

2021年3月期

# 決算補足説明資料

2021年6月2日  
株式会社ホロン  
(証券コード:7748)

インタビュー形式での資料となります。

## 3年間トータルで30%の成長、 130億円の売上達成を目指す。

Q 2021年3月期の経営成績を振り返ってください。

前期業績に及ばないものの、期初計画からは売上を上積み。

顧客の投資意欲は引き続き旺盛である中、

当社が扱う装置が1台あたり数億円であり、顧客の希望納期の変動が生じることがあるため、3年程度での経営計画を行っております。



当期の売上高は31億500万円。営業利益は、6億1,100万円、当期純利益は4億3,100万円となりました。前期比で減収減益となりましたが、結論から申し上げますと、私たちとしては、想定どおりマーケットの獲得ができた1年と言えます。

当社の半導体製造装置は、お客様の設備投資のタイミングに左右されるビジネスです。また、当社は創業以来、お客様の要望にお応えすることを最優先に考えてきたメーカーで、お客様の設備投資のタイミングに寄り添い事業を行っています。そのため、3年程度での経営計画を行っており、期初では堅実に見ているところがあります。よって、期中で前倒しオーダーが入ってきた場合は、その時に修正することになります。

2020年3月期の売上が過去最高の43億円に達したのも、多数のお客様の投資タイミングが重なったにもかかわらず当社の努力で希望納期にお応えすることができたからです。

付け加えるなら、当社は従業員数が50名にも満たないメーカーです。2021年3月期だけを見ても、一人あたりの売上は7,000万円を超え、純利益は1,000万円に迫っており、当社の製品価値が着実に認められていると自負しております。

Q 増収幅と比較して増益幅が少ない理由は？

研究開発費、新型コロナによる現地滞在費の増加と

短期間で開発した特別仕様の装置が利益を押し下げる形に。

要因としては投資の側面と当期ならでの要因で、3つあります。1つは、研究開発費が増えたことです。当社ではフォトマスク用CD-SEMの次世代機の開発を3~4年のサイクルで行っています。2020年3月期以前は設計段階だったので資金の投入額は低かったのですが、2021年3月期は試作機の開発フェーズに入ったため、研究開発費の計上額が増えました。具体的には、1億8,000万円から3億5,000万円。ほぼ倍増です。

2つ目は製品保証維持費の増加です。これは、当社の製品を購入していただいたお客様に導入時のトレーニングや保守・メンテナンスサービスを提供するための費用。つまりエンジニアの派遣・滞在費用です。当社のお客様は

ほとんどが海外。コロナ禍で緊急事態に対応するには出入国の度に隔離を強要されるので、回数を減らすために現地に長期滞在する必要があり、この1年で計上額が一気に膨らみました。

そして3つめは製造原価が高い装置を開発したことです。お客様のアグレッシブな要望にお応えするため、経営判断によって短期間で開発した特別仕様の装置が、利益を圧迫する形になりました。

## Q 2022年3月期の業績見通しについてお聞かせください。

**売上は横ばい、次世代機の開発、新旧工場の並行稼働による固定費増加により減益予想も、前期同様に上振れを目指し、事業を推進します。**

先ほどご説明したように、当社の製品は1台あたりの販売価格が高額であり、期初にお客様の設備投資のタイミングを全て予測するのが困難です。そのため業績予想は年間目標として通期で開示させていただいており、今期は売上高31億円。営業利益4億6,100万円。経常利益4億5,500万円。当期純利益は3億1,400万円と設定いたしました。利益面については、次世代機の開発に加え、7月に移転予定の新本社工場への移転費用と旧工場の年末までの並行稼働により、固定費の増加が見込まれることからこのように見積もっていますが、売上高は2021年3月期の期初予想（25億円）よりも高く設定しています。新型コロナの収束時期が見通せないものの、顧客の投資意欲は大きく、今期についても前期同様に業績の上積みができる展開を目指して参ります。

## Q 半導体市場、製造装置市場ともコロナ禍で成長を続けていますが、現在のマーケットや事業環境をどのように捉えていますか？

**今や半導体は安全保障上の戦略的物質。自動車、IT業界でも熾烈な争奪戦が続く。**

半導体はもともとは人々の生活の質を向上させるための技術であり製品でありましたが、今は安全保障上の戦略的物質と位置づけされております。それを如実に表しているのが米中関係。トランプ大統領の時代が貿易摩擦なら、今は半導体戦争とも言える状況ではないでしょうか。韓国、台湾は新型コロナワクチン入手のカードとして半導体を使おうとしているようですし、在宅勤務の浸透によるパソコン需要の急増により、スマート化が進む自動車業界とIT業界の間で熾烈な半導体争奪戦を繰り広げています。そのため半導体大手各社は競って設備投資を計画しており、当社にとっては大きな追い風と言えます。



## Q ホロンの主要取引先は海外の半導体メーカー。投資意欲はいかがですか？

**ターゲット企業の投資意欲はきわめて旺盛。当社にとっても大きなチャンスが続きます。**

きわめて旺盛です。当社にとって最大の取引先である台湾のメーカーの投資額も、昨年の1.8兆円から今年の3.3兆円へと増大。今後3年間の投資総額は11兆円に達すると発表しています。この企業は近い将来、米国・アリゾナ州に新工場の建設を計画しており、生産ラインは5ナノメートル、3ナノメートル、2ナノメートルの3種類・6ラインを設置する予定です。

韓国のお客様においても積極的にEUV露光装置を導入し、マスク用CD-SEM及び欠陥レビュー装置の増設を計画しております。

また、最先端のEUV製造設備導入制限が米国によりかけられている中、中国勢は14ナノメートル以下の技術ノードで投資を行っています。

これまでにマーケットシェアが12%まで低下した米国の半導体製造は、バイデン政府が生産や研究開発の補助金などに約6兆円を投じて米国本土での製造を奨励しております。当社にとってマーケットシェア拡大の好機ととらえております。

**Q 拡大を続けるマーケットで成長するため、どのような戦略を立てられていますか。**

**マスク用CD-SEMの次世代機と  
欠陥レビューSEM『LEXaシリーズ』を2本柱に。  
増大するニーズに応じていきます。**

主力製品であるマスク用CD-SEMについては、当社のビジネスを支える1本の大きな柱となっております。2022年末～2023年のリリースを見据えてスタートした次世代機の開発プロジェクトがすでに試作品の開発フェーズに入っています。親会社のエンジニアと連携して国内トップクラスの技術力を投入していますので、最高性能の装置になると確信しています。最新鋭の装置の販売価格は既存製品に2～3割程度上乗せした額になります。最新鋭の装置で新製品開発に取り組み、完成したら装置を増設して量産に入り、4～5年間は運用する、というのがお客様の製造工場での流れですので、次世代機の開発が会社の成長に直結すると言っても過言ではありません。

近年はEUVの登場によってEUVマスクのパターン転写使用時の取り扱いがかなりデリケートになっており、ウエハの製造現場でEUVマスクの欠陥レビューSEM『LEXaシリーズ』のニーズが高まっており、不可欠の装置となっています。こちらにつきましてはASML社の副社長Anthony Yen氏がELECTRON DEVICES SOCIETY 2021年4月号に発表した記事で当社名をあげて記述しております。このLEXaをもう1本の大きな柱に育てていき、当面この2本の柱で当社の安定した運営・発展を支えていきます。

**Q 2021年6月末には、東京都立川市に建設中の新工場が完成します。本社工場の移転の理由についてお聞かせください。**

**生産体制の拡大と開発環境の改善が第一。  
機能と制度が充実した職場で人材を確保。**

生産体制の拡大と開発・製造環境の充実をはかることが一番の目的で、最大の変化はクリーンルームを従来の3倍のスペースに拡充したこと。これにより年間20基超（現在は10基）の製造が可能になります。ここには次世代機の開発スペースも確保でき、製品のプレゼンテーションができるショールームも併設します。新社屋の立地は駅近でアクセスもよく、社員の働く環境が改善され、優秀な人材を獲得しやすくなり、機能、環境、制度の充実した職場で育成したいという強い思いもありました。

**Q 2018年4月に社長に就任されてから3年。経営の舵取りにあたり、自身の強みをお聞かせください。**

**技術とマーケティングを理解し、独自の人脈もある。  
その強みを十分に発揮できていると自負しています。**



半導体業界にはシリコンサイクルというものがあり、会社の売上拡大の要因分析や売上予測は簡単ではありませんが、私自身は、エンジニアとして培った知識と技術力。営業部門の責任者として長年にわたって築いてきた業界での人脈。顧客の半導体製造メーカーだけでなく、同業者の半導体装置メーカーにも独自のルートで得る確かな情報に基づくマーケティング力。この3つを十分に発揮できているという手応えを感じています。世界初で世界最大の半導体製造ファウンドリであるTSMCの創業者モリス・チャン氏が台湾の大学で講演された時「優秀な社長には技術力とマーケティング力、人脈がある」と言われましたが、その言葉を思い出すたびに、だから私はここにいるのだと感じています。

**Q 中長期的な目標と成長戦略について教えてください。**

**今後3年間で30%の成長と130億円の売上をめざす。  
人材の獲得・育成を積極的に進めながら実現したい。**

私の目標としては、今期を含むこれからの3年間の総売上を130億円に設定しています。過去3年間の総売上が103億円でしたので、成長率は3年で30%、年換算で9%になります。半導体製造装置の価格はこれからさらに高くなりますが、作れば売れる状態が続くのは間違いなく、新規顧客の獲得もできていますので、見通しは明るいと思っています。一方で克服すべき課題としては人材の獲得と育成があり、現在は海外の販売代理店に常駐できる技術者を増員するため、当社におけるトレーニング環境の整備を進めています。今後は、増加の一途を辿っているリピートオーダーに対応するため、外国人の優秀な人材を獲得することも検討しています。

**Q 株主、投資家の皆様にメッセージをお願いいたします。**

**ホロンの株主で良かったと思っていただけるように  
業界トップメーカーの高度なニーズに応えていきます。**

現在、半導体業界に対する投資意欲は史上例を見ないほど旺盛であり、数兆円規模の巨額投資が続々と発表されています。IT、通信技術の進歩やAIの普及、そして新型コロナの感染拡大によって半導体への依存度はさらに高まっており、市場の活況は5年後、10年後も続くと思われます。そのなかでホロンは少数精鋭体制を維持しながら業界トップメーカーの高度なニーズに確かな技術で応えています。開発中の次世代機ではさらなる性能向上を実現し、お客様の期待に応えられると確信していますので、投資家の皆さまには、ぜひホロンに期待をしていただきたいと思っています。