

富加津 好 夫 (フカツ ヨシオ)

株式会社ホロン社長



EMUの競争力回復と事業構造の転換を図る

◆2006年3月期のトピックスについて

2006年3月期のトピックスとしては、昨年6月に開発・技術担当常務取締役を新設したことである。当社の強みは、製品の独自性、開発能力にあると考えており、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り、より良い製品開発が可能になると考えている。8月には、一部の商談が予定どおり進捗しなかったため、中間・通期共に業績の下方修正を行った。同時に、競合に対応するため、寸法測定装置としてEMU-270、新たなコンセプトの製品として欠陥検査装置DIS-05の発売を発表している。9月にはジャスダック市場の制度信用銘柄に選定された。2～3月には、製品の販売が想定どおりに進捗せず、さらに2回業績下方修正を行った。

◆2006年3月期業績は減収減益

今期の売上高は9億74百万円となった。サービス工事の一部が期末にかけて若干増加したため、3月22日修正発表した予想値の9億20百万円を上回る結果となっている。利益も予想値を若干上回った。売上増とそれに伴う粗利益の増加に加え、販管費が予想を若干下回ったこと、予想時の想定よりも若干円安に推移したことなどが要因となっている。

前期との比較では、売上高が12億76百万円減となった。これは、競合への対応の遅れから、当社の主力製品であるEMUの販売台数が落ち込んだためである。売上総利益および売上総利益率に関しても、製品販売台数の減少により大幅に落ち込んだ。その結果、営業利益、経常利益も大幅な減益となり、赤字決算となった。当期純利益も、繰延税金資産をすべて取り崩したため、経常損失を上回る損失となった。

営業損失は1億52百万円となり、減益幅は6億81百万円となった。製品販売の売上落ち込みによる減収効果(12億76百万円)が最も大きな要因となっており、減収に伴う売上原価の減少(5億57百万円)および販管費の圧縮(35百万円)でカバーすることができなかった。

資産の状況は、販売の不振が影響し、現預金・有価証券が前期比で2億46百万円減、売掛債権が5億75百万円減となっている。一方で、製品の出荷に備えて製品組み立てを行ったため、棚卸資産が2億7百万円増加した。内訳は、製品が55百万円減、原材料が24百万円増、仕掛品が2億37百万円増である。その他流動資産は、繰延税金資産を32百万円取り崩したにもかかわらず、税金の前払いなどにより1億25百万円増となった。有形固定資産は、機械・装置が47百万円増加している。投資その他の資産については、繰延税金資産61百万円を取り崩したため、57百万円減となった。これらの要因により、総資産は前期末比で約4億96百万円減少している。

負債・資本の状況は、棚卸資産の増加などにより、買掛金が前期比で70百万円増加している。借入金については、新規の借入れを行わなかったため、長期借入金の約定返済分が減少している。それ以外の負債項目についても、退職給付引当金および役員退職慰労引当金の増加を除き、すべて減少した。一方、資本の部については、純損失が発生したことなどにより、株主資本が3億62百万円減少している。

◆受注高は前期比減少、新製品の欠陥検査装置DIS-05は受注に至らず

キャッシュフローについては、現金同等物が前期比で2億46百万円減少した。営業活動によるキャッシュフローは、売上債権の減少によるキャッシュフローの増加が5億75百万円あったにもかかわらず、税引き前当期純利益がマイナス1億43百万円、棚卸資産の増加額が2億6百万円、法人税などの支払いが1億96百万円あったため、32百万円のマイナスとなった。投資活動によるキャッシュフローについては、有形固定資産の取得(74百万円)などにより77百万円のマイナスとなっている。財務活動によるキャッシュフローの減少は、配当金の支払いおよび長期借入金の約定返済によるものである。

販管費については、前期比で35百万円減となっており、販売促進費、販売手数料、製品保証維持費、製品

保証引当金、運搬費など、販売不振による変動費の減少が要因の大部分を占めている。役員報酬、給料手当、試験研究費については、前期比で増加となった。役員報酬の増加については、昨年6月の常務取締役新設により、製造原価の労務費が販管費に振り替わったことが要因となっている。なお、当期の製造原価の労務費は前期比で60百万円減少した。給料手当の増加は、営業人員を増員したことによる。試験研究費は15百万円増となっている。試験研究費の中には、「超音波モーターの無発塵化と三次元制御型超精密ステージ開発」が含まれているが、これは、経済産業省より補助金が61百万円交付されており、補助金と試験研究費を相殺しているため、実態としては、同額だけ余分に試験研究費を費消している。

受注高については、前期の16億31百万円から9億70百万円に減少している。昨年発売した新製品の欠陥検査装置DIS-05については、既に顧客に対して売り込みを行っているが、試作機の完成が遅れたこともあり、当期中の受注に至らなかった。受注残高は、前期とほぼ同水準の1億15百万円となっている。

◆EMUの単年度でのシェア50%を目指す

2007年3月期は、通期で黒字を確保したいと考えているが、マスク用寸法測定装置マーケットの競争激化が続くとみており、現段階では05年3月期を上回る売上・利益水準を確保することは難しいとみている。今期（07年3月期）は、マスク用寸法測定装置だけではなく、欠陥検査装置DIS-05を複数台売上に計上したいと考えている。中間期については現状では赤字を予想している。これは、当期末の受注残高が1億円程度となっていることに加え、65nm対応機が一巡したことにより、寸法測定装置市場が活況になるとは考えにくいためである。

今期のキーワードは、「EMUの単年度でのシェア50%回復」および「事業構造の転換」である。当社はCD-SEMを初めて開発したことから、CD-SEMのマーケットでシェアの大部分を占めてきたが、当期の単年度でのマーケットシェアは二十数%まで低下したと当社では推定している。しかし、当社が顧客に納入してきた装置は、累計で60%を超えていると推定され、実際のマスク測定に稼働している装置は、大部分が当社製品であると聞いている。

技術面での現状認識は、EMUの65nmノードにおける性能において、競合会社と比較して再現性が劣り、レジスト対策も不足し、加えて、対応が後手に回ったため、多くの商談を失い、当期中の業績回復に至らなかったというものである。しかし、現段階では製品の改良により、性能面で競合を上回っていると認識しており、今後は65nmノードの量産マスクへの対応と、次世代の45nmノードの性能を強化することで、50%以上のシェアに回復させたいと考えている。

営業面では、顧客の技術的ニーズに対する理解不足および当社製品の優位性についての説明不足が課題となっている。今後は、定期的なミーティングの頻度を増やし、営業と技術の連携強化を図り、顧客の技術的ニーズに対応していく。また、技術研修の充実も図っていく。当社製品の優位性の説明については、外部の協力者を交えて資料の検討を行い、プレゼンテーション能力の向上を図っていく。また、デモの準備を十分に行う体制も構築していく。既納装置のアフターフォローを拡充し、顧客ニーズを把握し、次の製品につなげることによって、新たな営業展開が可能であると考えている。

事業構造の転換としては、EMU以外の製品販売および新たなコンセプトの製品開発が喫緊の課題となっている。EMU以外の製品としては、昨年9月に欠陥検査装置DIS-05を発売した。EMUのような二次電子ではなく、反射電子を利用した新たな領域の製品となっており、現在、試作機が完成し、機能・性能を確認すると同時に、主要顧客に対するデモンストレーションを開始している。下期には売上計上したいと考えている。

その他の製品開発としては、当社のコア技術は電子ビームなので、電子ビームを使用した、業績の柱となる製品を育てていきたいと考えており、二次電子や反射電子に加え、吸収電流を利用した製品ラインアップも検討の対象としていく。また、現在はマスクとウエーハーの測長が事業の中心であるが、今後は、これら以外の領域をターゲットとした新たな装置を検討し、選択肢を増加させたいと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

棚卸資産が増加した要因を教えてください。

EMUの製造工期は半年程度であり、3月末納入という顧客の要望に応えるためには、受注後の生産では間に合わない。当期は、当初受注を予定していた3~4台を見込み製造したが、受注に至らなかったため、棚卸資産が増加したものである。

棚卸資産が売上に上がってくる時期はいつか。

今期上期はEMUの市況が低調になるため、上期後半～下期の納入になるとみている。

販売台数について、06年3月期実績と07年3月期予想を教えてください。

06年3月期実績が3台、07年3月期は6台を予定しており、今期の販売については、ほとんどが下期になるとみている。

競合との優位性は、ユーザーによって異なるのか。製品の性能だけで決まるのか。

製品全体の優劣だけではなく、ユーザーが性能のどの部分を重視するかも関係する。

(平成18年5月12日・東京)