

6387 **サムコ**

辻 理 (ツジ オサム)

サムコ株式会社社長

世界同時不況後反転、第2の成長期へ

◆2010年7月期の実績

当社は、半導体であるシリコンとシリコンにはない発光特性や高周波特性、耐環境性を持つシリコンカーバイド、窒化ガリウム、ジंकオキサイドなどを扱って事業を展開している。デバイス、材料開発、薄膜化など当社が今まで取り組み、今後も中心的に取り組んでいく材料がワイドバンドギャップ半導体である。窒化ガリウム、シリコンカーバイドのほか、特にジंकオキサイドは非常に魅力的な材料で、今後10年で窒化ガリウムに取って代わる可能性もある。

また、最近、中国の独占で希土類不足が叫ばれているが、当社はそれほど懸念していない。日本はこの技術に強く、希土類がなくなっても十分やっていけるだけの自信と実績を持っている。窒化物・酸化物は、面白い特性と産業用としての可能性を持っている材料といえる。

2010年7月期実績は、売上高42億77百万円(前期比5.9%増)、営業利益4億63百万円(同4.4%増)、経常利益4億12百万円(同3.8%増)、当期純利益2億47百万円(同18.6%減)であった。外部予想を若干下回ったが、受注残は相当あり計画通りの数字であると考えている。

装置別売上高を見ると、CVD装置は前期に比べると倍増し11億44百万円(前期比108.2%増)、エッチング装置は23億43百万円(同8.0%減)、洗浄装置3億9百万円(同30.9%減)となった。当社は、シリコンの薄膜太陽電池用CVD装置を製造販売した日本初の会社であるが、CVD装置は近年低下傾向にあった。2年前からCVD装置に注力し、今期はさらに倍増させる計画である。エッチング装置は、新製品の寄与があったものの、世界的には欧州や米国のメーカーなど競合状態が続き、韓国、台湾などアジアのメーカーも台頭してきている状況であるが、まだ脅威ではない。洗浄装置は残念ながら減少している。今後は、CVD装置をいかに高めていくかがカギになると考えている。

用途別売上高を見ると、研究開発用途15億56百万円(前期比13.8%増)、生産用途22億41百万円(同3.0%増)となり、生産用途も伸びているが研究開発用途の伸びが大きい。政府の事業仕分けがあったにもかかわらず、当社の関わる分野に対しての研究開発投資は伸びている。右肩上がりであった生産用途は、リーマンショック以降激減したが、また、回復傾向にある。研究開発市場は、安定した需要があり微増傾向で15億~20億円台を推移しており、この市場を持っていることで経営の安定化が図れるといえる。

分野別売上高を見ると、光半導体、LED、半導体レーザー、太陽電池などのオプトエレクトロニクス分野は、25億3百万円と伸びており構成比58.5%を占めている。前期に引き続きアジア市場のLED生産用途で販売が増加し、最近では台湾から中国へ拡大を続けている。電子部品分野は5億60百万円で微減となり、世界同時不況による落ち込みからの回復には至らなかった。

地域別売上高について見ると、日本は23億87百万円(前期比9.4%増)で構成比55.8%を占めている。アジアは18億3百万円(同13.4%増)となり、構成比は前期の39.4%から42.1%に上がった。米国は79百万円(同68.9%減)と一時的に低下したが、増加が期待できる。

受注レベルでは、アジア地域を含めた海外が国内市場とほぼ拮抗し、海外市場、特にアジア市場は一貫して伸び続けている。受注環境は改善傾向にあり、受注高は 57 億 6 百万円で過去最高となった。受注残についても、前期末は 3 億 91 百万円まで落ち込んだが、2010 年 7 月期末の受注残は 18 億 19 百万円と 4.5 倍に V 字回復し 2011 年 7 月期はいいスタートを切ったといえる。

◆サムコの事業と現況

当社は、現在の状況を第 2 の成長期と位置づけ、これから本格的な成長計画に乗せるために、4 つの方針に注力する。

第 1 の方針として、国内市場は大きな投資が進まず頭打ちであることから、積極的な海外展開を行う。中国では、政府が 10 都市を LED の消費・生産まで含めた大きな LED 特区として計画し、すでに実行している。当社は、そのうち 2 地域に設備を提供する受注を取った。さまざまな中国ビジネスに対するアプローチ、サービス活動を強化していくために、従来の上海事務所に加え 9 月 1 日からは北京にも事務所を開設した。また、華南地区への拠点開設も計画しており、この 3 カ所の体制で中国の LED・環境エレクトロニクス分野で市場を拡大していく。

また、息の長いアプローチであるが、北京大学の窒化物半導体センターへ設備を導入した。これをデモルームに、巨大な中国市場に積極的にアプローチしていく。

さらに、当社にとって数字の上で最も大きな台湾市場に対しては、今年 7 月台南にサービスオフィスを開設し 2 人を常駐させた。北部の拠点である新竹とともに、サービス体制を強化し、台湾市場での更なる優位性を確保する。台湾メーカーは LED テレビ用にバックライトを供給し、サムスンも大きな需要元で、現在はやや一服感が出ているが、中期的に問題はないと考えている。

米国・欧州市場については、米国東海岸に有力大学(MIT、デラウエア、プリンストン)など多くのユーザーを有しているが、今までサービス活動、営業活動が不十分であった。東海岸での営業・サービス体制を強化するため、今年 8 月にノースカロライナ州にオフィスを開設した。東海岸と併せて欧州へも事業アプローチするために、2 人体制でスタートした。

第 2 の方針として、新製品を拡販する。当社はもともと CVD 装置から始まった会社であり、CVD 装置を見直し拡大をしていくために、LED 用途には多数枚処理用バッチ式処理機 PD-5400、3 次元 LSI の TSV 用途には 12 インチウエハー対応の PD-330STC、有機 EL 用途にはモジュール方式の PD-2203LG の 3 製品をラインナップした。有機 EL は、室内照明として期待でき、寿命問題をクリアすれば LED のライバルになると考えられる。これらの CVD 装置で、売上高を前期の 2~2.5 倍に拡大したい。

第 3 の方針としては、重点マーケットとして環境エレクトロニクス分野に注力する。電子部品分野ではパワーデバイス、MEMS、シリコン分野では TSV、主力のオプト分野では LED・LD、高周波デバイスに注力していく。

LED と並んで今後力を入れていくパワーデバイス市場は、現在全体の 70~80%はシリコンであるが、特に電気自動車分野など、大電流、高耐圧部分には徐々にシリコンカーバイドが使われている。その先にはさらに絶縁耐圧の高い窒化ガリウムへ移っていくと予想される。しかし、まだ完全にシリコンカーバイドの市場に移行したわけではない。

パワーデバイスには、大きく分けて MOS 構造と SBD 構造の 2 つのチップがあり、いずれも大きく成長し、2015 年までには HEV など電気自動車分野向けが増えると考えられる。その他、家電、新幹線や輸送機関など大きな市場が急速に出てくると予想され、当社が最も得意とするシリコンカーバイド、窒化ガリウムが新しい市場として出てくると期待している。

また、MEMS 市場は、自動車関連分野だけでなく医療分野が伸びると考えている。マイクロマシンの主要技術の 1 つで TSV にも使うシリコンの深掘り技術に関して、ドイツのボッシュ社からライセンスを導入し、高速シリコン深掘り装置 RIE-800iPB を 3~4 年前に開発し実績が出ている。昨年は、姉妹機の研究開発用高速シリコン深掘り装置

RIE-400iPB を開発し、国内外の有力大学において販売が好調である。

第 4 の方針としては、市場に対するアプローチの 1 つの手段として、顧客ニーズに一括して応えるためにさまざまな機種を当社でまとめて提供していく「ワンストップソリューション」戦略を展開する。例を挙げると、3 次元 LSI 加工工程は、RIE-800iPB でボッシュプロセスによりシリコンをエッチングし貫通孔を形成、PD-330STC を使用して絶縁膜を形成、RIE-10NR を使用して下部電極を露出、貫通孔に銅を充填し、銅電極を形成するという工程があり、TSV のプロセスを当社のワンストップソリューションで提案できる。

世界の LED 市場を見ると、バックライト市場はやや緩やかになってきたものの、照明市場は依然好調で、特に中国市場では中国政府の助成策もあり生産活動は活発である。

当社は、LED 市場向けの設備である MO-CVD 装置、プラズマ CVD 装置、ドライエッチング装置の 3 つを武器に、ワンストップソリューションの提供で成長拡大を狙う。特にドライエッチング市場では、窒化ガリウムとサファイアのエッチングが成長しており、両方で高いシェアを有している。LED 製造工程に合わせた装置が提供でき、今後さらに照明用に期待される高輝度 LED の製造に大きく貢献していきたい。

◆中期経営計画

当社は、「薄膜技術で世界の産業科学に貢献する」ことを経営理念として、半導体だけでなく、太陽電池などの新エネルギー分野、DDS の医療分野、DNA チップのバイオ分野、ペットボトルへの薄膜コーティングの環境・リサイクル分野など、新事業にも取り組んでいる。

今期は、MO-CVD 装置の売上を 1 台見込んでいるが、2011 年 7 月期以降は成長に大きく貢献すると考えている。

2011 年 7 月期の通期予想は、売上高 60 億円、営業利益 10 億 60 百万円、経常利益 10 億 50 百万円、当期純利益 6 億 25 百万円を見込んでいる。さらに営業力の強化に努め、中期的には 2012 年 7 月期は売上高 81 億円、営業利益 18 億 45 百万円、経常利益 18 億 30 百万円、当期純利益 10 億 90 百万円、2013 年 7 月期は売上高 100 億円、営業利益 24 億 70 百万円、経常利益 24 億 55 百万円、当期純利益 14 億 60 百万円を達成したい。

(平成 22 年 9 月 14 日・東京)