

HOYA 株式会社平成 27 年 3 月期第 4 四半期決算説明会概要

平成 27 年 5 月 12 日 15:30~16:30

於:ベルサール神田

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す。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 1,274 億円で、前年同期比 122 億円(10.6%)の増収でした。税引前四半期利益は 253 億円で、前年同期比 54 億円(27.2%)の増益、四半期利益は 185 億円、前年同期比 57 億円(45.1%)の増益でした。
- ・ 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。当 4Q は、前年同期に比べて、米ドルとタイバーツに対して大きく円安に動いており、一方、ユーロに対しては若干ですが円高に動きました。為替換算の影響は、売上収益では、56 億円が為替による増収分で、66 億円(5.7%)が為替の影響を除いた実質ベースの増収分になります。同様に、税引前四半期利益については、為替換算の影響で 18 億程上振れていますが、それを除いた実質ベースでは 36 億円(18.2%)の増益でした。
- ・ 税引前四半期利益に含まれる特殊項目を説明します。減損損失が、前年同期比で 24 億円減少していますが、これは前年同期に、工場の統廃合を行った関係で 27 億円を計上していましたが、当期はそれがほとんどなくなったことによるものです。また、為替差損益、これは連結をする際に海外の子会社の外貨建資産に関わる為替の換算換えて、前年同期は 16 億円の損でしたが、当 4Q は約 6 億の損ということで、前年同期比で 10 億円ほど損が減少しています。また、「その他の費用」ですが、この中には、費用のうち個別科目として記載していないものすべてが入りますが、特殊要因として、海外子会社 2 社の清算が完了したことにより発生した費用が 22 億円程含まれています。これは、海外子会社が存在している間は、その法人に関わる為替調整勘定については、包括利益計算書の中段にある「その後純損益に振り替えられる可能性のある項目」中の、「在外営業活動体の換算損益」に計上されていますが、清算のタイミングで累積していた為替調整勘定を一気に取り崩し、当期利益の前で費用として計上するというものです。また、今期は金融収益、金融費用、退職加算金などの特殊要因が含まれており、特殊なものが当 4Q 中、12 億円ほど益として増加していることとなります。冒頭で為替の換算の影響を除くと、税引前利益は、36 億円の増益と申し上げましたが、これら特殊要因分の 12 億円を差し引きすると、実質の営業活動からの利益としては、前年同期比 24 億円(10%)の増益となります。
- ・ 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 453 億円、前年同期比 51 億円(12.8%)の増収でした。セグメント利益(税引前利益)は 123 億円、同 55 億円(80.7%)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 12 億円弱(3.0%)の増収、セグメント利益で 43 億円(63.4%)の増益でした。特殊要因として先ほどご説明した減損損失と為替調整勘定は主に情報・通信に係るもので、実質 5 億円程、その分でプラスになっておりますので、それを除いたベースでは 38 億円が営業活動からの増益分となります。

- ・ ライフケアセグメントの売上収益は 810 億円、前年同期比 68 億円(9.3%)の増収でした。為替の換算の影響を除いた実質ベースでは、52 億円(7.0%)の増収です。セグメント利益は 133 億円、同 24 億円(15.5%)の減益でしたが、為替の換算の影響(7 億円)を除いた実質ベースでは、31 億円の減益になります。特殊要因で 17 億円ほど利益が減っていますので、それを差し引いた約 14 億円が実質の減益分となります。この特殊要因は、海外の外貨建て資産(売掛金、買掛金等)の評価換えで発生しているものがほとんどです。
- ・ 製品別(p.16)に見ますと、エレクトロニクス関連製品の売上収益は 341 億円で、前年同期比 41 億円(13.7%)の増収でしたが、為替の影響を除いた実質ベースでは、9 億円弱(2.9%)の増収でした。半導体、液晶関連製品は前年同期比堅調に伸びた一方、HDD 用ガラスサブストレートについては足元あまり伸びておらず、全体で 3%の増収に留まりました。
- ・ 映像関連製品の売上収益は 112 億円、前年同期比 10 億円(9.9%)の増収でしたが、為替の影響を除いた実質ベースでは、3 億円(3.1%)の増収でした。デジカメ関連製品が落ちる一方で、監視カメラや車載カメラなど新しいアプリケーション向けの売上でカバーして、全体として増収となりました。
- ・ ヘルスケア関連製品の売上収益は 602 億円、前年同期比 56 億円(10.4%)の増収ですが、為替の影響を除いた実質ベースでは 48 億円(8.8%)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。コンタクトレンズは、昨年の消費増税の直前に売上が大幅に上がりましたが、当 4Q は前年同期比 2 ケタ減収となっています。
- ・ メディカル関連製品の売上収益は 208 億円、11 億円(6.0%)の増収で、為替を除いた実質ベースでは、4 億円(2.1%)の増収でした。内視鏡製品については 3Q までのトレンドとあまり変わらず、4Q も為替の影響を除いた実質ベースで売上は少し落ちました。北米における新製品上市の遅れや、ロシア、東欧、新興国市場での売上が伸びなかったことが主要因です。一方で、眼内レンズは昨年の秋から日本でも本格的に販売を再開し徐々に売上を回復しており、前年同期比 2 割弱の増収となっています。
- ・ 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、投資活動によるキャッシュ・フローの「有形固定資産の売却による支出」として 65 億円計上しています。メガネレンズのフィリピン工場の支払いについては、一部は 2015 年度にずれ込んでいます。
- ・ 配当については、期末配当金は 1 株当たり 45 円で、すでにお支払している中間配当金 30 円と合わせまして、年間配当金は 1 株当たり 75 円、連結配当性向は 34%です。
- ・ 2015 年 3 月期は、計 2 回の自社株買いを発表しました。いずれも投資一任契約による市場買付という方式をとっていますが、一度契約を締結すると条件を途中で変えることができません。1 回目の取得は契約に基づいて約 300 億円の取得を完了しましたが、1 月 30 日に発表した 2 回目については、結果として取得せずに終了しました。しかしながら、株主還元については今度も実施していく考えに変わりはなく、本日、新たに 450 億円、1,000 万株を上限とする自社株買いの取締役会決議をし、リリースしました。実施期間は、2015 年 5 月 13 日から 9 月 30 日になっています。同様に、投資一任契約による市場買付の方式となっています。
- ・ 役員の異動に関してですが、今年 6 月 19 日開催予定の定時株主総会の終了の時をもって、児玉幸治氏、麻生泰氏が退任する予定です。新たに、海堀周造氏を新任取締役候補として予定しています。

【GEO 鈴木より業績概況の説明】

- ・ 自社株買いはきちんと実施していきたいと考えています。
- ・ 4Q ライフケアの収益性が悪化していますが、これは為替が要因で、アジアで生産している部分についてはアジア通貨高によりコストが上昇しました。一方、売上はユーロと円ベースがほとんどですので、特に収益のところでは為替によるマイナスの影響が出ています。為替の影響を除いた実態ベースでの収益性はそれほど悪くなってないです。

<メガネレンズ>

- ・ 売上は、円ベースで前年同期比2割超の増収でした。セイコーオプティカルプロダクツ株式会社(SOP)を連結子会社化した分と為替を除いた Like for Like の伸び率は5~6%でした。
- ・ 悪いのは日本市場で、引き続きデフレ傾向が続いています。SOP 分も含め、日本の売上構成比がまだある程度ありますので影響を受けています。
- ・ ヨーロッパとアメリカは順調で、当社の売上の伸び率は市場の伸びを上回って推移しています。
- ・ SOP についてはやるべきことは明確で、メガネという製品の性質上、短期的に結果がでるものではないと思いますが、基本的には、SEIKO ブランドのメガネを海外で売ることに注力していきます。メガネを売るにあたっては、それぞれの地域で製造拠点を持つ必要がありますが、SOP はどちらかという海外で売るためのインフラが不十分なので、そこは、HOYA の既存のインフラを活用していけると考えます。
- ・ 新しいフィリピン工場を立ち上げているところですが、今年は、特にアメリカの大手チェーン顧客をターゲットに取り組んでいきたいと思っています。

<コンタクトレンズ>

- ✓ 前年4Qは消費増税前の特需があったこともあり、当4Qは前年同期比で減収となりましたが、4月だけで見ると前年対比で25%ほど伸びています。
- ✓ 3月1日付けで、中部地区、名古屋周辺で22店舗を展開するコンタクトレンズ小売チェーンを買収しました。市場が縮小するなかで、伸びていくために買収をしないといけないというお話は以前からしていましたが、いくつかパイプラインで検討していたものが今回ディールとして成立しました。
- ✓ HOYA のコスト構造は低いので、今回のように多店舗チェーンを買収していくことで、お客様の獲得はもちろんのこと、構造を変えることで収益性の改善が期待できます。現在シェア26%ですが、買収とオーガニック成長で、シェア33%くらいのところまで上げていけるのではないかと考えています。

<内視鏡>

- ✓ 為替が効いており、円ベースでは前年同期比フラットですが、現地通貨ベースでは、欧米とも減収でした。北米については、期ずれが原因で、3月に予定していたものが4月に数字として入ってきています。欧州は、数年前までよかったロシア・東欧・中近東がこの1年でぱったり売上がなくなってしまったことが要因です。今年はまだシェアの低いドイツ、フランスなどの欧州主要国でしっかり事業拡大を図っていきたいと考えています。

<眼内レンズ>

- ・ 自主回収から順調に回復しています。
- ・ 新製品を出しました。眼内レンズの材料はプラスチックですが、目の中に入れたレンズが時間とともにタンパク質を吸着して白く濁る PCO(後発白内障)という現象が起こることがありますが、今回この現象が発生しにくい新素材を開発しました。また、一般的に眼内レンズの材質はポリマーなので内部はスカスカの構造で時間とともに水泡が入り込み、視力には影響ありませんが、レンズの中に粒ができてキラキラ光るグリスニングという現象が発生することがあります。この新製品はそうした事象を抑制する構造で出来ています。医療業界は慎重な業界なので、すぐに売上が伸びるということはないかもしれませんが、製品としては非常に期待できるものです。

【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>

- ✓ 2014 年度の半導体市場は、メモリを中心に、車載、インフラ用途のパワー半導体なども含め、ハイエンドだけでなく 90nm とか 180nm といった領域のボリュームも増えました。
- ✓ 当社 blanks も伸び、前年同期比 2 ケタの増収となりましたが、為替で伸びている部分もあり、それを除くと 1 ケタ半ばの増収でした。半導体メーカーさんの先端開発が活発ということもあり、製品ミクス改善効果が増収に貢献しています。
- ✓ 2015 年度も、22nm 以下といった先端領域での開発活動は引き続き活発に推移すると思いますので、しっかり需要を捉えていきたいと考えています。

<液晶用大型フォトマスク>

- ✓ 大きな環境変化はありません。引き続きスマートフォン向けを中心に、パネルの高精細・高解像度化の動きが継続しています。
- ✓ TV 向けが年末に一旦増えましたが、その後大きくは伸びず、地域別では中国が伸びて、前年同期比増収となりました。
- ✓ 中国で新しいパネルの工場の建設が予定されているようですので、当社もそのトレンドにしっかりついて行こうと考えています。一方で、既存のお客様に対しては、高解像度、高精細といった先端領域での開発でニーズに応えていきたいと思っています。
- ✓ 装置のアップグレード投資を決めました。古い装置を新しい装置に入れ替え、市場のニーズに対応できる環境を整えていきたいと考えています

<HDD 用ガラスメモリーディスク>

- ✓ 10-12 月期までは Windows XP の置き換え需要でノート PC 市場も堅調に推移しましたが、今年に入ってから、ドライブ業界では今後発売される Windows10 に向けて全体の在庫を減らそうという動きもあり、生産を絞っており、ドライブ需要は大きく落ちこんでいます。
- ✓ 当社としては、当初から 4Q は需要が落ちることを想定していました。また、当社が主力工場をおいているベトナムは 2 月にテト休暇という長い休暇がありますので、3Q から 10%くらいは生産量が落ちる想定で事業を運営してきたので、結果としては想定通りで着地しました。

- ✓ 足元もドライブ需要は弱く、2015 年度上期は厳しい環境を見込んでいます。2014 年度はアプリケーション別で、ノート PC の比率が 50%を切るようになってきました。ノート PC 以外の外付け HDD やサーバーといった1ドライブ当たりのディスク枚数が多いところで、シェアアップと枚数増により、ノートPCの減少分をある程度カバーできています。2015 年度は基本的には需要は落ちるという想定で慎重に事業を運営していく予定です。

<映像関連製品>

- ・ デジカメ市場は引き続き縮小していくことを想定していますが、アクション・カメラや、監視カメラ、車載カメラといった新しいアプリケーション向けの製品に 1 年以上前から取り組んでおり、前年同期比、為替の影響を除いても増収という結果になりました。今期は、スマホ向けレンズモジュールといった新製品でそこからさらに売上を上積みしていければと考えています。

【質疑応答】

- Q. 情報・通信について競合との関係に変化があれば教えてください。
- A. (池田 COO) ブランク、マスク、MD とともに、ほとんど変化がないという状況だと思います。
(鈴木 CEO) 液晶のマスクについてはフル稼働の生産が続いておりますのでしばらく今の状態が続くと思います。MD についても同様です。競合については心配する必要はないかと思っています。
- Q. 液晶のマスクについて、10G についてはシェアを取りに行くことは考えていないのでしょうか？
- A. (池田 COO) 10G については今のところ、考えていません。
- Q. ニュースが出ているローデンストックの買収についてコメントできるかことがあればお願いします。
- A. (鈴木 CEO) 特にコメントはありません。
- Q. 為替差損益について、事業に与える影響、換算の影響が(第 3 四半期で公表した)事前の見込みに対してどうだったかを教えてください。
- A. (廣岡 CFO) 3Q 時公表したものはその時の為替レートと同じレートを前提に見込みを出しました。実際には、米ドルはユーロに対して強くなり、米ドルとタイバーツはほぼ連動しています。メガネレンズのビジネスでは、ユーロや円の売上に対し、コストは米ドルや東南アジアの通貨ベースとなるので、収益率の低下要因となりました。また、東南アジアの法人では資産・負債の換算差損が生じています。見込みでは、こうした為替の影響はニュートラルで組んでおりましたので、実際には若干損が出たこととなります。
- Q. 為替差損が、主に欧州の事業にマイナスの影響であったということは、実績が見込値に対してほぼ同じ水準で着地したことを考えると、為替のマイナス影響をオフセットした事業があったということだと思います。良かった部分について教えてください。
- A. (廣岡 CFO) 液晶と半導体の売上が安定しており、高精細のところで利益に貢献しています。
- Q. EUVL の実現の時期について、2016 年～2017 年頃を視野にいれている会社もあるようですが、御社としてはどのように見ているか教えてください。また EUVL が実現したら、ブランクスのシェアというもの

は実質 100%ということも見込めるものでしょうか？

A. (鈴木 CEO) EUVL は、装置もブランクスもそれぞれ 1 社ということになると思っているので、そうした意味ではそうなる可能性もあるかもしれません。時期については、我々の感覚ではもう少し先という印象を持っています。市場で話題になっているのは 7nm を想定していると思いますが、我々の感覚では 7nm は EUVL ではないと感じています。それよりは、HDD の HAMR の方が先に来るかなという印象を持っています。

Q. 技術的な課題が改めて出てきているのでしょうか？

A. (鈴木 CEO) どんどん難しい方向にシフトしているので、一旦克服したと思っても、次のターゲットに向けた技術課題が出てきます。

Q. 自社株買いについてお伺いしたいと思います。前回は株価が上がってしまったので買えなかったという委託先の判断だったと思いますが、今後株価の変動に対して御社としてアクションはあるのでしょうか？ 高いから買わないという判断もあるのでしょうか？ また、手元現金が 3,500 億円近くになるなか、450 億円の自社株買いとなりますが、以前「3,000 億円を超えたところはリターンする」と言っていました。そうした考え方に変化はないということでしょうか？

A. (廣岡 CFO) 株主還元を行っていく考えに変わりはありません。ただ、自社株買いは投資でもあると思っているので、上限を設けなくてどんな株価でも買っていくということは正しくないと思っています。キャッシュについては、これ以上積み上げる必要がないので、450 億円の還元を行うことにより、フリーキャッシュフローで増えた分はキャッシュアウトしたいと考えております。

Q. 今年の投資・償却の中身と金額は？

A. (廣岡 CFO) 意思決定ベースでいうと、計画としては当期約 300 億円を見込んでいます。中身としては、増産というよりは、機械の入れ替えや高精細への対応になると思います。メガネの方では、フィリピンの工場は意思決定ベースでは 14 年度に行っており、これからキャパを埋める活動をしていくこととなります。当社は四半期ベースで予算を策定して動いているので、年度初めに計画したところから変わる可能性がある点をご承知おきください。償却については、330~340 億円で昨年度と同じ水準を見込んでいます。

(鈴木 CEO) ここ 3 年、特に情報・通信への投資を止めてきました。今年は、増産というよりは、更新投資が出てくると思います。

Q. 事業利益ベースでは過去最高益を更新していますが、個人的にはオーガニックでは利益ベースで 1200~1300 億円が限界というイメージを持っており、ここから伸ばしていくには、非連続の M&A が必要になってくるのではと考えますが、M&A の考え方について今の鈴木社長の考えを教えてください。

A. (鈴木 CEO) M&A については、バリュエーションでは Make sense しないところに来ていますが、シナジー効果のある案件について最大限やれることをやっていくしかないと思っています。現業に近いところで、シナジー効果のある案件にフォーカスしていった方が(バリュエーションの)計算は合いやすいのではと思います。医療がらみで大きな案件を買うというのは現実的でないと思います。M&A を重視していくという方針に変わりはありません。利益成長については、ライフケアの領域で、かなり先行投資

をしながらやっているのです。メガネレンズも内視鏡もその気になれば、もっと利益を出せるビジネスだと思っています。利益という点では、もう少し伸ばせると考えています。

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。