

## 平成 21 年 3 月期第 1 四半期決算発表

平成 20 年 8 月 11 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・広報担当の判断で、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:    | 1,301 億 56 百万円 | (前年同期比、 33.1%増) |
| 営業利益:   | 218 億 57 百万円   | ( 同、 3.5%減)     |
| 経常利益:   | 224 億 73 百万円   | ( 同、 6.3%減)     |
| 四半期純利益: | 211 億 98 百万円   | ( 同、 24.0%増)    |

##### 財政状態

|         |                |
|---------|----------------|
| 総資産:    | 6,855 億 55 百万円 |
| 純資産:    | 4,157 億 81 百万円 |
| 自己資本比率: | 60.1%          |

#### 上期(2008 年 4 月 1 日から同年 9 月 30 日まで)の会社見込み

|        |          |                 |
|--------|----------|-----------------|
| 売上高:   | 2,638 億円 | (前年同期比、 32.7%増) |
| 営業利益:  | 450 億円   | ( 同、 9.1%減)     |
| 経常利益:  | 484 億円   | ( 同、 7.1%減)     |
| 当期純利益: | 404 億円   | ( 同、 6.0%増)     |

#### 四半期業績について

- ・ 今期から、決算短信のフォーマットが変更になりました。決算短信では網羅できない部分については参考資料として別冊(表紙に、2008 年 5 月に日本で販売を開始した医療用内視鏡システム EPKi の写真を掲載)をご用意しています。また、グラフもご覧ください。
- ・ ペンタックスのセクターの部分については前年同期の数字が入っていませんので、名目的には、売上高で 33.1%の増収、粗利益で 25.4%の増益、営業利益で 3.5%の減益になっています。ペンタックスの前年同期の数字を入れた実質ベースでの比較では、売上高では、6.1%の減収、粗利益は 3.1%の減益、粗利益率は 44.0%(前年同期比+1.4%ポイント)。営業利益は 218 億円ですが、実質ベースでの伸び率は△8.2%で、営業利益率は 16.8%(前年同期比△0.4%ポイント)です。この内訳は、旧 HOYA のセクターでは、売上高が前年同期比△4.2%。粗利益は△2.3%、粗利益率は 47.6%(前年同期比+0.9%ポイント)、営業利益は 219 億円(前年同期比△3.3%)、営業利益率は 23.4%(前年同期比+0.2%ポイント)です。ペンタックスでは、売上高が 364 億円で、前年同期

- 比△10.8%、粗利益は126億円(前年同期比△5.6%)、粗利益率は34.7%(前年同期比+1.9%ポイント)、営業損失39百万円で、前年同期比では12億13百万円のマイナスです。
- ・ ペンタックスの売上高は364億円で、グループ全体では323億円の増収ですので、旧HOYAで見ると41億円(4.2%)の減収。粗利益は116億円の増益ですが、ペンタックスの増加分が126億円でしたので、HOYAのセクターでは10億円の減益ということになります。販管費も、124億円増加していますが、ペンタックス分が127億円ですので、HOYAの部分では3億円のマイナスで、これは費用の節約ということになります。営業利益の減少額7億83百万の内訳は、HOYAのグループで7億4千万円の減益、ペンタックス分で4千万の減益です。
  - ・ 為替の影響については、参考資料p.4の脚注に記載のとおり、売上高で30億61百万円の減収要因、営業利益で15億25百万円、経常利益で16億41百万円、当期純利益で15億20百万円のそれぞれ減益要因となっています。これは、前年のHOYAの部分だけで計算しており、ペンタックスの前年比は含まれていません。USドル、タイバーツについて、円高の影響で身体が縮んだように見えているということです。売上高と利益をさらに分解して見ていきますと、為替は、売上高で3.1%の減収要因となりますので、純粋な事業活動ベースで見ると36.2%のプラスですが、この内訳は、ペンタックスで+37.3%、エレクトロオプティクス(EO)で△1.7%、ビジョンケア(VC)でほぼ横ばい、ヘルスケア(HC)で+1.2%です。営業利益の増減内訳は、為替要因で△6.7%、これは15億25百万円分が為替の影響で身体が縮んだように見えているということです。事業活動ベースで見るとグループ全体で+3.3%です。その内訳はEOで△3.4%、VCで+4.2%、HCで+2.7%。ペンタックスは38百万円のマイナスでほとんど影響がないという中味です。
  - ・ 特別利益については、NHテクノグラスの株式22%相当を第1四半期(1Q)にカーライルさんに売却しまして、投資有価証券の売却益97億円が計上されています。カーライルさんがマジョリティを持たれましたので、ロイヤリティの話がここで決着し、過年度受取手数料32億円を特別利益に計上しました。そのような関係でこの部分は税金計算上、40.4%の影響が会計上、出ます。会計のルール18号が今期から適用されていまして、その影響額が当四半期の法人税等調整額141億円(実効税率39.9%)に出ています。これは特殊要因が入っており、損益計算書上これまでと異なり、40.4%に近くなっているということです。
  - ・ 1Qの販管費の中に12億円ののれんの償却・特許権の償却が含まれており、セクターで言うとペンタックスの部分に含まれています。
  - ・ 貸借対照表については、投資その他の資産の繰延税金資産で対前年同期比△125億円が、損益計算書上の実効税率の数字に影響しています。
  - ・ 負債の部で大きく動いているのは、未払法人税等です。ペンタックスとHOYAが前期末に合併しまして、ペンタックス側の税務計算上、法人税の支払が3月31日時点で307億円ありましたが、それをこの1Qで支払いました。ペンタックスの利益相当分の納税額219億円が入っていますので、未払法人税等の額が245億円減っております。
  - ・ キャッシュフロー計算書上でも同様に、営業活動によるキャッシュフローが28億83百万円の収入となっていますが、法人税等の支払額271億円のうち、219億円がペンタックスの納税分です。投資活動によるキャッシュフローでは、投資有価証券の売却による収入174億86百万円のほとんどがNHテクノグラスの株式22%をカーライルさんに売った売却額相当額です。少数株主に対する合併交付金の支出93億円は、ペンタックスを公開買付けした後に約10%弱の少数株主が残っておりますが、3月末に合併した後、6月に少数株主に対し合併交付金を支払った分です。法人税

の支払いも NH 株式の売却と、合併交付金に対し一時的に発生したものですので、通常のものから除外して考えると読みやすくなると思います。

- ・ セグメント情報(参考資料 p.6)の中段の表に、当四半期の実績を載せており、ページ一番下の表が前年同期と比較した数字が入っています。重ねて申しあげますが、ペンタックスセクターの前年はゼロとしていますので、増減欄にも当四半期の実績が差額としてそのまま入っていますので、ご承知おきください。
- ・ グループ全体では営業利益は 7 億 83 百万円の減益で、その内訳は EO で 18 億 20 百万円の減益、VC で 4 億 52 百万円の増益、HC で 6 億 15 百万円の増益です。EO の製品別の売上高の伸び率は同資料の p.12 に掲載しています。マスクブランクと光学レンズの売上減少、これが営業利益の減少に大きく影響しています。メモリーディスク(MD)の売上高は昨年より伸びています。昨年度は技術的な問題で1Qに収益が低迷しましたが、今期は回復しておりますので、ここで増益要因があり、トレードオフして、EO 全体で 18 億 20 百万円の減益になりました。一番大きな減益要因は光学レンズで、18%の減収です、デジカメのレンズが大きく影響しています。注記に記載のとおり、この表のペンタックスの伸び率は合併前の前年同期と当期とを比較した実質ベースで記載しています。ペンタックスの中にはセクターが3つありまして、デジタルカメラ等のイメージングシステム(IS)、デジカメのモジュールなどをやっているオプティカル・コンポーネント(OC)、それから、医療機器関連(LC)です。これらの内訳を申しあげますと、1Q は、IS が前年同期比 23.1%の減収、OC は同 18.4%の減収、LC は同 17.6%の増収でした。カメラ映像関係の売上高が減少し、医療関係は新製品の投入等もあり売上高が伸びており、損益的にも、カメラ関係でマイナス、医療関係でプラス。トレードオフできず、ペンタックス全体で 39 百万円の営業損失となっています。

#### 【CEO 鈴木、COO 浜田より業績概況の説明】

いつもは他社に先駆けた時期に決算発表しておりましたが、今回はすでに 8 月も半ばに差し掛かっていますので、4-6 月の報告は簡単にして、足元7、8月の状況にウェイトを置いてお話させていただきます。本日は、旧 HOYA 側の話は CEO の私から、ペンタックスの部分は COO 浜田からさせていただきます。

#### ＜半導体(LSI)製造用ブランク／マスク＞

- ・ 半導体業界の開発費用の圧縮がそのままマスクの減少につながり、さらにブランクの減少につながっています。当社がシェアを落としたということではなく、市場全体が縮んでいるようです。この事業は収益率が他の製品群に比べて高く、固定費も高いので、売上が落ちると利益も落ちるということで、今回の決算ではかなり影響を受けてしまいました。
- ・ 地域別に見ると欧米は 2~3 割落ちていますが、これは構造的なところで以前から落ちてきていますので違和感はありませんが、これまで欧米が落ちた分をアジアが埋めてプラスにしていたところ、今回の決算では、アジアがほとんど伸びていないということがはっきりしました。特に韓国勢は購入制限(費用抑制)にかかっているようですし、台湾勢は先端品が動かず売上が伸びていないようです。
- ・ 先端(65nm 以細)が伸びてないということが、全体の売上が落としている要因と見ています。
- ・ 7、8 月は、今のところ、直前四半期比で 5%くらい良化している感じに見えます。まだ 1 ヶ月と数日のところですが、そんな感じで見えています。特に大きな変動はなく、1Q で絞った分が少しずつ出て

いるという感じです。開発の費用圧縮は過去にもありましたが、これまでは開発は聖域化していて、カウンターシクリカルだという話をしており、商売が縮んだときにむしろ開発が伸びるという考え方だったのですが、今はそれが見られない。そういう関係で外販マスク市場は、65nm、45nmといった先端品が動かないので、皆ミドル・ローエンドの受注を取りに行くのでそこで価格競争が激しくなり、外販メーカーにとって一番苦しいのはこの部分での単価ダウンと言えるでしょう。

- ・ 元々マスクの7、8月は開発の谷間ということもあり、2Qの半導体マスクは直前四半期比で見てもあまり良くないでしょう。

#### <液晶(LCD)用大型マスク>

- ・ パネルはかなり稼働を落としているようです。特に台湾勢がそうです。公式には10~15%落としていると言っているようですが、実際はもっと落としている感じです。稼働率を落としても在庫が減らないという状態が今でも続いているようです。これはテレビだけではなく中小型のパネルも同じような状況のようです。
- ・ 韓国勢は稼働率を落していないようです。実際の数量はつかめていませんが、彼らのコメントを聞いている限りこのまま乗り切ろうという感じの印象を受けます。
- ・ 台湾勢も、韓国勢も、G8の投資が下期くらいから立ち上がってくるはずですが、少し慎重気味のようです。ただし、粛々と動いてはおり、工場でも搬入を進めているようですが、当初の予定よりは少し遅れ気味でやっているようです。計画をやめたり発注を止めるということはないようですが、遅れ気味で立上げをしている印象があります。
- ・ マスクは、基本的にはそれほど悪くないです。ここ2四半期くらい続いていた「パネルメーカーが量産に忙しくてマスクが出ません」という状態の反動が来ていますので、前年比でも直前四半期比でもプラスに動いています。
- ・ 5、6月くらいは、パネルは年末の新製品の立上げの時期で、マスクにとっては、新製品の立上げに加え今まで止まっていた注文が出てきたということで、プラスになっています。
- ・ 7月と足元の受注は、直前四半期比で10%くらい伸びています、今のところマスクそのものの需要は比較的旺盛かなと思います。ただ、新規ライン立上げ用のマスクはまだ出ていません。これは2Qの末(8月後半から9月)からだんだん出てくる感じで、全体ではプラスで推移すると思います。

#### <HDD用ガラスディスク(MD)>

- ・ メディアの部分で一番目につくのは単価の低下です。新しく2.5インチの市場に参入した海外のメーカーが大きくシェアを伸ばしており、他のメーカーさんが数量的に上がってこないという状態で、外販のメディアメーカーのキャパが余っているという状態です。それが単価に影響しています。当社も割とよい数字が出るころだったのに、単価でやられた感じです。メディアは直前四半期比で7~8%単価が落ちた感じです。
- ・ これからこの海外メーカーの内製化が進んでいくと思いますので、短期間にHOYAも含め外製のメディアメーカーの状況が好転するということはないだろうと思います。
- ・ サブストレートは順調です。前年比では為替でやられた部分が大きいです。先ほどの海外メーカーさんの内製化が進むとその分サブストレートでは当社に来るとい流れになると思います。
- ・ 物量的には2.5インチのドライブ自体は20~30%増えていますので、当社ではベトナムの第2工場を今立ち上げ中で、年末までに全体量で15%くらい増える計算です。

### <光学レンズ>

- ・ 1Q で一番悪かったのが光学レンズです。
- ・ 市場環境の影響もありますが、それよりも、シェアを落としたことが当社としては大きかったです。
- ・ 携帯電話のレンズのプラスチック化が短期間に進みました。以前から「携帯電話向けの需要がなくなるので、ここには依存しません。」と言っておきながら、多少頼ってしまった部分があり、ある程度携帯電話用のレンズの受注を読み込んでいたのが、逆に影響を受けてしまいました。デジカメ用のレンズで、中国メーカーが数量的にかなり拡大したこともあり、かなりアグレッシブに単価を落としてレンズを取りに来たため、受注を取られた部分もありました。台湾メーカーも内製化を強化しており、これら3つの要因で当社がシェアを落としたことが大きいと思います。
- ・ コンパクトカメラは、ローエンドのところ、昨年に比べて、今年はプラスチック・レンズを多く使用しているメーカーさんの調子が良いので、この部分がシェアを伸ばしているという分だけ、ガラスレンズという視点で見るとかなり苦しく、マーケットは伸びておらず、縮んでいるように見えます。
- ・ 6 月後半から、7 月、8 月の頭まで、減産しているのではないかと思うくらい、各カメラメーカーはブレーキをかけている印象です。本来なら、年末商戦に向けて 8 月に立ち上げていかないといけない時期なのに、完全に様相が変わっているという感じです。春先に在庫で苦しんで、うまく処理できていないのでしょうか、かなり慎重に数量を落として生産している印象があります。
- ・ ブルーレイ用レンズをやりたいと考えています。ガラスもプラスチックも含め、ピックアップ用のレンズをやりたいと思います。また、デジカメのところ、中国メーカーにやられてしまいました。当社が価格で突っ張ってしまった部分もあるので、ある程度ご協力できることはご協力していきたいと考えています。それから、一眼レフ用レンズを取り込んでいきます。下期か来年になるのかわかりませんが、新規デザインのところで、新しい設計をどれだけ取れるのかが重要と考えます。

### <ビジョンケア(メガネレンズ)>

- ・ 大きな変動はないですが、市場は悪いです。
- ・ ヨーロッパもアメリカも、現地通貨ベースでは前年比数%程度の増収で頑張っていますが、明らかに1~2年前に比べると市場が悪くなっていますので、ここは鈍化していくのだと思います。
- ・ 一番厳しいのは日本市場であり、売上を落としています。1Qで売上を落としているのは日本とアメリカで、アメリカは為替のせいですが、日本市場は純粋に落ちていて、特に単価の影響が大きいです。最近 18,900 円で境目のない遠近両用メガネを作ります、という専門店が出てきて、それが他のチェーンにも影響を及ぼしていて、この動きは止まらないと思います。メガネチェーンは、2 万円前後の固定プライスで売るような形に急速に変わっていくのだと思います。
- ・ 1Q の収益率が良くなっていますが、これは良い形での収益性向上というよりは、在庫や為替などいろいろな影響によるもので、大きな構造変化なくして収益性が上がっているということです。こういうご時勢なので、少しアグレッシブに、多少収益率を犠牲にしても量をとって行きたいと思っています。日本だけでなく、海外市場も含め、これまでは高価格帯にシフトすることで売上を伸ばすようにしていましたが、ある程度進めてきましたので、今後はアグレッシブに市場シェアを取りに行こうと思っています。

## <ペンタックス:カメラ・内視鏡>

(COO 浜田)カメラと医用機器を中心にお話させていただきますが、係数的には組織変更や事業の移管をしたりしていますので、前年比の増減などの具体的なお話をするのではなく、定性的なお話をさせていただきます。

- ・ カメラは前年比で落ちていますが、マーケットが価格競争になってきたということもありますし、一眼レフの伸びもだんだん飽和状態になってきたのではないかと、という状況です。そうした厳しい状況の中で、シェアが小さくて、ブランド力の弱いペンタックスが一番先にダメージを被っているという状況がここ半年くらい続いています。
- ・ マクロ的には、コンパクトも一眼レフも、データを見る限り前年比で、多少伸びているようにも見えますが、我々は出荷台数が必ずしも店頭での販売(需要)とリンクしているとは思っておりません。これまで一眼レフを牽引役としてどんどん伸びてきたわけですが、少し息切れしてきたか、あるいは、大きな流れで見るとある程度飽和してきたのではないかなと感じているところです。プレーヤーを見ても家電メーカーが一眼レフに入ってきたり、コンパクトでもアグレッシブになってきたり、かつての調和の取れたカメラ業界は完全に崩れ去って、10 数社の生き残り合戦が本格化するのではと思っています。
- ・ カメラの機能としては、人間が認知できる性能レベルを超えた領域にそろそろ入ってきていると思います。色々な家電製品、パソコンを見てもわかるとおり、10 数社がひしめき合っていることからしても、マクロ的に、価格、ブランド、デザインの方向に少しずつ行くのではないかと思います。
- ・ ペンタックスが優位性を持つ技術はいくつか散見できます。それらを上手く引き出して、ヨーロッパでもアメリカでも、ペンタックス製品を昔からご愛顧くださっているお客様や販売店・チャネルがありますので、まずは基本に忠実に、「製品は特色あるものを早く出す」という、「Time to Market」と言いますが、同じ製品でも、他社より1 週間でも早く出せば、より多く高く売れるということで、基本に忠実にやっていく予定です。
- ・ ペンタックスは折角いい製品を作っても、他社より数ヶ月遅れて出すことがあり、そうすると、その頃には価格も下がっていて、最新のスペックでもなくなってしまう。そんな製品が適切な価格で相当な量が売れる訳がありませんから、基本に忠実にペンタックスらしい技術を活かした製品を Time to Market で出していくことを進めていきます。
- ・ コスト構造は、製造コストから販管費まで全部見っていますが、あちこちで水漏れしているということもありますし、まだまだコストの高い地域に色々な拠点・機能を持っていますので、出来るだけ早いタイミングで移転をする、あるいはアウトソースする等、基本に忠実にコスト構造を改善して効率化を図っていきます。今年は基礎体力を作ろうというところです。
- ・ 特色あるロードマップというのは1ヶ月やそこらで出来るものではありませんし、市場に出せるものでもありませんので、今年を構造改革の元年として全社一丸となってやっています。
- ・ 医用機器は前年比でも伸びています。新製品 EPK i が日本でも発売されました。日本ではもともとシェアが小さくて、北米・ヨーロッパ・アジアが圧倒的に大きかったですが、これからは満を持して日本でも本格的に事業展開します。オリンパスさんは非常に大きいので、「追いかける」なんて生意気なことは言えないのですが、いつか必ず追い付くということを目指し、これからマクロ的にどうなっていくのか、世の中の動きを見て、他社がいつどこでどんなものを出してくるのかを先読みして、きちんとしたロードマップを作ってターゲットとするセグメントを決めて、そこにリソースを集中し

ようと考えています。これもまた基本に忠実に、製品計画とはどうあるべきか等、マーケティング・セールスも見直していきます。プロジェクトもすでにいくつか走らせています。

#### 【質疑応答】

**Q:最近業績が悪いのが続いていて、久しぶりに今回は市場期待を下回らない数字だったようですが、構造要因と市場要因の両方があったと思いますが、そろそろ全体の底打ち感が出てくるのか、それとも市場要因の厳しさが勝って、しばらくはこのまま苦しい状態が続くのか、定性的にどう考えていますか？ また、下期にかけて、市場要因でない回復の要因などを受けて、上期に比べて下期はよくなるのでしょうか？ 来年はどうでしょうか？**

A: (鈴木 CEO) 前回の決算でも同じようなお話をさせていただきましたが、感覚的には下期の方がよいと思っています。とは言っても、外部環境は悪くなっていますし、足元の環境は5月より6月、6月より7月の方が悪くなっていると思います。ただ、それはある程度予測していた部分があり、市場の環境と、その中での当社のポジションということでは、下期は相対的に当社のポジションは良くなるだろうと思っています。これまでやってきた部分の流れの中でそう思っており、下期は、テクノロジーでないメガネ、コンタクト、内視鏡などメディカルや生活関連のところ、この部分で会社の3割くらいを占めていますが、ここにどれだけ力を入れるかだと思います。内視鏡の伸び率をどれだけ上げられるか、メガネをどれだけアグレッシブにできるか、これらの部分で売上の伸びを稼ぐ、というのが今の環境を考慮したやり方だと思っています。先にお話したことは、市場環境は悪くなるけど、今までやってきた流れに関してはポジション的には下期の方がよくなりますということです。これとメディカル・メガネを伸ばすという話は別の話です。会社としてこれからどこにウェイトを置いて、どこにリソースを回してどの事業をアグレッシブにやっていくかという、それは、メガネ、内視鏡、コンタクトレンズであり、そこできっちりと成長を確保したいと考えています。

**Q:液晶のところはかなり期待をしていたのですが、HOYAが回復してくる前に業界は調整モードに入ってしまったようです。これまでパネルメーカーの稼働率が高くマスクが出ない状態でしたが、今後HOYAのマスク事業の回復は業界とワンテンポずれてブームが見込まれるのか、それとも構造的な要因があつてダメなののでしょうか？**

A: (鈴木 CEO) マスクは液晶製造のツールの一つに過ぎないので、全体の景況感とは連動していないと考えます。半導体のように成熟した産業とは異なり、今のところ液晶だけを見ていると連動しておらず、むしろカウンターシクリカル的な仕組みになっている気がします。しばらく良いと思います。新しいラインが立ち上がってくるということもありますが、コスト的にパネルメーカーさんも苦しいところに来ており、コストダウンのためのリツーリングとしてのマスクが継続的に動きそうです。韓国、台湾勢ともに、リツールのニーズがかなりありそうです。そういう意味でマスク業界は良いと思いますが、パネルは当分苦しいと思います。2009年の半ばくらいまでは供給過剰がずっと続きながら新規のラインが立ち上がってくるという形になると思います。ただ、台湾勢は割と早く減産に動いていますので、昔のように価格が崩れるような感じになるのではなく、少しおとなしい動きをしている感じです。心配なのは、中小型のところで収益確保が難しいのではないかとということです。

**Q:液晶マスクは、競争要因でシェアを落としているということではないと理解してよいでしょうか？ マスクの増収は、1年くらい続くと思っていよいでしょうか？**

A: (鈴木 CEO)シェアを落としているとは思っておらず、むしろ少し上がっているのではないのでしょうか。増収基調は1年以上続くと思います。今のところ、トレンドとして下降線になるとは見ていません。

**Q:ペンタックスの2Qの見込みの数字は？**

A: (江間 CFO)ペンタックス全体の2Qの前年比伸び率見込みは18.5%のマイナスです。その内訳は、ISで20%のマイナス、OCで38%のマイナス、医療機器で8%のプラスを見込んでいます。

**Q:ペンタックスについて、以前「3年後のターゲットとして売上高2,000億円、営業利益率18%」という計画をお話されていましたが、半年オペレーションを終えて、その数字の実現可能性はどうでしょうか？**

A: (鈴木 CEO)売上の構成内容にもよりますし、いつまでにと断言した訳ではないですが、当初の感覚に変化はありません。そのくらいの売上規模で、営業利益率18%くらいのビジネスを作りたい、ということに変わりはありません。

**Q:今年度1年間での税率の見込み？**

A: (江間 CFO)特殊な要因がなければ2Q以降は、従来水準に戻ると思います。20~25%くらいでしょうが、1Qが39.9%なので年間では少し上に引っ張られると思います。

**Q:液晶マスクとサブストレートの単価は？**

A: (鈴木 CEO)液晶マスクは需給関係が合ってきていますので、価格的には安定しています。上がるというところまでは来ていませんが、落ちるという環境ではなくなりつつあります。プレーヤーが複数いますので、変動はあると思いますが、全体感から言って、底打ちをした感じです。サブストレートはドル売りなので為替の影響が大きかったです。単価的には、大きく落ちなければいけないような需給関係(ものが余っているという状況)ではないし、この業界の普通の(為替の影響を除いた)価格下落に留まっていると思います。直前四半期比で数%の下落というところです。

**Q:ペンタックスのデジカメは、1Qも2Qも前年比で20%以上のマイナス成長ですが、これは単価・数量・在庫と分けて考えた時に、この1Qと2Qの数字は同じ意味合いを持っているのでしょうか？下期以降をどう見えていますか？**

A: (浜田 COO)マイナス要因は1Qも2Qも同じです。在庫でもっている製品の開発は昨年の夏から秋にかけて行われて、生産計画やマーケティングが始まり、カメラは半年から長いものでそれ以上かかるものもありますので、惰性で動いたままそれが続いており、1Qと2Qでマーケットも少しずつ落ちてくる中で価格競争も激化し、ペンタックスの場合は、良い製品でも少し遅れて出すので、価格を低くしないと売れないし、在庫も溜まり易い、在庫を溜めないようにさらに安く売って行こうという状態がこの1Qも2Qも続いていたと思います。下期もそれほど劇的に改善はできませんが、今までのように拡大志向で売上を伸ばすためにどんどん作ってどんどん売ろうということではなく、収益を見ながら細かい製品のロードマップを作って、マーケティングをして生産計画を作って、数も売り切れる数に変えていこうと思っていますので、2Qも下期も厳しい状況に違いはないでしょうが、少しずつ底を打って上昇していくと見えています。



**Q: 今期の設備投資と減価償却費の見込みは？大きな投資として、液晶の次世代マスク、ハードディスクの次世代の話があると思いますが、今年、来年当たりどのように見ていますか？**

A: (江間 CFO) 設備投資の見込みは、470～480 億円です。減価償却費は、500 億円を少し超えたところを見込んでいます。まだ意思決定していない部分もありますが、そのような枠組みで考えています。(鈴木 CEO) 液晶マスクの次世代は、10G のことだと思いますが、基本的にはやりたいと思っています。シャープさんが 10G をやっておられますが、今の液晶業界のものの考え方では、10G に行くのだろうと思いますし、韓国メーカーも台湾メーカーも 10G、11G に動くだろうと思います。テレビが本当に 50 インチになるのかどうかはわからないところもありますが、50 インチになろうがなるまいが、10G、11G は次のスタンダードとして動くのだろう、と思っており、ここは避けて通れないと考えています。サブストレートの方も、当社が何もしないと競合のシェアが上がるだけです。物量の伸びに従ってそれに必要な設備投資は継続的に行っていく予定です。折角需給関係が合っている状態が続いていますので、無理なことをしてそれを壊すことのない程度でやります。

ディスクリットトラックメディアも、ショーケース的には来年出てくると思います。そういう意味では数 10 億円規模の小さな投資が来年に出てきます。手を付け始めるのは今年からでしょうが、量産としてディスクリットトラックが使われるのはまだまだ先だと思います。コスト的には、技術的に一度もふた皮も剥けないとコストが合ってきませんので、記録容量が増えて技術的にそこに行かないといけないということもありますが、最終的にコストが合ってくるには、あと 2 年か、長ければ 3 年かかると考えています。

**Q: 4-6 月のメディアのミックスについて、160GB 製品と120GB 製品の比率は？また、7-9 月のイメージは？一眼レフ用レンズについて、従来手間がかかる割には収益性がよくない、という話でしたが、そこを取りに行くというように方針を変えられた背景は？**

A: (鈴木 CEO) 足元では 8 割ほど 160GB 品になっていると思います。2Q で見るとほとんど 160GB になる、少なくともあと 2～3 週間するとほとんど 160GB になるでしょう。

一眼レフ用レンズについては、主要な一眼レフのメーカーとしっかりお仕事をする目処が立ったというのが理由です。そういう枠組みが出来て一過性ではない仕事の目処が立ったので、収益的には小さいレンズに比べると儲かりにくい構造ではありますが、長期にわたり一定の物量が見込めるのであればやるべきだと判断しました。

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。**