

2017年度通期決算説明会  
主な質疑応答

●全体

Q：2017年度の前回予想に対する事業利益の未達要因を教えてください。

A：大容量インクタンクモデルが、2017年度に集中して発生すると見込んでいた、インドの税制改正に伴う特需が2018年度以降にも平準化して発生する見込みになったことや、特定地域向け製品の部品調達が第3四半期に引き続き難航したこと、また、競合のエンド・オブ・ライフ製品の価格低下の影響を一時的に受けたことなどにより、売上未達となったほか、オフィス向けインクジェットプリンター本体の売上未達、水晶の中国向け需要低迷による売上未達があったことなどにより利益未達となった。

Q：2018年度の為替影響を除いた場合のセグメントごとの事業利益の考え方を教えてください。

A：為替影響を除いた場合、プリンティングソリューションズおよびウェアラブル・産業プロダクツはともに増益の予想であり、ビジュアルコミュニケーションは増収を見込む一方で、将来成長に向けた戦略的費用投下を行う予定である。

●プリンティングソリューションズ

Q：2018年度第1四半期事業利益の考え方を教えてください。

A：2017年度は、部品調達先の火災影響という特殊要因があったが、2018年度は特殊要因を見込んでおらず、市場環境に応じた生産・販売体制を前提とした予想としている。

Q：大容量インクタンクモデルの販売が増えることによって収益構造は中期的にどのように変化するか教えてください。

A：インクカートリッジモデルの本体の市場稼働台数は緩やかに減少する一方で、大容量インクタンクモデルを増加させていく。インクについては、インクカートリッジは減少するものの、大容量インクタンクのインクは増加するため、全体の売上・利益は緩やかな減少に留まる。本体については、インクカートリッジモデルが減少する一方で、採算性の高い大容量インクタンクモデル本体が増加する。以上により、事業全体では売上・利益の成長を予想している。

Q：高速ラインインクジェット複合機の進捗について教えてください。

A：2017年度の販売数量は計画未達である。2018年度は、販売活動をする中で得た知見を生かし、訴求方法の見直しなど販売環境の整備を行ってきており、販売を加速させていく。

以上