

HOYA株式会社

FY24 Q4 決算説明資料

2025年5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。

FY24 Q4業績



FY24 Q4: 連結業績

- 【売上収益】情報・通信事業で高水準の需要が続いたことにより、2桁の増収を達成
- 【通常の営業活動からの利益】情報・通信事業で製造体制などで高効率な運営が続いたことや、ライフケア事業の収益性改善により増益
- 【税前利益】前年同期の為替益108億円に対し、今期は為替損4億円を計上したことにより減益となった

売上収益
2,168億円
+10%
(CC +11%)*

通常の営業活動からの利益
657億円
+24%
(CC +24%)

税前利益
677億円
-6%
(CC -6%)

*CC: Constant Currency - 以下同様

USD

151.21円

-0.9% (円安)

EUR

159.35円

+1.7% (円高)

FY24通期：連結業績

- 情報・通信事業の主力製品が在庫調整の影響を受けていた前年から大幅な反動増となり、年間ベースでも2桁の増収を達成
- ライフケア事業についても、期首にITインシデントの影響を受けたものの、迅速なリカバリーと円安の影響により、当初計画を上回る売上収益となった
- 以上の結果、売上・利益ともに過去最高を更新した

売上収益
8,660億円
+14%
(CC +11%)*

通常の営業活動からの利益
2,558億円
+22%
(CC +19%)

税前利益
2,600億円
+10%
(CC +7%)

*CC: Constant Currency - 以下同様

USD

152.57円

-5.0% (円安)

EUR

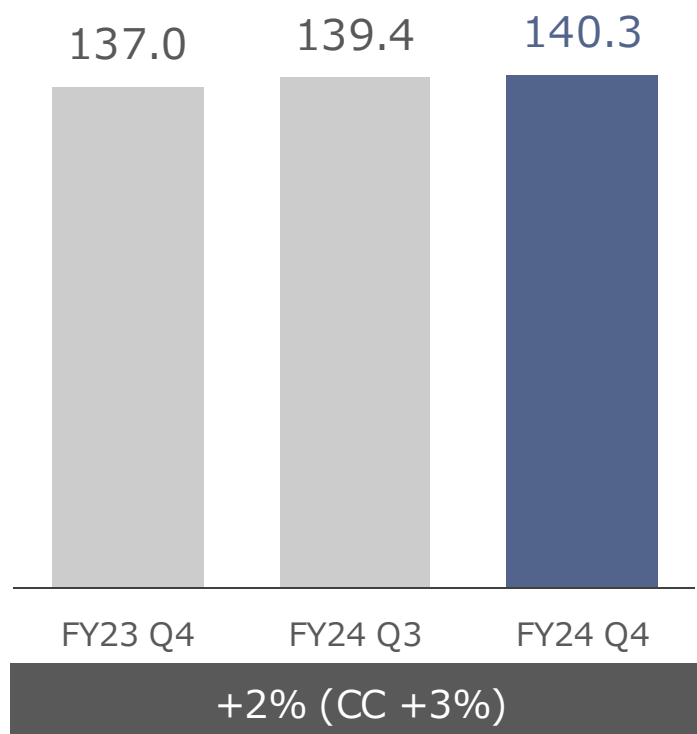
163.66円

-3.8% (円安)

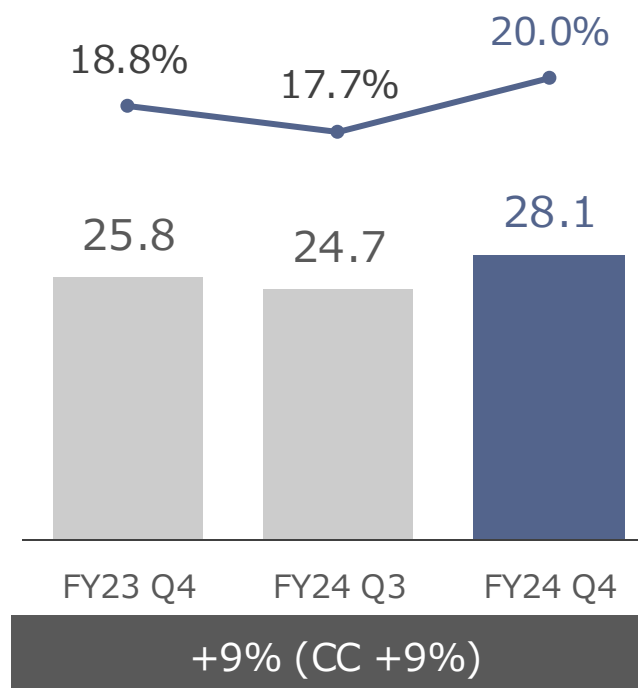
ライフケア事業概況

- 【売上収益】メガネレンズやコンタクトレンズがけん引し増収を確保した
- 【通常の営業活動からの利益】一時費用があった前期比で増益。また、利益率が20%に
- 【税前利益】為替益が前年同期の79億円から今期は5億円に縮小したこと等により減益となった

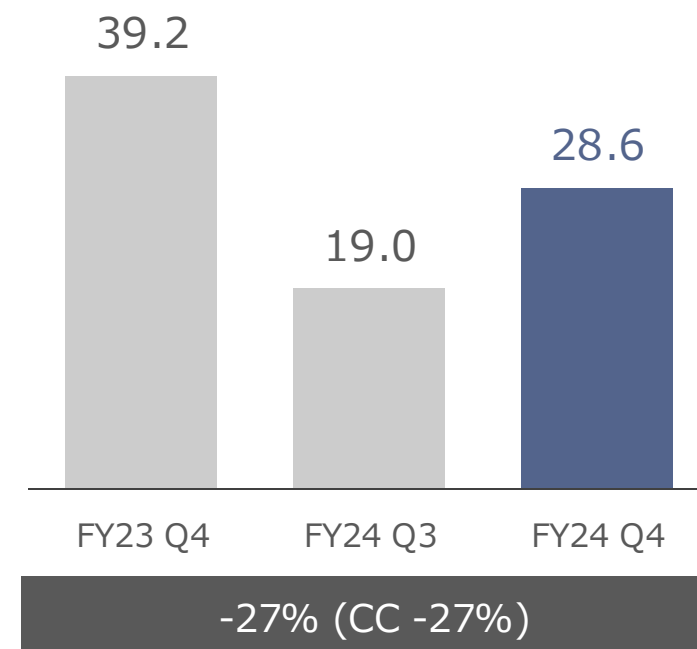
売上収益 (十億円)



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 +6%)

- 中国市場の軟調が続いたものの、ブラジルなどの新興市場向や、日本のチェーン向けの販売が好調に推移し、1桁半ばの成長を確保
- 近視抑制レンズMiYOSMARTはグローバルで10%台後半の成長
- 早期老眼向けレンズVisuProを発売したほか、調光レンズのラインナップを拡大。今後もあらゆるライフステージのニーズに応える製品開発をおこなっていく



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%)

- 新規顧客獲得やオンライン販売やPB品によるリテンション改善が進捗
- FY24の期末店舗数は376店、YoY 13店増となった
- FY25以降は年間15店舗前後の出店を計画。国内コンタクトレンズ小売の圧倒的No.1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 -4%)

- 中国市場において、反腐敗運動の影響が一巡し、また販売経路の転換などを進めるなかで売上が反動増となった
- 他方、主要市場である欧米での販売が低調だったため、全体で減収に
- 米国/中国の地域的な事業構造転換に加え、グローバルでの抜本的な構造改革を開始



ライフケア事業 製品別概況：眼内レンズ

売上成長率
+0%
(CC +1%)

- 中国において集中購買制度の影響による価格低下や、市場の多焦点レンズへのシフトが続いた
- また、日本の病院での販売がやや低調だったこともあり、全体の売上は前年並みとなった
- 中国ビジネスの戦略も含めて事業戦略の見直しを進めていく



Vivinex™ multiSert™

ライフケア事業 製品別概況：人工骨ほか

売上成長率
+3%
(CC +3%)

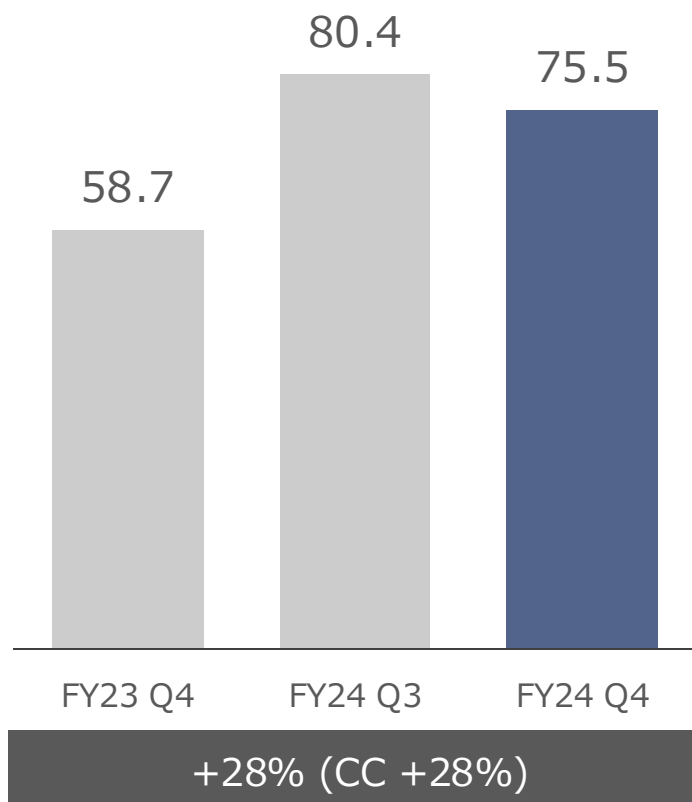
- 在庫調整によるクロマトグラフィー担体の減収が続いたものの、内視鏡洗浄機や繁忙期の需要を取り込んだ人工骨等がけん引し、全体で増収を確保
- クロマトグラフィー担体の在庫調整による影響は当面継続する見通し。内視鏡洗浄機や人工骨等の製品で全体の安定化を図る



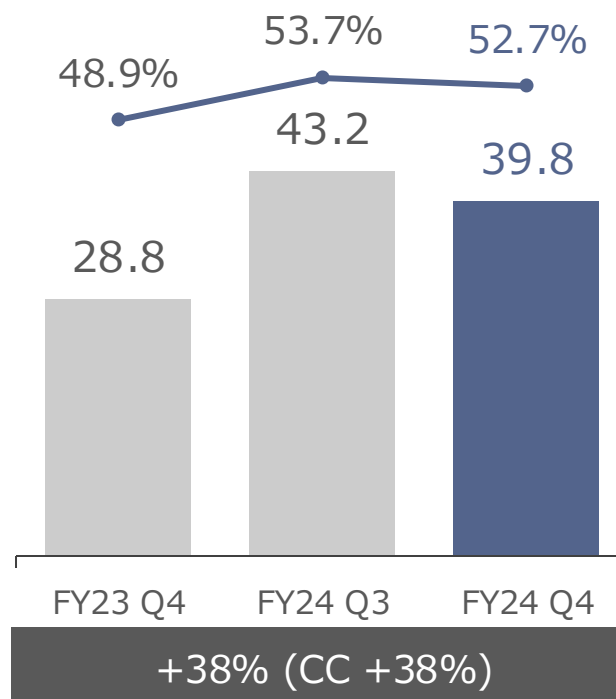
情報・通信事業概況

- 【売上収益】顧客からの需要の強さが季節性をほぼ吸収し、大幅な増収となった
- 【通常の営業活動からの利益】能力増強に伴う償却費増も、既存の製造ラインの高稼働が続いたことで高止まった

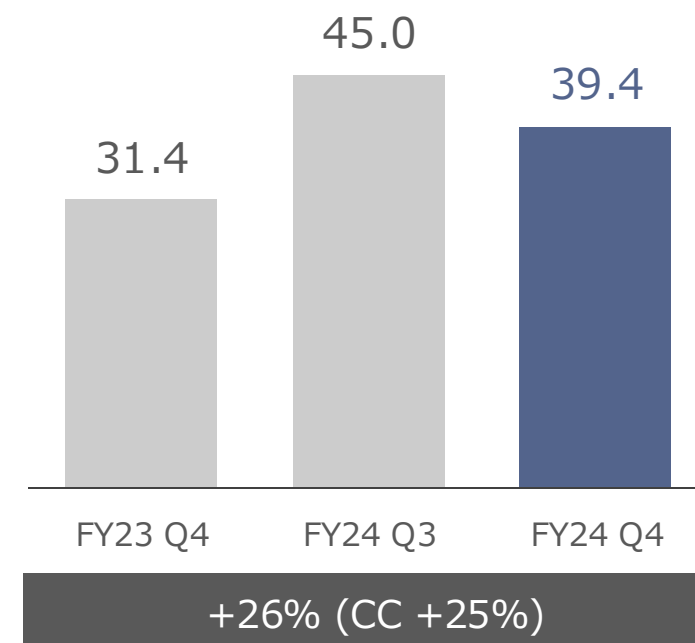
売上収益 (十億円)



通常の営業活動からの利益/利益率



税前提益 (十億円)



情報・通信事業 製品別概況：LSI

売上成長率
+39%
(CC +39%)

- 顧客における活発な先端開発により、EUVブランクスの高い需要が継続
- DUVブランクの増収が継続。EUV露光におけるハイエンドDUVの需要増等が背景にあると推測される
- 1nm世代の認定活動が順調に進捗。フロントランナーの立ち位置をいっそう強固に



情報・通信事業 製品別概況：FPD

売上成長率
-23%
(CC -22%)

- ・ フォトマスクにおいて、OLED関連の開発需要が回復せず低調が続いた
- ・ ブランクスにおいても、引き続き製造が安定しなかった。早急な安定化を図る
- ・ FY25は顧客においてフォルダブル・スマートフォン、ウェアブル・デバイス、車載向けディスプレイ等の開発活動が徐々に再開する見通し



情報・通信事業 製品別概況：HDD基板

売上成長率
+43%
(CC +42%)

- ニアライン向け3.5”基板の需要が高位安定
- 需要の状況を受け、旧正月期間に工場を稼働させたことにより、季節性の影響を低減した
- なお、ニアラインにおいて容量単価/価格安定性/信頼性の点で依然としてHDDはSSDに対して優位である状況に変化はない



情報・通信事業 製品別概況：映像

売上成長率
+10%
(CC +10%)

- ミラーレスカメラ向け交換レンズの堅調な販売が継続。レンズの小型軽量化に向く材料やGMO(Glass Mold Optics)の需要が好調
- 光通信で使用する近赤外用偏光ガラス等、デジタルカメラ向け以外の製品も販売が好調だった
- 材料・レンズともに、新たな用途向けの需要開拓と市場シェア拡大を図る



関税により影響が想定される製品

製品	主な生産拠点	競争環境	対応
メガネレンズ	タイ フィリピン ベトナム	競合の方が北米製造比率が高い 可能性あり	顧客と価格転嫁交渉
内視鏡	日本 マレーシア（修理）	ニュートラル	顧客と価格転嫁交渉 米国国内修理部門拡大検討
LSI	シンガポール 日本	ニュートラル	顧客と価格転嫁交渉 シンガポール出荷比率増
上記以外の製品	—	—	（影響なし、もしくはグループ全体からすると軽微）

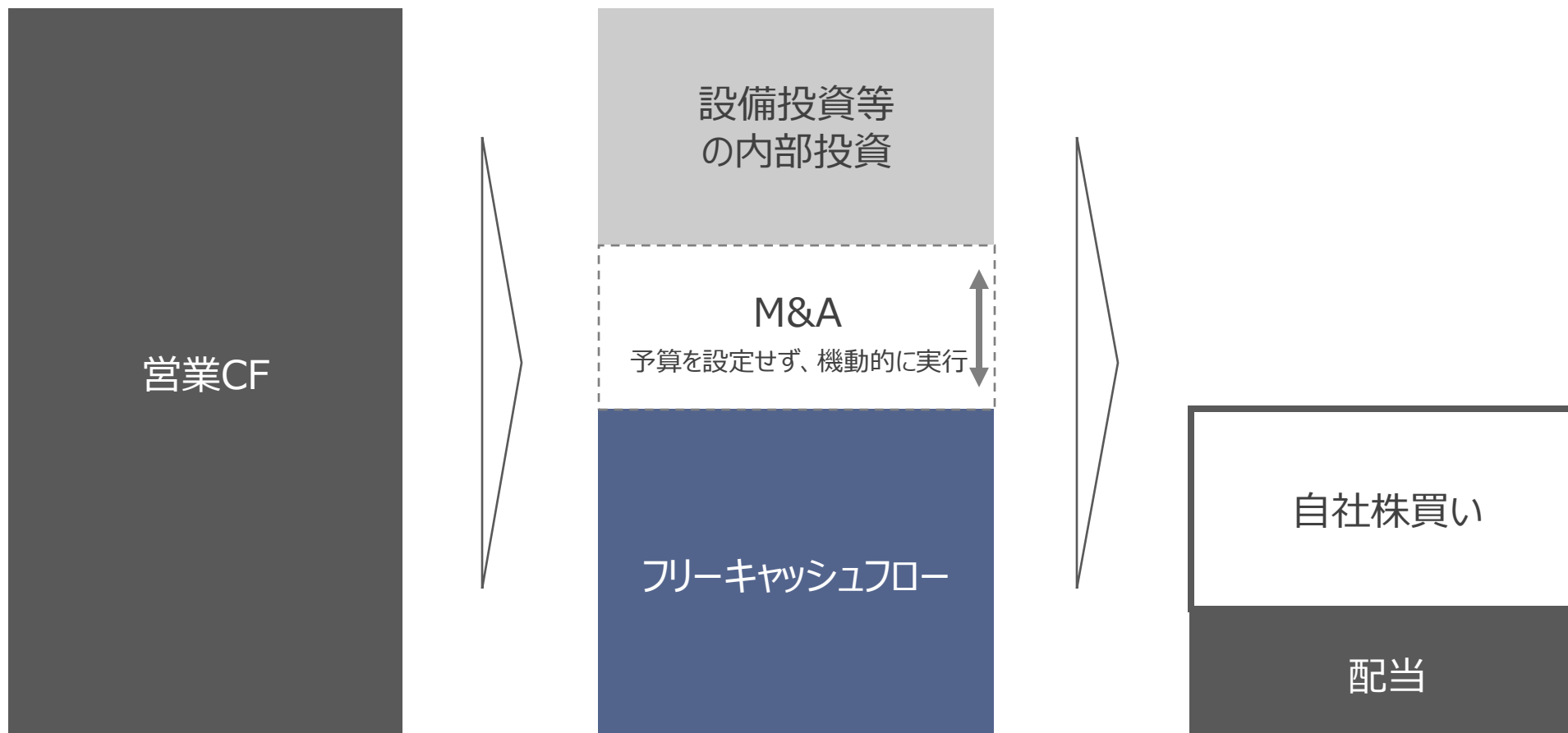
関税率やその内容、実施時期などが日々変わっているため、状況を見ながら然るべきタイミングで、また必要に応じて影響額等のアップデートをおこなっていく。

資本政策



Recap: キャピタルアロケーションの考え方

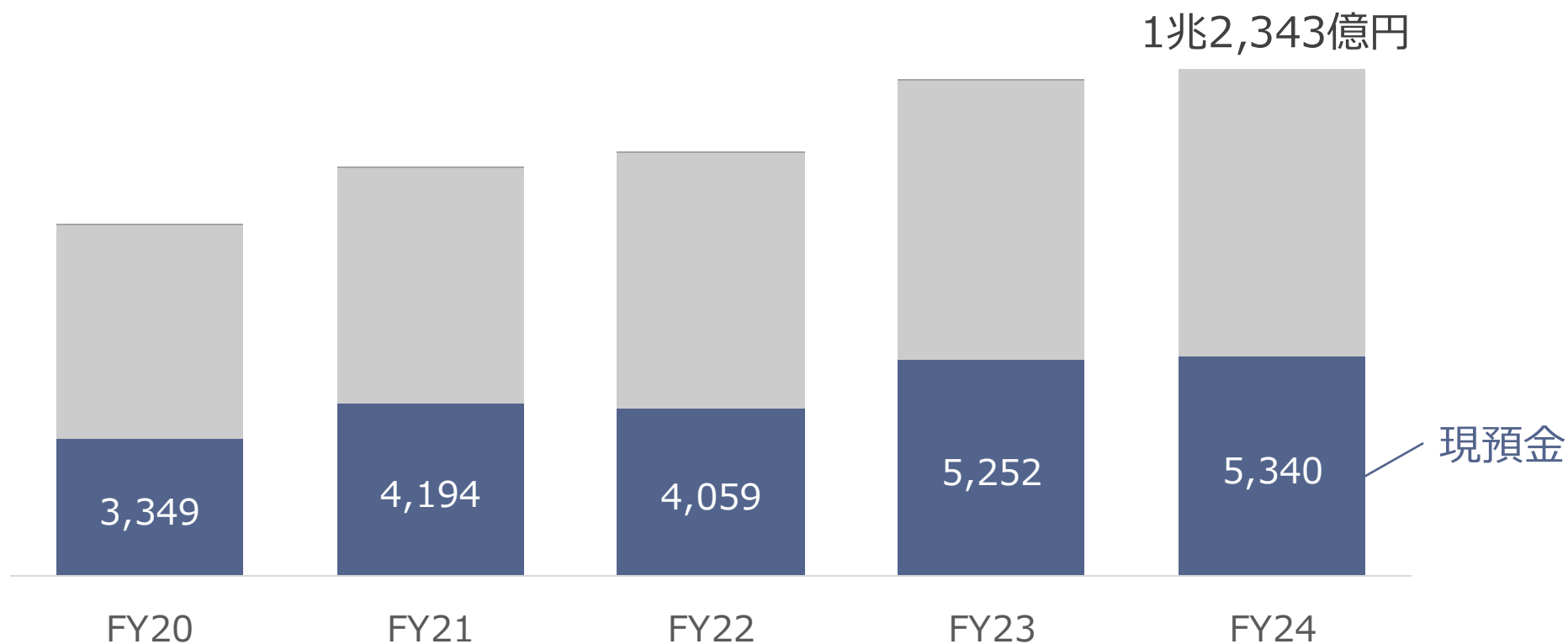
- 中長期的な成長に資する内部投資を優先、機会とタイミングをはかりながらM&Aも実行する方針。
- 残ったフリーキャッシュフローは株主に還元する方針であり、過去5年の累計FCFに対する総還元性向は8割近くとなった。



現預金水準

- 総還元性向が高位で推移したものの、現預金の大半がUSDなどの外貨であり、円安が進行したことで現預金は増加基調。
- 為替影響を除いた実質的な現金増加は見た目ほどではないものの、総資産に占める現預金の比率は40%を超えており、資本構成を改めて検討すべき局面に。

当社総資産と現預金水準の推移（億円）



過去5年の配当性向実績

- また、配当に着目すると、利益の成長に対して増配のペースがゆるやかであったため、配当性向については低下傾向。
- 配当を重視する投資家が一定数いることや、近年における現預金の増加トレンドに鑑み、配当方針を見直すこととした。

過去5年の配当性向実績

	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23
1株当たり配当金	90円	90円	110円	110円	110円
配当総額	338億円	335億円	403億円	391億円	386億円
配当性向	29.7%	26.8%	24.6%	23.4%	21.3%

出典：当社決算短信

新配当方針

- 以上の点から、「**40%の累進配当**」を軸とする配当方針を新たに策定し、配当の拡充を図ることとした。
- 新配当方針のもと、期末配当は1株当たり115円と50円の増配とする予定。
- なお、今後も現預金が今の水準よりも増えないよう、フリーキャッシュフローの状況を見ながら機動的に自社株買いをおこなう点に変更はない。

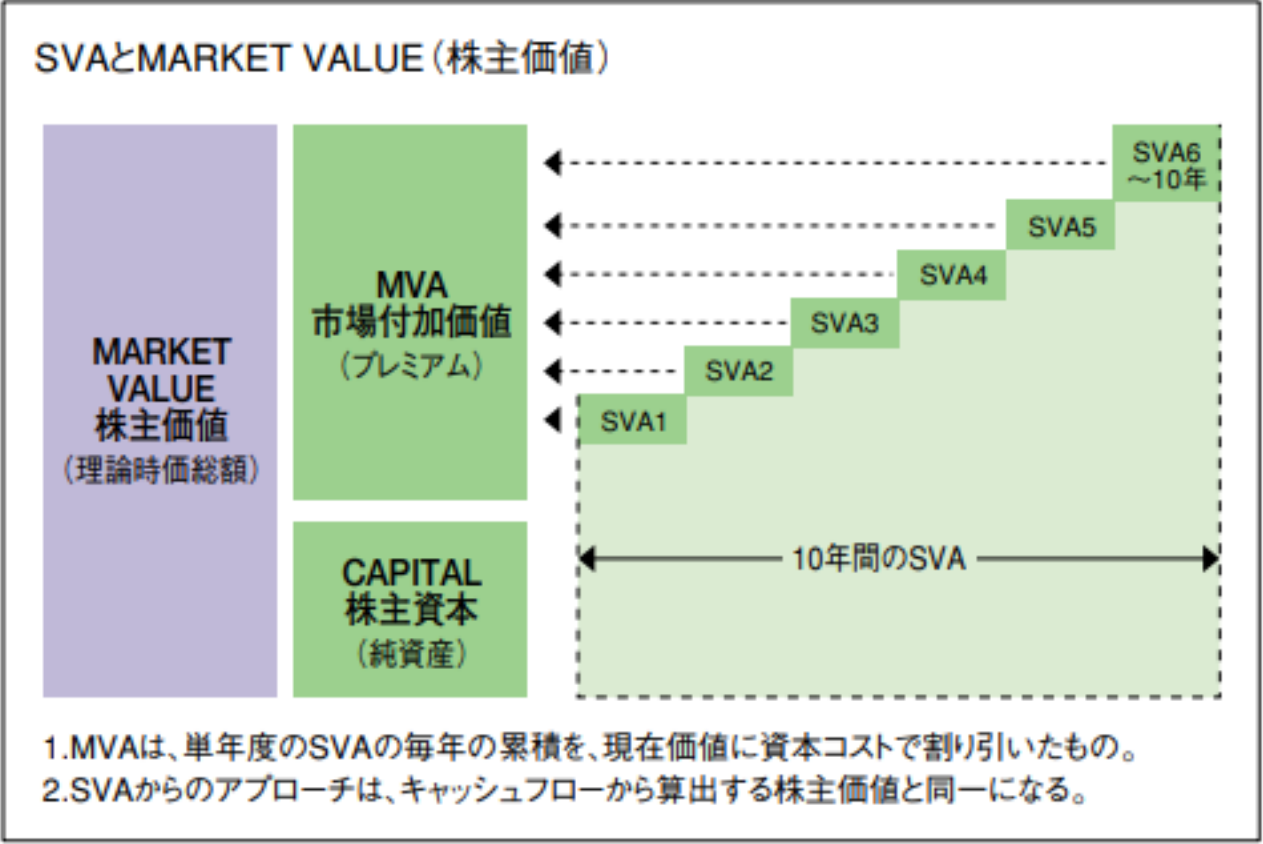
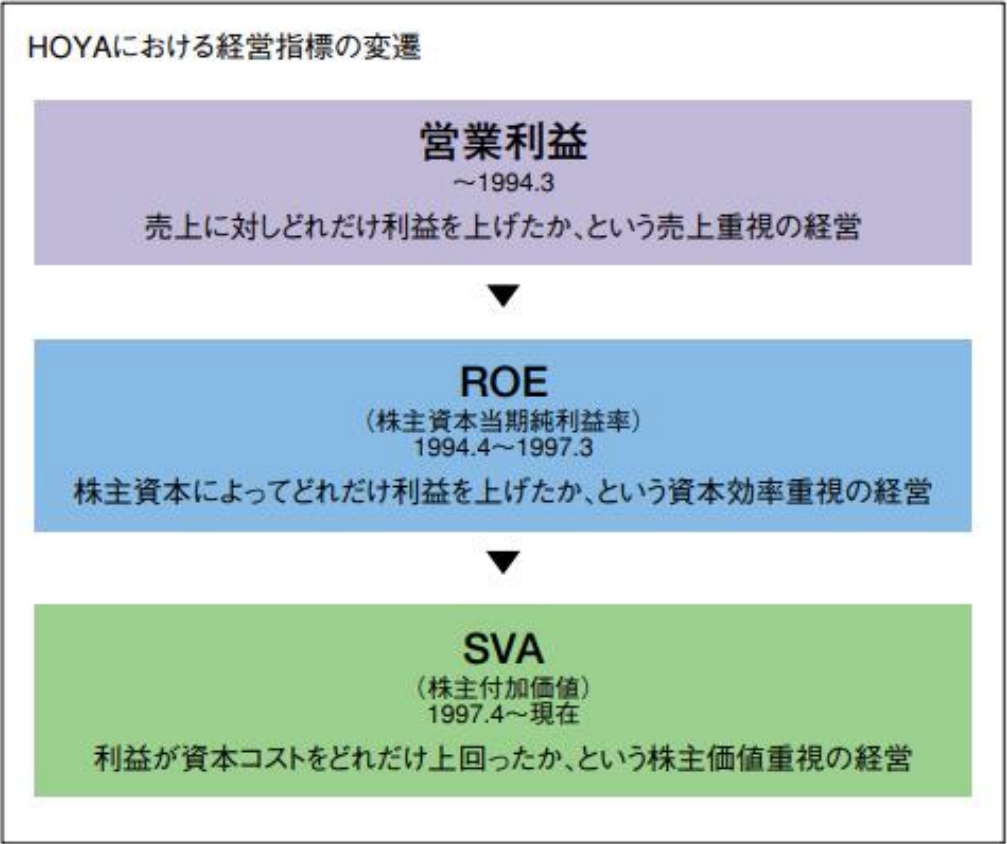
株主還元に関する方針（抜粋）

株主還元については、長期的な企業価値の向上に資する投資を充実させつつ、余剰資金を活用した配当ならびに自己株式の取得を通じて、株主の皆様への利益還元をおこなっています。配当については、配当性向40%を目安とする累進配当を基本方針とし、安定的かつ持続的な配当の実施を目指します。今後も、成長投資を通じた企業価値の向上と株主の皆様への還元の両立に努めてまいります。

資本効率を意識した経営

- 従来より当社は資本効率を強く意識した経営をおこなってきた。1990年代には既に現在の資本コストを意識した経営指標を取り入れ、現在においては事業単位においてもリターンが資本コストを超過しているかを見ている。
- 今後も分子である事業の収益性拡大を図りつつ、株主還元のいっそうの充実等を通じ、これまで以上に「分母」についても意識を振り向けていく。

ご参考：当社2006年アニュアルレポート



事業ポートフォリオ： 中長期におけるテーマ



過去3年の振り返り

主なイベントと取り組み

FY22

- HDD基板が在庫調整により需要が急減
- ライフケア事業の好調により、全体で増収増益を達成

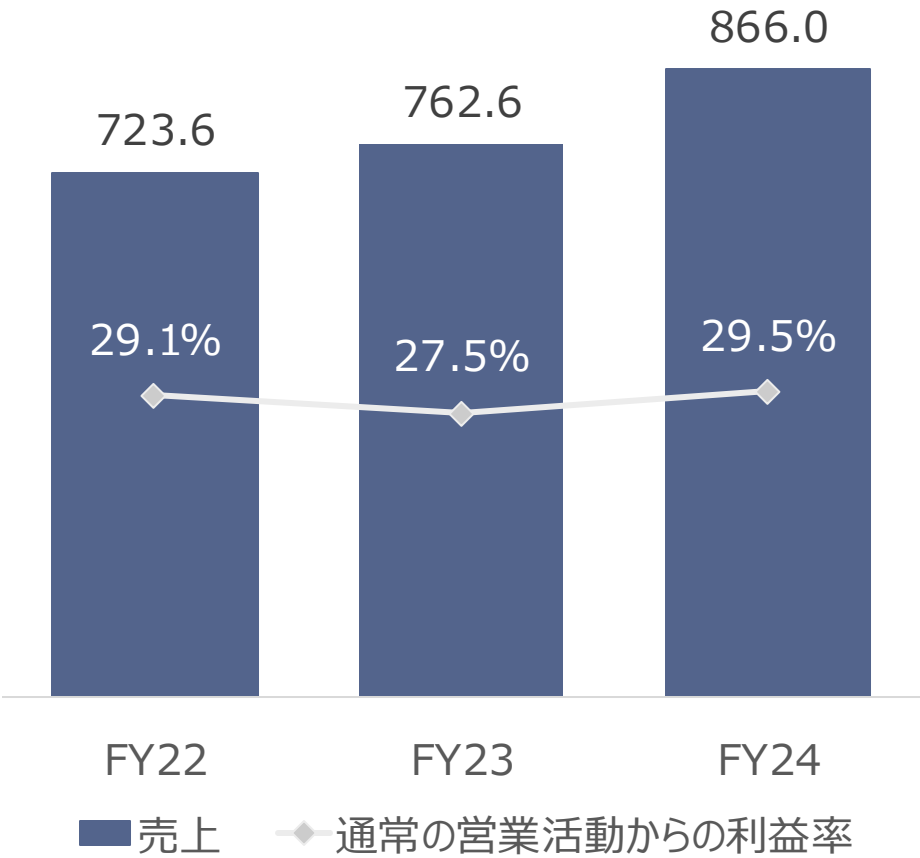
FY23

- HDD基板の需要減が継続、EUVブランクスも在庫調整局面に
- 機動的な生産体制変更等により収益影響を最小化、ライフケア事業の堅調継続により増収増益

FY24

- ITインシデントが発生、主にライフケア事業に影響も、短期間でプラス成長へ復帰
- HDD基板やEUVブランクス需要が急回復、全体で増収増益を確保

過去3年の業績



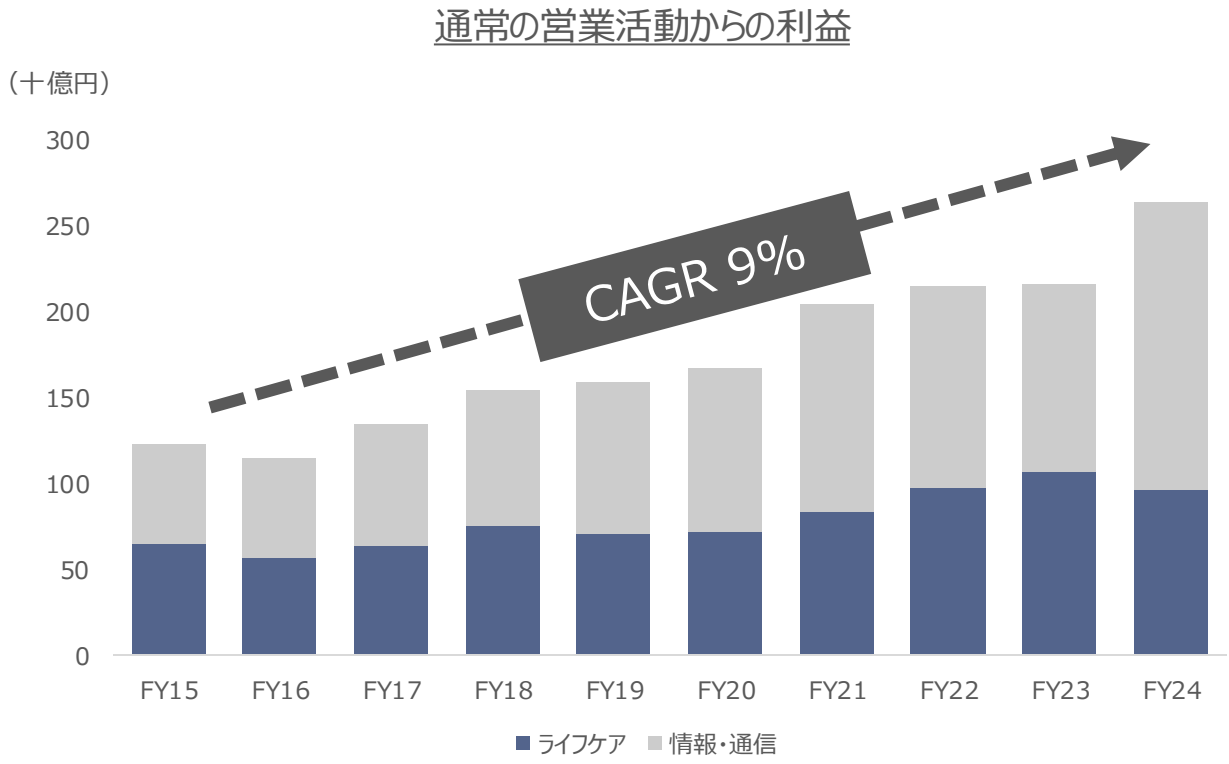
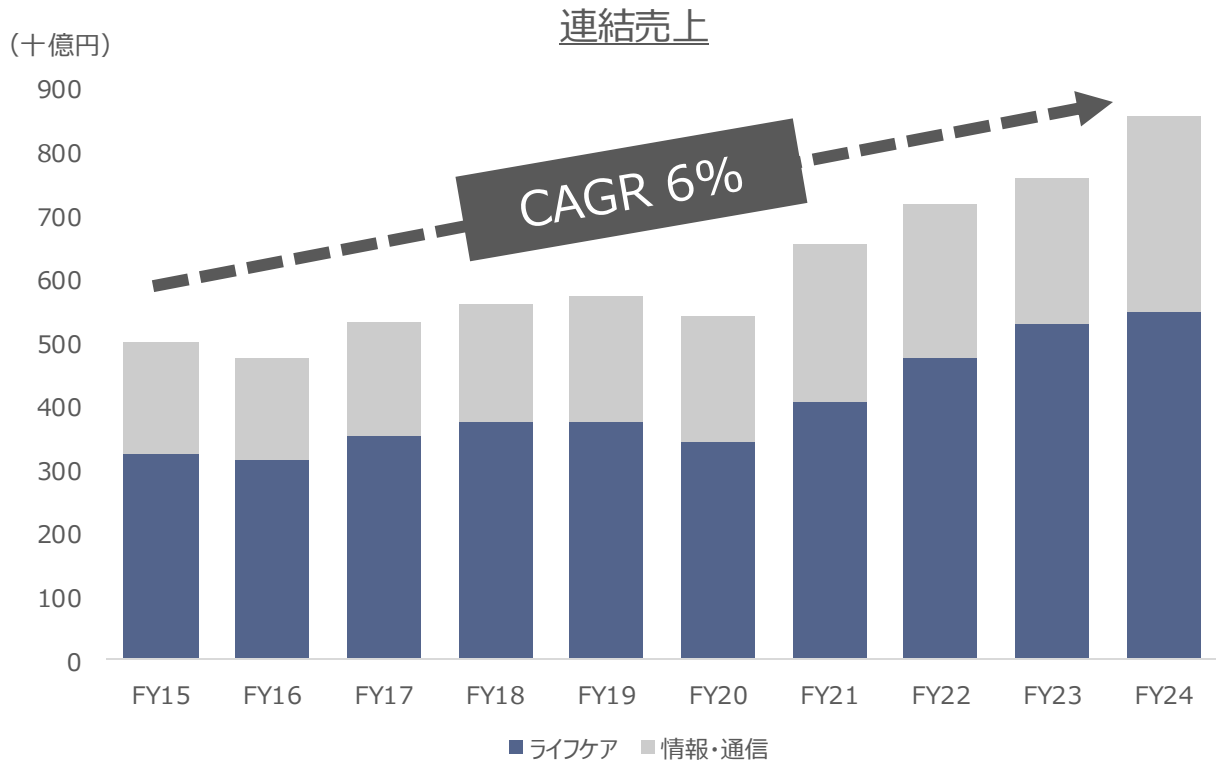
世界を取り巻く環境

外部環境がかつてないスピードで変化。地政学的な渦を中心に、さまざまなリスクが顕在化している。



事業ポートフォリオマネジメントの真価

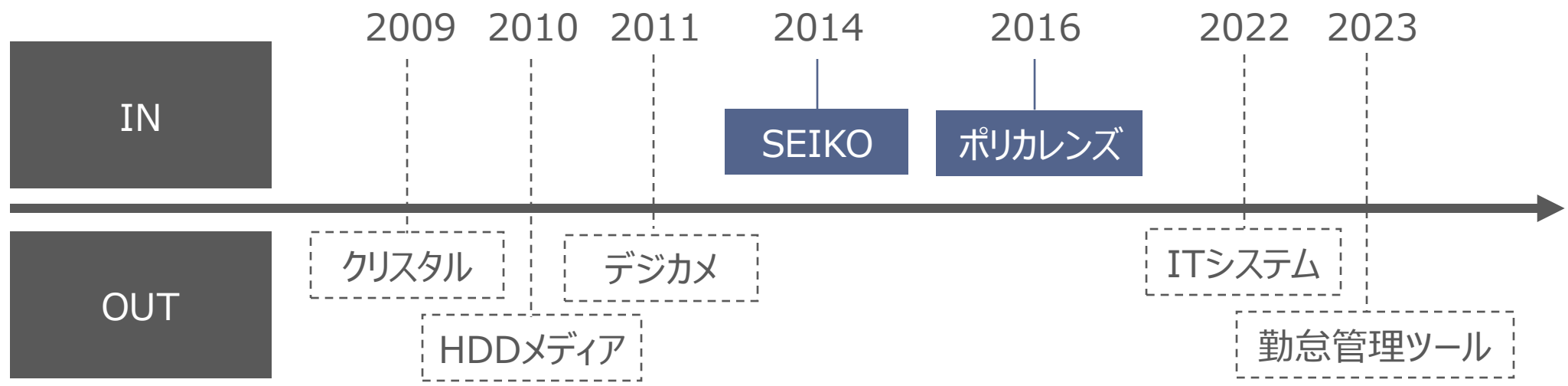
個別製品で外部環境の変化や一時的要因の影響を受けるものの、ライフケアと情報・通信という性質の異なる事業を展開することで、全体では業績が安定的に推移。直近においても一部製品で相互関税の影響が見込まれるが、グループ全体での業績の安定化を図っていく。



事業ポートフォリオの方向性

当社は外部環境や競争環境などに合わせて事業ポートフォリオを少しずつ変化させてきた。今後もM&Aを通じた新規事業の獲得機会を探るとともに、是々非々で事業のポジショニングの判断をおこない、超長期における安定成長に資するより筋肉質なポートフォリオの構築を目指していく。

過去15年における主な買収/撤退事業

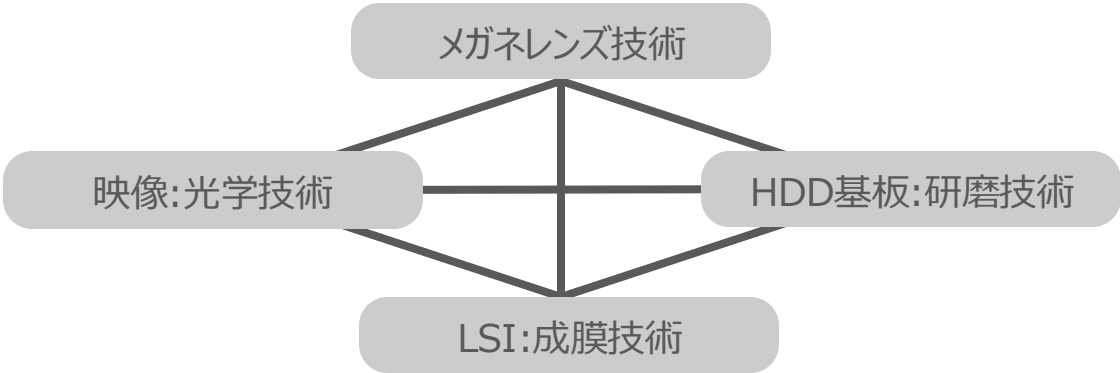


事業ポートフォリオの方向性 - Cont'd

眼科領域を安定成長分野、情報・通信領域を高成長分野と位置づけ、内部開発とM&Aの両軸で新規事業開発活動をおこなう。

内部開発

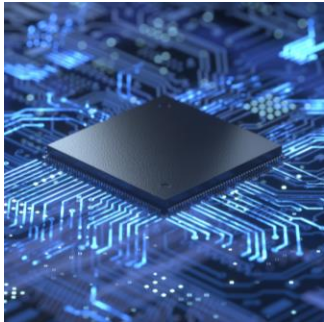
XRプロジェクトの事例



M&A



眼科領域
視力等の改善に対応したレンズやデバイスを中心に探索



情報・通信領域
培ってきた光学の知見や顧客基盤などの経営資源が活用可能な半導体関連の部材や素材を中心に探索

眼科領域：既存事業での注力事項

キーワード：#安定成長, #構造的成長, #市場シェア拡大

製品	注力事項
メガネレンズ	- 投資と収益力のバランスの見直し - 近視抑制メガネレンズのEarly Adopterとしてのポジションを活用 - ボルトオンM&Aを活用した市場シェア拡大
コンタクトレンズ	- 新規出店 + ボルトオンM&Aで国内リアル小売の圧倒的No.1ポジション確立 - プライベートブランドの製品ラインナップ拡充 - 向こう3-4年のなかで、海外展開に着手
眼内レンズ	- 新製品をコンスタントに市場に投入 - 製品力をテコに、主に小規模メーカーから市場シェアを獲得

情報・通信領域：既存事業での注力事項

キーワード：#高成長分野, #高シェア維持, #内部開発

製品	注力事項
LSI	- 先端ノードにおけるFirst Supplier Position堅持 - 位相シフト/High NA/Hyper NAなど技術ロードマップに則った適切なタイミングで投資
FPD	- 中国工場の着実な立ち上げ - ブランクス事業の存在感拡大
HDD基板	- 顧客基盤の拡大。最終的に市場のfull penetrationを目指す - ニアラインHDD市場の長期的な拡大を前提としたキャパシティ計画の策定
映像	- 縮小市場での市場シェア拡大により安定的な成長を図る - ニッチ領域の探索と機動的な投資

中長期における重要テーマ

世界のデカップリングの進行に伴う変化

- 水平分業から、地域完結型のビジネスが進展、生産体制の最適化がますます重要に
- 他方、こうした流れによる産業の非効率化や、各国の技術開発競争を商機に結びつけられるよう、顧客動向を注視する

ヘルスケアとテクノロジーの一体化

- 「スマートウォッチで健康管理」のようにヘルスケアとテクノロジーの境界線が曖昧になりつつあり、今後この流れがより先鋭化。先行するXRプロジェクトのように、両分野を掛け合わせた事業領域での成長機会を探索していく

※開示の便宜上、ライフケアと情報・通信としているが、今後こういった区分けの意味は薄れてくるだろう

温故知新：「小さな池の大きな魚」

- HOYAの競争力の源泉である哲学を深掘り。新規事業における市場選択はもちろん、既存の戦場においてニッチ市場を定義し、最適な戦略を構築していく

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/>

Innovating For a Better Tomorrow

HOYA