

# 中期経営計画発表会

～ 「Value up vision 2008」 進捗報告 ～

2006年4月14日

JASDAQ CODE 2383

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

Tel 03-5783-8711 Fax 03-5783-8712



日本エイム株式会社

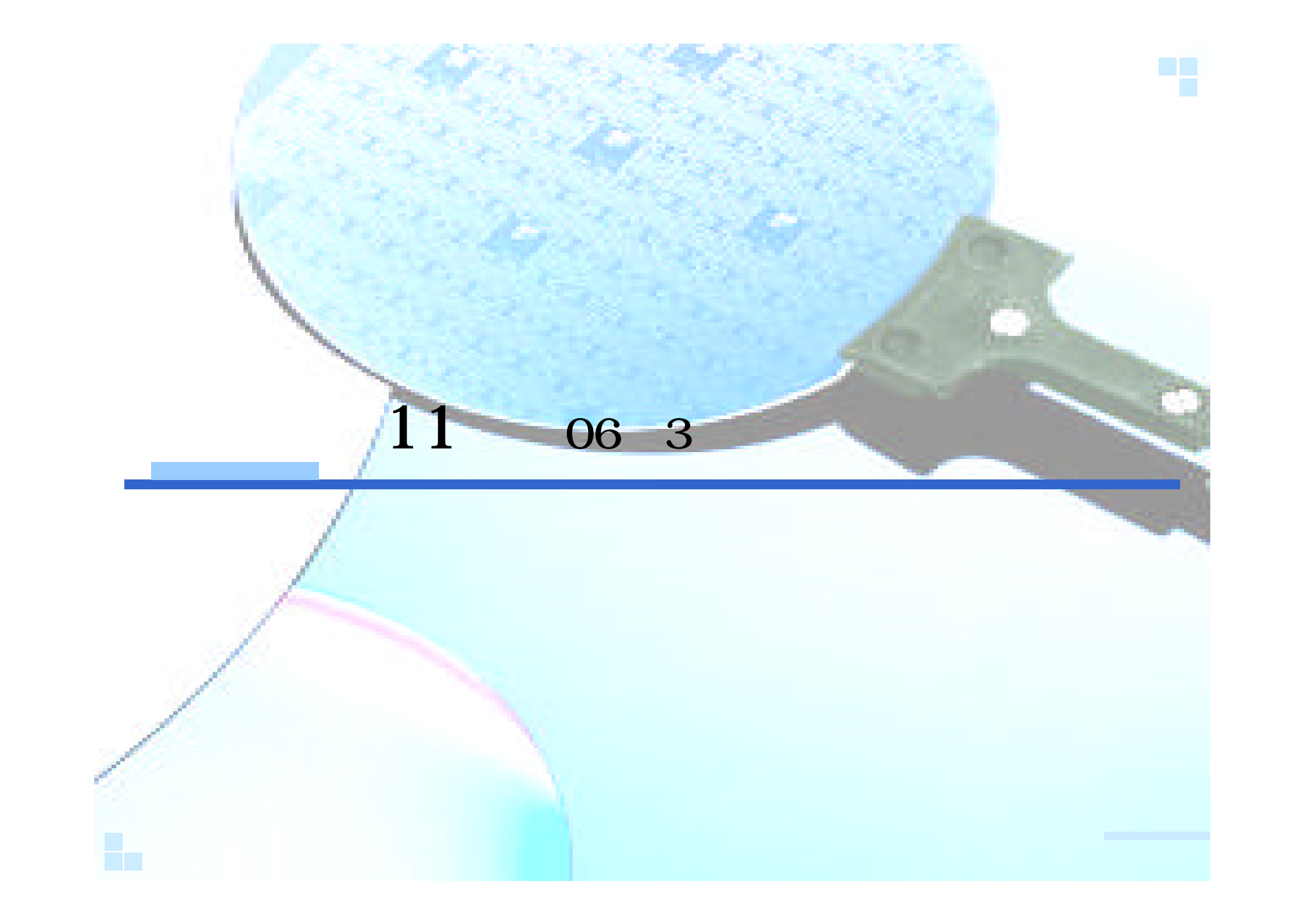
# Contents

第11期（06年3月期）の振り返り

中期経営計画「Value up vision 2008」の確認

第12期（07年3月期）からの新ビジョン

コミットメント



# 第11期（06年3月期）の振り返り

---

# 1. 第11期(06年3月期)の着地予想

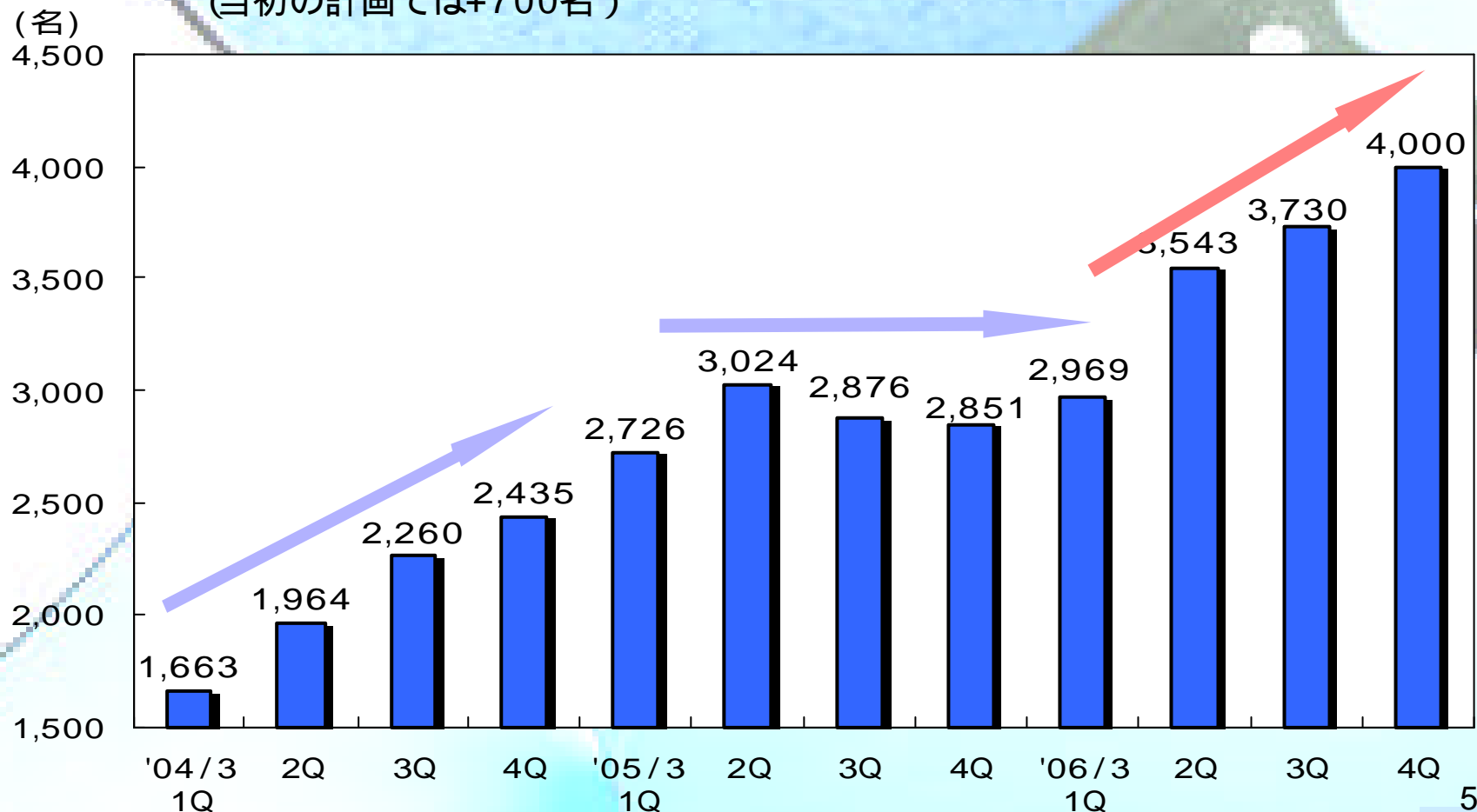
売上高、売上粗利益の大幅な増加（共に前年対比30%超）と販売管理費（募集費、総額人件費）のコントロールにより、経常利益は前年同期比248%増となり、過去最高益を更新する見込みである。

	第10期(05年3月期) 実績		第11期(06年3月期) 予想		増減額	構成比 差異	増減率
	金額	構成比	金額	構成比			
売上高	11,073	100.0%	15,000	100.0%	3,927	-	+35.5%
売上総利益	2,026	18.3%	2,700	18.0%	674	0.3%	+33.3%
販管費	1,827	16.5%	2,000	13.3%	173	3.2%	+9.5%
営業利益	199	1.8%	700	4.7%	501	+2.9%	+251.8%
経常利益	201	1.8%	700	4.7%	499	+2.9%	+248.3%

(単位:百万円) 4

## 2. 技術職社員数推移

シェアアップに伴い、技能社員数は前年対比で約1,150名の大幅な増加となった。  
(当初の計画では+700名)



# 3 . 第11期（06年3月期）の振り返り （業績面）

## 売上

- ・計画対比160%超の社員採用の実現（700名の計画に対して1,150名の実績）により前年対比約40億円の増加

## 原価

- ・高付加価値化の進捗により前年対比3.1%の直接原価率改善
- ・社宅の増加により前年対比1.3%の上昇（福利厚生費用の上昇）
- ・外注費の発生により2.8%の上昇（今後切替え予定）

## 販売費及び一般管理費

- ・半導体特化戦略により前年対比3.5%の販管費率改善  
（一工場当たりの平均在籍社員数 10期末18.3名 11期末24.3名。  
全業種平均）
- ・募集費と総額人件費のコントロールにより13%水準を達成  
（前年16.5%）

## 4 . 第11期（06年3月期）の振り返り （その他）

### アライアンス

松下エクセルプロダクツ(株)設立（05年4月）

松下エクセルスタッフ(株)と合併で松下グループのコア請負モデル構築を目的とした会社を設立

(株)ネクサス・テクノロジー設立（05年10月）

(株)エイペックスと合併で半導体装置の改造、部品販売を行う会社を設立

(株)ウィンズと資本・業務提携（06年1月）

半導体製造装置の開発、レトロフィット（旧型装置の改造）、リファビッシュ（旧型装置の改修）を行っている会社と提携

(株)クロスオーバー設立（06年2月）

(株)日本能率協会コンサルティングと合併で設計エンジニアの育成・派遣を行う会社を設立



中期経営計画

# 「Value up vision 2008」の確認



# 5 . 「Value up vision 2008」の確認

	第11期 (06年3月期) 当初計画	第11期 (06年3月期) 予想		計画/予想 増減率	第12期 (07年3月期) 当初計画		第13期 (08年3月期) 当初計画	
	金額	金額	比率		金額		金額	
					MIN	MAX	MIN	MAX
売上高	13,000	15,000	-	115.4%	16,300	~ 17,000	18,000	~ 20,000
売上総利益	2,600	2,700	18.0%	103.8%	3,097	~ 3,400	3,600	~ 4,400
販売費及び 一般管理費	2,000	2,000	13.3%	100.0%	2,097	~ 2,100	2,100	~ 2,400
営業利益	600	700	4.7%	116.7%	1,000	~ 1,300	1,500	~ 2,000
経常利益	600	700	4.7%	116.7%	1,000	~ 1,300	1,500	~ 2,000

(単位 :百万円)

- 1 . 第13期 (08年3月期) 売上200億円、5,000名体制
- 2 . 第13期 (08年3月期) 売上総利益22%、販売管理費12% 経常利益10%

# 6. 第12期 ~ 14期 新数値計画 (単体)

(07年3月期) (09年3月期)

	第11期 (06年3月期) 予想		第12期 (07年3月期) 新計画		第13期 (08年3月期) 新計画		第14期 (09年3月期) 新計画	
	金額	比率	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
売上高	15,000	-	20,000	~ 21,000	25,000	~ 26,000	27,000	~ 28,000
売上総利益	2,700	18.0%	3,700	~ 3,900	4,800	~ 5,000	5,200	~ 5,400
販売費及び 一般管理費	2,000	13.3%	2,400	2,400	2,800	2,800	2,700	2,700
営業利益	700	4.7%	1,300	~ 1,500	2,000	~ 2,200	2,500	~ 2,700
経常利益	700	4.7%	1,300	~ 1,500	2,000	~ 2,200	2,500	~ 2,700
EPS	2,400円		4,400円		6,800円		8,600円	

EPSは06年4月1日付の株式5分割後の株式数を維持した想定にて試算

(単位 :百万円)



# 第12期からの新ビジョン

(07年3月期)

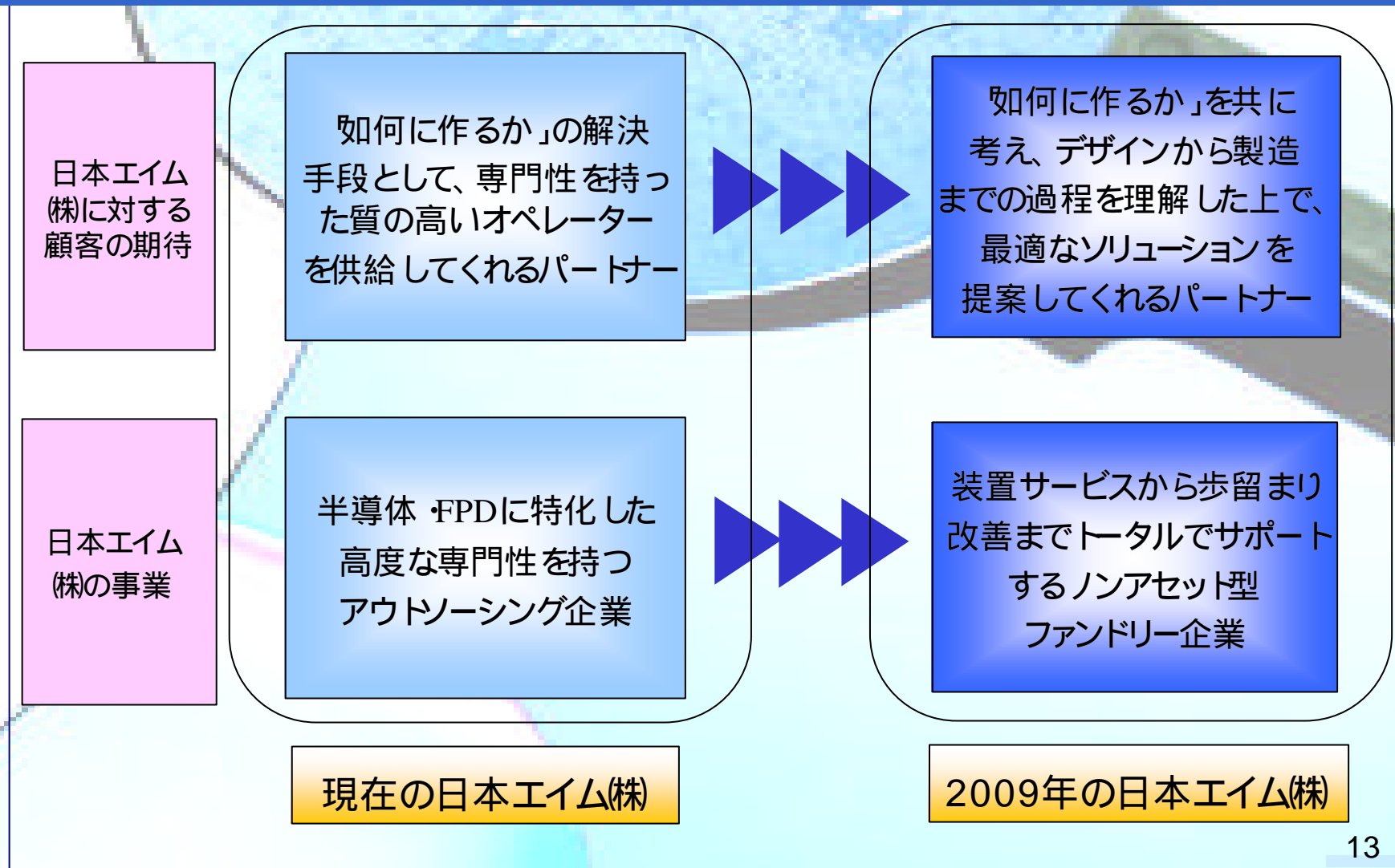
## 7. 新ビジョン

### 「ノンアセット型ファブドリー企業」

顧客の生産効率を高めるワンストップ・ソリューション  
ビジネスを行い、日本の半導体・FPD製造のインフラ  
を担う事を目指し、第14期(09年3月期)の連結売上高  
360億円、経常利益35億円を実現します。

「ノンアセット型ファブドリー企業」とは顧客の生産効率を上げる為に生産設備を保有しない事を強みとし、  
様々な環境変化に対応できるフレキシビリティを持った、これまでにない新しい事業概念を示す日本エイム(株)  
独自の戦略概念を示す言葉です。

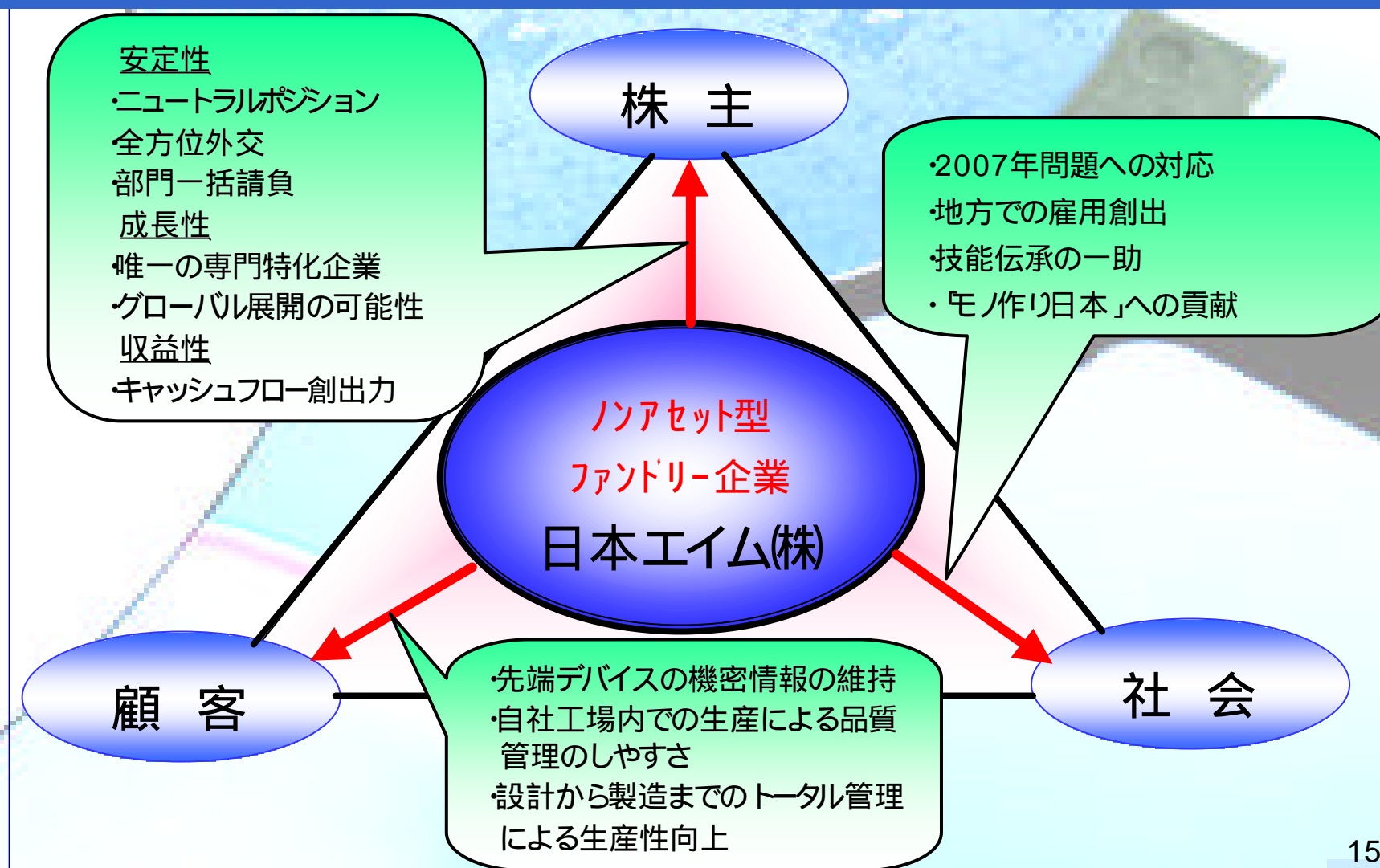
## 8. 「ノンアセット型ファンドリー企業」への成長





# コミットメント

# 9. ステークホルダーから見た存在意義


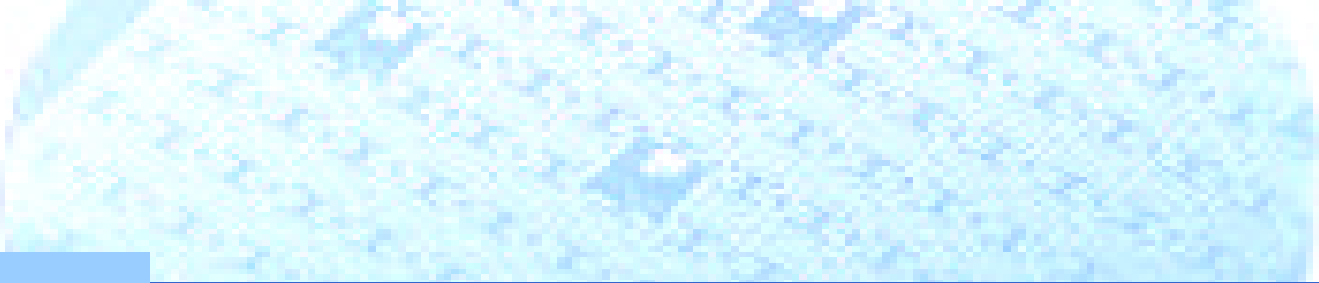


# 10 . コミットメント

- **EPS成長率**      **50%以上**
- **ROE**              **30%以上**
- **配当性向**        **30%以上**

## 【補足説明】

- EPS  
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=当期利益 (税引後当期利益) ÷ 発行済み株式数」
- ROE (株主資本利益率)  
企業の収益性の分析における代表的な指標。株主資本の提供者に対する持分の収益性を表す。  
式) 「ROE=当期利益 (税引後当期利益) ÷ 株主資本 (当期末) × 100」
- 配当性向  
配当の原資となる当期純利益からの配当の比率を表す。



「日本エイムがいなければ  
世界が止まる！」

そんなオンリーワンカンパニー  
を目指します！

本日はありがとうございました