

HOYA

HOYA Report

09



For the Year Ended March 31, 2009

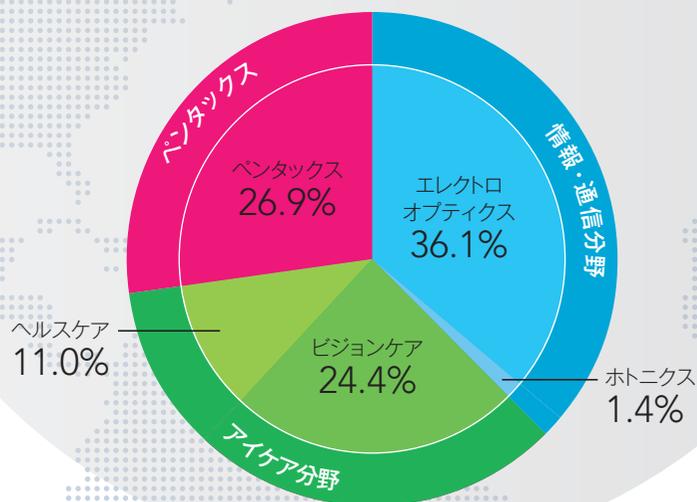
Our Unique Strengths

HOYAは、1941年の創立以来、先進のオプティクス技術を軸に成長を遂げてきました。世界経済が大きく変化する今、技術力・マネジメント力といった独自の強みを武器に環境の変化にスピーディに対応し、持続的な成長を続けていきます。

安定成長を実現するポートフォリオ経営

グループのなかに複数の異なる事業を同時に保有し、それら事業のバランスをとりながら、グループ全体の収益性・安定性・成長性を確保していく「ポートフォリオ経営」は、HOYAの経営における基本姿勢です。時代の変化に対応し、最適な投資配分を行い、企業価値の最大化を図るとともに、企業の持続的な成長を担保します。

部門別売上高構成比



CONTENTS

1 Our Unique Strengths

2 財務ハイライト

3 Our Enduring Vision

株主および顧客の皆様へ

7 Our Evolving Strategy

COOインタビュー

10 事業概要

12 情報・通信分野

12 エレクトロオプティクス部門

16 ホトニクス部門

17 アイケア分野

17 ビジョンケア部門

19 ヘルスケア部門

21 ペンタックス

24 コーポレートガバナンス

28 環境への取り組み／安全衛生・健康活動

32 研究開発活動／知的財産活動

36 財務・データセクション

将来の情報に関する注意事項

本アニュアルレポートに記載されている業績の見通しなど将来に関する情報は、記述時点ですべての入手できた情報に基づいて当社の経営陣が判断・予定・予想したものであり、為替レートや市場動向、経済情勢などの変動によって、実際に生じる事象、実際の業績などと大きく異なるものとなる可能性があることをご承知おきください。

本文中の表記について

● 当社の決算日は毎年3月31日であり、本書中の年表記はいずれも各年の3月31日に終了した会計年度を表しています。

● 本アニュアルレポートに記載されている「前期」「当期」「今期」は、それぞれ「2008年3月期」「2009年3月期」「2010年3月期」を示しています。

柔軟性のあるグローバル戦略

HOYAのビジネスは、グローバルに広がっています。世界中の顧客の皆様に、HOYAの製品を迅速かつ効率的にお届けするため、HOYAは、最適地生産・最適地販売を念頭に、生産・販売拠点の海外への移転を加速させ、グローバルな事業展開を推進しています。各拠点では、現地化とともに、人材のグローバル化を進めています。

地域別売上高構成比



- 1997年 北米、欧州、アジアの三極マトリックス体制が完成
- 2003年 グループの財務機能を欧州に移管
- 2004年 メガネレンズの事業本部を欧州に移管
- 2007年 眼内レンズの事業本部を北米に移管

透明性の高い コーポレートガバナンス体制

取締役会の形骸化を防ぐため、取締役の人数を徐々に減らし、1995年からは社外取締役が加わりました。現在の取締役会は社外取締役5名と社内取締役3名の合計8名で構成され、社外取締役が過半数を占めることで、経営の監督機能強化と経営の透明性が確保されています。

また、委員会設置会社制度のもと、「指名委員会」「報酬委員会」「監査委員会」は社外取締役のみで構成され、経営の健全性を高める機能を担っています。

取締役の人数の変遷



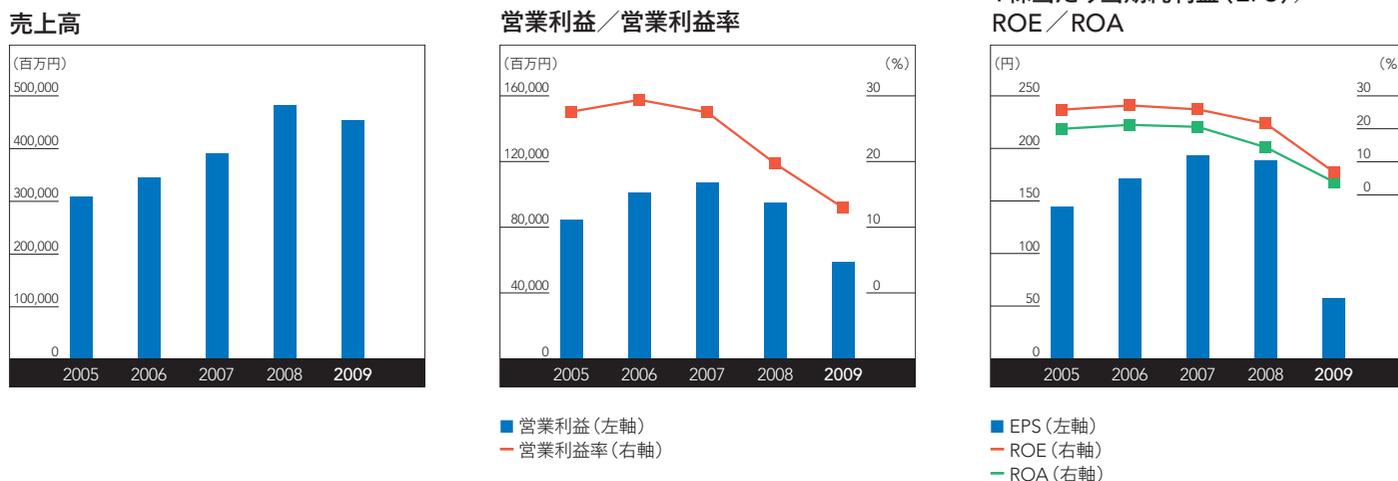
財務ハイライト

3月31日に終了した各年度

	2005年	2006年	2007年	2008年 ^{注記2}	2009年
連結会計年度:					
売上高(百万円)	308,172	344,228	390,093	481,631	454,194
営業利益(百万円)	84,920	101,095	107,213	95,073	59,094
経常利益(百万円)	89,525	103,637	102,909	100,175	71,080
当期純利益(百万円)	64,135	75,620	83,391	81,725	25,109
設備投資額(百万円)	40,175	48,785	54,432	39,465	34,838
研究開発費(百万円)	10,957	14,134	14,920	17,412	17,630
連結会計年度末:					
総資産(百万円)	351,482	361,537	447,644	689,443	591,096
純資産(百万円) ^{注記1}	277,889	279,480	367,145	394,625	338,009
1株当たりデータ:					
当期純利益(円)	144.71	171.71	193.50	189.01	58.01
潜在株式調整後当期純利益(円)	144.38	171.08	192.78	188.78	58.00
純資産(円) ^{注記1}	623.59	648.87	845.98	903.49	774.65
配当金(円)	37.50	60.00	65.00	65.00	65.00
パフォーマンス指標:					
株価収益率(PER)(倍)	20.4	27.7	20.2	12.4	33.3
株価営業キャッシュ・フロー倍率(PCFR)(倍)	17.2	19.7	17.1	8.4	9.2
株価純資産倍率(PBR)(倍)	4.7	7.3	4.6	2.6	2.5
期末株価(円)	2,950	4,750	3,910	2,340	1,930

注記

- 2007年3月期より、「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」(企業会計基準第5号)および「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」(企業会計基準適用指針第8号)を適用しています。
- 2007年8月にペンタックス株式会社およびその子会社が当社の連結範囲に加わったことにより、2008年3月期は下期(2007年10月1日から2008年3月31日までの6ヶ月間)から同社およびその子会社の業績が加算されています。



株主および顧客の皆様へ

HOYA

次世代を見据えたポートフォリオ経営と
卓抜した光学技術を通じて
確かな価値を社会に提供し続ける
サステイナブル・カンパニーを目指します。

代表執行役 最高経営責任者 (CEO)

鈴木 洋

Our Enduring Vision

2009年3月期は米国の金融危機が世界的な不況を引き起こす激動の年となりましたが、HOYAグループがさらなる進化を目指す出発点となる年でもありました。ここに当期の概況と今後の展望を皆様にご報告いたします。

2009年3月期を振り返って

当期は、米国を起点とする金融不安が急速に拡大したことにより、設備投資の後退や個人消費の低迷に連鎖し、実体経済が大きく減速しました。特に、デジタル製品の需要は第3四半期(2008年10~12月)以降急激に縮小し、市場での生産調整による受注減とともに価格低下圧力も高まるなど、HOYAを取り巻く環境が急速に悪化した1年となりました。

こうした状況の中、当期の連結業績は、売上高4,541億94百万円、営業利益590億94百万円、経常利益710億80百万円、当期純利益は251億09百万円となりました。ペンタックス株式会社およびその子会社の業績が通期ベースで連結算入されたものの、情報・通

HOYAグループがさらなる進化を目指す
出発点となる年。

信分野およびペンタックスのデジタルカメラ事業における大幅な需要減により、前期に比べ売上高は5.7%の減収となりました。主力部門における減収に加えペンタックス部門での営業損失などにより、営業利益、経常利益は、それぞれ前期比37.8%、29.0%の減益となりました。また、現在の不透明な事業環境にあって、事業を慎重に評価し保守的な処理に努めた結果、ペンタックスの各事業部門等において固定資産の減損処理を行い、304億58百万円を減損損失として特別損失に計上したことなどにより、当期純利益は、前期に比べて69.3%の減益となりました。

情報・通信分野

エレクトロ-optics部門の売上高は1,639億01百万円(前期比21.9%減)、営業利益は397億12百万円(前期比41.1%減)となりました。

半導体製造用マスクブランクは半導体市場全般の低迷を反映し受注が大幅に減少しました。特定分野に注力するフォトマスク製品では第3四半期までは比較的底堅さを見せたものの通期では減収となりました。

液晶パネル用フォトマスクは、液晶テレビ需要の伸び悩みによって夏以降パネル市場の設備投資が中断したことなどにより、減収となりました。

HDD（ハードディスクドライブ）用ガラスメモリーディスクは、為替の影響と価格低下により減収となりました。なお、当期に予定していました昭和電工株式会社とのハードディスクメディア関連事業の統合は、市場の急激な悪化およびそれに伴う業界環境の変化から交渉中止の判断をするに至りました。

光学レンズは、デジタルカメラ市場の生産調整の結果、コンパクトデジタルカメラ向け製品の受注減および価格低下により大幅な減収となりました。

アイケア分野

メガネレンズを展開するビジョンケア部門の売上高は1,107億25百万円（前期比12.4%減）、営業利益は218億07百万円（前期比5.6%増）となりました。国内外でアジア諸国製の低価格帯レンズの攻勢が強まっているなか、欧州およびアジア地域では健闘したものの、円高の影響を受けて減収となりました。一方、特注加工品生産の効率化と生産コストの低減に努めたことで増益を達成しました。

ヘルスケア部門の売上高は499億67百万円（前期比8.2%増）、営業利益は115億44百万円（前期比13.6%増）となりました。コンタクトレンズにおいては高付加価値商品への集中およびコンサルティング販売による集客数の増加が奏功し、眼内レンズにおいては軟性レンズが順調に推移したことが押し上げ要因となりました。

ペンタックス

ペンタックスは、売上高1,221億90百万円、営業損失115億71百万円となりました。

医療用内視鏡は、メガピクセル画像対応の内視鏡システムが好調に推移したものの、為替の影響を受け当期は減収となりました。デジタルカメラは、一眼レフカメラ、コンパクトカメラともに、大幅な需要減と価格競争の激化から減収となりました。

医療用内視鏡の事業は利益貢献したものの、デジタルカメラ事業の不振に加え、統合で発生したのれんの償却により、営業損失となりました。

揺るぎなき価値を未来に紡ぐ「ポートフォリオ経営」

当期の業績は相当に厳しいものとなりましたが、これは世界的な景気減速の影響から、HOYAが収益の主軸としてきた情報・通信分野での需要が急激に後退したことが大きな要因です。産業そのものが成長から成熟へと構造転換が始まったととらえるのが適切と思われます。こうした状況の中で、当社がさらなる成長を遂げるためには、環境の変化に応じて柔軟にビジネスのスキームを組み替え、安定と成長を担保できる事業構造を構築していくことが求められます。

1941年に日本初の光学ガラス専門メーカーとして創立されて以来、HOYAは光学技術をコア・コンピタンスに、エレクトロニクス、ホトニクス、アイケアなどの多様な事業を展開し成

長してきました。その歴史は、主力事業の展開と併せて新しい事業を育成あるいは外部から獲得し、選択と集中により適切に資源を配分することで、グループ全体のバランスのとれた成長と収益を確保する「ポートフォリオ経営」の実践にほかなりません。時代のニーズに応じて、事業ポートフォリオを最適な形に変えていくことで、HOYAは持続的成長を続けてきました。前期に行ったペンタックスとの合併は、この考えのもと、HOYAの10年、20年後の成長を展望したときに、必要不可欠な技術や市場を獲得するという点で、非常に意味のある一歩であったと考えます。足元では、世界不況の影響もあり、当初目指したほどの結果を出すには至っていませんが、ペンタックスの、特に医療分野での技術や事業基盤は、いずれHOYAの未来に果実をもたらしてくれると確信しています。

先端技術を追求するハイテク産業は成熟期へと向かう一方で、日本や欧米諸国で進む高齢化や新興国での社会資本整備に目を向ければ、当社の、メガネ、コンタクトレンズ、眼内レンズ、医療用内視鏡、人工骨といったヘルスケア分野での潜在的な需要は大きいと考えます。そのなかには、長期的に市場自体の成長が見込まれるものもあれば、シェアの拡大余地が残されているものもあり、十分な成長ポテンシャルがあると考えられます。

HOYAは今後、ヘルスケア分野を成長セグメントと位置付け積極的に経営資源を投入するとともに、情報・通信分野においては技術的な競争力を発揮することで安定収益を確保していき、グループとしての持続的成長を目指してまいります。

価値を持続的に社会に提供し続ける企業として

私は、企業の役割は、社会に永続し、継続的に価値を提供し続けることにあると考えています。主軸となる事業や製品は時代とともに姿を変えてきましたが、HOYAは半世紀以上にわたり、光を操る技術を通じて豊かな社会の創造に貢献してきました。

社会で求められる価値を提供し続けるためにも、私は「ポートフォリオ経営」を最大限に機能させ持続的な成長を確保することを、経営の最重要課題としています。そのために、当期は、ペンタックスとの統合を機に、これまでの3執行役（最高経営責任者、最高財務責任者、最高技術責任者）に加え、新たに最高執行責任者（COO）を外より迎えました。そ

最適地生産・最適地販売の展開、
グローバル化の推進など、HOYAには
「時代や環境に合わせ、選択と集中を徹底する」
という企業哲学が脈々と受け継がれています。



株主および顧客の皆様へ

して、4名の執行役で、業容が拡大したHOYAグループの経営から、将来に向けた事業ポートフォリオの構築まで、効率的で迅速な意思決定ができる体制にしました。その後、2009年6月開催の株主総会において、社内取締役は1名減少し3名となりましたが、株主総会後の取締役会では、執行役5名（うち3名は社内取締役が兼務）が選任され、執行体制の拡充を図りました。また、社外取締役のみで構成される、指名、報酬、監査の各委員会が執行役の経営を監視するガバナンス体制は、HOYAの経営への信頼性・透明性を支えています。

さらに、最適地生産・最適地販売の展開、グローバル化の推進など、HOYAには「時代や環境に合わせ、選択と集中を徹底する」という企業哲学が脈々と受け継がれています。その根底には、製品の競争力と市場における優位性を高めて収益性を確保する、という経営の原則が存在するのは言うまでもありません。こうした哲学は、多様な事業と柔軟に変化する事業戦略のバックボーンとして機能し、HOYAが社会に確かな価値を提供するサステイナブル・カンパニーとして存在し続けることを可能にするものと確信しています。

株主の皆様へ

私は、株主の皆様、経営陣、従業員をはじめとする全てのステークホルダーは、「HOYA」という一隻の船に乗っている運命共同体であると考えています。永続的にHOYAの企業価値を高めることが全てのステークホルダーへ報いることであり、それが最終的には株主還元にもつながるものと考えています。そして、企業価値の向上すなわちHOYAの将来におけるポテンシャルを高めることを最優先に、日々経営にあたっています。

HOYAは今、激しく変化する事業環境の中で、自らが誇る技術力と揺るぎなき企業哲学を頼りに、新しい成長への道を歩み出そうとしています。株主の皆様におかれましては、今後ともHOYAの経営にご理解、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表執行役 最高経営責任者 (CEO)

鈴木 洋

永続的にHOYAの企業価値を高めることが
全てのステークホルダーへ報いること。



優れた技術力を軸に、
事業と人材の多様性をもって
グローバル・カンパニーとして
さらに進化するために。

執行役 最高執行責任者 (COO)

浜田 宏

Our Evolving Strategy

HOYAは、変わりゆく市場を的確に見据え、最適なビジネスポートフォリオを構築することで、新たな成長のステージへと歩み出す準備を進めています。2008年4月の就任以来、最前線で事業構造改革を指揮してきた浜田COOに、新生HOYAが進むべき方向と、そのために必要な課題について語っていただきました。

プロフィール

1982年
山下新日本汽船(株)(現・(株)商船三井)入社
1987年
アリコジャパン入社
1992年
米クラーク・コンサルティング・グループ入社
1995年
デルコンピュータ(株)(現・デル(株))に移籍
2000年
同社の代表取締役社長およびアメリカ本社副社長に就任
2006年
(株)リヴァンプの代表パートナーに就任
2008年4月より
当社執行役最高執行責任者(COO)、同年6月取締役就任

Question

2008年4月の就任から1年を迎えた今、改めて現在のHOYAとその中で発揮すべき自らの役割をどう評価していますか？

Answer

私自身としても新たなミッションをスタートさせた年に、世界の市場が大きく変動し、エキサイティングな1年となりました。

HOYAには多様な事業があり、優れた技術者がたくさんいます。そして、各事業は計数管理され、全体として選択と集中を効率的に行うポートフォリオ経営を展開することで、長年にわたり理に適った成長を実現してきた素晴らしい会社だと実感しています。

私は、HOYAは今、最終製品のビジネスを主体とするペンタックスと一緒になったこと、また、ハイテク産業が成熟しつつあるという事業環境を受け、新たな創業期を迎えていると考えています。新生HOYAは今後、優れた開発力により新しい製品・技術を生み出していくとともに、市場分析に基づく製品戦略や営業戦略、販売から流通、アフターサービスまで含めたトータルなマーケティング能力を向上させることが必要です。ここで言うマーケティング能力とは、メガネレンズやコンタクトレンズ、ペンタックスのカメラや医療用内視鏡といった最終製品においては、全世界の広い市場をどうセグメント化し、どこをターゲットにしていくかという戦略を作ることであり、ハイテク関連部材についても、かつてないほど激変する最終製品市場を見極めながら事業戦略を進めていくということを意味します。

また、CEOの役割が、中長期的なビジョンをもとに事業ポートフォリオ経営を推進することだとすれば、COOである私の役割は、そのビジョンを実現するための戦略を策定・実行していくことにあると考えています。

Question

HOYAがさらなる成長を遂げるためには、何が重要だと思いますか？

Answer

HOYAでは、これまで情報・通信分野に投資配分の重点を置いてきましたが、今後はメガネレンズ、コンタクトレンズ、眼内レンズ、そしてペンタックスから新たに加わった内視鏡、ニューセラミックス(人工骨)の事業を合わせた広義のヘルスケア分野への人材および設備への投資を加速することで、次なる成長への礎にしたいと考えています。

当期における情報・通信分野の収益の減速は、世界経済の停滞によってIT産業全体が急ブレーキを踏んだことの影響であり、当社の技術力や競争力が落ちたということでは決していないのですが、いずれ需要が回復したとしても、そのころには市場環境が構造的に変化し、かつてのような成長力を取り戻すことは難しいものと私たちは分析しています。

今後、柔軟でスピーディーなポートフォリオ経営を目指すHOYAでは、成長市場から成熟市場へと構造的な変化が始まった情報・通信分野を安定収益セグメントとして維持しつつ、ヘルスケア関連事業を成長セグメントに置いたバランスのよい成長戦略を推進していきます。

Question

ヘルスケア関連事業の持つ可能性と、成長のための戦略について聞かせてください。

Answer

ヘルスケアの領域は、国内外での高齢化の進展、健康への関心の高まり、新興国での社会資本整備の加速などによる安定した需要を考慮すれば、息の長い成長を担保していける事業です。

例えば、メガネレンズを取り扱うビジョンケア部門は、長年の活動によりグローバル市場で第2位のメーカーとして確固たる事業基盤を築いていますが、市場シェアは十数%に留まり、成長への余地が潤沢に残されています。メガネレンズは、低価格製品の台頭によりコモディティ化が加速する市場情勢を加味し、ハイエンド市場からローエンド市場までの全方位対応へと転換することで、事業の拡大を図ります。また、コンタクトレンズ事業を展開する「アイシティ」においても、日本最大の小売りチェーンとしての位置付けに留まることなく、ネットなど販売チャネルの拡大や中国での本格的な展開を通じて、さらなる市場の拡大と深耕を進めていきます。

また、眼内レンズ、内視鏡、ニューセラミックスは、それぞれの先端技術を結集した優れた製品特性から、ユーザーからの高い評価を獲得しています。ともにターゲットが明確な市場ですから、戦略的なマーケティング活動を積極的に展開することにより、主要な販売国でのプレゼンスを高めていきます。



Question

COOとして推進されている構造改革について聞かせてください。

Answer

新たな成長戦略を遂行するためには、従来の投資配分のあり方を見直すとともに、高成長を続けた時代のコスト構造を徹底検証し、変わりゆく市場の中でも高水準の収益性を確保できる体制を構築する必要があります。

HOYAでは当期、スリムかつ効率的な事業体制の再構築に注力しました。具体的には、製造拠点の統廃合や日本から海外への生産移管の加速、光学レンズ事業など一部事業部の再編など組織体制の見直し、クリスタル事業などの不採算部門からの撤退、これら構造改革に伴った人員削減などです。各生産現場においては、在庫削減の徹底や歩留まりの向上を共通課題とするとともに、原材料費から外注費までの見直しを行いました。全社的にも販管費や諸経費の可能な限りの削減を図ることで、強固なローコストオペレーション体制の確立に向けて継続的な努力を行っています。

これらの取り組みを通じて、全社員が新生HOYAの一員として、製品のサプライチェーン全体を俯瞰しながら、市場競争力の追求を自分の仕事としてとらえ直すという、強力な企業文化を育てていきたいと考えています。

Question

今後の抱負と株主の皆様へのメッセージをお願いします。

Answer

HOYAは今後、ヘルスケア分野と情報・通信分野に軸足を置いたバランスのとれた成長の実現と、最終製品市場への対応力の強化を目的とした事業構造改革という二つのチャレンジを加速していきます。

HOYAが、さらなる進化を実現するために身に付けるべき能力はダイバーシティ、つまり「多様性」であると私は確信しています。強い会社を目指すためには、視点を世界へと向け、あらゆる境界線や慣習を打破して、優秀な人材を結集していく必要があります。HOYAでは今後、国籍、性別、年齢にとらわれない公平な能力主義による人材評価をさらに強化し、人材のグローバル化を加速していきます。事業の多様性によって、HOYAはグローバルに根をはる大樹となりましたが、人材の多様性はその大樹に枝を無数に繁らせ、世界の市場で様々な果実を実らすでしょう。

私は、幸いにして、HOYAに来てまだ日が浅いので、過去の経緯や先入観にとらわれず、ただひたすら、HOYAの輝かしい未来のために、大胆に改革を推進していきたいと考えています。皆様のご理解、ご支援をお願い申し上げます。

執行役 最高執行責任者 (COO)

浜田 宏



情報・通信分野

売上高構成比と主要製品

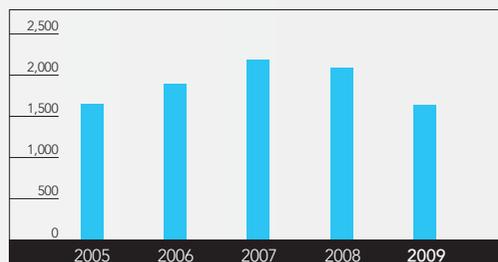
エレクトロ-optics部門

36.1%

主要製品

- 半導体製造用マスクブランクス
- 半導体製造用フォトマスク
- 液晶パネル製造用フォトマスク
- HDD用ガラスメモリーディスク
- 光学レンズ、光学材料

売上高 (億円)

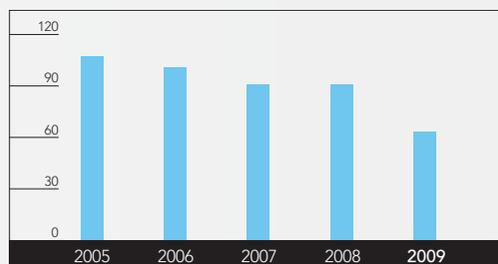


ホトニクス部門

1.4%

主要製品

- UV光源装置
- レーザー発振器
- 各種電子材料ガラス、ガラス偏光子



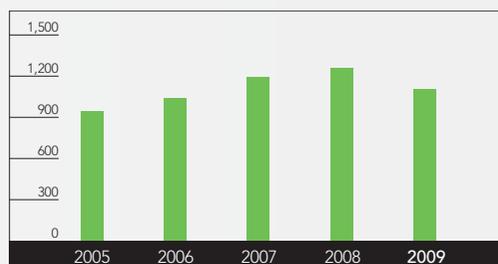
アイケア分野

ビジョンケア部門

24.4%

主要製品

- メガネレンズ



ヘルスケア部門

11.0%

主要製品

- コンタクトレンズ
- 白内障術後用眼内レンズ(IOL)



ペンタックス※1

26.9%

主要製品

- 医療用内視鏡
- 骨補填材・充填剤
- デジタルカメラ
- デジタルカメラ用レンズユニット
- 微小レンズ

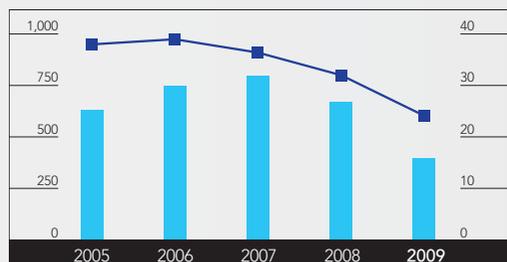


※1 参考までに2007年3月期までは連結前のペンタックス(株)およびその連結子会社(以下、ペンタックス)の業績を掲載しています。2008年3月期については、連結前のペンタックスの上期(2007年4月1日から2007年9月30日までの6ヶ月間)と、連結後の下期(2007年10月1日から2008年3月31日までの6ヶ月間)を合算した年間の業績を表示しています。

営業利益 (億円)

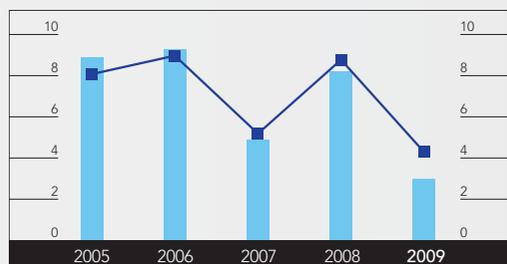
営業利益率 (%)

事業内容



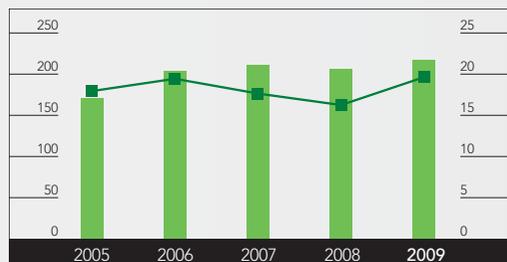
パソコンや液晶テレビ、デジタルカメラ、携帯電話など多くのデジタル製品に使用されている半導体や液晶パネルの製造工程で使用されるマスク・フォトリソマスク、およびこれらデジタル製品の小型化・高機能化を支えるガラスディスクや光学レンズ等を提供しています。開発から生産まで、独自技術のもとグローバル市場において高いシェアを有しています。

2009年3月期は、下期からのデジタル最終製品の需要低迷および急激な円高、価格低下圧力の高まりにより、減収減益となりました。



長年培ってきた光技術を応用し、レーザーやUVを利用した光源装置・機器等を提供しています。半導体や液晶パネル、デジタルカメラの製造工程で使用されることから、エレクトロオプティクス部門とのシナジー効果もあります。また、当期にスタートしたガラス偏光子事業の成長が期待されます。

2009年3月期は、上期においては液晶パネルメーカーの設備投資拡大からレーザー機器が好調に推移しましたが、下期以降はデジタル製品市場の急減速から受注が減少し、減収減益となりました。



日本および欧州、北米、アジア・太平洋市場を中心に、グローバルにメガネレンズの製造販売を行っています。工場と販売店をつなぐITシステムによって、迅速かつ効率的に世界中のお客様に高付加価値なメガネレンズをお届けしています。日本市場ではトップシェアを誇ります。

2009年3月期は、特に日本と欧州市場において製品価格の低下圧力が強まりましたが、特注品生産の効率化により価格競争力を高めるとともに、積極的に新製品を投入したことが奏功し、増益を確保しました。



累計顧客600万人の規模を誇る国内最大級のコンタクトレンズ専門店「アイシティ」を全国で約150店舗展開するとともに、白内障後用の眼内レンズ(IOL)の製造・販売を手掛けています。

2009年3月期は、「アイシティ」は質の高いコンサルティング販売とアフターケアサービスの充実によって前期に続き安定した集客を得、また、眼内レンズでは安定した需要に支えられ、それぞれ増収増益を達成しました。眼内レンズは、米国食品医薬品局(FDA)の承認を受け本格展開を加速しています。



光学・精密加工技術を活かし、医療機器、デジタルカメラ、デジタルカメラ用レンズユニット、微小レンズなど、幅広い製品を展開しています。内視鏡を中心とする医療機器分野は、医療の進歩とともに長期的に市場の成長が見込まれることから、積極的に経営資源を投入し成長を加速しています。カメラでは、世界的に認知されている「PENTAX」ブランドのもと、ユニークな製品展開を図っています。

2009年3月期は、下期からのデジタルカメラの需要減と製品価格の低下により、また海外売上高が大きい部門であるため為替の影響を大きく受け、大幅減収となりました。また、デジタルカメラ事業の業績悪化により当期は営業損失となりました。

* 「その他事業」については、記載を省略しています。また、「その他事業」に含まれていたクリスタル事業については、グループの経営体質強化および収益改善策の一環として、2009年3月末をもって事業終了しました。

パソコンや大型液晶テレビなどデジタル製品の機能や付加価値の向上を支える最先端技術を通じて、豊かな未来の実現に貢献します。

エレクトロオプティクス部門

半導体製造用マスクブランクス

事業の概要と当期業績

HOYAでは、半導体の回路パターンをシリコンウェハに転写する際の原版となるフォトマスクと、その基板であるマスクブランクスを製造し、国内外の半導体メーカーに提供しています。HOYAのマスクブランクスは、高精度品を中心にグローバル市場で圧倒的なシェアを誇っています。

当期の半導体業界は、上期は堅調に推移したものの、夏以降の景気減速を背景に、下期には大幅な生産調整および開発予算・設備投資の抑制が見られました。こうした中、マスクブランクスは、下期から需要の急激な落ち込みと価格圧力の影響を受け、前期に比べ減収となりました。これまで収益を牽引してきた位相シフトマスクブランクス*などの高精度品においても、厳しい事業環境となりました。

今後の戦略

半導体の先端開発は継続しているものの、デバイスの量産においては次世代への移行スピードが鈍化してきており、技術進歩と市場ニーズのギャップが鮮明になってきています。さらに、半導体業界を取り巻く環境が厳しさ

を増している中、各社は開発投資を抑えて、コストを重視した効率的な生産体制の構築に力を入れています。

HOYAではこうしたニーズをとらえ、これまでの微細化を中心とした製品開発に加え、製品の耐久性を高める材料開発など、さらなる付加価値の提供を通して顧客満足を高めていく方針です。

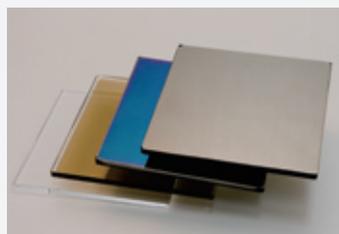
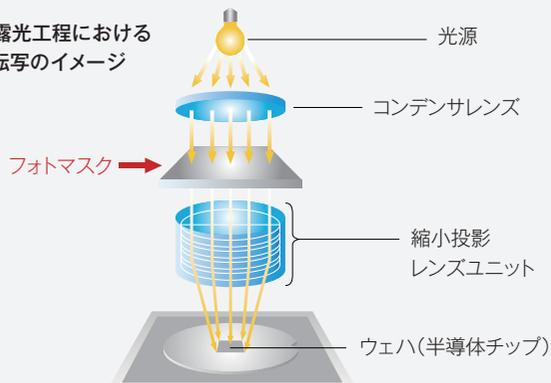
半導体製造用フォトマスク

事業の概要と当期業績

マスクブランクスに電子ビームまたはレーザー描画装置で半導体の回路パターンを描いたものが、フォトマスクです。HOYAのフォトマスクは、最先端領域での技術開発に特化するとともに、マスクブランクスを社内を持つことで材料プロセスにおいても差別化を図れることを活かして事業を展開することにより、市場競争力のあるビジネスモデルを確立しています。

当期は、最先端・高品質なマスク製品の提供に努めたほか、液浸露光など半導体の先端製造プロセスに対応する新しいタイプのレジストやブランクス材料の導入を行い一定の成果を上げることができましたが、半導体市場の低迷を受け、マスク需要の減少や価格圧力の増大など厳しい事業環境が続いた結果、減収となりました。

半導体製造の露光工程における回路パターン転写のイメージ



マスクブランクス

左から、ガラス基板、位相シフト用ハーフトーンブランクス、金属膜を塗布したもの、感光剤をコーティングした完成品ブランクスです。

今後の戦略

半導体市場ではファブ(半導体製造拠点)の集約化や再編などの動きが見られ、フォトマスクにとっては品種の絞り込みによる全体需要の減少傾向が続くと見込まれます。そのような環境のなか、当社は、これまで以上に顧客企業との連携を密にして、先端領域における開発パートナーとして、最適なソリューションを提供していくことを最重要課題と考えています。

当期は次世代用の最先端描画装置を他社に先駆けて導入し、今後のさらなる競争力強化につなげていく考えです。また、描画プロセスにおける補正技術や半導体露光プロセスを再現するようなシミュレーション技術を駆使し、HOYA独自の高付加価値ソリューションを提供していきます。

液晶パネル製造用フォトマスク

事業の概要と当期業績

薄型テレビやパソコンの液晶ディスプレイパネルのパターン原版となるフォトマスクを製造販売しています。半導体用フォトマスクでの技術蓄積を活用した高付加価値製品の展開と、顧客ニーズに迅速に対応する日本・台湾・韓国の三極体制により、HOYAは世界でトップシェアを維持しています。

当期は、北京五輪需要の盛り上がりを期待した上期においては、液晶パネルメーカー各社が積極的な増産

投資を続けたこともあり、HOYAの業績も堅調に推移しました。しかしながら、北京五輪需要が期待を下回ったことに加え、リーマンショック以降の景気減速による消費低迷から、下期はパネル在庫が需要を大幅に上回る事態が発生しました。この結果、フォトマスクについても、第3四半期から急激に需要の減速が見られ、また価格圧力も依然として高かったことから、前期に比べ減収となりました。

今後の戦略

液晶パネルメーカーは、これまで主に基板となるガラスサイズ的大型化により生産性の向上を図ってきましたが、さらなる生産効率の向上を追求して、製造プロセス上のコスト低減策を視野に入れた新しい試みを始めています。HOYAのマルチトーンマスク*2は、パネルメーカーの製造ラインにおける工程数の削減や歩留まり向上に大きく貢献することで製造コストの低減を図れる画期的な製品です。当期は、マルチトーンマスクに対して欠陥や精度の改善を施し、製品の一層の差別化に注力しました。また、検査技術を駆使してフォトマスクの品質保証レベルを高めるなどの活動を展開しました。今後も、顧客であるパネルメーカーの生産性向上に対して価値ある技術を開発・提案し、市場でのイニシアティブを確立していきます。



第8世代用フォトマスク
(1,220mm×1,400mm)
第8世代のガラス基板からは50インチワイド液晶テレビ用パネルが6枚取れます。

*1位相シフトマスクブランクス

ガラス基板と金属膜の間に光の位相を変える半透明の膜を塗布することで、より微細な回路を描けるようにしたマスクブランクス。デバイス性能の向上や製品小型化へと結びつく高付加価値品として、事業の収益性を高めます。

*2マルチトーンマスク

多階調マスク。パネルの製造工程を、従来の5工程から4工程に減らすことができます。パネルメーカーの製造コストを低減することができ、顧客の生産性向上に貢献できる製品です。

HDD用ガラスメモリーディスク

事業の概要と当期業績

ノートパソコン用2.5インチディスクを中心に、モバイル機器に搭載されるHDD（ハードディスクドライブ）の記録媒体となるガラス製メディアとその基板となるサブストレートを製造しています。HOYAのサブストレートは、品質、コスト、生産能力全ての面で競争力を発揮しトップシェアを誇っています。

HDDの大容量化に伴い、サブストレートは表面精度の向上とゼロ欠陥への対応、メディアには高密度対応が求められており、HOYAは長年培ってきた技術力で市場のニーズにえています。

当期は、デスクトップからノートパソコンへの買換え需要に加え、ネットブックなどの小型低価格パソコンが伸長しHDD需要を押し上げたことで、第3四半期までの累計では、サブストレート、メディアともに販売数量を拡大しました。一方、第4四半期に見られたHDD市場の生産調整による急激な需要減、それに伴う価格低下圧力の高まりと、また為替の影響も大きく受けたことから、通期では前期に比べ販売数量も減少し減収となりました。

サブストレートでは、当期、ディスク表面に精密な研磨を施し高密度化を可能にした新製品が完成し、それに伴いベトナム工場に最新鋭の量産ラインを増設しました。

また、メディア事業については、昭和電工株式会社と、両社のハードディスクメディア関連事業の統合に向けて2008年9月に基本合意を締結し、協議を進めてきましたが、経済情勢の急激な悪化および業界環境の変化などにより、2009年3月に交渉を中止しました。

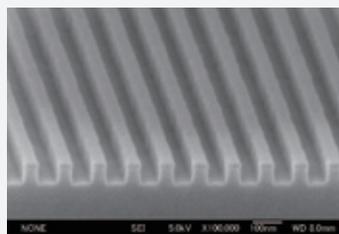
今後の戦略

HDD市場は、ノートパソコンを中心に今後も数量拡大が見込まれます。一方で、当社を含む部品メーカーへは、さらなる高密度化と低コストへの要求が増してくると予想されます。

HOYAは、次世代を見据えた研究開発、生産技術開発を通して、新製品提案、品質向上ならびにコスト低減に注力していきます。サブストレートについては、需要のタイミングに合わせた増産投資と、生産設備の次世代対応を推進し、低コストかつ安定した供給体制を確立していきます。メディアについては、ディスクリートラック技術などを採用した次世代技術の開発により付加価値を高めていく考えです。



サブストレート(透明)とメディア
サブストレートとは磁性膜を塗布する前の高精度に研磨を施した透明なガラス基板で、HOYAは素材から手掛けており、最適なガラスの熔解から成形、研磨をして、特殊な強化技術を用いた高い耐衝撃性が特徴です。サブストレートの上に磁性膜を塗布した製品がメディアです。



ディスクリートラック技術
記録トラック間に溝を作ることによって、隣接トラック間の磁気的干渉を低減でき、記録密度の高密度化が可能になると期待されています。

光学レンズ

事業の概要と当期業績

HOYAは、ガラス材料から、加工品であるレンズまで一貫生産できる体制のもと、デジタルカメラやビデオカメラといったデジタル光学機器に搭載される、高付加価値な光学製品を提供しています。

当期のデジタル製品市場は、上期まで活況を呈していましたが、景気低迷の影響で最終需要が減退し、メーカー各社が第3四半期以降急激な生産調整を実施することになりました。当社製品については、受注の大幅な減少と市場価格の低下に伴う影響を強く受け、前期に比べ減収となりました。

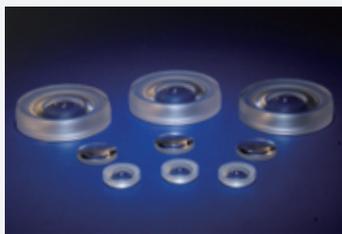
当社が最も得意とする非球面ガラスモールドレンズは、主にコンパクトデジタルカメラの高画素化、小型軽量化に貢献しています。当期は、コンパクトデジタルカメラ用に「凹メニスカスレンズ」など高付加価値製品の提供や、特殊な光学特性を発揮する新しいガラス材料の開発・市場投入、また、デジタル一眼レフカメラ用の中・大口径レンズの受注拡大に努めましたが、急激な市況の悪化により、予想を下回る結果となりました。

今後の戦略

デジタル製品市場では、低価格化が継続すると見込まれることから、コスト競争力の強化を第一の課題として取り組んでいきます。同時に、厳しい環境下においても開発の手綱を緩めることなく、新硝材の開発を進めるとともに、顧客の要求に対し、品質とコスト両面で応えられるような安定した供給体制の確立に注力していきます。

コスト競争力の強化については、当期は主に固定費の削減に努めましたが、今後は、生産の効率化や外注費・材料費の低減など変動費の圧縮ならびに歩留まり向上などを進め、収益構造を強化していきます。

また、国内の主要拠点である昭島工場内にテクノロジーセンターを設置し、先端技術開発や海外工場への生産技術指導などを充実させていきます。



非球面ガラスモールドレンズ

非球面モールドレンズは、収差補正に優れ、必要なレンズ枚数を減らすことができるため、光学設計の自由度が増すことから、光学系の小型軽量化・高機能化に貢献している製品です。

ホトニクス部門

事業の概要と当期業績

HOYAの光技術を応用したレーザー発振器やUV光源装置、特殊電子ガラスなどを開発、製造販売しています。用途は半導体や液晶パネルメーカー向けに、フラットパネルや半導体チップの製造工程で使われる欠陥修正装置や精密加工用レーザー機器、また、光ピックアップやカメラモジュールなど光学部品の紫外線硬化樹脂による接着工程に使用されるUV光源装置などです。そのほか、各種光学機器用カラーフィルター、医療用光学フィルターなど、用途ごとに様々な特殊ガラスを提供しています。当期は、R&Dセンターから本格的な事業化を目的に、ガラス偏光子事業が移管されました。

当期の上期は、液晶パネルメーカーで活発な設備投資が見られたことにより、レーザー発振器の需要が拡大し業績を牽引しましたが、下期に入ると、リーマンショック後の景気減速の影響を受けて顧客の設備投資が減速したことにより、当社の受注も急減しました。UV

光源装置は、光通信部品、半導体ウェハ、液晶パネル、光ディスクなど、様々な電子部品・光学部品の接着工程に提供されていますが、当期は通年で全般的に設備投資の抑制が見られたことにより、厳しい業績となりました。特殊ガラス材料では、加工精度に優れた高品質な製品が国内顧客に評価されるとともに、海外でも底堅く販売を確保し、当部門の業績を下支えしました。また、偏光ガラスは、新規顧客開拓を進めており、今後は海外のインフラ投資や光通信分野のFTTHの普及とともに、成長が期待されています。

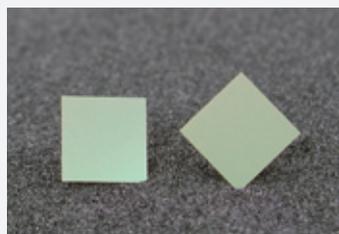
今後の戦略

世界的な景気減速を受けて、主要顧客である半導体や液晶メーカー、光学機器メーカー等における投資抑制により、今期も厳しい事業環境が予想されます。当部門では、構造改革および組織体制の見直しを進め、事業の効率性を高めるとともに、独自技術を最大限活用することで、より高い性能・操作性を提供する豊富な製品ラインナップで、お客様のニーズにお応えしていきます。



**UV-LED光源装置
(EXECURE-H-1VC)**

電子・光学機器の微細な組み立ては、水銀ランプによる紫外線硬化が主流ですが、近年は紫外線LEDの実用化が進んでいます。HOYAのUV-LED光源は、光ファイバー製品の実績で培った技術を活用したユニークな製品です。



偏光ガラス(CUPO)

光通信用光アイソレータに使用される偏光素子です。世界規模で光通信網が発達する中で、需要の拡大が見込まれます。

アイケア分野

長年培ってきた光学・材料技術をもとに、メガネレンズ、コンタクトレンズ、白内障術後用眼内レンズの開発から製造・販売まで、目に関わる様々な製品・サービスをグローバルに展開しています。

ビジョンケア部門

メガネレンズ

事業の概要と当期業績

HOYAは、グローバルにメガネレンズの製造販売を行っています。お客さま一人ひとりの眼の状態やライフスタイルに合わせて作る高付加価値メガネレンズからベーシックレンズまで、幅広い製品を、メガネ店と当社の生産拠点をつなぐITシステムを活用し、効率的なサプライチェーンで世界中のお客さまに提供しています。

当期は、世界的な景気減速から消費が低迷するなか、メガネレンズ市場では製品の低価格化とともにコモディティ化が進みました。そのようななか、HOYAは、高品質なプレミアムレンズの製品展開に注力したほか、量産工場およびスーパーRXラボ(特注加工工場)の拡充により価格競争力を高めることで、市場シェアの拡大とともに収益性の向上を図りました。

【日本】

日本のメガネレンズ市場は、中国などアジア製の低価格レンズが台頭している影響で、市場規模の縮小傾向が続いています。これに対してHOYAは、累進屈折力レンズのプレミアム製品「HOYALUX Trinity」の投入、高機能コーティングや高屈折率素材「EYVIA(屈折率

1.74)」の販売拡大、および価格に敏感な単焦点レンズ市場においても「REMARK」の販売に注力し価格競争に対抗する施策を展開しましたが、当期は前期に比べて減収となりました。

【欧州】

欧州市場においても価格圧力は強まっており、低価格帯レンズ市場の拡大が見られました。HOYAでは、西欧諸国を中心に、プレミアム遠近両用レンズ「HOYALUX iD MyStyle」ならびに「HOYALUX iD LifeStyle」の販売が好調に推移しました。また、単焦点レンズ市場に対しては、従来に比べ、より快適な視界を提供する「NULUX Active」の拡販を推進しました。さらに、お客さまの希望に即したレンズ選定を支援する「the Selector」や「Visureal」などのITツールを通してメガネ店へのサービスを強化したことも販売拡大に貢献しました。ポーランドやハンガリーなど東欧地域においても順調に販売を伸ばすことができました。

【北米・中南米】

リーマンショックの影響で消費が著しく低迷した米国においては、引き続き独立系メガネ店への営業を強化した結果、「HOYALUX iD LifeStyle」をはじめ、その他各種コーティングなど高付加価値品の販売量が伸びま



「HOYALUX Trinity」/
「HOYALUX iD MyStyle」
「HOYALUX iD LifeStyle」
HOYA独自のFreeForm技術により、視力とライフスタイル両面から設計を施し、お客さま一人ひとりに合わせた完全カスタマイズメイドの遠近両用レンズ。欧州と日本で異なるブランド名で販売しています。



「REMARK」/
「NULUX Active」
高度な光学設計の法則を用いる新しいコンセプトによって作られた、「見る」運動をサポートし、使い心地を高めたメガネレンズ。全方位の目の動きを考慮に入れた、活発に目を動かす若い人向けの戦略商品です。欧州と日本で異なるブランド名で販売しています。

した。カナダでは、販売数量が前期を大幅に上回る結果となりました。新規の市場としては、ブラジルに現地販売会社とのジョイントベンチャーによりラボを設立し、また、アルゼンチンには駐在員事務所を開設し、今後の成長への布石を打ちました。

【アジア・太平洋】

中国および東南アジア諸国では、ニューコンセプトレンズ「REMARK」と紫外線に反応してレンズの色が変わる調光レンズが伸長しました。中国・インドのように目覚ましい経済発展を遂げている市場においては、メガネ販売チェーンの進出が見られるなど急速に市場が拡大しています。今後も成長期待が大きいことから、将来に向けた事業拡大策として、当期はメガネ販売店に対する教育プログラムの充実など顧客との関係強化に注力しました。オーストラリアにおいては、下期に景気後退の影響を受けたものの、全体として堅調な伸びを示しました。

今後の戦略

メガネレンズは、先進国では、高齢化にともなう累進屈折力レンズ等の高価格帯レンズの伸長と、一方では低価格品の拡大という市場の二極化が、一層鮮明になっていくものと見込まれます。他方、新興市場では、人口増による量的拡大と、経済発展による高付加価値レンズへの需要増による質的向上が期待されます。

HOYAは今後グローバルに、高付加価値レンズの販売による収益性向上と低価格レンズの供給によるシェアの拡大、さらに、それらを支える量産工場と各国にあるラボそれぞれの長所を活かした生産による効率的な供給体制の確立により、将来の成長を確保していきます。

また、東欧やロシア、アジアなど成長が期待される市場においては、引き続きM&Aや直接投資、メガネ販売店への教育プログラム等を強化し、成長を加速させていきます。

北京五輪の金メダリストTia Hellebaut選手とHOYA「NULUX EP」



HOYA LENS BELGIUM N.V.がスポンサー契約しているTia Hellebaut選手が、北京五輪の女子走り高飛びで金メダルを獲得しました。彼女が試合中に使用していたメガネレンズは、HOYAのプラスチック単焦点レンズ「NULUX EP 1.67」に「SFTコート」を施した製品（フレームは、ベルギー国内メーカー品）です。

「NULUX EP」は、両面非球面レンズで、従来の球面レンズより薄く仕上がるだけでなく、クリアに見える範囲が広いという特長を持っています。

ヘルスケア部門

コンタクトレンズと「アイシティ」

事業の概要と当期業績

国内最大級の出店規模を誇るコンタクトレンズ専門小売店「アイシティ」を展開しています。お客さま一人ひとりの眼に最適な商品をご提案するコンサルティング販売と、世界中の有名メーカーから幅広く取り揃えた商品ラインナップを強みに、全国に約150店舗を展開し、当期まで累計顧客数600万人を数えるに至っています。

当期のコンタクトレンズ小売市場は、使い捨てできるディスポーザブルレンズを中心に緩やかな成長が見られました。一方、2006年から毎年実施されてきた診療報酬改定にともなう眼科医の開業件数の減少などにより、当社を含めたコンタクトレンズ小売業者は、思うように新規出店が出来なくなるなど、厳しい事業環境が続きました。

当社は、新素材レンズや乱視用・遠近両用レンズといった高付加価値製品の販売強化と、サービス面の充実に努めた結果、総店舗数の増加はないものの、既存店における新規顧客の獲得およびリピーターの増加により、前期に比べ増収を達成しました。また、継続的に行っている、詳細な商圈分析によるスクラップ&ビルド（新規出店および閉店）ときめ細やかな価格戦略により、前期に続き経営効率を高めることができました。

2005年に新規参入した中国市場においても、2009年3月末現在、上海で7店舗を展開していますが、「アイシティ」の優れた検眼技術と質の高いサービスは好評をいただいています。

今後の戦略

国内市場においては、積極的な店舗展開を加速していきます。都市部に加え、中部・九州地域の商圈エリアでの拡大を重点的に検討するほか、お客さまが利用しやすい立地や店舗デザインの見直しを進めていきます。販売促進活動では、従来の手法に加え、インターネットなどのデジタルメディアを活用しながら、効率的かつ幅広いターゲットに対してマーケティング活動を展開していきます。また社員の採用・教育、最適配置などの人材の強化に努め、業容の拡大と顧客満足度のさらなる向上を推進していきます。

中国におけるコンタクトレンズ小売市場規模は、現在およそ700億円と言われており、日本に比べるとコンタクトレンズ装用者も少なく未成熟ではありますが、将来的に拡大が期待されます。現地化を進めるとともに、戦略的な新規出店と、主要ターゲットである10～20代の女性顧客を中心に店舗ブランド「アイシティ」の認知度向上のためのPR活動などを積極展開し、市場の成長とともにプレゼンスを高めていきます。



「アイシティ」

HOYA直営の「アイシティ」では、正しい知識や最新の情報を身につけた経験豊かなプロフェッショナルが、お客様一人ひとりの対話を通じて商品を販売しています。そのコンセプトは中国・上海でも同じです。

眼内レンズ(IOL)

事業の概要と当期業績

眼内レンズ(IOL)は、白内障手術の際に摘出した水晶体に代えて、眼内に挿入することで視力を回復することができる人工の水晶体です。HOYAは、長年の光学設計と高機能材料の研究により、医療現場のニーズに合った独自性のある製品を開発・提供しています。

光学部(レンズ)を折りたたんで小さな切開創から挿入できるHOYAの「フォルダブルソフトレンズ」は、長年の研究成果から、世界最小(1.8mm)の切開創口を誇るに至っています。また、挿入器具内にあらかじめ眼内レンズがセットされたプリロードシステム「iSert」は、従来品に比べ格段に操作性が向上し、安全で確実な白内障手術を可能にするソリューションの一つとして、医療の進展に貢献しています。

当期は、日本においては非球面タイプのプリロードIOLを上市し、各医療機関へ新製品の導入および拡販に注力した結果、前期に続き堅調な業績をおさめました。海外市場では、ドイツやフランスを中心に欧州の主要先進国において極小切開タイプIOLの上市と「iSert」の拡販を進めた結果、市場におけるプレゼンスを高めることができました。また、アジア・太平洋諸国においても、中国、韓国、オーストラリアを中心に新製品の浸透が順調に進んだことから、高い成長率とともに好調な業績をおさめました。

さらに事業の拡大に伴い、シンガポールの量産工場では増築拡張工事を行い、低コストかつ安定供給体制の確保に努めたほか、新製品・新素材IOLの開発・試作生産を進めました。

2008年9月には、黄色アクリル製フォルダブルソフトレンズ「iSpheric™」が米国食品医薬品局(FDA)の承認を取得し、眼内レンズでは最大と評される米国市場へ日本メーカーとしては初の進出を果たし、2009年4月より本格的なマーケティングを開始しています。これに先立ち、世界的にも著名な眼科医が集まり最先端の研究が行われている南カリフォルニアへ当事業本部を移管しており、FDA承認の取得を機に米国での販売体制構築を加速させ、グローバルな視点での事業展開に取り組んでいきます。

今後の戦略

高齢化に伴い、先進国では加齢による白内障の症例数が増加傾向にあります。また、新興国においても急激な経済発展を背景に白内障患者数は増加しており、眼内レンズは、グローバルな市場拡大が見込まれます。今後も、レンズの高機能化に向けた技術開発を進め、成長を加速させていきます。



黄色アクリル製眼内レンズ
紫外線を吸収するイエロータイプの眼内レンズ。目(網膜)に優しく、かつ自然な色調を提供します。HOYAは1991年に、着色IOLを他社に先駆け発売しました。



プリロードシステム「iSert」
眼内レンズがあらかじめセットされたディスポーザブル・インジェクター。術中操作の簡略化に加え、付随器具の洗浄や滅菌が不要になり、白内障手術を簡便化することができます。

ペンタックス

世界的に認知されている「PENTAX」ブランドのもと、カメラ、医療機器の分野で新たな可能性を見出し、未来へ向かって確かな歩みを進めています。

ライフケア事業

ライフケア事業では、高解像度画像と高い操作性を誇る医療用内視鏡やニューセラミックス製品を臨床現場に提供し、医療の進化と患者のQOL (Quality of Life) 向上に貢献しています。

医療用内視鏡

事業の概要と当期業績

医療機器分野では、消化器系を中心に高品位な軟性内視鏡およびメディカルアクセサリ（内視鏡用処置具）を開発し、日本をはじめ、北米、欧州各国で事業を展開しています。軟性内視鏡は、体内の複雑な管腔内に挿入されるため、医師による繊細な処置を可能にする高い操作性と、がんなどの病変部を判別する高度な画像処理技術が求められ、ペンタックスが長年培ってきたオプトメカトロニクス技術が活かされている製品です。

内視鏡による診断・治療は、患者にとって身体的負担が軽く、病変の早期発見・早期治療による医療費の抑制にも貢献できるところから、低侵襲医療の一つとして、世界中の医療機関で導入が進んでいます。

当期は、欧米市場においてメガピクセル画像対応の内視鏡システム「EPK-i」シリーズが引き続き好調に販

売を伸ばしました。また、日本でも、2008年5月に同シリーズを販売開始し、鮮明な画像が医師から高い評価を得て順調な滑り出しを見せました。上期は欧州を中心に海外での売上が伸びましたが、下期においては景気減速の影響を受けて医療機関の中でも新規投資を控える動きが顕著となったため、当期は前期に比べて減収となりました。また、当製品は北米や欧州の売上が大きい為替の影響も大きく受けました。

今後の戦略

“医師とのコミュニケーション強化”を基本戦略として掲げ、重点地域に新規顧客開拓専門のチームを設置すると同時に、開発、生産、営業各部門および海外販社間の連携を一層強化していきます。また、大学病院やクリニック、およびそれぞれの地域のニーズに合わせた形で製品ラインナップの拡充を図っていきます。

開発に関しては、医療関係者と日常的な接点を密にすることで潜在的な需要を掘り起こし、ユーザーの視点に立った製品開発に注力するほか、国内外の大学や企業などとの共同研究にも積極的に参画していきます。

こうした活動を通して、製品開発から販売、アフターサービスまで、トータルな顧客満足度の向上を目指していきます。



内視鏡システム「EPK-i」

高解像度出力のビデオプロセッサ「EPK-i」と、メガピクセルCCDを搭載した90iシリーズスコープ。高精細画像を実現するとともに、独自の画像処理機能“i-scan”により、高度な内視鏡検査・診断をサポートします。



スコープ「EG-2790i」

高解像度CCDの採用により、飛躍的な高画質化を実現。ルーチン検査に最適な軟性部径9.0mmのハイグレードスコープ。

ニューセラミックス

事業の概要と当期業績

骨の欠損を補う成型人工骨「アバセラム」やペースト状にして補修機能を高めた「バイオペックス-R」などのアパタイト製品を、整形外科、脳外科、歯科分野に提供しており、高い市場シェアを獲得しています。

また、「クロマトグラフィー用担体CHT」は、タンパク質を吸着するというアパタイトの特性を活かし、バイオ医薬品の精製・分離工程で用いられる充填剤として、世界中の医薬品メーカーで利用されています。

国内市場を中心とした人工骨市場は緩やかながら確実な成長を続けており、当部門も堅調に売上を伸ばしています。

今後の戦略

人工骨市場では、脊椎の分野を中心に事業拡大を図っていきます。吸収性や強度をさらに高めた新製品の開発や、競争力強化のための国内外メーカーとの提携など、積極的な事業拡大策を推進していきます。

現在、吸収性人工骨の新製品や、硬化速度を高めた「バイオペックス-R」の新製品の上市や、チタン製素材を使った脊椎用人工骨の導入に取り組んでおり、商品化へのスピードアップを図っています。

また、今後の成長に備え、開発、製造、営業の各部門の最適化を図るため、抜本的な組織改革を実施しています。



アパタイト製品

ハイドロキシアパタイトは人間の骨とほぼ同じ成分であり、体内に長期間入れても安全で、時間が経つと骨と融合し骨の一部となります。生体組織に有害作用を及ぼさない最適材料として、用途に応じた様々な人工骨の開発が進められています。

イメージング・システム事業

事業の概要と当期業績

当期のデジタルカメラ市場は、活況であった上期から一転、第3四半期以降は、それまで主に需要を牽引してきた米国を中心に世界的な景気後退が起こり、一眼レフカメラ、コンパクトカメラともに、需要の減速による市中在庫の拡大および急激な価格低下が見られ、厳しい事業環境となりました。

そうしたなか、当社は、創業以来の光学設計技術に加え、小型・軽量や防塵・防滴・防水といった機能をさらに高めた特色ある製品を市場投入しました。なかでも、水深4mで連続2時間の水中撮影を可能にしたコンパクトデジタルカメラ「PENTAX Optio W60」（2008年6月発売）が好調に販売を伸ばしたほか、エントリークラスの一眼レフデジタルカメラとして、小型軽量ボディに初級者でも気軽に撮影できるわかりやすい操作性を備えた「PENTAX K-m」を2008年10月に発売し、女性層やファミリー層からの支持を獲得しました。さらに、2009年1月には、斬新な「K-m」ホワイトカラー限定モデルを発売し、注目を集めました。

製品戦略においては市場でのポジショニングを重視した施策を展開する一方、厳しい事業環境を見据え、国内の製造拠点の統廃合および生産ラインの海外移管、さらに、あらゆるコストの見直しなど構造改革に早期に



「K-7」

機動性に富んだ小型ボディに、先進の技術が凝縮されたシリーズ上位機種。

「K-m」

手ぶれ補正や撮影シーン自動認識などを搭載した、デジタル一眼のエントリーモデル。

着手し、低コストオペレーション体制の確立に努めました。しかしながら、それを上回る市場環境の悪化を背景に、当事業は前期に比べ減収となりました。

今後の戦略

生産の効率化と、原材料費から人件費まで全ての項目を対象とした固定費の徹底削減を継続することで、さらなるコスト構造改革を推進していきます。

製品開発においては、「ペンタックス」ブランドを活かしながら、マーケットのニーズを的確にとらえた製品開発ロードマップを構築し、差別化を図っていきます。また、開発から上市までのスピードアップを図るとともに、他社との提携などを含む様々な可能性を追求していきます。

デジタルカメラは、「アウトドア」をコア・コンセプトに、ペンタックスの強みである防水、防滴、防塵、耐久性などの撮影環境対応機能に優れた特性を活かしながら、個性的な商品展開を図っていきます。

その新しいコンセプトのもと企画開発され、2009年6月に先陣を切って発売されたのが「K-7」です。充実した機能に、幅広い層からの注目を集めています。

また、交換レンズにおいても、HOYAとの統合によりガラス素材からレンズモジュールまで一貫して開発製造する体制が整ったため、今後はシナジー効果を活かし、新しい価値を提供していきます。

オプティカルコンポーネント事業

微小レンズ

DVD/CD互換ハイブリッドレンズやブルーレイ用レンズ、デジタルカメラ用プラスチック製レンズ等を製造販売しています。

当期は第3四半期以降の消費低迷により、AV機器など最終製品の生産調整があり、急激に需要が減少し減収となりました。

ブルーレイ市場は今後、さらなる成長が見込まれることから、技術開発や製品のラインナップの拡充に取り組んでいます。また、高い精度のレンズを安定供給するための生産技術の開発にも注力し、歩留まり向上やコストの低減に努めていきます。現在、組織体制や生産拠点の見直しといった事業の効率化を図っており、同時に、HOYAとの統合を機に、シナジー効果としてプラスチック材料や新規加工技術の検討を行っています。

デジタルカメラ用レンズユニット

デジタルカメラ用光学レンズユニットを製造開発し、国内外のカメラメーカー、ODM/OEMメーカーにカスタム仕様で供給しています。中でも独自特許を保有するスライディングレンズシステムは、高倍率のコンパクトデジタルカメラの薄型化に大きく貢献しています。今後も様々な分野において無限の可能性を有するレンズモジュール開発に注力していきます。

「Optio W60」

薄型デザインの軽量ボディに、広角28mm光学5倍ズームレンズを搭載。水深4mで連続2時間の水中撮影を可能にしたコンパクトデジタルカメラ。



Sliding Lens System



スライディングレンズシステム

収納時にレンズをスライドすることで、従来は難しいとされていたズーム機能とデジタルカメラ本体の薄型化を両立しました。



ブルーレイ用対物レンズ

極めて高精度な金型及び成形技術を駆使し、プラスチック製ながら安定した性能を実現しました。

Transparent Governance

HOYAでは、経営における執行と監督機能を明確に分離することで経営の効率化を図るとともに、社内の論理だけで経営が行われないよう、社外取締役には株主の立場に立った監視役として積極的に経営に参加していただくことで透明性の高いコーポレートガバナンス体制を構築しています。

コーポレートガバナンス体制

HOYAは2003年6月に経営体制を現在の「委員会設置会社」へ移行し、取締役会とは別に「指名委員会」「報酬委員会」「監査委員会」の3つの委員会を設置しました。会社法では三委員会の委員の過半数は社外取締役で構成することと規定されていますが、HOYAでは三委員会ともにメンバー全員を社外取締役としています。また、委員会設置会社の枠組みのもとで、取締役会は執行役に決定権限を大幅に委譲することが可能となりました。これにより、執行役は業績向上を目的として迅速かつ効率的な経営執行に注力できるようになったほか、三委員会が独立した立場から監視・監督機能を担うことで、経営の健全性・透明性が担保されています。

取締役会

取締役会は、社外取締役5名と社内取締役3名の合計8名で構成されており、2月と8月を除いて毎月開催される取締役会では毎回活発な議論が行われ、経営者としての十分な経験や国際感覚を有する社外取締役が、執行役の業務執行に関して多角的な視点から監督・助言を行っています。

各事業における日々の業務執行に関しては、執行役を兼務する社内取締役から各事業部門長に大幅に権限委譲されており、各事業部門長は毎月開催される事業報告会にて、各事業の進捗を執行役に報告するとともに、問題点についてはその場で対応策を討議します。また、重要な事項は全て取締役会に報告され、経営の健全性が確保されています。

取締役

椎名 武雄*	日本アイ・ピー・エム(株) 相談役
茂木 友三郎*	キッコーマン(株) 代表取締役会長CEO
河野 栄子*	元(株)リクルート 特別顧問
児玉 幸治*	(財)機械システム振興協会 会長
小枝 至*	日産自動車(株) 相談役名誉会長
鈴木 洋	
浜田 宏	
江間 賢二	

執行役

鈴木 洋	代表執行役	最高経営責任者(CEO)
浜田 宏	執行役	最高執行責任者(COO)
江間 賢二	執行役	最高財務責任者(CFO)
丹治 宏彰	執行役	企画担当
萩原 太郎	執行役	技術担当

* 社外取締役
(2009年6月16日現在)

三委員会

「指名委員会」「報酬委員会」「監査委員会」があり、委員は社外取締役のみで構成されています。各委員会を構成する社外取締役は執行役からの独立性が確保されており、株主の立場に立った公平で公正な視点から業務執行を監視しています。

● 指名委員会

取締役候補者選任基準に従い、取締役および執行役の候補者の選任を決定し、取締役会に付議します。また、委員会で作成した基準に基づいて執行役の業務を評価し、その結果を報酬委員会へ報告します。必要に応じて取締役の解任議案の株主総会への付議と、執行役の解任議案の取締役会への付議を決定します。

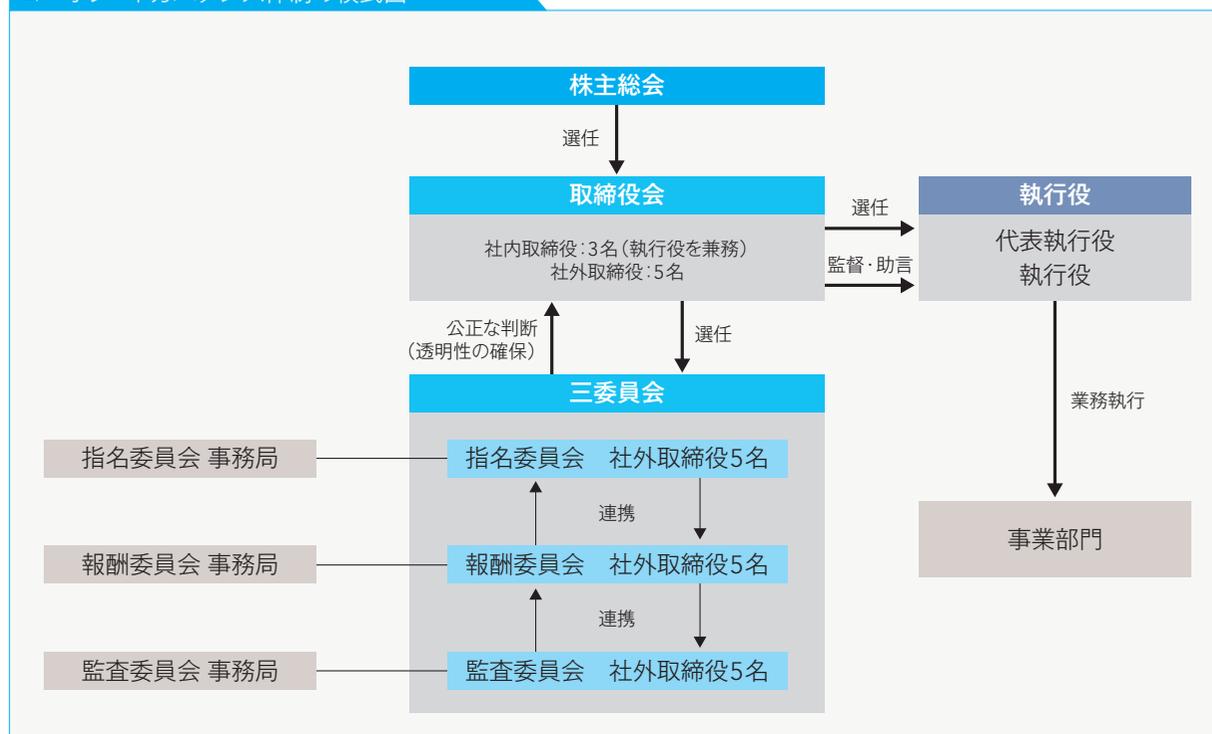
● 報酬委員会

取締役および執行役のインセンティブを高める報酬体系を構築し、公平で適正に業績を評価することでHOYAの業績向上に資することを目的としています。各取締役の報酬は、固定報酬、業績連動報酬およびストックオプションで構成されており、その時の経営環境、業績、他社水準などを考慮して決定されます。

● 監査委員会

各会計年度の監査方針・監査計画を策定し、それに沿って会計監査人から中間報告および最終報告を受けて、財務諸表などを検証します。また、監査部門から業務監査結果を聴取し、経営の健全性・適法性・効率性などについても検証します。全ての重要事項は取締役会に報告され、必要に応じて対策が講じられます。

コーポレートガバナンス体制の模式図



Transparent Governance

内部統制システム

HOYAグループでは、コーポレートガバナンスの強化に努めるとともに、適正で効率的な事業運営を行うために、内部統制システムの充実に努めています。

各事業部および事業所では、それぞれの事業環境に応じて、統制環境の整備および業務執行に際してのリスク評価と対応、また統制プロセスの検証・改善を行い、最適な内部統制システムを整備しています。

各事業部門の部門長は、事業運営における権限と業績向上の職責を負うと同時に、業務の有効性・効率性、財務報告の信頼性、コンプライアンスおよび経営資産の保全を目的とする内部統制システムの充実に努める責務が課せられています。

グループ本社の監査部門は、内部統制システムが適切に機能しているか、不正が行われていないか、改善すべき事項はないかなどを独立した立場から検証する職務を負っており、各事業部門・事業所に対して定期的に業務監査を実施します。監査を通して顕在化した問題点はその場で改善勧告されます。特に重要な事項については、監査委員会・取締役会および執行役に報告され、必要に応じて執行役が迅速かつ適切な措置を決定・指示することで、改善を図ります。

• HOYA行動基準

内部統制システムを機能させるためには、職務を遂行する社員一人ひとりの意識向上が不可欠となります。HOYAグループでは、役職員が職務を遂行する上で確固たる職業倫理をもって行動できるように指針を明文化した「HOYA行動基準」を制定し、日常的な教育・啓発活動を通じて規範意識を醸成しています。

• HOYAヘルプライン

HOYAグループでは、内部統制システムの一環として、グループ内部からの通報・相談を受け付ける「HOYAヘルプライン」を2003年から設置しています。これは、法令や「HOYA行動基準」に違反する行為があった場合、早期に発見し、経営トップへスムーズに伝達する仕組みで、迅速かつ適切に対処することでグループ全体の健全性を確保することを目的としています。「HOYAヘルプライン」はHOYAグループ本社内に設けられた専任組織「HHL」が社内の窓口となるほか、外部の弁護士事務所でも相談を受け付け、匿名性の保持と機能の実効性を担保しています。2009年3月末現在、日本、北米（アメリカ・カナダ）、タイおよび欧州のグループ会社に導入されており、2009年6月にはフィリピンにも開設を予定しています。今後も対象国を増やし、グローバルに活動を拡大していく予定です。

内部統制報告制度

内部統制報告制度への対応については、グループの主要な各事業部門における財務報告に係る内部統制の整備状況の可視化および運用評価体制の構築は完了しました。2009年3月期より内部統制の有効性を検証しています。検証の過程で認識した内部統制の逸脱事項、内部統制の不備等について適宜改善し、財務報告の信頼性を確保するため継続的な活動を行っています。

• 内部統制報告制度

ディスクローチャーの充実とIR活動

HOYAでは、公平で迅速な情報開示とIR（インベスター・リレーションズ）を経営者の重要な責務の一つと考え、株主の皆様とのコミュニケーションを大切に、積極的に経営に反映していきたいと考えています。1998年には、他社に先駆けて四半期決算を開始し、各四半期末の決算から発表までの期間短縮に努めるとともに、各四半期決算でも本決算と同レベルの情報量を開示するなど、情報開示の迅速化と内容の充実に努めてきました。

また、四半期毎に開催している証券アナリスト・機関投資家向け決算説明会には毎回CEOが出席し、説明・質疑応答を行うなど、経営トップがIR活動に積極的に参加しています。

さらに、2006年以降継続して実施している個人投資家向け会社説明会では、当期も多くの株主・投資家の

方々にご来場いただき、当社についてご理解いただくだけでなく、変化するHOYAの姿に認識を新たにしていただくなど、実際にお会いしてご意見を頂戴する良い機会となりました。今後もIR活動の充実に努め、個人株主・投資家の皆様との双方向コミュニケーションの充実に努めていきます。

社外取締役コメント



社外取締役、指名委員会委員長

椎名 武雄氏（日本アイ・ピー・エム株式会社 相談役）

私がHOYAに初の社外取締役として就任した1995年は、日本ではまだ、取締役を社外から招聘するケースは稀でした。私には米国の会社での社外役員の経験があったこともあり、HOYAに招かれたのだと思いますが、当時8名いた取締役の中で私が唯一の社外取締役でした。それから、およそ14年の月日が経過しましたが、HOYAのコーポレートガバナンス体制の発展には目覚ましいものがあり、今では信頼性の高い体制が構築されていると評価しています。また、社外取締役としてその歴史とともに歩むことができたことを、大変嬉しく思っています。

現在HOYAでは、取締役8名のうち、社外取締役が過半数の5名を占めており、社外取締役の監視・監督のもと、透明性が高くかつ効率的な経営が行われていると思います。

私たち社外取締役は、事業年度毎に執行役の職務内容について、目標設定から、実績評価、実績に基づく報酬体系に至るまで、委員会設置会社の「指名」「報酬」「監査」の各委員会で討議し、執行役の仕事を監督する重責を担っ

ていると認識しています。社外取締役は各事業の細かい内容まで把握しているわけではありませんが、それぞれが経営者としての豊富な経験と異なった分野の知識をベースに、様々な視点から執行役に説明を求め、意見を呈することで、充実した取締役会、ひいては透明性の高いガバナンス体制が出来上がっているのだと考えます。

現在のHOYAは、事業の成長やグローバル化、また、ペンタックスとの統合による事業領域の拡大など、大きな節目を迎えています。私は、指名委員会の委員長として、大きく変化するグループ環境に対応できるよう経営陣の強化に尽力するとともに、後継者の育成にも助言をしています。

私たち社外取締役は、取締役会では、株主の立場に立って経営陣に対して厳しい質問を投げかけています。株主の皆様におかれましては、ぜひ株主総会という機会をご利用になり、経営について色々ご質問いただくなど、HOYAのステークホルダーの一人としてご参加いただければ幸いです。

Clear Corporate Social Responsibility

環境への取り組み

環境保全組織管理体制

HOYAの環境保全活動は1976年、各工場における「公害対策委員会」の設置に始まります。1993年にグループ環境理念および環境基本原則を制定、1996年には「グループ環境管理組織規程」を制定、これに基づいて、CEOを最高責任者とする「環境本部会議」を最高決定機関とした環境保全組織を整備し、統括管理してきました。2008年10月に、環境保全組織を安全衛生・健康組織と統合し、上記規程、「環境本部会議」を廃止し、HOYAグループ環境・安全衛生・健康担当が所管する新体制のもとで、環境保全を推進していくこととなりました。

環境負荷およびリスク低減に向けた活動事例

● 廃棄物処理量削減、リサイクルへの取り組み

(1) 廃液量の削減

東京都八王子市の工場では、廃液中の水を蒸発させて分離し、分離後の水は放流できる減容機を導入し、廃液量を削減しました。



レンズ切削溶液の集中回収装置

(2) プラスチック廃棄物のリサイクル

タイの工場では、プラスチック廃棄物を中心に、日本の事例を参考に排出方法および処理業者の見直しを行い、埋立処分していた廃棄物をエネルギー源として再利用を始めました。リサイクル活動を推進する際は特に法令遵守と、有害成分の二次的な汚染の影響に注意を払っています。その結果、当該工場の排出物のリサイクル率は2009年3月時点で約74%となり、2007年度に比べ廃棄物処分量を約27%削減しました。

(3) レンズ切削溶液の集中回収装置設置

滋賀県甲賀市の工場では、レンズ研磨工程で発生する切削溶液の回収容器を、ドラム缶から集中タンクに変更しました。ドラム缶運搬自体がなくなり、漏油リスクを大幅に減少させることができました。



小型二次電池の回収ボックス

(4) 小型二次電池リサイクル

HOYAは、小型二次電池のリサイクル活動を共同で行う一般社団法人JBRCの会員として、リサイクル活動を推進しています。東京都板橋区の工場内ではリサイクルボックスを設置し、回収しています。

(5) PETボトルキャップの回収

事業所では、PETボトルキャップの回収を行っています。回収したキャップはリサイクルメーカーに売却し、その売却益は、NPO法人を通して途上国の子供たちにワクチンを届ける活動に役立っています。



PETボトルキャップの回収ボックス

● 化学物質削減への取り組み

一部製品で輸送中の品質保持に使われているシリカゲルに含まれる塩化コバルトが、EUの新規制REACHの高懸念物質に指定されたため、これを使用しない乾燥剤への代替を進めました。東京都八王子市の工場では、製品洗浄工程で用いているイソプロピルアルコールの自主的な削減が評価され、環境省よりVOC（揮発性有機化合物）対策功労者として表彰されました。



VOC対策功労者表彰状

● 事業所外への環境影響低減への取り組み

(1) 漏液リスク低減対策

東京都あきる野市の工場では、工程で使用していたフッ酸廃液回収タンクの容量が小さく、非定常時に廃液が外部に漏洩する可能性がありました。このため、廃液回収用の大型タンクを設置し、万一の場合、漏洩などの事故を防止できるようにしました。従来のタンクも予備用として残し、緊急時の安全性を高めています。



フッ酸廃液回収タンク

(2) タンク、配管対策

HOYAでは、配管、タンクの全社的チェックを推進し、地下タンク、埋設配管を順次地上化する事で、漏洩などのリスク低減に努めています。

(3) 土壌の改善・復旧への取り組み

滋賀県甲賀市の工場では、フッ酸など有害物質を使用していることから、土壌汚染状況について自主的に確認しました。建屋を除く地点で土壌調査を行い、分析した全ての項目において基準内という結果となりました。

(4) 監視井戸の設置

2008年8月施行の改正滋賀県公害防止条例では、有害物質を扱う事業所は地下水の水質を調査し、その結果を報告することが義務付けられました。

甲賀市の工場では、地下水採取・測定のため、監視井戸を設置しました。今後は年に1回測定を行い、知事に報告を行います。



地下水採取・測定のための監視井戸

● 石綿含有建材対策への取り組み

グループの重点目標として石綿含有建材対策を掲げ、吹付け石綿については、2008年3月までに、撤去または封じ込めの処置を完了しました。その他の建材も、順次、撤去などの対策を進めており、一部の事業所では、屋根の断熱材に含有されている石綿建材を除去しました。撤去の際は安全衛生面に配慮しており、撤去に関わるチェックシートを作成し運用しています。

環境マネジメントシステムの導入 (ISO14001の認証)

HOYAは1996年10月より、海外を含む生産拠点を中心に導入を進め、グループ全体での認証取得サイト数は、42サイト(国内13サイト、海外29サイト、2009年3月末現在)となっています。

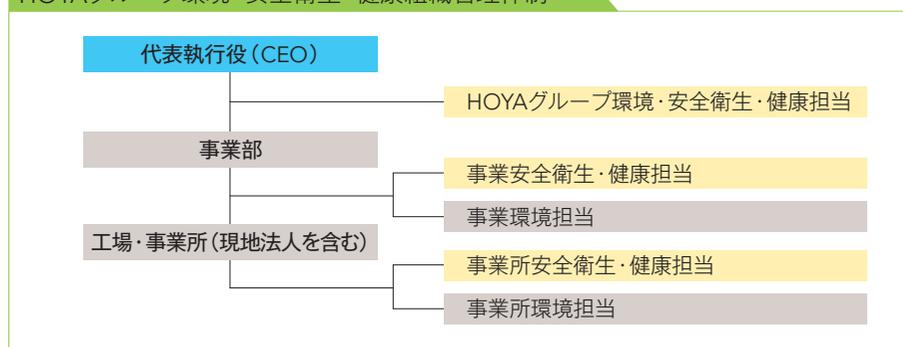
Clear Corporate Social Responsibility

安全衛生・健康活動

安全衛生・健康組織管理体制

HOYAグループでは、1995年に「健康と安全の理念」および「基本方針」を制定し、国内事業所はもとより、海外の全ての工場・事業所を対象に安全衛生・健康活動を推進しています。活動にあたっては、環境・安全衛生・健康組織管理体制を整備し、円滑かつ効率的な活動の推進を図っています。

HOYAグループ環境・安全衛生・健康組織管理体制



機械設備安全基準導入の研修風景



OSH Auditの様子



安全体感実習 (OSHアジアミーティング)

安全衛生活動

● 労働安全衛生マネジメントシステムの構築

社員の安全と健康を確保するため、OHSAS (Occupational Health and Safety Assessment Series) 18001を基盤とした労働安全衛生マネジメントシステムを構築しています。2002年3月以降、OHSAS18001の認証取得は、国内では9サイト、海外では17ヶ国29サイトになっています(2009年3月末現在)。

● 機械設備安全化への取り組み

機械設備に関連する災害を未然に防止するという目的から、2005年4月に「HOYAグループ機械設備安全基準」を発行しました。機械設備安全化は労働安全の領域の中で、最重要課題として位置付けられます。この基準にもとづき設計段階から機械設備の安全化(リスク低減対策)を実施していきます。

● OSH Audit (Occupational Safety and Health:労働安全衛生の内部監査)の実施

労働安全衛生に関する改善及びパフォーマンスの向上を目的として、国内外の事業所にて環境・安全衛生・健康担当及び専門スタッフが定期的に内部監査を実施しています。

● グローバルスタッフによる安全衛生活動の推進

情報共有・教育・コミュニケーションなどを目的として定期的に国内外のOSHのスタッフミーティングを開催しています。

2008年6月に東京で開催した第3回OSHアジアミーティングは、日本を含む23の事業所から約50名が集まり、3日間の日程で行いました。ミーティングの中では、安全衛生活動方針の確認及び化学物質におけるリスクアセスメント手法の研修、国内製造拠点の現場実習、外部教育機関を利用した安全体感教育実習を行いました。

今後とも、アジア、欧州、北米等の現地法人と連携し、OSH組織管理体制の強化及び労働安全衛生のパフォーマンス向上を図ります。

健康推進活動

●メンタルヘルス対策

産業医によるメンタルヘルス教育（管理者教育・一般社員教育）を実施し、メンタルヘルスに対する啓発活動を行っています。また、「HOYAグループメンタルヘルス対応ガイドライン」に基づき、管理者によるラインのケアを徹底し、人事担当者及び産業医がサポートする体制を整えています。

●過重労働対策

2006年の労働安全衛生法改正に準拠し、「HOYAグループ過重労働対策基準」を作成し、展開しています。対象者には医師（産業医）面談を実施し、労務管理（人事担当者及び管理者）と健康管理（産業医）の双方からの対策を行っています。

●特定健康診査・特定保健指導

メタボリックシンドローム対策として、2002年より生活習慣改善プログラムを実施しています。当期は、約360名の従業員に対して、保健師による特定保健指導を行い、メタボリックシンドロームや生活習慣病の予防・改善に努めました。

●海外赴任者の健康管理

海外赴任者の健康管理として、赴任予定の従業員及び帯同家族に対して、産業医による衛生教育と出国前の健康相談を行っています。また、定期的に産業医が巡回し、必要に応じて、海外赴任者の健康相談（面談）を行っています。

●新型インフルエンザ対策

2009年4月以降、世界的に流行した新型インフルエンザに対して、インフルエンザ感染症等危機管理対策チームが中心となり、既存の感染症危機対策マニュアルに基づいて、WHOの警告フェーズの引き上げに対応して、一般感染症対策（手洗い・うがい・アルコール消毒等）及び従業員・帯同家族の渡航制限並びに事業継続計画（BCP）の策定等を行いました。

Forward Looking Research & Development

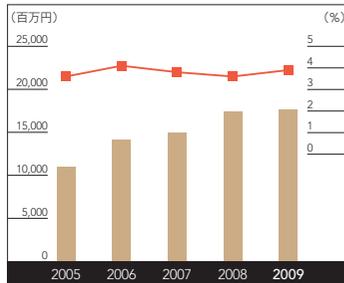
研究開発活動

HOYAでは、将来にわたる持続的成長と企業価値向上を目指し、長期的視点に立った事業戦略の立案と技術開発および新規事業の育成・獲得に注力しています。

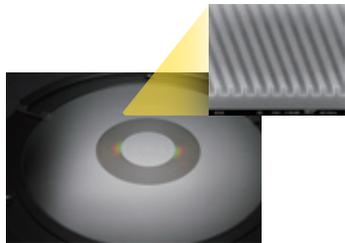
R&Dセンターは、主に、新しい事業領域での研究開発、既存事業における競争力強化のための技術開発および製品開発、各事業が抱える技術課題に対する開発支援、といった役割を担っており、将来を見据えた様々な研究開発が行われています。

2008年3月にはペンタックスと経営統合し、同社が長年携わってきた、医療用内視鏡やデジタルカメラ等の精密機器分野が新たに加わりました。HOYAでは、これまでのエレクトロ-optics分野に加え、今後市場の拡大が期待されるメディカル・ヘルスケア分野へも積極的に経営資源を投入し、高度な技術力のもと将来にわたる持続的成長を目指していきます。以下に、現在の主要な研究開発のテーマをいくつかご紹介いたします。

研究開発費



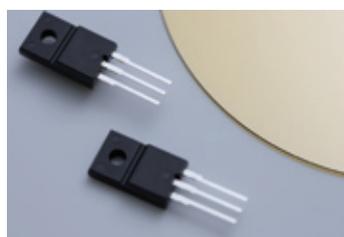
■ 研究開発費 (左軸)
 — 売上高研究開発費比率 (右軸)



DTRメディア用ナノインプリント石英モールド

ナノインプリント ～次世代HDD用全面モールド実証に成功

リソグラフィー技術を応用し、次世代HDD (ハードディスクドライブ) 用ディスクリートトラックメディア (DTR) に用いられるナノインプリント用モールドの開発を進めています。DTRは2010年の実用化を目指しHDDメーカー各社が製品化を進めており、トラックピッチ50nmを実現するHOYAの微細加工技術に期待が集まっています。



3C-SiCのウェハとデバイス

3C-SiC ～デバイス試作に成功

省エネ型の半導体として期待される「3C-SiC (立方晶炭化ケイ素)」の開発を進めています。地球温暖化対策として、「3C-SiC」は、自動車やエアコン等の家電製品への活用が期待されています。現在、量産効率を考えた6インチウエハの開発および最終製品であるパワーデバイスの試作・評価を行っており、2010年の実用化を目指しています。



光通信コネクタ

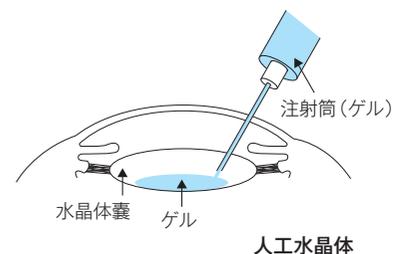
光通信コネクタ ～超小型FTTH部品を完成

世界的にFTTH (Fiber To The Home) 環境が広がる中、2010年以降の普及が予想される次世代高速光通信規格であるGE-PON / G-PON^{*1}に適合した“光信号—電気信号変換モジュール”の開発を進めています。ウェハ上に機能デバイスを作り込むことで、既存製品より格段に小型化された製品を目指しています。

^{*1} GE-PON / G-PON (ジーイーボン / ジーボン): 光ファイバーを用いた通信回線網で1Gbpsの高速通信を実現する技術。

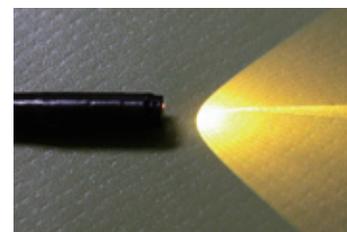
人工水晶体 ～日本眼科学会で座長賞を受賞

眼科領域では、水晶体嚢内に充填する人工水晶体材料の研究開発を行っています。すでに動物眼での実験を進めており、非常に良好な結果が得られました。これは視力調節機能が得られる可能性を有しており、将来的には眼内レンズ(IOL)に匹敵する治療方法として期待されています。



スキャニング・ファイバー内視鏡(SFE) ～極細径の内視鏡試作機が完成

SFE (Scanning Fiber Endoscope)は、米国ワシントン大学と当社が共同開発した新方式の撮像デバイスです。この技術を使用した極細径の内視鏡を試作し、現在内視鏡に使用されているCCDと比べても、遜色のない高精細画像と高いフレームレート^{*2}が得られることが立証されました。狭帯域のレーザー光源と画像処理により、正常部と腫瘍部位との識別性能の向上や、各種光学系との組み合わせによる新しい機能を搭載した応用製品への活用を目指していきます。



極細径SFE気管支内視鏡の先端部

^{*2} フレームレート: 単位時間当たり何度画像が書き換えられるかを表す指標。数値が高いほど画面表示は滑らかになります。

超音波気管支鏡 ～2008年10月に製品化

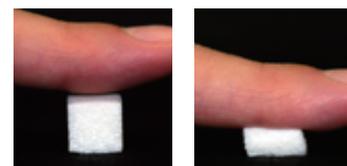
通常の電子内視鏡と同様に、内視鏡先端部にカラーCCDを搭載し、CCD画像で観察しながら気管支内に挿入することができるほか、凸型に配列された超音波素子により、気管粘膜からの超音波観察が可能になりました。当社では、2008年10月、世界で初めて欧州向けに、超音波気管支鏡「EB-1970UK」を販売開始しました。この製品により、精細な光学画像で対象部位を観察した後に、超音波画像下で疾病部位を確認しながら穿刺することが可能となりました。肺がん等の胸部疾患の診断・治療に有用な技術として期待されています。



超音波気管支鏡「EB-1970UK」

生体置換型有機無機複合人工骨 ～臨床試験で有用性を実証

「生体置換型有機無機複合人工骨」は、人間の骨と同じ構造を持つため、生体内に入れると通常の骨代謝と同じ機構で吸収され、新生骨を形成します。再生医療分野での実用化が近いと言われている骨再生の“足場材料”として注目を集めており、幹細胞や骨形成タンパク質等と併用することでさらに用途が拡大していくと期待されています。



弾力性を示す生体置換型有機無機複合人工骨

Forward Looking Research & Development

知的財産活動

知的財産戦略は、HOYAグループの独自技術を守り、事業戦略や技術開発と一体となって、HOYAの将来にわたる成長を支える重要な経営戦略の一つです。2008年のペンタックスとの経営統合により、グループの知的財産が拡充されただけでなく、今後は両社がすでに保有する知的財産を融合することでこれまでにない価値を創造します。また、パテントポートフォリオ管理の観点から、今後、成長が見込める医療分野・ヘルスケア分野等において、知的財産権の強化を図っています。

知的財産活動の方針

HOYAグループでは、グローバルなビジネスの競争力を高めるため、知的財産を最大限に活用することを基本方針としています。

特許の取得と権利化

HOYAでは効率的に特許出願および権利化業務を進めるために、技術開発担当者と知的財産担当者が日頃から密接にチームを組み、先端技術の開発初期段階から、周辺技術や応用技術、代替技術等も視野に入れた知的財産権の確立に努めています。なかでも当社が先行している分野に関しては、先端領域における特許網の構築および特許取得のスピード化を重視しています。一方で、競合している分野に関しては、他社特許の侵害を防止しながら効率的な特許権利化を進めるため、他社特許情報について緻密に調査・精査するなど、各分野の事業環境に適した特許の権利化業務を進めています。また、生産拠点や取引先企業の海外進出に合わせ、グローバルな特許網の形成に力を入れています。

クロスライセンス／ライセンスアウト

HOYAの事業一つひとつの規模は大きいものではありませんが、それぞれの市場において競争力の向上に努めており、その源泉となる特許については、ビジネスを遂行する上で、最大限に有効活用することを主眼においています。そのため、所有する特許の実施権を相互に許諾し合うクロスライセンス契約を結んだり、市場の拡大が期待できる場合や市場におけるHOYAの競争優位性に変化が見られる場合などは特許を他社にライセンスアウトをしたりと、事業戦略上の有効性を鑑みながらHOYAの知的財産を活かしています。

模倣阻止と侵害防止

HOYAの技術が他社から模倣されないよう、常に市場を監視し、万一、他社から模倣されていることを発見した場合は、疑侵害者に対して警告するとともに、必要に応じて特許権に基づく差止請求訴訟を提起するなど、適切な措置を講じています。また、他社の特許を尊重し、適切に評価するとともに特許侵害の防止を徹底することで、特許業務の効率化にも取り組んでいます。

他社の特許および技術の利用

HOYA独自の技術・特許のみにこだわらず、十分な技術調査と検討の結果、他社に優れた技術や特許があり、それらが製品の事業化に結び付くなどHOYAにとって有効であると判断された場合には、他社特許のライセンスインおよび技術導入を行います。

知的財産活動の体制

HOYAグループでは、事業部・カンパニー制をとっており、事業戦略の立案から意思決定まで大幅な権限委譲がなされています。知的財産戦略についても、各事業部に知的財産グループを設け、事業戦略に即した形で特許出願などの権利化業務、他社特許対策、自社の特許の活用業務などを推進しています。さらにグローバル本社コーポレート知的財産部では、グループ全体としての知的財産戦略を立案・推進するとともに、事業部に対する特許戦略の構築支援、人材育成・スキルアップ教育、グループ全体の知的財産管理業務、特許管理システムの構築支援など、HOYAグループ全体の知的財産機能の向上の責務を担います。特に、複数の事業部にまたがる知的財産問題の調整や知的財産に関する提訴および和解など、グループ全体の経営判断を優先させる事項については、最高経営責任者のもと、本社承認事項と規定し厳格に管理されます。また、知的財産活動が事業部に分散していることで起こる情報共有の図りにくさなどの弊害を低減し、同時に事業部間の相乗効果を高めるため、定期的に合同知的財産会議を開催し、各事業部の知的財産活動についての情報を交換・共有しています。

知的財産の状況

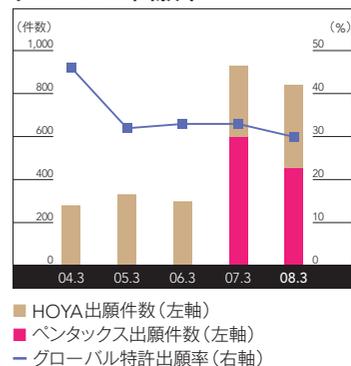
保有件数とグローバル出願率

当期における日本国内の登録特許・実案保有件数は3,679件、主力部門であるエレクトロ-optics部門とビジョンケア部門で全体の27%、ペンタックスのカメラと医療機器関連で51%を占めています。また、特許出願状況のうち、当期のグローバル特許出願率は約30%となりました。このように、高いグローバル特許出願率が示す通り、グローバルなビジネスの競争力を高めるという知財方針に合致した権利化活動を行っています。

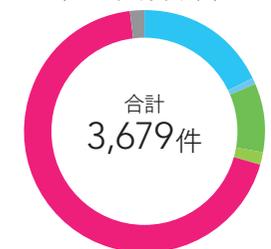
特許率

最新(2008年3月期)の特許登録率(日本、前置審査・審判段階を含む)はグループ全体で約61.6%でした。

グローバル出願率



登録特許・実案保有件数 (2009年3月末現在)



■ エレクトロ-optics部門	661件
■ ホトニクス部門	26件
■ ビジョンケア部門	339件
■ ヘルスケア部門	59件
■ ペンタックス	2,523件
■ 新事業関連	70件
■ その他	1件

財務・データセクション

- 37 HOYAレポート2009について
- 38 11年間の主要連結財務データ
- 40 財務報告
- 54 連結貸借対照表
- 56 連結損益計算書
- 57 連結株主資本等変動計算書
- 59 連結キャッシュ・フロー計算書

- 60 会社データ
- 61 沿革
- 62 グローバルネットワーク
- 64 株式情報
- 66 主要事業所

HOYAレポート2009について

本レポート中の連結財務諸表は、金融商品取引法第24条第1項に基づき財務省に提出いたしました第71期有価証券報告書(2008年4月1日から2009年3月31日まで)からの抜粋です。HOYAでは、環境保全の観点から、連結財務諸表についての注記に関しましては、本年より本レポートから割愛させていただきます。連結財務諸表についての注記は、当社ウェブサイト(<http://www.hoya.co.jp/>)上の第71期有価証券報告書をご覧ください。

11年間の主要連結財務データ

		1999年	2000年	2001年	2002年
売上高(百万円)	HOYA	201,290	201,110	236,802	235,265
	ペンタックス	128,080	113,554	103,526	105,165
営業利益(百万円)	HOYA	31,726	34,688	45,127	43,897
	ペンタックス	9,897	736	(512)	1,481
経常利益(百万円)	HOYA	33,612	35,484	48,184	45,774
	ペンタックス	8,316	(3,203)	(626)	682
当期純利益(百万円)	HOYA	17,836	20,715	21,860	23,740
	ペンタックス	6,410	(12,144)	(1,241)	(5,034)
総資産当期純利益率(ROA)(%)		7.8	8.9	8.6	8.7
自己資本当期純利益率(ROE)(%)		11.6	12.4	11.8	11.5
自己資本比率(%)		71.7	73.2	73.0	78.8
たな卸資産回転月数		3.2	3.3	3.1	3.2
設備投資額(百万円)		13,654	17,770	39,672	19,585
減価償却費等(百万円)*1		18,233	16,050	32,137	20,104
研究開発費(億円)		78	77	73	73
1株当たりデータ(株式分割調整後)(円)*2					
当期純利益		37.77	44.06	46.65	50.78
配当金		7.50	8.75	12.50	12.50
営業キャッシュ・フロー**3		77.65	79.15	116.24	88.31
純資産**4		340.56	376.55	420.11	471.55
株価収益率(PER)(倍)		44.5	55.0	43.7	44.5
株価営業キャッシュ・フロー倍率(PCFR)(倍)		21.6	30.6	17.6	25.6
株価純資産倍率(PBR)(倍)		4.9	6.4	4.9	4.8
期末株価(株式分割調整後)(円)		1,680	2,425	2,040	2,260
従業員数(人)		9,414	10,651	12,966	13,311

注：*2003年3月期より、「1株当たり当期純利益に関する会計基準」(企業会計基準第2号)及び「1株当たり当期純利益に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第4号)を適用しており、過年度の1株当たりデータについても、同会計基準及び適用指針に基づいて再計算した数値を記載しています。

*2007年3月期より、「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」(企業会計基準第5号)及び「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」(企業会計基準適用指針第8号)を適用しており、これまでの「株主資本」に代えて、「自己資本」を使用しています。2006年以前の「自己資本当期純利益率(ROE)」及び「自己資本比率」は、従来の「株主資本当期純利益率」及び「株主資本比率」の各数値を記載しています。

*2007年8月14日付でペンタックス(株)およびその子会社が当社の連結範囲に含まれたことにより、2008年3月期の業績には、同社及びその子会社の下期(2007年10月1日から2008年3月31日まで)の業績が加算されています。ご参考に、ペンタックス(株)およびその子会社の連結前(2008年3月期上期まで)の業績について主要項目のみ併記しています。なお、ペンタックス(株)は2008年3月31日をもってHOYA(株)に吸収合併されました。

2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年		2009年
					上期	年間	
246,293	271,443	308,172	344,228	390,093		481,631	454,194
108,189	134,493	133,558	142,211	157,344	85,689	—	—
52,982	68,166	84,920	101,095	107,213		95,073	59,094
3,970	6,937	3,586	2,985	5,653	3,337	—	—
50,874	66,554	89,525	103,637	102,909		100,175	71,080
3,639	5,375	3,396	3,260	5,067	2,820	—	—
20,037	39,548	64,135	75,620	83,391		81,725	25,109
687	3,089	3,526	805	3,570	586	—	—
7.3	14.0	20.0	21.2	20.6		14.4	3.9
9.0	17.8	25.8	27.1	25.9		21.6	6.9
81.7	75.5	79.1	77.3	81.6		56.7	56.7
2.9	2.8	2.7	2.7	2.8		3.0	3.5
15,948	30,659	40,175	48,785	54,432		39,465	34,838
19,792	25,328	22,519	27,484	36,425		45,457	80,488
87	98	109	141	149		174	176
42.77	87.74	144.71	171.71	193.50		189.01	58.01
12.50	25.00	37.50	60.00	65.00		65.00	65.00
82.72	174.91	171.65	240.57	229.23		277.09	210.17
486.29	491.90	623.59	648.87	845.98		903.49	774.65
41.8	28.9	20.4	27.7	20.2		12.4	33.3
21.6	14.5	17.2	19.7	17.1		8.4	9.2
3.7	5.2	4.7	7.3	4.6		2.6	2.5
1,787	2,537	2,950	4,750	3,910		2,340	1,930
14,023	18,092	21,234	25,176	28,450		35,545	34,592

※1 減価償却費等：のれん（営業権）償却、減損損失を含んでいます。

※2 1株当たりデータ：2005年11月15日に普通株式1株につき4株の割合で実施した株式分割を反映し、遡及修正して表示しています。

※3 1株当たり営業キャッシュ・フロー：2002年以降は営業活動によるキャッシュ・フローを期中平均株式数で除した数値を表示しています。それ以前の数値については、当期純利益に減価償却費、のれん（営業権）償却、減損損失を足して算出した簡易なキャッシュ・フローを用いて算出しています。

※4 1株当たり純資産：2006年以前の数値については、1株当たり株主資本の数値を表示しています。

HOYAグループと連結範囲の状況

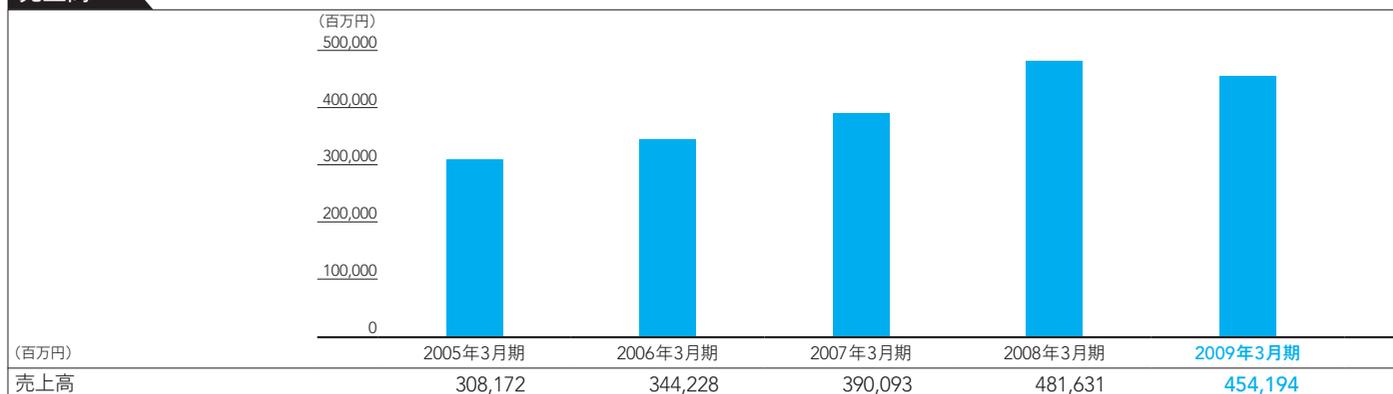
HOYAグループは、HOYA株式会社及び連結子会社102社(国内6社、海外96社)ならびに関連会社10社(国内5社、海外5社)によって構成されており、関連会社のうち4社(国内2社、海外2社)は持分法適用関連会社です。

HOYAグループは、グローバルベースのグループ連結経営によって運営されており、HOYA株式会社グローバル本社が立案する経営戦略を、各事業部門及び事業子会社がそれぞれの経営責任のもとに遂行しています。北米、欧州、アジア各地域にはそれぞれ地域本社を置き、国・地域とのリレーションの強化等を行い、事業活動の推進をサポートしています。特に欧州にはグループ全体の財務拠点として当社オランダ支店を置いています。

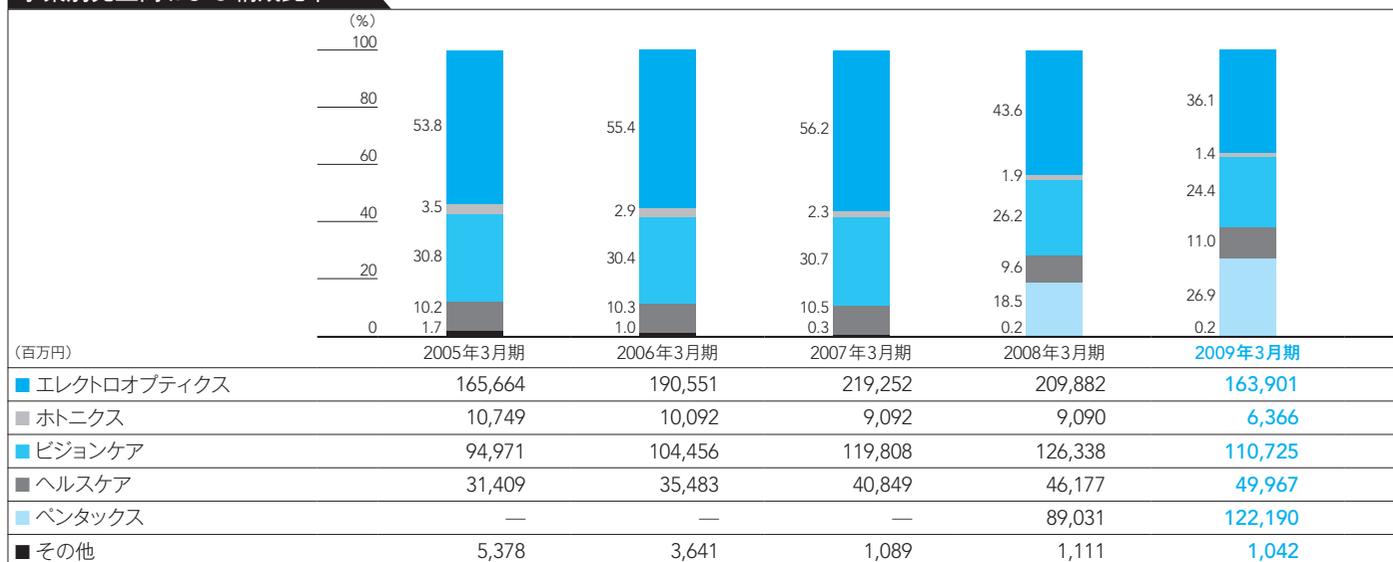
ペンタックスとの経営統合

HOYAは、前期(2008年3月期)の中間期に株式公開買付けにより、ペンタックス株式会社の発行済株式の過半を保有することになり、同社およびその子会社(以下、ペンタックス)は、2007年8月14日付で当社の連結範囲に含まれ、ペンタックスの損益計算書については、前期の下期(2007年10月1日から2008年3月31日までの6ヶ月間)から連結されました。その後、2008年3月31日付で、HOYA(株)はペンタックスを吸収合併しました。

売上高



事業別売上高および構成比率



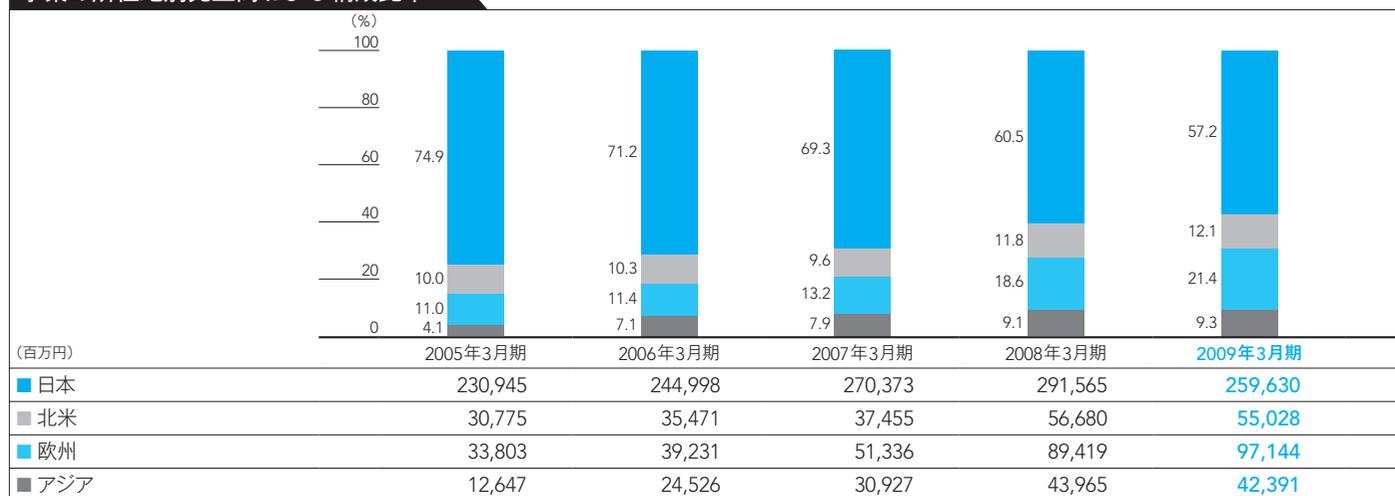
売上高の状況

当期の連結売上高は、4,541億94百万円となり、前期比5.7%の減収となりました。主要部門別に見ると、情報・通信分野のエレクトロ-optics部門は前期比21.9%の減収、アイケア分野のビジョンケア部門が前期比12.4%の減収、ヘルスケア部門が前期比8.2%の増収、ペンタックスについては、当社に連結算入される前の前期上期の業績を加味した増減率では、30.1%の減収となりました。

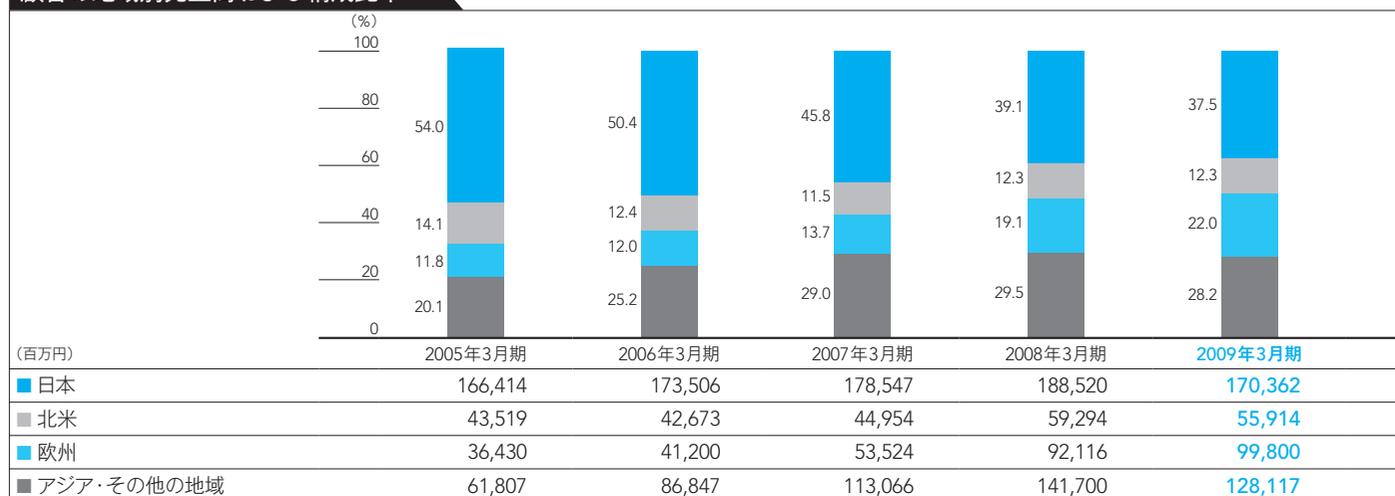
顧客の地域別売上高を見ると、国内が1,703億62百万円と前期比9.6%減少、海外は2,838億32百万円と前期比3.2%減少しました。これにより国内外の売上構成比は国内が37.5%、海外が62.5%となり、前期に比べて海外売上高比率がさらに高まりました。

HOYAでは、当期の業績における為替の影響額については、在外子会社の現地通貨による財務諸表を、当期の平均為替レートで円に換算した場合と前期の為替レートで換算した場合とを比較することによりとらえています。当期の平均為替レートは、米ドルが100円66銭、ユーロが143円28銭、タイ・バーツが2円94銭と、前期に比べてそれぞれ11.6%、11.7%、19.5%の円高となりました。これにより、海外の主要な地域にあるグループ各社の業績は、前期レートでの換算より縮むこととなります。これらの結果、グループ全体での為替の影響額は、売上高で301億円のマイナス、当期純利益で81億43百万円のマイナスとなりました。

事業の所在地別売上高および構成比率



顧客の地域別売上高および構成比率



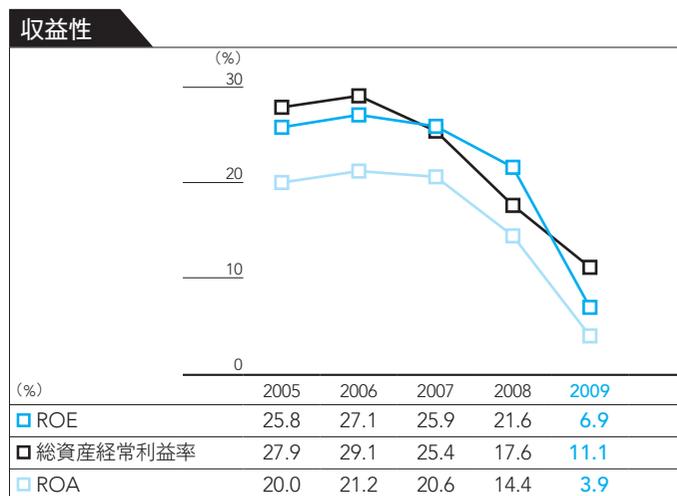
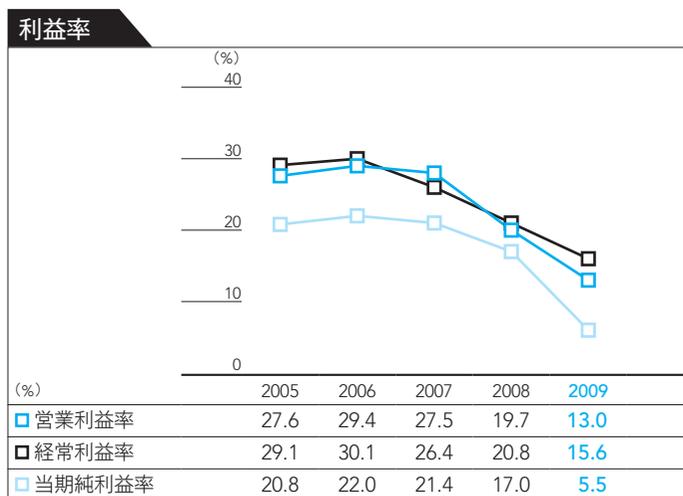
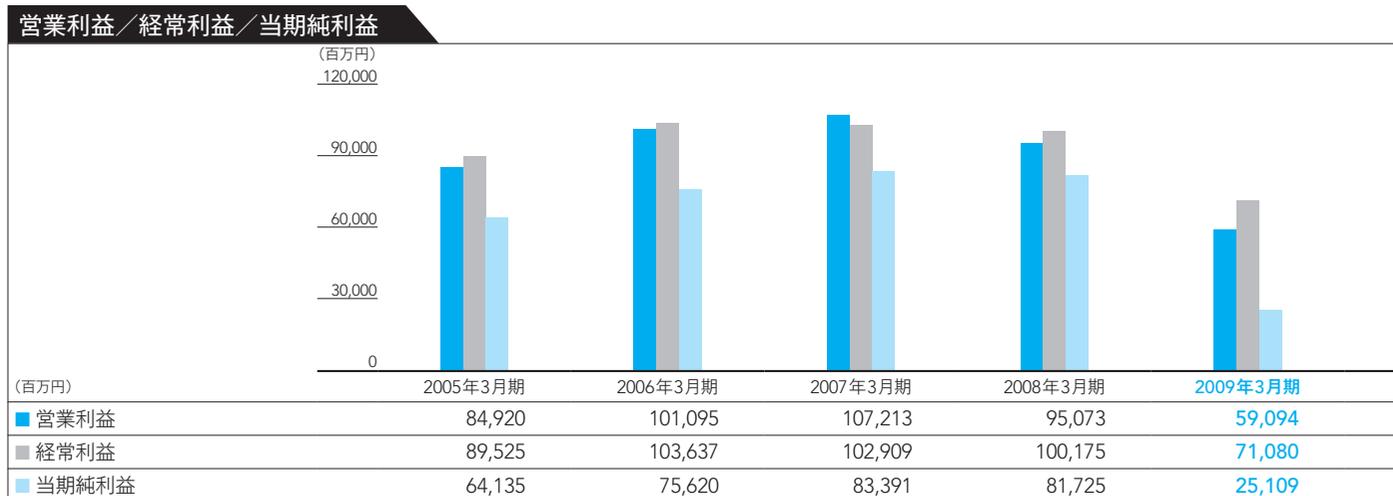
利益の状況

販売価格の低下にともない売上原価率が上昇し、売上総利益率は41.8%となり、前期の45.4%より3.6ポイント低下しました。販売費及び一般管理費は1,308億10百万円と前期比5.8%の増加、売上高に対する比率は28.8%と前期の25.7%から3.1ポイント上昇しました。この結果、営業利益は前期比37.8%減少し590億94百万円となり、営業利益率は13.0%と前期に比べて6.7ポイント低下しました。

その主な要因は、主力部門の減収により利益率が低下したことに加え、ペンタックスのデジタルカメラ事業において、市場での急激な需要減および競争激化による製品価格の低下により、営業費用を吸収できず、またペンタックス統合に際して発生したのれんの償却もあったことから、同部門が営業損失となったこと等によるものです。

経常利益については、当社はグローバルに複数の通貨建てで効率的な資金管理に努めていますので、円高の状況下でも当期は71億51百万円の為替差益が発生しましたが、持分法適用関連会社のアヴァンストレート株式会社(旧NHテクノグラス株式会社)の投資損益が、液晶パネル業界の需要不振により3億14百万円の損失となったことなどにより、前期に比べて29.0%減少し710億80百万円となりました。

当期純利益については、持分法適用関連会社の持分一部譲渡による投資有価証券売却益97億04百万円およびライセンス契約の見直しにともなう過年度受取手数料32億円を特別利益として計上する一方、ペンタックスの各事業部門等における固定資産の減損損失304億58百万円、事業の再編にともなう退職特別加算金67億43百万円、および株式市場の悪化を受けた投資有価証券評価損23億27百万円を特別



損失として計上したことなどにより、前期に比べて69.3%減少し251億09百万円となりました。

総資産当期純利益率(ROA)は3.9%、自己資本当期純利益率(ROE)は6.9%となりました。

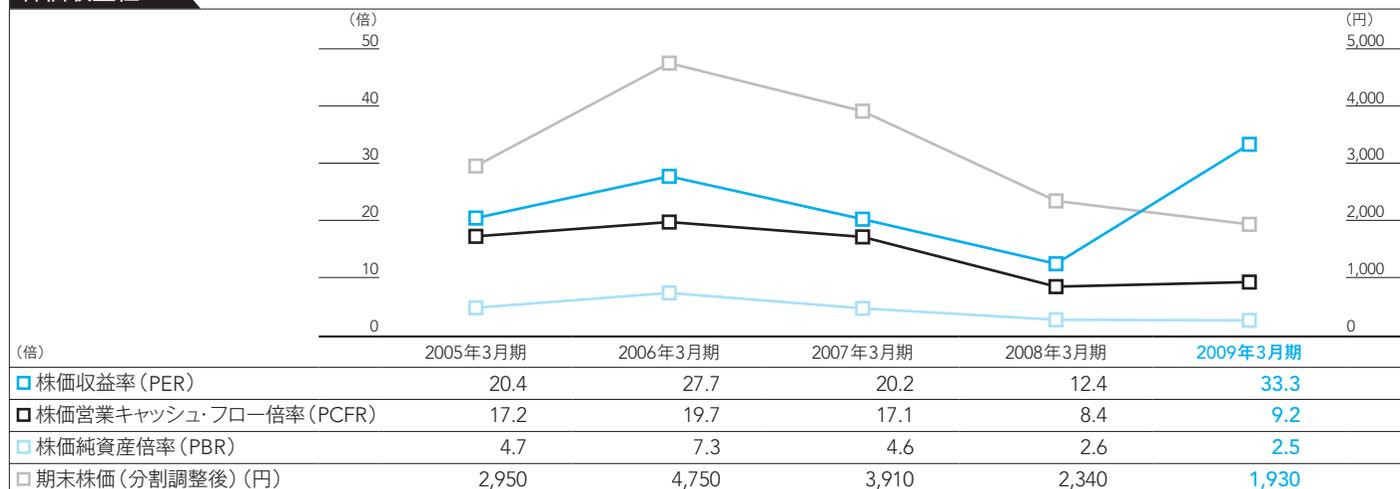
配当金

HOYAでは、剰余金の配当について、当期の業績と中長期的な資金需要とを勘案し、株主への利益還元と従業員の福祉、および会社の将来の成長のための内部留保の充実とのバランスを考慮しながら決定し

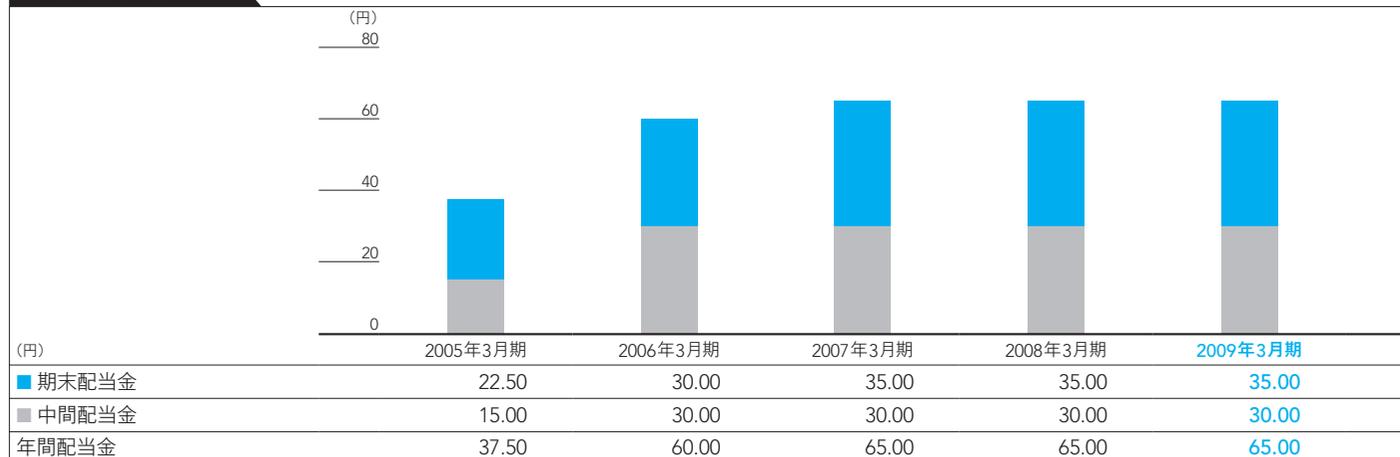
ています。内部留保金については、医療分野を中心に消費財においてマーケティング投資に積極的に資源を充当するとともに、将来の成長のためのM&A(企業の合併・買収)および研究開発にタイムリーに投資していくほか、適切な生産能力の確保と次世代技術・新製品開発のための投資も継続して行っていく方針です。

当期の配当金につきましては、厳しい事業環境にあるものの、将来の成長に備えた内部留保金とのバランスを考慮した結果、前期と同額の中間配当金1株当たり30円と期末配当金1株当たり35円の年間65円とさせていただきます。

株価収益性



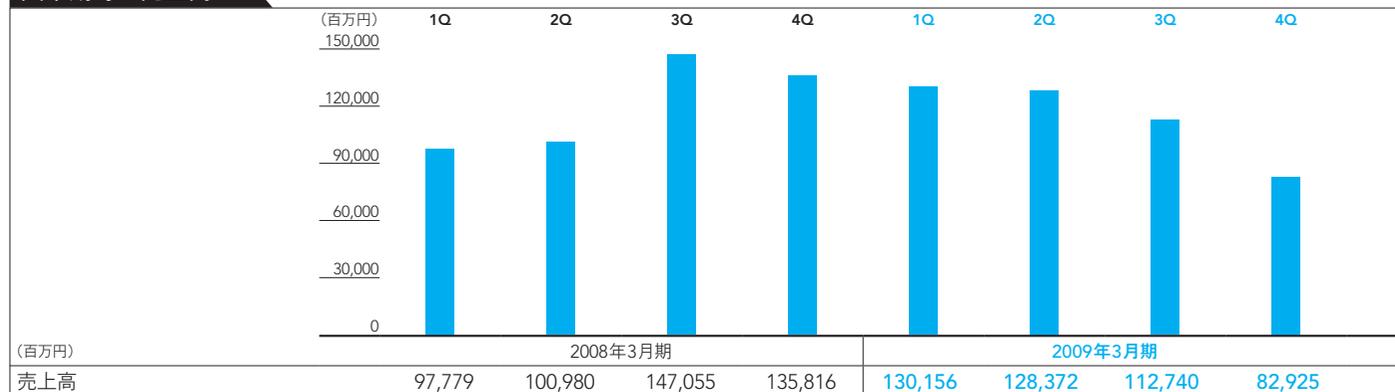
1株当たり配当金



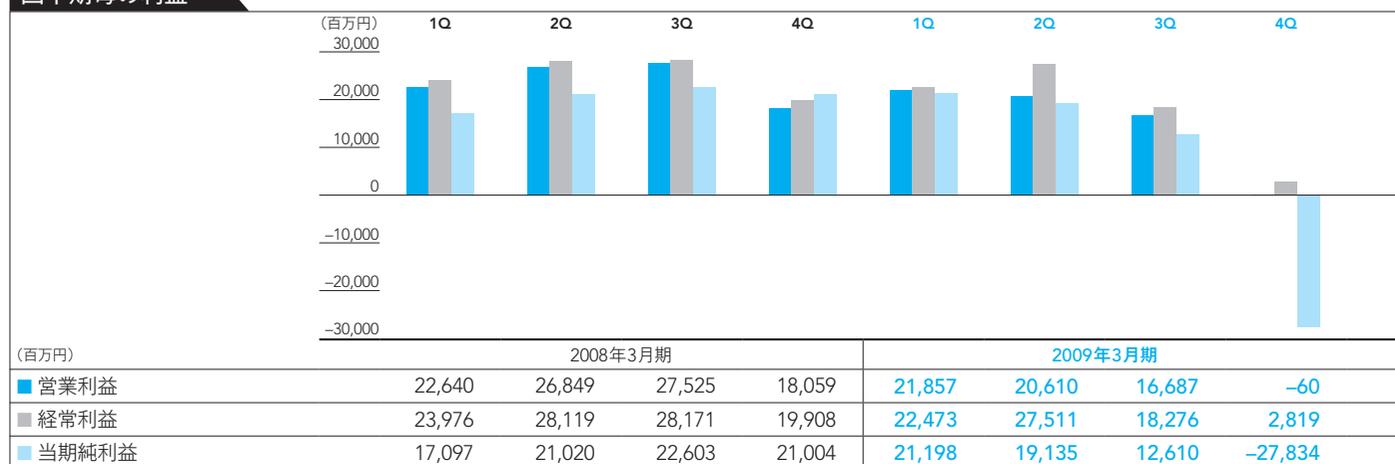
注: 2005年11月15日に普通株式1株につき4株の割合で実施した株式分割を反映し、2006年3月期中間配当金以前のものについて遡及修正して表示しています。

参考：四半期データ

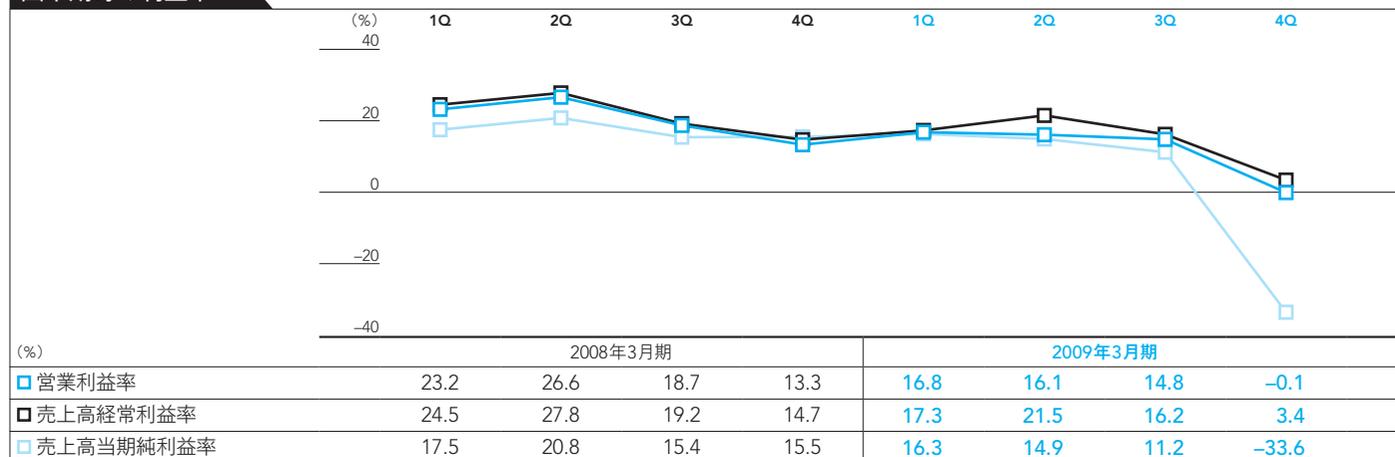
四半期毎の売上高



四半期毎の利益



四半期毎の利益率



セグメント情報

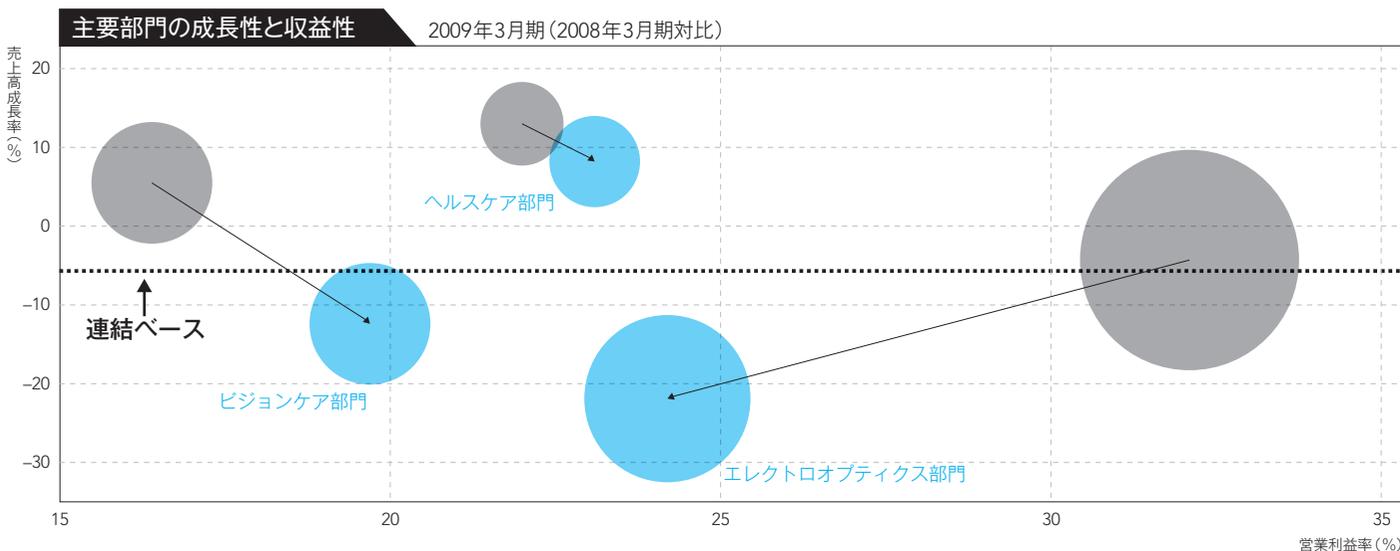
各セグメントの事業区分および成長性と収益性は以下の通りです。

2009年3月期における事業区分

分野	事業区分	主要製品及び役務
情報・通信	エレクトロオプティクス	半導体用フォトマスク・マスクブランクス、液晶用マスク・液晶部品、HDD用ガラスディスク、光学レンズ・光学ガラス、電子用ガラス、光通信関連デバイス
	ホトニクス	各種レーザー機器、電子産業用光源、特殊光学ガラス
アイケア	ビジョンケア	メガネ用レンズ・フレーム
	ヘルスケア	コンタクトレンズ、眼内レンズ
ペンタックス		内視鏡、メディカルアクセサリ、骨補填材、充填剤、デジタルカメラ、交換レンズ、カメラ用アクセサリ、デジタルカメラモジュール、微小レンズ、監視カメラ用レンズ
その他		クリスタルガラス製品、情報システム構築、業務請負

セグメント別の売上高と営業利益

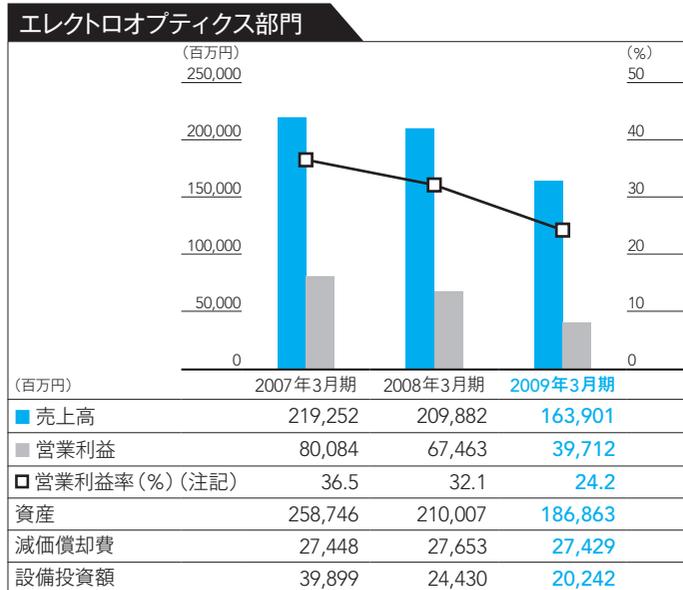
2009年3月期 (百万円)	情報・通信		アイケア		ペンタックス	その他	計	消去又は 全社	連結
	エレクトロ オプティクス	ホトニクス	ビジョンケア	ヘルスケア					
売上高									
(1) 外部顧客に対する売上高	163,901	6,366	110,725	49,967	122,190	1,042	454,194	—	454,194
(2) セグメント間の内部売上高 又は振替高	274	583	11	—	12	4,073	4,954	△4,954	—
計	164,175	6,950	110,736	49,967	122,203	5,115	459,149	△4,954	454,194
営業利益又は営業損失(△)	39,712	297	21,807	11,544	△11,571	234	62,023	△2,928	59,094



注記)

- 1: 円の大きさは営業利益額、グレーの円が前期、青い円が当期を表しています。
- 2: ペンタックスは省略しています。

■ 情報・通信分野 (エレクトロ-optics部門)



エレクトロ-optics部門の売上高は、前期比で21.9%減少し1,639億01百万円となりました。半導体製造用のマスクブランクは、半導体産業では景気の低迷によるビジネス悪化の影響で開発予算および設備投資の抑制が見られた結果、需要が急激に落ち込み、前期に比べて減収となりました。半導体製造用フォトマスクにおいても、最先端・高品質なマスク製品の提供に努めたものの、第4四半期における市況の悪化の影響を受け、前期に比べて減収となりました。液晶パネル製造用大型フォトマスクは、依然として価格圧力が強いなか、上期は顧客であるパネルメーカー各社において前期の量産重視の傾向が一段落し、開発品や新製品を投入したこともあり、業績は堅調に推移しましたが、下期以降のパネル在庫の増加にともない、急激に需要が縮小し、減収となりました。HDD用ガラスメモリーディスクは、円高とHDDの価格下落による製品価格の低下の影響が大きく、また第4四半期には、市場において大幅な在庫調整があった影響で、前期に比べて減収となりました。光学レンズは、下期以降のデジタルカメラの世界的な需要減退を受け、コンパクトデジタルカメラ用レンズの受注の大幅な減少と市場価格の低下により、減収となりました。

当部門の営業利益は、前期比で41.1%減少し397億12百万円となりました。その背景は、世界的な景気の減速感が強まり受注が減少したことに加え、円高等の為替の影響や、製品の価格低下が継続したことが要因です。

当期の設備投資額は、前期に比べ17.2%減少し、202億42百万円となりました。微細化の進む半導体関連製品に関して次世代を見据えた最先端設備の投資を行ったほか、HDD用ガラスメモリーディスクのベトナム工場の増産投資を行いました。

■ 情報・通信分野 (ホトニクス部門)

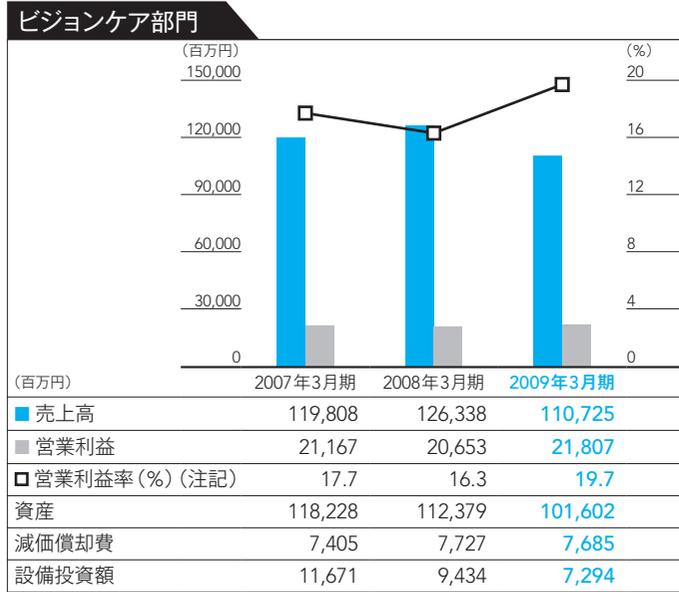
ホトニクス部門は、半導体や液晶パネルメーカー、光学機器メーカー向けに、フラットパネルや半導体の製造工程で使われる欠陥修正装置や精密加工用のレーザー機器、また、光ピックアップやカメラモジュールなど光学部品の紫外線硬化樹脂による接着工程に使用されるUV光源装置などを製造販売しています。また、光学機器用カラーフィルター、医療用電子材料ガラスなど、用途ごとに様々な特殊ガラスを提供しています。当期に、R&Dセンターから本格的な事業化を目的に譲渡されたガラス偏光子は、今後、光通信分野での成長が期待されます。

当期は、上期は液晶パネルメーカーの活発な設備投資により、レーザー発振器が堅調に推移しました。一方、下期に入ると、景気の低迷から顧客の設備投資が減速したことにより、当社においても受注が大幅に減少しました。特殊ガラス材料が業績を下支えたものの、売上高は63億66百万円と前期に比べて30.0%減少しました。営業利益は前期比で64.0%減少し2億97百万円となりました。

注記)

営業利益率は、売上高にセグメント間の内部売上高又は振替高を加算した合計額に基づいて算出しております。詳細に関しては45ページのセグメント別の売上高と営業利益をご覧ください。

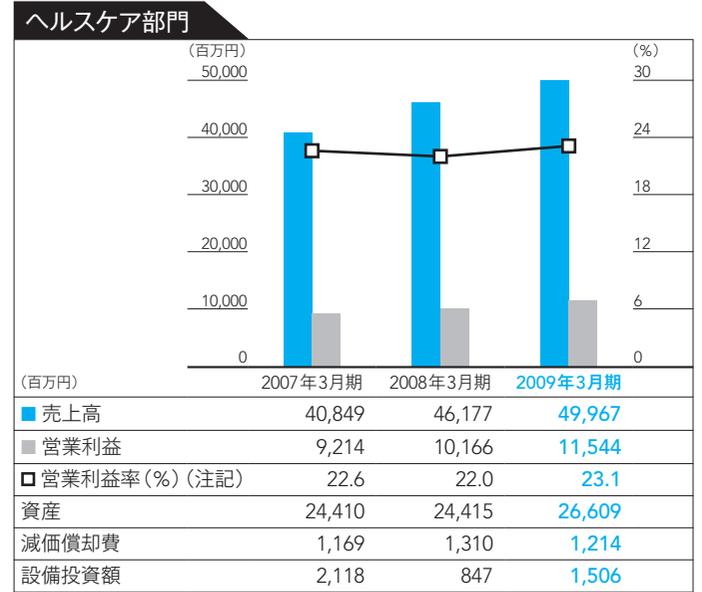
■ アイケア分野 (ビジョンケア部門)



ビジョンケア部門の売上高は、円高の影響を大きく受け、前期比で12.4%減少し1,107億25百万円となりました。国内市場は価格低下による市場の縮小傾向が続いており、HOYAは累進屈折力レンズから単焦点レンズ、特殊コーティングまで幅広い製品を取り揃え販売拡大に注力したものの、売上高は前期に比べて11.7%減少しました。北米市場においては、金融不安により消費者マインドが冷え込んでおり、前期に比べて12.3%の減収となりました。欧州市場でも、低価格帯レンズの攻勢が次第に厳しさを増しており、当社は西欧諸国を中心に高付加価値レンズの販売拡大に注力しましたが、売上高は前期に比べ6.5%減少しました。アジア・太平洋地域は、単焦点レンズおよび調光レンズの販売が伸長しましたが、消費減速を受け前期に比べて12.3%の減収となりました。

営業利益は、前期比で5.6%増加し218億07百万円となりました。営業利益率は19.7%となりました。国内外において、高付加価値レンズの販売促進や新製品の投入を進める一方で、アジアにおける効率的な生産体制の拡充に努めた結果、収益性は前期に比べて上昇しました。当期の設備投資額は72億94百万円と前期に比べて22.7%減少しました。

■ アイケア分野 (ヘルスケア部門)

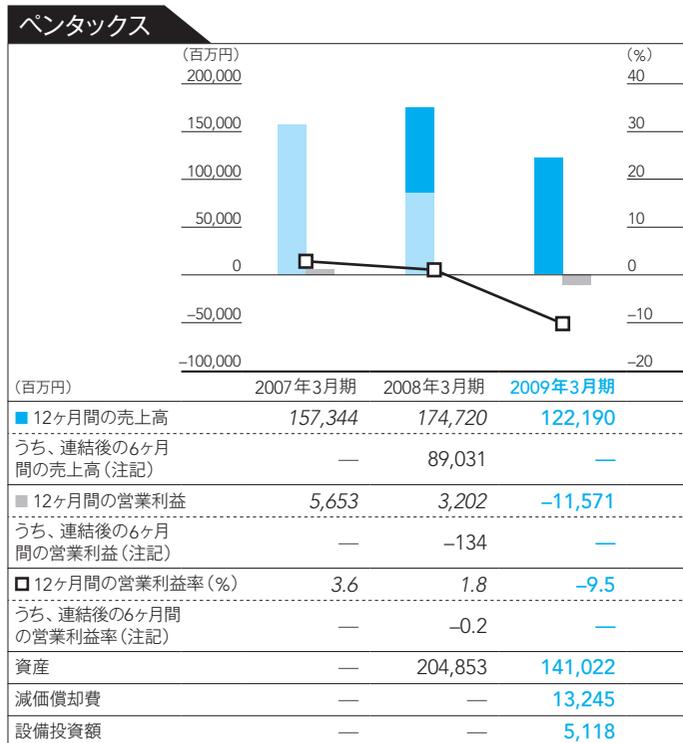


ヘルスケア部門の売上高は、前期比で8.2%増加し499億67百万円となりました。直営のコンタクトレンズ専門店「アイシティ」は、コンサルティング販売による集客数の増加および高付加価値製品の販売拡大により、国内市場における総店舗数の増加はなかったものの、既存店における新規顧客獲得とリピーターの増加により、前期に比べ増収となりました。

白内障術後用眼内レンズは、国内においては非球面タイプの新製品の投入、欧州市場においては、極小切開タイプの製品の販売に努めた結果、売上高は前期に比べて増加しました。2008年9月に、イエロータイプのレンズが米国食品医薬品局 (FDA) の承認を取得し、米国市場へ初めて参入することとなりました。

営業利益は前期に比べ13.6%増加し115億44百万円となり、営業利益率は23.1%に上昇しました。将来の成長に向けたマーケティング投資や新製品の開発投資を積極的に行う一方で、引き続きコスト低減にも取り組んだ結果、前期に比べて収益性が高まりました。

■ ペンタックス



注記)
ペンタックスは、2007年8月14日付で当社の連結範囲に含まれました。ご参考までにここでは、過去の業績との比較のため、連結以前のペンタックスの売上高と営業利益を12ヶ月間の参考数値(2008年3月期の12ヶ月の数値は、連結以前の6ヶ月間と連結後の6ヶ月間の数値の合計)として、斜線で表示しています。

ペンタックスの売上高は1,221億90百万円となりました。ペンタックスの損益は前期の下期(2007年10月1日から2008年3月31日の6ヶ月間)から連結算入されていますが、参考として、連結前の前期の上期の業績を加えた通期の業績と比較した場合の前期比増減は、30.1%の減収となりました。

ライフケア事業では、前期に引き続きメガピクセル画像対応の内視鏡システム「i」シリーズが、北米および欧州市場において堅調に売上を伸ばしたことに加え、国内市場でも、同シリーズを2008年5月に販売開始し、さらに、経鼻内視鏡の販売が堅調に推移しましたが、大半を占める海外売上が円高の影響を受けたこともあり、前期に比べ減収となりました。

イメージング・システム事業では、デジタル一眼レフカメラのエントリークラスとして「PENTAX K-m」(2008年10月発売)を、コンパクトデジタルカメラでは、防水機能を備えた「PENTAX Optio W60」(2008年6月発売)などを上市し、ペンタックスの技術を活かした特色ある製品展開に努めたものの、景気減速による需要減に加え、他社との厳しい価格競争、また円高の影響などにより、前期に比べ減収となりました。

当部門では、ライフケア事業は利益貢献したものの、イメージング・システム事業における業績不振に加え、経営統合に際して発生したのれんの償却もあり、その結果、115億71百万円の営業損失となりました。

■ その他の事業

クリスタル事業は、1945年以降、HOYAグループの売上高を牽引する主要事業の一つでしたが、バブル経済崩壊後の1991年をピークに減収傾向が続いていました。法人需要の不振や格安な競合製品に対応すべく、事業の構造改革を推進してきましたが、今般の世界的な経済危機による消費減速を受け、同事業はさらなる業績悪化の見通しとなり、HOYAグループの経営体質強化、および収益性改善を図る一環として、2009年3月31日をもって事業を終了しました。

サービス事業は、HOYAグループ各社に対する情報システムの構築や業務請負などを行っています。

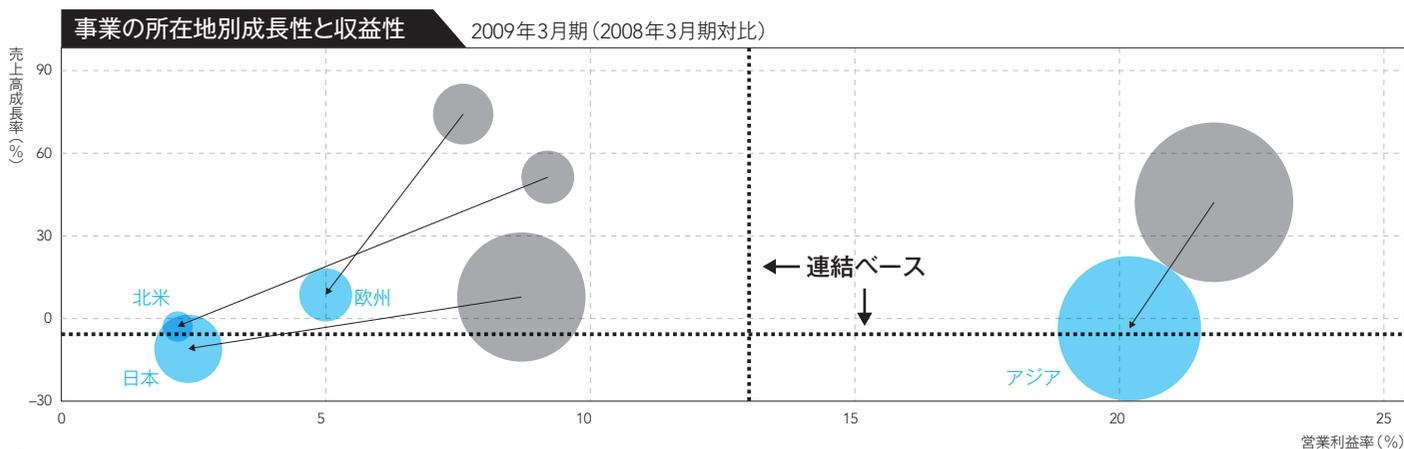
地域別の業績

国内市場は、ビジョンケア部門では、市場の低迷の影響で減収となりましたが、コスト削減効果により増益となりました。しかしながら、エレクトロ-optics部門では、製品単価の下落や受注の減少により減収減益となりましたので、売上高は2,596億30百万円、営業利益は73億71百万円となり、前期に比べて減収減益となりました。

北米地域は、金融不安により景気の先行き不透明感が強まり消費者マインドが冷え込んでいます。ビジョンケア部門は円高の影響で減収となりましたが、コスト削減に取り組んだ結果、増益となりました。しかしながら、ペンタックスがデジタルカメラ事業の業績不振により大きく減益となりましたので、当地域の売上高は550億28百万円、営業利益は12億25百万円となり、前期と比べて減収減益となりました。

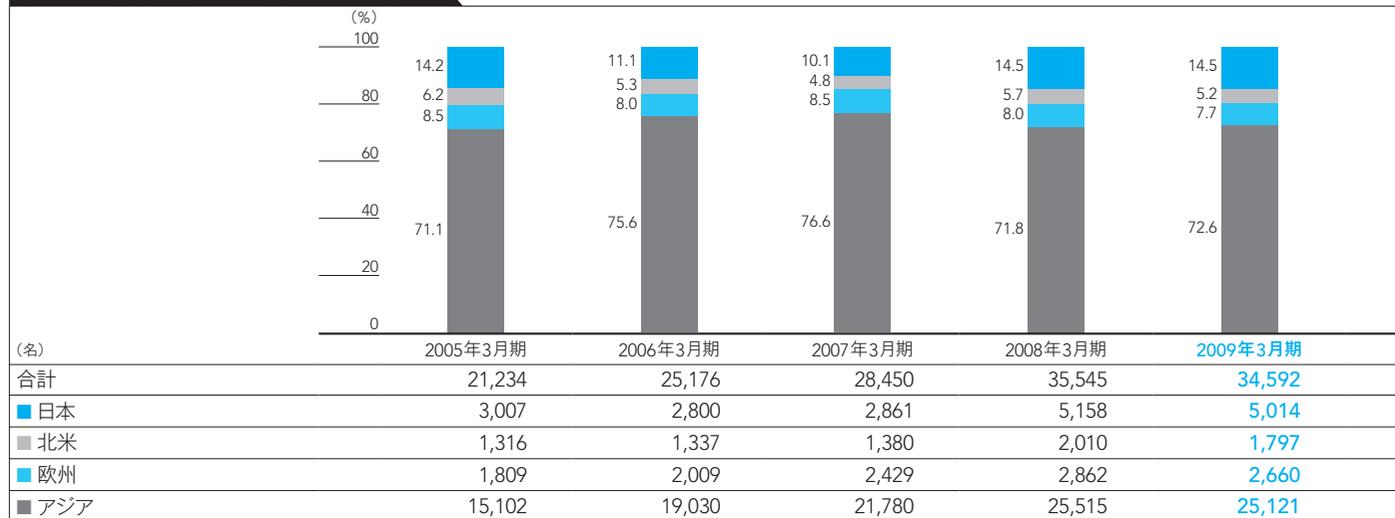
欧州地域は、小売市場の成長鈍化が見られ、一部の国では縮小傾向が見られました。ビジョンケア部門は、市況悪化と円高の影響により減収減益となり、ペンタックスの各事業も、市況悪化と為替の影響を大きく受け厳しい業績となりました。その結果、当地域の売上高は971億44百万円、営業利益は49億42百万円となり、前期に比べて増収減益となりました。

アジア地域は、エレクトロ-optics部門は、製造拠点の移管等により増収となりましたが、製品単価の下落等が影響し減益となりました。一方、ビジョンケア部門は、中国・インドの新興市場で健闘したものの、円高及び景気後退の影響を受け、減収減益となりました。その結果、当地域の売上高は423億91百万円、営業利益は357億72百万円となり、前期に比べて減収減益となりました。



注：
 ・円の大きさは営業利益額、グレーの円が前期、青い円が当期を表しています。
 ・事業の所在地別成長性と収益性の算出には、ペンタックスの連結前(2008年3月期上期)の値はデータがないため含まれていません。

グループ社員数および地域別構成比



財政状態

総資産は前期末に比べて983億47百万円減少し、5,910億96百万円となりました。

流動資産は前期末に比べて6.3%減少し3,844億65百万円となりました。その主な内訳は、現金及び預金が前期末比18.2%増加の2,145億40百万円、受取手形及び売掛金が同31.2%減少の828億74百万円、たな卸資産*が同14.0%減少の712億57百万円などです。

固定資産は、ペンタックスの固定資産の減損処理による減少および円高の影響による在外子会社の有形固定資産の減少、持分法適用関連会社のアヴァンストレート株式会社(旧NHテクノグラス株式会社)の持分一部譲渡による投資有価証券の減少により、前期に比べ725億40百万円減少の2,066億30百万円となりました。

負債の部については、コマーシャル・ペーパーが357億87百万円増加しましたが、支払手形及び買掛金が259億82百万円、未払法人税等

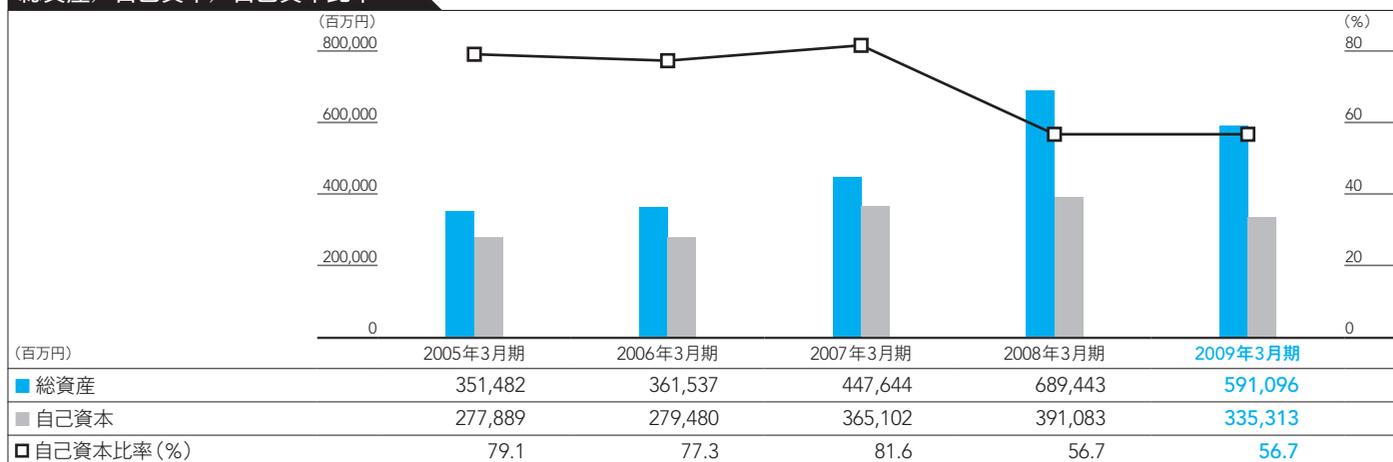
が235億20百万円、その他の流動負債が79億53百万円それぞれ減少したため、負債合計は前期末に比べ417億32百万円減少し、2,530億86百万円となりました。

短期借入金、1年内返済予定の長期借入金、コマーシャル・ペーパー、長期借入金、普通社債などを合計した有利子負債は、1,597億14百万円となり、借入金依存度は27.0%となりました。

純資産は、利益剰余金が57億79百万円、為替換算調整勘定が505億20百万円減少したため、前期末に比べ566億16百万円減少し3,380億09百万円となりました。純資産から新株予約権と少数株主持分を引いた自己資本は3,353億13百万円となり、自己資本比率は56.7%となりました。

* たな卸資産の勘定科目は、当期より商品及び製品、仕掛品、原材料及び貯蔵品に分けて計上しています。詳細は、P54の連結貸借対照表をご覧ください。

総資産／自己資本／自己資本比率



設備投資額／減価償却費等

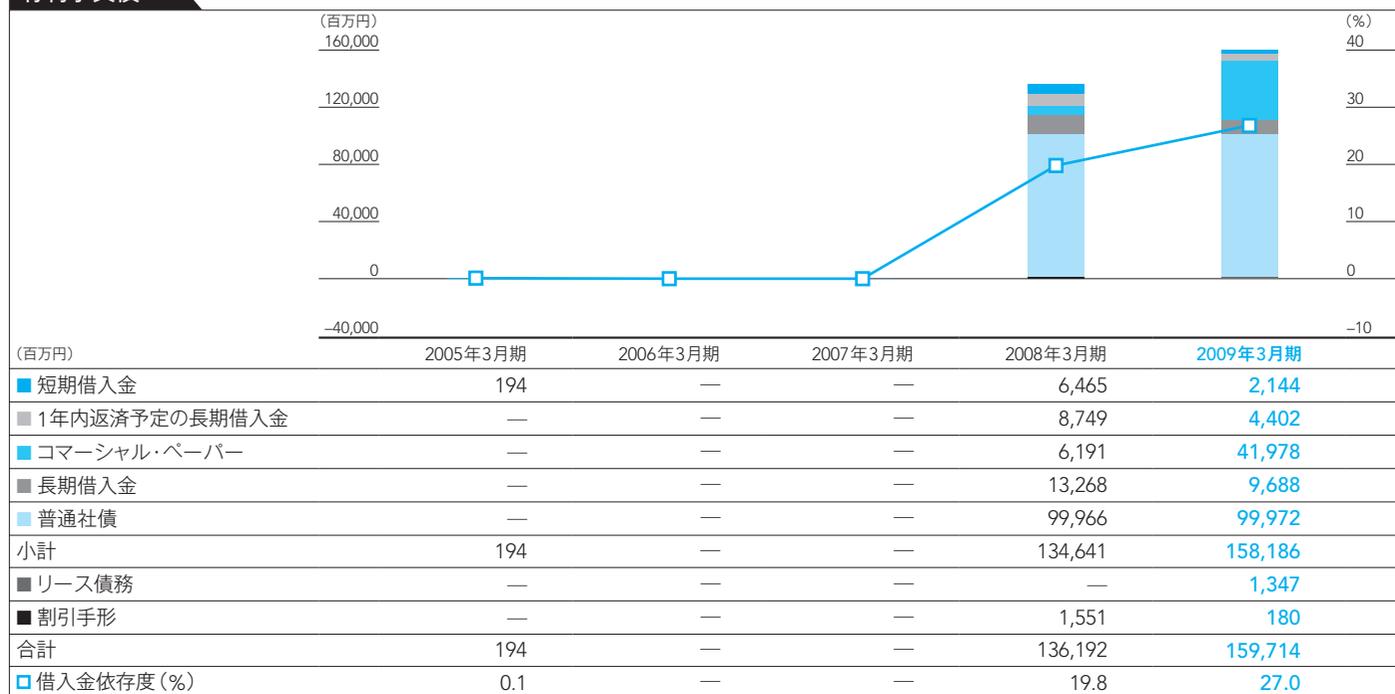
当期の設備投資額は、前期に比べ11.7%減少し、348億38百万円となりました。微細化の進む半導体関連製品、記録容量の増加が著しいHDD用ガラスメモリーディスクの設備増強を中心に、次世代を見据えたエレクトロ-optics部門への投資が全体の6割を占めました。

当期の減価償却費は、前期に比べて11.5%増加し、500億30百万円となりました。その内訳は、エレクトロ-optics部門で274億29百万

円と全体の5割強を占めます。そのほか、ペンタックスには有形固定資産の減価償却に加え、統合に伴い発生したのれんの償却費用が含まれます。

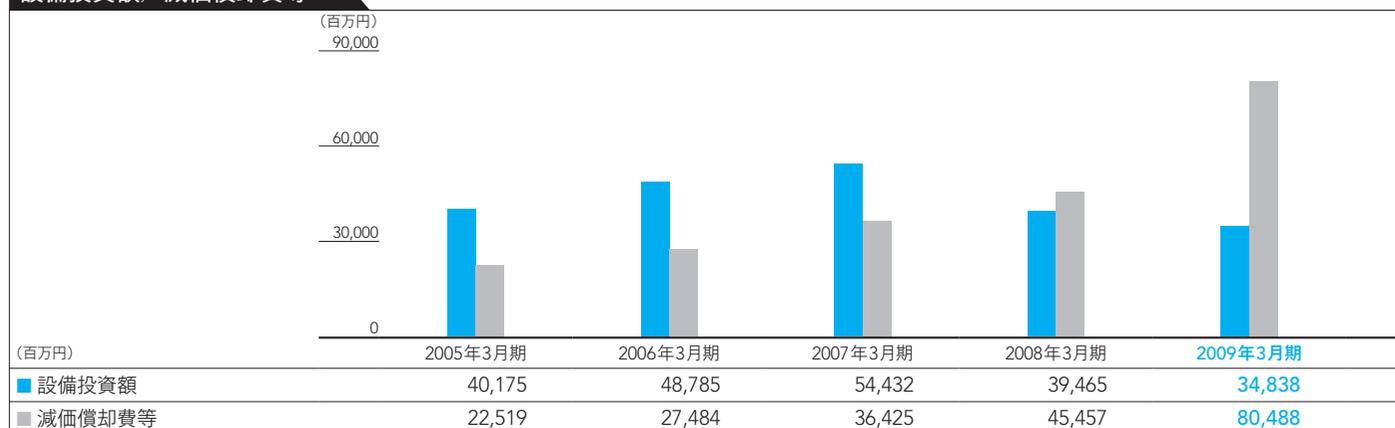
また、下表の減価償却費等には減価償却費のほか、のれん(営業権)償却及び減損損失が含まれていますが、当期は、ペンタックスの各事業部門等において固定資産の減損処理を行い、304億58百万円の減損損失を計上しました。

有利子負債



注：普通社債は、ペンタックス(株)に対する公開買付け資金です。2009年3月期の普通社債の内訳は、5年債 39,986百万円 7年債 24,992百万円 10年債 34,994百万円です。

設備投資額／減価償却費等



注：減価償却費等には、減価償却費のほか、のれん(営業権)償却、減損損失を含んでいます。

キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益440億58百万円(前期比504億94百万円減)と減価償却費500億30百万円(前期比51億54百万円増)、減損損失304億58百万円(前期比298億77百万円増)、売上債権の減少額305億43百万円(前期比242億89百万円増)を主体としたキャッシュの増加、仕入債務の減少額234億65百万円(前期比202億96百万円増)、法人税等の支払額349億90百万円(前期比100億29百万円増)などを主体としたキャッシュの減少により、909億75百万円の純収入となり、前期に比べて288億33百万円減少しました。

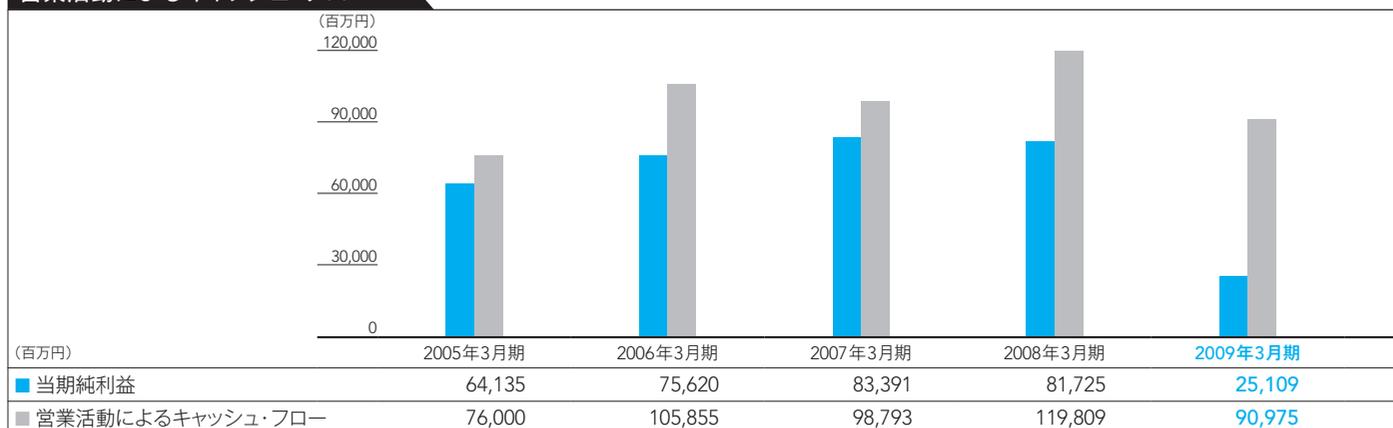
投資活動によるキャッシュ・フローは、エレクトロ-optics部門の次世代製品対応投資を中心とした有形固定資産の取得による支出341

億73百万円(前期比47億14百万円減)などがありましたが、前期においてはペンタックス株式の取得などによる支出724億62百万円があったため、前期に比べると787億08百万円支出が減少し、343億28百万円の純支出となりました。

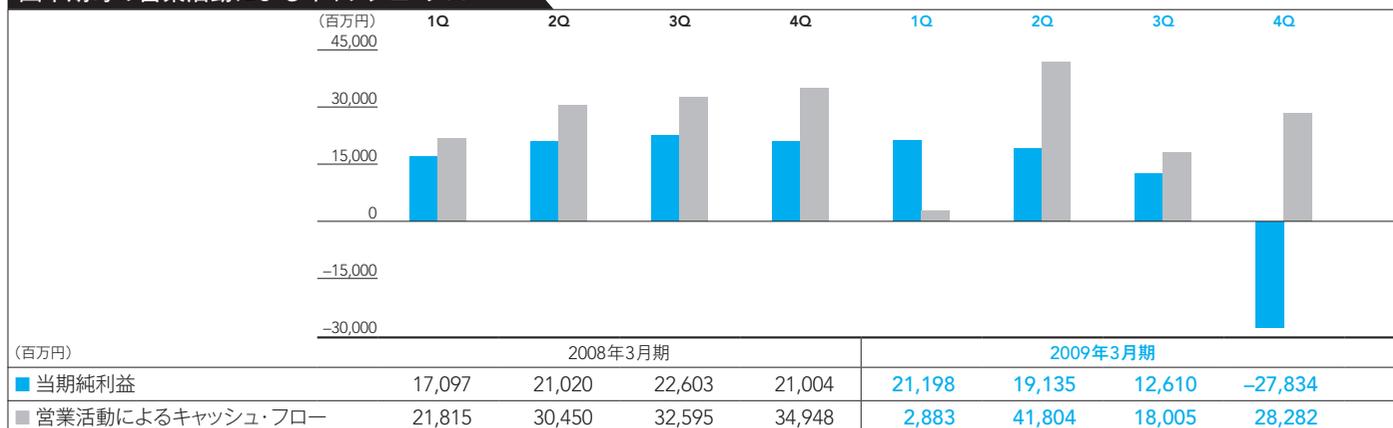
財務活動によるキャッシュ・フローは、コマーシャル・ペーパーの純増加額357億86百万円、配当金の支払額281億15百万円(前期比39百万円増)を主体に、前期はペンタックス株式の公開買付けに際して発行した社債による収入998億03百万円があったため、前期に比べて740億53百万円支出増の58億00百万円の純支出となりました。

以上により、当期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末に比べて265億92百万円増加し2,079億28百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フロー



四半期毎の営業活動によるキャッシュ・フロー



事業等のリスク

以下にHOYAグループの事業展開上のリスク要因となる可能性がありますと考えられる主な事項を記載しています。文中に含まれる将来に関する事項は本資料作成日現在においてHOYAが判断したものです。

1. 為替レートの変動

HOYAグループでは、事業をグローバルに展開していますが、主要生産国の為替レートの上昇は、輸出価格の上昇を招き、連結ベースでコストの上昇をもたらす可能性があります。主要販売国の為替レートの下落は、売上高の減少を起すおそれがあります。

2. 国際情勢の影響

今後、ある地域でヒト・モノ・カネの動きが異常に抑制された場合、また、HOYAグループが事業を行っている国々で、政治・経済または法環境の変化、労働力の不足、ストライキ、天災地変、事故等の予期せぬ事象が起きた場合には、事業の遂行に問題が生じる可能性があります。

3. 生産材のビジネスである点

HOYAグループの収益の大きな部分を占めるエレクトロ-opticsの製品群は、その全てが中間生産材・部材であり、当社製品を使用して製造される製品、さらにそれらを使用して製造されるデジタル家電製品等最終消費財の景況によってその伸長が大きく左右されます。

4. 消費材分野における ディスカウンターの出現と価格低下

近年、従来になかった安売り店が出現し、価格低下を引き起こしています。これら安売り店の影響が、HOYAグループが進めているコストダウンと高付加価値戦略で吸収しきれないほど進むと、HOYAグループの業績と財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

5. 新製品開発力

HOYAグループでは、絶えず最先端の技術を開発するよう努めていますが、業界と市場の変化を十分に予測できず、顧客のニーズに合った新製品をタイムリーに開発できない場合には、HOYAグループの業績と財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

6. 競争

HOYAグループは、多くの製品で業界トップシェアを有していますが、絶えず厳しい競争にさらされています。HOYAグループが、将来においてもその圧倒的なシェアを保持し続け、有効に競争できるという保証はなく、価格面での圧力または有効に競争できないことによる顧客離れは、HOYAグループの業績と財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

7. 生産能力

HOYAグループでは、各製品について、顧客の受注に応える十分な生産能力の確保に努めていますが、何らかの要因により、生産上の問題が発生したり新規設備の立ち上げが遅れるようなことがあれば、HOYAグループの業績への影響のみならず、得意先の生産・販売計画に影響を与え、競合他社のシェア拡大等の恐れがあり、HOYAグループの業績と財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

8. 新規事業

将来の成長のために新規事業は重要ですが、有望な新規事業の目途がつかない場合はHOYAグループの成長が計画通り進まないおそれがあります。また、事業戦略の一環として企業買収等を行うことがありますが、買収後に予期せぬ障害が出てきて予定外の時間と費用が掛かり、HOYAグループの業績と財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

9. 情報漏洩に関するリスク

HOYAグループでは、事業の遂行において多くの個人情報や機密情報を保有しており、情報の管理については様々な対策を講じています。しかしながら、万一、情報の流出が発生した場合には、当グループの社会的信用の低下と多大な賠償責任が発生する可能性があります。

10. 知的財産に関するリスク

HOYAグループでは、新製品開発や生産、販売活動を行う上で、他社の知的財産権を侵害することがないように事前調査を徹底していますが、HOYAグループの認識の範囲外で第三者より知的財産権侵害を主張される可能性は否定できません。そのような場合、訴訟費用が発生するだけでなく、訴訟の結果によっては、当該技術を利用できない可能性や多額の損害賠償責任を負う可能性があります。

11. 製品の品質に関するリスク

HOYAグループでは、厳しい品質基準に基づき多様な製品を製造しています。しかしながら、万一、品質問題が発生し、リコールや製造物責任が問われる場合には、回収費用が発生するだけでなく、顧客の信頼を著しく損ない、製品によっては、多額の損害賠償責任が発生する可能性があります。

12. 人材確保・育成に関するリスク

HOYAグループの継続的な成長は、あらゆる分野における優秀な人材の確保・育成に大きく依存しています。しかしながら、雇用環境の多様化が急速に進む中で、有能な人材の流出防止や新たな人材の獲得・育成ができない場合には、HOYAグループの成長や業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

13. 資材等の調達に関するリスク

HOYAグループの生産活動においては、原材料・部品等の一部に、その特殊性から調達先が限定されているものや調達先の代替が困難なものがあり、調達先の災害や事故、仕入価格の高騰等により、部品の安定的調達が確保できない可能性があります。その場合は、製品の出荷遅延による機会損失等が発生し、HOYAグループの業績と財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

14. 敵対的買収に伴い企業価値が損なわれるリスク

HOYAグループでは、経営者の責務は企業買収者から会社を防衛する策を講じることにあらずして、株主の付託を受けた者として、今後の企業成長を目指し、業績向上と財務体質の強化に努め企業価値を高めていくことが重要と考えています。それでも実際に敵対的買収が行われた場合には、HOYAグループの業績と財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

連結貸借対照表

	前連結会計年度 (2008年3月31日)		当連結会計年度 (2009年3月31日)	
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)
資産の部				
I 流動資産				
1. 現金及び預金	181,467		214,540	
2. 受取手形及び売掛金	120,521		82,874	
3. たな卸資産	82,822		—	
4. 商品及び製品	—		35,366	
5. 仕掛品	—		11,434	
6. 原材料及び貯蔵品	—		24,456	
7. 繰延税金資産	10,867		6,368	
8. その他	16,982		12,106	
9. 貸倒引当金	△2,388		△2,683	
流動資産合計	410,272	59.5	384,465	65.0
II 固定資産				
1. 有形固定資産				
(1) 建物及び構築物	77,598		79,814	
減価償却累計額	36,962	40,636	42,716	37,097
(2) 機械装置及び運搬具	250,704		240,695	
減価償却累計額	183,440	67,264	193,619	47,075
(3) 工具、器具及び備品	35,302		42,292	
減価償却累計額	18,100	17,202	25,862	16,429
(4) 土地		16,887		15,755
(5) 建設仮勘定		10,211		12,959
有形固定資産合計	152,202	22.1	129,317	21.9
2. 無形固定資産				
(1) のれん	32,680		—	
(2) その他	23,624		22,150	
無形固定資産合計	56,304	8.2	22,150	3.8
3. 投資その他の資産				
(1) 投資有価証券	22,202		11,328	
(2) 繰延税金資産	41,159		36,643	
(3) その他	7,626		7,740	
(4) 貸倒引当金	△325		△548	
投資その他の資産合計	70,663	10.2	55,163	9.3
固定資産合計	279,170	40.5	206,630	35.0
資産合計	689,443	100.0	591,096	100.0

	前連結会計年度 (2008年3月31日)		当連結会計年度 (2009年3月31日)	
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)
負債の部				
I 流動負債				
1. 支払手形及び買掛金	55,539		29,557	
2. 短期借入金	6,465		2,144	
3. 1年内返済予定の長期借入金	8,749		4,402	
4. コマーシャル・ペーパー	6,191		41,978	
5. 未払費用	22,514		17,884	
6. 未払法人税等	30,793		7,273	
7. 賞与引当金	7,452		4,754	
8. 役員賞与引当金	68		51	
9. 製品保証引当金	977		793	
10. その他	30,103		22,150	
流動負債合計	168,855	24.5	130,989	22.2
II 固定負債				
1. 社債	99,966		99,972	
2. 長期借入金	13,268		9,688	
3. 退職給付引当金	10,210		8,488	
4. 特別修繕引当金	1,017		998	
5. その他	1,500		2,948	
固定負債合計	125,962	18.3	122,097	20.6
負債合計	294,818	42.8	253,086	42.8
純資産の部				
I 株主資本				
1. 資本金	6,264		6,264	
2. 資本剰余金	15,898		15,898	
3. 利益剰余金	373,887		368,108	
4. 自己株式	△7,984		△7,984	
株主資本合計	388,066	56.3	382,286	64.7
II 評価・換算差額等				
1. その他有価証券評価差額金	△834		△304	
2. 為替換算調整勘定	3,851		△46,669	
評価・換算差額等合計	3,016	0.4	△46,973	△8.0
III 新株予約権	632	0.1	938	0.2
IV 少数株主持分	2,909	0.4	1,758	0.3
純資産合計	394,625	57.2	338,009	57.2
負債純資産合計	689,443	100.0	591,096	100.0

連結損益計算書

	前連結会計年度 (自2007年4月1日 至2008年3月31日)		当連結会計年度 (自2008年4月1日 至2009年3月31日)	
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)
I 売上高	481,631	100.0	454,194	100.0
II 売上原価	262,944	54.6	264,289	58.2
売上総利益	218,686	45.4	189,905	41.8
III 販売費及び一般管理費	123,612	25.7	130,810	28.8
営業利益	95,073	19.7	59,094	13.0
IV 営業外収益				
1. 受取利息	4,566		4,017	
2. 為替差益	—		7,151	
3. 持分法による投資利益	5,925		—	
4. その他	6,075	16,567	5,765	16,934
V 営業外費用				
1. 支払利息	1,451		2,347	
2. 売上割引	943		—	
3. 為替差損	5,446		—	
4. 持分法による投資損失	—		314	
5. 減価償却費	—		620	
6. その他	3,624	11,466	1,665	4,948
経常利益	100,175	20.8	71,080	15.6
VI 特別利益				
1. 貸倒引当金戻入額	168		94	
2. 特別修繕引当金戻入額	50		40	
3. 過年度受取手数料	—		3,200	
4. 固定資産売却益	519		365	
5. 投資有価証券売却益	—		9,704	
6. 事業譲渡益	—		886	
7. その他	88	825	1,010	15,301
VII 特別損失				
1. 固定資産処分損	1,125		—	
2. 固定資産売却損	—		545	
3. 固定資産除去損	—		602	
4. 投資有価証券評価損	908		2,327	
5. 減損損失	581		30,458	
6. 退職特別加算金	1,920		6,743	
7. 環境対策費	1,612		64	
8. その他	299	6,448	1,581	42,323
税金等調整前当期純利益	94,552	19.6	44,058	9.7
法人税、住民税及び事業税	34,549		9,845	
法人税等調整額	△20,082	14,467	9,407	19,253
少数株主損失(△)	△1,639	△0.3	△304	△0.1
当期純利益	81,725	17.0	25,109	5.5

前連結会計年度(自2007年4月1日 至2008年3月31日)

	株主資本					
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	自己株式 申込証拠金	株主資本 合計
2007年3月31日 残高(百万円)	6,264	15,898	322,513	△12,753	1	331,924
連結会計年度中の変動額						
剰余金の配当			△28,089			△28,089
当期純利益			81,725			81,725
自己株式の取得				△12		△12
自己株式の処分			△2,261	4,782	△1	2,519
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)						
連結会計年度中の変動額合計(百万円)	—	—	51,374	4,769	△1	56,142
2008年3月31日 残高(百万円)	6,264	15,898	373,887	△7,984	—	388,066

	評価・換算差額等			新株予約権	少数株主 持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計			
2007年3月31日 残高(百万円)	△85	33,263	33,177	167	1,876	367,145
連結会計年度中の変動額						
剰余金の配当						△28,089
当期純利益						81,725
自己株式の取得						△12
自己株式の処分						2,519
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)	△749	△29,411	△30,161	465	1,033	△28,662
連結会計年度中の変動額合計(百万円)	△749	△29,411	△30,161	465	1,033	27,479
2008年3月31日 残高(百万円)	△834	3,851	3,016	632	2,909	394,625

当連結会計年度(自2008年4月1日 至2009年3月31日)

	株主資本				
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計
2008年3月31日 残高(百万円)	6,264	15,898	373,887	△7,984	388,066
在外子会社の会計処理の変更に伴う増減			△2,750		△2,750
連結会計年度中の変動額					
剰余金の配当			△28,135		△28,135
当期純利益			25,109		25,109
自己株式の取得				△6	△6
自己株式の処分			△2	5	2
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)					
連結会計年度中の変動額合計(百万円)	—	—	△3,029	△0	△3,030
2009年3月31日 残高(百万円)	6,264	15,898	368,108	△7,984	382,286

	評価・換算差額等			新株予約権	少数株主 持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計			
2008年3月31日 残高(百万円)	△834	3,851	3,016	632	2,909	394,625
在外子会社の会計処理の変更に伴う増減						△2,750
連結会計年度中の変動額						
剰余金の配当						△28,135
当期純利益						25,109
自己株式の取得						△6
自己株式の処分						2
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)	530	△50,521	△49,990	305	△1,150	△50,835
連結会計年度中の変動額合計(百万円)	530	△50,521	△49,990	305	△1,150	△53,865
2009年3月31日 残高(百万円)	△304	△46,669	△46,973	938	1,758	338,009

連結キャッシュ・フロー計算書

	前連結会計年度 (自2007年4月1日 至2008年3月31日)	当連結会計年度 (自2008年4月1日 至2009年3月31日)
	金額(百万円)	金額(百万円)
I 営業活動によるキャッシュ・フロー		
1. 税金等調整前当期純利益	94,552	44,058
2. 減価償却費	44,876	50,030
3. 減損損失	581	30,458
4. 貸倒引当金の増減額(△は減少)	557	586
5. 賞与引当金の増減額(△は減少)	1,132	△2,716
6. 特別修繕引当金の増減額(△は減少)	125	△18
7. 退職給付引当金の増減額(△は減少)	—	△1,721
8. 受取利息及び受取配当金	△4,595	△4,080
9. 支払利息	1,451	2,347
10. 為替差損益(△は益)	△2,121	△8,032
11. 持分法による投資損益(△は益)	△5,925	314
12. 固定資産売却損益(△は益)	—	179
13. 固定資産売却益	△519	—
14. 固定資産除却損	—	602
15. 固定資産処分損	1,125	—
16. 投資有価証券売却損益(△は益)	—	△9,675
17. 投資有価証券評価損益(△は益)	871	2,327
18. 過年度受取手数料	—	△3,200
19. 事業譲渡損益(△は益)	—	△886
20. 退職特別加算金	1,920	6,743
21. 環境対策費	1,612	64
22. その他	11,889	△420
23. 売上債権の増減額(△は増加)	6,254	30,543
24. たな卸資産の増減額(△は増加)	△7,163	6,240
25. その他の流動資産の増減額(△は増加)	1,039	△2,284
26. 仕入債務の増減額(△は減少)	△3,169	△23,465
27. 未払消費税等の増減額(△は減少)	42	△60
28. その他流動負債の増減額(△は減少)	874	△958
小計	145,412	116,976
29. 利息及び配当金の受取額	4,419	3,475
30. 利息の支払額	△1,397	△1,897
31. 過年度受取手数料の受取額	—	3,200
32. 退職特別加算金の支払額	△2,797	△3,111
33. 訴訟和解金の支払額	△321	—
34. 環境対策費の支払額	△546	△64
35. 法人税等の支払額	△24,960	△34,990
36. 法人税等の還付額	—	7,387
営業活動によるキャッシュ・フロー	119,809	90,975
II 投資活動によるキャッシュ・フロー		
1. 定期預金の預入による支出	—	△7,108
2. 定期預金の払戻による収入	—	590
3. 有形固定資産の取得による支出	△38,888	△34,173
4. 有形固定資産の売却による収入	1,215	1,170
5. 投資有価証券の取得による支出	—	△747
6. 投資有価証券の売却による収入	26	17,875
7. 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△72,462	△1,153
8. 少数株主に対する合併交付金の支出	—	△9,397
9. 貸付けによる支出	△181	△157
10. 貸付金の回収による収入	101	236
11. その他の支出	△3,225	△3,641
12. その他の収入	376	859
13. 事業譲渡による収入	—	1,320
投資活動によるキャッシュ・フロー	△113,036	△34,328
III 財務活動によるキャッシュ・フロー		
1. 短期借入金の純増減額(△は減少)	△3,881	△4,320
2. コマーシャル・ペーパーの純増減額(△は減少)	—	35,786
3. 長期借入金の借入及び社債の発行による収入	99,803	—
4. 長期借入れによる収入	—	135
5. 長期借入金の返済による支出	△1,866	△8,978
6. 自己株式の売却による収入	2,518	2
7. 自己株式の取得による支出	△29	△6
8. 配当金の支払額	△28,075	△28,115
9. 少数株主への配当金の支払額	△215	△304
財務活動によるキャッシュ・フロー	68,252	△5,800
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	△14,311	△24,253
V 現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	60,713	26,592
VI 現金及び現金同等物の期首残高	120,621	181,335
VII 現金及び現金同等物の期末残高	181,335	207,928

HOYA株式会社 会社データ

(2009年3月31日現在)

創立 1941(昭和16)年11月1日

資本金 6,264,201,967円

従業員の状況 HOYA(株)

- 社員数 4,821名(前期末比384名減)
- 平均年齢 42.6歳
- 平均勤続年数 16.5年

HOYAグループ

- 社員数(連結) 34,592名(前期末比953名減)

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎年6月

基準日 定時株主総会 3月31日

剰余金の配当 3月31日、9月30日

役員(2009年6月16日現在)

取締役

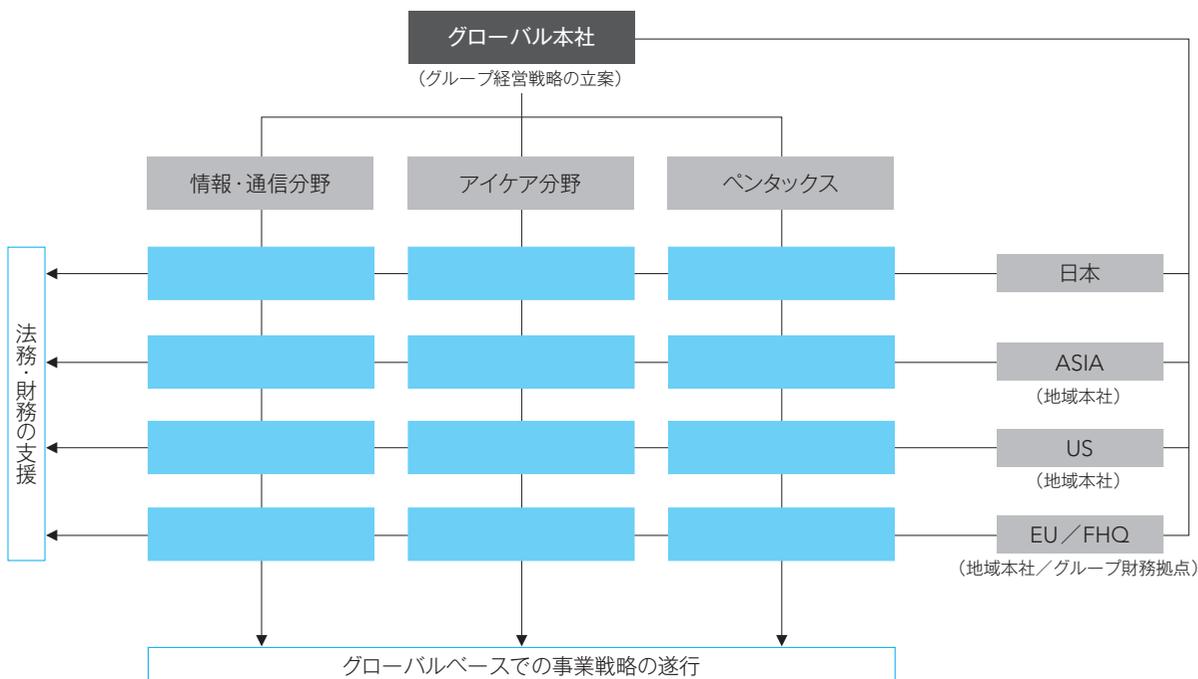
- 取締役* 椎名 武雄(日本アイ・ピー・エム株式会社 相談役)
- 取締役* 茂木 友三郎(キッコーマン株式会社 代表取締役会長CEO)
- 取締役* 河野 栄子(元株式会社リクルート 特別顧問)
- 取締役* 児玉 幸治(財団法人機械システム振興協会 会長)
- 取締役* 小枝 至(日産自動車株式会社 相談役名誉会長)
- 取締役 鈴木 洋
- 取締役 浜田 宏
- 取締役 江間 賢二

* 社外取締役

執行役

- 代表執行役 最高経営責任者 鈴木 洋
- 執行役 最高執行責任者 浜田 宏
- 執行役 最高財務責任者 江間 賢二
- 執行役 企画担当 丹治 宏彰
- 執行役 技術担当 萩原 太郎

HOYAグループ 事業分野・エリア別マトリックス体制



沿革

(2009年3月31日現在)

1941年 11月	東京都保谷町(現在の西東京市)で東洋光学硝子製造所を創業。光学ガラス製造に着手。
1944年 8月	資本金120万円の株式会社に変更。商号を(株)東洋光学硝子製造所に変更。
1945年 10月	クリスタルガラス食器製造開始。
1947年 8月	商号を(株)保谷クリスタル硝子製造所に変更。
1952年 2月	光学ガラスBK7製造再開。
1960年 11月	昭和工場(東京都昭島市、現在の昭島工場)を新設。保谷光学工業(株)、山中光学工業(株)および保谷光学硝子販売(株)を吸収合併し、商号を(株)保谷硝子に変更。
1961年 10月	東京証券取引所市場第二部へ上場。
1962年 5月	メガネ用レンズ製造開始。
10月	名古屋証券取引所市場第二部へ上場。
1963年 5月	武蔵工場(埼玉県入間市)を新設。
1967年 4月	累進焦点メガネレンズを発売。
1972年 12月	ソフトコンタクトレンズ製造開始。
1973年 2月	東京証券取引所および名古屋証券取引所の市場第一部へ指定替え。
1974年 1月	長坂工場(山梨県北杜市)を新設し、ICマスクサブストレート製造開始。HOYAオンラインシステム(メガネレンズの受発注)を発表。
1982年 10月	子会社の(株)保谷電子を吸収合併。
1983年 1月	八王子工場(東京都八王子市)を新設し、ICフォトマスク製造開始。
1984年 8月	新本社ビルを現在地に竣工。
10月	子会社の(株)保谷レンズおよび(株)保谷クリスタルを吸収合併し、商号をHOYA(株)に変更。
1985年 4月	児玉開発研究所(埼玉県本庄市)を新設。
1986年 10月	R&Dセンター(東京都昭島市)竣工。
1987年 6月	眼内レンズ(白内障障後用)製造開始。
11月	光学ガラスによる非球面モールドレンズ製造開始。
1989年 4月	オランダにHOYA EUROPE B.V.(現HOYA HOLDINGS N.V.)、米国にHOYA CORPORATION USAを設立。
1991年 3月	HDD用ガラスディスクを発売。
1993年 10月	HOYAグループ環境理念・環境基本原則を制定。
1994年 4月	グループの機構改革を行い、3ディビジョン制(エレクトロ-optics、ビジョンケア、クリスタル)へ移行。
1995年 6月	社外取締役制度を導入。
1996年 8月	米国IBM社とHDD用次世代ガラスディスク開発の技術協力開始。
11月	熊本工場(熊本県菊池郡大津町)を新設。

1997年 4月	カンパニー制を導入し2つのカンパニー(エレクトロ-optics、ビジョンケア)と3つの事業子会社(HOYA PHOTONICS, INC.、HOYAヘルスケア(株)、HOYAクリスタル(株))へ機構改革。SAP社のERP(統合業務パッケージソフト)R/3を導入。
5月	シンガポールに地域本社としてHOYA HOLDINGS ASIA PACIFIC PTE LTD.を設け、先にオランダおよび米国にそれぞれ設置したHOYA HOLDINGS N.V.とHOYA HOLDINGS, INC.の2社と合わせて欧州、北米、アジア各地域の地域本社体制を整う。
12月	HOYA LENS DEUTSCHLAND GmbHがHOYAグループ最初のISO14001を取得。
1998年 4月	四半期毎の連結決算発表を開始。五日市工場が国内主要工場で最初のISO14001を取得。
1999年 2月	国内主要工場でISO14001を取得。
9月	ベルギーのメガネレンズ製造販売会社BUCHMANN OPTICAL INDUSTRIES N.V.を買収。
2000年 4月	アメリカのメガネレンズ加工販売会社OPTICAL RESOURCES GROUP, INC.を買収。(2001年3月、HOYA(株)の在外支店に組織変更)
7月	沖電気工業(株)の半導体フォトマスク製造部門を譲り受ける。
2001年 5月	高屈折プラスチックレンズ素材「アイリー」を使用した「HOYALUX サミットプロ」および「Nulux EP」を発売。
10月	軟性眼内レンズ(ソフトIOL)製造開始。
2002年 5月	半導体新基板材料3C-SiC製造販売を開始。
8月	大日本印刷(株)と次世代半導体用マスクブランクスとの技術アライアンス締結。
2003年 1月	名古屋証券取引所の市場第一部上場廃止。
3月	子会社のHOYAクリスタル(株)、HOYAクリスタルショップ(株)を吸収合併。
6月	委員会設置会社へ移行。
7月	グローバル財務マネジメント機能を欧州地域本社に移管。
2004年 2月	子会社のHOYAオプティクス(株)を吸収合併。
3月	日本板硝子(株)のHDD用ガラスディスク事業を譲り受ける。
10月	米国預託証券(ADR)プログラムLevel-1を開設。
2005年 11月	普通株式1株につき4株の割合で株式分割を実施。
2006年 3月	子会社のHOYAアドバンスドセミコンダクタテクノロジーズ(株)を吸収合併。
10月	コンタクトレンズ製造部門を子会社HOYAヘルスケア(株)へ承継。
2007年 8月	株式の公開買付け(TOB)によりペンタックス(株)を連結子会社化。
2008年 3月	ペンタックス(株)を吸収合併。
2009年 3月	クリスタル事業終了。

HOYAグループのグローバルネットワーク

(2009年3月31日現在)

欧州

地域本社

HOYA HOLDINGS N.V.
Amsterdamseweg 29, 1422 AC Uithoorn, The Netherlands
TEL 31-297-514-356

HOYA HOLDINGS (ASIA) B.V.

情報・通信分野

HOYA CONBIO FRANCE EURL

アイケア分野

HOYA LENS DEUTSCHLAND GMBH
HOYA LENS DANMARK A/S
HOYA LENS U.K. LIMITED.
HOYA LENS NEDERLAND B.V.
HOYA LENS FINLAND OY
HOYA LENS ITALIA S.P.A.
HOYA LENS IBERIA S.A.
HOYA LENS SWEDEN AB
HOYA LENS FRANCE S.A.S.
HOYA LENS POLAND SP. Z O.O.
HOYA LENS BELGIUM N.V.
HOYA LENS HUNGARY RT.
HOYA LENS MANUFACTURING HUNGARY RT
HOYA HILL OPTICS SA (PTY) LTD.
HOYA LENS NORWAY AS
HOYA SURGICAL OPTICS GMBH
HOYA LENS CZ. A. S.

ペンタックス

PENTAX EUROPE N.V.
PENTAX EUROPE GMBH
SISTEMAS INTEGRALES DE MEDICINA, S.A.
PENTAX NEDERLAND B.V.
PENTAX ITALIA S.R.L.
PENTAX U.K. LTD.
PENTAX FRANCE S.A.S.
PENTAX SCHWEIZ AG

アジア・太平洋

地域本社

HOYA HOLDINGS ASIA PACIFIC PTE LTD.
138 Cecil Street, #08-03 Cecil Court, Singapore 069538
TEL 65-6323-1151

情報・通信分野

HOYA ELECTRONICS MALAYSIA SDN. BHD.
HOYA MICROELECTRONICS (SUZHOU) LTD.
HOYA MICROELECTRONICS TAIWAN CO., LTD.
HOYA ELECTRONICS KOREA CO., LTD.
HOYA MAGNETICS SINGAPORE PTE LTD.
HOYA GLASS DISK (THAILAND) LTD.
HOYA GLASS DISK PHILIPPINES, INC.
HOYA GLASS DISK VIETNAM LTD.
HOYA OPTO-ELECTRONICS QINGDAO LTD.
HOEV CO., LTD.
HOYA OPTICS (THAILAND) LTD.
HOYA OPTICAL TECHNOLOGY (SUZHOU) LTD.
HOYA OPTICAL (ASIA) CO., LTD.
EAST CHEER INVESTMENT LIMITED
SHENZHEN KTM GLASS SUBSTRATE CO., LTD.
KTM GLASS SUBSTRATE HONG KONG CO., LIMITED
HOGP LAND HOLDINGS, INC.

アイケア分野

HOYA LENS THAILAND LTD.
HOYA LENS AUSTRALIA PTY. LTD.
HOYA LENS TAIWAN LTD.
HOYA LENS (S) PTE. LTD.
HOYA LENS HONG KONG LTD.
HOYA LENS KOREA CO., LTD.
HOYA LENS GUANGZHOU LTD.
HOYA LENS PHILIPPINES, INC.
MALAYSIAN HOYA LENS SDN. BHD.
THAI HOYA LENS LTD.
HOYA MEDICAL SINGAPORE PTE.LTD.
HOYA LENS SHANGHAI LTD.
HOYA LENS MANUFACTURING MALAYSIA SDN. BHD.
HOYA HEALTHCARE (SHANGHAI) CO., LTD.
HOYA LENS INDIA PRIVATE LTD.
HOYA LENS VIETNAM LTD.
PT HOYA LENS INDONESIA
FOCUS PREFERENCE SDN. BHD.

ペンタックス

PENTAX CEBU PHILIPPINES CORPORATION
PENTAX HONG KONG LTD.
PENTAX VN CO., LTD.
PENTAX(SHANGHAI) CORPORATION
PENTAX SINTAI HOLDING CO., LTD.
PENTAX SINTAI OPTICAL INSTRUMENT(SHENZHEN) CO., LTD.
PENTAX VQ CO., LTD
PENTAX BASO (GUANGZHOU) OPTOMECHATRONICS CO., LTD.
PENTAX VOICEWARE CO., LTD.
PENTAX OPTICAL COMPONENT HONG KONG LTD.
PENTAX TRADING (SHANGHAI) CO., LTD.
PENTAX MEDICAL SINGAPORE PTE LTD.
TI PENTAX HOLDING CO.,LTD. ◆

北米

地域本社

HOYA HOLDINGS, INC.
101 Metro Drive, Suite 500, San Jose, CA 95110, U.S.A.
TEL 1-408-441-0400

情報・通信分野

HOYA CORPORATION USA
HOYA PHOTONICS, INC.
RADIANT IMAGES, INC.

アイケア分野

HOYA LENS CANADA, INC.
HOYA LENS OF AMERICA, INC.
EAGLE OPTICS, INC.
HOYA LENS OF CHICAGO, INC.
HOYA LENS OF NEW ORLEANS, INC.
MORGAN OPTICAL, INC.
VISION MEMBRANE TECHNOLOGIES, INC.
HOYA SURGICAL OPTICS, INC.
OPTOTAL HOYA S.A. ◆

ペンタックス

PENTAX OF AMERICA, INC.
PENTAX CANADA INC.
MICROLINE SURGICAL, INC.
NEOSPEECH, INC.

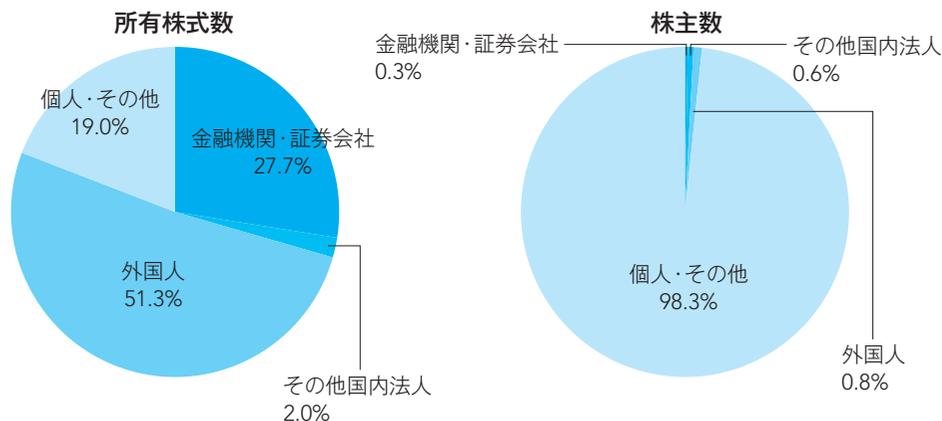
◆持分法適用関連会社

株式情報

(2009年3月31日現在)

上場証券取引所	東京：第一部
発行可能株式総数	1,250,519,400株
発行済株式の総数	435,017,020株
単元株式数	100株
株主数	83,770名

株式の所有者別状況



大株主一覧

順位	株主名	持株数(百株)	出資比率 (%)
1	ジェーピーモルガンチェースバンク380055	391,641	9.05
2	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	300,296	6.94
3	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	234,984	5.43
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	184,662	4.27
5	ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	139,032	3.21
6	ザチースマンハッタンバンクエヌエイロンドンエスエルオムニバスアカウント	104,809	2.42
7	ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー505225	96,500	2.23
8	山中 衛	90,197	2.08
9	ドイチェバンクトラストカンパニーアメリカズ	85,597	1.98
10	メロンバンクエヌエーアズエージェントフォーイツクライアントメロンオムニバスユーエスベンション	77,928	1.80
上位10名合計		1,705,648	39.41

※出資比率は自己株式(2,160,060株)を控除して計算しています。

新株予約権の発行

取締役会決議に基づき、次の通りストック・オプションとして新株予約権を発行しました。

第八回(2008年11月10日取締役会決議)

- 発行した新株予約権の数 2,590個
- 新株予約権の目的たる株式の種類および数
普通株式 1,036,000株
(新株予約権1個につき400株)
- 新株予約権の払込金額 無償とする
- 新株予約権の権利行使時の1株当たり行使価額 1,556円
- 新株予約権の権利行使期間
2009年10月1日から2018年9月30日まで。
ただし、各期間の行使限度を別途定める。

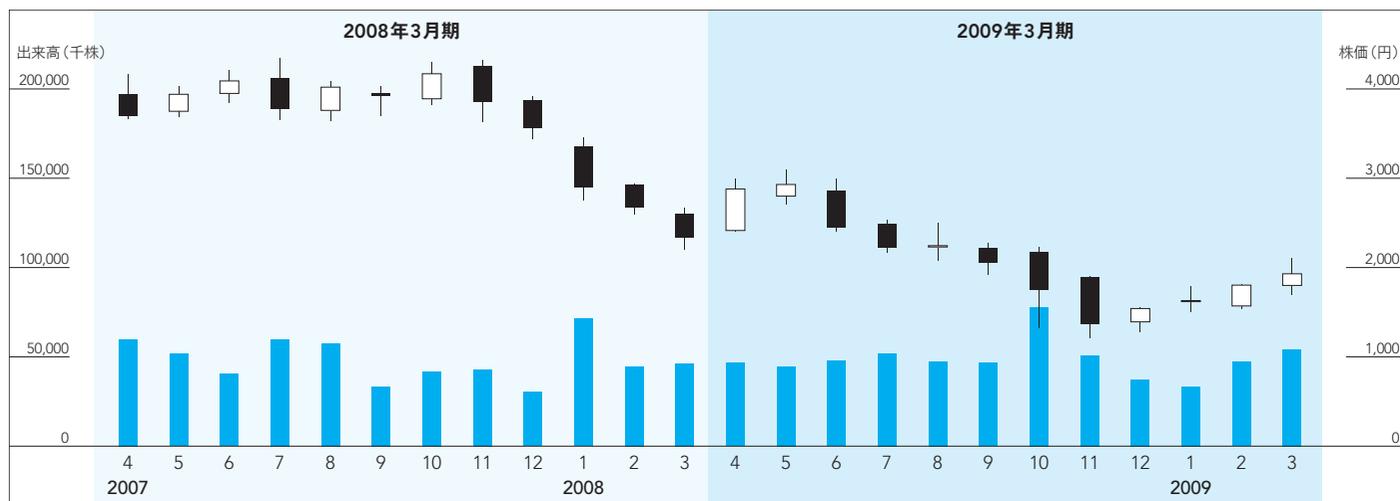
第九回(2009年2月5日取締役会決議)

- 発行した新株予約権の数 150個
- 新株予約権の目的たる株式の種類および数
普通株式 60,000株
(新株予約権1個につき400株)
- 新株予約権の払込金額 無償とする
- 新株予約権の権利行使時の1株当たり行使価額 1,704円
- 新株予約権の権利行使期間
2009年10月1日から2018年9月30日まで。
ただし、各期間の行使限度を別途定める。

株主名簿管理人事務取扱場所

三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部
〒137-8081 東京都江東区東砂7-10-11
TEL 03-5683-5111(代表)
0120-232-711(通話料無料)

株価と出来高の推移



株価の推移

	2007年		2008年		2009年	
	高値	安値	高値	安値	高値	安値
1～3月	4,750円	3,810円	3,460円	2,200円	2,105円	1,500円
4～6月	4,210円	3,660円	3,100円	2,400円		
7～9月	4,340円	3,640円	2,535円	1,922円		
10～12月	4,320円	3,440円	2,230円	1,212円		

HOYA株式会社 主要事業所

(2009年3月31日現在)

HOYA株式会社

東京都新宿区中落合2-7-5 〒161-8525
TEL 03-3952-1151

R&Dセンター

東京都昭島市武蔵野3-3-1 〒196-8510
TEL 042-546-2755

オランダ支店

Amsterdamseweg 29, 1422 AC Uithoorn,
The Netherlands
TEL 31-297-514-356

情報・通信分野

ブランクス事業部

営業部

東京都新宿区中落合2-7-5 〒161-8525
TEL 03-3952-1050

長坂事業所

山梨県北杜市長坂町中丸3280 〒408-8550
TEL 0551-32-2911

ヨーロッパ支店

Bilton House, 54/58 Uxbridge Road, Ealing,
London, W5 2ST, U.K.
TEL 44-20-8579-6939

マスク事業部

八王子工場

東京都八王子市川口町1375 〒193-8525
TEL 042-654-6211

熊本工場

熊本県菊池郡大津町大字高尾野字平成272-3
〒869-1232
TEL 096-294-0850

横浜マーケティングセンター

神奈川県横浜市港北区新横浜3-18-9
新横浜ICビル8F 〒222-0033
TEL 045-474-7400

関西マーケティングセンター

京都府京都市南区西九条蔵王町30-1
三井生命京都南ビル2F 〒601-8414
TEL 075-694-5088

MD事業部

営業部

東京都新宿区中落合2-7-5 〒161-8525
TEL 03-3952-2420

オプティクス事業部

本部・昭島工場・営業部

東京都昭島市武蔵野3-3-1 〒196-8510
TEL 042-546-2511

アイケア分野

ビジョンケアカンパニー

GLOBAL HEADQUARTERS

Amsterdamseweg 29, 1422 AC Uithoorn,
The Netherlands
TEL 31-297-514-350

レンズテクノロジーセンター

東京都あきる野市小和田1-1 〒190-0151
TEL 042-596-1111

日本本部

東京都新宿区高田馬場1-29-9
HOYAマーケティングビル5F 〒169-8661
TEL 03-3232-1342

水口ラボラトリー

滋賀県甲賀市水口町さつきが丘37番地
〒528-8510
TEL 0748-63-5000

ASIA HEADQUARTERS

315 Outram Road, #05-10
Tan Boon Liat Building, Singapore 169074
TEL 65-6224-2933

NORTH AMERICA HEADQUARTERS

651E, Corporate Drive, Lewisville,
TX 75057, U.S.A.
TEL 1-972-221-4141

メディカル事業部

日本統括本部

東京都新宿区高田馬場1-29-9
HOYAマーケティングビル3F 〒169-8661
TEL 03-3232-7122

ペンタックス

PENTAX ライフケア事業部医用機器SBU

事業管理統括部

東京都板橋区前野町2-36-9 〒174-8639
TEL 03-3960-2577

宮城事業所

宮城県栗原市築館字下宮野岡田30-2
〒987-2203 TEL 0228-22-5711

山形事業所

山形県長井市日の出町4-1 〒993-0012
TEL 0238-84-1380

PENTAX ライフケア事業部ニューセラミックスSBU

東京都板橋区前野町2-36-9 〒174-8639
TEL 03-3960-1290

PENTAX イメージング・システム事業部

事業管理統括部

東京都板橋区前野町2-36-9 〒174-8639
TEL 03-3960-2034

PENTAX オプトデバイス事業部

事業管理部・開発技術部・営業部

東京都板橋区前野町2-36-9 〒174-8639
TEL 03-3960-2291

PENTAX DCM SBU

東京都昭島市武蔵野3-3-1 〒196-8510
TEL 042-546-3220

PENTAX 事業開発センター

東京都板橋区前野町2-36-9 〒174-8639
TEL 03-3960-2145

光学研究所

東京都板橋区前野町2-36-9 〒174-8639
TEL 03-3960-4664

PENTAX 益子事業所

栃木県芳賀郡益子町大字塙858 〒321-4292
TEL 0285-72-1111

国内グループ会社

情報・通信分野

HOYA CANDEO OPTRONICS 株式会社

埼玉県戸田市氷川町3-5-24 〒335-0027
TEL 048-447-6052

アヴァンストレート株式会社◆

神奈川県横浜市港北区新横浜2-12-20
京浜建物第一ビル6F 〒222-0033
TEL 045-475-2905

アイケア分野

HOYAヘルスケア株式会社

東京都新宿区高田馬場1-29-9
HOYAマーケティングビル7F 〒169-8661
TEL 03-3232-7062

ペンタックス

ペンタックスインダストリアル

インスツルメンツ株式会社

東京都板橋区前野町2-36-9 〒174-0063
TEL 03-3960-0513

その他

HOYA サービス株式会社

東京都新宿区高田馬場1-29-9
HOYAマーケティングビル10F 〒169-8661
TEL 03-3232-7671

◆持分法適用関連会社

HOYAレポートに関するお問い合わせ先

HOYAグループ IR・広報担当

〒169-8661 東京都新宿区高田馬場1-29-9

HOYAサービス株式会社

TEL 03-3232-0062

FAX 03-3232-7198

URL <http://www.hoya.co.jp/>

HOYA株式会社

東京都新宿区中落合2-7-5 〒161-8525

www.hoya.co.jp/