

平成 25 年 3 月期第 3 四半期決算説明会概要

平成 25 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 江間より決算概要の説明】

＜決算概要＞

- ・ 第 3 四半期(3Q、10 月 1 日から 12 月 31 日までの 3 ヶ月間)をベースにご説明します。
- ・ まず初めに持分法子会社のアヴァンストレート (AS) 社で構造改革をしております、当社はその関係で 12 月に 2Q 決算の修正をしました。それは 12 月になって AS 社の半期報告書が修正されたため、当社は既に発表した 2Q の決算を修正して持分法投資損失追加の 18 億円を計上しました。3Q でも持分法投資損失を計上しています。また補足資料 3 ページの B/S にある期首の持分法投資 129 億 35 百万円は殆どが AS 社の分ですが、12 月末で 100 億円が減少しています。これは AS 社が構造改革費用として特損を計上した分の影響です。4Q 以降もマイナス要因を見込んでいます。持株比率は 46.6%ですが、残りはファンド会社が持っており、当社は経営にはタッチしていません。
- ・ 補足資料 p16 をご覧ください。当第 3 四半期は特殊要因がいくつか出ています。AS 社の関係では持分法投資損失 72 億 19 百万円を第 3 四半期に計上しました。前年は逆に 15 億円の利益がありましたので差し引きで 87 億 9 千万円の利益の減少要因です。その他の収益にタイの洪水被害の保険金で 18 億円の利益計上をしています。前年はこの洪水による被害の損失額を、「災害による損失」として 48 億円計上しています。P/L 上では前年同期比プラス要因です。
- ・ 為替について説明します。まず為替レートが変動するときに 3 つの要因で売上収益、損益に影響します。①商品を買った時と債権回収した時の為替の変動、②在外子会社の財務諸表を日本円に読み替えたときの為替換算で、売上・利益に影響します。③外貨で通貨を持っている場合も損益に影響があります。また、p16 の包括利益計算書の持分法海外子会社の純資産が持分法為替換算損益に影響します。これらを踏まえて為替の影響額を説明します。売上収益の差額が 72 億円、8.6%の増収となっていますが、下の注にあるように為替の影響で 18 億 8 千万円プラスになっているので差し引きすると実態ベースでは 53 億円、6.4%の増収になります。同じく税引前利益は 109 億 62 百万円、164.3%の増益になっていますが、為替の影響で 7 億円プラスなので、差し引きすると増益額は 102 億 6 千万円になります。また外貨建ての現預金、債権債務がありますので、その分

は 92 億円プラスの影響となっています。包括利益計算書のその他の費用で 96 億円減少しているうちの 92 億円がその部分です。(包括利益は海外子会社の純資産に関する為替の影響額があります。p15 在外営業活動体の換算損益 343 億 74 万円プラスです。) 税引前利益で見た場合、以上を差し引きすると約 58 億円が特別要因(プラス)です。税引前利益の増減率 164.3%のうちの 87%の伸びがこれらの特別要因によるものです。結果として、計算書上の 176 億円の税引前利益から、脚注の為替の影響の 7 億円と、58 億円の特別要因を引くと、実態ベースの税引前利益は 111 億円となり、44 億円の増益で利益の伸び率は 66%になります。

- ・ キャッシュ・フローは p17 をご覧ください。営業 CF で 200 億円の収入、投資活動で 104 億円の支出(主に設備投資)、これらを差し引きするとフリーキャッシュ・フローがプラス 97 億円になります。
- ・ セグメント情報は p20 をご覧ください。調整額は本社管轄で発生する分です。AS 社に関するものや現預金の為替の読み替えが含まれます。事業の債権債務は主に情報通信分野のものです。売上高が 27 億円マイナスなのに、セグメント利益はプラス 18 億円となっていますが、この 18 億円の中に情報通信の債権債務の為替読み替え利益が約 24 億円ありますので、差し引きすると売上 27 億円マイナス、セグメント利益が 6~7 億円マイナスになります。主に光学レンズのデジカメ関係の事業のマイナスが大きいです。ライフケア分野はあまり為替の影響がありませんでした。
- ・ 昨年 10 月にタイの洪水からの回復で、ライフケア分野の増収増益の主体はメガネレンズ事業になっています。
- ・ 年間の見込みは p23 をご覧ください。全事業の数字ですので、前年にはカメラ事業が含まれています。参考①の 4Q の見込みの前年同期比は売上フラット、利益半減となっていますが、前年の 4Q に 36 億円の非継続事業の利益が入っています。当年 4Q では、本社管轄の調整額マイナス 41 億円の計上を見込んでおり、それを差し引いて 96 億円となっています。(注：前年同期は調整額が 29 億円のプラス) 4Q は現在と比較してあまり円安にならないだろうという前提で見込みを立てています。
- ・ その他、財務上の開示事項ではありませんが、眼内レンズの一部の製品でお客様のことを考えて自主的に出荷を停止します。この事業は財務的には影響が軽微なため本来記載する必要はありませんが、HOYA はライフケアへ重点を置くようにしましたので、注意喚起の意味でここに記載しています。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・ 3Q は、為替の影響、保険収入、特別損失などの項目が入ったわかりにくい数字になりました。ご説明にあたっては、参考までに社内では使っている管理ベースの営業利益も交えて説明させていただきます。
- ・ 情報通信は、直前四半期比で 12.5%の減収でした。その内訳は 6 割が光学関係、おもに

カメラの部品も含むデジタルカメラ用レンズ事業の減収分で、残り 3 割は HDD 用ガラスディスクの減収分です。

- ・ ライフケアでは、直前四半期比で、5.6%の増収で、その内訳は、6 割が内視鏡、残りはメガネレンズです。コンタクトレンズは前年同期比では増収ですが、夏（2Q）が一番売れる時期ですから、直前四半期比ではフラットでした。
- ・ 営業利益で見ますと、情報通信分野は、直前四半期比で 17%の減益でした。減益分の約 6 割は光学関係です。ライフケアは 18%の増益で、半分が内視鏡、半分がメガネレンズからの増益分です。

<メガネレンズ>

- ・ 売上は洪水前の 9 割程度まで回復しています。日本が一番落ちましたが、2010 年と比較すると、洪水に関係なく、市場環境が大きく変化した関係で、洪水前の状態に戻すのは難しいと思います。
- ・ セイコーさんの件は、現状は利益貢献はゼロで、売上だけ増えるので収益性の足を引っ張る形になります。売上は増えますが収益性は落ちます。しかし、シナジー効果はありますので、売上もコストも 2 年くらいかけて、HOYA の収益ベースに近づけていきたいと思っています。

<コンタクトレンズ>

- ・ 売上は前年同期比 8%の増収。増収増益ですが、今のままの店舗展開を続けていくと、売上は伸びても効率性が落ちますので、別のモデルを考えないといけないと思っています。
- ・ 当面増収増益基調は続くでしょう。シェアも 20%を超えてきました。店舗数も 200 店を超えてきました。

<内視鏡>

- ・ 増収増益です。日本以外の欧州、アメリカ、アジアもきちんと伸びました。
- ・ 欧州は前年同期比で 15%増収。スペイン、イタリアはひどいですし、英国も含め、欧州は国の予算が落ちていて、西ヨーロッパは苦勞しています。一方、中東やロシアで拡販をして欧州全体では伸びています。
- ・ アメリカも、前年同期比 23%の増収。カナダや中南米で上乗せして増収になりました。アジアも伸びています。
- ・ 大きな契約を取ると売上高への影響は大きいです。アメリカなど 40 の病院をもつようなところは一つの契約をとると一時的に売上が大きく伸びますので、現在の増収が実力値なのかどうかは、まだわかりません。
- ・ 収益性は 10%台の半ばです。他社さんを見ていると、本来はもっと上げたいところで

はありますが、構造はしっかりしてきたと思います。

<眼内レンズ>

- ・ 3Qは前年同期比で23%増収でした。
- ・ 12月に、眼内炎の発生率について、当社が現在販売している一部製品で数値が高く見えています。日本での販売比率が高いこともありますが、会社としては慎重を期して製造を止めています。売上の約6割を占める製品ですので事業としては良くないです。製品と眼内炎の発生率にはっきりとして関連性がわかっているわけではないので、問題がなければ製造再開をしたいと思っています。眼内炎の要因は色々ありますので、確定することは難しいと思います。各種の調査のデータは基準値をクリアしています。
- ・ お客様には申し訳ありませんが、慎重を期して製造を止めています。

<半導体マスクブランクス・半導体用フォトマスク>

- ・ 直前四半期比で少し減収となりました。
- ・ 3Qは、先端の28ナノドの売上が減りました。シェアは変わっていないと思いますが、半導体市場で先端開発が止まっているのかもしれませんが、ノードチェンジの時にブランクス需要も膨らみ、量産に入ると落ちるのが普通ですが、3Qは先端開発がしぼんだような四半期でした。全体的には安定しています。
- ・ 半導体用フォトマスクは、大きな変化はなく、微増収微減益といった感じです。

<液晶用大型フォトマスク>

- ・ 直前四半期比フラットでしたが、意外と活発でした。スマホやタブレット用に今まで4Gとかで作っていたパネルメーカーが6G、5.5Gで作るようになったり、TV用が8Gにシフトするなど製造ラインが変わってマスク需要が出たということだと思います。以前よりは少し動いている感じです。
- ・ 有機EL用マスクが少し出ています。量産にはまだ移行していませんが、4KやOLED用のマスクが割と動いています。

<HDD用ガラスメモリーディスク>

- ・ 直前四半期比で10%の減収でした。
- ・ HDD在庫は3Qで適正量まで減少したと言われていたようですが、PCメーカーにはまだあるのではないかと考えています。それと、メディアメーカーさんにサブ在庫が残っているようなので、在庫調整は4Qまで尾を引きそうです。
- ・ シェアは上がっています。
- ・ 全体需要は落ちていますが、当社としてはシェアを維持して、しばらくは今の状態で行けるのではないかと考えています。

<光学ガラス>

- ・ 直前四半期比で15%の減収です。
- ・ コンパクトカメラの台数減が一番の原因です。
- ・ ミラーレスは、生産ベースを見ているとあまり好調ではない感じがします。強気の計画を出していたメーカーさんも修正をしているのではないのでしょうか。
- ・ 10倍ズームなどを搭載した高級コンパクトカメラとミラーレスの区別が付きにくくなってきました。
- ・ 一眼カメラは、フルサイズ一眼レフカメラに移ってきており価格も上がっている傾向です。ミラーレスとコンパクトカメラの市場がダブって、安いコンパクトカメラの市場は急速に縮んでいっているようです。
- ・ 当社の光学レンズ事業は競争力はあると思います。今はカメラメーカーさんでレンズ内製の動きが起こっていますが、前回もお話ししたように、当社は品質の良いレンズを大量に効率よく生産できる点で競争力があると思いますので、カメラメーカーさんのコストダウンに貢献できると思います。これからの厳しい時代こそ、当社のような外販レンズメーカーをうまく使って乗り切っていただきたいと思っています。時間はかかると思いますが、この点をご理解いただけるよう、当社も努力していきたいと考えています。

<総括>

- ・ 全体としては、メガネの洪水からの回復と、その他のライフケア分野の事業は順調でしたが、PCとデジタルカメラが足を引っ張りました。
- ・ 4Qも傾向は同じですが、HDDと液晶パネルは底打ち感が見えてきました。デジタルカメラはもう少し落ちるでしょうが、全体としては底打ち感がありますので、当社としてはライフケアの売上をいっそう伸ばしていきたいと思っています。

【質疑応答】

Q. 通期の見込みに特殊要因は含まれていますか？

A. (CFO) 為替の影響は入れていません。眼内レンズについては見込みに織り込んでいます。4Qは、円安はあまり見込んでいません。在外営業活動体の換算差益は3Qだけで、344億円計上していますが、通期では171億円を見込んでいます。

Q. 税率の考え方は？

A. (CFO) 持分法の投資損益は税金の計算には入れませんので、AS社の税引後利益がそのまま入ってきます。また、為替の換算差損益も税金には影響しません。四半期で動きますが、通常レベルでは20%前後でしょう。

Q. 情報通信のビジネスで、来期、当期に比べて売上が落ちるもの、伸びるものがあれば教えてください。

A. (CEO) シェアが高い事業は市場の動きに追従するのは仕方ないのですが、半導体もディスクも大きく落ちることはなさそうです。コンパクトカメラが投げ売られているので、デジタルカメラ用のレンズはもう少し落ちるかもしれません。一眼カメラは調整に入るのではないのでしょうか。

Q. ディスクはそれほど落ちる見込みでないとのことですが、HDD 1台当たりのプラッター数は減っているのではないかと思います、いかがでしょうか？

A. (CEO) 1 HDD 当たりのプラッター数は減っているかもしれません。ただ、PC メーカー側の要求を見ていると、ディスクを1枚しか載せていない HDD はそれほど多くないようです。プラッター数はもう少し減るかもしれませんが、当社としてはシェアを上げることで、全体としては大きく落ちない想定です。

Q. HDD 用ディスクの平均単価はどうでしょうか？

A. (CEO) 価格下げ圧力は強まっていますが、なんとか持ちこたえたいと思います。

Q. 眼内レンズの関係で、他へ波及する心配はないですか？

A. (CEO) お医者さんによっては、代替品に替えてもいいという方もいます。今回の製造停止になっているのは主力製品ですが、次の新製品が今年5月に発売予定で、この新製品に代替できればと思っています。

Q. M&A の方向性は？

A. (CEO) 今年は350~400億円で終わりです。メガネレンズもセイコーさんの件を消化しないと次の M&A はできない。内視鏡のところでやりたいと思っていて、いくつか検討案件はあります。規模は500億円程度を考えています。

Q. 円安になると M&A がやりにくくなるのではないのでしょうか？スタンスが変わる可能性もありますか？

A. (CEO) 当社は円でモノを見るということはしていません。ドルの場合はドルで買いますので為替の変動で考え方が変わることはありません。ご存知のとおりキャッシュは相応にあるので有効に使っていきたいと思います。

Q. COO のポジションが空きのままですがどうするのですか？

A. (CEO) 役員人事は社外取締役が権限を持っているので、私一人で決められることはありません。CEO はポートフォリオの組み換えをやるのが本来の仕事で、事業のオペ

レーションは別の方がすべきなのでしょう。ですから今のままでいいとは思っていませんが、何とも言えません。

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せんが、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。