

平成 23 年 12 月 5 日

各 位

会 社 名 日本マニファクチャリングサービス株式会社
 代 表 者 名 代表取締役社長 小野 文明
 コード番号 2162
 問 合 せ 先 取締役執行役員コーポレート本部長 末廣 紀彦
 電 話 番 号 03 (5333) 1711 (代表)

新中期経営計画（製造アウトソーシング アジア No.1）策定 に関するお知らせ

当社グループは、この度、今年度を初年度とし 2014 年 3 月期を最終年度とする新中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 新中期経営計画について

当社グループは2010年5月17日に中期経営計画を発表し、その中で「neo EMS」の事業戦略コンセプトを掲げ、単なる人材ビジネスを国内で展開するのではなく、他の製造派遣・製造請負企業が持ちでない付加価値の高いサービスをグローバルに展開することを同業他社に先んじて進めております。中期的にも日本のメーカーが求める木目細かいモノづくりニーズに的確に対応するとともに中国を始めとする東アジアや、ベトナム、マレーシア等のASEAN諸国と日本メーカーの進出する地域に日本で評価を得た製造アウトソーシングサービスを提供していくことを標榜しております。

発表後、国内外の事業基盤を磐石にするべく、以下の許認可取得および経営統合を実施いたしました。

年月	内容
2010年7月	<ul style="list-style-type: none"> ・EMS企業である株式会社志摩電子工業（以下、志摩電子工業）を子会社化 …実装事業分野の充実化および中国、マレーシアにある各製造拠点を獲得
2010年8月	<ul style="list-style-type: none"> ・NMSインターナショナルベトナム有限会社を設立し請負事業を開始 …ベトナムで日系企業初となる構内製造請負サービスライセンスを取得
2010年12月	<ul style="list-style-type: none"> ・中国に北京中基衆合国際技術服务有限公司（中基衆合）を設立 …中国にて日系企業初となる労務派遣の許認可を取得 ・「中国労働学会 労務経済及び国内労務派遣専門委員会」※メンバーに選任 …中国の労働法制化を検討する委員会メンバーに当社子会社である北京日華材創国際技術服务有限公司（日華材創）が選任され、日華材創の張総経理が委員会の副会長職に就任
2011年7月	<ul style="list-style-type: none"> ・EMS企業である株式会社テーキアール（以下、TKR）と経営統合 …開発・設計業務、基板実装を含めたモジュール組立、ODM/OEM領域を強化 …中国1拠点、マレーシア2拠点の海外製造拠点を獲得
2011年9月	<ul style="list-style-type: none"> ・中国華東地区の無錫に中基衆合無錫分公司を設立

※「中国労働学会 労務経済及び国内労務派遣専門委員会」とは、中国国内における労務派遣業界の基準、また労務派遣の法律・規則の検討を行うべく、人力資源社会保障部（日本でいう厚生労働省）の直轄機関であります。

以上により、当社グループの掲げる事業戦略コンセプト「neo EMS」のラインナップが拡充されることとなり、2010年5月に策定した中期経営計画から当社グループ規模が成長し、サービス内容も拡充したことから、この度新中期経営計画を策定することとしました。

2. 当社グループのビジョン

**「製造アウトソーシング アジアNo.1」を目指し
事業規模を2011年3月期比で 3倍に拡大
中国事業を中心に海外売上高比率を 52%に拡大**

円高の急速な進行、国内労働賃金の競争力低下、アジア新興国の発展、震災に端を発する電力供給問題等により、日系メーカー各社の生産拠点の海外移管が加速している中で、新興国を中心とした海外での製造アウトソーシングニーズが拡大すると考えられます。

当社グループは、中国にある製造拠点2つと日系企業初となる労務派遣免許取得の優位性を活かし、中国の巨大な人材ビジネス市場において製造派遣事業の拡大を加速し、モノづくり力が発揮できる製造請負へも事業展開をすることで、事業規模の拡大をしております。なお、中国では2014年3月期の売上高を85億円と計画しております。ベトナムにおいても製造請負業を開始し、日系メーカー各社のアウトソーシングニーズを的確に捉え事業規模を拡大しております。

一方、国内のアウトソーシング市場は、生産拠点が海外に移管するため、国内需要対応、修理分野等の分野に限られてくると考えております。志摩電子工業、TKRのもつモノづくり力を活用し、当社グループのサービス品質を高め競争優位性を確立することで、海外事業投資の源泉となる収益性を確保してまいります。

以上のように、製造業の国内、海外における製造アウトソーシングニーズの変化のスピードに対応するため、国内、海外において生産、人材提供体制を構築し、「製造アウトソーシング アジアNo.1」を目指して事業を展開してまいります。

3. 数値目標

単位：百万円

	2011年3月期 (実績)	2012年3月期 (予想)	2013年3月期 (計画)	2014年3月期 (計画)
売上高	20,675	35,000	52,000	65,000
対2011年3月期 売上高成長率	—	169.3%	251.5%	314.4%
営業利益	602	750	1,000	1,800
海外売上高比率 (%)	35.5%	45.5%	46.0%	52.1%

<業績予想に関する注意事項>

この資料に記載されております業績予想数値につきましては、現時点で入手可能な情報による判断及び仮定に基づき算定しており、多分に不確定な要素を含んでおります。従いまして、実際の業績等は、この資料に記載されている予想とは異なる可能性があることをご承知おきください。

以上

◎本件に関するお問合せ先

日本マニファクチャリングサービス株式会社

担当：本社 コーポレート本部 経営管理部 広報IRグループ

TEL 03 (5333) 1711/FAX 03(5333)1712 E-mail:k_yanase@n-ms.co.jp



日本マニュファクチャリングサービス株式会社

JASDAQ 2162



新中期経営計画

平成23年12月5日



これまでにない「新しいモノづくりソリューション企業」として

新・事業戦略コンセプト neo EMS
(進化型のEMS)

をグローバルに展開し、企業価値を増大

目次



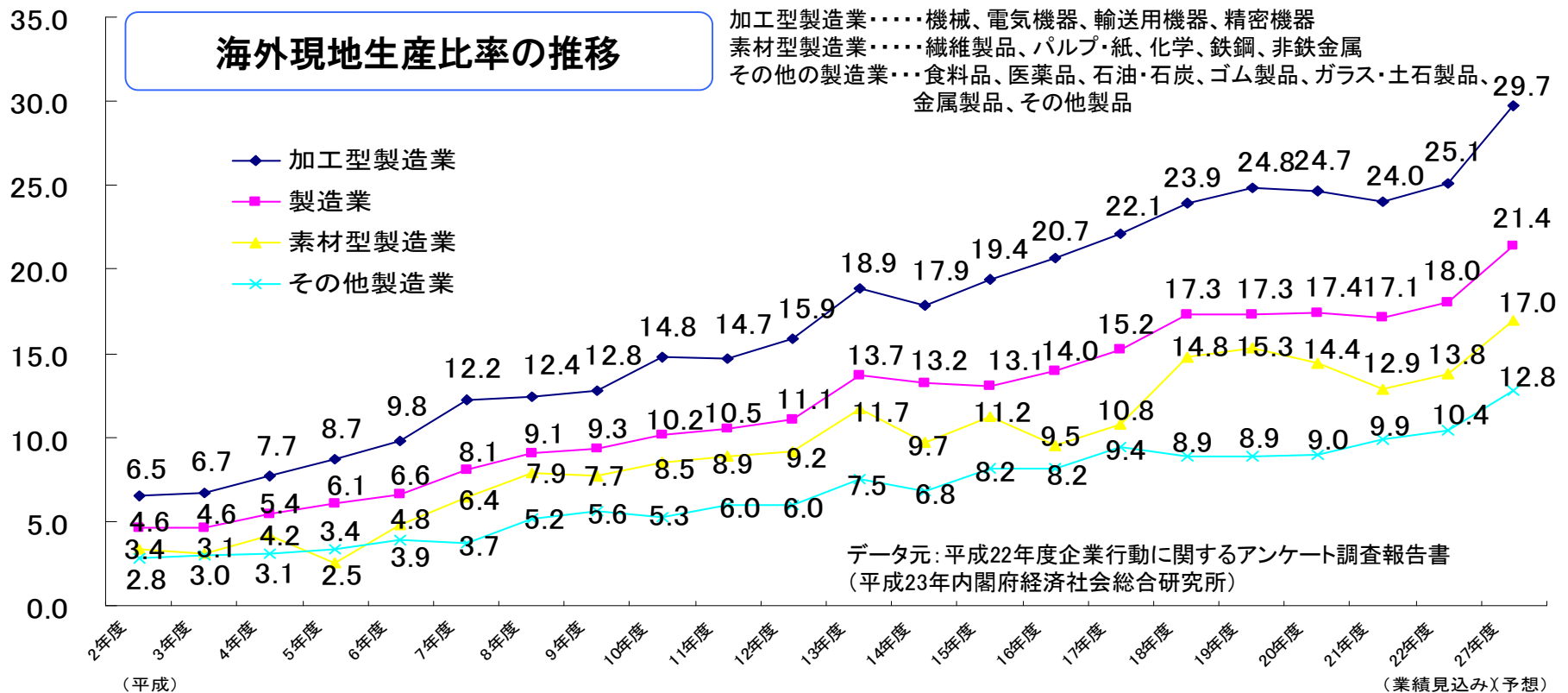
■ 製造アウトソーシングを取り巻く環境	P 2
■ 新たな製造アウトソーシングニーズへの当社の対応	P 7
■ グループが目指すビジョン	P 8
■ 当社の戦略	P 9
■ 国内事業戦略	P 11
■ 海外事業戦略	P 18
■ グループ体制	P 28
■ 経営数値目標	P 29
■ 株主還元	P 33
■ まとめ	P 34



製造業の海外移転が加速

海外現地生産比率(加工型製造業)

平成22年度25.1%→平成27年度見通し29.7%





米ドル為替推移 2011年4月に85円台となりその後、円高は進行

米ドル 為替チャート (2010年11月～)



[参考]企業(大企業・製造業)の想定ルート
～足元では想定よりも円高が急速に進行～

	2011年3月	2011年6月
対米ドル	84.20円	82.59円

※9月16日の円ドルレート:76.80

(出所)日本銀行「全国企業短期経済観測調査」

国内・海外別 投資スタンス

国内

- 国内需要対応
- 雇用維持

海外

- 現地需要への対応
- 為替リスク回避

参考)平成23年9月20日内閣府発表資料より

製造業の海外投資、国内投資維持の理由 ～円高が海外移転に影響する可能性～

	1位	2位	3位
米国・EU向け	現地需要への対応	為替リスク回避	拠点分散
中国・アジア向け	現地需要への対応	人件費の安さ	拠点分散
国内投資維持	国内需要対応	国内雇用維持・依存 設備の存在	サプライチェーンが 国内に存在

(出所)日本政策投資銀行「設備投資計画調査(2011年7月調査)」より作成。調査対象は大企業(資本金10億円以上)

製造アウトソーシングを取り巻く環境

国内・海外別 メーカーニーズの変化

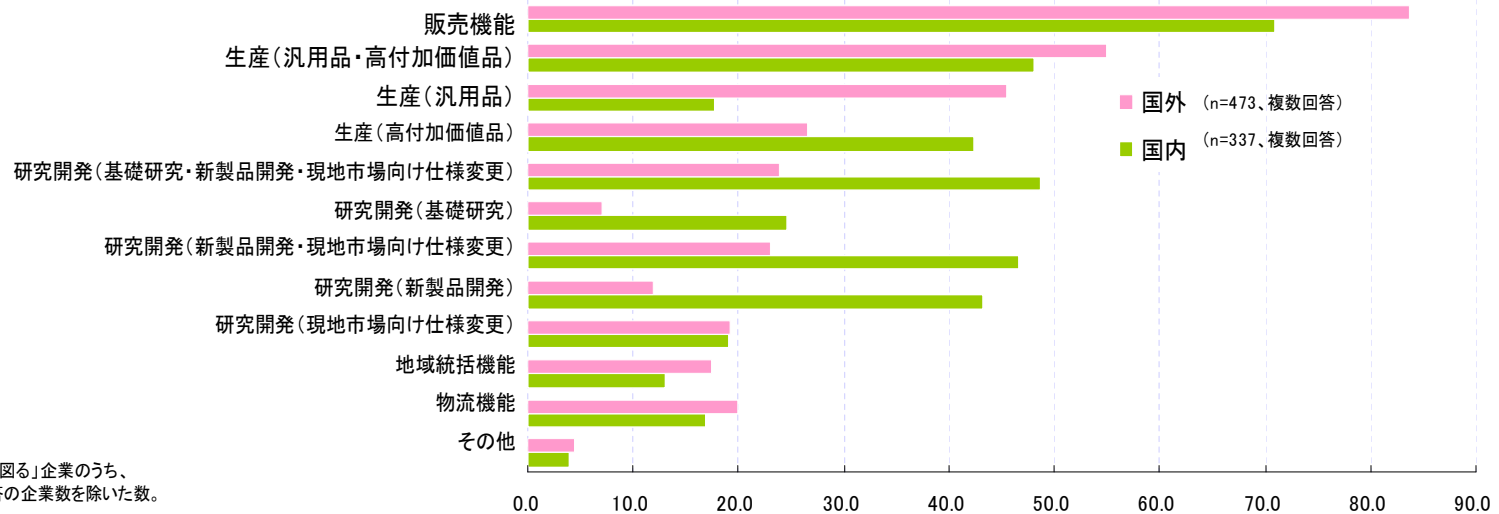
国内

- 生産(高付加価値製品)
- 研究開発(新製品開発等)

海外

- 生産(汎用品・高付加価値製品)
- 生産(汎用品)

参考)平成23年3月8日JETRO「平成22年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査概容」より抜粋
国内・国外で事業規模の拡大を図る機能(全業種)



[注]nは、「事業規模の拡大を図る」企業のうち、拡大する機能について無回答の企業数を除いた数。

環境変化から見た新たな製造アウトソーシングニーズ

国内に加え、海外での生産、人材提供体制がポイント

	従前		→	今後	
	国内	海外		国内	海外
人材提供力	○	—		○	○
請負力(製造受託力)	△	—		○	△
コンプライアンス体制	○	—		○	○
製造サービスの高度化への対応	△	—		○	△
モノづくり品質	△	—		○	△

すでに新たなニーズを見据えた事業展開を実行

新たなニーズ

	国内	海外
人材提供力	○	○
請負力(製造受託力)	○	△
コンプライアンス体制	○	○
製造サービスの高度化への対応	○	△
モノづくり品質	○	△

国内での需要が高まる修理業務



IS事業

- ・国内・海外に広がる製造派遣、請負基盤
- ・コンプライアンスを前提とした豊富な請負事例

EMS事業

- ・国内・海外のEMS工場(国内6箇所、海外5箇所)
- ・設計開発から完成品までの一貫生産体制を構築

GE事業

設計開発分野における日本人、中国人技術者派遣

MS事業

修理事業の拡充、新規ビジネスの開始

グループが目指すビジョン



製造アウトソーシング アジアNo1

事業規模を2011年3月期比3倍に拡大

中国事業を中心に海外売上高比率を52%に拡大



「モノづくり」と「人材提供の機動性」を併せ持つ

「neoEMS」をグローバルに展開し、
海外生産ニーズ、国内でのモノづくりニーズを獲得

設計から製品組立に至る
モノづくり

+

人材ビジネスの持つ
人材提供の機動性

日本のメーカーが求める
▶モノづくり

物流をカバーすることで

開発・設計から修理・カスタマーサービスまで、

ワンストップサービスを提供





製造アウトソーシング アジアNo.1に向けて 国内で得た収益で海外事業に投資

海外事業

Mission

**海外事業規模の拡大、
海外インフラの構築**



国内事業

Mission

海外投資源泉の適正確保

収益性の向上

- モノづくりサービス品質の向上
- 競争優位性の確立

将来:国内に還元



国内事業

Mission

海外投資源泉の適正確保



国内事業

Mission

海外投資源泉の適正確保

サービス品質の向上、競争優位性の確立で収益性の向上を図る

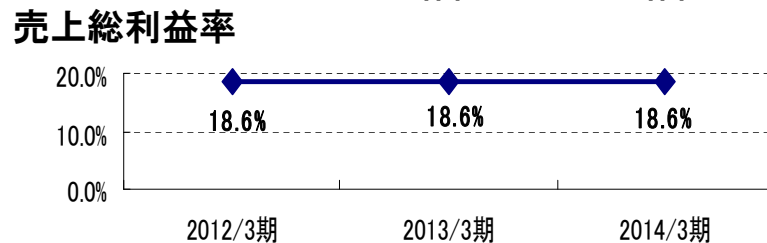
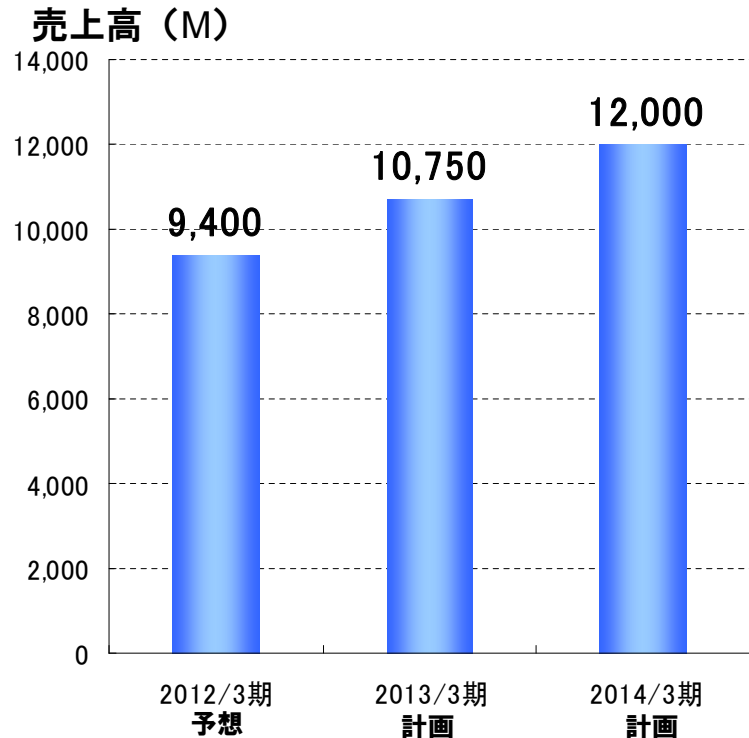
● **人材ビジネス**

— **製造請負、派遣事業** IS

— **技術者派遣事業** GE

● **デジタル製品修理事業** MS

● **EMS事業** EMS



	2012/3期	2013/3期	2014/3期
売上高	9,400	10,750	12,000
売上総利益	1,750	2,004	2,230
売上総利益率	18.6%	18.6%	18.6%

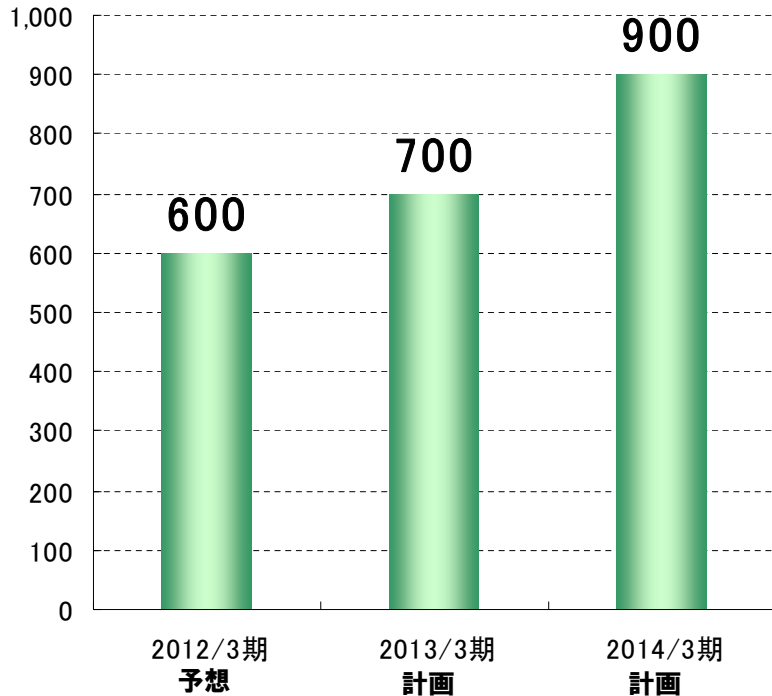
請負市場シェアの拡大による 収益性の確保

IS

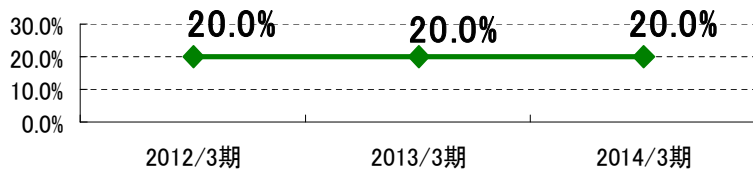
- 請負の生産性向上手法の確立により、一層の収益確保体制を構築
- 西日本地域に拠点を拡充し製造請負・派遣事業の全国展開強化
- 請負化への営業力強化
- 労働者派遣法改正案にある「常用雇用限定の派遣」については当社は常用雇用を主としている点を積極的に提示し、派遣の取り込みも実施（将来の請負案件）



売上高 (M)



売上総利益率



	2012/3期	2013/3期	2014/3期
売上高	600	700	900
売上総利益	120	140	180
売上総利益率	20.0%	20.0%	20.0%

中国人技術者派遣事業の再構築、TKRとの協業等により事業を拡大

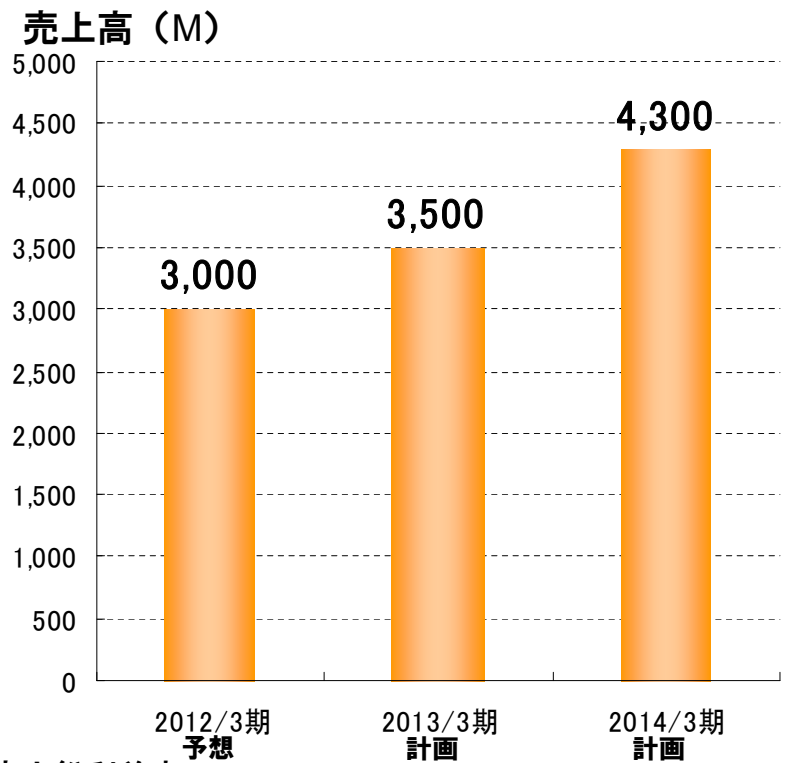


- 中国人技術者派遣事業の再構築
(売上高比率50%以上) *2014年3月期
- 設計開発受託案件の獲得
- 2011年経営統合したTKRと協業体制の構築
- 2011年に資本業務提携した
ネットレコーダー・ソリューションズ
ナレッジツールの提供

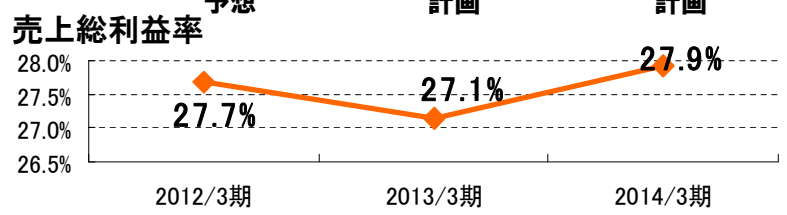


MS

デジタル製品修理事業の拡充



- 約6兆円*と推定されるデジタル製品市場をターゲットに修理事業の拡大 *当社調べ
- 修理カテゴリと修理製品の拡充
- 新規ビジネスの開始
- グループ各社での修理体制を構築し、フィールドサービスの全国展開を図る
- アライアンス戦略



	2012/3期	2013/3期	2014/3期
売上高	3,000	3,500	4,300
売上総利益	830	950	1,200
売上総利益率	27.7%	27.1%	27.9%

デジタル製品修理分野は以下の要件が求められるため参入壁が高い

- ・メーカーにとって最重要となる製品情報の徹底した管理体制と次世代製品開発のための情報フィードバック
- ・モノづくりに精通している企業のみが持つ修理技術

フィールドサービス・・・出張修理だけでなく、保守・点検、設置・設定 (PC等) などを含めたサービス



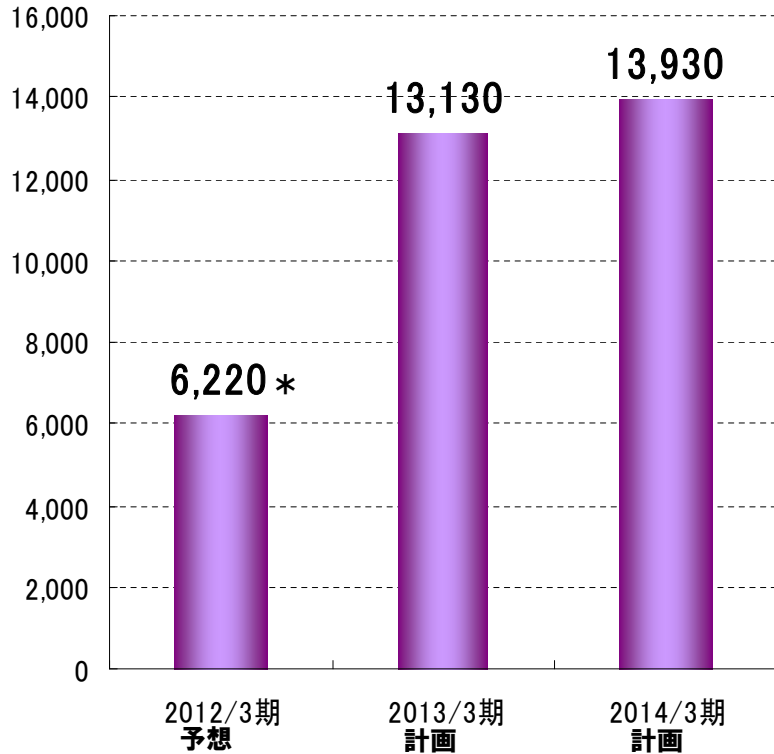
新規案件の取り込みやアライアンス戦略で 修理カテゴリの拡大と修理サービスの拡充を図る

	nms既存業務	新規ターゲット	その他
製品	携帯/ゲーム機	パソコン、AV機器 テレビ、エアコン、 携帯端末、電子書籍、 他家電製品、計測器	HDD/医療機器
サービス 内容	基板交換、部品交換、 コールセンター、データ解析、 リファブリッシュ	スペアパーツ製造・輸送 代替品手配 満足度改善	
修理 形態	自社工場での修理受託 客先構内修理業務	フィールドサービス	販売店店内修理

デジタル修理ノウハウの蓄積

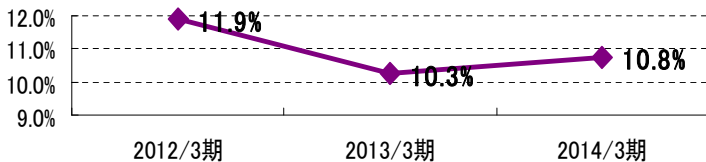


売上高 (M)



*2012/3月期:TKRは12月決算の為、損益は6ヶ月分のみ反映

売上総利益率



	2012/3期	2013/3期	2014/3期
売上高	6,220	13,130	13,930
売上総利益	738	1,350	1,500
売上総利益率	11.9%	10.3%	10.8%

志摩、TKRとの経営統合により
圧倒的に製造サービス領域を拡大

EMS

- nmsグループへの参入による顧客層の拡大
- グループ営業による営業機会の増大
(例)TKRで生産した完成品の修理をnmsが請け負う等
- 設計開発からOEM/ODMまで一貫した生産体制の確立
- 高付加価値製品の製造案件獲得
- 生産管理システム等のインフラ活用による事業効率の向上



海外事業

Mission

海外事業規模の拡大、海外インフラの構築

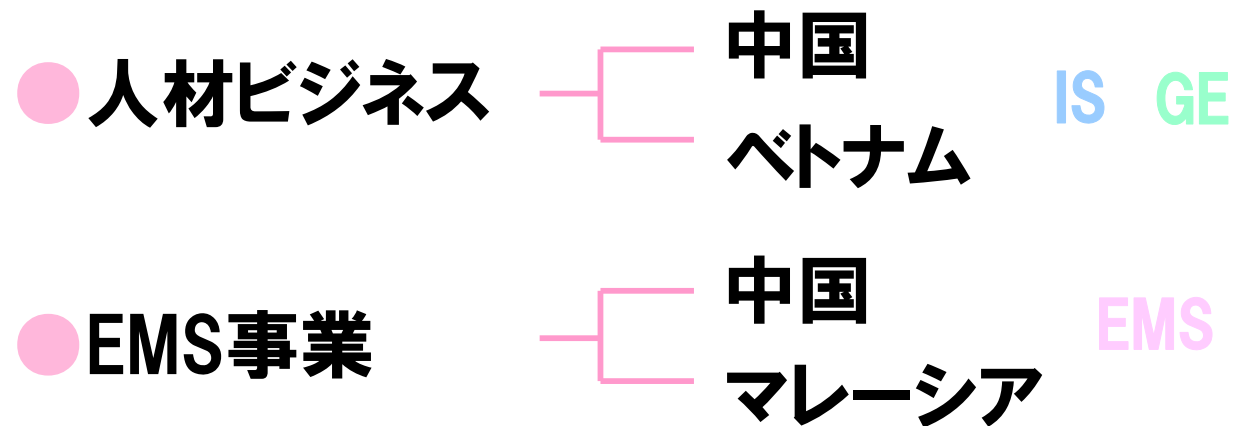


海外事業

Mission

海外事業規模の拡大、海外インフラの構築

2014年3月期 海外生産売上高比率52.1%の達成

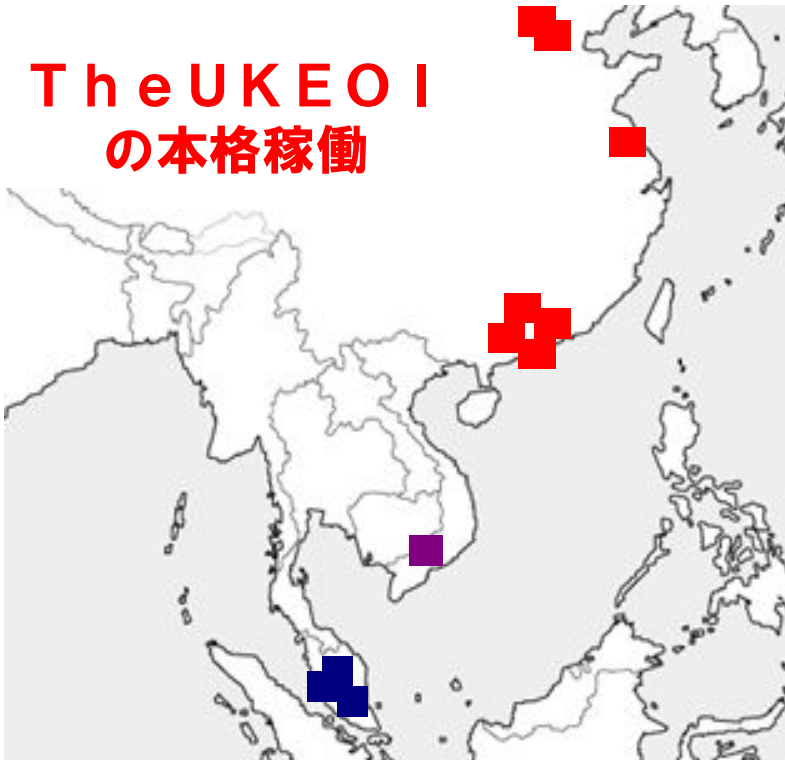




海外における人件費の高騰とともにメーカー各社の人件費の変動費化ニーズが高まり、アウトソーシングニーズが拡大

中国、東南アジアでのnmsマニュファクチャリングサービス網

The UKEOI の本格稼働



■ 中国

- 製造拠点 (2拠点)
- 労務派遣 (製造派遣、技術者派遣等含む) (2拠点)

■ マレーシア

- 製造拠点 (3拠点)

■ ベトナム

- 構内請負事業、製造受託事業 (1拠点)



海外において人材ビジネスを開始するには 現地の労働政策に関わることから許認可取得は困難



中国

- 日系企業初の労務派遣許認可取得
 - 「中国労務派遣専門委員会」に唯一の日系企業として選任
- * 労務派遣・・・製造派遣、技術者派遣、事務系派遣等全ての派遣業務を含む



ベトナム

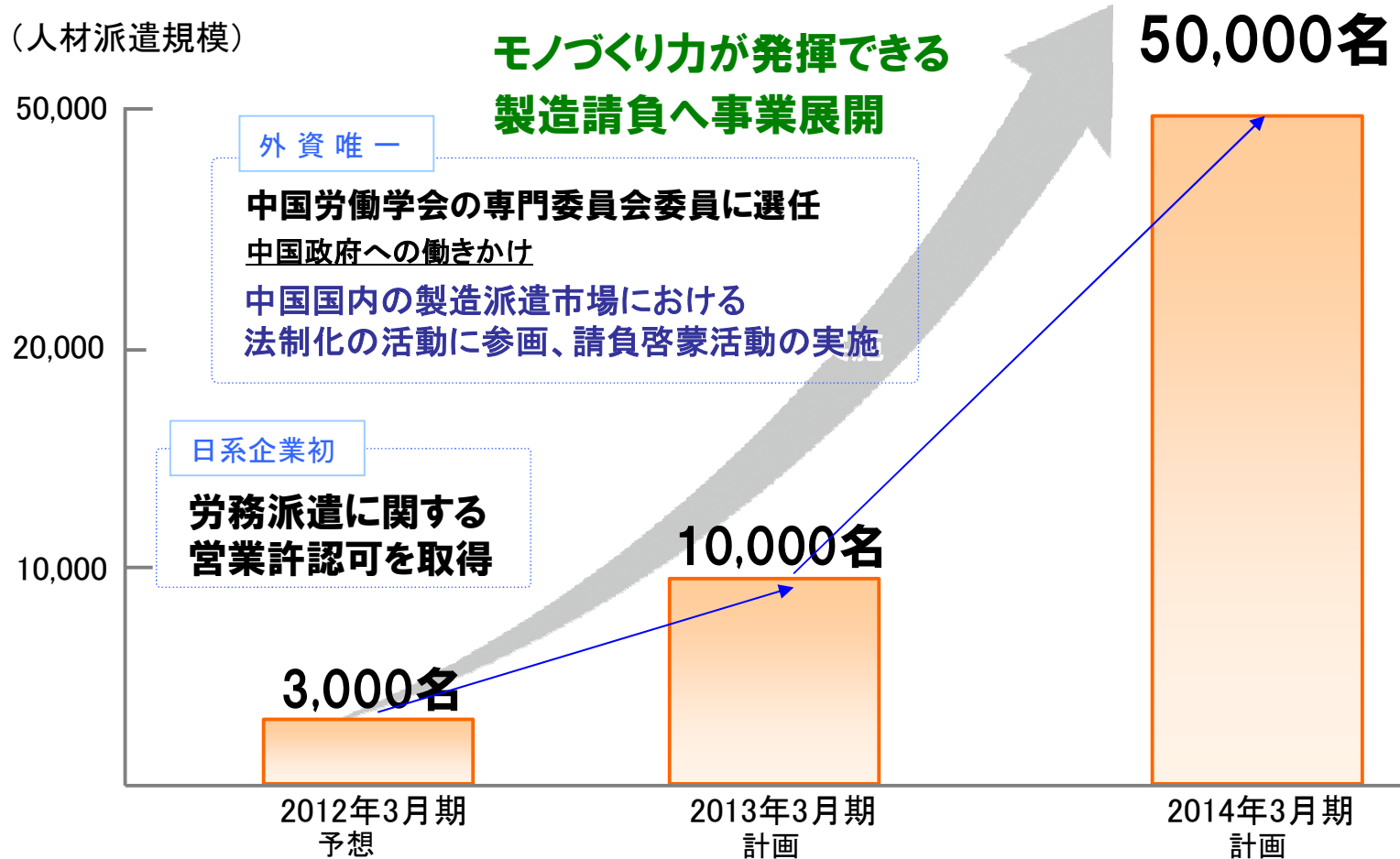
日系企業初の構内製造請負事業ライセンス取得



巨大な人材ビジネス市場において、前期までに築いた当社の優位性を活かし、**製造派遣事業の拡大を加速。製造請負事業を開始**

IS

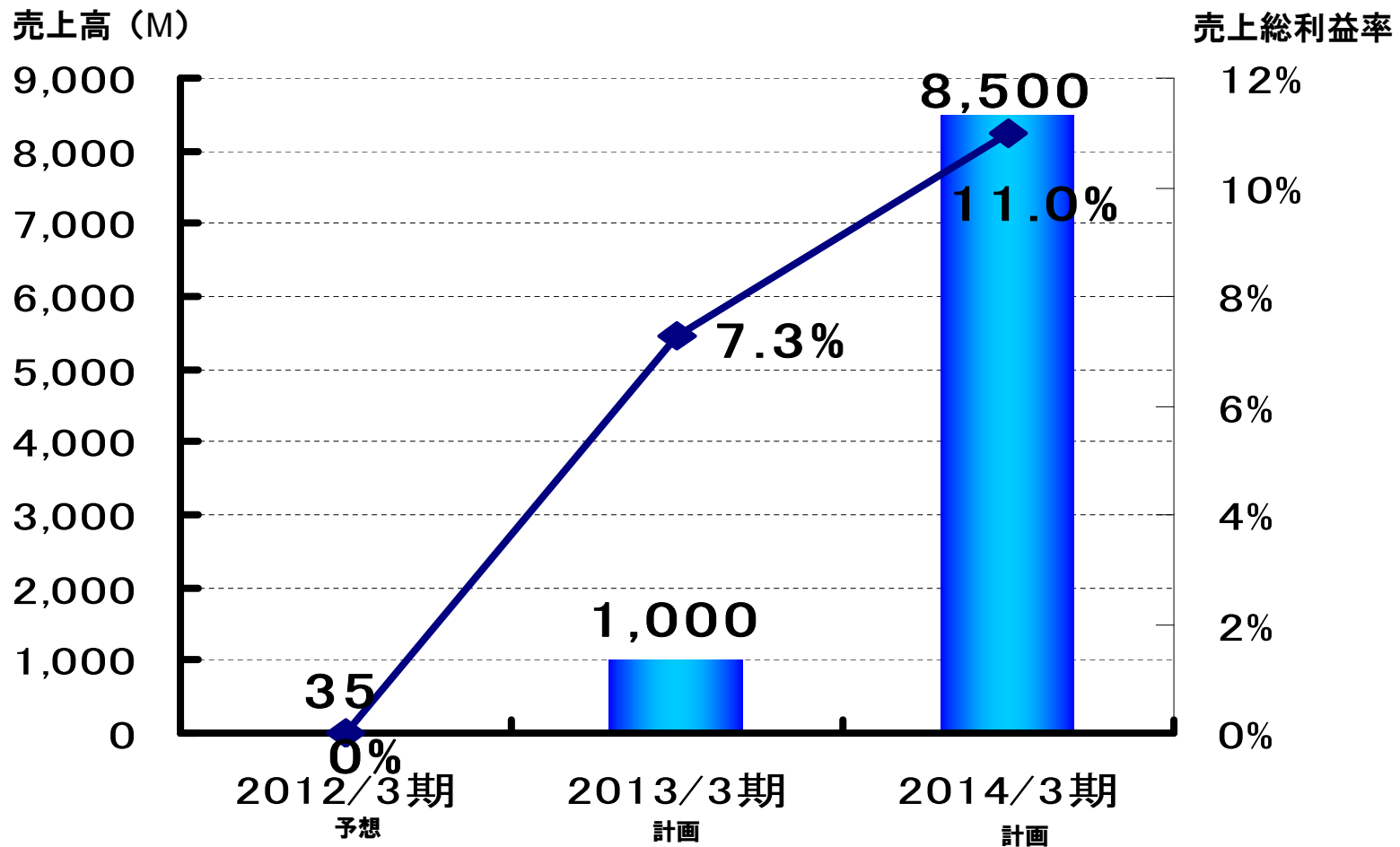
(人材派遣規模)





2014年3月期 売上高85億円を目標

IS

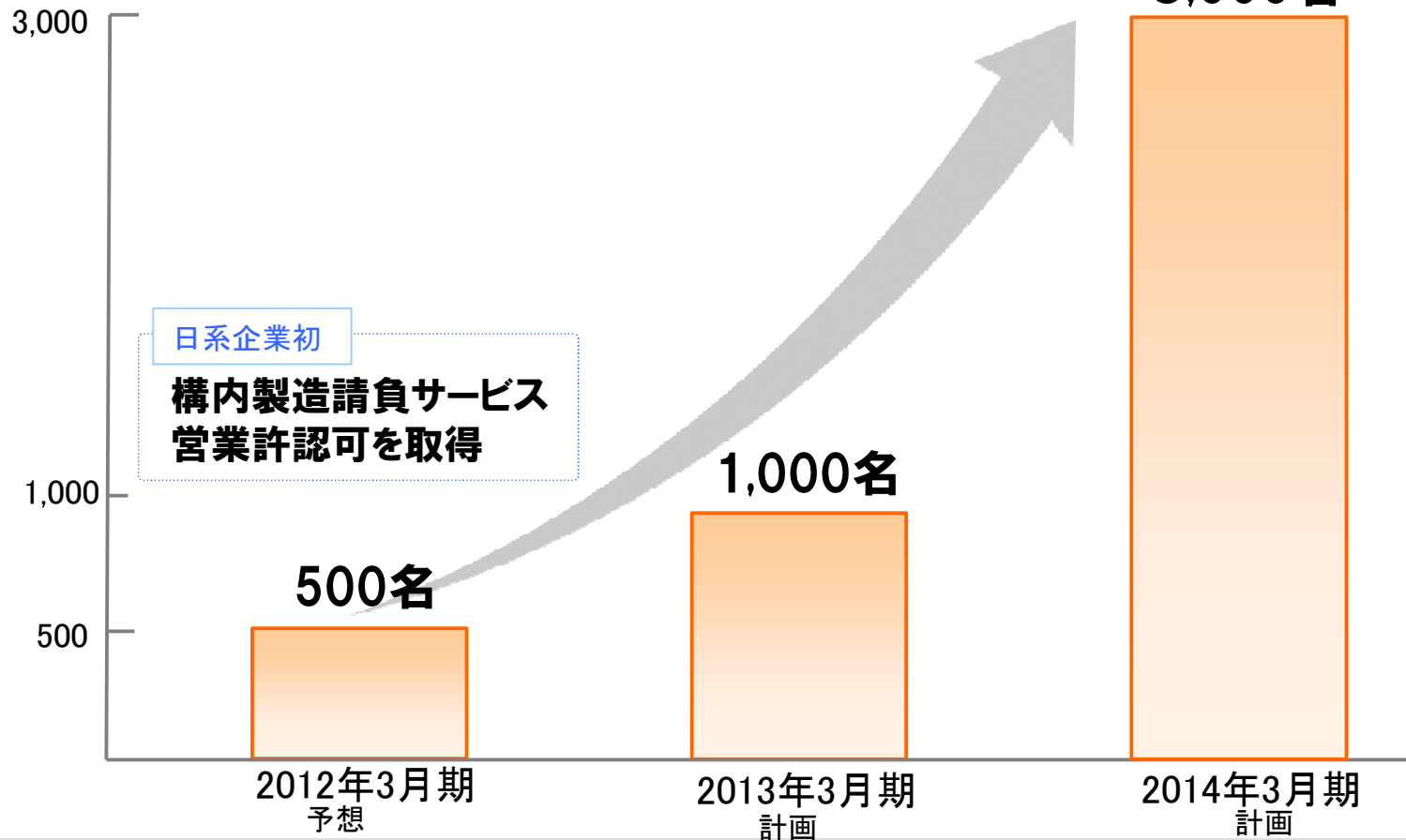




製造業の東南アジアシフトにも対応 製造請負事業を開始

IS

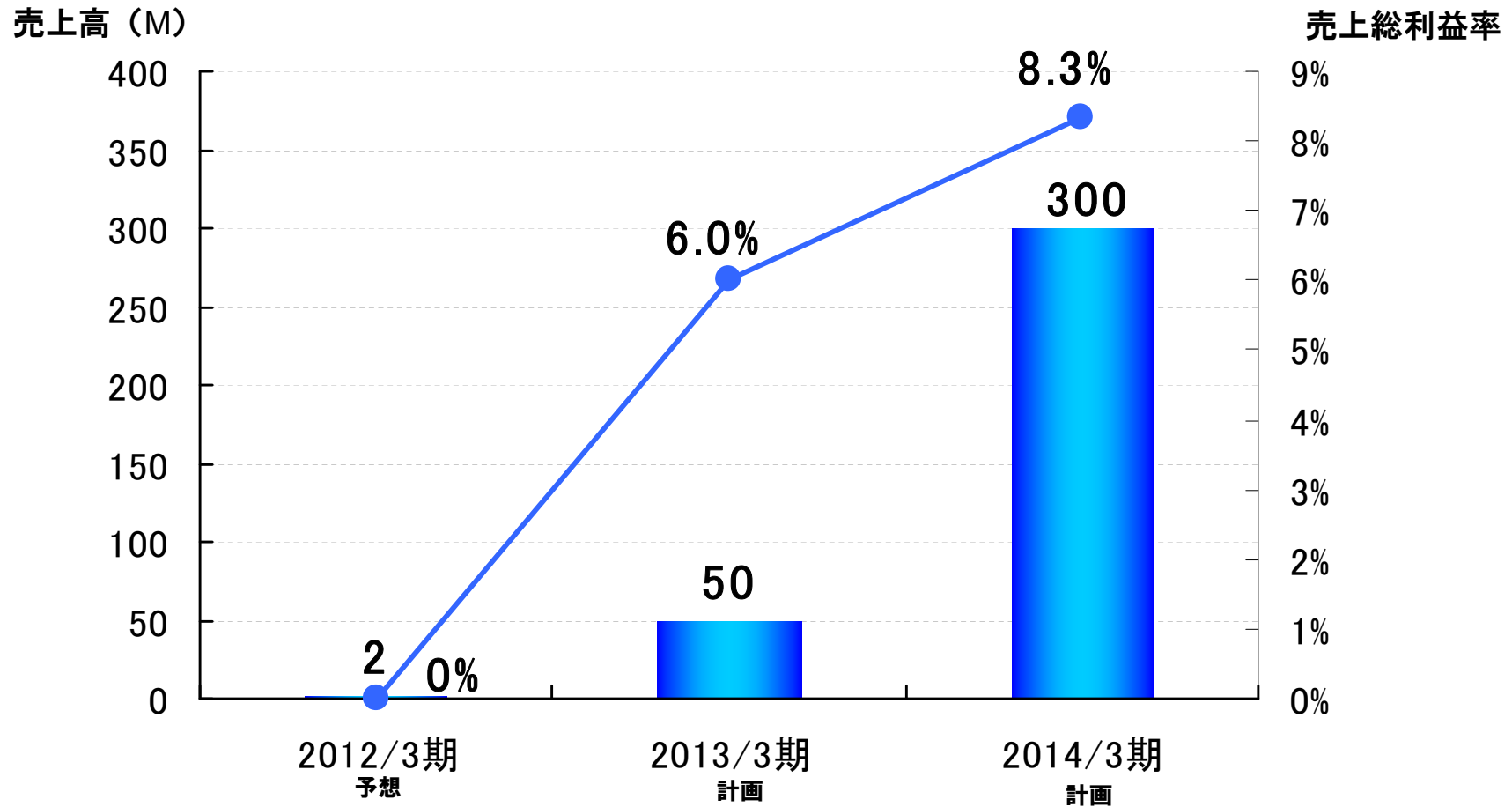
(人材派遣規模)





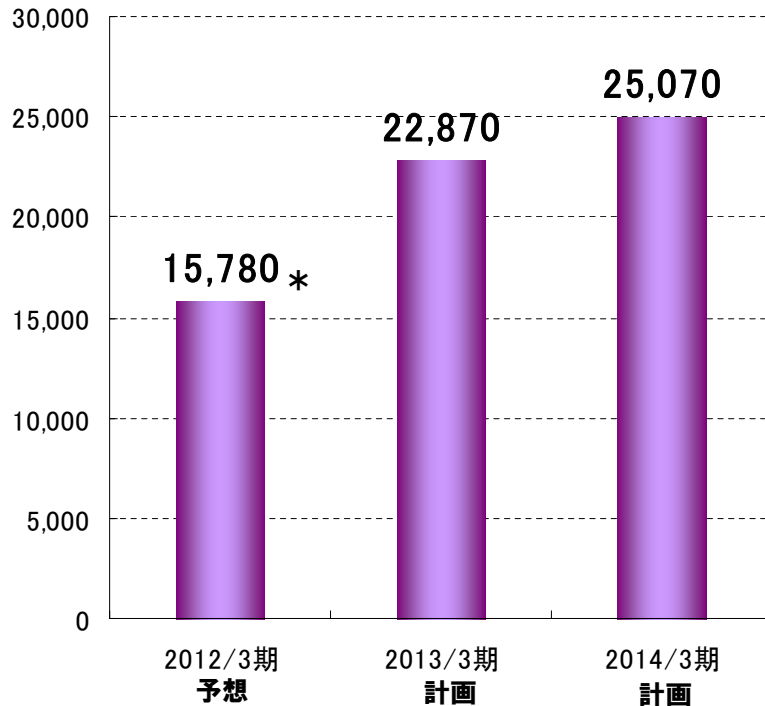
2014年3月期 売上高3億円を目標

IS



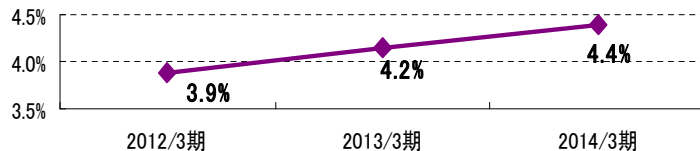


売上高 (M)



*2012/3月期:TKRは12月決算の為、損益は6ヶ月分のみ反映

売上総利益率



	2012/3期	2013/3期	2014/3期
売上高	15,780	22,870	25,070
売上総利益	612	950	1,100
売上総利益率	3.9%	4.2%	4.4%

nmsの協業体制を確立し
事業規模の拡大

EMS

中国

- nmsと協業することで顧客層の拡大、製造受託案件の獲得
- 中基衆合と協業することで人件費を流動化し収益性の拡大を図る

マレーシア

- マレーシア国内の需要の獲得



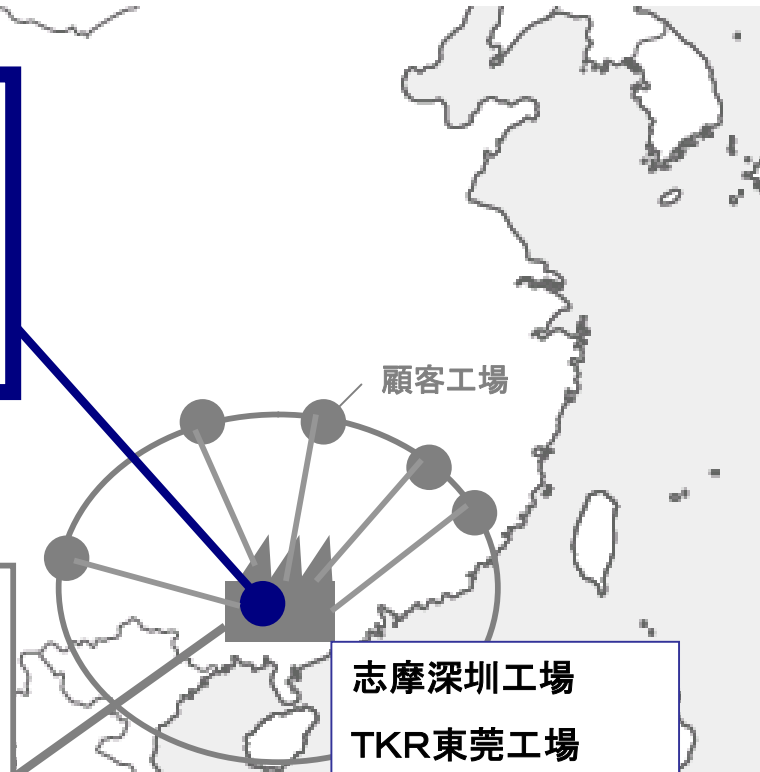
製造派遣、請負、EMS事業の連携戦略

志摩深圳、TKR東莞工場 の役割

- ▶ 製造派遣・請負に向けての人材の教育機能
- ▶ 製造請負の展開準備
- ▶ 中国派遣社員就業実態アンケートの実施といったマーケティングに活用

将来の役割

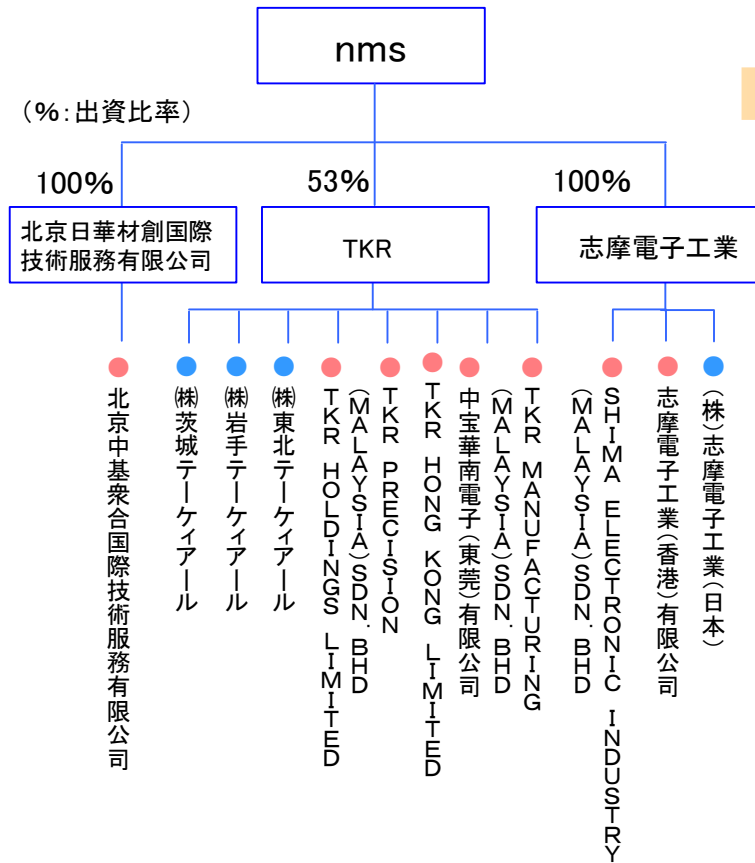
- IS事業の海外展開とEMS事業のコラボレーションの実現
- ▶ neoEMS、人材SCMのプラットフォーム
- ▶ 製造派遣先の生産変動に対するバッファリング機能
- ▶ 中基衆合(製造派遣事業)との連携



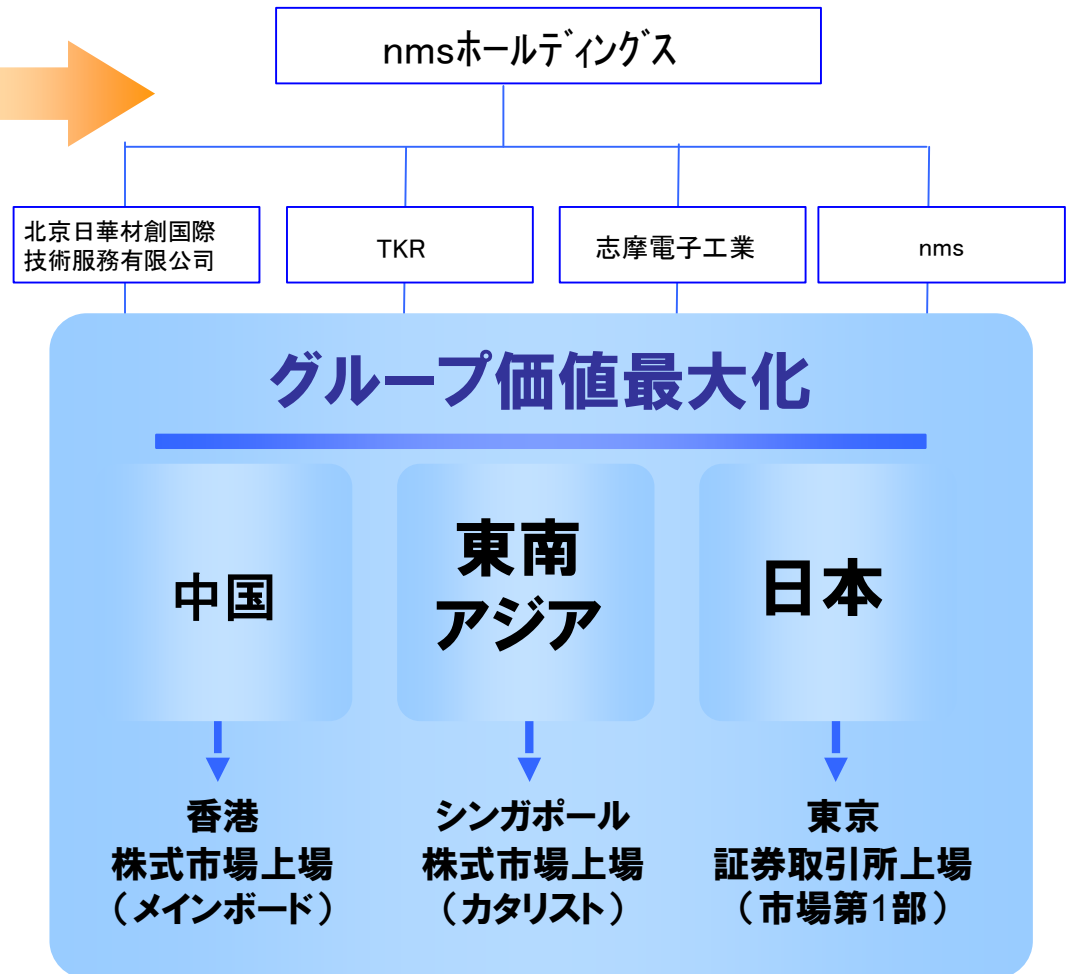
グループ体制: グループ価値最大化に向けた将来構想



nmsグループ (現在)



nmsグループの将来構想



経営数値目標



	2012年 3月期 (予想)	前期比	2013年 3月期 (計画)	前期比	2014年 3月期 (計画)	前期比
売上高	35,000	+69.3%	52,000	+48.6%	65,000	+25.0%
売上総利益	4,050	+48.2%	5,470	+35.1%	7,170	+31.1%
(総利益率)	11.6%	--	10.5%	--	11.0%	--
営業利益	750	+24.4%	1,000	+33.3%	1,800	+80.0%
(利益率)	2.1%	--	1.9%	--	2.8%	--
当期純利益	1,050	+15.6%	500	▲52.4%	940	+88.0%
(利益率)	3.0%	--	1.0%	--	1.4%	--

経営数値目標(セグメント別売上高)

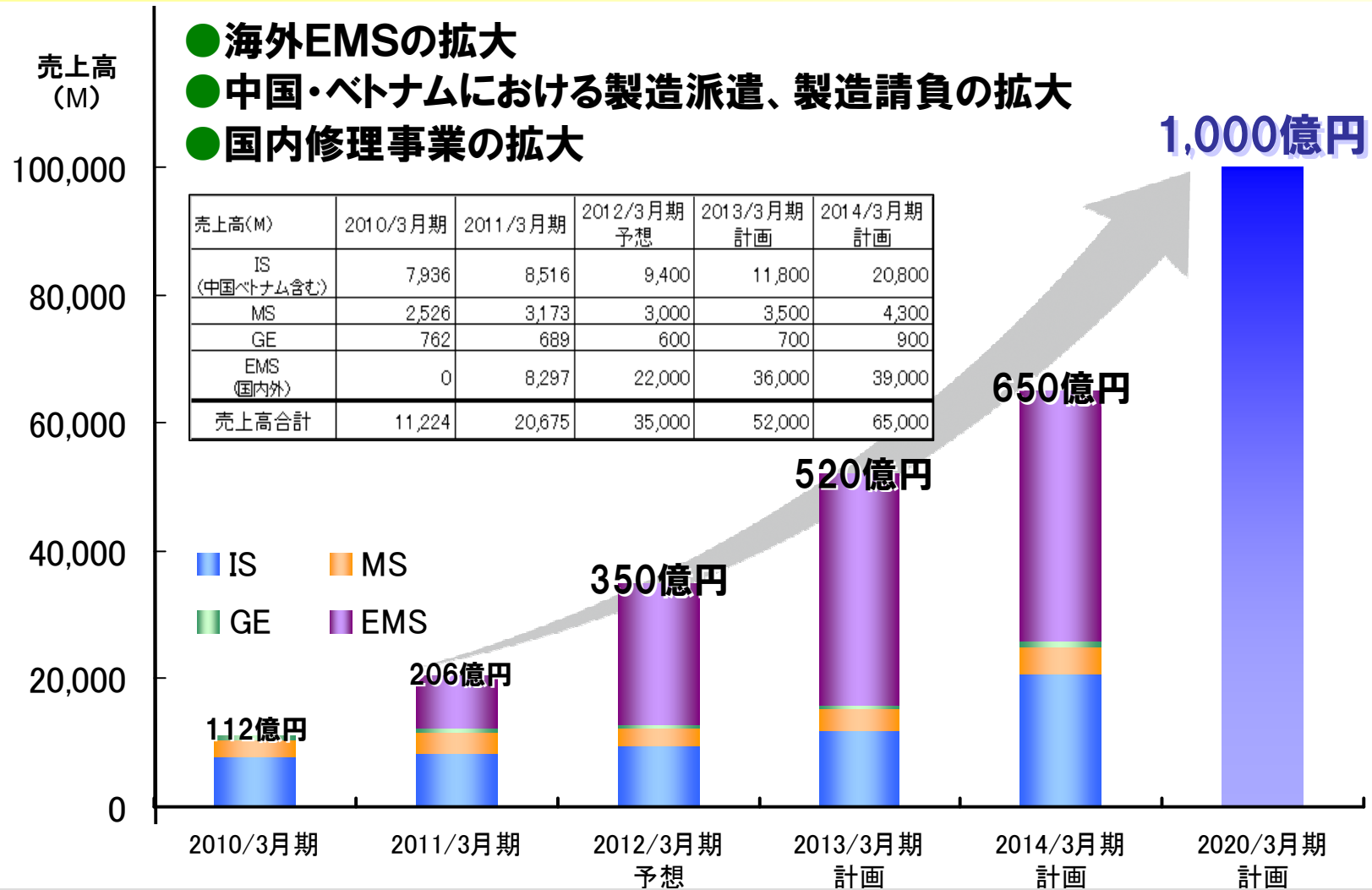


	2012年 3月期 (予想)	前期比	2013年 3月期 (計画)	前期比	2014年 3月期 (計画)	前期比
売上高	35,000	+69.3%	52,000	+48.6%	65,000	+25.0%
国内売上高合計	19,220	+44.1%	28,080	+46.1%	31,130	+10.9%
海外売上高合計	15,780	+115.1%	23,920	+51.6%	33,870	+41.6%
人づくり領域	13,000	+5.0%	16,000	+23.1%	26,000	+62.5%
IS	9,400	+10.4%	11,800	+25.5%	20,800	+76.3%
・国内	9,400	+10.4%	10,750	+14.4%	12,000	+11.6%
・中国	0	—	1,000	—	8,500	+750.0%
・ベトナム	0	—	50	—	300	+500.0%
MS	3,000	△5.5%	3,500	+16.7%	4,300	+22.9%
GE(技術者派遣)	600	△12.9%	700	+16.7%	900	+28.6%
EMS領域	22,000	+165.2%	36,000	+63.6%	39,000	+8.3%
国内EMS	6,220	+547.2%	13,130	+111.1%	13,930	+6.1%
海外EMS	15,780	+115.1%	22,870	+44.9%	25,070	+9.6%



売上高1,000億円を目指した展開

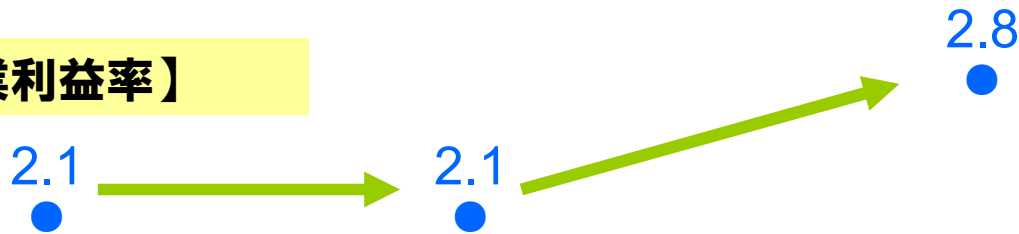
- 海外EMSの拡大
- 中国・ベトナムにおける製造派遣、製造請負の拡大
- 国内修理事業の拡大



海外売上高比率の変化/営業利益率の変化

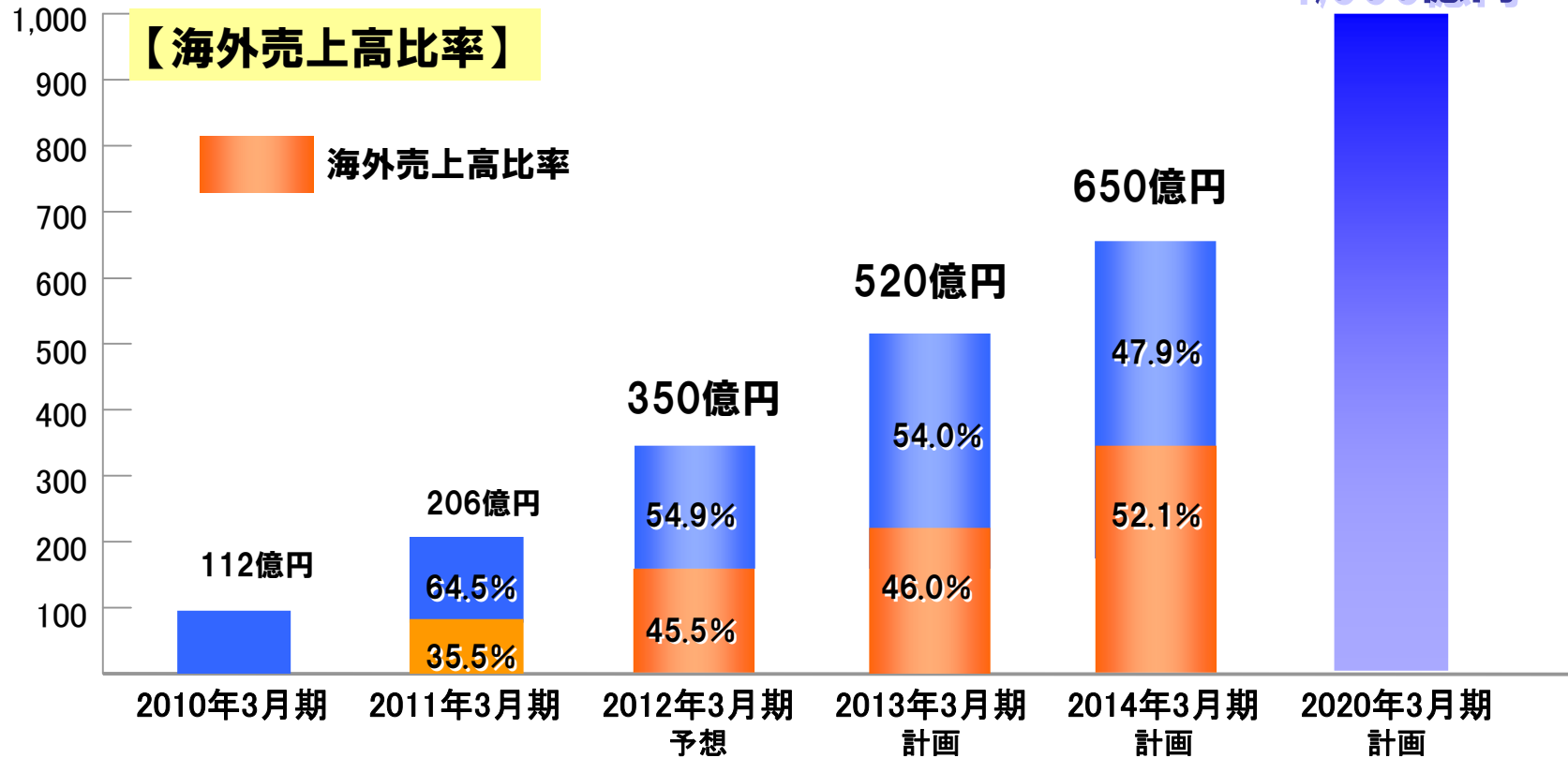


【営業利益率】



(単位:億円)

【海外売上高比率】





総還元性向(配当＋自己株式取得)20%を中長期的目標 配当性向10%を目標

(過去実績と2012年3月期予想)

単位:円/(%)	2010年3月期	2011年3月期		2012年3月期 (予想)
配当金(1株)	普通配当	普通配当	普通配当＋特別配当 ＋記念配当の場合	普通配当
	100円	200円	400円	300円
配当性向(連結) (単体ベース)	- (4.3%)	2.2% (10.0%)	4.4% (20.0%)	8.1% -
総還元性向(連結) (単体ベース)	- (10.0%)	2.2% (10.0%)	4.4% (20.0%)	8.1% -

* 2011年4月1日を効力日として株式分割(1株→5株)を実施したため、上記は分割後換算で表示

* 2011年3月期第2四半期より連結決算をおこなっているため、参考として単体ベースも記載

* 2010年3月期は、自己株式取得(取得金額13,024,540円)を実施



2014年3月期(計画)

売上高
650億円

営業利益
18億円

売上高成長率
(対2011年3月期)
314.4%

2020年3月期(計画)

売上高1,000億円

nmsグループは、「neoEMS」の事業戦略コンセプトのもと
日本のモノづくりを支え、グローバル展開を加速し
グループ価値の最大化を図ります。

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