



生産用途向け市場への本格参入、海外売上高比率の上昇により「サムコ第2の成長」を目指す

◆2007年7月期決算

当期決算は、当初予想通りないし、それ以上の業績となった。売上高42億51百万円（前期比38.1%増）、売上総利益19億73百万円（同35.9%増）、営業利益5億99百万円（同267.9%増）、経常利益6億円（同279.5%増）、当期純利益3億47百万円（同254.4%増）と、増収・大幅増益復帰を実現した。まず、第一の要因は、生産用途向け市場において販売が好調となったことである。第二には、海外展開に伴う販路拡大から海外売上高が増加したことである。海外売上高比率は、26.3%（前期20.6%）へと上昇した。またROEは6.5%（前期1.9%）に大幅改善した。

売上高を目的別に見ると、従来戦略的課題として注力してきた生産用途向け装置が販路拡大に伴い25億9百万円（前期比71.3%増、構成比59.0%＜前期47.6%＞）と大幅に拡大した。一方、研究開発用途向け（研究開発用途向けCVD装置、同ドライエッチング装置、同ドライ洗浄装置など）も12億84百万円（同6.3%増、30.2%＜同39.2%＞）と堅調な実績を維持している。当社は、シリコンサイクルや景気動向により多少生産用途向け装置のウェイトが変動しても、安定した収益力の維持が可能な企業体質である。

売上高を装置別（製品別）に見ると、CVD装置9億62百万円（前期比38.9%増、構成比22.6%）、エッチング装置22億98百万円（同45.3%増、54.1%）、洗浄装置5億33百万円（同35.5%増、12.5%）といずれも増加した。CVD装置はLED用途向け保護膜、マイクロマシン、各種センサー用絶縁膜形成用途での大型受注が確保できた。

エッチング装置は、海外向けオプトエレクトロニクス分野のLED用途向け、電子部品分野の携帯電話用SAW（弾性表面波）フィルター用途向けの受注が増加した。半導体回路の欠陥解析用、LD（半導体レーザー）向けも引き続き好調に受注を確保している。

洗浄装置ではプラスチック半導体パッケージの表面洗浄用、ワイヤーボンディング前の電極洗浄用、表示デバイスの表面処理用の需要が堅調であった。

売上高を分野別（用途別）に見ると、市場拡大に伴う生産用途向け装置の拡大を映じて、オプトエレクトロニクス分野17億26百万円（前期比57.0%増、構成比40.6%）、電子部品分野10億78百万円（同135.0%増、25.4%）が増加、その他の分野である表示デバイス、実装・表面処理分野も増加した。一方、シリコン分野は3億11百万円（同49.6%減、7.3%）と減少しているが、三次元LSIの研究開発段階終了が主因である。今後各社が量産体制に移行すると、当社の生産用途向け装置の販売につながってくるものと予想される。

オプトエレクトロニクス分野では、パソコンバックライト向け青・白色LED、半導体レーザーのニーズが拡大、また電子部品分野では高周波デバイス、SAWデバイス、薄膜ヘッド生産用が堅調に推移している。

売上高を地域別に見ると、国内31億32百万円（前期比28.2%増、構成比73.7%）、海外11億19百万円（同76.0%増、26.3%＜前期20.6%＞）と海外売上が大幅に増加した。海外売上の内訳はアジア9億54百万円（同59.4%増、22.4%）、米国1億26百万円（同239.1%増、3.0%）、欧州39百万円（同皆増、0.9%）であった。海外売上高比率は2008年7月期では30%程度、以降毎年約5%ずつ引き上げ、中長期的には50%近くまで拡大する計画である。足元では米国における営業活動強化、台湾、中国の陣容強化に努めているところである。

販売先上位10社で売上高の約50%を占めているが、格別高いシェアの販売先はなく、リスクの分散を図っている。2001年のITバブルの崩壊以降停滞が続いていた大手家電メーカーの業績回復に伴う設備投資需要、台湾におけるシリコン、化合物半導体分野の設備投資の積極化が目立っている。

◆新市場である生産用途向け装置への取り組みの現状と展望―「サムコ第2の成長」に向けて

当社の「第1の成長期」はJASDAQ上場（平成元年）の5年ほど前、創業時の壁を越えて化合物半導体分野への市場の絞り込みを決定した時期で、当時は年率二ケタ台の高い成長を持続した。

現在は「第2の成長期」に入りつつあり、研究開発用途向けの販売に加えて生産用途向け市場への参入、拡

販に積極的に取り組んできたが、2001年以降の「失われた4年間」を越えて、現在再び成長期を迎えつつある。

旧社名「サムコインターナショナル研究所」から現社名「サムコ」への変更（2004年12月）、生産機事業部の新設（2005年2月）、生産用途向け製品開発：C（カセットの意味）シリーズの開発、市場投入（2004～2005年）、24時間のサービス体制を敷いた製品サービスセンターの新設（2006年3月）などの諸施策実施に努めた結果、製品力・価格競争力の向上、サービス体制の充実、ひいては取引先からの評価上昇につながり、生産用途向け製品の実績づくり（2007年7月期末受注残は過去最高の15億円台＜前期末比21.4%増＞、リピートオーダーの開始）に結実しつつある。また、これまでも受注から出荷までの平準化運動を行ってきたが、最近では受注残高の増加に伴い非常に流れがスムーズになっている。

◆2008年7月期重点方針と業績予想

今期重点方針として、①生産用途向け市場の拡大、②海外市場の開拓・拡大、③重点マーケット、の3点を掲げている。①は生産用途向けCVD、エッチング、洗浄装置のラインアップの充実に伴い、幅広いソリューション提供が可能になったことによるもので生産用途向け市場に本格参入していく。②はLED分野、電子部品分野の拡大が著しい中国・韓国・台湾などアジア地域、および大学・ナノテク関連、光関連の需要が回復しつつある北米地域を中心に2008年7月期海外売上高比率30%（2010年7月期同40%）を目指していく。③はオプトエレクトロニクス分野（光・高周波デバイス、LED・LD市場など）、電子部品分野（SAWデバイス、薄膜ヘッド、ハードディスク市場など）、シリコン分野（LSI、三次元デバイス市場など）に重点を置いていく。

今期業績見通しは、売上高47億円（前期比10.6%増）、売上総利益23億50百万円（同19.0%増）、営業利益7億15百万円（同19.4%増）、経常利益7億5百万円（同17.5%増）、当期純利益4億円（同15.3%増）と、増収・増益の計画である。

◆中期経営計画—2011年7月期売上100億円達成が目標

2009年7月期計画は、売上高60億円、営業利益11億40百万円、経常利益11億30百万円、当期純利益6億71百万円の計画である。

2010年7月期計画は、売上高78億円、営業利益15億2百万円、経常利益14億92百万円、当期純利益8億87百万円である。

収益重視（目標数値は経常利益率20%）の当社としては、2009年7月期に経常利益10億円台突破を、さらに2010年7月期に同約15億円を達成したい。

その上で2011年7月期には売上高100億円（経常利益20億円）以上を達成したい、と考えている。最近募集した社内論文「めざそう100億円企業」は、従来数件の応募にとどまっていたものが30数件と増加、内容も熱のこもった作品が多かった。

社員の意気も上がっている。売上高100億円達成への手応えを十分に感じているところである。

2007年7月期配当は1株当たり15円を予定している。また8月1日に1：1.2の株式分割を行い、株主に報いることとした。今後も折を見て極力株主還元を図っていきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

研究開発用機器の売上高には、企業の研究所のほかに、大学研究室向けも含まれるのかが知りたい。
両者を含んで計上している。

研究開発用機器の販売方法は、営業マンの営業の仕方、ネットワークの有無、研究開発のスピード、納期、値下げ圧力、仕様変更などの点で、生産用途向け装置の販売方法と異なるところがあるのかが知りたい。

ご指摘の諸点は、まさに研究開発主体から生産用途向け装置主体に移行した当社がここ数年一番苦労したところである。サッカーに例えると、研究開発用機器の販売はペナルティキックのようなもので、主任研究員がゴールの中にいて、当社はキックすればよく、受注の確率も高かった。生産用途向け装置は、価格も倍以上と高額で、しかも顧客先の上司も含め組織全体に向けて当社装置の利点をアピールしなければならない。納期、仕様についても顧客は生産企業としてシビアな要求をしてくるし、当社も完成度の高い装置を提供しなければならない。

今般、販売、サービスを含めて社内横断的な生産機事業部を設置したのもこのようなさまざまな顧客ニーズ

に応えたものである。

なお、当社の装置は故障が驚異的に少ない、との評価を内外の顧客から得ているので、付言しておきたい。

2007年7月期決算において、利益数値が修正予想値を若干下ぶれしているが、なぜなのかがいたい。

当社の決算は7月で、取引先が夏休み中の8月から新しい期に入ることとなる。そのため平準化の努力はしているが、どうしてもこの影響を受けざるを得ない。第4四半期納入予定分が一部翌期にずれ込んだこと、第4四半期の粗利益率が修正予想比若干下ぶれしたこと、期末の経費が修正予想よりも若干膨らんだこと、などが下ぶれの原因である。

シリコン分野の三次元LSI装置（生産用途向け）の新製品寄与について、いつごろ出てくるのかがいたい。

製品はほぼ出来上がっている。保守的に2009年7月期に業績寄与すると予想しているが、それよりも早まる可能性はある。タイミングを見て市場投入していきたい。

足元の受注状況、年間の受注見通しについてうかがいたい。

上期については、ほぼメドが付いている。年間についても現在大型の商談が2、3件あり、これがうまく成立すればほぼ埋まる見込みである。

（平成19年9月20日・東京）