

## HOYA 株式会社平成 30 年 3 月期第 1 四半期決算説明会概要

平成 29 年 7 月 27 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 1,272 億円、前年同期比 120 億円(+10.4%)の増収
- 税引前四半期利益は 305 億円、前年同期比 83 億円(+37.1%)の増益
- 四半期利益は 252 億円で、前年同期比 72 億円の(+40.1%)の増益  
(決算補足説明資料 P6 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>

- 売上収益に対する為替換算の影響について、23 億円の増収要因になっている。為替の影響を除外すると実質 97 億円(+8.4%)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 7 億円。実質の増減は 76 億円(+34.1%)の増益。  
(決算補足説明資料 P6 の(注)1、2を参照)

#### <特殊項目について>

- 外貨建て資産の評価替えによって発生する為替差損益は、昨年度は為替差損 34 億円、今年度は為替差益 4 億円であったので、増減は+38 億円であった。
- 去年は熊本地震の影響があり関連費用が 12 億円発生したが、今年度はそれが無いので増収要因となっている。
- 為替換算の影響を除いた実質ベースでは、通常の営業活動からの利益は 21 億円(+8%)の増益であった。  
(決算補足説明資料 P11 を参照)

### セグメントごとの説明(決算短信補足資料 P8 を参照)

#### <ライフケア>

- ライフケアセグメントの売上収益は 828 億円、前年同期比 64 億円(+8.4%)の増収。
- セグメント利益(税引前利益)は、141 億円となっており、前年同期比 1 億円強の減益。
- 為替換算の影響を除いた実質ベースでは、売上収益は 51 億円(+6.6%)の増収。
- 為替換算の影響を除いた実質ベースでは、通常の営業活動からの利益、セグメント利益とも若干の減益。

#### <情報通信>

- 情報・通信の売上収益は 436 億円、前年同期比 57 億円(+15.2%)の増収。
- セグメント利益(税引前利益)は 167 億円、前年同期比 55 億円(+48.8%)の増益。

- 為替換算の影響を除いた実質ベースでは、売上収益は 48 億円(+12.8%)の増収。
- 為替換算の影響を除いた実質ベースでは、セグメント利益は 51 億円(+45.4%)の増益。
- 熊本地震、為替換算の影響を除いた実質ベースでは 27 億円(+20%)の増益。  
(決算補足説明資料 P11 を参照)

## 製品別の売上収益について

### <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 621 億円、前年同期比で 48 億円(+8.3%)の増収。
- 為替換算の影響を除いた実質ベースでは 37 億円(+6.5%)の増収。
- コンタクトレンズと、メガネレンズともほぼ同じ増収率。
- メガネレンズ事業については昨年 12 月に買収した度付保護メガネレンズ事業の影響が全体の増収要因の半分程度を占める。オーガニック成長でも一桁前半の伸び。米州、アジアが好調で、両地域とも 2 桁近く伸びている。日本は引き続き低成長が続いている。欧州では当四半期の成長が鈍化したが、全体としては 1 桁後半の成長となった。
- コンタクトレンズは引き続き 1 桁後半で成長している。

### <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 207 億円、昨年に比べて 17 億円(+8.7%)の増収。
- 眼内レンズは引き続き好調で 2 桁の成長。生産能力を拡大する為に工場の立上げを行っており、7 月から製造をスタートした。
- 内視鏡はアジア、ヨーロッパとも安定して成長している。
- 売上規模は小さいが人工骨なども順調で、2 桁伸びている。

### <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 335 億円で前年同期比 40 億円(+13.4%)の増収。
- 為替換算の影響を除いた実質ベースでも 32 億円(+10.8%)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もあり、15%以上伸びている。
- ブランクスは EUV 向け製品が前年同期比で伸びており、ブランクス事業全体で 2 桁成長。
- マスクは 4Q から引き続き苦戦。昨年 4 月に被災した為、前年同期比で昨年の方が 1 ヶ月分生産能力が多い。下期から生産能力が戻る予定。

### <映像関連製品>

- 映像関連製品では売上収益が 100 億円、前年同期比で 17 億円(+21.5%)増加。
- 昨年度 1Q 業績が悪かったこともあり、為替換算の影響を除いた実質ベースでも 20%の増収。

### <その他>

- 上期の業績見込みを開示した。Performance Optics 社の買収が近々クローズする予定なので、関連収益と費用を見込みに織り込んだ。
- 本日自己株式取得の取締役会決議とリリースを行った。株式の上限 450 万株、金額の上限は

250億円。

<総括>

- 売上は情報通信はHDDガラス基板事業とブランクスが牽引、ライフケアは全体的には良好。
- 課題はライフケアの利益がついてきていない事。理由の1つは買収関連の一部費用が当第1四半期には発生しなかったもので、前四半期比で見ると利益率が良くなっている。一方で、統合に関する費用は当第1四半期でも継続しているが、上期末あたりから減少していく見通し。また、眼内レンズの新工場の売上、利益が下期から貢献し始める。
- 収益構造が費用先行型になってしまっている。プロジェクト内容を個々に精査し、収益性を上げていく。

【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は、売上が円ベースで15%の増収、セグメント利益は、48.8%の増益。前年度に特殊要因があったということもあり、セグメント別利益の前年度比は大きくなっている。特殊要因除きの通常の営業活動からの利益率としても、前年から2.5%pt改善している。収益性は改善している。製品別では、エレクトロニクスで11%の増収、映像関連製品では、これまで減収が続いていたが、直前四半期に引き続き、増収を達成した。

<半導体用マスクブランクス>

- 対前年同期で売上が約10%強の増収。引き続き、好調。
- 顧客である、半導体製造各社において先端品の開発が引き続き活発で、その需要をしっかりと取り込んだことで、増収、増益を達成。
- 先端品の中には、EUV向けも含まれている。EUVについては、2018-19年にかけて、シングルノードの量産において数レイヤー適用される方向性は変わっていない。
- 量産に向けてEUV向けの開発需要は高く、この領域で競争力を持つ当社のEUV向けブランクス売上は好調で、対前年同期で、2倍以上で増加した。
- EUV向け売上は、半導体用マスクブランクス全体の10%を超える割合となっている。
- 収益性についても、先端品の売上構成が増えたため製品ミックスが改善し、これが全体の収益性の改善に貢献している。
- 今の傾向は、2Q以降も、しばらく続く見込みで、EUV向け製品が、マスクブランクス全体の収益のドライバーとなっていくものと見込んでいる。

<液晶用大型フォトマスク>

- 情報通信セグメント全体は好調だが、同製品は減収、減益。
- 前年同期は、4月半ばまで熊本工場が稼動しており、また在庫もあったので、4月はある程度の売上があった。その関係で、この1Qの4月は対前年でマイナスであったことから、それに引きつられ、四半期全体でも減収、減益となった。

- 減収幅はこれまでの2桁%に対して、1Qは改善しており、1桁半ばの減収にとどまった。
- 市場の需要については、前年は、顧客であるパネルメーカーからの開発需要が減少して、フォトマスク市場の需要が弱かったが、ここに来て、開発の需要も回復してきて、売上は対直前四半期では、10%以上伸長した。
- 生産能力については、台湾工場と韓国工場で、少しずつ増強している。熊本で被災した装置の修理もある程度終わって、韓国や台湾に配置できている。2017年度の下期には、震災前のレベルに戻る。
- ただし、一部では、マスクの内製化が進んでいる。当社の生産能力は回復するが、震災前の好調だった2015年の収益性にまで戻すのは難しいと見ている。

#### <HDD 用ガラスサブストレート>

- 売上が対前年同期で約20%の増収。為替除きで10%台半ばの成長。
- 前年の3Q以降好調だが、その理由は競合他社の事業撤退により当社のシェアが上がったこと、およびNANDの供給が潤沢でないために、SSDの供給が不足し、PC向けのSSDの侵食が想定したほどのスピードで進んでいないことによる。  
現時点でも、2017年内くらいまでは強い需要は継続すると考えているが、4Q以降は、2.5インチ市場は落ちていくと見ている。
- 一方で、HDDの中で唯一の成長市場である3.5インチニアラインサーバー用ドライブ向けサブストレートを、まだ少量ではあるものの、この1Qから量産を開始した。  
まだ、売上への寄与は小さいが、これから売上が見込める。  
今後2.5インチが減少する分を、これで相殺できればと考えている。

#### <映像関連製品>

- 売上が対前年同期で約20%の増収。  
これは、前年同期は、熊本地震の影響により各カメラメーカーがデジカメの生産を控えた影響も含んでいる。
- デジカメ市場はまだ減少しているが、減少幅はかなり小さくなってきているので、その影響はかなり限定的になってきている。  
デジカメ向け製品の割合はまだある程度はあるものの、車載カメラや監視カメラ向けの割合がある程度増えてきていることと、デジカメの中でも好調なミラーレス、高級デジカメに対するレンズの割合が当社の中では高いので、デジカメ市場の縮小の影響を受けにくくなってきている。  
そうとはいえ、カメラ市場が成長するわけではないので、引き続き、車載カメラや監視カメラ向けの販売を強化していきたいと考えている。
- これまで、売上の減少に伴い、事業規模を最適化し収益性を高める努力を続けてきたが、それ以上に売上の減少が続いていたこともあり、なかなか収益性において目に見える結果が出ていなかった。しかし、ここに来て売上の減少が止まってきたので、収益性が大分改善してきている。

#### 【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>

- 為替影響除きで一桁後半の増収、為替影響込みで約10%の増収
- 日本は売上減少が止まった。

- 米州は買収影響込みで 20%の増加、買収影響除きで約 10%増加した。
- アジアは 1 桁後半の伸びでしっかりと成長している。
- 欧州は横ばい。チェーンにおいて、前年同期に大手の顧客から通常より多く注文を頂いていたが、今年はそれが元に戻った。実態が悪くなっているわけではない。この影響でチェーン向けの売上が減少し、他の販売チャンネルでの成長を相殺した。
- メガネレンズ事業全体の売上は順調に推移している。

#### <コンタクトレンズ>

- 一桁後半の増収。
- これまでは既存店売上が若干減少する状況が続いていたが、当四半期は既存店の売上が増加したので、やや安堵している。今までは新規に出店すると既存店の売上とカニバリゼーションを起こしてしまい、既存店売上が前年割れするという傾向があったが、この四半期は既存店の売上が堅調に推移した。駅前、ショッピングモールへの出店を行うとカニバリゼーションの発生が大きいので、出店の仕方を少し見直している。これにより今年の新規出店数が、これまでより少し減少する。

#### <内視鏡>

- 欧州、アジアは堅調であった。
- 先行的に費用を使っているので、売上を増加させないと収益性が上がっていかない。技術を持っているが、売上がまだ上がっていない会社を買収した。この会社が持つ新製品に関して、当局の承認を受けて売上に結びつけるという計画だったが、承認が少し遅れる見込み。買収した会社の費用が発生しているが、売上の発生時期が後ろ倒しになりそうなので、これをどこで補うかというのが、この事業の課題。

#### <眼内レンズ>

- 為替影響除きで 2 桁の増収で順調。
- 今年の後半以降、競合から新製品が上市される見込。当社にとって律足となっていた生産キャパシティが下期から上がる。この 2 つが当事業の下期の業績予想を左右する要因。

#### <人工骨、その他>

- 普段の決算説明会ではお話していないが、人工骨、腹腔鏡手術に使うデバイス(ハサミ、クリップなど)の売上が順調に 2 桁%増加しており、利益も伴っている。

#### 【 CEO 鈴木よりグループ全体についての総括】

- 第 2 四半期は、買収関連費用が引き続き発生するので、第 2 四半期が第 1 四半期に比べてコスト構造が大きく改善するという事は無く、下期以降に改善していく。売上の増加モメンタムを保ちながら、下期に効率性を上げていき、収益性を上げていくという流れ。情報通信については下期は売上の伸びが鈍化する。それを補う為にも下期はライフケアの収益性を今よりも上げていきたい。
- 第 1 四半期実績について、情報通信の収益性をもっと高くなるべきだったと考えている。ライフケアは売上増加のモメンタムが出来ており、あまり心配をしていない。この売上増のモメンタムはそう簡単には変わらない。これをつくるのに、この一年間頑張ってきた。今後はギアを入れ替えて、収

益性を上げていく。当社は費用削減も得意なので、収益性を今後向上させていく事に関して懸念していない。

- 本日、自己株式取得の決議を行った。余剰資金の還元は配当もしくは自己株式取得により今後も行っていく。

#### 【主な質疑応答】

Q1:HDD ガラス基板需要が第4四半期から減少するという見通しについての裏付け、兆候は？

A1:2.5 インチ HDD ガラス基板の需要については、以前からマイナストレンドで見ており、それに基づいている。(COO 池田)

HDD 製品の在庫調整が、12 月末頃から始まるであろうと経験則に基づき予測している。(CEO 鈴木)

Q2:2019~20 年頃には EUV 向けのブランクス製品の市場規模は 400 億円になると(質問者は)見ているが、会社としてはどう考えているか？

A2:2018 年度は 2016 年度に対して 2 倍、その先については、半導体市場が好調であってもブランクスは消耗品ではないので、市場の伸びに比例して増えるわけではない。(COO 池田)

EUV 向けのブランクス製品は単価が上がるが、リソグラフィーに使われる数量は減るので、EUV 向けの伸びが、そのまま既存の売上加算される訳ではない(CEO 鈴木)。

Q3:眼内レンズの新工場の立ち上がり状況はどうか？生産キャパシティの立上りスケジュールに変化はあるか？

A3:7 月に製造を開始しており、大きな問題は無い。シンガポール工場は何年もつくっていたものをタイに移管するが、プロセスが大きくは変わっていないので、大丈夫だろうと考えている。また新工場は当社で以前 HDD ガラス基板を製造していた工場の隣に設置したが、そこで働いていたエンジニアに眼内レンズの新工場に移ってもらっている。優秀なので、その点でも大丈夫だろうと考えている。生産キャパシティに関しては稼働後 2 ヶ月程度でフル生産になるが、営業活動に時間がかかるので、4-5 ヶ月程度の期間で販売数量が増加していくと見ている。(CEO 鈴木)

Q4:HDD の 3.5 インチガラス基板の今後の売上見込みは？

A4:当社ガラスサブ全体の売上に貢献するほど大量には出荷できていないが、ガラス基板の HDD メーカーからの評価は問題ない。現在はその基板が搭載された HDD が HDD メーカーの顧客に評価されている状況。(COO 池田)

Q5:メガネレンズの収益性に関して、現在と見通しは？

A5:一時費用を除くと今の収益性は 17%、一時費用込みで 15%。下期から一時費用が無くなる事と効率性改善で巡航の収益率(18%程度)になるだろう。(CEO 鈴木)

Q6:Performance Optics 社(PO 社)を買収した事で、投資と償却費の 2017 年度見込みに変化があるか？

A6:意思決定ベースの設備投資は変化ない。償却費に関しては上期見込に PO 社買収に伴い増加する概算値を織り込んだが、精査中(CFO 廣岡)

Q7:為替に関して2Qからユーロが130円になると(質問者は)考えている。欧州の競争環境に与える影響は？

A7:当社はコストはドル建て、売上はユーロ建ての比率が多いので、円安ユーロ高、円高ドル安になると当社の競争環境に有利になる。(CEO 鈴木)

Q8:メガネレンズの日本の売上が下げ止まったという事だが、デフレが終わったと考えて良いか？

A8:デフレは終わったと考える。小売店が色々なオプションを消費者に提案することで、小売単価が少しずつ上がって来ていると見ている。

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せんが、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。*