

17 年度 Q4 決算説明会 質疑応答要約

- Q) レーザープリンターの消耗品の売上の伸び率が、前期はマイナスだったものが今期はフラットに回復する見通しとなっているが、その背景は？
- A) レーザーの消耗品の伸びが 17 年通期実績は-2%だったものが、18 年はフラットになるという見通しとしている。これは、本体の販売が、レーザーを中心に 16 年は+6%、17 年は+9%という形で伸びているため、そこから生まれる消耗品需要を考慮すると、前年と同水準の消耗品の売上は見込めるのではないかという判断に基づいている。
- Q) レーザーに対して、インクジェットの消耗品の売上の伸び率がマイナスになる背景は何か？
- A) インクジェットは、カートリッジモデルから大容量のハイタンクモデルへと販売構成がシフトしてきているため、従来のカートリッジモデルに対する消耗品販売は減少していくと想定している。
- Q) 今期の P&S 事業の戦略は？
- A) 米州では、ディストリビューターなどを通じたビジネスの強化に加え、伝統的な量販店やネット系のチャネルとの協業などを進めていく。欧州は SMB 顧客の拡大に向けて MPS や契約型ビジネスの展開を継続していく。日本も量販店だけでなく、ハイエンドモデルの強化を進めていく。新興国では、インクジェットのハイタンクモデルや、収益性の高いレーザー製品などを拡大していく。
- Q) 産業機器の IT 向けの状況についての見通しはどうか？
- A) 予測が難しいというのが実情。スマホ向けの設備投資は、今後はスマホの売れ行きや、メーカーごとのシェア動向などをウオッチしていかないといけないと思っている。
- Q) 産業機器の売上高の顧客別の構成を教えてください
- A) 17 年度は、IT 関連と自動車関連の構成は同じくらいの水準。18 年度は、IT 関連は見通しが不透明で、大口案件は織り込んでいないため、自動車関連が 7 割、IT 関連は 3 割の構成となることを想定している。
- Q) ドミノの売上成長は順調なようだが、利益が伸びない見通しとなっているのはなぜか？
- A) 減価償却費や研究開発費などが増加することによる影響が大きい。また、売上成長のためにセールスサービス体制を強化しており、販売費用も増加する見通しとなっている。今期は先行投資のステージとなるが、今後、新製品が出てくることによって、収益性が改善していくことを想定している。
- Q) 今期の税率は？米国減税は織り込んでいるのか？
- A) 18 年度の法人税率は米国の法人減税の影響を織り込んでおり、税引き前利益に対して 25%となることを想定している。これは米国税制改正により繰り延べ税金資産を取り崩して税金費用が増えた 2017 年

度に対して、2~3%低くなることを想定している。

- Q) 17年度末でネットキャッシュになり、当期利益も安定的に出ている。配当性向の目標含め、今後のキャッシュの使い方の方向感を教えてほしい。
- A) 想定より業績が上振れたことを考慮し、17年度の期末配当を増額修正することとした。18年度も17年度に比べ、増配とする方針。今後も基本的には、M&Aや、設備投資などのバランスを意識しながら、配当の水準を決めていきたい。

以上