

2020年度 通期 決算説明会 質疑応答要約

Q) P&S 事業の 21 年度計画について、価格競争、販促費の前提を教えてください。

A) 21 年度の見立てについて、価格自体はそれほど大きく下がっていくという見方はしていない。在宅勤務・在宅学習等の需要は、上期は順調に続くと考えているが、下期にかけて一巡していくと思う。下期は業界・市場が通常の状態に戻ってくるのではないかと考えているので、競合等の動きも含めると、下期は価格競争が厳しくなるリスクがあると思う。

Q) P&S 事業の 21 年度計画について、サプライチェーンの混乱による売上・利益への影響額はどのくらいか。

A) レーザーにおいては、ベトナムのロックダウン影響、レーザー・インクともに部材の調達難の影響があり、それらが売上の減収に繋がっている。事業セグメント利益は、20 年度比で 217 億円の減益だが、そのうちの約半分が、サプライチェーンの混乱による影響。

Q) SOHO・SMB とともに、21 年度の PV (プリントボリューム) は 20 年度と同水準なのか。

A) ご理解のとおりです。20 年度の消耗品売上は、19 年度比で約 95%だった。21 年度も消耗品売上については現状を維持したいと思っている。20 年度の PV については、19 年度比で SOHO は 90%、SMB は 85%に留まっており、21 年度についても横ばいに推移する見通し。

Q) 20 年度のレーザーの消耗品の売上伸び率は 19 年度比で-4%とのことだが、21 年度はどうか。

A) ベトナムのロックダウン影響は本体だけでなく消耗品にもある。消耗品の欠品によりお客さまにご迷惑をお掛けしてしまう事態を避けるために、航空輸送をする予定。航空輸送代が減益要因の一つになっているが、ベトナムのロックダウンによる消耗品売上への影響は無いと見ている。

Q) ドミノ事業ののれんの減損損失について、具体的に、どういった部分で見通しが悪化したのか。今後、戦略上ドミノ事業の位置づけが変わっていくのか

A) コロナ禍でも、お客さまの機器の使用は堅調に推移している。ただ、お客さまの設備投資意欲が減退していることや、対面営業の制約などにより、製品本体の拡販に遅れが生じており、将来のビジネスプランを慎重に見直した結果、今回減損損失を計上することになった。

ただ、産業印刷という分野は、ブラザーとして今後成長に期待ができる領域、重点領域であることに変わりはないので、引き続きブラザーとしては注力して伸ばしていく。皆さまには引き続き、ご理解、ご支援を賜りたいと思っている。

Q) ドミノの減損後ののれんについて、追加の減損リスクはあるか。

A) コロナの影響により事業計画を慎重に見直した結果、今回減損損失を計上した。減損の評価は、割引率や市場の成長率等の指標を用いて行うので、大きな減損が起こる可能性が全くないとは言いきれないが、非常に大きな減損がすぐに発生することは想定していない。ただ、コロナ影響の長期化やコロナ以上のことが起きれば、事業計画を見直す必要があり、減損の可能性はゼロではない。

Q) ドミノ事業について、あるべき利益率、売上規模はどのくらいか。

A) 投資をしながらの事業運営となるので、急激な利益率の上昇は難しいと思っている。現在開示しているドミノ事業の利益率（ブラザーグループ連結）には、ドミノ社買収時に発生した無形資産の減価償却費なども含まれており、それを除いたドミノグループ連結では、10%に近い利益率を出せている。安定的に新製品が立ち上がり、消耗品も含めて売上が拡大していけば、更なる利益率の上昇も期待できる。

Q) N&C 事業について、21 年度計画の蓋然性はどのくらいか。

A) 20 年度に 29 億円の資産の減損損失を計上したので、2 年連続の赤字はどうしても避けたいと思い、事業の意思としてこの数字を掲げている。ただ、計画立案後に、コロナの状況は悪化しており、足元での緊急事態宣言など、前提に織り込んでいないことが発生するリスクはあると思っている。日々刻々と状況が変わっているため、正確な見立てをすることは難しい。

Q) マシナリー事業産業機器について、受注は回復傾向にあるが、ピークアウトの時期はいつ頃か。

A) 現時点で方向感を見るのが非常に難しい。20 年度は日を追うごとに中国を中心に受注が回復してきたが、中国の受注はスポット的な要因もあり、この回復がそのまま続いていくとは見ていない。21 年度の計画は、現在の水準が継続する見立てになっている。ただ、この業界は先行きを見通すのが難しく、今後について明確な方向感を持っているわけではない。