

HOYA株式会社

FY25 Q1 決算説明資料

2025年8月1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。

FY25 Q1業績



FY25 Q1 連結業績

- 【売上収益】円高が逆風となったものの増収を確保。為替影響を除いた実力ベースでは8%の増収となった。
- 【通常の営業活動からの利益】ライフケア事業の利益が前年同期のITインシデントの影響から反動増となり、CCベース*で18%の増益、過去最高を更新した。

*CC: Constant Currency - 以下同様

売上収益

2,204億円

+3%
(CC +8%)

通常の営業活動からの利益

662億円

+13%
(CC +18%)

税前利益

674億円

+5%
(CC +10%)

ROIC

19.9%

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)

USD

143.75円

+9.2% (円高)

EUR

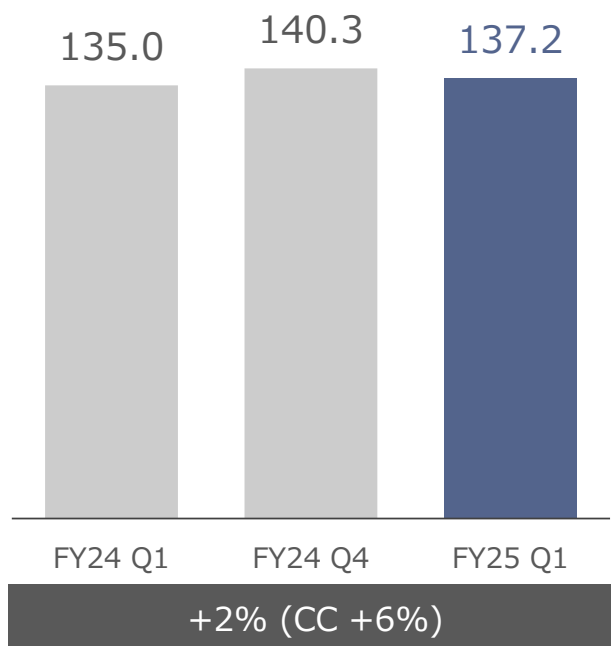
165.13円

+2.9% (円高)

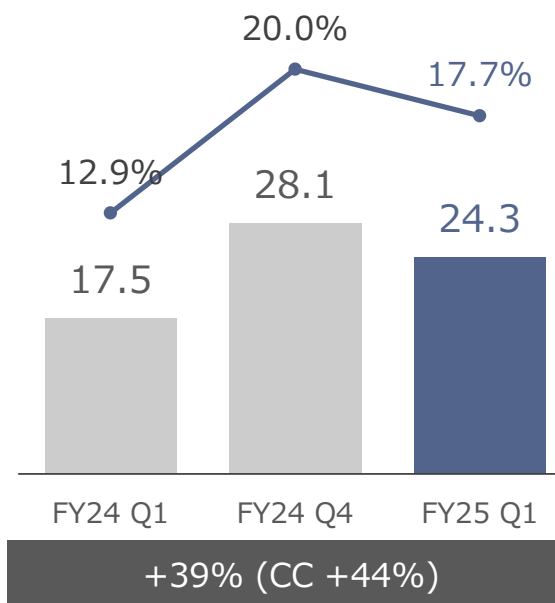
ライフケア事業概況

- 【売上収益】メディカル製品が低調だったものの、メガネレンズの売上が力強く伸長し、CCベースで6%の増収となった。
- 【通常の営業活動からの利益】ITインシデントからのシステム復旧などの一時費用が発生した前年同期から大幅な反動増となった。

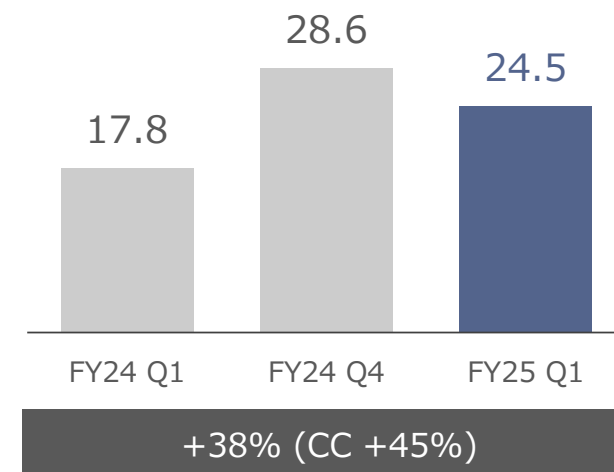
売上収益 (十億円)



通常の営業活動からの利益/利益率



税前利益 (十億円)



ライフケア事業 製品別概況：メガネレンズ

売上成長率
+5%
(CC +11%)

- 前年同期はITインシデントの影響を受けたため、CCベースで二桁の大幅増収となった。軟調が続いた中国を除き、ほとんどの地域が堅調に推移した。特に大型チェーンでの販売が好調だった。
- 近視抑制レンズMiYOSMARTがフランスで保険償還対象に認定。
- 米国関税：Q1は価格転嫁により影響をほぼ打ち消した。最終的な関税率は一部まだ不透明だが、価格転嫁と拠点ごとの生産比率のリバランスなどで対応していく。



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%)

- 過去数年での新規出店や買収店舗が顧客数増に貢献。また、小中高生のコンタクトデビュー層への拡販も順調に進捗。
- PB品（エクスクルーシブ性）とほしい時便/おトク定期便（利便性）により顧客リテンションが継続的に向上。
- Q1は4店舗を出店。今後も新規出店とM&Aを通じた店舗数拡大を図っていく。



ライフケア事業 製品別概況：内視鏡

売上成長率
-3%
(CC +2%)

- 主要市場である欧州での販売活動が堅調に推移し、CCベースでプラス成長を確保した。
- 中国市場は前Q4以降、反腐敗運動の影響が一巡したことで、回復が継続（ただし、以前の水準への回帰には依然遠い）。
- 年初よりグローバルでの構造改革を開始。製品/地域/顧客セグメントの選択と集中を進めていく方針。



ライフケア事業 製品別概況：眼内レンズ

売上成長率
-6%
(CC -2%)

- 日本の病院チャネル向け売上が成長軌道に戻ったものの、欧州は新基幹システム導入時のトラブルにより製品供給が停滞。足元で同トラブルは解消済み。
- 中国は引き続きNVBPが価格などに影響。今後は民間市場向けの販売強化で影響低減を図る。
- 短期的な課題を解決するとともに、三焦点レンズをはじめとするATIORLの拡販を通じ、Q2以降の業績向上を目指す。

Vivinex™ multiSert™



ライフケア事業 製品別概況：人工骨ほか

売上成長率
-11%
(CC -7%)

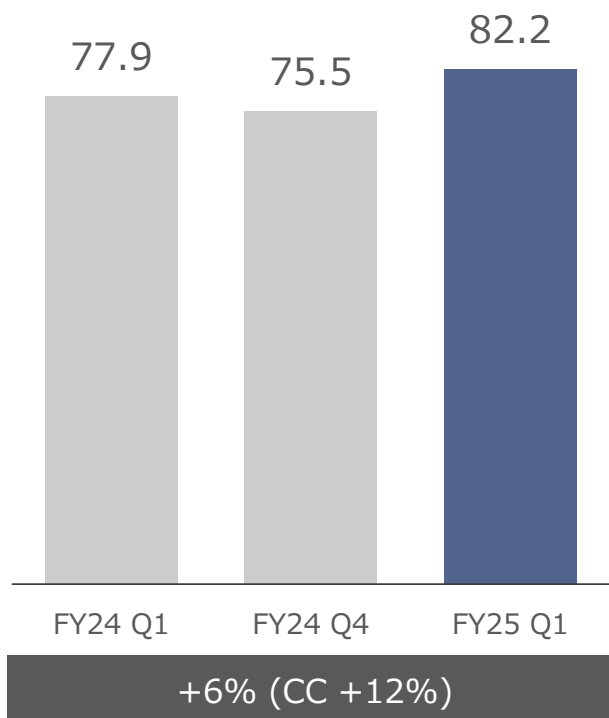
- 手術器具や内視鏡洗浄機の販売が安定的に推移したものの、バイオ医薬品業界の需要低迷ならびに在庫調整によりクロマトグラフィー担体の減収が続き、全体ではCCベースで7%の減収となった。
- それぞれの製品セグメントにおいて、新製品投入や新規市場でのプレゼンス拡大によりプラス成長を目指す。



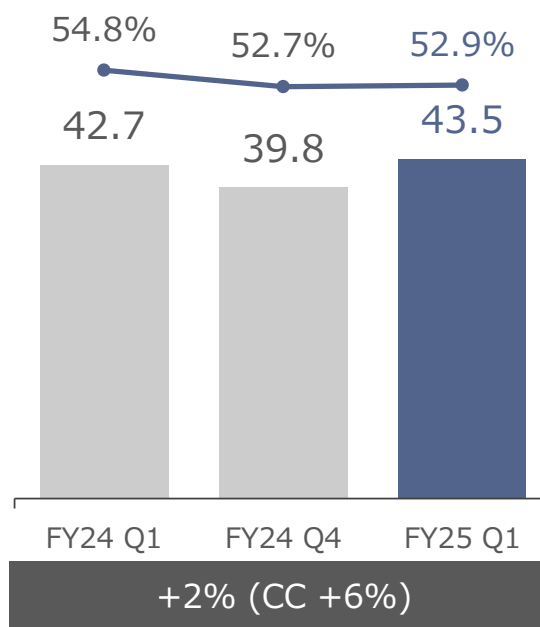
情報・通信事業概況

- 【売上収益】LSIやHDD基板の需要が高位安定したことや、映像が力強い売上成長を達成したことでCCベースで12%増収。
- 【通常の営業活動からの利益】能力増強に伴う償却費が増加も、映像の売上増や製品MIXの影響でベンチマークを超える水準の利益率となった。

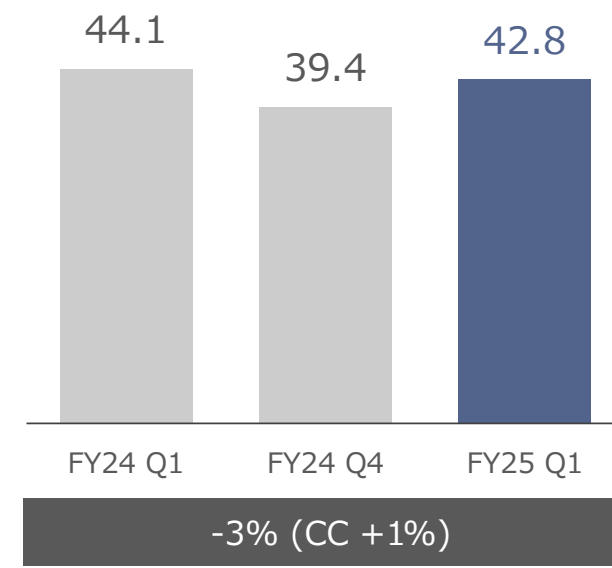
売上収益 (十億円)



通常の営業活動からの利益/利益率



税前利益 (十億円)



情報・通信事業 製品別概況：LSI

売上成長率
+8%
(CC +10%)

- AIやHPC向けの半導体市場の活況を背景に、3nmをはじめとする先端ノードを軸にEUVブランクスの需要が高位安定。
- DUVブランクスも幅広い顧客層から高水準の需要が継続。
- オングストローム世代に向けたEUVブランクスの開発、顧客での評価活動を推進。



情報・通信事業 製品別概況：FPD

売上成長率
+11%
(CC +17%)

- 顧客において主にG8.6世代のフレキシブルOLEDパネルの研究開発需要が増加。
- 前年同期に台湾地震の影響があったこともあり、高い成長率となった。
- 需要の高まりを受け、中国工場の製造体制の立ち上げを着実に実行していく。



情報・通信事業 製品別概況：HDD基板

売上成長率
-4%
(CC +6%)

- 円高により減収も、為替影響を除いた実質ベースでは増収。
- コンシューマー向け2.5"は前年の需要がやや高かった反動もあり大幅な減収も、3.5"基板の需要は高水準が継続。最終実需が強く、ニアラインHDDは良好な市場環境が続く見通し。
- HAMRやPMR多枚数モデルなど、HDDのさらなる高容量化に向けた基板の量産体制整備を進める。



情報・通信事業 製品別概況：映像

売上成長率
+17%
(CC +24%)

- 中国経済の減速等によりミラーレスカメラ向け交換レンズの成長が鈍化も、AIデータセンターへの投資拡大を背景に、光アイソレータに使われる偏光ガラス（CUPO）の需要が急増。
- 自動運転センシングカメラ向け光学製品の需要も順調に拡大。
- CUPOや車載向けといった新規用途向けに高性能ガラスの新製品投入と量産体制の構築を図る。



ガイダンス

外部環境や顧客動向に大きな変化はなく、売上・利益ともに概ねQ1と同様のトレンドが継続し、増収増益を達成する見通し。なお、為替差損益や特殊要因は織り込んでいない。

為替は2025年8月現在の実勢レートを前提としています。

FY25 Q2

(億円)	FY24 Q2	FY25 Q1	FY25 Q2	YoY	QoQ
売上収益	2,147	2,204	2,236	+4%	+1%
税前利益	628	674	676	+8%	+0%
四半期利益	529	514	526	-1%	+2%

FY25 H1

(億円)	FY24 H1	FY25 H1	YoY
売上収益	4,284	4,440	+4%
税前利益	1,270	1,350	+6%
当期利益	1,000	1,040	+4%

最近における投資家の皆様との 4つのディスカッションポイント



ディスカッションポイント①

ニアラインHDD市場において、HAMRにより記録密度が上昇するので、今後HDD基板の需要は減少するのでは？

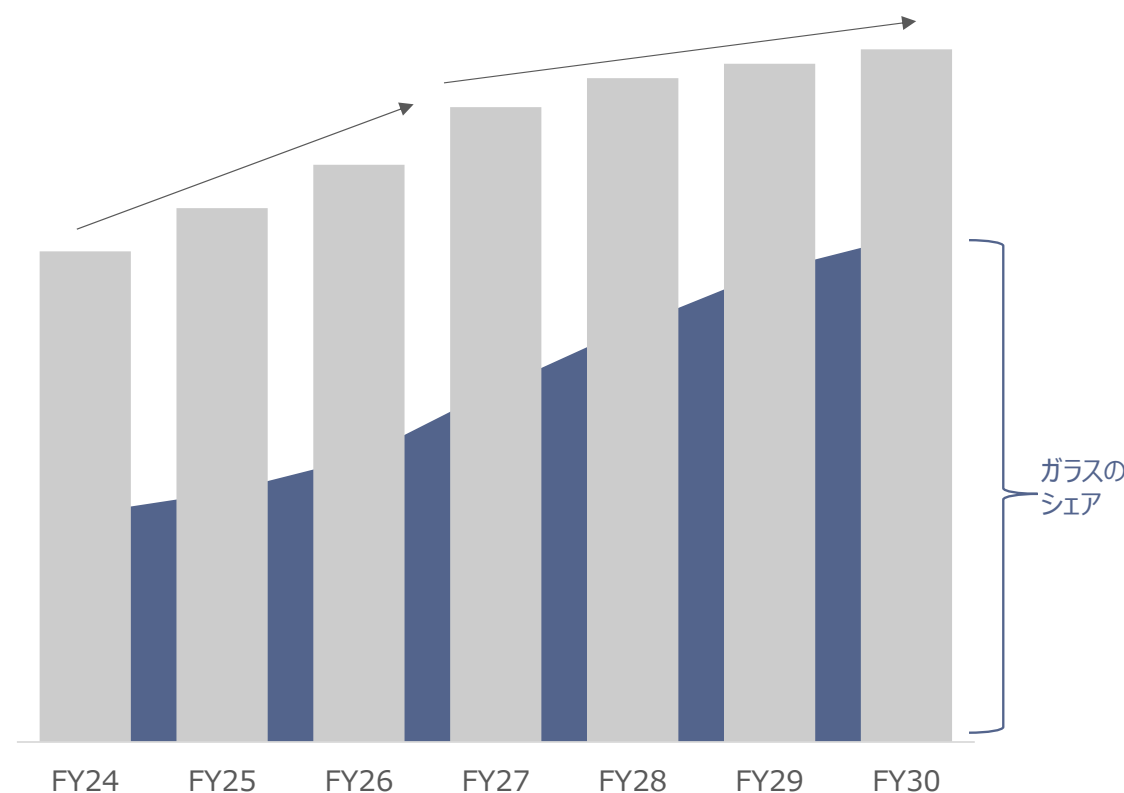
「HDD基板需要は減るか？」に対する答え

HAMR製品の売上拡大により、HDD用サブストレート全体の出荷枚数は中長期的に徐々にスローダウンする見込みだが、ガラス基板の市場シェア拡大によって当社のニアライン用HDD基板の販売数はCAGR 10%+αで増加する見通し。

なお、HAMRの30TB以上の製品は、PMRの最新製品と同じ1台当たり10枚の基板を搭載予定で、HDD1台当たりの基板数が減少する可能性は低い。また、今後PMR/HAMR問わず、11枚や12枚の製品も登場する可能性もある。

HAMR、多枚数化ともに物理的優位性からガラスの市場シェア拡大のドライバーとなる。

ニアラインHDDサブストレート市場



ディスカッションポイント②

全面SSD使用のデータセンター設立のニュースを見た。
何年かしたらニアラインHDD市場はSSDに取って代わられるのでは？

「ニアラインHDDもSSDに取って代わられる？」に対する答え

一部ハイパースケーラーにおいてフルSSDのデータセンター設立の報道が見られるが、全体からすればごく限定的なケース。

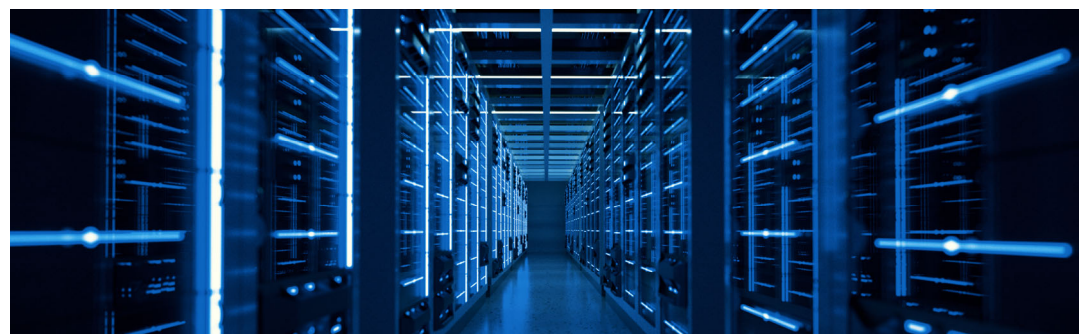
ニアラインにおいては、TB単価の低さから依然HDDが選好されている。また、HAMRやディスク多枚数化により、今後もHDDのTB単価の優位性は長期にわたって発揮される見込み。

さらに、エクサバイト当たりの投資金額がSSDは約10倍必要となる。世の中のデータの圧倒的大多数がHDDに格納されている現在において、これをSSDに置き換えることは現実的ではない。

ニアラインにおけるHDDとSSDの経済性比較

1TBあたり単価 (HDDに対するSSD価格)	6倍～8倍
1EBあたり設備投資額 (HDDに対するSSD投資額)	約10倍の差

出典：HDDメーカー各社、SNIA発表資料等を基に作成



ディスカッションポイント③

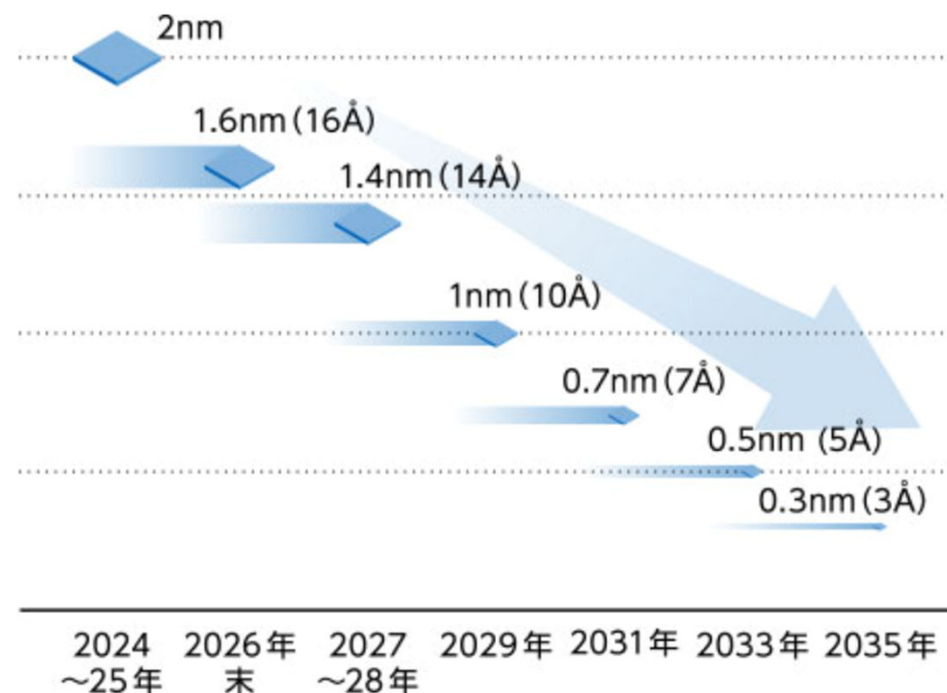
半導体パッケージングによって微細化の必要性がなくなってきており、
したがってEUVブランクス也需要も頭打ちになってくるのでは？

「パッケージングでEUVは不要になる？」に対する答え

ファウンドリやIDMなどの顧客がパッケージング技術の採用を進めているものの、経済性・物理法則・市場競争の観点から長期にわたっての微細化を標榜しており、これに伴い、今後もEUVブランクスの需要は安定推移する見込み。

両者は対立するものではなく、両輪となって半導体の発展に寄与していくものと考えられる。

半導体微細化ロードマップ



出典：半導体メーカー発表資料などを基に作成

ディスカッションポイント④

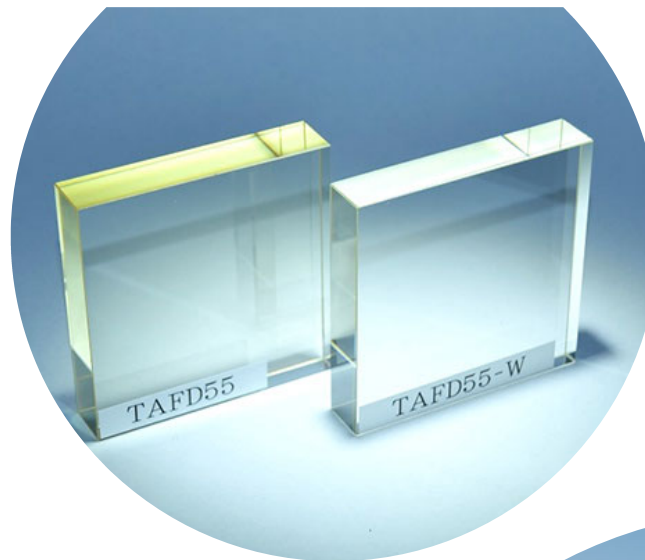
競合がスマートグラスに注力しているなか、HOYAは同分野にプレゼンスがなく、事業機会を逸しているのでは？

「スマートグラスの事業機会を逸している？」に対する答え

スマートグラスを新たな事業機会と捉えている。

当社がスマートグラス本体を製造することはしないが、搭載されるカメラのレンズや、ARグラス用光学部品のメーカーとして関わっていく。

数多くのテック企業が今後3-4年でARグラスを発売する見込みであり、これらの企業と光学材料/基板の開発を進行中。広い視野角（FOV）や高い輝度などを強みに業界のリーダーを目指す。



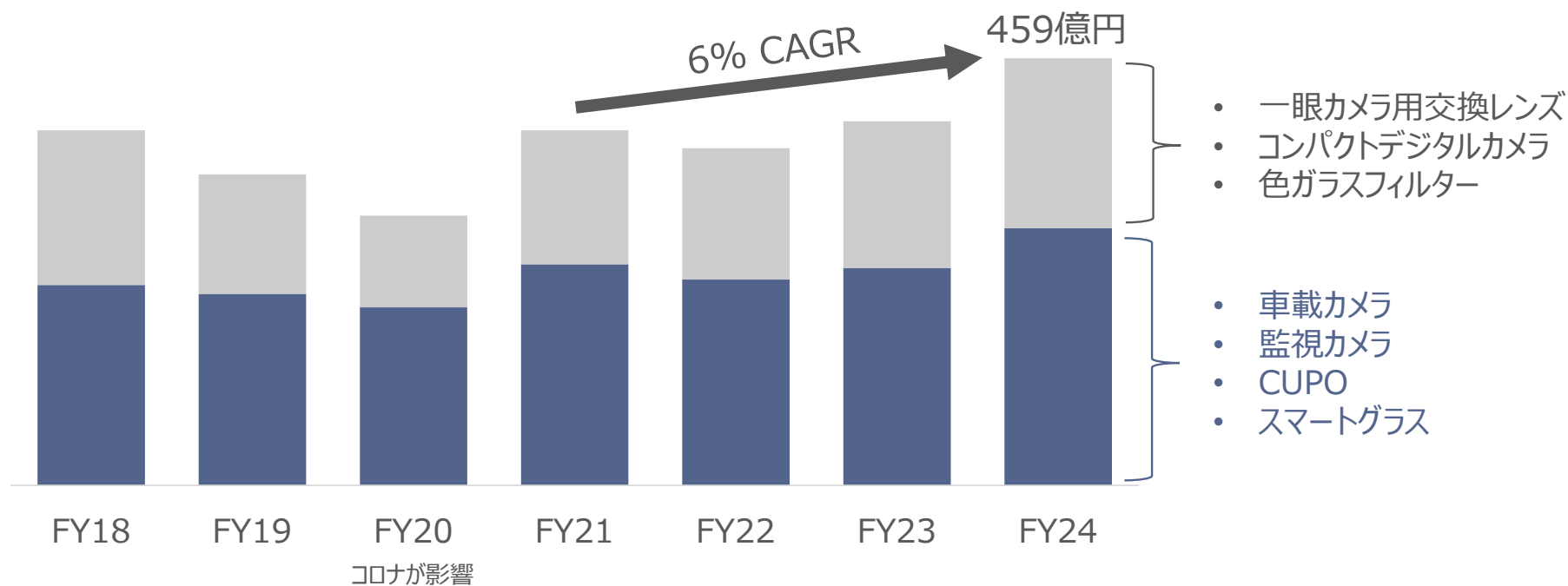
HOYA



映像事業の成長機会が拡大

- スマートグラス向けの製品に加え、車載カメラやCUPOといった光学材料/光学製品の売上が順調に拡大。
- コロナ以降、デジカメ関連の売上也安定的に推移、映像全体で年率6%程度の成長となっている。
- 今後も自動運転技術のさらなる進展やAIデータセンターの規模拡大などを背景にカメラ向け以外の売上拡大を見込む。

映像事業売上推移



ご参考：直近における主要イベント

- | | |
|---------|--|
| 2025年5月 | 配当性向40%の累進配当方針を発表
MiYOSMARTの8年臨床試験データを発表、AI搭載レンズセンタリングシステム「visuReal MoveAI Kids」を発表  |
| 2025年6月 | カナダのメガネレンズ・ディストリビューターCentennial Opticalを買収 
EUVブランクスの特典映像を公開  |
| 2025年7月 | MiYOSMARTがフランスで公的保険償還開始 
新ブランドムービー「OPT」を公開  |

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。
- ✓ 2025年4月～2026年3月の会計期間を2026年3月期もしくはFY25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/>

Innovating For a Better Tomorrow

HOYA