

HOYA株式会社

FY25 Q3 決算説明資料

2026年1月30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 Q3業績



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

2,447 億円

+11%
(CC +8%)

通常の営業活動からの利益

741 億円

+12%
(CC +11%)

税前利益

1,108 億円

+70%
(CC +68%)

ROIC

23.0%

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

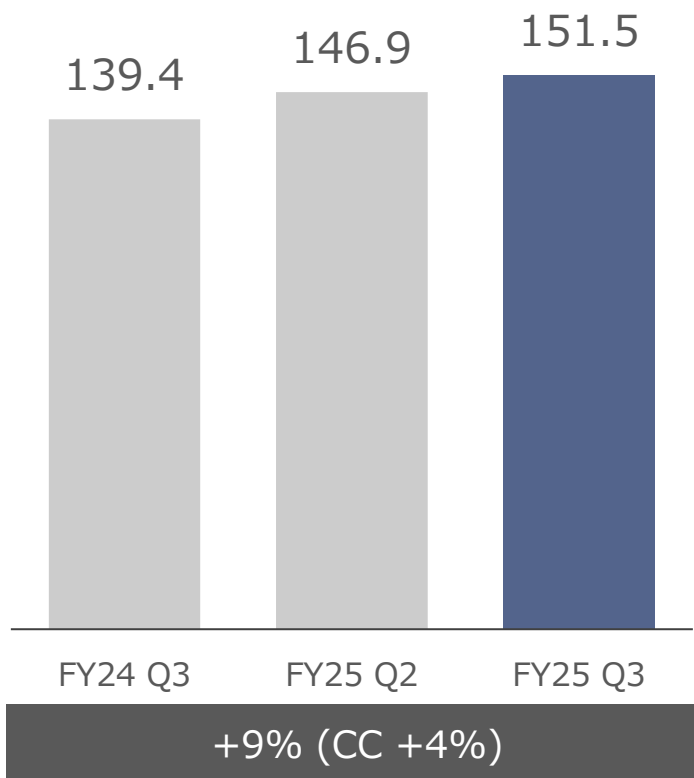
181.41円

-10.9% (円安)

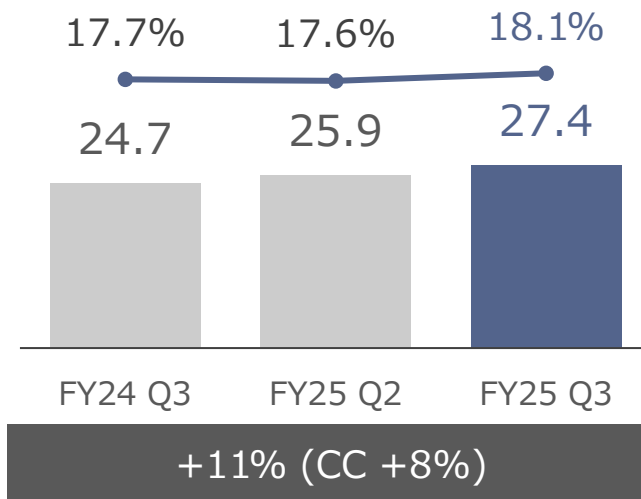
ライフケア事業概況

- 【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要因により税前利益は大幅増。

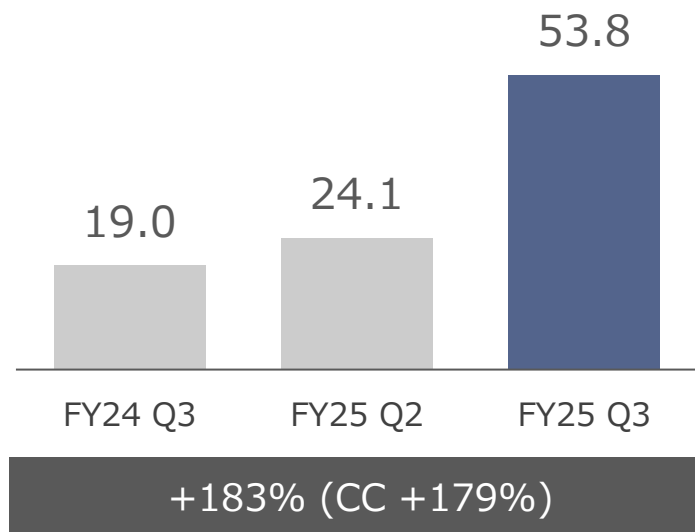
売上収益 (十億円)



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
+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、4四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。



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。



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。



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。



Vivinex™ multiSert™

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%)

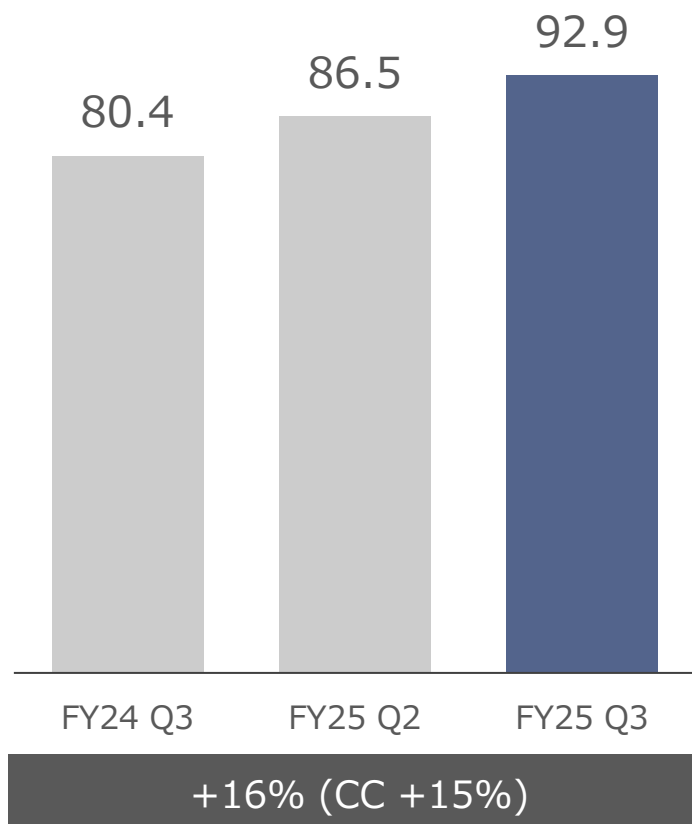
- 内視鏡洗浄機、人工骨や金属インプラントの販売が堅調に推移。
- クロマトグラフィー担体は出荷を停止していた前年同期から反動増に。
- 主要市場以外での拡販と収益基盤の強化によって、安定的な成長を図っていく。



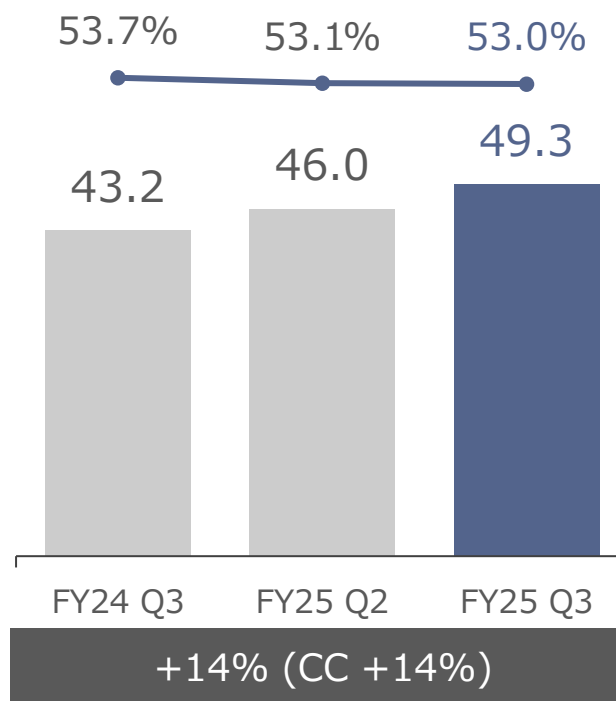
情報・通信事業概況

- ・【売上収益】全ての製品が増収。とりわけ blanks 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、blanks 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。

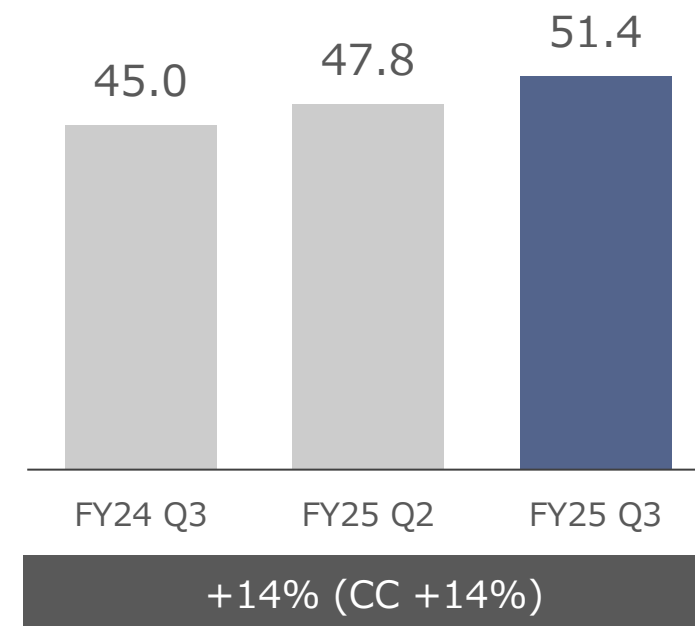
売上収益 (十億円)



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
+14%
(CC +14%)

- EUVブラン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ブランクスは、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。



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。



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。



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。



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

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%

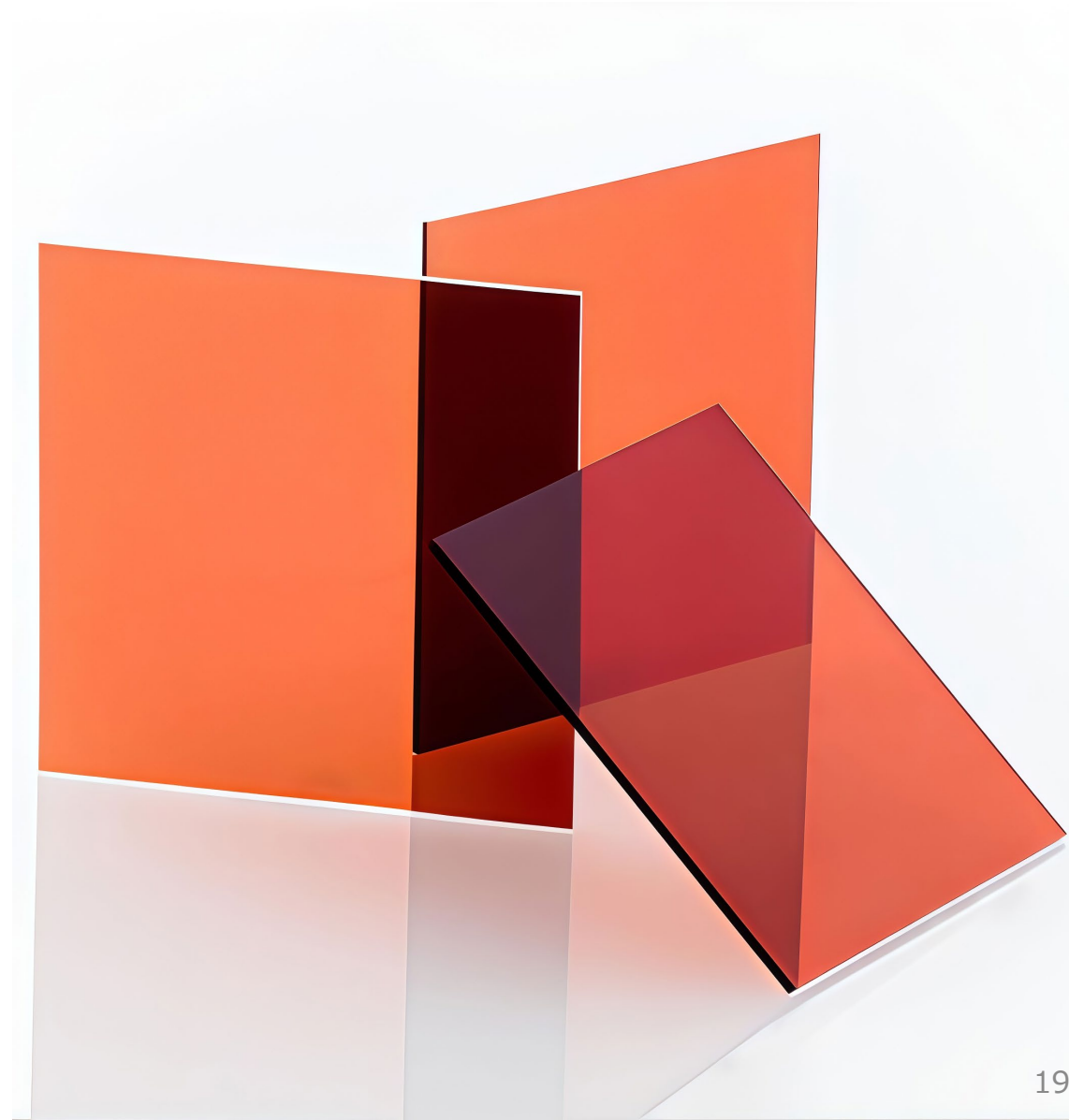
- ・ 売上・利益ともに年間ベースで過去最高を更新する見通し。

映像事業の新規成長領域： CUPO

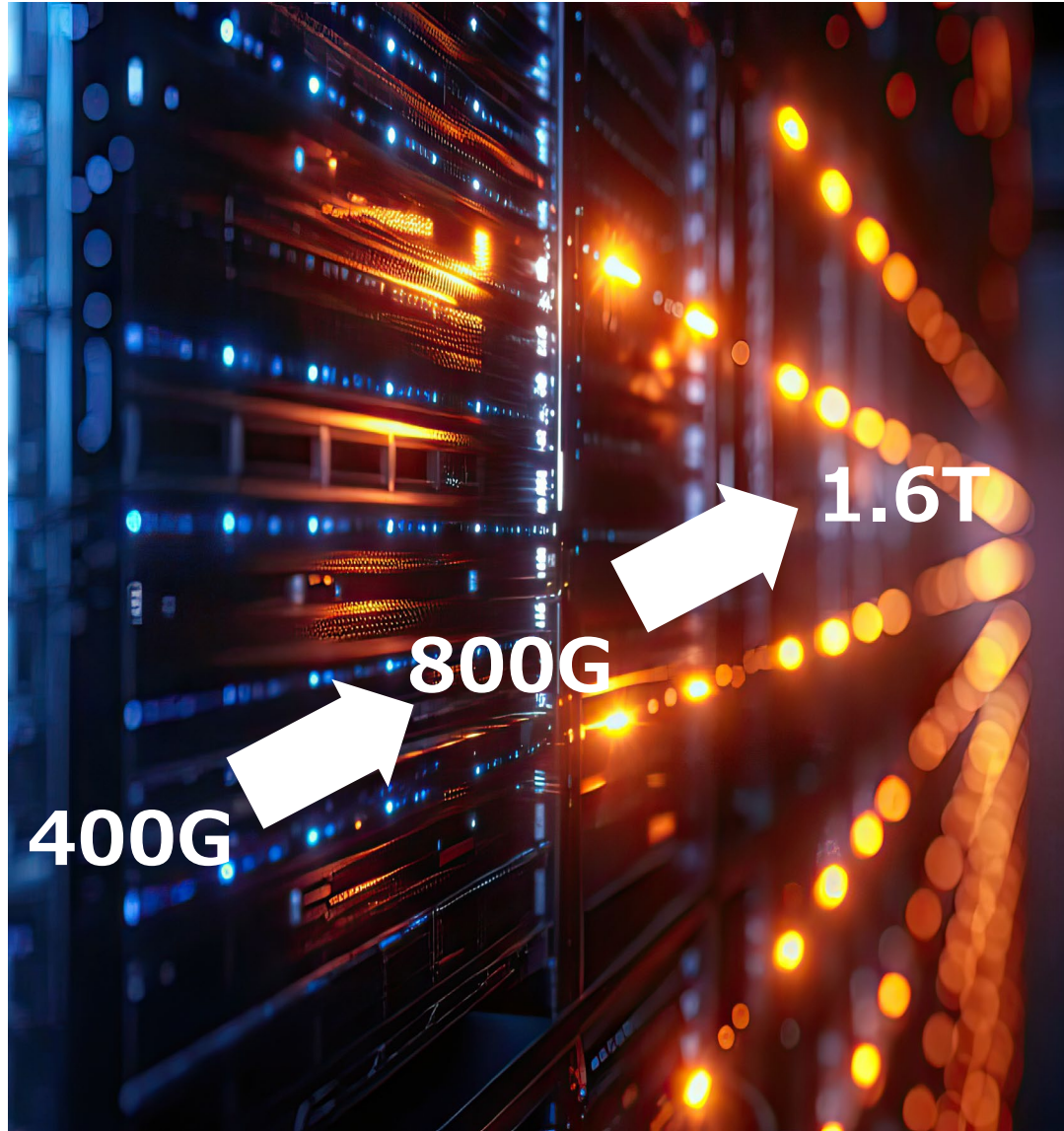


CUPPOとは？

- 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



CUPOが直近で急伸している背景は？

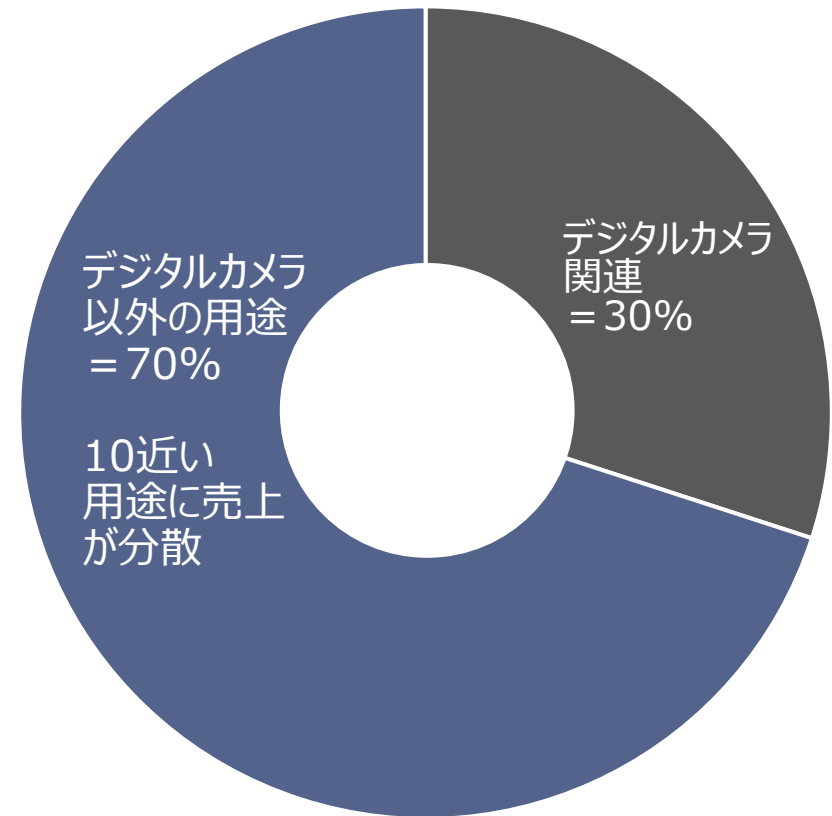


- AI市場の拡大で光トランシーバー出荷台数が急増
- 光トランシーバーにおいて、CUPOは光データをロスなく効率的に伝送するために必須
- データ転送速度の高速化に伴い、光トランシーバー1台あたりのCUPO使用枚数が増加
- 米国系～中国系など幅広い顧客層に販売

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



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