



コニカミノルタ株式会社

2026 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会

2026 年 2 月 5 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 3 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 3 四半期
[日程]	2026 年 2 月 5 日
[ページ数]	25
[時間]	14:00 – 14:44 (合計：44 分、登壇：21 分、質疑応答：23 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@scriptsasias.com



取締役 常務執行役 経理・財務・法務担当	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 IR・広報担当	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]*	シティグループ証券	芝野 正紘
	岡三証券	島本 隆司
	ジェフリース証券	中名生 正弘
	野村證券	岡崎 優
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	山崎 みえ
	SMBC 日興証券	桂 竜輔

*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@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、2025 年度第 3 四半期決算説明会を始めます。

本日の出席者をご紹介します。代表執行役社長兼 CEO、大幸、インダストリー事業管掌、葛原、経理・財務・法務担当、平井、情報機器事業管掌の高山、広報・IR 担当の岡村です。司会は IR の上野です。よろしくお願いいたします。

ご参加の皆様は、マイクをミュートをお願いいたします。

それでは大幸さん、よろしくお願いいたします。

2025年度 3Q累計業績 | 全社サマリー



対前年3Q累計

- 売上高 : 減収（事業の選択と集中、為替、オフィス、ヘルスケアの減収、センシング、光学コンポの増収）
- 事業貢献利益 : 増益（事業ミックス改善による売上総利益率の改善、グローバル構造改革効果等による販管費率の改善、なお米国相互関税の影響は△30億円）
- 営業利益 : 増益（減損損失の剥落、構造改革費用の剥落、子会社株式売却損益など）
- 当期利益 : 増益（金融収支改善、税率改善、Tempus AI株式評価益）
- FCF : 増加（税前利益増加、Tempus AI株式の一部売却益、東京サイト日野の有形固定資産の取得による支出など）

【億円】

	FY24 3Q累計	FY25 3Q累計	前期比	為替影響を除く 前期比	FY24 3Q	FY25 3Q	前期比	為替影響を除く 前期比
売上高	8,318	7,811	△ 6%	△ 6%	2,740	2,680	△ 2%	△ 6%
売上総利益 (売上総利益率)	3,643 43.8%	3,467 44.4%	△ 5% +0.6pt	△ 5%	1,208 44.1%	1,185 44.2%	△ 2% +0.1pt	△ 7%
販売管理費 (販売管理費率)	3,355 40.3%	3,119 39.9%	△ 7% △ 0.4pt	△ 7%	1,083 39.5%	1,076 40.2%	△ 1% +0.6pt	△ 4%
事業貢献利益 ^{*1} (事業貢献利益率)	288 3.5%	347 4.4%	+20% +1.0pt	+19%	125 4.5%	109 4.1%	△ 13% △ 0.5pt	△ 30%
営業利益	△ 185	333	-	-	△ 174	103	-	-
親会社の所有者に帰属する当期利益 ^{*2}	△ 134	214	-	-	△ 27	△ 12	-	-
FCF ^{*3}	67	249	+272%		△ 100	130	-	
為替レート (円)								
USドル	152.57	148.74	△ 3.83		152.44	154.15	+1.71	
ユーロ	164.83	171.83	+7.00		162.59	179.39	+16.80	

^{*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

大幸：皆様、こんにちは。当社の第 3 クォーターの決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。本日 12 時半に開示しました 25 年第 3 四半期決算について、私からご説明いたします。

3 ページに移ります。

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



全社のサマリーになります。第3四半期累計となりますけれども、売上高は7,811億円、前年同期比で6%、約500億円の減収となっています。

そのうち主に事業の選択と集中として、一部の事業における事業譲渡の領域の絞込みによって、350億円が減収に含まれています。また為替影響は、対ユーロでは円安でプラスとなっていますけれども、対ドル等の円高によって、17億円のマイナスということです。

事業からの貢献利益は、347億円になっています。米国の関税の影響を打ち返し、大幅な増益です。これは、インダストリーの増益、画像ソリューション事業の損益の改善などに加えて、昨年度までに実行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、および情報機器事業を中心としたコストの効率化によるものです。

結果として、売上総利益率は0.6ポイント改善、販売管理費率は0.4ポイント低減しています。

営業利益につきましては、これらに加えて、昨年度の一過性費用や損失の剥落などにより、333億円と大幅増益となりました。

金融収支や税率の改善に加えて、非継続事業からの損益として、アンブリー・ジェネティクス社の事業譲渡に伴い、対価として取得していたTempus AI社の株式を一部売却したことにより発生した損失と、残りの株式に関する第3四半期末時点の時価評価益を合わせて、18億円の利益計上となっています。

これらにより当期利益は214億円となり、大幅増益となっています。

またこれに伴い、フリー・キャッシュ・フローも、営業キャッシュ・フローの増加が寄与し249億円と、前年同期比で182億円増加しています。

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

2025年度 3Q累計業績 | PL増減要因分析

	FY24 3Q累計	FY25 3Q累計	増減	主な増減要因
売上高	8,318	7,811	△507	事業の選択と集中 ^{*1} : △350 為替: △17 など
売上総利益	3,643	3,467	△177	事業の選択と集中 ^{*1} : △84 為替: +9 関税影響: △66 など
事業貢献利益	288	347	+59	販管費: △236 (構造改革効果: △134 事業の選択と集中 ^{*1} : △107 など)
営業利益	△185	333	+517	その他収益・費用: +459 (減損損失剥落: +284 構造改革費用剥落: +176 事業の選択と集中 ^{*1} : +6 その他: +4)
継続事業からの当期利益	△357	209	+567	金融収益・費用: +60 法人所得税: △11
非継続事業からの当期利益	225	18	△206	プレジジョンメディシン事業からの収益・費用の剥落: △225 Tempus AI株式の評価益および株式の一部売却損など: +21
当期利益	△132	228	+360	
親会社の所有者に帰属する当期利益	△134	214	+348	
非支配持分当期利益	2	14	+12	
設備投資額	273	444 ^{*2}	+171	東京サイト日野の信託受益権取得: +189
減価償却費及び償却費 ^{*3}	403	298	△105	事業の選択と集中 ^{*1} : △57
研究開発費	446	406	△40	

^{*1} DW-DX・マーケティングサービス・画像IoTソリューションユニットで行った事業譲渡。プレジジョンメディシン事業は非継続事業の為含まない

^{*2} 東京サイト日野の信託受益権取得にかかる費用 (189億円) を含む

^{*3} IFRS16による使用権資産償却費を含まない

© KONICA MINOLTA 4

次のページでは、先ほどご説明した対前年度での増減分析の詳細を記載しています。

継続事業からの当期利益は 209 億円となり、25 年度通期計画の達成に向けて順調に進捗していると考えております。

2025年度 3Q累計業績 | 事業貢献利益の増減要因

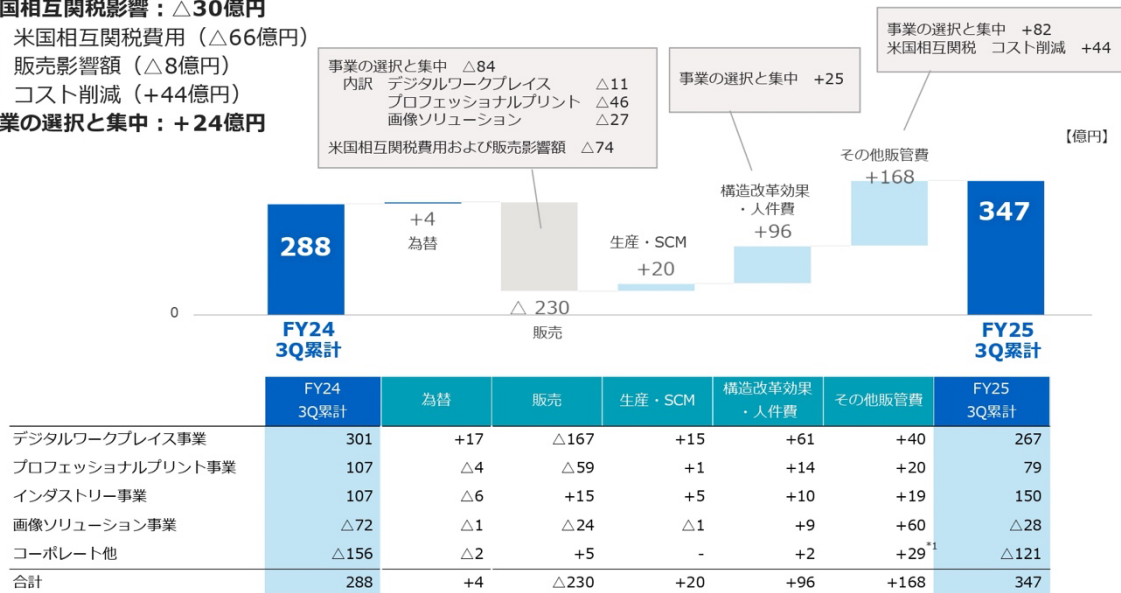
米国相互関税影響: △30億円

● 米国相互関税費用 (△66億円)

● 販売影響額 (△8億円)

● コスト削減 (+44億円)

事業の選択と集中: +24億円



^{*1} 不動産信託受益権の取得益 (東京サイト日野) などによる事業貢献利益の改善 等

© KONICA MINOLTA 5

5 ページでは、昨年度からの事業貢献利益の増減を、要因別・事業別に示しております。

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@scriptsasia.com

事業の選択と集中に伴う売上の減少と米国関税費用等の影響により、売上総利益が約 230 億円減少しています。

一方で、構造改革の効果などや、事業の選択と集中および追加経費、コストの削減の関税打返しを含めた、その他販売管理費約 168 億円の削減効果も加わって、大幅な増益になりました。

各事業の販売状況については、後ほど事業別にご説明をいたします。

米国の関税影響は 9 カ月累計で 30 億円と、第 2 四半期累計時に比べて 24 億円拡大しています。

特に、産業印刷では一部需要の減退も見られます。販売面での価格対応に加えて、継続した経費削減や製品構成変更などにより打返し想定内というふうになっています。

今後についても、販売価格から、そこまでに要した一切の費用、コストを除いたものが利益であるという観点で、全機能を通じた利益最大化の点検を進めており、さらに低税率を考慮した生産拠点の複線化など、実現性の高いものを実行に移していきたいと考えております。

2025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	FY24 3Q累計	FY25 3Q累計	前期比	為替影響を除く 前期比	FY24 3Q	FY25 3Q	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	4,585	4,391	△ 4%	△ 4%	1,509	1,513	+ 0%	△ 4%
プロフェッショナルプリント事業	2,076	1,852	△ 11%	△ 10%	685	614	△ 10%	△ 14%
インダストリー事業	892	909	+ 2%	+ 3%	287	318	+ 11%	+ 9%
画像ソリューション事業	761	653	△ 14%	△ 13%	256	232	△ 10%	△ 11%
コーポレート他	5	5	+ 4%	+ 74%	2	2	+ 30%	+ 30%
全社合計	8,318	7,811	△ 6%	△ 6%	2,740	2,680	△ 2%	△ 6%

事業貢献利益	FY24 3Q累計	率	FY25 3Q累計	率	前期比	為替影響を除く 前期比	FY24 3Q	率	FY25 3Q	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	301	7%	267	6%	△ 11%	△ 17%	110	7%	85	6%	△ 23%	△ 37%
プロフェッショナルプリント事業	107	5%	79	4%	△ 26%	△ 23%	42	6%	30	5%	△ 28%	△ 43%
インダストリー事業	107	12%	150	16%	+ 40%	+ 45%	32	11%	54	17%	+ 69%	+ 68%
画像ソリューション事業	△ 72	-	△ 28	-	-	-	△ 22	-	△ 15	-	-	-
コーポレート他	△ 156	-	△ 121	-	-	-	△ 37	-	△ 46	-	-	-
全社合計	288	3%	347	4%	+ 20%	+ 19%	125	5%	109	4%	△ 13%	△ 30%

営業利益	FY24 3Q累計	率	FY25 3Q累計	率	前期比	為替影響を除く 前期比	FY24 3Q	率	FY25 3Q	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	156	3%	256	6%	+ 65%	+ 54%	90	6%	79	5%	△ 12%	△ 29%
プロフェッショナルプリント事業	89	4%	63	3%	△ 29%	△ 25%	39	6%	35	6%	△ 12%	△ 28%
インダストリー事業	△ 177	-	150	17%	-	-	△ 249	-	54	17%	-	△ 121%
画像ソリューション事業	△ 75	-	△ 15	-	-	-	△ 16	-	△ 18	-	-	-
コーポレート他	△ 177	-	△ 122	-	-	-	△ 39	-	△ 47	-	-	-
全社合計	△ 185	-	333	4%	-	-	△ 174	-	103	4%	-	-

© KONICA MINOLTA 6

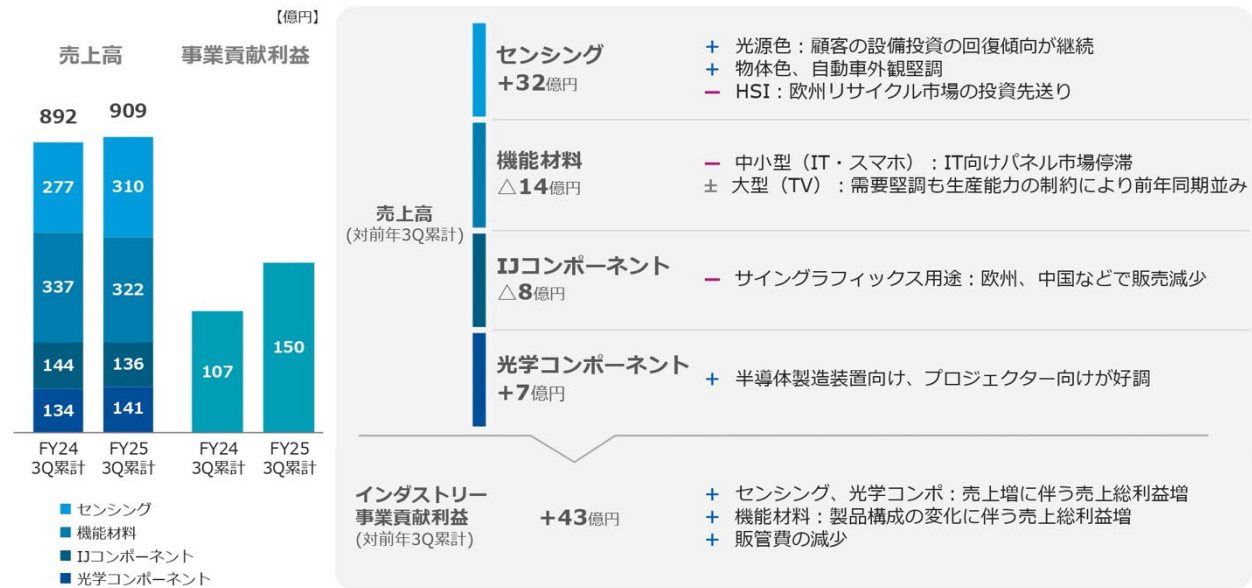
6 ページは、事業セグメント別の売上高、貢献利益、営業利益をお示ししておりますので、ご参照をお願いします。

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 3Q累計業績 | インダストリー



© KONICA MINOLTA 7

ここから、事業セグメント別に少しご説明をさせていただきます。

最初に、インダストリーですけれども、センシングは約12%の増収です。光源色向けの計測器で大手のお客様のディスプレイ向け設備投資は回復傾向が継続し、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。

ハイパースペクトルイメージングは、欧州のリサイクル市場での顧客の投資先送りにより減収となっています。

機能材料ユニットは、主に液晶テレビ用フィルムの需要は堅調ですけれども、生産能力の制約によって前年同期並みとなっています。

インクジェットコンポーネントユニットは、サイングラフィック市場における中国などの市況の低迷により、減収となりました。

光学コンポーネントユニットは、注力する半導体製造装置向けのユニットと、プロジェクター用レンズユニットの販売が好調に推移し、増収となっています。

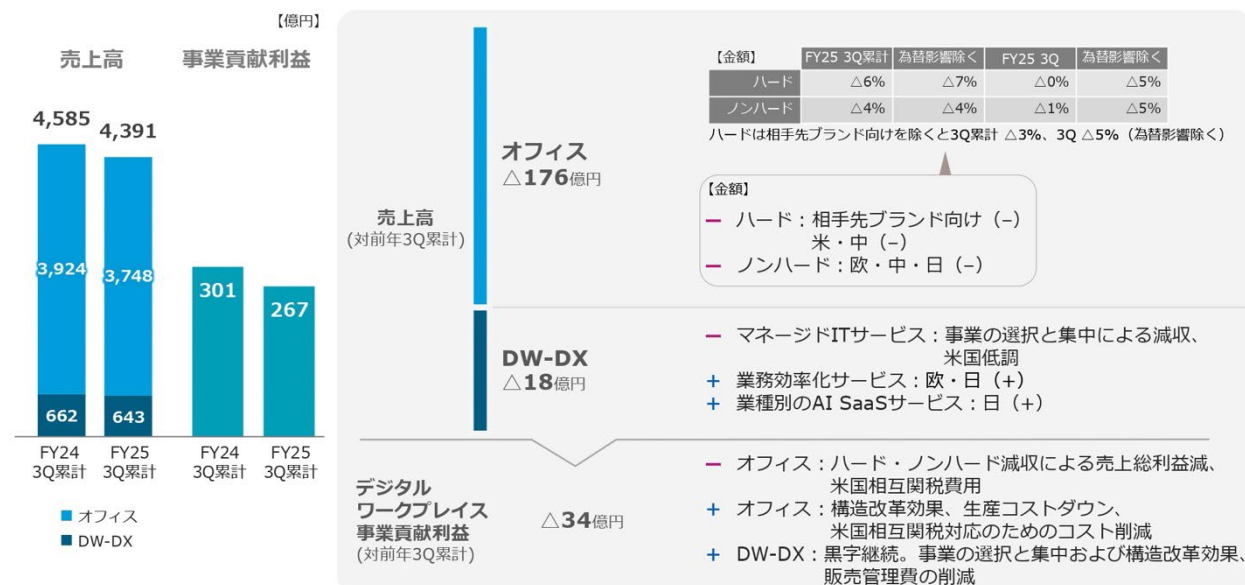
事業貢献利益は、43億円の増益です。主にセンシング、光学コンポーネントにおける売上増加に伴う粗利増が、貢献の要因となりました。

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@scriptsasia.com



2025年度 3Q累計業績 | デジタルワークプレイス



次に、デジタルワークプレイスに移ります。オフィスのハードは為替影響を除いて約7%の減収となりましたけれども、OEM 向けの販売減少を除くと、オウンでは約3%の減少となっています。

地域別では、米国の関税影響による一部顧客の購入判断の先送りや、中国の景況悪化により、前年割れでしたが、欧州はほぼ前年並みで推移をしています。

OEM 向けの商売は、第3四半期から回復途上にあります。

ノンハードは、為替を除いた実質ベースで4%の減収となっています。この中には一部の第4四半期への期ずれもあり、この影響を除くと、ほぼ想定内の推移で終わっています。

また、引き続き中長期の収益を重視した大型案件の獲得などにより、ノンハードの売上の確保を目指しています。

IT サービスなどの提供を中心とする DW-DX は、減収となりましたけれども、主に一部事業売却による収益性改善施策の影響、さらには米国市場の低調さによるものとなっています。

業務効率化サービスや AI SaaS サービスは、欧州と日本を中心に伸びています。

貢献利益は、米国相互関税費用の増加と売上減少に伴う粗利減の影響により、減益となりましたけれども、売上原価低減および販管費の削減を継続的に取組みを続けているところです。

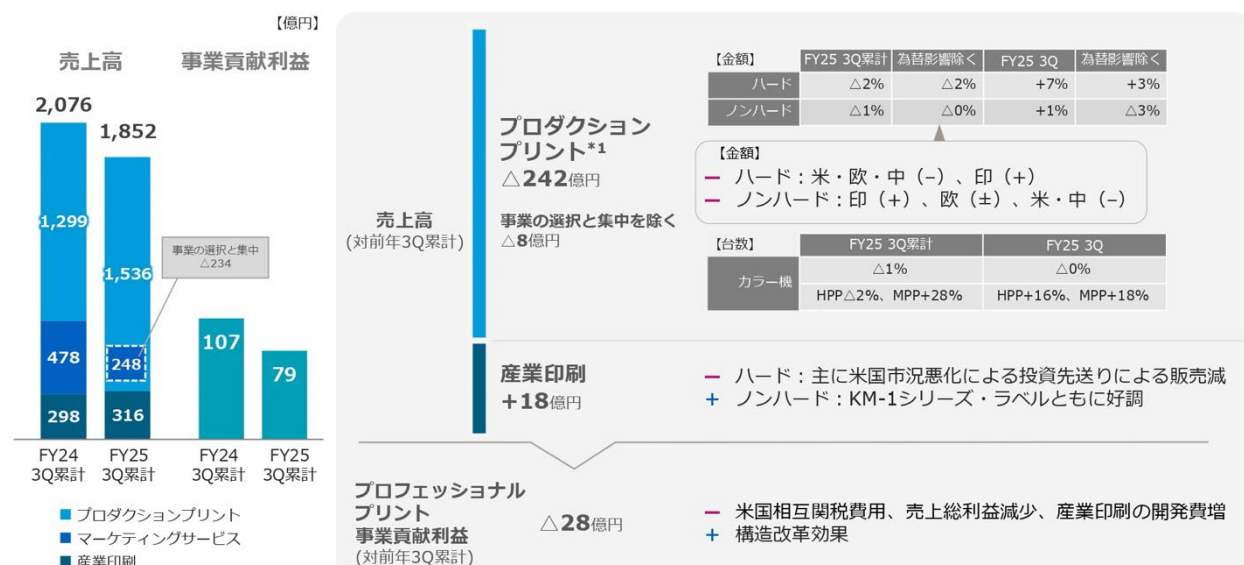
サポート

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



一方で、DW-DX になりますけれども、米国がやや低調に推移しています。改善策を講じておりますけれども、海外での大型案件の獲得、さらには国内の AI SaaS サービスも順調なので、収益性改善施策も含めて黒字化は達成、今後も継続の見通しとなっています。

2025年度 3Q累計業績 | 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

次に、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、前年度の海外マーケティングサービスの一部事業譲渡の影響を除くと、8億円の減収となりました。

ハードは、為替影響を除き2%の減収です。ハイエンド機種を中心に、米国相互関税および商談長期化の影響、また中国においても売上が減少しています。一方で、これらの落込みをインドやその他の地域で挽回し、ほぼ前年度並みの売上を確保したという状況です。

高速の印刷機 HPP の販売は、引き続きトップシェアを維持しており、MPP の販売台数は前年同期比で30%増と健闘している状況です。

ノンハードは、第2四半期末に関税に対応する2度目の値上げ前の駆け込み需要が第2四半期末にあったということもあり、その反動により、為替影響を除いた実質ベースでは、前年同期比で若干減少となりました。

回復基調を継続している MPP の販売を中心に、収益の拡大につなげていきたいと考えています。

サポート

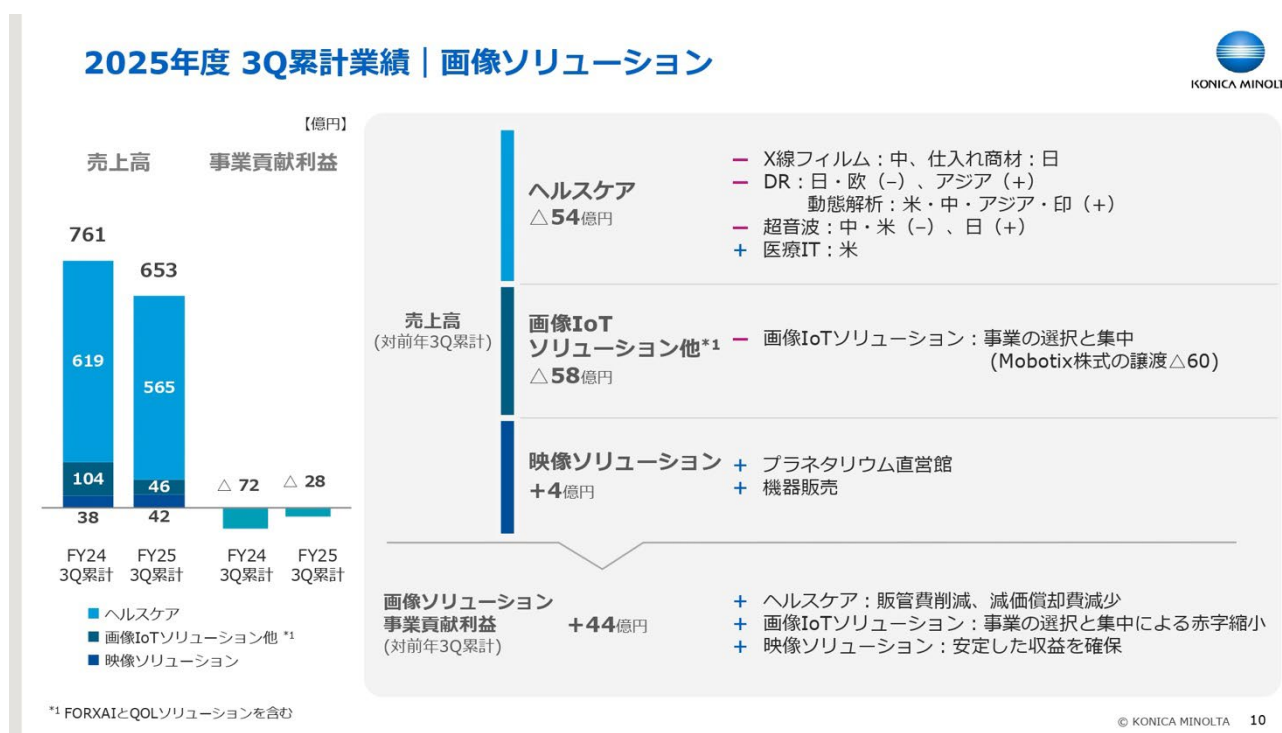
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



産業印刷は増収です。アナログ印刷の材料費高騰や熟練オペレーターの不足によって、デジタル印刷への移行は継続しており、成長していく市場ではあります。ただし、主に米国の市況悪化によるお客様の購入判断の先送りと、欧州市場の弱含みによって、ハードは減収となりました。

ノンハードは、インクジェット機 KM-1 シリーズとラベルプリンターを中心に、順調に売上を拡大をしています。

事業からの貢献利益は、米国の関税影響による売上総利益の減と、プロダクションプリントの製品ミックスの悪化や産業印刷の開発費の増加によって、減益となっている状況です。



事業の最後は、画像ソリューションになります。

ヘルスケアは54億円の減収でした。中国でのX線フィルムの需要と、日本ではモダリティ自社商品と合わせて、外部から仕入れた商品を販売するというスタイルですけれども、外部からの仕入れ商品の販売が減少したことによっています。

デジタルX線の撮影装置DRの販売台数は、アジアなどでは増加したものの、日本、欧州で減少。結果として減収となりました。

医療ITの販売は米国で伸び、増収となっています。

画像IoTソリューションは、58億円の減収となりましたが、Mobotix社の売却により、同社が連結対象から外れ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12%の増収で、プラネタリウムの直営館と海外でのLEDソリューション販売が好調に推移したによります。

画像ソリューションの事業貢献損失は28億円でしたけれども、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、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、映像ソリューションでの利益貢献の増、こういうことによって、赤字額は縮小という状況になっています。

2025年度 業績予想 | サマリー

3Q累計業績および為替動向を踏まえ、売上高の通期業績予想を修正

4Q単独の為替レートをドル145円→150円、ユーロ165円→172円に修正



	FY24 実績	FY25 前回見通し	FY25 予想	差異	【億円】	
売上高	11,279	10,500	10,750	+250		
事業貢献利益	319	540	540	-		
営業利益	△ 640	480	480	-		
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△ 475	270	270	-		
配当 (円/1株)	0	10	10	-		
ROE (%)	-	5.2	5.2	-		
設備投資額	416	450	450	*1	-	
減価償却費及び償却費 ^{*2*}	528	500	410		△ 90	
研究開発費	596	580	570		△ 10	
FCF	757	350	350		-	
					為替感応度	
為替レート (円)			*4		売上高	営業利益
USDドル	152.58	145.52	149.06	+3.54	+25	△ 1
ユーロ	163.75	166.53	171.87	+5.34	+16	+5

*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 非継続事業分を含む *3 IFRS16による使用権資産償却費を含まない
*4 為替レートは実績と予想の加重平均

© KONICA MINOLTA 12

続いて、通期の業績予想になります。第3四半期までの業績と為替の動向を踏まえて、前回予想から売上高を250億円上方修正いたします。上期を終わった時点で、利益につきましては貢献利益と当期利益を上方修正していますが、今回、貢献利益・営業利益については据置きとさせていただきます。

対ユーロ円安の中、第3四半期でのプロフェッショナルプリントの各国市場の状況、およびヘルスケアの状況も踏まえて、据置きとしたというのが判断の理由ですけれども、約束をしている利益見通しは確実にクリアをしていく考えです。

当期利益については、第2四半期に引き続き、年間計画に対する進捗率は高い状況ですけれども、Tempus株式評価益については変動しますので、現時点での予想では一部のみを反映し、据置きとさせていただきます。

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@scriptsasia.com



第4四半期単独の為替前提は、直近のマーケットを鑑みて、ドルは145円から150円に、ユーロは165円から172円に変更します。また年間配当の予想についても、10円を現時点では据え置いて変更ございません。

2025年度 業績予想 | 売上高・事業貢献利益・営業利益

3Q累計業績を踏まえ、各セグメントの予想を修正

【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	5,750	5,980	+230
プロフェッショナルプリント事業	2,847 *1	2,460	2,500	+40
インダストリー事業	1,193	1,290	1,290	-
画像ソリューション事業	1,069	1,000	980	△20
コーポレート他	7	0	0	-
全社合計	11,279	10,500	10,750	+250

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%	400	7%	+10
プロフェッショナルプリント事業	130	5%	130	5%	110	4%	△20
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	-	△10	-	△10
コーポレート他	△205	-	△190	-	△170	-	+20
全社合計	319	3%	540	5%	540	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%	389	7%	△1
プロフェッショナルプリント事業	△132	-	130	5%	94	4%	△36
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	-	4	0%	+4
コーポレート他	△261	-	△250	-	△216	-	+34
全社合計	△640	-	480	5%	480	4%	-

*1 海外MPM事業 約413億円を含む

© KONICA MINOLTA 13

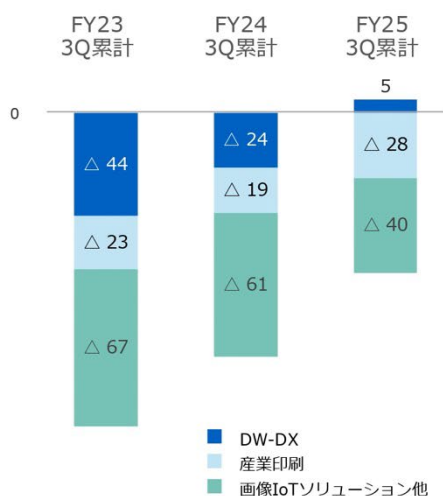
13 ページでは、業績予想をセグメント別にお示ししています。各セグメントの実績と見通しを反映しております。こちらをご参照いただければと思います。

経営課題（これまで赤字であった事業の進捗状況）



事業貢献損失 推移

【億円】



*1 FORXAIとQOLソリューションを含む

DW-DX :

- 黒字化

産業印刷 :

- 米国中心に関税、景況の不透明感から顧客の投資抑制による影響を受け苦戦し、減益

画像IoTソリューション他*1 :

- 全体として赤字幅は着実に縮小

© KONICA MINOLTA 14

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



ここでは経営課題として、赤字事業がどういう状況かというところを対前年度でまとめています。

DW-DX は黒字が継続し、年間でも黒字化を見込んでいます。

産業印刷は、引き続き米国を中心とした市況の悪化により、お客様の投資判断の先送りが影響して、ハードの売上が停滞し、黒字化に残念ながら遅れが生じています。

ただし、ノンハードの先行指標となる市場の機器稼働台数は着実に増加をしており、足元でもノンハードの売上は拡大基調が続いています。

先ほどご説明したように、画像ソリューション事業の赤字額も縮小していますけれども、これらの事業については、次期中期経営計画において引き続き収益性の改善に取り組むとともに、今後の戦略適合性などの観点により、もう一段検討を深めてまいります。

財務基盤の強化 | バランスシートの状況 (2024年度末比)

【億円】



	25年3月	25年12月	差異	
現金及び現金同等物	899	1,035	+136	
営業債権及びその他の債権	2,896	2,897	+0	
棚卸資産	2,076	2,352	+276	情報機器を中心に増加
その他の金融資産	358	183	△ 175	Tempus AI株式の一部売却、評価益
その他の流動資産	385	425	+39	
売却目的で保有する資産	263	-	△ 263	海外MPM、Mobotixの事業譲渡など（当期残高0）
流動資産合計	6,878	6,891	+13	
有形固定資産	2,656	2,541	△ 115	東京サイト日野の信託受益権取得による変動
のれん及び無形資産	1,713	1,811	+97	
その他の非流動資産	929	982	+54	
非流動資産合計	5,298	5,334	+35	
資産合計	12,176	12,225	+48	為替影響: +621、実質: △572
	25年3月	25年12月	差異	
営業債務及びその他の債務	1,707	1,675	△ 32	
社債及び借入金	3,433	3,436	+3	
リース負債	949	692	△ 257	東京サイト日野の信託受益権取得による変動
引当金	344	169	△ 175	事業の選択と集中に係る引当金 等
売却目的保有負債 ^{*1}	158	-	△ 158	海外MPM、Mobotixの事業譲渡など（当期残高0）
その他の負債	845	934	+89	
負債合計	7,436	6,906	△ 529	
親会社の所有者に帰属する持分合計	4,632	5,197	+565	
非支配持分	109	122	+13	
資本合計	4,741	5,318	+578	
負債及び資本合計	12,176	12,225	+48	

^{*1} 売却目的で保有する資産に直接関連する負債

【円】	2025年 3月末	2025年 12月末
米ドル	149.52	156.56
ユーロ	162.08	184.33
人民元	20.59	22.36

© KONICA MINOLTA 15

次は、財務基盤の強化の進捗になります。

バランスシートの状況ですけれども、為替影響を除くと、実質としては約 570 億円の資産の圧縮となっています。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。

また、東京サイト日野の不動産信託受益権取得による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。棚卸資産と営業債権の圧縮も引き続き課題として取り組んでいきます。

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@scriptsasia.com



財務基盤の強化 | フリー・キャッシュ・フロー



【億円】

	FY24 3Q累計	FY25 3Q累計	詳細
税引前利益（△は損失）	△ 285	292	営業利益段階までの改善、金融収支の改善
減価償却費及び償却費 ^{*1}	567	439	
営業債権及びその他の債権の増減（△は増加）	186	249	
棚卸資産の増減（△は増加）	△ 214	△ 118	情報機器事業を中心に増加
棚卸資産回転月数	4.83	4.72	
営業債務及びその他の債務の増減（△は減少）	△ 27	△ 157	
その他	68	△ 248	
営業活動によるキャッシュ・フロー	295	457	
有形固定資産の取得による支出	△ 198	△ 379	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）
無形資産の取得による支出	△ 113	△ 92	
子会社の売却による収入	93	57	Konica Minolta Optical Products (Shanghai) Co., Ltd.の持分譲渡 等
子会社の売却による支出	-	△ 12	
投資有価証券の売却による収入	0	210	Tempus AI株式の一部売却 等
その他	△ 10	8	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 228	△ 207	
フリー・キャッシュ・フロー	67	249	

^{*1} IFRS16による使用権資産償却費を含む

© KONICA MINOLTA 16

次に、棚卸資産とキャッシュ・フローの状況になります。

棚卸資産は、当社の季節性に加えて米国関税および円安の影響により、情報機器事業を中心に 25 年 3 月末からは増加となっています。

営業キャッシュ・フローは、税引き前利益の増益に伴い、457 億円となりました。Tempus AI 社の株式売却による収入などもあり、フリー・キャッシュ・フローは前年同期比で 182 億円の増加です。

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



今後のIRイベント予定

- 2026年3月18日 半導体製造装置向け光学コンポーネント説明会
- 2026年4月23日 中期経営計画説明会
- 2026年5月14日 2026年3月期決算説明会

開催済みのIRイベント

- 2025年10月8日 成長の芽 説明会「インテリジェント再生材」
- 2025年11月25日 成長の芽 説明会「ペロブスカイト太陽電池バリアフィルム」
- 2026年1月20日 サステナビリティ説明会

詳細は当社ウェブサイトをご覧ください

https://www.konicaminolta.com/jp-ja/investors/event/other_event/index.html

© KONICA MINOLTA 17

最後のスライドとなりますけれども、現時点での IR イベントの予定をまとめております。

これまで、中長期の視点で成長を目指す成長の芽について、何度か説明会を開催してきましたけれども、3月には半導体製造装置向け光学コンポーネントに関する説明会を開催します。

また4月の23日には、次期中期経営計画について、決算に先立って説明会を開催させていただく予定であります。これらについては、当社のウェブサイトにも掲載をしております。

以上が、私からの本日の説明となります。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。

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、マイクをオンにした上で会社名とお名前をお願いいたします。それでは芝野さん、よろしくお願いします。

芝野 [Q]：ありがとうございます。シティグループ証券の芝野と申します。本日、3 四半期累計でさまざまな視点でご説明いただいたんですけれども、第 3 四半期に限ってどうかという観点で、改めてご解説いただければと思っております。

具体的には、10-12 月期の事業貢献利益で見ますと、為替の円安の影響を除くと 3 割減、109 億円ということで、やや物足りないのかなという印象を持ちました。

それでも、あくまで計画線ということなのか、何か入り繰りあったのか、この辺をまず 1 点目としてご解説いただければと思います。

大幸 [A]：第 3 四半期の今お話のあった 109 という数字、正直申し上げると、数字的にはやや物足りないというのが私自身の見方です。ただ、ここにつきましては、受注がギリギリになって、期ずれを起こしたオフィスのノンハードの部分もありますので、その期ずれなかりせばという話にはなりますけれども、受注が伴っておりますので、そういう意味では、それを加味するとほぼインラインかなというのが実態になっています。以上です。

芝野 [Q]：ありがとうございます。今のご解説ですと、あえてその乖離（かいり）を挙げるとすれば、オフィスのノンハードの塊なんでしょうか。その部分だけであって、他はおおむね各事業それぞれインラインというふうな評価ができるんでしょうか。

岡村 [A]：細かくなりますので、岡村から説明させていただきます。大幸が申し上げたとおり、オフィスのノンハードの 3Q-4Q のインバランスは大きい理由ですけれども、セグメントごとに見ると、画像ソリューション、特にヘルスケアが弱含みです。あとは、インラインです。

コーポレートで、もともとリスクとしていたものもありますので、全体で見ると、オフィスのノンハードの期ずれを除けばインラインという形になります。

芝野 [Q]：イメージ、どの程度の乖離でしょうか、岡村さん。

岡村 [A]：10 億円未満です。

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@scriptsasias.com

芝野 [M]：分かりました。ありがとうございます。

岡村 [A]：10 億円ぐらいですね。

芝野 [Q]：ありがとうございます。ちなみに 10 億円というのは、円安で底上げた上で 10 億円ですか。

岡村 [A]：そうです。

芝野 [Q]：分かりました。2 点目なんですけれども、今の回答で一部お答えいただいてるんですが、この 10-12 月期の実績から 1-3 月期にかけての事業貢献利益でのジャンプ、結構大幅な増益が計画達成には必要かと思います。

数字で言うと、109 から 193 の確保が必要ということになりますが、ノンハードの期ずれだけだとちょっと足りないのかなと思いますので、もしサードクォーターからフォースクォーターにかけて利益的な貢献度が、これまでの 3 四半期と比べて、ことさら拡大するセグメント製品があれば、取り上げてご解説いただければというふうに思います。これが 2 点目です。

岡村 [A]：もともと下期第 3 四半期と第 4 四半期は、40%対 60%ぐらいで見ましたので、そのオフィスのノンハードの分を除けば、これをインバランスを是正するとだいたい計画線になりますので、達成可能な数字ではないかなというふうに考えてます。特段ジャンプというよりは、計画線で行っていけば達成できるというふうに考えています。

芝野 [Q]：ありがとうございます。それはそれとして、何が伸びるのかっていう観点でもご説明いただけますか。

岡村 [A]：まず伸びていくのが、そうは言ってもオフィス、上方修正してるんですね。DW は上方修正してるんですね、10 億円。プロフェッショナルプリントと画像ソリューションは 20 億、10 億円、下方修正してます。コーポレート 20、こういうバランスで数字を組み立て直してます。

芝野 [M]：分かりました。以上です。ありがとうございます。

上野 [M]：ありがとうございます。それでは、続きまして島本さん、お願いいたします。

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。ちょっと聞き逃してしまったかもしれないんですが、オフィスの 3Q から 4Q にかけてのノンハードの期ずれというのは、だいたい金額でいうと幾らぐらいを見ているのでしょうか。これが 1 点目です。

岡村 [A]：10 億円ぐらいです。

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@scriptsasias.com

島本 [Q]：10 億円くらいですか。売上の金額として 10 億円くらいってことですね。

岡村 [A]：利益です。

島本 [Q]：利益で 10 億円。分かりました。ありがとうございます。

あと 2 つ目が、インダストリーのところにつきまして、供給制約の話がフィルムのところであったかと思しますので、ここが解消されるタイミングですとか、あとは実際の需要状況、非常に需要自体は強いという話ですけれども、この継続性についてご解説いただけないでしょうか。

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。まず生産の状況のところですが、3Q の始まった段階で、幾つか想定外の異常がありまして、それで生産の律速という形を受けてしまいましたけれども、この問題は既にフィックスしておりますので、今 4Q はもう既に 1 カ月たっておりますけれども、計画どおり動いているというのが現状でございます。

市況についての見方でいきますと、ここにも表現されてますとおり、IT 向けというところはなかなか厳しい環境にあるということは、引き続きこうなると思います。特に、当社が IT 向けで中心に出している TAC 系の材料のところは、全体に市場が厳しい環境になってますので、このあたりはもうもともと厳しく見ているということ。

さらに PC 等の用途につきましては、昨今の半導体の話もありますので、なかなか厳しい状況は続くんじゃないかということで、それらは織り込んだ上での推定になっております。以上です。

島本 [Q]：分かりました。ありがとうございます。最後、中期経営計画の公表についてでして、今回 4 月の 23 日に公表、説明会とともに公表されるという認識でよかったのかということと、あとこの 3 カ年で、もう既に報道等でも少し ROE8%という話をされていらっしゃると思いますけれども、それに至るまでに、この 3 カ年の中で、初年度ですと、よくあるパターンとして費用をまだ使っていきながら 3 年目に備えるという取組みになるのか、そのあたりの 3 カ年の利益の出方のカーブのイメージが、もし頭出しであればご共有いただけないでしょうか。よろしくお願いします。

大幸 [A]：4 月の 23 日に、次の 3 カ年については説明をさせていただくところです。まず 1 点ですね。それで、当然この 3 カ年の中では、今期 ROE5%プラスをきちっとやった上で通過点に過ぎずということで、次の 3 カ年の中で ROE8%プラスを狙っていくというのは、中期のスタンスとして、それを実行に移していこうと。

年度ごとに、どういう話かとか、また構造的な話が含まれるのかとか、それについては可能性は否定はしないですけれども、そのあたりの出方も今検討しているところですので、今日はこれ以上はコメントは控えさせていただきたいと思います。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@scriptsasias.com

島本 [M]：ありがとうございます。また4月楽しみにしております。以上になります。

上野 [M]：ありがとうございます。続きまして、中名生さん、よろしくお願いします。

中名生 [M]：ジェフリーズ証券の中名生と申します。聞こえますでしょうか。

上野 [M]：ちょっと音声聞き取りにくいんですけども。

中名生 [Q]：ジェフリーズ証券の中名生申しますけど、聞こえますでしょうか。すみません、何点かお願いします。1点目が、これオフィス、プロダクションのハード、ノンハードの年間の現地通貨ベースの伸び率の見通しに変化がありますでしょうか。

上野 [M]：すみません。ちょっともう一度よろしいですかね。ハード、ノンハード。

中名生 [Q]：ハード、ノンハードの年間の除く為替での伸び率の年間の見通しって変化がありますでしょうか。

上野 [M]：年間の伸び率の変化ですか。

中名生 [M]：はい。見通しの変化。

高山 [A]：大きくは変えておりません。今マイナス3~4%っていう言い方を昨年からしてるかと思いますが、それから大きく変えなくて、この視点で今考えております。4Qになって少し事業のモメンタムも良くなってきてますので、良くなるかもしれませんが、前提としては変えておりません。以上です。

中名生 [Q]：通期で今、オフィスとプロダクションで、ハード、ノンハードで、現通ベースでどのぐらいの伸びを想定されてますでしょうか。

高山 [M]：プロダクションですかね。

中名生 [M]：オフィスとプロダクションと両方で。

高山 [A]：オフィスの方で、想定はハードで4~5%の落ち、ノンハードで3~4%の落ちです。プロダクションの方が、ハードが1~2%の落ち、ノンハードの方は0から1%上がるというのが最新の想定になっております。

中名生 [Q]：ありがとうございます。2点目は、プロダクションプリントは、なかなかちょっと外部要因もあって厳しい状態が続いてると思いますけど、これはいつぐらいまで継続する感じでしょうか。

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

高山[A]：プロダクションプリントですかね。PPの方と産業印刷、かなり状況が違ってきてますけれども、いわゆるプロダクションプリントの方はハイエンド、上の方を除けばかなりモメンタムは見てきてますので、下期を越えて来年度に入ったあたりでは、かなり回復してくるかなというふうには期待はしております。

中名生 [Q]：ありがとうございます。すいません、最後、よく言われてる半導体のメモリの価格の上昇とか調達難とかってというのは、どのくらい26年にかけてインパクトがあるでしょうか。

高山 [A]：ご案内のとおりですけれども、AI需要が急激に伸びましたということと、もともとメモリメーカーもあまり設備投資してないところに急に来たということで、メモリの量がひっ迫する、もしくは価格高騰するということで、こちらもいろいろ検討を進めております。

需給バランスが戻るのはいつですかっていうご質問であれば、正式にはこちら分からないんですけど、1年から1年半ぐらいはかかるだろうというのが、こちらがお聞きしている話です。それまでの間、今々、今年いっぱいぐらいはだいたい在庫含めて対応できる予定ですので、その後、年を越えてのあたりで、まずは価格というよりも数量確保というのをしっかりやっていく。それで価格をどう対応していくかっていうのを、しっかりやっていくというふうなことで考えております。

今のところ、来年度にそう大きな、大きなというか一定の影響ありますけれども、大きなところは考えておりません。以上です。

中名生 [M]：以上です。すいません、ありがとうございました。

上野 [M]：ありがとうございます。他の方はよろしいでしょうか。ありがとうございます。岡崎さん、よろしくお願いします。

岡崎 [Q]：野村證券の岡崎です。関税の影響について、第3四半期どうだったのか。累計で30億円、ネットでってということですが、上期までと比べてどんな状況なのか教えてください。年間の見通しについても、アップデートあればお願いします。

大幸 [A]：9カ月累計でいくと30億、関税影響としてですね。上期の段階では、6億円の影響ということで、第3クォーターとしてその差分の24億。これはやっぱり在庫が回転していった結果として、どうしても期を重ねるごとに、第2クォーターから第3クォーターでは大きくなっているというのが、まず大きな背景となります。

年間でいくと、やっぱりどうしても第4クォーターっていうのは、情報機器は第3クォーターよりも跳ねるところなので、第3クォーターの24よりも少し数値は、影響額としては大きくなるという前提で考えています。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

岡崎 [M]：分かりました。ありがとうございます。

上野 [M]：ありがとうございます。それでは挙手が見当たりませんので、本日はこれにて終了。すいません。山崎さん、よろしくお願いします。

山崎 [Q]：モルガンスタンレーMUFG 証券、山崎と申します。ありがとうございます。私からは2点お願いします。

1 点目、スライドの 3 ページ、少し細かいところで恐縮ですが、3Q、3 カ月の親会社に帰属する当期利益、ここが赤字になっているかと思うんですが、この背景について教えていただけますでしょうか。

岡村 [A]：岡村から回答させていただきます。継続事業ベースでは順調に推移していますが、非継続事業の Tempus の保有している株式の評価の関係でマイナスになっています。

山崎 [Q]：ありがとうございます。Tempus AI 関連について、補足で追加でお願いしたいんですが、保有株式のロックアップが切れてくるかと思えます。ここの保有に関する考え方と、もし譲渡・売却される場合の資金のキャッシュの使途などについて、今々のお考えをお聞かせいただけますでしょうか。

平井 [A]：平井の方からご回答申し上げます。個別株式のお取扱いについては、大きく発言を差し控えたいと思いますが、1 クォーターのところでロックアップついていなかったものについては、売却をしたというところから類推していただければと思います。

基本的に、売却した資金については、投資ないし借入金の削減というところに向かうのが一般的ではありますので、そういうふうに見ていただければと思います。

山崎 [Q]：ありがとうございます。あと 2 点目、来年度の考え方についてお伺いさせてください。今年度は、構造改革などの効果で、大きく事業貢献利益っていうのは増益となったわけですが、来年度を見たときに、そういった効果、前年対比での増益要因っていうのがなくなってくるかと思えます。来年度を見たときの主な増減要因として、注視しておくべきことなどがございましたら、ビューをお聞かせいただけないでしょうか。よろしくお願いします。

大幸 [A]：来年単年度だけで話をするステージはちょっとないんで、少し中期の視点も入ってきますけれど、やっぱりまず売上からくる利益成長というところで、一つは今期、過去 2 年とは反転しているセンシングの成長、それと光学コンポーネント事業、特に半導体製造装置向けというようなところは、利益成長をけん引していく一つのユニットになりうると考えています。

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

それと、コストという観点で、やっぱり関税の継続に対して手を打っていかないといけない。そういう観点で、低率の国への一部並行生産、米国向けだけは低率の国にシフトしていくとか。そういうふうなことは、実現性の高いものは今進めている準備もしているというところがあります。

それと、当社は従来から、事業の縦軸を中心にして構造的な取組みとか、効率生産性というものを取り組んできましたけれども、やっぱりそこに加えて、地域として横串を刺した効率化、あるいは生産性の向上、こういうものを事業横断的に地域のくくりで取り組むという検討・アクションも、今スタートさせているというところで、粘る部分からの利益とキャッシュという部分と、売上成長が見込めるところからの要は利益の積増し、それと恒常的に縦での事業軸だけではない地域軸での生産性・効率化、こういうものがやっぱり 26 年、あるいは次の 3 カ年の一つのポイントになってくるというふうに考えています。以上です。

山崎 [M]：承知いたしました。ご回答いただきどうもありがとうございます。私からは以上です。

上野 [M]：ありがとうございます。続いて桂さん、よろしくお願いします。

桂 [Q]：SMBC 日興、桂です。よろしくお願いします。ちょっと細かくなって恐縮なんですけど、12 ページ目と 13 ページ目使って、為替円安になった一方で事業が厳しくなって相殺して据置きという形だと思うんですが、ざっくりこの感応度で見ると、為替でいくと 20 億ぐらい増益ファクターなんだけど、実業が厳しいのでそれを相殺したという感じで。その事業っていう意味でいうと、プロフェッショナルプリントのところと、あと画像ソリューションみたいな、そんな塊の考え方でいいかどうかというのを、ちょっと確認で一つです。

あと、この償却費の見通しのところが、少し大きく、この月のところ下げてたりするので、何かこれ特殊な何かあるかどうかというところ、EBITDA 見る中での数字の確認としての問題意識です。以上です。

岡村 [A]：まず最初のご質問については、おっしゃるとおりです。画像ソリューションについては、特にヘルスケア事業という形になります。2 点目のご質問ですけれども、この研究開発費と償却費が下がっていますけれども、これ期初の段階では、まだ事業の選択と集中が完了してませんでしたので、折り込んだ形で入っています。完了しましたので、今回外して減額ということで、選択と集中効果がここに表れているという形になります。

桂 [M]：分かりました。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。それではよろしいでしょうか。本日は、これにて終了させていただきます。ありがとうございます。

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@scriptsasias.com



先ほどお知らせした IR のイベント、これから告知をさせていただきますので、皆さん、ご参加よろしく願いいたします。本日はありがとうございました。失礼いたします。

[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@scriptsasia.com