

平成 21 年 3 月期第 4 四半期決算説明会概要

平成 21 年 4 月 30 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 4 四半期(1～3 月)の連結業績＞

経営成績

売上高:	829 億 25 百万円	(前年同期比、 38.9%減)
営業利益:	△60 百万円	(同、 -)
経常利益:	28 億 19 百万円	(同、 85.8%減)
四半期純利益:	△278 億 34 百万円	(同、 -)

財政状態

総資産:	5,910 億 96 百万円
純資産:	3,380 億 09 百万円
自己資本比率:	56.7%

四半期業績について

- ・ ペンタックスの前期の損益は下期から連結に加わっており、上期は入っていないので、グループの実質的な伸びを見るために、ペンタックスの前期の連結前の上期の業績を入れて計算してみると、当期の HOYA グループの前期比伸び率は、売上高で 1,131 億円(19.9%)の減収、営業利益で 393 億円(40.0%)の減益でした。
- ・ 第4四半期(4Q)に構造改革を実施し、ペンタックス部門で減損処理をしました。4Q で、289 億円を計上し、通期では 304 億円となりました。
- ・ 当4Q で、当社が 98 年に四半期決算を開始して以降、四半期ベースでは初の赤字となりました。
- ・ 配当は、中間配当金1株当たり 30 円と、期末配当金 35 円を合わせて、合計 65 円としました。5 月に開催される取締役会で正式決定される予定です。
- ・ 配当性向は、112%です。HOYA 単体は、リストラと減損により、損失となっておりますが、こうした構造改革の費用を株主様に負担していただくものではないと考えていますので、配当金額は前期と同額といたしました。構造改革とリストラの影響を除いた場合の配当性向は約 50%です。今後、ヘルスケア分野を中心に成長を加速し、事業の再構築と収益向上を考えていますので、その意気込みもこめて、配当額は据え置きとしました。
- ・ 損益については、当期の下期に、特にデジタル製品市場が低迷した関係で、需要が縮小し、当

した。IOLも患者数が減っているようです。

- ・ コンタクトレンズの小売店「アイシティ」は、国内市場に加え、中国にも8店舗展開していて、今後アジアでも伸ばして行きます。
- ・ メガネレンズは、欧米で、為替の影響と、景気後退の影響を多少受けてはいますが、市場の成長を上回るくらいの成長ができればいいと思っています。日本は市場が縮小しており、当社は新ブランドの導入などを進めています。

【CEO 鈴木より補足説明】

- ・ EOは、足元では少し回復しています。1-3月期に大きく縮んだ分が戻ってきたのでしょうか。ただ、「ダブル発注」を含んでいる可能性もあり、今のこの回復も8月くらいまでで、その辺りから少しずつ落ちていくのではないのでしょうか。EOの上期は、前期の20%減くらいの売上が巡航と考えます。
- ・ 消費材全般で市場が縮んでいくと思います。短期的に縮小ということではなく、長い時間かけて縮んでいくのでしょうか。
- ・ そのようななかで、HOYAは、現在リストラを進めていますが、市場の縮小に追いついていない部分があり、もう一段からだを縮める必要があると考えています。事業構造を変えて、拠点や工場を移したり、機能そのものを見直すということです。
- ・ 今期の見通しは、3ヶ月前より悪化しています。上期にリストラを進めて、厳しい環境でも収益が出る構造にしていけないといけないと考えています。
- ・ 今回の特損は、保守的に見て、今処理できるものは処理していこうと考えたものです。背負うものが軽くなり将来収益を生み出すBSにしたということもあります。
- ・ 配当については、キャッシュ・ニーズを考慮して決めました。今後、M&Aの機会もでてくるかも知れませんが、現状では、設備投資も下がり、キャッシュフローは健全で、しばらくキャッシュが溜まっていく状況にあるので、それらを考慮して、前年と同額にしました。

【質疑応答】

Q: MA&の方針を教えてください？

A: (鈴木 CEO) “シナジー効果”を意識しており、ターゲットははっきりしています。外部環境を考えると、もう少し待ったほうがいいかなと考えます。それから、新しい事業や技術の獲得を考えています。

Q: 今期の設備投資と減価償却の見込みは？減損の内訳と、今期の人員削減等の施策による固定費の削減効果はどの程度ですか？

A: (江間 CFO) 今期の設備投資は220億円、減価償却は375億円を見込んでいます。事業環境により変化することはあります。特損は、ペンタックス買収のときののれんが大部分を占め、そのほか、特許権と固定資産の減損が含まれます。固定費削減効果については未確定です。

Q: 今は厳しいが、今後市場が回復した後の、成長イメージをお聞かせください。

A: (鈴木 CEO) EO部門の成長は難しいと考えていますので、事業の効率化を進め、キャッシュ・カウという位置づけにします。内視鏡等のメディカル分野は市場の大きな伸びは見込んでいませんが、

シェアが低い割には、No.2、No.3 の地位を確保しており、シェア獲得による成長が可能な事業と考えています。3つ目は、次の成長の「核」となる事業を M&A していく必要があると考えます。個人的には、今の EO とは異なるような“テクノロジー”で成長したいと考えます。

Q:「ダブル発注」とはどういう意味ですか？また、当社における季節性を教えてください。

A: (浜田 COO) 得意先においても、下期の環境が見えない今、回復したときのことも想定して多めに注文しているかもしれないということで、実需によるものではないかもしれないということです。当社は、そういう状況では、マクロデータを含め、各製品の部材から完成品までのチェーンを注意深く検証していく必要があると考えています。季節性については、今のこの状況では過去の経験は当てはまらないと思います。

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。