

2022年度第4四半期決算説明会
主な質疑応答

●全社

Q: 2023年度を増配とした背景を教えてください。PBR向上を目的としたものか。

A: 配当の中長期的な目標である連結配当性向40%*に近づけ、株主還元を強化する目的で増配した。PBR向上を目的としたものではない。 *事業利益から法定実効税率相当額を控除した額を元に算出

Q: 2023年度の通期事業利益の予想は1,000億円だが、上期と下期の割合を教えてください。

A: プリンティングソリューションズは、SOHO・ホームIJPの需要期である第3四半期が含まれる下期の割合が高い。ビジュアルコミュニケーションは、教育向けプロジェクターの需要期である上期の割合が高い。マニファクチャリング関連ウェアラブルは、上期にマイクロデバイス市場での在庫調整を想定しているため、上期の割合が低い。これらの結果、連結合計では上期4、下期6の内訳となるイメージ。

●プリンティングソリューションズ

Q: 2023年度に大容量インクタンクモデルの販売台数の増加を予想している。競合他社も力を入れると表明している状況を踏まえ、背景を教えてください。

A: 2022年度に発生した供給制約が改善したことから、上期を中心に販売台数の増加を見込んでいる。インクカートリッジモデルはコロナ影響によって一時的に増加した需要は収束したものの、大容量インクタンクモデルは比較的安定的に推移しており、また、競合各社も認知度向上に力を入れることで、さらなる市場拡大が期待できると考えている。こうした環境の中、競争による価格低下を想定しているが、大容量インクタンクモデルでの高いブランド力と豊富なラインアップで顧客の期待に応えていく。

Q: オフィス共有IJPの第4四半期の大幅増収と、2023年度の伸長を見込む要因を教えてください。

A: 第4四半期は、本体の供給制約が改善したことに加え、オフィスでの印刷需要回復に伴うインク売上が増加した。2月に投入した中速度帯新商品によりラインアップが揃ったことで、2023年度は顧客へのアプローチが進み大きく伸長する見通し。

Q: オフィス共有IJPの収益性を教えてください。先行コストが重く、利益貢献は難しいのか。

A: 足元は先行コストをかけながら売上収益の成長を図っている段階である。将来的に本体市場稼働台数の増加に伴いインク販売も伸長し、オフィス・ホームプリンティング事業の利益成長にも貢献する。

Q: 商業・産業IJPの完成品、プリントヘッド外販の売上収益は、ここ数四半期で足踏みしている一方で、2023年度は大幅な増収・増益を予想しているのはなぜか。

A: 完成品は、コロナ影響で新商品の立ち上げ・市場投入が少し遅れた。2023年度は商品ラインアップも拡充もできており、多くの引き合いがあるため、販売を伸長できる。プリントヘッド外販は、主要市場である中国で、ロックダウンによる景気減速や商業・産業印刷機の展示会中止などの影響を受けた。足元では新商品の引き合いも強く需要は回復しており、販売伸長への手応えを感じている。