

2022 年度第 2 四半期決算発表後に多かったご質問とご回答**全体**

- Q 今年の 3 月に新 CEO が就任しましたが、会社にどのような変化がありましたか？
- A CSO (Chief Sustainability Officer) の任命、ESG 推進室の設置、内部開発体制の強化(事業横断的)、事業ポートフォリオの再検討開始を行いました。一方で HOYA の強みの源泉である四半期 IIR や数字を物差しとした経営判断等はありません。

ESG

- Q 2022 年度の ESG 目標を教えてください。
- A 2022 年度の目標は、ESG 重要課題(温室効果ガス/従業員エンゲージメント/サプライチェーンマネジメント/製品品質安全)について、定性的・定量的なターゲットを設定することです。また、2022 年度末までに TCFD シナリオ分析完了も目標としており、来年(2023 年)のコーポレートガバナンス報告書ならびに統合報告書での開示を予定しています。

ブランクス

- Q 半導体市場が最終需要の減少やファウンドリにおける設備投資の減額など、減速感がありますが、当社への影響はありますか？
- A ブランクスは、主に研究開発活動に使用されていることから、最終市場の需要との相関は非常に小さいです。そのため、現状ブランクス需要の減速は見られていないですし、今後も大きな減速を見込んでいません。
- Q 半導体製造に High NA 露光機を使用する場合、ブランクス構造への影響はありますか？
- A マスク 3D 効果を低減するためにブランクス吸収体材料を変更する予定です。これにより新たな付加価値が生まれます。
- Q 今後の EUV ブランクスの単価をどのように見込んでいますか？
- A 成熟した製品の価格下落を、次世代技術を使った製品の販売増による製品ミックスの改善により吸収することで、単価の安定を図っていきます。

FPD マスク

- Q BOE との合併会社設立の目的を教えてください。また合併会社の業績寄与はいつごろを見込んでいますか？
- A さらなる需要拡大が見込まれる中国市場への橋頭保の構築、顧客とのより密接な開発・販売活動の実現を図るため合併会社を設立しました。現在、中国・重慶に工場の建設を進めており、2025 年初頭より現地生産を開始する予定です。

HDD 基板

- Q Q3 の大幅減収見通しの背景を教えてください。
- A データセンター向けの 3.5"基板は市場での在庫調整により、Q3 は大幅な減収となる見込みです。新型コロナウイルスがきっかけで高い水準にあったデータセンター投資が反動減となっていることや、サプライチェーンの混乱に対応する BCP 在庫増等の影響であると推測されます。
- 2.5"基板は前年の特需の剥落により、大幅減収を見込んでいます。

- Q Q3の販売見通しが、HDDメーカーやデータセンターの設備投資予想よりも弱いのはなぜですか？
- A サプライチェーンにおいて在庫の量・状況が異なっているためと考えますが、Q3にHDD基板の在庫調整が進むと考えています。
- Q いつ在庫調整が終わり、売上収益が回復し始めると考えていますか？
- A 予測は困難ですが、Q3にHDD基板の在庫調整が進むと考えています。なお、HDDのデータセンター需要は、調査会社等の予測によると2023年CQ2(4-6月頃)に立ち上がってくると予想されています。
- Q 在庫調整終了後、ニアラインHDD市場は以前と同じペースで成長しますか？
- A 現在の状況は一時的な調整であり、情報化社会の進展等がドライバーとなり、長期的な成長が継続すると想定しています。

映像

- Q Q2は中国でのゼロコロナ政策により減収となったようですが、今後の回復をどのように見込んでいますか？
- A 回復は中国政府の方針に大きく左右されるところが大きいため予測は困難です。中長期の成長見込みは変えていません。

メガネレンズ

- Q 米国における販売体制強化の状況はいかがでしょうか？
- A メガネ小売店との新規契約を獲得するなど改善の兆しが出てきています。
- Q MiYOSMART(近視進行抑制レンズ)の販売状況はいかがですか？ また他の地域での販売開始スケジュールを教えてください。
- A 既にメガネレンズの売上高の7%程度を占めており、今後も急成長が期待されます。現状は30カ国強の国で発売していますが、各国の規制当局からの認可を受け次第、販売エリアを拡大していきます。

コンタクトレンズ

- Q 現在のプライベートブランド(PB)売上が事業全体の売上に占める比率を教えてください。またPB比率について中期的な目標がありましたらお聞かせください。
- A 現在、デイリーレンズのカテゴリーでは、PBが売上の2割近くを占めており、中期的には40%以上の比率を見込んでいます。

内視鏡

- Q 半導体不足の状況を教えてください。
- A 少しずつ改善していますが、完全な解決には至っていません。
- Q 欧州における使い捨て内視鏡の販売状況を教えてください。今後、どの程度の売上規模になりますか？
- A 生産量の増加に伴い、売上も徐々に増加しています。当社の使い捨て内視鏡の高い吸引力とHD画質を活かし、一定のポジションの獲得を見込んでいます。

眼内レンズ

Q 業界他社が、中国政府による現地メーカー優遇による売上へのマイナス影響を懸念されていました。HOYAの眼内レンズに対してマイナス影響はありますか？

A 今のところ、当社眼内レンズ製品は優遇政策の影響を受けていません。一方で中国における医療機器販売は流通チャネルが複雑で、特に高付加価値製品の価格が高くなるが多いため、政府は一括購入または入札調達により調達コストを削減しようとしています。ボリュームの拡大と製品ミックスの改善により影響緩和を図ります。

Q 新しい三焦点眼内レンズの拡販状況を教えてください。

A 欧州主要国で三焦点眼内レンズの販売を開始しています。三焦点眼内レンズは事業の収益成長を牽引していくと期待しています。

以上

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新型コロナウイルスをはじめとする疫病や健康問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

お問い合わせ先:h-ir@hoya.com