



HOYA 株式会社

2024 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2023 年 7 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、お時間になりましたので、HOYA 株式会社、2024 年 3 月期第 1 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 の廣岡亮の 2 名です。

本日は廣岡より第 1 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、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。

それでは、CFO の廣岡より第 1 四半期の業績、各事業の状況につき、ご説明申し上げます。

連結業績概況

HOYA

- ・ 情報・通信事業が全般的に低調だったものの、ライフケア事業がカバーし、前年並みの売上収益を確保。
- ・ HDDガラス基板のラオス工場の長期稼働停止に伴う減損損失を79億円計上したことで減益。



廣岡：売上収益は 1,823 億円で、前年比プラス 1%、為替の影響を除くとマイナス 2%でした。税前利益は 512 億円で、前年比 17%の減益、為替の影響を除くと 20%の減益です。通常の営業活動からの利益は 478 億円で、前年比 12%減益、為替の影響を除くと 14%の減益です。

情報・通信、特に HDD サブストレートが不調でした。EUV ブランクスも在庫調整が影響しています。両事業とも非常に好調だった前年 Q1 との比較という観点で、情報・通信全体にとって大きなマイナス要因となっています。

一方で、ライフケア部門は全体的に非常に好調で 2 桁以上の成長がありました。連結売上は為替の影響を除くとわずかにマイナスですが、情報・通信部門の下落を概ねカバーしています。ただし、利益率は異なるため、利益の面では前年を下回っています。

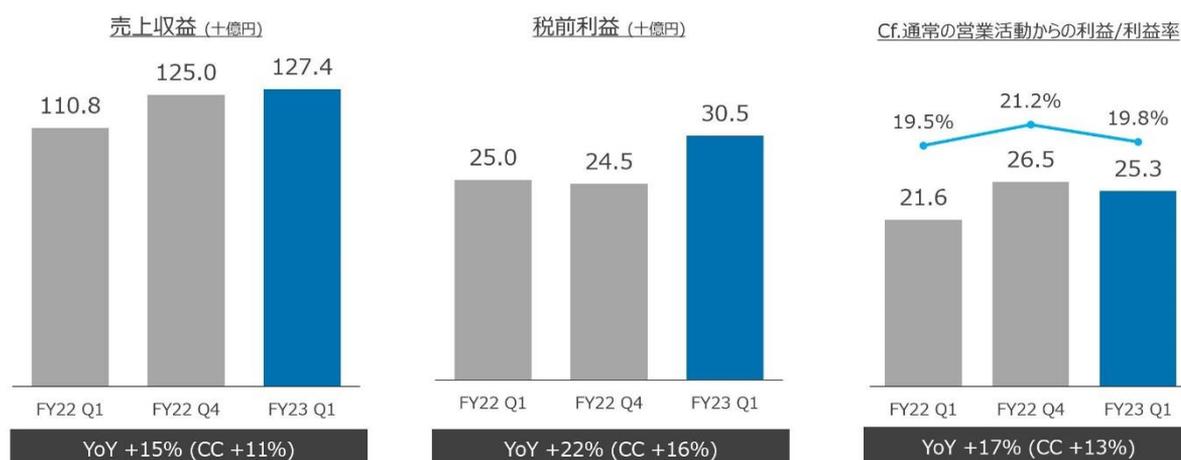
HDD ガラス基板は回復時期の見通しが悪く、足元は思っていたよりも悪い状況です。昨年度も需要に合わせて製造ラインを止めていましたが、今の状況を考えれば、ラオス工場については長期稼働停止し、ベトナム工場で需要の調整を行うことで将来のキャッシュフローに効かせていくこととしました。会計的には、ラオス工場の機械を全て減損処理しています。

また、昨年度と同様に Q1 でも大きな為替益が発生しています。為替レートによってドルやユーロの預金の価値が変動しており、ドルとユーロが3月末よりも強くなったため、為替益が大きくなっています。以上が全体感です。

ライフケア事業概況

HOYA

- 全ての主要製品にて増収を達成し、増収増益
- 利益率は、成長投資をおこないつつも、ベンチマークとしている20%前後のレンジにおさめることができた



© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

5

次にライフケア事業の数字を説明します。売上が1,274億円で、前年比で15%の増収でした。為替の影響を除いても11%の増加です。Q4に引き続き、非常に堅調な成長を遂げています。税前利益は305億円で、前年比で22%の増益、為替の影響を除いても16%の増益です。通常の営業活動からの利益は253億円で、前年比で17%の増益、為替の影響を除いても13%のアップです。利益率は19.8%でした。

販売費、研究開発費、クリニカルなどへの積極的な投資を行いながら、一方で高付加価値の製品も売れており、その結果、利益率の基準としていた20%前後のレンジをしっかりと確保できています。投資を進めながらも、売上を増やし、利益水準も確保できている状況です。今後もこの好循環を作るには、継続的に実績を上げる必要がありますが、この2-3四半期においては、しっかりと投資を進め、成長を遂げることができたと感じています。

ライフケア事業 製品別概況

製品	YoY	YoY (CC)	FY23 Q1の状況	今後の方針と展望
メガネレンズ	+17%	+12%	高付加価値製品の拡販、米チェーン店売上増、好調な中国売上が貢献	続々と新製品を投入、製品ポートフォリオをより盤石なものに
コンタクトレンズ	+9%	+9%	PB品や定期便が好調に推移	PB品、定期便に引き続き注力 若年層などの新規顧客の開拓
内視鏡	+13%	+6%	前年同期ロックダウンがあった中国売上が反動増。欧州の販売も堅調	新製品の着実なローンチ 米国事業の体制強化
眼内レンズ	+21%	+16%	中国売上が反動増。欧州、日本での好調が継続	3焦点IOLの各市場での着実な立ち上げ。市場を上回る成長の達成
人工骨ほか	+15%	+10%	製薬用のクロマトグラフィー担体や金属インプラントが引き続き好調	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

© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

6

それでは製品別の状況を説明します。

まず、メガネレンズです。前年比為替ニュートラルで12%の増加と非常に力強く伸びています。一部、M&Aの効果もありますが、それを除いても2桁の成長となりました。特にアメリカと中国が大きなドライバーとなっています。アメリカでは内部的な問題を乗り越えて組織が安定し、大手チェーンでの売上を伸ばしています。中国も前期Q1の影響から回復し、近視抑制レンズの好調な売上が成長を牽引しています。また、近視抑制レンズや調光レンズなどの新製品の投入により、各地域で売上を伸ばしています。ヨーロッパでも（他社に買収された）顧客の売上をカバーする以上の成長を達成しており、全体的に2桁の伸びが持続しています。市場全体も好調ですが、現時点での評価では市場を上回っていると考えています。

次にコンタクトレンズです。こちらは9%の成長でした。前年のQ1はコロナの影響でコンタクトレンズの装用回数が伸び悩んでいましたが、現在は市場全体が好調で、リアル店舗での売上を伸ばしています。プライベートブランドや定期便など、お客様のニーズに応える形で市場回復にしっかり対応しています。

次は内視鏡です。なかなか前年を上回ることがなかったのですが、前年比為替ニュートラルで6%のプラスと、この四半期は前年を上回る成績を達成しています。中国での反動効果もありますが、それ以外でも製品をしっかりと出荷し、売上につなげることができています。内部要因に苦労している部分もあるため、今後はアメリカで体制の強化を行う予定です。また、世界各国での新製品ローンチを進めており、新しい製品が売れることで営業活動にも良い影響をもたらすと期待しています。

最後は眼内レンズです。前年比為替ニュートラルで16%の大幅な増収を記録しています。中国での反動増だけでなく、欧州や日本でも力強く成長を続けています。全ての新製品がうまくいったわけではありませんが、新製品を導入することによって営業活動がさまざまな地域で活発に行われ、売上につながられていると考えています。

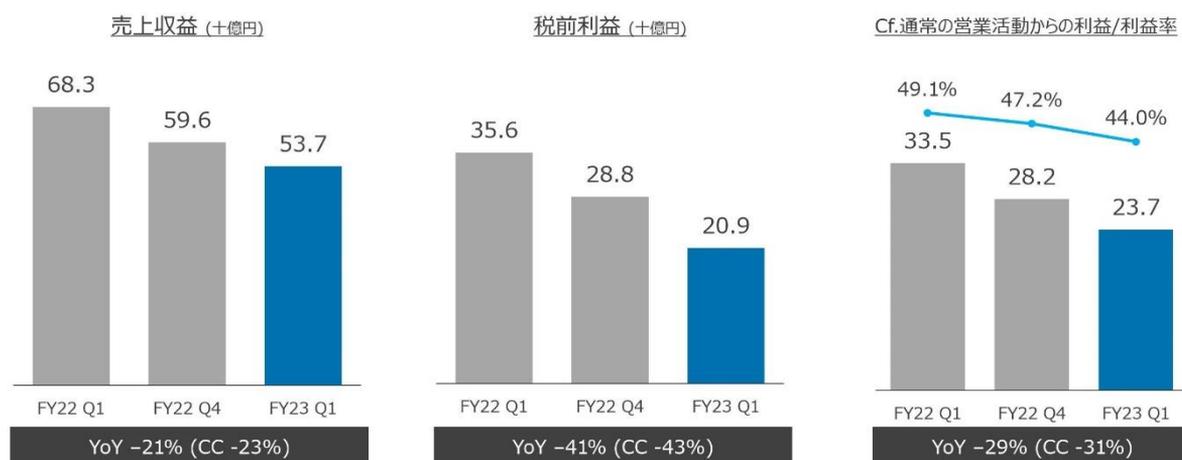
最後に人工骨を含む医療機器についてです。金額としてはそれほど大きな事業ではないですが、こちらも2桁の成長を達成しています。

以上のように、ライフケアの大部分の製品で2桁の成長を達成できたことが分かります。

情報・通信事業概況

HOYA

- HDD基板の需要が想定以上に減少したことなどにより減収。
- 利益率に対するインパクトは、機動的なコストコントロールにより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・通信事業についてです。

売上が537億円となり、前年比で21%の減収、為替ニュートラルで23%の減収となっています。去年のQ1はHDDやLSIのマスクブランクスなどが好調な四半期でしたので、それとの比較で大きく下がっている状況です。前四半期の売上596億円から少し悪化しているのは、HDDのサブストレートの低迷が主な要因です。一方、LSIは前年度のQ4とほぼ同水準でした。

税前利益は209億円となり、前年比で41%の減益、為替ニュートラルで43%の減益となっています。ラオス工場の減損が当該セグメントに計上されており、税前利益が大きく減少しました。

通常の営業活動からの利益は 237 億円となり、前年比で 29%の減益です。為替ニュートラルでも 31%のダウンです。利益率は 40%以上を確保できましたが、LSI と HDD 基板の減少が大きく、金額的にカバーするのが難しく、情報・通信セグメントにとっては非常に厳しい四半期となりました。

現在の市場環境では、市場要因が非常に大きく、われわれができることは限られています。そのため、機敏なコストコントロールを行い、コストを最小限に抑えることが重要となっています。さらに、先ほどお話しした通り、ラオス工場の停止によりキャッシュフローの最大化や利益の減少幅の低減を図っています。

情報・通信事業 製品別概況

製品	YoY	YoY (CC)	FY23 Q1の状況	今後の方針と展望
LSI	-8%	-9%	在庫調整の影響により減収 競争環境は変化なし	Q1を底に、Q2以降は緩やかな需要回復を見込む
FPD	+2%	+2%	新製品開発活動が継続、前年微増収に	2024年初頭の竣工を目指し、中国工場の建設を着実に進行
HDD基板	-43%	-46%	マクロ環境の悪化等を背景にニアライン需要が想定以上に悪化	不安定な需要が継続する見込み ラオス工場の長期稼働停止
映像	-12%	-13%	カメラ向けレンズ等の反動増が大きかった前年同期に対して減収	光学技術を活かした新規事業分野の開拓

続きまして、製品別の状況です。

まず、LSI については、為替ニュートラル 9%のダウン、一部の顧客において在庫調整が起こっている状況です。下げ幅については、想定を少し上振れている状況ですが、これまでの見通しと何か違うことが起きているものではありません。Q2 から緩やかに回復してくるという 3ヶ月前のガイダンスからも見立ても変わっていません。急回復というわけにはなかなかいかないと思いますが、Q1 を底に徐々に回復をしていくと見ています。また、競争環境には特に大きな変化がないので、あくまで在庫調整の要因で売上が下がっているという状況も変わりません。

続きまして、FPD です。この部門も決して良い環境ではありませんが、売上を 2%伸ばすことができました。中国の顧客とのジョイントベンチャーも予定通り進んでおり、関係強化により売上を確保できています。

そして、HDD 基板についてですが、マクロ環境は非常に厳しく、売上は前年比で 46%ダウンになっています。Q1 は想定していたよりも状況が悪化しており、回復する時期が依然として見通せない状況です。今年度は厳しい年になると見ています。以上のような背景から、ラオスの工場について中途半端に稼働させる代わりに停止させ、ベトナムの工場で効率化を図り、将来のキャッシュフローの最大化を図っていきます。状況は 1 年から 1 年半は変わらないと予測しています。

最後に映像部門ですが、こちらは 13%ダウンとなっています。マクロ環境の影響を受けやすい部門ですが、全体の売上に与える影響はそれほど大きくないので、売上が少し上下しても、利益率をしっかりと維持していくことが大切だと考えています。この四半期においても、売上が下がった中で利益を確保できています。

貸借対照表/キャッシュフロー関連



株主還元

- 上限500億円の自社株買いを決議（期間 8/1-10/20）
- 取得株式は全株消却予定



設備投資*

- Q1実績: 72億円 (YoY -2億円)
- FY23年間は390億円前後を見込む



減価償却

- Q1実績: 125億円 (YoY +5億円)
- FY23年間はCCベースで前期比横ばいの見込み

*CFベース。有形固定資産の取得

こちらのスライドにおいては株主還元がポイントとなります。本日の取締役会において、自社株買いを決議しました。明日から 3 カ月の間で上限 500 億円の自社株買いを行い、取得した株式は全て消却する予定です。

第2四半期予想

(十億円)	Q2 FY22	Q1 FY23	Q2 FY23	QoQ	YoY
売上収益	184.1	182.3	182.7	+0%	-1%
税引前四半期利益	61.8	51.2	53.8	+5%	-13%
四半期利益	47.3	38.5	42.1	+10%	-11%

HDD基板がQoQで悪化するものの、順調なライフケア事業やLSIブランクスの緩やかな回復により、Q1をやや上回る業績を見込む。

為替前提：USD=135円、EUR=145円

© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

11

最後に、Q2の見込みを説明いたします。

売上 1,827 億円、税引前利益 538 億円、四半期利益 421 億円を見込んでいます。

いくつかポイントを挙げます。まず、為替の前提はドルが 135 円、ユーロを 145 円と今よりは若干円高の前提としています。9 月末の為替レートがどうなるかを予想して数字を作っても仕方がないため、為替差損益は発生しない前提としています。無論、実際の実績では為替損や為替益が発生する可能性はあります。

事業別では、ライフケアが引き続き堅調に伸びる見通しです。また、LSI のマスクブランクスのについては、Q1 を底に、緩やかな回復を見込んでいます。HDD 基板については、現在の状況から判断して、Q2 が Q1 よりも悪化すると予測しています。ただし、これを LSI のブランクスの回復とライフケアの成長でカバーし、第 2 四半期の予想は Q1 よりも良い結果となると見込んでいます。

説明は以上となります。

質疑応答

司会 [M]：では続きまして、質疑応答に移ります。それでは吉田さん、お願いいたします。

吉田 [Q]：CLSA 証券の吉田です。HDD は 2Q のほうが悪くなるとの見通しでしたが、HDD のボトムはどの程度になるか教えていただけますか？また、ラオスの減損による四半期費用の減少幅はどのくらいになるのでしょうか？そして、2Q 以降の HDD の見通しや回復時期についてお聞かせください。

池田 [A]：2Q が 1Q よりも落ちると説明しましたが、その 2Q の数字を基準にして、今年度は推移すると考えています。なお、足元の状況からみると、今年度を通しては数字が低調なままであると見込みますが、中長期的には、HDD は成長していくという考え方は変わっていません。

また、当社は以前から必要に応じてラインごとに稼働を調整していますが、今回のラオスはその延長線上で全てのラインを停止するという位置付けです。また、必要に応じて再稼働できるように準備をしておく予定です。これまで 2.5 インチの製造ラインを 3.5 インチ用にコンバージョンしてきましたが、コンバージョンで足りない分をラオスの工場を作ることで対応してきました。しかし、1 年半ほど 3.5 インチの需要が低迷し、その間、2.5 インチの需要も減少し続けている状況です。2.5 インチの需要の減少は想定済みではありますが、ベトナムの 2.5 インチのラインが空き、これを 3.5 インチに切り替えていっていますので、ラオスの工場が稼働停止していても、3.5 インチの製造量が増えないわけではありません。

廣岡 [A]：固定費については、具体的な数字は開示しませんが、経済合理性を考慮した試算を行い、実際にその考え方に基づいてコストを管理しています。昨年度から売上が大幅に減少している中で、既にラインを停止したり調整したりするなどの対応をしていますので、工場を止めるからといって劇的にコストが下がるということはありません。実際の下げ幅はそこまで大きくありません。繰り返しになりますが、キャッシュフローの最大化を図っており、利益率を維持することに注力しています。売上が仮にさらに下がったとしても、利益率をしっかりと維持できると考えています。また、売上に少しでもアップサイドがあれば、利益率にも良い影響を及ぼすと思っています。これが今のイメージですので、利益率を重視した運営を続けていきたいと考えています。

吉田 [Q]：EUV ブランクスの競争環境にあまり変化がないとのご認識でしたが、他社がアグレッシブなコメントを出しているとの情報もあります。シェアの見通しやフェーズシフトマスク、新しい技術の登場も含め、リスクとオポチュニティについて教えてください。

池田 [A]：EUV の競争環境について、二点に分けてお話をいたします。

まず、先端の開発に関しては、2 ナノと 1.4 ナノの開発において競争環境に特に変化はなく、順調に認定を獲得しています。製造物量の低下時には R&D に重点を置いて先端の開発を進めており、リーディングエッジの認定活動が順調に進んでいます。新規の顧客からもある程度認定されている状況です。

次に、既存の 7 ナノの特定のレイヤーで顧客が他社のブランクスを評価している状況は継続的に進んでいます。ただし、現時点ではそれが認定され、実際の注文には至っていないと認識しています。

顧客が 2 社目を検討することは当然のことであり、競争環境ではよくあることです。ただ、われわれが直接その選択に対して何かできるかという点については難しいと思っています。以前、オプティカルにおいて競合他社にシェアを奪われる結果となりましたが、その際は当社製品が顧客の要求を満たさなかったためにシェアを失いました。今回の場合は状況が異なり、我々のブランクスには問題がなく、あくまで顧客が 2 社目に対して既存製品の認定活動を行っているかと認識しています。

吉田 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：続きまして、中村さん、お願いいたします。

中村 [Q]：ゴールドマンの中村です。私からもハードディスクと EUV に関して 1 点ずつお願いしたいです。まず数字の確認で、2Q の 1Q 比での売上の水準感を、ハードディスクと LSI でそれぞれどれぐらい見られているか教えていただけますか。

廣岡 [A]：ハードディスクについては、今織り込んでいる数字の中では、2 割ぐらい Q1 と比べて落ちてもおかしくないイメージを持っています。LSI 全体については増えていくイメージを持っていて、特に EUV については、QonQ で 2 桁以上は伸びていくとっていて、去年の Q2 と比べても 1 桁台のダウンぐらいで済むと見えています。EUV の QoQ での伸びが 2 桁というのは、大きく聞こえますけど、LSI 全体からすれば、緩やかな回復になるのではと思います。

中村 [Q]：主要顧客が引き続き EUV の稼働率をそこまで戻していない印象もありますが、この時点で Q2 に向けて回復を見られている背景を教えてくださいのと、併せて、生成 AI 関連の需要が何か現時点で見えてきているものがあるか教えてください。

池田 [A]：二つ目のご質問から先にお答えしますと、生成 AI 関連で当社にとって何かポジティブな影響があるかということ、はっきりとは見えておりません。マクロ的にはそういった新しい技術が出て、GPU などが世の中でたくさん使われることは、当然われわれのマスクブランクス of 事業に

としてはポジティブなことだと思いますので、歓迎することではありますが、今、それが直接われわれの受注に何か結びついているかという点、まだそのように見えてはいないのが現実です。

一つ目のご質問については、Q1は顧客側で在庫を消化している状況でしたので、注文量が実需よりも少ない状態でした。今後、実需に基づくような受注が来れば、Q1に比べると数字は増えることになると思います。何か特別な理由があるというよりは、顧客の在庫レベルと実需との関係となります。

中村 [M]：分かりました。詳細にわたりありがとうございました。

司会 [M]：続きまして、桂さん、お願いいたします。

桂 [Q]：桂です。ハードディスクの79億円の減損はラオスの部分を全て減損したという理解で良いでしょうか。また、Q1とQ2でベトナム工場を分母とした稼働率の変化について教えてください。ベトナムだけでやってもアップサイドがあればラオスを立ち上げなくても回復できるというような話がありましたので、その水準感のヒントを教えてください。

廣岡 [A]：ラオスについては、機械は全て減損しました。

池田 [A]：ベトナム工場には2つの工場があり、規模感はほぼ同じです。そのうちの一つの工場は、建物が2つに分かれており、半分のキャパシティで稼働しているイメージです。そして、今回その一つの工場の半分も稼働を止めますので、その分は動いていないと認識していただければ大体規模感的には想像がつくかと思います。

桂 [Q]：Q2は約4分の1ぐらいの稼働を予定しているということですね。

池田 [A]：実際は半分の半分が止まっているという感じです。

桂 [Q]：つまり、第1、第2のうち第1が止まっているイメージですか。

池田 [A]：はい、第1の半分が止まっているというイメージです。

桂 [Q]：分かりました。次はライフケアの部分です。全般的に現通ベースで好調なように見えますが、特に今四半期で牽引した部分や今後の方針、期待できる成長が見込まれるセグメントや製品について教えてください。

池田 [A]：ライフケアの中でも、まんべんなく成長している傾向はありますが、特にメガネと眼内レンズが好調です。

メガネに関しては、1年ほど前からアメリカで営業組織を再編成し、チェーン店やインディペンデントなどで売上を伸ばすことに成功しています。このモメンタムはしばらく続くと見られます。また、MiYOSMARTという製品も強力で、世界各国での製品ローンチが進んでいるなか、これをドアオープナーとして新規アカウントを開拓し、シェアを上げる効果につなげています。こうした状況はしばらく続くと思いますが、ここは数字の規模も大きいですし、市場成長はそこまでないので、2桁成長をずっと続けるのは難しいです。

眼内レンズは日本でそれなりに市場シェアがありますが、新製品をテコにセールスフォースを強化し、国外にも展開することで成長しています。こうした戦略が数字につながっており、当面は2桁成長が期待できそうです。

まとめると、メガネ・眼内レンズともに、新製品をもとにセールスフォースを強化していくことが成長ドライバーとなっており、しばらくは成長が可能である認識です。

桂 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：続きまして、和田木さん、お願いいたします。

和田木 [Q]：三菱UFJモルガン・スタンレー証券の和田木です。まず1点目ですが、EUVのマスクブランクスのところで、大手ファウンドリがペリクルを使う話があります。ペリクルを使うことでブランク寿命やマスク寿命が延びる可能性があるため、EUVの需要に影響が出るのではないかと心配しています。この点について、いかがでしょうか。

池田 [A]：ペリクルに関しては以前から質問されることがありますが、現時点でペリクルの影響により注文量が大きく減る実績は見られていません。顧客からは、かなり緊密に物量のアップデートをしていただいているのですが、購入する量が大きく減るようなことも見えていません。理論上はペリクルの影響により一時的に需要が減る可能性はあるものの、製造工程がよりやりやすくなるのであれば、最終顧客が増え、全体として需要が増える可能性も考えられます。以上のようにポジティブな面とネガティブな面がありますが、実際の注文量の推移に鑑みると、現時点では大きな影響はないと見ています。

和田木 [Q]：2点目として、フェーズシフトマスクに関して顧客側での評判が良く、今後使われる可能性が高いと考えています。また、中国でも多くのマスクショップができており、ブランクスの注文量が増えているという話もあります。これらが当社の業績に寄与してくるタイミングやインパクトについてコメントをいただけますでしょうか。

池田 [A]：フェーズシフトマスクについては、リーディングエッジの認定作業が順調に進んでいます。製造段階にはまだ入っていないものの、顧客に認められつつあるのは事実です。タイミングとしては先端技術の2ナノの量産から寄与してくるイメージを持っていただければと思います。

中国のマスクショップの影響はEUVの規模と比べるとまだ小さいため、現段階ではマスクブランクスへの数字に対する感度は高くない状況です。

和田木 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：続きまして、ダミアンさん、お願いいたします。

ダミアン [Q]：マッコーリーキャピタル証券、ダミアン・トンです。メガネレンズの売上の好調について、通期の成長率の目標を教えてください。また、20%以上の利益率は今後も続きそうか教えてください。

廣岡 [A]：今年度の具体的な数字の発表は今回はありませんが、この事業で2桁の成長をコンスタントに続けることはかなり難しいと考えています。市場自体が1桁半ばほどの成長であるため、倍増させるのは容易ではありません。また、年間ベースでは徐々にフラット化していくと予想しています。

われわれの目標は、市場を上回ることです。具体的な数字としては、1桁の後半を目指して取り組んでいます。2桁の成長を目指すとなると、非常に好条件が続く必要があり、さらに一年中競合他社を全世界で勝ち抜くような前提条件が必要です。しかし、それは現実的ではなく、難しいと考えています。

利益率については、コスト構造を崩さずに投資を行い、売上を上げることを考えています。利益率のベンチマークは20%ですが、四半期によって一時的な下振れも上振れもあると思います。

現在のコスト構造を維持しながら、再投資をどれだけ行い、短期的・長期的に市場を上回る売上を達成できるか、という考え方を持っています。答えとしては、絶対にそうならないと言い切ることはできませんが、投資を増やしても利益率を下げることは想定していません。

ダミアン [Q]：アメリカ市場の成長について、2年前は苦戦していたようですが、Q1は良い数字が出ているように思います。当社シェアが比較的低い、グローバルなチェーン店や量販店、ディスカウント店などにおいてアップサイドポテンシャルがあると考えています。アメリカにおいて、今期、来期どれくらいの成長ポテンシャルがあるか大まかに教えてください。

廣岡 [A]：実績から言いますと、アメリカ市場だけを見れば、Q1で2桁以上成長しました。この成長がビジョンケア全体の2桁以上の成長ドライバーに寄与していることは確かです。

改善の兆しが見え始めたのは去年の下期ぐらいからです。大手チェーン店でも去年 1 年間で売上が徐々に増えてきている状況ですので、Q1 の比較では成長のアップサイドとして出やすいタイミングだったと考えます。そのため、2 桁以上成長しました。

ただし、基本的に、アメリカ市場を 1 年間通して 2 桁成長させることは、特に大手チェーン店の売上に引っ張られる部分があります。売上が立つようにはなっていますが、必ずしも 2 桁の成長につながるかどうかはクォーターごとに見ていくと難しいと思います。市場の状態によって影響される側面があると考えています。

Q1 は市場としても良い時期だったと思います。ただし、下期では景気に左右されるリスクもありますので、2 桁の成長を確約することはちょっと言い過ぎかもしれません。年間を通しては続けることを目指しますが、市場の状態によっては難しい側面もあると思っています。

いずれにせよ、アメリカ市場が弱い部分だったので、ビジョンケア全体を改善し、アップサイドを追求するためには、アメリカ市場での取り組みが非常に重要です。アメリカはビジョンケア全体にとって重要な国であり、その市場でのパフォーマンスは全体のパフォーマンスに影響を及ぼします。

ダミアン [Q] : アメリカ市場の成長が重要なポイントだと理解しました。追加の質問として、ハードディスクの投資を抑制しているかと思いますが、メガネレンズとライフケアの事業に対する追加の投資についてお聞きしたいです。今年度と来年度において、どれぐらいの投資が予定されているか、また利益率にどのような影響を与えるかを教えてくださいませんか。

廣岡 [A] : 情報・通信の事業は現状に鑑み、投資を抑制していく方針です。特に HDD に関しては大きな投資は行わない予定です。LSI のブランクスについては、在庫調整を背景とした一時的に低迷と捉えていますので、需要の回復に対応するために投資を行っています。ただ、見えている大きな投資はほぼ終了しており、今後の投資は市場の状況に合わせて行うと考えています。

一方、メガネレンズの事業に対しては継続的な投資を行い、能力増強を進めています。RX レンズの需要がコンスタントに増えており、市場の成長に合わせて投資を増やしていますが、過度に増減することは避けています。成長に合わせた投資を行うことで、市場の需要に応えられる体制を維持しています。具体的な金額については言及しませんが、常に市場の成長と需要に見合った投資を行う姿勢であり、大幅な投資増加や利益率の落ち込みは避ける方針です。

ダミアン [M] : ありがとうございます。

司会 [M] : 最後、中名生さんお願いします。

中名生 [Q]：ジェフリーズ証券の中名生です。競合他社の内視鏡の品質保証および規制対応にかかるコストが増加しているように見受けられます。規制当局の厳格化により、これが今後御社に影響を及ぼす可能性はあるでしょうか。

池田 [A]：おっしゃる通り、QARA 対応にかかるコストは重要な事業投資となっており、規制が厳しくなるにつれて投資額も増加していると認識しています。従って、QARA 対応には十分なリソースが必要です。

昨年度は、これまでと比較して QARA 対応の投資を増やし、22 年度に大幅な投資を行いました。そのため、当面の間は対応できると考えています。今年度や来年度も特に大きな投資が必要となる状況にはならないと予測しています。

ただし、状況が変わる可能性もあるため、定期的に状況を見極め、必要な投資を行っていく姿勢を持っています。

中名生 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：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。

[了]
