

2021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、前回予想の前提となる社内計画に対してどの程度上回ったのか教えてほしい。

また、事業別に主な要因を教えてほしい。

A：事業利益は、オフィス・ホームプリンティング、ビジュアルコミュニケーションを中心に、100億円程度上回った。
オフィス・ホームプリンティングは、インク売上収益は計画通りだったが、本体での部品調達難・物流遅延などの供給制約に伴い、価格維持施策・販売プロモーションなどの費用抑制を継続した。

ビジュアルコミュニケーションは、欧州市場を中心に教育需要好調や受注残の一部解消などにより売上収益が計画を上回るとともに、費用の抑制・下期への後ろ倒しなどを実施した。

Q：第2四半期実績で在庫増減影響があったとのことだが、背景を説明してほしい。

A：前年同期は、新型コロナウイルス影響により、東南アジアの製造工場での操業停止影響で在庫が減少局面であったことで、利益押し下げ影響があったが、当第2四半期は、物流混乱による洋上在庫や半導体などの一部部材調達難による仕掛品の増加などにより利益の押し上げがあった。

Q：半導体などの部材調達難は、いつまで継続すると考えているのか。

A：足元の状況から判断すると、早期の回復は見込めないと考えており、少なくとも半導体は2022年度中まで影響が残ると予想している。

● オフィス・ホームプリンティング

Q：オフィス・ホーム IJP の市場動向を教えてほしい。

A：店頭販売データによると第2四半期の市場は、需要が極めて高かった前年同期と比較すると、欧州は前年同期並みであるが、日本で20%程度、北米で10%強落ちた。

チャネル在庫は、未だ平常時の水準に戻らず、店頭では品薄の状態が続いている中、供給制約があり、価格は高値で推移している。

Q：大容量インクタンクモデルの販売状況について教えてほしい。

A：第2四半期の販売台数は、先進国では北米を中心に強い需要が続き、前年同期から大きく増加している。
エマージング地域を中心に供給制約があり、全体では前年同期並みとなった。

年間でも供給制約があるものの、大容量インクタンクモデルの販売は、価格を維持しながら、前年から約20%増の1,240万台を計画している。

● 商業・産業プリンティング

Q：成長ドライバーとして期待の大きい商業・産業プリンティングの完成品ビジネスの手ごたえを聞きたい。

A：第2四半期において、中国で若干の減速感があるという程度で、全体としては大きな方向感が変わっていない。一部製品の市場投入に遅れがあり業績に若干影響したものの、ラインアップは順次拡大しており需要も堅調。基本的にはこれまで描いていたとおりの伸びを期待している。

Q：プリントヘッド外販ビジネスについて、前年同期比で増収が続いているが、第1四半期に比べ減収となった要因は何か。

A：第2四半期での売上収益の減少は、中国顧客向け販売が第1四半期から減少したことが要因であるが、今後は安定的に推移する見込み。

世界経済は新型コロナウイルス影響からの正常化が徐々に進む中、最大市場である中国でのシェア拡大等により、通期では増収となる見通し。

●マニファクチャリング関連・ウェアラブル

Q：水晶デバイスについて、業界での立ち位置や強みなどを教えてほしい。

また、設備投資による能力増強は考えているのか。

A：エプソンは、水晶デバイスの材料となる人工水晶そのものの製造から手掛けており、また、半導体の技術を組み合わせる点に強みを持っている。市場としてはモバイル製品のほか、基地局、車載分野も強化している。

マイクロデバイス他事業には、金属粉末、表面処理加工も含まれているが、水晶デバイスと半導体の売上収益の割合は6：4程度となっている。

大規模な設備投資による能力増強は考えていないが、効率化のための投資を行うことにより、生産数量の増加を図っている。

以上