

## 2022 年度 通期 決算説明会 質疑応答要約

### Q) 2022 年度 Q4 実績について、社内計画との差異は。

A) 想定外だったのは、ドミノ事業におけるのれんの一部の減損損失（▲106 億円）が発生したこと。金利の上昇にともない、割引率が変動したことによるもの。事業面では、マシナリー事業の下振れの影響が大きかった。部材不足による供給制約は解消したが、中国の市況が冷え込み、未達となった。それ以外の事業はほぼ想定線だった。

### Q) 2023 年度計画について、事業セグメント利益の対前年での変動要因は。

A) 2023 年度は、P&S 事業の収益力回復とマシナリー事業の増収により、全社で増益の計画。利益ヘネガティブ要因となるのは、P&S 事業を中心とした販促費の増加、グローバル人件費などの販管費の増加。一方でポジティブ要因となるのは、売上構成の改善、海上運賃の大幅改善。

### Q) P&S 事業の市況について製品カテゴリー別・地域別に教えてほしい。

A) 2022 年度 Q4 の市況は、US・中国が特に厳しかった。他社の在庫も潤沢になり、特に US ではプロモーションを行っても本体が売れない状態だった。製品カテゴリー別には、モノクロレーザーが苦戦。一方で、日本・アジア向けのインクや欧州向けのレーザーは堅調に推移した。

### Q) P&S 事業の 2023 年度計画について、売上は対前年で横ばいも、増益となっている理由は。

A) 売上については、本体販売を強化する一方で、競争環境が変化したことによる販促費の増加を織り込み、横ばいの見込み。事業セグメント利益については、2022 年度に発生した物流関連費用が減少することや、製品ミックスの改善により、増益を見込んでいる。

### Q) 2023 年度の消耗品の見立ては。

A) 為替影響を除き、対前年で微増の見込み。2022 年度 Q2 にチャネルの買い控えが起こって以降、チャネルは通常よりも低い在庫水準で回しており、2023 年度もその状況が継続すると想定している。

### Q) P&S 事業の 2023 年度計画について、市場規模は緩やかに減少することを前提としている中で、本体・消耗品ともにプラスで見込んでいるのはなぜか。

A) US・中国の市況は、足元では冷え込んでいるが、下期には回復に向かうと見ている。新興国のインクタンクは市場としても成長が期待でき、本体販売を伸ばしていく。加えて、業務用ラベリングは 2022 年度に部材不足による供給制約の影響を受けたが、2023 年度は供給制約が解消し、成長を見込んでいる。

**Q) 産業機器の受注について、2022 年度 Q4 は弱かったが、今後の見通しは。**

A) 2022 年度下期は、部材の調達難により、受注がかなり制限された。加えて、ブラザーにとっての最大市場である中国において、コロナ政策による行動制限、またその後の政策転換にともなう感染拡大の影響を受け、受注が低下した。

2023 年度も出だしはスローだが、4 月に北京で行われた展示会は活況であり、業界の見方としても 7 月以降はプラスに転じる見込み。中国政府による需要喚起の政策にも期待している。

市況のアップダウンはあるものの、市況が好転した際には需要を着実に取り込むべく、新製品投入や販売・サービス拠点の強化など、様々な施策に取り組んでいる。

**Q) 産業機器の 2023 年度計画は、中国政府の政策などの追い風があることを前提とした数字なのか。**

A) 産業機器の業績は、市況に左右される部分が大いだが、2023 年度は、中国を含め市況が改善することを織り込んでいる。市況は 2-3 年のサイクルでアップダウンするが、その規模や長さは予想が難しい。ブラザーでは、産業機器を成長事業として位置付けており、成長に必要なアクションを着実に進め、良い風が吹いたときに業績につなげていく。

**Q) 産業機器のインド工場への投資は、金額としては大きくない。将来的な生産規模のイメージは。**

A) インドは今後成長する市場と見ており、まずは小さい規模からスタートする。中国（西安）工場も 2000 年代初めに今回のインドと同規模でスタートした。インド工場は、中国を先行モデルとして、今後拡大させていくが、拡大のスピード感、規模感はこれから見極めていく。

**Q) 事業ポートフォリオの変革が急務とのこと。N&C 事業についての考え方は。**

A) N&C 事業については、以前から利益率向上に取り組んでいる。コロナという特殊要因を受け、猶予を持って取り組んでいるが、引き続き利益率の向上を図っていく。ただ、全社視点では、産業用領域を早期に伸ばし、比率を上げることが事業ポートフォリオの変革に効果的であると考えており、そちらに注力している。

**Q) 中期戦略の M&A 投資枠 300 億円についてお聞きしたい。産業用領域での飛躍を実現させる上でのミッシングピースを埋めるのが M&A だと思うが、そのターゲット、およびハードルレートの考え方は。**

A) 特定のものを想定しているわけではないが、産業機器・産業用印刷において現在持っていない分野でラインアップを拡充できるものを M&A により取り込み、伸ばしていきたい。  
ハードルレートについては、どのような分野で M&A をするかによっても異なるが、早期に株主資本コストを上回る利益水準が確保できることを意識している。