

6323 **ローツエ**

藤代 祥之 (フジシロ ヨシユキ)

ローツエ株式会社社長

N2 パージ対応ウエハストックが売上・利益に貢献

◆会社概要

当社は 1985 年、広島県福山市で設立された。事業内容は半導体・液晶・バイオ関連の自動化・搬送装置の開発、製造、販売である。現在、連結の従業員数 1,007 名のうち約 500 名はベトナム工場に從事している。事業拠点は福山の本社、神奈川 FA センター、熊本の九州工場のほか、韓国、台湾、ベトナム、アメリカ、中国、シンガポールにも海外子会社を持っている。

主要製品は、半導体関連のウエハ搬送機およびその周辺機器、液晶関連のガラス基板搬送機、バイオ・ゲノム関連の細胞培養装置等である。

◆2016 年 2 月期第 2 四半期実績

取締役 岩瀬 好啓

2016 年 2 月期第 2 四半期の売上高は前年同期比 44.1%増となった。ウエハ搬送機においては N2 パージ対応ウエハストックが予想以上に好調で、そのほか、韓国の設備投資復活、台湾での EFEM、ソータ等システム装置販売も堅調に推移し、7 月に業績予想の上方修正を行った。ガラス基板搬送機についても前年先送りとなっていた韓国主要取引先の中国蘇州工場分について当上期にその約 3 割の売上計上を行い、60%増となっている。残り 7 割については今期中に売上計上される予定である。

売上総利益は売上増加に伴い 83.4%増、原価率は韓国の回復とベトナム工場の稼働率向上により前年同期比 6 ポイント改善の 69%となった。ベトナム工場では当上期 65 名の人員増強を行い、現在 3 交代フル稼働の生産体制となっている。販管費は人件費増加に伴い 23.7%増となっているが、対売上費では 22%から 19%へ減少した。以上により、経常利益、四半期純利益も順調に推移している。その結果、通期では 175 億 30 百万円の過去最高売上高を達成できる見通しである。

貸借対照表においては流動資産の変動が大きい。これは受注・販売・生産の増加に伴い売上債権、棚卸資産が各 10 億円ほど増加したことによるものであり、流動負債増加も仕入増加によるものである。また、利益剰余金増加により株主資本比率は 50%を超えた。営業キャッシュフローは売上債権増加に伴って大幅なマイナスとなっているが、これは次のステップへの準備ということで特に問題はない。

◆半導体市場は今後も拡大の見込み

社長 藤代 祥之

世界の半導体市場は今後も徐々に拡大し、半導体製造装置についても堅調に推移するであろう。

現在、当社の事業内容は、ウエハ搬送機 72.8%、ガラス基板搬送機 12.1%、バイオ・ゲノム関連装置 0.1%となっている。当社の主要製品は、ウエハ搬送機ではウエハストックや、台湾大手シリコンファウンドリ・韓国デバイスメーカー向けのウエハソータ、日本・海外装置メーカー向けの EFEM&真空プラットフォーム、その他、ウエハ搬送口

ポット、アライナ、ロードポートといったモジュール製品があるが、当第2四半期はN2パーズ対応ウエハストックが大型受注を獲得した。ガラス基板搬送機には、液晶ガラス基板搬送装置、大型基板用レーザーカッターがあり、今回、韓国サムスの蘇州工場でも採用されている。

地域別売上高をみると、日本国内も回復しつつあるが、韓国サムスの大型投資や台湾シリコンファウンドリの投資が売上に大きく貢献している。

現在の売上高上位は、日本よりも海外メーカーが占めている。

◆今後の施策

今後は、まず、N2パーズ対応ウエハストックの拡販に取り組む。N2パーズ対応ウエハストックは独自のシャッタドア機構を採用し、高スループット、高信頼性、高クリーン度のウエハソータとのハイブリッド装置である。ウエハの格納容量が大きく、面積効率が大変優れている。また、N2環境の維持性能が高く、空気中の水分や酸素による悪影響を受けにくい。今後、微細化が進行するのに伴い、N2への対応はさらに重要になってくると思われる。工場ホストのウエハ管理という面ではFOUPストックより難しい面もあるが、格納容量の大きさと歩留まりに直結するN2環境の維持性能の高さにより、非常に高い評価を得ているところである。

2点目は、中国市場の開拓である。上海にローツエテクノロジートレーディングという子会社を持っているが、今年10月、瀋陽にその支店を設立した。北京・瀋陽を中心とした中国北エリア顧客への営業・サービスを拡充していく予定である。

3点目は、ヨーロッパ市場への注力である。ヨーロッパ市場自体はそれほど大きなものではないが、現在、ベルギーのIMECやオランダのASMLなどを中心に先端の半導体技術開発への投資が積極的に行われている。また、デバイスメーカー、シリコンファウンドリ、シリコンウエハメーカー、大小装置メーカーが点在している。当社はここへのサービス体制強化として、2015年6月よりサービスエンジニアのドレスデン常駐を開始し、高品質かつ迅速なサービス対応の提供を始めた。従来、ヨーロッパの顧客に対してはサードパーティー経由でサービスを提供していたが、今後は直接サービス対応することができるようになる。同時に、新規顧客に関しても、大手装置メーカー向けビジネスを中心に営業活動に注力しており、近い将来にはヨーロッパ拠点設立も検討したいと考えている。

4点目は、ライフサイエンス事業への継続した投資である。ライフサイエンス事業の市場規模はまださほど大きくないが、iPS細胞をはじめ再生医療を中心に今後飛躍的に発展し、自動化装置の需要は急激に増加すると予想されている。2019年に向けては年間1,000台以上のインキュベーターの交換需要が発生すると見込んでおり、ここでシェア10%の獲得を目指していきたい。このたび、当社は自動培地交換機能搭載細胞培養装置「CellKeeper(R)」を発表した。インキュベーターは温度等の環境を維持する細胞培養装置であるが、従来のインキュベーターは培地交換についてはマニュアルで行っていた。今回発表した「CellKeeper(R)」はこの培地交換を自動化し、研究員の負荷軽減および人件費削減に寄与することができるものである。再生医療業界において作業を自動化するという文化が一般的になるまでは時間がかかるが、半導体で培った我々の自動化技術を広めるため関連会社のアイエス・テクノロジー・ジャパン(株)(略称:ISTJ)と連携して注力していく。なお、培地交換スケジューリングなどを支援するソフトウェア「AsuRa(アシュラ)」も発売している。ライフサイエンス事業は、長期的視点から新しい核となるビジネスと位置付け、今後も投資を継続していきたい。

◆質 疑 応 答◆

インキュベーターの売上・利益への貢献度を伺いたい。

「CellKeeper(R)」の販売価格は1台1,500万円弱だが、当社は製造・サービスのみで、販売はISTJが行う。また、現時点では業績への売上・利益の貢献度はさほど大きくない。当面は自動化の文化をバイオ産業に生み付けることに注力していく。

(平成27年10月27日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

http://www.rorze.com/material/pdf/ir/meeting/meeting_2016_Q2.pdf