

## 平成 19 年3月期第4四半期決算発表

平成 19 年4月 23 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4四半期(1～3月)の連結業績>

##### 経営成績

売上高:	994 億 67 百万円	(前年同期比、10.3%増)※過去最高
営業利益:	246 億 31 百万円	( 同、 2.4%増)
経常利益:	269 億 22 百万円	( 同、 22.2%増)
四半期純利益:	190 億 28 百万円	( 同、 15.2%増)
1 株当たり四半期純利益	44 円 11 銭	
潜在株式調整後 1 株当たり四半期純利益	43 円 97 銭	
年間配当金	65 円	(中間配当金 30 円+期末配当金 35 円)

- ・ 昨年の配当金は年間 60 円でしたので、5 円の増配となります。委員会設置会社ですので、配当金は、5 月に開催される決算取締役会において、公認会計士、監査委員会の監査報告書の適正意見を前提として確定いたしますので、本日は内定ということでご了承ください。

##### 財政状態

総資産:	4,476 億 44 百万円
純資産:	3,671 億 45 百万円
自己資本比率:	81.6%
1 株当たり純資産	845 円 98 銭

##### 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: 297 億 59 百万円

- ・ 税金等調整前四半期純利益が 248 億 72 百万、減価償却費が 107 億 44 百万円ですので、約 350 億円が営業活動によるキャッシュフローの源泉で、税金等の支払が 38 億円ありました。

投資活動によるキャッシュフロー: △132 億 87 百万円

- ・ 設備投資が主体です。

財務活動によるキャッシュフロー: △53 億 23 百万円

- ・ 日本の決算賞与資金、配当、税金、社員賞与、これらについてはCP(コマーシャルペーパー)で調達していましたが、第4四半期で全額返済となりましたので、その分が財務活動の支出となっています。

現金及び現金同等物期末残高： 1,206 億円 21 百万円

- ・ 総資産のおよそ4分の1が現預金となり、これまでの状況とあまり変わっていません。

#### 四半期連結損益計算書

- ・ 為替の影響を踏まえて、事業の売上、営業利益をご説明します。売上高が前年同期で 10.3%伸びましたが、当四半期の為替レートはドル、ユーロ、タイバーツ全てに対して円安でした。前期のレートで換算したものと当期のレートで換算したものを比べた場合、売上高で 20 億 10 百万円、営業利益で 15 億 25 百万円、経常利益で 17 億 73 百万円、当期純利益で 15 億 30 百万円、この分だけ当四半期は体が大きく見えているということです。
- ・ 売上高の伸び 10.3%の内、2.2%が為替換算の部分で、残りの 8.0%は事業活動による増収分です。内訳はEO（エレクトロオプティクス）で 3.2%、VC（ビジョンケア）で 3.8%、HC（ヘルスケア）で 1.7%です。その他はマイナスです。
- ・ 営業利益は 2.4%の増益ですが、為替の寄与分が 6.3%ありますので、それを引くと、事業活動ベースでは、▲3.9%ということです。事業別には、EOで▲8.8%、VCで0.1%、HCで7.9%でした。やはりその他はマイナスです。

#### 税効果会計

- ・ 当第4四半期の実効税率は 23.2%でした。

#### セグメント情報

- ・ 第4四半期の連結売上高は、前年同期比 92 億 63 百万円 (10.3%) の増収でした。営業利益は前年同期比 5 億 88 百万円 (2.4%) の増益でした。第4四半期のEOの営業利益率は 32.6%で、前年同期は 36.8%でしたので、6.0%のマイナスとなりました。VCの営業利益率は 17.4%で、前年同期比 1.3%ポイントのマイナスです。HCの営業利益率は 24.6%で、前年同期は 7.6%でしたので、17.0%ポイント良化していますが、これは前年同四半期に研究開発のコストと、コンタクトの小売店がポイントを付与しており、その分が計上されて利益率が極端に下がっていますので、伸び率が少し大きく出ています。

#### 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(%)	当期(年間) 前年比伸率(%)	当第4四半期 直前四半期(3Q)比 伸率(%)
ブランク	22.0	13.0	3.4
LSI マスク	18.5	9.1	11.7
LCD マスク	▲28.1	▲14.3	▲13.0
MD	7.0	33.8	▲14.6
光学	11.2	11.3	3.6
メガネレンズ	18.1	14.8	11.5
日本	3.4	0.1	4.0
北米	9.8	15.5	19.8
欧州	33.3	27.0	11.7
アジア	18.4	14.5	16.8

- ・ 液晶用の大型マスクの売上が落ちてきています。
- ・ MDは、昨年より伸びていますが、直前四半期比で落ちました。

## 【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・ 3Qの決算説明会の際に、4Qは少し苦労しそうだという話をしました。そういう意味では想定内の決算内容であったと思います。けっして良い決算であったとは思っていませんが、3Qの問題を引きずりながら4Qも動いていたという感じです。ただ、いくつか予期せぬ出来事が4Qに起こっていますので、それも含めて、アイテム毎に説明したいと思います。当社のパフォーマンスの話と我々の眼から業界を見たときにどういうことが起こっているかということをお話させていただきます。

### <半導体(LSI)製造用ブランク/マスク>

- ・ ブランクの伸び率は 22%と大きな伸びになっていますが、これは前年に大口のお客さんの在庫調整が入っていますので、実績が低いからです。調子は良かったのですが、この 22%の伸び率は少し誤解を招く数字だと思いますので、ご注意ください。
- ・ 130nm が 90nm や 65nm になる、ノードチェンジによって当社の製品の単価が上がっているというのは構造上変わっていません。ただ、思ったより 65nm が出なかった四半期でした。本来であれば 65nm の量産が始まっていないといけない時期と思っていましたが、開発品としては出ていましたけれど、量産品の 65nm は少なかったという印象です。なかなか 65nm で儲かるようなチップがないということだと思います。4Qは、開発品は出るけど、量産品は出ない、という印象でした。これから先 65nm、45nm、32nm が出てくるのでしょうか、同じような現象が起きるのではないかと思います。移行できるチップが非常に少ない。DRAMとかフラッシュは移行するのでしょうか、普通のチップの場合はペイしないということが、目についた感じです。代わりに、130nmから90nmへのシフトはファウンダリーも含めて当たり前のように動いているようで、90nm へ急速に移行しているようです。当社の売上を押し上げたのは 90nm から 65nm への動きよりも 90nm へ移行するところが、一番大きかったのではないかと思います。
- ・ ブランクという視点でも、半導体という視点でも、アメリカのインパクトがなくなってきたという感じがします。ファブレスへ移行してしまっているようで、アメリカのプレゼンスが下がってその分アジアが上がっています。
- ・ 半導体全体を見てみると、4Qはあまり良くなかったみたいです。PCも携帯電話も、全体のアプリが良くないので、足元でも良くなる感じはしないです。設備投資は止まっていて、稼働率はある程度回っていますが、収益を十分稼げるチップは少ないのではないのでしょうか。半導体業界を見回してみると、価格が下がっているようなので、市場ではものが余っている状態が4Qの間続いていたようです。DRAMも稼働率は上がって、忙しそうでしたが、単価は下がっていたようですし、ビスタ期待で膨らんだ期待が急速に萎んだ四半期でした。
- ・ ブランクの場合は、お客さんのところで一度在庫になって、それからマスクになります。マスクに比べるとブランクの方が動きは緩やかです。在庫の効果があるので波が小さい。当社はマスクもやっていますので、マスクの方から見ると2月が非常に悪かったです。近年稀に見るくらいにテープアウトが止まりました。ファブレスも全般的に 2 月に、もともと4Qは仕込みの時期でデザインを仕込みにおいて、チップをテープアウトするのは春先に、というのが多いですが、それにしても今年の 2 月は極端に萎みました。先端品に限らず全般的に。
- ・ マスクは、当社の数字だけ見ると 18.5%伸びていてよかったのですが、ビジネスのサイズが小さいので、半導体業界全体の動きにあまり影響を受けない。非常に先端の製品をセットで受注できると、それだけで売上が一気に増えます。4Qはそういった先端のセット受注があったので、売上が伸び

ました。当社でもミドルとローエンドは良くなく、たまたまいくつか先端を受注できたので数字ができたというかたちで、マスク業界自体は必ずしも良くはなかったと思います。

#### <液晶(LCD)用大型マスク>

- 4Qは閑散期で、パネルメーカーにとってももともと忙しい時期ではありませんが、みんな稼働を抑えて、3Qに比べると2割くらい稼働率を落としているようでした。そういう意味では在庫があまりたまらなかつたようです。
- 目に付いたのは、テレビよりは22インチくらいのPC用モニターを作る人が大勢出てきて、モニター用のマスクが出ました。それは4Qの中ほどくらいの動きで、今はもうモニター用も余ってきたようで、みんな「次は何を作るのか？」という感じで動いているようです。
- マスクは、4Qは閑散期でもあり、2月3月はもともといい月ではなく、実際オーダーも多くなかったのですが、単価が下げ止まり始めたので少し安心した四半期でした。単価がもう下がらなくなった感じがします。と言っても、「もう絶対これ以上下がらない」ということではなく、まだ少し不安定な感じがします。単価は下がらずとも、無料サンプルを出すなどが続いているようです。一応、単価の落ちは止まりつつあるという感じの四半期でした。どちらかというと当社は無意味な価格競争は避けるようにしていましたので、4Qはもしかするとシェアを落としているかもしれません。
- 第10世代(G10)が、話として出始めていて、装置メーカーは(正式発表はしていないようですが)開発は動き始めているようです。2社が存在できる規模はG10にはないので、装置にしても部材にしても1社になるということで、各社こぞって始めているようです。

#### <HDD用ガラスディスク(MD)>

- ここが問題のところでもあります。
- 2.5インチのノート用ドライブが、本来、4Qは需要的に悪い四半期ですが、今年は明らかに作り過ぎている状態で、3Qの量を4Qもそのまま作っていたというのがあります。在庫がたまり、値崩れを起こしているようです。在庫だけの問題ではなく、本格的な6社体制になったということです。当社もその部品を納めているメーカーですから、最終製品がそうなる影響を受けます。
- 3Qで、もたついていた垂直磁気記録方式ですが、サブストレートの生産の問題は収まってきています。コスト的にもそれなりのところで出来るようになったし、量的にもそれなりに出るようになってきていますので、サブストレートは解決したと思っています。
- メディアはまだ苦しんでいます。垂直として製品にして出荷するという体制はすでに出来ましたが、歩留まりもパフォーマンスもまだ苦しみながらやっています。
- 本来なら4Qの間に製品の認定の部分も含め解決しなければいけない問題が沢山あったのですが、まだ少し問題が残っているということ、市場の単価で荒れ始めているということ、外部環境的にもまだ少し苦勞するのかなという感じです。
- 今やっているのは80GBですが、垂直に移行していて、120GB、160GBというのが今年中に行くかもしれません。3ヶ月くらいでモデル・チェンジをして行くのではないかと思います。技術的に行けるのであれば行ってしまえ、ということでかなり技術的な振り落としを各メーカーがやってくるのではないかと思います、落ち着かない年になりそうです。

### <光学レンズ>

- デジカメ中心のオプティクスですが、デジカメメーカーは非常に調子がよく、フル生産の状態のようです。4Q は本来は調整期ですが、3Q よりも今の方が数量的にも作っている状況で、新モデルが早く生産に入っているようです。本来なら、新モデルの開発に入ってやっと生産に入る頃という時期ですが、4Q 中かなり本格生産に入っているようで、当社も非常に忙しかったです。特に、光学ガラスの材料が、一眼レフの調子が良く、一眼のレンズはかなり大きいので、ガラスが必要です。コンパクトのデジカメも画素数が高まって、レンズが大きくなりそうです。レンズが少し大きくなってきているので、材料が非常に逼迫しているということです。レンズそのものもフルで生産していますが、材料も追いつかないという状態。デジカメ各社は、生産の計画の上方修正をしているという感じです。ただ、もしかすると作りすぎかもしれないという感じもなくもないです。
- 携帯電話のカメラ用レンズは、3Q の時に、「2メガがプラスチックになる。3メガに移行するのだが、ギャップ(タイムラグ)ができて心配」と話しましたが、2メガが延命されているので、もしかするとギャップがなくなるかもと考えています。それよりもデジカメ用のレンズが足りないので、効率は悪いかもしれませんが、携帯用の生産設備でデジカメ用のレンズを作っているというような状態になっています。いずれにしても、ギャップがあつて稼動が下がるということではなくなってきました。

### <ビジョンケア(メガネレンズ)>

- ヨーロッパの為替の影響が結構効いているので、数字的に下駄を履いた状態です。
- 目論みとしては、マーケティング投資をしたいと考えて、先行的にマーケティング・販促投資をして売上を伸ばして行きたいということでやっていますが、ちょっと先行投資が過ぎるかな、収益率が下がってきているので、ちょっと考え直そうかなと考えている四半期でした。
- メガネは価格的に 2 極化していて、高いものはさらに高くなって、安いものは非常に安くなっている感じがします。アイテムによりますが、個人向けの一つひとつレンズをデザインしていく世界に入っていて、これまでも処方箋に合わせて一つひとつ作るという意味では同じですが、個人向けにレンズ・デザインをするという新しいコンセプトが出てきて、そのようなレンズが非常に高い値段で売られています。一方でそういう方向に行き、もう一方で量産品は中国メーカーも出てきて非常に安い値段で売られているという、マーケットが 2 極化していて、不自然なマーケットの構造になっているので、どうなるかなと思っています。
- チェーン店の力が強くなってきているので、チェーン・オペレーションを効率化するという、デルモデルみたいな、ビジネスモデルを作っていかなければならないかなと最近思っているところです。

### <ヘルスケア(コンタクトレンズ)>

- 薬事が変わり、コンタクトレンズの医療請求金額が下がりました。他のチェーン店でも顎が上がってきているところがあるので、当社の既存店でも来店者数が増えています。既存店ベースでも 2 桁の集客増となっており、そういう意味では非常に良い状況になっていますが、出店をしようとしても、お医者さんが集まらない。お医者さんとは一緒に組んで出店しますが、なかなか出店がままならない状態です。お客さんはいるのにお店を作れないというジレンマに陥っています。

## <ヘルスケア(眼内レンズ)>

- ・ ヨーロッパで拡販をして売上を伸ばしています。国内でもシェアを伸ばしていますが、成長率がある程度緩やかになってきています。単価はヨーロッパの方が低く、日本が高い。収益率も日本の方が高いので、ヨーロッパの売上が上がれば上がるほど、収益性は下がることになります。とは言え、ワールドワイドで勝負しないとイケない製品なので、引き続き海外売上を増やそうと一生懸命やっています。

## 【質疑応答】

Q:ここ3ヶ月間で株価が下落した要因として、個人的に4つあったのではと思っています(① HDD ガラスディスクの問題 ② 液晶用マスク事業の問題 ③ 信越化学さんのブランクス参入の影響 ④ ペンタックスさんの件)が、それらに対して今期はどのように対応していくつもりですか? ペンタックスさんの件では、市場がのれん代をどの程度織り込めばいいのかわからないという点があるかと思います。

A:(鈴木 CEO)① HDD ガラスディスクは、3Q で認定に失敗しましたが、生産の問題は解決しました。内部的な要因は解決されてきましたが、マーケット的には非常に荒れてきていますので、まだ心配です。今年に入って HDD は順風満帆にはならないと思います。特に上期はまだ心配です。少し足を引っ張る形で推移すると思っています。②液晶用大型マスクは、けっして明るい状態ではありませんが、これ以上どんどん単価が落ちて収益の足を引っ張るということではなくなってきて、低位である程度安定したきた感じです。昨年ほどの落差はないと思っています。③今年という意味では影響はないでしょう。45nmより32nmだと思いますし、今年もまだ45nmでしょうから、今年影響を受けるということではなくて、もっと中長期に考えなくてはならないことです。④本日3時半にリリースが出ていますので、リリースを読んでください。それ以上は言えません。

Q:仮に合併が流れた場合、以前「そうでなくとも年間15%くらいの中期的な成長をする」というのが経営目標だったかと思いますが、それに関してはまだネタを持っていて、そういう期待を待っていていいのでしょうか?

A:(鈴木 CEO)問題の2つの事業を除きますと、どこの事業でも2桁の成長はしていますので、メガネであろうがコンタクトレンズであろうが、売上の的には2桁成長をしていますので、しっかりしたオペレーションが出来れば収益はついてくる構造だと思っています。今は、大型マスクの単価の問題とHDDのオペレーションの問題も含めて足を引っ張っている状態ですが、その2つを除いて考えるとそれなりに収益貢献ができる構造になっていると思っています。かといって、その2つを無視してよいということではないので、何か考えなければいけないと思っています。

Q:ペンタックスとの件で、毎日相当な時間を使っていると思いますが、目先・ここしばらくの業績の動向はしっかり手にグリップしてやっているという認識でよろしいでしょうか?

A:(鈴木CEO)皆さんが考えているほど、それに時間は費やしていません。オペレーションの方が時間的に遥かに使っていますので、ご心配いただくなくていいと思います。

Q:ハイテク市場についてまた非常に暗い見通しを示されましたが?昨年も「半導体は悪い」といいながら、半導体の資本財市場はHOYAのマスクもブランクスも、非常に好調だったわけですが、今回も予想のなかの最悪の方で言われているのか、今回は本当に調子が悪いのかどうでしょうか?

A: (鈴木 CEO) 以前した「年末に雨が降るかも」というコメントは、その後で皆に非難されましたが、今年も良くなるという感じがしないというだけで、実はそれ程悲観的ではないです。儲からないとは思いますが、フリーフォールのものではなく、マーケットはある程度安定した状態で運用されている感じがして、半導体だけでなく、液晶も含め、今年の真ん中くらいからは改善していてもおかしくないのではと思っています。

**Q: HDD、三星の 160GB/プラッター が大きく伸びるとしたら、HOYA の HDD へのインパクトは？全体の需給を考えたら供給過剰かなと認識していますが、その時の価格の競争として4、5年くらい前の状況が起こり得るのかということに関してどう考えたらいいでしょうか？**

A: (鈴木 CEO) 三星さんの HDD のメディアは富士電機さんだと思っていますので、それが伸びると、当社はサブストレートが伸びるけどメディアは苦しむ、という構造です。ただ、160GB が大量に作れるかというところ、今のところは色々作ってみて、そのうちどれかが上手く行けば 160GB が出せるかなという話だと思いますので、160GB を今、大量に作っていくというのは少し早過ぎる話です。年末にかけて、160GB が主になっていく、そんな感じかなと考えています。4、5年前の苦しい状況みたいになるかというところ、メディアは業界全体で苦しむと思います。ただ、サブストレートで、昔は 2 社いて戦っていましたが、今は競合はいますが、業界がコントロールされている状態になっているので、今年サブストレートが大きく崩れることはないでしょう。4、5年前のような状況にはならないと思っています。

**Q: 4Q の販管費は実学で直前四半期比、前年同四半期比でも増えていますが、粗利益率の低下が止まったなかで、販管費の中味はどのような感じで、これからどのように使われていくのか教えてください。**

A: (江間 CFO) ビジネスで勝てる要素を作るわけですから。販管費の中に研究費があって、セグメントで見ると EO のところで前年比で増加しています。そのように研究開発が増えていくのですが、それは売上にまだ繋がらないわけです。それから、人の数、人の質、それをセットして、あるセクターでマーケティングを強化しようとするすると販管費は増加します。何かをしようとする費用は先に増えます。収益はその後からついてきますので、全体数字はそのように出ていますが、何かをやらないと販管費は増えませんが、何かをやらないと将来は増えないですね。何かやっているのかなと思っていただいた方がいいです。内訳を言うことは戦略を言うことになるので、中味は言えません。戦略とは言ったとたんに戦略ではなくなるのです。

(鈴木 CEO) なんとなくやっているのではなく、戦略的にやっているのだから、そうなっているとご理解いただければいいと思います。

**Q: 今年設備投資と減価償却費の計画値を教えてください。特に今年は減価償却費について制度が変わりますがその影響は？**

A: (江間 CFO) 設備投資は 380 億円くらいを予定しています。これは実際の環境に合わせて変化があります。償却費は 420 億円くらいを予定しています。制度の改正については、当社は以前から 5% になると有税で償却していましたから、制度の改正があっても影響はありません。

**Q: 当四半期の EO の営業利益率が 32.6% とここ 3 年間で最低水準に来たのは、色々な要因があると思いますが、私としてはショックでした。この営業利益率を従来の 40% に近いレベルまでもう一度持つていくには、どういうことをやれば、どのくらいの時間をかけて持つていけるのかを確認したいのですが、要因**

として、償却、単価、市場、予期せぬ事柄があらうかと思いますが、要因分析をしてどうしたらどのくらいのタイミングでまた40%くらいのところまで上げられるか、上げられないのか等コメントをお願いします。

A: (鈴木 CEO) 液晶用大型マスクとHDD ガラスディスクの2つの事業が、収益率を下げている原因です。他は大きな変化はありません。その2つの事業が短期で改善するかというと、おそらく長期になるでしょう。液晶用大型マスクは、業界のキャパという問題があって、明らかに業界がオーバーランしています。ある意味、再編がされて、そのオーバーランが片付かないと需給関係は合っていないと思いますので、腰を据えて中長期的に技術格差をつけて、業界の再編を促していかないといけないと思っています。時間はそれなりにかかると考えています。一方、HDD は、短期的には悪いですが、ファンダメンタル的にこの業界が悪くならなければならない必然があるのかというと、まだそういうことではないと思います。生産が上がって量的にはドライブの単価が下がって大変な面はあると思いますが、稼働さえ上がって行けばある一定の収益率は確保できる業界だと思っています。今は新しい技術(垂直)に移行している時期ですので、混乱している状態だと思いますが、ここを乗り切ってしっかりしたものを作れるようになれば、回復するだろうなと思っています。

**Q:NAND フラッシュの2.5 インチへの影響は?**

A: (鈴木 CEO) 今のところは心配していません。

**Q:ペンタックスとの経営統合に関してリリースを開示していますが、そのように至った理由と、ペンタックスの賛同に関わらず TOB をやるという選択肢もあったかと思いますが、そのようにならなかった理由と、今後のペンタックとの交渉においてどのようなお考えで挑むかについてお考えをお願いします。**

A: (鈴木 CEO) 一生懸命リリースの中に盛り込んだつもりですので、リリースを良く読んでください。交渉継続している状態なので、真摯に統合を目指して交渉していくというようにご理解ください。

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。**