



顧客重視の企業理念の下、 信頼ある企業を目指す

◆当社概要と企業理念

当社は1968年創業である。関連会社は、国内でLSI開発事業を行うアイチップス・テクノロジーと海外の販売子会社であるPHOTRON USA、PHOTRON EUROPEの計3社である。その他、連結の対象ではないが、ベトナムに高速度デジタルビデオカメラの開発子会社がある。

当社の企業理念は、ポリシー、ミッション、ビジョンの三つの構成になっている。私が1998年に社長就任して以降、その求心力を求める意味で、この理念を前面に押し出して会社を運営してきた。まずミッションは、会社の存在意義であり、顧客の業務効率向上に貢献することである。社員に対して、自分の役割は何なのか、フォトロンは何のために存在しているのかをしっかりと理解してもらい、利益はその結果として出てくるものだと考えている。それを実際に実行するための精神がポリシーであり、顧客満足による信頼の創造を掲げ、徹底的に教育している。ビジョンは将来像であり、画像にこだわる会社を掲げている。当社の企業理念は、お客様から見ても分かりやすく、それが当社のコアコンピタンスにつながる構造であり、目先の利益よりも長い信頼関係やその信頼を継続するためのサポートの充実を重視している。これによって社員および海外子会社や代理店の意識改革ができ、それが徐々に業績に表れてきていると考えている。

◆今期中間決算の概要と通期見通し

今期連結の中間決算は、売上高30億50百万円（前年同期比2.0%増）、営業利益3億25百万円（同28.6%増）、経常利益3億28百万円（同17.7%増）、中間純利益1億74百万円（同36.2%増）となった。

貸借対照表では、総資産が45億33百万円、純資産が20億77百万円である。この期間中に25万株（約1億8百万円）の自己株式を取得した。自己資本率は45.8%である。

通期の見通しは、売上高65億円、営業利益6億円、経常利益6億20百万円、当期純利益3億20百万円を見込んでいるが、売上高に関しては、65億円というのは当社始まって以来の数字である。

◆セグメント別事業概要

セグメント別の売上高は、イメージングシステムズ15億83百万円（対計画比45百万円増）、ソリューションシステムズ4億20百万円（同20百万円増）、プロフェッショナルシステムズ4億64百万円（同1億25百万円増）、LSI開発事業5億82百万円（ほぼ計画どおり）である。イメージングシステムズの計画比増加分45百万円のうち国内分は30百万円、海外分が15百万円である。またプロフェッショナルシステムズの計画比増加分1億25百万円は、映像システムが80百万円、医療用画像システムが45百万円である。

イメージングシステムズ事業は、主に高速度デジタルビデオカメラの製造・販売である。当初イーストマン・コダック社にOEMしていた事業だったが、2001年に同社がこの事業を手放して以降当社が独自で事業を始め、順調に伸びている。この事業の市場規模は推定数百億円、その割合は日本、北米、欧州で3等分といわれている。現在の実績から見て、北米と欧州にはまだ倍増の余地が残っていると考えている。この事業には、研究開発、産業用・工場、ミリタリ、自動車という四つの大きな分野があるが、今後はバイオテクノロジーの分野にも参入できるよう製品開発を進めている。現在世界に四つの競合会社があるものの、いずれも大きな規模ではない。価格や技術の面からも、決して参入障壁の高い市場ではないと思う。ただし市場規模に限界があること、アプリケーションのノウハウに精通するにはかなりの時間とエネルギーが必要であることから、一層の努力を続けている。現在は約30億円の売上高だが、Cプロジェクトという長期計画では、2010年に約50億円まで伸ばす予定である。

同事業の上期の営業利益は2億66百万円（前年同期比39.8%増）となり、当初の計画よりも1億30百万円増加した。この主な要因と内訳は、売上増によるもの15百万円、高付加価値製品の比率増によるもの30百万円、製造原価低減によるもの20百万円、開発費の一部先送りによるもの50百万円となっている。

ソリューションシステムズ事業は、CADを中心としたソフトウェアの分野である。業務用CADの市場が飽和状態になり、海外に強力な企業がいることもあり、2位狙いで奮闘している。現在3万ユーザーを抱えてお

り、CSRの観点からもこのユーザーに新しい製品を提供していかなければならないと思っている。海外製品が先行している三次元のCADにも後追いの形で取り組んでおり、使いやすさと価格を武器に戦略的に投入していきたい。また三次元の派生商品も、後発ながらトップシェアになっている。さらに講義の自動記録システム、ビデオマニュアルの作成、技術ノウハウの保存・伝承に利用できる動画像ナレッジマネジメントシステム等の新しい製品も新しい市場を開発している。2010年までの予想では、CAD市場の全体的な飽和状況からの落ち込みをカバーしつつ、売上高は横ばい、営業利益は黒字をしっかりと確保するイメージを描いている。

プロフェッショナルシステムズ事業では、プロが映画やテレビ番組の制作に使う機器を輸入、販売している。映画をテレビ放映するために映画の信号をテレビ信号に変換するテレシネというシステムの輸入・販売、およびLS（ライブスローモーション）と呼ばれるテレビ中継用ディスクレコーダーの輸入・販売が主な内容である。当社は長い間テレシネを扱ってきたが、現在はスキャナーでコンピューター信号に変換するシステムに変わりつつある。当社の輸入元である英国のCintel社が、今後どのような製品を作るかが、同事業における当社の成長の鍵を握っている。ベルギーのEVS社から輸入しているディスクレコーダーは大変評判がよく、世界的に非常に高いシェアを保持している。当社はそのソールエージェントとして成長を続けている。EVS社は技術的には競合他社に5年先行しているといわれるので、今後数年間は拡大できると考えている。同事業の売上高は、医療用画像機器を含めて8億～10億円の規模で推移してきた。今後は2010年までプロフェッショナル機器だけで8億～9億円の売上高を維持すると予想している。

LSI開発事業は、連結子会社のアイチップス・テクノロジー社が行う事業である。大手の電機メーカーを顧客として、フラットパネルや液晶プロジェクターに組み込まれるスケーラーという解像度変換チップのほか、画像処理、画像圧縮伸張、メモリーコントローラー製品を設計し、外注により製造している。同事業の新しい市場としてアミューズメント、車載機器分野がある。アミューズメント市場とはパチンコ業界であり、車載機器はカーナビなどである。

同事業の売上高にはシリコンサイクルというものが影響している。因果関係はよく分からないが、ものが売れる時期と売れなくなる時期があり、サイクルで動いている。当社の業績では、2002年3月期に続いて、今年がシリコンサイクルの底になっているため、来期以降は回復するのではないかと期待している。その場合、アミューズメント分野が牽引力になると考えられる。

当社は、2010年度に売上高100億円を目指すCプロジェクトという長期計画を立てている。この数字を絶対に達成するという意識は当然あるが、重要なのはその数字を上げられるような人間に皆が成長することであり、100億円という数字そのものにそれほど大きな意味があるとは思っていない。むしろ、一人ひとりの人間的な成長が会社の成長につながると考えているのである。

メーカーはいつまでも同じものをつくっていると陳腐化するため、新しい製品をどんどん世の中に出して技術力もアピールしていかなければならない。何を売っているかではなく、何をつくっていけるかが非常に大事である。営業を筆頭とする顧客に接する社員が、市場から情報を集め、次にどういう製品を作るべきかを考えなければならぬ。当社は、社員の成長のための投資は積極的に行っていく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

セグメント別の粗利およびその増加要因を伺いたい。

今中間期の粗利は、前期比約1億円増の16億円である。事業別には、イメージングシステムズ事業8億800万円、LSI事業3億2000万円、ソリューションシステムズ事業3億円、プロフェッショナルシステムズ事業1億5000万円である。増加要因は、売上増および利益率の高い製品の構成比が高くなったことである。原価低減によるプラスの影響が大きいのは、イメージングシステムズ事業とLSI事業である。売上を増やす形で利益率を落とすのではなく、中味の勝負でしっかり質を確保して事業展開している。

ソリューションシステムズ事業におけるCAD以外の事業再構築について具体的に伺いたい。

今中間期の同事業の売上高4億2000万円の内訳は、CADが3億円強、e-Solutionが1億円である。CAD市場は飽和状態であり、今後売上高が増加することは考えにくい。汎用的なものではなく、何かに特化したCADを開発することにより、国内シェア2位は維持していくが、実際に伸ばしていくのはe-Solutionである。動画のデータベースであるパワーインデックスと動画を撮るパワーレックという二つの製品を、現在主に大学、官庁などにシステム納入している。さらに企業、予備校にも納入している。不登校やNEETの問題等により、授業を録画してそれを後で見る需要は今後伸びていくと思われる。そのニーズにうまく合うものを提供していきたい。2010年における同事業の売上高予想の7割は、CAD以外の分野である。

(平成17年11月30日・東京)