



## HOYA 株式会社

2025 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2024 年 8 月 1 日

### [登壇者]

3 名

取締役 兼 代表執行役 CEO

取締役 兼 代表執行役 CFO

執行役 CSO

池田 英一郎（以下、池田）

廣岡 亮 （以下、廣岡）

中川 知子 （以下、中川）

司会：HOYA 株式会社、2025 年 3 月期第 1 四半期決算説明会を開催いたします。

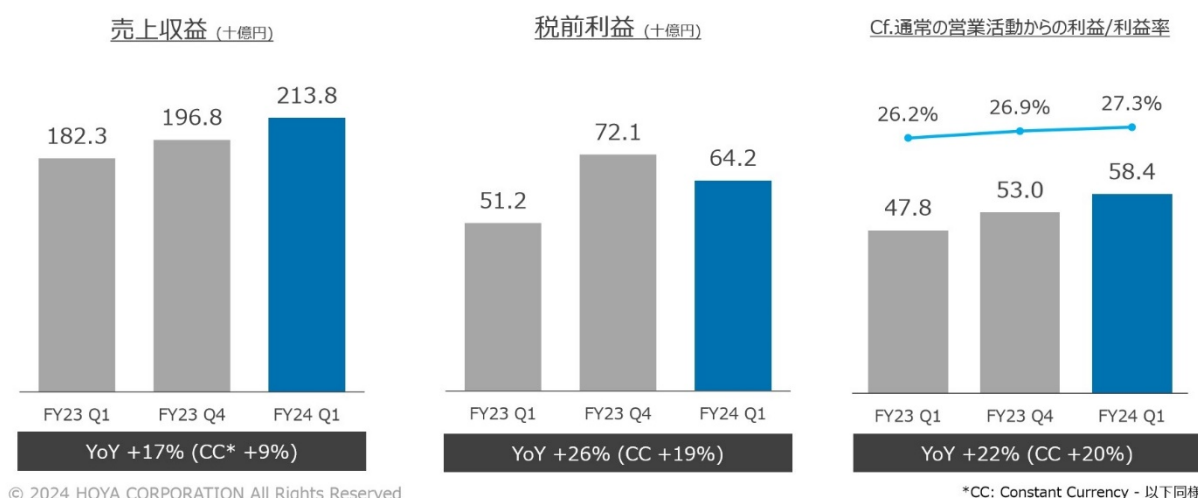
本日の当社側からの出席者は、取締役代表執行役 CEO の池田英一郎、取締役代表執行役 CFO の廣岡亮、執行役チーフサステナビリティオフィサーの中川知子の 3 名です。

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



- 前年度に在庫調整の影響を受けていた情報・通信事業の主力製品が復調となり、四半期売上としては初めて2,000億円を超えた。
- 比較的収益性が高い情報・通信事業の売上構成比が増加したことで、大幅増益となった。なお、金融収益47億円と為替差益20億円が、税前利益と通常の営業活動からの利益の主な差異要因となっている。



廣岡：CFO の廣岡です。よろしくお願いします。

はじめに、グループ全体の Q1 の結果です。

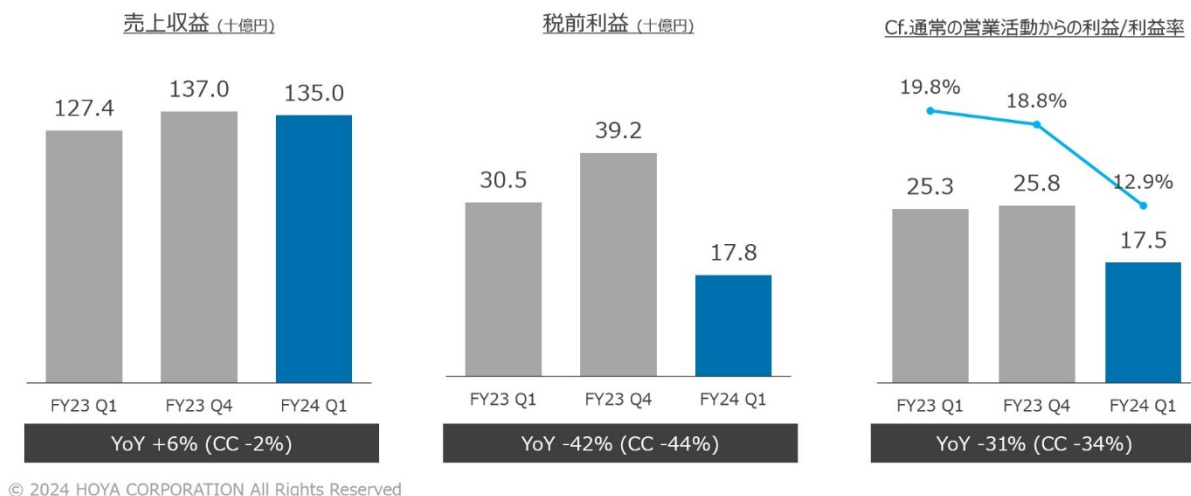
売上収益は 2,138 億円、前年同期比で 17%増、為替ニュートラルベースで 9%増となっています。税前利益は 642 億円、前年同期比で 26%増、為替ニュートラルで 19%増。通常の営業活動からの利益は 584 億円、前年同期比で 22%増、為替ニュートラルで 20%増。通常の営業活動からの利益率は 27.3%です。

グループ全体では、システム障害の影響でライフケア部門、特にメガネレンズの売上が苦戦しましたが、情報・通信部門が大きく伸び、全体の増収増益に貢献しました。特に情報・通信部門は前年が悪かったため、その反動で非常に好調です。

円安の影響もあり、四半期ベースで売上が過去最高の 2,000 億円を突破しました。税前利益と通常の営業活動からの利益については、営業外収益や若干の為替差益がありました。前クォーターの FY23 Q4 の税前利益は 721 億円でしたが、これは大きな為替益が発生していたためです。このクォーターは 20 億円程度の為替益でしたので、前クォーターとの比較では大きな差が出ています。詳しくは決算短信の補足資料のブリッジチャートをご参照ください。

# ライフケア事業概況

- 複数の製品がシステム障害の影響を受けたものの、売上リカバリーに向けた積極的な販促活動をおこなったことで、為替影響込みでは増収を確保した。
- リカバリーのための取り組みの結果、利益については大幅減益となった。



続いて、ライフケア事業の結果です。

売上は1,350億円で、円安の影響により円ベースで6%増となりましたが、為替ニュートラルでは2%減でした。税前利益は178億円、通常の営業活動からの利益は175億円で、利益率は12.9%となり、通常の目標である20%前後を大きく下回りました。

システム障害による売上減少に対し、今回は費用削減ではなく積極的な販促活動を選択しました。これは、市場要因ではなく自社起因の問題であり、シェア低下を長引かせるよりも、短期間で売上を回復しお客様の信頼を取り戻すことが重要と判断しました。そのため、通常以上に費用をかけて回復を図りました。

また、このタイミングで在庫の整理も行いました。これらの要因は一過性のものと考えています。

今後の見通しについては、売上の回復が順調に進んでいますが、完全な回復には至っていないため、引き続き費用をかけて売上の回復に注力します。Q2では通常の目標から数%程度低い利益率を想定し、下期にかけて徐々に改善を目指します。

当社は四半期ごとの予算管理を厳密に行っていますが、ライフケア部門の売上の回復状況を見つ、収益力の管理を進めていきます。

# 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

**+8%**

**-2%**

## 当四半期の状況

- 地域によって濃淡があるものの、グローバルでシステム障害が事業活動に影響
- 積極的な販促活動により、売上は徐々に回復、為替込みではプラス成長となった

## 今後の課題/展望

- Q2以降、売上については成長軌道に戻る見込み
- 小児から老眼向けまで、さまざまなライフステージの需要に対応した製品ポートフォリオの構築



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

6

続いて、ライフケア事業の各部門について説明いたします。

まず、メガネレンズですが、この部門がシステム障害から最も大きな影響を受けました。特に日本においてお客様にご迷惑をおかけし、4月には売上が落ちました。そのようななか、販促活動に注力し、結果として、このクォーターの売上成長率は為替ニュートラルで2%のマイナスと、当初の想定よりは回復しています。

費用をかけたことが効果をもたらしていると思いますし、単月ベースで見ると、6月には前年同月とほぼ同水準に戻ってきています。Q2には、前年を上回る水準まで持っていけると見えています。ただ、この事業の通常の成長率である4~6%程度の水準には達さない見込みです。Q1のような大規模な販促活動は行わないにしても、通常の一桁半ばの成長率に戻すためにもQ2以降もある程度の費用をかけて早期にシェアを戻すことが重要だと考えています。

## 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

**+6%**

**+6%**

### 当四半期の状況

- オンライン販売とPB製品売上が引き続き好調、安定的な成長を達成した
- 4月に2 weekのPB新製品hoyaONE delightを発売

### 今後の課題/展望

- PB製品のポートフォリオの継続的な拡充
- 新規出店、オンライン強化、製品ミックス改善などで市場成長（2%）を上回る成長を目指す



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

7

コンタクトレンズはシステム障害の影響を受けていません。通常どおりのオペレーションを Q1 で行い、安定的に成長しました。PB 品や新製品も投入し、今後もサービスを拡充しながら製品ラインナップを増やし、安定成長を目指していきます。

## 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

**-2%**

**-12%**

### 当四半期の状況

- 中国が引き続き反汚職運動の影響で低調
- 米国市場にてAI医療機器メーカーのMAGENTIQ-EYEとAI分野での協業を発表

### 今後の課題/展望

- 米国事業の構造改革の完遂、中国事業の販売体制のテコ入れ実施
- 継続的に製品ポートフォリオを拡充



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

8

内視鏡の売上成長率は為替ニュートラルで12%減となりました。これは複合的な要因が影響しています。まず、システム障害の影響で生産が停止したり、スループットが悪化したことが挙げられます。これにより、苦戦を強いられたクォーターとなりました。

さらに、中国市場での低調な状況も影響し、結果としてマイナス12%となりました。

生産体制は現時点で回復しており、今後はこれをテコに、課題となっている米国と中国での売上回復が重要なポイントとなります。

## ライフケア事業 製品別概況：眼内レンズ



\*本年度より眼科手術用機器の売上を除く眼内レンズのみの成長率を記載  
© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

9

眼内レンズもシステム障害の影響を受けた事業の一つです。メガネほどではありませんが、システム障害時に出荷ができず、その間の売上が立たなかったため、一定期間の売上が減少しました。その結果、売上成長率は為替ニュートラルで1%に留まっています。

ただし、事業としては現在正常に動いており、今後は成長に向けて舵を切っています。課題としては、これまで成長を牽引してきた中国市場において、集中購買制度の影響によって成長が停滞している点が挙げられます。このため、他の市場で新製品を投入し、製品ラインナップを増やしてカバーしていく必要があります。

今回はシステム障害の影響でヨーロッパや日本の売上はマイナスとなりましたが、それがなければ中国市場の低迷をカバーできたという見方をしています。



# 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

**+5%**

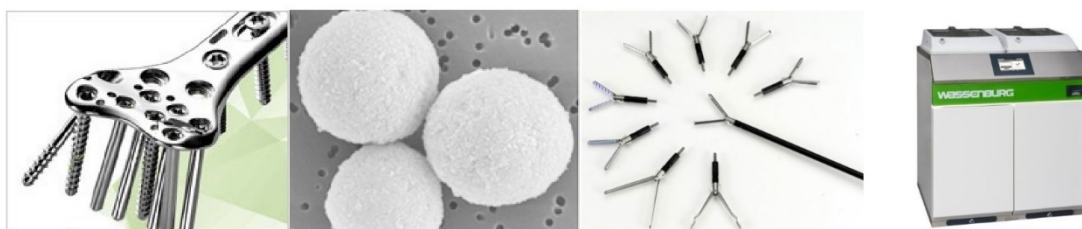
**-2%**

## 当四半期の状況

- 内視鏡洗浄機の販売が好調だったものの、人工骨が顧客の在庫調整やシステム障害の影響を受け、CCベースで微減収となった

## 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

10

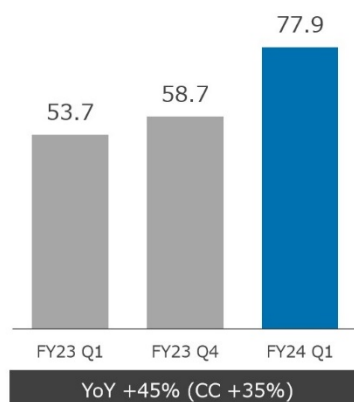
その他の製品の売上成長率はマイナス 2%となりました。人工骨関係の充填材で在庫調整があったり、システム障害の影響も受けました。この事業にとってはそれなりにインパクトがありました。この事業にとってはそれなりにインパクトがありましたが、当該事業は規模があまり大きくなく、グループ全体で見ると、例えばメガネレンズほどの影響はありませんでした。

## 情報・通信事業概況

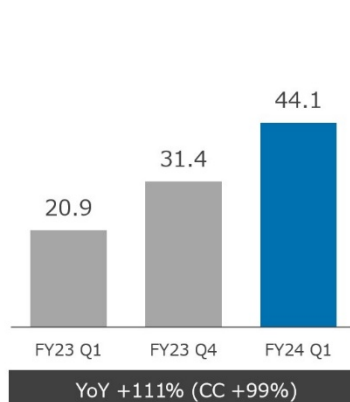
HOYA

- 前年同期に在庫調整の影響を受けていたHDD基板とEUVブランクスが反動増となり、また映像関連製品の好調が継続したことにより、情報・通信事業は2桁の大幅増収となった。
- 売上が想定以上に伸長したことや、製品ミックスの変化等により、利益率が一時的に通常より高い水準となった。

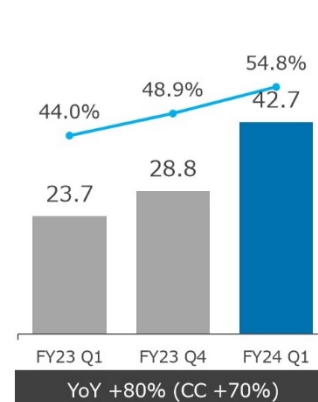
売上収益 (十億円)



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

11

それでは、情報・通信事業にうつります。

売上収益は 779 億円で、前年同期比 45%増、為替ニュートラルでも 35%増となりました。税前利益は 441 億円、通常の営業活動からの利益は 427 億円で、利益率は 54.8%です。前年同期比で通常の営業活動からの利益は 80%増、為替ニュートラルでも 70%増となりました。

1 年前と比較すると、1 年前は LSI も HDD のサブストレートも非常に状況が悪かったため、そこから大きく伸びたこととなります。QoQ でも大きく伸びており、年間計画や前回の決算発表時に想定していたよりも需要が強く、売上も利益も大きく伸びています。

事業部ごとの詳細は後ほど説明しますが、54.8%という高い利益率は一過性のもののご理解ください。急激な需要増加により、HDD サブストレートについては工場がフル稼働プラス  $\alpha$  となっているような状況で、ラオスの工場を立ち上げる準備を始めます。LSI についても、下期を想定していた生産ラインの増強を前倒しする予定です。FPD については下期から中国の工場が立ち上がり、ラインが順次増えていきます。

整理しますと、Q2 から LSI や HDD の生産体制構築に関連するコストが増加し、下期から FPD の中国工場が立ち上がることでコストが増加します。なお、FPD の工場は CAPEX の規模が大きく、初年度と 2 年目に大きな償却負担がかかることとなります。以上の状況から、情報・通信事業において Q1 の利益率水準が続くとは思っていません。

## 情報・通信事業 製品別概況：LSI



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

12

LSI の売上は為替ニュートラルで 45%増加しました。これは、前年の Q1 が非常に低調だったことに加え、顧客の在庫調整が終了し、その反動として大きな需要が発生したためです。今後しばらくはこの高い需要水準が続くと考えていますが、クォーターごとに増加するのではなく、現在の水準で推移する可能性が高いと見ています。



また、年間を通じて考えると、LSI 事業には Q4 にシーズンリティがあるため、年間の動向を予測する際にはその点も考慮していただきたいと思います。

## 情報・通信事業 製品別概況：FPD

Reported Basis

Constant Currency Basis

売上成長率

**-15%**

**-17%**

### 当四半期の状況

- 台湾での地震を受け、マスク描画機の稼働時間が減少したことや、システム障害の影響により減収となった



### 今後の課題/展望

- Q2以降、供給体制の安定化を見込む
- 下期より中国・重慶の工場を徐々に立ち上げていく予定



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

13

FPD はシステム障害の影響もありましたが、何よりも大きかったのは台湾での地震です。この地震により、一定期間描画機が動かなくなってしまいました。そのため、前年同期比で 17% 減となり、情報・通信の中では唯一のマイナス成長となりました。

ただし、機械が壊れたわけではないので、現在は描画機も正常に動いています。先ほど償却の話もしましたが、下期から中国の工場が順次立ち上がる予定です。その中で供給体制を強化し、元の売上水準に戻すことができると考えています。

## 情報・通信事業 製品別概況：HDD基板

Reported Basis

Constant Currency Basis

売上成長率

**+73%**

**+53%**

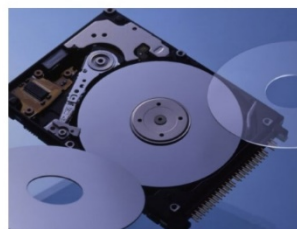
### 当四半期の状況

- 大幅な在庫調整があった前年からの反動、従来型サーバーとAI関連双方のストレージ需要増を背景に、3.5"の需要は以前のピーク（FY21）に迫る水準に



### 今後の課題/展望

- 季節性等により上下はありつつも、高水準の需要が継続する見込み
- Q4からラオス工場の稼働再開を決定。稼働再開に向けた準備を開始



HDD サブストレートは為替ニュートラルで53%の増加となり、急激に需要が増えている状況です。成長の柱である3.5インチについては、2021年度のピーク水準を超える可能性があります。他方、2.5インチについては、2021年度はコロナの影響でノートパソコンの需要が増え、需要が大幅に増加した特異な年度で、2.5インチの需要は縮小していく見込みです。

今年度の見通しについては、需要の変動が激しいため予測が難しい部分もありますが、現在の状況ではフル稼働して供給がギリギリ間に合っている状態です。昨年のQ1で減損したラオスの工場を再稼働する準備を始めましたが、完全に停止していたため、再稼働には時間がかかります。準備は開始していますが、実際に動くのはQ4頃になる見込みです。今年度の供給を満たすというよりも、来年以降の供給体制を整えるための準備を進めています。

## 情報・通信事業 製品別概況：映像

Reported Basis

Constant Currency Basis

売上成長率

**+32%**

**+23%**

### 当四半期の状況

- ミラーレスカメラ向け交換レンズや車載向け光学製品の販売好調が継続

### 今後の課題/展望

- 既存市場でのシェア拡大と新規事業機会探索
- 市場動向に左右されない収益基盤の構築



© 2024 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

15

映像関連製品の売上成長率は為替ニュートラルで23%増と、非常に大きな伸びを示しました。ミラーレスカメラや車載関連の需要が前年に比べて活発だったことが成長の主要因です。

ただし、この成長率が右肩上がりに続くとは想定していません。今後、どの程度で成長が落ち着くか、あるいは下がるかを慎重に見極める必要があります。また、この事業は通常、上期に需要が集中し、下期に落ち着く傾向があります。そのため、下期は売上も落ち着いてくると予想しています。

重要なのは、需要が落ちた際にも確実に収益を出せる構造を維持することです。これは毎回強調していることですが、実際にその体制ができています。そのため、今回のような売上の急増は、収益力の大幅な向上につながっています。情報・通信部門全体の収益力向上に、映像部門がかなり貢献しているのが現状です。

## 貸借対照表/キャッシュフロー関連



### キャッシュ/株主還元

- 500億円の自社株買いが進行中。7月末現在、90%取得完了
- 今後も投資機会とのバランスを見ながら、機動的な株主還元をおこなっていく



### 設備投資\*

- Q1実績: 114億円 (YoY +41億円)
- FY24の年間設備投資予想はFPDの支払タイミング等の見直しにより550億円から600億円前後に目線を引き上げ



### 減価償却

- Q1実績: 117億円 (YoY -8億円)
- FY24は年間で500億円前後を見込む

\*CFベース。有形固定資産の取得

続きまして、キャッシュや設備投資、減価償却です。

前回の決算発表で発表した自己株式の取得がまだ進行中で、まだ完了していません。

また、現預金が非常に大きくなっています。これは、現預金の7割ほどをドルで保有しているため、円安になると円ベースで現預金が増える構造になっているためです。足元では急速に円高に振れていることにより、円ベースでの現預金が減少していますが、6月末と3月末との比較では為替だけで現預金が約300億円増えています。

ただ、現預金の考え方を変えているわけではなく、ドルベースで見ればそれほど増えていない見方です。今後も現預金を増やさないように、しっかりと株主の皆様に還元していきたいと考えています。

# 業績予想

業績予想の前提（QoQベースの説明）

- ・ ライフケア事業は、システム障害の影響からの回復が進むものの、収益性は依然前年同期に届かない水準
- ・ 情報・通信事業は売上がQ1と同水準、通常より高くなっていた収益性については、徐々にもとの水準に戻っていく想定
- ・ 為替差損益はニュートラル（=0）の前提

| (十億円)    | Q2 FY23 | Q2 FY24 | YoY  | QoQ |
|----------|---------|---------|------|-----|
| 売上収益     | 188.7   | 216.2   | +15% | +1% |
| 税引前四半期利益 | 63.6    | 65.8    | +4%  | +3% |

為替前提 USD=150円、EUR=165円

| (億円)  | H1 FY23 | H1 FY24 | YoY  |
|-------|---------|---------|------|
| 売上収益  | 371.0   | 430.0   | +16% |
| 税引前利益 | 114.8   | 130.0   | +13% |

上期の業績予想として、Q2 の売上収益は 2,162 億円、税引前利益は 658 億円を予定しています。為替の前提としては、1 ドルを 150 円、1 ユーロを 165 円としています。足元の水準を考えると、これよりも円高が進む可能性もありますが、Q1 との比較では円高の影響を考慮していることとなります。

ライフケア部門については、特にメガネレンズに関して、前年の水準を上回ることを目指していますが、通常の成長率にはまだ達しない見込みです。そのため、売上回復を目的とした投資を行う予定です。Q1 より収益力が向上する見込みですが、通常の水準には到達しない見通しです。収益性を犠牲にしてでも、投資を続けるべき局面であると考えています。

全体として、Q1 と比較すると売上も収益力も実質的には高くなると見えています。一方、情報・通信部門については、実質的に Q1 の水準で推移すると思われます。供給体制を強化するための費用がかかるため、Q1 ほどの利益率にはならないと考えています。

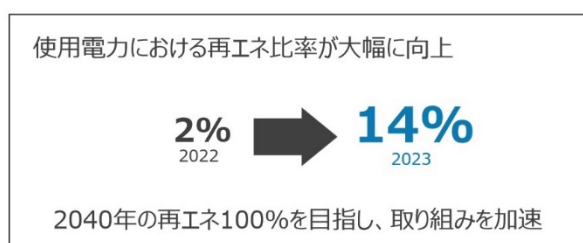
以上、業績に関するご説明でした。



# Environmental (環境)



- 2回目となるTCFD開示を実施。映像事業をシナリオ分析に追加したことで、全社CO2排出量の約9割をカバー
- CO2スコープ3排出量の算出作業を推進。近日の部分的な開示を予定
- RE100に加盟。生産拠点を中心に再エネ導入を推進
- 水使用量（取水量）原単位の削減目標を設定。2030年までに生産数あたりの取水量の16%削減を目指す\*



\*基準年度2021年。製造製品が異なる事業を合算するため社内で設定した換算方式での生産数。取水量の総量は基準年レベルを上回らないように取り組む。

**中川：**CSO の中川です。まず「環境」についてアップデートをご報告します。

新しいトピックとして、2回目のTCFD開示を実施しました。これまでは排出量の多いメガネレンズ事業とMD事業部（HDDサブストレート）を対象にしていたのですが、今回から映像事業も加え、排出量の約9割をカバーする形で開示しています。ただし、財務的な数字にはまだ落とし込めていないため、来年はその辺も数字で示せるように進めていきたいと考えています。スコープ3については、作業が非常に大変ですが、主なカテゴリについては全事業で算出しています。15カテゴリすべてをカバーするにはもう少し時間がかかる予定です。

また、当社の排出量の97%は電力由来です。RE100に加盟しているため、生産拠点での電力使用を削減する省エネ設備への入れ替えや、オンサイトのソーラーパネル設置を進めています。

また当社は研磨工程で大量の水を使用するため、水の使用削減も重要な課題です。今年は初めて原単位での削減目標を設定しました。

こうした地道な活動の結果、開示情報が増えたこともあり、CDPのスコアが2段階上がり、23年度はBランクとなっています。使用電力についても、再エネ比率を上げる取り組みを進めており、昨年は14%まで再エネ化を進めました。

現在、HOYAグループ全体をカバーする情報収集のプラットフォームを構築しています。既に環境データの収集が進んでいるため、今後は開示も拡充していけると考えています。現時点では開示や規制対応に追われているくらいがありますが、各事業が省エネなど、これまでと異なる視点で効率

化を進めることで、企業の業績にも貢献する活動となっています。

## Social (社会)



### 従業員エンゲージメント サーベイ

従業員エンゲージメントサーベイを定期的の実施。現在、4回目の調査を実施中。過去3回の調査結果から「タレントマネジメント」「キャリア開発」に焦点を当てており、2022年度よりグローバル共通の従業員評価制度の運用を開始

### ESGアワード を開催

事業の垣根を越えて知見をHOYAグループ内で共有しESG活動をさらに前進させる目的で、社内のESG活動を称える社内表彰制度「ESGアワード」を新設。ESG活動を奨励する表彰制度を通して従業員のモチベーションやエンゲージメントの向上を図っている

### サプライヤー行動基準 をアップデート

2018年にサプライヤー行動基準を策定以来、サプライヤーに対して遵守の働きかけと署名を推進。今般の各国際規範に則った形で、人権・環境課題への取り組みの明確化、倫理と企業ガバナンス、製品の品質安全、情報セキュリティ、マネジメントシステムに関する遵守事項を追加。年度内にサプライヤーへの配布を開始予定



続いて「社会」のところですが、主に人的資本や人権といったところに着目しております。

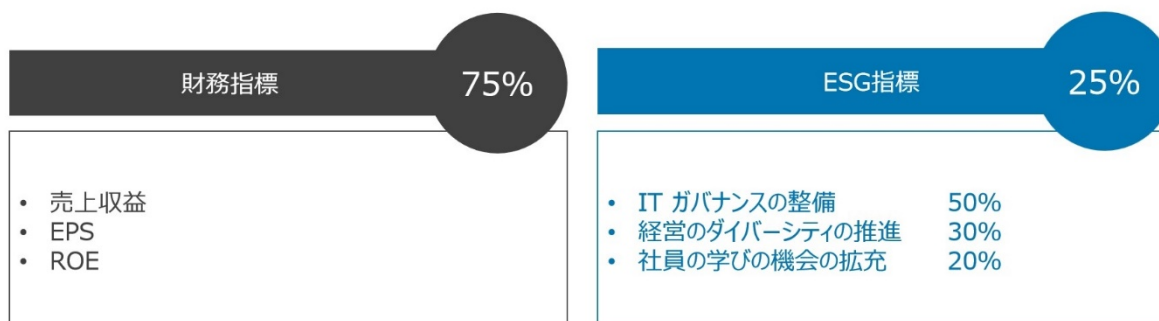
当社は、従業員エンゲージメントサーベイをグローバルで実施しており、現在4回目の調査が進行中です。このサーベイは主にキャリア開発やタレント・マネジメントに焦点を当てており、定点観測でスコアを向上させることを目標としています。

ESGアワードは、事業部での取り組みをグループ全体で共有し、事業部間の情報交換や切磋琢磨を促進する取り組みです。環境(E)、社会(S)、ガバナンス(G)の全分野での活動を対象としており、昨年は約50のプロジェクト提案がありました。今年も11月に実施予定です。

人権に関しては、2018年に策定したサプライヤー向け行動基準の見直しを行いました。これは、グローバルで規制や基準が厳しくなる中での対応です。現在、新しい行動基準の翻訳作業を進めており、近日中にホームページで開示し、サプライヤー向けの啓蒙活動を開始する予定です。

# Governance (ガバナンス)

- ・ 執行役に対する中長期インセンティブであるパフォーマンス・シェア・ユニット（業績連動型株式報酬制度）において、2023年6月に同制度の評価に定めるESG指標のウェイトを10%から25%に引き上げ、ESG推進の動機付けを強化
- ・ 本年6月に定めたESG指標については、先般のシステム障害を受け新たに「ITガバナンスの整備」を中核目標としたほか、「経営のダイバーシティの推進」「社員の学びの機会の拡充」を目標とした



最後に「ガバナンス」についてです。

執行役の報酬に関して、ESG（環境・社会・ガバナンス）にどのように影響するかという視点で説明します。昨年の6月に、執行役の中長期パフォーマンスにおけるESGの割合を10%から25%に引き上げました。ESGに関するKPIは毎年報酬委員会で承認を受けるもので、これまでは外部のESGレーティングが主な指標となっていました。当該評価項目は3年間継続されますが、今年はそれに加えて、「ITガバナンスの整備」「経営のダイバーシティの推進」「社員の学びの機会の拡充」が新たな指標となっています。

経営のダイバーシティの推進については、事業部長クラスの半数以上が日本人以外となっている一方、女性管理職の比率が低いという課題があります。これに対して、目標を設定し、推進していく予定です。社員の学びの機会に関しては、グローバルで様々なトレーニングを行っていますが、今回の目標は日本の社員のリスクリングに重点をおいて進めています。

## 質疑応答

---

**司会 [M]：**それでは、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。まず 1 点目ですが、EUV ブランクと HDD サブストレートについて、前回の説明会では見通しが見直し中とのことでしたが、今後数年の CAGR について、もしアップデートがあれば教えてください。

**池田 [A]：**昨年度から今年にかけて、急激に需要が回復していますが、今年度は、現在の水準がそのまま横ばいに推移すると見えています。その先についてですが、アップサイドのケースやそうでないケースがいろいろあります。現存しているキャパシティでは、2026 年度の上期まではカバーできると思いますが、2026 年度の下期以降は少しキャパが足りない可能性があります。そのため、キャパを増やす設備投資を今年の下期に精査し、意思決定を行いたいと考えています。今の質問は来年度以降の CAGR に関するもので、各顧客と中期的な数字を協議しているところですので、その先の数字については次の決算発表などの機会にお伝えしたいと思います。今年はクォーターごとに右肩上がりというわけではありませんが、年単位で見たときには再び成長基調に入っていると見えています。

**吉田 [Q]：**2 点目ですが、ライフケア部門について、1Q でのシェア回復のための追加販促費や在庫評価減について、それぞれマージンへのインパクトはどのくらいあったのでしょうか。また、2Q のライフケアに関しては、1Q と比べて売上高やマージンはどの程度戻ってくると考えればよいのでしょうか。

**廣岡 [A]：**このクォーターでは、在庫評価減のインパクトはそれほど大きくはありません。また、販促費を増加させたインパクトよりも、売上が下がっていることが影響していると捉えていただければと思います。ライフケア部門では、通常であれば売上が一桁半ばの成長を見込んでいますが、現在は全体でマイナスになっています。昨年のライフケアの動きを考えると、クォーターごとにしっかりと売上が成長できていました。そのため、急ブレーキがかかってしまったことが影響しています。売上が回復した後もしっかりと成長につなげられよう、コスト削減を進めるのではなく、販促活動やクリニカル・トライアルなどの施策を継続しました。今後の見通しとしては、ライフケアのなかで売上構成比が大きいメガネレンズは前年を超えると見込むものの、ライフケア全体で通常の一桁半ばの成長率には達しない見込みです。下期に通常の売上成長率を達成し、利益率についても通常の 20%前後の水準に戻せるよう取り組んでいます。

**吉田 [Q]：**2Q の段階では、マージンとしてはどのくらいがターゲットになっていますか？

**廣岡 [A]：**通常の水準からマイナス 2%から 3%程度を見込んでいますが、グループ全体としてはしっかりと成長できると考えています。

**吉田 [Q]：**わかりました。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す。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。1点目は、ラオスの操業再開について確認させてください。今回、操業再開した場合、どの程度の能力増強になるのでしょうか。2〜3割増えるイメージでしょうか。また、それ以上の設備の導入を伴う増産も考えているのでしょうか。さらに、今回の増産の必要性は既存顧客向けの需要回復だけで説明できるのか、それ以外の要因もあるのか教えてください。

**池田 [A]：**ラオスの工場については、ベトナムの一つの工場の25%程度のキャパシティを第1フェーズとして4Qに動かせるようにしたいと考えています。人材の再雇用活動を2Qから開始しました。ラオスを再稼働させる背景には、短期的には既存顧客からの需要増に対応するためですが、長期的には顧客数が増える見込みがあるため、その準備も含まれています。

**芝野 [Q]：**ありがとうございます。確認ですが、ラオスの第1フェーズでベトナムの一つの工場の4分の1程度の量が増えるとのことですが、操業停止前の規模に戻すと、さらに倍くらいの増産が可能ということでしょうか。

**池田 [A]：**もともと入っていたラインを全て動かすと、現在の25%のキャパシティが約75%まで増やせます。その先を増やすには、新たな設備を導入する必要があります。

**芝野 [Q]：**ありがとうございます。顧客数が増えることについて、3ヶ月前や6ヶ月前と比べて、現在の見通しは具体的にどの程度ビジビリティが上がっているのでしょうか。また、ラオス再稼働の第1フェーズの3倍分の設備が既に入っているとのことですが、償却負担増のご説明はこれを見据えているということでしょうか。

**池田 [A]：**顧客数増について、ビジビリティは確実に上がっています。

**廣岡 [A]：**ラオスについて言えば、前年に減損しているため、償却はありません。追加投資をする場合は2026年以降の話です。情報・通信全般に関しては、LSIのEUVの立ち上げを前倒しにすることや、FPDの中国工場が下期から順次立ち上がることで、特に24年後半から25年度にかけて大きな償却費の負担がかかるという趣旨の発言でした。

**芝野 [Q]：**私からは以上です。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、桂さん、お願いいたします。

**桂 [Q]：**SMBC日興証券の桂です。先ほどマスクブランクスが今年度はだいたい同じ水準で推移するとおっしゃっていましたが、HDDのQoQの方向性も同じなのでしょうか。シーズナリティなども考慮したクォーターごとの変動について教えてください。また、ドライブメーカーのHAMRの量産が来年の半ば頃というコメントがありましたが、その影響についても教えてください。

**廣岡 [A]：**Q1の水準から上下する想定をしていますが、HDDサブストレートは工場の稼働日の関係でQ4は確実に下がるため、上期と下期が同じということにはなりません。キャパシティ的には今より増える可能性はありますが、QoQで大幅に増加させることは難しいです。

**池田 [A]：**HAMR の量産が遅れたとしても、通常のドライブの製造が続くため、当社のガラスサブストレートの需要には大きな影響はないと考えています。

**桂 [Q]：**ありがとうございます。2 点目は FPD についてです。中国の重慶でのジョイントベンチャーに関して、償却負担が増えるという話がありましたが、収益性が厳しい中で中国での展開を進める理由について教えてください。中国での補助金などはあるのでしょうか。また、この事業は必ずしも「小さな池の大きな魚」とは呼べないと思うのですが、どのように捉えていますか。

**廣岡 [A]：**補助金については具体的なことは言えませんが、インパクトがあるレベルではないかもしれません。FPD の大型マスクの競合は多くないため、顧客をしっかりと確保し、高精細の製品を販売できれば悪いビジネスではありません。償却負担は早く終わるように設定しており、キャッシュフローの観点からも投資を進めています。また、償却負担が減るにつれて、情報・通信部門の収益力に貢献する見込みです。

**池田 [A]：**当社が言う「小さな池」とはセグメンテーションされた市場のなかで、競合の数が多すぎず、一定以上の市場シェア獲得を目指せるような市場を指します。FPD 事業では、パネル市場の成長率が高い中国を「小さな池」として新たに定義しています。中国工場の稼働開始は、FPD 事業全体の供給能力を大幅に増やすというより、主戦場と供給能力を中国へとシフトする趣旨となります。以上の考えから、既存の中国国外の生産拠点からの設備の転用もおこなっています。

**桂 [Q]：**よくわかりました。ありがとうございます。

**司会 [M]：**ありがとうございます。説明会はこれで終了とさせていただきます。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]