



**コニカミノルタ株式会社**

2026 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2025 年 7 月 31 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]	2026 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 1 四半期
[日程]	2025 年 7 月 31 日
[ページ数]	28
[時間]	17:00 – 17:53 (合計：53 分、登壇：22 分、質疑応答：31 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  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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）

常務執行役 情報機器事業管掌

高山 典久（以下、高山）

執行役 広報・IR 担当

岡村 美和（以下、岡村）

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

SMBC 日興証券

桂 竜輔

野村證券

岡崎 優

モルガン・スタンレーMUFG 証券

山崎 みえ

\*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

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.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 2025 年度第 1 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。代表執行役社長兼 CEO の大幸、インダストリー事業管掌、葛原、経理・財務・法務担当の平井、情報機器事業管掌の高山、広報・IR 担当の岡村です。進行は IR 室の上野です。よろしくお願いいたします。

それでは、ご参加の皆様はマイクをミュートをお願いいたします。大幸さん、では、よろしくお願いいたします。

**大幸：**皆様、こんにちは。本日は当社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。本日 15 時 30 分に開示しました第 1 クォーター、第 1 四半期の決算について、私からご説明いたします。

### 2025年度 1Q業績 | 全社サマリー



- 売上高 : 減収 (為替、オフィス/機能材料/プロダクションプリント、事業の選択と集中)
- 事業貢献利益 : 増益 (売上総利益率の改善、グローバル構造改革効果による販管費率の改善)
- 営業利益 : 増益 (構造改革費用など一過性費用の剥落など)
- 当期利益 : 増益 (Tempus AI株式評価益および売却損)
- 関税影響 : 軽微

【億円】

	非継続事業を含む		継続事業ベース			為替影響を除く 前期比
	FY24 1Q	FY24 1Q	FY25 1Q	前期比	前期比	
売上高	2,862	2,737	2,512	△ 8%	△ 4%	
売上総利益	1,264	1,184	1,103	△ 7%	△ 2%	
(売上総利益率)	44.2%	43.3%	43.9%	+0.6pt		
販売管理費	1,248	1,166	1,011	△ 13%	△ 10%	
(販売管理費率)	43.6%	42.6%	40.2%	△ 2.4pt		
事業貢献利益 *1	16	18	92	+411%	+510%	
(事業貢献利益率)	0.6%	0.7%	3.7%	+3.0pt		
営業利益	△ 4	△ 18	101	-	-	
親会社の所有者に帰属する当期利益 *2		△ 35	73	-		
FCF *3		△ 82	△ 188	-		
為替レート (円)						
USドル		155.88	144.59	△ 11.29		
ユーロ		167.88	163.80	△ 4.08		

\*1 事業貢献利益 : 売上高から売上原価、販売費及び一般管理費を控除して算出した利益指標

\*2 \*3 非継続事業分を含む

© KONICA MINOLTA 3

3 ページに行きまして、業績サマリーとなります。

## サポート

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



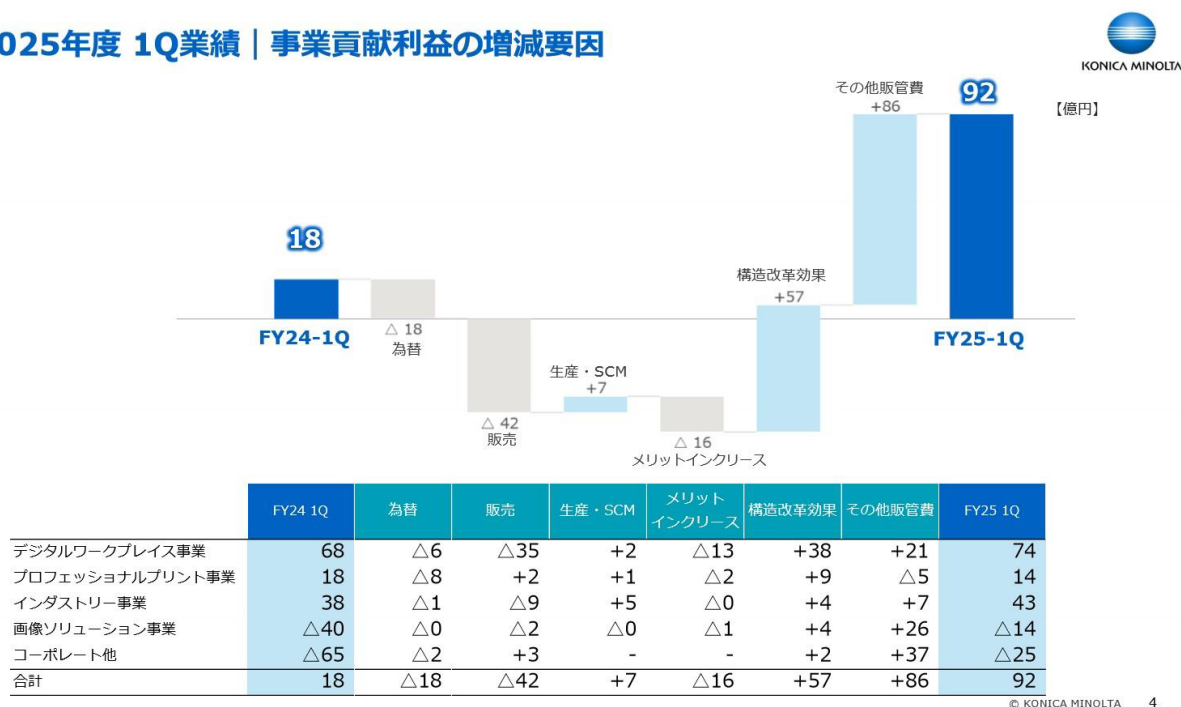
売上高は 2,512 億円、前年同期比約 8%の減収となりました。前年同期比では、円高、特に対ドルでの為替変動の影響約 120 億円に加えて、事業の選択と集中として一部の事業で事業領域の絞り込みを行った結果、約 30 億円の減収となっています。

事業貢献利益は 74 億円の大幅な増益となっています。昨年度までに実行しました事業の選択と集中やグローバル構造改革を伴う経営改革によって、粗利率等、販管費率が改善したことが寄与しています。これらに加えて、一過性要因の剥落等によって、営業利益も 119 億円の大幅増益となっています。

当期利益につきましては、営業利益の大幅増に加えて、非継続事業からの損益として、Ambry Genetics 社株式の譲渡に伴う Tempus AI 社の一部株式の売却損 18 億円と株式評価益 49 億円により、約 30 億円を利益として計上したことも寄与して、対前年度で 107 億円の大幅増益となっています。

以上を総括しますと、「Turn Around 2025」と位置付けた今年度の第 1 四半期は、順調なスタートを切ることができたと考えております。

## 2025年度 1Q業績 | 事業貢献利益の増減要因



次のページでは、昨年度からの第 1 四半期からの事業貢献利益の増減を要因別に示しています。

## サポート

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

為替影響や販売の減少により売上総利益は減少しましたが、構造改革効果は 57 億円と期初に想定した通りの成果を上げております。その他販売管理費削減 86 億円の効果も加わり、大幅な増益となっています。各事業の販売状況については、後ほどご説明いたします。

## 営業利益・当期利益 詳細



FY24に事業の選択と集中を完遂し、FY25 1Qより効果刈り取りを実現

【億円】

	FY24 1Q	FY25 1Q	増減	増減要因
<b>その他の収益</b>	<b>15</b>	<b>39</b>	<b>+ 24</b>	
子会社株式売却益	0	23	+ 23	画像ソリューション Mobotixの為替換算調整勘定の実現益など
その他収益	15	16	+ 0	中国生産拠点（無錫）有形資産売却益、土地売却益など
<b>その他の費用</b>	<b>52</b>	<b>30</b>	<b>△ 22</b>	
子会社株式売却損	-	10	+ 10	プロダクションプリント 海外MPMの為替換算調整勘定の実現損など
有形固定資産及び無形資産除売却損	6	2	△ 4	
事業構造改善費用	30	2	△ 28	
その他費用	16	16	+ 0	
<b>その他の収益・費用</b>	<b>△ 37</b>	<b>9</b>	<b>+ 46</b>	
<b>金融収益</b>	<b>17</b>	<b>19</b>	<b>+ 2</b>	東京サイト日野 不動産信託受益権の取得による益 +11、為替差益△8
<b>金融費用</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>+ 0</b>	支払利息の減少△5、為替差損+3
<b>金融収益・費用</b>	<b>△ 14</b>	<b>△ 12</b>	<b>+ 2</b>	
<b>非継続事業からの四半期利益</b>	<b>19</b>	<b>30</b>	<b>+ 11</b>	Tempus AI株式評価益+49、および株式の一部売却による損△18

© KONICA MINOLTA 5

昨年度、経営改革に伴う事業の選択と集中を完遂したことにより、一過性の収益に加えて、費用の剥落などにより、その他収益はプラスとなっています。ご参考として、5 ページに一覧表としてお示しをしております。

## サポート

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



## 2025年度 1Q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	非継続事業を含む		継続事業ベース			
	FY24 1Q		FY24 1Q	FY25 1Q	前期比	為替影響を除く 前期比
デジタルワークプレイス事業	1,520		1,520	1,389	△ 9%	△ 4%
プロフェッショナルプリント事業	676		676	643	△ 5%	+ 0%
インダストリー事業	310		310	287	△ 7%	△ 5%
画像ソリューション事業	228		228	191	△ 16%	△ 13%
コーポレート他	2		2	1	△ 20%	△ 12%
非継続事業	126		-	-	-	-
全社合計	2,862		2,737	2,512	△ 8%	△ 4%

事業貢献利益	FY24 1Q 率		FY24 1Q 率		FY25 1Q 率		前期比	為替影響を除く 前期比
デジタルワークプレイス事業	68	4%	68	4%	74	5%	+ 9%	+ 19%
プロフェッショナルプリント事業	18	3%	18	3%	14	2%	△ 20%	+ 25%
インダストリー事業	38	12%	38	12%	43	15%	+ 13%	+ 17%
画像ソリューション事業	△ 40	-	△ 40	-	△ 14	-	-	-
コーポレート他	△ 65	-	△ 65	-	△ 25	-	-	-
非継続事業	△ 2	-	-	-	-	-	-	-
全社合計	16	1%	18	1%	92	4%	+ 411%	+ 510%

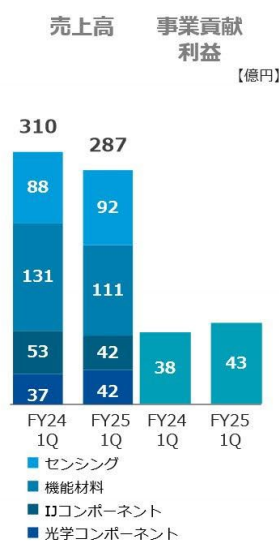
営業利益	FY24 1Q 率		FY24 1Q 率		FY25 1Q 率		前期比	為替影響を除く 前期比
デジタルワークプレイス事業	45	3%	45	3%	71	5%	+ 57%	+ 71%
プロフェッショナルプリント事業	17	2%	17	2%	4	1%	△ 73%	△ 25%
インダストリー事業	31	10%	31	10%	43	15%	+ 41%	+ 46%
画像ソリューション事業	△ 43	-	△ 43	-	6	3%	-	-
コーポレート他	△ 68	-	△ 68	-	△ 24	-	-	-
非継続事業	14	11%	-	-	-	-	-	-
全社合計	△ 4	-	△ 18	-	101	4%	-	-

© KONICA MINOLTA 6

続いて、事業セグメント別の売上高、事業貢献利益、営業利益を事業セグメントベースでお示ししておりますので、ご参照ください。

次のページからが事業セグメント別の説明となります。

## 2025年度 1Q業績 | インダストリー



売上高 (対前年同期)	<b>センシング</b> +4億円	+ 光源色：顧客の設備投資が緩やかに回復 + 物体色、自動車外観
	<b>機能材料</b> △20億円	- 大型（TV）：前年同期の一時的な需要増からの反動
	<b>IIコンポーネント</b> △11億円	- 主にサイングラフィックス用途で中国国内の内需減少 + 段ボール印刷を含むコーディング用途は好調
	<b>光学コンポーネント</b> +5億円	+ プロジェクタ、半導体製造装置向け
<b>インダストリー 事業貢献利益 (対前年同期)</b> +5億円		
+ センシング、光学コンポ：売上増に伴う売上総利益増 + グローバル構造改革効果による販管費の減少		

© KONICA MINOLTA 7

### サポート

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



最初に、インダストリーですが、センシングは約4%の増収でした。光源色向け計測器で、大手顧客のディスプレイ向け設備投資が緩やかに回復し、物体色向け計測器、自動車の外観計測向け検査装置もそれぞれ増収となっています。

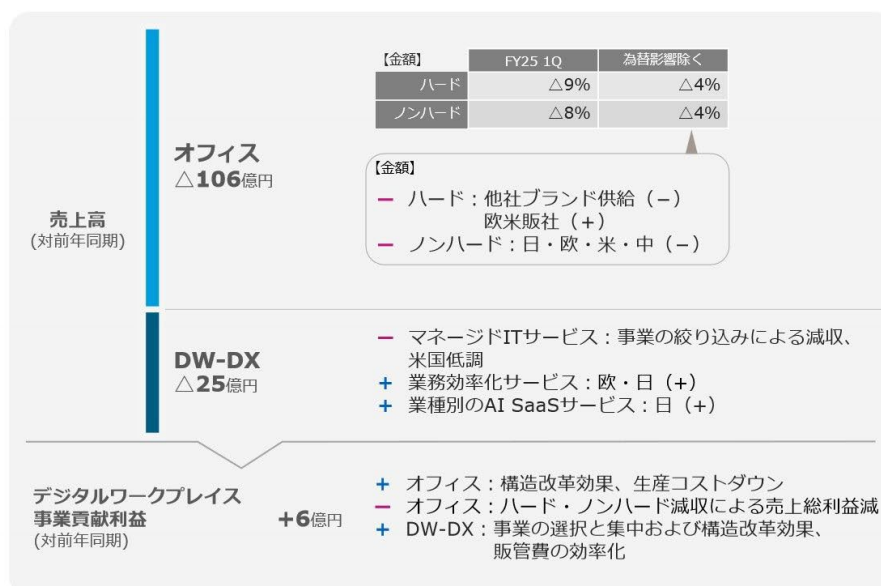
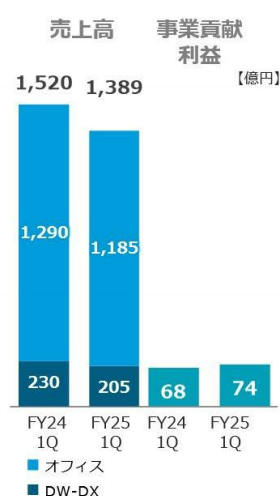
機能材料ユニットは、前年同期の一時的な需要増からの反動で減収となりました。大型ディスプレイ向けの市場は高透過フィルムがトレンドで、COPフィルムへのシフトが進んでいます。当社はCOP素材のSANUQIの供給拡大に加えて、TACフィルムでの透過率を高める対応も進め、大型ディスプレイ向けの販売拡大を図っています。

インクジェット(IJ)コンポーネントユニットは、サイングラフィックス市場における中国の内需の低迷により減収となりましたが、昨年度に販売を開始した長距離吐出性能が特徴のヘッドにおいて、ダンボール印刷を含むコーティング分野が好調になっています。

光学コンポーネントユニットは、前年同期比で増収です。プロジェクタ用の交換レンズと、注力する半導体製造装置向けユニットの販売が好調に推移しました。

インダストリーの事業貢献利益は約13%の増益となっています。主に、センシングユニット、光学コンポーネントユニットにおける売上増加と、グローバル構造改革の効果などが貢献した結果になります。

## 2025年度 1Q業績 | デジタルワークプレイス



© KONICA MINOLTA 8

続いて、デジタルワークプレイスです。

## サポート

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



オフィスのハードは減少幅が大きく見えますが、他社ブランド向けの販売減少の影響が大きく、為替影響を除いて約 4%の減収となりました。主要地域である欧州・米国での販売は、オングランドとしては前年度を上回っており、また、他社ブランド向けの販売は期ずれもあることから、第 2 クォーター以降にしっかりと売上が積み上げることができると考えております。

ノンハードは為替を除いた実質ベースで 4%の減収となりました。昨年度における低採算ハード販売の絞り込みにより、主に欧州や中国、日本で減少しましたが、今後は中長期の収益を重視した大型案件の獲得などにより、ノンハードの売上を確保していきたいと思います。

IT サービスなどの提供を中心とする DW-DX は、前年同期比で減収となっています。事業の選択と集中による事業売却や、移管による収益性改善施策の影響によるものです。事業貢献利益は、グローバル構造改革による売上原価および販管費の削減効果が、減収に伴うマイナス影響を大きく上回り、増益となっています。

## 2025年度 1Q業績 | プロフェッショナルプリント



\*1 当連結会計年度より、マーケティングサービスをプロダクションプリントに統合して表示

© KONICA MINOLTA 9

続いて、プロフェッショナルプリントとなります。

プロダクションプリントは、ハードは前年同期比で 11%の減収、為替影響を除くと 5%の減収となっています。主に、低セグメント機の売上減少が要因です。高速印刷機 HPP のセグメントは、前年度の大型案件獲得の反動により減収となりましたが、HPP の販売自体は想定通りに推移しており、市場シェアも引き続き No.1 を維持しています。

## サポート

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

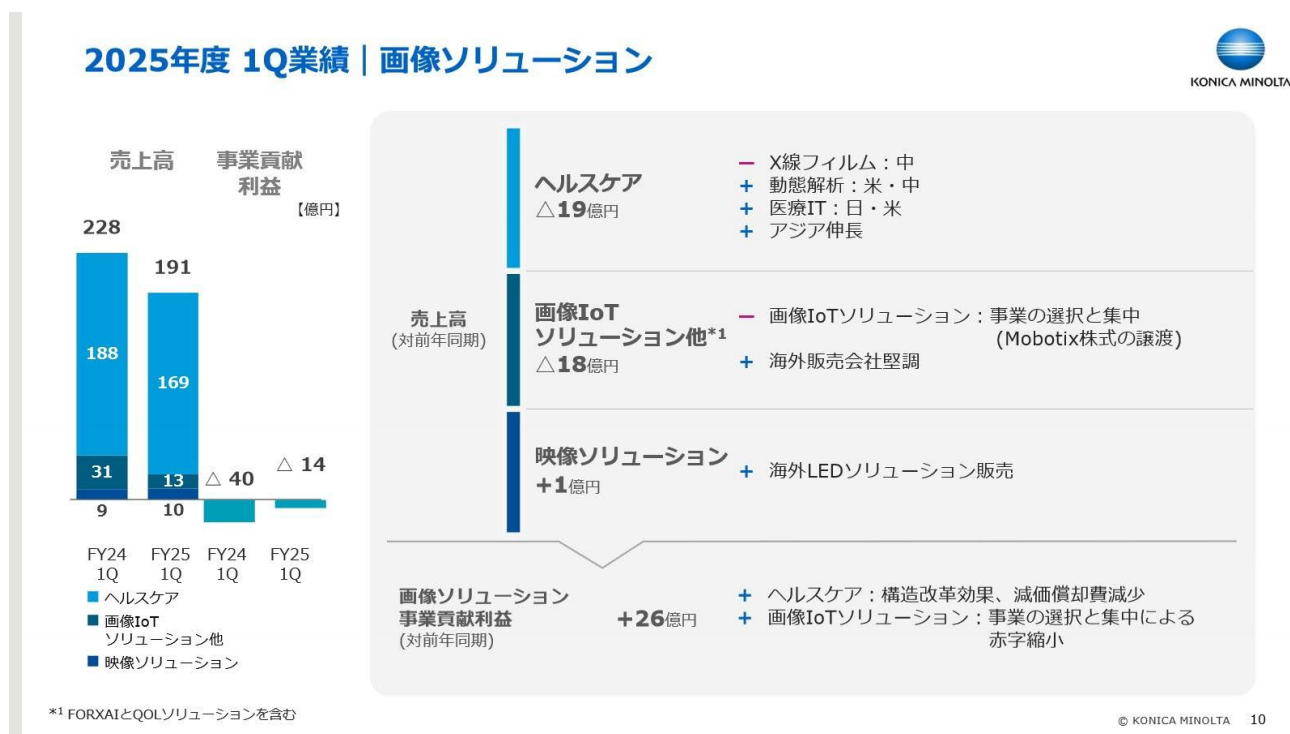


中速機 MPP の販売は、昨年比プラス 20%の増加となり、全ての主要地域で前年を上回る販売を記録しています。新製品の発売により、販売モメンタムが高まり、市場シェアも改善し、回復基調を継続しています。

消耗品やサービスなどのノンハードは、為替影響を除いた実質ベースでは前年並みの水準でしたが、引き続き更なる売上拡大に加え、DX による販売・サービス・生産の効率化を進めることで、収益拡大につなげてまいります。

産業印刷は、前年同期比で増収となっています。ハードは、ラベル・加飾の印刷機が販売を伸ばし、ノンハード売上も順調に増加傾向にあります。

事業貢献利益は、プロダクションプリントの減収による売上総利益の減少により、減益となりました。



続いて、画像ソリューションです。

ヘルスケアは、前年同期比で減収。中国での X 線フィルム需要の減少に加え、為替の影響を受けています。デジタル X 線撮影装置 DR の販売台数は、欧米で減少したものの、アジア等で増加。売上高は前年並みを確保しました。医療 IT の販売は、日・米を中心に伸長し増収となっています。

画像 IoT ソリューションは、前年同期比で減収となります。Mobotix 社の売却により、今期から同社の売上が連結対象外となったことによる影響です。

## サポート

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

映像ソリューションの売上高は前期比で微増。海外での LED ソリューション販売が好調に推移したことが寄与しています。

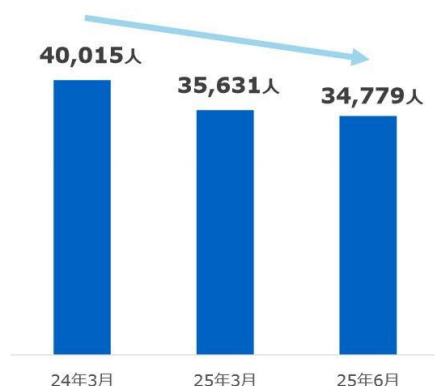
画像ソリューションの事業貢献損失は 14 億円の損となりましたけれども、前年度に実施したヘルスケアにおけるグローバル構造改革の効果と減価償却費の減少、画像 IoT ソリューションにおける事業の選択と集中の効果により、収益性は大幅に改善をしているところであります。

## 人員の最適化



- グローバル構造改革および事業の選択と集中をFY24に完了し、人員の最適化が進展

### グループ従業員数



#### 事業の選択と集中による25年3月以降の人員減

- マーケティングサービスのMPM 735人
- Mobotix 259人

© KONICA MINOLTA 11

続いて、人員の最適化になります。

昨年度に実行したグローバル構造改革と、事業の選択と集中による人員の最適化の進捗となります。24年3月末からは約 5,200 人減少、これが売上原価や販管費の減少につながり、貢献利益の増大に寄与しているところです。

## サポート

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



## 2025年度 業績予想 | サマリー

- 米国相互関税影響を吸収し、期初想定から変更なし
- ユーロに対する為替前提の変更（150円→160円）、価格対応や追加経費削減等で吸収
- コーポレートにリスクとして織り込んでいた分をセグメント別に反映
- FCFは米国相互関税影響により下方修正

【億円】

	FY24 実績	FY25 予想	差異
売上高	11,279	10,500	△779
事業貢献利益	319	525	+206
営業利益	△ 640	480	+1,120
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△ 475	240	+715
配当 (円/1株)	0	10	+10
ROE (%)	-	5	-
設備投資額 *1	416	450	+34
減価償却費及び償却費 *2	528	500	△28
研究開発費	596	580	△16
FCF	757	350	△407
		(前回: 445)	
為替感応度			
為替レート (円)		*3	売上高 営業利益
USD/円	152.58	144.90	△ 7.68 +26 △ 1
ユーロ	163.75	160.95	△ 2.80 +16 +4

\*1東京サイト日野の信託受益権取得にかかる費用は含まず \*2 減価償却費及び償却費は非継続事業分を含む \*3 為替レートは実績と予想の加重平均

© KONICA MINOLTA 13

次からは、今期 25 年度の予想についての説明となります。

期初予想では、米国の相互関税の動向が不透明な状況であったことから、関税影響を業績予想には織り込んでおりませんでしたけれども、7月28日時点で公表されている税率を前提として、その影響と打ち返し策を反映し、今回の業績予想としています。

米国相互関税によるマイナス影響は、既に実行している価格対応などの打ち返し策や、追加での経費削減などを含めて吸収し、期初予想の売上高、各段階利益を据え置きます。

為替前提は、最近の情勢からユーロを150円から160円に変更します。フリー・キャッシュ・フローは、米国相互関税の影響を考慮して約100億円の下方修正としますが、年間配当予想の10円については変更ありません。

## サポート

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

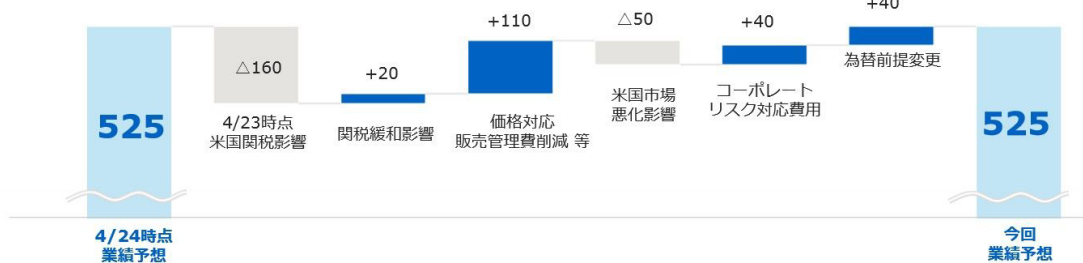
## 2025年度 業績予想 | 米国相互関税影響



- 米国相互関税の影響は日本時間7/28時点の情報を基に試算し、前回（4/24時点）160億円から140億円に修正
- 価格対応、販管費削減、ユーロ為替前提変更により、米国市場悪化影響等の関税影響を吸収

### 事業貢献利益 増減分析

【億円】



### 主な生産地

オフィス	マレーシア、日本
プロフェッショナルプリント	中国、日本、欧州
センシング	日本、欧州、アメリカ
ヘルスケア	日本

### 前提となる関税率\*

中国	61.5%
マレーシア	25%
欧州	15%
日本	15%

\*日本時間 7/28 時点の  
米国政府公表条件

© KONICA MINOLTA 14

次のスライドで、もう少し米国関税の影響について説明をします。

期初に想定した相互関税の影響額 160 億円を見直して、7 月 28 日時点の中国および日本と米国の関税率の情報をもとに、140 億円としています。140 億円の影響のうち、110 億円を価格対応・市場転嫁と販管費削減で打ち返します。一方で、米国の市場における需要の減少という形で影響が約 50 億円程度発生すると想定しています。

こうした利益に対するマイナス要因に対しては、期初にもご説明したように、既に実行に移している価格対応を含め、チャンネル戦略・地域戦略を総動員して打ち返し、最大限の吸収を図っていきます。米国でのマイナス影響を全て米国で取り戻すのではなく、他地域での販売増など、グローバルな視点で利益を増やす取り組みを実行しています。また、コーポレートで期初に見ていたリスク対応費用の充当やユーロ為替前提の変更により、関税影響を吸収していきたいと思っています。

なお、相互関税の影響は今期にとどまらないことから、低関税率国への引き続きの生産シフトや、売上原価に向けた追加施策の立案、さらに事業軸から地域軸に重きを置くことによる構造のスリム化など、メニュー出しとその具現化の検討を加速している状況にあります。

## サポート

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



## 2025年度 業績予想 | 売上高・事業貢献利益・営業利益



【億円】

売上高	FY24 実績	FY25 前回予想	FY25 今回予想	差異
デジタルワークプレイス事業	6,164	5,700	5,700	-
プロフェッショナルプリント事業	2,847 *1	2,440	2,440	-
インダストリー事業	1,193	1,300	1,300	-
画像ソリューション事業	1,069	1,060	1,060	-
コーポレート他	7	0	0	-
全社合計	11,279	10,500	10,500	-

事業貢献利益	FY24 実績	率	FY25 前回予想	率	FY25 今回予想	率	差異
デジタルワークプレイス事業	358	6%	390	7%	380	7%	△10
プロフェッショナルプリント事業	130	5%	165	7%	135	6%	△30
インダストリー事業	140	12%	210	16%	210	16%	-
画像ソリューション事業	△ 103	-	0	-	0	-	-
コーポレート他	△ 205	-	△ 240	-	△ 200	-	+40
全社合計	319	3%	525	5%	525	5%	-

営業利益	FY24 実績	率	FY25 前回予想	率	FY25 今回予想	率	差異
デジタルワークプレイス事業	140	2%	390	7%	380	7%	△10
プロフェッショナルプリント事業	△ 132	-	165	7%	135	6%	△30
インダストリー事業	△ 127	-	210	16%	210	16%	-
画像ソリューション事業	△ 259	-	0	-	0	-	-
コーポレート他	△ 261	-	△ 285	-	△ 245	-	+40
全社合計	△ 640	-	480	5%	480	5%	-

\*1 海外MPM事業 約413億円を含む

© KONICA MINOLTA 15

業績予想を、このスライドではセグメント別にお示しをしております。

今回、期初の予想では、コーポレートにリスクとして織り込んでいた分を、プロフェッショナルプリントとデジタルワークプレイスに反映しています。

## 2025年度 | 2Q以降の事業別重点施策



### デジタルワークプレイス

#### オフィス：

- 高速機拡大とノンハード下落の最小化による中長期収益の最大化
- DXによる生産・販売・サービスの効率化

#### DW-DX：

- FY24に実行した事業の選択と集中の効果
- 業務効率化サービスとAI SaaSサービス※の拡大

### プロフェッショナルプリント

#### プロダクションプリント：

- HPP※とMPP※の拡大
- DXによる生産・販売・サービスの効率化

#### 産業印刷：

- UVインクジェット機とデジタルラベル機の拡大
- 販売・サービス体制の強化

### インダストリー

#### センシング：

- ディスプレイの機能進化を捉えた光源色用の拡大
- HSI、自動車外観のグローバル拡大

#### 機能材料：

- SANUQI ※の生産能力強化、VA位相差の競争力強化
- 新製品SAZMA ※で表面保護領域へ参入

#### ITコンポーネント：

- 工業用途向けインクジェットヘッドの拡大

#### 光学コンポーネント：

- 半導体製造装置向けの拡大

### 画像ソリューション

#### ヘルスケア：

- X線動態の価値訴求によるデジタルX線の拡大
- 医療ITサービスのグローバル拡大

© KONICA MINOLTA 16

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



このページでは、先ほどご説明した相互関税対応に加えて、各事業の第2クォーター以降の重点施策をまとめております。

オフィスは、第1クォーターでハードの一時的な他社ブランド向けの販売減少の影響がありましたけれども、第2クォーター以降は戻ってくる想定です。加えて、好調である欧州を中心に拡大を図りたいと思います。ノンハードは、1Qは弱含みでしたけれども、大型案件の獲得によって中長期収益の最大化、MIFの拡張による最大化を図ってまいります。

プロフェッショナルプリントは、第1クォーターは前年度の反動により弱かった部分がありましたけれども、注力領域であるHPPの販売と、新製品により好調なMPPを引き続き拡大させてまいります。産業印刷は、顧客の投資抑制が見られるため、しばらく厳しい状況が続くと想定しています。

インダストリーのインクジェットコンポーネントも弱含みのトレンドを見ていますけれども、センシングと光学コンポーネントの増収基調を維持して、機能材料は先ほどご説明した高透過性のフィルムの需要を確実に捉えていきたいと思っています。

ヘルスケアは、昨年度後半からの中国のアナログのフィルムの需要の急落により、第1クォーターは弱かったというのが実態ですけれども、今年度後半からは弱含みは落ち着いてくると見ています。加えて、他地域を含めたデジタルX線の販売拡大に努めていきます。

## 財務基盤の強化 | バランスシートの状況 (2024年度末比)



総資産 △523億円 (為替除く実質 △542億円)

### 流動資産

(運転資本)

- 営業債権 : △154億円 情報機器事業を中心に圧縮

(事業の選択と集中)

- 売却目的保有資産 : △244億円 海外MPM、Mobotixの事業譲渡

- その他の金融資産 : △148億円 Tempus AI株式売却、評価益

### 非流動資産

- 有形固定資産 : △124億円 東京サイト日野の信託受益権取得 等

負債 △557億円 (為替除く実質 △560億円)

### (有利子負債)

- 社債及び借入金 : +189億円

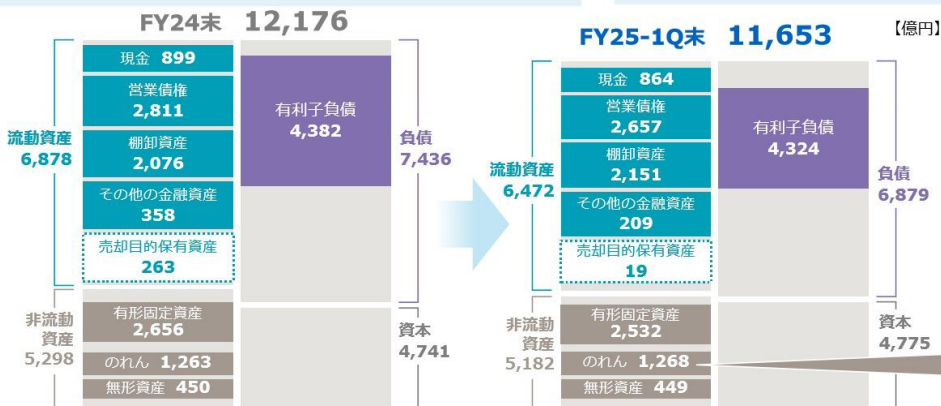
- リース負債 : △248億円 東京サイト日野の信託受益権取得 等

### (その他負債)

- 引当金 : △173億円 事業の選択と集中に係る引当金 等

### (事業の選択と集中)

- 売却目的保有負債 : △148億円



為替レート [円]

	2025年 3月末	2025年 6月末
米ドル	149.52	144.81
ユーロ	162.08	169.66
人民元	20.59	20.19

統合のれん：約450億円  
情報機器販売等のれん：約630億円

© KONICA MINOLTA 17

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



次のスライドにおいては、中期経営計画で取り組んでいる財務基盤の強化の進捗について説明をします。

まず、バランスシートの状況ですけれども、今年3月末からさらに総資産を500億円以上圧縮しています。事業の選択と集中の完遂により、売却目的保有資産や金融資産が減少しています。営業債権の圧縮も進めています。また、東京サイト日野の不動産の信託受益権取得ということによって、リース負債の減少などで有利子負債の削減を進めています。

## 財務基盤の強化 | 棚卸資産、営業キャッシュ・フロー/FCF



- 棚卸資産：+75億円（対前期末）米国相互関税対応のため、情報機器事業を中心に増加
- 営業CF：△115億円
  - ✓ +89億円 税引前四半期利益（継続事業ベース）
  - ✓ +57億円 運転資本
  - ✓ △226億円 その他
- 投資CF：△73億円
  - ✓ +170億円 投資有価証券の売却（Tempus AI株式売却収入）
  - ✓ +21億円 子会社の売却による支出・収入
  - ✓ △249億円 有形固定資産の取得による支出（東京サイト日野の信託受益権取得含む）

### 棚卸資産



### 営業キャッシュ・フロー/FCF



© KONICA MINOLTA 18

このページは、棚卸資産とキャッシュ・フローになります。

棚卸資産は、当社業績の季節性に加えて、米国の関税対策による先行出荷のため、情報機器事業を中心にこの3月末からは増加となっています。フリー・キャッシュ・フローは、Tempus AI社の株式売却収入があった一方で、主に東京サイト日野の土地取得等で、前年同期比で約105億円悪化をしています。年間フリー・キャッシュ・フローの見通しは、米国における相互関税の支払いの影響を織り込んで、約100億円下げるという形になっています。

## サポート

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



## 2025年度 IRイベント予定



### 決算関連

- 11月5日 2Q決算説明会
- 2026年2月5日 3Q決算説明会

### 説明会

#### 成長の芽

- 秋頃 再生プラスチック材料製造
- 下期 半導体製造装置向け光学コンポーネント  
ペロブスカイト太陽電池バリアフィルム

#### ESG

- 2026年1~3月頃 ESG説明会

© KONICA MINOLTA 19

19 ページが最後のスライドになります。

現時点での第2クォーター以降のIRイベントの予定をまとめております。本年度は、成長基盤を確立する年と位置付けており、中長期の視点で成長を目指す、成長の芽に関するご説明の機会を設けたいと考えております。詳細が確定次第、IR室よりご連絡を申し上げます。

私からの本日の説明は以上となります。どうも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  
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。島本さん、よろしくお願いします。

**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。ありがとうございます。

まず 1Q の実績について、おそらく計画と比べると上振れてきたと思います。上振れているかどうか、セグメントごとに見るとどういう評価になっているのか、もし可能であれば定量的にコメントいただければと思います。よろしくお願いします。

**岡村 [A]**：はい。岡村から回答させていただきます。事業貢献利益ベースでお答えいたします。全体としては、大体 10 億円から 20 億円ぐらいの上振れと考えています。セグメントで見ますと、オフィス事業が主として好調でした。画像ソリューションとインダストリーはインラインという形になります。

**島本 [Q]**：ありがとうございます。フォローアップで、コーポレートが通期計画を 4 分割する数字と比べるとだいぶ少ない赤字幅になっているのですが、これは計画通りだったのでしょうか。これから増えてくるというような見方になるのか、この辺りアップデートいただけますか。

**岡村 [A]**：一過性の費用がここに入っていて、一過性のプラスの要因が入っています。この部分というのは通期に効いていく分と期ずれの部分もございます。全体としては、コーポレートは期初公表から大体 40 億円ぐらいの改善、200 億円前後で見えています。

**島本 [Q]**：1Q で一過性の利益がちょっと乗っていたということですかね。これいくらぐらいとか、資料に載っていますか。

**岡村 [A]**：数十億円ぐらい乗っています。

**島本 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。あとは関税の影響の考え方なのですが、今後の見通しとして、米国市場の悪化影響で事業貢献利益に 50 億円のマイナスで見通しを立てていますが、現状、既にこの米国市場での減速感というのが見えているのでしょうか。この 50 億円についてはかなりコンサーバに入れた数字なのか、この辺りが感触的にどういうふうに見ているのか教えていただけますでしょうか。

---

### サポート

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

**大幸 [A]：**大幸から答えます。現時点で第1クォーターの段階では、全般的に見ると、大きな減速感というのは顕在化していないと思っています。ただ、個々に見ていくと、やっぱり一部のディーラーでは、少しセルスルーが伸び悩んで在庫が溜まっているというのも散見されるので、そういうところは注意をしていきます。ただ、懸念したような1Qからの大きな買い控えとか、そういうことにはなっていないという状況です。

**島本 [Q]：**わかりました。そういう意味では、今見ている関税率での影響というのは、ある程度強めに見た数字で50億円という数字が入っているということですかね。

**大幸 [A]：**強めでも弱めでもなく、今掴んでいる感触等からこういう見立てをしているという状況です。

**島本 [Q]：**わかりました。ありがとうございます。最後に、オフィスのノンハードのところで、1Qがマイナス4%であり良くなかったですけど、利益的にはそんなに悪くなかったということについて、もう少しご解説いただきたいです。また、これから2Q以降のノンハードの前提はどのように見られているのか、教えていただけますでしょうか。

**高山 [A]：**情報機器、高山から回答いたします。見方としては従来、中長期的にはノンハードは大体2%ずつ落ちるという見方をずっと続けています。その見方はあまり変えていなくて、長い目では2%ぐらいというのは考えています。今回4%落ちましたので、想定よりも少し落ち幅は大きいです。

理由としまして、もちろん中国景気とかいうのがあります。これに加えて、案件選別ということで、不採算、収益性の低い案件をあえて取らなかったというのをしばらく続けていました。そういった面で、ハードウェアの下落に続いてノンハードが少し落ちてきているというのがございます。ただ、あくまで不採算の案件ですので、ノンハードにしても、粗利が非常に低い案件が多くございましたので、それほど収益性には影響が出ていないというような状況でございます。

一つ特筆すべきことは、今期に関しては、かなりの大型案件が昨年で契約満了になりました。その案件も非常に粗利が低い案件で、昨年、積極的に取りに行きませんでした。昨年以降、置き換えが進んでいるので、1Qに入って少しノンハードの売上也落ちました。繰り返しですけども、収益性が低い案件を外しているので、売上が落ちても利益にはそれほどヒットしてないという状況になっています。以上です。

---

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

**島本 [Q]**：わかりました。フォローアップで、2%程度の中長期的な前提は多分変えられていない。ただ案件絞ったので、ノンハードのマイナスというのは2Q以降も結構出てくる可能性高いけれども、利益としてはそんなにインパクトはしないということですね。

**高山 [A]**：そうですね。売上という意味では、ノンハードは、少し見方は厳しめに今年度2Q以降はしています。2%より少しきつめに見込んで、年間推定はしています。ただ、収益性のほうはそれほど大きく変えていないという状況です。

**島本 [M]**：大変よくわかりました。ありがとうございます。以上です。

**上野 [M]**：ありがとうございます。続いて芝野さん、お願いします。

**芝野 [Q]**：ご説明ありがとうございました。シティグループの芝野と申します。

まずコピアのところについて質問させていただきたいと思います。先ほども、現時点でアメリカにおいては目立った需要の減退は見られていないということを教えていただきました。また一方で、ヨーロッパは好調であるというようなお話もいただきました。

改めまして、それぞれもう少し具体的に伺いたいと思っております。ヨーロッパのボトムアウト、この持続性についてどのようにご覧になっているのでしょうか。また、米国の先行きでは、一部セルスルーが弱いと報告するディーラーもいるということでしたが、現時点で大きな需要減や、方針の先送りみたいなシナリオになっていないのであれば、この先もそんなに厳しい事態になるというシナリオはないと思ったのですが、いかがでしょうか。

また、アジア地域につきましては、現状どういった見方でしょうか。キヤノンの数字等見えますと、アジアはかなり悪くなっていたので、こちらもお聞かせいただければと思います。よろしくお願いします。

**高山 [A]**：高山からご説明します。地域ごとということですが、まず欧州に関しては、現状、足元見ている限りはそれほど景気影響とか関税影響も出ておりませんので、年度通してもそれほど悲観的には見ていません。アメリカですけれども、大幸の方から現状投資先送りとかはあまり見られないというお話ありましたけれども、一部、特にプロダクションプリントとか産業印刷の分野では、商業印刷の大型案件、特に産業印刷のような大型投資の案件はやはり一部、投資を先送りされたり、融資とかリースの承認が下りない、売るのに時間がかかるという案件は出てきております。特に産業印刷は、今年度は少し弱含みになるかなという見方をしております。

アジアは、中国とほかの所は違いますけれども。中国は、かなり厳しい状況が昨年来ずっと続いておりまして、しばらく中国は厳しいという見方をしています。それ以外のAPACに関しては、現

---

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

状それほど好調ではないですけれども、不調でもないということで、想定通り進むと考えております。以上です。

**芝野 [Q]**：ありがとうございました。2 点目はインダストリーです。インダストリーの年間の売上の計画、今回は変更ないと思いますが、中身を見た時に、今の時点から変更があるセグメント、あるいは状況に少し変化が見られるところあれば伺えればと思います。よろしくお願いします。なければ結構です。

**葛原 [A]**：インダストリー管掌の葛原の方からお答えさせていただきます。先ほどの説明にもございましたけれども、インクジェット事業が少しマーケット環境で厳し目に行く可能性があると思っています。ただ、打ち返しも見ていますけれども、当初の想定からすると少し厳し目になる可能性があるという見方はしています。それ以外は、特段、変更要因はなく、全体としては、当初の想定よりも若干プラスで推移している光学コンポーネントとセンシング事業も含めて、維持という形で考えております。

**芝野 [Q]**：ありがとうございました。最後 3 点目ですけれども、来年度に向けてというところで質問させていただきたいと思います。大幸社長からも関税影響は来期も残る部分がある。それに対する対応をとっていかなくてはいけないという頭出しいただきました。また 19 ページで、今後の IR イベントということで、新規事業の取り組みというものも少し見させていただいているところがあるかと思います。

改めまして 27 年 3 月期、あるいはそれ以降を見た時に、この新規事業の立ち上がり方や、あるいは来期の関税影響の残る部分を打ち返すようなドライバーというのがあるのか。あるいはどういった蓋然性でそれらを見ているのか。簡単でも結構ですので、少しご紹介いただけませんか。以上です。よろしくお願いします。

**大幸 [A]**：今後、今年少し説明会をさせていただこうと思っている成長に関するところ、これは 26 年度以降の当社の成長の可能性をしっかりと示すというところで捉えています。今日、私が説明した米国関税は次年度以降も続くというのは、これは追加で考えていかないといけない話になります。そういう観点で、まだアジアに残しているような生産でも、本当に低関税率の国にシフトすることで原価を下げる、あるいは関税を下げるという手段がないかという部分は、まだ情勢の見極めは必要ですけれども、全てが完了しているわけではありませので、これを引き続き見ていきます。

---

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

それに加えて、事業横断的にも、もう一度、今まで着手していないような製造原価の削減の手はないか、それに加えて、特に情報機器分野であれば、富士フィルムビジネスイノベーションと立ち上げた調達合併の成果の拡大、こういうことも積極的に拡張していきます。

説明の中で一点申し上げたのは、当社の場合、事業軸で今ずっと展開をしていますけれども、グローバルに見ると、もっと地域軸で事業を捉えていくことによって、地域におけるコーポレート費用であったり物流費用であったりの削減余地はまだ残っていると思っています。そういう観点で事業軸から地域軸ということでのスリム化、こういうものを新たなメニューとして、いつどれくらいできるかということを今、加速しようと思っています。今は具体的な数字はまだ申し上げられる段階にはありませんが、これらを追加の取り組みとしてやろうと思っています。以上です。

**芝野 [M]**：ありがとうございました。

**上野 [M]**：続きまして桂さん、よろしくお願いします。

**桂 [Q]**：SMBC 日興証券、桂です。本日はありがとうございます。

二つあって、一つ目は8ページ目のオフィスのハードです。他社ブランドのところがマイナス要素として大きくて、自社ブランドはプラスですというご説明で、2Q以降戻ってくるということですね。ここのマグニチュード、背景、考え方を教えてください。関税前で多めに出したいというような会社さんもあるのか、前のクォーターでオーダーがあったとか、値上げのタイミングの話でどこぼがあるのかなど、もう少し解像度を上げていただきたいことが一点目です。

**大幸 [A]**：この件は、ちょっとお客様名は申し上げる訳にはいかないのですが、欧米、特にアメリカを中心に展開している OEM ビジネスではなくて、OEM 先のお客様は中国あるいはアジアの地域でということです。あまり関税の影響を受けて駆け込みで買いたいとかではなくて、ある程度まとめ買いをして、それを消化してということです。今回については、新製品の切り替えでタイミングが期ずれをしたということで、関税等とは一切無関係の地域における話です。以上です。

**桂 [Q]**：わかりました。基本的には、アジア、中国中心の所で新製品のタイミングの話なので、そこは心配しなくてよくて、そうすると普通にプラスで見られるだろうというイメージでいいですか。

**大幸 [A]**：そうですね。はい。

**桂 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。あと二つ目は関税のところで、14 ページ目、詳細ありがとうございます。冒頭、1Q はあまり影響がなかったということでご説明いただきましたが、分析として1Q、グロス・ネットがどうだったか、もしあれば教えていただきたいこと。

---

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

あと、価格対応のところとして、具体的なアクションとしてはどういう感じで進められているかの情報共有がいただければと思います。他社さん等は一律 8%ぐらい 5 月ぐらいから上げましたとかお話があったりもしますが、御社としての対応の状況を教えてください。打ち返しの規模感としては、他社さんよりもしっかりやられているような全体の数字のように見えますが、それも含めてお願いします。以上です。

**岡村 [A]：**テクニカルなお話もありますので岡村から回答させていただきます。まずご質問、グロスで関税の費用がどれぐらい出たかですけれども、20 億円強ぐらい出ています。それをいろいろな形で打ち返しを行っていますので、ネットでは軽微という形になっています。よろしいでしょうか。

**桂 [Q]：**わかりました。価格については、特に一律でというより、グローバルでいろいろ対応するというようなお話なのでしょうか。

**大幸 [A]：**関税部分を市場転嫁というところについては、4 月の発表を受けて、米国通関で 5 月末ぐらいから実際に関税の賦課が始まっています。そういう中で、当社としては、6 月の中から第 1 弾の市場転嫁、価格値上げというものをマーケットに対して行っています。その時にも、7 月以降の米国相互関税が最終的にどうなるかによって、第 2 弾の可能性もあるというところはマーケットにも伝えながら実行してきているという状況です。

日本製であれば 15%、当社の場合マレーシア製であれば一律の 10%から 25%になります。一律ではありませんけれども、オフィス、プロダクションプリント、産業印刷で率は違いますけれども、この第 2 クォーターのあるタイミングで、もう一段の市場転嫁というものは行っていくと今のところは考えております。

**桂 [Q]：**ありがとうございます。追加でフォローアップです。スライドの 15 のところで、デジタルワークプレイスでマイナス 10 億円、プロフェッショナルプリントでマイナス 30 億円はリスクバッファをシフトさせたというご説明でした。ここの考え方は、さっきの関税の部分は打ち返しなのでそこで吸収できているという理解でいいのでしょうか。そうすると、やっぱり事業環境が期初に見ていたよりも一段やっぱり厳しくなるという織り込みをしているのでしょうか。為替は多分プラスの方向で入れてらっしゃるので利益の差分が大きくなっていると思います。先ほどプロフェッショナルプリントは産業印刷の影響が大きいというような事情があるとおっしゃっていましたが、3 カ月前との比較でのここの変化の考え方を教えてください。

**大幸 [A]：**産業印刷のところは、少し第 1 クォーターでも影響が顕在化した部分があって、米国だけではなくて、中国なんかも含めて少し弱いです。それと、マーケットへの価格転嫁をする一方

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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

で、どうしても価格弾力性の話が出てきますから、そういう意味で物量が下がるという部分も見ています。そういうものがスライドの 14 ページでは米国市場悪化影響に含まれています。

**桂 [M]**：よくわかりました。ありがとうございます。以上です。

**上野 [M]**：ありがとうございます。続きまして岡崎さん、お願いします。

**岡崎 [Q]**：野村證券の岡崎と申します。よろしくお願いします。

1 点目は簡単な確認なのですが、先ほど第 1 四半期に一過性の利益が数十億円あったということですが、これは具体的にどういったものがあったのでしょうか。また、これは期初の計画では織り込んでいたものなのでしょうか。

**岡村 [A]**：途中で入ってきていましたので、期初では織り込んでいませんでした。詳細はあまり詳しくは述べられないですけれども、事業とは違うところです。コーポレート系の活動によるものです。

**岡崎 [Q]**：何か資産売却とかそういう類のものですか。

**岡村 [A]**：資産の売却でもないのです。タックス関連と見ていただければと思います。

**岡崎 [Q]**：わかりました。2 点目ですけれども、通期の関税影響の説明の中で、110 億円の価格対応と販管費の削減という説明でしたけれども、これは価格とその他に分けるとどんなイメージなのでしょうか。また、この価格対応を実際進めていくにあたって、例えばいくつかお話が出てきますけれども、製品ごとに、価格対応を進めやすい、進めにくいというような差はあるものなのでしょうか。

**大幸 [A]**：この価格対応と販管費等は、14 ページのスライドで 110 億円の数字があります。価格転嫁の話と販管費の話でいくと、大体フィフティフィフティぐらいかなとご理解をいただければと思います。

価格対応はセグメントでは、お客様の規模によってはより慎重になります。5 年で置き換えをしていくようなオフィスの機材と、8 年 10 年使うような産業印刷の機械でも、お客様の投資に対する慎重度というのは、影響が出てくると思います。実際、フロントでの金額も産業印刷になってくると大きくなるので、より慎重さが増してくるというのは実際問題として起こることだと思います。以上です。

**岡崎 [Q]**：ありがとうございます。3 点目はインダストリーの 2 クォーター以降の展望です。センシングについては、光源色用の拡大というご説明ありましたがけれども、何がそれを牽引するのでし

---

## サポート

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

ようか。最終需要の、例えばスマートフォン自体でいうと、それほど強い環境にある訳ではないと思うのですけれども、センシングの需要を喚起するような動きとして、こういった業界トレンドを想定しているのか、教えてください。

一方で、機能材料については、前年との比較でいうと前年が強かったということはわかるのですが、業界全体では、結構駆け込みの一時的な需要増があったのではないかという見立てもあると思います。2 クォーター以降、その反動減みたいなものを考えなくていいのか、考え方を教えてください。以上です。

**葛原 [A]：**葛原からお答えさせていただきます。まずセンシングのところですが、お客様のこともありますのであまり細かいところまではお話しする訳にはいきませんが、基本的には、OLED 化がいろいろ進んでいきます。スマートフォンはもちろんかなり進んでいますけれども、それ以外のものも含めて OLED 化が進んでいくというようなことを受けて、改めて設備投資意欲が出てきているというようなことが背景にあると理解しています。

機能材料につきましては、駆け込みといいますか、第 2 クォーターあるいは下期辺りに向けて、少し需要が緩むのではないかという話もあります。しかし、どちらかというと、駆け込みで何かするというよりは、堅調にずっとニーズが続いているという中で、新たにお客様の構成が中国シフトといたしますか変わっていております。そういったところでいろいろな需要の変化が起きているので、確実に捉えていくという動きをかけようということで進めております。

**岡崎 [M]：**わかりました。ありがとうございます。

**上野 [M]：**続きまして山崎さん、よろしくお願いします。

**山崎 [Q]：**説明ありがとうございました。モルガン・スタンレー MUFG 証券の山崎です。

私からは 4 ページの事業貢献利益の増減の数字の確認をさせていただきます。その他販管費 86 億円の増益要因というのは、期初のご計画の増減のところには少し入っていなかったファクターかと思いますが、これは先ほどの岡崎さんにご質問された一過性の利益というところで説明がつくのかというところと、こちらのその他販管費、通期ではどのようなご計画になっているのかというのを教えてください。

**岡村 [A]：**岡村から回答させていただきます。こちらについては、先ほどの関税の話もありますけれども、いろいろな形でコストの削減に取り組んでおりますので、そういった面と、あと一過性の要因もございます。コーポレートの 37 億円の改善のうち、これは前年同期比の比較になっていま

---

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

すので、去年の事業の選択と集中でリーガルフィーとかそういったコストがかかっていた分が剥落している面もあります。通期でこういうトレンドで減少させていきたいと思っています。

**山崎 [Q]**：この 86 億円というのは、通期でも、掛ける 4 とは言わないですけども、費用の減ということで見込めるということがご計画には入っているという理解でよろしいのでしょうか。

**岡村 [A]**：86 億円はちょっと出来過ぎだと思いますので、もう少し抑えられると思いますけれども、関税の影響 110 億円のうち、半分ぐらいはコスト削減でやっていきたいと思っていますので、このモメンタムは継続していきたいなと考えています。

**山崎 [Q]**：ありがとうございます。2 点目は関税のところのご前提にアメリカでの市況の悪化というところをどのように考えているかというところを、改めて確認させて下さい。アメリカの今期の売上高のご想定というのがどれぐらい関税影響で減るような見通しなのかでしょうか。特に情報機器のアメリカ市場というのは、どれぐらいの減少幅になるのかというところの考え方をお聞かせいただけますでしょうか。

**高山 [A]**：高山です。情報機器ですけども、手元に数字ないのですが、アメリカでの売上の減少幅が百数十億だったと思います。その程度の影響を受けると想定しております。以上です。

**山崎 [M]**：わかりました。どうもありがとうございます。

**上野 [M]**：それではお時間も近づいてまいりましたので、この辺りで本日は終わりにしたいと思います。

皆様、ご参加ありがとうございました。またご質問等ありましたら、IR 室の方とコンタクトさせていただきたいと思います。以上になります。ありがとうございます。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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  
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をしてはなりません。

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