

## 平成 17 年 3 月期第 4 四半期及び通期決算発表

平成 17 年 4 月 20 日 16:00～17:00

於：東京証券取引所東証ホール

**お断り:**このメモは、決算説明会にご出席になれなかった方々の便宜のためにご参考として掲載するものであり、説明会でお話したことの全てを一字一句書き起こしたものではありません。当社IRグループの判断で、簡潔にまとめさせていただきました。ご了承ください。また、最終頁の注意書きもあわせてご覧ください。

以下文中で、前期、当期、今期とは、それぞれ平成 16 年(2004 年)3 月期、平成 17 年(2005 年)3 月期、平成 18 年 3 月期(2006 年)3 月期のことです。また 3Q、4Q、1Q とはそれぞれ平成 17 年 3 月期第 3 四半期(平成 16 年 10~12 月)、同第 4 四半期(平成 17 年 1~3 月)、平成 18 年 3 月期第 1 四半期(平成 17 年 4 月~6 月)のことです。また、EOはエレクトロオプティクス部門の略称です。

### 【CFO 江間より決算概要の説明】

#### <第 4 四半期の業績>

売上高:	769 億 38 百万円	(前年同期比、8.3%増)
営業利益:	191 億 38 百万円	(同、2.1%減)
経常利益:	204 億 40 百万円	(同、7.2%増)
当期純利益:	151 億 18 百万円	(同、48.1%増)

※為替の影響は、USドルは 1.8%の円高、ユーロが 4.0%の円安でしたが、海外子会社の業績を円に換算するとユーロ圏のボリュームが大きいいため、売上高で約 3 億円、営業利益・経常利益・当期純利益でいずれも約 1 億円、大きく出ています。

#### <資産の状況>

総資産:	3,514 億円
株主資本:	2,778 億円
株主資本比率:	79.1%

※四半期の期初と期末で、総資産が 217 億円増加しています。現預金の増加が 219 億円なので、総資産の増加は現預金の増加であるといえます。現預金が総資産の 3 分の 1 になりました。

#### <キャッシュフロー>

営業活動によるキャッシュフロー:	277 億円の収入
投資活動によるキャッシュフロー:	70 億円の支出
財務活動によるキャッシュフロー:	4 億 8 千万の収入

※当四半期は配当はありませんので、財務活動のキャッシュフローは動きません。

#### <実効税率>

第4四半期の実効税率は、12.7%です。海外連結子会社の税率差異が 17%マイナスと、実効税率を下げている一番大きな要因です。

### <減損損失>

クリスタルで前期に減損しました。また当期に HOYA CANDEO OPTRONICS(株)という半導体製造装置に用いる光学系の部品を作っている会社の工場を閉鎖することになり、回収可能額まで減損して、約 7 億 6 千万円を特別損失に計上しました。

### <製品別の売上高伸率>

製品群	対前年同期(4Q)比 伸率(%)	直前四半期(3Q) 比伸率(%)
ブランクス	▲0.6	▲10.7
LSI マスク	4.1	▲3.2
LCD マスク	16.6	11.4
MD	72.6	7.5
光学	▲20.0	▲19.6
メガネレンズ	▲1.1	2.2
日本	12.2	▲0.5
北米	4.2	15.6
欧州	▲12.4	▲2.7
アジア	▲4.1	10.7

- ・光学レンズは、1月の見込みどおりの数字が出ているということです。
- ・マスクブランクスは、直前四半期と比べてフラットという見込みでしたが、1割程減少しました。

### <セグメント情報>

グループ全体では、

- ・売上高: 58 億円の増収、
- ・営業利益: 4 億 13 百万円の減益(前年同期比伸率▲2.1%)

事業別に見ますと、

- ・EO: 売上高は 34 億円の増収(+9.0%)、営業利益は 20 億円(+16.0%)増益
- ・ビジョンケア: 売上高はほぼフラットで 7 千万円の増収、営業利益は約 10 億円の減益
- ・ヘルスケア: 売上高は 6 億円の増収(+8.6%)で、営業利益は約1億円の減益(▲7.0%)
- ・地域別に見ますと、欧州エリアのほとんどの活動はビジョンケアです。欧州最大市場のドイツでは、従来メガネを買うと保険でお金が出ましたが、前期に改正があり、04年1月1日から保険が効かなくなりました。そのため前期に駆け込み需要等もありまして、当期にはその落ち込みが効いています。

### <配当金>

通期で 1 株当たり 150 円とさせていただきます。昨年と比べると 50 円の増配になります。中間で 60 円の配当を実施しており、中間では 10 円の増配、期末の配当は 90 円なので昨年の期末と比べると 40 円の増配になります。

### <役員の変動>

株主総会の議案に取締役の選任があり、社外取締役の佐伯尚孝氏が退任される予定です。指名委員会で新しい取締役の候補として児玉幸治氏が指名されました。現在、財団法人日本情報処理開発協会の会長をされている方と伺っています。

## 【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・3Q にアナリストさんのコンセンサスにコメントをしましたが、若干ずれました。営業利益と経常利益で、10～15 億円(年間)コンセンサスに追いつきませんでした。
- ・デジカメは 4Q で悪くなると 3Q の時にお話しましたが、他に意外感があったのは、ブランクスが落ちたこと。ビジョンケアも収益部分で少し意外感がありました。
- ・以下製品別に 4Q の状況をお話させていただきます。

### <半導体製造用ブランクス>

- ・4Q に前期比で落としたのは、在庫調整の影響があった。
- ・ハイエンドの ArF 用は順調に増えたが、その下の KrF 用が縮んだ。これは意外感があった。65nm～110nm は動きがあったが、収益の柱の 180nm 近辺が鈍かった。ローエンドは堅調だった。
- ・台湾系ファウンダリーも売上も落ち、これら3つの要素が影響して 3Q 比で 1 割ほど縮んだが、継続的ではなく、足元の 4 月は戻ってきている。

### <半導体製造用マスク>

- ・2月中旬くらいまで、業界全体が悪かった。2月後半から徐々に動きが出てきた。今回マスクの動きを見ていると、カウンターシクリカルでなく半導体の動きによく似た形でマスクの需要が動いた。
- ・価格競争が厳しくなっているが、65nm とかは 4Q も足元もかなり活発。300mm のラインで最先端のところをちょうど今立ち上げているところで、量産ベースでのマスク需要が出てきている。

### <液晶用大型マスク>

- ・3月に福岡で地震があり、熊本にある液晶マスクの主力工場が影響を受けた。ある機械は精度の確認に 2 日かかった。需要が今パンパンの状態なので痛かった。
- ・需要全体は活発。30 インチ以上のTVは、台湾系も含め、クリスマスにぶつけて行こうとするとマスクとしては今から用意していた方がよいとのことで、30～36 インチのTV向けがかなり活発に動いている。
- ・昨年 12 月にいきなり受注が減ったが、その分が1月に入ってきて安心していたら、2月から旧正月で需要が止まり、3月は地震の影響があったので、思ったほどは伸びなかった。
- ・1Q はキャパ的には増えないが、4Q にくらべひとまわり良くなりそう。価格はジリジリ落ちてきている。

### <HDD 用ガラスディスク>

- ・忙しい。2.5 インチも小さいサイズも全般的に忙しい状態が続いている。
- ・携帯向けは、0.85 インチは次第に現実味を帯びてきた。一つは垂直磁気方式が実現化しようということがあり、携帯でテレビを見るという人が増えたということもある。携帯メーカーが音楽と映像を入れたという動きが出てきた。
- ・でも、数量は出ないし、単価は高くないし悩ましいところ。ちょうど、デジカメやっていて携帯にカメラがつくという時の悩みに似た感じ。

### <光学レンズ>

- ・決算に一番影響あったのはデジカメレンズ。10月入った時点で下がり始めていたが受注残を出荷して売上の的には12月まで維持した。1月からまた落ちて、2月末でやっと底を打ち、3月は底を這って、ここでやっと少しずつ上がり始めた。本格的に上がり始めるのは6月かなと見ている。
- ・本来なら、この時期に立ち上がってデジカメを救ってくれるはずだった携帯用レンズは、思ったより数が少ない。200～300万画素の携帯は、実質的にはボリュームが上がるのは来年かなと思う。プログラムとしては結構動いているので、機種としては増えてきているが、1機種で作る量が極めて少ない。
- ・中国に設備投資をして、1期目の工場を動かすくらいの量が出ているが、後が上がってこない。

### <ビジョンケアメガネレンズ>

- ・4Qで売上はフラットでも利益を落としている原因は、昨年良かった欧州の売上が落ちていて、その分をアジアと日本でカバーしているという形になっているため。日本の収益率は意外と低いので、売上の的には欧州をカバーできても収益的にはカバーしていないというのが一点。
- ・あと営業利益率が18%になったら、それ以上の利益は営業費用に回したいと言っていたが、実際に回したため収益的にはマイナスにふれている。やはりもう少し売上を頑張らないと。

### <ヘルスケアコンタクト>

- ・小売店舗は124店舗になった。もっと増やしたい。制度改正があり、コンタクトを売るのに、医療品なので、メガネ屋さんでもそれなりの設備や、講習を受けて資格を持っていないと売れなくなる。
- ・コンタクトを売るには、眼科医と一緒にいって出店しなければならない。当社は当然眼科医にこだわっているが、世の中には、他の専門分野の医師にコンタクトを処方させるという店もある。
- ・地方都市は、まだコンタクト専門店は少なく、出店したいが、なかなか眼科医の方が見つからない。

### <IOL>

- ・日本はある程度のシェアまで来ているので、欧州に先行投資的にマーケティング費用を投下。
- ・日本の工場が一杯。シンガポール工場がやっと認可がおりたので、今立上げ中。
- ・この2つが収益的には4Qのマイナス要素。先行投資分なので、仕方ないと思っている。

### <現金>

- ・M&Aを追っかけているし、現実的な案件も足元にあるので、待機資金としたい。
- ・ただ、全部は使えないだろうと増配した。50%増の年間150円をお願いしたい。

### <社外取締役>

- ・取締役の佐伯さんは、出身母体が組織再編されることもあり、今回退任されます。
- ・新しい方は、元々通産関係で、外郭団体の財団法人日本情報処理開発協会の会長をされている児玉さんという方です。社外取締役同士で社外の候補を決めるので、私も昨日初めてお会いしました。
- ・評判の良い方で、常識人で親身になって色々考えてくれそう。有名とかではなく、人柄とか本気に当社のことを考えてくれるかどうかにか力点をおいているので、適任と思われそうです。

## 【質疑応答】

**Q: デジタルカメラ用レンズは今期も前年比マイナスか？携帯でカバーすると言っていたが、状況は？**

A: 今年の予想はまだ見えていません。デジカメは、今年は日本メーカーが作る数は昨年実績を下回るかもしれないと思っています。ただ、それ以外の出荷は増えているので、どう読むかが問題です。

- ・あと、画素数が増えている。中心が300万画素だったのが、400万～500万画素になってきている。スリム化競争もありますので、レンズも難しくなっています。当社の需要の増加が期待されます。
- ・マイナスとプラスの要素が混在しており、必ずしも悲観的な要素だけではないと思っています。

**Q: 携帯は、年末くらいにカメラに対してどの程度の比率になるのか？**

A: 携帯にカメラを載せることは急速に進んでいますが、当社のレンズが対象になる300万画素からの領域がどの程度増えるのかが大事です。機種は増えるが、台数はそれほどでないかもしれません。

- ・今後、携帯からカメラがなくなるという考え方もあります。低画素だとカメラとして機能するには無理があり、「300万以上の高画素化」と「不要」という2つの意見に分かれています。
- ・300万画素からなら来年の春モデルであり当社にとっては夏以降。上期はまだ貢献しないでしょう。

**Q: ブランクスは、台湾が生産回復して、在庫調整が進めば、4-6月は昨年ベースまで戻るか？**

A: 昨년을全部平均化しての巡航速度という意味では、1桁の真中くらいの伸びまでは戻ると思います。

**Q: エレクトロ-opticsが4月から回復、ブランクスとマスクは1Qは4Qと比べてプラス成長と見てよいのか？光学レンズ1Qはマイナスと見なくてよいのか？**

A: 季節性から4Qがボトムで、ガラスディスクも季節性として上がってきます。小口径のMP3絡みはクリスマスが終わって4Qは静かでした。光学レンズも底を打ってあがっていく方向だと思います。

**Q: インテルが設備投資を上方修正して、特に65nmあたりを強化するという話だが、マスクの中でハイエンド超解像度マスクの(金額ベース)比率はどうなっているか？**

A: マスクは、マスクセットで注文を取る場合と単品1枚で注文を取る場合がありますが、100nmを切る90nmや65nmのところではセットとして考えたら売上の2割は超えていると思います。

**Q: 継続可能な巡航速度という意味で、実効税率の前提はどのように考えたらよろしいか？**

A: 年間では実績で23%ですが、一時的なものもあるので、今後は23%よりも少し上がります。

**Q: 設備投資の考え方を教えてほしい。今期の400億の中身は？**

A: 当期は400億円であり、当初450億円を予定していたので「少し少ないですね」と言われましたが、経営というのは環境対応をするものですから、そのくらいのブレはあります。

- ・今期は、検収ベースで約400億円を予定しており、これも環境次第で少しぶれる可能性はあります。一番大きいのはガラスディスク投資分です。
- ・なお償却費は実績で216億円ですが、約50億円の増加を予想し270億円が現在の見通しです。

**Q:当期は、羽村と甲府の特損がありました、今期の特損の考え方は？**

A:特損の考え方は、「ロケーションをシフトすることに関して、機能的に一番効果がでるところにそのビジネスを動かす。そのために一時的な損が出て、中長期的に見て企業価値を高めるのであれば実施する」というようなことです。

・環境整備費は、羽村と甲府の工場を閉めました、工場を閉めると土壌の改良が必要になります。

**Q:HDDの1.0インチも1.8インチも忙しいということだが、今後の見通しについては？**

A:今のところ需給関係が崩れている感じはなく、基本的にi-podシャッフルが出た後も、HDDバージョンの売上が下がっているとは聞いていません。今後は携帯がMP3を置換していく場合、携帯にHDDが入るのかフラッシュで行くのかによって小口径のHDDの需要が変わる可能性はあります。

**Q:IOLはどのくらい売れるのか？**

A:日本はある程度行き渡ってきています。当社のシェアも3割程になってきて、早く5割を超えたいと思っていますが成長速度はゆっくりです。欧州で拡販していますが、医療品であり、一般消費者向けではないので、いきなり売れることはありません。ドクターも、やはり安全性の実績や学会報告等を聞かないと慎重になるのはわかりますし、まして欧州という地域性から、地道に着実な拡販になりましょう。規模的には大きいマーケットなので、時間をかけながらやっていきます。

**Q:会計士をトーマツからあずさに変更した理由は？**

A:監査委員会で審議され、リリースが出ていますが、その表現の通りです。何か問題があつてということではありません。監査委員会は、社外取締役だけで構成されていて、私達社内取締役はその席にいなかったのどどのような議論があつたかは存じませんが、長期間トーマツさんとやってきましたので、たまに変わった方がいいという解釈だと思います。会計上の問題ではありません。

**Q:持分法利益が4Qでかなり落ち込んでいるように見えますが、その背景は？**

A:NHテクノグラスの分ですが、大型対応のために小さな炉を壊して大きな炉に作りかえる作業をしており、償却が残っているので、かなりの費用を落とし込んでいます。また、調子の悪い炉があり、炉の交換の作業とあわせて一時的な出荷量の減少等を抱えています。それが原因であつて、元々需要があるので1Qは回復すると思います。

以上

**本資料中には将来の当社の業績・当社を取り巻く業界の環境に対する予想の部分ががあります。これは当社および当社グループが現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいており、リスクや不確実性を含んでおり、その内容の完全性・正確性を会社として保証するものではありません。従いまして、これらの予想の部分に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えくださるようお願いいたします。実際の業績・業界環境は、様々な要素により、これら予想とは大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。投資等の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。投資の結果に対する責任は負いかねますのでご了承ください。**