

## 平成 25 年 3 月期第 4 四半期決算説明会概要

平成 25 年 5 月 8 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 p.16 をご覧ください。ページ下段には、前年の第 4 四半期（4Q）の非継続事業（カメラ事業）の利益が記載されています。
- ・ p.16 上段の継続事業の包括利益計算書について、当 4Q は特殊要因がいくつかありましたので、それらを分解しながら、実質的な売上と税引前利益の推移をご説明します。
- ・ 売上収益ですが 960 億 95 百万円で、前年同期比 85 億 70 百万円（9.8%）の増収でした。ページの中ほどに子会社の財務諸表を円換算したときの為替の影響を記載しています。円安の影響で売上収益が 53 億 37 百万円増加しています。これを差し引くと 32 億 33 百万円の増収で増収率は 3.7%です。
- ・ 税引前利益は 299 億 65 百万円ですが、25 億 72 百万円が円安の影響でプラスに出ています。このうち、事業業績とは関係のないタイの洪水に係る保険金収入の為替換算のプラス分が 19 億 50 百万円入っています。これを 25 億 72 百万円から差し引くと、事業活動の為替換算のプラス分は 6 億 22 百万円になります。これを税引前利益の増加分である 159 億 21 百万円から差し引くと 152 億 99 百万円となり、増収率は 108.9%となります。前年は 140 億 44 百万円でしたので、約 2 倍の増益になりました。
- ・ さらに、その他の特殊要因を説明します。結論からいいますと、最終的にそれら特殊要因を差し引いた増益分が 18 億 3 百万円となり、実質ベースでは 12.8%の増益ということになります。
- ・ まず持分法適用会社のアバンストレート社（当社持分は 46%）の構造改革によって 22 億 86 百万円の投資損失が発生しています。前年度は 6 億 66 百万円の利益が出ていましたので、これを合計すると 29 億 52 百万円のマイナス要因になります。
- ・ タイの洪水に係る保険金収入 142 億 75 百万円が入っています。これは、「その他収益」153 億 57 百万円の中に含まれています。前年同期比で 145 億 75 百万円増加したうちの 142 億 75 百万円が保険金収入です。
- ・ 営業外の為替が別に出ています。連結会社が 102 社（親会社、連結子会社 101 社）あり、各法人が自国通貨以外で現預金を保有しています。主に本社部門が多いのですが、

この現預金の為替換算差損益、債権債務の為替（及び為替換算）差損益、グループ内での貸付金の為替換算差損益になります。これを合計すると 4Q における為替差益は 77 億 93 百万円です。前年同期比較で為替差益 27 億 36 百万円の増加です。

- また、前年に災害による損失 10 億 33 百万円がありましたましたが当期はありませんので増益要因になります。
- 「その他の費用」に、眼内レンズの自主回収に伴う返品・在庫評価損（3Q 決算にて見積り計上）について、実績及び見積額が 1 億 10 百万円ほど増加した分を計上しています。板橋の土地の売却益や炉に使う<sup>ハッキン</sup>白金の売却益、また 1 月に解散した PENTAX の年金と退職一時金の損失などを合計して約 16 億円のマイナスです。これら特別要因を合計すると 134 億 90 百万円のプラス要因になります。これを先ほどの海外子会社の為替レート要因を差し引いた 152 億 99 百万円から差し引くと、実質的に 18 億 9 百万円の増益になります。この 18 億円が一過性の要因や為替の要因を除いた営業ベースのネットの増益（12.8%）になります。
- まとめて、売上収益は実質 3.7%の増収、税引前利益は 12.8%の増益になります。
- 製品別の売上収益が p.21 にあります。この表は子会社の為替を含んでいます。情報・通信では為替換算益が 10 億 2 百万円入っています。前年同期比で 50 億 17 百万円のマイナスなので合計すると、実質的には 60 億 19 百万円（14.5%）の減収になります。この為替の影響はエレクトロニクスが 5 億 30 百万円、映像関連が 4 億 70 百万円入っています。
- 製品別の増減要因ですが、エレクトロニクスは、メモリディスクの物量が減少した影響が出ています。映像関連はコンパクトカメラのマーケット縮小の影響が大きくなっています。
- ライフケアは為替換算で 43 億 19 百万円増収要因が入っています。ヘルスケア関連製品で 26 億円、メディカル関連製品で 17 億円です。これを差し引くと増収率はヘルスケア関連製品が 26.0%、メディカル関連製品で 6.2%になります。
- ヘルスケア関連製品は、コンタクトレンズが引き続き成長しています。メガネレンズは洪水後にここまで回復してきました。洪水前の前々年の 4Q と比べると為替の影響はありますが 7.5%上回ることができました。まだまだ挽回しないとイケない地域がありますが、洪水前の数字を超えてきました。
- メディカル関連製品は、内視鏡の伸びが大きく、眼内レンズの自主回収の影響がありましたが、6.2%の増収率を上げることが出来ました。
- 結論的には為替の影響を除いてグループ全体で 3.7%の増収になります。
- p.17 にキャッシュ・フロー計算書があります。営業キャッシュ・フローは 276 億 98 百万円の収入、投資キャッシュ・フローで 90 億 83 百万円の支出で、フリー・キャッシュ・フローは 186 億 15 百万円になります。事業譲受による支出 31 億 50 百万円は眼鏡事業からの譲受に伴うキャッシュアウトです。（営業キャッシュ・フローの）その他特殊要

因としては、期末時点で未収保険金を約 96 億円計上しています。これは包括利益計算書では収益に計上していますが、現金は翌期に入金がしたため、B/S 上では売上債権及びその他の債権の増加に入っており、キャッシュ・フロー上では、営業活動のキャッシュ・フローの下から 5 行目の売上債権及びその他の債権の増加 70 億 67 百万の中に含まれております。期末の未収保険金 約 96 億円は、翌期の 4 月 10 日に入金されています。

- 配当は、既にお支払した中間配当 30 円、内定している期末配当 35 円で、年間では一株当たり 65 円になります。配当性向は連結ベースで 39.45%、三分の一を少し上回るようになります。
- 決算短信 p.20 に役員の変動があります。本年度の株主総会で指名委員会から新任役員に推薦されている内永ゆか子さん、浦野光人さんが記載されています。そして退任予定の取締役として河野栄子さん、私、江間が記載されています。私事になりますが、長い間ご支援、ご指導を賜りましてありがとうございました。

#### 【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- CFO の江間が退任するという事で、今年の株主総会以降、社内取締役は私 1 名となりますが、引き続き頑張っていきたいと思っております。
- 業績概要の説明は、皆様にとっては直前四半期（3Q）比で説明した方がわかりやすいと思っておりますので、基本的にそれで説明したいと思います。
- 情報・通信事業は 3Q 比で 1.7%の減収でした。売上高は 3Q から 4Q にかけて大きく変化はありませんでしたが、利益は 4Q で落ちました。減益要因の半分はオペレーションに関わる（営業利益ベース）もので、残りはリストラや減損、在庫処分といった一過性の要因によるものです。オペレーションに関わる減益部分は、在庫調整の影響を受け、4Q に工場の稼働を落としたことによるものが大きいです。工場の稼働はメリハリをつけた方が全体コストは下げられるという考えもあり、3Q に意識的に製品を作りこんでそれを 4Q に出荷した感じでした。それが売上が維持されている割には利益が落ちた理由です。
- ライフケア事業は、眼内レンズ（IOL）事業で実質売上高が半減したなかで、メガネレンズ、内視鏡、コンタクトレンズの事業がカバーして増収になりました。しかし利益的には不満な数字でした。詳細は事業別にご説明したいと思います。

.

#### <メガネレンズ>

- 4Q で洪水前の売上に戻りました。円安に助けられた部分もありますが、1 年ほどで洪水前の水準に戻りました。洪水で工場が止まりお客様に納入ができなくなった際、お客様の中でもチェーン店さんに先に供給を止めさせていただくなどご迷惑をおかけしたので、この 1 年間はそれらチェーン店さんの顧客を取り戻すことに注力しました。そこでは、ある程度安い価格設定を提供した関係で、工場の稼働率は上がりましたが、単価

は落とすことになりました。製品ミクスも収益性が苦しいなかで、売上は戻った形です。

- ・ 今後は、チェーン店さん以外の小さなメガネ店さんからの受注を掘り起こしながら製品ミクスを改善させていきたいと思います。
- ・ タイで作って日本に輸入して販売しているので、意外と 4Q は、円安が減益要因になりました。
- ・ 生産キャパ的には洪水で被災した工場を元に戻しながら、他の地域にも投資を続けてきたため、今は洪水前の 1.5 倍くらいのキャパになっており、結果として稼働率はまだ低いです。製品ミクスを改善するとともに、受注を増やして稼働率を上げていきたいと思っています。

### <コンタクトレンズ>

- ・ 4Q も増収増益でした。新規開店の効果だけでなく、既存店ベースでも 7~8% の増収です。
- ・ コンタクトレンズ小売市場でシェアが 22% くらいになったため、今後、モデルを変える必要性が出てくる時期がいずれ来ると思います。現状の 201 店舗でもまだそう多くないので、成長余地はありますが、どこかの時点で既存のものとは違うモデルが必要となると考えて、現在検討を進めています。

### <内視鏡>

- ・ 4Q は順調に伸びました。
- ・ 国内生産が多いので円安の恩恵を受けました。収益性も 10% 台半ばを維持できるようになってきました。
- ・ 欧州の中心国では医療関係は引き続き良くないです。周辺のロシア、中東で需要を掘り起こし売上を作りました。
- ・ 北米は新製品の許認可がおりましたので、全体的にしっかり売上ができています。
- ・ 当社が手がけている軟性内視鏡は、現在検査が主体で、これで手術をすることはないですが、内視鏡を含む低侵襲医療は、ロボットで手術をするというような考え方が流行ってきています。当社も今後 5 年くらいのスパンで、医療とロボットの組み合わせのなかで領域が広がっていくと期待しており、そういう想定で現在活動をしています。ロボットを使うことで正確性が上がる一方で、自由度が制約されるという部分もありますが、ロボットのアームや、カメラを曲げるという方向に向かって行きそうで、内視鏡もプラットフォームとして面白そうだと感じている次第です。

### <眼内レンズ>

- ・ 眼内炎の発症率が高いということで生産停止している製品については自主回収もほぼ終わりました。

- ・ 患者さんの希望があれば、レンズを取り出すという対応も症例数は少ないですが実施しています。
- ・ お医者さんの在庫も工場の在庫も含め、ほぼ廃棄完了しました。
- ・ ただし、眼内炎の原因は未だ不明です。当社としては、安全管理に注意しながら、工場を承認直後の状態に戻すことで、再出荷につなげたいと考えています。
- ・ 今のところ6月か7月頃には販売開始できるようになると思います。
- ・ 眼内炎の発生率はコンマ数%の率なので、原因を100%究明するのは不可能と思われ、現実的には工場を元の状態に戻して市場に製品を入れながら確認する作業しかできないと考えています。よって、ある程度の時間は要すると思います。
- ・ ライフケア全体の収益性があまり良くなかったのは、メガネの収益性が戻っていないため、製品ミクスの改善を含め早急に目標の営業利益ベースで18%まで戻したいと思っています。IOLの減益は大きく、それを半年から10ヶ月かけて戻していきながら、ライフケアの本来あるべき収益率に戻していきたいと考えています。

#### <半導体マスクブランクス・半導体用フォトマスク>

- ・ 4Qで大きな変化はないです。
- ・ ロジック系のマスクで45nmから28nmへノードシフトする動きが見られました。量産品としてのマスクは動いていますが、デザイン数は少なく、ファブレス1社が1種類のチップを作ったらそれで終わりという感じなので、ノードシフトは起こっていますが、ブランクス・マスクにとっては大きな影響はないです。
- ・ 競合とシェア争いしている領域では少しシェアを取り戻しつつあるという点はプラスでした。

#### <液晶用大型フォトマスク>

- ・ 4Qは良かったです。スマホ用の需要はそれなりにありましたが、4Qで売上を牽引したのは60インチ以上のテレビ用フォトマスクです。大型テレビ用のフォトマスクはパネルメーカー各社が新しいマスクを起こして新製品を作って販売しているようです。北米の需要が中心だと思います。個人的には買い替えサイクルだと理解しています。
- ・ ただし、絶好調という感じはなく、顧客の稼働率は上がっていてもキャパはまだ過剰ですし、マスク業界も一時的にはキャパは埋まっていますが、それも一過性で、平均してみると稼働率は7割程度だと思います。
- ・ スマホ用をこれまで4Gで作ってきたのを5G、6Gで作るようになっており、スマホ用のG6用のフォトマスクがよく出ました。スマホ用もスペック競争は終わり、今後は物量競争に移り価格が落ちていくのではないかと感じています。

#### <HDD用ガラスメモリーディスク>

- ・ 3Q に在庫を作りすぎたため、4Q はいくつかの生産ラインを止めました。その関係で、売上は増加しましたが、収益は落ちました。
- ・ 市場で在庫は消化されつつあると思います。ドライブ在庫もメディア在庫、サブ在庫も適正な在庫水準に戻ってきているようで、在庫調整はほぼ終わったと感じています。ただ、需要は強くないので、リバウンドすることはなく今の状態のまま行くのでしょうか。底はある程度打った感じはしています。
- ・ 業界はそれぞれのサプライチェーンで2~3社に淘汰されており、ドライブメーカーも以前ほど作りすぎることなく、需給を崩さず価格を維持できるようになってきたように感じます。
- ・ この事業は大きなアップサイドも期待できませんが、大きなダウンサイドもなさそうです。

### <光学ガラス>

- ・ コンパクトカメラはすでに1年前から悪いと言われていましたが、当4Qは一眼カメラも悪かったです。
- ・ 当社の主要なお客さんである外販の交換レンズメーカーさんも減産していて、完成品在庫が溜まっているようです。交換レンズはメーカー在庫も流通在庫も積み上がっているようです。各社にとって交換レンズはこれまで収益源でしたので、収益的には各社とも厳しくなってくると思います。
- ・ 当社も物量が下がるのにあわせて身を縮める作業をしていますが、以前レアアースの価格が高騰した際に調達した在庫が未だに残っており、それが受注が落ちたことで消化されずに残っていることもあり、引き続き高コストで製品を作っています。一部減損処理した影響もあり収益性は落ちています。当事業は今後まだ悪くなりそうです。
- ・ 市場の動きとしては、コンパクトカメラは50ドル等の安価品と、一眼カメラと競合するようなズーム機能を持った高級コンパクトカメラに二極化すると言われていています。各社の新モデルを見ていると、2万円~2万5千円で5倍8倍といったズームのこれまで主流だった領域が売れなくなったので、そこを避けて製品のラインナップを準備している感じがします。一眼カメラ市場は在庫調整にしばらく時間がかかりそうで、生産も絞られていくでしょう。

### <総括>

- ・ 情報・通信は基本的に良くないですが、良くないなりに、収益をきちんと確保していくことが優先課題です。光学事業を除いては収益構造が出来てきたと思います。光学事業に関してはもう少し時間がかかりそうです。
- ・ 今後は、ライフケア分野でトップラインを伸ばします。販売量を増やして収益を稼ぎ、情報・通信の縮小をライフケアの伸びがはるかに上回る状態にしていきたいと考えてい

ます。

- ・ 現金が沢山ありますので M&A をやっていきたいと思います。

### 【質疑応答】

Q. 江間 CFO が CFO として一番に考えていたことは何ですか？ ご後任の方はどのような方になるのでしょうか？

A. (CFO) 後任については、社外取締役で構成される指名委員会で決定されます。

私が 20 年前に取締役就任の際に現在の鈴木名誉会長に言われたことは、「会社には社員がいて、社員には家族があり、お得意先様やその家族を含めると、すごい数になる。CFO として投資の意思決定をしていくことになるが、その際、これらステークホルダーの皆が幸せに暮らせるように考えて意思決定をして欲しい」ということでした。ギリシャ建築でヘラクレスが天井を支える図がありますが、私もそのように肩に重荷を背負っている感じで仕事をしてきました。社外の人も含めたステークホルダーが満足できる意思決定をしているのかということを大切にしてきました。

新しい人（後任）は環境に合わせて新しい考えでやってくれればよいと思います。強いものが生き残るのではなく、環境に適応したものが生き残るのですから。

Q. 一過性の要因を含めた年間の数字の説明をお願いします。

A. (CFO) 決算短信の補足資料 p.6 をご覧ください。売上高は為替の影響でプラス 36 億 70 百万円、逆にタイの洪水の影響による売上ロスが 108 億円分ありましたので、これらを加味すると売上高は実質 189 億 84 百万円 (5.3%) の増収でした。税引前利益では、為替の影響でプラス 21 億 86 百万円、その中には保険金収入に対する為替の影響も 15 億円入っており、それを引くと事業活動に対する為替のプラス分は 6 億 89 百万円 (0.2%) の影響です。タイの洪水の影響による利益面のロスは 67 億円ですので、これを引くと実質的には 413 億 58 百万円 (76.6%) の増益ですが、この中には、以下の特殊要因 (344 億円分) が入っていますので、それら特殊要因を除くと実質的には 69 億 70 百万円 (12.9%) の増益となります。総括すると実質ベースでは 5.3% の増収で 12.9% の増益でした。

持分法による投資損益は、昨年が 18 億 64 百万円のプラスでしたが、今年は 119 億 12 百万円のマイナスでしたので、前年比では 137 億 76 百万円のマイナス要因です。また、その他の収益の中に保険金収入 321 億 87 百万円、ブラジルの子会社を 100% 子会社にしたときの段階取得差益 22 億 38 百万円が入っています。また、費用の中の「為替差損益△125 億 39 百万円」は、主に為替の換算差益です。102 社ある連結会社（親会社、連結子会社 101 社）が持っている外貨建ての現預金、債権債務、グループ内の資金の貸借を換算替えしたことによる差益です。災害損失として昨年の 59 億 9 百万円がなくなりその分が増益要因。その他、眼内レンズ回収に関わる 14 億 20 百万円の減益分、

レアアースの評価減 13 億 3 千万円、炉に使う白金<sup>ハッキン</sup>や土地を売却した売却益が 15 億円、ペンタックスの確定給付年金を 1 月に清算した際の損失、その他の損失で、合計 3 6 億円の減益要因。これら特殊要因を合計、差し引きすると 344 億円になります。このほとんどは今年度発生しませんので、実質的な利益の増加額は、先ほど申し上げた 413 億円から 344 億円をひいた 69 億 70 百万円だったということです。今年度はここからスタートすることになります。

Q. IFRS 等、今後の開示の方向性については？

A. (CEO) 次の CFO が決めることになります。私は 10 年以上、江間さんと一緒に仕事をしてきましたが、投資の意思決定に際して良い投資と良くない投資をきちんとしたロジックの基で妥協をせず、しっかり見極めるということを徹底して実行し、その風土を会社に根付かせてくれたことが大きいと感じています。

Q. 新年度に増益が期待できる事業はどの辺ですか？

A. (CEO)ポテンシャルが高いのはメガネレンズと内視鏡です。両事業とも世界シェアは 10%とか 15%です。両事業ともきちんとした収益構造ができてきたので、今後は競合からシェアを取って成長できると考えており、今後これらの事業がグループ全体の収益をどれだけ牽引できるかということがポイントになろうかと思えます。

**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。**