



コニカミノルタ株式会社

2025年3月期 第3四半期 決算説明会

2025年2月6日

イベント概要

[企業名]	コニカミノルタ株式会社
[企業 ID]	4902
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期
[日程]	2025 年 2 月 6 日
[ページ数]	32
[時間]	17:10 – 18:03 (合計：53 分、登壇：32 分、質疑応答：21 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	6 名 取締役 代表執行役社長 兼 CEO 大幸 利充 (以下、大幸) 取締役 常務執行役 インダストリー事業管掌 葛原 憲康 (以下、葛原)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



取締役 常務執行役 経理・財務・法務・リスクマネジメント・

コンプライアンス担当 平井 善博（以下、平井）

執行役 広報・IR 担当 岡村 美和（以下、岡村）

執行役 情報機器事業管掌 高山 典久（以下、高山）

IR 室 室長 上野 貴彦（以下、上野）

[アナリスト名]*

岡三証券 島本 隆司

シティグループ証券 芝野 正紘

野村証券 岡崎 優

ジェフリーズ証券 中名生 正弘

JP モルガン証券 齋藤 奈央子

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

上野：皆様こんにちは。本日はご多忙の中お時間をいただきまして、誠にありがとうございます。
これより、コニカミノルタ株式会社 2024 年度第 3 四半期決算説明会を始めます。

まず、本日の出席者をご紹介させていただきます。コニカミノルタ株式会社、代表執行役社長兼 CEO、大幸利充。

大幸：よろしくお願いします。

上野：常務執行役、インダストリー事業管掌、葛原憲康。

葛原：よろしくお願いします。

上野：常務執行役、経理・財務・リスクマネジメント担当、平井善博。

平井：よろしくお願いします。

上野：執行役、情報機器事業管掌、高山典久。

高山：よろしくお願いいたします。

上野：執行役、広報・IR 担当、岡村美和。

岡村：こんばんは。

上野：進行は、IR 室の上野でございます。よろしくお願いします。

それでは早速、大幸さん、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



覚悟をもって2024年度に大きな経営改革を完遂する

- 過去から決別し、改革に向けて大きな一歩を踏み出し、成果が出つつある
- 強化事業の成長を追求するとともに、オフィス事業の収益力を強化する
- 生産性を向上させる構造改革をグローバルで実行し、事業の選択と集中を加速させる



大幸：皆さん、こんばんは。本日 3 時半に開示をいたしました、第 3 四半期の決算についてご説明をいたします。

まず、2 ページ目のスライドは、何回かご説明しておりますけれども、当中期計画における 24 年度の位置付けになります。

ここは、昨年、今年度と、事業の選択と集中をしっかり完遂をすると。その結果として、25 年以降、成長基盤の確立、さらには持続的成長への再軌道と、こういう年度で位置づけていると。

特に、3 点書いておりますけれども、1 個 1 個は割愛しますけれども、こういう 3 点に絞って、特に施策を進めている状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

本日のポイント



FY24 3Q累計実績

- 事業貢献利益は大幅増益
オフィスの収益力安定化、プロダクションプリントの収益拡大
- センシング、光学コンポーネントの減損損失計上により、
営業損失、当期損失
- 金融費用の高止まり、税金費用の悪化

中期経営計画 進捗

- 事業の選択と集中：
Ambry社の全株式譲渡契約を締結し、クロー징完了
光学コンポーネントの中国生産子会社の持分譲渡変更契約を締結
- グローバル構造改革：計画より前倒して進捗

中期経営計画 課題

- 事業収益力の強化：センシング、機能材料、ヘルスケアで収益悪化
産業印刷の4Qの黒字化目標に遅れ

FY24 3Q累計実績

事業貢献利益 全社	事業貢献利益率 全社
288 億円 (対前年 +107億円)	3.5 % (対前年 +1.2pt)

オフィス	プロダクションプリント
8.3 % (対前年 +1.8pt)	9.7 % (対前年 +0.8pt)

売上高 インダストリー	親会社の所有者に帰属する 当期損失 全社
892 億円 (対前年 △9億円)	△134 億円 (対前年 △93億円)

© KONICA MINOLTA 3

次のページに行きます。このスライドでは、こういう方針のもと 24 年度の経営を進めていますけれども、改革が着実に進展している成果と、今後に向けての課題について整理をしております。

まず、業績面になりますけれども、事業の稼ぐ力の指標としての貢献利益、これは前年比で増益基調が継続し、9 カ月累計でも大きな増益となっています。オフィスの収益力が安定的に推移し、強化事業のプロダクションプリントの収益も拡大をしています。

一方で、センシング事業および光学コンポーネントで、この第3クォーター減損損失を計上したことを受けて、営業利益と当期利益は減益となっています。減損損失の計上については、後ほど詳細ご説明いたします。主に金融費用の高止まりや、税金費用の悪化は引き続き、今後の課題と認識しているところです。

次に、中期の経営計画の観点からの進捗ですけれども、事業の選択と集中は、米国での遺伝子検査の全株式譲渡の契約を締結して、2月3日に譲渡が完了しています。

光学コンポーネントの中国生産子会社の持分譲渡についても、元々は2023年10月に契約をしましたがけれども、このたび契約の内容を変更して、1月に契約締結に至っています。

こういう観点で、事業の選択と集中は大きく、今前進している状況です。さらに、グローバルな構造改革についても、計画よりも早いペースで第3クォーターまでは進捗している状況にあります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



一方で、中期の経営計画で強化事業と位置付けた複数のビジネスユニットにおいて、残念ながら収益性の悪化や改善の遅れが生じていることは、経営課題として重く認識し、改善に向けた動きを加速させていきます。

2024年度 3Q累計業績 | 全社サマリー



- 売上高 : 増収
- 売上総利益 : 情報機器事業の増収効果と生産含むコスト低減等により利益率の改善
- 事業貢献利益 : 販売管理費の抑制と方向転換事業の損失縮小
- 営業利益 : 事業構造改善費用176億円の計上
(グローバル構造改革 約130億円、無錫工場の生産終了やDW-DXの選択と集中、センシングの追加構造改革等) 減損損失291億円の計上 (うちセンシング、光学コンポーネント 282億円)
- 当期利益 : プレジジョンメディシン事業の譲渡益234億円の計上
金融費用の高止まり、税金費用の悪化により損失

	FY23		FY24		FY23		FY24	
	3Q累計	3Q累計	前期比	為替影響を除く 前期比	3Q	3Q	前期比	為替影響を除く 前期比
売上高	8,040	8,318	+3%	△ 1%	2,749	2,740	△ 0%	△ 2%
売上総利益	3,466	3,643	+5%	△ 1%	1,224	1,208	△ 1%	△ 4%
(売上総利益率)	43.1%	43.8%	+0.7pt		44.5%	44.1%	△ 0.4pt	
販売管理費	3,285	3,355	+2%	△ 2%	1,115	1,083	△ 3%	△ 5%
事業貢献利益	181	288	+59%	+15%	109	125	+14%	+7%
営業利益	146	△ 185	-	-	88	△ 174	-	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	△ 41	△ 134	-	-	3	△ 27	-	-
FCF	133	67	△ 50%		39	△ 100	-	-
為替レート (円)								
USドル	143.29	152.57	+9.28		147.89	152.44	+4.55	
ユーロ	155.29	164.83	+9.54		159.11	162.59	+3.48	

当第3四半期連結累計期間より、プレジジョンメディシン事業を非継続事業に分類しています。これにより売上高から税引前利益まではFY24期初に遡及して非継続事業を除いた金額です。親会社の所有者に帰属する当期利益は継続事業と非継続事業の合算です。なお、FY23も同様に組み替えて表示しています。FY23のプレジジョンメディシン事業の実績はP26をご参照ください。

© KONICA MINOLTA 5

非継続事業について | プレジジョンメディシン



決算処理方法

- プレジジョンメディシン事業を非継続事業として区分し、連結の売上高、事業貢献利益、営業利益、税引前利益から除外
3Q累計実績は1Qに遡及し除外
- 本株式譲渡による利益は非継続事業からの利益として当期利益に計上
3Q : 225億円 (うちAmbry社売却益 234億円)
4Q (見込み) : 事業譲渡対価の株価の再評価、為替換算調整

実績

	FY23 実績				FY23 参考値		FY24 実績	
	全社		非継続事業		全社(非継続事業は含まない)		全社(非継続事業は含まない)	
	3Q	3Q累計	3Q	3Q累計	3Q	3Q累計	3Q	3Q累計
売上高	2,892	8,420	143	380	2,749	8,040	2,740	8,318
売上総利益	1,309	3,681	84	215	1,224	3,466	1,208	3,643
(売上総利益率)	45.3%	43.7%	59.2%	56.5%	44.5%	43.1%	44.1%	43.8%
販売管理費	1,209	3,559	94	274	1,115	3,285	1,083	3,355
事業貢献利益	99	122	△ 10	△ 59	109	181	125	288
営業利益	78	86	△ 10	△ 61	88	146	△ 174	△ 185

© KONICA MINOLTA 26

5 ページに行きまして、9 カ月の累計の、業績の全社サマリーとなります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



先ほどからご説明していますように、Ambry 社の全持分を Tempus 社に譲渡しました。これに伴って、当第 3 四半期の連結累計の期間から、プレジジョンメディシンの事業を非継続事業に分類しています。前年同期についても同様の組替えを行っておりますので、その点をご留意ください。

なお、組替え前の影響額、前年比較につきましては、後段の 26 ページに記載しておりますので、ご参照をお願いします。

まず、売上高は、為替の影響もあり、インダストリー以外の事業セグメントは増収になっています。貢献利益は主に、デジタルワークプレイスとプロフェッショナルプリントの情報機器事業の為替影響を含めた増収による売上粗利の増加、生産を含めたコストダウン等により、売上粗利率、これを 1 ポイント改善したことに加えて、販管費においても 1 ポイント抑制ができたことが寄与して、対前期比で 107 億円の大幅増益となっています。

営業利益については、事業の選択と集中、グローバルな構造改革の進展に伴い、一時費用が増大をしています。事業の構造改革に向けた改善費用として、176 億円を計上しています。

また、冒頭で説明しましたように、第 3 クォーターで 282 億円の減損損失を計上した影響によって、9 カ月累計で見ますと、185 億円の営業損失となっています。

2024年度 3Q累計業績 | 営業利益/事業貢献利益の増減要因



【億円】



	実額			増減額							実額				
	FY23 3Q累計 営業利益	事業構造改善費用	その他 収益・費用	FY23 3Q累計 事業貢献利益	為替	販売	生産・SCM	人件費	構造改革効果	その他	FY24 3Q累計 事業貢献利益	事業構造改善費用	減損損失	その他 収益・費用	FY24 3Q累計 営業利益
デジタルワークプレイス事業	197	△6	△2	205	+42	△13	+18	+1	+38	+10	301	△137	-	△9	156
プロフェッショナルプリント事業	88	-	△0	88	+29	+26	△10	△4	+10	△32	107	△22	-	4	89
インダストリー事業	120	-	△5	125	+8	△40	+7	+1	+5	+3	107	△5	△282	2	△177
画像ソリューション事業	△83	-	△19	△64	△0	△15	-	+2	+3	+3	△72	△5	-	2	△75
コーポレート他	△175	△2	△0	△173	+0	+4	-	+2	-	+10	△156	△7	△9	△5	△177
合計	146	△8	△26	181	+79	△39	+14	+1	+56	△6	288	△176	△291	△6	△185

© KONICA MINOLTA 6

6 ページに移ります。9 カ月累計の営業利益と貢献利益の差額についての実額と、対前年での貢献利益の構成を、要因別に示しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



23 年度 9 カ月累計での貢献利益 181 億円から、24 年度 288 億円の増減を、まず説明します。

為替によるプラス効果が 79 億円ありました。為替影響を除いた粗利は、プロフェッショナルプリントが増加した一方で、他の事業が減少、事業トータルでは 39 億円のマイナスとなっていますけれども、生産および物流を含むコストは、オフィスを中心に低減ができています。

さらに、人件費は、グローバルな構造改革の、今年度における効果約 57 億円も織り込まれているという結果になります。

これらの結果として、24 年度 9 カ月累計の貢献利益は 288 億円となりましたけれども、先ほど来言っています、減損損失、あるいは構造改革一時金と、こういうものがあって、営業利益としては 185 億のマイナスという数字になっております。

2024年度 3Q累計業績 | 事業セグメント別売上高、事業貢献利益、営業利益



【億円】

売上高	FY23 3Q累計	FY24 3Q累計	前期比	前期比 (為替影響除く)	FY23 3Q	FY24 3Q	前期比	前期比 (為替影響除く)
デジタルワークプレイス事業	4,506	4,585	+2%	△3%	1,561	1,509	△3%	△5%
プロフェッショナルプリント事業	1,897	2,076	+9%	+4%	657	685	+4%	+2%
インダストリー事業	901	892	△1%	△4%	284	287	+1%	+0%
画像ソリューション事業	731	761	+4%	+1%	246	256	+4%	+3%
コーポレート他	5	5	+5%	+5%	2	2	△1%	△1%
全社合計	8,040	8,318	+3%	△1%	2,749	2,740	△0%	△2%

事業貢献利益	FY23 3Q累計	率	FY24 3Q累計	率	前期比	前期比 (為替影響除く)	FY23 3Q	率	FY24 3Q	率	前期比	前期比 (為替影響除く)
デジタルワークプレイス事業	205	5%	301	7%	+47%	+26%	97	6%	110	7%	+13%	+6%
プロフェッショナルプリント事業	88	5%	107	5%	+22%	△12%	52	8%	42	6%	△19%	△21%
インダストリー事業	125	14%	107	12%	△14%	△21%	44	15%	32	11%	△27%	△29%
画像ソリューション事業	△64	-	△72	-	-	-	△29	-	△22	-	-	-
コーポレート他	△173	-	△156	-	-	-	△55	-	△37	-	-	-
全社合計	181	2%	288	3%	+59%	+15%	109	4%	125	5%	+14%	+7%

営業利益	FY23 3Q累計	率	FY24 3Q累計	率	前期比	前期比 (為替影響除く)	FY23 3Q	率	FY24 3Q	率	前期比	前期比 (為替影響除く)
デジタルワークプレイス事業	197	4%	156	3%	△21%	△39%	96	6%	90	6%	△7%	△13%
プロフェッショナルプリント事業	88	5%	89	4%	+1%	△31%	51	8%	39	6%	△23%	△25%
インダストリー事業	120	13%	△177	-	-	-	44	16%	△249	-	-	-
画像ソリューション事業	△83	-	△75	-	-	-	△47	-	△16	-	-	-
コーポレート他	△175	-	△177	-	-	-	△56	-	△39	-	-	-
全社合計	146	2%	△185	-	-	-	88	3%	△174	-	-	-

© KONICA MINOLTA 7

7 ページに行きます。

9 カ月累計の貢献利益につきましては、デジタルワークプレイスとプロフェッショナルプリントが増益。課題であるインダストリー事業と画像ソリューション事業の減益分をカバーして、全社では増益を確保しています。

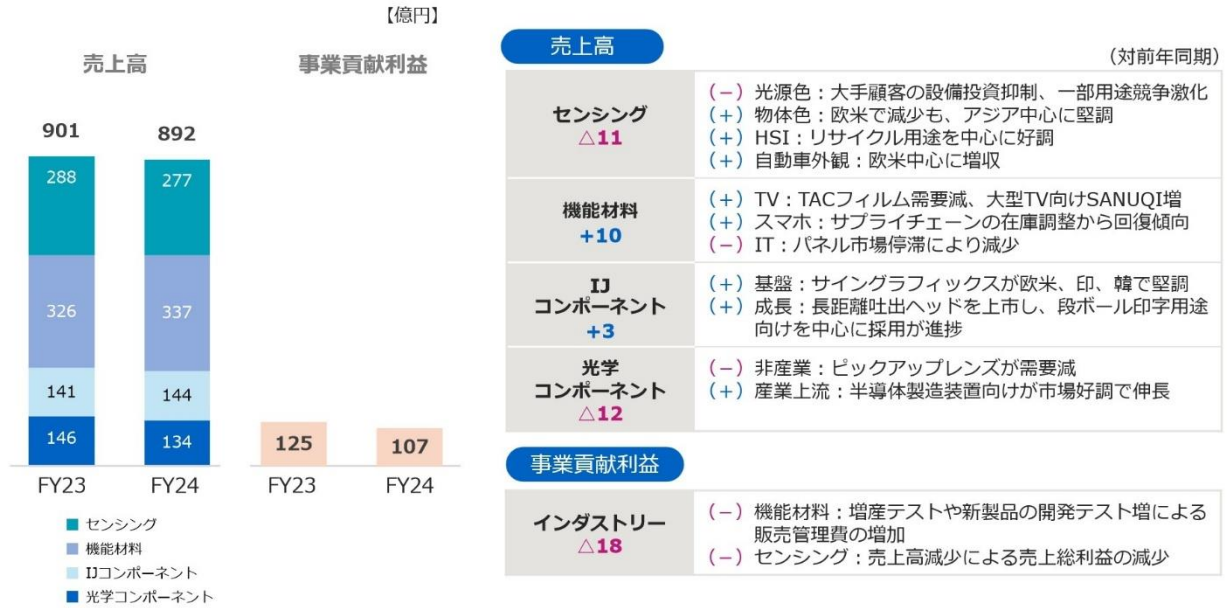
営業利益については、先ほどご説明した通りになっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2024年度 3Q累計業績 | インダストリー



続いて 8 ページ、少し事業セグメント別の説明をいたします。

最初に、インダストリーの事業になりますけれども、センシングは光源色向けで売上が減少した影響が大きく、売上で 11 億円の減収です。ここは、次のページでも説明をいたします。

その上で、物体色向けの計測器は、アジア中心に堅調に推移。ハイパースペクトルイメージング技術を応用した計測器は、リサイクル用途を中心に、主力製品の販売が好調に推移しています。自動車外観検査用の計測器は、欧米を中心に、順調に販売が推移しています。

続いて、機能材料になりますけれども、中小型のテレビ向けの VA 位相差、TAC フィルムの需要が減少しましたけれども、大型テレビ向け新樹脂フィルム SANUQI の販売増などがけん引して、増収を確保しています。

なお、SANUQI の販売が進み、急激な需要増に、まだ現時点供給が追いつかずというところで、生産能力の増強に取り組んでいる状況にあります。

インクジェットのコンポーネントも増収です。基盤領域であるサイングラフィック用途のヘッド販売、これは欧米やインド、韓国では堅調に推移し、また成長領域である産業用途のヘッドは、24 年 12 月に上市をした、当社独自の長距離吐出ヘッドが、ダンボール印字用途向けを中心に、国内外のお客様で採用をいただいています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



光学コンポーネントは、主にピックアップレンズの需要が減少し、減収となりましたけれども、注力する半導体製造装置向けの製品の売上高は伸長しており、高精度なレンズ加工技術強化による、今後の事業拡大に向けた生産能力向上への取組みを継続してまいります。

インダストリーの事業全体の貢献利益は、機能材料の増産テスト対応、あるいは新製品の開発テスト増加に伴う販管費の増加、それとセンシングの売上から来る減収、この影響で18億円の減益となりました。

強化事業（インダストリー）の成長回帰に向けて



センシング

- ディスプレイ分野の大手顧客の大型設備投資抑制や一部用途の競争激化により、Radiant Vision Systems社とInstrument Systems社の営業損益が悪化し、減損の兆候が認められたため減損テストを実施した結果、回収可能価額が帳簿価額を下回ったため、のれん計236億円の減損損失を計上
- グローバル一体でのキーアカウントマネジメント強化による、競争力の向上と事業経営の効率化
- ディスプレイ分野の改善に加えて、自動車外観やHSI等を継続成長させ、強固な収益構造へ移行

光学コンポーネント

- ラックスビジョン社と協議の結果、コニカミノルタオプト（大連）を譲渡対象から除外（コニカミノルタオプティカルプロダクツ（上海）は持分80%を譲渡）
- 売却目的保有への分類を中止し、通常の資産及び負債に振り替える過程で、回収可能価額まで帳簿価額を減額した結果、有形固定資産等46億円の減損損失計上
- 光学コンポーネントとしては半導体製造装置向けを継続して強化
- 自社で販売を継続する非産業用レンズユニットは、生産効率の向上および構造改革の実行により収益力を回復

© KONICA MINOLTA 9

9 ページに行きます。

第3四半期で、センシングは、ディスプレイ分野の大手お客様の大型設備投資の抑制の影響、あるいは一部用途の競争激化ということがあり、米国でのRadiant Vision社、およびドイツのInstrument Systems社において、当年度の実績が、通期で計画を下回る見込みが高まったということもあり、減損テストを実施した結果、合わせて236億の減損損失を計上しています。

これまで、個社の強みを活かして大きな技術革新の機会を捉える、個社、個別戦略を優先してきましたけれども、ディスプレイ市場の低迷期に向けた事業構造の変革がやや後手に回ったと、反省を含めて考えております。

今後、グローバルでキーアカウントマネジメントを強化していく。それによって、競争力を強化すること。さらに、事業経営の効率化によって、収益性の改善を2倍速ぐらいで取り組んでいくことに加えて、ディスプレイ分野の改善だけでなく、自動車外観、あるいはハイパースペクトルイメー

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ジングの成長も加速させて、いま一度、しっかりした収益構造の確立を目指します。そういう観点で、強化というセンシングの事業の位置づけは、変更はしない考えであります。

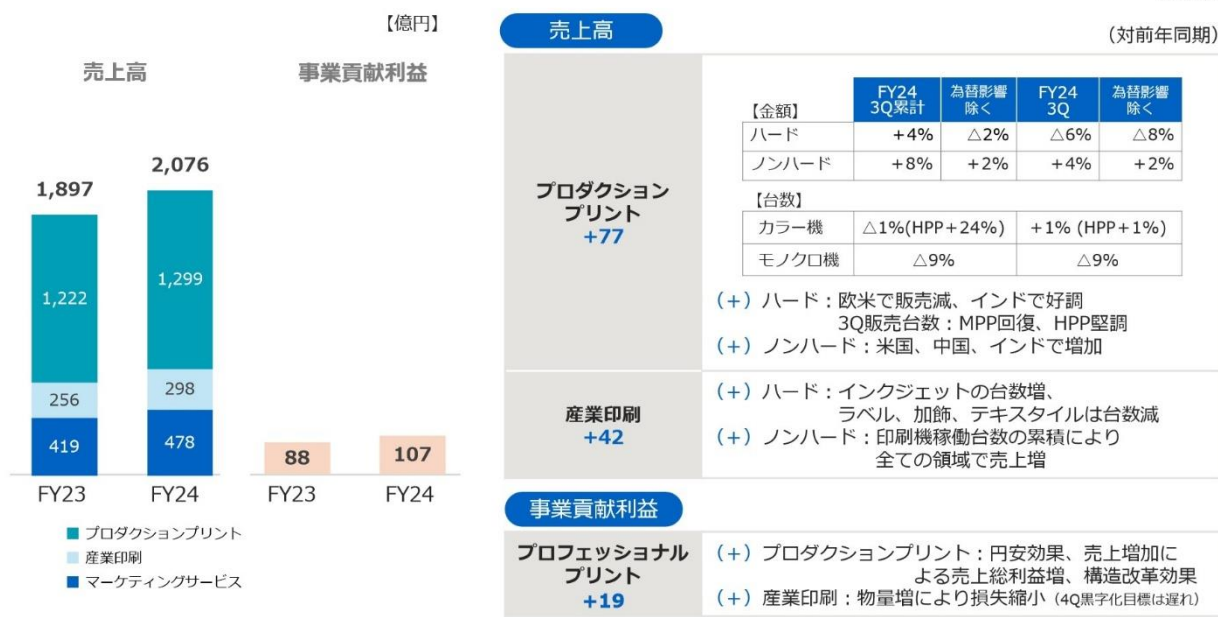
光学コンポーネントについて、中国のラックスビジョンとの間で修正の契約をしたと、先ほど申し述べた通りになります。ただ、この結果によって、大連を売却目的保有資産としていたところから、通常の資産に戻して、資産と負債に振り替えるというプロセスを踏みます。その際に、保守的に評価をして、減損テストを行って、ここでも46億の減損損失を計上しています。

今後は、光学コンポーネントは、半導体製造装置向けを中心とした産業用途に、よりフォーカスをしていくという考えであります。

2024年度 3Q累計業績 | プロフェッショナルプリント



KONICA MINOLTA



続いて、10 ページに移らせていただきます。プロフェッショナルプリントの事業になります。

ここは、プロダクションプリントにつきましては、ハードは、第3四半期、欧米で販売が減少したことが響いて、為替影響を除いた実質では、前年比2%の減収となっています。

ただし、大量印刷の需要が見込める、すなわちノンハードが期待できるヘビープロダクションの領域、ここはしっかり、前年比から24%、数量的にも設置を伸ばしています。

それと、ミッドのセグメントも、第3四半期の販売数は、その前の第2クォーターまでに比べると回復してきている状況で、これらがノンハードの増加の要因を作っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ノンハードの累計は8%の増収、為替を除く実質でも2%増と好調で、地域的には米国、中国、インドがけん引した状況にあります。

産業印刷ユニットも増収です。ハードはインクジェットデジタル印刷 AccurioJet KM-1e という商品の台数が増加。一方で、ラベル印刷、加飾印刷、テキスタイル、ここは投資判断がやや長期化していて、減少となっています。

ノンハードについては、どのセグメントも、設置台数の増加に伴って増収傾向を確保できているということですけれども、まだ計画に対しては、やや不満足な状況となっています。

貢献利益は、プロダクションプリントが構造改革の効果もあり増益。一方で、産業印刷の損失が縮小したことから、プロフェッショナルプリントとしては19億円の増益となっています。

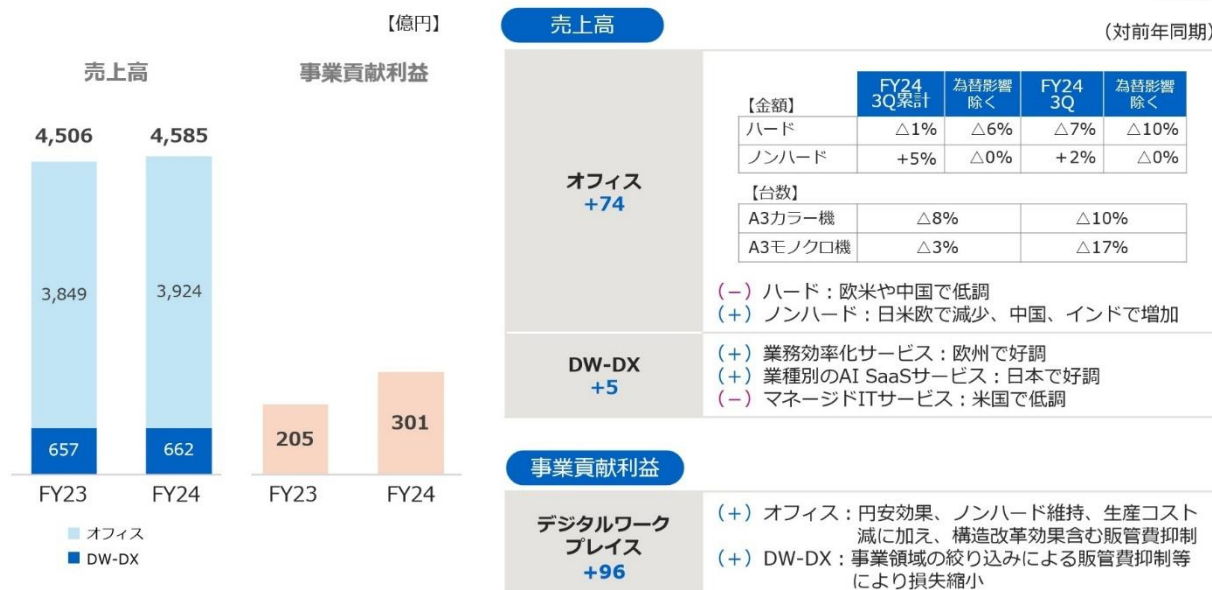
一方で、産業印刷は、第4クォーター単独での黒字化を目標にしていますけれども、欧州などの経済の不透明感を受けると、商談の長期化なども含めて、4Qの黒字化はやや遅れる見込みを、いま持たざるを得ない状況です。

それと、昨年 drupa がありましたけれども、ここからを起点としたお客様開拓、パイプラインは着実に増えているということで、ここについてはやや長期化しても、しっかり今後のクロージング、伸ばしていけるというめどは、十分持っている状況です。

2024年度 3Q累計業績 | デジタルワークプレイス



KONICA MINOLTA



© KONICA MINOLTA 11

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



11 ページになります。デジタルワークプレイスです。オフィスは、ハードの販売が欧米や中国で低調に推移ということで、第3クォーター実質では10%の減収、累計でも若干前年割れとなっています。

ただ、相対的に採算性の低い機種と、中国向けの低セグメントの数量減がこの一番の要因になっておりますので、ハード全体としては、プロダクトミックスの改善によって、粗利はそんなに傷んでいない状況です。

ノンハードは、為替の追い風も受けて、累計で5%増。実質では前年並みを維持している状況にあります。ですから、従来からの見方から大きく、9カ月終わって、変わりはない状況になっています。

オフィスの利益面では、生産コストダウン、構造改革効果による販管費抑制、こういうもので、粗利が増加しています。

ITサービスなどの提供を中心とするDW-DXユニットは、増収となっています。欧米、日本でビジネスコンテンツの管理や業務プロセス管理を提供するサービスが好調であった他に、日本ではAIを用いた通訳サービスなどが、ホテル業界、あるいは自治体向けなどで伸長しています。

さらに、マネージドITサービスなどは、収益性に基づいて、地域と事業領域の絞込みを実行しました。こういう結果で減収になったという状況です。

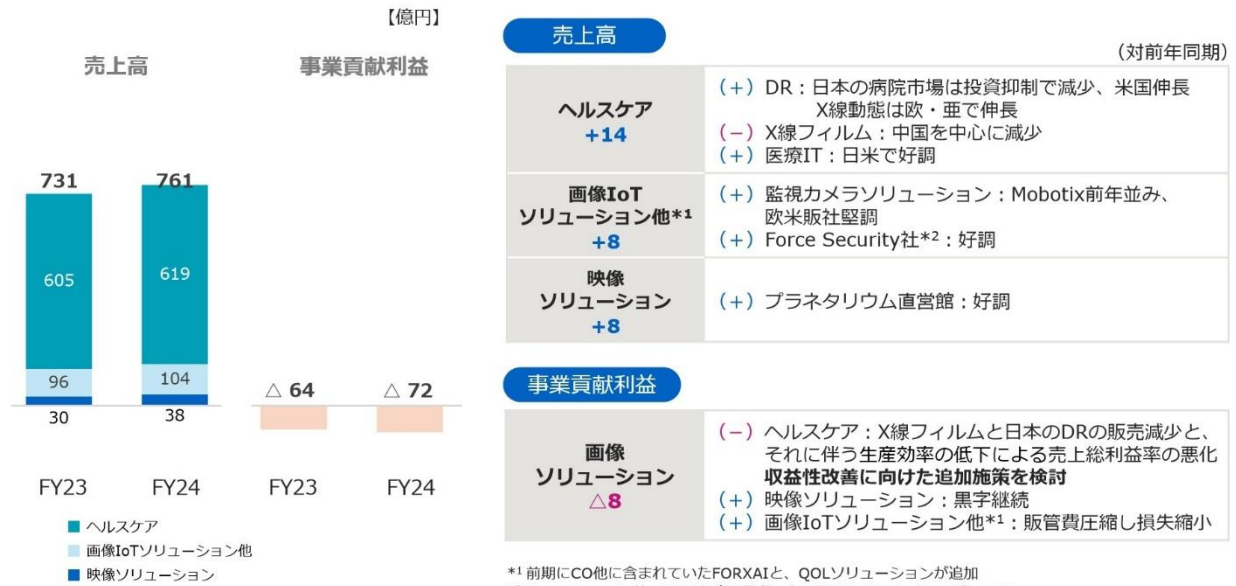
以上を合わせて、貢献利益としては、粗利の増、それとDW-DXの損失の縮小ということで、96億の大幅増益になっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年度 3Q累計業績 | 画像ソリューション



© KONICA MINOLTA 12

続いて、画像ソリューションになります。ここは、ヘルスケアは為替の効果もあって増収。ただし、対前年同期で損失が拡大となっています。

デジタル X 線撮影装置 DR の販売台数は、日本の病院市場が、投資抑制によって減少しています。さらに X 線フィルム、アナログのフィルムも中国を中心に、減少が続いています。

一方で、当社が唯一グローバルで提供している、X 線の動態解析システム、これは回診車も含めてになりますけれども、販売は順調、好調で、特に欧州とアジアでも伸びてきている状況にあります。

画像 IoT ソリューションユニットも、為替の効果もあり、増収になっています。欧米での監視カメラソリューションの販売は、堅調に推移。

事業貢献利益は、映像ソリューションの黒字が継続。特に、プラネタリウム直営館もよい状況を継続できています。

こうすることで、画像 IoT ソリューション他も、損失を縮小したということで、ヘルスケアの減益によって、残念ながら全体としては減益に終わっている状況です。

強化事業と位置付けているヘルスケアは、人的資本の最適化を実行済みですけれども、そこに加えて、商材軸と地域軸で、選択と集中を実施していく必要があると考えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



さらに、グループワイドのインフラを活用することによって、拠点コスト、あるいは生産効率の改善、そして強みを活かした開発に注力するという一方で、収益性の改善を急いでいきたいと思えます。

方向転換と位置付けている画像IoTソリューションについても、引き続き損失の縮小に努めてまいります。

中期経営計画の進捗



KONICA MINOLTA

事業の選択と集中の完遂、強化事業の成長回帰、財務基盤の強化を加速

青字：成果を得られている案件
赤字：計画に対し遅れている案件
黒字：現在進行中の案件

FY23～FY24-3Q

事業収益力の強化	非重点事業の 第三者資本活用	<ul style="list-style-type: none"> ● プレシジョンメディシン：全て譲渡契約完了 ● マーケティングサービス：国内子会社の連結除外 ● 光学コンポーネント：中国生産子会社1社の持分譲渡契約締結
	方向転換事業の 戦略方向性の再設定	<ul style="list-style-type: none"> ● DW-DX：再編による赤字縮小、計画通り進捗 ● 画像IoTソリューション：販売リソース見直しによる赤字縮小
	情報機器事業の 収益拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● オフィス：収益性の改善 ● 情報機器：富士フィルムビジネスイノベーション社との合併会社の設立 ● 情報機器：中国・無錫工場の生産終了決定
収益基盤強化	成長基盤の 確立にむけた仕込み	<ul style="list-style-type: none"> ● 強化事業：一部の基盤領域(光源色、ディスプレイ向けフィルム、X線DR)で収益悪化、産業印刷の黒字化遅れ ● 強化事業：産業用途光学コンポーネント、SANUQI、X線動態など注力製品の成長 ● インダストリー横断：ディスプレイ分野で事業横断の新規事業開発が進展
	グローバル構造改革	<ul style="list-style-type: none"> ● 計画を前倒して実行
	財務基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 運転資本圧縮によるFCF黒字化 ● 有利子負債の削減 ● 金融費用の高止まり、税金費用の悪化

© KONICA MINOLTA 14

14 ページに移ります。ここからは、中期の進捗になります。

特に、第2クォーター以降で進捗した部分を青字、それに対してやや遅れが出ているものを赤字と、それ以外は想定内で推移しているをご覧いただければと思います。

まず、非重点事業について、第三者資本の活用については、プレシジョンメディシンの全ての子会社の譲渡契約が完了、それと光学コンポーネントの中国子会社の1社の持分譲渡も完了。方向転換のDW-DXの再編は、赤字縮小への取組みは、計画通りに進捗しています。

情報機器事業の収益拡大に向けた、特に富士フィルムビジネスイノベーションとの合併会社については、1月末にようやくですけれども登記を完了して、2月から営業開始となっています。具体的に、ようやく両者が情報交換をして、JVの中で、コストダウンに向けたアクションを本格化できる体制が整ったということで、これからのコストダウンの効果試算を今まずしっかりやって、サプライヤー様との交渉も本格化する形になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



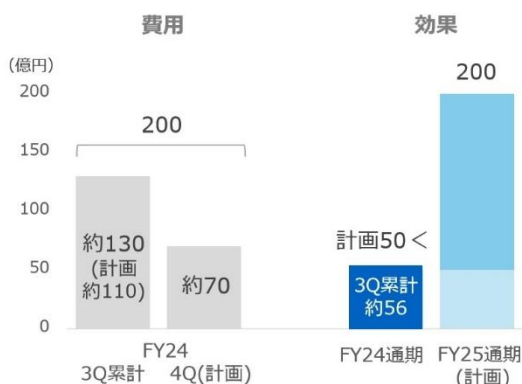
成長基盤の確立に向けた仕込み、ここでは、センシング、ヘルスケア、機能材料の収益性改善、さらに産業印刷のやや遅れている黒字化を取り戻していくことが、喫緊の課題と捉えています。

グローバル構造改革、事業の選択と集中の進捗



計画より前倒しで進捗、生産性向上に向けた取り組みは継続

グローバル構造改革



グループ人員数 推移・計画

	24.3末	24.9末	24.12末
人員 累計減少数 (派遣・請負含む)			
構造改革		1,597	2,110
事業の選択と集中*		511	556
*Invicro社、DW-DXにおける一部事業譲渡			
グループ人員数 (正規従業員)	40,015	38,516	38,263

© KONICA MINOLTA 15

15 ページに行きます。ここは、グローバルの構造改革の進捗についてになります。

9 カ月累計で、人員の削減、最適化については、計画を前倒しで今進めています。年間約 200 億と見込んでいた一時金、9 カ月累計は 130 億まで、損益で計上が終わっています。

この結果として、25 年度末までで労務費 200 億円の削減、利益改善を見込んでいますけれども、24 年度でも、通期で見ると約 70 億円規模の効果が発生するであろうという、今見通しを持っています。

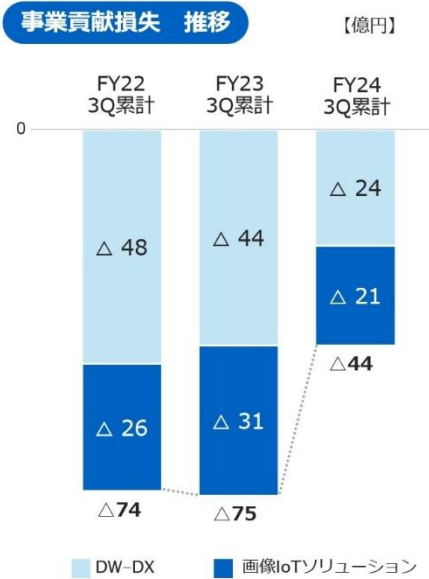
連結のグローバルの人員については、当初計画から約 2,400 名の削減を想定していますがけれども、9 カ月累計の進捗として、2,100 名強というのが今の状況。さらに、事業の選択と集中によって売却、イグジットしたものが、この外数であります。これが約 550 名というのが現在の進捗で、今後 1 月以降からのクロージングの進捗によって、この非重点、あるいは方向転換での人員の減というものも出てくるというのが、今の状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



中期経営計画の進捗 | 方向転換事業



方向転換事業 地域・展開国と事業領域を絞り込み

DW-DX

- 事業の選択と集中の実行、継続領域の利益率改善
 - 米国販売会社ERPソリューション部門 MWA Intelligenceの譲渡完了 (1Q)
 - ノルウェー販売会社ITインフラ構築・運用事業 HydraCloudの譲渡完了 (1Q)
 - 仏 ITトレーニング事業の譲渡完了 (2Q)
 - スウェーデン ITインフラ構築・運用事業の譲渡完了 (3Q)
 - 仏 販売会社 一部ソフトウェア事業の譲渡完了 (4Q)

画像IoTソリューション

- 販売リソースの見直しとソリューション販売の強化
- 欧米の構造改革の進展

© KONICA MINOLTA 16

16 ページになりますけれども、方向転換事業の取組みに関する進捗になります。

特に、方向転換事業の減損損失、貢献利益の損失は 22 年度から縮小して、前期比では 31 億円の利益改善を、今 9 カ月累計としては見えています。

DW-DX は、地域・展開国の絞り込みと商材の絞り込み、そういうことが効果を生み出しているという状況にあります。

画像 IoT ソリューションは、地域の絞り込みによる販売リソースの見直しと、欧米での構造改革、これが現在もなお進行中で、この 3 月末までに完了させたいと考えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

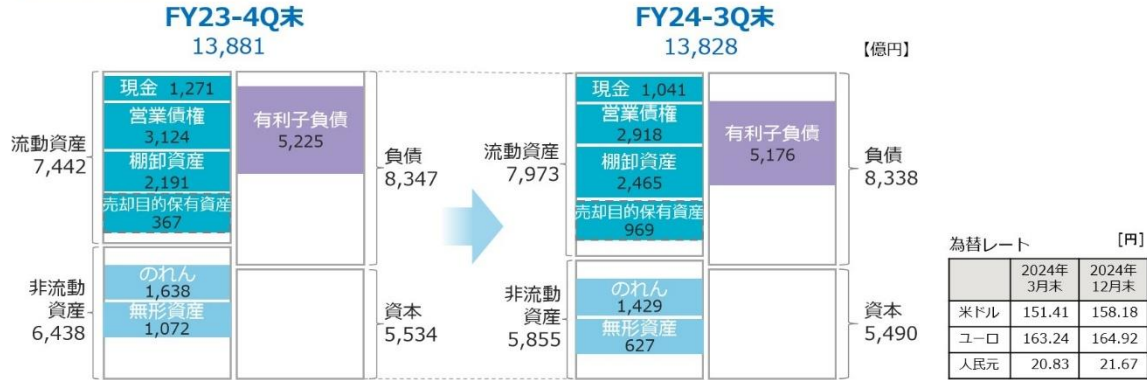


財務基盤の強化 | バランスシートの状況



FY24 3Q末実績
(FY23期末比)

総資産 △53億円、為替除く実質 △298億円
 ・ 営業債権：△205億円 情報機器事業を中心に圧縮
 ・ 棚卸資産：+274億円 無錫工場生産終了対応や一部事業の販売減による在庫増等
 ・ のれん：△209億円 減損損失等
 ・ 無形資産：△445億円 プレシジョンメディシン事業譲渡に伴う売却目的資産への振替
 ・ 売却目的保有資産：+602億円 プレシジョンメディシン事業譲渡等
 有利子負債 △49億円



© KONICA MINOLTA 17

17 ページになりますけれども、ここはバランスシートの状況で、25 年度の総資産回転率 1 倍を目標として、資産の圧縮に取り組んでいます。

前年度末との比較では、営業債権は、情報機器事業を中心に減少。

売却目的保有資産は、プレシジョンメディシン事業の譲渡などに伴って、一時的に今増加していますが、ここは第 4 クォーターで解消すると考えております。

棚卸資産については、作ったものに対して、一部の事業で、計画通りに売れなかったことによる在庫増に加えて、特に、中国の無錫工場での生産終了を 2 月と決めて今取り組んでいますので、そのアクションに伴った一時的な作り溜めというものが、在庫の押し上げ要因になっていますけれども、ここは期末に向けて、圧縮を進めていきます。

有利子負債は約 50 億円の削減。ここも、譲渡により得たキャッシュの有効活用により、さらに削減を進めていく予定です。

サポート

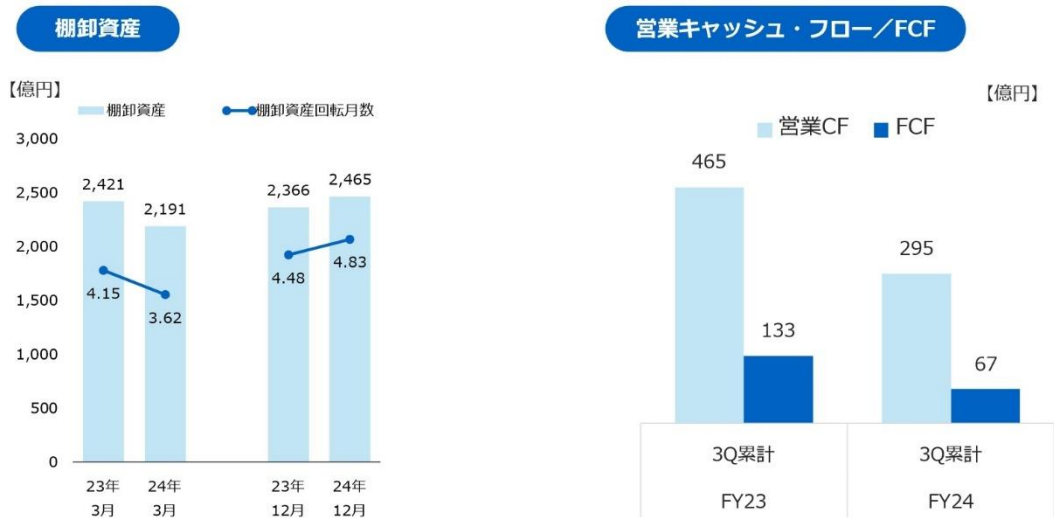
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



財務基盤の強化 | 棚卸資産、営業キャッシュ・フロー/FCF



- 無錫工場の生産終了対応や一部事業の販売減少により、棚卸資産が増加。棚卸資産回転月数の悪化



© KONICA MINOLTA 18

18 ページ、棚卸資産の増減と営業キャッシュフロー、およびフリーキャッシュ・フローの状況です。ここは、この記載の通りで、ご覧いただければと思っております。

第4四半期のフリーキャッシュ・フローには、Ambry の売却譲渡代金も入っていきますので、対前年では大きく増加する見込みを持っております。

2024年度 業績見通し | サマリー



- 3Qまでの進捗により、FY24の業績見通しは据え置く
- 事業譲渡対価の株式の再評価と、為替換算調整による益を4Q当期利益に計上見込み
- 今後、事業の選択と集中の施策実行の進捗により、精査していく

	FY23 実績	FY24 見通し	【億円】		
売上高	11,077	11,340			
事業貢献利益	333	420			
営業利益	275	△ 140			
親会社の所有者に帰属する					
当期利益	45	0			
配当 (円/1株)	5	0			
設備投資額	445	450			
減価償却費及び償却費 *1	542	500			
研究開発費	581	610			
FCF	388	430			
投融资	6	10			
為替レート 【円】			3Q累計	年間 *2	為替感応度
USドル	144.60	152.57	151.93	+7.3	売上高 +26 営業利益 △ 1
ユーロ	156.80	164.83	162.37	+5.6	+16 +4
人民元	20.10	21.15	20.87	+0.8	+31 +11

*1 減価償却費及び償却費は非継続事業分を含む

*2 年間為替レート：3Q累計実績レートと4Q想定レート (USドル：150 ユーロ：155 人民元：20) の加重平均

© KONICA MINOLTA 20

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



20 ページに行きまして、通期の業績見通しですけれども、各段階利益については、前回の公表値を据え置きます。

当期利益については、前回ご説明したように、Ambry 社の譲渡対価である、株式の株価の再評価、およびクロージングにより発生する為替換算調整による益、こういうものが第 3 クォーター以降で発生していきますので、これをしっかり、第 4 クォーターで計上することを考えています。

それに伴って、フリーキャッシュ・フローも、第 4 クォーターでは改善を見られると思いますけれども、9 カ月累計を踏まえて、期初の見通しを据え置いている状況になります。

それと、第 3 クォーターで減損処理というものをしていますけれども、今後の事業の選択と集中の施策の進捗も踏まえながら、最終的な年度決算に向けて、精査を続けていく状況になっております。

為替レートについては、もう残り 2 カ月になりますけれども、第 4 クォーターについては、レート変更を実施しております。

2024年度 業績見通し | 売上高・事業貢献利益・営業利益



- 事業貢献利益 上方修正：オフィス、プロダクションプリント
下方修正：産業印刷、センシング、機能材料、ヘルスケア等
- 営業利益 前回見通しでコーポレートに一括計上していた費用を、実績に応じて反映

【億円】

売上高	2023年度 実績		2024年度 前回見通し		2024年度 見通し		差異
デジタルワークプレイス事業	6,149		6,200		6,240		+40
プロフェッショナルプリント事業	2,634		2,800		2,800		-
インダストリー事業	1,236		1,260		1,220		△40
画像ソリューション事業	1,052		1,080		1,080		-
コーポレート他	7		0		0		-
全社合計	11,077		11,340		11,340		-

事業貢献利益	2023年度 実績		2024年度 前回見通し		2024年度 見通し		差異
デジタルワークプレイス事業	327	5%	345	6%	405	6%	+60
プロフェッショナルプリント事業	138	5%	175	6%	155	6%	△20
インダストリー事業	176	14%	180	14%	150	12%	△30
画像ソリューション事業	△ 84	-	△ 55	-	△ 80	-	△25
コーポレート他	△ 224	-	△ 225	-	△ 210	-	+15
全社合計	333	3%	420	4%	420	4%	-

営業利益	2023年度 実績		2024年度 前回見通し		2024年度 見通し		差異
デジタルワークプレイス事業	330	5%	150	2%	200	3%	+50
プロフェッショナルプリント事業	116	4%	150	5%	140	5%	△10
インダストリー事業	166	13%	190	15%	△ 115	-	△305
画像ソリューション事業	△ 109	-	△ 60	-	△ 90	-	△30
コーポレート他	△ 227	-	△ 570	-	△ 275	-	+295
全社合計	275	2%	△ 140	-	△ 140	-	-

© KONICA MINOLTA 21

21 ページで、事業セグメント別の業績をお示ししていますので、ここはご参照をお願いしたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2025年度に向けて



収益基盤 強化

- 24年度中のグローバル構造改革の完遂
- 事業の選択と集中で得たキャッシュの活用含む、キャッシュ創出力の強化
- 事業投資・負債削減・株主還元等バランスの取れたキャピタルアロケーション

事業収益力 の強化

- 24年度中の事業の選択と集中の完遂
- オフィスの収益力向上の継続
- 長期視点にたった強化事業の成長回帰

長期成長 基盤の確立

- 事業のさらなる成長に向けた人財含めた研究開発アロケーション

まず2025年度でROE5%以上の達成 そして、さらなる成長を目指す

© KONICA MINOLTA 22

最後、25年度に向けて、ここはやっぱり今の中計の最終年度ということで、まずROE5%以上、こういう数字が十分とは決して思っていませんけれども、まず利益のV字回復とROE5%をきちっと達成します。その上で、成長の芽を作って、8%以上のROEになるように軌道をかけていきたい。こういうことを念頭に、いま詰めを行っている状況にあります。

それと、グローバル構造改革と選択の集中、これを実行した暁の、やっぱり財務基盤の強化、キャピタルアロケーションの最適化をしっかりとやって、ステークホルダーの皆様への還元を、きちっと実現していこうと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



今後の予定



- 中期経営計画進捗説明会：2025年4月中（予定）
- 2024年度決算説明会：2025年5月15日（予定）

© KONICA MINOLTA 23

最後になりますけれども、今後の予定です。

通期の決算説明会は、5月15日を予定しています。それに先立って、4月中旬、日程はこれからまたお伝えしますが、中期の計画の進捗の説明会を行っていきます。特にその中でも、今後の成長についても、触れられる限りにおいて、しっかりお伝えをしていきたいと考えます。

以上、ご清聴ありがとうございました。

上野：ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

上野 [M]：それでは、これよりご質問をお受けしたいと思います。

ご質問のある方は、Teams の挙手機能を使ってお知らせください。ご質問の前には、会社名とお名前をお願いいたします。

それでは早速、島本さん、よろしく申し上げます。

島本 [Q]：お世話になっております。岡三証券の島本と申します。

まず一つ目なんですけれども、3Q までの進捗、主に事業貢献利益と営業利益について、この進捗が社内想定と比べてどのような進捗だったのか。できればセグメントごとに、もし濃淡とかあれば、その辺りも触れていただき、お答えいただけないでしょうか。

大幸 [A]：大幸から回答します。

社内的に見ると、数字全体、貢献利益の進捗そのものでいくと、ややアヘッドで来ているかなとは捉えています。

事業の濃淡では、デジタルワークプレイス、あるいはプロフェッショナルプリントがプラスである一方で、やっぱり今回減損もしていますけれども、インダストリー、特にセンシングはマイナス、それとインダストリーではない強化のところのヘルスケアも、やっぱり投資の抑制が影響して、ビハインドで来ているというのが濃淡になります。以上です。

島本 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

フォローアップで、大体どのくらいの金額がぶれて、事業貢献利益トータルで着地したかとか。4Q は元々、デジタルワークプレイスとかプロフェッショナルプリントの事業としては、売上利益立ちやすいクォーターだと思いますので、差し引きすると、そこまで、そんなに伸びる 4 クォーターの見栄えにはなってなかったりとかしていますので、そこそこ上振れているのかなと思ってはいるんですけれども、その辺りいかがでしょうか。

大幸 [A]：通期見通し、事業別というところで今回お示ししている、それと 9 カ月進捗で、第 4 クォーターという数字がおのずとわかるわけですけれども。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そういう観点で、やっぱり過去言ったことを守らないという繰り返しをしてきたものもあって、最低やるという部分だけを今回より限定しているので、当然それ以上のものは目指していこうという位置づけで、今回数字を出しています。

島本 [Q]：わかりました、ありがとうございます。

二つ目が、このデジタルワークプレイスについてでして、この事業でお聞きしたいのですが、主にノンハードの販売、売上状況がほぼ前年と横ばいということで、事務機の市場環境からすると、割と良い出来栄えなのかなと思っております。

その要因ですとか、あとは今後の考え方、御社元々確かマイナス2%ぐらいが市場の状況で、おのずとそういう方向に収斂していくんじゃないかみたいなことをお聞きしていたかと理解しているのですが、そのような考え方に変化はないのかどうか、改めて教えていただけますでしょうか。

高山 [A]：上記、高山から回答いたします。

中長期で見たときにマイナス2%前提は、現状変えておりません。3Qとか、比較的プラマイゼロということで維持できていますのは、そういった好調だったのもありますけれども、あと、プロダクトミックス的に、ハイエンドのほうにかなりシフトしていますので、そういった影響もあって、ノンハードに関しては落ちずに済んでいるのが現状でございます。以上です。

島本 [Q]：わかりました。プロダクト的に、ハイエンドというのは、オフィス中でA3のカラーの高速機とかそうそういう感じで理解して良いでしょうか。

高山 [A]：おっしゃる通りです。

島本 [M]：わかりました、ありがとうございます。私からはいったん以上になります。

上野 [M]：ありがとうございます。他にご質問のある方いらっしゃるでしょうか。それでは、芝野さん、よろしく申し上げます。

芝野 [Q]：シティグループ証券の芝野と申します。前半、全部聞けなかったもので、重複あったら申し訳ありません。

今まさに、もしかしたらお答えあったのかもしれないのですが、第3四半期の事業セグメント利益、これは社内計画対比でどういった進捗でしたでしょうか。まず、こちらから申し上げます。

岡村 [A]：ディテールになりますので、岡村から回答させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



為替含めて、まずデジタルワークプレイス事業とプロフェッショナルプリント事業は、過達で推移しています。消化が遅れているのは、インダストリーと画像ソリューションになります。

芝野 [Q]：ありがとうございます。これ、事業セグメント利益という理解なのですが、いくらぐらい連結で下振れ、上振れでしたっけ。

岡村 [A]：先ほど大幸、数字は申し上げておりませんが、10 から 20 ぐらいとご理解いただけるとよろしいかと思います。

芝野 [Q]：連結で 10 億から 20 億円ぐらいの、上振れでいいのですね。

岡村 [A]：そうですね。一番上振れているのが、デジタルワークプレイス事業です。次にプロフェッショナルプリント。インダストリーと画像ソリューションが遅れていると。

芝野 [Q]：分かりました。年間の計画、事業セグメント利益で変えてないのは、最後、大幸社長のご説明ですと、過去下振れることが結構多かったのも、そういったことがないよという、慎重なところも含めての据置きということよろしいでしょうか。

岡村 [A]：はい。トータルの金額は据置きしておりますけれども、セグメント間は微調整しておりますので、先ほど申し上げたトレンドを反映させています。

芝野 [Q]：ありがとうございます。あと 2 点目なのですが、上期の決算時において、一過性費用や減損リスク、結構幅を持たせて折り込まれていたかと思います。

このクォーターで結構大部分出たのかなと思うのですが、残すところ、現時点で実際に、Q4 で見込みうる費用なり減損リスク、この額のレンジとか、もしお示しいただけるところあればと思ったのですが、いかがでしょうか。

岡村 [A]：こちら、岡村から回答させていただきます。

まず、減損ですが、光学コンポーネントの工場の入繰りもありまして、そちらは、当初見込んでいたのは減損損失ではなくて、事業と選択に伴う一時費用の中に見込んでいました。ですが、トータルとしては 3Q で出ている減損は、想定より上回った形になっています。一方で、全体の一時費用の中にはおさまっている形です。

第 4 四半期につきましては、先ほど大幸からも説明させていただきましたが、事業の選択と集中を進めておりますので、そこで方向性が出た場合に、また精査をしていくこともあると。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



減損につきましては、第4四半期に国際会計基準上の減損テストも行っていくしますので、この段階では、この事業でこういう形というのは、ちょっとお答えは難しいかなという状況です。

芝野 [Q]：ありがとうございます。

最後なのですけれども、スライド 22 ページで、来期に向けての考え方を大幸社長からご説明いただきました。ここでご説明いただいている内容は、例えば 1 年前にお示したところから、中身として変わってきているところがありますでしょうか。

また、ROE5%と言いますと、営業利益でいくと 600 なくても届くぐらいの水準なのですけれども、元々の中計の目線ですと 5%、まさに以上というところがあったかなと思いますので、この辺、現状 1 年前と比べて、より高い水準が見込みうる状況になっているのか。あるいは一方で、円安とはいえ、欧米の市況等も必ずしも良くないかなと思うので、アゲインストな部分もあるとみるべきなのか、この辺の考え方を教えてください。以上です。

大幸 [A]：全体的な、一言で言うと、大きくは全社的には変わってないということなのですけれども。ただ、事業間を見ていくと、足元の状況も踏まえると、もう少し強めで置いていいという事業と、少し慎重に見ないといけない事業、やっぱり画像ソリューションの中のヘルスケアとか、インダストリー全体が弱含んでいますから、その一方でプロフェッショナルプリント、あるいはオフィスというところで、どこまでプラスを作るかと、そういうミックスの変化はありますと。

それと、いくつか成長の芽が具現化してきているものもありますので、これは 4 月中計の進捗の中でも可能な範囲で触れていきたいと思っていますので、そこに向けた投資はしっかり、やっていくものはやっていこうと。

それと、今まで全然なかった追加関税の話、米国、こういうところの手も打っていかないといけない。策としては、1 年前に見ていたところとは全く同じではないですけれども、全体感としては、利益の V 字回復と 5%以上の ROE、ここは絶対クリアしていこうという考えです。以上です。

芝野 [M]：ありがとうございました。

上野 [M]：ありがとうございます。続きまして、岡崎さん、よろしく申し上げます。

岡崎 [Q]：野村證券の岡崎です。

オフィスのハードの部分なのですけれども、今回、四半期でいうと結構マイナスが大きく、売上で見ても台数で見ても見えると思うのですけれども、こういった状況にあるのか、ご解説お願いします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



高山 [A]：高山から回答いたします。

ハードに関しては、想定よりも少し下回っているということで、ご指摘の通りですが、基本的には当社いろいろありますけど、案件選別という形で、利益が出ないような案件取らないことにしているんですね。逆に、しっかりと収益が出るようなところにフォーカスするというので、台数を追わない、収益性を重視した取組みを行うということで進めておりますので、そういったことで、台数的には、ハードウェアの収益的には少し下がっているということです。

岡崎 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

2点目はインダストリーなのですけれども、リコンポーネントが、この3カ月で見ると前年割れになっているかと思えます。これまで非常に順調に売上伸びてきて、利益率も高く、重要な成長ドライバーの一つだったと思うのですけれども、ここは心配しなくていいのでしょうか。コメントいただけますか。

葛原 [A]：インダストリー管掌、葛原からお答えさせていただきます。

やはり、中国市場のサイングラフィック用、これが一部、回復基調の部分もあるし、景況悪化というものも、物によってちょっと混在しています。

この辺りが比較的、昨年調子よかったということから比較すると、ちょっとビハインドに見えますけれども、全体として、成長が何か止まっているとかそういうことではなく、新たな用途の開拓につきましては着々と進んでおりますので、ここは引き続き、成長をしっかり牽引していくと考えております。

岡崎 [Q]：ありがとうございます。

あと、これもインダストリーについてなんですけれども、光学コンポーネントの事業譲渡について、売却対象とかスキームが少し変わったと発表があったと思うのですけれども、この考え方、どういう事情で変わっているのか、解説をお願いしますでしょうか。

葛原 [A]：引き続き、葛原からお答えさせていただきます。ここにある、ラックスビジョン社との協議をずっと続けてまいりました。

実際に、その間にいろいろ市況の動きがあったりすることもありまして、その中で、先方としては、やはり2工場というよりは1工場で集約して対応したいという要望が出てきたこともあり。それをベースに、当社としてもこの部分の2工場を持って、これを維持していくということではなく、ここをラックスビジョン社と一緒に、下流のほうの活動に繋げていこうということで、JV化

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



という考え方から進めておりましたので、ここはいったん1工場に集約して、このディールを完了させていこうという動きになっています。

一方、当社としては、残る工場は生産効率が上がっていきますので、実際に課題として取り組んできた部分に関しては、前進して進めているというところでございます。

岡崎 [Q]：そうすると、この売却スキームの変更による光学コンポーネントの軌道修正は、特に、今までの考え方の延長線上で見えていけるということですかね。

葛原 [A]：はい。光学コンポーネントは、基本的な方針としまして、もう何年も前に打ち出しております、上流のやはり産業領域に特化していこうということで、今回各論の説明はさせていただいていませんけれども、半導体領域は着実に伸ばしていっていますので、その基本的な考え方は全く変わらないということでございます。

岡崎 [M]：わかりました。以上です。ありがとうございます。

岡村 [A]：岡村です。ここで一点、ちょっと誤解を招く説明をしましたので補足させてください。

セグメントの強弱ですけれども、プロフェッショナルプリント事業の商業印刷が過達傾向にあります。一方で、産業印刷は遅れ気味ですので、セグメント全体としては、今回下方修正を行っております。

上野 [M]：中名生さん、大丈夫でしょうか。

中名生 [Q]：ジェフリーズの中名生と申します。途中からジョインしたので説明されていたら恐縮なのですが、プロフェッショナルプリンティングのプロダクションプリントのところ、3Qだけを見ると、ちょっとハードがマイナスになってたりしているかと思いますが、これはどういう状況になってるのでしょうか。

高山 [A]：高山から回答いたします。基本的にはもう、欧州とか中国の景気影響を受けてしまっているというところが、メインでございます。

中名生 [Q]：それは、そういう意味で、上期に比べると3Qは、少し市況は悪くなってきているということでしょうか。

高山 [A]：そうですね。特に欧州あたりはそうですね。

中名生 [Q]：それは、4Qとか来期を見ると、どう考えればいいのでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



高山 [A]：そのあたりは4Qの予算の中に盛り込んでいますので、必ずしも4Qに関して、強気ではないです。

中名生 [Q]：わかりました。来期については、どう見ていらっしゃいますでしょうか。

高山 [A]：来期は、最終、今予算作っている最中ですので発言を控えますけれども、市場状況を見ながら作っていくということを考えております。

中名生 [M]：ありがとうございます。失礼しました。

大幸 [A]：すみません、大幸です。

今の点ですね、欧州の景気の回復は、そんな簡単には回復、楽観視できないと思っています。そういう中で、やっぱりわれわれの強いハイエンドで強調するとか、その結果でノンハードも確保していくとか。

ということで、今時点、下期から回復期待できますとか、そこまでのクリアな材料はまだないと見えています。それだけ追加します。

中名生 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは齋藤さん、よろしくお願いします。

齋藤 [Q]：お世話になっております。JP モルガン証券の齋藤と申します。

先ほどの、最後のプレゼンの説明のときに、聞き間違いだったら恐縮なのですが、来期、まず利益のV字回復とROE5%以上を必達とご説明されたあとに、その上でROE8%以上を目指していきたいといった説明があったかと思うのですが、なので、中計の説明会に関しては、基本的にこのROE8%以上をどのように目指すのかを、具体的なその事業ごとにご説明いただけると考えていてよいのでしょうか。

大幸 [A]：大幸です。

まず、今中計において、ROE5%というのはずっと言ってきたことですから、それをまず確実にクリアすると。その上で、長期的に8%以上を目指していかないといけないという認識を、先ほど説明したということです。

4月の中計進捗というのは、新中計を説明することではなくて、この3カ年の、25年度を最終年度とする中計について、2年を経過して、今どういう位置にあるか。それと、26年からの新中計に向けて、どういうふうな、成長に向けた仕込みをしていこうとしているか。そういうところを中

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



心に説明するものであって、8%以上のビジネスユニット・バイ・ビジネスユニットというところまでは、まだ至らないと思います。以上です。

齋藤 [Q]：ありがとうございます。すみません、8%というのは、現在の事業セグメントで、御社が長期的に目指されたいという意味合いでおっしゃっていたのでしょうか。

大幸 [A]：それも含めて、全社的に、やっぱりどこかできちっと、そういう数字を視野に入れてやっていけないといけないということで、言っています。

齋藤 [M]：よくわかりました。どうもありがとうございます。以上でございます。

上野 [M]：ありがとうございます。それでは、もう定刻を過ぎましたので、本日の説明会はこれにて終了させていただきたいと思います。また今後、IR室でもフォローさせていただきますので、よろしく申し上げます。

本日はありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

