家電メーカー。amadanaブランドを発信。



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



The UKEOI
(グローバルな請負化)

- ASEAN諸国にある日系メーカーの要請により工場視察等を実施
- 業務内容と法的手続きに関する調査やリスク調査を実施中
- TheUKEOI展開に向けてASEAN諸国での現地法人設立検討

技術者派遣事業

- 「外国人の日本での就業(派遣)」モデルに拘らずに多様なニーズに合わせてビジネス再構築
- 採算性向上を目指し、契約更新管理の徹底により待機期間の圧縮を図る



TOPIC

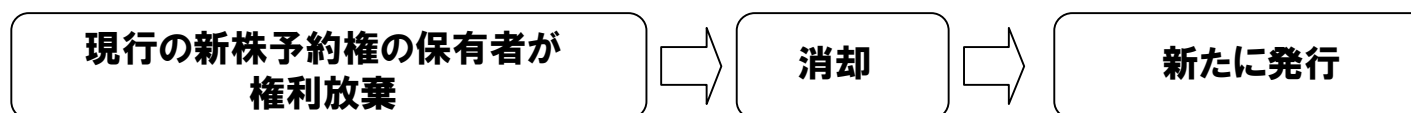
企業価値向上という共通のベクトルの再確認

割当の対象者と付与目的

- 取締役** 企業価値向上と株主重視の経営意識の向上
- 監査役** 公正かつ厳格な監査に対する意識の向上
- 従業員** モチベーション向上による業績向上に対する意欲や士気を高めるためのインセンティブ

インセンティブプランの再構築の理由と内容

潜在株式の発行数を超過しない範囲で実施されるもので、
1株当たり利益や1株当たり純資産を毀損させないことを前提として発行



経常利益4億5千万円以上の場合に行使できる

新株予約権行使日の属する事業年度の前事業年度における当社の経常利益が4億5千万円以上の場合に行使できるものとし、且つ新株予約権を行使できる期間であっても当該経常利益が未確定の期間は行使することができない。



株主還元について

総還元性向（配当＋自社株買い） 20%を目標

平成21年3月期の実績

- 第1回自己株式取得(08年10月1日～10月27日):300株
- 第2回自己株式取得(08年11月13日～11月28日):243株
- 第3回自己株式取得(09年3月1日～4月30日):1,027株
- 合計:1,570株(発行済株式総数に占める割合7.26%)



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