

平成 25 年 3 月期第 2 四半期決算説明会概要

平成 24 年 10 月 31 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>

- ・ 第 2 四半期(2Q、7 月 1 日から 9 月 30 日までの 3 ヶ月間)をベースにご説明します。
- ・ 決算短信補足資料 p 13 をご覧下さい。5 年前にペンタックスを買収した際に社債を発行し、1000 億円を調達しました。そのうち、400 億円が 9 月に償還を迎えました。p13 の連結財政状態計算書のその他の短期金融資産が約 410 億円減少しているうちの 400 億円がそのための取崩し分です。p14 の短期有利子負債の 400 億円の減少で社債の償還が行われたということになります。
- ・ p15 の連結包括利益計算書(全事業)は、継続事業と非継続事業を合わせたものですが、前期においてペンタックスのカメラの事業を売却しましたのでその数字が差額として出ています。
- ・ p16 の継続事業の包括利益計算書では、売上収益が 931 億 03 百万円で、前年同期比 34 億 02 百万円の減収です。この内訳は、為替の影響で 9 億 78 百万円の減収、洪水の影響によりメガネレンズ事業で約 44 億円の減収が含まれており、それらを考慮に入れた、実質ベースの比較では、19 億 50 百万円(前年同期比 2%)の増収です。税引前利益 177 億 53 百万円は、前年同期比 20 億 79 百万円(13.3%)の増益でした。その内訳は、為替の影響でマイナス 60 百万円、洪水の影響がマイナス 15 億 70 百万円、一方洪水に関わる保険収入でプラス 50 億 40 百万円、ブラジルのメガネレンズの製造販売会社の持分 25%を 100%にした時に発生した段階取得差益について取得価格の調整を行なった結果 31 百万円のマイナスがあり、それら特殊要因を除いた実質ベースの税引前利益は前年同期比 13 億円(-8.3%)の減益となりました。見た目では減収増益ですが、特殊要因を除いた実質ベースでは増収減益ということです。
- ・ p20 のセグメント情報では、情報・通信事業の売上収益は 426 億円ですが、為替の影響は売上でプラス 94 百万円、利益でプラス 19 百万円でした。このセクターでは為替がプラスの影響に出っていますが、前年同期比で見れば、ほぼ変動なしでした。ライフケア事業の売上収益は 499 億 89 百万円でした。為替の影響はマイナス 10 億 70 百万円、ユーロの影響が大きいです。洪水の影響で 44 億円のマイナス。税引前利益は、保険収入で

50 億円のプラス、子会社の段階取得利益の調整額のマイナス 30 百万円を除くと、94 億円(税引前利益率 17%)となります。総括すると売上は 30 億円(5.8%)の増収、税引前利益で 15 億円(14%)の減益となります。

- ・ 情報・通信分野は半導体関連製品、LCD フォトマスク、光学レンズは前年同期比減収減益でした。このマイナスを HDD 用ガラスディスクで一部カバーしていますが、カバーしきれず、1Q は増収増益でしたが 2Q は減収減益でした。HDD 用ガラスディスクは PC の販売状況によるところが大きいです。
- ・ ライフケア分野では、メガネレンズは、洪水の直後は製品出荷が約 40%程度落ちましたが、2Q 末現在、売上はだいたい洪水前に比べて 85%くらいまで戻って来ています。
- ・ 眼内レンズ (IOL) は、2 桁の増収増益です。内視鏡は 2Q は減収減益、特に日本と北米市場が厳しくその影響が大きかったです。
- ・ コンタクトレンズは日本で 197 店舗展開しています。増収微増益でした。
- ・ キャッシュ・フローについては、投資活動と財務活動で社債の償還があり、フリーキャッシュ・フローはプラスの 594 億円でした。ただし、社債のような金融関係を除くと実質はプラスの 183 億円でした。
- ・ 配当金は、1 株当たり 30 円。連結 1 株当たりの当期利益が 91 円 35 銭でしたので、配当性向は 32.8%と約 3 分の 1 です。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・ 2Q を総括すると、直前四半期 (1Q) 比較で、HDD 用ガラスディスクが 12%の減収、中国の反日デモで当社の一部の生産工場が影響を受け約 4 億円の減収、一方でメガネレンズは 8~9%の増収、トータルでは横ばいでした。
- ・ 利益については、同じく HDD 用ガラスディスクが減益要因。プラスはメガネレンズで、営業利益も 1Q 比ではほぼフラットに近い数字になっています。
- ・ 前年同期比では、売上はほぼ横ばいですが、光学レンズの収益性が悪化しています。内視鏡は収益構造は良くなってきています。

<半導体マスクブランクス・半導体用フォトマスク>

- ・ 売上・利益ともに、直前四半期 (1Q) 比でフラットでした。
- ・ 先端分野での競合先との競争環境については、あまり変わっていないと思います。顧客の在庫調整やノードシフトの関係で、四半期で多少の変化はありますが、大きく変わっているようではありません。
- ・ 「450mm・EUV は無理、当分来ない」という考え方が業界全体に広がっているように思います。20nm、18nm のところも液浸やダブルパターニングでやるということが現地味を帯びてきているようです。業界全体でスペックを上げて対応していこうとしています。それがチップのデザインにも反映されてきたように思います。

<HDD 用ガラスメモリーディスク>

- ・ 2Q はノート PC の W/W の出荷販売台数は前年割れしていると思います。
- ・ 2.5 インチの HDD は数量的に前年割れかフラットくらい。ノートが落ちているのに HDD がそれほど落ちていないのは、外付けがそれなりに伸びているからのようです。ただ、HDD の在庫は溜ってきているようです。
- ・ 2Q 後半から足元も含め、HDD メーカーが生産調整をしています。タイの洪水の影響で、1Q に PC メーカーが HDD を買い込んだのに加え、PC の販売が減速しているのも、2Q はその反動で HDD の生産量がスローダウンしたようです。ここ最近生産調整をしているようですが、それでも在庫は減らない状況のようです。ただ、足元では、生産調整の効果が少しづつ在庫も減ってはいるようです。毎年 2 桁の成長をしてきた業界なので、前年割れという現実のなか、業界としては厳しい状態です。当社としては今後 HDD の数量増は想定しない方がいいと考えています。
- ・ 当社に関しては、2Q は前年同期比で数量はマイナスでしたが、金額はプラスでした。レアアースの価格高騰による値上げの効果と、製品ミクスが 350GB から 500GB にシフトしているタイミングで単価が上昇しているのが背景です。

<光学ガラス>

- ・ コンパクトカメラ市場は 35% くらいの生産ダウンで、調整が入っています。少し先の部材調達の状態を見ているとさらに悪くなりそうです。各メーカーは生産調整をしていますが、流通在庫は減っていないと言われています。
- ・ 一眼レフカメラ (SLR) も先行部材調達を見ると前年同期比でマイナスです。中国の消費が、不買運動も含め、日本製の SLR の買い控えが見られるようで、戻ってくるかわかりません。
- ・ そのような環境のなか、当社はしばらく我慢するしかないと思います。カメラメーカー各社は、生産量が減ったことで、設備も人も抱えていますから、レンズを内製に取り込む方向で動いています。ただ、レンズセットを作った場合、当社がコスト的には圧倒的に競争力があるので、中長期的には当社のような外販メーカーに外注されてくるだろうと想定しています。

<メガネレンズ>

- ・ 全体で前年の 85% まで戻ってきました。
- ・ 被災したタイの工場からは、日本と欧州市場への出荷が中心で、オーストラリア市場へも少し出していました。これらの市場で売上が約 8 割のところまで回復してきました。残り 2 割を元に戻すには時間がかかるとは思いますが、年度末 (2013 年 3 月) までに 100% まで戻したいと思っています。

- ・ 環境は全体として良くないです。日本は市場が縮小していますし、欧州も南の方は消費が弱っています。価格を下げたり、インセンティブを打ち出しても、戻るには時間がかかりそうです。販売店さんも在庫をある程度持っているので、一旦他社に切り替えるとすぐに元に戻るのには難しいようです。
- ・ 北米、中国は現地生産していますので洪水の影響は受けていません。
- ・ 洪水前は 22% くらいの営業利益を稼いでいましたが、これは出来すぎの水準だったと思います。以前からもお伝えしていましたが、18~20%が巡航レベルではないかと。売上が 100%に戻ったら、収益性も 18~19%くらいになると思います。

<コンタクトレンズ>

- ・ これまで毎年 2 桁増くらいで出店を続けてきましたが、今は足元で 7% くらいの成長に鈍化してきました。また新しく出店した店の収益貢献までの時間がだんだん長くなっています。新しいお店の収益構造が少し弱くなっています。それは全体市場、コンタクトレンズを装着する若い年代の人口が減少しているためです。
- ・ これまでのような単一の事業モデルでは限界がありますので、M&A や眼科クリニックとどう組んでいくかといったようなことも含め、違う事業モデルを付け加える必要があると考え現在模索しているところです。
- ・ コンタクトレンズの小売市場でシェア 30%に近づいてきました。今後は、これまでと違うことをやって、次の成長の軌道に乗せていきたいと思っています。

<内視鏡>

- ・ 欧州市場は、南欧がよくないし、イギリス、フランスも予算が絞られていて厳しいなかで、年初に立てた、欧州の周辺国、ロシア、トルコ、イラン、イラクなどで頑張ろうという戦略が奏功し、前年同期比 12~13%の増収となりました。その成長のほとんどは欧州周辺国での成長です。アジアもうまく行っています。
- ・ 日本、北米市場はなかなかうまく行きません。ペンタックスを買収した時に、重要な日本市場である程度シェアを取らないといけないと思っていましたが、なかなかオリンパスさんの牙城を崩すのは大変。当社の製品が劣っているわけではありませんが、学生の時からオリンパスさんの製品を使ってきたお医者さんのマインドセットを変えるのは難しいです。当社としては、オリンパスさんにはないものを加えていきたいと考えています。
- ・ 北米は、製品の許認可が遅れており、品揃えに穴が空いてしまって苦労しています。
- ・ 欧州、アジア市場で頑張っているのので、売上としては 7~8%の増収で成長しています。

<総括>

- ・ 全体として、情報・通信分野は今後厳しくなると思います。長期的には、唯一のサプラ

イヤーになれる領域に絞り、それ以外の事業については傷を負わないようにします。残っていただける領域に収益構造をしっかり作っていきます。小さくなる事業もそれに応じてコストを下げ、足を引っ張らないようにしてキャッシュカウにしていくということです。

- ・ ライフケア分野は、メガネレンズは市場のポテンシャルは大きいので、確実に2桁成長をさせていきます。内視鏡については、戦う材料が必要で、新製品は仕込んでいます。製品化して認可を取得して販売するまで3~4年はかかりますが、それをやっていきたいと思えます。

【質疑応答】

Q. 半導体用マスクブランクス、ミラーレスカメラ、メガネレンズのブルーレンズ（青色光をカット）といった領域で事業機会がいくつかあると思えますがいかがでしょうか？

A. (CEO) 半導体関連では OMOG という製品は、当社がやっているフェイズシフトの効果を使って微細化をやるというのではなく、半導体メーカーさんが照明系をいじり、それに合う OMOG を使って微細化をするというもので、これまで業界として注目をされてきました。最近では、20nm の議論をするときに、元々のフェイズシフトの方が効果が大きいだろうという方向に流れが変わってきており、20nm、18nm ノードに限らず、少し大きいノードの 40nm といったところにもそれが広がってきているという話があります。

- ・ キヤノンさんもミラーレスカメラを発売なさいましたが、キヤノンさんは、ミラーレスをじっくり売っていきこうとしているのではないのでしょうか。ミラーレスを高級コンパクトと位置づけて行こうという戦略なのでしょう。今後のミラーレス市場の成長についてはキヤノンさんのやり方次第ではないかと思えます。
- ・ メガネレンズは紫外線を通さないように出来ていますが、後ろから入る光がレンズに反射して目に入るのを遮断するといった新しい発想もあります。当社としては、これまでどちらかというとコストを下げることに専念してきましたが、これからは消費者に1000円でも多く払っていただけるよう新機能、付加価値をつけることをしていかないとはいえないと考えています。当社はそういった仕事は得意ですし、そういった戦略が市場で勝つ方法の一つではないかと考えています。
- ・ 全体として、半年前・3ヶ月前よりは明るい状況になってきたと思えます。業績はまだ落ちるかもしれませんが、底が見えてきました。やるべきことが見えてきました。

Q. 1Q 時の会社予想、税前利益 152 億円に対して実績は 178 億円と、利益が 26 億円上回ったようですが、保険収益の 50 億円を差し引くと、他に何がマイナスだったのでしょうか？

A. (CFO) 情報・通信分野で想定以上に凹んだ事業があります。なお、四半期利益（当期

利益)は、118億円の見込みに対して162億円の実績が出ており、44億70百万円のプラスです。税前利益では予想との差額が25億70百万円のプラスですが、その差異の理由は税率で、タイの洪水に係る保険収入のうち財物保険は非課税なのでその税率差異の影響が出ています。

(CEO) 光学レンズの収益性が落ちました。レアアースの在庫について昨年高い値段で買ったものを今年の時価にした時の差額が損として計上されたのですが、見込みに入れていませんでした。

Q. エプソンさんとのディールの進捗は？

A. (CEO) 進行中です。

Q. IFRS に対する考え方を教えてください。

A. (CFO) 海外へ行くと資産負債アプローチが普通で、海外では特別損益という概念はないのですが、日本流の段階利益みたいなものを開示することが必要であれば検討しようかと思います。利用者の利便性を考慮して、皆さんが見やすい方法を検討してみたいと思います。

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。