

平成 23 年 3 月期第 4 四半期決算説明会概要

平成 23 年 5 月 10 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 江間より決算概要の説明】

＜決算概要＞

- 年間の実績と四半期の資料を揃えています。お手元の決算補足資料の四半期の実績は日本基準で掲載してあります。
- 補足資料 17 ページから当第 4 四半期の要点だけ説明します。売上高が 1,010 億円、前年同期に比べて 3.6%の減収です。営業利益は 156 億円で 9.9%の、経常利益が 151 億円で 10.7%の、四半期純利益は 103 億円で 13.0%の減益になりました。
- 為替の影響ですが USドル、ユーロ、タイバーツ、みな円高に推移しまして、売上で 33 億 8 千万円、営業利益、経常利益はともに約 3 億円、当期純利益で 1 億円が縮んだ格好になっています。この為替の影響を少し詳しく説明します。売上高における為替影響の 33 億円は、減収率 Δ 3.6%のうちの Δ 3.2%に相当します。 Δ 3.6%から為替影響の Δ 3.2%を引いた Δ 0.4%が実態の事業活動の減収分になります。金額的には 3 億 7 千万円減収ということです。セグメントの内訳で見ると、情報通信で Δ 34 億円、 Δ 3.2%になります。ライフケアは逆に 30 億円プラス、2.9%の貢献をしています。
- 営業利益ですが、為替で 3 億円、 Δ 1.8%となり、合計増減の Δ 9.9%から引くと実態の事業活動は Δ 8%、14 億円のマイナスです。セグメント別によると情報通信で約 25 億円、14.6%の減益です。ライフケアは 12 億円の増益でプラス 6.9%となります。
- B/S は年間と同じ数値ですので、IFRS の日本基準との差異表をお読みいただければわかると思います。
- 18 ページにある営業活動のキャッシュ・フローは、216 億 1 千万円の収入、投資活動は 64 億 8 千万円の支出、これは設備投資の支出が主なものです。財務活動のキャッシュ・フローは 5 億 6 千万円の支出、これは借入金の返済になります。現金同等物の増減は 230 億円で、期末の現預金は 1,850 億円となります。
- 19 ページにセグメント情報があります。情報通信の売上は前年同期に比べて 45 億円のマイナス、 Δ 8.5%、営業利益が 25 億 9 千万円のマイナス、 Δ 26.7%です。これは半導体関係で震災等の影響を受けていること、またメモリーディスクのメディア事業を昨年 6 月にウェスタンデジタル社に売却しましたのでマイナス要因になっています。ライフケアですが、売上で 1.5%、7 億円の増収、営業利益で 9.7%、9 億円の増益。売上はメガネ、コンタクト、眼内レンズ、内視鏡がそれぞれフラットかプラスの貢献をし、営業利益は全商品がプラスに貢献しています。
- 年間の日本基準と国際会計基準の比較差異については、11 ページから 13 ページが本年度の実績です。前年度実績は 14 ページから 16 ページにあります。本年度について説明します。11 ページの資産の部、立てつけは日本基準と指定国際会計基準。これは所謂国際会計基準とは違っています。何が違うかというと金融庁が指定してルールを作ったのが指定国際会計基準だそうです。日本は

指定国際会計基準に基づいて報告をするということですのでその違いをご理解ください。表示科目の差異、科目の入りくりを記載しています。表の一番左のコラムが日本基準で、指定国際会計基準に読み替えた時の科目の入りくりを表示したのが左から2番目です。内容は注記で説明しています。その右の認識・測定の差異、これは計算基準の違いによる差です。例えば、指定国際会計基準ではのれんは償却しません。固定資産の償却ですが基本的には定額法でやります。日本基準では定率法でしたので、投資した初年度に大きな費用が出ました。当社は今までは保守的な処理をしていたことになりましたが、それを定額法に戻しますのでその差異が損益計算書に出てきます。また、並びが固定制配列法になります。今まで見ていたB/Sは現金から流動資産があって固定資産という並びでしたが、それが逆になります。12 ページが資本・負債ですが同じように純資産が上に来て負債が下に来ます。負債の中身も固定制配列法になります。表示科目の入りくりを直したところと、認識・測定の差異で実質的に差異が出ています。

- 13 ページの包括利益計算書ですが、日本基準と表示科目の組み換え、その後に認識・測定の差異、ここが実質的に利益の変わってくる場所、また基本的には継続事業を最終的に表示しますので、非継続事業を除くことになります。非継続事業と継続事業との連結消去を消去額に出しています。一番右の指定国際会計基準というのは継続事業が表示されています。これは、皆さんは将来に向かって分析をしていく、その際に止めてしまった事業が入っているとややこしくなるので、計算しやすいように継続事業の数字を出しているということです。そのように私は理解していますが、ここだけ見ると会社全体の実績が分からないですね。ですから、分かり易くするために5ページに包括利益計算書を全事業で表示しました。これは表示しなくても良いもので、本来は6ページの上の半分、継続事業だけ出せば良いのですが、B/SもC/Fも全事業が書いてあり、包括利益計算書だけが継続事業だけだと混乱しがちですので、このように載せてみました。

【CEO 鈴木より事業概況説明】

＜IFRSについて＞

- 日本基準とIFRSの併記は今回が最後になります。次からはIFRSだけになりますので、今回の資料をしばらく持っておいていただいた方が良くと思います。費用項目に関しては前よりもはっきりした形で出しますので、製造業の状態を表すには必ずしも悪い考え方ではないです。今まで慣れているものと変わってしまうのは、継続性も含めて難しい部分もあるかもしれませんが、継続していく事業の変化を見ていくという点では良いと思います。IFRSは包括利益も含めてB/Sから流れ込むものが出てきますから、それは注釈に説明が入ります。今後はHOYAをIFRS基準で見ていただくことになりますので、よろしくお願いします。

＜全体＞

- 前期比でみるとエレクトロニクス関連が足を引っ張りました。震災の影響が一番大きいです。工場は海外に移転しており、国内工場は少ないので、直接的な被害は小さく、特損も大した金額ではないです。むしろお客様が被害を受けたことで、我々も影響を受けたということだと思います。

＜半導体マスクブランクス／フォトマスク＞

- お客様が在庫を抱えた状態で4Qに入ったので、在庫調整が元々あるところに3月の半ばから震災で生産が止まり、在庫がはげずにそのまま残ってしまったようです。その影響は4月も受けていま

す。海外向けのブランクスは良いのですが、マスクは、当社が停電の影響を受けて納期遅れを出したので、日本のマスクメーカーを敬遠するということが続いていました。我々に限らずマスクメーカーはみな影響を受けましたが、5月から元に戻っています。

<液晶用フォトマスク>

- こちらは好調でした。台湾・韓国ともに工程の改善(コストダウン)を目的とした新しいデザインを多く入れこみ始めています。この傾向はしばらく続くと思います。その代り、国内はスマートフォンの中小型を除けばマスクとしては非常に悪い状態で、国内では仕事がないという状態が5月に入っても継続しています。ただ、受注の大半が台湾・韓国になっていますので、全体としては影響を受けませんでした。

<光学レンズ>

- 国内では窯を持っていて、ガラスを熔解しています。3月中は計画停電でまったく稼働できませんでした。ただ在庫はありまして、4Qは一眼レフ用のガラスが良く売れていたため、4Qは本来悪くなる時期でしたが今年は割と良かったです。もっとも、震災後大手カメラメーカーの生産が落ちていきますので、これからガラスの部分は減っていくのかなと思っています。足元では皆さん稼働を落としていますので、1Qの方が心配は大きいです。

<HDD用ガラスメモリーディスク>

- 4Qから足元までは悪かったです。タブレットの登場を受けてネットブックが悪かったことと、PCメーカーが在庫をある程度抱えてしまったことが要因だったと思われます。また、シーゲートさんと三星さんが一緒になるという話があって、HDD業界内で統合が進み、プレーヤーが少なくなっています。
- 先週まではHDDの生産に調整が入っていましたが、先週末から皆さん生産を上げつつあります。
- もう一つ収益の足を引っ張ったのがセリウムの高騰です。5月までには結論をつけたいと前にも申しましたが、代替品でやっていくと決めました。それでセリウム依存は減りますが、研磨をする材料としては、代替品はセリウムほど効果がなく、工程時間が長くなることでコストアップになるので、コストアップ分をお客様にある程度ご負担のご協力をお願いしなければならなくなりそうです。

<メガネレンズ>

- 震災の後、しばらく国内は悪かったです。売上に占める国内の比率は低いので、事業全体で見ると現地通貨ベースでは5%くらい伸びています。ヨーロッパは市場としては相変わらず悪い状況です。価格も落ちています。カナダやオーストラリアなど局部的に価格が落ちているところがありますが、それを補う形でブラジルやインドなどが押し上げたことによって、市場自体はフラットだったと思いますが当社は数量で10%、金額で5%プラスのペースで推移しました。

【COO 浜田より業績概況の説明】

<デジタルカメラ>

- まず初めに良いニュースですが、ペンタックスのカメラが黒字になりました。2年間赤字に苦しんだのですが、金融危機、円高、震災のトリプルパンチで厳しいかと思いましたが、黒字で1年を終える

ことが出来ました。この数年間、市場でミラーレスが出始めてから価格競争もより激しくなりましたが、当社では個性的なカメラを作ることに徹して、シェアではなく利益を追うという目標を愚直に追求した結果、黒字になり、4月も順調に推移しております。やはり個性的な商品を作るというメーカーとして当たり前のことを愚直にやるのが大切だと、つくづく思いました。店頭に新しいカメラが並ばないでいる中、ペンタックスに商品を置いてほしいという声もかなりかかっており、部品が途切れない限りは一生懸命作って出していこうと思います。

- 問題となるのが部品で、カメラも何千という部品から成り立っています。サプライチェーンの代替を探するなど努力をしていますが、全体的に5~7月頃に電子部品の不足が起こってくるのかなと思います。また部品供給が順調になるのは9~10月位じゃないかという感じがします。カメラ業界はこの夏場が試練の時かなと考えています。ペンタックスの黒字の道が見えてきましたので、今年も愚直にやっていこうと思います。

<医療用内視鏡>

- 4Qは為替の影響もあり、前年比でフラットですが、現地通貨ベースではアメリカは2桁成長、特に南米は2倍以上に増えています。アジアも2桁成長、ヨーロッパはPIIGSに金融不安があり1桁成長でした。中近東も伸びていましたが、情勢不安の国々では3月は売上がありませんでした。ただ、ドイツ、フランス等は引き続き堅調に推移しています。国内では東北に2工場がありますが震災の被害は殆どなく、金型や部材の生産も他のところで賄えましたので、影響は最小限になりました。国内の売上も小さいので影響は少なかったです。

<コンタクトレンズ>

- アイシティが国内に181店舗ありますが、震災で閉店になったのは1店だけです。震災後は買い溜めが始まったのか、特にワンデータイプの売上が伸びています。別に需要が落ちているとは見ていません。

<眼内レンズ>

- 100%海外生産ですので震災による生産の影響はありませんでした。部材の調達にも今のところ大きな影響はありません。国内では、東北地方では緊急性の低い白内障の手術が延期になったりということはありませんが、全体で見ると影響は軽微です。

<オプトデバイス>

- 当期はブルーレイは鳴かず飛ばずでしたが、在庫がはけてきたこともあり、今年はブルーレイの需要が伸び、当社のピックアップレンズも伸びるとみえています。

【質疑応答】

Q: 各主要事業において震災を含めて、一時的な要因としてある程度想定しているものがあれば教えてください。それを含めて各事業の方向性を教えてください。震災前と比べて売上・営業利益のターゲットに変更はありませんか？

A: (鈴木 CEO) マクロでは震災の影響はあまり受けないと思っています。国内生産が少なく、海外売上の比率も高いです。エレクトロニクス関連は震災の影響を受けましたが、5月位までと聞いていま

す。カメラの方の影響は読み切れていませんが、全体としては5月位から影響はなくなるだろうという前提で考えています。

会社の方向性は大きく変わっていません。基本的にはライフケア事業と情報・通信事業の2つになります。情報通信事業は、需要が大きくは伸びない中でしっかりと収益の出る構造を保つことが重要です。その分、成長を担保するのがライフケア事業の特に海外売上です。収益構造はしっかりしているので、売上を伸ばすことによって収益を伸ばしていく考えです。

震災の影響は4月に出ていますが、通期では収益の考え方を換えようとは思っていません。

Q:製品別の損益の増減のブレークダウンをしていただけないでしょうか。

A: (江間 CFO) 今まであったセグメント別のSBUという枠組みをやめて、情報・通信とライフケアという新しい枠組みになりましたので、その2つのくりで見えていただきたいと思います。先程の社長とCOOの説明で分析していただけたらと思います。

Q: 前回の説明会でHDDに関して、他社との技術的な優位性の違いでシェアなど短期的に優位に働くという説明がありましたが、この状況は現在どのようになっていますか？また5月以降、足元良くなっているということですが、暦年でどのくらいの数量増を見込んでいますか？

A: (鈴木 CEO) 我々はモバイル用の2.5インチが中心ですが、500GBの量産にはまだ時間がかかり、夏以降から本当の意味での500GBの生産時期に入るのかなと思います。業界として早く500GBと1T(テラ)Bに行きたいということだと思います。HDDの数量の伸びですが、今のところ2.5インチドライブベースで暦年8%増を想定しています。ベトナムに工場を建ててあり、装置はまだ搬入していませんが、そこに装置を運べば8%増の生産キャパには間に合います。ただ250GBが終了することを考えるとプラッターの枚数ベースの伸び率は減っていくと考えています。

Q: 3月は停止していたガラスの熔解の足元の状況と、夏以降に電力不足となった場合の影響を教えてください。また、そのコストはどの位かかっていますか？

A: (鈴木 CEO) 今は電力の制限もないのでフル稼働に戻しています。窯はすぐに電気を入れたり、止めたりというのは難しいので順次回復させて、ほぼ元に戻ったというのが足元の状況です。夏の電力不足対策には自家発電しかないと思いますので、既に手当てをしました。熔解にはかなりの電力を必要としますが、自家発電で全容量を賄える体制はとっております。設置のコストは数億円単位になりました。電気のランニングコストよりも自家発電の燃料の軽油の方が高いので、エネルギーコストは上がります。ただ、会社全体から見ると微々たる量だと思います。1Qはお客様の生産が落ちることで我々の売上も落ちるのではないかと心配はしています。

Q: IFRSになって今期の設備投資と償却がどの位の水準になるのか。また税引前利益のセグメント毎の考え方を教えてください。

A: (江間 CFO) 予算ベースでは既に数年前からIFRSベースで組んでいます。震災前の検討数字ですが設備投資で400億円、償却で350億円程度です。

2つ目の質問についてですが、アメリカ、ヨーロッパ、シンガポール、日本と4つの持ち株会社がありまして、これが本社のセクターに入っています。特に多通貨で取り扱っていて、売上の60%以上が海外の売上です。日本でもUSドルベースの契約などがあり、流動性の問題で、どうしてもその国以

外の通貨を持たざるを得ないため、為替換算の問題が出てきます。そのため、「調整額」のところで40億円くらい前年比で利益が増えていますが、為替換算のマイナスの度合いが減ったということです。ですから、継続事業の本業のところで見て頂く方が分かります。

Q: 人員という観点から、どのような事業を伸ばすかということをお教えください

A: (鈴木 CEO) 基本的にセグメントとしてライフケアから伸ばしていきます。情報・通信は効率化を目指しますが、グループ全体では人件費は増える方向にあります。

(江間 CFO) 5 ページの包括利益計算書を見ていただくと分かると思います。売上収益 4,230 億円、人件費は 947 億円で、計算すると 20% 台前半です。収益の増加よりも人件費の増加が下回っています。これはアジアの人が増えたからです。このような中身は常に見ているので心配はありません。

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られますが、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。