

平成 19 年3月期第2四半期決算発表

平成 18 年 10 月 19 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】

- ・ 売上高、営業利益、当期純利益に関しては、第 2 四半期および中間期ともに過去最高となりました。営業外費用については、液晶画面の基板ガラスを作っている NH テクノグラスという会社が昨年は黒字でしたが、今期は赤字になっているため持分法投資損失が出ております。マネジメントを交代したりして色々と努力をしており、単月では黒字になることもあります。第 1 四半期よりも第 2 四半期の方が赤字の幅が小さくなりましたが、黒字には至っていません。

< 第 2 四半期の連結業績 >

経営成績

売上高:	990 億 79 百万円	(前年同期比、16.6%増)	※過去最高
営業利益:	281 億 26 百万円	(同、13.7%増)	※過去最高
経常利益:	257 億 00 百万円	(同、4.7%減)	
四半期純利益:	228 億 99 百万円	(同、23.1%増)	※過去最高
1 株当たり四半期純利益	53 円 16 銭		

四半期連結損益計算書

- ・ 在外子会社を連結するために円に読み替えますので、為替の影響が出ています。第 2 四半期では、当社の事業運営でウェイトが大きい通貨について、US ドルで 3.9%、ユーロで 9.3%、タイバーツで 14.0%の円安になっています。損益計算書を昨年のレートと今年のレートで比較すると、売上で 17 億円、営業利益で 16 億円、経常利益で 15 億円、当期純利益で 13 億円、為替の換算の関係で体が膨らんで見えているということです。これらについて為替の影響を除いたものを説明しますと、当四半期の売上高は 990 億円で 16.6%の増収でしたが、この 16.6%のうち 2%が為替の影響です。それを引いた 14.6%が事業活動による売上の増分です。事業の内訳は、EO(エレクトロオプティクス)で 11.7%、VC(ビジョンケア)で 2.4%、HC(ヘルスケア)で 1.6%になります。同じように営業利益を見ますと 13.7%の増益ですが、そのうち 6.6%が為替の影響で、7.1%が事業活動による増分となります。内訳は EO が 9.7%、VC が▲0.5%、HC が 0.6%です。残りのセクターはマイナスです。
- ・ 営業外の為替の差損益では、当中間期が 26 億 92 百万円の差損、前中間期が 11 億 91 百万円の差益なので、約 38 億 83 百万円が前年比減益部分ということになります。このうち、昨年の秋に HOYA(株)

で自己株を買い取った際、その資金をヨーロッパの子会社から通貨バスケットで HOYA(株)に持ってきま
した関係で 14 億円の為替差損となっています。実際に現金で損したのではなく、これは 7 年間で決済
しようと思っていますので、今はユーロ高、円安、ユーロに対してドル安、という環境のため評価損が出
ています。これが逆向きになると逆に評価益になります。会計ルールだから仕方ありません。

- ・ 持分法は、去年はプラスで今年マイナスなので、9 億 38 百万の前年比減益要因となります。
- ・ これら二つを合わせますと、48 億 21 百万の減益要因となり、営業利益でプラスが出ましたが、この影
響で、経常利益では前年同期比 4.7%のマイナスとなりました。
- ・ 特別利益は、埼玉県にあるクリスタルの武蔵工場が、商いが小さくなりましたので他の事業所に移転
しましたが、この跡地の売却契約が成立しました。不要になった資産は売却して再投資していきます。
固定資産の売却益のほとんどがこの件ですが、他のものも含まれていますので全額ではありません。
- ・ 特別損失の環境整備費は、クリスタルの工場の環境をきれいにするために、追加でかかりました。

四半期連結キャッシュフロー計算書

- ・ 営業活動によるキャッシュフローがプラス 350 億円とあります。これは一番上の税前利益と償却費あわ
せて 408 億円程度の収入があり、事業の拡大で売上債権が増加して、当四半期は法人税の支払期日
ではありませんので、大部分が営業キャッシュフローのプラスで残りました。140 億円(支出ベース)を設
備投資にあてまして、第 1 四半期の時に決算賞与資金で HOYA(株)の流動性が少し足りなくなりました
ので、コマーシャルペーパーで調達したものを、第 2 四半期に 225 億円返済しました。
- ・ 現預金は期末で、986 億円の残高です。

セグメント情報

- ・ 第 2 四半期の営業利益の増益は 33 億 86 百万円で、このほとんどが EO の営業利益の増分 36 億 66
百万円ということになります。ただし、前年同期の営業利益率が連結ベースで 0.7%昨年より少し落ちて
います。他の事業も若干利益率が落ちています。

製品別伸び率(実績)

製品群	当第 2 四半期 前年同期(2Q) 比伸率(%)	当中間期 前年同期比 伸率(%)	当第 2 四半期 直前四半期(1Q) 比伸率(%)
ブランク	7.0	9.5	2.6
LSI マスク	3.9	2.9	6.2
LCD マスク	7.0	▲5.6	2.6
MD	51.3	46.7	16.7
光学	11.6	14.9	7.3
メガネレンズ	13.6	13.7	3.8
日本	▲1.4	▲0.6	6.3
北米	20.2	20.5	0.3
欧州	25.1	24.1	2.8
アジア	13.9	13.5	7.5

- ・ LCD マスクは、第 1 四半期に前年比で▲15.8%でしたので、上期にその影響が残っています。

・中間配当金は、昨年度は分割前の数字で中間配当が 120 円でした。今年は分割後で 1 株当たり 30 円で、ベースを合わせますと同じ水準となります。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・ 良いところも悪いところもあった決算と思います。マクロ的に環境が厳しくなっている感じがあります。全体の景気よりも、我々が商売をしているところの環境が厳しい方に振れているのかなと言う感じです。「下期になったら雨が降るぞ」と言ったのに、意外に雨が降りそうにないと思っています。
- ・ 恒例なのでアイテム毎にご説明したいと思います。

<半導体(LSI)製造用ブランクス/マスク>

- ・ Q2 で特徴的だったのは、アメリカが悪かったです。意外なほど縮んだということです。半導体産業そのものの話なのか、アメリカの注文が台湾に移ったのか、そんなことだろうとは思いますが。その代わりファウンダリーが中心なのでしょうが、ジェネレーション・チェンジがかなり加速した感じです。前の四半期でも同じような話をしましたが、国内勢も台湾・韓国系も含めて90nmの領域に動きました。3ヶ月のスパンのわりにはかなり動いた感じでした。ブランクスもマスクも Q2 というのは、割と全般的に良い四半期なのです。クリスマス向けの半導体チップの生産の最後の追い込みということになっていますので、デザイン起こしということで、クリスマスに向けて製品のテープアウトが活発に行なわれたのが Q2 でした。
- ・ Q3 になると少し落ち着いてくるという感じでしょうが、まだ 10 月に入ったばかりでわかりませんが、意外と今年は来年向けのチップの開発品の活動が早くて、Q3 に入っても全体のテープアウトがあまり落ちてこないです。特に日本勢は 65nm、45nm でシフトチェンジのシュリンク版が動き始めている。来年用だと思いますが、例年に比べれば少し早めに動いているのかなという感じで、半導体は元気です。単価は DRAM にしてもマイクロにしても落ちてはいますが、物量的には元気という感じです。

<液晶(LCD)用大型マスク>

- ・ 伸び率の話をしたときに、前年同期比でプラスといいました。金額的には増えましたが、単価はかなり落ちて、「増収減益」という形になっています。地合というか全体はあまり変わっていないと思います。この四半期は、今までの製品のデザインを変えるという活動はなくて、Q2 の売上を作ったのは、大きいサイズの 7 世代や 8 世代向け(テレビの 42 インチや 48 インチのところ)のラインの立ち上げがあり、マスクのサイズが大きいですから一枚の単価が高くなり、それが全体の売上を作ったということです。マスクの競合もキャパに余力があって、皆がそこに集中したこともあり、値段的には厳しくなっています。
- ・ 下期も立上げがあります。お得意先各社さんで積極的な新しいラインの立上げ絡みでマスクも出ると思います。価格はもう下がらず底は打ったと思いますが、収益的には厳しい状況という感じです。この業界全体がしばらくの間こういう構造で進むのではないかと思います。

<HDD 用ガラスディスク(MD)>

- ・ 前年比伸率だけ見ると 2Q の方が元気でよさそうに見えますが、どちらかという、4~7 月くらいまでド

ライブメーカーさんで、ある程度在庫ができ、割と早くに修正が入って、8月9月は足元まで需要的に落ち着いた感じになっています。機種や地域によって在庫が多いところもあるかもしれませんが、全体的には需給はなんとなく合っている感じです。ドライブの値段はまた一段と下がったようです。在庫がたまって値段が下がったのではなくて、需給関係がマッチしてくるとこの業界は値段が下がるのでしょうか。当社にも価格圧力が強く来ています。

- ・ 新設備で増産をしているから売上が増えているのであり、償却比率がジリジリ上がってきている中で、価格を抑えつけられていて、価格が下がり気味になっており、収益的には結構苦しいです。売上の伸びほど収益に貢献度が低いという形になりつつあります。工場で新しい機械を立上げながらやっていますので、継続的に効率の悪いオペレーションが続いていて、アップダウンはあろうが、今だけを見ても、増産をしているところの、粗利が低い部分が全体を押し下げている感じです。

<光学レンズ>

- ・ デジカメは、1眼レフとコンパクトがありますが、世の中で言うほど盛り上がりはしていないです。コンパクトはまあまあ元気でしょうが、量は多くはありません。デジカメメーカーさんはかなり慎重に作っていると思われまます。1眼レフについてはよくわかりません。
- ・ 当社は光学のビジネスの中で、モールドで非球面レンズを作るという仕事以外に研磨をしてレンズを作る仕事もしていますが、研磨レンズの価格がまだ下がっています。一昨年・昨年につくった設備が完全に稼動していません。台湾の会社が中国でオペレーションをしている設備と、中国の人たちが中国の資本でやっている設備、日本のメーカーが中国でやっているものなど、色々あるでしょうが、キャパが勝っている関係で、研磨レンズの価格がどんどん下がっており、当社については収益性の足を引っ張る形になっています。
- ・ 携帯電話用レンズは生産能力一杯で回っています。増産もしていますが、増産したところも含めて一杯です。携帯向けは単価が安いので、粗利はデジカメ用レンズのレベルまで来ていません。携帯電話用レンズが増えれば売上は増えますが、粗利の面では下がることになっています。

EOの粗利を下げているのは、償却が膨らんできている部分と、LCDマスク、研磨レンズ、MDの一部で、価格的にプレッシャーが増してきている中で粗利を落としているというかたちです。

<ビジョンケア(メガネレンズ)&ヘルスケア(眼内レンズ&コンタクトレンズ)>

- ・ かなり先行的に販促活動に費用を振り分けています。売上は増えるが費用も増えるという構造でやっています。悪くはないと思っていますし、ビジネスのファンダメンタルのところでは弱くなっている訳ではないので、成長を担保するために先行投資的に費用を使って、ちょうどいいところに収まっているのが、このアイケア分野です。

全体の決算を見たときに、良いところと悪いところあわせてこの数字になったという感じですが、それほど悲観的ではないが、下期が弱くなりそうだという気はしています。MDも今のような成長は続いていかないでしょうし、全般的に底割れはしないまでも、下期の方が少し重たいのだろうという気はしています。

【質疑応答】

Q:短期と長期の視点で、ポジティブ・ファクターとリスク・ファクターを一つずつ挙げてください。

A: (鈴木 CEO) リスク・ファクターで一番大きいのは、HDD のメディアです。競合他社を見ていると少し先行的に設備投資が張りすぎている。後は、技術的な部分で、垂直に変わっていくところで、当社もまだラーニング・カーブの途中にいますので、実際にドライブに入って動いていますが、当社のお客さんのドライブメーカーさんから、当社のメディアが最終的にどう評価されるかはまだこれからです。実際にある程度のボリュームが市場に出て動いていって量産ベースの歩留まりを見ていかないと本当の評価は出ないので、未知の部分という意味でリスク・ファクターと思います。

(江間 CFO) 同じ仕事でも見方により異なることがあり、実は同じ状態がずっと続くのはリスクだと思っています。変化があったほうが競争環境の中において、競争環境を変えられるということポジティブに見ると、悪いと言われている環境の方が実現させ易いのです。だけど、返り血も浴びるし先行的に資源配分がいく。当社はそれを全く恐れないでやる会社なので、悪い環境であれば、競争環境を優位に持っていけるので、それは経営者から見るとポジティブに見えるのです。大チャンスだと。環境の変化がないと、よほどのことを起こさないと変えられないのです。皆さんから見ると、「とんでもない、今儲けるのかどうか問題だ」と思うでしょうが、経営者から見ると、事業には命があると思っているので、その事業からいかにたくさんキャッシュを持ってくるかどうかについて、環境を作ってバリアを高くしてやっていかないとけないのです。そういう視点で見ると今の環境は非常にワクワクする環境です。そういう風に見るとポジティブの面が結構あるのです。

Q:短期的な視点で、例えばブランクスというのは、上期若しくは2Q くらいの増収率は、下期も続くと想定していいか？

A: (鈴木 CEO) 大丈夫でしょう。

Q:超長期的な話ですが、ダブル・プロセス・パターンニング(ダブル露光)が32ナノで行なわれた場合には、マスクが2倍使われるということですが、それはその通り受け止めてよいのでしょうか。HOYA から見て、そういうのは現実的な話として起こり得る話でしょうか？

A: (鈴木 CEO) ダブル露光そのものは、それ以外にソリューションがないので、起こるでしょう。ただ、ダブル露光しなければならないレイヤーはそれ程ないでしょう。32ナノのレイヤーの中でもダブル露光するのは、おそらく1レイヤーくらいでしょう。全部が一気に倍になる訳ではないです。プラス要素であるでしょうが、いきなりブランクスの上乗率が倍になるということではない。先ほどの話に戻りますが、ポジティブというのは、もし成長が鈍化したら収益率は上がるのでしょ。成長に追いついていくために無理をしているところが収益の足を引っ張っている部分があるので、ある意味、売上成長が落ちた方が収益は上がる。逆説的ではありますが、なんとなく保険機構が働いている構造にはなっていると思います。

Q:今年は為替の影響を除くと、前年比で1桁増益くらいの感じになりますか？今年も相対的に能力も増えて、先行投資ということで増益率は低めで、来年にはある程度増益が戻るようなホライズンなのか、あ

と2-3年そのような状態が続いた後で加速するという感じなのか、タイム・ホライズンはどのように捉えたいのでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 営業利益で1桁ということはないのではないのでしょうか。1桁だとちょっと寂しい気はしますね。償却は今がピークでしょう。だからといって、これから一気に下がっていく訳ではなく、高原的に今のレベルが続くようなイメージ。今は苦勞しながら立ち上げをしているので、環境が変わらず、社内的な事情だけを見れば、来年の売上が10%くらい伸びるなら収益的にはプラスの方に動くでしょう。

Q: NH テクノは赤字が縮小しましたが、想定以上に減ったのか、もっと減って欲しかったのか、牧野さんが6月に社長になられて上場するとカリストラするとか施策の効果が出ているのか？ 3Qは黒字は見えているのか？ 生産上の歩留まりは？

A: (鈴木 CEO) 良い方向に向かいつつあると思います。10月くらいからどちらかと言うと良い方に動いているような感じですが。本当はQ2はもう少し良いかなと思っていたが、色々と事情があり、売上に繋がらなかったのが利益に影響しました。生産という意味ではQ2の中ほどから良化してきており、上期のへこみを下期で取り返すのは無理でしょうが、下期にさらに穴を掘っていくことはなさそうです。歩留まりは足元を見る限りはQ2の状態より良いです。

Q: 今年の設備投資と償却は具体的にどれくらいの数字になりますか？来期にかけてどういう方向で考えているか？減るとすると、キャッシュフローも増えて収益性も上げてくる中で今後どうして行こうかと考えていますか？

A: (江間CFO) 設備投資は年の初めに500億円くらいと言いました。7月に500億円よりは少し増やしますと言いました。現在は、いくつか予算外的意思決定をしまして、来年の3月までに検収する予定のものは今のところ500億円とちょっとで、550億円まで行くかどうかくらいです。償却費は年の終わりくらいに入ってくるとあまり効かないです。償却の開始は稼動したその月からですから。以前370億円くらいと言ったのは変わらないです。来期についても、少し一服したいと思っていますが、事業の投資環境が「今、行く時期だ」と判断すれば行きたいと思います。つい数年前までは半期の設備投資額だった100億円くらいを今は3ヶ月でやっているような状況ですが、2007年の上期くらいまで続くかもしれません。すでに意思決定した部分が1年先くらいまであります。皆さんにお話しているのは検収ベースですので、意思決定しているタイムラグがあります。本当はもう少し慎重に行きたいのですが、競争環境を作るために決めるのは決めて行きたいと思っています。

(鈴木 CEO) 一部、増産ではなくスクラップ&ビルド的な設備投資をしたいと思っています。300億円とか500億円というスケールではありませんが、百数十億円とか200億円近い、現状の競争力を上げるための設備投資をしていきたいと思っており、トップラインが大きく伸びる訳ではないでしょうが、収益性が上がっている意味の設備投資は来年も続けていきたいと考えています。

Q: LCD マスクの今後のビジネスの方向性について教えてください。今は売上も反転してきてシェアも戻ってきているとは思いますが、このままシェアが維持できて単価が下げ止まってきたら、来期どのくらい売上は伸びていくのか？中期的にはどのくらいの成長が続くのでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 昔のような30-40%の成長をするような形にはならないと思いますが、マーケットが小さくなることもないと思っています。来年もファブの設備投資が出てくるようなので、ある程度の成長ができるでしょう。ただ収益が上がってくるのはもう少し先でしょう。本当の意味での競争力、すなわち差別化、当社の製品と競合が作っているものが明らかに違うという状況をもう1度作り直さないと、収益構造は上がっていかない。この状況を作っていくには来年では無理で再来年くらいまでかかりそうです。

Q: 液晶の市場には大日本印刷さんも入ってくるということを発表していて、ますます競争環境も厳しくなりそうですが、抜本的に利益を改善していくにはどうしたらいいのかなど今度の見通しは？

A: (鈴木 CEO) 供給過剰ということは、マスクは描画をする工程に使われるので、描画能力が需要に対して勝っているに過ぎないので、今の装置の限界もあるので、スペックを上げていくことにより、今世の中にある装置を時代遅れにしていくことをしながら、キャパを下げに行くことをやらないと全体のマスクの量が減らないので、これを1年～1年半かけてやっていかなければならないと思います。もうさすがに設備投資をしようと思う人はいないようで、かなり他社は設備投資をキャンセルしているようです。現状のキャパは、まだもう少し増えますが、その時点で止まりますので、如何に装置を使えないものにしていくかということです。それは当社とパネルメーカーさんとの間で決めていくでしょう。パネルメーカーさんの技術進歩とマスクメーカーの技術進歩、両方がないと起こらないことです。

Q: 来年はどのような年にしていきたいと考えますか？ VC では販売投資が実り売上が伸びてマージンは変わらず、EO としては設備投資が一服すると利益率が跳ね上がる年になると思いますが、そうすると、来年は為替の影響を除いたら2桁の上の方(20%にかなり近い数字)に行く可能性が高いのか、それとも戦略的な開発にコストを突っ込んで営業利益は10%くらいで行くのか、ここからどのように研究開発の準備なり設備投資なり見込んでいこうとしているのか教えてください。

A: (鈴木 CEO) EO の営業利益率は上げて行きたいと思っています。少し成長は鈍化しても、償却は増えはしないけれど高止まりすることには変わりなく、償却はそれなりの重さを持っていきますので、如何にコストをカバーして全体効率を上げて行くかです。ただ、昨年や今年のように背中を押されて懸命に走っている状態ではなく、地に足がつけた状態でしっかりオペレーションして競争力を上げて行くことにより、収益率も上がってくると思う。できればそういう年をしたいと思っています。

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。