



日本エイム株式会社

第9期 事業報告書
2003年4月1日～2004年3月31日

株主・投資家の皆様へ

株主・投資家の皆様へ



代表取締役社長 若山 陽一

株主・投資家の皆様におかれましては、ますますご清栄のことと心よりお慶び申し上げます。また、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。おかげさまで2003年12月12日、ジャスダック市場に株式を上場いたしました。

当社は日本の国力の根幹となるモノづくりを支える「製造アウトソーシング企業」として1995年に創業して以来、半導体・液晶などのエレクトロニクス産業における製造請負事業を展開してまいりました。この間、請負業界がもつ“低品質イメージ”を払拭すべく、「人材のスキル」「生産に関するノウハウ」「現場立上げ力」「モラル」「モチベーション」「定着率」の向上に努めてまいりましたことは、当社の大きな強みとなっております。

とくに近年では、コンプライアンス経営の実践がアウトソーサーとしての重要な条件となっており、正社員雇用や社会保険加入など、法的規制の遵守や企業倫理の確立に取り組んできた当社の姿勢は顧客からも高く評価されております。さらに、健全で透明性のある企業経営を維持していくために監査機能の充実化を図るなど、コーポレート・ガバナンスの強化にも積極的に取り組んでおります。

こうした取り組みを通じて、今後も着実な成長を遂げ、株主の皆様利益を還元していくことが当社の重要な使命であると認識しております。配当政策につきましては、企業体質の強化と将来の事業展開のために内部留保を充実させながら、業績に応じた利益還元を実施していく所存です。当期における1株当たり年間配当金は4,000円とさせていただきます。なお、当期の業績および今後の展望などにつきましては次頁より詳しくご報告しておりますので、ご一読いただければ幸いです。

今後も株主・投資家の皆様のご支援にお応えできるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。これからも変わらぬご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2004年6月

売上高 対前期比

68.2%UP

2004年3月期の売上高は7,755百万円を達成し、対前期比68.2%増となりました。

詳細は P4

顧客業種別売上高構成比

半導体・液晶分野 **47%**

ターゲット市場である半導体・液晶分野の売上高構成比は、全体の47%へと増加しました。

詳細は P4

一括型請負売上高 対前期比

44.5%UP

当社の特徴である「一括型請負」の売上高は、対前期比44.5%増となりました。

詳細は P5

営業利益 対前期比

125.2%UP

一括型請負へのシフトにより、営業利益は対前期比125.2%増となりました。

詳細は P5

TTF

「TTF(テクニカル・タスク・フォース)」を結成し、一括型請負に求められる製造ラインのスピード立上げを実現しています。

詳細は P6

販管費率

14.1%

今後の売上拡大に不可欠な技能社員の獲得に向けて、採用への積極的な投資を行いました。

詳細は P6

ROE

24.6%

高効率な経営によって、ROE24.6%という高い収益性を達成しています。

詳細は P7

流動比率

193.4%

今後も継続して、安定的な財務体質を維持し続けます。

詳細は P7

2007年3月期目標

売上高4倍

半導体・液晶市場のアウトソーシング比率の高まりと、当社のコアコンピタンスを活かして、3年後の売上高4倍を目指します。

技能社員数目標 **1万人**

新卒採用も含めた積極的な人材採用に取り組み、3年後には技能社員1万人体制を目指します。

詳細は P8

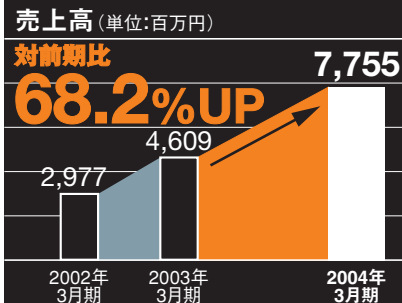
「習熟」と「一括型請負」をコンセプトに、さらなる成長ステージへ向けた戦略に取り組んでいきます。

代表取締役社長 若山 陽一

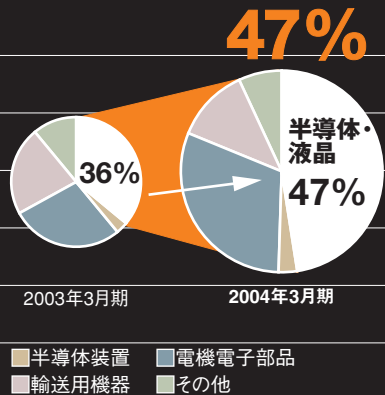
68.2%UP
2004年3月期の売上高は7,755百万円を達成し、対前期比68.2%増となりました。

国内外でデジタル家電市場が拡大したことを追い風に、当期は半導体・液晶分野における製造アウトソーシング事業が堅調に拡大し、なかでも当社が得意とする“一括型請負”（製造ラインのオペレーションから組織運営、メンテナンスまでをトータルに受託する

サービス）の需要が増加しました。これは新規顧客を開拓したことに加えて、既存顧客においても、少人数動員から“一括型請負”への転換が増えたためです。その結果、当期の売上高は7,755百万円となり、対前期比68.2%増を達成しました。



顧客業種別売上高構成比 (単位:%)



ターゲット市場である半導体・液晶分野の売上高構成比は、全体の47%へと増加しました。

製造アウトソーシングの需要は、現在、製造業全体で高まっていますが、当社はそのなかでも特に高度な技能が求められる半導体・液晶分野にフォーカスした事業を展開しています。半導体・液晶分野の工場は、連続操業による高稼働率維持が不可欠であるため、その業務を一括して請け負うための動員数も自ずと多くなり、採算面、管理面ともに非常に効率的であるというのが同分野にフォーカスする理由です。事実、他の業種における製造アウトソーシングと比べて、事業所単位の利益率は約1.5倍にもなります。

さらに、製造業全般で海外への生産シフトが加速するなか、半導体・液晶分野のなかでも高度な技術が求められる「キーデバイス」につ

いては、引き続き国産需要が高まっているという好環境も追い風となっています。

したがって、今後も継続して半導体・液晶分野にフォーカスし、その比率を高めていく計画です。

人材派遣との違い

人材派遣では、労務管理を中心としたサポートのみを行っていますが、一括型請負を中心とする当社では、現状業務の分析から、改善提案、人員の教育・指導に至るまでトータルに支援しています。これにより、顧客の社員は新規の製造ラインの立上げや、コスト削減・品質向上のための「改善・改良」活動に集中することができるようになります。

実行業務	人材派遣	当社 [一括型請負]
業務分析	×	○
企画提案	×	○
募集採用	○	○
人材配属	○	○
勤怠管理	○	○
専門チームの配属	×	○
業務レベルの深化・拡大	×	○
自主運営体制の確立	×	○



一括型請負による高収益体質の構築

44.5%UP

当社の特徴である「一括型請負」の売上高は、対前期比44.5%増となりました。

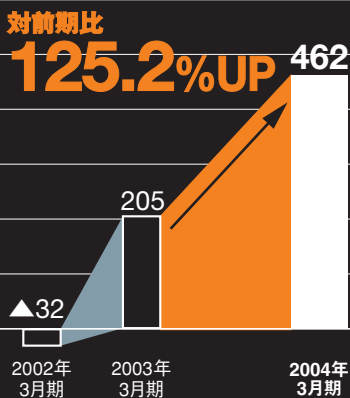
当社のビジネスは、製造アウトソーシングを作業内容別の“点”で捉えるのではなく、製造工程全体としての“面”で捉え、オペレーションからメンテナンス、組織運営までトータルに受託する「一括型請負」を特徴としています。このビジネスモデルには“三つのメリット”があると考えます。一つは、一括型請負によって顧客とのパートナーシップを継続的に強化・

維持できるため、不況時の影響を受けにくいこと。二つ目は、装置メンテナンスや工程管理、品質管理など、単なるオペレーション業務以外の部分で付加価値を生み出せるため、コスト競争の影響を受けにくいこと。そして三つ目は、広範囲な業務を請け負うことで社員のスキル・ノウハウが継続的に深まり、それが日本エイムの技術力の底上げに繋がることです。

125.2%UP

一括型請負へのシフトにより、営業利益は対前期比125.2%増となりました。

営業利益 (単位:百万円)

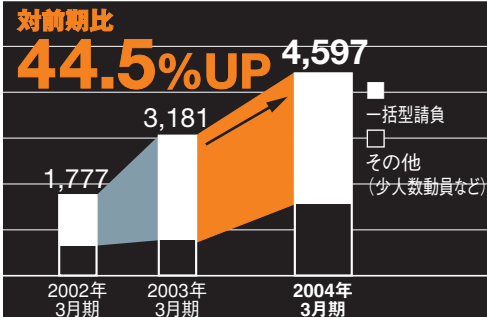


当期は一つの企業に少人数を動員するだけの案件を減らし、数十名規模の社員を動員して顧客の製造工程全体をサポートする“一括型請負”を増加させました。

これにより、少人数の動員であっても必要とされていた一定の管理費で、より大規模な動員を行う案件を運営できるようになるなど、効率的な経営を実現しています。

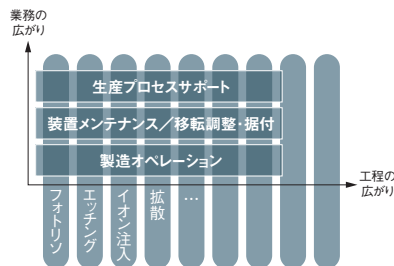
その結果、当期における営業利益は売上高同様、大幅に向上し、対前期比125.2%増となりました。今後も“一括型請負”の比率を高めるとともに、より高い知見や技能、ノウハウが求められる高付加価値ビジネスへと注力し、さらなる利益拡大を図っていきます。

一括型請負売上高 (単位:百万円)



アウトソーシング領域の広がり

当社は半導体・液晶の製造ラインに対し、ライフサイクル全体にわたって幅広く対応する多彩なサービスを提供しています。具体的には、半導体・液晶製造の前工程、後工程のオペレーションや、それぞれの工程に必要とされる装置メンテナンス、機器調整、据付、さらにはプロセス維持・保全のサポートなど、そのアウトソーシング領域は顧客の製造ラインの“縦・横”に広がっています。

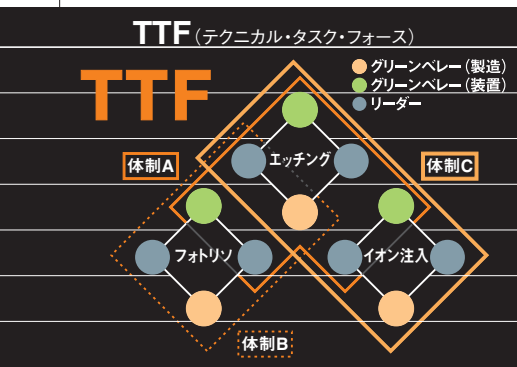




市場価値の高いアウトソーシング体制の確立に向けて

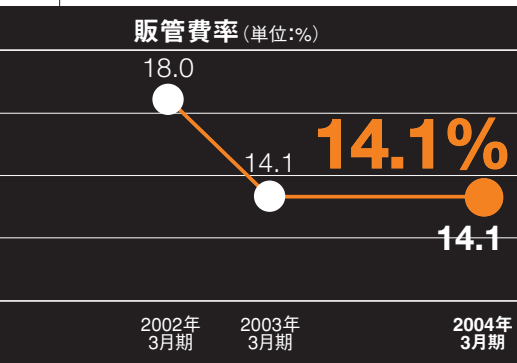
TTF

「TTF (テクニカル・タスク・フォース)」を結成し、一括型請負に求められる製造ラインのスピード立上げを実現しています。



現在、半導体や液晶などのエレクトロニクス産業では、めまぐるしく変動する需要動向への対応が課題となっているため、パートナーとなるアウトソーサーには安定稼働へのスピーディな製造ラインの立上げ能力が求められています。こうしたニーズに応えるため、当社では「TTF」という製造ラインの立上げ部隊を

結成しています。「TTF」とは大手半導体製造企業で長年にわたって製造・エンジニアリング業務を経験し、高いマネジメント力や技術力を有するスペシャリスト社員(グリーンベレー)を中核とする技能集団を指し、顧客の課題を解決する“スピード立上げ”を実現しています。



今後の売上拡大に不可欠な技能社員の獲得に向けて、採用への積極的な投資を行いました。

14.1%

「一括型請負」へのシフトによって削減できた販管費は、将来の事業拡大に向けて積極的に投資しています。そのなかでも注力しているのが、一括型請負の拡充や事業の高付加価値化を進めていくために不可欠な“技能社員の採用”です。その一環として、当期

は採用センターを3拠点開設したことに加え、新卒採用への取り組みも新たに開始しました。一括型請負による販管費の削減と、将来への投資を行った結果、販管費率は対前期比横ばいの14.1%となっています。

労働者派遣法の改正

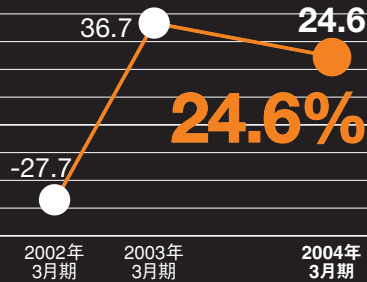
2003年6月の労働者派遣法の改正により、製造業の生産工程への労働者派遣が2004年3月から解禁となりました。これにより、今後の競争激化が予想されますが、当社では工程一括型請負のノウ

ハウを活かし、習熟期間に1年以上を要する高度なスキルが求められる製造業務の受託に注力することで、派遣期間が1年に限定されている人材派遣とは一線を画したビジネスモデルを確立していきます。



効率的で安定した経営を推進

ROE (単位:%)



ROE=当期純利益^{※1}÷株主資本^{※1}(期初・期末の平均値)
 2004年3月期 24.6%=190÷{(256+1,288)÷2}^{※2}
 2003年3月期 36.7%=79÷{(177+256)÷2}
 2002年3月期 -27.7%=-39÷{(111^{※3}+177)÷2}

※1) 当期純利益と株主資本の単位は百万円

※2) 2003年3月期から2004年3月期にかけて減少しているのは、2003年12月のJASDAQ上場により、株主資本が約5倍に増加したためです。

※3) 2002年3月期のROE算出にかかる2002年3月期の期初株主資本につきましては、監査法人の監査をうけておりません。

今後も継続して、安定的な経営体質を維持し続けます。

当社は事業特性上、人材獲得のための資金を必要としますが、メーカーのように、研究開発投資や設備投資など、一時的に巨額の資金を必要とすることはほとんどありません。また、収益性の高い事業を展開できていることから、短期借入れなども非常に少なく、安定的な財務体質を確立しています。

高効率な経営によって、ROE24.6%という高い収益性を達成しています。

24.6%

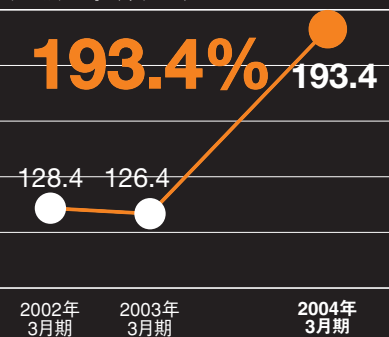
製造アウトソーシングという業態は、製造を行う人材を受託した業務に応じて組織化することを付加価値とするビジネスであり、動員した社員の拠点となる事業所も顧客の施設内に設置するため、資産をほとんどもちません。こうした業態特性に加えて、当社は先行投資は主として人材採用を目的とし、その人材も必ず顧客先へ動員されることから、投資回

収率も高いという特性をもっています。また、半導体・液晶を対象とするアウトソーシングのなかでも、特に高度な技術が求められる装置メンテナンスなどの高付加価値なサービスを提供しているため、一般的な人材派遣企業よりも高い利益率を維持しています。その結果、当期においてもROE24.6%と、高い数字を達成することができました。

193.4%

当期においては、株式公開に伴う収入の増加などによって現預金が846百万円増加したこともあり、流動比率は193.4%となりました。今後も、より安定的かつ効率的な財務体質を確立していく一方で、さらなる事業拡大に向けて、技能社員の採用への投資を積極的に行っていく方針です。

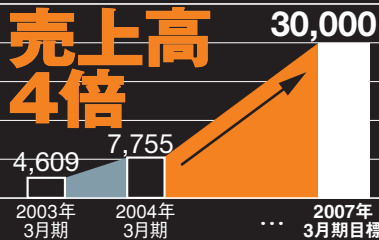
流動比率 (単位:%)





3年後のビジョン

売上高目標 (単位:百万円)

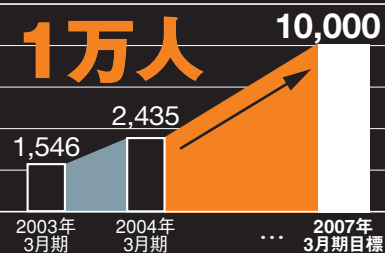


エレクトロニクス産業全体での製造アウトソーシング比率は過去3年間で倍増しており、今後もニーズの拡大に伴い製造アウトソーシング市場は加速度的に増加していくことが予

新卒採用も含めた積極的な人材採用に取り組み、3年後には技能社員1万人体制を目指します。

上記の目標を達成するための最大のテーマは、技能社員の採用です。現在、当社の技能社員数は2,435人(2004年3月末時点)で、前

技能社員数目標 (人)



半導体・液晶市場のアウトソーシング比率の高まりと、当社のコアコンピタンスを活かして、3年後の売上高4倍を目指します。

測されます。事実、当社の受注も順調に伸びており、この傾向はしばらく継続と考えています。

当社はこの成長市場のなかでもとりわけ成長余地の大きい半導体・液晶分野にターゲットを定め、同分野の顧客業種別比率を高めていくとともに、受注ロットの大きな“一括型請負”の比率を高めていくことにより、3年後には売上高4倍を達成することを目標としています。

1万人

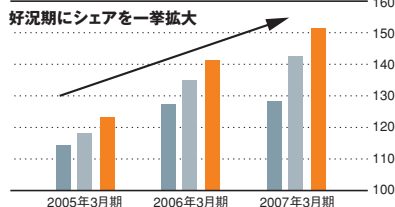
期末の1,546人から889人増員しました。これらは正社員雇用を基本とした採用です。

また、次期以降もこれまでの営業活動の成果が順調に実を結んでいくと予想されるため、引き続き、技能社員となる人材を積極的に採用していきます。すでに採用拠点の拡充や技術系の新卒採用など新しい試みを開始していますが、今後もより積極的な人材採用と人事教育制度の充実化に取り組み、3年後の技能社員数10,000人体制を構築する方針です。

売上高4倍

アウトソーシング市場の成長予測 (単位:%)
※2004年3月期を100%とする

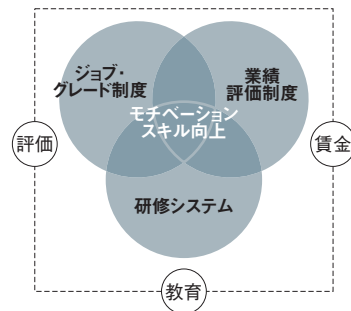
■ 半導体・液晶市場伸長率予測
■ アウトソーシング比率伸長率予測
■ 半導体・液晶アウトソーシング市場伸長率予測



※野村證券、電機連合のレポートを参考に弊社算出

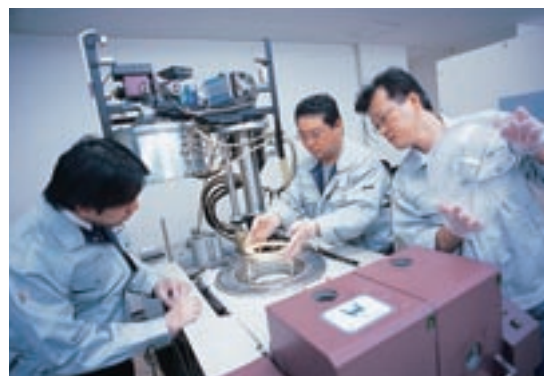
人事教育制度

当社では、業務に必要なスキルを明文化したジョブ・グレード表をもとに、社員の能力を客観的かつ公平正大に評価する「ジョブ・グレード制度」を導入しています。ジョブ・グレードは、各人の目標設定や教育、人員配置の指針となるだけでなく、技能レベルに応じた価格体系を作成するなど、顧客への営業活動にも活用されています。



実践に近い技術を習得する「つくばトレーニングセンター」を開設

装置オペレーションや装置メンテナンスの基礎を実践的な環境で学び、早期の習熟を図れるよう、2003年6月、半導体製造装置の実機を使った研修ができる「つくばトレーニングセンター（茨城県土浦市）」を開設しました。同センターには、半導体製造現場での豊富な経験をもつテクニカル推進チームが常駐し、向上心の高いオペレーターをはじめ、リーダー層を対象としたさまざまな技術研修を実施しています。



つくばトレーニングセンター

潜在市場を担う優秀な人材を確保するために採用活動を強化

さらなる成長が見込まれる半導体・液晶分野においては、今後も新しい技術ニーズが次々と生まれてくることが予測されます。こうした潜在的なニーズに対応するために、当社は優秀な人材を確保する採用活動を強化しています。その拠点となる採用センターを2004年3月末時点で3拠点設置していますが、2005年3月末までに11拠点まで拡充し、2006年3月期には400名の新卒採用を実施する予定です。

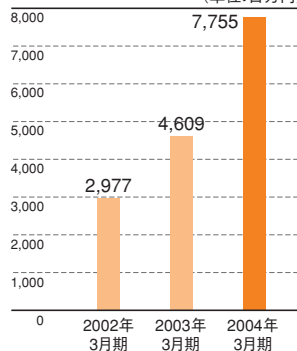
コンプライアンス経営を推進

顧客の重要な工程を担い、高度な技能を提供する高付加価値アウトソーサーとしての責任を果たすべく、「コンプライアンス経営」を標榜しています。とくに職場の指揮命令系統の確立や、労働基準法など関係法令の遵守に注力しているほか、顧客先で働く技能社員も正社員雇用を基本とし、社会保険加入率100%や社員教育を徹底することで、会社全体の意識レベルの向上を図っています。

財務ハイライト

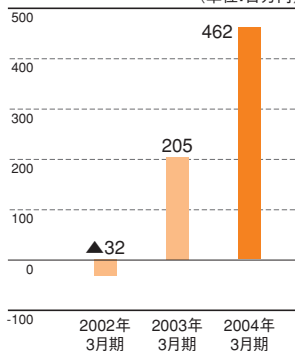
売上高

(単位:百万円)



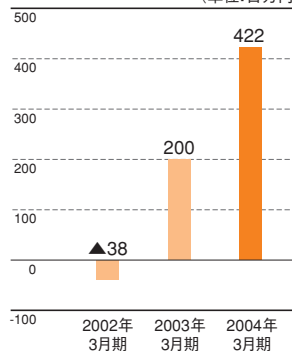
営業利益

(単位:百万円)



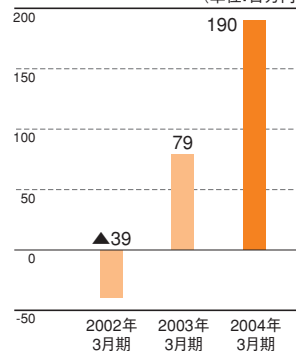
経常利益

(単位:百万円)



当期純利益

(単位:百万円)



当事業年度における国内経済は、海外経済の回復を背景に、設備投資の増加や企業収益の増加基調により、緩やかに回復しつつあります。有効求人倍率が上昇し、完全失業率も高水準ながら低下傾向にあり、雇用・所得環境は改善しつつあります。このように、景気は当面緩やかな回復を続けるなかで、前向きな循環が次第に強まってくとみられます。

構内作業業務請負業界においても、全体的な景気の回復を背景に、デジタル家電を中心とするエレクトロニクス製品の生産が急回復したことに加え、製造業のアウトソーシングニーズが拡大したこともあり、市場が拡大しました。

このような状況のなか、当社は、「半導体・液晶製造等に特化した生産ラインの一括受

託サービス」を積極的に推進し、受託生産ラインの拡大と中期的な競争優位性構築に向けて活動しました。

当期の取り組みとしては、

- 半導体・液晶製造の生産ラインに特化した営業活動を行いました。
- 立上げの専門チーム(TTF P6参照)を組織して新規受注の現場立上力を強化しました。
- 半導体の研修施設であるつくばトレーニングセンターを設置し、社員教育を強化しました。
- 採用担当者を増員し、採用力を強化しました。

この結果、売上高は7,755百万円(対前期比68.2%増)、営業利益は462百万円(対前期比125.2%増)、経常利益は422百万円(対前期比110.6%増)、当期純利益は190百万円(対前期比138.8%増)となりました。

今後の国内の経済環境については、当面

緩やかな回復基調が続くとともに底堅さが増してくると想定されます。このような経済環境において、当社の属する構内作業業務請負業界においては、製造業の回復とアウトソーシングニーズのさらなる高まりにより市場は引き続き拡大傾向にあるものと予想されます。

このような状況の下、当社は引き続き半導体・液晶メーカーを中心に企画提案力を強化して営業活動を続けるとともに、新卒や比較的失業率の高い地方での採用を強化するなど人材採用力および育成力を高めていきます。そして、安定生産のできる一括受託サービスを推進し、売上高および利益の一層の成長を図りたいと考えます。

以上により、次期の業績につきましては、売上高は15,279百万円、経常利益は813百万円、当期純利益は393百万円を見込んでいます。

財務諸表

貸借対照表

科目	当事業年度 2004年3月31日現在	前事業年度 2003年3月31日現在
資産の部		
流動資産	2,433,691	1,161,287
現金及び預金	1,300,730	472,615
受取手形	8,062	925
売掛金	1,043,035	628,342
貯蔵品	692	—
前払費用	55,636	30,923
繰延税金資産	30,570	31,794
その他	1,691	1,965
貸倒引当金	△6,727	△5,280
固定資産	121,645	50,077
有形固定資産	43,303	13,577
建物	16,242	—
建物付属設備	—	1,907
機械及び装置	490	—
工具器具備品	26,571	11,670
無形固定資産	12,395	8,355
電話加入権	1,752	1,752
ソフトウェア	10,643	6,602
投資その他の資産	65,946	28,144
出資金	3,710	310
長期前払費用	2,572	2,658
差入保証金	56,443	22,772
繰延税金資産	3,219	2,402
資産合計	2,555,336	1,211,364

(単位:千円)

科目	当事業年度 2004年3月31日現在	前事業年度 2003年3月31日現在
負債の部		
流動負債	1,258,592	917,920
短期借入金	115,000	182,000
1年以内返済予定長期借入金	—	28,004
未払金	48,919	23,306
未払費用	607,838	379,704
未払法人税等	192,264	73,000
未払消費税等	183,089	108,275
預り金	90,889	63,634
賞与引当金	19,323	56,895
その他	1,268	3,100
固定負債	7,913	36,655
長期借入金	—	30,824
退職給付引当金	7,913	5,831
負債合計	1,266,506	954,575
資本の部		
資本金	457,000	109,500
資本剰余金	575,500	69,500
資本準備金	575,500	69,500
利益剰余金	256,330	77,789
当期末処分利益	256,330	77,789
資本合計	1,288,830	256,789
負債及び資本合計	2,555,336	1,211,364

財務諸表

損益計算書

(単位:千円)

科目	当事業年度 2003年4月1日～2004年3月31日	前事業年度 2002年4月1日～2003年3月31日
営業損益の部		
営業収益	7,755,269	4,609,588
売上高	7,755,269	4,609,588
営業費用	7,292,522	4,404,074
売上原価	6,195,562	3,752,678
販売費及び一般管理費	1,096,959	651,396
営業利益	462,747	205,512
営業外損益の部		
営業外収益	3,585	163
受取利息	380	15
保険金収入	3,200	—
償却債券取立益	—	147
その他	4	0
営業外費用	43,402	4,888
支払利息	3,390	4,779
新株発行費	9,100	108
上場関連費用	30,906	—
雑支出	6	—
経常利益	422,930	200,787
特別損失	5,360	13,830
固定資産除却損	5,360	10,882
過年度退職給付費用	—	2,948
税引前当期純利益	417,569	186,956
法人税、住民税及び事業税	227,000	73,000
法人税等調整額	406	34,336
当期純利益	190,163	79,620
前期繰越利益	66,166	△1,831
当期末処分利益	256,330	77,789

キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

科目	当事業年度 2003年4月1日～2004年3月31日	前事業年度 2002年4月1日～2003年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	210,663	159,996
投資活動によるキャッシュ・フロー	△91,947	△3,937
財務活動によるキャッシュ・フロー	709,398	△81,699
現金及び現金同等物の増加額	828,114	74,359
現金及び現金同等物の期首残高	472,615	398,256
現金及び現金同等物の期末残高	1,300,730	472,615

利益処分

(単位:円)

区分	金額
当期末処分利益	256,330,526
これを次のとおり処分いたします。	
利益配当金	55,900,000
(1株につき4,000円)	
取締役賞与金	18,000,000
次期繰越利益	182,430,526

会社データ

2004年3月31日現在

会社概要

商号	日本エイム株式会社
設立	1995年4月
本社所在地	〒108-0075 東京都港区港南二丁目16番4号 品川三菱ビル7階
お問い合わせ先	tel :03-5783-8711 fax:03-5783-8712
資本金	457,000,000円
従業員数	2,545名
事業内容	半導体・液晶製造等における生産ラインの 一括アウトソーシングサービス事業

役員（2004年4月27日現在）

代表取締役社長	若山陽一
専務取締役	加藤慎一郎
常務取締役	島田恭介
取締役	栗山勝宏
取締役	濱田継夫
監査役	本田碩彦
監査役	高井伸夫
監査役	安本隆晴

沿革

- 1995年 4月** 神奈川県横浜市神奈川区栄町に、製造業の構内作業業務請負事業を目的としてエイムシアアイシー有限会社（資本金3,000千円）を設立。同時に横浜支店を開設。
- 1996年 7月** 本社並びに横浜支店を神奈川県横浜市中区羽衣町に移転。同時に日本エイム株式会社（資本金10,000千円）に改組。
- 1997年 2月** 静岡県浜松市に浜松支店を開設。
9月 本社並びに横浜支店を神奈川県横浜市中区長者町に移転。
- 1998年 8月** 愛知県名古屋市に名古屋支店を開設。
12月 埼玉県大宮市（現さいたま市）に大宮支店を開設。
- 2000年 6月** 有料職業紹介業・人材派遣業進出のため、東京都港区東新橋に株式会社才能フォーラム（資本金10,000千円）を100%出資で設立。
10月 熊本県熊本市に熊本支店を開設。
- 2001年 4月** 工程一括型請負化の推進、技能社員の能力向上に関する企画を行う請負推進チーム（現FC企画チーム）設置。
- 2002年 3月** 株式会社才能フォーラムを清算。
10月 福島県郡山市に郡山支店、静岡県湖西市に湖西支店、富山県砺波市に富山支店、並びに福岡県北九州市に北九州支店を開設。半導体デバイスメーカーでの工程一括型請負化の推進、半導体事業に特化する技能社員の能力向上に関する企画を行う半導体開拓チーム（現テクニカル推進チーム）設置。
- 2003年 4月** 山梨県甲府市に甲府支店、三重県津市に津支店を開設。また、湖西支店を愛知県豊橋市に豊橋支店として移転の上開設。
6月 半導体開拓チームの拠点及び半導体製造技術教育の場として、茨城県土浦市につくばテクノロジーセンターを開設。
10月 岐阜県安八郡に岐阜支店を開設。採用力強化のために採用統括チーム設置。
11月 IRの企画推進強化のためにIR推進チーム設置。
12月 株式を店頭市場（JASDAQ市場）に上場。
- 2004年 2月** 人材強化・育成策の充実のために人事企画チーム設置。
4月 HR部門と事業開発部門を新設。グループ制を導入し、営業部門・FCグループ及び新規開拓グループ、経営管理部門・経営管理グループ及び業務グループ、HR部門・HRグループ、事業開発部門・事業開発グループを新設。支社支店制を廃止。グループ制導入に伴いグループ長を配置。営業管理、マーケティング強化のために営業部門・営業企画チーム設置。情報システム化強化のために経営管理部門・経営管理グループ・オペレーション開発チーム設置。ISO認証取得推進のために事業開発部門・事業開発グループ・ISO推進チーム設置。

株式の状況

2004年3月31日現在

株式の状況

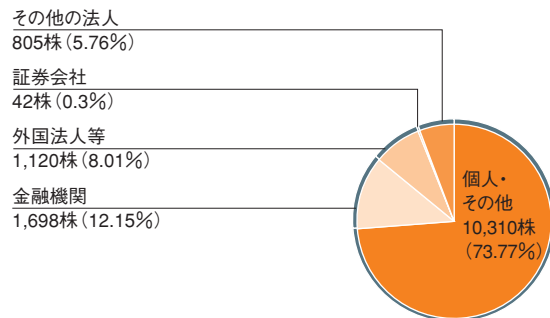
発行する株式の総数	22,600株
発行済株式の総数	13,975株
当期末株主数	1,185名

大株主（上位10名）

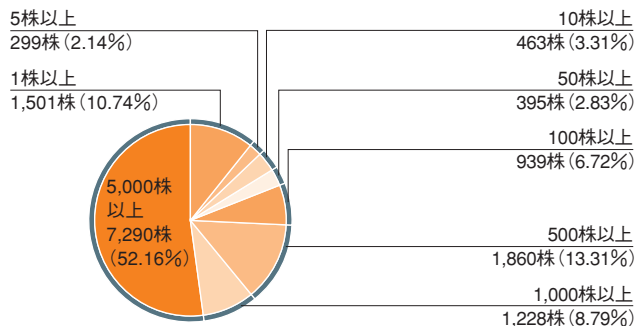
株主名	持株数（株）	持株比率（%）
若山 陽一	7,290	52.16
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,228	8.78
ビービーエイチフォーフィデリティージャパンスマールカンパニーファンド	700	5.00
有限会社コベルニクス	660	4.72
日本エイム社員持株会	500	3.57
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	413	2.95
加藤 慎一郎	175	1.25
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	151	1.08
高井 伸夫	100	0.71
バンクオブバミューダガンジーリミテッドアトランティスジャパングロースファンド	100	0.71

株主構成

所有者別株式分布



所有数別株式分布



ミッション—利益を超えた普遍的目的—

日本エイムは、イキイキとした 『技能的機動集団』を目指します。

「技能的機動集団」とは、**個々人が持つ専門技能の習熟**と「**ひと**」を活かす**組織能力**を高め、**業務を一括して受託**することによって、**付加価値の高いサービス**をお客様に提供する姿を表しています。

私たちは、個々人の**職業能力の向上**を積極的に推進し、いきいきとした職場づくりを通じて、お客様の**経営効率の向上**を表現していきたいと考えています。



株主メモ

決算期	3月31日
定時株主総会	6月
基準日	3月31日
株式売買の単位	1株
証券コード	2383
名義書換代理人	UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱所	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 tel:03-5683-5111(代表)
同取次所	UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞
決算広告	http://www.nihon-aim.co.jp/
上場証券取引所	JASDAQ

日本エイム株式会社では、株主・投資家の皆様の利便性や情報提供の即動性を考慮し、財務データや決算資料の詳細をホームページ上で公開しています。本誌と併せてご参照ください。

<http://www.nihon-aim.co.jp/ir/index.html>



日本エイム株式会社

本社

〒108-0075 東京都港区港南2-16-4 品川三菱ビル7階
tel:03-5783-8711(代表) fax:03-5783-8712

この印刷物は、再生紙を使用しております。