

## コニカミノルタ株式会社

### 2020 年（平成32年）3月期 決算説明会

#### 主な質問と回答

日 時： 2020 年 5 月 26 日（火） 18:00 ～ 19:00

方 式： テレフォンカンファレンス

#### <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。

#### 【全社業績について】

Q：決算説明会資料 p.11 に開示されている COVID-19 の影響額 4-500 億円について、事業セグメント別の減収をどれぐらいと見ているのでしょうか。

A：決算説明会資料 P.12 の定性的な開示以上に精緻なお答えはいたしかねますが、1Q に影響が大きいのはオフィスとプロフェッショナルプリント、ヘルスケアとバイオヘルスケアは来院患者が戻らないと影響が残り、機能材料と計測は軽微であると見えています。経済活動の回復など動向が読みづらく、4-500 というレンジでのご説明とせざるを得ませんでした。足元では企業サイズや業種別に解析していますが、大企業より中堅中小企業の PV の戻り方が大きく、顕在化してきています。

Q：追加改善施策で見込んでいる 200 億円について、厳しい環境で利益を出して行きたいという経営陣の意気込みと受け取っていますが、年間の販管費 4,500 億円と比べると小さな数字ではありません。固定費を下げるのに費用もかけるのでしょうか。また、追加改善施策の効果は上期から出ると考えて良いのでしょうか。

A：追加改善施策は人件費だけではなくあらゆる経費項目を挙げ、事業別地域別に細かく計画を進めています。200 億円には人員削減に伴う費用等を含めた数字であり、追加改善施策の効果は 2Q 以降、下期寄りに出ます。また、従来から取り組んでいる非対面営業、リモートサービスによる生産性向上等は加速していき 2Q から結果を出していきます。加えて、このように働き方を変えることで、旅費交通費や広告宣伝費などを抑制し、新規の設備投資はもう一段下げることで減価償却費を下げキャッシュアウトも抑えます。

Q：今期の業績見通しや次期中期経営計画を開示するタイミングはいつごろを見込んでいるのでしょうか。

A：可能であれば 1Q 末に今期の業績見通しを出したいが、様々な事業の特性と影響を考慮すると 2Q 末になる可能性も十分にあると見えています。次期中期経営計画は COVID-19 緊急対策を最優先としており、落ち着き次第、例えば 9 月上旬頃の発表を見込んでいます。

Q：COVID-19 の影響で市場の構造変化が見込まれており、厳しくなるものもあればプラスになるものもあると思います。中長期の視点でのそういった市場のシナリオ分析をした上で、どのように収益構造を変えていこうと考えているのでしょうか。

A：詳細は次期中期経営計画にて説明いたしますが、本決算発表でも触れたように中長期で事業ポートフォリオを大きく変えていきます。従来の顧客にデジタル時代に相応しい価値を提供するという基本的な軸は大切にしながら、画像を取り扱う力や IoT に繋がる機器のプラットフォーム化、そして、そこから生み出されるデータ活用したビジネスを加速します。事業セグメントとしては、オフィス事業の依存度が下がり、商業印刷のハイエンドと産業印刷が成長ドライバーとなります。また、ヘルスケアは低採算の機器から個別化医療を柱とし、産業用材料・機器は営業利益率 20%を維持して売上を上げる、この方針で 3-5 年後のポートフォリオ変革を進めます。

#### 【基盤事業について】

Q：COVID-19 の影響として、在宅勤務などで IT サービスの需要が増加しているが、コニカミルタの IT サービス需要に変化はあったのでしょうか？実績としては 1Q から目に見える形で売上に結び付いてくるのでしょうか。

A：国内では会社に届いた fax をリモートで送受信できる bizhub essentials や公衆 WiFi のセキュリティーを担保して提供する bizhub spot などを提供しており、これらは 1Q から売上プラス要因となります。欧米でも在宅ソリューションパッケージの展開を拡大しています。

Q：決算説明会資料 P.48 のオフィスノンハードについて、中国が-27.5%となっていますが PV が減少しているのでしょうか。それとも、再販が反映されているためマイナスが大きく見えているのでしょうか。

A：PV が激減しているのではなく、COVID-19 により再販を中心に活動停止の影響を受けています。足元では経済活動の再開と共に代理店からの受注が入っているので、中国におけるノンハードの減少は一時的であると見ています。

#### 【新規事業について】

Q：ワークプレイスハブについて、FY19 は費用適正化も進めて赤字縮小につながりましたが、FY20 の費用の掛け方について教えてください。

A：FY20 は販売で投資を強化するため全体の費用の掛け方としては前年並みになります。売上拡大に拘っていきます。

Q：ワークプレイスハブは非対面やリモートメンテナンスを拡大するなど、COVID-19 後を見据えて version 1.9 から更に変えていくということはあるのでしょうか。

A：従来の IT サービスを含めたオールインワンサービスを加速していき、更に、日本国内を皮切りに従来品に加えて最新の MFP にサーバーと WiFi を組み込んだ形の扱いやすい商品を展開していきます。

Q：ワークプレイスハブについては顧客単価が上がり、加速してきたように感じるが、FY19 の売上や損益の状況はどの程度改善されたのでしょうか。また、COVID-19 の影響を除いた FY20 の売上利益のボリューム感を教えてください。

A：FY19 売上は拡大しましたが当初の予定から遅れもあり売上は 30 億程度に留まりました。費用先行の状況ではありますが、損益は改善しています。従来、ワークプレイスハブは MFP と分けて扱ってきましたが、今後はシームレスなソリューション基盤として構え、より一体化して加速していきます。MFP を含めた商談も増えてきており、望ましい形とみています。

以上