

コニカミルタ株式会社  
2015年（平成27年）3月期  
第2 四半期決算説明会

主な質問と回答

日時：2014年10月31日（金）16:30-17:30

場所：ステーションコンファレンス東京（サピアホール）

<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

【全社に関する Q&A】

Q. 中期計画における最終年度の、ROE 目標が 10%以上に対して、今期すでに 9%（業績予想を IFRS ベースに置き換えた場合の参考値）の水準となる見通しですが、来年度以降の方向性について考えをお聞かせください。

A. 目標の達成で手綱を緩めず、さらに高い水準を目指し、経営施策として可能な限り手を打ちます。

Q. 先行投資は来期以降も今期同様の規模で続くのでしょうか。

A. 今年度上期は、計画の範囲内でしたが、15年以降は減少させます。主な内容として、一つは、ビジネスイノベーションセンター（BIC）等を活用して、3～4年後のドキュメント以外のサービス収益を目指して強化を進めているマーケット情報活動も、14年度中には、グローバルなサービス/デリバリーの型まで計画的に仕上げます。二つ目として、情報機器の試験研究費を先行的に増加させていますが、分野や商品を絞って開発を行うことで、研究開発費の大きな増加は行なわない予定です。

Q. 株主還元に関する考えをお聞かせください。

A. 配当と自己株式消却を主に進めますが、その全体像については、中期計画をベースにブラッシュアップして、更なる株主還元につなげていきます。

Q. 投融資計画では、上期の実績に対して下期の割合が多くなりますが、下期の見直しはありますでしょうか。また、分野別にはどのくらいの投融資を計画しているのでしょうか。

A. M&A については相手のあることなので具体的なお話はできませんが、下期についても計画に沿って現在も交渉に当たっております。対象領域については中期計画に沿って、情報機器の分野では、積極的な MIF (Machines in the field) 拡大と並行して IT サービスを強化していくということ。情報機器以外の事業では、計測機器の領域や機能性フィルム領域に加えて、ヘルスケアでも連携する IT 領域をターゲットとしています。

### 【情報機器事業に関する Q&A】

Q. 山名社長就任から半年間で、事業環境変化などを考慮した新たな取組みがあれば進捗も含めて教えてください。

A. ハードのコモディティ化など、事業環境を認識した上で、直販力や IT サービスを生かした顧客課題解決の加速を行っています。当初、中小規模企業向けを考えていた IT サービスが、予想外に大手企業からも評価されており、下期は、大型案件として欧米中心に成果だしを進めています。

分野別には下記の取り組みを進めています。

オフィス向け MFP において、同業各社で低セグメントでの数量増を狙った低価格機投入の動きがあります。これに対し、当社も、一層の商品競争力強化/スピードアップすべく、カラー機の低コスト技術開発費用を先行投資に多く盛り込んでいます。サービスの付加価値、プロダクトにおけるもう一段のコスト競争力のために対策を講じています。

商業・産業印刷では、本格的ミッドレンジ新製品の拡販が PV(プリントボリューム)拡大につながります。MPM 戦略を軸に M&A も功を奏し、大手顧客を獲得するなど PV 増に向けた取り組みがグローバルに加速しています。

さらに、当社もモバイル対応商品の強化を図っており、しっかりとマーケティング訴求をしていきたいと考えております。

Q. 欧州市場では、競合が価格攻勢をかけているという話もありますが、影響はあるでしょうか。

A. 欧州においては、特に主力市場のドイツを中心に、円安のメリットを市場還元する形で価格攻勢がありました。当社は、9 月以降、大きな案件については戦略的に獲っていく方向で進めており、その効果も出始め、ハードウェアに於いては、市場に影響されず、計画同等以上の成果をだしております。

Q. オフィスプロダクト全体で2Q売上が対前年増の中、ノンハードの売上比率が落ちていることから、ハードは思ったほど減少しなかったと考えますが、この要因を教えてください。

A. A3 カラー機は、ローエンド新興国向けモデルが、当期末中心にかなりハードの売上増に寄与しました。また、米国ではカラー機が想定を上回り、競争の厳しい欧州においても、ハードの売上が堅調に推移したことが主な要因です。

Q. オフィスノンハード売上の前年伸長率が減少に推移していますが、どのように分析しておりますか。

A. 想定通りの推移で、ノンハードの計画に対し大きな変化が起こっている訳ではありません。PVよりも、カラー比率や高速比率が重要と考えています。基本線としてはMIFを増やして、カラー比率を先進国、新興国とも安定した高い水準で維持するために何をすべきかが重要と考えております。

#### 【その他の事業に関する Q&A】

Q. 情報機器以外の分野でも、新たな取組みがございましたら、進捗も含め教えてください。

A. 情報機器以外に3~4つの大きな収益の柱を作るための改革を進めております。計測機器の分野では、買収効果もあり、規模や収益において結果が出始めています。中期計画に向け確信をもっともう一段大きな仕掛けを進めているところです。光学分野では、市場の厳しさを見据えて生産構造改革を進めており、下期中には、売上看見合った収益構造の構築が可能とみています。TACフィルムの事業については15年以降の不透明感もありますが、お客様の期待に応えて、お客様との信頼感を高めるための施策を講じたいと思います。

Q. 産業用材料・機器事業では、上期実績が社内計画を超過達成した一方で、今回修正した通期予想値から上期実績を差し引いた下期の想定が当初想定並となっている背景について教えてください。

A. 下期の計画は以下の2点を考慮しております。1つは、買収したIS社を含む計測機器で、上期にかなりの第3四半期前倒しの受注/出荷があったこと、もう1つは、TACフィルムにおいて、年内は一定量の受注が見通せるものの、第4四半期については、季節要因も盛り込んで保守的に見積もっています。

以上