



HOYA 株式会社

2023 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2022 年 8 月 4 日

[登壇者]

2 名

取締役 兼 代表執行役 CEO

池田 英一郎（以下、池田）

取締役 兼 代表執行役 CFO

廣岡 亮（以下、廣岡）

司会：それでは、お時間になりましたので、HOYA 株式会社、2023 年 3 月期第 1 四半期決算説明会を開始いたします。

さて、本日の当社側からの出席者は、取締役兼代表執行役 CEO の池田英一郎、取締役兼代表執行役 CFO の廣岡亮の 2 名です。

本日は、CFO の廣岡より、第 1 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た後、私より、新しい取締役会構成についてご報告申し上げます。

それでは、CFO の廣岡より、第 1 四半期の業績につきご説明申し上げます。

廣岡さん、お願いいたします。

決算ハイライト

1. 過去最高の四半期売上・利益を更新
2. ライフケア事業は、中国においてロックダウンの影響があったものの、着実な成長を達成
3. 情報・通信事業は、HDD基板において2.5”の特需がなくなったものの、半導体ブランクスやFPDマスクの好調により増収を確保
4. 追加の自社株買いを決定

廣岡：CFO の廣岡です。よろしく申し上げます。

最初に決算ハイライトを 4 点、ご説明申し上げます。

まず 1 点目、円安の影響も大きくありましたが、四半期ベースで売上、利益ともに過去最高という結果になっております。

2点目はライフケア事業についてです。皆さんご存じのとおり、上海において長期間のロックダウンがありまして、当社の中国ビジネスも影響を受けました。そのような中、他の国や地域でしっかりカバーすることで、ライフケア全体でも成長ができました。

3点目は、情報・通信事業についてですが、こちらについても全体としては増収になりました。HDD ガラスサブストレートの2.5インチが前期において通常では考えられないような特需があり、今期はその反動がきている状況でした。しかしながら、情報・通信事業全体としては、LSI向けブランクス、およびFPD向けマスクが好調で増収を達成することができました。

最後に4点目、本日の取締役会におきまして、追加で自社株買いを決議いたしました。

以上4点が決算ハイライトということで、この後、中身を説明していきます。

業績概況

(億円)	Q1 FY21	Q4 FY21	Q1 FY22	YoY	QoQ
売上収益	1,580	1,696	1,802	+14%	+6%
税引前四半期利益	510	538	615	+21%	+14%
四半期利益	413	401	484	+17%	+21%
cf. 通常の営業活動からの利益	494	481	542	+10%	+13%
cf. 通常の営業活動からの利益率	31.3%	28.4%	30.1%	-1.2ppt	+1.7ppt

- 円安により売上収益は133億円、税前利益は43億円のプラス（当期レート USD@131.25円、EUR@138.75円）
- 為替換算影響を除いた実質成長率は売上収益+6% YoY、税前利益+12% YoY
- 税前利益と営業利益の差異は、主に為替益（68億円）による

はじめに、グループ全体の業績については、当第1四半期の売上収益は1,802億円、前期比で14%の増収、税引前利益が615億円で21%の増益、四半期利益が484億円で17%の増益となりました。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542億円、前期比10%の増益でした。

円安の影響が大きく、為替の換算の影響で、売上収益はプラス133億円、税前利益でプラス43億円の効果がありました。為替換算影響を除いた実力値の成長率は売上収益で6%、税前利益で12%でした。

なお、通常の営業活動からの利益と税引前四半期利益の間に大きな差がございますが、ドルの現預金を中心とした外貨資産の評価替えから発生する為替益が大きく出ているためです。これが当四半期において税引前利益が通常の営業活動からの利益の増加率を大きく上回っている要因です。

ライフケア事業

(億円)	Q1 FY21	Q4 FY21	Q1 FY22	YoY	QoQ
売上収益	968	1,061	1,108	+14%	+4%
税引前四半期利益	218	195	250	+15%	+28%
cf. 通常の営業活動からの利益	206	198	216	+5%	+9%
cf. 通常の営業活動からの利益率	21.3%	18.6%	19.5%	-1.8ppt	+0.9ppt

- 為替ニュートラルでは売上収益+7%、税引前利益+8%

それでは、セグメントごとに説明していきます。

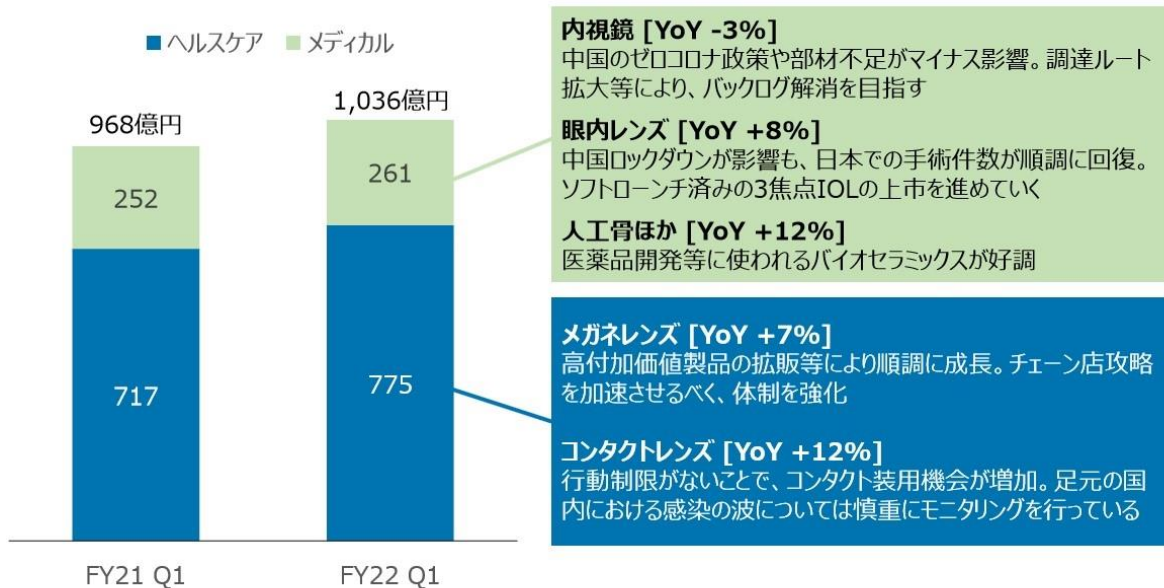
まずライフケア事業部ですが、売上収益は 1,108 億円、前期比 14%の増収でした。為替ニュートラル、つまり実力値で 7%の伸びとなりました。税引前利益は 250 億円で、前期から 15%伸びましたが、為替ニュートラルでは 8%の成長率となっています。

通常の営業活動からの利益は 216 億円で、前期に比べて 5%増益でした。今回、通常の営業活動からの利益率は 19.5%で、前四半期 (FY21 Q4) より改善したものの、前年同期 (FY21 Q1) より低下しました。前四半期 (FY21 Q4) は一時的な費用が発生し、利益率が低下していましたが、当該セグメント全体で 20%前後の利益率でやっていきたいというコメントを前回の決算説明会においでもしたかと思えます。当四半期は 20%前後の水準の中に入っており、しっかりと投資もしながら利益率も出せた四半期だと評価しています。

目標レンジの中で若干の下の方になっているのは、製品ミックスが良い中国の売上が想定よりも前年割れしたためですが、もう少し利益率が欲しかったというのが本音です。とは言え、前年同期はコロナ感染が各国で拡大し、当社としてもブレーキをかけていましたので、21.3%と利益率が高く出ていました。

その後、販売費や販促費、R&Dへの投資を徐々に増やし、目標の20%水準のところに収れんしているのだと思います。今後、この方向性を続けながらしっかりと売上を伸ばしていくことが重要と考えております。

ライフケア事業 各製品の概況 (為替ニュートラル)



製品ごとに説明していきますが、こちらのグラフの数値は為替ニュートラルベースで、1,036億円というのは前ページの円ベースでの売上収益と異なります。メディカル製品については売上収益が261億円、前期に比べて9億円の増収でした。

内視鏡は前期比3%の減収でした。ファンダメンタル的に前期のQ2以降、状況は変わってません。受注はそれなりに取れているものの、半導体調達は引き続き苦戦をしており、なかなかバックログを解消できていません。プロセッサの出荷台数が増やせず、売上にキャップをかけてしまっています。加えて、当四半期は中国の影響が内視鏡において最も顕著でした。

内視鏡事業の中国本部は上海にあり、4月から5月にかけてはほとんど営業できず、売上がほぼ立たない状況でした。中国での売上は前期より大幅に落ち、全体の足を引っ張りました。とは言え、6月にロックダウンが解除され、足元においては売上が戻ってきており、一時的な要因と捉えています。

他方、半導体不足はなかなか解消の目途が立っていません。本年度を通してプロセッサ供給のキャップが続く見立てですが、時間をかけながらも、ひとつでも多くの製品を作り、バックログを解消していきたいと思っています。

続きまして、眼内レンズです。為替ニュートラルで8%の成長と、しっかりと伸ばせてきてます。当該製品についても中国の影響を受けました。手術件数が減ったこともあり、中国だけで3割ほど売上の減少がありましたが、他の地域の売上をしっかりと伸ばしたことで、二桁成長とはいかないものの、一桁後半の高成長となりました。

当四半期は、日本の市場においてクリニックのみならず病院の手術の件数が戻ってきました。足元の感染状況に鑑み、注視を要する状況ではありますが、年間を通して回復が続く見立てをしています。また、引き続き新しい製品を国ごとにローンチして行って、しっかりと成長させていきたいと考えてます。

また、メディカル関連製品の中で、金額的にはまだ小さく、全体に影響を与えるほどではないのですが、人工骨や金属インプラント、バイオセラミックス等を扱っています。非常に市場が小さかったり、もしくは展開している国が日本国内のみだったり、規模としては小さいのですが二桁伸ばせています。今後も、小さいながらも会社全体に貢献する事業にしたいと考えてます。

次は、ヘルスケアです。ヘルスケア全体では775億円で、前期の717億円からしっかりと伸ばされました。

メガネレンズについては、為替ニュートラルで7%の売上成長でした、こちらも中国ロックダウンの影響を受けましたが、内視鏡や眼内レンズほどではありません。ラボが上海とは違う場所にありますので、ロックダウンをしていた都市以外はしっかりと販売できていました。ただ、前期1年間は中国で勢いを持って成長していましたので、当該四半期は少し残念ではありました。

ただ、6月には中国市場も回復してきて、結果的に前年同期に対して若干増収になっております。今後も中国での売上をしっかりと伸ばしていければと思います。

また、中国でブレーキがかかった中、東南アジアを含めて、他の国でしっかりと伸ばすことができ、全体の成長率は7%になってます。前期は新型コロナの感染影響が残るなか、東南アジアや香港、韓国といった国々で回復が遅れ気味でしたが、今はいずれの国も成長ができていて、停滞からの反動もあり、アジアは2桁以上の成長を達成できています。

続きまして、コンタクトレンズです。こちらは前期比で12%の増収で、久しぶりに二桁の成長となりました。前期は行動制限がかかっている中での1年間でしたが、当四半期は行動制限がなく、需要が回復してきました。人が動くようになることに伴い、コンタクトレンズの装用回数も増えてきていることが見えたのはポジティブでした。

眼鏡や眼内レンズについても言えることですが、この数週間の日本国内の感染拡大については、やはり足元の販売状況に影響を与えていますので、感染がどれだけ続くのかも含め、モニタリングをしつつ、機会があれば販促もかけて売上を成長させていきたいと考えています。

情報・通信事業

(億円)	Q1 FY21	Q4 FY21	Q1 FY22	YoY	QoQ
売上収益	598	623	683	+14%	+10%
税引前四半期利益	300	305	356	+19%	+17%
cf. 通常の営業活動からの利益	297	296	335	+13%	+13%
cf. 通常の営業活動からの利益率	49.6%	47.5%	49.1%	-0.5ppt	+1.6ppt

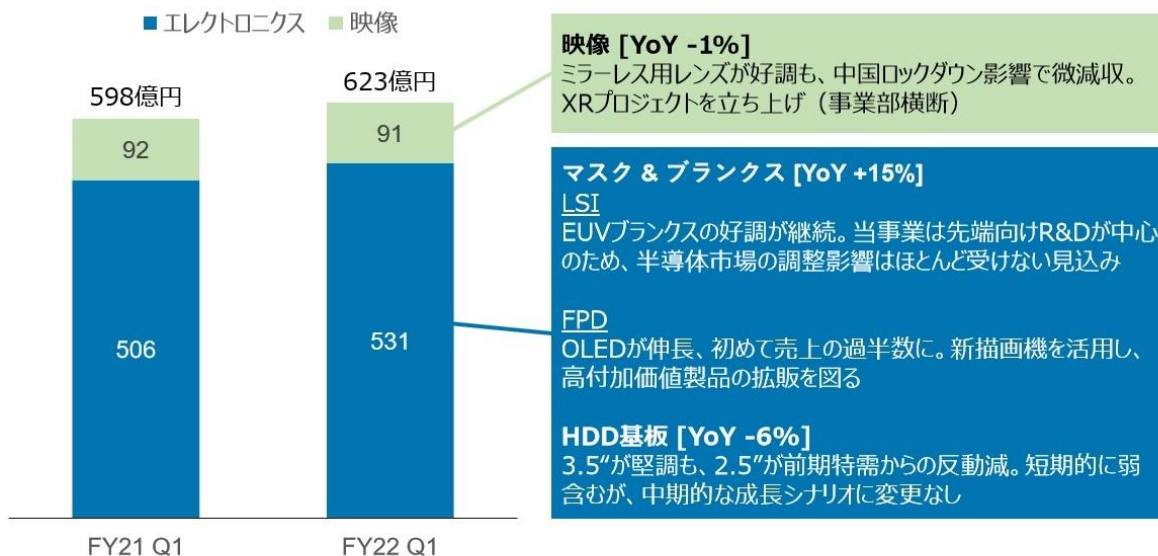
- ・ 為替ニュートラルでは売上収益+4%、税引前利益+9%

続いて、情報・通信事業についてご説明いたします。

売上収益は 683 億円で、前期に比べまして 14%の増収、為替ニュートラルでは 4%の増収でした。税引前四半期利益は 356 億円と前期比で 19%の増益で、為替ニュートラルでは 9%の増益でした。

通常の営業活動からの利益については 335 億円で、前期に比べて 13%の増益でした。利益率は 49.1%、HDD ガラスサブストレートがやや低調だったものの、利益率をしっかりと保つことができました。

情報・通信事業 各製品の概況 (為替ニュートラル)



© 2022 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

8

次に情報・通信事業を製品別に説明します。

先ほどと同様に本ページに記載の当四半期の 623 億円という売上金額は為替ニュートラルにしたものです。

主に光学レンズ、光学材料で構成される映像関連製品ですが、前期比で 1%の減収でした。ミラーレス用の交換レンズが底堅く、前期からそれほど落ちている状況ではありませんし、今のところ急激に落ちるといふ兆しもないですが、映像関連製品は中国の顧客が多いこともあり、ロックダウンの影響で前期比若干のマイナスとなりました。

当製品はカメラも含めて、景気の状態をよく見て、需要を注視していく必要があると考えています。ただ、もともと売上増を期待しているというよりは、しっかりとキャッシュカウとして、売上の上下に左右されることなく、しっかりと利益率を保つ、もしくは上げていくという観点でやっている事業です。今後も、コスト構造に気を付けながら、当製品分野の収益力を確保していきます。

次に半導体と大型パネル用のマスクおよびブランクスについて説明いたします。半導体用ブランクスについては、EUV ブランクスの好調が継続しております。半導体業界全体ではいろいろと不透明感もあると思いますが、当社のブランクス事業、特に EUV 向けについては、先端向けの R&D のためのものが中心で、当社顧客は R&D をしっかりと行っていますので、需要は非常に堅調です。本年度、こうした状況が続くという見方をしています。

前期比で EUV ブランクは売上を 20%伸ばしており、引き続き顧客の需要をとりこぼさないようにしっかりとスループット・物量を上げていき、また投資のタイミングを間違わないでしっかりと成長につなげていきたいと考えています。

FPD、大型パネル向けマスクについても、しっかりと伸びました。前四半期（FY21 Q4）から新しい描画機を立ち上げ、Q1 から本格的にこれを活用して受注をしています。この四半期は OLED 向けのマスクの売上が貢献してきている状況です。

最後に HDD 基板についてですが、これが今回の決算説明でのポイントになると思います。2.5 インチ基板の需要が大きく落ち、為替ニュートラルのベースで前期比 6%の減収でした。

2.5 インチ製品は状況が非常に悪く、Q2 以降もっと下がると見えています。前期比で売上が半分になってもおかしくないという見方をしています。

2021 年度は 2.5 インチ製品にとって異常とも言える年でした。当社は以前より、2.5 インチの売上が年率 20%ほど落ちる見方をしており、これを 3.5 インチで盛り返すシナリオです。ところが、2021 年度はコロナの影響からか 2.5 インチの需要が急拡大し、2020 年度に比べて若干プラスという、想定外の特需がありました。

結果として、2021 年度に 2022 年の需要を先食いしたわけで、結果から言えば、年率 20%を下がっていくという当社の見立ては結局、変わっていなかったのだと思います。2022 年度は一見、下げ幅が大きくなるでしょうが、一定の期間で見れば、もともとの想定どおりの状況であると言えます。

一方、3.5 インチについては、景気の不透明感もあって、顧客であるデータセンターが足元で慎重なスタンスとなっており、本年度に限って言えば 2.5 インチの落ちをややカバーしきれないという見立てになります。

以上のことから、本年度は、HDD ガラスサブストレートは数字上、苦戦する 1 年だと思っていますが、中期的には、減少していく 2.5 インチを 3.5 インチで補って余りある成長をしていくという成長シナリオに変わりはありません。また、顧客の数を拡大させていくことが重要なポイントとなります。当社として注力すべきことは以前から変わっていません。

貸借対照表/キャッシュフロー関連

株主還元

- 600億円の自社株買いを7/15に完了。全株消却予定
- 自社株買い+配当で300億円以上キャッシュアウトしたものの、為替変動の影響でキャッシュが300億円以上増加し、現預金はQoQで同水準となった
- 本日の取締役会(8/4)で上限600億円の自社株買いを決議

設備投資*

- Q1実績は74億円 (YoY -25億円)
- FY22は年間で300億円前後を見込む**

減価償却費

- Q1実績は120億円 (YoY +17億円)

* CFベース。有形固定資産の取得
** キャッシュアウトベース。前回から見込みに変更なし

貸借対照表、キャッシュフロー関連についても触れます。前回発表しました自社株取得については600億円の上限を達しましたので、本日の取締役会で消却の決議をしました。また、タイミングが続きますが、新たに600億円の自社株買いを実施いたします。

当社は現預金の大部分をドルで持っており、円ベースで見ると現預金が増えている状況です。今後、為替がどう動くかを予想するのは難しいですが、この水準の間にしっかりと株主の皆様へ還元しておくことも重要であると考え、実施することにいたしました。

設備投資、減価償却のところは前回から大きな変化はございません。

Q2/中間予想

Q2は、売上収益は増収を見込むものの、製品ミックスの変化や為替損益を保守的に見積もったこと等により、利益はYoYフラットを見込む。

FY2022 Q2予想

(億円)	Q2 FY21	Q2 FY22	YoY	QoQ
売上収益	1,626	1,798	+11%	-0%
税引前四半期利益	540	535	-1%	-13%
四半期利益	430	421	-2%	-13%

FY2022 中間予想

(億円)	中間 FY21	中間 FY22	YoY
売上収益	3,206	3,600	+12%
税引前四半期利益	1,050	1,150	+10%
四半期利益	843	905	+7%

想定為替レート
USD@125円
EUR@135円

最後に、第2四半期の見込みです。

売上収益は概ね1,800億円、税引前利益が535億円の予想です。為替レートは1ドル円125円を前提としています。為替の動きが非常に読みにくい状況で、今よりも円高水準の前提になりますが、社内予算で使用している為替レートをそのまま適用しました。

また、繰り返しになりますが、HDDガラスストレートがQ1よりも弱くなることを織り込んでいます。加えて、日本における感染拡大が行動規制につながるか、規制がなくとも人流が減るのか、といった点は見ていかなければと思っています。

一方で、中国のロックダウンがなくなったことをはじめ、好転する要素もあり、前述の弱含みの部分をしっかりとカバーしていくことがポイントとなります。

また、利益の予想ですが、為替損益の予想も難しく、ニュートラルで見えています。実際、125円まで動いたら為替損が出る可能性もありますが、どのタイミング、拠点でドルをどれだけ持っているのか、といった要素が複雑に関わってきますので、見込みの中ではフラットにしています。

あと、前期に比べて税引前利益が若干減少する前提ですが、前期のQ2では為替益が30億円あったことや、事業の一部の資産譲渡を行った結果、その他収益が大きめに膨れ上がっているためです。

業績と各事業の概況については、以上でございます。

新任取締役4名が就任

- 長年HOYAの成長をけん引してきた鈴木氏、社外取締役の内永氏が退任
- 新任取締役として、社外に長谷川氏と西村氏が就任、社内にCEOの池田とCFOの廣岡が就任し、取締役は8名体制に



司会：続きまして、当社の新しいの取締役会構成について簡単にご説明申し上げます。

本年の6月の定時株主総会では取締役選任議案と、会社法の改正に伴うものではありませんが、定款の一部変更を付議し、両議案とも96%以上の多数による賛成で承認可決されております。

今回の定時株主総会をもって、20年以上の長きにわたってCEOとしてHOYAの成長をけん引された社内取締役の鈴木さんと、9年間にわたって社外取締役として多角的なアドバイス等を通じて貢献された内永さんが退任されました。

一方、新任の社外取締役として、現・昭和電線ホールディングス代表取締役社長、グループCEOの長谷川隆代さん、また、現・GILDE HEALTHCARE PARTNERSのOperational Partnerの西村美香さんが就任されました。さらに新任の社内取締役として、ここにおりますCEOの池田、CFOの廣岡が就任したことで、取締役会全体で8名の体制となりました。

社外取締役のスキルマトリックス

- ・ 長谷川氏は技術開発、西村氏は海外メディカル業界の知見を発揮されることを期待
- ・ なお、役員（取締役+執行役）の女性比率は前年同期の11.1%から30%に上昇

	社外取締役のスキル						
	企業経営	グローバル ビジネス	財務/会計	IT/ テクノロジー	M&A	人材育成/ ダイバーシ ティ	メディカル
浦野 光人	●	●				●	
海堀 周造	●	●		●			
吉原 寛章	●	●	●	●	●		
阿部 康行	●	●		●	●		
長谷川 隆代	●	●		●		●	
西村 美香		●			●	●	●

© 2022 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

12

こちらは、社外取締役 6 名のスキルをカテゴリー別に整理したものです。

当社は全員が社外取締役で構成される指名委員会が取締役候補者を選出していますので、あくまで指名委員会からの目線でご説明させていただきます。

今回新たに就任された長谷川隆代さんですが、エネルギーやインフラ、通信産業デバイスなどを広く展開する昭和電線グループにおいて研究者として長く研究開発に携わられてきました。2018 年に同社の初の研究開発部門出身の女性代表取締役社長に就任されました。長谷川さんの技術者としての知見を背景とした経営経験を、当社の経営に貢献いただけると考え、社外取締役に就任いただいております。

西村美香さんについては、医療技術分野で 30 年以上の経験をお持ちです。北米・欧州をはじめ 50 以上の市場でヘルスケアビジネスの商業化戦略に携わってこられた方です。ライフサイエンス系のベンチャーファンドのパートナーとしてのご経験が豊富で、最新の技術や企業について非常に幅広い見識をお持ちで、当社のライフケア系の事業の監督機能強化に貢献いただけると考えて、今回ご就任いただいたという流れです。

なお、今回の取締役会構成の変更によって、執行役と取締役を合わせた役員全体に占める女性の比率は前年同期の 11.1%から 30%へと大幅に上がっています。

以上、簡単ではございますが、当社の新しい取締役構成についてご説明申し上げました。

今後も事業や製品のトピックス、ESG 関連のアップデートなどを決算説明会において随時行って
いく予定ですので、今後もよろしくお願いいたします。

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に移ります。では最初に、芝野さん、お願いいたします。

芝野 [Q]：シティグループ証券の芝野と申します。1点目は、説明会資料の8ページに記載の EUV ブランクスについてです。半導体市場の調整の影響をほとんど受けない見込みと一文を入れてあります。この文言の解釈として、今後 QoQ で昨年と同様に右肩上がりで上がっていくかという点と、この1Qは約2割増だったが、2Q以降も同程度の伸び率を見込んでいるかという点について確認させてください。

廣岡 [A]：まず、先ほどの成長率は EUV だけであり、オプティカルを入れたらその成長率ではないという点を補足します。基本的に EUV は右肩上がりの成長、オプティカルはフラットからややプラスの成長で見えています。EUV が 20% 成長するかについては、四半期ベースでいくと需要のアップダウンがあるので、毎四半期必ずできる訳ではないです。また、我々の生産キャパシティが本格的に増加するのは本年度の 4Q で、それまではやや出荷数量が頭打ちになる可能性があります。4Q まではどれだけスループットを上げられるか、また製品ミックス次第となります。

芝野 [Q]：ありがとうございます。2点目は、6ページで、メガネレンズについてチェーン店攻略を加速させるべく体制を強化と書かれていて、池田さんは社長就任時からメガネレンズは注目事業とコメントしていましたので、もう少し具体的に説明をお願いします。

池田 [A]：アメリカでの成長でやや課題があり、本年の3月～4月にメガネ事業のアメリカ地域の組織を変更しています。その中でチェーン向けを含む販売部門を見直しており、大手のチェーン向けの活動で少しずつ結果が出てきています。組織を変えてテコ入れした成果が徐々に見えてきており、注視していきたいという状況です。

芝野 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：芝野さんありがとうございました。続きまして桂さんお願いします。

桂 [Q]：SMBC 日興証券の桂です。廣岡さんと池田さんに1問ずつお聞きします。廣岡さんへの質問は、スライドの4ページ目、通常の営業活動からの利益が前年同期の494億円から542億円に48億円増加した点です。ここでの為替要因による増加、中国ロックダウンによる減少などの要因ごとの増減を教えてください。税引前利益ベースでは為替の換算の影響があり、増減分析が難しいのが質問の背景です。

2点目、池田さんには、EUVのところでは市場では他社で起きた在庫調整など様々な懸念がありますが、今後の見込みに関してデマンド面での考え方、アップデートについてお話しください。

廣岡 [A]：通常の営業活動からの利益での為替の影響は37億円でした。決算短信補足説明資料の8ページに書かれていますのでご覧ください。中国ロックダウン影響はライフケア事業全体で見ればそこまで大きくなく、この影響により目標としている通常の営業活動からの利益率20%に届かなかったという程度の影響度合いでした。（※ライフケア事業の通常の営業活動からの利益率は19.5%だったので、0.5%ポイント程度の影響度）

桂 [M]：ありがとうございます。

池田 [A]：二つ目のご質問、EUVのデマンドについて回答します。ご存じの通り、当社のEUVブランクスは世の中のアプリケーションにそのまま使われるものではなく、最終製品の生産数と当社のEUVブランクス需要の相関関係が弱いため、半導体市場調整の影響を受けにくいということが前提になります。EUVブランクス需要は半導体製品のデザイン数や、その開発活動の活発度合いの影響が強く、また、今後当社の生産キャパシティが不足することが予想されたため、顧客と2～4年先の物量に関して日々協議をしています。EUVに関しては顧客との協議のなかで今後の数量が上方修正されることが多く、当社も設備投資を考えている状況です。

桂 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：それでは中村さんお願いします。

中村 [Q]：ゴールドマン・サックス証券の中村です。2点お願いします。1点目は、年間の売上計画が10%増収で、2Q以降も10%弱ぐらいの売上成長率を見ていると思いますが、為替の影響を除いた成長率についてです。足元でマクロリスクとか、日本国内での新型コロナウイルス感染の拡大リスク、ヨーロッパでの消費マインドの冷え込みなど様々なリスクがありますが、どの程度計画に織り込んでいますか？

廣岡 [A]：当社は四半期ごとの計画を立て着実にそれを実行する体制をとっているため、年間予想を通常は出していません。本年は為替の影響で前年に対して10%上振れする見込みとなり、適時開示基準に該当するため年間予想を開示しました。そのため、それ以上のことはコメントしませんがHDD基板の弱い予想、ライフケアはしっかり伸ばす点は織り込んでいます。もちろんマクロの景気の弱さがあり、予想の達成にチャレンジングな環境であるとは考えています。

中村 [Q]：分かりました。フォローアップ質問で、ハードディスクの3.5インチはいつまで在庫調整が続き、いつ頃反転しそうかという見通しを教えてください。

池田 [A]：3.5 インチは、中長期的に見ればデータ量が増加していくのは変わらないですが、その中で循環の後退期に入っていて、本年度中は今と同じような環境が続くと見えています。反転時期について明言するのは難しいですが、本年度中は現状維持と見えています。

司会 [M]：時間になりましたが、あとお二方、手をずっと挙げられているので、よろしいでしょうか。では、ダミアンさんお願いします。

トン [Q]：ありがとうございます。ハードディスク 2.5 インチの稼働率が低下していますが、2.5 インチ向けのキャパシティを今後どうしますか。今後 3.5 インチは拡張投資をしたいと思います、2.5 インチの空いたキャパシティを 3.5 インチに転換しますか。

池田 [A]：2.5 インチのキャパシティに関しては、基本的には 3.5 インチに転換します。2.5 インチは増えるとは考えていないので 3.5 インチに変えていきます。ただ、当然変えるにあたって装置の納期などで短期的にタイミングが合わない場合には、収益性を保つために生産を止めるときは止めるということとしつつ、3.5 インチに転換していきます。

トン [M]：ありがとうございます。二つ目の質問になりますが、HDD 基板の顧客の開発のロードマップは何か変更はありましたか。

池田 [A]：3.5 インチの開発ロードマップには特に変更はありません。以前から申し上げているように 11 枚モデルというのが全ての顧客で正式に開発モデルに入り、そこでガラス基板を試そうということが当社の現在の顧客以外でも始まっています。

トン [M]：分かりました。ありがとうございました。

司会 [M]：では最後に中名生さんお願いします。

中名生 [Q]：ジェフリーズの中名生です。1 点目は 3.5 インチに関して 1Q は堅調とのことでしたが、1Q はプラス成長だったのでしょうか。

廣岡 [A]：はい。プラス成長でした。

中名生 [Q]：では、2Q 以降ややマイナスになってくという感じですか。

廣岡 [A]：今はそういう見立てをしています。

中名生 [Q]：調整の深さは前年同期比では 2Q が大きく、3Q、4Q もあまり回復しないと見えていますか？

廣岡 [A]：3.5 インチは、QoQ ベースで Q2 がボトムで、Q1 比でややマイナスだと見えています。そこから QoQ で徐々に上がっていきませんが、あまり勢いよく回復しないだろうと現状見えています。

中名生 [Q]：次に、自社株買いの 600 億円に関して、3 四半期連続してというのは珍しいです。これは現預金の水準で決めているのか、今の株価に対して何らかのメッセージを込めて決めているのか、コメントいただけますか。

廣岡 [A]：当社の株価の高低についてはコメントを控えさせていただきます。様々なことを考えて自社株買いを決定しています。現預金に関しては、現預金の量と今後の資金需要の見通しも含めて考えています。当社は外貨で保有している預金量が多いため、外貨が円ベースで見ると増えたとき、株主の皆様にお返しできるタイミングにお返しをしておくという点も今回は考慮に入れています。

中名生 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、以上をもちまして本日の決算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まして、ありがとうございました。

池田 [M]：ありがとうございました。

廣岡 [M]：ありがとうございました。

[了]