



## 上期業績は順調ながら下期で売上減少を予測

### ◆2009年7月期第2四半期（累計）の実績

当社は、創立30周年を記念し、4月1日付で新しい社章を制定する。JASDAQに上場して7年が経過したので、気分一新という意味も込めている。SAMCOとはSemiconductors And Materials Companyの略語であり、ロゴの背後の横線は、当社のコア技術である薄膜技術を表している。

当第2四半期（累計）の売上高は24億32百万円となり、前年同期の実績とほぼ同じである。四半期純利益は2億45百万円となり、前年同期と全く同じ数字となった。ただし当期は、(株)SUMCOに対して類似商標使用の差し止め請求をし、最終的に和解賠償金を支払ってもらったので、それが特別利益として加わっている。

当社は、薄膜形成用CVD装置、薄膜加工用のドライエッチング装置、薄膜表面を洗浄するドライクリーニング装置の三つが柱となっており、そのほか若干特注品がある。最近の傾向としてドライエッチング装置が伸びてきたが、当期は前年同期比で3.7%減となった。これは市場の変化や生産用途の鈍化のためである。

当社の収益構造は、創業時からの市場である大学・官庁・研究機関向けの研究開発用途と、近年新規参入した生産用途の二つから構成されている。研究開発用途は前年同期比で4%弱の伸びとなったが、生産用途は予想どおり4～5%の減少となった。研究開発用途は、4月から官公庁や大学で新しい予算が出てくるので、年間売上20億円程度は維持できると考えている。

市場別としては、半導体レーザー、LED、光通信などのオプトエレクトロニクス分野が順調に推移している。各種センサー、MEMS、パワーデバイス、高周波デバイスなどの電子部品分野は、SAWデバイスと薄膜ヘッドが昨年から当期にかけて激減した。これは、昨今の設備抑制や需要低下のためである。シリコン分野は、売上構成比は1割程度であるが、堅調であり、今後期待が持てる。実装・表面処理分野は、燃料電池関連で大きく伸びた。表示デバイス分野は、有機ELの研究開発がほぼ終了しているため、減少となった。今後、この分野が伸びるためには、生産性の向上や寿命の改善が必要となる。

販売先としては、前期に1位と2位を占めたのは電子部品分野のユーザーであったが、当期はトップ10にわずか3社しか入っていない。当期の1位と3位はオプトエレクトロニクス分野のユーザーであり、2位が電子部品分野のユーザーとなっている。

地域別では、中国や台湾を中心に海外市場が当期においても伸びており、国内市場のシェアが低下した。ただし、当社が2カ月に一度、中国・台湾・韓国のデータや情報を入手し分析した結果として、通期では前期より若干減少すると思われる。

気になるのは受注残の推移であり、1月には10億円程度まで低下した。現在は、それより少し増加しているが、前期の実績と比較すると二分の一以下なので、下期の予算を厳しくみている。ただし、常々言っているが、当社は過去30期一度も赤字を出したことがないので、今期も赤字に転落することはないと考えている。

### ◆世界同時不況後の中期経営計画

これまで当社が進めてきた生産機市場への取り組みについては、今後もさまざまな市場へのアプローチを続けていく。昨年の春には「目指そう100億」という計画をつくり、十分に達成可能であると判断していたが、その後の世界同時不況に足をすくわれ、この計画は2012～2013年頃まで先送りすることにした。生産機市場向けには、昨年の秋に、現時点では世界で最も生産性の高い化合物半導体専用の大型ドライエッチング装置(RIE-330iPC)を開発した。この装置については、国内有力メーカー数社および台湾大手LED、レーザーメーカーからテスト依頼を受け、業績さえ回復すれば導入するという評価はもらっている。

もう一つのベースである研究開発機市場は、京都および米国シリコンバレーにある自前の研究開発拠点を引き続き強化し、英国にあるケンブリッジ・ラボラトリーも継続する。また、産学連携による共同研究は、単なる装置開発だけでなく、当社の人材教育の拠点としても重要なので、5～10年先の技術開発に目を向けながら継続していく。現在、東京工業大学、京都大学、プリンストン大学、ケンブリッジ大学などと共同研究を行っ

---

ている。中国の清華大学とも共同研究の話を進めている。清華大学については、開発より市場開拓の拠点にしようと考えている。清華大学の卒業生は中国企業や研究機関、政府機関に入っているため、5～10年後には当社の知名度が飛躍的に伸びることが考えられる。また、米国のMITやプリンストン大学からは、この世界不況の中でもナノテクノロジー分野で引き合いや受注をもらっている。

今後も、アジア地域に経営資源を集中しようと考えており、引き続き販売や技術サービス拠点づくりを進めていく計画である。既に韓国には、新しい営業サービス拠点をつくっており、台湾にもサービス専用拠点がある。中国は、上海に加えて、北京や天津の顧客へのサービスを、できれば下期に開始したい。現在、新しい動きとしては、中国での生産投資が活発化しており、引き合いが増えてきている。2週間前には、揚州で省の事業としてLED化や太陽電池導入を進めているので協力してほしいという要請があった。また天津など中堅都市でも同様の計画がある。中国政府は内需拡大に努めており、医療分野でも斬新なアイデアを持っている。おそらく不況脱出は中国が一番早いのではないかと思う。

当社の中期経営計画には四つの柱がある。第1は、生産機市場でのサムコブランドの強化であり、さまざまな媒体や営業活動の中で、当社が薄膜形成分野のトップランナーであることを認知してもらおうと考えている。第2は、海外、とりわけアジア市場の開拓である。これまで当社は、年に1回、上海と北京で、100名ほどの顧客を集めてセミナーを開催してきたが、今後はこれを年2回に増やし、徹底したマーケティングを行っていく。第3は、特定マーケットにおけるトータルソリューションである。例えば、当社はMO-CVD技術を完成させているので、LED市場においてエピ成長から最後の電極付けまで一貫通で提供したいと考えている。当社は、プロセスの繋ぎ目にもさまざまなノウハウを蓄積しているため、これをしっかりとメーカーにアピールしていきたい。これが実現すれば、MO-CVDは高額商品なので、同市場向けで現状の5倍以上の売上が期待できる。第4は、経常利益率20%以上の達成と売上総利益率50%の確保である。上期は、値引き圧力が強い中でも、売上総利益率が少し改善している。

当社は、これまで年率30%の成長モデルを考えていたが、前期の売上実績が53億円、前々期が43億円なので、今期は1期前に戻った形になった。今後は、回復するとしても7～8割程度になるので、あとの2～3割は市場開拓や新製品などのイノベーションが必要である。

## ◆重点マーケット

第1のマーケットは光・高周波デバイスであり、現在最も期待が持てるのは省エネに対応したパワーデバイスである。材料としては、SiCと窒化ガリウムの二つがあるが、当社は両方に対応できるように準備を進めている。特にドライエッチング技術では相当に実績ができているので、これを積極的にデバイスメーカーに売り込んでいこうと考えている。LEDは、復活の可能性は大きいですが、価格の問題が残るだろうと考えている。第2のマーケットである電子部品は、ポッシュプロセスを使ったMEMSの応用分野が拡大しており、ジャイロセンサー、医療分野、シリコンマイクロフォンなど新しい分野に拡大している。第3のマーケットのシリコン分野は、従来のCMOS欠陥解析より3次元LSIの分野が有望である。4月の「日経マイクロデバイス」に掲載されると思うが、当社はこの分野で最先端を走っている。しかし、マーケットの環境が回復するまで、1年くらいはかかると思うが、その頃には、トータルソリューションとして提供できる。当社は、既にLED分野でもトータルソリューションを提供する準備が整っている。TSV（3次元実装）プロセスでは、LSIを立体的に積み重ねたり、センサーを埋め込んだりするが、そのような複数のウェーハプロセスを1個のチップにまとめる場合、貫通電極により一連の加工を一つの流れで結ぶことができる。

今後の薄膜技術は、半導体だけでなく、環境、新エネルギー、バイオ、医療などに可能性がある。エネルギー分野において、当社は薄膜電池のパイオニアであり、1センチ角のソーラーセル用CVD装置を最初につくった会社である。その後、数年間で企業のベースができたが、原油価格が低下したため、忘れ去られた格好になっている。最近、太陽電池が復活しており、当社は研究開発の設備や技術は今も持っているが、コスト競争をしたくないので、CIGSなどの新しい素材や有機色素系ソーラーセルにも注目している。これらが実用化されるまでにはまだ時間がかかるだろう。バイオや医療分野などの有望株を含め、新しいビジネスを開拓していきたい。

上期の業績はますますであったが、下期にどのように環境が変わるかが重要なため、社内的にさまざまな工夫をしている。おそらく景気回復まで1年半程度は我慢が必要になると思われるので、この間に、しっかりと研究開発や次期成長期に向けたマーケティングを行っていく。

(平成21年3月13日・東京)