

# HOYA 株式会社

2024 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会

2024 年 2 月 1 日



**[登壇者]**

2 名

取締役 代表執行役 CEO

池田 英一郎（以下、池田）

取締役 代表執行役 CFO

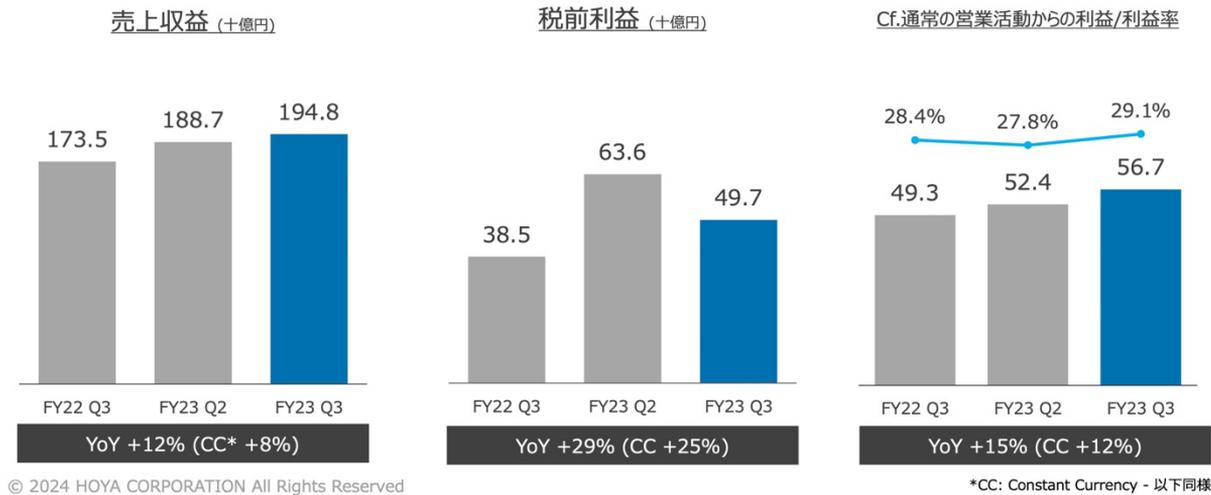
廣岡 亮（以下、廣岡）

司会：HOYA 株式会社 2024 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。はじめに、CFO の廣岡より業績、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



- 全ての製品がプラス成長となったライフケア事業、HDD基板が前年から大幅な反動増となった情報・通信事業ともに 2 桁増収となり、過去最高の四半期売上を記録した
- 情報・通信事業にて短期的に費用を絞り込んだこともあり、通常の営業活動からの利益についても過去最高となった



廣岡：まず、グループ全体の業績です。売上収益が 1,948 億円、去年に比べ 12%アップで、為替ニュートラルで 8%のアップになります。税前利益は 497 億円、為替ニュートラルで 25%アップ、通常の営業活動からの利益が 567 億円、利益率にして 29.1%、為替ニュートラルで 12%アップとなっております。

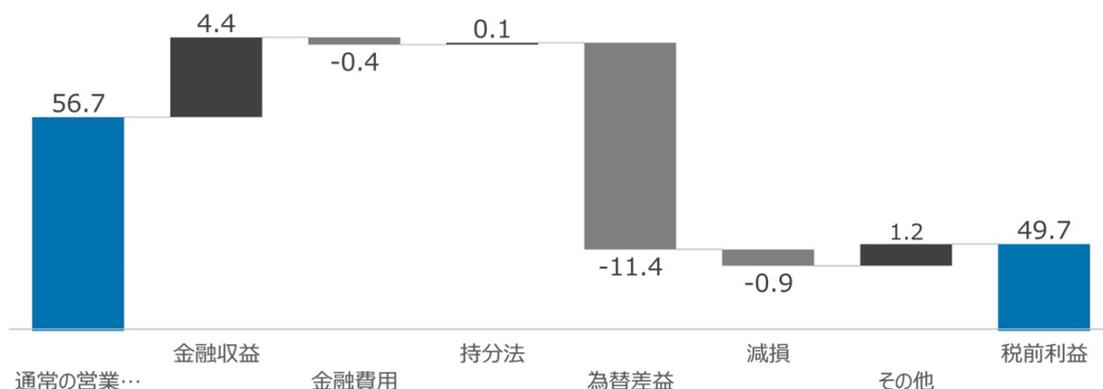
ライフケア事業が引き続き顕著に伸びたことと、情報・通信事業が全体では良い結果となりました。なかでも、HDD 基板は前年に比べて大幅な反動増になりました。ご記憶にも新しいと思いますが、HDD 基板は去年の Q3 に非常に大きな在庫調整があり、一気に売上が下がりましたので、前年同期比で見た場合の反動増が大きくなりました。その影響もあり、当四半期につきましては 2 桁の増収増益となりました。また、円安による為替換算影響も大きいのですが、今回は円ベースでは四半期として最高売上となりました。

情報・通信事業において短期的に費用を絞り込んだこともあり、通常の営業活動からの利益についても過去最高となりました。しかしながら、あくまでも一時的な要因ですので、コスト構造が変わったわけではありません。

## 通常の営業活動からの利益と税前利益の差異要因

- 通常の営業活動からの利益と税前利益の差異70億円は、為替差損114億円が主な要因となっている
- なお、FY23 Q2においては為替差益や事業譲渡があったため、QoQで税前利益は減少となった

FY23 Q3通常の営業活動からの利益 - FY23 Q3税前利益 (十億円)



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

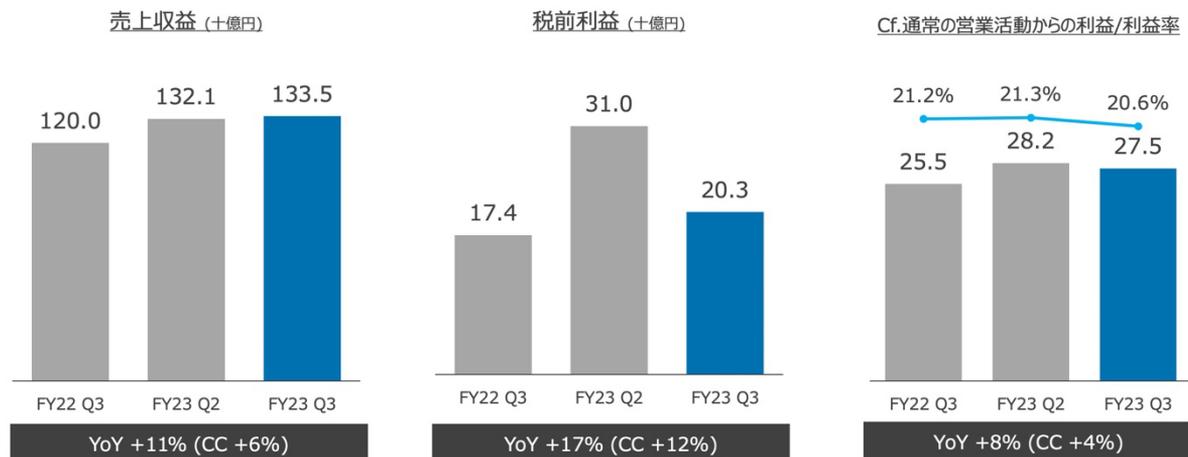
5

通常の営業活動からの利益と税前利益の差異要因を説明したいと思います。チャートの真ん中にあります114億円の為替差損が通常の営業活動からの利益と税前利益の差で最も大きな要因になります。基本的にドル預金の評価替えから発生しているものが大部分です。当社は、現預金の7割以上をドルで保有していますが、なかにはドルを機能通貨ではない形で保有している場合がありますので、為替上の評価替えが必要となり、為替差益や為替差損が出ている状況です。Q3につきましては、9月末と12月末のレートの差によって為替差損が出ています。ちなみに、上期につきましては大きな為替益が出ていますので、9カ月の累計では為替差損は12億円と、1年を通していけば、ほとんどバランスアウトしている状況です。

一方、Q2との比較では、通常の営業活動からの利益は増えているのですが、税前利益が減っています。これについても、為替差損益の差が大きいです。Q2で大きな為替益が出ていたことに加え、規模は小さかったのですが事業譲渡があったので、その他収益が計上されていたという背景があります。

# ライフケア事業概況

- 全ての製品において需要が堅調に推移し、増収を達成
- 通常の営業活動からの利益率は、目安としている20%前後のレンジ内におさめた



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

6

続きまして、事業ごとの説明に入っていきます。

まず、ライフケア事業部の全体です。売上収益が1,335億円、為替ニュートラルで6%の伸びとなりました。税前利益が203億円、通常の営業活動からの利益が275億円と、こちらも為替ニュートラルだと4%の伸び、利益率にして20.6%です。

上期から引き続き、全体的に顕著にライフケアは伸びています。上期に引き続き、販売費や販促費、クリニカルやR&Dにも投資していきながら、利益率20%というベンチマークに収め、売上の成長につなげられている状況です。

# ライフケア事業 製品別概況：メガネレンズ

Reported Basis

Constant Currency Basis

売上成長率

**+12%**

**+6%**

## 当四半期の状況

- 調光ver.などが加わったMiYOSMARTや、チェーン店売上が引き続き増収をけん引
- 累進レンズの新製品LifeStyle 4やレンズコーティングの新製品Hi-Vision Meiryoが好調な立ち上がり

## 今後の課題/展望

- マクロ環境が悪化している中国市場を注視しつつ、ピークシーズンであるQ4の需要を着実に取り込む
- MiYOSMART familyやHi-Vision Meiryoなどの付加価値製品の拡充を継続し、製品ポートフォリオを強化



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

7

製品ごとに説明していきます。

まず、メガネレンズは為替ニュートラルで6%と、引き続き1桁半ばの成長ができています。

MiYOSMARTも引き続き堅調ですし、いろいろと新しい製品を出して行って、成長につながっている状況です。また、しっかりと販促費用をかけて、Q4以降の売上につながべく活動した四半期でした。

懸念事項としては、一部の国で経済の状況があまりよくない点です。特に中国における小売業界があまりよくないという話があり、メガネにも影響がある可能性がありますので注視が必要です。当社が中国で焦点を当てているMiYOSMARTについては、小売業界の状況がそのまま直接影響するものではないかもしれませんが、慎重に状況を見ながら対応しているところです。

引き続き製品ポートフォリオを強化しつつ、市場を上回る成長を目指していきたいと思っています。

# ライフケア事業 製品別概況：コンタクトレンズ

Reported Basis

Constant Currency Basis

売上成長率

**+7%**

**+7%**

## 当四半期の状況

- ・ プライベートブランド品（hoyaONEシリーズ）やオンライン販売が引き続き好調
- ・ 高付加価値製品により顧客単価が継続的に上昇

## 今後の課題/展望

- ・ PB新製品hoyaONE LUMINOUSを発売（2/1）
- ・ 出店可能エリアの調査/分析に基づく出店
- ・ プライベートブランド品やオンライン販売の利便性による顧客リテンション向上。購入体験の改善



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

8

続きまして、コンタクトレンズです。成長率が7%と、こちらも引き続き、しっかりと成長できている状況です。

発売から1年以上経過しているプライベートブランド品もしっかりと成長できています。また、ほしいとき便や定期便など、直接店にお越しいただかなくても購入ができるサービスも、引き続き顕著に伸びています。高付加価値の製品も増やすことで、全般的に売上の成長につながられていると思っています。

出店については、この数年間止めていましたし、現在においても積極的にどんどん出すことは時代的にも違うし、シェア No.1 ですので、とりあえず出店すればいいというスタンスではありません。しかしながら、まだ出店可能なエリアはあるだろうと考えております。再度、どのような形で出店していくのかを調査・分析して、活動につなげていきたいと考えています。

なお、今日、プライベートブランドの新製品の発売を開始しました。よりいっそうラインナップを増やして、お客様へのサービス面などを高めて、成長につなげていきたいと考えております。

# ライフケア事業 製品別概況：内視鏡

Reported Basis

Constant Currency Basis

売上成長率

**+9%**

**+2%**

当四半期の状況

- 構造改革中の米国法人で売上成長に転換
- 中国で反腐敗運動が販売活動に影響
- 売上拡大と費用削減により収益性が改善

今後の課題/展望

- INSPIRAの拡販と新製品の開発促進
- 米国法人の構造改革のさらなる進展
- 継続的な収益改善活動



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

9

次は、内視鏡です。為替ニュートラルで2%の成長です。こちらについてはやや苦戦が続いています。

中国で反腐敗運動が大々的におこなわれて、特に医療機器系については病院がちょっと尻込みしていて、入札などの購買活動が慎重になっています。こうした影響から、なかなか売上が中国で伸ばせない状況になっています。

ヨーロッパについても、国によって状況は違うのですが、一部医療費の抑制をしている国もあり、医療用内視鏡市場が全体的に良い状態ではないと認識しています。

アメリカについては、内部事情もあって成長ができていなかったのですが、この四半期に関していえば、前年比プラスに転じていて、徐々に構造改革の成果を出しつつあると思っています。ただ、持続的な成長ができていないような段階ではないので、引き続き改革を進めていきたいと考えていますし、それをすることによって収益も良化してくると思っています。

# ライフケア事業 製品別概況：眼内レンズ

Reported Basis

Constant Currency Basis

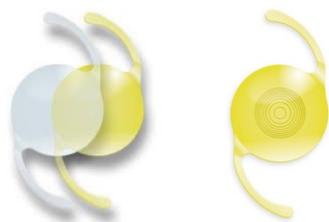
売上成長率

**+18%**

**+13%**

## 当四半期の状況

- 全地域において前年比1桁後半以上の売上成長
- 中国において集中購買制度や反腐敗運動の影響が懸念されたが、Q3においては2桁成長を継続



## 今後の課題/展望

- 中国での集中購買制度や反腐敗運動の状況を注視
- 中国国内生産に向けた活動
- 日本市場での3焦点IOLのローンチ



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

10

続きまして、眼内レンズです。こちらにつきましては、上期同様、非常に強い成長ができていて、為替ニュートラルでも2桁以上の成長を達成しています。

ここでも同様に、中国で反腐敗運動や政府が推し進めている集中購買制度など、いろいろと向かい風もあるのですが、そのようななか、しっかりと売上成長につなげる活動ができていて、この四半期では一番成長したところは中国となりました。

また、中国以外の国においてもしっかりと営業活動ができていますし、この2年ぐらいで随時出していっている高付加価値の製品もしっかりと売れてきているので、全体としても非常に高い伸びを継続することができています。

# ライフケア事業 製品別概況：人工骨ほか

Reported Basis

Constant Currency Basis

売上成長率

**+12%**

**+8%**

当四半期の状況

- 人工骨/内視鏡洗浄機/処置具など、主要製品が軒並み順調な売上成長を達成

今後の課題/展望

- 各製品における新製品の着実なローンチ
- クロマトグラフィ担体の製造能力の拡大



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

11

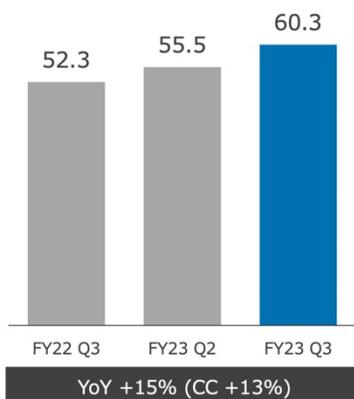
続きまして、その他の医療機器系の製品群です。それぞれについて細かく説明はしませんが、全体として1桁後半でしっかり伸ばせています。それぞれの規模は小さいながらも、しっかりと販売強化をして、売上成長につながられています。

## 情報・通信事業概況

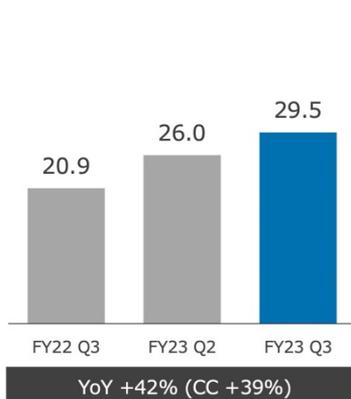
HOYA

- 前年同期に大幅な減産をおこなったHDD基板が反動増となり、またミラーレスカメラ向け光学製品が好調だった映像の増収により、情報・通信は2桁の売上成長となった
- コスト削減を継続するなか、HDD基板の売上が想定を上回り、収益性は通常よりも高い水準となった

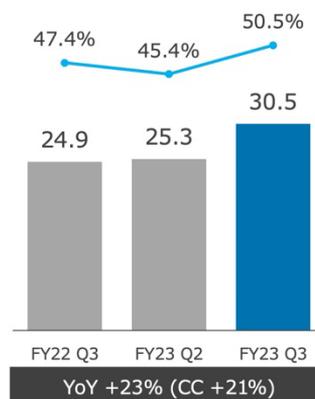
売上収益 (十億円)



税前利益 (十億円)



Cf.通常の営業活動からの利益/利益率



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

12

情報・通信事業に移っていきます。

情報・通信事業全体では、売上収益が 603 億円、去年に比べ為替ニュートラルで 13%のアップ、税前利益で 295 億円、通常の営業活動からの利益は 305 億円と、為替ニュートラルで 21%アップ、利益率にして 50.5%となります。

2 桁の増収増益ですが、HDD 基板の去年の Q3 が非常に悪かったので、そこと比べるとパーセンテージとしては大きく増えているように見えています。また、利益率が 50%を超えていますが、売上があまり上がらない想定でコストの抑制をしていたなか、思ったよりも売上が増えたことでぼんと利益が上がったという背景です。ですので、繰り返しになりますが、コスト構造的に変化が起きた結果ではありませんので、50%は巡航速度ではないとご理解ください。

## 情報・通信事業 製品別概況：LSI



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

13

まず、LSI から説明します。為替ニュートラルで 3%のダウンとなりました。Q1、Q2 の頃に見込んでいた目線から変わっていません。去年の Q4 に需要が悪化した際に、そこから緩やかに回復するとお伝えしていましたが、実際そういう動きをしています。

去年は Q3 がすごく良かったので、前年同期比較で EUV ブランクスはマイナスでした。去年と比べて 1 桁半ばのマイナスとなっています。Q2 に比べて若干増えている状況で、QoQ で緩やかに回復という見込みどりの動きをしています。競争環境という点でも、特に大きな変化は見えていませんので、ビジネス的にも数字的にも見込みどりの結果になっている状況です。なお、次の四半期 (FY23 Q4) については、去年の Q4 から悪くなったので、そこを上回る売上となる見込みです。

## 情報・通信事業 製品別概況 : FPD

Reported Basis

Constant Currency Basis

売上成長率

**-9%**

**-10%**

### 当四半期の状況

- 装置の入れ替えなどを背景に、当社の生産キャパシティが減少したことにより減収
- 中国重慶の工場建設が予定通り進行



### 今後の課題/展望

- 中国、韓国における先端OLED製品向け需要の取り込み
- 重慶工場の着実な立ち上げ。なお、建屋はまもなく竣工



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

14

次は、FPDです。情報・通信事業のなかで今回一番数字的にはマイナス幅が大きかったところです。業界の状況としては別に悪くなっているわけではなく、どちらかというとなら内部的な話で、工場での装置の入れ替えや、それ以外のこともあるのですが、全体として生産キャパシティが減っているため、売上が去年に比べて減少している状況です。現状はキャパシティを作り直している状況ですので、この状況はQ4も続くかもしれません。一方で全体感としては、中国の工場建設は順調に予定どおり進んでいますし、中国や韓国の顧客から先端 OLED をしっかり取り込んでいける体制を作っている最中です。

## 情報・通信事業 製品別概況 : HDD基板

Reported Basis

Constant Currency Basis

売上成長率

**+73%**

**+66%**

### 当四半期の状況

- 最終顧客におけるデータの使用率が上昇、HDD在庫の消化が進展した模様
- 前年において基板の大幅な減産をおこなったこともあり、大幅な増収となった



### 今後の課題/展望

- 依然として要注視だが、ニアラインHDD市場のなだらかな回復に伴う、基板需要の回復を見込む
- 顧客拡大に向けた取り組みに引き続き注力



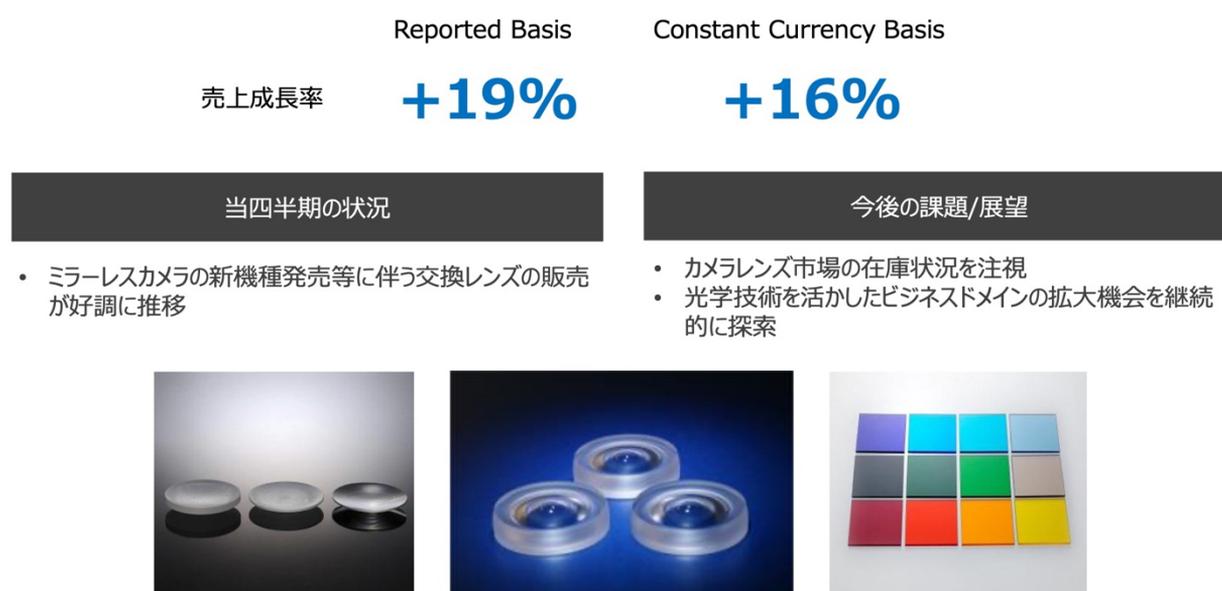
© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

15

HDD 基板は、為替の影響で 66%と、数字だけ見るとすごく大きく伸びているように見えますが、繰り返し申し上げていますが、去年にもものすごく大きくマイナスになったところからの反動の数字です。

QoQ でも売上は増えていて、Q3 については見込んでいたよりも増えている状況です。しなしながら、このまま右肩上がりが増えていくところまではまだ見えていなくて、来期はこの Q3 の 3.5 インチ基板売上を基準に、若干のアップダウンを繰り返すような見方をしています。ボトムがちょっと底上げされた感覚で、2024 年については成長軌道に戻ったという絵は今のところまだ描けてはおらず、あくまで最悪期を脱したという見方です。なお補足ですが、QoQ で Q4 はシーズンリティで需要が落ちる見込みです。イレギュラーだった去年は別として、われわれの HDD 基板のビジネスをずっとクォーターごとに追っていただいたらご理解いただけるかと思うのですが、Q4 は海外工場がある国の休暇の関係で稼働率が落ちます。

## 情報・通信事業 製品別概況：映像



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

16

最後に、映像ビジネスです。こちらは為替ニュートラルで 16%の伸びと、全般的にこの Q3 は注文も多く、売上が非常に上がった状況です。カメラや車載も注文が増えたことで、好調でした。

当該ビジネスにつきましては、成長ビジネスだとは思っていないので、売上が下がっても、しっかりと収益力を維持できるコスト構造を目指して、且つ、継続的にコスト構造を見直しながら運営しています。そのようなコスト構造のなかで、今回のように売上が一時的に増えますと、利益率がぐんと上がる構造になっていて、情報・通信事業全体の利益率を押し上げる要因になっています。

しかしながら、このビジネスにおいてこのまま売上成長が持続するとは見ていません。カメラ市場向けの売上が多く、売上が強い四半期もあるかもしれませんが、基本的にはフラットか、もしくは今の水準よりも低いところで推移すると思っていますので、利益率の上昇については一時的という認識です。

## 貸借対照表/キャッシュフロー関連



### キャッシュ/株主還元

- 為替の影響や株主還元により現預金はQoQで150億円減少
- キャッシュフローを年間ベースで見据えつつ、余剰資金の機動的な株主還元をおこなう



### 設備投資\*

- Q3実績: 103億円 (YoY +22億円)
- FY23 年間では450億円前後を見込む\*\*



### 減価償却

- Q3実績: 114億円 (YoY -12億円)
- FY23 年間ではCCベースで前期並みの500億円前後となる見込み

\*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）

© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

Icons provided by <https://www.flaticon.com/> 17

こちらは、B/Sとキャッシュフローのお話ですが、こちらに記載のとおりです。キャッシュ/株主還元の考え方は基本的にはまったく変えていませんし、設備投資もある程度コンスタントに、四半期ごとに同じ金額ベースでやっています。

## 業績予想

**Q4:** 情報・通信事業は、前年Q3からQ4にかけてHDD基板売上的大幅反動増があったこともあり減収を見込むものの、ライフケア事業の堅調な需要が続くことで、全体では増収を見込む。

**通期:** 過去最高の売上収益ならびに税引前利益を達成する見通し。

(十億円)	Q4 FY22	Q4 FY23	YoY	QoQ
売上収益	185.8	190.2	+2%	-2%
税引前利益	54.0	52.5	-3%	+6%

Q4為替前提 USD=145円、EUR=157円

(十億円)	FY22	FY23	YoY
売上収益	723.6	756.0	+4%
税引前利益	215.8	217.0	+1%

© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

19

最後に、業績予想です。第4四半期の予想で1,902億円、税引前利益で525億円です。通期では売上収益が7,560億円、税引前利益で2,170億円と、円ベースではありますが、去年の数字を上回ることができると考えています。

為替につきましては今の水準をベースにしています。ドルであれば145円、ユーロでは157円をベースにしています。とは言え、さすがに3月末時点の為替レートがどうなるかは分かりませんし、為替差損益の出る/出ないを予測してもしょうがないので、為替差損益は考慮しない前提の税前利益になっています。

HDD基板、マスクブランク、映像ともに季節要因でQ3よりもQ4は弱めに出るところですので、情報・通信事業全体でQ3より売上が減り、それに伴い、利益率が下がる前提にしています。

ライフケアは中国の懸念点などもあり、やや弱めになってもおかしくないという考慮をしています。

以上の点を業績予想の前提としています。

## 質疑応答

---

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

**吉田 [Q]**：CLSA 証券の吉田です。ハードディスクの 3Q 実績、4Q 見通しにおける QoQ での成長率に関して、できれば 2.5 インチ、3.5 インチでうかがいたいです。また、まだボトムが切り上がった水準とのことですが、コロナ禍中に達成した過去ピークの水準まで需要が戻るには、新規顧客からの潜在需要の寄与も含めてどのくらい時間が必要だと見えていますか。

**廣岡 [A]**：3.5 インチは Q3 で Q2 と比較して倍になっているイメージです。2.5 インチは 3 割から 4 割減のイメージを持ってもらえればよいと思います。Q3 から Q4 にかけては、3.5 インチと 2.5 インチがそれぞれ同じくらい下がります。

**池田 [A]**：現在、顧客と新機種の開発を密に進めていて、おそらく 2 年後、2026 年にリリースされるモデルから、一部ガラスが使われてくると見込んでいます。

**吉田 [Q]**：EUV ブランクも同様に、3Q の QoQ の伸び方のご説明がありましたので、4Q の QoQ での方向感と、来期に向けた考え方、どう需要を見ているのか、EUV ブランクに関しての見通しをお願いします。

**廣岡 [A]**：Q3 から Q4 にかけて QoQ では売上金額は減って、前年同期比では増える見立てです。来年度については大枠では「緩やかな伸び」という目線ですが、現在、計画を精査している最中ですのでコメントが難しいです。

**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]**：よろしくお願いします。先ほどハードディスクは、来期はこの Q3 の売上水準が目安というお話をいただいたと思います。単純にこの Q3 の売上を 4 倍すると結構高めの伸び率になると思うのですが、この理解で正しいでしょうか。また、ライフケアも含めて、来期にかけてどういった期待材料あるいは懸念材料がありますか。先ほど、メガネレンズの中国市場でのリスクのお話もいただきましたが、あらためて現時点での見立てをご解説いただければと思います。

**廣岡 [A]**：EUV ブランク同様、年間計画を今まさに作り上げているところなので、今の段階で 2024 年度の見立てに言及するのはご容赦いただきたいと思っています。HDD については、来年度は Q3 の 3.5 インチ売上を一つのベンチマークに四半期ごとにアップダウンする目線ですので、Q3 の HDD 基板売上全体のことはありません。

ライフケアについては、引き続き成長路線でいけると考えています。今年は 2 桁成長できた局面もありましたし、多くの製品で市場を上回る成長ができていたのだと思います。ただ、今年の上期については事業や国によって、前年のコロナの影響が残っていたので、1 桁半ばから後半が今年度の

実質的な成長率だと考えています。今の中国の状況や、今年度の前年比較水準に鑑みると、1桁後半や2桁近いところの成長というのは、なかなかチャレンジングだと思っています。ライフケア事業は、市場環境が景気に大きく左右されてアップダウンはしませんが、市場成長を上回っていくためにしっかりと投資していくことが重要です。一方で、ベンチマークにしている20%前後の利益率を崩さないことも大事ですので、纏めると「利益率20%を一つのベンチマークに、1桁後半の成長率を目指す」ということになります。現実的に来年度は今年よりも向かい風は増える見込みですから、どのようにして市場を上回る高い成長を目指すか、今まさに年間計画策定のなかで議論しています。

**芝野 [Q]**：Q3のHDD基板のドルベースの売上は、Q2と比べると35%増ぐらいかなと推定したのですが、いかがでしょうか。また、Q4は通常の季節性だと10%減ぐらいになる感覚ですが、もしそこからだいぶ乖離しているようであればご示唆いただければと思います。

**廣岡 [M]**：Q2と比べると、もう少し増えている感覚です。Q4の減少幅は推定いただければと思います。

**芝野 [M]**：分かりました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：ありがとうございます。続きまして中村さん、お願いします。

**中村 [Q]**：いつもお世話になっております。ゴールドマンの中村です。ブランクスの来期の数字感はまだ早いとのことですが、一方で、今年おそらく3ナノのテープアウトを多く控える1年だと思います。また、AI半導体の需要が大きくなる中で、いわゆるASICが増えることで、わりとブランクスマスクの需要も増えてくるのではないかと考えています。この辺り、今後の成長性に関していかがお考えでしょうか。

**池田 [A]**：一部の顧客では在庫調整がある程度終わって、需要が上がってきているのですが、他方ではまだかなり余剰在庫がある顧客もいます。今、ご指摘いただいた点は最終需要に対してプラスとなりますが、顧客の在庫水準がある程度落ちるまでにまだ時間がかかりそうですし、なかなか正確につかむところが難しい状況です。需要は2024年度のほうが上がってくるとは思いますが、こうした背景から、数字で歯切れよくお伝えしづらい状況です。

**中村 [Q]**：よく分かりました。ありがとうございます。

ハードディスクですが、3.5インチはこのQ3第と同じような水準が続くとご説明されました。一方で、御社の顧客側もすでに決算発表していて、どちらかというと、四半期ごとに上向いていくような話をされていると思います。ガラス基板の在庫をお客さんが多めに抱えているので、御社の売上が増えないのか、それとも、御社の売上の見通しを少し慎重目線で考えているのか、この辺りの乖離に関してもう一度ご説明いただけますか。

**池田 [A]**：目の前のQ4が確実に落ちるので、この先緩やかに回復しますと言ってしまうと、Q4も上がるのかなとミスリードする恐れがありますので、Q3の水準をベースにアップダウンするという言い方にしています。来年Q1以降については、以前のように年率2桁以上でとはいかないです

が、緩やかに上がっていくと見ております。Q4での減少を意識した説明であって、在庫要因による懸念ではありません。

**中村 [M]**：分かりました。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。続きましてダミアンさん、お願いいたします。

**トン [Q]**：マッコリーキャピタル証券のダミアン・トンです。よろしくお願いします。

MiYOSMARTの第3四半期での伸長率ならびに中国の市況を教えてください。

**池田 [A]**：継続的にまだ2桁成長しております。

**トン [Q]**：中国以外の国で拡販している最中とのことですが、計画と比較すると今どのようなペースですか。また、来期における成長の期待について教えてください。

**池田 [A]**：中国以外の国はまだ始めたところで、数字が小さいので、前年比みたいな言い方をするとものすごい数字になります。それはあまり意味のないことですので、そういう表現はしたくないと思います。ほぼ計画どおりに進捗していると思っています。

来期の数字は、今いろいろと細かいところを積み上げて検証しているところですので、ご容赦いただければと思いますが、MiYOSMARTファミリーが、メガネレンズ事業の成長ドライバーの一つとなってもらわなければいけないので、引き続き2桁成長してもらいたいという期待は持っております。

**トン [Q]**：アメリカのメガネレンズはこの数年苦戦していましたが、現在の市況と、拡販の状況はどうなっていますか。

**池田 [A]**：アメリカの組織等を立て直して、物量のあるチェーン店等を獲得して、数字は立ち上がってきています。しかし、そのペースで今後も増え続けるかという点、そういうことではなくて、新規顧客獲得のためチェーン店だけでなく、インデペンデントも含めてアメリカ市場全体で何とかシェアを上げるべく活動を続けているところです。

**トン [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。次の方を最後とさせていただきます。それでは桂さん、お願いいたします。

**桂 [Q]**：ありがとうございます。SMBC日興証券の桂です。スライド17のキャッシュの話で、今回QoQでキャッシュが下がっているのは、為替換算の部分も結構大きいと思います。改めてキャッシュの絶対水準の考え方をお聞きしたいです。また、来年は大きな投資案件もないように思いますが、年間設備投資水準のヒントがあれば、M&Aと絡めてアップデートください。

**廣岡 [A]**：キャッシュの使い方アップデートではなくて、ある一定の期間でしっかりと株主の皆様には還元するという考え方は変えていませんし、この考えがぶれることはありません。成長投資のためのM&Aを第1に考えている点も変わっていません。M&Aはやろうと思っただけでも

案件としてはあるのですが、常に当社の財務規律と照らして物事を見るという点もぶれずにやっていきたいと思っています。設備投資については、これもまさに今、計画化していくところで、感覚的なことだけを言うてしまうと、おっしゃるように大きな設備増強をしなければいけない状況ではないので、償却の範囲から大きく増えることはないイメージです。

**桂 [Q]**： EUV ブランクスに関連し、ASML から High NA のオーダーが入ったとか、一方で、レーザーテックのオーダーはまだ思ったより少なかったという話があります。需要のタイミングはプレーヤーによって違うとは思いますが、High NA の進捗で、何か3 カ月での変化を感じることはあればお願いします。

**池田 [A]**： なかなかどこで High NA を使うのか明言するのは難しいのですが、主要顧客の方では2 ナノの開発プロセスが終わって、その次の 14 オングストローム/1.4 ナノの開発をスタートしています。そこで求められる膜特性をわれわれが提案し、開発活動を進めている状況は変わりません。また、この活動は全ての顧客と進めていますし、そこに競合が入っていることもありません。そこに High NA のツールが使われるか、使われないかは顧客ごとの判断になると思うのですが、先端のところ、全顧客と密にわれわれが活動をしている環境に変わりはありません。

加えて、装置メーカーが次世代装置を開発するときにブランクスが必要な場合、当社からブランクスを供給して、コラボレーションしている環境には特に変化はありません。全体の物量感や売上につながることが聞きたい質問だとは思いますが、なかなかその数字を予測するのは難しいので、定性的な観点でのコメントになってしまいますが、そのような環境です。

**桂 [M]**： ありがとうございます。

**司会 [M]**： 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。