

戦略を臨機応変に軌道修正し、 市場の構造的成長を着実に取り込む

FY24 Recap: 一段高い営業利益水準へ

年初にサイバー攻撃によるITインシデントが発生し、ライフケア事業の一部事業において一時的に生産や受発注に影響を受けたものの、FY24は過去最高の売上・利益を更新する結果となった。ポストパンデミックにおいて、HDD基板における在庫調整などを背景に営業利益は2,000億円前後のレンジでやや停滞していたが、FY24はHDD基板やEUVマスクブランクの需要が大幅な反動増となり、2,558億円と一段高い水準となった。

セグメント別では、ライフケア事業においてITインシデントからの早期回復を目指し、販促費用を積極投下したことで売上は3.9%の増収とすることができたが、費用増が重しとなり、営業利益は10.6%の減益となった。しかしながら、情報・通信事業は前年の比較水準が低いことや実需の強さにより、売上・営業利益がYoYでそれぞれ36.3%と55.5%の大幅な増収増益となり、連結での大幅増益をけん引した。

お問い合わせや
IRミーティングのご依頼

IR担当

h-ir@hoya.com

+81(3)6911-4824



累進配当の方針を導入

これまで配当に定量目標は設けていなかったが、配当を重視する株主・投資家の声に鑑み、配当性向40%の累進配当の方針を発表。これに伴い、期末配当を50円増配した。フリーキャッシュフローを100%還元する全体方針は不変。

安定的な業績の源泉

当社の経営の根幹は、四半期ごとに実施する事業部別レビューである。日々の意思決定は各事業部に委ねているが、四半期ごとに事業部が実績を報告し、経営陣が慎重に評価した上で経営資源の配分を決定している。結果的に、成長の見込める事業部には多くの資源を投入し、事業ポートフォリオの強化につなげている。また、外部環境の変化に応じて柔軟かつ迅速に戦略や目標を軌道修正する姿勢で、リスクの抑制と機会の最大化を図っている。

主要指標(FY24実績)

営業利益率	29.5%
ROA	16.6%
ROE	20.8%
ROIC	19.8%
配当性向	27.5%
総還元性向	101.6%

業績推移(十億円)

年度	売上収益	YoY	営業利益	YoY	当期利益	YoY	EPS(円)
FY22	723.6	+9.4%	210.8	+5.2%	168.8	+2.1%	469.76
FY23	762.6	+5.4%	209.8	-0.4%	182.6	+8.2%	515.48
FY24	866.0	+13.6%	255.8	+21.9%	201.8	+10.5%	581.45

構造的成長が見込める市場

HOYAが事業を展開する市場は長期にわたって構造的な成長が見込まれる。視力に関する課題解決をするメガネレンズ/コンタクトレンズ/眼内レンズは、社会の高齢化やスクリーンタイムの長時間化を背景とした近視人口の拡大により、今後も堅調な需要を見通す。また、半導体製造用マスクブランクスやHDD用ガラスサブストレートは今日の生活に欠かせないインフラであるコンピューティングやデータ管理のバックボーンであり、今後も技術の発展とともに高い成長性が期待されている。

TAM倍増ポテンシャルのHDD基板に注目

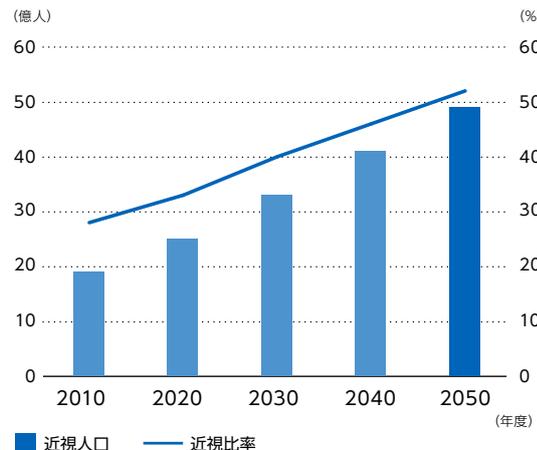
当社はHDDの磁気ディスクの基となるガラスサブストレートの唯一のメーカー。

HDD用サブストレートにはほかにアルミ製のものがあるが、外付けディスクやPCなど民生機器向けは耐衝撃性の強さなどを背景に、当社のガラスサブストレートは市場シェア100%を獲得した。他方、データセンターのニアラインストレージ向けHDDにおいては、現在はおおむねガラス40%、アルミ60%の比率となっている。熱を使ってHDDの大容量化を可能にする次世代技術HAMR(Heat Assisted Magnetic Recording)では、耐熱性の点からガラス製のサブストレートが必須であり、同技術の実用化の進展とともにガラスサブストレートの需要拡大が見込まれる。また、これまで同様にディスクをより薄板化することで、HDD搭載枚数を増やし、データ容量の拡大を図る場合においても剛性の高さからガラス製のサブストレートに優位性がある。以上から、長期においてガラスサブストレートはアルミサブストレートに取って代わり、TAMを倍以上に拡大する余地がある。

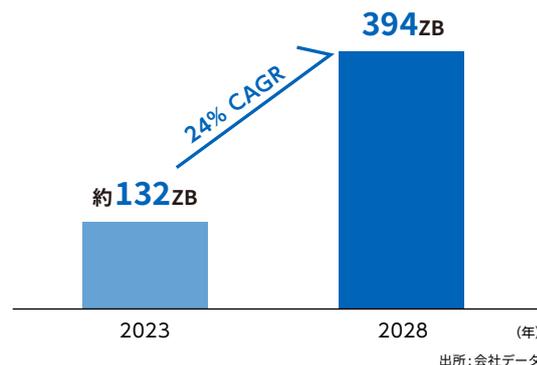
「微細化 x デザイン数増」でブランクス需要は拡大

半導体の回路を転写するための青写真となるのがフォトマスクだ。HOYAはフォトマスクの基となるマスクブランクスにおいてグローバルで圧倒的な市場シェアを誇る。HOYAはDUVとEUV双方で使われるマスクブランクスを展開、ファウンドリやIDMに対して製品を販売している。半導体のパフォーマンス向上や省電力化を目指し、半導体回路の微細化が進展しており、7nmより導入が開始されたEUV露光は5nmを経て、現在3nmの量産まで進んでいる。顧客は技術ロードマップにおいて、さらに先のノードとなる2nm、14オングストローム(1.4nm)を計画しており、AI用のGPUやカスタムASICなど最終製品のデザイン数の拡大とともにブランクス需要の継続的な成長が期待される。なお、マスクブランクスはこうした研究開発用途において多く消費されることもあり、半導体サイクルの影響を比較的受けにくい傾向にあり、今後も比較的安定した成長が見込まれる。

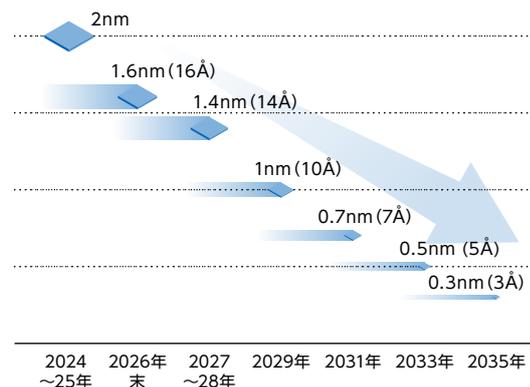
世界の近視人口予測



世界のデータ流通量予測



半導体微細化ロードマップ



近視進行抑制がキーワードのメガネレンズ

世界市場シェア2位のHOYAのメガネレンズは、日本以外の地域の売上が9割を占めるグローバルブランドとなっている。老眼に対応し、手元から遠くまでシームレスに見ることができる累進レンズ、可視光や紫外線に反応しレンズの色が濃くなる調光レンズなど、高機能付加価値レンズの存在感が高まっている。また、メガネレンズはこれまで、近視(や遠視など)を矯正するための器具として発達してきたが、当社は2018年に子どもの近視進行を抑制するメガネレンズMiYOSMARTを発売して以来、新たな市場を開拓することができている。子どもからお年寄りまで、すべての年代に必要な視力のソリューションの提供を通じ、今後も安定的な成長が見込まれる。



小児用近視進行抑制メガネレンズ MiYOSMART (2025年9月現在、本邦未承認)

ESG: FY24の主なアップデート

E 環境

スコープ3開示を大幅拡充。製造拠点での省エネ設備への更新や太陽光パネルの導入が進展。再生可能エネルギー比率が着実に向上(FY24は19%)。社内での脱炭素への意識が高まり、梱包材の見直しや製品の軽量化など、現場主導の取り組みが活発化。

S 社会

エンゲージメントサーベイの結果を踏まえ、各事業部で従業員の声を起点とした職場改善活動が拡大。対話重視の取り組みにより、働きがいのある職場づくりが進み、組織全体のエンゲージメント向上につながっている。

G ガバナンス

2027年の初の非財務情報の法定開示に向けて、これまでに整備してきたデータ収集体制を再点検し、正確性と内部統制の向上に注力。

HOYA株式会社 (証券コード 7741.T)

1941年、東京保谷市(現・西東京市)で光学ガラスの製造を開始。光学設計、成型、研磨、微細加工など、ガラスや樹脂等の加工技術を進化させるとともに、事業ドメインを広げてきた。現在においてはメガネレンズ/コンタクトレンズ/眼内レンズなどの眼科領域、内視鏡や人工骨などのメドテック領域、半導体製造用マスクブランクスやHDD基板などを扱う情報・通信領域と多岐にわたる製品群を展開する。事業ポートフォリオ経営を軸としており、外部環境や事業機会の変化に対応し、適宜ポートフォリオの組み替えをおこなうことでより強い事業構造の実現を目指している。各事業部は基本的にスタンドアロンで運営されているが、近年においては事業部同士で異なる技術や知見を組み合わせることで、新たな事業機会を創出する取り組みをおこなっている。