



UTグループ 中期経営計画

2007年4月～2010年3月

日本エイム株式会社

代表取締役社長 若山 陽一

株式会社エイペックス

代表取締役社長 水谷 智

Contents



United Technology

UTグループミッション
会社概要
UTグループの事業領域
UTグループ組織図
中期経営計画
アウトソーシング事業
製造装置事業
設計開発事業
統合のシナジー効果
コミットメント

UTグループミッション

【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。」

【ロゴマーク】



United Technology Holdings

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。

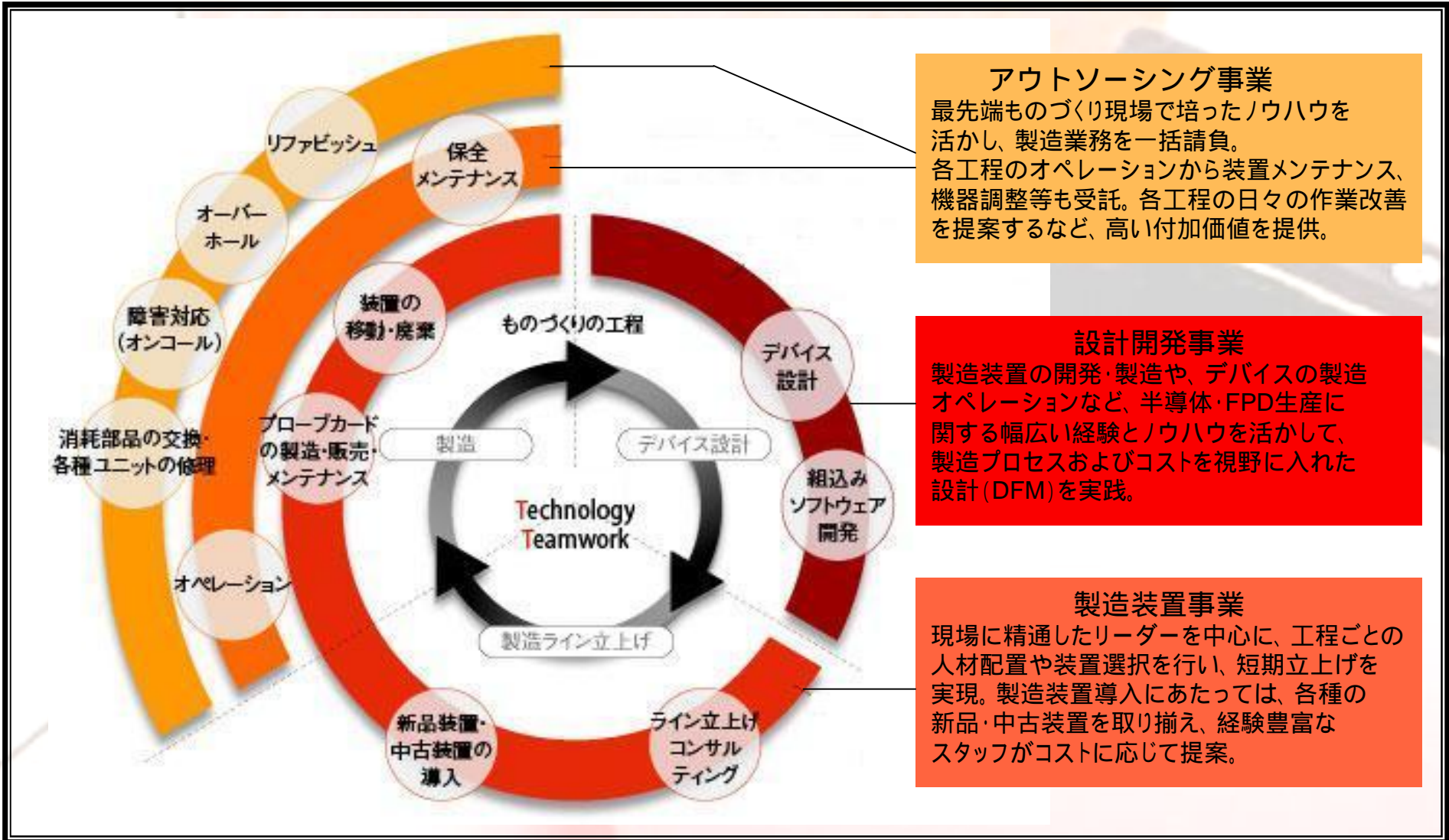


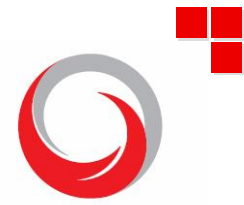
United Technology

会社概要

- 商号 ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス株式会社
(英文名) United Technology Holdings Co., Ltd.
- 設立 2007年4月2日
- 資本金 20億円(2007年4月2日現在)
- 主要取引銀行 みずほ銀行 横浜支店
- 上場証券取引所 ジャスダック証券取引所、名古屋証券取引所セントレックス市場(証券コード:2146)
- 役員
代表取締役社長 兼 CEO 若山 陽一
代表取締役 COO 水谷 智
取締役 加藤 慎一郎
取締役 中川 晃次
取締役 島田 恭介
取締役 辺見 匡文
取締役 栗山 勝宏
取締役 山川 昌則
常勤監査役 木村 光彦
監査役 高井 伸夫
監査役 渡邊 顯
- 所在地 〒108-0075 東京都港区港南2-16-4 品川グランドセントラルタワー7階
TEL: 03-5783-7878 FAX: 03-5783-8768
- URL <http://www.ut-h.co.jp> (2007年4月2日開設予定)

UTグループの事業領域





United Technology

UTグループ組織図

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

ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス

- OS事業
- 製造装置事業
- 設計開発事業

日本エム 持分比率:100%

エイペックス 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

【事業内容】
 中古半導体・FPD製造装置販売

アルティスタ

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

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

持分比率:30%

【事業内容】

製造アウトソーシング

AAT

持分比率:100%

【事業内容】

プローブカードの製
造・販売

Apex Semiconductor Inc.

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

持分比率:39%

【事業内容】

ステッパーの技術サー
ビス

ウインズ

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

持分比率:40%

【事業内容】

WEB上での採用支援

QT Technology

持分比率:40%

【事業内容】

半導体・FPD製造装
置の技術サービス

セミコンダクタツールジャパン

持分比率:39%

【事業内容】

半導体・FPD製造装
置の技術サービス

中期経営計画(P/L)

	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%ととして計算しています。

アウトソーシング事業

(百万円)

		FY2008.3				FY2009.3				FY2010.3			
		MIN		MAX		MIN		MAX		MIN		MAX	
OS事業	売上高	27,000	100.0%	27,000	100.0%	30,000	100.0%	30,000	100.0%	34,000	100.0%	34,000	100.0%
	粗利	5,100	18.9%	5,100	18.9%	5,600	18.7%	5,700	19.0%	6,400	18.8%	6,400	18.8%
	販管費	2,700	10.0%	2,600	9.6%	2,800	9.3%	2,700	9.0%	3,100	9.1%	2,900	8.5%
	営業利益	2,400	8.9%	2,500	9.3%	2,800	9.3%	3,000	10.0%	3,300	9.7%	3,500	10.3%
	経常利益	2,400	8.9%	2,500	9.3%	2,800	9.3%	3,000	10.0%	3,300	9.7%	3,500	10.3%

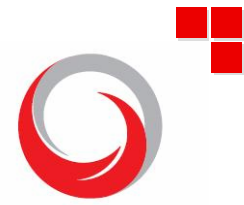
収益力を高める (経常利益率 10%)

スキルアップによる高付加価値業務への取り組み
 システムの本格稼働による社員のスキル把握
 高スキル社員を高付加価値業務へ

強靭性を追求する。(利益分配率 50%)

一工場あたりのインハウスシェアを高める
 固定費を極限まで抑える

* 利益分配率・・・経常利益/売上総利益。



収益力を高める -高付加価値化例

- < 半導体製造装置市場の見通し >
 - ・300mm拡大にともなう200mm以下の中古装置市場の活性化
 - ・中古装置の立上げ、メンテナンス等の技術サービスニーズの拡大
 - 恒常的な技術者不足
- < フロアボード市場 >
 - ・ウェハーの大型化等により、多ピンタイプのプロブカードニーズが高まるのに伴い、技術者のニーズも拡大中
- < 設計・ソフトウェア市場 >
 - ・半導体分野の需要拡大および競争激化により設計ニーズが拡大
 - 設計者不足

< 中古装置と技術者のセット販売 >
 インテグリス製装置・中古装置立上げ、リファブ、オーバーホール、メンテナンス等の高付加価値技術サービスを提供

プロブカード製造、プロブカードエンジニア、プロブカード管理者としてメーカーやテストハウスへ派遣

LSI設計開発、半導体製品分析・通信制御ソフト開発エンジニアとしてメーカーへ派遣

EELレベル
↑
LMLレベル

↑ (株)エイペックス ↑ (株)ウインズ ↑ (株)エイペックス・アドバンス・テクノロジー ↑ (株)アルティスタ

↑ テックセンターにて装置の集中研修を実施、社内資格認定

↑ 大気圧プラズマ装置など自社装置を用いた研修

↑ Pカード製造・修理等の研修

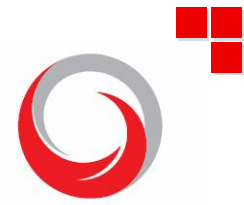
↑ 組込系ソフト、半導体デバイス設計の研修

↑ 研修・サポート実務

↑ ↑ ↑ ↑ ↑ ↑ ↑ ↑ ↑ ↑

日本エイム（約6,200名の技術職社員から社内公募にて選抜）

OPLレベル



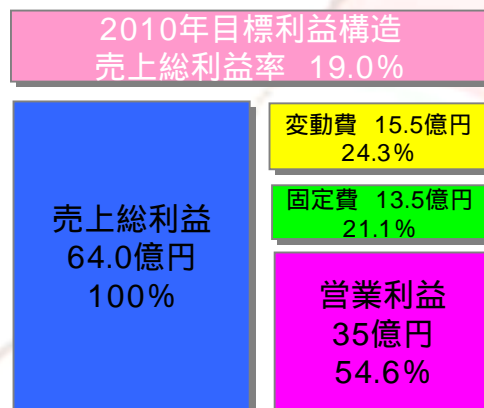
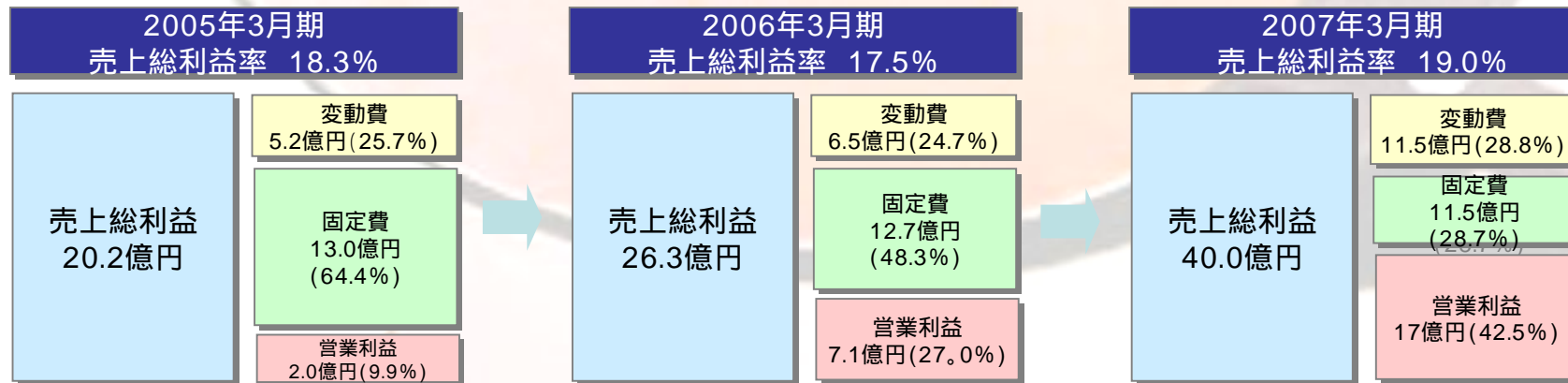
収益力を高める -高付加価値化戦略

	12期末 (07年3月末) 期中平均在籍: 5,180名 高付加価値業務15.8%	13期末 (08年3月期末) 期中平均在籍: 6,100名 高付加価値業務17.7%	14期末 (09年3月期末) 期中平均在籍: 6,750名 高付加価値業務20.0%	15期末 (10年3月期末) 期中平均在籍: 7,650名 高付加価値業務20.9%
売上総利益率				
約28%	イクイップメント エンジニア 250名	イクイップメント エンジニア 300名	イクイップメント エンジニア 350名	イクイップメント エンジニア 400名
約23%	ライフサイクル メンテナンス 570名	ライフサイクル メンテナンス 780名	ライフサイクル メンテナンス 1,000名	ライフサイクル メンテナンス 1,200名
約18%	オペレーター 4,360名	オペレーター 5,020名	オペレーター 5,400名	オペレーター 6,050名

教育

強靱性を追求する

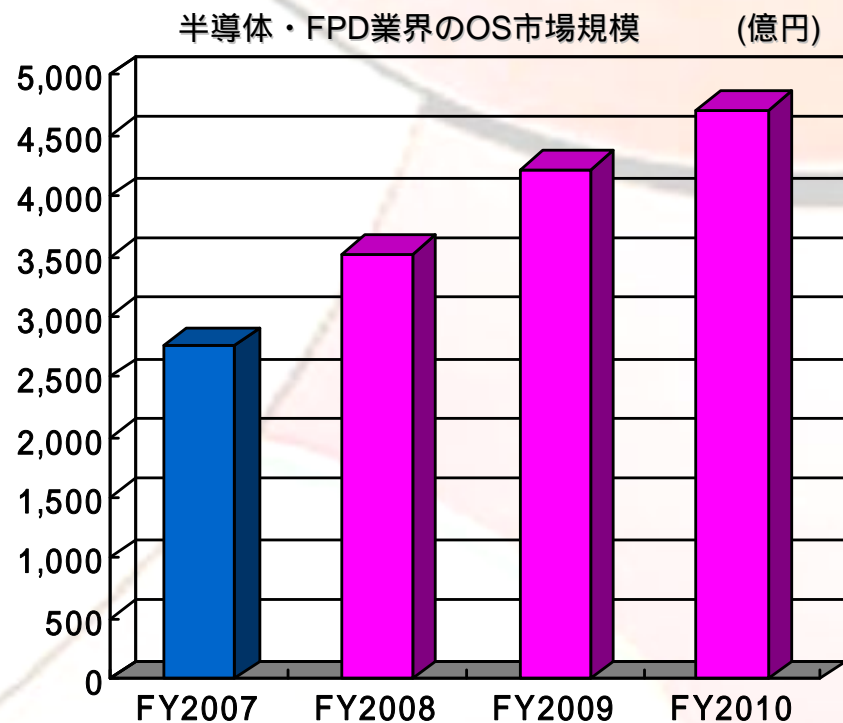
利益分配率の推移



- ◆利益分配率が飛躍的に高まっている
- ◆販管費の固定費を圧縮し、固定費率が低下している。



OS市場規模



(市況予測)

2007年上期は、半導体・FPDメーカーの調整期に入る見込み。調整規模の予測は難しい。

長期的には、他業種と同様OS比率40%に収束していくため、市場は拡大する。



製造装置事業

(百万円)

		FY2008.3				FY2009.3				FY2010.3			
		MIN		MAX		MIN		MAX		MIN		MAX	
製造装置事業	売上高	7,500	100.0%	11,500	100.0%	9,000	100.0%	12,500	100.0%	10,000	100.0%	14,500	100.0%
	粗利	1,050	14.0%	1,550	13.5%	1,440	16.0%	1,950	15.6%	1,800	18.0%	2,550	17.6%
	販管費	450	6.0%	650	5.7%	740	8.2%	950	7.6%	1,000	10.0%	1,400	9.7%
	営業利益	600	8.0%	900	7.8%	700	7.8%	1,000	8.0%	800	8.0%	1,150	7.9%
	経常利益	600	8.0%	900	7.8%	700	7.8%	1,000	8.0%	800	8.0%	1,150	7.9%

収益力を高める(経常利益率 8%)

リファーマ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。

戦略在庫管理を徹底し、安定性を追求する。

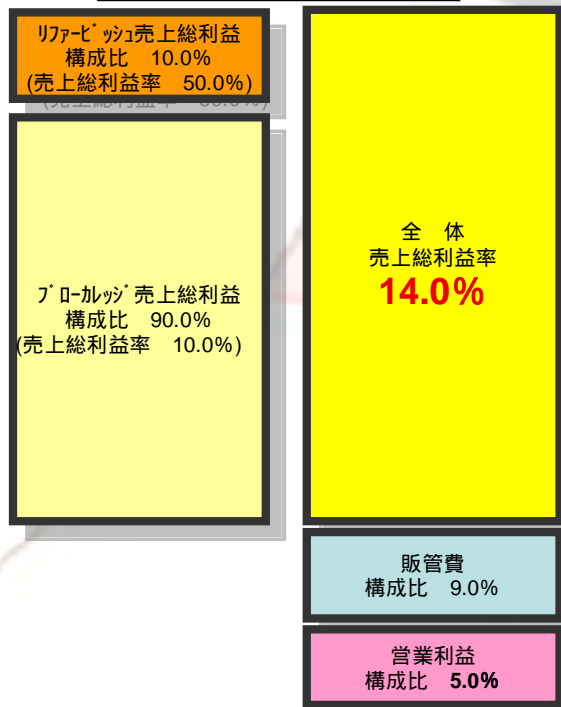
資本コスト・リスク・リターンの3つの観点から在庫を指標で評価し、適切な在庫ポートフォリオを維持する管理を行う。
ファンドを活用した投資手法を取り入れ、リスクを分散する。



収益力を高める

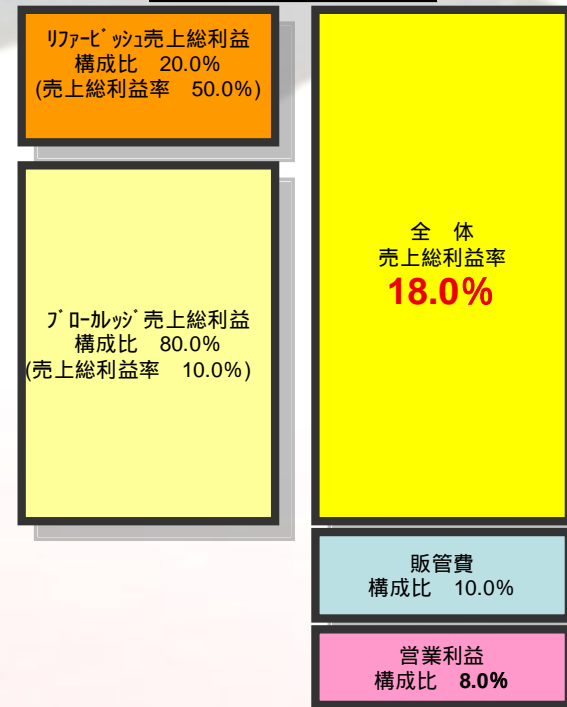
リファビッシュを行う装置の販売を増加させることにより、
収益力を高める。

FY2007.3現在の利益構成



リファビッシュの売上高
構成比UP

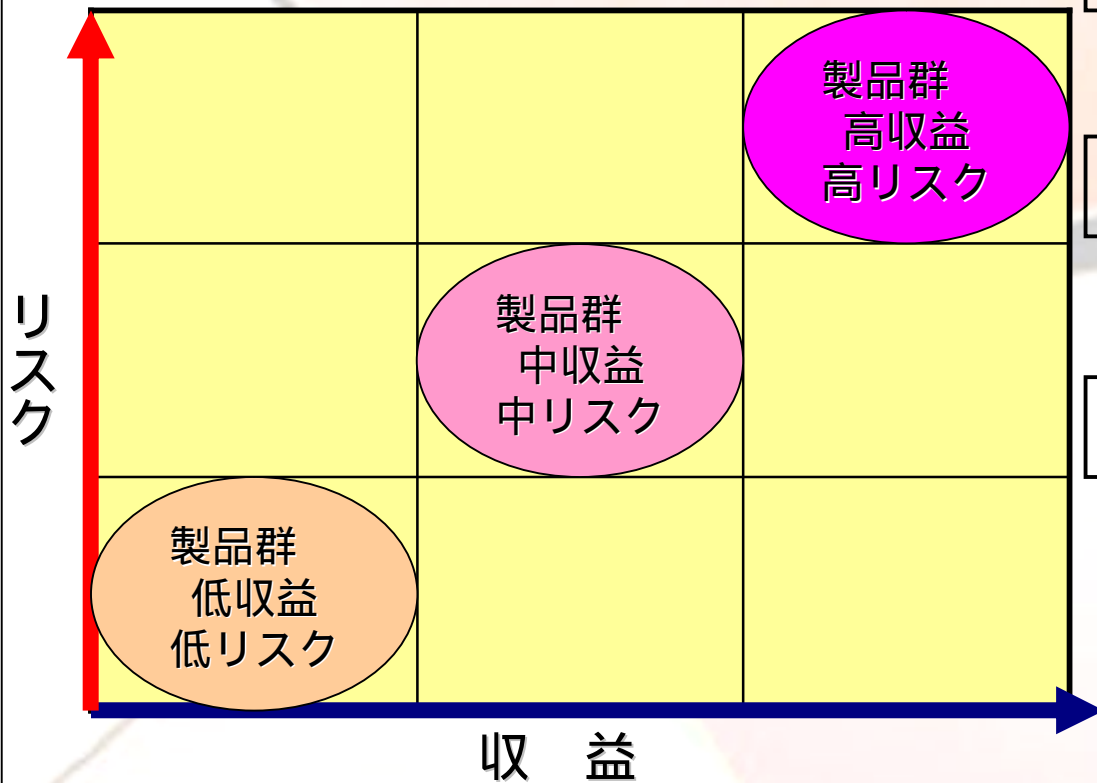
目標とする利益構成





戦略在庫管理を徹底し安定性を追及

装置のカテゴリ化イメージ



1.装置を工程・メーカー・価格安定性・需要安定性 etcでデータベース化



2.データ化された装置を収益とリスクの観点から製品群としてカテゴリ化



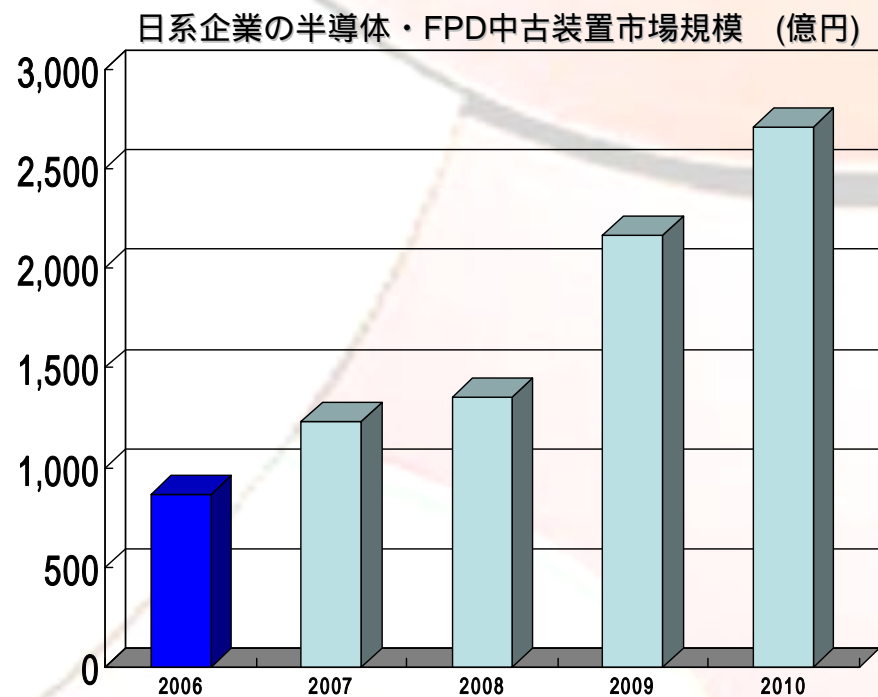
3.市況に合わせて適切なポートフォリオを維持するように戦略在庫の投資を調整する。



**市況による業績のブレを
最小化**

経験により培ったノウハウを定量化し管理

半導体・FPD中古装置市場規模



(市況予測)

国内の投資は、2007年上期に大きく落ち込み、下期には回復。一方でBRICSは引き続き好調を維持。

半導体・FPD業界は「投資原価低減」を繰り返す産業であるため、長期的には中古装置市場は大きく拡大する見込。

半導体・FPD製造装置市場に占める中古市場の割合は米国並みの12%へと近づく。

設計開発事業

(百万円)

		FY2008.3				FY2009.3				FY2010.3			
		MIN		MAX		MIN		MAX		MIN		MAX	
設計開発事業	売上高	1,000	100.0%	2,000	100.0%	2,000	100.0%	3,000	100.0%	3,000	100.0%	5,000	100.0%
	粗利	200	20.0%	400	20.0%	400	20.0%	600	20.0%	600	20.0%	1,000	20.0%
	販管費	100	10.0%	200	10.0%	200	10.0%	300	10.0%	300	10.0%	500	10.0%
	営業利益	100	10.0%	200	10.0%	200	10.0%	300	10.0%	300	10.0%	500	10.0%
	経常利益	100	10.0%	200	10.0%	200	10.0%	300	10.0%	300	10.0%	500	10.0%

売上を伸ばす(売上高 50億円規模)

毎期200名増員を行う。

(内訳)

グループ内ジョブローテーションにより毎期100名
 新卒・中途採用で毎期100名

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 外国人技術者の活用

M&A、アライアンス戦略

【対象となる企業】

装置開発力を有する企業

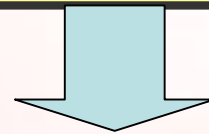
(理由)

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

デバイスの受託開発を行える企業

(理由)

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



引き続き、装置と設計の領域において高度な技術を要する企業とのアライアンスを強化していく。

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**

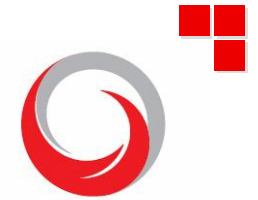
1株当たりの成長性を測る指標。 今期EPS / 前期EPSで求める。

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 = 当期利益(税引後当期利益) ÷ 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。



United Technology

Technology & Teamwork

将来予想に関する注意事項

本資料に記載の内容のうち、将来に関する計画、業績に関する予想は、現時点で把握可能な情報から得られた当社の判断に基づいています。実際の業績は様々な不確定要素により、これらの業績と異なる結果になりえることをご了承下さい。