

平成 24 年 3 月期第 2 四半期決算説明会概要

平成 23 年 10 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 江間より決算概要の説明】

＜決算概要＞

- 補足資料を使って説明いたします。12、13 ページの B/S にリコーさんにカメラ事業を売却する際の資産、負債が載っています。資産側は 12 ページ下から 3 行目「売却目的で保有する資産」193 億 50 百万円、負債側は 13 ページ下から 4 行目「売却目的で保有する負債」103 億 41 百万円で、今回に限り出てくるものです。
- 14 ページに包括利益計算書があります。これは全事業で表示しています。売上収益は 1,041 億 13 百万円で前年同期と比べて 33 億 66 百万円の減収となります。税引前四半期利益は 148 億 76 百万円で 16 億 17 百万円(9.8%)の減益です。四半期利益は 125 億 69 百万円で 14 億 94 百万円の減益です。
- 在外子会社の財務諸表を円に換算した際の為替の影響額が 14 ページの注(1)に出ています。売上で 23 億 95 百万円、税引前利益で 7 億 86 百万円、四半期利益で 7 億 21 百万円のそれぞれマイナスです。円高による為替の影響で減少したように見えていますが、この数字が営業利益に影響しています。US ドルで 9.4%、ユーロで 2.4%、タイバーツで 6.6%と第 2 四半期は特に円高の影響が大きくなっています。
- 売上収益 33 億 66 百万円の減収のうち、為替換算により減少した分が 23 億 95 百万円で、それを除いた事業活動ベースでは 9 億 7 千万円の減収になります。売却したメディア事業の売上高が昨年は約 30 億円ありましたが、今年はなくなっています。そのためセグメント別では、情報通信にその分が含まれているので約 12 億円が情報通信の実質ベースの減収額です。ライフケアが 32 億円のプラス要因です。
- 同様に税引前利益を見ると、16 億 17 百万円の減益のうち 7 億 86 百万円が為替換算による減益、8 億 31 百万円が事業活動ベースの減益です。セグメント別では、情報・通信で約 10 億円マイナス、ライフケアが約 16 億円プラスです。またそれ以外に為替差損益が「その他の費用」に入っており前期は 15 億 92 百万円、当期は 44 億 83 百万円です。約 28 億円の減益要因で、この 44 億円のうち現金に関係しているのが約 5 億円、未実現の部分が約 39 億円でそのうち外貨預金の為替換算による影響額が 25 億円あります。また兄弟会社間でのお金の貸し借り(投資)している分の為替の未実現が約 10 億円です。それらを合計すると未実現が 39 億円、実現している部分が 5 億円となり、約 44 億円出ています。
- その他の包括利益は 211 億 4 百万円のマイナスです。主に在外営業活動体の換算損益が約 205 億円です。これはグループを今のレートで換算したらどれだけの評価になるかという数字です。その結果、四半期の包括利益はマイナス 85 億 35 百万円です。為替の円が逆に振れると評価も逆向きになるので、それらを勘案して見ていただくと分かり易いと思います。
- 15 ページに継続事業と非継続事業の包括利益計算書を表示しています。継続事業は売上高 965

億 5 百万円で前年比 7 億 7 百万円のプラス、税引前利益は 156 億 74 百万円で 11 億 20 百万円のマイナス、四半期利益が 130 億 30 百万円で 16 億 23 百万円のマイナスです。為替の換算で売上高で 22 億 20 百万円、税引前・当期利益ともに約 7 億円のマイナスの影響があります。

- 非継続事業は、前年はメディア事業とカメラの事業が、当年はカメラ事業のみがここに入っています。
- 16 ページですが、営業活動によるキャッシュフローが 251 億 24 百万円のプラス、投資活動によるキャッシュフローが 72 億 86 百万円の支出、これはほとんど設備投資になります。財務活動によるキャッシュフローが 14 億 98 百万円の支出になります。
- 17 ページのセグメント情報は全事業で表示しています。18 ページは継続と非継続を分けています。18 ページの真ん中の表の当第 2 四半期を見ると、一番右に全事業で 1,041 億円の売上で 148 億円の税引前利益となります。その内訳が左にあり、情報・通信が売上約 437 億円で税引前利益約 89 億円、ライフケアは売上約 524 億円で税引前利益が約 110 億円です。今までは情報・通信のボリュームが 50%以上でしたが、ライフケアのボリュームが情報・通信を上回ってきています。利益率でもライフケアが情報・通信を若干上回っています。
- 19 ページにセグメントを更に細かくしたセグメント情報を載せています。上から 2 つ目の継続事業の製品別明細を見ると、情報・通信では、エレクトロニクス関連製品は前年比約 14 億円の減収で 5.0%のマイナスです。これは主に半導体とメモリーディスクのサブストレートのマイナスの影響が出ています。映像関連製品とは光学事業関連です。これは光学レンズを主体に売上高が伸びています。
- ライフケアですが、ヘルスケア関連製品とはメガネとコンタクトレンズです。メガネで為替の影響が若干ありました。日本は実質的に売上マイナス、アメリカ、ヨーロッパで為替の影響を含んで減収、アジアはプラスです。現地通貨ベースではアメリカ、ヨーロッパ、アジア全てでプラスです。コンタクトレンズは 2 桁の伸びでした。メディカル関連製品とは眼内レンズと内視鏡です。売上は眼内レンズ、内視鏡ともにプラスで伸び率は同じくらいです。内視鏡は為替の影響を受けていますが、現地通貨ベースで見るとアメリカがプラス 45%と特に伸びています。アジアは約 3 倍の売上になったというのが今期の特徴です。
- 配当ですが、2 ページの主要指標に載っています。前年は中間期 30 円、期末 35 円でした。今期の中間は 30 円とさせていただいて、期末配当は通期の決算が出たらお知らせします。当中間期の連結配当性向は 46%です。

【CEO 鈴木より事業概況説明】

<タイの洪水>

- タイにはメガネの工場が 2 つありまして、1 つは完成品のレンズを作る工場と、もう 1 つは特注品とってお客さんが検眼された結果に合わせて作る特注工場です。今は両方とも止まっています。特注工場は工場内が 1m 位浸水しています。完成品(量産品)の工場は、工場の外は 1m 以上の水が来ていますが、工場の敷地内は浸水していません。土嚢を積んで水を止めています。各国にあった特注工場をタイに集約してコストメリットを出すことに取り組んできた結果が少しあだになっています。元々は日本に 4 か所あった特注工場を 1 か所にして、日本の特注品の 90%をタイから輸入していた分が止まっています。世界全体で見てもメガネの事業のかなりの部分をタイでやっているの
で影響は大きいと思います。

- HDD の関連は、ドライブや部品の工場がかなり被災しているため、当社の HDD ディスクの工場は直接の被害はありませんが、下期になると HDD の生産が落ちて結果的に当社のサブストレートの事業も影響を受けるでしょう。カメラの生産もお客様の一部の工場が被災し、部品の調達も難しくなっているため当社のレンズ事業も影響を受けます。
- いずれにしても、当社のメガネレンズ工場は、いつ水が引くか分からない状態で、水が引いても工場内の機械設備はほとんど使えない状態と思います。また何百社もの工場が被災しているため、工場を再度立ち上げるにも電気工事などの業者が足りない状態になると思うので少し長引くと思います。そのため被害額はまだわかりません。売上のインパクトで言うと3桁の被害額、利益でも3桁位になるだろうと思います。

<全体>

- ライフケアが順調に伸びました。その反面、情報・通信は調子が今一つでした。

<半導体マスクブランクス>

- 2Q は特にブランクスが悪かったです。震災後の 4 月、5 月と、お得意先各社がブランクス在庫を多く積んだ傾向があります。その反動で 2Q は悪くなったのと、同時にファンダリーの稼働率が落ちてきて当然のようにマスクの数も落ちました。物量ベースで前年に比べて 14~15%落ちました。全体に、半導体のデザイン数、デザイン活動は低調です。ただし 2Q の減少自体は一過性のものと思います。

<半導体用フォトマスク>

- EUV がもてはやされています。実験機も先端メーカーさんに入っていますが、量産ベースで考えるとまだ現実的ではないです。技術的にまだまだ解決しなければならないことが多いという状況です。きちんとした半導体を作れていません。当分の間、今の光で行くのがはっきりしてきて、現実的な製造工程としてダブルパターニングに取り組んでいく必要があります。

<液晶用フォトマスク>

- テレビが不調で、中小型のスマートホン向けが好調です。マクロで見るとテレビは悪くなっていますが、同時に新しいことをやらないといけないので酸化半導体などの開発活動が活発に動き始めています。他社にしても高精細などのボリュームゾーンでなくてもいいから、お金を取れるパネルに向かい始めています。

<HDD 用ガラスメモリーディスク>

- 足元で 9 月末にかなり大きな出荷がありましたので、10 月、11 月に反動で落ちるのかと思っていたら、HDD の生産量そのものが落ちてしまったという状況です。3Q では 15%~20%HDD の生産が落ちると見えています。1~3 月でそれが回復するとは思わず、もう少し長くかかると思います。HDD が作れないから PC が作れないという状況になると思います。当社の物量そのものを見ると、2Q は前年比 12%くらい増えているのでそこそこ生産したなと思いますが、円高やレアアースの問題もあるので収益的にはあまり良くありません。物量はこれから 20%くらい下がっていきと見えています。

【COO 浜田より業績概況の説明】

<デジタルカメラおよび光学レンズ>

- PENTAX のカメラ事業は 2Q が最後でした。震災の影響でミラーレスカメラの発売が予定より 2 カ月遅れたために、パツとしない数字になりました。カメラ全体の需要がスマホにかなり取られていると見ています。特に 5 倍以下のズームのカメラは、物量で今後 15% くらいずつ減っていくのではないかと思います。その代りミラーレスという新たなセグメントが確立すれば、一眼レフと併せて 15% くらい増えていくのではないかと見ていました。が、今回の洪水でクリスマス商戦も逃すことになり先行き不透明です。ミラーレスが 20% 以上の MIX を占めている国は世界で日本、香港、イギリスの 3 か国だけで、他ではまだ認知されていなかったのがこの秋に賭けていたのですが残念なことになりました。
- 当社のレンズの事業は、震災からの立ち直りを早めようというお客様のおかげで 2Q は前年比で 10% くらい増えました。今後タイの洪水の影響が出てくると思いますが、全体のトレンドはコンパクト down でも、ミラーレス up、一眼レフも up ということで当社にとっては追い風と見ています。

<医療用内視鏡>

- 特に EU の中心的な国と南ヨーロッパの市場は、このままあまり伸びないかなと思います。ただし、北ヨーロッパ、東ヨーロッパ、中近東は経済危機の影響を受けていない地域もあります。このような新興国への進出が花開き、ヨーロッパ、中近東、アフリカでは現地通貨ベースで 10% 近い成長に戻りました。米州では現地通貨ベースで前年比 40% 以上伸びました。

<眼内レンズ>

- 眼内レンズの売上ボリュームは内視鏡よりも小さいですが、ヨーロッパでは前年同期に比べて倍くらいの伸びをしており、東ヨーロッパや、カザフスタンなどのスタンカントリーにも少しずつ伸ばしていこうと思っています。日本でのシェアは現在の 32% から来年早々には 35% に増え、国内シェアトップになれるのではないかと見ています。

<コンタクトレンズ>

- 店舗数はそれほど増えていませんが、1 店当たりの売上と単価も落としていないので、前年比で 10% 前後の伸びが続いています。

【質疑応答】

Q: 洪水などでマクロ環境が変化した状況下、当年、来年どのような経営戦略で収益を上げていくのでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 大きく戦略は変わらないですが、タイの工場を早く稼働させることが第一です。国内シェアが 40% あるメガネの生産の 90% が止まっているということは、かなりお客さんに迷惑をかけていますし、他社で十分に代替できていないため、出来るだけ早く稼働させなければいけないと思っています。しかし、稼働が戻ってもすぐにはお客さんは戻ってこないと思うので、しばらく尾を引くと思います。マクロで見ると、基本的にはライフケアを伸ばしていくこと、情報・通信の収益性を上げるということを主眼にやっています。情報・通信はキャッシュ・カウであり、設備投資を減らしてもいいから収益性を上げていく。一方である程度収益性を犠牲にしてもいいからライフケアの売上を増やしていくという戦略に変わりはありません。円高で情報・通信の収益性が上がらない、伸ばそうと思っているメガネな

どが洪水の影響を受けているので思っているように行っていないですが、戦略の方向性に変更はありません。

Q: ライフケアで評判が悪くなったベンダーがいた場合、それに乗じてシェアを上げることができるのか、またビジネスチャンスとしての買収は魅力あるものでしょうか？

A: (浜田 COO) お医者様は、そのような話をほとんどの方がご存知でないし、仮にご存知だったとしても、そういうことは関係なく使いたいものをお使いになるので、今のところは何の影響もありません。
(鈴木 CEO) M&A の案件はライフケア側でいくつか話は動いていますが、ここ 2~3 カ月で決まるような話はありません。

Q: 上期の税引前利益が前回予想で 380 億円でしたが、今回実績が 341 億円となったギャップを為替と実体面から教えてください。

A: (江間 CFO) 為替の影響が大きいです。1Q と比べ、US ドルで若干の円高になりました。また期末(6 月と 9 月)で随分動きました。日本で US ドルの現預金を持っている分で影響を受けておまして、上期では預金に関する未実現為替損が 40 億円出ています。これが 2Q では 25 億円影響しています。主なギャップはその部分です。
(鈴木 CEO) 事業ベースではざっくりと言って予定通りです。

Q: タイの洪水の影響などで減価償却と設備投資の見直しに変更はあるのでしょうか？

A: (江間 CFO) 洪水の影響を考えない 9 月末のプランでいくと、設備投資は 420 億円です。償却費は 320 億円位を予定しています。
(鈴木 CEO) タイの関連で言うと機械資産が 100 億円位あります。そのうちどれくらいが使えなくなるか、現地を見てみないと分かりません。それが設備投資として計上されますが、保険でどれだけカバーできるのかも、保険会社と交渉してみないと分からないという状況です。下期の設備投資は既にコミットされており止まりませんので、設備投資が減るということはないです。

Q: パトムタニの工場は水が引けば使える状態なのでしょう。いつ頃から再稼働できるのでしょうか？ また、止まっている間の代替生産の状況などを教えてください。

A: (鈴木 CEO) 量産工場は浸水していないので水が引いたらすぐに使えますが、半数くらいの従業員の方の家が浸水して連絡が取れない状況です。生産再開といっても人員がすぐには戻らないので、時間をかけながらということになると思います。2つの工場、物量的には量産工場の方が圧倒的に多いですが、金額的には特注工場の方が大きいです。そういう意味では、特注工場を失っている方が影響は大きいです。また小規模な特注工場は各地域に持っていますので、稼働を増やせる工場にタイの従業員に急遽行っていただいており、ある程度はローカル生産でカバーできる部分があります。ただ、それでカバーできるのは 10%か 15%くらいの量です。一番先端の設備をタイに集中していたので、他の地域の稼働を上げてもカバーしきれないのが現状です。

Q: アヴァンストレートに関連して、液晶ガラスが厳しくなってくると思いますが、上場も延期になった状態で今後どうしていくのか教えてください。2015 年償還の社債があると思いますが追加の社債を発行することはあるのでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 上場は、上場マーケットが開かないとできないでしょう、ということです。事業環境的にも

厳しくなってくるのだと思います。価格が落ちてくるでしょう。数量的には動いているのでキャパ的に物凄くガラスが余っているということは必ずしもないと思いますが、最大手の競合さんも価格を下げてシェアをキープするというのを公言されていますので、価格は厳しくなっていくのだと思います。コスト構造でアヴァンストレートの方が高いと思うので、操業の仕方や歩留まりの問題など内部の運営に起因することが多いので、しっかりした構造を構築するつもりです。去年は窯を大きくしたり、ガラスを変えたりと効率の悪い運営をした1年でしたが、その分去年よりは競争力のある会社になっていると思います。上場については、現在の状況を見るとハードルは上がったと思います。社債の発行はその時になってみないと分かりません。

Q: 洪水の影響で HDD の生産が 7~9 月に比べて、10~12 月は 15~20% 落ちるという説明がありましたが、それは HOYA の生産の話でしょうか。レアアースの代替品は進んだのでしょうか。レアアースは少し価格が下がりましたが？

A: (鈴木 CEO) 生産が落ちるといったのは、どちらかというドライブメーカーさんの方です。レアアースの代替品は、本来はもっと進んでいないといけなかったのですが、お客さんの認定がまだ取れておらず進んでいません。一番高いところで買ったレアアースの在庫をかなり持っていて、代替品の認定も取れていないため、かなり高い原価で生産しています。下期になると認定が取れて代替品が動いてくると、環境が良くなってきます。

Q: 眼内レンズが国内トップシェアになるのが見えている要因は何があるのでしょうか？

A: (浜田 COO) 新製品をコンスタントに出していて、手術が正確で早くなるような製品(インジェクター式)が好評であることが大きいです。設計が非常に難しい製品なので、当社の競争優位の一つです。

Q: IFRS を導入して、社長の意思決定に何か影響はありましたか？IFRS 決算の作り手としての感触を聞かせてください。

A: (鈴木 CEO) 今回驚いたのですが、2Q の包括利益が赤字になったんですね。これを参考にして経営は出来ないということをはっきりしました。実際に経営判断をするときには管理ベース、昔の P/L ベース、俗にいう営業利益で判断するのが一番参考になると思っています。もう少しマクロで言うと、当社はキャッシュフローベースで経営を考えていますので、IFRS でも JGAAP でも変わりません。(江間 CFO) 当社は 2008 年から予算を国際会計基準で編成していますので、改めて変わったとは思いません。どの会計基準にも問題はあります。IFRS 決算書を見ても、読み手側のことを考えて作られていないので、補足資料を作って皆さんが分かり易くなるようにしています。それぞれの会計基準の良いところを利用すればいいのではないかと思います。

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。