



HOYA 株式会社

2024 年 3 月期 第 4 四半期決算説明会

2024 年 5 月 15 日

[登壇者]

2 名

代表執行役最高経営責任者

池田 英一郎（以下、池田）

代表執行役最高財務責任者

廣岡 亮（以下、廣岡）

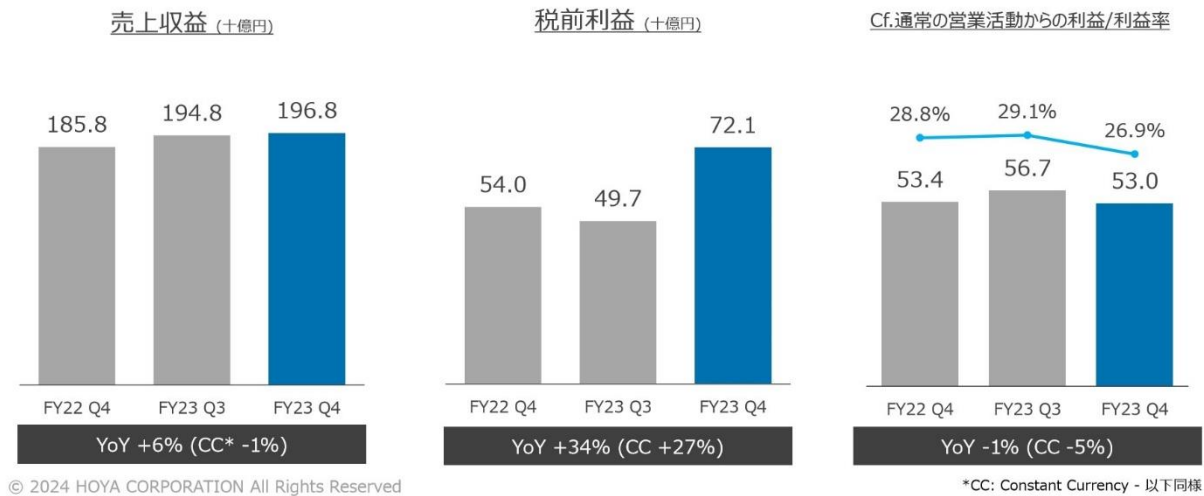
司会：HOYA 株式会社 2024 年 3 月期第 4 四半期決算説明会を開始いたします。本日の当社側からの出席者は、取締役代表執行役 CEO の池田英一郎、取締役代表執行役 CFO の廣岡亮の 2 名です。

はじめに、廣岡より業績、各事業の状況につきご説明申し上げます。

連結業績概況



- ・ ライフケア事業が情報・通信事業のマイナスをカバー、為替換算の影響で増収。過去最高売上を更新した
- ・ 期中に円安が進行したことで為替差益が発生し、税前利益は大幅増益となった



廣岡：グループ全体の売上収益は 1,968 億円と去年に比べて 6%のアップ、為替ニュートラルでマイナス 1%という結果となっています。

全体で為替ニュートラルは若干マイナスですが、情報・通信、なかでも HDD のサブストレート事業のマイナスが主な要因です。去年の HDD サブストレートは非常に変動が大きく、2022 年の上期までは非常に順調だったのですが、22 年の Q3 から大きな在庫調整があり、売上が大幅減になりました。その反動が 22 年の Q4 にあって、実需よりも売上が増えたのが去年の Q4 です。そことの比較になりますので、YoY で見た場合は情報・通信全体がマイナスとなっています。それをライフケアの伸びでカバーをしている状況ですが、若干カバーしきれなかったというのが、グループ全体の売上収益の状況です。為替の影響込みでは、円安効果ではありますが、過去最高の売上となりました。

税前利益は 721 億円で、去年に比べて大幅に増益となっています。基本的には外貨資産の評価替えて発生している為替益が円安により大きく出ていることによるものです。去年は為替益がほとんど出ていなかったため、増益率が大きくなっています。

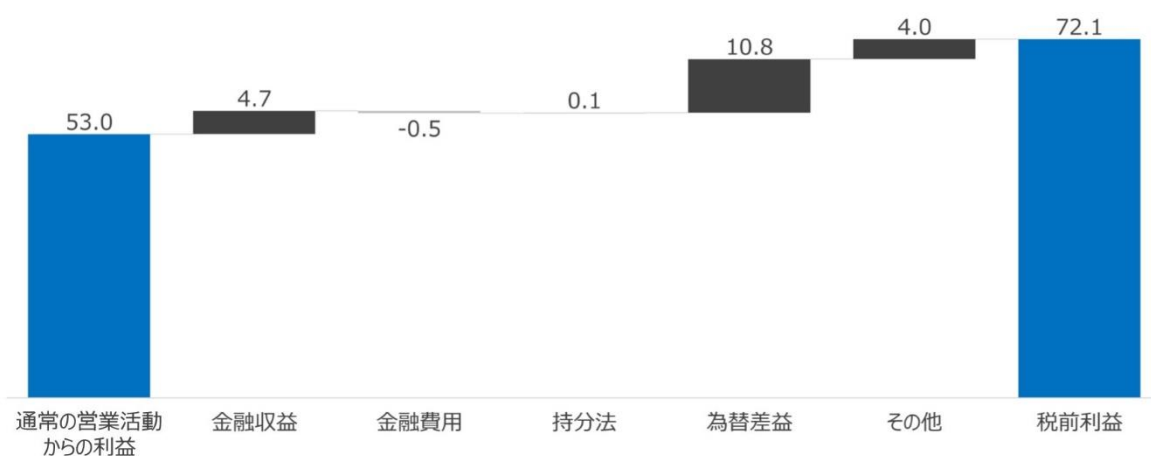
通常の営業活動からの利益は 530 億円で、去年に比べてマイナス 1%、為替ニュートラルでマイナス 5%、利益率にして 26.9%となっています。

売上収益において情報・通信のマイナスをライフケアでカバーしたとご説明しましたが、両事業の間で利益率の差があるため、実質ベースでは売上減よりも営業利益のマイナスが大きくなりました。

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191億円は、為替差益108億円が主要因
- なお、FY23 Q3は為替差損（-114億円）を計上したため、税前利益はQoQでも大幅な増益となった

FY23 Q4通常の営業活動からの利益 - FY23 Q4税前利益（十億円）



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

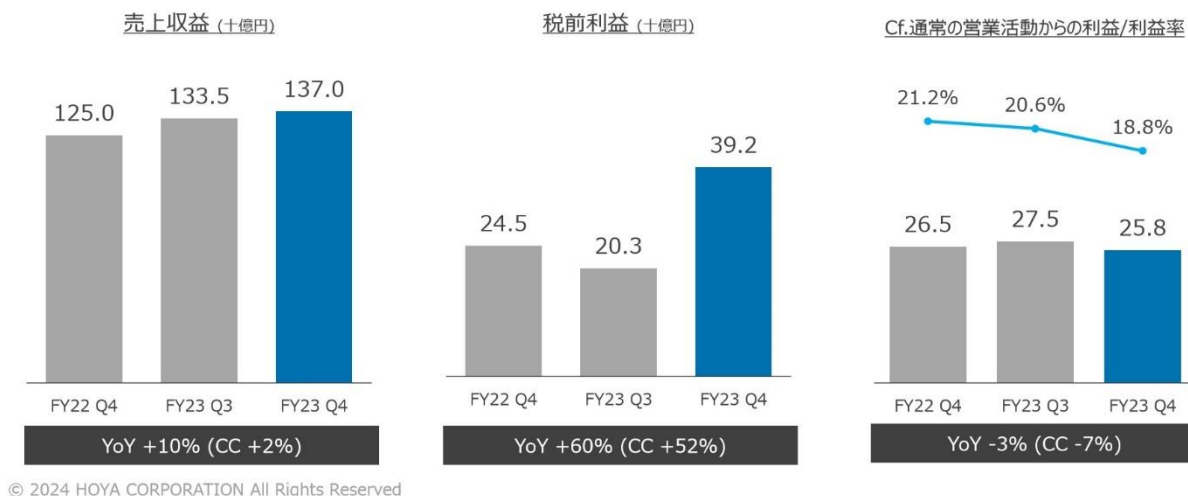
5

営業利益から税前利益の差異要因ですが、為替差益が 108 億円出ている状況です。他にも「その他の収益」が出ていますが、主なところは為替差益です。

なお、Q3におきましては 114 億円の為替損が出ていましたので、それが前クォーターとの税前利益の変動の大きな要因になっています。

ライフケア事業概況

- 中国市場の外部環境が急速に悪化したものの、為替換算影響もあり2桁成長を達成した
- 一時費用の発生などもあり、通常の営業活動からの利益率はやや低下したものの、概ねベンチマークのレンジ内におさめることができた



6

続きまして、セグメントごとに説明します。

ライフケア事業は、売上収益が 1,370 億円、去年に比べて 10%アップしています。為替影響を除いた実質ベースでは 2%のアップでした。Q1 から Q3 までは実質ベースで高い伸びを示していましたが、このクォーターは中国の外部環境が悪化したことなどにより成長が鈍化しました。

前回の決算発表のときに、そのような懸念がありますとお伝えしていましたが、その通りとなりました。去年の Q4 は、中国においてコロナの規制明けで大きな売上の伸びがあったので、そこの比較も含めてマイナスになった状況です。

税前利益は 392 億円、為替益やその他収益がこのセグメントに寄っており、去年に比べて大きなプラスになっています。

通常の営業活動からの利益ですが、258 億円、利益率にして 18.8%で、去年に比べてマイナス 3%、為替ニュートラルでマイナス 7%です。

この事業につきましては、利益率 20%の目線に対してクォーターによって上下する見方ですが、Q3 および前年 Q4 は上振れたクォーターだったのに対し、このクォーターは下振れに出ています。19%を少し切っていますが、年度末の在庫処分といったワンタイム的なコストが発生しているのがありますし、売上成長が若干鈍化したところも影響としてありました。また、売上が若干伸び悩んだからといって、このクォーターだけ将来の成長につなげる販促費や販売費、クリニカル費用を抑えて利益率を上げるのも本末転倒と判断したというのがあります。一方で、年間では 20%を

超えていますし、必ずしも四半期ごとで厳密に 20%を追求するというよりは、年間で 20%を超えることを一つの基準にしています。

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

+13%

+3%

当四半期の状況

- 累進レンズ等の新製品の立ち上げに伴い、各国で売上が伸長
- 景気後退などの影響により中国で減収

今後の課題/展望

- システム障害により生産や受発注が一時的に停止、主にQ1にマイナス影響を見込む（後述）
- 引き続き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

続きまして製品別の状況です。

メガネレンズは売上成長率 13%、為替ニュートラルで 3%でした。Q3 までは 1 桁後半で成長していたのが、このクォーターは 3%にとどまりました。中国が去年の Q4 にコロナからの規制明けで大きく増えた反動があったことに加え、景気が悪化したことが影響しています。

システム障害によって一番影響があったのはこのメガネレンズでして、特に事業の柱である RX レンズ（特注レンズ）がシステム障害によって生産であったり、受発注のシステムが一時的に停止し、Q1 においては数値としては苦戦をすると予想しています。この点については後ほどもう少し詳しく説明します。

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

+6%

+6%

当四半期の状況

- 2月発売のhoyaONE LUMINOUSを含め、プライベートブランド品の販売が好調
- オンライン販売も好調が継続した

今後の課題/展望

- 新規顧客開拓（出店/マーケティング）× リテンション向上（PB品/オンライン販売）× 単価上昇（高付加価値品）での安定成長を図る



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

8

続きまして、コンタクトレンズ小売の売上成長率は6%と、引き続き安定的に成長ができました。

2月にPB品のLUMINOUSをローンチしまして、顧客に好評いただいております。また、「ほしいとき便」などのオンライン販売にも注力し成長につなげています。

引き続き付加価値の高い製品を増やし、サービスも向上させる活動をしっかりやっていくことで、今後も安定した成長をしていきたいと考えています。

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	+3%	-9%
当四半期の状況		今後の課題/展望

- 反腐敗運動による取引の遅れや価格競争の影響により、中国での売上が大幅減

- 反腐敗運動や集中購買制度などの影響が懸念される中国の状況を引き続き注視
- 中国でのビジネスを抜本的に見直していく予定



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

9

内視鏡につきましては売上成長率 3%、為替の影響を除くとマイナス 9%でした。海外売上が非常に多い事業ですので、円安により円ベースでは成長していますが、為替の影響を除くとマイナス 9%と苦戦をしています。

影響が大きかったのが中国で、マクロの経済状況が良くないことに加え、反腐敗運動で取引が活発に動かない状況が影響しています。

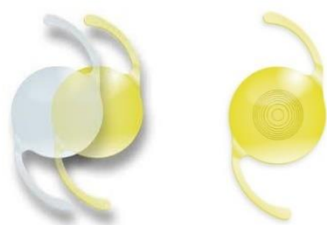
また、中国のビジネスにおける取引の形態であったり、組織の見直しを考えておきまして、外部のみならず内部的な要因もあり、Q1 も苦戦を強いられると思っています。

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	+10%	+3%
当四半期の状況	今後の課題/展望	

- 中国で集中購買制度の影響により単価が下落
- 欧州で一時的に供給体制に問題が発生したものの、全体では増収を確保

- Gemetric(三焦点)やImpress(単焦点新製品)などを着実にローンチ
- 中国での集中購買制度の状況を引き続き注視



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

10

眼内レンズの売上成長率は10%、為替の影響を除いて3%でした。こちらも2桁成長を続けてきたなか、全体的に伸びが落ちたわけではなく、中国の売上が前年と比べて落ちてきた状況です。集中購買制度が導入された移行期ということもあり、顧客も慎重になっていますし、単価が下がっているところもあります。

加えて、去年はコロナの規制後に売上が反動増となっていたので、そこの比較で中国のマイナス影響が大きかった状況です。

また、こちらのセグメントでは売上としては大きな比率ではないのですが、眼内レンズ以外に目に関わる医療機器の販売をしまして、こちらでもこのクォーターにおいて売上はあまり伸びず、全体で3%の伸びにとどまりました。

眼内レンズはこのクォーターはややスローでしたが、新製品や付加価値の高い製品の継続的なローンチ、販売市場の拡大によって、今後もしっかりと成長できるという見通しです。

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

+8%

+1%

当四半期の状況

- 在庫調整により人工骨は減収
- 内視鏡洗浄機や処置具は堅調に推移した

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



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

11

人工骨や内視鏡の洗浄機などを販売するセグメントの売上は実質ベースでプラス1%でした。人工骨事業の中の一部の製品での在庫調整の開始が、全体の売上成長の足かせになりました。ただ、全体的な売上構成比としては非常に小さいものとなっています。

情報・通信事業概況

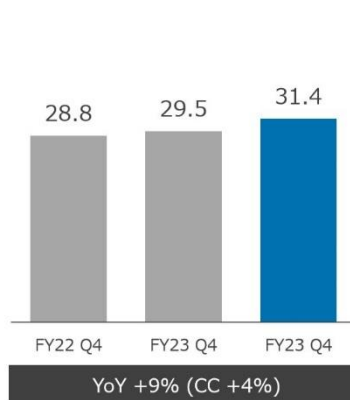
HOYA

- HDD基板の大幅反動増があった前年同期が比較水準として高く、減収となった
- 情報・通信事業にとってQ4は売上が低い四半期だが、HDD基板やブランクスの需要が想定より強く推移した
- 主に映像関連製品の収益性向上により、利益率は前年を上回った

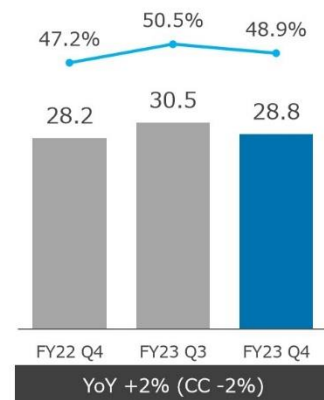
売上収益 (十億円)



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

続きまして情報・通信ですが、売上収益は587億円で、去年に比べて2%ダウン、為替の影響を除いた実質ベースで7%ダウンとなりました。

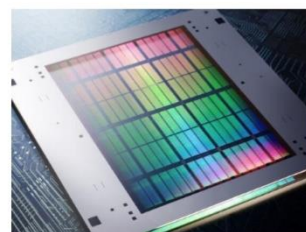
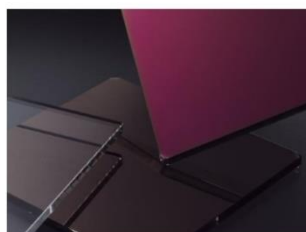
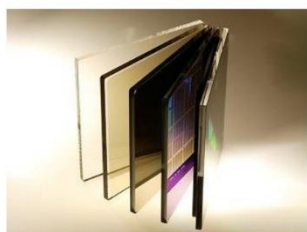
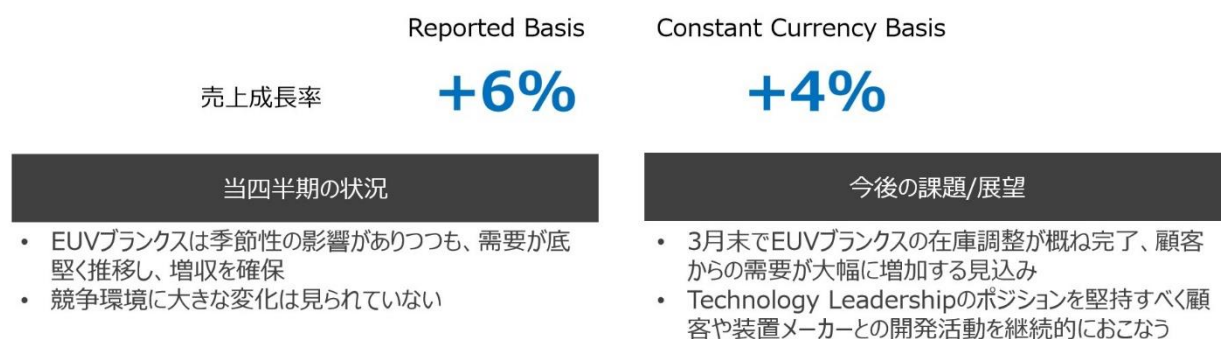
繰り返しになりますが、HDD サブストレートにおいて前年度は Q3 が大きく売上を下げ、その反動増が Q4 にあったため、前年比較では大幅な減収となりました。マイナスではありますけれど、当初われわれが予想していたよりも上振れていて、マイナス 7%にとどまったという感覚です。

税前利益は 314 億円、去年に比べて若干のプラスです。通常の営業活動からの利益は、288 億円で利益率にして 48.9%。HDD サブストレートが減収となるなか、費用をコントロールすることで、前年に比べて円ベースではほぼフラット、実質ベースでもマイナス 2%にとどめることができました。

ちなみに前クォーターと比べて、売上も、利益も下がっていますが、こちらは HDD サブストレートの季節性が主な要因です。HDD サブストレートの工場所在国（ベトナム）の関係で稼働日が四半期で異なり、通常は Q3 が良くて Q4 が若干落ちます。2023 年度は通常どおりの季節性でした。

利益率については、映像関連製品において収益力を上げられており、全体の利益率上昇の要因になっています。

情報・通信事業 製品別概況：LSI



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

13

情報・通信の製品ごとの状況です。

LSI の売上成長率は 6%、実質ベースで 4%となっています。去年の Q4 から在庫調整がスタートし、2023 年度の Q1、Q2、Q3 は、基本的には前年比でマイナス成長していた状況ですが、このクォーターは前年 Q4 が悪かったこともあり、そこに比べてプラスに転じた状況です。

足元では、3月で顧客の在庫調整はおおむね完了している状況で、EUVのデマンドは結構強く来ている状況です。LSI全体の年間計画を再検討しているところではありますが、年間ベースでは前年比でLSI全体で10%は超えてくる見立てをしていますし、実需もしっかり付いてきている感触を得ています。

需要が年間を通してアップダウンする可能性はなきにしもあらずですが、需要が出てきたときに応えられるような供給体制をしっかりと作っていくことが重要だと思っています。

また競争環境については、顧客の動きを見ている限り大きな変化がなく、しっかりと顧客に製品を、特にハイエンド品を供給できていると感じています。

情報・通信事業 製品別概況：FPD

Reported Basis

Constant Currency Basis

売上成長率

-4%

-5%

当四半期の状況

- Q3に引き続き、装置入れ替えなどの影響によるキャパシティ減により、減収となった



今後の課題/展望

- 4/3に発生した台湾地震の影響で描画機・測定器の修繕が発生、Q1の売上にマイナス影響が見込まれる
- 中国重慶の新工場が下期に稼働開始予定。FY24は事業転換に向けた準備期間の位置づけ



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

14

FPDの売上はマイナス4%、実質ベースで5%ダウンでした。前クォーターと同様、内部要因でマイナスとなりました。中国の新工場立ち上げの関係もあり、装置の入れ替え等を事業部全体で進めており、その影響でキャパシティが減っている状況です。

ただ、中国の工場の立ち上げは順調に進んでいますし、下期から順次生産ラインを動かしていくことで、キャパシティが戻ってくると想定しています。

一方でこの事業は、設備投資負担が比較的大きいですし、会計上のテクニカルな話をすると、償却は定率法を使っていますので、最初の1年間は費用負担が大きいです。下期から順次機械を動かしていきますので、24年度の下期、25年度は償却負担が大きく、FPD事業は利益率が下がることを想定しています。償却ですので当然キャッシュフローは同じになります。

情報・通信事業 製品別概況 : HDD基板

Reported Basis

Constant Currency Basis

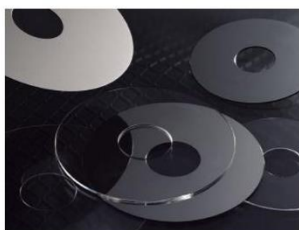
売上成長率

-16%

-26%

当四半期の状況

- 前年同期にガラス基板の在庫調整からの大幅反動増があったためYoYでマイナス
- しかしながら、ニアラインでのHDD在庫調整が昨年末に完了したことで、3.5"基板は想定を上回る需要だった



今後の課題/展望

- 生成AI等によるデータ流通量拡大に期待
- 需要増に備え、ラオス工場再稼働時期を検討



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

15

HDD 基板の売上成長率は実質ベースで 26%ダウンと大きく落としていますが、Q4 が弱いという季節要因があるにもかかわらず、Q3 比で若干のマイナスと、我々の想定より良い結果となりました。

これが実需なのかどうかを慎重に見極める必要がありますが、足元で需要はかなり強い状況でして、3.5 インチについては 2021 年度ぐらいの水準という話も顧客から来ている状況です。こうした状況を受け、一旦止めていたラオス工場を再稼働することも本格的に検討しているところです。

当社は 2 月から 3 月にかけて翌年度の年間計画作るのですが、想定よりも大きく需要が増えている状況ですので、顧客とやりとりしながら、どのような形で需要が来るのか、そしてそこに対してどのような供給体制を作るのかを、今まさに計画の見直しをしている最中です。

情報・通信事業 製品別概況：映像

Reported Basis Constant Currency Basis

売上成長率 **+20%** **+15%**

当四半期の状況

- 米州や中国におけるミラーレスカメラ向けの交換レンズの販売好調を背景に、増収が継続
- 自動運転向けの製品も好調に推移



今後の課題/展望

- 収益性を確保できる体制を継続
- 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



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

16

最後に映像部門ですが、売上は前年比でいうと 20%アップ、実質で 15%アップでした。

事業規模として大きくないですし、またマクロ的には売上成長がどんどん成長していく事業ではありません。クォーターごとに少しずつアップダウンがあるなかで、このクォーターはプラスの方に振れた認識です。

カメラの需要はこの十数年間で継続的に下がってきたのですが、写真撮影・カメラを趣味とし、定期的買い替えをされているような方々の需要は底堅くあるという感触はありまして、そこに対してわれわれのほうでしっかりと供給できていることが、数字として表れていると思っています。

また、しっかりと利益が出せる体制にしていますので、売上が上がればその分しっかりと利益も付いてくる状況です。

貸借対照表/キャッシュフロー関連



キャッシュ/株主還元

- 円安の進行で現預金がYoY +1,193億円、QoQ+746億円
- 500億円の自社株買いを決議。今後も機動的な株主還元をおこなっていく



設備投資*

- Q4実績: 133億円 (YoY +60億円)
- FY23年間実績: 411億円 (YoY +76億円)
- FY24はFPD新工場やEUV向けの投資により、年間で550億円前後を見込む



減価償却

- Q4実績: 116億円 (YoY -12億円)
- FY23年間実績: 472億円 (YoY -24億円)
- FY24は年間で500億円前後を見込む

*CFへ入。有形固定資産の取得

続きまして、BSとキャッシュフロー関連です。

現預金が去年よりも大きく増えていますが、当社はキャッシュの多くを基本的に外貨で持っており、特にドルの残高が大きいため、円安が進むと円ベースでは非常に金額が大きく見える状況です。ここは色々な考え方はあろうかと思いますが、実態としてはそれほど増えているわけではない認識です。さまざまな投資案件を検討するなかで、海外のアセットを対象としたものもそれなりにあり、これに充当する資金として外貨を保有するメリットはありますし、一定の現預金の水準を保持しておくことを考えています。

一方で、しっかりと株主還元をしたいと思っていますので、今日の取締役会におきまして500億円の自己株取得の決議をいたしました。

設備投資については、2024年度はFPDの中国工場が順次立ち上がっていくことに伴う投資が増えていくこと、EUV関連もしっかりと投資をするということで、550億円前後を見込んでいます。為替の影響でもう少し膨らむかもしれませんが、今のところ550億円という目線で投資をしようと思っています。

償却の方は500億円前後と考えています。

司会：続きまして池田より全体の総括をした後、両名より3月末に発生したシステム障害についてご説明を申し上げます。

池田：2022年度下期から主にLSIとHDDで、サプライチェーンのなかで在庫調整が始まり、情報・通信事業はマイナス成長がここ1年ほど続いていました。

他方、コロナ明けの後押しもありまして、ライフケアがきちんとした成長率を示し、情報・通信のマイナスを補って、グループ全体では成長することができていた、それが22年後半から23年度にかけて続いていました。

こうした状況が、このクォーターで転換期を迎えたと認識しています。Q4は、ライフケアの中国での成長率が鈍化し、情報・通信のマイナスをConstant Currency Basisではライフケアで補うことができず、少し減収となっています。しかし、4月以降は在庫調整が終わったことに伴い、HDD基板とLSIマスクブランクスのもちもかなり強い需要が来ています。

本第4四半期を転換期として、24年度は情報・通信事業が再び成長ドライバーとなって、グループ全体の成長を牽引していく見込みです。その間ライフケアがマイナスになるということではなく、こちらも前年比で成長する見込みですが、それ以上に情報・通信のほうが強くグループ全体を牽引していくと見ています。

司会：最後に、システム障害の影響についてご説明申し上げます。

池田：はじめに、今回のシステム障害を起こしてしまったことによりまして、お客様に多大なご迷惑をお掛けしましたこと、ならびにステークホルダーの皆様に変なご心配をお掛けしましたことを、この場で私よりお詫び申し上げます。

システム障害の概要と影響

概要

2024年3月30日、サイバー攻撃に起因するシステム障害が発生。国内外の生産や受発注に関連するシステムが停止するなどの影響があった。2024年4月下旬にはシステムが復旧、既に事業活動は概ね正常化している。

影響

主な影響としては、メガネレンズのFY24の成長率が低下し、年間売上が前年比フラットになることが見込まれる（影響の大部分がFY24 Q1に発生する見込み）。需要の回復状況等を見ながら、将来の売上成長確保のための投資も検討

復調のHDD基板やブランクスがマイナス影響を吸収し、
グループ連結での成長を確保する方針

© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

19

廣岡：続きまして、今回のシステム障害の件で24年度の業績への影響に関して、ご説明します。

起こった事象としては年度末にシステム障害が発生し、一部の事業において、国内外の生産や受発注に関連するシステムが停止しました。その後、復旧活動はしっかりとできていて、おおむね通常の事業活動に戻っています。

業績への影響度合いが大きい製品としては、メガネレンズになります。ライフケアの他の事業でも、一部4月に受発注や生産体制が遅れて売上が下がるところもありますが、グループ全体に影響するような規模の事業ではないので、グループ全体目線で考えればメガネレンズということになります。

特にRXレンズ（特注レンズ）について、小売店の顧客から処方箋をいただき、受注したものを生産し、お届けするという一連の活動が、4月上旬の一定期間できなくなってしまいました。ご迷惑をお掛けしたことが、実際に数字上で影響として出るものです。

精査をしているところではありますが、現時点においてメガネレンズの年間ベースでの売上がフラットぐらいと見込んでいます。通常であればこの事業は1桁半ばぐらい成長することが期待されるのですが、これが為替の影響を除いた実質ベースでフラットになるという見立てをしています。

当社は四半期単位で予算（目標）を組んでいますので、これをどのような形でリカバーしていくのか、計画を練り直している最中です。売上を回復させ、再び成長軌道に乗せるために投資をしていくことも一つの選択肢として考えています。

ライフケアは年間の利益率 20%を一つの目線としていますが、2024 年度は売上をしっかりと回復させるため、あるいはメガネレンズをフラットではなくプラスに持っていくために、20%の目線を若干下げてでも投資をすることも、一つの選択肢として検討しているところです。

情報・通信は数カ月前に作成した年間計画よりも、強いデマンドが来ている状況があり、システム障害の影響や、仮に投資を増やしたとしても、しっかりとそれを吸収してグループ全体で実質ベースで増収増益の方向に持っていけると考えています。

以上のような状況ですので、メガネレンズ、マスクブランクス、HDD サブストレートは、今後計画を再度練り直したうえで、グループ全体の成長につなげていきたいと思えます。Q1 の決算発表の際に上期の見込みをお伝えしますので、その頃には明確な見通しが出せるのではないかと考えています。

質疑応答

司会 [M]：それでは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、吉田です。EUV ブランクスの需要が戻ってきている一方で、競争環境に変化はないとのコメントもありました。ただ、競合の AGC さんは、2024 年に前倒しで売上高 400 億円以上達成の可能性をコメントしていますので、これに対して御社の 24 年度の EUV ブランクスの成長見通し、実額もしくは伸び率、市場シェアのコメントがあればお願いします。

池田 [A]：EUV のマスクブランクですが、他社さんの売上計画に関してコメントする立場にはないので、そこは差し控えます。顧客での在庫調整が終わって、物量がこれから戻ってくる段階において、いずれの顧客においても、マンスリー、ウィークリーといった短期間で需要予測が上方修正されてきている状況です。また、いずれの顧客、製品においても、発注量を当社から他社に振って、発注量を減らされているというようなことはわれわれからは見えておりません。そのような背景から、競争関係に大きな変化は見られていないというコメントをさせていただいています。

また、以前から申し上げていますように、先端の開発も、2 ナノから今 1.4 ナノに移っているのですが、そういったところの認定作業も、他社と比較されているようなことは今のところなく、リーディングエッジでのプレゼンスは変わらない状況と思っています。

ただ、これも以前から申し上げていますように、顧客の購買の視点からしますと、リスクヘッジの観点からどうしても 2 社購買、2 社目の認定は必要だと思しますので、そういった活動を顧客がされていることは認識しています。

吉田 [Q]：ハードディスクについて、ラオス工場の再稼働検討ということですが、これはいつ頃の見通しになるのでしょうか。

あと今期見通しについて、先ほど 3.5 インチは 21 年度並みとおっしゃっていたのですが、2.5 インチに関してはどうなりますか。また、ラオス工場を再稼働した後、その立ち上げでコストが増えると考えたほうがいいのか、もしくは既に減損済みなのでむしろ稼働率上昇、数量上昇で利益率が上がると考えたほうがいいのかについて教えてください。

池田 [A]：3.5 インチの需要は、日に日にかなり強い数字を顧客から要求されていまして、現状は 21 年から 22 年の前半の一番需要が多かったときの数字に戻りそうな感じです。

今月、来月中くらいに精査して決めますが、現在、顧客からいただいている予測をベースにすると早ければ今年度の終わり、Q4 のどこかからラオスを稼働させることも検討する必要があります。この1~2カ月で精査をし、次のQ1の決算発表会のときにはもう少しはっきりしたことがお伝えできると思います。

廣岡 [A]：2.5 インチについてですが、2021 年度はコロナの関係でノートパソコンが売れたことで2.5 インチの需要が増えた年度になりますので、そこの比較では5~6割減るようなイメージです。一方で、2023 年度の比較では10%弱ほどの減り方になる見通しです。

コストについては、ラオス工場をどのぐらいのタイミングで、どのぐらいのラインを動かすのかにもよるのですが、建物とはもかく、機械については減損していますので、基本的には償却はほぼなくなっている状況です。一方、ベトナムについてもゼロではないものの、償却負担が結構終わっていて償却負担が大きいわけではないので、利益率が上がる、下がるという観点では、あまり変わらないと思っています。加えて、製造ラインを中途半端に動かしてしまうと、採算性が落ちるので、需要を見ながら再稼働をするタイミングやライン数の見極めが重要になってきます。

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、中村です。1点目はサイバー障害に関してなのですが、恐らく何年か前も発生している事象だと思うのですが、今回改めて発生してしまった原因と、今後そういったサイバーセキュリティに対応させるような、いわゆるIT関連の投資を増やす必要がないのか、そのあたりも含めて教えていただければと思います。

池田 [A]：グループ全体ではなく一部の海外子会社ではありますが、ご指摘のように過去に同様の障害が発生したことがございます。その際、再発防止策を行ってはきているのですが、世の中のサイバー攻撃をしているアタッカーたちもいろいろとやり方を変えてきていることもあって、再びこういった被害を受けてしまいました。今回の件も踏まえ、新たなセキュリティツールやテクノロジーを導入しつつ、外部の専門家のコンサル等も受けて、より一層われわれのグループ全体のセキュリティの強化に努めてまいりたいと思いますし、また、そこに対する投資はきちんと行っていこうと考えています。

中村 [Q]：今、年間で500億とか550億ぐらいの設備投資額ですが、IT関連の投資が増えてくることでどれぐらい増えるようなイメージを持っておけばいいでしょうか。

廣岡 [A]：550 億円は基本的に機械設備の投資額を指しています。セキュリティ対策というのは、機械を買うというよりも、費用として出ていくものになると思います。また、ITセキュリティ強化のために費用は増やしていきますが、グループ全体で著しく利益率に影響を与えるようなものではありません。これは投資をしないという意味ではなく、利益率が大きく変わらないようにリソースの配分を変えていくイメージです。

中村 [Q]：よく分かりました。先ほどメガネレンズに関しては 2024 年度、横ばいぐらいの目線だという話をされていましたが、ライフケア全体で見た場合はいかがでしょうか。中国における状況が少し足元減速しているというお話がございしますが、2024 年度の増収率のイメージがございましたらお願いいたします。

廣岡 [A]：ライフケアにおいて大きなところはメガネレンズですので、これに引っ張られる部分があります。通常はライフケア全体で 1 桁半ばを目指していますが、売上構成比が大きなメガネレンズがフラットになると 1 桁半ばは難しいと思います。ですので、メガネレンズの状況を良くしていくしかない、そのようなご回答になります。

中村 [M]：分かりました。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]：SMBC 日興証券の桂です。ブランクとハードディスクのオーダーが日々上がっているところの要因分析、背景をどう考えていらっしゃいますか。ブランクでは、例えば裾野の広がりという観点で、ロジックに加えてメモリが増えてきているとか、あるいは既存の顧客での在庫調整が終わって、実需以上にもう 1 回在庫を積みまわっている、というような感覚はありますか。あるいは、主要顧客においては地震の影響があったのでしょうか。

ハードディスクについては、顧客側で HAMR が少し遅れているのではという話も出てきていますが、顧客の状況がどうなのかも含めて、足元の需要の強さと年間の成長率の考え方についてお願いします。

池田 [A]：EUV に関しては、顧客の在庫調整が終わったことで、発注量が以前のペースに戻ってくるといことがまず一つです。また、顧客のブランクの実際の使用量も増えてきています。今おっしゃられたとおり、裾野の広がり等があって実際に使用量が増えてきているものと思います。

それに加えて、情報・通信事業への影響は大きくはなかったのですが、システム障害によって LSI の工場も数日止まりましたので、顧客に心配をお掛けしてしまいました。そのような背景で、顧客が以前よりも在庫を持とうというモチベーションが発生してしまっている部分も正直ございます。

ただ、影響の度合いとしてはやはり実需が増えていることと、在庫調整が終わったことが支配的だと認識しています。

HDDについては、顧客はPMRベースのドライブの製造を増やしていますので、HAMRが早まった/遅れたというようなことが、われわれに大きな影響をおよぼす状況ではございません。

桂 [Q]：大変よく分かりました。EUVのところはロジックからメモリというのはあまり気にしなくていいのでしょうか。

池田 [A]：実際、メモリにもEUVが使われ始めており、使用量も全体的には増えていると思います。

桂 [Q]：分かりました。システム障害の影響に関するご説明に基づくと、恐らく売上が140億～150億円ぐらい、そこに限界利益率をかけた利益額、加えてセキュリティ費用増の部分が、このシステム障害における利益の減額イメージと考えればよいでしょうか。あるいは、一過性の費用として発生するものをおいておいたほうがいいのか、システム障害の利益への影響の考え方についてお願いします。

廣岡 [A]：一過性のものは当然ありまして、フォレンジック調査であったり、止まってしまったシステムのリストアに関する活動費用は実際足元でかかっています。そういった一時費用も発生していますが、これに関しては保険でカバーできると考えています。ただし、発生した費用の計上は先行する一方で、保険は通常は後から来ますのでタイミングのズレはあると思います。また通常の営業活動からの利益に影響があるのか、税前利益の範囲なのかという違いも想定しています。

桂 [Q]：セキュリティ費用の増加についてはいかがでしょうか。

廣岡 [A]：例えばライセンスをセキュリティの強いものに変えるなど、今後のセキュリティ対策強化にしっかり投資をしていくことになります。

桂 [M]：大変よく分かりました。

司会 [M]：最後に吉川さん、お願いいたします。

吉川 [Q]：モルガン・スタンレーの吉川です。メガネレンズの今期売上は、ほぼ前年並みになる見通しというお話がありました。これは一時的にはシェアロスということになるかと思いますが、その後の対策によって来期は落とした分も含めて高い成長率を期待できるもののでしょうか。それとも一度落ちてしまったところは取り戻すのに時間がかかるのか、メガネレンズのシェアの考え方について教えてください。

池田 [A]：当然のことながら、われわれの製造が止まっていた期間、他社に発注を振られていますので、一時的にはシェアの低下を招いています。先ほどの「将来の売上成長のための投資」という話はまさにその部分でして、シェアの戻り具合を見ながら、販促等に投資をしていこうと考えています。来年度以降きちんと元の成長率に戻すべく、今年度のシェアの戻り具合を見ながら販促に投資をする/しないという判断をクォーターごとの予算の中で行っていきたいと考えています。

吉川 [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。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ありがとうございました。

[了]