

## コニカミノルタグループ 平成 21 年(2009 年)3 月期 決算説明会 主な質問と回答

日時: 2009年5月14日(木)17:00~18:15  
場所: 東京ステーションコンファレンス サピアホール  
対応者: 代表執行役社長 松崎正年、常務執行役 山名 昌衛、松本 泰男

### <ご留意事項>

この資料は、決算説明会にご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、この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。

## ■ 情報機器事業関連

Q: MFP(多機能複写機)の08年度第4四半期での地域別販売状況について教えてください。

A: 為替を排除したベースでのノンハード売上の前年同期比は+7%、地域別では日本+2%、米国が昨年買収したDanka社の寄与もあり+12%、欧州+4%でした。一方、ハード売上は日本△19%、米国△20%、欧州△17%と各市場ともに景気悪化の影響を軒並み受けました。  
なお、計画対比では米国およびその他地域での未達巾が大きく、特に米国ではモノクロ機は健闘したもののカラー機が市況悪化の影響を大きく受けました。

Q: 09年度の市況見通しと販売数量前提について教えてください。

A: 今年度の市況見通しとしてはMFP販売台数で前年比△10%から△15%程度と見込んでいます。このような環境下、当社はオフィス向けカラーMFPの新製品投入に加え、成長領域であるプロダクションプリント事業でも、マーケットインの発想で自ら顧客にビジネスモデルを提案していきます。Dankaの販売チャネルも有効活用し、前年並みの販売台数を維持したいと考えています。また売上高も為替影響を排除したベースでは前年並みの水準を見込んでいます。

Q: 09年度のDanka社の売上貢献額はどの程度あるのでしょうか。

A: Danka社については今回の海外販売体制の構造改革にともない、本年4月より米国販社との組織統合を前倒して実施しました。これにより地域毎に直販体制の再編を推進します。よって09年度よりDanka社単独の売上・損益に関する開示情報はありません。

## ■ オプト事業関連

Q: TACフィルム(液晶偏向板保護フィルム)ですが、競合および関連の他社は09年の1-3月に比べ足元では急速に稼働率が回復しているようですが、御社の状況はどうでしょうか。また価格やシェア動向の見通しについても教えてください。

A: 当社においても1-3月に比べ足元では急速に稼働率が回復しています。今後については最終需要の動向を見極めて、適切に対応していきたいと考えています。価格動向については、減産調整時は一服していましたが、需要回復の局面では最終製品の価格競争も再び強まるものとみています。シェアの変動については特に懸念すべき点はありません。

Q: VA方式の位相差フィルムで競合より低価格製品が上市されているようですが、中長期的な御社の戦略について教えてください。

A: VA方式の位相差フィルムにおける低価格品の存在は当社も認識しています。中長期的には一定規模になるものと思われませんが、市場全体の過半といったイメージではなくある程度限定的なもの想定しています。技術的なハードルはないので当社も参入は容易ですが収益性のバランスを熟慮して対応していきたいと考えています。またVA以外の他方式への参入も検討していきたいと考えています。

## ■ 経営方針<09-10>について

---

Q: 本日の説明でいろいろなお話を聞きましたが、中長期的に御社のコアコンピタンスはどこにあり、どのように強化していくのかといったビジョンを簡潔にお聞かせ下さい。

A: プレゼンテーション資料の中でも技術資産を活かすという説明をしましたが、当社はケミカル・メカ双方で優れた技術を有しており、プロダクションプリント分野における機器および重合合法トナーはその代表的な製品です。直近では高彩度トナー対応機種の販売も開始しましたが、今後についても更に進化させていきます。

Q: 有機ELに関しては発表から一定の時期が経過していますが、進捗について教えてください。また技術的な越えなければならないハードルなどについてもお聞かせ下さい。

A: 2010年度の事業化という目標に対しては現時点で特に大きな懸念材料はありません。技術的なハードルという意味では、蒸着方式で達成した発光効率を塗布方式でも達成するという課題が残っています。GE社も塗布方式の生産方法を過去数年取り組んできた経験があり、開発期間の短縮を目的として同社とパートナーシップを結んでいます。

以上