



## HOYA 株式会社\*

2023 年 3 月期 第 4 四半期決算説明会

2023 年 5 月 8 日

### [登壇者]

3 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）

執行役 CSO

中川 知子（以下、中川）

司会： それでは、HOYA 株式会社、2023 年 3 月期第 4 四半期決算説明会を開始いたします。

本日の当社側からの出席者は、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、執行役 Chief Sustainability Officer、中川知子の 3 名です。

本日は、はじめに廣岡より、第 4 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、池田ならびに中川より、この 1 年間の取り組みについてご説明申し上げます。最後に、ご参加の皆様からのご質問にお答えし、16 時に終了予定です。

パソコンより参加されている皆様におかれましては、画面共有されている資料をご覧ください。

それでは、CFO の廣岡より、第 4 四半期の業績、各事業の状況についてご説明申し上げます。

## 連結業績概況



- ・ ブランクスの在庫調整の影響があったものの、ライフケア事業の好調により、増収増益。売上収益は過去最高。
- ・ 情報・通信事業でのコストコントロールやライフケア事業の収益性改善により、通常の営業活動からの利益は増加となった。



廣岡： それでは、Q4 の結果について説明いたします。

売上収益は 1,858 億円、去年に比べて 10%のアップ、為替ニュートラルで 3%のアップとなっております。税前利益は 540 億円、去年とほぼフラットで、為替ニュートラルではマイナス 4%、通常の営業活動からの利益は 534 億円、去年に比べて 11%アップ、為替ニュートラルで 5%のアップとなっております。

通常の営業活動からの利益は増益、税前利益については減益になってはいますが、去年の Q4 におきまして為替の差益が 31 億円出ていた一方で、2022 年度の Q4 におきましては 8 億円の為替損が出ていますので、その差が一番大きな要因になります。

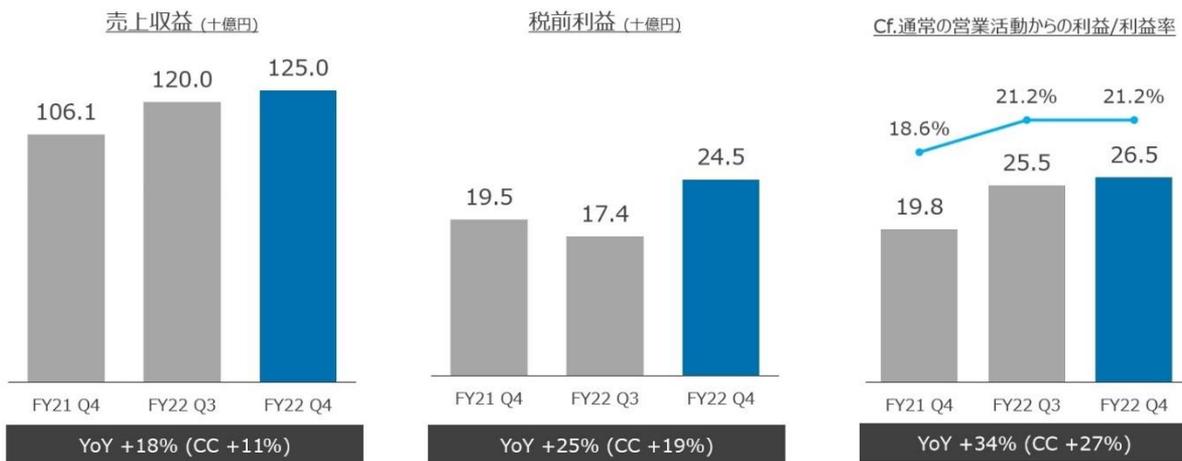
為替差損益の増減以外にも項目によってアップダウンがありますので、詳しくは決算短信補足資料の18ページに記載していますので、ご参照ください。

全体感としては、ライフケアが非常に好調、情報・通信は非常に厳しい環境の中で、しっかりとコストをコントロールして収益率を維持することで、グループ全体を増収増益で終えることができました。

## ライフケア事業概況



- ・ 主力事業であるメガネレンズが大きく成長したこと等により、全体で2桁の売上成長を達成
- ・ 利益率は地域/製品ミックスの影響により、目標とする20%を超えた



では次に、セグメント別に説明していきます。

まず、ライフケアですが、売上収益が1,250億円、去年に比べて18%アップ。為替ニュートラルで11%アップ、二桁以上の伸びでした。それから税前利益は245億円、通常の営業活動からの利益は265億円で、利益率は21.2%となりました。

通常の営業活動からの利益は、去年に比べて34%アップ、為替ニュートラルで27%のアップでした。後ほど製品別で説明しますが、ライフケア全体でしっかりと売上を伸ばすことができ、二桁成長を達成しました。

年間で見ても、売上は為替ニュートラルでプラス8%、この環境下で一桁後半の成長ができています。今年度はそれなりに販売費、販促費、臨床試験等を含めたR&D費を増やしていき、投資をしているわけですが、これをしっかりと吸収し、年間でも利益率をひとつのターゲットとしている20%を超えることができました。

## ライフケア事業 製品別概況

製品	YoY	YoY (CC)	FY22 Q4の状況	今後の方針と展望
メガネレンズ	+22%	+13%	体制強化の米国事業が好転 中国売上がコロナから反動増	より盤石な製品ポートフォリオの構築 チェーン店の顧客獲得強化
コンタクトレンズ	+10%	+10%	客足がコロナ以前以上の水準に PB品や定期便が好調をけん引	PB品の拡販 定期便の強化
内視鏡	+9%	+0%	欧州の販売が堅調だったものの、米国 は低調で、全体ではフラット	ハイエンドプロセッサ等、新製品を ローンチ
眼内レンズ	+23%	+16%	反動増があった中国を含め、全地域 で大幅増収	3焦点など高付加価値製品へ注力 継続的な市場開拓
人工骨ほか	+21%	+15%	製薬用のクロマトグラフィー担体や人 工骨が成長をけん引	引き続き安定的な成長を見込む クロマトグラフィー担体の能力増強

それでは、製品別で説明していきたいと思えます。

まず、メガネレンズですが、為替ニュートラルで13%の伸びと、二桁以上しっかりと伸ばせています。主だって大きく伸びたところは中国と米国で、中国については12月のロックダウン、1月の感染拡大で少し心配をしていましたが、2月以降、反動も含め急激に伸びました。アメリカについては去年のQ4、非常に苦しい四半期ではあったのですが、今年度についてはしっかりと売上が取れていて、大手のチェーンからも売上が増えているところです。

ただ、この2国だけに限らず、メガネレンズは全般的に非常にいい四半期でした。ヨーロッパについては、3カ月前は結構リスクがあると心配していて、実際12月から1月はあまり売上がよくなかったのですが、結果的にヨーロッパも売上がしっかりと増やすことができました。アジアについても日本を含め、一桁半ばの成長ができています。

続きまして、コンタクトレンズです。こちらは去年に比べて10%アップでした。去年のQ4はまだコロナの影響がありましたが、人の動きが活発になるとともにコンタクトレンズの消費が増え、市場全体が回復してきています。われわれはコンタクトレンズの装用回数もトラッキングしているのですが、それを見てもコロナ前の水準に近いところまで戻ってきています。そのような中で、さまざまな対応策を取って、しっかりと需要を取り込んでいる状況です。

続きまして、内視鏡です。こちらについては為替ニュートラルで0%、前年比フラットした。国によってアップダウンがあり、欧州は引き続き好調ですが、アメリカについては停滞したことで、全体ではフラットとなりました。

半導体の供給不足については、緩やかではありますが戻ってきており、解消の方向に向かっています。一気に回復することはないですが、今後緩やかに戻ってくる見込みです。

続きまして、眼内レンズです。こちらは為替ニュートラルで16%成長することができました。中国において、コロナの規制や感染拡大の影響で、売上が低迷していましたが、2月以降一気に売上が戻ってきている状況です。

ただ、眼内レンズもメガネレンズと同様に、中国に限らずいろいろな市場で売上が伸びています。特に日本は、去年のコロナがある程度残っている中と比べると、二桁を大きく超える成長をしています。

最後に、規模は大きくありませんが、人工骨その他の医療機器についても二桁以上しっかりと伸ばせている状況です。

ライフケアについては、ビジネスの性質上、継続的に二桁伸ばしていくことは難しいと思っておりますが、2023年は不景気的环境下でも、売上を一桁半ばから後半の成長を目指していきます。また、引き続き、販売費、販促費、R&Dに投資をしつつ、利益率20%をターゲットとしていきます。

## 情報・通信事業概況

HOYA

- 顧客における在庫調整によりブランクスが減収となったものの、HDD基板の需要が回復、全体では小幅減収にとどまった
- 機動的なコストコントロールにより、利益率に対する影響も最小化することができた



© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

7

続きまして、情報・通信です。売上につきましては596億円、去年に比べて4%ダウン、為替ニュートラルで10%のダウンでした。税前利益は288億円、通常の営業活動からの利益は282億円

で、通常の営業活動からの利益は前年比で5%ダウン、為替ニュートラルベースで10%ダウン、売上および通常の営業活動からの利益は10%のダウンでした。

その中で、しっかりとコストコントロールはできまして、利益率について47.2%と収益力は維持することができました。また、ある程度減益にはなっていますが、コストコントロールをすることによってライフケア側の増収増益を足し合わせ、グループ全体の成長につなげることができた四半期となりました。

## 情報・通信事業 製品別概況

製品	YoY	YoY (CC)	FY22 Q4の状況	今後の方針と展望
LSI	-3%	-6%	顧客での在庫調整により減収 次世代検査装置を発注	緩やかな需要回復を見込む 中長期の成長を支えるEUVへの継続的な投資
FPD	+9%	+8%	中国顧客の需要が堅調	中国市場への継続的な注力 中国工場建設を着実に進行
HDD基板	-10%	-20%	在庫調整があったQ3から大幅な反動増	NL向け3.5"の状況を引き続き注視
映像	-3%	-7%	カメラ向けレンズが堅調も、監視カメラが低調	光学技術を活かした新規事業分野の開拓

それでは、情報・通信の製品別にいきます。まずLSIですが、去年に比べて為替ニュートラルで6%ダウン、こちらについては3カ月前に、前年比で15%ぐらいダウンする見込みとお伝えしましたが、そこまで売上は落ちなかった結果となっています。ただ、3カ月前と比べて市況や見立ては変わっておらず、Q4については製品や顧客のミックスなどにより、想定していたよりは良かった状況です。

3カ月前に、今後半年間は市場が悪く、在庫調整も含めた市場要因で、前年比15%ダウンになりますとお伝えしましたが、Q1についてはその見立ては変わらず、前年比で15%程度減収となる見込みです。

その後、Q1をボトムにして回復してくると見込んでいますが、一気に回復するというよりは、緩やかな形で回復をしていくのではないかと見ています。

3カ月前と中長期的な見方も変えておらず、今は踊り場ですが、中長期的に顧客の需要は増えていくと考えています。競争環境についても、3カ月前と変わっていません。

続きまして、FPDです。こちらは為替ニュートラルで去年に比べ8%アップで、こちら中国の顧客との合弁会社の工場建設に向けて一步一步前に進めていますし、それにより、しっかりと顧客からの受注が取れていることで、去年に比べてプラスとなっている状況です。

それからHDD基板です。こちらについては為替ニュートラルで20%のダウンでした。3カ月前は、25%ほど落ちる見立てをお伝えしていましたので、ほぼ想定どおりとなりました。大きく売上が落ちたQ3との比較では大きく戻ってきている状況です。

ただ、今後の見通しとしてはあまりよくありません。これから右肩上がりが増えていくというよりは、アップダウンを繰り返す1年になると見えています。ただ、2022年度のQ3のような大幅な調整とならないよう、しっかりと顧客の動きを注視してまいります。

また、2022年度の上期はまだ好調でしたので、そこと前年同期比較すると、このQ4のマイナスよりも少し大きいマイナスになる可能性があると考えています。

最後に、映像です。こちらにつきましては、為替ニュートラルで7%のマイナスとなりました。こういう環境ですので、やはり映像部門もなかなか売上が増えていく方向にはいかなくて、カメラについては堅調に推移しているのですが、監視カメラが低調です。こちらについては売上成長する事業と捉えていないので、しっかりとアップダウンに備えてコストコントロールしていくことが重要です。

## 貸借対照表/キャッシュフロー関連



### 株主還元

- 400億円の自社株買いを完了
- 取得した株式は消却予定
- FY22年間: 1,540億円取得



### 設備投資\*

- Q4実績: 73億円 (YoY +4億円)
- FY22年間: 335億円
- FY23は390億円前後を見込む



### 減価償却

- Q4実績: 128億円 (YoY +13億円)
- FY22年間: 496億円
- FY23はCCベースで横ばいの見込み

\*CFベース。有形固定資産の取得

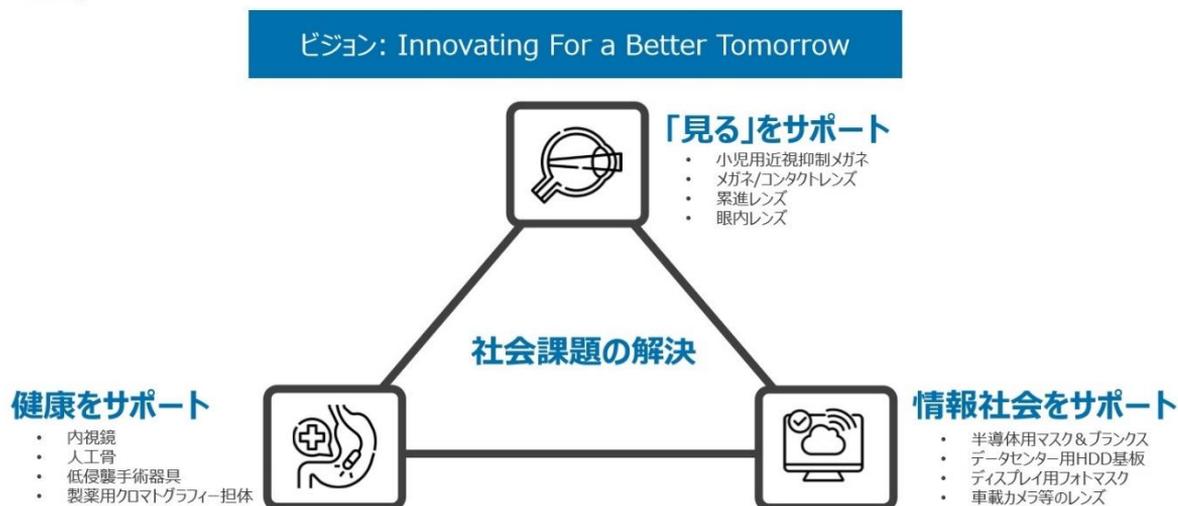
最後に、バランスシートとキャッシュフローです。内容としてはこちらに記載のとおりです。前回の決算で自己株取得を発表し、4月に全部買い終わりましたので、本日の取締役会におきまして消却することを決議いたしました。

数字の説明は以上です。

**司会**：続きまして、CEOの池田ならびにCSOの中川より、直近1年の取り組みについてご説明いたします。

## 注力する3つの事業分野

「見ること」「健康」「情報社会」の3つの分野において、イノベーションを起こすことで社会課題を解決し、より良い未来を目指していく。



© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

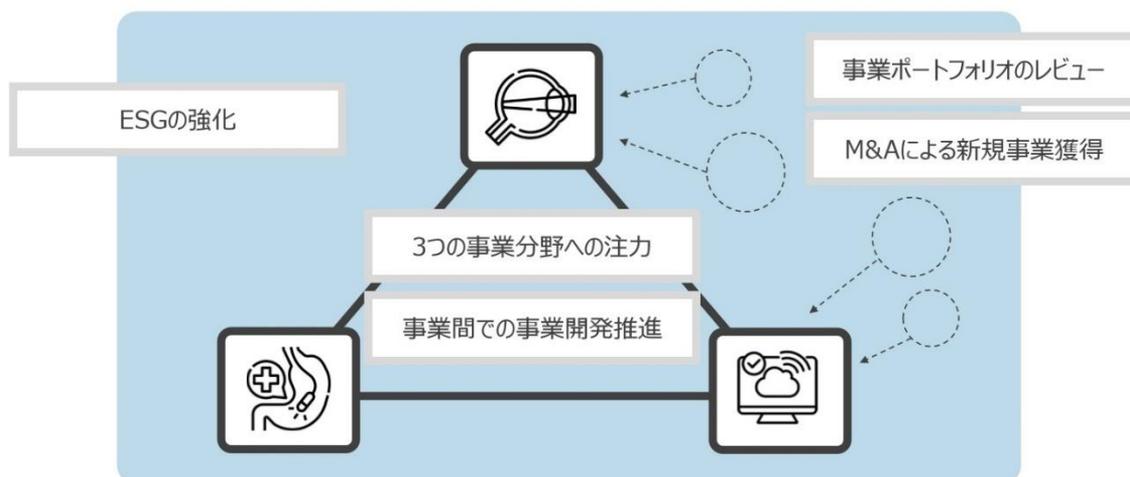
Icons provided by <https://www.flaticon.com/> 11

池田：2022年の振り返りと題しましてご説明いたします。

1年前の決算発表のこの場で、「見る」をサポート、健康をサポート、情報社会をサポートと、3つの分野においてイノベーションを起こして社会課題を解決し、よりよい未来を目指していこうと、 「Innovating For a Better Tomorrow」ビジョンを掲げさせていただきました。

## 1年前、経営課題として掲げたこと

当社は1年前、下記の点を重要な経営課題として掲げ、さまざまな取り組みをおこなってきた。

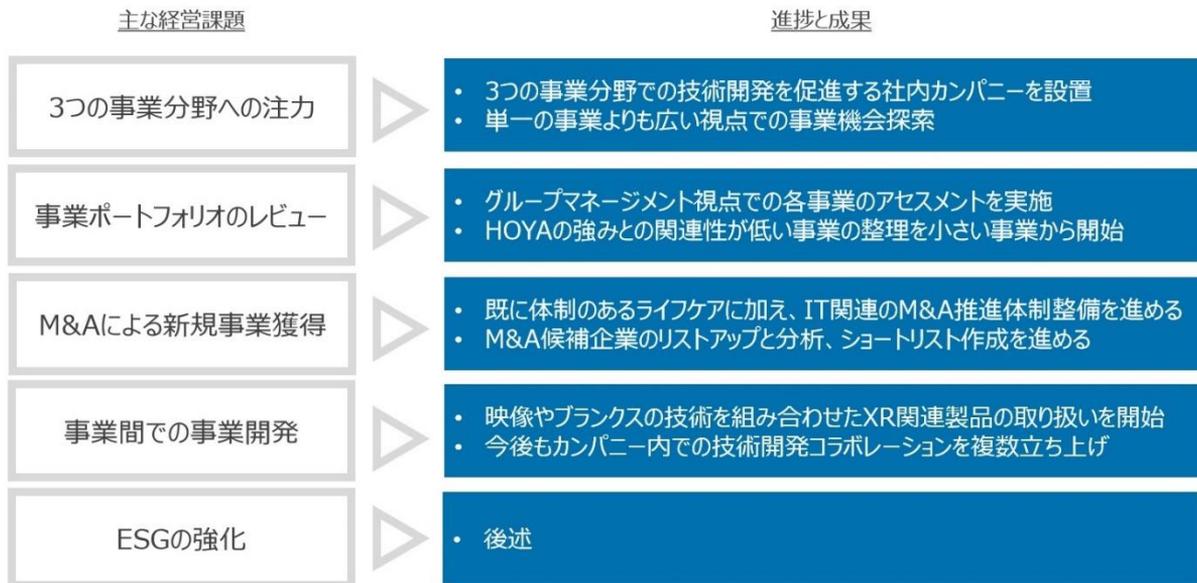


© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

Icons provided by <https://www.flaticon.com/> 12

3つの分野を軸に、こちらに記載の5つの項目を重要な経営課題として掲げました。それぞれに関する進捗状況等を次のページでご説明させていただきます。

## 経営課題に対する取り組み進捗



© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

13

まず一つ目、「3つの事業分野への注力」ですが、3つの事業分野で技術開発をそれぞれ促進するために、社内の組織を整えました。これまでは事業ごとにサイロでマネジメントされてきたのですが、新しい組織体制（社内カンパニー制）のもと、単一事業よりも広い視点で、それぞれの事業分野を包括的にとらえ、新しい事業機会を探索するような活動を開始しております。

二つ目の課題、「事業ポートフォリオのレビュー」ですが、HOYAグループ全体のマネジメント視点での各事業のアセスメントを行いました。そのアセスメントの結果、HOYAの強みとの関連性が低い事業、今後のHOYAの成長ドライバーとなるものではないもの、あるいは先ほど申しました3つの分野に属していないもの、そういったものの整理を小さい事業から開始しております。

続きまして、「M&Aによる新規事業獲得」については、もともと以前からM&Aによる新規事業獲得は掲げていたのですが、前年度までは基本的には対象としてはライフケアのみを見ており、そのためライフケアはM&Aに関する体制が整備されていましたが、これに加えて、IT関連を対象とするM&Aの推進体制整備を進めました。加えて、M&A候補企業のリストアップ、ロングリスト/ショートリストの作成を開始しております。

次の経営課題として、各事業間というよりは、「カンパニー内」という言い方でもいいかもしれませんが、「複数の事業間での事業開発」です。映像分野の事業とエレクトロニクス分野の事業の技

術を組み合わせ、XR 関連製品の取り扱いを開始しました。今後も同様に、複数の事業間での技術開発のコラボレーションを立ち上げていきたいと考えております。

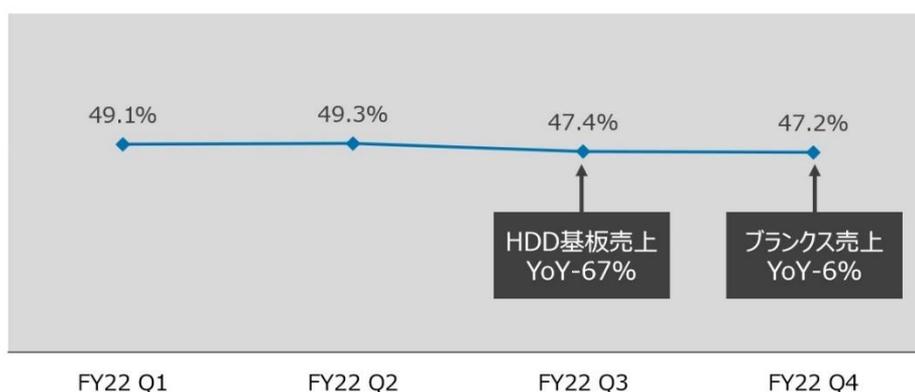
最後に五つ目の課題として、ESG の強化です。こちらは後ほど中川よりご説明させていただきます。

## 収益性のマネジメント

HOYA

- 新しい取り組みを進めつつも、収益性重視、数字で判断する物差しは不変。
- FY22はHDD基板と半導体製造用ブランクスが調整局面にあったが、収益性への影響を最小化することができた。

情報・通信事業：通常の営業活動からの利益率

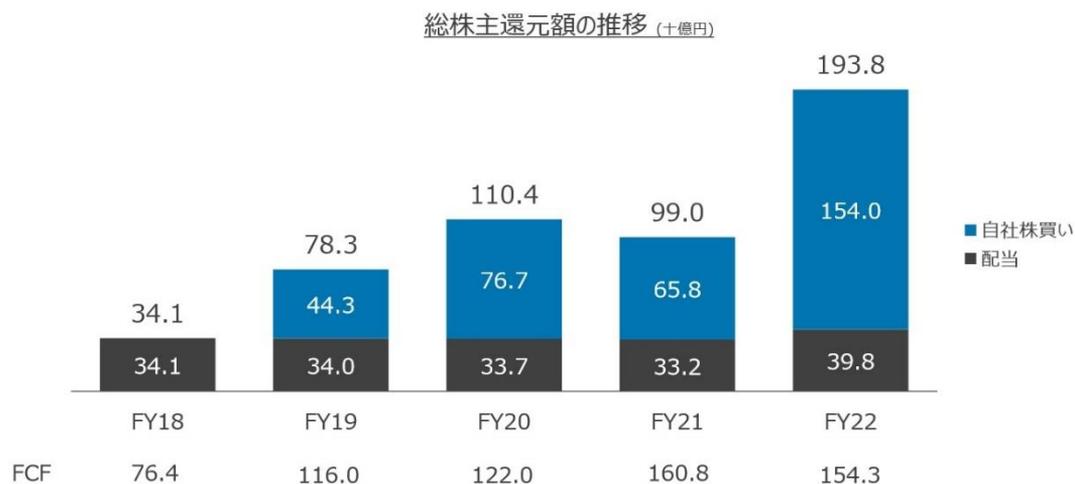


22年度の下半期は、HDD基板と半導体製造用のブランクスが調整局面にありました。22年度の3QはHDD基板が前年同期比でマイナス67%、今回のQ4に関してはブランクスがマイナス6%。ここには書いてはいませんが、HDDもマイナス20%という厳しい状況でしたが、当社の強みである収益性のマネジメントにより、全く同じとは言わないまでも、高い収益性を維持することができております。

前述のような新しい取り組みを進めつつも、収益性の重視の方針は今後も変えずに、きちんとマネジメントをしていきたいと考えております。

## キャッシュアロケーション

- 成長投資を最優先しつつも、大型の投資案件/M&Aの短期での実行がなかったため、余剰なキャッシュを株主に還元。
- FY22の総株主還元額は1,900億円を超え、過去最高。



キャッシュアロケーションですが、成長投資を優先しつつも、今年度、大型の投資案件の短期での実行はありませんでしたので、これまでどおり余剰なキャッシュは全て株主に還元しました。今後もこの方針を継続していきます。22年度の総株主還元額は1,900億円を超え過去最高となっております。

# FY22の振り返り：ESG強化の進捗

課題認識	進捗と成果
ESGを推進する体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>各事業部にESG担当を配置</li> <li>執行役、事業部長の評価にESG指標を組み入れ</li> <li>取締役会での定期報告</li> </ul>
人的資本/従業員エンゲージメント強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続的なエンゲージメントサーベイ実施</li> <li>グローバルでの新評価制度導入</li> <li>教育・サクセッションプランの深化</li> </ul>
環境負荷低減の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境関連データ収集のプラットフォーム刷新</li> <li>CO2排出量計測に関する第三者監査の実施</li> <li>再エネ導入目標の設定</li> </ul>
ESG開示の拡充	<ul style="list-style-type: none"> <li>TCFD開示を実施</li> <li>MSCI ESGレーティング A→AAAにアップ</li> <li>GPIF運用機関が選ぶ優れた統合報告書</li> </ul>
国際的なイニシアティブ等への参画	<ul style="list-style-type: none"> <li>国連グローバルコンパクトに署名</li> <li>RE100に加盟</li> <li>Orbis Int'lなどの社会貢献活動への参画</li> </ul>

**中川**：昨年の3月より、サステナビリティ担当となりました、中川です。本日は、この1年でやってきたESGに関する活動をご報告させていただきます。

まずはESGを推進する体制といたしまして、本社に専門部署を置くと同時に、各事業部にESG担当を配置いたしました。また、執行役や事業部長の評価にESG指標を組み入れております。また、当社取締役会は指名委員会等設置会社ですので、モニタリングボードとなりますが、そこでESGに関する定期的な報告をしております。

続いて、これは環境等と同じく大変重要な課題と認識をしております人的資本ですが、こちらは継続的にエンゲージメントサーベイを実施し、その結果に基づいた施策を導入してまいります。また、昨年度は初めてグローバルでの新しい評価制度を導入し、グループ全体で共通の物差しをつくりました。引き続き、教育やサクセッションプランニングといったことを続けていきたいと思っております。

環境負荷低減に関しましては、環境データ収集のプラットフォームをグローバルで刷新いたしまして、より正確なデータが取れる体制にしております。また、CO2の排出量につきましては、今回初めて第三者の監査を実施しております。後述しますが、再エネ導入の目標も設定しております。また、ESGについて開示が少し遅れていたところもございますが、今回初めてTCFDの開示を実施しております。こちらはまだまだカバーする範囲が限定的ではございますが、今後も進めていきたいと思っております。レーティングにつきましては、MSCIがAからAAAにアップしたところ

です。統合報告書につきましても、年々内容を充実させていると思いますので、そういったところを評価いただけていると思っております。

その他には、グローバルコンパクトに署名をし、また RE100 に加盟をいたしました。RE100 加盟を通じて Scope1、Scope2 の 100%再エネ化を目指してまいります。さらに、Orbis International という主に目の健康に関する社会貢献活動をしている NGO ですが、企業単体ではなかなかリーチができないコミュニティをサポートしており、当該 NGO と提携いたしまして、途上国の子どもを中心に、目の健康のサービスへのアクセスがないところへサポートを続けていきたいと思っております。

## 中長期CO2削減目標

当社グループのCO2排出量の9割以上を占める購入電力の再エネ転換により、排出量（スコープ1+2）を2040年には100%削減する



\*スコープ1+2。スコープ3についてはFY23以降、段階的な算定と開示を検討

当社の CO2 削減の目標ですが、当社が排出している CO2（Scope 1+2）の 9 割が購入電力の使用によるものになっております。そういったことから、電力の再エネ転換により、Scope1、Scope2 の排出量を削減してまいります。

昨年の実績として、約 50 万トンの CO2 排出がございましたが、これを 2030 年までに 60%削減、そして 2040 年、これは HOYA グループの創立 100 周年に当たりますが、こちらで 100%実現するといった目標を立て、事業部ごとにロードマップを作成し、事業部長の評価にも反映する形で実効性を高めていっております。

## FY23の重点項目

- 
- ☑ 3つの領域での新たな事業機会探索の加速
  - ☑ M&A活動の強化
  - ☑ 調整フェーズにある事業の収益マネジメント
  - ☑ 再エネの段階的導入
  - ☑ 段階的なScope 3の算定と削減計画の検討
- 

**池田：**最後に、2023年度の重点項目に関してご説明します。3つの領域での新たな事業機会探索の加速と引き続きM&A活動を強化していきます。また、23年度も上期の間はHDD基板やブラックスが調整フェーズにある見込みですが、そういった調整フェーズにあっても、事業単位あるいはIT事業全体での収益性をしっかりとマネジメントしていきたいと思います。ESGに関しては中川からも説明がありましたが、再エネの段階的導入を進めていくとともに、段階的なScope3の算定と削減計画の検討を進めていきたいと思います。

以上の5つを重点項目として23年度は取り組んでまいります。

## 質疑応答

---

**司会 [M]**：質疑応答に移ります。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と申します。

1点目は、ハードディスクのガラス基板の見通しについて、もう少し補足いただければと思います。顧客が調整の長期化を行っているかと思えます。また、23年度の上期はコンスタント・カレンダーベースで2割以上減るとのご説明でしたが、足元、ああいった説明が顧客から出ていることを踏まえると、目先の4-6月期の調整は結構大きいとおっしゃる方が多いのでしょうか。その後、四半期の売上高でいくと、200億円切るぐらいになると推定しているのですが、その後のリカバリーがいつぐらいなのか、あるいは年内いっぱいにはやはり難しいのか見通しについてお聞かせください。

**廣岡 [A]**：上期についてはと、Q1については、去年のQ1に比べると3割ぐらいは落ちるかもしれないと思っています。去年のQ1はまだ成長過程に近いところだったので、そこと比べると落ち幅は結構大きいと見ています。その後については、正直非常に不透明で分かりづらいというのが、率直なところです。上期は非常に悪いだらうというのが見えていますが、そこから急に回復するというのは楽観的過ぎると考えています。そもそも下期については、2022年度のQ3がすごく悪かったので、そこと比べる意味はあまりないとも思っています。やや悲観的な観点では、四半期を追うごとに回復をしていくというよりは、年内は売上がアップダウンすると見た方が正しいでしょう。ただ、こういう業界ですので、しっかりと顧客の動きを見ながら、戻ってくるときには需要に応えられるよう体制にしておくことが重要だと思っています。業績予想を出していないので、このような説明になってしまうのですが、何となくイメージはつかめますか。

**芝野 [Q]**：十分です。ありがとうございました。もう1点、池田さんに伺います。HOYAの強みとの関連性が低い事業の整理、これを小さい事業から開始しているという話がありました。なかなかセンシティブなテーマとは思いますが、事業を特定しなくても結構ですので、こういったことを実際に進めていらっしゃるのか、ここまでの成果、または新年度の早い段階で見られる可能性があればお聞かせいただけませんか。

**池田 [A]**：具体的にどの事業かを言うのは、内容の性質上難しいので、言うことはできません。

3つの領域に集中すると説明しましたが、当社の事業では小さいものも含め、この3つに含まれていないものもあります。ですので、そういったところからある程度推測していただくことができる

かと。一方、それよりもさらに規模が大きいものになりますと、まだ今の段階ではお話しすることができないのが現実ですので、ご了承いただきたくお願いいたします。

**芝野 [M]**：ありがとうございました。

**司会 [M]**：続きまして、吉田さん、お願いいたします。

**吉田 [M]**：CLSA 証券、吉田です。EUV ブランクですが、前回の決算のときには一部顧客が在庫調整しているとの説明でしたが、在庫調整を行っている顧客が増えているのでしょうか。また、2023 年の市場やシェアの見通しなど、ちょっと長めでの見立てを教えていただければと思います。

**廣岡 [A]**：在庫調整をしてる顧客が増えているわけではなく、3 カ月前と状況は変わっていません。特定の顧客が大きく在庫調整を進めていて、それがしばらく続いている感じです。

**池田 [A]**：他の方からも質問があるかと思しますので、ブランクについて少し広げて状況をご説明しますと、現状、各顧客と 2 ナノプロセスのところの認定作業をしております。そういった先端のところの認定プロセスにおいて、まだわれわれは競合の脅威を感じるような状況にはございません。一方で、以前からお話しさせていただいているように、購買の観点から顧客は 2 社購買をしたいという観点がございしますので、そういった活動をしている事実はございます。ただし、先端のところではなく、7 ナノとか 5 ナノで使われるバイナリーを認定する活動ととらえていますし、その認定が進み実際に置き換わっている状況にはございません。

**吉田 [Q]**：HDD 基板について、3 カ月前と比べてガラス基板を採用する顧客数の拡大の見通しに何か変化はありましたでしょうか。

**池田 [A]**：他の顧客の採用という点では、3 カ月前から特に進展はございません。ただし、顧客が継続的にアナウンスしているように、HAMR テクノロジーを搭載した 30 テラバイトのドライブが、最終顧客（ハイパースケーラー）の評価用に出荷開始されております。そこで正式に評価を終えて認定されれば、来年から量産開始となります。他社が現在採用している既存の技術だけでは 30 テラ以上のドライブを達成することは極めて難しく、「やはり HAMR を採用しよう」あるいは「さらにディスクの枚数を増やそう」といった機運が高まるような環境になりつつあります。これに備えて、各顧客と開発活動を継続的に行っている状況です。

**吉田 [M]**：分かりました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：続きまして、中村さん、お願いいたします。

**中村 [M]**：ゴールドマンの中村です。1点目は、コストコントロールに関してですが、今回の第4四半期の情報・通信の利益率が47.2%ことで、主要事業が減収となる中で、かなり高い利益率を維持されていると思います。こちらの背景あるいは中身をあらためて教えていただけますか。また、新年度も収益マネジメントに注力するとのことですが、この辺りの中身に関する説明をお願いします。

**廣岡 [A]**：結局のところ、状況に応じて工場のキャパシティをコントロールしていく、止めるものと止めないものを明確に分けていく、止めるときは結構思い切って止める、といった地道な活動でしかなく、何か魔法があるわけではありません。また、市場が回復したときは当然ながらキャパを上げていく必要がありますので、構造改革のように工場を閉鎖するようなことはできません。そういう意味では、できることには限界がある中で、年間計画や四半期計画にとらわれ過ぎずにキャパのコントロールをしていく、それを繰り返しているに過ぎないというのが正直なところだと思います。

**池田 [A]**：製造の現場では「まだ注文あるかもしれない」「戻るかもしれない」という心理から在庫を作りたがるものですが、勇気を持って前がかりで止めることが、収益性の維持には大事なことだと思います。そういったことを継続的に行っていきたいと考えております。

**中村 [Q]**：第3四半期の決算説明会の際に、ハードディスクはそういうことが可能な一方で、EUVブランクスは割と限界利益率が高いので、なかなか稼働率が落ちると利益率も影響がありそうというお話をされていたと思うのですが、その辺りが結果としてあまり大きな影響が出ていないのは、こういった背景があるのでしょうか。

**池田 [A]**：HDD基板は人に依存している製造ですので、ラインを止める/止めないということはある程度調整できますが、EUVの製造ラインはオートメーションで動いていて、人がもともとあまりいないことから、思い切って稼働を止めて利益を調整するというのがなかなかできません。

また、EUVはどうしても開発活動を進めなければいけませんので、先端のところの製造が落ちたときはマシンタイムをより開発に取ることができます。今のところ先端の開発については顧客のところまで止まっていませんので、そこにきちんと評価してもらってサンプルを出す、あるいは新しい材料の開発を進めることを、製造を止めている間に行うことが大事と考えています。収益性の維持の観点とは少し違いますが、中長期的に競争力を維持する観点では、R&Dをきちんと行うことが大事なので、そういったことを進めていきたいと考えています。

さらに言うと、ブランクスは減少率は前年比でマイナス6%なので、そこがHDDのように、例えばマイナス50%を超えることになったりすると、さすがにHDDと同じような結果を残すことはちょっとできないのが正直なところだと思います。

**中村 [Q]**：詳細にわたり、ありがとうございました。差し支えなければ、第1四半期の情報・通信事業の利益率のイメージがあれば教えてください。

**廣岡 [A]**：この段階では上期の予想を開示していませんので、ブランクと HDD 基板のご説明のもとにご想像いただければと思います。

**中村 [M]**：分かりました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：続きまして、岩井さん、お願いします。

**岩井 [M]**：BofA の岩井と申します。LSI のブランクの次世代の検査装置に関してご質問させていただければと思います。恐らくこちらは EUV のマスクブランクの検査装置だと思うのですが、在庫調整が起きている中でこうした装置の発注を決めた背景と、こういった観点で次世代なのか、生産キャパシティは今後どの程度まで上がっていくのでしょうか。

**池田 [A]**：この検査装置は EUV マスクブランク向けの検査装置です。この検査装置は、まずキャパの観点で言いますと、われわれの中では 4 台目の検査装置の発注になります。現状、フル稼働している検査装置は 2 台で、足元で 3 台目がそろそろ入ってくるころですので、4 台目が入ってきたときには、現状の検査能力の倍になります。

4 台目の装置が入ってくるタイミングは、納期が 2 年ほどかかりますので 25 年上期の想定です。これから開発要素が入るので 1 四半期程度前後する可能性もあると思いますが、25 年度と捉えていただければよろしいかと思います。

では、なぜ厳しい状況にある今の段階で発注するのかという質問に戻ります。足元では調整段階にはありますが、顧客と中期的な数量の見通しを継続的に見ておりますが、やはり中期的には成長することが見えていますので、これに対応していくべく設備投資をしていく必要があります。装置の納期が 2 年間と、最も長納期なのが検査装置ですので、これから発注を先行しています。

また、今後は High-NA などの新しい技術が入ってきます。そういったときにブランクに要求される品質要求も今とは変わってきます。そういったことに先駆けて、先端の技術開発をわれわれが先に進めていくべきですので、検査装置メーカーと開発を開始するために発注をしました。

**岩井 [Q]**：マスクブランクの中長期的な成長率は、パーセンテージでどれぐらいの水準を見込んでいらっしゃるのでしょうか。

また、High-NA の導入によってこういった技術変化があるのかについても、今分かっていることについてシェアしていただけないでしょうか。マスクブランクの表面の材料が変わるとか、いろい

ろなメディアによれば、マスクブランクスの大きさや形状も変わる話も聞いたことがあります。開発が進んでいる中でこういった状況にあるのかについてもお話しいただければと思います。

**池田 [A]**：成長率に関しましては、以前は年率で 20% というように言っていたときもありますが、CAGR 10% ぐらいで見えています。現状は成長が停滞しているところもあって、CAGR 計算の起点をどこに置くかで数字はだいぶ変わり、何が適切な数字か若干難しいところがあります。いずれにしても、二桁の成長は見込めることで設備投資を決定しております。

High-NA になった際に、マスクのサイズが変わるだとか、露光方法をいろいろと考える方がいらっしやいます。しかし我々の認識としては、現状のプロセスの中で、より光学特性を引き出すことが出来るような膜の開発が必要であると捉えております。

**岩井 [M]**：大変よく分かりました。どうもありがとうございました。

**司会 [M]**：終了時間が迫ってきましたので、次の方を最後とさせていただきます。では、森さん、お願いいたします。

**森 [M]**：みずほ証券の森です。よろしくお願いたします。HDD 基板について一つ教えてください。2.5 インチですが、現状 SSD の値段が下がって、当初見ていたよりもこの 2.5 インチの下げが加速するのか、あるいはもともと見ていた範囲で減っていくのか、この新年度以降 2.5 インチがどのようになるかについて教えてください。

**池田 [A]**：2.5 インチは、なくなっていくものだと思っていますので、そんなに気にしていないと言ったら言い方は悪いですが、ある時期の中でなくなるものだと思っています。

そういった中で、例えば 21 年度、減ると思ったのが急に増えたり、足元についても思ったほどは減っていない状況です。何とリンクして動いているのかよく分からずに増えたりしているのですが、いずれにしても最終的にはなくなるものだと思って見えています。

**森 [Q]**：なくなる想定が従来の見通しと変わらない方向で見えていいでしょうか。あるいは SSD の価格低下によって代替が進んで、より下げがきつくなることが起きているのでしょうか。

**池田 [A]**：もともと、われわれが結構悲観的に見る部分があり、2.5 インチは急激に減るものだと考えていますので、それよりもさらに急激に減少している状況ではありません。

21 年度は 2.5 インチの需要が強かったため、22 年度は非常に大きく減っているように見えますが、需要が減り始めた 18 年ぐらいと比べると、年率 20-30% ぐらいで落ちていて、現状もそのラインに乗っていると思います。

森 [M]：分かりました。以上です。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。

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、お忙しいところご参加いただき、ありがとうございました。

[了]