

コニカミノルタグループ 2012年(平成24年)3月期 決算説明会 主な質問と回答

日 時： 2012年5月10日(木)19:00~20:00
場 所： 大和スカイホール (グラントウキョウ ノースタワー17F)

<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

■ 情報機器事業関連

Q: OPS(オペティマイズド・プリント・サービス)アプローチによる販売が順調に拡大していますが、その背景について教えてください。

A: OPSでは、当社はドイツで早くから基盤が整備されており、実績も積み上げています。ここで構築した販売・サポート体制や知見をグローバルな取り組みとして水平展開し、サービスプログラムの共有化などを実施したことが功を奏しました。またお客様となる企業においても、先行きが不透明な景況下でコスト意識が高まり、ニーズにマッチしたことも要因と言えます。

Q: GMA(グローバルメジャーアカウント)の新規獲得も好調とのことですが、その要因を教えてください。

A: GMAでは、累積の獲得顧客件数が90社となりましたが、その内60社は欧州ベースのお客様であり、欧州内の各国で高い評価をいただいています。これらの実績をもとに、お客様が展開するグローバル拠点に同一レベルのサービスを提供することをコミットし、情報機器事業の本社と各地の販売会社が一体となって迅速に対応出来たことが、この結果に結びついたものと考えています。

Q: ITサービスプロバイダーの買収で、11年度は100億円を投じたとのことですが、売上や営業利益への貢献度はどの程度あったのでしょうか。12年度の投資額400億円に関してもあわせて教えてください。

A: 11年度に行った一連の買収に伴う売上増は100億円強、営業利益については、買収に伴うのれん償却を含めても黒字を確保しています。尚、12年度については全ての案件が確定していないこともあり、売上高や営業利益などの損益には、買収による効果を織り込んでいません。但し、キャッシュ・フローの計画には投融資額に400億円を織り込んでいます。また、切り出して定量化するのは困難ですが、ITサービスサポート力が強化されたことにより、直販チャンネルだけでなく、ディーラーチャンネルにおいてもITサービスを絡めたアプローチが増えるなど、シナジー効果が創出されることも重要なポイントです。

■ オプト事業関連

- Q: 液晶偏光板用TACフィルムは11年度の販売数量が前年比+21%だったのに対し、12年度は伸長率が+10%となっています。この背景について市場の見通しとあわせて教えてください。
- A: TACフィルム市場の12年度の伸長率は7%前後が予想されますが、当社の販売計画も市場とほぼ同等の伸び率を見込んでいます。
- 11年度のTACフィルムは競争力の高い視野角拡大用VA-TACフィルムや薄膜フィルムの販売拡大により、当初想定を上回る好調な販売となりましたが、12年度は競争環境の激化や顧客の生産調整などのリスクを織り込んだ上で設定しています。

■ グループ全体

- Q: グループ全体の研究開発費は12年度も11年度と同等の水準となっていますが、その考え方について教えてください。
- A: 11年度および12年度の売上高・研究開発費率は9%を上回る高い水準にあります。当社を取り巻く環境が不透明な状況下、経費の執行にあたっては、一定のシーリングの考え方と併せ、コストダウンに寄与するテーマなど、業績貢献に直接結び付くようなものを吟味しながら選択と集中をしています。
- Q: 11年度は厳しい環境下でも堅調な業績を確保しましたが、中期経営計画「Gプラン 2013」の最終年度の目標の達成確度について教えてください。
- A: 「Gプラン 2013」最終年度までにはまだ2年あり、本計画の中間年となる12年度は、目標達成へ繋げる年として、諸施策の取り組みを進めていきます。

以上