

平成 23 年 3 月期第 3 四半期決算説明会概要

平成 23 年 1 月 31 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合わせてご覧ください。

【CFO 江間よりリリースおよび決算概要の説明】

<リリース>

- 業績の説明の前に、本日東京証券取引所に出したリリース2件について説明します。1件目は、平成 23 年3月期の当期純利益が 50.5%増益の見通しとなったため、東証のルールにより発表しました。
- 2件目は、平成 23 年3月期から指定国際会計基準(IFRS)に基づいて連結財務諸表を作成するという内容です。昨年 12 月 21 日にIFRSに基づく平成 22 年3月期連結財務諸表を公表しています。

<決算概要>

- 補足資料 12 ページ脚注の、円高による損益への影響について説明します。売上高で 55 億円、営業利益で 6 億円、経常利益で 6.9 億円、四半期純利益で 5.8 億円のそれぞれマイナスの影響が出ています。
- 売上高 55 億円の通貨別の内訳は、ユーロで 38 億円、ドル 11 億円、アジア通貨 6 億円です。営業利益の内訳は、ユーロ3億円、アジア通貨3億円、ドルはなし。
- セグメント別では、売上高では情報・通信 18 億円、ライフケア 37 億円。営業利益では情報・通信 2 億円、ライフケア4億円のすべてマイナスの影響です。

【CEO 鈴木より事業概況説明】

<IFRSについて>

- IFRSについては、今3月期までは日本基準と国際基準を併記します。来年度からはIFRSに一本化されます。今からお伝えしておきます。昨年度のIFRSベースの数字がホームページに開示しておりますので、読んでおいてくださるといいと思います。

<半導体マスクブランクス／フォトマスク>

- 半導体関連については、あまり特筆すべき事項はありませんでした。ダブルパターニングについて業界では技術的に難しいという話になってきています。また、グローバルファンドリーがアブダビにファブをつくるという話が出ています。

<液晶用フォトマスク>

- 韓国・台湾勢を含めて生産設備の稼働は高いが、機能競争をされていて歩留まりで苦しんでおられるようです。台湾勢は中型テレビの需要回復の影響が増産してきています。スマートフォンが好調で有機ELが活気づいています。台湾勢は特に中小型は有機ELだと需要を見越して動いている

ようです。

<HDD 用ガラスメモリーディスク>

- 2.5 インチ HDD は、在庫が3週間程度の平均的なレベルに落ち着いてきています。2011年度の物量については、ノートとゲームと外付け、特に外付けが伸びて、台数で14~15%伸びる見込みとHDDメーカー各社さんが言うておられます。ディスクでは20%くらいの伸びになると見込んでいます。3Qでは実質的にはHDDが前年比6%程度の伸びで、ディスクは12-13%の伸びでした。顧客は当社に20%くらいのキャパ増をして欲しいと言うておられます。

<メガネレンズ>

- 日本市場が落ち着いてきました。価格競争が収束しつつあり、パリミキさんも含めて付加価値を付けて価格を上げていこうという動きになってきています。当社売上も前年を上回る見込みになってきました。
- 部門全体では、円高要因により前年対比でマイナス3%となりました。現地通貨では、ドルで2ケタ成長、ユーロで8%程度の成長をしています。事業そのものは順調です。欧州の市況は、ドイツ・フランス等はしっかりしていますが、スペイン等は良くないです。

【COO 浜田より業績概況の説明】

<医療用内視鏡>

- これまで具体的なコメントを避けてきましたが、ご要望もありそろそろ具体的な話をしたいと思えます。
- 内視鏡はペンタックスとの統合以降、構造改革、グローバル化を進めてきましたが、3Qで一段落しました。売上は欧州は現地通貨で2割(対前年比)成長しました。南欧はまだ厳しいですが、ドイツ・フランスは伸びて、東欧、中東にも進出しました。ただ日本円に換算すると為替の影響で伸びていません。米州では南米にも進出しました。カナダでは、シェアは30%程度ありますが、売上は1割伸びています。日本はまだ小さく、お膝元なのでシェアを伸ばさなくてはなりません。インド、中国にも特にこの一年くらい力を入れており、大病院の入札に勝って数百台の納入とかに成功しています。シンガポール、香港、インドネシアにも進出しています。
- 主戦場の欧米ではマーケットの伸びと同じ伸びを獲得できたと思います。国によっては1.5倍から3倍になっています。今年は新製品も出していきます。数の出ない最先端品よりは、使い勝手のいい普及品を幅広く販売していこうと考えています。3Qに復調し、4Qも順調にスタートしています。
- 内視鏡需要に影響を与えそうなアメリカの医療制度改革ですが、すんなり通るかわかりません。動向を注意していますが、そろそろ落ち着くと見えています。

<コンタクトレンズ>

- アイシティという専門店を10%増やしましたが、売上はそれ以上に伸びています。毎四半期、前年比で10%以上の増収を続けています。
- 自社製品は遠近両用・老眼など改良の余地ある新製品が出せると思うので、今後は、メーカーとしてコンタクトレンズ事業の開発をしていきたいです。シェアはネット販売含めて18%、専業では30%を超えているとみています。

<眼内レンズ>

- 為替の影響がありましたでしたが前年比1割の伸び。欧州、アメリカ、アジアでも伸びており今後も続けていけると思っています。
- こちらも技術革新の余地があり、遠近両用、老眼向け製品に対応し他社に先駆けて開発をしていきたいと考えています。

<デジタルカメラ>

- 予想以上に黒字になりました。統合以来一番いい四半期でした。3Qに新製品投入を集中したこと、販売チャネルを整理したこと、安売りをしないことで利益が出るようになりました。3Qまでの累計でも黒字です。4Qは季節性で厳しいですが、通期で黒字化を目指しています。収益は急速に改善してきており、小さくても個性的なカメラメーカーに、という方向には進んでいます。
- 来年度は業界では一眼は15%伸び、コンパクトはスマートフォンや携帯の影響を受けてあまり伸びないとみえています。ミラーレスは日本以外では普及していません。当社は参入していないので影響はありませんでした。通常の一見レフを2製品、出したのが良かったです。ただ、数年後にはミラーレスも普及することを想定しているので企画には取り組んでいます。カメラも不良在庫の安売りはしていません。

<光学材料>

- 光学レンズの材料は安定的に伸びています。

【質疑応答】

Q: セグメント別の前年比増収増益(補足資料 P14)について詳しく教えてください。

A: (江間 CFO) 情報通信 7.8 億円、1.4%増収の内訳は、IS(デジタルカメラ)で13.5%の増収。MD サブストレート4%(※注)、光学9%のそれぞれ増収。カメラの増収が大きいです。営業利益はカメラが黒字になりましたのでこの影響が大きいです。(※注: 当3QのMDサブの売上には内部売上分はないが、比較対象の前年同期の数字には内部売上分が含まれている)

ライフケア 9.3 億円、1.9%増収の内訳は、コンタクトレンズ 11.7%増収、ビジョンケア(VC)は為替で3%減っています。営業利益の6.6 億円、6.9%の増益は、内視鏡 20.6%の増益が一番大きいです。

Q: 半導体は減収と思われるがどうでしょうか、また VC の利益率はどうでしょうか？

A: (江間 CFO) VC の利益率は約 20%です。半導体関連の売上は前年とほぼフラット、利益はやや減少です。

Q: HDD4Qは3Qと比較してどのような方向性の見込みなのでしょうか？ HDDドライブとディスクの伸び率のギャップ約5~6%は顧客側の歩留まりと考えていいですか？ 2~3年で記録密度上昇の鈍化がある場合、HDDドライブ伸び率とディスクの伸び率のギャップは大きくなるのでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 4Qは稼働日が少ないため、3Qと大きくは変わらないかなと。モメンタムは維持されると思っています。伸び率の違いは、ご推察のように主流の500GBが1枚では出来ず2枚使いが増えていくためと思われます。市場では外付けは1テラを求められており容量は上がっていきますので、プ

ラター数も上がっていくと見ています。

Q: 中期スパンでの事業プランはどのようなものでしょうか？以前から M&A 込みで早く1千億円の営業利益を作りたい、そのためにメディカルも強化したいとおっしゃっていたが、現状、今年・来年と利益水準とかトップラインでどの程度を想定していますか？

A: (鈴木 CEO) 年初に営業利益を、為替が同じなら 800 億円をやりたいと言っていました、同じであるわけもなく、為替でやられて現在は 750 億円を想定しています。3Q の好調はカメラが調子良かったせいと考えており、4Q では落ちると予想しているのでこの程度かと。為替の影響を考えないなら 800 億円は行くだろうし、オーガニックではそうおかしな方向に動いていないとは思いますが、ただこのまま1千億円を超えていくかというと、なかなか難しいところがあります。

今後は、基本的には半導体、液晶、HDD 等はシェアをキープし、収益貢献を狙っていきます。ライフケアはオーガニックにもアンオーガニック(M&A がらみ)でも伸ばしていきたい。そして1千億円の収益構造を安定的に作れるようになりたいと。2011 年度では難しいと思いますが、2012 年度にはそういう構造ができていそうな会社になりたいと思っています。

Q: レアアース関連で調達の状況、損益への影響について教えてください。

A: (鈴木 CEO) 主に HDD 研磨材と光学の材料で使用しており、影響が大きいのは研磨材です。9月一杯まで必要量は調達できていますが、価格が上昇している中での調達。今は古い在庫を使用しており、フルに収益に影響した場合の 25%の影響程度に収まっていますが、今後実質コストが上がってきます。お客様に価格転嫁できるかどうかは難しいですが 100%当社吸収も難しい。交渉もしますが、代替品を使うとか、使用量を減らすとかという恒久的な解決方法を6月くらいまでに出したいと思っています。使用量の減少はメドがついてきたので、現在は代替材料について主に検討をしており、3ヶ月位で結論が出ると思っています。6 月くらいまで検討を続け、どうにも吸収しきれないとなったらお客様への転嫁をお願いすることを考えますが、それまでは当社でコストを吸収する努力をしなくてはならないと考えています。

Q: デジカメの収益の改善について教えてください。また、市場では相当コンパクトの価格が下がっていますが、他社と比較して好調だった理由は？

A: (浜田 COO) 3Q は一眼レフは2種類(K-5、K-r)出したので、業界と比較し種類が多かった分そのまま収益が上がりました。業界が 10%増えているところ 20%伸びています。チャンネルにより、台数は伸びるが安売りになり収益に貢献しないようなところでは販売を避けるようにして価格を維持してきました。欧米も含めてチャンネルを制限しているため、台数は売っていないが収益は伸びています。コンパクトの台数は去年と比較してそれ程伸びていません。当社は全部 OEM なので、昨年のように不良在庫を抱えて自滅する連鎖を避けたいので、確実に売れる数量を製造するようにしました。

Q: 内視鏡の3Q の売上について教えてください。

A: (浜田 COO) 北米が米ドルベースで前年比 10%、欧州がユーロベースで 20%以上伸びました。全体で円ベースでは 1%程度の伸びになりました。欧米のマーケット全体では 20%の伸びがあったと考えているので、マーケット以上に伸び、シェアは拡大したと思われます。

Q:HDDの10~12月はどうだったですか？他社は悪いようですが当社はシェアが上がっているのでしょうか？その理由は？今期HDDのキャパシティの考え方はこれまでと変化があるのでしょうか、競争についてはどう見えますか？

A:(鈴木 CEO)顧客のミックスの影響と思われる。3Qの数量は、前年比では12%程度の伸びであり、QonQではほぼフラットでした。

フィリピン工場の立上げについては、半分程度完了しています。全体の10%~20%の増産は可能です。お客様の要望である20%増産希望には対処できます。今後、数量ベースで増えていく傾向で2012年にはキャパ不足を見込んでいるため、どのタイミングでさらに増産投資するかを3ヶ月内くらいに決定する必要があります。建物はできているので、機械を入れるタイミングの問題です。500GBで認定を受けているのは当社だけと思われ、一定の技術的優位性があると思っています。

Q:内視鏡について、欧州で2割伸びた内訳は軟性鏡か外科処置具・硬性鏡のどちらによるものでしょうか？シェアアップは安売りによるものですか？ここに来て急に好調になった要因は？

A:(浜田 COO)全て軟性内視鏡によるものです。用途は大腸、胃、肺、気管支等であり100%内科用です。一般消費者向け製品ではないので安売りはしていません。5年間は使用してもらうため、医者との信頼関係が基盤となります。慎重に3~6ヶ月検討後に購入が成立しています。

また、これまであまり内視鏡についてコメントしてきませんでしたが、これまでもそれほど業績不振だったわけではありません。EUでは売上前年比100%を下回ることはなく、低くても97%までであったため、底堅いのです。一般的に20%以上、国によっては60%のシェアがあります。堅実な事業なので安心していただきたいと思います。

Q:EUVの反射タイプブランクスの開発状況は？

A:(鈴木 CEO)何が開発目標なのか確定できていないのが現状です。顧客から引合いが殺到しておりキャパがない状態です。開発が完了していない未完成なサンプル品でも良い、という要望があるため、これから顧客と費用を折半して開発し製造販売していくのが今年の課題になると思います。

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。