

コニカミノルタグループ
2014年(平成26年)3月期
第1四半期決算説明会
主な質問と回答

日 時: 2013年7月30日(金) 18:30~19:30
場 所: 野村コンファレンスプラザ日本橋 6F 大ホール

<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

■ 情報機器事業関連

Q: 情報機器事業の営業利益は会社計画に対していくら上振れたか、またその要因は何かを教えてください。

A: 10億円程度の上振れとなりました。要因の1つは販売面、特に欧州でのオフィス用カラーMFPが拡販効果で期待以上に売れたこと、もう1つはコスト面、コストダウンの達成度を少し低めに想定していたのが予想以上の成果をあげたこと、この2つの要因によるものと考えております。
全社では20億円程度の上振れとなりました。

Q: 情報機器事業の7-9月期の見通しについて、市況と競合環境の観点で説明してください。

A: まず市況については、欧州では2年ぶりでPMI指数が50を上回るというグッドニュースがあり、昨年低迷した南欧で2桁の売上げ成長をするなどいい材料はあるものの、3Q,4Qには回復すると楽観できる状況ではないと考えています。中国も同様です。悪化はしていないという程度の見方です。
一方、日本と米国は改善の傾向が続くと想定しています。
競合関係では、オフィス分野で昨年発売したカラーMFPのファームウェアや一部仕様をリフレッシュして商品としての信頼性をより向上させたため、好調な販売を持続しています。
また、販売面では当社の強みである直販のソリューション力、提案力を強化したことが、セグメント4以上の高セグメント機の販売拡大に繋がっていると思われます。
プロダクションプリント分野においては、Q2に向けたパイプラインが順調に積み上がっており、高セグメントを主体として刈取りを図りたいと考えています。
オフィス、プロダクションプリント分野とも他社から新製品が発売されていますが、商品力、販売力ともに競争力は落ちないと見ており、価格競争に追随することも考えていません。

■ 産業用材料・機器事業関連

Q: 産業用材料・機器事業の主要製品の7-9月期の見通しを教えてください。

A: 現在の受注状況などから、Q2としては次のように想定しています。
TACフィルムはQ1比で10%程度増(前年比では7%ほどの減少)。
光ピックアップレンズは5%増
HDD用ガラス基板は今が底だと認識するものの、横ばい。
計測機器は昨年買収したIS社効果がQ2も継続して伸びる。
デジタル一眼用交換レンズはQ1よりは増える。

■ グループ全体

Q: M&Aの収益性への貢献を教えてください。

A: のれん代を考慮するとQ1での直接的な利益貢献は限定的でした。しかしながら、ITサービスプロバイダーを買収したことがディーラーの信頼性が高まったことがMFP、特に高セグメントの販売が増えた結果に繋がっています。特に米国では当社が得意とする中堅企業で高セグメントMFPの販売を伸ばしました。

Q: 通期見通しは為替前提を変えず、業績予想も一切数字を変えていませんが、その背景を教えてください。

A: 今公表している業績予想はドル=93円、ユーロ=123円を前提にしたコミットとして今回、業績予想を据え置きました。
従って、もし為替が今のような水準が続くならば、その分は少しでも上積みできるよう、経営にあたりたいと考えております。

以上