

今後の経営戦略について

～持株会社設立と経営ビジョン～

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

CENTREX CODE:3324

<http://www.apex-jp.net>

Tel 03-5333-1671 Fax 03-5333-1672



株式会社エイペックス

Contents

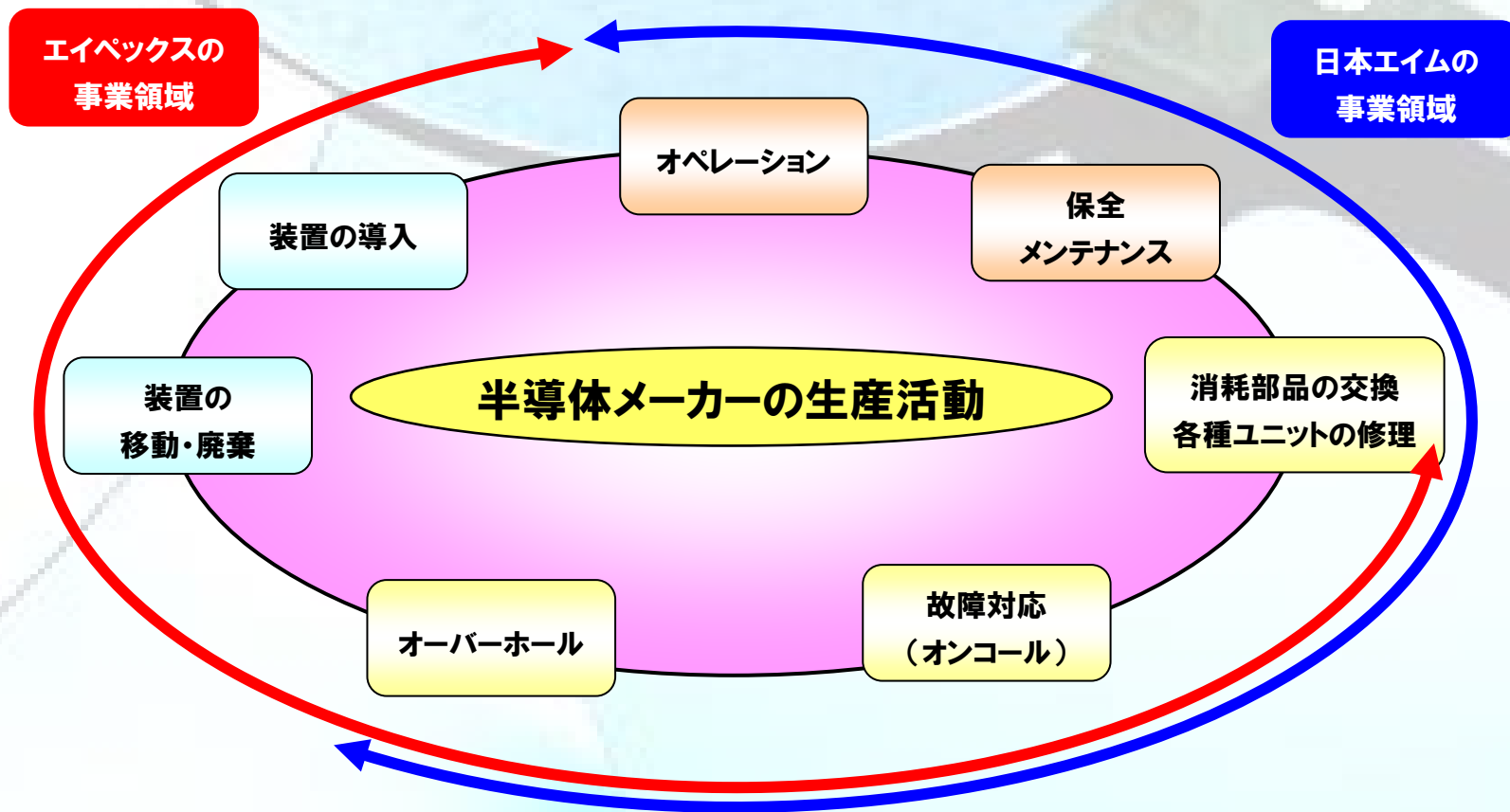
- **グループの事業領域と市場**
- **統合の意義とシナジー構築の戦略**
- **統合後の業績の見通し**
- **中・長期的な戦略**



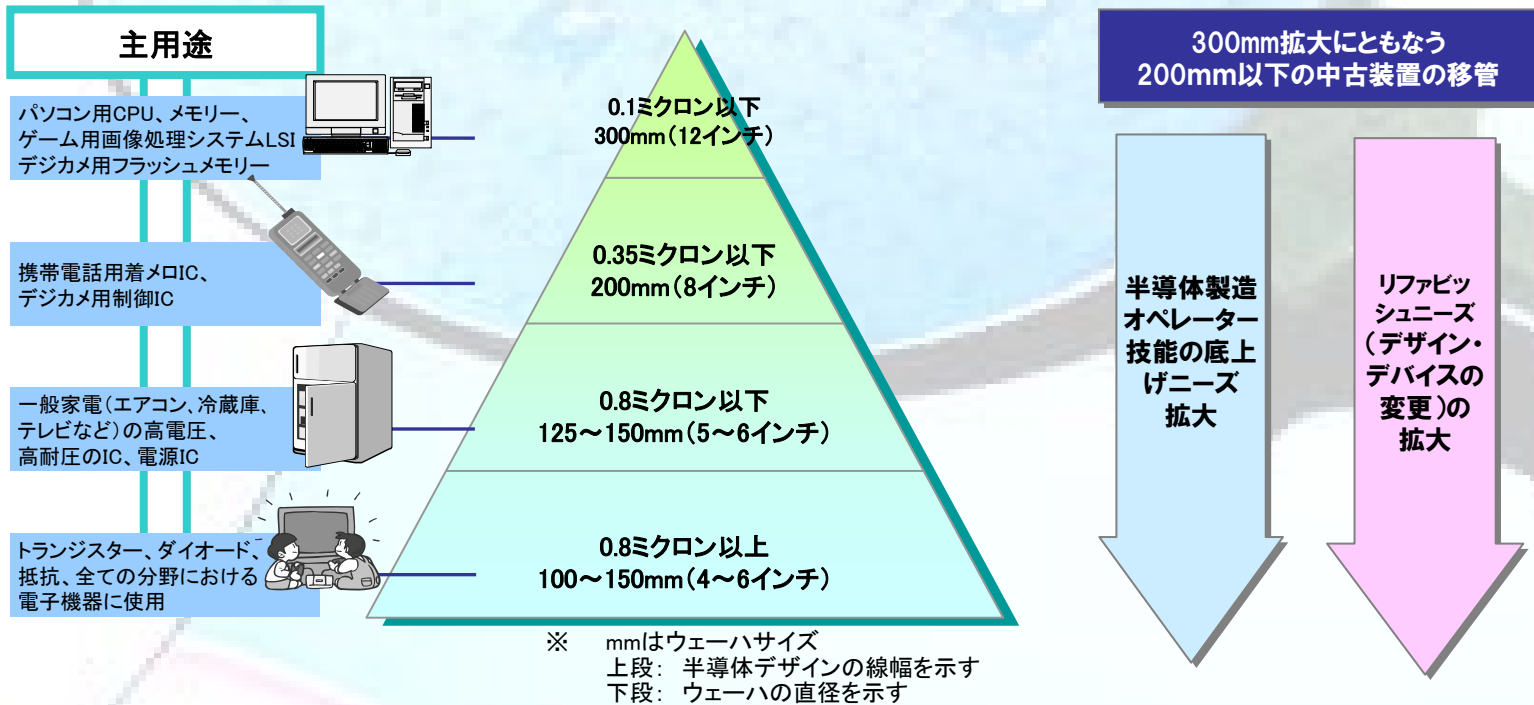
■ グループの事業領域と市場

1. 半導体メーカーの生産活動とグループの事業領域

日本エイムとエイペックスが統合することで半導体製造メーカーの生産活動のほぼ全てを網羅する事業領域を持つことになる



2. 半導体中古装置市場の構造変化と新会社の事業機会



製造請負に関するニーズ

半導体製造装置のレベルの底上げによる
オペレーター・技術者の技能向上

中古装置に関するニーズ

中古装置市場拡大にともなう装置メーカーでは
対応しきれない技術サービスニーズへの拡大

3. 新会社のターゲット市場

半導体製造メーカーのコスト構造
売上5兆5000億円の内訳

変動費 10%	製造現場	人件費	管理者	
			装置オペレーター	
		保全メンテ作業員		
	経費	付帯費(電気、純水等)		
		装置の消耗部品費		
		ユニット修理・部品洗浄		
		その他経費		
	固定費 65%	スタッフ	人件費	生産管理
				プロセス・デバイス技術
			設備技術	
経費		装置メーカーオンコール対応費		
		装置改善・オーバーホール・故障修理部品		
		その他経費		
開発費 5%	装置の減価償却費	※中古装置の場合		
		装置費用 60%	技術サービス費用 40%	
利益 20%				

新会社の現状の売上構成と戦略

売上比
14%程度
約7,700億円
の市場規模

日本エイムの
主要事業領域

製造請負
142億円

日本エイムの
OP事業

高付
加価
値化

売上比
7-14%程度
約3,850~
7,700億円の
市場規模

統合により強化を
狙うマーケット

メンテナンス
費用
修理・改造・移設
(技術サービス)
67億円

日本エイム
のEE/LM事業
エイペックスのテック
サービス事業

収益
の安
定化

売上比
29%程度
約1兆5,950億
円の市場規模

エイペックスの
主要事業領域

中古装置売買
部品・消耗品
85億円

エイペックスの
装置事業
日本エイムの装
置サービス事業

4. 日本と海外の半導体装置技術サービス構造比較

これまでの日本	今後の日本	海外の現状
海外と異なり、日本の半導体装置メーカーは技術サービスを自前で提供	装置メーカーは300mmなど最新の装置に対する技術サービスに注力 装置メーカーが中古装置に対してきめ細かな技術サービスを提供することは困難	海外においては、技術サービスは、装置メーカーが自前で展開せず、メーカー認定の工場周辺のサードパーティ(中小業者中心)により提供されている
中古装置の活用は消極的	中古装置の活用に積極的	中古装置の活用に積極的
結果として、サードパーティの技術サービス提供のニーズはこれまでさほど存在しなかった	装置メーカーが対応しきれない中古装置に関する技術サービスに関してサードパーティへのニーズ拡大へ 現在は有力なサードパーティがさほど存在しない状態で規模、技術力でエイペックスが市場の先駆者	サードパーティによる技術サービス提供ニーズは既に大きな市場を形成。プレイヤーが多く、競争は激しい

日本における中古半導体製造装置の技術サービス市場が海外型に変化する機会を捉えるために日本エイム、エイペックスは最適なポジションにいる

5. ご参考:エイペックス社の競合状況

装置メーカー系

装置メーカーのエンジニアリング部門、もしくは子会社で展開。立上等の技術サービスに強み。自社製品のみに対応

会社名	売上/販売台数規模
AMJ	NA
ニコン	40~50億円
キャノン	20億円
東京エレクトロン	NA
アルバック	20億円
アネルバ	15~20億円
アドバンテスト	10億円

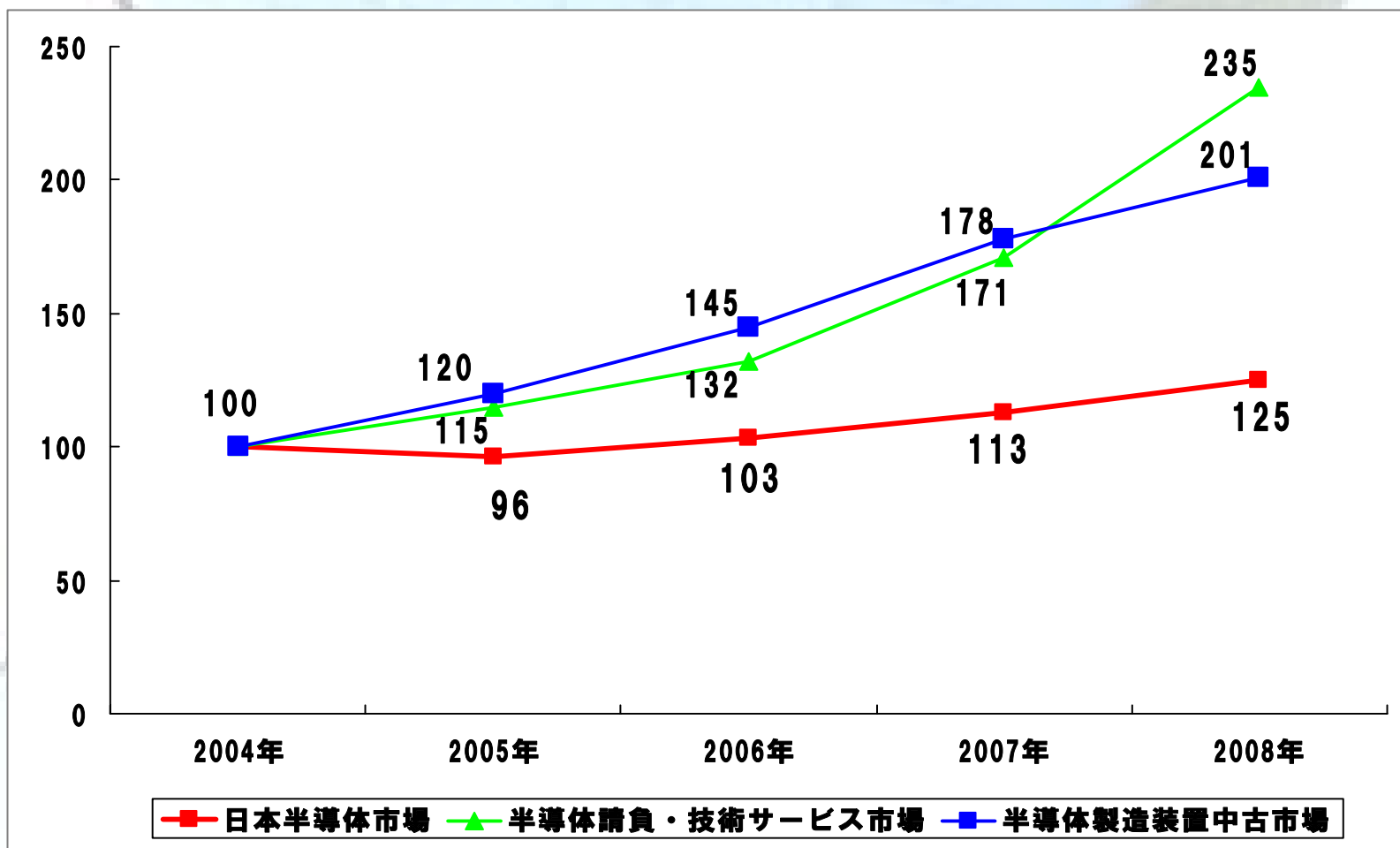
独立系企業

独立系企業は数十社程度あるが、多くが仲介専門で、自社保有在庫装置や技術部門を有するのは数社程度。

会社名	売上規模
エイペックス	72億円 (うち中古関連65億円、 技術サービス4億円)
インターテック	36億円
ノア	40億円 (うち中古関連10億円)
ハイテックシステムズ	10億円~25億円
ファーストゲート	
ティーエルシークエイップメント	

6. 新会社のターゲット市場の魅力

日本の半導体における製造請負及び半導体中古市場の伸びの予測





■統合の意義とシナジー構築の戦略

7. 統合の意義について

事業	顧客ニーズ	課題	統合後の対応
<p>日本エイムの 主要事業 半導体製造請負</p>	<p>半導体製造装置のレベルの底上げによるオペレーター・技術者技能の向上</p>	<p>最新の製造装置の動向を踏まえた研修システム構築が課題</p>	<p>エイペックスのテックセンターの活用による技術者の技能の迅速な養成</p>
<p>エイペックスの 主要事業 半導体中古装置 関連事業</p>	<p>中古装置市場拡大にともなう装置メーカーでは対応しきれない技術サービスニーズへの拡大</p>	<p>技術者確保が課題で成長に限界がある 全国的サービスネットワークの構築が課題</p>	<p>日本エイムの採用力、技術者層の厚さによる技術者ボトルネックの解消 日本エイムの全国的なネットワークの活用によるサービスネットワークの構築</p>

総合的に技術力を高め、人材と装置の双方で総合的に半導体製造企業を支援

8. 統合後の事業拡大へ向けた戦略の詳細

業務内容	日本エイムのボトルネック	APEXのボトルネック	解決手段
<ul style="list-style-type: none"> 装置オペレーター 保全メンテ要員へのスキルアップ 	スキルアップのためのインフラ（クリーンルーム、トレーニング装置）の不足	—	APEXテックセンターでの定期的なトレーニングの実施
技術サービスのコストダウン	—	サポート要員の確保	日本エイムの人材の活用
装置の消耗部品の提供	<ul style="list-style-type: none"> 新規商材の発掘と評価 在庫ストックスペースの問題 部品交換後の装置立上げスキル 	<ul style="list-style-type: none"> タイムリーな営業体制 オペレーションのための人材の確保 	<ul style="list-style-type: none"> 日本エイムの保全メンテプログラムへの組み込み APEXのエンジニアによるメンテ要員のトレーニング
ユニット修理	<ul style="list-style-type: none"> 修理スペース、保管場所のインフラ 取り外し、取り付け等のスキル 	<ul style="list-style-type: none"> タイムリーな営業体制 オペレーションのための人材の確保 	<ul style="list-style-type: none"> 日本エイムの保全メンテプログラムへの組み込み APEXのエンジニアによるメンテ要員のトレーニング
部品洗浄	<ul style="list-style-type: none"> 新規設備投資 オペレーションノウハウ 	<ul style="list-style-type: none"> オペレーションのための人材の確保 	APEXの設備、オペレーションノウハウと日本エイムの全国ネットワークを活用した顧客サイトでのオペレーション
オンコール対応	<ul style="list-style-type: none"> 技術スキル 交換部品等の準備、保管 	<ul style="list-style-type: none"> オペレーションのための人材の確保 	日本エイムの「グリーンベレー」の活用
装置改造・オーバーホール	<ul style="list-style-type: none"> 技術スキル 各種部品、クリーンルーム 	<ul style="list-style-type: none"> 要員の確保 	日本エイムの「グリーンベレー」の活用

9. 人材育成シナリオ

◆ 全国の日本エイム技術職社員 (06年9月現在:約4,800名)

・Eラーニングによる半導体製造の研修

社内公募で選抜

◆ エイペックスの京都テックセンターにて装置の研修

・1週間~1ヶ月週間の実地研修
→社内資格認定

エイペックスの装置とともに顧客へ

半導体・FPD工場

半導体・FPD工場

半導体・FPD工場

現在2~3ヶ月程度かかる研修期間に対し、教育プログラムのマニュアル化を進め、1週間~1ヶ月に短縮し迅速に技能向上を目指す

10. シナジー追求のガバナンスのあり方

シナジー実現へ向けた取り組み

2006.12	◆ 日本エイム、エイペックスの経営幹部により、シナジー実現の仕組みを設計する専任部署（シナジー推進室）を設置した上で、シナジー推進のプロジェクトテーマを選定
2007.1	◆ プロジェクトテーマごとに両者の関係者を集めシナジー推進の業務フローチャート、管理指標（KPI、例：営業所あたり紹介件数など）及び潜在的利益目標を作成
2007.2	◆ シナジー推進のために必要な組織、指揮命令体制、管理指標を設計
2007.3	◆ 内容を両社関係者で合意した上で業務フローとして定着化を図る
	◆ シナジー達成に最適なインセンティブスキームを構築
	◆ 全社的にシナジー推進の重要性を徹底的に社内啓蒙
2007.4 (統合)	◆ シナジー推進室が月次ごとにシナジー進捗状況（KPIで把握）を管理し、全社にフィードバックした上で改善を図る

11. 各事業のプロジェクト推進課題

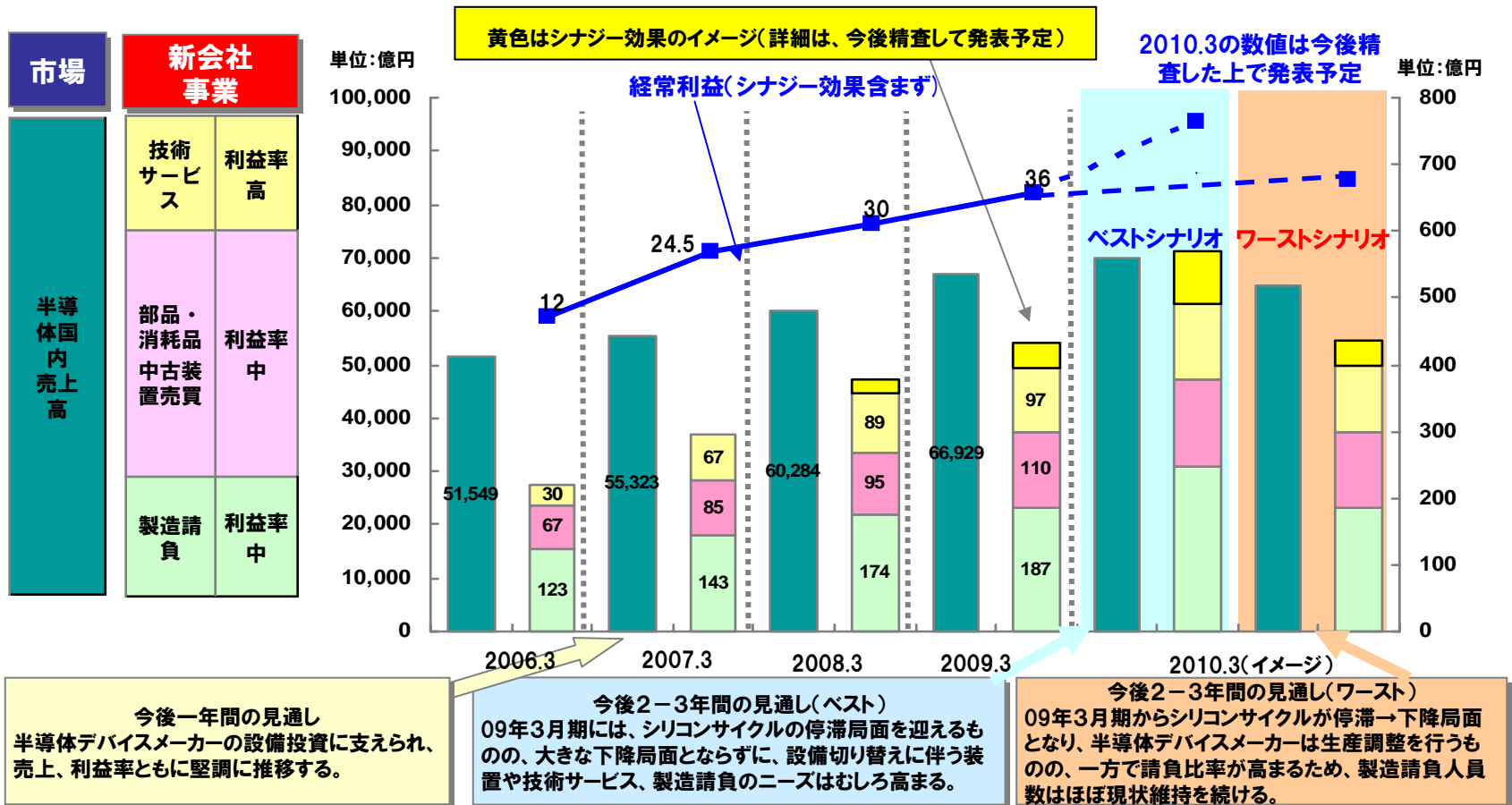
製造請負	<ul style="list-style-type: none">■ エイペックスのノウハウによる教育プログラムの高度化■ 両社間の社員交流のための人事制度構築
部品・消耗品	<ul style="list-style-type: none">■ ターゲット製品で売上を拡大し、規模を大きくすることで購買力を高め調達ルートを確保
中古装置売買	<ul style="list-style-type: none">■ 日本エイムとエイペックスとの営業シナジーをインセンティブ制度を導入し追及■ 日本エイムに対してエイペックスが営業マニュアルを提供
技術サービス	<ul style="list-style-type: none">■ エイペックスのテックセンターを利用した教育プログラムの構築■ サービス提供のターゲット装置を市場規模、潜在利益、メーカーの対応状況、メーカー系サービスの価格水準等の観点から絞込み



■統合後の業績の見通し

12. 今後の売上・営業利益の見通し

今後の戦略と1年後、3年後のターゲット売上高のイメージ



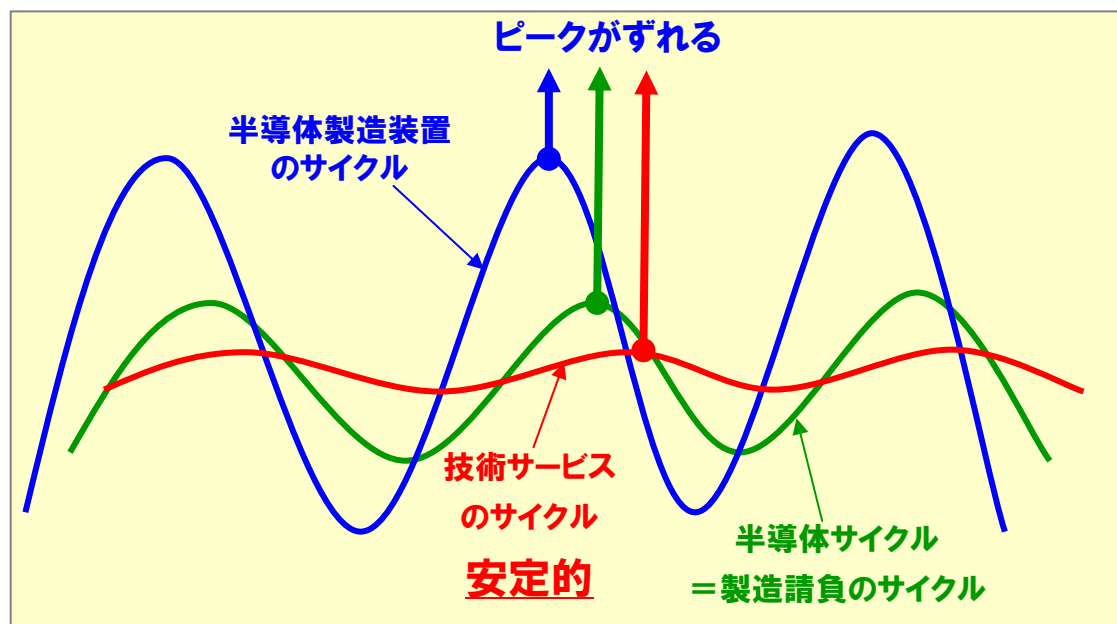
* グラフ上の2006.3と2007.3には、エイペックスの2006.4決算と2007.4決算予想の数値を加算しております。



■中・長期的な戦略

13. シリコンサイクルと事業ポートフォリオの考え方

半導体サイクルと事業ごとのサイクルのイメージ



ピークのずれる事業ポートフォリオを組むことで収益の安定化が図れる

技術サービスの割合を増加させることで収益の安定化が図れる

技術サービスの高マージンも収益安定化に寄与

事業領域拡大及び安定的な技術サービスの割合を増やすことで、より安定的な収益構造を目指す

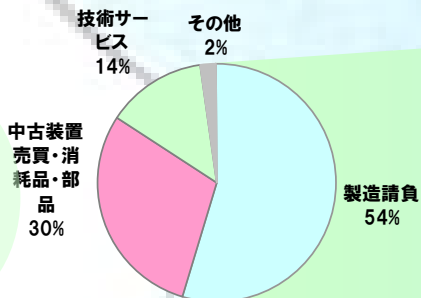
なお、業容が拡大することでパソコン、携帯電話、DVD、カーナビ、携帯オーディオプレーヤー(iPod)、薄型テレビ、自動車など、それぞれのサイクルが異なることの影響によるサイクルの安定化を享受できると予想

14. 統合会社事業ポートフォリオの拡大イメージ

2006.3:2社単純合算

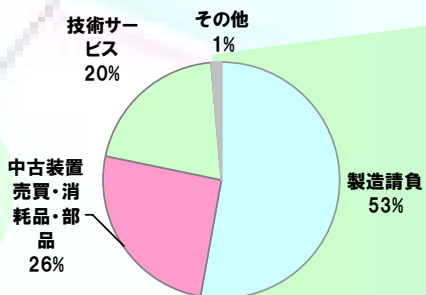
2010.3のイメージ

売上高
220億
円

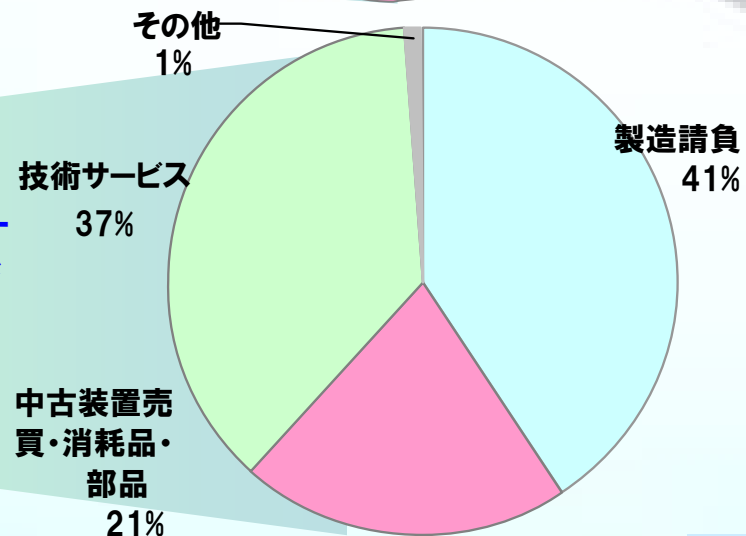
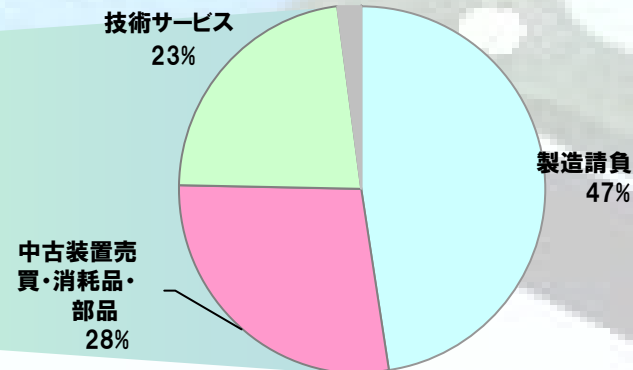


2.0~2.4倍を目指す
技術サービスの伸び
が著しい
詳細を精査した上で
後に発表

経常
利益
12億
円



5.6~6.0倍を目指す
技術サービスの伸び
が著しい
詳細を精査した
上で後に発表



**「日本エイムとエイペックスが
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