

2018年度 第1四半期決算説明会
主な質疑応答

● 全社

Q：為替レート的前提は変更したのか。

また、足元の為替水準が継続した場合、通期業績予想の事業利益へはどのような影響が発生するのか。

A：第2四半期以降の為替レートは、USドル、ユーロ、その他通貨も変更していない。

為替レート的前提に対して、足元の為替水準が継続した場合は、USドルはマイナスの影響、ユーロはプラスの影響、その他通貨は一部の中南米通貨ではマイナスの影響が発生するが、多くの通貨でプラスの影響となり、合計では軽微なプラス影響となる。

Q：第1四半期の販売実績は、期初予想の前提に対して、どのような差異があったのか詳しく教えて欲しい。

A：ウェアラブル機器事業やマイクロデバイス事業の水晶は市況が軟調に推移したことで未達であったが、ビジュアルコミュニケーション事業は、為替のプラス影響もあり若干予想を上回った。これらの事業や製品以外は、取り立てて説明が必要となるほど大きな差異は無かった。

強いて軽微な差異を挙げると、プリンター事業では、先進国でのインカートリッジモデル本体は、価格維持施策を堅持したことで若干の数量未達であり、また、インク売上収益は西欧での販売が弱含んで進捗した。一方で、大容量インクタンクモデルは堅調であったことで、事業全体では予想通りとなった。

プロフェッショナルプリンティング事業では、POSプリンターの案件スライドによる未達があったものの、他製品は堅調に推移し、事業全体では予想通りとなった。

ビジュアルコミュニケーション事業は、プロジェクターのW杯需要予想に対しては、販売数量は届かなかったものの、モデルミックスは良かった。

Q：スライド9の事業利益増減要因分析において、コスト変動がプラスとなっているが、その内訳を教えてください。

A：インカートリッジタイプのインクジェットプリンター本体の前年同期に対する生産変動に伴うコスト増があったものの、マイクロデバイスなどの販売が低価格製品にシフトしたことから、その変化に応じてコストも減少している。加えて、継続的なコストダウンの取り組みの成果も現れている。

Q：棚卸資産が増加しているが、意図しているものなのか。

A：大容量インクタンクモデルは拡販に向けて戦略的に在庫を増やしている。昨年度後半は部品調達に手間取ったこともあり、十分に在庫を持てなかったが、今年度は順調に進んでいる。

インカートリッジモデル本体は、競合他社の影響を受けて販売も抑え気味だが、販売・在庫の状況に応じた生産調整を行っており、過度な在庫を抱えているわけではない。

Q：SDGsなど、環境負荷低減に向けての活動をもっと訴求したらどうか。

A：エプソンには、環境負荷低減につながる特長を備えた製品が多いので、もっと訴求できるようにしていきたい。

欧州などでは、製品広告も環境負荷に触れるなど、訴求方法も少しずつ変えてきている。

さらに、このようなエプソン製品の特長や、持続的社会的の実現に向けた活動を、「統合報告書」としてわかりやすい形でまとめるなど、エプソンを理解していただくための活動も強化していく。

●プリンティングソリューションズ

Q：大容量インクタンクモデルの競争環境を教えてください。

A：他社も大容量インクタンクの新製品を投入しているが、ラインアップ数も限定的である。

エプソンのマイクロピエゾテクノロジーの特長である、耐久性や使用可能なインクの多様性はアドバンテージになっており、引き続き、市場での競争力は保たれていると考えている。

Q：先進国における大容量インクタンクモデルの販売目標を教えてください。

A：昨年度の大容量インクタンクモデル販売台数は、グローバルで約 780 万台だった。このうち、日本・北米・西欧向けは合計で 1 割程度であった。

今年度は、先進国においても大容量インクタンクモデルの販売を強化し、グローバルでの販売目標約 950 万台のうち、日本・北米・西欧向けは合計で 1 割強となる見込みである。

なかでも、北米や西欧は、インクジェットプリンターに占める大容量インクタンクモデルの販売台数比率を、昨年度の 1 割程度から今年度は 2 割近くまで引き上げたい。

以上