

HOYA 株式会社平成 29 年 3 月期第 3 四半期決算説明会概要

平成 29 年 1 月 31 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 1,226 億円、前年同期比 51 億円(-4%)の減収
- 税引前四半期利益は 325 億円、前年同期比 13 億円(4.2%)の増益
- 四半期利益は 251 億円で、前年同期比 10 億円(4.4%)の増益
(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 3 四半期では前四半期からの比較では円安に動いているが、前年同期と比較すると依然として US ドル、ユーロ、タイ・バーツの主要通貨が円高となった。
- 売上収益に対する為替換算の影響について、85 億円の減収要因になっている。為替の影響を除外すると売上収益は実質 34 億円(2.7%)の増収となっている。
- 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 18 億円の減益要因となっており、実質的には 31 億円(9.9%)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>

- 為替差損益(外貨建資産の評価替えによって発生する差損益)について、当第 3 四半期において 38 億円の為替差益が出ている。前年同期は 4 億円の差損が出ていた所以对前年で為替差損益 42 億円の増益要因となっている。
- その他の影響としては、前年同期に発生していた構造改革費用が当第 3 四半期では発生していなかったことや、数億円の保険金収入を計上したことなどにより、5 億円程度の増益要因となっている。
- 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 47 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「31 億円の増益」と調整項目における増益要因 47 億円を加味すると、実質約 16 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増収減益であった。
(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 430 億円、前年同期比 32 億円(-7%)の減収。
- 売上収益に対する為替換算の影響は 28 億円のマイナス、実質ベースでは 5 億円(-1%)の減収。
- セグメント利益(税引前利益)は 169 億円、前年同期比 74 百万円の減益(-0.4%)。
- セグメント利益に対する為替換算の影響は 10 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 9 億円(5.4%)の増益となった。
- 通常の営業活動からの利益とセグメント利益との調整項目として、当第 3 四半期には 18 億円程の増益要因が含まれている。要因としては、為替差損益に加えて、保険金収入や固定資産の売却益等が含まれる。「為替を除いた実質ベースの増益」である 9 億円に、この 18 億円の調整項目を加味すると、9 億円程度が営業活動における実質ベースの減益であった。

<ライフケア>

- ライフケアセグメントの売上収益は 787 億円、前年同期比 16 億円(-2%)の減収。
- 売上収益に対する為替換算の影響は 57 億円のマイナス、実質ベースでは、41 億円(+5.0%)の増収。
- セグメント利益(税引前利益)は、139 億円となっており、前年同期比 10 億円(-6.4%)の減益。
- セグメント利益に対する為替換算の影響は、8 億円のマイナスとなっており、為替を除いたベースでは 1 億円(-0.9%)の減益となっている。
- 通常の営業活動からの利益とセグメント利益との調整項目としては、大きな影響は含まれておらず、営業活動における実質ベースでは 1%程度の減益となり、増収減益であった。

製品別の売上収益について

(決算短信補足資料 P17 を参照)

<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 330 億円で前年同期比 17 億円(-4.8%)の減収。
- 売上収益に対する為替換算替の影響は、21 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 5 億円(1.4%)の増収。
- HDD 用ガラスサブストレートについては、当第 3 四半期の売上収益は為替換算の影響を除くと 10%程度伸びている。Nand の供給が逼迫していること、2.5 インチのガラス基板の中でシェアを伸ばしたことで、昨年同期比でプラスに転じた。
- 半導体用マスクブランクスについては、引き続き堅調で、対前期比で二桁の増収となり、対前四半期でも伸びている。EUV 用マスクブランクスの売上も伸長している。
- 液晶用マスク・半導体用マスクについては、引き続き、熊本工場が地震により被災して生産キャパシティが減少した影響が継続しており、対前年で 30%に近い減収となっている。

<映像関連製品>

- 映像関連製品では売上収益が 99 億円、昨年同期比で 16 億円(-13.8%)の減収となった。

- 為替換算の影響7億円のマイナスとなっており、実質ベースでは9億円(-8.1%)の減収。
- デジタルカメラの市場が縮小しているというトレンドは継続しているが、上期と比較するとやや落ち込みは緩やかになってきている。

<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581億円、前年同期比で12億円(-2%)の減収。
- 為替換算の影響が38億円のマイナスとなっており、実質的には26億円(+4.4%)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。
- 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。
- メガネレンズの売上収益(現地通貨ベース)は、第2四半期では対前年で微増に留まったが、当第3四半期では一桁前半%の増収となった。アメリカでは昨年買収した効果も含めて二桁近く伸びており、欧州も安定して売上が伸長している。アジアは、一時期マイナス傾向が続いていたが、当第3四半期では増収となった。

<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206億円、昨年に比べて4億円(-2%)の減収。
- 為替換算の影響が18億円マイナスとなっており、実質的には14億円(+6.7%)の増収。
- 引き続き、眼内レンズは順調で、現地通貨ベースで10%台後半程度の増収となっている。日本・海外ともに堅調に伸びている
- 内視鏡は全体的には堅調で、売上収益は現地通貨ベースで一桁前半%の増収となった。アメリカにおいて底を打った。

<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、「子会社の取得による支出」として、64億円の支出があったが、アメリカの医療機器の会社を買収したことによる。この会社は内視鏡を通じて食道の施術をする機器を開発しており、現在の売上は非常に小さいが将来的には内視鏡とともに販売していくことを意図している。今回支払った金額は64億円である。
- 同じく投資活動におけるキャッシュ・フローの中の、「事業譲受による支出」として62億円発生しているが、アメリカにおける度付きの保護メガネの事業を買収したことによる。
(決算補足説明資料 P13を参照)

<バランスシート>

- 全体的には、9月末から12月末にかけて円安になったことで残高が増加傾向にある。
- その他の流動資産の63億円の増加の内、62億円は、度付きの保護メガネの事業の買収に関連したものである。1月にクロージングとなったため、12月時点では買収に支払う金額が金融機関の口座に入っており、その他の流動資産で表示している。
- 医療機器の会社を買収に関連して、のれん(38億円)と無形固定資産(90億円)に分けて計上している。また、本件に関連して繰り延べ税金負債を35億円認識している。また、最終的な買収金額は、今回支払った金額64億円に加えて、今後のマイルストーンの進捗に合わせて34億円程度の支払が生じる予定で、これらを合わせた金額が実質の買収価となる見込み。
(決算補足説明資料 P11を参照)

<業績予想>

- 今年度の見込として、売上収益 4,730 億円、税引前利益 1,110 億円、当期利益 870 億円を見込んでいる。
- 想定レートは、USD=110 JPY、EUR120=JPY
- ベトナムの休暇等、情報通信の季節性を織り込んでおり、第 4 四半期は当第 3 四半期と比較すると若干収益性が落ちると考えている。前年の第 4 四半期と比較すると同等の収益性。

【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、対前年で売上がほぼ横ばいの-1%。利益については、営業利益ベースで-3.6%の減益。
事業別の内訳を見ると、フォトマスクと映像関連が対前年で減収だったが、それをマスクブランクスとHDDサブストレートで補った。
これは上期から変わらない方向性であるが、売上・利益ともにマイナス二桁%であった2Qと比較すると、減少幅は小さくなってきたといえる。
- より具体的には、フォトマスクの売上が対前年で-30%の減収。このうち、熊本の生産影響が-20%。それ以外の要因が-10%。
映像関連は、デジカメ市場の縮小が続き、この影響で売上減少。
一方で、マスクブランクスが、2Qに続いて、EUV向けの売上が好調で、全体が対前年で大きく増加。HDDサブストレートは、当社のシェアがガラスサブストレートの中では100%になったということ、およびSSD用途のNANDが不足している市場要因により、対前年で大きく増加。
情報通信全体では、フォトマスクと映像関連のマイナス分をマスクブランクスとHDDサブストレートで埋めて、対前年で横ばいとなった。

<半導体用マスクブランクス>

- 半導体用マスクブランクスは、対前年で売上が10%強の増収、為替影響除きでは10%台半ばの増収で好調。収益性も改善。
- 先端品の開発は、引き続き、顧客である半導体メーカーにより引き続き活発に行われており、その開発需要をきちんと取り込むことができた。先端品向けの製品の売上構成が改善し、収益が上がり、利益率も改善した。今後も、製品MIXの改善を推進していくことが、この事業においては大切と認識している。
- 先端品の中で、EUVについては、半導体メーカー各社が2018年以降に、7nm以細のところで数レイヤー使っていくという見通しは変わっていない。
量産の前段階として、開発の需要が徐々に高まってきていて、それをきちんと取り込んでいることで、結果として、前年比でも直前四半期比でも売上を伸ばすことができている。
- 今後も、先端品およびEUV向けが、マスクブランクス全体のドライバーとなり、業績を引っ張っていくものと認識している。

<液晶用大型フォトマスク>

- 売上が対前年で-30%の減収。熊本工場の被災による生産量減少の影響が-20%程度あったが、このインパクトはこれまでと変わらず。3Qはこれに加えて、各パネルメーカーが製造を優先することで、開発用のマスクの需要が落ちている影響が-10%程度あった。
- 来年度に向けては、新しい描画機の設置、熊本工場では被災した装置の修理等により、生産能力を改善し、来年度半ば頃には震災前のレベルに持っていきたいと考えている。

<HDD 用ガラスサブストレート>

- 売上が対前年で横ばい。為替影響除きで、物量も売上も約10%の増加、と大きく伸びた。利益率は維持。
- 増加の要因としては、ガラスサブストレートの競合が、事業から撤退したことで、当社のシェアがガラスサブストレートの中では100%になったこと、およびNANDが逼迫していることにより、SSDが不足気味で、HDDが使われているという市況。
2017年度の上期、もしくは2017年内くらいまではこの状況は続くと考えている。
- 中長期的な見方としては、ノートPCの生産台数は減少することに加え、いくつかのアプリケーションにおいてHDDからSSDへの置き換えは進んでいくので、2.5インチサブストレートの市場は縮小傾向にあるという認識に変化はない。
2017年度中のある時点までは、業績としては大きく減少することはないと思うが、その先のことを考えると、以前から申し上げているように、3.5インチのガラスサブストレートをHDDメーカーと協働して開発しているので、アルミのサブストレートを当社のガラスのサブストレートに変えていくことをきちんと推し進めていくことが重要と認識している。

<映像関連製品>

- 売上は対前年で-10%強の減収。為替影響除きでは一桁後半の減収だった。
- 2Qが対前年で-20%程度の減収だったので、それに比べると減少幅は小さくなっていると言える。
- 3Qの減少要因として、昨年あったピックアップレンズ事業をやめた影響として数%あるが、主な理由はデジタルカメラ向けの製品が落ちていることによる。しかし、その減少率は、2Q時と比べて、だんだん縮小してきている。
- 他用途向けの売上が伸びてはいるが、デジカメ向けの減収をそれらで補えるという状況にはまだ至っていないが、2017年度は、デジカメ向け減少は新アプリケーション向けの売上の伸びで大分埋まってくるのではないかと見ている。
- 収益性は、事業体制の適正化と固定費削減に努めることで今よりも改善していく。

【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】

<メガネレンズ>

- トレンドに大きな変化はない。為替を除くと、対前年の売上伸長率が、欧州は一桁前半の増収、米州は約1割の増収となっているが、日本においては一桁前半の減収となっている。変化としては、アジアで、売上が低迷している状況から脱却し増収基調に転じたことで、その分全体の伸びに貢献するようになった。

<コンタクトレンズ>

- コンタクトレンズについては、3Qは一桁半ばの増収となった。12月の販売が、本来であれば繁忙期であるが少し弱かったので、売上の動向には注視していく。足元では、1月の売上は想定どおりに進捗している。新店舗の売上は伸びているが、売上の伸びが想定よりも十分でない既存店もある。アイシティ同士がカニバリゼーションしないように戦略的に出店することを心がけてはいるが、本当にそれができているかを分析してみる必要があると考えている。

<内視鏡>

- 減収基調だったアメリカが下げ止まり、全体では若干のプラス成長に転じた。欧州においても順調に推移しており、全般的には、良いトレンドにしていけそうである。いくつか新製品の上市も計画しているので、今後1年はポジティブに考えている。アメリカにおいて、内視鏡の購入先としてIDN (Integrated Delivery Network) や GPO (Group Purchasing Organization) といった共同購買を行う団体の構成割合が増えてきている。これらの団体は、2社購買を望んでいることも多いため、当社がきちんとした製品・サービスを提供していければ、入り込むチャンスがあると考えている。購入の意思決定も、購買担当者などのビジネスマンタイプの人に移る傾向がある。こうした変化は、2,3年前から続いていることだが、最近より顕著になってきており、当社にとってポジティブであると捉えている。アメリカに対しては期待感を持って事業に取り組んでいる。

<眼内レンズ>

- 順調に推移しているが、製造キャパシティに余裕がない。新しい工場が立ち上がって、それなりの物量を生産できるようになるのが2017年の後半を予定している。それまでは、製造キャパシティに余裕がない状態が続くため、新工場の稼働までの間は、売上成長率は、対前年では二桁で推移するが、対前四半期からのもう一段の伸びは難しいと考えている。

【CEO 鈴木よりグループ全体についての総括】

- 3Qは地震と為替を除くと、一桁半ば程度の売上成長であり、安定的な成長を実現できた一方で、収益面では課題が残ったと考えている。修繕費の発生など一過性の要因がいくつかあったがそれに加えて、いくつか経営課題があると理解している。光学事業では、デジタルカメラ市場の縮小は想定してはいたものの、市況の悪化の規模やスピードを読みきれなかった部分があり、売上規模に対して事業規模が過大な状態になっている。メガネレンズ事業では、販売拡大のために先行的に投資をしているために効率性が落ちている。先行投資は必要だが、早期に収益拡大に結びつけていかなければいけない。
- デジタルカメラ市場の減少は継続するものの、それを加味しても情報通信分野全体としては、大きな落ち込みはないと想定している。ライフケア分野においても、現在の一桁半ば程度か、それ以上のペースでは成長していけると考えている。課題としては、売上増加にあわせて利益もついていくような構造にしていくことが、現在の課題だと捉えている。

【主な質疑応答】

Q1:液晶用マスクについて、10.5G以上の工場の新設が予定されているが、その需要に対応することは考えているか？

A1:現時点では、大きな投資を計画しておりません。(池田 COO)

Q2:EUVの今後の見通しは？

A2:以前の見方と変わっていません。現時点で、EUV向けマスクブランクスの上は、マスクブランクスの全体の売上の中で10%程度の規模になりますが、18年度には16年度の2倍程度になると見込んでいます。(池田 COO)

Q3:先ほど言及されていた経営課題について整理したい。光学事業においてコストが重いという点、コンタクトレンズ事業においてアイシティ同士がカニバリゼーションしているかもしれない、という点と理解しているが、他にはどのような経営課題があるのか？

A3:メガネレンズで、先行投資に対して売上がついてくるのに思ったよりも時間がかかっているのもう少し効率を上げていかなければいけないと考えています。(鈴木 CEO)

Q4:経営課題について言及されていたが、M&Aの優先度は以前と比較して変わらないか？

A4:戦略的にM&Aは実行していく必要があるし、相手のあることなのでタイミング次第というところはあるんですが、現状は実行した案件についてきちんと統合していくことが重要だと捉えています。(鈴木 CEO)

Q5:HDD用ガラスサブストレートにおいて、3.5インチ基板市場への参入のために顧客と協働していると理解している。その進捗や評価なども含めて、どの位のタイミングで売上に寄与するようになるのか見通しを教えて欲しい。

A5:短期的には、Nandの逼迫により2017年の暦年内は現状と同じ売上水準が続くと考えています。その後、ニアラインのサーバー用途において基板がガラス化されていくものの、ガラス化していくスピードは緩やかで、2.5インチの市場の縮小を相殺する程ではないと考えています。そのため、売上水準としては、緩やかに下がるくらい水準で推移すると見込んでいます。

更に、ガラス化のスピードは緩やかであるものの、3.5インチのニアラインサーバーの需要は大きく増えていくことから、現状の2.5インチと同じくらいの売上水準になると見込んでいます。

長期的には、HDDの記録方式がHAMRに移行し記録密度を上げていくことが必要だと考えられています。そうなれば、基板はガラスである必然性が生じます。この事業については、短期・中期・長期いずれの視点においてもそれ程悲観しておらず、リスクとは捉えていません。(鈴木 CEO)

Q7:EssilorとLuxotticaの統合により、Performance Opticsの見方について変化はあるか？

A7:Performance Opticsの買収は、アメリカのチェーン顧客の開拓を意図したのですが、今回の両社の統合による影響があるとは考えていません。Performance Opticsを活用することで、アメリカのチェーン顧客から、当社が信頼できるサプライヤーとして認知されるように努力していきます。そのためにも、Performance Opticsをきちんと統合し、必要な施策を確実に実行していくことが重要であると認識しています。(鈴木 CEO)

Q8:Performance Optics社の収益性は当初はそれほど良くないと理解しているが、統合の過程で収益性をあげていくためにどのような施策があるか？

A8:現在の同社の損益には、一時的な要因の費用が含まれていますが、実質的には当社と比較しても遜色のない収益性を持っています。統合の過程で、生産効率が上がる形で統合していくため、タイミングの問題はありますが、収益性はプラスの方向に改善していくと考えています。(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。