

コニカミノルタ株式会社

2023 年（令和5年）3月期 第2四半期 決算説明会

主な質問と回答

日 時： 2022 年 11 月 2 日（水） 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. 2Q は前回想定よりも営業利益が上振れたと思いますが、特別な利益があったのでしょうか。下期は受注残の解消により、年間の営業利益も上振れると思いますがいかがでしょうか。

A. 上海ロックダウンで影響をうけた生産状況が、想定以上に早く立ち上がり、回復することができました。営業利益の上振れは、主にオフィスの受注残が解消されたためであり、特別な要因はありません。また、新規の受注も獲得できており、下期の見通しに対しても悲観的にはなっていません。ただし、中国のゼロコロナ政策は継続されるため、生産が一時的に止まるリスクがあると見ています。また、物流面も輸送期間は短縮されてきていますが、楽観視せずにリスクとして見ています。

Q. 8月時には、2Q 営業利益は 50 億円位の赤字を見込んでいたと思いますが、59 億円の黒字化となりました。計画よりも 100 億円位が上振れたとのことですが、内訳としては、インダストリー事業の機能材料が下振れたのに対して、主に為替の円安、構造改革の費用削減、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で生産供給が順調に進み、想定より上振れたという理解でよろしいでしょうか？

A. 大凡はご理解の通りです。

Q. 下期について、中国のゼロコロナ政策等のリスクを見ているとのことですが、何か特別な費用を織り込んでいるのでしょうか。

A. 特別な費用として物流費や部材の高騰などは、妥当なレベルを織り込んでいると考えています。

Q. 今回の年間計画で、DWP 事業の売上は下期 3,400 億円ほどで計画されていますが、オフィスでは上期に対して下期で売上高はどの位伸びる前提と見ているのでしょうか？

A. オフィスのビジネスは為替を含めて上期に対して約 30%増で見えています。

Q. 10 月末のハイブリッドローンの切り替えについて、2017 年時と内容の違いはありますか？また借入元は変わったでしょうか？

A. 10 月 31 日に 1000 億円のハイブリッドローン借り換えを完了し、以前の 19 行から 22 行に増えています。それ以外の条件につきましてはほぼ一緒で、基本的に契約の内容は前回と変えておりません。

【事業に関して】

Q. 複合機の新規受注について、主力の欧州で景況悪化等の変調はないでしょうか？今後の受注の考え方についても教えてください。

A. オフィス領域においては、COVID-19 の影響により、過去 2 年間、需要面で大きな制約を受けてきました。その一方で、回復期においては業界全体が半導体影響などにより供給が進みませんでした。この影響により、過去停滞していた置き換え需要がまだ続いており、景気だけで実需が決まるわけではないと見えています。ただし、プロダクションプリント、産業印刷領域においては、特にお客様の規模によっては新たな投資に対して、より慎重になり商談が長期化しています。今回の見通しでも、こうした先行きをしっかり織り込んでいます。

Q. 今回の見通しで、オフィス、プロダクションプリントのハード、ノンハードは 19 年度比で年間ではどれ位で見ているのでしょうか。

A. 19 年度に対しては、オフィスのハードは 100%に戻ると考えています。ノンハードは、オフィスとリモートのハイブリッドワークが定着すると見ており約 83%程度と見えています。プロフェッショナルプリントは、ノンハードは約 95%で見えています。ハードは 100%を目指していますが、設備投資の買い控え等を含めると、若干届かないと見えています。

Q. オフィスのノンハードを期初より下回って想定している理由を教えてください。

A. オフィスは、期初の想定からは、今回下げた見方をしています。業界全体を見ていくと、巣ごもり或いは、リモートワークという活動の制限が消えて、オフィスに回帰するにつれて、A4 プリンターが下降気味ではないかと思えます。オフィスに人が回帰する分だけ、オフィスのプリント需要が高まることを期待したいのですが、リモートワークの間にプリント無しで仕事をするやり方がある程度定着しているのが実態です。こうした観点から、ハードの設置はすぐに大きく減少することはありませんが、1 台あたりのプリントボリュームは少し下がるという前提としています。

Q. 2 Qは生産面で回復したようですが、他社では生産は改善しているが、想定より厳しかったという内容でした。他社と比較してどの様なところがうまくいったのでしょうか？

A. 当社では、上海近郊の無錫に拠点が1つあります。従来は部品を上海に集約し工場に輸送していましたが、1 Q時の上海ロックダウンの際に上海を経由せずに工場に部品を直接入れるルートを構築しました。その成果により、7月以降に、いち早く生産を再開でき、フルスイングに持っていったと思います。

Q. 上期の受注残や下期計画等を変えています。年度末の受注残の見通しはどの様になったのでしょうか。

A. 1 Q時点では、上海ロックダウンの影響からの再立ち上げがどの様に推移するか見通せない部分が残り、年度末でも、まだ受注残が残るリスクがあると見ていました。その後、7月までの生産の立ち上げ状況や、昨年事故を起こしたトナー工場の回復状況を踏まえて、今期中には受注残を正常なレベルまで解消していく方向で8月から取り組んでいます。この点が前回までの年度末の受注残の想定での変化になります

Q. 景況の悪化について、プロダクションプリントや産業印刷で影響が見えていると説明がありましたが、どういった面でそのように感じているのでしょうか？また、構造的なデジタル化の市場成長と景気悪化のバランスはどうなるのでしょうか？景気悪化により市場成長が弱まっていくのか等を教えてください。また、中堅企業に景気の影響があると、DW-DXのITソリューションも影響が出てくるのでしょうか。

A. プロダクションプリントのハイエンドや産業印刷では8月くらいから商談が長期化している兆候が見られます。ただし、商業印刷領域で一律に長期化しているのではなく、中堅・小規模な印刷会社と、大規模な印刷会社で投資に対する慎重さが変わってきていますので、しばらく二極化が続くと見ています。ただし、テキスタイルも含み産業印刷では、COVID-19を経験して人手不足の中で在庫の削減も必要であり、デジタルプリントのメリットが再認識されています。よって、中長期的には、デジタル化の流れが止まるということはないと思います。足元では、資金力のある、大規模印刷会社はデジタル化

を緩めずに進めますが、中堅以下の会社は少し立ち止まる状況が生じる可能性はあると見ています。逆に DW-DX では、大手の顧客に限らず人が足りないという事業が多いという中で、自動化に繋がるようなソリューション提供などは、景況感とは関係なく需要があるというのが今の状況です。

Q. 資料 P.6 の動態回診車について、X 線回診車は COVID-19 で特需的に販売が進んだと思いますが、今後も拡販をしようとする狙いは何でしょうか？

A. 当社では、エックス線の領域はデジタル化を強化しています。X 線デジタル回診車では、患者様がエックス線撮影の部屋に移動しなくても、病床ですぐに撮影できる優位さを訴求してきました。これまでは静止画でしたが、動画撮影と画像解析をすることによって、肺の中の血流など機能診断をすることができます。今後我々にとっては大きく差別化をしていける、世界でも当社しか提供できない提供価値になります。これが動態回診車となります。動態回診車は今年から販売を開始していますので、従来の X 線回診車における COVID-19 の特需とは異なるものだとご理解いただければと思います。

Q. プレジジョンメディシンは 1 Q に比べて赤字が拡大したのでしょうか？

A. 金額の開示は控えさせていただいていますが、構造改革も一部は 1Q の段階から実行している部分もあり、また、遺伝子検査のサンプル数或いは、検査をするための原価なども継続的に改善しています。2Q は赤字ですが、赤字幅は相当に圧縮しています。ただし、現在の為替の状況下においては、日本円に換算すると赤字が拡大するという状況です。

Q. 機能材料について、想定よりも需要が下回っているのは最近の市場環境からすると仕方ないと思われませんが、足元では、パネルメーカーがラインを止めている動きもあり、更に下期に業績が下回るリスクはあるのでしょうか？

A. パネルメーカーもメーカー間で、ばらつきがあります。例えば、中国のある会社ではかなり環境も厳しくなり稼働を止めていますが、他のメーカーでは違う動きが見られます。市況が落ちている中でも、特に当社が力を入れている VA 型用のパネルメーカーからの引き合いは、強い需要が続いています。メーカー間でも強弱がありますが、特に IT 系、モバイル系はまだこの低調な状況が下期も続きそうです。当社としては、生産ラインのアロケーションを見直し、今までの中小型用のラインをテレビ向けに替えるなどで対応し、下期の状況を乗り切っていきます。

以上