

FY25 Q2 決算発表後に多かったご質問とご回答**資本政策**

Q キオクシア株を売却しキャッシュがさらに増えましたが、還元方針の考え方に変更はありますか？

A 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%となることを目指す方針に変更はありません。ドル建ての現金が円安により見た目上増加したことや、キオクシア株を売却したことにより、現預金は6,000億円近くまで拡大しましたが、キャパシティ拡大やR&Dといった内部投資と株主還元をバランス良く実行し、資本効率の向上を目指していきたいと考えています。

情報通信

Q Q2説明資料において「ハイエンド製品において顧客数が増加し、EUVブランクスが2桁増収」との説明がありましたが、具体的にどのような状況を指しているのでしょうか。

A EUVブランクスにおいて、当社の位相シフトマスクなどのハイエンド製品は市場で一定の評価をいただいておりますが、競争環境において、これまであまり入れていなかった顧客に対して、ハイエンド製品をテコに販売機会が増えている状況です。

Q DUVブランクの売上が伸びているようですが、今後も持続的に成長が期待できそうでしょうか？

A EUV露光においてはDUVマスクのレイヤー数が大半を占めますが、最近においてはハイエンドDUVブランクの製品ミックスが増加しています。また、中国市場からの引き合いも増加しています。比較的安定的な売上推移となっていたDUVブランクスにおいて、これまでと異なるトレンドですので、顧客とのコミュニケーションを深め、今後の成長の持続性について見極めていきたいと思えます。

Q HDD業界では部材不足により、HDDの代わりにeSSDが使用されていると一部聞きますが、データセンターにおいて将来的にeSSDに置き換わるなど懸念していることはありますか？

A HDDの供給がタイトななか、一部のハイパースケーラーが代わりにeSSDを導入する動きが報じられていますが、HDDの主戦場である二アラインにおけるeSSDへの市場シェアシフトは限定的と思われ、それほど懸念する動きではない認識です。

Q HDD基板の新規顧客を獲得したとのことですが、売上貢献の時期はいつになるのでしょうか。また、売上規模はどれくらいを見込んでいますか。

A 2027年3月期下期より売上が立ち上がる見通しですが、最新1モデルのみでの採用のため、また最終顧客（ハイパースケーラー）が最新製品については比較的少量から様子を見ながら数量を増やしていくパターンが一般的のため、初年度の売上貢献は限定的と見えています。

Q 映像の成長率が31%とかなり高いですが、どのアプリケーションが牽引したのでしょうか？

A CUPO（光トランシーバーなどで使われる偏光ガラス）やスマートグラス向けのレンズ等の売上が急増し、高い成長率を達成しました。

Q スマートグラスは今後も大きく成長が期待できそうですが、具体的にどのような商材を扱っているのでしょうか？

A ハンズフリーで動画や写真を撮ることができる、メガネフレームに搭載されているカメラ用レンズ（GMOLレンズ）を幅広い顧客層に販売しています。現在は、主にカメラ用レンズを販売していますが、加えて次のステップとしてAR（拡張現実）グラス向けの導光板の販売を目指しています。

ライフケア

Q ライフケア事業における中国市場の状況はいかがでしょう？

A メガネレンズ、眼内レンズ、内視鏡の3つの事業において中国での不振が続いています。メガネレンズでは、景気後退や模倣品の増加を背景にMiYOSMARTの販売が軟調です。眼内レンズは集中購買制度による単価の下落などの影響が出ています。内視鏡は反腐敗防止運動の影響が一巡し、成長率はプラスに転じているものの、以前の売上水準には及んでおらず立て直しが急務となっています。

Q メガネレンズの競合企業が日本の光学製品メーカーの株式保有比率を増加させていますが、どのような背景だと思いますか？

A 競合企業の意図は分かりかねますが、現段階で、当社の事業に対して影響は特にはない見通しです。

Q 内視鏡で行っている構造改革はどのようなものでしょうか。またいつ成果が表れてくるのでしょうか。

A 年初にグローバルのトップが交代、日本国内の事業を分社化するなど組織体制の変更を行いました。また製造拠点の統廃合やノンコア製品の売却を通して消化器内視鏡に資源を集中させることで、利益率改善を図っています。来期の下期以降には一定の成果を出したいと考えています。

Q コンタクトレンズ事業の分社化を公表されましたが、背景を教えてください。

A コンタクトレンズ小売事業は、HOYA本体や他の事業領域と比べて、消費者接点が多く、店舗運営や販売戦略など小売特有の意思決定が求められる異質な業態です。こうした事業特性に合わせて、より迅速かつ柔軟な経営判断を可能にするため、分社化を決定しました。さらに、コンタクトレンズは高度管理医療機器に該当するため、法令遵守や品質管理などの規制対応を専門的に、効率的に推進できる体制を整えることも狙いの一つです。これにより、事業拡大とサービス品質の向上を両立させていきます。

※以前の四半期と重複する質問については、掲載は割愛しました。よろしければQ1のFAQも併せてご参照ください。

- [FY25 Q1 FAQ](#)

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