



過去最高益を達成し、中期構想後半に挑む

◆会社概要と企業理念

創業は1968年7月10日である。関連会社にはアイチップス・テクノロジー、2007年8月に本体から分離したフォトロンメディカルイメージング、海外販売を行っているPHOTRON USA, Inc.とPHOTRON EUROPE Ltd.がある。このほかに非連結の子会社であるPHOTRON VIETNAM TECHNICAL CENTER Ltd.がベトナムにあり、開発業務を依頼している。2008年3月末現在の従業員数は単体が153名、連結では194名である。ベトナムの子会社の従業員数は24名である。

企業理念として、「(ポリシー) 顧客満足による信頼の創造」、「(ミッション) お客様の業務効率向上に貢献」、「(ビジョン) 画像にこだわる会社」の3点を掲げている。この理念を従業員一同に浸透させ、さらには実践すること、言い換えれば、いたずらに利益を追うのではなくお客様の信頼を得ることで業績向上に結び付けられるように活動している。

◆2008年3月期（第35期）決算の概要

連結売上高は78億42百万円（前期比9.8%増）、営業利益は7億5百万円（同17.9%増）、経常利益は8億75百万円（同67.1%増）であった。売上増の主な要因としては、高速度デジタルビデオカメラの販売が特にヨーロッパで拡大しImaging Systemsの売上が約4億円増収となったことと、Professional Systems分野で放送局やポストプロダクション向けの映像処理機材の売上が好調で約4億90百万円の増収があったことなどが挙げられる。

貸借対照表については、資産合計は56億50百万円となり、前期比4億46百万円増加した。純資産合計は31億28百万円と3億93百万円増加しており、その結果、自己資本比率は前期の49.8%から53.4%へ向上している。キャッシュフローについては、最終的な現金および現金同等物の期末残高は20億51百万円で、前期末に比べ7億46百万円増加している。

事業内容は、映像情報機器事業とLSI開発事業の大きく二つに分かれている。映像情報機器事業は、さらに次の三つのセグメントに分かれており、LSI開発事業は連結子会社のアイチップス・テクノロジーで行っている。

- ①Imaging Systems：当社の基幹事業である高速度デジタルビデオカメラを中心とする分野である。
- ②Solution Systems：創業からの事業であるCAD Solutionと、新規事業で、主に教育システムなどのe-Solutionの二つの事業から成り立っている。
- ③Professional Systems：主に放送局などプロ用映像機器の分野であるプロフェッショナル映像システムと、連結子会社フォトロンメディカルイメージングで行っている医用画像システムの二つの事業がある。

セグメント別の売上高は、Imaging Systemsが39億38百万円と非常に好調に推移し、Solution Systemsが8億55百万円とやや苦戦している。Professional Systemsは18億70百万円と順調で、LSI開発事業は11億78百万円と苦戦の状態であった。

◆セグメント別の詳細と今後の見通し

①Imaging Systems

売上高全体の半分近くを占めているが、ほとんどが高速度デジタルビデオカメラである。昨年は新製品を2種類発売しており、営業利益の拡大に大きく寄与した。FASTCAM MH4-10Kは自動車の衝突安全試験用に開発された。ヨーロッパの業界紙が選ぶ「automotive testing international award '07 Innovation of the Year」を受賞し、ヨーロッパはもちろん日本でも、これまでやや不得手であった自動車分野への参入の足掛かりを築いている。

FASTCAM SA1.1は、SA-1のバージョンアップ版である。業界で最高レベルのスペックである最高67万

5,000コマ/秒を実現した。

Imaging Systemsの売上高は39億38百万円、前期比11.4%増、営業利益は6億88百万円であり、同24.9%の増加である。地域別では日本国内が18億73百万円（構成比47.6%）、北米が6億72百万円（同17.1%）、大口受注などがあり好調に推移したヨーロッパが11億54百万円（同29.3%）であった。その他アジア圏などで2億37百万円を売上げている。北米およびヨーロッパには国内と同規模の市場があると思われ、海外売上はまだまだ成長の余地があると考えている。

②Solution Systems

CADシステムは設計・製図からプレゼンテーションまで豊富なラインアップをそろえ、パーソナルCAD、土木・建築、石材業など広い範囲にわたって製品を提供している。e-Solutionは学校、官公庁、企業の授業や研修、人材育成のためのネットワーク上の映像コンテンツ応用ツールとして、eラーニングの環境構築とサポートを行っている。

Solution Systemsの売上高は8億55百万円、前期比6.5%減、1億90百万円の営業損失を出した。現在CAD市場は飽和状態に近い状態であるが、今年は長年積み重ねてきた顧客資産を活用し、復活に向けた施策を開始した。改めてコアな部分に注力するとともにメインを製造業に振り向け、将来は海外展開も考える方向にハンドルを切ったところである。

e-Solutionは映像コンテンツの制作・編集・管理・配信・フィードバックを行い、評価分析のできる教育機関向け映像活用ネットワークソリューションである。代理店網の整備も進み、今期は期待できると考えている。

③Professional Systems

映像システム分野は放送局などでプロフェッショナルが使う映像機器を、主に海外から輸入販売をしている。スポーツ中継のスローモーション映像などに使われるベルギーのEVS社製のテレビ放送用ディスクレコーダー、コマーシャルや映画のビデオ変換などに使われる英国Cintel社製のテレシネなどの、ハイエンドの製品を扱っている。

フォトロンメディカルイメージングで行っている医用画像システムでは、循環器分野に特化した動画のレントゲン映像の表示システム、ストレージ、サーバなどを医療機関に提供している。

Professional Systemsの売上高は18億70百万円、前期比34.1%増加し、営業利益は1億59百万円と前期に比べ約4.5倍の増益となった。ハイビジョン放送の普及に伴う設備投資が活発であり、EVS社製のディスクレコーダーが非常に好調であった。一方、競合も出てきており、今期は昨年のように期待するのは困難である。メディカル分野では価格競争が激化してきたことに加え、大口商談をロストしてしまったことも、苦戦につながる要因となった。

④LSI事業

アイチップス・テクノロジーで映像・画像処理向けの汎用LSIを扱っているが、業界や顧客の状況から大きな変動を受けやすい。

売上高は11億78百万円、前期比9.2%の減少、営業利益は48百万円と同33.6%の減少となった。ディスプレイメーカーなどによる生産調整、売れ筋商品の変化などが影響している。またアミューズメント市場では、規制の関係で顧客の装置メーカーなど業界全体が不調であった影響もあった。

今期は大口顧客の製品販売が期待できることと、新製品でAV分野に進出することなどにより、16億円の売上を見込んでいる。今後は価格競争が激しく開発費が大きい民生品ではなく、ハイエンドの業務用をターゲットとする方針である。

◆中長期構想の進捗状況と今期業績予想

2005年5月に公表した中長期構想=Cプロジェクトは2008年3月期で前半の3カ年を終了した。数値目標であった売上高80億円、営業利益率10%に対しては、ほぼ計画どおりに進んでいる。営業利益率は9%であったが、経常利益率は11.2%となった。営業利益率と経常利益率の差は、為替変動による経理上の計上方法によるものである。

後半の3カ年は今期から2010年3月期までで、終了時点におけるあるべき姿として次の3点を掲げる。

- ①コア事業（得意製品）のマーケットシェア拡大および新規事業の立ち上げ、赤字事業の黒字化又は整理・撤退の完了
- ②連結経営管理体制の強化
- ③各事業において1人以上のマネージャー後継者が育っていること

数値目標は変更なく売上高100億円、営業利益率10%以上とする。目標実現のため、社内体制においては事業部制の強化と責任の明確化を進める。2009年3月期初に組織変更を行い、西日本全体の営業組織を統括する体制を整備した。

トピックとして、北京オリンピックにおいて、当社のFASTCAM SA1.1が10セット、中継用に採用された。通常の10倍以上の速度で撮影される超スローモーション映像を、鮮明に見ていただけるものと思う。

2008年3月期の研究開発費は、フォトロン本体を中心とする映像情報機器事業が8億62百万円、売上対比12.9%に該当し、前期比17.2%の増加である。アイチップス・テクノロジーが行うLSI事業では3億75百万円、売上比率は31.8%、前期比14.4%の減少となっている。今期の研究開発費は映像情報機器事業が9億87百万円、LSI事業が4億2百万円を予定している。

2009年3月期の売上高は87億円（前期比10.9%増）、営業利益は9億円（同27.6%増）、経常利益は9億10百万円（同3.9%増）、当期純利益5億50百万円（同1.8%増）を予想している。2008年3月期は、過去最高益を達成することができたが、今期についても最高益の更新を目指していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

今期の業績予想は売上高の伸びに比べ経常利益、当期純利益の伸びが鈍いが要因は何か。

2008年3月期には利益率の高い大口受注があったが、これは特殊なケースと考え、今期予想はその分を除いて作成している。

（平成20年5月28日・東京）