

平成 18 年 3 月期第4四半期決算発表

平成 18 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・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】

< 第 3 四半期の連結業績 >

・エレクトロプロティクス事業部(EO)でシーズン性があり、第 4 四半期は毎年下向きになる傾向があります。今年も同様に第 3 四半期に比べて少し損益が減少しています。

経営成績

売上高:	902 億 04 百万円 (前年同期比、17.2%増)
営業利益:	240 億 43 百万円 (同、25.6%増)
経常利益:	220 億 36 百万円 (同、7.8%増)
四半期純利益:	165 億 14 百万円 (同、9.2%増)
1 株当たり四半期純利益	38 円 65 銭

財政状態

総資産:	3,615 億 37 百万円
株主資本:	2,794 億 80 百万円
株主資本比率:	77.3%

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: 412 億 69 百万円

投資活動によるキャッシュフロー: △118 億 96 百万円

・設備投資が主体で支出がありました。

財務活動によるキャッシュフロー: △193 億 04 百万円

・3Qに決算賞与資金をCP(コマーシャル・ペーパー)で200億円調達し、12月末に残っていましたが、これは4Qで完済しました。

四半期連結損益計算書

・子会社の現地通貨について、前年と今年を同じレートで計算し、その差を為替の影響として出しています。この四半期は、USドル、ユーロ、タイバーツともに円安で推移し、売上高で 21 億円、営業利益

で 12 億円、経常利益で 12 億円、四半期純利益で 11 億 6 千万円、この分だけ体が大きくなったように見えています。為替の換算の売上高への影響額 21 億円は、2.7%の増収にあたります。これをはずした事業活動ベースでは、14.5%の売上増になります。内訳は、EO (エレクトロオプティクス) で 11%、VC (ビジョンケア) で 3%、HC (ヘルスケア) で 1.4%です。営業利益も同様に、為替の影響で 6.3%の増益で、事業活動ベースでは、19.3%で、内訳はEO で 15.6%、VC で 3.5%、HC で▲4.5%です。これまでのパターンと同じで、EO が全体のグループを引っ張っているということに変わりはありません。

- HC で、4Q 営業利益の▲4.5%は、研究費の増加(対前年比)が約 6 億円程度あります。コンタクトの小売りでポイント制を導入してありますが、これについて未払い金の計上をしようということで、過年度分の当期間に対応する部分(3 億 4 千万円)を販管費に計上しています。研究開発とポイント制の部分が、HC の営業利益の▲4.5%に入っているということです。前年度より前の部分については、特別損失の「その他」に1億45百万円が入っていました。今後は、各四半期ごとにポイント制の計算をして販管費に計上させていただきますので、当4Q は、四半期ごとに見ると、重たい部分が入ってしまっていて、その分が営業利益のマイナスに影響しています。
- 営業外費用で、為替差損 12 億 35 百万は、自己株取得するときに HOYA 株式会社にお金が足りませんでしたので、オランダの会社から通貨バスケットで円とユーロと US ドルを日本に送り、日本では借入金、オランダでは貸付金で、7 年くらいで完済する計画です。日本円が一番弱い形になっています。その次に US ドルが弱い。日本で円に換算して財務諸表を読みなおします。契約通貨はそれぞれの現地通貨ですから、為替の損が出て、オランダでもユーロが一番強くなってしまい同じように換算の損が出ています。これは毎決算期ごとにこのように為替の影響でプラスになったり、マイナスになったりして、実際に現金が返済されたときにその時のレートで為替の差損になるか差益になるか決まります。会計上で細かい話ですが、そういう影響が4Q の営業外費用に上がっています。
- 持分法の投資損失 6 億 1 百万円は、これまでは持分法投資利益が出るのが普通でしたが、NH テクノグラス(日本板硝子㈱と HOYA とで 50:50 の出資で運営しており、液晶パネルの前後にあるガラスを作っています)は、技術的にかなり難しいガラスを作っていますが、この4Q は損失になっていますので、半分を持分法の投資損失として計上しました。
- どちらかという、為替の方は One time のようなものです。
- 見通しを前回の決算発表の際に発表させていただきました。売上と営業利益については見通しよりプラスとなりましたが、営業外の部分で、若干持分法による投資利益を見込んでおりましたので、経常利益と税引利益について、見通しに未達が出ました。

セグメント情報

- HC の営業利益率は 7.6%でした。昨年度は 20.6%でした。このセクターはいつも 20%前後で推移しています。今4Q は、先ほどの内容を織り込んでおり 7.6%に低下しております。ポイント制と研究開発の増分を足しますと、10 億円がこの要因で減少しています。

製品別伸び率(実績)

製品群	当第4四半期 前年同期(4Q)比 伸率(%)	平成18年3月期通期 前期比 伸率(%)	当第4四半期 直前四半期(3Q)比 伸率(%)
ブランクス	16.6	8.8	▲5.7
LSI マスク	0.6	▲0.2	5.4
LCD マスク	5.7	8.0	0.4
MD	36.1	34.5	12.7
光学	34.9	10.7	▲2.3
メガネレンズ	16.4	11.2	7.0
日本	▲1.1	0.4	▲1.1
北米	34.2	20.0	23.3
欧州	23.4	15.9	5.3
アジア	20.8	18.0	10.6

- ・光学の前年同期比 34.9%の伸びは、前年同期が実は大きく減少した関係で、今年は少し大きめに伸びています。

期末配当金

- ・当期は、中間配当金として、1株当たり120円とさせていただきます。これは分割前です。現在は1対4の分割後ですから、期末配当金は、1株当たり30円とさせていただきます。昨年は年間配当金が150円でした。分割をするときのアナウンスで、「実質的に増配にしたいと考えております」と言いました。期末配当金30円を分割前のベースに直すと、4倍しますので120円になります。中間の120円と合わせて年間で240円になります。昨年は150円の配当でしたので、実質的に90円の増配というように理解しておりますので、アナウンスどおりに公約を果たせたのではと考えております。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・4Qは不満足な決算でした。売上の伸びに対して、色々な複合要因で利益率が思ったような数字が出ませんでした。為替はコントロールできないので仕方がないが、持分法のところで、もともと考えていた数字に比べると大きく乖離が出ています。
- ・営業利益率、特にEOですが、複合要因です。元々シーズン性でクリスマス後の4Qは悪い季節であるということ、一過性の工場立上げ、さらに単価要因、一部要素として大きくはないが在庫の部分、これらが複合して出たということです。

<半導体(LSI)製造用ブランクス>

- ・半導体は、ブランクスから見る限りでは、アメリカが低調です。全体を引っ張ったのが東南アジアのファウンダリー、ということには変わりないです。3Qとはほぼ同じトレンドです。日本は前半出だしがよかったが後半はかなりスローになって、本来、季節性からすると新製品で立ち上るところでしょうが、意外と新しいデザインでは、本来上がるべきところが上がらなかったという印象があります。しかし、4月はいきなり元気になっています。特にメモリー系、フラッシュ系の新規デザインの活動が非常に活発になっ

ています。これは特筆的な部分です。マクロでは、アメリカ・日本が低調なのを東南アジアが支えているという形です。

- ステッパーには、ArF と KrF ステッパーがありますが、日本で物量で ArF 用のデザインが KrF 用のデザインを超えました。日本ではハイエンド化、(ファウンダリーが作っているケースがほとんどですが)、ボリュームゾーンでは多くがファウンダリーに流れて、ハイエンドも専門的な世界に進んでいる形が顕著になってきたようです。

<液晶(LCD)用大型マスク>

- 先ほど4Qの決算で「単価要因です」と言ったのは、大型液晶パネル(LCD)用フォトマスクです。ずっと同じような話を、「単価が落ちてきます」と何度も申し上げてきてきましたが、この期になって、大きなサイズ(TVの42インチや50インチ)、ガラスのサイズではG7とかG6などは、量的に動くことがありましたが、それ以外で、モニター用、PCノート用、カーナビ用など小さいサイズのデザインワークがぴたっと止まっている。大きなサイズが来ると稼働が一気に上がるが、それがないと下支えしているものがなくなってきたというのが印象です。
- 同じような現象がパネルでも起こっているようです。パネルで、最近ではTVの50インチがいわれられていますが、そこそこのサイズなら需要はあるが、それ以外のところでは完全に供給の方が勝っているという状態で、台湾勢がここで立ち上ってくる前に、韓国勢が自分のところのG6とG7で40、42インチの市場を抑えてしまおうとしているようです。積極的に価格を落として台湾勢の上を行こうとしている気がします。それが遠因となり、32、37インチの値段が一緒に崩れてきているということです。パネルメーカーの収益は圧迫されてきて、丁度そういう時期に我々マスク業界の需給関係が、マスクの需要が減ったことと供給そのものが設備投資で増えたことがあり、供給過剰になって単価を落としてきているというのが4Qでした。

<HDD用ガラスディスク>

- 元気です。2.5インチは、相変わらずノートが牽引していますが、思った以上に出ているのがゲームです。ゲームは単価は安いですが、ボリューム的には思ったより出始めています。変わらず供給はギリギリで、ちょっとうっかりしていると当社のせいでドライブが作れないと言われてしまいそうです。少し気になるのは、2.5インチのドライブの価格が一時の落ち方と少し異なった落ち方をしているようです。落ち方のペースが少し速くなってきているようで、2.5インチの在庫が少しずつ積み上がってきているのかなという心配があります。足元では各社とも強気ですが、少し雲行きが怪しくなってきた感じがあります。
- 1インチ関係は止まっています。携帯電話もあまり動いていません。フラッシュの値段が随分下がってきたので、「フラッシュとHDDの1インチのビット当たりのコストが縮まってきているから、HDDが売れないのだ」というのが、HDDメーカーの考え方のようです。彼らの考え方はビット当たりのコストという論理が強くて、ビット当たりのコスト差がもっとあれば売れるのだ、というロジックになり、最近では、1インチを少し大きくして1.3インチにすると、面積は2乗ですので、キャパは倍くらいになります。そうするとフラッシュに対してコスト差が十分あるので売れるのだ、ということで1.3インチも話としては動き始めています。これからどうなるかはわかりません。

<光学レンズ>

- ・デジカメが中心です。デジカメメーカーは全体的に慎重のようです。マクロでは、クリスマスは在庫もなく比較的順調にこなした割には、季節的な調整が入る時期ですし、その中でも慎重に在庫を作らないように気をつけているようです。控えめに物事を進めているようです。マイクロでいうと、アグレッシブなグループと、とても慎重なグループの2つに分かれています。無理した形でモノを作らないで、在庫がはけたのを確認しながら生産しているという状況です。昨年からずっと起こっている現象ですが、日本メーカーの名前は付いていても、ほぼ 100%台湾生産というデジカメが増えてきています。OEMではなく、ODMという台湾メーカーさん自身で設計されて日本メーカーの名前だけを付けて売るといったような製品が、ローエンドが多いでしょうが、増えてきているようです。
- ・携帯のレンズは、半端でない数量が来ていて、いくら投資したら良いのかなと心配しています。増産していますし、追加投資もしていますが、お客さんからはかなりの注文数がきています。

<ビジョンケアメガネレンズ>

- ・日本が良くないです。全体的にマーケットが萎んでいるようです。物量はそこそこ出ているけど、単価要因でマーケットが萎んでいる形が日本で続いています。5000円、7000円、10000円とか価格を決めて、好きなフレームを選んでというコンセプトの店がまた元気になってきました。これまでの「安さ」だけでなく、色々な仕掛けをして売られるようになっており、スリープライスと呼ばれている店が再び増え始めています。
- ・海外はドイツ、フランスが非常に良かったです。前年が悪かったというのがありますが、ある程度シェアを取れるような構造が出来てきていると思います。特に単価の高いところの製品が、ドイツ・フランスあたりで売れるようになってきました。老眼鏡でも、表面も裏面も非球面にして特殊な加工をして、個人にあったメガネを作るという単価の高いメガネが出来がよくて売れているようです。
- ・アメリカの成長率が高いのは、オーガニックでも 2桁伸びていますが、小さな買収効果もあります。日本ではほぼ 100%ついている反射防止膜というのは、アメリカでは普及率がまだ 30数%ですが、コートをつけたメガネも売れるようになってきており、この比率が上がるに従って当社の強みも発揮でき、伸ばしていけそうです。

<ヘルスケアコンタクト>

- ・コンタクトレンズの小売り「アイシティ」は、出店効果があり、当期は 18店増え、141店舗になりました。4Qでは4~5店の出店がありました。新規出店で売上が伸びています。
- ・4月からコンタクトレンズにかかわる医療報酬(保険)が変わりますので、業界の環境が変わると思います。当社から見ると単価が上がる方向に変わるだろうと考えています。これまで、保険で儲けて、レンズはほとんど原価で売る、というかなり乱暴なレンズの販売をする小売店もありました。保険の収入が減るということは、レンズの単価が安定する、上がるという方に動くので、当社にとってはプラス要因と思っています。

<全般>

個人的には不満な決算ですが、一過性な要素が入っていますので、必ずしもこれを継続的に引きずるということではないと理解しています。

【質疑応答】

Q:携帯電話用レンズのビジネスに関して、5社目として新しい顧客は確定したのか？3Qまでは実績で170億円くらい設備投資をしていたと思うが、プラスαについては意思決定はしたのか？

A:5社目はコミットしていません。コミットする程の生産能力がありません。追加の設備投資は、170億円の枠内で考えています。社内の人的能力が一杯まで来ている。ペースをあわせていかないと、需要の伸びだけで設備投資をしていくと、人間の能力がついていかないので、今は人間の能力を考えて設備投資をしています。

Q:LCDマスクの値段は意図的に下げ、需給も悪化するということですが、2007年3月期は減益になる可能性はありますか？

A:単価はまだ下がるでしょう。半導体ほどではありませんが、固定比率の高い産業ですから、キャッシュベースで考えれば競合も値下げ幅はまだあるようですので、もう少し単価は落ちていくでしょう。減益になるかはまだわかりません。

Q:NHテクノの問題は解決していますか？赤字が想定より大きいような気がしますが、今後赤字は縮小するのか？

A:最悪は3月でしたが、足元では少しずつ良くなってきていますので、4月は3月程悪くありません。と言っても、元の状態にすぐ戻るかということでもなく、一番の最悪期は脱した話は聞いていますが、基本的なところで問題が解決しているということではなさそうです。もう少し時間をかけて徐々に良くなっていくのを想定しています。4Qの赤字は異常なので、特に2、3月色々な複合要因がある中での数字なので、今後の赤字は今のところは想定していません。

Q:EOの主要部門を今年の期待度順に並べると？またその理由は？

A:一番引きが強いのは、携帯電話用レンズです。EOの他の製品に準ずるような収益構造はまだ出来ていませんので、収益性についてはもう少し頑張らないといけません。キャパはフルで回っているし、社内的にコストを落としていって、収益性を上げていくということが可能なので、そういう意味では携帯用レンズは楽しみです。2番目はHDDで、今年夏過ぎくらいから垂直磁気記録方式が動いて行きますので、サブストレートもメディアも、そこでどう乗って、どういうポジショニングを取っていくか、いずれにせよ変化があるという意味で楽しみです。意外とブランクスも今年はしっかりしていると思います。65ナノ、45ナノがしっかり動いているので、安定してやっていけそうです。頑張らないといけないのは液晶用大型マスクです。

Q:コンタクトレンズのポイント制は、今期以降はどのくらい出てくるのでしょうか？昨年(2005年3月期)3.4億円が販管費に含まれていて、過去の分(2004年3月期まで)の1.45億が特損になっているということですか？開発費の6億円はどういったもので、今期以降はどうなりますか？

A:それらの数字を当四半期の3ヶ月で計上してしまったので、利益率が下がりました。これからはおそらく4分の1くらいの発生でしょうから、売上が上がればもう少し上がるでしょうが、売上を伸ばしたいので、3億円より少し増えていった方がいいです。開発費は眼内レンズの分で、研究開発の項目で、今まさに開発している段階で、公表できません。

Q:眼内レンズはアメリカFDAの承認のスケジュールは？

A:2007年のQ2です。スケジュール通りです。日本と同様、症例を継続して行なって結果を提出し、その後委員会の中で検討してもらってそこでどれだけ質問が出るかによります。質問が出てくる限りはずっと行なっていきます。300万の症例を集めていますが、それはスケジュール通りに進んでいます。

Q:2007年3月期の設備投資と減価償却費のイメージを教えてください。

A:当期の設備投資は487億円でした。引き続き、工場が必要ですので、ざっくり検収ベースで500億円くらいを考えています。償却費は、検収のスケジュールにもよりますが、370億円くらいでしょう。今年より100億円くらい増えると考えています。

Q:販管費の計画値は？

A:予測は発表していません。トレンドを見ていただければ、トレンドから外れることはないでしょう。

Q:当期、在庫要因があったとのことですが、2007年3月期はどうでしょうか？

A:在庫要因は4Qという短期の話です。12月に積んで1月に落ちたとか、本来3月に積まないといけないのに、4月になったとか、当四半期に収益を落とすように動いたということです。今の当社の構造を見ていると、在庫というのは積まれて行かない構造ですし、トレンドで見ても在庫は下がっていくので、その心配はしていません。

Q:主要製品の単価下落トレンドはどうですか？

A:単価要因が大きく利いているのは、液晶用大型マスクだけです。単価をどう取るかにもよると思います。例えば、デジカメレンズの単価と携帯電話用レンズの単価を比べても、携帯用の方がはるかに安いです。携帯用の比率が上がっていますので、1個当たりの単価はどんどん下がっているといえます。しかし、同じものではないので、単価の下落という考え方は正しくないでしょう。単価が落ちているということでは、今のところ液晶用大型マスクでしょう。HDDのサブストレートも、HDDの単価に比例して、単価を設定していますので、HDD全体の値段が下がってきている中で、サブストレートの値段も下げてきているということです。大型マスクも同様で、大きなサイズのマスクと小さなマスクが混在していますので、一番大きなマスクではおそらく50%くらい上がっているでしょう。1枚1億円のもの

から150万円のものまで色々ありますが、ミックスが変化していますから、一概に単価は捉えられない。同じようなモノを比べたら、Q on Q で10～15%くらい落ちているでしょう。

Q:R&Dの今後のトレンドは？ 償却費が今年100億円くらい増えるということですが、売上の伸び率が利益の伸び率を上回ることができるのでしょうか？

A:R&Dは、EOの部分が大きいです。本社に事業開発部門があり、売上がなく、普通の会社でいう研究所みたいなところですが、ここは次の製品や事業を育成する意味で頑張っています。眼内レンズのものが増えて、またメガネも新設計がありますので、総じて増えています。詳細は、短信のセグメント情報で分野別に出ていますので参考にしてください。来年も大きな変化はないでしょう。マクロでは、設備投資をした分が売上になってくれば全体的な効率率は上がり、収益も上がっていくので、昨年より今年の方が収益の構造はよくなっていくでしょう。ただし、それは設備投資した分がちゃんと稼働することが前提です。

Q:全体の市場について、半導体、液晶、HDD、デジカメに関して今後3～5ヶ月に対する見方は？

A:3ヶ月は大丈夫でしょう。その後は、総じてスローになっていく感じがします。半導体も雲行きが怪しい感じです。まだ雨は降っていないが、雨雲が出てきたという感じです。HDDもいままでのような伸び方はしないで、少し落ち着いてくるでしょうから、ピークを過ぎたと言え過ぎたのかもしれませんが、かといって大きく崩れるわけでもないのでしょう。年度の後半は雲行きは怪しくなっていく感じです。

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ましたが、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。