

2019年度第3四半期決算説明会  
主な質疑応答

● 全社

Q：販売管理費が抑えられている状況が続いているが、今後の考え方を教えてほしい。

A：投資や費用執行についてメリハリを利かせながら進めてきた結果であり、今後もそれを継続していく。売上に直結するような費用投下は引き続きタイムリーに行っていくが、効率面ではまだ課題があり改善を進める。

Q：前年同期に対する事業利益の増減要因について、「コスト変動他」の大部分が在庫増減によるものなのか？  
特許料収入の減少はどの程度か？

A：在庫増減によるものが一番大きい。今期は在庫を適切に管理しており、前期のようなイレギュラーな利益押上影響がないためである。特許料収入減少の影響は数十億円である。

Q：在庫削減について、今期末の目標水準はどれくらいか？

A：期末に向けてさらに削減を進めるが、プリントヘッド部品に係る在庫評価減の計上方法変更、大容量インクタンクや商業産業 IJP の拡大による在庫の持ち方に変化があるため、2017年度末の回転日数 74 日までは下らない。

なお、フリーキャッシュフローは 9 か月累計の比較では前年同期比 200 億円以上の改善となっており、在庫削減による効果は表れていると考えている。

Q：フィリピン・タール火山噴火、中国・新型コロナウイルスについて、状況および対応を教えてほしい。

A：火山噴火の影響で、フィリピンの工場が 2 日間ほど休止した。但し、現在は通常の状態に戻っている。空調の降灰対策などは今まで以上に進めている。

新型コロナウイルスについては、現在春節休業期間のため、生産への直接的な影響はまだ出ていないが、注視していく必要がある。サプライヤーについて確認した結果、武漢は 1 社だけであるが、今後波及することが考えられるため、影響がどこまで及ぶかは現時点では分からない。販売面への影響についても、現時点では申し上げることはできない。いずれにしても、危機管理委員会を立ち上げて対応を進めているところである。

なお、プロジェクターと大判プリンターは、ともにフィリピンやインドネシアでも生産しているものの、限定的ではあるが、中国でのみ生産している商品も存在する。

Q：社長交代の発表があったが、12 年間で振り返っての評価と、新社長への抱負を教えてほしい。

A：PrecisionCore を搭載した高速ラインインクジェット複合機でレーザーを置き換える、インクジェットで世界を変える、ということを目指してきたが、世の中もそのようになってきた。もう少し加速させたところで交代したかったが、少し時間が掛かりすぎた。

これからは、全社目標に対して規律をもちながらも、社員一人一人が躍動感をもっていかないとスピードは出ない。小川新社長はモチベーションをさせながら、一人一人が力を発揮できるようにする能力があるので、期待してもらって良いと思う。

## ●プリンティングソリューションズ

Q：大容量インクタンクモデルの販売状況、競争環境は？

A：大容量インクタンクモデルの販売数量は前年同期比 21%増である。

競合も大容量インクタンクモデルを強化しているが、大容量インクタンクモデルはエプソンのプリントヘッド技術が生かせる商品であり、またラインアップも充実しているので、競争環境は大きく変わっていない。

地域別では、インドや南米の一部地域では経済環境が悪いため、期待に届いていないが、その他のエマージング地域や先進国の伸びなどにより年間販売目標 1,020 万台の達成を見込んでいる。

Q：オフィス共有 IJP の状況について教えてほしい。

A：高速ラインインクジェット複合機の販売は、日本では、アカデミックプランを中心に順調に進んでいるほか、オフィス向けも受注が増加している。欧州も環境性能が評価され、軌道に乗ってきた。また、高速ラインインクジェット複合機と合わせて、大容量インクパックモデルを一括して導入したいというお客様も出てきている。

Q：プリントヘッド外販について、3年間で100億円の売上増加という目標があったが、進捗はどうなっているか？

A：3年間で達成する目標に変更はない。

Q：プロフェショナルプリンティングの今後の見通しは？

A：来期に向けて様々な新商品も出していく予定であり、また Color Control Technology のようなソフトウェア・サービスをベースとした新しい提案もしていくことにより、今後も拡大が継続する見込みである。

## ●ビジュアルコミュニケーション

Q：市況の悪化により、断続的に利益率が落ちているが、今後の見通しを教えてほしい。

A：第4四半期は、かなり収益が悪くなる前提だが赤字とはならないようにしたい。フラットパネルが中国を中心に伸びてきているため、プロジェクターの市場サイズは縮小している。そのような状況の中、伸長が期待できる高光束領域を拡大するほか、高いシェアや強い顧客接点を生かして今まで以上に収益性を意識した事業にしていく。

## ●ウェアラブル・産業機器

Q：ウオッチビジネスの考え方について教えてほしい。事業譲渡等は考えているのか？

A：譲渡は考えていない。低価格品の市況が悪いなど厳しい状況だが、エプソンのウオッチ事業は、技術・人材・歴史など、世界に類をみない良い資産をもっており、業績の回復に向けて構造改革も進んでいる。

以上