

平成 26 年 3 月期第 2 四半期決算説明会概要

平成 25 年 10 月 31 日 16 : 00~17 : 00

於 : 中野セントラルパークサウス

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 廣岡より第 2 四半期決算概要の説明】

<決算概要>

- ・ 全事業の包括利益計算書(決算短信補足資料 p. 15)からご説明します。売上収益が 1,022 億 36 百万円で、前年同期比 91 億 33 百万円(9.8%)の増収です。税引前四半期利益は 159 億 72 百万円で、前年同期比 44 百万円(0.3%)の減益です。四半期利益(税引後利益)は 127 億 73 百万円で、前年同期比 17 億 41 百万円(12.0%)の減益です。
- ・ 海外にある連結子会社の業績を円に換算する為替レートの影響額について、当社にとって主要となる通貨(ドル、ユーロ、タイバーツ)のレートとともに、このページの下部に(同資料 p. 15)に記載しています。この 3 つの通貨は、前年同期比でいずれも 25%~30%程度円安に動いています。その結果、換算替えによる影響額は、売上収益で 111 億 91 百万円の増収要因、税引前利益は 18 億 41 百万円の増益要因、四半期利益が 16 億 75 百万円の増益要因となっています。
- ・ 売上収益は 91 億 33 百万円の増収ですが、そのうち為替の換算替えによる増収分が 111 億 91 百万円含まれていますので、為替の影響を除くと、実質では 20 億 58 百万円(2.2%)の若干の減収となります。税引前利益ですが、今年度は大きな影響を与える特殊要因はありませんが、前年はいくつかありました。前年は、「その他の収益」68 億 83 百万円のうち、タイの洪水の保険金収入が 50 億 42 百万円ありましたが、今年度はありませんので減益要因になります。また前年は「持分法による投資損失」が 20 億 18 百万円ありましたが、当年度は逆に「持分法による投資利益」が 47 百万円ありますので、合算すると 20 億 65 百万円の増益要因です。それ以外の為替差損益や固定資産売却損益など一過性の要因を加えますと、39 億 54 百万円の減益要因になります。これを P/L 上の 44 百万円の減益から除くと、実質で 39 億 10 百万円の増益になります。そのうち、為替換算替えによる増益分が 18 億 41 百万円ありましたので、それを除いた残りの 20 億 69 百万円(12.9%)が実際の事業活動による増益分になります。まとめますと、為替の影響および特殊要因を除いた場合は、グループ全体で、若干の減収、2 桁の増益ということになります。
- ・ セグメントごとに説明します(決算短信補足資料 p. 19)と、情報・通信は前年同期比 36

億 8 百万円の減収で、そこに先ほどの為替の影響を除くと、実質では 72 億 77 百万円 (17.1%) の減収です。税引前利益は 1 億 93 百万円の減益で、特殊要因と為替の影響を除いた実質では 7 億 29 百万円 (10%弱) の減益です。一方、ライフケアは 126 億 75 百万円の増収で、為替の影響を除くと、実質では 51 億 83 百万円 (10.4%) の増収です。税引前利益は 18 億 38 百万円の減益で、前年のタイの洪水の保険金収入などを除くと 24 億 03 百万円 (18.8%) の増益です。

- ・ 今回、参考情報として「通常の営業活動からの利益」を出しています。税引前利益から金融収益・費用、持分法投資損益、為替差損益、一過性のものを除いて算出しています。
- ・ さらに、製品別に中身の説明をします(決算短信補足資料 p. 21) と、情報・通信のうち、エレクトロニクス関連製品の売上収益は 276 億 52 百万円で、1 億 34 百万円の増収、為替の影響を除くと実質 26 億 96 百万円 (10%弱) の減収でした。主に HDD 用ガラスディスクの事業が減収要因となっています。前 2Q は市況が縮小する前だったため、為替の影響を除くと 20%超の減収です。一方、半導体、大型フラットパネルは前 2Q に比べ若干市況が改善しており、増収となっていますが、HDD 用ガラスディスクの事業を含めたエレクトロニクス関連製品全体では 10%弱の減収となっています。映像関連製品の売上収益は、112 億 96 百万円で 37 億 55 百万円の減収、為替の影響を除くと 45 億 68 百万円 (約 30%) の減収となっています。カメラ市場の低迷が主な要因です。情報・通信全体で見ると当 1Q と比べて製品によって強弱はありますが、ほぼフラットになっています。市場が良くなっているということではないですが、下落幅が緩やかになっている状況です。
- ・ 一方、ライフケアではヘルスケア関連製品の売上収益は 467 億 07 百万円で、104 億 97 百万円の増収です。為替の影響を除くと 58 億 14 百万円 (16.1%) の増収です。メガネレンズは前 2Q はタイの洪水から回復している途中だったため、20%半ばの大きな伸びを見せています。現時点では洪水前の水準を超える売上まで伸ばしつつあります。コンタクトレンズは 1 ケタ半ばの成長を続けています。メディカル関連製品の売上収益は 159 億 57 百万円で、21 億 78 百万円の増収ですが、為替の影響を除くと 6 億 31 百万円の減収になります。眼内レンズは今年 1 月に一部製品の自主回収をしておりますため、前年同期と比べると、減収要因となっています。7 月から生産を再開し、認可を取得した国から慎重かつゆっくり販売を再開していますが、まだ大きく回復している状況ではありません。内視鏡は前 2Q に比べ、為替の影響を除いても 10%強成長しています。
- ・ 全体としては、情報・通信は前 2Q と比べると HDD やカメラレンズの低迷で落ち込んでおり、その減収をライフケアでカバーしていますが、まだ完全にはカバーしきれていない状況です。情報・通信の売上高は当 1Q と比べると、ほぼ横ばいか若干の減収に留まっています。利益面では全体としては実質増益です。情報・通信は減収により利益額が減少していますが、収益性は維持できています。ライフケアが売上を伸ばすことで情報・通信の減益分をカバーしている状況です。情報・通信の収益性は、当 1Q と比べてほぼ横

ばいです。

- B/Sにはあまり大きな変化はありません。長期有利子負債（決算短信補足資料 p. 14）が251億63百万円減少していますが、これは社債の償還が来年9月にあるため、短期有利子負債に振り替えているためです。
- キャッシュ・フロー計算書（決算短信補足資料 p. 17）については、営業活動によるキャッシュ・フローが257億76百万円で前年同期41億07百万円改善しています。投資活動によるキャッシュ・フローは46億44百万円の支出でした。当2Qには大きな投資がありませんでした。
- 配当金（決算短信補足資料 p. 2）については、1株当たり30円で前期から据え置きです。中間配当性向は51.7%です。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ライフケアが売上・収益ともに全体の60%を占めるまでになり、いよいよライフケアっぽい会社になってきました。
- 為替を除くと、情報・通信の減収をライフケアで補いきれませんでした。しかし、情報・通信は、1Qから2Qにかけて底打ち感があり、収益的にはライフケアで稼いでいるので、全体で見ると上向く方向にあります。

【COO 池田より情報・通信分野の業績について概況説明】

<半導体マスクブランクス>

- タブレット・スマホ用向けがドライバーとなっており、ブランクス需要を牽引しています。
- 業績的には売上は前年同期比ではフラットでした。
- 先端品はそこそこ動いていますが、どちらかという意識的にミドル/ローエンドのところも取りに行っていることもあり、物量が増えています。
- 先端の領域も含め、シェアに大きな変化はありません。
- 先端領域については、取り組んでいるメーカーの数も限られていますが、主要なお客さんではHOYAのブランクスを採用いただいている状況です。さらにその先の16/14nmのところも開発が進んでいます。引き続き競争は激しいですが、しっかり先端領域もとっていきたいと思います。

<液晶用大型フォトマスク>

- 8月頃に大型テレビ需要は一旦落ち着くかと思いましたが、その後も4Kや60インチなど大型化の開発が継続しました。
- タブレット・スマホ用の中小型の需要は引き続き堅調でした。
- 2Qの業績は、前年同期比で約20%の増収でした。

- ・ 売上増および製品ミクス改善により、利益率も1Qからさらに改善しています。
- ・ スマホ用は高精細化と大型化、タブレットも高精細化の動きが見られ、テレビ用も1Qよりは需要は若干落ち着いた感じはありますが、G8といった大型サイズのマスク需要が引き続き好調でした。
- ・ 大型マスクの需要は、4K関連の開発が継続していることもあり、今のところは年末までこの状況が続くそうです。

<HDD用ガラスメモリーディスク>

- ・ ガラスディスクの主要アプリケーション先であるノートPC、2.5インチHDDの市場は、引き続き縮小傾向にあります。前年同期比では出荷台数ベースで10%減りました。直前四半期比では出荷ベースは若干改善したようですが、今後このまま良くなる市場ではなく、減少傾向は続くと考えています。
- ・ HDDメーカーにおける在庫水準ですが、HDD・サブともに適正レベルのようです。
- ・ アプリケーションとしては、外付けHDDと、ゲーム機がシーズン性もあり増えましたが、ノートPC用の減少を補えず、当社の業績としては、前年同期比減収となりました。
- ・ 市場の縮小に沿って、生産体制を実需にあった適正な状態にもっていく作業を進めています。最先端ラインのある工場に生産を集約するなどして生産効率性を高める努力をしています。その結果、工場稼働率も全体として75%程度を維持しています。
- ・ 構造改革の効果もあり、収益性は直前四半期比、前年同期比にともに改善しました。
- ・ 今後も続く需要の減少傾向に備え、事業構造を転換していきます。

<光学ガラス・レンズ>

- ・ コンパクトカメラ市場は引き続きスマートフォンの台頭で縮小傾向が継続しています。コンパクトカメラメーカー各社は、高級機・高倍率・防水など高機能カメラを出したりしていますが、コンパクトカメラ市場の縮小を止めるまでには至っていない状態です。
- ・ ミラーレスを含む交換レンズ市場も需要低迷により販売は回復しておらず低調に推移しています。カメラ市場は今後も年末にかけて縮小が続くと見込んでいます。
- ・ そのような厳しい市場環境のなかで、2Qは、高付加価値硝材、単価の高い中大口径レンズ、また、デジカメ以外の新しいアプリケーション（スマホ、CCTV、スポーツカメラなど）での需要の掘り起こしに注力しましたが、コンパクト向けのモールドレンズの物量が減っており大きく減収となりました。
- ・ 直前四半期比でも減収減益ですが、製造コストについては前倒しで取り組んでいることもあり、収益性は改善しています。
- ・ 今後もしばらくは、市場の縮小とカメラメーカーさんのレンズ内製化の動きは止まらないと見ていますので、当社としてはしっかりコストを落として収益を維持していくことに注力していきます。

【C00 Cimermans よりライフケア分野の業績について概況説明】

<ライフケア分野全体>

- ・ ライフケア分野の売上高は為替の影響を除いて 10%の増収、(特殊要因を除いたベースでは) 収益性も直前四半期比、前年同期比いずれも改善しています。
- ・ ライフケア分野が、売上高・税引前利益でも HOYA グループ全体の 6 割を占めるまでになりました。

<メガネレンズ>

- ・ 現地通貨ベースで、2Q の売上高は前年同期比で約 20%半ばの増収でした。
- ・ 売上高は前年の洪水の影響から回復し、洪水前の水準を超えてきました。が、収益性は洪水前の水準には戻っていません。
- ・ 売上において前年 2Q と比べて回復が大きいのは日本と欧州です。
- ・ セイコーエプソンから譲り受けたメガネレンズ事業の売上は 2Q で 22 億円でした。収益性はまだ低いですが、製造ラインの最適化を図ることで収益性を改善していきます。

<コンタクトレンズ小売>

- ・ 国内コンタクトレンズの小売市場は縮んでいますが、当社の小売店は前年同期比で 5% ほどの増収でした。
- ・ 2Q に 6 店舗を新たに开店しました。下期、さらに 6 店舗の开店を計画しています。
- ・ 収益性は高いまま維持されています。
- ・ 当社のカバレッジという意味ではまだ手付かずの地域が多く残っていますので、成長余地は多いにあります。

<内視鏡>

- ・ 2Q の売上高は現地通貨ベースで、前年同期比 10%強の増収でした。米州で約 30%の増収でした。米国で製品の許認可が取れ、特に北米向けに発売した EPK-i5010 が好調に販売を伸ばしています。
- ・ 欧州の 2Q の売上高は、現地通貨ベースで前年同期比約 5%の増収です。英国、ドイツ、オランダが伸びており、低調なのは南欧とロシアでした。
- ・ 中国も堅調に伸びています。特に中国、インド、ラテンアメリカは、現在カバーできていない市場ですが、今後積極的に事業拡大を図っていくつもりです。
- ・ 高機能内視鏡プロセッサ (EPK-i7000) を昨年、日本・欧州向けに発売し、今年、ドクターのニーズに沿って、同製品に新しい光学強調機能を付加した製品が好調に販売を伸ばしています。
- ・ 今月ベルリンで開催された消化器内視鏡学会で、Smart Medical 社と共同で手がけた

NaviAid G-Eye という製品を発表しました。これは、大腸ガンの発見率を飛躍的に高める可能性のある製品として今後大きな期待が寄せられています。現在、数カ国で臨床研究をしているところです。欧州ではすでに販売をしています。

- ・ アジアと北米市場向けに、レトロビュースコープを発売しました。これは非常にユニークな製品で、上述の NaviAid G-Eye 同様、大腸ガンの発見率を高めることが期待できるスコープです。
- ・ 内視鏡事業の収益性は、1Q に比べて 2Q でさらに改善しました。
- ・ 本日、内視鏡スコープの洗浄・乾燥する装置を製造販売している Wassenburg Medical Devices 社の株式の過半を取得するという内容のリリースを発表しました。今後、営業面や開発といった点で、当社の内視鏡事業とのシナジー効果が期待されますし、装置の販売だけでなく、アフターサービスの提供や消耗品の販売といったところで事業の拡大が見込めるビジネスです。

<白内障用眼内レンズ>

- ・ 前期の 4Q に IOL の一部製品について製造停止および自主回収を行いました。この 7 月に製造を再開し、認可を取得した国から販売を再開しました。
- ・ 日本での販売再開については、PMDA の認可取得に時間がかかっています。が、間もなく、再開できる予定です。

【質疑応答】

Q. 株主還元、キャッシュの使い道について教えてください。

- A. (CEO) バランスシートにキャッシュが積み上がっていますが、M&A の待機資金として、優先的に使っていきたいと思っています。キャッシュを溜め込みたいということではありませんので、M&A 使途がないという状況であれば株主様に還元したいと考えています。

Q. コニカミノルタさんが HDD のサブストレート事業から撤退するということですが、御社への影響は？

- A. (池田 COO) サブストレートについては、HDD 市場で必要とされる量を出していくスタンスに変わりはありません。

Q. Wassenburg Medical Devices 社の株式の過半を取得するとのことですが、取得金額、業績へのインパクトは？

- A. (Cimermans COO) 取得金額は非公開です。事業規模はまだ小さいです。3 年前まで J&J と主に取引をしていた会社で、取引を終了してからは自社で販売活動をしていました。主に、オランダ、ベルギー、フランス、イギリス、アイルランドで事業を展開してお

り、業績的には年間で 3,000 万ユーロ程度の売上貢献となりますが、むしろ長期的な
スパンでの業績貢献を期待しています。

- Q. 2Q のライフケアの「通常の営業活動からの利益（注：税引前利益から金融収益・費用、
持分法投資損益、為替差損益及び非経常的に発生する損益等を除いて算出した参考数
値です）」が 1Q に比べて 2.5%ポイントほど改善していますが、その要因は何ですか？
- A. (CFO) 主にメガネレンズと内視鏡の売上増と収益性の改善によるところが大きいです。

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
すが、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。