

## 平成 22 年 3 月期第 1 四半期決算説明会概要

平成 21 年 7 月 31 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 1 四半期(4～6 月)の連結業績>

#### 経営成績

売上高:	949 億 88 百万円	(前年同期比、 27.0%減)
営業利益:	92 億 97 百万円	( 同、 57.5%減)
経常利益:	64 億 83 百万円	( 同、 71.2%減)
四半期純利益:	38 億 50 百万円	( 同、 81.8%減)

#### 財政状態

総資産:	5,376 億 76 百万円
純資産:	3,357 億 00 百万円
自己資本比率:	61.9%

#### 四半期業績について

- 当第 1 四半期(1Q)は、前年同期比で減収減益です。売上高が 27.0%の減収、営業利益は 57.5%の減益、当期純利益は 81.8%の減益でした。特にエレクトロ-optics(EO)のセクターで、パソコン、デジタルカメラ、半導体関連が不況の影響を受けたことにより、営業利益額が 125 億円の減益となりました。
- 良い情報としては、1～3 月期(前 4Q)と 4～6 月期(当 1Q)を比べると、売上で 120 億円の増収、営業利益で 93 億円の増益になりました。前 4Q は残念ながら 6 千万円の赤字でしたが、当 1Q は 93 億円の黒字までに回復しています。
- 特別損益の部分ですが、昨年、NHテクノグラス(株)(現在はアヴァンストレート(株))について、日本板硝子さんがファンドに株式を売却して、当社も一部株式をファンドに売りましたので、通期で 97 億円の特別利益が出ました。特許料も 32 億円受け取りましたのであわせて約 130 億円の特別利益が出ました。今年はそれがありませんので純利益のところの落ち込みが大きく見えています。
- 総資産は 5,376 億円と前期末に比べると 534 億円減少しています。これは主に現預金の減少

によるものです。日本の税制改正で、海外からの配当は 95%課税しないということになり、6月にオランダの子会社から1,240億円を日本に配当しました。その資金で、CPを全部、また、短期借入金、長期借入金の一部を返済しましたので、現預金と借入れが減少しています。純資産は3,357億円で、23億円減少しました。期末配当金として151億円支払いましたのでその分がここに影響しています。

- キャッシュフローは営業活動で156億円のプラス、投資活動で設備を主体に87億円支出があり、フリーキャッシュフローはプラスの68億円になります。
- 今回、中間期の見通しを発表しました。売上高1,950億円(前年同期比24.6%の減収)です。営業利益240億円、経常利益204億円、当期純利益135億円を見込んでいます。それぞれ前年同期比で43.5%、59.2%、66.5%の減益の見込みです。
- 貸借対照表では、現金及び預金が前期末比で481億円減っています。借入金の返済の453億円の部分が大きいです。無形固定資産は41億円増加しています。これはアメリカでスタートオンという会社を買収したことによるものです。この会社は内視鏡の手術器具を作っている会社です。
- 借入金関係は、短期、一年内返済、コマーシャルペーパー、長期借入金のところが減少しており、合計すると453億円の返済ということになります。
- 利益剰余金が112億99百万円減少しているのは、配当の支払いで151億49百万円減り、1Qの当期純利益で38億50百万円のプラスによるものです。
- 損益計算書については、補足資料4ページの脚注に在外連結子会社の為替換算に関する影響額および為替レートの増減率をUSドル、ユーロ、タイバーツで表示してあります。1Qは、前年同期比で、USドルは8.2%、ユーロは19.0%、タイバーツで13.3%、それぞれ円高になっており、その影響で、売上高が82億円、営業利益で15億円、経常利益で14億円、四半期純利益で13億円、昨年のベースよりも身が縮んでいる形になっています。
- 損益計算書では、売上高が27%の減収ですが、そのうち6.3%の82億62百万円が為替の影響によるものです。為替の影響を除いた実際の事業活動ベースでは、20.7%の減収でした。その内訳は、EOで△13.1%、ペンタックスで△6.9%でした。EOの減収が大きいです。同じように、営業利益は、前年同期比57.5%の減益ですが、このうち6.9%は為替の影響です。残りの50.6%が事業活動ベースによるもので、EOで51.0%の減益でしたので、営業利益に与える影響のほとんどがEOでした。
- 持分法投資損益は、前年同期は8億円の利益でしたが、当1Qは5億48百万円の損失で、13億5千万円の減益要因です。
- 6ページのセグメント情報をご覧ください。連結売上高は27.0%の減収、営業利益は57.5%(125億6千万円)の減益です。EOで114億4千万円の減益、一番大きな影響額です。これはブラックス、フォトマスク、メモリーディスク、オプティクス、全ての製品が、前年同期を下回っており、昨年の下期に起きた経済的環境の変化がこのセクターに大きな影響を与えています。ペンタックスは営業赤字9億41百万円でした。カメラのセクターで営業赤字が残っており、

それを他のセグメントでカバーできなかったということです。

- 製品毎の伸び率は、前年同期比伸び率では、1Q および 2Q は、物量の落ち込み、単価の落ち込み、為替の影響で、それぞれマイナスの実績および見込みになっています。直前四半期比伸び率では、1Q の実績が少し回復しています。前 4Q の底を脱してきているセクターが結構あるということですが、物量はある程度戻ってきていますが、単価的にはどのセクターも非常に強い値下げ圧力があります。ブランクスは、1Q は直前四半期比で 19.7%増収となりましたが、2Q は直前四半期比で少し落ちると見込んでいます。ペンタックスも、1Q は前 4Q よりも回復しましたが 2Q また下がるということを現在見込んでいます。

### 【CEO 鈴木より事業概況説明】

#### ＜半導体用マスクブランクス／フォトマスク＞

- 半導体を見るには、シェアが高いマスクブランクスから見るのがいいと思います。前 4Q に比べれば、1Q が回復してきてはいますが、2Q でまた落ちるような見込みを出しています。確かに 4Q に比べると戻ったのですが、4 月から 7 月までほぼフラットで推移しています。枚数ベースでも金額ベースでもほぼフラットなので、半導体のデザイン・アクティビティは、一旦大きく落ちて、また戻って、その後フラットになっているという感じであり、右肩上がりになっていくイメージではないです。昨年からの金額ベースで大きく落ちているのは為替の影響で、それを除くと数量ベースでは、昨年の 4Q は別の話ですが、今は昨年の状況とそんなに変わってないようです。
- 足元は、昨年よりも先端品が縮んで、ミドルやローの数量が増えています。その理由は、ステッパーの性能が上がっているので先端ラインでそんな難しいマスクを使わなくてもいいということになっているようです。一時的な現象かもしれませんが、ミックスが悪化していますので、ブランクスの 2Q は苦しいかなと思っています。ただし、先端部分の開発は当然のように進んでいます。おもしろいと思ったのは、45nm は諦めて 32nm を、液浸のダブル・エキスポージャーでやろうという動きが出ている点です。
- マスクについては、マスクメーカーではミドルやローのキャパがタイトになってしまったようです。先端が元気がない分だけ、ミドルやローは意外とタイトというのが足元の状況とと思います。

#### ＜液晶用フォトマスク＞

- 液晶は「ガラスがない」と大変なことになっています。アヴァンストレートもお客様に追い掛け回されています。ガラスの溶解メーカーは素材産業ということもあり動きが遅いので、一度火を止めた後に、再開しようとする、1～1.5 ヶ月は製品が出て来ないような会社ですが、論理的なキャパはあると思っています。ガラスがタイトになって液晶が作れないということにはならないだろうと思います。ただ、時間差の問題でファブの数量が立ち上がっていくのと同じペースでは、ガラスメーカーは立ち上げきれないので、そのラグの方が大きいです。
- 厳密に言うと、各社は 8G を一番はじめに動かしていて、ガラス全体量は足りているが、8G の

ところでタイトになっているのかなと思います。液晶メーカーについては、テレビの中心帯はそんな大きなサイズにならないので、テレビのサイズ競争もだいたい一巡したという感じがします。次の競争要因として、液晶の画像を動かす配向技術、動きをどう制御するかという技術競争へ移っていきそうな感じです。

- マスクについては、ほぼフル稼働ですが、単価はまだ落ちています。前年比で、20～25%程度単価が落ち続けています。

#### <HDD 用ガラスメモリーディスク>

- HDD 用ガラスメモリーディスクは、サブストレートは、7 月末頃からフル稼働になりました。得意先の需要は当社のキャパの 120%という感じです。サブストレートが足りなくてお客様にご迷惑をかけています。HDD は少し作り過ぎではないかと思うほどですが、それほど在庫はないようです。4Q から 1Q の頭にかけて、ドライブは在庫が空になってしまったようです。秋に調整が入ると思いますが、規模は小さいと思います。
- メディアについては、需要は強いですが、フル稼働になるのは 8 月頃でしょう。ただし、価格が厳しいので、フル稼働になっても利益が出ないという悲しい状態になっています。250GB が立ち上がってきていますが、この価格が厳しい。次の 320GB まで価格は戻らないでしょう。今年の年末くらいに 320GB が出てくると思います。片面で約 160GB、両面で 320GB。1 枚半(1 枚と片側)で 500GB というように、一つの技術で3つの製品ができるということだと思いましたが、320GB が Sweet Spot になりそうです。従って、この領域で技術開発ができて、ある程度価格が取れれば、メディアメーカーは利益が確保できそうです。
- SSD は微細化で小さくして密度を上げて行くと、寿命が短くなるということを最近聞きます。今の構造だとなかなかブレイクスルーできないようで、SSD で HDD を置き換えるのは難しいという人が増えてきたようです。

#### <メガネレンズ>

- メガネは、為替の影響が大きいです。現地通貨ベースで見ると、前年同期比で、日本は△10%、アジアは+3%、ヨーロッパはフラット、アメリカは△5%でした。全体で△3.8%でした。日本が縮んでいる部分が一番大きくて、あとは何とか保っています。問題は日本ですが、今まではある程度価格を維持しないとイケないという意識がありましたが、小売の値段の低下が止まらないようですので、物量のある程度出して工場を動かさないと、メーカーとしてやっていけないので、方向転換して物量をしっかりと取りに行こうと思っています。日本の小売の価格競争は止まらないでしょう。工場稼働優先の方針を採ろうと思っています。
- 海外に目を向けると、プライベート・エクイティ(PE)が LBO したメーカーがメガネの業界でも 3 社程ありますが、苦しくなっているようですので、M&A の案件として、現実味が出てきた感じがあります。PE が退場するケースが少しずつ見え始めました。潮の流れが変わりつつある感じですが。
- 先進国は、市場が伸びないですが、当社はシェアが低いので、シェアを取りに行きたい。一方、BRICs でも頑張らないとイケない。ロシアはメガネ市場が意外と小さいので、インドとブラ

ジル、中国に力を入れたいです。それらの市場ではすでにビジネスをしていますし、工場もありますので。価格が高い市場は伸びそうで伸びないです。基本的には現地メーカーと競争するしかないようです。当初は高付加価値市場が拡大するという絵を描いていましたが、思ったほどは広がらないようです。

- 数字を作っていくためには、先進国でのシェアを上げる必要がありますので、マーケティングに力を入れてやってきたのですが、効果が出ていないので、ある程度価格でアグレッシブに行った方がいいようです。もともと営業利益率 18%ぐらいを想定しているビジネスですが、今の状況であればコスト削減効果により 20~22%の利益が確保できるようになりましたので、その分、今後は少しアグレッシブにシェア競争をやろうと思っています。

### 【COO 浜田より業績概況の説明】

#### <デジタルカメラ／光学レンズ等>

- 業界別にお話させていただきます。当社はカメラ関係では、光学ガラス材料からレンズ単品、レンズ・ユニット、カメラまで一貫してやっていますのでまとめてお話しします。
- 今年のデジカメ業界は、昨年末から各社が生産をストップして大安売りしたため、世界中でカメラ業界始まって以来の大恐慌があったと思いますが、それはひと段落して、また新しいカメラが出てきたり、レンズの注文も少しずつ増えてきています。
- コンパクトカメラは昨年、世界で 1 億 1 千万台ぐらい売れました。出荷も同様の数字です。今年の当社の予想は、前年比 10~12%減の 9,700 万台から 9,800 万台くらいになるだろうと見えています。
- 一眼レフは昨年 960~970 万台と言われましたが、今年はコンパクトよりは落ち込みが少なく 900 万台には乗るかなと見えています。カムコーダーは、前年比で半分と見えています。昔は個人的に量販店にカムコーダーを買いに行ったら 10~13 万円ぐらいを目標価格に値引こうかなという時代もありましたが、今は 6 万円持っていけば買えるくらい、単価も下がっていますし、数量も激減しています。コンパクトカメラは大体前年比の 75%ぐらいでここ数ヶ月推移しており、これから少しずつ上がって行って、前年比 90%を切る、88%ぐらいで落ち着くかなと思っています。
- 一眼レフは、現在、前年を上回って出荷が行われています。小売でのデータはなかなかつかめませんが、出荷ベースも前年を少し超えるくらいで来ています。総合すると、メーカー各社はこれから年末までは一生懸命生産していくと思われませんが、作り過ぎを防ぐために、年明けの Q4 の計画は、各社慎重にしているようです。
- こういう状況の中で当社は、光学ガラス材料と光学レンズの事業については、材料の方が早く戻ってきている感じがします。戻っていますが、昨年に比べると△30~40%です。光学レンズは、伸びが遅れています。なぜかという、決して当社の製品がダメということではなく、昨年、カメラメーカーが台数を絞ったときに、レンズの製造を内製に切りかえて自社で生産している、内製を優先しているという状況のようです。当社はこの間、歩留まりを向上させた

り、新しい硝材でレンズを作ったりして、競争力を高める時期と考えています。なかでもコンパクトデジカメのレンズ・ユニットを販売しているビジネスは前年比でも△15～10%ぐらいまで戻ってきていて、ユニットの設計能力や様々な電氣的な能力も問われる事業で、ちょっと勝負の勘所がレンズ材料と異なりますが、当社のズーム用のレンズ・ユニットは好評で注文を頂戴している状況です。

- ペンタックスのカメラは、昨年非常に苦しい一年を過ごし、栃木県の工場を閉めたり、レンズ・ユニットを製造していた福島工場も整理整頓して、生産技術や販売機能を全世界レベルで再編したりしました。それが効いており、売上は昨年より下がっていますが、収益はかなり改善しています。
- HOYA との合併後の新しい経営陣で初めて作った一眼レフカメラ「K-7」が、大変ご好評をいただいております。生産が遅れています。「Camera of the Year」を取るのではないかとこの噂も聞かれます。この製品は当社にとって自信を回復するものとなりました。
- コンパクトカメラも、7月から出てきた新製品が、新ペンタックス経営陣になってからのカメラです。これからもおもしろいカメラを出してこうと思っています。
- 事業構造的に軽くなりましたし、マーケティング等に力を入れて、技術も良いものを持っていますので、Time to Market、Time to Volume、量産までの立ち上げのスピードアップと、コスト削減も速めて、下期は単月で黒字にしたいと思っています。
- DVDレコーダー等のピックアップレンズも作っており、ブルーレイの需要が1～3月は全くなかったものが、この2ヶ月でものすごいスピードで注文が来ています。プラスチックの小さいレンズの事業の業績が急速に改善しています。
- 電気メーカーは、カメラメーカーより好不況の波を経験しているのか、先を読むというか、非常に敏感で、今年のクリスマス商戦はAV系は思ったほど活況を呈しない雰囲気が出ており、ブルーレイも、強気に垂直的にレンズの注文が来るかと思いきや、やはり後半下がってくるのかなと思っています。

#### <医療用内視鏡>

- 医療用内視鏡は、今年の1～3月から、欧米で不況の足音が響いてきて、マーケットが縮小するのではと恐れていましたが、主力の胃や大腸の内視鏡はアメリカでもヨーロッパでも前年を上回っている状態が続いています。日本では当社は非常に小さい存在です。アジアは、戦略的な国では、20%とか40%のシェアを取っている国もあり、これからは人材投入して注力して行こうと思っています。鼻、胃、気管支等の小さい内視鏡もやっていますが、今はこれらが元気がなくなっています。不況のときはこちらが早く縮むようです。大腸内視鏡は、お医者様にとっては道具みたいなものですから、日本もアメリカもドイツもフランスも、お医者様が非常に酷使するので、破損したりしますので、不況にかかわらずある程度買い替え需要があるようです。鼻やのどに入れている内視鏡はやさしく使うため、あまり壊れないようです。そういった内視鏡を使う小さいクリニックは不況になると買い控えがあるようでスローダウンしている感じです。いずれにせよ、パイプラインが増えてきている感じがしますので余り悲観的には考

えていません。

#### <眼内レンズ>

- 白内障手術用の眼内レンズは、アメリカで承認も取れて、発売して 3~4 ヶ月経ちましたが、いい営業も増えてきて、新製品を今後も色々投入していきます。あらかじめレンズが装着されているインジェクターも出しています。今、アメリカを全力で立上げ中です。
- 先行投資でお金もかかりますが、満を持して乗り込んだアメリカで成功することが、グローバルビジネスとしての成功の要になりますので注力中です。
- 日本は新型インフルエンザの影響で、オペの数や患者数も激減した時期もありましたが、少し戻ってきたようで、前年比数%プラスでそのまま水平飛行の後、上昇を続けて行きたいと思っています。

#### <コンタクトレンズ>

- コンタクトレンズのアイシティは、日本では 151 店舗を構えていまして、一番大きい専門チェーンです。中国は 8 店舗です。日本の今年のテーマは、新しい店舗の展開です。今、目途が立っているのは 10 店舗程度ですが、場所、テナント、お医者様と計画を練っており、できれば 20 店舗以上出したいと考えています。店舗数がほとんど変わらないにもかかわらず、また、不況の影響でお客様が 1 日使い捨て品より 2 週間とか 1 ヶ月に変えているようですが、前年比では昨年をオーバーして推移していますので、この新店舗開拓をさらに進めたいと思っています。

#### <人工骨>

- 人工骨は、頭蓋骨の補填や腰椎に入れるものなどありますが、市場シェアも、製品によっては、40%や 70%ある製品もあり、前年比プラスで伸びています。

#### 【質疑応答】

Q: 年間の営業利益見込みについてガイダンスをお願いします。

A: (鈴木 CEO) 正直読めないです。今のところ、4Q が全く見えない状態です。

Q: 2Q の営業利益 147 億円の見込みですが、1Q 比 54 億円の増益要因を教えてください。

A: (江間 CFO) メモリーディスクの物量の回復です。引き合いが非常に強いので、装置産業としては、稼動が上がってくると収益的にプラスです。それからペンタックスのセクターも、収益的には今よりも回復するという見込みです。

Q: 1Q の EO のセグメントの営業利益額が少なかった気がしましたが、どう思いますか。

A: (鈴木 CEO) 足元の状況は非常に良いですが、メモリーディスクは、3 月まではほとんど止まっていたので、4 月はまだ悪く、本格的に立ち上がってきたのは 6 月に入ってからでしたので、数字的に 1Q は、6 月と 4 月の平均より下だったと見たほうがいいと思います。

Q:内視鏡の現地通貨ベースの売上の伸びはどの程度でしたか？

A:(浜田 COO)プラス数%でした。為替の影響を受けました。アメリカが少しマイナスで、それ以外の地域がプラスで、全体としてプラスでした。

Q:設備投資額と減価償却費の年間見込みを教えてください。

A:(江間 CFO) 設備投資は年間 250 億円を見込んでいます。5 月の発表時点より 30 億円追加されています。減価償却費は、350 億円を見込んでいます。検収のタイミングで、期初に計画していた 370 億円から少し減少しています。

Q:資金の使い方について教えてください。M&A の案件が現実味を増してきて、配当は未定とのことですが、構造改革も需要が戻ってきたことで当初予定していた上期の構造改革費用が現時点でどのようになったのかもご教示ください。

A:(鈴木 CEO) 配当は、キャッシュニーズを見ながら決めていきます。M&A の可能性が現実味を帯びてくれば配当は見直します。構造改革については、需要が戻ってきているので、人件費を減らすことは難しいと思っています。メモリーディスクでも、2~3 月に注文がストップしたので工場を止めましたが、需要もすぐに戻ると思っていましたので、工員には給料 7 割保証して自宅待機にしました。しかし、需要回復後も戻ってこない人があり、今、人を集めている最中ですので、人件費を落とすことは足元ではやりにくい状況です。前回も申し上げましたが、ビジネスの形、構造を変えながら効率を上げていく作業はオンゴーイングで動いていて、下期に集中してやるか、来年の頭までかかるかもしれませんが、工場の統合・移転は時間がかかりますが、コストベースで 100~150 億円下げるといのは、変わらず進めています。

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。**