

コニカミノルタ株式会社

2021 年（令和3年）3月期 第4四半期 決算説明会

主な質問と回答

日 時： 2021 年 5 月 14 日（金） 18:00 ～ 19:00

方 式： オンライン／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: 21 年度のポートフォリオ転換に関する費用 40 億円はどのような内容でしょうか。
22 年度以降は発生しないのでしょうか。

A: 2 つの検討要因があります。1 つは事業ポートフォリオの低採算事業について、ベストオーナーへの売却や合併等を検討しています。もう 1 つは戦略的新規事業の一分野で米国市場等も含めた資金調達に関連する費用を織り込んでいます。いずれも一過性で 22 年度以降は発生しません。

Q: 21 年度見通しのコーポレート他のマイナス分について、内容を教えてください。

A: ポートフォリオ転換に係る一過性費用が 40 億円で、20 年度に抑制した戦略的 R&D 費用の増加分が 25 億円、残りはコーポレートの助成一時金利益の戻りなどです。実態としてコーポレート費用が膨らむわけではありません。

Q: 21 年度見通し全社営業利益の上期下期のバランスをどう見ているか教えてください。

A: もともと情報機器の季節変動要因により売上は下期が大きいですが、上期、特に 1Q はワクチン効果がまだ出ないと想定し、オフィスのノンハードの厳しさを 8 月まで織り込んでいます。半導体不足や部材高騰については回避するような対策を取っていますが、費用や販売への影響が 1Q から 2Q に発生すると見込んでおり、ポートフォリオ転換の費用発生も上期に織り込んでいます。これらの要因を上期には想定しており、通期に向けた利益回復の蓋然性を高めて進めていきます。

【事業に関して】

Q: デジタルワークプレイス事業の「One Rate」はどういうものでしょうか、効果も含めて教えてください。また、価格が下がっていくリスクは無いのでしょうか。

A: 従来の複合機ビジネスはプリント枚数でお客様にチャージをしてきましたが、お客様から毎月の費用管理が煩わしいとの声があり、ボリュームに関係無く月額固定料金とする契約です。米国から始めて各国に展開しています。契約前にお客様のプリント枚数のアセスメント等をしっかりと実施し、実際のプリント枚数の乖離が大きい場合に備えて見直し条項も入れて進めており、粗利額の増額効果として寄与しています。

Q: 21 年度 DW-DX の 133 億円増収計画の内容について教えてください。また増益 200 億円のハード・ノンハード・DW-DX の内訳や、ワークプレイスハブ (WPH) の見込みなどを可能な限り教えてください。

A: マネージド IT サービスの伸びが一番大きく、資料 P.14 に記載された DW-DX 4 点のうち、顧客 IT インフラへのサイバーセキュリティ診断と WPH を活用したサービスをこれまで以上に伸ばしていきます。また、新しいサービスを提供していく中で、自治体を中心とした電子申請/承認のプロセス転換も大きくなります。サービスバックオフィス業務は、既に米国では実行しているインドへのアウトソーシングを欧州にも展開していきます。利益面についてはハード・ノンハードで 75%、残りが DW-DX のイメージです。WPH は、ハードをベースとした IT サービス展開のビジネスとして位置付けています。

Q: DWP 事業は 20 年度 4 Q で 35 億円の利益および構造改革費用 32 億円から、現状の収益力は 70 億円位という理解で正しいでしょうか。あるいは固定費の水準は 20 年度 4Q から 21 年度 1Q 以降でもう一段下がるのか、下がるのであればどの位下がるのかを教えてください。

A: 構造改革は 3 月最終週に欧州で実行した部分もあるため、21 年度 1Q から効果が出て、もう一段固定費が下がる見込みです。1 年間で人員を全地域で 7%削減したため、そのうちの 10~15%程度が下がる規模となります。

Q: プレシジョンメディシンについて KPI は YoY で増えていますが、20 年度で減収になっているのは何故でしょうか。単価下落などの影響があるのでしょうか。

A: Ambry 社の遺伝子検査受領サンプル数は 4Q でも +6%と回復していますが、3 月に増加したため、保険会社への請求などにより、売上は 21 年度となります。また Invicro 社のバックログを解消して売上を上げるためには、治験が再開される必要があります。価格についてですが、Ambry 社の高精度な RNA 検査が評価されて比率が上がると、全体の価格は上向きになります。また、健常者向けサービスが、米国と日本で開始されて数量も増加していきます。カリフォルニア州オレンジカウンティから受託している新型コロナの PCR 検査は増加しましたが、遺伝子検査より単価は低いです。原価面では次世代シーケンサーの導入やクラウド活用などにより原価低減が見えています。

Q: プレシジョンメディシンの減損が無いことをポジティブとして説明会資料に記載していますが、監査法人とはどのような議論があったのでしょうか、KPI などを見た上での判断でしょうか。

A: のれんについては、監査法人が対象を広く見て、コロナ禍における実態及びポストコロナの短期および中期の見通しを見て、しっかりと議論しています。今回、敢えて資料に、のれん減損該当無しと記載したのは、アナリストレポートにおいて、当社はのれんの比率が高く、その中でも大きなプレシジョンメディシンについて減損の懸念が記載されているためです。RNA 検査や CARE など高精度な検査により利益率が高いのですが、将来の成長のためにサイエンス分野の人財に費用をかけており、当初予定の利益が出ていないことも事実です。今回、事業の価値、マーケットでの進捗状況と 2025 年位までの将来計画を見て、監査法人から減損については全く問題無いと判断されています。

Q: プレジジョンメディシンにおいて、昨年 11 月に米国での資金調達や提携に関する検討の説明がありましたが、3月に発表した AWS との連携・投資で完結したと考えて良いのでしょうか。また、この市場での競合は、企業価値を上げるため費用を先行投資して大きな赤字ですが、当社はそうした戦略は取らないという理解で良いのでしょうか。

A: 3月に発表した AWS 社との連携は、AWS 社が遺伝子データ解析の分野に参入する上でパートナーを検討した際に、Ambry 社の高品質なデータに魅力を感じ提携に至りました。競合はサンプル数を集めるために大きな赤字を出していますが、当社は品質が高いデータに拘り、大きな赤字を出しながら遺伝子検査数を増やしていくという戦略は取りません。一方、足元ですぐに大きな黒字に軸足を置きすぎると現在優位性を保っているポジショニングが変わってしまうので、中期的に考えて必要な投資を続けながら進めていきます。AWS 社からの投資は 11 月に説明した柔軟な資金調達の中の一部であり、ワンステップです。

Q: インダストリー事業について、直近の数四半期でセンシング以外の売上は、ほぼ横ばいですが、21 年度では年間 22%の増収見込みで高く成長する形になっています。どういうタイミングで売上が成長していくのかを教えてください。

A: センシングでは Specim 社の連結が 20 年度 4Q から始まりましたが、21 年度はその年間寄与を見込んでいます。また、自動車外観検査もコロナ禍で上期は案件が進みませんでした。成長新規は自動車以外の食品やリサイクル等の新たな戦略的投資を考えており、その寄与は下期と見ています。機能材料は中国の大型 TV、全世界でのスマホ需要が上期は強く、下期は落ち着くと見ています。IJ コンポーネントは中国以外のアジア等のコロナ禍からの復調次第ではありますが、下期にかけて売上は増加していくと見ています。光学コンポーネントは、中国の移動体と監視・観察領域で上期から好調は続きます。画像 IoT はプラットフォーム「FORXAI」が売上に寄与するのは下期です。主力である Mobotix のセキュリティソリューションは米中問題などもあり、欧米でドイツ製のソリューションに当社の技術を加えて、販売拡大の機会があり、下期に拡大させていきます。

以上