

6387 **サムコ**

辻 理 (ツジ オサム)

サムコ株式会社社長兼社長

通信分野、車載分野、医療など IoT 時代に向けた市場を開拓

◆新経営体制を発足

当社は、9月7日にトップ人事を発表した。10月21日に開催される株主総会後の取締役会で正式決定するが、現社長の辻が会長(CEO)、副社長の石川が新社長(COO)に就任する。新社長は営業職出身であるため、国内事業を中心に営業強化を図り、会長は新規事業を管掌する。また、常務執行役員の小川が副社長に昇格し、海外事業を統括する。

◆2016年7月期の実績

売上高は53億45百万円(前期比1.8%増)となり、電子部品・MEMS分野が好調であった。売上総利益は25億67百万円(同5.5%増)で、当期に実施した販売価格の改定が浸透したこともあって、売上高総利益率は前期の46.3%から48.0%に改善している。営業利益は7億44百万円(同10.9%増)、売上高営業利益率は13.9%となり、ほぼ予想通りの着地となった。一方で、1億70百万円の為替差損が発生したため、経常利益は5億55百万円(同33.0%減)、当期純利益は3億48百万円(同16.4%減)となっている。財務面では、総資産が106億20百万円、自己資本比率が78.6%となった。有利子負債は縮小傾向にあり、負債・自己資本比率は9.8%まで低下している。今後の課題としては、金融資産の有効活用、為替リスクへの対応、売上高営業利益率2ケタ台の維持に取り組んでいく。

装置別売上高は、CVD装置が2億72百万円(前期比64.1%減)、エッチング装置が37億54百万円(同5.0%増)、洗浄装置が4億52百万円(同51.7%増)、部品・メンテナンスが8億65百万円(同39.6%増)となった。CVD装置の減少は、PR不足が要因だと考えているため、今後は販売戦略、ラインナップ戦略により、積極的な販路拡大を図っていく。部品・メンテナンスについては、構成比が前期の11.8%から16.2%に上昇しており、将来的には20~30%まで比率が高まると予測している。

分野別売上高は、電子部品・MEMS分野が26億68百万円(前期比46.5%増)、オプトエレクトロニクス分野が10億31百万円(同52.1%減)となった。電子部品・MEMS分野では、期の半ば過ぎから高周波デバイス向けを中心に設備投資が鈍化したが、足元では回復基調に入っている。オプトエレクトロニクス分野については、LED市場で需要の減少が見られるものの、通信用の半導体レーザー市場が拡大している。洗浄・表面処理分野は3億2百万円(同144.9%増)となっており、LED用途の電極洗浄、電子部品、後工程の多層基板といった様々な分野で回復が見られる。

用途別の売上高構成比は、生産用が65.3%(前期実績71.1%)、研究開発用が18.5%(同17.1%)、部品・メンテナンスが16.2%(同11.8%)となった。地域別売上高は、国内が42億59百万円(構成比79.7%)、アジアが8億26百万円(同15.5%)、北米が2億59百万円(同4.8%)となった。欧州については、当期の売上高に貢献していないが、2017年7月期に入って徐々に受注を獲得している。海外売上高は合計で10億85百万円(同20.3%)となり、想定を下回ったが、足元では中国・台湾市場が回復基調にあり、パワー半導体分野に急速な成長が見られ

る。また、8月にはマレーシアに支店を新設した。今後は同支店が、シンガポール、タイ、インドネシア、ベトナムを統括し、本格的にアジアの開拓にあたる。

受注高は前期の61億56百万円から41億47百万円に減少し、受注残も19億15百万円から7億17百万円に減少した。特に5～6月は低調であったが、今期に入って受注が回復しつつある。電子部品分野では、サンプル的に出荷した高周波デバイス向け装置の評価が終わり、今後に期待できる。また、薄膜コンデンサー向けなど、新たな分野の貢献も見込める。海外メーカーからの受注も今後期待でき、国内外ともに電子部品分野に注力していきたい。

◆40周年に向けた新成長戦略

副社長 石川 詞念夫

中期経営計画(2017年7月期～2019年7月期)では、2019年7月期の40周年に向けた新成長戦略に取り組む。市場戦略としては、通信分野、車載分野、医療などIoT時代に向けた市場を開拓する。スマートフォン向け電子部品市場(非シリコン)、次世代自動車用途センサー市場を開拓するとともに、医療・環境関連への薄膜技術の応用と市場開拓を進めていきたい。経営戦略としては、国内事業、海外事業、新規事業の経営分担により、成長を加速させていく。2017年7月期の目標数値としては、既存事業で売上高55億円、売上総利益26億10百万円、営業利益7億50百万円、経常利益7億40百万円、当期純利益4億80百万円を見込む。2018年7月期は売上高67億円、当期純利益6億10百万円、2019年7月期は売上高77億円、当期純利益8億30百万円を見込む。

2017年7月期の重点課題としては、前述の通り、新経営体制が発足する。新製品の開発・拡販については、CVD装置のテコ入れを行うとともに、新規開発のアクアプラズマの拡販を図る。また、事業活動に必須なIT投資、設備投資も積極的に実施し、次世代人材発掘、育成に努める。

国内市場の重点課題として、オプトデバイスについては、照明用LEDの生産設備が一巡したため、今後はマイクロLED、紫外線LED、レーザーなどの生産設備に対応していく。電子部品については、薄膜コンデンサー加工向けの増加が期待できる。パワーデバイスについては、次世代パワーデバイスのゲート酸化膜形成用ALD装置を拡販する。車載用部品については、自立型自動走行に必要な多くの部品の加工において、シリコンディープエッチング装置やICPエッチング装置が使われるため、当面、増加傾向が続くと見ている。

分野別販売内訳を見ると、2015年7月期まではオプトエレクトロニクス分野が全体の40%程度を占めていたが、2016年7月期は電子部品分野が約50%、オプトエレクトロニクス分野が約19%と逆転した。この傾向は今後も続き、電子部品分野が成長を牽引すると見ている。国内における電子部品全体の出荷額は減少傾向にあるが、唯一、高周波部品は増加しており、当社としては、今後もこの分野を確実に押さえていきたいと考えている。

◆海外売上高比率を40%へ

海外市場については、海外1部が北米・欧州、海外2部が中国・台湾、海外3部が東南アジア・インド・韓国を担当する。今期は海外1部で5億60百万円、海外2部で7億30百万円、海外3部で3億60百万円、合計16億50百万円を見込んでいるが、中国での脱LED依存、マレーシア支店からの拡販などにより、2019年7月期には海外売上高比率を40%まで高めたいと考えている。

現在の海外売上高比率は20%となっており、同業他社(50～80%)と比較して低い水準にある。ユーザーの海外売上高比率も高く、中には90%を超えるユーザーもあるが、当社の装置が使われる国内メーカーは、高度な技術が必要とされることから、大部分が国内工場に装置を置かれている。従って、海外売上高比率を高めるためには、海外メーカーを開拓する必要がある。

海外拠点の状況としては、2014年5月にリヒテンシュタインのプラズマ洗浄装置メーカーUCP社を買収し、同社を拠点に欧州での拡販を図っている。また、同社の顧客である欧州メーカーは、アジアに工場を有しているため、

2016年8月に開設したマレーシア支店を同社製品の販売・サービス拠点としても活用していく。

新規事業分野については、コア技術である薄膜技術を展開していく。医療・バイオ分野ではバイオ MEMS、環境エレクトロニクス分野では次世代パワーデバイス、新エネルギー分野では太陽光発電、リサイクル分野ではペットボトルへの薄膜コーティングなどに取り組んでおり、新たに京都市成長産業創造センターにおいて、産学連携での研究開発を開始した。

CVD装置のテコ入れについては、GaN や SiC などの次世代パワーデバイス向けのゲート酸化膜形成用原子層堆積(ALD)装置「AL-1」の販売を2015年12月に開始した。また、液体原料を用いて特性に優れた薄膜を形成するLS-CVD装置「PD-270STLC」を開発しており、市場拡大が見込まれる電子部品やMEMS向けで拡販を図る。

アクアプラズマは、銀電極の洗浄における当社独自の新プロセスである。銀電極に対して還元効果があり、酸化変色を防止しながら効率よく洗浄することができるため、現在、引き合いが増加している。SiC エピタキシャル成膜装置については、スウェーデンの Epiluvac 社と2015年12月にグローバルな販売代理店契約を締結しており、SiC パワーデバイス向けのワンストップソリューションを積極的に展開していく。

生産管理システムの強化については、2016年6月に第2生産技術棟が竣工した。クリーンルームなどを設置し、年末には稼働を開始する予定である。フル稼働後は年間40億円程度の製品出荷が可能となるため、従来の生産能力と合わせて100億～110億円の出荷体制が整う。

◆ 質 疑 応 答 ◆

CVD装置の現状について伺いたい。

CVD装置はエッチング装置ほどの技術革新がなく、また、製品の品揃えが少ないことが売上減少の要因となっている。ゲート酸化膜などの分野は従来の装置では難しいため、新規投資の需要があるが、まだ市場拡大はこれからである。

MEMS分野の見通しを教えてください。

MEMS分野は、表面MEMSとバルクMEMSに分類される。当社が得意とするバルクMEMSは、プリンターヘッドや自動車用センサーなどの分野でこれまで以上に市場が拡大する。今後に期待できる。

中期経営計画を見直した背景を教えてください。

売上高100億円の壁を超えるためには、新規分野に力を入れる必要があり、他社とのアライアンスやM&Aも視野に入れていることから、堅めの数値を設定した。

(平成28年9月12日・東京)