

6387 **サムコ**

田井 彰 (タイ アキラ)

サムコ株式会社執行役員

LED のワンストップソリューション提供で成長拡大を狙う

◆過去最高の上期売上高を達成

2011年7月期第2四半期の売上高は、上期として過去最高の26億16百万円(前年同期比7億22百万円増)となった。前年はリーマンショックの影響が残っていたため、単純な比較は難しいが、回復傾向にあることは確かである。売上総利益は11億80百万円(同3億52百万円増)となった。売上総利益率は45.1%となり、前年の通期実績を上回ったものの、目標の48.0%には届いていない。これは、研究開発用途向けで利益率の低い案件が多かったことが要因である。当社では、生産用途向けの価格設定とは別に、大学向けに研究成果の共有、学術研究を考慮した価格を設定しているが、当上期はこの価格設定の案件が多かった。

販管費は7億53百万円(前年同期比85百万円増)となり、販売増に伴う費用の増加、人件費の増加が主な要因である。海外向けの売上が増加したことから、航空貨物運賃などの経費が増加した。なお、下期は研究開発費が増加し、販管費がやや増加する見込みである。

営業利益は4億26百万円(前年同期比2億67百万円増)、経常利益は3億93百万円(同2億60百万円増)となり、営業外費用として、31百万円の為替評価損を計上した。当社は、海外拠点の運営費や海外からの調達に充てるため、約700万ドルの外貨預金を保有しており、1円の変動で700万円程度の影響を受ける。純利益は2億26百万円(同1億49百万円増)となった。上期の損益分岐点売上高は約16億78百万円となっており、通期では33億円強となる見込みである。

装置別売上高については、CVD装置が5億91百万円(前年同期比92.7%増)となっており、LED用途の需要が国内外で増加した。売上高構成比は22.6%となっているが、下期も出荷は順調に進むとみており、通期では30%程度まで比率を増加させたいと考えている。エッチング装置は15億2百万円(同19.5%増)となっており、CVD装置と比較して伸び率は低いが、売上全体の約60%を占めている。洗浄装置は2億17百万円(同79.0%増)となり、売上高構成比は8.3%となった。その他(部品・メンテナンス)は3億6百万円(同46.9%増)となり、売上高構成比は11.7%となっている。

◆海外売上高比率が50.2%に上昇

用途別売上高については、研究開発用が7億33百万円(前年同期比16.3%増)、生産用は15億77百万円(同49.5%増)となった。売上高構成比は、研究開発用が28.0%、生産用が60.3%、その他(部品・メンテナンス)となっている。当社は2001年に上場したが、研究開発用だけに頼っては大幅な販売増が期待できないため、生産用の取り組みを強化してきた。実績不足から、当初は想定通りに販売が進まなかったが、製品ラインナップの充実、営業体制の整備、社内のサービス体制の強化などに取り組んだ結果、2007年7月期以降は生産用が売上高の中心となっている。リーマンショックの影響により、2009年7月期および2010年7月期は足踏み状態となったが、今期は従来の軌道に戻りつつある。

分野別売上高では、オプトエレクトロニクス分野が16億93百万円となっており、全体の64.7%を占めている。な

お、一部、半導体レーザー向けも含まれているが、全体の6割以上が国内外のLED向けである。電子部品分野は2億81百万円(構成比10.7%)、シリコン分野は85百万円(同3.3%)となっており、電子部品分野ではパワーデバイス向け、シリコン分野ではTSV向けの販売に力を入れ、売上拡大を目指す。

地域別売上高は、国内が13億2百万円(前年同期比19.5%増)、海外が13億14百万円(同63.5%増)となった。海外の売上高比率は、前年同期の42.4%から50.2%に上昇しており、2~3年後には65%程度に達するとみている。国内で大きな伸びが期待できないことから、現在、海外での販売に力を入れているが、台湾向けに加え、中国向けが伸びてきており、当上期は中国向けが4億59百万円(同58.6%増)となった。

上期の売上高は、計画に対して2億33百万円の未達となったが、これは1月に予定していた中国向けの大型案件の出荷(1社で2億50百万円程度)が第3四半期にずれ込んだためである。台湾系企業の新工場(北京の北)向けで、当社の準備は整っていたが、工場の建設がスケジュール通りに進まなかった。海外売上高の増加に伴って、今後はこうしたリスクが増えるため、より細かな進捗管理など、対応が必要になると考えている。

四半期ごとの受注残の推移を見ると、大きく変動している。リーマンショックの影響が最も顕著に表れた2009年7月期第4四半期には、従来の4分の1程度にあたる3億91百万円まで減少したが、前期は台湾向けを中心に受注が急回復し、第1四半期は13億25百万円、第2四半期は15億91百万円となった。第4四半期には18億19百万円となり、今期に入っても同水準で推移している。第3四半期は若干の増加を見込んでおり、第4四半期には20億円を超える受注残を確保できるとみている。

受注状況としては、昨年末に台湾向けLEDバックライト用の需要に一服感が出ていたが、年明け以降は従来のペースに戻りつつある。中国向けの受注も増加しており、前述の台湾系企業や韓国・中国の合併企業から新たな引き合いが来ている。

◆中国で大口の受注を獲得

今期は、海外展開、新製品投入、重点マーケット、ワンストップソリューション戦略の4つをキーワードに掲げ、販売を促進している。海外展開の具体的な取り組みとして、台湾については、昨年7月に台南サービスオフィスを開設した。また、大口顧客の囲い込み、主要大学との繋がりも継続している。中国については、昨年9月に北京事務所を開設した。また、上海事務所のサービス要員を増員し、サービス体制を強化している。来年にかけて、華南地域にも拠点を開設したいと考えており、現在、情報収集を行っている。シンガポールについては、東南アジア地域およびインド市場を開拓するため、1月にシンガポール支店を再稼働させた。

北米については、20年前から西海岸のシリコンバレーに拠点を設けているが、昨年8月に東海岸の営業拠点としてノースカロライナにリサーチトライアングルパークオフィスを開設し、シリコンカーバイド分野への積極的な売り込みを開始した。東海岸では、これまでも大学向けに装置を納入してきたが、今期も第1四半期にMITへ研究開発機を販売している。欧州については、代理店を設けて展開しており、今後は北米・東海岸の拠点からもカバーしていく。その他の地域における上期の実績としては、アラブ首長国連邦、イスラエルへの販売、オーストラリアからの受注などがあった。以上のような取り組みにより、今期は海外売上高31億50百万円、海外売上高比率52.5%を目指す。

アジア市場での実績として、台湾においては、LED生産用途の販売拡大、MEMS用シリコンディープエッチング装置の受注に力を入れた。中国では、10都市におけるLED化プロジェクトで大口受注を獲得しており、有力大学との共同研究も推進している。また、リスク管理を徹底し、販売代金の回収などに努めている。下期以降の取り組みとして、台湾では、引き続きLED生産用途の販売を推進する。中国では、3月にSEMICON Chinaに出展するほか、4月には北京大学においてサムコ薄膜セミナーを開催する予定である。

◆新製品を投入し、CVD 装置の売上を拡大

新製品の投入については、LED 用途、TSV 用途、有機 EL 用途のラインナップを整え、CVD 装置の売上高を前期の 2 倍まで拡大させたいと考えている。

重点マーケットについては、電子部品分野でパワーデバイス、MEMS、オプト分野で LED・LD、高周波デバイス、シリコン分野で TSV、三次元 LSI に取り組んでいく。パワーデバイスについては、シリコンからシリコンカーバイドに移りつつあるが、将来的には窒化ガリウムも使われると予想されており、当社としては、得意分野である窒化ガリウムで力を発揮していきたいと考えている。なお、シリコンカーバイドは電気自動車やスマートグリッド、窒化ガリウムは高耐圧、大電流の用途に使われるとみられており、住み分けができる可能性もある。

LED については、台湾を中心に液晶テレビのバックライト用途が伸びてきているが、今後は照明用途も伸びるとみられている。LED の発光効率を向上させるためには、発光層の構造改善、窒化ガリウム結晶の低欠陥化などがキーポイントとなるが、当社では、窒化ガリウム用およびサファイア用の両方のエッチング装置を提供している。

2011 年度の LED 向け装置の世界市場は、MO-CVD 装置、プラズマ CVD 装置、ドライエッチング装置の合計が 1,500 億円強の市場規模になるとみられており、当社としては、LED 製造工程に合わせたワンストップソリューションの提供で成長拡大を狙っていく。従来のプラズマ CVD 装置、ドライエッチング装置、洗浄装置に新型 MO-CVD 装置を加え、パッケージで提供していきたい。

MEMS/TSV 分野については、ボッシュプロセス機、絶縁膜形成 CVD 装置をセットにして販売していく。高速シリコン深掘りエッチングの研究開発用「RIE-400iPB」は、発売直後から大学などから高い評価を得ており、売れ筋商品になりつつある。今後は、民間企業の生産用途に対応するため、カセット式本格生産用「RIE-800iPBC」の販売を開始する予定である。

当社は、「薄膜技術で世界の産業科学に貢献する」ことを経営理念に掲げており、半導体にとどまらず、バイオ、医療、環境・リサイクル分野などにも事業領域を拡大していきたいと考えている。中期経営計画の数値目標として、今期の売上高は 60 億円を目指しており、営業利益で 10 億 60 百万円、経常利益で 10 億 50 百万円、当期純利益で 6 億 25 百万円を予定している。

(平成 23 年 3 月 14 日・東京)