

長瀬 朋彦 (ナガセ トモヒコ)

株式会社フォトロン社長



顧客満足による信頼の創造で、 顧客の業務効率向上に貢献

◆イメージングシステムズが売上高を牽引

当社は、1968年に創業した大沢研究所（大沢商会の子会社）が母体となっている。本店所在地は東京都千代田区となっており、関連会社はアイチップス・テクノロジー（LSI開発）、PHOTRON USA（海外販売）、PHOTRON EUROPE（海外販売）である。株主数は1,015名まで増加しており、従業員数は単体で158名、連結で186名となっている。

当社は、企業理念として「顧客の業務効率向上に貢献」することをミッションとし、このミッションを実現する際の心構えとして「顧客満足による信頼の創造」をポリシーとして掲げている。こうした企業理念の浸透と実践による従業員の成長が業績向上に結び付いている。また、ビジョンとして「画像にこだわる会社」を掲げており、画像・映像に関連した独創的な技術や製品を企画・開発して次の展開につなげていきたいと考えている。

2007年3月期中間期の連結売上高は33億88百万円（前年同期比11.1%増）、売上総利益は18億51百万円（同12.6%増）となったが、営業利益、経常利益は前年同期を若干下回っている。前期は、上期に予定していた開発費の計上が下期にずれ込み、上期の利益率が通常よりも上昇したため、上期のみを比較すると減少となるが、事業としては順調に推移している。連結貸借対照表については、資産合計が46億58百万円、負債合計が21億9百万円となっており、自己資本比率が50%を超えた。財務体質改善への取り組みが、徐々に成果を上げている。

事業セグメントについては、当社で映像情報機器事業（イメージングシステムズ、ソリューションシステムズ、プロフェッショナルシステムズ）、アイチップス・テクノロジーでLSI開発事業を行っている。アイチップス・テクノロジーは、ファブレスの半導体の設計会社である。

セグメント別売上高については、イメージングシステムズが全体の50%を占めており、ソリューションシステムズが13.5%、プロフェッショナルシステムズが16.4%、LSI開発事業が20%の売上比率となっている。過去の売上高推移を見ると、2000年3月期を底に順調に伸びてきており、その原動力となっているのがイメージングシステムズである。

◆自動車分野に衝突対応の新機種を投入

イメージングシステムズでは、高速度デジタルビデオカメラを中心に、画像入力ボード、画像解析ソフトウェア等を扱っている。市場全体は、日本（アジア含む）、北米、欧州に3等分されているが、当社の状況として、前年同期は、北米と欧州の合計売上高が日本と同水準になっていた。当中間期は北米と欧州の売上高が伸びてきており、今後は市場全体と同様の比率に近づけていきたいと考えている。分野としては、研究開発、産業用・工場が当社の得意分野となっており、高いシェアを持っているが、ミリタリについても一昨年度より参入した。自動車については、衝突対応の新機種の投入を予定している。

新たなチャレンジとしては、バイオ・ナノテク分野への参入を図っているが、当中間期の売上高は1億円程度となっており、足許はやや苦戦している。イメージングシステムズの売上高推移を見ると、若干伸び悩みの傾向が出てきているが、これは低価格機種の高速度デジタルビデオカメラの出現により価格競争を強いられているためである。

ソリューションシステムズでは、設計・製図からプレゼンテーションまで、豊富なラインアップのCADシステムを開発・販売している。当社の主なCAD関連製品は、パーソナルCAD、土木・建築、石材などである。最近ではe-Solutionにもチャレンジしており、「Power Solution」というシステムを開発し、教育現場における映像を活用したソリューション提案を行っている。

ソリューションシステムズの売上高は、CAD市場の飽和とともに減少傾向となっている。e-Solution関連製品については、前期の売上高が1億40百万円となっており、今期は2億円程度を計画しているが、現時点で

は70百万円弱となっている。下期偏重の傾向があるため、通期ではある程度ばん回できると考えているが、計画未達になる可能性もある。

プロフェッショナルシステムズでは、デジタル放送やデジタルシネマ時代に合わせた高品位な映像機器を輸入・販売し、自社技術でサポートしている。新たなチャレンジとしては、医療用画像システムの開発・販売を行っており、現在、顧客から高い評価を得ている。プロフェッショナルシステムズの今期の売上高は約12億円を計画しているが、そのうちの半分がEVS社（ベルギー）製のテレビ放送用制作編集システムである。医療用画像システムについては、前期が2億40百万円、今期は3億40百万円を計画しており、順調に伸びてきている。

◆LSI開発事業でアミューズメント市場に参入

LSI開発事業では、映像・画像処理向け汎用LSIの開発・設計・製造・販売を行っている。プロジェクター、LCD、PDPに使用される解像度変換が売上の多くを占めており、大手電機メーカー向けに納入している。その他、画像処理、画像圧縮伸張（複写機・プリンター）、メモリーコントローラーといった機能を得意分野としている。LSI開発事業の競合会社は、ほとんどが海外の企業となっている。新たなチャレンジとしては、アミューズメント市場に参入した。前期は通期で68百万円の売上高となっていたが、今期は中間期の段階で1億28百万円まで伸びており、通期では事業全体の売上高の20%程度を占めるとみている。

中長期構想「Cプロジェクト」では、2011年3月期の売上高100億円を目指している。この達成に向けて、研究開発費を投入しているが、今期は特に新製品が多いこともあり、単体で7億20百万円、アイチップス・テクノロジーで3億80百万円の研究開発費を予定している。

今期の通期業績は、売上高70億円（前期比7.1%増）、営業利益6億円（同11.2%減）、経常利益6億円（同8%減）、当期純利益3億60百万円（同1.3%増）を見込んでいる。

◆ 質 疑 応 答 ◆

イメージングシステムズのマーケットシェアはどのくらいか。また、競合他社についても教えてほしい。

マーケットシェアについては、明確な数字が出ていないが、25～30%程度であるとみている。

競合については、メインとなる企業が世界で5社となっており、アメリカが2社、日本が当社を含めて2社、スイスが1社である。5社の順位は、最近、急激に変化しており、当社はこれまで2～3番手だったが、現在ではアメリカのビジョン・リサーチ社とトップ争いをしている状況である。

中長期構想では、イメージングシステムズの売上高が50億円となっているが、売上増加の背景を教えてください。

最も期待しているのは自動車分野である。自動車市場は、燃焼系、エアバック、衝突に分けられるが、そのうち、衝突が全体の8割程度を占めている。これまで、この8割の部分に入り込むことができなかったが、12月に衝突対応の新機種を投入する予定である。また、さらなるスピードを追求したカメラの発売も計画しており、これらが売上に貢献するとみている。バイオ・ナノテク分野については、世界初の全焦点カメラに期待していたが、アプリケーションが出てこないため、やや苦戦している。

イメージングシステムズのマーケットは拡大しているのか。

低価格の機種を含めた市場は拡大している。

研究開発費のガイドラインはあるのか。

ガイドラインは特に設けておらず、必要な投資を行った結果である。

（平成18年11月28日・東京）