

6387 **サムコ**

石川 詞念夫 (イシカワ ツネオ)

サムコ株式会社取締役副社長執行役員

4つの重点マーケットでプレゼンスを確立

◆電子部品・MEMS 分野の売上高が伸長

2016年7月期第2四半期の売上高は29億23百万円(前年同期比59.8%増)、営業利益は4億72百万円(同1,666.1%増)、経常利益は4億21百万円(同177.0%増)、純利益は2億74百万円(同173.0%増)となり、増収増益を達成した。売上総利益率は前年同期の46.7%から48.8%に改善している。営業利益率については、ここ数年10%を切っていたが、前期より10%台を維持できる状況となり、当期の実績は16.2%となった。営業利益率が大幅に改善した要因としては、売上増のほか、生産機のリピートのウェイトが大きくなったことが挙げられる。これにより生産効率が向上し、仕入原価等の低減にもつながった。また、価格競争の激しい海外の売上高比率が減少したことも、利益率の押し上げ要因となっている。

装置別売上構成比は、CVD装置が7.3%、エッチング装置が71.8%、洗浄装置が7.6%、部品・メンテナンスが13.3%となった。CVD装置については、エッチング装置と比較して消耗が少なく、買換え需要が発生しにくい、一定の売上水準を維持している。ラインナップの見直し等も進めており、まだ伸び代はあると考えている。エッチング装置については、電子部品・MEMS分野向けが前年同期比259.6%増と大幅に伸びた。洗浄装置については、近年、使用範囲が拡大してきており、今後も拡販を図っていききたい。部品・メンテナンスについては、生産機の稼働率上昇に伴って需要が増加しており、年々、着実に伸びている。

分野別では、電子部品・MEMS分野、オプトエレクトロニクス分野が2本柱となっており、前期までは、ほぼ同水準の売上高であったが、当期は電子部品・MEMS分野が大きく逆転しており、通期でも同様の状況になる見込みである。オプトエレクトロニクス分野(LED、レーザー)については、チップ工程の需要がピークを過ぎたものの、当社の装置を利用する工程が増えているため、最低限の売上は維持できると見ている。

用途別売上高については、電子部品分野向けエッチング装置が大きく増加、特に生産用が前年同期比で倍増し、構成比が73%に上昇した。設立当初は研究開発用がメインであり、大学・官庁関係の研究所向け装置を多く扱っていた。現在も大学・官庁関係の実績は豊富にあり、装置の開発も継続しているが、業容の拡大に伴って生産用の売上が伸びている。

地域別では、国内の構成比が76.3%となった。2018年7月期の海外売上高比率50%を目標に掲げているが、電子部品、レーザー、LEDの需要先は国内が多く、最大手の企業も海外に工場を持っていない。従って、新規に欧米の顧客を開拓する必要があるが、研究開発用が主体となるため、売上規模の拡大が難しい状況にある。

受注高の半期推移を見ると、2014年7月期まで20億円前後で推移していたが、前期の上半期から3半期連続で25億円を上回っており、国内の電子部品・MEMS分野、オプトエレクトロニクス分野が牽引している。受注残についても、2014年7月期まで10億円前後となっていたが、前期の上半期以降は15億円～20億円で推移している。なお、当社の装置のリードタイムは平均3カ月程度となっている。

◆売上高 100 億円の実現に向けて

2016 年 7 月期からスタートした中期経営計画は、売上高 100 億円の実現へ向けたロードマップである。「薄膜技術で世界の産業科学に貢献する」という経営理念の下、中期経営計画の方針として、「独創的な技術を創造し、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・サービスを提供し、市場占有率を上げる」、「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。ニッチ市場において絶対的な価値を提供することによって大手の参入を防ぎ、利益率重視の経営を持続させていきたい。

数値目標として、今期は売上高 64 億円、売上総利益 30 億 10 百万円、営業利益 8 億 30 百万円、経常利益 7 億 90 百万円、当期純利益 5 億円、ROE 6.4%を目指す。上半期の実績を考慮すると、控えめな数字に見えるが、為替の動向など、少なからずリスクが存在するため、修正は行っていない。

重点分野は、オプトデバイス、電子部品、MEMS、パワーデバイスである。オプトデバイス分野については、生産機拡販の第 1 ステージとして、10 年ほど前から実績を作ってきた。現在も市場占有率は高く、CVD 装置は国内ではほぼ 100%となっている。電子部品分野については、これまで研究開発およびセミ量産程度であったが、3 年ほど前から生産機が立ち上がりはじめ、前期は飛躍的に増加した。MEMS 分野については、1 社が独占していた生産用シリコンディープエッチング装置市場に「RIE-800iPBC」で参入した。徐々に採用されてきており、オプトデバイス、電子部品に次ぐ生産機の 3 つめの柱として育ちつつある。パワーデバイス分野については、SiC、GaN の新たな市場を開拓していく。LED ほど爆発的に拡大するとは考えていないが、一定の市場は立ち上がると予想している。

◆MEMS 分野で「RIE-800iPBC」を拡販

今期の重点課題は、重点マーケットにおけるプレゼンスの確立である。オプトデバイス分野においては、LED チップの価格が低下する中、生産量は右肩上がりに増加しているが、一方で、プレイヤーが自然淘汰されている。積極的ではないものの、最低限の設備投資は続いているため、当社としては、高輝度 LED 向け生産機の拡販を図っていききたい。チップの加工だけでなく、その前後でも当社の装置が必要とされる工程が増えてきたため、今後も受注が大きく落ち込むことはないと考えている。

電子部品分野については、スマートフォン、タブレット、ウェアラブル、ゲーム機、家電など、さまざまなものに通信機能が搭載され、電子部品の使用量が大幅に増加しているため、各ユーザーの専用機として生産機を拡販している。スマートフォン 1 台当たりの SAW フィルター搭載点数を見ると、低価格機は 4~6 個、中級機は 6~10 個だが、高機能機は 20 個以上となっている。スマートフォンの生産台数が減少しても、搭載数は増加するため、各メーカーが生産量を右肩上がり増やしているのである。

MEMS 分野については、「RIE-800iPBC」を拡販していく。MEMS 市場の状況として、自動車の自動運転には、電子部品と光部品のハイブリッド部品が多く使われるため、今後、需要の拡大が予想される。また、ピエゾ（圧電素子）方式のインクジェットプリンターのヘッド加工にも MEMS 技術が応用されている。ピエゾは電圧を加えると変形する材料だが、家庭用だけでなく、業務用や産業用にも使われるようになり、ヘッドの需要が爆発的に伸びている。

パワーデバイス分野については、スウェーデンの SiC エピタキシャル成膜装置メーカー Epiluvac 社と販売代理店契約を締結した。また、次世代パワーデバイス向けのラインナップ充実を図っており、2015 年 12 月には、MOSFET などのゲート酸化膜形成実験用の原子層堆積装置「AL-1」の販売を開始した。

分野別の販売見通しとして、オプトエレクトロニクス分野については、売上高に大きな変動はないものの、構成比は低下すると見ている。一方、電子部品分野については、売上高・構成比ともに右肩上がりとなる。

◆京都本社の近接地に第2生産棟を建設

2つめの重点課題は、海外市場の営業力強化であり、海外売上高比率を2016年7月期に35%まで引き上げたいと考えている。現況として、海外1部(北米・欧州)については、欧州では2014年7月期に買収、子会社化したsamco-ucp社を活用して拡販を図っていくが、主要大学、先端企業に対する研究開発機の販売が中心となるため、売上規模が急激に拡大することはない。海外2部(中国・台湾)については、中国での脱LED依存と、LD・MEMS・パワーデバイス市場の開拓に取り組む。海外3部(東南アジア・インド・韓国)については、研究開発機市場への本格参入を目指しているが、経済的に厳しい状況にある。なお、2016年2月には、インド工科大学ボンベイ校において、MEMSをテーマとした薄膜技術セミナーを開催した。今後もインドや中国、台湾などでセミナーを開催し、知名度を向上させていきたい。

3つめの重点課題は、売上高100億円に向けた営業インフラ、生産・メンテナンス体制の整備である。現在、京都本社の近接地に第2生産棟を建設しているが、5月末には建屋が完成し、今期末には立ち上がる予定である。なお、2015年9月の公募増資により、自己資本比率が76.5%まで上昇しており、株主総数も1万名を超えて流動性が高まってきている。

4つめの重点課題は、新規事業の開拓・育成であり、さまざまなアライアンスを含めて、ワールドワイドに取り組みを進めている。難しい分野であるため、アライアンスが売上増に直結するわけではないが、数年・数十年先を見据えて引き続き力を入れていきたい。

◆質疑応答◆

受注高を見ると、第2四半期に伸びが鈍化しているが、今後の見通しを教えてください。

毎年、2~3月は受注が落ち込むが、4月に入って一気に膨らむ。スマートフォンの新製品に向けた需要増も予想され、下半期には回復すると見ている。

業績予想を変更していないが、具体的なリスク要因を教えてください。

リードタイムの関係で、4月の受注分までが今期の売上高となるが、顧客の新年度となる4月の予算の動きが読めないため、低めに設定した。

パワーデバイスの動向を伺いたい。

シリコンのパワーデバイスの性能が向上し、SiCへの需要の変換が起こっていない。欧州を含め、デモ実験の要請は多いが、実を結んでいない状況である。

(平成28年3月11日・東京)