

# U T グループ

2009年3月期 第2四半期決算説明会

---

2008年11月10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



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.

# Contents

---

第 1 章 U T グループ概要

第 2 章 連結決算報告

第 3 章 各事業の報告



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

# 第1章 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

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

# 第1章 会社案内

---

商 号： ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス株式会社

設 立： 2007年4月2日

資 本 金： 20億円

上場証券取引所： ジャスダック証券取引所 (J-Stock銘柄 証券コード:2146)

代 表 者： 代表取締役社長 兼 CEO 若山 陽一

所 在 地： 東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー11階

事 業 領 域： アウトソーシング・製造装置・設計開発事業

主 要 顧 客：

松下 グループ	セイコーエプソン グループ
東芝 グループ	富士通 グループ
ソニー グループ	三菱電機 グループ
ローム グループ	旭化成グループ
NEC グループ	エルピーダメモリ
シャープ グループ	浜松ホトニクス
ルネサス グループ	信越半導体

# 第1章 UTグループの事業

## アウトソーシング 事業

半導体・FPD分野の最先端のものづくり現場で培ったノウハウを活かし、製造業務を一括して請け負っています。  
各工程の製造オペレーションから、装置メンテナンスや保全業務の一括受託まで行い、各工程の生産能力を把握し、それに基づいた作業改善を提案するなど付加価値の高いサービスを提供しています。



## 製造装置事業

半導体・FPDの製造ラインの一括移設サービスや新品・中古の製造装置の製造・販売サービスを行っています。  
国内外の工場から装置を一括して移設するサービスを中心に、装置立上げ、リファービッシュ（改修）などUTグループしか提案できない高度な技術サービスを提供しています。



## 設計開発事業

LSIなど半導体デバイスの設計・デザイン請負や設計エンジニアの派遣のほか、組込みソフトウェアの受託開発を行っています。  
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、製造プロセス及びそのコストを視野に入れた設計を実践しています。



# 第1章 UTグループ構成図



【凡例】

- アウトソーシング事業
- 製造装置事業
- 設計開発事業

## 第2章 連結決算報告

---



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.

## 第2章 2009年3月期 上期（4月～9月）決算サマリー

	上期（4月～9月）決算のポイント
UTグループ	上期連結業績予想の売上高210億円・営業利益20億円の計画を超過
アウトソーシング事業 （日本エイム）	コストコントロールの進捗により前年対比で営業利益増加
製造装置事業 （エイペックス）	エルピーダ移設案件により営業利益計画・前年対比ともに大幅に超過
製造装置事業 （ミクロ技研）	LCD製造装置販売が好調で、売上高・営業利益ともに堅調に推移
設計開発事業 （アルティスタ）	売上高・営業利益ともに計画通り堅調に推移
財務内容	11月6日にラディアホールディングス全株式を処分信託に設定

## 第2章 事業環境の現状と当社の対応

	事業環境の現状	当社の対応
半導体業界	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ DRAMやNANDフラッシュ等半導体メモリの不振に加えて、ロジックやアナログ、ディスクリート等半導体市況全般が悪化</li> <li>・ 競争力の劣る製造ラインは縮小する工場のある一方、引き続き投資を継続する工場があるなど、各工場や製造ライン、最終製品で生産状況の濃淡が現れている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 半導体市況悪化の影響はあるが、トップシェア戦略や高付加価値化戦略により人員減などの影響は限定的</li> <li>・ 移設サービスのビジネスを拡大する機会となっている</li> </ul>
2009年問題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2009年問題に対応するため、製造派遣・アウトソーシング各社とも請負化を推進</li> <li>・ 方針を明確にしていないメーカーもあり、直接雇用のリスクを想定し、紹介事業や労務管理代行事業を立上げる業者も出ている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 派遣から請負の切り替えを実施</li> <li>・ 当社の約40%が請負契約 契約改定までに70%が請負契約に切り替え予定、30%が派遣契約予定</li> </ul>

## 第2章 上期（4月～9月）の連結業績【セグメント別の前期比較】

投資有価証券の評価損等があるものの、上期連結業績予想の売上高210億円・営業利益20億円の計画を超過

（単位：百万円）

	FY2009.3		前年比	FY2008.3	
	上期（4～9月）	構成比		上期（4～9月）	構成比
売上高	25,342	100.0%	93.4%	27,142	100.0%
アウトソーシング事業(日本EIM)	13,040	-	96.5%	13,509	-
製造装置事業(EIハックス)	6,408	-	187.9%	3,411	-
製造装置事業(ミクロ技研)	5,383	-	55.3%	9,735	-
設計開発事業(アルティスタ)	561	-	115.4%	486	-
売上総利益	4,757	18.8%	93.3%	5,099	18.8%
販売費及び一般管理費	2,577	10.2%	111.7%	2,308	8.5%
営業利益	2,180	8.6%	78.1%	2,791	10.3%
アウトソーシング事業(日本EIM)	1,329	-	106.7%	1,246	-
製造装置事業(EIハックス)	586	-	404.1%	145	-
製造装置事業(ミクロ技研)	368	-	24.4%	1,509	-
設計開発事業(アルティスタ)	60	-	157.9%	38	-
経常利益	1,466	5.8%	53.9%	2,721	10.0%
当期純利益	-4,747	-	-	982	3.6%

## 第2章 2009年3月期 第2四半期の連結業績

UTグループの「人材・装置・設計」の総合力が発揮され、事業収益は計画通り推移

(単位：百万円)

	FY2009.3		前年比	FY2008.3	
	2Q	構成比		2Q	構成比
売上高	11,622	100.0%	81.6%	14,246	100.0%
売上総利益	2,788	24.0%	103.2%	2,701	19.0%
販売費及び一般管理費	1,389	12.0%	116.2%	1,195	8.4%
営業利益	1,398	12.0%	92.7%	1,508	10.6%
経常利益	1,057	9.1%	82.3%	1,285	9.0%
当期純利益	-183	-	-	503	3.5%

売上高	日本エイムは前期比で微減、エイペックスは移設サービスの計上により前期比で大幅に増加
販管費	エイペックスの技術サービスエンジニアの採用関連費用等の計上により一時的に増加
営業利益	エイペックスが前期比で大幅に増加、日本エイムもコストコントロールの進捗により前期比で増加
当期純利益	洗い替え方式によりラディアホールディングス株式等の評価損を計上によりマイナス

## 第2章 第2四半期の連結業績【セグメント別の前期比較】

日本エイムは堅調に推移 エイペックスは大幅に増収増益

(単位：百万円)

	FY2009.3		前年比	FY2008.3	
	2Q	構成比		2Q	構成比
売上高	11,622	100.0%	81.6%	14,246	100.0%
アウトソーシング事業(日本エイム)	6,521	-	95.2%	6,853	-
製造装置事業(エイペックス)	2,833	-	185.2%	1,530	-
製造装置事業(マイクロ技研)	2,026	-	36.1%	5,609	-
設計開発事業(アルティスタ)	281	-	113.8%	247	-
売上総利益	2,788	24.0%	103.2%	2,701	19.0%
販売費及び一般管理費	1,389	12.0%	116.2%	1,195	8.4%
営業利益	1,398	12.0%	92.7%	1,508	10.6%
アウトソーシング事業(日本エイム)	723	-	100.4%	720	-
製造装置事業(エイペックス)	572	-	841.2%	68	-
製造装置事業(マイクロ技研)	124	-	16.0%	777	-
設計開発事業(アルティスタ)	32	-	200.0%	16	-
経常利益	1,057	9.1%	82.3%	1,285	9.0%
当期純利益	-183	-	-	503	3.5%

## 第2章 貸借対照表の推移

事業上の資金は十分に確保 引き続き資産の圧縮を推進

		2008年3月末	2008年9月末	増減率
流動資産		24,589	25,740	104.7%
	現金及び預金	7,611	7,542	99.1%
	売掛金	10,258	9,697	94.5%
	商品（在庫）	3,386	3,707	109.5%
固定資産		22,451	15,357	68.4%
	のれん	5,058	4,978	98.4%
	投資有価証券	11,513	3,256	28.3%
総資産		47,067	41,118	87.4%
流動負債		31,789	24,805	78.0%
	短期借入金	18,979	12,733	67.1%
固定負債		592	6,807	1149.8%
	社債	-	6,300	-
純資産		14,685	9,505	64.7%
	株主資本	12,422	7,131	57.4%

現金及び預金：引き続き必要水準を維持

売掛金：マイクロ技研の売掛金減少・Eイハックスの  
ファクタリング実施

在庫：移設サービスに伴う棚卸資産の一時的な  
増加

投資有価証券：ラディアホールディングス株式等の  
評価損により減少

短期借入金：コミットメントライン60億円の減少/  
当座貸越枠の借入金総枠を維持  
（財務制限条項等なし）

利益剰余金：投資有価証券の評価損により  
減少



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

## 第2章 売上債権等の回転期間



## 第2章 ラディアホールディングス全株式を処分信託に設定

### 処分信託の概要

処分信託の内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ラディアホールディングス（旧グッドウィル・グループ）の全株式を処分信託設定して当社と切り離す</li><li>・インサイダー取引規制と市場への影響を最小限に抑える観点から設定</li><li>・信託会社の裁量で徐々に株式を売却し、当社は売却の指図は一切行わない</li></ul>
信託先	住友信託銀行
信託期間	・2008年11月6日より無期限 / 全株の売却が終了するまで

### C Bの償還

現 状	今後の方針
C Bの調達金額：63億円（2008年6月2日）	C Bの償還を実施 事業収益によるキャッシュの積み上げ 連結納税制度を適用 他の資金調達手段（銀行借入・社債等）を検討
償還日：2011年6月2日	
プット可能：2010年6月	

## 第2章 キャッシュフロー

	2007年4月 - 2007年9月	2008年4月 - 2008年9月	
営業活動によるCF	240	409	
たな卸資産の増減額 (は増加)	829	1,681	たな卸資産が増加：ミクロ技研の仕掛品増加
投資活動によるCF	919	1,397	
投資有価証券の売却による収入	0	1,471	投資有価証券の売却による収入：旧グッドウィル・グループ株式の売却による収入
財務活動によるCF	2,055	1,128	
支払手数料の支出	0	462	支払手数料の支出：フィナンシャルアレンジメントフィーなどの支出
現金及び現金同等物の増減	2,771	130	
現金及び現金同等物の期末残高	4,722	7,542	



# 第3章 各事業の報告

---



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.

## 第3章 第2四半期のアウトソーシング事業（日本エイム）の業績

売上高は微減だが、コストコントロールの進捗により、営業利益は前年比で増加

（単位：百万円）

	FY2008.3				FY2009.3	FY2009.3	前年比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	6,655	6,853	6,905	6,603	6,519	6,521	95.2%
売上総利益	1,184	1,380	1,415	1,284	1,236	1,282	92.9%
売上総利益率	17.8%	20.1%	20.5%	19.5%	19.0%	19.7%	-
販売費及び一般管理費	658	659	669	570	630	559	84.8%
販管費率	9.9%	9.6%	9.7%	8.6%	9.7%	8.6%	-
営業利益	525	721	746	714	606	723	100.3%
営業利益率	7.9%	10.5%	10.8%	10.8%	9.3%	11.5%	-

### 【FY2009.3 2Qのポイント】

顧客の事業環境は厳しい状況だが、主要顧客のシェア維持に努め、売上高は前年比で微減に留まった  
募集費の削減、事業所拠点数の集約による管理効率の向上などコストコントロールが進捗  
売上高の維持、販管費率の低下により、11.5%の営業利益率を達成

### 【FY2009.3 3Q以降のポイント】

2009年問題・請負化を軸にしたインハウスシェアの維持・拡大  
請負職場での一層の収益改善の実施  
高付加価値業務、請負化などの強みを活かした新規開拓営業による獲得



## 第3章 日本エイム：成長戦略

半導体・FPD工場における派遣・請負マーケットは拡大基調

年	半導体・FPD工場における 派遣・請負比率	半導体・FPD工場における 派遣・請負人数( )
2001年	6%	10,320名
2006年	18%	30,960名
2008年(推定)	25%	43,000名
2012年(推定)	40%	68,800名

「半導体産業計画総覧、液晶・PDP・ELメーカー計画総覧」を元に当社が独自に算出

電機産業全般では、派遣・請負比率が80%を超えている企業も多く、派遣・請負比率の低い半導体業界は、  
まだ派遣・請負比率の拡大余地が大きい

投資をしている顧客・工場にアウトソーシングサービスを展開

主要顧客グループ パナソニック / 東芝 / ソニー / ローム

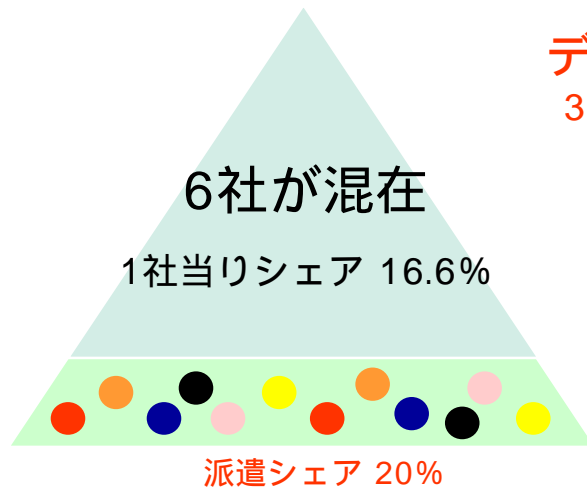
在籍総数の半数以上(約3000人)の社員がサービスを提供



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

# 第3章 日本エイム：成長戦略

2009年問題はシェア拡大の機会



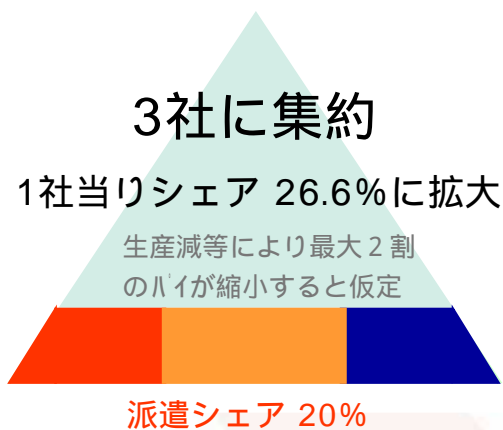
## ディスパッチモデル 3年間しか派遣できない

全国の製造派遣・製造アウトソーシング企業は、数千社あると言われ、特に中小零細企業が多い。  
顧客シェアの少ない業者は淘汰されていく可能性が高い。

### 【労働者派遣法の変遷】

- 1999年 対象業務の原則自由化
- 2004年 製造業への派遣解禁
- 2007年 製造業務派遣期間が1年から3年に延長

- 2009年 派遣契約期間の終了  
：メーカーの選択肢  
クーリングオフ  
直接雇用  
請負化



## 請負化

### 【請負化を支える要件】

- 労務管理上の独立性
- 自ら雇用する労働者を直接指揮し業務に当たらせる
- 事業運営上の独立性
- 自己の事業として独立処理する

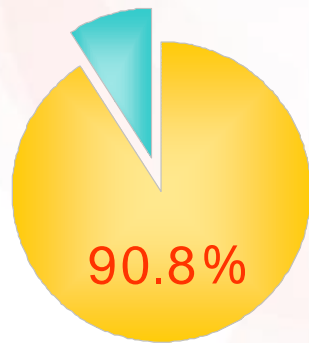


ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

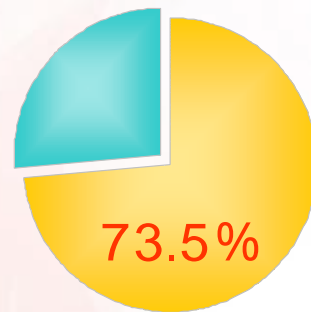
# 第3章 日本エイム：リスクマネジメント

トップシェア戦略：顧客内の派遣・請負シェアでNo.1のポジションを確立

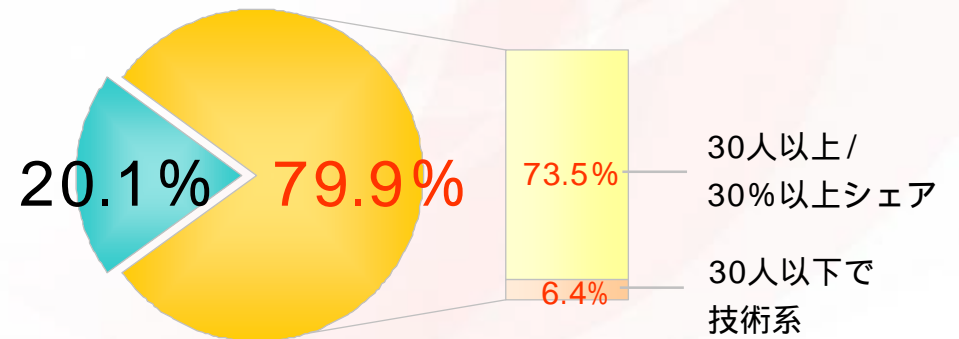
30人以上の事業所( )  
に所属する社員数



30%以上シェアの事業所  
に所属する社員数



30人以上/30%以上シェア、または30人以下で技術系の  
事業所に所属する社員数



30人以上の事業所のメリット

- ・収益性（間接人員・事務所等の固定費が抑制できる）
- ・シェア確保（生産変動による影響を受けにくい）
- ・組織化（組織化を図れ社員の定着につながる）
- ・請負化（請負体制を構築しやすい）

トップシェア戦略・高付加価値化戦略の事業所

79.9%



## 第3章 日本エイム：リスクマネジメント

利益分配率50%以上：売上総利益の中に占める営業利益の割合をアップ

	日本エイム	技術系派遣	製造系派遣	事務系派遣
売上高	100	100	100	100
原 価	80	70	83	80
売上総利益	20	30	17	20
販売費及び一般管理費	10	20	14	17
営業利益	10	10	3	3
利益分配率	50%	33%	17%	15%

在籍変動があった際の月間収益シミュレーション

(単位：百万円)

月 間	在籍7,000名	在籍6,000名	在籍5,000名
売上高	2,501	2,144	1,787
原 価	2,024	1,735	1,446
売上総利益	477	409	341
販売費及び一般管理費	211	181	169
営業利益	266	228	172

# 第3章 日本エイム：事業の位置づけと基本スタンス

常用雇用型の人材育成モデル推進により社会的役割を担う

## 労働者派遣事業における日本エイムの位置づけ

	常用型雇用	登録・契約型雇用
	特定労働者派遣事業 常用雇用の派遣	一般労働者派遣事業 特定労働者派遣事業以外 (登録・契約・日雇いなど)
期間制限なし	常用型 / 期間制限なし (いわゆる26業種：設計・開発業務等)	登録型 / 期間制限なし (いわゆる26業種：設計・開発業務等)
期間制限あり	常用型 / 期間制限あり (いわゆる自由化業務：製造・事務業務)	登録型 / 期間制限あり (いわゆる自由化業務：製造・事務業務)

## アウトソーシング事業の基本スタンス

- 常用雇用
- 専門特化
- キャリア構築

「雇用の確保」「人材の育成」「キャリア形成」  
の推進により社会的役割を担う

## 第3章 第2四半期の設計開発事業（アルティスタ）の業績

売上高・営業利益ともに堅調に推移

（単位：百万円）

	FY2008.3				FY2009.3	FY2009.3	前年比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	239	247	258	268	280	281	113.8%
売上総利益	53	54	44	84	58	63	116.7%
売上総利益率	22.1%	21.7%	17.0%	31.3%	20.7%	22.4%	-
販売費及び一般管理費	31	38	34	36	30	31	81.6%
販管費率	12.8%	15.2%	13.3%	13.5%	10.7%	11.0%	-
営業利益	22	16	9	48	28	32	200%
営業利益率	9.3%	6.5%	3.6%	17.8%	10.0%	11.4%	-

### 【FY2009.3 2Qのポイント】

受託化の推進により売上高・営業利益が計画通り推移  
売上高・営業利益ともに前年比で増加

### 【FY2009.3 3Q以降のポイント】

請負化・受託化の一層の推進  
引き続き、教育研修の強化を行い、エンジニア一人当たりの付加価値の向上



## 第3章 第2四半期の製造装置事業（ミクロ技研）の業績

LCD製造装置販売が好調で、売上高・営業利益ともに堅調に推移

（単位：百万円）

	FY2008.3				FY2009.3	FY2009.3	前年比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	4,126	5,609	5,035	1,833	3,357	2,026	36.1%
売上総利益	950	1,008	474	325	490	454	45.0%
売上総利益率	23.0%	18.0%	9.4%	17.7%	14.6%	22.4%	-
販売費及び一般管理費	218	229	260	422	245	330	144.1%
販管费率	5.3%	4.1%	5.2%	23.0%	7.3%	16.3%	-
営業利益	732	779	214	-96	244	124	15.9%
営業利益率	17.7%	13.9%	4.3%	-5.3%	7.3%	6.1%	-

### 【FY2009.3 2Qのポイント】

前年度2Qは、特に自社製品の販売が多く、売上高・営業利益ともに通常期より特に高かったため、前年比でマイナス  
LCD製造装置の販売は、堅調に推移

### 【FY2009.3 3Q以降のポイント】

LCD関連設備投資は比較的堅調であるが、今後の市況の変化も考えられるため、設計の標準化など一層のコストダウン施策を推進  
太陽電池・有機ELなどの新規分野の強化



## 第3章 第2四半期の製造装置事業（エイペックス）の業績

移設サービス事業へのビジネスモデルの転換により営業利益計画を大幅に超過

（単位：百万円）

	FY2008.3				FY2009.3	FY2009.3	前年比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	1,880	1,530	1,757	2,011	3,575	2,833	185.2%
売上総利益	209	259	192	202	214	987	381.1%
売上総利益率	11.1%	16.9%	10.9%	10.0%	6.0%	34.8%	-
販売費及び一般管理費	131	191	180	205	199	416	217.8%
販管費率	7.0%	12.5%	10.2%	10.2%	5.6%	14.6%	-
営業利益	77	68	12	-3	14	572	841.2%
営業利益率	4.1%	4.4%	0.7	-0.2%	0.4%	20.2%	-

### 【FY2009.3 2Qのポイント】

大型移設案件の第2フェーズ計上により、対前年比で売上総利益が381%増加  
 技術サービスエンジニアの採用関連費用増加により、前年比で販管費が一時的に増加  
 売上・売上総利益の拡大が、販売費及び一般管理費の一時的な増加を補い、営業利益は大幅に増加

### 【FY2009.3 3Q以降のポイント】

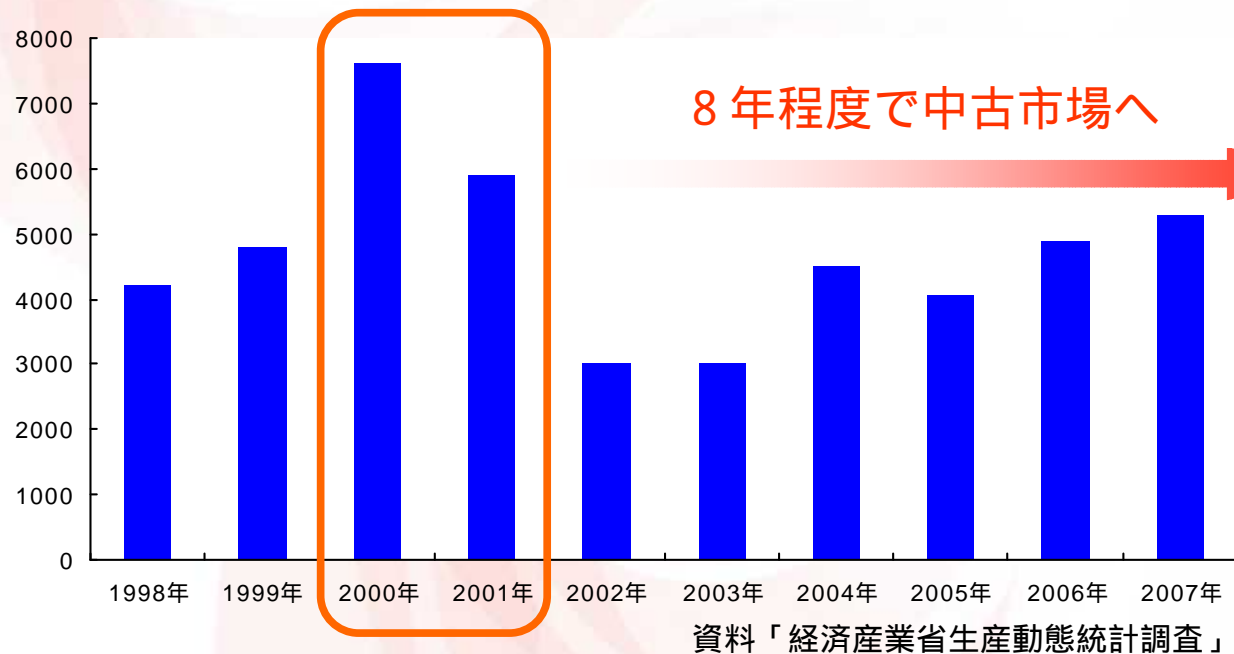
移設サービスの新規案件の刈り取り  
 装置メーカー出身のエンジニアを大幅に拡充し、移設ビジネスを中心とした技術サービスの強化  
 為替リスク対応



# 第3章 エイペックス：移設サービスの対象マーケット

シュリンクするラインや工場に対し「移設サービス」「装置延命化サービス」を展開

日本の半導体製造装置（ウェハプロセス用装置）の生産台数



2008年・2009年以降  
中古装置の供給増大

- 需要サイド -  
中国を中心としたアジア

移設サービス・技術サービスニーズ拡大

ウェハプロセス用処理装置  
露光描画装置・エッチング装置・薄膜形成装置

# 第3章 エイペックス：移設サービスの強み

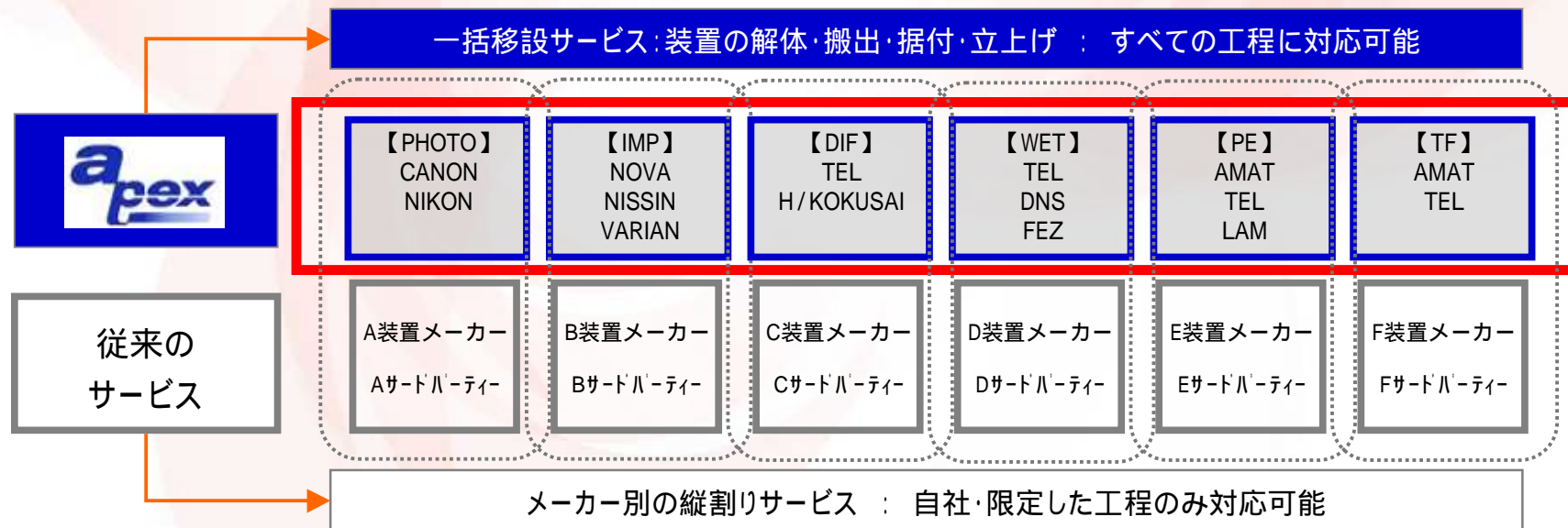
すべての工程に対応できるトータルな技術サービス力

## 移設事業の実績

2009年3月期上期に売上高2,600百万円を計上

## 移設サービス

～ 装置メーカー出身の装置エンジニアを工程別に20名採用し、技術力をさらに強化 ～



# 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.

# 【中期経営計画】中期経営計画で目指す新ミッションと財務目標

## 【新 ミッション】

UTグループは、半導体・FPD・太陽電池分野における高度な技術と組織力を駆使して世界のものづくりの工程をトータルにサポートします。顧客の生産効率、コスト競争力の向上を実現するために最適な人材、装置、技術サービスを組み合わせたベストソリューションを提供し、先端産業の発展に貢献します。

「太陽電池」を追加  
半導体応用分野への取り組み強化

「世界(グローバル)」を明文化  
アジア地域における事業戦略を重視

## 【戦略の骨子】

- アウトソーシング事業での新たなニーズの取り込み
- 高付加価値化
- 戦略的人事交流の促進
- 新規コストダウンビジネス拡充
- 技術サービスの拡充(移設ビジネス・定期メンテナンス)
- 半導体中古製造装置の在庫を持たないビジネスへ転換
- アジア地域における事業を拡大

コストダウンサービスニーズ対応

中古製造装置関連サービス拡大

アジア地域への事業拡大

従業員のキャリアアップ機会拡大

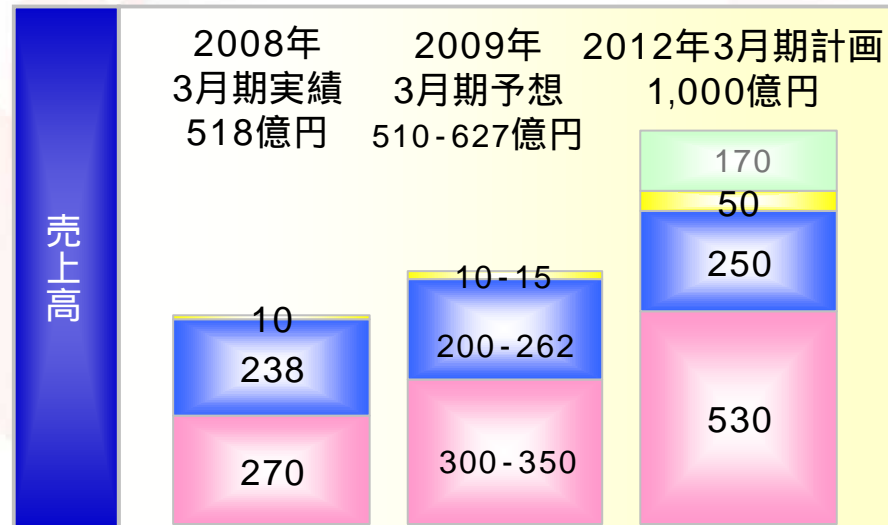
## 【財務目標】

2012年3月期  
売上高1000億円 営業利益100億円

EPS成長30%の達成



# 【中期経営計画】財務目標の事業別内訳

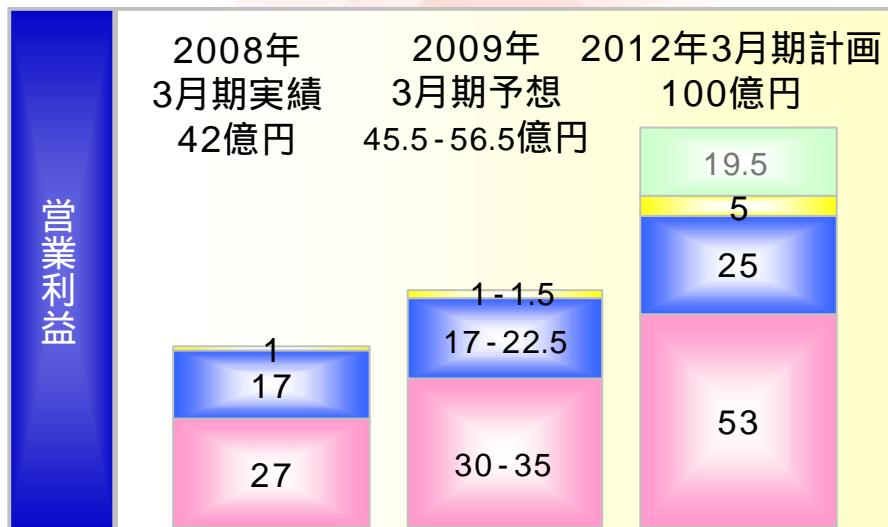


**アウトソーシング事業**

- 請負化推進による基盤拡大
  - シェアアップ・新規獲得
- 高付加価値ビジネス推進
  - プロセス・メンテナンス業務拡大
  - 高付加価値業務の新規獲得
- アジア地域における事業を拡大
- 太陽電池等の半導体応用分野への取り組み強化

**製造装置事業**

- 中古製造装置在庫を持たないビジネスに転換
  - バランスシートのスリム化
- 技術サービス強化
  - 定期メンテナンスサービス
  - 移設サービス
- 太陽電池等の半導体応用分野への取り組み強化



**設計開発事業**

- 設計事業のアウトソース先の絞込み
  - 請負ノウハウの活用、集約化により売上増加

**M&A等**

- ターゲット分野
  - 設計開発事業
  - 技術サービス事業
  - 海外関連事業



# 【中期経営計画】貸借対照表

2012年3月期において、ROE20%の達成と財務安定性の向上を目指す

今後の取組みとねらい

期間が長い中古製造装置販売の  
売上債権の減少による売上債権  
回転期間の減少

中古在庫販売事業から技術サー  
ビス事業への転換による棚卸資  
産回転期間の減少

GWG株の圧縮

2008年3月期 (単位：億円)

現預金 76.1	支払債務 64.1
売上債権 102.6	有利子負債 189.7
棚卸資産 42.3	その他負債 70.0
その他流動資産 24.9	少数株主持分 21.7
有形固定資産 27.8	株主資本 125.1
投融資・有価証券 140.0	
その他資産 56.9	

2012年3月期のBSイメージ

【売上高】 1000億円

【総資産回転率】 2倍以上

【D/Eレシオ】

ネット：0

グロス：0.5～1未満

【ROE】 20%

【株主資本比率】 40%



# 【参考資料】人材育成・キャリア形成を支える仕組み

## 顧客からの評価事例

- A社グループの技能認定競技会にて、「金賞」を受賞。1800人以上参加して緊張感漂う中行われた大会にて、半導体装置メンテナンスに関する実技試験と学科試験の両方にて最高得点を取得した。
- B社主催の改善グランプリにて、改善活動が「優秀賞」を受賞。ネック工程において、請負工程の作業のムダや動作について分析し、生産性改善に取り組んだ結果、年間数億円の改善効果を生み出した。
- C社のヒューマンエラー防止の小集団活動大会にて「準優勝」を受賞。始業点検確認ミスの撲滅の取り組みが評価された。

## 社員の成長を支えるキャリアパス



社内報により改善事例や社内情報等を共有



# 【参考資料】人材育成・キャリア形成を支える仕組み

WBT(Web Based training) : WEB上で自分で学習できる自社開発コンテンツ

【Simulator level - 1】



半導体全般基礎知識

【Simulator level - 2】



半導体全般専門知識

【Simulator option】



半導体工程 + 専門知識【中級】

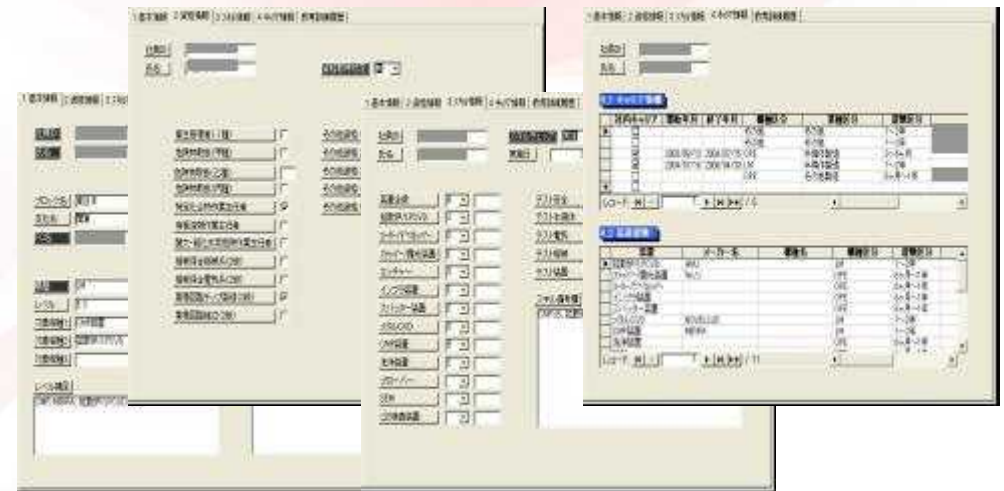
【Simulator process】



C-MOSプロセス専門【上級】

JG(Job Grade)とSkill DB管理 : スキルと単価を連動させる仕組み

業務種別	業務種別				
	M-1	M-2	M-3	M-4	M-5
製造	...	...	...	...	...
検査	...	...	...	...	...
組立	...	...	...	...	...
梱包	...	...	...	...	...
出荷	...	...	...	...	...
保守	...	...	...	...	...
清掃	...	...	...	...	...
その他	...	...	...	...	...



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス株式会社は  
2009年1月1日に「**UTホールディングス株式会社**」に  
社名を変更いたします。

## 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。



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス