

HOYA 株式会社平成 29 年 3 月期第 2 四半期決算説明会概要

平成 28 年 10 月 29 日 15:30～16:30

於:ベルサール東京日本橋

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】

<売上収益・四半期利益>

- 売上収益は 1,149 億円、前年同期比 153 億円(-11.8%)の減収
- 税引前四半期利益は 316 億円、前年同期比 22 億円(-6.6%)の減益
- 四半期利益は 248 億円で、前年同期比 23 億円の減益(-8.6%)の減益
(決算補足説明資料 P14 の四半期連結包括利益計算書を参照)

<為替換算の影響について>

- 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、当第 2 四半期では前年同期と比較して US ドル、ユーロ、タイ・バーツの主要通貨が 10%～15%程度円高に動いている。
- 売上収益に対する為替換算の影響について、130 億円の減収要因になっている。為替の影響を除外すると実質 23 億円(-1.8%)の減収となっている。
- 税引前四半期利益に対する為替換算の影響について、為替換算の影響が対前年で 26 億円の減益要因となっており、実質的には 4 億円(1.1%)の増益。
(決算補足説明資料 P14 の(注)1、2を参照)

<通常の営業活動からの利益と税引前四半期利益との差異(調整項目)について>

- 当第 2 四半期で、金融収益として、有価証券の売却益 62 億円を計上しており、金融収益における増収要因となっている。
- その他収益が 40 億円減少している。昨年度の第 2 四半期では、固定資産の売却益 35 億円を計上していたが当期は同様の計上がないことによる。
- その他の費用や人件費の中に、構造改革のための費用、熊本地震に関連する損失等の特殊要因に基づく費用・損失が含まれている。
- 通常の営業活動からの利益への調整項目における増減は 16 億円の増益だった。
- 為替換算影響を除いた税引前四半期利益増減である「4 億円の増益」と調整項目における増収要因 16 億円を加味すると、実質約 12 億円が営業活動における実力値での減益であり、実質ベースでは対前年で減収減益であったと言える。
(決算補足説明資料 P18 を参照)

セグメントについて

セグメントごとの説明(決算短信補足資料 P16 を参照)

<情報通信>

- 情報・通信の売上収益は 383 億円、前年同期比 93 億円(-19.6%)の減収。
- 売上収益に対する為替換算の影響は 46 億円のマイナス、実質ベースでは 48 億円(-10%)の減収。
- セグメント利益(税引前利益)は 129 億円、前年同期比 69 億円の減益(-35.0%)。
- セグメント利益に対する為替換算の影響は 14 億円のマイナスになっており、為替を除いた実質ベースでは 56 億円(-28.1%)の減益となった。
- 先ほどの説明の通り、昨年度の第 2 四半期では固定資産の売却益 35 億円を計上しており、対前年で減益要因となっている。為替換算の影響を加味すると、20 億円強が営業活動における実質ベースの減益。

<ライフケア>

- ライフケアセグメントの売上収益は 756 億円、前年同期比 60 億円(-7.3%)の減収。
- 売上収益に対する為替換算の影響は 84 億円のマイナス、実質ベースでは、24 億円(+3.0%)の増収。
- セグメント利益(税引前利益)は、142 億円となっており、前年同期比 5 億円(-3.4%)の減益。
- セグメント利益に対する為替換算の影響は、13 億円のマイナスとなっており、為替を除いたベースでは 8 億円(+5.2%)の増益となっている。
- 為替換算の影響を除けば増収増益となっている。

製品別の売上収益について

<エレクトロニクス関連製品>

- 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)では、売上収益は 292 億円で前年同期比 54 億円(-15.5%)の減収。
- 売上収益に対する為替換算替の影響は、35 億円のマイナスとなっており、為替換算の影響を除いた実質ベースでは 19 億円(-5.4%)の減収。
- 半導体用マスクブランクスについては、引き続き堅調に伸びている。
- 液晶用マスクについては、第 1 四半期と同様、熊本工場が地震により被災して生産キャパが減少してしまっていることから、20%を超える減収となっている。
- HDD 用サブストレートについては、当第 2 四半期の売上収益は為替換算の影響を除くとやや微減に留まっている。

<映像関連製品>

- 映像関連製品では売上収益が 91 億円、昨年同期比で 40 億円(-30.4%)の減収となった。
- 為替換算の影響 11 億円のマイナスとなっており、実質ベースでは 29 億円(-22.3%)の減収。
- 第 1 四半期と同様、デジタルカメラの市場が縮小しているというトレンドが継続している。

<ヘルスケア関連製品>

- ヘルスケア関連製品(メガネレンズ、コンタクトレンズ)の売上収益は 569 億円、前年同期比で 46 億円(-7.5%)の減収。
- 為替換算の影響が 56 億円のマイナスとなっており、実質的には 10 億円(+1.7%)の増収。メガネレンズは海外売上比率が大きいいため、為替換算の影響を大きく受けている。
- メガネレンズの売上収益は微増に留まった。第 1 四半期と同様、日本の市場が低迷している。また南米については殆どがブラジルだが、ブラジルの市場が縮小している。一方で、力を入れている北米では 10%近く伸びている。欧州については若干伸びている。アジアも一時期苦戦していたが、増収に転じた。
- コンタクトレンズは対前年同期で 1 桁半ばの増収と順調な進捗。店舗を増やしていることが売上の伸びにつながっている。

<メディカル関連製品>

- メディカル関連製品(内視鏡、眼内レンズ等)の売上収益は 187 億円、昨年と比べて 13 億円(-6.7%)減収。
- 為替換算の影響が 27 億円マイナスとなっており、実質的には 14 億円(+6.9%)の増収。
- ポジティブな点として、内視鏡の売上収益が現地通貨ベースでプラスに転じた。ここ最近、北米において減収が続いたことで内視鏡全体が減収となる傾向が続いていたが、北米で下げ止まった。
- 引き続き、眼内レンズが好調で、10%台後半程度の増収となっている。日本で 20%以上伸びていて、欧州・アジアでも順調に伸びている。

<バランスシート>

- 9 月末時点で自己株式の金額として 390 億円あったが、10 月に 300 億円相当の自己株式の消却を行っている。
- 350 億円の社債が来年の 9 月に償還になるため、長期有利子負債から短期有利子負債に切り替わっている。
(決算補足説明資料 P12 を参照)

<キャッシュ・フロー>

- 投資活動におけるキャッシュ・フローの中の、投資の売却による収入として、58 億円の収入があったが、先ほどの説明にあった有価証券の売却益 62 億円の内、当第 2 四半期で受け取った分である。
- 財務活動におけるキャッシュ・フローとして、自己株式の取得による支出として 300 億円の支出があった。
(決算補足説明資料 P13 を参照)

<その他>

- 本日リリースを出しているが、中間配当は 1 株当たり 30 円と決議した。
- 10 月 12 日にリリースを出した通り、米国のメガネレンズの会社である Performance Optics 社を買収する契約を締結した。実行は、クリアランス後となり、今年度末位のタイミングとなると見込んでいる。今年度の業績(P/L)に与える影響は軽微であると見ている。買収金額は 476 億円で、自己資金から支払う。

- 今後の資本政策について、特に方針に変更はない。現預金は、今回の買収のような成長投資を第一優先として機動的に使わせて頂きたいと考えている。一方で、短期、長期のキャッシュ・フローを見ながら余剰資金については株主の皆様へ還元していく。

【COO 池田より情報通信セグメントについての業績概況の説明】

<情報通信セグメント>

- 情報通信セグメントについては、為替影響除きで、売上が対前年で約10%の減収、営業利益も約10%の減益だった。収益性は、ほぼ維持できている。
減収の主な要因は、一点目は、マスク事業の売上が、熊本地震による生産能力減少などで、20%強減収だったこと、二点目は、映像事業の売上が、市場縮小などにより約20%減収だったことである。
- 一方で、前年同期からの比較でポジティブな点は、二つある。一つ目は、ブランク事業において、EUV向け製品が現実味を帯びてきており、徐々に、売上、物量ともに増えてきていること。二つ目は、HDDサブストレート事業において、市場は縮小しているものの、直近はシェアを上げることができていて、売上の物量が前年対比で減っておらず、ほぼフラットの状況となっていること。

<半導体用マスクブランク>

- 対前年で売上が数%の減収、為替影響除きでは一桁前半%の増収だった。収益性は改善しており、為替の影響を除くと増収増益。
- 増収の要因としては、先端品の開発は、半導体製造各社により引き続き活発に行われており、その需要を取り込むことができていることが大きい。
- EUVを含めた先端品の需要を取り込んでいることで、製品ミックスは改善し、収益性の向上にもつながっている。この傾向は今年度下期も続くと見ている。
- 今後も、先端品の領域でのシェアを更に上げていき、安定的に収益を出せる事業にしていくことが重要と認識している。
- 先端品の中で、EUVについては、半導体製造各社が2018年から2019年にかけて、5-7nmの量産において数レイヤー、EUVを適用していこうという見通しになっている。当社は以前から各社にEUV向け製品を供給しており、第2四半期のEUV向け売上は、対前年で2倍に増加した。半導体用マスクブランク全体の売上に占める割合もそこそこになってきたので、これをきちんと増やしていくことが、全体の増収増益に貢献すると認識している。

<液晶用大型フォトマスク>

- 売上が対前年で20%強の減収、為替影響除きでは、約20%の減収だった。収益性は売上の減少に伴い、若干悪化した。
- 減収の要因は、ほとんどが、熊本工場の被災による生産量減少によるもの。
- 減少した熊本工場の生産能力のうち、約半分を海外の工場カバーすべく取り組んでいるが、被災した装置の修繕に時間を要していることもあって、直近ではそこまで追いついていない状況。
- また、市場全体の状況としては、直近では、液晶パネルの製造については量産向けが優先されていて、開発に対するマスク需要が若干減少している。減収の要因は、ほとんどが熊本地震の影響であったが、一部、このような影響もあった。一方で、3Q以降は、開発需要が戻ってくると予測している。
- 生産能力については、今後、発注済みの新しい描画機が設置されることや、熊本工場が被災した

装置の修理も進める予定であることから、来年度からは、業績を改善できる体制になると考えている。

<HDD 用ガラスサブストレート>

- 売上が対前年で10%台半ばの減収、為替影響除きでやや微減。利益率は維持している。
- 2.5インチHDDは、パソコンの需要減少に加え、SSDの搭載率も上昇していることから、市場は縮小している。縮小している市場ではあるが、その中でも当社はシェアを上げることができていて、売上の物量は前年並みとなった。この状況は今年度の下期も続くと考えている。
- 2.5インチHDD市場は、SSDの更なる浸透によって、少しずつ縮小していくと見ているが、これによる業績影響を補うために、3.5インチのニアラインサーバー向け市場に参入することを検討しており、HDD製造各社にサンプルを提供するなど、コミュニケーションを継続している。

<映像関連製品>

- 売上は対前年で約30%の減収、為替影響除きでは約20%の減収だった。
- 減収の要因は、熊本地震によるというよりは、デジカメ市場そのものの減少によるものと認識している。したがって、今後、需要が戻ってくるとは考えていない。
- 前年の2Q公表時に、映像関連製品が対前年で増収増益になったと説明をしたが、この時は、市場が縮小する中においても、アクションカメラ向けレンズ・レンズ材料とスマホ向けレンズユニットの需要が比較的好調だった。今年度の減収要因には、それらの売上が大きく減少したということもある。
- 今後、デジカメ向け製品の減少を他のアプリケーション向け製品で補っていくという戦略には変わらない。その中でも監視カメラ向け製品は順調に伸びているが、デジカメ向けの減少分を補うまでには至っていない。その先は車載向け製品などで伸ばしていくよう取り組んでいるが、これは時間軸の長い取り組みであることから、2016-17年度で収益に貢献するのは難しいと認識している。したがって、同製品の業績はしばらく苦戦するものと見ている。
- 売上が縮小する中、収益性を維持していくことが必要と認識している。

【CEO 鈴木よりライフケアセグメントについての業績概況の説明】

<眼内レンズ>

- 好調だったのは眼内レンズで、売上が対前年二桁の増収で増収増益となった。国内における市場シェアも順調に伸長しており、もう少しでトップシェアになれるとこまできている。欧州の市場開拓も順調に進捗している。製造能力の不足が更なる売上成長のネックになってきている。下期に若干の増産を予定しているが、更なる増産体制の構築に向けて、来年度の初めから半ばにかけての新工場の立ち上がりを予定している。そのタイミングまでは、売上成長は高原状態になる見通しである。

<コンタクトレンズ>

- コンタクトレンズについては、ショッピングセンターや駅ビルにおいて、テナントの店舗の入れ替えが年度末を視野に入れて行われることから、どうしても当社の出店も下期に集中する傾向がある。当社の売上も上期よりも下期が強いのが通常である。上期は5店舗の新規出店を行ったが、上期の出店がそこまで多くなかったものの、売上はしっかり伸びている。また、8月の台風が来客数に影響を与えたが、その割にはきちんとした成長ができており、下期は成長を加速していけると考えている。

<内視鏡>

- 内視鏡の売上は現地通貨ベースではほぼフラット。アメリカにおける売上が下げ止まり、今後はプラス成長に転じると見ている。欧州においても、商談の進捗から見ると、数字以上にしっかりした事業になってきた。内視鏡全体としては、ライフケア全体の足を引っ張る状態からは脱することができた。

<メガネレンズ>

- メガネレンズは、全体としては物足りなかった。第2四半期は1~2%という伸びだったが、3.5%程度と推測されるグローバルのメガネレンズ市場の成長よりも低い成長に留まってしまった。北米はしっかりとした成長ができたが、中南米(ブラジル)が悪く、欧州も期待していた程の成長ができなかった。日本のメガネレンズ市場ではデフレが進んでおり、マーケットが縮小している。日本の中でシェアが高いため、当社の売上もその影響を受けて落ち込んでいる。日本の売上構成がだいぶ小さくなったとはいえ、全体の足を引っ張った。中国については、社内体制の問題から売上の一時的な減少が続いていたが、第2四半期において下げ止まった。伸びてはいるが満足できるほどの成長ではなかった。欧州においては、全体としては順調な市場開拓ができていますが、一部において競争の激化から単価の下落があったため、結果としては物足りない成長に終わってしまった。欧州でももう少し安定した成長を継続すること、アジアで本来達成すべき力強い成長ペースに戻すことが必要である。第2四半期については、事業が構造的に悪くなっているわけではない。

【CEO 鈴木よりグループ全体についての総括】

- デジタルカメラの需要の落ち込みが予想以上で、想定以上に映像関連の業績が悪化した。イメージセンサーの不足によりカメラ生産が減少した事実もあるが、そもそも需要自体が縮小しているため、イメージセンサーの供給不足が解消されても需要が戻ってくるものではない。市場において一眼レフカメラの在庫が過大で生産調整が更に進んだ。
- HDD サブストレートについては、想定よりも良かった。Nandの不足によりノートPCについてSSDを採用できないため、HDDが生産されている。この状況は一時的で、Nandの供給不足が解消されてくるとHDDからSSDへの切り替えが進捗すると考えている。ただ、現時点から数四半期は、HDDの需要については、季節性はあるが現在の状況が続くと考えている。
- ライフケアについては、物足りなかった。ライフケアの成長が全体を引っ張ってプラス成長になることを予定していたが、ライフケアの伸びが足りなかった。

【質疑応答】

Q1: EUVへの期待が高まっているが、今後EUV向けブランクスの事業規模はどの程度になると期待しているか？

A1: 現時点で、EUV向けのブランクス売上がマスクブランクス売上全体の中で10%近くになったところです。2018年には、現在の倍程度の売上規模に到達すると思います。(池田 COO)

Q2: ライフケアについて、第2四半期は苦しかったようだが、下期から来期にかけて成長を加速していけると考えてよいか？

A2: メガネレンズでいかに成長を加速できるかにかかっていると考えています。先日、Performance Optics社の買収を決定致しましたが、可能な限り早期に統合し、シナジーを出していきたいと考えています。同社の製品ラインナップは当社のもので重複が少なく、かつ当社のシェアが低いチャネルで強いいため、相互でシナジーを出していけると期待しております。Performance Optics社のチャネルに当社の

製品を乗せていく、当社のチャンネルに Performance Optics 社の製品を乗せていくといったシナジーを実現していきます。(鈴木 CEO)

Q3: 今回の Performance Optics 社の買収金額は EBITDA の倍率では 16 倍程度だが、今回の買収がどのように売上成長に貢献すると考えているか？

A3: 当社はメガネレンズ事業において、16 倍よりももっと低い倍率を目安にしていますが、その差は当社の期待するシナジーの分だと考えています。Performance Optics 社は、当社のプレゼンスが低いアメリカのチェーンに強い会社です。同チャンネルに向けての製品ラインナップが揃い、顧客の開拓に向けた戸口ができたことが大きな前進だと考えています。(鈴木 CEO)

Q4: 情報通信について、今後、構造改革のための大きな費用を予定しているか？また、情報通信の各事業の生産の状況はどうか？HDD サブストレートのタイの工場は、稼働をとめていたと思うが現在はどうか？

A4: HDD サブストレートの物量は対前年で増えているので、同事業のタイの工場は、現在稼働しており、当面その状況は続くと考えています。映像関連事業については、中国市場が中心となっていることから、中国に生産の軸足を移している方向にあります。タイや日本の工場から中国の工場へ設備の移転を進めていますが、それを早めていくことも必要であると考えています。しかし、中国以外の顧客のことを考えると、タイや日本の工場も必要であると考えていることから、今のところ、どこか一つの製造拠点全体を閉鎖するという事は考えておりません。(池田 COO)

設備投資を抑えて 5 年以上経つので、構造改革を行ったときに固定資産の処分等で大きな損失が発生することはありません。生産も基本的にはアジアに移っていることから、そこまで大きな構造改革費用が発生することはありません。(鈴木 CEO)

Q5: 内視鏡の北米の売上が下げ止まって、今後回復してくるということだが、どの程度回復してくるのか？ここ一年程、売上が下がってきた分は取り戻すことができるのか？回復してくるタイミングについては、この下期からというよりは、来期以降からと考えた方が良いのか？

A5: 過去に販売していた製品が販売できない状態になっていたことが低迷の原因だったので、今後 2 年程度のスパンで徐々に製品が戻ってくることで、売上は一定の割合で回復してくると思っています。実際、販売できなかった製品が戻ってきたことで、第 2 四半期において売上は下げ止まりました。下期以降も徐々に製品が戻ってくることで、売上も回復してくると思っています。しかし、市場の要求も変わっているので、以前と同じ製品が戻ってくれば十分という訳ではありません。高いレベルの成長を実現していくには、新製品を上市していくことが不可欠であると考えています。現在、FDA の承認のハードルが高くなっており、新製品の上市の見通しが立てづらくなっているのが現状です。(鈴木 CEO)

以上

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。