

平成 29 年（2017 年）7 月期決算説明会

サムコ株式会社副社長兼 COO

石川 詞念夫

● 2017 年 7 月期の実績

売上高は 31 億 24 百万円（前期比 41.5%減）、売上総利益は 14 億 42 百万円（同 43.8%減）、売上高総利益率は 46.1%、営業損失は 2 億 79 百万円、経常損失は 2 億 14 百万円、当期純損失は 2 億 65 百万円である。当社の主要マーケットである電子部品分野とオプトエレクトロニクス分野での複数の生産用装置の大口商談がたまたま同時に無くなる、あるいは延期になるということがあり、創業以来 38 期にして初めての赤字決算となった。

しかし、当社の製品の価値は低下していないためそれなりの利益が確保できている。売上高が前期比 40%以上の減少にもかかわらず、当期純損失は 2 億円台と赤字幅としてはかなり少ない。

装置別の売上高では、メインのエッチング装置が 16 億 84 百万円（前期比 55.1%減）と大幅に落ちた。CVD 装置は 2 億 12 百万円（同 22.0%減）、洗浄装置は 4 億 46 百万円（同 1.3%減）となった。部品・メンテナンスは 7 億 80 百万円（同 9.8%減）であるが、ここ数年、4、5 億円から徐々に 6、7、8 億円と順調に伸びてきている。これは生産用装置が長期間にわたって稼働し、メンテナンス等の需要が継続しているためである。

分野別の売上高では、メインである電子部品・MEMS 分野が 10 億円（前期比 62.5%減）、オプトエレクトロニクス分野が 6 億 10 百万円（同 40.8%減）とともに大幅減となった。シリコン分野は 3 億 27 百万円（同 81.5%増）、洗浄・表面処理分野は 2 億 60 百万円（同 13.8%減）、表示デバイス分野は 7 百万円（同 243.5%増）、その他分野は 1 億 36 百万円（同 53.6%減）となった。シリコン分野では、メモリーの欠陥解析用途で当社製品が以前より海外で指名買いをされており、現在のシリコン市場の好調により当期は大幅増となった。

用途別では、以前は研究開発用がメインだったが、ここしばらくは生産用の販売を順調に伸ばしてきた。しかし当期は 14 億 61 百万円（前期比 58.1%減）と大幅な落ち込みとなり、当期の赤字の主要因となった。

地域別では、国内が 20 億 91 百万円（前期比 50.9%減）、海外が 10 億 33 百万円（同 4.8%減）となった。海外売上高比率が前期の 20.3%から 33.1%へと上がったが、国内売上高が落ちたためであり、絶対値で伸びたわけではない。欧州、北米は低調、アジアは微増となった。

受注環境は前期後半の低迷から当期に入り回復基調にあると見ていた。しかし、第 3 四半期に想定していた大口受注が無くなり、反転回復には至らなかった。2017 年 7 月期の第 1 四半期の受注高は約 10 億円であった。2018 年 7 月期に入り受注環境は改善しているため、この第 1 四半期はその壁を超えて上向きになってくるのではないかと見ている。

● 2018年7月期の事業計画

中期経営計画（2018年7月期～2020年7月期）での3年後の数値目標は、営業利益率15%以上、海外売上高比率40%以上、売上高総利益率50%の確保、新規事業分野の創出（年間売上高10億円）である。2017年7月期の売上高は落ちたが、どの装置も利益率は維持できている。営業利益率15%以上を目指しているが、他社にないプロセスや市場で必要とされる装置を供給することで、達成は可能と考えている。

2018年7月期の数値目標は、売上高45億円、売上総利益21億40百万円、営業利益3億75百万円、経常利益3億65百万円、当期純利益3億15百万円である。2019年7月期は売上高55億円、純利益5億50百万円、2020年7月期は売上高66億円、純利益6億60百万円を見込んでおり、その先には売上高100億円の達成を目指している。

2018年7月期の重点課題として、『営業体制の再構築』、『新規事業の創出』、『経営資源の有効活用』を挙げている。

重点分野は従来からの『電子部品分野』、『オプトデバイス分野』、『シリコン分野』の三つであるが、技術の進歩とともに中身が少しずつ変わってきている。電子部品分野では、BAWデバイスや薄膜コンデンサーの製造プロセスのドライ化への移行、電気自動車やIoTでの各種センサー等の需要拡大がある。また、主要メーカーが電子部品のモジュール化を進めており、搭載する基板が変わってきている。これまであまり立ち入らなかった後工程でも当社のプラズマクリーナー等が必要になっており、予定をしていなかった市場が立ち上がってきている。オプトエレクトロニクス分野では、マイクロLEDの今後の市場拡大や各種レーザーの逼迫がある。シリコン分野では、メモリーが今のデータセンターの膨張率やIoTの拡がりを見るとまだまだ不足しており、当社の欠陥解析用装置の需要が続くものと思われる。今後、これらの重点分野でより積極的に拡販を進めていく。

海外市場については、リヒテンシュタインに子会社を作り、欧州での販売を進めている。欧州では研究用装置が主になるが、その後の生産用装置はアジアの工場への納入というケースが多く、アジアの拠点も合わせて重要度が増している。欧米メーカーとの商談を進めているが、納品はアジアが中心であり、昨年開設したマレーシア事務所とシンガポール事務所との連携で対応している。中国も上海と北京の事務所でサービスも含めて稼働しており、さらに積極的に拡販を進め、ワールドワイドで生産機の販売を進めていきたいと考えている。

● 新規事業分野

新規事業分野として、当社のコア技術である薄膜技術をヘルスケア分野に展開しようとしており、プロジェクトチームを組んでスタートさせた。

具体的には、昨年12月のセミコンジャパンで発表し、多くの引合を頂いているアクアプラズマを応用する。樹脂のクリーニングと金属の還元を同時に行うことができ、ハイブリッド基板やFOWLPなどの新しい基板の処理に最適であり、まずバッチ式装置を昨年リリースした。各社の基板サイズにあった自動機や大型基板対応機を開発しているところであり、

本年12月のセミコンジャパン以降順次リリースしていく予定である。

アクアプラズマのヘルスケア分野への応用としては、シクロオレフィンポリマー(COP)樹脂基板の超親水化処理がある。COPは光学特性に優れ、加工が容易であるためさまざまなバイオチップに用いられるが、疎水性が高く接合が困難である。従来の紫外線照射と加熱による親水化では変色や熱変形が起り、透過性が損なわれるが、アクアプラズマでは常温で変色もなく接触角が1°という超親水化が可能であり、特許を申請している。COP基板2枚を重ねるだけで接合でき、さらにCOPとガラスの常温接合も可能である。すでに研究開発用で販売しているが、生産用でそれなりの需要があると見ている。また、プラズマ処理であるので、ドライ滅菌への応用にも力を入れていこうとしている。

プラズマ化学の応用として半導体以外の新しいマーケットでの拡販に挑戦しようとしている。これらが花開くと売上高100億円の足掛かりになるのではないかなと考えている。

◆ 質疑応答 ◆

足元の受注環境は改善しているということだが、受注の確度と第2四半期以降の見通しを教えてください。

3ヵ月以内の受注確度の高い案件を毎月整理しているが、20億円程度だったものがここ半年くらいは30億円程度になっている。引合1件当たりの装置単価が上がる、あるいは複数台になる、1回で終わるのではなくリピートとなるということで引合金額が大きくなっている。その関係もあり、顧客の投資判断に時間がかかっているということが2017年7月期に顕在化した。2018年7月期のスタートは好調だが売上目標が45億円とかなり控えめなのは、1回の商談規模が大きくなり、ブレが大きくなっているためである。1ヵ月で5億円、10億円の差が出るため、平準化しながら数値化して控えめな計画にした。

悪い市場環境ではないが、中期経営計画がかなりトーンダウンしているように感じる。目標を下げなくてもよいのではないかと思うが。

当社の顧客の製品の大口需要がないと設備投資が0になる。1か0かが大きくなり、どうしてもブレが出てくると見ている。

2017年7月期は市場全体の動きを反映して売上が落ちたのか、あるいはシェアを取られたのか。

シェアは取られていない。設備投資の中止や延期による落ち込みである。

(平成29年9月15日 東京)