

6387 **サムコ**

辻 理 (ツジ オサム)

サムコ株式会社社長

LED 向け生産機の海外販売が減少、アジア新市場を深耕

◆CVD 装置とエッチング装置が減少

平成 24 年 7 月期決算において、売上高 38 億 28 百万円(前期比 27.1%減)は、台湾や中国といったアジア市場での LED 向け生産機の販売減少によって大きく落ち込んだ。売上総利益は 18 億 11 百万円(同 23.7%減)、営業利益は 3 億 28 百万円(同 59.5%減)、経常利益は 3 億 21 百万円(同 56.6%減)、当期純利益は 1 億 71 百万円(同 60.1%減)という結果であった。売上総利益率 47.3%(同 2.1 ポイント改善)は、値引きの抑制といった原価管理の徹底が功を奏した。

地域別売上高として、国内は 26 億 51 百万円(前期比 13.9%減)、アジア 9 億 81 百万円(同 48.8%減)では、台湾から中国へ LED 製造設備の投資が移る中、中国での金融引き締め策の導入や欧州金融不安によって設備投資が抑制され、中国の売上高は 7 億 47 百万円(同 7.9%増)に留まった。北米 1 億 25 百万円(同 58.6%増)と欧州 68 百万円(同 72.6%増)は増加傾向にあり、北米はさらに伸長することが予想される。その他は 1 百万円(同 98.7%減)、海外合計は 11 億 77 百万円(同 45.8%減)と、当期は海外売上高の減少が業績に大きな影響を及ぼした。

品目別売上高では、CVD 装置 7 億 4 百万円(前期比 45.1%減)とエッチング装置 21 億 83 百万円(同 26.3%減)が、やはり海外市場向けで減少した。洗浄装置は 4 億 14 百万円(同 6.4%増)、部品・メンテナンスは 5 億 7 百万円(同 17.6%減)となった。

市場別売上高として、研究開発用 11 億 75 百万円(前期比 25.9%減)は近年微増傾向にあったが、当期は減少した。今期は、受注予定などを踏まえ通常の水準に回復するものとみている。生産用 21 億 45 百万円(同 29.7%減)は、台湾の LED 向けが大きく減少したことによる。部品・メンテナンスは 5 億 7 百万円(同 17.6%減)であった。

◆オプトエレクトロニクス分野は半減

用途別売上高については、オプトエレクトロニクス分野が 18 億 37 百万円(前期比 41.3%減)、とくに LED は半減した。電子部品・MEMS 分野 7 億 46 百万円(同 3.9%減)では今後、バイオ MEMS の分野で拡販を進めていく。シリコン分野は 2 億 83 百万円(同 7.3%減)、実装・表面処理分野は 86 百万円(同 39.8%減)、表示デバイス分野は 70 百万円(前期実績なし)、その他分野 2 億 96 百万円(前期比 6.3%増)、部品・メンテナンス 5 億 7 百万円(同 17.6%減)となった。

粗利率の推移をみると、2010 年 7 月期は 44.3%に落ち込んでいる。これは、利益率が比較的低い生産機の売上高が伸びたためである。今後、2015 年 7 月期の粗利率 50.0%を目標に、コスト低減や大幅な値引きの抑制を推進していく。

受注高の推移については、2009 年 7 月期の 26 億 77 百万円はリーマンショックの影響で大きく落ち込んでおり、続く 2010 年 7 月期の 57 億 6 百万円、2011 年 7 月期の 51 億 82 百万円は回復をみせた。そして当期の受注高は、液晶テレビの不調や欧州金融不安、中国の金融引き締め策の影響で 30 億 10 百万円に留まった。

受注残についても同様で、2009年7月期末に3億91百万円と落ち込んだ後、2010年7月期末18億19百万円、2011年7月期末17億49百万円と回復し、当期末は9億31百万円に留まった。受注状況については、中国で回復がみられていることから、それほど悲観はしていない。数年前にリーマンショックの影響から回復したように、しっかり盛り返していきたい。

◆今後の取り組みと重点分野

2013年7月期の方針として、海外市場の更なる深耕、国内営業体制の強化、重点マーケット、ラインナップ化の推進に取り組んでいく。

まず海外市場の開拓として、アジア市場へさらに注力し、上海や北京を中心に営業活動を展開している中国のサービス要員を強化した。台湾には、新竹と台南に拠点ができており、ここから中国、ベトナム、シンガポール、インドへとサービス活動の支援もおこなっている。本年5月にはホーチミンにベトナムサービスオフィスを開設し、シンガポール、東南アジア、タイ、インドへ展開する拠点として活動を開始した。インドでは徐々に引き合い件数も増えており、数年後には一大拠点となることが期待されている。

欧州では、ドイツ、イタリア、フランス、チェコの代理店を活用した積極的なアプローチを推進し、イタリアのSTマイクロエレクトロニクス社から初の受注を獲得している。また北米では、東海岸における販売体制を強化し、ノースカロライナからボストンへの客先発掘を進めている。この地域は民生と同時に通信・航空・宇宙といった特殊な産業分野のユーザーが多く、今後も力をいれていく考えである。パワーデバイス分野の有力顧客も次々と生まれており、展示会への出展や学会発表にも積極的に取り組んでいる。

国内営業体制の強化については、まず本年9月に東海営業所を東海支店に昇格する。引き続き、トヨタをはじめとする自動車メーカー、デンソーといった部品メーカー、オプトエレクトロニクス市場への販売体制を強化していく。とくに自動車関連のパワーエレクトロニクスの分野は今が勝負ととらえ、この2~3年で大きく拡大していきたい。

また、新規分野取引先の発掘として、新材料・新材分野がもっとも有望であるととらえ、さまざまな試みを行っている。新エネルギー・医療・バイオなどの新規分野の開拓にも取り組んでいる。営業人員の教育・育成による販売力強化、適正利益の確保にも引き続き力を入れていく。

重点マーケットとして、シリコン分野では、TSV(三次元LSI)のワンストップソリューションの提供に引き続き力を入れていく。当社は10年以上前からASETと開発に取り組んでおり、低温絶縁膜形成CVD装置は高い評価を得ている。電子部品分野では、MEMSの国内外主要大学・研究機関における実績、さらに加工技術、成膜技術、表面処理技術を強みに、医療分野での展開に力を入れていきたいMEMS市場は、今後も右肩上がりの成長が予測される。

ラインナップ化の推進については、TSV加工機では深掘りエッチング装置、絶縁膜形成CVD装置、電極出しエッチング装置をとり揃えている。引き続き大学・研究機関との共同研究などを推進し、優れた技術を完成していきたい。

MEMS/TSV加工機の量産機もラインナップしており、高速シリコン深掘り、高精度垂直エッチングなど、顧客ニーズに合わせ、あらゆる用途に対応可能な体制を整えている。絶縁膜形成CVD装置では、TEOSによる高速・低温成膜、高アスペクト比への成膜を強みとしており、TSVやMEMS、光導波路への応用が可能である。

またSiC-SBD、SiC-FETといった次世代パワーデバイスは期待できる分野の一つである。日本がリードしている分野でもあり、今後、アジア市場への拡大も期待される。SiCパワーデバイスは、現在6インチのウエハーが市販されており、これから大量に使われていくと思われる。GaN系パワーデバイスは、国内有力メーカー5社ほどが開発を進めており、2015年頃の実用化が見込まれている。当社は、そういったメーカーとの取引を拡大していく考えである。

LED市場については、先日SEMICON台湾を訪れたが、一時に比べ元気が出てきたとみている。設備も100%

近い稼働率になってきた。中国も、ようやく元気が出ており、大手メーカーからの引き合いも来ている。台湾の多くの技術者が中国へ行っており、中国資本が台湾に流入している。台湾は最盛期ほどではなくとも、一定の回復が見込まれ、中国はこれまで以上に大きな成長が予想される。

◆中期3カ年計画で売上高100億円へ

2013年7月期から2015年7月期の中期経営計画として、売上高50億円の壁を乗り越え、100億円への道筋をつけることを目指している。基本的な方針として「オンリーワン技術を創造し、市場は世界」、「グローバルニッチ市場でのリーディングカンパニーとして最先端の製品・サービスを提供」、「高付加価値経営により事業の社会的役割を果たす」を掲げている。

新規事業分野の創出として、新材料・新材の技術開発に力を入れていく。当社のコアである薄膜技術を活用し、新エネルギーでは太陽電池分野、環境エレクトロニクスでは次世代パワーデバイス分野を、医療ではドラッグ・デリバリー・システムやインプラント分野に注力する。またバイオではDNAチップやバイオセンサー分野、リサイクルではペットボトルへの薄膜コーティングといった分野への展開を推進していく。

中期業績予想については、2013年7月期は売上高54億円、2014年7月期は売上高69億円、2015年7月期は売上高95億円を計画している。最終年度の2015年7月期には、新規事業分野で売上高全体の20%を上乗せする成長を図り、100億円達成を目標にチャレンジしていきたい。

◆質疑応答◆

今期業績予想について、半期ごとの比重を伺いたい。

当期末の受注残は十分ではないと認識しているが、アジア市場が回復基調にあり期待感がある。今期売上高予想54億円のうち、上期24億円、下期30億円を計画している。

LEDの回復状況について、もう少し詳しく教えてほしい。

とくに中国市場の変化は激しい。数カ月前は不安な状況もみられたが、現在では大手3社ほどの設備が急速に動いており、受注も獲得している。照明用途が中心であるが、標準4インチウエハーに対して、まだ2インチのニーズがあり、ズレも感じている。最近、中国や台湾でサファイアのインゴットをつくるメーカーが出現してきており、日本のメーカーの苦戦が予想される。

(平成24年9月13日・東京)