

コニカミノルタ株式会社

2018年（平成30年）3月期 第2四半期 決算説明会

主な質問と回答

日 時： 2017年10月30日（月）16:30～17:45

場 所： 野村コンファレンスプラザ日本橋

<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

【全社業績に関して】

Q. 2Qの営業利益には資産流動化益などの“その他収益費用”に相当するものは含まれるのでしょうか。

A. 構造改革に伴う費用および、固定資産流動化、ノンコア事業の売却等による収益が、“その他収益費用”に含まれています。詳細は決算説明会資料の32ページに記載しております。

Q. A Iに実装するディープラーニングは自社の開発でしょうか。また、それらのデータは自社で蓄積するのでしょうか。

A. 当社戦略のワークプレイスハブ（WPH）を構築する上で、ディープラーニングから得られたデータは重要な付加価値となります。その為、データの解析、集約は当社独自に行っています。不足があれば、世界5極で進めているBICのパートナーやアライアンスの技術も活用します。

【事業セグメントに関して】

Q. オフィス事業において、ハード本体の販売がノンハード売上げの効果に現れるまでにはどのぐらいかかるのでしょうか。

A. 2QはA3カラー複合機本体（ハード）の販売が、1Qには不振であった欧州で回復し、1Q好調であった北米及び中国ではモメンタムが継続しました。FY17下期には2Qに販売した複合機本体が稼働することで、欧米を中心にノンハード売上の改善が期待出来ます。

Q. 2Qのオフィス事業営業利益増減で“価格差”が大きくマイナスになっている要因は何でしょうか。また、下期以降は価格影響がどのように推移していくとお考えでしょうか。

A. 採算性を重視して案件を選別する基本戦略は変わりませんが、直販で大口案件獲得の為に一部入札で価格対応を実施して数量を確保したこと、通常期より販売店様向け販売の構成比が高まったことが要因です。下期の見通しとしましては、商談が下期にずれ込んだ直販経由での販売がグローバルで増加しますので、価格差のマイナスは縮小すると考えております。

Q. オフィス事業のコストダウンについて、マレーシア生産移管で、通期2桁億円のプラス効果を見込んでいるとのことですが、上期の効果が少ない分、下期にまとめて効果が出てくると理解してよろしいでしょうか。

A. 下期に向けて効果出しの施策を実施しており、効果も拡大する見通しです。

Q. 機能材料ユニット売上が1Qから2Qで30億円増えていますが、この背景と下期に向けた見通しを教えてください。

A. VA-TACフィルムの耐水型新製品を中心にIPS向けZero-TACフィルムや中小型ディスプレイ向け薄膜TACフィルムなど高付加価値品が増えたことが売上増の要因です。パイプラインから推測して下期もこの傾向は続くと思われます。

Q. 計測機器ユニットを含む産業用光学システム分野の通期売上予想を350億円から400億円に上方修正されましたが、計測機器事業説明会でお聞きした、“将来目標500億円”の達成が早まることはあるのでしょうか。

A. 上期の計測機器ユニットは非常に好調な結果でしたが、下期は少し慎重な見方をしています。しかしながら、ここ数年でお客様の裾野も広がっており、当社はディスプレイ領域の色計測では業界をリードする立場であります。従いまして、時期は明確には言えませんが、早期に将来目標に到達したいと考えております。

以上