

2019年度第2四半期決算説明会  
主な質疑応答

● 全社

Q：第2四半期の事業利益は、計画に対して為替のマイナス影響を受けながらも数億円上回ったとのことだが、その要因を教えてください。

A：大容量インクタンクモデルは、第1四半期では計画に対して未達だったが、第2四半期は計画通りとなった。前期同期比では、先進国を中心に販売が増加し、また、エマージング地域でも中国・インドを除いては前年同期を超える水準となった。

一方で、費用投下は抑制された。プロジェクター・デバイス・ウェアラブル機器などで削減していることに加え、インクジェットプリンターでもインクカートリッジモデルの販売費用削減や、プラットフォーム化が進んだことで大容量インクタンクモデルの開発設計のリソース削減など、第2四半期からさらにメリハリをつけた結果が出ている。

Q：今年度の下期から来年度に向けて期待している事業・商品を教えてください。

A：スライドの15ページで示している強化領域の事業・商品に期待をしている。

大容量インクタンクモデルは、新製品効果もあり、日米欧など先進国で、今年度は前年度比で1.5倍以上の販売台数が期待できるなど、顧客への認知が進んでいる。また、競合が大容量インクタンクモデルにシフトしてきていることは、プリンター市場で大容量インクタンクモデルのプレゼンスを拡大するチャンスと見ており、徹底して拡販を進める。さらに、時期は言えないが、大容量インクタンクモデルでレーザープリンターの領域でも戦える強力な商品も予定しており、ここでも大きく状況を変化させていけると期待している。

オフィス共有IJPは、高速ラインインクジェット複合機が文教、病院など、大量に印刷し、環境に関するインセンティブが大きい業種で実績を出している。日本の文教向けでは、既存のリースを解約せずに、複数台のレーザープリンターや孔版印刷機を高速ラインインクジェット複合機に置き換えられる料金プランを提供し、また、欧州でも環境性能を打ち出して案件を獲得してきている。

商業産業IJPは、競争力の高い商品を準備できており、しっかりと伸ばせる。

プリントヘッド外販ビジネスの拡大に向けて中国向けに加え、欧米向けにも案件が紐づけられてきており、来期に向けては拡大を図っていく。

● プリンティングソリューションズ

Q：第2四半期のインク売上収益の減少幅が第1四半期と比較すると小さくなっているが、この傾向は今後も継続するのか？

A：販売の時期ズレもあるため、第1・第2四半期を平均した水準が実際の需要と考えてほしい。通期計画もその前提で見込んでいる。

Q：競合も大容量インクタンクモデルを強化していくと発表しているが、これに対する考え方を教えてください。

A：販売状況を見る限りは、大きな変化は出ていないが、これまで通り、競合は価格攻勢をかけてくる可能性はあると考えている。エプソンのIJPはマイクロピエゾ方式であり、競合のサーマル方式と比べ、耐久性・スピード・環境性能で優位であるので、その違いを「ヒート・フリー」というメッセージを使って活動をしていく。

● ビジュアルコミュニケーション

Q：プロジェクターの利益率が第1四半期と比較すると改善している要因は？

A：プロダクトミックスが改善しているほか、費用も抑制していることでマージンが改善している。