

HOYA 株式会社平成 27 年 3 月期第 2 四半期決算説明会概要

平成 26 年 10 月 30 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.13)からご説明します。売上収益は 1,212 億 42 百万円で、前年同期比 190 億 07 百万円(18.6%)の増収。税引前四半期利益は 342 億 56 百万円で、前年同期比 182 億 85 百万円(114.5%)の増益、四半期利益は、273 億 23 百万円で、前年同期比 145 億 51 百万円(113.9%)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.13 下段)に記載しています。売上収益で、為替換算の影響が 46 億 14 百万円含まれています。これを除いた実質ベースでは 143 億円(14.1%)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 14 億 72 百万円上振れています。これを除いた実質ベースでは 168 億円(105.3%)の増益、当期利益については、為替の影響が 12 億 54 百万円で実質ベースでは 132 億円(104.1%)の増益でした。
- ・ 特殊項目としては、6 月末から 9 月末にかけて、米ドルが円とユーロに対して強くなったことで、主にドル建ての預金から為替換算差益が生じ、第2四半期に 68 億円の為替差益を計上しています。また、前 2Q に減損損失 13 億円を計上していましたが、当 2Q はそれがなくなり、その分増益要因となっています。さらに、持分法投資損益、金融費用などの特殊要因をあわせると全部で 87 億円のプラス要因で、それを除いた実質的な増益分は 80 億円で、増益率としては 40%となります。
- ・ セグメントごとに説明します(決算短信補足資料 p.15)。情報・通信の売上収益は 450 億 42 百万円、前年同期比 60 億円(15.6%)の増収でした。セグメント利益は 148 億 19 百万円、同 74 億円(100.6%)の増益でした。為替の換算の影響を除いた実質ベースの伸び率は、売上収益で 40 億円(10.5%)の増収、セグメント利益で 67 億円(91.8%)の増益でした。さらに特殊要因も除いたベースでは、55 億円の増益となりました。
- ・ ライフケアセグメントの売上収益は 754 億 93 百万円、前年同期比 128 億円(20.5%)の増収で、セグメント利益は 131 億円、同 22 億円(20.5%)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 102 億円(16.4%)の増収、セグメント利益は 16 億円(15.3%)の増益でした。さらに、特殊要因を除いたベースでは、25 億円(20%強)の増益でした。
- ・ 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、334 億円で、前年同期比 57 億円(20.9%)の増収でしたが、為替の影響を除いた実質ベースでは、41 億円(15.0%)の増収でした。
- ・ 映像関連製品の売上収益は 116 億円、前年同期比 3 億円(2.7%)の増収でしたが、実質ベースでは、6 千万円(0.6%)の減収でした。
- ・ ヘルスケア関連製品の売上収益は 569 億円、前年同期比 102 億円(21.8%)の増収ですが、実質ベースでは、84 億円(18.2%)の増収でした。メガネレンズで、セイコーオプティカルプロダクツ(SOP)が

連結子会社化されたこと等により増収となりました。メディカル関連製品の売上収益は 185 億円、26 億円(16.5%)の増収で、実質ベースでは、17 億円(11.1%)の増収でした。

- ・ 財政状態計算書(決算短信補足資料 p.10)ですが、棚卸資産と売上債権及びその他の債権については為替により増えているものであり、実質的には数%の増加で大きく変化はしていません。
- ・ 資本については、自己株式が 326 億円から 78 億円に減少しています。5 月から 7 月にかけて自社株買いを実施し、8 月に消却しました。短期有利子負債については、250 億円の社債を償還したことによる減少です。
- ・ キャッシュ・フロー計算書(決算短信補足資料 p.12)については、財務活動によるキャッシュ・フローのなかに、社債の償還による支払 250 億円と、自己株式の取得による支出 52 億円が含まれています。1Q も含めた上期では、300 億円の自社株買いと増配した分で、現金が減っています。
- ・ 当中間期の配当ですが、1 株当たり 30 円と前中間期と同額です。連結配当性向は 28.5%です。

【CEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・ 全体の総括としては、出来すぎの決算だったと思います。足元も悪くなるような状況ではないようです。ただし、為替でプラスになっている部分もありますので、中期的に今の水準が持続可能かというところということでもないと思います。

<メガネレンズ>

- ・ 現地通貨ベースで見ると、ヨーロッパが 2 割の増収、アジア、北米は一桁後半の増収、日本は、増税後も消費が戻ってこないようで、市場自体が縮小しているのだと思いますが、一桁の減収でした。
- ・ 収益性については、2Q は 17%弱のところまで改善しました。SOP の統合効果も始めているのですが、収益性をまだ 1.5%くらいは今より上げていかないと、と考えています。来年の 1Q には、目標の 18% を達成したいと思います。

<コンタクトレンズ>

- ・ 増税により、1Q で落ちましたが、2Q は前年と同じ水準まで戻ってきました。
- ・ 既存店でも増税の影響で若干のマイナス成長をしており、増税から半年が経過しますが、業績の戻りは緩慢で、まだ完全には回復していません。
- ・ 市場が縮小しているなかで、前年並みには来ています。

<内視鏡>

- ・ 市場が縮小している欧州で苦戦しました。トルコ、イラク、ロシア、東欧など欧州周辺諸国で昨年売上を伸ばした反動もあり、今年は、売上が大きく落ち込み、欧州全体では前年同期比減収でした。
- ・ 米国は、大きな病院への売上が期ずれしたこともあり前年同期比減収です。
- ・ 全体では、前年比でフラットから微減収で、あまり良くない四半期でした。
- ・ 2Q はトップラインに問題がありましたが、収益性は安定しています。

<眼内レンズ>

- ・ 販売停止、自主回収をした製品については、売上はゆっくり回復してきています。
- ・ 日本で 9000 眼を対象に行なった疫学調査の結果も良好で、下期からは間口を広げて営業を展開す

る予定です。それにともない売上も回復してくると見込んでいます。

【COO 池田より業績概況の説明】

＜半導体マスク・ blanks・ フォトマスク＞

- ・ 半導体市場は堅調で、先端開発活動も継続していることから、当社の blanks も、単価の高い先端品が伸びて増収となりました。
- ・ EUV は、半導体メーカーにより強弱はありますが、進展しており、 blanks もコンスタントに売上が立つようになりました。ダブル・パターニングも歩留まりを上げるのに各社相当苦勞しているようで、それも EUV に脚光があたっているのかもしれませんが、いずれにしても、HOYA にとっては良い状況です。

＜液晶用大型フォトマスク＞

- ・ 引き続き好調で、2Q も大きく増収となりました。
- ・ スマホや TV 向けが好調です。タブレットは 1Q 比で需要が落ちているようですが、TV 向けの需要がそれをカバーしました。
- ・ 引き続き、高解像度、高精細なマスク需要が増えていくことで、安定した収益を見込んでいます。

＜HDD 用ガラスメモリーディスク＞

- ・ 前年同期比で大きく増収となりました。
- ・ 全体としては、ノート PC 市場は引き続き縮小していくという見方に変わりはありませんが、2Q は 1Q に引き続き、XP のサポート終了に伴う買い替え需要と、ゲーム機、外付け HDD 向けの需要が堅調でした。特に外付け HDD は、1HDD 当たりに使われるディスク枚数が増える傾向があり、当社にとっては、良い状況です。
- ・ 2Q にフィリピンの工場は完全に止まり、現在はタイとベトナムに集約して効率的な生産をしており、3工場ともフル稼働で動いています。選択と集中を進めることで、収益的にも良い状態を維持しています。
- ・ ノート PC 市場は今後縮小していくので、需要は下期から落ちると見込んでいます。
- ・ 将来に向けては、成長の見込める領域、具体的には Near Line サーバー向けなどに、ガラスの特性を活かして成長させていきたいと考えています。

＜映像関連製品＞

- ・ デジカメ市場に依存していた体質から、徐々にそれ以外の分野向けに製品を売る取組みをしています。
- ・ コンパクトデジカメ依存度が高いモールドレンズについては、もう一段の減収を見込んでいます。
- ・ 7 月にリリースしましたが、新製品”NRP”は、お客さんの研磨工程でコスト削減に貢献する製品で、採用いただく会社さんが徐々に出てきました。今後、中国で NRP の増産投資を計画しています。
- ・ CCTV も、高解像度のニーズが高まっています。夜間や暗い場所での撮影に対応したガラスレンズの需要が出てくることが見込まれます。

<情報・通信全体>

- ・ 昨下期から、収益性の向上・維持に努めた結果、1Q、2Q は良い結果を出すことができました。今後は、次の成長に向けた取り組みを行っていきたいと思います。
- ・ 半導体では、ダブル・パターニングの進展で、先端品ブランクス需要も増えていくでしょうし、液晶関連でも、引き続き高画質・高解像度化の動きは続くでしょう。ディスクも Near Line サーバー市場での成長が期待できます。また、光学ガラスでは、CCTV 用レンズや NRP といった新製品を拡販していきます。

【質疑応答】

Q. 半導体市場での先端開発状況、今後の成長機会等について教えてください。

- A. (池田 COO) 半導体各社は、EUV など先端開発を継続していますし、ダブル・パターニングについても、競って技術開発に注力しています。それにより当社の半導体関連製品の成長も見込まれます。先端開発に必要な設備にも十分な投資をしています。
- (鈴木 CEO) ダブル・パターニングやクワトロ・パターニングになると、プロセスもマスク枚数も増えますから、ノードが一つ進むことで、ファブのキャパが足りなくなる恐れがあります。装置メーカーさんも忙しくなるのではないのでしょうか。HOYA にとってもプラスです。

Q. デジタルカメラ市場、特に一眼カメラ市場はどこまで落ちると見込んでいますか？また、スマホ用のレンズモジュールの新製品 CUBE の進捗はいかがですか？

- A. (池田 COO) コンパクトカメラは昨年からです落ちていますが、ここにきて一眼カメラも大きく落ちています。一眼カメラも今後さらに半減程度まで落ちるのではないのでしょうか。CUBE については、来年 2 月くらいから売上が立ちそうです。
- (鈴木 CEO) 当社は、交換レンズのメーカーさん向けにもレンズを販売しており、交換レンズ市場はマニアな消費者でそれなりに需要が維持されており、デジタルカメラ市場全体の市場縮小に比べると、当社の減収幅は小さくて済んでいるようです。

Q. 半導体市場の先端開発で活発なのはどの領域ですか？

- A. (池田 COO) シングル nm から 10nm ノード前後の領域です。

Q. メガネレンズで前年同期比で欧州市場が伸びたとのことですが、直前四半期比ではどうですか？北米市場での伸びはどうでしたか？

- A. (鈴木 CEO) 直前四半期比ではあまり変わっていません。前年の今頃から大手チェーンの売上がプラスされてきたことで、1Q も 2Q も前年同期比では 2 割程度伸びていますが、下期からは伸び率は小さくなっていきます。大手チェーンの分を除いてもオーガニックで 4~5%は伸びています。北米は、市場自体も伸びています。HOYA の北米でのシェアはまだ小さいですが、普及率のまだ低い AR(反射防止)コートや、FreeForm(自由設計)レンズなど、高単価な製品が売れており、平均単価の上昇が売上増に寄与しています。

Q. メモリーディスクは、直前四半期と比較して、単価、数量の動向はいかがですか？HDD 市場全般の今後の見通し、御社の見方を教えてください。キャパが足りなくなった場合、増産する余地はありま

すか？

- A. (池田 COO) 直前四半期比でも増収です。単価はフラットですが、販売数量が伸びました。キャパが足りなくなった場合、ベトナムにスペースが余っていますので、必要に応じて装置を入れて対応します。

Q. メガネレンズのフィリピンの新工場の進捗はいかがでしょうか？

- A. (鈴木 CEO) タイの工場のキャパが増えており、フィリピン工場もそんなに急ぐ必要がなくなってきたので、予定よりは少し遅れて立ち上げようかと考えているところです。

Q. 現在の有利子負債のレベルについてどうお考えでしょうか？

- A. (廣岡 CFO) 有利子負債については、現在の状況では持つべきではないと考えていますが、いまある社債については前倒しで返すメリットがないようなので、期日通りに返済します。

Q. 今回の決算は「出来すぎ」とのことですが、どういった点が出来すぎですか？

- A. (鈴木 CEO) 税引後利益について、為替と実効税率によるプラス効果が効いており、数字的に出来すぎ、という意味です。

Q. アニュアルレポートの動画のなかで、CEO が「キャッシュを使うのが自分の仕事」と言及していますが、競合が着々とM&Aを進めていくなかで、御社の機会が失われてしまわないか心配です。

- A. (鈴木 CEO) メガネレンズ事業でのM&Aについては、環境はこれから良化していくのだと思いますので、引き続き前向きに検討していきたいと思います。全体としては、特にヘルスケア分野でのM&Aは、高いバリュエーションが障害となって思ったほど進んでいませんが、そんな状況のなかでも、良い案件を見つけるのが自分の仕事だと思っていますので、引き続き頑張っていきたいと思います。

Q. 3Qの見通しを教えてください。

- A. (鈴木 CEO) 2Qに比べて、大きなリスク要因は見当たりませんので、為替等の特殊要因を除くと、2Qに近い水準で行けるのではないのでしょうか。

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。