

平成 24 年 3 月期第 4 四半期決算説明会概要

平成 24 年 5 月 9 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＞

- 補足資料を使って第 4 四半期(4Q)をベースにご説明いたします。資料 P.12 から 4Q の数字が出ています。BS ですが、ペンタックスを買収した際に社債を発行し、今年の 9 月に 400 億円の償還がきます。P.12 の下から 10 行目「その他の短期金融資産」470 億円のうち、400 億円を償還の準備金として計上しています。P.13 の負債では、長期負債から短期負債に 400 億円移動しており、これが社債の償還分です。P.12 に戻りまして、「売却目的で保有する資産」は旧ペンタックスの本社の土地(板橋)を売却する予定ですので、簿価でここに計上しています。
- 補足資料 P.14 の P/L で全事業の売上収益は 875 億 25 百万円で前年同期比 133 億円(13.2%)の減収、税引前四半期利益は 176 億 61 百万円、49 億円の増益です。要因については、P.15 を見ながらご説明いたします。P.15 の下段は非継続事業ですが、ペンタックスのカメラ事業を 3Q に売却したため、前年の数字を読み替えてここに記載しています。当 4Q の実績は損益はなし、その他の収益はカメラ事業を売却した時の譲渡益がここに計上されています。売上収益は前年の 92 億円がなくなりました。内訳は HDD メディアの売上 11 億円とカメラ事業の売上 81 億円を計上していましたので、この分が前年度比で落ちています。

上段の継続事業については、前期の数字は、当期に新たに非継続になった事業を分離して計算しなおしています。当 4Q の売上収益は 875 億 25 百万円で、税前利益は 140 億 44 百万円で 9 億 57 百万円の増益でした。4Q はメガネのタイの工場が洪水で被災した関係で生産能力がないのでその分売上が立っておらず、前年同期に比べて 86 億円の売上の減少があり、税前で 70 億円の減益です。70 億円の減益の内訳は、86 億円の売上減少のために 63 億円の利益がなくなり、加えて災害損失(固定資産等)として 10 億円を計上している一方、タイ以外の子会社で保険収入があり、既に 3 億 51 百万円入金がありました。これらの部分を継続事業の数字から除いて、実質的な数字を見てみますと、売上高で 45 億 9 千万円(5.0%)のプラス、税前利益は 79 億 9 千万(61.5%)のプラスになります。

為替の影響は、4Q だけ見ると、売上で 14 億 5 千万円の円高のマイナス影響がでています。税前利益ではマイナス 76 百万円です。昨年この時期はレアアース等でコストの上昇要因もありましたが、当期は為替とコストの上昇要因を吸収して実質的な増収増益を果たしています。

- P.16 のキャッシュ・フロー計算書では、投資活動によるキャッシュ・フローの「その他の収入」の中に、保険金の内金(仮受金)として 41 億円が計上されています。3 億 51 百万円の利益保険については既に P/L に計上しており、さらに営業活動の「その他」に 13 億 35 百万円の保険の受取金額が含まれておりますので、合計で 58 億円の受取がありました。4 月にも 4 億 74 百万円、約 14 億円受け取っていますので、今日までに約 70 億円の収入がありました。保険については失われた設備に対するものですので、それをもとに設備投資を計画し実施しています。この部分についてはタイ政府で非課税としています。ただし、償却が進んで簿価が小さい設備については、新しく買い替えま

すので今後は簿価が上がり償却負担が少し増えます。利益保険については一部は70億円の中に入っていますが、受取収益としてタイ政府の方で課税するという事ですので、収益が認識された時点でそのように計上します。3月までに58億円の受取がありました。収入として計上したのはそのうち3億5千万円だけです。物品と保険の内訳の紐づけがされたときに保険収益として計上していくこととなります。利益保険は、1年間の前年比較で利益が失われた分が補填されます。洪水がありましたのが昨年10月でしたので、今期の上期は継続的に保険の受取金が生じるでしょう。受取ったら収益として認識していきます。当期は損だけは先に発生し、収益的には3億5千万円しか入っていないということです。

- P.18 セグメント別継続・非継続事業の内訳表があります。全事業の売上は前年同期比132億円の減収、利益は48億円の増益です。これは洪水に係る減収が86億円入っており、税前利益では洪水分の70億円のマイナスが含まれています。また為替の影響が売上高で14億5千万円、税前利益で7千万円程度マイナスの影響があり、全事業でこれら洪水と為替の影響を除くと、売上は減少幅が大きく減って32億円のマイナスになります。税前利益では119億9千万円のプラスになります。ただし、非継続事業で売上が92億円のマイナス、税前利益で39億円のプラスですので、これだけ事業再編の影響で減収になったのだという点をさらに加味すると、純粋継続事業の部分については洪水と為替の影響を除くと、売上で60億円(6.6%)のプラス、税前利益で80億7千万円(61.7%)のプラスとなります。
- セグメント別では、洪水と為替の影響を除くと、情報・通信で売上は23億円(5.9%)のプラス、税前利益で3億円(4.3%)のプラス、ライフケアは売上で35億8千万円(6.9%)のプラス、税前利益で35億円(44.2%)のプラスとなります。

【COO 浜田より事業概況説明】

6月で退任することになりました。皆様には4年あまり鋭い質問を含めご指導・ご鞭撻を賜りましてありがとうございました。この4、5年はペンタックスの買収から事業の整備統合に私のかなりの時間が割かれ、中でも一番重荷だったのはカメラ事業でした。

買収後は、超円高、リーマンショック、欧州危機、震災、洪水、中東の春、これでもかというほど色々なことが起きました。その中で、HOYAとペンタックスで力を合わせて、事業の整備・統合、成長への礎を築くことができたと思います。課題はまだ残っていますが、整備統合はかなり進みました。私もここで身を退かせていただくことになりました。わがままをお許しください。

それでは事業のご報告をさせていただきます。

<ライフケア>

- 内視鏡は先生(お医者さん)にとって5年、10年使うものですので、新しい画期的な製品を作ったからといって先生が飛びついてくることはありません。壊れない、使いやすい製品を地道に作るしかありません。そういうこともあり、当社はサービスにも力を入れています。その一環として、昨年からの建設を続けてきましたが、ブルガリアにヨーロッパのリペアセンターを作り、ちょうど稼働を始めたところです。将来的にはヨーロッパの製品は、ここブルガリアに集めて修理してすぐ返却する体制を作ることを考えています。コアの製品については使い勝手を良くします。一方、新興国市場向けには低コスト製品の企画も進めています。ハイエンド領域では癌の診断をできる次世代製品の研究も進めています。診断のしやすさ、サービスの良さを含め総合的なところで戦っていきたいと思います。トルコ、モスクワ、ブラジルにそれぞれ拠点を作り、これらの市場で成長のための投資を続けています。競合と互角に戦える地域もあります。世界中の伸びている地域で同時多発的に投資(人・チャ

ネル)を続けています。M&Aについても、先日ドイツのVCを買いましたが、プロセッサ本体も性能よく軽くて安いものという方向で来ています。ハードウエアはコモディティ化とともにスモールパッケージ化していきますので、その方向性で研究開発しています。内視鏡はこれまで手がかかりましたが、経済危機などの余波もありますので、円ベースで見ると目立ちませんが、成長にむけて種は植えてきましたので暖かく見守ってください。

- それ以外の眼内レンズ、コンタクトレンズの事業は、前期比で10%前後の成長を続けており、堅調に推移しています。

<レンズユニット>

- コンパクトカメラは、安価なもの高価なもの、各社ユニークな差別化された製品を出そうとしていますが、この産業はピークは過ぎたかなと思います。かつて1億2千万台といわれたマーケットは、いずれ5、6千万台という時代がくると見えています。今年も業界は9千万台行くとっていますが、8千万台ちょっとではないでしょうか。これは仕方がないことです。産業には寿命があります。なくなりほしくないと思いますが、今後大きな成長は期待できないと思っています。デジタルビデオも一時期から比べて台数で半分、平均価格も半分、業界の規模として4分の1になってしまいました。つい7年前からの数字です。DVDの後に期待されたブルーレイもちょっと難しいかなと思います。最終製品のライフサイクルは非常に短くなっていますので、我々も単なる材料・デバイスメーカーとしてではなく、最終製品の動向を見極めながら行動するように心がけてきました。そのマインドセットも出来てきたと感じています。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

各製品について4Qの前年同期比の業績を申し上げますと、マスク blanks は前年同期比フラット、フォトマスクは、半導体用も液晶用も大きなマイナスです。HDD用ガラスサブストレートは2ケタのプラス、光学ガラス・レンズもプラス。メガネは大きなマイナス、眼内レンズはほぼ2ケタのプラス、コンタクトレンズも2ケタのプラスでした。内視鏡は欧州の為替に引っ張られ前年同期比フラットでした。

収益貢献が一番大きかったのはHDD用ガラスサブストレートです。足を引っ張ったのはマスクで、減収減益でした。タイの洪水でメガネが大きく減益です。タイの洪水の影響が一番大きくて、その影響を除くと増益になります。

<メガネレンズ>

メガネのタイのアユタヤの工場は、3つの建物に分かれています。1つは装置が入って立ち上がっています。2つ目は装置の搬入ができない状態でインフラ(電気、配管、排水溝)の工事をやっている最中です。3つ目は被災した状態のまま手がつけられていません。9月中旬から下旬にかけて3工場とも被災前のキャパに戻す予定です。順次機械を入れて順次立ち上げていく予定です。ただし、キャパが戻ってもお客さんが戻ってくるということではありません。日本、欧州の得意先は、当社からの供給が止まってしまったので、他社に頼み込んで供給を受けているわけですから、当社の生産が戻ったからといってすぐに当社に戻ることもできないようです。従来のように当社にある一定量お願いしたいが、すぐには無理という反応が多かったです。そのようなわけで、業績がいつ戻るかはっきりわかりませんが、ざっくり1年はかかるでしょう。お客様もそれなりにインセンティブがないと戻って来てくださらないでしょう。お客様にメリットのある方法を取る必要がありますので、当社の収益が元に戻るのにはさらに時間がかかるでしょう。

<液晶用フォトマスク>

- 日本も台湾もスマホ用のモデルが活発に動いていましたが、小さいマスクはたくさん出ても値段は安いのであまり儲かりません。各社とも、テレビは何を作っても売れない状態でした。やっとここにきてテレビの改版(新しいモデル)が動いてきたようです。在庫処理が終わって少しずつ稼働を上げてきたようで、一時期よりは良くなってきているようです。

<半導体用フォトマスク>

- 半導体マスクは国内が主体ですので、如何ともしがたいです。国内で高精度・高単価のマスクが動いていません。底打ちはしつつあるのですが、どうしようもない状況です。

<半導体マスクブランクス>

- 前年比フラットで来ています。先端領域はそれなりに動いている。20X がそれなりに動き、10X の開発が佳境に入ってきたからかもしれません。
- 20X では競合さんのブランクスも多少は使われていたようですが、10X になったら当社の位相シフトマスクブランクスの方が使えるという方向に話がなりつつあるようです。メーカーさんによりますが。

<HDD 用ガラスメモリーディスク>

- お客様がタイの洪水で被災されて HDD 全体の生産量が落ち、ドライブがない状態が続いていました。やっとドライブの生産が回復してきて価格も少し上がっています。今は HDD 業界全体が良い状況だと思います。
- 4Q は生産ベースではほぼ前年並みまで戻りました。今ボトルネックになっているのは、スライダーの生産だと思います。今後さらにドライブの生産が増加すると、我々のガラスディスクも在庫が足りなくなるかもしれません。
- ウルトラブックはフラッシュベースになるのは価格的に難しいのではないかと思います。やはり7ミリ、5ミリの薄いドライブを入れられないといけないという傾向になっています。ウルトラブックは普及してくると思いますが、HDDの販売数量の直接的なマイナス要因にはならないと思います。外付けのドライブも売れていますので、数量ベースではまだ数%伸びると思います。当社もベトナムの工場に設備投資をして増産をしないとイケない雰囲気になってきました。しばらくの間は追い風を受けた事業になると思います。

<光学ガラス>

- この事業は元気なのですが、売上の的にはそう大きくは伸びませんでした。特定メーカーさんに販売しているレンズユニットは、そのメーカーさんのモデルのカメラが売れないと影響を受けてしまいます。今期注文を頂いていたモデルの販売が不調だったため影響を受けました。さらに、カメラ用レンズは高倍率化が進み、レンズ製造が難しくなり当社も苦労しました。それが足を引っ張って、4Qに限ってはあまり良くなかったです。環境は決してよくないと思います。デジカメは一眼レフやミラーレスを見てもそれ程良い環境とは思っていません。ただ我々の製品の力そのものはしっかりしていますので、将来的に見てもこのビジネスは成長していけると思います。

<今期見通し>

- 今期はメガネレンズが下期にかけてプラスになってきます。HDDも確実にプラスになります。オプテ

イクスも前年対比でプラスになります。眼内レンズ、コンタクトレンズは今まで同様 2 桁の成長を続けていきます。内視鏡も同じように成長してくれば良い年になると思います。あくまで予想・仮定の話ですが、構造上はそれなりの数字が残せる年になるかなと思います。

【質疑応答】

Q: 半導体市場では、新製品の歩留りがよくないようなのでフォトマスクの改版需要が結構あるのではないのでしょうか。液晶大型マスクも需要があるのではないかと期待していますがいかがでしょうか。

A: (鈴木 CEO) 歩留りが悪いからと言ってマスクが沢山出ると言うことではないです。歩留りが悪いのはリソのプロセス以外のところにも原因があるので、マスクを細工してなんとかするということではないです。液晶はテレビが動いてくれないとなかなか商売にならないです。テレビがもう少し難しいものを作るようにならないと、需要も喚起できない。パネルメーカーも試行錯誤をしているようなので、しばらくするとテレビ向けのマスク需要が出てくるのではないのでしょうか。有機 EL 用のマスクも最近描き始めていますが、それなりに難しいです。液晶マスクは今期にアップサイドがあるでしょうが、プランクスは別として半導体用のマスクはしばらく良くないでしょう。

Q: HDD 用ガラスサブストレートについて、足元の工場のキャパの逼迫状況と、今後の増産投資のタイミングについて教えてください。

A: (鈴木 CEO) 一時期より全体キャパが減っています。洪水の後に全体需要が落ちた時に一番古い工場については品質的に 500GB に対応できないと判断し、そこへの投資は止めました。その分、当社の全体キャパが減っていますので、現在はフル稼働です。得意先のサブ在庫がだいぶなくなっているため、そこを補充するオーダーを含めるとフル稼働ということです。ドライブの生産量から見ると、当社の現在のキャパは、需要のプラス 10%といった程度です。在庫を積み増ししようとするとなふれるでしょう。投資を止めた工場の分を新しい工場で補うのですが、投資はすでに行っており 8 月くらいには元のキャパより少し多いところまでになります。次の増産については、来年のピークである 8 月、9 月に合わせる形で、その 1 年前の今年の 6 月、7 月くらいに意思決定する予定です。ベトナムの新工場をフル稼働させることになります。今のキャパに比べると 15%くらい増える計算です。今年のピーク時に向けては、ドライブの数量はそれほど伸びないという目算の上で、当社のキャパと競合さんのキャパを計算して足りそうなキャパを持っています。ドライブが想定以上に伸びたり、競合さんがなんらかの理由で生産を減らしてしまうと足りなくなるでしょう。500GB については、今年後半には内製のメディア・ヘッドでの 500GB 製品も出てくるのではないのでしょうか。ウルトラブック用の 7mm のドライブはもうしばらく先になるでしょう。今年は 500GB で量産移行するということと、7mm に薄くするという両方のことをやらないといけない年になるでしょう。

Q: HDD 用ガラスサブストレートについて、レアアースの価格上昇と 500GB への移行で単価が上がったと思いますが、今年はレアアース価格が下落して、コストが下がるうえに需給はタイトなので、値下げの必要もないと思いますが？今年の収益性はすごく上がるのでは？

A: (鈴木 CEO) お客様にご迷惑をおかけしてはいけないと思い、レアアースを結構高い価格でも買い集めておきましたので、足元はレアアースの在庫が結構あります。先入れ先出し法でやっていますので、高いコストで作っています。レアアースの使用量を減らす代替技術も出来ましたが、今のセリウムの値段を考えると、代替材料を使うとコストが合わなくなります。今は代替技術は使わずにレアアースの在庫を使いきるようにして価格が下がるのを待っている状態です。レアアースについては 2Q の終わりくらいまで高い価格で買った在庫が残りそうです。

Q: 今期のフリーキャッシュフロー(FCF)の考え方を教えてください。

A: (江間 CFO) 今期の FCF の見通しは、8 月の決算発表の際に上期の見込みを出しますので、それまで待ってください。今期の設備投資は 480 億円を計画しています。減価償却費は 300 億円です。480 億円のうち、シンガポールのブランクスで 20%、HDD 用ガラスサブストレートのベトナム工場です。それより少し多め、また、メガネの設備投資は洪水の分を含めて 25%くらいを予定しています。残りの 100 億円はその他の事業でそれぞれ 20 億円から 30 億円を予定しています。今年は償却を超える設備投資になりますが、メガネでタイ洪水関連の保険金が入る予定です。また、メガネでブラジルの会社の株式を 25%持っていました。4 月に 80 億円で 100%にしました。そこでも若干設備投資が発生しますが、これは 480 億円には含まれていません。

(鈴木 CEO) 今年、セイコーエプソンの件と、他のものを含めパイプラインの中で想定しているものを入れると、設備投資の額に近い M&A が発生するかもしれません。

Q: 内視鏡について、年間でどのくらい投資をするのか、将来どのくらいのシェアを目指しているのか、また、最近では硬性鏡や腹腔鏡が使われるようになってきたので、御社がその領域に参入することなどは無いのでしょうか。

A: (浜田 COO) 内視鏡事業での投資については、直販の人間を雇ったり、代理店を作ってそこに出向いて、貸出機を提供して、というレベルですから設備投資はそれほどかかりません。競合はまだ手が届いていないところがいっぱいあるので、チャンスはまだあります。内視鏡は、良いサービス、壊れない製品、使いやすい製品を提供することが重要です。また、トップの病院には当社自慢の共焦点内視鏡や、超音波内視鏡をフラッグシップ製品として、ドアをたたいています。そうすると、競合さんしか使っていない病院もドアを開けてくれることがあります。メインストリームのところは地道にサービス・価格・使いやすさを、また、ローコストが必要な市場にはそれなりの製品で対応していく考えです。10 年後に 30%シェアを目指したいと思っています。

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したが、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。