2020 年度第 3 四半期決算説明会 主な質疑応答

●全社

Q: 第3四半期実績は、予想に対して、どの程度上回ったのか教えて欲しい。

A: 事業利益は、100億円を超えて予想を上回った。

Q: 原材料や部品の調達状況を教えて欲しい。

A: プラスチック材料や電子部品などは、徐々に調達も厳しくなってきており、価格も上昇傾向であるが、直ちに業績に大きな影響を与えるという状況では無い。

今後の動向を注視しながら部品の確保を進めていきたい。

Q: 業績上方修正の要因の一つである、費用抑制の内容を教えて欲しい。

A: 費用は、様々な取り組みで抑制されているが、特に、販管費の抑制は継続できている。 旺盛な需要の一方で、供給がタイトな状況も継続しており、プロモーション費用なども抑制できている。

O: 足元の在庫状況や、年度末に向けての考え方を教えて欲しい。

A: 在庫金額がやや多い状況であるが、これは、主に物流が滞っている影響である。

海上輸送コンテナの不足や港湾での人員の不足により、生産地から送品できない状況もあるし、輸送先でも人員の確保、トラック手配なども滞る状況が継続しており、ここでの在庫が多くなっている。

インクジェットプリンターなどの在庫は、年度末に向けて解消していくものと予想している。

Q: COVID-19 の影響は、2020 年度通期の売上収益にどの程度の影響を見込んでいるのか教えて欲しい。

A: 2020 年度の予想には、約1200 億円前後のマイナス影響であると試算している。

O: 来年度業績の考え方を教えて欲しい。

A: IJPの在宅印刷需要は、今の状況が年間通して継続することは無いと予想している。

一方で、大容量インクタンクモデルは、引き続き拡大できると考えている。また、商業・産業 IJP は、足元でも回復しており、ラインアップもさらに充実させ、確実に成長できると考えている。

プロジェクターは、費用の抑制などは継続する同時に、ある程度の需要回復も見込めるので、来期を過度に悲観しているということではない。

Q: 長期ビジョン Epson 25 を見直す際には、現在の数値目標も見直すのか教えて欲しい。

A: 数値目標も含めて、発表の内容は検討中であるが、5年前に発表した時の売上収益目標である 17,000 億円を再び目標に据えるというのは厳しい状況だと考えている。

●プリンティングソリューションズ

Q: インクジェットプリンター市場の需要動向や競争環境を教えて欲しい。

A: 在宅印刷需要は、これまで、第3四半期には落ち着くと考えていたが、需要は継続しており、また、エマージング 地域での在宅印刷需要も見え始めている。

旺盛な需要に対して、供給が足りていない状況であり、販売価格は高止まりをしており、第 4 四半期もこのよう

な状況が継続すると見込んでいる。

輸送遅延に伴う供給不足はもうしばらく継続すると想定しているが、来年度は、次第に競争が激しくなることを 想定しながら事業運営を行っていく。

オフィス向けの印刷は、オフィスでの集中印刷から徐々に家庭や SOHO に需要が分散していく中で、インクジェットの強みが生かせると考えている。高い環境性能についても認知が進んでいることから、レーザープリンターからの置き換えが進行していくと考えている。

Q: 大容量インクタンクモデルは、来年度もプラス成長を見込めるのか教えて欲しい。

A: 来期の予想は、今後、精査していくが、大容量インクタンクモデルの特長が市場に浸透し始めた先進国でも、エマージング地域でも引き続き伸長していけると考えている。

●ビジュアルコミュニケーション

Q:プロジェクターの競争環境を教えて欲しい。

FPD 価格も高騰してきている様だが、プロジェクターへの影響も従来の見方と変わっているのではないか。

A: プロジェクター市場におけるエプソンの市場シェアは、一時期、供給制約により下落したこともあったが、足元では 従来以上の水準へと上昇傾向にある。

今後、需要も回復してくれば、さらに優位に進められると考えている。

FPD 価格上昇により、FPD の攻勢がある程度は止まることはあるのだろうが、これに過度な期待をすることなく、 エプソンの事業体質を筋肉質なものにして、確実に利益を残せるようにしていく。

●ウエアラブル・産業プロダクツ

Q: ウエアラブル機器事業で減損損失を計上したが、その要因を教えて欲しい。 また、今後のビジネス展開の考え方を教えて欲しい。

A: COVID-19 影響により、日本のインバウンド需要も減少した状況が継続しているし、世界各地で需要停滞が継続していることから、回復までに時間を要するだろうという厳しい見方をした。

ウエアラブル機器事業は、エプソンの多くの事業とのシナジーもあるので、既に取り組んでいる要員転換を進めると 同時に、販売の仕方なども変えることで、よりスリムで筋肉質な体質にしていくことが、急務だと考えている。

以上