

6387 **サムコ**

辻 理 (ツジ オサム)

サムコ株式会社社長

## 海外を中心に受注が急回復し予算を上方修正

### ◆2010年7月期第2四半期の実績

昨年の7月までは極めて厳しい環境であったが、8月から海外を中心に受注が急回復した。昨年12月に開催された「セミコンジャパン」は、出展社数が30%以上も減少し低調だったが、当社はかなりの来場者に恵まれた。これは、当社の化合物半導体や環境エレクトロニクスという視点が注目されたためと考えている。

当上期は、売上高は計画比で微増であったが、営業利益は、すでに修正発表したとおり、計画値1億10百万円を上回る1億59百万円となった。装置別売上高は、CVD装置が回復基調に入ってきており、これは下期にさらに顕著になると考えている。したがって、これまでドライエッチング装置の売上構成比が60%台半ばであったが、下期には50%台となるであろう。用途別売上高では、各社の生産投資意欲が鮮明になってきており、生産用設備の実績が計画より2億円増加した。一方で、研究開発用は計画より1億円下回ったが、これは政府の投資が遅れ気味になっているためであり、それほど大きな落ち込みにはならないと理解している。

分野別売上高は、当社が最も得意とするオプトエレクトロニクス分野、電子部品分野、シリコン分野のうち、特にLEDやレーザー等のオプトエレクトロニクス分野が実績ベースで64%という高い構成比になった。電子部品分野は、リーマンショック以後急激に落ち込んだが、現在は回復しつつある。下期はオプトエレクトロニクス分野の構成比が相対的に下がるとみている。特にMEMS、パワーデバイス等は、すでに国内ユーザー向けの引き合いが活発になっており、電子部品の売上に貢献する見通しである。シリコン分野は、3次元LSIのTSVが下期から動きが出てくると思われる。地域別売上高は、国内の構成比が予算55%を上回る57%になり、アジアは41%であった。アジアは2年前に成長が頭打ちになったが、今期以後再び高い伸びになると期待している。北米はまだ低調であるが、今後は研究開発用製品を中心に売上が増加していく見込みである。ヨーロッパについては、昨年秋から取り組みを開始し、少なくとも2~3年で数パーセントのシェアは得られるものと考えている。

受注環境については、世界同時不況の間は四半期の受注が5億円程度しかなかったが、今期の第1四半期から急回復し、第2四半期も同程度の受注となっており、月次ベースで5億円の受注を維持している。特に台湾、中国、韓国などの海外需要が旺盛であり、国内でも補正予算関連の研究開発用途が動いている。国内主要メーカーの設備投資は4月から本格化する見通しで、現在、見積りや最終的な価格交渉の段階に入っている。受注残については、前期末にはわずか3億91百万円しかなかったが、大手ユーザーの設備投資計画を事前に知り、今期には十分に回復できると考えていた。実際に、第1四半期の受注残は13億円、第2四半期は16億円と順調に増加している。

### ◆サムコの事業と現況

当社が掲げている方針のうち「生産機市場での拡販」と「研究開発機市場での拡販」は順調に進んでおり、「海外市場での拡販」についても、3年後に国内との売上比率が6対4になる見込みである。また「ワン・ストップ・ソリューション戦略」は、当社の強みを生かして、パッケージで顧客に提案していく試みである。

生産機については、今後有望な製品としてカセット式「C シリーズ」があり、特にドライエッチング装置 RIE-330iPC は世界市場で最も高い生産能力を持ち、すでに台湾メーカー等から次に導入したいという要望をもらっている。同じく CVD 装置 PD-270STLC は、シリコン酸化膜を形成するが、次世代 TSV 生産には最も高い効果を発揮し、当社の独自性が非常に強い製品である。洗浄装置については、オプト分野だけでなくシリコンや表示デバイスのプロセスにも使われている。研究開発機も地味ながら貢献している。海外市場では、ヨーロッパに多くの有力大学や研究機関があるため、昨年 10 月にドイツ、イタリア、チェコで代理店契約を結んだ。新製品として、昨年 10 月にマイクロマシン分野向けシリコンディープエッチング装置 RIE-400iPB を投入したが、すぐに数台が受注できた。

近年、当社が最も力を入れている海外エリアはアジア市場である。台湾には現地法人を設立し、サービス体制が完備しており、台湾の大手 LED メーカーから高い評価を受けている。中国は、深圳から北京に至る沿岸部で少しずつ顧客ができてきたため、今後は内陸部に向けてサービス体制を作っていく。当社製品は信頼性が高いので価格は他社と比べて 15% 高いが、中国についてはコスト競争力を付けていく必要がある。すぐに安くするのではなく、部品の海外調達を活用し、利益を確保する計画をすでに作っている。ヨーロッパ市場については、12 年前から英国ケンブリッジに研究拠点を持っており、近いうちにフランスにも代理店網を整備し開拓していく。北米市場は、シリコンバレーの当社拠点をベースに、7 月をメドに東海岸のノースカロライナ州に拠点を作る予定である。これにより、東海岸のサービスとセールスのネットワークを構築すると同時に、こちらからヨーロッパにもアクセスしていく。ノースカロライナ州は、シリコンカーバイドで有名なクリー社があり、リサーチトライアングルパークという研究開発一大拠点もある。さらに、その北にはデラウェア、MIT、プリンストンなどの主要な大学ユーザーがおり、そこからの技術情報入手も大きな仕事である。当面は 2 人体制であるが、シリコンバレーと同様に、ここをさらに強化していく。

重点マーケットの 1 つはオプト分野である。LED は当社のメイン市場で、その他に高速デバイス HEMT もあり、今後は有機 EL (OLED) も入ってくるだろう。LED を室内照明に使う場合は多くの光を平均化しなければならないが、OLED は室内照明用として使えるという強みを持っているため、今後は棲み分けが進んでいくと思われる。電子部品分野では、パワーデバイスがスマートグリッドや自動車関連で大きな需要を見込める。シリコン分野は、これまで 3 次元 LSI の加工技術や成膜技術を手がけてきてきたが、国の研究機関 ASET での事業が終了した後も当社の技術が高く評価され、国内 3 社がユーザーとなっている。これらのユーザーは、今後は生産用として使っていく意向で、引き続き深い穴のビア加工とその内面に形成するシリコン絶縁膜の 2 つでビジネスを進めていきたい。

パワーデバイスは、スイッチング装置であり、家電のインバータではシリコンが主流だが、自動車や電気自動車、ハイブリッドカー、電車、電力、新幹線など用途が広がっており、一部ではシリコンカーバイドが使われ始めている。その次世代の材料が窒化ガリウムである。当社は、これらの加工を得意としており、すでに窒化ガリウムでは MO-CVD 装置を持っている。

LED 市場は 2005 年以来伸び続けているが、現在これを牽引しているのが薄型テレビ用の液晶バックライトである。5 年ほど前に、台湾や韓国でバックライト照明に LED を使いたいので大量に LED を供給できる設備を作ってほしいと言われたが、現在、バックライト用 LED を供給しているのは主に台湾である。2012 年頃からは照明がクローズアップされると思われる。現在、中国では 5 カ所に LED 特区ができており、地方政府や異業種からかなりの資金が出ており、町の照明をすべて LED に置き換えるなど大胆な計画を持っているため、おそらく次の市場は照明になるだろう。室内用の OLED は、おそらく国内 3 社あたりから出てくるのではないかと。CVD 装置やドライエッチング装置など化合物分野の設備市場は、昨年だけでも 400 億円ある。エッチング装置メーカーは、現在、世界で 43 社あるが、日本のメーカーが 60~70% のシェアを持っている。

当社は、エピからドライエッチング、洗浄、CVD のすべてを賄うことができる。MO-CVD 装置については、台湾の会社と共同で評価しているが、大規模生産に対応できるように処理能力をもっと上げてほしいという要望があり、これへの対応策はすでにできている。今後も、このようなラインナップ戦略を通してワン・ストップ・ソリューションを

強化していく。

### ◆中期経営計画

当社は環境エレクトロニクスに力を入れており、次の3～4年のロードマップを作っている。中期的には化合物半導体、TSVの世界市場をリードし、売上100億円を超えることを目指しており、化合物半導体の製造装置では2～3年後にトップ企業になりたい。しかし、長期的な展望としては薄膜技術をベースにしたさまざまな分野への事業展開というのが当社の不変の使命であると思っている。薄膜技術は環境・リサイクル、新エネルギー、バイオ、医療などの分野に展開が可能であり、その展開により大きな成長が可能である。昨年、薄膜コーティングしたペットボトルが1億本出ているが、この本命はビールである。有機物を対象にした新エネルギーやバイオに対応した基礎的な研究も続けているが、この技術は、将来大きな市場を生み出すキーテクノロジーだと理解している。

通期の売上高は42億2000万円、来期は60億円、再来期は81億円を計画している。MO-CVD装置は来期以降に売上に貢献してくる。今期計画の用途別ではLEDが22億円、MEMSが4億円、TSVが1億5000万円を見込んでおり、すでに予算をオーバーしているものもある。通期の純利益は2億6500万円の計画だが、上ぶれる可能性はある。今後MEMSはもっと伸びるであろうし、来期以降にTSVが軌道に乗ってくると数字が当初見込みの2～3倍になる可能性がある。LEDは依然としてアジア市場が牽引役となるだろうが、生産の中心は中国に移っていくであろう。2012年には10億円以上の純利益が出せる体質を作ろうと考えている。

(平成22年3月15日・東京)