

2023年度第4四半期決算説明会
主な質疑応答

●全社

Q: Q3決算発表時点の予想に対し、Q4実績が大きく下振れた要因を教えてください。

A: 売上収益は、大容量インクタンクモデルにおいて、欧州や北米、一部の新興国で市場が想定ほど活発でなかったことや、競合の価格攻勢などで販売数量が伸びなかったことが未達要因。また、プロジェクターにおいても北米のホーム市場が軟調だったことに加え、南米の入札案件が先送りされた影響などもあった。

事業利益については、費用抑制を進めたものの、売上未達影響に加え計画以上の減産を進めたことで、在庫削減に伴う利益マイナス影響があり、予想に対し未達となった。

Q: Q2で計上した滞留在庫に対する評価減は、計画通り戻し入れたのか。

A: Q2で計上した100億円弱の評価減は、FY2023中に概ね戻し入れる計画であった。これに対して、Q3、Q4ともに概ね計画通り戻し入れた。

Q: スライド23で、固定費を中心としたコスト削減活動を挙げているが、実施の背景や対象範囲について教えてください。

A: Epson 25 Renewedの経営方針は収益性重視だが、インフレなどマクロ影響の変化もあり、当初想定以上の費用がかかっている。そのため、固定費を含む費用抑制を特定の事業に限定することなく、一段と進めることで対応していく。人員削減については一部の販売会社・製造会社で既に開始した。ただし、今後も将来成長のために必要な開発費などは安定的に投下していきたい。

Q: スライド27で示しているFY2024予想のFY2023に対する事業利益の増減要因のうち、販売数量変動、価格変動の事業別内訳を説明してほしい。

A: 数量変動は、主に商業・産業 IJP の完成品ビジネスやプリントヘッド外販ビジネスでプラスを見込むほか、ビジュアルコミュニケーション、オフィス・ホーム IJP、マイクロデバイスなどでもプラスを見込んでいる。

価格変動は、主にオフィス・ホーム IJP で価格低下をリスクとしてマイナスを見込んだほか、小幅ではあるが商業・産業 IJP 完成品、ビジュアルコミュニケーション、マイクロデバイスなどでもマイナスを見込んでいる。

以上