



UTグループ
2008年3月期 第1四半期決算説明会

2007年8月28日

ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス株式会社
代表取締役社長 兼 CEO 若山 陽一
代表取締役COO 水谷 智



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

Contents

■ **UTグループ概要**

■ **2008年3月期 第1四半期決算報告**

- **UTグループ（連結）**
- **アウトソーシング事業（日本エイム(株)）**
- **製造装置事業（(株)エイペックス）**
- **設計開発事業（(株)アルティスタ）**
- **製造装置事業（マイクロ技研(株)）**

■ **（ご参考）UTグループ 2008年3月期 事業別戦略**



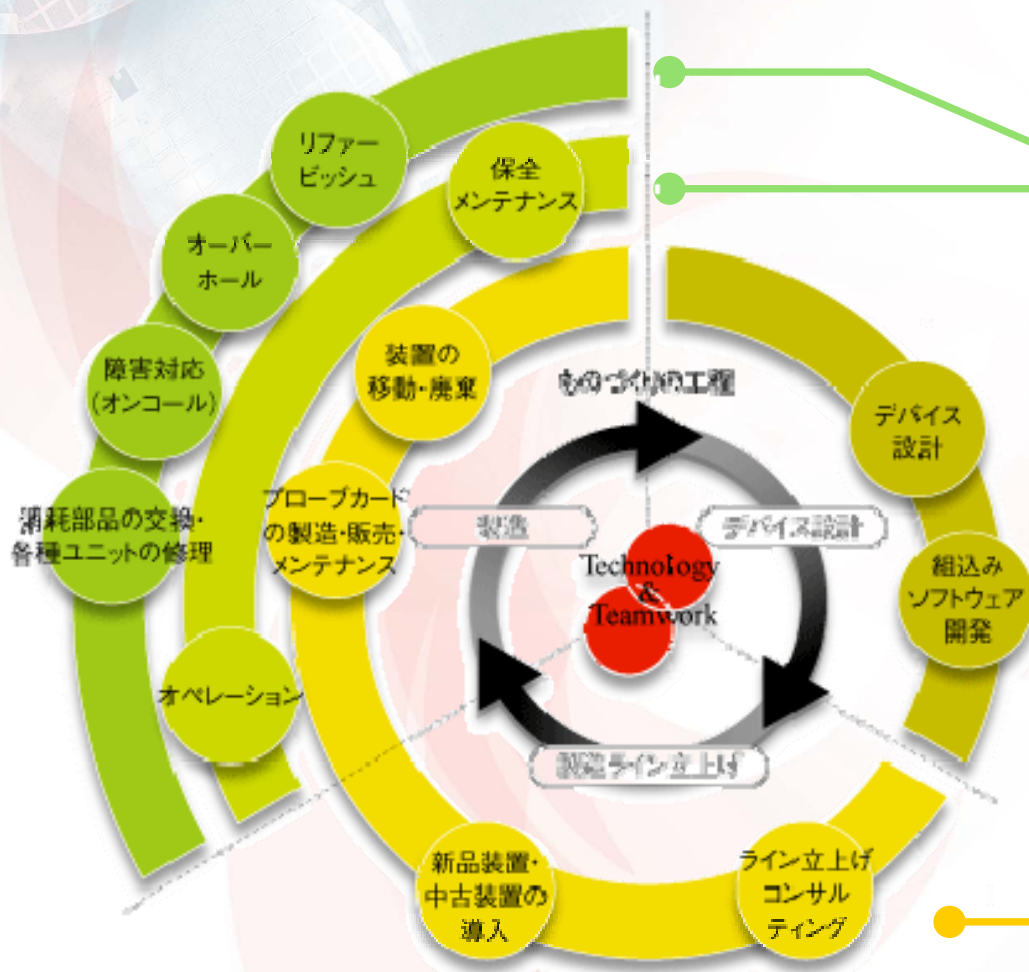
UTグループ概要



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス



■ U T グループの事業領域



アウトソーシング事業
 最先端ものづくり現場で培ったノウハウを活かし、製造業務を一括請負。各工程のオペレーションから装置メンテナンス、機器調整等も受託。各工程の日々の作業改善を提案するなど、高い付加価値を提供。

設計開発事業
 製造装置の開発・製造や、デバイスの製造オペレーションなど、半導体・FPD生産に関する幅広い経験とノウハウを活かして、製造プロセスおよびコストを視野に入れた設計(DFM)を実践。

製造装置事業
 現場に精通したリーダーを中心に、工程ごとの人材配置や装置選択を行い、短期立上げを実現。製造装置導入にあたっては、各種の新品・中古装置を取り揃え、経験豊富なスタッフがコストに応じて提案。



■ UT グループ構成図

設計—装置—人材の3つの面からコストダウン・ソリューションを提供する総合会社に

ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

アウトソーシング事業

製造装置事業

設計開発事業

日本エム 持分比率:100%

【事業内容】

半導体・FPD製造アウトソーシング
半導体・FPD製造装置のメンテナンス

エイベックス 持分比率:100%

【事業内容】

中古半導体・FPD製造装置販売

アルティスタ

日本エム 持分比率:84.2%

【事業内容】

組込みソフト制作
半導体デザイン・設計

FPDソリューションズ

日本エム 持分比率:100%

【事業内容】

FPD製造ラインの立
上コンサルティング

マイクロ技研

日本エム 持分比率:40%

【事業内容】

新品半導体・FPD製
造装置の販売

AAT

エイベックス 持分比率:100%

【事業内容】

プローブカードの
販売・製造

Apex Semiconductor Inc

エイベックス 持分比率:100%

【事業内容】

中古半導体・FPD製
造装置販売

NSTジャパン

エイベックス 持分比率:39%

【事業内容】

中古半導体製造装置の
売買及び技術サービス

松下エクセルプロダクツ

日本エム 持分比率:30%

【事業内容】

製造アウトソーシング

ゼクウ

日本エム 持分比率:40%

【事業内容】

WEB上での採用支援

ウインズ

日本エム 持分比率:20.9%

【事業内容】

新品半導体・FPD製
造装置の販売

QT Technology

エイベックス 持分比率:40%

【事業内容】

中古半導体製造装置の
売買及び技術サービス

セミコンダクタツールジャパン

エイベックス 持分比率:39%

【事業内容】

中古半導体製造装置の
売買及び技術サービス



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス



■当資料における数字上の3事業区分

1. 今期(2008年3月期)の数値

アウトソーシング事業

日本エイム(株)連結からマイクロ技研(株)・(株)アルティスタ・(株)ウインズ(持分法適用関連会社)を除いた数値

製造装置事業

(株)エイペックス連結・マイクロ技研(株)・(株)ウインズ(持分法適用関連会社)の合算値

設計開発事業

(株)アルティスタの数値

* 事業別数値の合計と、UT連結数値の差異は、配賦不能の費用・のれん代・セグメント間取引によるものです。

なお、詳細は以下のとおりです。

配賦不能の費用:5,232千円／のれん代(有価証券報告書上は製造装置事業に含む):66,539千円(営業外損益として▲4,777千円)／セグメント間取引:売上高4,612千円、販管費2,552千円、営業利益7,164千円

2. 前期(2007年3月期、UT設立前年度)の参考数値

アウトソーシング事業

日本エイム(株)連結から(株)アルティスタの数値を除いた数値

製造装置事業

(株)エイペックス連結の数値

1Q:5~7月/2Q:8~10月/3Q:11~1月/4Q:2~3月(4Qのみ2ヵ月)

設計開発事業

(株)アルティスタの数値





■ 事業別 売上高・経常利益構成比

(単位:百万円)

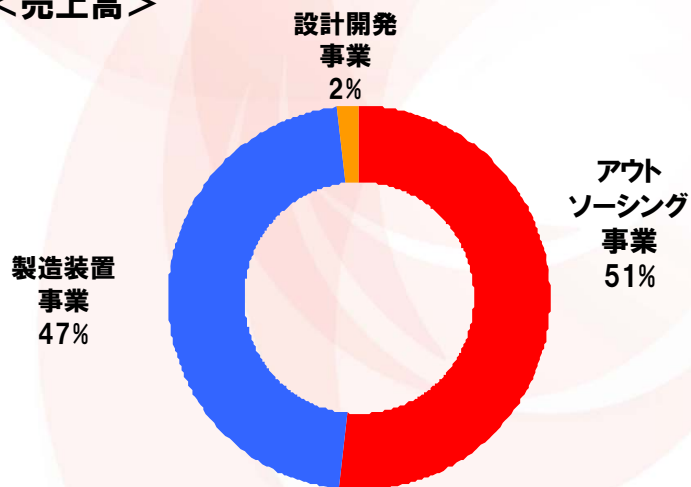
	アウトソーシング事業	製造装置事業	設計開発事業
売上高	6,655	6,006	239
売上総利益	1,184	1,159	52
経常利益	535	948	31

アウトソーシング事業: 日本エイム(株)連結からマイクロ技研(株)・(株)アルティスタ・(株)ウインズを除いた数値

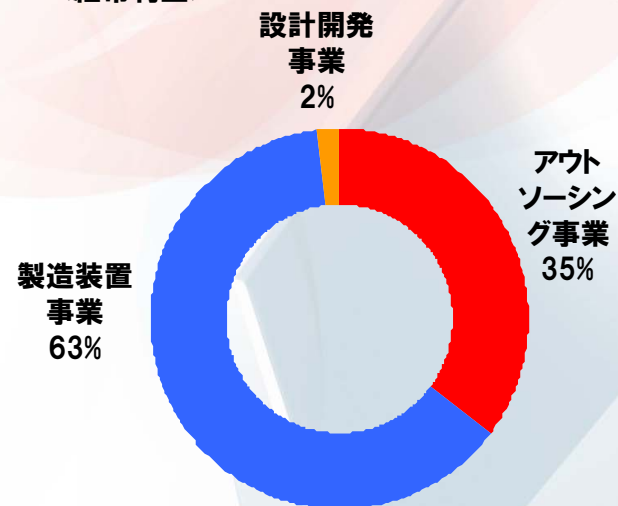
製造装置事業: (株)エイペックス連結・マイクロ技研(株)・(株)ウインズの合算値

設計開発事業: (株)アルティスタの数値

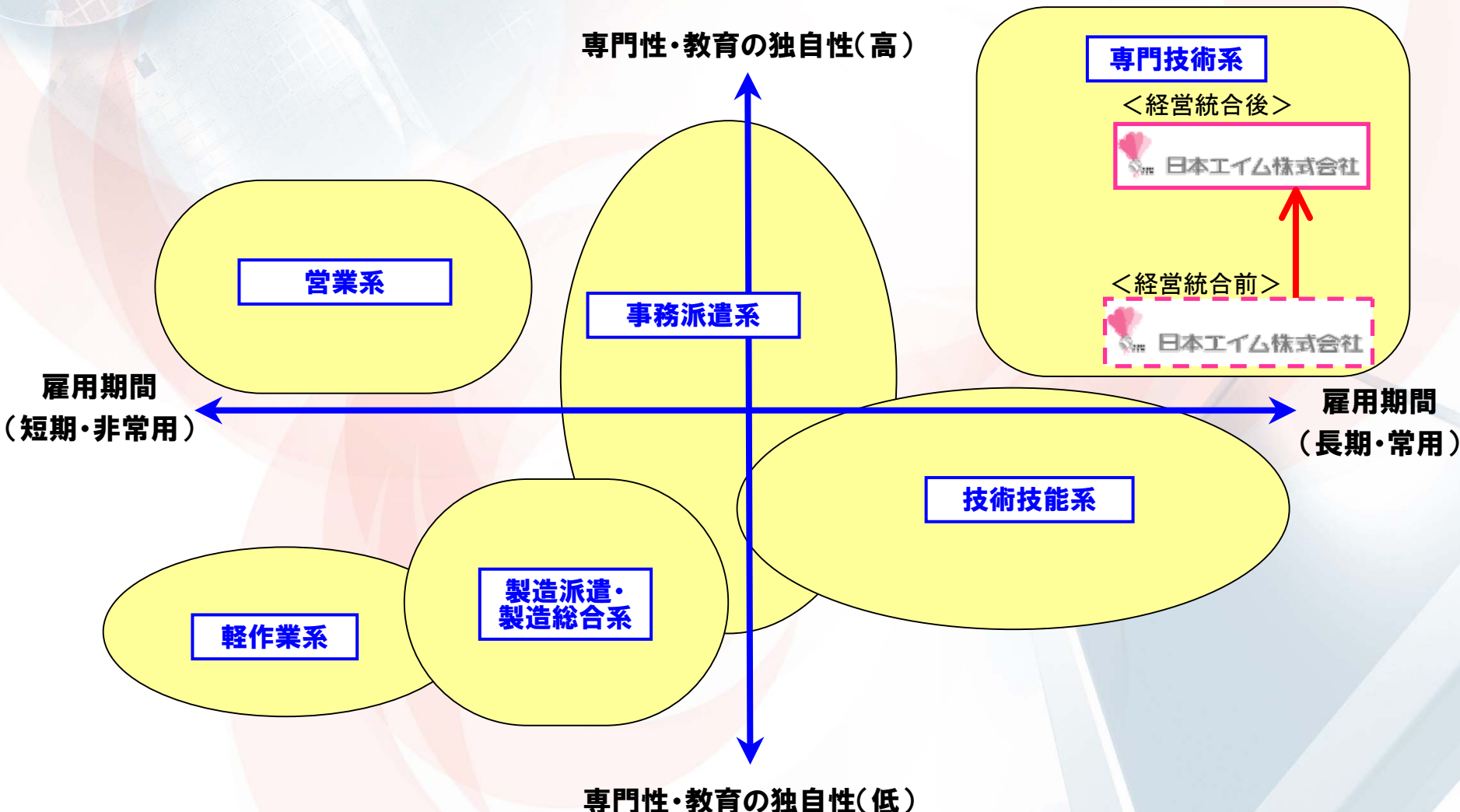
<売上高>



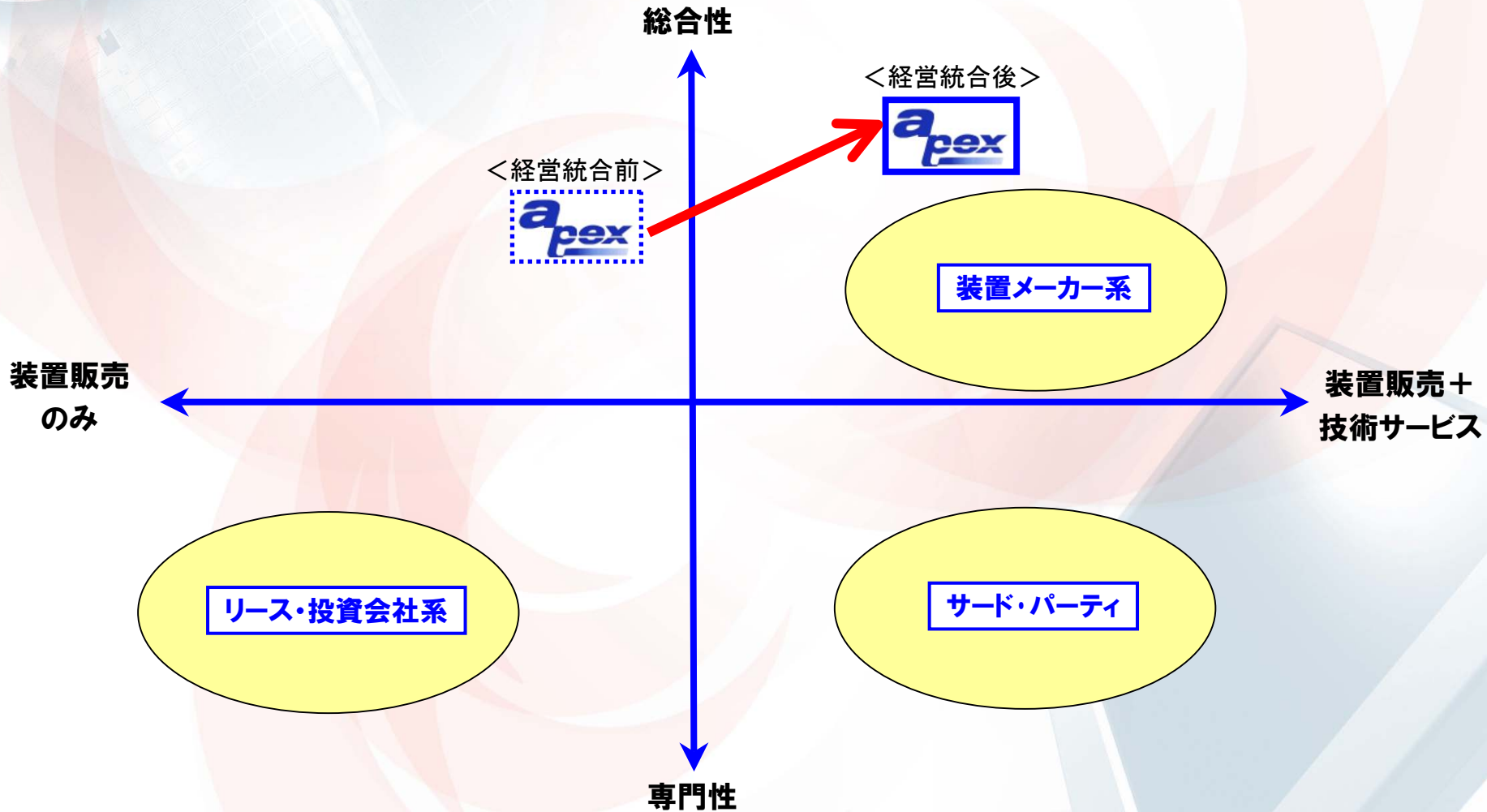
<経常利益>



■経営統合による日本エイム(株)の人材業界におけるポジショニング変化



■ 経営統合による(株)エイペックスの中古装置業界ポジショニング変化



■ 統合後の個別事業の強化について

1. 技術職社員離職率の低下

- ・ 2007年3月 4.5% → 2007年7月 **2.9%**
- ・ 経営統合によって他社にはないキャリアアップの仕組みができたことにより、モチベーションおよびロイヤリティーが向上した。

2. 技術職社員一人当たり売上高(月額)の上昇

- ・ 前期1Q:35.5万円 → 今期1Q:35.8万円

<高付加価値化の成功例>

→技術職社員の習熟度アップと採用力への評価から請求料金がアップ

工場①：4月粗利率 20.0% → 6月粗利率 27.6% 7.6%アップ

→出来高生産ラインのレベルアップによる成果

工場②：6月粗利率 17.9% → 7月粗利率 31.1% 13.2%アップ

工場③：4月粗利率 25.0% → 6月粗利率 34.0% 9.0%アップ

3. 高付加価値人材の増加

- ・ EE数： 2006年6月末：208名 → 2007年7月末：249名
- ・ LM数： 2006年6月末：437名 → 2007年7月末：577名

4. 技術サービス力を活用した生産ライン移設事業の拡大

- ・ エイペックスのステッパーに関する技術力が評価された結果である。



■アウトソーシング事業の今期方針：拡大路線からの転換

規模(社員数)拡大路線から価値充実路線へ

アウトソーシング業界を取り巻く環境： 厳しい採用環境、コンプライアンスへの要請

1社員あたり満足度アップ

- ・装置関連の教育・研修
- ・キャリアアップできる仕組み

格差
社会



1顧客あたり満足度アップ

- ・コンプライアンス
- ・中古・新品装置、部品、技術サービスへの対応

UTグループならではの
他社にはない強みを
さらに強化して
差別化を図る

一人あたり売上高・
採用効率・定着率アップ

インハウスシェアの拡大

さらに強靱な経営体質の実現

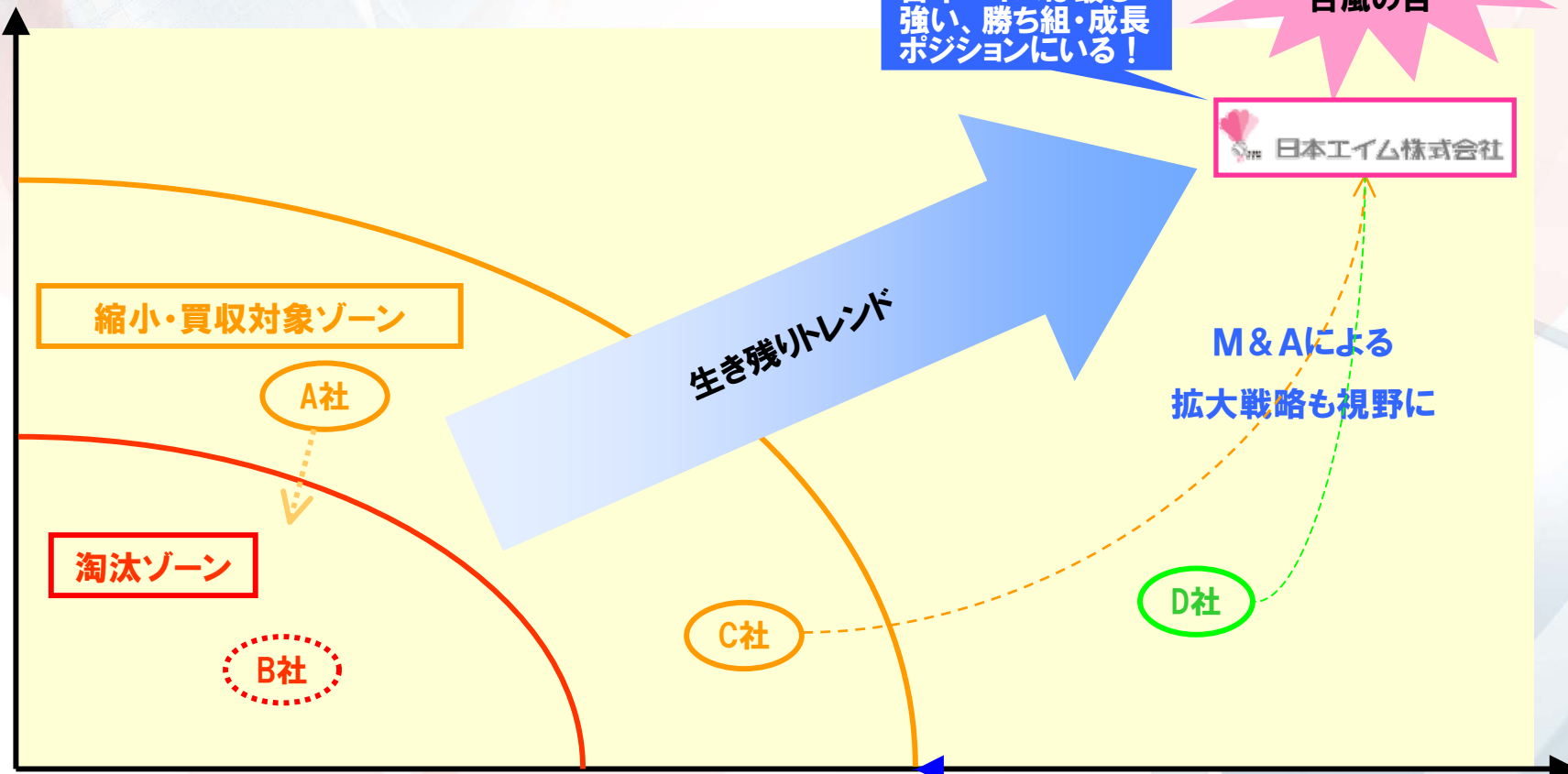
- ・販管费率8%台を目指す
- ・採用単価の低減





■ アウトソーシングビジネスの業界再編の傾向

キャリアアップ
(社員から選ばれるか)



コンプライアンス
(顧客から選ばれるか)





**第1期（2008年3月期）
第1四半期決算報告**

UTグループ（連結）



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス



1. 第1四半期の連結業績（前期比較）

■ ミクロ技研の業績が大きく貢献したことなどにより、当期純利益では倍増となった。

（単位：百万円）

	前期（07年3月期）		第1期（08年3月期）		増減率
	1Q	構成比	1Q	構成比	
売上高	6,983	100.0%	12,896	100.0%	+84.7%
アウトソーシング事業	4,739	—	6,655	—	+40.4%
製造装置事業	2,079	—	6,006	—	+188.9%
設計開発事業	165	—	239	—	+44.8%
売上総利益	1,213	17.4%	2,397	18.6%	+97.6%
アウトソーシング事業	909	—	1,184	—	+30.3%
製造装置事業	261	—	1,159	—	+344.1%
設計開発事業	42	—	52	—	+23.8%
販売費及び 一般管理費	727	10.4%	1,113	8.6%	+53.1%
営業利益	486	7.0%	1,283	10.0%	+164.0%
経常利益	443	6.3%	1,436	11.1%	+224.2%
当期純利益	251	3.6%	501	3.9%	+99.6%

* 事業別数値の合計と、UT連結数値の差異は、配賦不能な費用・のれん代・セグメント間取引によるものです。
なお、詳細は以下のとおりです。

配賦不能な費用：5,232千円／のれん代（有価証券報告書上は製造装置事業に含む）：66,539千円（営業外損益として▲4,777千円）／
セグメント間取引：売上高4,612千円、販管費2,552千円、営業利益7,164千円

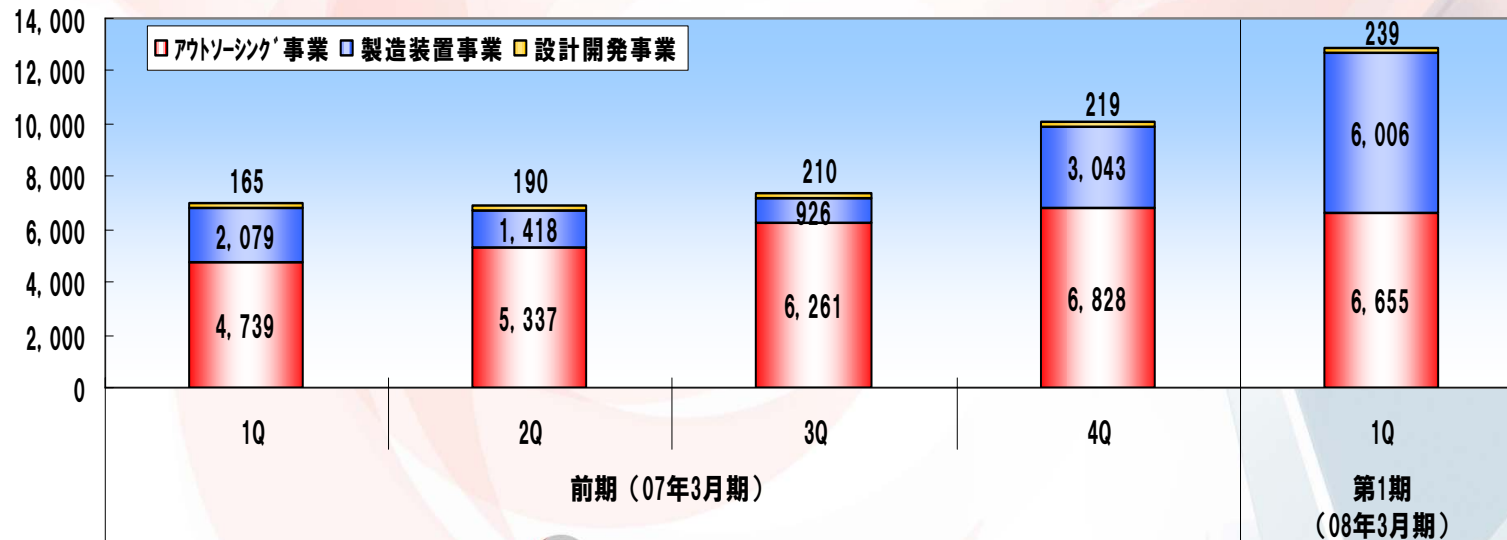


2. 売上高推移（連結）

■ 今期期初より連結したマイクロ技研が貢献し、製造装置事業が急伸している。

（単位：百万円）

	前期（07年3月期）				第1期 （08年3月期）
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	6,983	6,947	7,398	10,091	12,896
アウトソーシング事業	4,739	5,337	6,261	6,828	6,655
製造装置事業	2,079	1,418	926	3,043	6,006
設計開発事業	165	190	210	219	239

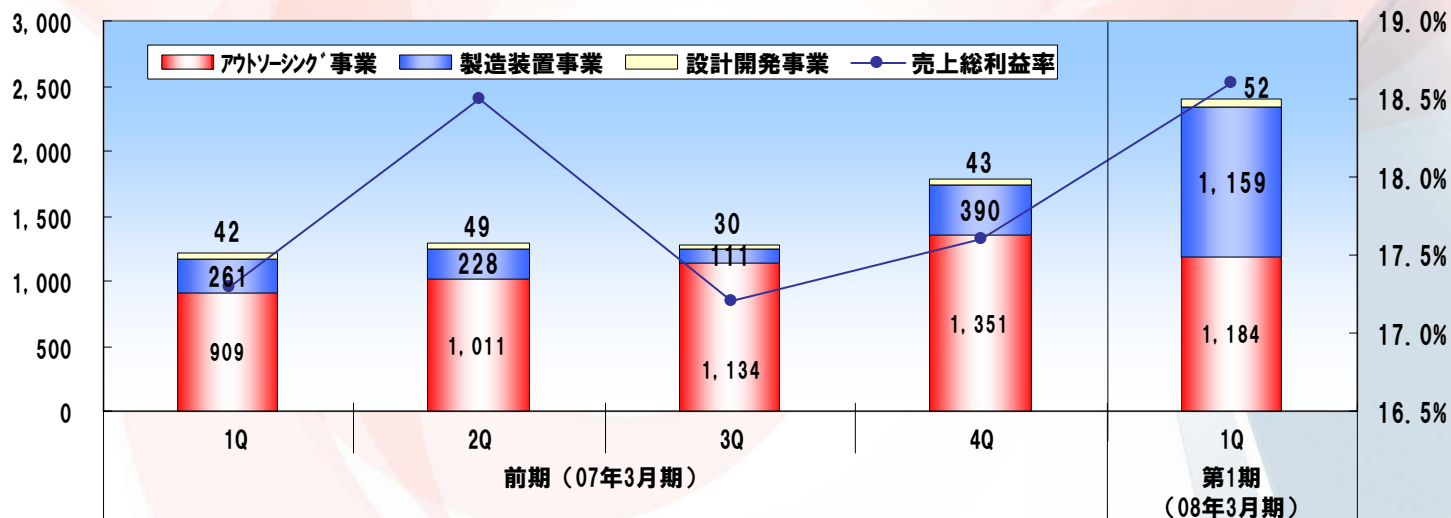


3. 売上総利益の状況（連結）

■売上総利益率23.0%のマイクロ技研の業績が全体を押し上げている。

（単位：百万円）

	前期（07年3月期）								第1期（08年3月期）	
	1Q	粗利率	2Q	粗利率	3Q	粗利率	4Q	粗利率	1Q	粗利率
売上総利益	1,213	17.4%	1,288	18.6%	1,276	17.3%	1,785	17.7%	2,397	18.6%
アウトソーシング事業	909	19.2%	1,011	19.0%	1,134	18.1%	1,351	19.8%	1,184	17.8%
製造装置事業	261	12.6%	228	16.1%	111	12.1%	390	12.8%	1,159	19.3%
設計開発事業	42	25.9%	49	25.7%	30	14.7%	43	19.6%	52	22.1%



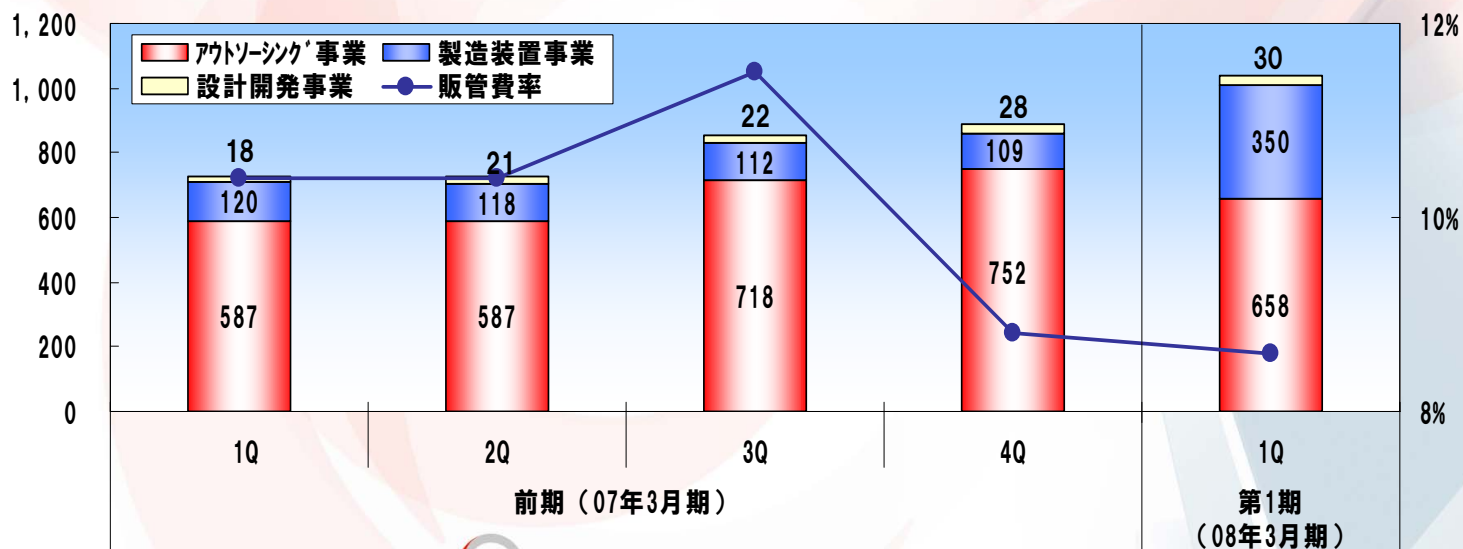


4. 販売費および一般管理費の状況（連結）

■アウトソーシング事業で過去最低の販管費率となったほか、製造装置事業も5.8%で抑えた結果、連結では8.6%の販管費率となっている。

（単位：百万円）

	前期（07年3月期）								第1期（08年3月期）	
	1Q	販管費率	2Q	販管費率	3Q	販管費率	4Q	販管費率	1Q	販管費率
販管費	727	10.4%	726	10.5%	853	11.5%	890	8.8%	1,113	8.6%
アウトソーシング事業	587	12.4%	587	11.0%	718	11.5%	752	11.0%	658	9.9%
製造装置事業	120	5.8%	118	8.3%	112	12.2%	109	3.6%	350	5.8%
設計開発事業	18	11.4%	21	11.3%	22	10.5%	28	12.9%	30	12.8%

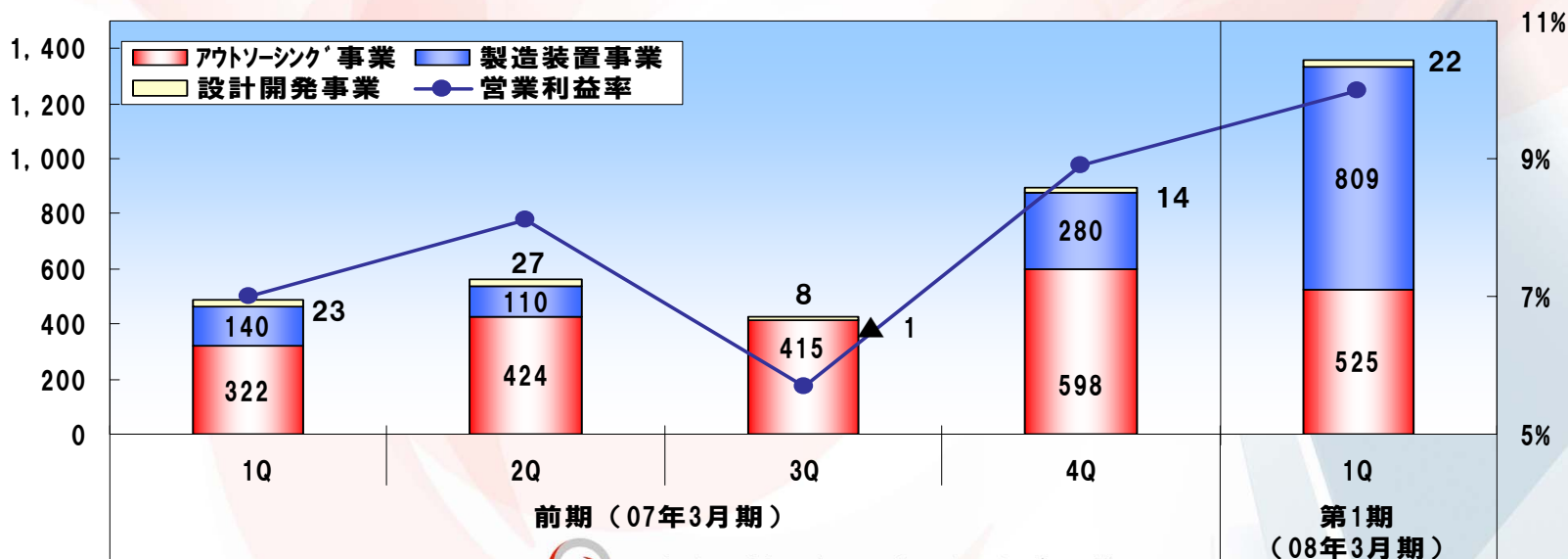




5. 営業利益の状況（連結）

■ 堅実なアウトソーシング事業の業績とマイクロ技研が加わった製造装置事業の伸びにより、連結では10%の営業利益率となった。
（単位：百万円）

	前期（07年3月期）								第1期（08年3月期）	
	1Q	営業利益率	2Q	営業利益率	3Q	営業利益率	4Q	営業利益率	1Q	営業利益率
営業利益	486	7.0%	561	8.1%	423	5.7%	894	8.9%	1,283	10.0%
アウトソーシング事業	322	6.8%	424	7.9%	415	6.6%	598	8.8%	525	7.9%
製造装置事業	140	6.7%	110	7.8%	▲ 1	▲ 0.1%	280	9.2%	809	13.5%
設計開発事業	23	14.5%	27	14.5%	8	4.2%	14	6.6%	22	9.3%





■8月27日付「2008年3月期 中間期連結業績予想の修正」について

■平成20年3月期中間期連結業績予想数値の修正(平成19年4月2日～平成19年9月30日)

(単位:百万円、%)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益
前 回 発 表 予 想 (A)	19,900	—	1,322	649
今 回 修 正 予 想 (B)	25,000	2,200	2,200	800
増 減 額 (B - A)	5,100	—	878	151
増 減 率	25.6%	—	66.4%	23.2%

* 当社は平成20年3月期が初年度であり前期実績はございませんので記載しておりません。

アウトソーシング事業におきましては、労働市場の逼迫や顧客ニーズを踏まえて、当期初より増員による拡大路線から、徹底したコスト削減や高付加価値業務へのシフト、出来高生産ラインのレベルアップを中心とした価値充実路線へと転換してまいりました。その結果、売上高販売管理費率を9.9%(前年同期 12.3%)に抑えることができたと同時に、売上単価のアップを行うことができました。加えて製造装置事業において、半導体素材メーカー向け新製品の売上拡大と内製化による原価改善活動が功を奏しました。

以上により、当中間期における業績予想は、前回予想に対して、売上高は25.6%増の25,000百万円、経常利益は66.4%増の2,200百万円、当期純利益は23.2%増の800百万円の見通しとなりましたので、今回の修正としたものです。

なお、平成20年3月期通期の連結業績予想につきましては、不確定要因が業績に与える影響が大きいため、現時点では変更いたしません。



2008年3月期 第1四半期 アウトソーシング事業

日本エイム株式会社
(マイクロ技研(株)・(株)アルティスタ除く)



日本エイム株式会社



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

1. 第1四半期 日本エイム(株)業績 (前期比較)

■売上高が前年同期比40%増に対し、販管費率を同10%以下に抑えて経常利益では同65%増となった。

(単位:百万円)

	2007年3月期		2008年3月期		増減率
	1Q	構成比	1Q	構成比	
売上高	4,738	100.0%	6,655	100.0%	+40.5%
売上総利益	904	19.1%	1,184	17.8%	+31.0%
販売費及び 一般管理費	583	12.3%	658	9.9%	+12.9%
営業利益	320	6.8%	525	7.9%	+64.1%
経常利益	318	6.7%	527	7.9%	+65.7%

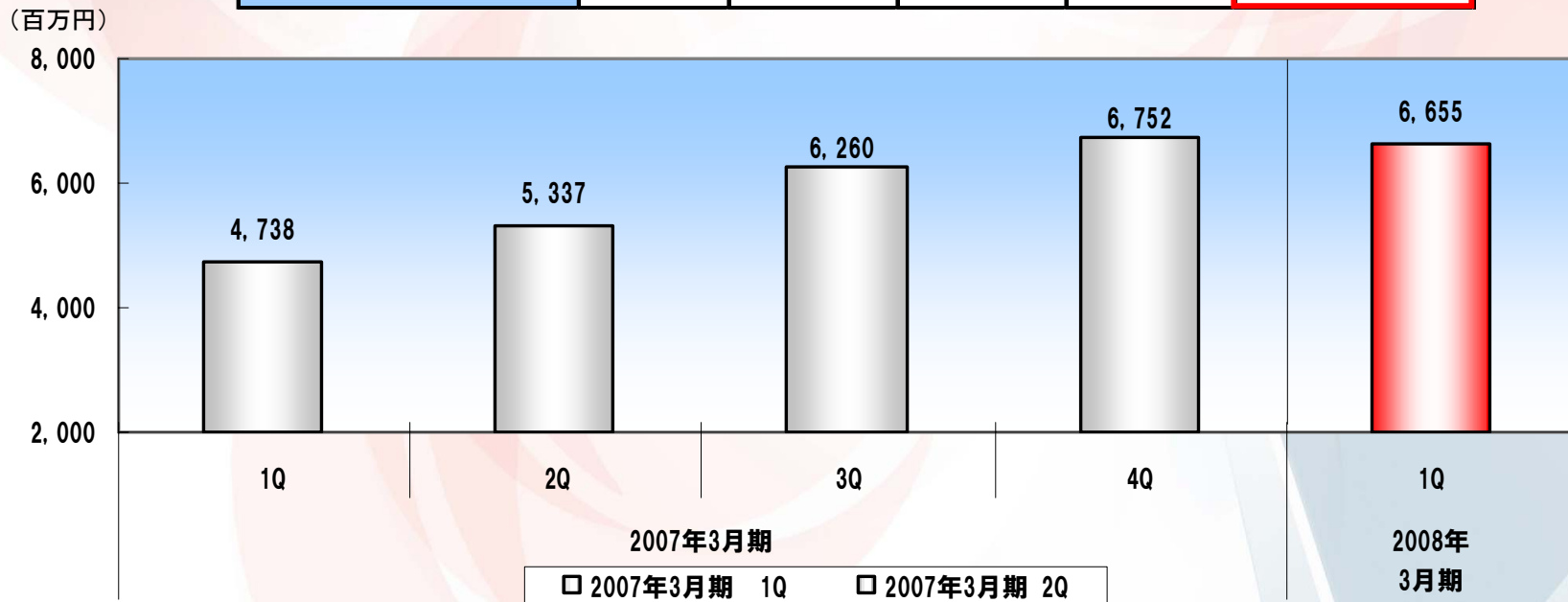


2. 売上高推移（単体）

■前年同期比で140%以上の成長率となっている。

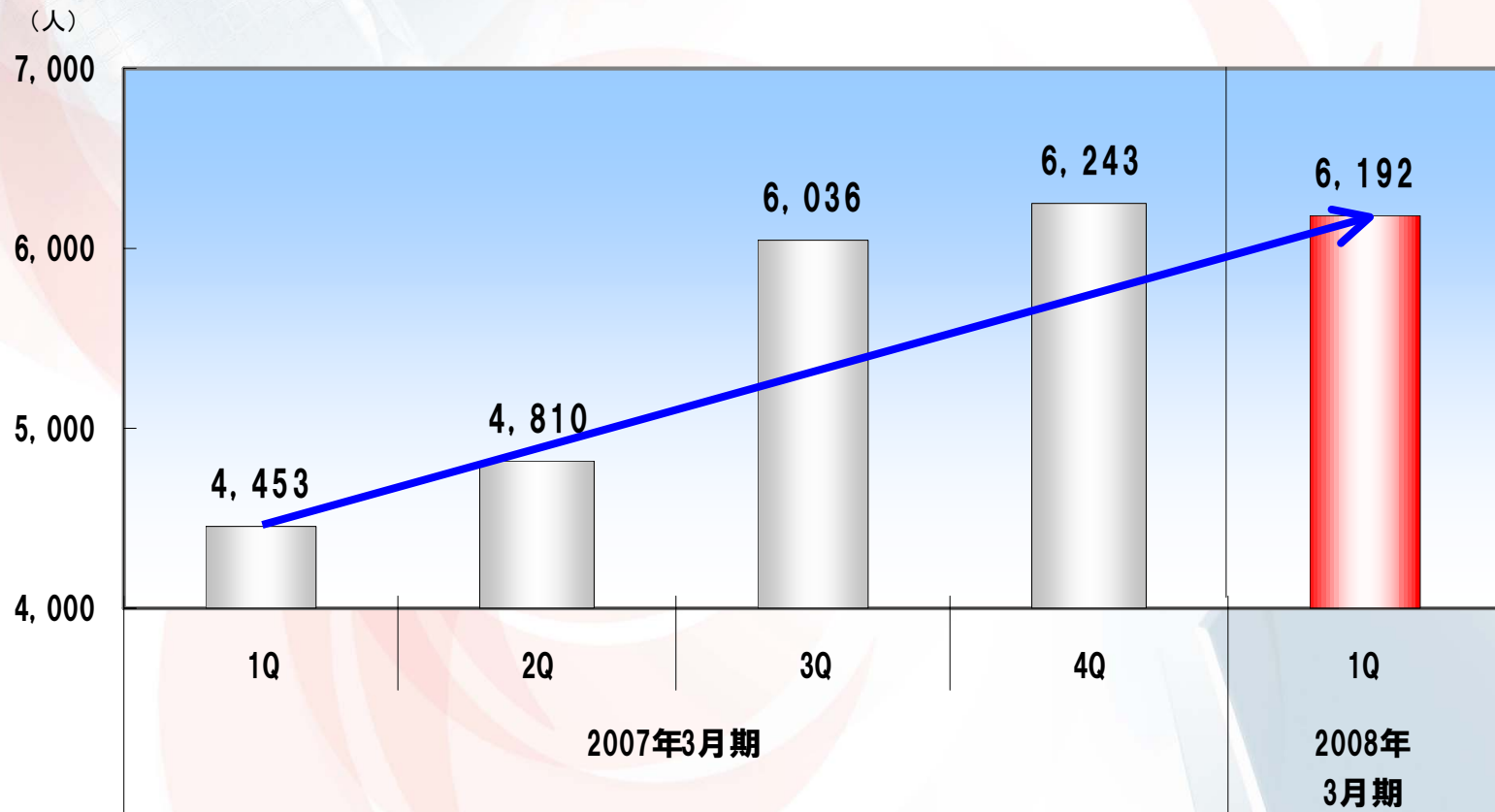
（単位：百万円）

	2007年3月期				2008年 3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	4,738	5,337	6,260	6,752	6,655
前年同期比成長率	154.8%	150.8%	149.1%	156.8%	140.5%



3. 技術職社員数（四半期末時点在籍数）推移

■採用環境が厳しいため無理な拡大を避け現状維持を目指した結果、社員数をほぼ維持し、今期の期中平均在籍社員数計画である6,100名を上回るペースで推移している。

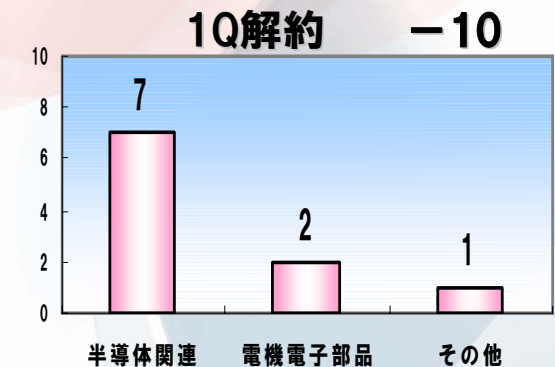
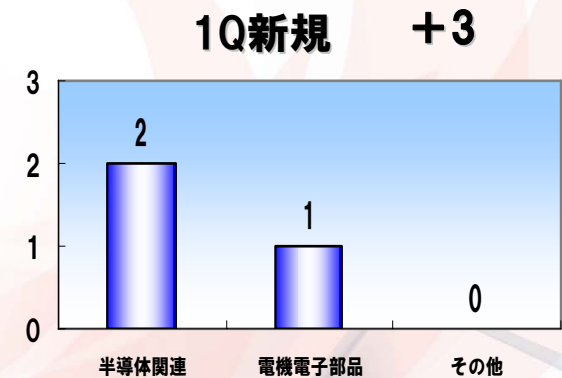
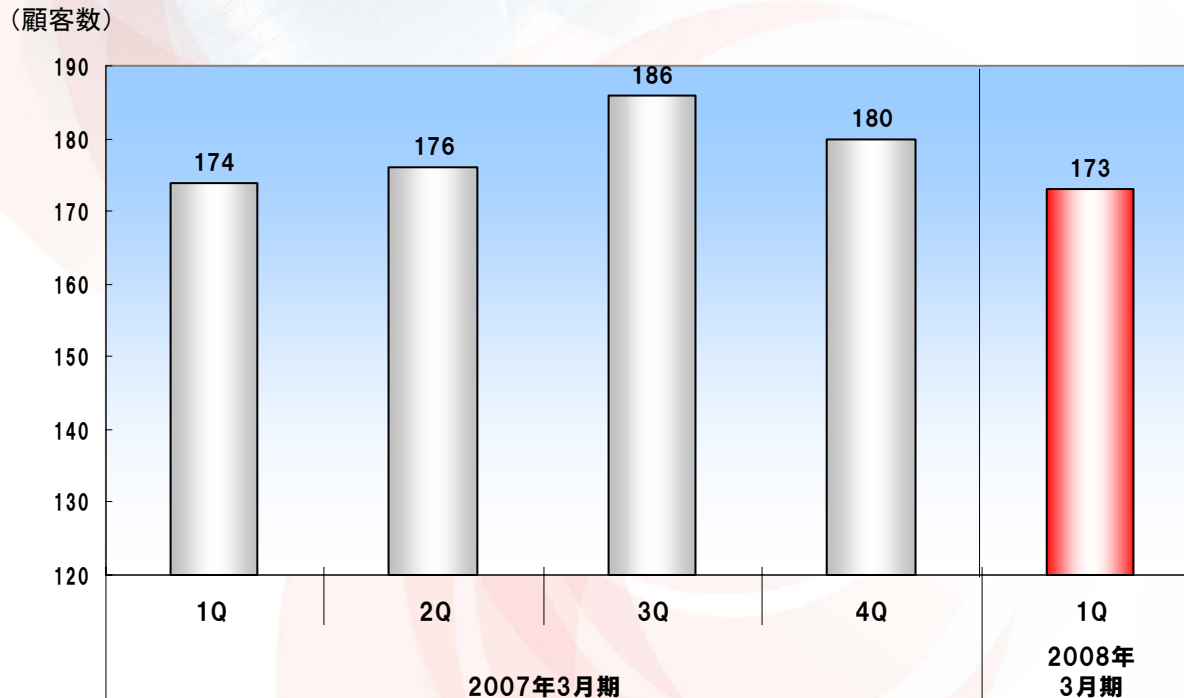


*ご参考：7月末時点の技術職社員数6,288名
4～7月の平均在籍数 6,238名



4. 顧客数の状況

■ 技術職社員数に大きな変化がないにも関わらず顧客数は減少しており、販管費を抑えるためのFC集約化が進んでいる。



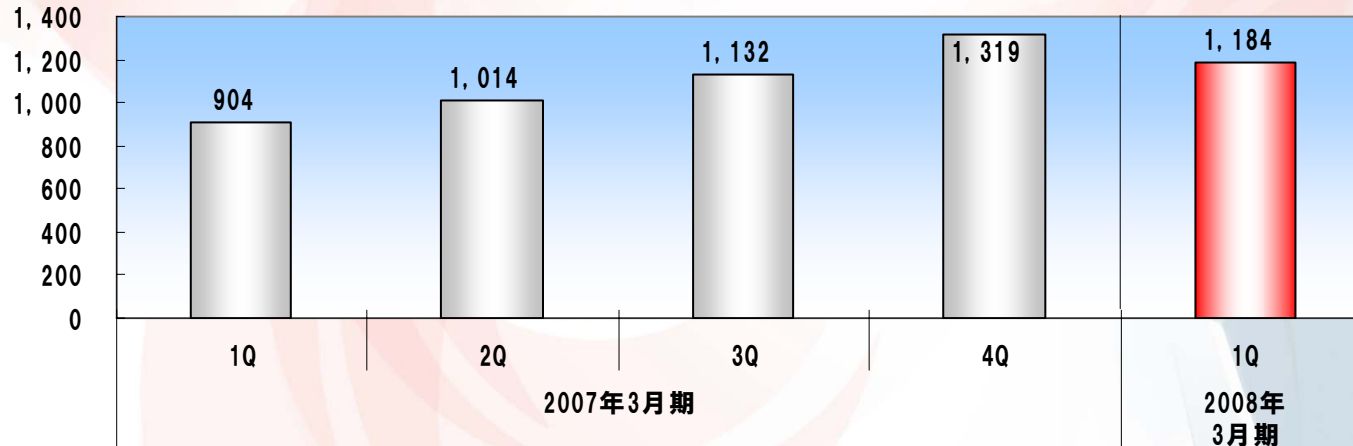
5. 売上総利益の状況（単体）

■前年同期比で約30%増となった。

（単位：百万円）

	2007年3月期				2008年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上総利益	904	1,014	1,132	1,319	1,184
売上総利益率	19.1%	19.0%	18.1%	19.5%	17.8%

（百万円）



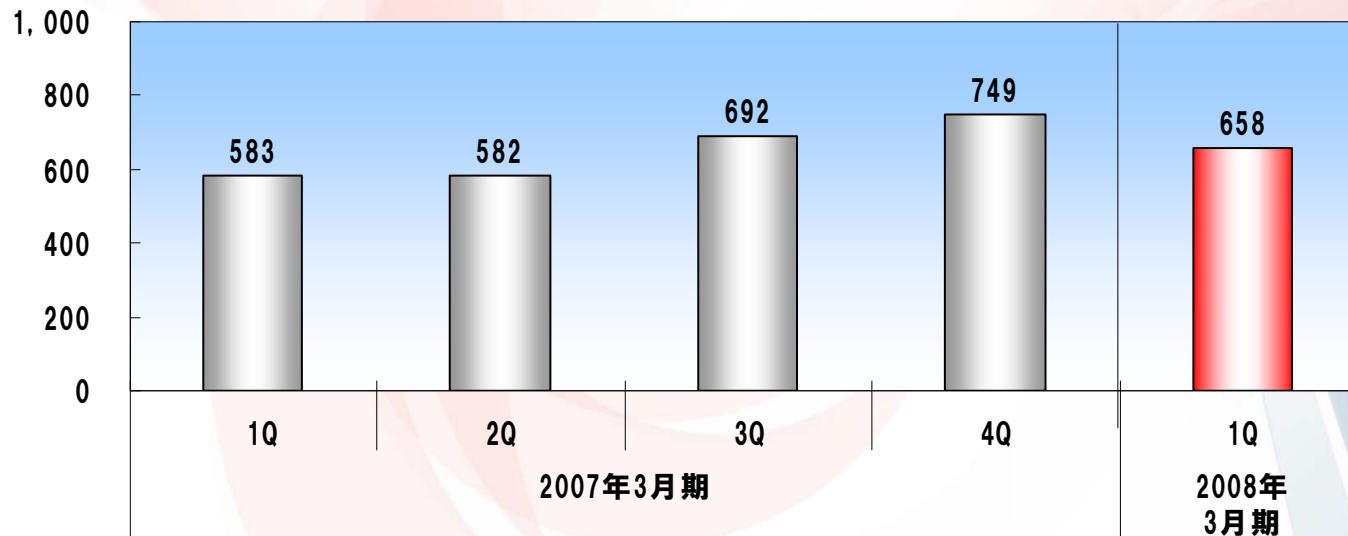
6. 販売費および一般管理費の状況（単体）

■ 1顧客あたりのシェアアップ、新システム本格稼働、販管費管理の厳格化により、業務の効率化を図った結果、3ヵ年計画の目標である「販管费率10%」を前倒して達成した。

（単位：百万円）

	2007年3月期				2008年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
販管費	583	582	692	749	658
販管费率	12.3%	10.9%	11.1%	11.1%	9.9%

（百万円）



7. アウトソーシング事業 第1四半期トピックス

■売上高

- ・前年同期比で40%以上の増加となった。

■売上総利益

- ・前年同期比で約30%増となった。

■販売費及び一般管理費

- ・1顧客あたりのシェアアップ、新システム本格稼動により、業務の効率化を図った。また、費目ごとの支出状況を週単位でチェックするなど販管費の管理を厳格化した結果、3ヵ年計画の目標である「販管费率10%以下」を前倒しで達成した。

■技術職社員の定着

- ・UTグループ設立により、キャリアアップの選択肢が増加したことで、技術職社員のモチベーションおよびロイヤリティが向上し、離職率は3月末 4.5%から7月末 2.9%と低下している。

■アライアンス

- ・6月25日、日本エイム(株)が半導体・FPD製造装置の開発・販売を行うマイクロ技研(株)と資本・業務提携、エイペックスの中古装置事業に加えて新品装置の開発・製造等においても、日本エイム技術職社員のキャリアアップの場が広がった。



2008年3月期 第1四半期
製造装置事業

株式会社エイペックス



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

1. 第1四半期のエイペックス(株)連結業績（前期比較）

■ 経常利益では前年同期比80%増、予算比では100%を達成している。

（単位：百万円）

	*2007年3月期		2008年3月期		増減率
	1Q	構成比	1Q	構成比	
売上高	2,079	100.0%	1,880	100.0%	-9.6%
売上総利益	261	12.6%	209	11.1%	-19.9%
販売費及び一般管理費	120	5.8%	131	7.0%	+9.2%
営業利益	140	6.7%	77	4.1%	-45.0%
営業外収益	5	0.3%	184	9.8%	+3580.0%
営業外費用	25	1.2%	44	2.3%	+76.0%
経常利益	119	5.7%	218	11.6%	+83.2%

*2007年3月期の1Q実績は5～7月の実績を参考までに記載しています。



2. (株)エイペックス 第1四半期トピックス

■売上高

- ・国内デバイスメーカーの設備投資の先送りにより、前年同期比マイナスとなったが、予算比では100%を達成した。

■売上総利益

- ・在庫売上高の利益率は上昇したが、ブローカレッジ（仲介販売）の利益率の低下により、売上総利益率は1.5ポイント低下した。

■営業外収益

- ・海外における売上の増加により、為替差益140百万円を計上したことにより経常利益は大幅に増加した。

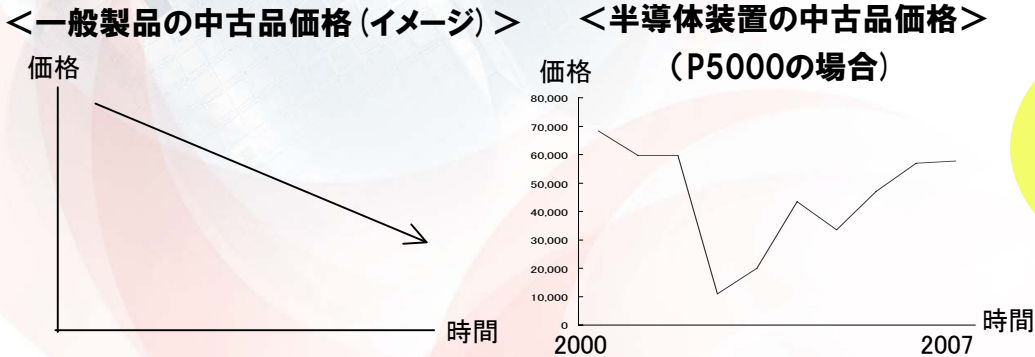
■経常利益

- ・前年同期比80%増、予算比では100%を達成している。



3. 戦略在庫の管理について

1. 半導体製造装置の中古市場価格の特性 = 需給バランスにより価格が変動

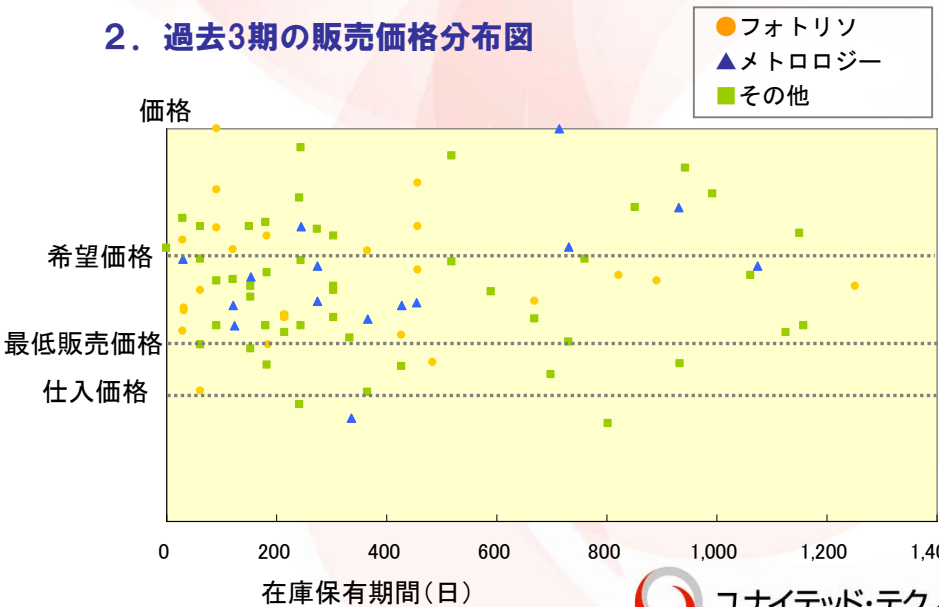


仕入と販売についての目利き (= 査定力) が肝要

↓

- ・ 装置自体の査定 = 稼動するかどうか
- ・ マーケット的な査定 = ラインでの稼動状況、他社の在庫保有状況等

2. 過去3期の販売価格分布図



3. 現状の戦略在庫有高 (2007年6月末現在)

(単位: 千円)

カテゴリー	仕入価格	最低販売価格			希望販売価格		
		価格	粗利益額	%	価格	粗利益額	%
フォトリソ	699,671	944,000	244,329	26%	1,122,000	422,329	38%
メトロロジ	490,869	710,000	219,131	31%	980,000	489,131	50%
CVD・エッチャー	855,410	1,160,000	304,590	26%	1,388,000	532,590	38%
その他	299,850	374,000	74,150	20%	420,000	120,150	29%
計	2,345,800	3,188,000	842,200	26%	3,910,000	1,564,200	40%

* 全て装置のみの価格。販売時にはリファブ・立上げ等の技術サービス料が付加される。

4. 共同保有による在庫リスク低減策

1. 中古半導体製造装置ビジネスの状況

- (1) 中古半導体装置販売においては、装置の仕入がポイント。装置を確保できないとビジネスが成り立たない。
- (2) 現在の仕入の動向は、8inchラインの一括購入方式が増えており、調達金額が高額化している。
- (3) 大型仕入に対応できる資金力を有した投資銀行等が仕入のメインプレーヤーとなりつつある。
- (4) ライン一括購入によりリファブ・立上げが求められる機種も増加し、技術力を持たない企業はリスクがより高まっている。

2. 高額仕入への対応

BBEMとの共同仕入により資金リスクをヘッジする

【資産】	【負債】
共同保有 在庫	ノンリコースローン による借入
	【純資産】 Apex & BBEM 出資

*BBEM: Babcock & Brown Electronics Management, LLC

ノンリコースローンによりレバレッジをかけつつ
リスクをヘッジし、高額仕入に対応する

3. 技術力の強化による利益の確保

自社でリファブ・立上げを行うことで廃棄・ダンピング等の在庫ロスを抑える

	市場規模 (2006年)	メンテナンスを行う サードパーティ	平均単価	粗利 (アローカル)	粗利 (戦略在庫販売)
CVD・エッチャー	275億円	多い	0.1~1.0億円	5~10%	20~30%
フォトリソ・ メトロロジ	75億円	エイペックス のみ	フォトリソ: 0.3~2.0億円 メトロロジ: 0.2~1.0億円	5~10%	30~50%
その他	150億円	多い	0.1~1.0億円	5~10%	20~30%

→メーカー以外ではエイペックスのみが技術サービスを提供できる
フォトリソ・メトロロジを戦略分野として仕入戦略を展開する

- 高付加価値化により粗利率アップ
- 業績の安定



2008年3月期 第1四半期 設計開発事業

株式会社アルティスタ



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

1. 設計開発事業（株）アルティスタ）業績

■顧客数は3月末時点で11社から22社に増加、社員数は外注を含めて140名で対応。

（単位：百万円）

	2007年3月期		2008年3月期		増減率
	1Q	構成比	1Q	構成比	
売上高	165.0	100.0%	239.2	100.0%	+45.0%
売上総利益	42.7	25.9%	52.8	22.1%	+23.7%
販売費及び 一般管理費	18.8	11.4%	30.6	12.8%	+62.8%
営業利益	23.8	14.5%	22.2	9.3%	-6.7%
経常利益	23.5	14.3%	31.7	13.3%	+34.9%



2. 設計開発事業（(株)アルティスタ）トピックス

■売上高

- ・顧客数が11社→22社に倍増したこと、および既存顧客からの受注増により前年同期比では約45%増となっている。今期1Qでは特に自動車関連の受注が増加した。

■売上総利益

- ・今期1Qは研修中の社員および新規受注に迅速に対応するための待機社員を置く方針としたため、売上総利益率では前年同期比で25.9%→22.1%と低下している。

■販売費及び一般管理費

- ・好調な受注状況を受けて福岡開発センターを3月よりオープンさせるなど、体制強化に注力したため、62.8%増となっている。



2008年3月期 第1四半期 製造装置事業

マイクロ技研株式会社



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

1. ミクロ技研(株) 概要

- 商号： **ミクロ技研株式会社**
- 代表者： **代表取締役 小俣與一**
- 所在地： **東京都中央区日本橋箱崎町18番11号**
- 設立年月日： **昭和51年10月28日**
- 主な事業の内容： **半導体・FPDの製造装置その他検査・加工装置の製造・販売**
- 従業員数： **161名（平成19年3月31日現在）**
- 生産拠点： **東京工場、九州工場、静岡テック**
- 営業拠点： **東京本部、東北事業所、上信越事業所、関西事業所、九州事業所**
- 海外法人： **マレーシア、アメリカ、韓国、台湾、中国**
- 資本金の額： **277,010千円（平成19年3月31日現在）**
- 最近事業年度の業績： （単位：千円）

	平成16年12月期	平成17年12月期	平成18年3月期 (3ヶ月)	平成19年3月期
売上高	11,490,411	10,931,739	2,883,210	15,515,883
営業利益	352,800	504,316	20,007	1,459,559
経常利益	300,778	468,987	△51,923	1,412,856
当期利益	162,488	244,344	△38,806	662,976
総資産	10,065,035	13,217,926	13,148,649	14,682,137
純資産	1,678,113	1,906,858	1,852,452	2,681,349



2. 第1四半期のマイクロ技研(株)業績

(単位:百万円)

	2007年3月期		2008年2月期	
	通期実績	構成比	1Q	構成比
売上高	15,515	100.0%	4,126	100.0%
売上総利益	2,667	17.2%	950	23.0%
販売費及び 一般管理費	1,207	7.8%	218	5.3%
営業利益	1,459	9.4%	732	17.7%
経常利益	1,412	9.1%	730	17.7%





(ご参考)
UTグループ
2008年3月期 事業別戦略



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス



■中期経営計画 (P/L)

(単位:百万円)

	FY2008.3				FY2009.3				FY2010.3			
	MIN		MAX		MIN		MAX		MIN		MAX	
連結売上高	36,100	100.0%	41,100	100.0%	42,200	100.0%	46,700	100.0%	49,000	100.0%	55,500	100.0%
アウトソーシング事業	27,000	74.8%	27,000	65.7%	30,000	71.1%	30,000	64.2%	34,000	69.4%	34,000	61.3%
製造装置事業	7,500	20.8%	11,500	28.0%	9,000	21.3%	12,500	26.8%	10,000	20.4%	14,500	26.1%
設計開発事業	1,000	2.8%	2,000	4.9%	2,000	4.7%	3,000	6.4%	3,000	6.1%	5,000	9.0%
シナジー	600	1.7%	600	1.5%	1,200	2.8%	1,200	2.6%	2,000	4.1%	2,000	3.6%
連結経常利益	2,950	100.0%	3,450	100.0%	3,750	100.0%	4,350	100.0%	4,650	100.0%	5,400	100.0%
アウトソーシング事業	2,400	81.4%	2,500	72.5%	2,800	74.7%	3,000	69.0%	3,300	71.0%	3,500	64.8%
製造装置事業	600	20.3%	900	26.1%	700	18.7%	1,000	23.0%	800	17.2%	1,150	21.3%
設計開発事業	100	3.4%	200	5.8%	200	5.3%	300	6.9%	300	6.5%	500	9.3%
シナジー	100	3.4%	100	2.9%	300	8.0%	300	6.9%	500	10.8%	500	9.3%
のれん代	-250	-8.5%	-250	-7.2%	-250	-6.7%	-250	-5.7%	-250	-5.4%	-250	-4.6%
連結当期純利益	1,534		1,794		1,950		2,262		2,418		2,808	

*アウトソーシング事業については、日本エィム(株)連結企業から設計開発事業を営む(株)アルティスタを除いた業績を、製造装置事業については(株)エイベックス連結企業の業績を示しています。

*実効税率は48%として計算しています。





■アウトソーシング事業 2008年3月期事業戦略

(単位:百万円)

	2007年 3月期	2008年3月期						
		実績	MIN			MAX		
			計画数値	構成比	前期比	計画数値	構成比	前期比
売上高	23,166	27,000	100.0%	116.6%	27,000	100.0%	116.6%	
売上総利益	4,410	5,100	18.9%	115.6%	5,100	18.9%	115.6%	
販管費	2,646	2,700	10.0%	102.0%	2,600	9.6%	98.3%	
営業利益	1,764	2,400	8.9%	136.1%	2,500	9.3%	141.7%	
経常利益	1,726	2,400	8.9%	139.0%	2,500	9.3%	144.8%	

■収益力を高める

- ①e-ラーニングによって技術職社員のレベルアップを図り、さらなる付加価値向上を実現する。
- ②高スキル社員はUTグループ内で積極的にメンテナンス・トラブル対応等を担当させ、高付加価値業務の比率を上げる。

■強靱性を追求する。

- ①半導体・FPDに特化し、一工場あたりのインハウスシェアを高める方針を継続する。
- ②販管費率を10%以下に抑える。

■採用力を強化する。

- ①UT/日本エイム/アルティスタの3ブランドによる採用を開始、引き続き地方採用を強化し、地元で人材確保が困難なニーズにも対応する。
- ②デュアルシステム方式を全国に展開する。
- ③社員に対して、UTグループ内における「技術習得」→「キャリアアップ」→「待遇アップ」のビジョンを示すことにより離職率を低下させる。

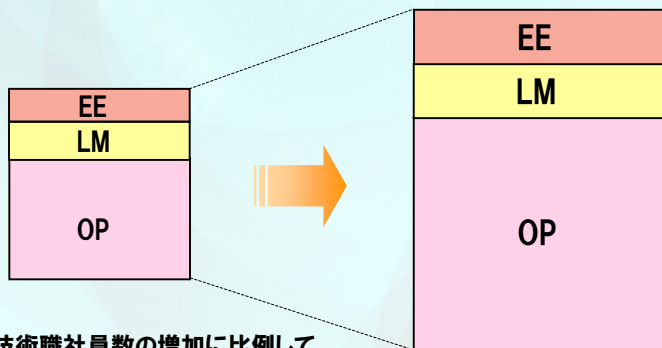




■アウトソーシング事業：拡大戦略から充実戦略へ

■売上高と売上総利益

＜これまでの拡大戦略＞



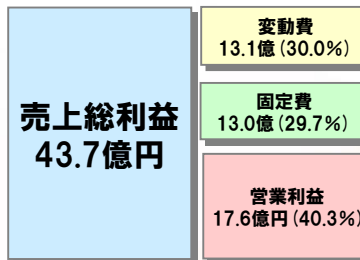
技術職社員数の増加に比例して
取引規模が拡大

＜今後の充実戦略＞

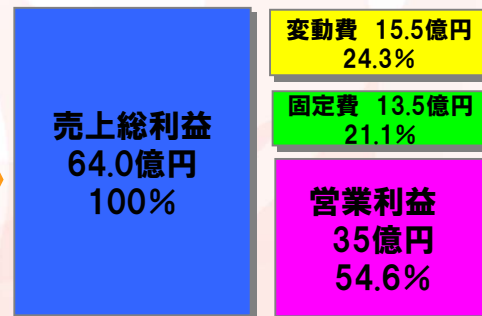


■販管費

2007年3月期
売上総利益率 18.9%

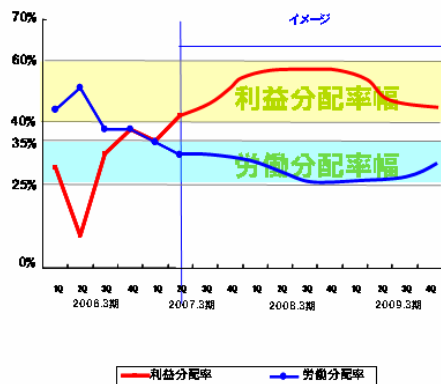


2010年目標利益構造
売上総利益率 19.0%



利益分配率(営業利益/売上総利益)
労働分配率(人件費/売上総利益)の推移のイメージ

シリコンサイクルの影響下でも
利益分配率:平均50%、MAX60%、MIN40%、
労働分配率:平均30%、MAX35%、MIN25%
を達成する



1工場あたりの請負人数を増加、
また一人当たり付加価値を向上
させることにより、強靱な収益体質
を確立する。

拡大路線から価値充実路線
へのギアチェンジを
本格化する。





■製造装置事業 2008年3月期事業戦略

(単位:百万円)

	2007年 3月期	2008年3月期					
	実績 (11ヵ月決算)	MIN			MAX		
		計画数値	構成比	前期比	計画数値	構成比	前期比
売上高	7,468	7,500	100.0%	100.4%	11,500	100.0%	154.0%
売上総利益	991	1,050	14.0%	106.0%	1,550	13.5%	156.4%
販管費	461	450	6.0%	97.6%	650	5.7%	141.0%
営業利益	529	600	8.0%	113.4%	900	7.8%	170.1%
経常利益	522	600	8.0%	114.9%	900	7.8%	172.4%

■高付加価値な技術サービス提供

- ①戦略部門であるフォトリソおよびメトロロジーの技術サービス体制を強化する。
- ②メンテナンスサービス提供体制を構築する。

■戦略在庫管理を徹底し、安定性を追求する。

- ①プロセス別の最適戦略在庫残高を設定する。
- ②在庫期間による要求収益を設定する。
- ③共同仕入により大型案件にも対応、またリース会社との業務提携により装置の保管・販売力の強化を図る。

■顧客志向の組織体制への変更

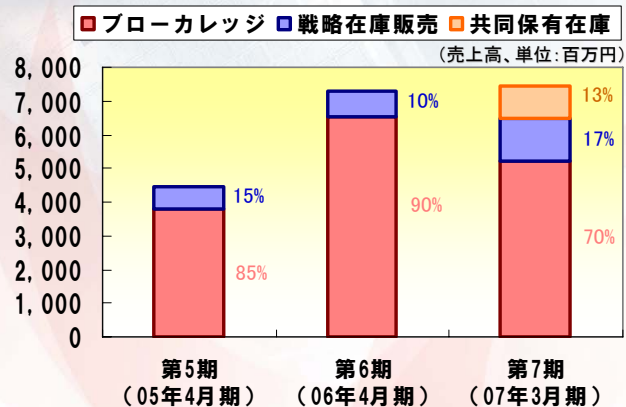
- ①営業部門と技術部門を統合し、お客様情報の共有と、提案力の向上を図る。



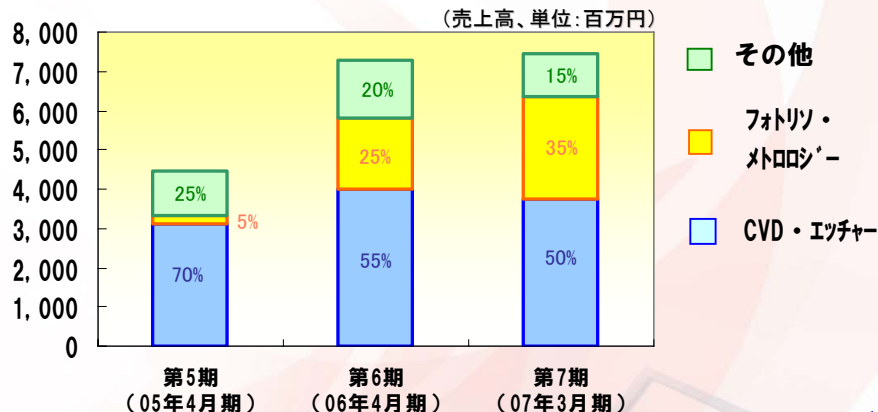


■製造装置事業：高付加価値化商品への特化戦略

■課題1：戦略在庫販売の割合を増やす。



■課題2：フォトリソ・メトロロジーの割合を増やす。



	市場規模 (2006年)	メンテナンスを行う サードパーティ	平均単価	粗利 (ブローカレッジ)	粗利 (戦略在庫販売)
CVD・エッチャー	275億円	多い	0.1~1.0億円	5~10%	20~30%
フォトリソ・メトロロジー	75億円	エイベックスのみ	フォトリソ：0.3~2.0億円 メトロロジー：0.2~1.0億円	5~10%	30~50%
その他	150億円	多い	0.1~1.0億円	5~10%	20~30%

技術サービスの提供によって、より高い付加価値をつけることができる「フォトリソ・メトロロジー」の戦略在庫販売に経営資源を集中する。

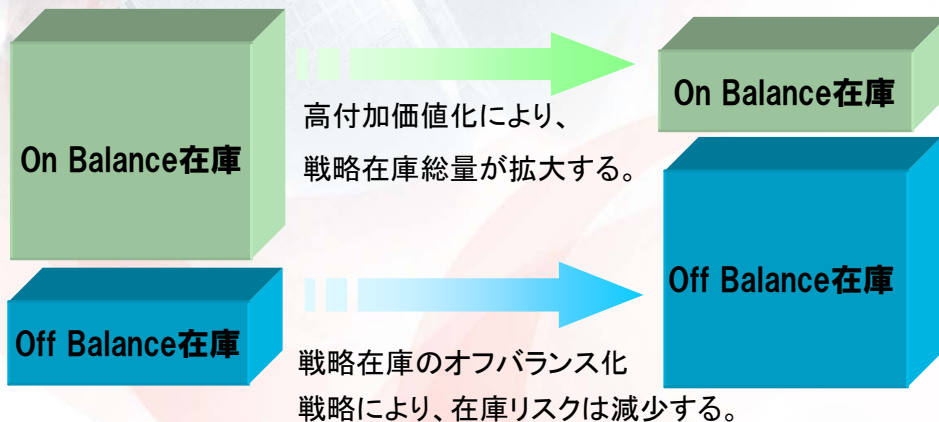
	第7期	→	第9期
CVD・エッチャー	50%	→	30%
フォトリソ・メトロロジー	35%	→	50%
その他	15%	→	20%

- 高付加価値化により粗利率アップ
- 業績の安定



■製造装置事業：戦略在庫のOff-Balance化戦略

■Off-Balance在庫の割合を増加させ、在庫リスクを低減する。



■過去3期の戦略在庫残高と在庫評価損

	平成17年4月期		平成18年4月期		平成19年3月期	
	中間	期末	中間	期末	中間	期末
戦略在庫残高	237,232	650,570	647,194	787,511	1,943,252	2,134,205
在庫評価損 (%)	13,813	0	0	40,595	31,510	7,223
	5.8%	-	-	5.2%	1.6%	0.3%

*戦略在庫のうち、在庫評価損を計上したものはわずかである。

Off Balance化戦略

①リース会社とのタイアップ

リース会計の改正により、リースアップ製品はリース会社が買い取る必要が生じている。

→これらリースアップ製品を預かり在庫化。

例) 日立キャピタル、住信リース等との業務提携

②共同保有スキームによる他資本との連携

他資本との共同出資により設立した共同保有スキームによる在庫の取得

→一部を預かり在庫化

例) バブコック&ブラウンとの業務提携により共同保有スキーム活用





■設計開発事業 2008年3月期事業戦略

(単位:百万円)

設計開発事業		2007年 3月期	2008年3月期					
		実績	MIN			MAX		
			計画数値	構成比	前期比	計画数値	構成比	前期比
	売上高	785	1,000	100.0%	127.4%	2,000	100.0%	254.8%
	売上総利益	162	200	20.0%	123.5%	400	20.0%	246.9%
	販管費	90	100	10.0%	111.1%	200	10.0%	222.2%
	営業利益	71	100	10.0%	140.8%	200	10.0%	281.7%
	経常利益	79	100	10.0%	126.6%	200	10.0%	253.2%

■受託業務拡大

- ①開発センター、(株)ウインズとの提携によるインドオフショア対応により体制を強化し受託モデルの受注を拡大することにより、コスト低減を図る。

■社員教育体制の整備

- ①組込みソフト分野においては、技術認定試験「ETEC」向け教育システムを利用し未経験者の採用・教育・配属のスキームを構築する。
- ②半導体・機械分野においても自社内の研修に加えてOJTでも徐々にスキルアップできる仕組みを構築している。

■採用強化（3ブランド採用）

- ①3ブランドによる採用を本格的に開始、優秀な人材を確保する。
- ②社員に対して、UTグループ内における「技術習得」→「キャリアアップ」→「待遇アップ」のビジョンを示すことにより離職率を低下させる。



■コミットメント

- **EPS成長率** **30%以上**
- **配当性向** **30%以上**

【補足説明】

•EPS成長率

1株当たりの成長性を測る指標。 今期EPS/前期EPSで求める。
EPSは、1株に対して当期利益(税引後当期利益)がいくらあるかを表す。
式)「 $EPS = \text{当期利益(税引後当期利益)} \div \text{発行済み株式数}$ 」

•配当性向

配当の原資となる税引後当期利益に対する配当金の比率を表す。



Technology & Teamwork

この配付資料に記載されている業績目標等は、いずれも当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績はこの配付資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知おき下さい。

