



UTグループ
日本エイム株式会社・株式会社エイペックス
2007年3月期 決算説明会

2007年5月21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

Contents

■ 2007年3月期 決算報告

- 日本エイム株式会社
- 株式会社エイペックス

■ U Tグループ事業別戦略 (2008年3月期)

- アウトソーシング事業
- 製造装置事業
- 設計開発事業
- シナジー進捗状況



■ U T 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

アウトソーシング事業

製造装置事業

設計開発事業

ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

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

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

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

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

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

AAT

エイベックス 持分比率:100%

【事業内容】

プローブカードの製造・
販売

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

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
の売買および
技術サービス

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

ゼクウ

日本エム 持分比率:40%

【事業内容】

WEB上での採用支援

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
の売買および
技術サービス

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
の売買および
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

第12期（2007年3月期）の 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%

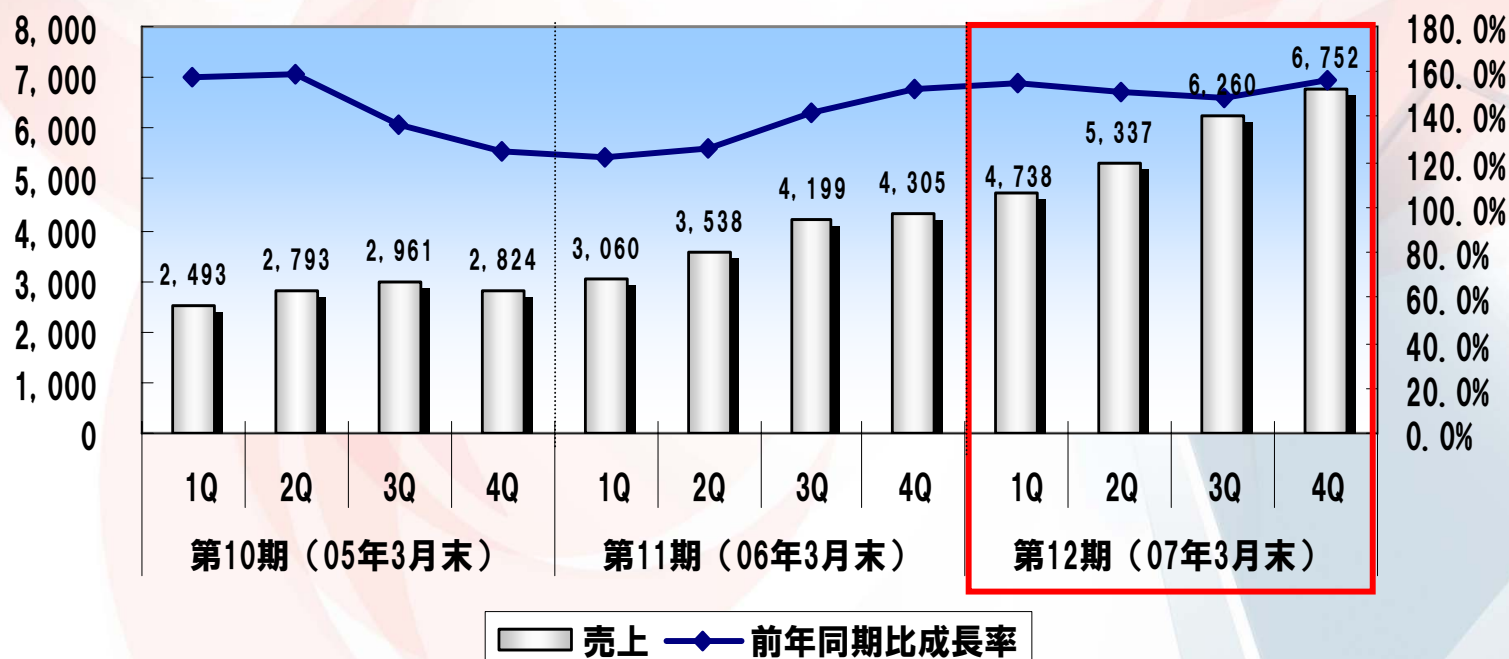


3. 売上高推移（単体）

■ 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。

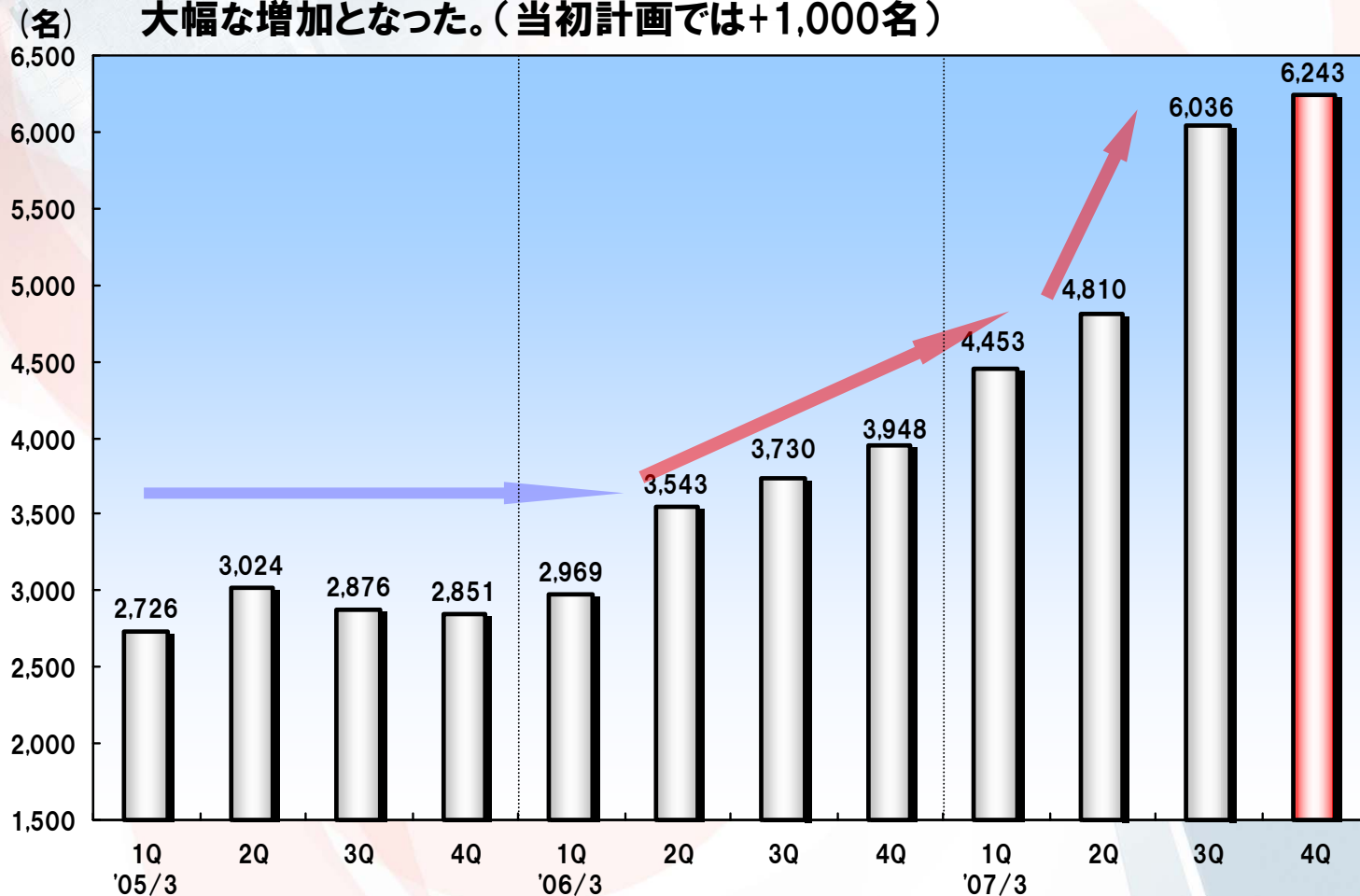
（単位：百万円）

	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%



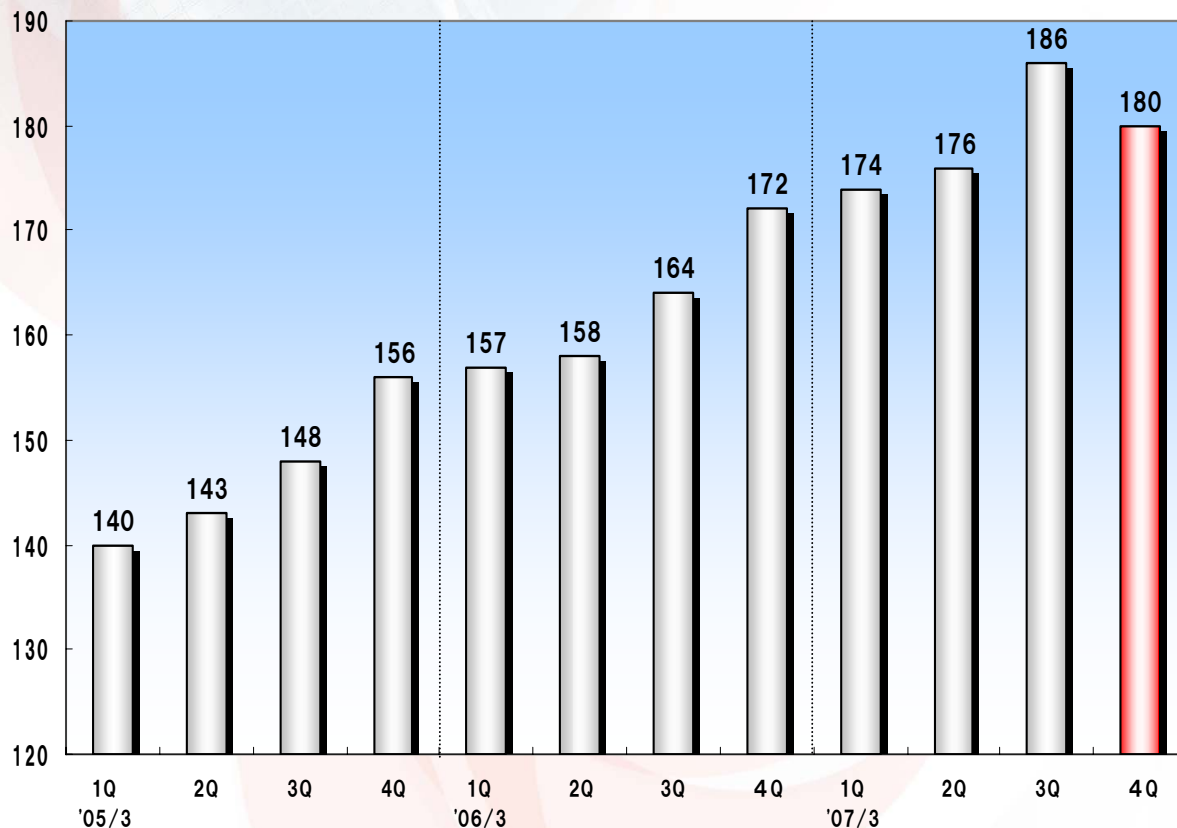
4. 技術職社員数推移

■ 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)

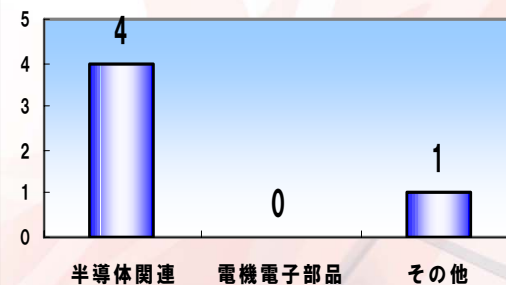


5. 顧客の状況

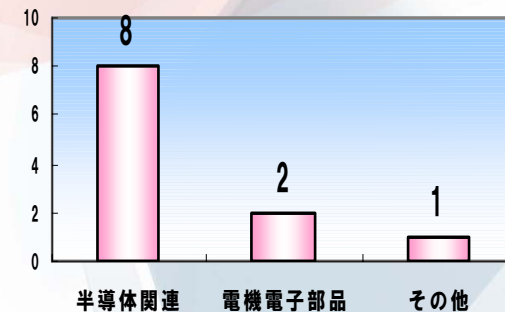
■ 4Qでは技術職社員数が増加しているにもかかわらず、顧客数は減少している。これは販管費を引き下げるため、FCの集約化を行った成果である。



第4Q新規 +5



第4Q解約 -11

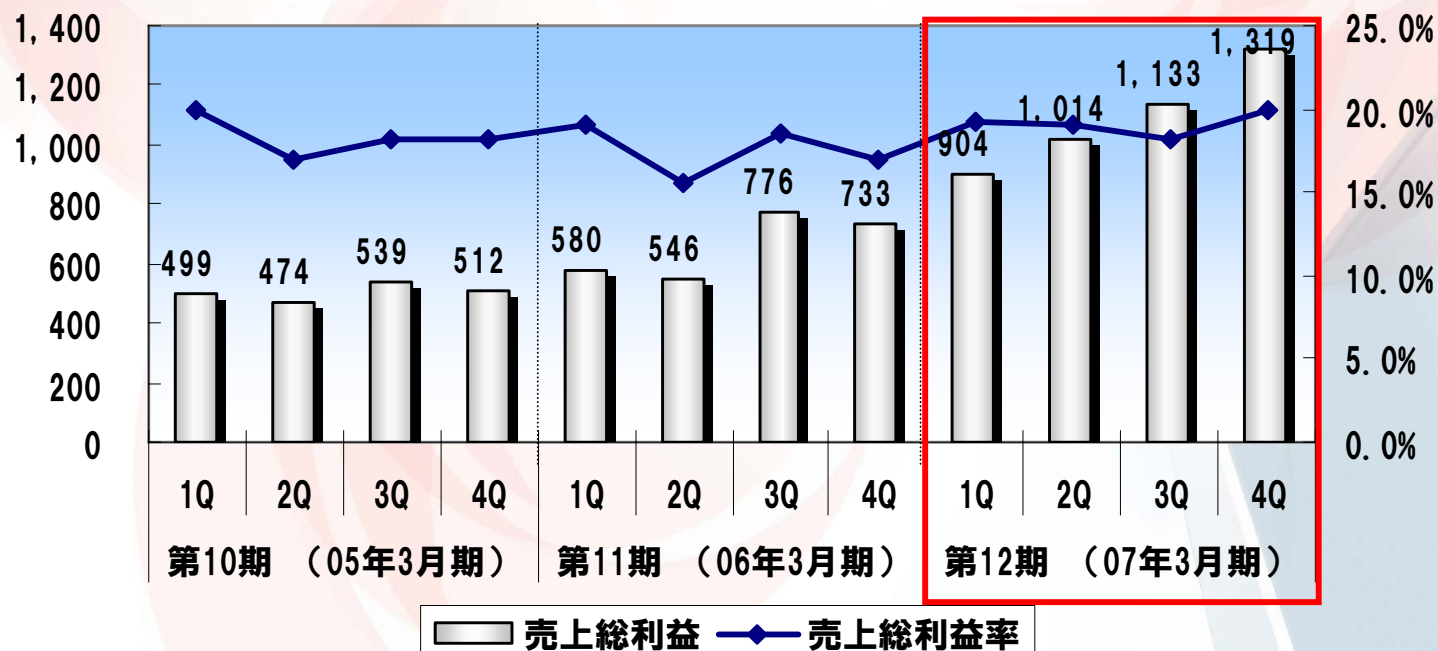


6. 売上総利益の状況（単体）

■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%

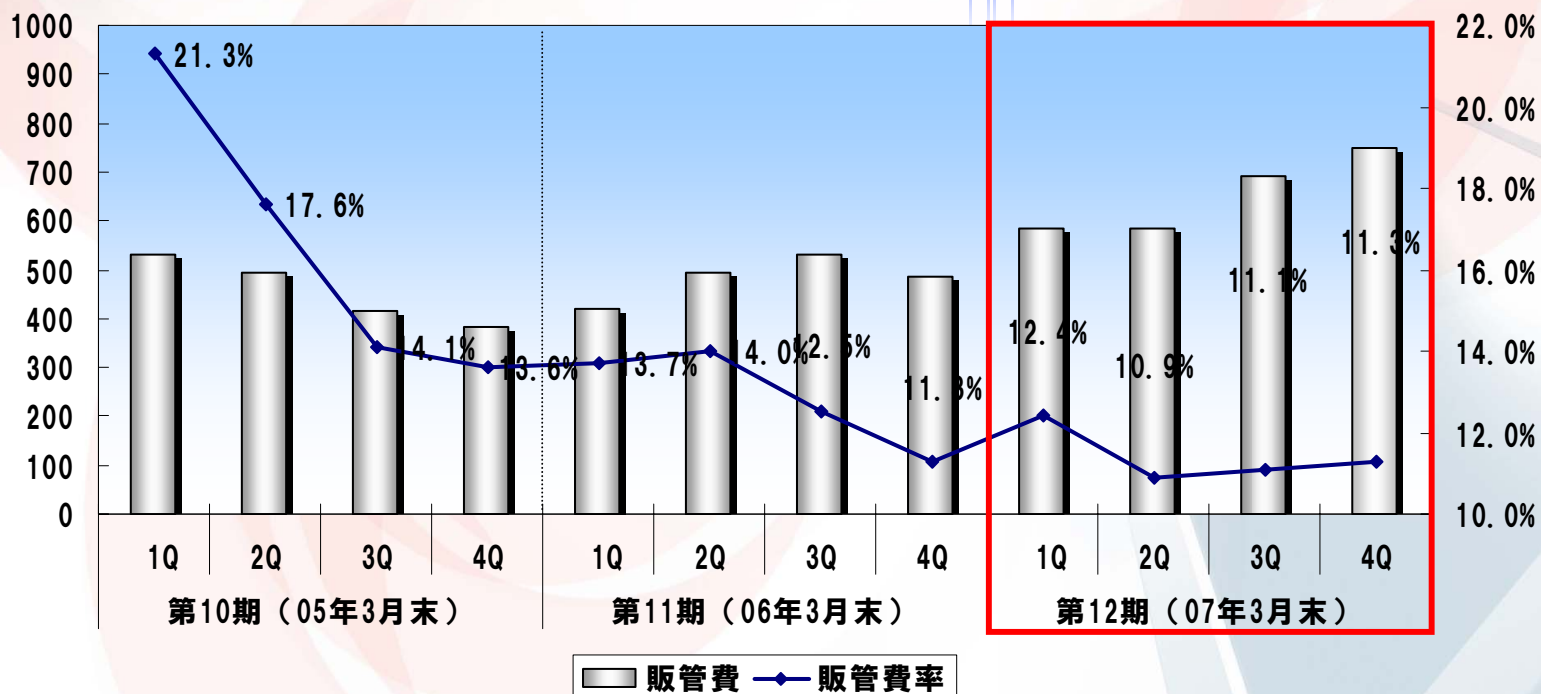


7. 販売費および一般管理費の状況（単体）

■ 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



第7期（2007年3月期）の 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%

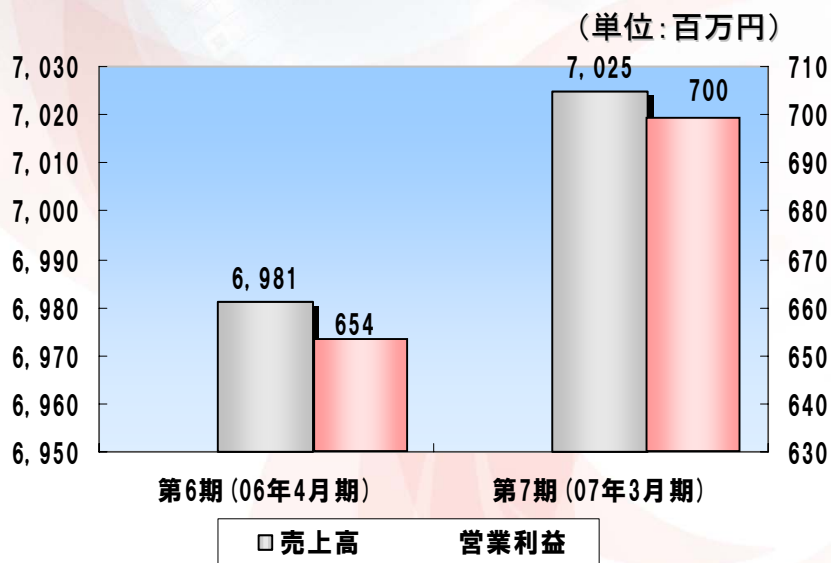
* 第7期は、4Qが2ヵ月、通期は11ヵ月



2. セグメント別業績

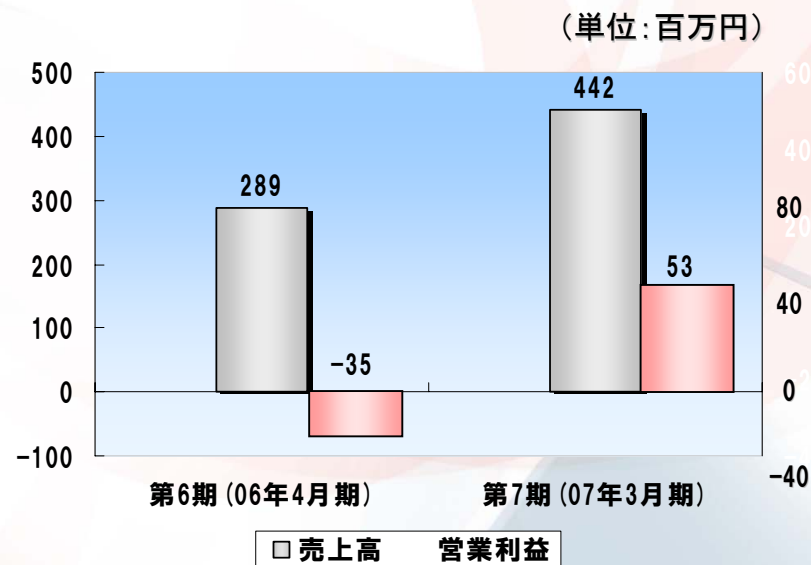
(単位:百万円)

<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>



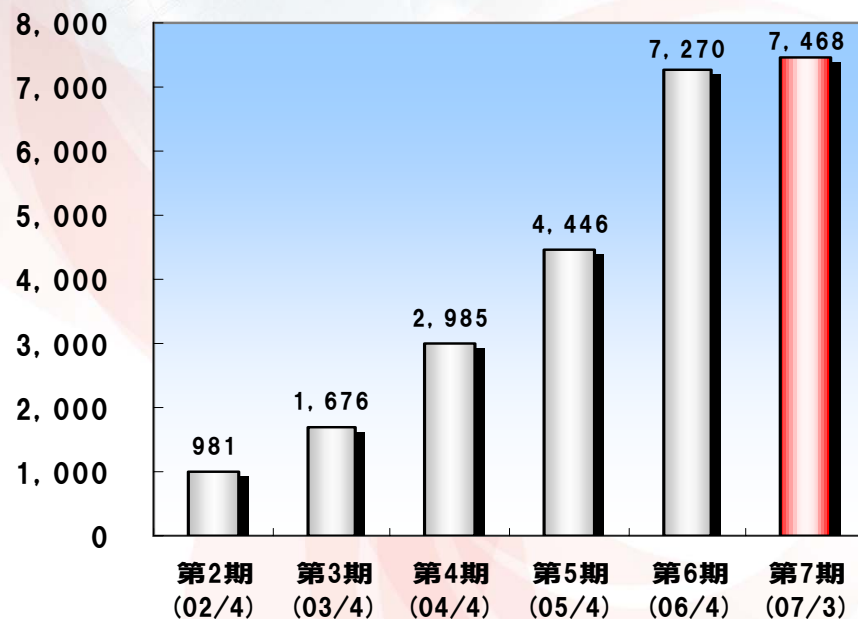
※第7期 (07年3月期) は11ヵ月決算



3. 業績の推移（連結）

売上高の推移

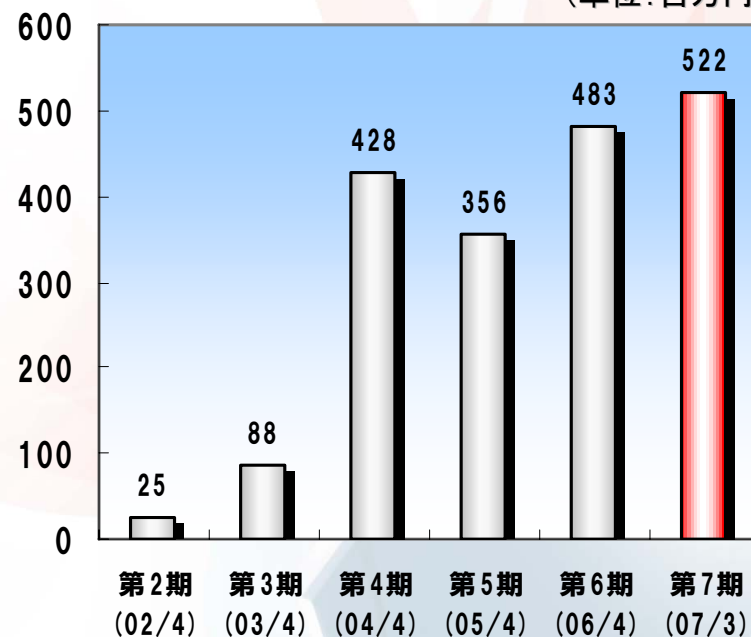
(単位:百万円)



※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%

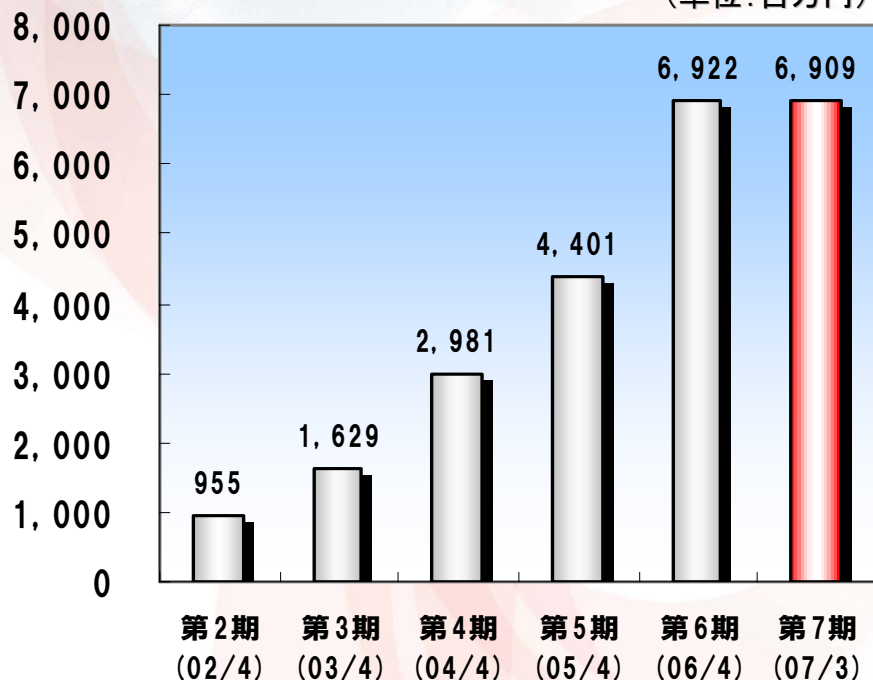
* 第7期は、4Qが2ヵ月、通期は11ヵ月



5. 業績の推移（単体）

売上高の推移

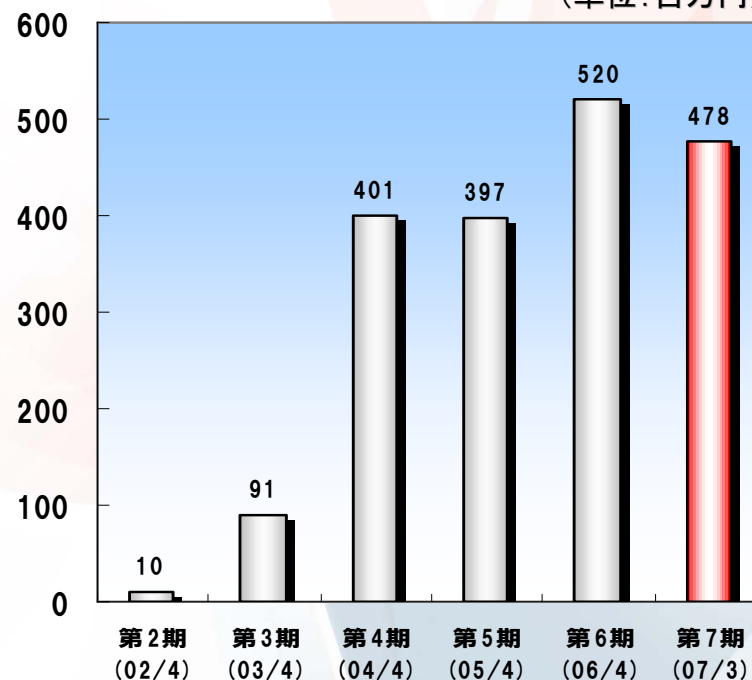
(単位:百万円)



※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





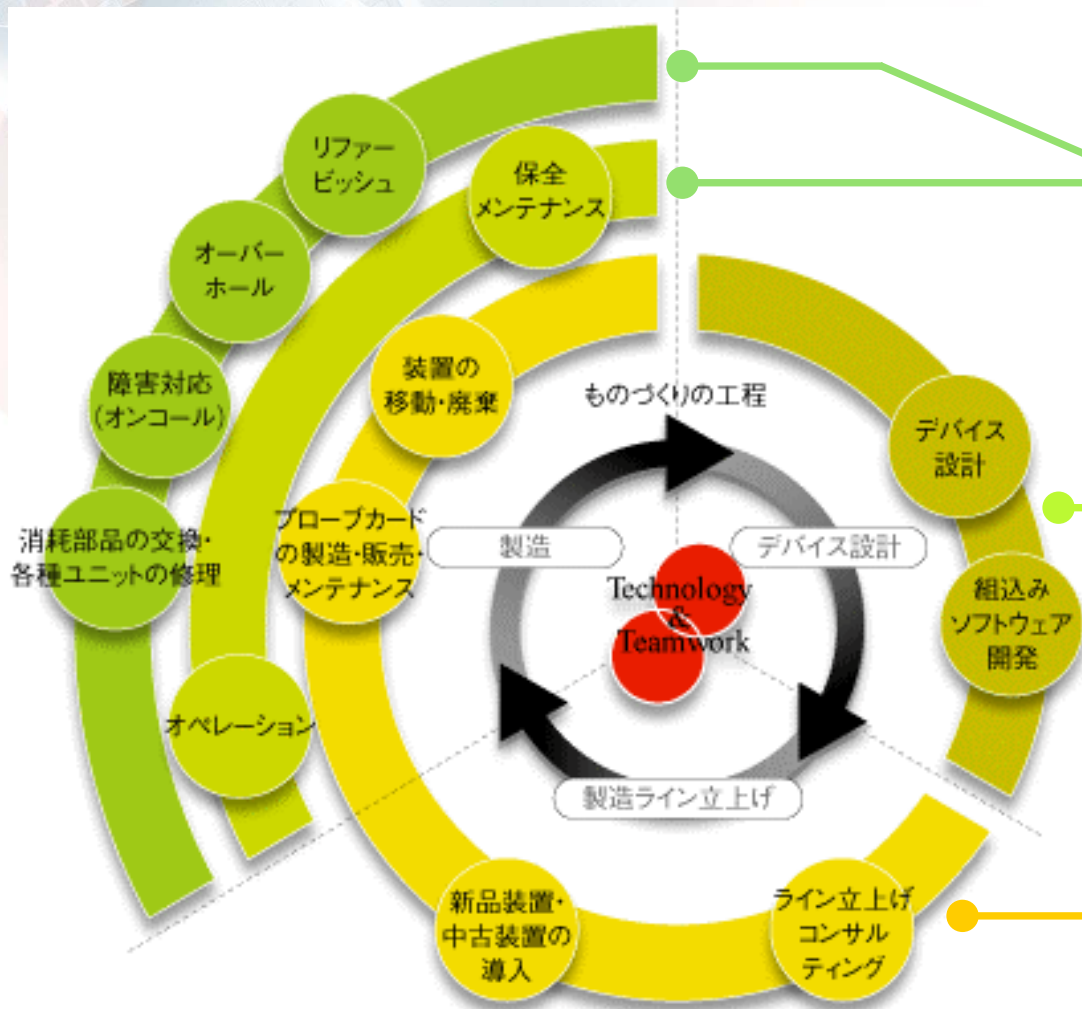
UTグループ
2008年3月期 事業別戦略



ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス



■ U T 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。





■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	
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%
暖簾代	-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	

*OS事業については、旧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旧株式会社エイベックス連結企業の業績を示しております。

*実行税率は48%として計算しています。





■2008年3月期 UTホールディングス業績予想

(単位: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		シナジー	合計 (のれん代含)	
	計画数値	構成比	計画数値	構成比	計画数値	構成比		計画数値	構成比
売上高	27,000	100.0%	7,500	100.0%	1,000	100.0%	600	36,100	100.0%
売上総利益	5,100	18.9%	1,050	14.0%	200	20.0%	200	6,550	18.1%
販管費	2,700	10.0%	450	6.0%	100	10.0%	100	3,600	10.0%
営業利益	2,400	8.9%	600	8.0%	100	10.0%	100	2,950	8.2%
経常利益	2,400	8.9%	600	8.0%	100	10.0%	100	2,950	8.2%
当期純利益	1,248	4.6%	312	4.2%	52	5.2%	52	1,534	4.2%

* アウトソーシング事業については、旧日本エム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旧エイペックス連結企業の業績を示しています。

* のれん代は2.5億円として計算しています。

* 実行税率は48%として計算しています。





■アウトソーシング事業 2008年3月期事業戦略

(単位:百万円)

	2007年 3月期	2008年3月期						
		実績	MIN			MAX		
			計画数値	構成比	前期比	計画数値	構成比	前期比
売上高	23,166	27,000	100.0%	116.6%	27,000	100.0%	116.6%	
売上総利益	4,410	5,100	18.9%	115.6%	5,100	18.9%	115.6%	
販管費	2,646	2,700	10.0%	102.0%	2,600	9.6%	98.3%	
営業利益	1,764	2,400	8.9%	136.1%	2,500	9.3%	141.7%	
経常利益	1,726	2,400	8.9%	139.0%	2,500	9.3%	144.8%	

■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、地元で人材確保が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させる。

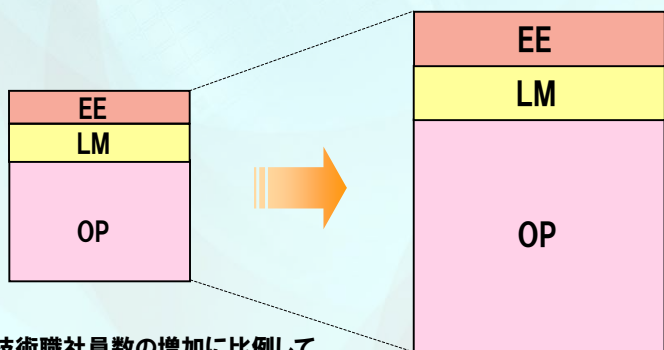




■アウトソーシング事業：拡大戦略から充実戦略へ

■売上高と売上総利益

＜これまでの拡大戦略＞



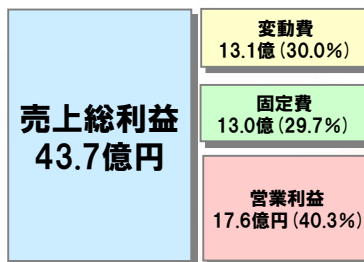
技術職社員数の増加に比例して
取引規模が拡大

＜今後の充実戦略＞

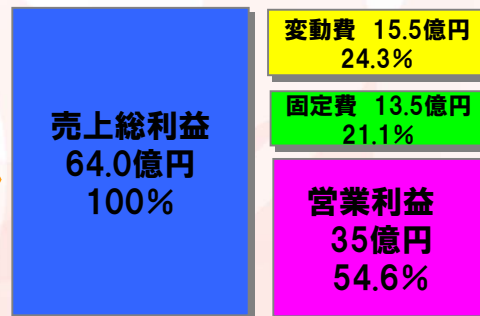


■販管費

2007年3月期
売上総利益率 18.9%

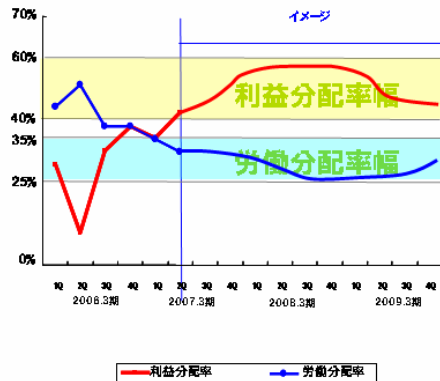


2010年目標利益構造
売上総利益率 19.0%



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。





■製造装置事業 2008年3月期事業戦略

(単位:百万円)

	2007年 3月期	2008年3月期					
	実績 (11ヵ月決算)	MIN			MAX		
		計画数値	構成比	前期比	計画数値	構成比	前期比
売上高	7,468	7,500	100.0%	100.4%	11,500	100.0%	154.0%
売上総利益	991	1,050	14.0%	106.0%	1,550	13.5%	156.4%
販管費	461	450	6.0%	97.6%	650	5.7%	141.0%
営業利益	529	600	8.0%	113.4%	900	7.8%	170.1%
経常利益	522	600	8.0%	114.9%	900	7.8%	172.4%

■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

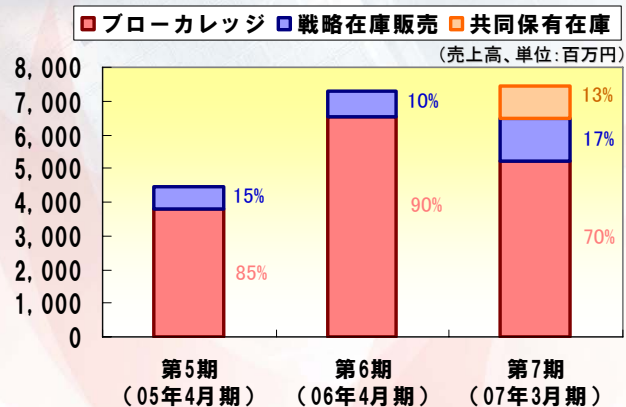
- ①営業部門と技術部門を統合し、お客様情報の共有と、提案力の向上を図る。



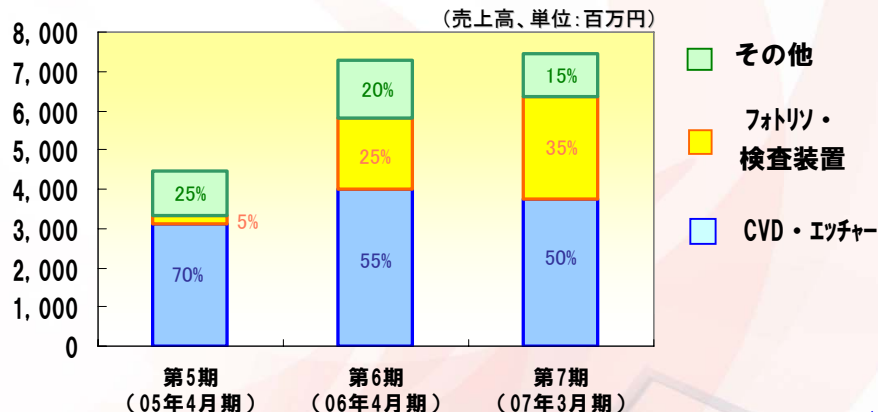


■製造装置事業：高付加価値化商品への特化戦略

■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 (ブローカレッジ)	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。

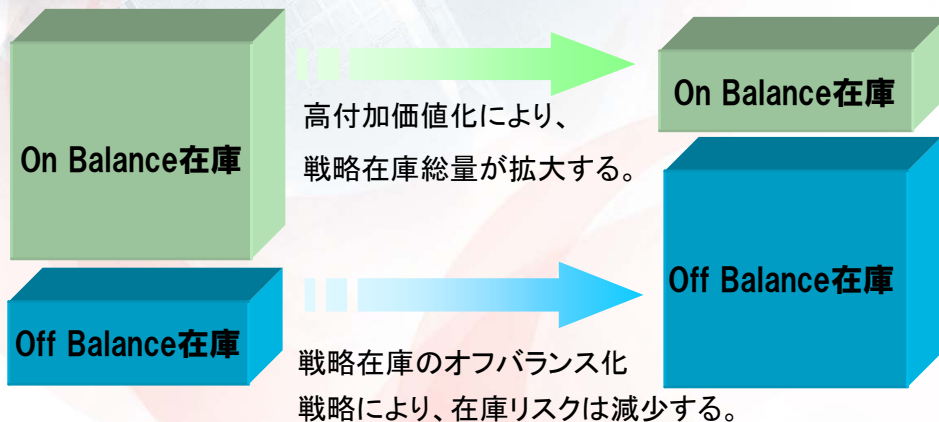
	第7期	→	第9期
CVD・エッチャー	50%	→	30%
フォトリソ・検査装置	35%	→	50%
その他	15%	→	20%

- 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あるが生じている。

→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 2008年3月期事業戦略

(単位:百万円)

設計開発事業		2007年 3月期	2008年3月期					
		実績	MIN			MAX		
			計画数値	構成比	前期比	計画数値	構成比	前期比
売上高	785	1,000	100.0%	127.4%	2,000	100.0%	254.8%	
売上総利益	162	200	20.0%	123.5%	400	20.0%	246.9%	
販管費	90	100	10.0%	111.1%	200	10.0%	222.2%	
営業利益	71	100	10.0%	140.8%	200	10.0%	281.7%	
経常利益	79	100	10.0%	126.6%	200	10.0%	253.2%	

■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。



■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。



Technology & Teamwork



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.