



# 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

2013年2月14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

1. 事業環境について	P2
2. 経営ミッション	P3
3. 経営ビジョン	P4
4. neoEMSを支えるnmsグループ体制（国内外サービス基盤）	P6
5. 基本戦略	P7
6. 経営数値目標	P8
7. 海外売上高比率の推移	P9
8. 中期経営計画のポイント	P10
9. 事業別経営目標	P12
10. 事業戦略	P13
・国内戦略(事業別戦略)	P15
・海外戦略(事業別戦略)	P19
・国内外拠点戦略	P23
11. 中長期数値目標(成長イメージ)	P26
12. nmsグループ体制(グループ価値最大化に向けた将来構想)	P28
13. 株主還元	P29

## 製造業においてグローバルな生産分業体制の構築が加速

### 日系メーカーの動向

東日本大震災、タイ洪水、円高等でメーカー各社はBCPの観点も含め、調達体制、生産体制、供給体制の見直しをすすめ、グローバルな生産体制の再構築がスピードアップ



中国での反日デモ発生

## さらなるグローバルな生産分業体制へシフト

中国での安い労働コストを使った生産・輸出

中国内で構築した一気通貫の  
生産体制を活用した  
高い生産性と技術を使った  
高付加価値  
生産体制への進化

中国以外の生産体制づくり  
China + 1

**日本特有の技術を伝承する優れた技術者を  
育成(人づくり)することでモノづくりの伝統を支えていく**

**日本メーカーのニーズを見据えた業界屈指のサービス提供基盤・グループ体制**

モノづくりと人づくりを兼ね備えた体制を構築しているのはnmsグループのみ

日本の製造業の開発・設計から組立、修理に  
いたる全プロセスに対してサービスを提供

雇用の受け皿となり、メーカー各社、全ての  
モノづくりプロセスにおいて人材のSCM  
を構築し、人材の付加価値を高めていく



「モノづくり」と「人材提供の機動性」を併せ持つ

# 「neoEMS」こそが我々の創るイノベーション (社会的意義のある新しい価値を創造)

モノづくりと人づくりを兼ね備えた  
サービスの提供

「モノづくり」

・・・開発・設計から組立、修理まで

「ひとづくり」

・・・メーカー各社で習熟度をたかめることで  
付加価値の高い人材の育成が可能



# 製造アウトソーシング アジア No.1

2020年3月期 売上高1,000億円

# neoEMSを支えるnmsグループ体制（国内外のサービス基盤）

## 当社グループのアジアネットワーク

モノづくりと人材サービスが融合したサービスが提供できるのは当社のみ

中国

労務派遣 EMS事業



ベトナム

製造請負



マレーシア

EMS事業



日本

- ・ 製造請負
- ・ 派遣事業
- ・ 技術者派遣事業
- ・ 修理事業
- ・ EMS事業

国内修理拠点



岩手テック



さいたまテック



名古屋テック

国内生産拠点



岩手TKR



東北TKR



志摩電子工業 本社・志摩工場



茨城TKR 羽鳥工場



茨城TKR 茨城工場



TKR(本社)



## グループリソース活用による 国内製造アウトソーシング事業の拡大と高収益化

- ✓ 製造アウトソーサーとして規模的、質的にさらなる充実化を図る
- ✓ 国内メーカーの海外進出をサポートできる企業力を身につける

## 製造業の国際分業化が進む中で中国・アセアン地域 における製造アウトソーシングプラットフォームの構築

- ✓ 海外事業拠点の拡充化を図る
- ✓ M&A、アライアンス戦略

# 経営数値目標

2015年3月期

売上高 **600億円**

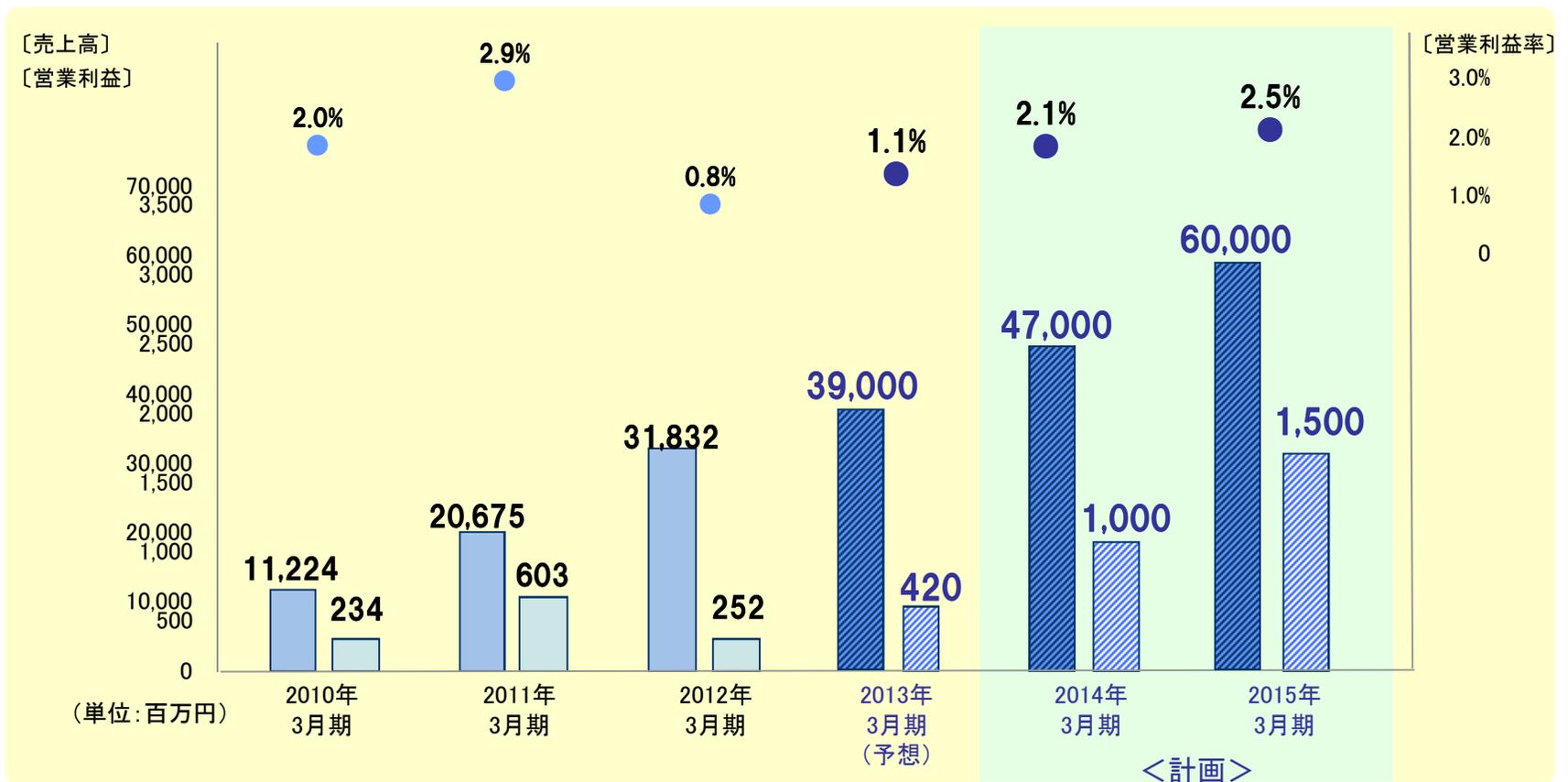
(2012年3月期比) +281.7億円  
+88.5%

営業利益 **15億円**

+12.5億円  
+495.2%

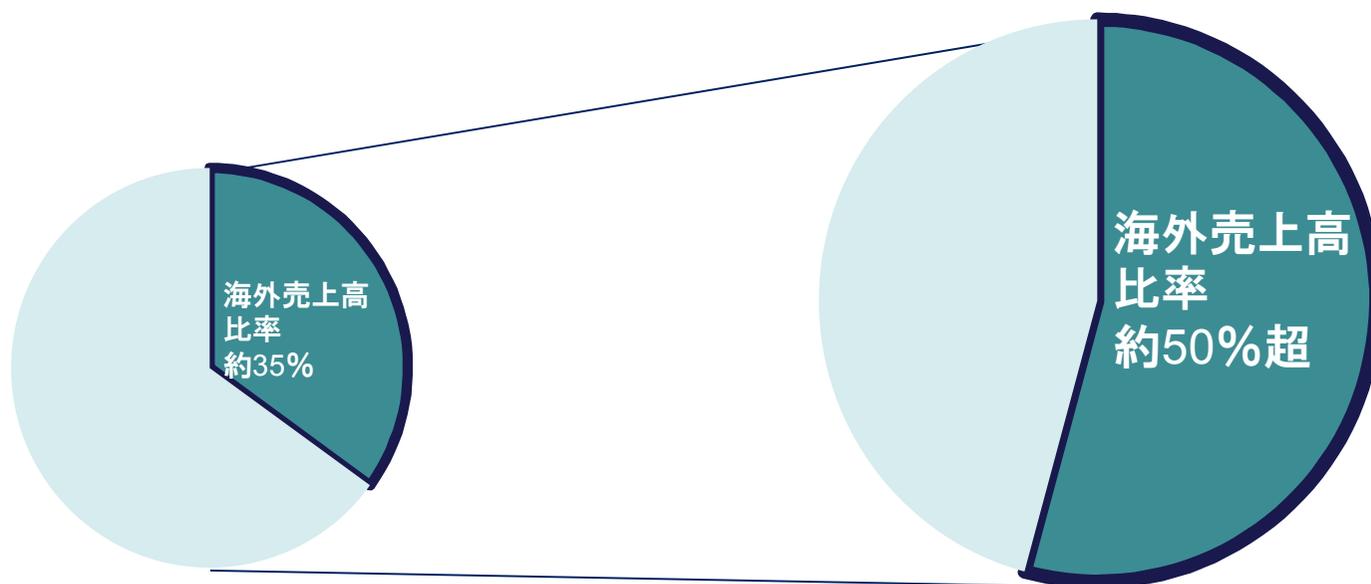
営業利益率 **2.5%**

1.7%Up



## 海外売上高比率の推移

### 2015年3月期 海外売上高比率50%超



2011年3月期  
海外売上高比率約35%  
総売上高206億円  
(内海外売上高73億円)

2015年3月期  
海外売上高比率50%超  
総売上高600億円  
(内海外売上高325億円)

## 中期経営計画のポイント

### < 2015年3月期業績計画 >

<b>売上高</b>	2012年3月期比 <b>約2倍の600億円</b>
<b>営業利益</b>	2012年3月期比 <b>約6倍の15億円</b>
<b>営業利益率</b>	2012年3月期比 <b>大幅上昇の2.5%</b>

### < 製造アウトソーシングアジアNo.1へ >

#### **国内事業のサービス拡充による国内売上高の増加**

グループリソースの活用によりサービスメニューの拡充を図り  
国内売上高275億円を計画

#### **海外売上高の大幅増加**

海外売上高325億円を計画、海外売上高比率50%超のグローバル企業へ  
中国、ベトナムでの人材ビジネスを売上高50億円規模に拡大

## 中期経営計画のポイント

(単位:百万円)

	2013年 3月期 (予想)	前期比	2014年 3月期 (計画)	前期比	2015年 3月期 (計画)	前期比
売上高	39,000	+22.5%	47,000	+20.5%	60,000	+27.7%
売上総利益	4,573	+27.6%	5,530	+20.9%	7,273	+31.5%
(総利益率)	11.7%	-	11.8%	-	12.1%	-
営業利益	420	+66.7%	1,000	+138.1%	1,500	+50.0%
(利益率)	1.1%	-	2.1%	-	2.5%	-
当期純利益	240	▲82.3%	500	+108.3%	720	+44.0%
(利益率)	0.6%	-	1.1%	-	1.2%	-

# 事業別経営目標

(単位:百万円)

	2013年 3月期 (予想)	前期比	2014年 3月期 (計画)	前期比	2015年 3月期 (計画)	前期比
<b>売上高</b>	39,000	+22.5%	47,000	+20.5%	60,000	+27.7%
国内売上高合計	21,175	+15.0%	21,000	▲0.8%	27,500	+31.0%
海外売上高合計	17,825	+32.8%	26,000	+45.9%	32,500	+25.0%
<b>人づくり領域</b>	12,500	▲3.0%	17,000	+36.0%	23,000	+35.3%
IS	9,500	+1.6%	13,500	+42.1%	18,300	+35.6%
・国内	9,500	+1.6%	11,800	+24.2%	13,800	+16.9%
・中国	0	—	1,500	—	4,000	+166.7%
・ベトナム	0	—	200	—	500	+150.0%
CS	2,400	▲17.3%	2,700	+12.5%	3,500	+29.6%
GE(技術者派遣)	600	▲4.5%	800	+33.3%	1,200	+50.0%
<b>EMS領域</b>	26,500	+39.8%	30,000	+13.2%	37,000	+23.3%
国内EMS	8,675	+57.0%	5,700	▲34.3%	9,000	+57.9%
海外EMS	17,825	+32.8%	24,300	+36.3%	28,000	+15.2%

# 事業戦略

## 国内事業戦略

- ✓ グループ協業によるサービス品質向上、高収益化
- ✓ M&A、アライアンス戦略
- ✓ 新規事業モデルの構築

## 海外事業戦略

- ✓ 中国、ベトナム子会社の連結化による業績向上
- ✓ M&A、アライアンス戦略

# 国内事業戦略

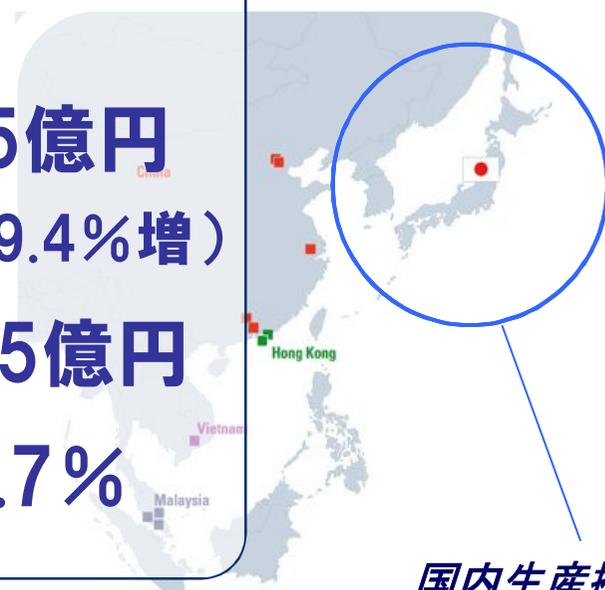
## グループリソース活用によるサービス品質向上 高収益化、M&A・アライアンス戦略による事業規模の拡大

2015年3月期

国内売上高 : **275億円**  
(2012年3月期より+49.4%増)

営業利益 : **7.5億円**

営業利益率 : **2.7%**



日本

- ・ 製造請負
- ・ 派遣事業
- ・ 技術者派遣事業
- ・ 修理事業
- ・ EMS事業

国内修理拠点



岩手テック



さいたまテック



名古屋テック



岩手TKR



東北TKR



志摩電子工業 本社・志摩工場



茨城TKR 羽島工場



茨城TKR 茨城工場



TKR(本社)

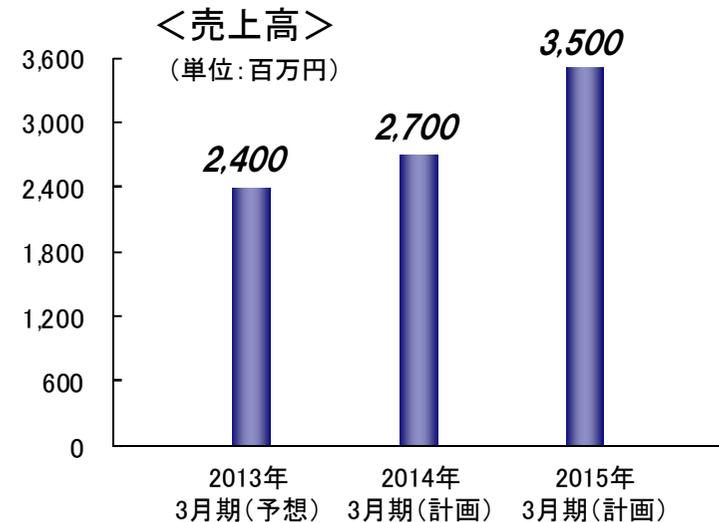
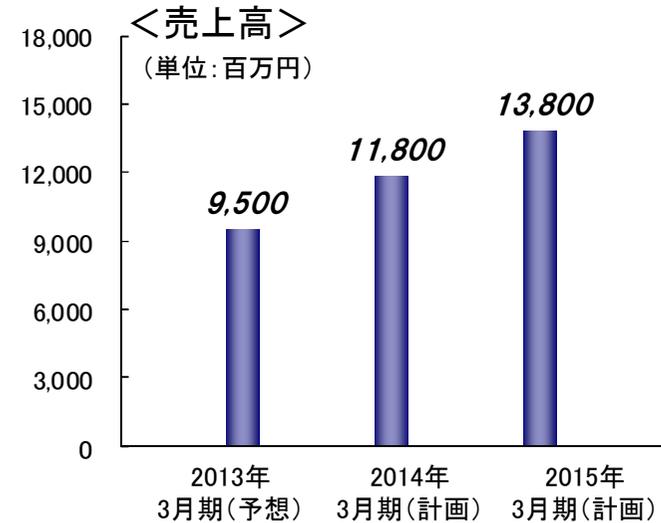
# 国内事業戦略

## IS事業

- ✓ M&A、アライアンス戦略による規模の拡大
- ✓ 物流分野受託案件の拡大
- ✓ メーカー事業再生ビジネスモデル提案
- ✓ 収益性の改善による営業利益率向上

## CS事業

- ✓ M&A、アライアンス戦略
- ✓ フィールドサービス サポートネットワークの構築
- ✓ 新規事業モデルの開発



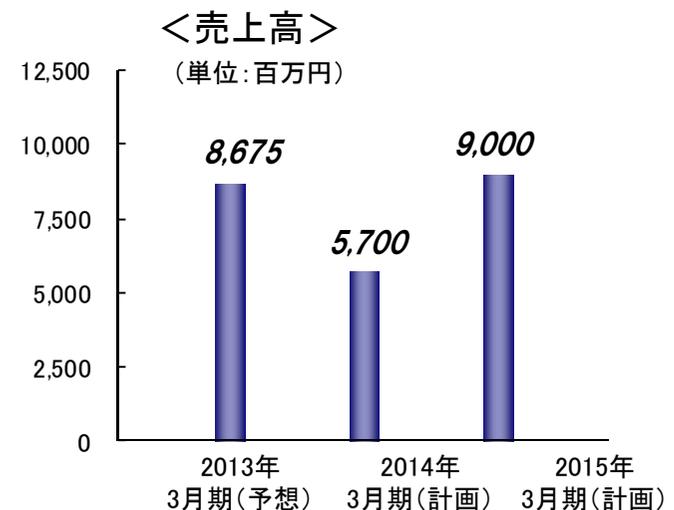
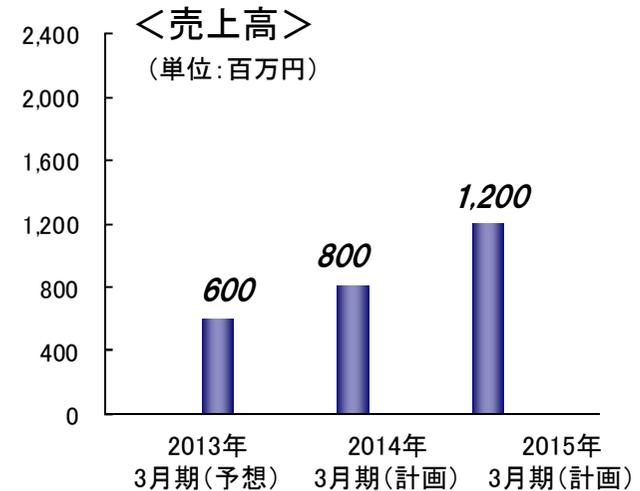
# 国内事業戦略

## GE事業

- ✓ 2015年3月期在籍技術者500名体制の構築
- ✓ TKR技術部とGE事業の組織統合による組織運営効率化および採用力強化
- ✓ 中国人、ベトナム人技術者派遣事業の拡大
- ✓ M & A、アライアンス戦略

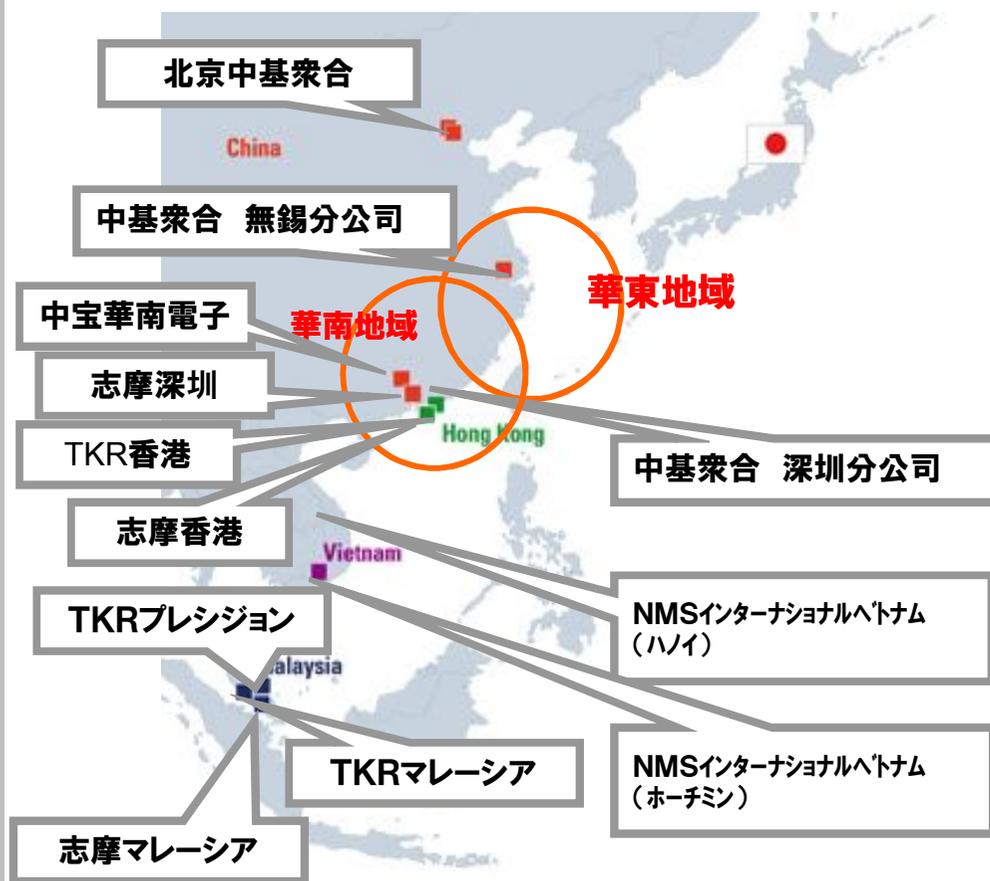
## EMS事業

- ✓ 受注品目の高付加価値化による案件拡大と利益率の向上
- ✓ ファブレス企業との連携
- ✓ 資材調達機能グループ統一化による利益率改善



# 海外事業戦略

## 海外人材ビジネス連結化、M&A・アライアンス戦略 による事業規模の拡大



2015年3月期

海外売上高 : 325億円  
(2012年3月期より142.1%増)

営業利益 : 7.5億円

営業利益率 : 2.3%

## 海外IS事業



- ✓ 2015年3月期在籍数約8,000名
- ✓ M&A、アライアンス戦略
- ✓ 製造派遣から請負までのサービス内容の拡充

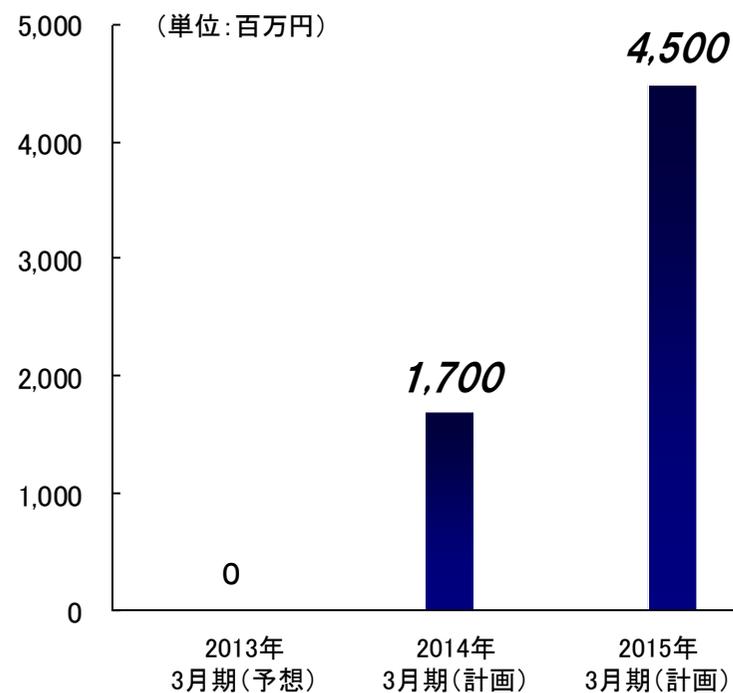


- ✓ 2015年3月期在籍数約1,500名
- ✓ ベトナム進出企業支援サービスの拡大
- ✓ 製造派遣から請負までのサービス内容の拡充

マレーシア、タイ等

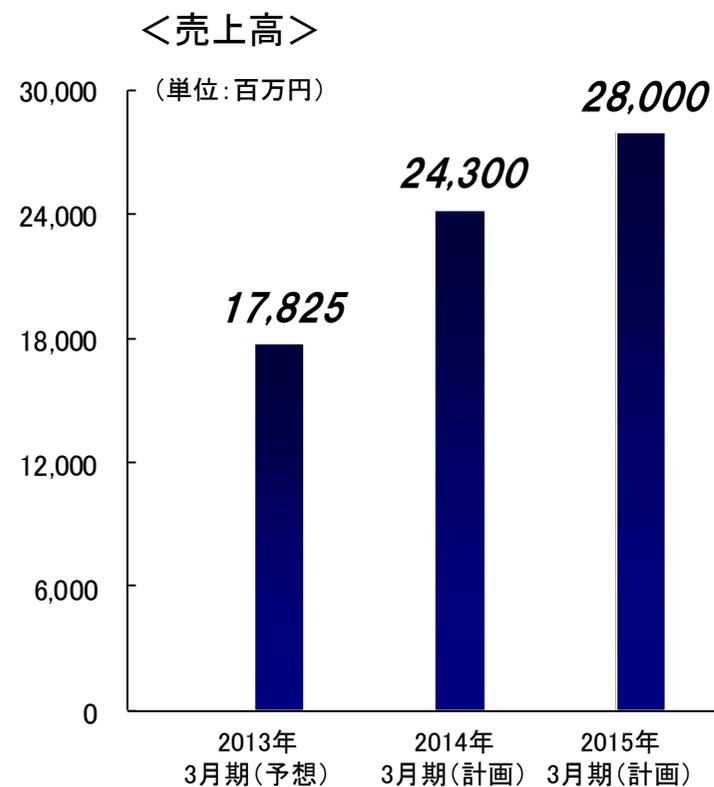
- ✓ 人材ビジネス事業展開の検討

＜売上高＞



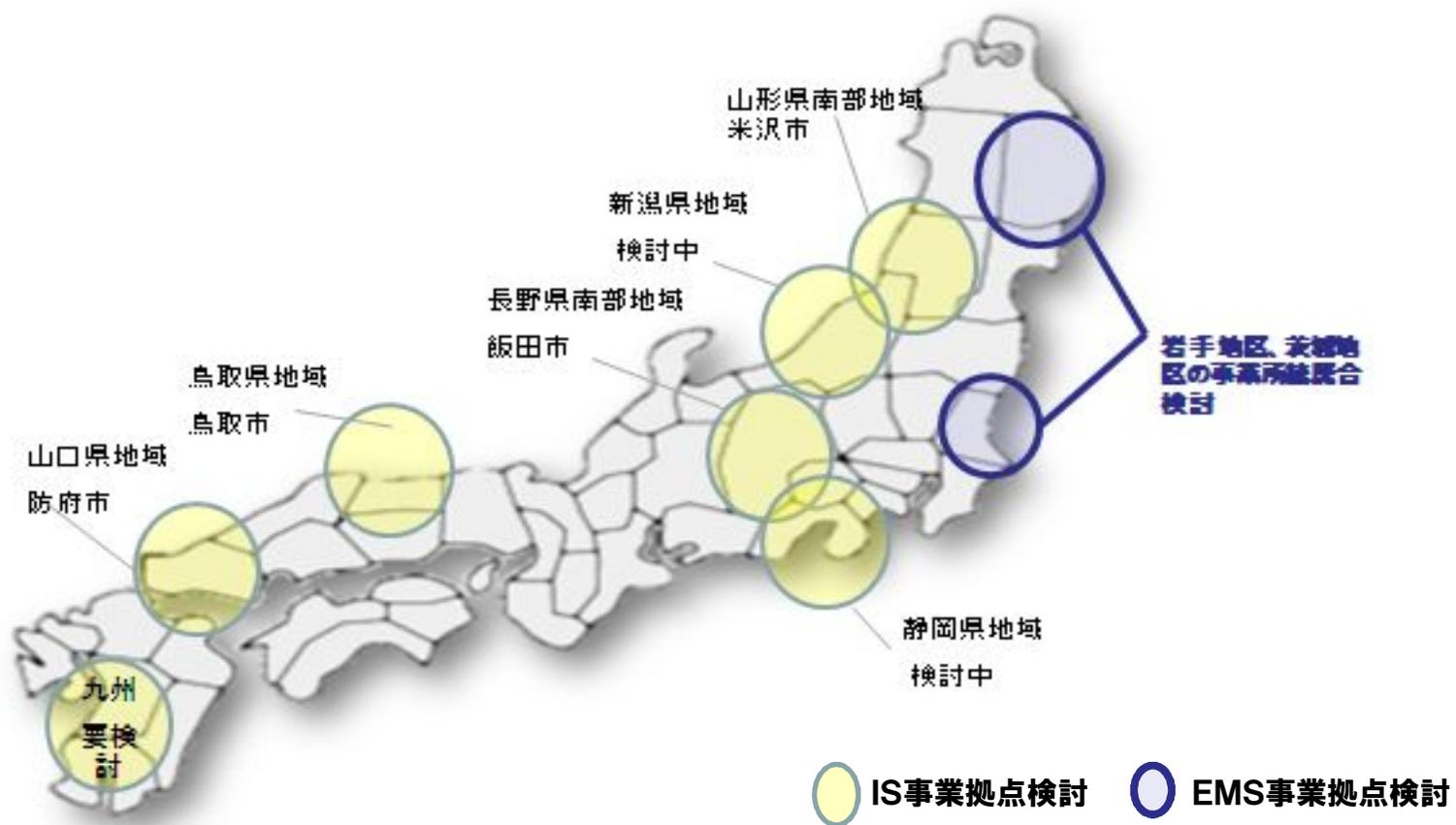
## 海外EMS事業

- ✓ 国内グループ会社と連携強化による案件の獲得
- ✓ 受注品目の高付加価値化による案件拡大と利益率の向上
- ✓ 資材調達機能グループ統一化による利益率改善



# 国内外拠点戦略

## グループ拠点の最適化による中長期的運営コストの削減



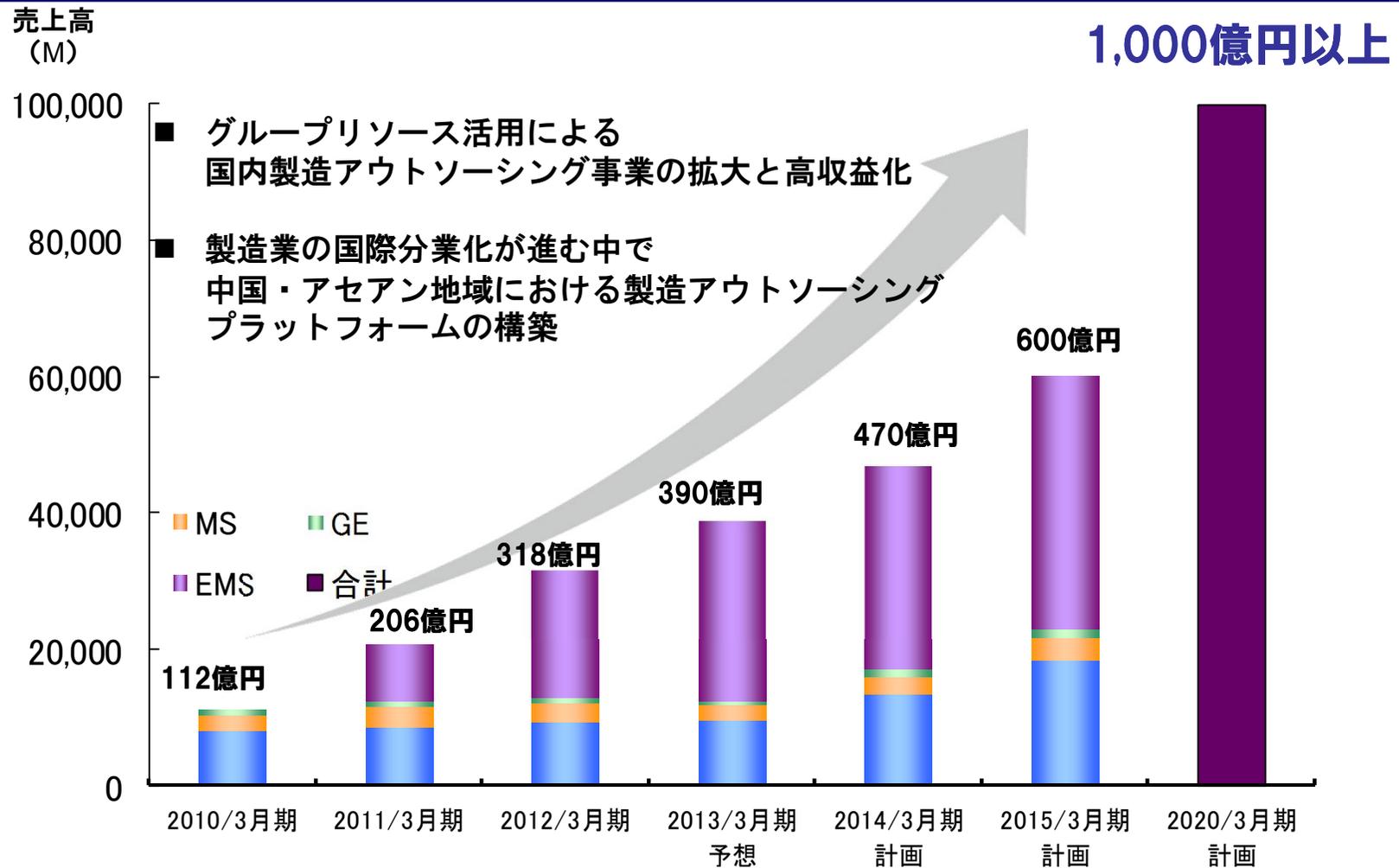
## アセアン地域における拠点拡大



## **中長期成長イメージおよびグループ体制**

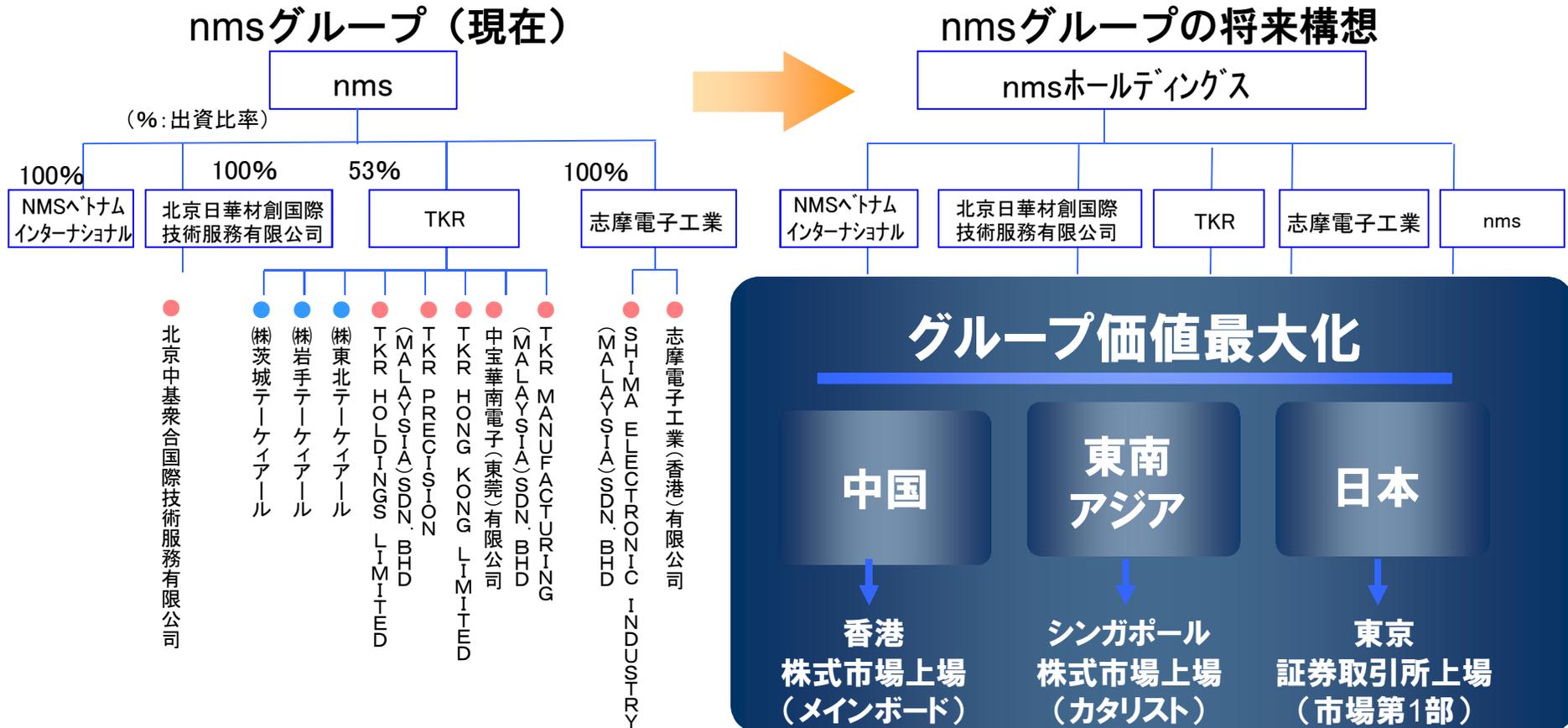
# 今後の戦略（成長イメージ）

## 売上高1,000億円を目指した展開



# グループ体制: グループ価値最大化に向けた将来構想

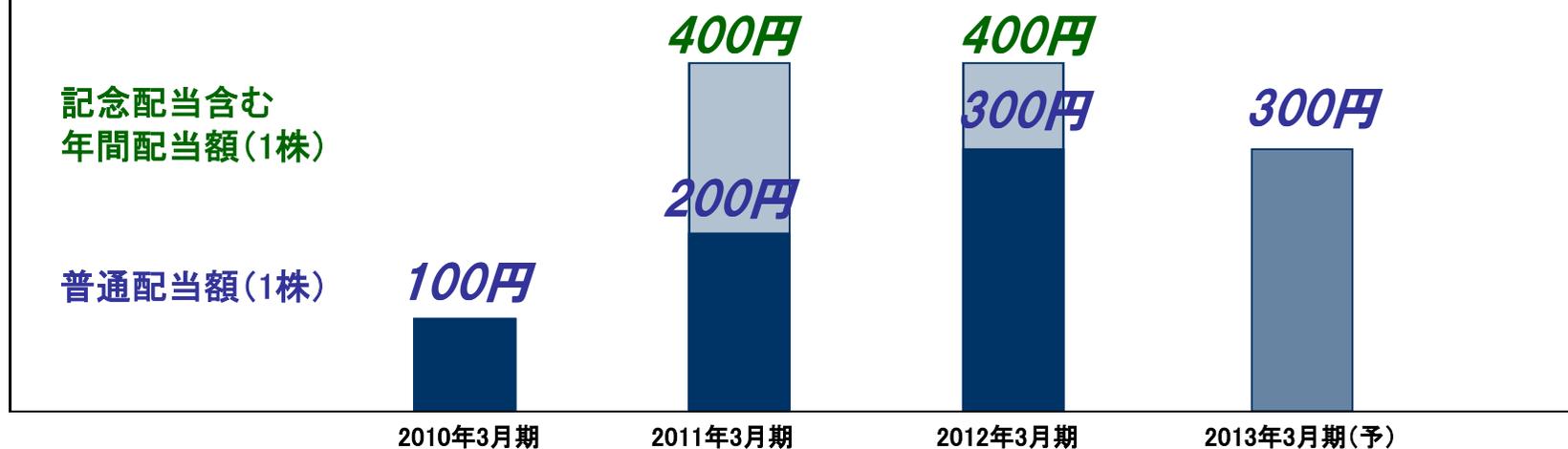
## 中国、東南アジアで事業を拡大するために グローバルな資金調達を実現



# 株主還元

## 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2013年3月期予想>



	2010年3月期	2011年3月期		2012年3月期		2013年3月期(予)
		普通配当	年間配当	普通配当	年間配当	普通配当
配当性向(連結)	-	2.2%	4.4%	2.2%	3.0%	12.8%
(単体ベース)	(4.3%)	(10.0%)	(20.0%)	-	-	-
総還元性向(連結)	-	2.2%	4.4%	2.2%	3.0%	12.8%
(単体ベース)	(10.0%)	(10.0%)	(20.0%)	-	-	-

\* 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

2015年3月期(計画)

売上高  
600億円

営業利益  
15億円

売上高成長率  
(対2012年3月期)  
+88.5%

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  
製造アウトソーシングアジアNo.1を目指します

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