

平成 26 年 3 月期第 3 四半期決算説明会概要

平成 26 年 1 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。ご了承下さい。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 1,096 億 90 百万円で、前年同期比 190 億 8 百万円(21.0%)の増収です。税引前四半期利益は 294 億 99 百万円で、前年同期比 118 億 1 百万円(66.7%)の増益です。四半期利益(税引後利益)は 222 億 74 百万円で、前年同期比 119 億 8 百万円(114.9%)の増益です。
- ・ 海外にある連結子会社の業績を円に換算した場合の為替の影響額について、当社の主要通貨のレートとともに、同ページの下部に(同資料 p.15)に記載しています。ドル、ユーロ、タイバーツとも、前年同期比でいずれも 20～30%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 126 億 4 百万円の増収要因、税引前利益で 31 億 49 百万円の増益要因、四半期利益で 29 億 14 百万円の増益要因となっています。
- ・ 売上収益は 190 億円の増収ですが、そのうち為替の換算替えによる増収分が 126 億円含まれていますので、為替の影響を除くと、実質では 64 億円(7.1%)の増収となります。税引前利益は、118 億円の増益ですが、為替の影響が 31 億円含まれていますので、実質的には 86 億円(48.9%)の増益でした。
- ・ 前年同期比で見た場合、特殊要因として大きいものは2つあり、一つは前年同期に持分法投資損失 72 億 19 百万円を計上していたものが、当四半期は 52 百万円の持分法投資利益になっていること。もう一つは、為替差損益が前年同期 92 億 15 百万円の差益から当四半期は 53 億 84 百万円の差益となり、38 億 30 百万円の利益の減少となっています。これら特殊要因を除いた実質ベースでは 44 億円(25%)の増益となりました。
- ・ 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・通信の売上収益は 411 億 35 百万円でした。為替による増収分 45 億円を除くと実際は約 7 億円(2%)の減収でした。一方、ライフケアの売上収益は 678 億 54 百万円で、為替による増収分約 80 億円を除いても実質 70 億円(13%)の増収でした。
- ・ セグメント利益ですが、情報・通信は、33 億 29 百万円の増益ですが、為替と特殊要因を除くと実質 12 億円の増益、10%の半ばの増益率でした。ライフケアは、43 億 53 百万円の増益でしたが、実質ベースでは 31 億円、30%強の増益でした。

- ・ さらに詳しくサブセグメント毎に見ますと、エレクトロニクス関連製品は、前年同期比 43 億 72 百万円の増収でしたが、為替の影響(+37 億円)を除くと実質 5~6 億円(2%)の増収でした。半導体と液晶関連が前年同期比増収で、HDD 用ガラスディスク(サブストレート)はノート PC の需要が落ちていることで前年同期比一桁半ば%の減収でした。映像関連製品は実質ベースでは 14 億円(約 10%)の減収で、特にカメラ関係のところ落ちているのが主要因です。
- ・ ライフケアのなかの、ヘルスケア関連製品は 109 億円の増収ですが、為替の影響(+48 億円)を除くと実質 60 億円(10%の半ば)の増収でした。欧州で大手顧客の取引が増えたこととエプソンが増えたこともあり、メガネレンズは 20%ほど伸びています。コンタクトレンズ小売り事業も一桁半ばの増収です。メディカル関連製品は 41 億円の増収でしたが、為替の影響(+31 億円)を除くと 10 億円(1 けた半ば%)の増収でした。IOL(白内障用眼内レンズ)は前年同期比減収です。前期の自主回収以降、海外での販売は再開していますが、日本は、昨年 12 月に再販の許可が下りたところで、今後も販売は慎重に進めていく予定です。内視鏡も為替の影響を除いても 1 けた半ばで伸びています。2Q までは、情報・通信の減収をライフケアの増収でカバーしきれていませんでしたが、3Q からは売上・利益ともにライフケアの伸びが情報・通信の落ちをカバーし全体でプラスになっています。
- ・ キャッシュ・フローですが、当四半期の営業キャッシュ・フローは 239 億 97 百万円、前年同期から 37 億 98 百万円増加しています。売上債権が増加していますが、売上が増えたことによるものです。
- ・ 通期の業績は、売上収益 4,130 億円(前期比 10.9%増)、税引前当期利益 760 億円(同 16.7%減)を見込んでいます。ただし、前期はタイの洪水に関わる保険金収入 320 億円がありましたので、それを除くと約 170 億円程度の増益になります。年度末に円高に振れるという前提で見込みを作っています。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・ 印象としては、ライフケア分野は、メガネレンズの日本と、内視鏡の欧州を除いては、比較的順調でした。情報・通信分野は、為替を除いても前年同期比でそれほど悪くなかったです。先行してコストを下げていることもあり情報・通信の収益性が改善しています。
- ・ ライフケアの売上構成比が 62%ほどになり、今後も 70%台に上がっていくのだろうと思います。

<メガネレンズ>

- ・ 日本の売上はまだ洪水前に戻っていません。アメリカはもともと洪水の影響はほとんどありませんでしたし、アジアや欧州は順調に回復を遂げています。欧州に比べて日本のマーケットでは、洪水で失ってしまった顧客を取り戻すのに時間がかかっています。
- ・ 生産はフル稼働ですが、平均単価が落ちているので、収益的には(管理上の)営業利益ベースで 16~17%でした。目標の 18%にするには、製品ミクスを改善する必要があると考えてい

ます。

- ・ 生産キャパが足りなくなりそうですので、タイ以外のアジア、例えばフィリピンなどで拡張をしようかと考えています。
- ・ エプソンから譲り受けた製造部門に加えて来年からはセイコーの販社の分が乗ってきますが、収益貢献はまだ低いので、全体で(管理上の)営業利益 18%にもっていくには時間がかかりそうです。

<コンタクトレンズ>

- ・ 国内コンタクトレンズの小売市場は縮んでいます。若い人が減りコンタクトレンズ着用者数が減っているのが要因です。
- ・ そのようななか、当社のコンタクトレンズ小売店「アイシティ」は、既存店ベースでも前年同期比 2%増収、新規出店分を入れると 5~6%の増収でした。
- ・ これまで大型店を中心に出店することで売上を伸ばしてきましたが、これからは小型店も出していないといけないので、出店数ほどの売上の伸びはないと思いますが、収益性は高いところを維持していますし、既存店で売上が伸びているのとシェアを上げることで売上はそれなりに伸ばしていけそうです。

<内視鏡>

- ・ アジアとアメリカで 2 ケタの増収でした。アジアは 20%くらい伸びました。
- ・ 欧州は特に南欧が厳しいです。昨年、欧州周辺国のトルコ、イラク、ロシア、東欧で販売を伸ばそうと計画しその戦略は成功しましたが、市場自体大きくないので、ある程度需要は取りきったということで、前年比でみると伸びませんでした。基本的には正攻法できちんとやっていくしかないのだと思います。

<眼内レンズ>

- ・ 出荷停止・自主回収をしていた製品については、7 月からアジアと欧州向けに販売を再開しました。アジアも欧州も回収前の売上規模に戻ってきました。
- ・ 日本市場では、12 月に再販許可が下りましたが、当面は販売先を絞りながら慎重に販売を進めていく予定です。
- ・ 回収前の状態に戻るのは来期の後半くらいになりそうです。

<半導体マスク・ blanks・ フォトマスク>

- ・ 半導体の先端の 16/14nm ノードといった領域の技術開発については、できるメーカーに限られてきましたが、それなりに出来るようになってきたようです。
- ・ 一方、マイクロンといった数世代前のノードのマスクや blanks が、新しいアプリケーションやデザインチェンジが起こっていることで割と活発に動いています。今後もこの領域はしぼむ

ことなくずっと続くのだらうと考えています。

<液晶用大型フォトマスク>

- ・ 4K や 60 インチといった大型サイズのフォトマスク需要が強く、フル稼働状態でした。
- ・ 少し面白いと思ったのは、スマートフォンやタブレット向けに、LTPS で高解像度といったハイエンドのところをやっていたのが、最近アモルファスの 5G で作るようになってきているという点です。

<HDD 用ガラスメモリーディスク>

- ・ 思ったほど悪くなかったです。ゲーム機向けは、通常2Q から 3Q にかけて落ちるのですが、今年は3Q もそこそこ需要があったこと、それから、外付け HDD の需要が引き続き増えたことが背景です。
- ・ HDD は旧正月のあと在庫が増える心配もしていますが、当社のやっているサブストレートについては、足元も供給はタイトなので、HDD の調整があったとしても 4Q はそんなに大きく落ちることはなさそうです。
- ・ 長い目で見ると、ノート PC は 2 ケタで減少していくのしょうから、それを見越して、市場が縮小しても収益を維持できるように当事業の構造を変えていく予定です。一方で、ディスク 1 枚当たりの記憶容量は現在 500GB ですが、次の世代が出るまで少し時間がかかりそうです。反面、外付け HDD などでは 1 テラ、2 テラといった容量が求められているので、HDD 1 台あたりのディスク必要枚数は上がる傾向にあります。そういう意味で、PC の台数の落ち程はディスク（サブストレート）の枚数は減らないのではないかと考えています。

<光学ガラス>

- ・ 収益性では、ほぼ 2 ケタを確保しましたが、まだどこまで落ちていくのかわかりません。デジカメがなくなったらこの事業はどうするかという議論もありますが、今は CCTV、車載カメラ、スマホ用などデジカメ以外の製品も開拓しながら、デジカメの市場がなくなったときにこの事業をどうするかということを検討していく必要があるのだと思います。

【質疑応答】

Q. オバマケアの影響についてどうお考えですか？

A. (CEO) まだ不透明ですが、内視鏡については、検査の件数は増えるでしょう。一方で製品単価は下がるのしょうから、市場の成長率ということではこれまでと同じくらいの成長率を想定しています。

Q. 光学レンズは色々な可能性が考えられる反面、厳しいとのコメントですが、どういった点が難しいのでしょうか？

A. (鈴木 COO) 当社の光学レンズ事業はこれまでデジカメ用に特化してきました。デジカメ用レンズはどちらかというと量のビジネスでした。限られた数のメーカーに対して量を多く出すビジネスでした。一方、CCTV 市場を見ると、全体量としては大きい市場かもしれませんが、小さいメーカーが沢山いて、いろんなレンズを少量づつ出す必要がありますが、現在それに対応した事業構造になっていないという点が難しいとする理由です。

Q. 来年度は何をしていく予定ですか？

A. (鈴木 CEO) 長期的な視点では、今のポートフォリオはまだ不十分ですので、やめるものに加ええるものを明確にしてポートフォリオの充実を図る必要があると考えています。短期的には、今、各事業で進めている戦略の方向性は正しいと思いますが、完璧にうまく実行できているわけではないので、基本的なところも含めもっときちんと事業を運営していかないといけないと思っています。

Q. 4Q の利益見込みには、減損も織り込んでいるのでしょうか？

A. (CFO) 見込みについては、為替をかなり固めに円高に見て予想を作っています。

Q. 今後の設備投資の考え方は？

A. (CEO) 情報・通信が減り、ライフケアが増える事業構造のなかで、設備投資は過去のような額にはならないと思います。イメージで3分の1程度に落ちると考えます。

Q. 3Q の収益性が、直前四半期比で見えて改善している背景は？

A. (CEO) 内視鏡の収益性が改善していることと、メガネレンズもエプソンから譲り受けた事業の統合費用がかかっているといっても生産はフル稼働ですし、それらが貢献しています。

Q. メガネレンズで新興市場に力を入れていると聞いていますが？

A. (CEO) メガネレンズは、まだまだカバーしきれていない市場が沢山あります。例えば、アフリカは南アだけですし、南米もブラジルくらいです。積極的に事業を拡大していきたいと考えています。

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。