

平成 20 年3月期第1四半期決算発表

平成 19 年7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1四半期(4～6月)の連結業績>

経営成績

売上高:	977 億 79 百万円	(前年同期比、5.6%増)
営業利益:	226 億 40 百万円	(同、16.9%減)
経常利益:	239 億 76 百万円	(同、4.6%減)
四半期純利益:	170 億 97 百万円	(同、20.5%減)
1 株当たり四半期純利益	39 円 61 銭	
潜在株式調整後 1 株当たり四半期純利益	39 円 51 銭	

財政状態

総資産:	4,690 億 48 百万円
純資産:	3,879 億 50 百万円
自己資本比率:	82.2%
1 株当たり純資産	893 円 29 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:	218 億 15 百万円
投資活動によるキャッシュフロー:	△108 億 91 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:	△59 億 80 百万円
・ CP(コマーシャルペーパー)が約 80 億円残っていますが、配当を支払った結果、約 60 億円の支出となりました。	
現金及び現金同等物期末残高:	1,316 億 10 百万円

四半期連結損益計算書

- 為替の影響を分解してご説明いたします。当四半期の業績を、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 31 億 39 百万円、営業利益で 19 億 50 百万円、経常利益で 24 億 23 百万円、当期純利益で 21 億 40 百万円、この分だけ体が大きく見えているということです。売上高が前年同期で 5.6%伸びましたが、増加額の 51 億 61 百万円のうち、31 億 39 百万円が為替の影響で、これは 3.4%に相当します。為替の影響を除いた事業活動ベースでは、約 20 億円の実質増収、2.2%の伸びということです。内訳はEO(エレクトロオプティクス)が△12 億円(△1.3%)、VC(ビジョンケア)で+20 億円(+2.1%)、HC(ヘルスケア)で+15 億円

(+1.6%)です。その他はプラスマイナスあって、全体では約2.2%の事業活動による伸びということになります。

- ・ 営業利益は為替の部分が19億50百万円のプラス要因であり、これは7.2%の伸びに相当します。これを差し引きすると、事業活動ベースで見たネット営業利益の減少額は、△65億50百万円(△24.0%)です。事業別には、EOで△54億円(△19.8%)、VCで△660百万円(△2.4%)、HCで+3億円(+1.1%)でした。
- ・ 特に当四半期は、売上・営業利益ともに、為替の影響をはずしたネットベースで、EOが全体の足を引っ張ったということです。

製品別伸び率(実績と見込み)

製品群	当第1四半期 前年同期(1Q) 比伸率 (%)	当第2四半期 前年同期(2Q) 比伸率 (%) 見込み	中間期 前年同期 比伸率 (%) 見込み	当第1四半期 直前四半期 (4Q)比伸率 (%)	当第2四半期 直前四半期 (1Q)比伸率 (%) 見込み
blanks	12.9	16.5	14.7	2.4	5.9
LSI マスク	11.6	△4.4	3.4	△7.7	△9.0
LCD マスク	△12.6	△6.8	△9.7	6.2	9.3
MD	△14.7	△18.1	△16.5	△14.7	12.0
光学	16.9	22.4	19.7	△3.8	13.1
メガネレンズ	13.6	16.7	15.2	△3.9	6.7
日本	△0.8	5.1	2.2	△2.1	12.7
北米	14.7	14.1	14.4	△2.3	△0.2
欧州	20.4	24.3	22.4	△6.7	6.1
アジア	27.9	26.8	27.3	0.6	6.6

連結業績予想

中間期見込み

	当中間期予想 (百万円)	前年同期比 増減率(%)
売上高	198,800	3.7%
営業利益	49,000	△11.5%
経常利益	51,500	1.3%
中間純利益	37,400	△15.8%
1株当たり中間純利益(円)	86.64円	△16.44円

第2四半期見込み

	当第2四半期 予想 (百万円)	前年同期比 増減率(%)	当第1四半期比 増減率(%)
売上高	101,021	2.0%	3.3%
営業利益	26,360	△6.3%	16.4%
経常利益	27,524	7.1%	14.8%
当期純利益	20,303	△11.3%	18.8%
1株あたり四半期純利益(円)	47.03円	△6.13円	7.42円

- ・ 中間期営業利益は△11.5%と前年比でマイナスを見込んでいますが、経常利益は1.3%の増加で見えています。これは、昨年度は為替差損がありましたが、当期はそれは減少しそうだという見込みのためです。

- ・ 中間純利益については、昨年の上期は、工場の一つを売却したため、土地の売却益が 90 億円程度発生しており、その分が影響して、今年は中間純利益が対前年比マイナスとなっています。また、昨年第 1 四半期は、一時的なものとして税の還付が約 20 億円ありました。

実効税率

- ・ EO は収益性が高く、税率的には恩恵を受ける地域で仕事をしているので、その効果が大きいのですが、今回は EO 以外のセクターが伸びましたので、効果としては実効税率が高くなる傾向となります。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・ 前回の発表の際、「上期は良くないでしょう」という話はさせていただいていましたが、正直ここまで悪くなるとは思っていなかったというのが実感です。全体的に悪くなったのではなく、ハードディスクのところの減益が、悪かった要因のほとんどです。前年対比の伸び率を見ると、大型 LCD 用フォトマスクは、トレンドとして単価の下落で業績が落ちてきましたが、底を打って、やっと直前四半期比でプラスとなってきました。(前年実績より)良くなってくるとは少し時間がかかるとは思いますが、大型マスクの方は大丈夫だと思います。予定よりも大きく落としてしまったのは、ハードディスクのところ、目論見違いのほとんどがこの製品でした。

<半導体(LSI)製造用 blanks/マスク>

- ・ マスクのデザインという観点からみた、半導体の 4-6 月期については、本来 6、7 月はデザイン・アクティビティが活発になってくる時期ですが、今年は特に重いです。俗に言う、日本のミドル・ローのマーケットが非常に動きが鈍く、品種の絞込みをしており、自分で作っていたようなものをどんどんファウンダリーに出していたようです。その中で、儲かる製品・儲からない製品というのがあって、固定費の問題ではなく、外へ出して作ってもらって、それを買って来て売ったときに儲かるか儲からないか、そういう視点でものを見るようになってきているので、品種は絞り込まれているイメージがありました。DRAM も、ハイエンドの非常に難しいところのマスク・デザインは、ある程度出ています。これは日本の話です。ワールドワイドで見ると、半導体の生産という点では、アメリカの生産量が落ちていて、TI がファブレスへ変換しているというのが大きな要因かもしれませんが、その分、アジアの生産量が増えて、台湾のファブ系が、デザイン活動も含めて増えているようで、特に 4、5 月はアメリカ系のファウンダリーのデザインアウトが多く、ファウンダリーは品種的にも忙しかったようです。価格も上がっていますが、品種も増えてきているようでした。
- ・ 半導体市場も底を打っていると思います。稼動も少し上がり、これから少し良くなっていくだろうと思います。在庫が一巡したのだと思います。ファブの人も、それなりに明るい。ただ、日本のミドル・ローをやっているところは、構造上の問題で、少し厳しいのではと思います。

<液晶(LCD)用大型マスク>

- ・ パネルメーカーさんは基本的に元気で、少しずつ稼動を上げているようです。32 インチや 40 インチがタイトになってきて、足元では売り手市場っぽくなっています。特に台湾勢がそうでしょう。
- ・ 韓国は 48 インチや 52 インチなど少し大きいサイズにウェイトを置いているようです。稼動はまだ 100%ではないでしょうが、かなり忙しくなっているようです。そういう状態だと、次の投資を考える業界ですので、稼動自体は 2009 年になるでしょうが、次のファブを作ろうという話が出ています。
- ・ マスクは、底を打ったかなという感じです。まだ値引きの話も出たりしますが、基本的に市場は追

い付いてきているし、さすがにパネルメーカーさんも忙しくなっていて、今までよりマスクも出ています。液晶がプラズマに対抗する形で、大きなサイズに動いているので、品種も出てきて、マスク業界が潤うのかなと思います。とは言っても、マスク業界のキャパはまだ余っているので、単価が一気に上がり、収益が急に良くなったりはしないでしょう。しかし、価格がフリーフォールのように落ちて、いくら作っても良くならないという最悪期は脱したと思います。

- ・ ここ1年から1年半、品質の差別化をしようと思い、作りこみをしてきました。少しずつですが、「HOYA が新しいことをやっている」と評価されるようにやって来ましたので、その効果が今後出てくれればいいなと思っています。

<光学レンズ>

- ・ デジカメは作りすぎではないかという話が出ています。本来なら1~3月から5月頃まで、生産量が落ちて、それからまた上がって行くのに、「今年は作りすぎではないか」と以前もお話したかと思いますが、足元で在庫の心配はなさそうです。売れているようです。1~3月に作っていたほど、エンジンはかかっていないようで、ある意味、高原状態です。しかし、各社、レンズを作るキャパのところは一杯のようです。部材でいくつちよっとタイトになっているものがあり、生産量的にも極端に伸びているわけではないです。ただ、あまり在庫の心配をしなくても、足元では大丈夫かなと思っています。市場では、日本と欧州が伸びてないです。1眼レフカメラは別にしても、コンパクト・デジカメだけを見ると、アメリカはまだ伸びています。特にコンパクトのハイエンドがある程度伸びています。価格的にはハイエンド製品が引っ張っていた日本と欧州の市場は伸びが止まってきました。中国・インド・ロシア・中南米など BRICs 市場が物量的に伸びています。前年対比で2割近く伸びているが、そのほとんどがそういった地域で伸びているようです。
- ・ 携帯電話は、思った以上に3メガピクセルがいま一つです。以前、「2メガピクセルが落ちて、3メガピクセルに行くところでギャップが出来て夏は苦しいかな」とお話し、3ヶ月前には「3メガが思ったより伸びているので大丈夫です」と言ったりしましたが、今は、伸びが失速して夏くらいは苦しいかなと心配しています。その代わりに、デジカメの方が一杯なので、携帯のキャパでデジカメ対応を行けば、1Qの売上は前年対比で+16.9%でしたが、年間もそのくらいでいけるのかなと思っています。
- ・ 各社で1眼レフの交換レンズが足りないようです。当社へも引き合いが来ていますが、当社は小さいサイズのレンズを得意にしてきたので、大きいサイズのレンズはあまり上手くないのですが、同じ業界ですし、なんとかしないとイケないと思っています。大きいレンズを一生懸命やっていますが、慣れてないので苦労して作っています。1Qは収益的にはあまりよくなかった理由の一つに、大きなレンズをやっていて、少しもたついたところがあったということがあります。

<HDD 用ガラスディスク(MD)>

- ・ 当社のビジネスとしては、サブストレートとそれに膜を付けたメディアに分けられますが、前四半期に、「大幅に悪い業績を出したのがメディアの製品で、認定が取れない。一方、サブストレートの方はある程度順調です。」というお話をしました。当四半期では、パソコンそのものは2割近く伸びていますので、それなりにサブの仕事をしっかりやって収益的にも形が作れるかなと思っていたのですがサブが伸びなかった。その要因は、80GB へ移行する際、40GB2枚で 80GB を出しているという HDD が結構あり、2枚構成の製品が1枚構成になったということもあり、平均の要り枚数が下がった結果、サブの需要が少し下がりました。2つ目の要因として、ドライブメーカーが 80GB では儲からないので、かなり極端に在庫が減ったようです。今は底をついているので、生産量が上がってきていますが、4、5月は、各社が生産量を落としたため、サブの需要が落ちました。3番目の要

因として、メディアのところでは4Qに転んだ影響としては、当社のマーケットシェアが落ちまして、競合にシェアが流れました。その競合のサブは当社のサブではないので、サブでも当社のシェアが落ちたということです。これら3つの要因で、パソコンは20%くらい伸びているにもかかわらず、当社のサブはほとんど伸びなかったということです。基本的には、20%くらいの伸びを期待してキャパは持っていますので、その分稼働が落ちて、収益の足を引っ張ったというのが実情です。

- ・メディアは、前回の説明会で、「マニアックなテクノロジーに入って、方向を間違えてしまって、慌ててやり直して認定を取得し出荷できるようになりました。」と言いました。一応垂直で80GBを出荷してドライブにも使えるものにはなっていますが、短期間での対応となったため、非常に低い歩留まりで生産することになってしまいました。シェアも売上も落とした上に、非常に低い歩留まりの状態のまま、4、5月と6月の中旬まで苦しみました。売上の落ちよりも利益の落ちの方が大きいと思います。
- ・他の事業が2桁成長しているのに、HDDのところだけで大きな穴を開けてしまい、全体が減益になってしまいました。
- ・6月末くらいからは、さすがに在庫もなくなりましたので、当社にも今は増産要求がきており、値段も落ちておらず、量は足元で増えてきています。
- ・メディアの歩留まりも、1～3月期に比べたら、改善してきています。
- ・足元で問題になっているのは、80GBでなく、120GBのところなんです。すでに120GBの認定の段階に来ていて、サンプルを出してドライブに組み込んでいるところです。今度転んだら大変だということにきています。当社だけでなく、ドライブメーカーさんも含め、120GBでは思ったより苦しんでいます。まして、160GBの話が結構早くに出てしまった。1年くらい前に160GBが出るというニュースが出てしまったので、業界はすでに160GBを織り込んでおり、今年末には160GBを出す、という風になってしまい、言ったものは出さないと、ということで、みんな年末までに160GBを出そうと動いています。ただ、120GBでもなかなか届かないところを、160GBはさらに難しそうと思います。また、垂直では160GBがギリギリかも知れないということもあります。垂直が出たばかりですが、120GB、160GBを含めてテクノロジー的には非常に難しいところに来ていたということです。
- ・マクロ的には、需要の最悪期は脱していると思います。11、12月にかけて物量はぐっと上がってくるでしょう。そうしないとノートPCが作れなくなってしまいますから。もうすでにギリギリの状態ですから、需要はしっかりありそうです。問題は、120GBのところであまりうまく対応できるようにするという点です。80GBは歩留まりもある程度のところまで来ましたので、120GBであまり認定をいただければ、1Qのような業績にはならないだろうと考えています。1Qは申し訳ない数字と思いますが、2Q、3Qは右肩上がりで行けると考えています。

<ビジョンケア(メガネレンズ)>

- ・メガネの事業は一つの四半期で構造がガラッと変わることはないのですが、(収益)構造的にはこんな感じです。為替を除いても、欧州も北米も、東南アジアも伸びています。日本はフラットです。営業利益率が少し低く出ていますが、在庫と為替による一過性要因で、構造的な変化はありません。巡航速度では、18%前後の営業利益率を想定しており、比較的順調に進んでいます。
- ・日本の市場は相変わらず小売市場が縮んでいます。相変わらず安売り店が増えています。3000円、5000円、7000円でメガネを作りますというお店が出てきた当時は、当社にはあまり関係ないかなとお話させていただきました。というのも、そういった安売り店は若い人のメガネばかりで、年配用のメガネは作らないと考えていて、当社は年配の人向けの商売をしていて、若い人だけの

メガネはやっていないから、と説明したと思います。しかし、今は、年配の人のメガネも2万円均一だとか、1万9800円均一が出てきて、「誰のメガネも1万9800円で作れますよ」というお店が出てきたようです。当社のやっている領域にも価格圧力が出てきたようです。価格圧力も以前から少しはあったと思いますが、最近価格破壊がまた現れてきたという感じです。若い人用のメガネ店は、週末に集客1000人とか言っているところもある一方、年配用のお店はメガネ一つ作るのに40分とか1時間とかかかりますが、まだ日本であちこちにそういうお店は見られます。ビジネスモデルとして疑問は感じますが、そのようなことが日本では起こっています。

<ヘルスケア(コンタクトレンズ)>

- ・ 当社の小売店は150店舗になりました。業界としては苦しい状況にありますが、当社は割と順調にやっています。コンタクトの小売チェーンの中にも、儲けからなくてお店を閉めているところがあるようです。そこのお客様が当社のお店に来てくれるようになって、土日は忙しい。申し訳ないことですが、当社のお店に来て、コンタクトレンズを作るとすると、数時間は待っていただくこともあるという状況です。お店を増やしたくても、お医者さんと一緒になってやらないといけませんので、なかなかお医者さんが見つからず出店が出来ないというのが現状です。現在、150店舗で、今年も月に1店ずつ増やす予定ですが、既存店だけでも2桁ペースで成長しているので、順調だと思います。

【質疑応答】

Q: もともと10%~15%の年間の利益成長というのがベースにあると思いますが、それに対して今年や来年をどう見ているのか?

A: (鈴木 CEO) 今年是比较的楽観視しています。15%伸ばそうとすると少し厳しい面はありますが、そこそこ(1桁)のプラスになると考えています。前年対比で見ると、前年の下期は必ずしも良い状態ではありませんでしたが、今年、市場環境は下期に向かって好転していくと思っています。それほど悪い年になるとは思っていません。来年は、ペンタックスさんがどうなるかというのが勝負所だと思っています。また、設備投資は止まっています。3~4年前からかなりの設備投資をしてきており、その設備投資の最初の部分が落ち始めていますので、償却はピークを過ぎてこれから下がってきます。市場が伸びていくなかで、設備投資的にはタイトな状態で続けて行こうと思っていますので、そういう意味でコスト構造的には今重くて苦しんでいるところが軽くなって行くと考えています。

Q: メディアの利益のイメージは? メディアの中の垂直の比率は?

A: (鈴木 CEO) メディアの垂直の比率はすでにほぼ100%です。5月の時点でほぼ100%になっていて、横手方式のものは急速になくなってきています。メディアの収益のイメージは、前年と単純比較すると、売上は落ちているのに、コストはほとんど変わらないという感じです。

Q: 液晶マスク、メディア、光学レンズ、それぞれの市場の需給関係はどのような感じですか? また、それを踏まえて、今期の設備投資と減価償却はどのくらいを想定していますか?

A: (鈴木 CEO) 業界の需給は、液晶マスクについては、マスクメーカー各社に設備がまだ入っている状況ですので、ざっと7割くらいのイメージです。メディアは、はっきりと掴めていないです。というのは、どの機械で垂直が出来て、どの機械が出来ないというのがはっきりわからないのです。業界の本当のキャパがどの程度なのか現時点では掴めていなくて、直感的には意外とキツイのかなと思っています。120GBの製品を作る機械がどれだけあるかということと、また、昔の機械がかなり苦しいところまできているはずなので、個人的には意外とキツイのかもと思っています。サブは、当社がシェアトップな

ので、当社の稼働から考えると7割くらいでしょうか。残り3割はまだキャパがありますので、今年は乗り切れると思います。光学レンズは、モールド(型押し)のキャパはタイトです。当社もこの領域では少しずつ設備投資を進めていますし、内製でやっているところも設備投資をしているようです。ここはある程度パンパンです。今年のグループ全体の設備投資は、検収ベースで400億円、意思決定ベースで250億円くらいです。ほとんどが更新投資です。

Q:メディアのシェアが落ちて、それに伴ってサブのシェアも落ちたということですが、120GBの認定がきちんと取れば、シェアは取り戻せるということなのでしょうか？

A:(鈴木 CEO)足元でのシェアは取り戻せています。7月の時点ではある程度オーダーはいただいていますので、シェアに関しては120GBできちんと認定が取れば、元に戻せると考えています。昔なら「大丈夫」と言っていたところですが、80GBで遅れをとったので、慎重にやっています。

Q:設備投資のほとんどが更新投資ということだが、G10のマスクの投資も含まれますか？

A:(鈴木 CEO)G10の投資の意思決定はしていません。様子見をしています。当社では、G10に対応できるか分からないがG8以上対応の機械はすでにオーダーしています。

Q:NHテクノグラスの状況と見通しは？IOL(眼内レンズ)の海外の進捗状況は？

A:(鈴木 CEO)NHテクノは調子が良さそうです。韓国にG7用の設備を作って稼働を開始しており、順調に行っています。台湾も順調に回っています。今のところ、計画以上の数字を出しており、大きく崩れる要素もなく、今のところ良いです。

IOLの海外は、欧州で代理店を使ってビジネスをしていましたが、代理店の限界を感じており、直販に切り替えています。切り替えの過程で、代理店の在庫を一度に落としたりしていますので、足元での売上の増加はないです。中長期で見れば、直販の方が良いでしょう。一時的には売上は伸びず費用がかかるかもしれませんが構造的には良い方向へ向かっています。製品としては高い評価をいただいているようです。最近、新しい製品を出しました。今までは箱に入ったレンズを、お医者さんがピンセットで出して、インジェクターという注射器みたいな器具にセットして、目に挿入していましたが、そのインジェクターをディスポーザルにして、最初からその中に、レンズを入れておいて一緒に売るとしたら、それが好評をいただいています。

Q:120GB、160GBへいつ頃までに業界はシフトしていくのでしょうか？また、HOYAはいつまでに対応できていないといけないのでしょうか？

A:(鈴木 CEO)。120GBでは、今の時点で、ドライブメーカーとして、認定用のサンプルがPCメーカーに出ていないといけない。あるコンビネーションでは120GBができて、それを量産ベースに乗せると上手く行かなかったりということがあがるようです。160GBはどこもまだ目処がついていない、頑張って140GBくらいでしょうか。ただ、業界としては年末には160GBで出すと言っています。正直、かなり苦しそう。これまではヘッドとメディアが良くなるコンビネーションで、それに上手くチャネルを合わせながらやっていくやり方でしたが、メディアだけで容量を上げようと思っても限界があり、ヘッドで良いものが出来たところが、160GBに行けるのではないのでしょうか。垂直になってから、ヘッドは、ドライブメーカーから非常に高い性能を要求され、かなり苦労しているのでは、という印象です。それが、先ほど「160GBは垂直では追い付かないかもしれない」と言った理由の一つです。

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。