

長瀬 朋彦 (ナガセ トモヒコ)

株式会社フォトロン社長



新製品を投入し、 自動車衝突安全試験分野に本格参入

◆研究開発費の増加により営業利益が減少

当社は1968年に創業した。資本金は5億460万円、発行済株式数は754万7,550株、株主数は1,040名となっている。関連会社は、LSIの設計・開発を行っているアイチップス・テクノロジー、高速度ビデオカメラの販売を担当しているフォトロンUSAおよびフォトロン・ヨーロッパである。従業員数は単体で164名、連結で190名となっており、それぞれ前期比で若干増加している。

企業理念は、ポリシー、ミッション、ビジョンで構成されている。「顧客の業務効率向上に貢献」することをミッションとしており、市場の要求に応え、品質を高め、顧客に安心と解決策を提供することが当社の存在意義だと考えている。これを達成するポリシーとして、「顧客満足による信頼の創造」を掲げており、顧客にも徐々に浸透してきた。また、こうした企業理念は、海外の代理店に対しても、販売会社を通じて徹底させている。ビジョンとしては、「画像にこだわる会社」を掲げている。

2007年3月期の連結売上高は71億45百万円（前期比9.3%増）となった。営業利益は5億98百万円（同11.4%減）となっており、研究開発費が前期の9億39百万円から11億73百万円に増加したことが主な要因である。経常利益率は7.3%となっており、中長期構想の最終年度における目標10%に向けておおむね順調に推移している。連結貸借対照表については、総資産が52億3百万円、純資産が27億35百万円となった。自己資本比率については、前期の45.9%から49.8%に向上している。

事業セグメントは、映像情報機器事業とLSI開発事業に分類されている。当社本体が行っている映像情報機器事業は、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で構成されており、LSI開発事業は、子会社のアイチップス・テクノロジーが行っている。当期のセグメント別売上高は、イメージングシステムズが35億37百万円（構成比49.5%）、ソリューションシステムズが9億14百万円、プロフェッショナルシステムズが13億95百万円、LSI開発事業が12億98百万円となった。

◆LSI開発事業の業績が順調に推移

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、画像入力ボードや解析ソフトウェア等を扱っており、「FASTCAM APX-RS」は2006年度の日本機械学会優秀製品賞を受賞した。2月には、新製品として「FASTCAM MH4」、「FASTCAM SA1」を投入している。イメージングシステムズの売上高は35億37百万円（前期比3.9%増）、営業利益は5億50百万円（同2.7%増）となった。売上高を地域別で見ると、日本が16億68百万円（構成比47.2%）、北米が6億98百万円（同19.7%）、欧州が9億60百万円（同27.2%）、その他が2億8百万円（同5.9%）となっている。利益率の高い「FASTCAM APX-RS」が売上の大部分を占めているため、利益も好調を維持することができた。また、欧州の主要な市場はイギリス、フランス、ドイツであるが、トルコ、スペイン等にも販売地域が拡大しつつあり、これも業績に寄与している。なお、市場規模としては、日本、北米、欧州が1対1対1だと言われているため、海外ではまだ伸ばせる余地があるとみている。

ソリューションシステムズは、CAD製品とCADに関連した製品で構成されている。CAD製品については、豊富なラインアップを有しているが、市場が飽和状態に近く、価格競争にさらされて売上が徐々に減少しており、CAD関連製品でカバーする状況が続いている。そこで、新たなチャレンジとしてe-Solutionへの投資を行っている。これは、映像コンテンツの制作・編集・管理・配信・フィードバックが可能な教育機関向けの映像活用ネットワークソリューションであり、今後の成長を期待している。

プロフェッショナルシステムズでは、デジタル放送およびデジタルシネマ時代のイノベーションを高品位映像機器と独自技術でサポートしており、ベルギー EVS社およびイギリスCintel社の製品の輸入販売が中心となっている。EVS社のデジタルディスクレコーダーは、放送局を中心に販売しており、スポーツのスローモーション再生等に利用されている。この製品が売上を牽引しているが、競合が出てきているため、利益面では厳

しい状況になりつつある。

LSI開発事業は、2000年5月に住友金属から買収した事業だが、順調に業績を伸ばしている。LSIは大手家電メーカーのフラットパネルテレビ等に使われているが、売上が伸びるとセットメーカーが自社でチップを作ってしまうという時期もあったが、最近では、大手がリスクやコストを考慮して内製化を行わない流れになっている。残された課題は競合との市場争いとなり、当社にとっては良い風が吹き始めたと考えている。また、アミューズメント市場に進出したことも売上増加の要因となっており、今期も売上高16億円を計画している。

◆新製品「FASTCAM MH4」で自動車市場に参入

イメージングシステムズの主な競合は、国内1社、海外3社程度となっている。当社は、研究開発分野で優位に立っているものの、ミリタリ分野は弱く、自動車衝突分野には参入していなかった。世界の市場においては、自動車およびミリタリ分野での拡大に課題があり、現状当社は二番手となっている。

今後の戦略としては、自動車やミリタリ分野にも注力していく。新製品の「FASTCAM MH4」は自動車市場向けとなっており、昨今、自動車メーカー各社が力を入れている車輦内の狭いスペースに設置して行う衝突実験に力を発揮する。海外では既に採用が始まっているが、国内数社でもテストを行っており、おおむね好評を得ている。このカメラを皮切りに自動車市場に参入し、拡大を図っていきたい。研究開発分野では、新製品の「FASTCAM SA1」が今年度から売上に寄与する予定である。現在、研究開発分野でトップシェアとなっている「FASTCAM APX-RS」に次ぐ新製品として、世界ナンバーワンの画質とスピードのカメラが投入されることにより、万全の体制になると考えている。また、ミリタリ向けの製品も準備しており、競合に対抗する体制を整えつつある。加えて、全焦点カメラの「フォーカスコープシリーズ」についても、新たな機種を投入して顕微鏡市場に参入する予定である。

以上のように、新製品開発を積極的に進めているため、研究開発費については、映像情報機器事業、LSI開発事業共に増加傾向にある。将来の成長に向けた技術となるため、今後も売上高の15%程度の水準で投資を行っていきたいと考えている。

中長期構想のCプロジェクトでは、2011年3月期の売上高100億円を目標に掲げており、達成に向けて順調に進捗している。2008年3月期の業績については、売上高80億円、営業利益6億60百万円を見込んでいる。

◆ 質 疑 応 答 ◆

国内の競合他社と比較して、研究開発分野では優位に立つ一方、自動車およびミリタリ分野が弱いということだが、これは製品の特性が影響しているのか。

カメラの使い勝手、周辺機器、情報の取り扱いなど、ノウハウにかかわる部分に関連している。研究開発市場は、解像度とスピードのレベルを上げることが重視されるため、比較的容易に入っていくことができたが、自動車市場については、メーカー各社が使い勝手を重視するため参入が難しかった。

今期の業績について、営業利益よりも経常利益の伸びを高く想定しているが、当期に発生した為替差損がなくなるという前提なのか。

社内レートを実勢に近い形で見込んでおり、為替による影響は当期ほど大きくならないとみている。

中長期構想の利益率10%を達成するためには、粗利益を改善していくのか、販管費の負担を減少させていくのか。

基本的な考え方は、両方をにらみながら進めていく。粗利益率の改善についてはハードルが高いが、粗利益の高いハイエンド機種とCAD関連のソフトウェアに注力することで、出来る限り向上させたいと考えている。

(平成19年5月30日・東京)