

平成 21 年 3 月期第 3 四半期決算説明会概要

平成 21 年 2 月 5 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 3 四半期(10～12 月)の連結業績>

経営成績

売上高:	1,127 億 40 百万円	(前年同期比、 23.3%減)
営業利益:	166 億 87 百万円	(同、 39.4%減)
経常利益:	182 億 76 百万円	(同、 35.1%減)
四半期純利益:	126 億 10 百万円	(同、 44.2%減)

財政状態

総資産:	5,954 億 54 百万円
純資産:	3,545 億 90 百万円
自己資本比率:	59.1%

四半期業績について

- ・ 通期の業績予想は 2 月 3 日付で東証の開示規定に基づいて発表しております。
- ・ 為替の影響については、在外子会社の業績を円に読み換えて連結しており、為替のレートが主要 3 通貨で円高に振れており、売上高では 145 億 06 百万円のマイナスの影響が出ています。これを、売上高の前年同期比増減額 343 億 15 百万円から引きますと、事業ベースでは 198 億円の減収ということになります。内訳は、EO(エレクトロオプティクス部門)で 79 億 5 千万円、VC(ビジョンケア)で 6 億円のそれぞれマイナス、HC(ヘルスケア)で 10 億円のプラス、ペンタックスで 114 億円のマイナスです。
- ・ 営業利益は、166 億 87 百万円(108 億 38 百万円の減益)でした。この減益の内、事業ベースでは約 70 億円のマイナスで、その内訳は、EO で 52 億円の減益、VC で 7 億円の増益、HC で 5 億円の増益、ペンタックスで 28 億円の減益です。
- ・ 営業外損益では、NHテクノグラスの社名が変わり、アヴァンストレート(株)になりましたが、この分が持分法損益の主たる要因です。3Q は持分法損失が 15 億 74 百万円でした。昨年は持分法利益 21 億 83 百万円でしたので、前年同期比では 37 億 57 百万円の減益要因です。
- ・ 為替の差損益については、当 3Q は為替差益 22 億 75 百万円ですが、前年同期は 18 億 95 百万円の差損でしたので、41 億 70 百万円の増益要因です。
- ・ 為替差益については、通常の事業ベースでは、売ってから回収まで時間がありますので、その間

に為替の損が発生し、その分は約 50 億円程度になります。また、本社が海外子会社から借金をしており、通貨バスケットになってはいますが、3Q で約 70 億円の益が出ていました。それがプラスマイナスで約 22 億円のプラスとなっています。このような状況の中で、差益が出るのは通常ではあり得ないことなので、特記させていただきます。

- ・ 特別損益については、投資有価証券評価損 20 億 16 百万円は、旧ペンタックス分の投資株式の評価損が主たる要因です。
- ・ 四半期純利益は 126 億 10 百万円で、前年同期比 99 億 93 百万円の減益(44.2%減)となり、1 株当たり当期純利益は 29.13 円となりました。
- ・ セグメント情報(決算短信補足資料 p.15)については、ペンタックスで営業損失 14 億 33 百万円でした。カメラの事業が 35 億円の欠損になっており、それ以外と相殺すると、合計で 14 億円の損失となっています。
- ・ EO は、前年同期比 100 億円の減収となりました。営業利益では 75 億円の減益となり、その内訳は、ブランク、MD(HDD 用ガラスメモリーディスク)、光学レンズで、それぞれ 3 分の 1 ずつくらいの構成になっています。ペンタックスは、30 億円の減益ですが、カメラで 50 億円の減益でしたので、その他のセクターで約 20 億円の増益ということになります。
- ・ 製品別売上高増減率(決算短信補足資料 p.21)をご覧くださいと、ほとんどのセクターで減収となっておりますが、これは景気後退に伴う数量減、単価の下落、円高、細かく見るとそれぞれ特徴はありますが、これらが各製品に影響しております。
- ・ 4Q は、3Q より大きくマイナス成長を見込んでいます。1-3 月期は 10-12 月期よりもさらに景況が厳しくなるのではないかと見えています。
- ・ 2 月 3 日に通期の業績予想を開示しました。これは東証の規定で、利益が予想値(予想値を出していない場合は、前年実績)と比べて 30% 上下する場合は開示しなさい、というルールに則り発表を行ったものです。4Q の業績見込みでは、売上高は 887 億 31 百万円、営業利益、経常利益、当期利益はそれぞれ、1 億 55 百万円、42 億 60 百万円、109 億 44 百万円の赤字になる見込みですが、この中には特別損失 100 億円を計上しています。その内容は、将来に向けて構造を変えて行く途中の期間と認識しており、そのコストを織り込んでいます。人に関する費用が主なもので、他には設備関係が入っています。
- ・ 見込みの数字の前年実績の数字には、ペンタックスの連結前の上期の数字が含まれておらず、実質のものとは異なります。ペンタックスの前年の上期を入れた場合の増減額は、売上高では 1,073 億円の減収、営業利益では 394 億円の減益、経常利益では 390 億円の減益、当期純利益では 403 億円の減益となります。
- ・ 見込みの売上高には、為替の影響としてマイナス 310 億円入っています。営業利益では 123 億円、経常利益で 133 億円、当期純利益で 126 億円のそれぞれマイナス要因が含まれています。
- ・ 4Q の為替の影響としては、売上高で 110 億円のマイナス、営業利益で 51 億円のマイナス要因を入れてあります。想定為替レートは、4Q で、1 ドル 85 円、1 ユーロ 115 円です。

【COO 浜田より業績概況の説明】

- ・ 3Q の終わった話よりはむしろ、今後の展開についてお話させていただきます。
- ・ EO は、最終製品市場が急速に縮まっている余波を受け、事業によって時間差はありますが、今回かなり縮んでおります。パソコン、テレビ、半導体のような実需も減っていますが、HOYA は川上の生産財を供給する部品のメーカーでして、川上の需要も減っています。いつまで続くかという、見方は業界の中でもバラバラで、「来年の下期から回復する」という見方もありますが、「回復したとしても、元のレベルには戻らない」ということもあります。例えば、パソコン一つとっても、2008 年から 2009 年の前年比伸び率も、調査会社、メーカーによってまちまちで、ノート PC も、「10 数%~20% 近く前年比で台数が伸びる」と言う人もいる一方、「前年比マイナス」と言う人もいますが、パソコンを含む最終製品については、店頭での需要の動きを見つつ、サプライ・チェーンの中で部材から最後のお店までを見て、チェーンのどこでどの程度在庫が詰まっているのかも調査しています。それと同時に blanks、マスクでは、関連する設備や機械、ステッパー、検査機など納期の長い生産設備がどのくらい動いているのかをウォッチしており、総合的に見ると、事業別に多少ずれはあっても、4Q から来年上期は低空飛行と見ています。その中で HOYA は、構造改革をできるだけ早く進め、人の削減と投資の選択を行っていきます。
- ・ ペンタックスと一緒にしてから、EO 以外のところが半分以上を占めるようになってきました。医療器、メディカル、メガネも入ると半分くらいになっています。それらのほぼ全てが最終製品で、素材や部品と異なり、そのままの形でエンド・ユーザーにお渡しする製品を製造・販売しています。その中でも、カメラでは、ペンタックスは弱小メーカーですので、市場が縮小しているときには弱く、大手に比べて減速のスピードが速かったのでかなり縮んでいます。デジタルカメラの事業では構造改革は 1 回だけでなく、これからも続けていきますし、製品ラインナップも変えて、来年中に少しでも財務的に良い状態にもっていきたいと考えています。
- ・ 目に関する事業の、メガネ、コンタクトレンズ、IOL(白内障用眼内レンズ)、それから、ペンタックスの内視鏡を含め、メディカル関連の4つの事業に関しては世界経済の影響は比較的受けずに済んでいます。今年以降、世界中でじわじわと余波が出てくるのでしょうか。病院が買えない、患者さんがお金もつたないのでもあまり病院に行かない、といった影響も少しずつ出てきているようですが、ここでは積極的に成長戦略をとりたいと考えています。キーとなるのは、最終製品ですので、マーケティング力を一気につける必要があると考えています。マーケティングというのは宣伝広告ではなく、今の市場のニーズ、隠れている潜在的ニーズ、将来のニーズを探り、よく考えて製品ロードマップに落とし込んで開発していく、そして、大切なのは市場を選別して売って行くということで、基本的なことになりますが、ペンタックスと一緒にすることで最終製品の部分が大きくなっていますし、その大半がメディカル分野で、そこで成長戦略をとるためにマーケティングと営業力を高めていこうと考えています。抽象的な話になりましたが、事業については以上です。個別には質問を受けたいと思います。

【CEO 鈴木より補足説明】

- ・ 3Q の明るい話としては、ノン・テックの内視鏡とメガネは現地通貨ベースではしっかり成長しています。メガネも北米で 5% 前後成長していますし、内視鏡も平均では 2 桁弱くらいの成長を欧米でしていますので、その部分は割としっかりしています。1 月の数字を見ても、変化はありません。

それは良い点といえます。

- ・ 3Q で特筆する点は、タイの空港が閉鎖されたことがあったと思いますが、メガネレンズで、業績に影響を受けました。メガネは納期が短いので、お客様には多大なご迷惑をおかけしてしまいました。国内は特に影響が大きく、縮んでしまいました。これを除くと、今のところ、足並みはしっかりしています。以前からも「EO は厳しくなるので、それ以外のところを伸ばしましょう」と言っており、「伸ばしきれていない」というご批判もあろうかと存じますが、今はEO 以外の部分がHOYAグループの業績を支えてくれているのが現状だと思います。
- ・ 来期については、「どのあたりで底打ちするのか」「底打ちした後、どこまで回復するのか」というところがポイントだと思います。4Q の見込みは、売上高が 883 億円で、この水準でブレーク・イーブンですが、このペースで年間も行くとなると、3,500 億円で終わることになります。前年の上期ペースの 2 割減だと、4,000～4,200 億円ですので、この 3,500～4,200 億円のどこかに落ち着くと考えますが、4,000 億円近辺で推移したら、利益はどうかと単純に計算してみると、前年の半分以下になりますので、問題はそのレベルを上げるために今何ができるのか、ということだと思います。浜田 COO の言うように、特損を計上していますが、操業が落ちたから人を減らす、ということではなく、構造そのものを変えて行って、機能もロケーションもシフトさせて行きます。今は構造改革しやすい状況でもありますので、根本的なところの構造改革をやりたいと思っています。4Q で特損を計上していますが、これで終わるわけではなく、今後も構造を変えていけないところもありますので、来年も手をつけて行きます。来年の売上を想定して、その売上の規模に合わせてどのような体制になっていないといけないかを逆算して、できるだけ早くそのような体制に持って行きたいと考えています。次の競争力につながるように今、形を変えて行きたいと考えています。商売の機能そのものを本来あるべき姿に変えようということです。1Q もそんなに良い数字にはならないと思っています。4ヶ月半も先ですが、今の市場のムードは、誰にもわからない、お客さんに聞いてもわからない状態で、最終製品の需要見込みもバラバラですので、世の中全く当てになるものがない。市場のムードは、1Q は 4Q 比でそんなに良くはならないでしょう。その間に出来るだけ先の話を作って行きたいと思っています。そのような感じで残りの 4Q と 1Q をマネージメントしていきたいと思っています。

【質疑応答】

Q: マスクブランクスの 3Q の落ち込みは、今までこれほど落ちたことはなかったのではと思いますが、業界で何が起きているのか、将来的にここは回復してくるのか、それとも一過性なのでしょうか、見解をお聞かせください。

A: (鈴木 CEO) 何が起きているかと言うとお客さんが止まっているということでしょう。デザインも止まっています。活動しないで、費用発生を止める、ということだと思います。ブランクだけでなく、マスクも、デザインも含め、費用発生をミニマムにしようという考えだと思います。将来的には、半導体の設計をしなくていいということではなく、デザイン活動そのものはどこかの時点で戻ってくると思います。新製品に関して、チップの変更もしないといけないので、デザイン活動も戻ってくると思いますが、これまでブランクは、高精度品・ハイエンドのノードの小さいところで成長していましたが、これは当分戻ってこないでしょう。研究開発については、22～16nm の開発は行われているようです。ただ、これが小さな開発レベルではなく、きちんとした製品開発のプログラムに乗っていくのは、なかなか起こらないと

思います。これまでのようなブラックスの成長のパターンは見込めないと思いますが、今の状態がずっと継続すると考えるのも悲観的過ぎるのではないかと思います。

Q: 4Q で100億円を計上する構造改革の目処や考え方を、人の部分も含め教えてください。年間の償却費は500億円の見込みですが、これには減損が含まれているのでしょうか？ また、来期の設備投資、減価償却費、研究開発費の考え方はいかがでしょうか？

A: (江間 CFO) 当期の減価償却費は500億円の見込みです。10月にアナウンスしたものとあまり変化はないと思いますが、10億円程度減っている感じです。設備投資は10月の発表時に比べるとやめたものが約140億円あります。内容は、半導体関連とMDです。特損100億円の中味は、設備の除却分も含みますが、主なものは人件費になります。来期については、今が来年度の年度計画の編成期で、内容は3月末の取締役会で決定しますので、まだお話できる段階ではありません。

Q: 鈴木 CEO が、4Q のまま何もしないと、来年通期で売上高3,500億円で利益はトントンと言うことだが、来期にかけて固定費の削減はどのくらいのイメージでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 上期は特損も含めて色々入ってきますし、構造改革をするときは、収益的には良いほうには振れませんし、非効率な部分も起こります。それよりも、上期が終わった時点で、新しい構造ができて、この会社としてしっかりした収益構造というものを作っていきたいと考えています。

Q: ペンタックス関連事業の足元の状況と来年に向けた収益改善プログラムの見通しを教えてください。実績が円高の割には減益幅がそれほど大きくなく、個人的にはもっと赤が膨らむのではと思っていたので、カメラで35億円の赤字がありながらペンタックス全体で14億円の赤字に収まっている背景を教えてください。また、来年度の内視鏡、デジタルカメラ、オプトデバイスの損益の状況はどのようになるのでしょうか？仮に今年度100億円くらいの赤字を着地としたら、来年度どの程度縮小させようという考えなのでしょうか？

A: (浜田 COO) 来年度の数字は現在編成中ですが、ペンタックスのカメラ(部品を含む)は、日本の拠点を縮小しており海外に移管していきます。それと一昨年から作り始めていた製品の在庫処分を加速させており、来年度は尻上がりに回復させていきたいと思っています。思い切って身を縮めないといけないと思っています。規模や市場シェアという点では、ペンタックスが数年前に元気が良かった頃に比べると落ちると思います。円高の影響もありますので、きちんと収益の取れる国・地域に絞って行こうと思います。地域的にも、製品としても、選択と集中、人と拠点も含め、これは粛々と進めていきます。また、内視鏡は現地通貨レベルで前年比で伸びていますが、お金がなくてお医者さんに行く回数を減らそうという動きも少しづつ増えてきて、患者数の減少や病院が資金不足で新しいものが購入できない、という状況が徐々に出て来ています。しかし、ペンタックスの内視鏡は日本ではまだ微々たるものですし、内部的に改善できることは山ほどあると考えます。一晩で解決できるものではありませんので、マネジメントチームを強化して、やり方も考えてやっていきます。内視鏡はオリンパスさんが巨人で、フジフィルムさんと当社、全部で3社しかおらず、各社、似たような価格、製品、サービスでやっていますが、差別化ができないとは思っていません。差別化できるポイントを見つけましたので、そこに力を入れて行きたいと思っています。ユーロとドルでビジネスの90%を占めますので、前年比でしかも円ベースですと、来年上期は伸びていないように見えてしまうと思いますが、本当の実力は現地通貨ベースでどのくら

い伸びて、シェアも取れているのか、ということなので、引き続き2桁に近い成長を続けていきたいと考えていますし、現地通貨ベースでの売上や台数は、尻上がりに前年比で1Qから四半期毎に加速したいと考えています。

Q:実績で内視鏡の2桁の伸びは8~9%なのか、11~12%というイメージなのか？また、その間シェアは上がったということでしょうか？

A: (浜田 COO) 市場はたぶん3~5%で成長していると思いますのでシェアはじわじわ上がっていると思います。伸び率は1桁後半です。

Q:ピックアップレンズはどのようにしていくのでしょうか？

A: (浜田 COO) ブルーレイは予想以上に立ち上がりが遅くて、最終製品需要に足を引っ張られています。技術的にはきちんとした良いものを作れるレベルに来ました。これも市場の伸びに連動していくと思いますので、ブルーレイディスクの普及とともに増えていくと思っています。

Q:4QのMDの売上の見通しですが、直前四半期比で62.3%落ちるとするのは、これはどこかの時点でJVに売上が移っていくからなのか、そのままの状態でも62.3%落ちるといふことなのかどちらでしょうか？JVのアップデートをお願いします。

A: (鈴木 CEO) 62.3%の落ちは素のまま落ちることです。JVはメディアの方の話ですが、メディアも落ちますが、サブストレートも落ちます。サブはノートPC用のガラス2.5インチ用のところで6割程度のシェアを持っていますが、サブがそのくらいの規模で落ちるといふことは、それだけドライブの生産も落ちることです。JVについては、新聞で東芝さんと富士通さんの記事が出ていましたが、あの話はHOYAにとってもお客さんでありますので影響があります。JV相手の昭和電工さんにとっても同じことですので、その関係でJVを作るプロセスが遅れています。しかし、3月末までには最終的な形にするよう動いており、全体の方向性は変わっていません。

Q:4Qが赤字という見込みですが、セグメントに分けるとどういふイメージですか？

A: (江間 CFO) 需要サイドから見ると、電機業界と自動車業界が厳しく、HOYAの中で電機業界と取引のあるEOが大きく影響を受けています。カメラも大きく影響を受けています。

Q:ペンタックスは3Qより4Qに赤字幅が拡大し、VCやHCの利益はそれ程変わらないと考えると、差し引きはEOの悪化ということでしょうか？あとは為替の影響もあるのでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 内視鏡もVCも為替が効いてきて、身が縮まっています。ひどいのは、カメラ、半導体、MDが3大原因と思いますが、全体感としては、3Qの内視鏡とVCをそのまま4Qまで伸ばしてしまうと、ミスリーディングになってしまうと思います。3Qは為替の影響は半分くらいで、4Qは丸まる効いてくるということで理解していただいた方がいいと思います。EOは赤字になってしまうでしょう。

Q:4Qの業績が悪いのはわかりますが、一方で剰余金が4,000億円くらいあります。配当についての考え方を教えてください。

A: (鈴木 CEO) 配当についてはまだ決めていません。わがまを言わせていただくとしたら、今は現金を

厚めに保有する時期だと考えています。このような環境のなか色々なことが起こっていますし、チャンスもあればピンチもあります。リスクヘッジのためにも現金は必要ですし、何かあったときにチャンスを掴むためにも必要という意味で、キャッシュを厚めにもつべきだと会社として考えています。

Q:世の中激変するなかで、HOYA 自身の製品毎の在庫レベルを教えてください。

A: (江間 CFO) 在庫の状態はBS(バランスシート)を見ていただくと減っていますが、これは海外法人の在庫が為替によって縮んでいるためです。子会社については国際会計基準で、回収可能性(低価法)と、作りすぎた場合、例えば半年以上持っているものについては、定期的に 25%減らしたり、半分にする等が基準に入っていますのでそれに従っているものです。各事業には、なるべく在庫を持たないように活動してもらいたいというのがあります。ただし、需要が急激に落ちたこともあり、部材ベースで持っていたりするので、12月の決算の数字は感覚的にはちょっと多いのかなと思います。BSのこの数字は為替換算の分で減っていますので実態の数量とは異なりますので、注意して見ていただいた方がいいと思います。為替換算勘定が資本の部に大きく出ているのは、その部分が影響しているからです。カメラの在庫は、モデルが新製品ばかりではなく、コンパクトタイプ等は必要な分は評価減して回収可能性をチェックしています。財務的には売って欲しいのですが。

(浜田 COO) デジタルカメラは台数では減っています。売上も減っていますので、何ヶ月分かで見るとあまり変化はないです。

Q:アイケアのセグメントの営業利益率は、VC が 19.3%、HC が 24.4%と堅調でしたが、その理由と、今後のマージンの出方について、投資、販促を含め、どのように考えていますか？

A: (鈴木 CEO) VC の 3Q の数字は在庫の動きの影響を受けており、少し上振れて出ていますので、その分4Qに戻ってきて、4Qは見た目より低く出るとご理解してください。3Qの数字はオン・ゴーイングのビジネスモデルとしては数ポイント(2.5%ポイント)くらい大きく出ているかな、というのが実感です。4Qは、利益率ということであれば、為替はマイナスに影響しますので、オン・ゴーイングの4Qは、今までのペースよりも数ポイント落ちたところで今は見込んでいます。欧米は4Qの方が強い四半期になりますので、現地通貨ベースでは大きな偏重はなく、季節性のまま来ていると理解してください。販促費については、特に大きく販促費を使うという施策は今は打っておりません。

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せんが、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。