

コニカミノルタグループ 2011年(平成23年)3月期 第3四半期 決算説明会 主な質問と回答

日 時: 2011年1月28日(金)16:30~17:30
場 所: 野村コンファレンスプラザ日本橋 6F 大ホール

<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承ください。

■ 情報機器事業関連

Q: 第3四半期の当初計画に対し、実績はどの程度差異があったのでしょうか。また、販売が伸び悩んだ要因について教えてください。

A: 当初計画は売上高で1,370億円を見込んでいましたが、実績は1,303億円と5%の未達となりました。MFP(多機能複写機)販売台数は計画比で△7%となり、米国での大口顧客向け設置遅延や、国内での販売が伸び悩みました。一方、欧州では販売台数は計画を超過達成したものの、製品構成が低速機寄りとなった事から、ミックスが悪化しました。

Q: 好調な第2四半期から、第3四半期は非連続的な利益の出方をしていますが、どの様な要因があったのでしょうか。

A: オフィスでは重要施策としてグローバルなOPS(オプティマイズド・プリント・サービス)展開を実施していますが、顧客への提案から導入までのタイミングを読み切れず、売上見込みを見誤った部分がありました。またプロダクションプリントでも、カラー新製品の品質確保や販売体制構築に時間を要し、フルに販売貢献出来なかった部分がありました。

Q: 第2四半期から第3四半期での営業利益増減の要因として、出荷調整による一時的な影響というものがありますが、この機会損失による利益の取り返しはどの程度あったのでしょうか。

A: 情報機器事業本体が、販売会社での販売低調を受けて出荷調整をした事が要因であり、第4四半期では、販売拡大に伴う出荷増により、約20億円改善する見込みです。

Q: 第4四半期の挽回策について教えてください。

A: 第4四半期は、より高付加価値な製品の販売拡大に向けてインセンティブを付与する等のアクションを既に実施しました。また、大口顧客向けにはモノクロの50枚~60枚の新製品を投入し、高速機の販売拡大に注力します。

■ オプト事業関連

Q: 第4四半期における主要製品の見通しについて教えてください。

A: TACフィルム(液晶偏光版用保護フィルム)は10年10月を底に11月より販売が急回復、12月には当第1四半期並みのレベルにまで戻りました。特に戦略商品であるVA-TACは、調整局面の中でも着実に受注を増やしました。第4四半期はVA-TACの一層の販売拡大に加え、当社が得意とする超広幅・薄膜フィルムの販売拡大により、全体で数量・金額共に当第1四半期並みの水準を見込んでいます。

一方、ガラスハードディスクは依然調整局面が続いており、第4四半期は直前期比で1-2割の減少を見込んでいます。光ピックアップレンズや携帯電話用レンズユニットも販売拡大が見込めない状況が継続しており、生産効率化やコストダウン施策の強化により、収益性を改善させたいと考えています。

Q: タブレットPCやスレートPCの台頭により、ガラスハードディスク事業や光ピックアップレンズ事業等で影響を受けている部分があると思いますが、これらの市場変化をチャンスに変える為の施策について教えてください。

A: 現在、社内では中期経営計画を策定中です。まだ詳細はお話出来ませんが、オプトの光学系事業においては、ご指摘の様な成長分野を視野に入れた業容の拡大によって、事業規模の拡大を目指します。

■ 業績全般について

Q: 全社の在庫水準は10年12月末で1,000億円を超える水準にありますが、年度末の水準はどの程度を見込んでいるのでしょうか。

A: 11年3月末は、情報機器事業主体に販売拡大による在庫圧縮を見込んでおり、棚卸資産回転日数40日以下の930億円程度の水準を目指したいと考えています。

Q: 来期の方向性について、可能な範囲で教えてください。

A: 社内で策定中であり、具体的にお話する事は出来ませんが、既存事業に留まらず、業容拡大による事業規模の拡大に積極的に取り組み、増収増益を目指したいと考えています。

以上