

コニカミルタ株式会社

2017 年（平成29 年）3 月期 第2四半期 決算説明会

主な質問と回答

日 時： 2016 年10 月31 日（月）16:30 ～ 17:45

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. 経営環境が厳しい中で、**通期業績予想の営業利益 550 億円を達成するポイント**を教えてください。

A. 既存事業の構造改革、経費削減の検討を進めています。ポートフォリオの見直しも進めており、それを下期から前倒しで行うことが 17 年度に繋がると考えています。

Q. 経営にあたって、**重視している KPI** を教えてください。

A. 売上総利益率と販売管理費比率を KPI として重視しています。

Q. **フリーキャッシュフローが改善されてきましたが、今後は成長のために実施してきた先行投資を回収することに注力することなのか、キャッシュフローに関する考え方を**教えてください。

A. 営業キャッシュフローの目標金額は年間 1,000 億円です。投資キャッシュフローでは、これまで実施した M&A の成果出しを第一義で実行します。

今、新しい中期経営計画を検討していますが、本日で説明したように当社の強い分野で新しい事業を創り出そうとしており、それを加速するための手段として M&A が必要になることもあります。新しい中期経営計画でも M&A の投資戦略枠は設定したいと考えています。

Q. **第 2 四半期末の在庫が少し増えていますが、在庫の水準についての見方**を教えてください。

A. 9 月末の在庫水準は想定範囲内であり、適正レベルにあるという認識です。個別に見ますと、情報機器事業において、中国の国慶節を控えて 9 月末に生産を増やしたという事情もありますが、総じて想定内に収まっています。

【情報事業に関する Q&A】

Q. 御社でハイブリッド販売がうまくいっている理由を教えてください。

A. 当社のハイブリッド販売がターゲットにしているのは、中堅企業のお客様です。従業員数で言えば、300-500 名くらいの規模です。そのクラスのお客様に IT をトータルで提供するため、その能力を持つ IT サービス企業の買収を進めてきました。米国ではリージョン別、欧州では国別に、40 件の M&A を 3 年以上かけて実行しました。その部隊とドキュメントの直販の部隊が連携するまでに時間を要しましたが、今では 1 チームとして活動できるようになり、成果が挙がってきました。

現在はハイブリッド販売ですが、IoT の時代でもお客様企業に IT サービスを提供して対価をいただけるようになることを目指しており、こうしたサービスを提供できる人財を念頭に置いて M&A を実行してきました。今では主要国はほぼカバーできる状況になっています。

以上