

各 位

2026年3月13日
セイコーエプソン株式会社**ROIC 経営を深化。事業ポートフォリオ再設計と成長領域への資源集中で持続的成長を目指す**
－長期ビジョン「ENGINEERED FUTURE 2035」と中期経営計画 Phase1 を策定－

セイコーエプソン株式会社（以下 エプソン）は、2035年に向けた長期ビジョン「ENGINEERED FUTURE 2035」と、その第一段階となる中期経営計画 Phase1（2026～2028年度）を策定しました。本計画では、ROICを経営の規律として資本最適配分を行い、事業ポートフォリオの再設計と成長領域への資源集中を推進します。収益基盤の変革を進めるとともに、精密技術を強みとした成長領域の拡大により、持続的な企業価値の向上を目指します。

<ポイント>

- ・ 2035年に向けた長期ビジョン「ENGINEERED FUTURE 2035」を策定
- ・ ROICを経営の規律として資本の最適配分を徹底、2028年度目標はROIC8%
- ・ 成長領域を明確にし、成長投資として3年間で約2,800億円を投下
- ・ 株主資本配当率（DOE）3%を配当の下限とし、機動的な自己株式取得とあわせた、より積極的な株主還元を推進

① 長期ビジョン「ENGINEERED FUTURE 2035」**技術を進化させ、未来を最適に設計し、価値を社会実装する企業へ**

地球環境や地政学リスクをめぐる状況が日常的に変化し、資源・エネルギーの制約や人口動態の変化を背景とした人手不足が世界各地で顕在化する中、エプソンは2035年に向けた社会を「変動が常態化する時代」と捉えています。先進国では労働力の縮小が進み、新興国では技能や教育、インフラといった基盤整備が重要な課題となっています。

このような環境下では、限られた資源・エネルギー・人の力をいかに有効に活かすかが、社会や産業の持続性を左右します。そのためには、技術そのものを進化させることに加え、技術を社会の中で実際に機能する形へと最適化する「設計力」が、これまで以上に重要になります。さまざまな制約があるからこそ、私たちは精緻に考え、試し、磨き続けながら、未来を偶然に委ねるのではなく、技術を起点に現場で考え、磨き上げ、実装していくエンジニアリングによって、着実に形にしていけるべきだと考えています。

だからこそ、エプソンは創業以来培ってきた「省・小・精」の技術・思想を基盤に、社会や産業の変革を支える価値を創出し、それを社会に実装していきます。エプソンの本質は、技術を進化させることそのものではなく、進化した技術を現実の社会で役立つ形にまで落とし込むことにあります。エンジニアリングは「省・小・精」という考えを確実に社会の実装へとつなげる力です。

「省・小・精」の技術と、それぞれの現場に最適な設計によって新たな価値を社会に届けていく。産業の現場から人々の学び・働き・暮らしに至るまで、生産性と信頼性を高め、社会の可能性を広げていく。人と地球がともに前に進み続けられるよう、社会価値と企業価値を同時に高めていく——それが、エプソンの描く長期ビジョン「ENGINEERED FUTURE 2035」です。

② 中期経営計画 Phase1 (2026~2028 年度)

ROIC を規律とした資本の最適配分で、成長と資本効率改善を実現

エプソンは、長期ビジョン「ENGINEERED FUTURE 2035」の実現に向け、その第一段階として中期経営計画 Phase1 (2026~2028 年度) を策定しました。

これまでのエプソンの事業構造は、成熟市場への依存度が高く、成長領域への資源配分や実行スピード、資本効率の面で課題を抱えていました。Phase1 では、こうした課題を正面から見据え、収益基盤の構造変革と成長領域への資源集中投下を二本柱に、ROIC を経営の規律とする資本効率重視の経営へと転換します。これらの取り組みを通じ、2028 年度に ROIC8%の達成を目標に置き、持続的な成長に向けた基盤を構築します。

具体的には、固定費や資産効率の見直し、グローバルオペレーションやサプライチェーンの再設計に加え、新興国での販売強化や、継続価値型ビジネス化・ソリューションの拡充を推進します。これにより、投下資本を圧縮しつつ、事業の稼ぐ力を高めます。同時に、創出したキャッシュを将来の成長を担う領域へ重点的に配分し、事業ポートフォリオの転換を加速させます。投資判断や事業運営においては、ROIC を経営の規律として据え、資本の最適配分を徹底します。

この収益基盤の変革によって生み出されたキャッシュは、規律ある資本配分を前提に、長期的な価値創出の最大化につながるテーマへ積極的に充当します。M&A などの戦略投資に加え、成長エンジンであるプレジジョンイノベーション領域や、次期以降の成長ドライバーと位置付けるインダストリアル&ロボティクスの成長領域への投資として、3 年間で 2,800 億円を投下します。

エプソンは、中期経営計画 Phase1 を通じて、経営の規律と実行力を高め、持続的な成長と企業価値の向上を実現するとともに、2035 年に向けた構造転換を確実に前進させていきます。

	FY25見通し	FY28目標
売上収益	13,900 億円	15,000 億円
ROIC	5.1 %	8.0 %
ROE	5.0 %	10.0 %
ROS	5.4 %	8.0 %
産業領域 事業利益構成比*	45 %	60 %
為替レート前提(円)	USD:150 EUR:174	USD:150 EUR:170

*4事業セグメント利益合算値に占める同領域の構成比

(参考) 新しい事業セグメント

成長領域への資源集中投下の考え方にに基づき、事業セグメントを再定義します。

プレジジョンイノベーションを成長エンジンの中核に位置付けるとともに、インダストリアル&ロボティクスは次の Phase2 における本格的な成長領域とします。オフィス・ホームプリンティングおよび

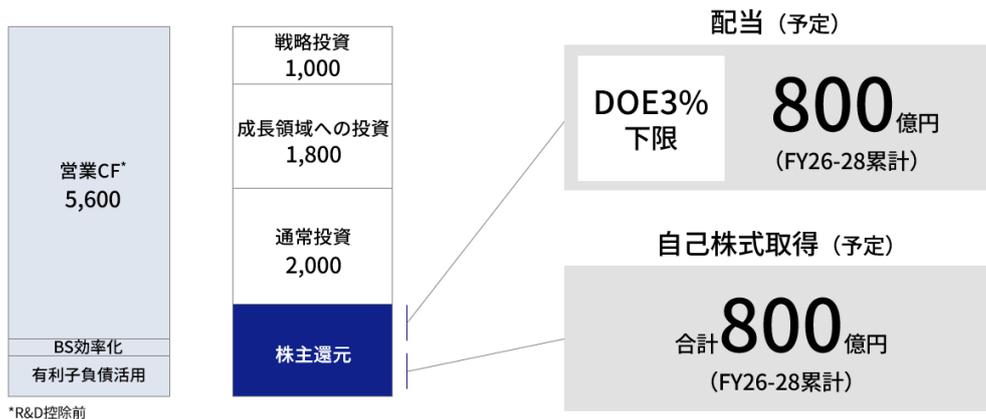
ビジュアル&ライフスタイルは、安定的なキャッシュ創出基盤と位置付けます。

- プレシジョンイノベーション
インクジェットソリューションズ事業、マイクロデバイス事業、エプソンアトミックス
- インダストリアル&ロボティクス
商業・産業プリンティング事業、ロボティクス事業
- オフィス・ホームプリンティング
オフィス・ホーム IJP 事業
- ビジュアル&ライフスタイル
ビジュアルプロダクツ事業、ウェアラブルプロダクツ事業、PC 事業

③ 株主還元

成長投資との両立を前提に、より積極的な還元を実施

中期経営計画 Phase1 では、戦略投資も含め成長領域へ積極的に資本を投下します。そのうえで、株主還元については、DOE3%を配当の下限とし、機動的な自己株式取得と合わせ、より積極的な株主還元を実行していきます。



※長期ビジョン「ENGINEERED FUTURE 2035」および中期経営計画 Phase1 の詳細は、エプソンホームページの投資家情報よりご覧ください。

<https://corporate.epson/ja/investors/publications/presentations.html>

長期ビジョン ENGINEERED FUTURE 2035

中期経営計画 Phase 1 (2026-2028)

© SEIKO EPSON CORPORATION 2026

2026年3月13日

セイコーエプソン株式会社

経営を変革し、持続的成長の実現を

2035年に向けて、環境問題・労働力不足や地政学リスクなど社会課題の解決が一層重要となります。

エプソンは、「省・小・精」という独自の技術・思想を基盤にしたテクノロジーイノベーションとエンジニアリングで、持続可能な社会の実現と企業価値の向上に取り組んでまいります。

長期ビジョンの実現に向けた最初の3か年(中期経営計画Phase1)では、成長領域を中核に事業ポートフォリオを再設計し、資本効率経営への転換を覚悟を持って進めてまいります。

2026年3月13日 代表取締役社長 吉田 潤吉

- 長期ビジョン(2026-2035)
- 振り返り(2021-2025)
- 中期経営計画 Phase1(2026-2028)
 - 方針
 - 事業戦略
 - 株主還元

**Our philosophy of efficient, compact and precise innovation
enriches lives and helps create a better world.**

「省・小・精」から生み出す価値で、人と地球を豊かに彩る

1942年の創業より、技術を価値に転換し社会課題を解決

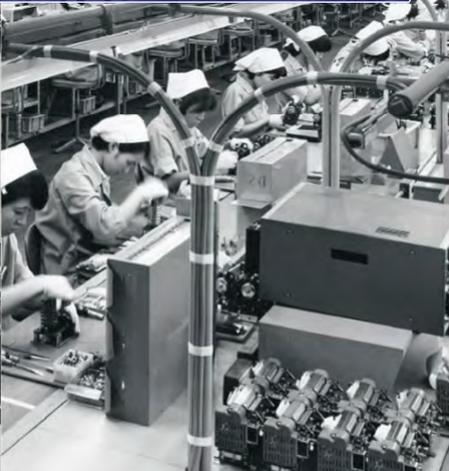
歴史と価値観

1942創業
社会的価値へのこだわり
誠実・努力



ものづくり

省・小・精の技術基盤と思想
技能の継承・育成
創造と挑戦



独創の技術

精密・微細加工/MEMS
材料/プロセス技術
光学・センシング制御技術



社会課題の解決

産業・暮らしを支える
価値を世界に届ける
省資源 × 脱炭素を実現する



長期ビジョン ENGINEERED FUTURE 2035



エネルギー・資源・人材・地政学リスクなど これまでの構造そのものが変わる転換点

地球環境や地政学リスクをはじめとする変動が常態となる世界において
あらゆる成長は、持続可能性を前提に設計される時代へ移っていく

新興国は引き続き躍進する一方で、その成長持続には
教育や社会インフラ整備がこれまで以上に重要になる
加えて先進国を中心に、人の力を最大限に活かすための
自動化・高度化が不可欠となる

エネルギー・資源・人々の力が最大活用されるために
市場や地域に合わせた最適な答えが求められる
その最適解は、精緻に設計し
現実の中で機能してこそ意味を持つ

社会や産業の変革を支えるために
「省・小・精」の技術・思想を基盤として
価値を創出し、実装していく

2035年に向け
私たちは、プリンターのエプソンから
テクノロジーイノベーション×エンジニアリング
のエプソンへさらに進化します

これが ENGINEERED FUTURE 2035 です



その小さな変化が驚きを生み 確かの記憶になる



ロボティクスやソリューションで 人手不足の現場を支える



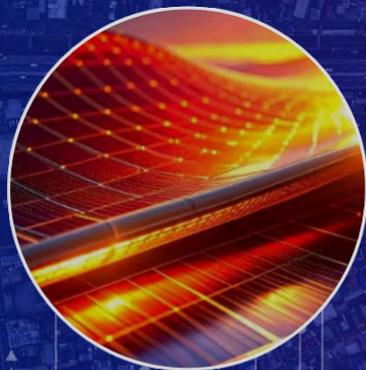
精緻に考え 試し 磨き続ける



ENGINEERED FUTURE 2035

技術×エンジニアリング×現場の力で、価値創出

エネルギー・
資源の効率化を支える



精密技術でテクノロジー
の進化を支える



生産性と信頼性で
人手不足に応える



学び・働き・暮らしを
支える



エネルギー・
資源の効率化
を支える

精密技術で
テクノロジーの
進化を支える

生産性と信頼性で
人手不足に
応える

学び・働き・暮らし
を支える

ペロブスカイト
太陽電池

半導体製造
プロセスの革新

新たな資源循環
プロセス

データセンター
AIサーバー

スマートフォン
EV・ロボット

リテール
製造・食品

サイネージ
生産など

教育・自治体
リテールなど



精密な吐出・新材料や
新プロセスへの対応力

高機能金属原料
へのアップサイクル

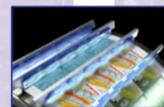
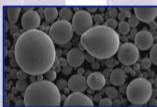
超高速
大容量通信

高効率
エネルギー伝達

高速・高精度な
サーボ制御

高速印刷・
高画質の両立

高い市場シェア
と顧客接点



インクジェット・MEMS技術

ATMIX
金属資源
再生技術

タイミング
デバイス

高機能金属粉末

ロボティクス

インクジェット

プリンティング
プロジェクション

産業領域で成長するエプソンへ

売上収益・事業利益比率

(外側:売上収益構成 / 内側:事業利益構成 / USD150、EUR170同一為替前提)



FY25



FY35

産業領域*

CAGR **7%**

売上収益比率

33% ▶ **50%**

事業利益比率

45% ▶ **70%**

*産業領域

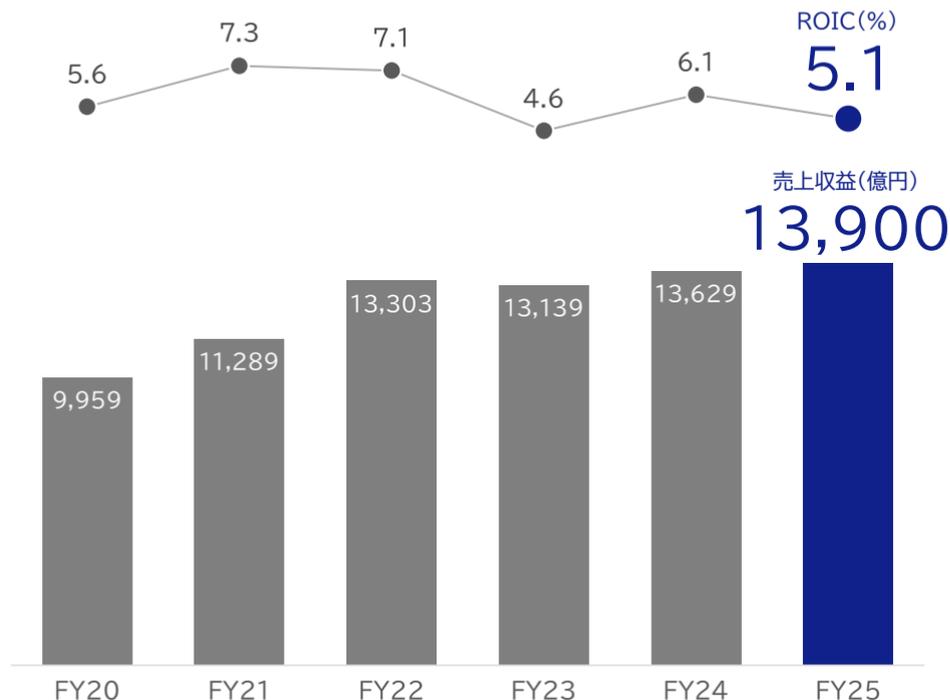
- ・インクジェットソリューションズ
- ・マイクロデバイス
- ・エプソンアトミックス
- ・ロボティクス
- ・商業・産業プリンティング

振り返り

Epson 25 Renewed期間（2021～2025）



持続的成長と資本効率向上は依然として重要な経営課題



	FY25目標*	FY25見通し
ROIC	7.0%以上	5.1%
ROE	8.0%以上	5.0%
ROS	7.0%以上	5.4%

* 2024年4月発表

成果

- **インクジェット技術による成長**
 - 中国市場の攻略などインクジェットヘッド外販事業が大幅に成長
- **新興市場でのビジネスが拡大**
 - 大容量インクタンクモデル売上収益がCAGR7%で伸長
 - インドで製造拠点を開設
- **構造改革の進展**
 - プロジェクター、ウエアラブルプロダクツの収益性が改善
- **将来成長に向けた基盤整備**
 - 将来成長戦略に向けFieryを買収
 - ドバイに販売会社を新設、中東・アフリカ地域を更に強化
- **先進的なサステナビリティ活動の推進**
 - グローバル全拠点の100%再生エネルギー化を達成
 - サステナビリティに対する取り組みへの高い外部評価

課題と対応

- **資本効率のさらなる改善**
 - 供給優先、市場変化に応じたオペレーション対応の遅れによる資本効率の低下
 - 物価上昇等を背景としたコスト上昇圧力の継続

収益基盤の変革

- **成長領域の立上げ加速**
 - 外部環境変化も含めた成長期待領域の伸長未達
 - 成長領域への重点資源配分の不足

成長領域への資源集中投下

中期経営計画 Phase1(2026-2028)



成長に向けた
事業基盤の変革
2026 - 2028

Transform

Phase1

収益基盤の変革と競争力強化
を進め、将来成長に向けた
資源配分を着実に実行

成長モデルへの転換
2029-2031

Phase2

構築した基盤のもと実行力と
効率性を高め、成長と収益性が
両立する事業モデルを確立

成長を生み続ける
事業構造の確立
2032-2035

Phase3

技術と提供価値を進化させ、
事業の拡大と次の成長を
生み続ける構造を実現

ROICを規律とした経営への変革

2028年度目標

ROIC **8**%

収益基盤の変革

効率化

- ROICを規律にした優先順位付け
- 固定費の圧縮

販売

- 既存事業の競争力強化と収益モデルの変革

成長領域への資源集中投下

投資配分

- 戦略分野への投資加速
- コア技術の競争優位性を高める

グローバルオペレーション改革による固定費の圧縮

金額は3年累計



本社・事業部 	セグメント見直しによる投資規律 100 億円減	グローバルでのIT基盤共通化 20 億円減	
製造 	製造拠点の統合・効率化 (過年度実施済) 17→14 拠点(2020-2025)	主要海外工場での間接費用 40 億円減	
販売 	人員最適化(過年度実施済) 70 億円減	バックオフィス機能の集約 欧州→ラトビア 米州→メキシコ等 30 億円減	
サプライチェーンマネジメント	レジリエントな供給体制の進化	需要予測・供給計画機能の強化	生産オペレーション効率化

地域戦略・収益モデルの変革

地域戦略



新興市場での販売強化

南米・東南アジア・中東・アフリカの
ポテンシャル国でのビジネス拡大

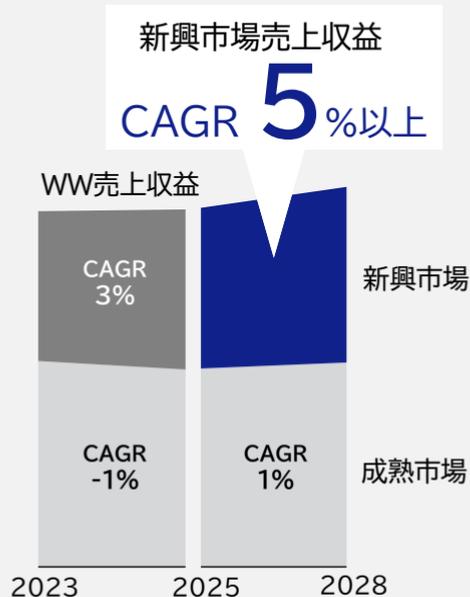
- 現地パートナーとの提携強化
- 認知度向上
- 地方拠点への人材配置

インド・インドネシア・中国等

- 商品企画・RDC*機能強化
- 現地生産拡充・最適化



*リージョナルデザインセンター



収益モデル

用途

バーチャル市場の
ソリューション強化



利用形態



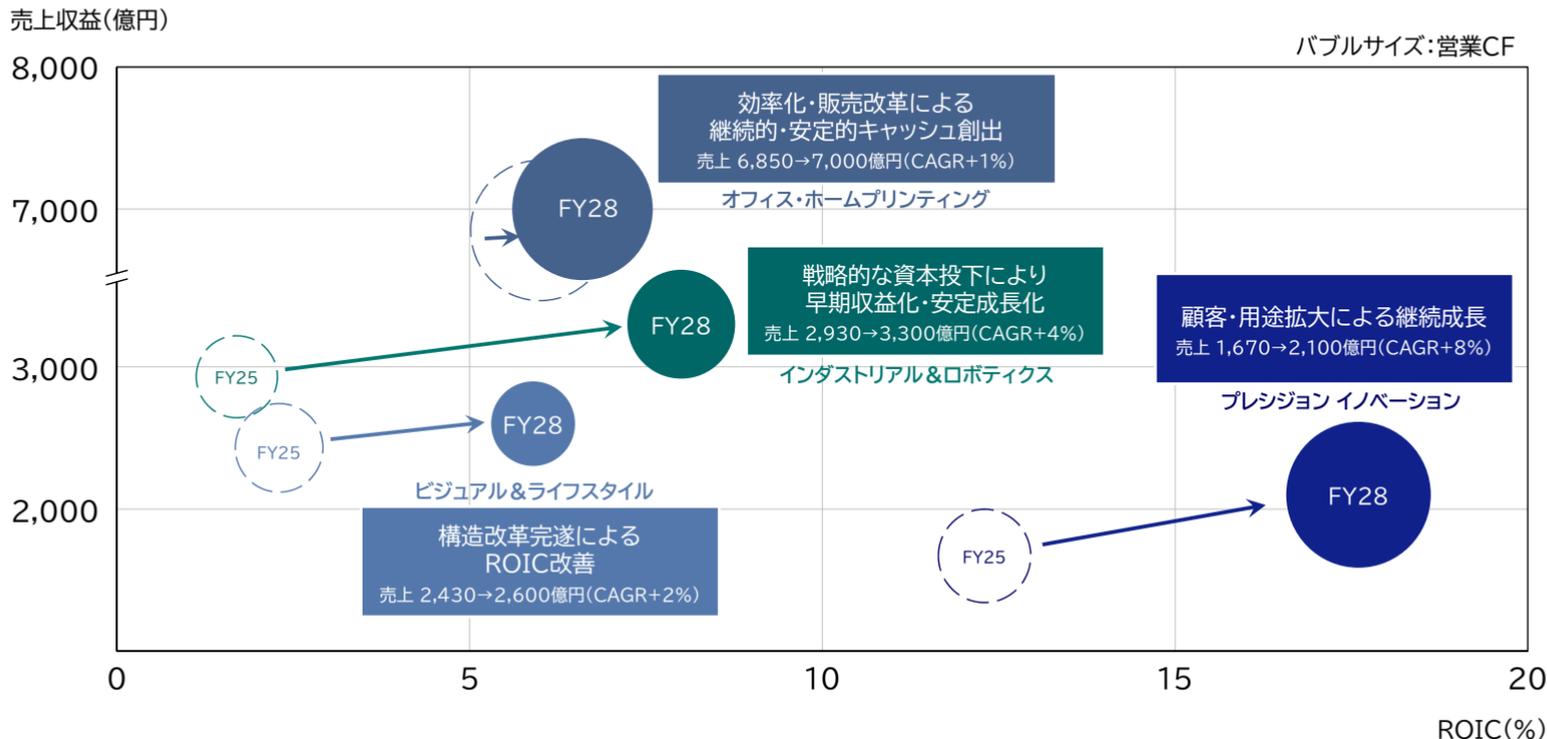
リカーリングビジネスの拡張



成長領域を再定義し、事業セグメントを再編

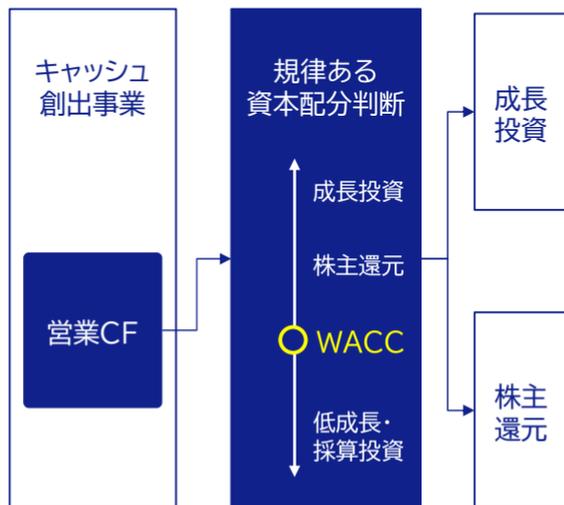
セグメント	プレジジョン イノベーション	インダストリアル& ロボティクス	オフィス・ホーム プリンティング	ビジュアル& ライフスタイル
事業	<ul style="list-style-type: none"> •インクジェットソリューションズ •マイクロデバイス •エプソンアトミックス 	<ul style="list-style-type: none"> •商業・産業プリンティング •ロボティクス 	<ul style="list-style-type: none"> •オフィス・ホームIJP 	<ul style="list-style-type: none"> •ビジュアルプロダクツ •ウェアラブルプロダクツ •PC
位置づけ	成長エンジン	Phase2での 本格成長	収益基盤	収益基盤
共通活用	インクジェット資産への投資と活用・組織能力		ブランド・製造/販売ネットワーク・組織能力	
マテリアリティ	エネルギー・資源の効率化を支える			
	精密技術でテクノロジーの進化を支える	生産性と信頼性で人手不足に応える	学び・働き・暮らしを支える	

資本効率を規律にした成長投資を実施



規律ある資本配分判断で、成長領域へ積極的に資本投下

資本配分の考え方



キャッシュ・アロケーション

- 収益性改善
- 固定費構造の変革
 - 成長地域への資源シフトと成熟地域の効率化
 - 事業ROIC管理



*R&D控除前



- 成長投資
- 戦略投資
- M&A枠等
 - 成長領域への投資
 - プレジジョン イノベーション
 - インダストリアル&ロボティクス

(億円)

	FY25見通し	FY28目標
売上収益	13,900 億円	15,000 億円
ROIC	5.1 %	8.0 %
ROE	5.0 %	10.0 %
ROS	5.4 %	8.0 %
産業領域 事業利益構成比*	45 %	60 %
為替レート前提(円)	USD:150 EUR:174	USD:150 EUR:170

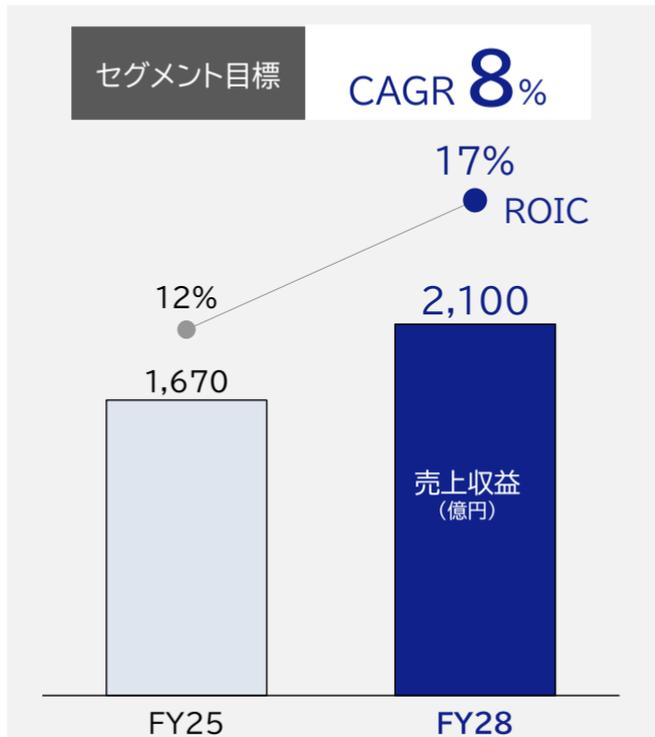
*4事業セグメント利益合算値に占める同領域の構成比

事業戦略

Phase1(2026-2028)



技術進化で成長機会を確実に捉え、エプソンの成長をけん引



重点施策

インクジェットソリューションズ

- 競争力あるプリントヘッドを核に、技術進化とエンジニアリング強化
- 共創・出資を活用し用途・市場拡大しものづくり変革をけん引

マイクロデバイス

- 能力増強と生産の高効率化でシェア拡大
- 技術革新と差別化製品の拡充で、AI・データセンター・車載などの成長市場のニーズに対応

エプソンアトミックス (微細合金粉末)

- 世界トップクラスのシェア*を堅持、収益拡大
- 生産能力増強による需要取り込みの最大化
- 自社金属精錬による高機能・高付加価値化

成長投資(FY26-28累計)

1,300億円

東北エプソン 新棟(6号棟)

エプソンアトミックス 北インター第二工場

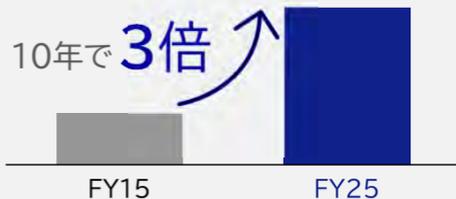
*アトミックス法で製造されるアモルファス粉末の販売において

独創のインクジェット技術で市場成長を加速

プリントヘッドを多様な用途へ提供しながら売上収益を継続的に拡大

顧客への価値提供範囲拡大と成長用途への展開を進める

インクジェットソリューションズ事業売上収益



FY24用途別市場シェア*(円内数値は市場規模:台数)



*エプソン調べ

投資累計(FY15-25)
約**1,000**億円

東北エプソンへ約51億円を投資し新棟を竣工



成長用途への展開



価値提供範囲の拡大



出資、共同開発など

50億円

水晶・半導体の技術融合で、テクノロジーの進化を支える

高精度・省電力でのシェア拡大

FY25用途別市場シェア*

32kHz振動子 高精度発振器



26%



49%

TCXO



21%

RTC



46%

*エプソン調べ



水晶技術

×

双方の技術を併せもつ
稀有なメーカー



半導体技術

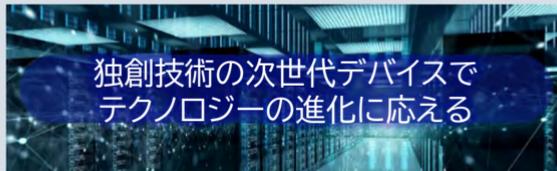
小型化

一般的に機能向上は
トレードオフ関係

省エネ

高精度

統合設計で高精度・低消費電力・
小型化を同時に実現

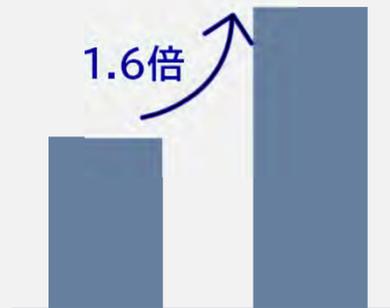


独創技術の次世代デバイスで
テクノロジーの進化に応える

タイミングデバイス市場金額*

AI需要増と通信高速化で
高精度タイミングデバイスの
需要拡大

1.6倍

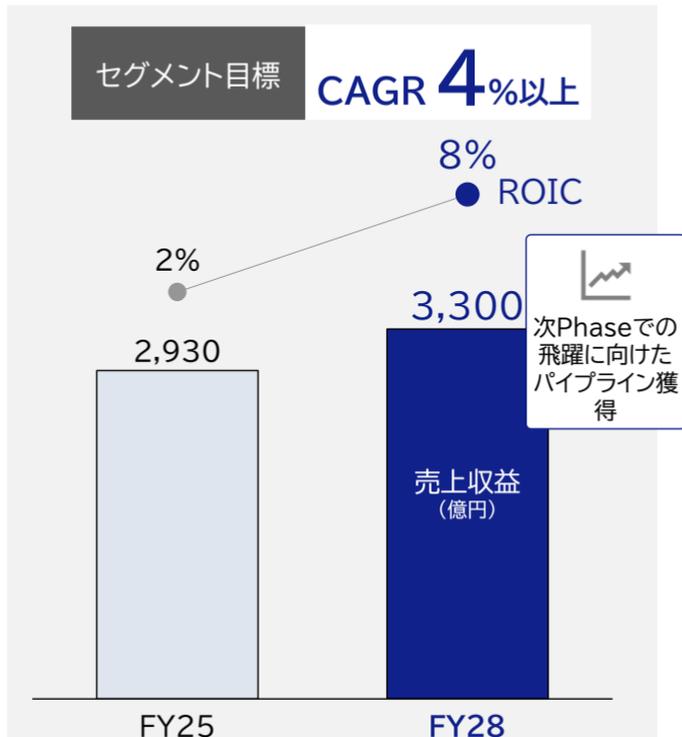


2025

2030

*QYResearch社調べ

インクジェットとロボティクス技術で成長市場を切り開く



重点施策

商業・産業
プリンティング

- 高生産機ラインアップを短期で拡大
- プラットフォーム化による効率開発
- Fieryとの統合効果によるデジタル印刷のワンストップソリューションを拡大

ロボティクス

- コスト競争力強化でシェア拡大
- 高可搬・人協働ロボット等ラインアップ強化
- センシング制御の進化・AI技術の導入で、サービス領域への展開準備
- リカーリングビジネスを実装

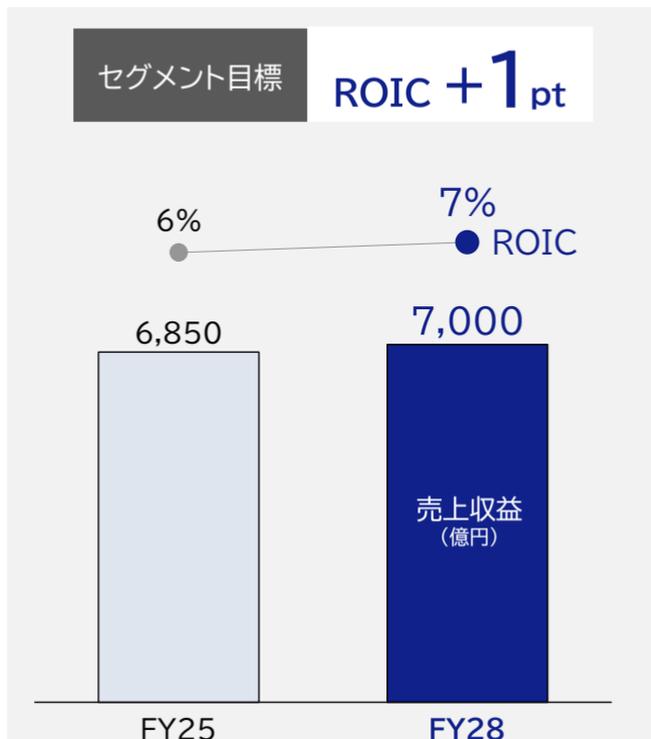
成長投資(FY26-28累計)

500億円





新興市場での成長と収益モデルの変革



重点施策

- 新興市場での市場拡大機会を確実に獲得
 - 重点エリアを定め、販売網を強化
 - 現地企画・設計拡充による対応スピード向上
- 成熟市場で収益モデルを進化し顧客生涯価値を向上
 - リカーリングビジネスの拡充

SOHO・ホームIJP

新興市場シェア(大容量インクタンクモデル)
53%* → 55%超

リカーリング
ビジネス
 ReadyPrint

*エプソン調べ

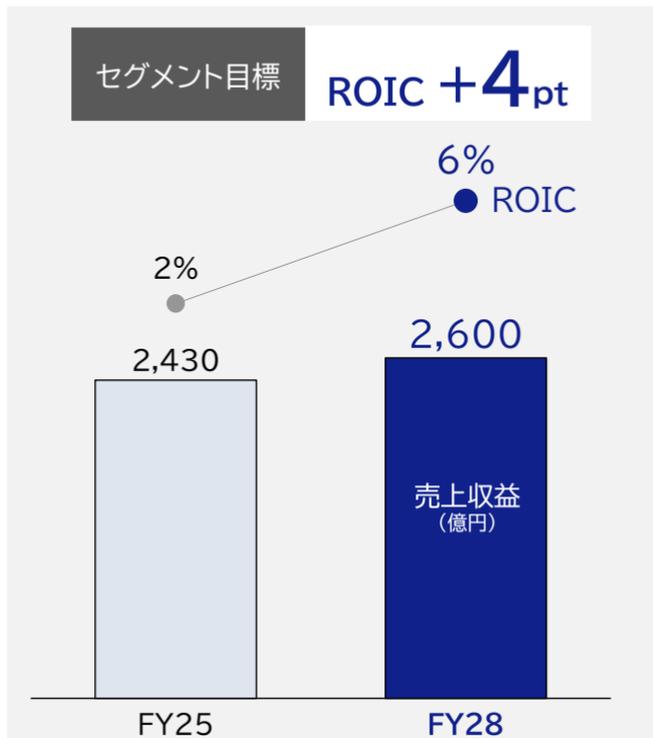
オフィス共有IJP

- LPからIJPへのテクノロジーシフト (環境・利便性の価値向上)でMIF拡大
- ソリューション提案強化・顧客接点拡充

共通

- ものづくり革新によるオペレーションの効率化
・生産性向上とグローバル体制最適化

収益モデルの変革や効率化により、安定的に利益創出



重点施策

ビジュアル
プロダクツ

- No.1シェアのプレゼンス維持・拡大
- バーチカルアプローチ強化
- 遠隔保守をはじめとする利用者のニーズに応じたサービスの拡充
- 構造改革の完遂

世界シェア
52%* → 60%超

ウェアラブル
プロダクツ

- 商品力・ものづくりを磨き上げ、オリエントビジネスを高収益化
- オペレーション効率化で収益性を向上

*スクリーンレスTV製品を除く500ルーメン以上のプロジェクターシェア2024年度 出典 Futuresource Consulting Ltd.

持続的成長を支える人的資本の強化と、グローバル組織の再設計

エプソングループ従業員*

約 **75,000** 人

海外55,000人
国内20,000人

*2025年12月時点

成長領域の取り組みを加速

収益基盤領域を進化



技術横断コア人材の強化



グローバルでの知の共有と
迅速な仮説検証



エンジニアリング人材
の強化と活躍領域拡大



グローバル組織・
人材基盤の活用高度化



機動性を実現する組織と
人が育つ役割・裁量再設計



専門人材の育成・活用

共通
基盤

リーダーシップ

・不確実性下で構想し、制約下で実行できるリーダー育成

DE&I

・多様性を価値に変える

共通する価値観

・誠実・努力 創造と挑戦 エンジニアリングマインド

株主還元

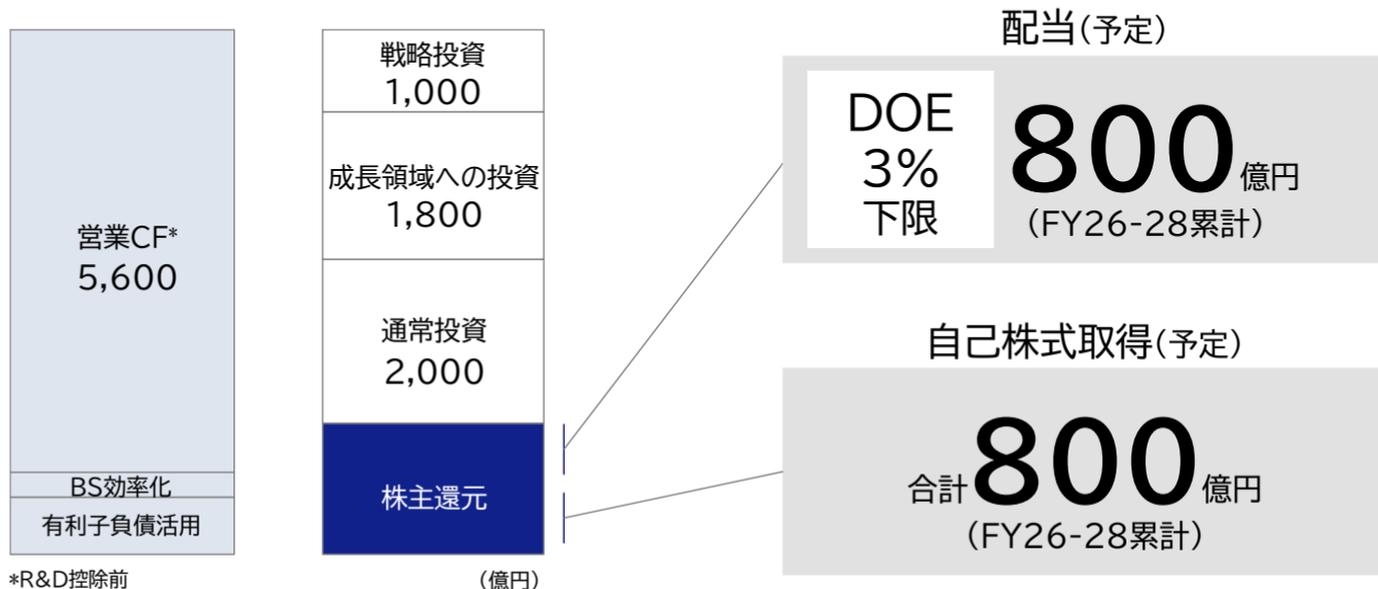
Phase1(2026-2028)



キャッシュ創出力向上による積極的な株主還元を実施

- DOE*3%を配当の下限とし、機動的な自己株式取得と合わせ、より積極的な株主還元を図る

*配当総額/親会社の所有者に帰属する持分



まとめ



長期ビジョンの実現に向けて、 社会課題解決と企業価値向上の両立に取り組む

<p>価値創造</p>	<p>エネルギー・ 資源の効率化を支える</p> 	<p>精密技術でテクノロジーの 進化を支える</p> 	<p>生産性と信頼性で 人手不足に応える</p> 	<p>学び・働き・暮らし を支える</p> 
<p>価値創造を 支える基盤</p>	 <p>イノベーションを支える 人的資本の進化</p>		 <p>イノベーションを実現する 知的資本の創出</p>	
	 <p>長期価値創造を支える責任ある経営と実行</p>			

ROICを軸とした資本最適配分で、成長と資本効率改善を実現

- ✓ 収益基盤の変革を断行
 - 固定費・資産効率の徹底改革
 - ROICを規律にした優先順位付け
- ✓ 成長領域へ資源を大胆に集中
 - 戦略分野への投資加速
 - コア技術の競争優位性を高める
- ✓ 積極的な株主還元

事業基盤の変革

固定費構造

収益改善効果

260 億円 | FY26-28

成長投資

成長領域への投資 + 戦略投資

2,800 億円 | FY26-28

株主還元

配当

DOE3% 下限

自己株式取得

合計 **800** 億円 | FY26-28

ENGINEERED FUTURE 2035

技術を進化させ、未来を最適に設計し、価値を社会実装する企業へ。

いま、地球環境、エネルギー、資源、人材、地政学リスクなど、社会や産業を支えてきた構造そのものが大きく変わる転換点にあります。成長のあり方は多様化し、地域や分野によって求められる解も異なる時代。そのとき必要なのは、状況に応じた最適な答えです。

エプソンは「省・小・精」の技術・思想を基盤として、精密技術と現場で培った知見を掛け合わせ、最適解を産業と社会に実装していきます。

産業の生産性と信頼性を高め、持続可能な成長を実現する。
学び・働き・暮らしに新たな価値を創出し可能性を広げていく。
人と地球がともに前に進み続けられるよう、社会価値と企業価値を同時に高めていく
——それが、エプソンの描く“ENGINEERED FUTURE 2035”です。

EPSON

セグメント

プレジジョンイノベーション

インダストリアル&ロボティクス

オフィス・ホームプリンティング

ビジュアル&ライフスタイル

事業
・
主要製品

インクジェットソリューションズ



プリントヘッド

マイクロデバイス

水晶デバイス



タイミング
デバイス



センシング
デバイス

半導体



エプソンアトミックス



微細合金粉末

商業・産業プリンティング

完成品



フォト



コーポレート



サイネージ



ラベルプリンター



テキスタイル



ラベル印刷機

Fiery



商業・産業その他



小型
プリンター



SIDM



PaperLab

ロボティクス



スケラ



6軸



ソフト・オプション

オフィス・ホームIJP

SOHO・ホーム



大容量インクタンク
モデル



インクカードリッジ
モデル

オフィス共有



高速
ラインインクジェット
複合機 (LIJ)



大容量インクパックモデル
(RIPS)



オフィス向け
インクカードリッジモ
デル

オフィス・ホームその他



スキャナー



小型ラベルプリンター

ビジュアルプロダクツ



高光束



超短焦点



スタンダード



ホーム・スマート

ウェアラブルプロダクツ

Orient Star
Orient



ムーブメント



セイコービジネス



PC



エプソンダイレクトPC

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, 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)
RIPS	Replaceable Ink Pack System, 大容量インクパックモデル
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
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	製品カテゴリーの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
Epson Connect	エプソンの製品・サービスを対象としたモバイル・クラウドサービス
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
分散印刷	同一内容の印刷データを複数のプリンターを用いて印刷する方法
SIDM	Serial Impact Dot Matrix Printer
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
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
スマートプロジェクター	500lm以上で、独立してネットワーク接続が可能かつ動画配信サービスなどが利用可能なプロジェクター
FPD	Flat Panel Display, フラットパネルディスプレイ
MEMS	Micro Electro Mechanical Systems。一つのシリコン基板、ガラス基板、有機材料などの上に、サブミクロンレベルの精度で機械要素部品やセンサー、アクチュエーター、電子回路などを集積化する技術
TCXO	温度補償型水晶発振器。周波数の安定度を高めるために、温度補償回路を設けた水晶発振器
RTC	リアルタイムクロックモジュール。水晶振動子とICを一体化し、日時データを生成するデバイス
産業領域	インクジェットソリューションズ、マイクロデバイス、エプソンアトミックス、ロボティクス、商業・産業プリンティングを含む事業領域

■ 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うる要素としては、日本および海外の経済情勢、市場におけるエプソンの新製品・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うる要素は、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います。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、追加的に開示しています。

■ 本説明資料における表示方法

- 数値:表示単位の一桁下位を四捨五入
- 比率:円単位で計算後、表示単位の一桁下位を四捨五入
- 年度:断りが無い限り、会計年度を示す

EPSON