

コニカミノルタ株式会社

2019 年（平成31年）3月期 第3四半期 決算説明会

主な質問と回答

日 時： 2019年2月1日（金）17:30 ～ 18:30

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。

【全社業績について】

Q：CRE 戦略の見通しについて、Q3 でネット 192 億、Q4 で費用発生して 18 年度の通期で 130 億円という見通しに変更はないという理解でいいでしょうか。また 19 年度には CRE 戦略の効果は発生しないのでしょうか。

A：18 年度についてはご理解の通りです。19 年度には CRE 戦略の効果は見込んでいません。

Q：米中問題の影響は発生していないのでしょうか、19 年度の見通しについても教えてください。

A：米中の貿易摩擦と中国の景気の減速については、3Q の段階では為替や在庫への影響以外大きな影響は出ていません。ただ、米中の通商合意がどのようなかたちでなされるかというポイントについては注意しております。関税の問題については、現段階の米中間の合意状況においては大きな影響は今年度も来年度もありません。中国については、光学コンポーネントのプロジェクター用レンズなど景気の減速の影響を受けやすい事業では減速の兆しが見えております。オフィスのカラー機、PP 機、機能材料や計測材料などは、3Q ではまだ顕在化していませんが、その兆候を含めて注視していく必要があると考えております。

【基盤事業について】

Q：オフィス事業について、米中や欧州景気の影響は現時点では出ていないとのことでしたが、先行指標としてのパイプラインの状況、商談の状況などについて教えてください。消耗品の売上高が前年比で減少していますので、景況感が影響しているとも考えられますが、いかがでしょうか。

A：商談確定してから設置まで時間がかかるといったことは出ていましたが、既に動き出しており、パイプラインは変わっていないという認識です。米国ではディーラー在庫の状況やリースが金利の影響をどう受けるかというのを注視する必要がありますが、現時点では問題ないレベルと考えています。欧州は一律ではなく地域によって進捗が異なるので地域別に分析しています。

Q：オフィスハードのマイナスについて、大口案件設置遅れとありましたが、それぐらいで影響を受けるのでしょうか。来年以降は回復するのでしょうか。

A：3Qは北欧で計画との乖離がありました。ITが進んでいる諸国では政府もe-document化を進めています。国によって簡単には上がらない状況であります。通期で対前年+1%の売上増と説明してきましたが、ここに来て状況が変わったところもありますが、粗利の確保は色々な施策で押さえています。

Q：御社とのMFP契約を継続する顧客が更新時の価格交渉で単価が下がるケースはあるのでしょうか。

A：ご指摘のようなケースはゼロとは言いませんが、単純なプリント枚数に基づく課金だけではなく、スキャン課金などFree to Fee（無償で提供していたサービスの有償化）等で補っていくといった施策を展開しています。

Q：機能材料について、新樹脂のSANUQIサンプル出荷など始まっていますが、今後の規模感（売上に占める構成比）はどの程度になりますか。今後のTACの伸びは？

A：機能材料分野は3Qまでは中国メーカーの積極投資があり、売上高が伸びました。4Qは新樹脂の仕込みのための停機も見込みますが、これは19年度への仕込みです。中国の需要についてはスマートフォン等が減少していますが、TV用の大型ディスプレイの需要は拡大しています。TACフィルムの価格は下げ止まっていますし、収益を出していきます。新樹脂のSANUQIはサンプルを出荷している段階で19年度は伸びていきますが、販売比率については現時点での回答はご容赦ください。

【新規事業について】

Q：バイオヘルスケアについて、Ambryの着手済施策の遅れについてもう少し具体的に教えてください。

A：下期の売上拡大施策として営業人員の新規採用により営業体制を強化しました。その効果を出すのに時間を要し、ここの営業力強化が最大化されていないことが1つ目のポイントです。

次に、大手の製薬業務向けのサービスとして、プロジェクトごとのカスタマイズの対応に時間がかかっている、段階的な対応になっていることがあげられます。3つ目のがん専門医市場への展開策としては、同業他社と提携契約は結びましたが、新規業務のITプロセス構築等が遅れている状況です。

ただ、Ambry、Invicroともスタンドアロンベースでは黒字化を予定しております。当初の見立てとしては無形資産の償却費をカバーして連結でも黒字化したいと考えておりましたので、そこは遅れているのは事実です。また、日本国内のビジネスを立ちあげているので、その先行投資がかかっていることも、結果的に当初の想定より遅れた原因です。

Q：バイオヘルスケアの通期の売上高を年間75億円下げているが、減額の主要因を教えてください。

A：主要因はAmbryです。Invicroも中枢神経系の10億円規模の受注がお客様都合でキャンセルになった影響もあります。

Q : Workplace Hub の現在の販売に関する手ごたえ、アップデートがあれば教えてください。

A : お客様のニーズに合致しているという手ごたえはあります。欧州は製造業からの引き合いが、米国では不動産・ファイナンス・建築といった業種からの引き合いが増えており、狙い通りの進捗です。

以上