

ビジョン: Innovating For a Better Tomorrow. より良い未来のためにイノベーションを。

ミッション: 事業活動を通じて、3つの分野における社会課題を解決し、世界中の人々のQOLを向上させること

「見る」をサポート

健康をサポート

情報社会/IoTをサポート

インプット

経営資本

HOYAの強み

- 80年以上にわたり培った高度な光学技術。ガラスや樹脂等の精密加工技術
- 低コストで大量かつ安定的な品質で生産するノウハウ
- 広く従業員に浸透している収益性重視の文化。有事における柔軟なコスト対応力

経営資本データ

- 人的資本 38,376名
- 製造資本
グローバルで50箇所以上の生産拠点
年間300億円程度の設備投資
- 財務資本
年間FCF1,600億円前後創出
強固な財務基盤
D/Eレシオ 0.03
R&I格付け AA
- 知的資本
約7,700件の特許
年間約250億円の研究開発費
- 社会・関係資本
信頼関係に基づく顧客/サプライヤー/自治体等ステークホルダーとの協同

中期目標

長期成長事業の開発/獲得	3つの分野における取り組みの強化	ライフケア事業における市場ポジション向上、メディカル事業の収益性向上
--------------	------------------	------------------------------------

成長戦略

- 事業ポートフォリオ経営
 - ➔ 柔軟なポートフォリオの組み換えによる安定成長
 - ➔ 多様な事業の展開によるリスクの分散と機会の多角化
- 四半期レビュー制度
 - ➔ 長期的な成長シナリオをもとにした短期PDCAによる着実な成長
 - ➔ 経営資源の最適なアロケーション

バリューチェーン

バリューチェーンそれぞれにおける差別化意識

- | | |
|---------|--|
| 市場選定 | • 自社の強みが生かせるニッチな市場の選定、目利き力 |
| 技術/製品開発 | • プロダクトアウトとマーケットインのバランスを取った製品開発 |
| 製造 | • ローコストで大量生産するノウハウ
• HOYA製品に最適化された製造プロセスのチューニング |
| 販売 | • コンサルティング型の営業・販売
• 製品の開発や改善へのフィードバック |

成長戦略/事業活動とESG戦略の一体化

ESG/サステナビリティ

強固なコーポレート・ガバナンス	EとSの強化	4つのESGマテリアリティのKPI設定と取り組み強化
-----------------	--------	----------------------------

アウトプット/アウトカム

社会的価値

「見る」

メガネレンズ/コンタクトレンズ/眼内レンズなどの眼科領域の製品による年間約1億人の視力のサポート

「健康」

内視鏡による病状の早期発見、低侵襲医療による人々の健康寿命や術後の回復早期化などへの貢献

「情報社会/IoT」

情報社会に不可欠な半導体の効率化、省エネ化につながる高精度のマスク&ブランクス、データ蓄積に必須なHDD用のガラス基板によるストレージの高容量化。

経済的価値

売上収益	6,615 億円
税前利益	2,107 億円
税前利益率	31.9 %
ROE	22.1 %
営業キャッシュフロー (2022年3月期)	1,901 億円

経営資本強化への再投資