



コニカミノルタ株式会社 情報機器產業用材料·機器 事業説明会

常務執行役 経営企画部長 兼 IR担当 秦 和義. 2019年6月13日

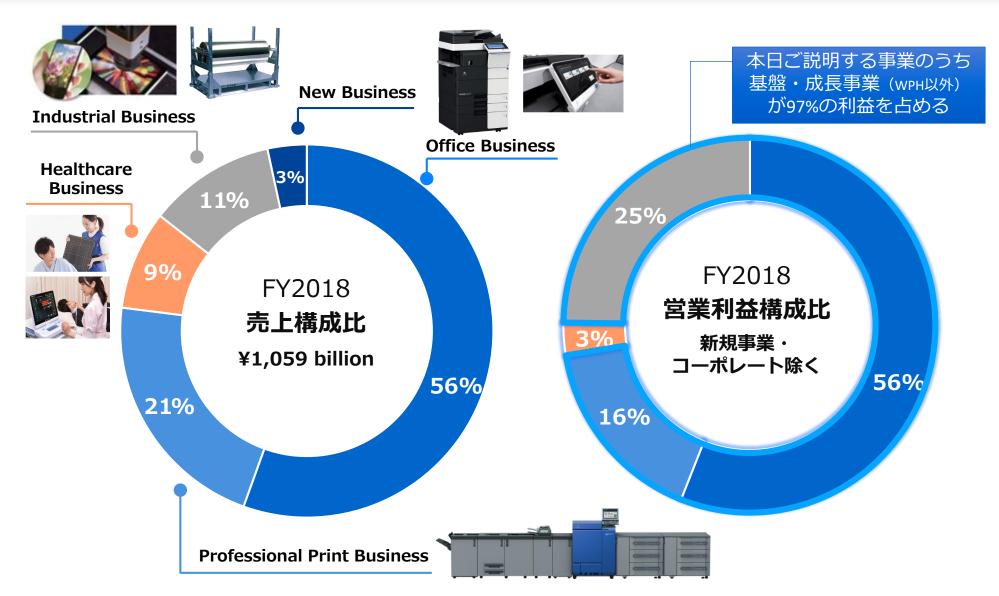
本日ご説明する事業の位置付け





本日ご説明する事業の利益構成に占める割合





Value Chainを通じて"みせる"コニカミノルタの総合力

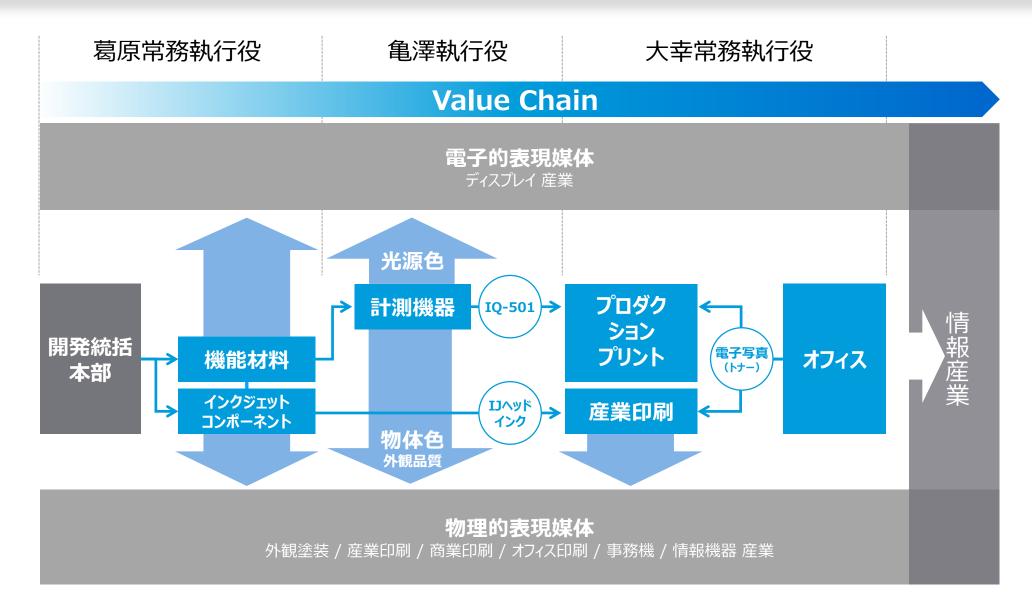


Value Chain



Value Chainを通じて"みせる"コニカミノルタの総合力









コニカミノルタ株式会社 機能材料事業

常務執行役 材料・コンポーネント事業本部長 **葛原 憲康** 2019年6月13日



材料・コンポーネント事業全体像

機能材料事業について

材料・コンポーネント事業全体像







産業用光学システム分野

色と光を測る技術であらゆる産業の品質管理を支援しています



自動車・建材



ディスプレイ・照明



食品•医薬•化粧品



紙・アパレル・プラスチック

材料・コンポーネント分野

高度な技術を活かして産業界に必要不可欠なキーデバイスを提供しています



<機能材料> ディスプレイ用フィルム



<IJコンポーネント> インクジェット用ヘッド



<光学コンポーネント> レンズユニット・光学素子

産業用材料・機器事業 収益力の強化

- アプリケーションの拡大
- 顧客層の拡大



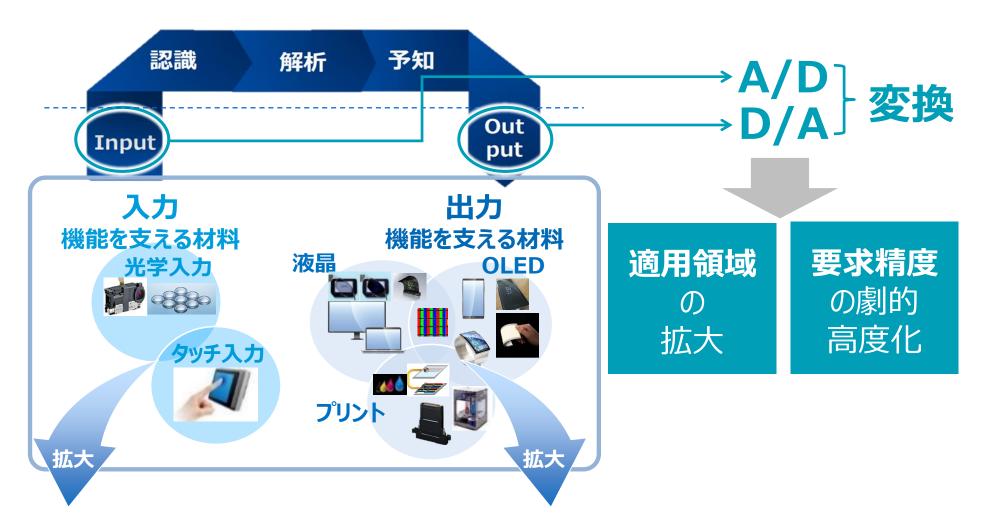
成長ドライバー

[億円]

	FY17	FY18	FY19
売上高 (A)	1,182	1,167	1,300
YoY	+16%	-1%	+11%
YoY wo/Forex	-	-1%	-
営業利益 (B)	235	209	250
平準化営業利益 (C)	235	209	250
% (C/A)	20%	18%	19%
	産業用光学システム 成長ドライバー	• 計測機器: スマートウォッチなど、OLEDの用途の広がり	スマホの生産性向上に寄与スマホ以外の商機も捉える外観検査事業の立ち上げ
	材料・コンポーネント 成長ドライバー	機能材料: 高付加価値製品へのシフトにより11%増収IJコンポーネント: 19%増収を達成	機能材料:新樹脂製品投入による高付加価値化IJコンポーネント:新製品投入による新市場開拓



本格デジタル化に伴う入出力高度化により事業領域を拡大





大きな産業 (ディスプレイ) サプライチェーンにおける ジャンルトップ バリュープロバイダ

提供Output 顧客ロードマップの価値向上



①質の高い顧客情報

バリューチェーン資産

・市場、技術、トレント゛

- ②強み領域に凝縮・特化ジャンルトップコア
- ③各プロセス間の 合理化が価値



営業/開発/生産一体による顧客ロードマップ価値向上

材料・コンポーネント事業

産業光学センシング フィードバック

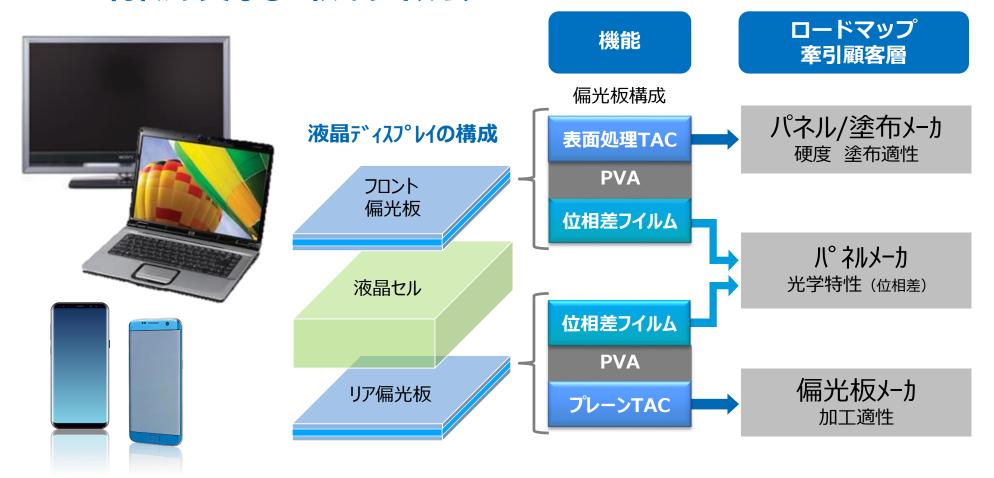
技術トレンド

機能材料事業について

Giving Shape to Ideas Konica Minolta, Inc.



- ●液晶ディスプレイ画面に4枚の光学フイルム
- ●特徴の異なる4枚のフイルム





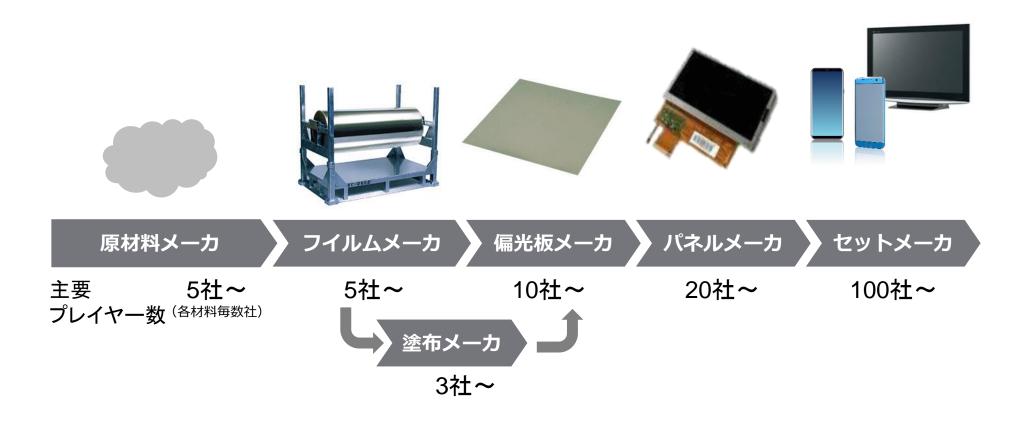
ディスプレイは大型化に伴い、平均4%で面積増大が続く安定成長市場

パネルメーカーは 大型パネル工場 (G10.5)で生産能力を拡大 偏光板メーカーは 超広幅偏光板工場 で生産能力を拡大





少ない顧客と深く付き合い、 良質な情報を基に顧客のロードマップ価値を引き上げる





戦略

- ●一貫したジャンルトップ戦略
- ●商品 ⇒ 顧客ロードマップ価値向上に注力

1990s'~2013 **Phase-1** 事業創生 ~急拡大期

2014~2018 **Phase-2** 転換期 2019~ Phase-3 成熟の中の進化

市場競争環境

- ・ノートPC,モバ 小成長
- ・VAモート、中心にTV急拡大
- ・TAC以外の競合登場 内製化 耐水性 ⇒アクリル,PET,COP
- ・TVの更なる大型化
- ・ モバイル多様化 耐水性
- ・中国勢による牽引



Phase-1 TAC独占時代 必要な価値を業界のトレンドリーダーとして提供

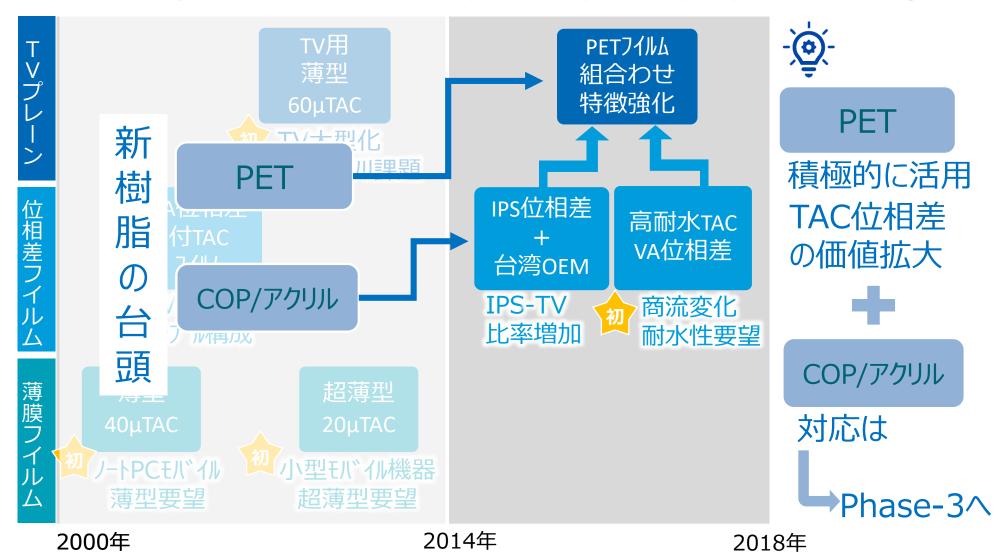


2000年 2010年 2019年

17



Phase-2 新材料台頭 市場の変化を捉えた果敢な変化で価値を提供



18

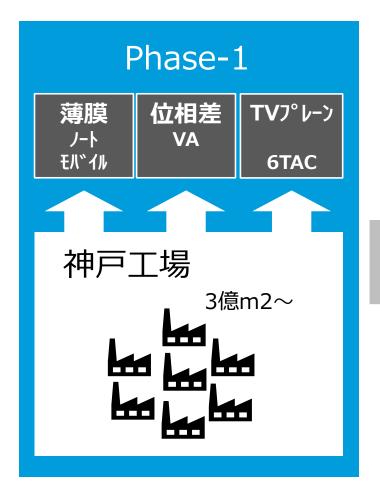


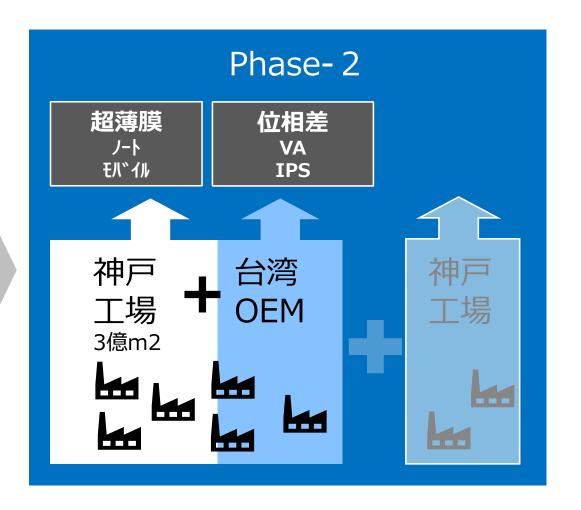
- ●商品構成を積極転換させることで売上が反転上昇。
- FY17⇒FY18では売上高11%UP





位相差を強化(VA耐水化、IPS本格参入) 次の拡大戦略への布石(工場活用)





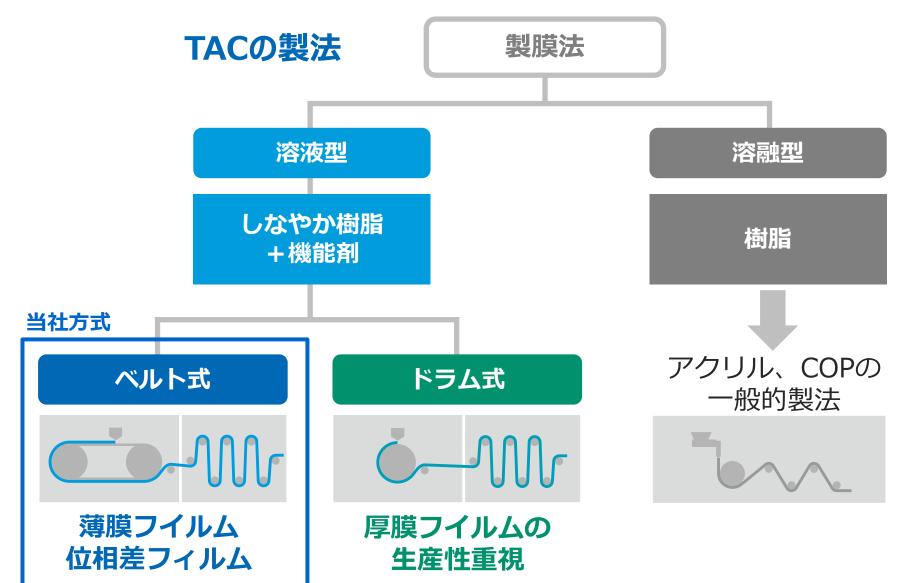


新樹脂も活用し、お客様のロードマップ実現に貢献

組合わせ 薄型 特徵強化 60μΤΑС TAC系 位相差/超薄膜 一層の強化 当社の耐水材料 位相差フイルム 既存のCOP/アクリルを超える 『価値』を提供 新樹脂 による 薄膜フィル 顧客ロート、マッノ。 『価値』 の強化支援 とは・ ノートPCモハ イル 超薄型要望 薄型要望 2000年 2014年 2019年

21





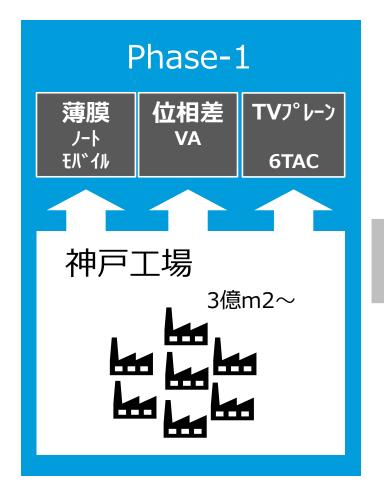


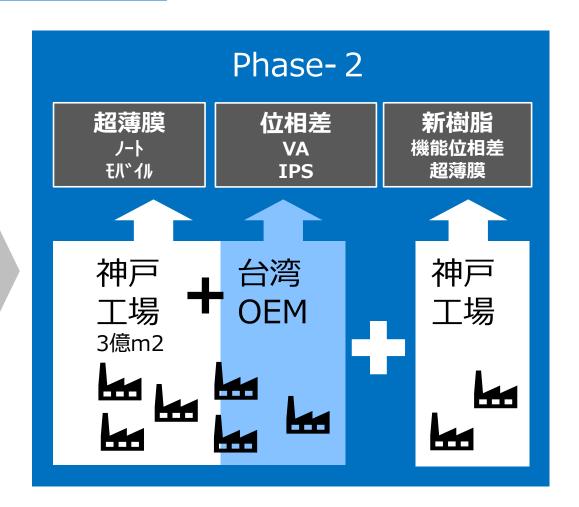
顧客ロードマップの価値向上/戦略自由度の拡大に寄与





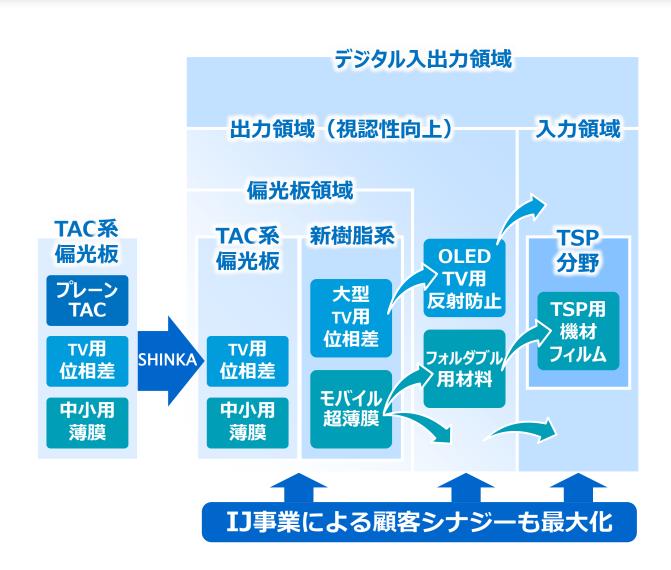
「TACフイルムメーカー」から 「光学フイルムメーカー」に進化 生産キャパシティ増加 と 顧客接点能力 を同時に獲得する





事業領域の拡大 デジタル入出力分野へ 売上高の30%超を変換

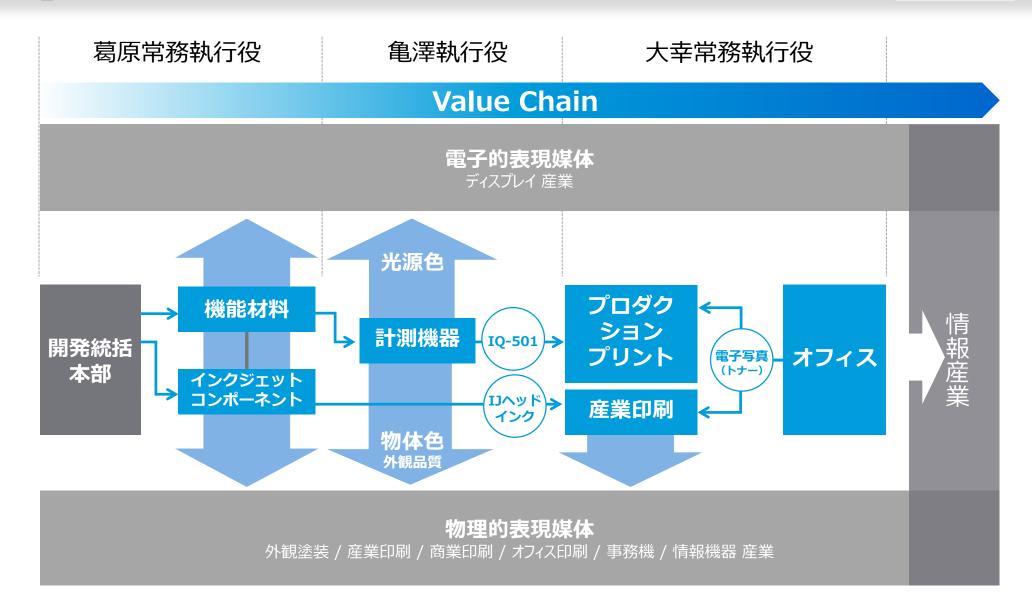




次期中計最終年 (FY22)には 偏光板/TAC以外の売上高 30%超を目指す

Value Chainを通じて"みせる"コニカミノルタの総合力









コニカミノルタ株式会社計測機器事業

執行役 センシング事業部長 **亀澤 仁司** 2019年6月13日



計測機器事業の全体像

ディスプレイ計測分野の環境と戦略

カラー&アピアランス分野と外観計測分野の戦略

グループシナジー



安心して使える光と色のものさしを提供





光源色計測 74%

物体色計測 26%

モバイル機器・家電・照明

- ディスプレイ製品の色調整
- ディスプレイ製品の光ムラ検査
- LED照明の性能評価・品質管理

自動車・食品・印刷・建設・繊維

- 自動車の外装・内装部品の色品質管理
- 食品の色によるグレード分け
- 印刷物のカラーマッチング



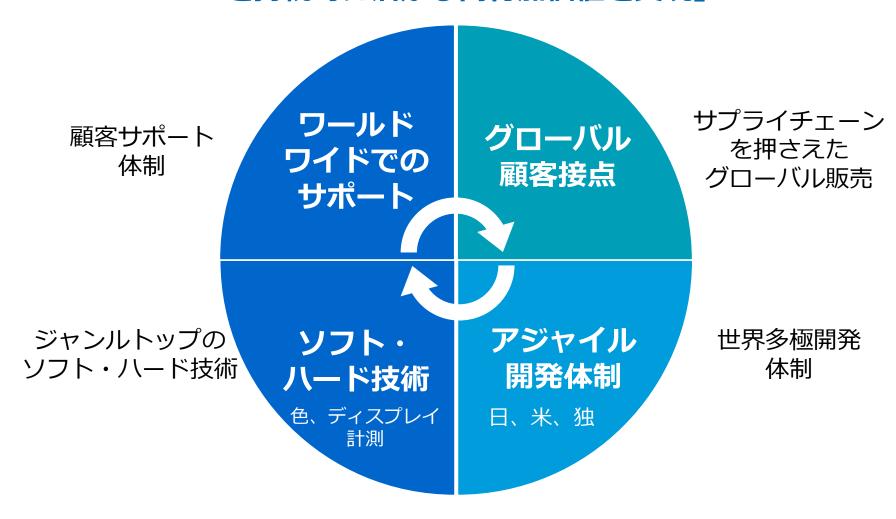
計測機器需要への変動要因(主に光源色群)

- 製造拠点の展開や生産ラインの増設
- 新材料や新技術による新検査ニーズの発生
- ディスプレイ製品のアプリケーション拡大



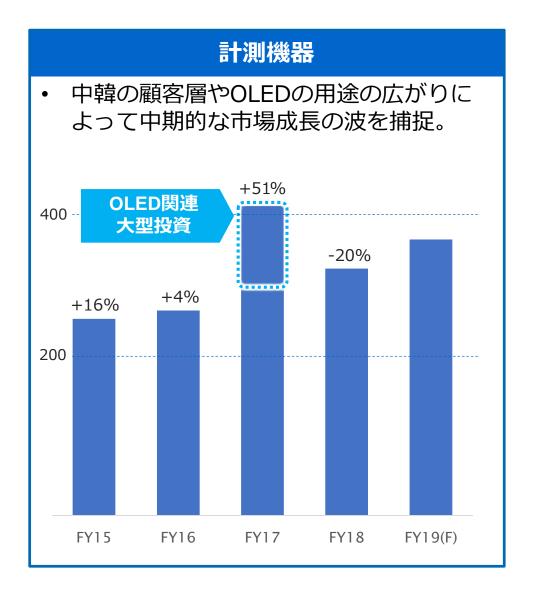


ジャンルトップ戦略=「顧客バリューチェーン資産×ジャンルトップコアを持続的に活かし高付加価値を実現」





ディスプレイ顧客数と対象の変化を捉えつつ、外観計測事業を本格化



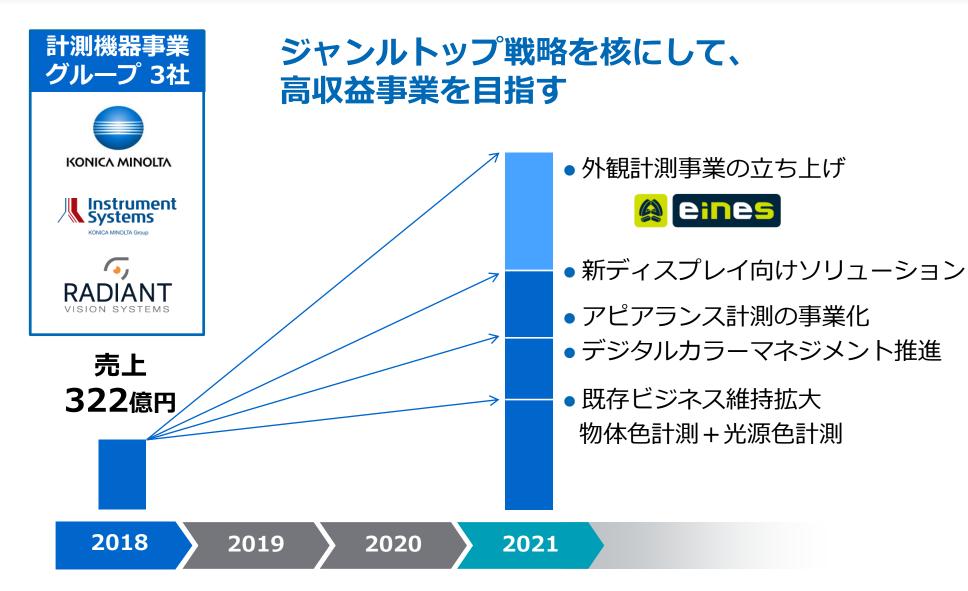
FY18

- ・前期のOLED製造設備投資の反動
- ・中国のICTメーカ/ディスプレイ メーカの伸長で顧客数は増大

FY19方針

- ・スマホの生産性向上に寄与
- ・スマホ以外の商機も捉える
- ・外観計測事業の本格化





ディスプレイ計測分野の環境と戦略

Giving Shape to Ideas Konica Minolta, Inc.



拡がるサプライチェーン・生産プロセス、アプリケーションに対し、 グループ3社のソリューションにて段階毎、課題毎のアプローチ

ディスプレイメーカー



仕様決め

パネルメーカー



パネル調整

パネル検査

組立メーカー



モジュール検査



完成検査



多岐に渡るアプリケーション



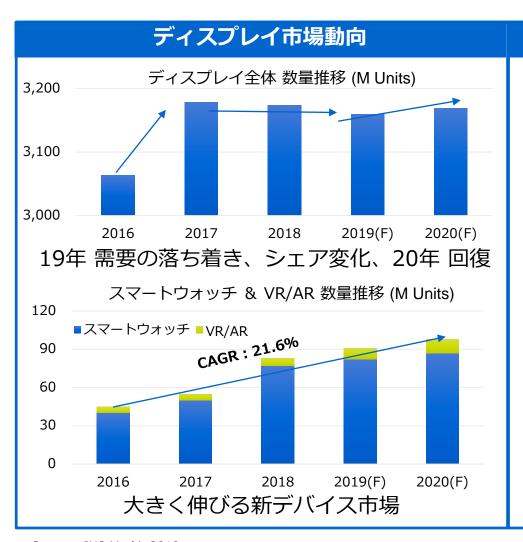
Micro Mini **LED LED**

*QD=量子ドット。 色鮮やかな発光材料。



35

ディスプレイ市場の変曲点を捉え、新デバイス向けに新規設備の導入獲得



新デバイスによる新規設備の導入

イノベーションにより使用される 計測機器も変化

OLED、MiniLED、MicroLED、他

■成功活動例:OLEDの場合 計測機器とソフトウェアによりムラ補正

歩留まり改善に寄与



ディスプレイ毎の特徴に対応した **新製品/ソリューション投入**

Source : IHS Markit 2019

Konica Minolta, Inc.



アジア市場と顧客、競合他社の動向を注視 市場と顧客の変化に対して先行し価値提供、事業拡大を目指す

ディスプレイ画質検査ソリューション市場における マーケットリーダーとして走り続ける

市場占有率 150% 超





: 高速測定、超低輝度測定、高信頼性





: 高精度、業界基準





eTest*

: 画素毎の高速・高精度調整システム

カラー&アピアランス*分野と外観計測分野の戦略



自動車・ICT・化成品をはじめ多種多様な市場の MIF*は100,000台以上



^{*}MIF=Machines In the Field 市場で稼働する計測機器の台数

カラー&アピアランス分野での狙う変化と戦略



「高まる意匠性、材料や技術の変化、生産効率向上」の並立。 数値化、自動化の困難な「色+見た目のソリューション提案」で事業拡大

■自動車業界の場合

内外装の素材やデザイン 塗装技術の進化

色や見た目の定量化需要の増加 人依存の検査は増やせない





例:自動車外装のゆず肌



自動車の外観計測分野における戦略投資の背景

現状

人の目に依存した 外観の欠陥検査







品質検査自動化 への強い要請

安定した品質管理 生産性・効率性向上 労働環境の改善









外観計測システムの世界的なリーディングカンパニー





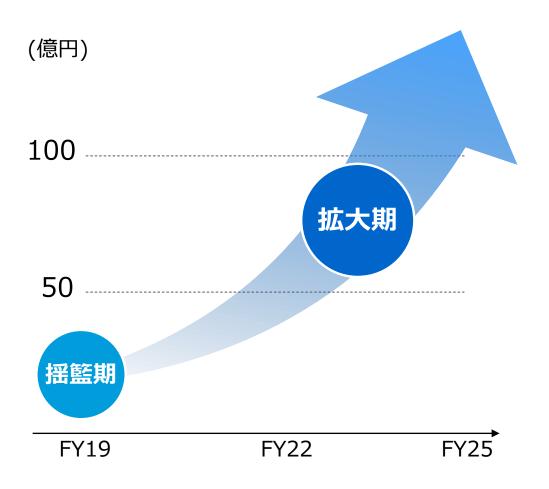
本社:スペイン・バレンシア

創立:1992年 従業員数:66名

- 自動車生産の品質検査自動化システムに特化
- 欧州ファクトリー・オートメーションへの知見とアジャイルな開発体制
- 複数の欧米自動車会社への導入実績



世界の自動車外観計測市場予測



3~5年後に目指す姿

- 現在の目視による検査から 外観計測の完全自動化
- 自動車会社への提供価値向上 (品質改善、効率化、源流改善)
- Eines Systems社と当社拠点 を活用した事業のグローバル 展開
- 自動車外観でのジャンル・ トップ地位の確立
- 欠陥の自動修復や当社との 技術シナジーによる All-in-One機種の開発と導入

Source: グローバル自動車生産ライン等による当社分析

グループシナジー

Giving Shape to Ideas Konica Minolta, Inc.

グループシナジー1:当事業の技術コア波及例



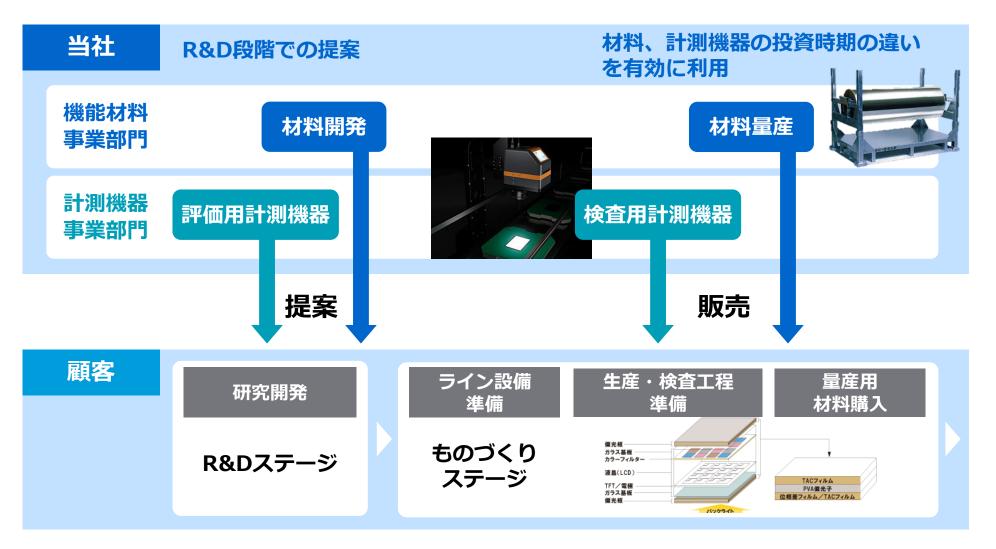
事業毎のジャンルトップポジションを



コア技術 (色測定技術)



互いの顧客関係力を最大活用するセグメント 機能材料+計測機器事業







コニカミノルタ株式会社情報機器事業説明会

常務執行役 情報機器事業管掌 大幸 利充 2019年6月13日



情報機器事業の収益力(稼ぐ力)強化の全体像

オフィス事業戦略(顧客・市場機会と当社立ち位置)

製造原価の低減(稼ぐ力)

フ°ロフェッショナルフ°リント事業戦略(顧客・市場機会と当社立ち位置)

管理間接の経費削減 (稼ぐ力)

情報機器事業の収益力強化(FY17 → FY18 → FY19)

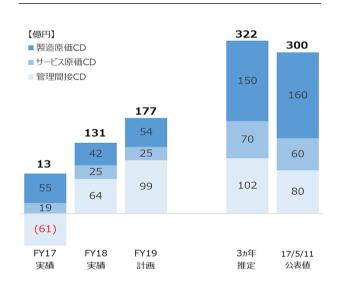


売上/営業利益(億円)	FY17	FY18	FY19
オフィス事業	5,839 / 449	5,879 / 472	5,950/525
プロフェショナルプリント事業	2,143 / 93	2,277 / 138	2,400/175

情報機器事業

中計コストダウン	FY17	FY18	FY19
①製造原価低減	43	21	44
②サービス原価低減	19	25	25
③管理間接(構造改革)	-31	26	61
合計	31	72	130

全社



- ・基盤事業での収益力強化
- ・成長/新規事業での売上粗利拡大



成長・新規事業における 先行投資継続

オフィス事業



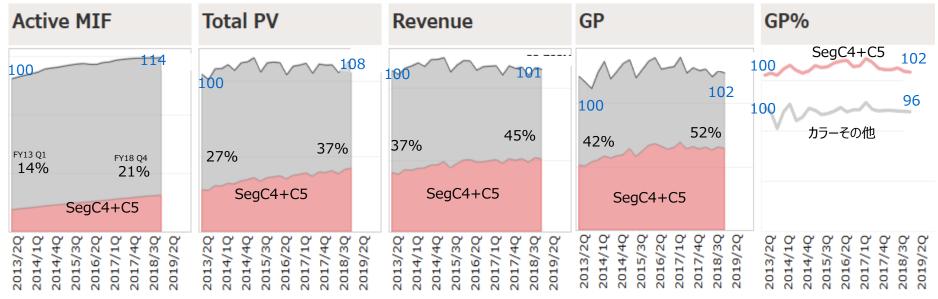
[単位:億円]	FY17	FY18	FY19
売 上 高 (A)	5,839	5,879	5,950
前年比	+5%	+1%	+1%
前年比 為替影響除く	+0%	+2%	-
営業利益 (B)	449	472	525
営業利益 特殊要因除く(C)	416	496	525
% (C/A)	7%	8%	9%
*営業利益は一過性影響 (構造改革他)除く FY17:33億、FY18:▲24億	オフィス事業の成長ドライバー	 カラーSeg.4+伸長による サービス収益性の改善 シフトレフトを中心とした サービス原価の低減施で中東欧での カラーMFP販売拡大の機会 ハイブリッドセールよる 高収益モデルの創出 製造原価の低減 欧米での構造改革(欧:ゼット オフィス業務の外注化 アップセンターの統合 米:拠点統合) 	 新製品効果 bizhub iシリーズ& Workplace Hubによる 顧客価値の提供 継続的な製造原価低減施策 人員見直し効果 構造改革の確実な効果出し

オフィス事業 サービスの収益性: Seg.C4&C5(カラーSeg4&5)



Seg.C4&C5の販売拡大が貢献 し、MIF・PVが増加。 その結果、ノンハード売上・粗利 の増加に繋がった。









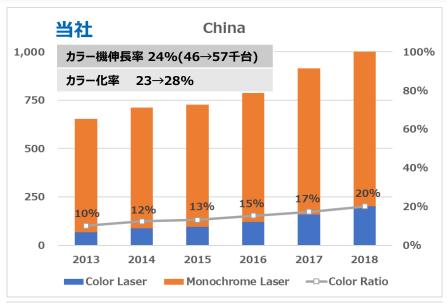
- 交換部品のロングライフ化による交換頻度の低減・ゼロの実現
- 交換部品時期予測、故障予知機能で一括メンテナンスし、機械のダウンタイムを減少目つサービスマンの出動回数を削減
- リモートメンテナンス(稼働実 績把握、ファームウエアのアッ プデート)により、サービスマ ンの出動回数を削減
- 再販パートナーへの適用拡大

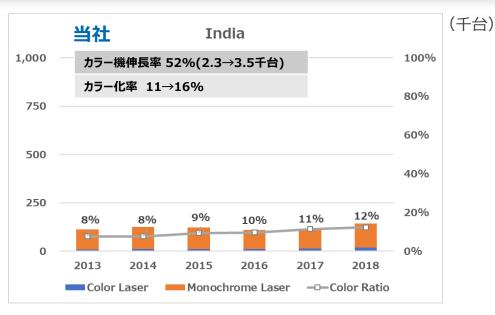
→ リモート接続の拡大、消耗品・部品ロングライフ化と一括メンテナンス 対象機種拡大により中計目標以上の成果を計画

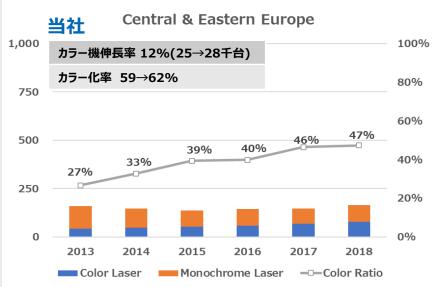
(億円)	中計目標	FY17実績/FY18実績/FY19計画			
	3か年TTL	FY17	FY18	FY19	TTL
サービスコスト 改善	60	19	25	25	69

オフィス事業:中国、インド、中東欧での市場拡大





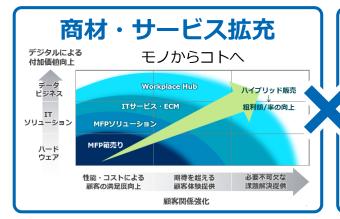




成長余地の大きな市場 (市場の拡大、カラー化率の拡大) での事業拡大を継続

オフィス事業のDX進捗





Transaction 所有

所有から利用へ

Subscription

デリバリーモデル

- ■ITサービス
- ■MFP/WPHサービス One Stop

- カラージャンルトップ戦略
 - →ソリューション/バーティカル
 - →MIT・ECM買収による提案力強化
 - →Workplace Hub (+bizhub i シリーズ)
- CxOレベル・IT部門へのリーチを通じて ハイブリッド提案を実現
- 顧客価値:

中小・中堅企業の生産性向上や コアビジネスへの集中を支援

- ITやMFP等のサービスをOne Stop サービスとして提供
 - ➡ハード/ノンハード/各種サービスを セットにし、Flat Rateによるサブスク リプションモデルを開始
- 顧客価値:

月々の費用変動回避、請求書確認に かかる工数軽減

→月々の経費コントロールが容易に

販売プロセス

Traditionalな手法

AI分析

経験と勘から データ活用へ

科学的販売アプローチ

- AIを活用した既存顧客分析により、販売 生産性を向上
 - ・より収益性の高い顧客層を特定し、 効率的な販売提案活動を実践
 - ・従来のテレセールスプロセスに科学的 手法を組み入れた販売を推進
- 顧客価値:

短時間で的確に最適ソリューションを提供し、困りごとを解決

水平的展開とバーティカル展開の組合わせ

顧客エンゲージメント強化

人財力強化







【背景】顧客ニーズの動向とMFPに期待される進化

- リモートワークなどワークスタイルの変化により、MFPはドキュメントを中心としたワークフローの 一部として役割が進化
- ビジネスの継続性、企業の信用を担保するため、情報セキュリティへのニーズが高度化



次世代ユーザーインタフェース

直感的に操作できるモバイルライク な操作パネル、学習機能でユーザー 個々のスタイルに最適化



次世代のMFP セキュリティ

GDPR準拠、強固なセキュリティ

MFPのイン/アウトのデータを監視 bizhub SECUREサービスにアンチウィルス機能を追加(業界初)



業界トップクラスの コスト競争力

モノづくり革新の集大成

デジタルマニュファクチャリングで最適 化した新プラットフォーム









"Connected Office" – 4つの提供価値



Connect T

- ●ハイブリッドIT(オンプレ/クラウド) により企業のIT活用を柔軟に支援
- 包括的なマネージド・サービス提供 によりIT管理業務から解放

企業のIT活用を促進



Connect People

- ●組織・人のワークフローを改善し創造性ある業務へ の集中を支援
- ●組織横断的かつ柔軟なコラボレーション促進を支援
- ●データ活用による意思決定を支援

ユーザーのIT活用を活性化し、企業の生産性及び 創造性を向上



Connect Security

- ●複合機を含むIoT機器とオフィス全体 のITセキュリティーを担保
- 重要な情報の保護環境を確保

オフィスの安全を確保



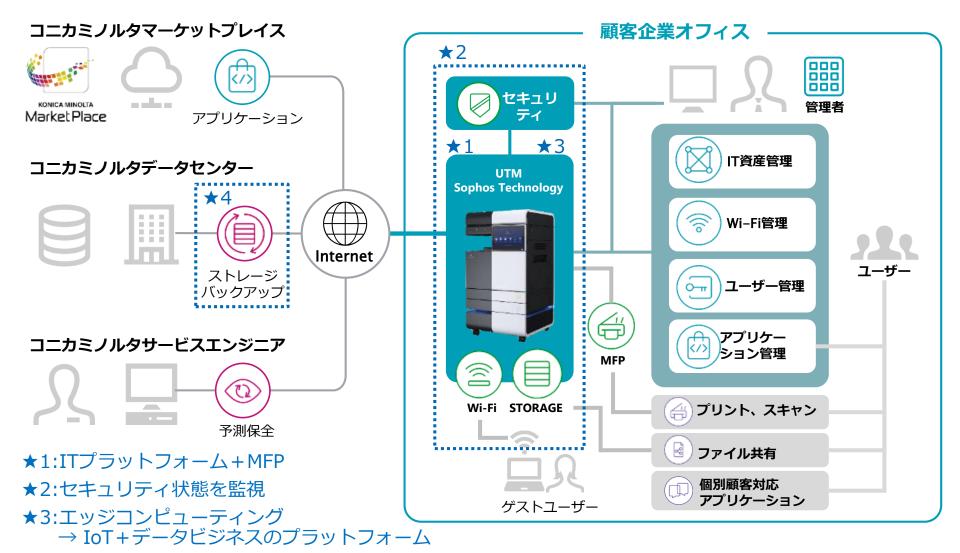
Connect Work

- グローバル共通のストアフロントより最新のアプ リケーションを必要な場所に必要な時に提供
- Workplace Hub・複合機を最新の状態にアップ デート/バックアップ

複合機を最新の状態に保ちシステム可用性を確保

bizhub iシリーズ & Workplace Hubで提供する顧客価値



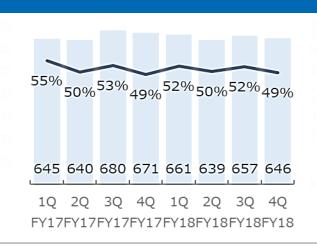


★4:お客様のbizhub i / Workplace Hubの設定・データをバックアップサービス

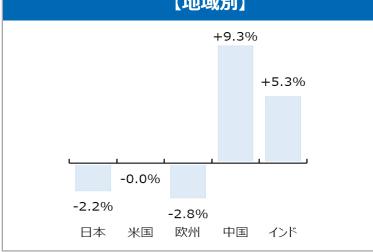
オフィス事業 ノンハード売上



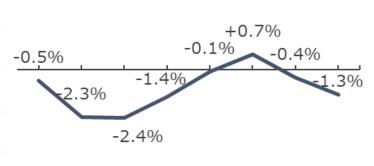
ノンハード売上高・ノンハード比率 (億円)



ノンハード売上高前年伸長率(為替影響除く) 【地域別】



ノンハード売上高前年伸長率(為替影響除く) 【対前年同期】



1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q FY17FY17FY17FY17FY18FY18FY18FY18FY18

中国・インド:売上伸長によるMIF増。

欧州:主要販社で売上減。

独/北欧:法制によるe-documentsのトレンド

独/仏 : PV減少、Free to Fee/One rateで対応

英: Public向けクリック価格の下落、

民間企業への注力を強化

米国:モノクロの減少をカラーシフトでカバー。

また、他社MIFも含めたMPS提供により、売上維持。

日本: PVは減っていないが、価格下落の影響。

FY19見通し: 概ねフラット

稼ぐ力:製造原価の低減



生産の基本方針:

「人・場所・国・変動に依存しない」生産の実現

生産技術とワークフロー改革による製造原価の低減

ASEAN調達ローカル化の加速、中国取引先の再編

開生連携での製品化効率化と設計初期段階での コストダウン推進



IoTによるモノづくり動向は、生産データの収集/蓄積→見える化まで。 コニカミノルタのDigital Manufacturingは「分析→活用」のステップへ。

ものづくり力 作業者によるマニュアル作業 ▶ 技術・技能に支えられた現場力による

人にしかできない作業 ▶創造力、付加価値の創出

AIツールの導入 ▶ 自動分析

ICTツールの導入 ▶ 見える化の自動牛成、分析レベルUP

ICTツールの導入 ▶ データを自動的に収集:エッジ/クラウドでの一括管理、 データ分析/活用の深化、見える化

自動設備の導入 ▶ データの標準化と自動生成 (デジタル設備の導入)

従来のモノづくり

Phase 1

%M-Karte

※ロボット、自動装置、自動倉庫等

Phase 2

Phase 3

Phase 4

自動FB(一部)

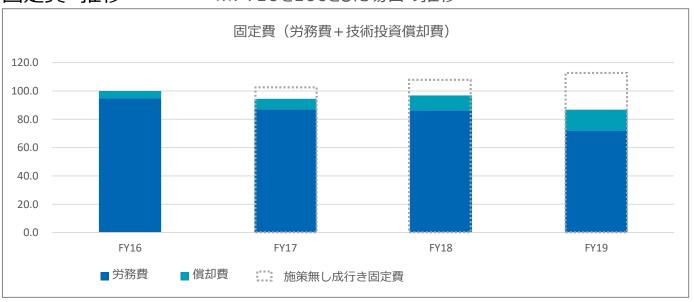
当社の現在地

生産技術とワークフロー改革による製造原価の低減(効果)



情報機器 生産工場の固定費(労務費+技術投資償却費)推移





情報機器主要3拠点	FY16	FY17	FY18	FY19
労務費	94.9	87.2	86.4	72.3
償却費	5.0	7.3	10.5	14.5
固定費	100.0	94.5	96.9	86.8

労務費:情報機器 生産工場労務費

償却費:技術投資償却費

ASEAN調達ローカル化の加速



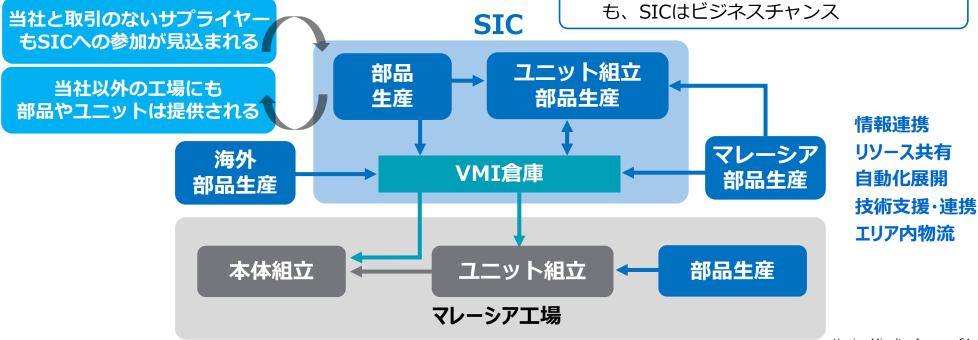
- 当社は2015年のマレーシア工場稼働以来、一部パートナーに参画頂き、インハウスでパートナーと デジタルマニュファクチャリングによる品質向上、コスト削減に取組中
- マレーシア政府Industry4.0の推奨政策の一つとしてのSmart Industrial Centerに、多くの 当社パートナーが参画、オープンイノベーションによる更なる品質向上、コスト削減への取組みを推進する

SIC (Smart Industrial Center)

- 製造と物流ハブの機能を統合した体制を構築
- SICマラッカを実践。現在7社、FY19に更に5社が操業開始。

【狙い】

- ✓ 当社からSICに、デジタルマニュファクチャリング自社 実践の成果を提供
- ✓ 異業種パートナーがSICに参加すること で、オープンイノベーションを誘発
- ✓ 当社デジタルマニュファクチャリング事業にとって も、SICはビジネスチャンス



開生連携での製品化効率化と設計初期段階でのコストダウン推進



- 製品化初期段階からサプライヤーに参画頂き、モノづくり現場からのVE提案を拡大
- 実行面では当社が深く現場に入り込み、サプライヤーと共にコストダウンを推進

製品化初期段階

強く連携し コスト競争力向上

生産現場のアイデアを設計に反映



開生連携から開生一体化へ

- ■ユニット化設計
- VE案の早期実現
- 安価材料の使いこなし

モノづくり現場

間接業務



検査



部品加工



ユニット組立



■ コニカミノルタ技術メンバーが現場 に入り込み効果的なVE提案を実行

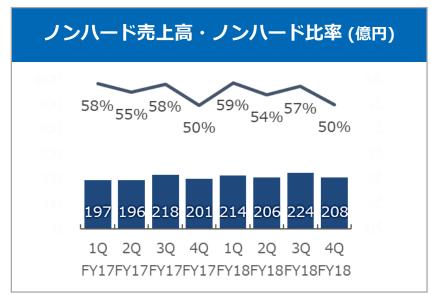
プロフェッショナルプリント事業

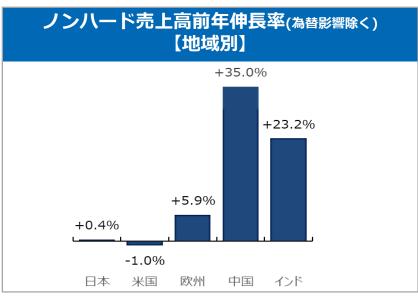


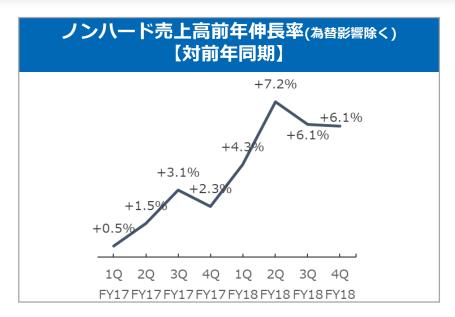
[単位:億円]	FY17	FY18	FY19
売 上 高 (A)	2,143	2,277	2,400
前年比	+5%	+6%	+5%
前年比為替影響除〈	+1%	+8%	-
営業利益 (B)	93	138	175
営業利益 特殊要因除く(C)	103	138	175
% (C/A)	5%	6%	7%
	プロフェッショナルプリントの成長ドライバー	プロダクションプリント ・ カラーPPを中心とした販売 拡大によるMIF・PV増加と、 それによるノンハード売上伸長 ・ IQ-501効果 ・ 欧州・中国・インド・ASEAN でのカラーPPシェアの伸長 産業印刷 ・ ジャンルトップの積み重ね マーケティングサービス ・ デジタルソリューション推進	プロダクションプリント ・ 新製品投入効果 ・ IQ-501優位性の浸透徹底、およびバージョンアップでの更なる価値訴求 産業印刷 ・ 継続的なMIF構築施策展開 ・ PV増・ノンハード収益の獲得 マーケティングサービス ・ デジタルソリューション継続 ・ キンコーズ店舗の新たな活用

プロダクションプリント ノンハード売上









中国・インド:年間を通じてカラー/モノクロ共に販売台数 大幅伸長によりMIF増

欧州:カラーMPPを中心に年間を通じて販売好調

米国: 直販ではPV増ながらクリック価格の下落が影響、

再販ではトナー等の在庫調整

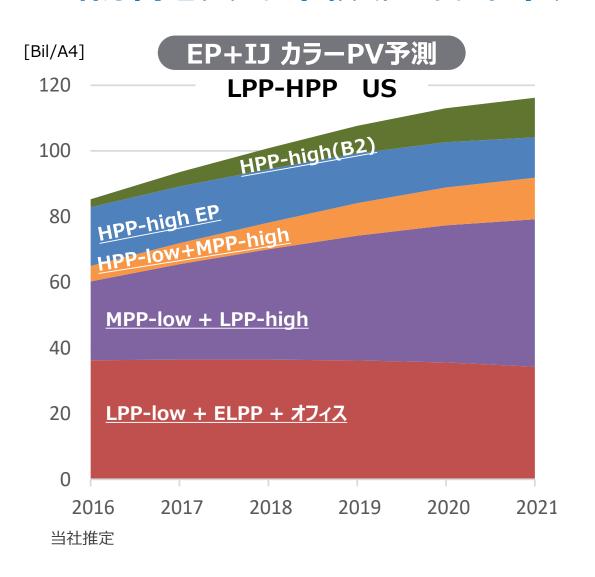
日本:採算を重視し、カラーはFY17対比販売減も、売上は

FY17並みを確保

FY19見通し: 高水準維持も欧州での価格下落影響織り込み



PV増は高セグメント領域へのシフト、HPP領域のPV獲得が鍵



- MPP市場のPVは大きく増加 継続
 - ⇒ 当社はMIFシェアTOPで 市場を牽引
- HPP市場もPV増加予測 ⇒ 当社は新規参入
- 当社の提供価値は、生産性の向上、IQの機能強化による徹底した自動化/省人化/スキルレス

EP: Electronic Photography、電子写真方式

IJ: Inkjet、インクジェット方式 HPP: Heavy Production Print MPP: Mid Production Print LPP: Light Production Print

ELPP: Entry Light Production Print

プロダクションプリント IQ-501 お客様の困りごとの解決



お客様の困り事

- 色管理、印刷位置調整に時間と手間
- ■操作ミス・ロスによる廃棄、仕事のやり直しが発生
- オペレータが定着せず、安定運用に課題



当社の提供価値

印刷前

•自動色調整

•自動表裏位置調整

印刷中

- リアルタイム色階調補正
- リアルタイム 表裏位置調整
- •自動検品機能

印刷後

- •検品レポート作成
- クラウドによる 色管理
- 色管理レポート作成

■ 調整等の時間・労力の削減

- 運用における安心感、成果物への信頼感
- 削減時間・労力の活用によるビジネス拡大
- 経営の最大課題人材/技術者不足の解消に寄与

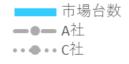
IQ-501による事業貢献

- MPPで市場を上回る台数増
- システム価格アップによる 粗利増
- 欧米では一部顧客で25%の PV増
- IQ機能に価値を置く顧客ではクリック価格下落を抑制

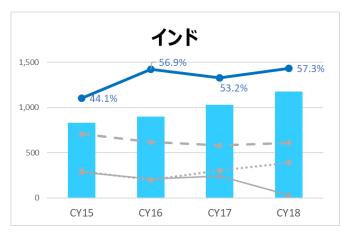
プロダクションプリント 中国、インド、ASEAN、欧州でのシェア推移

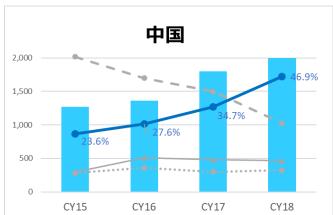


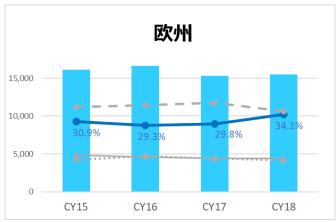
各地域でカラージャンルトップの積み重ね

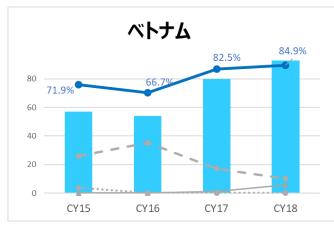


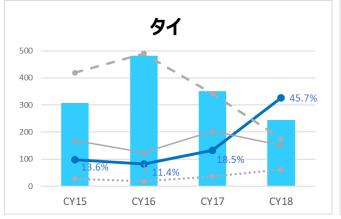


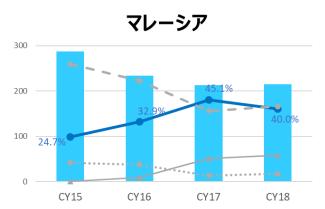












出典: IDC



FY18:全商品ライン、全地域で対前年売上大幅伸長(127%) トップレベルのシェア獲得し確実に売り切る力は進化



デジタル加飾印刷機



Mid領域の デジタルラベル プリンタ







B2デジタル 印刷機 (KM-1)





構造改革

欧州

- 業務標準化による特定のオペレーション業務の アウトソース化。FY18 第4四半期より北欧、西欧にて順次開始。
- 西欧向け(ドイツ・オーストリア・ベルギー・オランダ) セット アップセンター及び業務を欧州中央倉庫へ統合・集約。

米国

拠点集約によるオペレーションの合理化。コネチカット拠点をニュージャージー北米本社へ集約。人員異動を12月完了。(州優遇税制も活用)



• 本資料の記載情報

本資料におきましては、四捨五入による億円単位で表示しております。

• 将来見通しに係わる記述についての注意事項

本資料で記載されている業績予想及び将来予想は、現時点における事業環境に基づき当社が判断した予想であり、今後の事業環境により実際の業績が異なる場合があることをご承知おき下さい。