

コニカミルタ株式会社

2016 年（平成28 年）3 月期 第1四半期 決算説明会

主な質問と回答

日 時： 2015 年8 月6 日（木） 16:30-17:30

場 所： 経団連ホール（経団連会館2 階）

<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

【Q&A】

Q：770 億円の通期営業利益計画に対して、1Q は基本的に社内想定線とはいえ、進捗率はやはり低く見えてしましますが、実際の社内では上期でどのくらいの目線を持っていたのでしょうか。また、その場合上期は増益でしょうか

A：当社の見方では、上期で大体 42 から 43%の進捗率を見えています。通常は「45：55」が上期、下期のバランスですが、今年に関しては、とくに情報機器の新商材への切り替えタイミングもあり、2Q 以降に大きく期待しております。なお、上期では増益を見込んでいます。

Q：M&A の効果は、情報機器のオフィスと商業産業印刷において、前年比でどの程度あったのでしょうか。

A：M&A の効果については、流動的で説明は難しいですが、例えばこの 1Q に実施した細かいものも含めると、大体 10 億円強の増収効果となります。YoY では、昨年 2Q に買収した MPM 関連の Ergo 社の売上がこの 1Q には 50 億円程度含まれます。

Q：情報機器について、営業利益率の 1Q 状況および 2Q 予想をについてお聞かせください。

A：1Q は、北米において、将来に向けての最適化、収益力の向上、効率アップを目的とした、チャネル政策の一部変更や、直販のテリトリーの見直しを行いました。再編後は、安定するまで、どうしてもマイナスの影響が出ますが、6 月以降は実績も上向いております。

2Q 以降の収益について、詳細は申しあげられませんが、戦略的に、オフィス分野で新商品の投入を検討しています。オフィス商材の製品サイクルはおよそ 2 年ですが、この 1Q が最終四半期にあたり採算としては非常に厳しい時期でした。2Q 以降は、新製品効果による営業利益率の改善を織り込んでいます。

Q：情報機器について、北米でチャネル政策の変更や直販テリトリーの再編をなぜ行う必要があったのでしょうか？

A：直販の見直しについては、北米だけでなくどの地域でも定期的に行っているものです。直販の場合、セールス担当者の個人能力差が販売に大きく影響します。優秀で能力の高いセールスにはより大きなテリトリー、良い顧客を割り当てて、能力を最大限発揮できるようにすることで生産性を向上させるのが狙いです。

Q：情報機器について、地域別の状況を教えてください。

A：まず地域別では、1Qは欧州が好調です。とくに直販が引っ張っています。北米は、チャネル政策の影響で1Qだけを見るとやや低調でしたが、同業の中では、過去3～4期の推移でみると当社のみ売上の伸びを維持しており健闘している方だと評価しています。

国内は、プリント単価がこの数年大きく崩れている市場ではありますが、当社のカラーのプリントボリュームは、前年比で伸びています。モノクロのプリントボリュームは若干マイナスですが、全体でも前年から伸びています。

以上