

Good Quality of Life

人々の豊かで健やかな暮らしのために



Advance of Technology

光のその先へ、技術で未来を切り開く

Progress of Globalization

HOYAのビジネスはグローバルに進化しています



会社概要

2012年3月31日現在

社名	HOYA株式会社 (HOYA CORPORATION)
本社所在地	〒161-8525 東京都新宿区中落合2-7-5 代表TEL. 03-3952-1151
創立	1941年(昭和16年)11月1日
設立	1944年(昭和19年)8月23日
事業内容	光学技術を中心とした半導体関連製品、液晶パネル関連製品、光学レンズなどの情報・通信分野、メガネレンズ、コンタクトレンズ、医療用内視鏡、白内障用眼内レンズなどのライフケア分野にて製造、販売、サービスを行う総合光学機器メーカー
資本金	6,264,201,967円
従業員数	4,454名(単独) 32,363名(連結)
売上収益	3,769億40百万円(2012年3月期連結・全事業)
税引前利益	585億30百万円(2012年3月期連結・全事業)

主な取扱い商品

情報・通信 (エレクトロニクス関連製品)	<ul style="list-style-type: none"> ● 半導体用マスクブランクス・フォトマスク ● 液晶用フォトマスク・液晶部品 ● HDD用ガラスメモリーディスク
情報・通信 (映像関連製品)	<ul style="list-style-type: none"> ● 光学レンズ・光学ガラス材料 ● デジタルカメラ用レンズモジュール ● 微小レンズ ● 各種レーザー機器 ● 特殊光学ガラス
ライフケア (ヘルスケア関連製品)	<ul style="list-style-type: none"> ● メガネレンズ ● コンタクトレンズおよび付属品
ライフケア (メディカル関連製品)	<ul style="list-style-type: none"> ● 医療用内視鏡 ● 白内障用眼内レンズ ● アパタイト製品(人工骨)
その他	<ul style="list-style-type: none"> ● システム構築、ソフト開発

役員

取締役および執行役（2012年6月20日現在）

茂木 友三郎	取締役（※）指名委員会委員長、報酬委員、監査委員（キッコーマン株式会社取締役名誉会長、取締役会議長）
河野 栄子	取締役（※）報酬委員会委員長、指名委員、監査委員（元 株式会社リクルート特別顧問）
児玉 幸治	取締役（※）監査委員会委員長、指名委員、報酬委員（一般財団法人機械システム振興協会会長）
小枝 至	取締役（※）指名委員、報酬委員、監査委員（日産自動車株式会社相談役名誉会長）
麻生 泰	取締役（※）指名委員、報酬委員、監査委員（株式会社麻生代表取締役会長）
鈴木 洋	取締役兼代表執行役 最高経営責任者（CEO）
江間 賢二	取締役兼執行役 最高財務責任者（CFO）
萩原 太郎	代表執行役 技術担当

※ 取締役茂木友三郎、河野栄子、児玉幸治、小枝至および麻生泰の各氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

沿革

1940年代

1941年 11月 東京・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改組。
商号を（株）東洋光学硝子製造所に変更。

1945年 10月 終戦を機に光学ガラスの製造を中止。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。

1950年代

1952年 2月 光学ガラスBK7製造再開。

1960年代

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。



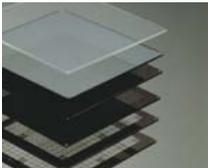
1967年 4月 累進焦点メガネレンズを発売。



1970年代

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、半導体用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。		

1980年代

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、半導体用フォトマスク製造開始。		
1984年 8月	新本社ビルを新宿区中落合に竣工。		
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 5月	液晶用大型マスクの生産開始。		
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（白内障術後用）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。		

1990年代

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（エレクトロオプティクス、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（エレクトロオプティクス、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。
	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
	12月	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が整う。 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	国内主要全工場でISO14001を取得。

2000年代

2000年	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	
	10月	「NuLux EP」を発売。 軟性眼内レンズ（ソフトIOL）製造開始。	
2002年	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	3月	子会社のHOYAクリスタル（株）、HOYAクリスタルショップ	
	6月	（株）を吸収合併。	
	7月	委員会設置会社へ移行。 グローバルベースでの財務マネジメント機能を欧州地域本社に移管。	
2004年	2月	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アドバンストセミコンダクタテクノロジーズ（株）	
	12月	を吸収合併。 ペンタックス株式会社との経営統合についての基本合意を発表。	
2007年	8月	株式公開買い付けによりペンタックス株式会社が連結子会社に。	
2008年	3月	ペンタックス株式会社と合併。 内視鏡等の医療分野およびカメラ、レンズモジュール等の映像分野が加わり、光学メーカーとしてさらに事業を拡大。	 
2009年	3月	クリスタル事業終了。	
	9月	HOYA米国子会社、米国初の小切開対応プリロード式眼内レンズシステム「iSert」を発売	
	10月	グローバル市場での成長を視野に、メガネレンズ事業の本部をオランダから最新鋭の生産設備の整ったタイに移管	

2010年代

2010年	1月	HOYAヘルスケア株式会社を吸収合併、アイケア事業部へ
	6月	ハードディスク用ガラスメディア製造事業および関連資産を譲渡
	10月	画像センサー用特殊ガラス事業をHOYA CANDEO OPTRONICS株式会社に事業移管
2011年	10月	PENTAXイメージング・システム事業を株式会社リコーに譲渡

事業紹介

複数の事業ポートフォリオ経営で安定収益の確保と持続的成長を目指します。



情報・通信

半導体用マスクブランクス・フォトマスク

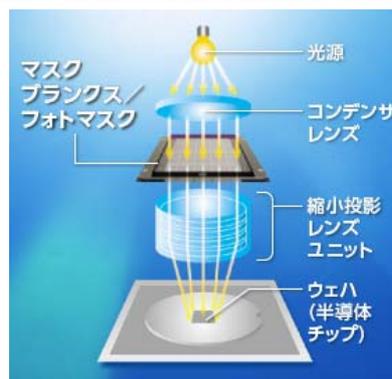


半導体製造用マスクブランクス・フォトマスク

半導体チップの製造工程において必要不可欠なマスクブランクスとフォトマスクは、半導体の微細で複雑な回路パターンを半導体ウエハに転写する際の原版となるものです。マスクブランクスは、高精度で研磨された(※)6インチサイズのガラス基板に、金属膜と感光剤をコーティングしたもので、これにEB（電子ビーム）描画装置やレーザー描画装置で回路パターンを描くとフォトマスクになります。半導体や液晶パネルの工程では、露光装置を使い、フォトマスクに描かれている回路パターンを半導体ウエハに転写します。

※マスクブランクス表面粗さは、100万分の1ミリメートル（1ナノメートル）、平面度は1,000分の1ミリメートル以下の精度で研磨されています。

圧倒的なシェアを誇るHOYAのマスクブランクスは、最先端開発用のマスクブランクスから汎用品まで、国内外の半導体メーカーやマスクメーカーに製品を提供しています。高い品質を安定供給することはもとより、顧客のプロセスにカスタマイズされた製品を提供することで顧客側の歩留り向上に貢献するなど高い付加価値を提供しています。



露光工程における回路パターン転写のイメージ

微細化の進展 EUVに向けて

半導体の高集積化を背景に、デザインルール（回路を書き込む際の線幅）は90nm から65nm、45nm、32nmと年々微細化が進んでおり、2012年現在、先端領域では28nmや22nmまで到達しています。その傾向は、マスクブランクスやフォトマスクに精細な回路パターンを正確に描くための高解像度に加え、キズや歪みを許さない無欠陥で高精度な品質を求めます。

また現在、半導体製造工程の露光装置の光源にはArFレーザー（波長193nm）が使われていますが、さらなる微細化に向け、次の波長としてEUV（extreme ultravioletの略で波長13.5nm）露光の開発が進んでいます。これにより半導体の集積度は一層高まり電子機器はより速く、より小さく、より高性能になっていくと期待されていますが、その量産化は早くとも2015年と言われており、まだしばらく時間がかかると見込まれますが、HOYAでもEUV用マスクブランクス・フォトマスクの開発を着々と進めているところです。

微細化の進展は、今後もマスクブランクス・フォトマスクにさらなるハイスペックな品質を要求することが見込まれますが、HOYAはマスクブランクスのリーディングカンパニーとして、先端技術開発を通して半導体産業を支えていきます。



IBD装置（EUV光の反射膜となるMo/Siの超多層膜を積層する装置）

情報・通信

液晶パネル用フォトマスク



液晶パネル用フォトマスク

液晶テレビやパソコン、スマートフォンの液晶ディスプレイパネルを作るときに使う回路原版となるのが液晶パネル用フォトマスクです。液晶パネルの製造工程には欠かすことのできない材料です。HOYAは、半導体用フォトマスクの技術を応用して1985年に他社に先がけて液晶用フォトマスクの開発・製造をスタートしました。

この10年、液晶パネルは、年々大型化する液晶テレビの需要にけん引され大きく成長しました。それにともない、当社の液晶パネル用フォトマスクも大型化へ。面積が大きくなるだけでなく、マスクに要求される品質も年々高度化してきていますが、HOYAは、半導体用フォトマスクの開発で培った技術を活かし、高品質で高付加価値な製品を各パネルメーカーへ提供しています。



液晶パネル用フォトマスク

新たな成長へ

液晶テレビの普及に加え、最近ではスマートフォンの爆発的な拡大により、中小型サイズのフォトマスク需要が大きく伸びています。液晶テレビ用とは異なるより高精度な品質が求められる傾向があり、ここでもHOYAの技術的優位性を発揮しています。



液晶パネル用フォトマスク台湾工場

情報・通信

HDD用ガラスメモリーディスク



HDD用ガラスメモリーディスク

ノートパソコンはもとより、カーナビゲーションやデジタルビデオカメラにも内蔵されているHDD（ハードディスクドライブ）。それらモバイル機器のHDD記録媒体には、振動や衝撃でデータを破損させないようにガラス製のメモリーディスクが使われています。HOYAが開発したガラス製メモリーディスクは、据え置き型の製品に使用されることの多いアルミ製ディスクに比べて耐衝撃性に優れています。

HOYAは、このガラスディスクのサブストレート（ガラスの素材に研磨を施したものを）を製造・販売しています。その売上のほとんどは2.5インチサイズのディスクで、表面平滑性に優れ、大容量化にも対応することで世界シェアの70%以上を獲得しています。

近年、インターネットを利用するクラウドコンピューティングや、主にフラッシュメモリーを使用するSSD（ソリッド・ステート・ドライブ）といったHDDと競合する技術も台頭していますが、信頼性や価格の面でHDDの優位性は揺らぐことはなく、また、大容量ストレージへのニーズは今後も高まっていくと見られることから、HDD市場はこれからも拡大が予想されています。HDDの高密度化を実現するメモリーディスクのさらなる高品質化が求められています。



HDD用ガラスメモリーディスク

大容量化の進むHDD用ガラスメモリーディスク

160GB（ギガバイト）、250GB、320GBと、HDDの大容量化は急速に進んできました。現在は1プラター当たり500GB製品の量産化が進んでいます。

HDDの容量が増大する際には、ガラスメモリーディスクの高品質化も要求されます。そのような環境の中で、HOYAの強みである技術力を活かした高品質な製品を安定生産することで、お客様のニーズに応えていきます。



HDD用ガラスメモリーディスク（サブストレート）のベトナム工場

情報・通信

光学ガラス・光学レンズ



光学ガラス

HOYAでは、市場の要求にあった光学特性を有したガラスを提供しています。ガラスの組成だけで5万件というデータベースを誇り、その中から現在レンズ製品として提供しているのが約百種類。光学特性だけでなく、加工のしやすさまで考慮する、HOYAは光学ガラスのプロフェッショナルです。



光学ガラス

光学レンズ

HOYAの光学レンズには、大きく分けてガラス研磨レンズ（球面レンズ）とガラスモールドレンズ（非球面レンズ）があります。非球面レンズは、高温加熱により軟化した光学ガラスを金型成形して作ります。

特殊な形状に仕上げることができる非球面レンズは、収差特性に優れているため、焦点距離を短くしたり必要なレンズ枚数を減らすことができ、デジタルカメラなどの光学機器の高機能化、小型軽量化に貢献しています。

これからも、硝材からレンズまで一貫生産できる強みと、付加価値を生み出すガラス材料の開発を通して、光学レンズのさらなる進化を支えていきます。



非球面ガラスモールドレンズ

ライフケア
メガネレンズ



メガネレンズ

HOYAは、メガネレンズのグローバル・メーカーとして、若年層から高齢者まで世界中の人々に快適な視界をサポートする製品を提供しています。

HOYAでは独自の両面複合累進設計を取り入れた遠近両用メガネレンズや、高屈折力レンズ、また、反射防止や傷がつきにくい高機能コーティングなど付加価値の高い製品を提供しています。

これら高付加価値レンズに加え、新興国でのメガネ需要の拡大を背景に、汎用品メガネレンズの供給も開始しており、世界中の多くのお客様にご提供させていただいております。

HOYA独自の思想により設計された非球面レンズは、より薄く、より軽い装着感と、自然な視界を実現します。これまでの、度数が強くレンズが重い、レンズの中心部や周辺部が厚い、レンズカーブが強い、遠視の目が大きく見える、近視の目が小さくみえる、頬骨がゆがんでみえる、などのメガネに対するマイナスのイメージが解消されました。

お客様一人ひとりに合わせてFREE FORM^(※1)の技術によって作りだされる両面複合累進設計[BOOM]は、視野が広く、ユレ・ユガミを大幅に軽減させた、世界初^(※2)、HOYA独自のメガネレンズです。

※1 FREE FORM（商標登録番号：第4703206号）は、オーダーごとに最適な非球面を設計し、各々のレンズに最適な性能を与えるHOYAの設計技術及び加工技術です。

※2 HOYA調べ



ライフケア
コンタクトレンズと「アイシティ」



コンタクトレンズ専門小売店「アイシティ」

HOYAでは、国内最大級の店舗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。お客様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そろえた商品ラインナップを強みに、2012年3月末現在、全国192店舗を展開しています。

国内コンタクトレンズ市場は現在少子高齢化の影響を受け、新規顧客となる若年人口が減少しておりますが、「アイシティ」では、お客様への質の高いサービスにより、高い顧客満足度を獲得し、その結果、順調に事業拡大を継続しており、コンタクトレンズ小売市場で国内トップシェアを維持しています。

各店舗には、正しい知識や最新の商品情報を身につけた経験豊かなプロフェッショナルが、お客様一人ひとりとの対話を通じて商品を販売しています。また、販促活動では、これまでのフリーペーパーや街頭チラシといった紙媒体から、テレビCMやネット広告、メールマガジンなどデジタル媒体でのプロモーションを積極的に行った結果、新規顧客の獲得に大きな成果を上げています。

2011年3月、アイシティでは新ロゴマークデザインを導入しました。「美しい瞳」への想いをシンボルとして、「瞳」をモチーフとして、大きな円は「美しい瞳」を、小さな円は「瞳に映りこむ光」を表しています。潤いと輝きをたたえる瞳には、アイシティが「お客様の魅力的な瞳をコンサルティングする」という企業の誇りと決意が込められています。



ライフケア

白内障用眼内レンズ



白内障用眼内レンズ

世界的な高齢化とともに、加齢による白内障の症例数も急激に増加しています。白内障は、水晶体が加齢により白濁する眼の疾患の一つで、視野の低下を招くだけでなく、症状が進行すると失明の恐れもある病気です。眼内レンズは、手術により、白濁した水晶体を取り出した後に挿入する人工水晶体であり、白内障によって失った視力を回復できる画期的な医療機器です。

眼内レンズは、ハードタイプのほか、折りたんで小さな切開創から挿入できるソフトタイプがありますが、最近は特に、手術時に患者の負担を軽減するソフトレンズの需要が高まっています。

HOYAでは、極小切開創（世界最小の1.8mm）から挿入できるフォルダブルソフトレンズとともに、手術を簡便に行うインジェクターシステムを製造・販売していますが、2007年に発売した、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」は従来品に比べ各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として、医療に貢献しています。

主力製品である「iMics1」は、シャープエッジとなめらかな光学部を併せ持つ革新的眼内レンズで、安全性と有効性が確立された素材を使用し、独自の非球面設計を施し、極小切開やプリロードシステムで眼科医に提供しています。

2009年には白内障眼内レンズ市場で世界最大の規模を持つ米国に参入を果たし、同国初の小切開プリロード式眼内レンズシステム「iSert」の本格的な事業をスタートしました。

日本では1987年に事業を開始してからおよそ25年が経過します。レンズの品質の高さに加え、医師にとっての操作性も高めたHOYA製品は、医療の現場で高い評価をいただいております。

2011年、事業の本部を米国からシンガポールに移し、グローバル市場での事業拡大に積極的に取り組んでいます。



プリロードシステム「iSert™」



眼内レンズシンガポール工場

ライフケア
医療用内視鏡



医療用内視鏡

軟性内視鏡は、体内の病変部の早期診断・早期治療を可能にする、患者にも医師にもメリットをもたらす低侵襲医療として、世界中の医療現場で積極的な導入が進んでいます。

軟性内視鏡は、これまで主に異常部の観察・検査に使用されてきましたが、観察したその場で治療ができるようになるなど機能・性能が向上し、その使用範囲は年々拡大しています。

最近では一定年齢以上の人に対して内視鏡による大腸検査を推奨する国も増えるなど、軟性内視鏡を用いた医療行為は今後も広がっていくことが見込まれます。

HOYAでは、メガピクセル画像対応の内視鏡システム「i」シリーズを展開しています。ビデオスコープとファイバースコープによる幅広い製品群と質の高いアフターケアサービスを提供することで、消化器、耳鼻咽喉、呼吸器など多岐にわたる診療領域において、診断・処置・治療および医学研究に貢献しています。

2007年に発売した「i」シリーズでは、従来品に比べて画像の質と処理性能を各段に向上させるメガピクセルの高解像度表示に成功し好評を得ました。

そのほか、自家蛍光観察内視鏡、共焦点内視鏡、高倍率内視鏡、超音波内視鏡など、独創的な技術で病変部の早期発見に大きく貢献する製品の開発にも注力しています。

また、内視鏡用処置具も開発製造しており、内視鏡と組み合わせることで開腹せずに体内の組織を採取したり、病変部を切開することを可能にしています。

内視鏡による医療行為は、「ただ診る」から「病変部が見える」段階へ、そして開腹せずに「異常な部分を診断して、処置・治療する」段階へと進化を遂げています。



内視鏡システム



スコープ先端部



内視鏡用処置具

ライフケア
人工骨



ニューセラミクス（人工骨）

主力製品であるアパタイト製品は骨の欠損部分を補う骨補填剤としておもに整形外科、脳外科、歯科分野で使用されています。

アパタイト製品「アパセラム」はセラミクス人工骨市場では圧倒的なトップシェアを誇ります。人間の骨とほぼ同じ成分のハイドロキシアパタイトでできており、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。

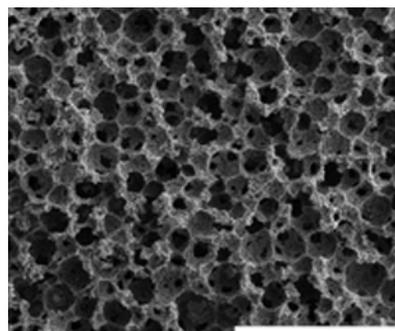
固形タイプとしては、2010年に「スーパーポア」を発売しました。

また、ペースト状の骨補填剤では、術後わずか12時間で最高強度が得られる「バイオベックス・アドバンス」を発売し、手術の翌日には起き上れるということで術後の患者様のQOL(Quality of Life)に大きく貢献し、高い評価をいただいています。

2012年には市場規模1,200億円という金属製インプラント市場への参入の足掛かりをつけることができました。今後はセラミクスと金属を組み合わせた新製品の開発に注力していきたいと考えています。



スーパーポア



スーパーポア気孔形状

基本戦略

独自技術で新しい市場を作り出す、
“グローバル・ニッチカンパニー”を目指します。

「小さな池（市場）の大きな魚（シェア）」は、HOYAの経営戦略を端的に表したのですが、これは、すなわち、ニッチな市場で他社をリードする製品を生み出し、その市場でリーディング企業として重要な地位を占めるといことです。HOYAは独自技術により新しい市場を開拓し高いシェアを確保することにより、企業価値の最大化を図っています。

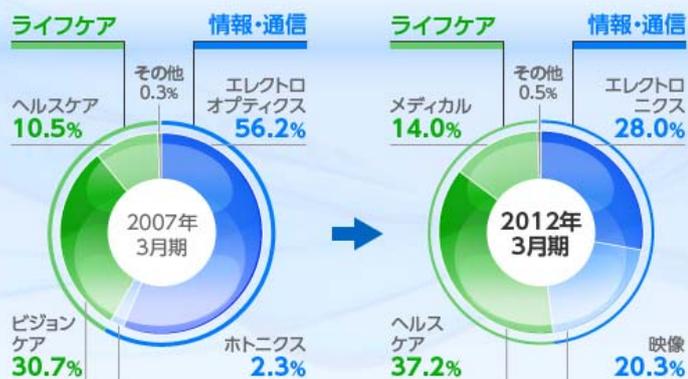
独自技術で新市場を創出 高シェアで企業価値を最大化



ポートフォリオ経営

市場環境に応じて事業ポートフォリオを変化させ、持続的成長を目指します。

HOYAでは、グループの中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取りながら、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」を実践しています。時代の変化にスピーディに対応し、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、企業の持続的成長を図ります。



グローバル化

グローバルな事業展開とそれらを支えるグローバルな組織体制を構築しています。

HOYA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、情報・通信およびライフケアを中心とした各事業部門がそれぞれの責任のもと事業戦略を遂行しています。

地域別には、米州・欧州・アジアの各地域の地域本社が、国・地域とのリレーションの強化、法務支援および内部監査等を行い事業活動の推進をサポートしています。

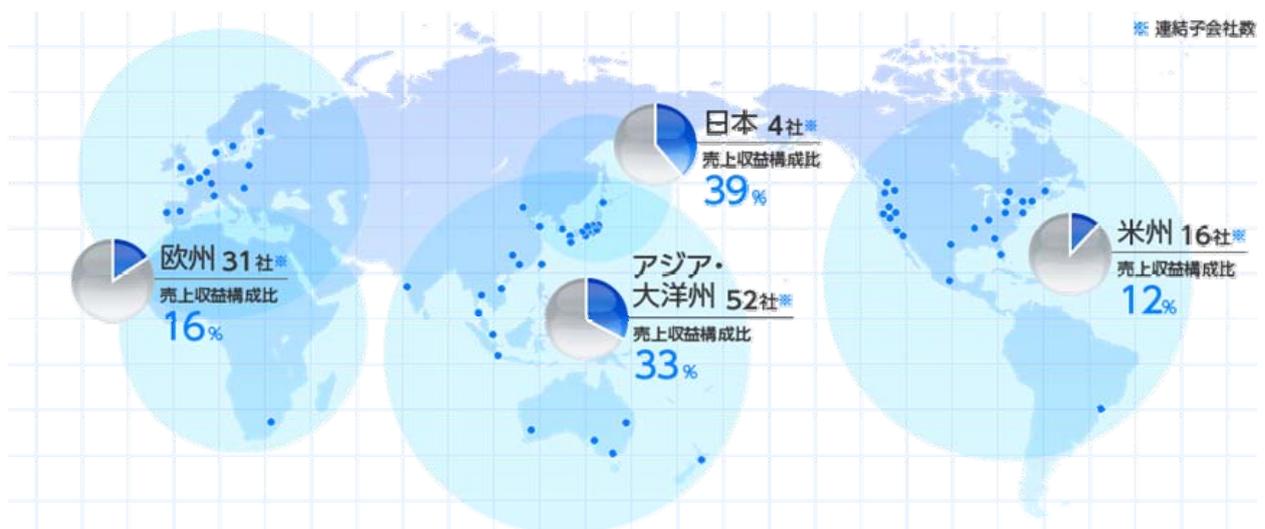


ビジネスのグローバル化

世界規模で、「最適地生産・最適地販売」を推進しています。

世界中の顧客の皆様に、製品・サービスを迅速かつ効率的にお届けするため、HOYAでは、最適地生産・最適地販売を念頭に、グローバルな事業展開を推進しています。現在では、海外生産比率は約70%、海外売上比率は約60%に達しています。

海外売上比率

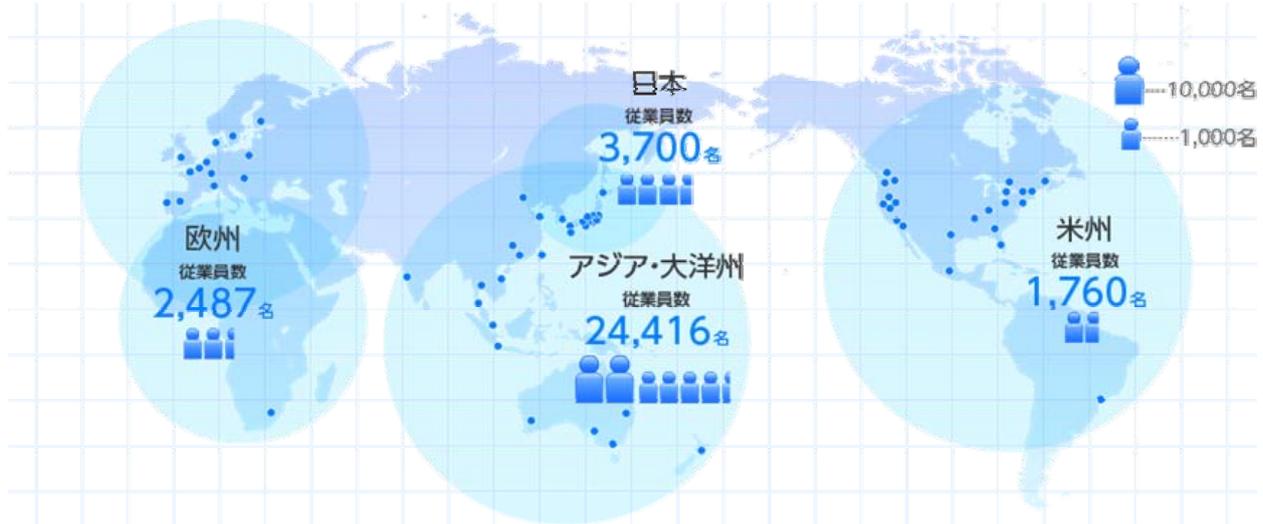


人材のグローバル化

現地従業員を活用し、人材のグローバル化を推進しています。

2012年3月末現在、HOYAの従業員数は約32,000人。その約9割は海外人材です。グローバルに事業を展開するなかで、マネジメントレベルまで適宜ローカライゼーションを進め人材のグローバル化も推進しています。

海外従業員数比率

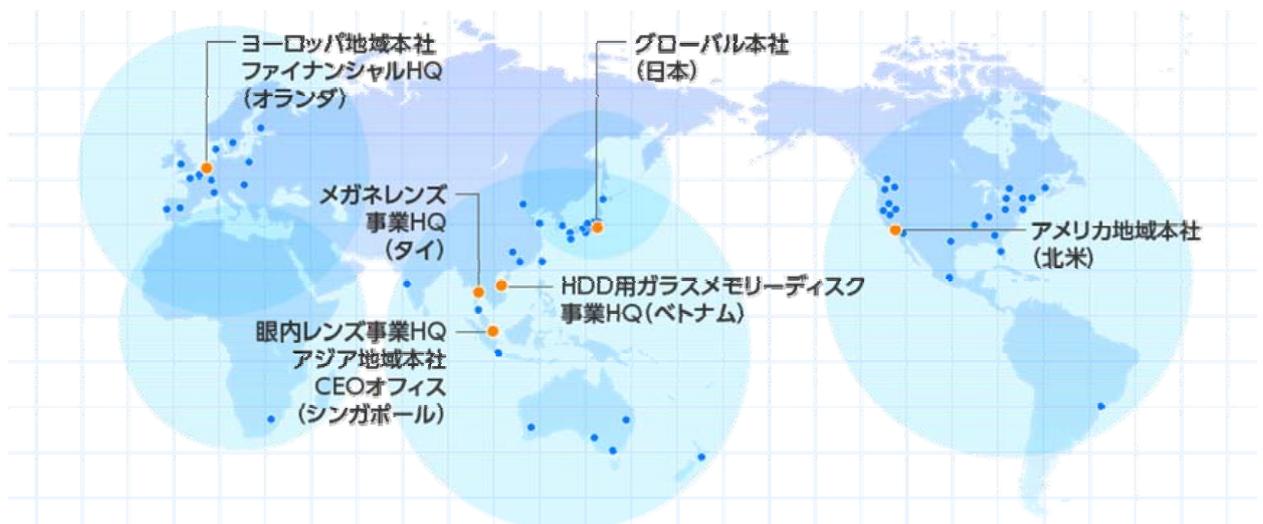


マネジメントのグローバル化

ビジネスのグローバル化にともなって、マネジメントのグローバル化も加速しています。

様々な事業の中でも特にグローバルな視点での事業戦略を立案・実行する必要がある3つのライフケア事業（医療用内視鏡、メガネレンズ、眼内レンズ）には、国籍に係らず各領域での経験知識が豊富な人材が事業のトップを努めています。また、各事業部は最適な場所で事業を推進しています。

さらに、財務戦略を立案・実行するのに最適な場所として、2003年からファイナンシャルHQをオランダに設置。2011年には、これから大きな成長が期待されるアジア市場の中心であるシンガポールにHOYAのポートフォリオ戦略を担うCEOオフィスを開設し、グローバル戦略を指揮しています。

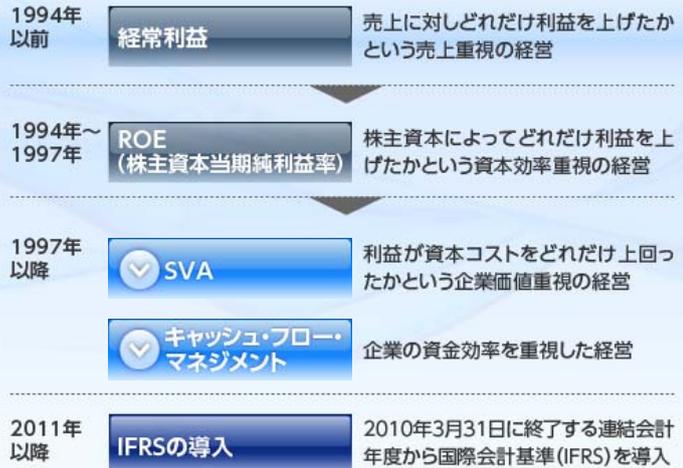


財務戦略

独自の経営指標SVAを導入し、
企業価値の最大化を目指します。

1997年、HOYAの経営指標は、ROE（株主資本利益率）からさらに発展して、資本コストを意識した独自の経営指標SVA

（Shareholder's Value Added：株主付加価値）へと切り替わりました。ROEが株主の皆様からお預かりした資産を使ってどれだけ利益を上げたかという資本効率重視の指標であるのに対し、SVAは資本コストも考慮にいれた、企業価値重視の指標であり、事業活動で生み出した純利益から、資本コストを差し引いて残ったものが企業価値増加分になります。1997年から「株主重視」という経営姿勢を掲げていましたが、さらに一歩踏み込み、SVAの指標を経営に活用し、企業価値の最大化を目指しています。

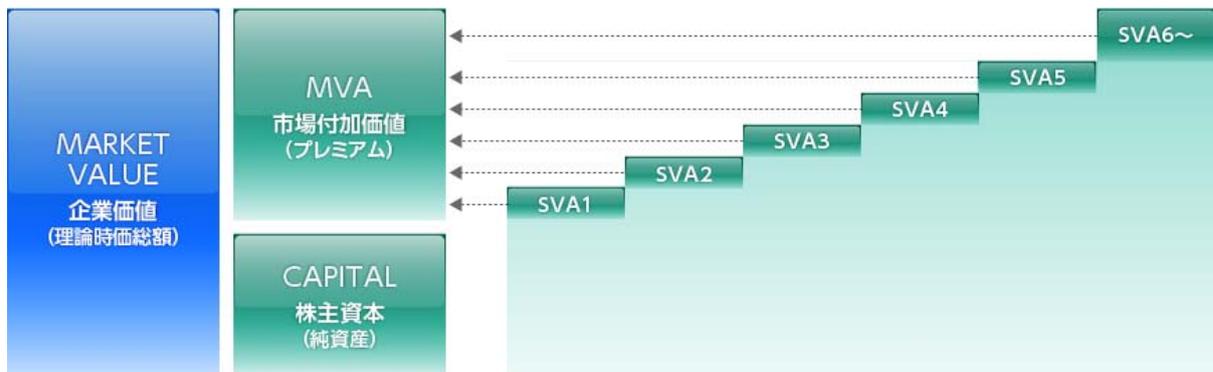


SVAによる経営

利益が資本コストをどれだけ上回ったかという企業価値重視の経営を実践。

SVA（Shareholder's Value Added：企業価値）を基本とした経営では企業の保有する総資産を使ってどれだけ総資産コストを上回る利益を上げることができたかを重視します。SVAでは、資本に対するコストを上回る利益を生んだとき、企業価値が増大することになります。SVAによる経営は、企業のステークホルダーすべてを満足させたいという、企業の価値を高める経営と言えます。

SVAとMARKET VALUE（企業価値）



※MVAは半年度のSVAの毎年の累積を、現在価値に資本コストで割り引いたもの。

キャッシュ・フロー・マネジメント

企業の資金効率を重視した経営を実践。

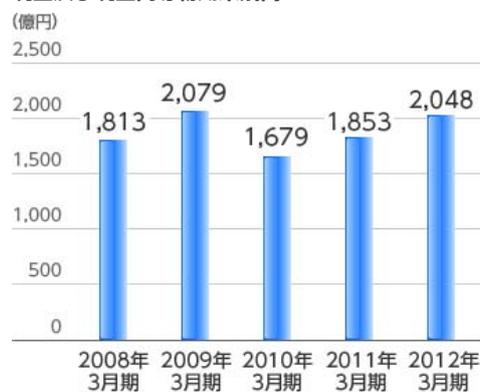
HOYAでは、1998年から他社に先駆けてキャッシュ・フロー計算書の四半期開示をはじめました。早くから資金効率を重視した経営を推進しています。

キャッシュ・フロー



■ 営業活動によるキャッシュ・フロー ■ 投資活動によるキャッシュ・フロー
■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

現金及び現金同等物期末残高



経営の透明性

社外取締役が過半数を占める、
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。

HOYA(株)では、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2名の合計7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。



取締役人数の減少の変遷



(2012年6月20日現在)

環境への取り組み

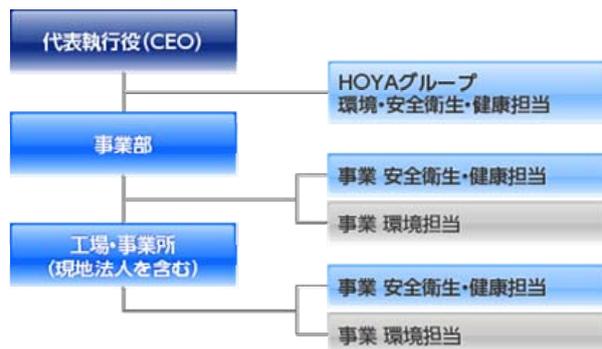
HOYAでは、次世代によりよい地球環境を引き継ぐため、企業の社会的責任の1つとして積極的に環境保全活動に取り組んでいます。

環境保全組織管理体制

HOYAの環境保全活動は1976年に各工場における「公害対策委員会」の設置に始まります。1993年にHOYAグループ環境理念および環境基本原則を策定、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」を廃止しました。以後、HOYAグループ環境・安全衛生・健康担当が所管する新たな体制のもとで、環境保全を推進しております。

HOYAグループ環境・安全衛生・健康組織管理体制



2010年3月末には、HOYAにおける環境設備の基本的な仕様を定め、事業所内外の環境へ有害な影響を及ぼすことを防止することを目的として、「HOYAグループ環境設備基準」を発行しました。この基準の発行により、設計段階から事業所内外の環境影響を考慮して環境設備を導入できる体制が整いました。

環境負荷低減に向けた活動事例

HOYAでは、環境理念、環境基本原則のもと、環境負荷低減活動を推進しております。

1. 土壌汚染防止対策、地下水汚染防止対策、有害物の漏えい対策

●地下槽の2重化

地下槽の場合には、密閉されたタンクのような気密試験を行うことができず、的確な漏えい防止策が取りにくいいため、一般的に、内面に防蝕施工を行ったうえ、定期点検を行って内面にひび割れがないことを確認する方法が取られています。しかし、この方法では、不良を発見した時にはすでに有害物が外部に漏えいしており、その後の対応にかなりの工数を要するという欠点があります。

山梨県北杜市の工場では、2012年6月の水質汚濁防止法改正に先行して2010年3月に発行した「HOYAグループ環境設備基準」に則り、既存の地下有機廃液槽の内側に、2重構造となるようFRP製のコーティング材を設置し、その間に漏洩検知管を設けて、漏洩があった場合に検知可能となるよう、2012年度に対策を講じる予定です。そのための導入計画を2011年度に作成しました。

●排水処理場老朽化タンク更新と薬品設置エリアの防液堤改修

滋賀県甲賀市の事業所では、タンク破損による環境事故リスクの低減対策として、排水処理施設に設置されている薬品タンクのなかで老朽化の進んだPACタンクの更新を行いました。

また、「HOYAグループ環境設備基準」に適合するよう、同事業所内の排水処理施設における薬品設置エリアの防液堤を以下のように改善しました。

- ・酸系、アルカリ系タンクの隣接設置を改修
- ・防液堤内を酸系・アルカリ系に区分
- ・腐食の進んだ防液堤の改修

2. 産業廃棄物の適正処理

●微量PCB廃棄物の処理

これまで、微量PCB廃棄物は処理方法が決まっていなかったため、漏えい防止対策を講じた後、工場内で保管していました。焼却による処理方法が確立されて、認可を受けた業者に処理委託をすることが可能になったことを受け、2011年度に、山梨県北杜市の工場では、保管していた微量PCB廃棄物である高圧トランス4台を微量PCB処理の認可を受けた業者に処理委託しました。処理委託にあたっては、「微量PCB汚染廃電気機器等収集・運搬ガイドライン」及びその他関係法令に定められている収集・運搬に係る基準等を遵守させることを徹底しました。また、道路交通法など関係法令を遵守し、指示、打合せ事項に基づいて、安全確実に搬入先まで収集・運搬できるよう、運搬前の抜油を含めた作業計画、安全管理体制、作業者の資格、緊急時の体制などについて、事前確認を十分に行い、2012年4月に処分しました。

●産業廃棄物の有価引き取り金の県への寄付

滋賀県甲賀市の事業所では、事業所から排出される産業廃棄物の一部を有価物として排出し、その売却益をマザーレイク滋賀応援サイトに寄付する取り組みを行いました。寄付は年2回行い、2011年度上期は¥239,016を寄付しました。この寄付金は、琵琶湖に関する事業に使用して頂くこととなっています。また、この取り組みは、滋賀応援サイトのインターネットホームページでも紹介されました。

●コンタクトレンズ空容器のリサイクル

アイケア事業部が事業展開を行っているコンタクトレンズ専門店「アイシティ」では、コンタクトレンズの主流となっている使い捨てタイプの商品の使用後の空ケー

スを全国193店の店頭にて回収してリサイクルする活動「アイシティECOプロジェクト」を2010年度よりスタートさせました。全国の店舗で回収したプラスチック製の空ケースはリサイクルメーカーに売却し、その代金とともにそれと同額の当社寄付分を加えた金額を財団法人日本アイバンク協会に寄付しました。2010年4月から2011年9月までの寄付金額は、1,223,560円になります。

このリサイクル活動による空ケースの回収量は40.86tとなり、CO₂の削減量は128.71t-CO₂となります。これだけの量の二酸化炭素を吸収するために必要な森林面積は、東京ドーム5.6個分の広さが必要です。

リサイクル活動として、プラスチックの空ケースとともに、ケースのアルミシールの部分も同様に回収し、リサイクルメーカーへの売却を行っています。

2011年8月のアイシティネット会員様アンケート結果によると、使い捨てレンズの空ケースがリサイクルできることをご存じない会員様が68%いらっしゃる一方で、今後、使い捨てレンズ空ケースを集めてリサイクルしたいと回答された会員様が75%いらっしゃいました。「アイシティECOプロジェクト」は、会員様のご要望にもお応えする活動となっています。

eco プロジェクト
使い捨てレンズ空ケースを
リサイクル!



アイシティ店頭回収ボックスに
是非お持ちください。

3. 資源の有効利用

● 純水製造における水のリサイクル

韓国 平澤の工場では、純水使用量の増加に伴い、純水製造ラインを2系統に増強しました。

これまで、純水製造の過程で排出されるRO水^(※)は廃水として処理していましたが、この水を新ラインで再利用することにより、水使用量の増加を抑えることができました。

※RO(Reverse Osmosis)は、半透膜に浸透圧と逆らう形で大きな圧力をかけることで「逆浸透」をおこなわせる技術のことで、RO水はこの逆浸透膜 (RO膜) でつくられた水のことをいいます。

4. 省エネ、節電の取り組み

● デマンド監視装置の設置、蛍光灯器具交換

原子力発電の停止等により電力需要が厳しくなっている現状を考慮するとともに電力のコストダウンを目的として、滋賀県甲賀市の事業所では、使用電力量を測定するデマンド監視装置を設置しました。今後は、このデマンド監視装置を有効活用することで、更なる省エネルギーを推進する計画です。

また、同事業所では、電力事情に配慮し、2011年夏季に、省エネタイプの蛍光灯器具に200器具を交換しました。これにより41,975kwh/年の電力を削減できました。また、節電の観点から234本の蛍光灯間引きを実施した結果、61,320kwh/年の電力を削減しました。

労働安全衛生

HOYAでは、社員の豊かなライフプランと会社の持続的な発展の実現をめざし、社員一人ひとりが健康で安全に働ける快適な職場環境の形成に努めています。

安全衛生・健康組織管理体制

HOYAでは、1995年に「健康と安全の理念」及び「基本方針」を制定し、国内外のすべての事業所を対象に安全衛生・健康活動を推進しています。

2008年10月より、環境保全組織と安全衛生・健康組織を統合し、HOYAグループ環境・安全衛生・健康担当が所管する新たな体制のもとで、円滑かつ効率的な環境・安全衛生・健康活動の推進を図っています。

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2012年3月末までに、OHSAS18001認証は、国内では8サイト、海外では17ヶ国27サイトが取得しました。

リスクアセスメントを用いたリスク低減対策への取り組み

2009年11月に「HOYAグループ労働安全衛生に関するリスク管理ガイドライン」を発行しました。このガイドラインにもとづき、危険・有害要因のリスク評価を行うことで、事業所間でのリスク評価のバラつきを軽減させ、リスク低減の優先順位にもとづく本質的な安全対策を行っています。

機械設備安全化への取り組み

機械設備安全化は、労働安全対策の中の最重要課題として位置づけられます。機械設備に関連する災害を未然に防ぐことを目的として、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。この基準にもとづき、設計段階からの機械設備の安全化（リスク低減対策）を行っています。

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、国内外のすべての事業所にて、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、法令順守及び労働安全衛生のパフォーマンスアップに関する助言・指導を行い、必要な措置を講じています。



OSH Auditの実施

HOYA安全衛生教育の実施

環境・安全衛生・健康に関する情報の共有化及びスキルアップなどを目的として、国内外のOSHスタッフミーティングやグループ内コンサルティングを行っています。現在、事業環境・安全衛生・健康担当者会議を年3回、HOYA職長教育を年2回、海外の拠点を中心にグループ内コンサルティングとしての指導・教育を年に数回程度行い、HOYAにおける安全衛生活動のパフォーマンスの向上に努めています。2011年9月には、ヨーロッパの各拠点担当者を集めてE P & O S H担当者会議を開催しました。



安全衛生教育の実施

健康推進活動

HOYAでは、社員の豊かなライフプランと会社の永続的な発展の実現をめざし、社員が健全な心身で生き生きと働けるように、健康の保持・促進にグループ全体で取り組んでいます。

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）を行い、メンタルヘルスケアに対する理解を深めています。

また、「HOYAグループメンタルヘルスケアガイドライン」にもとづき、管理者によるラインのケアを徹底し、管理者及び人事担当者、産業医が連携する体制を整えています。

過重労働対策

労働安全衛生法令に準拠した内容で「HOYAグループの過重労働による健康障害防止基準」を作成し、全社に展開しています。2011年2月に、基準の改定を行い、医師（産業医）面談を徹底するとともに、労務管理と健康管理の双方の観点から、人事担当者及び管理職と、産業医が連携する体制を強化しました。

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」を行っています。当期は、約500名の対象者に対して、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、現地の医療機関との連携体制を整え、必要に応じて、海外赴任者及び帯同家族の健康相談（面談）を行っています。

コーポレートガバナンス

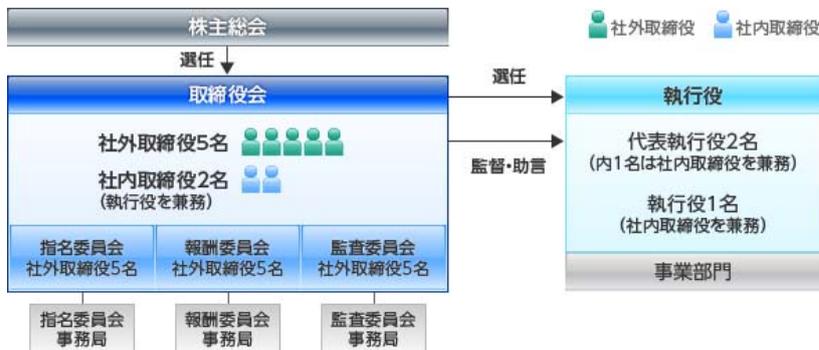
HOYAはコーポレートガバナンスを経営上の最重要事項の一つととらえ、企業価値の最大化を目指して経営を推進しています。ステークホルダーに対してフェアであることを考え方の基本として、社内の論理だけで経営が行われないよう、経営の執行と監督をより明確にできる「委員会設置会社」を会社法の改正と同時に採用しました。また、取締役の半数以上を社外取締役とすることを定款に定め、社外取締役には客観的、大局的に企業価値の向上という観点から執行役による経営の監督ならびに助言を積極的に行っていただいております。また業務執行については、その権限と責任を執行役に持たせることで、意思決定の迅速化と経営の効率化を図っています。

委員会設置会社

HOYA(株)は2003年6月に法改正により可能となった「委員会設置会社」という経営組織を採用しております。委員会設置会社では、業務執行権限を執行役に持たせることで、スピーディーな事業運営を実現する一方、「指名委員会」「報酬委員会」「監査委員会」の3つの委員会が設置され、各委員会の過半数が社外取締役で構成されることで、取締役会による経営の監督の実効性が担保されています。2012年3月末現在、3つの委員会は、それぞれ社外取締役のみで構成されています。

委員会設置会社とすることで、従来の監査役設置会社では明確に区分できなかった経営の執行と経営の監督を、より明確に分離した体制をとれることとなり、経営の効率性の確保ならびに経営の健全性・透明性の向上を図っております。

コーポレートガバナンス体制模式図



取締役会

HOYA(株)の取締役会は、社外取締役が過半数（2012年6月20日現在、社外取締役5名と社内取締役2名の合計7名）で構成されており、原則年10回定例取締役会を開催しております。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・助言を行い、緊張感のある議論が行われています。また取締役会では経営計画等の承認の他、各事業部門責任者による製品や事業環境についてのプレゼンテーションなどを通して、社外取締役に対する情報の提供も行っております。

執行役

HOYA(株)では2012年6月20日現在、最高経営責任者（CEO）、最高財務責任者（CFO）ならびに執行役技術担当の3名が指名委員会により執行役候補として決定され、取締役会で選任されております（CEO、CFOは社内取締役兼務）。それぞれ取締役会が定めた分掌において業務執行を統括し、意思決定を迅速に行っております。執行役は取締役会で決定された経営方針に基づき、各事業部門責任者に具体的な施策の策定と実行を指示し、各事業部門責任者はほぼ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しております。

委員会

取締役会の内部機関として「指名委員会」「報酬委員会」「監査委員会」があり、各委員会は社外取締役のみで構成されています。

指名委員会

指名委員会は社外取締役5名で構成され、取締役候補者選任基準に基づき、取締役候補者を選任し、株主総会に付議します。また執行役および代表執行役の候補者の選任を行い、取締役会に付議します。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。

●取締役候補者の選任基準（概要）

取締役としてふさわしい人格・識見を有すること、職務遂行にあたり健康上の支障がないこと、また、社内取締役候補者については、当社の業務に関し高度の専門知識を有すること、経営判断能力および経営執行能力にすぐれていること、指導力、決断力、分析力、先見性、政策立案力にすぐれていること。

社外取締役候補者については、経営者としての豊富な経験を有すること、もしくは法律もしくは会計、財務等の職業的専門家としての地位に就いている者であること、HOYAグループと重大な利害関係がなく、独立性を保つことができる者、また当社が開催する取締役会に少なくとも75%参加できること。

●独立性基準

指名委員会では東京証券取引所のルールより厳しい内容で社外取締役候補者の独立性基準を定めており、社外取締役に求められる監督機能を担保しています。

社外取締役の独立性基準として以下の事項のいずれにも該当しないことを取締役候補者選任基準にて定めています。

HOYAグループ関係者

- ・本人がHOYAグループの出身者
- ・過去5年間に於いて、家族（配偶者・子供、二親等以内の血族・姻族）がHOYAグループの取締役・執行役・監査役・経営幹部の場合

大口取引先関係者

- ・HOYAグループおよび候補者本籍企業グループの双方いずれかにおいて、過去3年間継続して連結売上高の2%以上を占める重要な取引先の業務執行取締役・執行役・従業員の場合

専門的サービス提供者（弁護士、会計士、税理士、弁理士、司法書士等）

- ・HOYAグループから過去2年間に年間500万円以上の報酬を受領している場合

その他

- ・取締役の相互派遣の場合
- ・その他の重要な利害関係がHOYAグループとの間にある場合

報酬委員会

報酬委員会は社外取締役5名で構成され、取締役および執行役の役割に応じたインセンティブを高める報酬体系を構築し、適切な業務評価を行うことにより、当社の業績向上に資することを目的としております。各取締役ならびに執行役の個人別の報酬は報酬委員会で下記の方針にのっとり決定します。

●報酬委員会による取締役および執行役の報酬等の決定方針および当該方針の内容

(1)基本方針

当社は、「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、適正な業績評価を行うことにより、当社の業績向上に資する」ことを目的として、報酬委員会を設置しております。委員会は、当社の執行役でない社外取締役5名全員により構成しております。

(2)取締役報酬に関する方針

取締役の報酬は、固定報酬とストック・オプションとしております。

固定報酬は、基本報酬と、指名・報酬・監査の3委員会の委員および委員長としての報酬で構成し、当社経営環境、社外専門機関調査による他社水準などを考慮して適切な水準で設定しております。

(3)執行役報酬に関する方針

執行役の報酬は、固定報酬、業績による報酬およびストック・オプションとしております。

固定報酬は、各執行役の役職・職責(代表執行役、最高執行責任者など)に応じて、当社経営環境、社外専門機関調査による他社水準などを考慮して適切な水準で設定しております。

業績による報酬は、業績(日本基準の売上高、当期純利益、1株当たり当期純利益に相当する指標の計画達成度合～80%のウェイト)と、施策(期初に設定した経営施策の達成度合～20%のウェイト)により決定しております。固定報酬の比率が50%、業績による報酬の比率が50%を標準としておりますが、業績による報酬は、当社業績により大きく変動します。

また、海外駐在の際の負担補助(住居等)も、当社経営環境、社外専門機関調査による他社水準などを考慮して適切な水準で設定しております。

(4)ストック・オプション

新任取締役および執行役については、株価に対して株主と共通の視点を持つことを目的に、再任以降は、長期的に株主と利益を共有することを目的に、行使価額(付与決議日前日の市場株価)、行使期間中の株価変動、年間固定報酬を考慮し、毎年継続的に新任時の付与株数の一定割合を基準に、相応のストック・オプションを付与しております。

付与数は、上記を基準とし、社外取締役は毎年固定数、執行役については会社業績および個人別評価により報酬委員会で審議し、取締役会で決定しております。

なお、役員退職慰労金につきましては、長期在職に対する功労金的性格が強く、会社業績および株主利益とは関連性が薄いため、役員処遇制度としては相応しくないと判断し、平成15年に廃止いたしました。

2012年3月期に係る取締役および執行役の報酬は以下のとおりです。

区 分	員数 (人)	報酬等の 総額 (百万 円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)			
			固定報酬	業績によ る 報酬	ストック オプション	
取締役	社外	6	59	51	-	8
	社内	3	24	24	-	-
	計	9	83	75	-	8
執行役		4	275	184	43	48
合計		10	358	258	43	56

注1. 期末現在の人員は、取締役8名、執行役4名です。なお、執行役4名のうち、3名は社内取締役を兼務しています。

注2. 報酬等の額には、第73期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名を含んでいます。

● 社外取締役との間で締結している会社法第423条第1項の契約の概要

当社は社外取締役との間で、会社法第423条第1項の責任について、金1,000万円以上であらかじめ定める金額と法令で定める額とのいずれか高い額を限度とする旨の契約を締結しています。

監査委員会

監査委員会は社外取締役5名で構成され、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四半期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。

内部統制システム

HOYA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係る責務が課せられています。グローバル本社の監査部門は、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、改善を図っています。

内部統制システムに関する体制および方針

① 業務の適正を確保するための体制

会社法第416条第1項第1号口およびホ並びに会社法施行規則第112条に掲げる内部統制システムに関する当社取締役会の決議の内容は、次のとおりであります。

(1) 監査委員会の職務の執行のため必要な事項

1. 監査委員会の職務を補助すべき取締役および使用人に関する事項

- 監査委員会の職務を補助すべき組織として監査委員会事務局を置く。
2. 前号の取締役および使用人の執行役からの独立性に関する事項
 - 事務局スタッフの任免権は監査委員会にあることを規定。
 3. 執行役および使用人が監査委員会に報告をするための体制その他の監査委員会への報告に関する体制
 - 社外取締役が過半数の取締役会において、重要事項はもれなく取締役会に報告するように取締役会規定を改定したことにより、
取締役会の報告ですべての重要事項が網羅されることとなり、ことさらに監査委員会に報告すべき事項は規定しない。
 4. その他監査委員会の監査が実効的に行われることを確保するための体制
 - 監査委員会の下に監査部門を置き、監査部門は、監査委員会が決定または承認した監査方針・監査計画にもとづき、往査を主体とした監査を実施し、
適宜監査委員会に対して報告を行なう。
 - 各社内組織において保存および管理されている情報を、監査委員会または監査部門の求めに応じて、速やかに報告する。

(2) 業務の適正を確保するため必要な事項

1. 執行役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制
 - 重要事項について、社内承認申請に係る書類・記録および議事録等を法令その他の基準にもとづき、適正に保存および管理するよう務める。
2. 損失の危険の管理に関する規程その他の体制
 - 各組織・部門においてリスクの把握とその管理に務め、監査部門の指摘等を勘案し、適宜改善を図る。
3. 執行役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
 - 取締役会において決議される年間計画および四半期予算にもとづき、各部門は業務を執行する。四半期ごとに目標の達成度を評価し、
適宜改善を図ることにより、グループ経営の効率化を確保する。
 - 重要事項に関する執行役の承認基準等、業務執行における意思決定システムにもとづき、適時的確に業務を執行する。
4. 執行役および使用人の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制
 - 当社グループの役員および社員が遵守すべき「H O Y A 行動基準」に関する体制を確保する。
5. 当該株式会社並びにその親会社および子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制
 - 当社グループの経営理念・経営基本原則にもとづいて制定した「H O Y A 行動基準」をグループ全体で遵守し、適宜に教育啓蒙活動を行なう。
グループ内通報・相談システムの「H O Y A ヘルプライン」によりその実効性を強化する。この体制を、海外にも展開し、当社グループの活動の健全性を確保する。

(3) 財務報告の信頼性を確保するための体制

財務報告の信頼性の確保および、金融商品取引法の定める内部統制報告書の有効かつ適切な提出のため、財務報告に係る内部統制を整備、運用し、それを評価する体制を構築する。

② 反社会的勢力排除に向けた基本方針

当社は反社会的勢力排除に関して次のとおり基本方針を取締役に於て決議いたしております。

私たちは、反社会的勢力とは一切の関係を持たず、反社会的勢力からの不当要求に対しては外部専門機関と連携をとり毅然と組織として対応します。

会社の財務および事業の方針の決定を支配する者のあり方に関する基本方針

当社は、特に基本方針を定めてはおりませんが、基本的な考え方は次のとおりです。

当社は、経営支配権の移転を目的とした買収提案等が行われた場合には、最終的には株主の皆様判断に委ねられるべきと考えております。現在のところ、買収に係る具体的な脅威が生じているわけではなく、そのような買収者が出現した場合の具体的な取り組み（いわゆる「買収防衛策」）を予め定めるものではありません。経営者の責務は、いたずらに買収から会社を防衛する策を講じるのではなく、株主の付託を受けた者として、当社株式の取引や株主の移動状況を常に注視しながら、今後の成長をめざし、さらなる業績向上と財務体質の強化に努め、株主への利益還元を拡大し企業価値を高めていくことが肝要と考えております。

それでも買収提案等があった場合には、買収者の提案を検討のうえ、株主が判断を下すために必要な情報を的確に提供することが重要と考えております。買収提案が、当社の企業価値の向上および株主共同の利益に資しないと会社側が判断した場合には、株主の皆様へ、その背景となる理由を明確に説明し、ご理解を得るようにしてまいりたいと考えております。

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、通報者の保護をはかりつつ、早期に問題を把握し、経営トップへスムーズに伝達し迅速かつ適切に対処する仕組みを作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グローバル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。

2012年3月末現在、日本、北米（アメリカ・カナダ）、タイ、ヨーロッパ地域、フィリピン、シンガポール、オーストラリア、マレーシアにシステムを導入し、それぞれの国や地域の異なる商慣習・法令にあわせた形で運営されています。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。

ディスクロージャーの充実と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。

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。

取締役一覧

2012年6月20日の株主総会で選任

社外取締役



▶ 社外取締役コメント

茂木 友三郎 (もぎ ゆうざぶろう)

略歴

1958年 4月	野田醤油株式会社 (現 キッコーマン株式会社) 入社
1979年 3月	同社取締役
1982年 3月	同社常務取締役
1985年10月	同社代表取締役常務取締役
1989年 3月	同社代表取締役専務取締役
1994年 3月	同社代表取締役副社長
1995年 2月	同社代表取締役社長
2001年 6月	当社取締役 (現任)
2004年 6月	キッコーマン株式会社 代表取締役会長CEO
2011年 6月	同社取締役名誉会長 取締役会議長 (現任)



▶ 社外取締役コメント

河野 栄子 (こうの えいこ)

略歴

1969年12月	株式会社リクルート入社
1984年 4月	同社取締役
1985年 8月	同社常務取締役
1986年11月	同社専務取締役
1994年 7月	同社取締役副社長
1997年 6月	同社代表取締役社長
2003年 6月	当社取締役 (現任)
2003年 6月	株式会社リクルート代表取締役会長兼CEO
2004年 4月	同社取締役会長兼取締役会議長
2005年 6月	同社特別顧問



児玉 幸治 (こだま ゆきはる)

略歴

1957年 4月	通商産業省 (現 経済産業省) 入省
1985年 6月	同大臣官房長
1988年 6月	同産業政策局長
1989年 6月	通商産業事務次官
1991年 6月	同退官
1991年 6月	財団法人産業研究所顧問
1992年 2月	株式会社日本興業銀行顧問
1993年 6月	商工組合中央金庫理事長
2001年 7月	財団法人日本情報処理開発協会会長
2005年 6月	当社取締役 (現任)
2007年11月	財団法人機械システム振興協会会長
2012年 4月	一般財団法人機械システム振興協会会長 (現任)



小枝 至 (こえだ いたる)

略歴

1965年 4月	日産自動車株式会社入社
1993年 6月	同社取締役
1998年 5月	同社常務取締役
1999年 5月	同社副社長
2003年 4月	同社代表取締役
2003年 6月	同社共同会長
2003年 6月	カルソニックカンセイ株式会社取締役会長
2003年 7月	ルノー社取締役
2005年 3月	ジャトコ株式会社会長
2008年 6月	日産自動車株式会社相談役名誉会長 (現任)
2008年 6月	日産車体株式会社取締役会長
2009年 6月	当社取締役 (現任)



麻生 泰 (あそう ゆたか)

略歴

1973年11月	株式会社大沢商会入社
1975年 5月	麻生セメント株式会社 (現 株式会社麻生) 監査役
1977年 6月	同社専務取締役
1979年12月	同社取締役社長
2001年 8月	同社代表取締役社長
2001年 8月	麻生セメント株式会社 (現 麻生ラファージュセメント株式会社) 代表取締役社長 (現任)
2010年 6月	株式会社麻生代表取締役会長 (現任)
2011年 6月	当社取締役 (現任)



鈴木 洋 (すずき ひろし)

略歴

- 1985年 4月 当社入社
- 1993年 5月 HOYA CORPORATION USA 取締役社長
- 1993年 6月 当社取締役
- 1997年 6月 当社常務取締役
- 1999年 4月 エレクトロオプティクスカンパニープレジデント
- 1999年 6月 当社専務取締役
- 2000年 6月 当社取締役社長
- 2003年 6月 当社取締役 代表執行役 最高経営責任者 (現任)
- 2011年12月 当社シンガポール支店代表 (現任)



江間 賢二 (えま けんじ)

略歴

- 1970年 3月 当社入社
- 1993年 6月 当社取締役企画管理・経理・購買担当
- 1997年 6月 当社常務取締役戦略企画・財務担当
- 2000年 6月 当社専務取締役コーポレートファイナンス担当
- 2001年 6月 当社専務取締役CFO
- 2003年 6月 当社取締役、執行役最高財務責任者 (現任)
- 2003年 7月 HOYA HOLDINGS N.V. 社長
- 2007年 1月 当社オランダ支店Executive Officer Chief Financial
- 2011年12月 当社オランダ支店Executive Officer Chief Financial (再任・現任)

社外取締役コメント

社外取締役も経営の当事者として舵取りに参画しています。

社外取締役、報酬委員会委員長、指名委員会委員、監査委員会委員

河野 栄子氏 (元・株式会社リクルート 特別顧問)



私がHOYA株式会社の社外取締役をお受けすることにしたのは、初対面の鈴木CEOの「私がお願いするのではなく、社外取締役の皆さんが"河野さんをお願いしたい"と言っております」という言葉に心を動かされたからでした。当時は社外取締役という存在自体があまり一般的ではありませんでした。その中で新任の社外取締役の人選にあたり、自身の旧知の仲に頼るのではなく、他の社外取締役の意に従うという姿勢に、ガバナンスに対する強い克己心を感じたものです。

実際に社外取締役をお受けして、さらに感心したことがありました。現在もそうですが、私を含めて社外取締役メンバー全員が現経営者もしくは元経営者で固められている点です。これは日本では非常に珍しいことではないでしょうか。弁護士や会計士を社外取締役として迎える企業もあるようですが、HOYAの場合は企業経営の最前線で闘い抜いてきた経営者だからこそ担える機能を重視したからなのでしょう。現在いる社外取締役5名はそれぞれ多様性に富んだ経験と知識をもって経営のチェックとジャッジを行っている、まさにグローバルに通用するガバナンス体制だと感じています。

特に日頃感じるのは、こうした社外のメンバーが当事者意識を持ってあらゆる角度から経営をチェックし、意見を述べているという点です。各メンバーは自分の知り得る知識の中で様々な意見するのはもちろん、他社のベストプラクティスがうまく採り入れられているかといったことや、時には研究開発の方向性が正しいかといった一歩踏み込んだ議論にも発展します。これも社外取締役一人ひとりが自らHOYAを経営している感覚で臨んでいるからでしょう。

日本企業がかつてのようにおしなべて右肩上がり成長する時代は終わりました。新興国の追い上げや円高などの逆風もあり、HOYAも決してすべての事業が順調というわけではありません。だからこそ問題点を明らかにして、隠し所のない議論が重要となります。HOYAの取締役会は極めてオープンかつフェアな雰囲気で行われており、問題点があれば忌憚なく議論のテーブルにあげられ、真剣に話し合われます。状況が芳しくない事業も執行役が隠さず取締役会にあげてくるからかもしれません。そういう意味では社内取締役（執行役）がガバナンスの何たるかをよく理解しているからなのかもしれません。

社外取締役としてHOYAの課題を上げるとすれば、人材の育成でしょう。経営者の最大の使命とは、次の経営者を育てることだとも言われます。社内の人材の育成はもとより、能力のある人材であれば外部からも積極的に獲得し、いかにして次代のHOYAの成長を担う優秀な人材を育てていくか。ここが最も重要な課題ととらえています。

私は、組織を進化させ企業価値を増大させていくことが、経営者に課せられた役割であると思っています。社外取締役の一人として私も同じ志のもと、HOYAのさらなる成長に寄与して参る所存です。

どうぞ株主の皆様におかれましても、HOYAの今後の成長を見守ってくださいますよう、心よりお願いいたします。

2012年7月

社外取締役、報酬委員会委員長

河野 栄子

活力に満ちた取締役会の空気は、 HOYAのエネルギーな社風の象徴です。

社外取締役、指名委員会委員長、報酬委員会委員、監査委員会委員

茂木 友三郎氏（キッコーマン株式会社 取締役名誉会長 取締役会議長）

私がHOYA株式会社の社外取締役に就任したのは2001年のことでした。もちろん以前からHOYAおよびその製品は存じていましたが、就任に際して改めてHOYAという会社の説明を聞き、大変に優秀な会社だと感心したことを覚えています。HOYAの特徴として収益率が抜群にいい。これは得意とする事業分野に資源を集中し、高いマーケットシェアを確保するという戦略が奏功しているからに他なりません。私にとってこれは大きな発見でした。

また、取締役会の雰囲気がとても明るいことにも感心しました。

朝9時から始まり、時には午後1時頃まで続く長い取締役会ですが、その間、常に真剣な議論が続けられます。非常に活発な雰囲気、しかも殺伐としたものではなく、明るい空気で行われる取締役会です。M&Aのような重要議題がのぼり、取締役同士意見を戦わせることもしばしばですが、この生き生きとした雰囲気に変わりはありません。

このような社風を象徴するように、HOYAの執行役は実によく働いています。会社の経営が機能するには、まず上の人間がしっかり働かなくてはなりません。その鉄則を地で行くのがHOYAという会社なのだと思います。

グローバル化はHOYAのみならず日本企業にとって依然として大きなテーマとなっています。HOYAの場合、鈴木CEO以下、執行役の皆さんは海外経験が長く、グローバルな視点をもっています。海外をよく知っていると言えるでしょう。実際、HOYAは早くから海外での事業展開に意欲的でしたし、海外拠点も多数設立しています。今後のグローバル展開はさらに加速されるでしょうから、非常に楽しみなことです。

また、事業の面では目や医療に関わる製品を持つ「ライフケア事業」に特に注目しています。新興国市場も含め、グローバルで健康関連ビジネスが大きく伸びていくことは間違いありませんので、今後の事業の成長に大きな期待をしています。医療関連の事業は人の生命に関わるビジネスであり、技術力がきわめて重要です。この点でもHOYAは独自の技術を持ち、磨きをかけています。

私たち社外取締役に期待される役割とは、社内の経営陣とは違った角度から見て、執行役による経営が正しく行われているかを監督することです。そのために私は、取締役会で遠慮なく厳しい質問をすることを大切にしています。

HOYAは、長期的に見ても将来が非常に楽しみな会社であるというのが私の実感です。どうか株主の皆様におかれましても、長い目でHOYAを愛し、育ててくださいませよう、心よりお願いいたします。

2011年7月

社外取締役、指名委員会委員長

茂木 友三郎



社外取締役として、適切な経営判断がなされているかをチェックしています。

社外取締役、指名委員会委員、報酬委員会委員、監査委員会委員

小枝 至氏（日産自動車株式会社 相談役名誉会長）



2009年6月の定時株主総会をもって新たに社外取締役として就任した小枝です。社外取締役を引き受ける前は、HOYAに対して、メガネレンズやペンタックスとの統合、高収益という認識を持っていましたが、今回経営に参加したことで、HOYAは、私が長年手がけてきた自動車という単一製品を開発製造する会社形態とは異なり、グループ内にハイテク部材からメガネや医療関連製品まで非常に多岐にわたる事業を包含して、それら性質の異なる事業の集合体としてHOYAという企業体が出来上がっていることがよくわかりました。事業運営については、執行役から各事業部へ大幅な権限の委譲と、同時に責任の委譲がなされ、本当の意味での事業部制がきちんと機能している効率的な経営体制が敷かれています。

今年1年を振り返って、社外取締役という立場からHOYAの経営状況をみたときに特徴として感じるのは、取締役会での議論は非常に充実しており、毎回、時間をかけて、バックグラウンドの異なる5名の社外取締役が豊富な経験・知識を基に機知に富んだ質問を投げかけたり、意見交換がなされている点です。また、執行については、ポートフォリオ・マネジメントという考えに基づいて、経営リソースの配分がダイナミックに、かつスピーディに意思決定されている点です。

そのような企業体のなかで、私のような社外取締役に期待されることは、社会的な常識から考えて正しい経営判断がなされているかどうかをチェックする安全弁的な役割を担うことになると考えます。同時に、私自身はブランド価値が販売に大きく影響する自動車会社から来た人間として、それぞれの事業活動がHOYA全体のブランド価値にダメージを与えないものであるかどうかという点も大切にしながら経営の監視を行なうことが重要と考えその任を遂行しています。HOYAにはすでに素晴らしいブランド価値があると思いますから、それを更に高める適正な経営判断がなされるよう、今後も社外取締役として相当な覚悟をもってその任にあたっていきたいと思います。

リーマン・ショックの影響がまだ抜け切らない厳しい市場環境のなか、異なる性質を持つ複数の事業を同時に経営していくことは大変な仕事ですが、HOYAでは4名の執行役（うち3名は社内取締役※編集注：当時）がバランスよく分担して上手く舵を取っていると思います。他社にないスピード感と一流の専門性と、また、品質と技術への信頼の上になりつつブランド力を武器に今後のさらなる成長を期待したいと思います。

株主様におかれましては、ぜひ長い目でHOYAの経営を見守っていただければ大変嬉しく思います。

2010年7月(就任時のコメント)

社外取締役

小枝 至

活動ハイライト

2011年

3月 8日 **ライフケア** **白内障用眼内レンズの事業HQをアメリカからシンガポールに移転**

HOYAはこのたび、白内障手術時に使用される眼内レンズの製造・販売をグローバルに行うメディカル事業部において、2011年4月1日より、事業本部を米・チノヒルズからシンガポールに移転することを決定いたしました。

[つづきを読む→](#)



白内障用眼内レンズのシンガポール工場

3月11日 **ライフケア** **コンタクトレンズ専門店「アイシティ」が新ロゴ/マークを導入 次世代型ブランディング店への店舗展開を推進**

全国180店舗を超えるチェーンを展開しているコンタクトレンズ専門店「アイシティeyecity」では、これからの専門店としてのベストモデルを創り上げるブランディングプロジェクトを進めています。この活動はお客様の多様なニーズに応え、お客様満足の最大化を図るために、店舗環境、商品提案、接客スタイル等を総合的に再構築していくものです。

[つづきを読む→](#)



6月 1日 **ライフケア** **「アイシティ」が業界初のスマートフォンアプリを開発**

コンタクトレンズ専門店「アイシティ」では、スマートフォンの位置情報を利用したモバイルサービスを運営する株式会社ロケーションバリューと共同で、同社が運営する時限クーポン配信サイト「イマナラ!」を活用した、コンタクトレンズチェーン業界初のスマートフォンアプリ「コンタクトのアイシティ」iPhone/Android版を開発し、6月1日より公開いたします。

[つづきを読む→](#)



6月16日 **情報・通信** **中国山東省に光学ガラス製品の製造工場を設立**

デジタルカメラ・光学レンズ市場は、今後も中国を中心とした新興国市場において産業集積が進み、需要増加が見込まれております。また、原料調達の観点でも、中国を中心とした資源産出国との緊密な関係が重要度を増しております。

HOYAはこの度、中国に新たな生産拠点を設置し、市場に密着した形で、高機能・高品質な光学ガラス製品を生産し、市場へ提供していくことを決定いたしました。

[つづきを読む→](#)



中国山東省 光学ガラス工場将来図

7月15日 **情報・通信** シンガポールに半導体製造用マスクブランクの工場を設立

今後需要増加が期待できる先端半導体製造用マスクブランクの品質要求に答えるために、HOYAは次世代製造ラインを新たに構築します。それに伴い、BCP（事業継続計画）強化を考慮し、拠点の分散化を行います。

[つづきを読む→](#)

7月22日 **ライフケア** 医療用内視鏡事業における初の中国現地法人を上海に設立

PENTAXライフケア事業部は2011年7月5日、当事業部としては中国で初となる現地法人「Pentax Medical (Shanghai) Co., Ltd」を上海に設立しました。当事業部は今後、当現地法人を拠点に中国市場における販売・サービス活動を強化します。

[つづきを読む→](#)



8月22日 **ライフケア** ポータブル内視鏡のレンタルを開始

HOYA株式会社とオリックス・レンテック株式会社は、9月1日より、HOYAが製造・販売する「ペンタックス ポータブルマルチスコープ」のレンタルサービスを開始します。

[つづきを読む→](#)



ペンタックス
ポータブルマルチスコープ

8月25日 **ライフケア** 「アイシティ」がユニークなtwitter施策を展開

アイケア事業部が全国185店舗をチェーン展開しているコンタクト専門店「アイシティ」では、テレビCMと連動したスペシャルWebサイト「アイシティの目標『3つのいちばん』」を開設。そのスペシャルサイトの幅広い層への認知、アクセス数の拡大を図るために、twitterによる拡散・共有を促進するコンテンツを展開しています。

[つづきを読む→](#)



WEBサイト
「アイシティの目標『3つのいちばん』」

9月26日 **ライフケア** 世界初[※]のメガピクセルCCD搭載ビデオ気管支スコープを発表

PENTAXライフケア事業部は2011年9月24日、欧州呼吸器学会議（ERS）において世界初となるメガピクセルCCDを搭載したペンタックスビデオ気管支スコープ EB-1990iを欧州にて提供することを発表しました。

※2011年9月24日現在、当社調べ

[つづきを読む→](#)



10月 1日 **情報・通信** **PENTAXイメージング・システム事業を株式会社リコーに譲渡**

HOYAは、平成23年7月1日に開示いたしました「PENTAXイメージング・システム事業の譲渡に関するお知らせ」および平成23年8月10日に開示いたしました「PENTAXイメージング・システム事業における吸収分割契約の一部変更および締結に関するお知らせ（開示事項の一部変更および経過）」のとおり、締結した株式譲渡契約および吸収分割契約の効力が発生し、PENTAXイメージング・システム事業を株式会社リコーに譲渡いたしました。

[つづきを読む→](#)

2012年

1月25日 **ライフケア** **「アイシティ」がネット会員向けスマートフォンアプリを開発**

コンタクト専門店「アイシティ」では、スマートフォンを利用しているネット会員に向けて、iPhone/Android 対応のスマートフォン専用のアプリを開発。1月25日より、それぞれ App Store/Android Market において無料ダウンロードによる提供をスタートしました。

[つづきを読む→](#)



3月16日 **その他** **音声合成ソフトウェアVoiceTextが「しゃべってコンシェル」に搭載**

HOYA株式会社子会社のHOYAサービス株式会社は、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモから提供が開始された、Androidスマートフォン向け音声エージェント「しゃべってコンシェル」アプリケーションに、音声合成ソフトウェアVoiceTextが搭載されたことを発表いたしました。

[つづきを読む→](#)

3月30日 **ライフケア** **医療用内視鏡の研究開発機能をグローバルに強化**

PENTAXライフケア事業部は、このたび、ドイツ、バイエルン州のデジタル・エンドスコーピー社を買収しました。デジタル・エンドスコーピー社は、ソフトウェアおよび光学センサー開発技術に強みを持ち、先進的な内視鏡製品を開発しています。この買収により、医療用軟性内視鏡の研究開発機能をグローバルに強化します。

[つづきを読む→](#)



デジタル・エンドスコーピー社のメンバー

4月 2日 **ライフケア** **メガネレンズ・タイのアユタヤ工場を再開**

特注品眼鏡レンズの製造拠点であるHOYA Lens Thailand, Ltd. Ayutthaya Plant（HOYAレンズ・タイランド、アユタヤ工場）はタイの洪水の影響により影響により、2011年10月12日から操業を停止していましたが、4月2日から一部の操業を再開しました。引き続き従業員の安全確保を最優先に考え、フル生産に向け努力してまいります。

[つづきを読む→](#)



HOYAレンズ・タイランドアユタヤ工場

4月 3日 **ライフケア** **ブラジルの眼鏡レンズ製造販売会社を完全子会社化**

眼鏡レンズの製造販売をグローバルに行うビジョンケア・カンパニーは、ブラジルでの独占的パートナーであるOptotal Hoya S.A.の株式を全部取得し、HOYAの完全子会社といたしました。Optotal はブラジル最大の特注レンズ工場を持ち、また最大級の卸売販売網を有する会社です。



Optotal Hoya S.A.

[つづきを読む→](#)

4月10日 **ライフケア** **眼鏡関連商品において日本の精密光学ブランドおよび技術のグローバル展開を目的に二社と基本合意を締結**

HOYA 株式会社は、セイコーエプソン株式会社と、エプソンの眼鏡レンズ開発製造事業のHOYA への譲渡に向けた協議を開始することについて基本合意を締結しました。

[つづきを読む→](#)

5月31日 **ライフケア** **日本ユニテックの買収を完了**

HOYA株式会社は5月30日に、金属製整形インプラントの製造・販売を行う株式会社日本ユニテックの発行済み株式の全てを取得いたしました。今回の買収によってHOYAグループNC事業部は、金属系整形インプラント市場に参入を果たします。



橈骨遠位部ステラII

[つづきを読む→](#)

CEOメッセージ

想定外の外的変化に直面しつつも

揺らぐことのない強い事業体質を構築。その実績を踏まえ、次の成長につながるポートフォリオ経営を推進していきます。

代表執行役 最高経営責任者（CEO） 鈴木 洋

3.11の東日本大震災にタイの洪水といった自然災害、さらには急激な円高や中国のレアアース輸出規制に伴う価格高騰、そして半導体市場の環境変化と、2012年3月期は未曾有の事態に立て続けに遭遇した年でした。これらは、日本の経済・産業にとって厳しい逆風となったことは間違いありません。

その中において、HOYAも少なからぬ影響を受けましたので、株主の皆様にとっては決してご満足のいただける業績だったとは言えないと思っております。しかしながら、一方では、これら一過性の要因を除くと、各事業の基本的な事業構造はさらに筋肉質でしっかりとしたものに強化されたことで、「情報・通信」分野でシェア・収益を確保し、経営資源を「ライフケア」分野に集中させることで成長を加速するというポートフォリオ経営を着実に推進することができた一年となりました。もちろん時代の変化に応じて今後もポートフォリオを柔軟に変えていくことになりましますし、変化の速い時代にはポートフォリオの見直しもスピーディに対応していく必要があります。

その前提のもと、この一年を振り返りつつ、当期の概況と将来に向けた展望をご報告いたします。



施策と成果～2012年3月期を振り返って

「情報・通信」分野は、競争環境が激化するなかにあって、事業の選択と集中が功を奏し、それぞれの得意分野で優れた技術力を発揮することによって、円高や原材料費の高騰という逆風を受けながらも、比較的安定した収益を確保することができました。

半導体用マスクブランク事業では市場で圧倒的なシェアを維持し安定的な収益を稼ぎ出していますが、当期はより一層顧客ごとの細かなニーズに対応した開発を推し進め、顧客とのリレーションを強化しました。HDD用ガラスメモリーディスク事業では、記録容量が1プラター当たり500GBの先端製品を他社に先駆け生産を開始し、市場においてさらに一歩先んずることができました。光学レンズ事業は、急成長しているコンパクト一眼カメラ(ミラーレス)需要を追い風に、高品質の高倍率レンズへのニーズが増しHOYAの得意とするガラス製非球面モールドレンズの受注が拡大しました。一方、マスク事業については、

先端品・高精度品を中心に相当量の出荷を確保しましたが、継続的な単価下落および円高の影響により厳しい事業環境となりました。

なお、ペンタックスのカメラ事業については念願の黒字化を達成することができ、その上で売却いたしました。かつての仲間が新たなステージで成長に挑むことは、私たちにとっても喜ばしいことであります。

一方の「ライフケア」分野ではタイにおける洪水被害が業績を大きく押し下げる要因となりましたが、その影響を除けば、経営資源を優先的に投入することで順調な成長を果たすことができました。医療用内視鏡やメガネレンズ事業は新興市場での成長が顕著であったほか、コンタクトレンズおよび眼内レンズは国内市場で堅調に事業拡大を図ることができました。

メガネレンズ事業は、2011年10月に発生したタイの洪水の影響で日本とヨーロッパ市場を中心に供給が一時ストップしたことで多くのお客様に大変なご迷惑をおかけしました。この場をお借りして改めて心よりお詫び申し上げます。2012年4月から、浸水した工場は再稼働を始めていますが、引き続き洪水前の供給量へ戻すべく全力を尽くしており、今後は2012年の夏には洪水前の生産能力まで回復させていく計画です。

コンタクトレンズ専門の小売店「アイシティ」は、インターネット広告をはじめとするブランド戦略が功を奏し来店者数は増加。国内トップシェアを堅持することができました。眼内レンズは世界第2位の規模を持つ日本市場でさらなるシェアアップを図ることができ、大きく業績を伸ばしました。同様にニューセラミックス(人工骨)事業においても主力製品である骨補填剤が順調に売上を伸ばしたほか、金属製インプラント市場参入への確かな道筋をつけることができました。一方で医療用内視鏡は、財政不安が続く先進諸国での需要の伸び悩みに加えて、新製品投入が遅れたことが業績の足を引っ張る形となりましたが、新興国市場では人口増や医療のインフラ整備を背景に需要が伸びており当社も力強い成長をとげました。

以上の結果から、HOYAの当期の連結業績は全事業ベースで売上収益3,769億40百万円（前期比10.9%減）、税引前当期利益585億30百万円（同20.8%減）となりました。売上収益は単価の低下と円高の影響を大きく受けました。税引前当期利益については、タイの洪水によるメガネレンズの主力工場の操業停止による販売機会の逸失に起因する売上および利益の減少に加え、災害による工場設備等の損失を59億9百万円計上しております。

リスクマネジメント～収益性とのバランスを加味し、長期的視点で取り組んでいます

東日本大震災を契機にリスクマネジメントの重要性が一層強く叫ばれるようになり、当期は、HOYAでも、マスクブランクスを生産工場をシンガポールに、光学ガラスの溶解工場を中国にそれぞれ建設し、災害時の事業継続を主眼とした対応策を進めました。そんな最中、上述のようにタイにおいて大規模洪水が発生し、同国に展開するHOYAのメガネレンズ主力工場が一時操業停止に追い込まれる事態となりました。被災後速やかに代替生産などの対応策は講じてきましたが、思うように製品が提供できなかったため業績に大きく影響を与えてしまったということは反省せざるを得ません。今後は、これらの経験を活かし、リスクマネジメントにこれまで以上に積極的に取り組んでまいります。

私はリスクマネジメントにおいて忘れてならないのが収益性とのバランスだと思っています。過剰なリスク対策はいたずらに収益性を落とすことになり、その反対に、過小なリスク対応は事業存続の危機につながる恐れもあります。そういう意味ではリスクの許容範囲を慎重に見定めることが企業を運営するうえで重要だと考えます。HOYAでは、長期的視点での事業継続を主眼として、収益性とのバランスを考慮しつつ、効率的なリスクマネジメントに取り組んでいきたいと考えています。

成長と展望～今後の10年のロードマップ

HOYAでは1941年に日本初の光学ガラス専門メーカーとして創立以来、「小さな池の大きな魚」という基本戦略を経営の核としてきました。「池」とは市場のことであり、「魚」とはシェアを意味します。つまり「限られたニッチな市場でトップシェアを獲得することで優位なポジションを取る」ことを基本戦略としています。そうした小さな「池」をいくつも見つけ出し、さらには自ら「新しい池」を創ることが、グループ全体の永続的な成長へつながると考えます。

現在HOYAは「情報・通信」分野と「ライフケア」分野を経営の二軸としております。

「情報・通信」分野では、例えば半導体市場を見ると、限られたプレーヤーによるハイエンドでの開発競争と、コモディティ化を背景としたテールエンドでの価格競争といった二極化が進展しています。そこに部材として参加する

HOYAは、マスクブランクスにしるフォトマスクにしる、先端技術を提供する一方で汎用品市場においてはアジアのプレーヤーとの競争に打ち勝つコスト競争力を備えることで、一定の収益を上げることが求められています。また、液晶パネルの小型化・高精度化、HDDの大容量化、デジタルカメラの小型化・高倍率化といった流れも同様に、HOYAの製品にこれまで以上に高い付加価値を求めてきます。HOYAはこうした市場のニーズに応えながら、圧倒的な低コストと安定供給で競合他社を凌駕し、「情報・通信」分野で安定的に収益を上げていきます。

そして、「情報・通信」分野で得た収益を次の成長エンジンである「ライフケア」分野に積極的に投資していきます。マクロ的に見れば、新興国では人口の増大に伴って医療インフラの充実が求められていき、経済格差の縮小によりグローバルベースで富は平準化されていくという意味で、医療マーケットは今後も継続して拡大していくでしょう。よって「ライフケア」分野に今まで以上にリソースを注ぐのは適切な判断であると考えています。既存の事業を加速度的に成長させていくことは当然ながら、その一環としてM&Aも選択肢に入れながら進めていきます。また、医師とのリレーションという観点では、既存事業ですでにネットワークのある内科、眼科、整形外科といった領域を対象に新事業に取り組むことも考えております。

さらに10年後のHOYAの姿を見据え、「情報・通信」「ライフケア」に続く第3の柱を生み出していきたいと考えています。具体的なピクチャは今後詰めていくこととなりますが、現在のリソースを活かすことが前提になるものの、メーカーという業態にはこだわらず様々な可能性を模索していきたいと思っています。

現在、グローバル社会が大きな変革期にあるのは間違いありません。その中でHOYAは今、岐路に立たされていると感じています。非常に先行きを見通すことが難しい時代ではありますが、2012年は、改めてHOYAは将来どうあるべきか、未来に向けて舵をどのように切っていくかを見極める一年になるでしょう。

最後に

様々な環境変化に見舞われつつ、2011年のHOYAは企業としての競争力を着実に向上させることができました。

「情報・通信」「ライフケア」のいずれの事業をとっても、逆風の中でも折れることのない強い事業構造になったと自負しています。

今後はM&Aも含めて新しい事業を創造することを課題として掲げ、ポートフォリオをさらに充実したものにしていこうと考えています。

皆様の変わらぬご理解、ご支援を心よりお願い申し上げます。

代表執行役 最高経営責任者 (CEO)

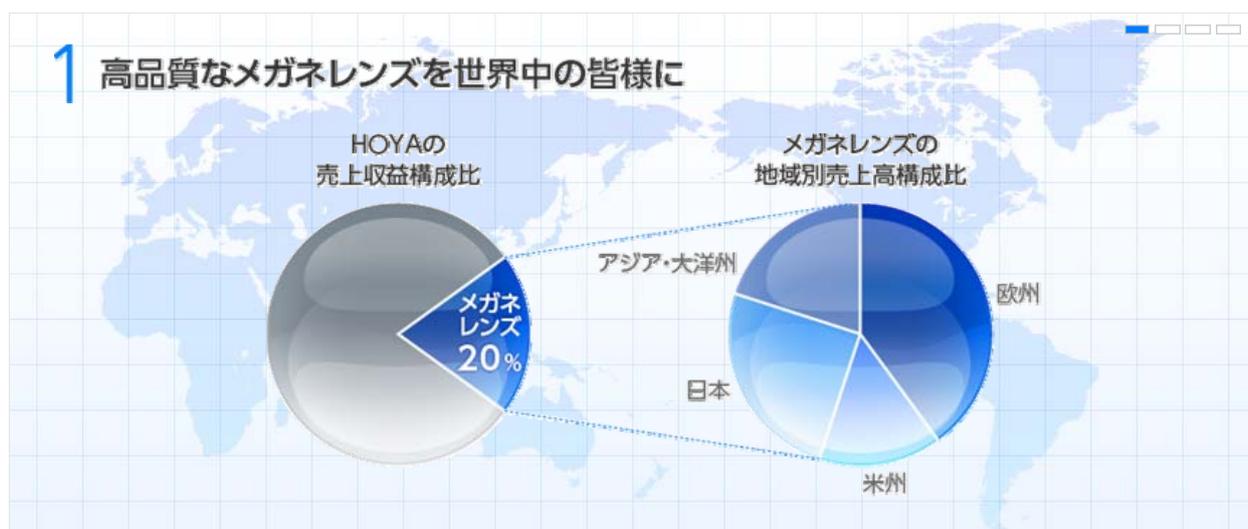
鈴木 洋

特集 メガネレンズ

苦難を乗り越え、さらなるグローバル成長を目指す



1 高品質なメガネレンズを世界中の皆様へ



HOYAのメガネレンズ事業は、1962年にメガネレンズの製造を開始してから今年で50年目を迎えます。HOYAはこれまで、創業の事業である光学レンズの事業で培った技術をもとに、高品質で高機能なメガネレンズの開発製造に力を注いできました。そして、今、HOYAはグローバル市場におけるメガネレンズのリーディング企業にまで成長しました。

HOYAでは現在、多種多様なメガネレンズを取り扱っており、世界中のメガネ店や眼科専門医とのネットワークのもと、若者から高齢者にいたるまで、お客様の快適な視界をサポートしています。

メガネレンズについては個々人で異なるニーズが存在することから、HOYAではITを積極的に活用し、各人の視力計測値や既往歴をシステムに組み込むことで、お客様一人ひとりにカスタマイズされたメガネレンズをすばやく提供できるプラットフォームを構築しています。

HOYAにおいて、メガネレンズ事業は売上・収益面において重要な役割を担っており、今後もHOYAの未来を支えていくコア事業の一つです。

メガネレンズ事業概要

- 世界中に12,000人を超える従業員
- 地域小規模ラボ：21か国46拠点
- 52か国で事業を展開（子会社数：31社、提携パートナー数：22社）
- 64,000件の顧客ネットワーク
- 量産工場（店頭在庫レンズ生産工場）：タイ、ベトナム、中国、ハンガリー
- 登録特許件数：381件
- グローバルRXスーパーラボ（特注加工工場）：タイ
- 欧州地域RXスーパーラボ：ハンガリー

主要製品および技術

iD Free From Design Technology（両面複合累進設計 BOOM[®]）

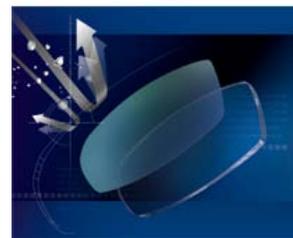
iD Free Form Design Technology は視野が広く、ユレ・ユガミを大幅に軽減させた世界初、HOYA独自の両面複合累進設計技術です。



Hi-Vision Long Life（ヴィーナスガードコート）

Hi Vision Long Life は、耐久性が高く、キズがつきにくい反射防止コーティングです。HOYA独自の表面技術を駆使したレンズコートです。

Venus Guard
コート



特集 メガネレンズ



2 タイ洪水の影響を受けて

Thailand

アユタヤ

バンコク

パトゥムタニ

アユタヤ工場

パトゥムタニ工場

HOYAでは、競争環境が厳しさを増すなか、グローバル市場で高機能なメガネレンズへのニーズが高まっているのを受け、コスト低減および生産性の向上を目的に、一部の生産拠点について海外移転を進めてまいりました。タイ国は優秀な人材が確保できるだけでなくロジスティック面での利便性など工場運営に適した環境が整っており、HOYAは1974年に他社に先んじて最初の量産工場をタイに建設しました。その後2000年に現在3つあるうちの最初のグローバルRXスパラボ（特注加工工場）を開設しました。以来、タイにある製造拠点はいずれもHOYAのメガネレンズ事業の成長を支えてきました。



しかしながら、2011年10月、タイ国において豪雨による大規模な洪水が発生し、多くの人々が命を奪われ住む家を失いました。50年に一度というほどの最悪の被害となりました。タイ政府の緊急災害対策にもかかわらず、一般家庭はもとよりバンコク北部に位置する工業団地も浸水する事態となりました。HOYAもアユタヤ地区にある特注加工工場が浸水被害を受け約半年間の操業停止を余儀なくされました。また、バンコク近郊のパトゥムタニ地区にある量産工場は、工場内への浸水は免れたものの工場周辺の冠水地域が拡大したことで、従業員の安全確保および設備保全のため約1か月の間、自主的に操業を停止いたしました。



浸水被害を受けたアユタヤ工場

アユタヤ工場は、日本と欧州市場をはじめとする主要なマーケットに向けてプレミアムレンズと言われるカスタム仕様の累進屈折力レンズを提供していましたが、洪水によりお客さまからのご注文を受けることができず、一定期間受注を中止せざるを得ない事態となりました。

その結果、2012年3月期下期の業績において、洪水の影響により売上収益で約180億円、営業利益ベースで約120億円のマイナスの影響を受けました。また、浸水による物損被害額として約60億円の損失を計上いたしました。物損被害による損失については今後保険で補償される見込みです。

今回、タイの洪水によりメガネレンズの主要製造拠点が操業停止したことで、日本、欧州、アジア太平洋および北米のお客様には大変なご不便ご迷惑をおかけしました。この場をお借りして改めて深くお詫び申し上げます。また、株主様をはじめとするステークホルダーの方々にも大変なご心配をおかけしました。併せてお詫び申し上げます。

特集 メガネレンズ



3 復興への様々な施策



アユタヤ工場の復旧作業

浸水被害で操業停止を余儀なくされていたアユタヤ工場は、新しい装置が搬入され、従業員も無事仕事に復帰し、タイの大洪水から約半年後の2012年4月、メガネレンズの生産を再開いたしました。



アユタヤ工場の操業停止を受け、HOYAでは世界の各地域に散らばる小規模なラボにおいて、人員増強および生産能力の増強を実施してきました。タイの熟練工を各国のラボに派遣し、生産量を上げて市場の要求に対応しました。欧州地域においては、各国のラボが協力し週7日24時間体制のもと、追加投資を実施するなどし、洪水後3ヶ月という短い期間で欧州地域全体の生産量を以前の3倍まで引き上げることができました。



ヨーロッパへ派遣されたタイの熟練工

同様に、日本を始めとする各国各地域でも現地生産量を上げることでご注文に対応するよう全力を尽くしてきました。

一方、浸水被害のあったアユタヤ工場については、建物の修復が完了し、被害を受けた装置は搬出され2012年3月末までに新しい機械の搬入作業が終了しました。2012年4月からアユタヤ工場での受注を再開し、生産量も徐々に回復してきました。そして、2012年6月現在、アユタヤ工場の生産量とそれ以外の国や地域にある小規模ラボの増産分とを合わせてHOYAの世界生産量は洪水前の水準まで回復しており、この夏の需要にも十分対応できる供給能力を確保しております。

特集 メガネレンズ



4 苦難を乗り越えて、さらなるグローバル成長を目指す



メガネレンズ事業に限らず、HOYAの各事業では、生産性向上とコスト削減を目指し、生産拠点の海外移転を積極的に進めてきました。しかしながら、こうした考え方は一方で、自然災害や政治不安といった予測不能な事態に集中的に巻き込まれるリスクを内包していました。今回のタイの洪水は、HOYAが一層のリスクマネジメントの必要性を認識するきっかけとなりました。

HOYAでは、今回の教訓を活かし、グローバル生産体制について、適度な生産拠点の分散化を進めながら、より安全で安定した供給体制を構築してまいります。メガネレンズ事業はグループで先頭を切ってグローバル生産拠点の再構築を進め、今後の世界市場での成長を確実なものとしていく考えです。

2011年現在、世界のメガネレンズ市場規模は120億USドル程度（推定）と見られており、年平均1.5~2.0%で成長しています。HOYAは主要なプレーヤーとして、市場成長率の3倍を超える成長率を目標に掲げ、今後もNo.1メガネレンズメーカーを目指していきます。

グローバル成長戦略

HOYAでは、累進屈折カレンズの供給メーカーとして競合を上回る速さで事業を拡大していくことを基本目標としています。その方策として、HOYAでは過去3年間、HOYAの強みであるFree Form 技術とプレミアム反射防止コーティングの現地化を進めてきました。2012年3月期には、そのための生産拠点の充実を加速させてきました。今後も引き続き、自社の研究開発活動に注力するだけでなく、大学などアカデミック・パートナーとの共同研究を通して新しいメガネレンズを開発し、市場投入していきます。

HOYAは、世界中に広がるネットワークと顧客との信頼関係を基盤に、今後もメガネ店や大手チェーン店を対象に顧客ベースを拡大していきたいと考えています。昨今デジタルメディアの急速な広がりを受けて、製品は複雑化し、セミナー等の必要性が増していることから、HOYAでは、顧客であるメガネ店が累進屈折カレンズなど付加価値の高いカスタマイズ製品を販売しやすいよう、製品の情報や販売ツール等を充実させていきます。そういった新しいツールの開発に加え、最新の設備が整ったメガネレンズ体験センター（ブタペスト、上海、マレーシアに設置）を通して、事業の拡大を図っていきます。

新興国市場については、特に中国、インド、ブラジルにおいて、マルチブランド・マルチチャネル戦略を進めることで成長を加速します。その成長の一環として、2012年4月2日付けで、ブラジルのOptotal Hoya S.A.の完全子会社化を実現させました。これにより、HOYAはブラジルにおける最大の処方レンズ（完全カスタマイズ品）メーカーとなったほか、同国における最大級の卸販売ネットワークを手に入れました。

Optotal Hoya S.A.の完全子会社化は、HOYAにとってBRICs市場での成長の基礎となる大変重要なステップですが、これに留まらず、今後も色々な市場においてM&Aの機会を模索していきたいと考えています。

これまで以上に高い目標と情熱を持った社員と、成長への意気込みとそれを達成する戦略を強みに、HOYAは市場No.1企業を目指しチャレンジしてまいります。



メガネレンズ体験センター

特集 光学レンズ

素材から量産までの一貫体制で、安定的な成長へ



1 光学ガラス材料からスタートしてレンズ製造へ



創業当時の保谷工場（ガラス工場を特徴づける排熱屋根と煙突が見える）

HOYAのルーツである光学ガラス。1941年に、ドイツからの輸入に頼っていた光学ガラスを日本人の手でつくろうと有志が集まったことがHOYAの誕生につながりました。当時、光学ガラスは最先端産業。終戦の焼け野原を乗り越え、やがてクリスタル製品の生産を始めるようになったHOYAは、保谷クリスタル硝子製造所と名前を変えました。その後、日本経済の復興とともに、光学ガラスの需要も復活し、HOYAでは1951年双眼鏡用光学ガラスを、翌52年にはカメラ用カラーフィルターの出荷を再開しました。

大きな転換点となったのが1980年代の非球面モールドレンズの開発と光学レンズ工場の買収でした。これを契機に、ガラスという素材の製造から、レンズという加工品に本格的に着手したことでした。当時はカメラメーカーがレンズも内製していた時代。そこにHOYAは、素材という川上分野から参入していったのです。

その追い風となったのが、非球面モールドレンズの存在でした。従来の研磨職人の手によるレンズは生産に非常に手間がかかり、高価でした。それに対してHOYAでは高温で軟化させたガラスをプレスして製造する非球面モールドレンズによって、安価でかつ大量生産できる技術を確認したのです。

非球面モールドレンズは、その形状特性から1枚で研磨レンズ2枚分の役目を果たせる可能性があり、カメラ本体をコンパクトにできるというメリットがあり、コストダウン効果からカメラメーカーで採用が進みました。2000年代に入ってからフィルムカメラからデジタルカメラへの置き換えが進むと、採用に拍車がかかり、カメラの薄型・軽量化に非球面モールドレンズは不可欠の存在になっていきました。

このようにHOYAは、ガラス素材からレンズ製造へと事業の発展を遂げてきました。

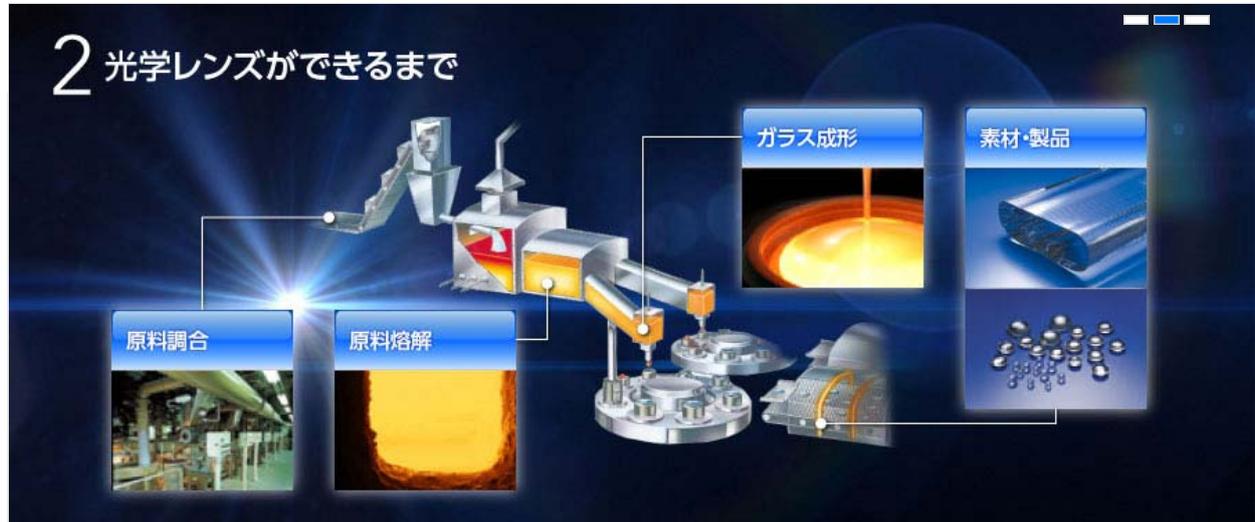


光学ガラス熔解用の坩堝づくり(創業当時)



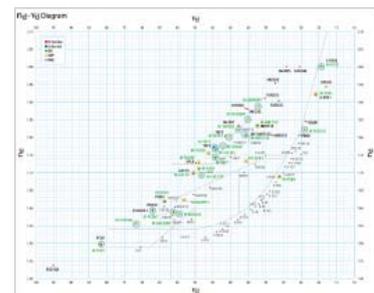
非球面モールドレンズ

特集 光学レンズ



一般に光学ガラスの光学特性は、屈折率とアッベ数(逆分散率)という数値によって示されます。一見同じように見えるガラスであっても屈折率とアッベ数によって特性は大きく異なりますが、それらをマップとして表示したものは、ちょうど日本列島のような形だと例えられることもあります(右図)。

HOYAでは、色収差を補正するレンズ(FCD系列：図中A領域)、屈折率の高いレンズ(FDS系列：図中B領域)、両者の特性を兼ね備えたレンズ(TAFD系列：図中C領域)を、現在主力製品として取り扱っています。光学ガラスは、特性により、その種類は100以上に及びます。一般的なカメラのレンズモジュールはこれらの特性の異なるレンズを必要に応じて複数個組み合わせて出来上がっています。



硝種マップ (nd/vd表) [\[拡大\]](#)

それらの光学ガラスは、必要な特性に応じて、材料となる珪砂に数種類のレアアースが混ぜられ、熔解炉で溶かされたのち成形・加工されます。レンズに加工される前の光学ガラス素材として、各レンズメーカーに納品されるものもありますし、HOYAでプレス加工・研磨工程を経て球面レンズとして出荷されるものや、プリフォームにされた後、非球面プレス加工され、非球面モールドレンズとして出荷されるものもあります。

HOYAでは、こうして月に数千万個という量の光学ガラスプレス加工品や光学レンズを、安定的に供給しています。



光学ガラスの成形

特集 光学レンズ

3 これからニーズはさらに多様化へ



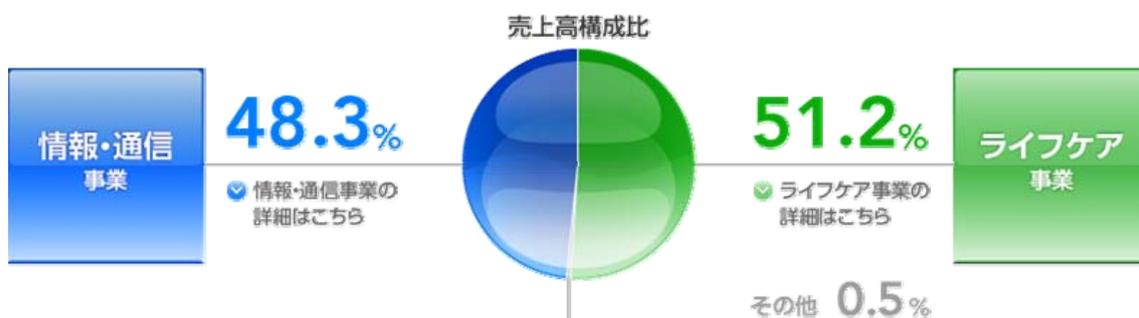
光学ガラスの主要用途であるデジタルカメラ市場は、この10年あまり右肩上がり成長を続けてきました。コンパクトデジタルカメラについては出荷台数は引き続き伸びているものの、製品単価の急速な下落により出荷金額ベースでは2008年をピークに下落傾向となっています。それに対して一眼カメラの市場はミラーレスブームの追い風に乗れ、今後しばらくは成長を続けていくと見られています。多くのカメラにHOYAの光学ガラス（レンズに加工される前のもの）またはレンズが使用されていますが、その強さの秘密は、前述のように硝材の開発から高精度のレンズ製品を大量に生産できる一貫生産体制にあると考えられます。コンパクトカメラも一眼カメラも、今後ますます小型化・軽量化が進んでいくと見込まれます。それに伴い、カメラ用レンズに対してもさらなる「高精度化」「高機能化」が求められていくでしょう。HOYAは、光学レンズのリーディングカンパニーとして、引き続き、高付加価値硝材からレンズまで優れた製品を提供すべく研究開発・製造技術の向上に努めていきます。

デジタルカメラは今後も人々の生活の中で重要な地位を保ち続けていくでしょう。また、新興国市場の拡大で世界的な需要は継続していくと見込まれます。コンパクトカメラでも、高倍率化の動きは継続しており、ここでもレンズ市場の拡大は期待されます。

一方、デジタルカメラの市場から目を転じてみると、例えばCCTVカメラ(監視カメラ)や車載カメラといった需要が拡大していくと見込まれています。CCTVカメラは、セキュリティ需要の増加やメガピクセル化によって、高精度のレンズが要求されるようになります。また、車載カメラは有望な市場の一つで、米国でバックモニター搭載が義務づけられるようになるなど、視認用やセンサー用としての役割を含めても一台の車に数台のカメラが搭載されるようになっていくと考えられています。

人々の生活や産業の中での目（ものを捉えるセンサー）の役割として、カメラの活用される場面の今後は期待が膨らむばかりですが、HOYAではその目に欠かすことのできないレンズのプロフェッショナルとして、ガラス素材からレンズ加工、そして量産までの一貫体制を強みに、光学ガラス・光学レンズを必要とされるお客様のよきパートナーとして貢献していきたいと考えています。

2012年3月期の営業概況（全事業ベース）



(注) HOYAでは2011年3月期から国際会計基準（IFRS）に準拠して連結計算書類を作成しております。



エレクトロニクス関連製品

半導体・液晶関連製品の市場は新興国を中心に一定の需要はありましたが、景気の不透明感の中で全体として鈍い成長となりました。HOYAは、先端品・高精度品を中心に相当量の出荷は確保しましたが、継続的な単価下落の傾向および円高の影響により、前期に比べて減収となりました。

一方、HDD用のガラスディスク（サブストレート）につきましては、前期の出荷数量を上回りましたが、タイの洪水による得意先の被災および円高の影響により、前期に比べて減収となりました。

映像関連製品

デジタルカメラ用のレンズにつきましては、デジタル一眼用交換レンズがけん引役となり、その中でも販売の拡大に力を入れていた高付加価値硝種の割合が伸び、前期に比べて増収に大きく貢献しました。



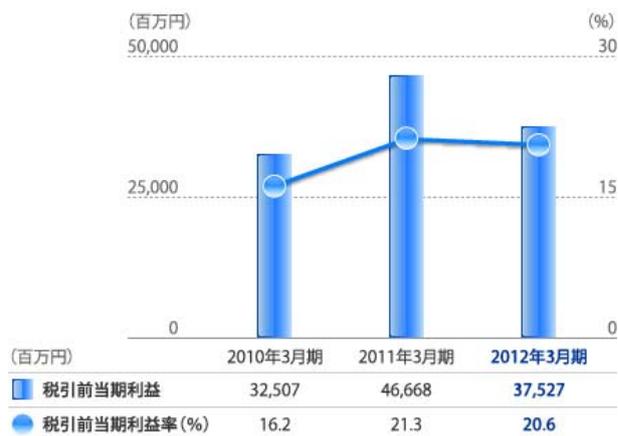
この結果、当セグメント（情報・通信事業）の売上収益は1,820億89百万円と、前期に比べて16.6%の減収となりました。セグメント利益（税引前当期利益）は375億27百万円と、前期に比べて19.6%の減益となりました。

なお、PENTAXイメージング・システム事業につきましては、株式会社リコーに譲渡することで両社合意し、2011年7月1日付で契約を締結し、2011年10月1日付で譲渡が実行されました。そのため、同事業は当期において非継続事業に分類されています。

売上収益



税引前当期利益／税引前当期利益率



ライフケア事業

ヘルスケア関連製品

メガネレンズにつきましては、上期に欧州を中心に出荷数量が前年同期に比べて増加し、好調に推移しましたが、下期に入り、主要生産拠点であるタイの工場が洪水の影響により操業を停止し、また、円高の影響もあり、前期に比べて大きく減収となりました。

コンタクトレンズにつきましては、直営店舗における集客数の増加、高付加価値商品の販売拡大、および積極的な新店により販売数量が伸びたため、前期に比べて増収となりました。

メディカル関連製品

医療用内視鏡は、欧州市場は財政危機により依然として低迷しておりますが、米国では購買の動きが活発化してまいりました。新興国市場においては引き続き好調に推移しました。この結果、全体として前期に比べて、増収となりました。眼内レンズ(IOL)は軟性(ソフト)レンズが好調に推移し、前期に比べて増収となりました。

この結果、当セグメント(ライフケア事業)の売上収益は1,929億47百万円と、前期に比べて5.0%の減収となりました。セグメント利益(税引前当期利益)は245億68百万円と、前期に比べて33.1%の減益となりました。

売上収益



税引前当期利益／税引前当期利益率



財務報告（全事業ベース）

連結範囲の状況

2012年3月期末現在でHOYA株式会社及び連結子会社103社（国内4社、海外99社）ならびに関連会社9社（国内4社、海外5社）によって構成されています。

HOYA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います。情報・通信およびライフケアを中心とした各事業部門がそれぞれの事業責任のもと事業戦略を遂行します。地域別には、米州・欧州・アジアの各地域の地域本社が、国・地域とのリレーションの強化、法務支援および内部監査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をオランダに置いています。

国際会計基準の適用

HOYAでは、2011年3月期から「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和51年大蔵省令第28号）第93条の規定により、国際会計基準（IFRS）に準拠して連結財務諸表を作成しています。これに伴い、事業別の概況における報告セグメントについても、IFRSに基づき、「情報・通信」事業、「ライフケア」事業および「その他」事業の3つの報告セグメントに区分しています。

HOYAの報告セグメントは、HOYAの構成単位のうち、分離された財務情報が入手可能であり、最高経営意思決定機関である取締役会が、経営資源の配分の決定および業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているセグメントです。HOYAは、経営理念にて「情報・通信」及び「生活・文化」という事業ドメインを定めており、当該事業ドメインでの継続的な企業価値の増大を実現するため、経営資源の配分に関する意思決定を行い、業績をモニタリングしています。したがって、HOYAは上記事業ドメインに対応したセグメントから構成されており、「情報・通信」事業、「ライフケア」事業及び「その他」事業の3つを報告セグメントとしています。

「情報・通信」事業では、情報のデジタル化やインターネットの出現により発展した多種・多様なアプリケーション製品群を対象分野としています。現代のデジタル情報・通信技術にとって不可欠なエレクトロニクス関連製品と、光学技術をベースに画像・映像をデジタル情報として取り込むために必要な映像関連製品など、情報・通信分野におけるI/O（Input/Output Device；周辺機器）関連製品を幅広く製造・販売しています。

「ライフケア」事業では、健康や医療分野において日常生活で使用されるヘルスケア関連製品と、医療行為などに使用される医療機器及び医療材料などのメディカル関連製品を製造・販売しています。当該事業の特徴として薬事法などの承認・認可を必要とし、高度な技術力と信頼性の高い品質管理体制が重要な要件となっています。

「その他」事業は、主に情報システムサービスを提供する事業及び新規事業等です。

売上収益の状況

当期の世界経済は、新興国では成長が見られたものの、欧米では財政不安から依然として不透明感が残りました。わが国においては、期の当初は東日本大震災の影響があったものの、サプライチェーンの復旧につれて持ち直しの動きが見られてきました。ただ、原子力発電所の事故による電力不足や放射能問題等の不安材料は残り、加えて円高傾向が進行し、景気の先行きへの警戒感是一段と強まってきました。さらに10月にタイにおいて発生した大規模洪水は、日本企業の製造拠点多大な被害を与えることとなり、サプライチェーンに大きな影響をもたらしました。

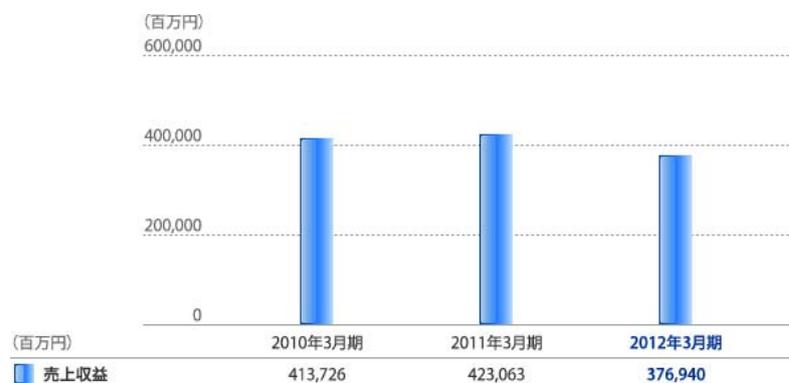
HOYAでは、上記のような不透明な状況のなか、市場の要求に沿った受注の変化に適切に対応し、基本的に事業そのものの競争力は保持してまいりましたが、売上収益は単価の低下と円高の影響を大きく受けることとなりました。また、当社グループもメガネレンズ等の主力製品の生産拠点をタイに置いており、浸水により長期間の操業停止を余儀なくされる等の甚大な影響を受けました。ハードディスクドライブ（HDD）メーカー等のお得意先の生産拠点が被災したことによる影響もありました。

この結果、当期の全事業ベースの連結売上収益は、3,769億40百万円となり、前期に比べて461億23百万円（10.9%）の減収となりました。セグメント別に見ると、「情報・通信」事業は前期に比べて16.6%の減収、「ライフケア」事業は前期に比べて5.0%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1,449億43百万円と前期に比べて9.5%減少、海外は2,319億96百万円と前期比11.7%減少しました。これにより国内外の売上構成比は国内が38.5%、海外が61.5%となりました。

HOYAでは当期の業績における為替の影響額について、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捉えています。当期の平均為替レートは、米ドルが78.98円、ユーロが109.55円、タイ・バーツが2.58円と、前期に比べて7.3%、2.7%、5.8%のそれぞれ円高となりました。その結果、HOYA全体での為替の換算替えによる影響額は、売上収益で71億97百万円、当期利益で12億97百万円のそれぞれマイナスの影響を受けました。

売上収益



ペンタックスブランドのデジタルカメラ事業を譲渡

HOYAは、PENTAXイメージング・システム事業を株式会社リコーに譲渡することで両社合意し、2011年7月1日付で契約を締結し2011年10月1日付で譲渡が実行されました。そのため、同事業は当期において非継続事業に分類されています。

タイにおける洪水被害について

2011年10月にタイにおいて大規模洪水が発生し、HOYAのメガネレンズの主力製造拠点であるHOYA Lens Thailand, Ltd. (HOYA レンズタイランド) の2つの工場が直接的な被害を受けました。特に被害が大きかったのは、特注品を扱うAyutthaya Plant (アユタヤ工場) で、敷地内に浸水したため、10月12日より操業を見合わせました。同工場は、その後、建物も1階部分が水に浸かりましたが、年末にかけて水が退きましたので、インフラ、製造設備の復旧に取り組み、2012年4月から操業を再開しております。人的被害は報告されておりませんが、操業停止中は多くのお客様にご迷惑をおかけしましたことを心よりお詫び申し上げます。

利益の状況

税引前当期利益は585億30百万円、当期利益は426億80百万円となり、それぞれ前期に比べて20.8%、28.4%の減益となりました。税引前当期利益率は15.5%となり、前期の17.5%より2.0ポイント低下しました。

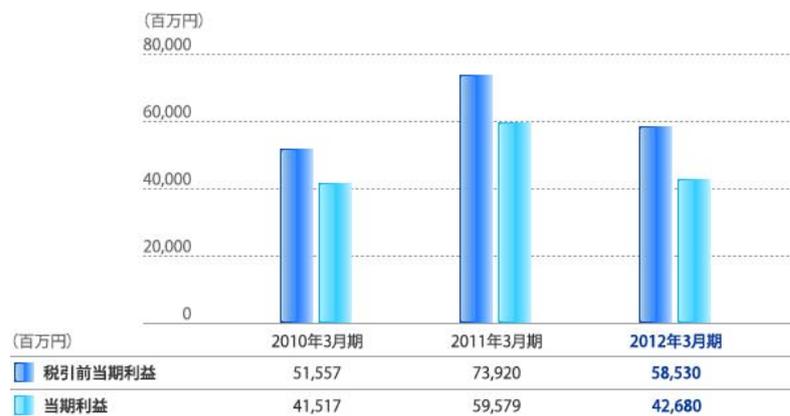
情報・通信事業では、東日本大震災の影響を受け、上期において、半導体用マスクブランクスやフォトマスク、及びHDD用ガラスディスクの需要が低調に推移したことに加え、円高および一部製品ではレアアースの原料価格の高騰等の影響を受け、収益性が前期に比べて低下しました。一方、光学レンズ/光学ガラス素材はデジタル一眼カメラの活況を背景に当社の高精度レンズの受注が増加し収益性は前期に比べて向上しました。

ライフケア事業においては、タイの洪水によるメガネレンズ事業の主力工場の操業停止による販売機会の逸失に起因する売上・利益の減少に加え、災害による工場設備等の損失を59億9百万円計上しております。

一方、コンタクトレンズおよび白内障用眼内レンズの両事業は前期に引き続き高い収益性を維持しております。医療用内視鏡においては、欧米諸国では財政不安による医療機関の買い控えが続いているものの新興国での需要が拡大しており、前年並みの収益性を維持しました。

資産合計親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROA) は7.5%、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) は11.3%となりました。

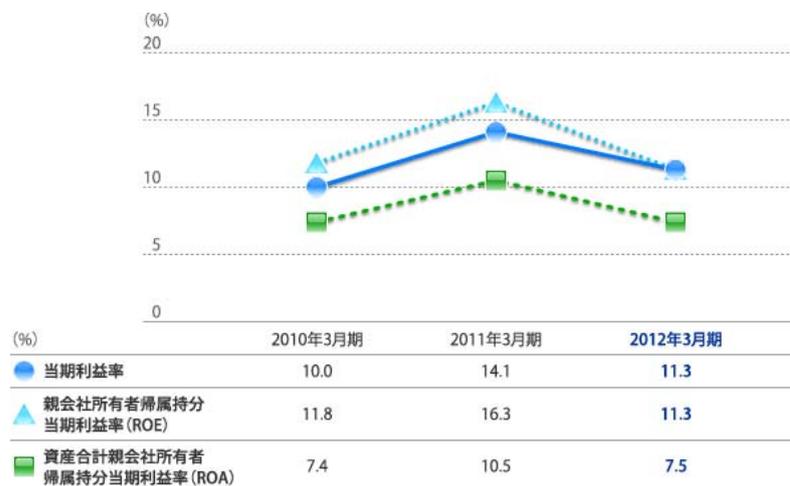
税引前当期利益／当期利益



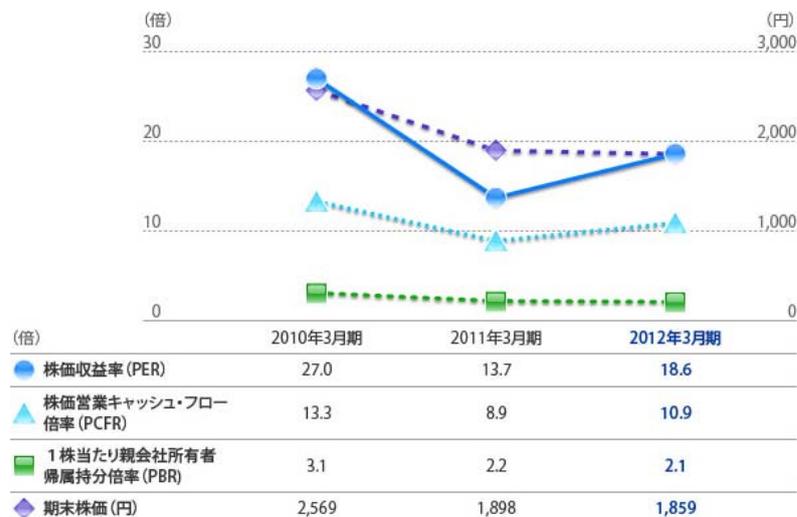
利益率



収益率



株価収益率



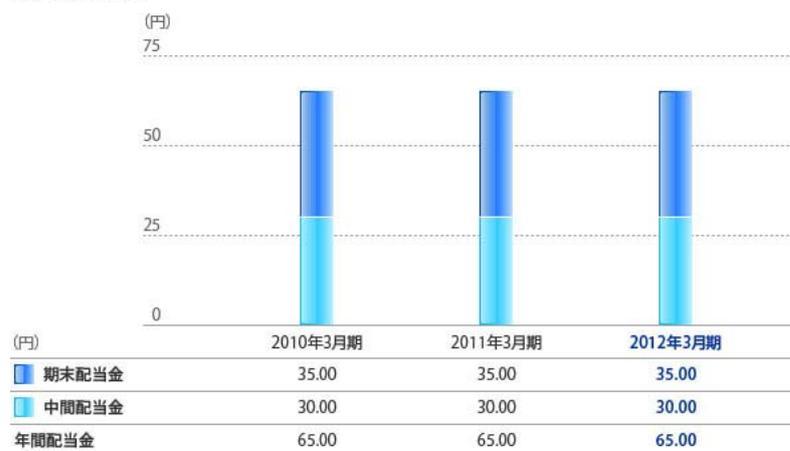
配当金

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、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1株当たり65円とさせていただきます。

1株当たり配当金

1株当たり配当金



財政状態

資産合計は前期末に比べて34億6百万円（0.6%）減少し、5,752億35百万円となりました。

非流動資産は、前期末に比べて326億24百万円（16.0%）減少し、1,715億61百万円となりました。

流動資産は前期末に比べて292億18百万円（7.8%）増加し、4,036億74百万円となりました。これは主に、売上債権およびその他の債権が107億63百万円減少しましたが、その他の短期金融資産が203億8百万円増加し、現金及び現金同等物が前期末比195億21百万円増加したためであります。

負債は、前期末に比べて105億18百万円減少し、1,905億82百万円となりました。

資本合計は、利益剰余金が前期末に比べて151億77百万円増加したこと等により、71億12百万円増加し、3,846億53百万円となりました。資本合計から非支配持分を引いた親会社の所有者に帰属する持分合計は3,848億2百万円となり、親会社所有者帰属持分比率は66.9%と前期に比べて1.8%ポイント向上しました。

資産合計／資本合計／親会社所有者帰属持分比率



設備投資額／減価償却費等

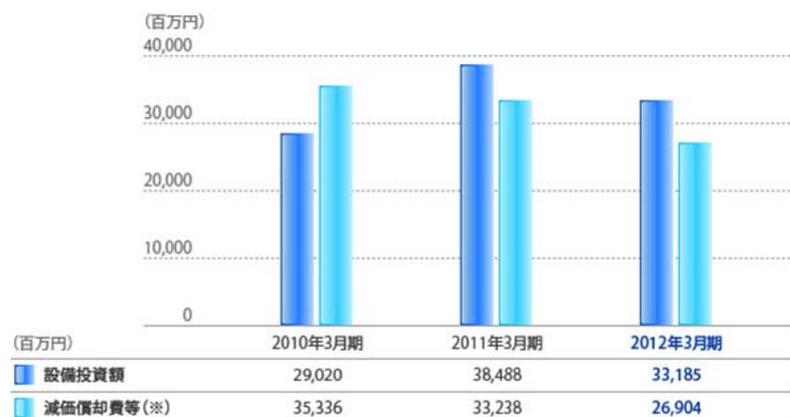
当期の設備投資額は、前期に比べて13.8%減少し、331億85百万円となりました。情報・通信事業への投資が204億74百万円と全体の61.7%を占め、ライフケア事業への投資が117億80百万円と全体の35.5%となりました。

なお、2011年3月11日に発生した東日本大震災により、HOYAの設備も多少の損害を被りましたが、その修復のための費用は当期の業績に大きな影響を与えるものではありませんでした。しかしながら、この大震災を契機に、リスク分散の観点から、製造拠点の複数化の必要性が高まり、情報・通信分野で半導体用マスクブランクスの新工場をシンガポールに、また、光学ガラス熔解のための新工場を中国に建設しました。そのうちの一部が当期の設備投資額に含まれております。

また、2011年10月にタイにおいて発生しました大洪水により、HOYAのメガネレンズの主要生産拠点が浸水し、操業停止をやむなくされました。そのため、グループ内の他の国・地域の工場を代替生産拠点として能力を増強することとなり、タイの工場につきましては、製造設備を一新する必要に迫られました。そのうちの一部が当期の設備投資額に含まれております。

当期の減価償却費及び償却費は、前期に比べて10.8%減少し、279億27百万円となりました。情報・通信事業で179億83百万円と全体の約6割を占めております。

設備投資額／減価償却費等



※減価償却費等には、減価償却費及び償却費のほか、減損損失も含まれます。

キャッシュ・フローの状況

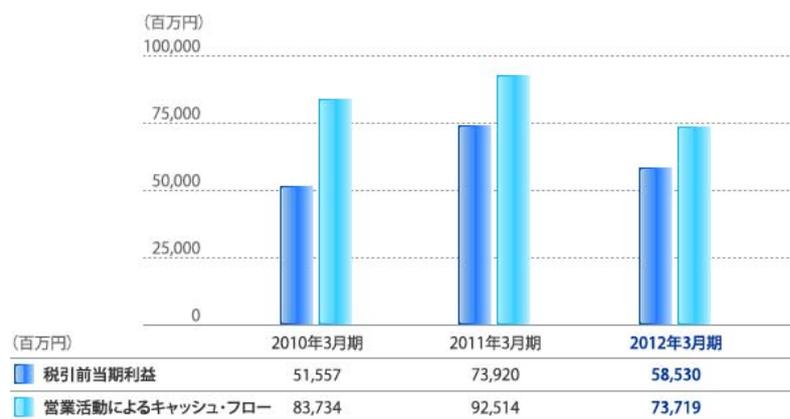
営業活動によるキャッシュ・フロー（全事業）は、継続事業からの税引前当期利益540億21百万円（前期比92億24百万円収入減）と、減価償却費及び償却費279億27百万円（前期比33億67百万円収入減）、売上債権及びその他の債権の減少107億91百万円（前期比81億20百万円収入増）を中心とした収入から、棚卸資産の増加額48億円（前期比53億26百万円支出減）および仕入債務及びその他の債務の減少67億28百万円（前期比137億35百万円支出増）などを減算すると、737億19百万円（前期比187億95百万円収入減）の純収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、定期預金の払戻による収入166億18百万円（前期比150億70百万円収入増）および譲渡性預金の払戻による収入100億円、事業譲渡による収入125億37百万円（前期比81億17百万円収入減）を中心とした収入から、譲渡性預金の預入による支出300億円（前期比100億円支出増）及び有形固定資産の取得による支出311億84百万円（前期比48億57百万円支出減）により、224億97百万円（前期比159億94百万円支出減）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、支払配当金280億3百万円（前期比32百万円支出増）を主因として、292億59百万円（前期比19億85百万円支出減）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195億200百万円増加し2,047億72百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フロー



後発事象

重要な後発事象はありません。

免責事項

当社は、本ページの情報及びリンクが設定されている当社の他のホームページの情報の内容については万全を期しておりますが、その正確性、完全性、有効性及び即時性又は適時性等について保証するものではありません。

いかなる情報も、不的確な記載や誤植等を含む可能性があります。万一、この情報を利用することによって何らかの金銭的損害、非金銭的損害が発生した場合、または情報の誤びゅう、停滞、遅延、省略、欠陥、中断及びシステム障害などによって金銭的損害、非金銭的損害が発生した場合でも、当社及びその情報提供元は一切責任を負うものではありません。

当社では、将来の業績に関連する見通しなど将来に関する情報開示やコメントを行なう場合がありますが、歴史的事実でないそれらの情報は当該情報の発表時点において、入手可能な情報に基づいて得られた当社経営陣の判断によるものであり、当社がその妥当性、正確性を保証するものではありません。実際の業績は、さまざまな要素により、それらの見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おさください。

将来に関する事項に影響を与える重要な要素とは、為替レートや金利の変動、国際情勢、需要や景気の動向のほか、競合環境の変化、生産能力や研究開発の動向などが含まれます。詳しくは事業等のリスクをご覧ください。

本HOYAアニュアルレポートサイトに掲載されている情報は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関するご決定は、ご自身の判断において行われますようお願いいたします。