

2005年度(2006年3月期)
第3四半期決算 ならびに
収益力強化改革プラン
説明会

2006年 1月27日

セイコーエプソン株式会社

将来見通しに係わる記述についての注意事項

本説明資料に記載されている将来の業績に関する見通しは、公表時点で入手可能な情報に基づく将来の予測であり、潜在的なリスクや不確定要素を含んだものです。

そのため、実際の業績はさまざまな要素により、記載された見通しと大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。実際の業績に影響を与えうる要素としては、日本および海外の経済情勢、市場におけるエプソンの新商品・新サービスの開発・提供とそれらに対する需要の動向、価格競争を含む他社との競争、テクノロジーの変化、為替の変動などが含まれます。

なお、業績等に影響を与えうる要素は、これらに限定されるものではありません。

本説明資料における表示方法

数値： 表示単位未満を切り捨て

比率： 千円単位で計算後、表示単位の一桁下位を四捨五入

1. 2005年度第3四半期決算ならびに
業績予想修正について

2. 収益力強化改革プランについて

1. 2005年度第3四半期決算ならびに 業績予想修正について

1. 2005年度第3四半期決算

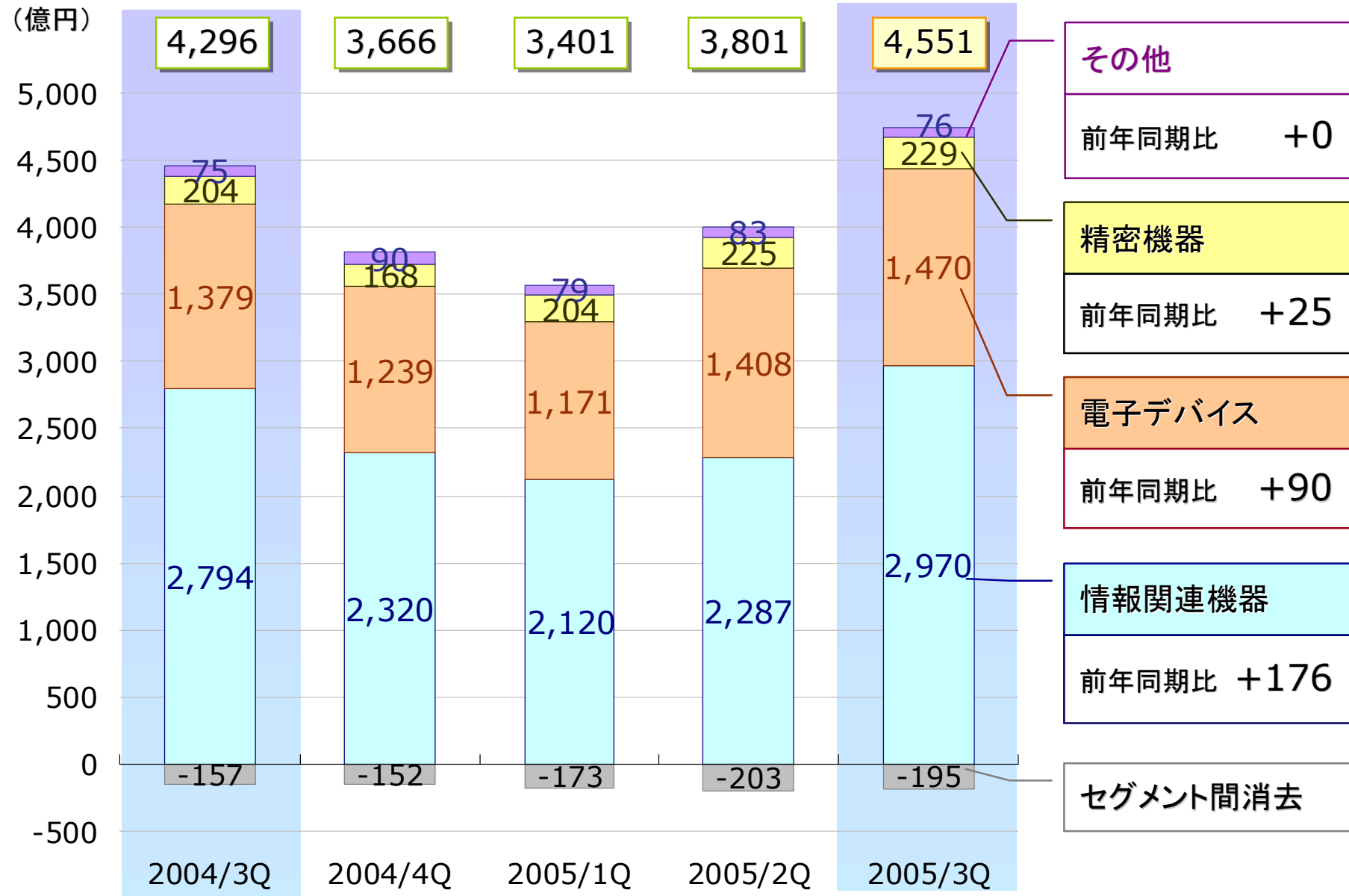
2. 2005年度業績予想

決算ハイライト(第3四半期決算) ▶ 前年同期比

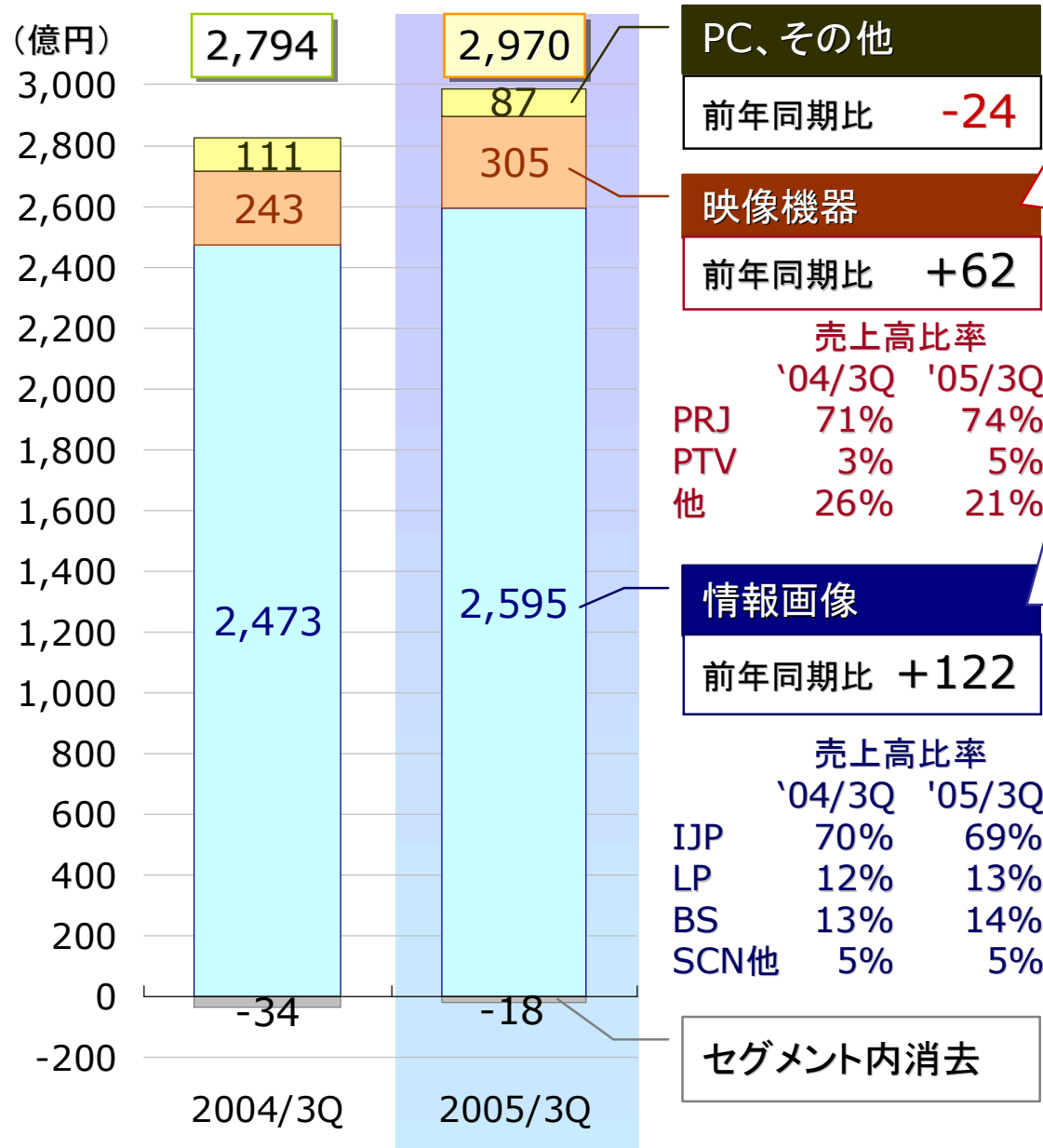


(億円)		2004年度		2005年度		増減	
		3Q実績	%	3Q実績	%	増減額	増減率
売上高		4,296	-	4,551	-	+254	+5.9%
営業利益		309	7.2%	171	3.8%	-138	-44.7%
経常利益		279	6.5%	179	3.9%	-99	-35.8%
税引前利益		261	6.1%	122	2.7%	-139	-53.3%
四半期純利益		204	4.8%	90	2.0%	-113	-55.6%
換算 レート	USD	105.95円		117.35円			
	EUR	137.16円		139.44円			
2005年度3Q 特別損益内訳		特別利益合計:130億円(内エプソントヨコム持分変動利益:122億円)					
		特別損失合計:187億円(内事業構造再編費用:172億円)					
		※172億円の内訳:半導体事業生産拠点/ライン再編: 101億円 :半導体生産技術導入費用一括償却 : 71億円					

四半期売上高推移▶事業セグメント別



四半期売上高比較▶情報関連機器セグメント

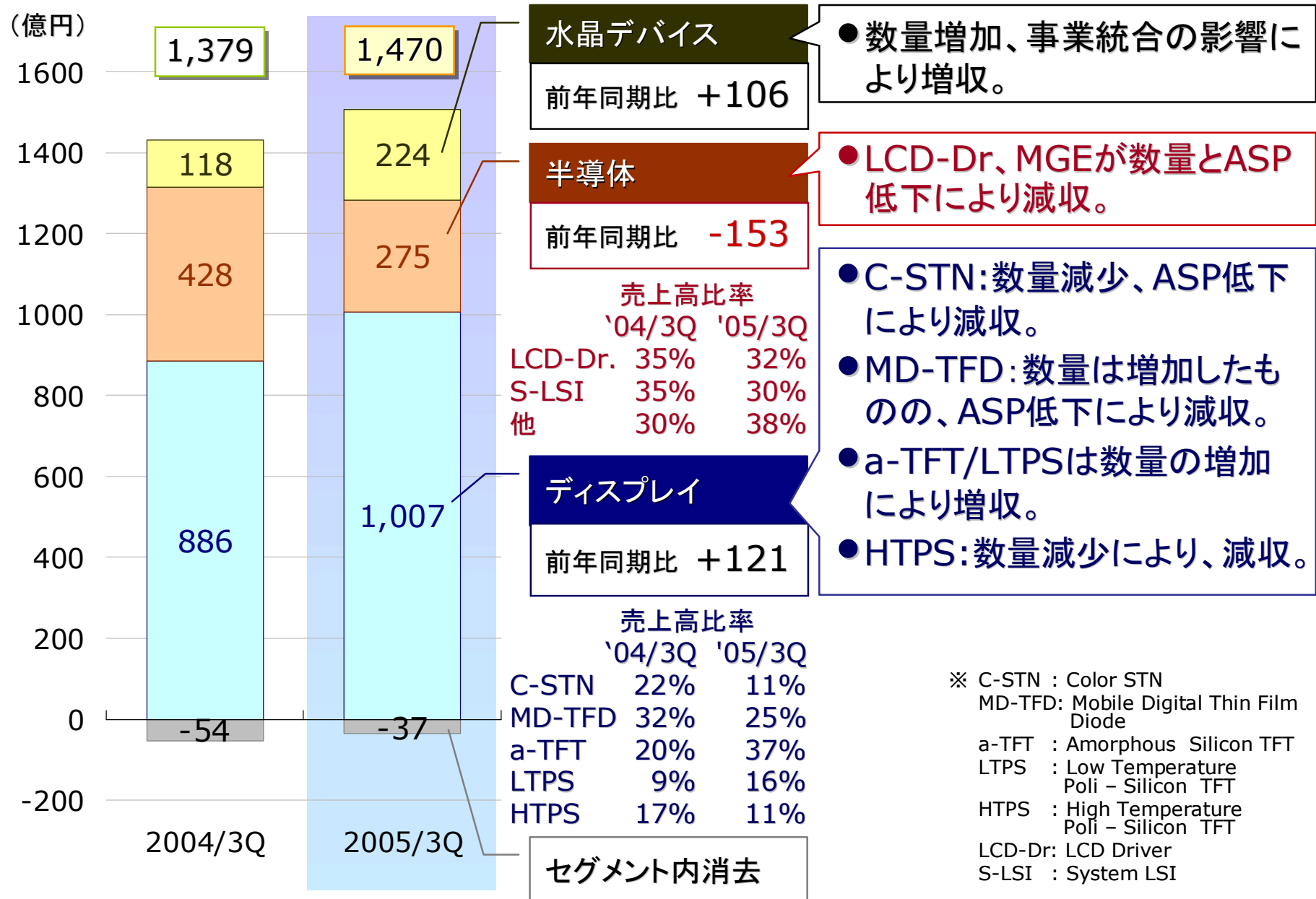


- PRJはビジネス向けを中心に数量増加により増収。
- PTVはOEM光学エンジンの数量増加により増収。

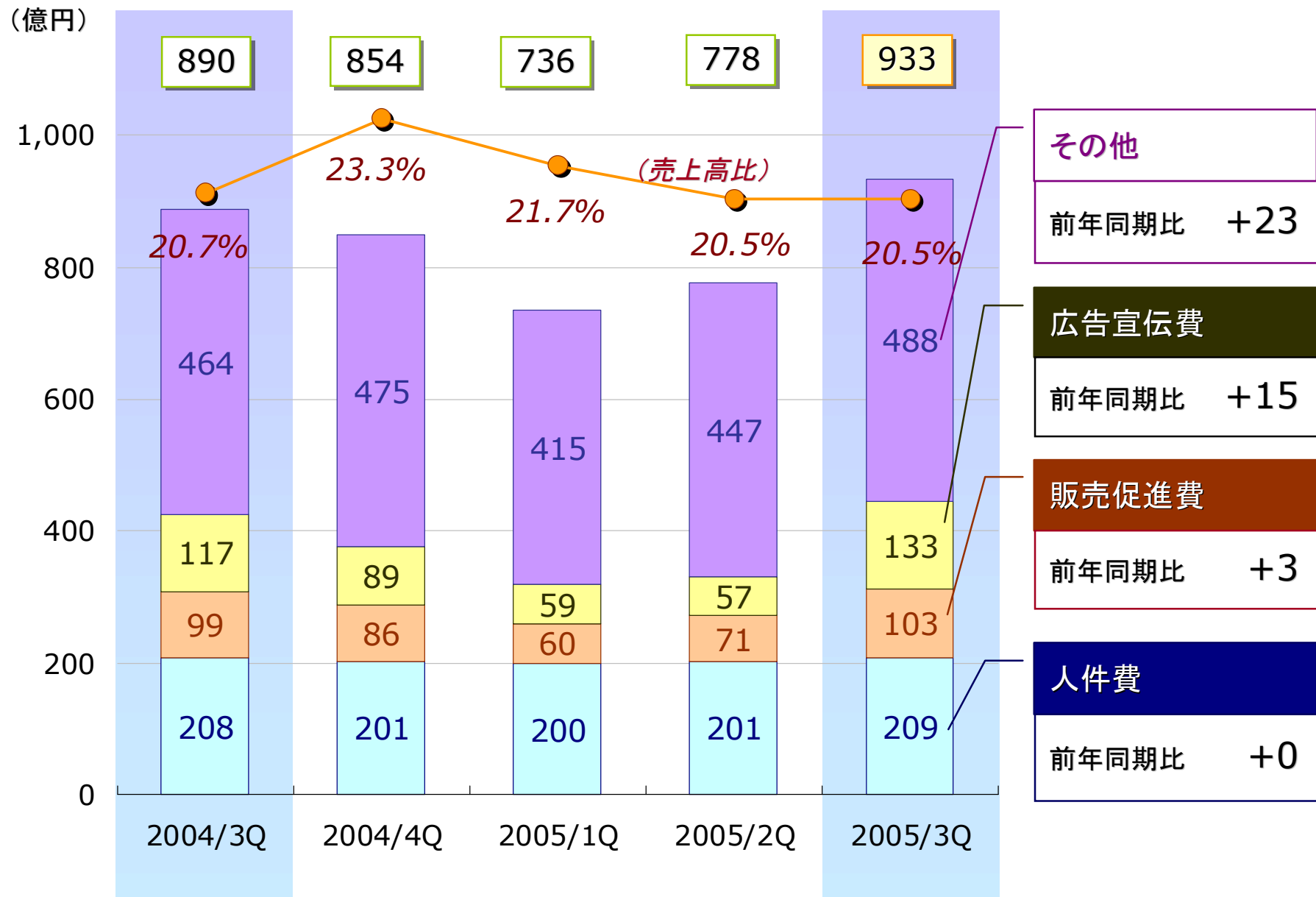
- IJPはSFPは数量が減少したが、MFPと消耗品の数量増加により増収。
- LPは本体・消耗品の数量の増加により増収。
- BSはTM製品とSIDM本体の数量の増加により増収。

※ IJP : Ink Jet Printer
 SFP : Single Function Printer
 MFP : Multi Function Printer
 LP : Laser Printer
 BS : Business System
 SIDM : Serial Impact Dot Matrix Printer
 TM : Terminal Module
 SCN : Scanner
 PRJ : Projector
 PTV : Projection TV

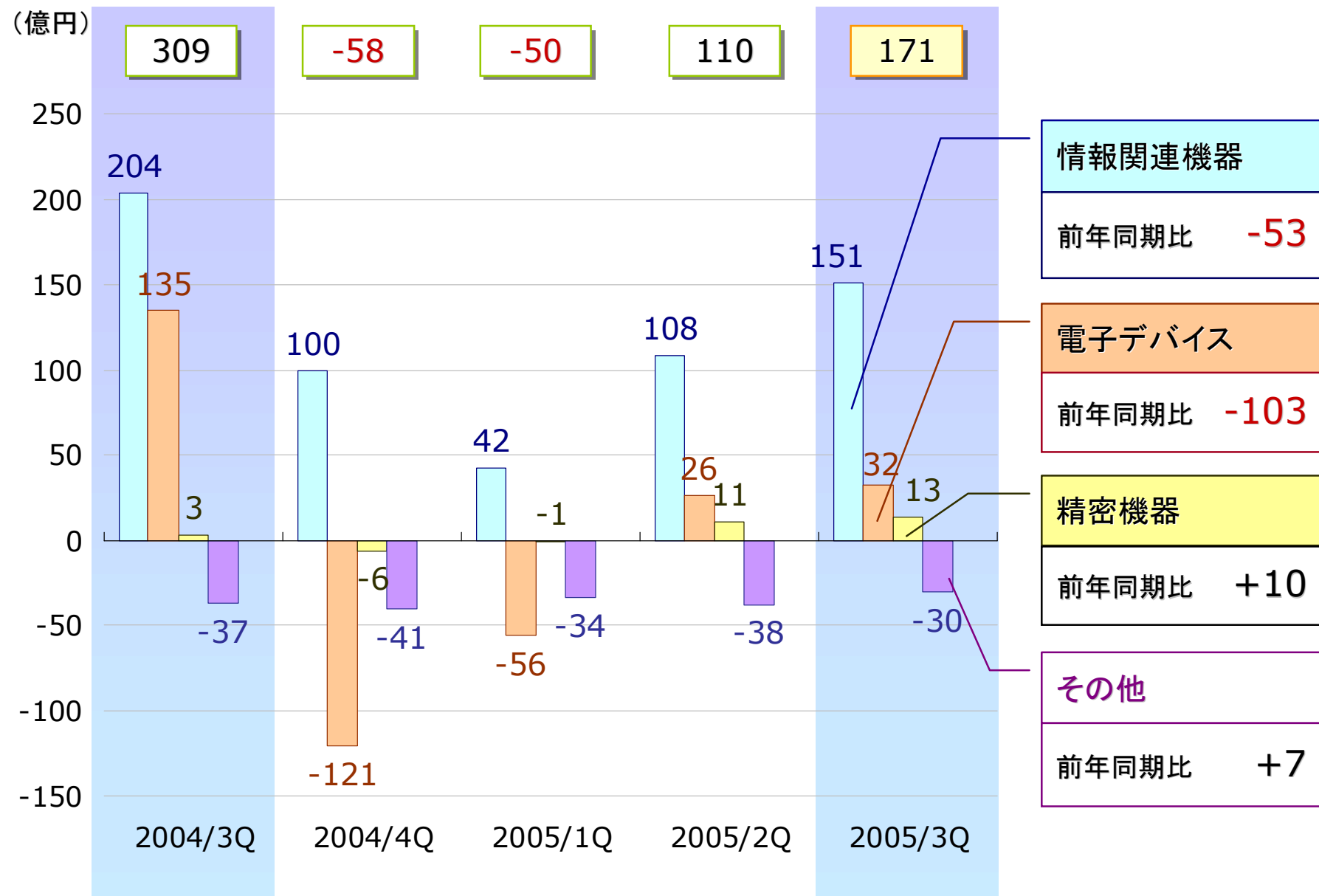
四半期売上高比較▶電子デバイスセグメント



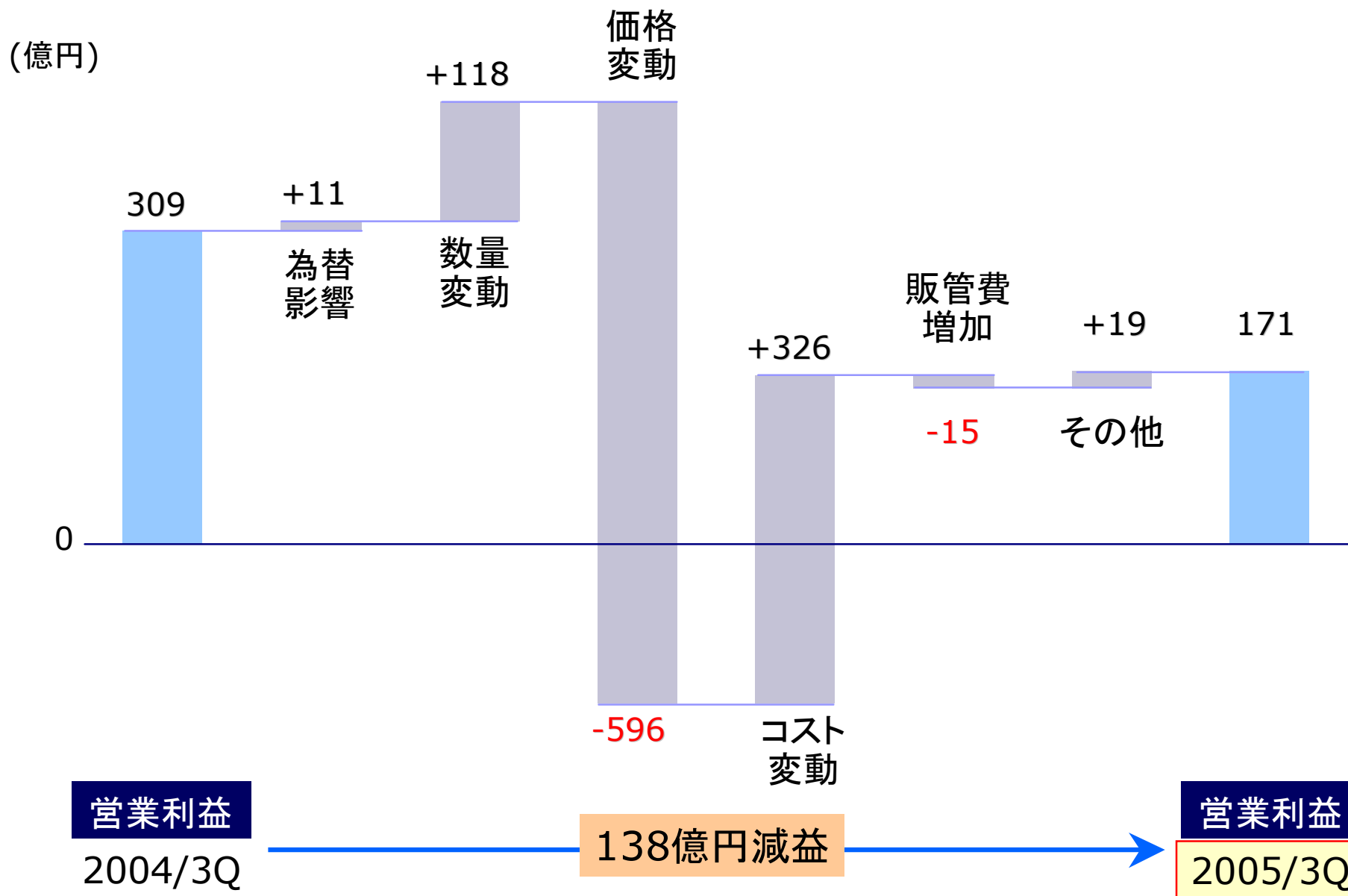
四半期販売費及び一般管理費推移



四半期営業利益推移▶事業セグメント別

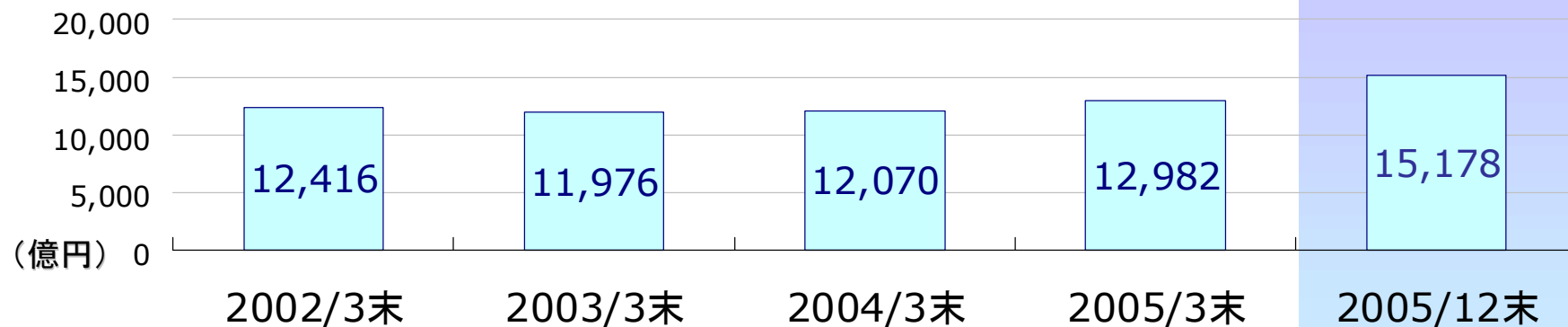


営業利益増減要因分析

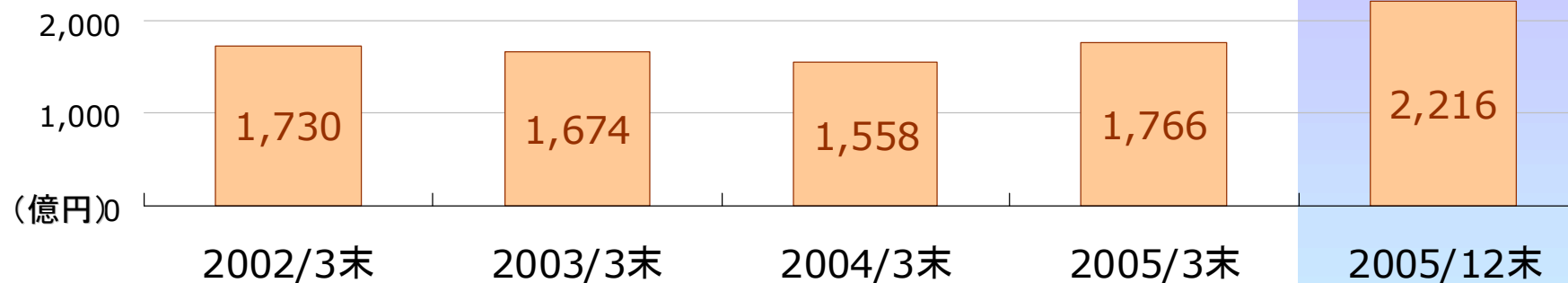


貸借対照表主要項目推移

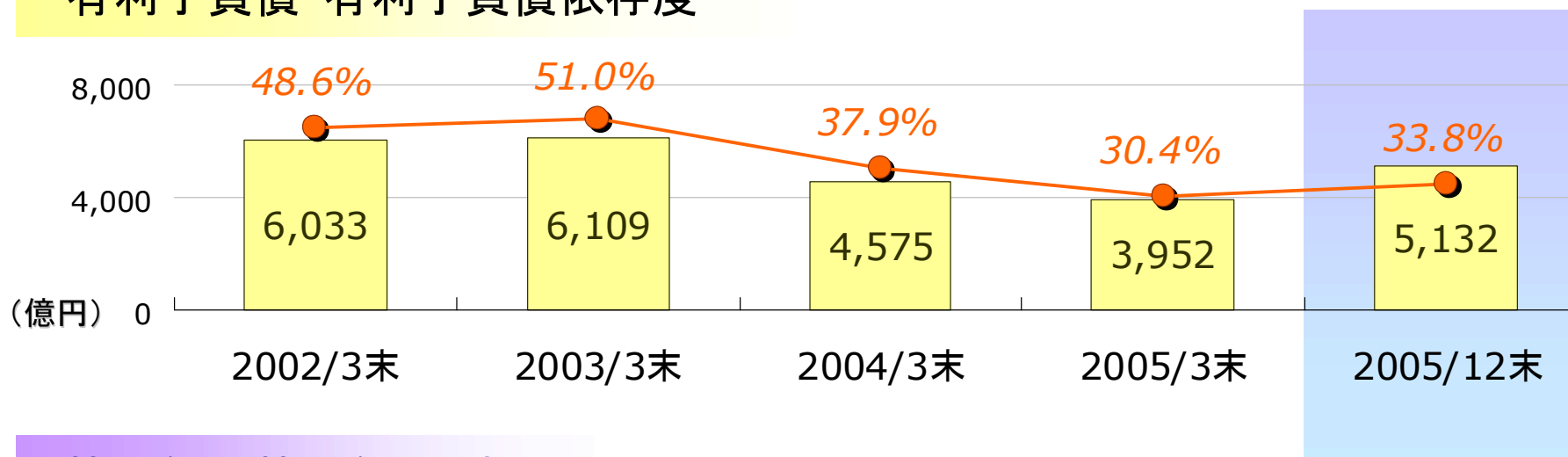
総資産



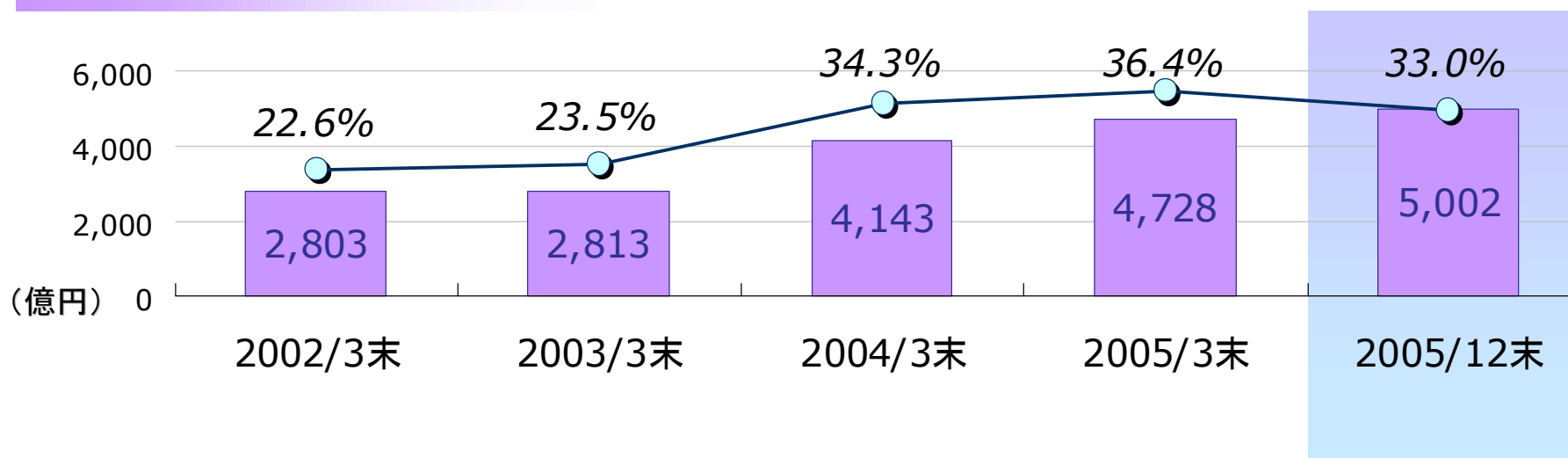
たな卸資産



有利子負債・有利子負債依存度



株主資本・株主資本比率



1. 2005年度第3四半期決算

2. 2005年度業績予想

2005年度業績予想

(億円)	2004年度		2005年度				増減額 増減率	
	実績	%	10/26予想	%	今回予想	%	前期 実績比	前回 予想比
売上高	14,797	-	16,180	-	15,530	-	732 5.0%	-650 -4.0%
営業利益	909	6.1%	440	2.7%	240	1.5%	-669 -73.6%	-200 -45.5%
経常利益	853	5.8%	450	2.8%	260	1.7%	-593 -69.5%	-190 -42.2%
税引前利益	736	5.0%	380	2.3%	△110	-0.7%	-846 -114.9%	-490 -128.9%
当期純利益	556	3.8%	220	1.4%	△140	-0.9%	-696 -125.1%	-360 -163.6%
EPS	283.60 円		112.04 円		△71.30 円			
換算 レート	USD	107.55 円	109.00 円		112.00 円			
	EUR	135.19 円	134.00 円		136.00 円			

2005年度業績予想▶特別損益

(億円)

特別利益主要項目

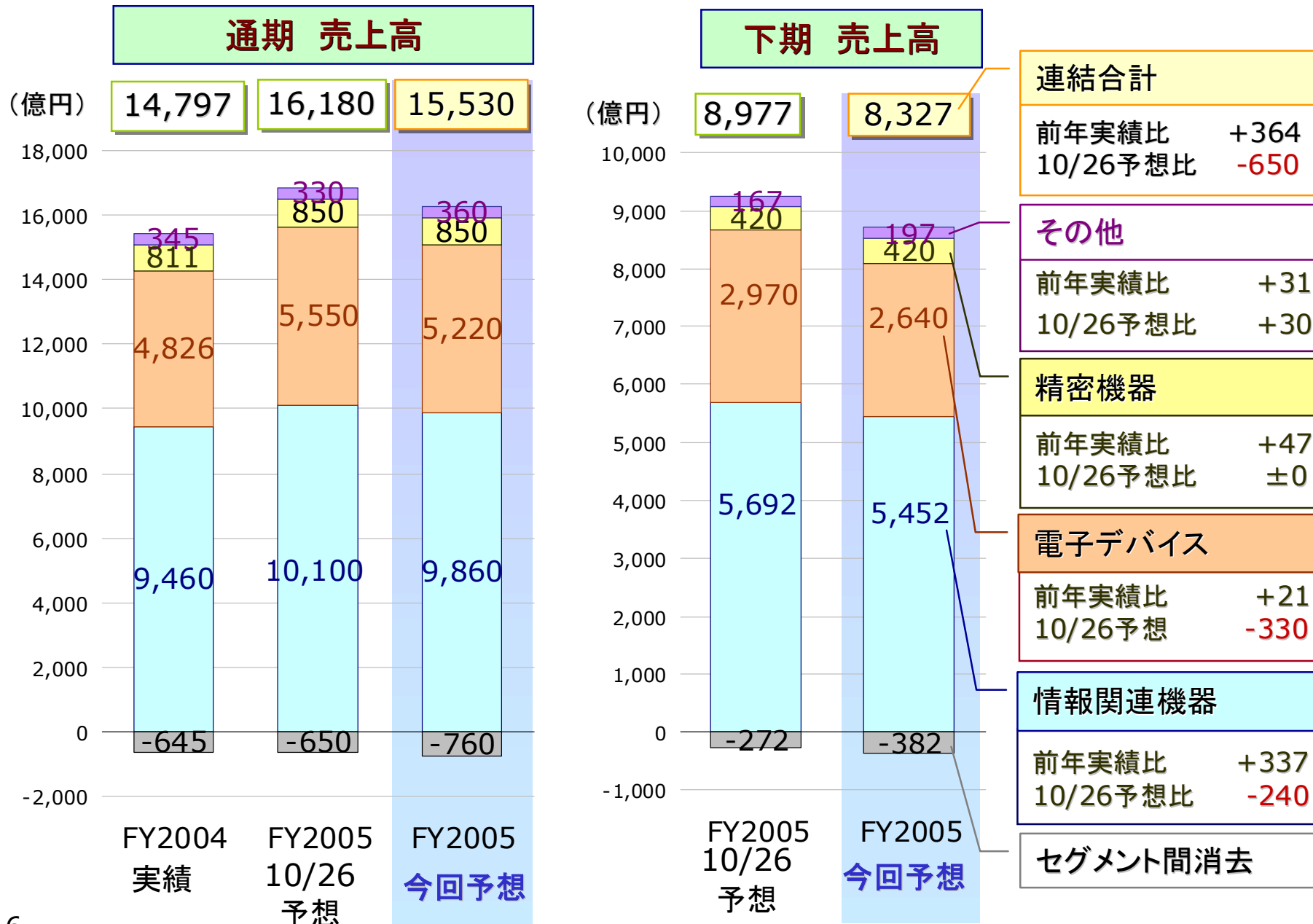
	3Q実績	4Q予想	下期計
エプソントヨコム 持分変動利益	122	-	122
その他特別利益	7	5	12
	130	5	135

特別損失主要項目

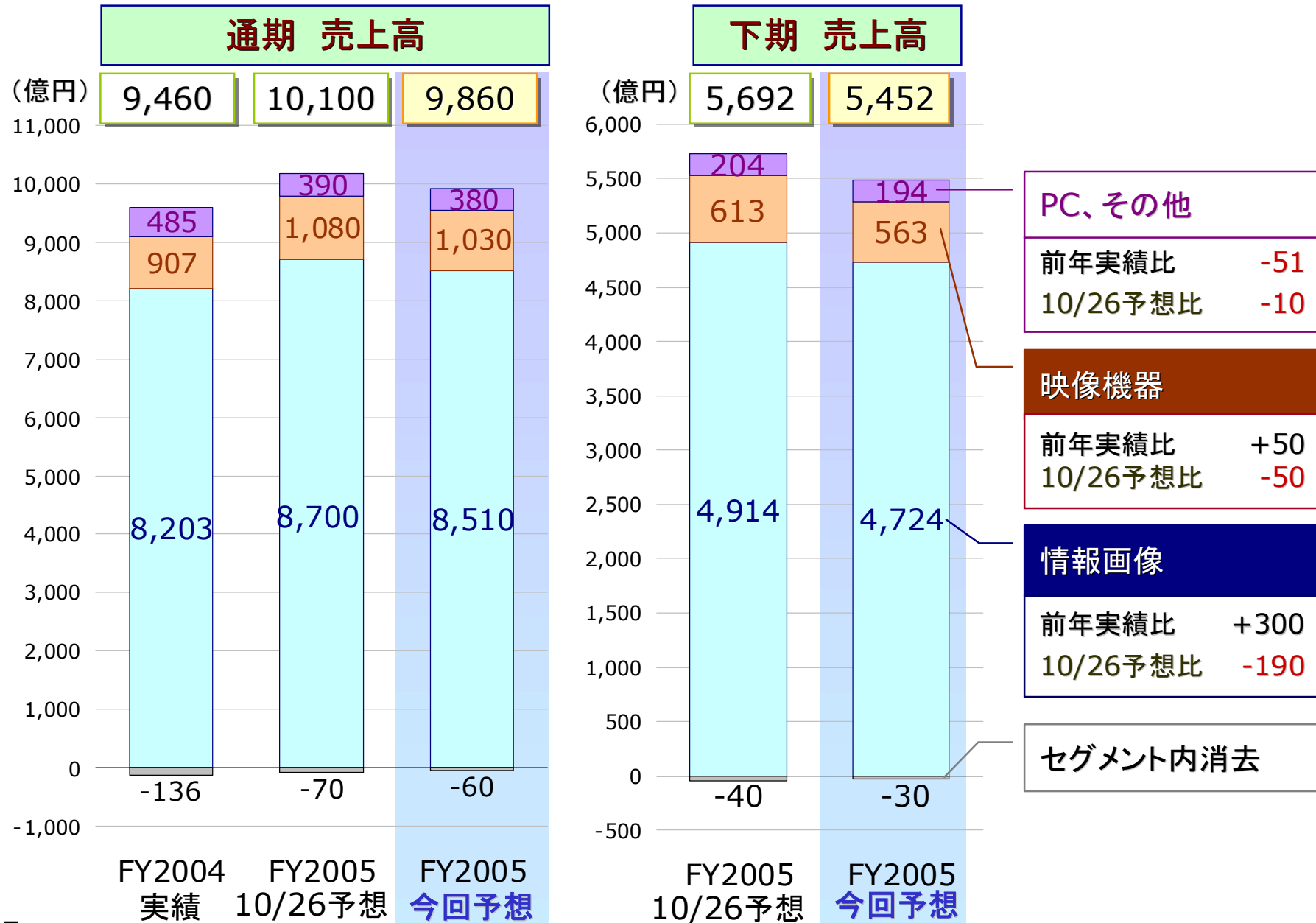
構造改革 関連費用	電子デバイス固定費構造改革	101	215	317
	半導体生産技術導入費用一括償却	71	-	71
その他	訴訟関連費用引当	-	72	72
	その他固定資産除却損	5	8	13
	その他特別損失	9	15	24
		187	311	498

電子デバイス: 現在、検討中の中期経営計画にもとづき計上する可能性のある
固定費構造改革費用は精査中 (中期経営計画 3月16日発表)

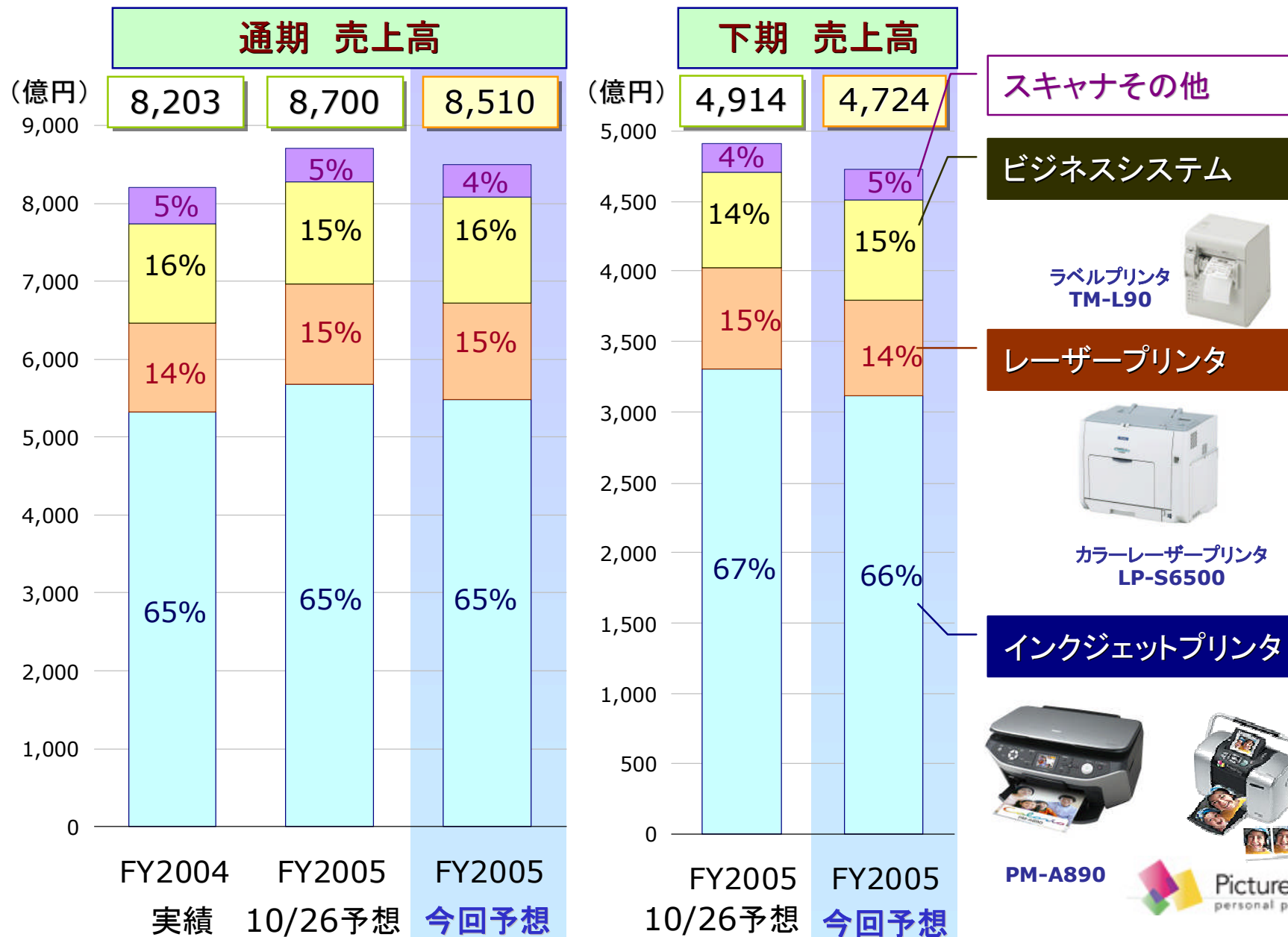
2005年度業績予想▶売上高(事業セグメント別)



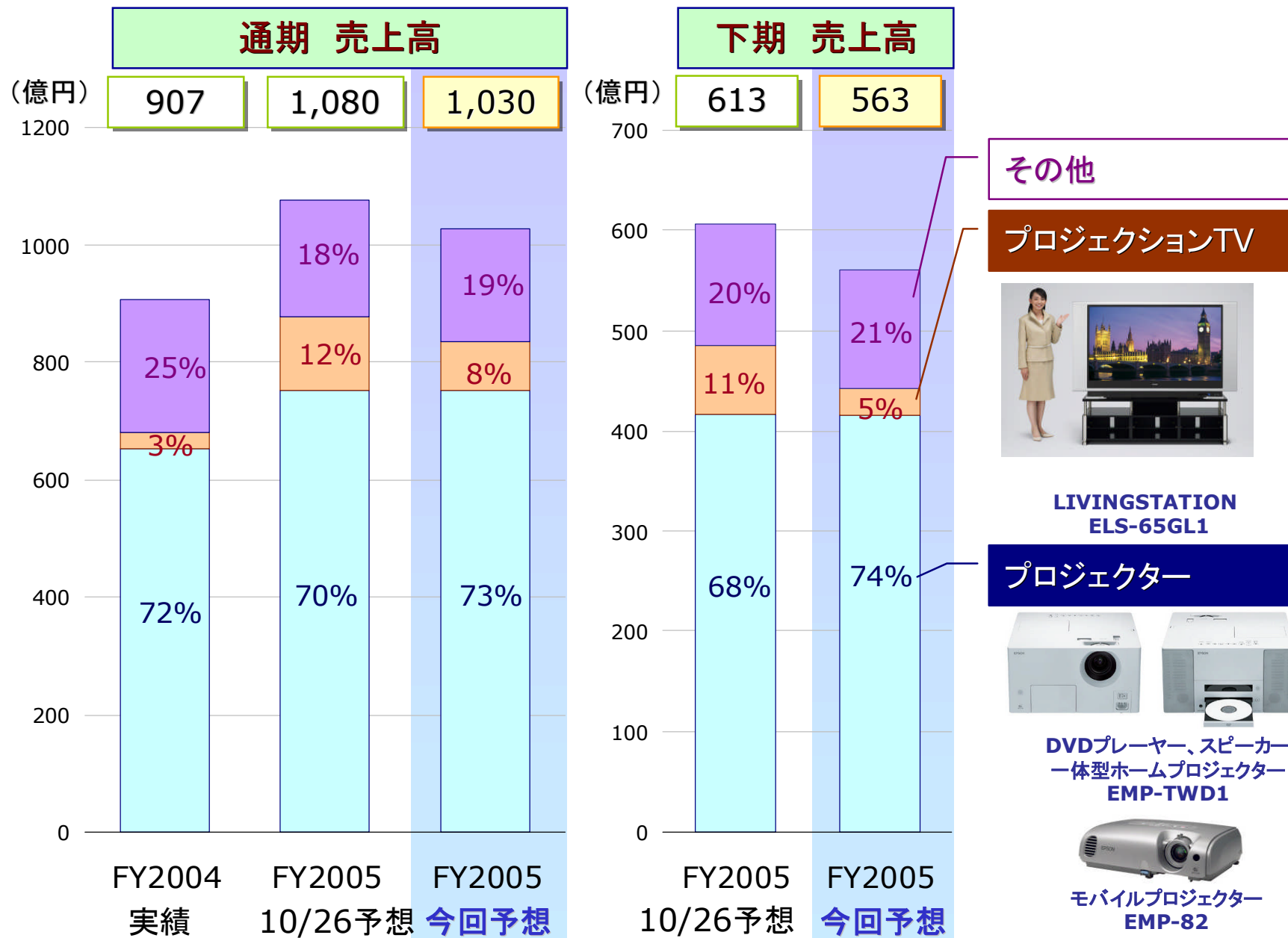
事業別売上高予想▶情報関連機器セグメント



事業別売上高予想▶情報画像事業

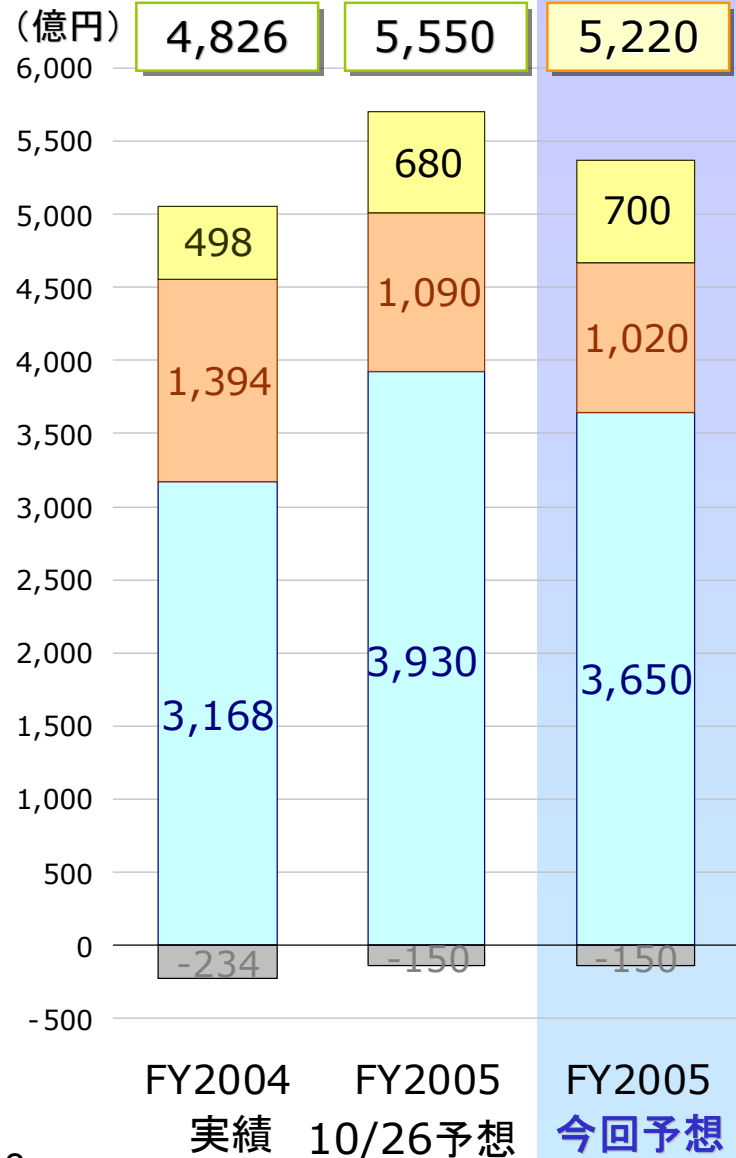


事業別売上高予想▶映像機器事業

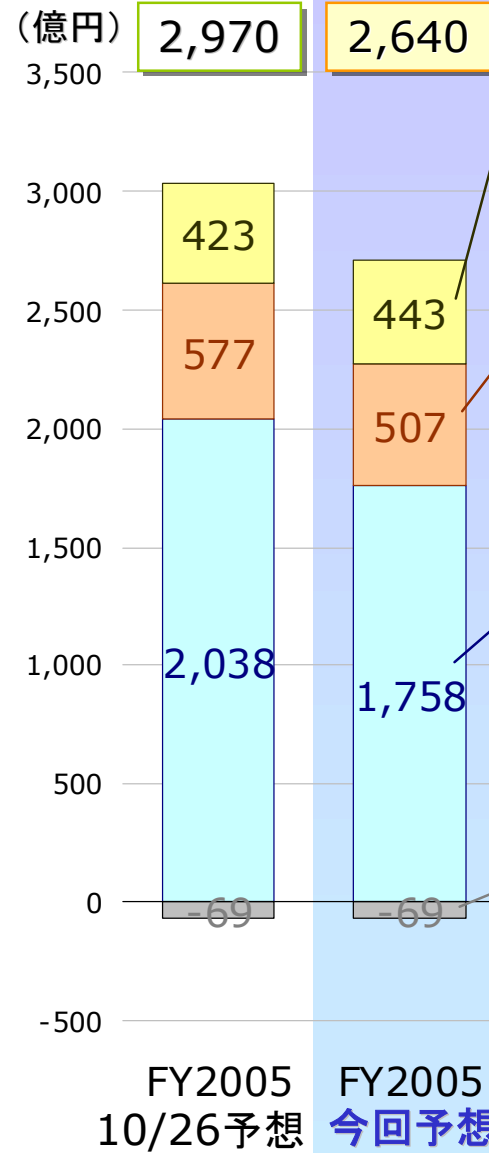


事業別売上高予想▶電子デバイスセグメント

通期 売上高



下期 売上高



水晶デバイス

前年実績比	+207
10/26予想比	+20

半導体

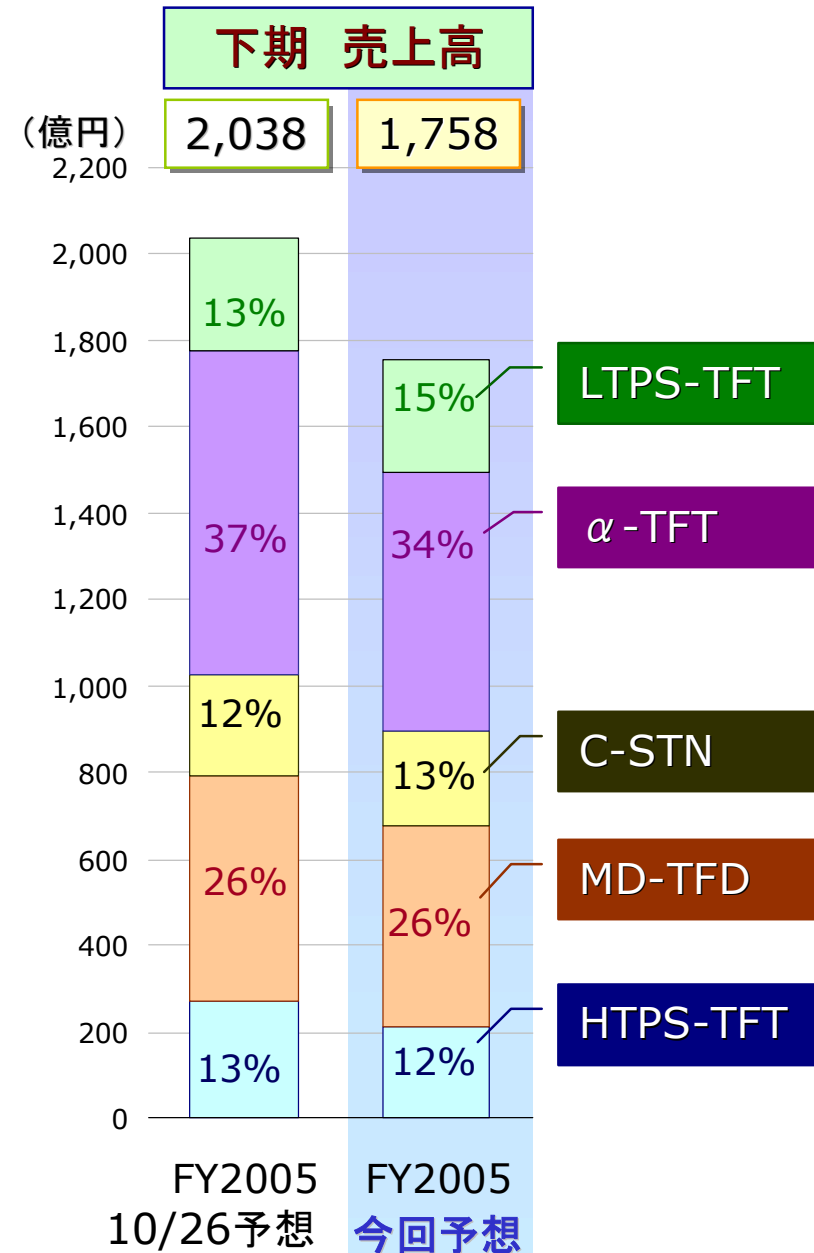
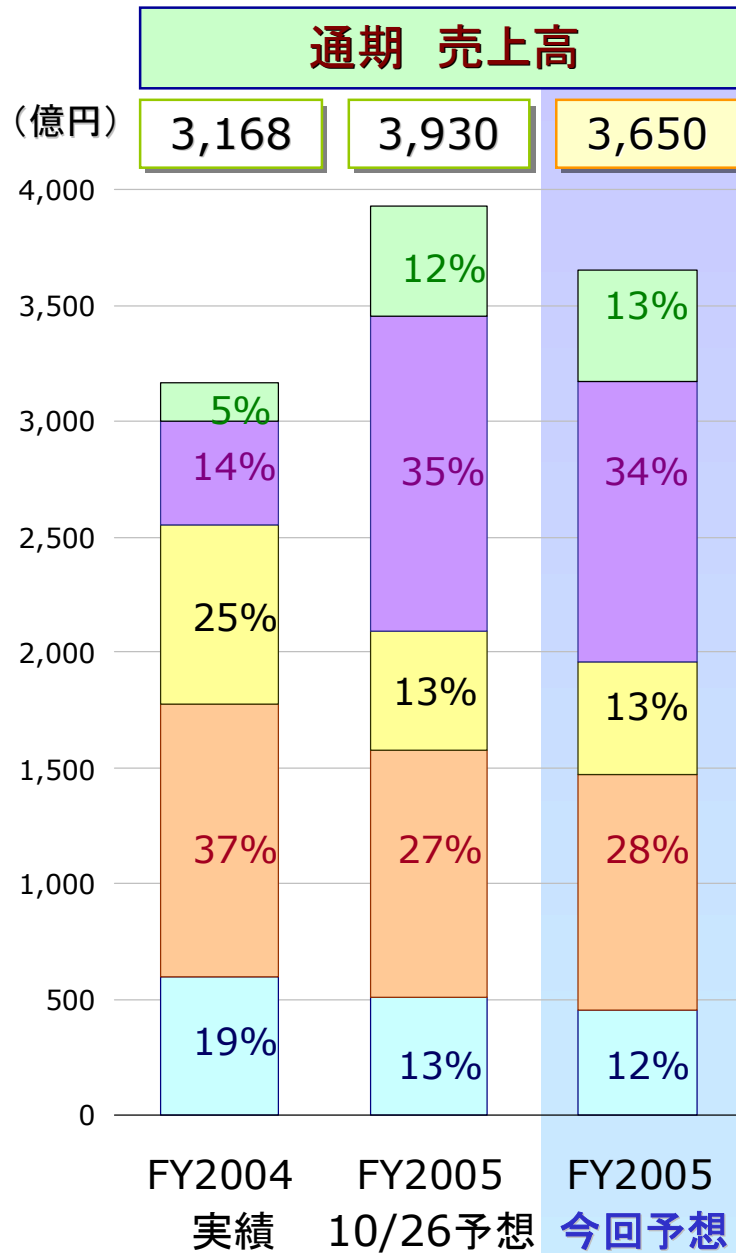
前年実績比	-169
10/26予想比	-70

ディスプレイ

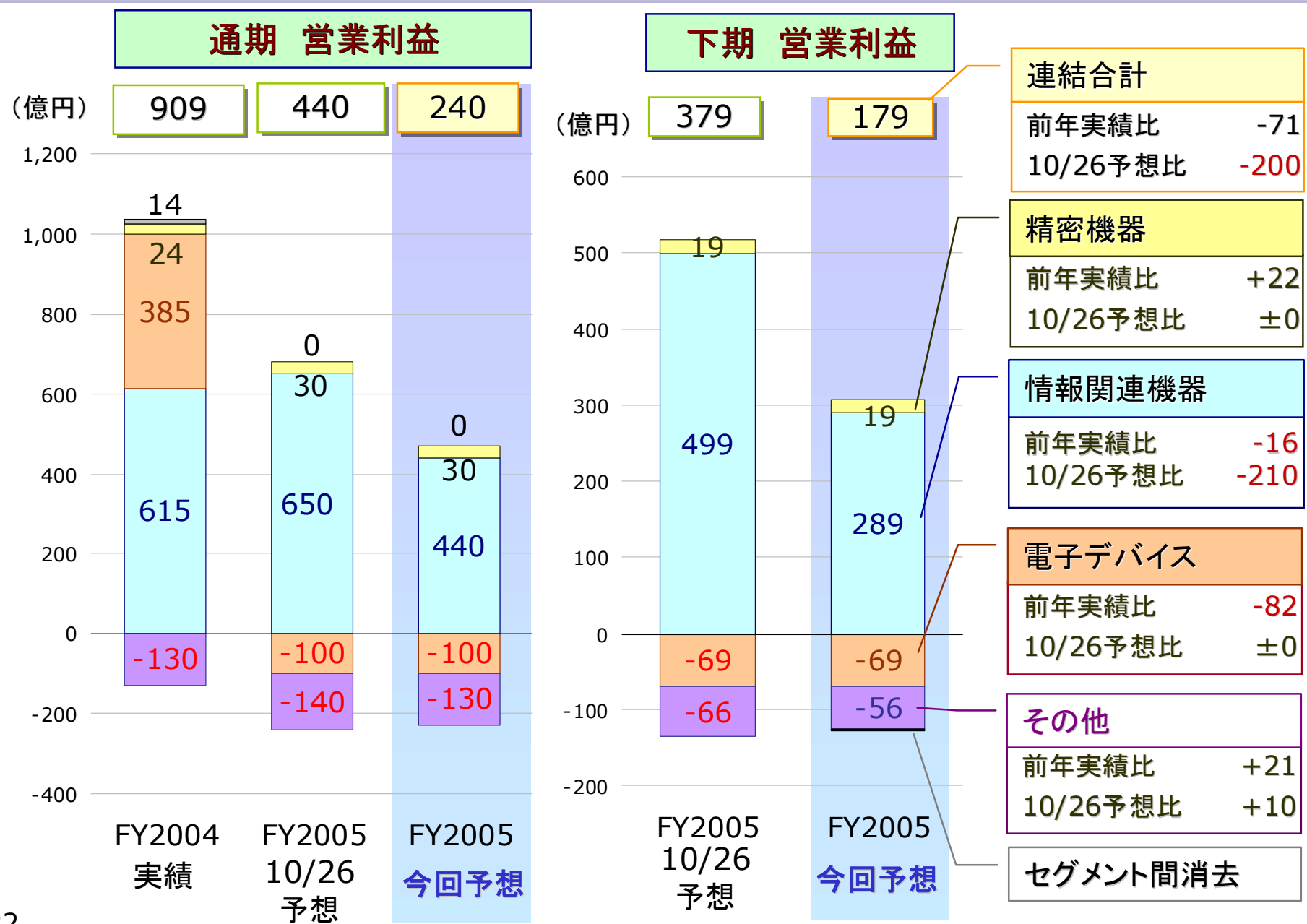
前年実績比	-44
10/26予想比	-280

セグメント内消去

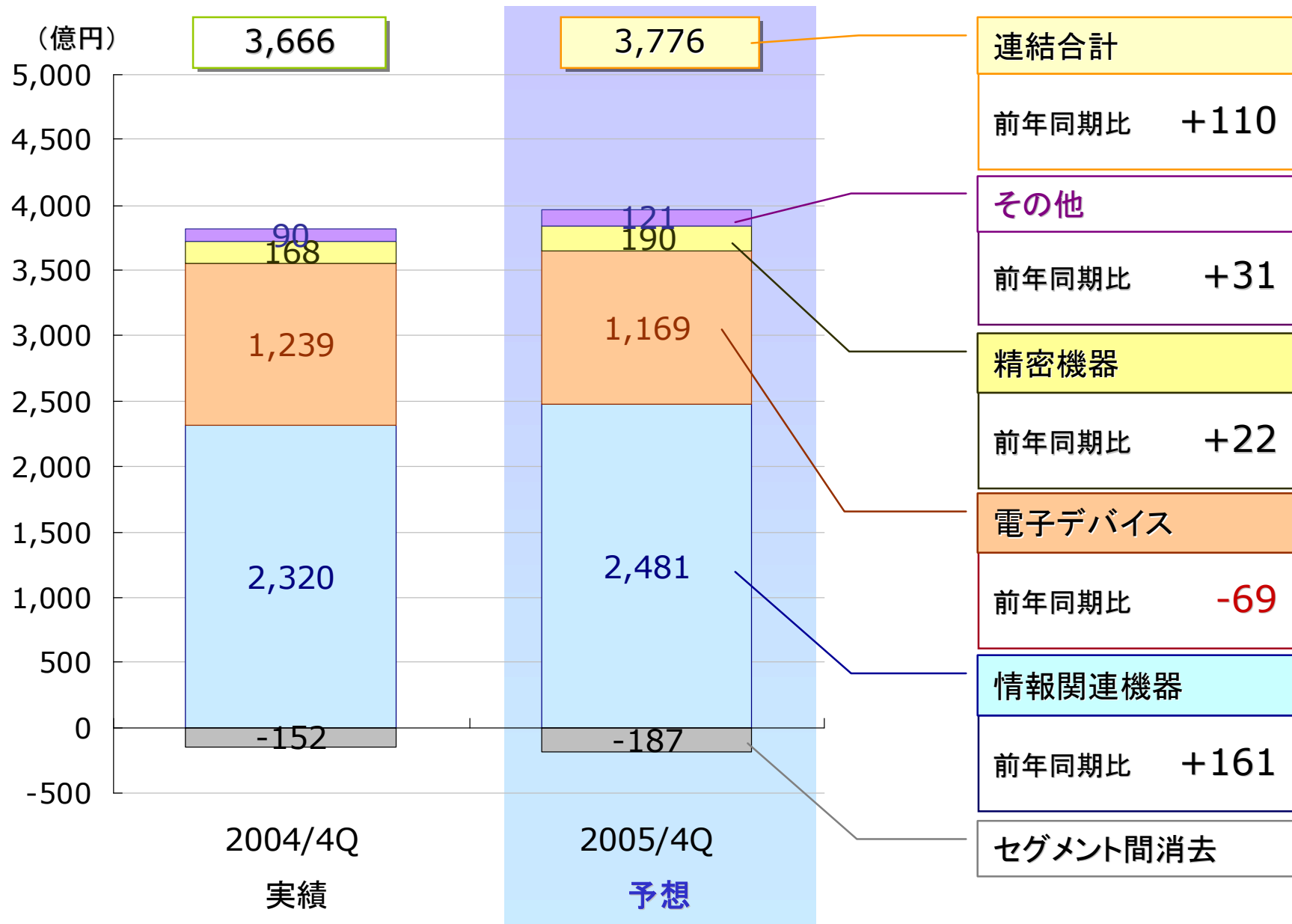
事業別売上高予想▶ディスプレイ事業



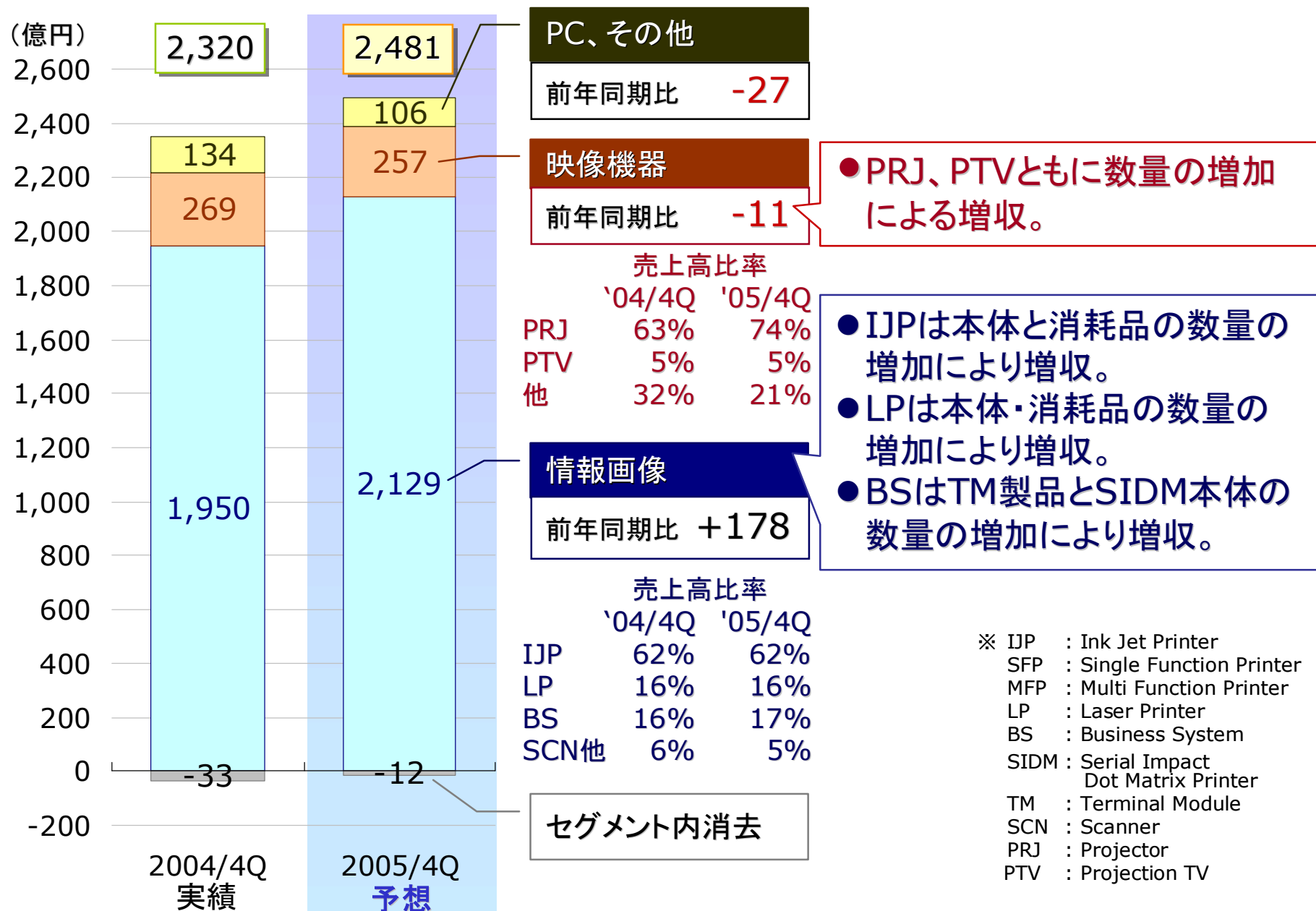
2005年度業績予想▶営業利益(事業セグメント別) **EPSON** EXCEED YOUR VISION



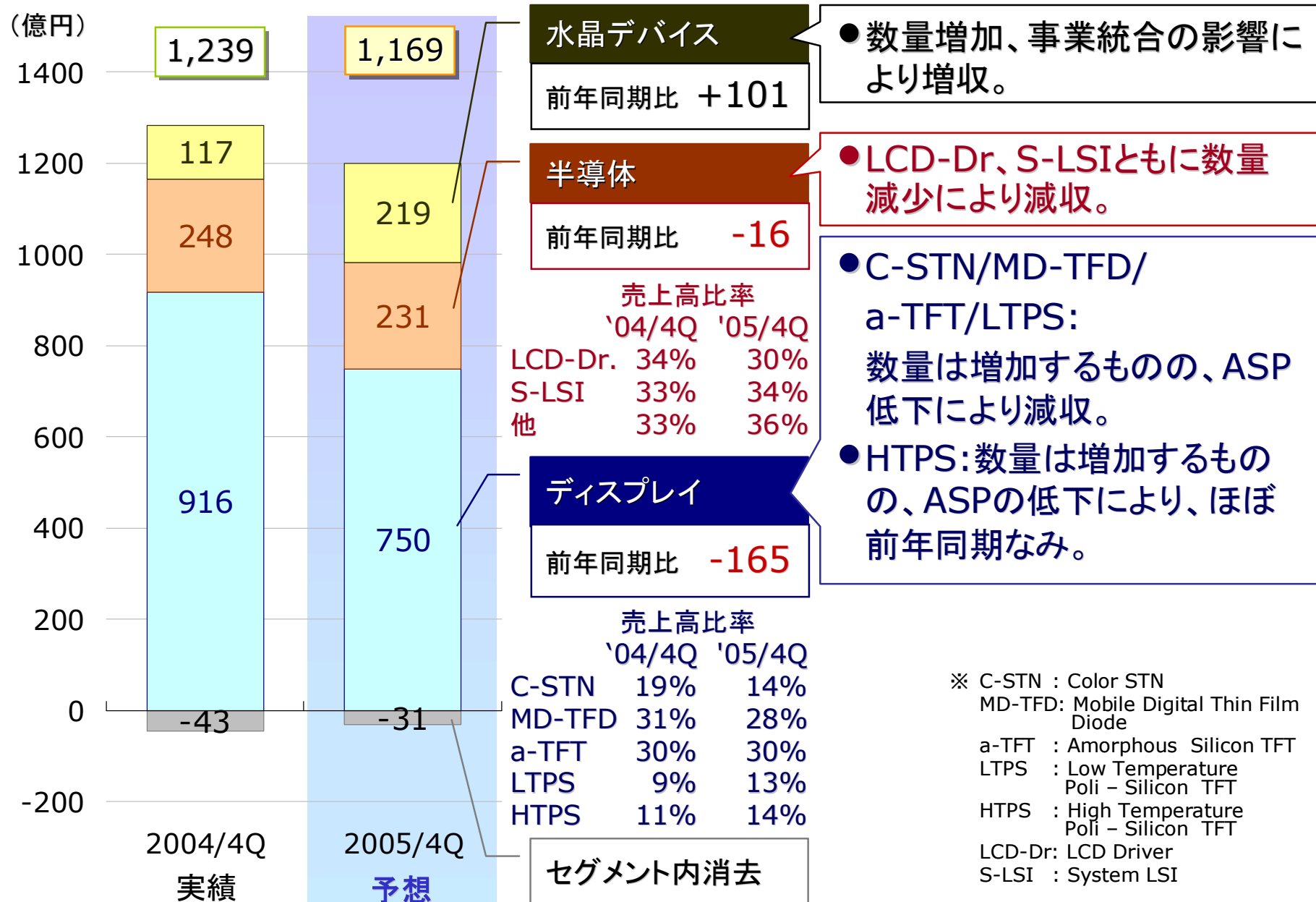
第4四半期売上高比較▶事業セグメント別



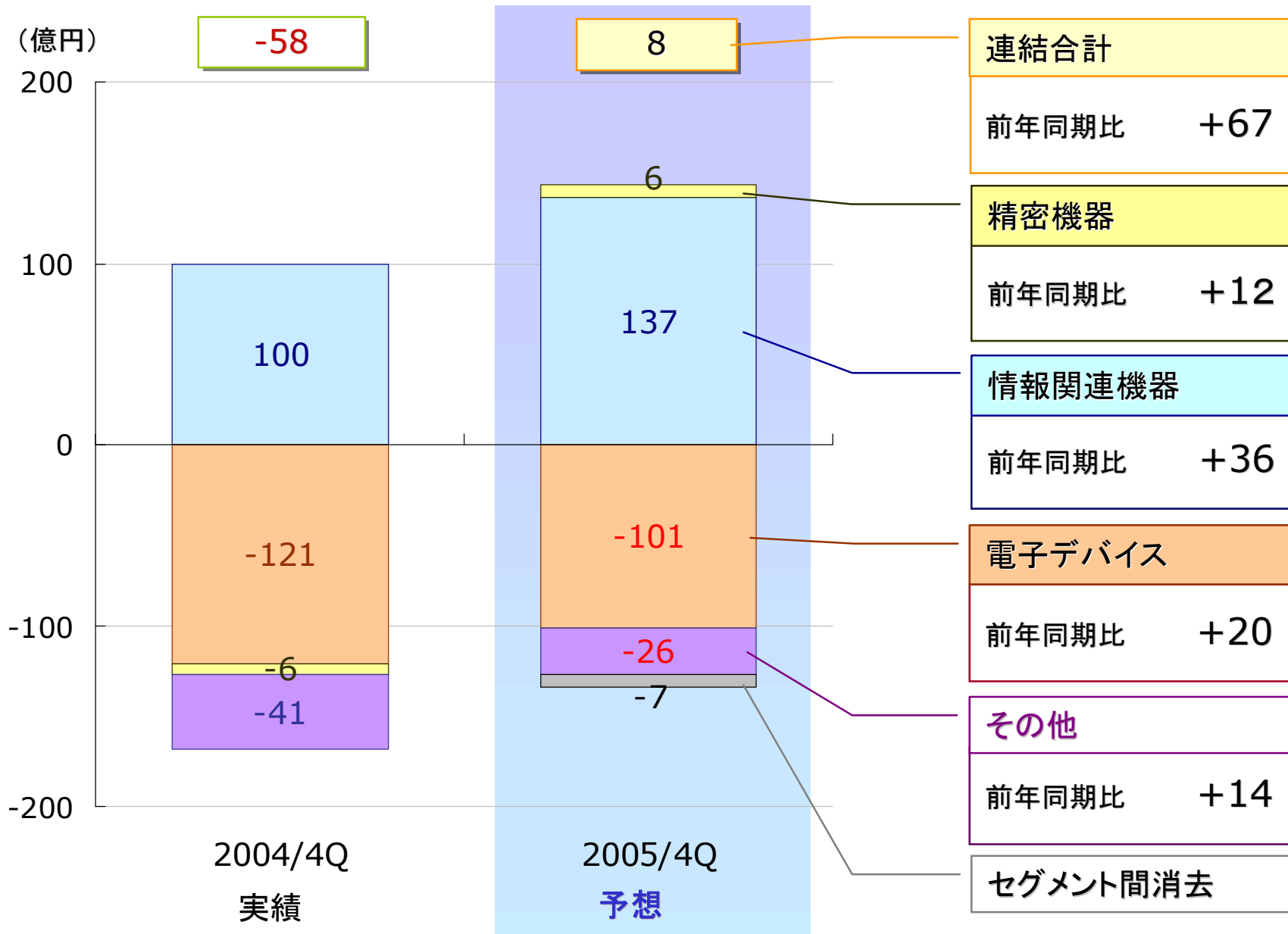
第4四半期売上高比較▶情報関連機器セグメント



第4四半期売上高比較▶電子デバイスセグメント

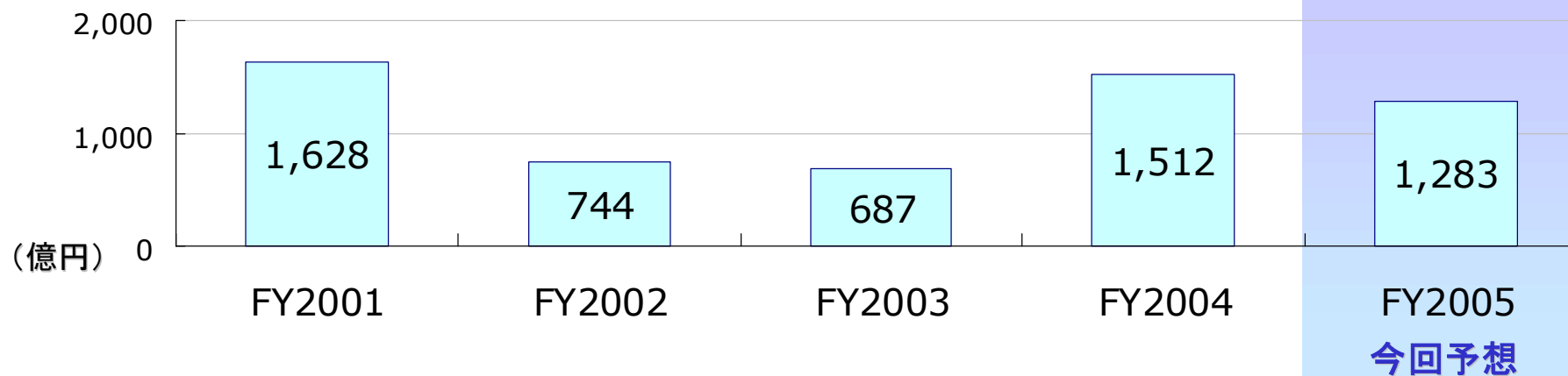


第4四半期営業利益比較▶事業セグメント別

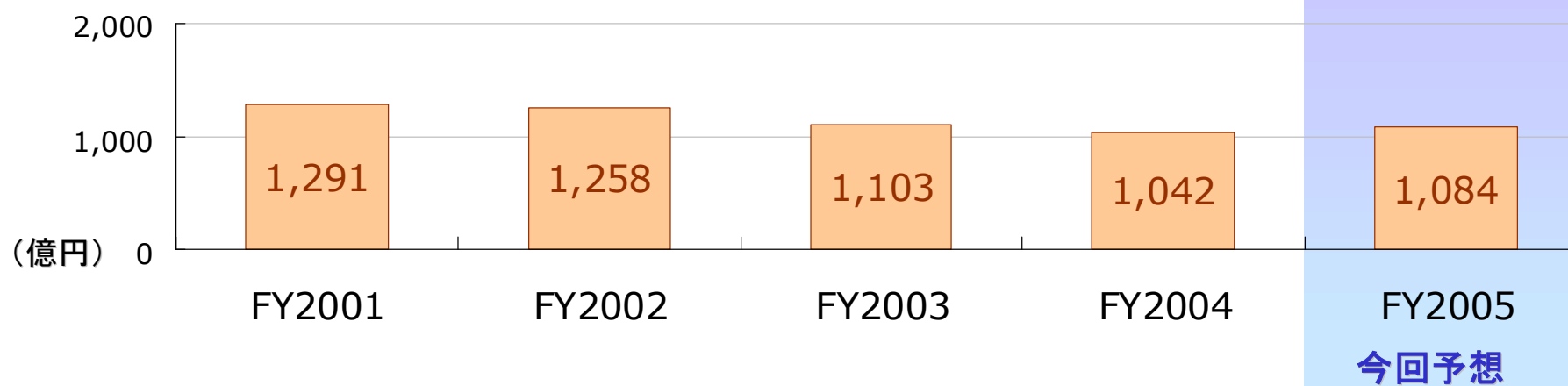


設備投資・減価償却費予想

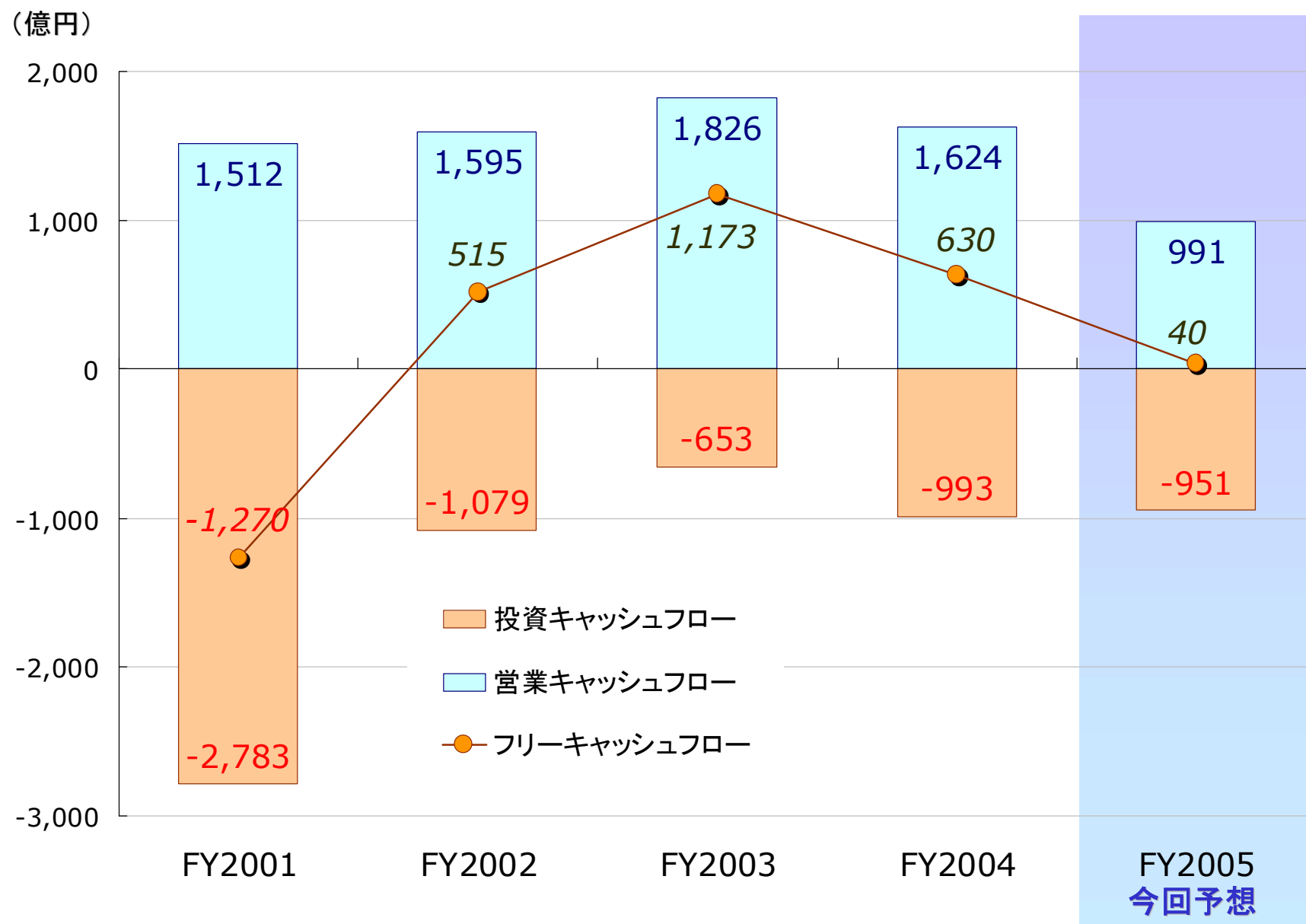
設備投資



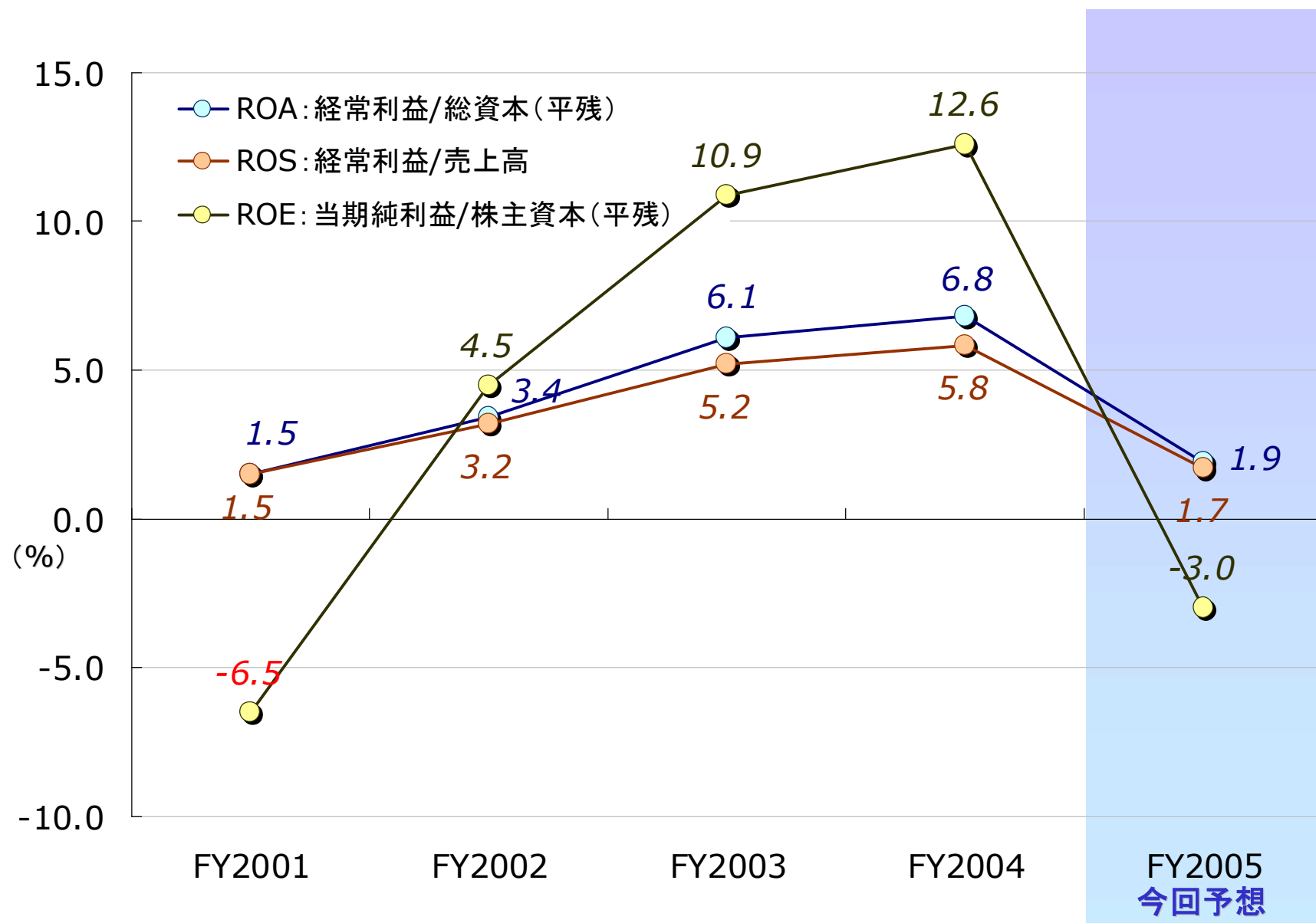
減価償却費



フリーキャッシュフロー予想

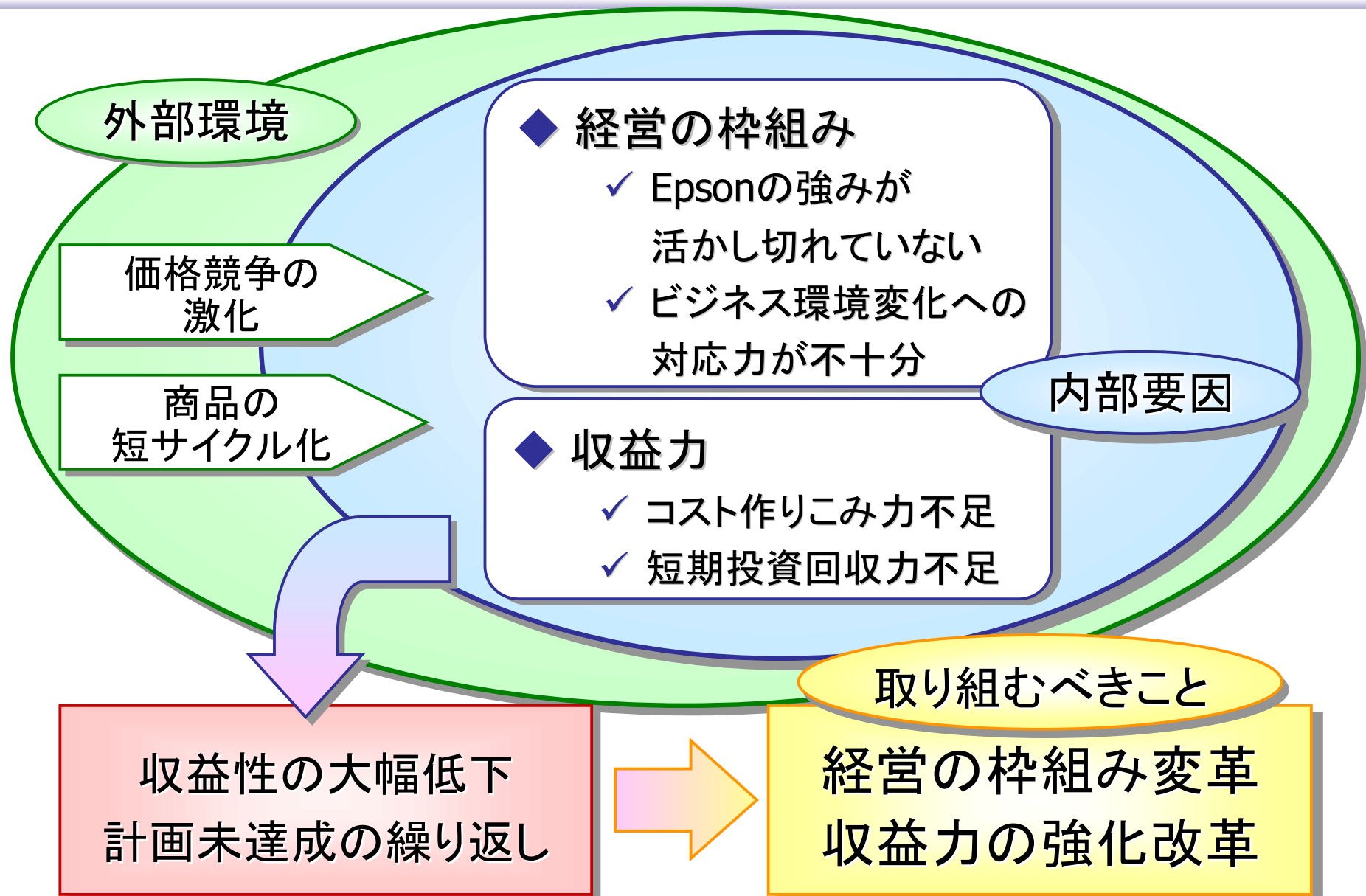


主な経営指標の推移



2. 収益力強化改革プランについて

1. 現状認識と課題
2. 経営の枠組み変革と方針
3. 収益力強化改革プラン
4. 事業部門別 中期戦略の方向性
 - ◆ 半導体事業
 - ◆ 中小型液晶ディスプレイ事業
 - ◆ 高温ポリシリコンTFT事業
 - ◆ インクジェットプリンタ事業
5. 中期経営計画でめざす姿



経営の枠組みを変革し再び成長軌道に乗る

1 中期事業・商品ポートフォリオの明確化、強化

収益力強化改革プランの実行

改革プラン1.

改革プラン2.

改革プラン3.

改革プラン4.

改革プラン5.

中期経営計画(3/16発表予定)

実現するため

2 全体ガバナンス体系の変革

実現を支える

3 グループ全体が
「創造と挑戦」に向かう
企業風土、意識改革の推進

改革プラン1. 電子デバイス事業 固定費構造改革

2年間総額 約420億円 + α の固定費構造改革を行ない
電子デバイスの早期黒字回復と収益力強化をはかる

- ▶ 生産拠点/ラインの再編を中心に、減損、廃却を含め
全ての固定費構造にメスを入れる

▶ 2005年度： 388億円 + α ※

▶ 2006年度： 30億円

※) + α の引当については
今回業績予想に含まず

改革プラン2. 中期事業・商品ポートフォリオの明確化・強化

3i戦略の下、i1,i2,i3分野は成長ドライバとしてフォーカスしつつ、i0分野はポートフォリオに基づき位置付けを見直し

i1 : imaging on paper = Printer ... IJP事業、LBP事業の強化

i2 : imaging on screen = Projector... 液晶プロジェクター事業、HTPS事業の強化

i3 : imaging on glass = Display ... 中・小型液晶ディスプレイ事業の強化

i0 : imaging support devices

- i0 特に半導体は事業構造とそのあり方を抜本的に見直し、徹底的な固定費構造改革により収益力を強化する

次に続く商品開発の強化

- コア技術を強みとして徹底して磨き上げ続ける
- コア技術を応用し現有商品の強化と将来商品の幅を広げる

中期設備投資の傾斜配分化

- 基本方針：ポートフォリオに則り、総額 \leq 減価償却費、投資回収3年、収益性重視
- 成長分野の商品開発、販売チャネル強化、IT投資等に重点

改革プラン3. コスト作り込み力、短期投資回収力の強化

オペレーションの改革、コスト作りこみ力の強化

- 設計段階でのコスト作りこみ強化、プラットフォーム/部品共通化、調達改革 等

コスト効率化活動の継続推進

- 調達コスト削減 年率 20%削減
- 物流/サービスサポートコスト削減 FY08:FY05比 50%削減
- QFコスト削減 FY08:FY05比 50%削減

要員効率化

- 外部人材の効率化による正規従業員の戦略領域への配置
⇒ 国内の外部人材を向こう3年間で3,000人効率化し、
正規従業員の戦略領域への配置とあわせて推進

改革プラン4. グループ拠点展開の効率化

国内生産/スタッフ拠点の集約・統合による効率化

改革プラン5. 企業風土、マインド改革

- ▶ 創造と挑戦、S&A、One EPSON の精神と風土に回帰・復活
- ▶ 「挑戦」「開墾、種まきと育成」を大いに評価する育成・評価制度

収益力強化改革プランによる
利益改善効果想定額

約 1,500億円
(向こう3年間累計)

現状認識

- ◆ 主力の中・小型液晶ドライバは、数量は伸びるが大幅な価格下落が継続
- ◆ 全体を牽引するNo.1商品の不在
- ◆ 売上高減少に伴う固定費負担の増大

中期戦略の方向性

- 徹底した固定費構造改革と効率化を推進
- コア技術を磨き上げ、アプリをフォーカスする

グループ内事業の製品競争力向上、ウエハー単価アップ等をめざし
「低リーク/高耐圧プロセス技術、混載パッケージ技術」を徹底して磨き上げる

- 携帯情報機器、デジタル家電市場向け複合半導体製品
- 自社ファブとファブレスの最適アロケーション

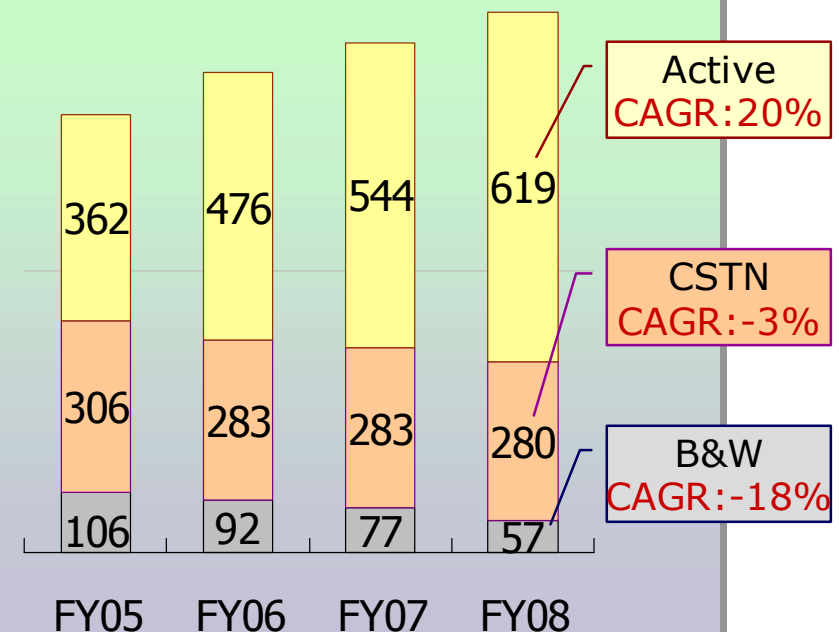
現状認識

- ◆ 携帯電話向け数量はBRICs向けを中心に大幅に伸長
- ◆ 買い替え需要を主体にカラーディスプレイ需要が伸長
- ◆ アクティブディスプレイ需要は二極化 → QVGAとローエンド(128×160)へ
- ◆ CSTNはB&Wの置き換えで需要維持

- ◆ 競争の激化による価格下落傾向の継続と収益性の低下

W/W携帯電話生産台数予測

(百万台、当社推定)



中期戦略の方向性

■ コア・ビジネスとして強みを活かし積極展開

生産能力は積極的に増強して顧客需要に応える

- 「安定供給」「高品質」
- 中・小型ディスプレイでの勝ち残りシナリオ

Epsonが培ってきた「低消費電力、高精細、高密度実装、画像処理」等の本源的強みをaTFTとLTPSに活かし積極展開
⇒ ディ스플레이開発本部による支援



強みを活かせるアプリケーションの拡大

- 携帯電話向けビジネスは堅持・拡大
- メディアプレーヤー、ITS関連等のモバイル機器 などの拡大

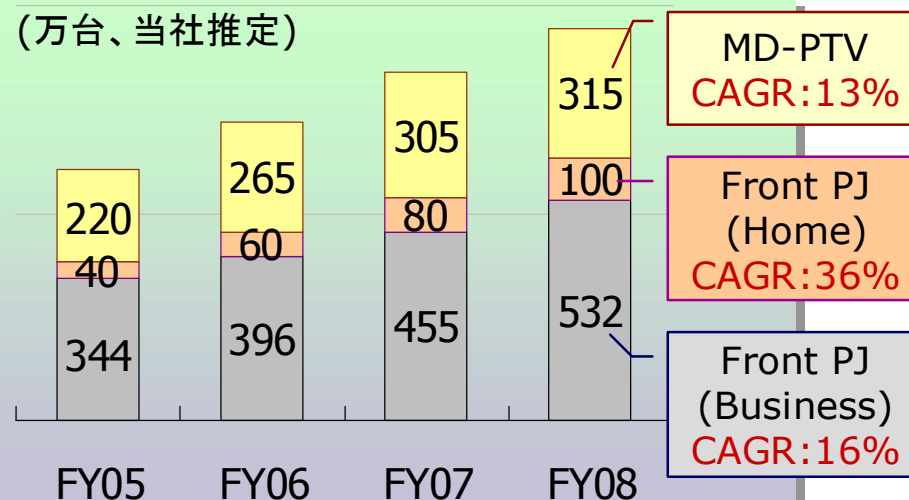
■ 固定費構造改革の実施

- Epsonのものづくり力を結集しての歩留まり向上(aTFT,LTPS)とコストリダクションの加速

現状認識

- ◆ フロントプロジェクター (ビジネス/ホーム)、PTVともに当初見込みとは大幅に乖離はあるものの着実に市場は成長
- ◆ 生産能力増強後の成長鈍化に伴ない固定費負担が増大

W/WフロントPJ/MD-PTV市場予測



中期戦略の方向性

- コア・ビジネスとして技術開発をより強化しチャレンジ

支柱事業の液晶プロジェクター事業(ビジネス系/ホーム系)を支える基幹デバイスとして3LCD(高輝度、高画質)の強みをさらに磨き上げ、マーケットの成長を牽引 ⇒ ディ스플레이開発本部による支援



- FY06は需要動向を見極めつつ、ライン特性に合わせた最適生産アロケーション
- コスト競争力、生産効率強化の観点から、将来的には千歳事業所へ集約化を目指す

現状認識

◆ ホームフォト市場は順調に成長

◆ クリスマス商戦は日/米/欧とも
フォトMFP、フォト専用機を中心に
本体数量は前年比伸長、
カートリッジ数量も前年比伸長

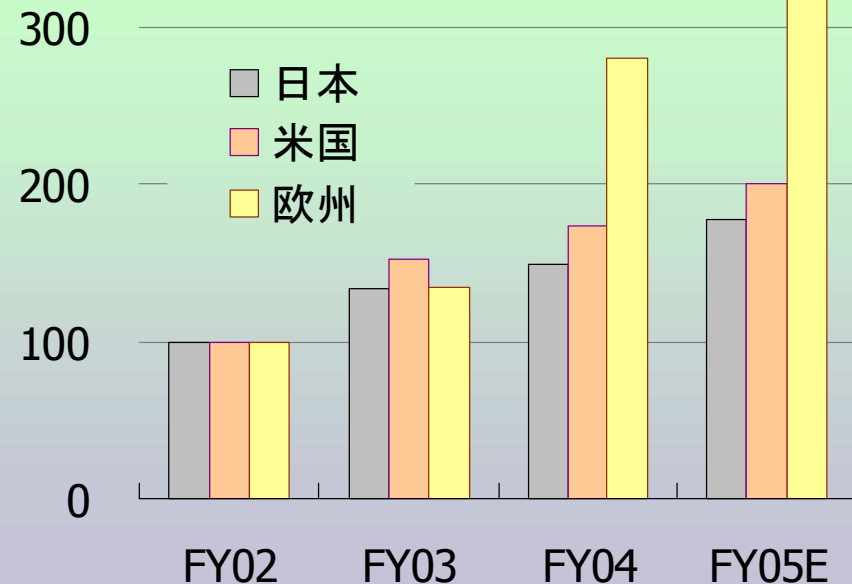
◆ 但し本体/カートリッジとも数量は
下期は計画には届かず

◆ 本体採算改善の遅れ、インクカートリッジ伸長率の鈍化が損益に影響

◆ 本体/カートリッジトータルで収益向上がはかれるビジネスモデルへの転換

インクジェットフォト用紙出荷面積推移

(FY02を100とするEPSON純正紙)



中期戦略の方向性

- 当社の強みを活かした収益性の高い商品セグメントへの経営資源の集中

Epsonの強み

フォト技術、顔料インク技術、高速化技術

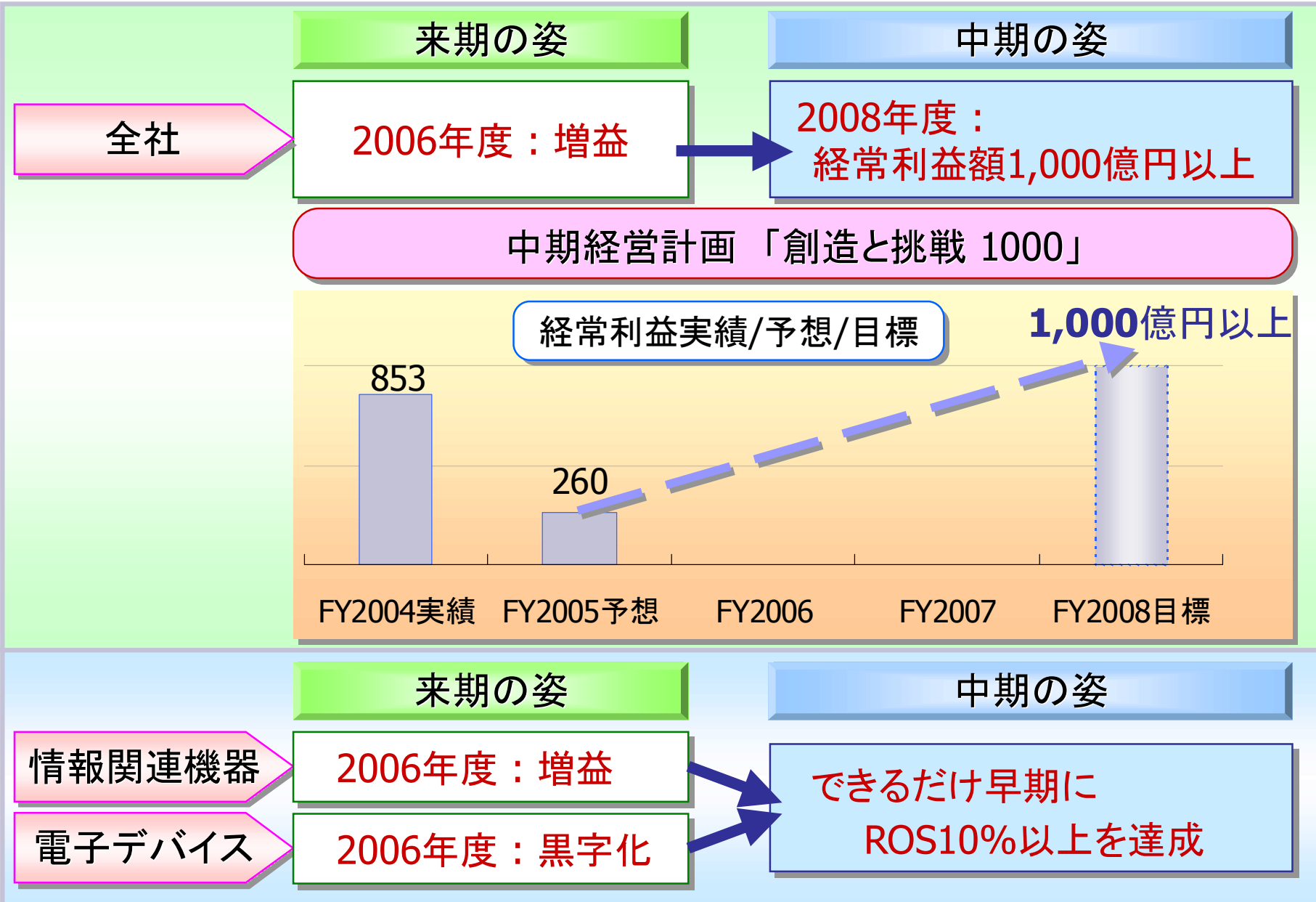
収益性の高い
商品セグメント

フォト、ビジネス、ラージフォーマット

- 収益改善施策の徹底推進

本体採算改善活動の展開

インクカートリッジの純正率向上 ⇒ 徹底した顧客指向で正面から取り組む



EPSON
EXCEED YOUR VISION