



コニカミノルタ株式会社
2022年3月期（2021年度）第2四半期

決算説明会

代表執行役社長兼CEO 山名 昌衛
2021年 11月2日

2021年度第2四半期の決算についてご説明します。

- FY21 2Q実績
- FY21 業績見通し
- FY22に向けた考え方
- 株主還元方針

FY21 2Q実績

【億円】

	2021年度 上期	2020年度 上期	前期比	為替影響を 除く前期比	2021年度 2Q	2020年度 2Q	前年 同期比	為替影響を 除く前年同期比
売上高	4,451	3,847	+ 16%	+ 11%	2,152	2,115	+ 2%	△ 2%
営業利益	△ 16	△ 279	-	-	△ 47	△ 52	-	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△ 43	△ 222	-	-	△ 53	△ 49	-	-
為替レート(円)								
USDドル	109.80	106.92	+2.88		110.11	106.22	+3.89	
ユーロ	130.90	121.30	+9.60		129.84	124.11	+5.73	

2Q
売上高

- 全社 : 実需は堅調に回復も、半導体等部材調達の遅延などによる受注残(約330億円)が大きく、微増収に留まる。
- 事業別 : 上記によりHW販売が影響を受けオフィスプリンティング (OP) が減収。DW-DX、PP/IP、HC/APM、インダストリーの増収でOP減収分をカバー。

2Q
営業利益/
資本効率

- 営業利益 : 前年同期の助成金効果などを考慮すると、実質では30億円程度の回復。インダストリーが高い利益水準継続。全社販管費1,000億円未満も継続。
- 資本効率 : 1Qに続き、2Qも四半期として高水準な営業CF創出。

スライドの3ページから入ります。

第2四半期の売上は2152億円でした。実需そのものは大変堅調に回復しましたが、半導体等の部材調達の遅延により受注残が330億円生じたことによって、結果として売上は前年同期比2%の増収にとどまりました。事業別では、受注残の影響はデジタルワークプレイス事業のオフィスユニットが最も大きな影響を受け、それ以外の事業はすべて前年同期比増収となりました。

営業利益は47億円の損失でした。前年比では5億円の回復となりましたが、前年にあった助成金等が剥落していますので、実質では30億円回復したということになります。販管費は四半期で1000億円以内にとどめるということ、この第2四半期でも実行しました。営業キャッシュフローは268億円で、予定通り捻出できております。

【億円】

売上高	2021年度	2020年度	前年	為替影響を 除く前期比	2021年度	2020年度	前年	為替影響を 除く前期比
	上期	上期	同期比		2Q	2Q	同期比	
デジタルワークプレイス事業	2,261	2,113	+ 7%	+2%	1,049	1,167	△ 10%	△14%
プロフェッショナルプリント事業	935	735	+ 27%	+20%	456	417	+ 9%	+4%
ヘルスケア事業	562	454	+ 24%	+21%	310	249	+ 24%	+21%
インダストリー事業	686	540	+ 27%	+24%	333	279	+ 20%	+17%
センシング	219	147	+ 49%	+41%	97	76	+ 28%	+22%
材料・コンポーネント	413	336	+ 23%	+22%	208	176	+ 18%	+18%
画像IoTソリューション	55	57	△ 3%	△9%	29	28	+5%	+2%
コーポレート他	7	6	+ 21%	+40%	4	3	+13%	+10%
全社合計	4,451	3,847	+ 16%	+11%	2,152	2,115	+2%	△2%

営業利益 (右側：営業利益率)	2021年度	2020年度	前年	為替影響を 除く前期比	2021年度	2020年度	前年	為替影響を 除く前期比
	上期	上期	同期比		2Q	2Q	同期比	
デジタルワークプレイス事業	△ 44	-	△ 93	-	△ 54	3	-	-
プロフェッショナルプリント事業	15	1.6%	△ 88	-	5	1.1%	△17	-
ヘルスケア事業	△ 53	-	△ 66	-	△ 21	△18	-	-
インダストリー事業	145	21.1%	51	+186%	65	19.5%	22	+195%
コーポレート他	△ 79	-	△ 83	-	△ 42	△42	-	-
全社合計	△ 16	-	△ 279	-	△ 47	△52	-	-

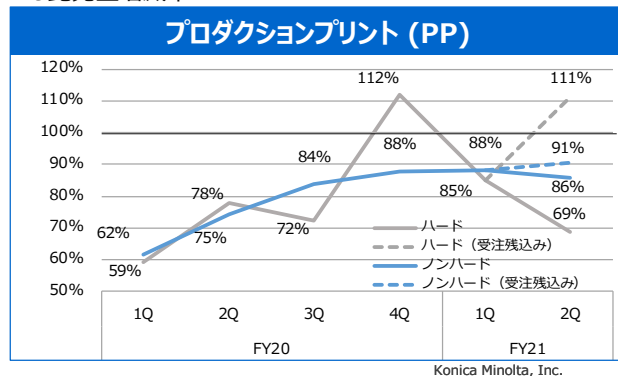
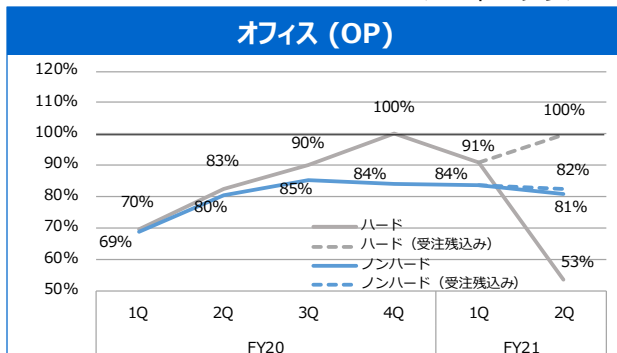
このスライドでは事業別の売上と利益をお示ししております。

先ほど申し上げた、受注残によって売上が低迷したというのはデジタルワークプレイス事業であり、ここが昨年比減収となりましたが、その他の事業はすべて増収となり、ヘルスケアでは前年同期比で24%、インダストリーでは20%という増収率となっています。

営業利益に関しては、特にインダストリー事業が前年の22億円から今期は65億円と約3倍になり、上半期では営業利益145億円、営業利益率21%という高収益の結果となっています。

セグメント	計画に対する進捗	
ポートフォリオ転換	米国子会社REALM IDx社 (APM) が米国IPO準備。他施策は継続中。	
デジタルワークプレイス	OP	HW : 実需は想定以上 。半導体等部材調達影響による 受注残約270億円 。 NH : 実需は想定以下 ($\Delta 1.5\%$)。日米での乖離大。
	DW-DX	対前年5%増収 (マネージドITサービスを中心にMRR*が13%増収)
プロフェッショナルプリント	PP	HW : 実需は想定以上 。 トナー工場事故によるトナー不足により新規設置抑制のため 受注残約60億円 。 NH : 実需は想定以上 (+3%) 。工場事故によるトナー不足により 受注残10億円 。
	IP	HW : MGI加飾印刷機及びテキスタイル機中心に大幅増 (前年比+48%)。 NH : インクジェット機KM-1中心に前年比も大幅増 (前年比+47%)。

ハード・ノンハードFY19比売上増減率



* MRR : Monthly Recurring Revenue

Konica Minolta, Inc.

5

各事業が会社の計画に対してどうであったかというところをこのスライドで説明します。

まず、昨年11月の経営方針説明会にてご説明したポートフォリオ転換の戦略的事業の一環として、プレジジョンメディシンユニットの米国子会社REALM IDx社をアメリカで上場する準備を開始したことを本日リリースいたしました。その他のポートフォリオ転換についても継続中です。

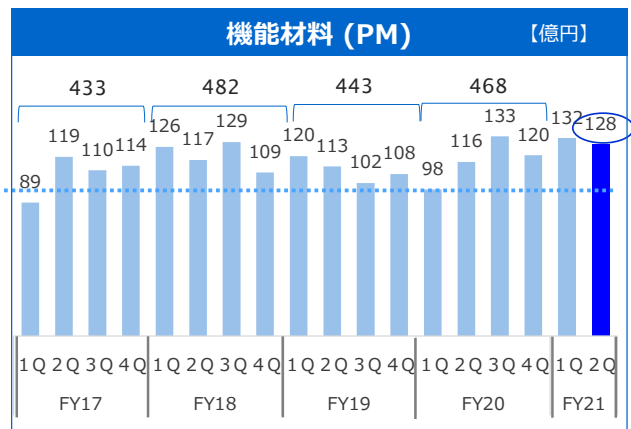
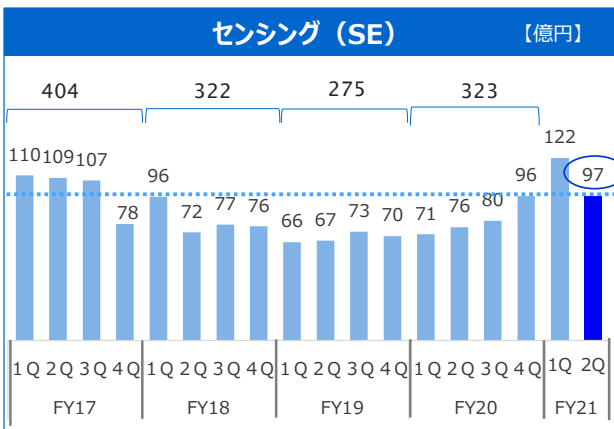
デジタルワークプレイスは、まず、OP(オフィスユニット)におけるハードウェアの実需は想定以上でしたが、先ほど申し上げたように受注残が約270億円となりました。ノンハードは、想定と比べて実需が1.5%ほど弱かったです。これが日本とアメリカでの乖離の影響です。

デジタルワークプレイスの中の、オフィスプリントの事業を転換していくDW-DXでは、対前年で5%の増収となりました。特にマネージドITサービスで、MRR (monthly recurring revenue) という月々いただくサービス料金のベースが13%増えており、これは我々のポートフォリオ転換の一つの実績でございます。

プロフェッショナルプリントについては、まず、プロダクションプリントのハードウェアの実需は想定以上でしたが、当社が辰野工場というトナー工場で事故を起こしたため、トナーが不足し、新規のハードウェア設置を抑制せざるを得なくなりました。この受注残が60億円となりました。P3でご説明した330億円の受注残とは、オフィスのハードウェア受注残270億円と、プロダクションプリントの60億円を合わせたものです。

加えて、プロダクションプリントのノンハードは想定よりも実需が3%強かったわけですが、ここにトナー不足の影響があり、受注残が10億円になりました。プロフェッショナルプリントのもう一つの成長領域であるIP (産業印刷) は、加飾印刷やテキスタイル機を中心に前年比48%と大幅に伸び、ノンハードも大型のインクジェット機KM-1を中心に、前年比47%と大幅増となりました。これは中堅および大手印刷会社におけるデジタル印刷の需要が確実に増えているということです。

セグメント		計画に対する進捗
ヘルスケア	HC	DR (前年比+16%) / 超音波診断装置 (前年比+16%)、パルスオキシメーター販売増が貢献。
	APM	遺伝子検査：QoQで増加継続、前年比+29%も、COVID再拡大の影響で検査数が想定以下。創薬支援：アルツハイマー等治験再開で 想定以上 。バックログ高水準も維持。
インダストリー	SE	ディスプレイ用光源色向け検査器の大手顧客からの受注が想定通り堅調。自動車外観検査・HSI (ハイパースペクトルイメージング) でも新規受注獲得。
	MCH	機能材料：TV向け位相差(前年比+11%)、中小型向け薄膜フィルム(前年比+11%)の好調継続。IJコンポ： 工業用途インクジェットヘッド販売が拡大し計画過達 。

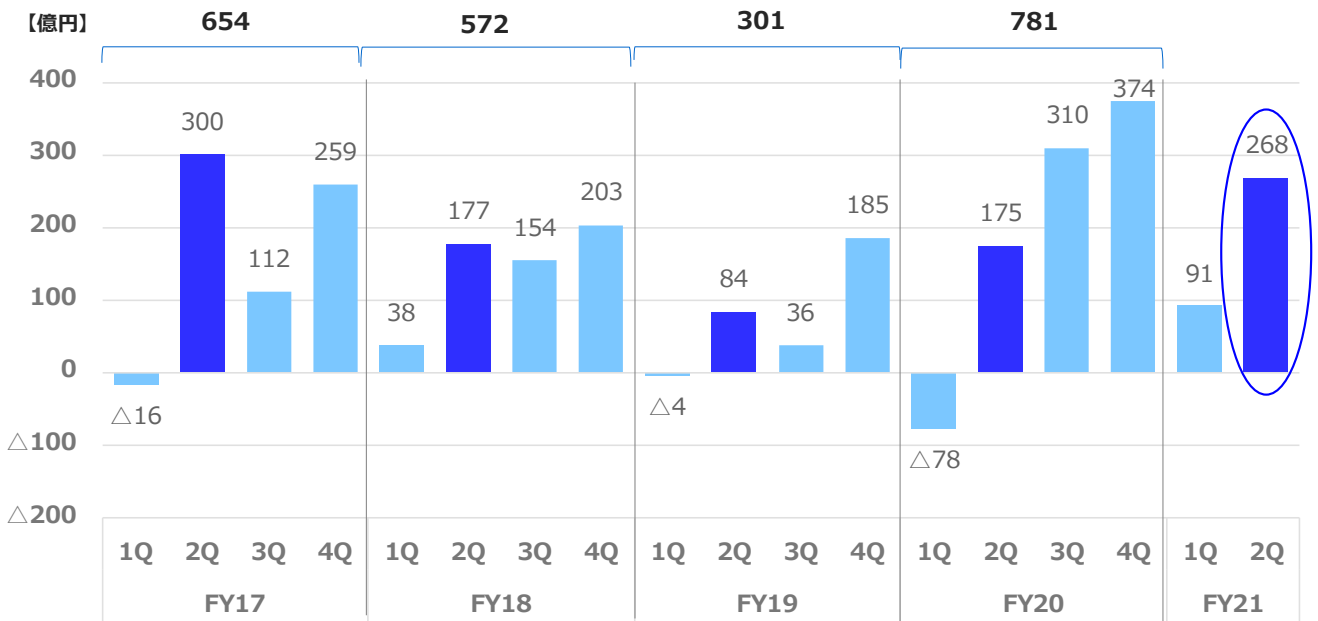


Konica Minolta, Inc.

ヘルスケアにつきましては、既存のヘルスケアはDRが昨年比16%増、超音波も16%増と好調に回復を示し、パルスオキシメーターについては大幅な販売増が売上利益に貢献しました。APMはプレジジョンメディシンですが、遺伝子検査は昨年の第2四半期比で29%と大幅に増加しました。ただ、計画ではもう少し強く見ていたために、アメリカにおけるCOVID-19の再拡大で、想定から比べると検査数が少し少なかったというところ。創薬支援については、アルツハイマー等の治験再開で想定以上となり、バックログも高水準をそのまま維持しているという状況です。

インダストリー事業の中の、特にセンシングと機能材料の領域について説明します。左下に売上の推移を示しておりますが、センシングはディスプレイ用光源色関連の大手のお客様からの受注が想定通りありました。また、自動車の外観検査やハイパースペクトルイメージングでも確実に新規受注を獲得しました。機能材料においても、右下にグラフで売上金額を示している通り、テレビ用の位相差フィルムが前年比11%プラス、中小型の薄膜フィルムも前年比11%プラスと好調を維持できているということに加えて、インクジェットコンポーネントビジネスでは、これまでの大型プリンター用に加えて、注力している工業用途のインクジェットヘッドが拡大し、計画に対して超過の達成でした。このインクジェットを含めて、インダストリー領域は売上利益ともに計画以上となりました。

CCC抑制し、1Qに続き2Qも高水準な営業CFを創出。年間見通しに影響無し。



営業キャッシュフローについては、このスライドで示している通り、第2四半期は268億円で会社全体としてのCCC抑制が数字となって表れております。

以上が第2四半期のポイントです。

FY21 業績見通し

ここからは、下期および通期での業績見通しに移りたいと思います。

デジタルワークプレイス / プロフェッショナルプリント

環境変化		事業業績への影響	
		オフィス (OP)	プロダクションプリント (PP)
外部要因	COVID-19影響 (主に需要面)	<ul style="list-style-type: none"> HW：需要は想定通りの回復継続 NH：ニューノーマルな働き方が定着 	<ul style="list-style-type: none"> HW：需要は想定通りの回復継続 NH：需要は想定から変化なし
	半導体等部材調達	<ul style="list-style-type: none"> HW：実需に対し、下期7割程度の生産 (3Q 55%、4Q 85%) 	
内部要因	トナー工場事故影響	<ul style="list-style-type: none"> トナー：実需に対し、下期約75%の生産 (3Q 55%、4Q 95%) 	
			<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客優先トナー供給、HW販売抑制

※HW=ハードウェア、NH=ノンハード

全社

		前提となる環境認識
外部要因	中国電力問題	<ul style="list-style-type: none"> 各種対策で影響軽微であるが、電力需要が増える冬に向けて備え強化
	サプライチェーン	<ul style="list-style-type: none"> 経済活動活発化に伴うコンテナ不足、港湾混雑、物流人材不足、フレイト高騰、出荷-着荷リードタイム長期化が継続

Konica Minolta, Inc. 9

下期の環境認識です。

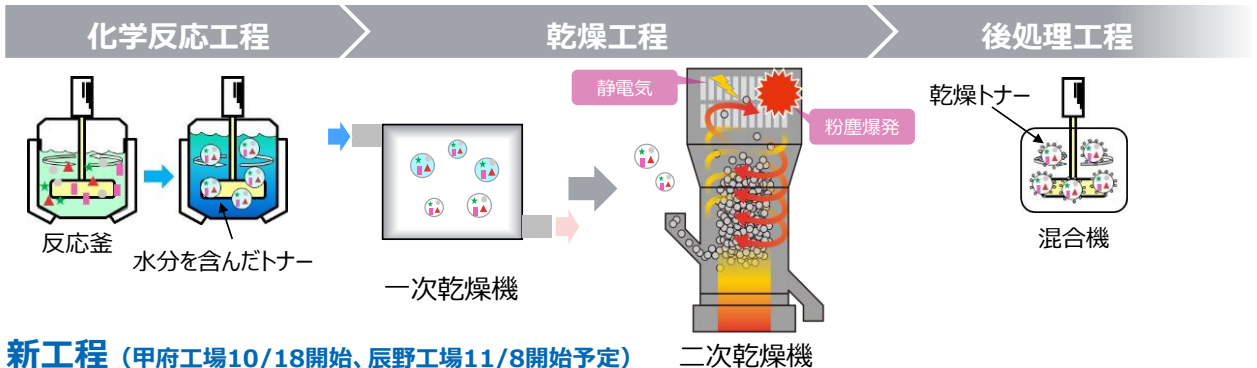
まず、当社情報機器領域のオフィスユニットとプロダクションプリントユニットについてご説明します。COVID-19の影響、特に実需がどうかというところです。下期も引き続きオフィスのハードウェアの需要は想定通りであり、受注が回復しているという手応えを確認できています。一方ノンハードは、欧米および日本でもニューノーマルな働き方が既に定着しつつあるという環境認識を持って進めて参ります。半導体のオフィスユニットに対する影響は下期も継続します。実需に対して供給は下期で70%程度とみており、その70%を第3四半期と第4四半期で分けると、第3四半期が55%と非常に厳しく、第4四半期は回復しますが、それでもまだ実需に対して85%の供給という見通しになります。

プロダクションプリントの需要も、オフィス同様に想定通りです。ここは堅調であります。ノンハードについても、デジタル印刷のノンハードの実需は想定から変わらないと確認をしております。このようなCOVID-19および半導体逼迫という外的要因に加えて、当社は内部要因としてトナーの工場の事故による影響がございます。辰野工場において事故を2回起こしたことを大変重く受け止め、関係者の方々に多大なご心配とご迷惑をおかけしましたことを心からお詫び申し上げます。この事故の影響で、下期の生産量は実需に対して75%となる見込みです。これを四半期ごとに見ると、第3四半期が55%と大変厳しく、第4四半期は95%という想定を置いております。トナーを既存のお客様に最優先でお回しするために、新規のハードウェアの獲得や設置は抑制しており、その影響が下期に出ると考えられます。

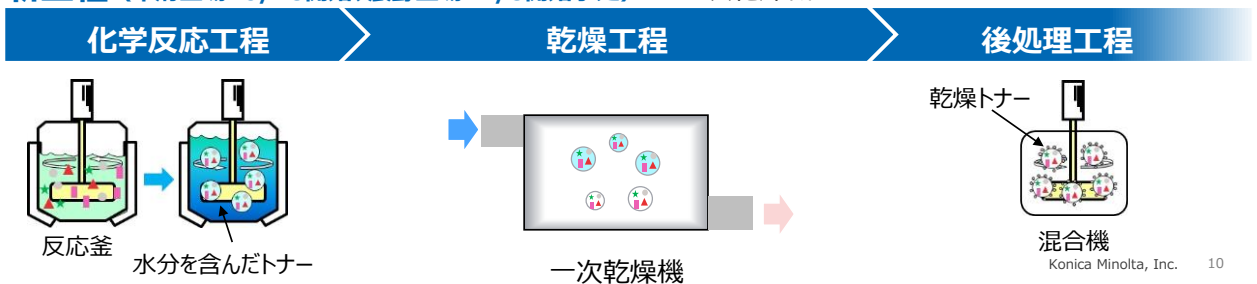
それ以外の全社の環境に関しては、中国の電力問題がございます。上期は各種対策を取ることで影響は軽微でした。下期はさらなる電力需要が強まる冬の時期に備えて、今の施策を一層強化して参ります。サプライチェーンについては、上期に見られたコンテナ不足、港湾混雑、物流の人材不足、フレイト高騰などの影響が下期にも継続します。出荷から販売に至るまでのリードタイムの長期化は継続するという前提で、見通しを置いております。

爆発の原因となった二次乾燥プロセスを排除した新工程で稼働を再開

旧工程



新工程 (甲府工場10/18開始、辰野工場11/8開始予定)



先ほど申し上げた辰野工場の事故に関してご説明します。ここに書いている通り、二次乾燥機の工程で爆発事故を起こしました。時間をかけて徹底的に原因を究明し、安全を第一に考えた結果、問題を起こした二次乾燥工程そのものを排除して、新しい生産方式を採用することにいたしました。新たな生産方式によって甲府工場が10月18日に予定通り再開し、辰野工場は11月8日の再開を目指して最後の詰めをしている状況です。

【億円】

	2021年度 業績見通し (今回)	2021年度 業績見通し (前回)	2020年度 実績	前期比
売上高	8,900	9,400	8,634	+ 3%
営業利益	120	360	△ 163	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	15	190	△ 152	
為替レート [円]				
USD	105.0	105.0	106.1	△ 1.1
EUR	125.0	125.0	123.7	+1.3

**通期業績
予想**

- 為替レート：ユーロ 125円、USD 105円の前提を据え置く。
- 売上高：部材調達遅延、トナー供給逼迫に伴う下期ハードウェア販売の減少、及び上期の進捗を考慮して、500億円減額修正。
- 営業利益：ハードウェアの供給の制約を主要因とする売上高の減少に伴う粗利減及び上期の業績進捗を考慮して、240億円減額修正。

下期にこれらの環境影響を大きく受けることにより、結果としての通期売上は当初の見通しに対して500億円減の8900億円に修正します。特に大きな影響は受注残の部分です。

売上が500億円減ったことにより、営業利益は当初見通しの360億円から240億円減の120億円に下方修正します。当期利益は15億円とします。

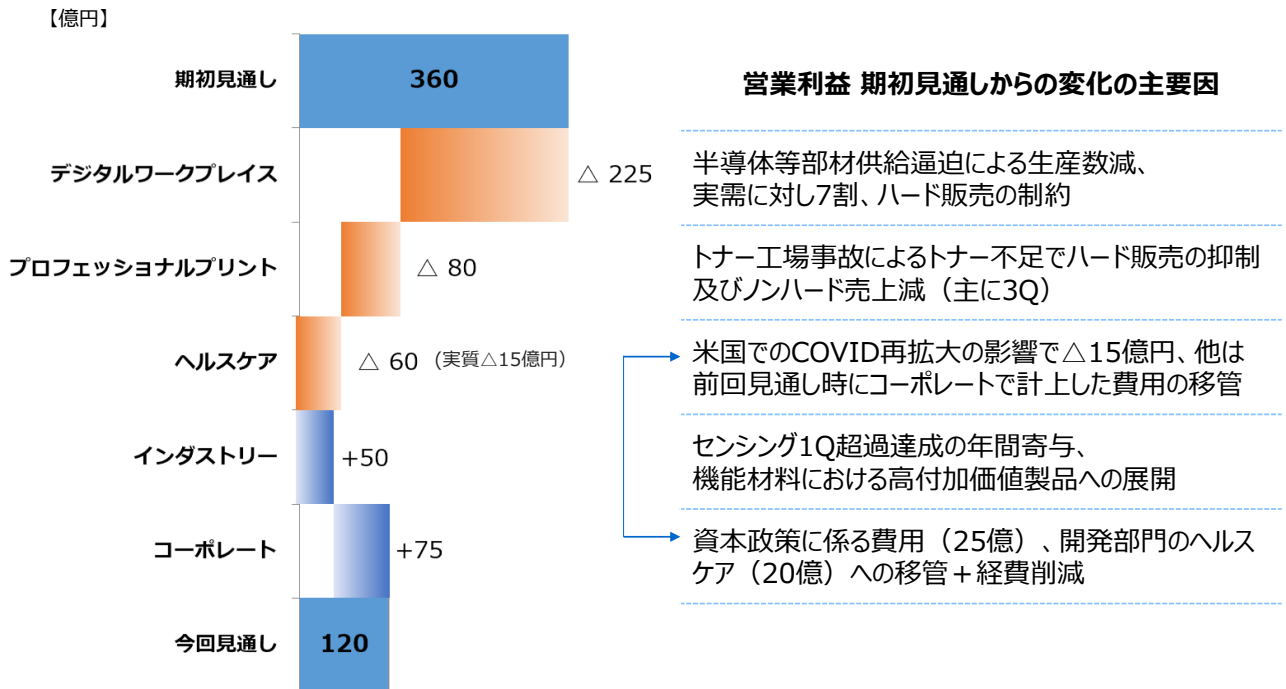
【億円】

売上高	2021年度		2020年度 実績
	業績見通し(今回)	業績見通し(前回)	
デジタルワークプレイス事業	4,700	5,000	4,652
プロフェッショナルプリント事業	1,800	2,030	1,696
ヘルスケア事業	1,220	1,220	1,091
インダストリー事業	1,475	1,445	1,182
センシング	410	390	323
材料・コンポーネント	895	865	737
画像IoTソリューション	170	190	122
コーポレート他・連調	△ 295	△ 295	13
全社合計	8,900	9,400	8,634

営業利益 (右側：営業利益率)	2021年度		2021年度		2020年度 実績	
	業績見通し(今回)		業績見通し(前回)			
デジタルワークプレイス事業	100	2.1%	325	6.5%	△ 27	-
プロフェッショナルプリント事業	△ 20	-	60	3.0%	△ 79	-
ヘルスケア事業	△ 70	-	△ 10	-	△ 64	-
インダストリー事業	280	19.0%	230	15.9%	156	13.2%
コーポレート他・連調	△ 170	-	△ 245	-	△ 149	-
全社合計	120	1.3%	360	3.8%	△ 163	-

売上と利益の修正を事業別にしたのがこのページです。売上高500億円減は、デジタルワークプレイスの300億円とプロフェッショナルプリントの230億円が主なものとなります。その他の事業は、元の計画維持か、それよりもプラスと言う形になっています。

営業利益については、ここに数字を記載しておりますが、次のスライドで詳しく説明させていただきます。



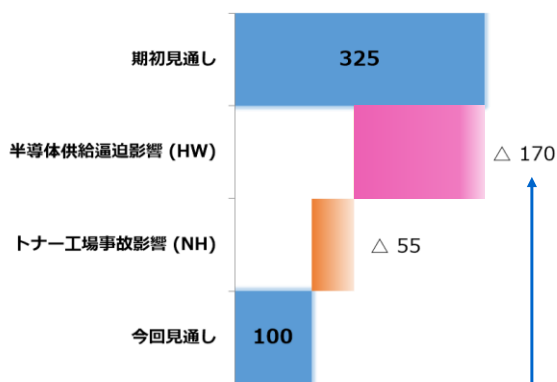
このページは、営業利益の当初見通し360億円から120億円に下方修正となった、事業別の内訳を記載しています。

最も大きいところがデジタルワークプレイス事業で225億円減、次にプロフェッショナルプリントが80億円減となります。その理由については、ここに記載しております通り半導体の供給不足問題、あるいはトナーの不足と言うことです。この2つの事業のそれぞれの詳細については、後ほどまた説明を申し上げます。

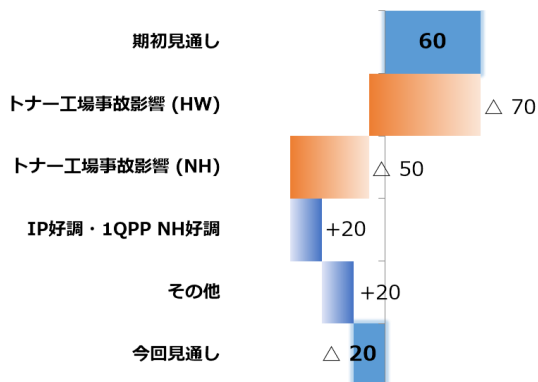
ヘルスケアは、営業利益60億円減と書いていますが、実質的には15億円の減でございます。この15億円減の理由は、米国でのCOVID-19再拡大の影響です。残りの45億円に関しては、元々コーポレートに入っていた資本政策に関わる費用の25億円と、開発部門をコーポレートからヘルスケアに移管したことによる20億円です。つまり、コーポレートはプラス75億円となっていますが、実際の経費削減については30億円であるということです。

一方、インダストリーの営業利益を50億円上方に修正しています。センシングや機能材料等、上期に引き続き下期も計画を上回ると見ております。ここについても、別途スライドを作っておりますので、後ほどご説明をいたします。

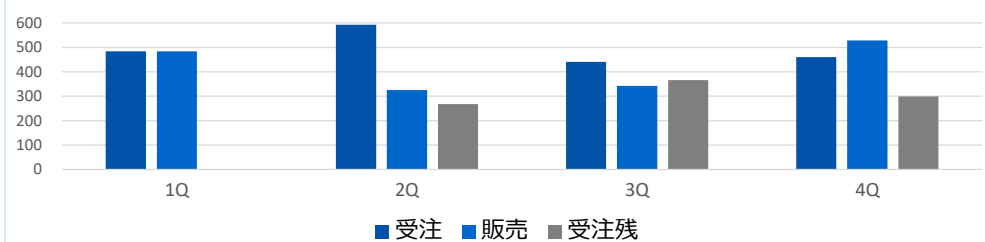
デジタルワークプレイス 【億円】



プロフェッショナルプリント 【億円】



オフィスA3複合機 半導体供給逼迫影響 【億円】

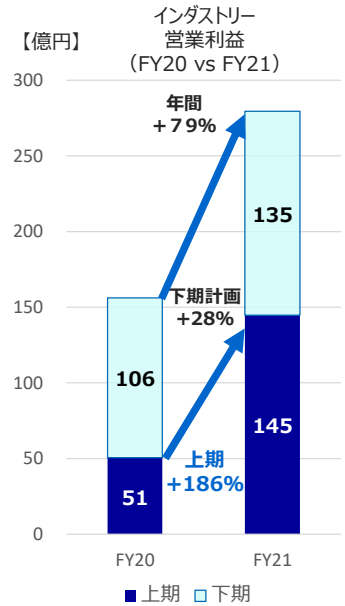
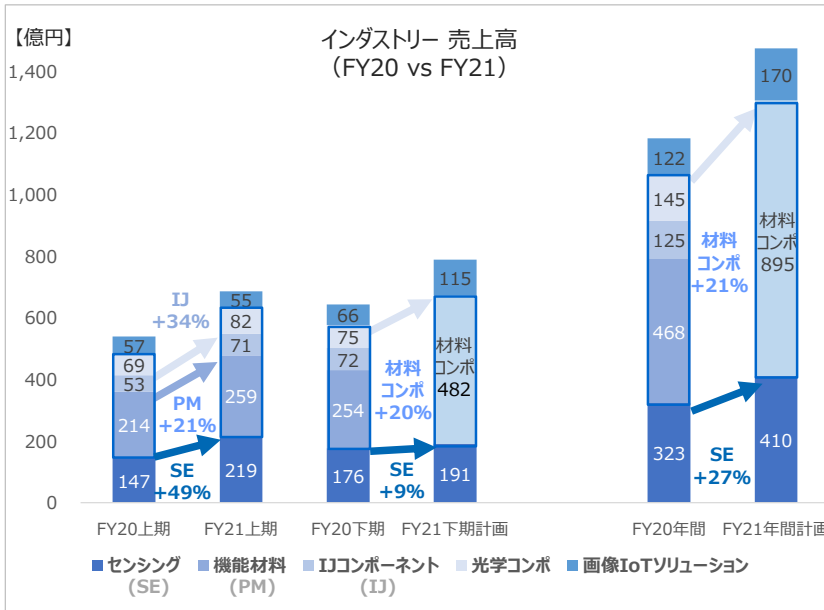


大きな乖離を起こしているデジタルワークプレイスとプロフェッショナルプリントについて、ブリッジチャートで示しています。デジタルワークプレイスの営業利益は期初見通しの325億円から今回100億円に修正しました。その内訳としては半導体逼迫によるハードウェアの部分が170億円、トナー工場の影響でノンハードが供給できない部分が55億円で、乖離はこの2つの理由に尽きると言うことでございます。

プロフェッショナルプリントについては、期初見通し60億円からマイナス20億円に修正しました。トナー工場の影響によりハードウェア販売を抑制する部分から来る利益影響が70億円、ノンハードそのものが供給できない部分が50億円と、合わせて120億円になりますが、先ほどから申し上げている産業印刷(IP)の好調や、第1四半期のPPのノンハードの好調があって年間でプラス20億円、その他固定費の削減等で20億円を作り、この事業セグメントとしては80億円の乖離に留めるところです。

ページ下方に2Q、3Q、4Qのオフィスの半導体逼迫の影響を記載しています。グレーの部分が受注残です。第3四半期がボトムで緩やかに解消していきますが、第4四半期もまだ影響は残るということを示しております。先ほど申し上げたように、半導体の件とトナー不足を合わせて第2四半期は47億円の損失でしたが、下期は残念ながら第3四半期がボトムになり第4四半期にはそれが大きく改善する見込みです。

- **上期**：センシング、機能材料、IJの増収がけん引、前年の営業利益を約3倍に拡大
- **下期**：センシングが高水準維持（4Q寄り）しながら材料コンポーネントの売上が伸長し、28%の増益見通し
- **通期**：上期の大幅増益、下期も堅調に利益を拡大、通期約80%の増益見込み



このページでは、インダストリーが公表値を50億円上方修正する件についてご説明します。左の棒グラフは売上高を、右は営業利益を示しています。上期は各事業それぞれがけん引し、結果として営業利益が前年同期比3倍の145億円になりました。下期売上については左の中ほどに書いている通り20%を超える売上増を作り、それによって利益も右の棒グラフにある通り前年比28%増とし、通期では約80%増益を見込んでいます。これにはセンシング、機能材料、インクジェットの中核となる所がけん引します。画像IoTは戦略的な投資の段階を終え、下期は確実に売上を上げていくという状況に入ります。

以上が21年度通期での業績見通しにおけるポイントでした。

FY22に向けた考え方

オフィス事業の顧客基盤を活用したデジタルワークプレイス事業への転換

21年度の業績予想修正の影響（ダウンサイド）	<ul style="list-style-type: none"> ■ 半導体など部材供給逼迫の上期影響
上記ダウンサイドリスクに対する回復施策	<ul style="list-style-type: none"> ■ 追加固定費削減策の実施（FY22） ■ DW-DX事業体制強化と収益拡大（自治体DX子会社化など）
「計測・検査・診断」領域での事業成長	
インダストリー	<ul style="list-style-type: none"> ■ インダストリー事業としての一体運営強化 ■ 成長産業領域（自動車、製薬、食品、リサイクル、エネルギー）での事業拡大、M&A含む施策による拡大加速 ■ FORXAIパートナー数拡大によるリカーリング収益拡大
ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> ■ アジアビジネスの拡大及び協業強化・拡大による収益性改善 ■ REALM IDx社のIPO準備 ■ AWSクラウドサービス活用しデータ統合・解析とLatticeプラットフォーム構築
プロフェッショナルプリント	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商用オンデマンドプリント需要の高まりによるデジタル市場の拡大牽引 ■ HPP/産業印刷機による中大手印刷会社開拓

- **オフィスノンハード**：21年度中に一旦19年度比90%に戻り、そこから年率4%下落と想定したが、21年度にニューノーマルの働き方が定着し86%まで戻り22年度は横這い。22年度は従来想定と大きな差異なし

ここからは、2022年度の見通しについてご説明します。

2021年度に大きな影響を与えた半導体逼迫とトナーの不足という2点についてですが、まず半導体不足については、第3四半期がボトムで、第4四半期は改善するとみています。2022年度には当然回復してきていると見込んでいるものの、現時点では上期にも一部影響が残ると言う前提で捉えております。一方、トナーの不足に関してはほぼ第4四半期で解決し、2022年度には引きずらないとみております。半導体不足等による影響が上期にも残ることで、この供給問題は2年近く長期化することになりましたから、特にオフィスに関わる固定費をもう一段は合理化するべく、2022年度の初めに具体的な施策を打って、その効果を2022年度に上げていくことを考えています。ITサービスの毎月のリカーリングも計画以上に推移していることに加えて、子会社を作って日本の地方自治体向けに機動的かつ積極的に取り組んでいる自治体DXでも成果の芽が出てきていることを踏まえて、中期経営計画でポートフォリオ転換と申し上げたDW-DXを強化して参ります。オフィスの固定費はもう一段下げながら、デジタルワークプレイス事業を成長させます。

また、「計測・検査・診断」領域において、ポートフォリオ強化を一段加速します。インダストリーの一体運営を強化し、ディスプレイ関連市場から、当社が成長領域と捉えている自動車、製薬、食品等に拡大し、M&Aについても強化します。加えて、画像IoTプラットフォームとして高い評価を得ているFORXAIのパートナーが確実に拡大していることにより、リカーリングの収益に結び付けます。

ヘルスケアは、アジアを強化しアライアンスを成果にしていきます。プレジジョンメディシンはIPOの準備を開始しました。Latticeプラットフォームについても当初の狙い通りの構築を進めて参ります。

プロフェッショナルプリントに関しては、コロナ禍においてもデジタル印刷の手ごたえを感じていますので、ハイエンドのデジタル印刷機に産業印刷を加えて中大手の印刷会社を開拓していきます。ニューノーマルな働き方は、この下期から定着すると見ております。オフィスのノンハードは、コロナ前の2019年度比で今期は86%となり、2022年度も回復しないという前提で捉えております。

当期中間配当および期末配当予想について

- 資本政策：収益構造改革及び事業ポートフォリオ転換によりキャッシュ創出力を高め、厳選した成長投資を実行しながら、株主還元を維持・向上。
- 21年度上期の営業CFは、20年度2Q以来の回復傾向を継続し、1Qに続き高水準を維持。
- 21年度業績見通しは、半導体など部材逼迫などの外部要因に、内部要因（トナー工場事故）が重なり、期初予想から減額修正となるが、これらの要因は永続的なものではなく、22年度上期には正常化を見込む。収益性強化策の追加実施により、22年度の営業利益550億円の達成にこだわっていく。
- 上記の考え方により、**21年度の間配当は期初予想通り、15円/1株を実施。**
年間配当予想は30円/1株（中間配当15円/1株・期末配当15円/1株）を据え置く

半導体逼迫によるオフィス等へのマイナス影響は残りますが、DX、構造改革、そして全社のポートフォリオ転換によって、2022年度の営業利益550億円達成を目指して確実に実行して参ります。それを踏まえた上で、成長投資を実行しながら安定的に株主還元を行い、そして営業キャッシュフローを確実に産みだすことが大切だと考えます。営業キャッシュフローについては、上期も、年間においても計画通りと見ております。半導体不足とトナーの問題は永続的な問題ではありません。特にトナー問題に関しては今年度末には解決していると考えています。これらを鑑みて、中間配当は予定通り15円、期末配当を加えて年間では一株あたり30円で進めて参りたいと思います。

- 本日11月2日 **21年度上期決算発表**
 - 21年度通期業績見通しの修正、その要因
 - 22年度見通しへの影響、対応の方向性

- 22年2月 **21年度第3四半期決算発表**
 - 22年度見通しへの影響のアップデート
 - DW事業ダウンサイドリスクへの対応策

- 22年2月中～下旬 **経営方針説明会**
 - 25年度のポートフォリオ転換完遂に向けた具体策

以上の通り、上期決算と通期見通しをご説明申し上げます。

第3四半期の決算発表は2月初めに予定しています。その際には本日申し上げた2022年度営業利益550億円の目線で、来年度に進める追加の施策についてアップデートをしたいと思えます。加えて、本日も申し上げたオフィス事業の、もう一段のダウンサイドに備えるための具体的な対策についてもご説明します。

今は半導体不足やトナー問題で足元が痛んでおりますが、中計の方向性は間違っていないと確信を持っており、2025年度のポートフォリオ転換の完遂に向けてそのスピードを上げて参ります。そのためのビジョンと大きなフレームについて、2月の中旬から下旬あたりに経営方針説明会を開催して具体的にご説明したいと考えております。

私の説明は以上でございます。



KONICA MINOLTA

- **本資料の記載情報**
本資料におきましては、四捨五入による億円単位で表示しております。
- **将来見通しに係わる記述についての注意事項**
本資料で記載されている業績予想及び将来予想は、現時点における事業環境に基づき当社が判断した予想であり、今後の事業環境により実際の業績が異なる場合があることをご承知おき下さい。