

平成 26 年 3 月期第 4 四半期決算説明会概要

平成 26 年 5 月 7 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.12)からご説明します。売上収益が 1,152 億 24 百万円で、前年同期比 191 億 29 百万円(19.9%)の増収です。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、注記(同資料 p.12 下段)に記載しています。売上収益で、為替換算の影響が 64 億 92 百万円含まれています。これを除いた実質ベースでは 126 億円(13%)の増収です。
- ・ 税引前四半期利益は 198 億 92 百万円で、前年同期比 117 億 18 百万円(37.1%)の減益です。特殊要因を除いた実質ベースでは、101 億円(77%)の増益です。これと 117 億円の減益の差は約 220 億円ありますが、その中身は、為替換算による影響として 8 億 32 百万円のプラス、タイの洪水に関わる保険収入として前年同期に 142 億円計上したのが今年はなくなったこと、本社と海外地域本社が保有する外貨建て資産に係る為替差損益が前年同期は 77 億 93 百万円の益だったのが当 4Q は 16 億 66 百万円の損になっており併せて 94 億 58 百万の減益要因、持分法会社に関して前年同期は 22 億 86 百万の投資損失だったのが当 4Q は少ないですが 6 百万円の利益になっており、併せて 23 億円の増益要因、それから、減損損失として情報通信分野の資産に係るものがほとんどですが、前年同期比で 19 億 58 百万円増えていることなどが含まれます。
- ・ セグメントごとに説明します(決算短信補足資料 p.15)と、情報・通信の売上収益は 402 億 46 百万円でした。為替による増分 24 億円を除くと実質ベースでは約 12 億円(3%強)の増収でした。ライフケアの売上収益は 741 億 93 百万円で、為替による増分約 41 億円を除いても実質 112 億円(20%弱)の増収でした。
- ・ セグメント利益ですが、情報・通信は、17 億 87 百万円の増益ですが、為替や特損など特殊要因を除くと実質 38 億円(80%弱)の増益でした。ライフケアは、65 億 42 百万円の減益でしたが、実質ベースでは 66 億円(70%)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 13 百万円の増収でしたが、為替の影響(+20 億円)を除くと実質 23 億円(10%弱)の増収でした。液晶パネル用大型マスクの需要が旺盛で、スマホ・タブレット用の需要と合わせて通期で見ても大きく増収、4Q でも増収でした。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通期では減収ですが、4Q だけで見ると 1 ケタ後半の増収でした。映像関連製品は前年同期比 6 億 85 百万円の減収でした。実質ベースでは 14 億円(約 10%強)の減

収でした。

- ・ヘルスケア関連製品は114億円の増収ですが、為替の影響(+25億円)を除くと実質90億円(約20%)の増収でした。メガネは、エプソンのメガネレンズ事業譲り受けによる増収効果と、夏以降欧州市場で大手チェーンと取引が開始されたことも加わり、それ以外も安定成長していることで前年同期、2ケタの伸び率でした。コンタクトレンズは、通常は1ケタ半ばの成長率ですが、3月に増税前の駆け込み需要があり今回は大きく伸びました。メディカル関連製品は39億円の増収でしたが、為替の影響(+16億円)を除くと実質23億円の増収でした。内視鏡が現地通貨ベースで1ケタ前半の伸び率で、欧州が前年同期が良かったことの反動で落ちていますが、米州・その他の地域で伸びました。IOL(白内障用眼内レンズ)はリコール以降、秋には欧州市場への販売を再開し、リコールの前の水準に戻ってきました。日本については慎重に販売を進めており、売上貢献するにはまだまだもう少し時間がかかりそうです。
- ・キャッシュ・フローですが、年間の数字(決算短信補足資料 p.6)を見ていただきますと、投資活動からのキャッシュ・フローの中で、有形固定資産の取得による支出165億46百万円の支出となり、前期の430億49百万円から大幅に減少しています。数十億円期ずれで今期にずれこむものもありますが、前期比で200億円ほど減少しています。
- ・財政状態計算書(決算短信補足資料 p.10)ですが、持分法で会計処理されている投資として直前四半期から16億50百万円減っていますが、これはセイコーオプティカルプロダクツ株式会社(SOP)の株式を昨年の6月に30%取得した後、今年の3月31日付けで追加20%の取得が完了し、連結子会社になったことによるものです。
- ・本日、リリースを3件開示しています。個別業績の差異に関する件、配当、自社株買いに関するものです。配当は期末配当について1株当たり10円増配の45円で年間配当金は1株当たり75円になり、配当性向は55%です。自社株買いについては、上限1,000万株、金額で300億円を設定しており、取得期間を半年としています。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・主要事業の説明に入る前に、役員の変動についてお伝えしておきます。今年の株主総会をもちまして、茂木友三郎氏が退任し、新任取締役候補として元バンダイナムコホールディングス代表取締役会長の高須武男氏を予定しています。

<メガネレンズ>

- ・当4Qは、日本で消費税増税前の駆け込み需要があり、最後の4日間は売上に計上できず4月にずれ込むような場面も見られるような状況でした。
- ・当4Qで売上・利益ともに洪水前に戻りました。単価は下がりましたが、物量は増えており、生産キャパの稼働率も相当上がっています。今年中に新しい工場を稼働させて生産キャパを上げる計画です。
- ・収益率も4Qで20%まで上がりましたが、4月からはSOPの損益が連結されますので、収益的には、一旦少し落ちたところからのスタートになります。そこから改めて当社が考える巡航レベルの収益性(18~20%)に戻していく作業をしていきます。基本的にはSOPとのシナジーを出していくことが重要です。SEIKOブランドのメガネレンズを海外で拡販し、販売量を増やして

いくことで収益性も改善してくると思います。

- ・ 今期の課題は、SEIKO のレンズを海外市場で拡販する、製品ミクスを改善することで単価を上げていく、という2つになります。

<コンタクトレンズ>

- ・ 3月に消費税増税前の駆け込み需要があり、前年同期比で20%強売上は伸びました。3月に大きく伸びた反動が4月に降あると思いますが、4月に一気に落ちるのではなく、数か月の間、前年割れの状況が続くという状況を見込んでいます。今回の駆け込み需要は、どちらかという、週末だけコンタクトレンズを使用する人や不定期に使う人が購入したのではないかと考えています。こうした人々は、今後しばらくは買わないのではないかと考えています。
- ・ 駆け込み需要を除くと6~7%売上は伸びています。
- ・ 今期は20~23店舗の新規出店を計画しています。売上成長と収益のバランスを取るということであれば6%くらいの成長がちょうどいいと考えます。異なる販売の仕方も模索していかなければいけないと考えています。

<内視鏡>

- ・ 国内で製造して海外で販売していますので、円安効果を享受しました。収益性はライフケア全体の収益性より上に来ました。価格は安定していますし、円安で利益が押し上げられた形になっています。
- ・ 為替の影響を除くと、1ケタ半ばの増収率でした。もう少し伸ばしたかったです。
- ・ 来年頑張りたいのは超音波内視鏡で、腎臓・肝臓・胆嚢などは、体の中から内視鏡スコープの先端から針みたいなものを出して組織を採って診断する、そんな用途が増えてきそうな感じがあります。

<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、日本でも販売認可がおりましたが、慎重に疫学調査を進めています。今のところ問題はなさそうです。今年の夏以降、全国に販売していく予定を立てています。

<半導体マスクブランクス・フォトマスク>

- ・ 落ち着いていて、変化はないです。工場が山梨県の長坂にあり、大雪で一時陸の孤島と化しました。それにより在庫が減りましたが、売上には影響ありませんでした。

<液晶用大型フォトマスク>

- ・ OLED用のフォトマスクの需要が元気でした。スマホ用の高精細マスクの需要に加え、100インチなど大型テレビや、曲がるTV向けの開発も進展しているようです。
- ・ フォトマスクも徐々にパターンの線幅が細くなっていく傾向が見られます。まだミクロンレベルですが、ホールが上手く形成できないといった話も出ており、これも半導体の時と同様に、装置で解決するのではなく、位相シフトなどの高付加価値マスクを使ってなんとか解決しよう

という傾向が出てきました。

- ・ 需要は非常に強く、生産もパンパンです。競合他社では、増産投資を検討しているところもあるようですが、やっと収益が出るようになったのに市場のキャパが増えたらまた収益が厳しくなるのではないかと心配しています。

<HDD 用ガラスメモリーディスク>

- ・ ノート PC 向けが落ちていますが、WindowsXP の買い替え需要に加え、ゲーム向けは通常1~3月に落ちるところ、今年は4Qに入っても好調だったことで、当社の業績も堅調でした。
- ・ 667GB 品は売上構成比では数%止まりで、大きく増えるような感じはないです。2.5 インチ HDD の9割は500GB品を採用していて、その先には進んでいません。一方で、ノートPCにもテラ欲しいという人もいるようで、1HDD 当たりに必要なディスク枚数が増えている傾向が見られます。

<光学ガラス>

- ・ 交換レンズも、クリスマス後の在庫が増えて、カメラメーカー各社は生産調整を行っているようです。
- ・ 当社は、カメラ以外のところにも注力しており、昨年、スマホ用にズーム機能・手振れ防止機能のついたレンズモジュールを作ったら、興味のあるメーカーさんが数社おり、製品としては今下期から市場に出てくる予定です。当たれば業績に貢献すると思いますが、未知数です。
- ・ それ以外では、車載カメラ用レンズをはじめています。ぶつからないように、高画質な画像を求められるので、センサーやレンズも良いものが必要とされます。

【質疑応答】

Q. 自社株買の上限金額を300億円にした理由は？ M&A に対する考え方に変化は？

A. (CFO) 今後の資金需要、現状、株価など色々なことを勘案して決めました。情報通信からライフケアへのシフトが加速し、ライフケアへ軸足が移りました。自社株買いについては、当期は設備投資が大幅に減りましたし、キャッシュ・フローの状況も考慮に入れて、一部を株主に還元しようということで金額を決定しました。

(CEO) M&A は今まで通り実行していきます。現金は引き続き M&A に使いたいと考えています。

Q. 今期(2015年3月期)の設備投資計画は？

A. (CFO) 年間200~250億円を見込んでいます。

Q. 半導体市場の見方、先端の開発状況を教えてください。

A. (CEO) 業界では16nmプロセス立ち上げをしているところで、論理的に可能なのですが、出来たときにそれを使って何を作るのか？という疑問は残ります。微細化という点でも性能的な点でも中途半端な感じはします。

Q. 通期ベースで特殊要因を入れた増減説明をお願いします。

A. (CFO) 通期では、税引前利益は前年同期比 57 億 18 百万円の減益ですが、実質ベースでは 150 億円弱(約 25%)の増益で、特殊要因の中身は、為替で 73 億 72 百万のプラス、タイ洪水の保険金収入が前期 321 億円あったのが当期は 8 億円に減少、ブラジルのメガネレンズ製造販売会社に係る段階取得差益 22 億円がなくなったこと、本社および海外の地域本社が持っている外貨建て資産に係る為替換算差益が前期 125 億円から当期 85 億円に 40 億円減少していることなどです。持分法に関しても、前期 119 億円の損失が当期は 3 億円の損失となり、ほとんどなくなっています。これら特殊要因を合わせると約 200 億円で、それらを除くと 150 億円の増益です。

Q. メガネで新しい工場の投資金額は、今期年間200~250億円の設備投資計画に含まれていますか？また工場の場所はどこですか？

A. (CEO) フィリピンにエプソンの工場がすでにあるので、フィリピンでの拡張を検討しています。段階的に投資をしていきますので、全額が当期に入っている訳ではありません。

Q. 海外で Digital Surfacing Technology (DST) がエシロールなどレンズメーカーの脅威となるという話が海外でにわかに出ていますが、HOYA の見解は？

A. (CEO) メガネレンズは在庫品と特注品とあり、特注品はそのほとんどが老眼用など累進レンズで、エシロールやHOYAが得意とするところです。我々レンズメーカーは、半製品もしくは完成品をメガネ店やメガネのラボと呼ばれる加工設備を持つ会社に販売します。ラボは半製品をレンズメーカーから買って最終加工を施しメガネ小売店に販売します。アメリカに多い業態です。DSTの装置の価格が下がってきたこともあり、こうしたメガネラボも自分で装置を買ってきて非球面加工を一部できるようになりました。DSTの拡大で、レンズメーカーにとっては一時的に半製品の販売ビジネスが細るデメリットも考えられますが、逆にメリットもあります。DSTによって、設計の自由度が増しメガネの特注化ができるようになります。デザイン(光学設計)の種類が増えていく可能性が考えられます。加工する能力ではなく、デザイン力が問われる時代になっていくという意味で、「レンズ」と「目」と「物を認識する脳の働き」も含めて光学設計の開発を進めている我々レンズメーカーの強みがさらに発揮できるようになるのではないかと期待しています。長期的な視点ではメリットの方が大きいと考えています。また、小売店がメガネを作れるようになってレンズメーカーにとって脅威となるかもしれないということが某レポートで懸念されていますが、さすがに生産という点ではメーカーは絶対的に優位な立場にいると言えます。

Q. メガネレンズ事業の収益性が20%に改善したということですが、その理由は？

A. (CEO) 工場の稼働率が上がったことが大きいです。エプソンも徐々に収益性が改善しています。

Q. SOP 連結による業績へのインパクトは？

A. (CEO) 2015 年 3 月期で SOP による増収効果として 140 億円を見込んでいます。

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。