

株式会社オプトラン

個人投資家向け説明会(2020年11月29日開催) QA サマリー

Q1: コロナ禍での今後の業績の推移をどのようにみているか。

A1: 足元は大変厳しい受注状況にある。特にスマートフォンや監視カメラ等の分野では設備投資の様子見という傾向が顕著でした。ただし、お客様の新技術開発に関する意欲は徐々に高くなってきている。また、IoT分野では、光通信、自動車、AR/VR、生体認証、医療等では、お客様の引き合いは強い。

現在、ローエンドからミドルエンドの成膜市場は、活況になってきている。2021年に向けて、当社の関連するハイエンドでも新成膜技術が必要な最終製品の開発が様々行われており、受注につながる可能性が出てきている。

Q2: 拠点が多国にまたがっているが、コロナ禍の影響で人材の往来が難しくなっている。開発や営業等にどの程度影響を受けているか。

A2: 当社のお客様は、中国や台湾に非常に多い。営業・研究開発とも、顧客の近くに拠点を設置し、横断的に事業運営をしている。海外現地社員が営業・生産・研究開発で対応する体制であり、コロナの影響は最小限に留まっている。感染リスク対策として、一時的に研究開発プロジェクトを拠点間で移管して、プロジェクト進捗遅延を最小限に抑制したこともある。その他様々な感染予防策をたてており、深刻な影響は無い。

Q3: 市場シェアと競合する企業、競合に対する強みについて教えてください。

A3: 市場シェアにつきましては、正確な統計はないが、当社の市場シェアは、30%程度であり、光学薄膜市場で一番売上が多いと推測している。

競合につきましては、従来からの蒸着装置やスパッタ装置では、日本メーカーやドイツメーカー等が競合になる。ご説明を申し上げた通り、当社では新型装置をいろいろ開発しておりそれぞれの技術では、また新しい競合先が出てきている。

Q4: 今後の重点ビジネス分野は何ですか。

A4: スマートフォンはまだ新成膜のニーズは生じると思う。新たな今後の重点分野は、IoT分野です。例えば、医療、半導体、自動車、AR/VR等で、様々なニーズが出てきておりますので、市場シェアを高めていきたい。

Q5: 株主対策について株主優待を含めて詳しく知りたい。

A5: 当社は、連結配当性向30%程度を実現していきたいと考えている。当社には手元資金が潤沢にあるので、M&Aによる企業買収や出資・事業提携や、研究開発にそれを利用し、

企業価値向上に努めていきたい。また、自己株式取得に関しましては、機動的な資本政策の必要性、財務体質への影響等を考慮し、総合的に判断していきます。

Q6：中国を中心に事業展開を行っているようですが、なぜ日本に工場を建設しないのか。

A6：当社は、他の日系企業に比べると相対的に早い 2000 年に上海に進出した。当初は、色々と苦労したが、当社が現地部品生産下請けを啓蒙・教育してきたことで、現地の加工レベルは飛躍的に上がっている。現在では、様々な部品を現地で調達することが可能となった。それにより、コスト削減が図れている。日本のものづくりの良さを上海や台湾でも活かしている。当社としては、今後も中国や台湾での調達生産を続行して行こうと思っている。

Q7：東京証券取引所以外の海外市場に上場する予定はあるのか。

A7：当社では、東京証券取引所市場第一部に上場しているということで十分にメリットを享受している。ただし、会社の成長は、研究開発や生産の拡大に合わせて、資本政策等の強化も必要であり、海外市場上場について調査は行っている。

Q8：現状、スマートフォンへの依存度が高いが、業績安定のために考えていることは何か。

A8：当社のスマートフォン関連の売上及び受注は全体の 50%前後である。スマートフォンにつきましては、現状、様々な新しい研究開発項目があるので、引き続き力を入れていく。ただし、多様化は重要であり、数年前から、スマホ以外の分野の多様化を図るということで、IoT 関連に力を入れている。

以上