



HOYA 株式会社

2023 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会

2023 年 1 月 31 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 HOYA 株式会社、2023 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会を開始いたします。

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

本日は第 3 四半期の業績並びに主要事業の概況等についてご説明申し上げた後、参加の皆様からのご質問にお答えし、15 時 45 分頃に終了予定です。

それでは、CFO の廣岡より第 3 四半期の業績ならびに通期の見込みにつきご説明申し上げます。

決算ハイライト

1. HDD基板の売上が急減速したものの、ブランクスやライフケア事業が全体的に堅調に推移し、連結ベースでの微増収を達成
2. 情報・通信事業はHDD市場の影響により減収となったものの、機動的なコスト削減により利益率の低下を最小限に抑えた
3. 400億円を上限とする自社株買いを決議

© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

3

廣岡： それでは、数字について説明いたします。まず決算ハイライトで、3 点です。

1 点目は前回の決算発表のときに HDD のサブストレートが大きく減収する見込みをお伝えしましたが、実際にそのようになりました。その中で、ブランクスおよびライフケアセグメントは堅調に推移しました。

また、為替の影響もあって、連結の円ベースでは若干のプラスになりました。

2 点目が、これも HDD の話ではありますが、非常に厳しい状態です。市場が動かなかったので顧客の方の在庫の調整で売上は大きく落ちましたし、当然それによって利益額も落としたのですが、個々の事業でコストを抑制し、あるいは工場の稼働も止めることにより、情報・通信全体での利益率はそれほど落ちない範囲にとどめることができました。

3カ月前、HDD基板は赤字にはならないと申し上げましたが、HDD基板単体でも情報・通信全体においてもしっかりと収益を出すことができています。

3つ目、今日の取締役会におきまして400億円を上限とする自社株買いを決議いたしました。

業績概況

(億円)	Q3 FY21	Q2 FY22	Q3 FY22	YoY	QoQ
売上収益	1,713	1,841	1,735	+1%	-6%
税引前四半期利益	519	618	385	-26%	-38%
四半期利益	409	473	305	-25%	-35%
cf. 通常の営業活動からの利益	535	539	493	-8%	-9%
cf. 通常の営業活動からの利益率	31.3%	29.2%	28.4%	-2.9ppt	-0.8ppt

- ・ 為替換算影響を除いた実質成長率は売上収益-7%、税引前四半期利益-29%
- ・ 税引前四半期利益と通常の営業活動からの利益の差異は、主にドル建て資産の変動による為替損123億円による

© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

4

それでは、グループ全体の数字を説明していきます。

まず、売上収益ですが、1,735億円。去年に比べて1%のプラスで、先ほど申しましたように為替換算影響込みではありますが、若干のプラスになりました。

税引前四半期利益は385億円で、去年に比べて26%のダウン。四半期利益は305億円でマイナス25%。通常の営業活動からの利益は493億円で、去年に比べて8%のダウンになります。通常の営業活動からの利益率は28.4%になりました。

まず、為替換算の影響、海外の子会社を連結するために円換算したときの影響を除いた売上ですが、マイナス7%で、その分が円ベースで大きく見えているということです。

もう1つ、通常の営業活動からの利益から、税引前利益で大きく金額が変わっていますので、少し詳しく説明したいと思います。

これは上期で起こっていたことと全く逆のことが起こっており、上期は通常の営業活動の利益よりも税引前利益のほうが大きくなっています。これは為替益によるものでしたが、このQ3においては、全く逆の現象が起きていて為替損が出ている状況です。

Q3における為替差損は123億円でした。9カ月間の累計で見ますと、為替損益は為替益でまだ9億円出ている状態ですが、上期の為替益をほぼ帳消しにした恰好です。

為替差損が発生した背景としては、大体7割は現預金の評価替えによって起こっています。ほぼ全てドル預金によるもので、簡単に言えばドルの帳簿通貨ではないところがドル預金を持っており、期末レートによって評価の洗い替えをした際に為替損が出ている状況です。残りの2割は、製造拠点の関係会社取引のドルもしくはユーロの売掛金によって発生しているものです。

会計的には評価替えをすることによって為替差損益が発生していますが、実際はドル預金を持ち続けておりますし、関係会社の売掛金については一定の売り買いが常に発生して回転はしていますが、基本的にはグループ内にキャッシュがとどまっていますので、実質的に何か損失や費用が発生しているものではありません。ご存知のとおり、去年のQ4ぐらいからドルが急に強くなっていて、Q3でドル安に転じた形です。保有しているアセットは何も変わっていないのですが、レートだけ変わっているということです。

考え方として、何の資産を持っているかが一番重要で、中長期的に見ればドルの預金を多く持っていることが有用だと思っています。為替損益を避けるために、ドルを違う通貨に換えるのも本末転倒だと思っています。また、どこでドルを保有するかによって、為替損益の形で当期利益に影響したり、当期利益より下の包括利益に影響があるわけですが、本質的には同じこととしてとらえています。例えば為替ヘッジをすとか、違う通貨に変えるにしても費用が発生するので優先すべきではないと考えています。また、グループの中でお金を動かすのはそれなりにコストがかかる場合があるので、会社の資金需要に合わせてお金を動かす大原則を優先しております。

ライフケア事業

(億円)	Q3 FY21	Q2 FY22	Q3 FY22	YoY	QoQ
売上収益	1,055	1,188	1,200	+14%	+1%
税引前四半期利益	215	274	174	-19%	-36%
cf. 通常の営業活動 からの利益	232	232	255	+10%	+10%
cf. 通常の営業活動 からの利益率	22.0%	19.5%	21.2%	-0.8ppt	+1.7ppt

- 為替ニュートラルでは売上収益+5%、税引前四半期利益-23%

© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

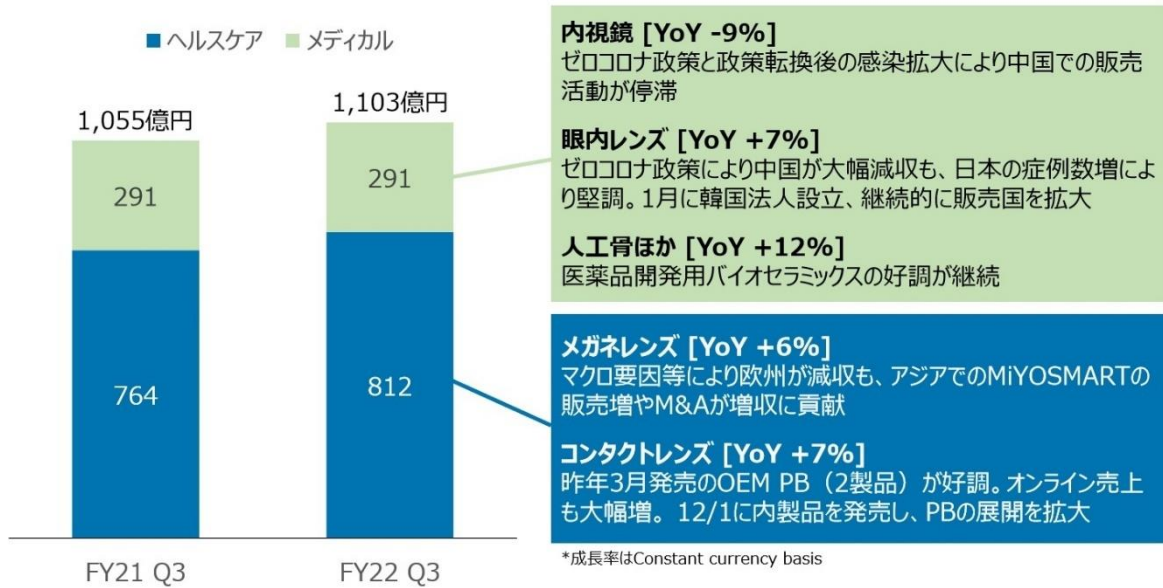
5

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ですが、売上収益が1,200億円で去年に比べて14%のアップ、税引前利益が174億円で去年に比べてマイナス19%、通常の営業活動からの利益は255億円でプラス10%、利益率は21.2%でした。為替ニュートラルでは売上収益はプラス5%です。繰り返しになりますが、営業活動からの利益と税引前利益の差はほぼ為替損になります。

それなりに成長ができていますが、やはりマクロ経済があまり良くないのは正直ありますし、特に医療機器系は中国での売上が前年を大きく下回っています。ゼロコロナの規制とその後の緩和で、病院がなかなかコロナ以外のことに対応ができない状況が続いていて、Q4も足元であまり回復していない状況です。

ライフケア事業 各製品の概況（為替ニュートラル）



© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

6

続きまして、製品別で説明していきます。こちらに書いてある YoY は為替ニュートラルの数値となります。

まず内視鏡ですが、去年の第3四半期に比べてマイナス9%で、全般的に軟調ではあったのですが、今申し上げましたように中国の売上が前年に比べて大きくマイナスになり、なかなかそれを他でカバーするまでにいたりませんでした。

眼内レンズにつきましても、同じように中国の売上は前年に比べて大幅に下がったのですが、こちらは他の国で、特に日本で順調に売上を伸ばすことができ、為替ニュートラルでプラス7%でした。「たれば」の話になりますが、中国の影響がフラットだったら2桁成長はいけたところなので、底堅く成長できている状態です。

人工骨とそれ以外の医療機器、こちらの金額はそれほど大きくありませんが、前年同期比12%と2桁の成長ができています。

続きましてヘルスケアですが、メガネレンズは6%のアップです。メガネは、中国の影響をそこまで受けていません。なかでも MiYOSMART の販売が好調で、メガネのレンズに関しては、中国においてもそれなりに成長できています。一方で、12月に入って欧州の主要国で売上が鈍化していて、懸念事項となっています。本当はもう少し成長させたところではありますが、やはりマクロ経済があまり良くないので、Q4以降も特に欧州の状況を注視していきます。

最後にコンタクトレンズです。こちらはコロナからの回復がどんどん進んでおり、去年に比べて底堅く約7%の成長ができております。

情報・通信事業

(億円)	Q3 FY21	Q2 FY22	Q3 FY22	YoY	QoQ
売上収益	643	642	523	-19%	-19%
税引前四半期利益	313	344	209	-33%	-39%
cf. 通常の営業活動からの利益	311	317	249	-20%	-22%
cf. 通常の営業活動からの利益率	48.4%	49.3%	47.4%	-1.0ppt	-1.9ppt

- ・ 為替ニュートラルでは売上収益-24%、税引前四半期利益-35%

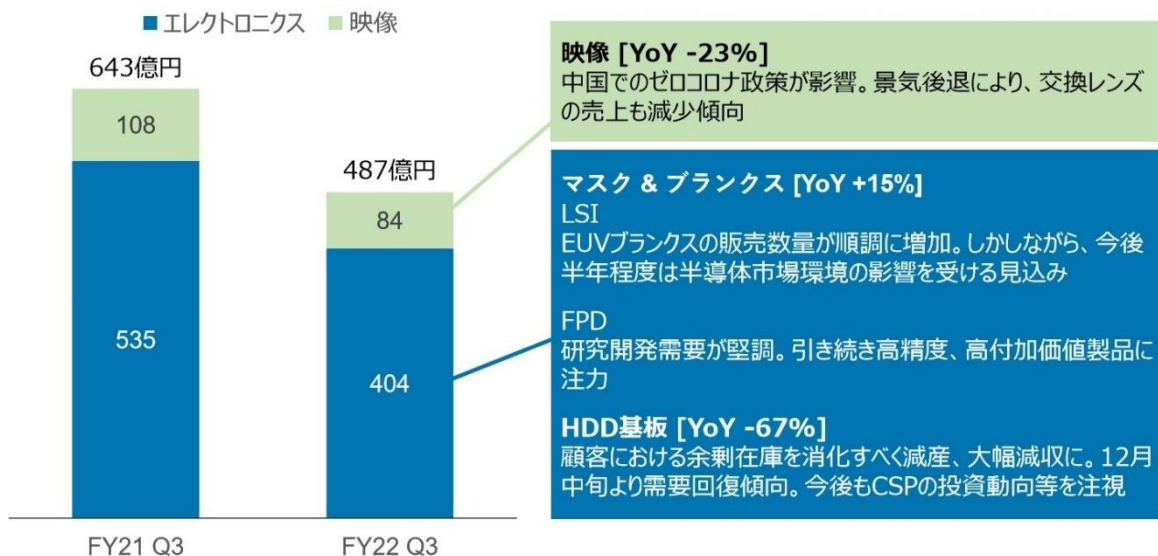
続きまして、情報・通信セグメントです。

売上収益は523億円で、去年に比べて19%のマイナス。税引前四半期利益は209億円で33%のマイナス。通常の営業活動からの利益は249億円でマイナス20%。利益率は47.4%でした。

繰り返しになりますが、営業活動からの利益と税引前利益の差ですが、主なところは為替損になります。

HDD基板の事業において、工場を完全に止めたことや、コスト削減により、当初思っていたよりもしっかりと利益率を出すことができました。さすがに大きく売上を落としていますので、前年同期比で売上収益と利益額は大幅な減少にはなっていますが、事業部が頑張ってくれたことで、情報・通信全体として利益率をほぼ維持することができています。

情報・通信事業 各製品の概況（為替ニュートラル）



© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

8

それでは、情報・通信の製品別の説明をしていきます。為替ニュートラルベースです。

まず映像ですが、去年に比べて23%のダウンです。元々ここは成長分野ではないのでマクロ経済にも引っ張られますし、たまに増収になることもありつつ、徐々に売上が減っていくという位置づけです。この四半期、やはり経済的には良くない環境のため、交換レンズの売上も減少しておりますし、中国の顧客が多いこともあって、他の製品同様コロナに振り回されている部分がございます。ただ、しっかりと収益が出る構造は作れているので、売上は減っていますが収益力を維持できている状況です。

マスク & ブランクスは去年に比べて15%アップです。LSIについては、Q3に限って言えば非常に大きく増えていて、15%以上年率で増加しています。しかしながら、ネガティブなニュースとしては、顧客における在庫調整が1月から始まっています。頭の片隅で当社のブランクスもそのような時期が来ると見ておりましたが、それが今回きている状況です。一旦踊り場というか、これから半年間は前年比を少し割れる四半期が最低でも2四半期は続くと考えています。とは言え、減収率としてはQ3のHDD基板ほどではなく、前年同期に比べてブランクス事業で15%ぐらいのマイナスが、Q4と来年度のQ1で発生する見込みで、その後は一気には戻らないかもしれませんが、徐々に回復をするというのが今の見立てです。マクロの環境が良くないことで、顧客の方で在庫調整をしていることが要因で、その観点からは、EUVの中長期的な成長ストーリーは全く変わりません。また、競合との関係で何か競争力が変わっていることも全くなく、本当にマクロの環境の一時的なものであるととらえています。

FPDについても、マーケットはあまり良くはない環境ですが、引き続き中国の顧客にはしっかりと販売することができていて、堅調に推移をしている状況です。

最後に、HDDの基板については、前回の決算にて8割減の見立てをお伝えしていましたが、実績としてはマイナス67%、売上が3分の2減った状況です。見立てよりも若干良かった形です。顧客の在庫がある程度調整できた状況で、12月の中旬から徐々に需要が回復してきております。顧客側においても工場を再稼働しHDDを作り始めている状況で、足元を見るとひとまず底を打った状況です。

貸借対照表/キャッシュフロー関連

株主還元

- 上限400億円の自社株買いを本日の取締役会で決議
- 従来通り、取得した株式は消却予定

設備投資*

- Q3実績は125億円 (YoY +70億円)
- 年間では400億円前後を見込む

減価償却費

- Q3実績は126億円 (YoY +19億円)

* CFベース。有形固定資産の取得

貸借対照表、キャッシュフロー関連についてはこちらに記載のと通りの状況です。

業績予想

Q4予想

(億円)	Q4 FY21	Q4 FY22	YoY	QoQ
売上収益	1,696	1,742	+3%	+0%
税引前四半期利益	538	482	-10%	+25%
四半期利益	401	367	-9%	+20%

通期予想

(億円)	FY21	FY22	YoY
売上収益	6,615	7,120	+8%
税引前当期利益	2,107	2,100	-0%
当期利益	1,653	1,630	-1%

為替前提 USD=125円、EUR=135円

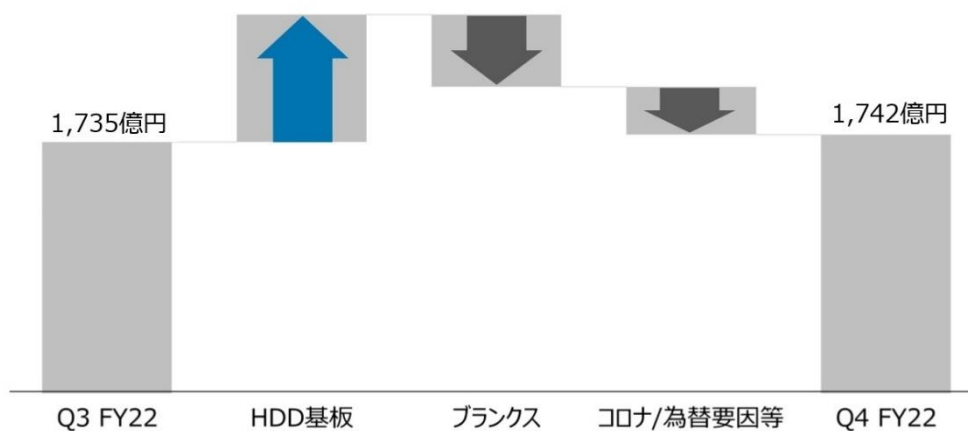
© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

10

続いて、今年度の業績予想です。通期の売上収益は7,120億円、税前利益は2,100億円、当期利益は1,630億円を見込んでいます。

ご参考：売上収益のQoQ変動の前提

- ・ 在庫消化が進んだHDD基板は大幅に回復
- ・ 半導体市場環境の悪化によりブランクスはQoQ減収
- ・ 中国におけるコロナ感染拡大の主にライフケアへの影響、為替変動のマイナス影響（主にドル建て資産）を見込む



*上記グラフは、主な変動要素の大きな影響度合いを表現しています。棒グラフの長さは、売上高の変動幅を正確に表しているものではありません。

© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

11

QoQでの売上変動の前提です。矢印を書いていますますが、精緻に金額を合わせて矢印を作っているわけではないので、その点はご了承ください。あくまでもこういった動きをしてQ4の見込みを作っています程度で捉えていただければと思います。

まず HDD 基板です。12 月中旬に底を打って、売上が立ち始めていますし、徐々に工場を動かし始めている状況です。Q4 については前年同期比でマイナス 25%ぐらいまでは回復するのが今の見立てです。顧客側で HDD の製造が動き始めているとのことで、そういった見立てをしていますが、その先の顧客であるハイパースケーラーに売れていかないといけないので、ここから急激に回復するよりも、踊り場的なこともありながら、回復途上に向かうという慎重な見方をしています。

他方ブランクスについては、これから半年間、顧客の在庫調整により前年を大きく下回る見込みです。前年同期比でオプティカル（DUV）も含めたブランクス全体で 15%ぐらいのマイナスが Q4 の見立てで、来年度の Q1 も同様のトレンドを見ています。そこから急激に戻るよりも、徐々に回復していくことを現状は想定しています。まだ年間計画を作っている最中でもあるので、若干見えにくいところもあるのですが、現時点ではそういう方向で動くことを Q4 の見込みに入れているものです。

最後に、コロナと為替要因等と記載していますが、為替についてはドルを 125 円、ユーロを 135 円といったレートを前提としていますので、Q3 のそれぞれのレートに比べれば円高方向での影響を織り込んでいます。また、外部環境的には中国において Q4 は苦戦が続くという前提を織り込んでいます。

利益予想についても説明します。まず、Q4 については為替差損益は織り込んでいません。3 月末のレートで関わってくる話ですので、あまり憶測を入れても仕方がないので、Q4 の為替差損益見込みはフラットとしています。

また、LSI ブランクスの影響のイメージをつかんでもらうことを言うと、情報・通信セグメント全体で 40%は超えると見ていますが、Q3 の利益率ほどはいかない見立てです。先ほど HDD 基板の事業部がコスト抑制を頑張ってくれたと申し上げましたが、率直に言ってしまうと LSI において同じことはあまり期待しないのでいただきたいところです。もちろんコスト抑制は行いますが、HDD 基板とコスト構造も違いますし、80%のマイナスを予測していた HDD 基板に対して、15%ダウンの予測をしている LSI については工場を止めるようなドラスティックなことはできません。競争環境から見ても、しっかりと顧客の要求に答えていく活動が必要という点からも、HDD 基板で行ったことと同じことができるものでありません。

開示はしていませんが、通常の営業活動からの利益は年間ベースでプラスの見込みです。税前利益が減益になるのは、やはり為替差損益が要因です。Q4 は為替損益をフラットで見えていますので、Q3 時点での為替益 9 億円がそのまま続く見込みになっています。昨年度は年間で 58 億円為替益が出ていますから、ここで 50 億円ほどの差異が出て、税前利益の減益につながっています。

以上になります。

ご参考：ハイエンド内視鏡をローンチ

内視鏡の新製品、ビデオプロセッサPENTAX Medical INSPIRA™（EPK-i8020c）ならびにビデオスコープ（i20c）が欧州でCEマークを取得。欧州で販売を開始し、アジアや米州と順次拡大を計画している。



Pentax Medical INSPIRA™ (EPK-i8020c)

新型プロセッサPENTAX Medical INSPIRA™

- 4K画像処理 & 革新的な画像強調機能
- 直感的かつカスタマイズ性の高いタッチパネル
- 「ブリッジ機能」により従来型のスコープも接続可能、かつ画質のアップグレードを実現

新型スコープ i20c

- 画質の向上
- 握りやすさ、角度調整機能の進化などによる操作性向上

*本製品は本邦未承認であり、現時点において日本国内では発売されていません。当文章は、決算報告資料における事業活動の報告を目的とし、当該医療機器のCEマーク取得のプレスリリースの主旨の和訳に補足を追記したものです。日本における広告を意図していません。文章中の製品名、機種名については本邦で未承認・未発売のものが含まれています。

司会：続きまして、トピックスとして、内視鏡の新製品について簡単にご紹介いたします。

当社はこの度、内視鏡の新型プロセッサINSPIRA並びに新型ビデオスコープ i20c の 2 製品につき、欧州で CE マークを取得いたしました。

新型プロセッサINSPIRA は、ハイエンドセグメントに位置し、画像強調機能の向上や 4K での画像処理など大幅な進化を遂げております。こちらのスライドに掲載している写真からもわかりますように、タッチパネルを搭載しており、より直感的な操作性とカスタマイズ性が期待できます。

さらに重要なポイントとして、新世代のスコープだけではなくて従来型のスコープを接続可能とする「ブリッジ機能」を、ハイエンドカテゴリーの同等機種において初めて実現しております。従来型のスコープを接続した場合であっても、INSPIRA の高度な画像処理能力によって、当社の従来機種同士を接続した場合と比較して、良い画質が期待できます。

当社内視鏡の従来機種を保有する医療機関にとっては、INSPIRA のビデオプロセッサを導入することで、保有する従来機種を最新の画質へとアップグレードすることが可能で、サステナビリティの観点からも優れた製品であると言えます。

他方、新型ビデオスコープの i20c については、画質の向上はもちろんのこと人間工学的な観点も追求しております。

例えば、操作部形状の工夫による握りやすさの向上、スコープ先端の角度調整機能が進化しております。そういった点でエルゴノミクスが大幅にアップデートされております。これによって内視鏡を使用した検査や、治療時における操作性向上への貢献が期待されます。

当社は欧州から販売を開始し、アジア、米州と順次販売地域を拡大させていく予定となっております。

以上、簡単ではございますが、内視鏡の新製品をご紹介します。

質疑応答

司会 [M]：それでは、続きまして質疑応答に移ります。

お時間が限られておりますので、恐れ入りますがフォローアップも含めてお1人様2問まででお願いいたします。

それでは、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です。ブランクスについて確認ですが、ブランクスの売上を推定すると、Q1、Q2、Q3はおおむね横ばいで推移となりますが、この推定は正しいでしょうか。また、Q4と新年度のQ1の調整はQ1、Q2、Q3直近の水準に対して15%減ではなくて、おそらく数量も一回り低い昨年度のQ4と比べて15%減で見ればいいのでしょうか。

廣岡 [A]：ブランクス事業全体で、Q1、Q2、Q3は大きく水準は変わらないのですが、それぞれ前四半期比で増加しています。質問の後半部分の15%減は、前年同期比です。今年度のQ4は2021年度のQ4、来年度のQ1は今年度のQ1と比較しています。

芝野 [Q]：今年度Q3とQ4を比較すると20%から25%の減少になりますか？

廣岡 [A]：そうです。

芝野 [Q]：2点目、在庫調整の対象はEUVとオプティカル両方か、EUVだけなのか。またEUVに関しては、顧客すべてなのか一部だけなのか教えてください。

池田 [A]：在庫調整は、オプティカルとEUVで見ると両方で起きていますがEUVにより多く寄っています。より多く寄っているEUVの中で、顧客によって差があるかに関しては、差があり、均等ではありません。具体的な数字で各顧客については答えられないのでご容赦ください。

司会 [M]：続きまして、桂さんお願いいたします。

桂 [Q]：SMBC日興証券、桂です。今の話の続きになりますが、在庫調整を受けての来年度の投資、減価償却の考え方を教えてください。この3Qの設備投資が増えた理由と、先ほど在庫調整は一時的との説明でしたので、中期の設備投資・減価償却金額は変わらないとの印象を受けました。

廣岡 [A]：足元の投資が増えている要因の1つはFPD部門で中国工場の立ち上げにあたり、設備関係の一部がキャッシュアウトしているため。また、LSI部門で以前意思決定した投資により、キャパシティを増やしています。来年度については、まだ設備投資を策定中ですが、大きな流れの中

で、LSI で設備投資の考え方は中長期的には変えていません。物量は在庫調整により一旦下がるものの、またその後増えていくと見えています。ただ、来年度の計画は策定中ですので具体的には決めていません。

桂 [Q]：2点目も EUV について、もし可能であったら池田さんに教えていただきたいのですが、顧客の開発活動の動きでノード別、地域別の変化を3ヶ月前との対比で教えてください。あくまで今の調整は手元の在庫調整なので、その先を見る上での変化についてお願いします。

池田 [A]：各顧客の開発状況ですが、先端は2ナノと呼ばれているノードになります。その活動は引き続き活発で常にサンプルワークを全ての顧客と行っています。ですので、在庫の調整は起こっていますが、R&D 活動は引き続き動いていて急激に止まっていることは今のところありません。

司会 [M]：ありがとうございました。続きまして、吉田さん、お願いいたします。

吉田 [Q]：CLSA 証券、吉田です。EUV について、現在2ナノの開発活動が動いているということですが、現状調整しているのは基本的には3ナノの量産に使われるブランクス在庫が調整しているのでしょうか。また2ナノで Phase Shift Mask の採用の見通しに関して現状を聞かせてください。

池田 [A]：開発でも量産でもマスクは1枚だけではなくセットとして使われます。このマスクブランクスは何ナノ用と当社の出荷時には分からないので、何ナノ用のブランクス在庫が調整しているか分かりません。例えばバイナリー用ブランクスでは、複数のノードで同規格のブランクスが使われることがあるので、ノード別に明確に区分けすることは難しいです。ただ、繰り返しになりますが、2ナノで顧客とサンプルワーク、研究開発は続いています。現在、量産向けの物量要求は少し落ちている状況を活かし、当社は先端品、膜の開発活動を加速させ、技術を先に進める活動をしていきます。

吉田 [Q]：コンタクトレンズについて、PB 品が販売好調とのことですが、Q3 の PB 品とそのうちの内製品の売上構成比と今後の目標を教えてください。あと、PB 品は販売単価は低くなる一方でマージンが上がると考えています。PB 品の構成比が上がると、売上と利益にどのような影響があるかを教えて下さい。

廣岡 [A]：PB 品構成比の実績は開示していないのですが、来店されたお客様に PB 品の提案をして、実際に買っていただいているお客様は一定の割合でいらっしゃいます。とは言え、12月に販売を開始したばかりのため構成比はまだ小さいです。

利益率については、大きく利益率を改善するものではなく、それよりもお客様が買いやすい価格を設定し、その価格で利益率を維持もしくは微増させる計画です。コンタクトレンズ内製品は、まずは日本でしっかりと販売し、次にコンタクトレンズメーカーとしての展開を視野に入れていきます。業績面で短期的に急激に変わるものではないとご理解ください。

司会 [M]：続きまして、吉川さんお願いします。

吉川 [Q]：モルガン・スタンレーの吉川です。ハードディスクについて、ハードディスクメーカーが4-6月にHAMRの販売を増やすと発表しています。御社のガラスディスクへの影響について教えてください。HDDあたりのディスク枚数は減るのでしょうか。2点目はブランクスで、あるファウンドリーが3ナノのテープアウトは、5ナノと比べて非常に活発だとコメントしています。3ナノの活発なテープアウトに伴うブランクス需要増加は、もう起きてますか？それともこれから起きるのでしょうか。

池田 [A]：ハードディスクについては、当社の顧客がHAMRのドライブをいよいよリリースしますが、当社の一部顧客が出荷するドライブの台数のうち、ある割合がHAMR機になります。その顧客が使用するガラス基板は既に100%当社製ですので、HAMRによって顧客内シェアは変わりません。一方、1つ目線を上げると、HDDはドライブの容量を上げることが必要で、HAMR機は30テラ以上です。現行品は16、18テラで、これから他のドライブメーカーが出す新製品は20テラです。HAMR機は1.5倍の30テラドライブである点で大きなインパクトであり、HAMRを使うと30テラが実現できるのであれば他のドライブメーカーもHAMR採用を進め、当社のガラス基板が必要になる可能性が高まります。HAMRによる直接的、短期的な影響はないですが、中期的に当社ガラス基板に対するポジティブな影響があります。ブランクスについては、何ナノ向けで需要があるかは当社からは見えにくいですが、また、これまで実需に合わせて当社のブランクスを調達するというよりも、在庫を確保するために多めに調達していたようで、実需と当社の出荷にギャップがある場合があります。そのため当社からは実需の変動が見えづらく、コメントするのは難しいです。

吉川 [Q]：HAMRについて、中長期的なポテンシャルを期待していますが、短期的な影響として例えば耐熱性などのガラスのスペックが変わることはありますか？

池田 [A]：HAMR向けのガラス基板は、現行のガラス基板と違うものが使われますが、工場は同じですし製造ラインも同じですので、大きな投資は不要です。

吉川 [Q]：御社として製品の付加価値は上がりますか？

池田 [A]：そういうことになります。HAMR を使った HDD が 30 テラになることで市場シェアが上がり、結果として当社にはプラスになる可能性もあります。

司会 [M]：中村さんお願いいたします。

中村 [Q]：お世話になります。ゴールドマンの中村です。EUV について、半年ほど在庫調整が継続するということですが、顧客の引き合いとしても半年は弱いことが見えていますか？ または 4-6 月以降の状況はまだ不透明でしょうか。また、足元の状況の変化を受けて、シンガポール工場のラインの立ち上げ状況、1-3 月以降徐々に生産能力が立ち上がるスケジュールですが、これに変化はありますか。

池田 [A]：半年程度、在庫調整で物量が弱くなることはほぼ確定です。その後の 3 四半期後に物量上がるかどうかはまだ不透明です。シンガポール工場の生産ラインの立ち上げ状況は、装置によって違いはありますが、ほぼ計画どおりに立ち上がっています。先ほどの説明のとおり、物量が現状少し弱い状況で、ラインを膜の開発に割いています。なので、先ほど廣岡が説明したように、HDD 基板のように、工場を完全にシャットダウンしてコスト発生をピタッと止めることに繋がらないのはそのためでもあります。

中村 [Q]：2 点目、ライフケアの Q4 以降の見通しですが、メガネレンズで 12 月以降欧州の需要が弱含んでいるとのことでした。メガネレンズ、ライフケア全般で 1-3 月の売上と利益の見通しを教えてください。

池田 [A]：1-3 月は特に中国でゼロコロナ政策の反転で病院が大変なことになっているため、中国でのライフケア事業の製品売上がまだ戻らない状況です。それを踏まえての年間見込みを廣岡に説明してもらいます。

廣岡 [A]：為替の影響が読みづらいところではあるのですが、ファンダメンタルとしては前年同期比で Q3 と同程度を見込んでいます。ライフケアはディフェンシブなので景気に左右されず成長は続くと見えています。影響がでるのは、例えばメガネレンズでは単価が少し低下すると考えています。医療機器では成長の勢いがやや落ちると見えています。

司会 [M]：ありがとうございました。続きまして、ダミアンさんお願いいたします。

トン [Q]：よろしく申し上げます。マッコリー証券、ダミアン・トンです。

メガネレンズの足元の見方として、病院の需要はまだ低迷が続くと思いますが、中国でのメガネレンズ、MiYOSMART など、足元の販売状況を教えてください。

廣岡 [A]：メガネレンズは、中国は伸びています。病院以外でも販売しているため、今後影響を受けるけれども前年は割れていません。

池田 [A]：MiYOSMART の成長率は、Q3 は前年比で 30～40%程度伸びています。Q4 も同程度を見込んでいます。

トン [Q]：中国がポストコロナに入らる中で、来期どのような成長を目指していますか。

池田 [A]：中国での Q3、Q4 低迷の反動で、来期の Q1 から上がるかどうかタイミングは不透明ですが、ある程度の成長率は中国では見込んでいます。

トン [Q]：わかりました。ヨーロッパはQ3 弱いとのことですが、Q4、来年度 Q1 も続くのでしょうか。

池田 [A]：マクロ環境の影響が、Q1 ぐらいまでは影響すると考えています。

トン [Q]：どの地域が一番弱いですか。

廣岡 [A]：ドイツ、フランスなど欧州の主要国が 12 月、大手チェーン向けは 10-11 月からやや弱かったです。前年度今年度 Q3 の営業日の違いによる影響もあるので、12 月だけなのか Q4 も続くのか注視しています。

トン [Q]：消費者心理が冷え込んでいるリスクもありますね。

廣岡 [A]：そうですね。Q4 で見ればそうだと思います。ただ、中長期で見ると、メガネの数量は着実にどういう状況の経済下でも基本的には伸びます。率の違いはありますが、成長はできと思っています。あとは当社内部要因として、アメリカでうまくいってなかった点を改善し、大手チェーンとの取引を獲得できればしっかりと成長できると見ており、年間計画の編成時に検証していきます。

司会 [M]：中名生さんお願いいたします。

中名生 [Q]：EUV の 3Q の成長率を教えてください。

池田 [A]：前年比で 3 割後半です。

中名生 [Q]：モメンタムが変わってきたのは、12 月に入ってからですか。

池田 [A]：1 月です。

中名生 [Q]：それは、エンドマーケット要因でしょうか、顧客が在庫水準を減らしているためでしょうか。

池田 [A]：顧客が外に出す需要が減るから在庫を減らそうという動きになるのだと思います。

中名生 [Q]：わかりました。ハードディスク基板に関して、Q4の-15%という見込は2.5と3.5も合わせた数字でしょうか。

廣岡 [A]：両方合わせてマイナス25%です。

中名生 [Q]：ここからサーバー、エンタープライズの需要がもう一段落ちる懸念もありますが、どう見えていますか。

池田 [A]：ある程度の物量は戻ってきていますが、その先急激に戻るかどうかは正直まだよくわかりません。年間計画は現在作成中で、顧客情報をより収集しより精度の高い計画にしていきます。そのため、現時点ではその先を見通すのが難しいのが正直なところです。

司会 [M]：ありがとうございました。それではお時間になりましたので、以上をもちまして、本日の決算説明会を終了いたします。本日はご多用のところご参加いただき、ありがとうございました。

[了]
