



## HOYA 株式会社

2024 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2023 年 10 月 31 日

**[登壇者]**

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）

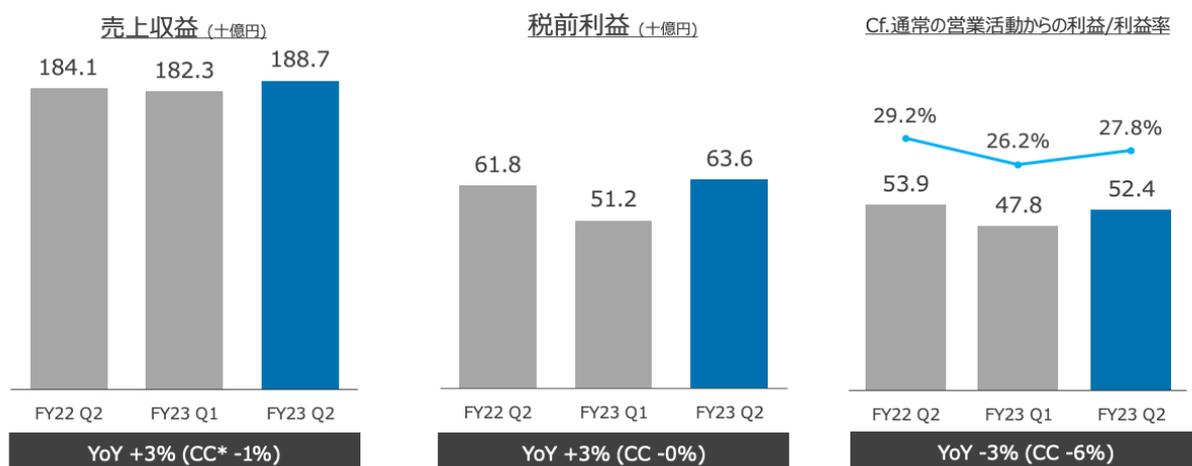
司会：2024年3月期第2四半期、決算説明会を開始いたします。本日の当社側からの出席者は、取締役 代表執行役 CEO の池田英一郎、取締役 代表執行役 CFO の廣岡亮の2名です。

それでは CFO の廣岡より、第2四半期の業績、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

- HDDガラス基板の減収が続いたものの、堅調なライフケアにより増収。為替換算の影響を除いても、前年並みの売上水準を確保した
- 円安を背景とした為替益35億円ならびに事業譲渡（34億円）により、税前利益は増益となった



© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

\*CC: Constant Currency - 以下同様

4

廣岡：まずグループ全体の結果になりますが、売上収益は1,887億円、税前利益は636億円、通常の営業活動からの利益は524億円となりました。

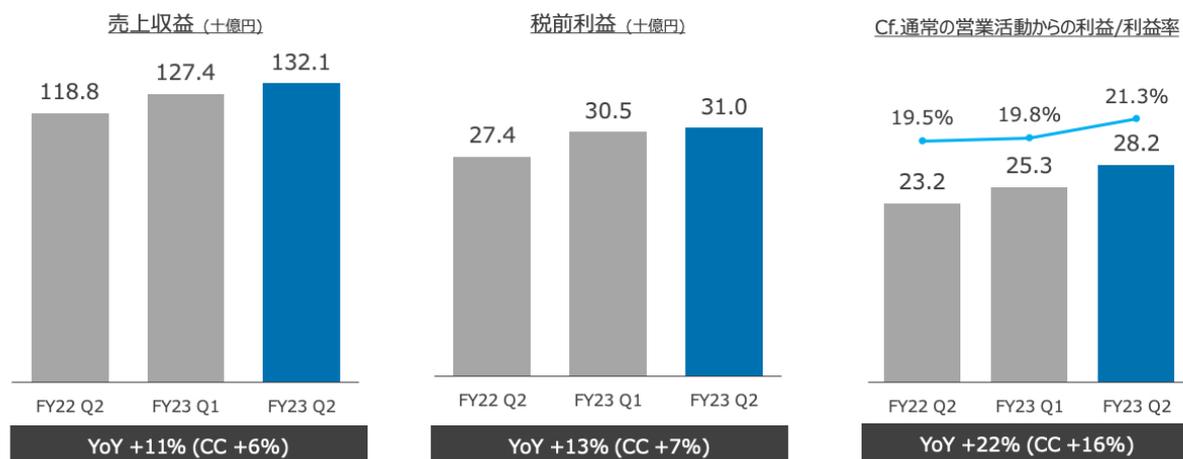
全体としては、円安もあって売上は増収となりました。HDDガラス基板において、去年のQ2は悪くなかったので、前年比較での減収幅が大きかった一方で、ライフケアについては、引き続き堅調に増収となり、情報・通信の減収をカバーし、為替ニュートラルで昨年並みの売上を確保した格好です。

一方で利益については、利益率の違いもありますので、減収幅より営業活動からの利益の減益幅の方が若干大きいような状況です。

また、営業活動からの利益と税前利益で100億円ぐらいの差異がありますが、主なところとしては、為替益35億円が挙げられます。このクォーターもドルが強くなりましたので、ドル預金に関連し為替差益が発生しています。さらに、7月1日に非常に小さいビジネスではありましたが事業譲渡をしており、事業譲渡益が34億円出ています。残りは、預金金利となります。大体この3つが営業活動からの利益と税前利益の差異100億円の要因となります。

# ライフケア事業概況

- 為替影響込みでは、全ての製品が増収
- 営業体制や臨床試験の強化等の成長投資をおこないながらも、収益性を20%前後のレンジ内に収めることができた



5

それでは、セグメントごとに見ていきます。まずライフケア事業ですが、売上収益が1,321億円、為替ニュートラルで+6%と引き続き実質ベースでもしっかりと伸ばすことができました。この事業は海外での売上が多いので、円ベースでは円安効果もあって11%伸びました。

税前利益につきましては310億円、通常の営業活動からの利益は282億円、利益率は21.3%としっかりと維持することができています。

このセグメントについては20%をひとつの目安として置いておりますが、四半期ごとに見ていくと、目安に対して上下があると思います。今回は21.3%とやや高めには出たクォーターでした。重要なことは20%前後のレンジの中でしっかりと販売費やR&D費に投資をし、売上の成長につなげていくことです。このクォーターは、前クォーターに引き続き、そういった活動ができていたと評価しています。

## ライフケア事業 製品別概況

製品	YoY	YoY (CC)	FY23 Q2の状況	今後の方針と展望
メガネレンズ	+13%	+7%	米チェーン店向け販売増。調光レンズやMiYOSMART等高付加価値製品が順調	世代ごとのニーズに応える製品ポートフォリオ構築を推進
コンタクトレンズ	+9%	+9%	PB品 (hoyaONE) やオンライン定期便の好調が継続	PB品、定期便に引き続き注力 FY23は10店舗程度の出店を予定
内視鏡	+2%	-6%	中国にて大幅な反動増があった前年同期比較で減収に	Inspira等の新製品の着実なローンチ 中国ローカライゼーション推進
眼内レンズ	+21%	+16%	全地域で堅調な需要継続。現地製造を主眼とした中国法人を設立	引き続き3焦点IOLの上市に力点。 新製品開発を促進
人工骨ほか	+15%	+9%	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	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

次の製品別の状況です。説明の上では、実質ベースでの YoY の成長率で説明をしていきます。

まずメガネレンズについては、7%と引き続きしっかりと伸ばすことができました。いずれの地域もしっかりと成長できていますが、特にアメリカについては去年の Q4 ぐらいから、大手のアメリカのチェーン向け販売が上がってきており、前年比で2桁近い成長ができています。また、調光レンズや MiYOSMART もしっかりと成長ができましたし、中国も引き続き強い成長をしております。ヨーロッパについても、（競合に買収された）チェーン店での物量が減っていますが、それをしっかりとカバーするぐらいインディペンデントが取れ、前年比でプラスとなりました。全体としては、市場を上回る成長率を続けられていると見ています。また、しっかりと高付加価値製品が売れていますので、販売費、R&D 費等への投資を増やしていったなかで、利益もしっかりとついてきている状況です。

続きまして、コンタクトレンズです。前年比で9%プラスと、2桁に近い成長ができています。去年の Q2 につきましては、日本で7月-8月でコロナが拡大していましたので、去年からの反動がある程度入ったうえでの高い伸びとなっています。市場が戻ってきているなか、PB 品やオンラインの定期便による利便性向上を図り、需要をしっかりと取り込むことができています。また、コロナ禍においては、店舗を増やすことはしていなかったのですが、市場がしっかりと戻ってきているなかで、ある程度出店を再開していきます。今年度においては10店舗ぐらい増やしていきたいと考えてます。今年度の売上に寄与することではありませんが、いま一度、投資しながら成長を目指す方向に軸足を置いていきます。

内視鏡につきましては、-6%と残念ながらマイナス成長となり、ライフケア全体の成長の足を若干引っ張る結果となりました。昨年の Q2 は、中国でコロナからの反動増があり売上が高くなっていましたが、そこと比べると今年の Q2 は売上が低くなりました。この影響を他の地域でカバーすることを目指していましたが、特にアメリカの売上が思ったほど伸びなかったこともあり、前年比でマイナスとなっている状況です。今後は、新製品をしっかりとローンチして、売上につなげていきたいと思っております。

眼内レンズにつきましては、引き続き好調で2桁の成長をしています。いずれの地域もしっかりと新製品を含めて売れています。中国市場が特に調子が良いですし、日本やインドもしっかりと伸ばせています。新しい付加価値製品の発売をそれぞれの国の営業活動・販売活動にしっかりとつなげることで高い成長率を維持することができています。

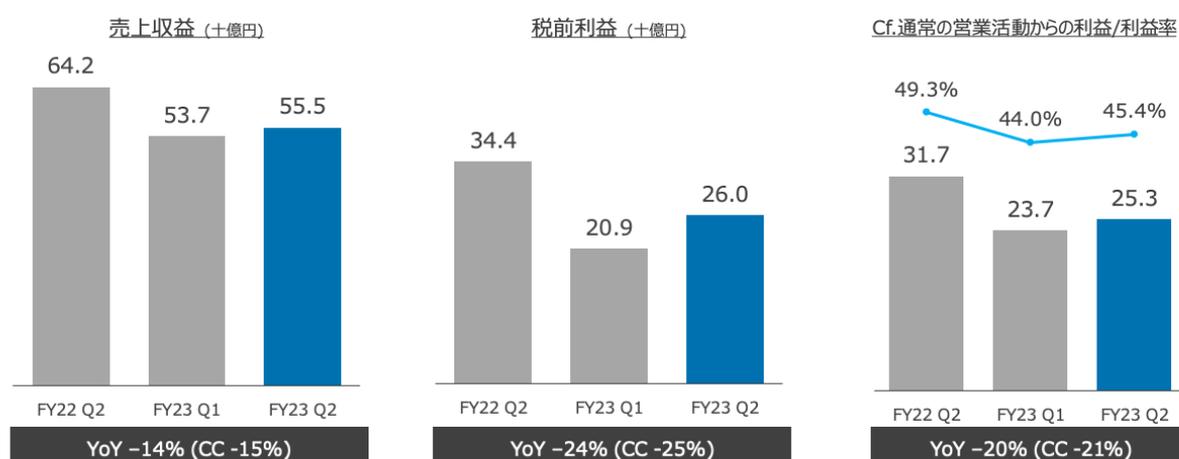
最後に、人工骨ほかの事業です。それほど大きくない事業の集合体ではありますが、2桁近い成長がしっかりとできており、ライフケア全体の成長に寄与している状況です。

ライフケア全体では、内視鏡以外はしっかりと成長ができていて、結果として6%という高い成長率を達成できている状況です。

## 情報・通信事業概況

HOYA

- ・ マスクブランクスの需要回復が進んだものの、HDD基板が大幅減収となり、情報・通信事業全体も減収となった
- ・ 収益性については、コストコントロールによりQoQで改善



© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

7

続きまして情報・通信事業については、売上収益は555億円、税前利益が260億円、通常の営業活動からの利益が253億円で、利益率は45.4%でした。Q1と同様に、HDD基板が大きく下げております。

去年の Q2 は HDD 基板が比較的調子が良かったため、前年比較でマイナス成長となっています。QoQ でも悪化しており、その点では Q1 の決算発表の際にお伝えしていた想定範囲内で着地しているような状況です。

また、全体にもう一つ影響しているのはマスクブランクです。去年の Q2 は非常に高い成長をしていたところでしたので、前年比較で若干マイナス成長となりました。ただ、こちらについては QoQ では増えていて、Q1 が今のところ底になったような状況です。

## 情報・通信事業 製品別概況

製品	YoY	YoY (CC)	FY23 Q2の状況	今後の方針と展望
LSI	-2%	-3%	事業環境が不安定ななか、EUVブランクが前年に近い売上水準まで回復	最終需要は不安定も、先端ブランク開発を加速し、開発需要を着実に取り込む
FPD	+4%	+2%	スマートフォン向けのデザイン開発活動が安定的に推移	高付加価値製品に注力
HDD基板	-40%	-43%	世界的な景気減速、最終顧客のGPU投資優先などを背景に3.5"需要が減少	生産オペレーションの最適化、深化を図る 次世代製品での事業機会の実現
映像	+8%	+7%	新機種発売等に伴う交換レンズの販売が堅調に推移	光学技術を活かしたビジネスドメインの拡大機会を継続的に探索

次に製品別で説明していきます。

はじめに、LSI は為替ニュートラルでマイナス 3%となりました。1 桁の半ばぐらい下がるガイダンスを出していたと思いますが、想定より若干良い着地となりました。大体想定通りの推移をしていて、良くも悪くも外部環境の見方は変わっていません。EUV ブランクは Q1 よりは売上が戻ってきている状況ですが、急回復というよりは緩やかに戻ってくるイメージです。去年の Q3 の EUV ブランクの売上は非常に高かったため、Q3 もまだプラス成長にならないと考えています。一方、去年の Q4 は売上が下がったため、今年 Q4 は前年比プラスになる見込みです。Q1 のときの事業環境の認識と見通しから変わっていません。また、競争環境についても現時点においては何も変わってない状況ですので、外部環境がどれぐらい早く回復してくるかがポイントとなります。

続きまして、FPD です。こちらは若干のプラスで、良くも悪くも特段イベントがなかったクォーターでした。中国の顧客とのジョイントベンチャーもほぼスケジュール通り順調に準備が進んでいますし、これを軸に高付加価値品の市場を安定的に取り込んでいる状況です。

次に、HDD 基板です。去年に比べて 43%のダウンでした。繰り返しになりますが、去年の Q2 はまだ良かったときですので、そこの比較では大きなマイナスになっている状況です。市場環境についても、良くも悪くもなっておらず、見通しが立たない状況が続いています。下期は Q2 の水準と同じ程度、もしくはプラスアルファぐらいの売上水準で推移すると見ています。

最後に映像です。去年に比べて 7%のプラスとなりました。カメラメーカーが積極的に新機種発売をしていて、交換レンズ向けの製品の販売が去年に比べて増えました。ただ、こちらの事業については、交換レンズの需要が上下している環境のため、クォーターごとに見ていくと、プラスになるときもあればマイナスになるときもある位置付けは変わりません。したがって、そういったアップダウンがあるなかでも、しっかりと利益が維持できる構造でビジネスを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

- 500億円の自社株買いを完了 (期間 8/1-10/20)
- 取得株式を全株消却することを決議



### 設備投資\*

- Q2実績: 103億円 (YoY +40億円)
- FY23 年間は450億円前後を見込む\*\*



### 減価償却

- Q2実績: 117億円 (YoY -6億円)
- 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  
\*\*為替変動により期首予算より増加 (なお、減価償却も含め、為替変動次第で実績は変動する見込み)

最後に、株主還元、設備投資、減価償却関連です。前回の決算発表の際に、自己株買いを発表しましたが、それが10月で全て買い取りが終わりましたので、今日の取締役会にて取得した分について全株消却する決議をしました。また、中間配当について45円で進めていきます。

# MiYOSMARTの概要

2012年に香港理工大学との共同開発を開始、2018年に販売開始。非侵襲的な方法で近視の進行を抑える特許技術Defocus Incorporated Multiple Segments (D.I.M.S.)により、安全かつ子どもにとって使いやすいレンズとなっている。香港で実施した2年間の臨床研究\*\*では、MiYOSMARTは通常の単焦点メガネレンズと比較して、近視の進行を平均60%抑制、欧州においても同様の結果が得られた。† さらに、6年にわたる長期調査においても、近視抑制効果が持続することが確認された。† †



\*2023年10月現在、本邦では未承認  
\*\*2年間の無作為化臨床試験（詳細はこちら、英文）  
† 英国の子どもを対象とした2年間の観察研究。（詳細はこちら、英文）  
† † 6年間の長期調査の詳細はこちら（英文）

© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

11

**司会：**それでは続きまして嵐田より近視抑制レンズ、MiYOSMART についてご説明を申し上げます。本製品について、1年余り前の決算説明会の場で初めてご紹介いたしましたので、既にどのような製品かご存じの方も多いかと思いますが、改めてその概要についてご説明いたします。

MiYOSMART はさかのぼること今から10年余り前、香港理工大学と共同研究を始め、2018年に香港・中国を皮切りに販売を開始しました。子供向けの近視進行の抑制レンズになります。

こちらに模式図のようなものを掲載していますが、中央の部分が通常の眼鏡レンズと同様に透明な一方で、周辺部にデフォーカスエリアものを設けたD.I.M.S.、ディムス特許技術を使用しています。

手術であったり、レンズを目の中に入れるソリューションと異なり、非侵襲的なアプローチである点がポイントとなっています。香港で実施した臨床試験の結果によると、本製品は通常の眼鏡を使用した場合と比べて、近視の進行を60%程度遅らせる効果が確認されています。お時間のある際に、こちらにありますリンクをご参照いただければ幸いです。

## 製品に対する評価

さまざまな角度から確固たる研究をおこなってきたMiYOSMARTは、各所から高い評価を受けており、数々の受賞歴を誇っている。当製品の眼科関連団体からの受賞や推奨の一部を以下に記載した。

なお、25件以上にのぼるMiYOSMARTに関するレビュー等は、[こちら](#)をご参照ください。

### 主な受賞と眼科関連団体による推薦



European Society of  
Ophthalmology

© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

12

最初の発売から既に5年ほどたっているMiYOSMARTですが、眼科関連の団体をはじめ各所から非常に高い評価を受けています。こちらには、数々の受賞や眼科関連団体からの推薦の一部を掲載しています。こちらもお時間のある際に、リンクをご確認いただければと思います。

## 販売状況

2018年に香港と中国で販売を開始して以来、徐々に販売地域を拡大し、現在では30カ国以上で販売している。現在は中国での販売数が最も多いが、直近においては取り扱い店の増加により、中国以外の地域での販売量も増加している。

>30  
30カ国以上で販売

2桁成長  
Q2も2桁成長  
が継続

>200万人  
世界で200万人  
以上の親が  
MiYOSMARTを  
選択

\*2023年8月時点の当社販売データに基づく

© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

13

MiYOSMART は、2018年に香港と中国で販売を開始して以来、徐々に販売地域を拡大してきました。現在では30カ国以上で販売しております。現時点においては、中国での販売数が最も多くなっていますが、最近では取扱店の増加などによって、フランスやイギリス、カナダといった中国以外の地域での販売数量も増加傾向にあります。

こうした背景から、本第2四半期もMiYOSMARTの売上は2桁の成長を継続することができました。また、世界では既に200万人以上のご家族がMiYOSMARTを選ばれています。

## 直近のハイライト

近視の子どもにとって屋外で過ごす時間の増加は有益であることに鑑み、MiYOSMARTの調光レンズ版とサングラス版の製品を発売。今後は、MiYOSMART未発売地域・国での承認取得を進め、世界的に深刻な社会課題となっている近視の緩和に貢献していく。

イノベーション	調光レンズ版（Chameleon）とサングラス版（Sunbird）を発売	 <p>MiYOSMART Chameleonは、D.I.M.S.の光学性能を維持するために、特許取得済みのMolded Laminate Photochromic Filmテクノロジーを採用しています。</p> <p><small>* Patented in the United States (US9163108, US9981452, US11181666, US11427754, US11460716, US11560500)</small></p>
新たな研究結果	欧州の複数地点における子どもたちを対象に2年間の観察研究を実施。1年目の中間報告にて、アジアの子どもたちにおいて見られた近視抑制効果と同等の優れた効果が確認された*	
PR	競合製品と比べ、オンライン記事やSNS等における言及数やリーチ数が最も高い	
販売地域の拡大	Q2はコロンビア、フィリピン、トルコ、スロバキア、スロベニアの5つの市場で販売開始	
国際会議	GOMCC（シンガポール）、ESCR & WSPOS（ウィーン）、WCO（メルボルン）	

\*英国の子どもを対象とした2年間の観察研究。（詳細はこちら、英文）

© 2023 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

14

最後に、MiYOSMARTの直近の状況をまとめております。

MiYOSMARTの調光レンズ版であるMiYOSMART Chameleon、それからサングラス版のMiYOSMART Sunbirdを発売いたしました。近年、子供の近視予防、あるいは近視の進行対策として、屋外活動が注目されています。屋外の明るい環境で過ごす時間が長い子供ほど近視になりやすく、近視の進行がしにくいともいわれていますので、今回のラインナップの拡充は非常に有意義だと考えています。

臨床試験や研究も継続していきまして、欧州の子供たちを対象とした研究の中間報告では、アジアの子供たちで見られた効果と同等の優れた結果が得ることができました。

いうまでもなく、近視は今世界的な社会課題となっています。MiYOSMARTが課題解決の一助となるように、今後も未発売の地域や国での承認取得を進めています。なお、この四半期において

は、コロンビア、フィリピン、トルコ、スロバキア、スロベニアの五つの市場で販売を開始いたしました。

以上、簡単ではありますが、直近における MiYOSMART の状況をご説明申し上げます。

## 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 [M]**：CLSA 証券、吉田です。まず1点目、EUV ブランクスに関して、競合環境は変わらずとのコメントがありましたが、一方で競合企業が量産開始のコメントをしておりますので、現在の競争環境と見通しに関して改めて、できればノード別でコメントいただけますでしょうか。

**池田 [A]**：ノード別に当社は発注を受けているわけではありませんので、ノード別の状況がはっきりと見えるわけではありませんが、他社へのアロケーションがおこわれることで、当社への注文が落ちているというようなことは、現状見えておりません。また、2ナノ等の先端開発においては、順調に当社の製品が認定されていて、競合のものが一緒に評価されていることもありません。

EUV のいくつかのレイヤーで、顧客が第2サプライヤーとして競合のものを評価していると推測しますが、今のところそういった製品においても、当社への発注数量が落ちていることもありません。

**吉田 [Q]**：ありがとうございます。2点目としては、次世代スマホの Periscope 式レンズのために、北米のスマホメーカーが御社のガラスレンズの生産能力を買い上げたような報道がありましたが、映像事業の今後の見通しについてお聞かせいただけますでしょうか。

**池田 [A]**：映像事業は、デジカメという大きな市場が小さくなった後、細かくセグメントされた市場の需要を取りに行っています。他にも何か事業機会がないか調査をしつつ、何か話があればサンプルを出す活動を続けておりますが、残念ながら現状のところ、何か大きなトピックが見つかった状況ではございません。つきましては、事業規模が小さくなったところでも、全体の足を引っ張らず利益を出せる体制を作ったうえで、オペレーションをしているのが現状です。最初にご指摘されたものがどうなるかは分かりませんが、新しいアプリケーションを探索する活動を継続的にこなってまいります。

**吉田 [M]**：分かりました。ありがとうございます。以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。続きまして芝野さん、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。まず1点目は、EUV ブランクスと HDD 用のガラス基板の今後の見通しについてです。ブランクスは Q1 の決算発表時に、EUV ブランクス売上が QoQ で1割ほどプラスとの見通しであるとおっしゃっていましたが、結果としては2割ほど増えたように思いますが、いかがでしょうか。また、Q3 と Q4 は、緩やかに増えていく想定だったと

と思いますが、イメージとしては一桁半ばぐらいのプラスが QoQ で見込める解釈で宜しいでしょうか。

また、HDD も同様に、Q1 決算発表時は QoQ で 2 割減の見通しとおっしゃっていましたが、実際のところの着地はどれくらいでしたでしょうか。Q3、Q4 でどういったモメンタムを見ているのかもお聞かせください。

**廣岡 [A]**：ご推察のとおり、EUV ブランクスは QoQ で 2 割ほど増えた状況でした。ただ、今後もそのまま増えていくという見方はしておらず、緩やかな回復が Q3、Q4 と続くような見方をしています。なお、去年の Q3 の EUV ブランクスの売上は非常に高い水準でしたので、YoY で 1 桁半ば程度は落ちる想定です。HDD 基板については、3.5 インチは QoQ で 2 割以上落ちています。想定はしていましたので、サプライズではありませんでしたし、思っていたよりは少し良かったぐらいです。今後の見立てとしては、少しずつ良くなる感触がないわけではありませんが、現時点ではその感覚もあまり当てにできない状況です。つきましては、下期については HDD 全体の売上が Q2 の売上水準を基準に、若干の上下がありつつ推移していくような捉え方をしています。

**芝野 [Q]**：分かりました。2 点目は、池田社長に質問です。就任されてから、研究開発機能の横軸を通すといったような形で、アディショナルなレイヤー入れるなどの取り組みをされていると思います。それによるここまでの成果と、御社のこれまでの歴史から考えるとハレーションもあると想像するのですが、どういった Pros/Cons があるかを、ここまでのオブザベーションがあればお聞かせいただければと思います。

**池田 [A]**：既存事業のことに対して、アディショナルなレイヤーが何か言うてくることに対して、ハレーションが起きることがないわけではないですが、そのアディショナルなレイヤーを作ったのは、あくまでも何か新しいことを探していくことを目的とした組織になりますので、目的達成ためには、皆一丸となって同じ方向を向いていると理解いただいて大丈夫です。

事業部を 3 つのカンパニーに分けて、それぞれの領域でどういったところにチャレンジしていくかの議論をずっと続けています。また M&A の機会も探しております。そういった組織ができて、見識を持った人が外からも入って活動しています。アウトプットは、まだ具体的に見えるものは出せていませんが、そういった組織が整ったのはひとつの成果と言っているかもしれません。いずれにしても、もう少しお時間を頂きたいと思っております。

**芝野 [M]**：ありがとうございます。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。1 つ目は、全体の四半期業績の考え方なんですけれども、第 1 クォーターで底を打ったように見えております。ガイダンスを出されていないのは重々承知して

いますが、第3クォーター、第4クォーターに向けて、営業利益の考え方に関して何かヒントをいただけますと幸いです。

**廣岡 [A]**：ライフケアは、基本的には大きく何かが変わることはなく、モメンタムでどこまで維持できるか、もしくはQ2より少し良くできるかがポイントです。利益率については、20%前後という目安は変わりません。情報・通信については、LSIとFPDはQ2よりは若干良くなることを考えれば、ライフケアと情報・通信の売上バランスでQ3は利益率が良くなってほしいとは思っています。一方で、Q4は情報・通信のシーズンリティにより、再びライフケアのウエイトが大きくなる想定です。いずれにせよ、情報・通信が上期ほど悪くないかもしれないという見方をしていただければよいと思います。

**中村 [Q]**：分かりました。M&Aに関する考え方を改めて教えてください。今回自社株買いに関しては見送られておりますが、M&Aに対する何か見方や考え方に変化はありますでしょうか。

**池田 [A]**：考え方は特に変えておりません。以前から申していますように、M&Aや成長投資を優先していますが、それがいない場合、余剰なキャッシュは自社株買いか配当で還元いたします。ただ、自社株買いのタイミング等は、クォーターごとというよりは年間の総額で考えており、今後もその考え方は続けていこうと思っています。

**中村 [M]**：ありがとうございます。続きまして和田木さん、お願いいたします。

**和田木 [M]**：三菱UFJの和田木です。まず1点目なんですけども、EUVのブランクスの来年の見通しについて、コメントいただけないでしょうか。EUV露光機メーカーが来年も回復しないかもしれないという厳しい見方をされているなかで、御社はどのような見通しをされてるのか教えていただけないでしょうか。

**池田 [A]**：1Qが底で2Q、3Q、4Qと緩やかな回復を今年度は見込んでいて、来年度もどこかのタイミングで、以前のような成長率に急に戻るような見込みではありません。来年上期も基本的には緩やかな回復が続くような状況を想定しています。

**和田木 [Q]**：ありがとうございます。これに絡んで、フェーズシフトマスクなどが来たら単価がアップする期待もあったのですが、この辺のアップデートをいただけますか。フェーズシフトのみならず、300ミリウエハーマスクなどもあります。フェーズシフトも意外と難しく、まだ4~5年かかるんじゃないかとおっしゃる方もいらっしゃるなか、次世代製品に対する期待感や見方をお願いいたします。

**池田 [A]**：フェーズシフトマスクについては、既に顧客に認定されたと言ってもいいと思います。ただし、これは先端ノードのところですので、実際に量産に移るには数年先のことであります。また、High NA 向けの blanks も開発を開始しておりますし、サイズの違いに関してはまだ具体的には取り組んでおりませんが、仮にサイズが変わる場合においても、設備投資こそ必要ですが、対応できると考えています。

**和田木 [M]**：ありがとうございました。

**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。

**ダミアン [M]**：マッコーリーキャピタル証券、ダミアンです。メガネレンズのチェーン店の拡販の進捗をもう少し詳しく説明いただけますでしょうか。また、MiYOSMART の来年における中国以外での成長の目標があれば説明いただければと思います。

**池田 [A]**：アメリカのチェーン店について、例えば顧客の名前などについて、お話しすることはできませんが、これまで取引がなかったチェーンが当社の製品を扱ってくれるようになり、アメリカの売上が前年比大きく増加しています。アメリカの法人のセールスフォースを入れ替えるなどの組織体制強化の結果と理解いただければと思います。MiYOSMART の今後については、順次新しい国で発売をしていますし、調光等の新製品群を含め、ドアオープナーとして新しい取引先を開拓し、MiYOSMART 以外の製品も売っていく活動をしています。したがって、MiYOSMART 単品での売上増以上に、メガネレンズ全体への好影響を期待しております。その結果として、競合の成長を上回ったり、これまでとは少し違う成長率を実現しているのだと思いますし、今後もこうしたモメンタムを継続していきたいと考えています。

**ダミアン [Q]**：ありがとうございます。競合他社が価格競争やプロモーションを仕掛けてくる心配があるかどうかも見方をお聞かせください。

**池田 [A]**：競合がどう考えているかを私はコメントする立場にありませんが、競合も同様の製品を展開していますので、そういった可能性はございます。ただ、調光レンズ等との組み合わせは、当社しか出しておらず、競合が出すのは少しハードルがあるのではないかと認識しています。したがって、この辺の製品群を持っていることが当社としては強みになると考えております。

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

**桂 [Q]**：SMBC 日興証券の桂です。M&A、自社株買いの考え方について、もう少し深掘りをお願いできればと思っています。業界環境の変化という意味では、先日の WD とキオクシアとの統合の議論が終了したような形があり、御社としてはキオクシアに出資をしていたり、ビジネスにおいて

はハードディスクの方で関係がありますが、その辺りの考え方を今の変化のなかでどう思っているのでしょうか。数年前にニューフレアに対する買収提案もありましたが、池田社長が就任されてから、水面下では色々と動いていると思いますが、われわれからするとあまり見えない中で何かシェアできる話があればお聞かせください。また、キャッシュが4,656億円ことで過去最高水準にあるなかで、最適な水準感の考え方を改めて教えてください。

**池田 [A]**：まず、キオクシアの件については、出資者の中に HDD の顧客が入ってますので、いろいろと推察されることもあるかと思いますが、そういった戦略的なところよりは、基本的にはキャピタルゲイン目的の純投資の位置付けで、その考え方には現在も変わりはありません。

M&A については、ショートリスト/ロングリストを当然作ったうえで検討はしていて、相手ありきですので具体的なことは共有できないのですが、カンパニー制のもと、新しい事業を探していく組織を作り、対象を探す活動を継続しておこなっております。

**廣岡 [A]**：株主還元・自己株買いの考え方は基本的に変えておらず、毎回毎回どのクォーターで実行するかというよりは、一定期間の中で還元をしていく考えです。また、そのときの状況に合わせて柔軟にやっていこうと考えています。現預金の水準が高めに出てるのは、おっしゃる通りだと思いますが、一方で、為替の影響というのも結構大きく、現金の7割ほどをドルで持っていて、外貨全体では比率がさらに高いため、円安に引っ張られて現預金が大きくなってしまってる部分もあります。上期は為替影響だけで360億円増えているイメージです。

**桂 [M]**：分かりました。ありがとうございます。最後にケイさん、お願いいたします。

**ケイ [Q]**：Comgest のケイと申します。終わった四半期で EUV ブランクスの需要がかなり戻ったとのことでしたが、その背景を教えてくださいませんか。また来期についてイメージを頂きましたが、爆発的に増えるという話ではありませんでした。客観的に見て、フェーズシフトマスクや顧客の増設や増産などがあるようですので、御社のブランク스가増収を見ない理由は特にないように思いますが、いかがでしょうか。

**池田 [A]**：EUV が前クォーターに対してプラスになった理由は、端的に言ってしまうと、前期 Q4-今期 Q1 に落ちた理由は在庫が積まれたからです。無論、最終的なアプリケーションの需要が落ちたから、使用量が落ちたというのにはありますが、基本的には顧客における在庫が積み上がったので注文が止まっていた。これは複数の顧客で起きていたことですが、顧客の1社における在庫調整がかなり進んだため、発注が戻ってきたのが QoQ でプラスとなった理由となります。そういった環境ですので、歯切れの悪い感じで申し訳ないですが、今後の回復がクォーターごとに緩やかという表現をしています。

来年以降の動向について、EUV ブランクスは基本的にほぼ当社 1 社ですので、市場全体の需要の動向に左右されますし、先行きを予測するのは難しいですが、先端開発は 2 ナノのプロセスに対するブランクス の認定等は順調に取得していて、その中にフェーズシフトマスクも入っていますので、今後、先端のところの新製品の需要を順調に取り込めることはポジティブです。ただ、それは先端のノードですので来年に寄与することではなく、もう少し先にはなってきます。

**ケイ [M]**：分かりました。大変参考になりました。ありがとうございました。

**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。本日はお忙しい中ご参加いただき、ありがとうございました。

[了]

---

説明会におけるコメントや質疑応答内容を参考情報として記載しております。説明内容をすべて正確に書き起こしたものではありませんのでご了承ください。