

平成 22 年 3 月期第 4 四半期決算説明会概要

平成 22 年 5 月 7 日 15:30～16:30

於：東証ホール

**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)に代えて通期の連結業績＞

- いつも四半期ベースで説明していますが、前期(2009 年 3 月期)の第 4 四半期(4Q)はリーマンショックの影響で業績が非常に悪く、比較には適当でないので、今回は通期ベースで説明します。
- 配当金は、すでにお支払い済みの中間配当金 30 円と、期末配当金 35 円を合わせて、年間配当金 65 円とさせていただきます。
- 一昨年秋にリーマンショックが起こり、その半年後に始まった当期(2010 年 3 月期)は、前期 4Q がほとんど利益がなかったところから、当期の 1Q 以降徐々に回復し、まだリーマンショック前の状態まで戻ってはいないものの改善しています。
- 当期は、為替の影響と、各セグメントにおいて数量の減少、単価の下落、値下げ圧力が強い一年でした。
- 為替の影響については、当期はドルもユーロも 6～9%の円高で推移しました。当社の連結子会社のほとんどは海外にありますが、現地通貨を円に読み替えて連結しますので、その際のレート差による影響を記載しています(決算短信補足資料 p.4 参照)。売上高は 155 億円、営業利益・経常利益はともに 36 億円、当期純利益は 33 億円が為替の影響額です。
- 連結売上高は 4,135 億円(前年同期比 9.0%、406 億円の減収)でした。そのうち、3.4%(155 億円)が為替の影響によるもので、為替の影響を除いた事業ベースでは 5.5%(250 億円)の減収でした。その中身は、EO(エレクトロオプティクス)部門で 180 億円の減収(△4%)、ペンタックスで 103 億円の減収(△2.3%)、HC(ヘルスケア)部門で 42 億円の増収(+0.9%)でした。
- 営業利益は 643 億円で、52 億円(+8.9%)の増益でした。為替の影響は 6.1%の減益要因でしたが、事業ベースでは逆に 88 億円(+15%)の増益でした。その中身は、EO で 96 億円の減益(△16.2%)、ペンタックスは昨年赤字でしたが、当期は 20 数億円の黒字で、148 億円の増益(+25.1%)、VC(ビジョンケア)で 23 億円の増益(+3.9%)、HC で 9 億円の増益(+1.5%)でした。
- 経常利益は 578 億円(前年同期比△18.7%)で、前期に 71 億円の為替差益がありましたが、当期は 65 億円の為替差損で、差引 136 億円の減益要因です。特別損益では、前期は、持分法会社のアヴァンストレート(株)の株式を一部売却したことによる投資有価証券売却益 97 億円と、過年度受取手数料 32 億円の合計 130 億円の営業外利益がありましたが、当期は受取手数料が

10 億円程度で、これも減益要因です。逆に前期は減損損失を 304 億円を計上しましたが、当期はそれが 8 億円でしたので、296 億円の増益です。その結果、税前利益は前期比 57 億円 (12.9%) 増の 497 億円、当期純利益は 378 億円で 127 億円 (50.8%) の増益となりました。

- 製品別売上高増減率(決算短信補足資料 p.20)では、通期は、メガネレンズがアジア以外の市場は全てマイナス成長で、これは為替の影響、価格低下、数量減によるものです。メモリーディスク(MD)は、通期で $\Delta 2.7\%$ です。サブストレート(ガラス基板)の数量は増加しましたが、価格低下圧力が大きく、マイナス成長となりました。
- セグメント情報(決算短信補足資料 p.6)では、EO は営業利益は約 100 億円の減益でした。ペンタックスは黒字化しまして、143 億円の増益。HC は増収増益でした。ここはコンタクトレンズと眼内レンズの事業ですが、景気の変動に対して底堅い推移を見せています。VC も 20%を超える営業利益率を維持して増益となりました。
- P.20 に後発事象として、先日発表した、ハードディスク用ガラスメディアの製造事業をウエスタン・デジタル社に譲渡する契約を締結した件を載せました。売却予定日は 5 月 31 日です。

#### 【CEO 鈴木より事業概況説明】

全体として、4Q は消化不良の決算でした。各社が3Q から4Q にかけて改善しているなかで、当社は立ち上がり早かったからか、4Q の数字が3Q に達しませんでした。製造キャパがいっぱいという状況はありましたが、それとは別に、単価を戻しきれていないのが要因と考えます。

#### ＜半導体用マスクブランクス／フォトマスク＞

- 大きな変化はありません。開発品は増えつつありますが、全体単価を上げるほどではありません。前回の発表の際に「数量は安定しているが、製品ミックスが悪化していて平均単価も落ち気味」とお話ししましたが、状況は改善してきています。しかし平均単価が上がるというところまでは来ていないようです。この 6 ヶ月くらいは数量的な変化はないです。
- 4Q の話題としては、EUV が現実味を帯びてきたかなということがあります。足元では各社の開発としては、22nm の次は EUV でなんとか成立させようという考え方が固まりつつあるように感じます。マスクブランクスについては、開発をしているのは、当社を入れて 2 社だと思います。
- フォトマスクについても、開発品は増えてきています。当社は外販メーカーですが、顧客は淘汰されてきており、外販メーカーからマスクを調達するメーカーも限られてきています。ローエンドを手掛けるメーカーもある程度いるので、マスク市場としては、外販と内製が半々くらいの割合であると思います。先端領域は細りつつあって、件数は少ないし、当社のマスク事業はシェアも小さいので、先端のご注文が来ると業績が良くなって、止まると悪くなる。波が大きいです。この 4Q は先端のご注文が入り、割と数字は良かったです。

#### ＜液晶用フォトマスク＞

- 開発品は増加しています。パネルの性能競争は活発化しているようです。顧客サイドで、4Q は旧正月の影響もあり、あまり盛り上がらなかった感じですが、全体としては、開発品も増えてき

て、市場は良くなってきているようです。

- 価格はまだ落ちています。マスクメーカーは設備の再投資ができないレベルまで来ていますが、価格低下はまだ止まらないようです。
- 3D については、シャッター方式にするか、偏光方式にするか、まだ現時点ではどちらになるかわからない、と個人的には考えています。

#### <HDD 用ガラスメモリーディスク(MD)>

- サブストレートの需給は逼迫していましたが、足元では一服した感があります。とはいえ、当社のキャパが増えたわけではありません。おそらく DRAM がタイトなので、PC の数が積みあがらないのだと思います。ドライブの在庫は少しずつ出来上がりつつありますので、サブが足りなくて当社が追いかけられるような状況ではなくなっています。
- 3Q と 4Q を比べると価格的には落ちていませんが、生産拠点がアジアなので、4Q は旧正月の影響で稼働日が少ない分、売上が下がっています。
- メディアについては、1 年前に昭和電工さんと合弁の話がありましたが、それ以降も考え方は変わらず、外販メディアメーカー3 社に対して、顧客 2 社という状況は、外販メーカーで一番シェアの小さい当社にとっては将来的につらいだろうということと、ドライブも技術進歩が難しくなってきた、今後を考えるとドライブの記録容量が増えるのに時間がかかっていこうと考えていました。そこで、足元では技術的に先端に追いついてきて、業績も良くなってきていますが、長期的にはポジション的に難しかろうと考え、資産売却を決定しました。
- なお、メディアの売却とサブの供給とが一部セットで報道されていますが、これは別々の話で、当然別契約になっていますので、ご理解いただければと思います。

#### <メガネレンズ>

- 日本の市場は縮小していますが、そろそろ小売りの価格競争が終わりつつあるようです。ただ小売店舗の数はまだ多いので、ある程度淘汰されるまで市場は停滞気味を続けるのでしょう。
- 欧州市場は心配です。為替と、消費そのものがこれから停滞していくでしょう。当社は欧州の売上構成比率が高いので、市場の停滞はつらいです。
- アジアは頑張っています。成長率は高いですが、収益性の高い高齢者向けレンズはあまり出ないので、世の中で言われているほど、この地域からの利益貢献は大きくないです。ただ長期的に見れば良くなっていくと思います。
- 全体としては、売上も収益も堅調に推移していますし、今のような競争環境のポジションはしばらく続けられると考えています。

#### 【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>

- コンパクトカメラは台数ベースでほとんど伸びないでしょう。低価格化も進んでいます。日本はまだ落ちているようですが、北米、欧州では落ち着いてきた感があります。今期(2011年3月期)

も1億1千万台程度で、2010年の数量は、2008年の水準くらいと見込んでいます。

- 一眼レフカメラは伸びると見込んでいます。2008年から2010年まで、不況の影響はありますが、年間5～10%くらいで成長しています。
- ミラーレスカメラは、日本では市場占有率は17%くらいで、海外で普及が進んでいるイギリスは2桁に乗る程度ですが、北米はまだ1%くらいです。ドイツ・フランスでも2-3%程度で、グローバル市場で見ると新しいニッチな市場です。しかし、徐々に増えてきており、いずれ一眼レフの2割くらいにはなるでしょう。一眼レフもミラーレスでも、低価格化は進むでしょう。これからは、コンパクトカメラ、一眼レフ、ミラーレスという3つのカテゴリーに市場は分かれていくでしょう。
- ペンタックスについては、昨年工場を閉鎖したりしましたが、損益的にはまだ黒字化はしていません。昨年是一年レフでは市場で明確なポジショニングをした製品を出せたので、今年はさらにそれを拡大させていくことと、コンパクトカメラに力を入れようと思います。コンパクトカメラは、数量も増やして、広告宣伝にも力を入れて今年は拡大していく予定です。
- レンズユニットは、数量は増えていませんが、「薄くて、軽くて、安い」にフォーカスしたことで、好成績を収めました。
- 光学ガラス材料は、数量的にはリーマン前くらいに戻っていますが、単価的にはまだ苦しいです。値下げ圧力と戦略的に下げた部分もありますが、2年前と比べても20～30%減といったところではあります。今後は、ミラーレスやコンパクトも、高倍率化が進むと思いますので、より難易度の高いレンズが求められてきますが、誰でも簡単に作れるものではないので、ここで差をつけたいと思います。

#### <医療用内視鏡>

- 売上高の80%以上が欧米で、欧州(中近東含む)は前期比フラットでしたが、北米は景気や医療費の問題で前期の数字には届きませんでした。その中でも良いニュースとしては、主力である大腸や胃の検査の内視鏡については、前期比で落ち込まずにいけました。
- 当社は競合他社のようにスケールが大きくありませんので、これからは足腰を強くして地域戦略と製品ポートフォリオの拡充を進めていく予定です。スコープだけでなく、これから必要とされる治療のための器具を加えて行きたいと思います。内視鏡下手術も将来的には増えてくるでしょうから、硬性鏡と手術用具とのハイブリッドで使われるようになると思いますので、視野を広くして戦略を進めていきたいと思います。
- 今年はアジア、中近東、南米といった新興国にも力を入れる予定です。
- また、先日リリースを出しましたが、当事業部のヘッドに、業界で長い経験と実績のあるクリス・ジャブという人材を外部から登用し、今後グローバル展開に力を入れていく方針です。

#### <コンタクトレンズ>

- 堅調に伸びました。アイシティの店舗数も国内170店舗弱、中国上海で7店舗を展開しており、今年も店舗を積極的に出店していきます。業界がマイナス3%といった成長のなか、2桁に近い成長を達成できました。

### <眼内レンズ(IOL)>

- 世界の中で最大市場といわれる北米に進出してから 8 ヶ月が経ちますが、徐々に市場に食い込み始めましたので、これから力を入れていきます。
- 欧米のメディカル市場全般の状況ですが、北米ではようやく病院や医師はオプティミスティックに考え始めたようです。ただ、リースやファイナンスの審査はまだ締め付けが厳しいようです。CFO というポジションを作る病院が増えてきて、お医者さんは複雑な感情を抱いているようですが、センチメントは上がっているのかなと思います。オバマ政権の医療改革が進めば、3,200 万人の保険適用が増えるらしいですが、実は内視鏡の先生の数が不足している。全米で 1 万~1 万 5 千人くらいしかおらず、高齢化も進んでいるようで、それは、今後待ち行列が長くなっていくということでもありますので、そういう状況を考慮しながら、当社の戦略を考えていく予定です。
- 欧州は、この 1 週間で暗雲垂れこめる感じになってきています。欧州は国公立の病院が多く、フランスでも全体の 5~6 割を占めており、今後は厳しい環境が見込まれます。少し前は、欧州のセンチメントも「買い」の段階に入ってきた、と話していたのですが、これからの経済の状況をよく見極めながら、地域戦略を進めていきたいと思っています。

### 【質疑応答】

Q: 利益の改善の大きかったペンタックスの中身について、売上の構成比と、前期に比べた利益の改善の度合いや理由について教えてください。

A: (江間 CFO) カメラは前期 100 億円以上の赤字を出しましたが、当期は数十億円の下の方まで改善してきました。売上は減っていますが、人件費や償却費など固定費の削減が大きく貢献しました。

Q: 3Q の決算発表時の見込み数字に比べて、営業利益が30億円、上振れているが、見込みより良かったものと悪かったものは？

A: (鈴木 CEO) 通期の業績はコンセンサスからは大きく外れてはいないと思います。EO については、MD はガラスメディアが想定以上に良かったが、光学レンズが比較的悪かったです。ペンタックスについては、カメラが良かった分だけ、内視鏡が悪かったと思います。4Q にカメラはもっと厳しい状況になると思ったがそうでなかった。

Q: 内視鏡事業部に新しくクリス氏が来るということですが、これまで何が問題で、今後それをどう解決していくか。また、研究開発費が他社に比べて小さいと思いますが、今後の考え方について教えてください。

A: (浜田 COO) お客様視点、カスタマー・ドリブンな製品開発のロードマップ作り、作った製品をきちんとマーケティングをして、お医者さんに使ってもらう。そういうプロセスがこれまでは抜けていたと思います。この 2 年間、一生懸命考えてきましたが、どうしても「良いものを作れば自然に売れる」、

という技術者視点がありました。今後は術式も変化していくし、中国にも内視鏡のメーカーが 8 社も出来ていて、日本の 3 社独占という時代は終わっていくのは明白なので、もっとお医者さんや患者さんのニーズを先取りしたものを作っていかなければと思います。研究開発費ですが、カメラも内視鏡も大きな機械を入れて研究開発するものではなく、金型や材料、部品を買ってくる人が多いので、とりわけ大きな工場を建てたりすることはないです。壊れない、丈夫で使いやすい製品を作るという、現行製品のユーザビリティが良くなるように、改善していきたいと思います。そのほか、新しいデバイス(アクセサリ)の開発に使いたいです。エレクトロニクスの方で、プロセッサについて、画像の質を上げる等の改善の余地がありますので、電機系の開発にも投資していきたいです。また、アジアに出て行く際、ペンタックス内視鏡センターを新興国の中心に置いていきたいと考えています。ペンタックスのスコップやプロセッサを、共同研究という形で安く提供したり、売上も利益もシェアも上がる用途に投資していきたいと思います。

Q: MD について、2010 年度の販売数量のイメージを四半期ベースで教えてください。また、価格の動向は？今回メディアの売却に関して、サブの供給は別契約というお話でしたが、結果的にこれからどうなっていくと考えていますか？

A: (鈴木 CEO) 需要が継続するという前提に立てば、増強の問題だけで、価格はこれ以上下がるとは考えていません。今年度の2Q から現行の工場のキャパが 7~8%くらい上がります。それとは別にフィリピンの新工場が 10-11 月を目処に稼働が始まり、ここは既存の3つの工場の1つ分に当たるので、最終的にフル稼働になれば 25%上がる計算になります。ただ、11 月から一気に 25%上がるということではなく、段階的に上がっていきます。2011 年についてもすでに考え始めており、11 年の需要が上がる前にもうひとつ工場を建設しないと賄えなくなると思うので、遅くならない時点で意思決定をする予定です。

サブのシェアについては、実質 2 社で占めており、当社が 7 割程度と思いますが、競合さんも今年の夏からキャパアップすると発表なさっていますので、2 社のキャパ増の具合と、2 社が増強した際に需要がどれだけあるかということになります。今のところ、2011 年 1-3 月期でも市場としてはサブが余剰になるような状況ではないと考えます。余裕ができるのは 2011 年度に入ってからだと思います。

Q: 今期の業績見込みを作るヒントとして、設備投資、減価償却、メディア売却の影響は？

A: (江間 CFO) 設備投資は 430 億円を予定しています。内訳は EO で 63%で、そのうち、サブストレートが 41%で、それ以外が 20%ほどです。メガネレンズが 12%くらいです。減価償却費は 335 億円を予定しています。メディアの売却では、売上高 164 億円がなくなります。

(鈴木 CEO) メディアの部分にサブの(内部)売上がいくらか含まれていますので、164 億円まるまる落ちるということではないです。

(江間 CFO) 今後デューデリをしていきますので、売却に関わる金額がどのように財務諸表に出てくるかはまだ確定していません。

Q:カメラ事業は今後どうするのか？また、メガネレンズ等の M&A の状況について教えてください。

A:(鈴木 CEO)カメラの考え方は変わっておらず、単独で行くのは難しいと考えますので、提携や合併等を模索していきたいと思っています。メガネの M&A はいくつか想定していましたが、今はファイナンシャルマーケットが変化してきているということと、欧州の環境が思った以上に良くなっていないので、足元でメガネの M&A が起こる可能性は低いと思います。

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、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。**