



# **UTグループ 一般個人投資家向け会社説明会**

---

**2007年7月20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

# Contents

---

## ■ UTグループの概要

- ・ UTグループの成り立ち
- ・ UTグループミッション
- ・ 会社概要
- ・ UTグループの事業領域
- ・ UTグループ構成図

## ■ UTグループ中期経営計画

- ・ UTグループの強み
- ・ UTグループが狙うマーケット
- ・ 中期経営計画

## ■ UTグループ事業別戦略

- ・ アウトソーシング事業
- ・ 製造装置事業
- ・ 設計開発事業
- ・ M&Aアライアンス戦略

## ■ 参考 第12期（2007年3月期） 決算報告および営業報告

- ・ 日本エイム株式会社
- ・ 株式会社エイペックス



# UTグループの概要

---



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

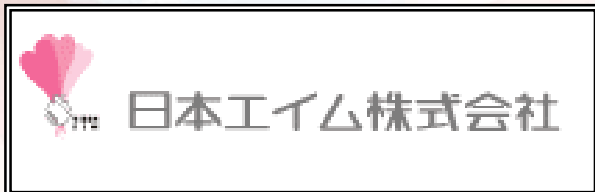
Copyright (C) 2007 United Technology Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

# ■UTグループの成り立ち

2007年4月2日

## ユナイテッド・テクノロジー・グループ誕生。

半導体・FPDメーカーの生産活動をフルサポートできる世界唯一の企業グループとして



半導体・FPD業界に特化した構内業務  
請負を主な事業とする日本エイム(株)



中古半導体装置の改修・販売を主な事  
業とする(株)エイベックス

経営統合



United Technology Holdings

ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス(株)

「生産性効率の向上」と「コストダウン」の実現は、半導体・薄型ディスプレイ（FPD）メーカーの競争力を大きく左右する永遠の課題でもあります。これら“ものづくり”の現場における重要課題の解決に向けて、設計やオペレーションの高付加価値化アウトソーシング事業を提供してきた日本エイム(株)と、費用対効果に優れた中古製造装置の改修・販売事業を展開してきた(株)エイベックス。この2つの企業グループが、顧客提供価値の最大化を目指して経営統合し、新たに誕生したのがユナイテッド・テクノロジー・グループ'(UTグループ)です。



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

# ■ UTグループミッション

---

## 【UTグループミッション】

「UTグループは、テクノロジーとチームワークによって顧客の生産効率の向上をサポートし、世界の先端産業の発展に貢献します。」

## 【ロゴマーク】



United Technology Holdings

円は生産工程を（一部ではなく）トータルでサポートする様を、中心に向かって渦巻く様子はスピードと躍動感を、そして技術をベースにグループをまとめていく様をシンボライズしています。また赤い円は太陽を表しており、世界に影響を与える不可欠な存在であることをイメージしています。コーポレートカラーは、赤＝人の情熱・エネルギー、グレー＝高度な技術力をイメージしています。



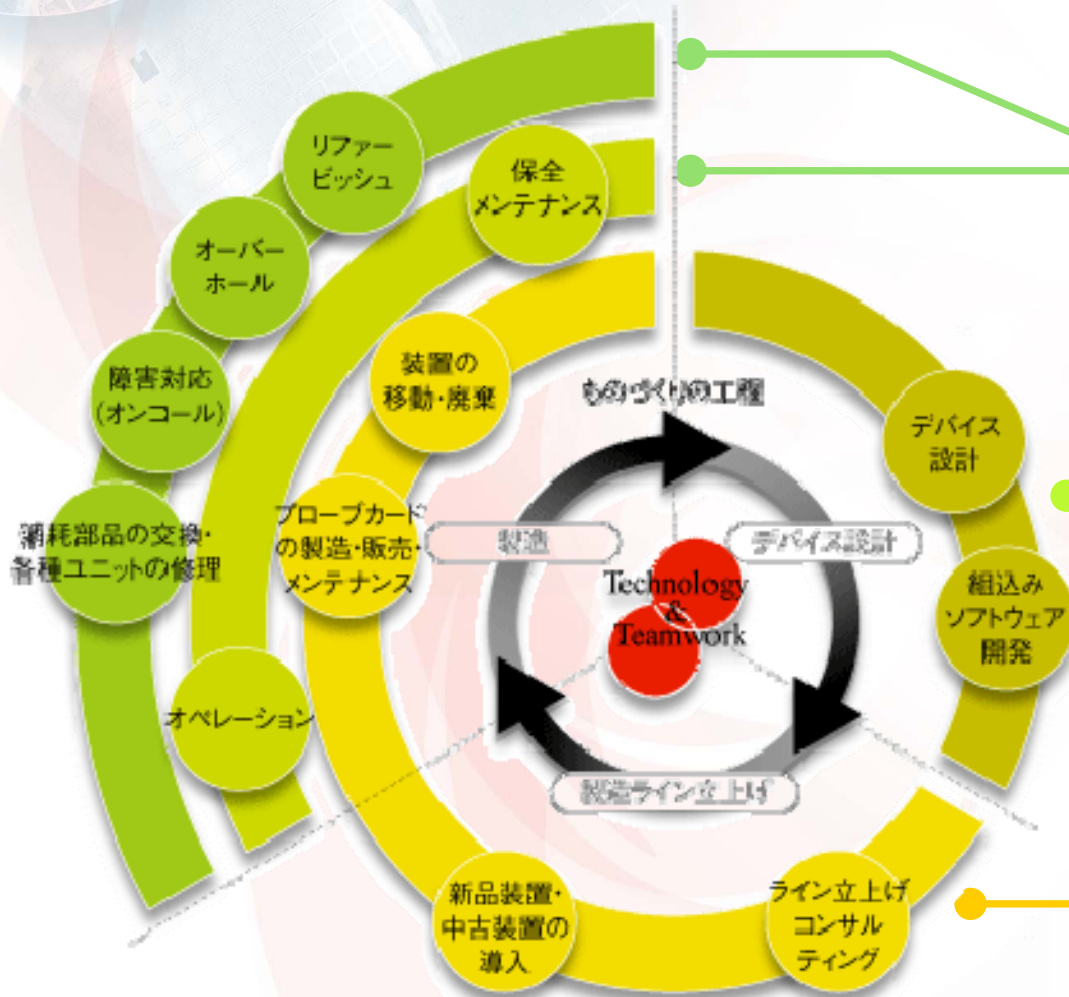
ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

## ■会社概要

- 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  
(英文名) United Technology Holdings Co., Ltd.
- 設立 2007年4月2日
- 資本金 20億円(2007年4月2日現在)
- 連結従業員数 6,687名(2007年4月2日現在)
- 主要取引銀行 みずほ銀行 横浜支店
- 上場証券取引所 ジャスダック証券取引所(証券コード:2146)
- 代表者 代表取締役社長 兼 CEO 若山 陽一  
代表取締役 COO 水谷 智
- 所在地 〒108-0075 東京都港区港南2-16-4  
品川グランドセントラルタワー7階  
  
TEL: 03-5783-7878 FAX: 03-5783-8768
- URL <http://www.ut-h.co.jp>



# ■ UT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。



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

# ■ 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

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

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

ゼクウ

日本エム 持分比率:40%

【事業内容】

WEB上での採用支援

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

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

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

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

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

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

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



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

# UTグループ中期経営計画

---

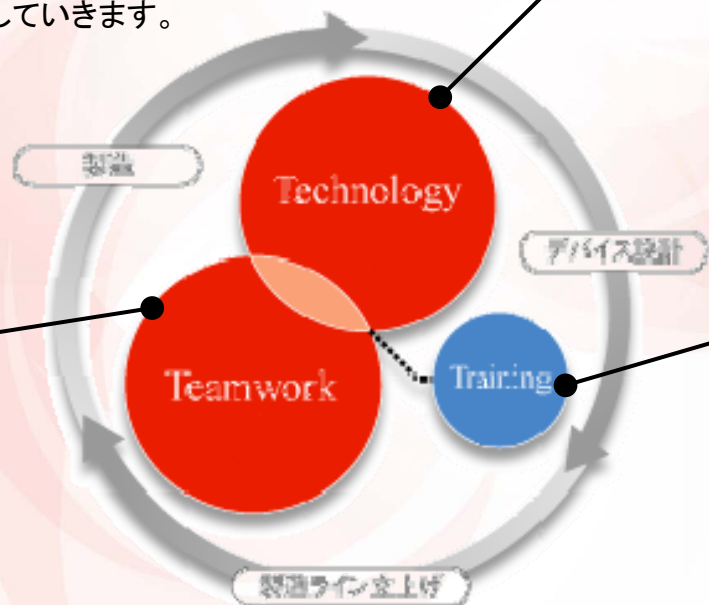


ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

# ■ UT グループの強み

## テクノロジーとチームワークを強みに、顧客の生産効率の向上を実現します。

最先端分野の製造工程を熟知した高度な技術・ノウハウ (Technology)、  
シナジーを最大限に発揮するグループ内の連携 (Teamwork)、  
そしてこの2つの強みを支える人材育成  
UTグループはテクノロジー&チームワークをベースに  
顧客に高い付加価値を提供していきます。



半導体・FPDのスペシャリストとして

開発設計から製造まで、ものづくりの各工程における最先端の技術を蓄積  
UTグループは、半導体・FPDという最先端の技術と知識が求められる分野に特化し、ラインの一括請負や製造装置の販売などを通じて、数々の大手企業をサポートしてきました。この豊富な経験を通じて、ものづくりの上流であるデバイスのソフトウェア開発・設計から装置開発製造ライン立上げ、前工程・後工程の製造オペレーション、保守メンテナンスに至るまで、あらゆる領域をカバーする高度な技術ノウハウを蓄積しています。

独自のe-ラーニングシステムと研修施設における実機研修により、即戦力を育成

顧客に付加価値の高いサービスを提供し続けていくためには、プロフェッショナルな人材の育成が不可欠です。そのためUTグループでは、e-ラーニングなど効率的かつ効果的な育成システムを構築しています。また、クラス1000およびクラス100※のクリーンルームを備えるテックセンターや各種研修施設・工場において、実機を用いた実践的かつ効果的な研修を実施しています。さらに一定の経験を積んだ社員はより高度な技術を習得できる職場へ配置するなど、グループ内でエンジニアとしてのスキルアップを支援する体制を確立しています。  
また同時に、社員がキャリアパスを明確にイメージできる環境を整備することによってモチベーションの向上につなげ、グループ全体の技術力を継続的に向上させることによって世界で通用する技術者集団になることを目指しています。

高付加価値を生み出すグループシナジーで

トータルソリューションを提供するためにグループ内連携を強化

UTグループでは、シナジーを極大化するために、グループ内の事業連携や人材教育、適正配置などを積極的に進めています。これにより、たとえば製造ラインの効率化を見据えたデバイスの設計、製造ラインの見直しや立上げにおける装置・人材両面からのトータルマネジメントによる品質・コストの最適化、さらにはメンテナンス・修理に伴う技術サービスや部品調達などのトータル保全まで、さまざまなシナジーを実現。生産効率向上のための高度なソリューションを提供していきます。今後も志を同じくする企業と提携し、各社のリソースと強みを活かした連携をはかっていきます。

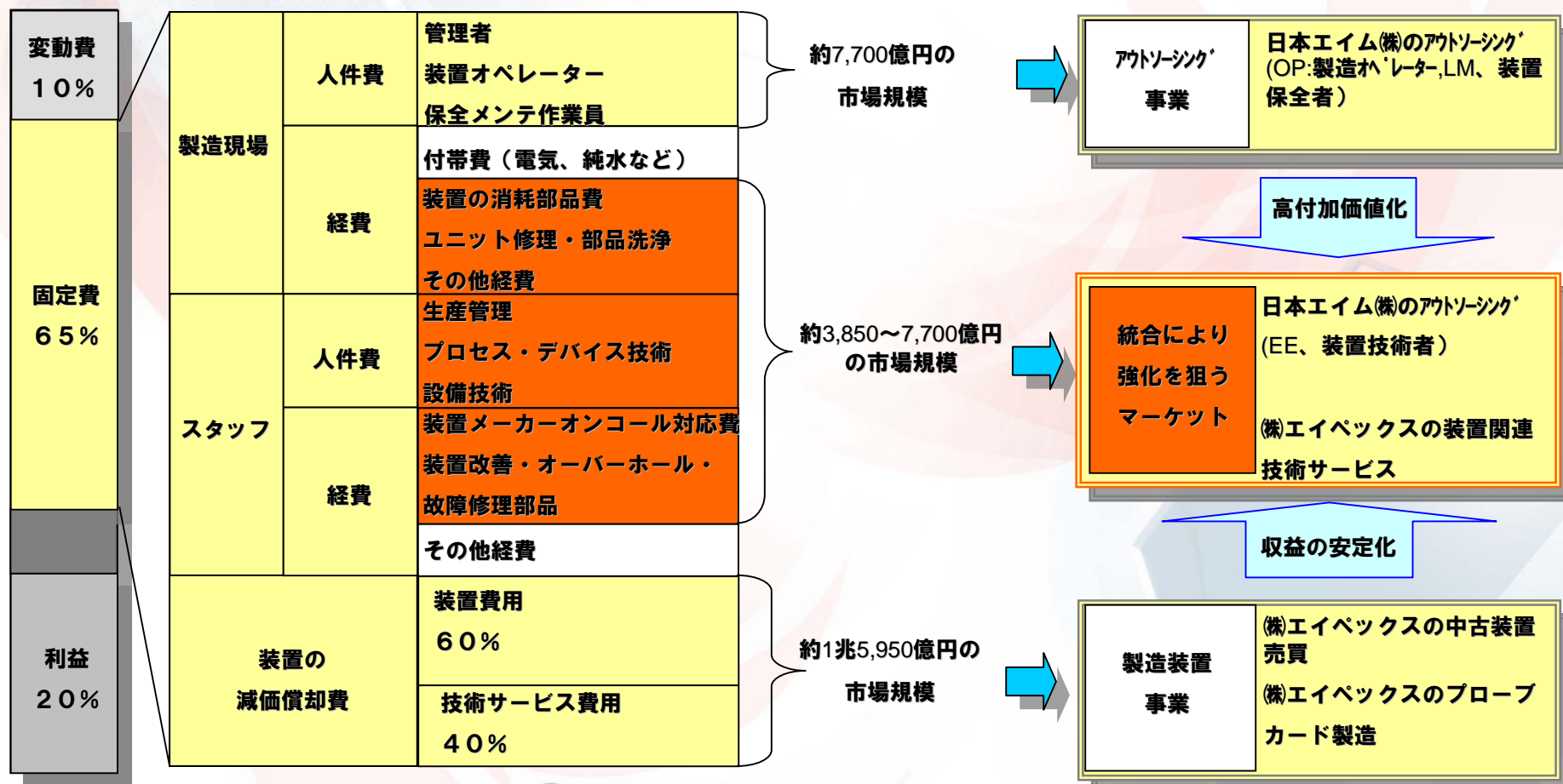


ユニテッド・テクノロジー・ホールディングス

# ■ UTグループが狙うマーケット

(アウトソーシング事業・製造装置事業において)

(半導体製造メーカーのコスト構造売上5兆5,000億の内訳)



# ■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	
<b>連結売上高</b>	<b>36,100</b>	100.0%	<b>41,100</b>	100.0%	<b>42,200</b>	100.0%	<b>46,700</b>	100.0%	<b>49,000</b>	100.0%	<b>55,500</b>	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%
<b>連結経常利益</b>	<b>2,950</b>	100.0%	<b>3,450</b>	100.0%	<b>3,750</b>	100.0%	<b>4,350</b>	100.0%	<b>4,650</b>	100.0%	<b>5,400</b>	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%
<b>連結当期純利益</b>	<b>1,534</b>		<b>1,794</b>		<b>1,950</b>		<b>2,262</b>		<b>2,418</b>		<b>2,808</b>	

\*アウトソーシング事業については、日本エイム連結企業から設計開発事業を営む株式会社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式会社エイバックス連結企業の業績を示しております。

\*実効税率は48%として計算しています。

\*本資料では、マイクロ技研のアライアンス加入による業績等は、考慮されていません。



ユニテッド・テクノロジー・ホールディングス

# UTグループ中期事業別戦略

---



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

# ■アウトソーシング事業

(百万円)

	FY2008.3				FY2009.3				FY2010.3			
	MIN		MAX		MIN		MAX		MIN		MAX	
売上高	27,000	100.0%	27,000	100.0%	30,000	100.0%	30,000	100.0%	34,000	100.0%	34,000	100.0%
粗利	5,100	18.9%	5,100	18.9%	5,600	18.7%	5,700	19.0%	6,400	18.8%	6,400	18.8%
販管費	2,700	10.0%	2,600	9.6%	2,800	9.3%	2,700	9.0%	3,100	9.1%	2,900	8.5%
営業利益	2,400	8.9%	2,500	9.3%	2,800	9.3%	3,000	10.0%	3,300	9.7%	3,500	10.3%
経常利益	2,400	8.9%	2,500	9.3%	2,800	9.3%	3,000	10.0%	3,300	9.7%	3,500	10.3%

## ■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。

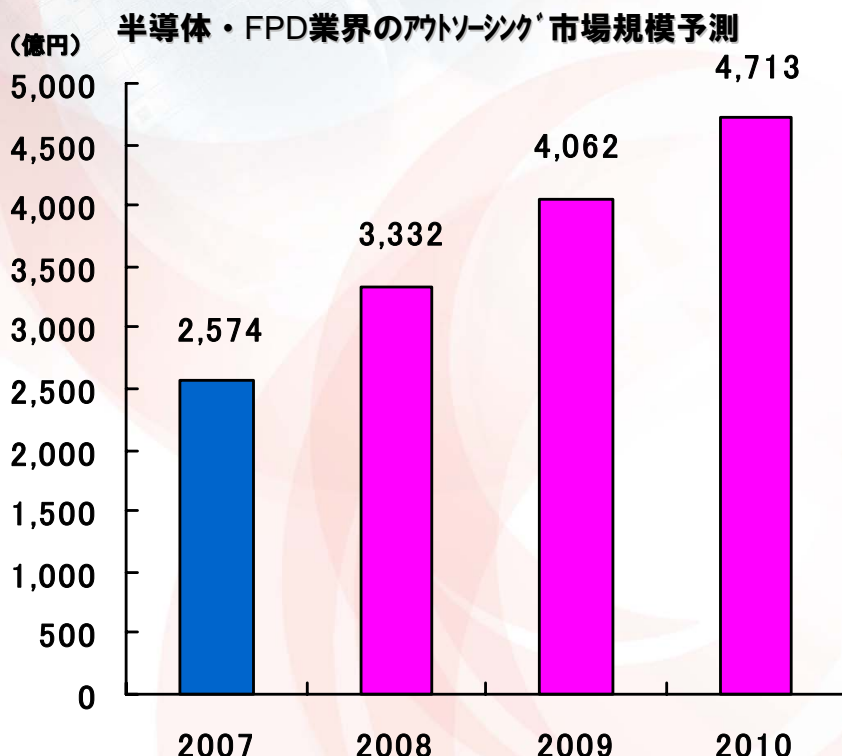
- ①半導体・FPDに特化し、一工場あたりのインハウスシェアを高める方針を継続する。
- ②販管費率を10%以下に抑える。

## ■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せる。



# ■半導体・FPD業界アウトソーシング市場規模



出典：産業タイムズ社（2006年）「半導体産業計画総覧」、 「液晶・PDP・ELメーカー計画総覧」、電機連合（2004年）「電気産業における業務請負適正化と「改正派遣法への対応の課題」をもとに当社作成

## (市況予測)

■2007年上期は、半導体・FPDメーカーの調整期に入る見込み。調整規模の予測は難しい。

■長期的には、他業種と同様アウトソーシング比率40%に収束していくため、市場は拡大する。



# ■収益力を高める①-高付加価値化例

## <半導体製造装置市場の見通し>

- ・300mm拡大にともなう200mm以下の中古装置市場の活性化
- ・中古装置の立上げ、メンテナンス等の技術サービスニーズの拡大
- 恒常的な技術者不足

## <プローブカード市場>

ウェハーの大型化等により、多ピンタイプのプロブカードニーズが高まるのに伴い、技術者のニーズも拡大中

## <設計・ソフトウェア市場>

半導体分野の需要拡大および競争激化により設計ニーズが拡大  
→設計者不足

### <中古装置と技術者のセット販売>

インテグリス製装置・中古装置立上げ、リファブ、オーバーホール、メンテナンス等の高付加価値技術サービスを提供

プローブカード製造、  
プローブカードエンジニア、  
プローブカード管理者  
としてメーカーや  
テストハウスへ派遣

LSI設計開発、  
半導体製品分析・  
通信制御ソフト開発  
エンジニアとして  
メーカーへ派遣

EELレベル

LMLレベル



(株)エイペックス



(株)ウインズ

(株)エイペックス・  
アドバンスト・  
テクノロジー



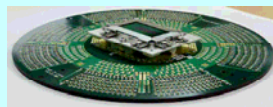
(株)アルティスタ



テックセンターにて  
装置の集中研修を実施、  
社内資格認定

大気圧プラズマ  
装置など  
自社装置を  
用いた研修

Pカード製造・修理  
等の研修



組込系ソフト、  
半導体デバイス設計  
の研修

研修・  
サポート  
実務

日本エイム（約6,200名の技術職社員からスキル認定試験にて選抜）

OPLレベル



ユニテッド・テクノロジー・ホールディングス

# ■収益力を高める②-高付加価値化戦略

	12期末 (07年3月末) 期中平均在籍: 5,180名 高付加価値業務15.8%	13期末 (08年3月期末) 期中平均在籍: 6,100名 高付加価値業務17.7%	14期末 (09年3月期末) 期中平均在籍: 6,750名 高付加価値業務20.0%	15期末 (10年3月期末) 期中平均在籍: 7,650名 高付加価値業務20.9%
売上総利益率				
約28%	イクイップメント エンジニア 250名	イクイップメント エンジニア 300名	イクイップメント エンジニア 350名	イクイップメント エンジニア 400名
約23%	ライフサイクル メンテナンス 570名	ライフサイクル メンテナンス 780名	ライフサイクル メンテナンス 1,000名	ライフサイクル メンテナンス 1,200名
約18%	オペレーター 4,360名	オペレーター 5,020名	オペレーター 5,400名	オペレーター 6,050名

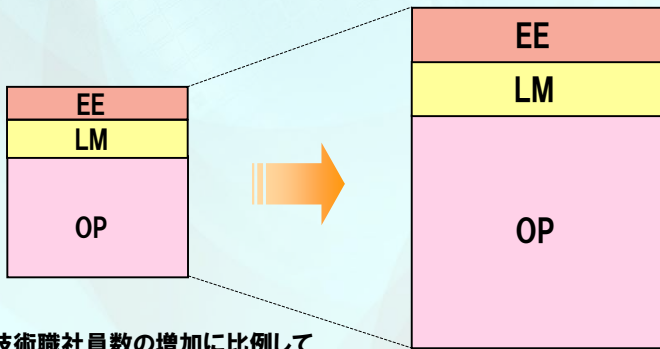
教育



# 強靱性を追求する

## 売上高と売上総利益

＜これまでの拡大戦略＞



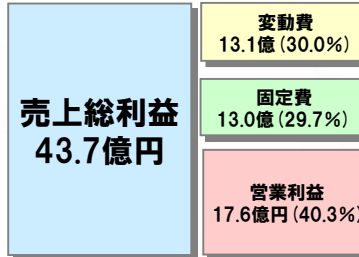
技術職社員数の増加に比例して  
取引規模が拡大

＜今後の充実戦略＞

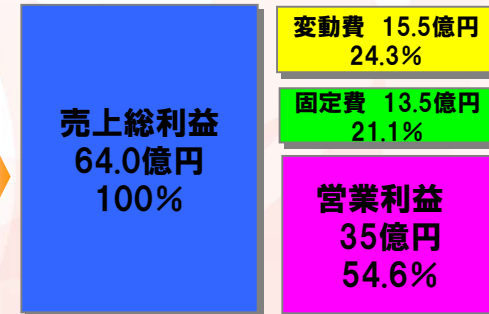


## 販管費

2007年3月期  
売上総利益率 18.9%

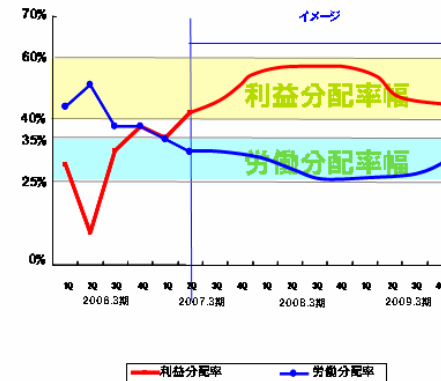


2010年目標利益構造  
売上総利益率 19.0%



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。

拡大路線から充実路線への  
ギアチェンジを本格化する。



ユニテッド・テクノロジー・ホールディングス

# ■製造装置事業

(百万円)

		FY2008.3				FY2009.3				FY2010.3			
		MIN		MAX		MIN		MAX		MIN		MAX	
製造装置事業	売上高	7,500	100.0%	11,500	100.0%	9,000	100.0%	12,500	100.0%	10,000	100.0%	14,500	100.0%
	粗利	1,050	14.0%	1,550	13.5%	1,440	16.0%	1,950	15.6%	1,800	18.0%	2,550	17.6%
	販管費	450	6.0%	650	5.7%	740	8.2%	950	7.6%	1,000	10.0%	1,400	9.7%
	営業利益	600	8.0%	900	7.8%	700	7.8%	1,000	8.0%	800	8.0%	1,150	7.9%
	経常利益	600	8.0%	900	7.8%	700	7.8%	1,000	8.0%	800	8.0%	1,150	7.9%

## ■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検査装置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

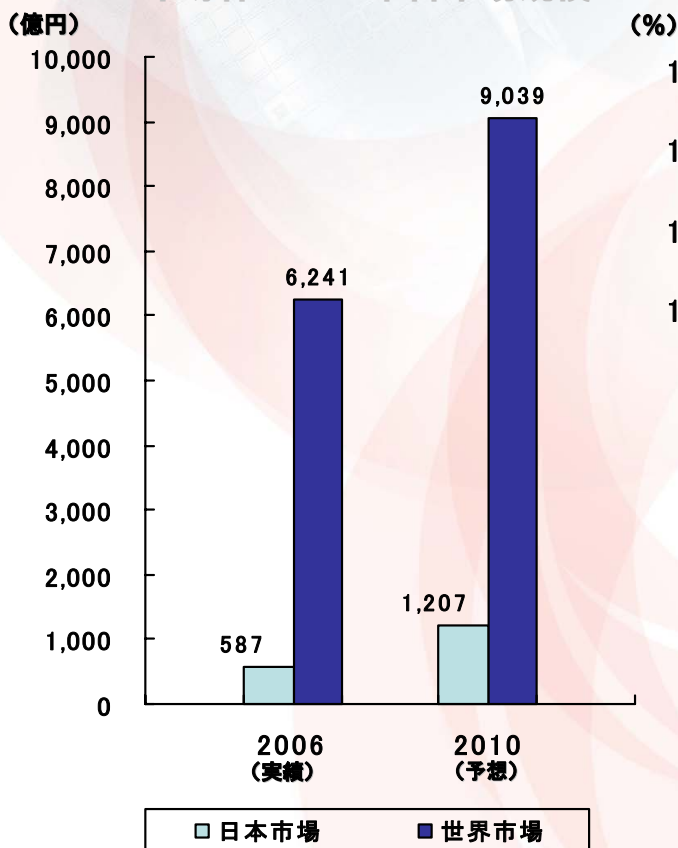
- ①営業部門と技術部門を統合し、お客様情報の共有と、提案力の向上を図る。

※本資料ではマイクロ技研のアライアンス加入による業績等は考慮されておりません。

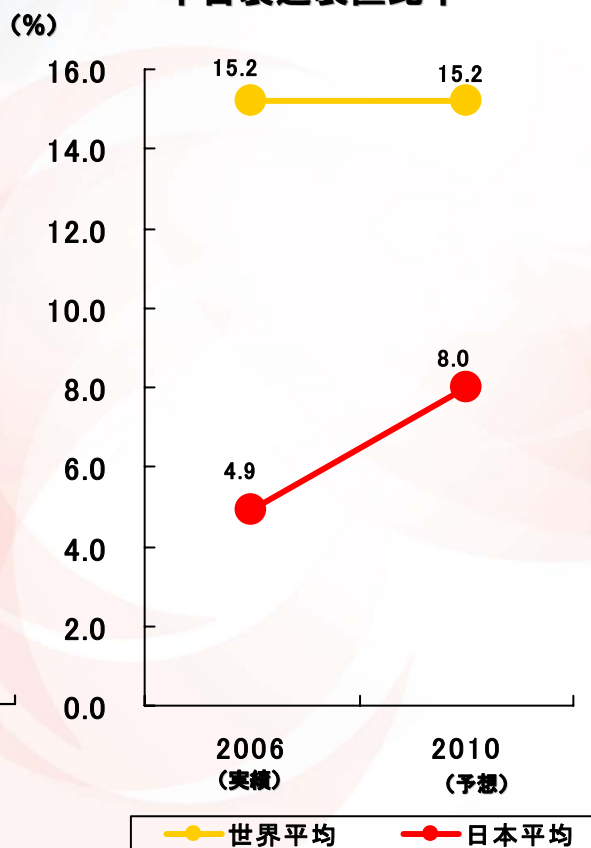


# ■半導体・FPD中古装置市場規模

## 半導体・FPD中古市場規模



## 中古製造装置比率



### (市況予測)

■国内の投資は、2007年上期に大きく落ち込み、下期には回復。一方でBRICSは引き続き好調を維持。

■半導体・FPD業界は「投資→原価低減」を繰り返す産業であるため、長期的には中古装置市場は大きく拡大する見込み。

■半導体・FPD製造装置市場に占める中古市場の割合は米国並みの12%へと近づく。

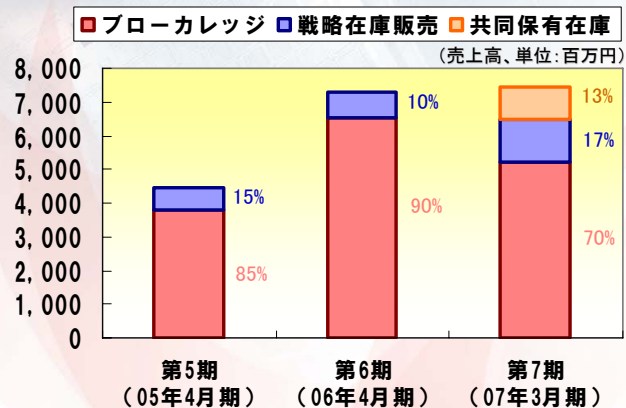
出典：日本半導体製造装置協会とEDリサーチの調査・予測をもとに当社作成



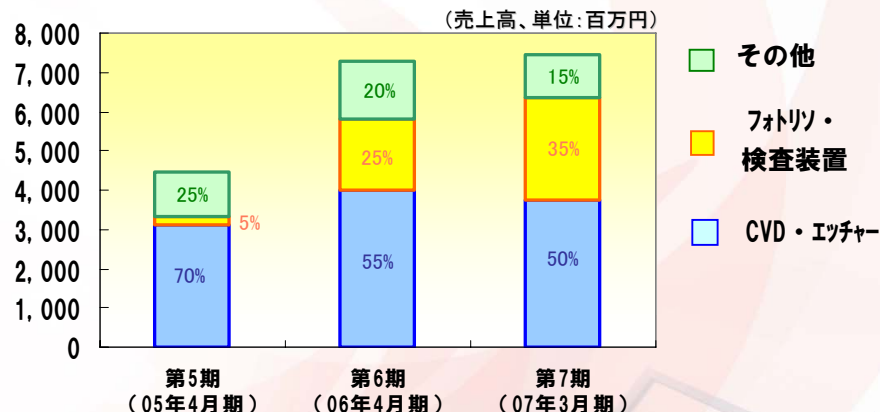
ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

# ■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・検査装置の割合を増やす。



	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 (プローカレッジ)	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・検査装置	75億円	エイペックスのみ	フォトリソ：0.3~2.0億円 検査装置：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・検査装置」の戦略在庫販売に経営資源を集中する。

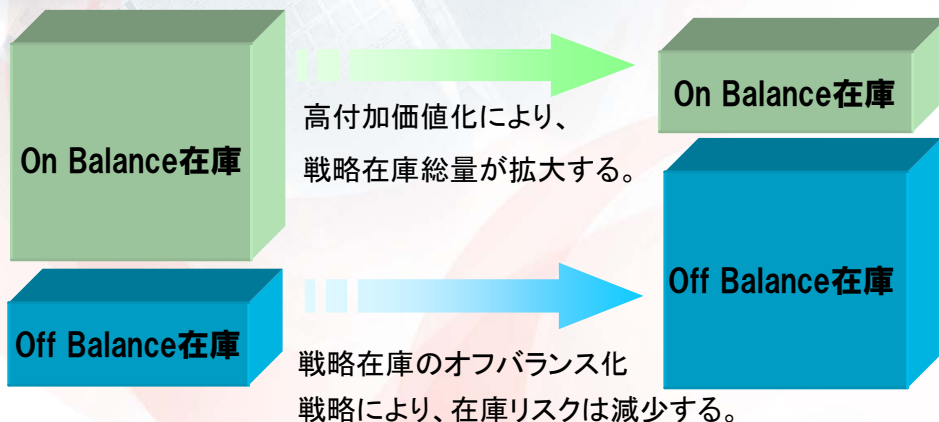
第7期 → 第9期

CVD・エッチャー	50%	→	30%
フォトリソ・検査装置	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い取りす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ファンド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ファンドによる在庫の取得

→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ファンド活用



# ■設計開発事業

(百万円)

		FY2008.3				FY2009.3				FY2010.3			
		MIN		MAX		MIN		MAX		MIN		MAX	
設計開発事業	売上高	1,000	100.0%	2,000	100.0%	2,000	100.0%	3,000	100.0%	3,000	100.0%	5,000	100.0%
	粗利	200	20.0%	400	20.0%	400	20.0%	600	20.0%	600	20.0%	1,000	20.0%
	販管費	100	10.0%	200	10.0%	200	10.0%	300	10.0%	300	10.0%	500	10.0%
	営業利益	100	10.0%	200	10.0%	200	10.0%	300	10.0%	300	10.0%	500	10.0%
	経常利益	100	10.0%	200	10.0%	200	10.0%	300	10.0%	300	10.0%	500	10.0%

## ■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。

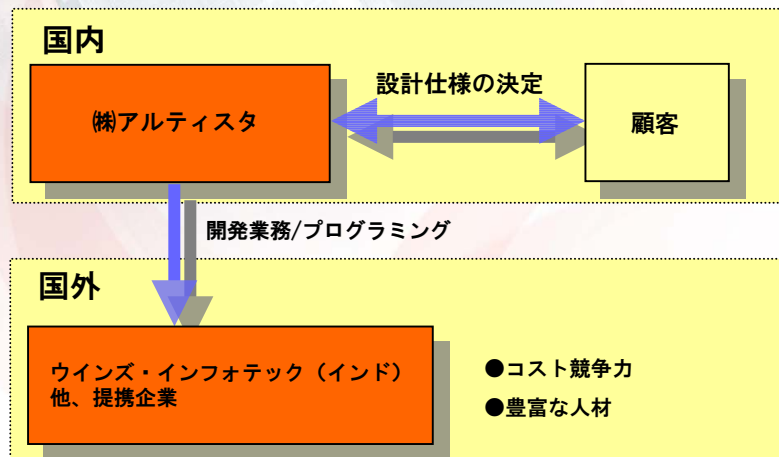
## ■採用強化（3ブランド採用）

- 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。



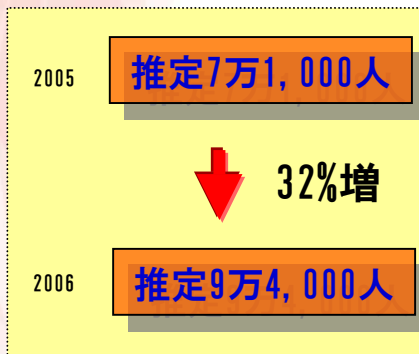
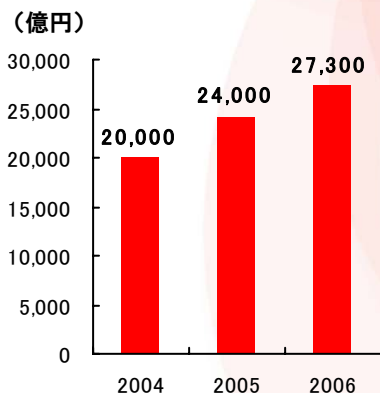
# ■受託業務の拡大戦略・組み込みソフトウェアエンジニアの増員戦略

## 受託業務の拡大戦略



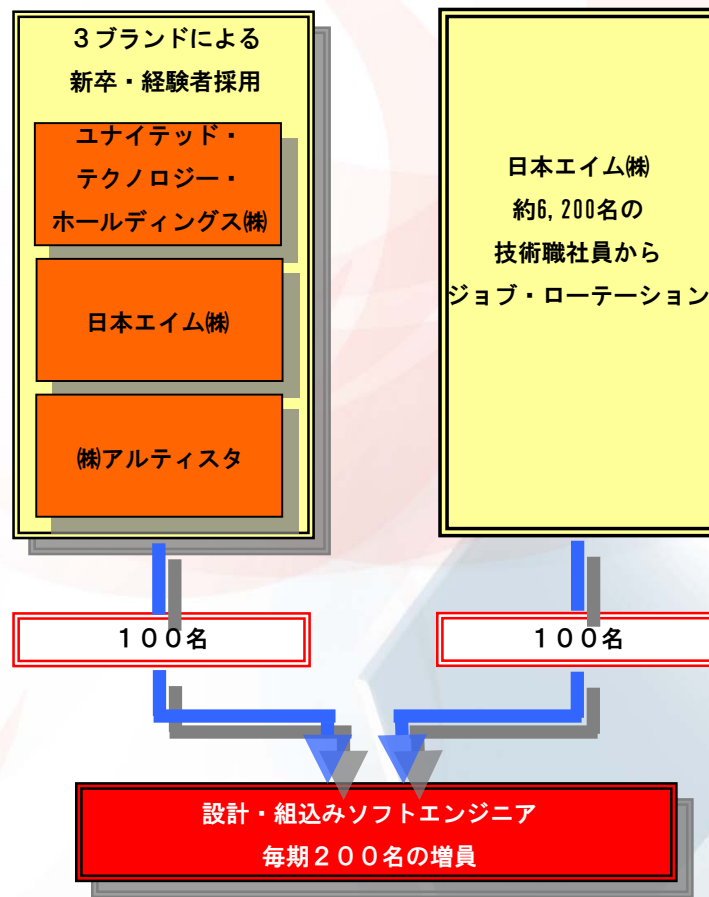
組み込みソフトウェア開発市場規模 (推定)

不足する技術者数 (推定)



出典：経済産業省「組み込みソフトウェア産業実態調査報告書」2004年～2006年版

## 設計・組み込みソフトウェアエンジニアの増員戦略



# ■M&A、アライアンス戦略

## 【対象となる企業】

### ■装置開発力を有する企業

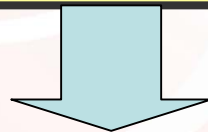
(理由)

- ①リファービッシュ力の強化
- ②技術サポート力の強化
- ③取扱い装置の多種多様化

### ■デバイスの受託開発を行える企業

(理由)

- ①設計-装置-人材の3つの領域を一貫したトータルソリューションサービスの強化
- ②製造現場からのフィードバックによる設計の最適化



**引き続き、装置と設計の領域において高度な技術を要する企業とのアライアンスを強化していく。**



# ■2008年3月期 UTホールディングス業績予想および配当予想

## ■ 業績予想

(単位:百万円)

	売上高	経常利益	当期純利益
平成19年5月15日発表予想 (A)	36,100	2,950	1,534
平成19年5月30日発表予想 (B)	<b>44,100</b>	<b>3,250</b>	<b>1,596</b>
増減額(B-A)	8,000	300	62
増減率	22.1%	10.1%	4.0%

\* 日本エイム(株)がマイクロ技研(株)と資本・業務提携に関する基本合意を行ったことにより、UTグループ製造装置事業のうち新品製造装置の製造販売を新たに手がけることになり、現在の中古製造装置販売事業や技術サービス事業との相乗効果も見込まれるため、業績の上方修正を5月30日に行いました。

## ■ 配当予想

	中間期	期末	年間
平成19年5月15日発表予想	—	2,180円 00銭	2,180円 00銭
平成19年5月30日発表予想	—	<b>2,270円 00銭</b>	<b>2,270円 00銭</b>

\* 株主に対する利益還元を経営の重要課題と認識しており、株主配当につきましては、配当性向30%を基本方針としております。上記の業績予想の修正に伴い、配当予想も上方修正を行いました。



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

# ■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。



# 参考 第12期（2007年3月期） 決算報告および営業報告

---

日本エイム株式会社



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12期（07年3月期）の連結業績（前期比較）

■通期で売上高が50%以上、売上総利益は約70%増加した。また、販管費を低く抑えられたことにより、経常利益・当期純利益は約2.5倍の大幅な伸びとなった。

（単位：百万円）

	第11期（06年3月期）			第12期（07年3月期）			増減率	
	第4Q実績	通期実績	構成比	第4Q実績	通期実績	構成比	前4Q比	前期比
売上高	4,496	15,303	100.0%	7,048	23,952	100.0%	+56.8%	+56.5%
売上総利益	784	2,692	17.6%	1,394	4,572	19.1%	+77.8%	+69.8%
販売費及び一般管理費	522	1,967	12.9%	781	2,737	11.4%	+49.6%	+39.1%
営業利益	262	724	4.7%	613	1,835	7.7%	+134.0%	+153.5%
経常利益	268	732	4.8%	618	1,806	7.5%	+130.6%	+146.7%
当期純利益	125	375	2.5%	328	986	4.1%	+162.4%	+162.9%



## 2. 第12期（07年3月期）の単体業績（前期比較）

■特に下期において大幅な技術職社員数増加を実現し、4Q比較では粗利で約80%の増加率となっている。通期でも当期純利益が前期比154.5%となるなど好調であった。

（単位：百万円）

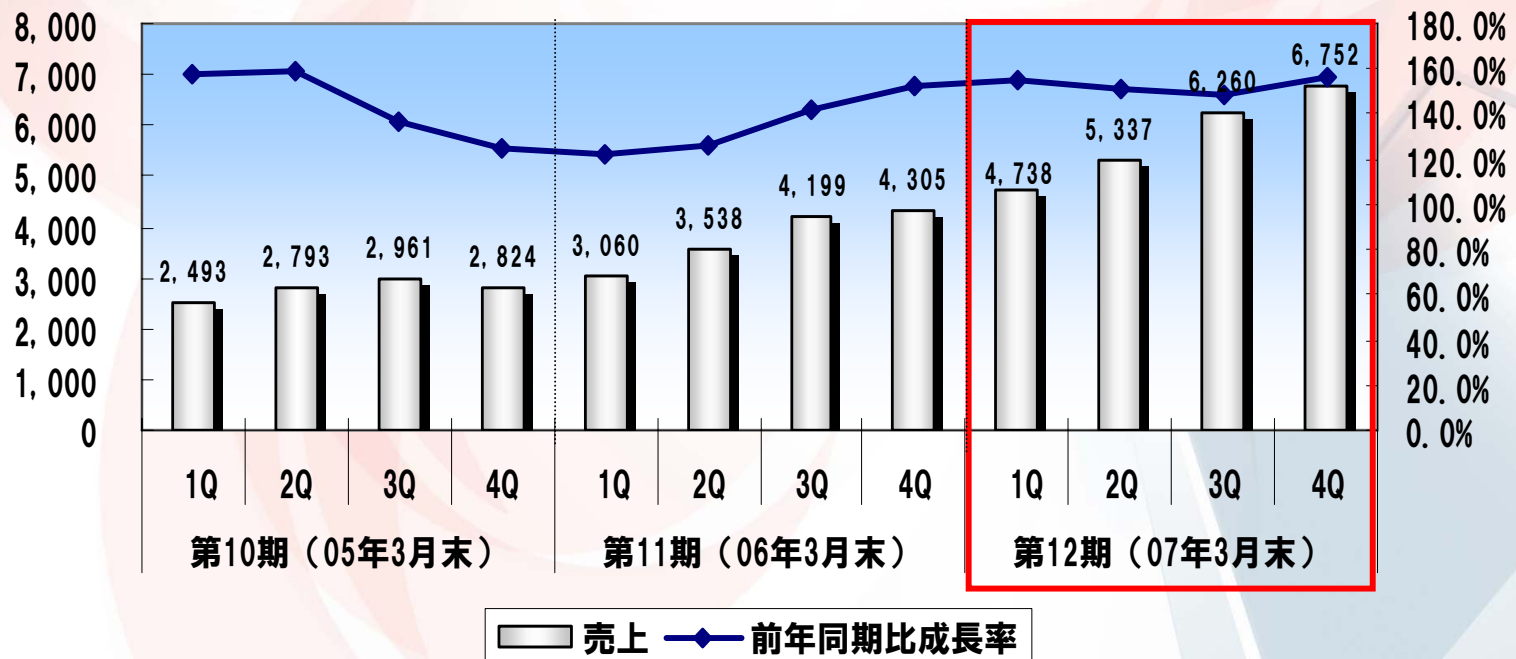
	第11期（06年3月期）			第12期（07年3月期）			増減率	
	第4Q実績	通期実績	構成比	第4Q実績	通期実績	構成比	前4Q比	前期比
売上高	4,305	15,103	100.0%	6,752	23,087	100.0%	+56.8%	+52.9%
売上総利益	733	2,637	17.5%	1,319	4,371	18.9%	+79.9%	+65.8%
販売費及び一般管理費	487	1,925	12.7%	749	2,607	11.3%	+53.8%	+35.4%
営業利益	246	712	4.7%	570	1,763	7.6%	+131.7%	+147.6%
経常利益	245	711	4.7%	568	1,756	7.6%	+131.8%	+147.0%
当期純利益	119	369	2.4%	292	939	4.1%	+145.4%	+154.5%



### 3. 売上高推移（単体）

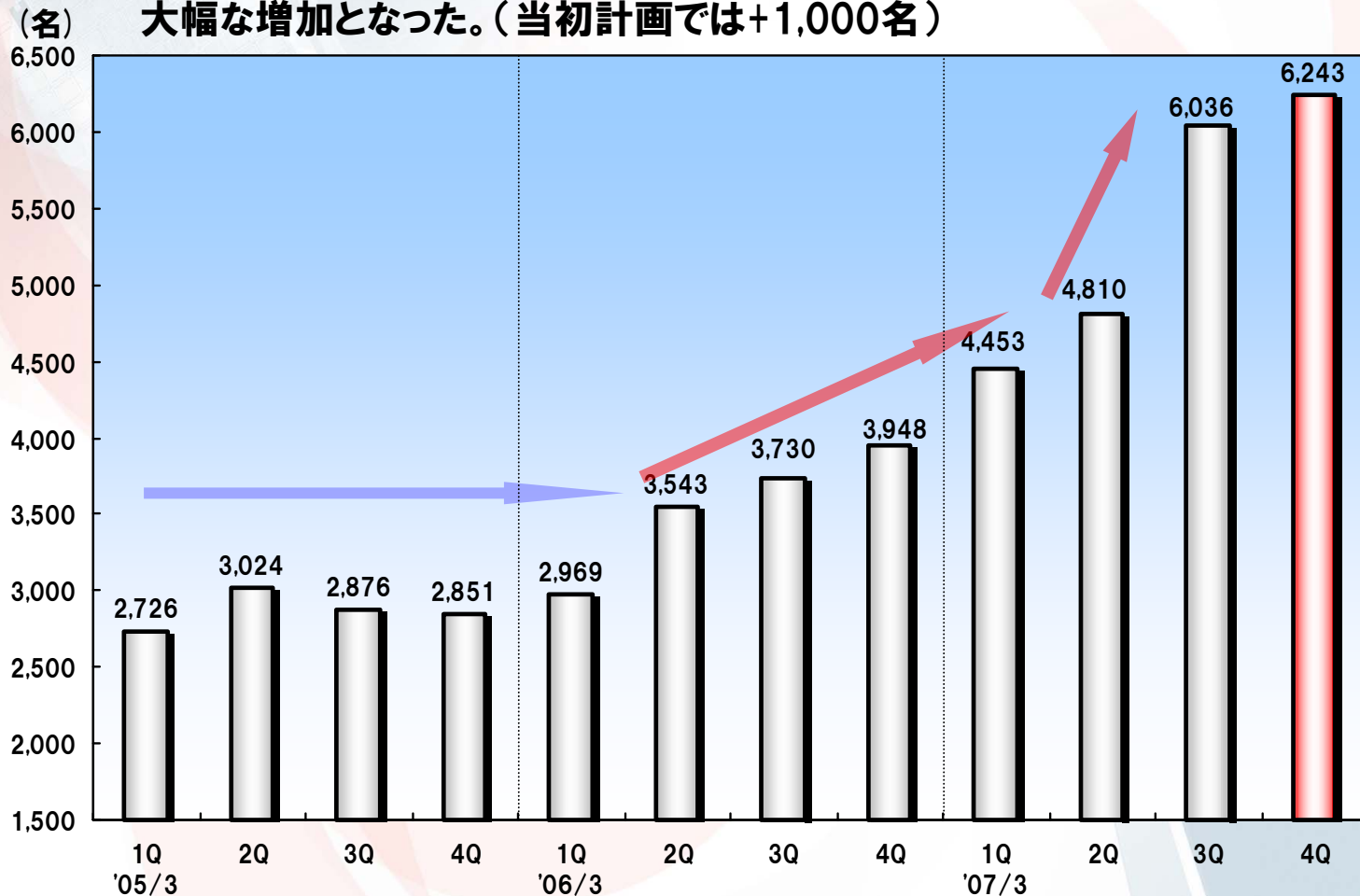
■ 四半期比較での前年同期比成長率は平均50%超で、売上高は過去最高となった。  
 （単位：百万円）

	第12期（07年3月期）				
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計
売上高	4,738	5,337	6,260	6,752	23,087
前年同期比成長率	154.8%	150.8%	149.1%	156.8%	152.8%



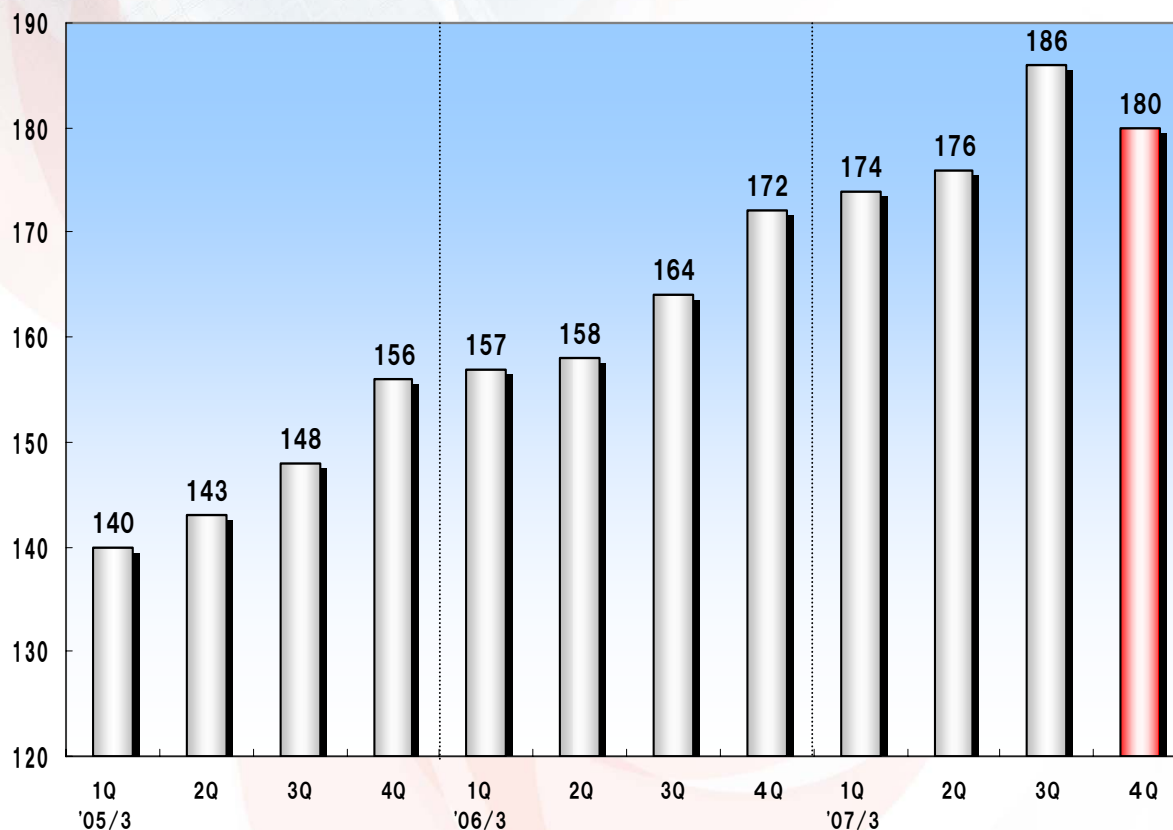
## 4. 技術職社員数推移

■ シェアアップと好調な採用活動の結果、技術職社員数は前年対比で約2,295名の大幅な増加となった。(当初計画では+1,000名)

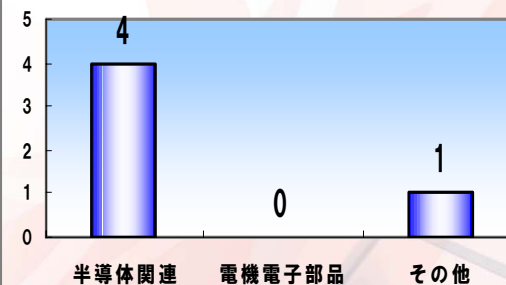


# 5. 顧客の状況

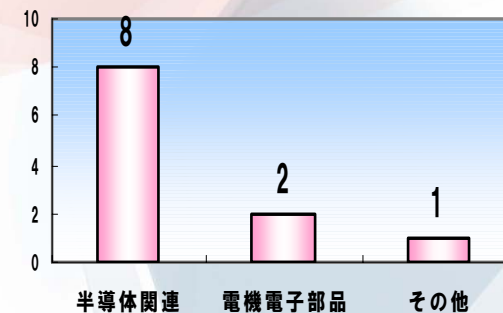
■ 4Qでは技術職社員数が増加しているにもかかわらず、顧客数は減少している。これは販管費を引き下げるため、FCの集約化を行った成果である。



第4Q新規 +5



第4Q解約 -11

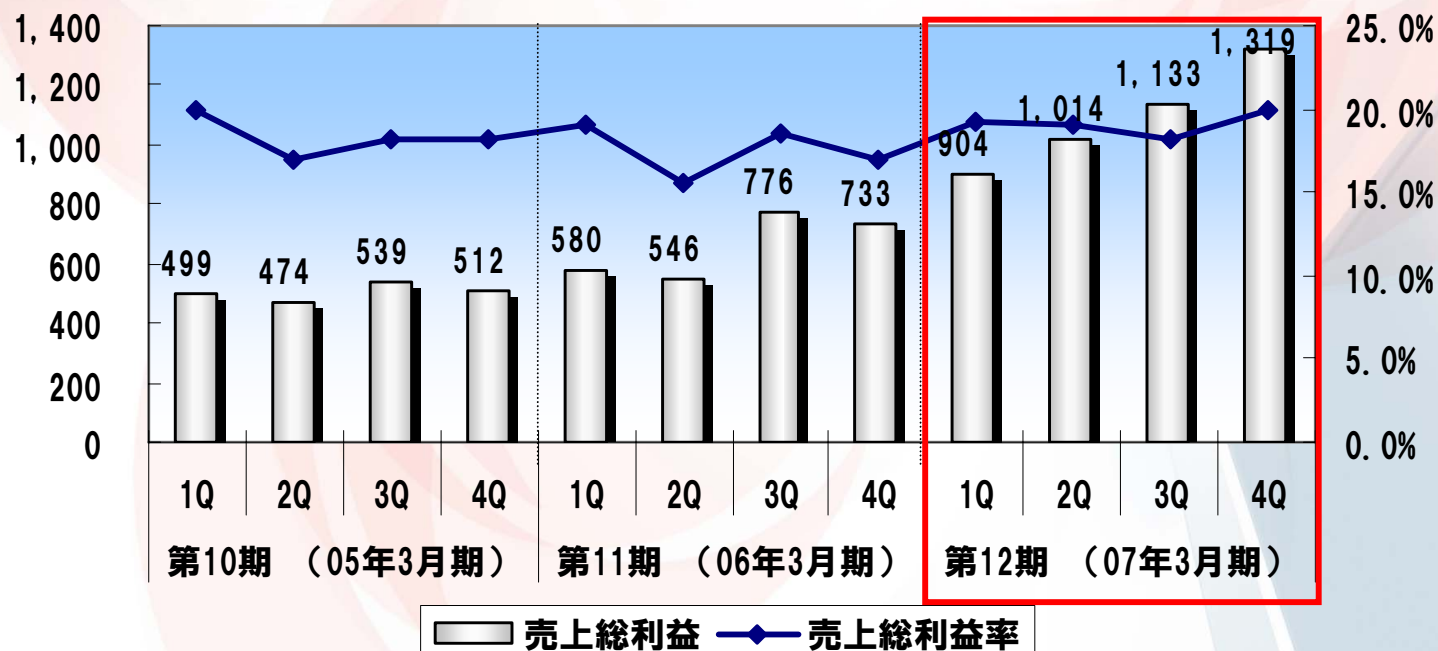


## 6. 売上総利益の状況（単体）

■売上総利益率は通期実績で18.9%を達成し、前期比1.4ポイント改善した。

（単位：百万円）

	第12期（07年3月期）				
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計
売上総利益	904	1,014	1,133	1,319	4,370
売上総利益率	19.2%	19.0%	18.1%	19.9%	18.9%

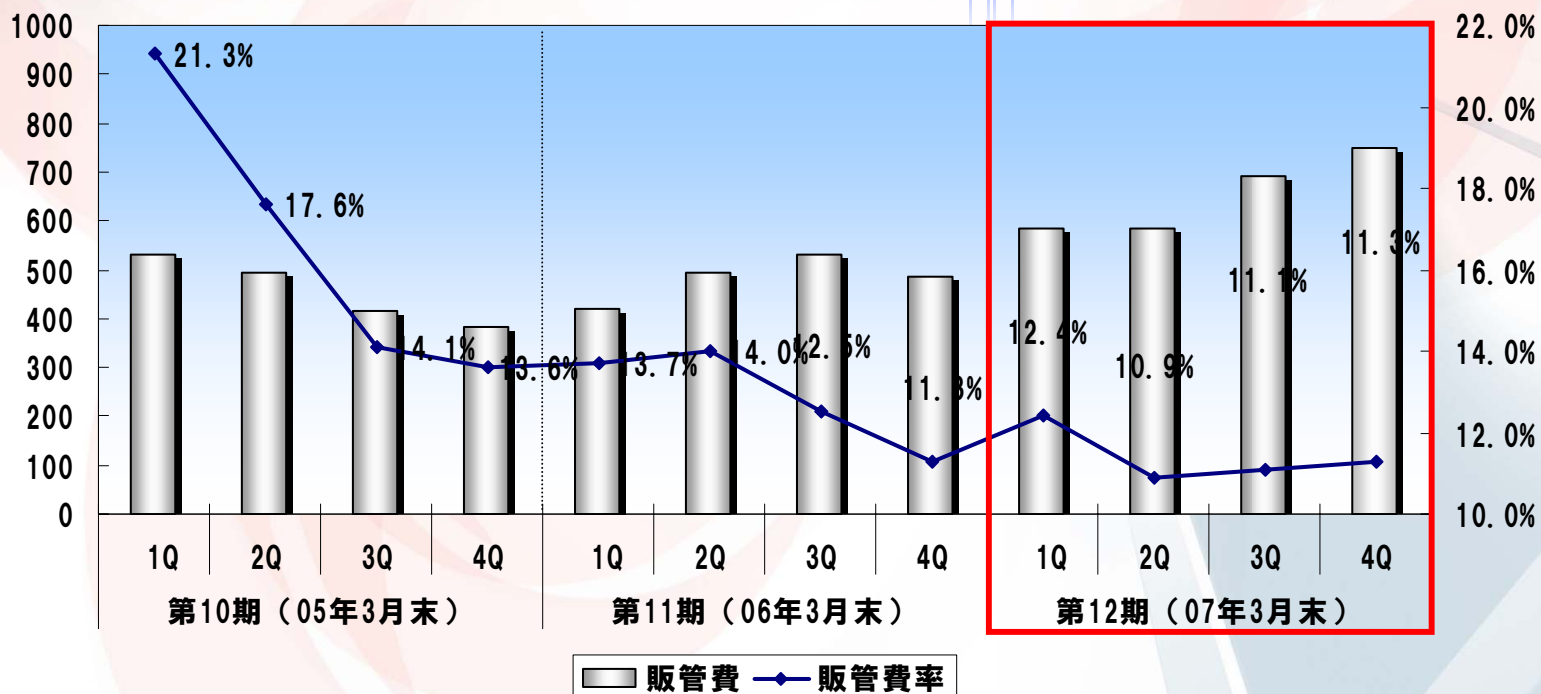


# 7. 販売費および一般管理費の状況（単体）

■ 業務の高付加価値化、1顧客あたりのシェアアップにより販管費を低く抑えることに成功、販管費率は通期で前期比1.5ポイント改善し、11.2%となった。

（単位：百万円）

	第10期（05年3月期）					第11期（06年3月期）					第12期（07年3月期）				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
販管費	532	493	417	383	1,827	418	494	532	487	1,925	584	583	692	749	2,607
販管費率	21.3%	17.6%	14.1%	13.6%	16.5%	13.7%	14.0%	12.5%	11.3%	12.7%	12.4%	10.9%	11.1%	11.3%	11.2%



## 8. 第12期（07年3月期、単体）の振り返り

### ■売上高

- ・ デバイスメーカーの大型設備投資と工場内の外部労働力の比率上昇を背景にコンプライアンス重視の経営が評価され受注・増員が増加、採用も好調に推移し売上高は過去最高となった。

### ■売上総利益

- ・ 業務の高付加価値化により、通期の売上高総利益率は18.9%となった。

### ■販売費及び一般管理費

- ・ 高付加価値化や1顧客あたりのシェアを高めたことにより、業務を効率化し販管費率は11.2%と、前期比1.6ポイント低下した。

### ■採用

- ・ 地方採用強化や登録型ウェブサイトの活用により採用力強化を図った結果、当初計画1,000名に対して2,295名の採用を実現。また下期にはコンプライアンス経営が評価され、転籍案件が持ち込まれたことも社員数増加に寄与した。

### ■アライアンス（ホールディングス化以外）

- ・ 設計エンジニア派遣などを行う(株)アルティスタの子会社化をはじめ、ウェブ採用のノウハウを持つ(株)ゼクウなどとの提携により企業グループとしての総合力強化を図った。また、(株)アルティスタと(株)ウインズの連携により海外での受託開発を行うなど、新たなグループシナジーを創出できた。



## 9. (株)アルティスタ業績 (UTグループ設計開発事業)

■9万人のエンジニアが不足していると言われる組込みソフト分野が特に好調だった。技術職社員数は第1期末50名から121名に、顧客数も5社から11社に増加した。

(単位:百万円)

	第1期 (06年3月期、5ヶ月決算)		第2期 (07年3月期)	
	5ヶ月実績	構成比	通期実績	構成比
売上高	175.0	100.0%	785.8	100.0%
売上総利益	38.1	21.8%	162.2	20.6%
販売費及び一般管理費	27.1	15.5%	90.9	11.6%
営業利益	10.9	6.2%	71.2	9.1%
経常利益	13.8	7.9%	79.3	10.1%
当期純利益	8.4	4.8%	39.2	5.0%

\*第1期は5ヵ月決算



# 参考 第7期（2007年3月期） 決算報告および営業報告

---

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7期（07年3月期）の連結業績（前期比較）

■ 子会社エイペックス・アドバンスト・テクノロジーの黒字化が増収・増益に貢献し、過去最高益を記録した。

（単位：百万円）

	第6期（06年4月期）			第7期（07年3月期）11ヶ月決算		
	4Q実績	通期実績	通期 構成比	4Q実績 (2ヵ月)	通期実績 (11ヵ月)	通期 構成比
売上高	3,349	7,270	100.0%	3,043	7,468	100.0%
売上総利益	286	864	11.9%	390	991	13.3%
販売費及び 一般管理費	121	471	6.5%	109	461	6.2%
営業利益	165	393	5.4%	283	529	7.1%
営業外収益	1	106	1.5%	-17	71	1.0%
営業外費用	3	16	0.2%	44	78	1.0%
経常利益	163	483	6.6%	218	522	7.0%
当期純利益	92	248	3.4%	117	307	4.1%

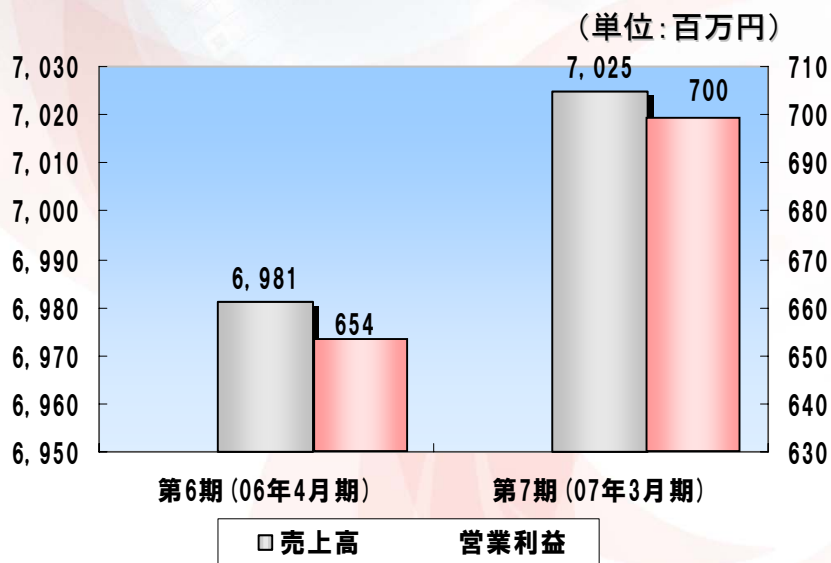
\* 第7期は、4Qが2ヵ月、通期は11ヵ月



## 2. セグメント別業績

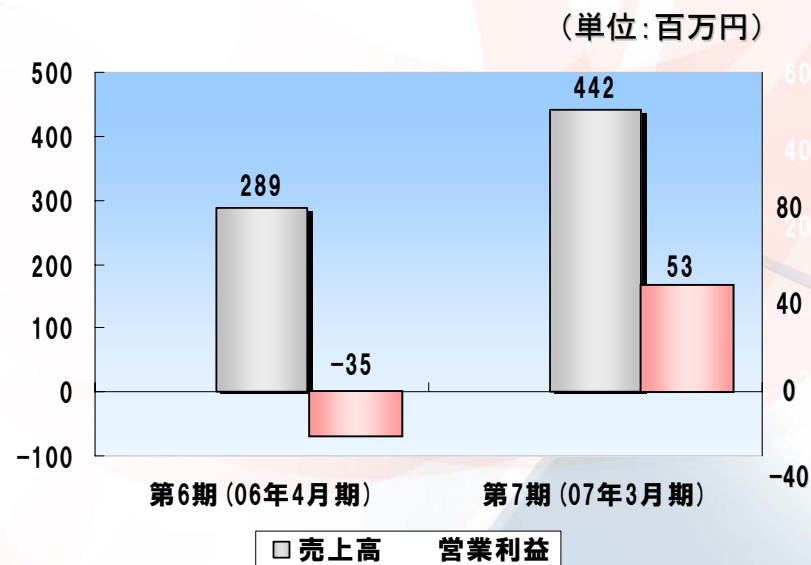
(単位:百万円)

### <半導体製造装置事業>



※第7期 (07年3月期) は11ヵ月決算

### <プローブカード事業>



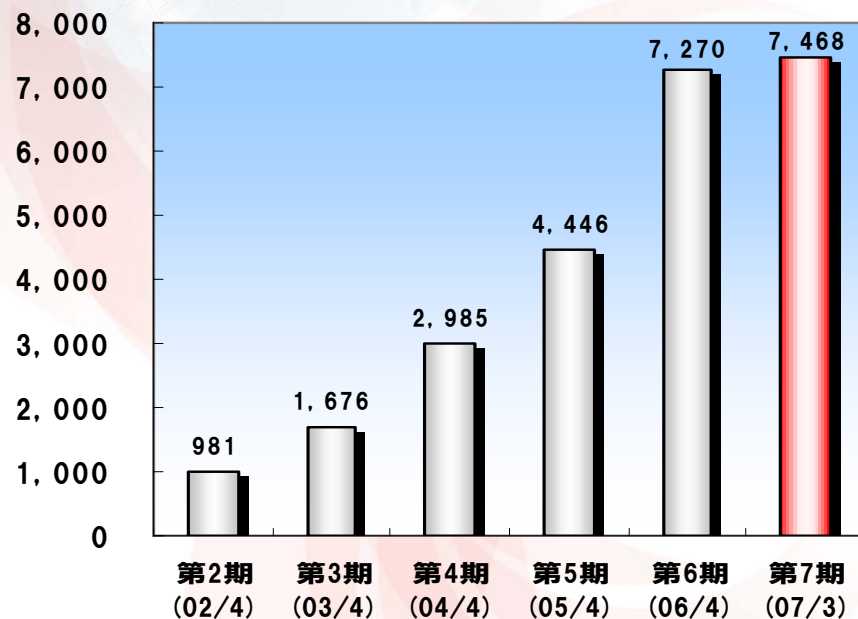
※第7期 (07年3月期) は11ヵ月決算



# 3. 業績の推移（連結）

### 売上高の推移

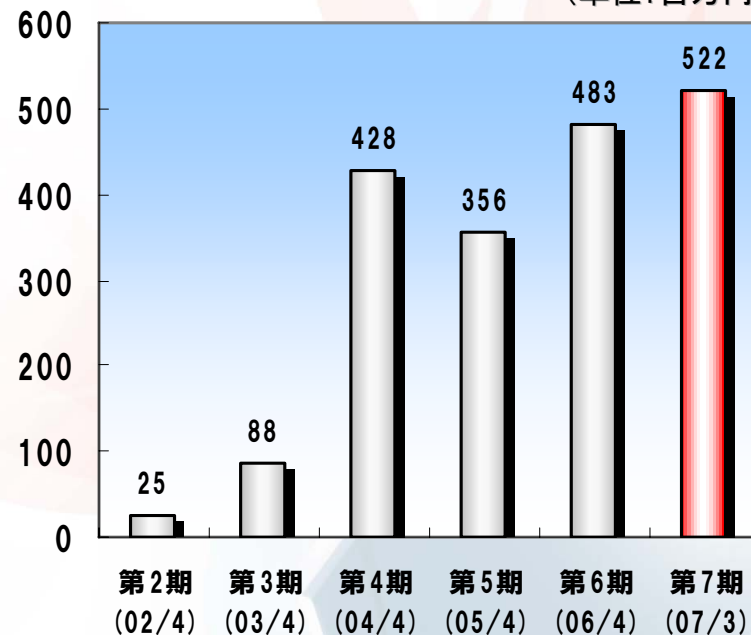
(単位:百万円)



※第7期 (07年3月期) は11ヵ月決算

### 経常利益の推移

(単位:百万円)



※第7期 (07年3月期) は11ヵ月決算



## 4. 第7期（07年3月期）の単体業績（前期比較）

■ 為替差益の減少と11ヵ月の変則決算により経常利益で減益となった。

（単位：百万円）

	第6期（06年4月期）			第7期（07年3月期）11ヶ月決算		
	4Q実績	通期実績	構成比	4Q実績 (2ヵ月)	通期実績 (11ヵ月)	構成比
売上高	3,258	6,922	100.0%	2,824	6,909	100.0%
売上総利益	272	802	11.6%	304	792	11.5%
販売費及び 一般管理費	100	360	5.2%	91	347	5.0%
営業利益	172	442	6.4%	212	444	6.4%
営業外収益	-6	94	1.4%	-16	59	0.9%
営業外費用	5	16	0.2%	6	25	0.4%
経常利益	161	520	7.5%	189	478	6.9%
当期純利益	89	292	4.2%	95	264	3.8%

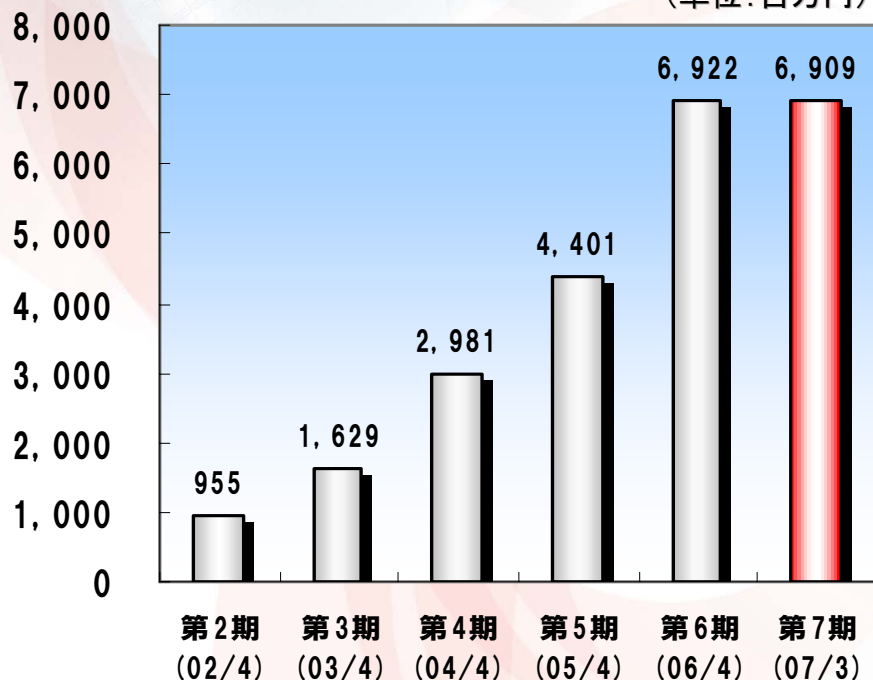
\* 第7期は、4Qが2ヵ月、通期は11ヵ月



# 5. 業績の推移（単体）

### 売上高の推移

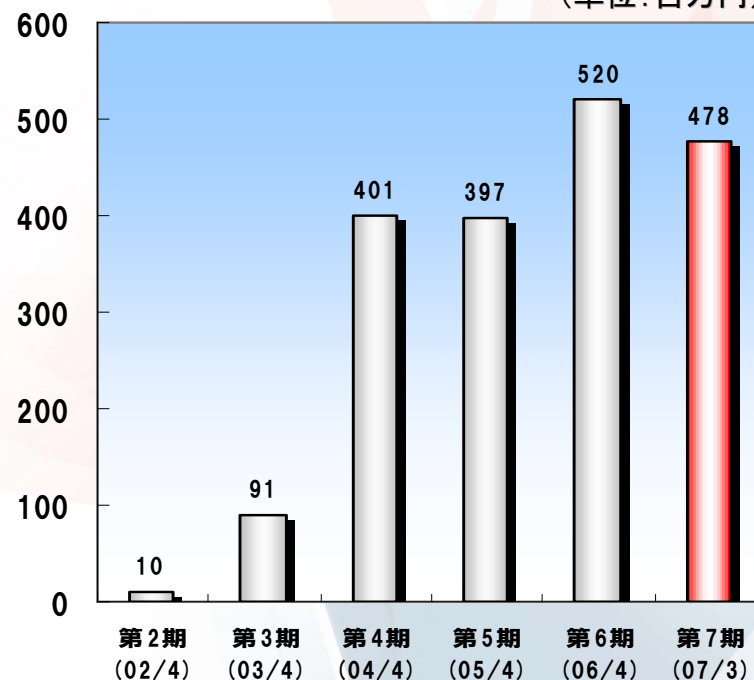
（単位：百万円）



※第7期 (07年3月期) は11ヵ月決算

### 経常利益の推移

（単位：百万円）



※第7期 (07年3月期) は11ヵ月決算



# Technology & Teamwork



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス