



## **HOYA 株式会社**

2026 年 3 月期第 3 四半期決算説明会トランスクリプト

2026 年 1 月 30 日

登壇者：

取締役 兼 代表執行役 CEO

池田 英一郎（以下、池田）

取締役 兼 代表執行役 CFO

廣岡 亮 （以下、廣岡）

司会：

それでは、HOYA 株式会社 2026 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会を開始いたします。本日は CEO の池田、CFO の廣岡の 2 名が出席しています。まず廣岡より第 3 四半期の業績および主要事業の概況、通期見通しをご説明し、その後、池田より映像事業の新規成長領域についてご紹介します。説明後、質疑応答を行い、16 時に終了予定です。

## FY25 Q3 連結業績



- ・【売上収益】ライフケア事業、情報・通信事業ともに順調に推移し、二桁増収を達成した。
- ・【税前利益】眼内レンズの合併事業に関連する一過性の要因（内容後述）や事業譲渡益、為替差益等により、税前利益は大幅増。
- ・売上収益、通常の営業活動からの利益、税前利益の全てが過去最高を更新した。

売上収益 <b>2,447</b> 億円 +11% (CC +8%)	通常の営業活動からの利益 <b>741</b> 億円 +12% (CC +11%)	税前利益 <b>1,108</b> 億円 +70% (CC +68%)	ROIC <b>23.0</b> % 税引後営業利益/投下資本 (有利子負債+純資産のうち 親会社の所有者に帰属する持分)	
*CC: Constant Currency - 以下同様				
		USD	155.76円	-1.0% (円安)
		EUR	181.41円	-10.9% (円安)

廣岡（CFO）：

それでは、第 3 四半期の結果をご説明します。

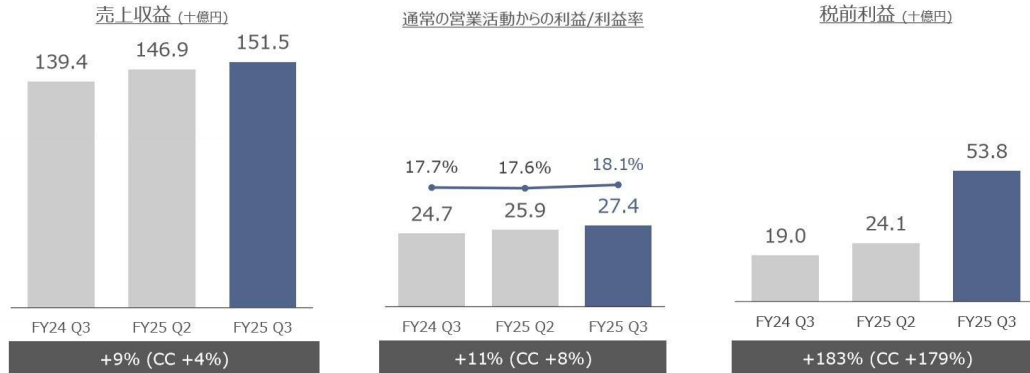
まずグループ全体です。売上収益は 2,447 億円となり、前年同期比 11%増、為替ニュートラルでは 8%の増加となりました。通常の営業活動からの利益は 741 億円で前年比二桁成長、税前利益は 1,108 億円と大きく伸びています。ROIC は 23%でした。

売上についてはライフケア、情報・通信の両セグメントが堅調で、特に情報・通信事業が力強く伸びています。税前利益が大きく増えた背景には、いくつか一過性要因があります。内容としては、眼内レンズの中国合併事業の持分取得に関連する 235 億円の一時益、二つの事業譲渡に伴う 70 億円強の譲渡益、さらに為替差益が 38 億円がありました。

## ライフケア事業概況



- ・【売上収益】メガネレンズ、眼内レンズ、人工骨その他が二桁成長を達成、セグメント全体でも大幅増収となった。
- ・【税前利益】過去に中国で設立した眼内レンズの合併会社について、将来の持分取得に備えて保守的に見積もった買い取り額を長期金融負債として計上していたが、市場環境の変化により実際の取得額が当初の見積額を下回ったため、差額を一過性の収益として計上した。また、前年の減損損失からの反動増、事業譲渡益などの一時的要因により税前利益は大幅増。



© 2026 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

5

続いてライフケア事業です。

売上収益は 1,515 億円で前年同期比 9%増、為替ニュートラルでは 4%増でした。通常の営業活動からの利益は 274 億円、利益率は 18.1%です。税前利益は 538 億円と大きく伸びています。

この税前利益の増加については、このセグメントで非常に大きな一過性の会計要因が発生しているため、詳細をご説明します。

当社は 2020 年に中国の代理店と眼内レンズの合併会社を設立しました。当時、当社は過半数を保有し、残りの持分については長い期間にわたって一定割合で当社が買い増し、先方が売却していくという契約となっていました。契約期間が長期にわたること、また将来支払いとなる性質から、会計上は当時の段階で保守的に債務計上を行いました。バランスシート上では長期金融負債として計上されています。その後、中国市場に集中購買制度が導入され、眼内レンズ市場は大きな構造変化を迎えました。当社としても中国での戦略の見直しが急務となり、機動性を高めるために、合併会社を前倒して 100%子会社化することで合意しました。買い増しの対価と、当社が計上していた債務との差額が利益として計上されることになり、この差額が今期の税前利益に 235 億円分含まれています。なお、これは会計上の評価差益であり、キャッシュインは伴いません。

## ライフケア事業 製品別概況：メガネレンズ

売上成長率  
+11%  
(CC +6%)

- 米国や欧州でインデペンデント小売りが軟調だったものの、日本や東欧、南米などの市場で着実に売上を積み上げ、CCで一桁半ばの成長率を確保した。
- 中国は模造品等のMiYOSMARTへの影響が一巡したほか、販売代理店からの需要が強かったことにより、四半期ぶりに前年比プラスとなった。
- 来期にかけて新製品パイプラインには高付加価値品が複数控えており、立ち上げに先だってメガネ店等との販売協力体制を盤石なものとしていく。



© 2026 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

6

メガネレンズについては、売上成長率 11%（為替ニュートラル 6%）でした。小規模な M&A の寄与もありますが、国別の動きにばらつきがあり、インデペンデントが軟調だった地域もありました。一方で、日本、東欧、南米はしっかり伸び、当社として重視している 1 桁半ばの成長は実現できました。また、中国は徐々に前年比プラスとなり、改善の兆しが見えてきています。引き続き高付加価値製品を軸に、地域ごとの状況を踏まえながら成長を積み上げていきます。

## ライフケア事業 製品別概況：コンタクトレンズ（アイシティ）

売上成長率  
+4%  
(CC +4%)

- 高付加価値製品の浸透や、1Dayへのシフトなどにより平均単価が継続的に成長。
- PB品や定期便により顧客リテンションも改善が継続した。
- 店舗数拡大を通じた集客増や、単価UPに加えて、顧客体験やCRM強化を図っていく。



© 2026 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

7

コンタクトレンズ小売（アイシティ）は今回も安定した四半期でした。売上は 1 桁半ばで継続的に成長しており、収益の基盤も盤石です。良い製品と良いサービスを提供し続けることを念頭に、安定した成長

を目指します。

## ライフケア事業 製品別概況：内視鏡

売上成長率  
-4%  
(CC -10%)

- 主要市場である欧米において、競合による値引きやバンドル等を背景とした価格圧力の高まりにより、全体で減収となった。
- 中国は各種政策により事業環境が不透明な状況が継続。
- 組織の合理化やコア製品への集中など構造改革は計画にインラインで進捗。固定費のスリム化などを通じて、収益成長基盤の確立を目指す。

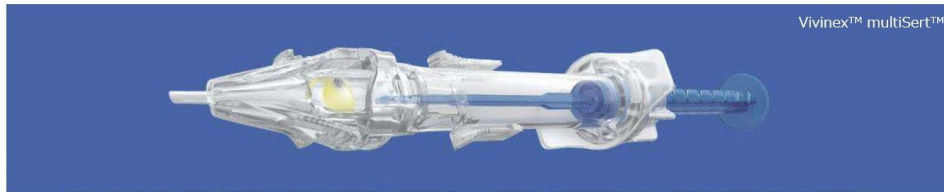


内視鏡については為替ニュートラルで 10%のマイナスでした。国ごとに動きは異なりますが、この事業では収益改善を最優先にしており、価格競争が強い商談に対してはこれまでよりも慎重に対応しています。そのため短期的に売上を一部犠牲にしている部分があります。ただ、売上を落とし続けるわけにはいかないため、収益性を維持しつつ売上も確保するバランスを取っています。今年度意思決定した工場の統廃合などの構造改革は進行しており、その効果は 26 年度下期以降から本格化する見込みです。

## ライフケア事業 製品別概況：眼内レンズ

売上成長率  
+11%  
(CC +6%)

- 中国はNVBPの影響が継続も、欧州がQ1に発生したシステムの不具合から引き続き回復し、全体では二桁成長を達成。
- 日本においても病院チャネルでの単焦点売上が底堅く推移した。
- 中国は当面弱含む見通しであるものの、安定的な市場である日本や欧州におけるATIOLの拡販を通じ、今後も着実な成長を見込む。



© 2026 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

9

眼内レンズは売上成長率 11%（為替ニュートラル 6%）となりました。中国は依然として厳しい状況が続きますが、日本や欧州ではしっかりと伸びています。欧州は Q1 のシステム更新に伴うトラブルから回復し、今回は二桁成長を確保しました。高付加価値製品が確実に成長ドライバーとなっています。

## ライフケア事業 製品別概況：人工骨ほか

売上成長率  
+20%  
(CC +15%)

- 内視鏡洗浄機、人工骨や金属インプラントの販売が堅調に推移。
- クロマトグラフィー担体は出荷を停止していた前年同期から反動増に。
- 主要市場以外での拡販と収益基盤の強化によって、安定的な成長を図っていく。



© 2026 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

10

その他の医療機器は製品ごとに伸びが異なりますが、クロマトグラフィー担体は前年 Q3 がお客様の在庫調整でほぼ出荷がなかったため、反動増により売上が戻りました。



## 情報・通信事業概況

- ・【売上収益】全ての製品が増収。とりわけブラックスと映像が力強い成長となり、10%台半ばの大幅増収となった。
- ・【通常の営業活動からの利益】償却費増加トレンドが継続したものの、ブラックスや映像の売上拡大等により、利益率は高水準をキープした。



© 2026 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

11

続いて情報・通信事業です。売上収益は 929 億円で、通常の営業活動からの利益は 493 億円、利益率は 53%、税前利益は 514 億円でした。売上・利益ともに約 15%の成長となり、特に半導体ブラックスと映像が強く寄与しました。償却費は増加していますが、事業の成長で十分に吸収できています。

## 情報・通信事業 製品別概況：LSI

売上成長率  
+14%  
(CC +14%)

- ・ EUVブラックスは顧客の先端ノードにおける活発な開発活動を背景に、二桁の増収を維持した。
- ・ DUVブラックスは、EUV露光向けや中国顧客向け、メモリ向けなど広範で需要が堅調に推移。
- ・ 次世代ノードを見据え、位相シフトマスクなどの高付加価値製品の比率拡大を図る。



© 2026 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

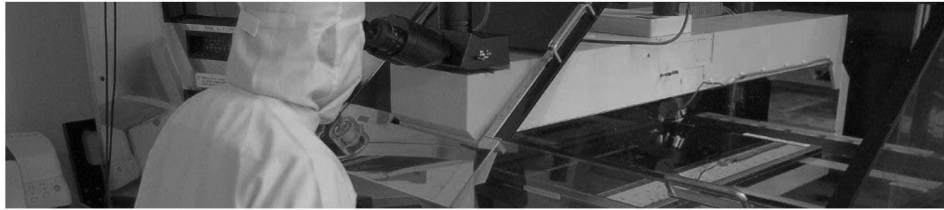
12

LSI は 14%成長で、EUV も DUV も堅調に推移しています。競争環境に大きな変化はなく、引き続きお客様の需要に応える供給体制の維持が重要と考えています。

## 情報・通信事業 製品別概況：FPD

売上成長率  
+15%  
(CC +15%)

- 需要が低調だった前年からの反動増、中国工場の供給能力向上等により、二桁の増収となった。
- 特にスマートフォンやIT OLED向けマスクの販売が堅調だった。
- 今後も高解像度パネル向けマスクなど、高付加価値製品の製造安定と拡販を図っていく。



© 2026 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

13

FPD 基板は 15%成長となりました。前年 Q3 は機械の入れ替えや中国工場の立ち上げでキャパシティが抑えられていたため、その反動で二桁成長となりました。高精度品の受注拡大や中国での販売強化を進め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  
+9%  
(CC +8%)

- H1のトレンドが継続し、3.5インチ基板は二桁増収。ニアライン向けHDD需要が引き続き強かった。
- CSPの需要は依然として非常に高く、3.5インチ基板の循環的需給悪化の兆しは現状見られていない。
- Q4は高い需要を背景に、通常より季節性が薄まり微減にとどまる見通し。FY26以降の需要をにらみ、能力増強を計画中。



© 2026 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

14

HDD 基板は売上成長率 9%、為替ニュートラルで 8%でした。2.5 インチは見通しのとおり減少しているものの、3.5 インチが二桁成長となり、全体としても堅調に推移しています。足元の需要は非常に強く、今後も増加する見込みです。供給体制増強のための準備も進めています。



## 情報・通信事業 製品別概況：映像

売上成長率  
+35%  
(CC +33%)

- ・ 前四半期に続き、CUPO（詳細後述）やSNS用途を背景としたウェアラブルカメラ向けレンズの引き合いが強く、大幅増収となった。
- ・ デジタルカメラ向け製品についても、ミラーレスの新製品発売による需要喚起やハイエンドコンデジの高需要により増収。
- ・ 長年にわたって拡販を図ってきたCUPOの事例のように、今後も新たな成長分野を長期目線で開拓していく。



© 2026 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

15

映像は 35%の成長（為替ニュートラル 33%）と非常に高い伸びとなりました。CUPO、ウェアラブル、デジカメ向け高精度レンズなど複数のアプリケーションが寄与し、今年度は全四半期で強い成長が続いています。ただ、アクションカメラのように新製品発売直後に大きく伸び、その後急速に落ちる場合もあるため、不確実性はあります。重要なのは新しい用途が出た際に、当社のレンズ・材料をしっかり提案・採用いただくことで、長期的には安定した成長を実現したいと考えています。なお、Q4 は季節性により売上が下がる見込みです。

## 株主還元

- ・ 1/30取締役会にて今期2回目の自社株買いを決議。
- ・ 増益に加え、円安や保有株式の売却などキャッシュ増加要因が重なるものの、積極的な株主還元により年間での現預金水準を増加させないようにする計画。

### 自社株買い①

実施期間：2025/8/22～12/1

取得総額：約1,000億円

消却有無：全株消却済み

### 自社株買い②

実施期間：2026/2/2～7/17

取得総額：上限1,000億円

消却有無：取得後、消却予定

### 配当

基本方針：配当性向40%の累進配当

中間配当：125円（+80円）

中間配当総額：425億円（+269億円）

期末配当：未定

© 2026 HOYA CORPORATION All Rights Reserved

16

本日の取締役会で自社株買い 1,000 億円を決議しました。外貨建て資産が多いこともあり円安の影響

響で現預金が積み上がっているため、余剰を抑えるという観点から今回の判断となりました。

## ガイダンス

### Q4

(億円)	FY24 Q4	FY25 Q4	YoY
売上収益	2,168	2,404	+11%
通常の営業活動からの利益	657	715	+9%
税前利益	677	739	+9%
四半期利益	511	565	+11%

- ・ ライフケア事業は安定推移の見込み
- ・ 情報・通信事業は通常と比べてQoQの減収幅が小さい見通し
- ・ 為替レートは1月末現在の実勢値を前提

### 通期

(億円)	FY24	FY25	YoY
売上収益	8,660	9,400	+9%
通常の営業活動からの利益	2,558	2,820	+10%
税前利益	2,600	3,240	+25%
当期利益	2,018	2,540	+26%

- ・ 売上・利益ともに年間ベースで過去最高を更新する見通し。

17

通期見通しは、売上収益 9,400 億円、通常の営業活動からの利益 2,820 億円、税前利益 3,240 億円、当期利益 2,540 億円を見込んでいます。情報・通信は季節性により Q4 は売上が下がる見込みですが、ライフケアは概ね Q3 と同じような推移を想定しています。

司会：

ここからは、映像事業の新規成長領域について池田より説明します。

## CUPOとは？

- ・ Cu（銅の元素記号）を微量添加することで偏光特性を持たせた光学部材（Polarized Optics）
- ・ 光トランシーバー、光変調機、波長選択スイッチなどの用途で使用する
- ・ 歴史は長く、2009年のアニュアルレポートで「世界規模で光通信網が発達する中で、需要の拡大が見込まれる」と紹介



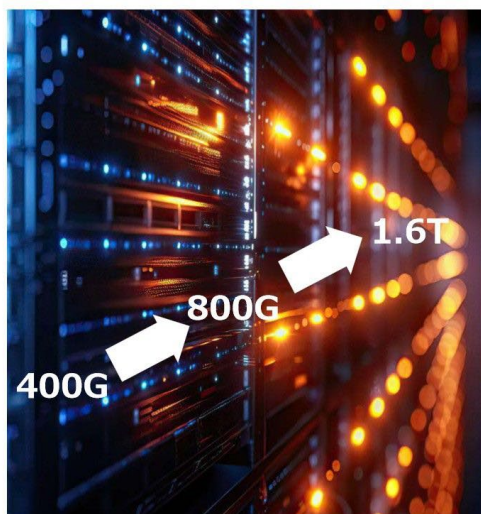
19

池田（CEO）：

映像事業の中で何が伸びているのか、分かりにくいという声が増えてきましたので、現在急速に伸びている CUPO についてお話しします。

CUPO は銅（Cu）と偏光光学（PO）からきた名称で、銅を添加することで偏光機能を持たせたガラス材料です。光トランシーバーや光変調器、波長選択スイッチといった光通信デバイスの一部に使用されます。当社としては 2000 年代から製品化しており、長い歴史があります。

## CUPOが直近で急伸している背景は？



- AI市場の拡大で光トランシーバー出荷台数が急増
- 光トランシーバーにおいて、CUPOは光データをロスなく効率的に伝送するために必須
- データ転送速度の高速化に伴い、光トランシーバー1台あたりのCUPO使用枚数が増加
- 米国系～中国系など幅広い顧客層に販売

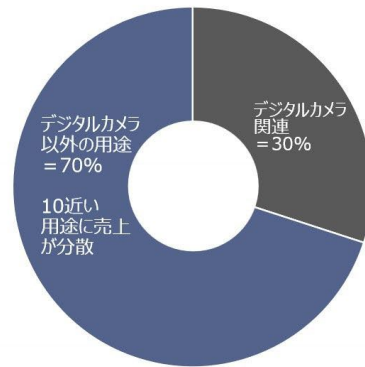
20

近年再び注目されている背景には AI 市場の急拡大があります。データセンターが増加し、そこでは光トランシーバーの使用量が急激に増えており、高速化に伴い 1 台あたりの CUPO 使用枚数も増えています。こうした要因が重なり CUPO の需要が大きく伸びています。

## 今後の見通し

- 映像売上の7割を占める「デジタルカメラ向け以外の用途」は車載やウェアラブル向けなど、さまざまな製品向けに多角化しており、ひとつひとつは小規模。
- 「デジタルカメラ向け以外の用途」は成長性の高いものから、縮小傾向のものなどが混在しているが、CUPOは高い成長ポテンシャルを持つ。
- AI市場の拡大に伴う光トランシーバーの出荷台数の継続拡大、800Gの主力化とさらなる高速化（1.6T）に伴い、需要は今後も拡大する見通し。
- 光トランシーバーの部品供給律速や代替技術のリスクに留意しつつ、顧客の需要に合わせて増産をおこなう。

映像事業 用途別売上構成



これまで映像事業はデジタルカメラの比率が高く、それ以外の用途を増やすことに苦戦してきたのですが、ここ数年で非カメラ領域のアプリケーションが少しずつ増えてきています。CUPO はグループ全体の売上規模に影響を及ぼすほどの規模ではありませんし、今後大きな技術の入れ替え等がないとは言えませんが、AI 市場の拡大に伴うトランシーバーの出荷台数が増えることに伴って、当面の間は映像事業のベースとなり得る存在と考え、ご紹介しました。

### 【質疑応答】

司会：

それでは、質疑応答に移ります。では吉田さん、お願いします。

吉田（CLSA 証券）：

ハードディスクのガラスサブストレートですが、4Q は季節性よりも良い数字になりそうとのコメントがありました。来期に向けてどの程度の成長を見込んでいるのか。また能力増強を検討中とのことですが、どの程度の時間軸で投資し、それによって設備投資や償却がどう変わっていくのかコメントをお願いします。

池田：

まず HDD 基板ですが、4Q は季節要因もあり 3Q よりは落ちるものの、その先の需要は非常に強いと見えています。26 年度後半からは現在の主要顧客に加えて 2 社目への出荷が始まる予定で、量が本格的に増えるのは 27 年度になると見えています。2 社目のための 27 年度分の設備手配はすでに意思決定しています。28 年度以降の物量については、2 社目の増加に加え 3 社目の動向も踏まえながら現在精査しており、設備投資はそのスケジュールに合わせて判断する想定です。

吉田：

ありがとうございます。続いて、IT 領域のブランクスについてですが、半導体装置市場が足元で非常に強い動きを見せています。来期に向けた成長見通しや、韓国勢などの競争環境に変化はあるでしょうか。

池田：

LSI ブランクスについては、台湾・韓国ともに主要顧客から非常に強い数字をいただいております、26 年度は当面強い需要が続く見通しです。韓国については、そういった情報があることは認識していますし、国としての方針もあり、サプライヤーの評価が進んでいる状況と思います。ただ、お客様の中で 2 社目を評価している状況は以前から変わらないなか、2 社目が日系から韓国系に変わるだけで、お客様にとって当社のポジションが変わるわけではないと考えます。キャパシティについては、27 年度までの物量は既存のクリーンルームに装置を増設する形で対応できます。28 年度以降は新工場の建設が必要になり、足の長い設備投資になります。現在はその意思決定が始まった段階です。

司会：

続いて甲谷さん、お願いします。

甲谷（みずほ証券）：

メガネレンズ事業についてですが、新製品が非常に多い印象があります。来年度も高付加価値製品が増えるとのことですが、累進レンズや調光レンズなどの既存分野のアップデートなのか、それともまったく新しい機能を持った製品の投入があるのか教えてください。

池田：

期待されている「全く新しいカテゴリーのレンズ」については、現時点で公表できるものはありません。来年度に向けて準備しているのは、既存シリーズ（SENSITY シリーズ、MiYOSMART など）のアップデート版です。今後、新製品を世に出せる段階になれば正式に発表します。

甲谷：

ありがとうございます。次に MiYOSMART についてですが、競合の米国における De Novo 申請での承認取得を通じ、510(k)のルートが開けたように見えます。御社は現在 PMA を前提として進めていると思いますが、承認取得の戦略は見直されるのでしょうか。また、次世代 MiYOSMART について、発売時期の目安や期待値について教えてください。

池田：

競合の承認取得手法については把握していますが、当社は承認のスピードだけを重視して申請ルートを決めているわけではありません。MiYOSMART は小児を対象とするため、安全性と有効性の長期データ



が製品価値そのものにもつながると考えています。一方で、市場環境も踏まえ柔軟に選択肢を検討する姿勢は持っています。次世代製品の詳細については現時点では公表できませんが、従来製品より高い効能を目指して開発を進めています。もう少し時間をいただければと思います。

司会：

続いて芝野さん、お願いします。

芝野（CITI 証券）：

HDD について伺います。3Q の段階で、現有キャパシティに対する稼働率は何の程度でしょうか。また、26 年後半や 27 年を見据えた増産余地、現在のインフレ局面を踏まえた価格設定の考え方について教えてください。

池田：

稼働率の表現が少し難しいのですが、ベトナムの二つの工場は、開発用ラインを除けば基本的にフル稼働です。開発用ラインも、物量次第では製造に振り替えることがあります。ラオス工場はもともと想定していた工程の 3 分の 1 がフル稼働しており、順次 3 分の 2 までライン数を増やしているところです。残り 3 分の 1 はクリーンルームは完成しているものの装置未導入ですが、その装置は手配済みです。26 年後半～27 年前半に入り、物量増に寄与する見込みです。

生産能力のイメージとしては、仮に今が 100 だとすれば、1 年後は 110～115 程度かと考えています。価格については、当面引き上げる予定はありませんが、環境次第で検討していくことになります。

芝野：

ありがとうございます。続いて内視鏡の構造改革について伺います。今回トップラインが弱く見えましたが、3 カ月や 6 カ月前の計画に対し追加施策の必要性を感じているかどうか教えてください。

池田：

内視鏡は 25 年度に大きな意思決定を行い、工場の統廃合や製品ポートフォリオの見直しなど、かなり思い切った措置を進めてきました。それらは一時的にダブルコストが発生するため、すぐ数字に反映されるものではありません。効果が出てくるのは 26 年度下期以降になると見えていますので、現時点で追加的な大きな施策が必要だとは考えていません。

司会：

続いて中村さん、お願いします。

中村（ゴールドマン・サックス証券）：

HDD について、3 社目の認証スケジュールに変化があるか教えてください。また、レアアース規制に関連して、酸化セリウムなどの調達リスクはありますか。

池田：

3 社目について開発評価は継続していますが、状況は 3 カ月前と大きく変わっておらず、26 年度の量産はありません。27 年ごろに出荷が始まるという見立ては変わっていません。キャパシティは現時点では 2 社目向けの手当てまで進んでおり、3 社目対応はこれからという状況です。

酸化セリウムについては、以前問題が顕在化した 2010～11 年時点で対策を講じており、現状および近い将来で大きな影響はありません。ただし中国の状況は急に変わることもあるため、常にアップデートしながらリスク管理しています。

中村：

続いて、EUV ブランクと映像事業の中期成長見通しについて伺います。以前は EUV が 10%プラスアルファ、映像が 5～6%という見通しでしたが、足元の成長を見ると上振れしているようにも思います。来期以降の見方に変化はありますか。

池田：

EUV については、10%プラスアルファという従来の見方を維持しています。映像は非常に伸びていますが、アクションカメラのように大きな変動がある領域でもあるため、強気の数字を言い切るのは難しい状況です。ただ、以前の 5%成長という言い方からは、さすがに上方修正すべきだとは思っています。

司会：

続きまして桂さん、お願いします。

桂（SMBC 日興証券）：

CUPO の売上規模感、そして中長期で成長を続けるために大きな投資は必要なのか教えてください。また、全社の CAPEX と償却費の前提も可能であれば教えてください。

池田：

CUPO の個別数字は開示していませんが、今後伸びていく中で売上が現在の倍程度になる可能性はありと見ています。ただしこの事業は大きな設備投資を必要としないため、物量が大きく振れたとしてもある程度は対応可能と考えます。

廣岡：

全社の設備投資ですが、HDD 基板や EUV といった領域は 26 年度に検討が必要な案件が多く、いず

れも足の長い投資になります。建屋建設から始まる投資もありますので、26 年度に意思決定したとしても、償却開始は 27 年度より少し先になります。償却費は今よりやや増えていきますが、しっかり吸収できるよう運営していきたいと考えています。

司会：

最後に吉岡さん、お願いします。

吉岡（野村證券）：

1 点目ですが、LSI の高付加価値製品について伺います。今後、位相シフトマスクなどの高付加価値領域の比率がどのタイミングで増えていく見通しでしょうか。また、足元での高付加価値製品の比率やレイヤー数はどれくらいで、それがどの程度まで増えていくのか、その変化が ASP や御社の収益にどう寄与するのかについて考え方を教えてください。

池田： 高付加価値製品は大きく二種類あります。ひとつは今お話にあった Phase Shift Mask（PSM）。もうひとつはディフェクトの少なさで価格帯が変わる、品質差によるプレミアム製品です。PSM は 2 ナノ世代で導入が始まり、ノードが進むごとに必要レイヤー数が増えていく見込みです。ただ、デザインによってクリティカルレイヤー数は異なるため、平均的にどこまで増えるかを定量的に見積もるのは正直難しい部分があります。また、ディフェクト品質のほうは、お客様側の“ミティゲーション技術”の成熟度によって要求レベルが変わるため、こちらも物量予測は複雑です。いずれにせよ、先端ノードの比率が上がれば PSM の比率は上がるという方向性は明確ですが、数字で断定するのは難しいという点をご理解いただければと思います。

吉岡： ありがとうございます。もう 1 点、PSM や 2 ナノの比率が増えていることで、足元で単価上昇が実際に起き始めていると見てよいのでしょうか。

池田： 先端については単価は上がっています。ただしご存じのとおり、既存品（7 ナノ・5 ナノ・バイナリーなど）に対するディスカウント要求は非常に強く、どのお客様も年次で一定の値下げ要求をしてくられます。当社としては、先端品が伸びる分、既存品のディスカウント要求に応え、その結果としてお客様の満足を得られ、2 社目にシェアを奪われない体制が維持できます。つまり、先端製品の単価は上昇している一方で、既存品の値下げも同時に受けるという構造のため、「単価上昇＝そのまま収益率上昇」と直結するわけではありません。ただ、先端の比率が増えるほど中長期的にはプラス方向に作用します。

吉岡： 承知しました。最後に、自社株買い 1,000 億円の決定について伺います。手元の現金残高が 5,800 億円超の水準になっていることが背景だと理解してよいのでしょうか。適正な手元資金の考え方についても教えてください。

廣岡： 今回の規模を決めた理由のひとつは、現預金をこれ以上積み上げないという点です。期間を厳密に定めて目標を置いているわけではありませんが、年度末に向けて現預金が過度に膨らまないよう、還元を進めるという判断です。適正水準についてはこれまでもお伝えしているとおりですが、今の手元資金はやや余剰という認識は持っています。

司会：

以上で質疑応答を終了いたします。本日はご参加ありがとうございました。

---

※本トランスクリプトは、説明会での発言内容を基に、読みやすさを重視して編集しております。そのため、一言一句を正確に書き起こしたものではありません。