

6387 サムコ

石川 詞念夫 (イシカワ ツネオ)

サムコ株式会社副社長執行役員

積極的なグローバル展開で海外売上大幅アップ

◆2014年7月期の決算概要

当期の実績としては、売上高がほぼ横ばいの42億33百万円(前期比0.8%増)で、売上総利益は19億35百万円(同1.5%増)である。営業利益は2億56百万円(同25.1%減)、経常利益は2億92百万円(同48.2%減)、経常利益率6.9%で、当期純利益は1億90百万円(同46.3%減)の減益となっている。

売上は国内がやや落ちたが、海外がその分を補った。減益は、為替差益が減少したことと管理費が増えたことが主な要因である。

売上高を装置別にみると、CVD装置が5億29百万円(前期比38.2%減)、エッティング装置が26億69百万円(同3.3%増)、洗浄装置が3億90百万円(同91.2%増)、部品・メンテナンスが6億44百万円(同17.1%増)となっている。CVD装置の減少は、当社の主力であるオプトエレクトロニクス分野のLED関係の市場でCVD装置が不振だったことの影響が大きい。エッティング装置は、技術革新の順調な伸びが需要にも好結果をもたらした。

分野別では、オプトエレクトロニクス分野が19億79百万円(前期比17.6%増)と増え、電子部品・MEMS分野が6億75百万円(同51.4%減)と半減した。シリコン分野、実装・表面処理分野、表示デバイス分野は、絶対額は少ないもののそれ各自大幅に伸ばしている。しかしトータルでは前期並みにとどまった。電子部品・MEMS分野が落ちているのは、受注が当社の期のはざまに入って、売上としては伸びなかつたためである。

用途別での売上高は研究開発用が13億58百万円(前期比10.5%増)、生産用が22億30百万円(同7.9%減)、部品・メンテナンスが6億44百万円(同17.1%増)となっている。ここまで数年の推移をみると生産用が安定せず、これに売上が引っ張られる形になっている。リーマン・ショックと欧州危機のときの2回大きな落ち込みがあり、それ以降伸び悩みが続いている。研究開発用が幾分伸びたのは海外売上の分である。

地域別の売上では、国内売上が26億68百万円(前期比18.8%減)と落ちているが、海外売上のほうは合計で15億64百万円(同71.0%増)と大きく伸びた。特にこれまで力を入れていなかった北米、欧州に市場が広がっている。1年ほど前からアメリカ東海岸の拠点整備、西海岸の研究所の整備等に注力してきた。また当期5月には欧州の会社(リヒテンシュタインのUCP社)一社のM&Aを行っている。その結果前期まで2期続けて下がった海外売上高比率が当期36.9%を占めるまで回復してきている。この業界での海外売上高比率は70~80%が一般的であり、当社はまだ遠く及ばないが、逆に今後伸びる余地があるというとらえ方で積極的に取り組んでいる。

受注環境もこれまで不安定だった動きが改善され、やはり欧米、アジア市場での受注・引き合いの件数が増えている。

受注残高は期中で上下しがちであるが、以前はリードタイムが3カ月から4カ月となっていて、第1四半期受注、第2四半期出荷というパターンが普通だったが、近年は期中受注・期中出荷が増えて、短期での売上増も可能になっている。

◆中期経営計画の概要

2015年7月期から2017年7月期までの3年間の計画では、売上高50億円の壁を乗り越えて新たな成長への道筋をつけることを目標としている。

具体的な方針として①オンリーワン技術を創造し、市場は世界に。②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・サービスを提供し、市場占有率ナンバーワンを目指す。③高付加価値経営により事業の社会的役割を果たす、という3項目を立ててその実現を目指す。

②については、当社は特にLED業界において既に相当の実績を残している。③に関しては、売上至上主義をとらず、利益率重視の経営に徹することとしている。

当期までの達成事項としては以下の4点が挙げられる。①新製品のSiCパワーデバイス向けエッチャング装置「RIE-600iPC」、MEMS向けシリコンディープエッチャング装置「RIE-800iPBC」の開発・市場投入が完了した。②装置メーカーのUCP社を買収して、欧州における営業拠点を整備した。これまで欧州では民間企業への当社製品の採用が進まなかつたが、新たな販売戦略で次第に成果が出つつある。③海外営業体制の強化や即戦力人材の確保が進んできている。それによる経費の増加はあるものの、海外でも十分戦える体制は整いつつある。④東証一部への上場を達成している。

◆中期経営計画の目標数値

売上高を2015年7月期は52億円、2016年7月期は64億円、2017年7月期は78億円と、年率20%強の成長を見込んでいる。まず既存市場での需要を取りこぼさないようにする。ここは年率1桁台の成長ではあるが、LEDに関してはオプトエレクトロニクス分野は国内・アジアを中心に需要が続いているため、これを維持するために注力したい。電子部品分野などは伸びが期待できる。

新規事業としてはまず新市場での売上高増大を目指す。新会社のsamco-ucp社を拠点として欧州市場の開拓を促進し、次いで東南アジア、インドへと展開していきたい。新製品による売上高増大策としては、MEMS市場におけるシリコンディープエッチャング装置の拡販が期待できる。さらにガリウムナイトライドを使った高速デバイス向けのMOCVD装置の需要が間違いなく起こるとみている。それ以外の新規事業としても環境・新エネルギー・デバイスなど、電子部品がメインであるが、さまざまな分野で当社の製品への期待は大きくなりつつある。まだ芽が出たばかりのものもあるが、これを次の時代に向けた新事業として育成していきたいと考えている。こうしたところに向けて製品を完成させ、既存事業プラス新規事業で着実に目標を達成していきたい。

◆質 疑 応 答◆

今期四半期ごとの受注計画を知りたい。

第1四半期は現在電子部品メーカーから設備投資の話が来ており、受注がこの四半期中になるか次の四半期にずれるか微妙な段階である。

毎四半期の受注額は売上の約15%増を目安として、第1四半期は約13億円、第2四半期は14億50百万円、第3四半期は大口の予定があるため約17億円、第4四半期は15億50百万円という計画で、通期目標60億円の達成を目指す。

UCP社の前期の利益を教えてほしい。

買収を終えたのは当期5月で、前期の利益は公表していない。

今後御社の製品を扱うことで samco-ucp 社の売上は増大するとみていいか。

samco-ucp 社で 100%当社の製品を売るのではなく、当社の人間が samco-ucp 社の人間と組んで当社の製品を直接欧州に販売する、いわゆる直販の形になる。したがって samco-ucp 社の売上には影響せず、代理店手数料を払うという格好になる。旧 UCP 社の製品は新会社の売上として計上される。

samco-ucp 社は連結化されないなら、営業外利益も大きくならないということか。

そういうことになる。また ucp 社の製品は現在アジアに販売しているが、当社の子会社である台湾の会社を通して納品した場合はそちらに手数料が入る形になる。

SiC の生産機がまとまった形で出始める時期をいつごろとみているのか。

まとまって出ることはまだないと考えている。パイロットラインに 1 台入れて試作してから 2 台 3 台と徐々に増やす形になって、これが大量に必要になる製品マーケットは急激には立ち上がらないという見通しである。したがって売上への寄与も急に大きくはならない。

中計の数字によると来期の販管費は 18 億円を超す計算になるが、その中身を知りたい。

特に海外販売に関する人材補強に注力している結果である。これは今後もしばらく続く可能性が高い。また MOCVD 装置を年内に日本に持ってくるため、これに必要な種々の設備についても経費がかかる見込みである。

(平成 26 年 9 月 12 日・東京)