

2021年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2020年10月27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2四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、Web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を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。

さて、本日のアジェンダですが、はじめに廣岡より、第2四半期の業績について、続いて池田より情報・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し、16時に終了予定となっております。

本日、PCから参加されて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。

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：
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)	Q2 FY19	Q2 FY20	YoY	YoY(%)
売上収益	1,541	1,403	-138	-9%
税引前四半期利益	442	402	-40	-9%
四半期利益	350	318	-32	-9%
cf. 通常の営業活動 からの利益	452	433	-19	-4%

COVID-19の影響が緩和し、売上・利益ともに減少幅が改善した。

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

3

CFO廣岡：

廣岡です、よろしくお願いします。

それでは、この3ヶ月間の結果について説明します。

業績概況のページになりますけれども、まず売上収益ですけれども、結果の方が1,403億円。去年に比べてまして138億円のマイナス、9%の減収率になります。

税引前四半期利益は402億円、去年に比べてまして40億円のマイナス。減益率は9%になります。四半期利益318億円、去年に比べてまして32億円のマイナス、9%の減益率になります。

全体としては、コロナウイルスの影響が大分緩和してきて、売上・利益とも減少幅がQ1に比べてたら大幅に改善しているというような状況です。

あと、去年のQ2につきましては消費税の増税前の駆け込み需要がありまして、主にコンタクトレンズにはなるんですけども、そこで去年は大きく売上が伸びたというような面もありますので、その辺を考慮すると実質的には売上は、5%-6%ぐらいのマイナスであったというふうに思っています。

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	1,408	1,403	-5	-134	-9%
税引前四半期利益	405	402	-3	-37	-9%
四半期利益	321	318	-2	-29	-8%

主要通貨	(A)Q2 FY19 レート	(B)Q2 FY20 レート	変動率
US\$	¥107.67	¥105.25	+2.2%(円高)
EURO	¥118.95	¥124.59	-4.7%(円安)
BAHT	¥3.51	¥3.36	+4.3%(円高)

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

4

CFO廣岡：

続きまして、為替の影響になります。

下の方に主要通貨、USドル/ユーロ/バーツの動きを記載しておりますけれども、全体的には、ドルとバーツが円高の方に、ユーロが円安の方向に動いています。

その結果、売上収益のところはドルの円高とユーロの円安という両方でほぼ相殺しているような形になりまして、為替換算の影響額というのは、5億円程度です。

これを加味しますと、実質的に134億円のマイナスで、9%の減収となりました。

税引前四半期利益と四半期利益につきましては、影響額の方は3億円と2億円ということで、減益率についても、9%8%とほぼ、変わらないというような状況になります。

特殊要因等について

包括利益計算書

(億円)	Q2 FY19	Q2 FY20	YoY
収益合計	1,553	1,417	-137
費用合計	1,111	1,015	-96
減損損失	-	31	+31
税引前四半期利益	442	402	-40

過去に買収した海外子会社において、COVID-19の影響等による臨床試験や承認取得の遅れが発生したため、のれんの減損処理を実施した。

CFO廣岡：

続きまして包括利益計算書の特殊要因です。税引前利益から通常の営業活動からの利益にいたるブリッジチャートの詳細は、決算短信補足説明資料の18ページをご参照いただければと思いますが、大きなところとしては、減損損失31億円を今回計上しています。

こちらにつきましては過去に買収しました医療機器関係で、かなり先行投資型で買収をしていたんですけれども、今回のコロナウイルスの影響で、臨床試験や承認の取得が遅れる見通しとなり、先延ばしにせず今回、のれんの減損処理をする判断をしました。

ライフケア事業 業績概況

(億円)	Q2 FY19	Q2 FY20	YoY	YoY(%)
売上収益*	1,004	901	-103	-10%
税引前四半期利益	206	177	-29	-14%
cf.通常の営業活動からの利益	217	212	-5	-2%
cf.通常の営業活動からの利益率	21.6%	23.5%	+1.9pt	

*外部売上の数値

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

6

CFO廣岡：

続きまして、セグメントになります。

ライフケア事業部になりますけれども、結果の方が売上収益901億円、去年に比べまして、103億円のマイナス、減収率は10%になります。

税引前四半期利益は177億円。去年に比べまして29億円の減益、14%の減益になります。

先ほどご説明した減損損失がライフケアセグメントで発生しております。通常の営業活動からの利益については、前年同期比でマイナス5億円ということで2%の減益率になっております。

利益率は23.5%ということで、ライフケアとしては非常にちょっと高い水準になっています。後ほど製品別で説明をしていきますし、後のCEO・CTOからの説明でも出てくるかと思うんですが、ライフケア全体としては売上の回復が、9割よりは良くなるが見えていたんですけども、このレベルまで戻ってくるのかっていうところを慎重に見極めながらコストの抑制を引き続き慎重にしていました。特にメガネレンズの事業部の売上が回復してきたことで、利益率が非常に高くなっております。

ただ、今後、売上をさらに100%を超えていくとか、もしくは前年と同じぐらいのレベルに回復していくためには、コスト抑制だけではダメいうところがあるので、コストを通常の状態に戻していくというようなことを下期を考えております。本四半期つきましては、非常に高い利益率ですけども、これはコストを抑制した要因が大きいという点をご理解いただければと思います。

ライフケア事業 業績概況(為替影響除き)

Q2 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*	900	901	+1	-104	-10%
税引前四半期利益	178	177	-0	-29	-14%
cf.通常の営業活動 からの利益	215	212	-3	-2	-1%

*外部売上の数値

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

7

CFO廣岡：

こちらにライフケア事業部の、為替の影響込みの数字になりますが、ドル安とユーロ高、両方の影響が相殺するような形になってまして、ほとんど為替の換算の影響が出ていないというような状況になります。

情報・通信事業 業績概況

(億円)	Q2 FY19	Q2 FY20	YoY	YoY(%)
売上収益*	524	490	-35	-7%
税引前四半期利益	243	224	-19	-8%
cf.通常の営業活動 からの利益	243	228	-14	-6%
cf.通常の営業活動 からの利益率	46.2%	46.7%	+0.5pt	

*外部売上の数値

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

8

CFO廣岡：

続きまして、情報・通信になります。

売上収益が490億円、去年に比べまして35億円の減収、7%の減収率になります。
税引前四半期利益は224億円、19億円のマイナスで、8%の減益率になります。

どこが増えてどこが減ったかについては、後ほど製品別でも説明していきます。
減収減益にはなりましたが、利益率の方は46.7%ということで維持ができてるといような状況になります。

情報・通信事業 業績概況(為替影響除き)

Q2 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*	495	490	-6	-29	-6%
税引前四半期利益	226	224	-2	-17	-7%
cf.通常の営業活動 からの利益	231	228	-2	-12	-5%

*外部売上の数値

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

9

CFO廣岡：

次は、情報・通信の為替の影響です。

外貨で売るときはドルが多いので、ライフケアよりは、為替の影響が出ているという状況です。それでも6億円の影響額になりますから、29億、実質29億円のマイナスで6%の減収率になります。

サブセグメント別業績

(億円)	Q2 FY19	Q2 FY20	YoY	YoY(%)
ヘルスケア (メガネ/コンタクトレンズ)	761	682	-79 (-77)	-10% (-10%)
メディカル (眼内レンズ/内視鏡/人工骨)	244	219	-24 (-27)	-10% (-11%)
エレクトロニクス (LSI&FPD/HDD基板)	430	419	-11 (-6)	-3% (-1%)
映像	94	71	-23 (-23)	-25% (-24%)

*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：

続きまして、サブセグメント製品別になります。

まず、ヘルスケア。眼鏡とコンタクトレンズになりますけれども、売上の方が682億円、去年に比べてまして79億円のマイナスで10%の減少率になります。

括弧書きのところは為替換算の影響を除いたものになりますので、若干為替の影響があったという程度で、為替除きでも77億円のマイナス、10%の減収率になります。

メガネレンズにつきましては、1%のマイナスということで、ほぼ前年と同じレベルに戻りました。一方でコンタクトレンズの方は、去年に比べてまして25%の減収率、こちらは先ほども申しましたように、去年のQ2につきましては、消費税の増税前の駆け込み需要が大きく出ていますので、実質的には10%~10数%のダウンだったと見ています。メガネレンズについては国によって、結構大きく違うんですが地域で見えていきますと、欧州が前年を上回るような状況になっています。米国とアジア地域につきましては、国によってちょっとアップダウンはあるんですが、欧州に比べて回復がやや遅れているというような状況です。コンタクトレンズにつきましても、去年の増税前の駆け込み需要があった点があるんですが、それ以外にも、やはり市場としてやはり外に出ない、在宅勤務等の影響で装用回数が今までよりは減っている影響が続いていると見ています。

続きましてメディカル、眼内レンズ、内視鏡等になります。

売上の方は219億円。去年に比べてまして24億円のマイナス、10%の減収率になります。為替の換算の影響もありまして、実質的には27億のマイナスで11%のマイナスとなります。眼内レンズにつきましては、これも眼鏡と同じで、国によってばらつきはあるんですが、結果としては、当四半期で12%のマイナスというような状況になってます。

9月には、特に欧州で手術の件数が増えてきている状況ですので、回復はしてきている状況です。内視鏡につきましては、去年に対して17%のマイナスという状況になってます。こちらも市場の状況としては病院のスコープの使用は大分戻ってきている見ていますが、ただ、なかなかスコープを買うという方向に動いてない状況で、17%のマイナスです。

続きまして、エレクトロニクス関連製品、LSI、FPDとHDD基盤になります。売上の方は419億円、去年に比べまして11億円のマイナス。為替の影響を除きますと6億円のマイナスということで、円ベースで3%、為替の影響除きますとマイナス1%というような状況です。それぞれを若干説明しますと、LSIにつきましては、ブランクが非常に引き続き好調で、EUVの方も活発に売上が増えていて、去年に比べましても、50%以上の伸びています。FPD大型パネルにつきましては、若干、マイナスに振れております。こちらはですね、日中の貿易関係のところもあって、中国でのお客様への売上が若干減っているというような環境になってます。

最後に、HDDの基板につきましては、売上につきましては、去年に比べまして10%ダウンしている状況です。まず、3.5インチ、これは引き続き順調に伸びてまして、35%以上伸びてるというような状況です。

一方で、2.5インチ、これは常々下がっていきましてお伝えしていますが、こちらが去年と比べまして40%ダウンしてるというような形です。もともとの戦略として2.5インチが縮む分を3.5インチで増やしていくという方向性は変わりませんが、この四半期に関しては全体で10%下がってるというような状況です。

最後に映像関連ですけれども、売上の方が71億円。去年に比べまして23億円のマイナスということで25%の減収率になります。こちらは引き続き、今までのトレンドと一緒に、カメラ向け関係のところも、引き続き厳しい状況ということで市場が縮んでいることに起因します。こちらにつきましては、常々申し上げてますが、売上を増やす、もしくは維持していくという考え方よりも、市場に合わせてコストを減らしていった収益率を維持、もしくは上げていくことに集中していくというような位置付けです。また、金額を見ていただいたらお分かりになる通り、映像だけ見れば25%減少していますが、金額としては会社全体に与える影響はそんなに大きなものではありません。

貸借対照表

(億円)	Q1 FY20	Q2 FY20	QoQ
非流動資産	2,883	2,854	-29 ①
流動資産	4,993	5,405	+413 ②
資本	6,372	6,636	+264
非流動負債	495	463	-32
流動負債	1,009	1,161	+151
資本及び負債合計	7,876	8,259	+383

- ① 海外子会社ののれんの減損処理により減少
- ② 現金が359億円増加したことなどにより増加

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

11

CFO廣岡：
続きましてバランスシート。

そんなに大きな動きはないんですが、非流動資産のところ、これは先ほど説明しました、のれんの減損処理をした部分になります。
流動資産の増加は、収益力が回復してきたということ、その中でワーキングキャピタルをある程度コントロールしていることで現金が増えている状況です。

キャッシュフロー計算書

(億円)	Q2 FY19	Q2 FY20	YoY
営業活動によるCF	447	484	+37
投資活動によるCF	-111	-87	+24
財務活動によるCF	-75	-18	+56 ^①
現金及び現金同等物期末残高	2,984	3,374	+390

① 自社株買いがあった前期と比べ、財務活動による支出が減少

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

12

CFO廣岡：
続きましてキャッシュフロー。

こちら、今の話になりますけれども、収益力が回復したことで、ワーキングキャピタルをコントロールすることで営業キャッシュフローが去年より増加しています。

自社株買いについて

先行きの不透明感から一時的にキャッシュ・アロケーションのバランスを調整していたが、ビジビリティが改善しつつあることなどから、自社株買いを実施する。

取得株数の上限：400万株
取得価額の上限：400億円
取得期間：2020/10/28～2021/01/20
➡取得後消却予定

© 2019 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

13

廣岡CFO：

今日の取締役会において自己株取得を決議いたしました。

内容としましては株式数の上限が400万株。取得価格の総額の上限が400億円、取得期間としては10月28日から1月20日という形になっておりまして、取得後はいつもの通り、消却予定です。

また、中間配当につきましても決議をしまして、45円ということで据え置きという形になってます。

配当と自己株式の話をしておりますので、キャッシュアロケーションと株主還元について触れたいと思います。基本的に、コロナ前でも、コロナが発生した後も大きな考え方は変わってなくて、投資とM&Aを優先し、機動的にやっていくために現金を手元にちょっと厚めに置かせてもらってるということは、スタンスとしては変わりません。

コロナが発生した後ですが、2つ要因があって、若干業績、ビジネスの先行き不透明っていうのがあったのと、それ以上、コロナの環境下であるとバリュエーションのところも含めてM&Aの機会が増えるのではないかと考えを持って、それでちょっといつもよりも厚めに現金保有していました。以上のような形で進めていたのですが、この半年の間でコロナの状況も少なくとも現時点ではある程度見通しが立っているということと、機動的にと思ってたんですがバリエーションも、結果としては、そんなに下がるということもなかったんで、考え方をコロナの前に戻し、引き続き第一優先順位としては、M&Aのために現金をちょっと厚めに持っていきたいというふうには考えておりますが、使わないものについては、株主の皆様にお返ししていくという形でやっていきたいと思っています。

自社株買いについて、前回と前々回とひとつ違うのは、期間を半年から3ヶ月にしたことです。3ヶ月に区切ることによって、今後もう少し機動的に、選択肢をふやしながらM&Aと株主還元ができるというふうには思っていますので、今回は3ヶ月の間という形で設定をしています。

私の方は以上です。

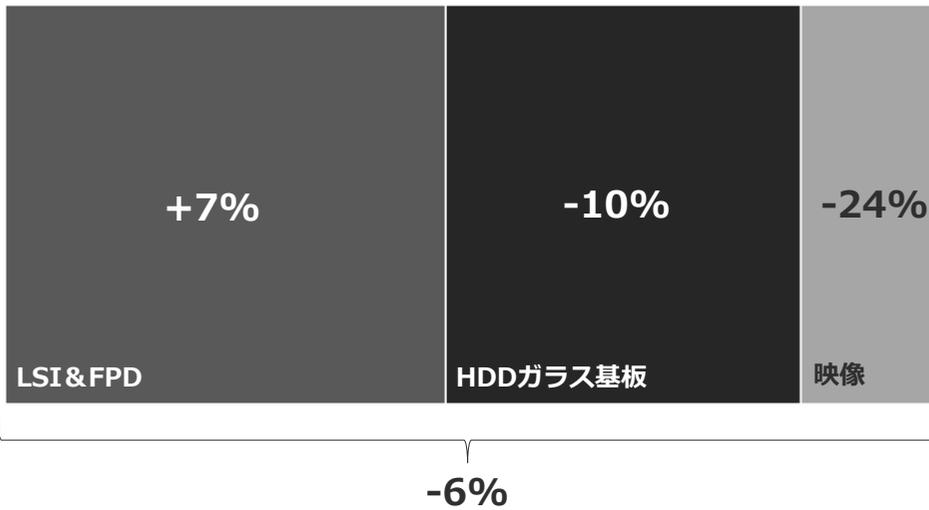
1. 決算概要
- 2. 情報・通信事業概況 [CTO 池田 英一郎]**
3. ライフケア事業概況
4. 総括
5. 質疑応答

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

15

CTO池田：

情報・通信事業の概況に関しまして、池田よりご説明いたします。

最初に、全体感ですけれども、今スライドで映されておりますが、売上が490億円、営業活動からの利益が228億円で、売上・利益ともに、前年同期に対して5から6%マイナスです。

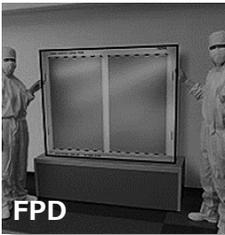
減収減益ですがコストの管理はできていて、利益率は46.7%、前年同期対比0.5%ポイントアップということで、利益率の維持はできております。

製品別に見てみますと、この画面にありましたように、HDDガラス基板がマイナス10%。エレクトロニクス (LSI&FPD) がプラス7%で光学関連がマイナス24%、そういったクォーターです。

製品別概況



EUVブランクスの上上が前年同期比50%程度の成長。前年同期に日韓貿易紛争に起因する在庫積み増しがあったオプティカル製品は微減収となった。顧客のEUVへの投資がいつそう積極化していることから、さらなる能力増強を検討



COVID-19に起因する巣ごもり需要により、テレビ向けマスクの需要が増加。パネルメーカーが量産に軸足をシフトしたことにより、開発需要が減少した。また、米中貿易戦争の影響で中国のスマホ向けマスクの販売が減少。今後も高機能/高付加価値マスクに注力していく

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

16

CTO池田：

それぞれの事業概況に関してご説明いたします。

【半導体ブランクス】

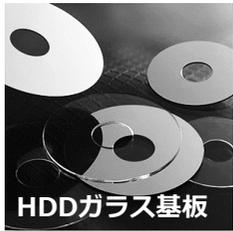
まず、ブランクス事業ですけれども、今期も引き続きEUVは好調でして、前年同期比で約+50%と順調に成長しました。一方オプティカルが昨年の同期が日韓貿易摩擦の影響で、特に韓国の主要なお客様が、ちょっと極端な在庫積み増しを行ったクォーターでした。ですので、そのクォーターと比較すると、このクォーターは今期はオプティカルに対して、若干のマイナスという数字という結果となっております。それから、シンガポール工場に新設しましたEUVの製造ラインですけれども、前回の決算発表の時に、細部ではちょっとCOVID-19影響で装置立上げ要員の入国制限等、そういった影響もあるということをご説明しましたが、先月より日本・シンガポール間の国境規制が緩和されたのを機に、そういった懸念も払拭されて、製造、製品の認定、それから製造の立ち上げ、生産能力拡大は、今のところ問題なく順調に計画通り進んでおります。

さらに、このスライドにも書いてありますけれども、各お客様のEUVの投資が継続していますことから、さらなるEUVの生産能力増強を行うことごの具体的な検討を開始いたしました。

【FPD/LSIマスク】

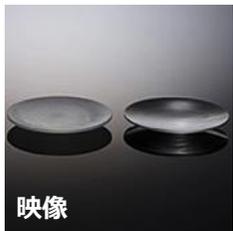
続きましてFPDですけれども、こちらはCOVID-19に起因すると巣ごもり需要に起因してテレビ製造向けのマスクの需要が増加して、パネルメーカーが開発から量産へちょっとシフトしたことによって、テレビ向けの開発需要が減少しました。それによってマスク全体の需要が減少しております。それに加えてこちらの方が大きいんですが、米中貿易摩擦の影響で、中国のスマホ向けの、特にハイエンド向けのマスク需要が減少して、この影響を受けて、昨年度対比でマイナスとなっております。この傾向は、これから先、次のクォーターも継続するというふうに見込んでおります。

製品別概況



HDDガラス基板

3.5"はデータセンター市場が消化フェーズに突入したものの、引き続き2ケタの成長を達成した。他方、2.5"は新型ゲーム機のSSD化などにより、減少が加速し、全体では減収となった。来春には、データセンターの投資サイクルの山が再び訪れる見通し



映像

製品/材料ともに、COVID-19の影響で依然としてデジタルカメラ向け製品の需要が低調（ハイエンドでシェア獲得し、市場全体ほどは下げず）。高機能化が進展すると見られる監視カメラをはじめ、新規用途の売上拡大と、構造改革により収益性の維持を図る。

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

17

CTO池田：

【HDDガラス基板】

続きまして、ハードディスク用ガラス基板ですけれども、こちらは全体ではマイナス10%の減収となりました。内訳を2.5と3.5それぞれご説明しますと、まず2.5インチは、前年同期比で大体マイナス40%近くというふうに大きく落ち込んでます。その要因としては、これはもう以前からお話してますように、SSDのPCへの侵食がさらに進むことで、2.5"全体マーケットが縮小しているんですけども、このクォーターに関しては、それに加えて、ゲーム機用途の減少の影響が大きいクォーターでした。もともと2.5"の売上は、2Qがピークで4Qがボトムっていうシーズンリティを、ずっと継続しており、2Qのピークというのは、年末商戦に向けたゲーム機の需要増によるものでした。今年発売のゲーム機から、HDDがすべてSSDに置き換わるということは分かっておりましたので、数クォーター前の決算発表の時から、ゲーム向けがなくなりますというふうにお伝えしてましたように、去年まで、去年の2Qはまだあったゲーム用途のHDDが今年から、SSDにとって代わられてなくなったため、前年同期対比で見ると、大きく影響を受けたクォーターとなっております。今後も引き続き、2.5の減少は続くものと見込んでおります。

一方3.5"ですけれども、前年同期比対比で140%以上ということで、こちらはこちらで順調に伸びております。その結果ですね、今期、これまでで初めて3.5"の売上が2.5"の売上を逆転したクォーターとなりました。HDDガラス基板事業単体の利益率を開示はしてませんけれども、IT全体の収益性の数字から多分推測されますように、3.5"が主製品でマジョリティになっても、収益性に大きな影響はございません。その3.5"なんですけど、現在のHDD量産品は16TB品です。その次の18TBHDDは、最終顧客の認定プロセスに入っていて、基板としてはHDDの認定は、引き続き受けております。18TBまでは、16TBからの枚数の変化はないので、お客さんのガラス基板採用状況に変化はありません。その次の20TBまでは、HDDメーカー各社は枚数を増やさずに、現在の枚数で対応しようとしていますが、その先の22TBとか24TBというところでは、枚数を増やすか、あるいはHAMRを採用するというロードマップになっています。これに対して、全お客さんと開発を進めている状況に変化はありません。我々の顧客のHAMR搭載時期は継続して後ろ倒しになってはいますが、対するHAMR陣営は、記録密度に対

する改善があまり大きく見込めないことから、HAMRの開発に移行しているのと、バックアップとして多枚数化の方向で開発が進められております。従いましてHDD高容量化に向けて、記録密度向上にはHAMR、面積増には多枚数化ということで、どちらにしてもガラス基板が必要というシナリオに変更はございません。

【映像】

最後に映像関連ですけれども、こちらカメラがマイナスなので当然マイナス成長を見込んでおりますが、COVID-19での影響で需要減速が加速して、生産調整も加わって大きなマイナスとなっております。基本的にはこの傾向は続くと思われまので、他用途を開拓するというのも当然行うんですが、先ほど廣岡の方からコメントもあったように、引き続き、コストの削減というものに重きを置いて実行していきたいと考えております。

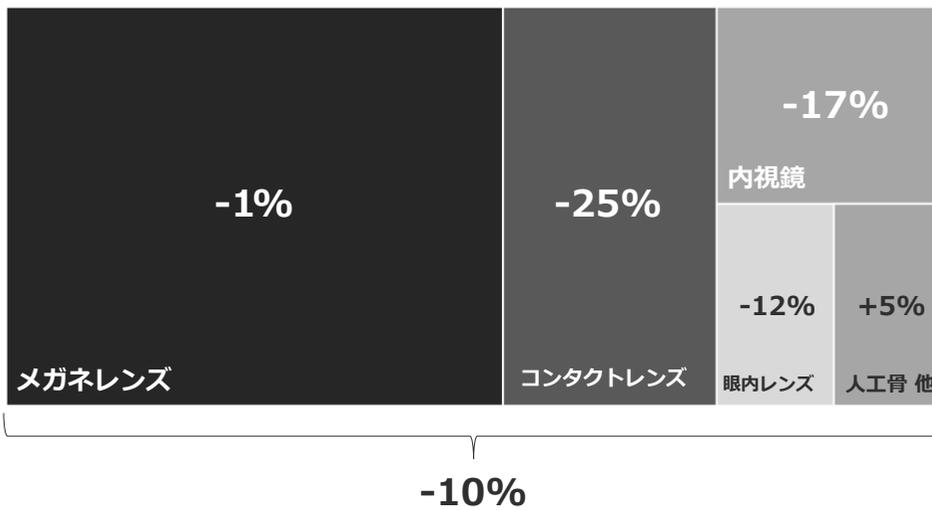
1. 決算概要
2. 情報・通信事業概況
- 3. ライフケア事業概況 [代表執行役CEO 鈴木 洋]**
4. 総括
5. 質疑応答

司会者：

続きまして、CEOの鈴木よりライフケア事業の概況並びに全体の総括について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



順調に需要が回復し、前年並みの売上水準に。高い成長率を記録した欧州では、密回避から都市型のチェーンから郊外の独立系店に人が流れ、一時的な製品ミックス改善が見られた。再度のロックダウンなどを注視しつつ、Q3に売上は成長軌道に、費用も通常の水準に戻ると見込む



前四半期と比べCOVID-19の影響は小さくなったものの、消費増税前の駆け込み需要があった前年同期と比べて大幅減収となった。また、外出頻度減少によるユーザーの在庫消化速度が落ちていると推測。今後の展開を検討するにあたり、置き置きサービスなどの「新しい生活様式」に則した試験運用を開始

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

20

【メガネレンズ】

ビジョンケア（メガネレンズ）がマイナス1%という数字で終わってますけども、2Qを見るとよかったのが、ヨーロッパ、それから中国。この2つは前年を超えて、そこそこのプラスが出てる。悪かったのがアメリカ、日本は消費税の影響が去年はあったのでマイナス。他に2Qだけ見ると悪かったのは、韓国、南アメリカ、トルコ、インド、そんなところですよ。全部合わせるとマイナス1%で終わりました。足元について10月17日までの数字で全地域、物量ベースでしかとらえてないんですけども、一応プラスになっています。今のところ10月だけ見るとプラス6%とかプラス7%とかっていう感じの物量ベース・前年対比では推移していて、だからって3Qプラスなるっていう意味じゃないんですけども、今はそのように動いています。あとはさっき廣岡が説明しましたが、2Qでちょっとオヤっと思ったのは、メガネの収益性がすごく良かったクォーターで、ひとつは費用が割と抑えられた状態で売上が高かったということがありますが、同時に特にヨーロッパなんですよけども、小さなお店の方が立ち上がりがあったと。全般的には、大きなお店、チェーンの方が回復はゆっくりだったのに対して、町の小さなメガネ屋さんの方が回復があった。町の小さな眼鏡屋さんの方が、高いものを売る傾向があるのと、1Q悪かった部分を取りかえしてやろうということで、さらに高いのを販売したというのあって、単価がすごく良くなったという、ヨーロッパだけの割と特殊な現象かもしれないですけど、それが全体の収益を押し上げた効果で、ただこれはミックスがたまたま良かったのであって、今後当然チェーンも回復してきますので、この部分っていうのは、2Qの一過性の傾向かなというような感じがします。

【コンタクトレンズ】

次はコンタクト。コンタクトは去年は日本の消費税の影響で、前年と比べてしまうとすごく落ちてますけども、それを除いて実態で見たときに、多分7-8%ぐらいマーケットが、縮んでるかなっていう感じのイメージでとらえています。去年の消費税分を、なかったとしても、前年に対して、10%弱ぐらいの感じで市場が縮んでいて基本これはテレワークがほぼ原因ではないかなと思っていて、売上を見ていると、年齢層からいっても、20代の人が多いのと、都市部の売上が、郊外に比べて、落ち方が大きいという状態で、テレワークで会社に行かないで家にいるので、眼鏡でいいよということでその部分のコンタクト需要が縮んでるのか

なっているのが、イメージですね。先を考えると、市場が少し縮んで、これがしばらく続くんだろうなと。短期には戻らないなっているんで、新規出店を少し押さえて、COVID-19で人の流れも変わってきてるので、今の既存店の移転、スクラップアンドビルトって言い方してるんですけども、店舗の移転とか改装を検討しています。あとは市場が縮んだ時に少し顎が上がる競合が出てくるのだと思うので、M&Aに力を注いで売上を乗っけていきたいなど。新店を出店することの売上よりも、既存店の底上げ等とM&Aによって売上を上げていきたいかなっているのが、ここから先のイメージです。

もうひとつ、2Qではなくてもうちょっと長いトレンドなのかもしれないですけども、単価が上がります。CONTACT全体の単価が上がってって、それは遠近両用ですよ。遠くも近くも見えるCONTACTというのが、ゆっくりですけども、全体の中での比率を上げていると。大体今、10%いっぱいかないかぐらいのどこまできてるんですけども。もともとは本当に数%だったのが、このの何年かかけながらゆっくり上がってきて、単価が高いので全体を押し上げてるっていうのと、もうひとつ、「生感覚」っていう新しい材料のものが今までの製品の上の価格帯として、商品が位置付けられていて、そこに移行した人たちがいるので、全体の単価が上がっています。ただ単価は上がってるんですけども、数量的な落ちがそこそこあるので本格的な回復は来年以降と見ています。

製品別概況



眼内レンズ

国外市場を中心に徐々に白内障手術の実施件数が回復、大きな打撃を受けたQ1と比べ、売上減少幅が改善。また、本年5月に設立した合併会社を通じて中国市場での売上が大幅に拡大。チャンネル在庫が捌け次第、成長軌道に戻ると見込む。



内視鏡

COVID-19の影響による病院の投資抑制/買い替えの先送りが世界的に継続、内視鏡の需要回復が遅れている。また依然として内視鏡処置の実施制限や、病院へのアクセス制限が続いている状況。以前から課題となっていた米国拠点の組織体制を強化中。オンラインを活用した営業活動に注力

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

21

CEO鈴木：

【眼内レンズ】

次は眼内レンズ。2Qだけをとらえると、割と海外は良かったんですけども、日本の大規模な病院の需要が戻らなかったのが2Qで、単純に総合病院とか、大学病院っていうところに人が来たがらないっていうことで、そこでの手術件数が下がってしまったので、その部分がマイナスになっていました。ただ、ヨーロッパでは割と早く戻ってきて2Qでも前年に対して同程度かプラスぐらいまでいっています。ただ、日本も今のところ10月入ってから数量ベースで見ると、ほぼほぼ前年に戻ってきております。98%とか99%とかっていうところまで、戻ってきてるので、3Qには前年を超える数字になるのかないうふうに見ています。

ちょっと懸念材料になるのは中国です。中国は数字的にはプラスで事業が拡大してるんですけども、地方政府のビットのやり方が変わって、一番安いところに全部出しますというやり方をすることになって、winner take allなので、皆さん低い価格は出し始めていて、どうもかなり中国の価格が崩れそうかなという感じになってきて、そこが売上の的にはいけるかも知れないのですが、収益的にちょっと心配が少しあるかなという感覚です。

【内視鏡】

あとは内視鏡、ペンタックスですね。これは良く分からない減収増益になりました。訳が分からないっていう、そんな状態ですよ。特にアメリカは1Qから2Qの初めに売上がぐんと下がった時に人を思いっきり減らしたというのがあって、ヨーロッパは人が減るといっても、給与の一部を国が補償してくれるんですが、アメリカの場合は、基本レイオフなので事業規模がぐっと小さくなって、売上が結構下がったものの利益は出たという状態で、2Qが終わりました。

この先考えていくとそんなことをやられていけないので、ある程度絞ってしまった費用を増やしていかないと、先が繋がっていかないので、それをやっています。ただ、売上の的には病院のCAPEXになるので、もう、もうグローバルベースで見て、病院の設備投資能力はぐっと落ちてます。内視鏡は病院にあるものについては前年のレベルに近いレベルで使われているようですが、病院の財政状態を考えると買

い替え需要は当分弱いので、売上の前年に近いレベルに戻ってくるのは時間がかかるかと思っています。

残念だったのが、3Qに使い捨ての内視鏡を出すつもりだったんですけども、ヨーロッパの認証でごたごたしていて、来年になりそうです。

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

【CEO鈴木】

2Q中に何となく感じたことっていうか、おやと思ったことで、ブランクスで思ってたより、前の前の世代ぐらいの17nmとか20nm、俗に言うところのArF液浸向けのブランクスが結構出たというのがあって、これが何を指しているのかなっていうことがあった。多分7nm・5nmの開発をするときに、EUVを使うかわからないかという選択肢があって、使わない選択肢を選んだレイヤーに対してダブルとかトリプルで進めようとした時に、意外とこの辺のブランクスのレベルというか、この辺のノードでやる作業が結構出てくるのかなっていう感じがして、ちょっと面白いなど。やはりノードがが進むと、レイヤーが増えるということは前から分かっていたが、どこがどういうふうになるかよく分からなかったのが、意外とこの辺が増えそうかなっていうのが見えてきた。

もう一つ、EUVの検査機の納期がとんでもないことになっているので、早く注文しないといけない。検査機メーカーが1社しかなくて、割とパンパンの状態になっていて、新しいのを買おうと思うと、結構入ってくるのは先の話なので、人に取られてしまっても困るので早くオーダーしなければという状況。

デジカメは縮んでいるが、デジカメが結局マニアックな人のところに集中していて、マニアックな人しか買わなくなったので、交換レンズを見てると、もう、ニコンさんキヤノンさんなどのメインストリームのところの交換レンズよりも、玄人好みのタムロンさん、シグマさんのモデルが意外と元気だったというのが、やっぱりそういうことなのかなと。マニアックな世界、そういうもんだなど。

また、小さい商売で20-30億円ぐらいしかやってない商売なんですけども医薬品を作る時の、精製をする作業に使う粉みたいなものを作ってる商売ががあって、ワクチンを作る時なんかには使うプロセスなので、コロナの時にそれが使えるか使えないかなと思って期待してたんです。でもウイルスというのはすごく単純な構造をしてて、多分生物とは言わないぐらいの単純構造をしているので、あんまり不純物みたいなものを生成する能力がないらしくて、いらないうて言われてがっかりしたということがありました。

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

EUVの売上が1Qから2Qにかけて一段と売上が増加したが、どのノードがけん引したのか？

A

CTO 池田

生産は7nm、開発は3nmから2nmへ移っており、ここが売上がけん引しています。

CEO 鈴木

次のノードである2nm、3nmのブランクス（Blank）のクオリフィケーションが今ピークです。このピークは次の四半期までで、その後はマスク、ファブに入っていく順番になるので、逆算して考えるとファブのプロセスが固まって立ち上がるものの1年前というイメージです。

質疑応答内容-1

Q

CLSA証券 吉田アナリスト

MPUベンダーがファウンドリを併用するという話があるが、マスクやブランク
スへの影響は？ 競合環境は？

A

CEO 鈴木

ブランクスは品質的にも价格的にも影響はないので、全体需要としては若干押し上げる方向にはなるとは思いますが、大きな意味でブランクスに変化があるという流れではないと思います。
MPUベンダーが外注することに対しては、傍観者的に眺めているのが現状です。当社の顧客へ外注に出すという話になれば、当社にとってプラスになると考えています。

質疑応答内容-2

Q

三菱UFJモルガン・スタンレー証券 小宮アナリスト

上期事業環境が大きく変化する中で固定費を機動的にコントロールできた背景は？コロナによる教訓は？

A

CEO 鈴木

正直に申し上げてブレーキを踏みすぎてアクセルを踏むのが遅れたのかもしれませんが。リーマンショックの時も同じで、最悪のシナリオを想定してブレーキを踏むが、想定以上に回復が早くアクセルが遅れて波に乗り遅れることを繰り返してしまったのかもしれないことが、むしろ教訓になっています。特にライフケア系は上手くアクセルを踏めればマーケットシェアを取る絶好のチャンスだったと思います。

質疑応答内容-3

Q

Citi証券 芝野アナリスト

EUVブラックスの追加設備投資のタイミングとリードタイムは？
既に行った増産分での生産キャパシティで対応できるのはいつまで？

A

CEO 鈴木

前回は建物が一番リードタイムが長く2年かかりましたが、今回は場所はあるので本来であれば早いはずですが、一番リードタイムが長い装置を考慮して全ての装置が揃って売上に貢献するまで2年プラスアルファで考えています。

Q

Citi証券 芝野アナリスト

既に行った増産分での生産キャパシティで対応できるのはいつまで？

A

CEO 鈴木

スペック次第ですが、仮に今のスペックであれば2年くらいは持つキャパシティです。スペックが変われば2年以内にキャパシティが埋まってしまうので、追加設備投資を検討しています。

質疑応答内容-3

Q

Citi証券 芝野アナリスト

HDDの将来の新規顧客分の増産投資は？

A

CTO 池田

2.5インチの需要減少がこの先も続くので、2.5インチの設備を3.5インチへコンバートすることでかなりの数を賄えると考えています。現時点ではラオスの新工場以上のキャパシティを考えなければいけないということではないです。

CEO 鈴木

この先大きな意味で増える可能性があるのは20TB。20TBを9枚構成でやるのか、10枚構成でやるのか。今の記録密度では10枚ないと20TBはできないのが現状です。一平方センチ当たりの記録密度が7-8%増えて9枚でいけるとなるともう1世代アルミ、いけないとなるとガラスという選択肢。ここから1年くらいの間で技術的に詰められるかどうかで20TBがガラスになるかならないかの見極めができると思っています。

質疑応答内容-4

Q

コムジェスト・アセットマネジメント リチャード・ケイ アナリスト

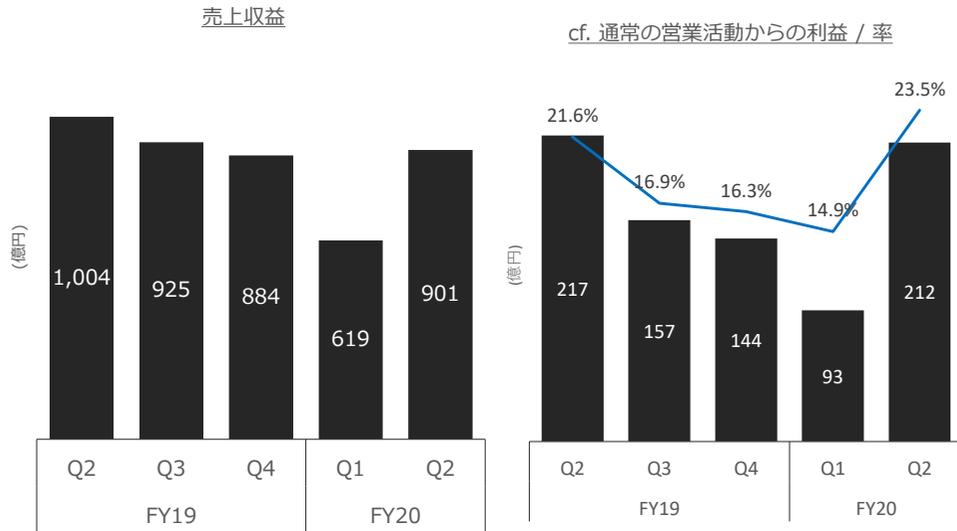
ディスプレイの内視鏡の承認が遅れた理由は？

A

欧州側の承認手続（MDR）がCOVID-19の影響で混乱しておりプロセスが上手く進まなかったことと、社内の準備の問題でデータが出せなかったことが理由です。半年遅れて来年の2Q（7-9月期）あたりまで伸びてしまいそうというのが現状です。

Appendix

ライフケア事業 QoQ推移

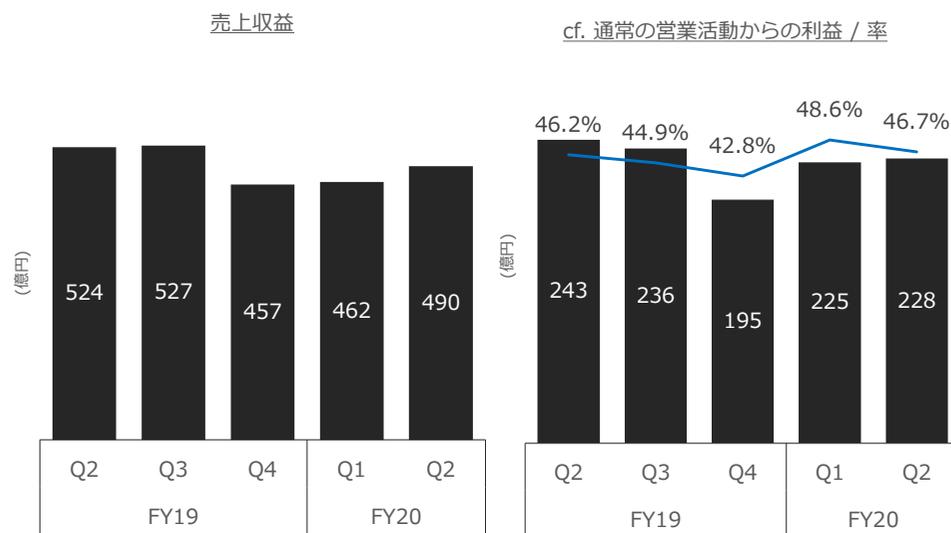


*外部売上の数値

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

31

情報・通信事業 QoQ推移



*外部売上の数値

© 2020 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

32

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。