

平成 19 年 4 月 2 日

各 位

会 社 名	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 者 名	代 表 取 締 役 社 長 若 山 陽 一
コ ー ド 番 号	2 1 4 6 (名 証 セ ン ト レ ッ ク ス ・ ジ ャ ス ダ ッ ク)
問 合 わ せ 先	取 締 役 フ ァ イ ナ ン ス 企 画 部 長 島 田 恭 介
電 話 番 号	03(5783)7878

中期経営計画(2008年3月期～2010年3月期)について

当社は、中長期ビジョンの達成に向け、2008年3月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画を策定いたしましたので、以下のとおり概要をお知らせいたします。

1. 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
顧客の生産効率向上をサポートし、
世界の先端産業の発展に貢献します。

2. コーポレートロゴ



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。

3. 事業領域

(1) アウトソーシング事業

半導体・FPD(フラット・パネル・ディスプレイ)製造を中心とした生産ラインの一括アウトソーシングサービス、および製造装置の立上げ再生等の技術サービスの提供

(2) 製造装置事業

中古半導体製造装置の売買、レトロフィット、リファービッシュ、製造ラインの立上げコンサルティング、製造装置の部品の販売

(3) 設計開発事業

半導体デバイスの設計・開発、デザイン請負や設計エンジニアの労働者派遣事業、組込みソフトエンジニアの労働者派遣

4. 中期経営計画（数値計画）

（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%
OS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%
OS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	

EPS 成長率および配当性向は 30% 以上を目標とする。

5. 事業別施策

(1) アウトソーシング事業

収益力を高める・・・目標経常利益率 10%

技術職社員数の増加による売上拡大から、高付加価値業務への以降による高収益体制の構築へとギアチェンジを図る。

強靭性を追求する・・・目標利益分配率 50% 以上

経常利益 / 売上総利益で求められる利益分配率を 50% 以上にすることにより、シリコンサイクルの下降局面においても、一定の利益を確保できる体制を固める。

(2) 製造装置事業

収益力を高める

リファービッシュを行う装置の販売を増加させることにより、収益力を高める。

リスク管理を徹底する

戦略在庫管理を徹底し安定性を追及、市況によるブレを最小化する。

(3) 設計開発事業

売上を拡大する・・・売上高 50 億円規模

グループ内ジョブローテーション等により毎期 200 名増員を行い、売上を拡大する。

受託業務を拡大する

福岡とインドに設計センターを設置し、外国人技術者を積極的に活用する。

6. 統合によるシナジー効果について

UTグループ内の連携を強化し、シナジー推進部が専任で管理を行うことにより1年目より利益貢献、2年目でのれん代を超えるシナジーを創出する。

具体的には、装置と保守人員をセットにして提供することで、以下の効果が期待できる。

(1) アウトソーシング事業から見たシナジー

装置に精通した人材を派遣できる。

パーツ管理・洗浄業務など装置周辺のサービスを取り込むことができる。

(2) 製造装置事業から見たシナジー

常駐保全を行うことができる。

売買ニーズを把握できる。

つまり、互いの事業を補完し合うことができ、人材サービスの単価アップおよび製造装置販売数量の増加を実現する。

7. グループ力強化のための今後のアライアンス戦略

(1) 装置開発力を有する企業との提携

(目的)

リファービッシュ力の強化

技術サポート力の強化

取扱い装置の多種多様化

(2) デバイスの受託開発技術を有する企業との提携

(目的)

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

製造現場からのフィードバックによる設計の最適化

(注)当資料に記載する計画数値は、現時点において入手可能な情報に基づき、独自の判断により作成しておりますが、実際の業績は今後さまざまな要因により計画数値と異なる場合があります、実現を保証するものではありません。

以 上