

# HOYA株式会社

2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

2024年10月31日

# 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、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。

# 01. FY24 Q2の業績

取締役 代表執行役CFO 廣岡 亮

# 連結業績概況

- ライフケア事業はシステム障害からの回復が進展、情報・通信事業においても高水準の需要が継続したことで、四半期売上の記録を更新した。
- 前年同期に在庫調整の影響を受けていた情報・通信事業の回復により、通常の営業活動からの利益は大幅な増益、過去最高益となった。
- 税前利益は為替差損38億円が発生したことなどにより前年並みとなった。

売上収益  
**2,147** 億円  
 +14%  
 (CC +13%)\*

税前利益  
**628** 億円  
 -1%  
 (CC -3%)

通常の営業活動からの利益  
**656** 億円  
 +25%  
 (CC +24%)

\*CC: Constant Currency - 以下同様

USD

146.66円

-0.7% (円安)

EUR

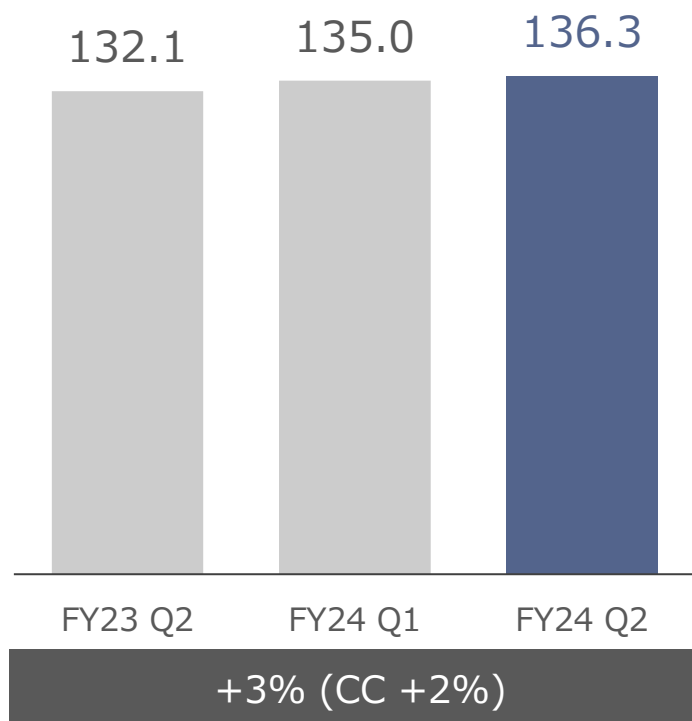
161.59円

-2.4% (円安)

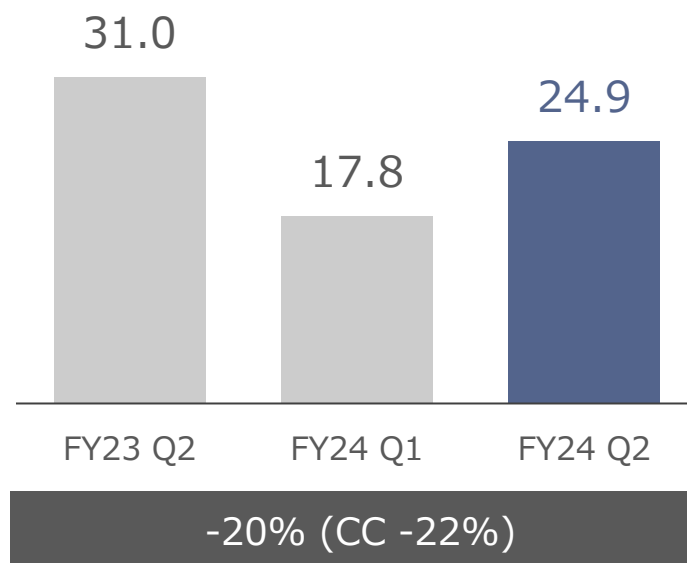
# ライフケア事業概況

- システム障害からの回復が進展、為替影響を除いた実質ベースで売上成長を確保した。
- 売上回復のための販促活動に費用を投じたため、通常の営業活動からの利益は減益となったが、QoQでは大きく改善。
- 税前利益は為替差益が出ていた前年Q2に対し、当四半期は為替差損が発生したため減益。

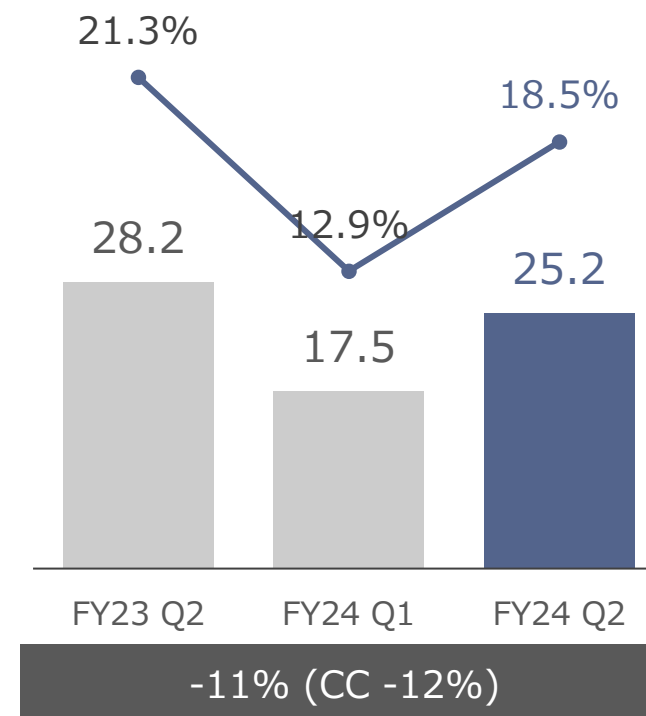
売上収益 (十億円)



税前利益 (十億円)



Cf.通常の営業活動からの利益/利益率



# ライフケア事業 製品別概況：メガネレンズ

売上成長率  
+6%  
(CC +5%)

- ✓ 米州において、北米はインデペンデント・チャネルでの販売が堅調、体制強化を進めてきたブラジルが非常に強い成長となった。
- ✓ 日本において顧客との共同キャンペーン実施などによりシステム障害からの回復が進展した。
- ✓ 従来成長軌道に復帰、Q2の成長率は競合を上回った。



# 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%)

- ✓ 小中学生のコンタクトレンズデビュー層への訴求に手ごたえ。また、オンライン販売とPB製品がリピート率の向上に貢献した。
- ✓ PBの継続的な製品ポートフォリオ拡充をおこなうなか、hoyaONEプレミアム乱視用を8月に発売。
- ✓ 店舗数は375店と前四半期から10店舗増となった。下期は7店舗開店を目指す。



# ライフケア事業 製品別概況：内視鏡

売上成長率  
-5%  
(CC -6%)

- ✓ 米国での販売が好調に推移。入札案件等における勝率向上と安定的な売上を目指し、引き続きビジネスの基盤強化を図る。
- ✓ 中国において反腐敗運動の影響が継続し、全体での減収につながった。
- ✓ 反腐敗運動の影響が当面続く見通しのなか、上期より開始している中国ビジネスの構造改革につき、下期より実行フェーズに移していく予定。





# ライフケア事業 製品別概況：眼内レンズ

売上成長率  
+7%  
(CC +5%)

- ✓ 中国のほぼ全域で集中購買制度が開始。単価への影響等により、中国で減収となった。
- ✓ ATIOL(=Advanced Technology IOL。多焦点など先端製品)の販売が堅調に推移し、グローバルで増収を確保。
- ✓ 眼内レンズ市場の最も急速な成長が予想される中国に拠点を設立。現地生産を目指し、活動を開始。



Hoya Medical (Suzhou) Company Limited

# ライフケア事業 製品別概況：人工骨ほか

売上成長率  
- 6 %  
(CC -7%)

- ✓ 内視鏡洗浄機の販売が順調だったものの、コロナ禍において在庫水準が上昇していた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、金属インプラント、内視鏡洗浄機等の製品で全体の安定化を図る。

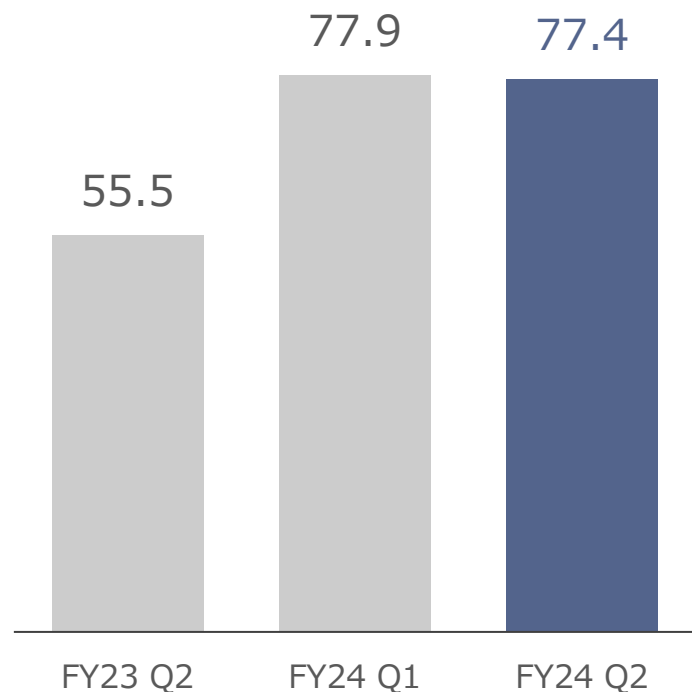
\*バイオ医薬品の精製プロセスにおいて、不純物の除去や分離に使われる製品



# 情報・通信事業概況

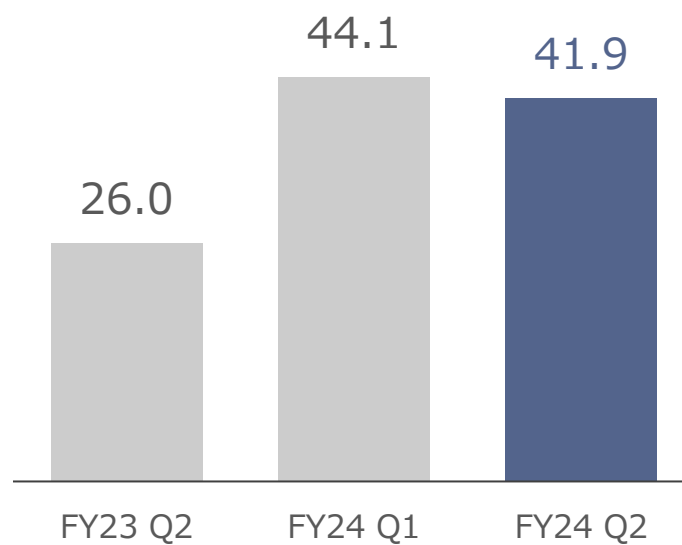
- 主要製品の需要が高水準で継続、前四半期に続き2桁の大幅増収となった。
- 生産拠点における高い稼働率などを背景に、Q1に続き利益率が通常時より高い水準となった。
- なお、Q3以降はEUVブランクスやFPDに関連する償却増により、徐々に利益率は正常化する見通し。

売上収益 (十億円)



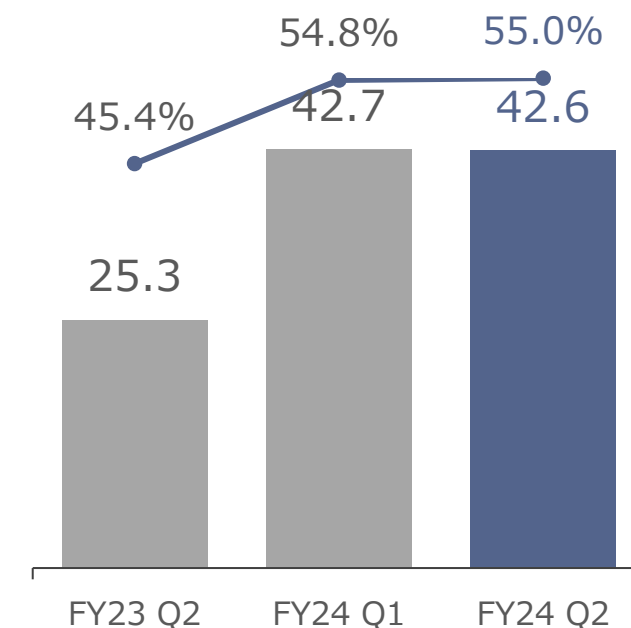
+39% (CC +38%)

税前利益 (十億円)



+61% (CC +60%)

Cf. 通常の営業活動からの利益/利益率



+68% (CC +68%)

# 情報・通信事業 製品別概況：LSI

売上成長率  
**+27%**  
(CC +27%)

- ✓ 顧客の旺盛な開発需要等を背景に、EUVブランクスが必要が高水準を維持。
- ✓ Q3以降は、季節性により多少上下しつつも、高水準の需要が継続する見込み。
- ✓ FY26 H2以降の需要をにらみ、EUVブランクス能力増強を決定。



# 情報・通信事業 製品別概況：FPD

売上成長率  
-17%  
(CC -17%)

- ✓ パネル価格が高位安定したことにより顧客が量産を優先したことや、大型の開発案件が比較的少ないタイミングだったことにより、FPDマスクの需要が減少。
- ✓ FPDブランクスについても、製造が安定しなかったことにより減収となった。
- ✓ 中国・重慶の工場にてテスト生産を開始。キャパシティを順次立ち上げていく予定。





# 情報・通信事業 製品別概況：HDD基板

売上成長率  
**+107%**  
(CC +106%)

- ✓ ニアライン向け需要が前回ピーク水準(FY21)を超過。前年同期が在庫調整によるボトムであったこともあり、売上は倍増となった。
- ✓ ラオス工場の2025年1月の再稼働に向けて従業員の雇用を開始。なお、Q4にラオス工場の25%程度を稼働予定。
- ✓ サプライチェーンの在庫は適正水準にある模様であり、今後もニアライン向けの需要は高水準が継続する見込み。



# 情報・通信事業 製品別概況：映像

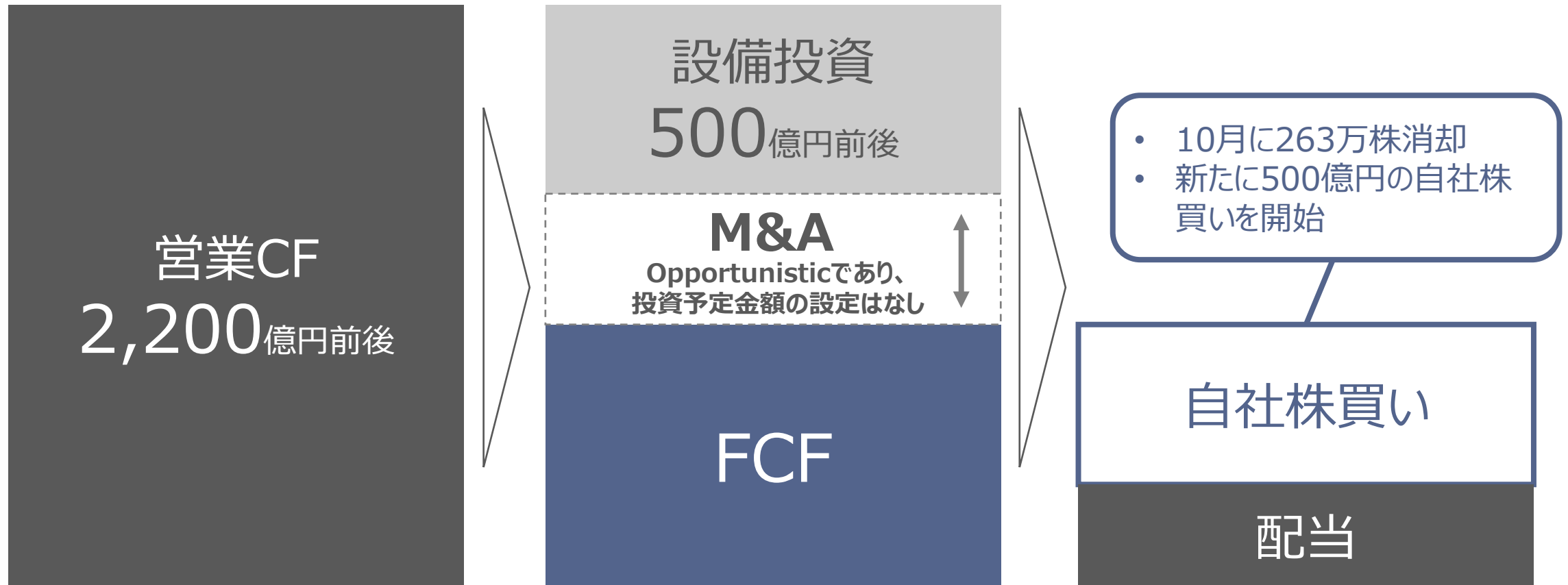
売上成長率  
**+18%**  
(CC +16%)

- ✓ オリンピック/パラリンピックイヤーに伴う新機種発売やSNS向けの高画質に対するニーズを背景に、ミラーレスカメラ向け交換レンズの販売好調が継続。
- ✓ 自動運転向けの車載レンズなど、デジタルカメラ以外の用途向けの需要も好調に推移した。
- ✓ 四半期の季節性の影響は受けつつも、下期も安定した需要が続く見込み。



# キャピタル・アロケーションのフレームワーク

- 成長のための内部投資を最優先しつつ、M&Aの機会をうかがう。なお、バリュエーション面で無理をしたM&Aはおこなわない。
- 余剰資金 = FCFは株主に還元（FY24 H1は728億円を還元）





## 02. 事業環境と今後の展望

取締役 代表執行役CEO 池田 英一郎

# ライフケア事業-眼科領域

製品	事業環境	当社事業の展望と注力ポイント
メガネレンズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>高齡化社会やデジタルライフスタイルの影響により需要は安定的に拡大</li> <li>欧州で保険償還の機運が高まるなど、近視抑制に脚光</li> <li>市場シェアの3割程度を占める小規模なレンズメーカーのシェアが徐々に大手に収斂</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品イノベーションを通じ、小児向けから老眼対応まで全てのライフステージに対応したポートフォリオを構築</li> <li>市場成長の取り込みや新規市場進出などで小児用近視抑制レンズの売上を拡大</li> <li>直販市場の拡大やボルトオンM&amp;Aなどを組み合わせ顧客カバレッジを拡大</li> </ul>
コンタクトレンズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>少子高齡化の影響を受けつつも、1日使い捨てレンズの普及や近視の低年齢化により市場は緩やかに成長</li> <li>オンライン販売のシェアが徐々に上昇</li> <li>シリコンハイドロゲル素材をはじめ高付加価値化が進展</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規出店 + ボルトオンM&amp;Aで顧客リーチを拡大</li> <li>PB品やオンライン販売でリテンションを向上</li> <li>将来的にメーカーとして海外展開も視野に（メガネレンズとのシナジーも期待）</li> </ul>
眼内レンズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界的な老齡人口拡大を背景に市場は安定的に成長</li> <li>多焦点や焦点深度拡張型などのATIOLが成長ドライバーに</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>安全性と手術の安定性に貢献するプリロード式眼内レンズの競争優位性を堅持</li> <li>ATIOLを含む新製品を毎年市場に投入</li> <li>成長性の高い中国市場に注力。また、新規市場に進出し、地域カバレッジを徐々に拡大</li> </ul>

# ライフケア事業-メドテック領域

製品	事業環境	当社事業の展望と注力ポイント
内視鏡	<ul style="list-style-type: none"><li>慢性疾患の増加や低侵襲性治療の需要拡大を背景に市場は安定成長</li><li>短期的に各種政策の影響で需要が低下しているものの、中国市場が長期的な成長をけん引</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>短期においては、米国と中国事業の構造改革を優先</li><li>独自性のある製品の開発と市場への投入</li><li>注力領域の再検討を進めていく</li></ul>
人工骨ほか	<ul style="list-style-type: none"><li>高齢化社会に伴う骨折や疾患の治療増加</li><li>バイオ医薬品の開発増加に伴いクロマトグラフィー担体の需要拡大</li><li>患者の安全性向上や医療従事者の負担軽減のための衛生ソリューションへの要求拡大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>セラミックス製人工骨と金属インプラント双方の特徴を組み合わせた新しい提案の実施</li><li>多様化するバイオ医薬品のニーズに対応したクロマトグラフィー担体の開発促進</li><li>より安全で効率性の高い内視鏡洗浄機の開発と上市</li></ul>

# 情報・通信事業

製品	事業環境	当社事業の展望と注力ポイント
LSI	<ul style="list-style-type: none"><li>半導体市場はAI関連やメモリを軸に回復継続</li><li>一部のメーカーの不調や露光機の出荷台数軟調などのニュースフローあり</li><li>マスクブランク市場は微細化の進展により長期的に成長</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>直近の半導体メーカーや露光機メーカーに関するニュースフローによる主要顧客の開発需要の展望に大きな影響なし</li><li>中期的に競争の進展を見込むが、High NA向けなどの次世代品の開発を加速し、先端ノードで100%シェア維持を図る</li></ul>
FPD	<ul style="list-style-type: none"><li>ベゼルのスリム化やフォルダブルタイプなどスマホ用のデザイン開発活動が継続</li><li>市場の中国シフト、OLEDシフトが続く</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>JVを軸に、市場の中国シフトに対応</li><li>OLEDや高精細パネル向けの高付加価値製品に注力</li><li>FPDブランク市場の規模拡大を図る</li></ul>
HDD基板	<ul style="list-style-type: none"><li>データ流通量の拡大を背景に、ニアラインHDDの長期的な成長を見込む</li><li>民生品向けの2.5"は今後もSSDへの置き換えが進み減衰が続く見通し</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>HAMR等を軸にHDDはTB単価の優位性を保持し、長期に渡ってニアラインの主力であり続ける見通し</li><li>需要増に対応すべく機動的にキャパシティを拡大して対応</li><li>新規顧客獲得によりTAM拡大を目指す</li></ul>
映像	<ul style="list-style-type: none"><li>カメラ向け製品は短期的には需要が堅調も、長期視点ではスマホカメラによる侵食が続く見込み</li><li>車載向け製品は自動運転を軸に成長基調</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>カメラ向け製品は緩やかに減衰する見込み</li><li>市場動向に左右されない収益基盤のもと、自動運転向けやAR向けなど新規用途の売上拡大を図る</li></ul>

# 本資料の表記について

- ✓ 当社は国際会計基準（IFRS）を適用しています。
- ✓ 2024年4月～2025年3月の会計期間を2025年3月期もしくはFY24と表記しています。
- ✓ 億円未満の金額は四捨五入しており、そのため合計値が合わない場合があります。  
%は実際の金額を基に算出しています。
- ✓ 「通常の営業活動からの利益」は、税引前四半期利益から金融収益・費用、持分法投資損益、為替差損益及び非経常的に発生する損益等を除いて算出している参考値です。
- ✓ 本資料の財務諸表は明細を割愛しています。詳細な財務情報は決算短信もしくは決算短信補足資料をご覧ください。  
<https://www.hoya.com/investor/kessan/>

# 2024年 統合報告書のご紹介

- 当社統合報告書として初めてマネジメント全員（取締役＋執行役）のインタビューを掲載
- Scope 3排出量の部分的開示など、ESG情報をさらに拡充

<https://www.hoya.com/ir/2024/ja/index.html>

HOYA  
HOYA 統合報告書2024

英語 ダウンロード HOYA企業サイトへ

投資対象としての  
HOYAの実力

2023年度  
ハイライト

マネジメント  
メッセージ

HOYAの  
価値創造

ESG報告 事業概況 ライブラリー

Innovating for a Better Tomorrow

**HOYA**

INTEGRATED REPORT 2024

**Innovating For a Better Tomorrow**

**HOYA**