

2021年度第4四半期決算説明会  
主な質疑応答

● 全社

Q：2022年度の業績予想は、売上収益も大きく伸長し事業利益は1,000億円というアグレッシブなものだが、計画策定にあたり従来との違いを教えてください。

A：長期ビジョンEpson 25 Renewedに基づく2022年度の計画は、かつての長期ビジョンEpson 25（2016年3月発表）のような売上伸長を目標としたものではない。  
供給制約や部材費、物流費の高騰などに対して、価格対応や費用コントロールを実施することで、利益にこだわる計画になっている。

Q：ロシア・ウクライナ情勢や金利上昇の影響により、足元での需要や調達に大きな変化はあるか？

A：足元で大きな変化はなく、需要は強い状況が続いている。ロシア・ウクライナ情勢の影響で、ヘリウムガスなどの調達懸念は出てきているが、現時点では調整可能と考えている。先行きを完全に見通すのは難しいが、さまざまな変化に対し、エプソンは価格対応や費用コントロールにより柔軟に対応していく。

Q：中国の一部都市で発生しているロックダウンの影響を教えてください。

A：上海には、中国の主力倉庫があり、フィリピンやインドネシアで製造されたプリンターやプロジェクターなどの受け入れや中国市場への出荷などに影響が出ている。  
ただし、需要は強い状態が継続しており、また、物流の見直しなどの対策も実施していることから、ロックダウンが短期間で収束すれば、2022年度中の挽回は可能と見込んでいる。  
なお、深圳には、プリンター、プロジェクター、ウォッチなどの製造拠点があるが、稼働への影響は発生していない。

Q：税金費用は、2021年度実績と2022年度予想で水準が異なるが、その要因を教えてください。

A：2021年度の税金費用は、将来の業績見通しを踏まえ、日本国内の連結納税グループにおける繰延税金資産の回収可能性を検討し同資産を積み増したことなどにより、標準的な税金費用に対しては少なくなっている。  
2022年度は、2021年度のような特殊要因は想定されないため、標準的な税負担になると見込んでいる。  
なお、2021年度期末において、日本国内の法人税にかかわる繰越欠損金は全て解消している。

Q：長期ビジョンEpson 25 Renewedの1年目の進捗と手ごたえは。また、新領域は初年度の売上収益予想を下回っているのはなぜか。

A：成長領域への資源投入、成熟領域の事業構造改革・収益性向上など、「Epson 25 Renewed」で設定した事業ポートフォリオ戦略に沿って順調な事業運営を行うことができた。新領域にはセンシングと環境ビジネスが含まれているが、これらは短期的でなく、長期的な視点でビジネスを育てていきたい。

● オフィス・ホームプリンティング

Q：2022年度の大容量インクタンクモデルの販売台数目標は1,420万台と非常に高い成長率となっているが、考え方を教えてほしい。

A：大容量インクタンクモデルの需要は、エマージング地域に加え、プロモーションの効果もあり北米や欧州でも強くなっている。受注残も高い状況であり、旺盛な需要は続くという手ごたえを感じている。  
現在は部材不足の状況であるが、徐々に供給が改善していく想定のもと、前期比で20%以上の増加を見込んでいる。

Q：2022年度のオフィス・ホームプリンティングは、大幅な増収の一方、減益を見込む理由を教えてほしい。

A：需要は旺盛であり供給制約の解消に向けた対応も図るため、販売数量の増加を見込み増収とした。  
セグメント利益は、物流費や部材費の高騰だけでなく、SOHO・ホーム IJP で需給バランスの平常化に伴う販売価格低下も織り込んだ予想とした。

以上