

HOYA株式会社

FY25 Q4 決算説明資料

2026年4月30日

将来予測に関する記述

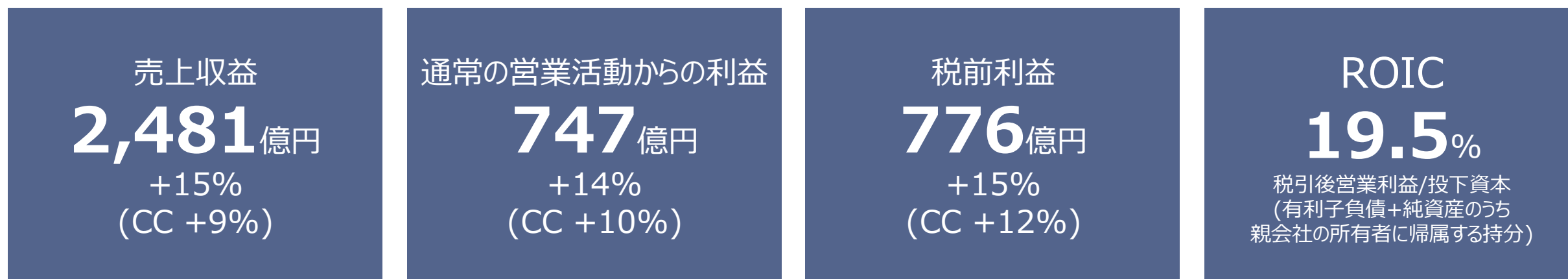
当社は、将来計画および業績見通しに関する情報の言及や情報開示を行う場合があります。歴史的事実に関するものを除く全ての記述は、将来予測と見做される可能性があり、資料作成時点における経営者の想定や入手しうる情報に基づくものです。これには、為替や金利、国際情勢、市場動向や経済状況、競争環境、生産能力、将来における売上/収益性/設備投資/キャッシュ/その他の財務指標の状況、法的、政治的、または規制上の状況、臨床または研究開発能力、顧客の行動または商慣習、医療費償還制度、疫病や健康問題などの影響を含みます。当社はこうした情報の正確性または完全性を保証しません。また、新たな情報や将来の出来事などの結果を受けて、将来予測に関する記述を更新する義務を負いません。

FY25 Q4業績



FY25 Q4 連結業績

- 【売上収益】主に情報・通信事業の需要が好調に推移したことにより、連結売上は大幅な増収となった。
- 【通常の営業活動からの利益】増収効果により大幅な増益となった。
- 売上/通常の営業活動からの利益ともに、四半期ベースで過去最高を更新。



*CC: Constant Currency - 以下同様

USD	156.45円	-3.5% (円安)
EUR	183.53円	-15.2% (円安)

FY25通期 連結業績

- 情報・通信事業において、マスクブランクスやHDD基板が全体をけん引したほか、再び成長軌道に乗った映像事業が増収に貢献した。
- ライフケア事業においては、メガネレンズやコンタクトレンズをはじめとする眼科領域の製品が成長を支えた。

売上収益

9,477 億円
+9%
(CC +8%)

通常の営業活動からの利益

2,852 億円
+12%
(CC +11%)

税前利益

3,277 億円
+26%
(CC +26%)

ROIC

21.1%
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

151.09円

+1.0% (円高)

EUR

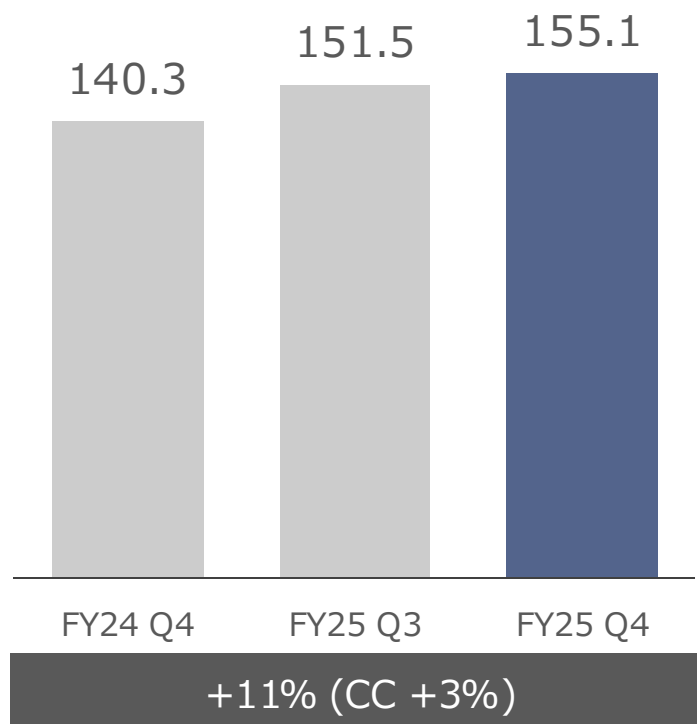
175.58円

-7.3% (円安)

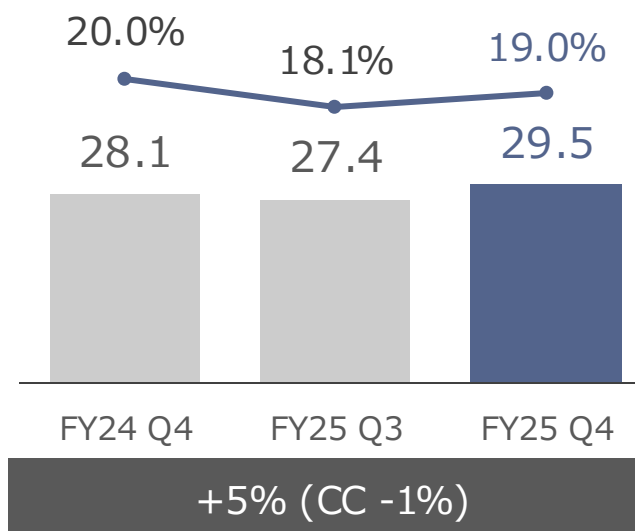
ライフケア事業概況

- 【売上収益】製品別で実質成長率に濃淡があったものの、為替換算の影響により二桁の増収で着地した。
- 【通常の営業活動からの利益】増収効果や費用の継続的な合理化などにより、QoQでの収益性改善が続いた。
- 【税前利益】前年同期の為替益に対し、当四半期は為替損を計上したことなどにより、減益となった。

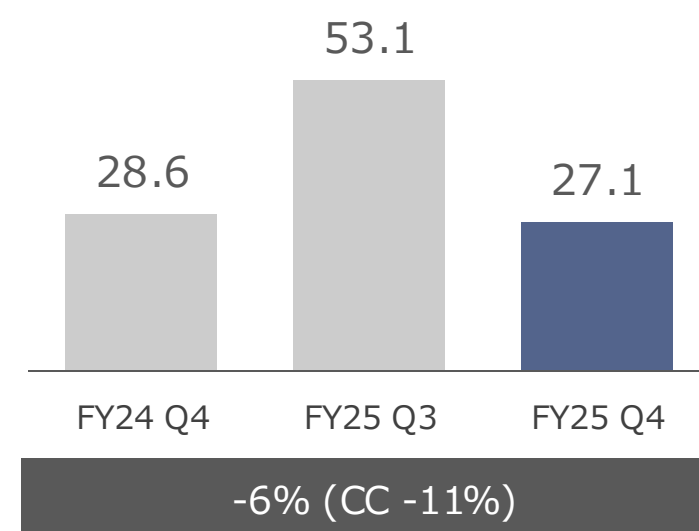
売上収益 (十億円)



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
+11%
(CC +2%)

- 欧州や北米での販売が伸び悩んだなか、アジアおよび南米が全体を下支えした。
- とりわけ中国市場は、MiYOSMART iQ（第2世代）の立ち上がりや累進レンズの販売拡大により、再び成長軌道に乗せることができた。
- FY26はMiYOSMART iQの横展開や累進レンズの新製品など、高付加価値製品の拡販を通じて安定成長を図っていく。



ライフケア事業 製品別概況：コンタクトレンズ（eyecity）

売上成長率
+4%
(CC +4%)

- PB品や定期便により顧客リテンションの改善が継続した。
- 高機能ワンデーや多焦点レンズといった高付加価値製品の製品ミックスが引き続き上昇した。
- FY26は、年齢別獲得施策と、店舗・定期便一体での購買体験向上を通じて、販売機会の創出を図る。



ライフケア事業 製品別概況：内視鏡

売上成長率
+14%
(CC +4%)

- 主要市場である欧州では、入札案件の受注獲得などにより底堅く推移した。
- 中国市場では、現地調達要件の厳格化やローカルプレーヤーの競争力向上といった要因から、回復には時間を要する状況が続いている。
- 構造改革による製品構成や拠点のスリム化が進む中で、FY26は売上水準を維持しつつ、事業の収益構造の改善に注力していく。



ライフケア事業 製品別概況：眼内レンズ

売上成長率
+8%
(CC +1%)

- 主要市場である日本において、病院向けを中心に単焦点レンズの販売が堅調に推移した。
- 一方、中東でイランを巡る情勢悪化の影響により売上が減少、加えて中国における市場構造変化によるマイナスが続いた。
- FY26は、ATIOL（三焦点／エンハnst単焦点）の拡販、供給基盤の安定化を通じた回復により、市場を上回る成長を目指す。



Vivinex™ multiSert™

ライフケア事業 製品別概況：人工骨ほか

売上成長率
+14%
(CC +7%)

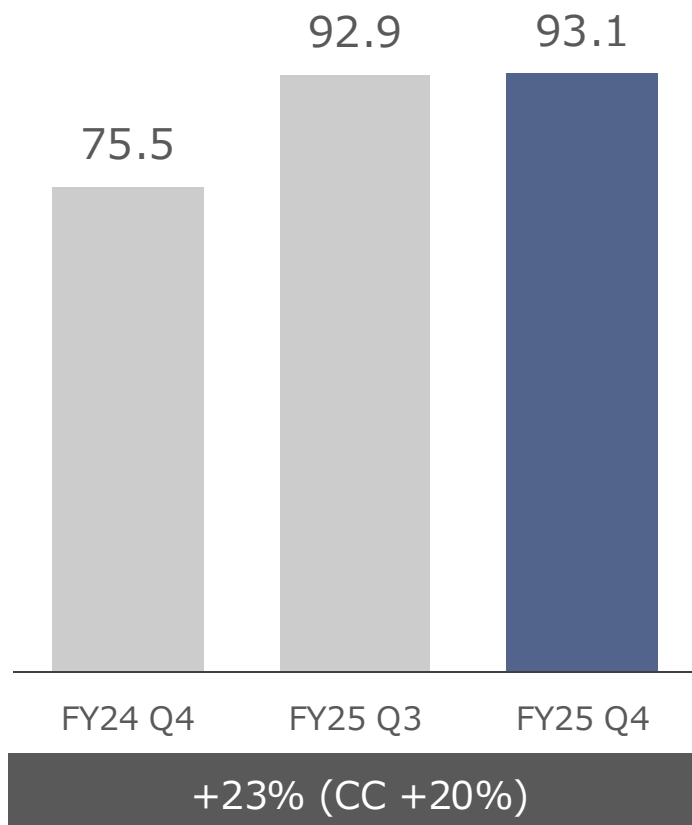
- 内視鏡洗浄機は、製品力をテコに置き換え需要を取り込み、売上が順調に拡大。
- 金属インプラントの販売が堅調に推移。またクロマトグラフィー担体は顧客の在庫調整活動が四半期ごとに濃淡を伴うなか、当四半期においては増収を確保した。
- 主要市場・主要顧客に依存しない拡販領域の開拓と、オペレーション・収益基盤の強化を通じて、安定的かつ持続的な成長を図っていく。



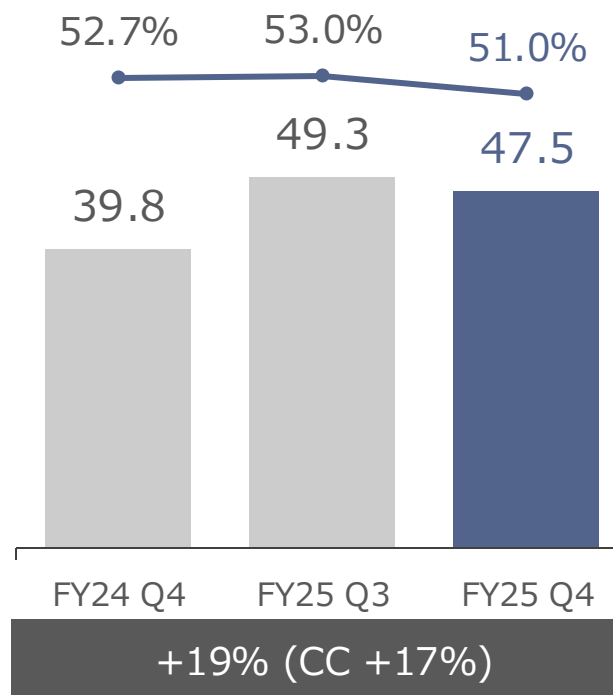
情報・通信事業概況

- 【売上収益】全ての製品が二桁の実質成長を達成。ブランクスおよびHDD基板では、顧客からの旺盛な需要を背景に、例年見られる季節性による下押しが見られなかった。
- 【通常の営業活動からの利益】キャパシティの稼働率上昇に伴う償却負担増などにより利益率はやや低下したものの、大幅増益を実現した。

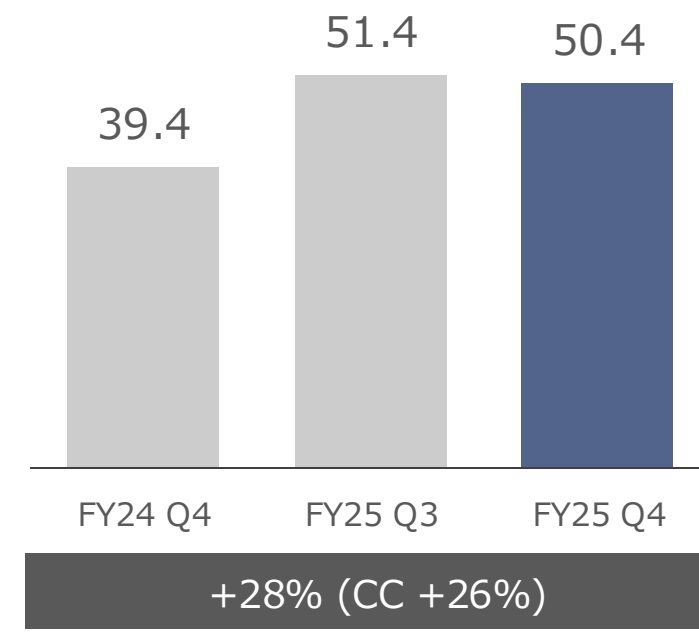
売上収益 (十億円)



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
+18%
(CC +17%)

- EUVブランクスは、AI/HPC向け先端ロジックへの投資継続を受け、先端ノード開発用途向けの高精度品比率が上昇し、売上拡大が継続した。
- DUVブランクスは需要が底堅く推移したものの、前年比較のハードル上昇と既に高稼働にあるキャパシティの影響により、成長率はやや落ち着いた。
- EUVブランクス有能力増強を決定。FY26よりシンガポール工場敷地内に新棟増設（総投資額約420億円*）に着手、FY28に量産開始予定。

*現在の為替レートベースによる。



HOYA ELECTRONICS SINGAPORE PTE. LTD.

情報・通信事業 製品別概況：FPD

売上成長率
+37%
(CC +32%)

- 前年の売上が低水準であったことや、スマートフォンやIT機器の新製品開発案件が拡大したことで、大幅増収となった。
- とりわけ中国・韓国の主要顧客における折りたたみスマートフォン向けの需要が旺盛な状況であった。
- FY26は、位相シフトやハーフトーンなどの高付加価値マスクの製品ミックス拡大により売上拡大を図る。



情報・通信事業 製品別概況：HDD基板

売上成長率
+25%
(CC +20%)

- 活発なデータセンター投資を背景としたニアラインHDD需要の強さにより、季節性による下押しを吸収し、高い成長率を記録した。
- 2社目の顧客が、2026年後半に11枚ガラス基板搭載モデルの発売を発表し、さらに2027年には12枚モデルの投入も予告されるなど、ロードマップの進展が確認された。
- ガラス基板採用拡大を背景に、ベトナムの既存工場近接地において新工場投資を決定。段階的な拡張を前提に、Phase 1は500億円規模*の投資を計画。

*現在の為替レートベースによる。



情報・通信事業 製品別概況：映像

売上成長率
+30%
(CC +25%)

- AIデータセンター投資の活況を背景に、光トランシーバー向け偏光ガラス（CUPO）のモメンタムが継続した。
- また、VLOG/アクションカメラを含むウェアラブル向けレンズや、車載センシングカメラ向けレンズの需要も引き続き好調だった。
- FY26は、カメラ向けDRAM不足や顧客在庫の状況を注視しつつ、CUPOやウェアラブル向けレンズなど非デジカメ領域の着実な拡大を進めていく。



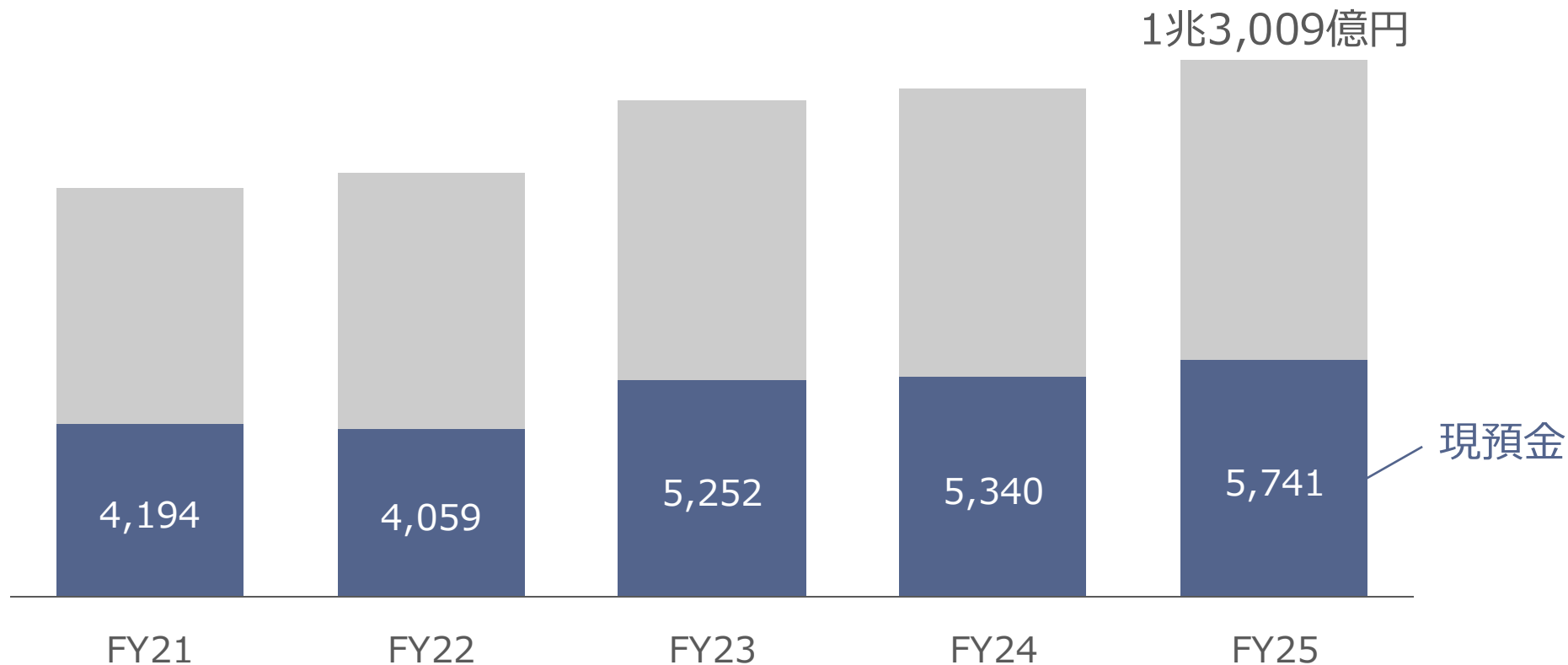
資本政策のアップデート



検討の背景

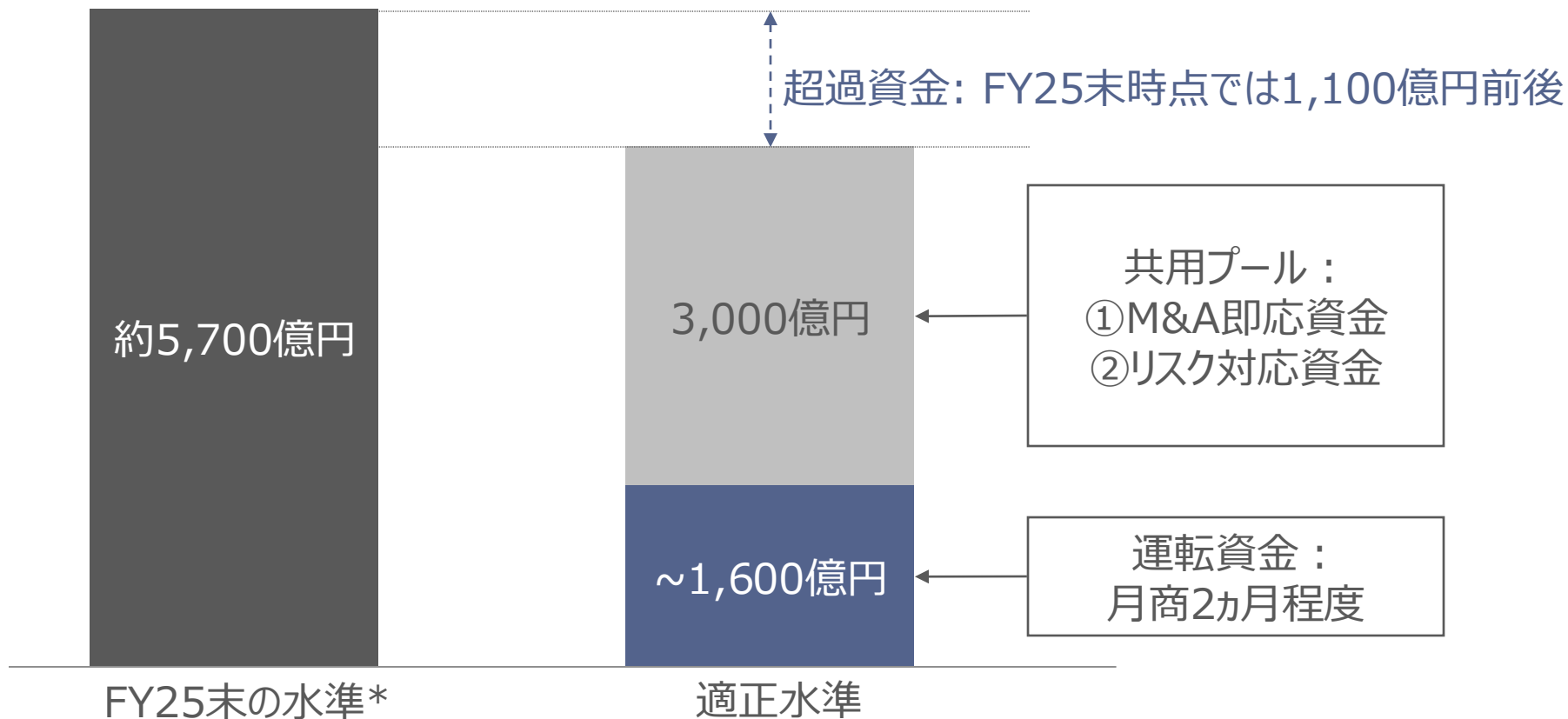
- 新配当方針に基づく大幅な増配と2回に及ぶ自己株式取得をおこなったものの、円安によるドル建て現金の継続的な拡大、ネットキャッシュ比率が4割を超えるなど、資本効率に課題感が残る状況となっていた。
- キャッシュの扱いに関し、従前のC/F中心の説明では当社の資本政策の全体像を資本市場が把握するのが難しい状況であった。

当社総資産と現預金水準の推移（億円）



適正なネットキャッシュ水準

- 当社は適正なネットキャッシュの水準を検討するにあたり、①オペレーションに必要な資金＝月商2ヵ月分（現況だと1,600億円前後）、②M&A即応資金と事業環境の変化による事業ダメージに備える共通の資金プール3,000億円の2層で定義した。
- 以上に鑑みれば、現在は適正水準を1,100億円前後超過している想定となる。
- なお、必要な運転資金の目線は当然のことながら売上規模等によって変化していく見込み。



*直接的な銀行借入を除いたネットキャッシュ水準

超過現金のリリース方針

- 前述の基準を超過する現預金については、自己株式の取得を軸に段階的にリリースし、概ね3年の期間でネットキャッシュ水準の適正化を図る。
- 中期的に大型の設備投資を複数案件見込むが、営業CFでまかなえる想定であり、成長投資との両立可能。また、投資ニーズ等に鑑み、超過現金のリリースは年度ごとにキャリブレーションをおこなっていく。

1.投資

- 内部投資が最優先。中期的にEUV blanksやHDD基板的な大型能力増強を計画。
- M&Aはメガネレンズやコンタクトレンズの小型案件（ボルトオン）を軸とする。
- 大型M&Aについては引き続き機会を探索するものの、厳格なバリュエーションでの判断をおこなう。

2.配当

- 配当性向40%の累進配当の方針にて実施

3.自己株式取得

- C/F 配当総額との合計がFCFの100%となるよう自己株式の取得をおこなう
- B/S 上記に加え、適正水準を超過する現金分の自己株式取得を概ね3年の期間で段階的におこなう

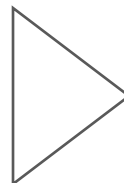
新しい資本政策のまとめ

これまで

ネットキャッシュを増やさない

ネットキャッシュの適正水準は都度ご説明

C/F主体の説明



これから

ネットキャッシュを適正水準まで減らす

運転資金+M&A/リスクの枠組みで明確化

B/Sの適正化に向けた説明に重心

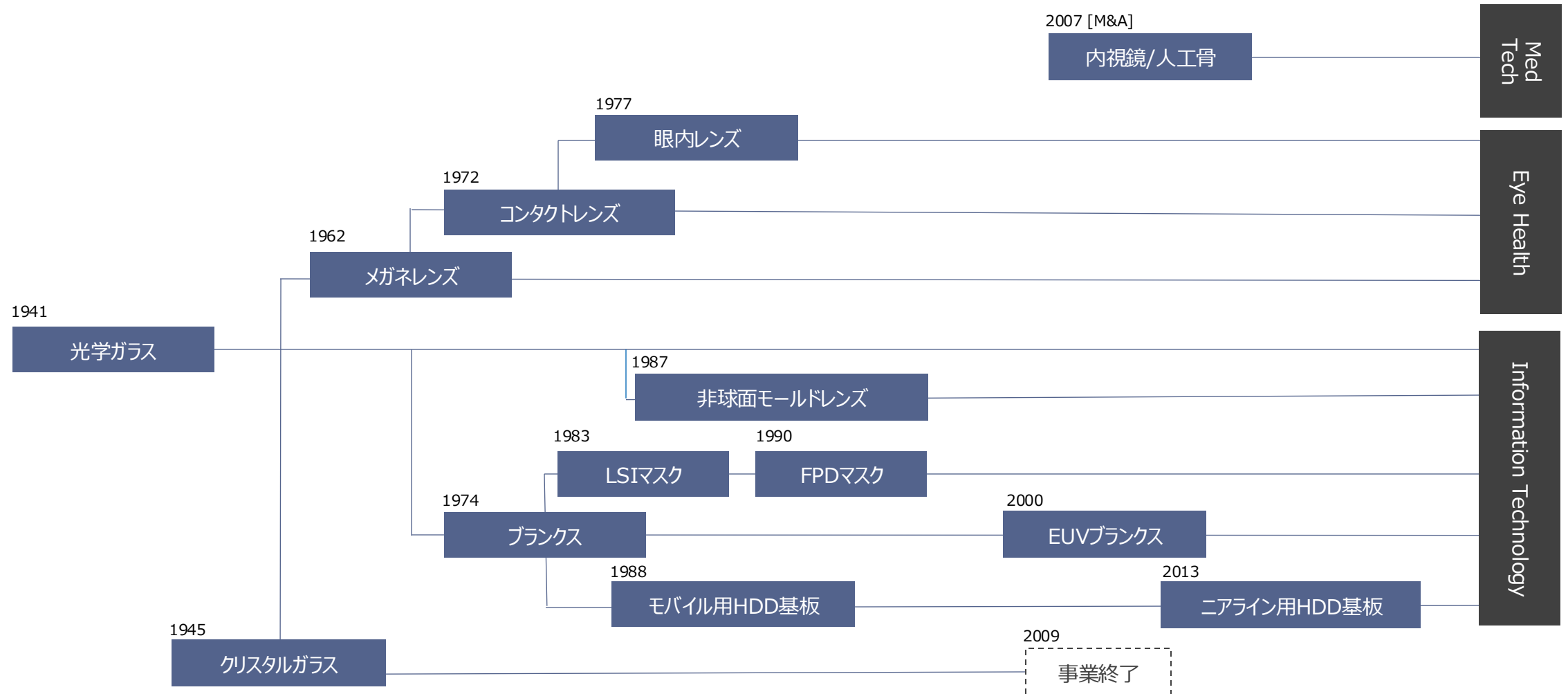
客観的なルールに基づき、ネットキャッシュ適正化まで規律をもって超過資金を解放するメカニズムの構築が今回の新資本政策のねらいとなっている。

持続的成長を支える 研究開発基盤の構築



業容拡大の歩み

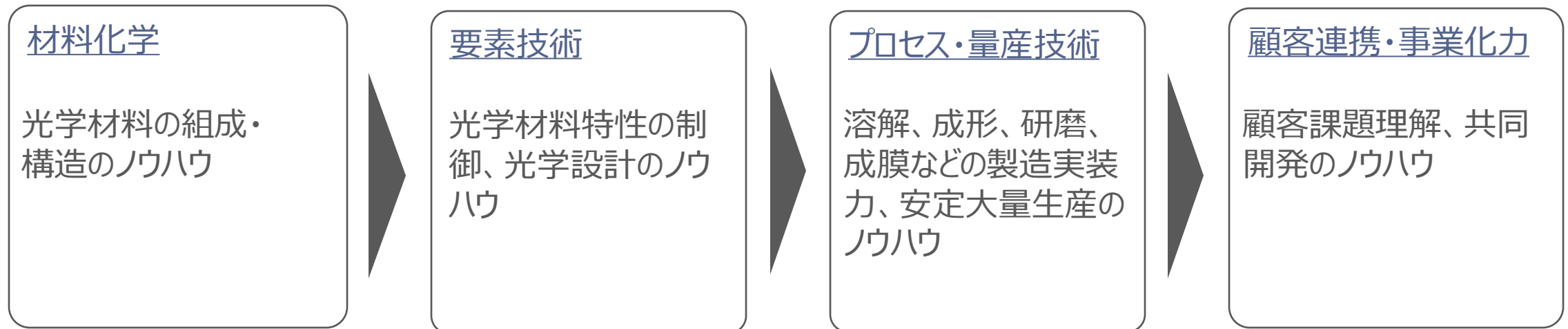
当社は85年前にガラスの溶解を成功させて以降、材料の組成や光学設計、加工方法を徐々に発展させるなど、常に技術を起点に業容を拡大させてきた。



HOYAのコアコンピテンシー

- ただ、当社は技術力一辺倒で事業を拡大してきたわけではなく、Product Realizationにも重点を置いてきた。
- 「小さな池の大きな魚」になり得る市場を選択したうえで、以下の4要素が有機的に連なるバリューチェーンを継続的に強化することで市場で強固なポジションを確立している。

市場選択 「小さな池の大きな魚」



成長戦略の変遷

- 当社はかつてグループ全体での技術シーズの研究開発をおこなっていたが、2000年代後半より成長戦略の舵を「ライフケア×M&A」に切るとともに、事業部/製品軸での開発へと移行した。
- しかしながら、財務規律の観点から2017年以降は大型M&Aの実行が限定的となっていた。そのような状況のもと、内部開発の役割を改めて検討すべきとの認識が社内で高まり、社内カンパニー制度のもと事業部間R&Dコラボレーションを推進していた。

~2010

2020

2030

グループ全体での技術シーズ研究

M&A軸の成長戦略

2007 Pentax内視鏡

2013 SEIKOメガネレンズ

2017 米Performance Optics (メガネレンズ)

社内カンパニー制

同一カンパニー内での共同R&D推進

XRグラス

HOYA Incubation Laboratoriesの発足

- カンパニー間での取り組みを、グループ横断の研究開発/事業開発に発展させ、今後10~20年における成長因子の探索と事業化を図るべく、HOYA Incubation Laboratories (HILS)を発足。
- 事業部がこれまでどおり製品軸で研究開発をおこなう一方で、HILSはより長期視点/グループ視点で開発活動をおこなっていく。

HILS基本方針

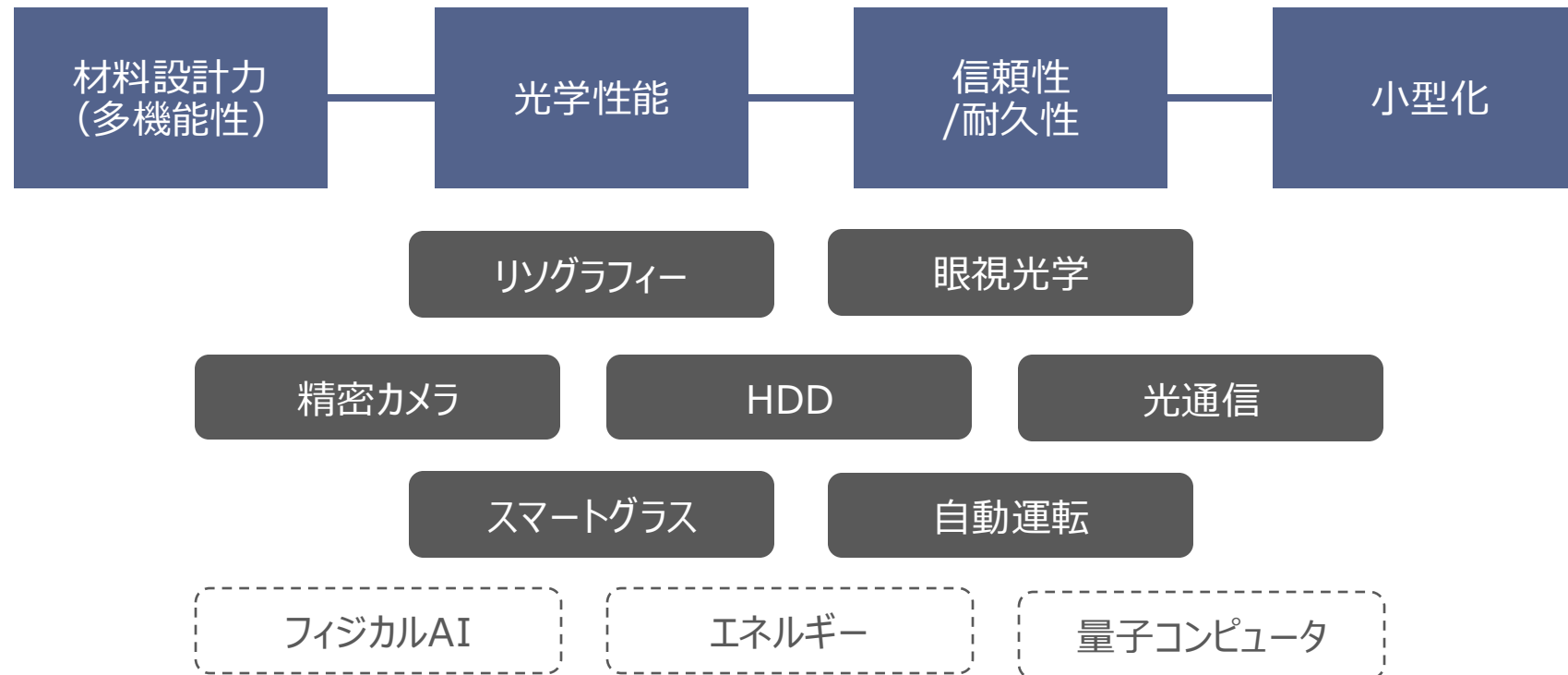
- ☑ 研究そのものを目的化せず、将来の事業化を見据えテーマを設計する
- ☑ 自社と無関係な技術トレンドは追わず、自社のコアコンピテンシーを起点に研究を進める
- ☑ 技術だけでなく、量産・品質・市場まで一体で考える



HILSが標榜する事業領域

- HILSでは最初から特定の産業をターゲットとせず、「電子から光」「極限環境での使用」「小型化」などの条件に優位性を持つ光学ガラス技術を起点に、さまざまな分野での潜在的な事業機会を探索していく。

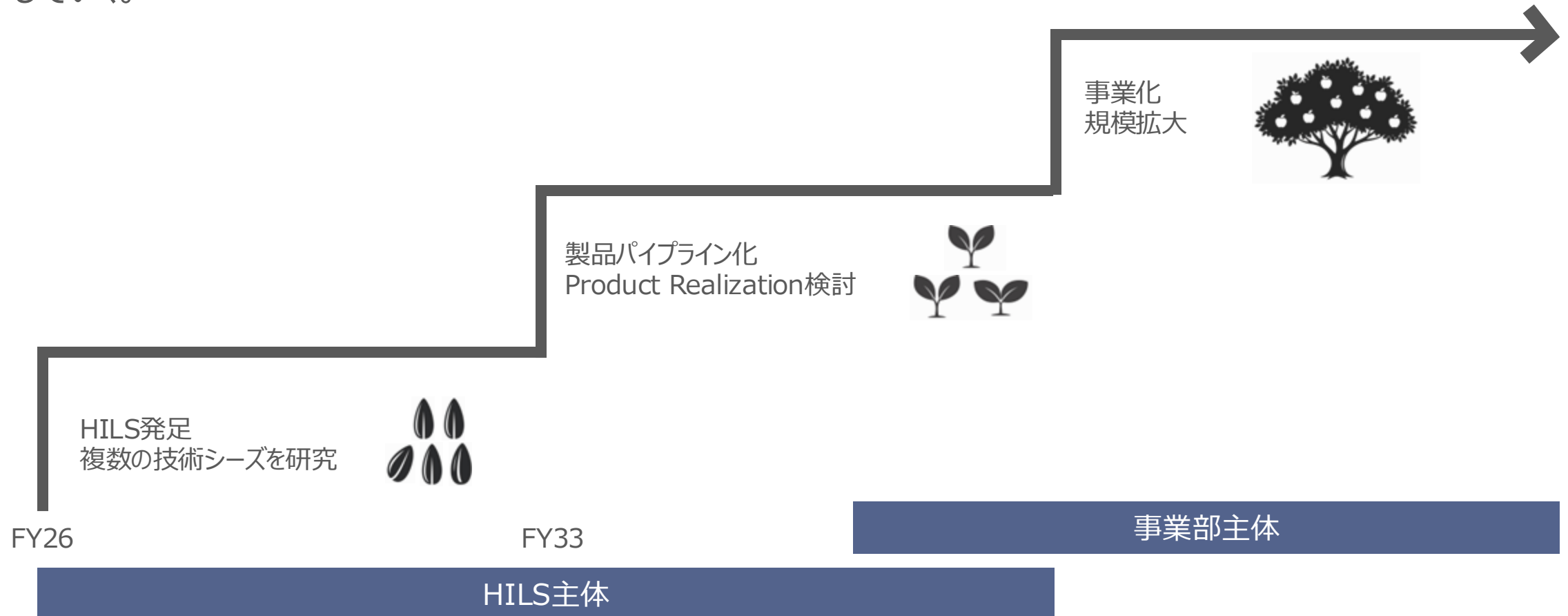
当社技術の優位性と活用分野



*点線で示したものは今後、当社の技術を潜在的に活用可能かを探索していく分野の一例

HILSロードマップ^o

- 成長戦略をM&A軸に転換した際に絞り込んだ技術シーズを再び充実させるべく、FY26より複数のテーマの研究を開始。
- FY33頃にはこれらのシーズを製品パイプライン化し、Product Realizationに向けた活動をおこなう。
- Product Realizationができた製品は事業部が主体となり、HOYAの中核事業とすべく規模拡大を目指していく。



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。
- ✓ 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