

2015年度第4四半期決算説明会  
主な質疑応答

- Q1: スライド16にある2016年度の戦略的費用投下約△110億円について、その内訳を教えてください。  
また、その費用投下は、事業環境の変化により金額をコントロールすることが可能なのかを教えてください。
- A1: 戦略的費用投下は、設備投資の増加による減価償却費、研究開発費、広告宣伝費および販売促進費の、前年度からの増加分。  
減価償却費は20億円弱、研究開発費は約40億円の増加を見込んでおり、これらは将来成長のために必要な投資・費用として、環境の変化に大きく左右されずに投下していく。  
広告宣伝費および販売促進費は50億円強の増加を見込んでおり、オフィスや産業向けの販売体制の強化は着実に進んでいくものの、それ以外は、状況によって投下額をコントロールしていくことが可能と考えている。
- Q2: 大容量インクタンクモデルの販売状況および今後の見通しについて教えてください。
- A2: 2015年度は、競合各社の市場参入があったと同時に、経済環境も厳しい中での販売だったが、特にアジア地域を中心に販売台数を拡大させ、年間で期初の目標水準を達成できた。  
2016年度は、競合による価格攻勢を注視していく一方で、レーザープリンターからの置き換えが進捗することで市場拡大の加速が期待できるため、幅広いラインアップとこれまで積み上げてきたお客様との関係を最大限生かして市場をリードし、これまでと同様に拡大が可能と考えている。  
先進国でも販売が軌道に乗ってきているが、エプソンの販売に占める割合はまだ小さく、拡大は、引き続きエマージング地域が中心と考えている。
- Q3: オフィス分野へのインクジェットプリンターを浸透させるにあたっての、販売強化の考え方を教えてください。
- A3: 現在、大規模オフィスに向けたソリューション強化、ディーラーネットワークの整備、エプソンの販売支店網強化、人材採用の加速など、逐次、強化を進めている。  
しかし、オフィス分野拡大にあたって、エプソンにとって最も重要なことは、ラインアップを整えること。従って、商品が無い段階で販売体制の強化を大幅に先行させて、商品の完成を待つという順番ではなく、商品開発や投入の進捗に合わせて、販売体制を整えていく。
- Q4: 2016年度のプロフェッショナルプリンティング事業は、為替変動影響を除くとどのような業績を予想しているか。
- A4: 為替変動の影響を除くと、成長分野と位置付けているサイネージ・テキスタイル・ラベルなどを中心に増収・増益は確保できると考えている。  
しかし、この分野でエプソンが大きく成長するためには、技術開発や販売強化のための投資が必要と考えており、2016年度で一気に成長することは想定していない。Epson 25 第1期中期経営計画で定めた目標に沿って、着実に準備を進めていく。

**Q5:** エプソンが保有している旧型の半導体ラインは、需給環境が良好と予想されるが、今後の拡大は計画しないのか。

**A5:** これまでの取り組みにより、アプリケーションやファンドリーのお客様の組み合わせが良い形に変わってきたことで、安定的に稼働できるようになり、利益水準も安定化することができた。今後も、短期的に活況が見込まれるアプリケーションでの拡大を見込むのではなく、事業ポートフォリオを最適化させながら、エプソンの完成品事業でのお客様価値が最大化できるような技術開発・デバイス開発を行うことで、エプソン全体の利益成長に貢献できる事業としていきたい。

以上