

平成 22 年 3 月期第 2 四半期決算説明会概要

平成 21 年 10 月 30 日 15:30~16:30

於:ベルサール神田

**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 2 四半期(7~9 月)の連結業績＞

経営成績

売上高:	1,068 億 18 百万円	(前年同期比、16.8%減)
営業利益:	187 億 06 百万円	(同、9.2%減)
経常利益:	145 億 85 百万円	(同、47.0%減)
四半期純利益:	103 億 51 百万円	(同、45.9%減)

財政状態

総資産:	5,364 億 09 百万円
純資産:	3,373 億 61 百万円
自己資本比率:	62.3%

キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フロー:	206 億 14 百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー:	△28 億 40 百万円
● フリー・キャッシュ・フローは、177 億円のプラスです。	
財務活動によるキャッシュ・フロー:	△71 億 25 百万円
● 借入金の返済をしています。	
現金及び現金同等物期末残高:	1,661 億 87 百万円

- 1 株当たり中間配当金は 30 円で、配当性向は 91.4%です。昨年中間期と同額です。6 月末にオランダの持ち株会社から、HOYA(株)本社に 1,240 億円の配当を行なったので、HOYA(株)本体に配当原資が十分にあります。中間期の利益をほとんど株主様に還元するということになります。
- 損益計算書については、補足資料 13 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。2Q は、前年同期比で、US ドルは 13.3%、ユーロは 16.6%、タイバーツで 13.0%、それぞれ円高にな

っており、その影響で、売上高が83億円、営業利益で20億円、経常利益で20億円、四半期純利益で17億円、それぞれ昨年のベースよりも身が縮んでいる形になっています。

- 売上高では、ユーロの影響が非常に大きく出ています。利益については、タイパーツの影響からマイナスが出ています。アジアの生産子会社に集中して製造能力を持っていますが、この利益が大きく、影響が出ています。
- 連結売上高が16.8%の減収ですが、そのうち6.5%(82億95百万円)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、10.3%の減収でした。その内訳は、EO(エレクトロオプティクス)で8.4%のマイナス、VC(ビジョンケア)で0.3%のマイナス、HC(ヘルスケア)で0.7%のプラス、ペンタックスで1.7%のマイナスでした。ほとんどがEOのマイナスで、デジタル関連ビジネスがリーマン・ショック後に影響を受けたということです。
- 連結営業利益は、前年同期比9.2%の減益ですが、為替の影響で9.8%(20億円)の減益になっており、事業活動ベースでは、0.5%(1億円)の増益でした。事業別にはEOが24.3%(50億円)のマイナスでしたが、VCで3.2%(6億円)の増益、HCで2.7%(5.5億円)の増益、ペンタックスで18.8%(38億円)のそれぞれ増益でした。ペンタックスは前年同期は営業損失でしたので、そこからのプラス分が大きいです。
- セグメント情報(補足資料 p.15)は、これまではEOの利益率が一番高かったのですが、デジタル関連ビジネスの低迷の影響で、アイケアとEOの利益率の水準が逆転しています。ペンタックスは黒字になりました。今年3月末に減損処理を280億円していますので、本来ならこの四半期で11億円分の費用が計上されるどころ、それがなくなり、負担が軽くなりました。ただこの分を差し引いても約7千万円の黒字になりました。実質、若干の黒字まで回復してきています。
- 製品別売上高の増減率(p.20)では、ほとんどの事業においてマイナスです。前年同期比では、リーマン・ショック前と比べていますので2桁の減少です。
- 逆に直前の四半期対比で見ますと1~3月がボトムで、そこから2桁回復しており、2Qでは1Qからさらに2桁回復しています。ただし、 blanks と LCD マスクは1Qと横ばいもしくは若干のマイナス、MDは1Qは前4Qに比べて約70%回復、2Qは1Qに比べて約60%回復しました。現在はフル稼働です。MDは、数量は増えてきていますが、単価が落ちて、売上高では売価の下落と円高の影響で、ピークから比べてまだ7割程度の回復にとどまっています。

## 【CEO 鈴木より事業概況説明】

### ＜半導体用マスク blanks / フォトマスク＞

- 半導体業界では、コンシューマブルはかなり戻っているようですが、装置関連はまだまだで、当社はその中間くらいにあると思ってください。数量が戻っても、新しいデザインやノードが動かないとマスク業界は良くなりません。当分の間、マスクは苦しいでしょう。当社は blanks で8割のシェアを持っていますが、市場が縮んでいる中で、3分の1が為替、3分の1が単価下落、3分の1がミクスの悪化の影響という感じで、全体で2割程度落ちています。当分この状況が続くでしょう。今後大きくマスク市場が膨らむとは考えにくいと思っています。メーカーさ

んの統合によりデザイン数が減ると思われるので、マスクが増える感じはないです。45nm がやっと量産が少し立ち上がりつつあるところで、32nm はまだハードルが高いです。どこのメーカーさんも高 NA 液浸ステッパーも少ないうえに、さらに二重露光でないとホールが抜けないうことこのようです。設備投資しないで、二重露光を使いながら、32nm に行く前に、その手前でシュリンクしていくチップが出てくると思います。マスクの需要にも繋がるとは思いますが、マスク単価は新しいノードに行かないと価格は上昇しないので、苦しいと思います。

#### <液晶用フォトマスク>

- LCD は、風は中国に向いていると感じます。各メーカーさんが中国に出て行っているようですから、パネルを作る作業自体も中国に移っていくのではないのでしょうか。パネルの生産という意味ではこれまでと異なる動きが見えてきました。

#### <HDD 用ガラスメモリーディスク(MD)>

- 8 月の最終週くらいからフル稼働状態です。9 月以降、キャパ不足でお客様にご迷惑をおかけしています。
- リーマン・ショック後のブレーキの踏み方も急でしたが、その後のアクセルの踏み方も急激でした。当期は年間で見ると、上期の生産量が大きく落ちていますので、前年を越えるかはわかりませんが、下期に上期で落とした分を取り戻しにかかっています。今はサブストレートもメディアもフル稼働です。
- 来年の後半は数量的に足りなくなりそうなので、もう一つ工場を作る予定です。
- 単価は、特にメディアが落ちています。単価だけで 35~40% 落ちていますので、売上の的にも収益的にも昔の状態に戻るのには時間がかかると思います。
- メディアの生産能力も不足しています。市場全体でも余裕はないようですし、サブもメディアも足りない状態がすぐ来ると思うので、価格的には少し安定してくると思います。記録容量も 2.5 インチが 320GB に移り、単価も少し戻るとは思いますので、先行きは少し明るいです。

#### <メガネレンズ>

- マクロ的にはそれほど悪くないですが、日本は良くないです。日本は相変わらず市場が縮んでおり、これまでは単価要因が大きかったですが、数量ベースでも縮んでいるようです。8% くらい市場は縮んでいるようです。
- この2Q は諸事情でアメリカの業績が良くなかったですが、欧州、東南アジアも含めると海外市場は現地通貨ベースではそれなりに成長しています。
- 収益性を犠牲にしても成長させたいと言ってきた割には、売上が伸び悩む中で利益率が上昇しており、ついに VC の利益率が EO を抜くという状況になりました。ただ、今期の利益率は在庫の関係で 1 ポイントくらい良く出ている感じがあります。再度、成長性を強化する方策を採りたいと思います。

## 【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>

- 昨年のクラッシュ以降、在庫調整が進み、各メーカーさんも生産を抑えたりして、店頭では前年比では 80%程度までしか戻ってこないという状況が続いていますが、夏以降、注文は入るようになってきており、市況は戻ってきたかなと思っています。
- コンパクトタイプは、今年は前年比 95～96%で終わりそうです。SLR は前年比 100%に近い 99%くらいで、数量は戻ってきそうですが、単価は下がっています。これが原材料にも影響しており、当社の光学材料、光学レンズでも、物量的には前年並みまで戻ってきていますが、単価が 2 割から 3 割落ちていきますので、売上は前年比で 2～3 割減少しています。
- 今後は、クリスマス商戦の盛り上がり次第でもあり、光学レンズのお客様もよくわからないとおっしゃる方が多くて、発注も慎重になさっているという感じです。光学レンズは、この 10～12 月がピークで、年明けが静かになります。今は注意深く進めています。
- 店頭でどれだけ売れるかが重要ですが、北米は少し戻ってきて、日本はまあまあ、欧州は少し弱い感じがします。チェーン店に聞いても、客足は 2 割減というところのようです。
- ブルーレイ用にプラスチックレンズを製造しています。今年の春からすごい勢いでご注文をいただきましたが、クリスマス用のものはすでに作って出荷が済んでおり、今は少し落ち着いています。
- 当社のカメラは、昨年構造改革をしたことで色々な面で負担が軽くなり、チャネルや地域・国を当社の得意なところに絞った結果、かなり改善しましたが、2Q はまだ水面に浮上していません。3Q には水面に出て息を吸おうと頑張っているところです。
- 7 月に出した中級機 K-7 は、予定通りの数量が出ています。11～13 万円する製品ですから、予定以上の結果を出すまでには至っていません。
- K-x という、100 色を選べるカメラは、注文は非常に多くいただいています。まだ発売して間がないので、数値的な結果は出るのはこれからです。

### <コンタクトレンズ>

- 市場は金額的には 5%くらい落ちているようです。1 日使い捨てコンタクトレンズから、2 ウィークやマンスリーのものに替えるというケースも見られました。当社はプラス成長を続けており、年間で 2 桁成長をしたいと思っています。シェアも確実に伸びています。

### <眼内レンズ(IOL)>

- 市場の伸びは横ばいから少し落ちるくらいです。当社は前年比プラスで伸びています。
- 半年前に北米市場に進出しましたが、眼科医には高い評価をいただいております。当社は、光学メーカーということと、ペンタックスと統合したことでさらに光学技術が進化しているという点で期待感が大きいようです。
- 事業部の本社を北米に移し、事業部長もアメリカ人にしました。北米の眼科医にはそういうことも評価していただいているようです。今後も 2 桁成長を目指していきます。

### ＜医療用内視鏡＞

- 95%が海外売上です。欧州と北米で半々くらいで、為替の影響を大きく受けるビジネスです。
- 現地通貨ベースですと、欧州・北米とも、消化器（胃と大腸）内視鏡の本体とスコープは前年比でプラス成長しています。欧州の方が成長率は高いです。
- 北米は医療システムの改革をしている最中で、その影響で心理的な買い控えが残っているようです。大きな病院で、バジェット・システムに依っているとところは、それがフリーズしているようです。お医者さん同士が集まって設立されている日帰りの大腸検査センターは、個人運営ですから景気の動きに敏感で、オバマ改革と経済の成り行きを見てから決めようという様子見の状態のようです。ただ、毎日使う道具ですので、スコープは順調に消費されているようです。

### 【質疑応答】

Q: 1Q決算の時に発表した営業利益 147 億円という見込みから、実績は 40 億円で振れましたが、どの製品がけん引したのでしょうか？

A: (江間 CFO) MD サブストレートの寄与が大きかったです。

Q: 3Q の見込みは？

A: (江間 CFO) 下期はクリスマス商戦がどれくらい盛り上がるかによりますので、まだわかりません。

(鈴木 CEO) 2Q は 7 月がそれほど良なくて、8 月後半から立ち上がってきたことを考えると、3Q もそれほど盛り上がりませんが、2Q と比べたら増収となるでしょう。問題は 4Q だと思えますが、4Q にまた大失速するとは見ていません。

Q: ブランクスの見通しが弱いので少しショックでした。露光装置メーカーには大量に注文が入っているようですし、マスク検査装置メーカーに聞いてみても先端マスクの数量が相当戻ってきているという話もあり、HOYAから良い話が聞けるのではと期待していました。少し懸念しているのは競合メーカーさんがシェアをあげているのではと考えますが、その点はいかがでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 先端では、意識は盛り上がっていますが、実際のビジネスとしてはまだ盛り上がりません。今のところ、先端開発という意味では 32nm、3Xnm が見えてきているということです。技術的な面で今までレッドボックス(ここは出来ないという領域)だったのが、黄色になってきて、出来そうだといいところまで来ていますが、商売として盛り上がっているかという、そんなことはないです。当社がその競合メーカーさんと競争しているのは、32nm や 22nm ノードのところですので、実利の商売には影響がないです。32nm にしても 22nm にしても、まだまだこれからです。これから 1~2 年かけて、次のブランクスのスタンダードが決まっていきます。32nm では、そのメーカーさんのブランク스가一部使われると思いますが、中心のところは当社

のブランクスになると思います。事業として数的に影響が出るのはもっと先だと思います。

Q: 当期の設備投資、減価償却費の見通しはいくらですか？また、増えているとしたら、何が増えるのか？来年のイメージは？

A: (江間 CFO) 設備投資は、前回は 250 億円とお話しましたが、現在では約 30 億円追加して、280 億円程度を予定しています。30 億円増加したのは、メガネの生産設備の分と、アライアンスを組んでいるところがあり、新しい形のビジネスをやろうとしており、そこで投資が出ています。償却費は 350 億円程度で、これは前回と変わりません。来期の数字については、年度計画の編成前ですので、お話できる材料を持っていません。

Q: MDの設備投資をすれば、来期ですか？

A: (鈴木 CEO) 検収ベースでは来年になりますので、数字に反映されるのも来年と思います。

Q: 半導体用フォトマスクについては、最近新しい設備を買っていないと思いますが、今後はどのようなスケジュールで考えていますか？

A: (鈴木 CEO) 昨年購入したもので、現在、立上げ中のものがあります。それが 32nm や 22nm 対応の設備なので、半導体マスクでは先端のほうにいるのではと思います。

Q: 中国で液晶の設備投資が盛り上がっても、HOYAの液晶マスクは恩恵を受けないのですか？

A: (鈴木 CEO) 一定の恩恵は受けるかもしれませんが、量産の設備になると思いますので、マスクという意味ではそれほど大きな市場にはならないと思います。それより、中国での生産が盛り上がると市場では確実にオーバーキャパになると思いますので、それを心配しています。HOYA にとっては中国の盛り上がりはプラスかもしれませんが、それで業界が荒れるとマスク業界にも影響があるでしょう。

Q: 液晶マスクでシェア奪回のために色々な施策を打たれていたと思いますが、その効果は？

A: (鈴木 CEO) 効果は出ていると思います。G10 が始まって、全体市場が拡大していますが、その広がった分が競合さんに行っているだけなので、残りの部分に関しては当社のシェアは伸びていると思います。全体市場での当社シェアでは下がりますが、G10 はやらなくて良かったと思っています。

Q: MDの価格が低下したのは何月くらいの話ですか？価格的にはこの2Qがボトムという認識でいいでしょうか？工場を増設するというので、償却が利益圧迫要因になると思いますが？

A: (CEO) 価格が落ちたのは昨年末から今年の初めで、そこからずっと底を這っています。一度価格が落ちたら、テクノロジーが次に行かないと上がりませんので、今もその水準で底を這っています。次のテクノロジーに移るのは 12 月後半からだと思いますので、4Q で価格が戻るイメージです。設備投資は 100 数十億円という金額になると思いますが、償却も下がって来ていま

すので、ネットで見るとそれほど大きな負担にはならないと思います。

Q: もうひとつ工場を作るのはサブストレートもメディアもですか？また、実際にキャパが上がるのは来年のいつ頃からでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 工場はサブだけです。ピークは来年の今頃ですし、今から新しい工場を計画し始めても来年のその頃には立上がりませんので、来年は既存の工場の空いているスペースに詰めて、それで凌ぎます。新しい工場が効いてくるのは再来年だと思います。

Q: 今の工場に詰める分で、数量的には上げていく余地があるということですか？

A: (鈴木 CEO) 来年分は賄えると思います。今のところは伸び率を数量的に+18~20%以下で考えています。それは3.5インチから2.5インチに替わる分と、2.5インチのノートが増える分で18%という想定です。

Q: 内視鏡の売上高は、現地通貨ベースで、前年同期比増加しているのでしょうか？

A: (浜田 COO) 欧州はプラス、北米はほぼフラットから少しダウンでした。

Q: 北米の医療改革制度の影響はまだ出ていないですか？改革が進んだら、設備投資が抑えられるのか、それとも検査需要が増えて内視鏡需要が増えるのかどちらでしょうか？

A: (浜田 COO) 今年の1月くらいから、影響は出ています。心理的な買い控えが出ています。(鈴木 CEO) 医療制度改革は内視鏡にはプラスだと思います。今の政策が実行されると、「予防的なもの」「早期発見」には予算が回るという流れになっていますので、内視鏡にはプラスだと一般的には見られているようです。

Q: M&A についての考え方を確認したいのですが、以前鈴木 CEO が「良い案件があれば、最大5,000億円くらい」と、また、浜田 COO は最近「1,000億円くらい」とおっしゃったようで、案件にもよると思いますが、考え方として、良い案件があれば借り入れを増やしてもM&Aをやるのか、それともキャッシュの範囲内でやるのかどうでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 仮に良い案件を5,000億円でM&Aしたとしても、この会社が倒れることはないという意味で、「5,000億円くらいはやれるだろう」ということだったと思います。その際どのようにファイナンスを付けるのか、また、買収するのか合併なのか、ということはいずれもわかりませんので、仮定の話としてそうお話したのだと思います。

(浜田 COO) 「ペンタックス級の案件がありえるか」と質問されたので、「あり得るのではないですか」と答えたところ、その金額が記事に載ったようです。

(鈴木 CEO) メガネの会社だと1,000億円にはならないと思いますが、メディカルだと数百億円の会社でも簡単に1,000億円という値段がつくマーケットですので、メディカルのところでは何かをやるとうとすると、そのくらいは手元に置いておかないとある程度まとまったことが出来ないというのが昨今のマーケットのバリュエーションの考え方だと思います。

Q: 内視鏡の営業利益率は今どのくらいでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 具体的な数字は言えませんが、基本的に商売として上手く回っていて収益的にも構造的も昔より良くなっています。ただ為替の影響を大きく受けております。コストが 100%円ベースで、売上のほとんどが海外ですから、ドルでもユーロでも為替の影響を受けてしまっています。それでも、それなりの利益を上げているので、構造上は良くなっていると思ってください。将来的には為替に強い体質を作るのが課題になると思います。

Q: ブランクスはまだ厳しいということですが、来年の上期は 2 桁のプラスになる可能性もあると思います。今、装置系の受注が増えている、半年後くらいにそれらが工場に入って稼働し始めると思いますが、実際のブランクスの売上は、製造装置の売上が立つ時期と比べて早いのでしょうか、それとも遅いのでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 一般的にはブランクスの方が早いです。装置メーカーさんが検証をあげるためにマスクは必要です。装置の売上が立つのは装置の検証が終わったところですが、装置を作っている過程から検証が上がるまでにマスクは作られて売上が立ちますので、マスクの方が少し早いのが一般的だと思います。3ヶ月くらい早いと思います。

Q: 株価、バリュエーションについてどう考えていますか？社内でもどのように見えていますか？

A: (鈴木 CEO) 正直よくわかりません。去年の、業績が悪い時の株価より、今の株価の方が低いので、会社の業績と株価は連動しないのでしょうか。今のマーケットが良い悪いは別にして、今の当社の時価総額が 7,500 億円程度というのは低いだろうなと思います。EVITDA 倍率を見ても、9 倍というのは割と低い方だと思います。個人的にはもう少し高いところがないと納得感がないと思っています。

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。**