

平成 25 年 3 月期第 1 四半期決算説明会概要

平成 24 年 8 月 6 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＞

- 決算短信補足資料を使って第 1 四半期(1Q)をご説明いたします。今回、包括利益計算書、セグメント利益には特殊要因が含まれていますので、それらを分解しながら説明します。
- P.5に全事業の包括利益計算書が、P.6に継続／非継続事業の包括利益計算書が掲載されています。前年の上期まではカメラ事業がありましたので、P.6 下の非継続事業の前年 1Q の欄には 10 月に売却したカメラ事業の前年 1Q の数字が入っています。
- 1Q の継続事業の売上収益は、前年同期比 5 億 49 百万円(0.6%)の減収でした。税引前四半期利益は、同 82 億 49 百万円(47.0%)の増益でした。為替の影響で、円高により売上収益で 25 億 69 百万円、税引前四半期利益で 10 億 28 百万円、四半期利益で 9 億 17 百万円、体が縮んで見えています。ユーロは 14.5%の円高になっており、主要通貨の中で一番大きな影響を与えています。地域別ではヨーロッパが、売上で 20 億円、事業別ではライフケアが 24 億円、為替で下振れしています。昨年3Q のタイの洪水の影響で生産能力が落ちた関係で、機会損失(出荷できない分)による減収分が前年同期比で 64 億 58 百万円ありました。税前利益では同じく前年同期比で 42 億 37 百万円の機会損失でした。
- 「その他の収益」の 138 億円には、保険金収入 110 億円のほか、メガネ事業で、株式の 25%を持っていたブラジルの会社を 100%まで取得した際の段階取得差益として 22 億 69 百万円計上しています。
- それらの特殊要因を除いて継続事業ベースで見ると、実質的な売上高は 1,016 億 42 百万円となり、84 億 78 百万円(9.1%)の増収、税引前利益は 177 億 64 百万円となり、2 億円(1.2%)のプラスになります。
- セグメント情報(P10)について、当1Q は、情報・通信事業は、売上高は為替と洪水の影響、税引前利益は保険収益と段階取得差益、為替と洪水の影響を除いた実質ベースでは、449 億 99 百万円になり、税引前利益は、為替の影響がマイナス 1 億 39 百万円ありましたので、実質 99 億 14 百万円(利益率は 22%)になります。このベースで昨年と比較すると 44 億 5 千万円(11%)の増収、税引前利益は 6 千万円(0.6%)の増益になります。昨年の 1Q は東北の地震の影響で経済が落ち込んだ時期で、4～6 月期は地震の影響を受けた数字からの比較になります。半導体マスクや液晶用フォトマスク事業は産業全体で景気がよくないです。また、中国のレアアースの価格が高騰し、物量も不足したなかで材料を確保したため高いコストベースとなっています。ですので売上は 44 億円伸びましたが、利益は 6 千万円の増益に留まっています。高いレアアースについては解消するのにもう少し時間がかかるでしょう。
- ライフケア事業は、売上収益で為替の影響が 23 億 9 千万円、洪水による機会損失が 64 億 58 百万円ありましたので、実質ベースで見ると 562 億円の売上になります。税引前利益では保険収入 110 億円、段階取得差益 22 億 6 千万円があり、為替の影響はマイナス 7 億 6 千万円、洪水の影響

が 42 億円の機会損失でしたので、それらをプラスマイナスすると、資料にある 195 億 26 百万円という数字が、実質ベースでは 112 億 18 百万円ということになります。このセクターはメガネ事業が洪水、為替の影響を受けて大きく減収・減益となっておりますが、コンタクトレンズ、眼内レンズ(IOL)、内視鏡は売上・利益とも成長がありました。IOL と内視鏡は現地通貨で見ると、それぞれ 13%、16%の増収でしたが、為替で少し縮んでいます。

- P.7 の営業活動によるキャッシュフローは 194 億円の収入でした。投資活動によるキャッシュフローは 191 億円の支出で、フリーキャッシュフローは 2 億 3 千万円のプラスです。投資活動によるキャッシュフローの中に、「子会社の取得による支出」として 102 億円とありますが、これはメガネのブラジルの会社の買収費用 88 億 65 百万円と、人工骨の事業で金属製整形インプラントの製造販売をしている日本の会社を 20 億円で買収したものです。この日本の会社は現預金を持っていましたので、キャッシュフローとしては 13 億 65 百万円の支出でした。
- 営業活動によるキャッシュフローの中の「その他」96 億 75 百万円は、3 月までに保険の借受金が 54 億 76 百万円あり、税引前利益に計上しているのので、ここの「その他」で引いています。それから財物保険の分を投資勘定に約 25 億円振り替えています。段階取得差益は、税引前利益に入っていますが、キャッシュは生まれませんので、「その他」でマイナスになっています。現金及び現金同等物が 149 億 88 百万円減少していますが、期末配当金を 1Q に払いましたので、それが出ています。
- P.12 の中間の見込みは全事業ベースですので、去年の数字にはカメラ事業の実績が含まれています。当中間期の見込みは、売上収益 1,850 億円、税引前中間利益 410 億円、中間利益 350 億円です。
- 第 2 四半期の見込みは、直前四半期比較では売上高はほぼ横ばいです。事業別には半導体と液晶関係はマイナスの方向で、HDD 用メモリーディスクは 1Q と比較すると 2Q は若干落ちますが、ほぼ 1Q 並みを見込んでいます。税引前利益については、保険収入は見込みには含んでいません。引き続き保険会社との交渉事です。実際に保険収入があった時点で計上します。2Q の為替の見込みレートは 1 ドル 75 円、1 ユーロ 95 円です。昨年と比べるとドルは 2.7%、ユーロは 12.6%の円高を織り込んでいます。メガネレンズの洪水による機会損失は減少する見込みで、コンタクトレンズ・IOL・内視鏡は若干のプラスを見込んでいます。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- 決算としては色々なものが入っていて分かりにくい数字ですが、洪水や為替の影響があり、去年カメラ事業を売却しているので、それらを除いた継続事業ベース(実質ベース)では、先程江間が申しましたように売上 9%増という数字になっています。営業利益という概念は IFRS ではもうないですが、敢えて出してみると 17~18%近辺に来ています。これは洪水の影響を入れてですから、影響を除外すると 20~21%というレベルになります。この 1Q で見ると、少し前と形は変わっているけれども、以前の状態に戻ってきているということだと思います。メガネレンズは回復にもう少し時間がかかるので、すぐに好転するということではないですが、この 1Q だけで考えると、まずまずの決算数字になったのかなと思います。ただし、マクロの状況や周辺状況を見回すとあまりいい話はないですね。雲行きが怪しいような話が沢山あり、あまり楽観的に物を考えてはいけないうるだろうと思っています。
- 中間の見込みですが、少し保守的に出ていると思います。明確な根拠はないのですが、十年以上経営をしてきて、今の足元はちょっと気持ち悪い状態です。需要が縮んでいきそうなマーケットなり、ビジネスというのが我々のポートフォリオの中にも見えていながら、その分をオフセットして牽引していく、地域なり製品があるのかというと、今のところ見当たらないです。全体バランスを見るとなかなか

か苦しそうだというところでは、こういう時は伸ばせるところを伸ばして、縮めるところは早めに縮めるということを考える必要があると思います。

- HDD 用ディスクにしてもデジカメ用レンズにしても成長のピークは過ぎていると思いますので、収益性が落ちるとは思いますが、マーケット的には大きな拡大は難しいと思います。
- 特にメディカル関係で新興国で頑張ってきましたが、その新興国も少し成長が鈍化してきました。ヨーロッパは今後かなり悪くなっていきそうということで、少し悲観的に物を見ないといけませんので、地域と事業のマトリックスを作り、その中で縮めるところは早めに縮め、伸ばせる要素のあるところにリソースを配分するというのをもう一度検証して実施する必要があると思って動き始めています。

【CEO鈴木より事業別概況説明】

<半導体マスクブランクス・半導体用フォトマスク>

- 全体として状況は良くないのですが、先端の大手有力メーカーは確実にテクノロジー開発を進めています。32nm というノードがかなり動き始めました。まだ量産ベースではないでしょうが、起ち上げベースで、かなりブランクスにしても、マスクにしても出始めています。ただし、お客さんの数が少なく、ほぼ3社、4社だけで売上を引っ張っている状況です。
- 去年は、震災でどうなるか分からないという事態があり、震災の後にお客さん4社が在庫を積み増しました。そのため去年の1Qの数字が少し膨らんでいるので、その分だけ前年比でみると当1Qは落ちているように見えますが、基本的にはこの4社向けの半導体に関してはしっかりしています。

<液晶用フォトマスク>

- スマホなど、Gen.5やGen.6でもLTPSをやるなど、結構難しい世界に入ってきています。一方普通のテレビ用フォトマスクは大赤字なので価格圧力が物凄く効いています。先端技術のところは割と価格が安定しているのですが、そうでないところは価格低下が激しいので、中々商売が厳しい状態です。第1四半期だけで価格が平均15%下がりました。利益が出ないのにまだ価格が下がるという状態です。

<HDD用ガラスメモリーディスク>

- 決算数字は良いです。当期は在庫をかなり作りこんだと思います。タイの洪水でHDDが作れない時があり、HDDの在庫はかなり無くなってしまいました。PCメーカーさんには在庫は供給しましたが、店頭で外付けHDDを買おうと思っても無いという事態があり、当期は在庫を一気に作りこみました。それによってあっという間に在庫が貯まりました。洪水後は在庫が1週間分以下まで減ってどうなるかと思いましたが、あっという前にもうすぐ4週間も超えるだろうという状況です。これがHDD在庫だけでなく、PC在庫、ガラス在庫も余っているということもあり、2Q、3Qは需要が落ちていくのかなと思います。
- しかし、お陰様で500GBに移行するところで、当社は500GBの認定はきちっと取らせていただいているので、市場の全体数が減った時に当社は競合さんより有利なのだろうと思います。伸びなくても、今とフラットに近い形で行けるのではないかと思います。
- 各ドライブメーカーさんは下期下方修正していますが、元々が今年は22%~25%伸びると言っていたのが8~10%かなという話を始めています。2.5インチと3.5インチ全体のHDDは前年の数字を少し上回るくらいかなというのが業界の雰囲気になってきました。

<光学ガラス>

- 6月初めからコンパクトカメラはかなりの勢いで縮小しています。今年は台数ベースで見て前年比2割くらいは縮むだろうと思います。メーカーによって強弱があり、ローエンドは台数的にはそこそこ出ています。
- ハイエンドの高級コンパクトは割と元気が良いです。12倍や18倍ズームの高級カメラは良い状況です。
- 良くないのはミドルエンドです。この一番ボリュームのある層が、大きく減っている感じです。
- 市場全体から見ると、ローエンドもミドルエンドも減っているのだと思います。この状況はまだ止まらないでしょう。ガラスレンズメーカー、ガラス材料メーカーは当社も含めて大変だとおもいます。カメラを組んでいるメーカーはもっと大変だと思います。ヨーロッパの景気は依然として悪く、代わりに成長の牽引役となっていたアジアも勢いが止まってきたので、一眼レフも既に成長のピークを過ぎたように思います。

<内視鏡>

- やはりヨーロッパの状況は悪いです。ヨーロッパの中心は状況が悪いので、昨年からの周囲の東欧やトルコ、イラン、ロシアなどへ拡販していきました。そのお蔭で現地通貨ベースではかなり売上が伸びました。しかし、ヨーロッパの商売は、一生懸命周辺国で頑張っても市場規模が小さいのが難点です。
- アジアは元気がいいです。為替の影響があるので若干の増収増益ですが、現地通貨ベースでは2桁の増収増益になります。市場は拡大していませんが、シェアを伸ばしています。地道な拡販をしています。

<コンタクトレンズ>

- マーケットは前年割れしています。コンタクトレンズは若い人中心の製品ですので、人口統計的に市場は縮小していきます。コンタクトレンズを使う人の率は変わっていないので、人口のベースが下がることによってコンタクトの市場が小さくなります。その中で、値引きのプロモーションをしてみたところ、ある程度は売上が増えましたが、大きくは反応しませんでした。
- 新規出店していけば良いのですが、当社の出店している地域が飽和状態になってきており、今と同じような収益性を出せる地域が減ってきています。コンタクトレンズを買いに行く片道の移動距離は大体決まっていますので、その中のエリアで競合との関係を考えてときに出店余地が無くなってきています。その場合、自社で出店するよりも他社を吸収した方が良くもしいかなと考え始めています。

<メガネレンズ>

- タイの特注工場のキャパは今の時点で洪水前の7割くらいに戻りました。機械設備としてはそれくらい入っています。9月中旬から末には100%に戻ります。ただし、これはタイの工場だけを見た場合の話です。洪水後にオランダやスペイン、日本などでかなりキャパを増やしたので、ワールドワイドでは、既にほぼ洪水前の状態に戻りつつあります。
- ただし、キャパは戻ってもお客様はすぐには戻って来ません。そのため全体の環境を見ながら、今まではコスト優先で生産していましたが、どこの地域で何を生産するかを再考することが必要です。また、もう一度2万件以上あるお客さんと1件1件話して、どうしたらご注文を戻せるのかを考えないといけません。そうした努力をして、おそらく年内には無理ですので、来年初めまでに、洪水前の

売上に戻したいと思います。ただし、その場合でも収益性は洪水前より二回りくらい下回った率になると思います。

【質疑応答】

Q: 2Q の見込み数字の背景をご説明いただけますか？

A: (江間 CFO) 為替の前提が、2Q は 1 ドル 75 円、1 ユーロ 95 円で作っていますので、2Q が 1Q 比で下振れる要因の一つになっています。

(鈴木 CEO) HDD 用ディスクの売上が 1Q よりは落ちて、メガネと内視鏡の売上がその分良くなるという前提で、全体として収益性が少し落ちるという見込みです。

Q: 伸ばすところと縮めるところがあるということですが、具体的にどの事業ですか？

A: (鈴木 CEO) 競争環境は変わらなくとも規模が小さくなる事業というのがあり、収益性は下がらなくとも、規模が縮んだり、地域によって伸びたり伸びなかったりする事業がありますので、これからのセグメントと地域をよく見極めてリソースの配分を適切な形にしていく必要があるということです。

Q: 一眼カメラがピークアウトだと認識している背景について教えてください。

A: (鈴木 CEO) 一眼カメラはレンズ付帯率が低下していて、カメラを買っても交換レンズを買わない人が増えているようです。単価も落ちてきているようです。機種によりばらつきはありますが、エントリーモデルの価格が市場ではピークアウトしたように思います。価格の落ちが早くなっているようです。

Q: 設備投資、減価償却の計画の見直しは？

A: (江間 CFO) 設備投資は前回 (4Q) の説明会でお伝えした金額から 20 億円増額し 500 億円になっています。20 億円の増額は微調整です。償却費は 300 億円と前回お伝えしましたが、現時点では 290 億円を見込んでいます。

(鈴木 CEO) メガネの工場の浸水した装置を入れ替えた分が入っています。意思決定ベースでは HDD の増産を止めるか止めないかというのが足元の懸案事項です。ベトナムに新しい工場を建てましたが、半分はまだ空いており、これ以上設備を入れるのかどうかの意思決定をする時期が来ています。ちょっと厳しいかなと思っています。現在 3 カ国 5 工場ありますが、古い工場を止めるかもしれません。

Q: 半導体用マスクブランクスで、32nm ノードの製品が動いているということですが、デザインの数という点ではどうでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 32nm が量産ベースで動いているということではなく、歩留まりが悪いのでブランクスが多く出ているということなので、必ずしも多くのデザインが動いているわけではないようです。逆に量産に移行するとブランクスの上はそれ程伸びなくなります。

Q: 22nm 以降、どのような技術が来るとお考えでしょうか？

A: (鈴木 CEO) 22nm は今の延長線上で行かざるを得ないでしょう。その先の答えはまだ見えていません。CPU を除いては、22nm 以降はそれ以上シュリンクしても経済メリットはないという世界に入っていくでしょう。当分そこまで行かないと思います。

Q:メガネレンズの2Q、3Qの洪水前と比べた見込みは？収益性の回復の見込みは？

A:(鈴木 CEO)売上の戻りについては、2Qは1Qより上に行くと思込んでいます。来年の年明けくらいには洪水前のレベルに戻るという右肩上がりの計画を作っています。今、回復度合いが80で年末に100まで直線で戻るといった絵を描いています。収益性については、単価も下がりますが、コストも上昇します。償却がかなり進んだ工場が浸水し、そこに新しい機械を入れただけでなく、浸水している間に他の工場にも設備投資をし、それを新たに5年かけて償却していきますので、コストアップにつながります。また、売上を短期間で取り戻そうとして需要の大きいお客さんのところに行くと、大幅な値引きを提示しなければ話が始まりません。コストが上昇し単価が下がるという構造はすぐに解消されるものではないと思いますので、売上が洪水前に戻ったとしても、収益性を洪水前に戻すのにはかなりの時間をかけていく必要があると考えています。

Q:アイシティのオーガニック成長は今後難しくなっていくのでしょうか？

A:(鈴木 CEO)無理に出店しようとするとう商圈が小さくなったり、競争環境が厳しくなったりします。立ち上げに時間がかかったり、現在192店舗あるアイシティの平均売上高に達しないということもあります。今のビジネスモデルのまま出店を継続するのは、採算が良くないまま出店を継続することになる恐れがありますので、考え方を転換する時期に来ていると思います。統合しながら出店するとか、コストライタなやり方で展開するとか新しい方法が必要と考えます。今でも、値下げしてもある程度集客できれば収益を確保できる構造にはなっていますが、昔に比べてキャンペーンをしたときのお客さんの反応が鈍くなっているように感じます。

Q:情報通信の収益性の低下はレアアースが主要因と考えていいのでしょうか。

A:(江間 CFO)半導体関連の市況が悪くなっており、価格が伸びなくなっています。液晶関連も大型から中小型に移っており量も伸びず、コスト的にはレアアースの影響が大きい。売上の単価が取れないこと、数量も減っていること、コストも上昇しているということです。

Q:保険金はこれからどのくらい追加で入ってきますか？

A:(江間 CFO)保険には財物保険と利益保険と大きく2つに分かれます。財物保険は浸水被害を受けた機械に対するもので、今回の110億円のうち約63億円が財物保険で、差額が利益保険です。財物保険の63億円はこのまま余っても返金しなくていいということでしたので収入として計上しました。利益保険は損害から1年間、前年の利益水準まで補償しますというもので、あと、7、8、9月の分が残っています。交渉次第で金額がどうなるかわかりませんが、110億円で全部ということではありません。

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、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。