

6387 **サムコ**

石川 詞念夫 (イシカワ ツネオ)

サムコ株式会社社長兼 COO

受注は底を打ち、本格回復へ向かう

◆2017年7月期第2四半期の実績

売上高は17億19百万円(前年同期比41.2%減)、営業損失は84百万円、経常損失は15百万円、四半期純損失は14百万円である。上期は前期末受注残高が7億円台という厳しいスタートにより、低水準な結果となった。また、上期の受注出荷は14億円と見込んでいたが、結果的には10億円程度であった。

装置別の売上高は、CVD装置80百万円(前年同期比62%減)、エッチング装置10億30百万円(同50.9%減)、洗浄装置2億21百万円(同0.9%減)、部品・メンテナンス3億87百万円(同0.5%減)となった。CVD装置、エッチング装置が大幅に減少したが、下期に向けて受注環境は回復している。

分野別の売上高は、電子部品・MEMS分野6億38百万円(前年同期比62.6%減)、オプトエレクトロニクス分野3億2百万円(同39.4%減)、シリコン分野2億4百万円(同74.4%増)、実装・表面処理分野1億1百万円(同27.8%減)、表示デバイス分野5百万円(同134.8%増)、その他分野81百万円(同15.7%増)、部品・メンテナンス3億87百万円(同0.5%減)となった。メインではないが、シリコン分野はメモリ好調により大幅な増加となった。売上高のほとんどはサムソン等の欠陥解析用途で、一定の水準が見込める分野である。部品・メンテナンスは、通年で12~13%の売上比率となるが、上期だけを見ても22.5%で、かなり高い比率を示している。

用途別は、生産用8億27百万円(前年同期比61.2%減)、研究開発用5億4百万円(同26.5%増)、部品・メンテナンス3億87百万円(同0.5%減)となった。研究開発分野は一定の売上比率を維持し、新規案件の先延ばしによる生産用の落ち込みをカバーしている。

地域別は、国内12億22百万円(前年同期比45.2%減)、アジア4億71百万円(同12.4%減)、北米2百万円(同98.1%減)、欧州22百万円となった。国内は不振で、海外全体の売上比率が高めとなっている。

受注高は、前下期が14億63百万円で、受注環境のボトムであった。今上期の目標水準はもとより低めに設定し、20億46百万円である。受注残は、前下期が7億17百万円でボトムであった。当上期は10億44百万円まで回復している。

◆今期の事業計画

市場戦略として、IoT時代に向けて、スマートフォンやタブレット等、電子部品市場のさらなる開拓、次世代自動車用途センサー市場の開拓、医療・環境関連への薄膜技術の応用と市場開拓を行う。

経営戦略は、国内市場を社長、海外市場を副社長、新規事業分野を会長が掌握する体制とし、経営分担により成長を加速させる。国内事業統括部門は、年率10%以上の成長を目指す。海外事業統括部門は、海外売上高比率を今期30%、2018年7月期は35%、2019年7月期は40%を目標とする。足下は28.9%程度である。またM&Aを含む新規事業の売上高を2019年7月期には15億円以上に拡大させたい。

今期の修正目標数値は、売上高は下期23億81百万円、通期41億円、営業利益は下期2億14百万円、通期1億30百万円としている。シリコンサイクルと似た大きな波が化合物の分野でも起きており、特にサムソンのギャラ

クシー発火問題により、当社で加工装置を既に関済している次世代部品への転換が先延ばしになった影響が大きい、足下では月 5 億円の受注を続けており、それを維持すれば 60 億円の道が見えてくる。

◆重点課題および重点分野

重点課題は、一つ目は海外市場における海外支店、サービス・研究開発拠点の有効活用である。欧州においては、UCP 社の買収効果が出ている。

二つ目は新製品の開発・拡販で、アクアプラズマの販売に注力していく。水プラズマの還元作用に着目した装置で、LSI 用途向け銅電極やオプトデバイス用途向け銀電極の洗浄プロセスにおいて、還元効果により酸化変色を防止しながら、高効率の洗浄が可能となる。また、酸素の混合により洗浄速度を高めることもできる。安全、低コストで環境負荷も低い。昨年 12 月のセミコンジャパンで発表したが、かなりの反響があった。LED の輝度を上げる需要も出ている。各社の要求は多様だが、早く生産用装置を仕上げたい。来期の上期以降の売上寄与を見込んでいる。

重点分野に関しては、オプトデバイスは車載用等の高輝度 LED や LD 向けに生産用プラズマ CVD 装置、ドライエッチング装置、ドライ洗浄装置を拡販する。LED は各社各様の生産設備が必要なことから、需要は続いている。通信用半導体レーザー市場は、高速大容量のインターネットの関係で、日本の通信用半導体レーザー市場は活況を呈している。市場は設備投資に動き出そうとしており、当社でも装置の引き合いが始まっている。

電子部品は、ウェット処理からドライ処理に変わっていることから、当社の装置の需要が高まっている。また、スマートフォン、タブレット市場に次世代の高周波フィルター加工向けの新型ドライエッチング、ドライ洗浄装置を拡販する。

2016 年のスマートフォンのメーカー別世界シェアは、1 位がサムソン、2 位がアップルである。中国スマートフォンメーカーの躍進も目立ち、中国メーカーが 37% のシェアを占めている。また、当社の主要顧客は、各種モジュール化のため、各社でさまざまな M&A や提携が行なわれている。

化合物電子デバイスは、SiC のパワーデバイス用の生産機分野への足がかりができつつある。シリコンプロセスの装置が流用できるため、その分野のメーカー等が競合となる。ウェハサイズが 2~6 インチという小型になり、ある意味レガシープロセスとなる。さらに、高速通信の GaN デバイスや Ga₂O₃ の応用等の分野にも当社の装置が入る予定である。

新製品の開発、拡販として、CVD 装置、成膜事業のテコ入れで、2019 年は売上高シェア 40% を目指す。GaN や SiC などの次世代パワーデバイス向けゲート酸化膜形成用の ALD 装置『AL-1』の販売を開始した。また、危険な引火性のガスを使用せず、取り扱いやすい液体原料を用いて特性に優れた薄膜を形成する LS-CVD 装置を市場拡大が見込まれる電子部品や MEMS 向けに拡販していく。

当社の海外売上高比率はまだ低く、国内需要に偏っているため、海外市場の開拓が必要と認識している。

海外拠点の有効活用として、直近では、カリフォルニアの営業マネージャーを新規に採用した。東南アジアは、2016 年 8 月にマレーシア支店を開設した。ペナン島に欧州メーカーの工場が多くあり、引き合いが増加している。

また海外において、薄膜技術セミナーを開催している。今年は 3 月にインド工科大学デリー校において MEMS をテーマに、上海の復旦大学において SiC パワーデバイスをテーマに開催した。当社は、もともと研究開発用の装置をメインとする企業だったことから、国内でも大学官庁関係の付き合いが多く、その関係から民間メーカーへ販路を広げた。海外でも同じ流れをつくりたい。上海大学等に装置が入っているが、地方都市にも少しずつ広げる。大学の研究室で当社の装置を使っていた学生が民間企業へ移り、同じ装置を指名買いするケースも増えている。

新規事業分野は、医療・バイオ関係でアクアプラズマを滅菌や減菌、消毒に応用していきたい。

IoT に関しては、既に IoT の世界になっており、大容量化、高速化でセンサー、メモリの不足が現実になりつつある。メモリの不足に伴い、通信用の電子部品メーカーがモジュールをつくれず、販売機会を逸する事態が起きてい

る。増産すれば、通信レーザー等が不足するおそれがある。さまざまな分野で不足するものが出ており、安定供給ができるまでは、少なくとも装置メーカーは忙しい状況が続く。

IoT、IoE の活用事例として、さまざまなモニタリングがあり、各種センサーが大量に必要となっている。自動販売機、作業機械、エレベーターなどがあるが、どこが伸びてくるかは業界次第である。電気ポットを端末として使うケースも出ているが、こうした電子部品はドライ化に向かっている。またハイブリッド化が進んでいる電子デバイスと電子部品もドライ化が必要である。そこにアクアプラズマのような新しい技術も使われる可能性があり、光部品とのハイブリッド化も進みつつある。今期は少し低迷しているが、来期に向けて着実に伸ばしていきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

海外売上高 50%以上を目指す上で、注力する地域を伺いたい。

アジアが中心になる。海外比率の売上の半分以上は、アジアになるだろう。中国の北京、上海に事務所を構えているが、次の電子部品などの生産は中国への移管が考えられる。また欧州では、リヒテンシュタインのUPC社を買収したことで、そこを拠点に動き始めている。これまで欧州からの引き合いがあっても、拠点がなかったことで商売につながらなかったが、その問題が解決したことで欧州の売上高も伸びるとみている。しかし、市場は小さく、欧州の売上高比率は5%程度と予測する。

海外における人員増強の施策を伺いたい。

海外では、地元の商習慣になれた人材をマネージャー等に採用している。マレーシア支店も、地元商社に勤務経験のある者を採用し、事務所を開設した。今後も、地元採用を積極的に進めていくが、日本国内で技術研修を必ず受けてもらい、十分な知識を身に付け、メンテナンスも行えるような人員教育を行っている。

アクアプラズマのブレークスルーはあるのか。

アクアプラズマは、需要先も決まっているため、商売になると考えている。

(平成 29 年 3 月 13 日・東京)