

## コニカミルタ株式会社

### 2017 年（平成29 年）3 月期 第1四半期 決算説明会

#### 主な質問と回答

日 時： 2016 年7 月28 日（木） 18:00-19:00

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

#### 【全社業績に関する Q&A】

Q: 社内計画に対する営業利益の未達幅はどの程度であったか、教えてください。

A: 約 20 億円でした。要因は産業用材料・機器事業の減収によるもので、その他の事業は計画線でした。

Q: 昨年実施した M&A がどの程度売上に寄与したか、教えてください。

A: 約 100 億円でした。そのおよそ半分が情報機器関連、残り半分はヘルスケアの Viztek 社、計測機器の Radiant 社などの新規連結効果です。

Q: 今年度の M&A の考え方について教えてください。

A: 当社の成長戦略にマッチするかどうか、慎重に判断した上で、そういう案件があれば引き続き積極的にやっていく方針です。現在の自己資本比率、自己資本額、のれん代の額などを考慮しますと、当社の財務体質はバランスが取れていると考えています。今、当社の格付けは A 格ですが、基本的な考え方は A 格を維持できるように財務の状況を整えていくというのが、大きな財務戦略です。大規模な M&A 案件の場合には当社単独ではなく、パートナー企業とのアライアンスという手段も含め検討しています。

Q: 現時点の在庫水準について会社側はどう見ているかを教えてください。

A: 在庫回転月数で見ますと若干多めではあります。産業用材料・機器事業の販売未達と、発売直後のハイエンドのインクジェット印刷機が影響しています。但し、情報機器事業全体では予算よりもいい状況で推移しているという状況です。

## 【事業に関する Q&A】

Q: 情報機器における地域別の販売状況について教えてください。

A: 日本と北米については、オフィスサービス、商業・産業印刷ともにカラー製品が前年から販売台数を増やしています。欧州ではオフィス用 A3 カラー複合機は大幅に販売台数を伸ばしましたが、プロダクションプリントについては、5 月に行われた展示会 Drupa まで発注を手控えるお客様が多かったこともあり、前年比では若干の減少でした。但し、Drupa で相当の金額の売上に繋がる受注を獲得しましたので、これを早急かつ着実に刈り取っていきたいと考えています。

Q: 情報機器事業が為替を込みでも営業利益率が好転している背景について教えてください。

A: ひとつには構造改革の効果、ふたつ目はハイブリッド販売という付加価値販売の成果とみています。具体的に言いますと、MIF 防衛率の向上、提案型販売で価格競争を回避していること、サービスを組合せてお客様あたりの取引金額を拡大していること、などです。

Q: 機能材料については、同業他社には底を打ったという見方をしている企業も出てきていますが、御社は市場をどう見ているかについて教えてください。

A: 当社も同様の見方をしています。2Q,3Qにかけては回復に転じる見込みです。昨年にはなかった新規商材のQWPもローンチが順調に進捗していますので、この売上拡大も図っていきます。

以上