

平成 20 年 3 月期第 4 四半期決算発表

平成 20 年 4 月 28 日 15:30～16:30

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 4 四半期(1～3 月)の連結業績>

経営成績

売上高:	1,358 億 16 百万円	(前年同期比、36.5%増)
営業利益:	180 億 32 百万円	(同、26.8%減)
経常利益:	183 億 58 百万円	(同、31.8%減)
四半期純利益:	163 億 20 百万円	(同、14.2%減)
1 株当たり四半期純利益		37 円 71 銭
潜在株式調整後 1 株当たり四半期純利益		37 円 70 銭

財政状態

総資産:	6,877 億 76 百万円
純資産:	3,886 億 95 百万円
自己資本比率:	56.0%
1 株当たり純資産	889 円 79 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:	349 億 48 百万円
投資活動によるキャッシュフロー:	△72 億 56 百万円
財務活動によるキャッシュフロー:	△75 億 46 百万円
現金及び現金同等物期末残高:	1,813 億 35 百万円

四半期業績について

- ・ ペンタックスの貸借対照表は、9 月末から連結されています。下期からは損益計算書も連結されていますが、決算短信上では、前年度の数字はゼロで記載・計算されていますので、増減についてはご注意ください。
- ・ 3 月 30 日にペンタックス株式会社にペンタックスの国内子会社 5 社を合併し、翌 31 日にそのペンタックス(株)がHOYA(株)に合併されました。よって、4Q は税金関係を含めて特殊な仕訳がされており、財務諸表が読みにくくなっていますのであわせてご注意ください。
- ・ 為替の影響については、海外子会社の財務諸表を昨年同期のレートと当期のレートと比較して見ますと、売上高が 24 億 67 百万円分、体が少し縮んだように見えています。営業利益・経常利益とともに 4 億 69 百万円、当期純利益で 3 億 92 百万円、それぞれ減益要因となっています。事業別で見ますと、売上高 363 億 49 百万円の増収のうち、為替の影響は 24 億 67 百万円のマイナスでしたので、為替の影響を除くと事業ベースでは 388 億 16 百万円の増収だったこととなります。ペンタ

ックスの部分は前年の数値がありませんので、その分が 409 億円 23 百万円プラスになり、ペンタックスを除くHOYA分の事業はマイナスでした。その内訳は、エレクトロオプティクス(EO)で 23 億 77 百万円のマイナス、ビジョンケア(VC)で 8 億 29 百万円のマイナス。一方、ヘルスケア(HC)で 10 億 52 百万円のプラスでした。また、営業利益で見ると、65 億 99 百万円の減益でしたが、その内訳を見ますと、為替で 4 億 69 百万円のマイナスでした。事業活動ベースでも 61 億 30 百万円のマイナスで、その中味はペンタックスで 15 億 84 百万円のマイナスで、残りの約 45 億円がHOYAの分となります。さらに HOYA の中味を見るとEOで 34 億 00 百万円、VCで 12 億 82 百万円、HCで 4 億 18 百万円それぞれ減益でした。全体的に減益になっています。

- ・ セグメント毎の業績(第 4 四半期財務・業績の概況 24 ページ参照)では、ペンタックスの前年同期の数字は入っておらず、ペンタックスが加わった分を入れて、4Qの連結売上高は 363 億 49 百万円の増収でした。EOで 34 億 15 百万円の減収、VCで 21 億 39 百万円の減収、逆にヘルスケアは 10 億 46 百万円の増収でした。これらは先ほどご説明した為替の影響を含んだ額です。営業利益は、全体で 65 億 99 百万円の減益でした。セグメント別に見ますと、ペンタックスで4Qに 15 億 84 百万円の営業損失が出たのでマイナス、EOで前年同期に比べて 37 億 12 百万円の減益、ホトニクスは 1 億 28 百万円の増益でしたが、VCは 14 億 31 百万円の減益、HCは 4 億 28 百万円の減益でした。
- ・ 事業の半分以上を占めているEOは、HDD 用ガラスメモリーディスクと光学レンズの事業のマイナスが大きなき要因です。1Qにメモリーディスクのメディア(磁性膜のついたディスク)では新しい記録方式である垂直磁気記録にシフトしました。その際少し技術的なトラブルがあり、損益を下振れさせましたが、それは4Qでは戻ってきています。現在は 120GB 製品が主体となっており、一部 160GB も少しやっており、今後は 120GB をやりながら、160GB の認定をいただきつつ、ロードマップに従って、技術が進化していくというパターンで行くと思います。サブストレート(ガラス基板を研磨したもので磁性膜をつける前の製品)は、ノート PC 用の 2.5 インチがメインです。現在はフル稼働ですが、価格的に下振れの影響を受けています。光学レンズは、難しい技術のモールドレンズをやっており、なかでも凹メニスカス製品は技術が難しく苦戦しています。
- ・ 製品別の売上高伸び率については、別紙で用意しています(当社ホームページに掲載)ので、そちらをご参照ください。
- ・ 2008 年 3 月 30 日にペンタックス(株)がその子会社 5 社を合併し、その翌日に、HOYA(株)がペンタックス(株)と合併しました。すなわち、ペンタックス(株)を含めた計 6 社が HOYA(株)に合併されたことになります。合併にともなう税金関係については、ペンタックス側の合併譲渡益がおおよそ 570 億円程度出ました。税金に換算すると、234 億円になります。ペンタックスは消滅会社なので、HOYA(株)が代理で5月に納税します。一方、HOYA(株)は存続会社で、税務上、1,400 億円程度税務上の損がでます。税金として約 580 億円になり、約 5 年繰越欠損金として推移していきます。当期は大幅な繰越欠損金になり、HOYA(株)としての納税はありません。来期以降は、HOYA の課税所得が出たら、そこから繰越欠損金を引いていきます。高い収益を出せば早い時期に繰越欠損金がなくなりますが、今の見込みは、4 年半くらいかかる予定です。累計では 350 億円程度をセーブできるという計算になります。
- ・ のれん代については、8 月に公開買付けをした結果、ペンタックス・グループを連結に取り込んだ際に時価計算をし、10 月の決算発表の時に説明しましたが、その後合併しましたので、再度計算をして、のれん代と繰延税金資産に関して、会計上の合併仕訳をしました。その結果、貸借対照表では、のれん代 332 億円を無形固定資産に計上しています。その他、流動資産に繰延税金資産 145 億円、固定資産の投資その他の資産に繰延税金資産 415 億円があり、この2つを合計すると繰延税金資産は 560 億円になります。

- ・ キャッシュフロー：営業活動によるキャッシュフローは 349 億円、内訳は税金調整前利益が 173 億 81 百万円、減価償却費が 112 億 9 百万円、法人税の支払が 32 億 67 百万円です。投資活動によるキャッシュフローの 63 億 9 百万円は、主に設備投資です。また、財務活動によるキャッシュフローでは、短期借入金の返済による収入および支出純額は 56 億 77 百万円、長期借入金の返済として 18 億 33 百万円の支出が主なところ です。
- ・ 配当金は、中間配当金 30 円と期末配当金 35 円をあわせて通期で 65 円で、前期と同額になります。配当性向は 36.5% です。昨年は 33.6% でしたので、配当性向はおおよそ当期利益の 3 分の 1 程度です。
- ・ 3 月末の株価は 2,340 円でしたので、配当利回りは 2.78% です。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・ 1 月 28 日に年間の業績見込みを出して、それを大きく下回っていますので、個人的には問題だと思っています。色々な経理上の処理をした上での数字なので、分かりにくい数字になっていますが、業績の話はいつも通り各事業別にお話したいと思います。

<半導体(LSI)製造用ブランクス/マスク>

- ・ 半導体は、DRAM・フラッシュのところ元気がないようです、今までと比べるとアジアが変調を来しているかなと思います。それでもロジックは割と元気だったようで、全般的には悪くはなかったと見ています。為替の影響はありましたが、業界としても HOYA としても、大きな変動があったとは思っていません。ただ、1 月と 2 月は非常に低迷しました。4 月もう終わりですが、3~4 月と戻している感じです。当社の業績が 1、2 月悪くて、3、4 月に戻ってきているようなそんな感じです。
- ・ フォトマスクの外販メーカーは、技術が進むと単価が上がり、その技術が、時間が経つにしたがって価格が下がるという動きをする業界ですが、技術のシフトが遅くなっていて、その分価格が上がらないという現象が起きていて、当社を含め外販をしているマスクメーカーが単価で苦しんでいます。半導体全般としては悪くはなかったし、3、4 月は状況は良くなってきているという印象です。

<液晶(LCD)用大型マスク>

- ・ パネルメーカーは、相変わらず 32 インチをフル稼働で生産していて、稼働率は高いが、新しいマスク需要がなかなか出てこない、というのが 1、2 月でした。2 月は驚くくらい需要が少なかったです。それが 3、4 月に活発になっており、これがこれからトレンドになるのか、それとも一時的なものかを判断するにはもう少し時間が必要です。3、4 月の需要は、歩留まりや性能を上げるため、改版というもので、今使っているものに手を入れるという意味のマスク需要が足元ではあります。新しいアライナーを入れたり増産するためのマスク需要はまだこれからでしょう。もう少ししてからそういった需要がでてくるでしょう。
- ・ パネル業界は、32 インチパネルはフル稼働でやっていますが、G6 くらいで動かしていてもコスト的に厳しいので、G7 や G8 ラインで 32 インチを製造しているようで、32 インチサイズはもしかしたら、少し作りすぎかもしれない、供給不足は急速に緩和する方に動いているのかもしれないと、個人的には思っています。マスクとしては、パネルメーカーが、ラインのどこで何を作ろうかとマスクを変えたりするとマスクの需要が発生して、我々にとっては嬉しいことです。希望的観測も含めてそのような動きも見えます。

<HDD 用ガラスディスク(MD)>

- ・ 4Q で苦勞したというのは、HOYA に技術的な問題があったのではなく、得意先の HDD メーカーが苦勞されている感じです。ボリューム的には WD がシェアを取っているようで、当社はあまり納入しておりません。HOYA の市場シェアは WD が増えた分減っていますが、当社のお得意先メーカーにおける当社のシェアが落ちたということではないと思います。
- ・ 価格が少し落ちました。新規参入があり、価格が低下傾向になっています。その影響も少しありました。
- ・ ドルベースの売上が大きいので、為替の影響を受けました。
- ・ メディアは160GB の認定も受け、問題なく進んでいますが、単価が随分落ちました。在庫を抱えているのか、競合他社が無理して価格を下げて納めているためか、市場全体で価格が下振れしています。磁性膜は、白金を沢山使っており、白金の価格が上がっていますので、メディアの価格が下がるのは困ります。
- ・ WD がコマグというメディアメーカーを買収し、今後 2.5 インチの内製化を進めていくでしょうから、環境に変化が起こる可能性はありますが、今のところはどうかはまだ見えていません。

<光学レンズ>

- ・ 当四半期に一番予定が狂ったのが光学レンズです。
- ・ 数ヶ月前に「どこがリスクですか？」と質問されて、「デジカメの光学レンズです」と言ったように記憶していますが、案の定、デジカメのレンズで苦勞しました。数量も落ちましたが、単価ダウンが影響としては大きかったです。
- ・ 日本では、減産したメーカーと、しなかったメーカーがありましたが、一番減産が激しかったのは、日本のメーカーが昨年の在庫を抱えてしまって、かなり無理して価格を落として市場に放出したので、台湾メーカーのノーブランドのローエンド製品が止まってしまったことです。クリスマスの前頃から、苦勞していました。この数字は CIPA のデータには出てきませんが数量的にはかなり大きい部分を占めています。そのなかで、日本のメーカーは価格低下で、一部のレンズを中国メーカーに発注しているようです。
- ・ 一眼レフデジタルカメラはクリスマスは割と良かったので、全般的に元気だったと思いますが、残念ながら HOYA のレンズ事業に関わる部分は非常に小さいので、一眼レフカメラ増産の恩恵は受けずに、逆にコンパクトカメラの減産の影響を受けてしまいました。
- ・ 携帯電話の 3M(メガピクセル)のプラ化が進みました。HOYA はまだレンズを少量納めていますが、基本的に携帯用レンズは終わったと思っています。携帯用のキャバを、デジカメ用の小さいレンズで埋めようと思っていましたが、それが埋まらなかったのも痛かったです。

<ビジョンケア(メガネレンズ)>

- ・ ヨーロッパは、これまで 2 桁に近い成長をしてきましたが、ここに来て落ち込んでいます。売上も前年を割るようになってきています。
- ・ 北米も2四半期くらい前から悪くなってきており、世界的な消費・景気減速を反映しているのだと思います。
- ・ メガネは意外と景気に敏感な商品で、壊れたらさすがにすぐ作りなおすのかもしれませんが、飽きたり、少し度数が合わないなという人は、数ヶ月購入を伸ばしてもいいという商品です。日本市場の縮小をヨーロッパと北米で補っていましたが、補いきれなくなってきました。
- ・ 収益的には、流動資産の処理をしましたが、ファンダメンタルが変わっているということではなさそうです。

<ヘルスケア(コンタクトレンズ)>

- ・ 順調です。
- ・ 4月から薬事が変わり、コンタクトレンズ処方保険点数が減って、お医者さんが儲からなくなったということはあります。当社はお医者さんとはパートナーとしてやっていますが、お医者さんの収入と当社の収益は別ですので、直接当社に影響はありません。しかしながら、やめたいと言うお医者さんが出てきたり、新しいお医者さんが開業の様子見している状況で、当社も新規出店が進まない状態です。新規出店による売上増はありませんが、既存店が頑張っています。他の小売店がかなり苦労しているなかで、当社の既存店では2桁に近い伸びをしています。

<ペンタックス:カメラ・内視鏡>

- ・ 一眼レフカメラでは、交換レンズが大幅に伸びて、カメラ本体も上手く行っていますが、コンパクトカメラは数量は前年並みで、単価は6割程度(40~50%価格下落)で、原価割れで処分しないといけない状況もあり、昨年モデルの在庫を処理したりしました。
- ・ コンパクトをやめるわけにはいきませんが、リソースを一眼レフに一生懸命シフトしています。一眼レフの方に軸足を動かしつつあるのですが、残った方の足をすくわれた感じでした。もう少し早く対応していればよかったという悔いも残るところです。
- ・ 業界では、サムスンがヨーロッパで一番でした。世界でも3位か4位と、一番伸びたのはサムスンのようです。サムスン・ショックとか聞かれますが、現場はいたって冷静で、設備投資も粛々とやっているようです。
- ・ 内視鏡は、順調に行っています。収益的にも売上のにもほぼ計画通りです。
- ・ 一眼レフ交換レンズや内視鏡など、部分的にはいい収益を出しているものもありますが、4Qはコンパクトカメラのところでやられてしまい、赤字になってしまいました。このような間違いを繰り返さないためにも、コンパクトカメラは自社生産はやめて、ODMにして、しかも無理して台数を売らない、規模を追わない、その分リソースを一眼レフや交換レンズに振り向けていこうにしたいと思いません。

【質疑応答】

Q: 今年度、各事業はどのようになっていくのでしょうか？売上の伸びの見込みイメージは？

A: (鈴木 CEO) ブランクスは変調を来しているという感じはありませんので、いままで通りの形で行けるのでしょうか。特にマスク事業から見ても、市場もやっと65nmに移行し始めるなど、先端部分の需要は少しずつ膨らんできていますので、環境として特に悪い感じではないです。HDDも競争環境の関係はありますが、2.5インチはまだ2割くらいは伸びるでしょうから、特に悪い環境にいるわけではないので、自分で転んだりしなければ、悪い状態になるものではないでしょう。液晶は今年は設備投資の年なので、マスク需要を底上げさせてくれるのではと思います。リスク要因は、光学レンズです。単価が落ちてそこから戻ってこないです。各カメラメーカーが春モデルを出しているところですが、数量は限定的で、発売後からかなり急速に価格を下げて売られていて、39,800円という価格帯がなくなり、29,800(300ドル弱)や19,800円など、全体的に価格が下がっており、どうやって需要を確保しながら、収益を確保するかということがチャレンジだと思っています。

ペンタックスは、内視鏡は今のところ順調ですし、少なくとも今後2~3四半期は今のよう売上の伸びしながら、収益率を上げていくという構造は変わらないでしょう。問題はカメラです。コンパクトカメラのモデル数を減らしていくのはいいが、それではトップラインが縮んでいくだけですので、トップラインを如何に一眼レフで埋めて行くかということが一番チャレンジングでしょう。プラス・マイナスゼロになる危険もありますが、プラスにしていくのが努力のしがいがあるところでしょうか。

Q:この四半期は残念な結果になりましたが、すぐに良い話がでてくるのではと期待しているところもあり、液晶マスクでは需給回復の兆候がでているようですが、今の3、4月の状態が4-6月も続いたら直前四半期比でどのくらい伸びることになるのでしょうか？HDD ガラスディスクは、お客さんもフル稼働状態で、HOYAにも注文がどんどん来ているようなので、これも今の状況のまま行ったら、4-6月期はどのくらい増収になるイメージでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 4月が終わったばかりなので、4月の実感しかありませんが、3、4月と良くなっています。1-2月と3-4月のギャップは結構大きいです。1-2月でこりや大変だと暗くなっていたら、3、4月は随分状況が変わったな、と感じたくらいです。これがずっと続くのかどうかというと、日々変化があるので何とも言えませんが、下降線を辿っていたのが、反転して上昇していくという意味では改善される可能性はあります。

Q:昨年ペンタックスの買収を発表してから、それにあわせて業績もあまり良くなく、全体的に会社の勢いが減衰した感じがしますが、このような状況において、会社として通期の見込みを出さないことが、さらに不透明感を増しているように思いますが、社長として、会社の勢いが増したり、増益が見えてくる時期はいつ頃だと思っていますか？買収案件でペンディングになっているものや、ペンタックスのリストラなども含めて、そういう時期はいつ頃と考えているのでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 年間の見込みは出しませんが、3ヶ月後の第1四半期の決算発表の際に中間の業績見込みを開示します。その際には分かりやすい形で、どのように下期を見ているかについてお話させていただこうと思っています。順調に行っている時よりも、変調をきたしている時は、ある程度の見込みを出すべきだと思います。昨年の状況から比べると、今年の方が出だしの部分では状況はよい。ある程度の膿出しができたのではと思っています。ペンタックスはまだまだこれからですが、連結して半年経って、良いところも悪いところも見えてきて、戦略的に手を打って行くのはこれからという所にやっと来ました。試運転が終わって、これから本腰入れてやらないといけないと思っていますので、浜田執行役にも頑張ってくださいと思っています。

Q:今年の設備投資のイメージは？分野は？メディアの業界再編の状況に変化はありますか？

A: (鈴木 CEO) メディアの再編について考え方は変わっていません。設備投資は、HDD ガラスディスクのサブストレートのところで、ベトナムに作った工場がパンパンになりますので、その次の工場を考えないといけないです。それから、液晶用マスクのG10をどうするかはまだ不透明です。大きい部分はこの2つです。昨年は設備投資を随分絞りましたので、昨年よりも今期は少し積極的にやります。ただし、2年前のような500億円までは届かないでしょう。

Q:償却費はいくらになるでしょうか？当期は、メガネレンズやペンタックスのところで処理をした部分があったようですが、具体的にどのくらいの影響があったのでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 償却費の見込みは500億円です。HOYAの分は440億円です。会計方法が変わって色々調整をした後の見込みです。

Q:今期の税率は？のれんは？

A: (江間 CFO) 4Qの損益計算書にありますように、税金の調整と法人税・住民税の差額が200万円でしたので、4Qは実質、税率はゼロです。今後、HOYA(株)による税金の支払は当分ないでしょう。海外の子会社の分はありますが、実効税率はぐっと下がります。HOYA(株)単体では、特別損失の抱合せ株式消滅差損(177億円)、法人税等調整額(△150億円)など、合併の税務仕訳は色々ありますが、消滅

会社と存続会社の二つをあわせると税金を少しセーブできるということです。これから今年度・次年度は、HOYA(株)単体が稼いだ分は、繰越欠損金がゼロになるまで納税はありません。のれん代は、当初450億円くらいありましたが、合併に際して再計算しました。特許は当初のアナウンスと変わらず8年償却、のれん代は百数十億円小さくなり、10年で償却しますので、毎年10億円くらい小さくなっていきます。

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。