



KONICA MINOLTA

## News Release

# コニカミノルタグループ 中長期の経営戦略を発表

～事業ポートフォリオ転換による持続的な成長および DX による高付加価値ビジネスへの転換～

2020年11月26日

コニカミノルタ株式会社（本社：東京都千代田区、社長：山名 昌衛、以下 コニカミノルタ）は、本日、再構築した当社の経営ビジョンおよび中長期の経営戦略を発表しました。

### 【長期視点にもとづく経営ビジョンの再構築】

コニカミノルタは、働きがい向上と企業活性化、健康で高い生活の質の実現、社会の安心/安全、有限な資源の有効活用、および気候変動への対応など2030年およびその先の将来の社会課題と向き合い、デジタルトランスフォーメーション（DX）による無形資産と事業の競争力の強化とともに、持続的に顧客および社会へ価値をお届けすることにより企業価値を高めます。このようなコニカミノルタ流の価値創造プロセスを通じて、「人間中心の生きがい追求」と「持続的な社会の実現」を高次に両立することを目指しています。

また、長期視点にもとづく経営ビジョンの再構築と共にこの度、創業以来、時代とともに変化するイメージングにこだわり、人々の様々な「みたい」に応えてきた DNA をベースに、新たなビジョンステートメント「Imaging to the People」を策定しました。



2020 年度から 2022 年度までの 3 カ年を対象に今回新たに策定した中期経営戦略「DX2022」では、再構築したビジョンの実現に向け、DX により高収益なビジネスへと飛躍し、真の社会課題解決企業へと転換をしてまいります

### 【事業ポートフォリオ転換をベースとした成長戦略の策定】

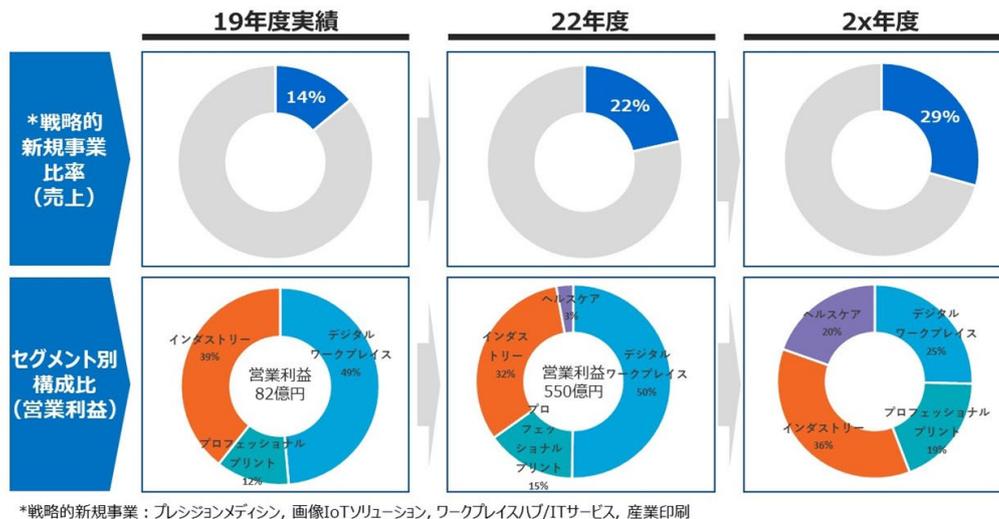
#### ■ オフィス事業につづく柱となる事業の構築

オフィス事業については、ペーパーレス化の進展により事業環境が厳しさを増すなかでも利益を生み出し続ける収益構造へと変革させるとともに、その顧客基盤を活用し、業種業態毎のデジタルソリューションの提供により高収益ビジネス（デジタルワークプレイス事業）へと転換します。加えて、プロフェッショナルプリント事業・ヘルスケア事業・インダストリー事業を合わせ、独自のイメージング技術により進化させることで、「計測・検査・診断」の領域での事業基盤を確立します。このような柱となる事業の構築により、全社としての営業利益額を拡大しながら、オフィス事業への依存度を中長期に25%以下へと低減します。

Giving Shape to Ideas

## ■ DXによるビジネスモデル進化

人行動・検査・先端医療の領域にこだわったエッジ-クラウド型の「画像IoTプラットフォーム」をベースに、多様な顧客・パートナーがつながるエコシステムを構築し、顧客ワークフローを継続的に支援するビジネスへと進化します。このようなビジネスモデル進化を牽引する事業（プレジジョン・メディシン、画像IoTソリューション、Workplace Hub（ワークプレイスハブ）/ITサービス、産業印刷）をポートフォリオ上で「戦略的新規事業」と位置づけ、継続的な投資・リソース投入により、急速な売上成長を実現させます。その結果として、中長期に戦略的新規事業の売上比率を3割程度に引き上げ、全社として高収益ビジネスへの転換を進めます。



## 【無形資産の継続的強化】

持続的な企業価値向上を支える基盤として、無形資産（顧客接点・技術・人財）を重要視し、継続的に強化していきます。

### ■ 顧客接点強化

当社が有する200万社の顧客のDX実現に向けて、継続的に価値を提供する仕組みを構築し、顧客との関係性を高めていきます。また、顧客のDX体験レベル、顧客にDX体験を提供する自社の能力、顧客との関係性などを独自のDX推進指標によって可視化し、フィードバックすることで、継続的な強化を実現します。

### ■ 技術強化

4つのコア技術（材料・光学・画像・微細加工）をベースに、他社には実現できないレベルの高品位・高精度かつリアルタイムな価値を創出する「画像IoTプラットフォーム」を構築します。また、研究開発費を注力事業の成長を支える技術へと重点配分することで、持続的な企業価値向上・競争優位を実現します。

### ■ 人財強化

DXを牽引する人財の育成・獲得を加速し、そのためのプログラムを充実させます。特に、競争優位・ビジネスモデル進化を支える「画像IoT人財」については、現在の500名から中期的に1,000人規模へと倍増させます。

----- 報道関係お問い合わせ先 -----

コニカミノルタ株式会社 コーポレートコミュニケーション室  
TEL : 03-6250-2100