

**FY24 Q2 決算発表後に多かったご質問とご回答****全体**

- Q 自社株買いを積極的におこなっていますが、配当については配当性向目標などないのでしょうか？
- A 当社は自社株買いと配当を合わせた総還元額がフリーキャッシュフローの100%となることを目指しており、現状は配当に特化した目標は設定しておりません。一方で、株主・投資家の皆様から配当に関する目標設定と開示に関するご質問やご意見をいただくことも少なくないため、今後も継続的に方針を検討してまいります。
- Q しばらく規模感のあるM&Aを実施していませんが、引き続きM&Aの機会を探索していますか。こういった領域をお考えですか？
- A 引き続きライフケア事業では眼科領域、IT事業では半導体領域を中心にM&Aの機会を探索し、ウィッシュリストを作成しています。しかしながら、中長期的にEUV blanksやHDD向けガラス基板など既存事業の成長余地が大きい現在においては内部投資を優先し、拙速に高いバリュエーションでM&Aを実施する必要はないと考えます。これまで同様に財務規律を優先し、タイミングを図ってまいります。
- Q 第2次トランプ政権発足により想定される事業への影響はありますか？
- A 当社の米国向け売上比率は全体の25%程度を占めており、主に東南アジアで製造した製品を輸出しており、これらの製品が追加関税政策の影響を受ける可能性があります。ただ、トランプ政権が正式に発足するまで、政策の詳細等が分かりかねますので、現時点において明確に申し上げられることはありません。
- Q 低迷している中国市場の改善時期はいつとみていますか？
- A 中国においては、景気後退、反腐敗運動、集中購買制度の主に3つの要因で、ライフケア事業の、めがね、眼内レンズ、内視鏡に影響を及ぼしており、今後もしばらく続く見込みと捉えています。こうした外部環境の変化に対応すべく、内視鏡では社内外の大幅な構造改革、眼内レンズでは中国国内製造を実施すべく、工場を構えるなどの措置を行いました。引き続き中国市場は注視してまいります。

**ライフケア事業全体**

- Q Q3以降、利益率は通常の20%に回復するとみてよいのでしょうか。
- A 昨年3月に発生したシステム障害以降、積極的に販促費用を投下することで一時的に失ったシェアを取り戻し、売上を元の成長軌道に戻すことができました。下期においてこうした基盤をしっかりと固めるためにも継続的に販促費を使い、売上の安定化を見ながら、徐々に平常どおりに戻していきたいと考えています。以上のことから、20%への回復は来期になる見通しです。

**メガネレンズ**

- Q MiYOSMARTの販売状況はいかがでしょう？
- A MiYOSMARTの主戦場である中国において、景気後退と市中在庫が比較的高水準であることが影響し、売上成長率が鈍化しています。他方、欧州においては少しずつ製品の認知度が高まっており、また一部の国において同製品が保険償還の対象となったことなどにより高成長となり、全体では2桁の成長を確保することができました。

## **コンタクトレンズ**

- Q Q2の決算説明会資料に海外展開の可能性について言及がありました。いつ頃、どのような展開を考えていますか？
- A 現在、日本国内で展開している小売事業（アイシティ）としてではなく、コンタクトレンズメーカーとして海外で展開することを検討しています。海外ではメガネとコンタクトレンズを同一チャネルで販売しているケースが多く、当社のメガネレンズ事業部の営業基盤を活用した展開が可能であると考えています。こうした展開をおこなうには、自社製造のコンタクトレンズのラインナップ拡充が必須であると考え、時期としては中長期的な取り組みとなる見通しです。

## **情報・通信事業全体**

- Q Q2も高い利益水準（55%）となりました。今後、製品ミックスの変化に鑑みると利益水準が落ちる要素はないのでは？
- A 上期においては、工場の稼働率が極めて高水準にあったことに加え、通常の営業費用の執行が抑制されていたため、利益率としては異常値となりました。Q3以降はFPDの新工場（中国・重慶）やEUVのキャパシティ拡張に伴う減価償却負担増、HDD基板のラオス再稼働関連の費用や過剰に抑制されていた営業費用の適正化などにより、徐々に従来の水準に戻っていく想定です。

## **ブランク**

- Q EUV関連の装置メーカーの見直し引下げや、一部のファウンドリの低調といったニュースがありますが、EUVブランクに対する影響はありますか？
- A EUVブランクの需要は量産よりR&Dに依存する特性があり、顧客が引き続き活発に先端開発をおこなっていることから、現時点において見直しに変化はありませんが、顧客の動向を注視してまいります。

## **HDD 基板**

- Q Q1以降、需要が非常に強いとのことですが、顧客において在庫過多となっている懸念はありますか？
- A コロナ明け以降の2022年-2023年の2年に渡って在庫調整が続いたことからの反動から2024年は強い需要が継続しています。基本的に実需に基づく注文が来ており、サプライチェーンにおいて在庫がダブっているような認識はありません。

## **映像関連**

- Q ミラーレスカメラ向けの映像関連製品の売上が2桁成長と好調ですが、今後も好調が続く見込みでしょうか？
- A 2024年においては、オリンピックイヤーということもありカメラメーカー各社より新製品の発売が続き、ミラーレスカメラ本体ならびに交換レンズの需要が喚起されました。しかしながら、スマートフォンが一眼カメラを置き換えていくという大きな流れは変わらないと見ており、来期（2026年3月期）において2桁成長が継続するような見方はしていません。

以上

### 将来予測に関する記述

当社は、将来計画および業績見通しに関する情報の言及や情報開示を行う場合があります。

歴史的事実に関するものを除く全ての記述は、将来予測と見做される可能性があり、資料作成時点における経営者の想定や入手しうる情報に基づくものです。これには、為替や金利、国際情勢、市場動向や経済状況、競争環境、生産能力、将来における売上/収益性/設備投資/キャッシュ/その他の財務指標の状況、法的、政治的、または規制上の状況、臨床または研究開発能力、顧客の行動または商慣習、医療費償還制度、現在問題となっている新型コロナウイルスをはじめとする疫病や健康問題などの影響を含みます。当社はこうした情報の正確性または完全性を保証しません。また、新たな情報や将来の出来事などの結果を受けて、将来予測に関する記述を更新する義務を負いません。

お問い合わせ先:h-ir@hoya.com