

## コニカミノルタ株式会社

### 2022 年（令和4年）3月期 第2四半期 決算説明会

#### 主な質問と回答

日 時： 2021 年 11 月 2 日（火） 18:00 ～ 19:00

方 式： オンライン／テレフォンカンファレンス

#### <ご留意事項>

「主な質問と回答」は、決算説明会に出席になれなかった方々の便宜のため、参考として掲載しています。説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。

#### 【全社業績に関して】

Q: 資料 P.12 で、500 億円の売上高の下方修正は、上期・下期の影響額はどのくらいでしょうか。

また、トナー工場自体の回復に対する損益影響はどの位大きいのでしょうか。

A: 500 億のうち 20%が上期の影響です。トナー工場自体は安全対策を取りながら 10 月、11 月と 2 つの工場は順次再稼働していき、生産量も確保していきますので、先々に尾を引くようなマイナスの影響はありません。

Q: 2Q の実績について、期初想定に対して、どれ位下振れたのでしょうか。

A: 営業利益の△47 億円は、期初想定から約 70 億円位下振れしています。売上高は 100 億円位です。

Q: P.14 で、22 年度に営業利益 550 億を目指すとなると、プロフェッショナルプリント（PP）へのトナー工場事故の影響があったなか、市場稼働台数（MIF）が減少し、目標達成へのハードルが高くなるのではないのでしょうか？

A: 現在、PPのトナー供給が厳しい状況のため、当面は新規ハードの販売設置を抑制していますが、自社の既存のMIFは新製品で置き換えをして確保していきます。来期に向けて、発射台としてのMIFが減少することを回避しています。

Q: P.17で、来期550億円に向けては、オフィス(OP)のノンハード需要の目線が下回ったことや、上期の半導体不足の影響分に対応するために、追加的な固定費削減を行うと理解しましたが正しいでしょうか？

A: OPのノンハードは、当初は19年度比で21年度末に9割まで戻り、そこから年4%下がると想定していましたが、新しい働き方の定着により、21年度末には86%まで戻り、そこから22年度はほぼ横ばいになると見えています。結果として、22年度のノンハード需要の目線は変わっていません。また、OPのハードウェア(HW)の需要は変わらず、来期550億円を目指す前提としては影響しないと捉えています。ダウンサイドのリスクとして見ているのは、半導体部材供給逼迫の影響です。この影響に対して固定費削減の追加施策を行っていきます。

Q: 追加で固定費の削減を行い、来期に効果を出すということは、今期末に何らかのアクションがあり、追加で費用を計上する可能性があるのでしょうか。

A: 半導体やトナーの件もあり、当面は顧客関係を維持することが最優先です。それを考慮して、当社が進めているポートフォリオ転換に向けて準備をしっかりと整え、22年度1Qでの実行に向けて準備を進めるという方向を考えています。

Q: 株主還元に関して、配当の維持は今回のREALM IDx社の米国市場での上場が前提なのでしょうか。

A: 営業キャッシュフロー創出は22年度も計画通りに行っていきます。成長投資の資本政策については、ポートフォリオ転換による成長領域の資金調達的手段として、IPOの準備に入りました。今回の業績見通しでは、当社はOP事業を厳しく見っていますが、DW-DX、インダストリーとヘルスケアを含めた計測、検査、診断領域を強化すること

により成長を加速し、中期計画よりも、もう一段スケールを上げることを考えています。具体的な内容については、2月に予定している経営方針説明会で説明いたします。

【事業に関して】

Q: 半導体供給逼迫について、3Qに影響が残るとのことですが、現時点でどのくらい半導体の確保が進み、3Q、4Qで改善していくのか教えてください。

A: 資料 P.9 に記載していますが、OPのハードウェアは需要に対して3Qで55%、4Qで85%、下期で7割程度の生産予定です。4Qの85%は、我々が交渉して部材を確保しており、生産可能な数字です。

Q: 海外のロックダウン等により生産が厳しい状況だったと他社から説明もありましたが、御社への影響はどのような状況でしょうか？

A: 当社の生産工場は、マレーシアと中国にあります。マレーシアのロックダウンによる制約に対しては、中国生産で回避ができています。

Q: P.14で、2Qの受注が高く3Qで下がるのは、半導体の調達ができずに、受注が取れないという理解で正しいでしょうか？また、他社にシェアを取られることも想定されるのでしょうか。あるいは、他社も半導体が不足し同じ様な状況でしょうか。

A: 当社は営業活動の際にデリバリーの状況を伝えて受注しています。再販については、出荷が出来ない間は受注が先送りになることも考慮しています。状況をお客様にお伝えした上で受注していますので、不安定なものではありません。出荷できる製品から出荷していくことでお客様の需要に少しでも多く応えていきます。我々が持つ情報では、他社も同様な状況と認識しており、簡単にシェアが動く状況では無いと認識しています。

Q: OPの受注残が270億円、PPの受注残が60億円とのことですが、通常の期末受注残の水準と比べると多いのでしょうか。また、通常受注では無いため、キャンセルが可能ではないのでしょうか。

A: OPの通常の期末の受注残は40-50億円、PPは15-20億円の水準であり、通常に比べて相当多い状況です。受注は確定注文であり、現在のデリバリー条件について説明しながら受注していますので、直ぐにキャンセルされることはありません。お客様にお約束している日程は十分に注意しながら守っていくという状況です。

Q: P.34-35を見るとOPとPPのノンハードの売上高が開示されており、1Q、2Qはあまり大きく減少していないように見えますが、3Q、4Qはどのように推移するのでしょうか。

A: OPはサードパーティ品も活用するため、1Q、2Qのトレンドから大きく落ち込むことはありません。一方、PPは代替トナーが活用できない部分もありますので、3Qは一時的に下がる見込みです。ただし、OPもPPもご説明した通り、自社生産のトナーが戻ってきますし、新型コロナで買い替えを先延ばししていた需要や、販売チャネル先の在庫充足などもありますので、今見えている実額よりも4Qは大きく上がっていくと考えています。

Q: OPの需要について、特にノンハードはニューノーマルな働き方の定着も含めて、地域別にはどのような状況でしょうか。

A: 国内、海外とも、大企業についてはオフィスに週5日100%出社には戻らず、週2、3日出社と在宅勤務というハイブリッドな働き方が進むと見えています。プリントボリューム(PV)は、当初の想定は19年度比で4Qに90%まで戻り、そこから年4%下落が続くと想定していましたが、90%まで戻らずに86%までと見ており、その代わりに、来期以降含めた下落が緩やかになると見えています。

Q: P.14 で、デジタルワークプレイス事業のトナー工場事故影響額 55 億円について、需要の 75%しか生産ができないのに対し、売上を勘案すると影響額が小さく見えますが、どのように考えれば良いでしょうか。

A: トナーの販売自体が痛んでいるわけではなく、代替トナーも含めて販売をしていきます。自社工場の操業度低下や、代替トナーのボトリングなどが自社生産品に比べてコストアップする分を考慮しています。生産が 25%減少しても、売上が 25%減るわけではありません。

Q: トナー工場事故について、稼働開始から 14、15 年経って、現場検証があったにも関わらず 2 度も事故が発生していますが、再発はしないのでしょうか。これまで何年も安定操業していたのに対して、何故起こったのでしょうか。また、トナーの品質は保証されているのでしょうか。爆発前に生産された在庫品は問題無いのでしょうか。

A: 2 回とも静電気による粉じん爆発と特定しております。1 回目では、二次乾燥機のフィルターが原因だったため、重点的に対策を打ちましたが、結果的に 2 度目が発生したため、フィルター周り以外のファクターも全て調査・検証しました。フィルターのアース、トナー品種、設備の稼働状況の 3 つの条件が複合的に重なったことが要因と判明しました。1 回目で全て解明が出来なかったことが大きな反省点となります。新プロセスはリスクを払拭して、二次乾燥機を使わないプロセスとなりますので、同じ原因による事故は発生しません。当然、新しいプロセスで生産される品質は、各国規制や従来の当社の品質基準をクリアしたものを出荷しています。また、事故前に生産されたトナーは、品質的な問題は全くありません。

Q: インダストリー事業の利益率が 1Q から 2Q 下がった理由を教えてください。

A: 売上構成比に占めるセンシング事業の割合が影響しています。

以上