

HOYA 株式会社平成 27 年 3 月期第 1 四半期決算説明会概要

平成 26 年 7 月 29 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。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.6)からご説明します。売上収益は 1,130 億 71 百万円で、前年同期比 126 億 46 百万円(12.6%)の増収。税引前四半期利益は 224 億 43 百万円で、前年同期比 23 億 20 百万円(11.5%)の増益、四半期利益は、179 億 62 百万円で、前年同期比 56 億 28 百万円(45.6%)の増益でした。前年同期比で増収増益でした。
- ・ 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.6 下段)に記載しています。売上収益で、為替換算の影響が 25 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 100 億円(10.0%)の増収です。同様に、税引前四半期利益においては、為替換算の影響で 2 億 78 百万円上振れていますが、それを除いた実質ベースでは 20 億円(10.1%)の増益、当期利益については、為替の影響が 1 億 98 百万円で実質ベースでは 54 億円(44.0%)の増益でした。
- ・ 特殊項目としては、前 1Q は直前四半期末と比較して為替は円安に動いたことで、本社の外貨預金等の外貨建資産負債に係る為替の換算で 58 億円の益でしたが、当 1Q は逆に円高に動いており 5 億弱の損となり、トータルで 62 億 79 百万円の費用増となっています。その他、持分法投資損益、金融費用、減損損失などの項目と為替の換算の影響を合わせると、前 1Q の利益が約 50 億円多かったのですが、それらの特殊要因を除いた場合は、70 億円(43.7%)の増益(税引前利益)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.8)と、情報・通信の売上収益は 420 億 25 百万円(前年同期比 30 億円、7.7%の増収)でした。セグメント利益は 128 億 73 百万円(同 39 億円、45.0%の増益)でした。為替の換算の影響をそれぞれ除いた実質ベースでの伸び率は、売上収益で 5.6%の増収、セグメント利益で 43.2%の増益でした。ライフケアセグメントの売上収益は 704 億 33 百万円(前年同期比 96 億円、15.9%の増収)で、セグメント利益は 116 億円(同 26 億円、28.8%の増益)でした。為替の換算の影響を除いた実質ベースでは、売上収益は 79 億円(13%)の増収、セグメント利益は 25 億円(27.8%)の増益でした。
- ・ さらに製品別に見ますと、エレクトロニクス関連製品の売上収益は、308 億円(前年同期比 26 億円の増収)でしたが、為替の影響を除いた実質ベースでは、19 億円(6.7%)の増収でした。全般的に堅調でしたが、LCD マスクが好調なのと、HDD 用ガラスディスクが前年同期が悪かったこともあり 2 ケタの増収でした。
- ・ 映像関連製品の売上収益は 112 億円(前年同期比 4 億円の増収)でしたが、実質ベースでは、3 億円(2.9%)の増収でした。前年同期比でほぼフラットですが、製品により良くなっているも

のもあれば悪くなっているものもあり、特に交換レンズ式カメラや CCTV 向けにガラス材料・レンズで売上を上げました。

- ・ ヘルスケア関連製品の売上収益は 518 億円(前年同期比 66 億円の増収)ですが、実質ベースでは、54 億円(12.1%)の増収でした。コンタクトレンズが消費増税前の駆け込み需要からの反動減で、前年同期比で 2 ケタの減収でした。7 月はほぼ前年並みに戻っているようです。メガネレンズが伸びています。当 1Q からセイコーオプティカルプロダクツ(株)が連結子会社化されたことが大きいです。メディカル関連製品の売上収益は 185 億円(30 億円の増収)で、実質ベースでは、24 億円(15.7%)の増収でした。2013 年 11 月から内視鏡の洗浄装置を製造している Wassenburg(ワッセンバーグ)社が連結に加わったことと、内視鏡も一桁で伸びていること、さらに眼内レンズが前 1Q は一部製品のリコールの影響があり前年同期比では 4 割程度で増収となっていることが大きいです。
- ・ 財政状態計算書(決算短信補足資料 p.3)ですが、現金及び現金同等物が 417 億円減少していますが、主に、期末配当金の支払い 194 億円と、自社株買いのための支払 247 億円によるものです。
- ・ 非流動資産の「長期金融資産」が 83 億円増加していますが、これは 6 月 30 日に持分法投資会社である AvanStrates Inc.(以下 ASI)に対して 85 億円の貸付を行ったことによるもので、同社海外法人の白金を担保に貸し付けております。
- ・ 資本ですが、自己株式が 237 億円増えております。これは自社株買いによるものと、一部ストックオプションの行使により減少しています。自社株買いにつきましては、7 月 15 日で買付が終了しまして、ほぼ 300 億円、923 万株を買いました。自社株買いで買付けた分につきましては、速やかに消却を予定しています。
- ・ キャッシュ・フロー(決算短信補足資料 p.5)ですが、営業活動からのキャッシュ・フローは、178 億円(前年同期比 22 億円の収入増)でした。投資活動によるキャッシュ・フローの「その他の支出」で 88 億円の支出とありますが、これは先ほど説明した ASI へ貸付けた分が含まれています。
- ・ 財務活動によるキャッシュ・フローですが、支払配当金として 194 億円の支出、前年同期比 49 億円の支出増とありますが、これは期末配当金について前年の 35 円から 45 円に増配した分になります。自己株式の取得による支出が 247 億円でした。
- ・ 中間期の会社見込みを出しています。売上収益で 2,260 億円、税引前中間利益で 430 億円を見込んでいます。前提としては、1Q から 2Q は売上はほぼフラット、利益は固めに見ています。1Q は情報・通信分野が思った以上に良かったですが、2Q はダウンサイドリスクがあると見ていますし、ライフケア分野では、コンタクトレンズが 2Q に良くなると見込んでいますが、メガネレンズや内視鏡はヨーロッパが季節的に弱い時期になります。為替はドルを 100 円、ユーロは 135 円を想定しています。1Q から少し円高に振れると見込んでおり、PL、BS に為替のマイナスの影響を織り込んでいます。

【GEO 鈴木より業績概況の説明】

今回は、いつもと少し異なる視点も交えてご説明いたします。

<メガネレンズ>

- ・ 当社は、HOYA 製品を、自分のチャンネルで販売するというをやってきましたが、今後は、HOYA、SEIKO、PENTAX というマルチブランド、マルチチャンネル戦略を強化していく予定です。また、M&A についても、少し積極的に展開していこうと考えているところです。
- ・ 今のところ、機械や老眼用メガネやネットビジネスというのはターゲットに入っていません。

<コンタクトレンズ>

- ・ アイシティは、3 月の消費税増税前の駆け込み需要からの反動減で、1Q は良くありませんでしたが、基本的に大きな変動はありませんので、引き続き、元の成長路線に戻して、現在のシェア 22%から最終的に 30~35%まで上げていけるとお思いますので、地方都市への出店と M&A で伸ばしていく考えです。

<内視鏡>

- ・ 収益性が改善してきました。利益率も最終的には 30%を超えて行く事業だと認識しています。
- ・ 当社は市場開拓のためのマーケット投資をして行こうと考えています。
- ・ 内視鏡は、診断しながら治療するという今後の方向性は間違っていないと思いますので、当社もそちらに向かって事業を拡大していきます。

<眼内レンズ>

- ・ 出荷停止・自主回収をしていた一部製品については、日本でも 8 月から本格販売をスタートしますので、業績も戻ってくると思います。ただ、海外比率が上がってきていますので、収益性はすぐには元に戻らないと思います。

<ライフケア全体>

- ・ ライフケアの今期の課題は、メガネレンズのキャパを増やすことと、増えたキャパを埋めていくということ。そして、内視鏡事業は、先進国を含めグローバルに販売を拡大していく、という 2 点です。

<半導体マスクブランクス・フォトマスク>

- ・ 10 数ナノ、シングルナノの開発も進んでいるようですが、EUV 回帰説という話も出ているようなので、正直先端の開発もそう簡単ではなさそうです。
- ・ 10nm ノードの領域については、技術的には確立しているのですが、それで量産ということではなく、10nm の技術が少し戻ったところの 20 数 nm ノードのところに活用されているという状況のようです。

<液晶用大型フォトマスク>

- ・ 需給は変わらずタイトです。
- ・ 技術的には競合他社より少しリードしていることもあり、タイトな環境のなかで、単価の高いものを意識的に受注するようにしていることで、収益性は改善しています。

- ・ 一部のパネルメーカーでマスクの内製化の動きが見られます。半導体の時でもそうでしたが、パネルを作るのにマスクの役割がより重要になってきており、それは我々マスクメーカーにとっては追い風ですが、一方で、マスクもプロセスの一環として自分で作ろうというパネルメーカーさんも出てきており、それは少し懸念材料です。
- ・ ただ、当社は技術的な差別化を進めてきましたので、そう簡単に追いつかれるものではないと考えています。

<HDD 用ガラスメモリーディスク>

- ・ 1Q の好決算を牽引したのがこの事業です。思った以上に数量が伸びた四半期でした。Windows XP の買い替え需要と、タブレットが売れていない分だけ PC が売れたことで、堅調に伸びました。
- ・ 5 工場を 3 工場に統廃合し、現在ある 3 工場はフル稼働で動いていることもあり、収益性は改善しました。
- ・ 市場環境に対する見方に大きな変化はありません。引き続き PC は下がっていくのですが、DD レシオ (Disk per Drive) は徐々に増える方向性なので、ディスクにとっては悪くない状況です。

<光学ガラス>

- ・ 事業の構造改革が思ったより速く進んだことで、デジカメも一眼カメラも市場は縮小していくのですが、当社は、デジカメ以外の CCTV や車載カメラ用レンズ、また、量は少ないですが、GoPro などスポーツカメラ用レンズが販売を伸ばして、ある程度デジカメ用レンズの落ち込みをカバーしています。
- ・ 収益構造もそれなりに出来てきたので、昨年「売るかも」みたいな話はしましたが、今のところは売らずに事業規模を小さくしていくことでそれなりの収益が確保できると考えています。

<情報・通信全体>

- ・ 情報・通信分野については、今の考え方が正しいのだと思います。この 1~2 年はこのままやっていく予定です。

【質疑応答】

Q. 昨年発表したスマホ用のレンズモジュールの進捗は？

A. (CEO) スマホ用に開発した光学 3 倍ズームのレンズモジュール (CUBE) は、今年の 12 月にスマホに搭載されて市場に出る予定です。特殊なモデルですので、販売数量は少ないです。評判が良ければ、売れるかもしれません。他にもいくつかプログラムに乗っていますが、スマホの場合、直前で発売中止になるケースもありますし、どのくらい売れるかはまだわかりません。

Q. 半導体業界に対する見方は？

A. (CEO) 現在、シングルナノノードで、ブランク・マスクの開発競争が花盛りといった状況です。

どうやったらシングルナノが成立するのかということを経験している段階です。開発競争している半導体メーカーの数は、昔の10社から今は2.5社くらいに減っていますので、盛り上がりも今一つといった感じです。半導体メーカーさんは、何を置いても技術でリードしようと考えており、利益は二の次のようです。

Q. M&A に対する考え方について教えてください。また、以前「今のポートフォリオから少し離れたところでの M&A をやる」と言っていましたが、今の考え方は？

A. (CEO) メガネレンズの領域では、新興国での小さな案件は、競合他社も興味を示しているので、難しいかもしれません。それ以外の案件を検討したいと思います。新規事業の創造を担当する執行役を入れました。ターゲットが決まれば予算をつけて、人が動き出すということになります。

Q. 1Q の情報・通信分野の為替の影響を除いて実質 38 億円の増益とのことですが、その中身を解説ください。

A. (CFO) 増益に寄与したのものとして大きいのは HDD 用のガラスディスクです。市場が縮むという前提で工場の統廃合を進めた結果、固定費が下がりました。また前 1Q は、在庫を落としています。当期はそれが平準化されているということもあります。LCD マスクは市場環境が良いなかで、当社が得意な製品を取っていることが増益に貢献しています。情報・通信は全体的に構造改革を進めているなかで、売上が少し伸びたなかで、収益性が改善しました。

Q. 情報・通信の下期の見方を教えてください。

A. (CEO) 市場環境は全般的に良くはないです。PC も減りますし、半導体もそれほど元気ではなく、デジカメもさらに落ちるでしょうから、上期と下期を比べると環境は良くなるなかで、当社については色々な施策を講じていることで、収益性は良くなるでしょう。

Q. ライフケアは実質 25 億円の増益でしたが、その中身を教えてください。連結で加わったセイコーオプティカルプロダクツ、ワッセンバーグによる増益効果が大きいのでしょうか？

A. (CFO) 全体的に良くなったことが要因ですが、コンタクトレンズが減収による減益でしたが、メガネレンズと内視鏡は売上増とともに利益も増えています。眼内レンズは、前 1Q はリコールの影響で良くなかったのですが、そこに比べると良くなっています。セイコーオプティカルプロダクツの連結は、売上は増えましたが、利益貢献はほとんどないです。内視鏡洗浄装置のワッセンバーグは売上は小さいので、増益へのインパクトも小さいです。

Q. COO 職が出来て約 1 年が経過しましたが、CEO としてどう総括しますか？

A. (CEO) 情報・通信分野、ライフケア分野については、各 COO が実質的に運営する形になりました。それにより、CEO 職はもう少し楽になるかなと思いましたが、他のことで引き続き忙しいです。以前よりは新しい事業創出の方にウェイトをかけられるようになりました。個人的には、自分でやる方が楽ですが、会社の将来を考えると今のような体制が良いのだと思います。

Q. LCD マスク、HDD 用ガラスディスクの生産状況は？売上増の可能性は？

A. (CEO) LCD マスクはフル稼働です。単価の高い製品を取ることで、売上は伸ばしていけると
思います。ガラスディスクの需要はゆっくり下がっていくのでしょうから、それに合わせて、効
率的に工場を動かしていきたいと思います。

Q. セイコーオプティカルプロダクツの収益性はいつ良くなるのでしょうか？

A. (CEO) 今回の統合は、エプソンから製造部門を買収し、阪社のセイコーオプティカルプロダク
ツを連結しました。製造の方は 1 年くらいでコスト効果が出てくるでしょう。販売の方は、これ
までセイコーは国内市場を中心に展開しており、海外での販売は手薄でした。今後は HOYA
の生産・販売インフラを活用して海外でのセイコーブランド製品の拡販を進める予定です。販
売の方の収益改善は 2 年半くらいかかると思います。

Q. メガネレンズの工場の稼働状況、今後の増強計画を教えてください。

A. (CEO) メガネレンズは、情報・通信事業と異なり、季節変動があります。日本はボーナス・シ
ーズン、ヨーロッパは冬に売上が伸びます。週の中でも週末は注文が増えます。稼働率は現
在 80%台前半ですが、このくらいにしておくと、季節変動で需要が増えるピーク時に対応でき
る計算ですので、そういう点ではフル稼働と言っていいと思います。フィリピンに新しい工場を
作りますが、年末に稼働を開始し、2015 年 7 月頃には、今と比べて全体キャパは 20%くらい
増える計画です。

Q. 映像関連のなかのデジカメ依存度に変化はありますか？

A. (CEO) 売上構成比で、デジカメ向け比率は 8 割から 5 割程度に落ちています。

Q. キャッシュの使い途について教えてください。

A. (CFO) M&A を最優先にキャッシュを使っていきます。年間 500 億円くらいの予算を組んでいま
すが、状況によっては予算を超えるものも可能だと思います。設備投資は年間 270 億円、消
却は 320~330 億円程度を計画しています。自社株買いは、状況次第です。

(CEO) 使わないキャッシュは還元するという考えに変わりはありません。

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。