

コニカミノルタ株式会社

2021 年（令和3年）3月期 第2四半期 決算説明会

主な質問と回答

日 時： 2020 年 10 月 29 日（木） 18:00 ～ 19:00

方 式： テレフォンカンファレンス

<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。

【全社業績に関して】

Q. 前回の第1四半期決算説明会では、通期で3桁の営業利益にこだわるとい説明でしたが、今回は130億円の営業赤字という通期見通しとなっています。新たに計画された一時的なオフィス事業構造改革費用の65億円以外で何が変わったのかを教えてください。

A. 第1四半期が終わった時点では、新型コロナウイルスの影響が、下期からの回復を大きく見ていました。第3四半期には若干の影響は残るが、第3四半期の後半から第4四半期は回復するという前提で売上を見込んでいましたが、今回、第3四半期以降も新型コロナウイルスが波を繰り返しながら影響するという相当厳しい前提に見直しました。結果、売上見通しを通期で約570億円下方修正したことが一番大きな要因です。

一方、新型コロナウイルスの第2四半期の利益影響は、およそ175億円とみています。第1四半期がおよそ300億円でしたので、上期では475億円、以降、第3、4四半期で各四半期50億円ずつ位減っていくという見方をしています。コロナ影響の沈静化をみていますが、これとは別に売上高の減少は慎重に見ているとご理解ください。第1四半期決算時から新型コロナウイルス影響が増加していること、構造改革費用を積み増したことが大きな変化となります。

Q. 資料 P.15 の 22 年度に向けた基本方針と目指す利益水準のスライドについて、オフィスは 20 年度から 21 年度で 400 億円位の利益改善、また、新規事業の赤字削減を 100 億円位見込んでいるようですが、それぞれについて、売上の回復による粗利の増加ではなく、20 年度のコストに対して、コストの絶対額として減る部分は、どの位あるのでしょうか。

A. オフィスについては、21 年度の営業利益を 400 億円レベルに持ち上げる想定をしていますが、そのうち 250 億円が、20 年度中に行う構造改革も含めた施策で引き上げる分となります。
21 年度の新規事業の赤字半減で大きいのは、ワークプレイスハブの OS を Windows ベースに一本化することにより、開発費を 20 億円削減します。また、Ambry 社における遺伝子診断でも、解析スピードを上げる新装置を導入し原価低減します。こうした赤字幅を半減する蓋然性を固める一方で、手応えを感じているお客様に向けてトップラインを上げていきます。

【事業に関して】

Q. デジタルワークプレイス事業の IT サービス・ソリューションの売り上げが、第 2 四半期は昨年と同じ 177 億円で、欧州・米国ともに大手顧客のソリューション案件の獲得が貢献と記載がありますが、具体的にどの様なものだったのでしょうか。また、日本で IT ソリューションの需要が出てきていると思いますが、それに対する取り組みを教えてください。

A. 欧州・米国ともに、大手病院グループでワークフロー改善につながる ECM（エンタープライズ・コンテンツマネジメント）案件の獲得が大きな貢献です。

また、国内につきましては、第 2 四半期ではまだ貢献できていませんが、政令指定都市を中心に自治体に当社社員が常駐し、ドキュメント業務プロセスを見える化する取り組みを進めています。この取り組みについては下期後半から来期にかけて、成果が出てくる見込みです。他にも、国内では従来から自社実践の展開として、「いいじかん設計」という形でルーチン業務をいかに自動化するかを取り組んでいます。こうした効率化を追求しながら、創出した時間をクリエイティブな業務に使っていただき、さらに残業も止めて生活そのものを充実させていただくという提案です。このように自社実践してきたノウハウも含めて展開し、中堅中小企業のお客様の DX 推進に取り組んでいる状況です。

Q. オフィスの下期見通しで、ハード・ノンハードはどの様なイメージで改善していく想定でしょうか。

A. オフィスの下期につきましては、ノンハードで第 4 四半期は前年比で 9 割まで戻るとみえています。第 2 四半期までは、約 8 割まで戻ってきています。地域差はありますが、欧州では既に 8 割を超えています。特に 9 月単月に至っては、欧州は 9 割を超えました。第 2 四半期平均が 8 割だったので、第 4 四半期に向けて 9 割位までの戻りが期待できます。

ハードも第 2 四半期はワールドワイドで前年比 8 割を超え、こちらも地域差はありますが、日本あるいは欧州がけん引しており、下期は 9 割を超えてくと想定しています。

Q. 長い期間でのオフィス事業の見方、前提をどの様に見ていますでしょうか。

A. 資料 P.9 のスライドの中でご説明していますが、ハードは先ほどご説明したような水準に徐々に回復してくるとみています。一方で、お客様の働き方が変わったことにより、プリントボリュームは新型コロナウイルス前の水準には戻らないとみています。

そうした中で、第 4 四半期はプリントボリュームが前年比で 9 割まで戻りますが、21 年度についてはその水準が続き、19 年度比で 1 割ほどプリント需要が消滅するという前提で当社としては構えています。そこから 22 年度以降は、年率で 3%ないし 4%下落するとみています。

Q. 資料 P.43 について、オフィスの米国でのノンハード売上回復がまだ弱いのが気になりますが、米国の改善について、自律的に戻していけるような策が何かあれば教えてください。

A. 第 2 四半期までの米国は、オフィスのプリントボリュームの戻りが他地域に比べると弱いというのは事実です。ただし、当社では顧客のサイズ別、さらに業種別でのプリントボリュームの戻り具合を週次でモニタリングをしており、顧客の活動制限等の影響もあり、業種によって戻りの早いところと、遅いところがあります。米国で、プリントボリュームの戻りが相対的に早い業種は、ヘルスケア・病院や製造業になります。こうした業種に新規のお客様の獲得も含めて積極的に当社として働きかけています。

Q. 資料 P.16 によるオフィス事業の構造改革効果として 250 億円という数字が記載されていますが、グループ内から無くなる費用という理解で正しいでしょうか。

A. この 250 億円のうち、特に一時費用を積んで削減する労務費 150 億円を見込んでいますが、これはグループから削減される費用になります。ただし、同ページに記載の人員の 10%という部分については IT サービス、ワークプレイスハブ、あるいはオフィス以外の成長領域への人材の配置転換も含まれていますので、10%の人員が直接 150 億円の効果と結び付くわけではないとご理解ください。

Q. オフィスの研究開発費の低減ですが、ある部分は労務費の削減分とダブルカウントのところもあるのでしょうか。

A. 研究開発につきましては、テーマの絞り込みにより、固定費というよりも変動費的な要素で削減します。また、ソリューションエンジニアの顧客接点への配置をしていきますが、これはグループ内に留まります。グループ全体として、開発人材についても DX ソリューション開発に貢献できる人材の強化や増員計画がオフィス領域以外の事業領域でもありますので、そうした成長領域へシフトしていくという側面も持っています。

Q. 資料 P17 のバイオヘルスケアおよびその他の新規事業に関するコメントの中で、資金調達あるいは他社資本の活用等の記載がありますが、具体的にはどうしているのでしょうか。

また、その他の新規事業について、収益性の改善が見込めない事業については、選択と集中の判断を実施するとありますが、これは新規事業だけの話なのか、あるいは、ポートフォリオの中心から少し外れてきている事業も選択と集中の対象になるという可能性もあるのかについて教えてください。

A. 1点目については、バイオヘルスケア事業の成長に向けて資金調達の柔軟性を検討中となります。具体的な内容は、お話できるタイミングが来たらお話しをさせていただきますが、現時点ではこうした検討を開始しているということをお伝えしたいと思います。米国におけるバイオヘルスケアの事業価値には現場で手応えを感じており、この領域は競争力としても成長機会が見込めるため、投資を続けることで、2年、3年、4年と相当大きな事業にできると考えています。この投資について、資本政策上どのような方法が良いのか、あるいは事業価値を顕在化させる時にどのような形で行うのが良いのかについて現在検討しています。2点目のご質問については、これは新規事業の範囲にとどまらないとご理解ください。

以上