

Epson 25 第2期中期経営計画 (2019年度～2021年度)

2019年3月14日

セイコーエプソン株式会社

■ 将来見通しに係わる記述についての注意事項

本説明資料に記載されている将来の業績に関する見通しは、公表時点で入手可能な情報に基づく将来の予測であり、潜在的なリスクや不確定要素を含んだものです。そのため、実際の業績はさまざまな要素により、記載された見通しと大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

実際の業績に影響を与える要素としては、日本および海外の経済情勢、市場におけるエプソンの新商品・新サービスの開発・提供とそれらに対する需要の動向、価格競争を含む他社との競合、テクノロジーの変化、為替の変動などが含まれます。

なお、業績などに影響を与える要素は、これらに限定されるものではありません。

■ 事業利益について

事業利益は、売上収益から売上原価、販売費及び一般管理費を控除して算出しております。

連結包括利益計算書上に定義されていない指標であるものの、日本基準の営業利益とほぼ同じ概念であることから、連結財務諸表の利用者がエプソンの業績を評価する上でも有用な情報であると判断し、追加的に開示しております。

■ 本説明資料における表示方法

数値：表示単位未満を切り捨て 比率：円単位で計算後、表示単位の一桁下位を四捨五入

年号：断りが無い限り、会計年度を示す

私たちエプソンは
より良い社会の実現に中心的な役割を果たし、
「なくてはならない会社」でありたいと志を高く持ち、
新しい価値の創造に挑戦しています。



乾式オフィス製紙機



高速ラインインクジェット複合機

目次

- I. 長期ビジョン Epson 25
- II. Epson 25 第1期中期経営計画の振り返り
- III. Epson 25 第2期中期経営計画
- IV. 財務目標
- V. 株主還元



- I. 長期ビジョン Epson 25
- II. Epson 25 第1期中期経営計画の振り返り
- III. Epson 25 第2期中期経営計画
- IV. 財務目標
- V. 株主還元



「省・小・精の価値」で、人やモノと情報がつながる新しい時代を創造する





■ スマート

いつでもどこでも簡単・便利で安心して製品を使える世界を創造し、お客様の無駄、手間、時間、コストを徹底的に省く

■ 環境

エプソン製品をご使用いただくことで、お客様の業務プロセスも含めて環境負荷を低減し、お客様と社会の持続的な発展をもたらす

■ パフォーマンス

高性能な製品により、お客様の生産性、正確さ、創造性というパフォーマンスを大幅に向上する



インクジェットイノベーション

独自の「マイクロピエゾ技術」を磨き上げ、より高生産性領域へ飛躍する
また、高い環境性能と、循環型の印刷環境をお客様へ提供する



ビジュアルイノベーション

独自の「マイクロディスプレイ技術」と「プロジェクション技術」を極め、
ビジネスと生活のあらゆる場面で感動の映像体験と快適な
ビジュアルコミュニケーション環境を創造し続ける



ウェアラブルイノベーション

ウオッチのDNAを基盤に、先進技術に磨きをかけ、
個性あふれる製品群を創り出し、さまざまなお客様に
着ける・使う喜びを提供する

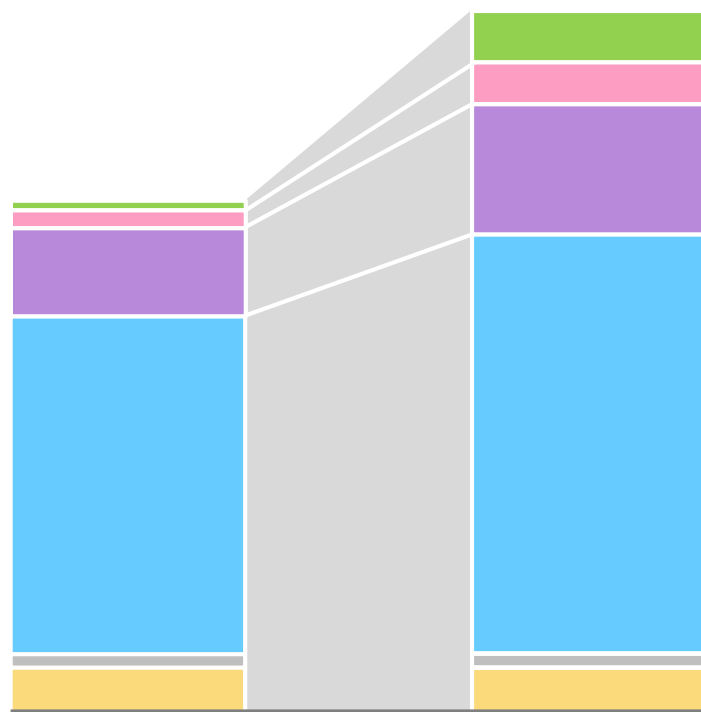


ロボティクスイノベーション

「省・小・精の技術」に加え、センシングとスマートを融合させたコア技術を
製造領域で磨き上げる。そして、それらの技術を広げて、あらゆる領域で
ロボットが人々を支える未来を実現する

成長の方向性

- 2025年エプソンは、オフィス、産業領域のビジネスで飛躍する
- プラットフォーム化して商業・産業領域を拡大・強化する



ロボティクスイノベーション

ウェアラブルイノベーション

ビジュアルイノベーション

インクジェットイノベーション

その他

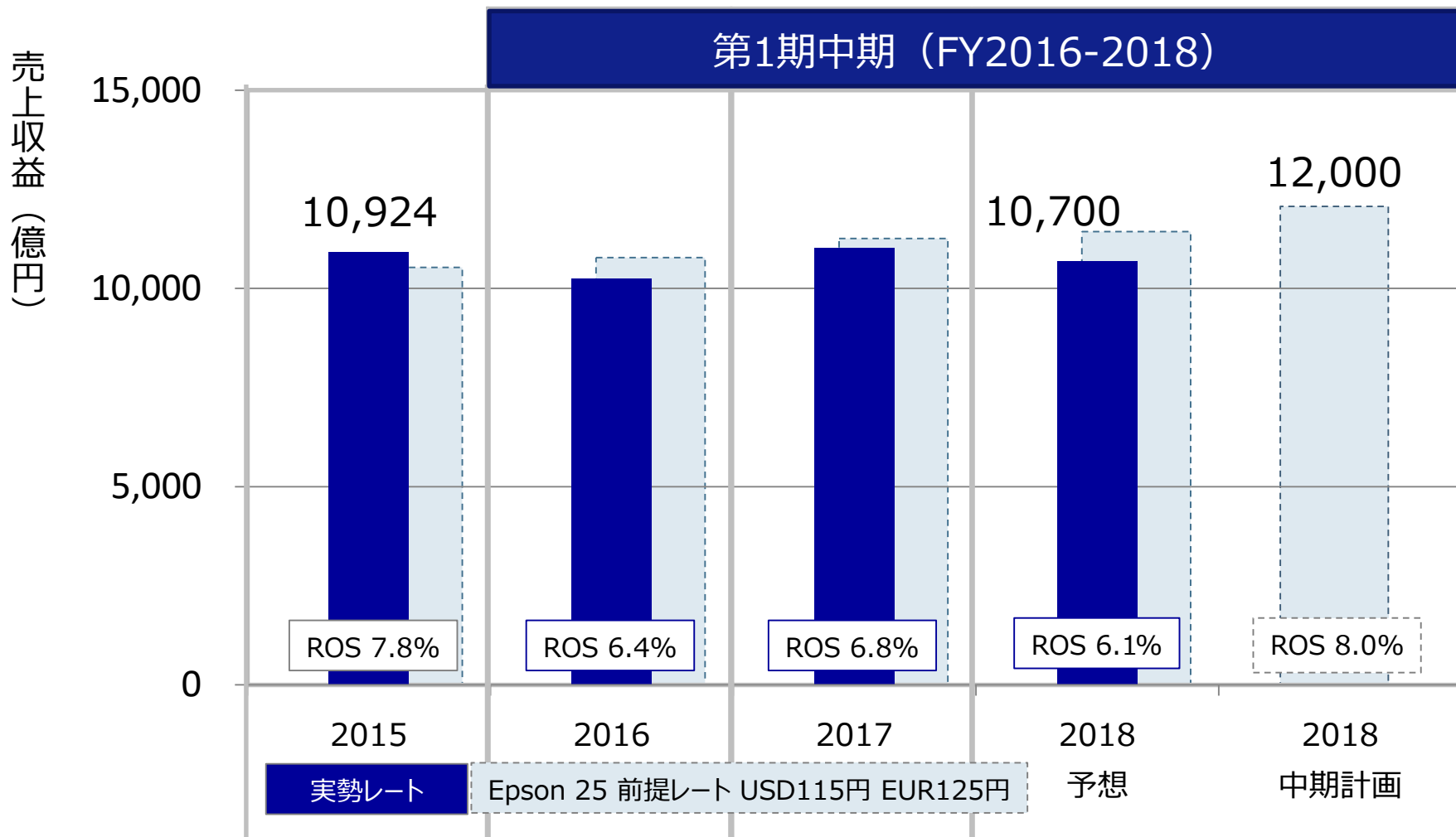
マイクロデバイス

	2015実績	2025目標
売上収益	10,510億円	17,000億円
事業利益	763億円	2,000億円
ROE	9.5%	15%

- I. 長期ビジョン Epson 25
- II. Epson 25 第1期中期経営計画の振り返り
- III. Epson 25 第2期中期経営計画
- IV. 財務目標
- V. 株主還元



第1期は、売上収益、ROSともに目標未達



Epson 25実現に向けた、必要な投資は実施したものの、 売上・利益の未達によりFCFは計画に至らず

単位 | 億円

項目	第1期計画	予想*	差
営業CF	3,300	2,741	-558
投資CF	-2,100	-2,294	-194
FCF	1,200	447	-752
研究開発	積極的投下	1,580	-
設備投資	2,100	2,377	+277

* 2016、2017年度実績、2018年度予想

将来技術獲得のための投資

2016年6月 捺染印刷機メーカー**Robustelli社**を完全子会社化

2018年6月 小型射出技術獲得に向け、(株)**新興セルビック**を完全子会社化

2019年2月 AIベンチャー企業 (株)**クロスコンパス**への出資

成長に向けた仕込みの進捗には濃淡があり、収益には結びつかず

【第1期基本方針】	【成果】	【課題】
<p>成長軌道の確立</p> <ul style="list-style-type: none"> 優位性のさらなる強化 転換と開拓 	<ul style="list-style-type: none"> 新興国でのI/Cモデルから大容量インクモデルへの転換 コア技術の強化 生産能力の強化 	<ul style="list-style-type: none"> LPから大容量インクモデルへのビジネスモデル転換 急速なデジタル化への対応 新市場の創出
<p>「スマート、環境、パフォーマンス」によるお客様価値の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品やサービスの形に創り上げる 	<ul style="list-style-type: none"> 戦略商品投入 (L1、レーザー光源) ラインアップ^o拡充 (大容量インクモデル、高光束) 顧客知見を蓄積 	<ul style="list-style-type: none"> タイムリーな商品投入 顧客ニーズを踏まえた機能・サービス提供
<p>お届けする仕組みの充実</p> <ul style="list-style-type: none"> 新しいビジネスモデルの早期確立 	<ul style="list-style-type: none"> BtoB販売体制の強化 (日本、西欧) 課金サービスの充実 (日本、西欧) 	<ul style="list-style-type: none"> BtoBに適した提案手法の確立 北米等のBtoB販売体制の確立 課金サービスの展開 (他地域)
<p>経営資源のタイムリーかつ着実な投下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 成長へ向けた積極的な設備投資 積極的な研究開発費の投入 将来技術獲得のための出資 	<ul style="list-style-type: none"> 中近東、アフリカ等の販売強化 メリハリのある投資・費用投入

デジタル化の急速な進展

- 新ビジネス台頭や顧客接点の変化
 - 商業・産業印刷のデジタル化をインクジェット方式が牽引
 - ロボット化やIoT化の進展
-

持続可能な社会実現に対する企業への期待の高まり

- 環境規制がより厳しくなり、環境性能の向上や廃棄物の削減が求められる
-

政治・経済状況の変化による不確実性の増大

- 新興国市場は継続的に拡大してきたが、中国経済は減速、中南米などでは通貨下落や経済停滞が継続
- 中長期的にも不確実性は増大

大容量インクタンク/ホーム・SOHO/オフィス共有

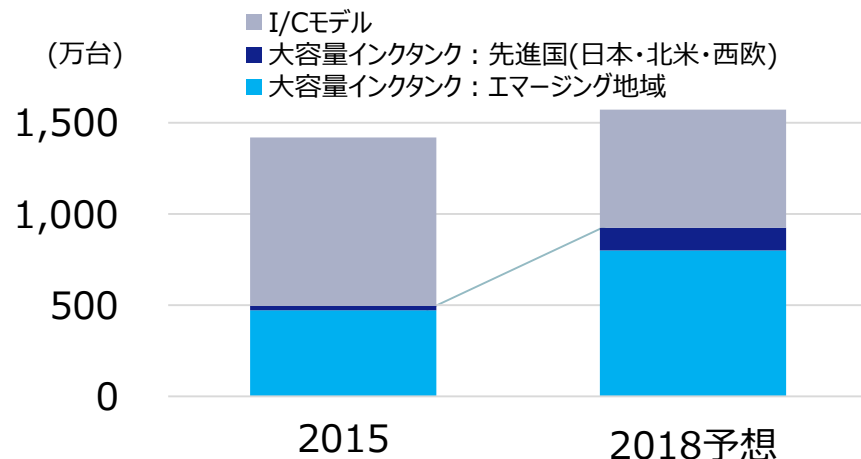
インクジェットによりオフィス市場開拓を軌道に乗せる

- IJP・LPの消耗品に依存したビジネスモデル（カートリッジビジネス）からの転換を進めながら成長
 - 大容量インクタンクモデルは、エマージング地域で大きく伸長
 - 先進国でも本格販売開始
-
- LPからの置き換えは期待通りに進まず

大容量インクタンクモデル
世界累計販売台数3,000万台突破



エプソンのIJP販売台数



オフィス共有

インクジェットによりオフィス市場開拓を軌道に乗せる

- 高速ラインインクジェット複合機の市場投入
 - 日本と西欧での販売体制の強化
 - 市場投入による顧客ニーズの把握
-
- インクジェットの良さの訴求力の不足
 - 顧客ニーズを踏まえた機能・サービス提供の遅れ
 - 日本・西欧以外の地域での販売体制の構築遅れ



商業・産業

アナログからデジタルへの転換加速

- 次期成長へ向けたプラットフォーム化・商品開発は進展
 - PrecisionCoreプリントヘッドの生産能力増強
-
- 新規分野（サインージ・テキスタイル・ラベル）は、一定の成長も、新商品投入の遅れにより大幅成長には至らず
 - 急速なデジタル化の進展により、市場は想定を上回るペースで拡大も、多種多様なニーズの広がりには十分対応できず

サインージ



テキスタイル



ラベル



プリントヘッド



プロジェクター

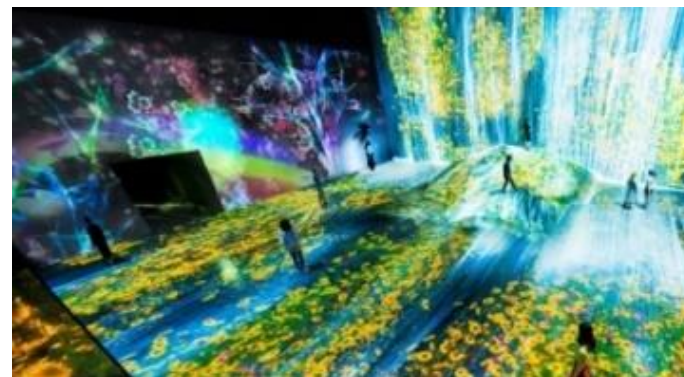
レーザー光源プロジェクターによる市場プレゼンスの向上

- FPDにより市場縮小傾向の中、強い商品・サービス力でシェア拡大
 - レーザー光源搭載の高光束プロジェクター投入により、市場プレゼンスの向上
-
- 小型プロジェクターなどによる新たな市場が拡大



レーザー光源搭載高光束プロジェクター

FY17世界
No.1シェア
獲得*



デジタルアートミュージアム「EPSON teamLab Borderless」にプロジェクションパートナーとして協賛

* 500ルーメン以上のプロジェクター販売台数において
Futuresource Consulting Limited 調べ。

新たな用途提案による新市場の創出

デジタルライティング

- 空間演出市場に向けたプロジェクター ライティングモデルの投入



スマートグラス

- シリコンOLED搭載商品の新商品投入

- 大きな成長には至らず



ウォッチ

ウォッチ事業の基盤を磨き上げるとともに、
センシング技術を融合した個性豊かな商品群を創出

- エプソン独創技術を活かした付加価値の高いアナログウォッチ領域に資源を集中
 - エプソン独自ブランド「TRUME」の新規立上げ
-
- スポーツウォッチは期待通りに進まず

エプソンオリジナルブランド



TRUME


ORIENT STAR

ムーブメント



セイコービジネス



(販売：セイコーウォッチ株)

ロボット

様々な自動化ニーズに応えたロボットと、高度な作業に対応したソリューションの提供により、ものづくりを革新

- 市場は順調に拡大し、戦略商品の投入により、売上は大きく成長
- ウエアラブル事業で磨いたセンシング技術とソフトウェア技術資産をロボティクス領域へ転換
- AIベンチャー企業クロスコンパス社への出資



コントローラー一体型スカラ
(Tシリーズ)



コンパクト6軸
(Nシリーズ)



力覚センサー
ジャイロセンサー

主力商品のコア技術を強化し、 第1期中期の位置付けである基盤づくりを進展



- PrecisionCore
- Color Control Technology



- 3LCD
- レーザー光源



- 力覚センサー
- ジャイロセンサー

主力商品の生産能力を強化し、 第1期中期の位置付けである基盤づくりが進展

■ インクジェットプリンター、プロジェクター、ロボットの生産能力を増強



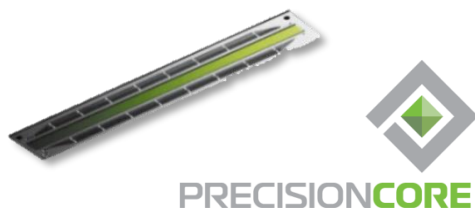
長野県広丘事業所
PrecisionCoreプリントチップ
新工場竣工



フィリピン・インドネシアに
新工場を増設



長野県豊科事業所
ロボット生産ラインを設置



BtoB販売体制の整備と営業機能の変革

営業機能の強化

■ 日本・西欧におけるBtoB販売体制の強化

- グローバルにおけるBtoBに適した顧客密着型・ソリューション提案型営業への転換には至らず

BtoBシフトへ向けた準備

■ 定額利用サービスの導入

日本・西欧など

■ ソリューションセンターの設置

日本、ドイツ、フランス、スペイン、アメリカ、アジア各国

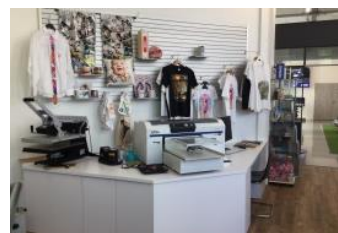
■ 拠点の整備

ベトナム法人・各オフィス（バングラデシュ、スリランカ、ミュンヘン、ベルリン、マドリード、リスボン）

エプソンのスマートチャージ



Unlimited Printing カード



欧州ショールーム



広島ソリューションセンター

持続可能な社会の実現に向け、循環型経済をけん引する

商品・サービスによる環境貢献

■ 環境貢献商品の投入



第1回エコプロアワード
経済産業大臣賞受賞



紙をその場で再生産する乾式オフィス製紙機



印刷性能と低消費電力を
両立する高速ラインインク
ジェット複合機



消耗品に関わる資源消費
が少ない大容量インク
タンクモデル

SDGsへの貢献宣言

■ Epson 25/CSR重要テーマとSDGsの17の目標を紐付け、13の目標を選定

エプソンが貢献するSDGs (2018年3月時点)



- I. 長期ビジョン Epson 25
- II. Epson 25 第1期中期経営計画の振り返り
- III. **Epson 25 第2期中期経営計画**
- IV. 財務目標
- V. 株主還元



第1期振り返りを踏まえた第2期の方向性

【第1期で認識した課題・環境変化】

【要因】

【方向性】

課題

急速なデジタル化への対応

新市場の創出

タイムリーな商品投入

BtoB提案手法の確立

メリハリある投資・費用投入

環境変化

持続可能な社会実現に対する
企業への期待の高まり

不確実性の増大

エプソン単独で
全方位、同時対応
に限界

BtoBに対する
経験・ノウハウ不足

統制力不足

単独で展開する
領域は強みを
活かせる分野に集中

協業
オープンイノベーション

BtoB販売強化

統制機能強化

インクジェットによる
環境性能に優れた
商品・サービスの拡大

**「Epson 25」で目指す姿は堅持し、
環境変化や社会課題に対応したメリハリのある経営により、
高い収益を生み出す事業運営に改革する**

資産の最大活用と協業・オープンイノベーションによる成長加速

- ソリューション提案型ビジネスの強化
- 協業も含め商品ラインアップの迅速な強化
- コアデバイスを用いた外販ビジネスとオープンイノベーションの強化
- ロボティクスへ経営資源を投下し支柱事業化に向け成長を加速

本社からのコントロールによる、グローバルオペレーションの強化

- 強化すべき事業領域・地域の選択と集中
- 提案型BtoB営業力強化に向けた組織整備と人材投入
- 全社統合IT基盤の整備

経済環境、戦略の実効性を踏まえた規律ある経営資源の投入

- メリハリをつけた商品ポートフォリオの再構築
- 財務規律の強化

安定的な売上収益成長

2016～2018年度
第1期中期経営計画

- 基盤づくり
- 製品の仕込み

2019～2021年度
第2期中期経営計画

- **高い収益を生み出す事業運営への改革**

2022～2025年度
第3期中期経営計画

- 高収益体質の確立

	2018予想	2021目標	2025目標
売上収益	10,700億円	12,000億円	17,000億円
事業利益	650億円	960億円	2,000億円
ROS	6.1%	8%	12%
ROE	9.5%	継続的に10%以上	15%
為替レート (円) USD/EUR/ 他通貨*	110/127/ 92	110/125/ 92	115/125/ 100

*その他通貨の各レートを為替ボリュームに応じて加重平均した値ついて、2025年度目標を100とした指数



インクジェットイノベーション

- **インクジェットによるオフィス市場開拓の加速と、消耗品に依存したビジネスモデルからの転換**
- **商業・産業印刷のインクジェット化を先導**



ビジュアルイノベーション

- **レーザー光源によるプロジェクターの価値向上**
- **新市場の開拓**



ウェアラブルイノベーション

- **強みを活かしたアナログウォッチ領域への集中**



ロボティクスイノベーション

- **成長のさらなる加速と支柱事業化に向けた基盤強化**

ビジネスモデル転換

- **大容量インクモデルによるオフィス市場開拓を加速し、消耗品に依存したビジネスモデルからの転換を進める**
 - 大容量インク(インクパック/インクタンク)モデルで、レーザープリンター、インクカートリッジモデルを置き換え、オフィスにインクジェットプリンターを浸透させる
- **インクジェットの優位点(環境性能/低コスト)の訴求による認知度の向上**
- **BtoB営業力強化**
- **インクカートリッジ型プリンターは、価格維持施策を堅持**

大容量インクタンク

- **オフィス向け大容量インクタンクモデルの商品ラインアップ強化**
 - ・ オフィスプリントに適した使い勝手を備えた商品投入、ラインアップの強化
 - ・ 競争力を支えるコストダウン設計の展開
- **導入しやすい環境整備**
 - ・ サブスクリプション方式などの課金サービスのグローバル展開

カートリッジ型プリンター



LP



IJP

大容量インクタンクモデル



オフィス共有

■ 高速ラインインクジェット複合機のラインアップを強化

- オフィスの需要に応える商品ラインアップの強化
- 大容量インク(インクパック/インクタンク)モデルとの組み合わせによるオフィス向け総合ラインアップの提供

■ 強みが活かせる分野でのソリューション提供に集中

- 顧客の仕事の効率を上げる業種業態別ソリューションの提供



急激なデジタル化への転換を主導

- 1 プラットフォーム化と協業により
高生産性商品のラインアップを
一気に拡大



- 2 プリントヘッド外販とオープンイノベーションで
多種多様なニーズに対応し、ビジネスを拡大



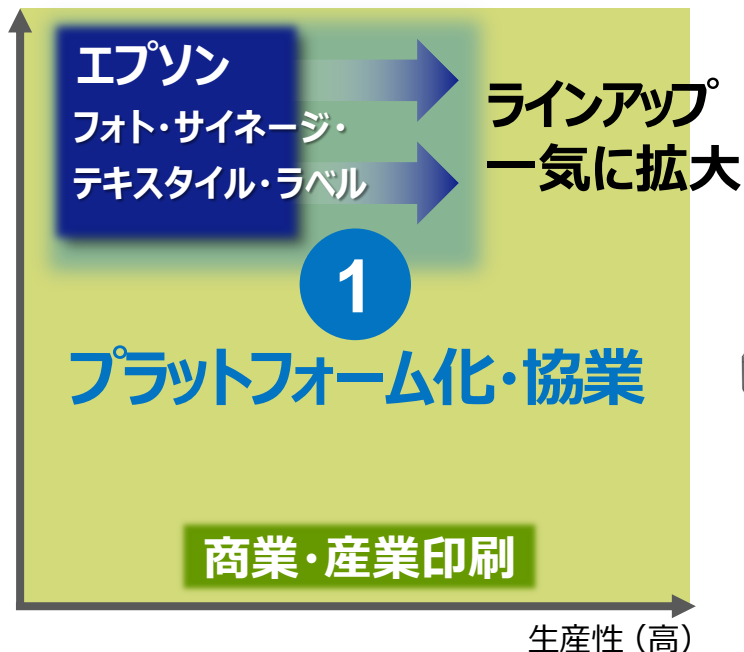
PRECISIONCORE

商業・産業

① プラットフォーム化と協業により高生産性商品のラインアップを一気に拡大

- 高画質・高品質に磨きをかけ、技術的資産を活用し、プラットフォーム化と協業を進める
- 同時に、Color Control Technologyを核とした、ソフト・ソリューションを提案し、置き換えや増設、さらには分散印刷の需要を取り込む

画質・品質
(高)



Color Control Technology



商業・産業

② プリントヘッド外販とオープンイノベーションで多種多様なニーズに対応し、ビジネスを拡大

- 多様な印刷用途に対し、プリントヘッド提供によりデジタル化を加速する
- オープンイノベーションにより、新市場の創出をけん引する

画質・品質
(高)

ヘッド外販

②

オープンイノベーション

エプソン
フォト・サインージ・
テキスタイル・ラベル

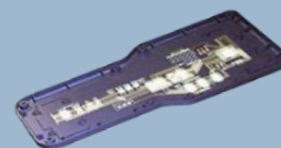
フォト
サインージ
テキスタイル
ラベル
建材
タイル
加飾
食品
ダンボール



IJ
応用の進化

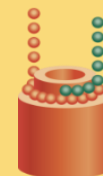
プリントヘッド外販
・協業

商業・産業印刷



配線・基板
センサー機能
ディスプレイ
3Dプリンター

エレクトロニクス



バイオ
プリンティング
細胞工学

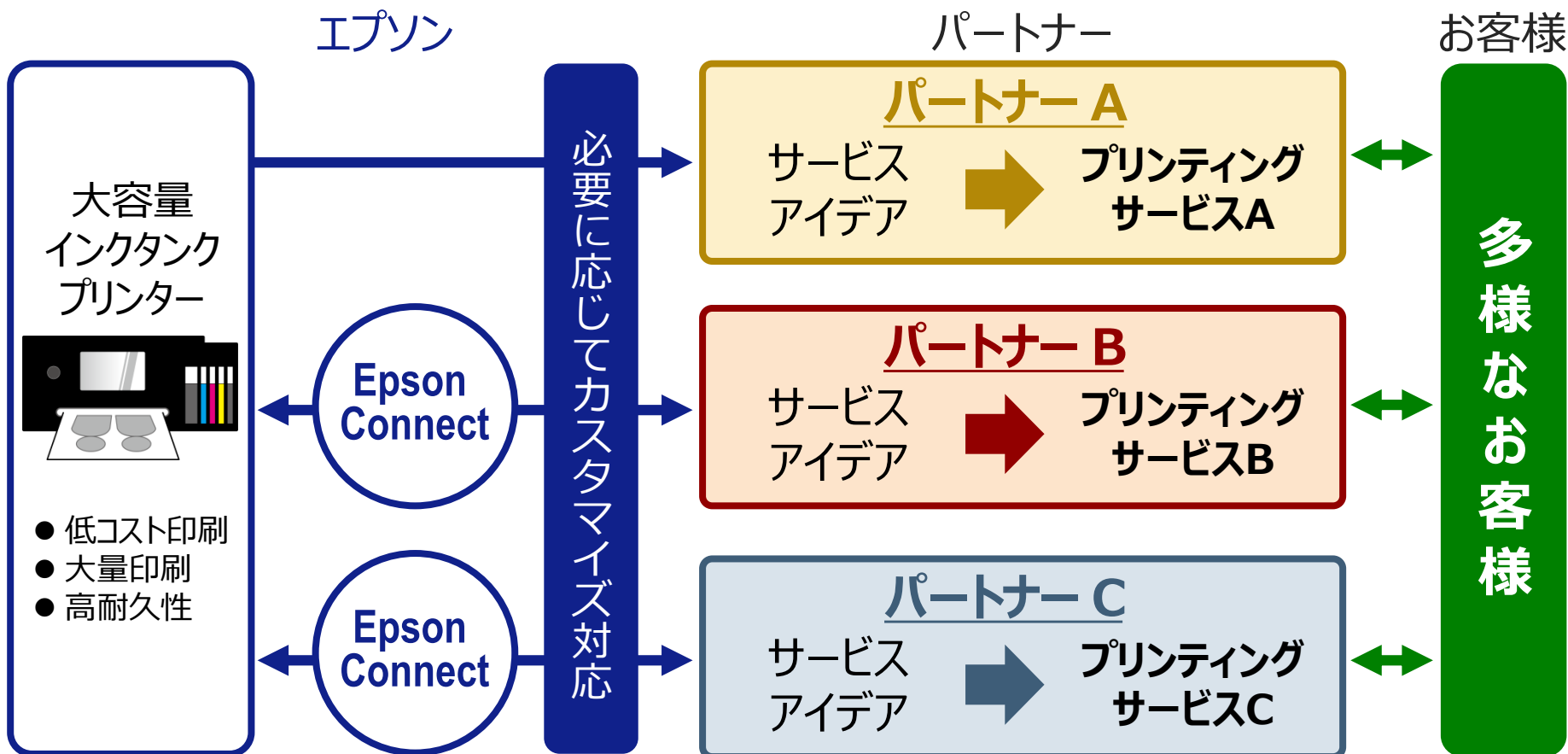
バイオ

生産性 (高)

新たなプリンティングサービスの創出

急速なデジタル化への対応（顧客接点の変化）

■ 協業・オープンイノベーションによる新たなプリンティングサービスの創出

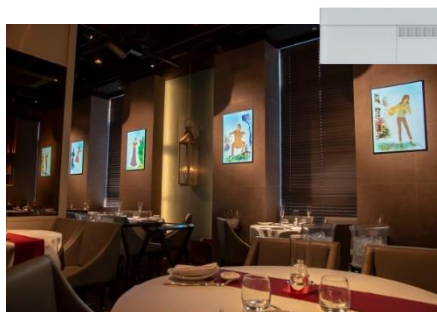


プロジェクター

プロジェクターの価値向上・新市場の開拓

■ レーザー光源とプラットフォーム化で効率的にラインアップを拡大し、市場プレゼンスの向上と新市場開拓を実現

- レーザー光源エンジンプラットフォームのさらなる進化により、FPDへの対抗と高光束領域での成長を加速
- プロジェクター ライティングモデルによる店舗などの空間演出需要の創出
- ホーム超短焦点プロジェクターラインアップ拡充、小型プロジェクター商品化



小型プロジェクター
(イメージ)



ホーム超短焦点

スマートグラス

新市場の創出／顧客ニーズを踏まえた機能・サービス提供

- 光学エンジン外販＋専用アプリによる用途拡大
- キラーシーンへのアプリ提供
- OLED・光学系の進化による価値向上



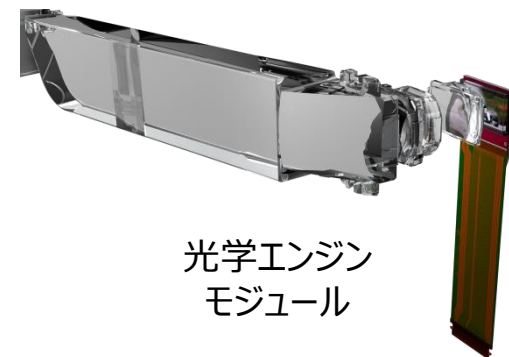
遠隔支援



民生ドローン



産業ドローン



光学エンジン
モジュール

ウォッチ

強みを活かした領域への集中

- エプソン独創技術を活かした付加価値の高いアナログウォッチ領域への資源集中の継続

エプソンオリジナルブランド

ムーブメント

セイコービジネス



TRUME


ORIENT STAR

(販売：セイコーウォッチ株)

ロボット

成長のさらなる加速と支柱事業化に向けた基盤強化

- エプソンが保有する技術基盤（センサーなど）をベースに、積極的な協業により成長を加速
- AI活用による更なる使い勝手向上の実現
- ヒト協調市場への参入



ロボット

- エプソンの製造ノウハウをベースにした自動化要求に応えるソリューション提案

Before



After



プリントヘッド組み立ての自動化

- グローバル製造拠点と協働した販売サポート体制の更なる強化

BtoB営業力の強化

グローバルな販売戦略と管理機能の強化

■ 本社による統制力強化

- 各地域の状況に応じた商品展開
- メリハリをつけた販売費用のコントロール

BtoBシフトに向けた展開

■ 先行している日本・西欧の機能をさらに強化し、その販売ノウハウをグローバルに展開

- ソリューション提案営業の水平展開
- 課金サービスのグローバル展開
- 北米BtoB販売チャネル開拓の推進

■ 人材・拠点強化

- 経験人材・セールスエンジニアの強化
- 中近東・アフリカなどの販売拠点の充実
- 北米中央部・東部地域へのソリューションセンターの展開



経済環境、戦略の実効性を踏まえた規律ある経営資源の投入

事業オペレーションの見える化と本社指導力の強化

- 現場での状況変化を適時的確に把握するしくみの整備
- 全社最適視点で商品ポートフォリオのメリハリをつける

「規律と躍動」のある業務プロセスの実現

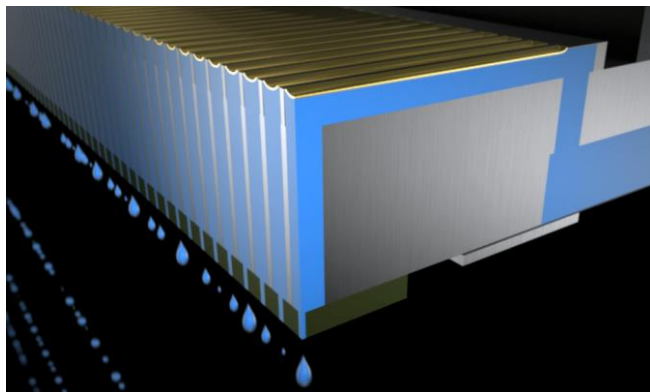
- 業務プロセス革新と全社統合IT基盤の整備

メリハリある投資・費用執行の統制

- 将来成長に向け必要な費用投下は継続
- 戦略の実効性を踏まえた費用統制
 - 設備投資は、中期計画値を上限に、執行段階で精査して執行
 - 販管費などの伸び率は、売上伸長とのバランスを取りつつ、売上成長率以下となるように、全社視点でメリハリをつけて統制

持続可能な社会実現に対する期待の高まりを ビジネスチャンスと捉える

インクジェット技術
によるイノベーション



エプソンが貢献するSDGs (2018年3月時点)



インクジェット化 = 持続可能な社会の実現

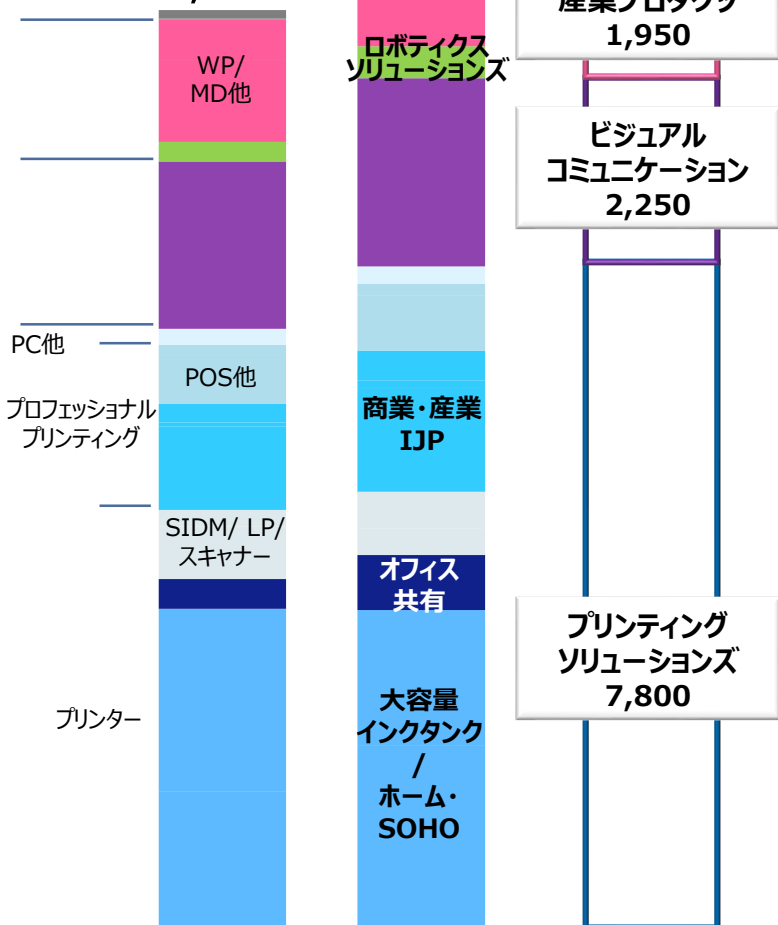
第2期中期目標 (詳細)

売上収益

単位 | 億円

12,000

10,700



2018 予想

2021 目標

事業利益

	2018 予想	2021 目標
事業利益	650 億円	960 億円
ROS	6.1%	8%

商品別目標

		2018 予想	2021 目標
大容量インクタンク	台数	920 万台	1,250 万台
ホーム・SOHO	台数	620 万台	440 万台
オフィス共有	売上収益	セグメントの1桁台%半ば	セグメントの10%弱
商業・産業 IJP	売上収益	セグメントの10%台後半	セグメントの20%程度
プロジェクター	台数	260 万台	290 万台
ロボティクスソリューションズ	売上収益	230 億円	セグメントの20%弱

- I. 長期ビジョン Epson 25
- II. Epson 25 第1期中期経営計画の振り返り
- III. Epson 25 第2期中期経営計画
- IV. 財務目標
- V. 株主還元



キャッシュ・フロー（CF）および投資計画

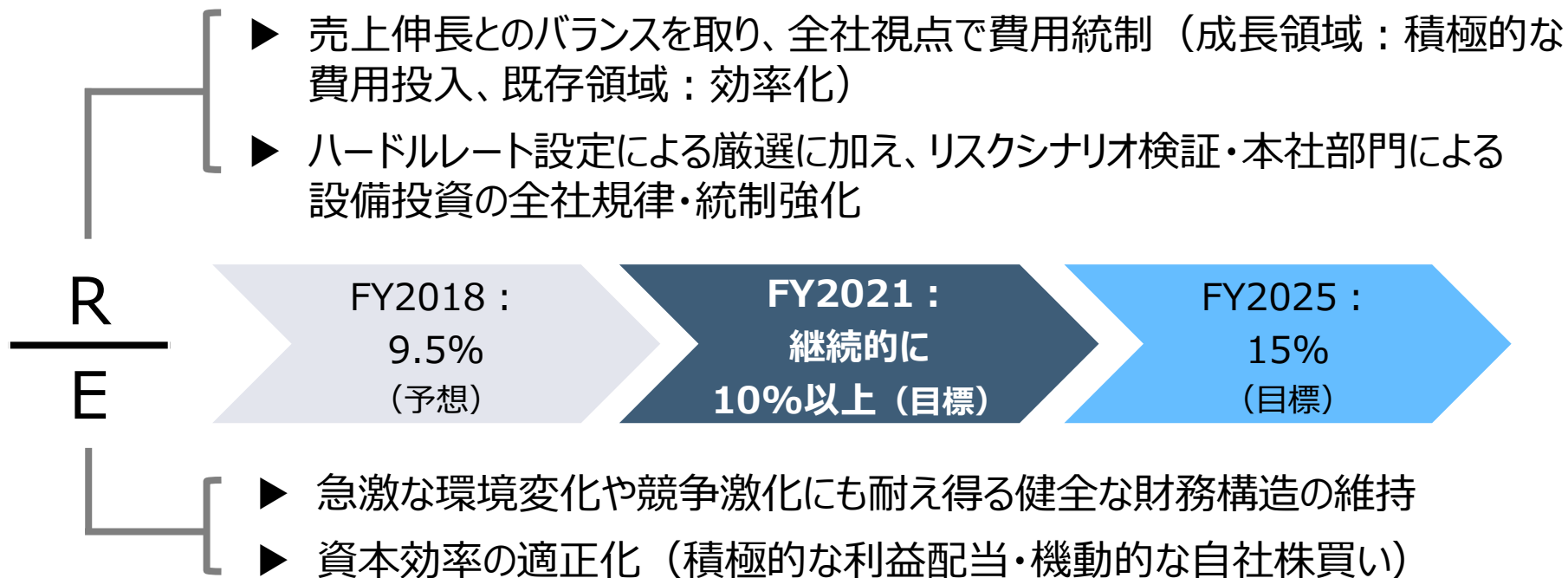
- 着実な利益成長、効率的なオペレーションにより、キャッシュ・フロー創出力を回復
- 創出したキャッシュは、メリハリを付け成長投資へ優先配分
- 健全な財務構造を維持しながら、株主還元を実施

単位 | 億円

項目	第1期中期予想*	第2期中期経営計画
営業CF	3年間累計：2,741	3年間累計：3,700程度
FCF	3年間累計：447	3年間累計：1,700程度
研究開発費	3年間累計：1,580	Epson 25実現に必要な新商品・要素開発などに積極的に投下
設備投資 (リース除く)	3年間累計：2,377	3年間累計：2,000程度 (生産体制強化・新商品対応など)

* 2016、2017年度実績、2018年度予想

- 第2期での着実な売上・利益成長と、それに基づく安定的な営業キャッシュ・フローの創出を基盤に、Epson 25の実現に向けて必要な成長投資を優先させながら、健全な財務構造の維持と資本効率の適正化を実現し、継続的にROE10%以上を達成



- I. 長期ビジョン Epson 25
- II. Epson 25 第1期中期経営計画の振り返り
- III. Epson 25 第2期中期経営計画
- IV. 財務目標
- V. 株主還元



■ 継続的・安定的な株主還元を実施

項目	第1期中期経営計画	第2期中期経営計画
利益配当： 連結配当性向*	2018年度： 48%程度 (予想)	40%程度
自己株式取得	2016年度： 100億円の 自己株式取得	株価水準や資金の状況 などを総合的に勘案し、 必要に応じて 機動的に実施

*本業による利益を示す事業利益から法定実効税率相当額を控除した利益をベースに算出



Exceed Your Vision

**私たちエプソンは、製品・サービスを通して、常にお客様に驚きや感動をお届けします。
私たちは、技術革新を通じて、世界中の人々の創造力をかきたて、
それを具現化する力となっていきます。**

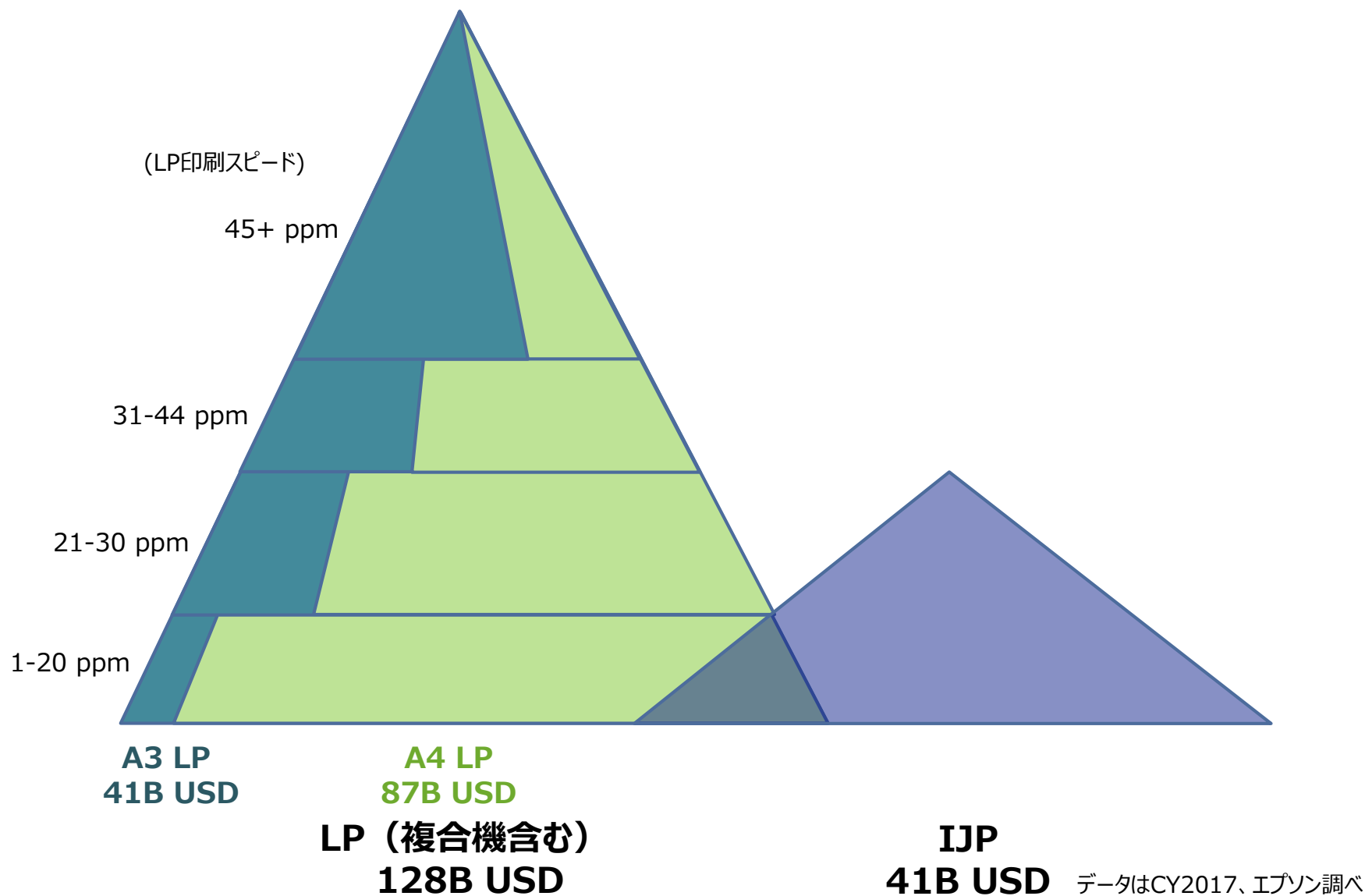
ご参考



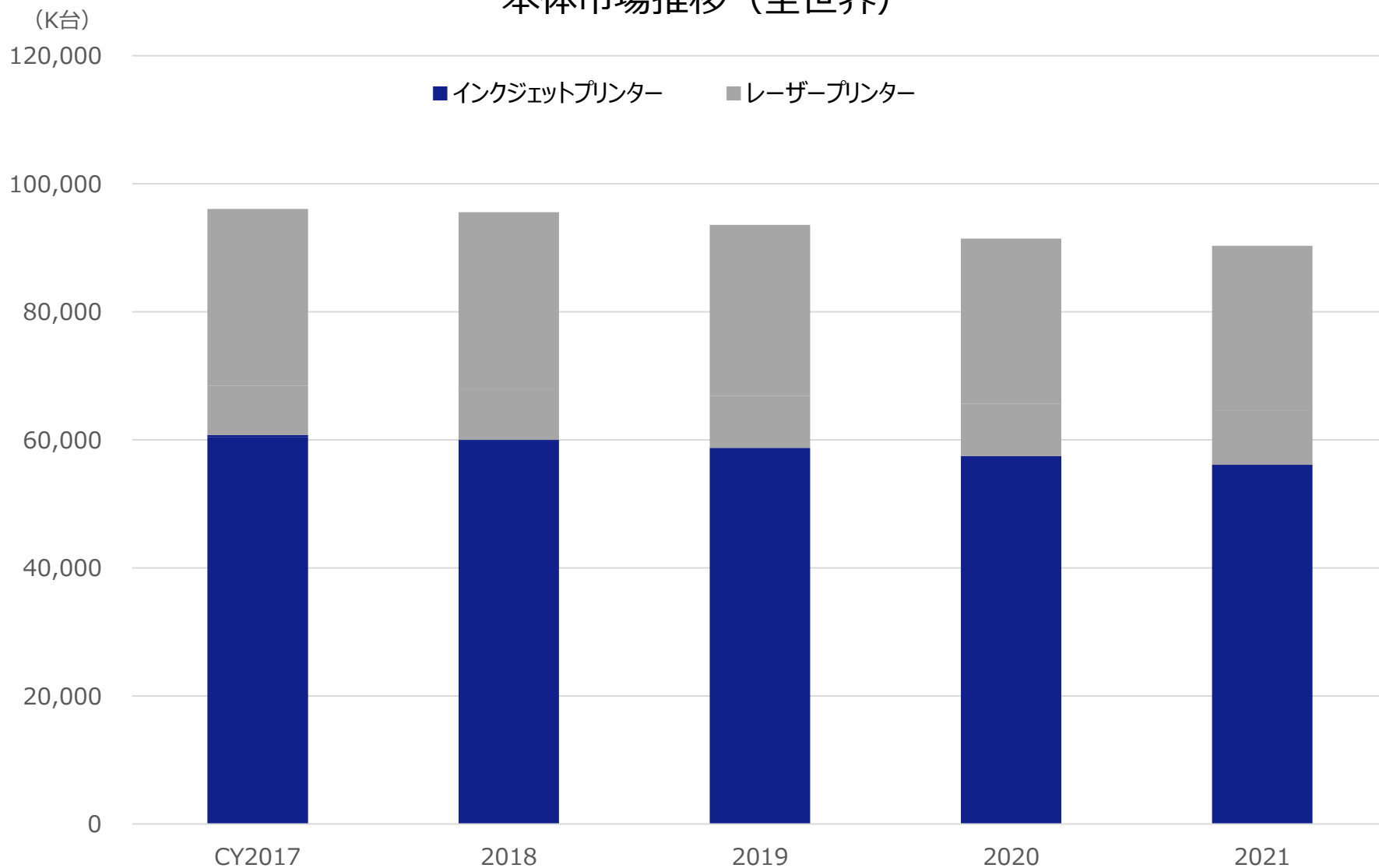
Color Control Technology	商業・産業印刷における色再現性を高めるカラーマネジメント技術
Epson Connect	エプソンの商品・サービスを対象としたモバイル・クラウドサービス
I/C	Ink Cartridge, インクカートリッジ
IJP	Inkjet Printer, インクジェットプリンター
LIJ	Line Inkjet Printer, 高速ラインインクジェット複合機
LP	Laser Printer, レーザープリンター（複合機含む）
POS	Point of Sales, POSプリンター： レシートなどを印刷する小型プリンター
RIPS	Replaceable Ink Pack System, 大容量インクパックモデル
SOHO	Small Office Home Office, 小規模オフィス・ホームオフィス
オフィス共有	商品カテゴリの1つ。高プリントボリュームオフィス向けプリンター。I/Cモデル,RIPS,LIJを含む。
フォト	フォト、グラフィックス、プルーフ、CAD印刷向け大判プリンターなどが含まれる
大容量インクタンクモデル	エコタンク搭載インクジェットプリンター
大容量インクモデル	大容量インクカートリッジモデル、大容量インクタンクモデル、大容量インクパックモデル（RIPS）、高速ラインインクジェット（LIJ）の総称
分散印刷	同一内容の印刷物を複数のプリンターを用いて印刷する方法
3LCD	プロジェクター方式の1つ。液晶パネル3枚を使う方式。
FPD	Flat Panel Display, フラットパネルディスプレイ
OLED	Organic Light Emitting Diode（有機EL）
高光束プロジェクター	交換レンズ機能付き高輝度プロジェクター
WP	ウェアラブル機器事業
MD他	マイクロデバイス他事業
ROS	売上収益事業利益率
ROE	親会社所有者帰属持分当期利益率

プリンター市場規模 (IJP・LP | 金額)

本体 + 消耗品 (全世界)



本体市場推移 (全世界)

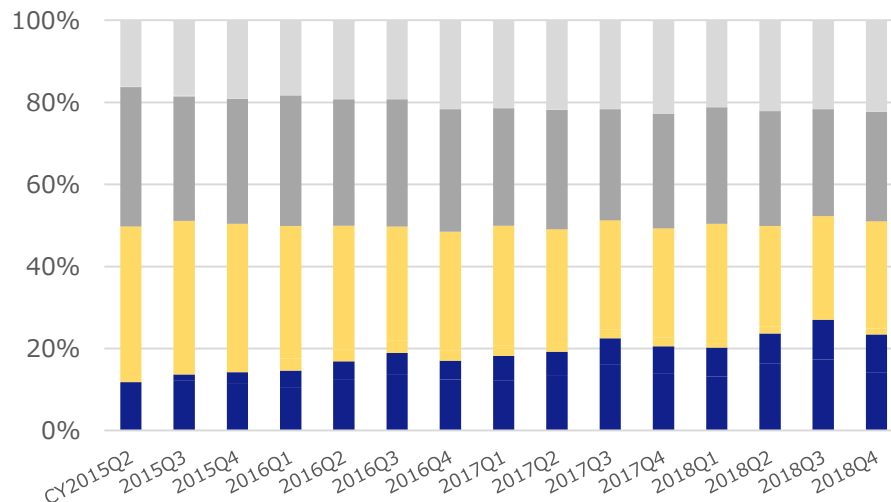
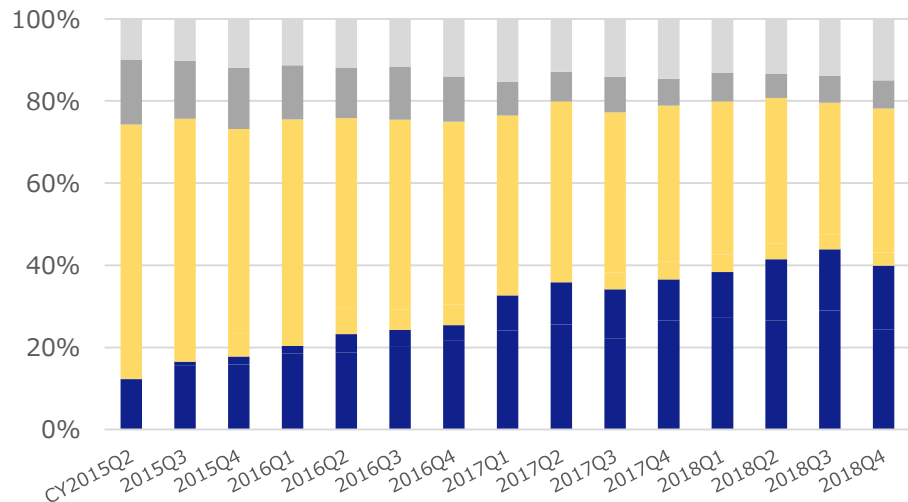


大容量インクタンクモデルの浸透（数量構成比）

A4サイズプリンタータイプ別市場推移

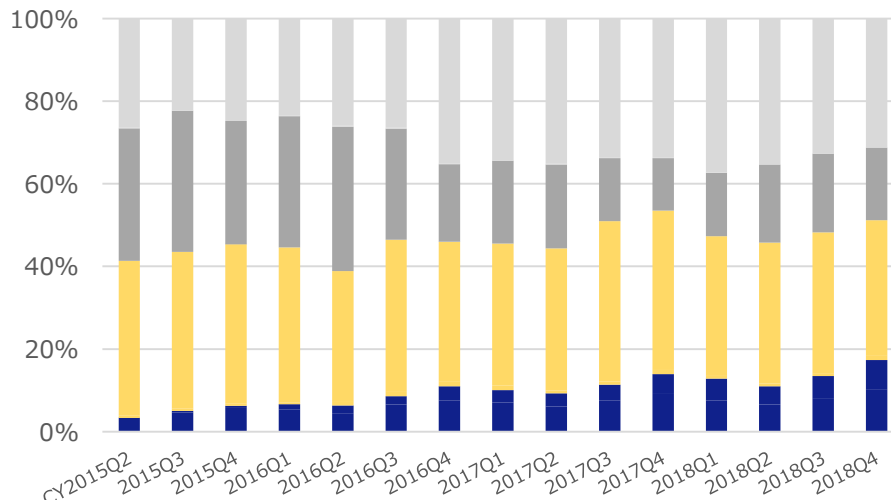
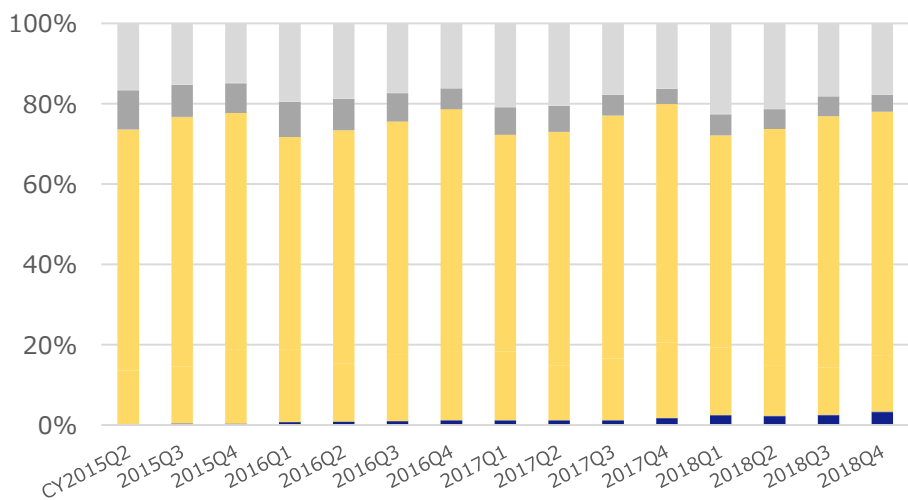
中南米

アジア・パシフィック



先進国（日本、北米、西欧、カナダ）

東欧・中東・アフリカ

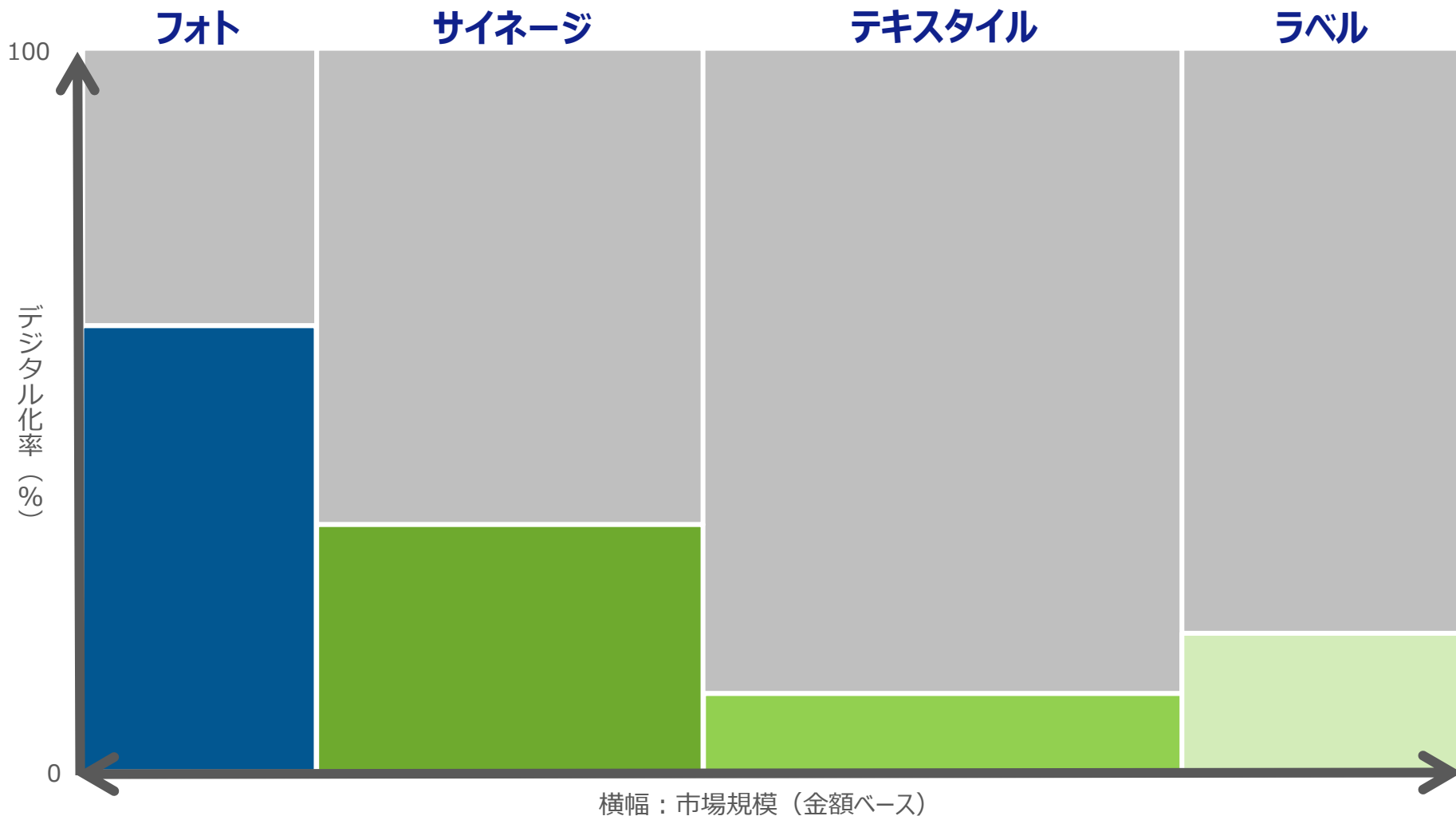


- インクタンクプリンター
- インクカートリッジプリンター
- レーザープリンター(1-20ppm)
- レーザープリンター(21ppm以上)

IDC Worldwide Quarterly Hardcopy Peripherals Tracker 2018Q4
プリンターには複合機を含む。本資料からの転載を禁止します。

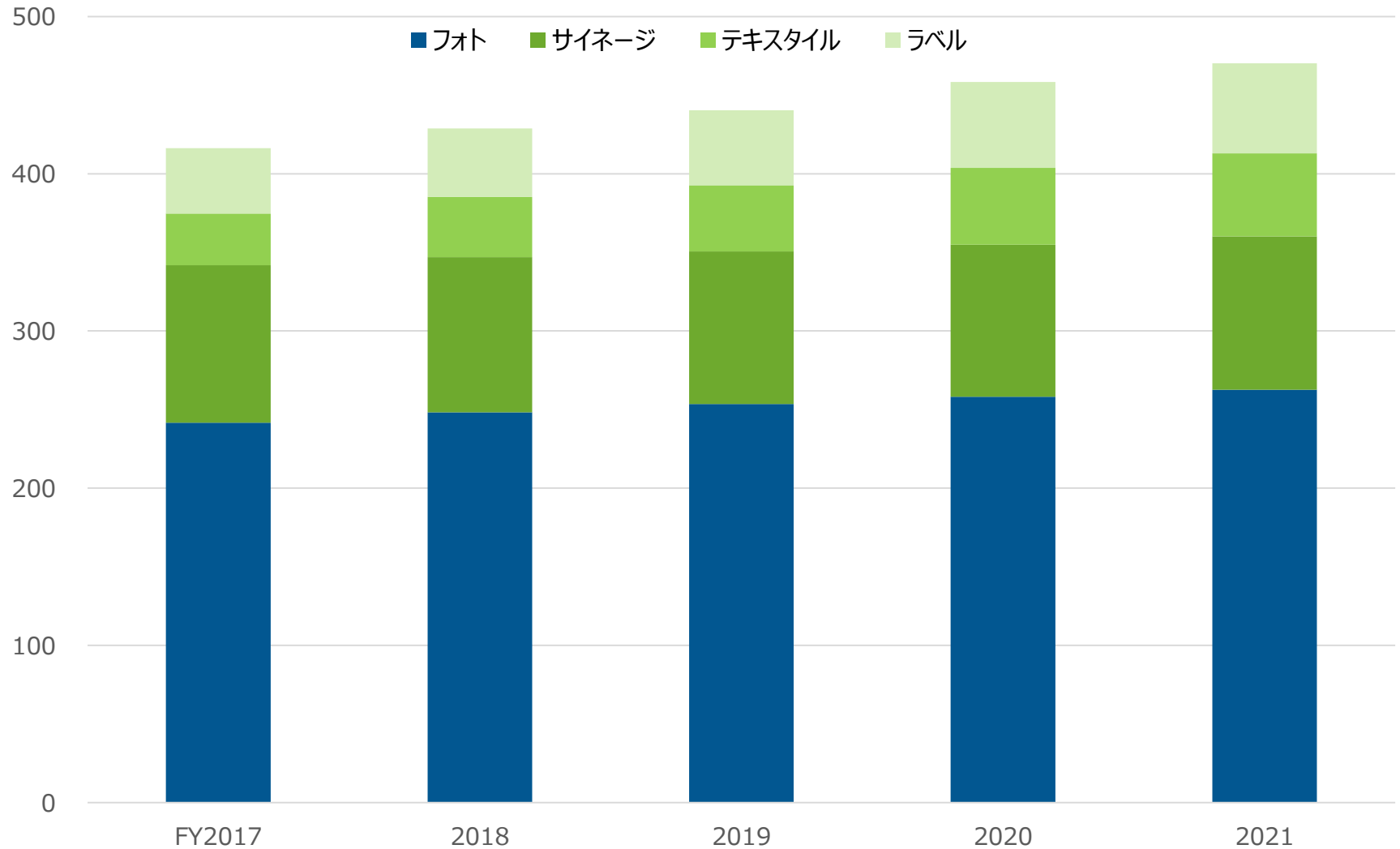
ジャンル別 FY17アナログ+デジタル市場規模 (本体+インク)

全世界 33B USD

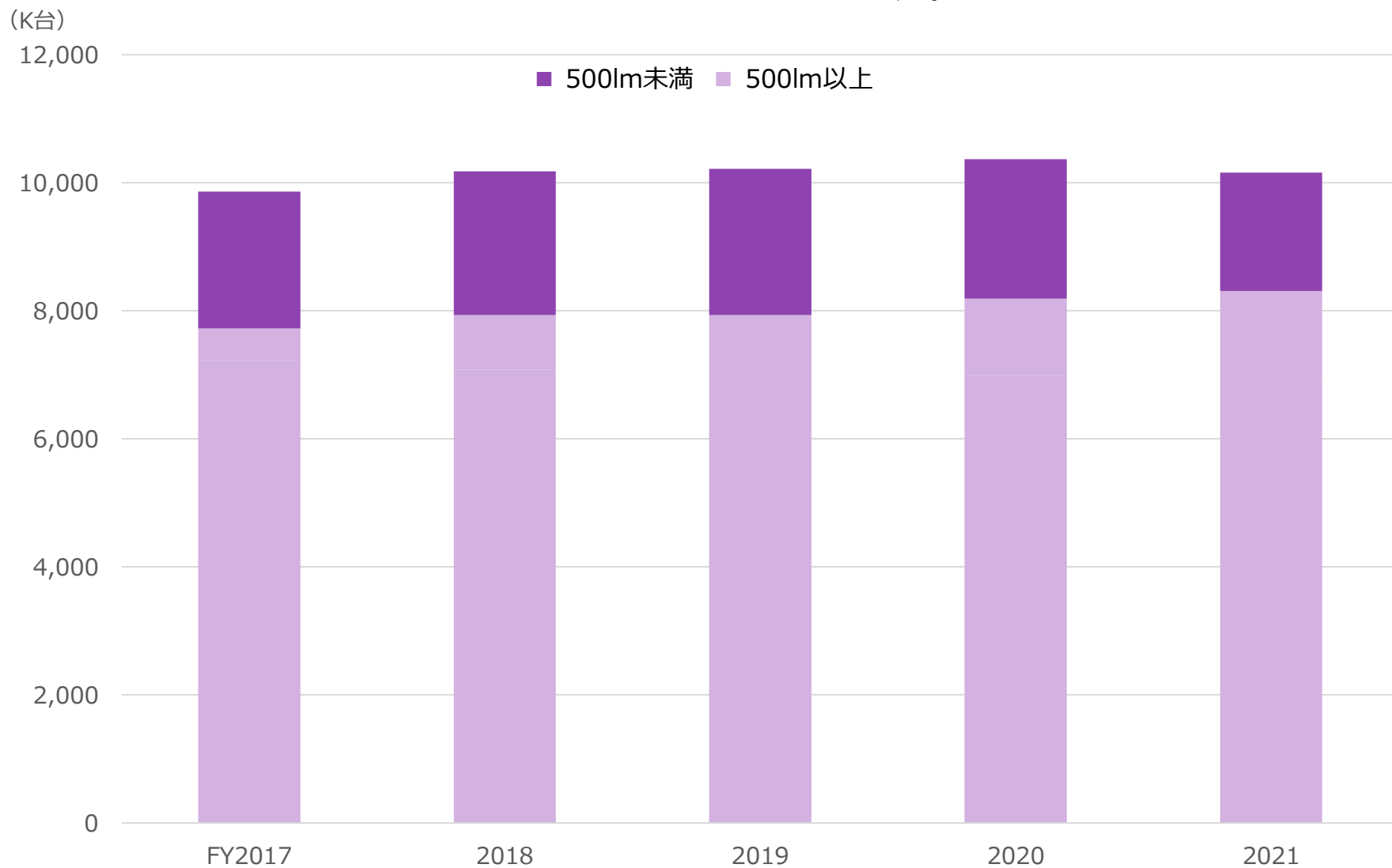


(K台)

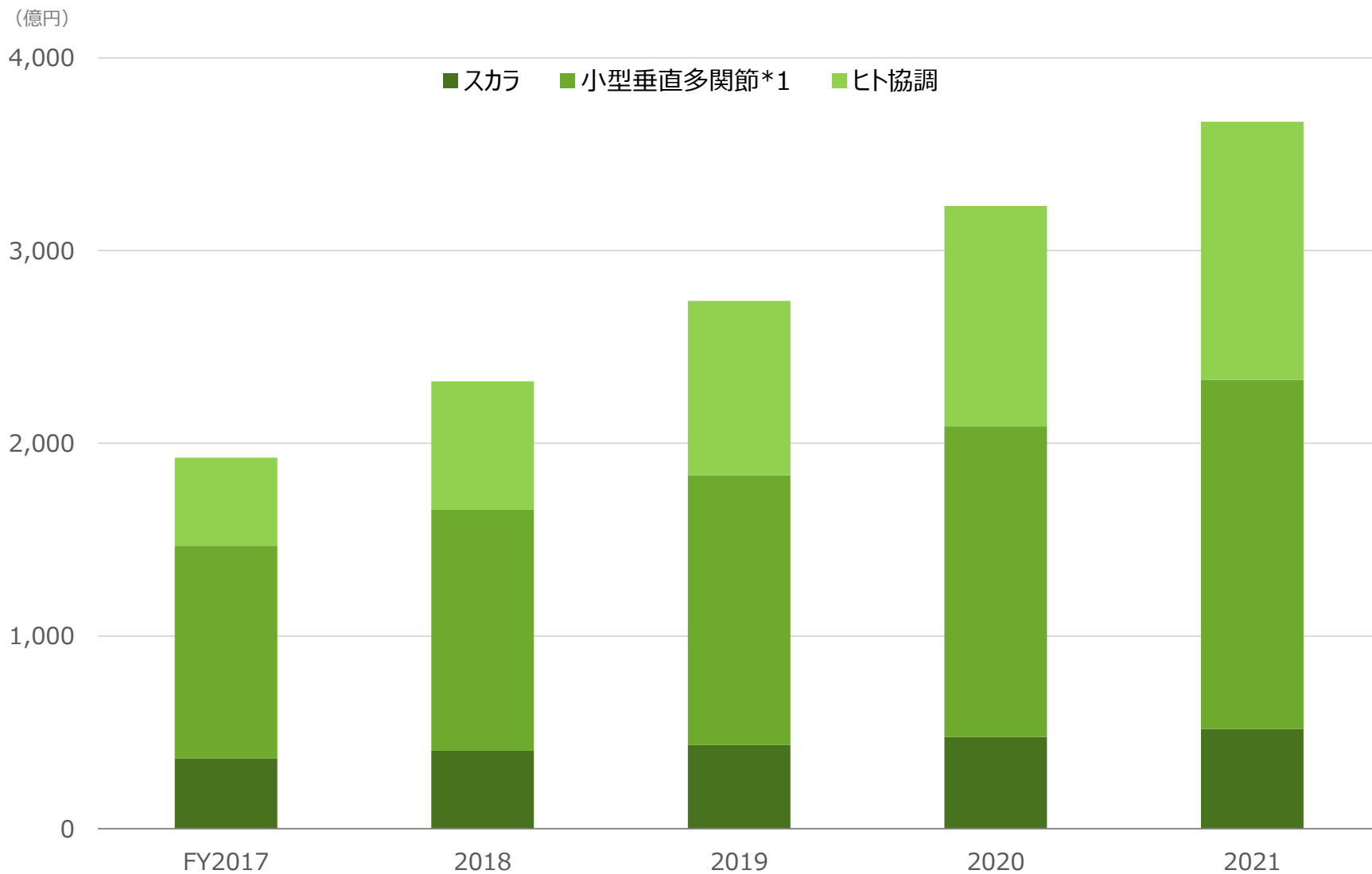
ジャンル別デジタル市場推移 (全世界)



プロジェクター市場推移（全世界）



小型精密ロボット市場推移



*1 可搬重量20kg以下の垂直多関節ロボット

EPSON

EXCEED YOUR VISION