

平成 18 年 3 月期第 3 四半期決算発表

平成 18 年 1 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・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、最終頁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】

<自己株式の消却>

本日の取締役会において、14,379,000 株の自己株式の消却の決議をしました。消却予定日は、平成 18 年 2 月 1 日です。消却後の当社の発行済株式総数は、435,017,020 株となります。現在 1,900 万超の自己株を保有しており、ストックオプションを付与している分を除いて、残りを消却するかたちになります。

<第 3 四半期の連結業績>

経営成績

| | |
|---------|-----------------------------|
| 売上高: | 872 億 86 百万円 (前年同期比、12.2%増) |
| 営業利益: | 272 億 57 百万円 (同、25.9%増) |
| 経常利益: | 271 億 62 百万円 (同、21.7%増) |
| 四半期純利益: | 201 億 20 百万円 (同、24.8%増) |

・売上高、営業利益については、四半期の過去最高を記録しました。経常利益と四半期純利益は、今年度の第 1 四半期が過去最高で、当第 3 四半期はそれに続く結果となりました。

財政状態

| | |
|---------|----------------|
| 総資産: | 3,569 億 66 百万円 |
| 株主資本: | 2,599 億 26 百万円 |
| 株主資本比率: | 72.8% |

・すでに 1 対 4 の株式分割をしており、1 株当たりの情報についてはその株式分割を反映した数字で表示しております。

キャッシュフローの状況

| | |
|------------------|---------------------------|
| 営業活動によるキャッシュフロー: | 170 億 24 百万円 |
| 投資活動によるキャッシュフロー: | △197 億 19 百万円 (設備投資が主な要因) |
| 財務活動によるキャッシュフロー: | △567 億 65 百万円 |

・640 億円の自己株の買取りを行いましたので、財務活動によるキャッシュフローが大きくマイナスと出ています。

・第 3 四半期の 10～12 月というのは、配当金の支払い、事業税・法人税の支払い、社員へのボーナス

の支払いなどがあり、四半期別には支払いのピークがきています。一部CP(コマーシャル・ペーパー) 200億円(250億円調達して、12月までに50億円返済して、現在残高は200億円)あり、3月までに残高はゼロにする予定です。

四半期連結貸借対照表

- ・9月末の残高と比較すると現金が568億円減少して、1,313億円あったのが、744億円になっています。これは、自己株の買取が主な原因です。設備投資を一生懸命やっており、各工場を新設したり、増産の設備を入れたりしていますので、3Qは有形固定資産で100億円弱の増加があります。
- ・一方季節資金の関係でコマーシャル・ペーパーが残高で200億円バランスシートに残っています。この段階で、自己株式の残高が707億円です。

四半期連結損益計算書

- ・為替が随分振れております。USDドル、ユーロ、タイバーツそれぞれ円安に推移しておりまして、海外子会社の財務諸表を円に換算して読み替えますと、昨年と同じレートで読みなおした場合と比べて、当期は少し体が膨れたような形になっています。売上高で19億円、営業利益で13億円、経常利益で13億円、四半期純利益で12億円膨れている。これは、昨年と同じレートであれば、もう少し体が小さくなっているということで、レートの影響をはずして見た中身を説明しますと、売上高が損益計算書上は12.2%の増収(95億円のプラス)ですが、為替による増収が19億円含まれており(2.5%の増収率)、これを事業活動ベースで見た場合は9.7%の増収ということになります。9.7%を構成する事業部は、EO(エレクトロオプティクス)で7.5%、VC(ビジョンケア)で1.8%、HC(ヘルスケア)で1.4%であり、これらの事業が全体にプラスの貢献をしているということです。
- ・営業利益も同じように、25.9%の増益ですが、このような為替の換算分の6.2%ういはずすと、19.7%が昨年と同じ為替で計算した(事業活動ベースと呼んでいます)増益です。中身は、EOで11.9%、VCで3.1%、HCで0.7%です。
- ・持分法投資利益は、昨年と比べると約12億円減っており、当四半期は1億1千万円です。これは液晶のガラス基板を日本板硝子さんと合弁でやっていますが、ガラスのスペックが上がり難しくなっており、持分法利益が減少しているためです。

連結キャッシュフロー計算書

- ・税金等調整前四半期純利益259億円と減価償却71億円で、約330億円が収入の源泉ということで、売上が大きくなっていますので、売上債権の増加とたな卸し資産の増加がありまして、法人税の支払が62億円あったなどの関係で、営業活動のキャッシュフローは170億円の収入となりました。
- ・投資活動によるキャッシュフローは、有形固定資産の取得による支出が主です。
- ・財務活動については、自己株の取得と、季節資金の調達ということでCPの調達が表示されています。

法定実効税率と税効果会計

- ・当第3四半期の税率が連結で22.4%です。前年同期は25%でしたので、少しまた下がったということです。

セグメント情報

- ・EO が、当第 1Q で営業利益率が 42% で、第 2Q が 38% 台になり、当第 3Q は 39.8% でほぼ 40% です。また少し頑張ったかなというところです。
- ・VC の当第 3Q 営業利益率が 21.9% で、これも少し高い利益率です。
- ・前年同期と比較すると、連結売上高全体で 95 億円のプラス、営業利益が 56 億円のプラスです。内訳として各セクターを見ますと、営業利益では EO が 36 億円、VC が 9 億 4 千万円ですので、引き続きこれらのセクターが全体を引っ張っています。

業績見込み

| | 平成 18 年 3 月期 予想 (百万円) | 前年比 増減率 (%) | 当第 4 四半期 予想 (百万円) | 前期比 増減率 (%) |
|----------------|-----------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------|
| 売上高 | 339,000 | +10.0% | 84,976 | +10.4% |
| 営業利益 | 100,500 | +18.3% | 23,448 | +22.5% |
| 経常利益 | 106,000 | +18.4% | 24,399 | +19.4% |
| 当期純利益 | 77,000 | +20.1% | 17,895 | +18.4% |
| 1 株当たり当期純利益(注) | 174.19 円 | +29.48 円 | 40.52 円 | +6.73 円 |

(注)平成 17 年 11 月 15 日効力発生 of 1 対 4 の株式分割を反映して表示、前年同期も同様に調整を行った数字で表示・比較しております。

- ・第 4 四半期の業績見込みの数字は、年間の予想を基準にしておりますので、端数がでておりますが、あまり気にしないでください。

製品別伸び率(実績と見込み)

| 製品群 | 当第 3 四半期 前年同期(3Q)比 伸率(%) | 当第 4 四半期 前年同期(4Q)比 伸率(%) 見込み | 当第 3 四半期 直前四半期(2Q)比 伸率(%) | 当第 4 四半期 直前四半期(3Q)比 伸率(%) 見込み |
|---------|--------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------|--|
| ブランク | 10.5 | 17.3 | 0.1 | ▲5.2 |
| LSI マスク | ▲7.7 | ▲3.9 | ▲5.4 | 0.8 |
| LCD マスク | 17.4 | 5.9 | 18.9 | 0.5 |
| MD | 29.8 | 21.4 | 7.6 | 0.5 |
| 光学 | 11.1 | 34.4 | 1.5 | ▲2.7 |
| メガネレンズ | 11.2 | 7.8 | 2.4 | ▲1.0 |
| 日本 | ▲0.5 | ▲1.0 | ▲8.1 | ▲1.0 |
| 北米 | 25.7 | 10.3 | 3.8 | 1.4 |
| 欧州 | 13.9 | 13.8 | 11.9 | ▲2.8 |
| アジア | 20.9 | 11.7 | 2.8 | 2.2 |

- ・ブランクの 4Q は、アジアで旧正月にあたるので少し落ち込みます。
- ・LCD マスクは、2Q に落ちましたので、それに比べると 3Q は 18.9% のプラスです。
- ・光学は、昨年の 4Q が落ちていましたので、今年の 4Q の前年同期比は少し高い数字になってます。いつも光学は、1-3 月にはそれ程売上が伸びる時期ではありませんので、3Q 比では▲2.7% ということです。
- ・メガネの、日本市場は夏がピークですので、3Q は 2Q より少し落ちます。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

アイテム毎に、3Qの実績と、4Qの見込みについてお話させていただきます。

<半導体製造用ブランクス>

- ・割と良かったのは、130nm から 90nm への移行が起こっていて、これは KrF ステッパーの需要ですが、それを押し上げていて、堅調に移行したのではないかということです。さらに 65nm のマスクベースの立上げを実験品も含めて ArF でやっているところが結構あるということです。本来でいくと、ArF が広まると KrF が落ちるのかなと思いますが、今は 130nm から 90nm に動いているのと、65nm の立上げをやっているのが重なってきている状況です。ただ、実験品で入るのが膨らんでいるので、量産品のものが萎みはしないが伸びは止まるのかなという感じです。ファブがフルの状態なので、特にローエンドのファブがパンパンというところが多いので、ローエンドのブランクスの需要は弱く、線幅の広いところ(180nm や 200nm)の新しいデザインというのは止まっています。現在の製品を作るのでパンパンという状況です。ハイエンドが伸びた割にはローエンドが若干縮んだというのが現状です。
- ・4Q は、旧正月の影響があり、若干弱いのではと見ています。前年対比で見たときは、在庫調整で昨年の 4Q が結構落ちていたので、前年対比ではかなり伸びそうです。

<半導体製造用マスク>

- ・新しいデザインを作り、デザインをテープに落とし込んで、これからマスクを作りますよ、というテープアウトというのがありますが、3Q ではこれが本来のスケジュールより先へ延びていたり、途中で中止になったりというのが起こりました。たぶん、延びていったというのは、今の現行製品の需要が強いので、入れようと思っても隙間がないということでしょう。
- ・アジアは非常に好調でしたが、日本が弱い。かなり 3Q は、顕著に差が出たようです。
- ・4Q は、経験則的には、新版が多い。民生用だと思うが、クリスマスに合わせて製品を作り込もうとすると、今くらいからチップの用意をしないと間に合わないということで、DVD でも PC でも新しいデザインが割とテープアウトされやすいのが 4Q です。

<液晶用大型マスク>

- ・3Q のはじめの方は台湾が強かったです。台湾で立上げがいくつかあったのと、TV とかモニターの改版、品質を上げるためのマスクが当四半期の前半に結構出ている、後半は韓国勢の新しいラインの立上げがあって、大きな TV 用の注文がわりと沢山入ってきました。ただし、単価が下がった四半期でした。前から何度かお話をしていますが、マスクの需給関係では、マスクの供給が増えてきて、特に小さい方のサイズ(大きい方のサイズはまだ生産能力が追いついていない状態だが)が、単価がずっと下がっていくという四半期でした。
- ・4Q は、韓国勢の立上げがまだ続くと思います。7G とか 6G の立上げが続き、今年のモデルという新版が出てくるシーズンなので、需要が大きく落ちることはないでしょう。キャパがあまりないので、需要が伸びたときに、売上が比例して上がるかというと、そうとも言えないと思われます。

<HDD用ガラスディスク>

- ・比較的堅調。2.5 インチのノート関係は堅調です。1.0 インチはさらに下がります。ほぼなくなるでしょう。
- ・2.5 インチで 80GB というのが丁度立ち上がってくるところで、垂直(磁気記録方式)になるとかならないとかいう話がありました。今はメーカーさんによって、垂直と水平の二股で行くところと、垂直 1 本で行くという会社と 2 通りあるようです。垂直がすんなり立ち上がると、垂直の方が歩留りがよいので、あと 3 ヶ月もすれば、その差が出てくるでしょうし、もしかするとシェアの変動が起こり得るかなと思います。
- ・4Q は、需要は堅調でしょう。出せばもっと売れるということに変わりはないでしょうが、キャパが増えるわけではないので、需要が増えたとしても 3Q に対して少しプラスになる程度でしょう。

<光学レンズ>

- ・デジカメは、3Q はシーズン性も含めて良いはずの四半期で、確かに少し前はキャパが余っていますと申し上げましたが、この 3Q 中は、「もっと欲しい、ものが足りない」という状態になっていました。しかし、価格は落ちました。需要がパンパンなのに何故価格が落ちるのかはわかりませんが、そんなものなのでしょう。
- ・市場は、勝ち組と負け組がはっきりしてきたようです。手ブレで高画質の方に行った人(日本メーカー)が勝ち組で、勝てるとうると日本勢の場合は高機能に行った方が勝っています。高い方のものを作っていた人の方が良かったという感じでした。
- ・画質が上がり、CCD とか CMOS の値段もそうでしょうが、画素数を上げても値段は上がらないので、同じ値段なら高い画素を入れようということになり、6メガや 7~8メガピクセルというところに行こうとしているのですが、レンズは大変です。規格がどんどん厳しい方へ行ってしまふからです。といって値段も上がらないです。モールド(非球面)レンズを作っている部分のビジネスは、競争がついて来れなくなるとか、内製では出来なくなるという領域が増える方向なので、当社にとっては規格が上がり大変ではありますが、悪くない方向性ではないかと思えます。
- ・4Q は、今年は割と新製品の立上げが早そうです。本来なら、年末にかけて集中的に生産して、1月2月は休んでいるというのが多かったが、今年はそうではない。3Q に一気に上がるという伸びがなかった分だけ、4Q は堅調に行くのかなという感じです。
- ・3Q も 4Q も携帯用レンズが増えていきます。といっても、本来持っていたシーズン性がなくなるわけではないので、若干デジカメが落ちて、その分携帯が埋める、という構造ではないでしょうか。

<ビジョンケアメガネレンズ>

- ・営業利益 18%と言っていたわりには、高くなりすぎて悔しい。お金を使えと言っても使えなくて、貧乏性というのは悲しいものだなと思ったりします。
- ・日本は、よくなかったです。雪の影響で小売りそのものがよくなかった。日本の 4Q は、2月に稼働日が減るので、3Q に比べたら落ちます。シーズン性です。
- ・アジアは堅調です。

- ・欧州がしっかり頑張っています。前年比の数字は良いですが、前年が悪かったので、本当はもう少し頑張らないといけないところでしょう。新製品を色々出して、最近ウケているのは両面非球面のメガネレンズ。マーケット的には当社のポジションは良い方になってきています。4Q は欧州はベストシーズンです。欧州人は1~3月にメガネを買うようです。
- ・アメリカは、それ程マーケットは悪くないです。マクロでいうとベビーブーマーというところがそろそろ近くが見えなくなってくるので、老眼鏡が堅調に売れてくる頃です。また、これまで小さいお店が潰れてチェーンが拡大してきましたが、最近逆に、チェーンが元気がなくなり、小さいお店が堅調であったりする、そういう環境だと当社にとっては単価が安定するので、むしろ良いです。
- ・全体では、収益構造はできてきたので、利益を出すのではなくて、お金を使ってマーケットシェアを取りに行く方に注力したいということに変わりはありません。

<ヘルスケア-コンタクト>

- ・お店を一生懸命増やしているので、出店部分だけ、売上が伸びていくという構造で、4Qもこれは変わらないでしょう。
- ・来年から薬価が変わります。薬価というか、コンタクトの初診以外の定期検診は保険の対象外になります。当社にとってはあまり変わりはないでしょう。
- ・薬価という意味では、眼内レンズ(IOL)にとってはもろにマイナスの影響があります。白内障の手術は短時間で終わる手術の割には高額ですので、薬価はかなり下がると思います。IOL の薬価ということではなくて、白内障の手術全体の中に IOL が含まれての薬価です。
- ・4Q は稼働日(お医者さんが手術をする日)が少ないので、4Q はそんなによくない。前年対比ではずっと2桁の伸びで来ているので、それは変わらないでしょう。

<NH テクノ>

- ・聞くところによると、小さな泡が出ているらしい。泡が切れないらしいです。小さいのは取れても、大きいのは取れないようです。

<全般>

- ・全般的に需要は堅調です。我々はこのところ投資してきましたし、設備も入ってきていますし、極端ではないが、堅調な私たちで埋めていけると思います。2月の受注を見ても、4Q は大きなサプライズは起こらないという感じです。

【質疑応答】

Q: 主要製品の年間の予想伸び率を教えてください。

A: ブランクス+9%、LSI マスク▲1.3%、LCD マスク+8.1%、MD+30.3%、光学+10.6%、メガネが全体で+9%、メガネの地域別では日本+0.5%、北米+13.7%、欧州+13.5%、アジア+15.6%です。

Q:EOの中で今後キャパが大きく増えるものは何ですか？

A:MDのサブストレート。ベトナムは初期のフェーズIが稼働したところで、これからフェーズII、フェーズIIIと入ってきますので、この分野は順調に上がってきます。MDの膜付けしたメディアも増産設備が入ってきますので、ここも上がります。あとは、携帯用のレンズで、受注をとったら注文が山のように来始めたので、ここはかなり積極的に増産をしていく予定です。メガネも増産をして売上を伸ばしていくかたちになっています。液晶用マスクは描画機が1台入ってきますが、単価でやられると思いますので売上は伸びないでしょう。

Q:4Qから来期にかけて、携帯レンズの稼働状況・数量・収益性のイメージを教えてください。

A:収益性は少し足踏みしていて、前の四半期に「かなりデジカメの収益に近いところまできた」と話したが、やはり少し足踏みしています。デジカメに比べれば若干落ちます。規格が厳しくなって苦しくなっています。追い込んでいけば、デジカメに近い収益性まで行けるとは思っています。増産は、需要だけ見ていればどんどん行くべきで、マーケットを見ても画素数を増やしており、画素数を増やすとガラスへのニーズが増える、コスト的に合うならガラスにして欲しい、というのが市場の要求です。ただ、なんとなく不安で、よく理解できていないところがあり、変わらず慎重にやっています。イメージでは、来年の上期の真中辺で数量的には今の倍になるでしょう。その後どうするか意思決定をしないとイケません。例えば、車積用といった用途が出てくるとリスクが分散されて、もう少しアグレッシブになれるが、200~300億円という投資をしていきなり需要がなくなったら転換がきかないな、とも考えます。お客さんから文句を言われながら、もう少し増産をするべきかなとは思っています。

Q:ArF液浸が徐々にスタートしているが、業界の進捗状況と、HOYAへの影響は？

A:単価は上がる。KrFからArFに行くとKrFがなくなるということではなく、両方残りそうなので、単価が上がるので、ArFが増えるということは単純に我々にとってはプラスになりそうです。しかし、装置が遅れているので、実験はしていますが、量産となると正直よく見えていないという感じです。装置が思ったほどすんなり入ってこないという状況で、ドライでやっている人は、無理してでも65nmをやっていますが、本当ならプロセスマージンを取ろうと思ったら、ウェットでやるのが本来あるべき姿でしょうが、装置が入って来ないので量産には使えない、というのが現状でしょう。

Q:エキスポネントへの出資について、光通信事業への参入、今回は日本での代理店販売ということですが、この出資がどういう意味を持つのでしょうか？また新規事業に関してコメントは？

A:ベンチャー投資というのは、結構な数を色々なところでやっていて、そのうちの一つです。ベンチャー投資をするときに、このように日本の販売権をセットにするのはよくある話です。Fiber to Homeというのは確実に行きそうなので、そこでビジネスチャンスの一つ掴みたいというのはあります。かなり良いアイデアを出していかないとコスト的には非常に厳しくて、儲かるビジネスにする(皆さんがHOYAに期待する収益を出すビジネスにする)というのは結構大変です。

Q: 3Q に、粗利と販管費が少し変動が大きかったようですが、単にミックスの影響なのか、会計上で何かあったのでしょうか？

A: 製品の品質を上げてコストを下げて納期を早めるというのは製造業の常道ですが、一方でマーケティングをしないといけなかったり、IOL では欧州で今ほとんどチャンネルがありませんし、北米では FDA の許認可のために長期間治験を行うとお金がかかりますので、売上にはすぐには結びつかないようなものも入れていかないと将来的に弱くなってしまうということもあります。原価が低減しているのは、メガネでは昨年からずっと日本にある量産と特殊加工の拠点を閉めて、日本は高コストなのでタイに集中して量の効果をあげて、物量も出てきているので、コスト的には随分安くできるようになってきていたり、他の製品群も歩留りもよく効いているのがあったり、全体にわたっていつも変動していますが、これは 3 ヶ月の数字なので、9 ヶ月の数字も出しているので、長期的にはそちらを見ていただいた方が良いでしょう。

Q: ワールドカップ・イヤードというところで、液晶も、また一部デジカメもモメンタムが強いということのようですが、鈴木社長の感覚としては、やりすぎなのか、調整があるとしたら 4~5 月頃にあるのか、とか先々のモメンタムについての感触を教えてください。

A: 液晶は、余るかなと思ったが余っていないようです。何故かと言うと、本当に作ったら余ったと思うが、コンポーネント、例えばバックランプなどの部材不足が結構厳しかったので実質的には稼働できなかったということがあったようです。本来作るべき量を 3Q は作っていませんでした。マーケットからすると、あつという間にもものがなくなったということで、モメンタムも液晶に関しては強いでしょう。デジカメに関しては、予想以上に買い換え需要が大きい。最初に飛びついた人は 200 メガとかのを買ってしまったので、中国・インドという第 3 世界に行って売ってくるというのではなく、先進国(特に日本など)でも買い換え需要が思った以上にあるので、高級品が割と売れているということなのでしょう。ということで、今のデジカメが作りすぎかということ、そうでもないでしょう。在庫はコントロールされているし、大きな調整に入るというのは、今見える範囲ではないでしょうし、PC もそういう意味ではやりすぎているということでもない、PC の需要そのものも強いし、HDD に関しては、PC 以外の需要として、ゲーム、車積、外付け、DVD レコーダー、音楽プレーヤーも含め、コンシューマーユースが増えてきているので、昔の市場の捉え方とは異なってきている。我々もずっと頭を捻ってきましたが、HDD の伸び方と PC との乖離がどんどん広がっている。それだけ民生用途が広がっているということだと思います。3~5 ヶ月というスパンでは、調整はおそらくないでしょう。来年も前半は一樣に良いでしょう、半導体も良いですし、悪くなる要素はないです。我々の商売やっているアプリに関しては大きく転ぶ、調整が入るところは、なさそうです。

Q: 液晶マスクの、大型用マルチトーンマスクの競合状況や価格は今どのような状況でしょうか？

A: 増えては来ています。昔は 5 ステップでやっていて、やっていくうちに歩留りが上がり、どこかで 4 ステップに変えて、というプロセスであったのですが、今は 45 インチや 47 インチなど大きな TV もいきなり 4 ステップで入るとか、日本のメーカーもコストを考えたらやはりそちらに行く、と一樣にスタン

ダードとしてその方向に行くという話になっています。競合関係については、長い間「当社しかできない」と言っていたのですが、必ずしもそうではなくなっており、競合マスクメーカーもそれなりに使えるマスクが作れるようになってきている。需要は増えるが、当社のようにいままで独占していたところが必ずしも同じように上手くは行かないというのが今の状況ではないでしょうか。

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。