

HOYA 株式会社

2025 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会トランスクリプト

2025 年 2 月 3 日



[登壇者]

取締役 兼 代表執行役 CEO

池田 英一郎

取締役 兼 代表執行役 CFO

廣岡 亮

司会：HOYA 株式会社 2025 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。本日は、CFO の廣岡より、第 3 四半期の業績ならびに主要事業の概況をご説明申し上げたのち、第 4 四半期ならびに通期予想につきご説明いたします。また、CEO の池田より、一言全体感のお話を差し上げたのち、ご参加の皆様からのご質問にお答えし、16 時に終了予定です。PC より参加されている皆様におかれましては、画面共有されている資料をご覧ください。

それでは、はじめに廣岡よりご説明申し上げます。

連結業績概況



- ・【売上収益】情報・通信事業で高水準の需要が続いたこと等により、2桁の増収となった
- ・【通常の営業活動からの利益】ライフケア事業が減益も、情報・通信事業の増収効果等により大幅増益
- ・【税前利益】無形資産の減損48億円を計上したものの、営業増益や為替益6億円（前年同期は為替損114億円）により大幅増益となった
- ・売上収益ならびに通常の営業活動からの利益において過去最高を更新した



*CC: Constant Currency - 以下同様

USD	154.19円	-5.5% (円安)
EUR	163.62円	-2.8% (円安)

廣岡：CFO の廣岡です。よろしく申し上げます。

それでは全体の数字からですが、売上収益は 2,208 億円、通常の営業活動からの利益が 661 億円、税前利益が 652 億円でした。

為替ニュートラルでの増減率は、売上収益がプラス 11%、通常の営業活動が 13%、税前利益が 28%でした。

基本的には Q2 とほぼ同じような内容の決算で、情報通信で高水準の需要が続いたことで二桁の増収となっています。

通常の営業活動からの利益は、ライフケア事業が若干減益になっていますが、情報通信事業の大幅増益により、通常の営業活動からの利益は2桁以上の増益率になっています。

税前利益は前年度に比べて30%近い伸びと、通常の営業活動からの利益の増益率を大きく上回っておりますが、ここではポイントが2つあります。

一つ目は、為替損益です。昨年度は、第3四半期におきまして114億円という大きな為替損がありました。今年度は為替損益がほぼない状態でしたので、税前利益を押し上げる効果がありました。

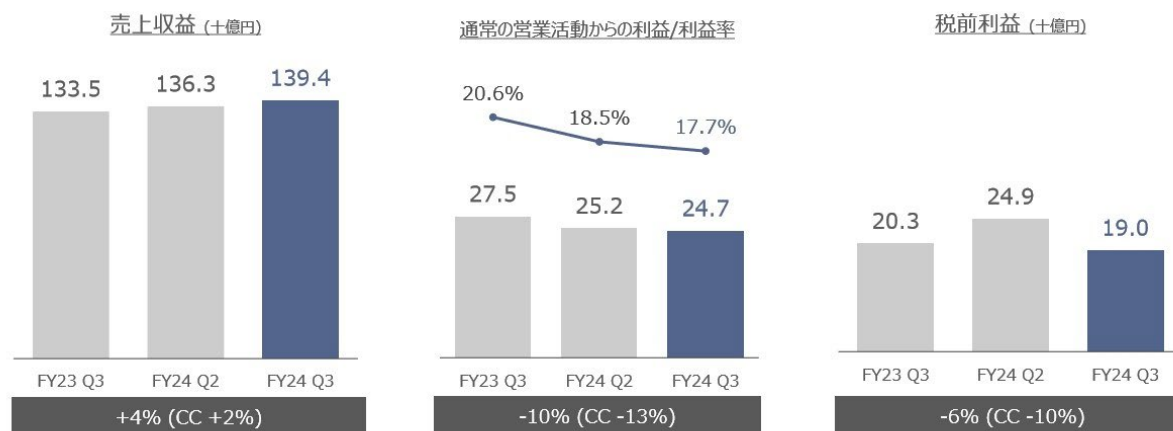
一方、この第3四半期においては、8年ほど前に買収した内視鏡関連の会社の無形資産の減損48億円を計上しています。

こちらは、もともと買収した際には、ほぼ売上がないような開発型の会社で、10年・15年という長期スパンでかけてモノを作って売上に貢献していく目論見でした。ところが、許認可や製品開発が、当初目論んでいた時間軸よりも遅れていることもあり、このたび減損を計上することとしました。また、将来の市場として中国を考えていましたが、そこでの臨床や許認可のプロセスの遅れや、中国全体で医療機器系の状態があまり良くないこともあるので、将来そのような議論が出る前に、きっかけがあるときにしっかりと減損しておこうという意図で、今回は48億円の減損を計上しています。

以上のようなこともありましたが、売上収益と通常の営業活動からの利益は、四半期においては過去最高を更新しました。

ライフケア事業概況

- ・【売上収益】メガネレンズとコンタクトレンズの売上が堅調に推移し、増収を確保した
- ・【通常の営業活動からの利益】上期に引き続き、販促費用を積極的に投じたため減益となった
- ・【税前利益】過去に買収した内視鏡関連事業につき、無形資産の減損を計上したことで減益となった



続きまして、ライフケア事業です。売上収益は、1,394 億円、通常の営業活動からの利益は 247 億円、利益率は 17.7%、税前利益は 190 億円でした。

為替ニュートラルでは、売上収益が前年比プラス 2%、通常の営業活動からの利益がマイナス 13%、税前利益がマイナス 10%となりました。

Q1 の IT インシデントの影響があったので、Q2 に引き続き、特にメガネレンズにおいて費用をかけて売上をしっかりと戻す活動をおこない、売上成長を確保しました。

一方で、もう少し売上の伸びが欲しかったとも思っています。ライフケア全体において中国での状況がいまひとつで、それが全体的に成長の若干の向かい風になったという見方をしています。

利益率は 17.7%で、通常は 20%プラスマイナスという目線を持っていますが、売上をしっかりと戻すことに優先順位をつけ、今年度については費用をかけ、平時の目線から数%落としてでも、顧客からの信頼をしっかりと戻すことに集中しています。

また、数億円ではありますが、ワンタイムのコストがかかっており、それを除けば利益率は 18%を超えていると思います。

通常の営業活動からの利益と税前利益の差は、前述のとおり内視鏡関連の 48 億円の減損が主な要因です。

ライフケア事業 製品別概況：メガネレンズ

売上成長率
+8%
(CC +6%)

- ☑ マクロ要因により中国での販売が低調だったものの、販促施策を重点的に実施した日本や、体制強化を進めてきたブラジルが引き続き好調
- ☑ 12月、ドイツでボルトオンM&Aを実施。M&Aを通じたグローバルでの顧客基盤強化を継続的におこなっていく
- ☑ 通常より高水準にある販促費用は徐々に適正化していく予定



続きまして、ライフケア事業を製品別にご説明していきます。

まず、メガネレンズについては、為替ニュートラルで6%と、引き続き IT インシデントからしっかりと回復して、成長に持っていくことができました。前述のとおり、売上成長を維持するために、費用を使っています。

中国市場があまり良い状況ではありませんでしたが、全体としては、他の国において伸ばせるところはしっかりと伸ばしたので、事業全体としても一桁半ばの成長が達成できました。

また、規模はそれほど大きくないですが、12月にボルトオンの M&A を実行しました。小さいものは時々やっていますが、こういうものを定期的にしっかりと中に取り込んでいけるようにしていきたいと思っています。

今年度は売上を着実に成長路線にのせることを意図して Q4 も販促活動をやっていこうと思いますが、来年度以降に利益率を上げていけるように、今、社内で来年度の計画を検討しています。

ライフケア事業 製品別概況：コンタクトレンズ

売上成長率
+5%
(CC +5%)

- ☑️ コンタクトデビュー層をはじめとする新規顧客獲得、オンラインサービス等によるリテンション向上により一桁半ばの安定成長を達成
- ☑️ PB品の販売が引き続き好調。今後、製品ラインナップの拡充を継続的に図る
- ☑️ Q4は新規顧客獲得に向けた販促活動を強化予定



© 2025 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

7

続きまして、コンタクトレンズです。

こちらは5%の成長と、良くも悪くもあまりニュースがないといえますが、しっかりと一桁半ばの成長ができています。

オンラインサービスやプライベートブランド製品を含めて、しっかりと活動ができていると思いますし、顧客数も伸びてきていますので、これを安定成長につなげられていると思います。

ライフケア事業 製品別概況：内視鏡

売上成長率
-1%
(CC -4%)

- ☑️ 中国で反腐敗運動の影響が継続したものの、欧州における需要を着実に取り込んだことにより、全体では前年並みの売上を確保した
- ☑️ 反腐敗運動の影響は依然続いているものの、構造改革を進めている中国での売上はQoQでは回復傾向に
- ☑️ 厳しい外部環境・競争環境が続くなか、グローバルベースで収益構造の転換を模索していく



© 2025 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

8

続きまして、内視鏡です。

こちらも Q1、Q2 のトレンドが続いています。若干ですけれども、去年よりもマイナスとなりました。

引き続き、中国は外部環境の面でも、内部組織の面でも苦戦をしています。欧州などは引き続きしっかりと成長できているのですが、中国市場での影響により事業全体としてはマイナスにとどまる結果となりました。


ただ、中国での事業は Q2 をボトムにして売上也徐々に戻ってきているような状況下ですので、事業全体でしっかり厳しい外部環境を乗り越えていける構造に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：眼内レンズ

売上成長率
+2%
(CC -0%)

- ✓ 中国で集中購買制度が導入されて以降、単価が下落したのみならず、需要が多焦点レンズにシフトする等の市場の変化が起きており、同市場で多焦点レンズを上市していない当社は厳しい状況となった
- ✓ 中国以外の市場では、三焦点レンズなどのATIOL(=Advanced Technology IOL)の販売が堅調に推移
- ✓ 引き続きATIOLの販売に注力。中長期にわたって新製品の開発とローンチをおこなっていく

Hoya Medical (Suzhou) Company Limited



続いては、眼内レンズです。

こちらは、前年比ほぼフラットでした。引き続き中国での影響を受けています。

中国での集中購買制度が今年度から導入されたため、単価が下がっています。それとともに、市場全体が単焦点から多焦点にミックスが変化してきています。われわれは中国では多焦点を扱っていない状況ですので、そのようなマーケットの変化で、中国での売上はマイナス成長が続きました。

中国以外の国・地域ではそれなりにカバーできていますので、事業としてマイナスにはならずにすみました。

一方、ATIOL を中国以外ではしっかりとローンチして販売ができている状況なので、中国のマイナス面を今後しっかりとカバーしていくつもりです。

ライフケア事業 製品別概況：人工骨ほか

売上成長率
-9%
(CC -11%)

- ☑ 人工骨や処置具の販売が堅調だったものの、製薬などで使用されるクロマトグラフィー担体の在庫調整が継続し、減収となった
- ☑ クロマトグラフィー担体の在庫調整は当面継続する見通し。人工骨や処置具、内視鏡洗浄機等の製品で全体の安定化を図る



© 2025 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

10

グループ全体から見れば大きな金額ではありませんが、「人工骨その他」です。去年に比べて9%マイナス、為替ニュートラルで11%マイナスでした。

こちらのセグメントには、さまざまな製品がありますが、今回一番影響を受けたのがクロマトグラフィー担体です。当社が販売をしている代理店において在庫調整がありましたので、売上を1回止めて在庫調整をしてもらうというドラスティックな対応をしました。このクォーターについてはこの影響が大きく、セグメント全体ではマイナスとなりました。

情報・通信事業概況

- 【売上収益】顧客から高水準の需要が継続し、大幅増収を達成した
- 【通常の営業活動からの利益】利益率が償却増等によりQoQで低下も、依然としてターゲットを大きく上回る水準。償却をはじめ徐々に費用が増加し、適正水準に戻っていく見込み



© 2025 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

11

続きまして、情報通信事業です。売上収益が804億円、通常の営業活動からの利益が432億円、利益率にして53.7%、税前利益が450億円でした。

為替ニュートラルで、売上収益がプラス29%、通常の営業活動からの利益が38%の増益、税前利益はプラス49%となりました。

去年のQ3はいくつかの事業の調子がまだあまり良くなかったときですので、そことの比較で大きな増収となっている状況です。

利益率については、50%超えは続かないとQ2のときにもお伝えしていましたが、今回も50%を超えました。構造的に50%を出せるか中身をよく見てみますと、ずっと出し続けるのは難しく、やはりワンタイムとさせていただいたほうが良いと思っています。

利益率が高止まっている要因は二つあります。今後の需要増を見越して、ラオス工場の再稼働やEUVブランクス能力増強をする過程に入っているのですが、ラインの稼働時期が月ずれや期ずれをし、減価償却が例えば一月遅れるようなことも発生しています。需要は非常に強いので、既存のラインをフルフルで動かしており、生産効率・コスト効率がマックスに高い状況となっています。そうした影響で、Q3は引き続き非常に高い利益率となりました。

足元の数字だけを見ると既存のキャパシティをフルで動かすのが一番良いのですが、当然、今後も需要が増えていくことを想定していますので、ある程度キャパシティを広げていって、供給ができ

る体制を作っていかなければいけません。また、Q4についてはシーズンリティもありますので、50%は若干切ってくると見ていただいたほうが良いと考えています。

情報・通信事業 製品別概況：LSI



© 2025 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

12

続きます、LSI です。

こちらは、為替ニュートラルで27%の増加ということで、引き続き非常に強い需要がありました。

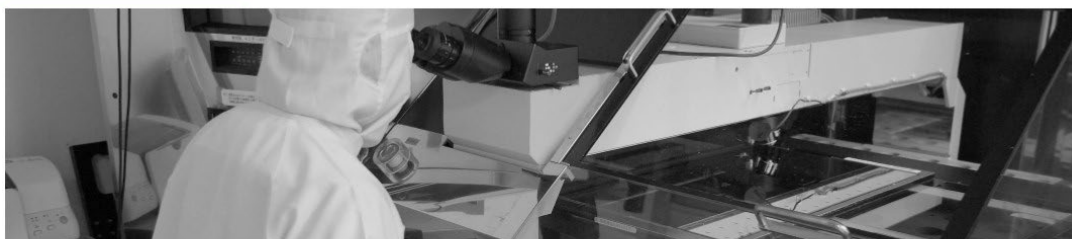
このクォーターはEUVだけではなくてDUV向けのブランクス（オプティカル）のハイエンドも非常に好調で、前年比で大きな成長となりました。

こうした需要が今後もある程度続く見通しですので、足元で着実に新しい製造ラインを作っていくこと、将来に向けてどのようなかたちでどのようなタイミングで増産していくかを含めて社内で検討している状況です。

情報・通信事業 製品別概況：FPD

売上成長率
-4%
(CC -5%)

- ☑ スマートフォン向け開発用途のマスク需要は回復傾向にあるものの、前四半期に続きブラックスの製造が安定せず、減収となった
- ☑ 中国・重慶の工場でフォトマスクを製造開始
- ☑ スマートフォン向けのディスプレイ開発活動は2025年の新製品に向けて徐々に増加する見通し



© 2025 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

13

続きます。 FPD です。

売上成長はマイナス 5%となりました。

以前からご説明しているとおり、装置や設備の入れ替えにより、全体の生産能力が去年より下がっていましたが、中国の新工場がようやく立ち上がり、12月に初出荷をすることができました。

ただ、中国の工場については、一気に複数のラインを動かすというよりも、ラインを順次立ち上げていく状況です。徐々に中国でのビジネスの成長につなげていきたいと考えています。

情報・通信事業 製品別概況：HDD基板

売上成長率
+65%
(CC +57%)

- ☑ ニアライン向け3.5"のモメンタムが継続、Q2を上回る売上水準に
- ☑ 予定どおり、年初よりラオス工場の稼働を再開。4分の1程度を稼働し、状況を見ながら稼働率を調整していく
- ☑ Q4は通常、ベトナム旧正月休暇の影響でキャパシティが減少するが、今期はラオスの再稼働や旧正月期間の稼働により季節性は薄まる見通し



© 2025 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

14

次に HDD サブストレートです。

為替ニュートラルでプラス 57%ということで、3.5 インチは引き続き非常に需要が旺盛です。Q2 を上回る売上水準になってきていますし、3.5 インチは過去のピークと同水準になってきています。

今後も需要が増えていくと考えていますので、1 月に入ってからラオス工場の稼働を再開して、生産を開始しています。まだ 4 分の 1 のラインを戻しただけですが、状況を見ながら来年度に徐々に増やしていくことを考えています。

Q4 は通常、当社工場の稼働日の関係でシーズナルに売上が落ちるのですが、顧客からの需要が旺盛ですので、休暇を返上して対応し、しっかりと供給する計画です。

情報・通信事業 製品別概況：映像

売上成長率
+12%
(CC +8%)

- ☑ クリスマス商戦などの季節性もあり、ミラーレスカメラ向け交換レンズの販売好調が継続した
- ☑ 自動運転向けの車載レンズなど、デジタルカメラ用途以外の製品についても好調が継続
- ☑ Q4は季節性により需要が減少する見通し



© 2025 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

15

次に映像関連製品です。

為替ニュートラルで8%の増収と引き続き、需要をしっかりと取り込めています。カメラも引き続きそれなりに需要があり、しっかりシェアを取り、供給ができています。

Q4はクリスマス商戦からの反動で需要が減る時期ですので、通常どおりの季節性を反映し、売上が落ちる見込みです。

キャッシュ・アロケーション

内部投資



- 需要拡大局面にある製品の継続的な能力増強を実施
- 製造装置等の先端技術に対応した継続的なアップデート
- 次世代製品の開発、臨床試験等の活動積極化

M&A



- 顧客基盤拡大などを主眼とするボルトオンM&Aを実施
(例：メガネレンズやコンタクトレンズにおける競合の買収)
- 新規性のある近接領域のM&Aを継続探索

株主還元



- 継続的な自社株買いによる利益成長を上回るEPS成長の実現
- 当期2回目の自社株買いで取得した株式247万株消却を決議
- 当期3回目となる500億円の自社株買いを決議。FY24の総額は1,500億円となる

© 2025 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

16

キャッシュ・アロケーションについて、何か目新しいことをご説明するわけではないのですが、しっかりと内部投資ならびに機会があれば M&A を実施していきたいと思えます。

M&A については、Q3 にメガネレンズでそれほど大きくはないですが成長率に寄与するような買収をしていますし、今後もそれをしっかりやっていきたいと考えています。また、コンタクトレンズについても継続的に M&A を実行していければと考えています。余剰な資金については株主の皆様へ還元するという方針に変わりはありません。

株主還元については、前回の自己株取得について取得が完了しましたので、本日の取締役会において消却することを決議しました。さらに、新たな 500 億円の自社株買いを決議しています。その結果、今年度は 1,500 億円の自己株取得となる見通しです。

Q4 & 通期予想

- [Q4 YoY] 為替損益ゼロ前提としているため、108億円の為替益があった前年同期との比較で減益の見通し
- [Q4 QoQ] 売上はQ3と同水準を見込むものの、収益性が比較的高い情報・通信事業が季節性で減収となることや、償却増等により減益の見通し
- [通期] 主に情報・通信事業の前年からの反動増により過去最高の売上と利益を達成する見込み

	Q4予想(億円)			通期予想(億円)			
	FY24 Q4	YoY	QoQ	FY23	FY24	YoY	
売上収益	2,199	+12%	-0%	売上収益	7,626	8,692	+14%
税前利益	638	-11%	-2%	税前利益	2,366	2,561	+8%
四半期利益	477	-17%	-6%	当期利益	1,826	1,983	+9%

*為替前提 USD=154円、EUR=167円

最後に、Q4 と通期の業績予想です。

Q4 は売上収益 2,199 億円、税前利益 638 億円、四半期利益 477 億円の予想で、売上については Q3 とほぼ同水準を見込んでいます。

ポイントとしては、まず去年との比較において、税前利益がマイナス 11%となっています。去年の Q4 は為替益が 108 億円あったことや、その他収益もそれなりにあったクォーターでした。今年度はそういったものを織り込んでいませんので、税前利益が YoY で二桁のマイナスの見込みとなっています。

通常の営業活動からの利益については公表していませんが、伸び率にすれば売上収益が12%伸びる見込みですので、同水準、二桁は伸ばせるというよう見立てをしています。

売上はほぼ横ばいで変わらないのですが、中身を見ると、情報通信事業はシーズンリティで若干下がり、逆にライフケア事業は少し高まる見込みです。Q4はいつもそのような状況ですので、それぞれのセグメントの利益率の違いで、Q4の全体の利益率は若干弱めに出る見込みです。

以上です。

司会：それでは、CEOの池田より、今回の決算につき、全体的な総括をさせていただきます。

池田：繰り返しになってしまいますが、今年度のはじめにITインシデントが起こってしまい、その後、特に一番大きく影響を受けたメガネレンズの売上回復を目標に、このクォーターも引き続き必要な販促費を投下することでシェアロスを防ぎ、売上を戻すことができたと思っています。

また、昨年度は顧客の在庫調整で、IT事業の主要事業二つとも悪かったのですが、その在庫調整が解消し、今年度はQ1からQ3まで非常に強い需要が継続しました。このQ3は、Q2と同じような傾向で、安定したクォーターであったと思っています。

そのような中で、はっきりと課題なのはライフケア事業の3つの製品における中国での状況です。ただ、それぞれの事業ともに、低調な理由はある程度はっきりしていますので、そこに対してきちんと対処してまいります。

総じて言いますと、Q2から引き続き安定したクォーターで、全体の数字はある程度堅調でした。また、対処すべき課題が比較的明確になった、そのようなクォーターであったと思っています。

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 証券の吉田です。EUV ブランクと HDD サブストレートの、2025 年カレンダーイヤーの市場をどのようにご覧になられていますか。可能でしたら四半期ごとの方向感、もしくは上下での方向感などもコメントいただけるとありがたいです。

池田 [A]：まず HDD からいきますと、通常、カレンダーイヤーの Q1、1 月から 3 月というのは、季節性としてベトナムの主要工場がだいたい 1 月末から 2 月頭に長期休暇に入るため、売上が落ちるのですが、今回は需要が強いため、通常時のように工場を止めてメンテナンスするような状況ではありません。ついては旧正月もある程度のラインを稼働して対応します。なお、こうした対応によりコストが増加する点も付け加えさせていただきます。需要の強さは少なくともカレンダーイヤーの上期(6 月)まで続く見込みです。下期に関してははまだ何とも言えないですが、顧客から共有いただいている予測に鑑みると、それほど落ちる感じではありません。とはいえ、この業界はアップダウンがけっこう激しいため、下期に関してははまだよくわからない面もあります。

EUV ブランクについても、需要が非常に強く、製造をフルで回しているような状況です。顧客別では、需要が非常に強い顧客もいれば、少しトーンダウンしている顧客もいるなど、濃淡はあります。ただ、われわれは EUV ブランクの大部分のシェアを今のところ持っていますので、顧客間で発注がシフトしたとしても、当社にその需要は来ますので、今のところ上期は大丈夫だと思っています。

また、27 年～28 年の中期的な需要がどうなるか、当社の投資判断のために見極める必要がありますので、各顧客と継続的に議論しているところです。

長い目で見れば両者とも成長事業だと思いますし、前述のとおり今年のカレンダーイヤーの上期に関しては、引き続き強い需要が続くと見えています。

吉田 [Q]：フォローアップで、ハードディスクに関しておうかがいしたいのですが、御社の顧客が1～3月は生産トラブルで供給制約があるとコメントしていたのですが、御社に影響はないのでしょうか。

また、ラオス工場のキャパの立ち上げペースは現時点でどう考えているのか、また、それは既に一度立ち上げた装置なので、今回の再稼働時は利益のレバレッジはかなり高くなるのか、という点をおうかがいしたいです。

池田 [A]：顧客のところで1～3月に生産のトラブルという話もありましたが、実際われわれに対する注文は、数字がまったく落ちず、強いままです。仮に需要が落ちているのであれば、高コストになる休みのところで稼働を止めることを両方で話すわけですが、そういった選択をせずに稼働を続けていますので、今のところ影響は見られていません。

ラオス工場は再稼働当初はキャパシティの20～25%の稼働ですか、オペレーターを採用すれば稼働率は上げられますので、需要に応じて上げていく予定です。需要が上がってくるかどうかという点については、今のところ、上期の間は今の水準から横ばいを想定しています。その先、上がってくるかどうかは今のところ見えていません。

廣岡 [A]：償却のイメージとしてはおっしゃるとおりで、ベトナム工場と同じようなコスト構造ととらえていただければと思います。一方で、ラインをフルで動かすわけではなくて、徐々に増やしていきますので、その点では、既存のベトナム工場より少し非効率になろうかとは思いますが。

吉田 [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。それでは中村さん、お願いいたします。

中村 [Q]：ゴールドマン・サックス証券の中村です。

ライフケア事業の利益率に関して、Q3が思いのほか上がらなかったというご説明をされましたが、OPマージン20%にもう1回回復するタイミングや時間軸も含めて、改めてご解説いただけないでしょうか。

廣岡 [A]：少し誤解を生む言い方だったかもしれません。本年度はもともとの利益率から数%目線を下げて、そこからプラスマイナスというイメージを持っていました。例えば、以前であれば20%を一つの目線にして、コストの多寡によって上下してきましたし、20%は絶対切りませんというようなことは言っていなかったと思います。同様に、本年度は数パーセント目線が下がって、その切り下げた目線に対してプラスマイナスを許容し、今回はそのレンジの中で少し下のほうに振れたというニュアンスで申し上げました。

レンジの上の方にいかなかった要因としては、数億円ではありますがワンタイムのコストがかかったということと、ビジネス的に良い市場である中国における逆風が利益率に少し効いたためです。

数パーセント目線を下げているのは、繰り返しにはなりますが、売上をしっかりと確保して、継続的な成長に回帰するためです。利益率を早く 20%に戻すのか、成長を固めるのか、どちらを優先順位として取るべきかのジャッジをするにあたって、会社全体を見たときに、今回は将来のことも考えて売上をしっかりと上げていくほうが、いち早く利益率を上げていくよりも、ライフケア事業について重要だと判断しました。

どの時点で元に戻すかですが、基本的には売上の状況を見てということになりますが、来年度にはその辺に近づけていく活動をしていきたいと思っています。今、年間計画を各事業で作りはじめるところで、それを 2 月・3 月に方向感を決めていく予定です。Q4 までは今回と同じ考え方で進め、来年度からは利益率を回復させていきますが、その時間軸については今まさに計画を作っている最中ですので、ご理解いただければと思います。

中村 [Q]：わかりました。Q3 の EUV ブランクスの伸び率を教えてくださいたいのと、前提とされている Q4 の水準感、併せまして来期以降の伸び率の考え方について教えてくださいませんか。以前、年率成長でほしい 10%ぐらいのイメージをされていたと思いますが、そのお考えに変化がないか、改めて確認させてください。

廣岡 [A]：Q3 の伸び率は前年比で 4 割弱でした。

池田 [A]：Q4 は、シンガポール工場も稼働日が少ないため、単純に QoQ で比べるとマイナスにはなりますが、環境としては引き続き強い需要が続く見込みです。

来期以降の伸び率については、今年は何十%伸びていますが、前年はマイナス成長だったわけですので、CAGR を計算する起点によって大きく変わりますので、言い方が非常に難しいです。それを踏まえて、今のところはこれまでどおり 10%プラスアルファで見えています。

中村 [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。続きまして桂さん、お願いいたします。

桂 [Q]：SMBC 日興証券の桂です。設備投資と償却を今期はどう見ていらっしゃるかとということ、来期についての方向感のヒントもいただければ。

廣岡 [A]：償却については、少し後ろ倒しにはなっていますし、為替レートにもよりますが、基本的には Q3 の数字×4 と捉えていただければ良いと思います。急激に増えるものではありません。設備投資は今期は年間で 500 億円～550 億円ぐらいになると思います。

来年度の設備投資については、実際に投資をし、お金が出ていくというキャッシュフローで言うと、出っこみ引っ込みがありますが、本年度と同じぐらいになるイメージを持っておいてもらったほうが良いと思います。

前述のとおり、今は年間計画を作っている最中で、そのなかで EUV や HDD サブストレートの投資に関して検討していきますので、意思決定ベースでは可能性としてはもう少し大きくなるかもしれません。ただ、これらを実際に行うのは2年とか先の話になろうかと思っています。

桂 [Q]：償却のほうはいかがですか。

廣岡 [A]：償却は増えると思います。

桂 [Q]：増加方向ですか。わかりました。ありがとうございます。

先ほど EUV ブランクスの成長率について、年率10%ぐらいとの見方をおっしゃいましたが、ブランクス全体ではいかがでしょうか。地域によって多少でこぼこ、あと製品によってでこぼこがあるかなという気がします。市場環境の変化についての見方もあわせて、いろいろな変化が起きている気がします。今の池田さんの見方を教えてください。

池田 [A]：ブランクス全体で言いますと、一桁半ばぐらいとは思いますが。ただ、これも年間計画を今作っているところで、これから環境の変化も踏まえて検証していく必要があります。EUV だけではなく、足元ではオプティカルの需要も思ったよりも強く、その背景や継続性にも拠りますが、全体としては一桁半ばぐらいと今のところは思っています。

桂 [Q]：アプリケーションごとや地域ごとで何か濃淡や見方などはありますか。

池田 [A]：これも顧客によってかなり上下がありますし、アプリケーションも、LSI とメモリーのどちらで実際に使われているのか明確に分からない部分もありますので、はっきりと言うのは正直難しいです。

桂 [Q]：では、けっこうばらつきがあるという理解で良いですか。

池田 [A]：そうですね、はい。

桂 [M]：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。それでは中名生さん、お願いします。

中名生 [Q]：ジェフリーズ証券の中名生と申します。まだ何とも言えないと思いますが、EUV ブランクスの中期的な需要に対して、ディープシークがどのような影響をおよぼすか、ご見解をいただけますでしょうか。

池田 [A]：ディープシークという技術そのものが、報道されているような数字（開発費 8 億円）がどのような定義なのか等々、いろいろな議論があると思いますので、そのところは今後の調査によると思います。

報道等で行われていることをそのまま素直に受け取ったとした場合ですけれども、結局は計算資源の効率化の技術だと思います。それでも結局は学習あるいは推論といったところに計算資源は必要で、そのためには GPU なりチップが必要というところは変わりませんし、コストの効率化が進んで例えば実用化が進むようなことがあれば、それだけ利用されるアプリケーションもできるわけですので、裾野がより広がり、需要増につながる可能性もあるのだと思います。

われわれのブランクス事業の一番の特徴は、EUV の先端だけではなくて、オプティカルもローエンドからハイエンドまですべてのレンジにおいて高いシェアを持っていますので、裾野が広がっていろいろなところで使われるようなことになれば、全体としてはわれわれにとってはプラスの材料はあるのではないかと考えています。

中名生 [Q]：ありがとうございます。1 点補足で、DUV の需要が強いということですが、これは、ディープシークかどうかは別として、中国生成 AI 絡みで需要が発生している可能性はありますか。

池田 [A]：われわれが出しているマスクショップの顧客のその先がどうかまでは確かではありませんが、直接の販売という点では、中国にハイエンドのオプティカルを出していませんので、違うと思います。

中名生 [M]：わかりました。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。それではケイさん、お願いいたします。

ケイ [Q]：コムジェストのケイと申します。ブランクスについて、ある顧客からの需要は少し弱くなっているかもしれない一方で、もう 1 社の顧客は逆に増えているということでした。顧客ごとの EUV ブランクスを使い方に関して、使用する枚数や交換する頻度は異なりますか。使い方はあまり関係なくて、結果的に顧客間で濃淡があるのでしょうか。また、今需要が増えている顧客が今後さらに大きなウエートを占めるようになれば、需要の成長が減速する要因になりますでしょうか。

さらに、High NA への移行について、顧客ごとに見方が少し違うのではないかとと思うのですが、お話しいただける範囲で、どのようになっていますか。

池田 [A]：ご回答するのが非常に難しいのですが、例えば3ナノというプロセスを認定するときに、複数社のお客さんとプロセス認定作業をしますが、そこで使われるマスクの枚数や、バイナリと位相シフトマスクの割合などは大きくは変わりません。

ただ認定した後の量産段階においては、例えばロジックとメモリーでそれぞれどれくらいのブランクスを使用するのは正直わからないです。少なくともプロセス認定のときには顧客ごとで大きく変わらない構造であることしか言えません。

今、量産は3ナノで、これから2ナノのプロセスが出てくるわけですが、2ナノのプロセスにはHigh NAは使われません。その先、A16、A14と呼ばれるノードの開発が進んでいるのですが、これらのノードもおそらくHigh NAは入ってこないと思います。おそらくその先からだと思われます。ただ、そのこのところはまだ確定しているわけではなく、これから変わっていく可能性もありますので断言はできません。

ケイ [Q]：ありがとうございます。御社のブランクス製造設備に関してHigh NA用のものは、まだ用意されているような段階ではないということでしょうか。

池田 [A]：High NA用のブランクスを開発できないといけませんので、そのようなことはありません。High NAではアブソーバーや膜の材料を変える必要がありますが、これらに対応した成膜、測定、検査ができる設備を準備しています。

ケイ [M]：ありがとうございました。大変参考になりました。

司会 [M]：ありがとうございました。甲谷さん、お願いいたします。

甲谷 [Q]：みずほ証券の甲谷です。

まだ臨床試験は開始されていないものの、アメリカでMiYOSMARTと思われる製品のデザインが開示されています。対象者が240名と思ったより人数が多く、2030年がプライマリーコンプリーションと記載されています。これは中間解析はございますでしょうか。

競合製品のSightGlassは、おそらく1年で承認申請に向かうようなスケジュールで進めているようですが、なぜ御社だけ3年必要なのでしょう。承認時期も含めてアメリカの臨床試験について教えていただけますでしょうか。

池田 [A]：開示している情報のおおりのとおり、2030年終了というスケジュールで進んでいます。なぜ遅いのかと言われると、どうお答えするのが適切なのかわかりませんが、いろいろと認証戦略等を議論したなかで、現状は開示された情報のおおりのスケジュールとなっています。

甲谷 [Q]：臨床試験が 2030 年に終わってからの承認申請ということではよろしいでしょうか。

池田 [A]：そのところは、まだ確定ということではございません。いろいろと議論している最中です。

甲谷 [Q]：わかりました。これまで、メガネレンズのイノベーションは例えば累進レンズやフリーフォームテクノロジーなどいろいろとありましたが、高齢者ターゲットのものが中心でした。

MiYOSMART は初めての小児用のイノベーションとして非常に大きなポテンシャルがある中で、なぜアメリカで競合に大きく遅れて試験が始まるのでしょうか。御社は中国では先行していたと思いますが、アメリカでの試験の遅れというのはどのように理解したらよろしいでしょうか。

池田 [A]：世界各国、すべての市場で同時に先に行くというのはなかなか難しいため、われわれとしてプライオリティをつけて取り組んでいます。最初に中国で検討を開始し、製品を開発しましたし、市場規模の観点からも中国市場を優先しました。優先順位の問題だと捉えています。

甲谷 [M]：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]
