

辻

理 (ツジ オサム)

サムコ株式会社社長



生産機拡販と海外市场拡大による収益力強化

◆2008年7月期中間の実績

売上高は前年同期比16.4%増となった。現在、昨年の2倍近い受注残を持っているので、通期ではさらなる増収となる。売上総利益は同19.9%増、営業利益は同51.2%増、経常利益は同40.6%増、中間純利益は同41.9%増となり、大幅な増益となった。売上・利益共に予算に対して上ぶれで推移しており、通期では、これがさらに加速される見込みである。

装置別では、薄膜を形成するCVD装置、薄膜を加工するエッティング装置、および薄膜の表面を洗浄するドライクリーニング装置が当社の主力製品である。とりわけ競争力の高いエッティング装置は前年同期比39.4%増と大幅な増収となった。CVD装置は前年同期比減収となったが、現在の受注残を考慮すると、通期では前期比増収となる。

当社は創業以来研究開発市場に特化してきた。この分野は売上高が毎年20億円程度と安定しているが、これだけでは大きな成長が見込めないので、生産用途向け市場にシフトして、2004年ごろから生産機の開発に着手した。そして、2006年7月期から生産機市場に参入したところ、一気に40億円台に到達する勢いで増加した。この傾向は今後も大きく変わらないと考えており、今後さらに生産機のウエートを高め収益力の強化を図っていく。

LED、LD等のオプトエレクトロニクス分野については、昨今、LEDマーケットが急速に拡大し、特に台湾・韓国・中国といったアジア市場が非常に大きな伸びを示していることにより前年同期比21.9%増となった。SAWフィルター、薄膜ヘッド等の電子部品分野については、携帯端末等の需要が大きく伸びたことにより同26.8%増となった。シリコン分野では三次元LSI、欠陥解析用途等で同21.2%増となったものの、有機EL等の表示デバイス分野、実装・表面処理分野は一段感がみられた。したがって、当社の牽引役はオプト分野と電子部品分野であり、この2分野が成長に大きく寄与している。

地域別に見ると、海外売上比率は一貫して伸びていて、毎年5%程度成長している。今後も海外市场を安定的に拡大し、中期的には40%台まで高める予定である。特に台湾・韓国・中国といったアジア市場の伸びが顕著であり、通期では30%を上回ると予想している。今後もアジア市場を成長させるべく、営業活動あるいはサービス支援活動を積極的に行っていく。

◆新市場（生産機市場および海外市场）への取り組み状況

(1) 生産機市場

当社のこれまでの歩みは、大きく二つの成長期に分けられる。第一の成長期は、1990年代前半に、マーケットの絞り込みが不十分だったために大きな壁にぶつかったころで、化合物半導体のマーケットに特化し、また、製品の絞り込み等を行ったことによって第一の壁を乗り越え、飛躍的な成長を遂げることができた。

第二の成長期は、2001年にジャスダックに上場した直後に、ITバブル崩壊による大きな壁にぶつかったときから始まっている。この壁は研究開発用途向け市場の限界であるので、これを突破すべく生産機市場の開拓に着手した。また、「サムコインターナショナル研究所」から「サムコ」へ社名を変更したほか、3年余りの時間かけてサービス体制や生産体制の整備、製品開発等を行ってきたものが、2年半前くらいから着実に功を奏してきている。今後は、これをさらに加速させていこうと考えている。

(2) 海外市場

①海外売上高およびサービス拠点

国内市場だけでは限界があるので、海外市场への進出にも力を入れている。研究開発については、アメリカのシリコンバレー、イギリスのケンブリッジ大学および中国の清華大学の研究所の中から次々と成果が生まれている。

販売活動については韓国や台湾が伸びていて、特に台湾においては、液晶の拠点が集中する台南に新たに

サービス拠点を開設予定である。台南のサイエンスパークの投資・生産活動は世界最大規模かつ世界最速であるので、台南が世界のトップに躍り出ることは間違いないだろうと考えている。また、今後はインドも含めたアジア地域も伸びてくると考えている。アメリカについても、特に東海岸において、ナノテクノロジーあるいはIT関連の多くの有名企業・大学から次々と引き合いがあり、営業活動の成果が次々と表れている。

海外売上比率は、研究開発活動と事業拠点が相まって順調に伸びてきていて、通期では30%以上になると予想している。

②アジア市場の開拓

中国では、中長期的な視点で市場の開拓を行っていく。このため共同研究を行っている清華大学とは人材の確保も視野に入れコラボレーションを行っている。また、薄膜技術セミナーを中国の有力大都市で開催し、将来性のある中国マーケットを地道に、かつ着実に開拓していく。韓国においても、従来は代理店を通して営業活動を行っていたが、韓国からの社員も採用し、直接に市場に参入していく。台湾については、非常に大きなIT関連市場があるので、製品の販売だけではなく、サービスや何らかの研究開発も行っていこうと考えている。

◆重点マーケット

今後、重点を置いていくマーケットは、光・高周波デバイス、電子部品、LSIデバイスの三分野である。

すなわち、光・高周波デバイスについては、非常に将来性のある窒化カリウムやシリコンカーバイド等の加工用のエッティング装置、LEDの製造工程で使用されるCVD装置でさらなる市場の拡大をしていく。

電子部品については、SAWデバイス、薄膜ヘッド、ハードディスクドライブを中心に加工装置の需要が成長しているので、この分野をしっかりと育てていく。また、MEMSの中心的な加工技術であるボッシュプロセスのライセンスを取得し、それが認知されてきたので、今年から来年にかけて本格的に実績づくりを行いたい。

LSIデバイスについては、三次元LSIパッケージが認知されてきたので、この実用化に向けた生産体制への移行に伴い今期からの復活が予想される。CMOSデバイスも、デジカメなどの新しい撮像素子として、さらなる省電力化、小型化が期待されている。

◆研究開発の取り組み状況

当社では、市場開拓を間断なく続けると同時に、長期的な視点で、好不況にかかわらず研究開発を行い、新製品の開発を今まで以上に加速していこうと考えている。CVD装置については、汎用CVD装置の改善、標準化や厚膜形成用装置の開発を、エッティング装置については、シリコンディープエッティング装置の改良や新型ICPエッティング装置の開発を行っている。また、新規事業として、次世代MOCVD装置を開発して市場に再参入していく予定である。基礎研究については、ケンブリッジ大学ではセラミック系材料の応用研究を行い、オプティカル研究所では炭素系材料の研究を行っている。また、そのほか、国内外の多くの大学・研究機関と共同研究を行っている。

◆中期経営計画

中期経営計画においては三つの目標を掲げている。第一に、生産機市場におけるサムコブランドの確立である。第二に、海外市場の積極的な開拓であり、当面、海外売上比率40%を目指す。そして第三に、収益力を重視した販売を着実に行い、売上高78億円、経常利益率20%以上を達成することである。

また、“めざそう100億円企業”を全社的なスローガンとして、2011年度には、売上高100億円の大台突破、および、当社が重視する収益力についても経常利益率25%の確保、という高い目標を立てている。昨今の景気動向から考えて一段の工夫と努力は必要であるが、当社製品の競争力や市場の規模、成長性等からみて、達成可能な目標と考えている。

(平成20年3月13日・東京)