

HOYA 株式会社平成 28 年 3 月期第 1 四半期決算説明会概要

平成 27 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>

- ・ 開示資料に関して、2 点変更がございます。今回より、私のご説明をまとめた形にしているページを追加しており、決算短信補足説明資料の最後のページに載せておりますので、ご活用下さい。
時系列で各指標のトレンドを見て頂くために、四半期ごとにグラフでデータを開示しておりましたが、より長いトレンドで見て頂くために、今年度から年度ベースで開示していくように変更させて頂きたいと思っております。2015 年 3 月期の資料について、8 月の上旬にホームページの方で開示させて頂きま
- ・ 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 1,262 億円で、前年同期比 131 億円(11.6%)の増収でした。税引前四半期利益は 309 億円で、前年同期比 84 億円(37.7%)の増益、四半期利益は 236 億円で、前年同期比 56 億円(31.7%)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.6 下段)に記載しています。当 1Q は、前年同期に比べて、USD 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、71 億円が為替による増収分で、60 億円(5.3%)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 23 億円程上振れていますが、それを除いた実質ベースでは 60 億円(27.1%)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。為替差損益、これは外貨建資産の評価替えによってでてくる損益ですが、当四半期は 20 億円の為替差益となりました。一方、前年同期では 5 億円弱の損となっておりましたので、その増減が 25 億円ありました。その他、影響としては大きくなりませんが、減損損失、金融費用・収益の増減など諸々を含めて特殊要因を合計すると、前年同期比で 27 億円弱、特殊要因の部分で税前利益の増加要因となっております。税引前四半期利益、は 84 億円の増益と申し上げましたが、為替換算の影響 23 億円、特殊要因の 27 億円を差し引きすると、実質の事業からの利益としては、前年同期比 34 億円弱の増益(14.5%)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.8)。情報・通信の売上収益は 455 億円、前年同期比 35 億円弱(8.3%)の増収でした。セグメント利益(税引前利益)は 162 億円、同 33 億円(26.1%)の増益でした。注記(同資料 p.8<参考①>)に、為替の換算換えの影響を記載しております。情報通信について、売上収益への影響として 47 億円弱が為替による増収分で、影響を除いた実質ベ

スでは、売上収益で 12 億円弱の減収(-2.8%)となっております。一方、税引前利益への影響として 16 億円が為替による増益となります。先ほど申し上げた特殊要因の増減 27 億円の内、7 億円強が情報通信に係わる部分です。為替換算と特殊要因を除いたベースでは 10 億円が実質の事業からの増益分となり、情報通信分野は実質ベースでは、減収増益でした。

- ・ ライフケアセグメントの売上収益は 798 億円、前年同期比 94 億円弱(13.3%)の増収、税引前利益は 145 億円、同 28 億円(24.4%)の増益でした。為替の換算の影響については、売上収益については 25 億円が為替による増収分で、為替換算の影響を除いた実質ベースでは、69 億円(9.8%)の増収です。税前利益に対しては、為替換算の影響は 8 億円の利益増となっており、実質ベースでは、20 億円の増益になります。ライフケアセグメントについては、内容により個々の増減はあるものの全体では特殊要因の対前年でほぼフラットでしたので、ライフケアセグメントでは、増収増益でした。
- ・ 製品別(同資料 p.9)に見ますと、エレクトロニクス関連製品、半導体、液晶関連製品及び HDD 用ガラスサブストレートになりますが、売上収益は 335 億円で、前年同期比 27 億円(8.8%)の増収でした。中段の注記に為替換算の影響を記載しておりますが、為替換算の影響が 37 億円の増収要因となっております。為替換算を除いた実質ベースでは、10 億円(-3.3%)の減収でした。ここで下がっている原因は HDD 用ガラスサブストレートの物量の減少です。売上が USD 建てになりますので円ベースでは前年同期比で増収となっておりますが、USD 建てでは一桁後半の減収となっております。一方、半導体、液晶関連製品は前年同期比堅調に伸びており、全体で 3.3%程度の減収になりました。
- ・ 映像関連製品の売上収益は 119 億円、前年同期比 8 億円弱(7%)の増収でしたが、為替換算の影響が 10 億円の増収要因となっており、実質ベースでは、2 億円弱(-1.7%)の減収でした。
- ・ ヘルスケア関連製品の売上収益は 598 億円、前年同期比 80 億円(15.4%)の増収ですが、為替換算の影響が 13 億円の増収要因となっており、為替換算を除いた実質ベースでは 66 億円(12.9%)の増収でした。メガネレンズでは為替の影響を除いても 1 桁後半位の安定した成長を達成しました。コンタクトレンズは、当 1Q に関しては、消費増税の駆け込みの反動が前年同期にありましたので、対前年で 25%以上伸びております。参考までに 2 年前と比較しても、10%程度伸びている状況です。
- ・ メディカル関連製品の売上収益は 199 億円、14 弱億円(7.5%)伸びておりますが、為替換算の影響が 11 億円の増収要因となっており、為替を除いた実質ベースでは、2 億円強(1.4%)の増収でした。内視鏡製品については殆ど伸びていない状況で、アジアでは顕著に伸びておりますが、他の地域では伸び悩んでおります。一方で、眼内レンズは、日本においては前年同期においてはテストベース(2013 年 2 月の自主回収後の疫学調査)で販売し、前年の秋頃から本格的に販売を開始していましたが、順調に回復してきている状況です。今年度から新製品を上市しており、その点も売上の回復に寄与しています。
- ・ キャッシュ・フロー計算書(決算短信補足資料 p.5)については、営業活動によるキャッシュ・フローが 323 億円となり、前年同期比で 145 億円増加しています。中身としては、営業活動による増益分がキャッシュにできてきているということと、前年同期比では税金が減っております。財務活動によるキャッシュ・フローについては、期末配当一株当たり 45 円が当 1Q の支払いに含まれており、支払配当金が 190 億円となっております。貸借対照表の資本の部にも関連しますが、自己株式の取得による支出 392 億円が 6 月末までに支払がありました。前回の決算発表で 450 億円を上限とした自社株取

得を発表いたしました。6月末時点では392億円まで取得をしております。7月10日に自社株取得終了のリリースを出しておりますが、その時点をもって450億円の取得を完了しております。

- ・ 上期見込みについて同資料 p.10 に記載しております。売上収益が上期で2,500億円、税前利益中間利益570億円、中間利益445億円を見込んでおります。HDD用ガラスサブストレートがまだ落ちるかもしれないという見込みをたてております。
- ・ 2Qで設備投資60億円、償却85億円、研究開発費が60億円を見込んでおります。
- ・ 本日リリースを出しておりますが、取得した自己株式9,478,600株は本日の取締役会において、全部消却することを決議しております。

【COO 池田より業績概況の説明】

＜情報通信セグメント全体の概要＞

- ・ 収益性の改善は進んでおり、全体として増収増益、為替の影響を除いた実質ベースで、減収増益となっております。足元で、情報通信セグメントで一番大きな影響を与えるのはHDD用ガラスサブストレートの事業です。HDD業界の動向には特に注視し、需要に合わせて、生産ラインのマネジメントをきっちり行うことで、収益性を維持管理していくことを念頭に事業を運営しております。

＜半導体マスク・ blanks・フォトマスク＞

- ・ 半導体市場は、PC向けは低調で、メモリ向けが好調という状況の中、blanksの需要はローミドルからハイエンドまで満遍なく堅調でした。前年対比で一桁台後半の増収でした。堅調な需要は、来四半期も続く見込みでおりますので、引き続き高精度の需要を取っていくことで収益性を維持していきたいと考えています。

＜液晶用大型フォトマスク＞

- ・ 中国においてパネルメーカーのラインの立ち上げにより、パネルの価格が下がってきているという環境ではありますが、マスクの需要は引き続き堅調です。
- ・ アプリケーション別にみますとPC向けが低調、タブレット向けが減速、スマートフォン、テレビ向けが成長しており、そこがドライバーとなっている状況です。どのアプリケーションにしても、高精細・高解像度化の方向に向かっていて、いわゆる4Kといった動きが、TVのみならず他のアプリケーションにも適応されており、開発用や高解像度用のマスクが必要とされる状況で、我々の製品ミックスの中でそういった高単価のマスクの比重が大きいこともあり、前年同期比で二桁%台の増収が達成できております。こうした高精細・高解像度の動きは、次の四半期でも続くものと考えております。
- ・ 中国のパネルメーカーが立ち上がってきていますので、そちらの需要をきっちり取っていく体制を整えていくことが、今のこの事業において、足元で行わなくてはならない課題だと認識しています。

＜HDD用ガラスサブストレート＞

- ・ 売価がUSD建てですので、為替の影響を受けて、円ベースでは前年同期比で約10%弱の増収とな

りましたが、USD ベースでは、一桁台後半の減収となっております。

- ・ ノート PC の需要が縮小していくというトレンドの中で、昨年度は Windows XP の置き換え需要がありましたが、本年度は Windows 10 の上市を視野に入れた生産調整もあり、需要の低迷が続いております。こうした環境の中でも、生産管理をきちんと行うことで今後も収益性は維持していきたいと考えております。

<映像関連製品>

- ・ デジタルカメラ市場は引き続き縮小しております。アクション・カメラ、監視カメラ、車載カメラといったデジタルカメラ以外のアプリケーションの開拓によりデジタルカメラ依存からの脱却を進めております。前年同期比、為替の影響を除くとほぼフラットというところまでもってこることができております。今後も同じ路線を進めていくことが課題であると認識しております。

【GEO 鈴木より業績概況の説明】

<メガネレンズ>

- ・ 売上は、順調であった四半期だったと思います。良かったのは欧州で、事業全体で為替を除いた Like for Like でも一桁台後半位の増収を達成しました。
- ・ ずっと苦戦していた日本で、消費増税の影響も含めて、縮小が止まりつつあるという感触を得ております。
- ・ メガネ事業に最も大切な、販売のネットワーク作り(営業のトレーニング、新しい顧客を訪問、アカウントを開く、という地道な取り組み)の成果が出てきていると認識しており、持続性が期待できる動きだと思えます。
- ・ USD にリンクする地域で製造している一方、最も売上の割合が多い地域が欧州で、日本にもそれなりの売上が残っているため、原価は USD 高の影響、売上収益は EUR 安と円安の影響を受ける構造になっており、収益性という意味では悪影響となっております。本来であれば、販売が増えることで、固定費比率が下がり、収益性が上がっていくというサイクルに来るべきところですが、販売が増えても、収益率は向上しづらい構造となっております。

<内視鏡>

- ・ アジアと日本は売上プラスになりましたが、欧州とアメリカについては、実態はフラットからマイナスに近い状況です。収益率は大きくは落としてはいませんが、販売で苦勞しています。状況は前四半期と大きく変わっておりませんが、欧州の中心国では売上はある程度伸びておりますが、中近東、ロシアをはじめとした周辺国では厳しい状況が続いております。

<コンタクトレンズ>

- ・ 売上について、数字上は大きな伸びでしたが、それは昨年同期が縮んでいた影響であると言えます。ただ、新規出店は継続しておりますし、懸念材料だったインターネット経由の販売の勢いが弱くなっ

てきたと思います。

- ・ コンタクトレンズの小売市場は、眼科医による販売、メガネ店による販売、コンタクト店専門、インターネット経由、の 4 つのチャンネルがありますが、眼科医による販売とメガネ店による販売は縮小を続けており、近年インターネット経由が大きく伸びておりました。インターネット経由は、国内で仕入れて国内で販売するケースと、個人輸入という枠組みで海外から調達する、という 2 つのケースがありますが、海外調達は円安により縮んでおり、国内仕入れも店舗との価格差が一時ほど小さくなっていることから縮小しているようです。
- ・ 小規模ながらも M&A は継続していく方向で、店舗の数にして弊社は約 250 店舗程あり、他にコンタクト専門店が倍近い店舗数がまだあります。残りの市場を地道に開拓して作業を続けていきます。

<全体の総括>

- ・ ライフケア全体では、事業による強弱はありますが、売上が堅調に伸びる中で、もう少し利益を得られたところが、為替の影響を受けて減少してしまっているという四半期だったといえます。
- ・ 情報通信全体では、売上が縮む中で利益は確保できた、というのは、控えめな市場見通しを前提に、昨年までに早め早めに固定費を削減してきたことで、売上が伸びない割には利益をしっかりと確保できた、という決算だったと思います。
- ・ EUV については、かなり積極的に取り組んでおられるお客さんもあり、どこのノードから、どこのレイヤーからなどの詳細は分かりませんが、実現が近いという感触を持たれているようです。
- ・ スマホ向けのパネルについて、新しいデザインが結構出ています。局面や変形など、色々なデザインの開発があり、そうした中で、マスクも増えている、という現象が見られます。
- ・ HDD 用ガラスサブストレートでは、ノート PC の需要が低下すると同時に、ノート PC の中でも SSD 使用比率がじわじわ上がるという環境の中、外付けはそこまで下がらず違った動きをしております。課題は、当面 2.5 の需要が低下するのをいかにしのぐかということですが、将来的にはサーバー系でガラスの領域が増えていくことが予想されます。
- ・ デジタルカメラ市場はもっと下がると予想していましたが、予想に反して、底打ちが見えてきたようです。交換レンズの中でも愛好家層に支持されているような分野は好調です。中国をはじめとして、愛好家の需要というのは、フィルム時代よりも厚くなっているようです。
- ・ 自社株買を完了し、消却をしますが、依然として高水準なキャッシュがあります。当面、余剰なキャッシュについては、還元していくという考え方に変わりはありません。

【質疑応答】

Q. 半導体製造装置メーカーなどは調整色が濃くできていますが、先端マスクの開発意欲、先端の開発ロードマップへの影響など、御社のハイテク市場への見方を教えてください？

A. (鈴木 CEO) 先端のマスクの活動が弱まっているということはありません。ただ、開発のところですので、量産化にあたっては難しい部分もあるのではないかと思います。

Q. EUV について、実現するという段階では、御社の方でも大々的に準備を行う必要があるかと思ひます

が、もうその段階にきているのでしょうか？

A. (池田 COO) EUV に関しましては、量産化を実現するまでにはもう少し、時間がかかるものと思っております。我々としては、ブランクスのサプライヤーとして、どの顧客に対しても、開発パートナーとして、その時の技術要求を満たすものは供給していかなくてはならないし、供給できていると思っています。設備についても、そうしたことができるだけのリソースはある程度は整えております。

(鈴木 CEO) EUV の製造装置がある程度動いてきたら弊社も準備する、というサイクルでも間に合うと思っております。

Q. 第 2 四半期見通しの考え方を教えてください。装置メーカー各社では厳し目の受注見通しが見られますが、御社への業績の影響はいかがでしょうか？情報通信の割合が下がることになるのでしょうか？

A. (鈴木 CEO) 想定としては、HDD はまだ調整が終わっておらず、まだ下がる可能性があると思定しています。更に一定を超えて HDD が落ち込んだ際には、ある程度利益に反映されてしまう、という想定をしております。それ以外のところは、大きくぶれるとは思っておりません。

Q. HDD はある程度落ちるけれど、他の情報通信の事業で埋めていくというイメージでしょうか？

A. (鈴木 CEO) 埋めきれないというイメージでおります。

Q. 以前のお話ですと、EUV と熱アシスト (HAMR) では、熱アシスト (HAMR) の方が先にくるというお話でしたが、その順番に変わりないでしょうか？時期としてはいつ頃から御社のビジネスに影響してくるのでしょうか？

A. (鈴木 CEO) 順番には変わりはありません。テクノロジーショーケースという意味では、今年度以内にサンプルなどの動きはあると思いますが、一般的に熱アシスト (HAMR) が使われるようになるには、18 ヶ月ほどのスパンで見る必要があると思います。

Q. メガネについて、収益性に関しては苦しいというお話がありましたが、目標とする収益性に対し、第一四半期はどうだったのでしょうか？また、次の四半期以降、収益性をあげるにはどうしたらよいでしょうか？収益性を上げることがプライオリティになっているのでしょうか？

A. (鈴木 CEO) 為替を除けば目標とする収益率は概ね達成できていると思います。タイの洪水以後、かなり無理をして売上を作ってきた経緯があり、現在でも、製品 MIX、顧客 MIX とともに改善の余地があります。MIX の改善により、販売単価を上げて収益率を上げていく作業をやっていくことが必要だと思えます。

Q. 内視鏡全体では、現地通貨ベースではどの位の伸び率になっているのでしょうか？今年度の残りの期間で、売上がピックアップしてくる可能性はあるのでしょうか？あるいは厳しい環境の中で、売上を作っていく施策があるのでしょうか？

A. (鈴木 CEO) 為替を除いた部分では、若干マイナスです。今期の下期の見方については、あまり悲観はしていません。土台としては出来上がってきていると思えますし、頑張らないといけないところでは数字

は出来上がっている中で、それ以外のところでやられてしまっている状況だと思います。数字は良くないですが、形としては必ずしも悪い形でないと考えています。

Q. (内視鏡事業の)収益性については本年度の残りの期間にかけて、大きく変わらないという見方で宜しいでしょうか？

A. (鈴木 CEO)収益性については大きく変わらないと思います。

Q. メガネについて、為替のコストへの影響は時間がたてば改善できるものでしょうか？競合もコスト面での為替の影響を受けているのでしょうか？

A. (鈴木 CEO)競合は、消費地で生産しているケースが多い一方で、我々は、より USD リンクの製造拠点に生産を集約して、ドル以外の地域で大きく販売している構造ですので、より為替への感応度が高いといえます。顧客 MIX、製品 MIX の改善により、販売単価を上げていくことしかないと思います。

Q. メガネで、セイコーグループとの統合の進捗はいかがでしょうか？次の M&A の案件は？

A. (鈴木 CEO)製造の統合についてはほぼ完了し、販売は半分くらい完了したというイメージです。全体の統合として、70%~75%位完了しています。残り 20~25%位が残っているというイメージで捉えて頂ければ宜しいかと思います。M&A については、シナジー効果があり、投下資本に対してある一定期間でリターンがでるようならやるべきだと考えています。

Q. 液晶マスクにおいて、ユーザーサイドにおける内製化の動きが、御社のビジネスに及ぼす影響は？

A. (鈴木 CEO)製造のキャパの確保というよりは、液晶パネルを生産する上で、技術としてマスクの技術を所有しておきたいというのが、内製化の目的だと聞いておりますが注視していく必要はあると思います。足元のマスクの需要にすぐに影響を及ぼすということはないと考えています。

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。