

平成 24 年 3 月期第 1 四半期決算説明会概要

平成 23 年 7 月 29 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＞

- 国際会計基準の規則で、短信は継続事業が主体で作られており、全体が捉えづらいと思います。そこで全体の事業について補足資料を使って説明いたします。
- 今回の第 1 四半期ではカメラ事業をリコーさんに譲渡する契約が結ばれました。補足資料 3 ページの B/S で「売却する目的で保有する資産」188 億 36 百万円は一括でまとめて表示しています。そのため、その上に記載されている資産科目は増減でマイナスのものが多く出ています。同じように 4 ページに「売却する目的で保有する負債」94 億 74 百万円が出ています。その差額の 93 億 62 百万円がカメラ事業の 6 月末時点の売却簿価になります。
- 5 ページの包括利益計算書は全事業で表示しました。短信は継続事業のみなので差が出ます。グループ全体のパフォーマンスはこの 5 ページ(全事業)で見てください。
- 包括利益計算書の概要ですが、売上高は 1,018 億円で前年同期に比べて 41 億 72 百万円(3.9%)の減収です。この減収要因を分解すると、脚注 1 にある為替換算により売上で 16 億 87 百万円縮んだこととなります。減収 41 億 72 百万円から為替要因の 16 億 87 百万円を引くと 24 億 85 百万円が事業活動によるマイナスとなります。これに昨年度に売却したメディア事業の売上が前年は約 40 億円ありますので、それを考慮すると事業活動ベースの売上は 16 億円の増加であったこととなります。この 16 億円の内訳は、ライフケアが 32 億円のプラス、情報・通信が 16 億円のマイナスです。
- 税引前利益は前年 284 億円、当年 193 億円で 91 億円(32.1%)の減益です。この要因を分けると為替で約 7 億円マイナスとなり、昨年度売却したメディア事業のセクターで 109 億円の利益がありました(内、譲渡益が 103 億円)ので、これらを考慮して事業活動ベースで見ると 25 億円の増益であったこととなります。セグメント別では、情報・通信で 4 億円のプラス、ライフケアで 14 億円プラス、残りが調整、その他です。
- 包括利益ですが、在外営業活動体の換算損益は約 100 社ある海外子会社の純資産を現地通貨で換算しています。換算するときには円高だとマイナスになります。前年度は 190 億円のマイナスですが今年は 37 億円のマイナスです。
- 為替は脚注の(2)にある通り USドルが 11%円高、タイバーツが 4.6%円高、一方ユーロは 3%の円安です。アジア、アメリカ地域で売上、利益でマイナス要因、ユーロ圏では若干のプラス要因です。
- 6 ページは包括利益計算書を継続と非継続事業に分けて載せています。昨年度は、非継続事業はメディア事業だけでした。今年、カメラ事業を売却することにしたので、昨年度実績を遡及してカメラ事業も非継続事業に含んでいます。今年度の非継続事業はカメラ事業のみです。記載されている差額に実質的な意味はありません。

- 7ページのキャッシュ・フローですが、営業活動によるキャッシュ・フロー195億円の内訳は税引前四半期利益が190億円ほどあります。投資活動によるキャッシュ・フローは67億円ですが、譲渡性預金の有価証券に入っています。それを取り崩して固定資産の取得に充てています。その結果残った金額が67億円と出ています。財務活動によるキャッシュ・フローは配当金が主たるものです。
- 8ページにセグメント情報があります。税引前四半期利益率は情報通信が24.3%、ライフケアが19.9%でした。
- 10ページにセグメントを少しブレイクダウンした売上を載せています。継続事業を主体に上が事業セグメント、下が地域セグメント別です。事業別では情報・通信のエレクトロニクス製品で売上が減少しています。4-6月期は震災の影響で半導体産業が厳しくLSIマスクの売上が減少しました。メモリーディスクのサブストレートもPCのマーケットが全体的に落ち込んだ影響を受けました。映像関連では光学レンズの工場が計画停電で操業停止となった影響もありました。ヘルスケアはメガネ、コンタクトともに増収です。メディカル関連製品は眼内レンズがEU、アジアで2桁成長、米国はマイナスです。内視鏡は日本とアジアで2桁成長です。米国も現地通貨では2桁成長ですが円高の影響で横ばいという結果です。
- 11ページに中間期の見込みを載せています。売上2,100億円、税引前利益380億円、中間利益300億円です。第2四半期会計期間では売上横ばい、利益は若干の増益を見込んでいます。

【CEO 鈴木より事業概況説明】

＜全体＞

- 震災の影響は、わりと軽微で済みました。全体的に見ると、足元では受注も戻ってきており、あまり悪いとは思いません。

＜半導体マスクブランクス＞

- 売上は前年同期比フラットです。大きな変化はありませんでした。シンガポールに工場を作り、生産の一部を移管します。
- EUVは何社かのステッパー(露光装置)が入ってきて、実際に動かし始めて何が出来て何が出来なかわかり始めた。今狙っている20nm台は技術的に可能かなという感覚は持っています。

＜半導体用フォトマスク＞

- 売上で前年対比約20%縮みました。震災の影響が大きく、4月に計画停電で稼働が出来なかったことと、4月～5月にかけて海外の顧客が日本にマスクのオーダーを出さない状況だったので海外売上が減少したことが理由です。

＜液晶用フォトマスク＞

- 前年比約10%プラスでした。中小型のスマートホン向けが牽引しています。サイズは大きくないが技術が必要なので、価格はそれにふさわしいものになります。

＜光学レンズ＞

- 売上自体は前年比横ばいです。4月は計画停電でガラスの熔解が出来ませんでした。素材なので在庫を持っていたため大きな影響にはなりません。

<HDD 用ガラスメモリーディスク>

- 当社の工場は海外なので、稼働については震災の影響はないですが、お客様で 4 月に他の部品が足りなくなったところがあり、それに伴って 4、5 月に 2.5 インチの 250GB と 320GB のモデルが作れないという状況で、需要が減りました。それとともに、PC市場の地合いが元々弱かったこともあり、セットメーカーが在庫を持っていたため、6 月初めまで市場全体として盛り上がりませんでした。そのため当社のサブストレートの売上は前年比で約 20%の減少となりましたが、今、フル生産に戻っています。ドライブメーカーさんは下期、割と強気の見方をしています。
- 収益面では、足を引っ張った主要因はセリウムの高騰によるものです。代替品も既に動いていますが、100%変わるわけではありません。代替品での加工時間はセリウムよりも長くかかり、生産効率が落ちることでコスト負担はかなり大きいです。今、お客様に 30%くらいの値上げのお願いの交渉を始めているところです。

【COO 浜田より業績概況の説明】

<デジタルカメラ>

- カメラ全体の話ですが、震災後、サプライチェーンがズタズタになるかと懸念したが、リカバリーが以外に早かった。それを見てか、当社へのレンズの受注も増えましたが、6、7 月と全世界的に一眼レフの売上が伸びなくなっています。成長していた中国でも急に伸びなくなっています。原因はよくわかりませんが、だんだん弱気になっています。
- HOYA のカメラ事業は、円高や震災の影響もありましたがP/L上の利益はトントンといった結果でした。2Q は新製品を出すので 1Q よりは好転すると見えています。

<オプティクス>

- 当社のオプティクス事業部はメーカーさんとの関係をこの数年築き直してきたこともあり、長期的な契約をいただいて安定しています。

<メガネ>

- 全世界的に現地通貨ベースで見ると前年比プラスです。

<コンタクトレンズ>

- 前年比では 10%前後のプラスを継続しています。今日現在、日本国内に 186 店舗に増えてシェアも 20%近くまで伸びています。当分は好調を維持できると思います。

<眼内レンズ>

- アメリカで新製品の認可がなかなか下りず伸びていませんが、その他の地域では堅調に伸びています。特に日本では自社調べで 32%になりました。8、9 か月以内には国内シェア 1 位になれるのではないかと期待しています。

<医療用内視鏡>

- ヨーロッパ、特に、ポルトガル、スペイン、イタリアは経済環境が悪くなっています。イタリアは今後 3 年間で 1.5 兆円～2 兆円近いヘルスケアの予算削減をしようとしています。当社はヨーロッパ地域に

において現地通貨ベースで前年比ほぼフラットでした。アメリカは 2 桁成長を続けています。アジア、南アメリカも 2 桁成長です。新興国への進出は今のところ順調です。

- 利益率は 2 桁です。今後は、難しいことですが、売上の拡大と利益率アップを両立させていこうと思います。

【質疑応答】

Q: 11 ページの第 2 四半期会計期間予想で税引前利益 180 億円とありますが、ここには非継続事業からの利益は多く入っているのでしょうか？第 1 四半期の継続事業の税引前利益 175 億と比較してどのような感じでしょうか？

A: (江間 CFO) 前年同四半期比で見ると 13.3% 増です。前年ダメージを受けていたメモリーディスクのサブストレートの売上が回復してきています。また当第 1 四半期比で見ると Δ 3.3% ですが、これは第 1 四半期には過去に行った減損の戻入益が含まれているといった特殊な要因もあり、実質的には増益の予想になります。

Q: 4-6 月期の実績と、年度を通じての事業の見通しについて、5 月の決算発表時と比較して変化していることはありますか？また、レアアースの高騰は想定内ですか？

A: (鈴木 CEO) 社内で年間予算は作ったが、直後に震災があったため使っていません。5 月時点で見込みは出していませんが、感覚的に 5 月時点と大きくずれていることはありません。ただ、震災後に工場の海外移転を決定したり、レアアースの価格高騰など昨年考えていたことよりも想定外のことが起こっているため、P/L 上のインパクトはあまりないとしても、キャッシュや設備投資などの考え方は変化しています。

レアアースのコストへの影響は想定外です。特にメモリーディスクで影響は大きく、先程の説明にあったようにお客様に 30% の値上げをお願いしたいといっている分、そのまま影響を受けていると思っています。いただいても良いです。

Q: ハイテク市場で先行き不透明感がありますが、HOYA として半導体業界の今後をどう見えていますか。ビジネスの見通しと併せてお聞きしたいです

A: (鈴木 CEO) 半導体業界全体が悪いという感じはしません。足元でいうと PC の需要が落ちているので DRAM は価格面で大変だと思います。スマートホンで伸びていくべきフラッシュが全体的には需要が盛り上がっていない、スマートホン以外の部分でフラッシュの需要が縮んでしまったりと、思ったよりも元気がない印象もあります。しかし企業の合併などで棲み分けが進んだことで、収益構造上、ビジネスがしっかりしてきたように思います。足元がしっかりしてきたことで、新たなデザインに少し投資し始めるといったことも起こっています。悪い面、良い面両方ありますが、業界全体で見ると良い方向へ進んでいるのかなという印象です。

Q: EUV の売上、ブランクスへの他社の参入についてどのような状況でしょうか？

A: (鈴木 CEO) EUV は、まだ大きな売上にはなっていません。ブランクスへの他社の参入によるシェアへの影響は、殆どないと言って良いです。他社がやっているのは製品開発段階であって、マーケットではまだ立ち上がっていない部分です。

Q:IFRS決算を始めて良くなった点、悪くなった点を含めて、今後はどのように開示をしていくかお聞かせください。

A:(江間 CFO)社内で予算の意思決定を1つの物差しで行いたいという要請のもと、2008年からIFRSを取り入れました。それをマネジメントアプローチとして投資家さんにお伝えしたいと思っています。しかしIFRSの理念では投資家さんのために継続と非継続を分けるように言われている。また、投資家さんは継続事業しか使わないと言われています。ですが、実際には企業全体で見る必要があります。その面からすると、決算短信などの指定フォーマットは継続事業だけの記載のため、投資家さんにとっては気の毒だと思います。マスコミの方も一緒になってもらって、もっと使いやすいものになるように変えていければと思っています。

A:(鈴木 CEO)使いやすいものになるまでに時間はかかると思います。皆さんは他社との比較をしたいと思うのですが、IFRSを導入する企業が増えて、考え方のコンセンサスが成熟して統一されてこない、使いやすいものにならないと思います。

Q:中国で一眼レフカメラの販売が急減速しているという話をもっとお聞きしたい。他社は製品がないから売れないと言っているが実際はどうなのか？また、年間の実需はどのくらいあると見ていますか？

A:(浜田 COO)他社大手メーカーさんは、震災後最初に力を入れたのが欧州でした。確かに中国に回った数は少なかったと思います。その意味で物がなくて売れなかったというのはあるかもしれません。しかし、肝心の欧州でもこの数か月間販売が伸びていません。多分欧州は経済の悪化が要因と思います。一方アメリカも減速傾向で要チェックと思っていますが、原因は分かっています。コンパクトについては、市場がスマートフォンに取られています。一眼レフの販売は前年比15%くらい伸びると思っています。今現在は世界的に見て前年比トントンというレベルですが、実際のところ秋からクリスマス商戦を見てみないと分かりません。しかしこの半年の間に大手メーカーからミラーレスが発売されるので、マーケットとしてはまだ伸びると思っています。

Q:5月の決算発表時点で設備投資400億円、減価償却費350億円ということでしたが、ブランクと光学レンズの工場設立を踏まえて、今年と来年のイメージをお聞かせください。

A:(鈴木 CEO)来年のイメージはまだありませんが、ブランクと光学レンズの工場設立で5月の見込みよりも今年の検収部分で設備投資は100億円くらい上乗せされると思います。減価償却費は、来年は大きく変わりますが、今年はまだあまり変わりません。

A:(江間 CFO)今現在の検収ベースで今年の設備投資は460億円と見ています。減価償却費は340億円くらいと見ています。

Q:IFRSで配当の原資はどのように見て考えているのでしょうか？

A:(江間 CFO)連結ベースで包括利益計算書の親会社所有者持分当期利益をベースに将来の研究開発費、設備投資、マーケティング費用等を勘案して決めています。海外子会社の利益を親会社が配当でもらっているので、親会社のキャッシュ・フローを如何につなげるかということが課題になります。

Q:新しいタブレットPCやスマホが出てくる中で、液晶フォトマスクの付加価値が上がっていくというのはどういう意味か教えてください

A:(鈴木 CEO)パネルメーカーで古い設備を使ってスマートフォン向けパネルは作れないので、新しい設備を入れるか、それともマスクの性能を上げて作るか、どちらかになります。この2つを比べた場合、後者の方がはるかに安く作れるということになります。それでマスクの付加価値が上がることになります。

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。