

コニカミノルタグループ 2013年(平成25年)3月期 決算説明会 主な質問と回答

日 時: 2013年5月10日(金)18:30~19:30

場 所: JPタワー ホール&カンファレンス 4F ホール

<ご留意事項>

「主な質問と回答」は、決算説明会に出席になれなかった方々の便宜のため、参考として掲載しています。説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたものではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。

■ 12年度決算全般について

Q: 営業利益が公表値の480億円に対して実績が407億円と、73億円の乖離が生じた理由を詳しく教えてください。

A: 二つの要因があります。一つは情報機器事業において第4四半期の販売追い込み時に商品構成が想定よりも低位機種中心となったことによる影響とコストダウン計画の遅れです。

商品構成が低位機種中心になったのは市場環境変化によるものではなく、販売における期末の特殊要因と考えております。またコストダウンについては第3四半期から改善傾向が顕著になっております。

もう一つの要因はTACフィルムの販売です。一部顧客からの需要の減少は想定通りであり、これまでの販売モメンタムから公表値は上回るものと期待していましたが、1-3月での調整が想定以上に厳しかったことの影響を受けました。

■ 情報機器事業関連

Q: 12年度のコストダウン計画が44億円の未達に終わった要因と、13年度はコストダウン計画を達成できる見込みと改善ポイントを教えてください。

A: 12年度については、オフィスカラー機の新製品の立上げ時期に、主力工場である無錫工場の人員を増やしたことが挙げられます。また華南地区での生産拠点の集約に伴い、東莞工場の人員も増強しました。

加えて、第1、第2四半期は部品単価が十分下がらなかったことも影響しました。

第3四半期からはこうした要因が解消され、コストダウンは改善傾向にあり、13年度はさらに加速すると考えております。第4四半期から着手している無錫周辺ベンダーとの中長期的な施策、またベンダーの絞り込みによる集中購買の推進などにより、変動費、固定費合わせて年間で80億円のコストダウンを見込んでおります。

Q: オフィス向けMFPの市場環境には大きなプラス要因が見当たらない中で、12年度に続いてシェアを上げることができると考える根拠を教えてください。

A: まず昨年発売した新製品に対する市場の信頼性が上がっていることが挙げられます。さらに海外、特に欧米において、直販が同業他社に対して強いということがあります。直販が強いということはソリューション提案力が生かせるということでもあり、業容転換を進めるためにM&Aを実施したITサービスベンダーとのシナジーも本格的に出てくると想定しています。MFPディーラーの買収も実施しており、様々な施策の組合せで目標は達成できるものと考えております。

■ 産業用材料・機器事業関連

Q: 主要製品の売上目標を教えてください。

A: TAC フィルムは 14 年モデルでのシェア奪回、中小型の拡販で 12 年度第 4 四半期からの需要減をカバーする計画ですが、12 年度比では金額で 10%程度減少すると想定しています。

交換レンズについてはデジタル一眼市場が 12 年度後半に落ちたところからは新規顧客獲得等で回復が見込まれる一方、プロジェクター向けは需要が一巡したため、全体としては 12 年度からほぼ横ばいと見込んでいます。計測機器分野は昨年 M&A を実施した Instrument Systems の業績が好調で 30-40%程度の拡大を想定しています。

光ディスク用ピックアップレンズは横ばい、携帯用レンズは 30%ほど減少、HDD は今が大底で、12 年度比では 15%程度回復すると見込んでおります。

以上