



コニカミノルタ株式会社

2027 年 3 月期第 1 四半期 決算説明会

2026 年 7 月 30 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]	2027 年 3 月期第 1 四半期 決算説明会
[決算期]	2027 年度 第 1 四半期
[日程]	2026 年 7 月 30 日
[ページ数]	20
[時間]	17:00 – 17:34 (合計：34 分、登壇：24 分、質疑応答：10 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）

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]*

岡三証券

島本 隆司

ジェフリーズ証券

中名生 正弘

*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

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 2026 年度第 1 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、高山。広報・IR 担当、岡村です。進行は IR 室の上野でございます。よろしくお願いいたします。

それでは大幸さん、よろしくお願いいたします。

大幸：皆さん、こんにちは。本日は当社の第 1 四半期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。2026 年度第 1 四半期の業績および今後の見通しについて、私からご説明を申し上げます。

2026年度 Q1業績 | 全社サマリー



【億円】	FY25 Q1	FY26 Q1	前年同期比		為替影響を除く 前年同期比		関税還付
売上高	2,512	2,585	+73	+3%	△148	△6%	
売上総利益 (売上総利益率)	1,103 43.9%	1,240 48.0%	+138 +4.1 pt	+13%	+10	+1%	74
販売管理費 (販売管理費率)	1,011 40.2%	1,125 43.5%	+114 +3.3 pt	+11%	+34	+3%	
事業貢献利益*1 (事業貢献利益率)	92 3.7%	116 4.5%	+24 +0.8 pt	+26%	△24	△26%	74
営業利益	101	96	△4 △4%		△51	△50%	74
継続事業からの当期利益	46	49	+2 +5%		△30	△65%	76
非継続事業からの当期利益	30	29	△0 △1%		△0	△1%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	73	78	+5 +7%		△27	△37%	76
FCF	△188	175	+363	-			
為替レート (円)							
USドル	144.59	159.49	+14.90				
ユーロ	163.80	185.39	+21.59				

*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

© KONICA MINOLTA 3

まず最初に、全社サマリーになります。

売上高は 2,585 億円となり、前年同期比で 73 億円の増収となっています。事業の選択と集中による減少が 121 億円ありましたが、この分を除くと為替の円安効果 221 億円もあり、全事業で増収となっています。

事業からの貢献利益は 116 億円となり、前年同期比 24 億円の増益です。これは為替の円安効果 48 億円に加えて、米国関税の還付による 74 億円のプラス影響が含まれています。

事業別では、インダストリー事業が好調に推移し、為替影響を除いて 10 億円の増益となっています。デジタルワークプレイス事業は、オフィスの前年同期の大型案件の剥落や、米国の販売体制強化の効果出しが遅れていること、為替影響を除いて前年同期比 8 億円の減益となっています。

営業利益は 96 億円と前年同期比で 4 億円の減益です。前年同期に計上した Mobotix 社の株式売却益の剥落に加えて、機動力を高め、第 1 四半期に海外の情報機器事業において、将来の収益改善に向けた事業の構造改善費用を計上しています。

継続事業からの当期利益は 49 億円と、前年同期比で 2 億円の増益です。関税還付により米国子会社の収益が改善したことによって、税金費用が減少しています。

非継続事業からの当期利益は 29 億円となっています。Ambry Genetics 社の株式譲渡の受取対価である、Tempus AI 社の株式の売却による利益を計上しています。前年同期にも Tempus AI 社の株式の公正価値変動の益を計上していましたので、前年同期比では変化はほぼないこととなります。なお、保有していた全ての Tempus AI 社の株式の売却は第 1 四半期で完了しております。

これらの結果、親会社の所有者に帰属する当期利益は 78 億円と、前年同期比で 5 億円の増益となりました。

フリー・キャッシュ・フローについては前年同期のマイナス 188 億円から 175 億円へと大きく改善をしています。営業活動キャッシュ・フローは 117 億円、投資キャッシュ・フローは 58 億円でした。

詳細につきましては後ほどご説明いたします。

2026年度 Q1業績 | 全社サマリー 主な要因



【億円】	前年同期比	主な要因 + : 改善要因 - : 悪化要因
売上高	+73	+ : 為替 (+221)、インダストリー事業 (+14) - : 事業の選択と集中による減 (△121)、デジタルワークプレイス (△48)
売上総利益	+138	+ : 為替 (+128)、米国関税還付 (+74) - : 米国関税費用 (△18)、事業の選択と集中による減 (△24)
販売管理費	+114	+ : 事業の選択と集中による減 (△29) - : 為替 (+80) FY25の不動産信託受益権 (東京サイト日野) 取得に伴う減少要因等の剥落 (+24)
事業貢献利益	+24	
その他収支	△28	- : FY25子会社 (Mobotix) 株式売却益の剥落 (△23) 海外情報機器事業における事業構造改善費用 (△11) + : FY25子会社 (MPM) 株式売却損の剥落 (+10)
営業利益	△4	
金融収支	△8	- : FY25不動産信託受益権の取得益の剥落 (△11)
継続事業からの 当期利益	+2	+ : 関税還付による米国子会社の収益改善および繰越欠損金の利用などによる税金費用抑制 (+15)
非継続事業からの 当期利益	△0	+ : Tempus AI株式の売却益など (+29) - : FY25Tempus AI株式の公正価値変動による益などの剥落 (△31)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	+5	
FCF	+363	+ : 営業CFの増加 (+232) 運転資本の減少 + : 投資CFの増加 (+131) FY25の不動産信託受益権 (東京サイト日野) 取得のための支出剥落

© KONICA MINOLTA 20

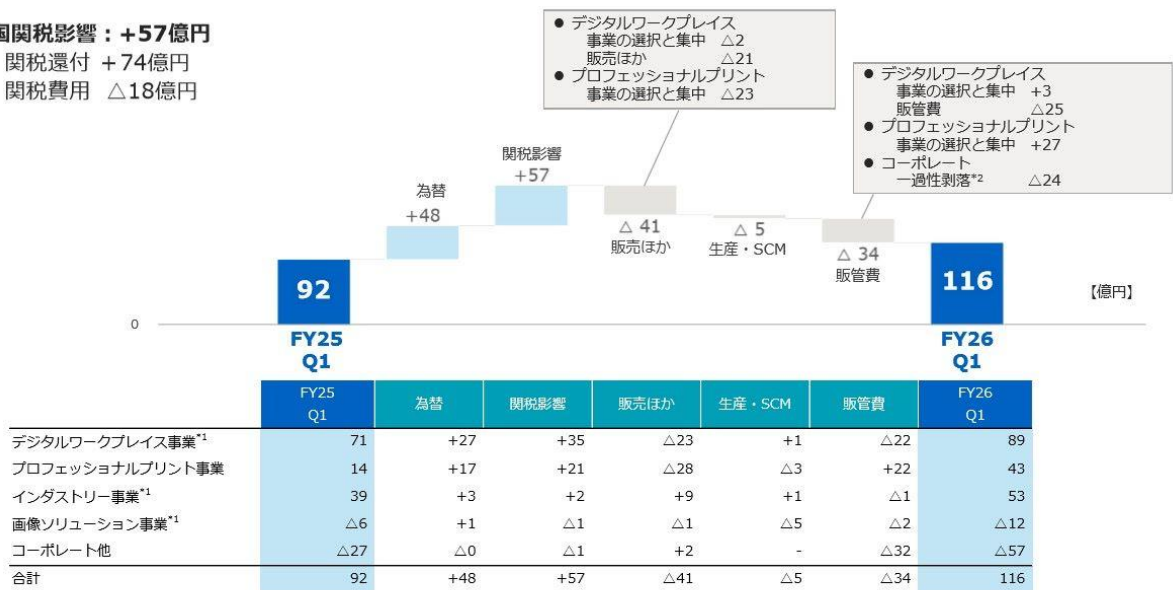
なお、これらの増減要因については、APPENDIX にある 20 ページに詳細を記載しておりますので、ご参照ください。

2026年度 Q1業績 | 事業貢献利益の増減要因



米国関税影響 : +57億円

- 関税還付 +74億円
- 関税費用 △18億円



*1 FY26からの事業組替にあわせて、FY25の実績についても新区分に組み替えて表示

*2 FY25の不動産信託受益権 (東京サイト日野) 取得に伴う減少要因の剥落、FY26画像IoTソリューションからの組替え

© KONICA MINOLTA 4

次に、事業からの貢献利益の増減要因について説明します。

事業からの貢献利益は前年同期の 92 億円から 116 億円へと 24 億円増益となっています。

為替の影響がプラス 48 億円。米国関税影響は関税費用が前年同期比で 18 億円増加していますけれども、関税還付が 74 億円あり、ネットでプラス 57 億円となっています。

販売はデジタルワークプレイス事業の数量減と、プロフェッショナルプリント事業における事業の選択と集中により減少しています。

生産・SCM は銀や部材価格の高騰、販管費は人件費や研究開発費の増加により、それぞれマイナスとなっています。各事業については、この後詳細をご説明させていただきます。

コーポレートについては、改革に向けた AI、IT 投資とコンサル費用に加えて、前年同期の一過性要因の剥落影響などが含まれております。

2026年度 Q1業績 | 事業セグメント別売上高、事業貢献利益、営業利益



売上高	FY25 Q1	FY26 Q1	前年同期比	為替影響を除く 前年同期比	【億円】
デジタルワークプレイス事業 ^{*1}	1,397	1,491	+95 +7%	△48 △3%	
プロフェッショナルプリント事業	643	581	△62 △10%	△114 △18%	
インダストリー事業 ^{*1}	288	318	+30 +10%	+15 +5%	
画像ソリューション事業 ^{*1}	183	193	+10 +5%	+0 +0%	
コーポレート他	1	2	+0 +15%	△1 △45%	
全社合計	2,512	2,585	+73 +3%	△148 △6%	

事業貢献利益	FY25 Q1	率	FY26 Q1	率	前年同期比	為替影響を除く 前年同期比
デジタルワークプレイス事業 ^{*1}	71	5%	89	6%	+18 +26%	△8 △12%
プロフェッショナルプリント事業	14	2%	43	7%	+29 +206%	+12 +86%
インダストリー事業 ^{*1}	39	14%	53	17%	+13 +34%	+10 +26%
画像ソリューション事業 ^{*1}	△6	-	△12	-	△7 -	△8 -
コーポレート他	△27	-	△57	-	△30 -	△30 -
全社合計	92	4%	116	4%	+24 +26%	△24 △26%

営業利益	FY25 Q1	率	FY26 Q1	率	前年同期比	為替影響を除く 前年同期比
デジタルワークプレイス事業 ^{*1}	67	5%	78	5%	+10 +15%	△15 △23%
プロフェッショナルプリント事業	4	1%	40	7%	+36 +795%	+19 +425%
インダストリー事業 ^{*1}	40	14%	53	17%	+13 +31%	+9 +23%
画像ソリューション事業 ^{*1}	15	8%	△17	-	△32 -	△33 -
コーポレート他	△26	-	△57	-	△31 -	△31 -
全社合計	101	4%	96	4%	△4 △4%	△51 △50%

*1 FY26からの事業組替にあわせて、FY25の実績についても新区分に組み替えて表示

© KONICA MINOLTA 5

続いてセグメント別に移ります。

増減要因 (為替影響を含む)

【億円】	FY25 Q1	FY26 Q1	前年 同期比
売上高 (増減率)	288	318	+30 +10%
センシング	92	118	+26
機能材料	111	105	△7
IJコンポーネント	42	46	+4
光学コンポーネント	42	50	+7
事業貢献利益 (増減率)	39	53	+13 +34%

売上高

センシング	+ 光源色：顧客の設備投資の拡大 + HSI：受注堅調
機能材料	- フィルム需要は堅調も、供給不足 + 大型領域の表面保護フィルムSAZMAの生産・販売開始
IJコンポーネント	+ サイングラフィックス用途：新製品効果 + その他（ヘッド、インク以外のビジネス）
光学コンポーネント	+ 交換レンズ：需要拡大により好調 + 半導体検査装置向け：チップレット化に伴う需要増、生産能力増強

事業貢献利益

+ 売上増に伴う売上総利益増

© KONICA MINOLTA 6

まず最初にインダストリー事業になります。

インダストリー事業の売上高は 318 億円となり、前年同期比で 30 億円、10%の増収となっています。事業貢献利益は 53 億円となり、前年同期比で 13 億円、34%の増益です。売上増に伴う粗利の増加が利益成長に寄与しています。

ユニット別では、センシングが大きく伸長しています。光源色でお客様の設備投資拡大を背景に需要が増加、同じくハイパースペクトルイメージングについても、受注は堅調に推移をしているところです。

機能材料は、フィルム需要は堅調でしたけれども、前年度の生産能力制約に起因する供給不足の影響によって減収となっています。一方で、大型領域の表面保護フィルムである SAZMA の生産、販売を開始しており、今後の拡大に向けた取組みが進んでいる状況です。

IJ コンポーネントではサイングラフィックス用途での新製品効果が出ていることに加えて、ヘッド、インク以外のビジネスも好調に推移をしております。

光学コンポーネントは、カメラ用の交換レンズの需要好調に加えて、半導体検査装置向けチップレット化に伴い、Visible/UV 向けの需要増がありました。生産能力の増強も含めて、中長期の成長ドライバーとして注力をしているところです。

インダストリー事業は、当社の今後の成長を牽引する重要な事業です。第 1 四半期は需要の強い領域で着実に成果が出ており、引き続き成長機会を確実に取り込んでまいります。

増減要因 (為替影響を含む)

【億円】	FY25 Q1	FY26 Q1	前年 同期比
売上高	1,397	1,491	+95
(増減率)			+7%
オフィス	1,185	1,264	+79
DW-DX	212	228	+16
事業貢献利益	71	89	+18
(増減率)			+26%

売上高	【金額】	FY26 Q1	為替影響除く
	ハード	+5%	△6%
	ノンハード	+8%	△2%
オフィス	【金額】		
	+ ハード：為替 (+) 米・中 (-)、印・日 (+) + ノンハード：為替 (+) 欧・米・中 (-)、印 (+)		
DW-DX	+ 業務効率化サービス：欧・日 (+) + 業種別のAI SaaSサービス：日 (+) - マネージドITサービス：事業の選択と集中 (-)、米・欧 (+)		
事業貢献利益	- オフィス：ハード販売数量減・ノンハード減に伴う 売上総利益の減少、米国関税費用・販売管理費増加 + DW-DX：売上増加に伴う売上総利益の増加		
	+ オフィス：米国関税還付		

© KONICA MINOLTA 7

次に、デジタルワークプレイス事業になります。

売上高は 1,491 億円となり、前年同期比では 95 億円の増収となっています。貢献利益は 89 億円となり、前年同期比では 18 億円の増益ですけれども、為替や関税影響を除くと減益です。

売上高については、オフィスは為替影響により増収となっていますけれども、先ほどお話ししましたように、前年同期の大型案件影響の剥落に加えて、米国における販売体制強化の効果出しが 6 月にずれ込んだことなどもあって為替影響を除くとハードは減収となっています。ノンハードについては、期初想定の 2% の下落の中で推移をしているところです。

DW-DX については業務効率化サービスが欧州および日本で増加し、業種別の AI SaaS ビジネスも日本で伸長しております。

事業貢献利益については、米国関税還付によるプラス影響がありましたが、オフィスにおける販売数量の減少に伴う粗利の減少、関税費用並びに販管費の増加がマイナス要因となりました。

4 月、5 月と出遅れ感がありましたが、6 月からは回復基調が見えており、米国における販売体制強化の効果が出てきていることに加えて、現在グローバルに進めている効率化施策による販売管理費の抑制を行うことで、今後の収益強化を図ってまいります。

2026年度 Q1業績 | プロフェッショナルプリント



増減要因 (為替影響を含む)

【億円】	FY25 Q1	FY26 Q1	前年 同期比
売上高	532	581	+49
(増減率)			+9%
事業の選択と集中を含む	643		△62 △10%
プロダクションプリント	431	475	+44
事業の選択と集中を含む	542		△67
産業印刷	101	106	+5
事業貢献利益	14	43	+29
(増減率)			+206%

売上高	【金額】	FY26 Q1	為替影響除く
	ハード	+1%	△9%
	ノンハード	+13%	+2%
	プロダクションプリント		
産業印刷	【金額】		
	+ ハード: 為替 (+)		
	中・米・欧 (-)、日・印 (+)		
	+ ノンハード: 為替 (+)		
事業貢献利益	印・米 (+)、中・日・欧 (-)		
	【台数】	FY26 Q1	
	カラー機	△10%	
	HPP△2%、MPP+8%、その他△12%		
事業貢献利益	- 事業の選択と集中による海外MPM事業の売上減少		
	- ハード: FY25の欧州仕入れ売上剥落 (-)		
	ラベル・テキスタイル (+)、KM-1・加飾 (-)		
	+ ノンハード: 全てのカテゴリで増収		
事業貢献利益	+ 為替、売上総利益増加、事業の選択と集中の効果		
	- 産業印刷: 新製品開発による販売費及び一般管理費の増加等により損失		
	+ 米国関税還付		

© KONICA MINOLTA 8

次にプロフェッショナルプリント事業になります。

売上高は 581 億円となり、事業の選択と集中による海外 MPM 事業の売上減少 111 億円を除くと、前年同期比で 49 億円の増収となり、その影響を含むと 62 億円の減収となっています。貢献利益は 43 億円となり、前年同期比で 29 億円の増益です。

売上高については、プロダクションプリントはハード、ノンハードともに、為替の追い風もあり増収です。ハードは MPP が順調。HPP は減少したもののシェアは依然としてナンバーワンを維持して、LPP、ELPP は新製品移行の狭間にあったことで減少し、為替を除くと減収という形にはなっています。ノンハードは前年度から HPP、MPP の拡販によって、ハイセグメント装置の市場稼働台数が増加して、プリントボリュームの伸長につながっています。

産業印刷では、ハードはラベル・テキスタイルの増加、KM-1 の第 2 四半期へのお客様の検収タイミングのずれ、前年度の欧州仕入れ売上の剥落などが起こっています。ノンハードについては全てのカテゴリで増収となっています。

事業貢献利益については、為替影響、売上総利益の増加、事業の選択と集中の効果に加えて、米国関税還付により増益となりました。一方で、産業印刷については、新製品開発に伴う販売費及び一般管理費の増加などにより損失となっております。

新製品による市場稼働台数の増加とそれに伴うノンハードの拡大、費用の抑制によって収益性改善に引き続き取り組んでいきます。

増減要因 (為替影響を含む)

【億円】	FY25 Q1	FY26 Q1	前年 同期比
売上高	183	193	+10
(増減率)			+5%
ヘルスケア	169	175	+7
映像 ソリューション	10	13	+3
画像IoT ソリューション他	5	5	+0
事業貢献利益	△6	△12	△7
(増減率)			-

売上高

- + DR：相手先ブランド向け・印 (+)
動態解析：米・中・欧 (+)
- + 医療IT：米
- + X線フィルム：中・印・亜
- 仕入れ商材：日

ヘルスケア

映像ソリューション + LEDソリューション (機器販売)

事業貢献利益

- ヘルスケア：銀価格高騰、前年同期の一過性要因剥落

画像IoTソリューション：

商材の選別を行い、ビデオソリューションサービスはデジタルワークプレイス事業へ、ガス監視ソリューションはインダストリー事業へ移管。一部事業（欧州のFORXAI Video Vision事業、APACのスマートファクトリー事業）はQ2に終了し、損失幅を縮小。

© KONICA MINOLTA 9

続いて、画像ソリューション事業になります。

売上高は 193 億円となり、前年同期比で 10 億円の増収です。ヘルスケア、映像ソリューションが増収となっています。その一方で貢献利益は 12 億円の損失となり、前年同期から損失が拡大しています。

売上高については、ヘルスケアでは DR において、相手先ブランド向けあるいはインドで増加をしています。当社が唯一提供できる動態解析は米国、中国、欧州で伸長。医療 IT は米国で増加をしております。デジタル製品は着実に伸長している一方で、仕入れ商材の売上が減少となりました。

映像ソリューションは、LED 機器の外販が拡大をしております。事業貢献利益について、ヘルスケアにおいては、銀価格の高騰の影響を受けたことに加えて、前年同期の一過性要因のプラスの剥落があったことで事業からの貢献利益は減益となりました。

また画像 IoT ソリューションについては、商材の選別を行っています。既存事業とのシナジーが見込まれるビデオソリューションはデジタルワークプレイス事業へ、ガス監視ソリューションはインダストリー事業に移管をしています。

その一方で、ROIC をベースとした事業評価を行い、欧州や APAC の一部の事業については、第 2 四半期に終了することを決めています。ROIC 経営の実践により、決断サイクルを早めて実行力を高めていきます。

ヘルスケアの銀価格影響に対しては、プライシングを含めた打ち返しを図り、動態解析や医療 IT などの成長領域の拡大によって挽回を考えているところにあります。

財務基盤の強化 | バランスシートの状況 (2025年度末比)

【億円】



	26年3月末	26年6月末	差異	詳細
現金及び現金同等物	1,108	1,170	+62	Tempus AI株式売却代金、米国関税還付
営業債権及びその他の債権	3,166	2,967	△200	情報機器事業、ヘルスケア事業を中心に減少
棚卸資産	2,105	2,215	+110	
その他の金融資産	141	15	△127	Tempus AI株式売却完了による減
その他の流動資産	410	473	+62	
流動資産合計	6,930	6,839	△92	
有形固定資産	2,595	2,600	+4	
のれん及び無形資産	1,828	1,841	+13	
その他の非流動資産	996	1,020	+24	
非流動資産合計	5,419	5,461	+42	
資産合計	12,349	12,299	△50	為替影響: +114、実質: △164
※ 棚卸資産回転月数 (か月)				4.6 4.9

	26年3月末	26年6月末	差異	詳細
営業債務及びその他の債務	1,727	1,624	△104	
社債及び借入金	3,296	3,290	△7	
リース負債	687	680	△6	
引当金	182	163	△18	
その他の負債	967	908	△60	
負債合計	6,859	6,665	△194	
親会社の所有者に帰属する持分合計	5,365	5,508	+143	海外子会社の換算差額による増加
非支配持分	125	126	+1	
資本合計	5,490	5,634	+144	
負債及び資本合計	12,349	12,299	△50	為替影響: +114、実質: △164

【円】	26年 3月末	26年 6月末
米ドル	159.88	162.39
ユーロ	183.41	185.35
人民元	23.11	23.87

© KONICA MINOLTA 10

続いてバランスシートの状況です。

為替影響を除くと実質としては約 164 億円の圧縮です。営業債権が縮小したことに加えて、Tempus AI 社株式の売却完了により、金融資産が減少しています。

現金については、米国関税還付と Tempus AI 社株式売却により一時的に増えましたけれども、Tempus AI 社株式売却などで得た現金については、5 月にお話しした通り一部を配当に充当するほか、有利子負債の削減に活用していきます。

棚卸資産は増加しており、引き続き課題として圧縮に努め、運転資本の改善に向けて取組みを継続します。

財務基盤の強化 | フリー・キャッシュ・フロー



	FY25 Q1	FY26 Q1	詳細
税引前利益（△は損失）	89	76	
減価償却費及び償却費 ^{*1}	139	157	
営業債権及びその他の債権の増減（△は増加）	122	254	
棚卸資産の増減（△は増加）	△71	△82	
営業債務及びその他の債務の増減（△は減少）	△143	△119	
その他	△251	△169	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△115	117	
有形固定資産の取得による支出	△249	△69	FY25の不動産信託受益権（東京サイト日野）取得のための支出剥落
無形資産の取得による支出	△28	△32	
子会社の売却による収入	31	-	
投資有価証券の売却による収入	170	161	FY25, FY26ともにTempus AI 株式売却
その他	3	△1	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△73	58	
フリー・キャッシュ・フロー	△188	175	
短期借入金の純増減額（△は減少）	189	△58	
社債の発行及び長期借入れによる収入	1	23	
社債の償還及び長期借入金の返済による支出	△1	△6	
リース負債の返済による支出	△52	△53	
配当金の支払による支出	△0	△33	
その他	△6	△1	
財務活動によるキャッシュ・フロー	130	△127	

^{*1} IFRS16による使用権資産償却費を含む

© KONICA MINOLTA 11

続いてフリー・キャッシュ・フローになります。

第1四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは117億円となり、前年同期のマイナス115億円から232億円増加と大きく改善しています。税引前利益は前年同期を下回りましたが、営業債権及びその他の債権の減少など運転資本の改善が寄与しています。

投資活動によるキャッシュ・フローは58億円のプラスとなりました。前年同期には東京サイト日野の信託受益権取得の支出がありましたが、当期はその影響が剥落しております。この結果、フリー・キャッシュ・フローは175億円となり、前年同期のマイナス188億円から363億円改善です。

財務キャッシュ・フローは127億円のマイナスとなっています。短期の借入金の減少に加えて、配当金の支払による支出を計上しています。

当社としては引き続き営業キャッシュ・フローを安定的に創出できる収益構造への転換を重視しています。

2026年度 業績予想 | サマリー



- 期初予想から変更なし
- 期初予想に織り込んでいなかった関税還付とTempus AI株式の売却収入については、中東情勢悪化・部材高騰・MDF^{*1}や改革の前倒しに充当する見込み

【億円】	FY25 実績	FY26 予想	差異
売上高	10,877	11,050	+173
事業貢献利益	532	560	+28
営業利益	499	500	+1
親会社の所有者に帰属する 当期利益	303	285	△18
配当 (円/1株)	12	18	+6
ROE (%)	6.1	5.2	△0.9
設備投資額	416 ^{*2}	500	+84
減価償却費及び償却費 ^{*3}	402	430	+28
研究開発費	548	550	+2
FCF	523	445	△78

為替前提：USD=150円 EUR=180円

*1 Market Development Funds

*2 東京サイト日野の信託受益権取得額（189億円）を含まない

*3 IFRS16による使用権資産償却費を含まない

© KONICA MINOLTA 13

続いて、通期予想のサマリーとなります。

2026年度の業績予想については、期初予想を据置き、売上高は1兆1,050億円、貢献利益は560億円、営業利益は500億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は285億円を計画しています。また配当についても年間18円を予定しています。

期初予想には織り込んでいなかった米国の関税還付は、第1四半期受領分74億円に加えて第2四半期以降の追加還付も含めると、通期の総額として、昨年度の関税費用全額に相当する規模感を見込んでいます。一方で、中東情勢の長期化や部材高騰は期初想定よりも影響の拡大を見込んでいます。

米国関税の還付やTempus AI株式の売却収入については、それらの影響の吸収に加えて、販売拡大に向けたMDFやAIの利活用による生産性向上、中期経営計画で2027年度に織り込んでいた改革施策の前倒しのための費用などに充当します。

これらの影響を全て取り込んだ上で、期初に発表した業績目標の確実な達成を目指すとともに、施策の前倒しにより、2027年度以降の利益向上を図っていきたいと考えております。

中期経営計画の施策前倒し実施による収益性改善を狙う

情報機器事業

情報機器事業の収益性改善
150-180億円の利益創出

施策：グローバル全体での収益構造変革

AI活用による業務効率化・自動化

- 営業：顧客接点データx AIによる商談効率化
- サービス：AI活用によるリモート解決率向上
- 開発：プロセスへのAI最大活用による効率化

トップラインの成長

- DW-DXとプロフェッショナルプリントの成長追求
- プロフェッショナルプリントへのリソースシフト

管理間接機能

管理間接部門のコスト適正化
30-50億円の利益創出

施策：日米欧で事業横断の機能最適化

- AI活用・デジタルツインによる業務改革
- 間接部門の業務標準化
- 地域マネジメントの強化
- 間接材購買強化によるコスト削減

© KONICA MINOLTA 15

2026 年度になりますけれども、一過性の要因ではあるものの、中期策定時には織り込んでいなかったプラス要因が発現しています。これを踏まえて、高収益な事業体質構造への転換により、早期にこれを実現していくために、2028 年度に見込んでいた収益性改善の顕在化を半年程度は第 1 四半期のアクションからでも前倒しを可能と考えており、まずこれを実現していきたいと考えます。

まず、情報機器事業については、150 億から 180 億円の利益創出を中期経営計画の中で目指しておりますけれども、これについてグローバル全体での収益構造改革を進めます。

AI 活用は営業、サービス、開発、生産など、各職場で積極的に推進していますけれども、その活動をさらに加速させることで業務効率化、自動化を進めます。

トップラインの成長と合わせて、生産性向上を図ることで、情報機器事業の収益性の改善を加速させることになります。

さらに、全社の管理間接機能については、30 億から 50 億円の利益創出を目指しています。

日米欧において、事業横断で機能を最適化して、AI 活用やデジタルツインによる業務改革、間接部門の業務効率化、地域マネジメントの強化、間接材購買の強化によるコスト削減を進めます。

繰り返しになりますけれども、今期想定外の収入、キャッシュがありますけれども、とにかく中期経営計画で定めている施策を少しでも前倒しをすることによって、効果の発現を早めることをまず最優先で考えて、今年度については現時点では業績見通しは据置きという考え方になります。

半導体検査装置向け光学コンポーネント

東京サイト八王子の研磨工程を立ち上げ
26年3月から稼働開始

生産能力 FY28末 **5.6** 倍
(FY24比)

売上高目標 CAGR **40** %
(FY25~FY30)



半導体検査装置向けレンズ



東京サイト八王子の研磨工程

インテリジェント再生材

MJマテリアル社新工場での量産サンプル出荷へ進捗
Q2稼働予定



リアルタイム測定装置を導入した湿練機

最後に、将来の成長に向けた取組みについて説明します。

本中期経営計画では、足元の収益改善に加えて成長につながる事業の育成にも取り組んでいます。

スライドの左側は、半導体検査装置向けの光学コンポーネントになりますけれども、需要拡大に対応すべく、この3月に東京サイト八王子に新たな研磨工程の稼働を開始しています。今後も生産能力の増強を進めて、市場の成長を着実に取り込んでいきたいと考えております。

右側のインテリジェント再生材については、パートナーである MJ MATERIAL 社のマレーシア新工場で量産サンプルの出荷を第2四半期に予定しており、事業化に向けた最終段階の取組みが着実に進む状況にあります。

いずれも将来の成長に向けた取組みではございますけれども、これらを着実に前進させていくこととなります。短期的には収益力の改善を着実に進める一方で、中長期の成長につながる技術、事業の投資は怯むことなく継続していく考えになっております。

私から本日のご説明は以上となります。ご清聴どうも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。ご質問の前には、会社名とお名前をお願いいたします。

それでは島本さん、よろしくお願いいたします。

島本 [Q]：お世話になっております。岡三証券、島本と申します。

まず一つ目が、1Qの進捗に対しての評価をお聞きしたいと思います。事前には関税還付の74億円は想定していなかったと思いますけれども、それがなかった場合の1Qの進捗、どういう評価になっているのでしょうか。従前の会社計画に対してオントラックで来られているのかどうか、この辺りを教えてください。

大幸 [A]：インダストリーについては先ほども説明しましたが、しっかり前年からも伸びていますし、それなりの進捗、売上だけでなく利益面でも進捗が実質的にも見られていると、まず評価をしています。

一方で、オフィスを中心としたデジタルワークプレイス事業については、先ほども申し上げましたが、昨年度の大規模案件の剥落とか、米国で少し直販体制をいじっている中で、その効果の発現が最初の2カ月遅れたとか、これは理由としてはそうなりますけれども、進捗具合から言うと残念ながら物足りなかったと評価をしております。以上になります。

島本 [Q]：わかりました。もともとの、例えば計画に対して事業貢献利益ベースで大体いくらぐらいトータル下振れしたか、コメントいただけないでしょうか。

大幸 [A]：イグザクティブな表現はちょっと避けますけれども、やはり10から50の間、中間ぐらいの数字は足りなかったなと率直に思っております。

島本 [Q]：わかりました。ありがとうございます。二つ目が一つ確認で、米国関税の還付についてですけれども、これ昨年の費用分は返ってくことで大体120億円くらいという理解でよろしいでしょうか。まず単純な確認です。

大幸 [A]：昨年度でいくと、実際支払った関税で、通関したものベースでいくと今言われたような数字にはなりますけれども、全額が対象になっているわけではありませんので、われわれとしては74億円という1Qに実現したところに加えて、トータルで三桁億円に届くぐらいのところを見ている状況です。

島本 [Q]：わかりました。それをベースに、今回据え置いた背景について定量的に可能であればちょっと理解を深めたいのですけれども。いろいろ要素があって、まず戦略的に前倒ししていく費用がどのくらいか。

DRAM の価格高騰もありますので部材高騰の話もされておりまして、戦略的に使う費用がどのくらいを見込んでいて、それ以外のコスト高騰だとか、あとは MDF での費用がどういうバランスで入っているのかをお聞きしたいです。

大幸 [A]：戦うためのファンド的なものも入っていて、全部をつまびらかにすることはできないのですけれども、やはり中東影響なんかが当初は半年程度で見ていたものが、年間を通して見ておかないといけないとか、あるいはメモリーについては必要な手当ては全部やってきていますけれども、それでも若干、期初に見たよりは原価アップが起こっている。

それと半導体、あるいは石油由来のありとあらゆる原価アップというところもあって、50 から 60 は実際、今後の打ち返しは考えますけれども、それぐらいは今足元で見ている状況になります。

残りの部分は、いかに中期で見ている施策の前倒しに有効に使えるか、そういうところを今細部にわたって詰めをしているところです。

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

上野 [M]：ありがとうございます。続きまして中名生さん、お願いします。

中名生 [Q]：ジェフリーズ証券の中名生と申します。

上期のデジタルワークプレイスとプロダクションのハード、ノンハードの為替を除く売上は、期初の計画に比べると弱いスタートではないかと思いますが、プロフェッショナルプリントのノンハードは順調なのでしょうけど、プロフェッショナルプリントのハードとデジタルワークプレイスは少し弱めかと思います。これは市場環境的に何か変化みたいなものがあつた、期初の想定よりもちょっと弱くなっているとかそういうことってありますでしょうか。

高山 [M]：高山から回答いたします。ご質問の確認ですけれども、値上げに関して、オフィスと PP で計画通りできているかという。

中名生 [Q]：すいません、値上げではなくて、値上げも含めて、オフィスとプロダクションプリントのハード、ノンハードの現地通貨ベースの売上は、プロダクションプリントのノンハードを除くとちょっと弱いように見えるのですけれども、これは期初の想定に比べて、市場全体の動向の変化みたいなものがありますでしょうか。

高山 [A]：すいません。見方ですね。

1Q に関しては、おっしゃっているように、オフィスは年間通してハードウェア 1%、ノンハード 2%と落ちる想定をしておりました。それに対してですけれども、大幸から少し説明ありましたが、昨年からの大型案件の剥落であるとか、プロダクションプリントも同じく新製品の切替えがございまして、昨年度の 4Q に旧製品を駆け込みで買っていたところありますので、その影響で 1Q は昨年から比べると、少し落ちが大きくなっております。ただ、通年で見ますとそれほど大きく傷んでいるとは考えておりません。回答になっておりますでしょうか。

中名生 [Q]：はい。そういう意味ではある程度コスト上昇分も含めて、プライシングも徹底されていらっしゃると思いますし、マクロ影響などもあると思うのですが、市場環境としてはそんなに大きく想定よりも弱くなっているということではないのでしょうか。

高山 [A]：実需としては 4 月、5 月が少し弱かったのですけれども、それほどモメンタムが悪いという印象は持っておりません。

中名生 [Q]：ありがとうございます。あと 2 点目が、デジタルワークプレイスで収益改善に向けた追加施策を検討されていると以前伺いましたのですが、それは今日ご説明のあった、前倒しの改革の話に絡んでいるのかもしれないですが、その辺は 10 月、11 月あたりに少し具体的なものというのは、お話があるのでしょうか。

大幸 [A]：中期の施策をやはりお金も使って前倒ししようと今詰めている、そういうところについて、もう少し具体的にお話というのは、年内にしっかりできるようにしていこうと今準備をしています。以上です。

中名生 [M]：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。他の方はいかがでしょうか。それでは、挙手が見当たりませんので本日はこのあたりで終了させていただきたいと思います。

本日もご参加いただきありがとうございました。引き続きよろしくお願いいたします。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

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、株式会社 JPX 総研（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。