

Achievements

成果

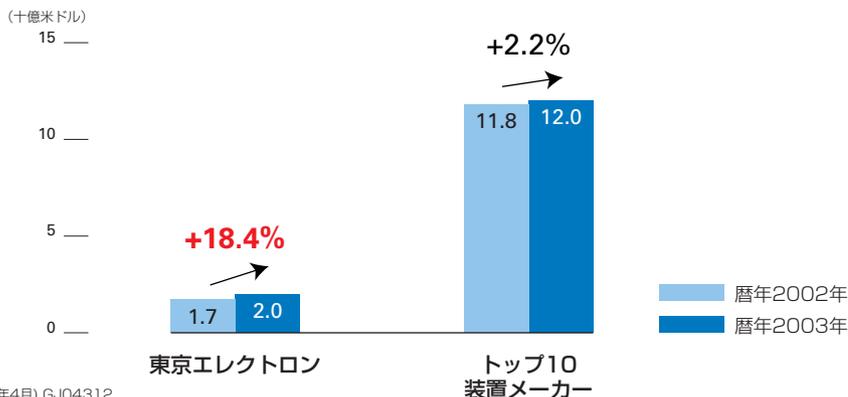
▶ かつて、低迷期を乗り越えるたびに新たな発展を遂げてきた半導体製造装置産業。史上最大と言われた半導体不況を乗り越え、産業全体が目覚ましい回復を示す中、新たな市場の方向性と可能性が見えてきました。こうした状況の中、東京エレクトロンが従来から持つ強みと戦略的なマーケティング活動により、当社の実績は産業全体の回復を凌駕いたしました。

市場の回復を超える成長を達成

+18.4%

暦年2003年における東京エレクトロンのウェーハプロセス用製造装置の売上は前年比で18.4%の増加となり、世界市場の成長率3.6%を大きく上回る結果となりました。2003年の市場全体を見渡すと、年の後半からメモリおよび今後の市場ドライバーの一つとなるデジタル家電用の半導体投資が活発となりました。この分野における当社の圧倒的なテクノロジーリーダーシップにより、市場回復の恩恵をフルに享受することができました。

暦年2003年 世界市場向けウェーハプロセス装置出荷額の伸び



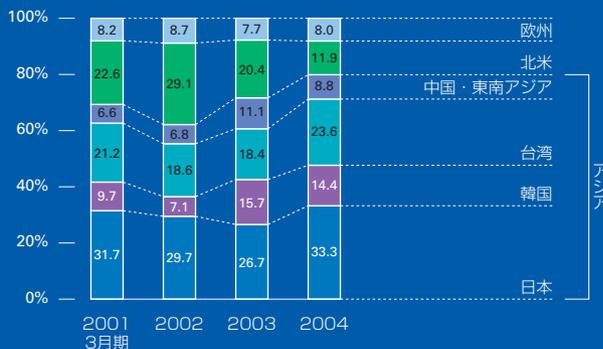
出典： Gartner Dataquest (2004年4月) GJ04312
装置本体売上のみ。サービス・パーツ売上は含まず。

1. 前年比成長率は Gartner Dataquest 社のデータに基づいています。
2. 当社のウェーハプロセス用製造装置売上とは、ウェーハローバを除く半導体製造装置の売上です。

TEL Basic Data

東京エレクトロンの基本データ

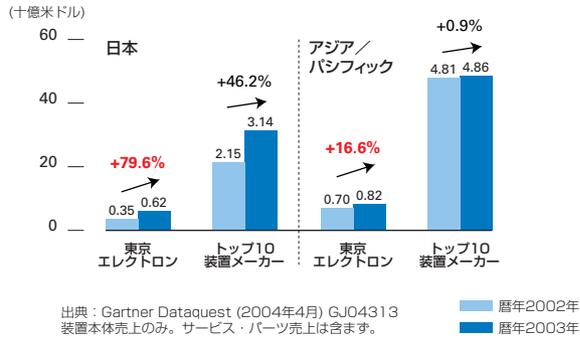
半導体製造装置部門の地域別売上高構成比



FPD 製造装置売上を含む。

大きく伸長した半導体製造装置 アジア向けの売上

暦年2003年 日本およびアジア/パシフィック市場向け ウェーハプロセス装置出荷額の伸び



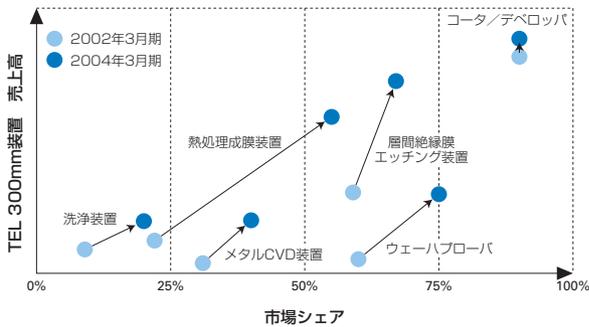
前年比成長率は Gartner Dataquest 社のデータに基づいています。

+79.6 % (日本)
+16.6 % (アジア/パシフィック)

東京エレクトロンの力強い回復を可能にした大きな要因の一つは、日本を含むアジア地域における当社の高いプレゼンスです。21世紀突入を境に、半導体メーカーの製造拠点が低コストでの生産を可能とするアジアへシフトしてきたことに加え、日本の半導体メーカーも製品戦略を見直すことにより再びその勢いを盛り返してきました。こうした市場の動きが、アジアにおいて強力な販売・サービス網を展開する当社への追い風となり、高いパフォーマンスを達成することにつながりました。暦年2003年の日本におけるウェーハプロセス用製造装置市場の伸びは32.0%、日本を除くアジア市場における伸び率は3.4%でしたが、当社の売上はこれら二地域における伸び率をはるかに上回りました。

300mm ウェーハ対応装置— 多くの装置セグメントで製品シェア No. 1

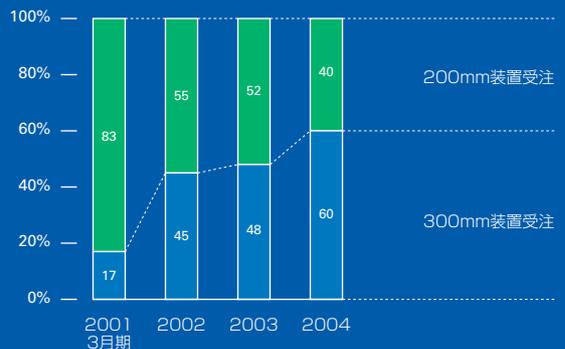
TEL 300mm装置 市場シェア



No. 1

半導体チップの製造コストを下げるために、半導体メーカーの投資は従来の200mmウェーハ装置から300mmウェーハ装置へとシフトしつつあります。東京エレクトロンでは、市場の回復とともに到来する本格的な300mm時代を見据え、競争力のある300mm対応製品のラインナップ構築に注力してきました。当社の300mm装置全てにおいて、この2年間でシェアの向上を図った結果、多くのセグメントで世界No. 1のシェアを達成しています。

新規受注構成比 200mm装置 Vs. 300mm装置



Achievements

成果

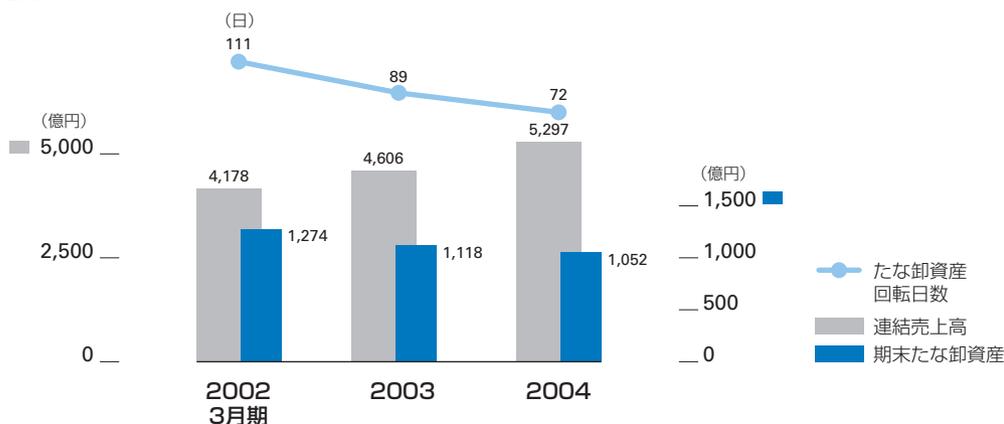
▶ ITバブルの崩壊以降、東京エレクトロンでは企業体質を改善するために、全グループを上げて様々な改革を推進してきました。製造リードタイムや開発期間の短縮など、あらゆるビジネスサイクルを加速させ、市場ニーズの変化に素早く対応するとともに、効率的なオペレーションを追求しています。

たな卸資産回転日数を 39 日短縮 (2002 年 3 月期 Vs. 2004 年 3 月期)

-39日

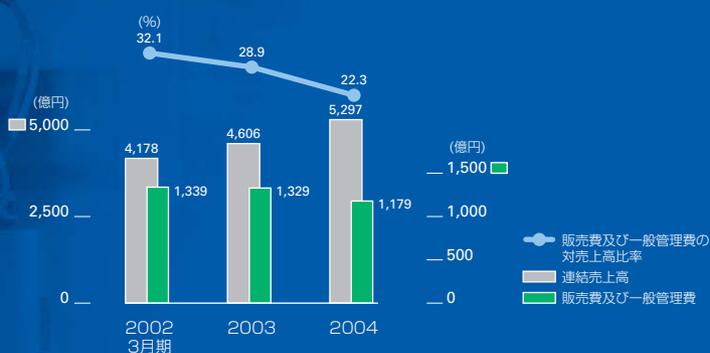
東京エレクトロンでは、キャッシュ・フローの改善を目的として、在庫の削減を徹底的に実施してきました。在庫内容を十分に精査し健全化に努める一方、製品在庫を中心とした販売を強化したことにより、2002年3月期末と比較すると、2004年3月期末のたな卸資産が222億円圧縮されました。また、たな卸資産回転日数も111日から72日へと劇的に向上しました。製造サイクルタイム短縮プロジェクトも順調に進んでおり、当面の目標となる製造リードタイム「60日」が十分達成可能な状況となっています。

たな卸資産及びたな卸資産回転率



TEL Basic Data 東京エレクトロンの基本データ

販売費及び一般管理費と対売上高比率



2004年3月期より、サービス会社におけるフィールドエンジニアリングに関わる費用の一部を販売費及び一般管理費から売上原価に区分変更しました。過年度との比較のために販売費及び一般管理費に引き戻して計算した場合の対売上高比率は25.0%になります。

2004年3月期に固定費を140億円圧縮

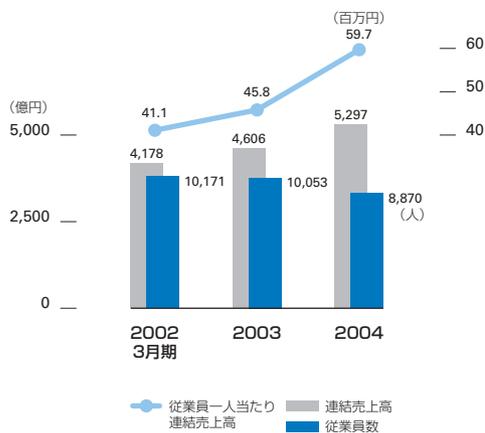
140億円

東京エレクトロンでは、この3年間、2000年までの急激な市場拡大に対応して膨らんだ固定費の圧縮を実施してきました。2004年3月期には、人件費、減価償却費、また「集中と選択」の考えに基づく研究開発費の削減を中心に、単年度で140億円の固定費削減に成功しました。すでに当社のコアではなくなった不採算ビジネスからの撤退に加え、国内および米国における製造拠点の整理統合を行いました。さらに、昨年度から「3年間で製造コスト30%削減」を目標にかかげ、製造プロセスの見直しと最適化を進めています。

生産性・効率性が18.5%向上 (2001年3月期第3四半期 Vs. 2004年3月期第4四半期)

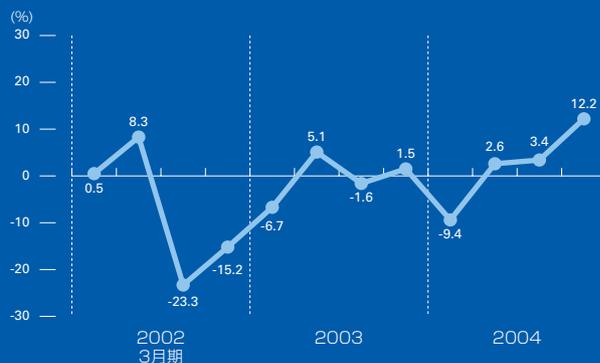
+18.5%

従業員数及び一人当たり連結売上高



2004年3月期の後半から半導体メーカーの設備投資意欲が急速に回復したことを受けて、製造装置メーカーとしても急激な生産増加局面を迎えることとなりました。これに対して東京エレクトロンでは、製造リードタイムの短縮、製品デザイン・プロセスの見直しを実施し、人員増を伴わない生産能力増強に成功しました。過去最高の売上高を記録した2001年3月期、その第3四半期の連結売上高と、当第4四半期の売上高はともに1,800億円台の同レベルとなりましたが、当期は3年前と比較して約1,400人少ない人員数で生産拡大を実現しました。これは18.5%の生産性・効率性の向上を意味します。

四半期ベースの営業利益率推移



The Challenge to Become a Highly Profitable Company

高利益企業へのチャレンジ

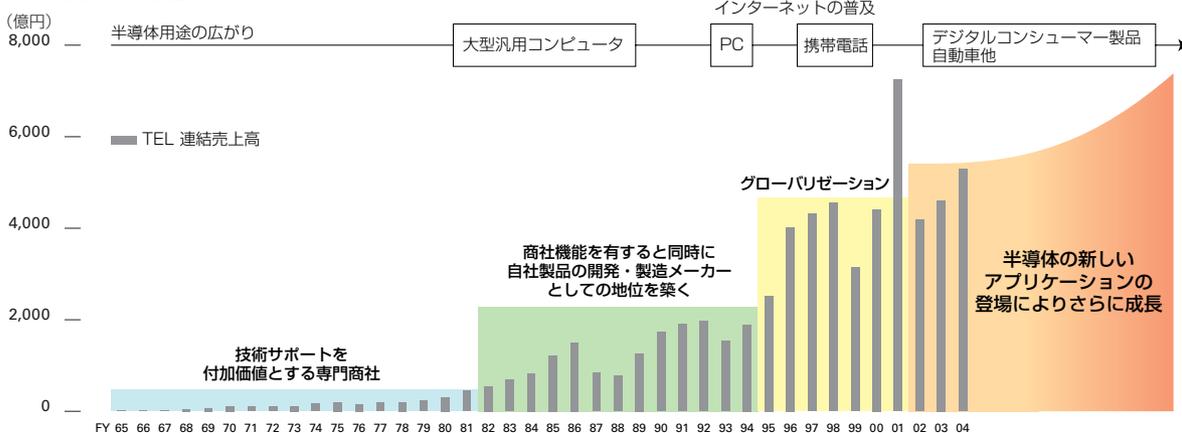
- ▶ 東京エレクトロンは、中長期的な経営目標をグローバルレベルでの高収益体質の構築においています。利益の源泉となる売上を拡大するための成長戦略と合わせて、利益を最大化するためのコスト圧縮戦略を進めることにより、市場環境の良い時期には最大のリターンを享受し、市場の調整期においても安定的なリターンを確保できる企業体質を目指します。

市場の変化に対応する成長戦略

東京エレクトロンの成長は、エレクトロニクス産業の進化や外部環境の変化に合わせて、自らが進化することによりもたらされてきました。現在当社を取り巻く環境には、さらなる変化が生じています。半導体市場のドライバーであるPCやモバイル機器に加えて、新たな潮流 - デジタルコンシューマー製品の台頭です。

こうした市場変化を捉えた成長戦略を敷くことにより、東京エレクトロンは新たな進化を図っていきます。ライフタイムの短いデジタルコンシューマー向けの半導体チップ製造にはスケーラブルで短納期生産が可能な製造装置を、またPCやモバイル機器により快適な操作環境を提供する高性能・高スピードチップの製造には革新的なテクノロジーに基づくプロセス装置を…というように、多様化・高度化する顧客ニーズに応える新製品創出を加速していくことで収益拡大を実現します。

TEL 40年のイノベーション



TEL Basic Data

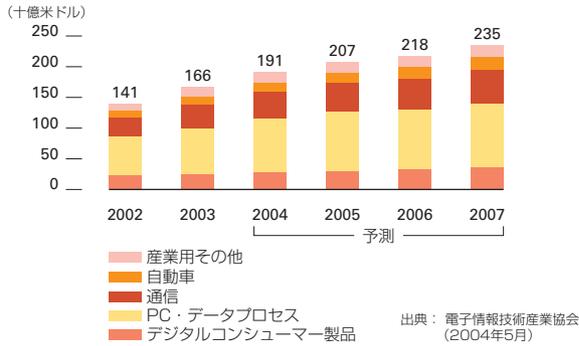
東京エレクトロンの基本データ

2004年3月期のテクノロジー・ハイライト

- 新型コータ/デベロッパ CLEAN TRACK LITHIUS の量産出荷スタート
- 液浸技術の実用化に向けて共同開発に参画
- MEMS 事業のマーケティングを開始
- マスクコータ/デベロッパ CLEAN TRACK ACT M をリリース

予測——半導体市場は今後4年間で41%伸長 (2003年 Vs. 2007年)

用途別半導体需要予測



1990年代後半における半導体市場の成長を牽引したのは、インターネットの普及に伴うPC市場の拡大と携帯電話市場の爆発的な成長でした。今後の半導体市場は、PCや携帯電話に加えて、通信、デジタルコンシューマー製品、自動車などの新しいアプリケーション向けに力強く成長していくと予想されています。さらに注目すべきことは、半導体チップの出荷個数とメモリのビット成長率が、半導体出荷額の成長とは比べものにならないほど高くなるということです。

目標——過去最高の営業利益率を超え、ワールドクラスの高利益率の実現を目指す

当社の営業利益率推移



半導体関連産業は「シクリカル・グロース」という言葉で表されるように、アップ・ダウンを繰り返しながら成長していくビジネスです。今後半導体チップが使われる分野が拡大することによって、サイクルの振幅が狭くなっていくと予想されていますが、サイクル自体はなくならないと考えています。こうした状況の中、東京エレクトロンが目指すのは、過去最高の営業利益率を塗り替え、さらにワールドクラスの高利益率を実現することです。このゴールに向けて以下の3点に注力します。

- 研究開発を強化し、既存製品のさらなる差別化と新製品の市場投入を加速する。
 - 保守サービスビジネスを強化し、収益性を向上させる。
 - 引き続き構造改革を実施し、スリムになった企業体質を継続的に維持する。
- 現在継続中の構造改革を完遂することにより、当社はグローバルレベルでの高利益企業を目指します。

近年の新製品

2000



プラズマエッチング装置
Telius

2002



熱処理成膜装置
TELFORMLA

2002



プラズマ処理装置
Trias SPA

2004



コータ/デベロッパ
CLEAN TRACK
LITHIUS

2004



マスクコータ/デベロッパ
CLEAN TRACK ACT M