

**FY22 Q3 決算発表後に多かったご質問とご回答****全体**

Q M&A や新規事業開発の状況を教えてください。

A M&A に関しては個別の案件についてお話できませんが、ライフケア関連事業・半導体製造関連事業をターゲットとしており、検討を進めています。新規事業開発に関しては、異なる事業部門の技術を掛け合わせて新たな製品・事業の開発を促進するために組織変更をおこないました。AR/MR 用光学部材の開発に着手しており、またこれに続く製品・事業の開発を推進していきます。

**ブランクス**

Q 今後半年間（FY22 Q4-FY23 Q1）前年同期比で 15%減収となる背景を教えてください。顧客、EUV/DUV による調整度合いの差はありますか？

A 主に顧客在庫調整によるものです。過去数年の間、新型コロナウイルスによるサプライチェーンの混乱などに備え顧客が在庫レベルを引き上げていましたが、新型コロナウイルスの終息などにより在庫レベルを引き下げたことで在庫調整が起きています。顧客の R&D 活動は引き続き活発で、先端ノードである 2 ナノにおけるサンプルワークを全ての顧客とおこなっています。

EUV/DUV 別では、EUV の調整幅が大きいです。在庫調整はほぼ全ての顧客で起きていますが、調整の度合いに差はあります。

Q 顧客在庫調整終了後の売上成長見込みは、以前に比べて変化ありますか？また今後の設備投資計画についても教えてください。

A 在庫調整は一時的なものであり、EUV ブランクスが中長期的に成長する事業であるという見方は変えていません。最近において、新たな装置の発注もおこなうなど、中長期での設備投資計画も変えていません。

Q 15%減収となった際の利益への影響を教えてください。

A Q4 の情報・通信事業の営業利益率は Q3 の水準(47%)までは届きませんが、40%超を想定しています。Q3 は HDD 基板部門で費用を大幅に抑制し、利益率をほぼ維持することが出来ましたが、ブランクス部門は固定費の割合が高いため、費用の大幅な抑制が難しいためです。

Q 米半導体製造装置メーカーから EUV ダブルパターンングに代わるパターン形成技術が発表されましたが、これによるブランクス需要への影響を教えてください。

A 現時点で得られる情報では、ブランクス需要への影響は明確ではありませんが、ロジックではなく DRAM 向けの技術であるというのが第一印象です。ブランクス市場は圧倒的にロジック向けの売上が多く、そのため影響は限定的であると推測します。今後、新たな情報が入りましたら、随時アップデートします。

**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 の売上が予想より良かった理由と、Q4 以降の見通しを教えてください。

A データセンター、HDD メーカー等サプライチェーンにおける在庫調整が想定より早く進み、12 月中旬からニアライン向け需要の回復が始まっています。Q4 は事業部門全体で YoY-25%とマイナス幅が改善し、以降についても段階的な回復を見込んでいます。

Q 複数の HDD メーカーが HAMR (Heat Assisted Memory Recording) HDD の市場投入について言及しています。HAMR HDD の販売が本格化した場合の当事業への影響を教えてください。

A HDD ディスク基板市場におけるガラスのシェアが高まると考えています。

HAMR HDD に使用されるディスクの磁性膜の製造プロセスで従来よりも高温の熱が発生するため、アルミニウム合金よりも耐熱性の高いガラス基板が必要となります (耐熱温度 アルミニウム合金 290℃、ガラスは 691℃度)。HAMR HDD が実現した場合、記録容量が既存のニアライン HDD に比べて一気に約 50%増加することから、他の HDD メーカーも HAMR の採用を進め、結果的にガラス基板によるアルミニウムディスク基板の置き換えが加速すると考えているためです。

Q 在庫調整終了後、ニアライン HDD/基板市場と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。

Q Q3 に HDD 基板売上が大幅減少したにも関わらず、情報・通信事業全体の利益率が大きく下がらなかった理由を教えてください。

A HDD 基板の工場の稼働を完全に停止し、費用を可能な限り削減したことに加え、売上回復が想定よりも早く始まったためです。

## **映像**

Q Q3 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 ゼロコロナ政策の解除により、徐々に回復が進むとみています。

## **メガネレンズ**

Q 米国における販売体制強化の状況と、欧州主要国で 12 月に起きた販売減速がどの程度続くかについて教えてください。

A 米国：インディペンデント/チェーン顧客の新規契約獲得などで引き続き改善が続いています。

欧州：メガネレンズは景気変動影響を受けづらいですが、競合が小売店を買収した影響もあり欧州での成長が鈍化する見込みです。

グローバルでは欧州の減速をそれ以外の地域がカバーすることで成長を見込んでいます。

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 6%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。またサングラスタイプなど製品ラインナップの拡充を図ります。

## **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、完全な回復にはまだ時間を要する見込みです。
- Q 内視鏡新製品「PENTAX Medical INSPIRA™」の強みを教えてください。
- A 競合製品との比較は難しいですが、さらに向上した画像強調機能、4K での画像処理、直感的な操作性・カスタマイズ性を可能にするタッチパネル、既存スコープとの互換を可能にするブリッジ機能などが INSPIRA の特徴です。

## **眼内レンズ**

- 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