

6387 **サムコ**

辻 理 (ツジ オサム)

サムコ株式会社社長兼社長

売上高 100 億円の実現に向け新たな成長ステージへ

◆2015 年 7 月期決算の概要

当期の売上高は 52 億 52 百万円(前期比 24.1%増)、売上総利益は 24 億 33 百万円(同 25.7%増)にそれぞれ増加した。売上総利益の伸びが売上高の伸びを若干上回った結果、売上総利益率は改善した。営業利益は 6 億 71 百万円(同 161.7%増)、経常利益は為替差益の影響もあり 8 億 28 百万円(同 183.5%増)、当期純利益は 4 億 17 百万円(同 119.2%増)となり、売上、利益とも前期実績を大幅に上回ることができた。当期はかなりの受注残もあり、2016 年 7 月期にはさらなる業績改善が期待できる。なお当期は、中国企業との間での設備売買契約解除に伴う特別損失を 1 億 39 百万円計上している。

装置別売上高は、3 本柱となる CVD 装置が 7 億 58 百万円(前期比 43.4%増)、エッチング装置が 35 億 75 百万円(同 34.0%増)、洗浄装置が 2 億 98 百万円(同 23.6%減)となり、装置の部品・メンテナンスは 6 億 20 百万円(同 3.8%減)を計上した。洗浄装置は、オプトエレクトロニクス分野と電子部品・MEMS 分野が伸びたが、シリコン分野と実装・表面処理分野が振るわず減収となった。事業の 3 本柱である装置のうち特に今後が期待されるのは CVD 装置の拡販である。部品・メンテナンスの売上構成比は 11.8%であるが、中期的には 15~20%に伸長すると予想している。

事業分野別売上高は、LED や半導体レーザに代表されるオプトエレクトロニクス分野が 21 億 52 百万円(前期比 8.7%増)に増加したほか、スマートフォン関連の受注が活発化した電子部品・MEMS 分野は 18 億 21 百万円(同 169.8%増)と大幅に増加した。一方、シリコン分野は 3 億 94 百万円(同 4.5%減)、実装・表面処理分野は 1 億 23 百万円(同 34.7%減)、表示デバイスは 4 百万円(同 93.4%減)とそれぞれ前期実績を下回った。

用途別売上高は、生産用途向け 37 億 37 百万円(前期比 67.6%増)、研究開発用途向け 8 億 95 百万円(同 34.1%減)となった。生産用途向けは、高周波デバイス向けの販売が国内、海外ともに好調に推移した。特に国内の生産用途向けの販売は、前期比 126.4%増の 27 億 38 百万円と大幅に拡大している。

地域別売上高では、国内が 38 億 61 百万円(前期比 44.7%増)に増加し、過去最高売上高を記録した。国内売上高の構成比は 73.5%を占める。海外売上高の構成比は 26.5%にすぎないが、今後の拡大の可能性がこの数字に表れていると考える。今後は積極的に海外売上高を伸ばし、中期的には海外売上高構成比 50%を目指す。目標達成のためには、どの地域をどの程度伸ばしていくかが重要となる。なお当期の海外売上高の内訳は、アジア 9 億 74 百万円(同 15.5%減)、北米 3 億 90 百万円(同 32.2%増)、欧州 26 百万円(同 77.2%減)であった。アジアでは、シンガポール、韓国が伸長したものの、中国と台湾が半減して減収となった。一方、北米は生産用途向け CVD 装置の販売により増加している。

◆受注環境の変化

四半期別の受注高の推移を見ると、過去にはリーマンショック、欧州経済の不振、新興国経済の成長鈍化などの諸要因により、受注高が大きく上下した四半期もあった。しかし近年は右肩上がりとなり、当期の第 2 四半期以

降の四半期受注高は 16 億～18 億円で推移した。特にオプトエレクトロニクス市場における国内の有力装置メーカーは当社を含めて 2 社しかなく、競合他社に対抗しうる競争力をつけるため、品質改善、歩留まりの改善、生産性向上に努めたことが当期の業績に寄与した。これを一過性のものとすることなく、今後も LED における輝度の改善など、需要が期待される分野に注力することで受注増につなげ、売上と利益の増加に貢献したい。

分野別受注高では、電子部品・MEMS 分野が 28 億 12 百万円(前期比 380.1%増)となり過去最高の受注高を達成した。特に MEMS 分野の受注が徐々に拡大しており、今後は電子部品分野と切り離して計上する必要があると感じている。オプトエレクトロニクス分野と電子部品・MEMS 分野の受注高は合わせて全体の 70%以上を占めており、受注高全体では過去最高の 61 億 56 百万円(同 45.4%増)となった。

地域別受注高は、国内が高周波デバイス向けと高輝度 LED 向けが好調に推移し、過去最高の 45 億 28 百万円(前期比 79.4%増)を達成した。北米はやや回復基調にあるが、アジアではシンガポールで高周波デバイス向けが好調であったものの中国と台湾がともに半減し、12 億 33 百万円(同 0.8%減)となった。なお、当期は受注高のみならず受注残も大きく拡大しており、さらに 7 月末の受注残高は約 20 億円と V 字回復を果たしている。

◆中期経営計画の基本方針と数値目標

当社は「薄膜技術で世界の産業科学に貢献する」を経営理念とし、売上高 100 億円の実現に向け、まい進している。ただし売上高 100 億円は最終目標ではなく、越えなければならない通過点と認識している。当期に売上高は 50 億円を超え、国内受注および国内販売は過去最高を更新した。また海外営業体制を整備し、即戦力人材の確保に努めるなど、事業拡大に向けた基盤は着実に構築されつつある。このような状況の中、2018 年 7 月期を最終年度とする 3 カ年の中期経営計画では以下の三つの方針を掲げた。第 1 に、独創的な技術を創造して、世界市場でビジネスを行う。売上、業容を拡大するには、世界でビジネスを展開する必要があると考える。第 2 に、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。ニッチ市場をグローバルに展開することによりシェア拡大を目指す。そして第 3 に、高付加価値経営により事業の社会的役割を果たす。

本中期経営計画では、具体的な数値目標として、2016 年 7 月期に売上高 64 億円、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%、最終年度となる 2018 年 7 月期に売上高 103 億円、営業利益 18 億 50 百万円、経常利益 18 億 40 百万円、当期純利益 11 億 70 百万円、ROE 12.3%を掲げている。なお当期の ROE は 5.8%と低調であり、常に 10%以上は目指したいと考えている。

◆中期経営計画における重点課題

本中期経営計画では、海外売上高構成比の伸長を念頭に、以下の 4 重点分野を柱として数値目標の達成を目指す。まずオプトデバイス分野では、一定の需要が見込める LED、LD を取り込む。電子部品分野では、高周波デバイスの販路拡大を最優先する。MEMS 分野では生産用シリコンディープエッチング装置『RIE-800iPBC』の拡販により生産機市場に参入する。そしてパワーデバイス分野では SiC、GaN の新たな市場を開拓する。

地域別では、まず国内は、既存の大手顧客 2 社以外の優良顧客を開拓するとともに、ベースとなる研究開発市場の強みを維持する。海外では、まず業績が低迷する台湾、中国を LD、MEMS 市場として再開拓する。市場拡大を目指す欧州では、昨年買収したリヒテンシュタインの samco-ucp 社を拠点に新規開拓に努める。北米市場は研究開発用途装置の拡販を図る。東南アジア・インドでは将来の市場として体制を整備する。さらに国内外を問わず、新規分野の開拓と人材育成に注力する。特に海外市場は営業力を強化し、これまで構築してきた拠点ごとに人材を増強する。そして海外企業との連携を基盤に、第 3 の市場となる新規事業の開拓、育成を図る。

なお、売上高 100 億円の実現に向けた営業インフラ、生産・メンテナンス体制の整備の一環として、京都本社の近接地に、組立・調整・検査を目的とした新工場を建設する。2016 年 5 月末の完成予定で、完成後は、現在の製

品出荷能力 70 億円程度に新工場の製品出荷能力 30 億円が加わり、100 億円の出荷体制が実現する。上述のさまざまな改革を進めながら、来期以降の売上高 100 億円体制の実現に向けチャレンジを続けていきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

欧州のパワー半導体市場の開拓状況およびそれに関わる samco-ucp 社の活動動向を教えてください。

現在 samco-ucp 社を通じて、パワー半導体市場で強い力を持つ欧州メーカーに直接コンタクトをとる努力を続けている。10 月にドレスデンで開催されるセミコンヨーロッパにも当社は出展する。技術者と営業担当者を派遣する計画があり、その成果を非常に期待している。samco-ucp 社は欧州戦略の中心として今後機能していく。商談を行う上では、同社のサービス拠点としての存在が取引企業に安心感を与えて、よい感触を得ている。同社をベースに欧州に実績ができる日はそう遠くないと考えている。

8 月以降の半導体製造装置マーケットにおける中国の影響はどうか。

全体的に中国・台湾市場が厳しいのは間違いない。ただし中国政府や一部の中国企業の間で、シリコン半導体のメモリ、MOS、DRAM への関心が非常に高まっている。今後これが世界の趨勢を決める一つのキーになると考えている。一方、台湾市場ではパワー半導体への関心が高まっている。今後これらの分野で日本のデバイスメーカー間の競争が激化するかもしれないが、さまざまなプレイヤーが参入することにより新たな市場が開ける可能性もある。これを好機ととらえ、市場拡大に期待したい。

競合他社との価格競争が利益圧迫要因となる状況に変化はあったか。

当社は常に利益を優先し、必ず一定の利益を確保することを基本的な考え方としている。このため過去 36 期にわたり一度も赤字決算を出していない。当社の規模は小さいが、常に世界を見据えており、競合他社とはビジネスモデルも異なる。またスピードを強みとするその競争力も自負している。

(平成 27 年 9 月 15 日・東京)