

# HOYA株式会社

FY25 Q2 決算説明資料

2025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。

# FY25 Q2業績



# FY25 Q2 連結業績

- 【売上収益】ライフケア事業、情報・通信事業ともに堅調に推移し、過去最高の四半期売上を達成。
- 【通常の営業活動からの利益】利益についても、情報・通信事業のモメンタムが継続し、過去最高益を更新。

売上収益  
**2,345**億円  
+9%  
(CC +8%)

通常の営業活動からの利益  
**702**億円  
+7%  
(CC +6%)

税前利益  
**719**億円  
+15%  
(CC +13%)

ROIC  
**20.8%**  
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

148.40円

-1.2% (円安)

EUR

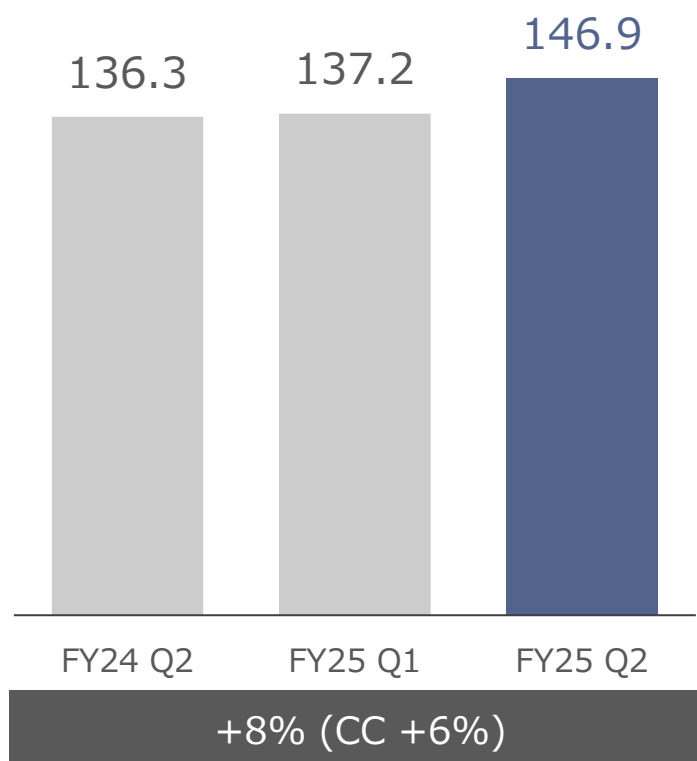
172.23円

-6.6% (円安)

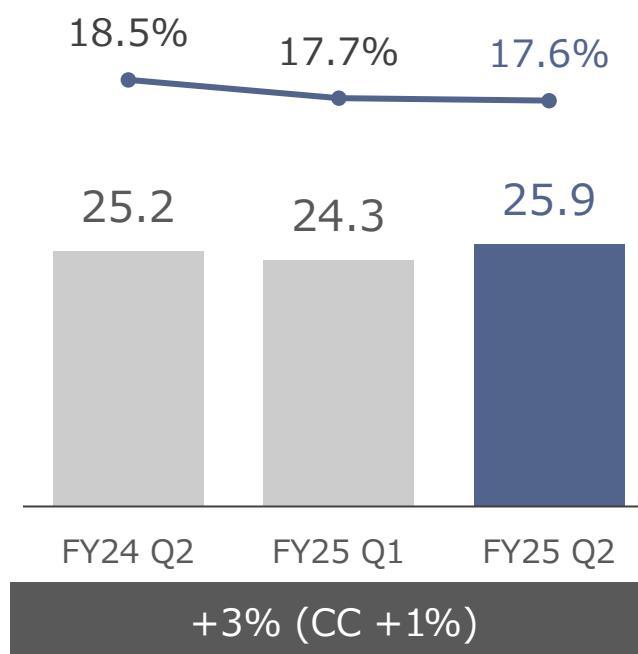
# ライフケア事業概況

- 【売上収益】主要製品が軒並み増収、なかでも二桁成長を達成したメガネレンズがセグメント全体の売上成長をけん引した。
- 【通常の営業活動からの利益】顧客/製品ミックスにより、利益率はやや低下したものの、売上増により増益を確保した。

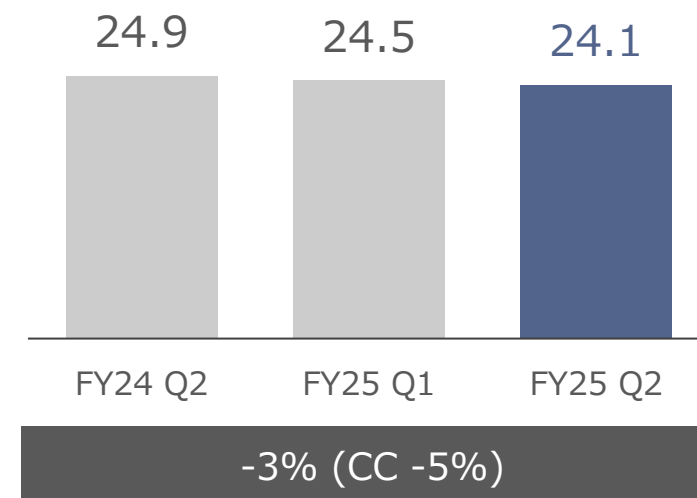
売上収益 (十億円)



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  
+10%  
(CC +7%)

- 欧州市場において累進レンズやコーティングなどの付加価値製品が好調に推移
- ドイツやカナダで実施したボルトオンM&Aも売上拡大に貢献した
- フランスにおいて保険償還対象となったMiYOSMARTの需要が急増。今後も市場ごとにきめ細かい展開を図っていく。



# 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  
+5%  
(CC +5%)

- プライベートブランド品や定期便がリテンション向上に貢献
- SiHyなど高機能素材や多焦点レンズといった高付加価値製品の販売拡大のトレンドが継続
- Q2は3店舗出店、上期は計7店の新規出店となった。今後も出店攻勢により新規顧客開拓を推進





# ライフケア事業 製品別概況：内視鏡

売上成長率  
+3%  
(CC -1%)

- 主要市場である欧州の需要が安定的に推移
- 中国市場は前期の水準が低いため増収も、反腐敗運動が引き続き販売活動に影響
- 製品や顧客セグメントの選択と集中の一環で、治療用手術器具事業の売却や工場の統廃合などを実施。構造改革を通じた収益性向上を図る





# ライフケア事業 製品別概況：眼内レンズ

売上成長率  
+3%  
(CC +0%)

- 日本は新製品投入効果もあり、病院・クリニック向けともに販売が堅調。欧州は基幹システム入れ替え時の混乱が収束し、需要の回復が進展
- 中国は引き続きNVBPの影響が継続
- 三焦点レンズをはじめとするATIOLの拡販、病院のターゲティングなど中国戦略の再構築に注力



Vivinex™ multiSert™

# ライフケア事業 製品別概況：人工骨ほか

売上成長率  
+5%  
(CC +3%)

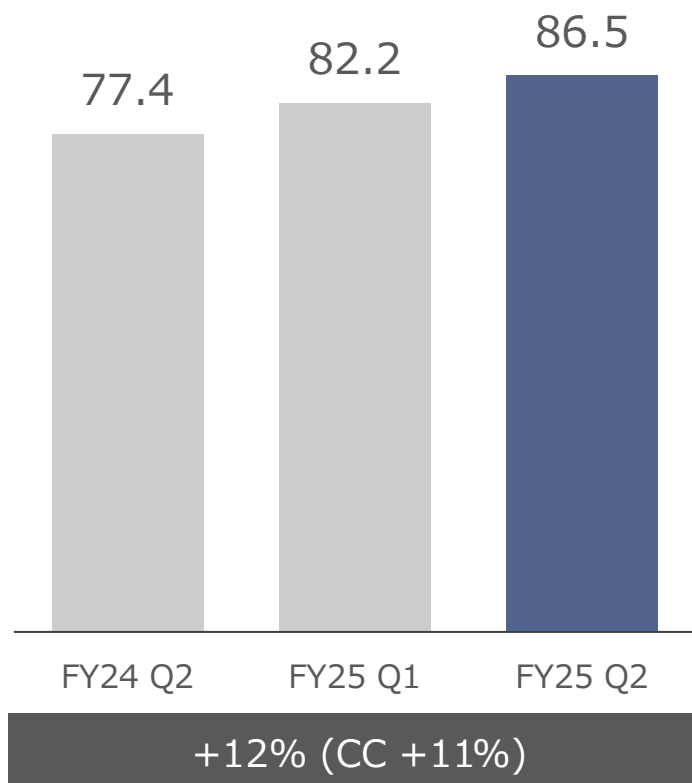
- ・ クロマトグラフィー担体の顧客における在庫調整が継続したものの、内視鏡洗浄機や、腹腔鏡手術器具が堅調に推移し、全体で増収となった
- ・ 新製品開発と販売体制強化によって、TAMの拡大を目指す



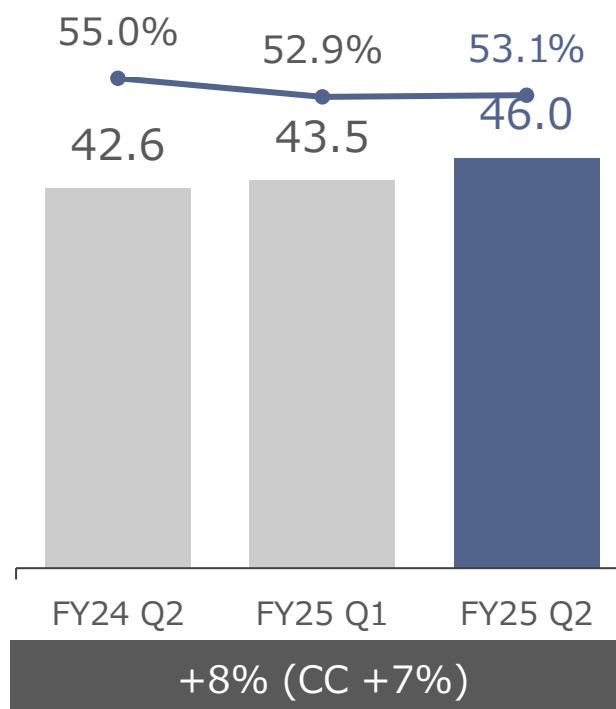
# 情報・通信事業概況

- 【売上収益】ブランクスやHDD基板の需要が高水準で継続したことに加え、映像売上が急拡大し、二桁成長を達成した。
- 【通常の営業活動からの利益】FPDの中国工場立ち上げに伴い引き続きQoQで償却費が増加したものの、映像の売上拡大等により、YoYで大幅な増益となった。

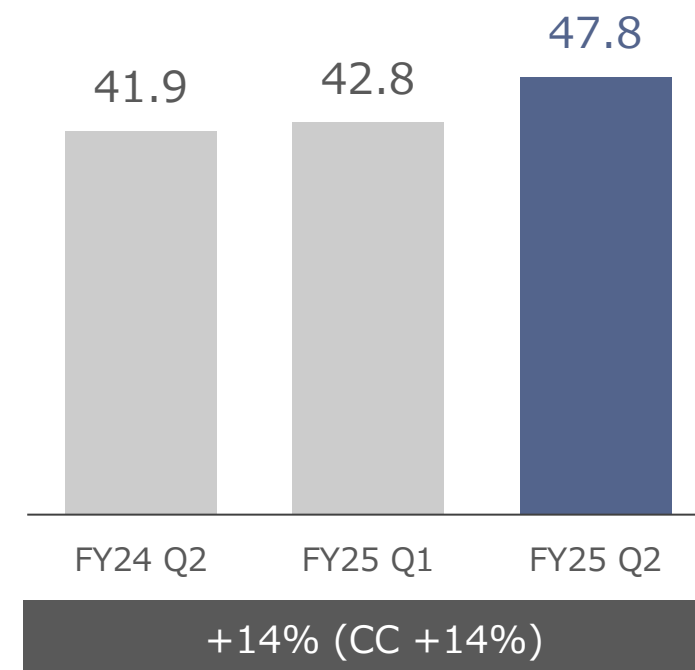
売上収益 (十億円)



通常の営業活動からの利益/利益率



税前提利益 (十億円)



# 情報・通信事業 製品別概況：LSI

売上成長率  
+13%  
(CC +12%)

- 既存顧客において開発需要が高位継続、またハイエンド製品において顧客数が増加し、EUVブランクスは2桁の増収
- 堅調な半導体市場にけん引され、DUVブランクスも二桁増収
- 生成AI向けをはじめとする半導体開発需要に対応すべく、継続的にEUVブランクの生産キャパシティを拡大していく



# 情報・通信事業 製品別概況：FPD

売上成長率  
+5%  
(CC +6%)

- スマートフォン向けのフォールドブルディスプレイ等の研究開発需要が継続。また、高精度LCD向けマスクの販売も好調だった
- VR向け高解像パネルや車載向けパネルなどのIT OLED需要も増加
- 引き続き、スマートフォン向けや今後拡大が期待されるIT OLED向け需要を着実に取り込んでいく





# 情報・通信事業 製品別概況：HDD基板

売上成長率  
+4%  
(CC +3%)

- 民生機向け2.5"基板は大幅減収となった（想定比インライン）一方、ニアライン向け3.5"基板は高い需要が継続
- ニアライン向け3.5"基板の新規顧客を獲得。同社よりガラス基板12枚モデルの計画が発表された
- ニアラインHDDに対する顧客のビジビリティが改善しており、強い需要が当面継続する見通し



# 情報・通信事業 製品別概況：映像

売上成長率  
+31%  
(CC +30%)

- データセンター向け光アイソレータ用偏光ガラス（CUPO）やスマートグラス向けレンズの需要が急増により力強い増収を達成
- デジタルカメラ向け交換レンズ事業は高付加価値製品に集中し、安定収益を確保。並行して、CUPOやスマートグラス向けレンズなど成長分野への開発・量産体制を強化
- 新規用途向けも含め、高屈折率・高透過率・軽量化を実現する素材の開発に引き続き注力

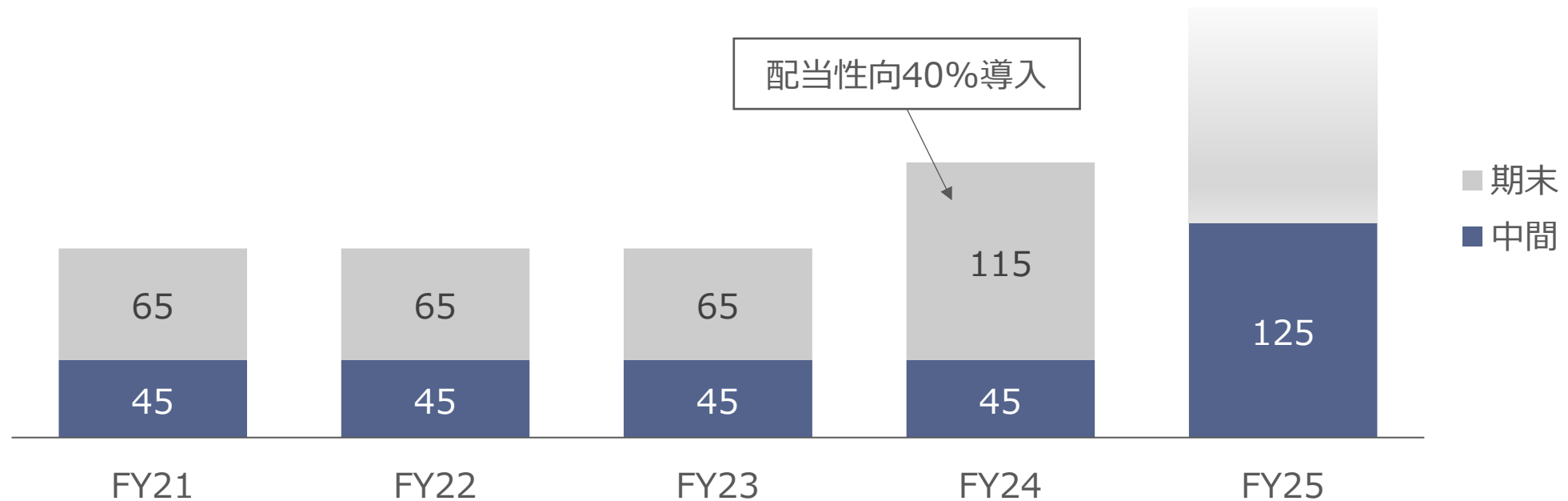




# 株主還元

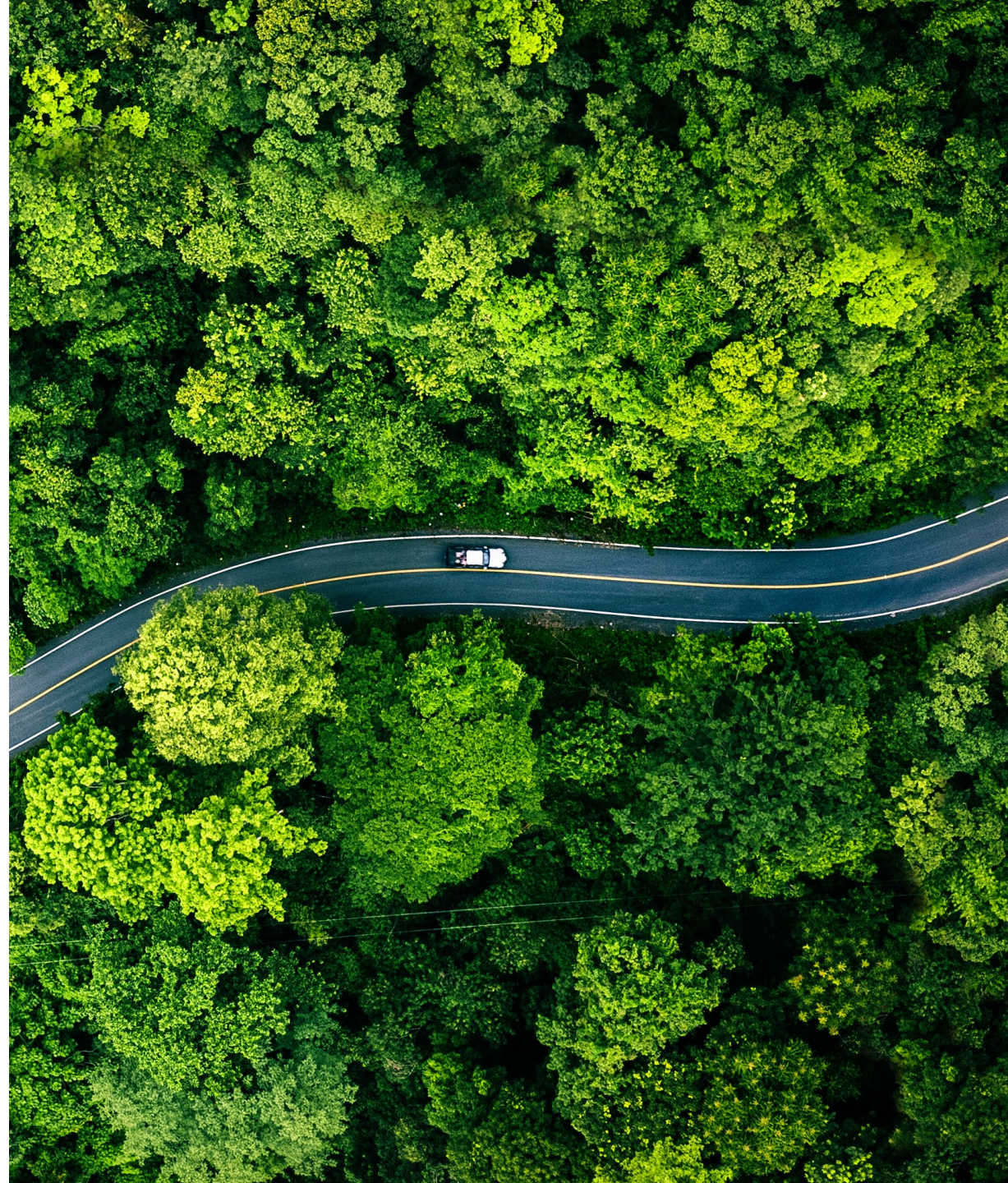
- 中間配当は本年5月に発表した新配当方針に基づき、125円とすることを決議。なお、本年は通期での配当性向40%の方針適用の初年度となる。
- 8月下旬より1,000億円を上限とする自社株買いを実施中。買付はスピーディーに進捗。

配当の推移 (円)





# ESGアップデート





# これまでのESG活動の総括

## ESG推進体制の整備

- 2022年のCSO就任以降、社内のESG推進体制を整備
- 執行役のPSUにおいてESG指標のウェイトを拡大（15%→25%）
- 各事業部長の評価指標にもESGを採用



事業活動の中にESG活動が組み込まれる仕組みを構築

## 外部評価の恒常的な改善

- GPIF ESGインデックスへの採用数が増加

2023 4指標 ▶ 2025 5指標

- CDP評価（気候変動）の改善

2023\* C ▶ 2025\* B（2ランクアップ）

\*結果公表年

- MSCI 2022年以降最上位AAAを維持

- ISS ESG 2025年プライム評価を獲得

## 社内意識の向上

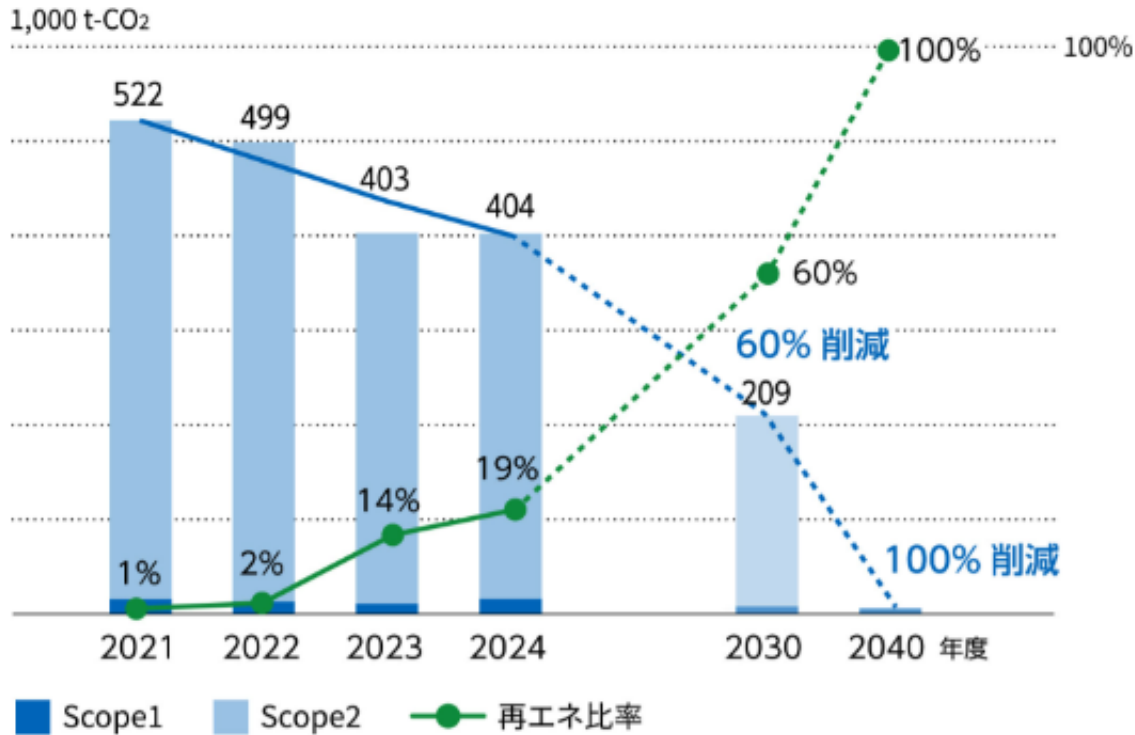
- ESGを企業競争力を高める重要な戦略として位置づけ、全社的に活動を推進
- HOYA ESG AWARD（ESG活動の社内表彰制度）へのプロジェクト応募数が毎年40-50件に上り、活動が活発化



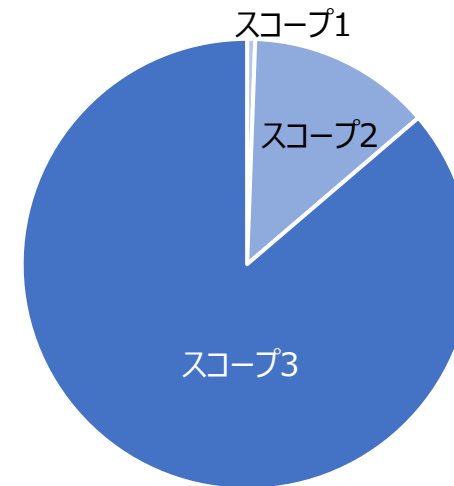
# Environmental (環境)

- ・ スコープ1,2は、生産量増加の中でも減少 再エネ比率も着実に向上
- ・ スコープ3の開示拡大 SBT認定取得に向けたコミットメントを表明
- ・ 生産拠点で水使用削減が進み、取水量は基準年比16%減 例) マスクブランク製造過程での水削減の工夫

CO<sub>2</sub>排出量・再エネ比率



スコープ別排出割合



SBT認定取得に向けた  
コミットメント

- エンゲージメントサーベイの結果を活かした職場環境の改善を実行中
- 2028年のCSRD初年度開示に向け、システムを活用したグローバル一元管理により人事関連データの正確性と信頼性の向上に注力中。その過程で、グローバルデータ開示を段階的に拡充（離職率、年齢構成など）
- 眼の健康に関するポータルサイト「Support Vision」の開設 MiYOSMARTの販売により社会課題の解決に貢献

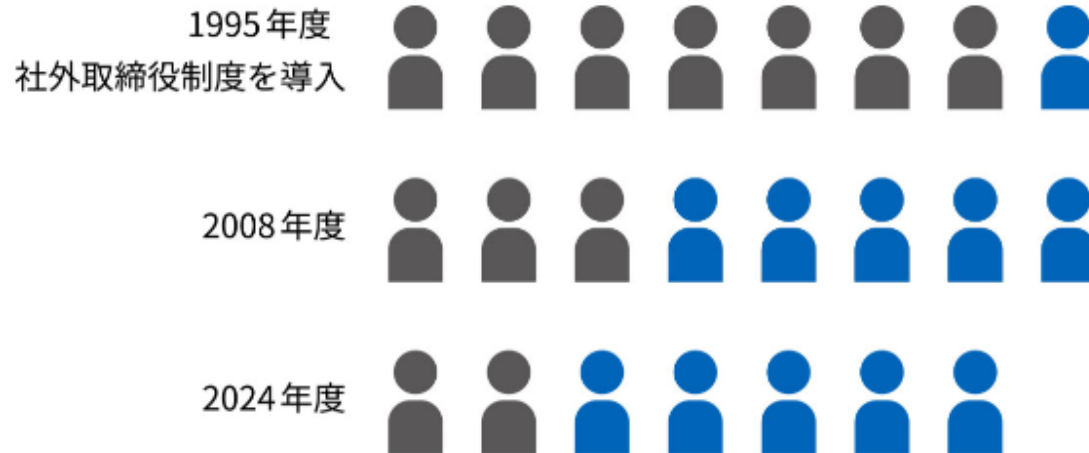


# Governance（ガバナンス）

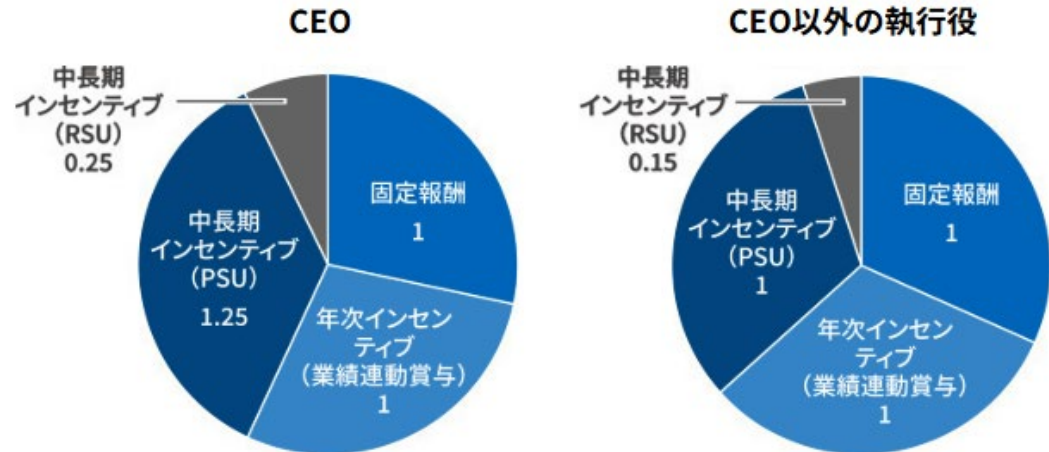
- 強靱なガバナンス体制は不変
- より中長期目線での経営を意識づけるとともに、国内外のグローバル企業と比較して競争力のある報酬水準・報酬構成とすることで優秀な人材を確保することを目的に、執行役報酬制度を一部改訂（中長期インセンティブ「RSU」を追加）

## 取締役の人数の変遷

※ 青が社外取締役



## FY25以降の執行役報酬の構成比率





# HOYAの価値創造

眼科領域やITインフラに関連する製品・サービスを通じて社会課題解決に貢献しつつ、ESGの観点から事業運営を推進し、中長期的な株主価値の継続的拡大を目指しています。



[PDFリンク](#)



# 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**