

穴澤紀道 (アナザワ ノリミチ)

株式会社ホロン社長



受注を優先した経営により黒字転換を図る

◆2009年3月期の決算概要

当期の業績については、売上高は1億58百万円、営業利益はマイナス6億39百万円、経常利益はマイナス6億61百万円、当期純利益はマイナス6億73百万円となった。

4月1日に業績予想の下方修正を行ったが、棚卸資産の評価損による売上原価の増加から各種利益は予想値を約10百万円下回った。また、世界的な経済の減速は半導体業界にも影響を及ぼし、得意先の半導体デバイスメーカーやマスクメーカーにおいても設備投資予算の抑制や順延が行われ、売上高は前期比48.1%の減収となった。また、棚卸資産の評価に関する会計基準の適用から売上原価が増加し、売上総利益は前期比3億57百万円の減益となった。一方、全社を挙げて経費節減を続けた結果、販管費は前期比10.0%減少した。

資産の状況については、有価証券、棚卸資産の減少により、流動資産は7億61百万円（前期比4億29百万円減）となった。また、建物の減価償却費等の計上により、固定資産は1億23百万円（同22百万円減）となった。負債の状況については、短期借入金、前受金、仕入債務等の増加により、流動負債は3億65百万円（同2億37百万円増）となった。また、長期借入金の減少により、固定負債は79百万円（同15百万円減）となった。以上の結果、負債合計は4億44百万円（同2億21百万円増）となった。また、当期純損失により、純資産合計は4億41百万円（同6億73百万円減）となった。

キャッシュフローについては、現金および現金同等物は2億8百万円（前期比2億83百万円減）となった。また、棚卸資産の減少、前受金の増加、仕入債務の増加および売上債権の減少、税引前当期純損失等により、営業活動によるキャッシュフローはマイナス3億45百万円となった。また、有形固定資産の取得、韓国支店の敷金・保証金の支払等により、投資活動によるキャッシュフローはマイナス6百万円となった。また、短期借入による収入、長期借入金の返済等により、財務活動によるキャッシュフローはプラス80百万円となった。

販管費については、修繕維持費を含む試験研究費が大きく減少したことなどにより3億97百万円（前期比44百万円減）となった。

◆2010年3月期の業績見通し

今期の業績見通しについては、売上高は10億10百万円、営業利益は38百万円、経常利益は35百万円、当期純利益は27百万円を計画している。

世界的な経済減速の影響により販売計画に1～2カ月の遅れが生じ、前期は予定した売上高を達成できなかったが、今期は期ずれした案件を含め約6億円の受注残を持ち、さらに順延している商談の成立の目処が立っていることから、当期純利益の黒字化が見込める状況である。また、(株)イー・アンド・デイからの融資により、事業展開における資金面での支障はないと考えている。また、今後のCD-SEM市場として大きく期待される中国への進出に関しては、新たな代理店契約を締結した効果で4月に1台の受注を獲得した。一方、電子スタンパーの高輝度LED市場への売り込みは、市況の低迷から予想を最小限に抑え、より確実性の高い数値で計画している。

今期は当社の黒字元年とし、来期以降も継続していきたい。

◆事業計画を達成するための施策

常務取締役 新田 純

前期は残念ながら計画を達成できなかったが、受注に関しては2カ月間くらいの遅れはあったものの順調に推移したと考えている。当期は目標達成のために「EMUの性能アップと新規市場開拓」、「台湾・中国市場の見直し」、「電子スタンパーの高輝度LED市場への販売」の3施策を掲げたが、非常にうまくいったので今期も継続していきたい。

「EMUの性能アップと新規市場開拓」については、最新モデルのEMU-270Aはトータルで3台受注しており、

2台は既に出荷済みである。また、EMU-270も2台受注している。EMUはマーケットの競争が非常に激しく、まだ100%他社に勝てるまでには至っていないので、高スループット化、チャージ対策等を行い競争力をアップしていく。市場環境はよくないが、次世代の32ナノメートルノード以降の最先端技術には投資されているので、そういう分野では性能の優位さを活かし1台1台受注していきたい。当社の事業の根幹となるEMUの性能アップは今後とも追求していく。

「台湾・中国市場の見直し」については、当社が量産工場のメッカとらえている台湾・中国における突破口はできたので、今期もさらに継続していきたい。また、当社が一番大きなユーザーである台湾の半導体大手企業は新しく投資を始めるべく動いているため、何とか当社の装置を入れていきたいと考えている。

また、自動車ショーにも見られるように、これからは中国だと騒がれているが、当社は1年前から中国に注力していたことにより4月末に受注を獲得することができた。中国市場を開拓するためにMICという新しい代理店の協力を得たが、マーケティングとテクノロジーに優れた想像以上の代理店であったため、今後とも協力して中国市場に進出したいと考えている。

「電子スタンパーの高輝度LED市場への販売」については、LED市場も昨年9月から低迷しており、残念ながらこの1年は投入することができなかったが、これからLEDが発展していくのは間違いないと思っているので、今期も引き続き追い掛けていきたい。

4月15日から東京国際展示場で開かれたライティングジャパンという技術展は、大手のLEDメーカーが国内外から参加し非常に盛況で、約6万人の来場者があった。

LEDについては、例えば家庭用の60ワットの電球は、LEDであれば約9ワットで同じ明るさになる。それだけ二酸化炭素の排出量も少なく環境にいいのであるが、残念ながら現在の価格は1本約1万円ということで、これからLEDが出ていくためには価格を安くすることが大前提になると考えている。

また、最新のテレビにはバックライト型のLEDが搭載されており、非常に明るく綺麗な画像となっている。昨年アメリカで発売され、韓国市場でも3月から4月にかけて発売が始まった。日本ではコストが高いということとまだ積極的には発売されていないが、2011年には40インチ以上のテレビの約20%がLEDテレビに置き換わると予測されている。

ただ、55インチのテレビでは960個のLEDが必要になるなど採算が合わないので、LEDを高輝度化して数を減らし低価格化を図ることとなる。昨年ユーザーと協力してテストを行い、当社製品のEBLITHOを使ってLEDの効率を上げられることは実証されているので、何らかの形でPRしていきたい。

また、LEDだけではなく太陽光発電や無反射防止膜などの応用方法もあると考えている。そういう意味でEBLITHOについては引き続き注力していきたい。

◆今期の重点施策

当期は「スモールカンパニーは俊敏性を活かせ」というキーワードで、小さい会社のフットワークを活かし、いち早く情報を発信・取得し、迅速に人手を動かし、受注を優先する経営を行ったことが功を奏したので、今期から来期に向けても引き続き受注優先の会社運営を継続していきたい。

製品のラインアップについては、市況が低迷する中で課題も多いが、当社の技術のコアである電子ビームは潜在的な需要があると考えているので、それを活かした検査装置を今後も開発していこうと考えている。

また、欠陥を検査して分類するDISという製品に関しては、これまではなかなか市場が飛びつかなかったが、最近光では検査できないので電子線で何とかできないかという話が出始めた。当社にもユーザーから問い合わせが来るようになったので、これを機会とらえている。

また、欠陥検査用のソフトメーカーと近々業務提携しようと思っている。当社はハードに関しては非常に自信があるが、専門的なことが必要となるソフトに関してはソフトメーカーと協業を行いたいと考えている。

また、機種に関してもこれまでの2機種から増やしていきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

今期計画は何台くらいを想定しているのか。

CD-SEMは5台、EBLITHOは1台を想定している。これまでは計画に対して実績を伴わない部分があったので、少し固めにみている。

前期の売上高1億58百万円は保守・メンテナンスに近いものかと思うが、今期もこれは同レベルになるのか。また、販管費はどうか。

サービスその他は同程度とみている。また、これまでのように余裕を持って試験研究費を使うわけにはいかなくなっているの、販管費も同程度と想定している。

EMU-270Aは2台出荷済みということであるが、売上に立つのはいつごろになるのか。

上期のうちには売上に立つとみている。

(平成21年5月28日・東京)