



## 売上拡大のため生産用途向け装置の拡販に注力

### ◆2006年7月中間期業績概要

経営企画室長 田井 彰

中間期の実績は、売上高14億46百万円（前年同期比6.2%減）、売上総利益6億94百万円（同7.0%減）、営業利益85百万円（同33.3%減）、経常利益89百万円（同20.4%減）、中間純利益50百万円（同28.8%減）であった。売上高の減少要因は、ここ1、2年従来の研究開発用途向け装置から生産用途への販売に注力しており、装置の大型化に伴い受注から出荷までの期間が延びたため出荷が下期にずれ込んだこと、また前中間期に3億円あった海外の売上が、上期は2億円となり1億円減少したことなどが挙げられる。

装置別売上高は、CVDはほぼ前年並みで4億7百万円（同5百万円減）、エッチング6億63百万円（同58百万円減）、洗浄1億78百万円（同25百万円減）、その他1億96百万円（同6百万円減）であった。

装置別の状況を見ると、CVDは3次元実装分野向けのPD-270シリーズが好調で上期売上のリード役となり、下期にも既に受注があり、今期は6億円の売上を期待している。エッチングは、前期落ち込んでいたLEDに使用されるRIE-200iPシリーズが復活し、LD用途向けも加わり前期を上回る好調な受注状況である一方、センサーやテレコミュニケーション用途の電子部品向けは減少した。洗浄装置は、価格競争が激しく売上が減少したが、上期後半は新型装置（PC-300）の市場投入により下期から受注があり好調な滑り出しである。

上期の出荷台数は、前年同期から11台減少し55台となったものの、装置1台当たりの単価は、大型装置の販売が増加したことで前中間期から3百万円上がり23百万円となった。装置単価は、CVD約37百万円、エッチング約27百万円、洗浄装置約9百万円となっている。

用途別売上高は、オプトエレクトロニクス分野4億49百万円（前期比25百万円減）、電子部品分野3億12百万円（同2億93百万円減）、実装・表面処理分野2億53百万円（同1億96百万円増）、表示デバイス分野1億7百万円（同5百万円増）、その他分野1億27百万円（同28百万円増）、部品・メンテナンス1億96百万円（同6百万円減）となっている。

用途別の市場動向を見ると、オプトエレクトロニクス分野では、LEDの有力企業へのリピートオーダーのほか、ファイヤ基板へのエッチング、従来青色LEDに主に使用されていたドライエッチングが、赤色LEDにも使われるようになり新規需要が生まれてきた。

電子部品分野は、デジタル家電が回復し、大手家電メーカーなど従来取引があった大口取引先からも受注が復活した。

実装・表面処理分野では、3次元実装用途で大型装置が売上に寄与しているが、洗浄用途では市場の成熟化により低価格化が進んでいる。

表示デバイス分野は、有機ELの封止膜形成用途への使用を期待していたが、上期は残念ながら受注に結び付かなかった。

販売先上位10社の動向を見ると、総売上高に対する上位10社の比率は前中間期53.7%、今中間期53.4%と大きな変化はないが、前期は電子部品向けの売上が中心であったのに対し、今上期は3次元実装用が好調で実装分野での売上が伸びた。今後は、販売先の裾野を広げることが課題であると考えている。

海外売上の推移を見ると、台湾・アジア向けは健闘したが、中国・韓国向けが減少したことから、前年同期と比べ約1億円ダウンし約2億円であった。総売上に占める海外売上高の比率は、現在14.2%であり、早期に30%まで引き上げたい。

売上高総利益率は、前期並みの48.0%で、引き続き製造コストの削減に取り組み、目標である50%を確保したい。今後、生産機の販売が増えリピートオーダーにつながれば生産効率が上がり、粗利率は大幅な改善が期待される。

貸借対照表を見ると、総資産は前期69億39百万円から27百万円減少し69億11百万円となった。売上債権は、期末月に売上が集中したこと、前期末に出荷した中に売掛債権の長いものがあり、前期の12億9百万円

---

から2億43百万円増加し14億53百万円となっているが、前期末の売上に関しては、既に2・3月で回収されている。負債は、長期・短期借入金の返済を進め、約90百万円返済し、この結果、自己資本比率は71.4%から72.9%となった。販売管理費については、昨年は社名変更やそれに伴う株券の再発行費用などが発生したが、今上期は特別費用がないため月当たり1億円に抑えられている。損益分岐点売上高は12億70百万円、通期では25億円半ばであり、粗利率が約50%程度なので、26億円を超えた半分が利益となる収益構造になっている。

#### ◆2006年7月中間期の事業

第1に、事業拡大への準備が完了し、3次元実装用のCVD装置、Boschプロセスと呼ばれる微細加工にすぐれたエッチング装置のラインアップが出そろった。生産機市場へ移行する前段階の試作機用としてクラスタータイプのCVD装置も販売している。

第2に、新製品では、価格競争が進んでいる洗浄装置分野において、汎用のバッチ式プラズマ処理装置「PC-1000」での豊富な実績を生かして開発した、小型・省スペースタイプでコストパフォーマンスに優れた他社に例のない新型機種「PC-300」の販売を開始し、下期は既に受注を受けている。

第3に、生産用途向け装置販売に伴い、サービス体制強化のため製品サービスセンターを新設した。新たに人材も投入し品質の一層の向上と顧客サービスの充実を図っている。

第4に、個人株主の増強については、2月に野村證券主催の関西ノムラ資産管理フェア（大阪ドーム）に出展し、この中で、個人投資家向け説明会も実施し、多くの投資家に参加いただいた。また、一昨年売買単位のくくり直しを行い1単元の株式の数を1,000株から100株に引き下げたことや昨今の株式投資ブームもあり、株主数は前期末の576名から半年間で313名増加して889名となり、前年同期比ではほぼ倍増している。

第5に、技術ライセンス供与については、当社は英国ケンブリッジ大学に研究所を持っており、同大学と共同開発した強誘電体ナノチューブ製造技術のライセンスを、アドバンスナノテク社（本社米国）の子会社であるナノエレクトロニクス社（英国）に技術供与している。2～3年後にはDDS（ドラッグ・デリバリー・システム）などバイオの分野で製品化を目指したいと考えて、これが実現すればロイヤリティ収入も期待できる。

#### ◆2006年7月期の注力分野と業績予想

代表取締役社長 辻 理

今後の注力分野としては、①生産機市場への本格参入、②海外市場での拡販、③研究開発活動、の三つを重点に取り組んでいく。

第1に、従来の研究開発用の一ヶ台の市場成長のみでは、現在の売上高30億～40億円の壁を打ち破るのは難しく、これを打ち破るための最大のテーマが生産機の開発であり、生産機市場への本格展開で50億円程度の新たな売上を創出したいと考えている。CVD・エッチング・洗浄装置の三つを柱に、生産用エッチング装置・生産用CVD装置・生産用洗浄装置などの第1次製品開発をほぼ完了し、ラインアップも出そろい、幅広いソリューションの提供が可能になった。今後は、受注の拡大が最大の課題であり、下期から本格化してくるものと期待している。

サービス体制については、今までアフターサービス、品質保証部門などに分かれていた人員を1ヶ所に集中し、1月の製品サービスセンターの設置により、24時間のサービス体制に加え、さらに顧客満足度の向上を目指している。生産機への進出は、当初考えていた1～2年の期間では実現が難しく、この2～3年は製品開発や市場開拓、サービス体制の準備に費やし、本格化まではさらに1～2年を要すると予想されるが、手応えは十分で当面50億円程度の上積みを目指していく。

第2に、海外市場の拡販については、特に台湾・中国・韓国などのアジア市場と北米市場を中心に、台湾・中国に営業拠点を設け、サービス要員を確保し、現在14.2%である海外市場のシェアを30%（売上高15億～20億円）まで高めていきたい。

第3に、研究開発については、CVD装置では、量産CVD装置を高速デバイス向けにさらに性能をアップさせる。エッチング装置では、シリコンのディープエッチング装置に加え、通信部品分野向けに化合物エッチング装置の開発を進めていきたい。研究開発のために、最も注力しなければならないのは、将来の大きな発展に向けた人材育成である。経験者の採用や社内での教育等を行っているが、2～3年はかかると見込んでいる。しかし、今後の成長を期待して力を入れていく。

通期の業績予想は、売上高35億20百万円（前期比13.9%増）、営業利益4億40百万円、経常利益4億30百万

---

円、当期純利益2億60百万円を見込んでいる。先行指標となる受注状況は、引き合いが多数きており、特にオプトエレクトロニクス分野でのエッチング装置、電子部品分野でのCVD装置の引き合いが活発なことから、下期は21億円の受注が見込まれる。

中期業績計画については、2007年7月期が売上高41億円、経常利益7億40百万円、2008年7月期が売上高57億円、経常利益12億50百万円、経常利益率22%を目指している。

これまで売上高40億円を目指してチャレンジしてきたが、ここ数年「40億円の壁」がなかなか超えられない。この壁は、単に数字の増加だけでなく、生産機市場に参入できるかどうかの壁でもあるが、ここにきて引き合いが増え受注も大型化してきたことで、壁が低くなりつつあり、テークオフの時期が近づいてきた感触を得ている。現在取り組んでいることは決して無駄にはならないと確信しており、引き続き期待していただきたい。

(平成18年3月17日・東京)