

平成 18 年 3 月期第 2 四半期決算発表

平成 17 年 10 月 20 日 15:30～16:30

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・広報グループの判断で、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、最終ページの注意書きもあわせてご覧ください。

【CFO 江間より決算概要の説明】

< 第 2 四半期の連結業績 >

売上高： 849 億 61 百万円（前年同期比、8.2%増）
営業利益： 247 億 40 百万円（同、7.3%増）
経常利益： 269 億 74 百万円（同、10.5%増）
四半期純利益： 185 億 96 百万円（同、11.5%増）

- ・為替による影響は、売上で 4 億円、営業利益、経常利益、四半期純利益でそれぞれ 2 億円、在外子会社の現地通過を円に換算した昨年度対比で膨らんで見えていると考えてください。
- ・売上で 0.5%の為替の影響があり、実際の事業活動では 7.7%の増収でした。7.7%の内訳は、エレクトロオプティクス(EO)で 5.4%、ビジョンケア(VC)で 1.9%、ヘルスケアで 1.3%の増加です。
- ・営業利益は 7.3%の増益になりました。営業利益における為替の影響は 1%でした。実際の事業活動では 6.4%の増益でした。EOで 3.1%、VCで 3.4%、ヘルスケアで 1.1%の増益でした。
- ・第 2 四半期の前年同期との増減比較は、連結売上高で 64 億 75 百万円の増収、連結営業利益で 16 億 93 百万円の増益でした。そのうち、EOで、売上高が 43 億 60 百万円の増収(+10.3%)、営業利益が 8 億 58 百万円(+5.0%)でした。1Qに比べると、2Qの営業利益率が 38%台でしたので、先ほど兜クラブの記者会見で、「少し収益力が落ちたか」という質問もありました。プロダクトミックス、一部製品で価格の下ぶれ問題、いくつも工場を立ち上げているためのコスト、などがあります。
- ・VCでは、売上高で 18 億 4 百万円(+7.6%)の増収、営業利益は 8 億 75 百万円(+21.1%)の増益でした。アジアの収益率が上がってきました。昨年度は欧州エリアで売上が落ちましたが、一昨年水準と比較すると、昨年 20%くらい落ちて、今年 10%くらい回復して、これから後は 10%くらい頑張っていけないといけないと思っています。回復途中ということです。
- ・HCは、売上高で 9 億 95 百万円(+12.3%)の増収、営業利益で 2 億 62 百万円(+13.2%)の増益でした。コンタクトの小売と眼内レンズのビジネスですが、利益的には、コンタクトの小売の寄与の方が大きいです。眼内レンズは現在シンガポールで生産を始めて、欧州でマーケティングをスタートしております。基本的なコストが最初にかかりますので、収益的に増益になるのは少し先のことになります。

製品群	当第2四半期 前年同期(2Q)比 伸率(%)	当第2四半期 直前四半期(1Q)比 伸率(%)
ブランクス	8.8	7.5
LSI マスク	2.5	4.2
LCD マスク	▲9.2	▲19.2
MD	31.3	9.2
光学	6.4	14.1
メガネレンズ	7.9	4.0
日本	0.9	8.1
北米	8.3	0.8
欧州	13.5	1.1
アジア	15.6	6.9

<配当>

・中間期は1株につき120円配当させていただきます。去年は60円でしたので、倍増になります。7月20日に株式分割の話をしたときに、実質的増配を考えているとお話しましたので、倍増しました。

<自己株式の買い受け>

・本日リリースしましたが、当社普通株式で、1,600万株を上限とします。この株数は分割後の株数で計算することになります。金額は上限で640億円。株数は発行済株式数の3.6%ということになります。10月21日から12月20日までの間、東京証券取引所における市場取引で実施します。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

中間が終わり、正直、思ったほどではなかった Q2 ということだと思います。我々も少し驚いている部分もあります。一部の製品を除いたら、あまり大きな変化はございません。

<半導体製造用ブランクス及びマスク>

・Q2 のトレンドとしては、マスク、ブランクスともに日本の市場は元気がなく、台湾、中国、シンガポールのファウンダリーが非常に元気だった。日本に比べると、ファウンダリーの方がローエンドの比率が高いのですが、YoY や QoQ で見ていくと、思ったよりハイエンドが強い割にはローエンドが元気がなかったという印象です。ただ、日本の場合は、元気がないといいますが、3ヶ月毎に、もともとハイエンドは良かったのが、ハイエンドの特に90nm とかは益々元気になってきたようです。我々が元気がいいと言うのは、デザイン数のことで、ウェハーの枚数ではないです。デザインアクティビティという意味では90nm 辺りが結構動くようになってきて、3ヶ月毎によくなっているようです。直接的に、日本の半導体がよくなるという意味ではないのでしょうか。

<液晶用大型マスク>

・思ったほどではなかった原因は、ここが一番大きいです。色々と問題がありました。第1四半期の時の問題が解決していなくて、地震の影響をずっと引っ張っていました。ただ、どちらかと言うと複合原因

で、地震は単なるトリガーであったと思います。社内ですっと生産上の問題を抱えながら、3ヶ月過ごしてしまった感じがあります。我々自身、製造上うまく対応できなかったということ。

- ・次に、大きなテレビ(30数インチ、40数インチ)のマスクにずっと特化していたが、テレビが一服してしまったということがあります。メーカーで大量生産の段階になってしまい、新しいデザインやサイズを起こすという活動が止まってしまった四半期でした。
- ・Q1は韓国の7G等が丁度立ち上がっていましたので、大型マスクが多く出るという、立上げ要素がありましたが、意外とQ2は立上げがなかった。台湾で時期がずれて立上げがありましたが、それくらいか新しいファブを立ち上げるというのがなくて、丁度谷間になってしまいました。
- ・あとは、前から言っていた単価、特に大型の単価要因。かなり落ち始めており、落ち止まったのか、これからまだ落ちるのかわかりませんが、このような複合要因がありました。この製品が売上の的にも利益的にも一番予想外の結果となりました。

<HDD用ガラスディスク>

- ・1.0"は非常に少なくなりました。1.8"も割とスローです。動画の新製品が出てくるので、また1.8"が動くかもしれないが、今のところはスローです。
- ・ガラスディスクの伸び率は前年対比で31%と相変わらず好調です。物が足りないということではないが、キャパギリギリの量を要求されていて、稼働率は高いです。サブストレートについては、キャパは間に合っていますが、85~90%に近いところで稼働しています。そろそろベトナムの工場も立ち上がってくるので、サブストレートはキャパ的には需要をまかなえる体制にはなってくる。膜をつけるメディアの能力は、アルミも含めて業界的にどう見ても足りない。ガラスはあるけど、膜付けができない。そこが理由でドライブが出来ない。よって、ドライブの値段が下がらないということになっています。
- ・ノート用のところでは60GBが各社で立ち上がっていて、次の80GBから垂直になるようです。100%が垂直にはなりそうもありません。垂直磁気の方式にすると、益々キャパが足りなくなる、ということが目に見えているので、80GBを一部を垂直でやり、一部を従来の横手方式でやる。ただ、今の横手方式で80GBが出来る人もいれば出来ない人も出てくる。垂直は技術的にはハードルは低いが、キャパを必要とする。キャパそのものがハードルになり、80GBの一部だけ垂直になり、その垂直もすぐに100GBになるという感じです。2.5"1枚で100GBというのが、来年の今頃には出てくるでしょう。

<光学レンズ>

- ・デジカメ市場は良い訳がない。一時的に昨年のQ4に大きく落ちたのに比べれば、戻っては来ているが、皆さん非常に慎重ですし、どう見ても前年を上回る数量は作っている気はしない。これから作るのかも知れないが、今のところ量的には増えてきているが、慎重で、「在庫をつくりたくない」という形で生産している感じです。よって、前年と比べ、デジカメは単価も厳しくなっていて、数量的にも伸びている訳ではないので、我々としては、苦しいところに来ています。光学の数字は前年同期比6.4%とプラスに来っていますが、これは携帯用レンズが原因です。作戦どおりだったかはわかりませんが、デジカメが落ちたところで、携帯が上がってきて、カバーしてプラス成長にはなっているということです。価格が落

ちるので、コストが厳しく、収益はどうかなという話をしていましたが、だんだん追いついてきました。同じものを大量に作るということは余り経験したことはなかった。デジカメは品種が多くて、一つのモデルで大量に作るということをやっていた。同じものを大量に作っていくうちに、収益的にはあまり遜色のないところまで来た。携帯の数はまだこれから増えるというので、少し先行的に投資していかなければならないけど、心配するほどでもなかったという感じ。デジカメの量は、来年は今年より下がり、再来年は更に下がると思っていますが、携帯用レンズで補い、プラス成長できるかな、というところでは。

<ビジョンケアメガネレンズ>

- ・前年の数字が割と低かったので、自慢にはなりません、8%くらいの成長はできるようになっています。前年の低さも含め、日本はあまりよくない。日本市場は一時期すごく悪くて、少し回復してきたかなと思っていましたが、全般的に頭を抑えられている感じです。一時期の、なくなるかと思っていた安売りメガネ店がまた少し復活して来ている。必ずしも昔と同じコンセプトではなく、変わったお店が出てきて、例えば、喫茶店や本屋さんと一緒に来たのか、数千円とかではなく、1万円、1万5千円と値段を決めてメガネを売る、割と洒落た、ちゃんとしたフレームに、国産のちゃんとしたレンズを入れて売る、という商売が頭をもたげてきている。我々にとってマイナスではないが、今回はもしかすると新業態という形で定着するかもしれない。
- ・数字的に良いのは欧州です。昨年が非常に低かったのですが、少しずつ戻りつつある。ただ、ピーク時の売上にはまだ戻っていない。徐々に平準化されてきているという形です。
- ・お約束の営業利益率18%は楽に行けるようになってきたのは、構造上の問題でしょう。第1四半期のように、「もう少し良いはずなのに、思ったほどよくない」ということがあったので、ちょっとお金を使うのにブレーキを踏んだら、当四半期は営業利益率が19%まで行って、なかなか18%ぴったりにあわせるのは難しいなと思っています。構造上は、収益は安定して出せるようになっています。この業界は、半導体業界のように上下する業界ではなく、地味な業界なのかもしれませんが、地道に2桁弱成長を毎年していく環境が少しずつ出来てきたようです。

<ヘルスケアコンタクト>

- ・毎月コンスタントに出店をしています。1~1.5店のペースでお店を出して、収益率も保っています。2桁以上の成長を小売で達成しようとする、人間の手配が大変です。人が採れなくなってきました。人を採るのが難しくなっています。労働市場が細りつつある。一昔前は、よく選んで入れなきゃだめよ、なんて言っていたのに、あっという間に世の中が変わっていくのだなというのが実感です。人が足りなくて出店が止まるということも現実問題になってきました。

【質疑応答】

Q:LCDが少し厳しいということだが、それも含め、3ヶ月前に比べて、下期に対して弱気になったところというのはあるのか、それともLCDは一時的なもので下期の感触は以前と変わっていないのか?

A:それ程弱気ではない。下期、半導体が足元で弱くなる要素はない。坦々とやれそう。LCD も回復してきています。足元の 10 月の数字を見てみても、戻ってきているかな。韓国・台湾で結構立ち上がってきます。それも含め需要はあります。昔みたいに 30%で伸びることはないが、需要的にはそこそこ行きそう。前から言っていますが、単価は下がるし、今後戻らないと思う。この要素はいかんともしがたい。MD は悪くなる要素がないし、光学は昨年が非常に悪いこともあり、携帯も含め前年を確実に守っていける。ここはプラス要素で読み込めるので、それ程、上期・下期で見て下期が悪くなるという感じもしないし、Q2 は一過性の原因がかなり入っているということです。

Q:液晶の設備系全体に対して、最近懸念を持っている。設備投資の市場が行くとこまで行っており 4~5 年持たないかなと感じる。中国のピークで終わりかなと思っているが、今後伸びていくとしたら、生産性の効率化等しかないのかと。HOYA はマルチトンマスクもあるが、価格が上がっても数が減るのではないかと考える。中期的にマスクのビジネスはどうしていくのか、どうなっていくのか？

A:液晶のキャパはオーバーでしょうね。ただ、テレビは全部フラットになるのでしょうから、時間をかければ戻ってくるのでしょうが、一時的にはキャパオーバーでしょう。マスクは、単価は落ちて、需給関係では需要よりも供給の方が勝っていて、単価が落ちていくのは避けがたいと思います。今年の下期くらいから落ちて来年もずっと落ちていくでしょう。1~2 年前くらいからそうなるのはわかっていたので、色々考えていますが、今は言えません。中長期的に見ると、1 年間の収益を犠牲にしても、業界での力をもう 1 度つけていく、差別化していくという選択肢になるのだらうと思います。

Q:持分法の収益が落ちているが？

A:NH テクノの収益は悪い。ガラスを溶かすのは難しく、6G の大きいガラスでかなり苦しんでいます。ガラスが変わってきた。コーニングさんがガラスの種類を変えています。それに追いついていくのが結構大変で、歩留りを落として収益を落としているというのが、NH の今の姿。明らかにコーニングさんが先に走って、その後ろを走っている状態なので、一生懸命くっついて行こうというところです。

Q:MD は、1.0"がなくなったのは、2Q に受注がなくなったのか、それとも売上実績として 1.0"はゼロなのか？もし受注ベースならその影響が 3Q に効いてくるのか？

A:2Q からほぼないです。出荷ベースで 2Q の始めの方は少しありましたが、全体から見るとほとんど意味のない数字まで落ちている。3Q に引っ張る話ではないです。

Q:メディアが足りないということだが、キャパはどの程度上げていくのか？設備投資は 3Q までで 386 億円使っているが、年間ではどのくらいになるか？

A:設備は慎重にやっています。業界が足りないからといって、設備を増やせば、売上は伸びるでしょうが、競争力がないと、キャパだけ増やしても仕方ない。単に足りないから設備投資をするという考え方はしない。供給能力そのものも 2 社しか装置供給能力がなく、この 2 社もパンパンなので、いくつか装置のオーダーを入れていますが、今さら足りないから明日持ってきてとは言えなくて、1 年は待

でと言われたりしています。安定的に設備は入れています、極端に増やすという考え方はしていません。償却を見ながら設備を入れています。設備投資額は、年間で 520 億円を見込んでいます。

Q:設備投資 450 億円から 520 億円に増えたが、その増加分を国別で見るとどうですか？

A:アジアが一番増えています。ベトナム、中国、シンガポール等です。比率では、それぞれの製品ごとで異なりますので、強弱があります。年初計画に対して増えるところは、中国、シンガポールです。

Q:光学は、デジカメが来年、再来年と確実に落ちるといった話があったが、それは完成品レベルの話であり、レンズは倍率が上がったり、1眼レフが増えたり、ということになると、それ程悪くならないような気がするが、レンズの需要として中長期的にどう見ているか？ また、そう言う割には 1Q は利益面で悪くなかったというが、2Q は利益面で少し落ちたということでしょうか？

A:利益面では、携帯用レンズが赤字にならなくなったので、収益的には1Qも2Qも余り変わらないと思います。収益率は変わっていません。考え方は、デジカメの部分では、2つの製品をやっており、研磨レンズとモールド(型押し)レンズのうち、モールドレンズは単価的にも収益的にもあまり影響は受けていませんが、影響を受けているのは研磨レンズの単価です。明らかに中国の研磨能力が需要を上回っており、信じられないような値段で、全体の市場の単価を押し下げているのが現状です。デジカメは今後数量ベースで減るので、単価が落ちている研磨の部分で更に厳しくなるというのを織り込んでデジカメは苦しいだろうと見込んでいます。モールドでの競争力は弱まっている訳ではなく、キャパに見合った受注は取れる状態です。研磨では、デジカメが足りない時に多くの受注があって、レンズを削るだけでも結構いい値段で売っていた時期があり、その単価が落ちているのが今苦しんでいるところ。1眼は単価は高くても数量が少ないので、レンズメーカーにはあまり影響がない。

Q:3Qと4Qの売上高と利益のイメージを、季節性による要因、ファンダメンタルズも含めイメージを知りたい。EOの営業利益率が一過性といっても、少し落ちたが、このレベルをボトムと考えてよいか？

A:アナリストさんが年間予想を出してくれるので、そのコンセンサスが出てからコメントさせていただきます。EOの収益率の38%は、これは一過性の要因の方が大きい。かといって、1Qのように41%とかになるのかというとそれは出来すぎ。巡航で行くと39%とか40%が適切。

Q:自己株買いや分割をして、入ってくる分も含めて今後のキャッシュをどのように使っていくのか？期末の手元現金のイメージを教えてください。

A:会社は本当は金融資産(キャッシュ)を持たないほうが良いのだが、ないと商売が出来ないので、流動性は確保する必要があります。流動性は300億円くらいでしょうか。今1,300億円くらいのキャッシュがありますので、1,000億円くらいは余剰ではないかと思います。ただし、今年は設備投資が大きいので、流動性プラス設備投資の決済というのも考慮しなければなりません。640億円の自己株の買い受けをやり、Q3で納税、社員への賞与、配当がありますので、現金が減ります。1~3月で少し戻すということになるので、単純に640億円マイナスしてもらえればちょうどいいのではないでしょう

か？自己株の処分については、今後の取締役会で決めていくので、まだ決まっておりません。

Q:今後3年間で、企業価値を高めるために、キャピタル・ストラクチャーをどうしていくつもりか？

A:今年には自社株買いと配当をして、ある程度キャッシュを落としこみ、リバレッジをかけるところまでは行かなくとも、リーズナブルなキャッシュポジションまで落ちるでしょうが、基本的に収益構造を見てみると、黙っているとどんどん溜まっていくので、基本的にはキャッシュの使い道を考えます。3年というスパンということなら、確実にM&Aができる環境になると思っています。先ほど、人が採れないという話の時に、世の中の動きは速いという話をしましたが、買収、TOB、統合という資本の流れが日本に定着するのも、すぐそこだと思う。今は敵対的買収をすると新聞に載ってたたかれるでしょうが、そういう風に変化するのはいくらも来てきていると思っています。3年のスパンをいただければ、お金の使い道は結構出てくるというように理解しています。ターゲットは勿論、前から決めています。シュミレーションも何度もやっているが、今の環境では踏み切れない、というところがもう踏み切ってもいい状況にすぐなるのでしょうか。

Q:来期のEOの成長イメージについて、LCDマスクの伸び率が鈍化してくるとなると、2桁成長が見込めるのは、MDだけになってしまうイメージがある。MDは2.5"もアルミが使われ始めるとなると、モバイルPC向けも使えるようになるのではと思ってしまうが、そういう流れは絶対にはないでしょうか？

A:モバイルは、アルミにならないでしょう。持ち歩く限りは。PCメーカーは、今のところ耐衝撃性の規格を緩めることはないで、ガラスが足らなくて買えないということにならない限り、それはないでしょう。正直アルミの方が供給がタイトですから、特にアルミでなくてはならない理由はありません。シーゲートさんはそう言っていますが、他のメーカーさんは皆ガラスでやると言っています。ですから、アルミ化になって脅威を感じるということは全くない。

来年の成長のイメージですが、もう少しMDの成長は続くと思うが、30数%伸びるとは言えないが、確実に2桁成長で行けると思うし、また、携帯用のレンズは数がバカにならない。携帯用はまだ少ししか出ていないので、2メガ、3メガと進めば、今の話で行くとかなりの勢いで伸びていく。成長要素としては、その2つであると思っています。

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 있습니다。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られますが、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。