

2020年3月期 第4四半期 決算説明会資料

2020年5月8日 テレフォンカンファレンス
7741.T [ADR: HOCOPY US] HOYA株式会社

[メモ付ver.]
テレフォンカンファレンスにおけるコメントや質疑応答
を参考情報として記載しております。説明内容をすべて
書き起こしたものではありませんのでご了承ください。

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

司会者：

それではお時間になりましたので【HOYA株式会社 2020年3月期 第4四半期決算説明会】を開始いたします。コロナウイルスの影響拡大を受け、この度は電話会議方式にて開催するはこびとなりました。通信環境等によって会話が聞き取りにくかったり、一時的に遮断される可能性がありますこと、予めご了承ください。

本日の当社側からの説明者は、CEOの鈴木洋、CFOの廣岡亮、CTOの池田英一郎です。

1. 決算概要[代表執行役CFO 廣岡 亮]

2. 情報・通信事業概況

3. ライフケア事業概況

4. 総括

5. 質疑応答

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

2

司会者：

本日のアジェンダですが、はじめに廣岡より第4四半期の業績について、続いてより池田より情報・通信事業の概況、最後に鈴木よりライフケア事業の概況ならびに全体の総括について、ご説明申し上げます。

残りの時間を質疑応答とさせていただき、16:00に終了予定となっております。

本日、PCにて参加されている皆様におかれましては、画面共有されている資料をご覧ください。

それでははじめにCFOの廣岡より、ご説明申し上げます。

業績概況

(億円)	Q4 FY18	Q4 FY19	YoY	YoY(%)
売上収益	1,415	1,351	-64	-5%
税引前四半期利益	314	277	-37	-12%
四半期利益	292	197	-95	-32%
cf. 通常の営業活動 からの利益	351	326	-25	-7%

COVID-19の影響や内視鏡事業にて米司法省との和解に伴う47億円の罰金支払いにより、減収減益

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

3

CFO廣岡：
画面共有の資料に沿ってご説明いたします。

売上収益は1,351億円、前年同期比64億円の減収(-5%)
税引前四半期利益は277億円、前年同期比37億円の減益 (-12%)
四半期利益は197億円で、前年同期比95億円の減益 (-32%)

為替換算の影響

(億円)	前期レート 換算(A)	当期レート 換算(B)	為替換算 影響額	実質 YoY	実質 YoY(%)
売上収益	1,380	1,351	-29	-35	-3%
税引前四半期利益	279	277	-3	-34	-11%
四半期利益	199	197	-2	-93	-32%

主要通貨	(A)Q4 FY18 レート	(B)Q4 FY19 レート	変動率
US\$	¥110.27	¥109.11	+1.1%(円高)
EURO	¥125.27	¥120.06	+4.2%(円高)
BAHT	¥3.50	¥3.44	+1.7%(円高)

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

4

CFO廣岡：

次に、為替換算の影響をご説明します。

下の方に主要通貨であるドル、ユーロ、バーツを記載しておりますが、去年にくらべ全般的に円高となりました。

この為替換算の影響を除く実質的な増減額は、売上収益については実質35億円の減収（-3%）利益についてはそれほど大きな影響は受けていません。

なお、税引前四半期利益は米司法省との和解金47億円を除けば増益ということになります。

また、税引前利益と四半期利益の差異が大きい理由としては、過年度に買収した会社の資本を再編したことで税額と実効税率が大きく下がった前年Q4に対し、当Q4は米司法省との和解金47億円が損金不算入のため実効税率が大きく変わっている状況です。

特殊要因等について

包括利益計算書

(億円)	Q4 FY18	Q4 FY19	YoY
収益合計	1,436	1,366	-70
費用合計	1,122	1,089	-33
税引前四半期利益	314	277	-37

費用合計に、内視鏡事業における米司法省との和解に伴う罰金47億円を含む。

ライフケア事業 業績概況

(億円)	Q4 FY18	Q4 FY19	YoY	YoY(%)
売上収益*	963	884	-79	-8%
税引前四半期利益	158	90	-68	-43%
cf.通常の営業活動からの利益	181	144	-37	-20%
cf.通常の営業活動からの利益率	18.8%	16.3%	-2.5pt	

*外部売上の数値

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

6

CFO廣岡：

ライフケア事業の売上収益は884億円、前年同期比79億円の減収（-8%）

税引前利益は90億円、前年同期比68億円の減益となりました（-43%）

前述のとおり、米司法省との和解金47億円を内視鏡事業で計上しており、税引前四半期利益にマイナスの影響となっています。

ライフケア事業 業績概況(為替影響除き)

Q4 FY19業績の前期レート換算との比較

(億円)	前期レート 換算	当期レート 換算	為替換算 影響額	実質 YoY	実質 YoY(%)
売上収益*	908	884	-24	-55	-6%
税引前四半期利益	90	90	-0	-68	-43%
cf.通常の営業活動 からの利益	146	144	-2	-35	-19%

*外部売上の数値

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

7

CFO廣岡：

ライフケア事業においては、為替換算の影響が-24億円あり、実質的には55億円の減収でした（-6%）。1-2月は前年比を実態ベースで上回っていましたが、3月にコロナウイルスの影響でライフケア事業の売上が落ち、四半期の売上として6%ダウンという結果となりました。

情報・通信事業 業績概況				
(億円)	Q4 FY18	Q4 FY19	YoY	YoY(%)
売上収益*	437	457	+19	+4%
税引前四半期利益	184	199	+15	+8%
cf.通常の営業活動からの利益	183	195	+12	+7%
cf.通常の営業活動からの利益率	41.8%	42.8%	+1.0pt	
*外部売上の数値				
© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved				
				8

CFO廣岡：情報・通信事業の売上収益は457億円、前年同期比19億円の増収（+4%）
税引前利益は199億円、前年同期から15億円の増益となりました（+8%）

情報・通信事業についてはQ4も順調に推移しています。

情報・通信事業 業績概況(為替影響除き)					
Q4 FY19業績の前期レート換算との比較					
(億円)	前期レート 換算	当期レート 換算	為替換算 影響額	実質 YoY	実質 YoY(%)
売上収益*	461	457	-4	+24	+5%
税引前四半期利益	201	199	-2	+17	+9%
cf.通常の営業活動 からの利益	197	195	-2	+14	+8%
*外部売上の数値					
© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved					
9					

CFO廣岡：情報・通信事業については、それほど大きな為替の影響はなく、実態として売上は+24億円、税引前利益は+17億円と増収増益となっています。

サブセグメント別業績

(億円)	Q4 FY18	Q4 FY19	YoY	YoY(%)
ヘルスケア (メガネ/コンタクトレンズ)	720	645	-75 (-57)	-11% (-8%)
メディカル (眼内レンズ/内視鏡/ 人工骨)	242	239	-4 (+3)	-2% (+1%)
エレクトロニクス (ブランクス/HDD基板)	348	387	+39 (+42)	+11% (+12%)
映像	89	69	-20 (-18)	-22% (-21%)

*括弧内は為替換算影響を除いた実質的な増減額

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

10

CFO廣岡：

ヘルスケア関連製品（メガネレンズ、コンタクトレンズ）の売上収益は645億円、前年同期比で75億円の減収（-11%）

括弧内に書いていますが、為替換算の影響を除いた金額と増減率ですが、実態として57億円の減収（-8%）となりました。

ドル、ユーロが円高の方向に動いて、メガネレンズにマイナスの影響を与えています。その結果、為替の影響を加味した状態では11%の減収率でしたが、その影響を除くと8%の減収率となります。

メガネは4Qにおいて-10%の減収でした。1-2月にコロナウイルスの影響で中国や韓国で前年比でマイナスとなり、3月に入って欧米や日本においても同様の傾向となり、3月に大きく売上が落ちました。その結果、四半期では-10%という結果となりました。

コンタクトレンズについては、3%の減収でした。9月の消費増税前の駆け込みからの反動がQ3に継続する前提で、あまり伸びない想定でありましたが、1-2月は増収となりました。しかしながら、3月に入って外出自粛が広がり、結果的には3%の減収となりました。

メディカル関連製品（眼内レンズ、内視鏡など）の売上収益は239億円、前年同期比で4億円の減収（-2%）

為替換算の影響を除くと実質的には3億円の増収（+1%）で前年比ほぼトントンの状況でした。

眼内レンズは昨年1月後半に買収を行っている影響もあり、前年比で14%の増収となっています。買収の効果を除いても、5%を超える伸び率となっています。日本が好調で二桁の伸びでしたが、中国をはじめアジアでの売上が低調でした。また、欧州も1-2月は二桁の伸びを見せていたのですが、3月に入ってからコロナウイルスの影響で急激に売上が落ち、結果として4Qにおいて欧州は減収でした。

内視鏡は為替影響を除いて8%の減収。Q4において中国、韓国とアジアの売上が停滞したことに加えて、3月が売上が立つ時期なのですが、ちょうどその時期にコロナウイルスの影響で最後の追い込みができ

ませんでした。バックログはあるけれど、出荷ができなかった状況です。

エレクトロニクス関連製品（ブランクス、HDD基板）の売上収益は387億円、前年同期比で39億円の増収（+11%）と二桁の伸びを示しました。

EUVの需要が引き続き好調で、半導体ブランクスは15%以上の伸びを見せています。EUVは前年比で50%以上伸びています。

FPD関連のマスクについてもコロナウイルスの影響をほとんど受けず、OLEDにけん引され二桁以上の伸びとなりました。

HDD基板についても、2.5インチの売上は下がっていますが、3.5インチの売上が上がっており、全体で6%の伸びとなりました。

映像関連製品の売上収益は69億円、前年同期比で20億円の減収（-22%）

引き続きカメラ関連の売上が縮小しており、減収率が高い状況。映像関連製品の売上は、今やグループ全体の5%程度となっており、事業としては身を縮める必要がありますが、グループ全体に与える影響は小さくなっています。

貸借対照表

(億円)	Q3 FY19	Q4 FY19	QoQ
非流動資産	2,912	2,898	-13
流動資産	5,223	5,212	-11
資本	6,528	6,293	-236 ①
非流動負債	311	494	+182 ②
流動負債	1,295	1,324	+29
資本及び負債合計	8,134	8,110	-24

① & ② 当四半期設立のJVを将来において100%子会社化することを負債として認識するとともに、資本(非支配持分)に計上。

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

11

CFO廣岡：

特に大きな増減はないのですが、ここの①と②に書いているのは会計のテクニカルな内容について触れます。

眼内レンズの事業において、中国での販売を強化するためにJVを設立したのですが、将来に渡って持分を買い取る決まりとなっており、会計的には負債を立てて、資本を減らすということをしています。

キャッシュフロー計算書

(億円)	Q4 FY18	Q4 FY19	YoY
営業活動によるCF	466	432	-34
投資活動によるCF	-263	-137	+126 ①
財務活動によるCF	2	-124	-125 ②
現金及び現金同等物期末残高	2,934	3,180	+246

- ① Mid Labs/Fritz Ruckを買収した前年同期と比べて支出が減少
- ② 自社株買い実施により財務活動に係る支出が増加

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

12

CFO廣岡：

投資キャッシュフローが127億円プラス、つまり投資に関するキャッシュアウトが減っている状況です。前期Q4は眼内レンズの事業にて買収を実施し（Mid Labs/Fritz Ruck）、大きくキャッシュアウトしています。一方、当Q4の137億円の大部分はシンガポールのEUV製造ラインやラオスのHDD基板工場などの設備投資の支払いとなっています。

財務活動によるキャッシュフローは、自社株買いによるキャッシュアウトです。

自社株買いの結果

自社株買い①

取得上限：600億円

期間：2019/5/8～2019/10/28

取得株式数（取得総額）：308万株（241億円）

➡消却済

自社株買い②

取得上限：500億円

期間：2019/10/30～2020/4/23

取得株式数（取得総額）：247万株（226億円）

➡消却予定

2回に渡る自社株買いで合計467億円を取得。

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

13

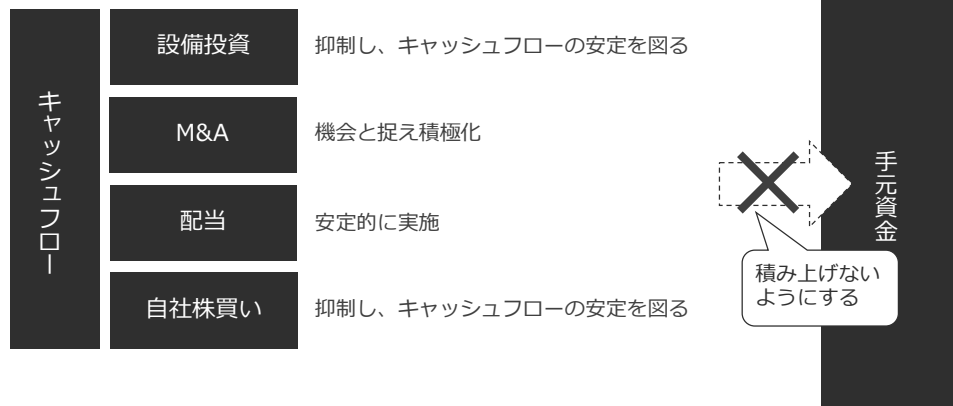
CFO廣岡：

自社株買い状況ですが、2回目については226億円の買い取りを行っており、消却を予定しております。

一部は4月に入っていますが、年間を通して合計467億円の自社株を取得しました。

キャッシュ・アロケーション

「成長投資を優先、余剰キャッシュは積み上げずに株主に還元」という基本方針は不変だが、現状に鑑み一時的に執行のバランスを変更。COVID-19による将来の不透明さが払拭され次第、従来の配分に戻す予定。



© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

14

CFO廣岡：

このような環境のなか、どのようなキャッシュ・アロケーションをしていくのかというご質問をいただきますので、基本的な考え方を説明いたします。

基本的には、今までと考え方は変えません。成長投資を優先し、一方で余剰のキャッシュがあればあまり積みあがらないようにして、株主還元をしていく考えです。

一方で現在のコロナウイルスの影響は非常に不透明なところがあり、足元の不透明感がある程度払拭されるまでは、設備投資を抑制していきます。ラオスのHDD基板工場やEUVの製造ラインへの投資は今上期においてキャッシュアウトしますが、それ以外の投資については年間計画で考えていたことを、ゼロベースで見直している状況です。M&Aは従来より積極的に投資対象を検討していますが、なかなかバリュエーションが合わないという状況でした。このような環境のなか、機会があれば積極的に実施していきたいと考えています。

配当については見込みではありますが、45円据え置きを考えています。年間での配当額は90円を予定しています。

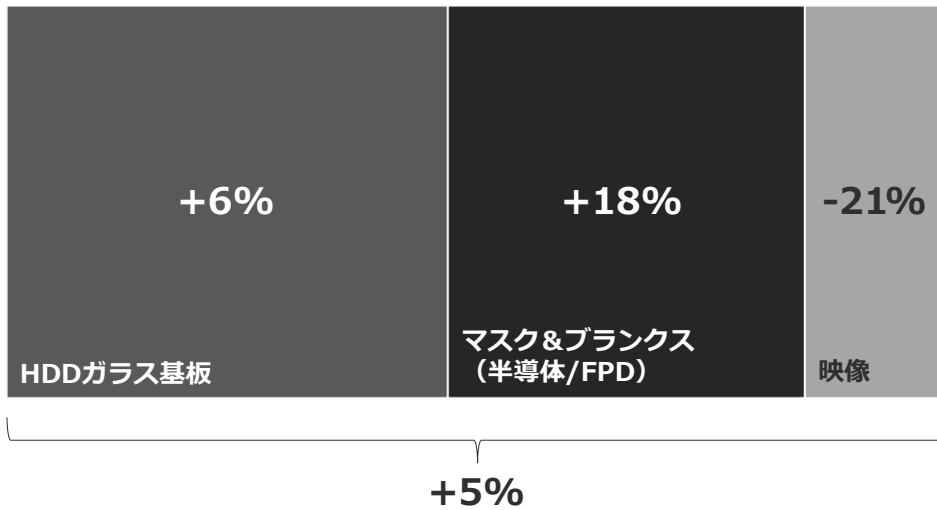
1. 決算概要
- 2. 情報・通信事業概況 [CTO 池田 英一郎]**
3. ライフケア事業概況
4. 総括
5. 質疑応答

司会者：

つづきまして、CTOの池田より、情報・通信事業の概況について、ご説明申し上げます。

情報・通信事業概況

売上増減率（Like-for-Like）



© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

16

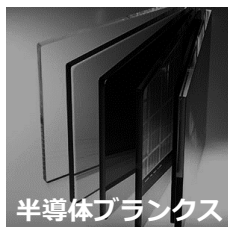
CTO池田：

情報・通信事業は457億円（+4%）、税引前当期純利益が199億円（+8%）、営業利益率が42.8%（+1.0pt）と増収増益と収益性の改善を達成しました。

為替の影響を加味しますと、このスライドにあるとおり5%の増収となりました。

製品別では、HDDガラス基板が+6%、マスク&ブランクが+18%、映像が-21%という結果でした。

製品別概況



半導体ブランク

EUVは旺盛な需要により堅調な伸び。さらなる需要拡大に対応すべくシンガポールにて新製造ラインの稼働開始、予定どおり順調に立ち上がっている。今後もスマホ向けSoCや5G関連製品にけん引され、先端品の好調が継続する見込み



FPD/LSI マスク

中国市場でのOLEDのシェア拡大などにより成長（COVID-19の顕著な影響は見られない）。OLEDはLCDと比べ必要なマスク枚数が多く、需要増に貢献。今後もOLEDやPSMなど、高付加価値製品に注力

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

17

CTO池田：

【半導体ブランク】

今期もEUVのみでなく、オプティカルも増収となりました。最終製品のPCやタブレットの市場は前年比マイナスでしたが、各顧客とも開発活動は引き続き旺盛でした。なかでも我々の主要顧客であるTSMCの7nmの量産向け用途が非常に強かったことが今回の結果に結びついています。EUVブランクスの売上は前年比で50%以上の売上成長となりました。露光機メーカーの決算発表を見ますと、この四半期で4台出荷、フィールドでの稼働は順調に増えています。露光機の稼働台数の増加や、各半導体メーカーの旺盛な開発活動を背景に、今後もEUVブランクスは大きな成長が期待できる製品だと考えています。当社はシンガポールにEUVの製造ラインを設置し、予定どおり進捗しています。このQ4中に顧客認定用のサンプルを出荷し、4月に入ってから一部の顧客から既に認定を得ており、今後生産能力を拡大させることがのぞめる状況となってきました。

COVID-19に絡めて社内の状況だけお伝えしますと、マレーシアにおいてロックダウンの影響で工場の稼働が落ちている状況ですが、シンガポールは稼働していますし、全体への影響は大きくはありません。

CEO鈴木：

このQ4の間で特筆すべき動きとしては、EUVブランクスでは次のノードのサンプルが多めに出始めたことです。スペックは不問のような製品なので単価は安くなっていますが。全般的に今やっているノードの次のノードに開発が移ってきました。

【FPD/LSIマスク】

FPDマスクは前年比で二桁の成長となりました。中国市場で前年比1.8倍と好調が継続し、事業全体でも大幅な増収を達成しました。

当社の主戦場であるG8以下のマスクで、過去1年ほどOLED向けのターゲットへの営業活動強化の成果が表れています。当四半期で4分の3が中国と台湾向けの売上となっています。

今後も地域としては中国、用途としてはOLEDなどの高付加価値製品に注力し、事業を成長させていきます。COVID-19による韓国と台湾の生産拠点への影響は特段ありませんでした。

CEO鈴木：

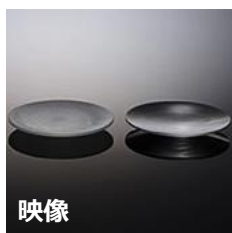
OLED系のマスクをずっとやっていますが、世の中で言っているほど400ppiの製品が出ていなくて、理由としては高級な携帯電話があまり売れていないからと思っているのですが、このQ4は意外と400ppi向けのマスクが出ました。

製品別概況



HDDガラス基板

ノートPCを筆頭にSSDの侵食が進み、2.5”の売上は引き続き減少。データセンター向け3.5”の売上は、顧客の16TB機にけん引されYoY 90%以上増加し、事業全体の成長に貢献。ラオス新工場にて顧客認定用のサンプル製品の出荷を開始



映像

構造的な減衰が続くカメラ市場が、COVID-19の影響により一段と縮小。監視カメラ用途は今後、COVID-19の感染拡大防止に活用される見込み。引き続き、ガラスレンズの活用が見込まれる新たな市場の開拓を行う

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

18

CTO池田：

【HDDガラス基板】

1点訂正ですが、3.5インチが90%以上増加とありますが、この四半期においては約50%の増加です。90%は年間の成長率となっており、誤った記載となっています。

HDD全体では6%の成長となりました。内訳では、2.5インチが10%強の落ち込み、3.5インチが50%の増加となり、2.5インチの減少分を3.5インチで補ってかつ成長させるというシナリオどおりの結果となりました。

2.5インチはSSDのPCにおける侵食がさらに進み、またゲーム機は新機種からのSSD搭載が決まっているなどもあり、20%程度のマイナス成長を見込んでいます。3.5インチはデータセンター向けの製品となりますが、顧客の16TB製品に依存する形となっております。足元のデータセンターの物量に左右されるものの、重要なのは短期的な需要の増減よりもHDDメーカー3社ともに当社のガラス基板を使ってもらうことだと認識しています。最近、HAMRがうまくいかないということで、それに代わってエネルギーアシストPMRを採用する流れとなっておりますが、記録密度の向上は数%と限定的です。その先の記録密度向上にはやはりHAMRが必要であり、HAMR陣営のメーカーを含めてHAMRドライブ（ガラス基板が必要）の開発活動を行っています。また、多枚数化の方向においては10枚以上のモデルでは全顧客と開発活動を行っています。HAMR、多枚数化ともに全メーカーと開発活動を行うことが重要だと考えています。ラオスの工場はサンプルを製造できる状態になり、4月に入ってから認定用サンプルを顧客に出荷し始めました。認定には数か月かかりますが、予定どおり下期には量産を開始できる見込みです。COVID-19はベトナム工場において物量の観点では大きな影響はありませんでした。ラオスの工場が一時期閉鎖となりましたが、量産にも入っていないので大きな影響はございません。

CEO鈴木：

2.5インチの売上が10%強減少しましたが、感覚的にはあまり縮まなかったという印象でした。縮小はしているのですがQ4はノートPC向けのHDDが活発に生産されていて、SSDへ移っていくのが減速しているというイメージを持ちました。この先はどうなるのか分からないのですが、Q4だけ見るとそういう印象でした。

また、我々の側から見ると、基板の値上げをしたので、あまり買ってもらえなかったという四半期でもありました。

【映像】

デジタルカメラがマイナス成長のため、もともとマイナスで見えていましたが、COVID-19の影響で市場縮小がさらに加速、それに生産調整も加わり前年比大幅なマイナスとなりました。今後、デジタルカメラ市場の縮小はさらに加速していくものと認識しています。監視カメラなどカメラ用途以外へ注力していきますが、成長に貢献するにはまだ時間を要するため、いったん固定費を削減しなければいけないと考えております。COVID-19の工場などへの影響は特にありませんでした。

CEO鈴木：

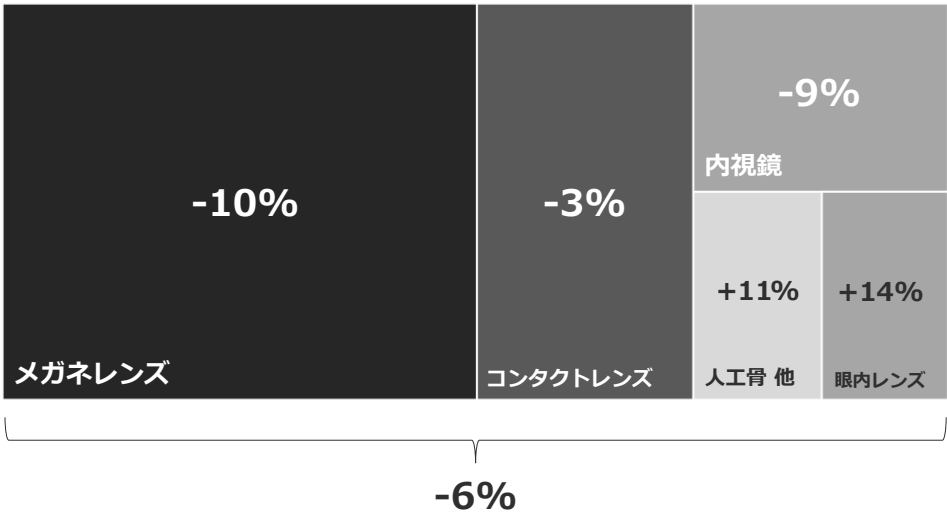
中国の工場が全て止まった時期があったので2月はボロボロでしたが、CCTV向けのレンズが3月から大きく立ち上がってきたということがありました。COVID-19感染者の追跡に使われていると推測しています。

1. 決算概要
2. 情報・通信事業概況
- 3. ライフケア事業概況 [代表執行役CEO 鈴木 洋]**
4. 総括
5. 質疑応答

司会者：
続きましてCEOの鈴木よりライフケア事業の概況をご説明申し上げます。

ライフケア事業概況

売上増減率（Like-for-Like）



製品別概況



世界的な都市封鎖に伴う小売店の閉鎖や外出自粛により、需要が大幅減少(※メガネ業界は規制の関係からもオンライン比率が5%-7%と低く店舗閉鎖はクリティカル)。新規感染数が落ち着きつつある中国や韓国における繰延需要の取り込みを図る



増税後の反動減が発生(約11億円と推定。想定どおり)。外出自粛や3月後半の週末に一部の店舗を閉店にした影響あり。期末店舗数は買収も含め 336店に。

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

21

【メガネレンズ】

中国で2月に売上が90%減まで落ちましたが、3月の後半からは立ち上がってきています。韓国は3月中に4-5割落ちました。この2つがQ4に売上を落とした一番の要因です。一方、欧米では1-2月は前年比1-2%プラスで推移していたのですが、3月に入ってコロナウイルスの影響で大幅に落ちたのが足を引っ張りました。

【コンタクトレンズ】

コンタクトレンズは生感覚レンズ(シリコンハイドロゲルレンズ)を新規で買っていただくお客様が多くて、また一番初めに買ったレンズをリピートで使い続ける方が多いので、今後平均単価が継続的に上がっていくのだろうというのが見えた四半期でした。

製品別概況



COVID-19の影響でアジアと欧州を中心に白内障手術の件数が減少も、日本市場における販売が堅調に推移したことや、2019年1月に買収したMid Labs/Fritz Ruckが好調だったことにより増収。



ロシアでの販売が好調だったことに加え、COVID-19が顕在化以降の欧州において気管支鏡などのER/ICU向けの販売が堅調でプラス成長。米州は製品登録の遅れ、アジアはCOVID-19の影響で売上を落とした。

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

22

CEO鈴木：

【内視鏡】

内視鏡は競合が新製品を出して、機能的に大きく驚くものではありませんでしたが、玄人的には難しいことをやっていてやはり凄い会社だと感じました。日本/韓国市場とそれ以外の市場は内視鏡の使われ方がちょっと違って、日本/韓国のお医者さんは検査中に患部の写真を撮るのが主流な一方で、それ以外の国では検査中の患者さんに麻酔をかけることもあり患部をビデオ撮影するのが主流です。写真撮影する製品とビデオ撮影をする製品では違う根っこの技術が使われているのですが、競合の新製品はこれを上手くひとつの製品に組み込んでいて、玄人的にはすごいことをするなと驚きましたが、マーケット的にはどう受け入れられるは分かりません。あまり変わらないのかもしれませんが、競合の新製品はビデオとスチルを上手く組み合わせながら、昔の製品との互換性を持たせるという難しいことをもして、随分苦労されたのだらうなと感じました。

1. 決算概要
2. 情報通信事業概況
3. ライフケア事業概況
- 4. 総括[代表執行役CEO 鈴木 洋]**
5. 質疑応答

COVID-19 ライフケア事業の状況

	製造拠点/ サプライチェーン	顧客需要	活動制限緩和後の展望
メガネレンズ	需要減に合わせ生産を調整	都市封鎖、外出制限に伴う小売の閉店により需要大幅減	経済活動再開に伴い、3ヶ月程度で通常水準に回復と予想(中国・韓国は既に復調の兆し)
コンタクトレンズ	—	営業自粛、外出自粛に伴う販売機会減少	コンタクトレンズの大多数が使い捨てで消耗品のため、繰延需要を予想
眼内レンズ	需要減に合わせ生産を調整	不急扱いの白内障手術の実施件数減少による需要減少	ゆっくりとした需要回復を見込む。白内障患者はCOVID-19重症化リスクが高い高齢者が中心で来院を躊躇する可能性
内視鏡	概ね影響なし	肺関連製品の需要は増加。不急扱いによる内視鏡検査数の減少	待機中の検査の実施により、徐々に需要は回復を見込む

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

24

CEO鈴木：
足元の4月単月の話をします。

【メガネレンズ】
先週の時点で前年に対して78%ダウンです。底を打ったのはその前の週で、そこから4-5%ポイント上がっています。底を打ったのが4/20の週で、一番戻りが早いのが韓国で前年に対して8割強まで戻ってきています。その次に早いのが中国で7割弱、4/26の週でドイツは38%まで戻ってきています。ドイツは急激に戻ってきていてその前の週から比べるといきなり倍増したことで4割まで戻ってきました。一番ひどいのはインドでほぼゼロ、イギリスは5%。この事業も戻り方はゆっくりで5・6・7月と時間をかけながら戻ると見えています。競合がロックダウン終了後にメガネ店に消費者が殺到すると話していましたが、そうは思っていなくて失った分は戻ってこないと考えています。3か月くらいかけて前年のレベルまで戻っていくと現時点では見えています。

【コンタクトレンズ】
日本の小売ビジネスであるコンタクトレンズは前年に対して2割減で進捗しています。だいたい350店舗ありますが、そのうち140店舗が閉まっています。閉まっているのはショッピングモール内の店舗で、ショッピングモールそのものが閉まっているため、当社の店舗も閉まっている。それでも8割売上が立っているのは宅配によります。コロナ騒ぎが始まったときから、同じコンタクトで同じ度数であれば消費者のお宅に配送するということをして、宅配による売上が全体の売上の4割ぐらいを占めているので、店舗が閉まっている割には売上がそこまで落ちていない状況です。今後の回復については、若干ネット通販に消費者が逃げてしまっているのと、今後どの程度ショッピングモールの顧客が戻ってくるかによるので、ゆっくりとした戻り方になると思われます。
また、消費者は家に居て、家に居る時はコンタクトをしない人が多いので、このロックダウン中になくなった需要は消失したままになってしまって、在庫がなくなったらからすぐに買いに来られるということにはならないかなと考えています。少し時間がかかって2ヶ月くらい経ってから売上が戻ってくると考えています。

【眼内レンズ】

前年の5割くらいの売上で進捗しています。日本はもうちょっと下がるかもしれません。もともと白内障の患者様は高齢の方が多いため、病院を敬遠していることからもうしばらくは下がる可能性があります。ただ、それ以外の中国とかヨーロッパは戻ってきています。中国は前年に対して6割まで戻ってきていて、ヨーロッパはほぼゼロになったところから直近で1-2割にまで戻ってきています。

【内視鏡】

日本とアメリカは前年に対して3-4割減少しています。ただし、ヨーロッパとアジアは前年を超えています。消化器向けはどの地域でも落ちているのですが、少なくともアジアとヨーロッパはICUで使う肺に入れる内視鏡の需要が急増しています。チューブを患者に挿入する際に内視鏡で見ながら挿入した方がいいためです。本来は使い捨て内視鏡を使った方がいいのですが、これを一手に作っているAmbu社の製造が間に合わないため、当社製品への引き合いが、アジアとヨーロッパで急増していて、売上が前年を超えています。当社も使い捨て気管支内視鏡の開発を進めていますが、今年の後半の発売を見込んでいて、今回の流行には間に合わないでしょう。少し残念です。基本的には内視鏡の需要がなくなるわけではなくて、短期的には戻ってくるでしょう。需要はそれぞれの国の予算に依存しているところがあり、病院に対する国の予算が今後どうなるのかなというのがこのビジネスを長期的に左右します。短期的には戻るでしょう。長期的にはもう少し見ていく必要があるでしょう。

COVID-19 情報・通信事業の状況

	製造拠点/ サプライチェーン	顧客需要	活動制限緩和後の展望
半導体 ブランク	マレーシアの汎用製品研 磨工場が一時閉鎖も再開。 稼働率は低め	コンシューマ向けの最終 製品が需要低下も、先端 開発需要は堅調	-
FPD/LSIマスク	概ね影響なし	影響は見られず堅調	-
HDD基板	ラオス新工場が都市封鎖 で一時停止も再開	2.5"はコンシューマ向け 最終製品が需要低下 3.5"はWFH等による需要 拡大	-
映像	概ね影響なし	外出制限によりデジタル カメラの需要が低下	デジカメ需要は回復に時 間を要する。疫病管理の 観点から監視カメラ需要 は増加する可能性あり。

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

25

CEO鈴木：
足元の4月単月の話をします。

【半導体ブランク】
前年に対して+3～5%で進捗しています。

【FPDマスク】
前年に対して+10～15%というペースで進捗しています。

【HDD基板】
フィリピンに工場を持っている顧客がいて、そこの稼働が落ちているため、一部部品を供給できないという問題から、4月単月で見ると前年に対して少し落ちているという状況です。5月の後半からは戻ってくると思っている、あまり心配していません。

【映像】
4月も悪い状況が続いています。正直なところ、ミラーレス含めてレンズ交換式カメラはもう駄目なんだろうなという月でした。

COVID-19への対応

■ 従業員はじめステークホルダーの安全確保を最優先

■ 売上減による利益インパクトを最小化するための費用削減

- 海外出張の中止
- 採用の凍結
- 一時休業、短時間休業の実施
- 販促費用の抑制
- 購買活動の抑制
- 製造拠点の閉鎖・統廃合
- 製造ラインの計画調整
- 設備投資の抑制

■ 事態の長期化も視野に、事業構造の変革も含め検討

1. 決算概要
2. ライフケア事業概況
3. 情報・通信事業概況
4. 総括
- 5. 質疑応答**

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

27

司会者：
それでは、質疑応答に移らせていただきます。

ご質問のある方は「手を挙げる」のアイコン、電話にて参加されている皆様はスターと数字の9を押してください。ご質問いただく際に、会社名とお名前をお願いいたします。
お時間が限られておりますので、お一人様2問までとさせていただきます、ご協力のほどお願い申し上げます。

質疑応答内容-1

Q

日経新聞 増田記者
[COVID-19への対応]

スライド「COVID-19への対応」に「長期化も視野に事業構造の変革も検討」とありますが、具体的にはどうのことでしょうか。HOYAはアジアにサプライチェーンが広がっているので、そこを日本に持ってくるなど様々な施策が考えられると思いますが。

A

サプライチェーンを変えるというよりも、需要が縮小している事業に関して、固定費を下げるための構造改革を考えています。リスクは増える面もありますが、生産の統廃合を進めたいと思っていて、効率の悪くなっているオペレーションをどこかに統合する。平常時は手を付けられない間接部門においても、あまり効率よく動いてない部分を、現況を機会と捉えて効率を上げたいと思っています。生産の統廃合を考えているのは、メガネレンズ、眼内レンズ、光学レンズ、内視鏡の一部で、生産の考え方を変えてきたいと思っています。リスク分散となるものがある一方で、逆にリスクが集中するものもあり、それらが入り混じった形で統廃合となります。

質疑応答内容-2

Q

日経新聞 増田記者

[キャッシュアロケーションについて]

手元資金についてはこれまでと同じように3,000億円程度を維持したいのでしょうか、また配当を安定的に実施とありますが配当性向と配当額のどちらで考えた方が良いのでしょうか？

A

今は減配をしないという意味です。手元資金については3,000億円にこだわっている訳ではないですが、自社株買いは一旦横に置きます。心配でお金を持っておきたいという意味よりも、M&Aの機会がこれから出てくるのではないかという考えです。これまでのバリュエーションでは難しかったのが、今は我々の基準に近づきつつある。そういう意味では以前よりもM&Aの機会がありそうなので、ちょっとM&A資金としては手元に持っておきたいというのが考え方です。文章としては将来不透明と書いてありますが、どちらかといえば前向きにお金を使う機会が出てきそうなので、今は自社株買いをやるよりもお金を厚めに持っておきたいというのが、今この時点の考え方です。

Appendix

連結業績（年間累計）

(億円)	FY18	FY19	YoY	YoY(%)
売上収益	5,658	5,765	+107	+2%
税引前利益	1,447	1,473	+26	+2%
当期利益	1,221	1,146	-75	-6%
cf. 通常の営業活動 からの利益	1,485	1,545	+60	+4%

過去最高の売上・税引前利益を達成

ライフケア事業 業績（年間累計）

(億円)	FY18	FY19	YoY	YoY(%)
売上収益*	3,734	3,750	+17	+0%
税引前利益	693	622	-71	-10%
cf.通常の営業活動からの利益	742	700	-43	-6%
cf.通常の営業活動からの利益率	19.9%	18.7%	-1.2pt	

*外部売上の数値

情報・通信事業業績（年間累計）

(億円)	FY18	FY19	YoY	YoY(%)
売上収益*	1,875	1,967	+92	+5%
税引前利益	806	881	+75	+9%

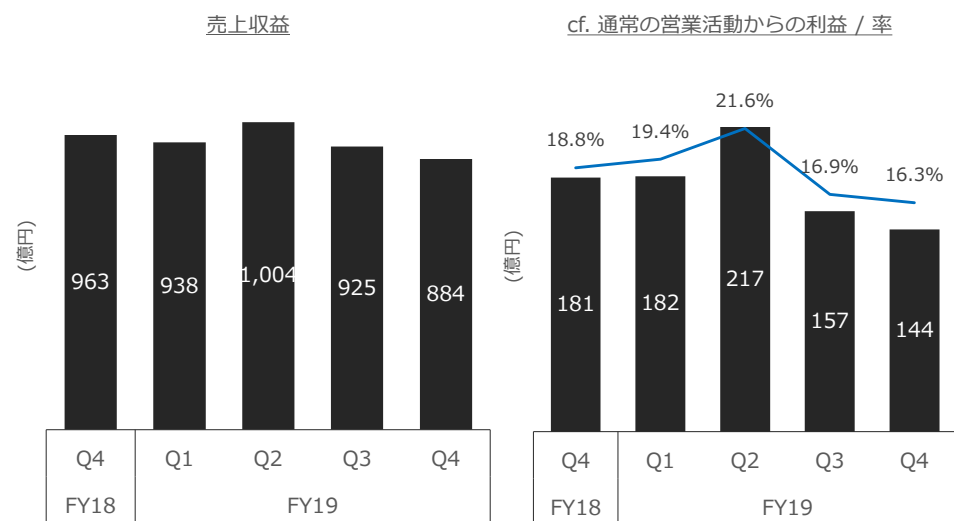
cf.通常の営業活動 からの利益	796	886	+90	+11%
cf.通常の営業活動 からの利益率	42.4%	45.0%	+2.6pt	

*外部売上の数値

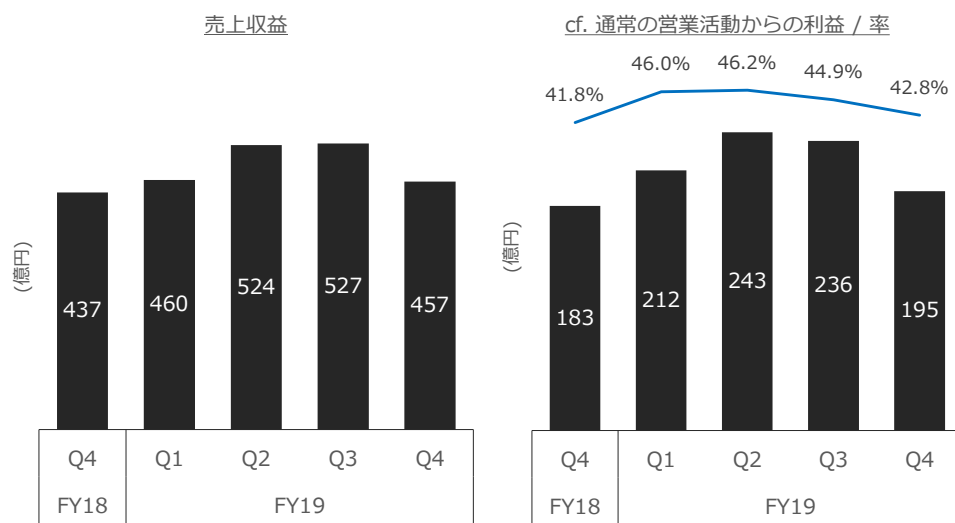
キャッシュフロー計算書（年間累計）

(億円)	FY18	FY19	YoY
営業活動によるCF	1,466	1,634	+168
投資活動によるCF	-701	-474	+228
財務活動によるCF	-328	-855	-527
現金及び現金同等物期末残高	2,934	3,180	+246

ライフケア事業 QoQ推移



情報・通信事業 QoQ推移



*外部売上の数値

本資料の表記について

- ✓ 当社は国際会計基準（IFRS）を適用しています。
- ✓ 2019年4月～2020年3月の会計期間を2020年3月期もしくはFY19と表記しています。
- ✓ 第1四半期、第2四半期、第3四半期、第4四半期をそれぞれQ1, Q2, Q3, Q4と表記しています。
- ✓ 億円未満の金額は四捨五入しており、そのため合計値が合わない場合があります。
%は実際の金額を基に算出しています。
- ✓ Like-for-Likeとは、為替換算影響やM&A効果、その他のイレギュラーな要素を除き比較した変動率を指します。
- ✓ 通常の営業活動からの利益は、税引前利益から金融収益・費用、持分法投資損益、為替差損益及び非経常的に発生する損益等を除いて算出している参考値です。
- ✓ 本資料の財務諸表は明細を割愛しています。詳細な財務情報は決算短信もしくは決算短信補足資料をご覧ください。
<http://www.hoya.co.jp/investor/kessan.html>

将来予測に関する記述

当社は、将来計画および業績見通しに関する情報の言及や情報開示を行う場合があります。歴史的事実に関するものを除く全ての記述は、将来予測と見做される可能性があり、資料作成時点における経営者の想定や入手しうる情報に基づくものです。これには、為替や金利、国際情勢、市場動向や経済状況、競争環境、生産能力、将来における売上/収益性/設備投資/キャッシュ/その他の財務指標の状況、法的、政治的、または規制上の状況、臨床または研究開発能力、顧客の行動または商慣習、医療費償還制度、現在問題となっているCOVID-19をはじめとする疫病や健康問題などの影響を含みます。当社はこうした情報の正確性または完全性を保証しません。また、新たな情報や将来の出来事などの結果を受けて、将来予測に関する記述を更新する義務を負いません。