

## コニカミルタ株式会社

### 2015 年（平成27 年）3 月期 決算説明会

#### 主な質問と回答

日 時： 2015 年5月13日（水） 17:30-19:00

場 所： 野村コンファレンスプラザ日本橋 6階 大ホール

#### <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

#### 【全社に関する Q&A】

Q: 15 年度の増収見通しと比較すると、利益増の見通しをすこし少なく見積もっているように見えますが、この要因について説明してください。

A: 為替を考慮すると 14 年度に対して、15 年度は利益で 50 億円程度のハンデがあるとみています。生産自動化等にとまなう約 40 億円の償却費増、販管費に含まれる約 50 億円の先行投資も考慮して、15 年度の営業利益予想は前年比 110 億円増益の 770 億円としました。

Q: 15 年度業績の予想は IFRS ベースですが、日本基準との差異について教えてください。

A: のれん代の非償却による影響は 14 年度並みで 100 億円、減価償却方法の変更による影響は 40 億円、その他 20 億円がプラス要因、一方マイナス要因としては、営業外損益項目が▲30 億円、特別損益項目が▲90 億円となり、以上が日本基準から IFRS 基準へ変更する際の差異項目であり、トータルでプラス 40 億円ほどになります。

Q: 「ROE10%以上」に向けて、収益性、効率性、健全性がどの程度 ROE 改善に寄与するか教えてください。

A: 15 年度の ROE10%に向けては、収益性の 4.5%達成をまず一番の重要な指標として考えます。

これを実現させた上で、効率性、健全性についても必要な施策は講じて詰めていくという考えです。

Q: 売上の伸びは、現地通貨ベースで見ると前年と比べて 15 年度は強めに予想しているように思いますがこの要因は何でしょうか。

A: 情報機器事業ではオフィス新製品に加え、プロダクションプリントの中高セグメント機の強化、ヘルスケア事業では、DR や国内外での超音波機器販売による増収、産業用機器・材料事業についても 20%以上の増収を見込んでいます。M&A 効果を織り込んでいることも、15 年度の売上伸長率が大きくなっている一つの要因です。

#### 【情報機器事業に関する Q&A】

Q: オフィスサービスの売上伸長は、地域的に見てどこが牽引していくのでしょうか。

A: 第4 四半期は、現地通貨ベースで、米国の前四半期比の伸びが 9.6%、欧州は 5.7%の伸びとなっており、15 年度も米国と欧州がオフィスサービスを牽引します。その他の地域で、インド、ASEAN に加え、ポテンシャルの高い中南米の強化という地域戦略も今後の成長ドライバーとして期待しています。

Q: ノンハードに関して、企業の経費削減などの煽りで、契約単価の下落があったとも聞きますが、実際の状況はいかがでしょうか。

A: カラーのミックスに当社はこだわっており、MIF（市場設置台数）の中でのカラー機の構成、カラーのプリントボリュームの構成要素から 15 年についても増収を堅持していきます。当社はハードやプリントの価格はできるだけ維持する考えです。お客様の経営課題、業務課題に応えるコンテンツマネージメントサービスやクラウドを利用したサービスを提案するなど、顧客企業の課題にきちと提案を行うハイブリッド型の販売力を育成することで、事業基盤を築くことが当社の基本戦略です。

Q: 第4 四半期の情報機器の数量増減の効果に関してプロダクションプリント以外にも何か数量増に貢献しているものがありましたらコメントをお願いします。

A: 14 年度の会社全体の営業利益には、情報機器事業の力強い貢献が大きかったと考えます。プロダクションプリントのハイエンド機種が増え、プリントボリュームも増えたということに加えて、オフィスにおいても欧米で特にカラー機の新規設置がかなり増えたことも効果的に寄与しました。

Q: 米国西海岸の港湾ストが 14 年度業績に与えた影響はどの程度ありましたか？

A: 港湾ストにつきましては、情報を入手後、即時に様々な輸送ルートを確認し、在庫の積み増しなどの対策をしっかりと行ったため、若干の輸送方法変更に伴う経費増はあったものの販売ロスはありませんでした。

#### 【産業用材料・機器事業に関する Q&A】

Q: 15 年度の機能材料分野売上高の前年比は +2%と予測していますが、TAC フィルムの見通しおよび TAC フィルム以外の新製品の貢献をどのように盛り込んでおりますでしょうか。

A: TAC フィルムに関しては、15 年度も市場は面積ベースで増えると見えています。当社の TAC 主要製品である VA、薄膜は引き続き堅調で、先を見据えた新製品の導入もプラスに効いています。ウィンドウフィルム、バリアフィルムについては BtoB 向けの商談が進んでいます。OLED はハウステンボスなどで採用された特殊照明は継続して進める一方、一般照明への展開の前段階として、ディスプレイ領域や車載用途での商談も進めています。

Q: 産業用光学システム分野が 15 年度は大きく伸びるという予測ですが、サブセグメントをどのようにのばしていくのか、イメージをお聞かせください。

A: 15 年度の方針として、計測機器の売上と利益増に優先的にこだわっていきたくと考えています。ドイツの IS 社を買

収後、成長分野であるディスプレイ用途の光源用計測機器については、リーディングポジションを確立しています。一方、物体色用では、光、色、斑といった検査の領域を広げることによって、当社の画像、センシング技術を活用し新たに検査市場でジャンルトップになる可能性も十分あります。

以上