

HOYA 株式会社平成 29 年 3 月期第 4 四半期決算説明会概要
平成 29 年 5 月 11 日 15:00~16:00
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 1,263 億円、前年同期比 46 億円(+3.8%)の増収
- 税引前四半期利益は 244 億円、前年同期比 12 億円(+5.4%)の増益
- 四半期利益は 190 億円で、前年同期比 5 億円の(+2.6%)の増益
- 円ベースで増収増益
(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>

- 前年同期比でユーロが特に円高(+6.1%)
- 売上収益に対する為替換算の影響について、28 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 75 億円(+6.2%)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はほぼ無し。実質的には 14 億円(+6.0%)の増益。
(決算補足説明資料 P14 の(注)1、2を参照)

<特殊項目について>

- 為替差損 13 億円は外貨建て債権債務等の評価替えによる。3 月末は 12 月末に対してやや円高になった為発生した。前年同期は為替差損が 31 億円発生した為、前年同期比では 18 億円の減少。
- その他の収益が 12 億円減少。前第 4 四半期に海外法人の不動産が現地政府に収用され、移転補償金 9 億円があった為。

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 416 億円、前年同期比 22 億円(+5.5%)の増収。
- セグメント利益(税引前利益)は 136 億円、前年同期比 11 億円(+8.5%)の増益。
- 売上収益に対する為替換算の影響を除くと、実質ベースでは 29 億円(+7.2%)の増収。
- セグメント利益に対する為替換算の影響を除いた実質ベースでは 13 億円(+10.2%)の増益。
- 為替換算の影響を加味すると、17 億円が営業活動における実質ベースの増益。

<ライフケア>

- ライフケアセグメントの売上収益は 838 億円、前年同期比 28 億円(+3.5%)の増収。
- セグメント利益(税引前利益)は、123 億円となっており、前年同期比 13 億円(-9.7%)の減益。
- 売上収益に対する為替換算の影響を除いた実質ベースでは、50 億円(+6.1%)の増収。

- セグメント利益に対する為替換算の影響を除いた実質ベースでは、11 億円(-8.0%)の減益。

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 325 億円で前年同期比 23 億円(+7.9%)の増収。
- 売上収益に対する為替換算替の影響は、5 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 29 億円(+9.7%)の増収。
- HDD 用ガラスサブストレートと半導体用マスクブランクスが当部門を牽引している。
- HDD 用ガラスサブストレートについては、昨年度が低調であった事、マーケット面では NAND の不足が継続している事、市場シェア増加した事などで大幅な増収となった。
- ブランクスは EUV 向け製品を含めて直前四半期比で伸びている。
- マスクは苦戦。地震の関係で生産能力が完全に戻っていない。
- エレクトロニクス関連製品全体では増収に転じた。

<映像関連製品>

- 映像関連製品では売上収益が 91 億円、昨年同期比で横ばい。
- 為替換算の影響はほとんど無い為、為替を除いた実質ベースでも横ばい。
- 上期と比較すると減収幅が緩やかになってきた。

<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 624 億円、前年同期比で 17 億円(+2.9%)の増収。
- 為替換算の影響が 13 億円のマイナスとなっており、実質的には 30 億円(+5.0%)の増収。欧州での売上比率が大きい為、ユーロに対する円高(+6%)の影響を受けている。
- コンタクトレンズとメガネレンズも為替除きで 1 桁半ばの増収。
- メガネレンズ事業における米州は買収の効果もあり 2 桁以上の増収。アジアは去年の業績が悪かったこともあり、2 桁の増収。
- パフォーマンスオプティクス社のクロージングは規制当局の許認可が得られていない為、本日現在で未了。

<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 214 億円、昨年比べて 11 億円(+5.3%)の増収。
- 為替換算の影響が 9 億円マイナスとなっており、実質的には 19 億円(+9.5%)の増収。ユーロ建ての売上が一定程度あり、為替の影響を受けている。
- 眼内レンズは引き続き好調で、10%以上増収。日本、欧州とも順調に成長。
- 内視鏡は前年同期比で 2 桁の成長。昨年度に比べて安定成長化。
- 地域別では米州が一番成長。昨年に不調であったこと、3月に大きい取引を獲得した事が理由。欧州は1桁半ばの増収。

<ライフケアの収益性>

- 利益の伸びが売上の伸びに追いついていない。
- 要因は、メガネレンズ事業において、買収前の案件で買収関連費用を認識した事、買収が終了している案件で統合関連費用が発生していること。眼内レンズ事業とメガネレンズ事業で工場の立上費用が発生している事。

<バランスシート>

- その他の流動資産が減少。メガネレンズ事業における米国での買収に関係している。この買収は1月にクロージングしたが、12月末時点では買収資金がエスクロー口座にあり、この資金をその他流動資産として表示していた。1月にクロージングしたので、その他流動資産から、のれん、無形資産、棚卸資産、固定資産などに変わっている。
(決算補足説明資料 P11を参照)

<その他>

- 期末配当は前期と同じ45円。

【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全体では、為替影響除きで、売上が+7%の増収、セグメント利益が+10%の増益。対前年同期で増収増益を実現。
- 液晶用マスクが、熊本地震により生産能力が減少した影響を中心に、約-30%の減収となった。一方で、HDD用サブストレートと半導体用のマスクブランクスにおいて、その減収を補う以上の売上増を実現。HDD用サブストレートのドライバーは、当社のシェアアップに加え、市場でNANDの供給が逼迫し、HDD需要が落ちていないという要因。マスクブランクのドライバーは、EUV向けを含めた先端品の開発需要が継続していること。
直前四半期に比べて異なる点は、映像関連製品が対前年同期でほぼ横ばいとなったこと。デジカメの市場は縮小しており、同製品向けの売上は減少しているが、他製品向けの売上が伸びていることにより、デジカメ向けのマイナスを補ってほぼ横ばいとなった。
- 情報通信セグメントの2017年度の見通しについては、以前は徐々に減少していくという見方をしていたが、現時点では、売上、利益ともに安定的に推移するのではないかと見ている。
映像関連製品は減少幅が縮小してきており対前年でフラットになった。マスクは熊本地震の影響が対前年では影響しなくなるので、生産能力を上げていけば売上を伸ばせる可能性がある。
HDD用サブストレートは、しばらくは2.5インチの市場が安定的に推移することに加え、ニアラインサーバー向け市場で売上を徐々に伸ばしていくことを想定している。

<半導体用マスクブランクス>

- マスクブランクスは、対前年同期で売上が10%強の増収と好調。
- その理由は、顧客である半導体製造各社において先端品の開発が活発に行われており、その需要をきちんと取り込んだこと、およびそれにより製品ミックスが良好に推移したこと。
- 先端品の中にはEUV向けのマスクブランクスも含まれており、その売上が増えてきている。対前年では約2倍に売上が伸長した。半導体向けマスクブランクス全体の売上に対して10%を超える売上比率になってきている。
- 半導体製造各社が、2018年から19年にかけて、シングルナノメーターのノードに対してEUVの技術を適用する方向性に変化はなく、2017年度もその開発需要は強く推移するものと見込んでい

る。

<液晶用フォトマスク>

- 熊本工場の被災による生産能力減少が影響しており、約30%の減収。
- 熊本工場の閉鎖の後、台湾工場と韓国工場でその生産分をカバーするという方針を説明してきた。実際に、段階的に生産能力を引き上げてきたものの、まだ震災前の状況にまでは戻っていない。引き続き、計画的に生産能力を上げていき、2017年度の下期ぐらいには、震災前のレベルに戻したいと考えている。

<HDD 用ガラスサブストレート>

- 売上は対前年同期で、為替の円高影響を含めても、20%以上の増収だった。
- 16年度は1Qと2Qがマイナス成長だったが、3Qから増収に転じている。増収の理由は、競合他社の事業撤退により当社のシェアが改善したこと、および市場でNANDの供給が逼迫しており、パソコン向けに使われるSSDが不足し、そのためHDDの需要が思ったほど落ちていないこと。4月に入ってからも好調な業績を確認しており、現時点で、この状況は2017年内くらいまでは継続すると考えている。
- ただし、中長期的な視点では、ノートパソコン向けの2.5インチのHDD需要は減少していくという前提で事業計画を立てている。HDDの中では、データセンター等ニアラインサーバー向けのHDDは成長しているので、現在基盤として使用されているアルミをガラスに変えていくために、顧客と共同でガラスの新製品の開発を進めている。年内には量産に移行できるよう努めている。

<映像関連製品>

- 売上が対前年同期で2%の減収。為替影響を除くと-0.6%とほぼ横ばい。ピックアップレンズ製品をやめた影響を除けば、横ばいという実績。
- デジカメの市場は縮小しているが、特に大きく縮小しているコンパクトデジカメ向けの製品の割合が大分小さくなってきた。デジカメ市場縮小の影響が小さくなっていることに加え、車載カメラや監視カメラなどデジカメ以外の用途の製品を継続的に伸ばすことができているので、対前年同期で横ばいとなった。
- 2017年度もデジカメ市場は縮小すると思うが、デジカメ向けの製品の割合は小さくなってきているので、これまでのように全体が大きく減少するということはないと思われる。
- 売上が落ちるときには、前倒しで費用を削減して収益性を維持するという考え方ではあるが、現状がなかなか想定に追いつかず、後手後手にまわっていたところがあった。しかしながら、今後の売上の減少率は小さくなっていくので、2017年度は収益性をしっかり改善していきたいと考えている。

【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】

<メガネレンズ>

- 為替影響除きで約5%の増収。
- 日本の売上が3%の減収となり、これが全体の足を引っ張っている。
- 欧州は1-2%の伸びで市場と同程度の伸びなので、あまり変化がなかったと見ている。米州ではM&Aを行ったので、2桁の伸びになっている。Like for LikeのM&Aの影響除きでも、6-7%で伸

びた。アジアでも 12-13%で伸びている。アジア、米州はしっかりとやっているということ。日本が足を引っ張って、全体で 5%の伸びとなった。

- 米州では市場の伸びよりも大きく伸びている。この状況はしばらく続く。当社に追い風が吹いていると見ている。

<コンタクトレンズ>

- 約 5%の増収。
- 販売店を増やしているので売上が伸びるのは当然だが、ここ 5-6 年は地方で大きなショッピングモールに出店していた。駅前で購入していた人がショッピングモールに行くようになるので、ショッピングモールでの新規出店は早い立ち上がりを実現できた。最近ではモールを次々に建てる状況ではなくなってきたし、モールの規模が小さくなっており、モール型の出店が昔のように容易ではなくなってきた。
- 東京で当社の販売店が無い地域に出店しているが、想定よりも他店とのカニバリゼーションが起きている。既存の店舗から 2 駅程度離れたところに出店したが、結果を見てみると新規顧客の 1/3 が当社の別の販売店から来ていたということがあった。新店の立ち上がりが思ったより、ゆっくりになってきている。小さな商圈の小さな売上規模でも収益を出せるという構造を作らないといけないというのが、これからの課題。まだ出店余地はある。今から 180 度方向転換するわけではないが、思ったよりもカニバリゼーションが出ているので考えていかないといけない。

<内視鏡>

- 為替影響除きで 11%の増収。
- 米州は大きなディールが獲得出来て、前年が低調だった影響もあるが、30%の増収。欧州は 5%の増収。
- 米国は、以前は何千とある小さなクリニックの方達が 5 年に 1 回程度の頻度でスコープを買うというマーケットだった。現在は米国全体で大きな病院が小さな病院を吸収していったグループ化しており、医師がスコープを買うというよりも、購買担当がビジネスライクに大きな取引をするという流れに変わってきている。これからは、米国での売上は変動幅の大きい市場構造になっていく。グループ化に関して米国が一番先に動いているが、欧州でも同じような構造になっている。その先駆けのようなことが、この四半期に起きたとみている。
- 米国では販売できる製品に限られて、苦労したというのが前年までであったが、製品が揃い新しい製品の許認可が下りたので、事業環境が改善している。

<眼内レンズ>

- 為替影響除きで 15%の増収
- 対直前四半期ではあまり伸びていないが、生産能力が足りていない為。新しい工場は 7 月～8 月頃から稼働し始めるので、売上がもう一段上にいけるのは下期からと見ている。
- 新製品の評判がとても良くて、今のところは需要に対して供給が半分くらいしか出せていない状態。

【CEO 鈴木よりグループ全体についての総括】

- ライフケアが増収減益という事になっている。一過性の費用が発生した。買収の費用、工場の立上費用に加え、在庫を削減した影響も含んでいる。一過性のものなので、心配はしなくていい。ラ

イフケアは売上を伸ばしたいので、先行的に費用を使っている。売上の伸びをしっかりと作っていくということ優先したい。

- 情報通信は安定してきた。当面この状況が続く。マスク事業で地震の影響を引きずっているが、全体から見て非常に安定してきている。収益的にみると HDD 用サブストレートの事業がしばらくこの状態で続きそうなので、セグメント全体で安定的に業績が推移する。

【主な質疑応答】

Q1:HDD ガラス基板需要の見通しは？いつまで今の高い需要が続くか？

A1:フラッシュメモリの生産キャパシティが需要に追いついてくるのは年末以降。

その後すぐに 2.5 インチサブストレートに対する需要が下がるとは見ていない。

ノート PC の中で住み分けが始まっていて、HDD とフラッシュメモリが必ずしも単純にバッティングしているわけではない。メモリを搭載したノートパソコンを持ち歩く人と机の上に置く人といった様によって用途によって分かれる。フラッシュメモリが増える分、同じだけ 2.5 インチサブストレートが減るわけではない。(CEO 鈴木)

Q2:ニアラインサーバー向けの HDD3.5 インチガラスサブストレートの見通しは？

A2:ニアラインサーバーに 3.5 インチガラスサブストレートが使われるようになった。

これから増えるだろう。HDD サブストレート事業の売上、利益は、今年は増えるが、来年以降は安定して横ばいで推移すると見ている。(CEO 鈴木)

Q3:EUV の見通しについて、4Q は対前年同期比で倍増という事だが、来期はどの程度を見込むか？

A3: 2018 年度には今の倍になるだろう。(COO 池田)

EUV がベリクルの問題も含めて量産に使える状況というのはまだ先。シングルノードは EUV でつくるしかないというのは、ほぼ決まり。今更止めるわけにはいかない。EUV 向け製品の売上がずっと伸び続けるかどうかは現時点ではまだ慎重に見ている。(CEO 鈴木)

Q4: 期末のキャッシュが 3 千億円に積み上がったが、株主還元の方針についての考え方は変わっていないか？また、現時点の買収への意欲についても教えて欲しい。

A4:株主還元の方針は変わっていない。余剰資金は株主に還元する。

自社株買いは、市況を見ながら進める。買収については、機会があれば実行するが、買収した会社との統合もきっちり進める。(CFO 廣岡)

Q5:メガネレンズの現在の利益率は？

A5: 4Q 実績は一過性の要因を除くと巡航速度の範囲内と見ているが、もう少し効率性をあげないといけない。利益率が低くなった要因のひとつに、先行投資がうまく機能していないところがあるので、しっかりと回収を進める。

小売市場では、大きなチェーンが小さなチェーンを吸収しているような状況で、価格圧力も厳しいが、内部的な効率性を上げる事で目安とする 18%の利益率を意識していきたい。(CEO 鈴木)

Q6:2017 年度の設備投資額、減価償却費を教えてください。

A6:現時点での意思決定ベースの設備投資は約 200 億円。償却費の見通しは約 270 億円。

これに加えて、今年度予定しているパフォーマンスオプティクス社買収にかかり、買収会計で認識した無形資産の償却費が入ってくる。大きな設備投資計画は、特にない。(CFO 廣岡)

Q7: デジカメ需要の見通しは？

A7: デジカメ向けの製品そのものが底を打ったと見るにはまだ早い。一方で、他の用途が徐々に増えてきたので、映像関連製品全体で見ればリスクは軽減されたと見ている。(CEO 鈴木)

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、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。