

平成 20 年 3 月期第 3 四半期決算発表

平成 20 年 1 月 28 日 15:30～17:00

於：マツダホール

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(10～12 月)の連結業績>

経営成績

売上高:	1,470 億 55 百万円	(前年同期比、48.6%増)
営業利益:	275 億 25 百万円	(同、1.1%増)
経常利益:	281 億 71 百万円	(同、12.0%増)
四半期純利益:	226 億 03 百万円	(同、13.2%増)
1 株当たり四半期純利益		52 円 22 銭
潜在株式調整後 1 株当たり四半期純利益		52 円 18 銭

財政状態

総資産:	6,973 億 48 百万円
純資産:	4,187 億 80 百万円
自己資本比率:	58.8%
1 株当たり純資産	947 円 28 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:	325 億 95 百万円
投資活動によるキャッシュフロー:	△107 億 67 百万円
財務活動によるキャッシュフロー:	△111 億 50 百万円
現金及び現金同等物期末残高:	1,791 億 83 百万円

四半期業績について

- ・ 第 3 四半期(3Q)はペンタックスの損益計算書も連結されており、前年の数値はないものとして計算していますので、短信にはペンタックス全体の伸率は書いてありませんので、(別の表の)製品別の伸率で確認してください。
- ・ 為替については、円安の影響で体が少し膨らんだように見えています。損益計算書でその分を考慮して決算短信の脚注(当第 3 四半期決算短信 p.13)に記載していますのでご確認ください。
- ・ 3Q はペンタックスが連結された関係でのれんの償却が始まっています。販売管理費に 24 億 06 百万円計上されており、第 4 四半期では 17 億円見込んでいますので、合計 41 億円を下期でのれんとして計上するということです。
- ・ 営業利益は前年同期比で 1.1%の増益ですが、エレクトロオプティクス(EO)のセクターで上期に引き続いてマイナスの影響が出ていますが、影響の度合いは小さくなっています。特にメモリーディ

スク(MD)の事業で売上高の減少と営業利益率の低下がありました。第1四半期(1Q)をボトムに、2Qは1Qより、3Qは2Qよりよくなっています。そういった影響が前年比で出ています。

- ・ 液晶関係も価格の下落でマイナスの影響があります。
- ・ ペンタックスでは、のれんを引いて14億95百万円の営業利益が出ています。EOのマイナスをEO以外のセクターとペンタックスの利益で埋めて、前年同期比では、3億円程度の増益となりました。
- ・ 営業外では、持分法適用会社のNHテクノグラスの業績が回復しており、前年同期比で見ると増益要因、それから為替の差損が前年同期比で減少していますので、それも増益要因で、経常利益はプラスになっています。
- ・ 税引き後利益は、前年同期比13.2%の増益でした。
- ・ 9ヶ月を見ますと上期の影響が大きいので、その部分はまだ埋め切れていません。通期見込みについても傾向は同じで、営業利益でマイナス成長、経常利益は3.2%の増益で、当期利益については前年に土地の売却で固定資産売却益97億円がありました。それが今年はないため、前年比でマイナスとなっています。

製品別伸び率(実績&見込み)

製品群	期別	前年同期比伸率(%)		直前四半期比伸率(%)		通期伸率(%) (見込み)
		第3四半期	第4四半期 (見込み)	第3四半期	第4四半期 (見込み)	
マスクブランク		10.3	1.7	2.6	△4.7	9.0
LSIマスク		△7.4	△5.1	△9.9	14.4	0.6
LCDマスク		△19.2	△7.9	△10.5	△0.9	△14.3
メモリーディスク(MD)		△11.5	2.5	0.6	△1.1	△9.0
光学レンズ		4.1	△2.7	△11.0	△1.6	7.3
メガネレンズ		5.7	△2.9	1.7	2.4	5.2
	日本	△2.2	△3.1	△6.8	3.0	△2.5
	北米	△2.2	△12.5	△11.2	7.2	1.3
	欧州	9.7	△0.8	13.2	1.0	8.9
	アジア	23.9	5.7	2.6	△0.4	19.2
ペンタックス(※)		12.5	13.7	7.3	△5.6	13.9
	イメージングシステム(IS)	△4.9	5.0	3.8	△5.6	6.8
	ライフケア(LC)	29.1	14.6	20.4	3.3	17.8
	光学コンポーネント(OC)	59.4	62.6	9.1	△15.8	40.7

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・ 1Q、2Qに比べると良くなっているとは思いますが、なかなかあるべき姿に戻ってこないということがあります。4Qの見込みを出していますが、低めの数字で出していると見られると思いますが、あまり足元はよくないです。低めに出しすぎたかなとも思いますが、数値そのものよりも足元、4Q・来期1Qも含めて色々心配事がありますので、実際の数値というよりはメッセージとして受け取っていただければと思います。
- ・ 以前に、1月にペンタックスの話をして申しあげたかと思いますが。ハンドアウトやプレゼンも考えて作って見たのですが、色々考えて、口頭で考え方をお話ししていきたいと思っています。

- ・ 全体の各部門の足元と4Q の話を、ペンタックスを含めて話して、それからペンタックスの中長期の話をまとめてお話ししたいと思います。

<半導体(LSI)製造用 blanks/マスク>

- ・ 見た目は割と悪くない数字が出ていますが、あまり変化はなく、3Q でアメリカが少し在庫を積み増したことで、数字は良くなっています。また、ヨーロッパが縮んで、その分アジアが伸びて、日本が縮むという全体のトレンドに変化はないし、90nm への移行のところが売上を牽引しているという構造は変わっていません。
- ・ 4Q を見ますとシーズンのには弱くなります。旧正月の影響もありますし、日本のお正月休みに備えて、お得意先各社が12月に在庫を積み増すので、その在庫調整が4Qに入ってきます。そのため、4Q は若干弱めになるというのが、このビジネスのシーズン性なので、今年もそうなると思います。ただ、ファンダメンタルは変わっておりませんので、大きな変化はないでしょう。
- ・ 心配事の1つで、今、先端は45nmをやっており、これから32nmはファブベースで開発を進めるところですが、その一部で他社さんの blanks が使われる可能性が出てきたということです。それほど大きな影響にはならないと思います。限定的な使われ方だと思います。
- ・ この業界は気が早いので、22nm のところのマスク開発もすでに始まっていて、基本的には32nmの延長線上で22nmが出来るということで、32nmから22nmへの変化は意外と早いかもしれません。32nmのハードルが高くて32nmから22nmへの移行の方がハードルが低いと思っている人が多いようです。
- ・ 一方、マスクの方から見ると blanks から見るのとは少し異なります。3Qで、90nmへの移行は確実に移行していますというお話をしましたが、本来は3Qで65nmへの移行がかなり行われていないといけなかったのですが、ほとんどのファブレスでリリースが遅れました。デザインサイクルそのものが遅れており、ファウンダリの先端のファブが空いていくくらいで、本来は埋まっていなくてはいけないのですが、一部のファブレスが空くくらいマスクのリリースが遅れているという状態です。マスクのリリースが遅れたため、マスク・メーカーは値段を下げましたが、値段を下げたからと言って、リリースが増える訳ではないのですが、競争原理なのでしょうね。3Qは先端のマスクの値段が下がったという四半期でした。マスクは一つづつ値決めをしていきますので、この状態がずっと続くのではなく、タイトになればまた上がるでしょうが、3Qはマスクもチップも先端品のファブが空いていたこともあり、意外と難しい先端品の値段が崩れた四半期でした。
- ・ 65nmの量産のデザインサイクルが遅れただけなので、4Qにその遅れた分のリリースが集まってくるでしょうから、4Qはそれ程悪くないかもしれないと思っています。しかし、今のところはまだ出てきません。とにかく3Qは65nmの量産が遅れたという感じの四半期でした。

<液晶(LCD)用大型マスク>

- ・ パネルは元気です。32型のパネルが足りないというので、基本的に各社フル稼働です。特に台湾勢はフル稼働状態で、開発品のことを考える余裕がないほどのようで、32型を一生懸命作っているようです。
- ・ モニターは若干緩んできていますが、基本的には今の段階ではフル稼働しているようです。
- ・ しばらく前からカラーフィルターが足りないようです。特に50インチあたりのカラーフィルターが足りない現象がずっと続いていて、フィルターメーカーは潤っているようです。
- ・ 液晶ですから、TFTの歩留まりが上がったり、スループットが上がったりして出荷量が増える。ファブが慣れてくるというか、昔の世代の5Gや5.5Gのサイズでもまだ徐々にスループットが上がっているところがあります。逆に、フィルターはプロセスが決まっているのでスループットは上がりようが

なく、それがしばらくするとどうなるかという、TFT は量が増えても、フィルターが足りないという状況になって、「それならカラーフィルターを買うか」という、カラーフィルターが足りないということで、3Q にそういうことで騒いでいました。

- ・ マスクという視点では、あまり良い3Q ではなく、思ったより悪かったです。日本と台湾ともに。日本は全般的に小さいサイズが多く、昔は携帯電話やカーナビは機種毎にフィルターを作っていたのですが、さすがにそれでは儲からないので機種を統合したりして携帯電話なら6つのモデルを1つのマスクで開発するとか、そういうことになってきており、品種が減っています。日本はそういう訳でマスクが減って、台湾は量産に忙しく、開発品を全く入れない状態だったため悪かった、というこれら二つが悪かったので、3Q は悪かったのだと思います。足元では特に変化はなく、旧正月が終わったら台湾の量産向け稼働も少し落ちて、機種変更やライン変更をするでしょうから、もしかしたら状況は少しよくなるかもしれません。
- ・ パネルメーカーでは新規の投資の話も出ていますが、装置の搬入のペースを見ていますと、新しく装置が入って、新しいマスクの需要が出てくるのは4月以降でしょう。4月以降から少しずつ年間を通して装置が入って行って、ファブが立ち上がるというよりもむしろ、今までに出来ているファブの中に増産という形で隙間スペースに露光機械を入れてラインを増強するという感じの設備投資がなりそうですので、その分は当社によってプラスでしょうか。
- ・ マスク市場が年末にかけて縮んで、マスク・メーカー各社は苦しんでいます。特に HOYA がシェアを落とした感じはなく、マスク市場全体が縮んだという感じだと思います。

<HDD 用ガラスディスク(MD)>

- ・ EO の業績が1Q で落ちて、2Q、3Q と上がって来ているのは基本的に MD が上がってきていると考えていただければいいです。基本的に需要は強かったのですが、事情があり、オペレーションの問題で当社がサブストレートを出し切れなかったところがあり、かなりお客さんにご迷惑をおかけした四半期でした。フル稼働をしていたのに量が出せなかったのはオペレーション上の問題です。実は海外の工場でストライキがあり、物量が出し切れずに大騒ぎしました。一応ストは治まりました。ベトナム工場の2棟目を作った矢先に需要が落ちて2棟目の投資をホールドしていたのですが、それをやりますのでキャパとしては6月くらいまでに2割増程度まで作りこむ予定です。
- ・ メディアは、3Q は120GB 製品を中心に、7割半から8割稼働くらいで動いていました。もう少し出せるだろう、という感じです。完全に復調はしていませんが、3社の認定を受けて120GB 製品を中心に生産をやっていたのが3Q でした。4Q で160GB の製品で2社の認定を取得したところです。160GB は、生産で転ばなければ割と順調に行けると思います。4Q はシーズンの少し落ちるので、4Q よりはむしろ1Q からかもしれませんが、最も売上が大きかった頃の状態には戻らないと思いますが、今のトレンドに乗って復調するかなと言う感じです。
- ・ 2.5 インチのドライブは3Q に作りすぎたようです。2週間くらい在庫が多いかなという感じです。今はまだ各社生産を落としていませので、4Q のどこかで少し調整があるかなと思います。ただ、2週間程度の在庫ですから大きな調整にはならないと思います。

<光学レンズ>

- ・ 4Q の見通しを弱めに作っていると申し上げましたが、その背景として一番心配しているのはデジカメです。当社だけなのか、市場全体のことなのかまだ読めていませんが、11月後半から市場の動きが弱くなってきた気がします。デジカメメーカー各社で在庫が溜まっているというよりは、流通在庫が溜まっているのではないかと思います。各社ともコンサバに考えるようになってはいるようですが、実質的には生産調整に入っているのではないのでしょうか。カメラという産業そのものは、クリ

スマスまでとても忙しく、4Q はひと休みというのが本来のパターンです。フィルムカメラの時代もそうでした。ここ数年はデジカメは右肩上がり伸びてきたので、3Q と4Q がほとんど変わらない数字だったり、3Qより4Qの方が生産が増えたりしていましたが、今年は4Qはそれなりに落ちそうです。HOYA に関しては従来の光学レンズの部分だけでなく、ペンタックスのカメラとコンポーネントの部分絡んでいきますので、もしそういう前提とすると、それなりの影響を受けそうです。もしかすると私の勘違いかもしれませんが、なんとなくそういったイメージを市場から受けています。一眼レフカメラは伸びています。HOYA の光学部門は一眼レフの寄与があまり大きくなく、コンパクトデジカメ用のレンズの比率の方が遥かに大きくて、一眼レフカメラが伸びていても、コンパクトが落ちると影響を受けます。

- ・ 3Q で意外感があつたのも、4Q で一番心配しているのもこの部分になります。

<ビジョンケア(メガネレンズ)>

- ・ もう少し利益率を上げたくて、そういったプログラムを動かしていたが、結果としていま一つ上がりませんでした。というのも、日本の縮小部分を埋め切れていないです。色々なプログラムをやっているのに利益率が上がるはずなのに、上がっていないのは日本の縮小分で相殺されてしまっているのだと思います。日本の市場は単価も含めて市場そのものがどんどん縮んでいるということです。数量は減っていませんが、単価がまだ下がっているようです。これまでは、「若い人用のメガネの値段が下がりました」「5,000 円、7,000 円、9,000 円でメガネを売るお店が出てきて、数量は増えても単価が落ちました」という話をしましたが、この半年の間に伸びたのは、遠近両用の市場で、20,000 円とか 19,800 円という値段のメガネ店が伸びました。どんなメガネでも 19,800 円で作りますよ、というようなお店です。若い人がそういうお店に行って、5000 円、7000 円で買えるものを 20,000 円を買うということではなくて、今まで 35,000 円とか 40,000 円払っていた遠近両用の人がそういうお店に行くようになって、その市場がぐっと縮んだわけです。ダウン・スパイラル状態です。
- ・ 一番伸びたのはアジアで、24%伸びています。
- ・ ヨーロッパは、為替の影響もありますが、一時の伸びが鈍化し始めてはいますが、まだ伸びています。
- ・ 4Q は、ヨーロッパのハイシーズンになります。ヨーロッパの人は寒くなるとメガネを買うようです。1~3月は伸びますが、前年同期比伸び率は鈍化するでしょう。去年は2桁伸びましたが、今年はそこまで行かないかもしれません。

<ヘルスケア(コンタクトレンズ)>

- ・ 市場環境が変化している、変動期と言えます。薬事法が改正されて、コンタクトを専門にしている眼科医は厳しくなりそうです。当社はお医者さんとパートナーを組んでやっていますが、お医者さんが儲からなくなるとお医者さんの数が減って、お店を出すことができなくなってしまう恐れがあります。同業他社では、去年の薬事法改正で、閉店したり、広告宣伝ができないお店が出てきたりしましたが、当社の既存店ではお客さんの数が 2 割とか増えていますので新規出店もしたいのですが、お医者さんが足りません。今の既存店のところでお医者さんがやめちゃうと困るということと、出店をするにあたってなかなかお医者さんが手を上げてくれない、というこの2つに苦労しています。過去は出店をしながら確実に 2 桁成長をしてきましたが、これからはちょっと苦しいかなという感じです。既存店も伸びており順調ですが、さらなる成長をさせて行こうとするとなかなか環境が難しいのかなと思っています。

<ペンタックス:カメラ>

- ・ コンパクトカメラが伸びませんでした。作れなかったのと、売れなかったのと両方が原因です。バッテリーの供給が足りなかったために作れなかったということと、作って売ったのだけど、いま一つ売れなかったということ、両方含めて前年同期比で縮みました。
- ・ 一眼レフカメラは売れましたが、一眼レフカメラそのものも本来は新製品をこの時期(3Q)に当てるはずだったのが、発売が遅れてしまいました。当初10月発売だった製品が3ヶ月くらい遅れてしまったため旧製品でクリスマス商戦を戦ったので、ボディは苦しかったです。前年を下回りました。ただし、交換レンズは、それまで足りなかったという状態に対してやっとキャパが上がってきて製品を出せるようになったので、レンズは伸びました。ボディとコンパクトが調子が悪くて、一方レンズは売れましたので、3Qは売上は伸びませんでした。収益は改善しました。
- ・ 4Qは、遅れましたが新しい4機種(コンパクト2機種と一眼レフカメラ2機種)と交換レンズで5機種を出し、2月下旬から出荷開始しますので、それなりに行くのではないかと考えています。もともとハイシーズンではないですが、一眼レフは、やれるのではないかと期待しています。

<ペンタックス:内視鏡>

- ・ 内視鏡は調子が良かったです。120万画素の製品ですが、120万画素と言っても対象物が小さいので、小さいところにその画素を入れ込むということで、いままでの製品に比べて倍くらい細かく見れるというもので、それを使うと血管も色が変わっているところがくっきり見えるということで、アメリカ、ヨーロッパで好評です。生産の方も休出・残業して作っています。ペンタックス東北で生産していますが、お正月の3が日だけ休んであとはフル稼働です。ただ、まだ生産もデザイン(設計)も無理をして作っているの、高いコストで作っているという感じで、売上は伸びましたが、収益的にはまだこれからです。
- ・ デジカメと異なり、製品ライフが長い製品なので、4Qも基本的にこの調子で行きそうです。

<ペンタックス 中長期展望>

- ・ マクロ的には売上はあまり伸びません。今現在1,800億円程度で、2010年に2,000億円くらいを目指しますので、ほとんど伸びないということになります。収益性として、のれん償却前で営業利益率18%は行きたいと思っています。そのくらいの収益性は2010年くらいには行けるのではないかと考えています。本当に楽しみなのはその先ですが、数字を言うには遠すぎますので、2010年でそのくらいです。
- ・ カメラでは、一眼レフカメラに集中します。コンパクトカメラは基本的に自主開発・自主生産はやめていきます。OEMを受けて、儲かる部分だけをやります。一度にではなく、段階的にやっていくつもりですが、その部分を一眼レフで埋めて行きます。一眼レフも基本的にはボディより、やりたいのはレンズです。レンズを沢山買ってくれるのは、カメラ愛好家ですから、そういう方々に受け入れられるとカメラ1台あたりのレンズの数量が増えます。こういった人達にウケるカメラを作りたいと思います。他社とは異なる市場をやりたいと思っています。というように、一眼が伸びる分だけ、コンパクトが減っていきますので、売上は伸びませんが収益性は良くなる方向に向かっていくと思っています。
- ・ 内視鏡は、本当にやりたいことが結果として数字に現れてくるのは2010年以降でしょう。この辺の話は機密の戦略の話が多くなってきますので、あまりお話できませんが、内視鏡というものと、内視鏡の先端にハサミや縫う装置をつけたり、電気で細胞をくっつけたりする装置をつけて手術する、今後5~6年の間にどんどん伸びそうな市場があるということです。その手術は今もありますが、もっと大掛かりな方法で治療をしていて、内視鏡を使って手術をするということがスタンダード

になればかなり大きな市場になっていくというのが見えていますので、そこに焦点を合わせて行きます。今の内視鏡とは機能も形も異なってくるでしょう。手術をするためのものですので、画像処理は当然必要ですが、検査という概念から離れて、手術をするための装置として 2010 年以降に出していくための開発をこれから一生懸命やっていきたいと思っています。

- ・ 2010 年までの間にやることの 1 つは、内視鏡で検査を受けても見逃している部分が結構ありそうということで、どうやって診断の助けをするか、ということです。もう 1 つは、大腸検査です。生活習慣に依存している一番のものは大腸で、ガンとして延びていくのは一番は大腸がんだと思います。胃がんは原因であるピロリ菌が減ることで減っていきますし、喫煙者が減って肺がんも減っていきますが、減っていかないのは大腸がんということで、大腸検査が今後どんどん増えていきます。内視鏡そのものの成長もこれまで 2~3%と言われてきたのが全体的に底上げされるでしょう。これら2つのことをちゃんとやれば確実に伸びる市場です。市場そのものも伸びますし、市場のポジシヨンのまだまだこれからなので、フレッシュスタートができるかなと思っています。こういったことがここ 3 年間の勝負どころです。
- ・ ペンタックスの売上目標 2,000 億円の内、1,000 億円がカメラですが、この 1,000 億円はコンパクトカメラの分が縮んで一眼レフが伸びます。残りの半分がメディカルで、そのまた半分がその他としてありますが、その他は収益的には難しい領域もありますし、一部はHOYAの事業と一緒になった方が良いものもありますので、内視鏡(メディカル)の部分で2010年までに700~800億円という数字にもっていかなければいけないと考えています。そうすると毎年20数%の成長をさせないといけないので、この領域に力を入れてやって行きます。そして、ペンタックスの部分全体で、2010年までに、のれんを除いて営業利益率18%くらいにはしたいと思っています。

【質疑応答】

Q: のれんが下期 41 億円は、ペンタックスのセグメントに含まれますか？

A: (江間 CFO)セグメント情報のペンタックスの販管費にのれんの全てが入っています。無形資産で特許権(8年償却)・受注残(3ヶ月償却)・ライセンス(年間100万円を10年償却)と、それ以外にHOYAが1株当たり770円で買った額からペンタックスの純資産を引いた分ののれんが10年償却です。本来ならそれはペンタックスのセグメントで負担するかどうかの議論はありますが、計算上はペンタックスのセグメントに計上されています。4Qはのれんが17億円の見込みなので、それを負担すると営業利益はほとんどなくなるという見込みです。

Q: ペンタックスの営業利益は、上期の 33 億円から計算すると年間 80 億円くらいになりそうですが、当初予想していた 70 億円は上振れるということでしょうか？

A: のれんを除くとそうですね。

Q: 下期からペンタックスを連結して何か新しいことをやっている成果が出ているのでしょうか？具体的に下期に、社長がペンタックスに行ってどのような変化を起こそうとしているのでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 今一生懸命やっているのは、セグメントのPL(損益)をはっきりさせるということです。以前もセグメントPLはありましたが、はっきりしないところがあり、PLをはっきりさせることで運営する人間にアカウンタビリティを課すということです。すなわち、曖昧では済まなくなり、責任感に駆られて一生懸命頑張るという効果はあると思います。

Q:これまで開示されていたペンタックスのセグメント毎の営業利益の開示やカメラの台数の開示は今後公開していきますか？

A: (江間 CFO)開示の予定はないです。CIPA というデジカメの台数統計がありますので、これにはアメリカの台数は入っていませんが、開示の必要はないのではと思っています。

Q:2010年のカメラとメディカルの営業利益のターゲットはそれぞれのどれくらいですか？

A: (鈴木 CEO)全体で営業利益率 18%と申しましたが、その配分は申し上げられません。

Q:ペンタックスの部分を入れても入れなくても、足元業績が悪くなってきて、しばらく厳しいのかなと思いますが、来年ある程度戻ってくるのか、来年はこの為替の状況や景気を勘案して、10%前後の増益が可能なのかどうかガイダンスをください。

A: (鈴木 CEO)全体感からすると MD は良い方向に振れると思います。MD が足を引っ張って行くということではなくて、業績を押し上げる方へ作用すると思います。一番心配しているのはデジカメです。それなりに数量が出れば全体業績として上振れると思いますが、デジカメが悪くなるとすると厳しい年になるかと思っています。

Q:ペンタックスで売上高 2,000 億円でやっていく際には、固定費のところを構造改革的な形で手を付けなければいけなくなるのでしょうか？ペンタックス全体で6,000人の従業員がいると思いますが、セグメント間の配分は今後どうするのでしょうか？ また、HDD は足元は良いですが、長期的にはどうでしょうか？前回の説明から変わったところはありますか？

A: (鈴木 CEO)ペンタックスの中には、収益構造が付きにくい事業もあります。収益構造の悪い事業を続けていくことは難しいと思います。そこをなんとかしないと全体の収益が改善してこないと思います。MD の将来というと、フラッシュメモリーの話でしょうか。フラッシュとの競合は、フラッシュのコストは下がってきていますが、今のところメイン・ストリームとして HDD に換わるものがあるかどうかは難しいですし、基本的にはハイブリッドがメイク・センスがあるかなと思っています、どのタイム・スパンで考えるかにもよりますが、今年や来年のうちにフラッシュが HDD の一部を置き換えて行く事はかなり考えにくいことだと思います。

Q:HDD 業界の再編云々という問題があるなかで、主導的な立場で考えていくのか、ノンコアみたいな形になっていくのでしょうか？

A: (鈴木 CEO)売却というのは考えていません。再編の中で機会があればなんらかの形で加わって行きたいと思いますが、その中で、コアな役目になるのか、プリファードな役目になるのかは状況次第だと思いますが、完全に売却というシナリオは考えていません。

Q:MD の工場のストライキのインパクトは数字にするとどの程度だったのでしょうか？機会損失で済んでいるのか、フル稼働だったということですので4Q で売れば戻ってくるものなのでしょうか？

A: (鈴木 CEO)3Q の生産が実質的には 8%くらい落ちたと思います。限界損失ですね。サブの在庫はありません。在庫で心配しているのはドライブ在庫です。

Q:MD のドライブの出荷は 10-12 月で 3 割を超える伸びを示しているのではないかと思います、それに対して HOYA の MD の伸びは前年対比で 11.7%のマイナスというのはかなりのギャップがあって、ストライキの影響やメディアの話だけでは全てを説明しにくいのですが、具体的にメディアとサブを比べると減収率は相当違うのでしょうか？

A:(鈴木 CEO)要素は2つあり、1つは一番大きい要因ですが、昨年と比べるとメディアのキャパはかなり小さくなっているということです。ほぼフル稼働と申しましたが、昨年は古い機械と新しい機械を両方フル稼働で動かしていましたから、それが垂直に移行することで古い機械は捨てて、新しい機械だけでやっていますので、フル稼働で動いていますが、実質的なキャパは縮んでいる形になっています。その分実質的なシェアは落ちたと思います。もっと設備投資をしていれば、キャパは増えたのですが、古い設備をリプレイスするという設備投資だけを行いましたので、一時的に両方動かせたときに比べて全体キャパが元に戻ったというように見ていただければ説明が付くと思います。もう1つは、サブについての単価要因です。実質的には数量的には2桁伸びていますが、金額ベースで伸びていないのはその分単価要因で落ちているからです。

Q:2008年度はサブの単価要因はもう垂直への移行の影響がなくなるので、もうあまり下がらないイメージでいいですか？

A:(鈴木 CEO)前年比という見方をすると下がらないということです。

Q:EOのLSIマスクはお客様の元気がなくなってきて数量が減りそうですが、液晶マスクはパネルメーカーの設備投資の状況だけを見ますと来期は今期調子悪かった分だけ5割増収あってもいいのではないかと思います、それは期待しすぎでしょうか？

A:(鈴木 CEO)パネルメーカーに設備が入ってきますので、設備が入った分だけマスク需要が増えますので、その分はプラスになりますが、パネルメーカーさんもこなれてきて、特に台湾勢のマスクの注文の出し方を見ていると、生産量に対するマスクの枚数が極端に減ってきていて、量産型になってきています。そういったマイナス要素と新しい設備が入るといったプラス要素がオフセットされたものが来年の需要になるのかなと思います。

半導体マスクは先端の品種がものすごく減ってきているということと、先端だけではなく、特に日本ではローエンドからミドルの品種も減ってくるのでしうし、ファウンドリに投げっていくビジネスになって行きますので、いままでのように自分のファブで生産してきたようなものとは異なり、ある程度の物量があるような品種でないともうやって行けませんので、昔は自分のファブで回して、固定費を見て、「マスク代が出ればいい」という感じでやっていたのが、そういうのがなくなりつつありますので、日本はローエンドも含めて品種はどんどん減って行くと思います。

Q:10-12月で行った主要な設備投資119億円の内訳と、この1-3月に行う予定の125億円の投資の内訳と来期の投資の考え方、また、メガネの成長のための投資に対する考え方を教えてください。

A:(鈴木 CEO)ほとんどがEOで、ブラックスの次世代投資、一眼レフ用レンズ、EOの中のその他の投資です。来年はベトナムでMDの増産投資をしなければいけない。計画としてはデジカメ用レンズをそれなりにやろうと思っていて、カメラメーカーの内製部分を取り込みたいという気持ちがあり、その場合はデジカメの成長が止まっても、設備投資は継続してやりたいと考えていますが、ちょっと様子を見たいと思っています。基本的な考え方に変化はありませんが、少し様子を見ながら考えていきたいと思っています。

メガネの投資は、設備投資というよりもM&Aとなると思いますが、環境は遥かにやりやすくなってきていますし、もう少したつとそういった話が沢山出てくると思います。メガネはPE(Private Equity)がかなりの高値で物件をさらって行ったということがあり、いずれどこかで売りに出てくると思っていて、時間がたてばたつほど買いやすくなっていく構造だと思っていますので、そのような機会は昨年に比べると増えると思います。

来期の設備投資額は今年に比べると若干の増額になると思います。

Q:MDの160GBの移行は順調で生産で転ばなければというお話でしたが、そうは言っても160GBに行ったら、当初歩留まりは下がるでしょうし、MDの利益のイメージと160GBの移行はどのくらいのピッチで進んでいくのかでしょうか？

A:(鈴木 CEO)歩留まりは落ちるでしょうが、単価は上がります。一般的には、新しい製品の立ち上がりの3週間くらいはそれなりに苦労しますが、四半期で見ると、新製品が入って新しい世代に移行した四半期は基本的に収益率は上がります。最初の四半期で上がって、次の四半期で値段が落ちて収益率が落ちていくという構造ですので、160GBで苦労するでしょうが、160GBに移行する四半期というのは収益的にはプラスを考えた方が自然だと思います。時期的には、4Qから来期の1Qにかけてという感じです。

Q:ペンタックスの営業利益18%を達成しようとする、カメラで18%取るには1,000億の売上ではできないでしょうし、メディカルでやろうとすると2010年というのはそんな先のこともないので、機能観察や大腸がんをやろうとするとある程度R&Dや投資も必要でしょうから、2,000億という数値よりも18%に重きを置いていると考えればよいでしょうか？

A:(鈴木 CEO)2,000億円よりも18%の営業利益率に重きを置いていますし、全くパイプラインに何も無い訳ではありませんから。今後3年間の話をしており、パイプラインに入っていないものを今からやってもそれは2010年以降になるのは当然なので、それなりにパイプラインの中に入っているものの中でどこにウェイトを置くかという話であり、全くゼロベースで考えていただかなくてもいいと思います。どちらにしても、18%に引き上げていくのは、メディカルをどれだけ伸ばしていけるかによるでしょう。収益率を追求しながら、売上高をどれだけ伸ばせるかによって決まってくると思います。そうは言っても内視鏡だけで1,000億円やるということでもなく、それ以外のビジネスがなくなる訳でもありません。

Q:信越さんのブランクスを使うというお客さんが一部で出てきているようですが、今度3年くらいを見たときブランクス全体の競争力や利益率にどれくらいのインパクトがあり得るのでしょうか？

A:(鈴木 CEO)32nm特有の話だと思います。22nmではゼロベースでの競争になっていますから、32nmの一部で使われたとして、それがそのまま22nmに展開されるかということそんなことはなくて、信越さんとしてもビジネスとして売上が立ってくれば今までよりも力が入るだろうと思いますが、技術の延長線上で32nmで使われたテクノロジーがそのままその次にも使われて行くということではないと思います。

Q:オリンパスがジャイラスを買うことについてコメントをいただけますか？

A:(鈴木 CEO)良い買い物だと思います。あの領域でアセットを買うということ自体はオリンパスにとっては正しい選択だと思いますし、間違った市場では絶対はないので、買い物としては正しいと思います。

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 있습니다。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られますが、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。