

長期ビジョン「Epson 25 Renewed」説明会
主な質疑応答

●全社共通

Q：今回、業績を引き下げた理由や背景を教えてください。

A：以前の問題点は、過度な売上成長を目標とした計画であり、取り組みも、それを前提としたものであった。今後は、やり方を見直したうえで、メリハリをつけた取り組みを実施していく。

Q：売上収益の目標値は公表しないとのことであるが、領域別の水準などを教えてください。

A：イノベーションごとの売上収益のイメージはスライドに模式的に表示しているのご確認をお願いしたい。成長領域は、ある程度の売上成長を前提に考えているが、成熟領域は収益率の改善を優先している。また、新領域は、ビジネスを確立させるという意味で売上収益目標を置くと同時に、費用も先行的に掛けていく。このように、売上収益も、費用投下もメリハリを付けながら、エプソン全体の将来成長を実現させる。

Q：売上収益の公表を取りやめるとのことだが、社内計画も無いのか。

A：社内計画はある。
外部環境が流動的な状況においては、領域ごとに売上収益や利益率を目標に定め、さまざまな取り組みを進めていく。

Q：ROE改善に向けては、資産回転率を上げていくのか、財務レバレッジを効かせていくということなのか、考え方を教えてください。

A：在庫の圧縮などにより、資産回転率の改善を目指していく。財務レバレッジは、現状と大きく変えていく考えはない。

Q：スライド45のキャッシュ・アロケーションにある投資1,800億円のうち、M&Aにはどの程度を割いていくのか。また、どのような技術、機能の獲得を狙っているのか教えてください。

A：現時点で、規模感や獲得したい技術など、具体的にお話しできるものはない。
今後、そういった可能性があることを認識いただきたい。

Q：配当の考え方を教えてください。

A：ここ数年、利益額が低水準であった一方で、安定的な配当を実施している。
連結配当性向は、事業利益から税金費用相当額を控除した金額を分母として40%を目標値に掲げており、ここ数年は40%を上回っている。
3年間での株主還元の総額は700億円程度を目標にしていることからご判断いただけるかと思うが、今後は、利益水準を上げることで、連結配当性向が40%となるようにしていく。

Q：今回、環境への貢献を重視した背景は何か。また、各事業での、環境貢献を教えてください。

A：環境はエプソンがずっと重視してきたこと。30年ほど前からフロンレスを他社に先駆けて実現するなど、先進的に取り組んできたという自負がある。今回、社会にどう貢献できるかを考え、「環境」に注力するということを宣言した。
「省・小・精の技術」は、環境負荷が低い技術と捉えている。特に、インクジェット技術は、レーザープリンターに対

して電力消費が少ないという特長がある。また、廃棄物が少ないという環境負荷が低い技術である。商業・産業印刷をデジタル印刷・インクジェット印刷に変えていくことにより、アナログ印刷での刷版の廃棄、廃液の問題を解決できると考えている。

マニファクチャリングも、小型・高精度のロボットに置き換えていくことで、環境負荷の低減に貢献できると考えている。

こういうエプソンの商品・サービスを、環境負荷を低減する技術と捉えて、世の中に貢献していきたいという考え。

Q：2030年までの10年間で1,000億円の環境投資・費用投入を行うことは、利益にはマイナス影響があるということなのか、環境性能が上がることで、プラスの影響があるのか。事業上の影響を教えてください。

A：1,000億円の費用投入は、我々の生産活動そのものを改善するための費用である。

プリンティング、マニファクチャリング、プロジェクターといった多くの商品・サービスにおいて、環境配慮型商品を開発し、環境に貢献していくことが事業成長につながると考えている。

Q：COVID-19影響を受けて市場環境の変化をどう捉えているか。以前の前提から変化しているのか。

A：ホームプリンティング市場は、微減が継続するという前提から、少し持ち直しているという前提が変わった。

プロジェクターはCOVID-19影響で大きく市場が減少し、以前の想定よりも減少した状態で推移すると考えている。

● オフィス・ホームプリンティングイノベーション

Q：ホームプリンティング市場の考え方について教えてください。2020年度は、在宅印刷特需があったが、中期計画では、反動減のリスクをどう織り込んだのか教えてください。

A：在宅印刷需要は、もうしばらく継続すると予想している。その後は、落ち着いた状態となるが、それほど大きな反動ではないと予想している。

Q：オフィス分野における取り組み姿勢や、高速ラインインクジェット複合機の展開などは、従来からどのように変化しているのか教えてください。

また、大容量インクタンクプリンターの差別化戦略を教えてください。

A：オフィスは、成長領域と位置付けており、これまでの取り組みから大きな変化はない。高速ラインインクジェット複合機は、プラットフォーム設計による効率的開発を進め、ラインアップ拡充を進める。

オフィス全体のプリント量が減少することは従来からの想定通りであるが、エプソンにとっては非常に大きな市場であり、インクジェットの環境性能や、ハンドリングの良さなどを訴求しながら、販売を拡大していく。

大容量インクタンクプリンターは、オフィス印刷が分散していく中で強みを発揮できる商品であり、ユーザーの用途・要望にきめ細かく応えていく商品を効率的に揃えていながら、さらなる拡大を目指していく。

● 商業・産業プリンティングイノベーション

Q：商業・産業印刷のデジタル化は、COVID-19影響により、さらに加速するという前提か。

A：期待値としてはあるが、以前想定していたものから大きく進展するとは考えていない。

以上