



UTグループ

2008年3月期 決算説明会

2008年5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

Copyright (C) 2008 United Technology Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

目次

- (1) UTグループ概要と中期経営計画の振返り
 - (2) 2008年3月期決算報告
 - (3) 2008年3月期振返りと対策
 - (4) 2009年3月期経営計画とグループ戦略の概要
- (参考資料)

1. アウトソーシング事業（日本エイム(株)、グローバル・ファイン・テック(株)・他）
2. 製造装置事業（(株)エイペックス、マイクロ技研(株)他）
3. 設計開発事業（(株)アルティスタ）





(1) UTグループ概要と中期経営計画の振り返り



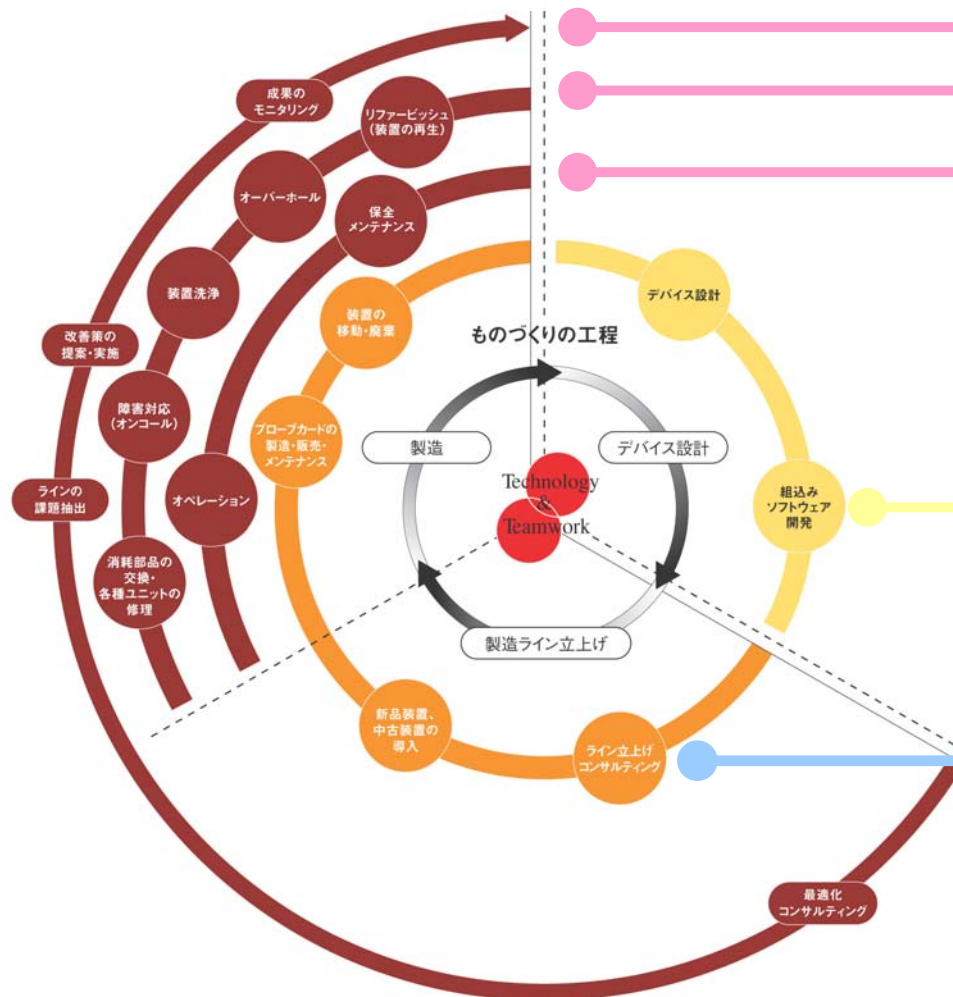
ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

Copyright (C) 2008 United Technology Holdings Co., Ltd. All rights reserved.



(1) UTグループ概要と中期経営計画の振り返り

1. UTグループ事業領域



アウトソーシング事業

最先端の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。





(1) UTグループ概要と中期経営計画の振り返り

2. 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へ



【凡例】

アウトソーシング事業

製造装置事業

設計開発事業



(1) UTグループ概要と中期経営計画の振返り



3. 中期経営計画の振返り

■中期経営計画

(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。





(2) 2008年3月期決算報告



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

Copyright (C) 2008 United Technology Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

(2) 2008年3月期決算報告



United Technology Holdings

1. UTグループ(連結) 第1期 通期の連結業績(前期比較)

■前期比で売上高は全セグメントにおいて伸長したことにより、連結売上高は約65%増となった。
また、販管費率を軽減させた結果、営業利益は約80%増加した。

(単位:百万円)

	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	31,419	100.0%	51,787	100.0%	64.8%
アウトソーシング事業	23,166	-	27,017	-	16.6%
製造装置事業	7,468	-	23,792	-	218.6%
設計開発事業	785	-	1,013	-	29.0%
売上総利益	5,562	17.7%	9,097	17.6%	63.6%
アウトソーシング事業	4,406	-	5,263	-	19.5%
製造装置事業	991	-	3,617	-	264.9%
設計開発事業	165	-	234	-	41.9%
販売費及び 一般管理費	3,196	10.2%	4,897	9.5%	53.2%
営業利益	2,366	7.5%	4,200	8.1%	77.5%
経常利益	2,327	7.4%	3,473	6.7%	49.2%
当期純利益	1,247	4.0%	1,203	2.3%	▲3.5%

* 売上高は、セグメント間の内部取引があるため、各事業の合計と一致しません。

* 売上総利益は、セグメント間の内部未実現利益及びのれん償却費があるため、各事業の合計と一致しません。

* 前期の業績については、日本エイム連結業績とエイペックス連結業績を単純合算しております。



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

(2) 2008年3月期決算報告



2. UTグループ連結 売上高推移

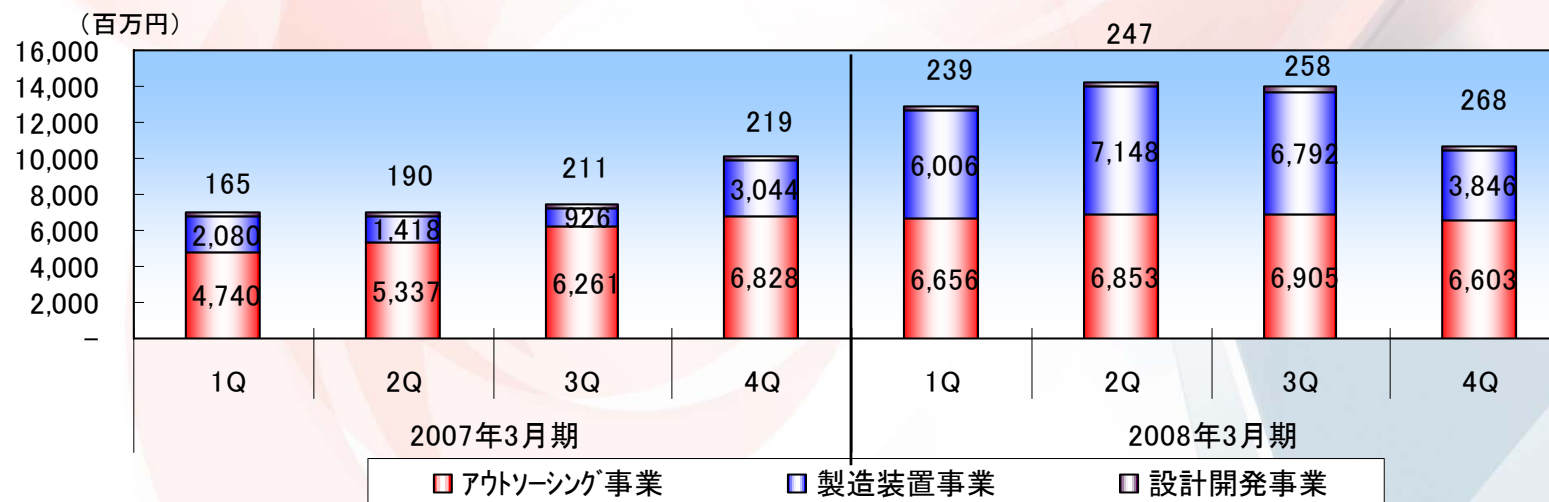
■第4四半期の連結売上高は、マイクロ技研(株)の売上高が上期偏重であり、また連結対象期間が2ヶ月間となったこと、更には中古装置の買い控えによる売上高の伸び悩みにより、第3四半期に比べ約23%減少したが、前年同期比では約6%増加した。

(単位:百万円)

	2007年3月期				2008年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	6,985	6,945	7,398	10,091	12,897	14,246	13,950	10,694
アウトソーシング事業	4,740	5,337	6,261	6,828	6,656	6,853	6,905	6,603
製造装置事業	2,080	1,418	926	3,044	6,006	7,148	6,792	3,846
設計開発事業	165	190	211	219	239	247	258	268

* 売上高は、セグメント間の内部取引があるため、各事業の合計と一致しません。

* 前期の業績については、日本エイム連結業績とエイパックス連結業績を単純合算しております。



(2) 2008年3月期決算報告



United Technology Holdings

3. UTグループ連結 売上総利益の状況

■ 第4四半期の連結売上総利益は、マイクロ技研(株)・(株)エイペックスともに売上高が減少したことにより、第3四半期に比べ約10%減少したが、前年同期比では約6%増加となった。

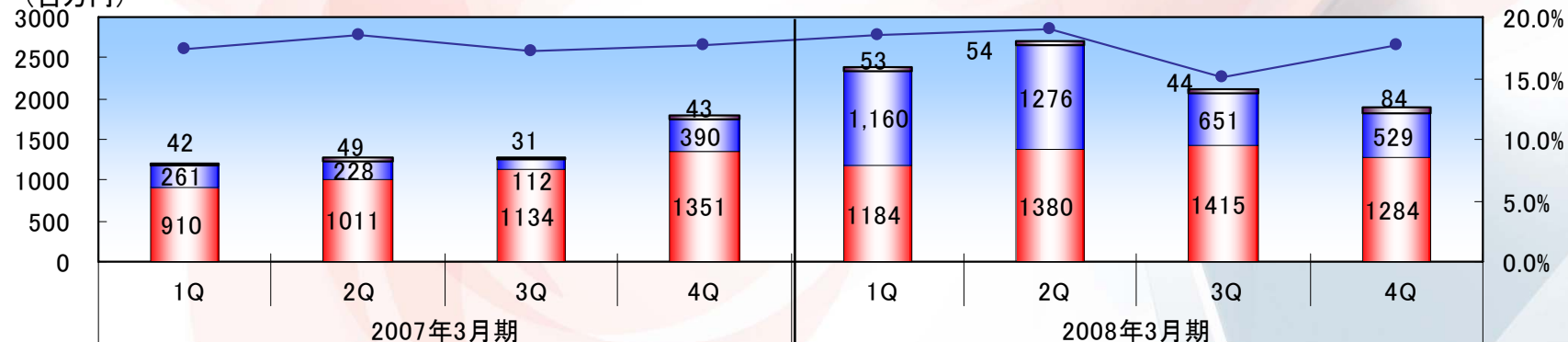
(単位:百万円)

	2007年3月期								2008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	3Q	粗利率	4Q	粗利率
売上総利益	1,213	17.4%	1,288	18.5%	1,277	17.3%	1,784	17.7%	2,397	18.6%	2,702	19.0%	2,107	15.1%	1,892	17.7%
アウトソーシング事業	910	19.2%	1,011	18.9%	1,134	18.1%	1,351	19.8%	1,184	17.8%	1,380	20.1%	1,415	20.5%	1,284	19.5%
製造装置事業	261	12.5%	228	16.1%	112	12.1%	390	12.8%	1,160	19.3%	1,276	17.9%	651	9.6%	529	13.8%
設計開発事業	42	25.5%	49	25.8%	31	14.7%	43	19.6%	53	22.1%	54	21.7%	44	17.0%	84	31.3%

* 売上総利益は、セグメント間の内部未実現利益があるため、各事業の合計と一致しません。

* 前期の業績については、日本エイム連結業績とエイペックス連結業績を単純合算しております。

(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 ● 粗利益率



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

(2) 2008年3月期決算報告



United Technology Holdings

4. UTグループ連結 販売費および一般管理費の状況

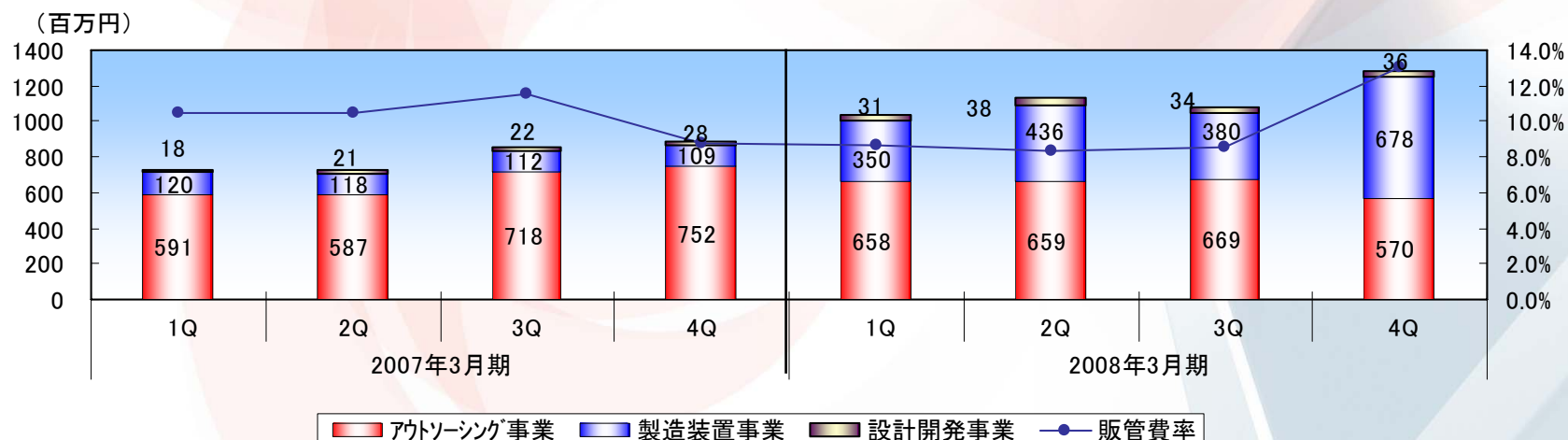
■第4四半期の連結販売費および一般管理費は、マイクロ技研(株)において、一部費用が製造原価から販売費および一般管理費へ振替がされたことにより増加した。一方で通期販管費率は、継続的な経費軽減活動により、前年比から0.7%改善され低水準となった。

(単位:百万円)

	2007年3月期								2008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	3Q	販管費率	4Q	販管費率
販管費	729	10.4%	726	10.5%	852	11.5%	889	8.8%	1,113	8.6%	1,195	8.4%	1,195	8.6%	1,394	13.0%
アウトソーシング事業	591	12.5%	587	11.0%	718	11.5%	752	11.0%	658	9.9%	659	9.6%	669	9.7%	570	8.6%
製造装置事業	120	5.8%	118	8.3%	112	12.1%	109	3.6%	350	5.8%	436	6.1%	380	5.6%	678	17.6%
設計開発事業	18	10.9%	21	11.1%	22	10.4%	28	12.8%	31	12.8%	38	15.2%	34	13.3%	36	13.5%

* 販売費および一般管理費は、セグメント間の内部未実現利益及びのれん償却費があるため、各事業の合計と一致しません。

* 前期の業績については、日本エイム連結業績とエイベックス連結業績を単純合算しております。



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

(2) 2008年3月期決算報告



United Technology Holdings

5. UTグループ連結 営業利益の状況

■第4四半期の連結営業利益は、アウトソーシング事業および設計開発事業が堅調に推移した一方、製造装置事業において中古装置の買い控えがあった結果、前年同期比約45%の減少となった。

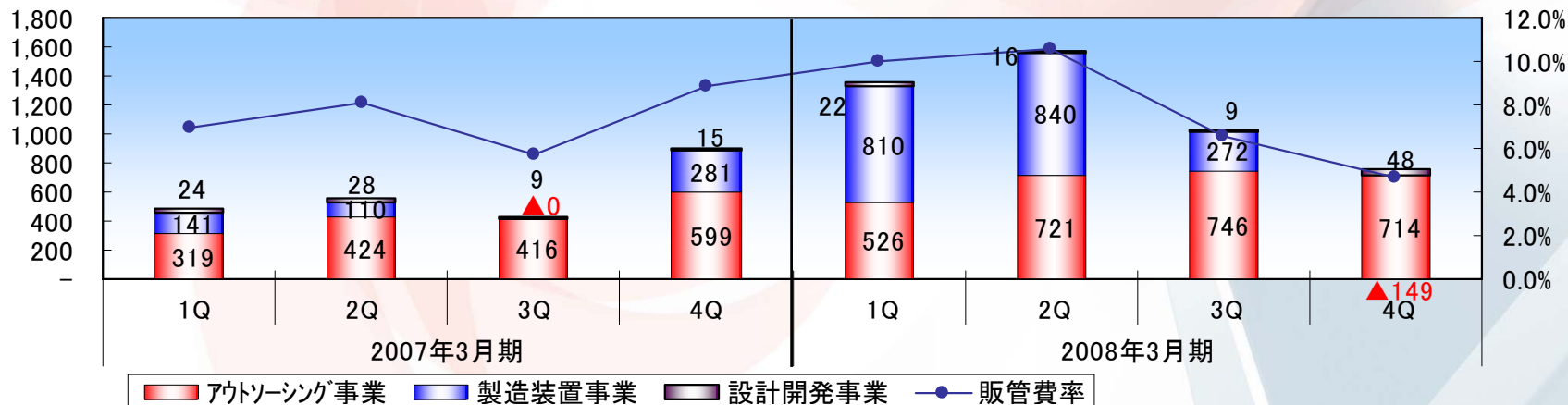
(単位:百万円)

	2007年3月期								2008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	3Q	営業 利益率	4Q	営業 利益率
営業利益	484	6.9%	562	8.1%	425	5.7%	895	8.9%	1,284	10.0%	1,507	10.6%	912	6.5%	497	4.6%
アウトソーシング事業	319	6.7%	424	7.9%	416	6.6%	599	8.8%	526	7.9%	721	10.5%	746	10.8%	714	10.8%
製造装置事業	141	6.8%	110	7.8%	▲0	▲0.0%	281	9.2%	810	13.5%	840	11.8%	272	4.0%	▲149	▲3.9%
設計開発事業	24	14.5%	28	14.7%	9	4.3%	15	6.8%	22	9.3%	16	6.5%	9	3.6%	48	17.8%

* 営業利益は、セグメント間の内部未実現利益及びのれん償却費があるため、各事業の合計と一致しません。

* 前期の業績については、日本エイム連結業績とエイペックス連結業績を単純合算しております。

(百万円)



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス



(3) 2008年3月期振返りと対策



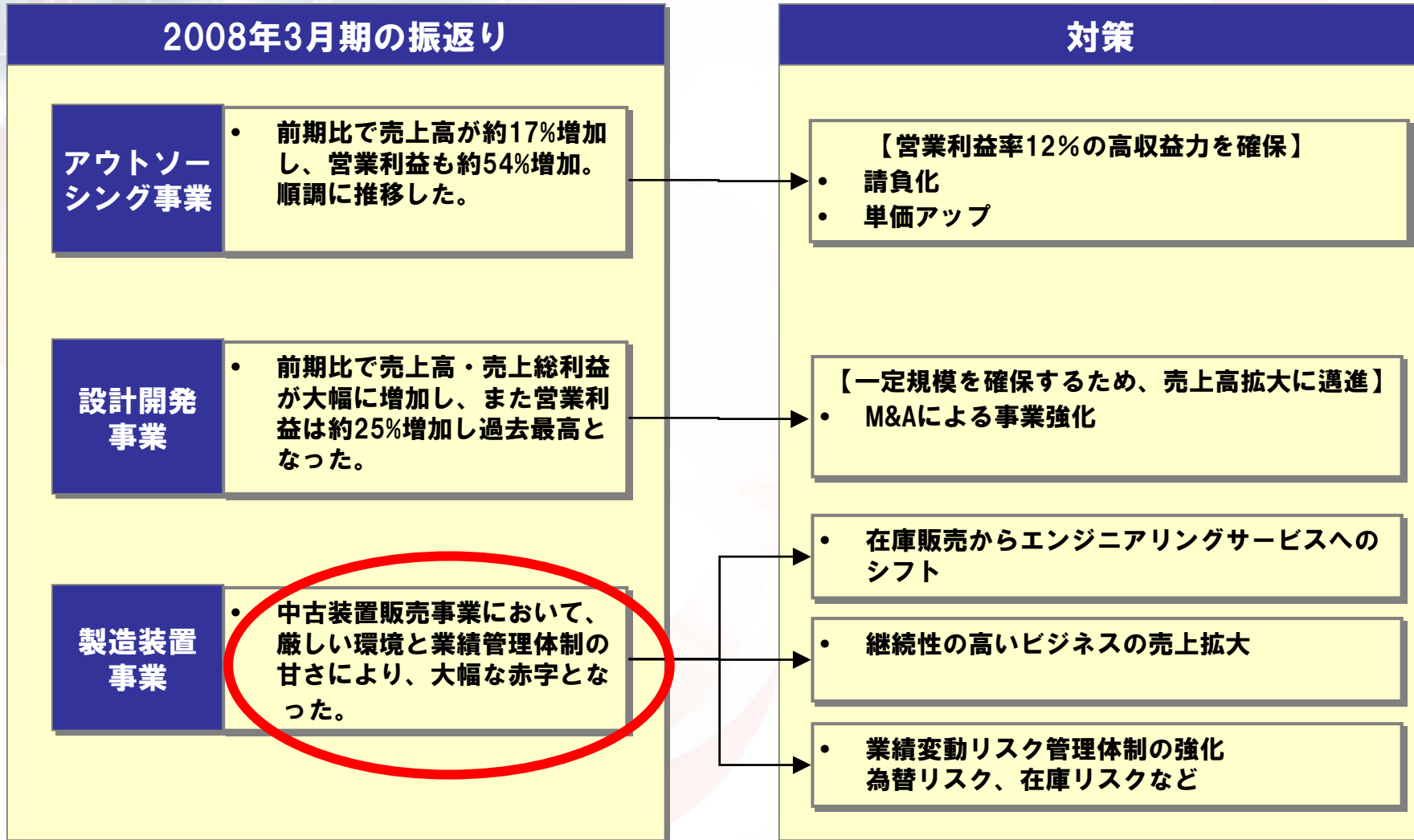
ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

Copyright (C) 2008 United Technology Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

(3) 2008年3月期振返りと対策



1. 2008年3月期の振返りと対策



(3) 2008年3月期振返りと対策



United Technology Holdings

2. 組織体制の強化

■ 組織体制の強化

- 経営管理能力の向上
- 内部統制・ガバナンスの強化
- IR、M&A、ファイナンス機能の強化



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

Copyright (C) 2008 United Technology Holdings Co., Ltd. All rights reserved.



(4) 2009年3月期経営計画とグループ戦略の概要



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

Copyright (C) 2008 United Technology Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

(4) 2009年3月期経営計画とグループ戦略の概要



United Technology Holdings

1. UTグループ経営計画

■UTグループ経営計画

(単位:百万円)

	2008年3月期 実績	2009年3月期予算		
		計画数値	構成比	前期比
売上高	51,787	52,000	100.0%	100.4%
アウトソーシング事業	27,017	29,000		107.3%
装置事業	23,792	21,800		91.6%
設計開発事業	1,013	1,200		118.5%
売上総利益	9,097	10,030	19.3%	110.3%
アウトソーシング事業	5,263	6,000		114.0%
装置事業	3,617	3,750		103.7%
設計開発事業	234	280		119.5%
販管費	4,897	5,030	9.7%	102.7%
営業利益	4,200	5,000	9.6%	119.0%
経常利益	3,473	5,000	9.6%	144.0%
当期純利益	1,203	2,100	4.0%	174.6%

*ローリングする中期経営計画は第1四半期決算発表前後の8月中旬に発表します。



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

(4) 2009年3月期経営計画とグループ戦略の概要



United Technology Holdings

2. コミットメント

■ 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＝当期利益(税引後当期利益)÷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。



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

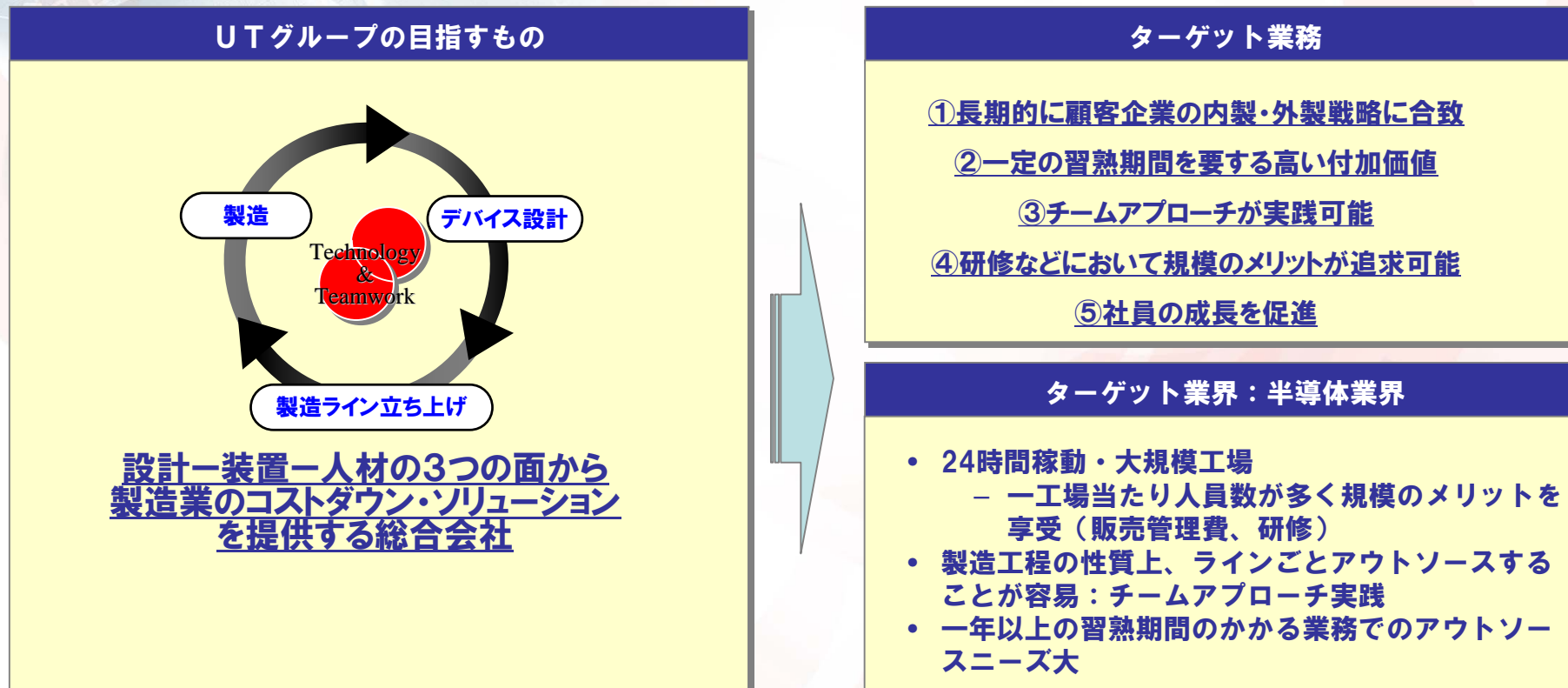
(4) 2009年3月期経営計画とグループ戦略の概要



United Technology Holdings

3. 中長期戦略の方向性：基本戦略と今後

■中長期戦略の方向性：基本戦略と今後



2009年問題を背景に半導体業界へのさらなるシェアアップを図る
さらにデバイス設計部門の強化等により顧客の企業価値向上の視点で業務の高度化を図る



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

(4) 2009年3月期経営計画とグループ戦略の概要



4. チームアプローチの重要性

■ チームアプローチの重要性

<p>UTグループ チームモデル推進</p>	<p>チームでアウトソース契約 (製造ラインでは請負化、技術者派遣ではブロック単位での派遣を推進)</p>	<p>売上総利益: 20% 販売管理費: 10% 営業利益 : 10%</p>
<p>一般的な 個別派遣モデル</p>	<p>個別派遣</p>	<p>売上総利益: 20% 販売管理費: 18% 営業利益 : 2%</p>
<p>チーム化が高い利益 率を生み出す理由</p>	<ul style="list-style-type: none"> 一顧客当たりの人数の増加 (販売管理費率の改善) <ul style="list-style-type: none"> 特に地方では、一顧客あたり人数が多いと営業効率が向上するのでさらに効果大 高付加価値化 (ラーニング効果がUTに蓄積、チーム派遣による新人研修の推進) 高い定着率 (チームで協力する風土と従業員のキャリアアッププランが他社への人材の流出及び離職を防いでいる) 高い参入障壁: マネジメントシステムを構築するには長い時間が必要である <ul style="list-style-type: none"> 関係法令の遵守・契約内容が複雑である 教育システムへの投資が必要である チーム体制に合った人事制度 <ul style="list-style-type: none"> チームでの取組みとジョブローテーション管理、ジョブグレード制が不可欠 チームリーダー、コンプライアンス監督者の育成 製造装置事業とのシナジー 	

チームアプローチをすべての事業で実践することで利益率向上を図る



(4) 2009年3月期経営計画とグループ戦略の概要



5. 2009年問題への当社グループの対応

■2009年問題への当社グループの対応

UTグループにおける対応

- 請負推進の専門部署を設置
- 各拠点ごとに現状分析
 - レベル1-5に分けて、課題整理
 - レベル1：正社員と派遣社員が混在
 - レベル5：当社責任者が請負作業を指示
- 課題ごとに各拠点に対して対応策を指示
- 各拠点が対応策の指示に従い顧客と交渉
- 月次で進捗状況を管理
- 進捗状況の遅れがある場合は、本社から対応策をさらに指示

事業拡大アプローチ

- 2009年問題への対応を前面に打ち出し、営業機会の増大を狙う
 - 労働局に認められる要件を示して顧客企業にとってのコンプライアンスリスクを軽減
 - 工程の明確な区切り（パーティション、作業服の違い）
 - 監督者の物理的な明示
 - 作業指示書・残業管理・服務規程・配置指示書等の文書化、現場における表示
 - 顧客との交渉
 - 契約改定：時間契約から出来高契約へ（単価アップ交渉）/設備の貸与契約/材料の購入契約/契約履行の文書化
 - 顧客との連携体制構築
 - 顧客が監督者へ指示/顧客からの技術指導は監督者が受ける

当社にとって2009年問題は半導体業界でのシェアアップを実現する事業機会



(4) 2009年3月期経営計画とグループ戦略の概要



6. 2009年問題への対応による事業拡大機会

■ 2009年問題への対応による事業拡大機会

UTグループの目指すものと現状

製造
デバイス設計
Technology & Teamwork
製造ライン立ち上げ

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

現状は製造の部分の比率大

今後の方向性

M&A等を通じたデバイス設計
関連業務の強化(DFM)

移設事業によるノウハウ蓄積
及びメンテナンス業務の強化
による製造ライン立ち上げ業
務の強化

顧客のバリューチェーン分析力
強化による企業価値向上提案
力強化

半導体業界を軸にもものづくりによって生み出される企業価値向上をトータルにサポートし、グローバル展開を目指す体制構築を推進



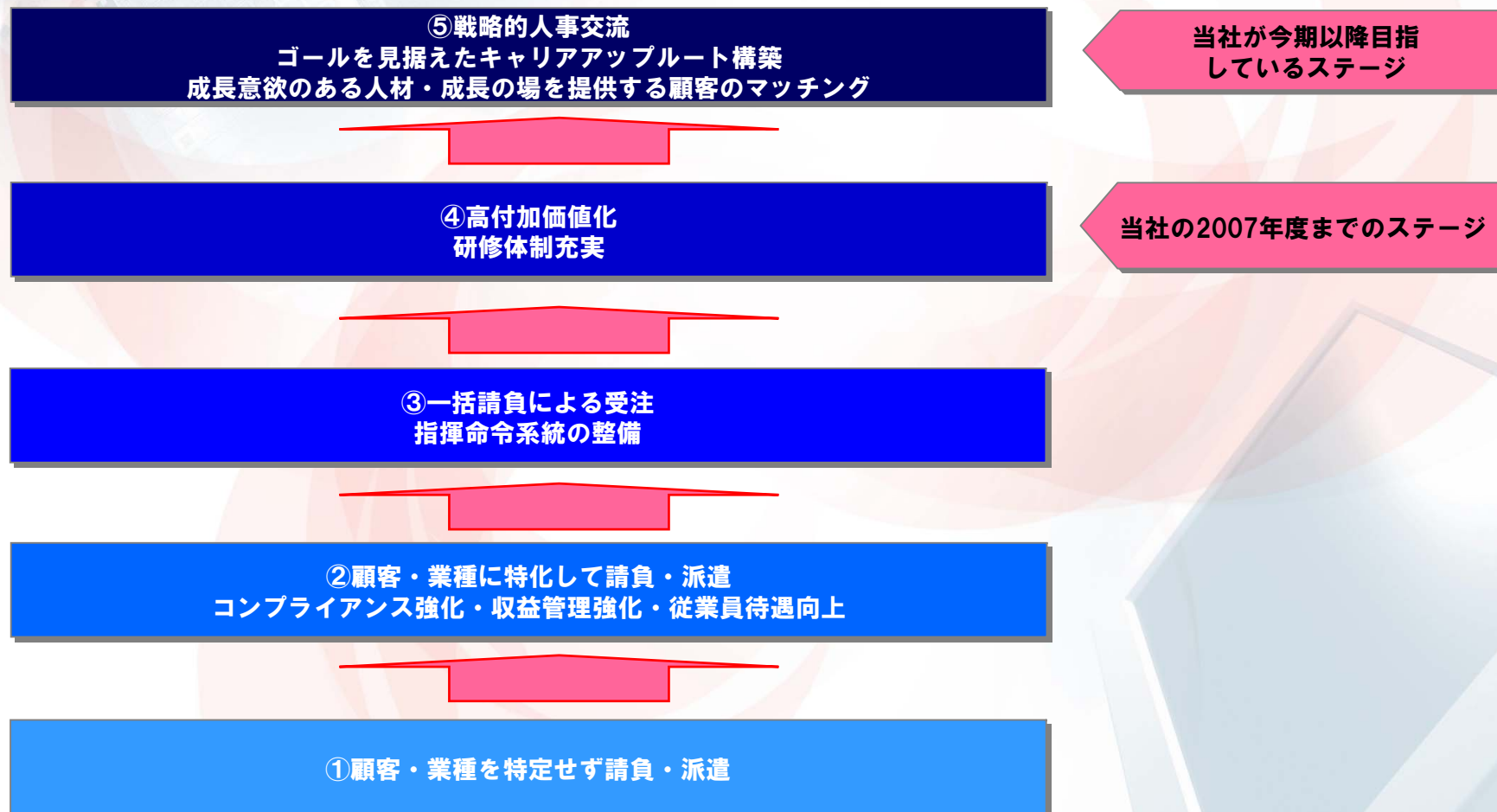
(4) 2009年3月期経営計画とグループ戦略の概要



United Technology Holdings

7. 製造請負事業発展の流れのイメージ

■ 製造請負事業発展の流れのイメージ



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス



(参考資料)



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

Copyright (C) 2008 United Technology Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

1-①アウトソーシング事業の計画

■アウトソーシング事業の計画

(百万円)

	2008年3月期	2009年3月期予算		
	実績	計画数値	構成比	前期比
売上高	27,017	29,000	100.0%	107.3%
売上総利益	5,263	6,000	20.7%	114.0%
販管費	2,557	2,500	8.6%	97.8%
営業利益	2,707	3,500	12.1%	129.3%
経常利益	2,684	3,500	12.1%	130.4%
当期純利益	1,575	1,925	6.6%	122.2%

・ 営業利益率12%を達成する

- ①半導体・FPDに特化、且つチームで仕事を請負うことにより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請負化による高収益化戦略を継続する。
- ③単価アップによる利益率改善



(参考資料)

1-②日本エイムの抵触日問題に対する基本方針

【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>

	抵触日を迎える時期								通期	
	1Q		2Q		3Q		4Q			
	顧客数	在籍人数 (人)	顧客数	在籍人数 (人)	顧客数	在籍人数 (人)	顧客数	在籍人数 (人)	顧客数	在籍人数 (人)
抵触日を迎える契約数	3	28	-	-	1	3	21	354	25	385
請負化が決定した契約数	2	25	-	-	-	-	9	176	11	201
請負化が協議中の契約数	1	3	-	-	1	3	12	178	14	184
その他(解約等)の契約数	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

■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

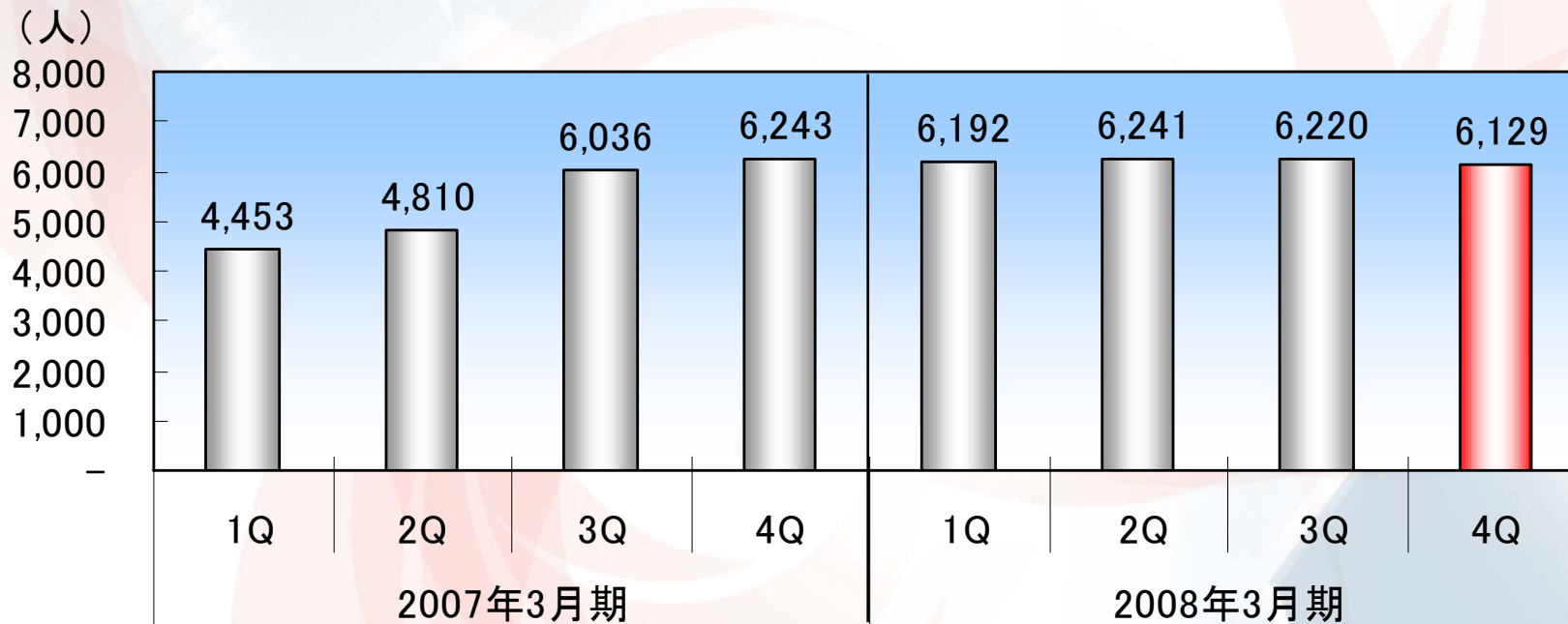
- ・数々の請負体制を立ち上げてきた製造現場のスペシャリスト請負推進チームを中心とした請負推進体制を構築
- ・社労士/弁護士が内容検証済みの「日本エイム 請負チェックリスト」に基づいて顧客と共に対応
- ・請負を推進する部門横断型チーム（CFT=クロス・ファンクショナル・チーム）を結成し各支社に依存しない全社推進体制を構築



(参考資料)

1-③日本エイム技術職社員数推移

■充実路線による現場力を高める施策により、前期に2,200人以上増加した人員数を維持している。



*ご参考：3月末時点の技術職社員数6,129名
4～3月の平均在籍数 6,196名

(参考資料)



2-①中古装置販売事業の計画

■中古装置販売事業の計画

(百万円)

	2008年3月期	2009年3月期予算		
	実績	計画数値	構成比	前期比
売上高	7,189	7,800	100.0%	108.5%
売上総利益	859	1,450	18.6%	168.8%
販管費	715	750	9.6%	104.8%
営業利益	144	700	9.0%	487.2%
経常利益	▲578	700	9.0%	-
当期純利益	▲367	380	4.9%	-

・在庫販売からエンジニアリングサービスへの収益シフトを行う。

・継続性の高いビジネスの売上拡大

定期メンテナンス業務や部品・消耗品等の安定ビジネスを拡大する。

・業績変動リスク管理体制の強化

①在庫リスク・・・売り先の決まった在庫以外原則持たない。

②為替リスク・・・50%の為替リスクヘッジをかけると共に、外貨資産を縮小する。

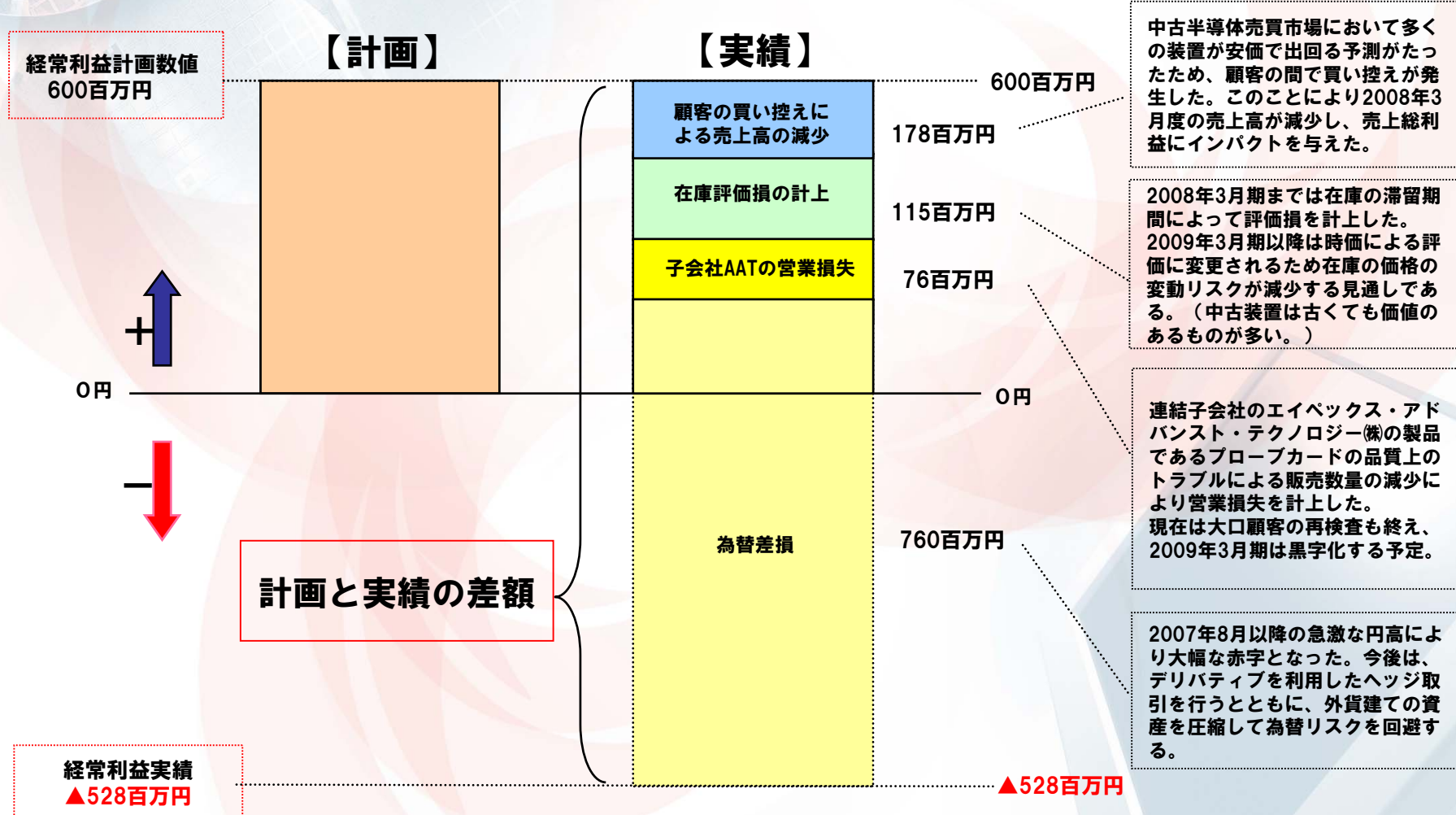


ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

(参考資料)

2-②中古装置販売事業の2008年3月期の計画値と実績の差異について

2008年3月期経常利益の計画値と実績の差異について



(参考資料)

2-③装置製造販売事業の計画

■装置製造販売事業の計画

(百万円)

	2008年2月期 実績	2009年2月期予算		
		計画数値	構成比	前期比
売上高	16,603	14,000	100.0%	84.3%
売上総利益	2,757	2,300	16.4%	83.4%
販管費	1,128	1,200	8.6%	106.4%
営業利益	1,629	1,100	7.9%	67.5%
経常利益	1,707	1,100	7.9%	64.4%
当期純利益	928	605	4.3%	65.2%

- 自社装置販売の強化
- 研究開発力の強化
- 営業力の強化



(参考資料)

3. 設計開発事業の計画

■設計開発事業の計画

(百万円)

	2008年3月期	2009年3月期予算		
	実績	計画数値	構成比	前期比
売上高	1,013	1,200	100.0%	118.5%
売上総利益	234	280	23.3%	119.5%
販管費	139	130	10.8%	93.7%
営業利益	95	150	12.5%	157.2%
経常利益	100	150	12.5%	149.9%
当期純利益	57	83	6.9%	144.3%

・ 3つの柱の1つとなるべく事業の拡大を行う

既存リソースによる拡大に加えて、M&Aによる事業の拡大を積極的に行う。



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。

