

コニカミノルタグループ 2010年3月期 第2四半期決算説明会

2009年10月29日
コニカミノルタホールディングス株式会社
代表執行役社長 松崎正年

- **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**
本資料に記載されている業績予想、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。

2009年度 業績予想の修正に関して

09年度連結業績修正



KONICA MINOLTA

09年度第2四半期連結累計業績

(単位: 億円)

	前回予想 (5/14)	実績	増減	四半期別実績		増減 2Q-1Q
				1Q	2Q	
売上高	4,040	3,933	△ 107	1,894	2,039	145
営業利益	160	92	△ 68	△ 6	97	103
経常利益	120	87	△ 33	6	81	75
税引き前当期純利益	60	69	9	4	65	61
当期純利益	35	35	0	3	32	29

09年度通期業績修正

(単位: 億円)

	前回予想 (5/14)	今回予想 (10/23)	増減	半期別		増減 下-上
				上実績	下予想	
売上高	8,800	8,170	△ 630	3,933	4,237	303
営業利益	450	340	△ 110	92	248	157
経常利益	380	325	△ 55	87	238	150
税引き前当期純利益	300	275	△ 25	69	206	137
当期純利益	170	100	△ 70	35	65	29

The essentials of imaging

まず、10月23日に行った業績修正について説明する。

売上高、営業、経常、当期の各利益は1Qに比べ大きく伸長したが、1Qの出遅れを補えず、上半期の営業利益160億円の予想から30%以上乖離したため、業績修正を行った。あわせて、通期の見通しについても修正して公表した。

上半期に対して、下半期は営業利益以下の段階利益は伸長するとみているが、上半期での伸び悩みを補うところまでは期待できない。

情報機器事業、オプト事業については、下半期についても若干の下方修正した結果、通期の予想を、売上高8,170億円、営業利益340億円とした。

営業利益の340億円は現在見通せる範囲で達成可能と判断している。

仮に、営業利益目標を380億、400億としたならばチャレンジ目標となるし、300億円ないしそれを切る額にすると保守的だということになる。

09年度連結業績修正の要約



09年度第2四半期連結累計業績

- ▶情報機器は、市場想定を読み違い、値上げの影響、販社構造改革、新旧製品切換え期、などの要因が重なり、1Qで大きく下振れ。
2Qは、販売政策の転換、新製品効果で収益力は1Qを底に回復するが、当初計画に届かず。
- ▶オプトなど他事業は上振れ基調で推移するが情報機器の下振れを補えず。
- ▶固定費削減、在庫削減、FCF創出、など企業体質改革施策は計画に沿って進捗。
- ▶1Qから2Qへ向けて収益力は着実に回復基調となる。

09年度通期業績修正

- ▶上半期の状況を踏まえて、情報機器、オプトの下半期計画を見直した。
- ▶情報機器では市場想定を見直し、MFP販売計画を下方修正。オプトではBD用ピックアップレンズの需要拡大の遅れ、画像入出力コンポーネントの絞込みを計画に織り込む。
- ▶実行中の企業体質改革を加速させ、今回予想の達成を確実なものとする。
- ▶FCFは計画以上に確保していることから、配当については当初予想を変更せず。
CB償還及び将来投資の原資にも充当する。

The essentials of imaging

ここに記載している内容については後ほど詳しく説明する。

フリー・キャッシュ・フローについては、当初の計画以上に上半期においても出ている。年間についても計画以上となる見込みである。

配当についても当初の予定通り実施予定である。

09年度連結業績 上半期セグメント別



(単位:億円)

売上高	前回予想 (5/14)	実績	増減	四半期別実績		増減 2Q-1Q
				1Q	2Q	
情報機器事業	2,750	2,599	△ 151	1,272	1,327	55
オプト事業	650	705	55	340	365	25
メディカル&グラフィック事業	520	529	9	237	292	55
その他事業	70	64	△ 6	28	36	8
連結調整他	50	36	△ 14	17	19	1
合計	4,040	3,933	△ 107	1,894	2,039	145

(単位:億円)

営業利益	前回予想 (5/14)	実績	増減	四半期別実績		増減 2Q-1Q
				1Q	2Q	
情報機器事業	195	79	△ 116	2	76	74
オプト事業	25	61	36	17	45	28
メディカル&グラフィック事業	5	18	13	8	10	1
その他事業	5	△ 1	△ 6	△ 2	1	3
連結調整他	△ 70	△ 66	4	△ 31	△ 34	△ 3
合計	160	92	△ 68	△ 6	97	103

The essentials of imaging

セグメント別状況についてであるが、情報機器事業では、1Qに対して2Qは、売上高、営業利益とも伸長。

特に営業利益については、1Qはブレイイーブンだったが、2Qは76億円となった。

しかしながら、上半期でみると、売上高、営業利益とも当初予想を大きく下回った。

オプト事業およびメディカル&グラフィック事業においては、売上高、営業利益とも当初の予想を上回った。

これらの事業の健闘も情報機器事業の落ち込みを補えず、グループ全体としては当初計画を下回った。

09年度連結業績 上半期セグメント別



1Qに低調であった情報機器事業の収益力が2Qには大きく改善し、オプト事業なども1Qからの上振れ基調を維持したが、全社としては1Qの未達分を挽回するには至らず。

売上高

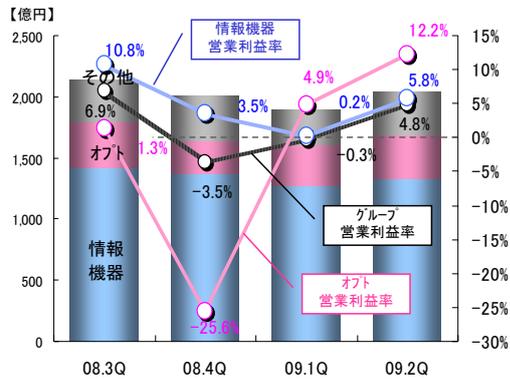
- ▶情報機器： △151億円の未達
 - ・当初想定以上に新規需要が低調
 - ・1Qは値上げ実施による販売環境の悪化
 - ・2Qは拡販策に方針転換し、販売モメンタムを改善。1Q導入のカラー-MFP新製品も寄与。
- ▶オプト： +55億円の不振
 - ・TACフィルムの需要回復が1Q・2Qともに収益力を牽引

営業利益

- ▶情報機器： △116億円の未達
 - ・1Qは売上減による粗利減に加え、製造損益も悪化
 - ・2Qは製造損益改善と新製品効果で収益力回復
- ▶オプト： +36億円の不振
 - ・1Qから2Qにかけて販売数量増とともに採算性が向上

The essentials of imaging

セグメント別売上高と営業利益率



情報機器は09.1Qを底に、オプトは08.4Qを底にして営業利益率は大きく改善。

これは、08年度3Qから四半期ごとのセグメント別の動きをグラフ化したものである。

情報機器事業の営業利益は2Qでは5.8%まで回復してきた。

オプト事業の営業利益率については、08年度4Qのマイナス25.6%を底とし、1Qから大きく回復し、2Qでは12.2%まで上がってきている。

情報機器事業 09年度上半期総括(販売状況)



MFP総市場の需要推移

- ▶企業のリース延長やリース与信の厳格化が続き、09年1Qの総需要は当初想定より15%減少。2Qも同様の需要水準が続くものと想定。

<当初想定との1Q需要ギャップ>

- ・北米市場: -10%
- ・欧州市場: -22%
- ・日本市場: -33%
- ・その他市場: -7%

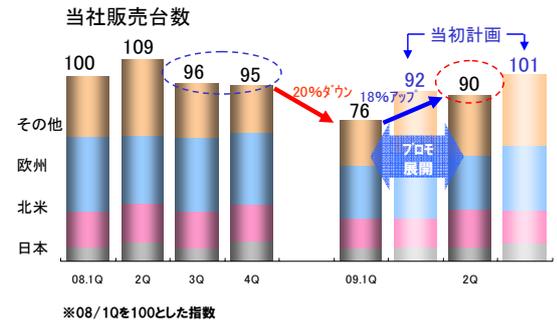
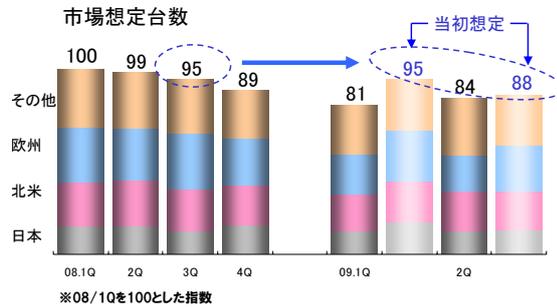
当社MFP販売台数の推移

- ▶6月から展開したプロモーション施策が奏功し、2Q販売台数は1Q比で+18%増加。
- ▶販売モメンタムは改善し、新旧製品切換え完了。

<2Q販売台数の1Q比増減>

- ・北米市場: +31%
- ・欧州市場: +1%
- ・日本市場: +6%
- ・その他市場: +34%

The essentials of imaging



情報機器事業の上半期総括をする。

販売台数の予想とのズレが大きく、特に1Qの予想がずれた。

上部のグラフは市場全体の想定台数である。

08年度4Qにおいて、市場は落ち込んだが当社は健闘した。

それをベースに09年度の台数想定計画を立てたが、想定を強めに(特に1Q)置いたのが実績と大きく乖離した原因である。

1Qの落ち込みの理由としては、ひとつは、販社で固定費削減などリストラに工数が取られ、販売が手薄であったこと、もうひとつは、利益確保のため、値上げを実施したが、他社の追従なかったため、販売に影響した。

1Qでは販売台数を取りこぼしたことで、製造損益も悪化し、情報機器事業全体の営業利益にマイナス影響があった。

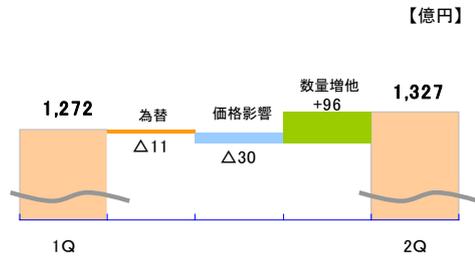
4, 5月の結果を見てプロモーションを実施した結果、2Qでは台数レベルで回復(1Qに比べ18%増加)したが、当初の想定台数とまではいかなかった。

情報機器事業 09年度上半期総括(収益状況)



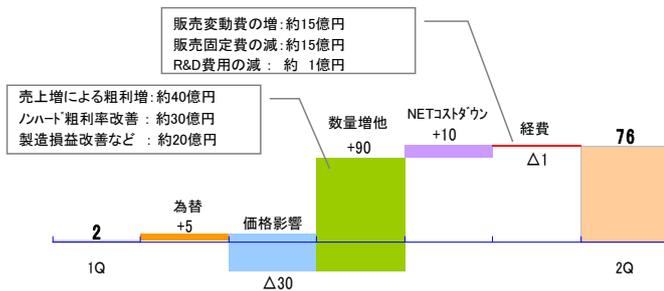
1Q→2Q売上高の改善

- ▶販売プロモが奏功し、モメンタムが改善。
為替影響、価格低下の影響を除外すると実質の売上増加は約96億円。
- ▶数量増のために、プロモーション費用として約15億円を投下。



1Q→2Q利益の改善

- ▶数量増他での粗利改善。
機器生産台数増加に伴う製造損益の改善やサービス費用の効率化によるノンハード粗利率改善が大きく寄与。
- ▶経費管理の徹底により、販売物量増に伴う経費増を1億円にまで圧縮。



The essentials of imaging

情報機器事業の売上要因分析について説明する。

09年度1Qから2Qへの改善を見ると以下の通りである。

売上高の増加は55億であったが、数量増他による+96億円で価格下落および為替による影響を補った。

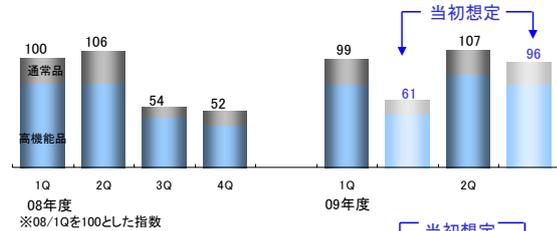
営業利益は、74億円の増収であったが、為替の影響による増、数量増にともなってノンハード粗利率の改善、製造損益改善、売上増による粗利改善などによる+90億円、コストダウンや、販売固定費・試験研究費の削減で、価格下落の△30億円を補った。

オプト事業 09年度上半期総括(販売状況)



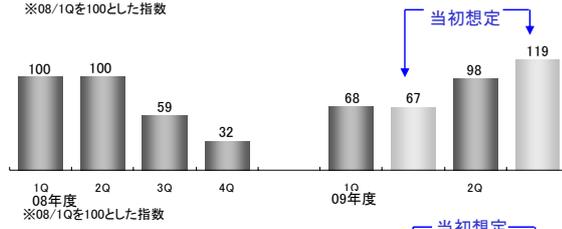
TACフィルム販売数量の推移

- ▶需給回復が当初想定より前倒しとなった1Qの販売数量を2Qでは更に伸ばす。(販売数量 2Q/1Q: +9%増加)
- ▶当社の薄膜技術の優位性を背景にして、VAや薄膜TACなど高機能品が堅調に推移。



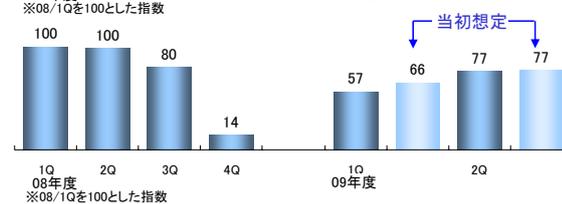
ピックアップレンズ販売数量の推移

- ▶2Qの販売数量は1Qから大きく伸長し、ほぼ前年同期並みに回復。(販売数量 2Q/1Q: +43%増加)
- ▶BD用レンズはIT向け搭載率拡大が依然として弱く、当初想定を下回る。



ガラスHD基板販売数量の推移

- ▶ノートPCを中心とした市況回復により受注が急増。(販売数量 2Q/1Q: +35%増加)



The essentials of imaging

オプト事業の上半期総括をする。

TACについては、1Qの回復はまだまだと思っていたが、結果としては前年同期レベルまで回復した。2Qも前年同期並みに回復した。

高機能品、VA-TACおよび、特にノートPC搭載用薄膜製品が堅調だった。

ピックアップレンズについては、1Qは想定どおりの結果となったが、2Qは想定したほど伸びなかった。ブルーレイ用ピックアップレンズ、特にPC用は2Qから搭載が始まるとよんでいたがその搭載拡大の時期がずれたことが要因である。

ガラスHDIは、08年度4Qに急激に下落した。09年度1Qは他の製品と比べると回復が遅いが、2Qは大体予想したレベルまで回復している。現時点では市況の回復は手堅い。

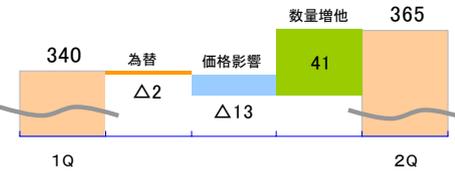
オプト事業 09年度上半期総括(収益状況)



1Q→2Q売上高の改善

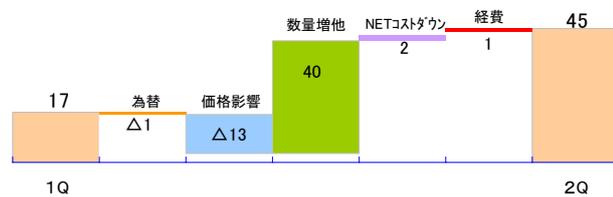
【億円】

- ▶1Qより好調なTACフィルムが2Qには更に売上増を牽引。
- ▶1Q→2Qの売上増の製品別貢献度はTACフィルム、ピックアップレンズ、ガラスHD基板の順。



1Q→2Q利益の改善

- ▶販売数量増加に伴い、利益水準も1Qから大きく回復。
- ▶1Qでは低下していた操業度も2Qには概ね回復、限界利益改善の寄与もあり。
- ▶1Q→2Qの利益増の製品別貢献度は、売上の貢献度と同順。



The essentials of imaging

オプト事業の売上改善の分析について説明する。

売上は、為替が若干マイナスであったが、数量増が価格下落を補って売上改善となった。

営業利益の改善については、数量増、コストダウン、経費削減がプラスにはたらき、価格下落、一部の為替下落を補った。

09年度連結業績修正 下半期セグメント別



(単位:億円)

売上高	前回予想	今回予想	増減	上実績	増減
	(5/14)	(10/23)			下-上
情報機器事業	3,150	2,831	△ 319	2,599	232
オプト事業	900	715	△ 185	705	10
メディカル&グラフィック事業	580	571	△ 9	529	42
その他事業	80	81	1	64	17
連結調整他	50	39	△ 11	36	3
合計	4,760	4,237	△ 523	3,933	304

(単位:億円)

営業利益	前回予想	今回予想	増減	上実績	増減
	(5/14)	(10/23)			下-上
情報機器事業	215	201	△ 14	79	122
オプト事業	145	89	△ 56	61	28
メディカル&グラフィック事業	15	17	2	18	△ 1
その他事業	5	6	1	△ 1	7
連結調整他	△ 90	△ 64	26	△ 66	2
合計	290	249	△ 41	92	157

The essentials of imaging

下半期予想セグメント別について説明する。

どの事業も、下半期は上半期より伸ばす。

しかしながら、情報機器事業については、上半期、特に1Qの不振は補えないが、販売計画を市場環境の現実に即したかたちで見直した。

オプト事業については、上半期は売上・営業利益とも当初予想を上回った。しかし、下半期は前回予想を下方修正している。

理由はあとから説明する。

09年度連結業績修正 下半期セグメント別



上半期の業績動向を踏まえ、下半期の業績見直しを見直す。

前回予想から、売上高は△523億円、営業利益は△41億円、減額修正。

売上高

- ▶情報機器： △319億円
 - ・MFPは需要予測を当初想定から見直し、下期販売計画に織込む。但し新製品切換えによるラインナップ刷新により競争力は向上。積極的な販売施策を展開し、上半期比で+10%の増収を見込む。
- ▶オプト： △185億円
 - ・BD用レンズは下半期に想定していたIT向けの需要拡大が遅れる。
 - ・画像入出力コンポーネントは不採算製品の絞込みを徹底する。

営業利益

- ▶情報機器： △14億円
 - ・販社構造改革による損益分岐点引下げ効果、及び新製品コストダウン施策による粗利率の改善などにより販売数量減による利益減を最小限に留める。
- ▶オプト： △56億円
 - ・BD用レンズ販売数量減に伴う利益減を織り込む。
 - ・TACフィルム及びガラスHD基板は生産性向上による採算性の更なる向上を図る。

The essentials of imaging

情報機器事業の売上高については、MFP需要予測を下方に見直したベースで販売台数も見直した。

営業利益については、売上高の減少幅ほど下げていない。上半期に行った固定費削減、変動費削減により損益分岐点下がってきており、引き続きこの方向で取り組む。

下半期には主力商品となるMFPの新製品が貢献するとみている。これらの製品は旧製品より粗利率高く、営業利益の落ちを抑えることになる。

オプト事業の売上・営業利益を下げる理由としては、BD用ピックアップレンズの数量に関する修正が大きい。

2Qから兆候があったが、下半期もPC搭載の拡大は期待できないことを織り込んで下方修正している。

画像入力コンポーネント(携帯電話用レンズ、マイクロカメラユニット)については、売上を伸ばすのではなく、採算性を改善する方針である。

営業利益については、BD用ピックアップレンズの数量が出ないので全体に下方修正する要因となっている。

その落ちを補うものとして、TAC、ガラスHD基板は市場の数量要請に応じて伸ばし、歩留まり改善して採算性を向上させる。

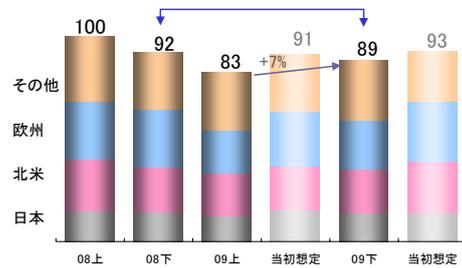
情報機器事業 09年度下半期見通し



MFP総市場の需要見直し

- ▶上半期の状況を踏まえ、下半期の需要見直し
台数を当初想定から一段下げ(△5%)、
上半期→下半期の伸びを+7%と見直した。

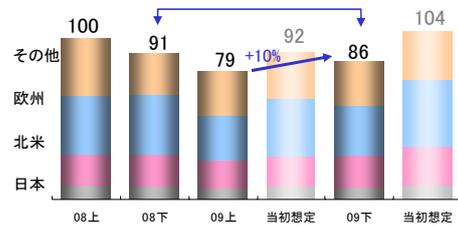
	<上半期→下半期>	<下期 対前年比>
・北米市場	+5%	-3%
・欧州市場	+15%	-15%
・日本市場	+10%	-5%
・その他市場	+5%	+5%



当社MFP販売台数の見直し

- ▶総市場の需要見直し、及び下半期の当社の競争力の回復を勘案し、販売台数の伸びを上期比+10%と見直した。(当初計画からは△15%)

	<上半期→下半期>	<下期 対前年比>
・北米市場	+10%	-5%
・欧州市場	+25%	-10%
・日本市場	+10%	-5%
・その他市場	-10%	-10%



The essentials of imaging

情報機器事業の下半期業績見直しについては、MFP全体需要を見直し、下半期の需要予想を修正した。

それに伴い、当社販売台数予想を見直し、上半期の実績を踏まえて修正した。

上半期と比べれば下半期は新製品効果もあるので台数の伸びは期待できる。

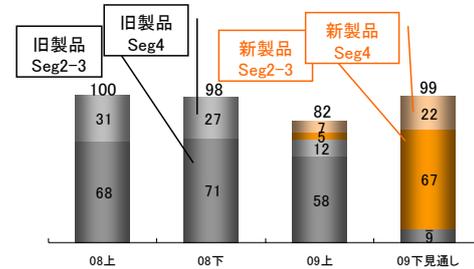
情報機器事業 09年度下半期見通し



カラーMFP新製品の販売見通し

- ▶旧製品の販売プロモーション施策の実施により上半期中に新製品への切り替えが概ね完了。
- ▶下半期は新製品中心のラインアップとなり、競争力及び収益力が大幅に回復。シェア拡大とともに採算性の向上を目指す。

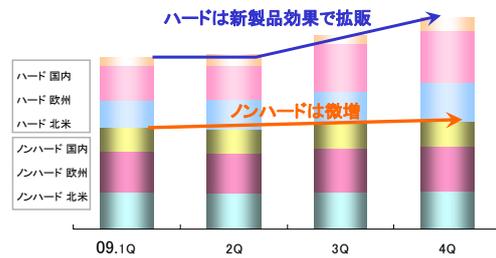
カラーMFP新製品販売見通し



ノンハード売上の見通し

- ▶上半期においてもノンハード収益に大きな変化はなし。オフィス・プロダクションプリントともにカラーMFPの累積ベースが安定したノンハード収益を生み出す。
- ▶下半期についても、この構造に変化はないと想定。現地通貨ベースで微増を織り込む。

主要地域別ハード/ノンハード売上



The essentials of imaging

カラーMFP新製品の販売見通しについて、9月に新製品を出したことで、下半期はそれら新製品で攻めていく。その新製品による販売増を可能にするために、9月にはすでに旧製品は売り切っている。新製品は粗利が高く、採算性の向上を目指す。

ノンハードの上半期の売上は横ばい(微増)だった。

下半期の見通しとしても同じトレンド(微増)でいこう。

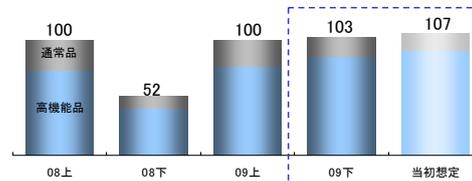
要するに、下半期の売上増はハードの新製品の伸びによるということになる。

オプト事業 09年度下半期見通し



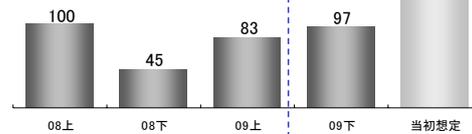
TACフィルム販売数量の見通し

- ▶4Qでの調整を織込むが、VAや薄膜TACの拡販に努め、上半期以上の数量 確保を目指す。
当初計画比 : $\Delta 5\%$
上半期比 : $+3\%$



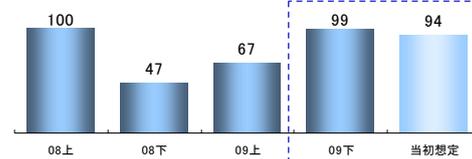
ピックアップレンズ販売数量の見通し

- ▶BD用レンズのIT向け需要拡大の遅れを勘案し、販売計画を大幅に見直した。
当初計画比 : $\Delta 31\%$
上半期比 : $+17\%$



ガラスHD基板販売数量の見通し

- ▶ノートPC向けを中心とした需要の急回復を受けて拡大。
当初計画比 : $+6\%$
上半期比 : $+48\%$



The essentials of imaging

オプト事業の下半期の見通しについてだが、TACフィルムの販売数量について、下半期は当初の想定より下げている。4Qに予想される在庫調整を織り込んでいる。
ピックアップレンズの販売数量については、大きく下方修正した。
ガラスHDの販売数量については、下半期は当社の状況、お客様からの情報から判断して、当初想定よりも多めになるだろうと見込んでいる。

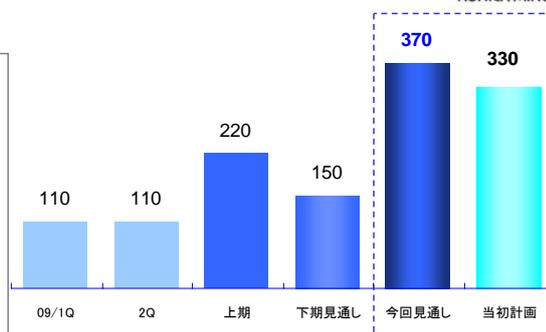
収益力向上に向けた経営施策



KONICA MINOLTA

固定費削減施策の状況

- ▶情報機器事業：海外販売部門における人員適正化は上期で計画通り完了。Dankaの統合も当初予定から1年前倒して実行。
- ▶オプト事業：国内外生産体制及び人員適正化は08年4Qで完了。一部製品分野では受注の急回復に対応し、増産体制に移行。
- ▶メーカ&グラフィック事業：構造改革計画に沿って、製造・販売部門とも概ね計画通りに進捗。



更なるコスト削減の取組み

グループ最適化の観点で、今まで取組みの遅れていた施策について、短期及び中長期の改革を進める。

- ・物流費の削減
- ・IT費用の削減
- ・調達費用の削減

The essentials of imaging

収益向上に向けた経営施策を講じている。

重点施策の一つが固定費削減である。その進捗状況は以下の通りである。

08年度下半期に構造改革費用を計上して取り組み、300億円以上の固定費削減効果を創出する計画を組んだ。

現在の固定費削減状況、通期の見通しは次の通りである。

上半期で固定費削減は▲220億円となった。

具体的な事業ごとの固定費削減内容は以下の通りである。

情報機器事業は既存販社の人員適正化は上半期で終了、ダンカ社との統合も前倒して既に終了、これによって米国販社はベクトルを販売のほうに向けられる状況になった。

下半期も固定費削減を継続し、年間330億円の当初目標は、今の見通しでは370億円の削減は可能であろう。

更なるコスト削減の取組みとして、物流費用、IT費用、調達費用の削減に取り組む。各事業会社が各社単位で費用削減に取り組んでいるわけだが、ここで取り上げているのは、グループ全体の視点、横展開で取り組むことでさらに費用削減を上積みするということである。

今年度の効果は限定的と見ている。本日の修正や業績予想には追加削減額は織り込んでいない。

フリーキャッシュフローの見通し



今回見通し: 440億円/年間 (当初計画: 300億円)

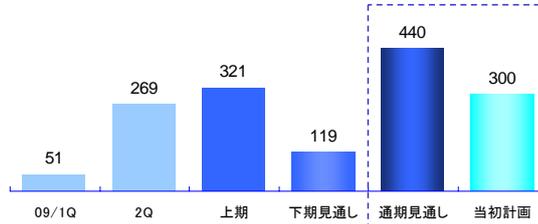
上期実績: 321億円(計画100億円)

当初計画からの改善

- ▶ 棚卸資産圧縮 +120億円
- ▶ 設備投資圧縮 +100億円

下期の施策

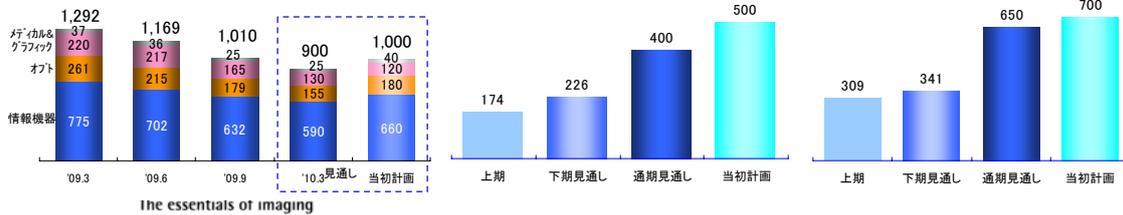
- ▶ 棚卸資産の圧縮、徹底した選択と集中による設備投資を実行し、更なる改善に取り組む。



棚卸資産の圧縮: '10.3末 900億円
当初計画: 1,000億円

設備投資額の圧縮: 400億円/年間
当初計画: 500億円

減価償却費の見通し: 650億円/年間
当初計画: 700億円



フリー・キャッシュ・フローの見通しについては、上半期で計画100億円に対して321億円のキャッシュを創出した。

たな卸資産圧縮120億円をはじめ、運転資本の改善を強化し、設備投資については各社実行レベルで必要かどうか、必要な場合も削減・精査した結果、100億円圧縮した。年間では440億円キャッシュを生み出せる見通しとなった。

たな卸資産については、当初1000億円の計画だったが、2010年3月末では900億円にコントロールできる。

設備投資については、当初500億円の計画だったが、年間で400億円に抑える。

また、設備投資については減価償却費(年間650億円)内に収める。

新たな成長の創出へ向けた取組み



プロダクションプリント分野

3～5年の時間軸において、プロダクションプリント分野をオフィスMFP分野と並ぶ当社情報機器事業の二本柱として意識的に事業拡大を図り、業界トップクラスのポジションを獲得するとともに 当事業の持続的成長を牽引する事業基盤の構築を目指す。

- ▶次期中核製品の開発加速し、商品競争力の徹底強化を図る。
 - ・2010年度初よりカラー、モノクロとも新シリーズを順次展開
- ▶競争力あるライト領域を更に強固にするとともに、事業領域をミッド/ヘビー領域及び商業印刷領域への本格拡張を図る。
 - ・Oce社との提携強化により、企業内印刷向けの商品及びソリューションのラインアップを拡充
 - ・当社グラフィック部門との連携強化し、商業印刷分野での事業拡大を加速
- ▶当社独自のビジネスモデルを確立し、商業印刷分野での確固としたポジションを他社に先行して獲得する。
 - ・ソリューション開発力の徹底強化と顧客への提案力強化のための体制整備を進める。

The essentials of imaging

ここまでが上半期の結果および通期見通しに関する説明であるが、ここから将来の成長の話をする。

創出したキャッシュは、株主様への配当の支払に充てるとともに、将来のために使うべきところに使っていく。

半年前(08年度決算時)に経営方針として「強い成長の実現」に取り組むと申し上げたが、それを牽引するプロダクションプリント分野について詳しく説明する。ポイントは3つある。

1つ目は、ライトプロダクション、一部ミッドの領域も含むが、その領域に2010年1月から自社製の新商品を出していく。新製品は、市場からのフィードバックを盛り込んだ製品であり市場ニーズにあったものである。

2つ目は、「業容の拡大」で、ミッド、ヘビー領域へ、商業印刷領域に更に入っていく。

商品、ソフトに関しても当社にあったものにしていく。

グラフィック関連の人材がそこで培ったノウハウ、経験をプロダクションプリント分野に投入し、商業印刷分野の強化につなげる。

販社レベルでの人材強化をおこなう。人員削減もやったが、伸ばす分野の人材は強化していく。

3つ目は、プロダクションプリント分野においては、どういうビジネスモデルをどのように作るかが成功のポイントとなる。そのためには、イノベティブなビジネスモデルを持っている相手、当社のビジネスモデルを実現するためのツールを持っている相手との提携をしながら確立していく。

新たな成長の創出へ向けた取組み



環境・エネルギー分野

3～5年、5～10年の時間軸において、当社のコア技術を複合化・融合化することで環境・エネルギー分野の新事業を複数立上げ、情報機器事業、オプト事業と並ぶ「第3の事業」として長期視点での育成を進める。同時に、革新的な製品・サービスの提供を通じて、「省エネ」・「創エネ」で広く社会に貢献できる「環境企業」を目指す。

- ▶ 急成長するLED照明市場をターゲットにした光学コンポーネント部材に参入
・当社独自の光学ガラス技術を活かした、LED照明用光学モジュールの製品化に着手。
- ▶ デジタル家電以外の分野をターゲットに「環境型フィルム」の開発に着手し、薄膜領域の業容拡大を図る。
- ▶ 有機EL照明は、2010年度事業化に向けたステージへ進む
・2010年度事業化に向けて、量産技術の確立と初期限定販売用製品供給の体制を整備。
・有機材料技術・薄膜技術・塗布技術を高度化/複合化し、有機薄膜太陽電池、二次電池への展開も検討開始。

The essentials of imaging

次に長期スパンでみた成長を実現する領域として「環境・エネルギー」分野を挙げている。10年、20年先を見据え、フォトイメージング事業で培った技術・資産を活かして事業化する。

ひとつは、3～5年ぐらいのスパンで伸びる領域として、オプト事業の持つ技術をデジタル家電以外に展開して業容拡大していく。そのひとつがLED照明用光学コンポーネントである。ピックアップレンズで培った技術、生産設備を活用して、LED照明の光を取り出すコンポーネントなどを販売し、来年から売上を計上する計画である。

2つ目は、環境型フィルム、いわゆるエコフィルムの開発に着手し、薄膜領域の業容拡大を図る。比較的早いタイミングで売上が出てくるであろう。

3つ目は、有機EL照明については、2010年度内に事業化を予定している。

量産技術の確立と初期顧客獲得の体制を整備している。

まず最初は限量からスタートし、性能の向上、コストダウン、市場立ち上がりが終われば事業は大きくなると予想している。

有機EL照明で培った強みを活かし、また有機ELとのシナジーが活かせる領域として、有機薄膜太陽光発電、二次電池を考えているが、これらについては他社との提携を含め展開を進めて大きくしていく。

以上、ご清聴ありがとうございました。