

## 平成 23 年 3 月期第 2 四半期決算説明会概要

平成 22 年 11 月 5 日 15:30～16:30

於：ベルサール八重洲

**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】

- 決算短信補足資料の表紙には、これまで内視鏡製品の写真を載せていましたが、今回は、デジタルカメラで新発売されました 645D と K-5 がとてもいいので、その写真も掲載しています。
- 当中間期の配当金は、1 株当たり 30 円とさせていただきます。連結ベースの配当性向は 38.2%です。期末配当金については、期末の決算が出てから発表いたします。

### 【CEO 鈴木より事業概況説明】

- 全体的に2Qの初め頃は良かったのですが、8月の終わりくらいから変調して、9月にはちょっと下を向いてしまった四半期でした。
- 10月の数字を見ても、盛り上がりには欠けていますし、11月も現在のところ盛り上がりが見られないので、エレクトロニクス関連製品と光学関連製品では3Qは盛り上がらないというのがはっきりしてきた感じです。
- 4Qについては、今のところ、市場の意見は分かれています。「3Qで在庫調整が終わって、4Qは盛り上がる」と言う人と、「消費が弱いからクリスマス後に思ったほど在庫は掃けず、4Qも消化不良になるだろう」と言っている人が半々くらいです。
- 個人的には盛り上がりもしない代わりに盛り下がりもしないだろう、と思っています。在庫水準は各社で早めにブレーキを踏んでいるので、11月の時点で思ったほど積み上がってはいないと思います。クリスマス後にそこそこの在庫が掃けて、1～3月も、少しずつ消費行動が変わり、旧正月の影響も出てきて、シーズン性がなくなり、3Qが盛り上がらない代わりに、4Qもそんなに落ちないという感じなのかなと考えています。

### <半導体用マスクブランクス/フォトマスク>

- 先端の開発は動いていて、ミックスとしては改善しています。出荷の8割がドルベースなので、円高の影響を受けており、前年同期比や直前四半期比で見ると数字は良くないですが、全体としてはそう悪くないです。ファンダリはこれまではフル生産に忙しく新機種が入らない状態が続いていて、ファブレスで新しい機種を起してもなかなか生産に乗らなかったですが、状況は少し緩んできて新機種が動いて、新しいチップの生産が少しずつ動いているようです。
- 半導体のマスク業界については、TSMC やインテル等のキャプティブは状況は良いですが、全

体的に外販マスクメーカーは良くないです。構造不況業種的な意味合いは変わらないと思います。

- 当社のマスク事業の2Q は良くなかったです。マスクの事業規模は小さいのでお得意先の動きに影響を受けやすいです。

#### <液晶用フォトマスク>

- 良くなかったです。本来は、来年の春モデル用のマスクが出てくる良いシーズンのはずですが、LCD メーカーは稼働も落としているし、TV も売れない。3D も含めて色々仕掛けて店頭には並べたけれど、売れなくて、来年の春モデルに何を出すか、というのが決まらないので、デザインが起こせない状況のようです。
- 要するに、単価が落ちている問題以上に、日本も韓国メーカーも来年どんな TV を作っていかか決めかねているという状態に陥っているようです。図面としては書き上げたけど、ビジネス判断ができず、マスクも出ないというのが2Q でした。

#### <HDD 用ガラスメモリーディスク(MD)>

- HDD 市場は、8 月後半から調整に入りました。ドライブメーカーさんにおいて、ドライブ在庫、ディスクの在庫ともに増えていて、調整はしているが、在庫が減らないようです。11 月も生産量は絞っているが、いまだに在庫水準が落ちていかない感じです。引き合いも弱いです。部材メーカーの中には「12 月が終わり、1 月になったらまた盛り上がる」と言っている人はいるようですが、よくわかりません。3 週間分在庫が多いのが今の状況のようです。
- 当社のディスクはドルベースなので、物量は前年比で伸びていますが、円高で縮んでおり数字的には良くないです。
- レアアースの調達に奔走しています。価格はある程度度外視してでも調達を確保しようと試みています。それなりの量は確保できており、短期的に生産に影響はないですが、コスト増にはなっており、それをお客さんに転嫁できるかという、それは難しいようです。中国の方針が変わるとは思えませんので、長期的に量は出てこないでしょう。他のソースから出てくるのはもう少し先になりそうなので、一定期間足りない状況が起こりそうです。そこまでの間、如何に使用量を減らして同じものを作るかといった技術革新をしなければならないです。アイデアがない訳ではなく色々なことをやっています。他の物質ではうまく研磨できず、セリウムは使わざるを得ないのが現実です。半年のスパンで、セリウムの使用量を減らす開発をしないといけません。2Q までにコスト増はないが、3Q、4Q は、コスト増で収益圧迫要因になりそうです。

#### <メガネレンズ>

- 需要は悪くありません。日本も落ち着いてきました。これまで海外で伸ばし、日本が縮んでいましたが、日本もフラットになるくらいになってきました。
- 日本以外は現地通貨ベースでは2ケタ成長していますが、円に直すと、フラットか若干の伸びに留まってしまったというのが2Q です。

- 生産はタイに集中しており、タイパーツ高で、ユーロやドルに対して切りあがっており、短期的には換算すると面白くないです。これまではドルにリンクしていたのが、最近はそうでなくて、タイで生産しているながら、なんとなく国内で生産しているような、円高と同じような現象を起こしている感があります。タイで発生しているコストは人件費でそれはそれ程大きくないのですが、一度タイに換算したものを円に換算していますので、コスト増要因になっています。
- 為替を別にすれば、欧州もアジアも米州も市場に対してのアプローチとしてはそう悪くないと思います。単価は落としていますが、物量は確保しています。
- 全体感からすると3Q は盛り上がりません。2Q とあまり変わらない。3Q が盛り上がりません代わりに4Q もそんなに落ちないだろうと思います。

### 【COO 浜田より業績概況の説明】

#### <デジタルカメラ>

- 3Q はあまり期待できません。カメラが売れてない、売れそうにないです。一眼レフカメラは、前年比で、作るのも売るのも2割増という感じです。ただ、コンパクトは相変わらず伸び悩んでおり、2008年のレベルに戻る感じでしょう。昨年に比べて3~4%伸びたらいいところかなと見ています。景気の低迷等いろいろ言われていますが、コンパクトの場合は構造的なものがあり、スマートフォンや携帯電話が性能が上がってきていますので、構造的にこれからそれほど伸びないでしょう。だいぶ普及しましたし、成長産業ではなくなったということでしょうか。
- 各メーカーは今年も色々作ってきましたが、8月くらいから生産調整が少し見られました。今年には勝ち組と負け組がはっきりしてきたようです。8月から9月にかけて生産調整が入り、光学レンズは思ったほど伸びませんでした。今後は、各メーカーがクリスマスまでに作りすぎず流通在庫がたまず、来年の1Q、2Q ダメージないといいなと期待していますが、欧州ではコンパクトカメラが流通に在庫がたまりそうだし、北米もあまり盛り上がりがないので、カメラ業界はあまり振るわない感じです。
- 一眼レフカメラは台数は伸びていますが、全体に占める割合は1割ちょっとしかないので、あまり明るくない状況です。
- ペンタックスのカメラは、1Qは多少の黒字でしたが、2Qはシーズン的にも厳しい時で、あまり楽観視していませんでしたが、ほぼ想定通り若干の赤字で終わりました。当社にとってかき入れ時の3Qは新製品も集中して出しており、一眼レフで2機種、コンパクトカメラで3~4機種を予定しています。各地域のお店に納入し、今の時点では売れ行きはまだわかりませんが、中級機のK-5は台数が少ないこともあり好調です。中判カメラの645Dも、強めの予想を立てていましたが、予定通りの進捗で、世界中で買いたいという声が上がってきています。普及機の100色展開のK-rや、コンパクトカメラは、納入している最中ですので、まだ売れ行きはわかりませんが、ここでは失敗できないので、これから拡販に力を入れていくところです。

#### <医療用内視鏡>

- 2Q は良くありませんでした。アメリカでは、オバマ政権の医療改革法が通って大腸検査が無料になるのは来年のことですので、今年にはまだ効きません。お医者さんや病院もまだ買ってくれる状況ではありません。
- 欧州は、ギリシャ、スペイン、ポルトガル等の南欧は良くなく、イギリスも予算凍結をしており、年末までほとんどお金を使わない状態です。そのような中、ペンタックスは前年と比べてそれほど落ちないで済みました。
- アジアは伸びましたが、アメリカの落ち込みが大きかったので、全体的には不満でした。
- 今後は、マーケット的には、イギリスがそろそろ戻ってきそうです。年明けになるかもしれません。アジアは拡販しており、2 ケタで成長しています。アメリカは先ほど言いましたように来年になると大腸検査が無料になりそうなので、ある程度のタイムラグはあっても、いずれ戻ってくると思われ、下半期にかけて、少しずつ回復していくでしょう。

#### <眼内レンズ(IOL)>

- 欧州、アメリカに進出して世界中で拡販しています。2 ケタ成長を順調に続けています。

#### <コンタクトレンズ>

- 全国で 170 数店舗運営していますが、順調に 2 ケタ成長しています。

#### <微小レンズ>

- TV や DVD プレーヤーが売れないということから、ピックアップ・レンズの需要は少し低迷しています。中長期的には戻ってくるでしょう。

#### 【質疑応答】

Q: HDD 用ガラスサブストレートの能力増強の計画について教えてください。

A: (鈴木 CEO) 基本的にはあまり変えてはいません。足元では競合の能力増が後ろ倒しになっているようで、当社は予定通り来年の春にフル生産にしようと思っています。すぐにラインがご注文で埋まるかどうかはわかりませんが、工場は立ち上げてしまおうと思っています。

Q: フォトマスクのところで、近い将来もしくは長期的に、EUV、11G、クロムレス、有機 EL といった事業機会があるのではないかと思います。それらが今後どう変化していったら、HOYA の事業機会にどう結び付くのか教えてください。

A: (鈴木 CEO) 一般論を言いますと、本当の最先端領域では、マスクは半導体メーカーの内製に取り込まれてしまう可能性があります。EUV が良い例で、EUV に力を入れている半導体メーカーでは、マスクは自社生産という前提の方ばかりです。これまでは我々のような外販のマスクメーカーの方が先を走っている傾向がありましたが、これからはマスクという商売の環境が変わっていくと思っています。ただ、 blanks は、内製するメーカーはいませんので、別です。EUV は今言われているスケジュールでは来ないと思います。そこをブリッジする技術は、各社まだ手を付けていない

状態が続いていますので、しばらくすると、そこをブリッジするのに何が必要かという議論が出てくるので、その時点でもう一度マスクメーカーが頑張らないといけない、そこが勝機、ビジネスの種になりそうです。長期的には、外販マスクメーカーは厳しいかなと思います。いずれにしても半導体産業はしばらくあまり元気はなさそうです。

11G は、韓国では盛り上がっているようですが、装置メーカーが開発を止めたままにしているので、短期では出てこないのではないかと個人的には思っています。実態はそれほど煮詰まっていないように思います。

有機 EL はもう少し時間がかかりそうですが、最終的には、有機 EL があるべき姿であることに変わりはないと思います。

Q: 光学レンズの添加物であるレアアースのランタンについてコメントをください。また、研磨剤としてのセリウムについては量を今集めているということですが、来年一年くらいは足りるのでしょうか？ランタンはコスト的に重いですか？

A: (鈴木 CEO) 光学ガラスは、ランタンやネオジウム等いろいろなレアアースの材料を使っていますが、使用量はそれほど多くない。シリカベースの光学ガラスに性能を出すために添加するものなので、何百トンも必要なものではないので、短期ではそれほど心配はしていません。光学ガラスのランタンのコストは、使用量も少ないので、金額のインパクトは比較的に小さいと思います。研磨剤のセリウムについては、12 月に中国政府が輸出ライセンス(EL)の量を決めるので、それを見ないと、そのあとどれだけ確保できるのか判断できません。

Q: ガラスサブストレートについて、3Q から来年の1Q にかけて生産量と価格の推移をどう見ているか教えてください。また、中期的にガラスサブストレートの需要をどのように見えていますか？

A: (鈴木 CEO) ガラスサブストレートは、物量的には今年 15%程度伸びています。上期が良くて下期が悪いとしても、今の悲観的な見方で見てもそのくらいは伸びますので、誰かがそれを供給しないといけない。そういう意味では、当社のシェアが大きく落ちない限り、新しい工場を作っておかないと供給が足りない状態が来上期には起こると思います。そういう考えのもと工場を立ち上げようとしているのはそれほど無謀なことではないと思います。特に今、500GB という製品に移りつつありますが、新しい製品は新しい工場で作った方が品質は良いので、新しい工場を立ち上げて、もしキャパが余るようであれば、古い工場の稼働を落とす方が理にかなっていると思います。でするので新工場は立ち上げてしまいたいと思っています。

セリウムの価格アップ分は、1ケタ%の後半のコストアップ要因になるが、お客さんとどう負担をシェアするかということを今話し合っているところです。

Q: 2Qに情報・通信は約10億円の増益、ライフケアは、約10億円の減益ですが、利益分析をいただけないでしょうか？

A: (江間 CFO) (決算短信参考資料 p.14) 情報・通信は前年同期比で 223 百万円の増収ですが、為替の影響が 14 億円ありましたので、現地通貨ベースでは 16 億円強売上が増加したということに

なります。特にユーロの影響で大きく縮んでいます。光学レンズと光学材料の合計が前年同期比で売上が 20%くらいの増収で、利益は前年同期に特殊要因がありますが、50%くらいの増益です。ガラスのサブストレートで、売上で前年比数%の増収、営業利益で数十%の増益です。メディアの事業がなくなっていますが、実際は在庫販売に変わっており、WD に生産を譲渡しましたので、仕入れ販売の形で顧客数社に収めています。情報通信の利益が伸びているのは、光学とガラスディスクのサブストレートの増益です。ライフケアは、売上では 263 百万円の増収ですが、為替で 34 億円マイナスでしたので、現地通貨ベースでは約 37 億円の増収です。利益は 10 億円の減益ですが、コンタクトレンズと眼内レンズ (IOL) が増収増益で、逆にメガネと内視鏡が減益でした。メガネは前年同期比 10 億円の減益でした。季節要因もありますので、あまり神経質になる必要はないと思いますが、セグメント内で連結されると、このように売上は微増で、利益は微減となります。

Q: 先ほど「EUV が今のスケジュールでは来ない」とコメントされましたが、前回の説明会では「意外と早く来るかもしれない」と言っていました。何か変化があったのでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 前回、「来るか来ないかは別にして、各社やる気だよ」とコメントしたと思います。「各社、2013 年には少量生産ベースで EUV をやるんだと決めて動いている。二重露光も試したけどコストが合わないし、実際やろうとすると色々な問題があって難しいということが判明し、結局 EUV をやるしかないのだと決めた」という話を前回しました。しかし、「決めた」のと「できました」というのは別の話で、実際「やる」と言って、進めていくとやはり簡単ではないということでもわかり、解決できない問題がいくつか出てきているようです。制約条件を解決して先へ進みたいところでしょうが、時間枠の中で、制約条件が解決できないというのが見えてしまっているのも、その中でもなんとか成立させようと七転八倒している感じです。簡単に解決できない問題がいくつもあるので、スケジュール通りに来ないだろうと思います。

Q: 前年同期に比べて、売上が同じくらいの割には在庫が増えているようですが、その中身はどういったものでしょうか？ガラスサブストレートの稼働率は？また、今後の償却の計画を教えてください。

A: (江間 CFO) 2Q の在庫は約 620 億円です (決算短信補足資料 p.10) が、これが水準として多いのか少ないかという点、参考資料 p.12 に棚卸回転月数が出ており、2Q は 3.1 ヶ月でした。低い方がよくて、通常 3.1 とか 3.2 です。これを見て判断すると、トレンドとしては回転は悪くない感じです。また、原材料及び貯蔵品が 9 月末で 223 億円とかなりの金額になっていますが、これはレアアースの関係です。レアアースについてはコストは高くなりますが、工場が止まるよりはいいと思います、確保できるものは確保していこうと考えて進めています。1Q の決算発表時には、設備投資額 460 億円、減価償却費 340 億円と言いました。そこから変わっていませんが、償却費は検収ベースで遅れることがありますので、だいたい 335~340 億円の間になるのではないのでしょうか。(鈴木 CEO) 絶対量として在庫は多くないと思いますが、特殊要因として、レアアースの問題に加え、メディア事業では供給責任があり、事業売却してもある一定期間供給する必要があるとの

で、製品を買い入れて、分割で売っていくということをしています。そのため、少し前倒しに在庫を積んでいます。それ以外に、今年はクリスマスに向けて製品を作りこんでいくという製品時期をずらしていることもあり、2Q の終わりにかけて製品をパイプに入れていく作業をしています。これら3つの要因で在庫は膨らむ傾向にあるかもしれませんが、サブストレートに関しては在庫はありません。カメラの在庫は新製品をパイプラインに積んでいくのと旧製品を掃いていくせめぎ合いのところで、2Q 末では、少し多めではありますが、多すぎるという水準でもないです。

(江間 CFO) 部材事業は、受注ベースの仕事が多いです。消費財(メガネ、コンタクトレンズ、カメラ)は、製品在庫を持ちます。セグメントの情報・通信とライフケアは同じくらいの売上規模ですが、情報・通信は、製品が少なく原材料及び貯蔵品で持っています。ライフケアは製品在庫の方が多い。そういうふうに見ていただくと良くわかると思います。

Q: 今期に目指したい利益水準に対する達成確度と気持ちの変化と、「来期 4 ケタやりたい」とのコメントに対する今の考えはいかがでしょうか？

A: (鈴木 CEO)「営業利益 800 億円を目指したい」のことだと思いますが、そのコメントを出した当時の為替は1ドル90円近くで、その水準なら800億円も可能かもという話をしましたが、今の80円の水準では無理そうです。ただし、ビジネスの形として大きく崩れているものではないので、為替の分で無理と考えていただければと思います。来年はまだわかりません。

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 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したが、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。**