

富加津 好 夫 (フカツ ヨシオ)

株式会社ホロン社長



## 新製品による製品差別化で 業界での優位性を堅持する

### ◆当上期のトピックスについて

本日は、当社の当中間期（2005年4月1日～9月30日）の主なトピックスと中間決算の概要、および通期（2005年4月1日～2006年3月31日）の業績見通しと課題等について、説明させていただきたい。

当上期の主なトピックスを挙げると、まず6月14日に開発・技術担当常務取締役を新設した。当社の強みは製品の独自性と開発能力にあると考えている。したがって、技術部門全体を総合的に把握し、責任体制を明確化することによって、より良い製品開発が可能になると判断したためである。

次いで8月5日には、当社は商談がまとまると考えていた製品販売の一部が予定どおり進捗しなかったため、中間期と通期の業績予想の下方修正発表を余儀なくされ、また、競合他社との競争に打ち勝っていくため、新製品として寸法測定装置「EMU-270」と超解像欠陥検査装置「DIS-05」を発売すると発表した。

さらに9月1日には、ジャスダック証券取引所から「制度信用銘柄」に選定された。

### ◆9月中間期の業績は大幅な減収減益

当中間期の業績を8月5日に修正発表した予想数値との対比で見ると、売上高は予想数値3億80百万円に対し3億64百万円（前年同期比66.6%減）となった。これは9月までに行われる予定であったサービス工事の一部が、10月以降にずれ込んだことによるものである。

利益については、①粗利益が予定を上回った、②販管費を予定より低く抑えた、③円安で為替差益が発生した等の要因により、経常損失は予想数値1億75百万円に対し1億42百万円となった。中間純損失は予想数値1億12百万円に対し86百万円となっている。

前年同期と対比すると、売上高は7億27百万円減と大幅な減収になった。これは今期に入り競争が激化して製品の販売台数が落ち込んだためである。売上総利益・売上総利益率も製品販売台数の減少により落ち込み、その結果、利益も大幅な減益となった。営業利益で見ると、前年同期の2億89百万円に対して当中間期は1億47百万円の赤字となり、4億36百万円の減益幅になっている。

資産の状況は、前年同期との比較で、現預金・有価証券が1億8百万円減少した以外はすべて増加しており、総資産は2億74百万円の増加となった。前期末比では、今期に入って売上が減少したため、現預金・有価証券および売掛債権が減少し、一方、今後の出荷に備えるため棚卸資産が増加している。総資産は前期末比で約3億23百万円減少した。

負債・資本の状況は、負債が前年同期比で、買掛金、未払法人税等の減少を主因に減少した。一方、本年2月の上場に伴う公募増資等により株主資本が増えている。前期末との比較では、未払法人税等の減少により負債は減少した。株主資本も当中間期が赤字であったのと、配当金の支払いなど社外流出があったため減少している。

キャッシュフローについては、前年同期比で、現金および現金同等物の中間期末残高が2億8百万円減少した。営業活動によるキャッシュフローの減少は、税引前中間純利益が1億42百万円の赤字になったこと、棚卸資産増加額が1億36百万円となったことが大きな要因だ。投資活動によるキャッシュフローは、短期有価証券の購入による運用などでマイナスとなった。財務活動によるキャッシュフローのマイナスは、配当金の支払いおよび借入金の返済によるものだ。

販管費は前年同期比で約22百万円減少した。内訳のうち大きなものは試験研究費で、売上の減少に見合っ

て抑制を図ったことにより約19百万円減少している。

受注高は前期の下期の状況からやや回復して5億33百万円となった。9月から営業を開始した「EMU-270」はお客様の評価は良好である。同時に発売した「DIS-05」もお客様に現在売り込み中であり、おおむね評価も良好と聞いている。今期中に売上が計上できるかは不明であるが、今下期中に受注が得られることを目標としている。

## ◆新製品を拡販し企業体質を強化

今期の通期業績は、新製品の売上が予定どおり進むと売上高18億80百万円の予定であるが、前期と比較すると減収減益となる見通しである。

当社の現在のコア製品はEMUシリーズである。EMUは電子ビームでマスクの寸法を測定する市場の製品である。この市場は立ち上がってからまだ5年程度、市場規模は30~40億円程度で、フォトマスクを光で測定する市場の1割にも満たないものと推定している。

しかしながら、今後も半導体の微細化は進展し、市場規模の成長は続く見通しだ。この市場の製品は当社が他社に先駆けて導入したが、プロダクトライフサイクルの見方と言うと、まだ成長期に差しかかったものと考えている。また、それぞれの事業領域でのトップカンパニーは60~70%のシェアを占めているものと思われ、その水準がこのマーケットで勝ち抜くための一応のメドと考えている。

このような認識の下、製品の差別化がこの市場で当社がリーディングカンパニーであり続けるために重要であると考え、当面は「EMU-270」で製品差別化を図っていく方針だ。また、この市場では他社製品の動向とお客様のニーズを把握することが必要であり、そのためには営業力を更に強化していかなければならない。さらに、この市場で一定のシェアと利益を確保して、今後の成長分野への投資や製品差別化投資を図り、今後の成長につなげていきたいと考えている。

今後の成長分野の一つとして考えているのは欠陥検査装置の市場だ。この領域は先ほどのプロダクトライフサイクルの見方と言うとまだ導入期にあると当社は考えている。8月5日にこの市場の製品としては恐らく初めての製品と思われる「DIS-05」の発売を発表した。

これが当社の主力製品として育っていくかどうか現段階で確実なことは言えないが、戦略製品として位置付け、大いに力を注いでおり、またお客様の評価も良好と聞いている。これを育てていくことにより製品のラインアップを充実させ、EMUに依存して業績変動にさらされている現在の企業体質を、幾分でも変えていきたいと考えている。

当社にとっては、潜在的な市場ニーズを顕在化し、新たな製品を開発していくことも今後の課題だ。当社のコアコンピタンスは電子ビームを使用した製品であり、この経営資源を基に新製品開発を模索している。具体的には、いま複数の大学および研究機関と共同研究を進めており、これによって短期的に成果が上がるかどうかは不明だが、この共同研究を通して新たな要素技術の開発等も可能と期待している。

さらに、短期的には業績の早期回復が課題であることは言うまでもない。新製品「EMU-270」の優位性をお客様に理解していただき、今期下期からの業績ばん回を図っていく考えだ。また、欠陥検査装置の新製品「DIS-05」の販売拡大に力を入れて、業績の伸長を目指していく所存である。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

### 今期の通期ベースの受注計画を伺いたい。

期初には受注高25億円を受注計画とした。計画どおりに積み上げることができていないが、8月5日に通期売上高予想を18億80百万円に修正してからも受注目標自体は変えていない。受注の内訳は、EMUがほとんどである。

### 業界の競合状況は変わってきているのか。

寸法測定装置は、コンペチターも相応の努力をして開発してきていると思うが、当社も何年もかかって作り上げてきており、装置の完成度は、いろいろな点で当社のEMUの方が高いと考えている。コンペチターが精度の部分でやや勝っているという情報もあるが、今後その問題も解消すると思う。

### 製造原価が8月5日の予想数値より今回抑えられた主な要因は何か。

売上高が為替の影響により多少上方に行ったため、若干粗利が上がり結果的に製造原価が抑えられた。

(平成17年11月21日・東京)