

1. 経営成績等の概況
 (1) 経営成績の概況
 ① 業績全般

	前連結会計年度 (自2017. 4. 1 至2018. 3. 31)	当連結会計年度 (自2018. 4. 1 至2019. 3. 31)	増減	
	億円	億円	億円	%
売上高	10,312	10,591	278	2.7
売上総利益	4,898	5,088	190	3.9
営業利益	538	624	85	16.0
税引前利益	491	601	110	22.4
親会社の所有者に帰属する当期利益	322	417	94	29.3
	円	円	円	%
基本的1株当たり当期利益	65.17	84.33	19.16	29.4
	%	%		
ROE	6.1	7.7	1.6	—
	億円	億円	億円	%
設備投資額	387	525	137	35.6
減価償却費及び償却費	562	590	27	4.9
研究開発費	770	783	13	1.8
	億円	億円	億円	%
フリー・キャッシュ・フロー	△683	156	840	—
	人	人	人	%
連結従業員数	43,299	44,360	1,061	2.5
	円	円	円	%
為替レート				
米ドル	110.85	110.91	0.06	0.1
ユーロ	129.70	128.41	△1.29	△1.0

(注) ROE：親会社の所有者に帰属する当期利益／親会社の所有者に帰属する持分（期首期末平均）

当連結会計年度（以下「当期」）における経済情勢を振り返りますと、欧州では中国向けなど製造業の輸出が減少し、英国のEU離脱をめぐる先行き不透明感の継続なども影響して経済成長が鈍化しました。米国では中国への輸出が年度後半に減少したものの、旺盛な個人消費を背景に内需は成長を維持し、設備投資も堅調に推移しました。中国は米国との貿易摩擦の影響を受けた製造業の設備投資が落ち込み、経済成長が減速しました。我が国経済は不透明感が継続する世界経済の影響も受け、輸出や設備投資が伸び悩みましたが、全体としては緩やかな成長を維持しました。

こうした経営環境の下、当期における当社グループの連結売上高は、1兆591億円（前期比2.7%増）となりました。事業セグメント別では、オフィス事業はカラー複合機の販売台数が高速機を中心に伸びたことに加えて、ITサービスが売上を拡大したことも寄与し、増収となりました。プロフェッショナルプリント事業はデジタル印刷システムの販売がカラー機とモノクロ機共に高速機を中心に伸長し、成長事業と位置付ける産業印刷ユニットの販売も拡大したことにより増収となりました。ヘルスケア事業は一部仕入商品の販売を終了した影響もあり減収となりました。産業用材料・機器事業は機能材料ユニットやIJコンポーネントユニットの売上が伸長し、需要が落ち着いた計測機器ユニットの減収を補って、前期並みとなりました。

営業利益は624億円（前期比16.0%増）となりました。中期経営計画において注力してきた基盤事業の収益力強化の施策が奏功して、オフィス事業やプロフェッショナルプリント事業が増益となったことにより、前期比で増益となりました。

税引前利益は601億円（前期比22.4%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益は417億円（同29.3%増）となりました。

当社は高収益企業になることを目指し、中期経営計画「SHINKA 2019」において次の3領域での事業育成に積極的に取り組んでおります。

1. モノとモノがつながるIoT時代にふさわしい高付加価値サービス
2. 本格的な商業・産業印刷のデジタル化推進
3. プレシジョン・メディシン（個別化医療）分野への本格参入

本中期経営計画の中間年度である当期におきましては、特に次の2項目に注力することにより、お客様の業務上の課題や社会的課題の解決に積極的に取り組んでまいりました。

1. 基盤事業における抜本的な収益力強化
2. 新規分野における着実な事業成長

「基盤事業における抜本的な収益力強化」につきましては、オフィス事業やプロフェッショナルプリント事業では、当社独自の付加価値型販売を推進し、高速機の販売増につなげました。また、お客様の使い勝手や魅力品質を追求し、2019年度に発売を予定している新製品の開発・生産準備が順調に進みました。産業用材料・機器事業では、機能材料ユニットでの新樹脂フィルムの開発・量産準備が進み、本格販売の準備が整いました。

「新規分野における着実な事業成長」につきましては、当社の提供するエッジIoTプラットフォームである「Workplace Hub (ワークプレイス ハブ)」の販売を欧米から開始しました。期待していた顧客価値(ニーズ)や価格設定が想定通りであったことを確認し、販売地域は9カ国に拡大しました。プレジジョン・メディシン(個別化医療)分野におきましては、国内事業会社を設立し事業を開始すると共に、米国にグローバル本社を設立し、買収した米国の2社を含めた一体運営によるシナジー戦略を推進しています。

これらの取り組みにより、「SHINKA 2019」の最終年度となる2019年度、更にはその先に向けての事業展開を確かなものとする事が出来ました。

② 主要セグメントの状況

		前連結会計年度 (自2017. 4. 1 至2018. 3. 31)	当連結会計年度 (自2018. 4. 1 至2019. 3. 31)	増減	
		億円	億円	億円	%
オフィス事業	売上高	5,838	5,878	39	0.7
	営業利益	449	471	22	5.1
プロフェッショナル プリント事業	売上高	2,142	2,277	134	6.3
	営業利益	92	138	45	49.2
ヘルスケア事業	売上高	965	909	△55	△5.8
	営業利益	55	23	△31	△57.0
産業用材料・機器事業	売上高	1,182	1,167	△15	△1.3
	営業利益	234	209	△25	△10.7
小計	売上高	10,129	10,232	103	1.0
	営業利益	832	843	11	1.4
「その他」及び調整額 (注2)	売上高	183	358	174	95.4
	営業利益	△293	△219	74	—
連結損益計算書計上額	売上高	10,312	10,591	278	2.7
	営業利益	538	624	85	16.0

(注1) 売上高は外部顧客への売上高であります。

(注2) 売上高は「4. 連結財務諸表及び主な注記(6) 連結財務諸表に関する注記事項(セグメント情報)」に記載の「その他」の外部顧客への売上高、営業利益は同記載の「その他」と調整額の合計であります。

1) オフィス事業

オフィスユニットでは、A3複合機の販売台数は、モノクロ機が減少したもののカラー機が大幅に伸長したことにより、全体では前期比で増加しました。カラー機は欧米や日本などの先進国においては前期に投入した高速機の販売が拡大し、中国やASEAN、インドなどの成長国においては低速機から高速機まで大幅に伸長するなど、当期の重点施策として取り組んできた地域戦略の成果が現れました。

ITサービスユニットでは、米国、欧州共に買収による新規連結効果に加えて、エッジIoTプラットフォーム「Workplace Hub (ワークプレイス ハブ)」の販売体制を構築する一環としての、マネージドITサービスの販売及び提供能力強化が成果を上げ、前期比での増収をけん引しました。

これらの結果、当事業の売上高は5,878億円(前期比0.7%増)、営業利益は471億円(同5.1%増)となりました。

2) プロフェッショナルプリント事業

プロダクションプリントユニットでは、カラー機、モノクロ機共に販売台数が前期比で大幅に増加しました。カラー機は欧州が販売をけん引し、中国やインド、ASEANなどの成長国でも販売台数が大幅に伸長しました。モノクロ機は米国や成長国で販売が増加しました。

産業印刷ユニットでは、インクジェットデジタル印刷機の「AccurioJet (アキュリオジェット) KM-1」の販売台数は前期から大幅に増加、ラベル印刷機、MGI社製のデジタル加飾印刷機の販売でもターゲットとする市場でトップクラスのシェアを獲得しました。販売地域も従来の欧米に加え中国やASEAN、インドなど成長国に拡大、専門性を持った人材を増やし販売体制を強化しました。

マーケティングサービスユニットでは、大口顧客の需要回復による増収に加え、高付加価値サービスへのシフトを加速したことにより、収益性も改善しました。

これらの結果、当事業の売上高は2,277億円(前期比6.3%増)、営業利益は138億円(同49.2%増)となりました。

3) ヘルスケア事業

ヘルスケアユニットでは、DR(デジタルラジオグラフィ)の販売数量は日本で伸長したものの米国の病院向けが落ち着いた影響で前期を下回りました。X線診断の高度化を目指すデジタルX線動画撮影システムを11月に販売開始し、導入した医療機関から高い評価を得ています。超音波診断装置は整形外科分野でのジャンルトップ維持と前期に譲受した産婦人科対象の事業が貢献し、日米を中心に販売数量を堅調に伸ばしました。医療ITユニットでは、PACS(医用画像保管・管理システム)の販売数量は減少したものの、医療ITサービスプラットフォーム「infomity(インフォミティ)」を中心としたサービス事業の売上高が伸長しました。

当事業全体では、収益性の低い仕入商品の販売を終了したこともあり前期比減収、また前期に計上した資産流動化による収益などの一過性要因の影響に加えて、米国でのDRの販売減もあり、減収となりました。

これらの結果、当事業の売上高は、909億円(前期比5.8%減)、営業利益は23億円(同57.0%減)となりました。

4) 産業用材料・機器事業

材料・コンポーネント分野では、機能材料ユニットは伸長市場を中心に位相差フィルムなどの高付加価値製品の販売が引き続き堅調に推移し、前期比で大幅な増収となりました。今後の戦略を担う新樹脂製品の開発も順調に進捗し、市場での認知も進みました。光学コンポーネントユニットはプロジェクター用光学部材とカメラ用交換レンズの販売が堅調でしたが、その他の光学部品の販売減少により前期比減収でした。IJコンポーネントユニットはアジアでの既存顧客からの受注が当期を通じて堅調に推移し増収となりました。

産業用光学システム分野では、計測機器ユニットでの需要の波を捉えたビジネスチャンス拡大傾向は継続しているものの、前期の増収をけん引した顧客のディスプレイ関連投資の反動もあり、減収となりました。

これらの結果、当事業の売上高は、1,167億円(前期比1.3%減)、営業利益は産業用光学システム分野の減収の影響も受け209億円(同10.7%減)となりました。

(参考) 第4四半期連結会計期間の状況

	前第4四半期 連結会計期間 (自2018. 1. 1 至2018. 3. 31)	当第4四半期 連結会計期間 (自2019. 1. 1 至2019. 3. 31)	増減	
	億円	億円	億円	%
売上高	2,810	2,815	5	0.2
売上総利益	1,322	1,312	△10	△0.8
営業利益	247	119	△128	△51.8
税引前四半期利益	219	121	△97	△44.6
親会社の所有者に帰属する四半期利益	136	79	△56	△41.6
	円	円	円	%
基本的1株当たり四半期利益	27.57	16.10	△11.47	△41.6
	億円	億円	億円	%
設備投資額	139	190	50	36.4
減価償却費及び償却費	149	149	0	0.4
研究開発費	200	190	△10	△5.2
	億円	億円	億円	%
フリー・キャッシュ・フロー	256	△11	△268	—
	円	円	円	%
為替レート				
米ドル	108.30	110.20	1.9	1.8
ユーロ	133.22	125.15	△8.07	△6.1

主要セグメントの状況

		前第4四半期 連結会計期間 (自2018. 1. 1 至2018. 3. 31)	当第4四半期 連結会計期間 (自2019. 1. 1 至2019. 3. 31)	増減	
		億円	億円	億円	%
オフィス事業	売上高	1,561	1,513	△47	△3.1
	営業利益	149	128	△21	△14.2
プロフェッショナル プリント事業	売上高	592	626	34	5.8
	営業利益	42	51	8	21.3
ヘルスケア事業	売上高	296	298	1	0.7
	営業利益	16	12	△4	△28.0
産業用材料・機器事業	売上高	281	282	1	0.5
	営業利益	58	38	△19	△33.4
小計	売上高	2,731	2,721	△10	△0.4
	営業利益	267	230	△36	△13.7
「その他」及び調整額	売上高	78	93	15	19.7
	営業利益	△19	△111	△91	—
連結損益計算書計上額	売上高	2,810	2,815	5	0.2
	営業利益	247	119	△128	△51.8

③ 翌連結会計年度の見通し

当社グループを取り巻く世界の経済情勢は、欧州では景気回復への不透明感が継続する一方、米国では堅調な雇用情勢を背景にした経済成長が見込まれ、中国では財政政策の見直しなどにより景気減速を回避する姿勢が見られます。我が国経済はこうした世界経済の影響も受け、全体としては緩やかな回復傾向を継続する見通しです。

当社事業の関連市場の需要見通しにつきましては、オフィス事業では、中国などの成長国、先進国ともに業務生産性向上に向けたカラー高速機の需要が高まり、セキュリティ意識の高まりに伴って中堅・中小企業を中心にITサービスへの需要が拡大することが想定されます。プロフェッショナルプリント事業では、商業印刷、産業印刷におけるデジタル化の進行が見込まれます。ヘルスケア事業では、医療診断機器のデジタル化が継続する見通しです。産業用材料・機器事業では、ディスプレイ業界や自動車業界のイノベーションとメーカーの多様化に伴って、競争優位性を持つ当社製品とソリューションに対する需要が継続すると想定されます。

このような状況に鑑み、翌連結会計年度の業績見通しにつきましては、前提となる為替レートを[米ドル:110円、ユーロ:125円]とおき、以下のように予想しております。

(単位：億円)

	当連結会計年度	2020年3月期業績予想
売上高	10,591	11,200
営業利益	624	660
親会社の所有者に帰属する当期利益	417	455
ROE(注)	7.7%	8.0%

(注) 親会社の所有者に帰属する当期利益／親会社の所有者に帰属する持分(期首期末平均)

※上記業績予想は、本資料の発表日現在における将来に関する前提・見通し・計画に基づく予想であり、リスクや不確定要素を含んだものです。実際の業績は、当社を取り巻く経済情勢、市場の動向、為替レートの変動など様々な重要な要素により、これら業績予想とは大きく異なる可能性があります。

(2) 財政状態の概況

① 財政状態の状況

	前連結会計年度末	当連結会計年度末	増減
資産合計 (億円)	12,039	12,189	150
負債合計 (億円)	6,683	6,530	△153
資本合計 (億円)	5,355	5,659	303
親会社の所有者に帰属する持分合計 (億円)	5,245	5,556	311
1株当たり親会社所有者帰属持分 (円)	1,060.72	1,123.39	62.67
親会社所有者帰属持分比率 (%)	43.6	45.6	2.0

当連結会計年度末（以下「当期末」）の資産合計は、前期末比150億円（1.3%）増加し1兆2,189億円となりました。これは主に、有形固定資産の増加141億円、のれん及び無形資産の増加134億円、営業債権及びその他の債権の増加121億円、現金及び現金同等物の減少250億円によるものであります。

負債合計については、前期末比153億円（2.3%）減少し6,530億円となりました。これは主に、社債及び借入金の減少199億円、退職給付に係る負債の減少131億円、引当金の増加150億円によるものであります。

資本合計については、前期末比303億円（5.7%）増加し5,659億円となりました。

親会社の所有者に帰属する持分合計は、前期末比311億円（5.9%）増加し5,556億円となりました。これは主に、親会社の所有者に帰属する当期利益の計上417億円、剰余金の配当による減少148億円によるものであります。

これらの結果、1株当たり親会社所有者帰属持分は1,123.39円となり、親会社所有者帰属持分比率は2.0ポイント増加の45.6%となりました。

② キャッシュ・フローの状況

(単位：億円)

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	653	571	△82
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,337	△414	922
計 (フリー・キャッシュ・フロー)	△683	156	840
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,266	△402	△1,668

当期の連結キャッシュ・フローの状況は、営業活動によるキャッシュ・フロー571億円の収入と、投資活動によるキャッシュ・フロー414億円の支出の結果、営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは156億円のプラスとなりました。

また、財務活動によるキャッシュ・フローは402億円の支出となりました。

そのほか、現金及び現金同等物に係る為替変動の影響額があり、当期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比250億円減少の1,248億円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税引前利益601億円、減価償却費及び償却費590億円、営業債務及びその他の債務の増加による増加34億円等によるキャッシュ・フローの増加と、有形固定資産及び無形資産除売却損益173億円の調整、営業債権及びその他の債権の増加による減少141億円、棚卸資産の増加による減少59億円、退職給付に係る負債の減少103億円、法人所得税の支払い103億円等によるキャッシュ・フローの減少により、営業活動によるキャッシュ・フローは571億円の収入となりました。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

有形固定資産の取得による支出350億円、無形資産の取得による支出162億円、子会社株式の取得による支出99億円、有形固定資産及び無形資産の売却による収入215億円等があり、投資活動によるキャッシュ・フローは414億円の支出となりました。

この結果、営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは156億円のプラス（前期は683億円のマイナス）となりました。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

社債の償還及び長期借入金の返済270億円、配当金の支払い148億円等の支出により、財務活動によるキャッシュ・フローは402億円の支出（前期は1,266億円の収入）となりました。

※「1. 経営成績等の概況」における記載金額は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

2. 対処すべき課題

当社グループは、これまでオフィス、プロダクションプリント、ヘルスケア、産業用材料・機器分野でグローバルに製品を提供し、業種・業態別に業務課題を解決するITサービスを製品の提供価値に付加することで事業の拡大と高付加価値化を図ってきました。

一方で今、IoT（モノのインターネット）、AI（人工知能）、ロボティクス、などの技術進展により、あらゆる産業でデジタル変革のスピードが加速しています。また、持続可能な世界の実現に向けて、社会的課題を解決する企業としての役割、重要性が高まっています。

このような環境の中、当社グループが今後更なる成長を実現するためには、当社の強みである既存事業領域における競争優位性及び収益性をさらに強固にするとともに、成長・新規事業で取り組んでいる新たな分野での事業規模の拡大に挑戦していく必要があると考えています。

既存事業においては、使い勝手や魅力品質を追求した競争力のある大型新製品の市場投入、自動化の促進による製造コスト削減、故障予知・遠隔サポート拡大によるサービス費用低減、情報・デジタル技術活用による管理・間接業務の生産性向上など品質を重視しながら効率化に取り組み、更なる収益性の向上を目指します。

また、成長・新規事業においては、当社グループが強みとする画像にこだわり、独自のデジタル技術で「見えないものを見える化」することに軸足を置いています。また、それらによって得られるデータや画像を業務の現場で集積し解析することでよりセキュリティの高い新しい価値を生み出していきます。

具体的には、「Workplace Hub（ワークプレイス ハブ）」による働き方改革、産業印刷による印刷プロセスの革新とジャンルトップ戦略の強化、製造現場での技術・技能の継承と安全の確保、科学的介護の追求、個別化医療の促進などに本格的に取り組んでおります。当期においては、当社が提供する顧客価値が想定通りに評価され、競争優位性を確立できると確信を得ました。2019年度は成長・新規事業の規模拡大のための経営資源の投入を優先します。そのため、中期経営計画「SHINKA 2019」で営業利益750億円以上としていた2019年度の経営目標は営業利益660億円に見直しますが、成長・新規事業を将来の収益の柱とするための道筋を確かなものとしたします。

そして、これらの事業を通じて業務の大幅な効率化に留まらず、働く人の創造性発揮、高齢化社会の生活の質の向上に寄与し、ビジネス社会・人間社会の進化への貢献を目指します。

持続可能な世界の実現には、企業のたゆまないイノベーション創出とそれを社会的課題解決の価値に昇華させる人財力の強化が欠かせません。当社グループでは、グローバルな視点で多様性ある人財を発掘・育成し、若手世代への人的投資を怠らず、行動指針である「6 Values」の浸透を図り、グループ一丸となって経営理念である「新しい価値の創造」に引き続き挑戦してまいります。

3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、グループ内の会計処理の統一及び資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上を目的として、連結財務諸表について国際会計基準（IFRS）を任意適用しております。