

平成 21 年 3 月期第 2 四半期決算発表

平成 20 年 11 月 10 日 15:30~16:30

於:ベルサール三田

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 2 四半期(7~9 月)の連結業績＞

経営成績

売上高:	1,283 億 72 百万円	(前年同期比、 27.1%増)
営業利益:	206 億 10 百万円	(同、 23.2%減)
経常利益:	275 億 11 百万円	(同、 2.2%減)
四半期純利益:	191 億 35 百万円	(同、 9.0%減)

財政状態

総資産:	6,517 億 44 百万円
純資産:	4,045 億 94 百万円
自己資本比率:	61.5%

四半期業績について

- ・ 「決算短信」に加え、「決算短信 補足資料」を作成しました。表紙には、鼻から挿入して胃を診る経鼻内視鏡の新製品(2008 年 8 月に日本で発売)の写真を載せてあります。
- ・ 「補足資料」の最終ページに製品別売上高増減率を載せています。
- ・ 第 2 四半期(2Q)の損益とセグメントを中心にお話させていただきます。
- ・ ペンタックスのセクターは、昨年の上期は連結していませんので、前年同期比の数字に、ペンタックスの昨年の上期の数字は含まれていませんのでご注意ください。
- ・ まず、ペンタックスの部分について、実質的な前年同期比がどうであったかを解説した後、為替の影響について説明します。現在 100 社程度の連結子会社があり、そのほとんどが海外ですので、現地通貨を読み直す必要があり、読み直したときに、昨年のレートと今年のレートを比べて、為替の影響がどの程度出ているのかを説明し、実質的な業績の説明をさせていただきます。
- ・ 2Q は、売上高が 27.1%増、営業利益は 23.2%減、当期純利益が 9.0%減でしたが、売上を分解しますと、ペンタックス分で 330 億円の売上増がありました。差額が旧 HOYA 分で、56 億 73 百万円の売上額の減少です。内訳は、後ほどお話しします。
- ・ 56 億 73 百万円の減収のうち、為替の影響で、26 億 83 百万円の減収。
- ・ 営業利益で 62 億 39 百万円の減益ですが、ペンタックスセクターで営業利益が 24 億 58 百万円のマイナス(赤字)になっています。主にカメラの事業が主体で赤字になっており、その分を除く旧

HOYA 分で 37 億 81 百万円のマイナスになっており、そのうち、為替の影響は 18 億 76 百万円のマイナスです。事業活動ベースで見ると約 19 億円のマイナスということです。事業別に見ますと、エレクトロ-optics部門(EO)で41億円のマイナス、ビジョンケア部門(VC)で約4億円のプラス、ヘルスケア部門(HC)で10億円のプラス。営業利益では、EOでは35億円のマイナス、VCで14億円のプラス、HCで1億円のマイナスです。

- ・ ペンタックスセクターは昨年の数字と比べると、2Qでは前年同期比117億円の減収(26%減)です。営業損益は、24億円の赤字で、前年同期比46億円のマイナスでした。繰り返しになりますが、決算短信および補足資料にはペンタックスの前年の数字は含まれていません。
- ・ ペンタックスの営業損益には、買収した際ののれんと特許権の再評価が入っており、四半期で約12億円、通常のコストより買収後のコストが増えており、当2Qは24億円の赤字ですが、その半分はのれん・特許権の償却ということになります。
- ・ 営業外費用の持分法による投資損失2億12百万円は、NHテクノグラスが赤字になっているのではなく、NHテクノの損益がマイナスになったのは9月単月だけであり、その理由は、これまでの合併に係る費用を一気に計上したりしているためです。1Qに、当社が保有していたNHテクノ株式の21.5%をカーライルグループに売却し(編集注:詳細は、HOYAホームページの5月9日付ニュースリリース<http://www.hoya.co.jp/japanese/news/latest/2008/pdf/20080509.pdf> をご参照ください)、持分が28.5%に減少しましたので、7-8月の持分法投資利益が少なくなりましたが、逆に9月には、カーライルグループの子会社のSPCとNHテクノが合併した際に株価の等価交換を行いまして、持分が47.4%に増えました。これはお金を支払って株式を買い戻して増えたのではなく、合併による企業価値の計算をして等価交換した結果、株数が増えたのですが、たまたま赤字の月に丁度SPCとの合併で持分が増えたので、その結果2Qでは2億円の投資損失になっています。繰り返しになりますが、NHテクノが四半期で赤字になっているのではなく、月ごとの損益の出方で持分が変わりますので、その計算の結果です。
- ・ 為替の差益が44億円出ています。昨年2Qは6億8千万円の差損が出ていましたので、ネットで51億円の増益要因です。経常利益は6億08百万円のマイナスになりました。
- ・ 特別損益の事業譲渡益は、ペンタックスにあったプリンター事業を売却した結果、8億83百万円の利益が出たことによるものです。
- ・ 退職特別加算金は、構造を変えようということで、国内で5つ、海外2つの事業所で人員に対する改革を行いました。減損の13億70百万円は、ペンタックスの土地の利用について再検討した結果、売却しようということになり、それにとまなう建物を再評価した結果、価値が減っていたということです。それらの結果、税金等をひいて、当期純利益は191億35百万円(前年同期比9.0%減)になりました。
- ・ キャッシュ・フロー計算書(補足資料p.14)の特徴的なところを説明します。税金等調整前当期純利益250億円と減価償却費124億円が営業収入の主たるものです。HOYA(株)が2008年3月末でペンタックスと合併した関係で税金の計算が大きく変動しており、1Qには合併した理由に基づいて、ペンタックスの譲渡益が約210億円程度あり、その分の納税をしました。昨年の中間に納めた税金について税務上の繰越欠損があり、73億87百万円が還付されるということで、2Qに還付され法人税等の還付額が計上されています。設備投資に約120億円を支払い、コマーシャルペーパー等も返済した結果、現金及び現金同等物期末残高は1,894億73百万円となりました。

- ・ セグメント情報(補足資料 p.15)については、ペンタックスの数字については前2Qの期末の資産及び従業員数は連結されていますが、損益勘定はまだ連結されておりませんのでバー(－)で表示しています。連結合計で、2Qの営業利益は前年同期比 62 億 39 百万円減少しています。その内訳は、EOで47億41百万円の減、ペンタックスで24億58百万円の赤字です。47億41百万については、最終ページに製品別売上高増減率が載っております。1Qと2Qおよび中間期の前年同期比増減率、それから1Qと2Qの直前四半期比増減率を載せています。
- ・ マスクブランク스가1Qも2Qも前年同期で約13%の減収。半導体市況の影響で、当社は86%のシェアを持っていますのでシェアが大きい分だけ影響を大きく受けています。こちらの売上の減収の影響でEOの利益がマイナスになっています。もう一つはMD、メディアの昨年1Qが悪かったので、当1Qは前年同期比で増収(5.4%増)ですが、2Qは前年同期比で少し下回っています。直前期比較を見ると、1Qは9.1%減収、2Qは1Qに比べて7.3%増えており、だいたいフラット気味で推移しています。損益からすると2Qでマイナスになっていますが、1Qでプラスの分があるので、上期では営業利益的には相殺されているということです。
- ・ 光学レンズは、携帯電話用カメラレンズがプラスチックに置き換わっていることがあります。
- ・ ペンタックスの内訳は、一眼レフカメラ、コンパクトデジタルカメラ、レンズモジュール等をやっているイメージングシステム(IS)事業は、売上は減少、利益は赤字になっています。医療機器(内視鏡と人工骨)をやっているライフケア事業(LC)は、売上は13%の増収、営業利益は前年同期比で倍くらいになっています。LCは順調に売上を伸ばしていますが、ISのデジタルカメラ等映像系は大幅にマイナスになっています。ISの売上は前年同期比37%の減収。赤字です。
- ・ 中間配当金は1株当たり30円です。1株当たり当期純利益が93.18円でしたので、配当性向は約32.2%です。1株当たり配当金は昨年と同額とさせていただきます。

【COO 浜田より業績概況の説明】

<半導体(LSI)製造用ブランクス/マスク>

- ・ 前年同期比で売上は落ちています。シェア自体はほとんど変わらないです。86%と高いシェアを持っていますので、半導体市況全体が悪くなっている、単価が下がっている、需要が少なくなっている、ということにより、当社のブランクスの売上も落ちているとご理解ください。
- ・ 同事業は、当社にとって今後も大切な事業ですので、きちんと利益が出るキャッシュ・カウ的な事業として、今後も必要な投資をしまります。ただし、今までのように右肩上がりに成長するセグメントではありませんので、必要性を見極めながら進めて行こうと思っています。
- ・ 半導体用マスクは、こちらも前年同期比で下がりつつあります。ブランクス同様半導体の市況の影響をもろに受けています。市場シェアは、1ヶ台と少ないので、業界の流れそのものが当社の流れということではありませんが、悪くなっています。
- ・ メモリーとロジック2つに大きく分けると、メモリーは市況自体が非常に悪くなっており、DRAMもこの数ヶ月で30~40%下がっていますし、NANDも市場価格が半分以下になっている状況で、急激に市況が悪くなっています。ロジックはそれほど落ちていないようです。
- ・ 全体的な半導体の開発の流れは、微細化への投資を各社まだ頑張っているため、マスクの種類も数も増えてくるのですが、ミドルからローエンドのところは全体的に落ちているかなと思います。マクロで見ると、ロングテイル化と言うように、昔のように世代交代が早くさっと立ち上がっ

て、さっと次の世代に移行していくのではなく、その周期が少し長くなっているようです。マスクの種類や枚数は、昔の製品がそのまま生き残っていきますので、マクロ的にはそれほど減らないであろうと見ています。

<液晶(LCD)用大型マスク>

- ・ 前年同期比で若干増加していますが、これはここ 4~5 年で当社がシェアを落としてきた経緯もあり、ようやく底を打って回復の兆しが出てきたので、シェアを取りにいく段階に来たと思っています。ただこのような経済環境なのでテレビの販売もかなり落ちているようで、10~12 月も先行きは必ずしも楽観視できないと思っており、気を引き締めてやっています。皆さんも定量的なデータをお持ちだと思いますが、販売の最前線である、テレビやデジタルカメラは、リテール(POS)レベルの売上の推移はここ数ヶ月で激変しており、これについては統計会社の数字を待っている時間はなく、私も毎日のように現地に電話して、ヨーロッパやアメリカの状況を確認しています。例えばフランスの一番大きい量販店も、10月の単月の売上が前年比マイナス40%だったらしいとか、アメリカでもサーキットシティの例を見ても解るとおり、軒並み前年比でマイナス20~30%という状況ですので、当社も部品部材メーカーとして、市況の波をこれから大きく受けると考えています。

<HDD 用ガラスディスク(MD)>

- ・ 昨年前半に新技術の立ち上りで遅れを取ったこともあり、当1Qは前年同期比でプラス、2Qはマイナスでした。マイナスの要因の半分は為替です。メディアはほとんどがドルベース、サブストレートは円も混ざっていますが、ドルベースのほうが多い。マイナスの残りの半分は単価下落によるものです。10~20%の間で下がっています。
- ・ メディアは、報道がありましたとおり(編集注:9月30日付「昭和電工(株)とのハードディスクメディア事業統合のお知らせ」、詳細はHOYAホームページのニュースリリース<http://www.hoya.co.jp/japanese/news/latest/20080930.pdf>をご参照下さい。)、色々動いている最中ですので、コメントは控えさせていただきます。サブストレートの今後もその話と関連しますのでコメントは今日は控えておきます。
- ・ マクロな話をしますと、ガラス基板を使った HDD に対抗する形で出てきているのが、SSD という NAND フラッシュを使ったものですが、今後 3 年間でこの比率がどのくらいになるか、どのくらい HDD が NAND に置き換わっていくかについては、それぞれの業界で様々な思惑や計画や希望があり、なかなか掴めない状況です。人によっては、3 年後には全ノート PC の 5~6 割がフラッシュ(SSD)になるだろうと言う人もいれば、10%くらいだろうと予想しているところもあり、現在、当事業は業界再編、景気、為替の動向を見ながら、また、技術が今後 3 年間でどう推移していくのか、例えばノート PC も 500ドルから 400ドルパソコンも出てきて、どこまで伸びて行くのかと言うこともありますので、慎重に投資を行っていきたいと思います。

<光学レンズ>

- ・ 二・四半期連続で前年同期比マイナスでした。携帯電話のカメラレンズがほとんどプラスチックになってきました。デジタルカメラのレンズでもプラ化が進んでいます。同時に市況は、デジカメも 9 月までは前年比で伸びていましたが、9 月以降減ってきており、これからかなり厳しい状況になると

予想しています。前回の決算発表で報告しましたが、出荷ベースと店頭売りで差が出てきています。デジカメも大きな量販店ではコンパクトが前年比 50%まで落ちているというお店もあるようです。一眼レフの方はそれほど落ちていないようですが、マクロ的には、コンパクトは世界的に出荷だけでなく販売も前年比で落ちてきているようです。一眼レフの方が落ちは小さいようです。

- ・ 一眼レフが売れば交換レンズも売れますので、当社はこれからも一眼レフに力を入れていきたいと考えています。

<ビジョンケア(メガネレンズ)>

- ・ 前年同期比で 2Q も上期もフラットでした。欧州、アメリカ、アジアと世界中で販売していますので、為替の影響が出てきていると思います。日本では単価が落ちているのですが、アジアではまだ多少、現地通貨ベースで上昇しています。欧州は下がっていますが、アメリカはベイビーブーマーの人達が増えてメガネを買い始めていることもあり決して落ちてはいません。当社は、アメリカでの市場シェアは低いですし、欧州でもまだ低いので、前回の説明会でも明言しましたが、HOYA グループの成長セグメント、フォーカスセグメントの一つとして、グローバルな視点でどこの国で当社のシェアを上げられるのか、どこで強みが活かせて、どこにお金がたまっているのか見定めて積極的に展開したいと考えています。

<ヘルスケア(コンタクトレンズ)>

- ・ アイシティという小売ブランドで 150 店舗ほど展開しています。コンタクトレンズのチェーンでは国内で最大規模ですが、シェアは 14~15%で、まだ成長余地があると思っています。マーケット自体はそれほど大きく成長している訳ではありませんし、HOYA のメーカーとしてのビジネスとは異なりますが、小売店としてまだまだ改善したり進化できる部分が大きく残っていますので、このコンタクトレンズ部門も今後の成長セグメントとして力を入れようと思っています。
- ・ 海外もすでに中国で 6 店舗ほど展開しています。中国市場では、コンタクトレンズの装着人口は日本に比べてまだ少ないですが、20 代の女性を中心に爆発的に伸びる気配がありますので、展開を進めていこうと考えています。

<眼内レンズ(IOL)>

- ・ 売上のほとんどが日本国内ですが、欧州とアジアに力を入れており、今後、新しく参入した市場では倍々ゲームで伸ばしていきたいと考えています。このような経済環境の中で、前年同期比プラスで成長しています。
- ・ 北米で FDA の認可が取れました。近々北米に本格的に進出しようと考えており、欧州、アジア、日本、アメリカと、グローバルに展開していきます。

<ペンタックス:内視鏡>

- ・ アメリカと欧州の売上比率が高いので、どうしても為替の影響を受けてしまいますが、前年同期比でプラスの伸びを示していますし、実際、景気の変動で内視鏡を買わなくなることはあまりない、ただ病院が予算を組む際に、アメリカでは組みにくかったり、リースを受けられなかったりすることも多少はありますが、ファンダメンタルで直に影響を受けるというものではありません。

- ・ 日本でも今回、下部(大腸用)内視鏡 EPK-i を出しまして、これを販売していくことでシェアを上げて行こうと考えています。この事業も明確に当社の成長セグメントです。

<ペンタックス:デジタルカメラ>

- ・ 前年同期比で非常に苦戦しています。2Q までは為替の影響はそれほど大きくありませんでしたが、国によっても異なりますが、需要が POS レベルで、フランスでは 8 月から急激に落ちたり、ドイツはもう少し前からでしょうか、アメリカも 7、8 月に落ちました。CIPA が出荷統計を毎月出していますが、それを見ていると 9 月中まで好調で作ったら作った分だけ出荷して、という感じで勢いに乗っていたのですが、店頭では夏頃から明らかに減速し始めていて、それまでの前年比プラス 15% や 20% といったモメンタムが失われています。当社も在庫が溜まったり、市況を見定めて作って販売したりしており、前年比では大きく落ちてしまいました。もう一つは価格で、単価が大きく下がりました。特にコンパクトデジタルカメラの単価下落が大きく、ついにローエンドの新製品で 79 ドルという時代が来るような状況で、この単価下落により、売上も収益もやられてしまいました。
- ・ 本質的に、今作って売っている製品は今年の夏秋に開発していたもので、あまり戦略的なロードマップではなかったと思っています。前回もお話しましたが、来年度向けのロードマップについては一から作り直しました。スクラップ & ビルドで、これまでとは違う領域で特徴あるカメラを出していく、交換レンズも新しいカメラとシンクロさせて、カメラと同時に発売してマーケティングしていくことで全部作り直しました。今年については、新製品は、一眼レフは 2 週間ほど前に k-m、(エントリーレベルの上位機種)を出し、コンパクトデジタルカメラも 3 ヶ月に 1 度のペースで出していますが、来年はこの一眼レフカメラについて、マイナーバージョンも含め 3 種類くらい出していきたいと考えています。当社の強みを打ち出したカメラを出していきたいと考えていて、ドイツで開催したフォトキナでも発表しましたが、アウトドアに強い、防水、防滴、防塵性能が高く、小型・軽量であり、携帯性に優れており、かつタフな(耐久性のある)、全天候型のカメラのメーカーとして来年は再出発しようと考えています。

【CEO 鈴木より足元(10 月)の状況について】

- ・ 足元(10 月)の状況について簡単に触れますと、基本的に為替が縮んでおり、1 ユーロ=125 円、1 ドル=98 円で、海外売上が大きいので、特に内視鏡、メガネ、カメラは為替の分だけ縮んでしまっています。HOYA 側の為替の影響で全体の売上が減っていますが、基本的には、全体的に前年を少し下回るくらいで数字はまとまっています。光学関係は急速に縮まって、10 月に入って、市場で急に生産調整がはまりましたので、かなりブレーキがかかっていますが、それを勘案しても前年に近いところで 10 月は終わりそうです。ペンタックスも海外売上が多いので為替の影響を直に受けています。為替を除けば、内視鏡は前年比で 2 桁弱くらいの伸びは続いています。一方、カメラは良くないです。現地通貨ベースでも下がっており為替でも下がっているということで、かなりの落ちが見られました。

【質疑応答】

**Q: 来年度の業績を見る上で、HOYA 固有の経営で変わりうる固定費はどう見ておけばいいでしょうか？
また、HDD のメディア事業を切り離すことによる売上と固定費の変化についてご説明いただけますか？**

A: HDDのメモリーディスクについて、昭和電工さんとジョイントベンチャーを設立します。連結会社ではないので、売上も営業利益もその分減りますが、持分法の会社となり、当社の保有持分は 25%ですので、当期純利益の 25%がHOYAの持分法の利益になりますので、経常利益で見れば金額的に変わることはありません。事業が拡大すれば持分法投資利益も拡大し、また、持分が 25%より増えれば当社の投資利益も増加します(江間CFO)。

売上も減るけどコストも減り、持分法で営業外のところに 25%分の利益が乗ります。合併会社の利益がどうなるかによります(鈴木 CEO)。

Q: ハイテク系の市況は悪いのですが、HOYA は業界の動向についてすどいアンテナを持っているようですので、何か良い方向への兆しが出ていれば、固有要因でもかまいませんのでご教示ください。

A: 基本的には最終需要が縮んでいる状態なので、良い話はないです。底が見えないということと、各社とも先行きの不透明感があって、数字はすごく悪いのに、明確な方向性が打ち出せない状態に陥っているのが今の状況です。半導体も含め、これから見ていかなければいけないのはキャッシュだと思います。しばらくは現金で勝負が決まるようになっていくでしょう。クレジットがきつくなっていてお金を調達するのが難しくなっていますので、しばらくの間はキャッシュ・フローで会社を見ていくのが正しい方法だと思います(鈴木 CEO)。

Q: 10-12 月期、1-3 月期の EO は相当ひどくなりそうです、それに対する対策は？製品面でもコスト面でも何か手を打っているのですか？

A: 今、嵐の真っ只中にいますが、これからもっとひどくなりますので、今から備えて準備をするように掛け声を掛けています。新技術、例えば、LCD の最先端への投資も延びてしまっていますが、そういった投資も慎重に見極めないと GO サインを出さないようにしています。研究開発そのものは将来の技術の種を摘んでしまうようなコストカットはしていませんが、工場に設備を入れたり、将来の需要を見越して追加工場を建てたり、などは慎重に決めていきます。同時にこのような嵐の間は身軽にならないといけないので、固定費だけでなく変動費の削減にも各事業で取り組んでいます。拠点の統廃合、人員削減を計画中です。当社製品の品質を落とさずに、原材料、消耗品等販管費は全て見直しを図っているところです。材料や消耗品、工具に至るまで、販管費のありとあらゆるところにコスト削減の号令をかけており、いつまでにいくらというのは明言しませんが、ローコストオペレーション体制を作るべく全社で動いています(浜田 COO)。

Q: 設備投資、減価償却費、研究開発費、特別損失の通期の見込みを教えてください。

A: 今のところ設備投資は 480 億円を考えています。減価償却費は約 500 億円を見込んでいます。研究開発費は、上期で 91 億 67 百万円でしたので通期ではその倍と考えていただければいいと思います(江間 CFO)。

Q:ペンタックスの中の各セグメントの売上の伸びと収益の状況は？ 年間の特損の見通しは？

A:2Q は、ライフケア(LC)事業が前年同期比 13.0%の増収、イメージングシステム(IS)事業が 37.1%の減収、オプティカルコンポーネント(OC)で 31.6%の減収。収益は、LC が前年同期比約 2 倍、IS は赤字です。年間の特別損失額は未定です。Q3 の決算発表の際に通期の会社見込みを発表します。特損は今よりも増えると思います(江間 CFO)。

Q: VC の 2Q は増益ですが、その説明をもう少しお願いします。タイパーツが安くなって輸出採算性が良くなったということでしょうか？ 3Q もこの傾向は続くのでしょうか？

A: 為替でパーツ安が効いています。ただ、生産拠点の集約化のような構造的な点でも採算性が良くなるように変えてきていますので、一時的な為替のメリットだけの影響だと考えていただく必要はありませんが、今 2Q は特に為替メリットが効いていますのでこれほどのメリットがずっと続くということはないでしょう。3Q は、ユーロの部分が縮みますので、収益は厳しくなるでしょう。コストはドルベース、売上はユーロという点で収益性が悪くなるということはあるでしょう。為替の影響を除いた構造的なところでは収益が良くなるように手を打ってきています(鈴木 CEO)。

Q:連結人員を見ると、2Q は先進国だけで 200 人くらい人員を減らしたようですが、どの分野で減っているのでしょうか？ 今後の地域別の人員構成は、先進国で減るのか、生産拠点であるアジアで減るのでしょうか？

A: 全方位的に、各事業で最適化を図っていきますので、現段階で特定の地域等をターゲットに考えているということではありません。事業別には、伸び率の低いところ、今後厳しくなることが予想される事業、すなわちアイケアや医療以外のところが多いでしょう(浜田 COO)。

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。