

2018年度通期決算説明会
主な質疑応答

● 全社

Q：自己株式の取得を発表したが、どのような考えで実施を決定したのか。

A：ここ数年、設備投資を重点的に実施しており、2019年度も高い水準が続くが、2020年度以降は設備投資の水準も低くなる見込み。また、フリー・キャッシュ・フローも、2018年度はキャッシュの回収が少し遅れた分があるが、2019年度は取り戻せる計画である。

エプソンは、レーザープリンターからインクジェットプリンターへの置き換えを加速することにより、オフィスプリントの变革を目指しており、この成長戦略の実現による将来的な企業価値向上に照らした現状の株価水準などを総合的に勘案し、自己株式の取得を決定した。

Q：連結の従業員数が、この3年間で約1万人増加しているが、増加の要因を教えてください。

A：従業員は、海外の製造工場で増加している。インドネシアやフィリピンの新工場は、自動化を前提としたものであったが、自動化が生産増加に追い付いていない。これが、従業員増加の主な要因となっている。

効率化は、物流と検査工程の自動化がポイントになる。特に検査工程に関しては、次の3年間で徹底的に自動化を進めていく。

● プリンティングソリューションズ

Q：プリントヘッド部品に係る会計方法の変更とはどういうことなのか教えてください。

また、この変更による事業利益への影響を教えてください。

A：プリントヘッドの在庫は、これまで、最終的に組み込まれることとなる各製品群に按分したうえで、按分後の製品群単位での正味実現可能価額を計算していたことから、インクカートリッジモデルの製品群に按分された在庫には、在庫評価減を計上していた。

近年、インクカートリッジモデルから大容量インクタンクモデルへのビジネスモデルの転換が進展したことで、インクジェットプリンター本体の採算性が改善するとともに、プリントヘッドの外販拡大も進み、プリントヘッドの用途が多様化し、製造段階で製品群を特定することがより困難になっていることから、事業実態をより適切に反映させるために、プリントヘッドとしての正味実現可能価額を計算する方法に変更した。その結果、プリントヘッド在庫に、在庫評価減を計上しないこととなるので、従来の方と比べて、当連結会計年度の売上原価が54億円減少し、事業利益が同額増加した。

なお、変更影響は、プロフェッショナルプリンティング事業にもあるが、プリンター事業が大部分。

Q：今回の会計方法の変更により、インクカートリッジモデルの生産変動による四半期の業績変動や、上期と下期の利益バランスは解消されるのか。

A：今回の変更により、プリントヘッドに係る分のみが解消された。インクカートリッジモデル本体については今後も評価減の対象となる見込みである。

その結果、生産変動による業績影響が全て解消されるわけではないが、プリントヘッドに係る分が解消された分だけ、従来に比べて変動幅は少なくなる。

Q：大容量インクタンクモデルの販売動向を教えてください。

A：2018年度は、特に後半に入ってから、中南米が厳しかった。経済活動が停滞し、また、競合の影響もあった。第4四半期は、メキシコの政情不安や、アルゼンチンでの通貨下落など、一部に不安定な国があるが、販売のテコ入れや、大容量インクタンクモデルの訴求などを進める中で、ブラジルなどでは回復感が出てきた。中国は、第3四半期に販売店の在庫調整があったことで、販売はスローダウンしたが、在庫が適正化された第4四半期には再び力強い増加に戻った。また、第3四半期には、ネット販売需要の読み違いもあったが、第4四半期は、ネット販売需要にも対応した。北米、西欧、日本などでも販売の増加が継続しており、エプソンの大容量インクタンクモデル販売台数に占める先進国比率も10%を超えてきた。

Q：オフィス向けプリンターの大手も、ラインヘッド型のインクジェットプリンターを投入するようになったが、この動きをどう考えるか。

A：エプソンにとって重要なのは、いかにしてレーザープリンターからインクジェットプリンターに置き換えを進めるかであり、お客様にインクジェットの良さを理解していただくかが課題である。多くのプレーヤーがインクジェットの新モデルをオフィス市場に投入し、インクジェットを訴求するということは、エプソンの戦略にとっては良いことだと言える。エプソンの高速ラインインクジェット複合機は、エプソンの業績を押し上げるまでには拡大していないものの、これまでの訴求により、環境への意識が高まっている欧州や、日本を中心に大型案件を獲得できるようになってきた。インクジェットプリンターの、低印刷コスト、省エネルギー、省廃棄物、粉塵が出にくいという特長が受け入れられることで、医療機関や文教向けに販売が動き出してきている。今後は、これらに加えて、乾式オフィス製紙機「PaperLab」も組み合わせながら、新しいビジネスモデルを作り上げていきたい。

Q：2019年度のプリンティングソリューションズは減益予想であるが、その要因は何か教えてください。また、プリンター事業での拡販費用のかけ方について教えてください。

A：中長期でレーザープリンターからインクジェットプリンターへの置き換えを果たすために、プリント市場におけるプレゼンスを一層向上させるのに必要な費用は使っていく。短期的には費用先行となる場合もあるが、収益構造を大きく崩す心配はない。2019年度は、必要な費用をしっかりと使いながら、大容量インクタンクモデルの販売を1,020万台にまで伸ばすという計画。

Q：2019年度のプロフェッショナルプリンティングは、どのような商品を伸ばすことで増収となるのか。

A：大判プリンターの既存分野であるフォト向けは、数年続いたダウントレンドを止めるということであり、ここで大きな成長は考えていない。成長の中心は、サイネージ向けやビジネスで使っていただけるような大判プリンターである。これらに加えて、プリントヘッドの外販ビジネスも伸ばしていく。

Q：2018年度の期末に、プリンティングソリューションの在庫が増加しているが、どのような商品の在庫なのか。

A：中南米の経済停滞や政情不安の影響を受けたことで、大容量インクタンクモデルの販売が、特に第4四半期の前半で社内計画に届いていないことで在庫が増加した。インカートリッジモデルは、販売も未達であるが、同時に生産も絞り込んでいるので、適正水準である。

以上