



日本エイム株式会社

**株主・投資家の皆様へ**  
**第11期事業報告書**  
2005年4月1日～2006年3月31日



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、平素格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

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、以来、半導体やFPD（フラット・パネル・ディスプレイ）など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。

2006年3月期は、全体的な景気の回復を背景に顧客企業の設備投資が増加したこと、当社の半導体・FPD製造に対する専門性が評価されたことにより、既存の顧客のみならず新規顧客開拓につながったこと、さらには、明確な戦略に基づいた営業および採用活動に注力したことなどにより、当初計画を上回る実績を残すことができました。特に「半導体・FPD特化」と「高付加価値化」という2大戦略が狙い通り有効に機能し、業績向上に寄与したことは、当社のさらなる成長の証であると考えております。

また、中期経営計画「Value up Vision 2008」の基本方針に基づいて、当期は「ノンアセット型ファブリー企業」という新たな経営ビジョンを打ち出しました。これは「専門性をもつアウトソーシング企業」という従来の姿から、半導体・FPD製造現場における包括的なソリューションを提供する「顧客企業にとっての真のパートナー」への成長をめざすものです。このビジョンを実現するため、すでに当期からアライアンスを積極的に進めております。

こうした取り組みを通じて、今後も着実な成長を遂げ、株主の皆様へ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も、企業体質の強化と将来的な事業展開のための内部留保などを勘案しながら、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3,820円とさせていただきます。

また、引き続きコスト管理の徹底と効率的な採用活動に注力するとともに、コンプライアンス経営やコーポレート・ガバナンスを強化し、健全で透明性のある企業経営を維持しながら、日本エムグループの成長を支える堅実な経営基盤を整備してまいります。

今後も皆様からのご支援にお応えできるよう、全社一丸となって株主価値の向上に邁進してまいります。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。

2006年6月

中期経営計画

# Value up Vision 2008

▶ 詳細は、P4

単体売上高 前期比

## 36.4%UP

2006年3月期の単体売上高は15,103百万円となり、前期の11,073百万円と比べて36.4%増となりました。

▶ 詳細は、P4

単体経常利益 前期比

## 252.4%UP

2006年3月期の単体経常利益は711百万円となり、前期末の201百万円と比べて252.4%増となりました。

▶ 詳細は、P4

半導体・FPD関連の  
単体売上高構成比率

## 66%

ターゲット市場である半導体・FPD関連の単体売上高構成比は前期比10%増加し、66%となりました。

▶ 詳細は、P5

単体売上高販売管理費率

## 12.8%

単体売上高販売管理費率は12.8%となり、前期比3.7ポイント改善されました。

▶ 詳細は、P5

高付加価値エンジニアの比率

## 12.6%

EE（装置技術者）、LM（装置保全者）の採用・教育を強化し、“高付加価値エンジニア”の比率は12.6%と増加しました。

▶ 詳細は、P6

単体売上総利益 前期比

## 30.1%UP

高付加価値エンジニアの増加により、2006年3月期の単体売上総利益は2,637百万円となり、前期末の2,026百万円と比べて30.1%増となりました。

▶ 詳細は、P6

3年後の単体売上高

## 270~280億

2009年3月期に向けて、単体売上高280億円という目標を設定しました。

▶ 詳細は、P7

3年後の単体経常利益

## 25~27億

2009年3月期に向けて、単体経常利益27億円という目標を設定しました。

▶ 詳細は、P7

新ビジョン

環境変化への柔軟な対応力をもつ

# 「ノンアセット型ファン ドリー企業」をめざして。

半導体・FPD製造をトータルでサポートする事業展開により、2009年3月期に向けて、グループ連結売上高360億円という目標を設定しました。

▶ 詳細は、P8



## マネジメントの強化や 高付加価値化戦略の推進により 増収増益、売上高・経常利益ともに 計画数値を達成しました

代表取締役社長 若山 陽一

- ▶ 2006年3月期の単体売上高は15,103百万円となり、前期末の11,073百万円と比べて**36.4%増**となりました。

当社は経営上の課題であったコスト管理や採用効率を見直すとともに、半導体・FPD（フラット・パネル・ディスプレイ）などの成長市場における当社の強みを改めて分析し、2005年2月に「中期経営計画Value up Vision 2008」を策定しました。

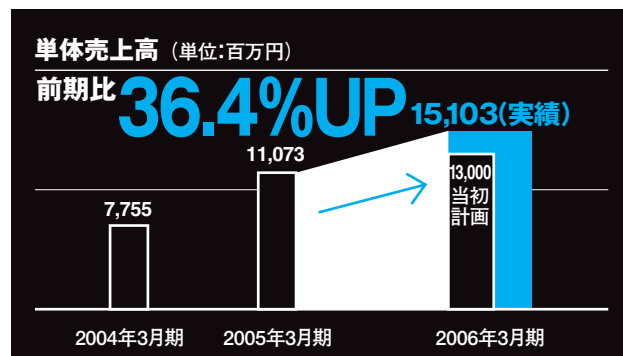
この計画では、「マネジメント」と「日本エイムの強み」の両面から組織体制を強化していくことで事業の高付加価値化を実現し、当期において売上高13,000百万円、経常利益600百万円を達成するという目標を掲げました。

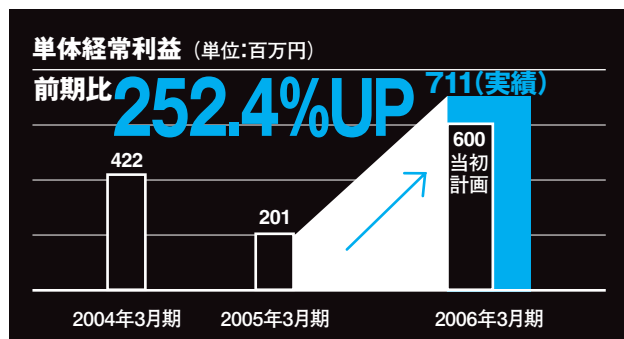
この目標達成に向けて、2005年4月から組織を改編し、事業の高付加価値化や機動性向上を実現するための組織構造の改革に取り組みました。同時に、半導体・FPD製造に特化した“一括型請負”（製造ラインのオペレーションから組織

運営、メンテナンスまでをトータルに受託するサービス）を推進するなど、事業の高付加価値化に注力してきました。

こうした取り組みの結果、当期の単体売上高は15,103百万円となり、前期比36.4%増を達成しました。また、計画数値を2,103百万円上回ることができました。

単体経常利益についても、711百万円となり前期比252.4%増を達成しました。また、計画数値を111百万円上回りました。





▶ ターゲット市場である半導体・FPD関連の単体売上高構成比は**66%**と増加しました。

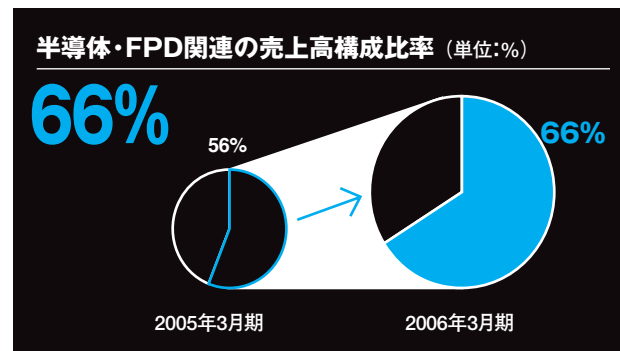
当社の中核事業であるアウトソーシング事業の業界においては、全体的な景気の回復を背景に、半導体・FPDデバイスメーカーの設備投資が増加したことに加え、デジタル家電を中心としたエレクトロニクス製品の生産が回復したことで、当期における製造業のアウトソーシングニーズはさらに拡大しました。

こうしたなか、引き続き当社の強みである半導体・FPD製造に特化した“一括型請負”を軸に新規顧客の開拓に取り組んできました。その結果、半導体・FPD製造に対する当社の専門性と技術・ノウハウが高い評価を得て、16件(純増)の新規顧客を獲得することができました。

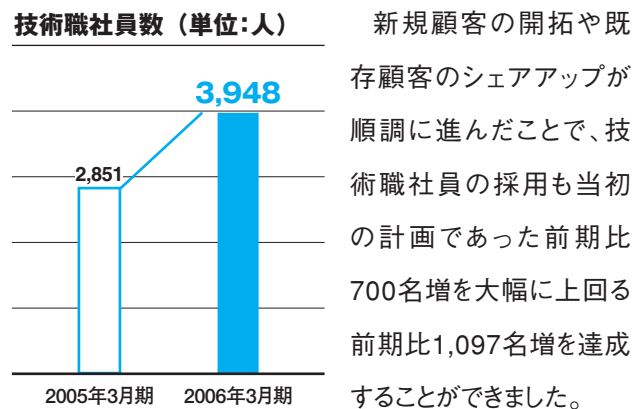
また、既存顧客についても、松下電器産業株式会社との合弁で2005年4月に「松下エクセルプロダクツ株式

会社」を設立したことを機に、法令遵守をモットーとした健全な経営体質の強化、半導体・FPD製造の専門性の向上に取り組み、大幅にシェアを高めることができました。

この結果、半導体・FPD関連の単体売上高構成比率は、前期比10ポイント増加し、66%となりました。



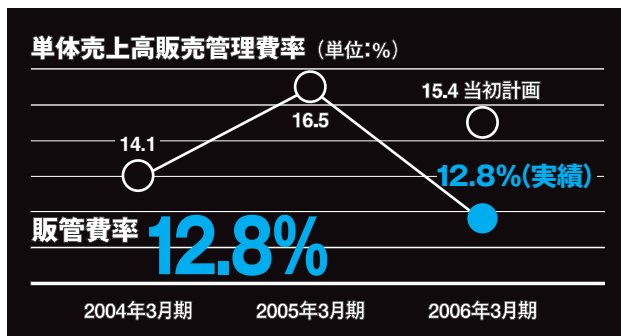
▶ 単体売上高販売管理費率は**12.8%**となり、前期比3.7ポイント改善されました。



## トップメッセージ

なお、人材募集にあたっては、非効率な採用活動が大幅なコスト増につながってしまった前期の反省を活かして、募集媒体は費用対効果の高いWEBを効率的に活用し、募集地域は求人倍率の低いエリアを中心とするなど、採用手段を見直し、募集費用の適切なコントロールに努めました。

その結果、当期の単体売上高販売管理費率は12.8%となり、前期比3.7ポイント(計画数値比2.6ポイント)の改善となりました。

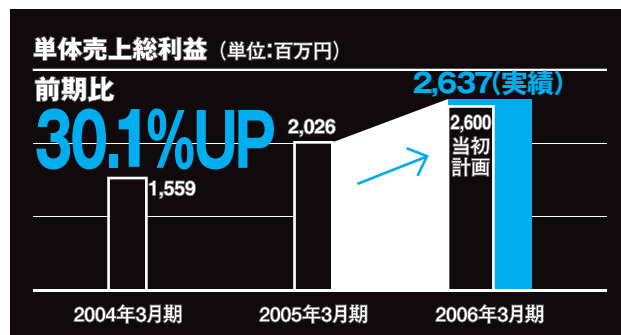
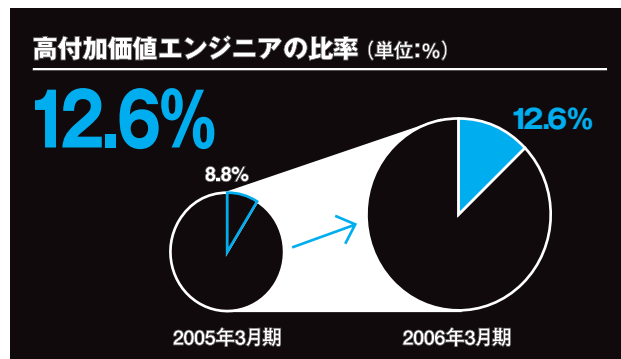


▶ EE (装置技術者)、LM (装置保全者) の採用・教育を強化し、“高付加価値エンジニア”の比率は**12.6%**と増加しました。

当社は現在、半導体・FPD分野における当社の強みを活かして、装置のメンテナンスやトラブル対応、リファビッシュ(旧型装置の改修)などの高付加価値業務を積極的に受託しています。これにともない、当期はEE(装置技術者)、LM(装置保全者)など、高付加価値業務を担う技術職社員の採用に力を注いできました。また、既存の技術職社員

に対してもEラーニングなどを利用した技術教育を実施することで、全体的なスキルアップを実現しています。

この結果、当期におけるEE、LMなど“高付加価値エンジニア”の構成比率は全体の12.6%と順調に増加しました。また、EE、LMは製造オペレーターと比べて一人当たりの売上総利益額が高いため、売上総利益の増加につながり、当期の単体売上総利益は2,637百万円となり、前期比30.1%増を達成しました。また、計画数値比37百万円アップとなりました。





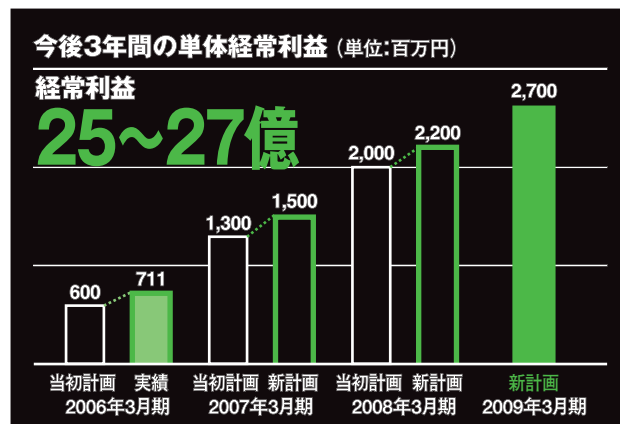
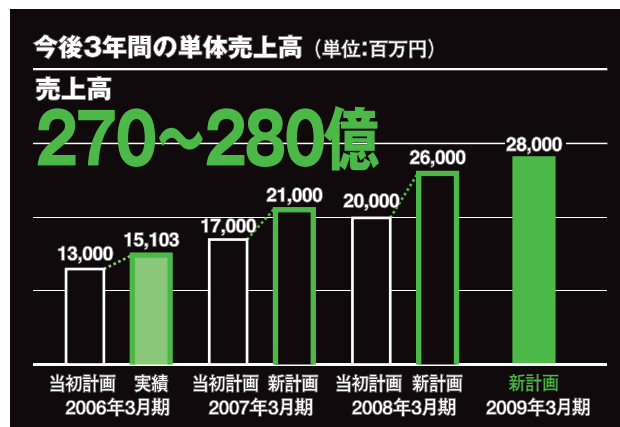
## 半導体・FPD分野におけるシェアアップ、 高付加価値業務を担うエンジニアの増員など 着実に成果があらわれている現状を踏まえ 中期経営計画を上方修正しました。

- ▶ 2009年3月期に向けて、単体売上高**280億円**、  
単体経常利益**27億円**という目標を設定しました。

日本の半導体・FPD市場は、2006年度以降も引き続き堅調に推移するものと予想され、製造現場のアウトソーシングニーズも“コスト削減”から“構造改革”へと変化するなど、当社が強みとする装置のメンテナンスやトラブル対応、リファビッシュ（旧型装置の改修）といった高付加価値業務の需要は引き続き拡大していくものと考えています。

こうしたなか、当社では継続的に半導体・FPD市場に特化した“一括型請負”を推進し、一工場当たりのシェアアップを図るとともに、高付加価値業務を担う人材の採用と教育、ITを活用したローコストオペレーションに注力することで、2009年3月期に単体売上高270～280億円、単体経常利益25～27億円を達成することをめざしています。

なお、2005年2月に発表した中期経営計画については、当期の成果を踏まえて数値目標を上方修正し、今後3カ年の計画を策定しておきました。



# 環境変化への柔軟な対応力をもつ 「ノンアセット型ファンドリー企業※」をめざして。

日本エイムは、創業時から顧客のモノづくりを支える「製造アウトソーシング企業」として、半導体やFPDなど専門性を有するエレクトロニクス産業の製造請負事業を展開してきました。近年では顧客企業の製造現場において、業務の“全体最適”による生産効率向上が課題となるなか、従来のアウトソーシングニーズに加えて、設計から製造までをカバーするトータルソリューションが必要とされはじめています。

こうしたなか、日本エイムは新たに「ノンアセット型ファンドリー企業」という新しい経営ビジョンを掲げました。半導体・FPD製造の上流工程である「設計(デザイン)」分野にも進出し、製造工程をトータルで

※ノンアセット型ファンドリー企業：顧客の生産効率を高めるために生産設備を保有しないことを強みとし、さまざまな環境変化に対応できるフレキシビリティをもった、当社独自の戦略概念を示す言葉です。

サポートできる経営体制を構築し、顧客の生産性向上に貢献していきます。

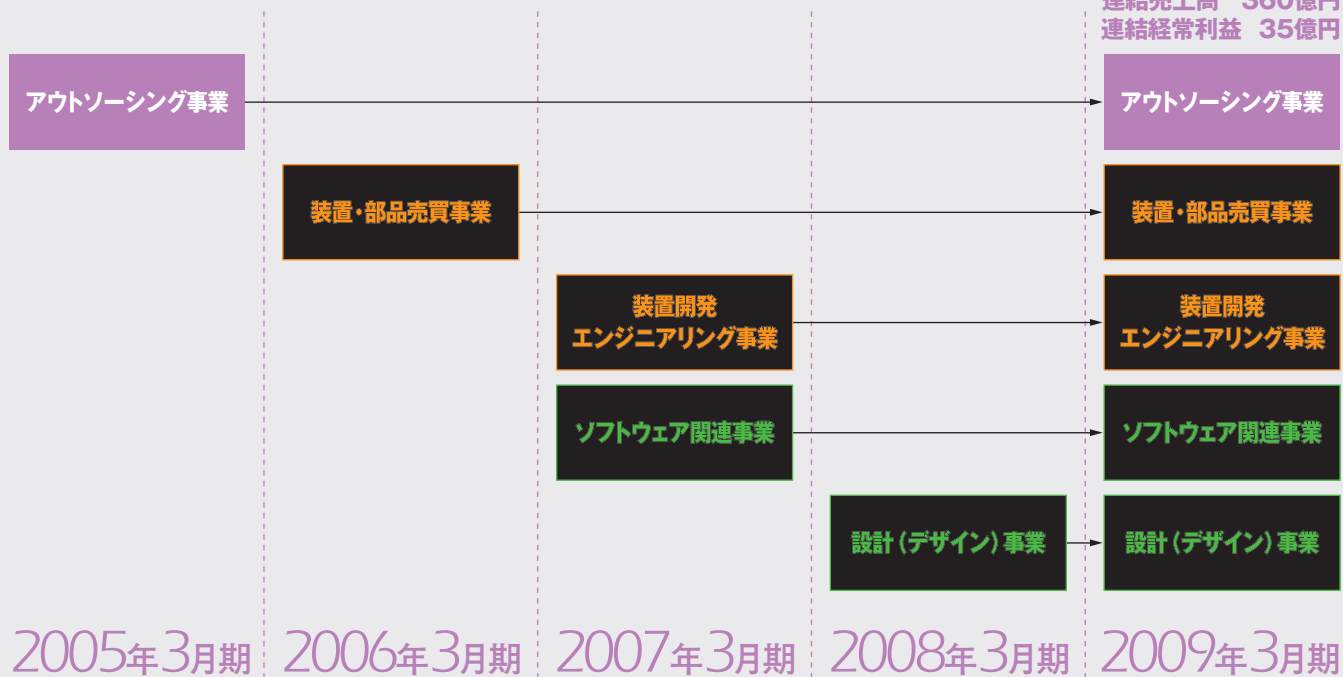
現在は、このビジネスモデルを実現する具体的な戦略として、新たな事業分野に進出するための積極的なアライアンスを展開しています。

さらに今後は、中古装置の売買やデバイス開発にも取り組み、2009年3月期には製造アウトソーシングをはじめ、装置、ソフト開発、設計(デザイン)まで、半導体分野における包括的な事業を展開するグループ企業を形成し、連結売上高360億円、連結経常利益35億円を実現します。

## 2009年の事業構造

連結売上高 360億円  
連結経常利益 35億円

## 新ビジョン達成に向けたロードマップ



## 新ビジョンに向けたアライアンスを開始

### ▶ 新ビジョンに向けたアライアンス事例 1

#### 半導体装置の改造・部品販売を行う「ネクサス・テクノロジー」を設立

株式会社エイベックスとの提携により、半導体装置ユニットの修理、代替品の提供サービス、中古半導体製造装置の販売代理業を行う「ネクサス・テクノロジー株式会社」を2005年10月に合併で設立。株式会社エイベックスの「半導体・FPDの中古装置に関するノウハウ」と当社の「顧客基盤および半導体・FPD製造に特化した専門性の高い人材」を融合することで、中古装置の導入から定期的なメンテナンス、製造請負やラインの効率化まで一貫して対応していきます。



### ▶ 新ビジョンに向けたアライアンス事例 3

#### 設計エンジニアの育成・派遣を行う「クロスオーバー」を設立

株式会社日本能率協会コンサルティングとの合併により、設計エンジニアの育成・派遣事業、そして製造業に特化した人材紹介・派遣事業を行う「株式会社クロスオーバー」を2006年3月に設立。日本能率協会コンサルティングがもつ経営コンサルティングや指導教育ノウハウと、当社が培ってきた半導体・FPD分野の専門性を融合することで、次世代のモノづくりを担う基幹人材の育成を行います。



Crossover Inc.

### ▶ 新ビジョンに向けたアライアンス事例 2

#### 半導体製造装置の開発・改造を行う「ウインズ」と資本・業務提携

半導体・FPD製造装置の開発・製造・販売、半導体・FPD製造装置のレトロフィット(旧型装置の改造)およびリファビッシュ(旧型装置の改修)などの技術サービスを提供している「株式会社ウインズ」と2006年2月に資本・業務提携。人材供給による人件費の合理化だけでなく、トータルコストの削減と安定的な生産体制の確立を支援していきます。



### ▶ 新ビジョンに向けたアライアンス事例 4

#### 半導体・FPD製造の設計を行う「アルティスタ」を子会社化

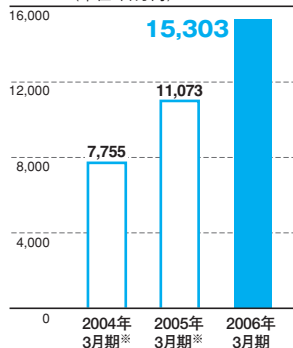
半導体・FPD製造の上流工程である「設計(デザイン)」面でのソリューションサービスを提供できる体制を構築するために、デバイス設計の高度なノウハウを有する株式会社アルティスタを2006年4月に子会社化。ソリューションサービスの提供だけではなく、管理業務の集中化などによるシナジー効果も期待しています。



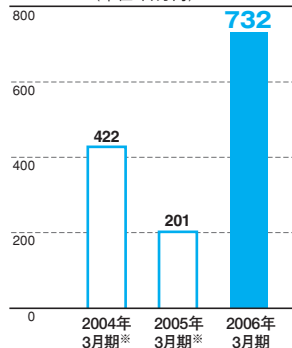
ARTISTA co.,ltd.

## 連結財務ハイライト

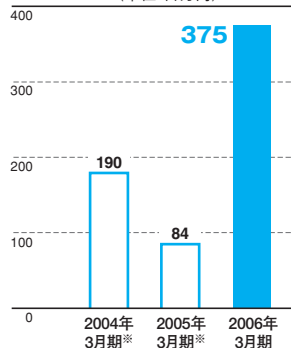
売上高 (単位:百万円)



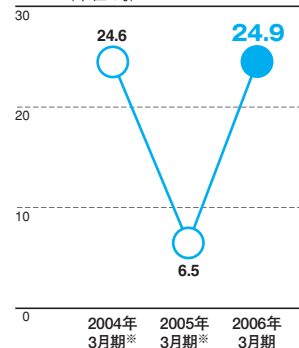
経常利益 (単位:百万円)



当期純利益 (単位:百万円)



ROE (単位:%)



※当期は連結初年度となりますので、2005年3月期までは単体の数値で、2006年3月期以降は連結の数字となります。

当期におけるわが国の経済は、原油及び原材料価格の高騰という懸念材料は発生したものの、企業収益及び設備投資の拡大、雇用情勢の改善による個人消費の伸張が見られ、景気は緩やかな回復基調で推移しました。今後は生産・所得・支出の好循環が期待されています。

当社グループの中核事業であるアウトソーシング事業の業界においても、全体的な景気の回復を背景に、半導体・FPDデバイスメーカーの設備投資の増加やデジタル家電を中心としたエレクトロニクス製品の生産の回復に製造業のアウトソーシングニーズの拡大があいまって市場の拡大が続きました。

このような状況の中、当社グループは当期より、3か年の中期経営計画「Value up Vision 2008」をスタートさせました。その中核となる高付加価値化戦略を実践するために、新規顧客の開拓は半導体・FPDデバイスメーカーの高付加価値業務の受託に注力し、既存顧客は企業系列を特定してシェアを高めていく戦略で営業活動を行いました。

### 1 アウトソーシング事業

新規顧客の開拓については、半導体・FPDデバイスメーカーの設備投資増加にあって、アウトソーシングニーズが高まったことにより、当社の半導体・FPD製造に対する専門性が顧客の評価につながり、引き続き新規受注は好調で16件(純増)ありました。既存顧客においても、松下エクセルスタッフ株式会社(松下電器産業株式会社100%出資子会社)との合弁会社である松下エクセルプロダクツ株式会社の設立を

機に、法令遵守をモットーとした当社のコンプライアンス経営及び半導体・FPD製造の専門性が競争優位に働き、大幅にシェアを高めることができました。これにより、当事業の中核を担う当社の単体売上高につきましては、技術職社員の採用活動が当初の計画であった前期比700名増を大幅に上回る前期比1,097名増を実現できたことが貢献し、前期比4,030百万円の増加となりました。また、販売費及び一般管理費につきましては、募集費を適切にコントロールできたこと及び半導体特化による管理業務の生産性が向上したこと等により、売上高販売費及び一般管理費率は12.8%と低く抑えることができました。

### 2 半導体製造装置関連事業

2005年10月に株式会社エイベックスとの合弁会社としてネクサス・テクノロジー株式会社を設立しました。また2006年2月に株式会社ウインズの株式を取得し、持分法適用関連会社としました。

### 3 デザイン・ソフトウェア関連事業

2006年3月に株式会社日本能率協会コンサルティングとの合弁会社として、株式会社クロスオーバーを設立し持分法適用関連会社としました。また、2006年4月に株式会社アルティスタの株式を取得し、連結子会社としました。

この結果、当社グループの連結売上高は15,303百万円、経常利益は732百万円、当期純利益は375百万円となりました。

## 連結財務諸表

### 貸借対照表(連結)

(単位:千円)

科目	当事業年度 2006年3月31日現在
(資産の部)	
<b>流動資産</b>	<b>3,128,378</b>
現金及び預金	712,012
受取手形及び売掛金	2,157,495
前払費用	187,662
繰延税金資産	79,435
その他	24,294
貸倒引当金	△32,521
<b>固定資産</b>	<b>967,782</b>
有形固定資産	61,031
建物及び構築物	13,202
工具器具備品	26,366
その他	21,462
無形固定資産	331,882
ソフトウェア仮勘定	311,390
その他	20,492
投資その他の資産	574,868
投資有価証券	418,204
差入保証金	137,892
その他	18,771
<b>資産合計</b>	<b>4,096,161</b>

※当期は連結初年度となりますので、連結財務諸表は2006年3月期のみとなっています。

(単位:千円)

科目	当事業年度 2006年3月31日現在
(負債の部)	
<b>流動負債</b>	<b>2,308,068</b>
短期借入金	20,000
未払金	338,932
未払法人税等	373,203
未払消費税等	232,656
未払費用	1,094,044
賞与引当金	51,595
その他	197,637
<b>固定負債</b>	<b>4,428</b>
長期未払金	4,428
<b>負債合計</b>	<b>2,312,496</b>
(少数株主持分)	
<b>少数株主持分</b>	<b>68,700</b>
(資本の部)	
<b>資本金</b>	<b>489,880</b>
<b>資本剰余金</b>	<b>608,380</b>
<b>利益剰余金</b>	<b>616,981</b>
<b>その他有価証券評価差額金</b>	<b>△277</b>
<b>資本合計</b>	<b>1,714,964</b>
<b>負債、少数株主持分及び資本合計</b>	<b>4,096,161</b>

## 連結財務諸表

### 損益計算書(連結)

(単位:千円)

科目	当事業年度 2005年4月1日～2006年3月31日
<b>売上高</b>	<b>15,303,740</b>
<b>売上原価</b>	<b>12,611,592</b>
<b>売上総利益</b>	<b>2,692,148</b>
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>1,967,311</b>
貸倒引当金繰入額	24,573
給与及び賞与	840,297
福利厚生費	151,058
採用関連費	321,927
減価償却費	32,359
その他	597,095
<b>営業利益</b>	<b>724,837</b>
<b>営業外収益</b>	<b>9,177</b>
受取利息	7
持分法による投資利益	5,605
消費税等差益	3,504
その他	60
<b>営業外費用</b>	<b>1,582</b>
支払利息	552
新株発行費	484
創立費	545
その他	0
<b>経常利益</b>	<b>732,432</b>
<b>税金等調整前当期純利益</b>	<b>732,432</b>
法人税、住民税及び事業税	399,025
法人税等調整額	△51,122
<b>少数株主利益</b>	<b>△9,000</b>
<b>当期純利益</b>	<b>375,529</b>

### キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:千円)

科目	当事業年度 2005年4月1日～2006年3月31日
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>308,782</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△679,444</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>118,829</b>
現金及び現金同等物の増加額又は減少額(△)	△251,833
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>963,845</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>712,012</b>

### 剰余金計算書(連結)

(単位:千円)

区分	当事業年度 2005年4月1日～2006年3月31日
<b>(資本剰余金の部)</b>	
<b>資本剰余金期首残高</b>	<b>575,500</b>
<b>資本剰余金増加高</b>	<b>32,880</b>
増資による新株の発行	32,880
<b>資本剰余金期末残高</b>	<b>608,380</b>
<b>(利益剰余金の部)</b>	
<b>利益剰余金期首残高</b>	<b>266,607</b>
<b>利益剰余金増加高</b>	<b>375,529</b>
当期純利益	375,529
<b>利益剰余金減少高</b>	<b>25,155</b>
配当金	25,155
<b>利益剰余金期末残高</b>	<b>616,981</b>

※当期は連結初年度となりますので、連結財務諸表は2006年3月期のみとなっています。

## 個別財務諸表

### 貸借対照表(個別)

(単位:千円)

科 目	当事業年度 2006年3月31日現在	前事業年度 2005年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	2,959,886	2,416,640
固定資産	967,568	167,293
有形固定資産	60,562	53,226
無形固定資産	330,874	13,964
投資その他の資産	576,131	100,102
<b>資産合計</b>	<b>3,927,455</b>	<b>2,583,933</b>
(負債の部)		
流動負債	2,214,198	1,276,780
固定負債	4,428	8,046
<b>負債合計</b>	<b>2,218,626</b>	<b>1,284,826</b>
(資本の部)		
資本金	489,880	457,000
資本剰余金	608,380	575,500
資本準備金	608,380	575,500
利益剰余金	610,845	266,607
当期末処分利益	610,845	266,607
その他有価証券評価差額金	△277	—
<b>資本合計</b>	<b>1,708,828</b>	<b>1,299,107</b>
<b>負債資本合計</b>	<b>3,927,455</b>	<b>2,583,933</b>

### 損益計算書(個別)

(単位:千円)

科 目	当事業年度 2005年4月1日～2006年3月31日	前事業年度 2004年4月1日～2005年3月31日
売上高	15,103,317	11,073,019
売上原価	12,466,007	9,046,609
<b>売上総利益</b>	<b>2,637,309</b>	<b>2,026,410</b>
販売費及び一般管理費	1,925,082	1,827,230
<b>営業利益</b>	<b>712,226</b>	<b>199,179</b>
営業外収益	72	4,766
営業外費用	983	2,072
<b>経常利益</b>	<b>711,316</b>	<b>201,873</b>
税引前当期純利益	711,316	201,873
法人税、住民税及び事業税	382,338	112,218
法人税等調整額	△40,415	5,478
<b>当期純利益</b>	<b>369,393</b>	<b>84,176</b>
前期繰越利益	241,452	182,430
<b>当期末処分利益</b>	<b>610,845</b>	<b>266,607</b>

### 利益処分計算書

(単位:千円)

区 分	金額
当期末処分利益	610,845
利益処分量	
配当金	110,955
役員賞与金	18,460
<b>次期繰越利益</b>	<b>481,429</b>

# 会社データ

2006年3月31日現在

## 会社概要

商号	日本エム株式会社
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	489,880,000円
従業員数	4,168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

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
監査役	木村 光彦
監査役	高井 伸夫
監査役	横山 和夫

## 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ムシーアイシー有限会社（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。同時に日本エム株式会社（資本金10,000千円）に改組。
- 1997年 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。
- 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。
- 2001年 4月** 工程一括型請負化の推進、技術職社員の能力向上に関する企画を行う請負推進チーム（現技術サポートチーム）設置。
- 2002年 3月** 株式会社才能フォーラムを清算。
- 2002年10月** 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術職社員の能力向上に関する企画を行う半導体開拓チーム（現技術サポートチーム）設置。
- 2003年 6月** 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（現つくばトレーニングセンター）を開設。
- 2003年12月** 株式を店頭市場（JASDAQ市場）に上場。
- 2004年 7月** 本社を東京都港区港南二丁目に移転の上開設。
- 2005年 4月** 半導体装置ユニットの販売代理事業進出の為、装置サービスチームを設置。  
市場の要請に応えられる人材を育成する為、松下エクセルプロダクト株式会社を設立。
- 2005年10月** 半導体装置ユニットの修理、代替品の提供サービス及び中古半導体製造装置の販売代理業進出の為、ネクサス・テクノロジー株式会社を設立。
- 2006年 2月** 半導体・液晶製造装置のレトロフィット及びリファビッシュ業務進出の為、株式会社ウインズと資本提携。
- 2006年 3月** 設計エンジニアの育成及び特定人材派遣事業進出の為、株式会社クロスオーバーを設立。
- 2006年 4月** 半導体デバイスの設計（デザイン）分野に進出の為、株式会社アルティスタを子会社化。

# 株式の状況

2006年3月31日現在

## 株式の状況

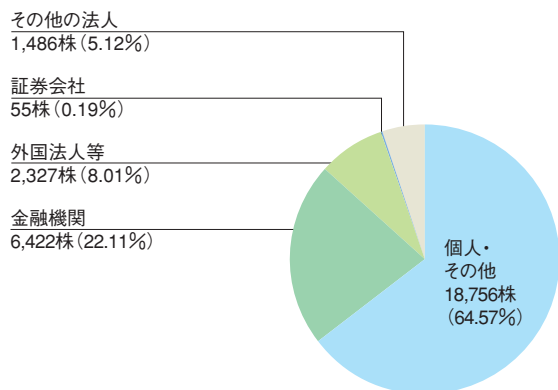
発行する株式の総数	111,800株
発行済株式の総数	29,046株
当期末株主数	1,686名

## 大株主（上位10名）

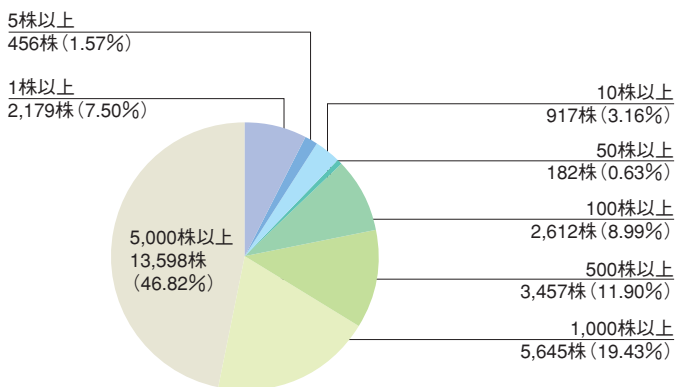
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
若山陽一	13,598	46.82
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	2,256	7.77
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	1,969	6.78
有限会社コベルニクス	1,420	4.89
資産管理サービス信託銀行株式会社	978	3.37
日興シティ信託銀行株式会社	861	2.96
ゴールドマンサックスインターナショナル 常任代理人 ゴールドマン・サックス証券会社東京支店	804	2.77
ザバンクオブニューヨークノントリーティージャスデックアカウント 常任代理人 株式会社東京三菱UFJ銀行	600	2.06
加藤慎一郎	500	1.72
ピクテアンドシーヨーロッパエスエー 常任代理人 株式会社三井住友銀行資金証券サービス部	360	1.24

## 株主構成

### 所有者別株式分布



### 持株数別株式分布



## 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	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-232-711
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
決算公告	<a href="http://www.nihon-aim.co.jp/ir/index.html">http://www.nihon-aim.co.jp/ir/index.html</a> ただし、やむを得ぬ理由により電子公告が できない場合は日本経済新聞に掲載します。
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。

R100