

## コニカミノルタ株式会社

### 2022年（令和4年）3月期 第4四半期 決算説明会

#### 主な質問と回答

日 時： 2022年5月12日（木）18:00～19:15

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. 22年度の業績見通しに一時的な利益（資産売却益など）は入っているでしょうか？

A. 入っていません。

Q. 為替感応度はどのくらいでしょうか？

A. 直近の21年度実績ベースでの為替感応度はユーロでは1円で+4億円、ドルでは△3億円となり、ドルは人民元も含めナチュラルヘッジとなっており、売上規模が元の状態に戻るにつれて、ユーロの影響が大きくなると想定しています。

Q. 資料 P.9 で、達成可能な目標、上期の赤字の示唆は新社長の姿勢として理解できます。1Q、2Qともに赤字という理解でよろしいでしょうか？またその要因を教えてください。

A. 当社としては2Qを目途に回復を目指していく計画ですが、ただし、上海ロックダウンの影響の出方で慎重に見るべきと考えています。1Qは厳しい状況となる見込みです。

Q. 23年度以降について、成長可能な企業として転換するタイミングはいつ頃でしょうか？

- A. 最初にオフィスプリントの説明をします。22年度は販売が要望する生産量に対して、半導体等の部材不足が継続しハードの製品供給が追い付かないという前提で保守的に計画を立てています。この供給不足が収束する時期を見通すことが難しいため、22年度から23年度と幅を持たせた想定としています。ただし、会社全体としては、今後の当社の収益をけん引していく事業は、センシング、材料・コンポーネント、産業印刷、ヘルスケア（モダリティ）の事業分野であると考えています。したがって、これらの事業はオフィスやプロダクションプリントの収益力の立て直しを待たずに、21年度に続き22年度も先を見据えた投資などを怠りなく積極的に進めていきます。

#### 【事業に関して】

- Q. 資料 P.10 で、デジタルワークプレイス事業の構造改革一時費用はどの程度を見込んでいますか？

また、構造改革の効果はどれぐらいですか？

- A. 構造改革の一時費用は約 60 億円です。効果は年間では約 65 億円、今期は約 35 億円を見込んでいます。

- Q. 構造改革は、60 億円の内容で十分とお考えでしょうか。

- A. 今回の構造改革について十分かどうかは、ハード需要の戻りの動向を見ながら、今想定している一人当たりの生産性で十分なのか等の妥当性を見極めていきます。22年度は需要に対して供給が追い付かない状況の中で、効率的な販売にシフトしていきます。今後、もう一段の構造改革を実施するかは、状況を見極めて判断したいと考えています。

- Q. 構造改革の具体的な内容を教えてください。

- A. 従来からも実施してきましたが、今年度中に実施をしたいと考えているのは、さらにもう一段データを活用し、オフィス事業の販売効率向上に向けた一部人員の見直し、また本社を起点とした各現地レイヤーの重複是正などの見直し、などです。単に人員の削減だけではなく、今後の DW-DX 事業推進の成長原資を作ることが目的です。規模や地域などの具体的な施策についてのコメントは控えさせていただきます。

- Q. ノンハードの販売状況と見通しについて教えてください。

- A. ノンハードの需要は、21年度は4Qまでで19年度比の86%まで回復し、22年度はこの水準を維持すると想定しています。トナー供給量は工場事故前の量に戻ってきましたので、プロダクションプリントとオフィスの用途を振り分けながらお客様にきちんと届けていきます。供給状況は、地域別には、米国は回復し、欧州は機種によっては不足していますが、解消されてきています。また、トナー供給の不足分は外部パートナーからの調達も活用して供給量を増やし、適正在庫を目指していきます。

Q. IDC のマーケットシェアデータを見ると御社のシェアが大きく低下していますが、これは出荷ベースでのシェアを落としている一方で、設置ベースでのシェアは落ちていないと理解でよろしいでしょうか？ 他社と比較して、御社の供給量が足りない場合、ディーラーの離反懸念などはないのでしょうか？

A. 当社がデータとして注視しているのは、我々が持っている設置ベースの契約機器のロスト状況です。地域別にも慎重にチェックしていますが、契約機器のロストは生じていません。早期に受注残を解消する必要はありますが、顧客基盤の大きな変化は無いと見ておらず、ベースは変わっていません。再販には、専売ディーラーと併売ディーラーがあります。専売ディーラーに製品を供給できないと、一時的には他社製品の販売に流れるという状況はありますが、逆のケースもあります。大きな構図が変わる状況には至っていません。

Q. 資料 P.12 のプレジジョンメディシンの売掛金減額について、保険会社から承認されない検査を営業員が販売しているということでしょうか？

A. 保険会社が認めない検査を販売したということではありません。保険会社の承認プロセスが医師・病院からの申請に変わった中で、病院側で申請対応が出来ていないというのが実態です。

Q. 22 年度の見込みでは、今後、同じような売掛金の未回収の発生による一括減額は無いという理解でよいでしょうか？

A. 今後、同様な事象の発生はありません。今回の見通しは回収実績に基づいて実積率を見直していますが、今後も適宜回収率を注視しながら修正していく体制にしています。また、同業他社も同じ会計スキームで行っています。

Q. インダストリー事業の材料・コンポーネントの各セグメントの今後の見通しについて教えてください。

A. 材料・コンポーネント事業は、産業サプライチェーン上流へのインフルエンサーとしての動きが基本的な考え方です。機能材料では、ディスプレイ用偏光板フィルムの製造プロセスを変えていく長尺や広幅フィルムを提供することで、顧客の生産効率化を環境に配慮したうえで支援するなどです。IJ コンポーネントは、モノづくりのプロセスの変化に着目し、インクジェット方式が生産に使われる領域が増えています。例えばソルダーマスク工程のインクジェット方式へのシフトなどです。こうした動きを捉えて産業のサプライチェーンを変えていきます。また、光学コンポーネントは、エンターテインメント系などの交換レンズなどのレンズを売る領域から成長が見込まれる産業用途のコンポーネントの多種多様な顧客ニーズに対応する方向にシフトしていきます。22 年度では各ユニットとも同程度の伸長を見込んでいます。

以上