

コニカミルタ株式会社

2016 年（平成28 年）3 月期 決算説明会

主な質問と回答

日 時： 2016 年5 月12 日（木） 17:00-18:00

場 所： イノホール&カンファレンスセンター

<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

【全社の業績に関する Q&A】

Q：新製品の投入に伴う業績面への寄与に期待する部分が大い計画という印象を受けましたが、通期 660 億円の営業利益の出方という観点では下期にウエイトが掛かるような上下のバランスになると感じましたが、そのような理解でいいのでしょうか？

A：ご理解の通りです。16 年度の第 1 四半期、第 2 四半期は、15 年度の同期と比べての円高の影響を何とか跳ね返して、前年と同額か、前年よりも若干プラスぐらいの状況とみています。年間を通しては 60 億円の増益計画ではありますが、実際には第 3 四半期の後半からの増益という見方をしています。

【情報機器事業に関する Q&A】

Q：外部環境が厳しい中、現地通貨ベースで 10%の売上増をどのように達成するのか、オフィスサービス、商業・産業印刷の分野別に教えてください。ノンハードについても 2016 年度中に回復してくるという前提が立てられるのかどうかについて教えてください。

A：まずオフィスサービス分野ですが、2015 年度に複合機のディーラーを米国で 2 社、フランスでも 1 社買収しました。比較的大きなディーラーですが、この効果が 16 年度にプラスになってくるということを見込んでいます。

二つ目は、カラー複合機の新製品投入です。中高速セグメントをカバーします。下期からその効果を見込んでいます。やはり本体の販売が増えませんか、2016 年度の売り上げが伸びません。ディーラー買収という打ち手と、多くのプリントボリュームを見込める中高速セグメントのカラー複合機の新製品効果、この二つがオフィスサービスの売上成長の大きな要因になります。

情報機器事業のサービス事業へのシフト、業容転換に関して言えば、複合機単品での販売に対し、ハイブリッドという IT とかコンテンツマネジメントといったサービスと一緒に複合機を販売すると、お客様あたりの売上が 2 倍になります。また、複合機だけでの取引の場合、当社のお客様での契約更新率は 63%程度ですが、ハイブリッド販売をすると、この更新率が 83%に上がっているのです。更新率が上がり、顧客あたりの売上が倍になっている、こうして売上増を作っていきます。

しかも、ハイブリッド提案で契約した場合、粗利率は 9%程度、高くなるという結果も出ています。

事務機業界の環境を楽観的に見ているわけでは全くなく、だからこそトランスフォームをやるのだという考えです。15 年度はまだ先行投資が多かったのですが、16 年度はその成果を挙げていくことが当社のオフィス戦略の重要なポイントです。

商業・産業印刷では、14 年度から 15 年度は残念ながら米国で少し苦戦をしました。競争環境で価格を下げないという方針で進めたことで苦戦したこともあります。16 年度に関しては苦戦したカラーのライトプロダクション領域に、下期から新製品が投入されます。この新製品が米国における競争力を強化すると見込んでいます。

Q: IT サービスソリューションと MPM・プリントサービスはともに売り上げを伸ばしていますが、利益面では改善をしているのか、教えてください。

A: 16 年度も含めて IT ソリューションが収益貢献するという道筋は見えてきたと思っています。特に利益改善が大きかったのは、米国の IT サービスと、ヨーロッパではフランスでした。MPM、マーケティング・プロダクション・マネジメントサービスの方はまだ期待したほどの利益貢献ではありませんが、ここでも手を打ちましたから 16 年には利益貢献が高まる見込みです。

Q: 2016 年度は商業・産業印刷分野で 9%増収を見込んでいますが、ライトプロダクションの新製品を出すということが改善の要因ですか？

A: それの一つです。もう一つは本格商業印刷及び産業印刷の展開による利益貢献です。先行投資をしてきた KM-1 という本格的な商業印刷向け製品を 16 年度に事業化します。更にフランスの MGI 社に追加出資したことにより、MGI 製品をパッケージ印刷とカラベル印刷も含めて、ワールドワイドで販売し、それが 16 年度に寄与します。当社の電子写真のラベルプリンターの新製品も 16 年度はフルに寄与します。

【産業用材料・機器事業に関する Q&A】

Q: 産業用材料・機器事業の 2 つの分野をいずれも 2016 年度は売り上げを大きく伸ばす前提になっています。産業用光学システム分野の計測機器には買収効果もあると思いますが、どの分野が特に寄与してくるのかということについて教えてください。

機能材料については第 4 四半期が 117 億で着地しています。新年度は 620 億円の計画ということですが、TAC フィルムは販売が減少すると想定される中で、御社はどのような前提を置いているのか、また QWP のような新製品群の寄与をどのくらいの規模で前提として立てているのかということについて説明をお願いします。

A: 計測機器では、買収した Radiant 社の売上が通期で効いてくるということに加えて、ドイツの IS 社と当社が元々展開していた計測機器事業との 3 社のシナジーによる売上増を見込んでいます。

TAC フィルムについては、16 年度には 4K 化、8K 化など液晶テレビの高画質化の進展でパネルの面積がまた大きくなるというところで、TAC フィルムの面積成長を見込みながらも、市場の回復には頼らずに、まず視野角拡大用 VA-TAC の新製品の効果を通期で効かせること。加えて、QWP のような新しい領域のフィルムを加えていくということによる販売増です。16 年度はその 2 つに加え、引き続き中小型パネル向けの薄膜でも、超薄膜という新製品があります。総括すると、需要に期待するより、16 年度は市場シェアを上げていくということが売り上げ増の前提となっています。

以上