



アジア市場拡大により 過去最高、増収増益を達成

◆生産機市場におけるシェアが順調に拡大

当社では、かねてより、シリコンウエハーメーカーの(株)SUMCOに対して商号の使用差し止めなどを求めて東京地裁に提訴していたが、8月21日に和解が成立した。両社とも株式公開企業であり、商標にかかる多くの混同が生じていたため、当社から「サムコ」および「さむこ」の表記を使わないよう、申し立てを行ったが、2年数カ月の間、東京地裁で審理を行い、最終的に東京地裁から提案された和解条件を受理した。SUMCO社がカタカナ表記および平仮名表記はせず、社名に「シリコンウエハーの」を付記することが和解の条件となっており、2009年1月からの4年間、SUMCO社が混同を防止する広告を掲載する。また、混同によって生じた当社の損害に対して和解金が支払われることとなった。

2008年7月期の実績は、売上高52億71百万円（前期比24%増）、売上総利益24億21百万円、営業利益8億97百万円、経常利益8億72百万円、当期純利益4億94百万円（同42.2%増）となった。売上総利益率は前期の46.4%から45.9%に若干低下しているが、これは特注製品の影響であり、今期は回復するとみている。

当社の製品は、主に研究開発用と生産用に分かれている。当期の目的別売上高を見ると、戦略的課題として注力してきた生産機市場におけるシェアが順調に拡大しており、前期の59.0%から63.9%に上昇した。一方、研究開発市場は、ほぼ横ばいとなっている。装置については、CVD装置（薄膜形成）、ドライエッチング装置（微細加工）、薄膜表面の精密洗浄を行うクリーニング装置が主力となっている。当期はドライエッチング装置の売上が大幅に増加して32億55百万円（前期比41.6%増）となり、構成比が前期の54.1%から61.8%に上昇した。CVD装置については、売上高は伸びたものの、構成比は20%台で推移しており、今後販売余力を残している。クリーニング装置については、大きな変化はない。

分野別売上高では、オプトエレクトロニクス分野（LED、半導体レーザー、光通信等）が全体の36.6%、電子部品分野が31.9%を占めている。シリコン分野も拡大基調にあり、売上高が前期の3億10百万円から4億70百万円に増加した。地域別では、海外売上高が急速に拡大している。当期の構成比は、国内が66.6%、アジア（韓国、台湾、中国）が28.9%、北米が4.3%となっており、特にアジア市場の成長が著しい。今後も、この傾向が続くとみており、中期的には、海外市場を50%以上に拡大していきたいと考えている。

販売先上位10社を見ると、オプトエレクトロニクス分野が5社、電子部品分野が4社となっている。全体に占める上位10社の割合は、前期の47%から43%に低下した。

当社では、2005年から2006年にかけてビジネスモデルを大きく転換し、研究開発市場から生産機市場へ進出したが、このころから、期末の受注残に変化が表れた。それまでは6億～9億円程度であったが、2006年7月期は12億37百万円、前期は15億2百万円、当期は17億52百万円と順調に伸びてきており、足元の受注環境は良好だと言える。

◆アジア市場の拡大に向けた布石

2009年7月期の方針としては、生産機市場での拡販、アジア市場での拡販、新市場の創出、積極的な研究開発を掲げている。生産機市場の製品群「Cシリーズ」は、研究開発市場の製品と比較して価格が3～4倍となっており、研究開発用途ではリピートオーダーが少ないが、生産機用途は複数台のオーダーが増加している。

アジア市場の拡大については、3～4年をかけて布石を打ってきた。中国市場では、清華大学（北京）と共同研究を進めており、清華大学および復旦大学（上海）では薄膜技術セミナーを開催している。韓国については、サムスン、LG等から活発な引き合いがあるため、現地に支店を開設して積極的な拡販を図ってきたい。台湾については、既に相当の納入・販売実績があるが、今後は新竹にサービス拠点として現地法人を設立し、顧客の新規開拓と同時にサービス活動にも注力していく。シンガポールについては、前期の半ばから専任のセールスエンジニアを採用し、アジアを中心に積極的な販売活動およびサービス活動を展開している。北米市場については、現在、研究開発用途で大型の商談が進行中である。

オプトエレクトロニクス分野の重点マーケットは、LED・LD（半導体レーザー）市場である。LEDでは、液晶のバックライトが大きく伸びると予想しており、既に国内および台湾メーカーへの納入実績がある。LD

については、DVD、自動車用途等、当社の加工装置が国内の有力メーカーで使われている。新たな分野としては、環境意識の高まりから高周波デバイス、パワーデバイスが注目されているが、こうした分野で当社のCVD装置、ドライエッチング装置が評価されており、今後に期待が持てる。

電子部品分野の重点マーケットは、SAWデバイス、薄膜ヘッド、HDである。昨年から投資が減少傾向となっているが、引き続き活発な商談が続いている。シリコン分野では、三次元LSIに期待している。当社のCVD装置は、三次元LSIに必要な加工が一貫して行えることから高い評価を受けており、今後、市場が大きく拡大するとみている。

◆MO-CVD市場へ再参入

当社は、本年5月MO-CVD市場へ再参入を果たした。1980年代に生産用途向けのMO-CVDを販売していたが、その後、ドライエッチング装置、CVD装置等のビジネスが急拡大したため、社内的に技術を温存していた。しかし、MO-CVDは、LEDのキーデバイス装置であり、近年、需要が大きく拡大していることから、窒化ガリウム膜形成用産装置「MCV-2018」を開発した。現在、一部のメーカーの協力を得て評価を行っているが、MO-CVD市場への再参入により、化合物半導体プロセスのエピタキシャル成長からデバイス加工のすべてを賄うトータルソリューションの提供が可能となる。

2007年のMO-CVDの市場規模は、世界で4億21百万ドルとなっており、ドイツのAIXTRON社が52.1%、アメリカのVeeco社が33.8%、日本の大陽日酸が11.8%のシェアを有しているが、当社としては、再参入により近い将来10～15%のシェアを確保したいと考えている。1セットの標準価格は1億60百万円、付属品を含めて2億円程度となるが、周到な準備を進め、今後3年間で20～30台の販売を目指す。

中期経営計画では、売上高100億円を目指して、顧客の視点、業務プロセスの視点、人材育成の視点で、さまざまな取り組みを進めている。数値計画として、2009年7月期の売上高は58億円、当期純利益は5億80百万円を見込んでいる。2010年7月期には、新製品の投入により売上高が78億円に拡大し、当期純利益も8億98百万円に達するとみている。最終年度となる2011年7月期には、売上高100億円、当期純利益12億89百万円を達成したいと考えている。売上高経常利益率については、20%超を目標としており、2009年7月期は17.2%、2010年7月期は19.4%、2011年7月期は21.7%を予想している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

今期の装置別売上高予想には、どういった新製品が含まれているのかが知りたい。

エッチング装置では、RIE-800iPBの引き合いが増えている。また、ドライエッチング分野でも新製品を発売する予定である。CVD装置については、成長率が鈍化しているため、てこ入れを行う。既存のPD-270STLの拡販を進め、新製品の準備も進めていく。

今期の売上高予想を60億円から58億円に下方修正した理由を教えてください。

海外市場は順調に伸びるとみているが、国内に不透明感があるため、若干の調整を行った。また、売上高100億円を目指して、積極的な研究開発、人材投資等を行う予定で、利益についても当初予算から減額している。なお、来期には、新製品の投入を予定しており、景気も回復するとみていることから、今期の遅れを取り戻すことができると予想している。

北米で大型の商談が進行しているということだが、具体的に、どの程度の売上高を見込んでいるのかが知りたい。

研究開発市場で4億～5億円程度を見込んでおり、今期には受注につなげることができるとみている。

商標権の和解金については、今期の業績予想に織り込んでいるのか教えてください。

8月に和解が成立したため、今回の業績予想には織り込んでいないが、特別利益として今期計上する予定である。

三次元LSIについて、今後の見通しをうかがいたい。

三次元LSIは、プロセス全体が100℃以下でなければならず、この技術を提供できる企業は当社のみである。現在、試作品を一部の企業が提供しているが、2010年には実用化されるとみており、当社としては、50億～60億円の市場規模の半分程度を確保したいと考えている。

(平成20年9月18日・東京)