



UTグループ
2008年3月期 中間決算説明会

2007年11月13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2四半期および上半期決算報告

- 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）
- 製造装置事業（マイクロ技研(株)）
- 設計開発事業（(株)アルティスタ）

■ コミットメント



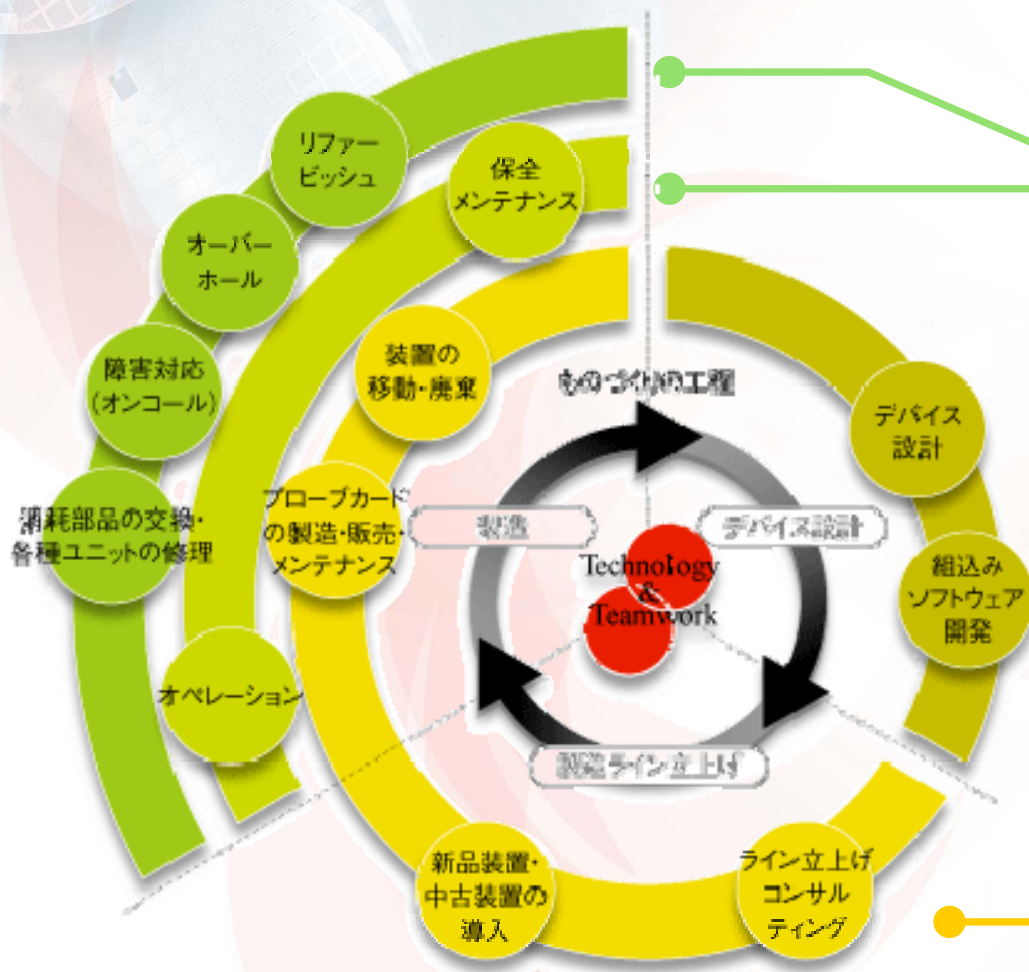
UTグループ概要



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

アウトソーシング事業

製造装置事業

設計開発事業

ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

日本エイム

UT 持分比率:100%

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

FPDソリューションズ

日本エイム 持分比率:100%

FPD製造ラインの
立上コンサルティング

アルティスタ

日本エイム 持分比率:84.2%

組込みソフト制作
半導体デザイン・設計

ミクロ技研

日本エイム 持分比率:40%

新品半導体・FPD製造装置
(洗浄装置)の販売

ゼクウ

日本エイム 持分比率:40%

WEB上での採用支援

松下エクセルプロダクツ

日本エイム 持分比率:30%

松下グループ向け
製造アウトソーシング

ウインズ

日本エイム 持分比率:20.9%

新品半導体(大気圧プラズマ)・
FPD製造装置の販売

エイベックス

UT 持分比率:100%

中古半導体・FPD製造装置販売

エイベックス・アドバンスド・テクノロジー

エイベックス 持分比率:100%

プロダクトの
販売・製造

Apex Semiconductor (韓国)

エイベックス 持分比率:100%

中古半導体・
FPD製造装置販売

QT Technology (シンガポール)

エイベックス 持分比率:40%

中古半導体製造装置
の売買及び技術サービス

NSTジャパン

エイベックス 持分比率:39%

中古半導体製造装置
の売買及び技術サービス

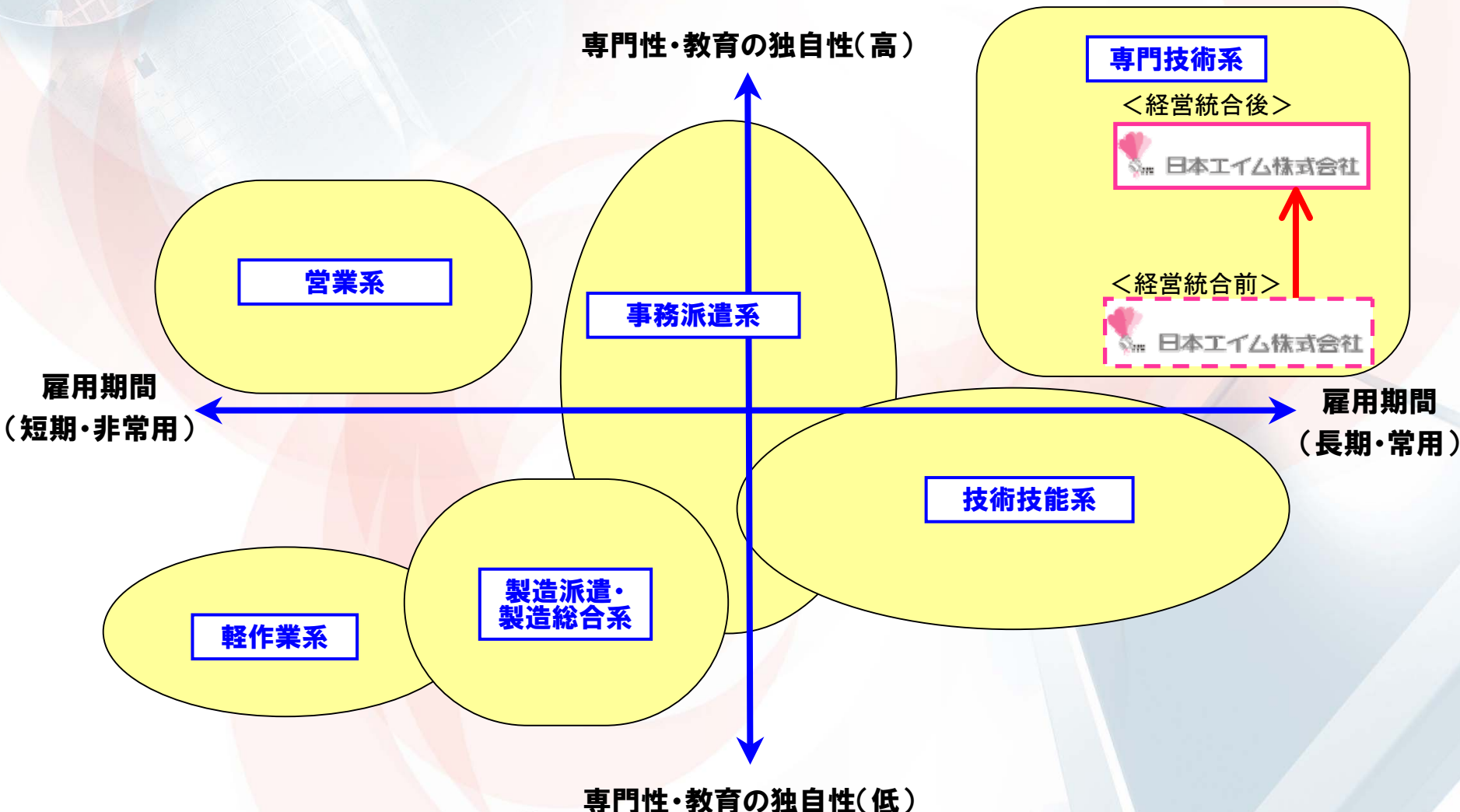
セミコンダクタツールジャパン

エイベックス 持分比率:39%

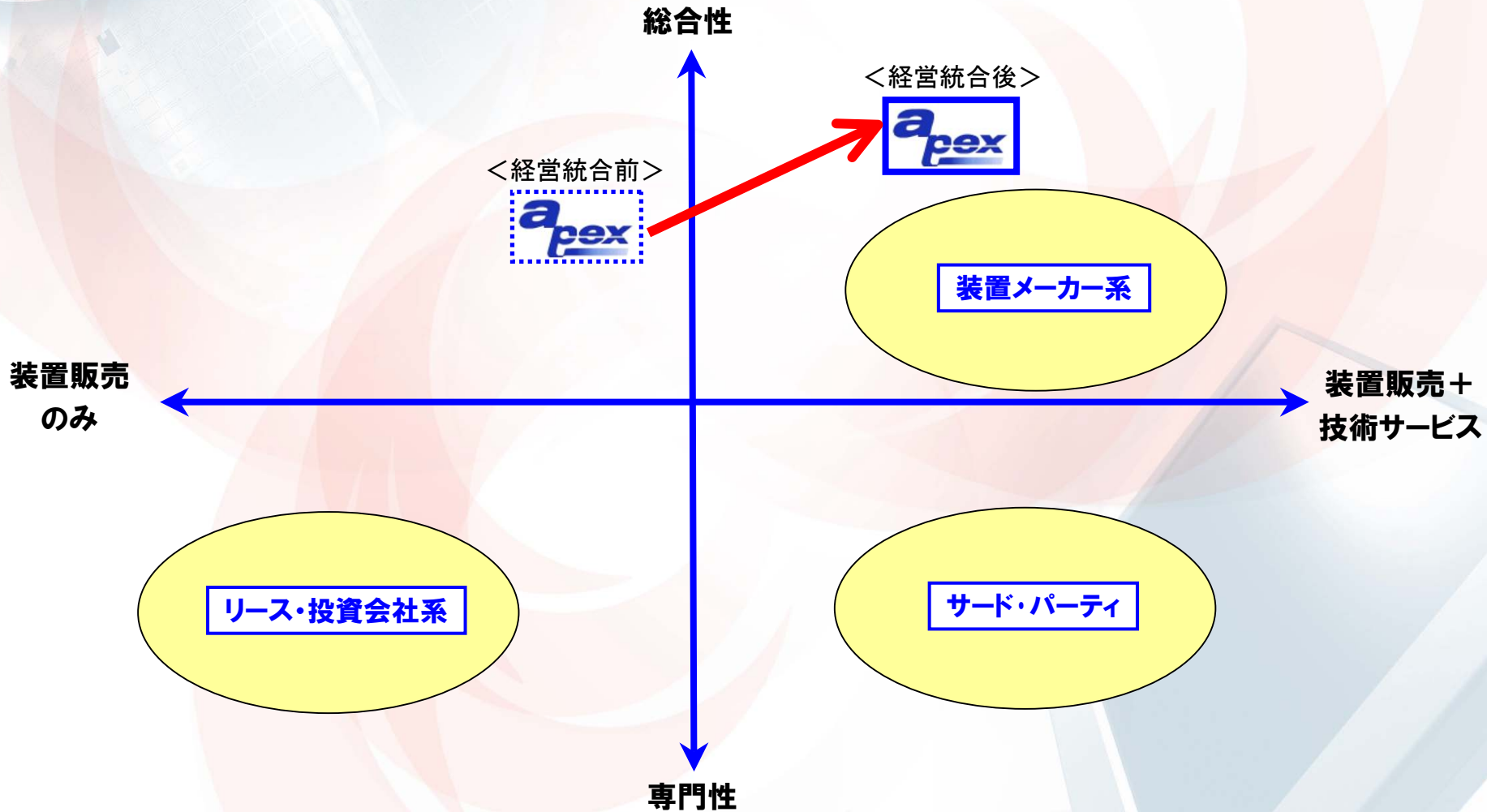
中古半導体製造装置
の売買及び技術サービス



■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



■ 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

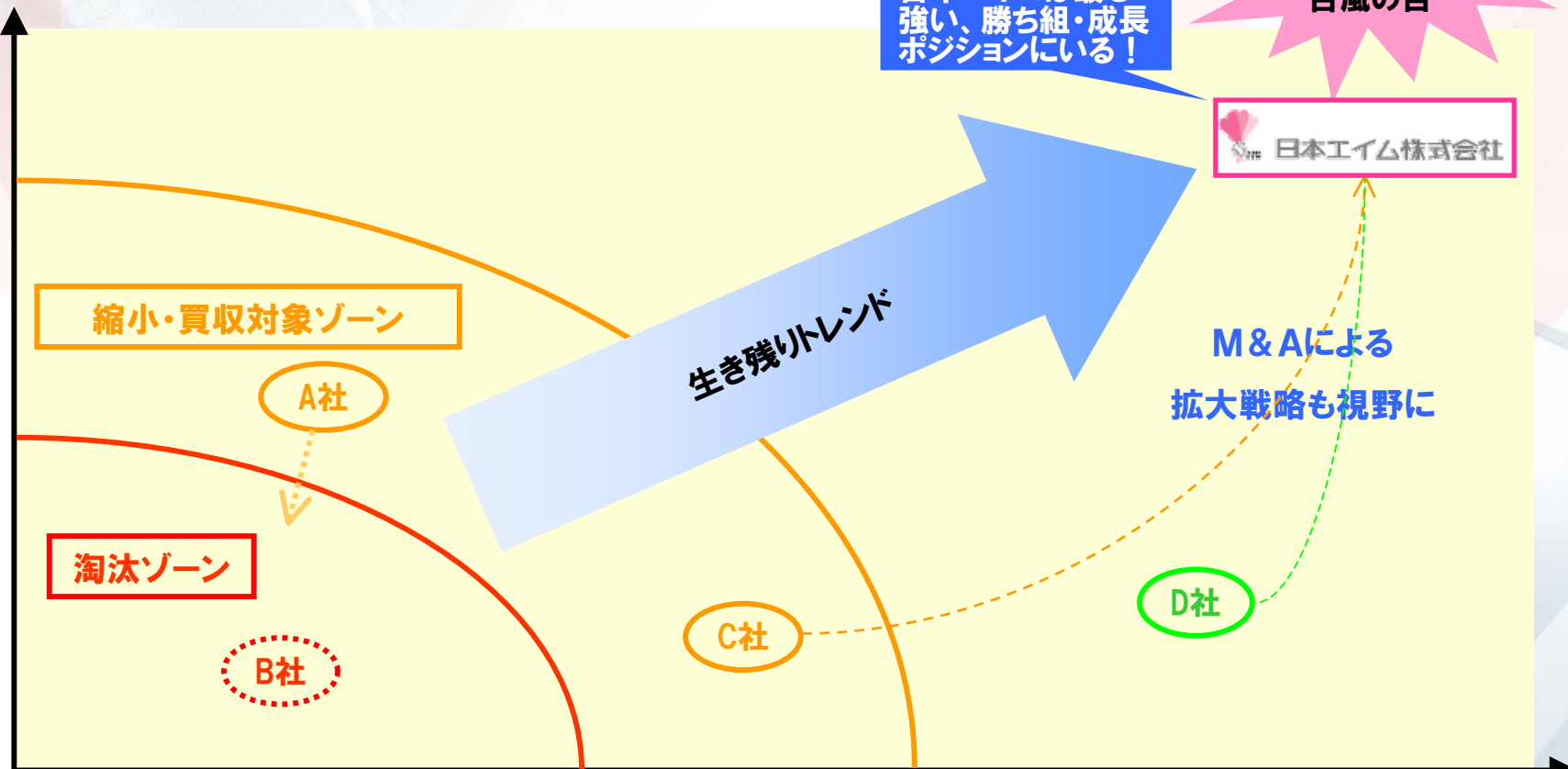
- ・ 販管費率8%台を目指す
- ・ 採用単価の低減





■ 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)



日本エイムは最も強い、勝ち組・成長ポジションにいる！

業界再編の
台風の目

日本エイム株式会社

M&Aによる
拡大戦略も視野に

縮小・買収対象ゾーン

A社

淘汰ゾーン

B社

生き残りトレンド

C社

D社

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2四半期および上半期決算報告**

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. 上半期（4月～9月）の連結業績（前期比較）

■前年同期比で売上高は全セグメントにおいて増加し、連結売上高は倍増となった。また粗利率が0.8ポイントアップ、販管費率は約2ポイント改善し、営業利益では前年同期比3倍近くに増加した。

（単位：百万円）

	上半期				
	前期 （07年3月期）	構成比	第1期 （08年3月期）	構成比	増減率
売上高	13,931	100.0%	27,142	100.0%	+94.8%
アウトソーシング事業	10,077	—	13,509	—	+34.1%
製造装置事業	3,498	—	13,146	—	+275.8%
設計開発事業	355	—	486	—	+36.9%
売上総利益	2,502	18.0%	5,099	18.8%	+103.8%
アウトソーシング事業	1,921	—	2,564	—	+33.5%
製造装置事業	489	—	2,427	—	+396.3%
設計開発事業	91	—	106	—	+16.5%
販売費及び 一般管理費	1,454	10.4%	2,308	8.5%	+58.7%
営業利益	1,047	7.5%	2,791	10.0%	+166.6%
経常利益	1,004	7.2%	2,721	10.0%	+171.0%
当期純利益	571	4.1%	1,005	3.7%	+76.0%

* 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：16,196千円／のれん代（有価証券報告書上は製造装置事業に含む）：133,079千円





2. 第2四半期(7月～9月)の連結業績(前期比較)

■ 製造装置事業を筆頭に前年同期で全セグメントにおいて伸びている。

(単位:百万円)

	第2四半期				
	前期 (07年3月期)	構成比	第1期 (08年3月期)	構成比	増減率
売上高	6,947	100.0%	14,246	100.0%	+105.1%
アウトソーシング事業	5,337	—	6,853	—	+28.4%
製造装置事業	1,418	—	7,140	—	+403.5%
設計開発事業	190	—	247	—	+30.0%
売上総利益	1,288	18.5%	2,701	19.0%	+109.7%
アウトソーシング事業	1,011	—	1,380	—	+36.5%
製造装置事業	228	—	1,268	—	+456.1%
設計開発事業	49	—	53	—	+8.2%
販売費及び 一般管理費	726	10.5%	1,195	8.4%	+64.6%
営業利益	561	8.1%	1,508	10.6%	+168.8%
経常利益	488	7.0%	1,285	9.0%	+163.3%
当期純利益	320	4.6%	503	3.5%	+57.2%

* 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:16,196千円／のれん代(有価証券報告書上は製造装置事業に含む):133,079千円

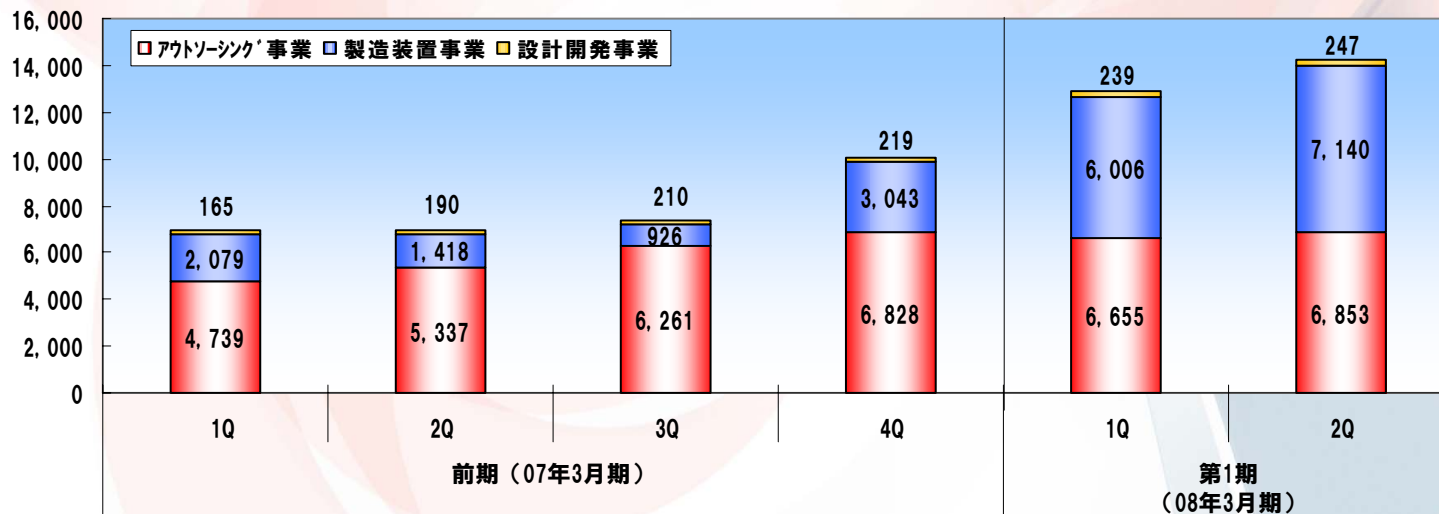


3. 売上高推移（連結）

■前年同期比では製造装置事業で約5倍となるなど全セグメントで増加している。

（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	2Q
売上高	6,983	6,947	7,398	10,091	12,896	14,246
アウトソーシング事業	4,739	5,337	6,261	6,828	6,655	6,853
製造装置事業	2,079	1,418	926	3,043	6,006	7,140
設計開発事業	165	190	210	219	239	247



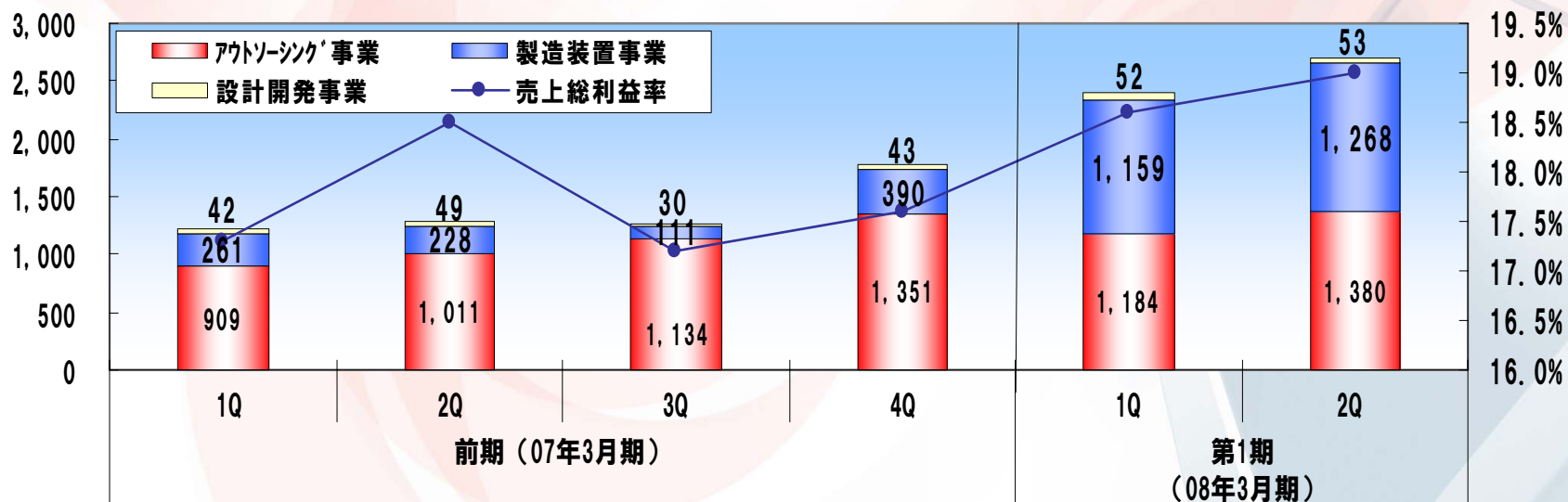


4. 売上総利益の状況（連結）

■売上総利益額が最も大きいアウトソーシング事業において、20.1%を達成した。

（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	2Q	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%	2,701	19.0%
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%	1,380	20.1%
製造装置事業	261	12.6%	228	16.1%	111	12.1%	390	12.8%	1,159	19.3%	1,268	17.8%
設計開発事業	42	25.9%	49	25.7%	30	14.7%	43	19.6%	52	22.1%	53	21.7%



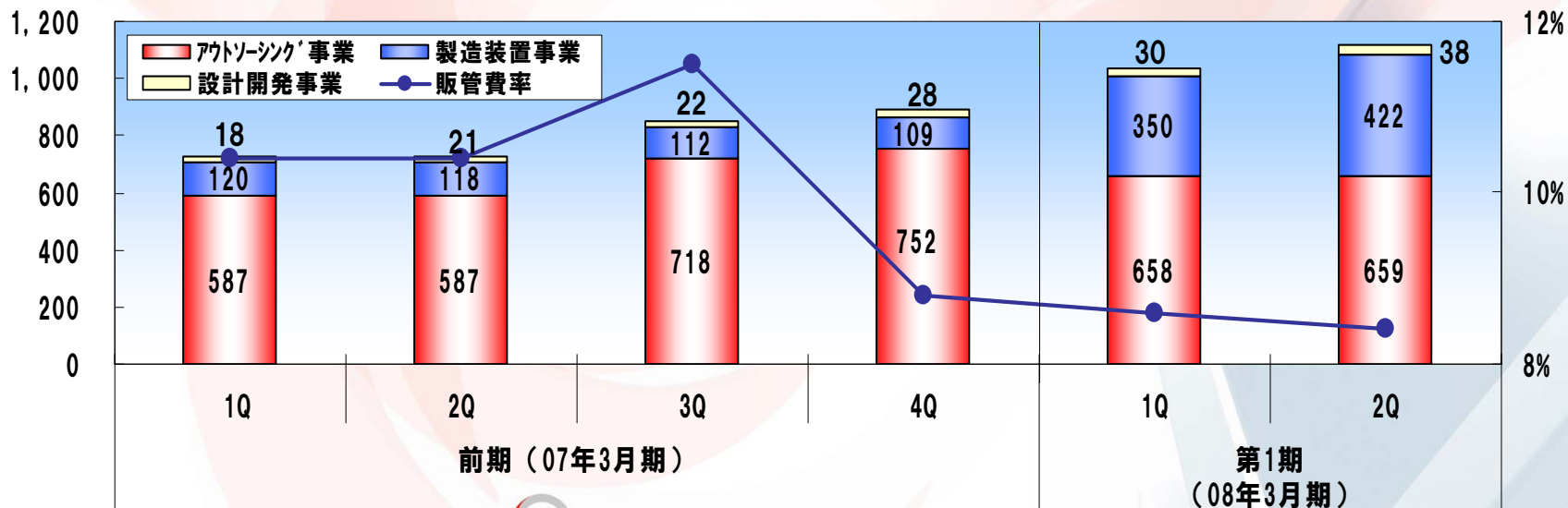
5. 販売費および一般管理費の状況（連結）

■連結では過去最高効率での事業運営となる8.4%を達成した。

（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	2Q	販管費率
販管費	727	10.4%	726	10.5%	853	11.5%	890	8.8%	1,113	8.6%	1,195	8.4%
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%	659	9.6%
製造装置事業	120	5.8%	118	8.3%	112	12.2%	109	3.6%	350	5.8%	422	5.9%
設計開発事業	18	11.4%	21	11.3%	22	10.5%	28	12.9%	30	12.8%	38	15.2%

* 第1期(08年3月期)の販管費(連結)は、のれん・配賦不能の費用が1Qで約75百万円、2Qで約76百万円含まれています。

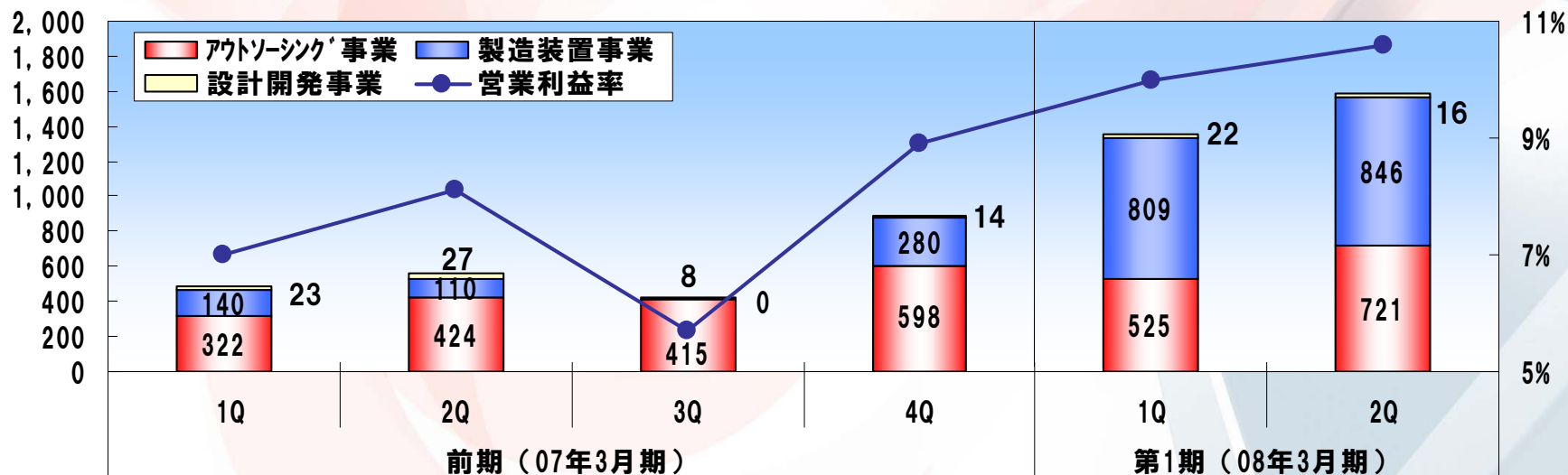




6. 営業利益の状況（連結）

■主力のアウトソーシング事業・製造装置事業において過去最高額となり、四半期単位で15億円以上となった。営業利益率も10.6%を達成した。
（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	2Q	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%	1,508	10.6%
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%	721	10.5%
製造装置事業	140	6.7%	110	7.8%	△1	△0.1%	280	9.2%	809	13.5%	846	11.8%
設計開発事業	23	14.5%	27	14.5%	8	4.2%	14	6.6%	22	9.3%	16	6.5%
のれん・配賦不能	-	-	-	-	-	-	-	-	△75	-	△76	-





■2008年3月期 通期 連結業績予想の上方修正について

■平成20年3月期通期連結業績予想数値の修正(平成19年4月2日～平成20年3月31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)	44,100	3,250	3,250	1,596
今回修正予想 (B)	48,000	4,000	4,000	1,800
増減額 (B-A)	3,900	750	750	204
増減率	8.8%	23.0%	23.0%	12.7%

* 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、出来高請負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を進めております。中間期におきましては、特に出来高請負ラインの効率化による売上総利益の改善が進捗し、また全社的な経費低減活動および業務のシステム化による業務効率改善によって販管費の上昇を抑えることができました。

製造装置事業におきましては、中古装置販売事業で第2四半期以降の急激な円高の影響による業績の落ち込みがあったものの、装置製造・販売事業が、中間期においてFPDメーカー・素材メーカーを中心に当初予定を上回ったことや、売上総利益率の高い自社製品やコンサルティング関連の売上比率が高まったこともあり、全体の業績に寄与する結果となりました。

下半期につきましては、アウトソーシング事業において上半期の各種改善活動を引き続き実施することで業績は予想を上回る見込みであります。

製造装置事業においては、装置製造・販売事業において、半導体・FPD業界全体の設備投資に一服感がある見通しですが、中古装置販売事業においては、高価格の立上げ保証付き装置販売の売上が期後半に見込まれることや中国向けの大型装置移設案件の手数料収入が見込まれることなどから、製造装置事業としての業績は堅調に推移する見込みであります。

以上により、当期における業績予想は、前回予想に対して、売上高は8.8%増の48,000百万円、営業利益および経常利益は23.0%増の4,000百万円、当期純利益は12.7%増の1,800百万円の見通しとなりました。



■前期/今期 主要事業会社別 業績推移表

＜ご参考＞前期各社業績の参考数値と今期UTグループ業績 (単位:百万円)

	前期(2007年3月期)				第1期(2008年3月期)			
	中間期	構成比	通期	構成比	中間期	構成比	中間増減率	通期(予想)
連結売上高	21,687	100.0%	46,934	100.0%	27,142	100.0%	+25.2%	48,000
日本エイム	10,077	-	23,166	-	13,509	-	+34.1%	-
エイペックス	3,498	-	7,468	-	3,411	-	-2.5%	-
マイクロ技研	7,757	-	15,515	-	9,735	-	+25.5%	-
アルティスタ	355	-	785	-	486	-	+36.9%	-
連結経常利益	1,709	7.9%	3,739	8.0%	2,721	10.0%	+59.2%	4,000
日本エイム	703	-	1,723	-	1,267	-	+80.2%	-
エイペックス	250	-	522	-	51	-	-79.6%	-
マイクロ技研	706	-	1,412	-	1,516	-	+114.7%	-
アルティスタ	50	-	82	-	48	-	-4.0%	-
連結当期純利益	903	4.2%	1,956	4.2%	1,005	3.7%	+11.3%	1,800

* 前期(2007年3月期)は当社設立前のため、資本提携前のマイクロ技研を含めた現在のUTグループ各社の業績を記載しています。

連結売上高、連結経常利益、連結当期純利益はこれら数値の単純合算値を記載しています。

* 前期(2007年3月期)のマイクロ技研中間期の数値については、中間決算数値がないため、参考数値として通期数値の半額を記載しています。

* 前期(2007年3月期)のエイペックスの中間期数値は5～10月の6ヶ月間、通期数値は5～3月の11ヶ月間の数値です。

* 前期(2007年3月期)の日本エイムは、日本エイム連結数値よりアルティスタの数値を引いたものです。

* 今期(2008年3月期)中間期の連結経常利益2,721百万円は、経常利益ベースののれん・配賦不能な費用163百万円を含んでいます。





■中期経営計画（2007年3月発表）

(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、日本エイム(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)エイペ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。





■ 中期経営計画・業績予想の発表経緯

これまでの発表経緯		第1期 (2008年3月期)		第2期 (2009年3月期)		第3期 (2010年3月期)		
		中間期	通期		通期		通期	
			MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
2007年3月 中期経営計画発表	売上高	16,300	36,100	41,100	42,200	46,700	49,000	55,500
	経常利益	1,200	2,950	3,450	3,750	4,350	4,650	5,400
2007年5月 第1期業績予想上方修正 *マイクロ技研資本提携	売上高	19,900	44,100					
	経常利益	1,322	3,250					
2007年8月 第1期業績予想上方修正 *第1四半期決算発表	売上高	25,000						
	経常利益	2,200						
2007年11月 第1期業績予想上方修正 *中間決算発表	売上高	27,142	48,000	42,200	46,700	49,000	55,500	
	経常利益	2,721	4,000	3,750	4,350	4,650	5,400	

(実績)



2008年3月期 第2四半期および上半期 アウトソーシング事業

日本エイム(株)およびその関係会社
(ミクロ技研(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. 上半期(4~9月) 日本エイム(株)業績(前期比較)

■売上高が前年同期比34.1%増に対し、販管費を12.2%増に抑えて経常利益では同80%増となった。

(単位:百万円)

	上半期(4~9月)				
	前期 (07年3月期)	構成比	第1期 (08年3月期)	構成比	増減率
売上高	10,077	100.0%	13,509	100.0%	+34.1%
売上総利益	1,921	19.1%	2,564	19.0%	+33.5%
販売費及び 一般管理費	1,174	11.7%	1,317	9.7%	+12.2%
営業利益	746	7.4%	1,246	9.2%	+67.0%
経常利益	703	7.0%	1,267	9.4%	+80.2%



2. 第2四半期(7~9月) 日本エイム(株)業績(前期比較)

■売上総利益率が20%台となったほか、販管費率を9.6%に抑えることができた。

(単位:百万円)

	第2四半期(7~9月)				
	前期 (07年3月期)	構成比	第1期 (08年3月期)	構成比	増減率
売上高	5,337	100.0%	6,853	100.0%	+28.4%
売上総利益	1,011	18.9%	1,380	20.1%	+36.5%
販売費及び 一般管理費	587	11.0%	659	9.6%	+12.3%
営業利益	424	7.9%	720	10.5%	+69.8%
経常利益	403	7.6%	717	10.5%	+77.9%



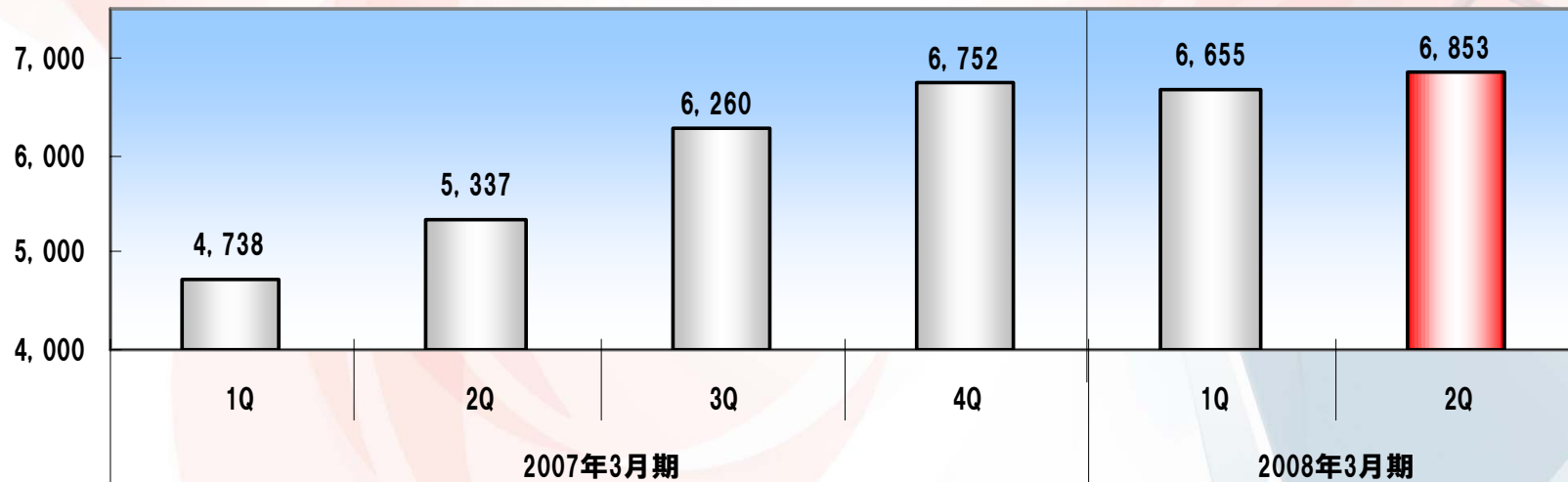
3. 売上高推移

■前年同期比で約130%の成長率となっている。

(単位:百万円)

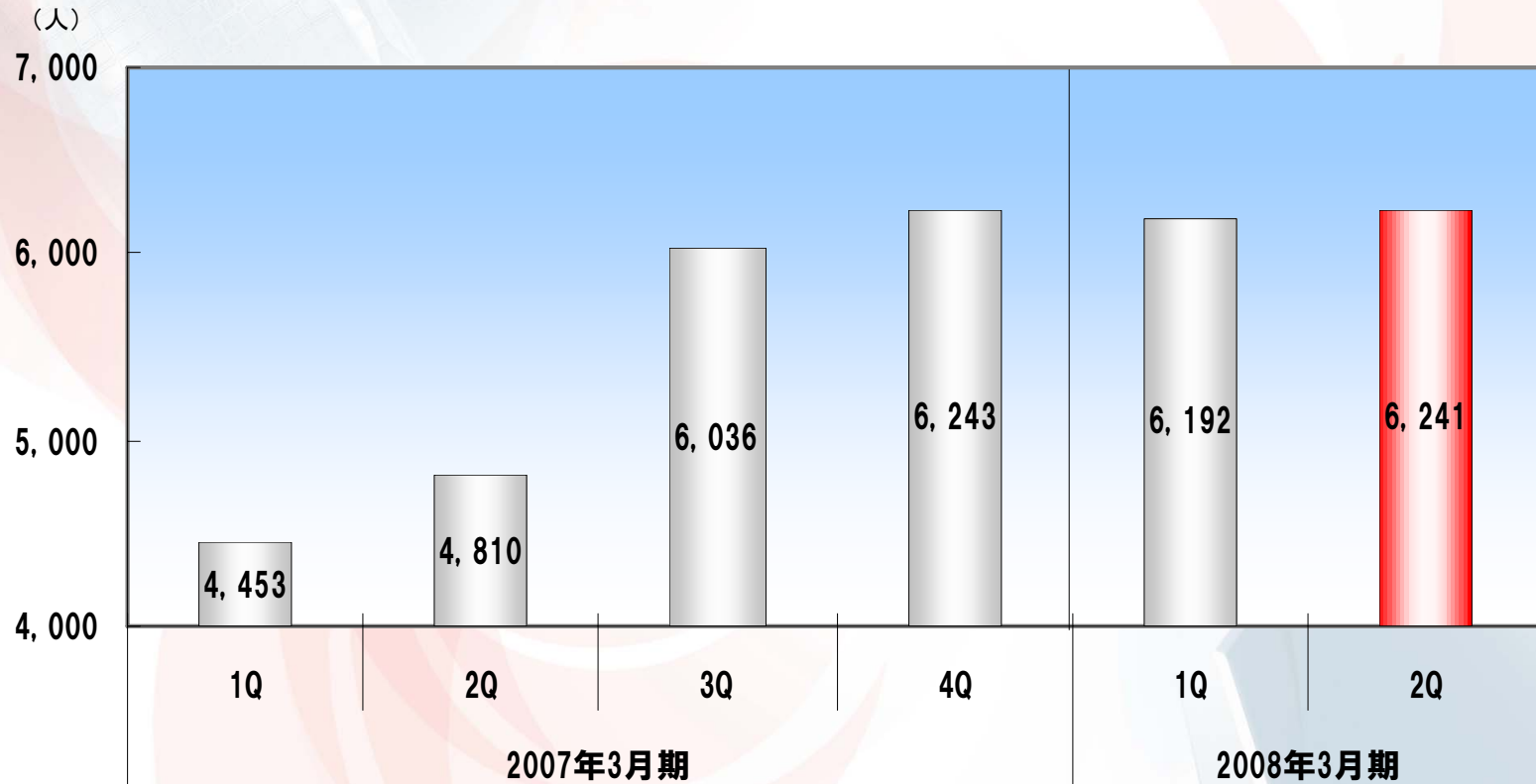
	前期 (07年3月期)				第1期 (08年3月期)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	4,738	5,337	6,260	6,752	6,655	6,853
前年同期比成長率	154.8%	150.8%	149.1%	156.8%	140.5%	128.4%

(百万円)



4. 技術職社員数（9月末時点在籍数）推移

■ 第1四半期末と比較して第2四半期末は49名増加している。



*ご参考：10月末時点の技術職社員数6,245名
4～10月の平均在籍数 6,246名

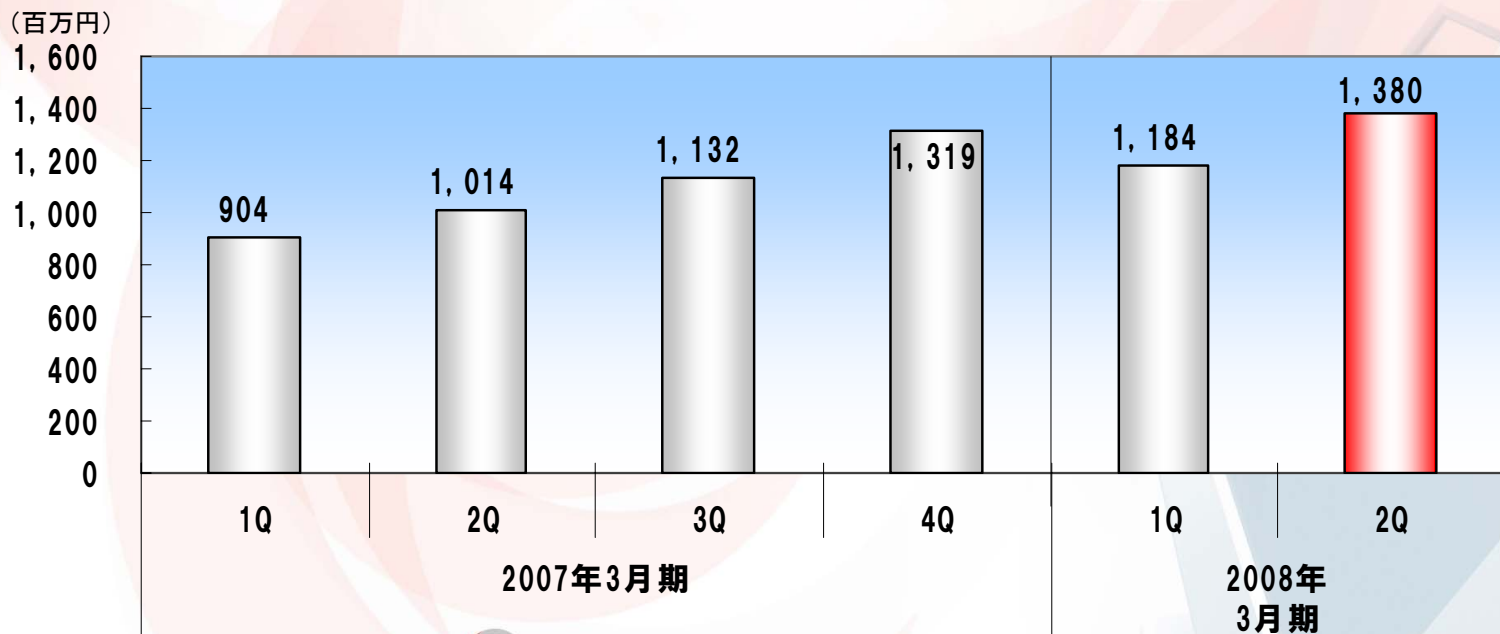


5. 売上総利益の状況

■高付加価値化による単価アップ・出来高請負ラインの生産効率改善等により、前年同期比で36%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	2Q
売上総利益	904	1,014	1,132	1,319	1,184	1,380
売上総利益率	19.1%	19.0%	18.1%	19.5%	17.8%	20.1%



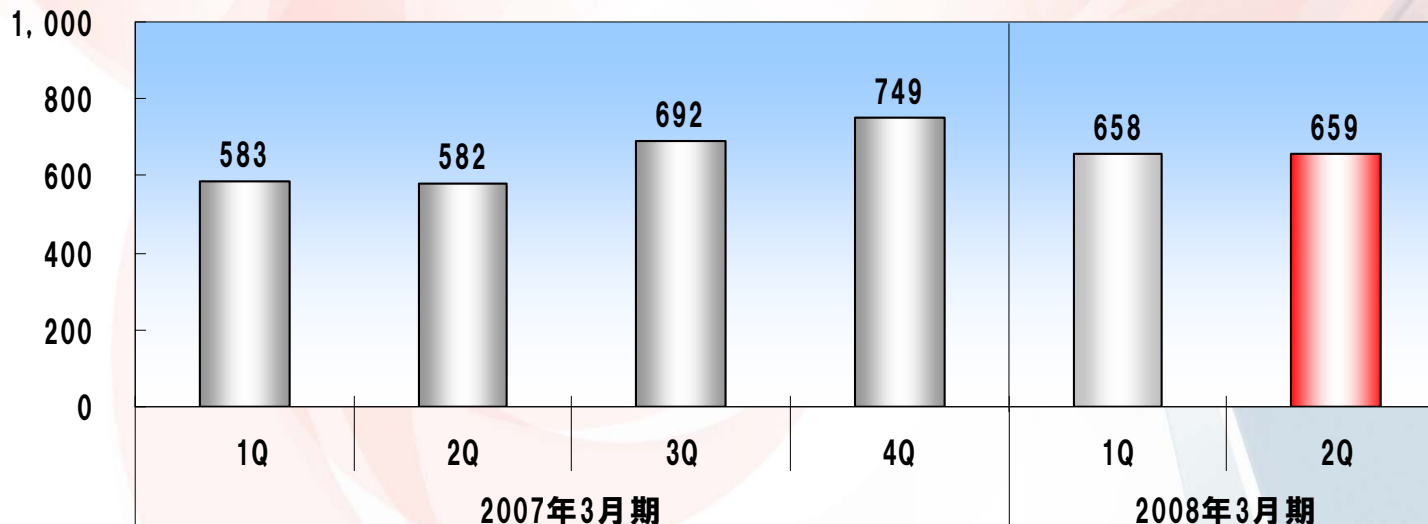
6. 販売費および一般管理費の状況

■ 継続的な経費低減活動等により、第2四半期は前年同期比で1.3ポイント改善し、販管費率9.6%を達成した。

(単位:百万円)

	2007年3月期				2008年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
販管費	583	582	692	749	658	659
販管費率	12.3%	10.9%	11.1%	11.1%	9.9%	9.6%

(百万円)



7. アウトソーシング事業 第2四半期トピックス

■売上高

- ・ 前年同期比で約130%の成長率となっている。

■売上総利益

- ・ 単価アップおよび出来高請負ラインの生産効率改善等により、前年同期比で36%増となった。

■販売費及び一般管理費

- ・ 継続的な経費低減活動等により、第2四半期は前年同期比で1.3ポイント改善し、販管費率9.6%を達成した。



8. 派遣契約の抵触日問題（2009年問題）への対応状況

【製造現場の状況】

- ・製造派遣の期間が3年に延長されたことや昨年の偽装請負に関する報道により、メーカーは請負契約から派遣契約への切替えを過剰に行った。
 - ・ただしメーカーも派遣契約では抵触日問題があるため、可能な限り請負にしたいという意向が大半である。その際はコンプライアンス上のリスクは確実に回避したいと考えている。
- コンプライアンス重視で請負ノウハウを持ち、請負実績が豊富な人材会社が生き残る

【日本エイムの抵触日問題に対する基本方針】

- ・原則として派遣契約は全て請負契約へ移行する形で顧客と交渉を行う。
- ・万一、メーカーによる直接雇用となっても、他の工場で常に欠員があるため異動により対応する。

<直近1年間に抵触日を迎える派遣対応状況>

2007年10月末現在

	抵触日を迎える時期					
	2007年11月～ 2008年2月		2008年 3～6月		2008年 7～10月	
	顧客数	人数	顧客数	人数	顧客数	人数
抵触日を迎える 顧客数・在籍数	3工場	9名	2工場	30名	4工場	30名
請負化決定	2	3	0	-	0	-
請負化協議中	1	6	2	30	4	30
その他(解約など)	0	-	0	-	0	-

■請負化決定

=顧客企業との間で、請負化が可能であり請負化決定、具体的に体制整備中

■請負化協議中

=請負化することを前提に協議中

■その他(解約など)

=解約し、顧客企業が直雇用など

- ・数々の請負体制を立ち上げてきた製造現場のスペシャリスト「グリーンベレー」を中心とした請負推進体制
- ・社労士/弁護士が内容検証済みの「日本エイム 請負チェックリスト」に基づいて顧客と共に対応
- ・請負を推進する部門横断型チーム（CFT=クロス・ファンクショナル・チーム）を結成し各支社に依存しない全社推進体制



2008年3月期 第2四半期および上半期 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. 上半期(4~9月)のエイペックス(株)業績(前期比較)

■装置ブローカレッジ販売の粗利率低下と円高により経常利益ベースで減益となった。

(単位:百万円)

	上半期(4~9月)				
	*07年3月期	構成比	08年3月期	構成比	増減率
売上高	3,498	100.0%	3,411	100.0%	-2.5%
売上総利益	489	14.0%	469	13.7%	-4.1%
販売費及び 一般管理費	239	6.8%	323	9.5%	+35.1%
営業利益	250	7.1%	145	4.3%	-42.0%
営業外収益	26	0.7%	64	1.9%	146.2%
営業外費用	26	0.7%	158	4.6%	507.7%
経常利益	250	7.1%	51	1.5%	-79.6%

*2007年3月期の実績は5~10月の実績を参考までに記載しています。



2. 第2四半期（7～9月）のエイペックス(株)業績（前期比較）

■第2四半期の急激な円高により、為替差損が発生し、経常赤字となった。

（単位：百万円）

	第2四半期(7～9月)				
	*2007年3月期	構成比	2008年3月期	構成比	増減率
売上高	1,418	100.0%	1,530	100.0%	7.9%
売上総利益	228	16.1%	259	16.9%	13.6%
販売費及び一般管理費	118	8.3%	191	12.5%	61.9%
営業利益	110	7.8%	68	4.4%	-38.2%
営業外収益	21	1.5%	-120	-7.8%	-671.4%
営業外費用	1	0.1%	114	7.5%	+11300.0%
経常利益	130	9.2%	-167	-10.9%	-228.5%

*2007年3月期の2Q実績は8～10月の実績を参考までに記載しています。



3. (株)エイペックス 第2四半期トピックス

■売上高

- ・国内売上の落ち込みにより、上半期売上高は前年同期比97.5%となった。

■売上総利益

- ・戦略在庫販売が、8inch装置の中で利益率の高い装置を中心に売上を伸ばしたが、ブローカレッジ（仲介販売）の売上総利益率が低下した結果、売上総利益率は低下した。

■販売管理費

- ・当中間期より、エンジニアの人件費等（82百万円）を原価から販売管理費に計上する変更を行った。この結果、販売管理費は大幅に増加した。

■経常利益

- ・第2四半期の急激な円高により半期で為替差損85百万円を計上し、経常利益ベースで大幅な減益となった。



4. 生産ライン一括移設技術サービス受注について①

■概要

広島エルピーダメモリ社の200mmライン内の装置約700台を中国の成芯半導体工場(成都市)へ移設する。エイペックスがゼネコン方式で、解体・輸送・立上げ・製造プロセスの保証まで行う。

2007年11月から約2年間かけて実施予定、受注額は約50億円の見込み。

エイペックスは過去、装置の移設を多数手がけているが、この規模の「**生産ライン一括移設**」は初受注。

■本案件受注の背景

<業界の状況>

最先端の300mmラインを除き、中古装置を活用する流れが定着している。特にアジア地区では世界中のデバイスメーカーによる中古装置を中心としたラインの新設が急増している。

<顧客ニーズ>

移設対象ラインの解体・立上げ等を装置メーカー毎に依頼すると移設費用が莫大となり中古装置を活用したコストダウンが実現できない。技術力のあるサードパーティに依頼したい。

<エイペックス>

- ①独立系中古装置販売では最大手
- ②クリーンルームを持ち、リファービッシュ・立上げ保証のための技術力を有する。
特に国内では希少技術である、ステツパー・検査装置に特化した技術サービスを提供できる唯一のサードパーティである。
- ③每期、海外企業との取引が全体の半数を占めるなど、グローバルな仕入・販売情報網を持つ。
- ④国内における装置の移設案件(装置200~300台)を年間2-3件実施してきた実績がある。



5. 生産ライン一括移設技術サービス受注について②

■受注のポイント:エイペックスの「技術サービスゼネコン化戦略」



「技術サービスの
ゼネコン化戦略」とは？

- 1.単なる移設や立ち上げではなく、ライン稼動までを請け負う、フルターンキースタイル
- 2.複数の業者をコーディネートするコーディネート機能

などにより、顧客に代わり製造ラインの立ち上げを請け負う。

■今後の対応

①装置移設ビジネスの市場展望

- 300mmラインの導入拡大により、200mmラインを中心に移設案件は世界的に増加傾向にある。
- 中国では今回の規模の移設案件が毎年10件近くあり、今後も台湾から中国への移設など増加の見込み。

②エイペックスの戦略

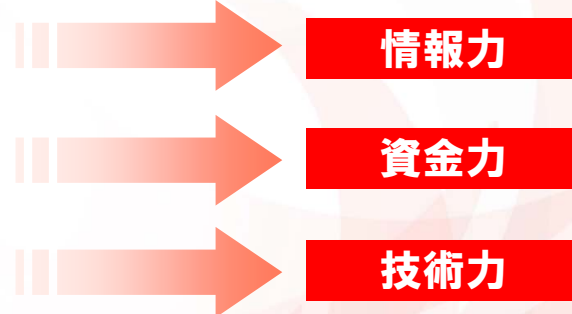
- 今回の移設プロジェクトを通じて、アジア地区でのエンジニアのネットワークを構築し、差別化を図っていく。
- 将来的にはUTグループ製造装置事業の1つの柱となる事業としたい。



6. 戦略在庫の動向

■中古半導体製造装置ビジネスの概況

- (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、海外での8inch装置の一括購入方式が
主流となりつつあり、資金力が必要になってきている。
- (3) 仕入れた装置を着実に販売し、利益を確保するには、
 - ①装置のリファブ・立ち上げができる技術力と
 - ②保管費用を最小限に抑えるためのインフラが重要になってきている。



■エイペックスの仕入戦略



7. 戦略在庫の調達の状況

■戦略在庫残高

①戦略在庫残高

(単位:千円)

プロセス名	2007年6月末	2007年9月末	増減
フォトリソ	699,671	540,207	△159,464
メトロロジ	490,869	521,780	30,911
CVD・エッチャー	855,410	731,185	△124,225
その他	299,850	442,779	142,929
合計	2,345,800	2,235,951	△109,849

②共同仕入残高

当社出資分 1,359,500千円 (共同保有分を含めると、約45億円)

■上半期の共同仕入の動向

①仕入元：Tec Semi (シンガポール) / 内容：8inch Line

①QT Tech.との共同仕入

調達金額 350万ドル (出資比率 50% 利益配分 50%)

②BBEMとの共同仕入

調達金額 2,300万ドル (出資比率 18% 利益配分 50%)

②仕入元：Intel (アメリカ) / 内容：ステッパー 10台

③BBEMとの共同仕入

調達金額 500万ドル (出資比率18% 利益配分 35%)

BBEMとの共同仕入案件の売上が好調に推移しており、戦略在庫の粗利率が改善した。



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

2008年3月期 第2四半期および上半期 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. 上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	2Q	構成比	上半期	構成比
売上高	15,515	100.0%	4,126	100.0%	5,609	100.0%	9,735	100.0%
売上総利益	2,667	17.2%	950	23.0%	1,008	18.0%	1,958	20.1%
販売費及び 一般管理費	1,207	7.8%	218	5.3%	231	4.1%	449	4.6%
営業利益	1,459	9.4%	732	17.7%	777	13.9%	1,509	15.5%
経常利益	1,412	9.1%	730	17.7%	786	14.0%	1,516	15.6%



3. ミクロ技研(株) 第2四半期トピックス

■第2四半期の状況

- ・ミクロ技研(株)が持つ液晶用製造装置技術を活用したPDP（プラズマ・ディスプレイ・パネル）製造ラインのシステム型受注が奏功し、売上高は5,609百万円となった。加工装置に関しては海外顧客（韓国・台湾）への販売が寄与した。

■現在の市場分析

- ・2008年3月期下期については、テレビの小売価格の下落などの影響で FPD業界において設備投資が一段落している。
- ・液晶製造装置に関しては、韓国・台湾製の装置との競合もあり、装置の技術寿命の短期化が進んでいる。他社に先駆けて、市場のニーズに応えられる製品を提供することが求められている。

■今後の対応

- ・半導体・FPDメーカーについては市場優位性のある技術(特許等があるもの)を用いた自社装置のための研究開発に注力していて、順次リリース予定。
- ・ウェハーメーカー向け装置については、300mmライン用の需要増に対応して、新製品の開発に注力している。



2008年3月期 第2四半期および上半期 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. 上半期(4~9月)の(株)アルティスタ業績

■売上高では前年同期比36.8%増となった。

(単位:百万円)

	上半期(4~9月)				
	07年3月期	構成比	08年3月期	構成比	増減率
売上高	355.8	100.0%	486.7	100.0%	+36.8%
売上総利益	91.8	25.8%	106.5	21.9%	+16.0%
販売費及び 一般管理費	40.3	11.3%	68.3	14.0%	+69.5%
営業利益	51.5	14.5%	38.2	7.8%	-25.8%
経常利益	50.8	14.3%	48.8	10.0%	-3.9%



2. 第2四半期(7~9月)の(株)アルティスタ業績

(単位:百万円)

	第2四半期(7~9月)				
	2007年3月期	構成比	2008年3月期	構成比	増減率
売上高	190.7	100.0%	247.4	100.0%	+29.7%
売上総利益	49.1	25.7%	53.7	21.7%	+9.4%
販売費及び 一般管理費	21.4	11.2%	37.7	15.2%	+76.2%
営業利益	27.6	14.5%	16.0	6.5%	-42.0%
経常利益	27.2	14.3%	17.1	6.9%	-37.1%

* 前期からの四半期毎推移は、P.13~P.16に記載のUT連結の「設計開発事業」をご参照ください。



3. 設計開発事業（株）アルティスタ）トピックス

■売上高

- ・顧客数は9月末時点で22社で、特に福岡設計センターにおける組込みソフト受託開発の受注が順調に増加している。

■社員数

- ・9月末時点で社員数は122名、外注を含めて143名で対応した。

■その他

- ・増加傾向のトヨタ系列の受注に対応するため、東海オフィスを移転・拡大し、自動車関連（CADなど）のための教育施設を拡充した。
- ・組込みソフトの受託開発強化のため、完全受託開発業務の受注に当たっては必須と言われる「ISO27001/ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）」を取得した。



■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。

