



## HOYA 株式会社

2021 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会トランスクリプト

2021 年 1 月 28 日

### [登壇者]

3 名

代表執行役 CEO

鈴木 洋 (以下、鈴木)

代表執行役 CFO

廣岡 亮 (以下、廣岡)

執行役 CTO

池田 英一郎 (以下、池田)

**司会**：本日の当社側の説明者は、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3四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。残った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 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)	Q3 FY19	Q3 FY20	YoY	YoY(%)
売上収益	1,465	1,469	+4	+0%
税引前四半期利益	383	458	+75	+20%
四半期利益	297	369	+73	+25%
cf. 通常の営業活動 からの利益	383	461	+79	+21%

**COVID-19からの回復基調が継続し、利益は2ケタの成長、過去最高益を更新。**

**廣岡**：こんにちは、CFO の廣岡です。よろしくお願いいたします。

それでは、この3カ月間の結果について説明いたします。

まず、売上収益が1,469億円、前年同期に比べまして4億円のプラス、ほぼフラットという結果でした。税引前四半期利益は458億円と75億円のプラス、前年同期に比べまして20%の増益率になります。四半期利益は369億円、73億円のプラスで、こちらも25%の増益率になります。

売上がフラットと、コロナ前ぐらいに戻ったことと、利益がしっかり伸びた結果となっております。

# 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	1,494	1,469	-25	+29	+2%
税引前四半期利益	468	458	-10	+85	+22%
四半期利益	379	369	-10	+82	+28%

主要通貨	(A)Q3 FY19 レート	(B)Q3 FY20 レート	変動率
US\$	¥109.33	¥104.00	+4.9%(円高)
EURO	¥121.53	¥124.49	-2.4%(円安)
BAHT	¥3.62	¥3.41	+5.7%(円高)

© 2021 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

4

続きまして、為替の影響です。

売上収益に対する為替換算影響額はマイナス 25 億、先ほど 4 億円のプラスでしたので、実質的には為替が前年と同じであればプラス 29 億円となり、実質的な伸び率は 2%となります。

利益については、それぞれ 10 億円下振れしておりますので、10 億円ずつ、先ほどの数字からプラスしますと、実質の成長は税前利益で 85 億円、四半期利益で 82 億円のプラスとなります。

主要通貨のところでご覧いただけますように、ドルとバーツが円高に動いて、ユーロが円安に動きました。ユーロが円安に動くのは当社にとってプラスにはなりますが、ドルとバーツに対する円高が利益にマイナスのインパクトを及ぼした状況です。

# 特殊要因等について

## 包括利益計算書

(億円)	Q3 FY19	Q3 FY20	YoY
収益合計	1,482	1,497	+16
その他の収益	7	25	+17 ①
費用合計	1,098	1,039	-59
為替差損	1	14	+12 ②
税引前四半期利益	383	458	+75

- ① 商標権の譲渡によりその他の収益が増加
- ② 前年同期ほとんど発生していなかった外貨建て資産の評価替えにより発生する為替差損が、今期は14億円発生

© 2021 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

5

続きまして、特殊要因です。

大きく2点ありまして、ひとつはその他収益のところ、25億円、前年同期に比べまして17億円のプラスになっていますけど、これは何年も前の事業譲渡に絡むところで、ずっと棚上げになっていた案件が合意に至ったので、特別利益として上がったものです。

一方、費用において、為替差損が14億円発生しており、前年同期よりも12億円、為替差損が増加しております。

税引前利益から通常の営業活動からの利益については、決算短信補足資料に調整項目のブリッジチャートを載せておりますので、そちらをご覧くださいいただければと思います。

# ライフケア事業 業績概況

(億円)	Q3 FY19	Q3 FY20	YoY	YoY(%)
売上収益*	925	945	+20	+2%
税引前四半期利益	153	207	+54	+35%

cf.通常の営業活動からの利益	157	217	+61	+39%
cf.通常の営業活動からの利益率	16.9%	23.0%	+6.1pt	

\*外部売上の数値

© 2021 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

6

続きまして、ライフケアです。

売上収益が 945 億円、前年同期に比べまして 20 億円のプラス、2%の増収です。税引前利益が 207 億円で、54 億円のプラス、35%の増益率になります。つまり、売上は僅かながらプラスになった一方で、利益は前年同期を大きく上回った状況です。

# ライフケア事業 業績概況(為替影響除き)

## Q3 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*	957	945	-13	+33	+4%
税引前四半期利益	213	207	-5	+60	+39%
cf.通常の営業活動 からの利益	223	217	-5	+66	+42%

\*外部売上の数値

© 2021 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

7

続きまして、為替の影響を除いた業績になります。

売上も利益も若干下振れ要因になっていますので、為替ニュートラルで、実質成長率では売上は4%のプラス、税前利益は39%のプラスとなっております。

利益が大幅に増加している背景は大きくふたつあります。ひとつは、2019年度の四半期ごとの推移を見ていただくと分かりますが、前年同期はライフケアで利益率が低迷した四半期でした。前年同期の話ではありますけれども、ちょうどメガネのベトナム工場を立ち上げる直前で、色々なところで工場等の統廃合を行ったコストが発生したり、Q2の消費税増税の駆け込み需要でアイケアがQ2に大きく売上を伸ばした分、反動減がありました。その大きなふたつの要因で、2019年のQ3は非常に利益率が悪かった四半期になります。その四半期との比較になりますので、利益が大きく伸びたことが1点。

もうひとつは、前回の決算においてコロナへの対応からブレーキをかけていて、アクセルを踏んでいくという話をして、実際に活動を増やしていったのですが、コロナの第2波、第3波もあって、特にライフケアは各事業ともに慎重になりながらやっていたのがQ3の実態です。そのため、コストが完全に戻り切っていないところが実態で、そのふたつの要因で、売上を上回る利益をあげたような状況です。

## 情報・通信事業 業績概況

(億円)	Q3 FY19	Q3 FY20	YoY	YoY(%)
売上収益*	527	511	-16	-3%
税引前四半期利益	235	239	+4	+2%
cf.通常の営業活動からの利益	236	251	+15	+6%
cf.通常の営業活動からの利益率	44.9%	49.2%	+4.3pt	

\*外部売上の数値

© 2021 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

8

続きまして、情報・通信です。

売上が511億円、前年同期に比べまして16億円のマイナス、3%の減収率となります。税前利益は239億円、4億円のプラス、2%の増益率です。若干の増益状況です。

# 情報・通信事業 業績概況(為替影響除き)

## Q3 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*	523	511	-12	-4	-1%
税引前四半期利益	244	239	-5	+9	+4%
cf.通常の営業活動 からの利益	257	251	-5	+20	+9%

\*外部売上の数値

© 2021 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

9

為替の影響です。

こちら、特に HDD のところですが、ドル売りですので、その影響が大きくマイナスに働いています。為替の影響額を除きますと、実質では、売上は4億円のマイナス、1%のマイナスですので、ほぼフラットです。利益は、実質ベースでは9億円のプラスです。

# サブセグメント別業績

(億円)	Q3 FY19	Q3 FY20	YoY	YoY(%)
ヘルスケア (メガネ/コンタクトレンズ)	668	691	+23 (+35)	+3% (+5%)
メディカル (眼内レンズ/内視鏡/人工骨)	257	254	-3 (-2)	-1% (-1%)
エレクトロニクス (LSI&FPD/HDD基板)	439	431	-8 (+4)	-2% (+1%)
映像	88	79	-8 (-8)	-10% (-9%)

\*括弧内は為替換算影響を除いた実質的な増減額

© 2021 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

10

続きまして、製品別です。

まず、ヘルスケア、メガネおよびコンタクトレンズです。売上は 691 億円、前年同期に比べまして 23 億円、3%の増収。括弧書きのところが為替の影響を除いた実質で、35 億円、プラス 5%の状況です。

まず、メガネですが前年同期に比べまして 3%の増収と、基本的には売上が底堅く前年同期のレベルに戻っている状況で、地域別に見てもアジア/ヨーロッパ/アメリカともに基本的に前年同期を若干ですけれども、上回る状況になっています。

コロナの関係で、国によってアップダウンはありますし、それこそ週によってアップダウンが激しいですけれども、基本的には底堅く売上が上がっている状況です。

他方、日本については停滞をされていて、なかなか消費者がメガネ店に戻ってきてない状況になっています。

コンタクトレンズは前年同期に比べまして 12%増と、数字だけを見れば二桁以上伸びていますが、先ほど申し上げたように、前年同期は消費税増税前の駆け込み需要の反動減があったので、そこから 12%アップしている状況です。

Q2と同じトレンドですが、市場全体としては、在宅勤務や外出を控えていることもあって、コンタクト全体の消費量が完全に戻り切っていない状況が続きました。

続きましてメディカル関連、眼内レンズ、内視鏡、人工骨になります。売上は254億円、前年同期比3億円のマイナス、1%の減収です。括弧書きのところが為替の影響を除いた実質の成長率で、ほぼ変わらない状況です。

こちらは製品によって中身が違いますが、まず内視鏡については、ちょっと苦戦をしています。前年同期に比べまして9%ダウンしている状況で、想定済みではありましたが、前年同期は一時的にある国で売上が大幅に上がり、ヨーロッパ全体でも大幅増となっていました。加えて、コロナの影響で、なかなか病院も本格的に投資をしていないのが、Q2から続いている状況で、全般的に売上が苦戦しているのが内視鏡です。

一方で、眼内レンズは前年同期に比べて6%増です。こちらも国によって違いますが、中国で順調に伸びていますし、欧州につきましても、こういうコロナ禍ではありますが、前年同期を上回る売上まで戻っております。

続きまして、エレクトロニクス関連製品、半導体関連のブランクス、大型パネル、HDDサブストレートです。

売上は431億円、前年同期に比べまして8億円のマイナス、前年同期比で2%のマイナスになります。為替の影響を除くとプラス4億円と、若干のプラスです。

Q1とQ2に引き続き、半導体ブランクスが順調に伸びています。EUVも引き続き好調で、前年同期比で50%ぐらい伸び、引き続き全体の売上と利益をけん引している状況です。

大型パネル、FPDについては市場がやや縮んでおり、マイナスになっています。パネルの供給不足と価格上昇により、パネルメーカーが量産にシフトしていて、開発になかなか力を注いでいないところが、当社にとってはマイナス材料です。

続きまして、HDDサブストレート。こちらは、前年同期に比べて実質で9%のマイナスになっております。2.5インチが下がって、3.5インチが増えていく構造ですけれども、2.5インチは結構シーズナリティがもともとあって、前年同期のQ3はゲーム関係の需要がまだそれなりにあった状況でしたので、そこで落ち幅が大きく出ています。

3.5インチについては順調に成長している状況ですが、全体では2.5インチの減少を補うことができませんでした。

最後に、映像関連ですけれども、売上が79億円、前年同期に比べまして8億円のマイナス、前年同期比で10%のマイナスとなりました。トレンドはあまり変わっておりません。引き続き、カメラの市場が縮んでいますが、規模も80億円を切っていますので、全体に与える影響は小さくなっています。市場が小さくなる中で、体を縮めていくことを今年度実行してきていて、Q3については、映像事業部の利益率は前年同期に比べて改善している状況です。

## 貸借対照表

(億円)	Q2 FY20	Q3 FY20	QoQ
非流動資産	2,854	2,873	+20
流動資産	5,405	5,262	-144 <sup>①</sup>
資本	6,636	6,516	-120 <sup>②</sup>
非流動負債	463	454	-8
流動負債	1,161	1,165	+4
資本及び負債合計	8,259	8,135	-124

- ① 自社株買いにより現金が194億円減少
- ② 自社株買いにより自己株式が313億円増加（※科目としてはマイナス表記）

続きまして、バランスシートです。

特筆すべき動きはありませんが、自社株買いを今回しっかりと実行しましたので、その分、現預金が減っているのが大きな動きになります。

# キャッシュフロー計算書

(億円)	Q3 FY19	Q3 FY20	YoY
営業活動によるCF	401	402	+1
投資活動によるCF	-117	-68	+49
財務活動によるCF	-279	-505	-226
現金及び現金同等物期末残高	3,044	3,181	+137

- ① 自社株買いの実施金額が前期より増えたため、財務活動による支出が増加

続きまして、キャッシュフローです。

中間配当と自社株買いを実施しましたので、財務活動によるキャッシュフローが505億円と大きくマイナスになっております。

# 自社株買いについて

昨年10月下旬開始の自社株買いが100%消化で完了。先行きの見通しが改善してきていることや、ただちに大型のM&Aの実行予定がないことなどから、自社株買いの<第2弾>実施を決議。

## 第1弾

取得期間：2020/10/28～2021/01/20  
取得株数：305万株(発行済の0.82%)

→100%消化。全株消却

## 第2弾

取得期間：2021/01/29～2021/04/20  
取得株数の上限：330万株(発行済の0.89%)  
取得価額の上限：400億円

→取得後消却予定

New

続きまして、自社株買いの状況です。本日プレスリリースを出していますが、前回の決算発表時にアナウンスしました自社株買いについて、上限400億円の全額を買いまして、取得した株式総数304万7,900株について本日の取締役会において消却をする決議をしました。

同時に、今日の取締役会におきまして、新たに400億円を上限とする自社株買いを決議しました。この数カ月間で大型のM&Aは実行する予定はないため、一定の資金還元をしていきます。今回、前回と同様に400億円を上限に実施をしてきたいと考えております。

## Q4 & 通期 予測

- ✓ Q4のライフケア事業は、既にCOVID-19の影響が出始め、かつ消費増税の影響が残っていた前Q4に対し、堅調な推移を見込む
- ✓ 情報・通信事業は、Q4においてデータセンター投資のサイクルが巡ってくるHDD基板や、引き続き好調な半導体ブランクスなどにけん引される見込み

### FY20 Q4予測

(億円)	Q4 FY19	Q4 FY20	増減	増減率
売上収益	1,351	1,445	+94	+7%
税引前四半期利益	277	381	+104	+38%
四半期利益	197	301	+104	+53%

### FY20 通期予測

(億円)	FY19	FY20	増減	増減率
売上収益	5,765	5,410	-355	-6%
税引前当期利益	1,473	1,560	+87	+6%
当期利益	1,146	1,245	+99	+9%

© 2021 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

14

最後に、見込みです。

通期は売上収益が 5,410 億円、税引前利益が 1,560 億円、当期利益が 1,245 億円を見込んでいます。

利益水準が Q3 よりも Q4 のほうが低くなる見込みを立てています。大きくはふたつ要因があって、ひとつはシーズナリティです。特に情報・通信は、過去のトレンドを見ていただければ分かりますが、Q4 は工場の稼働日の関係もあって、利益率が落ちる傾向があり、それを反映しています。

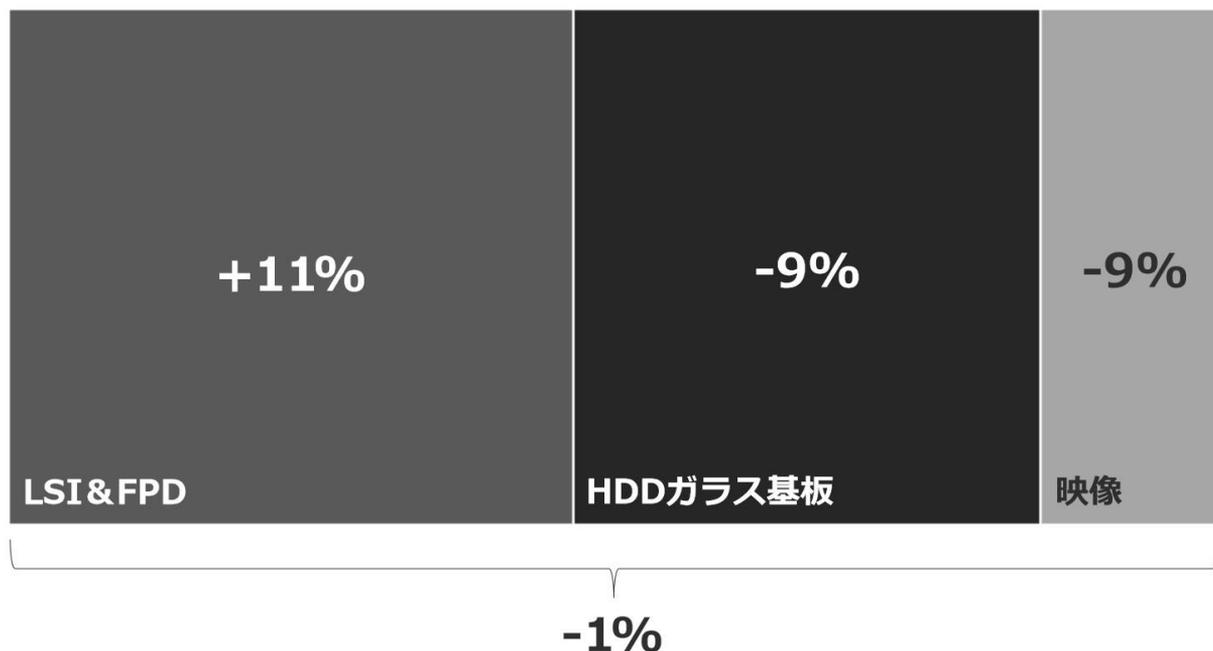
もうひとつは、ライフケアにおいて費用が完全に戻っていないことが、利益が Q3 に良かったひとつの要因だと申し上げましたが、来年以降の売上成長につなげるためにも Q4 以降は費用をしっかりと元に戻していくことが重要だと考えており、そういったことを折り込んだ見込みとなっております。

私からは以上です。

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

## 情報・通信事業概況

売上増減率 (Like-for-Like)



© 2021 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

16

池田：池田です。よろしく申し上げます。

では、情報・通信セグメントに関してご説明いたします。

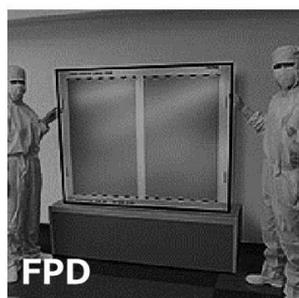
情報・通信セグメント全体では、繰り返しになりますけれども、売上が 511 億円、為替の影響を除いて、前年同期対比マイナス 1%と、ほぼフラット。通常の営業活動からの利益が 251 億円で、為替の影響を除くとプラス 9%と、売上はフラットながら増益となった四半期でした。

製品別では、LSI と FPD でプラス 11%、HDD がマイナス 9%、映像関連がマイナス 9%でした。

# 製品別概況



前四半期に続き、EUVブランクスの上上が前年同期比50%ほど成長。オプティカル製品（DUV）の上上も堅調な成長を示した。顧客側でEUV関連の投資が増額されるなど、依然として事業環境は追い風の状況となっている



巣ごもり需要によるテレビ用パネルの需要が高止まりし、パネルメーカーの量産専念により当社にとって重要な研究開発需要が減少した。ハイエンドスマホ向けの需要は比較的旺盛であることから、今後も高機能マスクに注力していく

それぞれ製品別にご説明いたします。

まず、LSI 向けのブランクスですが、こちらは今期も引き続き EUV が前年同期比で約 50%増と順調に成長しました。

また、EUV 以外のオプティカル（DUV）のほうも前年同期比で、一桁半ばパーセントぐらいの増収となっており、すべてのカテゴリーにおいて増収となりました。

EUV 関連の投資が増額されるなど、事業環境は追い風の状況です。いくつか具体例を挙げますと、先日行われました EUV 露光機メーカーの発表において、20 年の露光機の出荷台数は計画 35 台に対して 31 台と、計画比こそ下回りましたが、その前年の 19 年が 25 台程度でしたので、順調に伸びています。

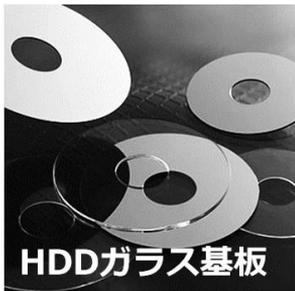
また、21 年以降の計画ですが、数年前は 45 台から 50 台と言われており、それが 40 台の計画と下方修正になってはいますが、20 年が 31 台で、21 年が 40 台ですので、成長基調であることには変わりありません。フィールドでの露光機稼働台数が増えて、EUV 向けブランクス需要増が見込まれる環境です。

もうひとつ別の視点ですと、こちら先日も発表がありましたが、主要顧客である TSMC などは売上構成比で 5nm がもう 20%、7nm が 29% ことで、EUV 採用の 7nm 以細でほぼ半分の売上を占める構成となっています。

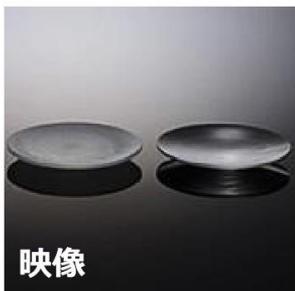
また、来年度の設備投資の計画も発表されていましたが、20 年度、170 億ドルの投資に対して、21 年は過去最高の 250 億ドルから 280 億ドルと、大幅増の投資をして、そのうち 8 割が 3nm/5nm/7nm のプロセスが対象とのことでしたので、そういったところからも EUV 向けブランクス需要が強い環境がしばらくは続くものだと考えられます。これらの需要増に併せて、われわれの生産能力も増強していきたいと考えます。

次に、FPD 向けのマスクですが、こちらは前年同期比でマイナスです。事業環境としては、COVID-19 に起因する巣ごもり需要で、テレビや PC の販売増によりモニター需要が高まっているのですが、その影響でパネルの価格が上昇し、パネルメーカーが開発から量産へシフトしたことによって開発の活動が縮小、これに伴って開発目的のマスク需要が減少して、マスクの全体需要が減少したことが影響した四半期でした。ただ、韓国の顧客を筆頭に、OLED 向けのマスク需要は堅調であり、今後も引き続き OLED を中心とした高機能・高付加価値マスクに注力していきたいと考えます。

## 製品別概況



2.5"はSSDによる置き換えが継続したことにより減収となった。3.5"はデータセンターの循環需要のタイミングもあり成長が鈍化し、2.5"の落ちを補いきれなかった。Q4はデータセンターの需要が再び増加する見込み



需要が徐々に回復し、マイナス幅が改善。しかしながら、デジタルカメラ用途については、今後において市場が大幅に改善するのは難しいと捉えており、新規市場の開拓と構造改革を推し進めていく

次に、ハードディスク用ガラス基板ですが、マイナス 9%の減収となりました。2.5 インチが前年同期比で大体マイナス 30%近くと、大きく落ち込んでおります。基本的には SSD への置き換えによるマーケットの縮小が原因なのですが、ゲーム機向けに使われていた HDD がそっくりすべて SSD に切り替わったことが影響しています。もともとゲーム機向けの需要が多い 2Q と 3Q ですので、前年同期比で見ると、この 2 四半期が最も大きな影響を受けている四半期となっております。

ゲーム機による減少は来期以降なくなりますが、全体の需要は今後も引き続き落ちていく想定には変わりありません。

一方の 3.5 インチですが、こちら前年同期比で二桁パーセント以上伸びているものの、データセンターの需要のタイミングもあって、前四半期に比べると若干成長率が鈍化して、2.5 インチの減少を補うことができなかつた四半期でした。

現在の HDD 量産品は 16TB 品なんですけれども、次の 18TB 品までは、この現行の 16TB に比較して、1 ドライブ当たりの基板搭載枚数に変更はありませんので、顧客のガラス基板採用状況に変化はありません。

前四半期の決算発表のときに、その先の 20TB までは各社、枚数を増やさずに対応していくとお話しました。現行でもそこは変わってはいないのですが、ただ 16TB、18TB、20TB と同じ枚数でこなすことがちょっと難しい環境にもなっていて、もし記録密度の向上が思うようにいかないと、その次の 22TB や 24TB で計画されている、さらなる枚数増のモデルを前倒しで 20TB 製品に使ってくる可能性が出てくるかもしれません。

いずれにしましても、どの HDD メーカーにおいても、さらなる枚数増か、HAMR 採用による記録容量増を製品ロードマップとしています。そこに対して、全顧客と開発を進めている状況には変わりはありません。当社の顧客の HAMR 搭載時期は、継続して後ろ倒しにはなっていますが、対抗する MAMR のほうが記録密度向上があまり大きく見込めないで、どの顧客も HAMR 開発を進めておりますし、多枚数化と両方向で開発が進められています。HDD の高容量化に向けて、記録密度向上で HAMR、面積増は多枚数化で対応する。どちらも方向性もガラス基板が優位であるというシナリオには変更はございません。

最後に、映像関連ですが、COVID-19 の影響で数四半期ほど需要減速が加速して、生産調整も加わって、前年比でマイナス 20%から 30%と大きな減収が継続していました。それに比較して、今四半期はマイナス 9%ですので、だいぶ数字上は改善しております。実際に、カメラや CCTV 向けのレンズも受注増になってきています。

ただ、この業界が「作り過ぎて在庫調整する」ということを繰り返す傾向がありますので、カメラに代わる新用途が見込まれるまでは、基本的には継続して市場が減少する前提で、われわれの体の大きさを継続的に小さくしていかないといけないと考えます。

20年度上期に固定費を落とす構造改革を行いまして、その成果が表れて、減収環境下にも関わらず利益率は前年より改善しています。

以上です。

**司会：**続きまして、CEOの鈴木より、ライフケア事業の概況を説明した後、情報・通信事業も含めた全体の総括をさせていただきます。

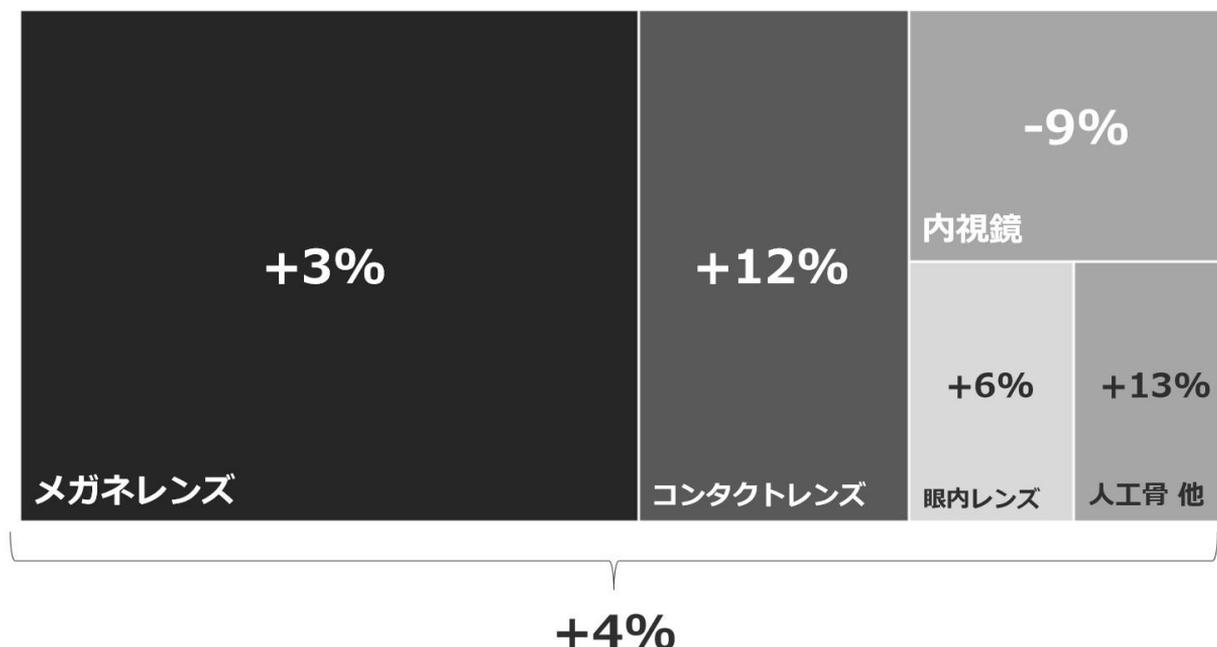
**鈴木：**皆さんご自宅にいらっしゃると思いますが。私は今、新宿にいるんですけども、雪が降ってきたので、早く帰りたいので、質問はしないようにしてください。

13ページに、自社株買いの「第2弾」と書いてありますが、IRとして第3弾もやれとプレッシャーをかけるために書いてあるのかな。

**司会：**はい、IRとして、そういったプレッシャーを経営陣にかけた。

# ライフケア事業概況

売上増減率 (Like-for-Like)



© 2021 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

20

## 製品別概況



ロックダウンの影響（特に12月以降の厳しい措置）があったものの、前年比プラスに回復。直近において多くの国・地域において感染が再拡大しており注意を要するが、市場は徐々に正常化に向かう見込み



店舗の時短営業や在宅時間増によるコンタクトレンズ装用頻度の減少影響は続いたものの（市場全体で-10%前後の影響と推測）、消費増税による反動減があった前年同期と比べ、大幅な増収となった。今後はこれまでと異なる店舗形態での出店やM&Aの活発化を図っていく

© 2021 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

21

はじめに、メガネです。Q3の12月末までは、悪いのは日本だけで、意外とヨーロッパもアメリカも、前年並みか前年比プラスの市場環境でした。小さな独立系の店舗のほうが、大きなチェーンよりも回復が早いのはどこの地域も同様で、比較的単価の高いものを小売店が一生懸命売っていたこともあり、物量では前年並みに戻っていませんでしたが、金額では前年以上となりました。日本はQ3を通して不調でしたけれども、全地域ともに12月のクリスマス前後ぐらいから、状況が変わってきて、ヨーロッパは全般的に、またアメリカも不調です。日本は依然として良くなっていないので、1月の3週までの数字ですけれど、中国以外はどここの地域でも弱含みで推移しています。ロックダウンの影響は、不思議ですけれども、Q3は効いてなかったけれど、Q4には効き始めている状態で、ちょっと苦しい感じで推移しています。

日本に関しては一貫して不調で、これはメガネに限らず、眼内レンズにしても人工骨にしても、コンタクトレンズにしても、ずっと低迷している状態に変わりはないです。

メガネは、日本の比率も以前と比べると規模が小さくなってきているので、Q3は良かったのですが、現状は4Qの推移を見ていると心配です。

コンタクトは、前年同期が消費増税の影響で落ちてたので、前年対比では改善しているように見えるのですが、市場全般のあるべき姿から考えると10%ぐらい落ちていると推定しています。

これはほぼテレワーク関連が要因だと思っていて、首都圏の商業施設に入っているような店舗で、若い年齢層の女性の売上が落ちているのがはっきり見えていますので、コンタクトレンズは化粧品の動向とほぼ同じなのだと考えています。

市場全体は縮まっているのですが、そんな中でもシェアを取っていく必要があると考え、M&Aを前のめりで実施していきたい。環境が悪いなりに、M&Aはやりやすい環境になっているのと思います。コンタクトレンズの小売店ですので、大きな規模のM&Aにはなりませんが、前のめりでちゃんとやりたい。これまでもM&Aを実施してきましたが、向こう半年とか10カ月はやりどころだと思うので、少しアグレッシブにやりたいと考えています。広告宣伝もしっかりお金を使って、集客をしていく作業をやらないといけないんだろうなと思っています。収益よりも売上確保の動きをしていかないといけないだろうと考えています。

## 製品別概況



COVID-19感染拡大の波により上下の変動はあるものの、白内障手術の実施件数と、これに伴う眼内レンズの需要が継続して回復、前年比プラス成長に。なかでも昨年5月に現地法人を設立した中国が前年比3倍の成長。ただし、今後は価格圧力もあり要注視。



COVID-19の影響による買い替え需要の先延ばしや通関手続きの遅れなどの影響は残ったものの、需要はQoQで見ると回復傾向に。今後については、病院の投資抑制は長引き、完全に正常化するには時間を要する見込み。

眼内レンズはメガネと少し違って、1月の今の時点でも、ヨーロッパはそこそこの数字で推移しています。日本は、相変わらず不調です。原因は明確で、クリニックはそこそこ白内障手術を実施しているものの、病院は患者数が減少していることで、需要が落ちています。

ヨーロッパは、なぜか今のところ、眼内レンズを使用した手術数は落ちていません。中国、インド、欧州で、何とかQ4の数字が出来上がってきています。

それから、内視鏡。これは、3Qの12月に納品すべきものをちょっと積み残したのがあって、Q3の数字が小さく出てしまっていて、その分4Qにそれが乗るようなことがあったので、数字としては弱含みですが、その部分を差し引くと、それほど悪い状態にはなっていません。市場全体において病院の設備投資が基本的には止まっている、もしくは渋くなっているのが主要因です。特にシェアを取られているとか、シェアを取っているという関係にはなっていない感じがします。

あとは、使い捨て内視鏡の、許認可の見込みが立ってきており、ヨーロッパで遅くとも6月には販売が始められそうなペースで動き出しました。

眼内レンズにしても、内視鏡にしてもそうなのですが、治験がみんな止まってしまったことが、われわれにとってコロナの最も大きい影響でした。特に英国では治験のやり直したとか、治験をやる

うと思っても、なかなか患者数が集まらなくて進まず、治験遅れによるメディカル関連の開発のずれのがあちこちで起こっています。

さて全体の総括ですが、Q3 もある程度お金を使ってシェアを取りにいかないといけないと言った割には、正直リモートワークなどもあって、なかなか思うようにいきませんでした。Q4 も同じ状況ですが、この Q4 できっちり営業活動をしていかないと、来年の下期の数字がつかれないことになりますので、しっかり顧客との接点を作り、競合からシェアを取っていかようと思っています。

眼内レンズにしても、内視鏡にしても、メガネにしても、そこは一緒ですので、営業活動がしっかりできれば、来期の数字が何となく安心感があって見えてくると思います。

あと、足元でまだ起こってないんだけど、そろそろ EUV がオプティカルの先端品とカニバるかもしれないと注意して見えています。基本的には、3 回露光をやったのが 1 回で済むから、EUV の意味があるという世界なんですけれども、今までは EUV はどちらかと言うと開発主体で動いて、実際の生産部分としてはあまり動いておらず、純増になっていました。ですが、どこかの時点からは、オプティカルの先端品を、必ずしも先端品とは限らないのですが、EUV に置き換わっていく部分が出てくることで、単純な純増よりも、カニバリを考慮していく時期が近づきつつあると心配しています。

同時に、顧客のほうで 2nm や 3nm といった次世代のノードの認定作業が始まってきています。2024 年とか 2025 年での量産を睨みながらだと思えますけれども、 blanks はプロセスとしては一番はじめのほうで認定されますので、既にプロセスが始まっており、向こう 6 カ月とか、10 カ月の間でそれが終わっていくと見えています。 blanks が認定され確定すると、プロセスが全然機能しないとなるとまた話は別ですが、競合にひっくり返されるというようなことはないと考えています。

HDD について、3Q までの話とイメージが変わるかもしれませんが、Q4 と来期の 1Q は 2.5" がそこそこ頑張りそうだと見えています。全体のトレンドは変わらないんでしょうけれども、ローエンドのノートブック PC、外付け HDD において、思ったよりも在庫が捌けたことで、短期的にちょっと作り込みに入りそうだと見えています。

あとは、映像事業で体を小さくして筋肉質にしようとしているところで、カメラメーカーが、在庫が減ったのでまた生産を大幅に増加しようとしていて少し困っています。せっかく筋トレやって、体作っているのに「飲みに行こうよ」って誘いに来るといったようなこと、やめてねとは思っているのです。

が、需要があるものを供給しないわけにもいかないのです。短期的には少し改善するものの、全体的な方向性は変わらないだろうと見ています。

## 質疑応答

---

**司会**：それでは、残り 15 分ぐらいですが、質疑応答に移らせていただきます。

ご質問いただく際に、会社名とお名前をお願いできればと思います。

それでは、お願いいたします。

では、SMBC 日興証券の桂さん、よろしくお願いいたします。

**桂**：1 点だけお願いします。FY20 の設備投資と償却の見込みを教えてください。ブランクスについては前回、そろそろ投資する必要があるというコメントがありましたが、その考え方を教えてください。

**廣岡**：償却については、この Q3 が 90 億円超えていますので、Q4 もそれにプラスアルファぐらいになると見えていますので、年間では 350 億円ぐらいに着地する見込みです。設備投資は、意思決定ベースと実行ベースでちょっと違うと思うんですけども、実行ベースでいくと、9 カ月間で、有形固定資産をベースとした言い方になりますけど、240 億円を超えている状況です。Q4 は実行のタイミングが前後する場合がありますが、あと 100 億ぐらいキャッシュアウトする見込みです。

**池田**：EUV の設備投資についてですが、顧客各社のこの後の需要がどのタイミングでどのぐらいの物量となるか現状精査中です。ただ、長納期品のものからはすでに手配をして、世の中のニーズに遅れないように、きちんと手当をしていこうと考えています。

**鈴木**：一番長いのはレーザーテックの検査機で、この検査機の生産能力のペースでほかの設備投資が決まる、そんな感じのイメージで考えていただければいいと思います。

**司会**：続きまして、ケイさん、お願いいたします。

**ケイ**：コムジェストのリチャード・ケイですけれども、お世話さまです。2 点ほどあります。

ひとつは、使い捨て内視鏡が 6 月からとおっしゃったかと思うんですけど、それは以前おっしゃっていたよりは若干早いでしょうかところ。

2 点目なんですけれども、ESG 関連で二酸化炭素について確認したいです。目標を開示されているかと思うんですけども、直近の目標と進捗状況を確認させてください。

**鈴木：**使い捨て内視鏡はちょっと早まっている感じです。そんなに大きく前倒しになっているわけではないんですけれども、ものが作れる体制がもう出来上がってますので、許認可が出るのが早まりそうな気がするので、6月ぐらいになると見ています。もうちょっと早いかもしれないという期待感も持っています。

**鈴木：**CO2は目標としては5%減らす目標で、計画どおりに動いてはいます。一般的な話になりますが、メーカーとしてCO2を減らすとなると、基本的には装置がカギになります。装置のCO2の排出量、電気の消費量を下げることが、イコールCO2を下げることになります。要するに、省エネ型の機械に置き換える作業になるのですけれども、最近の機械が意外と省エネではない。意外と電気を消費するのがクリーンルームなんですけれども、昔の機械に比べれば、確かに少しは省エネにはなっているのですが、意外とそこまで省エネになっていない。なぜ省エネになっていないのかをメーカーに問い合わせると、中国との競争環境の中で省エネを追求するのは難しいと。省エネをするとどうしてもコストがかかり、そうすると値付けが高くなってしまう。高い値段では誰も買ってくれないから、省エネに振りきれないというような話が多く、意外と装置を入れ替えても、消費電力が以前のように大幅に下がらない。メーカーとして何ができるのかももう1回考え直さないと、なかなか今のやり方ではCO2が減らないような状況です。当社だけではなくて、各メーカー同様だと見ています。掲げた目標は達成はさせますけれど、今までのやり方ではCO2は減っていきなないので、この先どうするかは検討していきます。

**司会：**シティグループ証券の芝野さん、よろしくお願いいたします。

**芝野：**よろしくお願いいたします。2点ございます。1点目はハードディスクのところでした、競合がアルミの増産投資を決めていると思うんですが、先ほどの最終的には各HDDメーカーともにガラス化するとのご説明に対し、このタイミングで競合が増産投資をしているところにつきまして、少し見方にギャップがあるような疑問の声があったり、質問を受けるところがございましたので、ここについて、改めましてテクノロジーとか、あと顧客側の今後の意向とか含めて確認させてください。これが1点目です。

**池田：**枚数が増えていくにつれて、その基板の板厚（厚み）が薄くなる必要があります。現行で使われている厚さでも、アルミの基板の需要が足りないような見込みもありまして、この先、ガラスに切り替わらないからことではなくても、アルミの需給関係にちょっと問題がある状況だと思われます。さらに、その先、HDDが生き残っていくためには、どうしても容量を上げなければいけませんから、容量を上げていくときに、どうしても枚数増が必要だと思われます。そうなったときに、延命はするかもしれませんが、1枚当たり0.5ミリを切るような厚さになったときに、材料の特性からして、フラッターリング等が厳しくなってくると見ています。

**鈴木：**単純に、足元でもうアルミ基板のキャパがないんですよね。東洋鋼鋸も、昭和電工も、最終的にはガラスに替わるかもしれないがあるので、今さら設備投資したくないのでしょうけど、アルミの供給がタイトになって、仕方なくアルミの増産をするしかない状況です。足元の需要が賸いきれないので、設備投資をしていると読んでいただければいいと思います。

**芝野：**ありがとうございます。2点目はビジョンケアなんですが、ディビジョンヘッド（事業部長）が代わって、まだ時間としてはまだそんなに経ってないと思うんですけども、もし現時点で今後の方向性について、これまでと変わりそうなところとか出てきているのであれば、伺える範囲で伺いたいと思います。

**鈴木：**業界の人なので、立ち上がりがすごく早い、もともとよく分かっているのです。うちの人よりもよく分かっているぐらいの人が来ているので、立ち上がりも早くて、非常にスムーズに動いているのが状況です。明らかにフォーカスするマーケットを決めて動いてくれている。こことこのセグメントのマーケットを攻めようというのを明確にしているので、少なくとも前の事業部長である私より出来がいいと思っています。

**鈴木：**雪だよ。

**司会：**そうですね、雪も降ってきましたので、以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。本日はお忙しい中、ご参加いただき、ありがとうございました。

[了]

---