

富加津 好 夫 (フカツ ヨシオ)

株式会社ホロン社長



コア製品への注力と 新事業領域への進出で成長を図る

◆今期中間決算の概要

今期中間期は、売上高1億5百万円（前年同期比71.1%減）、売上総利益43百万円（同67.7%減）、販管費および一般管理費3億8百万円（同10.0%増）、営業損失2億65百万円、経常損失2億60百万円、中間純損失2億65百万円という結果になった。売上高は昨年と比較して2億59百万円の大幅な減収となった。これは9月に予定していた製品の販売が下期にずれ込んだためである。売上総利益も同様に減少し、その結果大幅な減益となった。また、販管費および一般管理費の増加は、売上減少に伴う代理店への販売手数料等が減少したものの、新製品開発のため試験研究費およびノウハウ利用権を償却したことにより減価償却費が増加したことによるものである。

前期中間期と比較した今年の営業利益の増減要因を挙げると、マイナス要因は、製品販売の売上がなかったことによる減収効果2億59百万円、販管費の増加28百万円、プラス要因は減収に伴う売上原価の減少1億69百万円である。このため前年同期より営業損失が拡大する結果となった。

◆財務の状況

資産の部は2005年9月期と比較すると、現預金および有価証券が67百万円減少し、売掛債権も4億90百万円減少している。その他流動資産も95百万円減少しているが、これは前期末に繰延税金資産を取り崩したことが影響している。一方、棚卸資産は1億86百万円増加し、その結果総資産は約4億67百万円減少した。また、前期末と比較すると、現預金・有価証券および売掛債権は減少し、棚卸資産は増加している。その他流動資産は前期末より1億81百万円減少した。これは前払いした法人税、消費税1億21百万円および経済産業省の補助金を未収入金として約60百万円計上していたものが当期になって現金化されたことが大きな要因である。よって総資産は前期末比で約2億94百万円減少した。

負債・資本の部では、売上の減少に伴う仕入れの減少により買掛金が減少した。一方長短借入金が増加したのは、金利の上昇を見込んであらかじめ長期借入金を手入れしたためであり、純資産が減少したのは前期の損失と中間期の損失による剰余金の減少によるものである。

現金および現金同等物の中間期末残高は前年同期比32百万円増加した。営業活動によるキャッシュフローはマイナス2億20百万円である。これは仕入債務の減少により1億49百万円増加したものの、税引前中間純損失が2億64百万円発生したことと棚卸資産が70百万円増加したことによる。投資活動によるキャッシュフローはマイナス34百万円である。これは主に固定資産の取得によるものである。財務活動によるキャッシュフローはプラス64百万円である。これは主に長期借入金によるものである。

今期上期の受注高は、65nm対応機の一巡により2億88百万円にとどまった。受注残高は前期末より増加し、2億98百万円である。

◆通期業績見通しおよび課題と対応

今期通期の業績は、売上高15億20百万円（前期比56.1%増）、経常利益76百万円、当期純利益74百万円と予想しており、今年5月に発表した値と変更はない。製品売上が予定どおり進めば増収増益となる予定である。

当社の今後の成長戦略を3点挙げる。

第1は、当社のコア製品であるEMUIについてである。当社は65nm対応機で幾つかの商談を失ったが、45nm対応機では当社が性能面で競合他社を上回っていると認識している。下期にかけて競争力を回復し、下期の売上に繋がりたいと考えている。

第2はDIS-05検査装置である。同装置は中間期末までに受注に至っていないが、現在お客様のニーズを取り入れて改良を重ねている段階であり、下期中に販売実績を確保したいと考えている。

第3は新製品EBLITHOである。当社の手掛けるステンシルマスクの検査装置EST300に新たなノウハウをプラスし、開発したのがEBLITHOである。これは当社にとって新しい事業領域であるLED市場への進出でもある。今後は各製品群の販売に注力して販売実績を上げ、業績変動を抑える企業体勢をつくりたいと考えてい

る。そして、今後も引き続き製品のラインアップを考えている。

◆新製品EBLITHOについて

EBLITHOは発光ダイオード（LED）向けの低加速電圧、電子ビーム装置であり、ステンシルマスクと低加速電子ビームを利用した微細パターン高速転写装置である。一言でいうと、例えば、サファイア基板の上の10ミリ角の領域に直径200nmという細密ホールを1ショット約10秒で転写できる装置である。EBLITHOは素子チップそのものにフォトニック結晶構造を構築し、発光効率を上げるキーテクノロジーをつくる技術といえる。

LEDの応用範囲は交通信号機、携帯電話のバックライト、電飾等多岐にわたっており、一般消費者にも馴染みが深くなってきた。特徴として、省エネ、長寿命、小型化、エコロジーの四つを挙げられる。省エネ性を生かし、交通信号の表示用として使われているほか、照明用としての利用も今後非常に大きなマーケットになると思われる。また、長寿命という点では、約5万時間という半永久的な寿命を持っているため、通常のランプや蛍光灯に比べてメンテ不要というメリットからトンネル内のランプや橋の照明、表示用に利用される。また、ランプに比べて薄くて小さい省スペース型のため、自動車のヘッドランプ、バックライトに応用されている。さらにエコロジーという点では、現在蛍光灯に含まれる人体や地球に有害な水銀がLEDには含まれていないため地球環境に優しい製品といえる。しかし、現在LEDは発光効率が小さく、効率を上げるためにパワーを上げると熱が発生するため、高熱をいかに処理するかが課題とされている。

LEDの製造プロセスを簡単に説明する。LEDの基板はサファイア、SiC、GaN等である。次にこの基板にエピ成長やアニールを加工してエピ基板をつくり、光を発する層をつくってLEDチップ化する。その後組み立てて、LEDのデバイスとする。ここまでがLEDメーカーの仕事である。このデバイスを最終商品である交通信号機や表示装置、センサーといったものに商品として一般消費者に供給するのが一連の製造プロセスである。当社のEBLITHOはLEDチップの表面層に細かなパターンをつくり込むことによって今まで光が表面から外に出ず、中に閉じこもるのを、凹凸によって外に引き出す効果がある。

今回当社が新製品として発表したEBLITHOと競合する製品をあえて挙げるならば、EB直接描画（セルフプロ）、ArFステッパー、ナノインプリント等がある。それぞれの特徴を挙げると、EB直接描画やArFステッパーは非常に価格が高い。ナノインプリントはEBLITHOよりも価格が安い、熱を掛けたり、型押ししたり、型をはがすのに冷却しなければならぬために時間がかかり処理能力が小さい。また、ナノインプリントは型押しするとき何百キロや何トンという圧力を掛けるため、LED基板をエピ成長させる段階で反りが出た時点で、それが破損するというデメリットもある。これらの製品に対抗するものとして、当社は低価格、高処理能力、かつステンシルマスクの採用により周期構造（パターン間の間隔）が正確というメリットを有するEBLITHOの開発に取り組み、今回新製品として発表するに至った。

当社は既に数年前ステンシルマスクを使った装置を発売しているため、ステンシルマスクの応用装置に精通している。また、ステンシルマスクを使った装置の開発により、ステンシルマスクおよびレジスト（電子ビームや光によって化学反応を起こす感光剤）等のインフラが整備されたため、これらの利点を背景にEBLITHOの開発に成功したといえる。2インチウェーハ対応のEBLITHOは販売価格1億5000万円を予定している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

5月発表の数値を修正しないで通期の業績予想を達成できると考える理由を教えてください。

理由は三つある。第1は海外のユーザの多くは1月から新財政年度に入るため、これまでの実績から1月以降3月までの間に受注や売上が動く可能性が高いこと、第2は当社のコンペティターに相当な変化があること、第3は45nm対応機が当社製品しかないことなどから、当社製品が性能的に他社を完全にリードしていることである。以上3点から5月に発表した売上高15億2000万円は達成できると考えている。

新製品に関して、現在市場があるのかどうか、あるとしたらどのくらいの規模なのか、そして御社はどのくらいのシェアを狙っているのかを教えてください。

現在LEDの発光効率を上げるため、世界中の企業、大学、研究機関が三つのアプローチを行っている。第1は材料そのものを改良すること、第2はチップ化した後組み立てパッケージ化する際に反射板を付ける等の工夫をすること、第3はチップそのものの表面構造を付け加えて改良することである。当社はこの第3のアプローチを行っている。現在はこれから市場をつくっていく段階である。したがって、市場規模の大きさは明確に提示できないが、熱や発光効率の問題解決がLEDの発展上重要であると考えている。

（平成18年11月21日・東京）