



コニカミノルタ株式会社

2025年3月期 第2四半期決算説明会

2024年11月5日

イベント概要

[企業名]	コニカミノルタ株式会社
[企業 ID]	4902
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2024 年 11 月 5 日
[ページ数]	32
[時間]	17:00 – 18:01 (合計：61 分、登壇：30 分、質疑応答：31 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	6 名 取締役 代表執行役社長 兼 CEO 大幸 利充 (以下、大幸) 取締役 常務執行役 インダストリー事業管掌 葛原 憲康 (以下、葛原)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



取締役 常務執行役 経理・財務・法務・リスクマネジメント・

コンプライアンス担当 平井 善博 (以下、平井)

執行役 広報・IR 担当 岡村 美和 (以下、岡村)

執行役 情報機器事業管掌 高山 典久 (以下、高山)

IR 室 室長 上野 貴彦 (以下、上野)

[アナリスト名]*

シティグループ証券 芝野 正紘

岡三証券 島本 隆司

ジェフリーズ証券 中名生 正弘

野村証券 岡崎 優

SMBC 日興証券 桂 竜輔

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

上野：皆様こんにちは。本日はご多忙の中、お時間をいただきまして誠にありがとうございます。これより、コニカミノルタ株式会社 2024 年度第 2 四半期決算説明会を始めます。

まずは、本日の出席者をご紹介します。コニカミノルタ株式会社、代表執行役社長兼 CEO、大幸利充。常務執行役、インダストリー事業管掌、葛原憲康。常務執行役、経理・財務・リスクマネジメント担当、平井善博。執行役、情報機器事業管掌、高山典久。執行役、広報・IR 担当、岡村美和。進行は IR 室の上野でございます。よろしくお願いいたします。

それでは早速、プレゼンテーションに移りたいと存じます。大幸さん、よろしくお願いいたします。

大幸：皆さん、こんにちは。本日は、当社の決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。

15 時半に開示いたしました、24 年度第 2 四半期決算について、私からご説明をいたします。

本日のポイント



FY24 上期実績と通期見通し

- 上期：事業貢献利益*は大幅増益
フリー・キャッシュ・フローの改善
- 通期：事業の選択と集中の施策と減損リスク等を織り込み、営業利益を下方修正
Ambry Genetics社の全株式譲渡益を見込み、当期利益を据え置き

中期経営計画 進捗

- 事業収益力の強化：
オフィスの収益力安定化、プロフェッショナルプリントの収益拡大
中国無錫工場の生産終了決定
- 事業の選択と集中：
プレジジョンメディシンのAmbry社の全株式譲渡契約締結
- グローバル構造改革：計画より前倒しで進捗

中期経営計画 課題

- 事業収益力の強化：センシング、機能材料、ヘルスケアで収益悪化
- 財務基盤の強化：金融収支（為替差損）の悪化、税金費用の高止まり

* 事業貢献利益：売上高から売上原価、販売費及び一般管理費を控除して算出した利益指標

FY24 上期実績

事業貢献利益	FCF
178 億円 (対前年 +155億円)	167 億円 (対前年 +73億円)

事業貢献利益率

会社	3.1% (対前年 +2.6pt)
オフィス	7.9% (対前年 +2.4pt)
プロフェッショナルプリント	4.6% (対前年 +1.7pt)

売上高

インダストリー	604 億円 (対前年 △13億円)
---------	-----------------------

当期利益

会社	△107 億円 (対前年 △62億円)
----	------------------------

© KONICA MINOLTA 2

早速ですけれども、2 ページに本日お伝えしたいポイントを整理しております。

まず上期の業績ですけれども、事業の稼ぐ力の指標としている事業からの貢献利益が対前年度で大幅な増益となっています。また、フリー・キャッシュ・フローも改善している状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



上期としては全社で順調な進捗でしたが、25年度以降の成長に向けて、24年度に経営改革を完遂するため、事業の選択と集中の進展に合わせた一過性費用と減損リスク等を織り込み、通期の営業利益の見通しは下方修正することといたしております。

一方、本日リリースを出しましたが、プレジジョンメディシン事業の Ambry Genetics 社、この会社の全株式の譲渡契約を締結したことに伴う財務面での影響を織り込み、当期利益の見通しは据置きとしております。

続いて中期経営計画の進捗になりますけれども、先ほどの非重点事業と位置付けた Ambry 社との株式譲渡契約締結が最大の進展となっています。

また、グローバル構造改革も、当初計画よりも前倒しで進捗しています。

最後に、中期経営計画についての課題認識ですが、インダストリーの収益力の向上、財務基盤の強化を加速することが、本中計で残された期間の重要課題と認識をしている状況です。

2024年度 上期業績 | 全社サマリー



- 売上高 : 増収
- 売上総利益 : 利益率の改善
- 事業貢献利益* : オフィス、プロダクションプリントの増益が寄与、非重点・方向転換事業の損失縮小
- 営業利益 : 事業構造改善費用164億円の計上
(うちグローバル構造改革約120億円、無錫工場の生産終了やDW-DXの選択と集中等)
- 当期利益 : 金融収支(うち為替差損46億円)の悪化、税金費用の高止まりにより損失

【億円】

	FY23 上期	FY24 上期	前期比	為替影響を除く 前期比	FY23 2Q	FY24 2Q	前期比	為替影響を除く 前期比
売上高	5,528	5,837	+6%	△ 1%	2,864	2,975	+4%	+0%
売上総利益	2,372	2,607	+10%	+2%	1,253	1,343	+7%	+2%
(売上総利益率)	42.9%	44.7%	+1.7pt		43.8%	45.1%	+1.4pt	
販売管理費	2,350	2,429	+3%	△ 2%	1,190	1,180	△ 1%	△ 3%
事業貢献利益	23	178	+679%	+364%	64	162	+154%	+107%
営業利益	8	△ 7	-	-	52	△ 3	-	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	△ 45	△ 107	-	-	11	△ 73	-	-
FCF	94	167	+78%		202	250	+23%	
為替レート(円)								
USドル	141.00	152.63	+11.63		144.62	149.38	+4.76	
ユーロ	153.39	165.95	+12.56		157.30	164.01	+6.71	
人民元	19.75	21.15	+1.40		19.94	20.82	+0.88	

* 事業貢献利益：売上高から売上原価、販売費及び一般管理費を控除して算出した利益指標

© KONICA MINOLTA 4

4 ページ目、上期の業績の全社サマリーとなります。

売上高は為替の影響もあり、全ての地域において増収。事業別でも、インダストリー以外の事業セグメントは増収になっています。

貢献利益はオフィス、プロダクションプリントの増益に加えて、非重点・方向転換事業の損失縮小が寄与して、前期比で 150 億円の大幅な増益となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



一方、営業利益については、グローバルの構造改革、事業の選択と集中の進展により、一時費用を計上したことの影響で、7億円の営業損失となりました。

当期利益は、金融収支の支払い利息は横ばいであるものの、為替差損の悪化や税金費用の高止まりによって、107億円の損失となっています。

フリー・キャッシュ・フローは前期比で73億円増加となっています。

2024年度 上期業績 | 営業利益/事業貢献利益の増減要因



	FY23 上期 営業利益			FY23 上期 事業貢献利益								FY24 上期 事業貢献利益			FY24 上期 営業利益	
	実額	増減額	増減額	増減額	増減額	増減額	増減額	増減額	増減額	増減額	増減額	増減額	増減額	増減額	増減額	
	FY23 上期 営業利益	事業構造改善費用	その他 収益・費用	FY23 上期 事業貢献利益	為替	販売	生産・SCM	人件費	構造改革効果	その他 販売管理費	FY24 上期 事業貢献利益	事業構造改善費用	その他 収益・費用	FY24 上期 営業利益		
デジタルワーク	100	△5	△2	107	+35	△0	+15	△3	+17	+20	191	△129	4	66		
プレス事業	37	-	0	36	+28	+22	△2	△8	+4	△15	65	△17	1	49		
プロフェッショナル	76	-	△5	81	+7	△24	+2	+0	+2	+6	75	△5	2	72		
プリント事業	△35	-	△0	△35	+0	△14	-	+0	+3	△4	△50	△5	△4	△59		
インダストリー事業	△52	△1	△0	△50	+1	+29	-	+39*	-	△5	14	△0	△12	2		
画像ソリューション事業	△118	△2	1	△117	+0	+2	-	+2	-	△5	△118	△7	△12	△138		
プレジジョン																
メディシン事業																
コーポレート他																
合計	8	△8	△7	23	+72	+15	+16	+30	+26	△4	178	△164	△21	△7		

* Invicro社譲渡に伴う人件費減少を含む

© KONICA MINOLTA 5

このページでは、昨年度上期の貢献利益からの増減を要因別で示しています。

23年度上期の貢献利益は23億円。これに対する増減要因については、為替のプラス影響に加え、販売による売上粗利利益でプロフェッショナルプリントやプレジジョンメディシンを中心に増加した一方で、残念ながらインダストリーや画像ソリューションは減少となっています。事業トータルで見ると、販売からは15億円のプラスという要因になります。

生産および物流を含むコストは、オフィスを中心に低減をしています。

人件費は主に Invicro 社の譲渡に伴う人件費用の削減、それに加えて構造改革の効果により減少したため、利益面ではプラスに効いています。これらの結果として、24年度上期の貢献利益は178億となり、大幅な増益となっています。

営業利益までは実額を示していますが、グローバル構造改革や事業の選択と集中における費用、その他収益費用等により、マイナス7億円となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2024年度 上期業績 | 事業セグメント別売上高、事業貢献利益、営業利益



【億円】

売上高	FY23 上期	FY24 上期	前期比	前期比 (為替影響除く)	FY23 2Q	FY24 2Q	前期比	前期比 (為替影響除く)
デジタルワークプレイス事業	2,945	3,076	+4%	△2%	1,512	1,556	+3%	△1%
プロフェッショナルプリント事業	1,240	1,391	+12%	+5%	638	714	+12%	+8%
インダストリー事業	617	604	△2%	△7%	320	295	△8%	△11%
画像ソリューション事業	485	504	+4%	+0%	267	276	+3%	+2%
プレジジョンメディシン事業	238	258	+9%	+1%	124	133	+7%	+4%
コーポレート他	3	3	+8%	+8%	2	1	△2%	△2%
全社合計	5,528	5,837	+6%	△1%	2,864	2,975	+4%	+0%

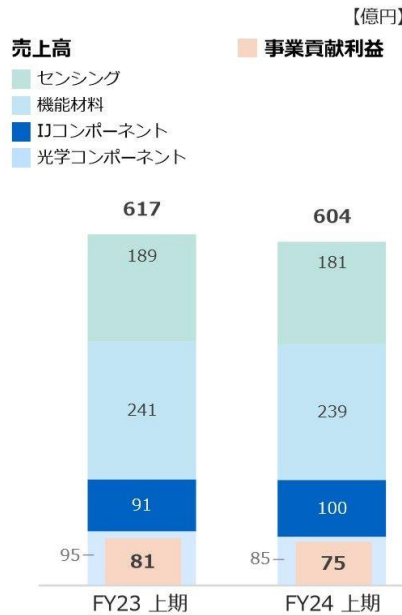
事業貢献利益	FY23 上期	率	FY24 上期	率	前期比	前期比 (為替影響除く)	FY23 2Q	率	FY24 2Q	率	前期比	前期比 (為替影響除く)
デジタルワークプレイス事業	107	4%	191	6%	+78%	+45%	84	6%	123	8%	+47%	+32%
プロフェッショナルプリント事業	36	1%	65	5%	+80%	+2%	28	2%	48	7%	+68%	+26%
インダストリー事業	81	3%	75	12%	△7%	△19%	43	3%	38	13%	△12%	△23%
画像ソリューション事業	△35	-	△50	-	-	-	△8	-	△9	-	-	-
プレジジョンメディシン事業	△50	-	△14	5%	-	-	△21	-	△16	12%	-	-
コーポレート他	△117	-	△118	-	-	-	△63	-	△53	-	-	-
全社合計	23	1%	178	3%	+679%	+364%	64	4%	162	5%	+154%	+107%

営業利益	FY23 上期	率	FY24 上期	率	前期比	前期比 (為替影響除く)	FY23 2Q	率	FY24 2Q	率	前期比	前期比 (為替影響除く)
デジタルワークプレイス事業	100	3%	66	2%	△34%	△64%	80	5%	21	1%	△74%	△85%
プロフェッショナルプリント事業	37	1%	49	4%	+34%	△40%	27	2%	33	5%	+19%	△22%
インダストリー事業	76	3%	72	12%	△5%	△18%	37	2%	41	14%	+11%	+0%
画像ソリューション事業	△35	-	△59	-	-	-	△8	-	△17	-	-	-
プレジジョンメディシン事業	△52	-	△2	1%	-	-	△21	-	△12	-	-	-
コーポレート他	△118	-	△138	-	-	-	△64	-	△70	-	-	-
全社合計	8	0%	△7	-	-	-	52	3%	△3	-	-	-

© KONICA MINOLTA 6

次のページは、事業セグメント別の売上高、貢献利益、営業利益を事業セグメントベースでお示ししておりますので、ご参照をお願いします。

2024年度 上期業績 | インダストリー



【売上高】

(対前年同期)

センシング △8	(-) 光源色：大手顧客の設備投資抑制の影響、一部用途の競争激化 (+) 物体色：アジア地域中心に増収 (+) HSI：リサイクル用途好調 (+) 自動車外観：欧米中心に増収
機能材料 △3	(-) IT：市場停滞により減少 (+) スマホ：市場サプライチェーンの余剰在庫調整から回復傾向 (-) TV：1Q伸長も、中小型TV向けで2Qは減少
IJ コンポーネント +8	(+) 基盤：サイングラフィックスが欧米、印、韓で堅調 (+) 成長：段ボール印字など採用が進捗
光学 コンポーネント △10	(-) 非産業：高輝度プロジェクター用レンズが市況影響で低調 (+) 産業上流：半導体製造装置向けが堅調

【事業貢献利益】

インダストリー事業 △6	(-) 機能材料、センシング (+) IJコンポーネント
------------------------	---------------------------------

© KONICA MINOLTA 7

7 ページ目からは、事業セグメント別に少しご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



まず、インダストリーの事業ですけれども、センシングユニットは約4%の減収でした。光源色向けの計測器で、顧客のディスプレイ設備投資抑制の影響を受け、大手のお客様を中心に需要が減少した他、一部の用途における競争激化により売上が減少しています。物体色向けの計測器はアジア地域を中心に販売が堅調に推移し、増収となっています。

ハイパースペクトルイメージング技術を応用した計測器は、リサイクル用途が好調に推移し、また自動車外観検査の検査用の計測器は、欧米を中心に新たな需要が順調に積上がり、増収となりました。

機能材料ユニットは減収でした。用途別では、ITデバイス用の薄膜フィルムが、市場停滞により販売が減少。スマートフォン用の薄膜フィルムでは、前年同期のサプライチェーンにおける余剰在庫が解消に向かったことで需要は回復傾向。販売自体は堅調に推移しています。テレビ向けは、大型用のSANUQI-VAは前期比、前期での採用拡大により需要が堅調に推移しているという状況です。一方でパネル需要の減少によって、中小型サイズのテレビ用位相差TACフィルムの販売が減少しています。

IJコンポーネントユニットは増収です。基盤領域であるサイングラフィック用途において、在庫調整により中国での販売は鈍化しましたが、欧米や韓国、インドでは販売が堅調に推移し、全体ではインクジェットヘッドの販売は増加しています。また、成長領域ではダンボールへの印字用途などの採用が進んで、ヘッドの販売が増加という形になりました。

光学コンポーネントは、主に高輝度プロジェクター用レンズの販売が市況の影響を受け減収になっていますが、注力する半導体製造向け製品は堅調に推移し、次世代研磨加工機を導入するなど、今後の拡大に向けた取組みが進展しています。こちらについては後ほど詳しくご説明をいたします。

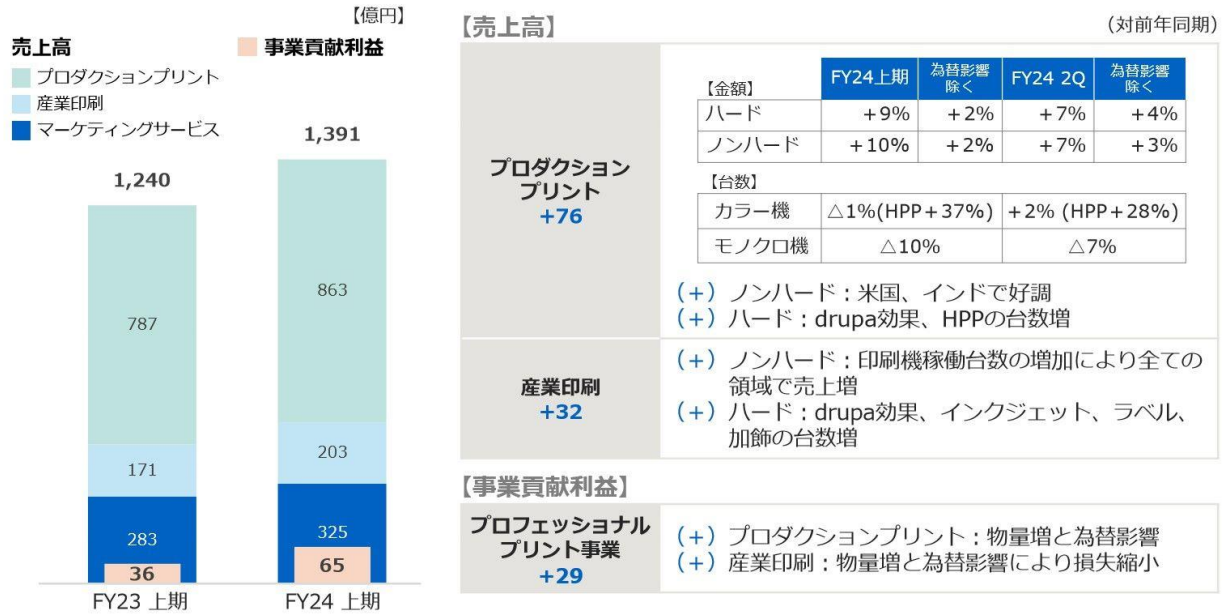
インダストリー全体としての事業貢献利益は、センシングや機能材料の減収が影響して6億円の減益という結果になりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年度 上期業績 | プロフェッショナルプリント



© KONICA MINOLTA 8

8 ページはプロフェッショナルプリントになります。

プロダクションプリントユニットは、上期としては、ハード、ノンハードとも、為替を除いた実質ベースでも2%の増収となっています。第2クォーターの増収率は第1クォーターより増加しています。カラー機の販売台数は微減となっていますけれども、注力している大量印刷需要を狙ったハイボリュームのカラーのプロダクションプリント、この領域では販売が大きく増加しています。ドイツで開催された drupa での受注も売上に寄与している。そういう中で、ノンハードは米国とインドが特に増加をしています。

産業用印刷ユニットも増収となっています。ハードは drupa 効果もあり、特にインクジェットデジタル印刷機 AccurioJet KM-1e というセグメント、さらにはラベル印刷、加飾印刷機の販売台数が増加となっています。ノンハードでは市場での台数の増加に伴って、全領域で増収傾向にあります。

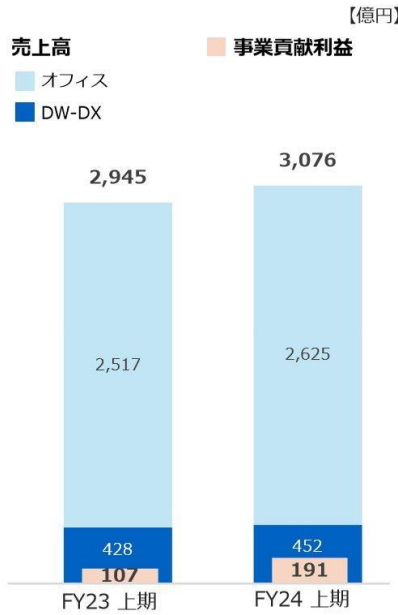
事業貢献利益はプロダクションプリントが増益になったことに加えて、産業印刷の損失の縮小ということで、プロフェッショナルプリント全体としては約30億の増益となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2024年度 上期業績 | デジタルワークプレイス



【売上高】

(対前年同期)

	【金額】	FY24上期	為替影響 除く	FY24 2Q	為替影響 除く
オフイス +108	ハード	+2%	△4%	+6%	+2%
	ノンハード	+6%	△0%	+3%	△1%
DW-DX +24	【台数】				
	A3カラー機		△6%		△3%
	A3モノクロ機		+5%		+9%

(+) ノンハード：日米欧中で減少、印豪で増加

(+) 業務効率化サービス*1：日米欧で好調
(+) 業種別のAI SaaSサービス*2：日本で好調

【事業貢献利益】

デジタルワーク プレイス事業 +84	(+) オフィス：生産コストダウン、構造改革効果含む 販管費抑制 (+) DW-DX：売上総利益増と販管費抑制等により 損失縮小
--------------------------	---

*1 業務効率化サービス：ビジネスコンテンツの管理や業務プロセス管理を提供するサービス
*2 AI SaaSサービス：AIを用いた通訳、ナレッジマネジメント、学習支援などの自社開発サービス

© KONICA MINOLTA 9

9 ページ目、デジタルワークプレイスとなります。

ハードの需要は底堅く推移をしています。特に新製品への切替えや海上輸送の長期化など、供給面の制約から、欧州向けでは残念ながら受注残が発生しています。そのため、販売台数は前年割れとなっていますけれども、売上高は為替の影響もあり、ハード、ノンハードとも増収になっています。

利益面では数量増と生産コストダウンに伴う粗利の増加や、構造改革の効果を含む販管費の抑制により、事業貢献利益が増加となりました。

IT サービスなどの提供を中心とする DW-DX は前年同期比で増収です。欧米や日本で、ビジネスコンテンツの管理や業務プロセス管理を提供する業務効率化サービスが好調であった他、日本ではAIを用いた通訳サービスなど、自社開発のAI SaaS サービスが、ホテル業界や自治体向けなどで伸長しています。

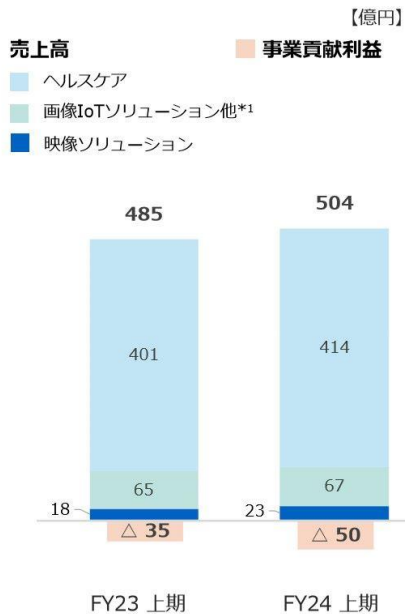
貢献利益は、オフイスの粗利増加と販管費抑制、DW-DX の損失縮小と、これらの結果、84 億の大幅な増益を達成しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年度 上期業績 | 画像ソリューション



【売上高】

(対前年同期)

ヘルスケア +12	(+) DR：日本減少、米国伸長、X線動態は欧・亜で伸長 (+) 医療IT：日米で好調 (-) X線フィルム：中国を中心に減少
画像IoT ソリューション +2	(+) 監視カメラソリューション：Mobotix減少、 欧米販社堅調 (+) Force Security社*：好調
映像 ソリューション +5	(+) プラネタリウム直営館：好調

* Force Security社：2023年度に買収した米国のシステムインテグレーター

【事業貢献利益】

画像 ソリューション △15	(-) ヘルスケア：日本DRとフィルムの販売減少と、それに伴う生産効率の低下による売上総利益率の減少 (+) 映像ソリューション：黒字化 (+) 画像IoTソリューション他*：販管費圧縮
-----------------------------	---

* 前期にCO他に含まれていたFORXAIと、QOLソリューションが追加
FORXAI: AI技術を中心とした全社共通技術基盤を展開するユニット
QOLソリューション: 介護施設向けモニタリングソリューションを展開するユニット

© KONICA MINOLTA 10

10 ページは画像ソリューションの実績となります。

ヘルスケアユニットは増収でした。デジタル X 線の撮影装置 DR の販売台数は、米国を中心に増加しています。当社が唯一グローバルで提供している X 線動態解析システムの台数は好調を維持しており、アジアと欧州で伸びています。

画像 IoT ソリューションユニットも増収です。欧米での監視カメラソリューションの販売が堅調に推移をしています。また、昨年度買収した米国のシステムインテグレーター Force Security 社の販売も順調推移している状況にあります。

貢献利益は映像ソリューションが黒字化し、画像 IoT ソリューション他も損失を縮小した一方で、日本の DR と中国の X 線フィルムの販売減少、それに伴う生産効率悪化というところで、ヘルスケアの減益が響き、画像ソリューション全体としては減益にとどまりました。

ヘルスケアは強化事業と位置付けており、収益性の改善を急いでいます。方向転換と位置付けている画像 IoT ソリューションについても、引き続き損失の縮小に努めて参ります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



プレジジョンメディシン事業



- 米国の遺伝子検査企業 Ambry Genetics社の全株式をTempus AI社に譲渡する契約を締結（2024年11月5日）

Tempus AI社	所在地：米国シカゴ 設立：2015年 事業内容：データ・AI活用による精密医療テクノロジーを提供
------------	---

- 譲渡価額および日程：

譲渡価額	600百万USドル（約840億円）、うち現金375百万USドル、A種普通株式*225百万USドル
譲渡実行日	2024年度下期（予定）

*A種普通株式225百万USドルのうち、125百万USドル分は登録手続きが済み次第売却可能、100百万USドル分は12か月のロックアップ期間付き

- PLへの影響：

- プレジジョンメディシン事業を非継続事業として区分。連結の売上高、事業貢献利益、営業利益から除外
- 本株式譲渡による利益410億円*を非継続事業からの利益としてFY24下期の当期利益に計上見込み

非継続事業への分類によるFY24通期連結業績への影響

売上高	△460億円
事業貢献利益	+40億円
営業利益	+40億円
親会社の所有者に帰属する当期利益	+約410億円

*本株式譲渡益は、企業価値から純資産、当社グループからの借入金、および取引コスト等を控除し、在外営業活動体の換算差額の実現損益を加えて算出

*株価や為替相場の変動等により最終的な本株式譲渡による利益は変動

© KONICA MINOLTA 12

12 ページからは、中期経営計画との観点での進捗をご説明いたします。

最初に、本日リリースしました Ambry 社についてとなります。現中計において、非重点事業と位置付けたプレジジョンメディシン事業については、第三者資本の活用を重要課題として目指してきましたけれども、本日、米国の Tempus AI 社に全株式を譲渡する契約を締結しました。

Tempus 社は、医療データと AI 活用によって個別化医療を推進するテクノロジー企業です。遺伝子検査事業や独自のデータベースによる医療データ解析、AI を活用した最適な治療の展開を行っている会社です。

Ambry 社の価値を少しでも高く評価してもらいたいという当社の考えと、Ambry 社の獲得によって企業価値向上に繋がりたいという Tempus 社の思惑が合致したというものになります。

譲渡価格は 6 億ドルで、うち現金は 3 億 7,500 万ドル。普通株式で 2 億 2,500 万ドルが対価に対するの支払いとなる見込みです。クロージングは本年度下期中を予定しております。

損益への影響ですけれども、本株式譲渡により、プレジジョンメディシン事業を非継続事業として区分するため、連結の売上、貢献利、益営業利益からは除外されることとなります。また、本株式の譲渡による利益は 410 億円を見込みますけれども、24 年度下期の親会社の所有に帰属する当期利益のみに計上する見込みとなっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

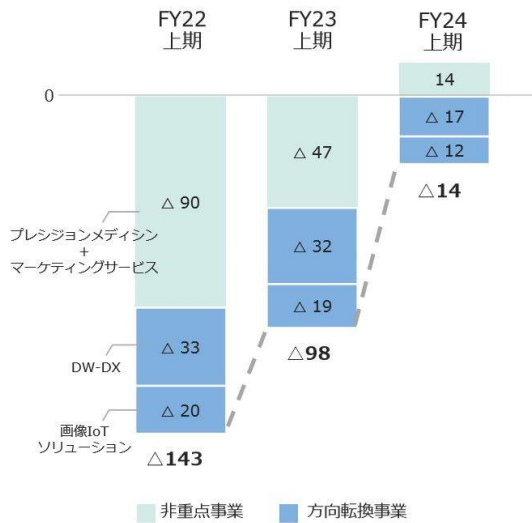


中期経営計画の進捗 | 非重点事業・方向転換事業



事業貢献利益 推移

【億円】



FY24上期の進捗

非重点事業 “事業の選択と集中”を加速

プレジジョンメディシン

- 事業貢献利益64億円改善 遺伝子検査事業の好調

方向転換事業 地域・展開国と事業領域を絞り込み 実行を開始、計画通り進捗中

DW-DX

- 事業の選択と集中の実行、継続領域の利益率改善
 - 米国販売会社ERPソリューション部門 MWA Intelligenceの譲渡完了（6月）
 - ノルウェー販売会社ITインフラ構築・運用事業 HydraCloudの譲渡完了（6月）
 - 仏 ITトレーニング事業の譲渡完了（9月）

画像IoTソリューション

- 販売リソースの見直しとソリューション販売の強化

© KONICA MINOLTA 13

続いて 13 ページ、ここは非重点事業と方向転換事業の取組みに関する進捗です。

非重点事業とこれらからの営業損失は、22 年度から縮小を継続中ですが、前期比で見ると 84 億円の大幅な改善と上期はなっています。特に、プレジジョンメディシンは、遺伝子診断サービスが好調を維持して黒字化したことで、64 億円の改善となっています。

DW-DX は地域・展開国等事業領域、すなわちサービス商材の絞込みの実行を開始して、計画通りの進捗です。撤退する領域を明確に定義し実行することで、継続領域により一段フォーカスして、利益率の改善を進めていくという考えです。

上期では、米国、ノルウェー、フランスにおける ERP のソリューション部門や IT インフラ運用事業等の整備すべき、縮小すべき事業の譲渡を含めて、完了したという状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

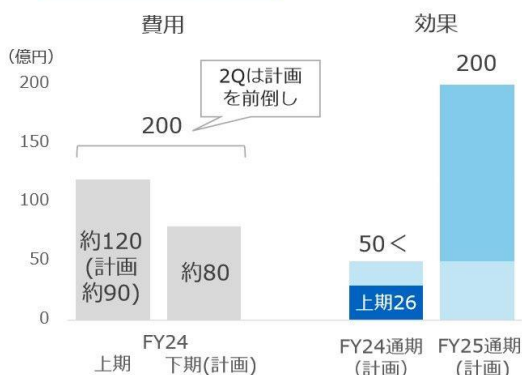


グローバル構造改革、事業の選択と集中の進捗



計画より前倒して進捗、生産性向上に向けた取り組みは継続

グローバル構造改革



グループ人員数 推移・計画

	2024.3末	2024.9末	2025.3末 (計画)
人員 累計減少数 (派遣・請負含む)			
構造改革		1,597人	約2,400人
事業の選択と集中		511人	
グループ人員数 (正規従業員)	40,015人	38,516人	<37,000人

© KONICA MINOLTA 14

14 ページ、グローバルな人的最適化の改革を進めています、この進捗になります。

人員の最適化に加えて、生産性向上に向けた取り組みは継続をしておりますが、ここでは特に人員の削減についてフォーカスして説明します。

上期は計画を前倒して実行できているという状況です。年間 200 億円と見込んでいる一時費用は、上期中に約 120 億円を計上しています。また 25 年度末までに 200 億円の利益改善効果を見込んでいますけれども、そのうち 24 年度中にも 50 億円以上の効果が発生する見込みとなっております。

当社グループの連結の従業員はグローバル構造改革により、当初計画から 2,400 名の削減を見込んでいますけれども、上期末では約 1,600 名の減少となりました。これとは別に、事業の選択と集中に伴う人員の削減、これは 2,400 名の外数ですけれども、上期としては特に Invicro、プレジジョンメディシンの中で先行して売却を実施した Invicro が連結から外れていますので、こういうところを中心に、すでに 510 名の減少が発生しています。

サポート

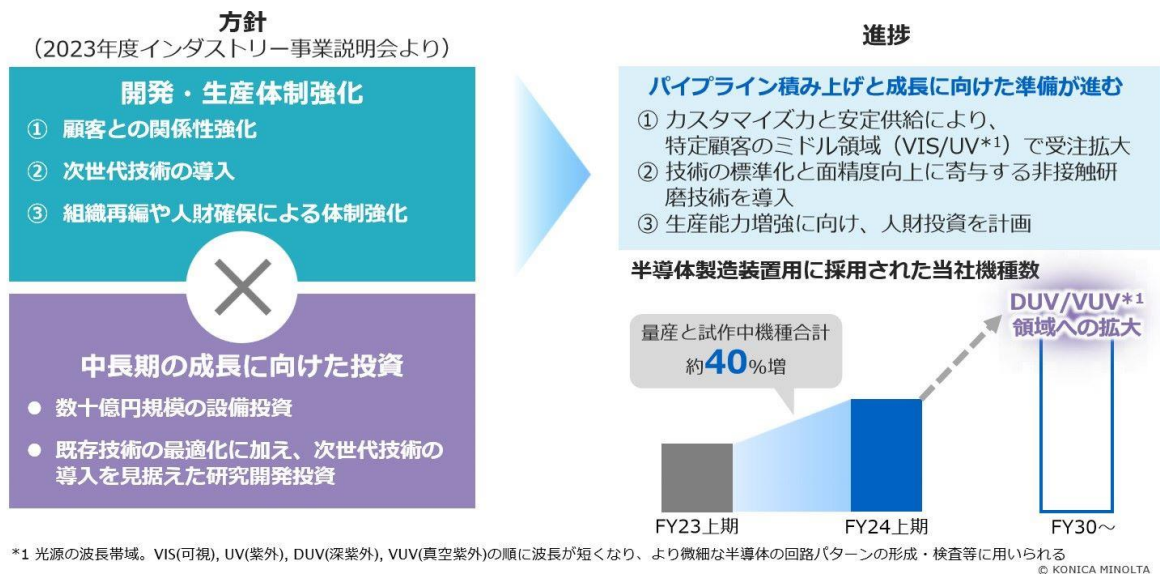
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



中長期成長に向けた進捗 | インダストリー（半導体製造装置用光学コンポーネント）



サプライチェーンの変動を捉え、関係性強化により顧客内シェアを高め事業拡大



15 ページ、インダストリーの事業成長に向けた進捗として、特に当社が注力している半導体の製造装置用の光学コンポーネントについて少し説明をします。

スライド左側でお示ししていることは、昨年度のインダストリー事業説明会でも説明しているところですが、開発生産体制の強化と中長期の成長に向けた投資を行っていく方針です。

この1年の進捗として三つありますけれども、一点目としては、すでに量産化しているもの、あるいは試作段階のものを合わせて、お客様に採用された当社の機種数、これがこの1年で4割増加をしています。特にハイエンドにシフトする主要サプライヤーの供給力が落ちているパワー半導体向けを中心としたミドル領域で、当社の強みであるカスタマイズ力と安定供給力によって、お客様からの受注が拡大をしています。

2点目は、次世代の技術として、非接触の研磨技術を導入しています。これによって、属人的な職人技への依存から、質の高い技術に寄った標準化ということが実現出来るようになっていきます。

3点目は、今後の売上拡大に向けた生産能力の増強です。特に開発生産に関わる専門的な技術人材への投資を加速して参りたいと思います。

これらの取組みがこの1年の状況になりますけれども、これは今後もしっかり進めていくという方針になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

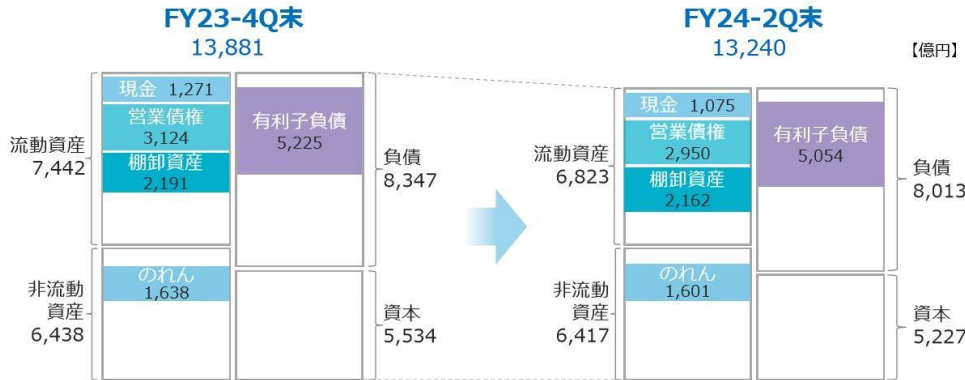


財務基盤の強化 | B/S改善の進捗



営業債権の削減や事業譲渡による資産圧縮、有利子負債削減が進む

FY24 2Q末実績 (FY23期末比)	総資産 △641億円、為替除く実質 △369億円
	・営業債権：△174億円、為替除く実質 △90億円
	・棚卸資産：△28億円、為替除く実質 +17億円
	・売却目的保有資産 △247億円 (Invicro等)
	有利子負債 △171億円



© KONICA MINOLTA 16

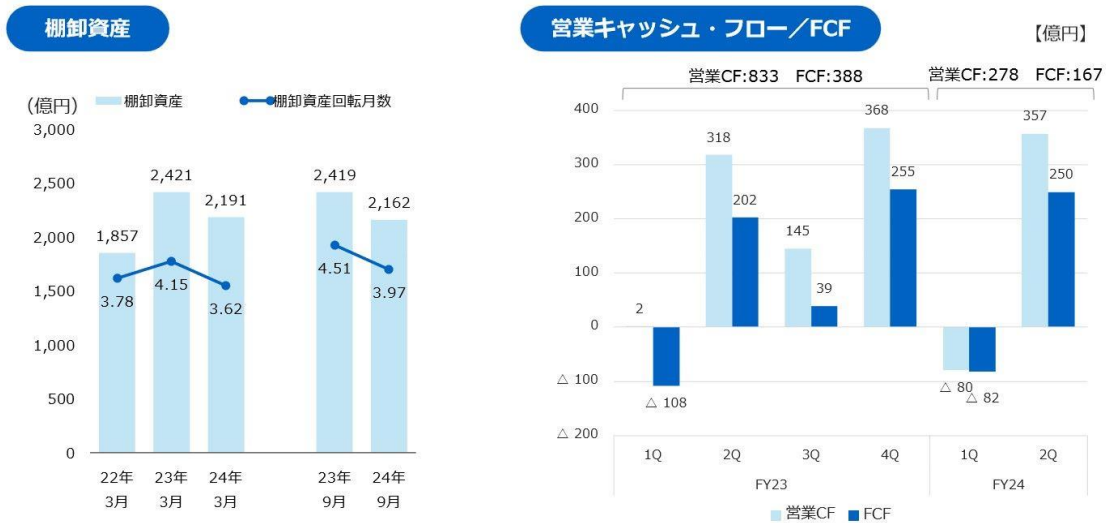
16 ページは、財務基盤強化の進捗です。バランスシートの圧縮については、ターゲットを明確にして、25年度の総資産回転率 1.0 倍を目標として取り組んでいます。

前年度末との比較では、総資産は営業債権、棚卸資産売却、目的保有資産などが減少して、実質ベースで約 370 億円の圧縮。有利子負債も 170 億円の減少となっています。

財務基盤の強化 | 棚卸資産、営業キャッシュ・フロー/FCF



- 前年同期比で棚卸資産の圧縮/回転月数改善



© KONICA MINOLTA 17

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



17 ページは財務基盤の強化に向けた棚卸資産の削減、営業キャッシュ・フローおよびフリー・キャッシュ・フローの改善についてグラフで示したものとなっています。

この中で特に、在庫に関しては海上輸送の長期化が発生していますけれども、期末に向けて、もう一段、回転月数を絞っていき、3.5 カ月の水準を目指していこうと思っています。

中計後半に向け、事業の選択と集中の完遂、強化事業の成長回帰、財務基盤の強化を加速



		FY23~FY24上期
事業収益力の強化	非重点事業の 第三者資本活用	<ul style="list-style-type: none"> ● プレジジョンメディシン：Ambry社の全株式譲渡契約締結（11月） ● マーケティングサービス：国内子会社の連結除外 ● 光学コンポーネント：中国生産子会社の譲渡（クロージング未完了） ● プレジジョンメディシン：Invicro社全持分譲渡完了
	方向転換事業の 戦略方向性の再設定	<ul style="list-style-type: none"> ● DW-DX：再編による赤字縮小 ● 画像IoTソリューション：販売リソース見直しによる赤字縮小
	情報機器事業の 収益拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● オフィス：収益性改善 ● 情報機器：富士フイルムBI社との業務提携 ● 情報機器：中国・無錫工場の生産終了決定
	成長基盤の 確立にむけた仕込み	<ul style="list-style-type: none"> ● 強化事業：一部の基盤領域(光源色、フィルム、X線DR)で収益悪化 ● 強化事業：産業用途光学コンポ、SANUQI、X線動態など注力製品の成長 ● インダストリー：ディスプレイ分野で事業横断の新規事業開発が進展
収益基盤強化	グローバル構造改革	● 計画を前倒して実行
	財務基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 運転資本圧縮によるFCF黒字化 ● 有利子負債の削減 ● 為替差損による金融収支の悪化、税金費用の増大による当期利益赤字（FY24上期）

- 成果を得られている案件
- 計画に対し遅れている案件
- 現在進行中の案件

© KONICA MINOLTA 18

18 ページ、これまでの中期経営計画の 1.5 年の進捗をまとめたものになります。青色が成果を得られている案件、赤色が計画に対して遅れをとっているというものを色分けしたものになっています。

センシングは構造改革の追加を実行していますけれども、自動車外観やハイパースペクトルイメージング等の新領域を拡大していきます。機能材料は、SANUQI を中心とした大型ディスプレイ向けフィルムの生産拡大を実行していきます。ヘルスケアは、コスト構造の改善と X 線動態解析システムを中心とした、成長に向けた取組みを実行する。

こういうことによって、特に現状で少し遅れているところについて、ねじを巻いてキャッチアップしていくと。この結果として、正確に言ったことを守るということに取り組んでいきたいと思えます。

有利子負債の削減に取り組むだけでなく、将来の負担を軽くしていくための税金費用の最適化、こういうものも今期取組んでいきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年度 業績見通し | サマリー



- デジタルワークプレイスとプロフェッショナルプリントの為替影響および需要堅調
- インダストリーはセンシングの顧客の設備投資抑制および一部用途の競争激化、機能材料のIT用途の減少
- プレジジョンメディシンの事業譲渡による非継続化と譲渡益
- 非重点事業の第三者資本の活用や事業の選択と集中、一部事業の減損リスクの織り込み等 (△290億円)
- 為替差損を含む金融収支の悪化

	FY23 ^{*1}	FY24	FY24	差異	【億円】	
	実績	前回見通し	見通し		非継続事業 (除外)	
売上高	11,600	11,600	11,340	△260	△ 460	
事業貢献利益	260	400	420	+20	+40	
営業利益	261	130	△ 140	△270	+40	
親会社の所有者に帰属する						
当期利益	45	0	0	-	+410	
配当 (円/1株)	5	0	0	-		
					為替感応度	
為替レート (円)			上期	年替*2	売上高	営業利益
USドル	144.62	140.00	152.63	146.32	+30	△ 0
ユーロ	156.80	150.00	165.95	157.97	+16	+4
人民元	20.14	20.00	21.15	20.58	+32	+11

*1：非継続事業の遡及前

*2：上期実績レートと下期想定レート（USドル：140 ユーロ：150 人民元：20）の平均

© KONICA MINOLTA 20

20 ページ、通期の業績見通しの修正についてです。

売上高、貢献利益については、上期の進捗およびプレジジョンメディシンの非継続事業の扱いということを織り込んでいます。

貢献利益については、実質は 20 億円の上振れとなります。

一方で営業利益については、足元の状況を非継続事業への分類に加えて、非重点事業の第三者資本の活用や、事業の選択と集中の進展による影響、さらに一部事業における減損のリスクを織り込んだ形で、前回見通しに対して 290 億円の一過性費用と損失リスクを認識して、24 年度は 140 億円の営業損失になる見通しとなっております。

一方で、当期利益については Ambry 社の株式譲渡の益を見込んでいます。非継続事業の扱いになるということで、この影響は当期利益のみにヒットする形になりますけれども、これを織り込んで、通期の見通しは従来通りの据え置きでゼロという考えになります。

配当につきましても、期初の見通しの無配を、現時点では据え置きたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2024年度 業績見通し | 売上高・事業貢献利益・営業利益



【億円】

売上高	2023年度 実績		2024年度 前回見通し		2024年度 見通し		差異
デジタルワークプレイス事業	6,149		6,000		6,200		+200
プロフェッショナルプリント事業	2,634		2,700		2,800		+100
インダストリー事業	1,236		1,360		1,260		△100
画像ソリューション事業	1,052		1,080		1,080		-
プレジジョンメディシン事業	523		460		0		△460
コーポレート他	7		0		0		-
全社合計	11,600		11,600		11,340		△260

事業貢献利益	2023年度 実績		2024年度 前回見通し		2024年度 見通し		差異
デジタルワークプレイス事業	327	5%	335	6%	345	6%	+10
プロフェッショナルプリント事業	138	5%	165	6%	175	6%	+10
インダストリー事業	176	14%	220	16%	180	14%	△40
画像ソリューション事業	△ 84	-	△ 55	-	△ 55	-	-
プレジジョンメディシン事業	△ 76	-	△ 40	-	0	-	+40
コーポレート他	△ 222	-	△ 225	-	△ 225	-	-
全社合計	260	2%	400	3%	420	4%	+20

営業利益	2023年度 実績		2024年度 前回見通し		2024年度 見通し		差異
デジタルワークプレイス事業	330	5%	335	6%	150	2%	△185
プロフェッショナルプリント事業	116	4%	165	6%	150	5%	△15
インダストリー事業	166	13%	220	16%	190	15%	△30
画像ソリューション事業	△ 109	-	△ 55	-	△ 60	-	△5
プレジジョンメディシン事業	△ 17	-	△ 40	-	0	-	+40
コーポレート他	△ 225	-	△ 495	-	△ 570	-	△75
全社合計	261	2%	130	1%	△ 140	-	△270

© KONICA MINOLTA 21

21 ページは事業セグメント別の業績見通しを示しています。

各事業段階での営業利益の見通し、これは構造改革に伴う一時費用等を各事業セグメントで反映しています。

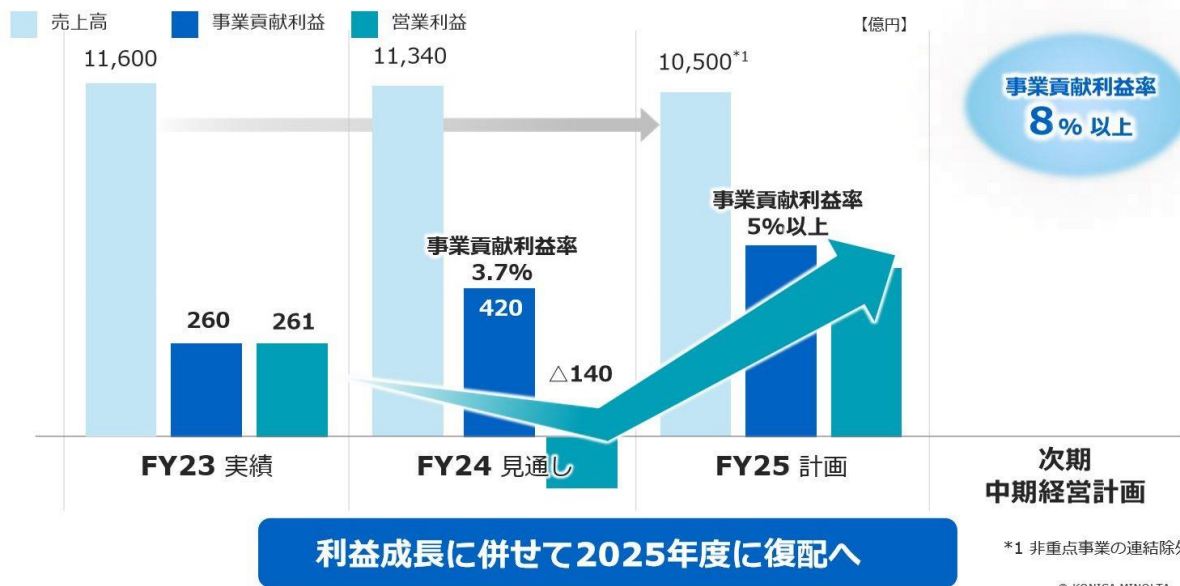
従来はこの一時費用を全てコーポレート他で集約していましたが、今回は構造改革に伴う一時費用は各事業に振り分けたということで、このようになっている。その上で、今後の第三者資本の活用、あるいは事業の選択と集中にかかる費用、一部事業の減損リスクというものを、コーポレート他で織り込んだという形になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2025年度以降の成長に向けて経営改革を完遂する



22 ページは、今年 4 月の経営方針でも説明した、中期経営計画の最終年度である 25 年の貢献利益、営業利益のイメージを示しています。

ここは大きく従来からの方針を変えることはありません。これに向けて、残りの今期においてもやるべきことをしっかりやって、25 年度、この数字、これを確実にしていきたい考え方で取り組みたいと思います。

利益成長に合わせて 25 年度には必ず復配を実現していきます。次期中計期間中には、貢献利益率のより一層高い水準を目指していこうという考え方で取り組んで参ります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



【成長の芽と位置付ける再生材技術】 他社製品への採用が拡大

- サトー*1のラベルプリンター4製品の部品に強度や難燃性、成形容易性に優れた当社再生材の「Matelier®(マテリア)」が採用
- 使用部位において従来比でCO₂排出量約65%削減効果を見込む



当社の強み

複合機で業界トップクラスの再生材使用率を支える高PCR*2材処方設計、高品質射出成形技術

「女性技術者育成功労賞」受賞

- 技術同友会主催の「女性技術者育成功労賞*3」において、当社DEI推進部門が組織表彰
- 技術系採用の女性比率30%超の採用実績や女性のキャリア形成支援につながる制度、男性の育児休業取得率75%達成などが高く評価



*1 株式会社サトー

*2 PCR: Post-Consumer Recycledの略。使用済みの製品を回収し再生資源化すること

*3 内閣府男女共同参画局、経済産業省、厚生労働省、国土交通省、文部科学省が後援し、女性技術者育成において顕著な成果を上げた個人や組織の功績を称えるもの

最後 24 ページは、マテリアリティに関するものになります。特にトピックスとして、サステナビリティの取組みと直近のトピックスの紹介になります。

成長の芽の中で、バイオのもの作りに加えて、プラスチック再生材というところを何度かこの場でも言及しておりますけれども、この再生材を活用して、営業活動を当社でも一部進めています。

ここでは、サトー株式会社のラベルプリンターの外観に再生材が採用されているというところです。こういう領域は、当社の MFP の外観にも使っていますが、すでに実戦登用されているものを、われわれとしてしっかりお金に変えていくというところを、今後の成長ドライバーの一つに位置づけたいということでのご紹介になります。

最後は、人材の多様性というところで、女性技術者の育成功労賞というものを受賞したという紹介になります。

本日は、以上が私からのご説明となります。どうもご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

上野 [M]：ありがとうございます。

それでは、これよりご質問をお受けしたいと思います。ご質問の前には、会社名、お名前をお願いいたします。

では最初に芝野さん、よろしくお願いします。

芝野 [Q]：ご説明ありがとうございました。シティグループ証券の芝野と申します。20 ページ、21 ページ、22 ページ辺りを参照しながら質問させていただきたいと思います。

まず、今回の通期の計画の修正について伺いたいと思います。事業貢献利益では見込み 20 億円の上方修正ですけれども、プレジジョンメディシンの 40 億円分の赤字の非連結を除きますと、小幅の下方修正かなと思いました。

営業利益は、同様にプレジジョンメディシンの赤字 40 億がなくなることを込みで 270 億円の悪化、それを除くと 310 億円の前回比での悪化ということですが、この説明についてもう少し詳しく伺いたいと思います。

構造改革費用の追加によるものや、減損リスク、第三者資本の活用や、いくつか挙げていただいているのですが、こういった形でその中身が構成されているのか伺えますでしょうか。少しぼやかされて説明しにくいかもしれませんが、一応定量的な説明がないか、まず 1 点目として確認させてください。よろしくお願いします。

岡村 [A]：こちらは細かい回答になりますので、岡村から回答させていただきます。

事業貢献利益につきましては、芝野さんご指摘の通り、小幅な下方修正、実質の下方修正という形になっております。

営業利益ですけれども、グローバル構造改革は期初の計画通り 200 億円です。事業の選択と集中関連で 70 億円というのを期初に見ておりましたが、そちらも大方変更はございません。中身としては、中国の無錫の工場の生産中止。追加の施策として、センシングの子会社の構造改革等もっておりますし、グローバル構造改革の対象ではなかった DW-DX 事業等の構造改革費用なども入っております。こちらが 70 億円ぐらいです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



非重点事業の第三者資本の活用、事業の選択と集中の進展に伴って、150 億円から 200 億円ぐらいを見ておりますけれども、具体的に言うと、例えば光学コンポーネントで中国の組立控除の譲渡の発表をさせていただいておりますが、こちらはまだクロージングはできておりませんので、価格の調整リスク等も織り込んでおります。また、非重点事業の第三者資本の活用等のコストも織り込んでいます。

最後に、一部事業の減損リスクを織り込んでいるという形で、そちらが 80 から 150 億円ぐらい。いずれについても、前提を置いた折込みという形になっております。

芝野 [Q]：ありがとうございます。確認ですけれども、前回までの計画の前提との比較で、差分になっているところは 150 から 200 億という数字と、80 から 150 億、この二つで良いのでしょうか。

岡村 [A]：はい。おっしゃる通りです。

芝野 [Q]：わかりました。ありがとうございます。2 点目です。

22 ページで、25 年度以降に向けてのスライド、以前からお示しいただいていると思います。

今まさに最後ご説明いただいた追加のアクションをとることによりまして、来期以降の目指しうる利益率の水準というのが高まるような期待が持てるのか。この点について、もし可能でしたら伺わせてください。

大幸 [A]：大幸のほうから説明します。まず追加で少しセンシングあるいは DW-DX、こういうところで今期お金も使いますけれども、人員の最適化をやると、この部分の効果というのは追加で乗ってくる部分が当然あると見ています。

その一方で、非重点・方向転換、こういうところも 150 から 200 という折込みの話をししましたけれども、当然今赤字になっている事業のところの話ですから、そういう部分の改善というのが従来の計画よりも少しは上目に出てくるであろうと。

減損リスクという部分は、現時点でリスクを取ったというところですがけれども、ここは事業そのものが頑張っていけないといけないところで、従来の 25 年の中期に織り込んだところにしっかり届くかどうかで、これはまだプラス要素としては見られないと。

そう考えていくと、一部労務費削減のプラス、それと非重点・方向転換を実行することによって、ここで 5%以上という貢献利益率を示しておりますけれども、これよりは当然上目をいくと。そういう想定、見積もりで今後について、来期に向けては詰めていくというステージにあります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ただ、それでは6パーなのか、6.5パーなのかと。ちょっとそこまでは、まだ今日時点では、申し訳ないですけど、言えるところには来てないという状況です。

芝野 [Q]：よくわかりました。最後の3点目お願いします。

直近で私と投資家の方とのディスカッションの中でよくいただく質問として、改めて事務機業界における合従連衡あるいは再編の動きについて、コニカミノルタがこういったロールでプレーするののかということを知られます。大きな考え方の変更はないのかなと考えますけれども、改めて大幸社長のお考えを伺えますでしょうか。以上です。

大幸 [A]：当社自身が、業界再編の中でどういうロールをと、そういう位置づけというよりも、富士フィルムビジネスイノベーションとの検討の時にも申し上げましたけれども、これからいかに投資効率を上げていくかという事業になりますので、その観点で、手を結べるところは結んでいこうという観点だろうと思っています。

その結果として仲間が増えるということについては、私自身は否定しなくて、むしろそういうことが実現出来るのであれば歓迎もしていく。そういう姿勢で臨んでいきたいと考えています。以上です。

芝野 [M]：ありがとうございました。

上野 [M]：ありがとうございます。続きまして島本さん、よろしく申し上げます。

島本 [Q]：お世話になります。岡三証券島本と申します。

今の芝野さんの質問に関連してというか、似たような質問になるのですが、市場として、アクティビストの保有が発表されてから非常に株価が上がっていました。構造改革に対して注目が集まっているところだと思うのですが、基本的には今話されたように、いろんなところと手を組みながら、ベストな選択という考え方で変わっていないという理解でいいのでしょうか。

大幸 [A]：今言われているのは、情報機器のところをというご質問での前提でよろしいですか。

そうであれば、今言われた通りの考え方になります。

島本 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

あとは、今期の情報機器のところ、オフィスビジネスのところの、ノンハードの状況について。セカンドクォーターだとマイナスの1%で、比較的穏やかな推移かなと思うのですが、この辺りの中

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



長期的なノンハードの水準感というのをどのように見ているのかということがあれば教えていただけないでしょうか。

高山 [A]：情報機器担当、高山から回答いたします。

長期的に見ますと、当社ずっと申し上げた通り、ノンハードが2%減、ハードウェアが1%減という見方は変えておりません。

1Q、2Qに関しては、今数字が出ていますように、0.5パー、0.6パーということで、穏やかな縮小になっているというのが状況でございます。以上です。

島本 [M]：わかりましたありがとうございます。

大幸 [A]：1点だけ、補足というか追加しますと、足元はそういうふうな見方をしていますけれど、これが5割を割るとかゼロ%になるとか、そういうことは現実的ではないと思っていて、どこで下げ止まるかというところについては、引き続きウォッチしていかないといけない。そういう状況だというステータスは変わらないです。一応そこだけ追加します。

島本 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

インダストリーのところについてですが、今回新しい話もかなり入ってきていて、半導体関連のところのビジネスについて、この中で事業規模とかそういったところは、何かご示唆いただけるものは、コメントいただけるところはありますでしょうか。

大幸 [A]：昨年から、この1年で採用されている数というのが4割増というのは事実としてあるのですが、実際のところは製造装置の量産に採用されているものの他に、相手の研究段階で使っているもの、そういうところを中心にして採用の数が伸びているというところ。われわれとすると、正確な技術の検証をして、お客様も検証して、終わった上で初めて売上とか利益という計画をしっかりと織り込んでいくと。

このステップを大事にしていきたいと今後も思っておりますので、申し訳ないですが、今日時点で言うと、まだ規模感をお示しするというのはちょっと早い、無理があるかなと考えています。

島本 [M]：わかりましたありがとうございます。以上になります。

上野 [M]：ありがとうございます。続きまして、中名生さんよろしく申し上げます。

中名生 [Q]：ジェフリーズ証券の中名生と申します。よろしく願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



大きく1点だけで、この上期というか、この2Qの事業貢献利益は、多分会社のご想定よりかは強かったと思うのですが、どのくらい強かったかと。ご説明に今まであったらすいません。どのくらい良かったでしょうか。

大幸 [A]：社内的な予算というのは、各部門が積上げてくるものと、私自身は社長としてそれをそのままそうですかと言っているわけではないので、そういう観点でいくと、上期終わって貢献利益で178億というのが、年間の進捗から見て45%近くまで来ているので、そういう意味では過去に比べると少しハイペースで来ているかなとは思いますが。私自身としては、これくらい行ってというレベル感だということです。

あまり、どれくらいよかったというのは、なかなか申し上げにくいので。以上です。

中名生 [Q]：ただこれ、通期の事業貢献利益は、非継続事業分除くと20億引き下げている形になると思いますので、それはそういう意味では、上期はやや偏って出来すぎた部分というのがあるのか、どうなのでしょう。

大幸 [A]：そういうことではなくて、逆に下期については年間で言った数字を外さない。それをその上で今回400を420にしている、絶対外さないというところで数字は置いています。

中名生 [Q]：2Qだけを見ますと、その事業貢献利益が良くなっている要因というのがプロダクションにしてもオフィスにしても、かなり実態面でも良くなっているようにも思いますし、その生産コストも改善しているのだと。

トップラインも良ければ生産コストも改善していると思いますが、この2Qの状況というのが、これからある程度ベースになるような、その構造的な改善が出てきていると捉えることは出来るのでしょうか。

大幸 [A]：ここからは、新製品にオフィスは切り替わった部分もある一方で、少し注意しないといけないのは、中東の情勢で、物流費用の高止まりとか輸送期間の長期化、こういうものがあるので、今日の状況は、物流の部分だけは、特に注意して見ておく必要があると思っています。

中名生 [Q]：このプロフェッショナルプリントの2Qだけを見ると、ハードもノンハードもかなりちょっと強くなっているようにも見えますけれど、これはトレンドとして、ここから先もこういう形になっていくということは、確実なんでしょうか。

大幸 [A]：基本的にそういうふうに見ています。特に、今年はdrupaがありましたけれども、drupaの効果は1四半期で終わるものでも、今期で終わるものでもなくて、獲得したパイプラインをどうやって確実に注文書に置き換えていくかということを含めて、来期、その次というふう

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



み重ねていきますので、そういう意味で、増収増益という傾向はわれわれとしては続けていくモードにあると。

さらに、今足元は、特に産業印刷、PP もそうですけれども、残念ながら前期比で 30 億ぐらい利益好転はあっても、まだ欧州と中国、ここは本来の市場の強さは戻っていないと思っています。そういう意味から見ても、プラスというのが今後のトレンドにしていける材料はあると思っています。

中名生 [M]：ありがとうございました。

上野 [M]：ありがとうございます。続きまして岡崎さん、よろしく申し上げます。

岡崎 [Q]：野村證券の岡崎と申します。よろしく申し上げます。

デジタルワークプレイスのところですけども、今の質問にもあったように、第 2 四半期は結構順調に利益も出ていてということだと思のですが、今の計画から差し引きすると、下半期、また第 2 四半期から利益率が下がってしまうように見えます。

中東の物流の問題など、ちょっとリスク指摘いただきましたけれども、過去で言うと上期から下期に向けて利益率が良くなってくることが多いように思うのですが、下期のデジタルワークプレイスの利益率が低下する要因として、他にどういった内容を考えればいいのか教えてください。

高山 [A]：高山から回答いたします。事業としてのモメンタムはそれほど変わっていませんので、堅調に続くのかなと思っていますが、まず一つは為替、為替前提が上期と下期で変わっていますので、その辺りの影響があると。

それ以外に、今申し上げた海上輸送のロジの問題以外に、無錫工場生産終了ということで、その辺りで設備投資、設備の償却などが入りますので、そういった一過性費用が下期に発生するというところで、現状想定としてはこのようなベースになっているということでございます。

岡崎 [Q]：無錫工場の一過性費用というのは、貢献利益も関係してくるのでしょうか。

高山 [A]：そうですね。設備の償却になりますので、構造改革以外の部分、設備の償却もしくは他の工場への移管費用ですかね。そのあたりです。

岡崎 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

それから、インダストリーについてですけども、機能材料の四半期の動きというのが、2Q だけ見ると 1Q と変わったなという印象ですが、第 1 四半期では前年比結構プラスで強かったのが 2Q だ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



け見るとガクッと落ちてしまって、この第1と第2はどのような変化が大きくなって、下期に向けてどのような市場環境を考えればいいのか教えてください。

葛原 [A]：インダストリー管掌の葛原からお答えさせていただきます。

2Qになって、先ほどの説明の中にもあったのですが、顕著に見えているのが、テレビのサイズの中でも中小型サイズ、ここの部分が、これまで一定のペースでずっと出荷が続いていたのですが、ここで市中在庫が溜まってきているということで、そこがかなり大きく、前クォーターと比べてブレーキがかかったと。

ただ一方で、55インチを超える大きいサイズのところについては非常に引きが強くて、ここはSANUQIという品種がカバーする形になります。こちらの引きが強いですけれども、十分に供給が追いつききらなかった部分も一部ございまして、そういうことと相まって完全に補いきれなかったことで、マーケットとしてはやはり基本的に大きいサイズのほうに流れていくという。この動きそのものは逆回転することはないのではないかと見ています。

それに合わせて、大サイズでかつ広い幅のものも対応出来るということで、従来から取り組んできているものをさらに加速して、供給も含めてしっかり対応していくというのが今後の取組みになります。

岡崎 [Q]：競合他社のトラブルがあって、そのちょっと追い風を受けていた部分があると思うのですが、その反動みたいなものは、あまり関係ないと考えていいですか。

葛原 [A]：そうですね。大きいサイズで競合他社と直接競合している部分、ここについては当社も非常に強く伸びておりますので、それよりはむしろ、そのサイズのミックスが少し変わってきたというトレンドを受けての今回のブレーキと認識しています。

岡崎 [M]：わかりました。以上です。ありがとうございます。

上野 [M]：ありがとうございます。続きまして、カツラさん、よろしく申し上げます。

桂 [Q]：SMBC日興証券の桂です。

3つほど聞きたいのですが、最初に構造改革のところ、Ambryの部分は、当初中計でお示していただいたよりもタイミングが早くできたかなという印象です。それから、今回追加で構造改革、いろんな減損リスクも含めてやりきるのだという意思が非常に表れた発表だったかなと思うのですが、大幸社長から見られて、スライドの13のところ、この部分が中計の中では黒字に転換して

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



いくというようになっていたと思うのですが、ほぼこれに目処がついたなという感覚でいらっしゃるのか。

そうすると、来期のところというのは、スライドの 22 で書いていますけれども、その事業利益と営業利益のところあまり差が出てこなくなるという手応えで見ているのか、あるいはそこに何か残るとすればどういうものがあるのかというところが 1 点目です。

大幸 [A]：桂さんからコメントいただいたようなところがある一方で、中期で非重点といったところには、プレジジョンメディシンだけではなくて、マーケティングサービスの一部であるとか、光学コンポーネントの産業用途以外と言ったところもあって、まだやり残しというのは当然残っているので、そこをまずきちり仕上げないといけないというところを、まず課題として残っていると。

方向転換でも、DW-DX のところは説明したような進捗がある一方で、画像 IoT ソリューション、特に IP カメラというところについては、現状もう赤字は残っていますから、こういうところも内部的には方向決めをしていますけれど、ここもきちと答えを、結果を出していかないといけないというところが課題としてはまだ残っているので。今日の発表だけをもって私自身もう安堵出来るかということ、まだ全然そういうモードにはならず、今期残りしっかり仕上げるというところが必要なところですよ。

桂 [Q]：ありがとうございます。二つ目は、逆に成長事業として強く位置づけたインダストリーのところ、ここはマーケットの環境というシクリカルの部分もあって、またそのサイクルが長く低迷しているというのもあるかと思うのですが。実際にそこでできていること、できていないこと、つまり次の中計に向けという中で、描きなおしの今のアジャスト、考え方というところを、全体としてそのインダストリーをどう見ていらっしゃるかを教えてください。

大幸 [A]：インダストリーのところも、当社の場合は構成する事業ユニットとして、センシング、機能材料とインクジェットコンポーネント、光学と、この四つから主になっています。特に機能材料のところは、先程のご質問に答える形で葛原が言ったようなところで、セグメントによってどうしても変動は受けますけれども、その中でも伸びるところの供給体制を強化して、しっかり機会を捉えていく、もうそこに尽きるかと思っています。

その一方で、センシングについては、大手のお客様に過度に依存するという形の修正を少しかけていかないと、現在のような状況を繰り返すリスクは抱えているというところですよ。技術そのものを光とか色とか、そこをどうやってアプリケーションを拡大していくかと、もう一度、今後に向けて考え直すステージが必要で、今どちらかというところをまず強化しようとしていると。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それに加えて、色、光の延長線上ですけれども、ハイパースペクトルイメージングや、自動車の外観検査、ここはパイプラインも詰まってきたので、逆にそこは人的投資をしてでも、確定注文に変えて設置をしていくという、そこで伸ばしていかないといけないかなと大きくは考えています。

既存のそれぞれの事業の中で、伸ばす部分と、マーケット相手だけに頼って静観しているというのは、もう卒業していきたくと思っています。

今年から、この4事業それぞれだけで頑張るのではなくて、掛け合わせで、新しい価値をお客様に提案しようとしている領域として、ディスプレイとモビリティと半導体。半導体は光学だけではない領域も検討していますので、そこで来期以降、次期中計を含めてどう実現出来るか。そこが今日時点で、全部これが成長ですと言い切れませんが、それを少しでも早く皆様に説明出来るような形に持っていきたくと思っています。

桂 [Q]：ありがとうございます。最後、キャッシュのところで、先ほど在庫を減らしながらフリー・キャッシュを上げてということと、今回の Ambry の売却によるキャッシュインもあるかと思うのですが、その主途としては、お話にありましたように、来期の配当を戻すという部分、バランスシートのところ、借入とのバランスというところ、ここに振り分けていくというところのバランスで来期は復配が出来るという手応えを持っていて、もし何か規模感とか考え方とか、何か今時点でシェア出来る場所があればお願いします。

大幸 [A]：キャッシュについては、キャッシュイン、もう少しクロージング含めて Ambry の件もきちっと見た上で、次回お答え出来るようにしていきたいと思っています。

主途として、経常投資の部分と株主配当と有利子負債の削減、この三つからなるというところで、中期で示している配当と有利子負債というところは大きく構成は変わりません。今回の事業売却によって得られるキャッシュインというのは、いったんは有利子負債の返還分にまず使っていくことにはなると思います。

ただ、それで終わりではなくて、今後成長していかないといけませんので、それについて吟味しながら、どこに本当に張っていくかということを含めて、お金は使っていきたいと思っています。もちろん来期からの配当に優先的にというのは、その考え方は当然持っております。

桂 [M]：以上です。

上野 [M]：ありがとうございます。時間もちょうど6時になりましたが、今挙手が上がっていませんので、今回はこちらで終了とさせていただきますと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



引き続きご質問等あれば IR 室のほうで、取材で対応させていただきますので、よろしくお願いいたします。

本日はありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

