



HOYA 株式会社

2022 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会

2022 年 2 月 1 日

[登壇者]

2 名

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：それではお時間になりましたので【HOYA 株式会社 2022 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会】を開始いたします。

本日の出席者は、CTO の池田英一郎、CFO の廣岡亮の 2 名です。CEO の鈴木洋は欠席となります。

本日は、はじめに CEO のサクセッションに関して池田と司会からご説明した後、廣岡より第 3 四半期の業績、ならびに主要事業の概況等についてご説明申し上げます。その後の時間を質疑応答とし、15 時 45 分に終了予定です。

CEOのサクセッションについて

昨年12月22日、CEO鈴木 洋の退任と、現CTOの池田 英一郎が次期CEOに就任することを発表。本件のポイントは以下のとおり。

鈴木 洋 退任の背景

- CEO歴20年以上、年齢も60代に入り、家族との時間を取りたいと考えるようになった
- 約1年前、指名委員会に申し出。コロナ対応の目途が付いた時期に退任することとした



後継の選定プロセス

- かねてよりサクセッションプランを検討してきた指名委員会にて、具体的候補者を選定開始
- これまでの実績と成長の源泉となる技術開発に明るい池田を選定した



今後のスケジュール

- 本年3月1日にCEOのバトンが鈴木から池田に
- FY21 Q4決算発表時に新体制の経営方針等を説明予定

それでは、2021 年 12 月 22 日に発表しました CEO のサクセッションに関して、改めてご説明させていただきます。

CEO の鈴木洋ですが、2000 年に CEO に就任して以来、20 年以上にわたって当社グループの成長をけん引してきました。一方で年齢も 60 代に入り、そろそろ家族との時間をゆっくりと過ごしたいと考えるようになり、1 年あまり前に本人から指名委員会に対して退任の申し出がありました。

新型コロナウイルスへの対応の目途が付いた時期に退任する方向で、指名委員会はかねてより検討してきたサクセッションプランの方向性に基づいて、具体的な候補者の検討を始めました。

なお、当社は経営の執行と監督を分離した、指名委員会等設置会社の体制をとってありまして、サクセッションのプロセスは社外取締役のみで構成される、指名委員会によって進められました。

議論と検討を重ねた結果、グループの好業績を経営チームの一員として支え、また技術開発の分野に明るい現 CTO の池田英一郎が、後任候補として選ばれました。

これまで接点があまりなかった方もいらっしゃると思いますので、自己紹介も兼ねて池田よりキャリアに関するバックグラウンドをご説明申し上げます。

次期CEOのご紹介



池田 英一郎 (いけだ えいいちろう)
1970年3月17日生まれ
中央大学理工学部卒

1992年4月 当社入社
2010年1月 当社MD事業部メディアSBUゼネラル・マネジャー
2010年2月 当社MD事業部共同事業部長
兼メディアSBUゼネラル・マネジャー
2010年9月 当社オプティクス事業部 光学レンズSBU長
2013年6月 当社執行役 情報・通信担当COO
2015年6月 当社執行役 情報・通信担当COO
兼技術担当(CTO)
2018年3月 当社執行役情報・通信担当COO
兼技術担当(CTO)
兼アイケアカンパニープレジデント
2020年3月 当社執行役 技術担当(CTO) (現任)
2022年3月 当社代表執行役CEO就任予定

© 2022 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

4

池田：次期 CEO として指名委員会より指名を受けました、池田英一郎 (いけだ えいいちろう) と申します。

スライドに私の HOYA でのキャリアが映されておりますが、1992 年の 4 月に入社、もともとは化学のエンジニアが私のバックボーンです。

最初は MD (メモリーディスク) 事業部、その中で現在も残っているサブストレートではなく、磁気記録媒体をつくるメディア事業で、プロセスのエンジニアとして従事しておりました。

そのメディア事業の中で、最終的には 2010 年に事業の責任者になり、その 2010 年の 9 月に今度は GMO に代表される光学レンズ事業の責任者となりました。

その後、2013 年に執行役、IT (情報・通信事業) 担当の COO となったのですが、その前の事業部時代の主な功績としましては、メモリーディスクのメディア事業の責任者として事業をアメリカの

今のお客様である Western Digital 社に売却することになり、その事業売却をリードして完遂したことが挙げられます。

また、その後の光学レンズ事業のときには当時、GMO も期待される利益を上げることができておりませんでした。就任後にその収益性を大きく改善することができました。過去の当社の売上や利益率の推移をご存じの方は、2011 年の情報・通信事業の利益率を見ていただくと、そこそこの改善率が見られたと思うのですが、そのときはこの光学レンズ事業から貢献できたものと考えております。

その後、IT の COO になった際は、当時 2010 年頃から情報・通信事業はキャッシュカウという位置づけで、事業の運営を進めておりました。そういった背景もあって、2013 年までは収益性重視ということで、投資を絞っており、売上は右肩下がりでした。

そのような中、13 年に COO へ就任後、いくつかあった事業の選択と集中を進めて、今後伸びると思われる事業に限られたリソースを投入して、2013 年以降はご存じのように右肩上がりで売上収益を上げることができ、かつキャッシュカウとしての役割として、収益性も改善することができました。

そのときの大きなドライバーであったのが、3.5 インチのニアライン向けのハードディスク用のサブストレートならびに EUV 向けのマスクブランクスでして、現在の HOYA グループの成長をドライブしている事業に成長しております。

その後、執行役の立場でありつつ、いくつかの事業を兼任することがあり、2018 年には私にとって初めてのライフケア系の事業であります、アイケアカンパニー（コンタクトレンズ事業）の責任者を 2 年ほどやらせていただきました。

それから 21 年には、資料には書いていませんが、PENTAX Medical、内視鏡事業の開発の責任者も兼任させていただきました。

そういったことによって、執行役の立場だけではなくて現場の事業の中の目線でも、比較的 HOYA の今持っているビジネスポートフォリオの中での広い範囲を経験させていただいております。

そういった兼任のものが全てなくなって、今は CTO の専任となったところで、今回の次期 CEO への就任が決まった経緯でございます。

司会：それでは続きまして、CFO の廣岡より第 3 四半期の業績につき、ご説明申し上げます。

決算ハイライト

1. 売上収益、通常の営業活動からの利益が過去最高を更新
2. ライフケア事業は、変異株による感染再拡大の懸念があったものの回復が継続、コロナ前を上回る売上水準に
3. 情報・通信事業は、前四半期に続き全ての製品が二桁成長。データセンター向けの3.5"基板が引き続き好調。
4. 600億円を上限とする自社株買いを決議。成長投資を優先しつつ、余剰資金について株主に還元していく方針は不変

© 2022 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

5

廣岡：はじめに、決算のハイライトというかたちで、四つのポイントを挙げさせていただいています。

売上収益、それから通常の営業活動からの利益が、四半期ベースでは過去最高になりましたというのが、1点目。

それから2つ目は、ライフケア事業がコロナ前の水準、2019年のQ3、2年前の水準を上回ってきました。上期まではどちらかというとコロナ前の水準に回復してきましたという傾向でしたが、Q3においてはほぼ全てのライフケア側の事業がコロナ前の水準を上回るかたちとなっております。

それから3点目、これは上期から同じトレンドではございますが、情報・通信事業が引き続きグループ全体の売上および利益をけん引しています。全ての事業が2桁伸びていて、特に3.5インチは引き続き堅調に成長しております。

そして最後の4点目、本日の取締役会におきまして上限を600億円とする自己株取得を決議しましたので、それを明日から3カ月間において執行していきたいと考えております。

業績概況

(億円)	Q3 FY20	Q2 FY21	Q3 FY21	YoY	QoQ
売上収益	1,469	1,626	1,713	+17%	+5%
税引前四半期利益	458	540	519	+13%	-4%
四半期利益	369	430	409	+11%	-5%
cf. 通常の営業活動からの利益	461	492	535	+16%	+9%
cf. 通常の営業活動からの利益率	31.4%	30.3%	31.3%	-0.1ppt	+1.0ppt

- Constant currency basisでは売上収益+11%、税引前四半期利益+9%
- Q2の為替益30億円に対して、Q3は為替損19億円だったこと等により、税引前四半期利益はQoQで減益

© 2022 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

6

まず、グループ全体の数字、売上収益が1,713億円で、去年に比べまして17%のプラス。為替ニュートラルでも11%伸びております。

税引前利益については519億円で、去年に比べまして13%アップ。為替ニュートラルでも9%のアップになっています。

また、参考指標ではございますが、通常の営業活動からの利益は535億円で、去年に比べまして16%のアップになっております。

一番右側に Quarter on Quarter、第2四半期比較と比べての増減率を示しています。売上についてはプラス5%、それから通常の営業活動からの利益についてはプラス9%で、この第3四半期は過去最高を記録した第2四半期を上回りましたので、売上と通常の営業活動による利益は過去最高です。

税引前利益についてはマイナス4%で、第2四半期を下回りました。前四半期から為替差損益が反対の向きに出ております。Q2においては為替益が30億円出ておりました。今回の第3四半期につきましては為替損が19億円で、ネットでこのクォーターは為替差損益の影響で49億円マイナスとなりました。その結果、通常の営業活動からの利益が最高益の中、税引前利益については第2四半期と比較して若干のマイナスになったという結果になっております。

ライフケア事業

(億円)	Q3 FY20	Q2 FY21	Q3 FY21	YoY	QoQ
売上収益	945	991	1,055	+12%	+6%
税引前四半期利益	207	234	215	+4%	-8%
cf. 通常の営業活動 からの利益	217	198	232	+7%	+17%
cf. 通常の営業活動 からの利益率	23.0%	19.9%	22.0%	-1.0ppt	+2.1ppt

- Constant currency basisでは売上収益+7%、税引前四半期利益+1%
- コロナ前（FY19 Q3）と比較すると、売上収益は+7%（コンタクトレンズにおける増税後の反動減影響を除いた増減率）

© 2022 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

7

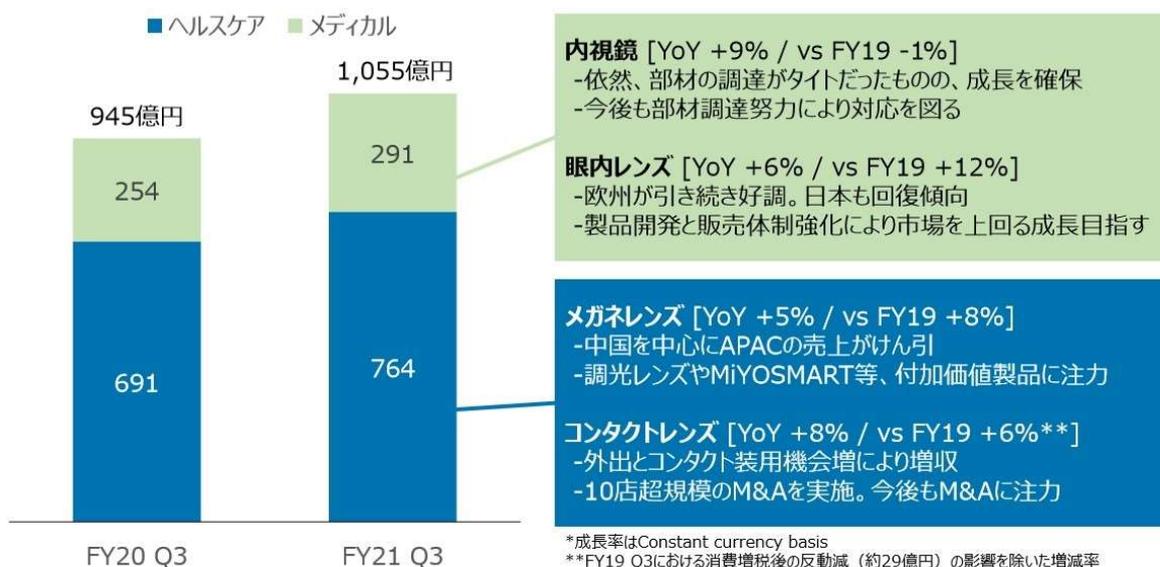
続いて、セグメントごとに説明していきます。

まず、ライフケアセグメントです。売上収益が1,055億円で、去年に比べまして12%アップ、為替ニュートラルで7%アップになっています。利益につきましてもそれぞれ伸びております。

先ほどコロナ前の水準を超えましたと申し上げましたけれども、コロナ前の水準と比較して為替ニュートラルのベースでプラス7%になっております。

なお、2年前の2019年Q3は特にコンタクトレンズの小売において、国内市場で消費税の増税後の反動減があったので、その影響を考慮し、差し引いた伸び率が7%になっています。

ライフケア事業 各製品の概況



© 2022 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

8

続きまして、製品別、事業別に中身を見ていきたいと思えます。

まずメディカルですが、売上が291億円で、去年に比べまして37億円のプラスです。ここで出ているのは円ベース、為替込みです。右側のそれぞれの事業に対してのYear on Year、および2019年との比較においては、これは為替ニュートラル、実質ベースの増減を出しております。

まず内視鏡ですが、実質で去年に比べまして9%、2019年に比べてはマイナスの1%でした。このセグメントの中で唯一2019年をまだ下回っている事業ではございますが、市場としては非常に良く、またわれわれもしっかりオーダーを取れている状況です。

ただ、たくさんのオーダーは取れているのですが、プロセッサに使う半導体の調達に苦戦しております。

そういうところもあって、オーダーベースではしっかりと売上は取れてはいるのですが、出荷が限定的になっており、Q3の売上はまだ回復途上という状況です。

そうはいつでも、Q3はわれわれが想定していたよりは半導体の調達できて、売上が伸びている状況です。依然、解消の目途は立ってはいないのですが、しっかりとオーダーは取れているので、出荷できるようにしていきたいと考えております。

眼内レンズは去年に比べまして実質で6%の伸び、2019年の第3四半期に比べまして12%の伸びで、コロナ前の水準を上回ってきております。

日本は回復してきておりますが、なかなかコロナ前の水準までには戻ってきていません。第3四半期で緊急事態宣言が明けまして、特にクリニックでの症例数は増えてきているのですが、いかんせん病院はまだ慎重な体制で、手術件数が緩やかな回復という状態です。われわれの眼内レンズにとって日本の市場はそれなりに比率が高いものですから、日本の市場がまだ全体の足を引っ張っている状況です。

ただ、日本以外の市場につきましては、特に欧州が顕著に売上を伸ばしており、日本をカバーするのみならず、全体の成長に貢献し、事業全体では2019年のコロナ前の水準を上回ってきている状況です。

続きましてヘルスケア関連です。売上は764億円で、去年に比べまして73億円のプラスになっています。

メガネレンズは、実質の成長率が5%、2019年に比べて8%プラスで、こちらもコロナ前の水準を実質ベースで超えてきております。特に好調なのが中国、MiYOSMARTを中心に中国市場で伸ばしており、国によってコロナの影響が多少なりともあるのですが、欧州も底堅い成長をしております。

さらにプラスの材料としては、第3四半期においてはようやく日本の市場が前年を上回るころまでできております。足元で不安定なところがあると思いますが、ようやく日本も回復してきております。

続きましてコンタクトレンズです。Year on Yearで去年比8%、2019年比ではプラス6%となっております。先ほども触れましたが、2019年の第3四半期におきましては、消費税増税の反動減がありましたので、その部分を考慮した数字がプラス6%となっております。ですから、実際の何もApple to Appleにしない売上では、もっと伸びているということです。こちらも緊急事態宣言が明けて、回復傾向にはありますが、まだコロナ前の水準に市場が戻ってきていないと思います。ただ、コンタクトの装用機会も徐々に戻ってきている状況で、売上もそれに伴ってきている状況になります。

このような環境下ですから、完全に回復というまでにはもう少し時間がかかると思いますが、その中で規模にこだわらずM&Aをしていって、特にリアル店舗のシェアを伸ばしていきたいと考えております。

情報・通信事業

(億円)	Q3 FY20	Q2 FY21	Q3 FY21	YoY	QoQ
売上収益	511	620	643	+26%	+4%
税引前四半期利益	239	310	313	+31%	+1%
cf. 通常の営業活動からの利益	251	301	311	+24%	+3%
cf. 通常の営業活動からの利益率	49.2%	48.6%	48.4%	-0.8ppt	-0.2ppt

- Constant currency basisでは売上収益+19%、税引前四半期利益+25%

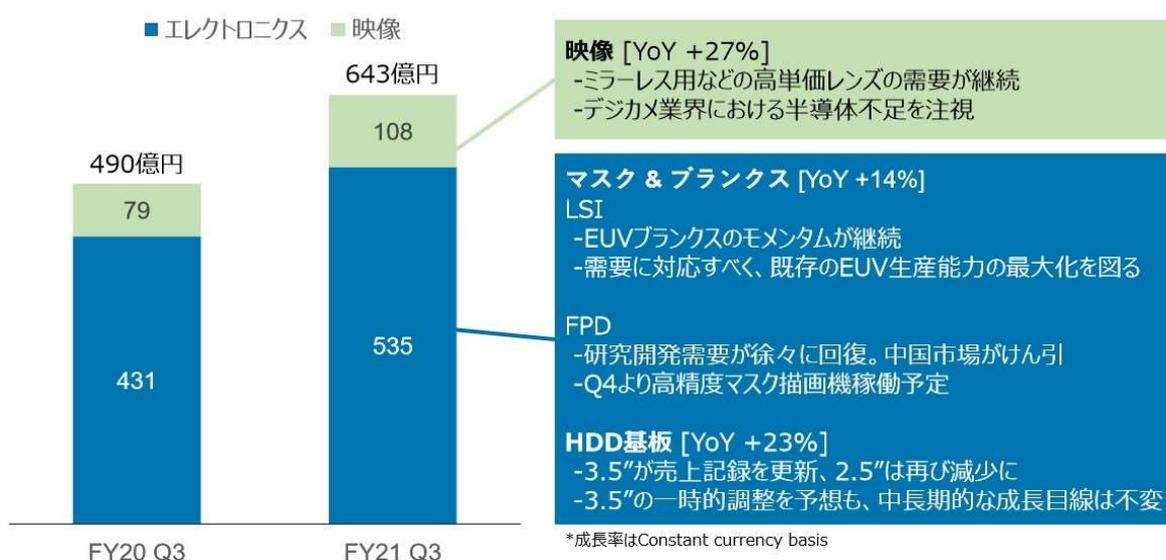
© 2022 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

9

続きまして、情報・通信セグメントです。全体の売上は643億円、去年に比べまして26%のアップ。為替ニュートラルでも19%伸びている状況です。

通常の営業活動からの利益も311億円で、去年に比べまして24%アップになっております。情報・通信は第3四半期も引き続き、去年に比べまして好調ですし、第2四半期よりも若干ではありますが超えてきている状況です。

情報・通信事業 各製品の概況



© 2022 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

10

それでは製品別に説明していきたいと思います。

まず、映像関連です。売上が108億円ということで、去年に比べまして28億円のプラス。為替ニュートラルの実質ベースで27%のプラスで、上期も同じようなトレンドではございましたが、引き続きカメラを中心に需要が継続し、売上が上がっています。

2020年においてはコロナの影響を受けてデジタルカメラの市場が縮み、需要があまり戻ってこないことを想定してコスト構造、組織の構造を見直してまいりました。そのような中で、われわれが想定していたよりも需要が伸びたところで、売上也伸びているのですが、収益的にもしっかりと貢献してくれている状況です。

ただ、一つは季節性の問題があって、Q3がピークで、大体この状況からQ4は悪くなりますので、そういう部分がQ4はあるのと、やはりカメラの需要がどこまで続くのかは、引き続き注視していきたいと考えています。短期的にはデジカメ業界の半導体供給不足の話も聞こえてきますので、その辺も含めて売上がこれだけ上がったというところで、楽観的にはあまり見ず、しっかりと売上が下がっても引き続き収益が出せる体制を取り組んでいきたいと考えています。

また、やはりカメラ以外のところ、新規分野で機会がないかを引き続き探して、取り組んでいきたいと考えております。

続きまして、エレクトロニクス関連製品です。売上は535億円で、去年に比べまして103億円のプラスになっております。

マスクブランクス、去年に比べまして実質14%アップで、LSIもFPDも両方2桁以上伸びております。

FPDにつきましては、去年の第3四半期、かなり悪い四半期でございましたので、そこからのリバウンドもありますので、市場全体として常に10%以上伸びるわけではありませんが、去年の四半期ベースではしっかりと2桁以上伸びて、市場の回復に乗っかっている状況です。

特に中国市場のところ、市場もけん引しておりますけれども、われわれも中国のお客様からしっかりとオーダーが取れている状況でございます。

Q4については、われわれにとっては高精度のマスク描画機で新たに動いていますので、引き続き中国を中心に高付加価値のものを取って行って、収益で貢献させていきたいと考えています。

LSIについては、引き続きEUVも底堅くて、去年に比べまして30%弱ぐらい伸びております。お客様のデマンドもさらに着実に増えているので、そこについては2つあります。

1つは、しっかりと今の設備の中で製造を良くして行って、スループットを上げていくことに注力していくことと、来年度の中で機械も徐々に増やしていきたいと考えていますので、そのような形でお客様のデマンドにしっかりと応えていきたいと考えています。

それから、最後に HDD の基板です。実質ベースで 23% のプラスで、引き続き去年に比べますと非常に好調でございます。3.5 インチが去年に比べましてプラス 50% 超えていますし、Quarter on Quarter でも引き続き右肩上がり、3.5 インチの売上も過去最高になっています。

一方で、2.5 インチはわれわれが想定していた形ではございますが、若干減少に転じております。上期を通して好調で、去年に比べてもあまり減っていなかったということで、嬉しい誤算という状況が上期ではありました。第 3 四半期については決して何かが悪くなるとかではないのですが、トレンドとしては減少傾向にきておりますので、われわれの想定内の範囲でございます。

今、3.5 インチが大分 2.5 インチよりも売上が増えてきておりますので、今後 2.5 が減っていく中、3.5 を引き続き成長させていき、全体的にはプラスの成長をこの事業でも、中長期的には目指していく状況でございます。

貸借対照表/キャッシュフロー関連

キャッシュ

- Q3で創出したFCFは408億円 (YoY +75億円)
- 現金及び現金同等物は4,160億円に (YoY +980億円)

設備投資*

- Q3実績は55億円 (YoY -32億円)
- 年間では300億円前後を見込む**

減価償却費

- Q3実績は107億円 (YoY +15億円)。QoQフラット
- 年間累計では430億円前後を見込む***

* CFベース。有形固定資産の取得
** 意思決定ベース。キャッシュアウトのタイミングにより変動の可能性あり。前回の見込みから変更なし
*** 前回の見込みから変更なし

BS とキャッシュフロー、事実関係をここに書いております。キャッシュが 4,160 億円で、少し多めになっております。

われわれは外貨を結構持っていて、7割以上が外貨で持っているのですが、円安になるとさらに大きく見えてしまっている部分もあるのですが、そういうところもあって自己株買いを、今回は600億円やらせていただきたいと考えております。

最後 Q&A で質問が出るかなと思いますので、先にキャッシュアロケーションの今後の考え方をお伝えします。

CEO が3月1日で代わりますが、キャッシュアロケーションの考え方は今後も全く変えるつもりはありません。当然ながら M&A、社内の内部投資も含めて、成長のためにある程度、お金を持たせていただきたいとは考えておりますが、一方で、余剰になったらしっかりと返していきますということも、そこは CEO が交代しても変わらず、今までと同じ扱いをしていきたいと考えています。

四半期ごとにはやれる、やれないというタイミングはいろいろあるのですが、ある一定の期間の中でしっかりと株主の皆様へ還元していく考え方は、今までもそうですし、これからも変わりはありません。

業績予想

Q4予想

(億円)	Q4 FY20	Q4 FY21	YoY	QoQ
売上収益	1,514	1,631	+8%	-5%
税引前四半期利益	413	481	+16%	-7%
四半期利益	308	378	+23%	-8%

通期予想

(億円)	FY20	FY21	YoY
売上収益	5,479	6,550	+20%
税引前利益	1,592	2,050	+29%
当期利益	1,252	1,630	+30%

最後に業績予想です。

通期の数字を丸めているので、Q4 予想は少し中途半端な数字になっています。年間売上は6,550億円、税引前利益で2,050億円、当期利益で1,630億円と見込んでおります。

3点ほど、この数字の中での考え方、織り込んでいるものを説明します。

まず、為替はドル 115 円、ユーロ 130 円にしています。最近この近辺をいったりきたりしておりますが、あまり中途半端な数字じゃなく、きりの良いところで 115 円、130 円という想定で試算しています。

2 点目は情報・通信のところですか。シーズナリティがありますので、Q4 は今回の Q3 の結果と比べるとグループ全体の売上は低くなっている状況です。これは過去のトレンドをずっと追っていたらいている方はご承知いただいていると思いますけれども、情報・通信は Q4 が一番弱いんです。

HDD のサブストレートにつきましては、これはわれわれの生産拠点の休暇の関係で、工場の稼働日数自体が減ることがあって。そのために Q3 が一番高く、そして Q4 がその反動で弱くなるというシーズナリティがあります。

映像事業、光学も同じところがありまして、特にこれは製品のところ、カメラ関係がブラックフライデーやクリスマスの需要で、われわれにとっては Q2、Q3 で需要が盛り上がり、Q4 で落ちるパターンを繰り返していますので、それがありません。

あとは、情報・通信全体的に中国のお客様がそれなりにいますので、やはり旧正月でお客様の稼働日数が減ることも想定しています。そういうところで情報・通信は四半期ごとに見ていくと、Q4 が非常に全体としては弱いという、シーズナリティが織り込まれています。

最後に PENTAX。オーダーは取れているのですが半導体供給不足の関係でなかなかプロセッサが出せませんということをお願いしました。

第 3 四半期、先ほども言いましたが、それなりに今回は出せました。ただ解消の目途まではたっていないので、ここは Q4、かために見ています。頑張らって調達して、しっかりつくれば出荷できる状況ではあるのですが、ここはかために見ている状況です。

あと極端に入れていないのは、オミクロンは状況が分からないところがあります。全く当然何も考慮していないわけでもないのですが、そんなに極端にオミクロンのリスクを織り込んではいません。

コロナのピークが過ぎたら反動で売上が戻ることをライフケアは繰り返しています。タイミングの問題はありますが、需要がなくなってしまうことはないかなと見えています。

数字の結果の説明につきましては、以上でございます。

質疑応答

司会：それでは質疑応答に移ります。

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1人様2問までをお願いいたします。それでは CLSA 証券の吉田さん、お願いいたします。

吉田：よろしくお願いします。次回の説明会のときに新体制の経営方針をご説明いただくということなので、事業に関して2点、質問させていただきます。

まずライフケアのところ、内視鏡に関して Q4 は堅めに見られているとご説明いただいたのですが、それ以外の製品の 4Q に向けた見通し。できれば来期に向けた方向感とかも、コメントをいただけるとありがたいです。お願いします。

廣岡：先ほども申しましたように、過度にオミクロンのことは織り込んではいません。というのも、影響がないわけではないのですが、ライフケア全体としてそんなに大きく落ち込むことはないですし、規制が明けたら需要が戻ってくることを繰り返していますので。

そういう意味では2年前の Q4 は既にコロナの影響を受けていたので比較は難しいが、Q3 と同じようなかたちの結果にはしたいなという考え方を持っています。

来年以降の見通しとしては、それなりにどの事業もしっかりと売上をつくれている状況ですので、今おっしゃっていただいたように、少し PENTAX は半導体供給が不安要素としてはあるので、そこはどこまで頑張れるのかはあると思いますけれども。全体としては、コロナ前のような市場の成長に合わせて、そしてそれを超えていくところを目指していくような方向感になるのかなと考えています。

まだ来年度の計画をつくっているわけではないので、目指していくところはそういうものを考えているという説明になります。

吉田：ありがとうございます。2点目、EUV のブラックスのところに関して、徐々に競合のトーンが上がってきているなという感じがあります。今後の競争環境の見通し、マーケットシェアの見通しなど、何かコメントがあれば教えてください。以上です。

池田：その点は池田より回答いたします。最近、競合の両社ともに EUV に関してコメントをしていると思います。

ただ、前回の決算発表のときにも申しましたけれども、われわれのお客様のところで進めている先端の認定作業において、現在ですと2ナノですが、他社さんと比べられている、あるいはわれわれに何か課題があって、他社のほうにそれが振られているといった状況には現状ございません。

そうは申しましても競合さんも技術力がありますし、われわれのオプティカルでの過去のトラックレコードもありますので、軽視はできないですが、現状先端のところで認定作業が進んでいるようには見えませんので、当面の間は特にシェア等に影響はなく、大丈夫なものとして見ております。

吉田：ありがとうございます。以上です。

司会：Q&A ボックスに1問届いておりますので、質問を読み上げさせていただきます。EUV ブランクに関して2問ございます。

一つ目が、2ナノや1.4ナノに代表される先端の研究開発が進んでおりますが、それがHOYAにどのようなベネフィットをもたらすかが一つです。特にASP（単価）でしたり、マーケットシェアの観点から、これがどういった追い風になるかが一つ目の質問になります。

それから二つ目に関してはHigh-NAのEUVに関しては、何かアップデートはございますでしょうか、という二つです。Aletheia Capital ウォーレンさんからのご質問になります。

池田：こちら池田から回答いたします。

まず1点目、2ナノ、それから1.4ナノとノードがより微細化していくことによって、これまでと違った製品の blanks に対する要求事項が出てくるものと推測されます。

一番分かりやすいところでいいますと、欠陥のレベルです。大きさ、個数、そういったものがより厳しくなっていくことが推測されます。そうしますと、これまでの品質保証のレベルよりも、より厳しい目線で検査をすることになり、それが新製品の付加価値となりますので、その付加価値をもってASP（単価）を上げることができます。

既存品はどうしても価格が下がっていくというお客様からのプレッシャーもありますし、ある程度そういったことに応じていかなければいけない側面がありますが、それと同時に先端品が進んでいくことによって、そこでより付加価値を付けてそれらの売価を上げていくと、全体としてのASPを落とさずに、あるいは上げることができることとなりますので。そういった先端のところが進んでいくことは、われわれにとってはこのASP（単価）の観点ではプラスに働きます。

それからHigh-NAに関しては、ASMLさんにわれわれも blanks を提供しつつ、開発を進めておりますが、われわれの blanks に対する要求は、特に波長が変わるわけでもありませんので、それほどこれまでと全然違ったものが必要ということではないと考えています。

しかしながら、光学的な特性が変わりますので、膜の厚さだとか、High-NA の特性をマックスに出すような構造にする必要はあると思います。そういった開発が必要になり、そういうことが2 ナノ、1.4 ナノと同様に付加価値になって、また ASP（単価）を改善することにつながっていくと考えております。以上です。

司会：ありがとうございます。続きまして森さん、お願いします。

森：みずほ証券の森です。ありがとうございます。

4 クォーター、オミクロンの影響はあまり織り込んでいないということですが、コンタクトレンズの需要で、特に学校の休校がはじめてくると、コンタクトが鈍ってくると懸念しています。このインパクトをどう見積もればいいのでしょうか。

池田：池田から回答しますが、ご指摘のようにコンタクトレンズの商売を日本でやっておりまして、日本が今多くの地域でまん延防止法が出ており、人々の行動がある程度、変容してくることは考えられます。

しかしながら過去の2年間くらいのトレンドを見ますと、1週間あたりに使うコンタクトレンズの個数は、コロナ前と後では明らかに差が出ております。そのコロナ後の中でも緊急事態宣言中は、さらに一段と下がっていますが、まん延防止法では、コロナ前に比べれば当然落ちてはいますが、それほど下がっていないというこれまでの経緯があります。

この先、日本がまた緊急事態宣言が出るようになると、変わってくるかもしれませんが、今のままですとそれほど大きく落ち込むということはなく、今の数字でもある程度の落ち込みは見込んでいますが、それ以上に大きく落ち込むことはない、大丈夫なのかなとは見ております。

森：ありがとうございます。もう1点だけ、内視鏡のディスポーザブルについてアップデートを教えてください。以上です。

池田：内視鏡のディスポーザブルはブルガリアでつくっているというお話を前回させていただきましたが、そのブルガリアの工場での立上げに時間がかかっております。

これまでブルガリアでの立上げの経験がないのと、そんなに場所は関係ないとは思いますが、コロナの影響で東欧も人が集まりにくいといった影響が出ています。われわれの生産量を立ち上げるスピードに、計画と少し差異が出てしまっています。

そういったことで、もう少し時間が必要かなという状況です。以上です。

森：ありがとうございました。以上です。

司会：ありがとうございました。ではダミアンさん、お願いいたします。

トン：マッコリーのダミアンです。よろしくお願いします。

ハードディスクですが、今回新しいアップデートはありますでしょうか。特に御社の顧客が今、18TB、20TB が盛んです。また、他顧客のガラス基板の採用時期について教えてください。

池田：池田より回答いたします。

まずアップデートですが、ご存知の通り今 18TB が世の中に出ている、18TB はサブストレートでは 9 枚モデルです。これから 20TB に変わっていくところですが、顧客の 20TB では 10 枚モデルになっております。ですので、20TB が出てくるとサブストレートの搭載枚数が増えてきますので、われわれにとってはそういったポジティブな環境にあります。

それからその先のことですが、やはり MAMR によって得られる記録密度の向上にはある程度限度があり、MAMR が今後の記録容量の向上にずっと貢献していくかというところと少し疑問を持っています。やはりその先には HAMR があることは共通認識だと認識しております。

そうしますと、やはり HAMR を見据えてガラス基板が必要になりますので、どのお客様ともそういった開発用のガラス基板を供給して、開発活動を行っていることには変わりはありません。

ガラス化のタイミングは前倒しになるような機運があったり、後ろ倒しになったり、変動的です。今の段階でいつということはなかなか難しいですが、この HDD が記憶容量を上げていくトレンドにある以上、MAMR の先には HAMR があること、その HAMR にはガラス基板が使われることは、ここの共通認識だと理解しております。

トン：ありがとうございます。一つフォローアップで質問させてください。MAMR プラスガラスの可能性はありますか。つまり一部、早めにガラスを投入して MAMR のヘッド開発を一緒にやっていく可能性がありますか。以上です。

池田：こちら池田より回答いたします。

先にガラスが使われることになった際に、そこからいきなり 100%ガラスにするのもお客様からするとリスクがありますので、HAMR ではなくても、先にどこかのタイミングでガラス基板をある程度の数量使っていくと考えることはあり得ると思います。

ただ現状、まだそのところを確実に約束できているわけではございません。一応そういう考え方もあることは、この場ではお伝えさせていただきます。

トン：ありがとうございます。

司会：ありがとうございます。

お時間になってしまいましたので、本日は以上をもってこの説明会を終了したいと思います。

それでは本日はお忙しいところ、お集まりいただきましてありがとうございました。

[了]