

2019年度第1四半期決算説明会
主な質疑応答

● 全社

Q：第1四半期は、計画に対して費用の減少があったとのことだが、金額規模や要因を教えてください。

A：数十億円の費用執行の見直しがあった。その中には、執行の時期を遅らせているものや、環境変化に対応して削減したものもある。

Q：米中貿易摩擦の影響はどの程度受けたのか。

A：第1四半期は、前年同期比較で、売上収益で50億円程度、事業利益で30億円程度の減少影響があった。

ただし、期初予想には、かなり厳しい前提で織り込んでいたため、想定に対して大きな差異は無い。

● プリンティングソリューションズ

Q：第1四半期の大容量インクタンクモデルの販売は、前年同期並みに留まったとのことだが、地域ごとの状況や月別の強弱を教えてください。

A：4・5月は、インドやインドネシアなどアジアを中心に軟調であったが、インドを除き回復傾向にあり、6月には全体で前年同期を超える水準に回復している。

中国は、2017年度の第4四半期にチャネル在庫が不足したため、2018年度の第1四半期に追加で在庫を補充したこともあり、エプソンからの出荷は高い水準であった。このような前年同期に比較すると減少しているが、期初予想に対して大きな差異はない。

Q：大容量インクタンクモデルの年間台数目標1,020万台に向けて、プロモーションなどの費用投下を進めるとのことだが、利益確保とのバランスはどのように考えているか。

A：大容量インクタンクモデルの販売台数は、第1四半期は前年同期並みであったものの、アジアなどは足元で回復傾向であり、また、先進国のプロモーションも手ごたえを感じている。

今後も、プレゼンス確保を重視していく方針であるが、一方で、市場の反応を見ながらプロモーションを実施していく。

Q：SOHO・ホーム向けのインクカートリッジモデルの販売および在庫の状況を教えてください。

A：インクカートリッジモデルの販売は、計画に対して若干減少しているものの、大容量インクタンクモデルへのシフトを図る中で、生産をコントロールしているので、在庫は適正なレベルにある。

在庫が増加しているのは大容量インクタンクモデルである。アジアの不調や、先進国の販売拡大に向けた生産準備の影響であるが、今後の拡販により解消していく予定。

Q：第2期中期経営計画において重要となるプロフェッショナルプリンティング事業は、第1四半期の業績も好調であると確認できるが、現在のビジネス環境について教えてください。

A：足元においては、サインージやテキスタイルといった戦略分野で順調に伸張している。

また、中期的にはプリントヘッド外販ビジネスの強化を進めながら、インクジェット印刷のエレクトロニクス分野への応用や、プリントヘッドの産業利用の加速を狙っていく方針である。今回の、エレファンテック社との資本業務提携もその取り組みの一環である。