



ある中国・東アジアで一番活気のある中国・

「分野別ではスマホ以外の売上比率が拡大。特に20

「技術開発で成果を出すことが将来の受注や売り上げに反映される。足元で顧客側に購買を抑える保守的な動きは見られるが、一方で開発の勢いは衰えていない。20年には温存してきた開発技術が花開くと期待している」

「売上高・企業価値の飛躍的向上に向け、19年は①既存事業の拡大②M&A（企業合併・買収）③成長企業への投資」を柱に事業を進める。②については

企業名	オプトラン
事業概要	真空成膜装置、周辺機器および真空成膜製品を使用したユニットの製造、販売および輸出業務 上記の製品のメンテナンスおよびコンサルティング業務
上場日	2017/12/20
初値	2436円

成膜ニーズのすそ野拡大 買収、投資で飛躍的成長へ

オプトラン 高橋俊典取締役専務執行役員CFOに聞く

上場1年銘柄に注目

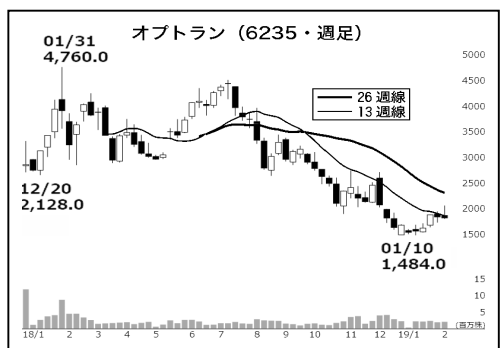
光学薄膜装置の製造販売を行うオプトラン（6235）。2018年12月20日に新規上場から1年を迎えた。これまでの歩みを振り返るとともに今後の展望について高橋俊典取締役専務執行役員CFO（最高財務責任者）に聞いた。

上場1年を振り返って。――技術力・製品開発力に定評があり、以前から業界内では市場シェアトップ企業として広く名が知られていた。上場を機に業界の外への認知も広がり、事業展開がスムーズに進むようになった。また、社員のモチベーションが向上し、会社の一体感が出てきた

「人材採用の面ではいかがでしょうか。――国内外で横断的にエンジニアの募集を行っているが、現状は海外の方の応募・入社が多い。多くの日本のエンジニアの方に、ぜひ当社で活躍していただきたい。当社は顧客の9割以上が海外。特に東アジアで一番活気のある中国・台湾・韓国など東アジアのスマホメーカーの売上が顕著に伸びており、とりわけ、中国の技術開発ニーズの強さが目立つ。以前から中国市場での競争優位性はあったが、ますます当社への依存が高まっている状況にある」

「当社が上場した17年度は、当時新製品を発売した北米スマートフォン（スマホ）メーカー関連の装置売上が急増。現在は全体の売上規模が拡大したこともあり、このうちに占める同社製品のシェアは急減している。その代わりに中国・台湾・韓国など東アジアのスマホメーカーの売上が顕著に伸びており、とりわけ、中国の技術開発ニーズの強さが目立つ。以前から中国市場での競争優位性はあったが、ますます当社への依存が高まっている状況にある」

「分野別ではスマホ以外の売上比率が拡大。特に20



現在、注力している取り組みを教えてください。――「研究開発を重視している。売上高の10％は研究開発投資に充てたい考え。昨年には技術開発本部を設立し、日本・上海・台湾の3カ国で横断的な技術開発と人材拡充を行う体制を構築した。既に3拠点体制の効果が表れ始めている」

「19年度の目玉は、新製品の水平スリット装置。既に数社が装置の稼働を開始している。より小型化・薄型化した半導体の製造が可能で、成膜の均質性や歩留まり率の向上、大量生産の効率化を実現する。今年度の主力製品として拡販していく。そのほか、さまざまな新技術を国内外企業への出資や提携で取得しており、IoT・車載・LEDなどの分野で、光学薄膜とのシナジーを発揮させて新型装置開発を加速して行く年にしていきたい」

「事業戦略について。――売上高・企業価値の飛躍的向上に向け、19年は①既存事業の拡大②M&A（企業合併・買収）③成長企業への投資」を柱に事業を進める。②については

「現在開示している配当性向30％は目標として、極力達成していく。企業価値、収益力を高めることが株主還元につながると考えている」

技術的なシナジーがある企業を取り込み、事業規模の加速的な拡大を図る。③は技術開発におけるシナジーと、生産のアウトソース先としての投資リターンを得ることが目的」

「水平スリット装置のように、昨今は光学薄膜と他分野の技術を融合した新たなニーズが次々と生まれている。光学薄膜装置を中心としてきた従来の枠を外し、技術の幅を広げる良いタイミングと言えよう」

最後に、株主還元策に対する考えをお願いします。――「現在開示している配当性向30％は目標として、極力達成していく。企業価値、収益力を高めることが株主還元につながると考えている」