

穴澤紀道 (アナザワ ノリミチ)

株式会社ホロン社長



厳しい経営環境の中、 最先端技術を追求する

◆2009年3月期第2四半期決算の概要

取締役総務部長 加藤邦彦

当社は11月10日に業績予想の修正を行った。

2009年3月期第2四半期の実績であるが、まず売上高は装置1台の売上に下期にずらした関係で、1億4百万円となった。営業利益はマイナス4億59百万円であるが、これは4月から適用された会計基準に基づき棚卸資産の評価損3億7百万円を売上原価に計上したことによる。経常利益ではさらに韓国ウォンの下落による為替差損14百万円を計上したために、マイナス4億73百万円となった。その結果、四半期純利益はマイナス4億82百万円となり、予想に対して大幅な減収減益の形で終わった。

前年9月に比べると売上高は2百万円、1.9%の減少と大きな差はなかったが、売上総利益は2億89百万円減のマイナス2億55百万円となり、評価損の影響を大きく受けている。一方、全社において経費削減を図り、販管費は13百万円の削減を達成している。

流動資産は前年度末に11億91百万円であったが、当第2四半期は6億81百万円と大幅に減少した。そのうち現金は4億91百万円から2億65百万円に、棚卸資産は評価損があり6億28百万円から3億74百万円に減少している。なお固定資産には大きな変動はない。

負債は2億23百万円から1億82百万円へと大きな落ち込みはないが、純資産は利益剰余金マイナス4億82百万円が入り、前年度末の11億14百万円から6億32百万円へと大幅に下がっている。

営業活動によるキャッシュフローでは棚卸資産の評価や売上債権の減少がプラスに、純資産がマイナスに働き、マイナス2億円である。投資活動によるキャッシュフローでは韓国の事務所や社宅の保証金上昇と固定資産の購入がありマイナス6百万円を計上している。財務活動によるキャッシュフローは長期借入金の返済を行い、マイナス11百万円となった。3月に2億円の増資を行ったため、前年9月に3億45百万円あった現金は当四半期末2億65百万円と80百万円の減少で収まっている。

労務費は人員の動きもなく、前期に昇給も控えた関係で大きな差はなかった。試験研究費は前年9月に82百万円であったが、今期は科目を分けて試験研究費と修繕維持費の2科目とし、合計すると74百万円となった。この部分を若干削減し、販管費減を達成している。

◆2009年3月期業績の見通し

社長 穴澤紀道

アメリカ発の金融危機をきっかけに世界的な景気減速が現実のものとなっている。半導体関連各社の業績もここにきて急激に悪化し、生産設備の抑制と投資計画の延期や中止となって表れてきている。

他方、最先端の半導体技術競争には変わりがなく、今年7月に発売された新型MPUを搭載したノートパソコンには最先端の45ナノメートル（以下nm）ノードの技術が採用されるなど、開発の部分には減速傾向は表れていないと考えている。

当社にとっても厳しい経営環境が続いており、最近特に顧客の設備計画延期、発注の先延ばしや変更などを受けている。今期に予定している商談にも遅れが生じ、計画がずれている部分があるのも事実である。しかし全社一丸となって商談獲得に全力を上げて取り組んでおり、現在国内と台湾で数件の案件を追求中である。したがって、売上高は当初のとおり、8億70百万円の予想を変更しない。

営業利益の赤字は棚卸資産評価損の影響であり、実質的な内容には変わりはない。

◆事業計画達成に向けた取り組み

営業担当取締役 新田 純

当社は、事業計画を達成するための施策として3本の柱を立て、現在も継続中である。

(1) 「EMU」の性能アップ（競争力）と新規市場開拓

半導体市況の落ち込みは今回の金融危機から起きたのではなく、2007年から当社が製品を供給している半導体およびマスクメーカーが設備投資を抑制したり中期計画を見直したりする傾向が続いているからである。しかしその中で、一部の大きな半導体メーカーなどでは次世代の設備投資を行っている。こういったメーカーの採用基準は価格ではなく性能であり、ほんのわずかな性能の差が採用の決め手となるのが現実である。性能アップがそのまま競争力につながり受注に直結する仕組みであるため、性能で優位性を見出すことが必要であり最も重要である。

「EMU-270A」は次世代の32nmノード以降の性能に対応させ、分解能は1キロボルトで1.5nmを達成した。現在の市場は、原子（約0.1nm）の大きさの約10倍の分解能を持たないと勝負に勝てなくなっている。非常に根本的な性能なので、当社は今後もこれを中心に研究開発を継続していく。

CD-SEMのロードマップでは2008年に量産の技術ノードで57nm、開発の技術ノードで45nmとなっているが、新聞上では既に43nmという数字が出てきている。2009年には量産の技術ノードが50nmになるとされているが、装置を買ってもすぐに先に進んでしまうため、装置は50nmノード対応では売れない。われわれ装置メーカーはもっと先の世代の製品を供給する準備を進める必要があり、大体2世代先をつくらないと評価の対象とならない。フラッシュメモリーでは2010年以降は35nmや30nmが出てくると考えている。

さらに検査のたびに結果にばらつきが生じない、再現精度が求められている。当社はダイナミック再現性という言葉で表しているが、32nmノードでは0.3nmという厳しい数字が求められる。

当社の主力商品である「EMU-270A」は昨年12月の開発時には0.45nmであったが、現在は0.35nmをクリアしている。この成果を受け、今年7月にアメリカに向け出荷した。

また一方で半導体市場の低迷を受け、当社は半導体と同様に微細加工技術が必要な新規市場をずっと探してきた。そこで、ナノインプリントのテンプレート用検査の市場で新しい商談を始めている。

(2) 台湾・中国市場の見直し

世界の市場は最先端の技術のみではなく、90～100nmの製品も人件費の安い中国や台湾で生産されている。当社はこの市場を見直そうと考えている。

中国では現地に代理店が見つからず当社自身で営業を行ってきたが、サービスの時間差などがあって拡大できなかった。そこで今年5月、新しい代理店MIC社と契約をした。同社は本部を台北に置き、中国・シンガポール・韓国・日本・アメリカに支店を持ってマーケティングと技術、サービスを提供できる専門の代理店である。現在中国市場では金額は安いですが、CD-SEMの需要が出てきている。こういったところでは価格引き下げの要求があるので、最先端の「EMU-270A」などは勧めない。さらに製造のコスト低減を図り、従来に比べ安価にして販売する方針で営業を進めている。

(3) 電子スタンプの高輝度LED市場への販売

第3の施策として、2006年12月にLED市場に参入し、2007年12月にLEDメーカーに1台納入している。同社は青色発光ダイオード発明者の門下生がつくった会社で非常に技術力が高く、ここから技術のサポートを得て売り込みをしている。

LEDは将来電球や蛍光灯に替わって照明のメインとなるものと期待されているが、内部から発した光の多くがバラバラな方向に出てしまうために100%の明るさが取れない。そこで光の取り出し効率を上げるため、表面に微細なトゲのような構造（Moth-eye構造）をつくっている。LEDは1個数百円の市場であるため、生産コストが非常に重要となってくる。当社の装置は例えば5年間で償却すると1枚50円程度であるが、電子線レジストは非常に高価で1枚560円程度になる。ここを安くしないと顧客に使ってもらえないので、レジストメーカーおよびマスクメーカーと協力してレジストを6～7割まで下げ、ある程度の供給が可能となった。量産に使えるのではないかとということで、現在商談に入っている。

◆今期の重点施策

現在世界的な景気後退が進み、大変に厳しい環境である。その中で当社は第1に受注優先を掲げ、第2に原価低減や人件費削減、固定資産の見直しなど予算管理の徹底を図る。さらに第3として当社に出資してくれた(株)イー・アンド・デイとの共同開発を進める。イー・アンド・デイの卓越した電気回路の技術やコンピュータの高速並列処理技術を取り入れ、市場競争に勝っていきたい。

当社は今後も装置の性能面での優位性を確保しながら顧客ニーズを的確に把握し、対応できる体制をつくる。また「EMU」1本の製品構成から脱却し、より柔軟に対応できる営業活動強化に取り組む。

引き続き上場維持に向け、安定した収益力を確保するために全社一丸となって取り組んでいく所存である。

(平成20年11月13日・東京)