

コニカミノルタ株式会社

2023 年（令和5年）3月期 第3四半期 決算説明会

主な質問と回答

日 時： 2023年2月2日（木）18:30 ～ 19:30

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. 3Qの社内計画に対するセグメント別の強弱を教えてください。また、営業利益全体では想定通りだったのでしょうか？

A. デジタルワークプレイスはほぼ想定通りで、プロフェッショナルプリントは大きく上振れました。ヘルスケアもやや上振れし、インダストリーは機能材料を中心に下振れました。営業利益全体では若干上振れました。

Q. 全社営業利益で1Q～3Q累計だけでなく、3ヶ月だけを見ても、社内計画よりもやや上振れたのでしょうか？

A. その通りです。

Q. その他の費用で計上された訴訟和解金について、1Qと3Qで発生した訴訟和解金は別の費用でしょうか？ また、今後にも影響する可能性はないのでしょうか？

A. 別の費用です。1Qはプレジジョンメディシンの米国子会社の費用で、3Qはオフィスの米国子会社の費用です。今後に影響する可能性はありません。また、各セグメント別に費用を計上しています。

Q.資料 P.30 の棚卸資産について。事業によって濃淡はあると思いますが、過剰な在庫、過小な在庫、年度末に向けて目指す姿についての考え方を教えてください。また、オフィスの受注残は4Qで解消を目指すと同様の決算説明会で説明がありましたが、変化はあったでしょうか？

A.4Q末で受注残を解消し、通常の状態に戻す方向性には変わりはありません。そのための仕込みをしていますが12月末では在庫が増えています。為替影響もありますが、半導体不足の状況下で、長期的にコミットして確保している部材が事業横断的にあります。また、その他の部材でも、中国のロックダウンを加味しながら、一定期間は入荷が止まっても生産が継続できるように部材を確保してきました。現在は、部材確保を維持するか緩和するかの見直しを進めています。年度末の在庫については、CCC（Cash Conversion Cycle）を前年並みの水準に戻す取り組みをしています。

Q.来年度に向けて様々なマクロ環境の変化があるなかで、各事業の状況と、優先してやるべきと考えていることを教えてください。またリスクをどの様に見ているでしょうか。

A.景気や市場の変動を今後どう見るかがポイントだと思います。足元で、一部欧州などでは景気低迷が顕在化しています。来年度に向けて欧州は警戒が必要で、中国は春節明けの回復の見極めが大切です。米国では若干懸念はありますが、1月の受注状況を見ると、それほど大きな落ち込みは無いと見ています。サプライチェーン上の在庫調整は機能材料でも顕在化し、センシング、プロダクションプリントや産業印刷でも、設備投資に対して慎重な顧客も見られます。23年度でも、これらを加味していくべきだと考えています。ただ、こういう状況下でも必ずブライツスポットはあります。たとえば、自動化・省力化に繋がるDX投資で、センシング事業の自動車製造ラインにおける外観検査や、中堅以上の商業印刷会社のオンデマンド印刷機への投資、機能材料でも全てのセグメントが落ちるのではなく、伸びていくところがあるので、それらを掴んでいきます。また、今期の一過性費用として、トナーの航空輸送費、訴訟和解金、構造改革の費用と効果で、150～200億円位あります。また、マイナスのリスク面は、特に欧州を中心として景気の影響を見ていきます。オフィスのプリントボリュームも今期水準からの減少をしっかりと見ていきます。ブライツスポットを中心に伸ばしていく部分とマイナスの部分のトータルを見て来期に向けた予算を作っています。

Q.全社で赤字事業の止血に取り込んでいると思います。赤字の総額が、これまでどの様に縮小してきたかを教えてください。来期に向けての改善要因として事業別に分かる範囲でお願いします。

A.主な赤字事業は3QではDW-DX、プレジジョンメディシン、画像IoTソリューションの3つの事業です。これらは3Qの対前年度比較で50億円位の圧縮ができています。

【事業に関して】

Q.デジタルワークプレイス事業について、オフィスのハード受注が弱かったと説明がありましたが、地域別の特徴があれば教えてください。また、これらは景況感の悪化が影響しているのでしょうか？

A.ハードの新規受注で、特に欧州では景気低迷による影響が3Q後半で一部顕在化しましたが、米国や他地域では顕在化していません。欧州では顧客が新たな設備投資に対して慎重になっていますが、構造的な悪化ではなく一時的なものと現在は見えています。

Q.デジタルワークプレイス事業の利益率について、3Qの営業利益率は3%で2Qとほぼ同水準でした。売上高は2Qから3Qで増収しています。また、航空輸送費も2Qから3Qで減少したと思いますが、営業利益率が改善していないのは何故でしょうか。何か要因があれば教えてください。

A.2Qから3Qでハードの受注残解消を進めてきました。これによりデジタルワークプレイス事業の売上全体に占めるノンハード比率が相対的に下がり、本来改善に向かう粗利率がほぼ横ばいになりました。また、過去からの係争に関する訴訟和解金の一時費用16億円も発生し、営業利益率は横ばいとなりました。

Q.オフィスの利益構成について、4Qではハードの売上が一巡し、ノンハードが伸びるのでしょうか。ハードとノンハード売上比率の見込みについて教えてください。

A.通常、受注残が無い場合、ノンハードとハードの比率は半々くらいです。今はまだ約365億円のハードを中心とした受注残があるため、4Qではハードの売上比率が高くなります。来期以降は、本来の半々に近づく見込みです。

Q.プロダクションプリントについて、ノンハードが大きく増えていますが4Qの見込みについて教えてください。

A.4Qのノンハードは、19年度比で100%位の水準で維持できるとみています。今年度を通じても同様です。

Q.プロフェッショナルプリントは、4Q計画の営業利益額が3Qよりも減少していますが、この要因について教えてください。

A.欧米を中心にして、中堅・大手の印刷会社様は自動化・省力化を念頭において設備投資に積極的ですが、中堅から小規模の印刷会社様は、景気状況を見ながら新たな設備投資に対して躊躇している傾向が見られます。そのため、プロダクションプリントのハードウェアの需要を慎重に見ています。中国は、コロナ政策の転換により好転が期待できますが、春節明けから直ぐに回復すると見るのはリスクがあるため、3月頃から経済活動が回復すると慎重に見ています。

Q.インダストリー事業の売上高は2 Qと3 Qで同じ水準ですが、営業利益率が下がっている要因を教えてください。

A.主に機能材料で、市況が厳しい中でも大型テレビの位相差フィルムの需要は堅調で増加も見込まれています。一方、IT・モバイル用の薄膜フィルムは厳しく、需要の見込める大型テレビ用に生産設備をシフトしていることもあり、稼働率が少し落ちています。これらにより利益面で2 Qから3 Qでも減少しています。センシング、IJコンポーネントで機能材料の落ち込みをカバーしています。

Q.機能材料について、今後の見通し、回復のタイミング等について教えてください。

A.今後、当社が強い大型テレビ向けは、マーケット全体は厳しいですが、当社の顧客は緩やかに回復基調で活動が活発化してきています。一方、市況が厳しいノートPC等のIT機器向けの需要は、巣ごもり需要からの反動が続き、回復はまだ見通せていない状況です。

Q.P.24 のプレジジョンメディシンについて、2 Qから3 Qに売上高が大きく増加しているのは、前年度の4 Qに修正した売上高/売掛金が回収できたので、今回の3 Qで計上しているのでしょうか？
また、本年度の4 Qの売上高は3 Qよりも減少するのでしょうか。

A.前年度に修正した分を回収した計上ではありません。前年度の修正後に保険償還をどの様に計上するかの設定を行いました。その設定に基づいて、保険会社からの償還状況を監査法人とも適宜確認し、売上高、売掛金について適切に計上をしています。今回、これまでの実績に基づいて3 Qに9ヶ月分を纏めて売上計上に反映しました。仮に4 Qが同じ単価であれば3 Qよりも少し減収になる可能性はあります。

Q.プレジジョンメディシンのRNA検査が増えていることで単価は変わっているのでしょうか？

A.RNA検査の単価は高いため、検査数が増えると相対的に平均単価は増加します。

Q.P.24 のグラフで、Ambry社とInvicro社の売上が2 Qから3 Qで15%くらい伸びていますが、プレジジョンメディシン全体の売上高増加分と基本的には一致しているのでしょうか？

A.基本的に一致しています。

以上