

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

日 時: 2014年1月30日(木) 15:30~16:30
場 所: 野村コンファレンスプラザ日本橋

<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 : 市況と競合環境を地域別に教えてください。

A : 欧州では、北欧及び中欧・東欧の市場の伸びが鈍化している一方で、南欧の回復基調が鮮明になってきています。当社は西欧の売上げが欧州全体の70%を占めていますが、英独仏の主要国では市場成長を上回る伸びを示しています。西欧や中欧・東欧においても、当社は販売を拡大しました。

特に、注力するカラー機の高セグメント機種種の販売において、競合他社を上回る伸び率を達成できたのは、オフィスでは買収した企業によるITサービスとMFPを組み合わせたハイブリッド型販売、プロダクションプリントではCharterhouseが提供する上流のサービスも加わり、お客様への提案力が向上した結果と考えています。第4四半期においても、オフィス用カラー機の高セグメント機種種の販売に加え、プロダクションプリントのカラー機やオフィス用モノクロ機の新製品効果を活かして、更に販売にドライブをかけてまいります。北米や日本ではオフィス用モノクロ機の貢献はこれからですが、欧州と同様に販売を拡大したいと考えています。

アジアでは、中国において利益重視の方針に伴って、薄利の低セグメント機種の販売が減少し、数量ベースのシェアを落としましたが、狙い通りの販売ができたと考えています。シンガポールに統括会社を置いたASEAN地域ではハイブリッド型の販売力の向上に取り組んでいます。競合に対して販売体制の構築が遅れたインドでも人材の採用が順調に進んだことなどによって、直近ではカラー機の市場でシェア1位に躍り出ています。

Q : 販売体制の見直しなどによる構造改革の進捗状況や今後の方向性を教えてください。

A : 通期業績見通しは、第4四半期から日米欧の販売体制及び国内における生産体制の構造改革を始める計画を織り込んでおり、第4四半期から実行を開始します。

■ 産業用材料・機器事業関連

Q : 来年度のTACフィルムの需要や競合環境の見通しについて教えてください。

A : まずTV用については市場としては5%弱拡大する見込みです。その中で当社は、TACフィルムの代替品の影響は受けませんが、耐水性を向上させた製品の投入や、中国メーカーにおける顧客開拓などによって、13年度並みの販売数量を確保したいと考えています。

中小型についてはノートPCの需要が引続き減少する一方で、スマートフォンやタブレットの伸びにより、市場全体では10%以上拡大すると予測しています。当社としてはスマートフォン・タブレット用の対向フィルムやIPS方式の液晶向け視野角拡大用フィルムの投入などによって、販売数量を維持します。

Q : スマートフォン及び携帯用レンズの事業縮小などの構造改革による損益改善効果を教えてください。

A : 来年度においては10億円程度の効果を見込んでいます。

Q : 産業用材料・機器事業全体の位置付けや方向性について、教えてください。

A : 光学分野においては、ビジネスユニットとしての売上げ規模は小さくても、収益性の高い事業を重視する考え方に立って、需要変動の影響を受けにくい産業用あるいはプロフェッショナル用にシフトしていきます。典型的な例が計測機器分野であり、コンポーネント分野ではデジタルシネマ用のプロジェクターレンズです。こうした事業の集合体として当社グループの利益の規模を確保するというシナリオを描いています。

機能性フィルム分野においては、TAC フィルムが利益を生み出しているうちに思い切った投資を行って、新しい商材を作り出していきたいと考えています。

以上