

# 2021年3月期 第1四半期 決算説明会資料

2020年7月28日 テレフォンカンファレンス  
7741.T [ADR: HOCPY 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 2021年3月期 第1四半期決算説明会】を開始いたします。

コロナウイルスの感染防止拡大の観点から、前回に引き続き電話会議方式にて開催させていただきます。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（すずき ひろし）、CFOの廣岡亮（ひろおか りょう）、CTOの池田英一郎（いけだ えいいちろう）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

司会者：

本日のアジェンダですが、はじめに廣岡より第1四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ます、16:15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)	Q1 FY19	Q1 FY20	YoY	YoY(%)
売上収益	1,408	1,093	-315	-22%
税引前四半期利益	370	319	-51	-14%
四半期利益	301	256	-45	-15%
cf. 通常の営業活動 からの利益	385	313	-72	-19%

COVID-19の影響を受け減収も、コスト削減により利益への影響を最小限化（税前利益率 26.3%→29.2%）

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1,093億円、前年同期比315億円の減収(-22%)

税引前四半期利益は319億円、前年同期比51億円の減益 (-14%)

四半期利益は256億円で、前年同期比45億円の減益 (-15%)

新型コロナウイルスの影響により、主にライフケア事業の売上が減少しました。

一方で利益については、一時的にコストを抑制したことにより、売上減ほどに減少しませんでした。

## 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	1,117	1,093	-24	-291	-21%
税引前四半期利益	322	319	-3	-48	-13%
四半期利益	259	256	-2	-43	-14%
主要通貨	(A)Q1 FY19 レート	(B)Q1 FY20 レート	変動率		
US\$	¥109.67	¥107.38	+2.1%(円高)		
EURO	¥122.87	¥118.74	+3.4%(円高)		
BAHT	¥3.47	¥3.39	+2.3%(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、去年にくらべ若干の円高となりましたが、実質的には大きな影響はありませんでした。

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291億円の減収 (-21%)

特に利益については、為替による影響はほとんど受けていません。

## 特殊要因等について

### 包括利益計算書

(億円)	Q1 FY19	Q1 FY20	YoY
収益合計	1,424	1,137	-287
その他の収益	6	39	+33 <span>①</span>
費用合計	1,054	818	-236 <span>②</span>
税引前四半期利益	370	319	-51

- ① 米国における和解に関連した収益が発生
- ② 限界利益減の影響を抑制すべく、一時的に費用を大幅に削減

特殊要因についてご説明します。

当該四半期においては、米国において過去実施したM&Aに関連する和解により、負債計上を取り崩し、その結果その他の収益を30億円強計上しています。

費用については、ライフケア事業の売上が大きく落ちていましたので、グループ全体で費用を抑制しました。減価償却費以外は売上看合うように抑制しています。その結果、費用を前年同期比で22%減らすことができました。

(決算短信補足資料P.6も併せてご覧ください)

## ライフケア事業 業績概況

(億円)	Q1 FY19	Q1 FY20	YoY	YoY(%)
売上収益*	938	619	-319	-34%
税引前四半期利益	173	103	-70	-40%
cf.通常の営業活動からの利益	182	93	-89	-49%
cf.通常の営業活動からの利益率	19.4%	14.9%	-4.5pt	

\*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619億円、前年同期比319億円の減収（-34%）

税引前利益は103億円、前年同期比70億円の減益となりました（-40%）

通常の営業活動からの利益は前年同期と比べて半分ほどになりました。

製品別の状況は後述しますが、ライフケア事業は4-5月の経済活動が動いていないなかで、大きく売上を落としました。そのような状況下、アグレッシブにコストを削減することで利益減の影響を抑えました。なお、6月には売上は前年に近い水準に戻ってきています。

## ライフケア事業 業績概況(為替影響除き)

### Q1 FY20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*	636	619	-17	-302	-32%
税引前四半期利益	103	103	+1	-70	-41%
cf.通常の営業活動 からの利益	93	93	-1	-88	-49%

\*外部売上の数値

CFO廣岡：

本四半期は為替換算からそれほど大きな影響は出ていません。

全体的に売上が3割減って、利益が半分減った点は変わりありません。

## 情報・通信事業 業績概況

(億円)	Q1 FY19	Q1 FY20	YoY	YoY(%)
売上収益*	460	462	+3	+1%
税引前四半期利益	205	217	+12	+6%
cf.通常の営業活動 からの利益	212	225	+13	+6%
cf.通常の営業活動 からの利益率	46.0%	48.6%	+2.6pt	

ライフケア事業のみならず、情報・通信事業においても一時的なコスト削減を行ったため、利益率が通常時より高い値に。

\*外部売上の数値

CFO廣岡：

情報・通信事業の売上収益は462億円、前年同期比3億円の増収（+1%）

税引前利益は217億円、前年同期から12億円の増益となりました（+6%）

情報・通信事業については、比較的コロナウイルスの影響を受けず売上がほぼ前年並みでしたが、グループ全体の活動としてコスト削減を行っていったため、利益率が上がっています。



## 情報・通信事業 業績概況(為替影響除き)

### Q1 FY20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*	469	462	-6	+9	+2%
税引前四半期利益	219	217	-3	+15	+7%
cf.通常の営業活動 からの利益	227	225	-3	+16	+7%

\*外部売上の数値

CFO廣岡：

情報・通信事業についても、為替換算の影響はそれほど大きくなく、実質的な成長率はほとんど変わりません。

## サブセグメント別業績

(億円)	Q1 FY19	Q1 FY20	YoY	YoY(%)
ヘルスケア (メガネ/コンタクトレンズ)	704	439	-265 (-253)	-38% (-36%)
メディカル (眼内レンズ/内視鏡/ 人工骨)	233	180	-53 (-48)	-23% (-21%)
エレクトロニクス (マスク& blanks /HDD基板)	370	403	+32 (+37)	+9% (+10%)
映像	90	60	-30 (-28)	-33% (-32%)

\*括弧内は為替換算影響を除いた実質的な増減額

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439億円、前年同期比で265億円の減収（-38%）

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253億円の減収（-36%）となりました。

メガネとコンタクトレンズが最もコロナウイルスの影響を大きく受けました。

### メガネ

特にメガネは世界中で小売店が閉店しており、4-5月はほとんど売上がない国もありました。6月には経済活動の再開とともに小売店が再開し、前年の平常時レベルまで戻ってきています。7月も国によってアップダウンがありますが、かなり顧客がお店に戻ってきています。

### コンタクトレンズ

4-5月の緊急事態宣言下の休業により売上が大幅に落ちました。緊急事態宣言解除後は顧客が戻ってきています。

■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180億円、前年同期比で53億円の減収（-23%）

為替換算の影響を除くと実質的には48億円の減収（-21%）でした。

#### 眼内レンズ

特に欧米において白内障手術が「選択的」とされ、売上を落としました。6月の経済活動再開とともに徐々に需要が戻ってきており、欧州については前年を上回る状況です。7月もクリニックを中心に戻ってきていますが、全体では回復しきっていません。白内障手術を延期したとしても、いずれは治療する必要があり、国によってばらつきはあるものの徐々に回復するものと見ています。

#### 内視鏡

国によって状況にばらつきがあります。病院がコロナウイルス対応に追われ、内視鏡検査ができない状況が続いていました。

■エレクトロニクス関連製品（ブランク、HDD基板）の売上収益は403億円、前年同期比で32億円の増収（+9%）と堅調な伸びを示しました。

#### ブランク

引き続きコロナウイルスの影響もなく、半導体関連は好調でした。

#### HDD基板

2.5インチの売上減を3.5インチでカバーしている状況でした。

■映像関連製品の売上収益は60億円、前年同期比で30億円の減収（-33%）

引き続きカメラ関連が大幅減収。コロナウイルスの影響でカメラの需要が停滞していますし、回復するということは考えていません。監視カメラなどで売上を確保して、現状と同等の売上水準とキャッシュフローを生み出す構造にすることが重要です。グループ全体への影響は相対的に小さくなってきており、全体から見れば1-2%の減収要因に過ぎません。

## 貸借対照表

(億円)	Q4 FY19	Q1 FY20	QoQ
非流動資産	2,898	2,883	-15
流動資産	5,212	4,993	-219 ①
資本	6,293	6,372	+79
非流動負債	494	495	+1
流動負債	1,324	1,009	-315 ②
資本及び負債合計	8,110	7,876	-234

① 現金が減少 -165億円

② 需要減少により仕入債務等が減少 -156億円

CFO廣岡：

法人税や配当の支払いにより現金が減少したことで流動資産が減少しているのと、主にライフケア事業における需要減少に伴って仕入債務等が減少したことで流動負債が大きく減少しています。

## キャッシュフロー計算書

(億円)	Q1 FY19	Q1 FY20	YoY
営業活動によるCF	354	108	-247
投資活動によるCF	-109	-65	+44 ①
財務活動によるCF	-377	-198	+179 ②
現金及び現金同等物期末残高	2,738	3,015	+277

- ① 大型投資が一巡しつつあることから、投資CFによる支出は減少
- ② 自社株買いがあった前期と比べ、財務CFによる支出が減少

CFO廣岡：

(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) 設備に関する支払いがピーク時より減ってきており、投資活動によるキャッシュフローにおいてキャッシュアウトが減少しました。

また、財務活動によるキャッシュフローは、自社株買いを実施していた前年同期に比べるとキャッシュアウトが減少しました。

## Q2 & H1 予測

ライフケア事業へのCOVID-19影響が緩和も、前年Q2に増税前の駆け込み需要があったコンタクトレンズの減収を見込む。エレクトロニクス関連製品は堅調な推移を予想するが、映像はQ1のモメンタムが継続する見込み。

### FY20 Q2予測

(億円)	Q2 FY19	Q2 FY20	増減	増減率
売上収益	1,541	1,357	-185	-12%
税引前四半期利益	442	351	-92	-21%
四半期利益	350	279	-72	-20%

### FY20 H1予測

(億円)	H1 FY19	H1 FY20	増減	増減率
売上収益	2,949	2,450	-499	-17%
税引前中間利益	813	670	-143	-18%
中間利益	652	535	-117	-18%

見込みが立てにくい環境下ではありますが、ポイント3つあります。

- ライフケア事業は前年、特殊要因で売上が膨らんでいました。コンタクトレンズは増税前の駆け込みで3割増でしたし、メガネも日本だけですがQ2に売上が上がりました。平常時であっても、前年のハードルは高い状況でした。
- ライフケア事業は全体的に売上が戻ってきてはいますが、メディカル関連において患者が病院に戻ってくるにはもう少し時間がかかりますし、メガネも完全に戻ってきているわけではありませんで、ライフケア事業を弱含みで見えています。
- 情報通信事業において、映像のデジタルカメラが難しい状況なのと、半導体ブランクスは前年Q2に日韓貿易摩擦に関連し顧客の在庫積み増しがありました。また、HDD基板の2.5"が通常Q2はゲーム関連需要が旺盛なのですが、これがSSDの侵食により減少幅が拡大すると見えています。

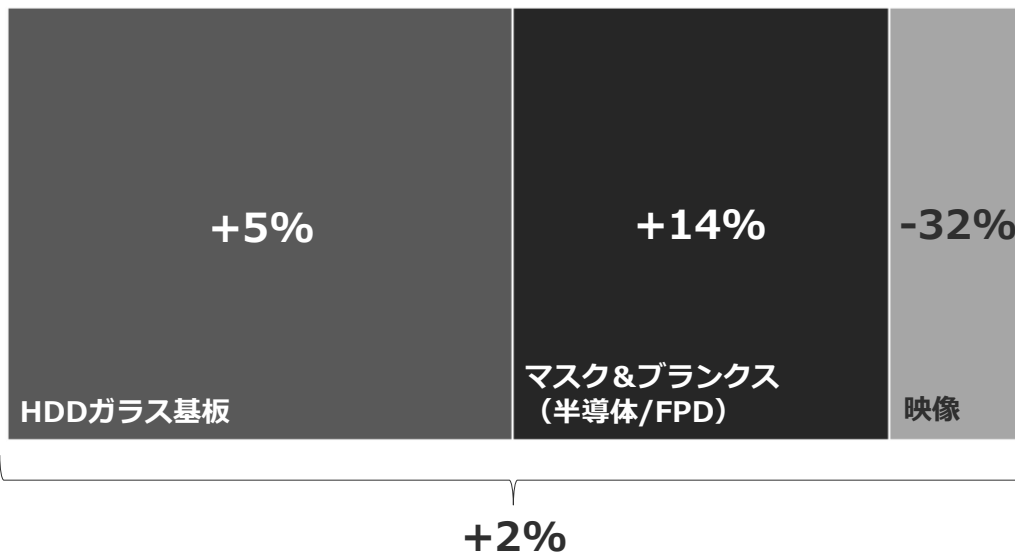
1. 決算概要
- 2. 情報・通信事業概況 [CTO 池田 英一郎]**
3. ライフケア事業概況
4. 総括
5. 質疑応答

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)



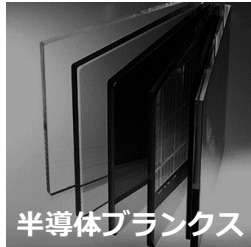
CTO池田：

情報・通信事業 全体での売上成長は為替影響を除いて前年比+2%でした。

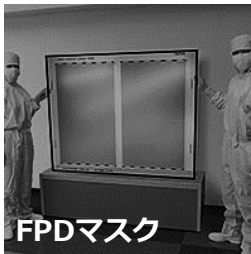
製品別では、HDDガラス基板が+5%、マスク&ブランクスが+14%、映像が-32%という結果でした。



## 製品別概況



EUVブランクが引き続き研究開発用途を中心に大幅成長。オプティカルブランクも堅調。COVID-19からの在庫積み増しも見られたが、Q2以降も堅調な成長を見込む。依然、量産用途ではなく研究開発用途中心のため、米国のファーウェイ規制強化の影響は限定的と見込む



引き続き中国市場においてOLEDの需要を取り込み堅調に成長。スマホ用途は差別化のためのディスプレイデザイン開発競争が継続している。今後も中国における中小型OLED向けマスクや、高付加価値製品に注力。今後、韓国顧客の液晶パネル工場閉鎖の影響が発生する可能性も

CTO池田：

### 【半導体ブランク】

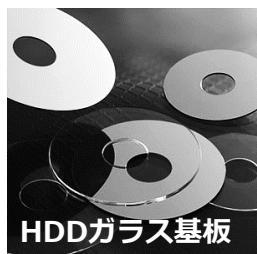
今期も前期に引き続き、EUVのみでなく、オプティカルのロー/ミドル/ハイエンド全てのカテゴリにおいて増収となりました。特にEUVは前年同期比で約50%伸びました。

COVID-19によるサプライチェーンの影響不安から、顧客側において在庫積み増しがありました。主要顧客の7ナノ需要増やEUV研究開発用途が売上成長をけん引しました。顧客の2ナノ以細の研究開発用途がドライバーとなり、先端品の需要が今後も見込まれる事業です。米国のファーウェイの規制強化の影響により在庫積み増し等の報道がありますが、当社の先端品は研究開発に引っ張られている環境ということもあり、規制強化の影響は限定的とみています。露光機稼働数の増加や、ノードが進むことによるEUVレイヤーの増加、半導体メーカーの強い開発意欲を背景に、EUVは今後も成長が期待できると考えています。新設したシンガポール工場は、全体としては計画通りに立ち上がっており、各顧客との認定も順調に進んでいます。生産能力拡大も計画どおりです。

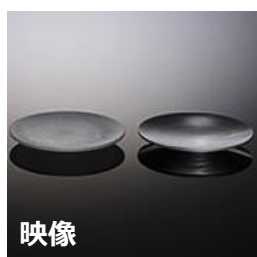
#### 【FPDマスク】

FPDマスクは前年比で一桁後半の成長でした。LCD向けの需要が弱くなっている環境ではありますが、当社がターゲットとしているG8以下のマスクで成長市場である中国、その中でもOLED向けに売上を伸ばし、増収増益となりました。スマホは差別化でディスプレイ開発用途が継続しており、今後も地域では中国、用途では中小型OLED向けを中心とした高付加価値製品である高精細マスクに注力していきます。LCD用途の減少をOLEDでカバーしていますが、今後LCD用途減少の影響が出てくる可能性があることを付け加えておきます。

## 製品別概況



2.5"は顧客の製造拠点の一時閉鎖等により、減少幅が拡大。Q2以降も厳しい状況が続く見込み。3.5"は本来、業界の投資循環の後退局面だが、在宅勤務による特需や顧客のシェア獲得等により前期比倍増。今後も2.5"の下落を3.5"の成長で相殺していく見込み



外出制限や渡航制限、販売店の休業により写真撮影用途の製品需要が大幅減少、依然として回復の目途が見えない状況。監視カメラ用途はCOVID-19の影響による生産調整があったものの、2021年以降、疫病管理用途を含む高性能機種種の増加等により市場成長を期待

CTO池田：

### 【HDDガラス基板】

HDD全体で前年比+5%の成長でした。内訳を見ますと、2.5インチは前年比約70%（-30%程度）と落ち込んでいます。SSDのPCへの浸食や、ゲーム機のSSDへの切り替えの決定などにより、2.5インチ全体のマーケットが落ち込んでいることが主要因と考えています。2.5インチのマイナス成長は今後も継続する見込みです。ゲーム機は通常7-9月期にクリスマス商戦向けで需要が増えますがその部分がなくなってくるので、7-9月期も減少するものと想定しています。しかしながら、3.5インチの方は当社顧客のマーケットシェア獲得等によって前年比で約2倍の成長となりました。その結果、2.5インチのマイナス分を3.5インチで補い、且つ全体でも成長するという当社のシナリオどおりの結果となりました。

3.5インチはデータセンター向けの製品になりますが、当社顧客の16TB製品が伸びたことにより増収となりました。

短期的には需要の増減があるものの、当社としては、HDDメーカー3社に対しデータセンター向けHDDにガラス基板を使ってもらうことが重要であると認識しています。顧客側でのHAMRの搭載が後ろ倒しになっても、搭載する基板の枚数を増やすことが決まっているのでガラス基板の需要は変わらず成長が見込め

る環境です。一方MAMR陣営ですが、記録密度向上に対する寄与度が大きく見込めないことから、HAMR開発と多枚数化のプログラムが同時に進んでいます。現状当社のガラスを使っているのは一社ですが、この先の記録密度向上にはHAMR化が見込まれ、その為には耐熱性が必要なのでガラス化、面積を増やして容量を増やす方向であれば多枚数化、その為には薄板化の方向性でガラス基板優位というシナリオはどの顧客に対しても変更はありません。

ラオス新工場は顧客との認定活動は順調に進んでおり、計画どおり今年の下期には量産体制が整います。

#### 【映像】

売上は、デジタルカメラのマイナス成長は見込んでおりましたが、COVID-19の影響で需要減が加速し、さらに生産調整も加わって前年比で大きく減収となりました。

今後もデジタルカメラ市場の需要が戻るとは考えておらず、監視カメラを中心としたそれ以外の用途で売上拡大に注力していきます。

しかしながら、監視カメラ用途の売上でデジタルカメラ向けの減少をカバーできるようになるには、もう少し時間がかかると思われるので、固定費の削減を実行していかなければいけないと考えています。

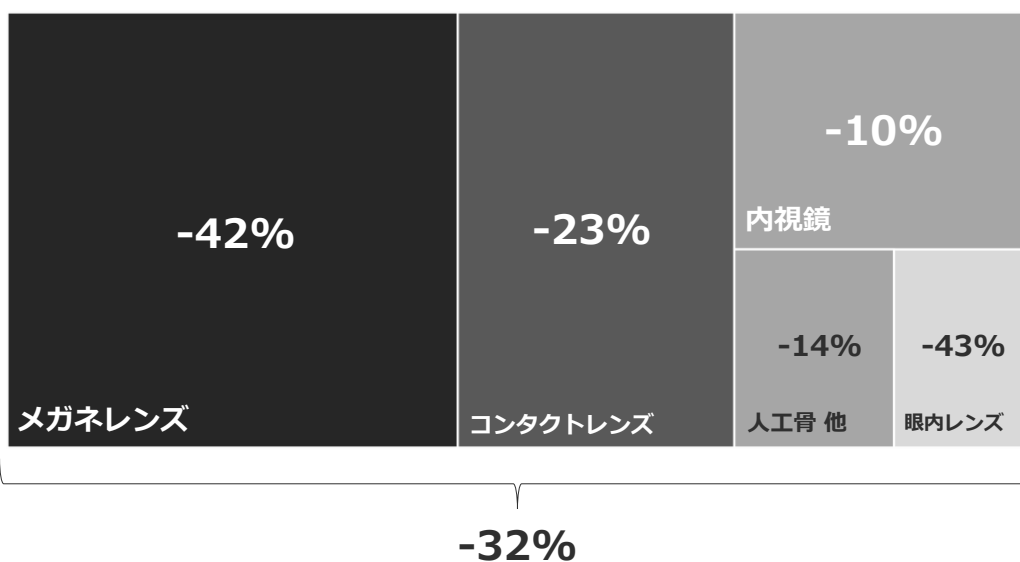
1. 決算概要
2. 情報・通信事業概況
- 3. ライフケア事業概況 [代表執行役CEO 鈴木 洋]**
4. 総括
5. 質疑応答

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)



CEO鈴木：

Q1についてはCFOからご説明したので、足元についてご説明します。

## 製品別概況



外出規制や小売の休業等により売上減。規制の緩和に伴い小売の営業が再開、6月は前年同期並みの売上水準に。メガネ市場は景気感応度が低いため、引き続き経済活動の本格化に伴い堅調に回復する見込み。立ち上げを遅らせていたベトナム新工場（第2）が7月より生産開始。



緊急事態宣言下は最大で約4割の店舗が閉鎖も、オンライン配送サービスにより影響を抑制。緊急事態宣言解除後は全店舗が再開、オンラインへの顧客の流出などは見られず、足元で前年並みの売上に戻りつつある。また、COVID時代に即した店舗展開を検討

CEO鈴木：

### 【メガネレンズ】

新型コロナにより止まっていた4-5月の需要が6月に流れ込んできたようです。足元7月はほぼ前年並みを回復しましたが、それでも少し前年には足りませんでした。今でも4-5月分の需要が流れ込んでいるようです。アメリカの戻りが遅く、欧州はほぼ前年並みで、日本も戻りが若干遅かったです。レンズの生産について、ハンガリーとベトナムの工場は順調に稼働しましたが、フィリピンは1-1.5ヶ月程度のロックダウンで従業員が工場に出勤できませんでした。その影響で日本で納期問題があり、それが尾を引いているのかもしれない。

### 【コンタクトレンズ】

前年に対して91-92%（-8%程度）にまで戻ってきています。テレワークの影響で、外出しない際にコンタクトレンズをしない人が多く、全体の需要が弱まったと見ています。4-5月に外出せず使わなかった分が余っているようです。メガネとは異なる影響が出ています。Q1はコンタクトレンズの宅配サービスを実施しました。処方箋の期限が切れてても緊急的に、同じレンズであれば宅配での販売を行いました。これにより顧客がインターネット販売の競合に流れるかと思いましたが意外と流れておらず、またお店に戻ってきていただいています。ビジネス構造上は大きな影響は受けなかったとみています。

## 製品別概況



眼内レンズ

COVID-19感染拡大下での白内障手術の中止や延期等により需要が減少。市場によって異なるものの、足元では大病院の回復が遅れている一方でクリニックでの回復が進んでいる。白内障手術は純然たる「選択的手術」ではないため、今後も手術件数の回復を見込む。



内視鏡

COVID-19の影響により病院へのアクセス制限や設備投資の抑制、内視鏡治療の延期が見られた。今後、延期された内視鏡治療の実施が見込まれる。今後の感染状況にもよるが、Q3には前年並みに回復と予測。年内に使い捨ての気管支内視鏡の認可獲得を目指す

CEO鈴木：

### 【眼内レンズ】

中国・ヨーロッパの販売はほぼ前年並みに戻ってきています。日本は病院自体に患者が戻ってきていません。クリニックには戻ってきていますが、大病院は例年の7-8割。ゆっくりとした戻りになるかもしれません。とはいえ、白内障はいつかは手術する必要があるので、需要がなくなるわけではありません。

### 【内視鏡】

欧州の販売は前年を上回りました。大きなディールが取れたこともありますが、ICUで新型コロナの患者に人口呼吸用の管をに入れる際、気管支内視鏡で内部を見る必要があるため、一時期ヨーロッパで特需が発生しました。アメリカは半分以下で今も戻りが遅いです。アメリカは大腸関連が主だからかもしれません。グローバルで検査数が前年に対して2-3割落ちており、内視鏡は主に検査に使われることから、消耗品ではありませんが、需要が低い状態がしばらく続くともっています。

### 【人工骨】

規模は大きくありませんが、人工骨の製造・販売をしています。これは骨折した時に使うものですが、これが新型コロナの影響下で減っているのが意外でした。



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

CEO鈴木：

Q1は急ブレーキをかけてコストを抑えました。Q2は前のめりに費用を使っていくときかなと思っています。Q1の利益率が良かったからといって、Q2でさらに良くなるわけではありません。利益を多少犠牲にしても売上をつくっていきたいです。

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**

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

CLSA証券 吉田アナリスト

人件費は通常四半期ベースで330億円だが、このQ1は230億円だった。どのような施策を実施したのか？Q2は通常レベルに戻るか？

A

CFO 廣岡

細かいことは申し上げませんが、売上へのコロナの影響がどのくらいになるのか分からなかったので、一時的に給与・賞与を減らすなどしました。また活動を止めたことによる一時帰休もあります。他には生産調整、政府からの補助金の受け取りもありました。色々なことを実施したので、だからこそ一時的と考えています。

Q2に同じ活動をしていくわけではなく、費用は前年と同水準くらいに戻っていくと考えています。売上が戻らない事業は構造改革を実施していきます。

Q

CLSA証券 吉田アナリスト

今回2nmの話が出たが、現在の先端品の開発状況は？

A

CTO 池田

3nmは決まってきていて、TSMC基準2nmに開発が移ってきています。3nmは全て開発が完了したわけではないので、TSMCでいう3nm以細に開発が移ってきているという状況です。

## 質疑応答内容-2

Q

みずほ証券 森アナリスト

使い捨て気管支内視鏡の開発状況、上市スケジュール、コロナによる市場性変化は？

A

CEO鈴木

開発が終わっていて製造の追い込みをしているところです。許認可の関係で上市は今年の11、12月の予定です。一時的に新型コロナの関係でコロナ気管支内視鏡の需要が膨らんでいますが、もともとICU・ER用途は需要はあまり大きくありません。なのでどちらかという中長期的に考えてICU・ER以外で需要が拡大していくと見ているため、このビジネスを立ち上げておきたいです。販売開始後にすぐに売上に影響してくるとは思ってなくて、AMBU社もICU・ERでは規模感を出させないので、他の領域に入ろうとしているようです。緊急性で用いる領域の後に、それ以外の用途のスコープを使い捨てに変えていくという形になるとみています。

## 質疑応答内容-3

---

Q

マッコーリー証券 ダミアン・トンアナリスト

HDD基板はQ1が3.5"が良かったが、今後の見通しに変更あるか？  
顧客のシェアが上がっていけば、HOYAの売上もさらに強くなるか？

A

CTO 池田

2.5"と3.5"を分けてお話しします。Q2の2.5"売上はゲーム機向けがなくなるのでその分落ちます。3.5"は顧客の16TBモデル向けが大きいですが、他社に先行して市場に出ているので伸びると見えています。Q2は2.5"の減少幅が大きいので、3.5"の増でカバーできないでしょう。全体の流れとして2.5"は減少するがを3.5"の増で補うという流れに変わりありません。

## 質疑応答内容-4

Q

マッコリー証券 ダミアン・トン アナリスト  
新たな3.5”顧客の獲得のタイミングは？

A

CTO池田  
現在の顧客以外の顧客もHAMR向けを開発始めたので、そこにHAMR用のサンプルを出しています。加えてHAMRになる前の基板10枚搭載HDDモデルに対してサンプルを出しています。HDDメーカーとしてはなるべくアルミを使いたいでしょうし、この時点でいつから当社ガラス基板の採用が始まるとは言えないですが、全てのHDDメーカーの開発ロードマップには多枚数化、HAMR化が載っているのは事実です。

CEO鈴木  
16TBは意外とライフサイクルが短くて18TBが主戦場になり、そこでの顧客シェアが当社の売上に影響するとみています。その先の20TBが、色々な要素（記録密度、MAMR/HAMR）が絡みますが、新たな顧客のガラス基板採用の入口なのかなと見ていて、それは1.5-2年後。それまではHDDメーカーのシェア争いが当社の売上規模に影響していくのだろうと見ています。

## 質疑応答内容-5

---

Q

大和証券 杉浦アナリスト  
キャッシュの用途について、前回決算説明会で自社株買いより買収を優先と言っていたが、市場の株価が戻ってきているので考え方をアップデートして欲しい。

A

CEO鈴木  
基本的なプライオリティはM&Aで色々と検討をしましたが、足元で大きな買収はなさそうです。資金需要が減り、新型コロナの影響がなくなり先行きははっきりとすれば、自社株買いなどで株主に還元していきます。

Q

日経新聞 廣井記者  
キオクシア社IPOに対するHOYAのスタンスは？

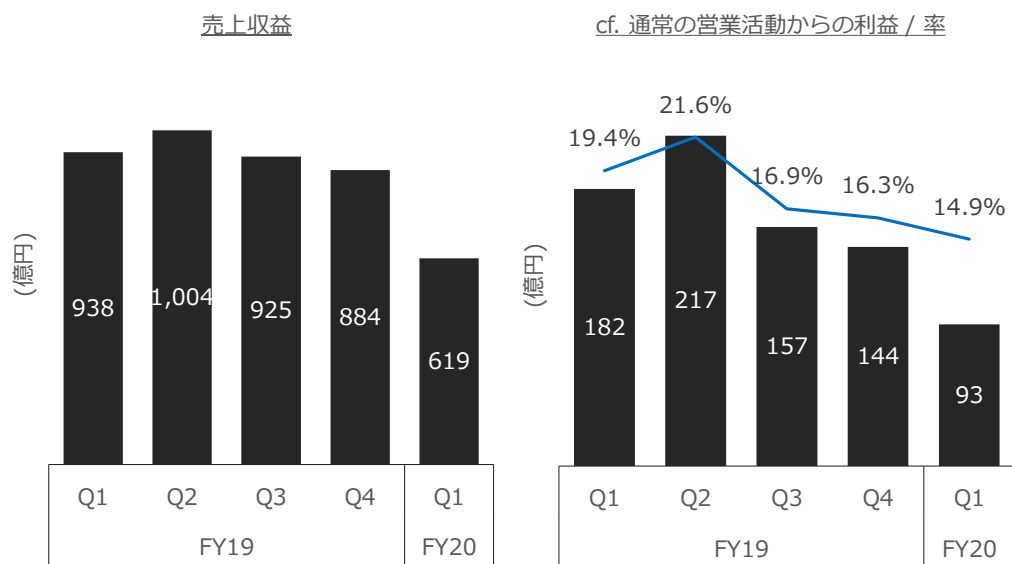
A

CEO鈴木  
私が同社の社外取締役の立場にあるため、コメントを差し控えます。

# Appendix

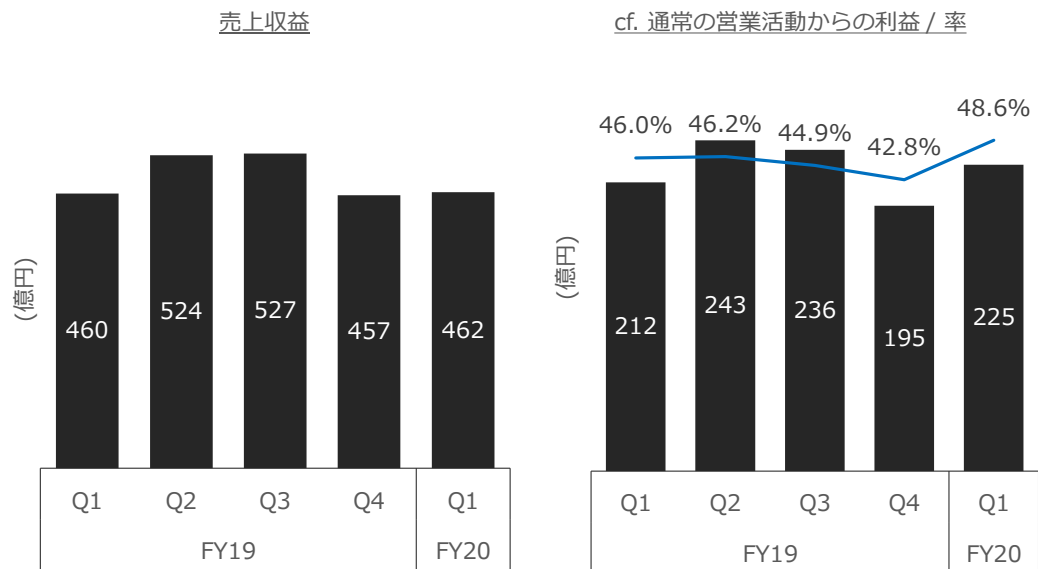


# ライフケア事業 QoQ推移



\*外部売上の数値

## 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。
- ✓ 2020年4月～2021年3月の会計期間を2021年3月期もしくはFY20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。