

## 6677 エスケーエレクトロニクス

石田 昌徳 (イシダ マサノリ)

株式会社エスケーエレクトロニクス社長

世界的な液晶テレビ販売不振で業績は落ち込んだが、  
顧客密着型の営業戦略で巻き返しを図り黒字化を目指す

### ◆2012年のFPD市場の動向

2011年10月から2012年3月の上半期は、パナソニック、ソニー、シャープが世界的なテレビ販売の低迷により、2012年3月期の通期決算で大幅な赤字を計上した。また、シャープはEMS世界最大手の台湾の鴻海グループとの業務資本提携を決定した。技術面では同じくシャープが酸化物半導体(IGZO)を採用した世界初となる液晶パネルの出荷を3月より開始している。

2012年4月から9月の下半期は、国内では4月に東芝・日立・ソニーのパネルメーカー3社と産業革新機構が合併で設立したジャパンディスプレイが事業を開始した。3社の既存ラインを有効活用するとともに、パナソニックから第6世代用液晶パネル工場を取得し、1,000億円の追加投資でモバイル向けのパネルに適したLTPSのラインに転換する。さらに有機ELパネルへの参入も表明し、2013年度にも量産をスタートさせる計画である。また、ソニーとパナソニックが有機ELパネルの開発で提携を発表した。印刷技術をベースとした新たな量産技術の開発に取り組み、先行するサムスン電子やLG電子に対抗していく。

また、鴻海グループがシャープ堺工場に出資し、堺ディスプレイプロダクトが発足し、シャープの連結対象からはずれた。一方、シャープ本体への出資はシャープの株価が下落したため交渉が難航している。

海外メーカーでは、サムスン電子が4月に液晶パネル事業を分社化し、サムスンディスプレイが発足した。さらに7月には中小型液晶パネルと有機ELパネルを手がけるサムスンモバイルディスプレイおよびS-LCDと合併し、世界最大のディスプレイ企業が誕生した。最終アプリケーションにおいては、LG電子やソニー、東芝などが超高解像度の4k2kテレビを発表し、スマートフォンではアップルがiPhone5を発表した。

パネル市況については、パネル価格が2012年4月に約2年ぶりに上昇に転じた。50インチなどの新しいサイズの出荷が開始されたことや新技術の採用によって歩留まりが落ち、供給量が減少したことによる。最終需要は依然として弱く、上げ幅は大きくても半年間で5~6%程度と全体的に上値の重さが目立つ。

こうした中で、中国で省エネ家電の販売補助金制度がスタートし、薄型テレビも対象となり、一部ではあるが40インチや42インチパネルに値上げ圧力がかかっている。

また、パネルメーカーの稼働率が緩やかに上昇する中、当社の業績に影響が大きい堺ディスプレイプロダクトの稼働率は、第3四半期に3割程度と厳しい状況だったが、鴻海グループとの提携により確実に上昇している。

### ◆2012年9月期連結決算の概要

上期は液晶業界全体の業績不振の影響で、第10世代用フォトマスクの需要も低調に推移し、当期の売上高は大きく落ち込んだ。第3四半期にシャープが鴻海グループと業務提携を行い、堺工場の稼働率向上を発表したが、第3四半期も期待したほど案件は動かず、第4四半期も開発を想定した案件が翌期へずれ込んだことで、期初予想を大きく下回った。一方、第8世代以下のフォトマスクは第4四半期に入り、テレビ用フォトマスクなどで一部市況が持ち直したが、全体的には前四半期並みの水準で推移した。

その結果、通期の売上高は 109 億 84 百万円、営業利益はマイナス 23 億 50 百万円、経常利益はマイナス 24 億 14 百万円、当期純利益はマイナス 23 億 7 百万円の赤字となった。また、設備投資は第 4 四半期において生産設備の能力維持更新で費用が発生したため、通期で 4 億 47 百万円となった。減価償却費は前年度までに第 10 世代用設備の償却が進行したため償却負担が減少し、23 億 2 百万円(前期比 31.1%減)となった。また、研究開発費は 1 億 71 百万円(同 24.6%減)となった。

フォトマスクの販売状況は、アプリケーション別では、テレビ用フォトマスクが台湾で 40~50 インチのテレビ開発が活発だったことで、第 8 世代以下のフォトマスク需要が上期よりは回復した。しかし、第 10 世代用フォトマスクの受注は、開発案件が翌期へずれ込み、期待した受注に至らなかった。

携帯電話用フォトマスクは、スマートフォンの開発需要で堅調な受注を継続している。パソコン用フォトマスクは、タブレット端末やウルトラブックの販売が好調で売上高も増加した。

地域別では、中国からの受注は伸びたが、台湾は微増、韓国は減少に転じた。国内向けフォトマスク需要は、第 10 世代用フォトマスクの有無により大きく変動している。多階調マスクは、前期より若干増加している。

過去 2 年間の減価償却前営業損益は順調に推移してきた。上期は第 10 世代用フォトマスクの受注が大幅に減少してマイナスとなったが、下期には若干回復したため、3 億 26 百万円のプラスとなった。

連結貸借対照表の状況は、資産合計は 165 億 16 百万円(前期比 46 億 64 百万円減)となった。主に、先端設備を有する滋賀工場の生産設備の減価償却が進んだことや、売上減少に伴う受取手形および売掛金の減少による。また、シンジケートローンを含めた長期借入金などの有利子負債を順調に返済し、負債合計は 87 億 59 百万円(同 17 億 80 百万円減)となった。純資産合計は 77 億 57 百万円(同 28 億 83 百万円減)で、当期の大幅な業績悪化を受け、利益剰余金が大きく減少したことや第 1 四半期に子会社株式を取得して少数株主持ち分が減少したことが影響した。

有利子負債については、第 2 四半期に新たに取引金融機関から長期借入を行ったが、既存借入の約定返済は順調に進み、その結果、有利子負債残高は 48 億円に減少した。自己資本については、当期の大幅な業績悪化で著しく減少したが、総資産が圧縮されたことで自己資本比率は 40%台を維持している。

キャッシュフロー計算書については、営業活動によるキャッシュフローは当期純損益がマイナス 23 億 7 百万円となったものの、主要生産設備の減価償却が進んだことや売掛債権が順調に回収されたことにより 42 億 12 百万円を獲得した。投資活動によるキャッシュフローは、生産設備の生産能力維持のための支出 5 億円や子会社株式の買取 5 億円などにより、14 億 34 百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュフローについては、15 億円の新たな長期借入を行ったが、シンジケートローンを含めた長期借入金を 36 億円返済したことなどで 23 億 23 百万円の支出となった。その結果、現金および現金同等物の残高は 30 億 56 百万円となり、業績低迷下であるものの十分な水準を維持している。

ところで、業績予想開示方法に変更がある。その理由は、当社グループの業績は第 10 世代用フォトマスクの受注の有無によって大きく左右される。顧客から正確な需要情報を入手し、業績予想に反映させるように努めてきたが、プレを抑えられていない。そこで今期から、第 1 四半期の決算発表時に上期の業績予想を、第 3 四半期の決算発表時に通期の業績予想を開示することとした。

## ◆2013 年 9 月期の FPD 市場の動向

パネルメーカーの需給状況は、IGZO、LTPS、OLED などの新技術の採用で生産能力の伸びが小さく、後半にはパネルの供給不足の可能性がある。そのため稼働率が上昇する見込みである。当社業績への影響が大きい堺ディスプレイプロダクトは、鴻海グループへの供給などで、その稼働率を 9 割まで引き上げると発表している。こうした環境下で、パネルメーカーは第 5 世代から第 6 世代の LTPS や有機 EL への設備投資を継続して行う予定である。しかし、液晶パネルの大型世代への設備投資は中国に限られ、その他の地域は若干の更新投資などがあるのみ

である。

製品トレンドについては、スマートフォンは出荷数量が伸びる一方で、技術課題が山積しているため、今後のフォトマスク需要に期待したい。しかし、パネルメーカー間の価格競争は激化し、それに伴う収益悪化で開発需要が減少した場合がリスクとなる。テレビについては、40インチ以上の大型サイズ化が進んでいるが、販売台数の伸長は期待できない。コモディティからの脱却をねらったパネルメーカーの開発増加が鍵となりそうである。

一方、デジタルサイネージ用パネルは、ニーズの高まりを受け、台数が増えそうである。特に大型化とアスペクト比の多様化がフォトマスク需要につながると考えている。

### ◆取り組むべき経営課題

大型フォトマスク需要を取り巻く環境は、世界的な液晶テレビの販売不振の影響により、非常に厳しい状況下にある。そこで当社グループは、三つの課題に重点的に取り組んでいきたいと考えている。

一つ目は新規事業案件の早期事業化である。厚膜レジスト原盤を始め、取り組んでいる案件を早期に新たな事業の柱にしていく。

二つ目は、売上規模の回復である。技術営業部を新設し、精鋭の技術部員を配置することで、顧客からの情報をストレートに工場に伝わる仕組みを構築する。その上で新たな付加価値を持ったフォトマスクの提案をしていく。拡大する中国市場に対しては、中国戦略プロジェクトを発足し、パネル開発の早い段階から関わることで売上の確保に努めたい。さらにデジタルサイネージなど大型フラットパネルディスプレイで、第10世代用フォトマスク唯一の供給メーカーとしての優位性を武器に売上の底上げを図りたい。

三つ目は、収益の黒字化に向けた事業構造改革の更なる推進である。コスト削減のため給与カットを行う一方、低価格材料戦略プロジェクトを発足し、部材コストの低減化を推進する。さらに主要な材料メーカーとともに、リサイクル材を有効活用した低価格材料の開発を行っていく。また、高付加価値マスク戦略プロジェクトを発足し、新たな高付加価値マスクの開発、拡販を推進し、収益を確保する。さらに、京都、滋賀、台湾の3工場を有機的に活用し、工場の再編も視野に入れながら収益性の向上を目指す。

その他の経営手法としては、来期の設備投資は研究開発費と合わせて、新規事業および既存事業における付加価値の高いセグメントに分野を絞り、集中投下をする方針である。

(平成24年11月13日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.sk-el.co.jp/news/docs/setsumeikai%2020121113.pdf>