

6387 **サムコ**

辻 理 (ツジ オサム)

サムコ株式会社社長

## 売上高 50 億円の壁を乗り越え、100 億円企業への道筋をたてる

### ◆2013 年 7 月期非連結決算の概要

広報・IR 室長 田井 彰

当社は、創業来培ってきた薄膜技術で、LED や半導体レーザー、光・高周波デバイス等のオプトデバイス分野、SAW デバイス、磁気ヘッド、ハードディスクドライブ等の電子部品分野、三次元 LSI 等のシリコン分野に、最先端の製品、具体的には CVD 装置(直近期の売上構成比 20%)、ドライエッチング装置(同 62%)、ドライ洗浄装置(同 5%)等を供給している。

当社はまた、去る 7 月に JASDAQ 市場から東証第二部に上場市場を変更した。

2013 年 7 月期決算を総括すると、増収増益となって着地した。やや具体的に見ると、売上高は、生産機の国内向け販売が好調で前期比 9.7%増加し、42 億 1 百万円となった。営業利益、経常利益、当期純利益もそれぞれ、同 4.3%、同 75.3%、同 106.7%増加して 3 億 42 百万円、5 億 64 百万円、3 億 54 百万円となった。

営業利益の増益幅が増収幅に比べ小幅に止まったが、これは大口先への値引き販売を余儀なくされたこと、円高局面で受注した低採算案件が残ったことに伴う、粗利率の低下が影響した。一方経常利益以下の増益幅が大きいが、これは外貨預金で円安による為替差益(2 億 44 百万円)が発生したことによるものである。

当期売上高の内容を細かく見ると、先ず装置別では、CVD 装置が国内 LED 向け生産機販売の回復から、エッチング装置が国内スマートフォン用電子部品向けの好調な販売から、それぞれ前期比 21.5%、同 18.3%増加した。反面、洗浄装置は大型販売案件が見られず同半減した。

次に分野別には、電子部品・MEMS 分野向けが、エッチング装置の好調により前期比 86.2%増と大幅に増加した反面、オプトエレクトロニクス等他の分野向けは、いずれも同減少した。

用途別では、研究開発用が前期比 4.5%増と堅調で、生産用はさらに大きく同 12.9%増加した。

地域別には、国内向けが好調で前期比 23.9%増加した一方、海外はいずれの地域向けも減少した。国内向け売上高は 33 億円弱と、5 年前のピーク水準(35 億円)に迫っている。一方海外向け売上高は 9 億円と、2 年前のピーク 22 億円弱を大幅に下回る状態を余儀なくされる形となった。

売上に先行する受注動向を四半期別に追うと、欧州経済不振の長期化で前期は月 1 億~3 億円程度に落ち込んでいたが、当期は回復基調に入り、第 4 四半期に至って同 4 億円程度の実績をあげている。当期末受注残高は、10 億円強となおピーク時の 5 割程度にすぎないが、直近 8 月末時点では、電子部品関連を中心に引き合いが前期末比 2 割程度増加してきている。

以上のような業績展開を受け当社は、当期の配当に関し、従来からの 1 株 15 円の普通配当に加え、東証第二部上場記念配当(同 3 円)を実施し、合計 18 円の配当とする方針を固めている。

### ◆2014 年 7 月期の業績見通し

当社は去る 8 月、今期 2014 年 7 月期から始まる新中期(3 か年)経営計画を打出し、「売上高 50 億円の壁を乗

り越え、100 億円への道筋をたてる」ことを謳っている(計画の詳細は後述)。

初年度の今期は既に計画上の経営方針に沿って動き出しており、想定されている、オプトエレクトロニクス分野での内外 LED 関連需要の回復、電子部品分野でのパワーデバイス、MEMS 市場の拡大といった環境の中、海外市場の開拓等各種施策を精力的に進めている(詳細は後述)ことから、売上高は前期比 20.2%増の 50 億 50 百万円を見込んでいる。

利益面では、前期に落ち込んだ粗利益率を 48%まで引き上げることを目指し、値引きの抑制、製品・部品の標準化に取り組む方針で、この結果、営業利益、経常利益、当期純利益はそれぞれ 6 億 25 百万円(前期比 82.6%増)、6 億 15 百万円(同 9.0%増)、3 億 80 百万円(同 7.2%増)になると予想している。

## ◆中期経営計画に立った経営の方向性

社長 辻 理

当社が 8 月に打ち出した中期経営計画は、デフレからの脱却、日本経済再生が期待される今期 2014 年 7 月期からスタートし、①グローバルな市場の開拓、②既存事業分野での世界市場シェア引上げ(具体的には現在 10%程度に止まっているシェア<当社のメイン 2 機種、CVD、エッチング装置で推計>を 20%まで引上げ)、③粗利益率 50%の確保、④新規事業分野の創出(計画最終年度で 20 億円の売上を展望)、という 4 つの目標を掲げている。

以上の目標達成に向けての取組を進めるうえで当社は、①重点マーケット(パワーデバイス、MEMS/TSV、電子部品、LED/LD)における生産機事業の対応強化、②海外三大市場(アジア、北米、欧州)の更なる開拓、深耕、③新事業の創出と収益化、④内外での製品、サービス品質の向上、⑤グローバル人材の育成と、ポイントを絞った 5 つの重点課題を明示し、各種施策を展開し対応するとの方針を打出している。

当社が焦点を当てるマーケットの状況を見ると、まずパワーデバイス市場では、材料の進化(Si→SiC、GaN)、低耐圧デバイスから中・高耐圧デバイスへの高度化等に伴い、SiC パワーデバイスの市場規模はこれまでの年率 27%から同 40%へと、大幅に加速した形で成長すると専門筋の間で予測されている。このほか MEMS/TSV 関連市場では、パイオ・医療関連のセンサー加工等での需要盛上りが、電子部品市場では、新型スマートフォン組立に向けた、LED/LD 市場では生産性を引き上げることができる、高機能装置への更新といった新しい需要発生がそれぞれ見込まれている。

重点市場深耕に向けた当社の施策展開としては、まずパワーデバイス市場関連では、SiC パワーデバイス向け生産用ドライエッチング装置「RIE-600iPC」を市場投入するほか、GaN パワーデバイス用の新型 MO-CVD 装置について、プロジェクトチームを組んで開発を進めている。MEMS/TSV 市場関連では、専用のエッチング装置、「RIE-800iPBC」の拡販に注力しているほか、TSV(三次元 LSI)の一貫製造ラインも市場投入している。この間、電子部品、LED/LD 市場でも、当社独自のエッチング装置(多機能スマートフォン生産用ドライエッチング装置等)、CVD 装置(化合物半導体向けウェハー移載機搭載のプラズマ CVD 装置等)を種々展開している。

上述の施策展開のうち、パワーデバイス市場への当社の取組が、マスコミに取り上げられるなど対外的にも目立った形で進展している。

すなわち、今後主流となる SiC や GaN のパワーデバイスに関しては、材料が硬いことからその加工が難しく、対応する装置を製造できる企業は極めて限定されているが、当社は他社に先行して既に製品展開している。たとえば、昨年 12 月に販売開始した、SiC パワーデバイス向けドライエッチング装置「RIE-600iP」は、半導体業界で高い評価を受け(「半導体オブ・ザ・イヤー 2013」の半導体製造装置部門の優秀賞を受賞)、本年 10 月にはその量産タイプとして、生産用ドライエッチング装置「RIE-600iPC」を販売開始する。前述したように市場規模が拡大する中で、当社独自の展開を進めることにより、近い将来にはこの面での売上を 10 億円に乘せることが可能と考えている。

海外市場については、アジアでは生産機需要掘り起こし、北米ではナノテク・情報通信分野の顧客開拓、欧州では大学・研究機関向けの拡販等、開拓の余地が大きく残っていると判断している。当社は最近アジアを中心に

海外拠点展開を進め、現時点では、北米(2 拠点)、欧州(4 代理店)のほか、アジアでは、中国、韓国、台湾、ベトナム、シンガポール、インドと広く拠点網を敷いている。グローバル展開のうえでのネットワークの枠組みは出来上がったので、各拠点を軸に、営業努力を重ねる段階に入ったと感じている。

海外向けの売上は、前期は期待に反して大きく落ち込んだものの、売上高 100 億円目標達成のためには、海外向けの売上増加が不可欠と言える。円安となって環境が改善した現状は、挽回の絶好の機会を提供していると考えられるので、この機に、海外売上高比率 50%の達成を目指し、拡販努力を積み重ねていく必要があると考えている。

当社が注力しているアジア市場については、中国、台湾における LED 需要の下降局面入り等、一頃とは異なる負の動きも出ているが、中国等でも生き残りを図る LED メーカーの装置改善需要を期待できるうえ、インドでのパワーデバイス関連需要等、東南アジア、インド等の諸国では、新たな拡販の材料が出てきたとも感じている。

既存の3事業に次ぐ第4の柱として育てあげるべき新規の事業としては、薄膜技術をベースに、新エネルギー、環境、医療・バイオ、リサイクル等の分野を想定、本社、米国オプトフィルムズ研究所、英国ケンブリッジ大学との3極体制で研究開発を進めているが、目下のところは、省・創エネ関連の製品を具体的に想定できるエネルギー分野に経営資源を絞っている。

内外の製品・サービス品質の向上に関しては、関連部門の陣容を強化しているほか、グローバル人材の育成に向けても、外国籍社員の積極的な採用、日本人社員の育成強化(海外拠点への中堅・若手職員派遣、外国語研修の充実)、等の措置を講じている。

以上の取組の結果、計画期間中は毎期 20%程度の増収を持続できると判断している。一方、想定している円安環境の下、収益力が強化される見通しである(たとえば期間を通じ、経常利益率が2ポイント強改善)。この結果、計画最終の2016年7月期には、売上高で72億円、営業利益、経常利益、当期純利益でそれぞれ11億40百万円、11億30百万円、7億円を計上できると展望している。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**今後の受注見通しを具体的に示してもらいたい。**

目下、月4億円ペースの受注を確保しており、年間では50億円規模に乗せることができると考えている。

最近では、当社の業界内での評価の高まりから、パワーデバイス関係の引き合いが目立って増加している。これまで設備投資を抑えていた、取引先の主要電気メーカーもここへきて投資実行に動いており、大きな潮流の変化が起きていると期待している。

**先行き100億円の売上を展望すると、生産能力引上げ投資が必要になると思うがどうか。**

売上高が70億~80億円に達した場合には、生産能力拡大に踏み込むことが必要になると考えている。設備投資規模は、20億~30億円に達することになるろう。

**売上高100億円目標達成後の展望を示してもらいたい。**

長期的には、現在10%程度に止まっている業界内シェアを30%まで引き上げたいと考えている。そのためには当然、海外向け売上を拡大する必要がある。

(平成25年9月11日・東京)