

コニカミノルタ株式会社 2023年3月期（2022年度） 第1四半期決算説明会

代表執行役社長 兼 CEO 大幸 利充
2022年7月28日



Giving Shape to Ideas

© KONICA MINOLTA 1

2022年度第1四半期決算についてご説明いたします。

2022年度1Q 業績
及び
2022年度業績見通し



2022年度1Q 業績 | 全社サマリー

構造改革一部前倒しし、全体としては想定をやや上回る進捗



売上高

- プロフェッショナルプリント、ヘルスケアが増収。インダストリーは減収
- デジタルワークプレイスは受注は堅調に推移も、前年比では半導体等部材不足に加え、上海ロックダウン影響で受注残増加

営業利益・キャッシュフロー

- 営業利益：価格対応実施も部材・物流費高騰により粗利率悪化、航空輸送などによる販管費増、構造改革費用35億円計上（デジタルワークプレイス）により減益
- FCF：当期損失、輸送中在庫増・部材在庫積み増しなどによりマイナス

【億円】	2022年度		2021年度	前期比	為替影響を 除く前期比
	1Q	1Q	1Q		
売上高	2,478	2,299		+8%	△ 1%
売上総利益	1,048	1,013		+3%	△ 5%
(売上総利益率)	42.3%	44.1%		△ 1.8pt	
販売管理費	1,107	992		+12%	+4%
事業貢献利益(*)	△ 59	21		-	-
営業利益	△ 110	31		-	-
親会社の所有者に帰属する					
当期利益	△ 87	10		-	-
FCF	△ 249	△ 28		-	-
為替レート (円)	USドル	129.57円	109.49円		
	ユーロ	138.12円	131.96円		

(*) 事業貢献利益はIFRSの営業利益から、その他の収益・費用を戻したもの

© KONICA MINOLTA 3

当第1四半期は、構造改革の一部前倒しによる一時費用の計上も行い、全体としては想定をやや上回る進捗となりました。売上高は8%の増収でしたが、為替がドルで前期比約20円、ユーロは約6円の円安でしたので、為替影響を除いた実質ベースでは1%の減収でした。

プロフェッショナルプリントやヘルスケアが、為替影響を除いても増収。インダストリーは、機能材料でのメンテナンス停機による影響もあり減収。デジタルワークプレイスは、堅調な受注が継続していますが、減収の要因は前年同期ではまだ顕在化していなかった半導体供給逼迫の影響や、今期発生した上海ロックダウンによる影響で供給が追いついていないことによるものです。これにより、受注残が更に増加し、売上への貢献が第2四半期以降にずれ込んでいます。

営業利益については、粗利率が前期比で約1.8ポイント低下したこと、販売管理費が増加したことなどにより、事業貢献利益段階で約80億円の減益となりました。営業利益は、第2四半期に予定していた構造改革の前倒しを実施したことによる一過性の費用計上35億円などもあり、約140億円の減益となりました。

フリーキャッシュフローは、当期損失に加え、輸送中在庫の増加や部材在庫積み増しなどによりマイナスとなりました。

2022年度1Q 業績 | 事業セグメント別売上高と営業利益



【億円】

売上高	2022年度 1Q	2021年度 1Q	前期比	為替影響を 除く前期比
デジタルワークプレイス事業	1,289	1,212	+ 6%	△ 3%
プロフェッショナルプリント事業	551	479	+ 15%	+ 5%
ヘルスケア事業	287	252	+ 14%	+ 3%
インダストリー事業	349	352	△ 1%	△ 7%
コーポレート他	3	3	△ 7%	△ 1%
全社合計	2,478	2,299	+ 8%	△ 1%

営業利益	2022年度 1Q	営業利益率	2021年度 1Q	前期比	為替影響を 除く前期比
デジタルワークプレイス事業	△ 76	-	11	-	-
プロフェッショナルプリント事業	9	2%	10	△ 4%	△ 96%
ヘルスケア事業	△ 65	-	△ 32	-	-
インダストリー事業	62	18%	80	△ 22%	△ 31%
コーポレート他	△ 41	-	△ 37	-	-
全社合計	△ 110	-	31	-	-

© KONICA MINOLTA 4

セグメント別の売上高と営業利益を示しております。
営業利益の前期比での増減は、次ページでご説明します。

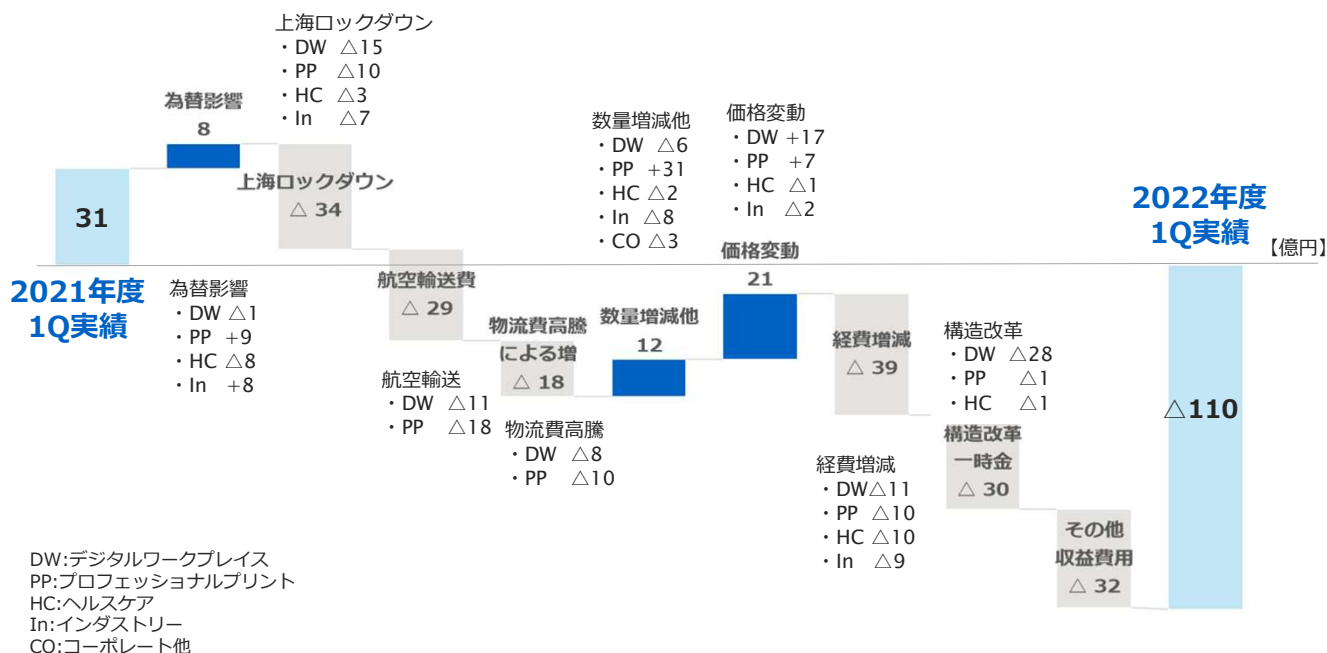
2022年度1Q業績 | 営業利益の増減要因



KONICA MINOLTA

【億円】

- 上海ロックダウン影響△34：今期中に挽回見込み
- 航空輸送費△29：トナー工場事故からのリカバリーで今期は必要
- 物流費高騰△18
- 価格変動（+21）と数量アップ（+12）で部材費高騰を吸収
- 販売量増減のDW（△6）は半導体影響



前期からの営業利益の増減については、まず為替影響を除きますと、上海ロックダウンの影響が大きく34億円、この影響は今期中に挽回する見込みです。そこから昨年発生したトナー工場事故以降の供給キャッチアップのための航空輸送費の増加が29億円。市場在庫安定化のため、航空輸送は今期いっぱい継続が見込まれますが、来期には解消するものです。

そして物流費の高騰影響が18億円あります。また前期比では、半導体等の部材が高騰した影響がありますが、これらを、数量増と価格対応含む価格変動で吸収しています。なおこの数量増と価格変動は合わせて33億円となりました。今後追加の価格対応を含め、これらのプラスを拡大していきたいと考えています。

為替を除く経費増分は、ほとんどが販売変動費の物流費になります。それに加え、前倒しして計上した構造改革費用も差分となっています。

達成できたこと

- **オフィス、プロダクションプリント**：想定に対して供給面で現地荷揚げ・客先出荷を早期化出来たことによりハード・ノンハードの販売が増加、販管費を抑制。トナー供給は予定通り改善
- **デジタルワークプレイス**：2Qに予定していた構造改革一時費用の前倒し計上（効果拡大につなげる）
- **センシング**：好調な滑り出し（計画値過達）
光源色計測領域におけるM&Aによる一層の事業機会の創出（成長領域への投資継続）
- **産業印刷**：ノンハード売上が全ての分野で伸長
- **画像IoT**：FORXAI戦略パートナーの拡大、Vaxtor社買収による高付加価値化、販社活用体制構築
- **プレジジョンメディシン**：国内における「GenMineTOP がんゲノムプロファイリングシステム」の薬機承認（精緻ながん診断を推進することによる個別化医療の実現。患者のQOL向上への寄与）

達成できなかったこと（課題）

- **デジタルワークプレイス**：上海及び局地的なロックダウンによる生産・出荷遅延（年内挽回見込み）
- **プレジジョンメディシン**：遺伝子検査数が想定を下回り、収益性の改善に遅れ
- **機能材料**：モバイル・IT領域でのテレワーク特需の反動減などで市場在庫調整の影響を受け減収（下期から市場回復を想定）

第1四半期にはまだ数字になっていないものも含め、ポートフォリオ転換に向けた進捗など、成果と今後への課題をまとめております。

はじめに成果、達成できたことをご説明します。

オフィスおよびプロダクションプリントは、期初想定に対して、供給面で現地荷揚げ・出荷を早期化出来たことにより、ハード・ノンハードの販売が増加し、また販管費も抑制することができました。トナー供給も予定通り改善しています。これらによって、前倒しした構造改革費用を含めても、第1四半期は想定範囲内に吸収することが出来ました。

インダストリーのセンシングは、好調な滑り出しで社内計画を超過達成しました。また、小規模ではありますが、光源色領域におけるM&Aも実施しました。中期経営計画に対して順調に進んでおり、今後の成長のために重要な成長投資は行うとかつてよりお話ししてきましたが、これに沿った展開です。

前年増収を達成した産業印刷は、ノンハード売上が全ての分野、B2インクジェット枚葉印刷機、ラベル印刷機、加飾印刷機、テキスタイル印刷機のそれぞれで伸長しました。画像IoTでの成果は後ほど詳しくご説明します。

プレジジョンメディシンでは、7月に入ってからではありますが、2019年より東京大学、国立がん研究センター研究所と共同で研究開発してきた成果として、DNAおよびRNAの2種類の遺伝子情報を解析する機能を併せ持つがんゲノムプロファイリング検査用のシステムである「GenMineTOP がんゲノムプロファイリングシステム」の製造販売承認を当社が取得いたしました。これにより、精緻ながん診断を推進することで、患者さま一人ひとりの特性を鑑みた適切な治療の実現等を通じて、患者さまのQOL向上に寄与していきます。

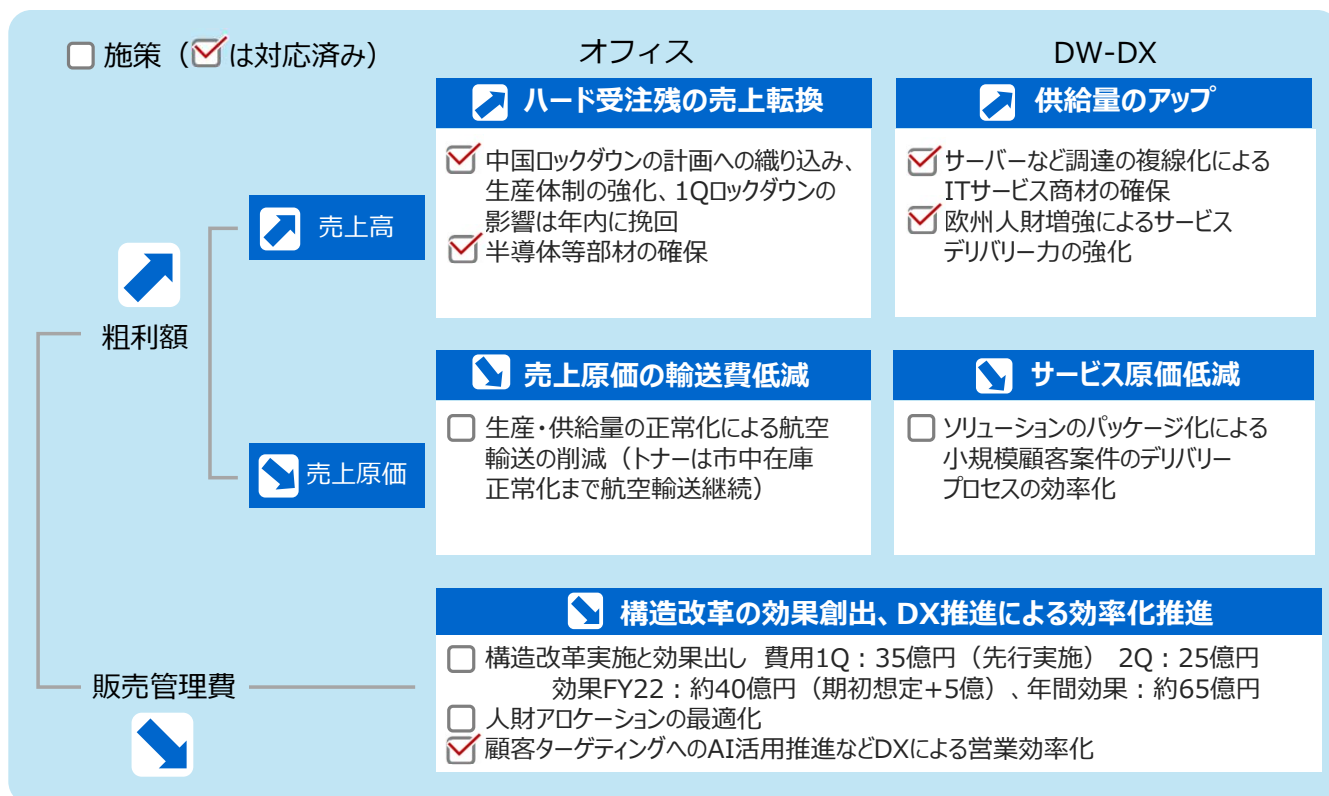
一方、第1四半期には達成できず、第2四半期以降の課題となったことをご説明します。

デジタルワークスペースでは、上海および局地的なロックダウンによる生産・出荷の遅延が発生しました。半導体を含め必要な部材は入手していましたが、ロックダウンにより思うように生産稼働率を上げることができませんでした。これは年内に挽回する見込みです。

プレシジョンメディシンは、受診患者数の伸び悩みにより遺伝子検査数の伸びが想定を下回っています。

これら二事業の収益改善施策については、次ページ以降でご説明します。

インダストリーでは、昨年は年間を通じてけん引した機能材料が、製造ラインのメンテナンス停機の影響、また中小型ディスプレイ、液晶パネルの在庫調整の影響を受けました。なお在庫調整の影響については、下期からの回復を現時点では見込んでいます。



7ページと8ページにおいて、収益性改善を目指す二事業の今後の対応策をまとめております。

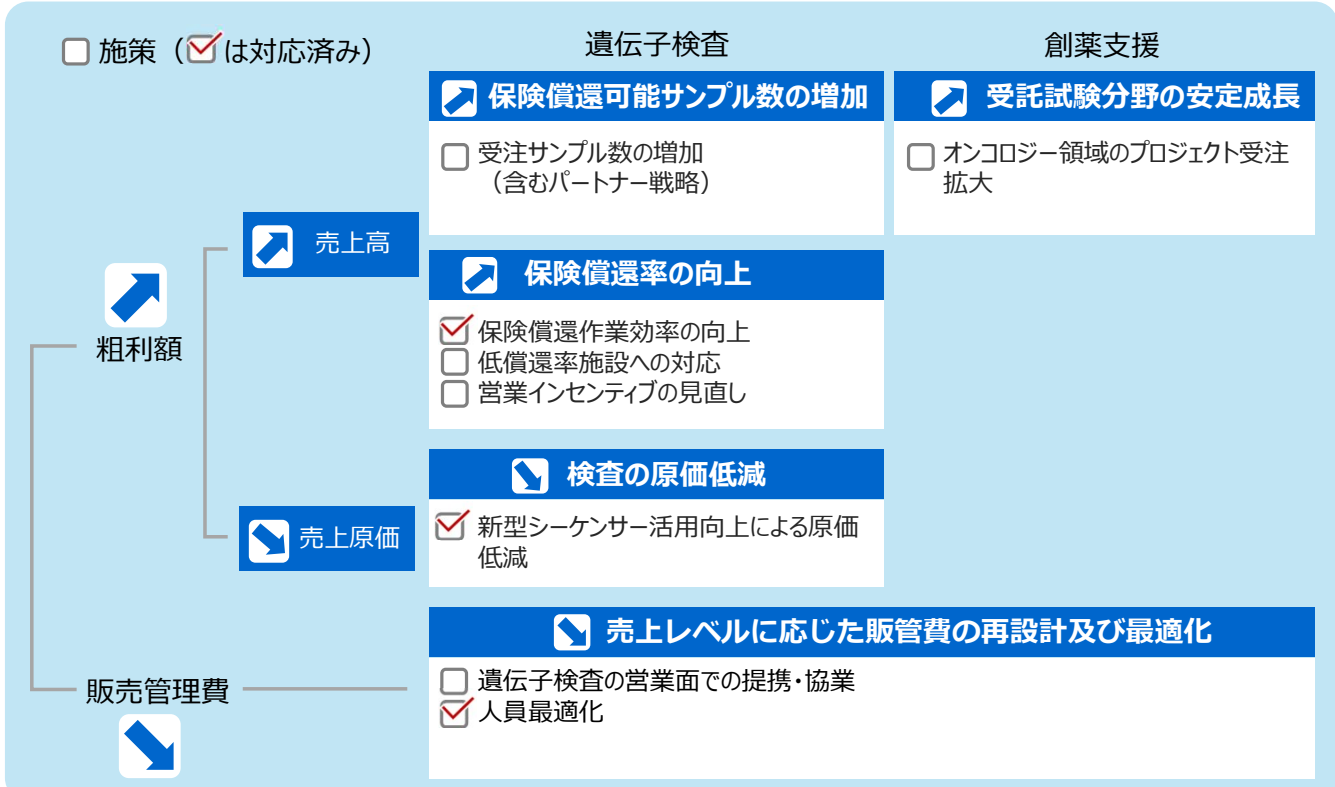
まずはデジタルワークプレイスについてご説明します。

四角のマークは施策を示しており、チェックが入っている施策は、既に対応が完了していることを示しております。

オフィスでは、何と言っても積み上がっているハードウェアの受注残に対して、供給量を増やして売上への転換を進めることが一番の打ち手となります。半導体など調達が困難な部材については、昨年からの取組みが実を結びつつあり確保の見通しが立っています。中国ロックダウン影響については、現時点で生産は既にフル稼働に戻っていますが、今後はある程度の生産制約が発生しても耐えられるよう生産量を上げて対応しています。よって、第1四半期で発生したビハインドは、当期でしっかり挽回していく見込みです。

DW-DXでも、ITサービスに組み込むサーバーなどのハードウェアの調達、またサービスをデリバリーする人財の確保が課題になっていましたが、既に手を打っておりますので、トップラインの拡大につなげます。

販売管理費では、一部前倒しした構造改革の成果出しと残りの構造改革を完遂することと並行して、販売・サービスプロセスのDX推進による効率化を一段と進めます。



プレジジョンメディシンについてご説明します。
 遺伝子検査では、前期で売掛金の修正の要因となった保険償還率を重視した施策に重点を置いています。また、受注サンプル数が伸び悩んでいる状況を踏まえて、成長戦略は維持しながらも販売管理費を再設計し、その最適化も実施することにいたしました。従来の売上に重点を置いた考え方から大きく軌道修正を行い、実行のフェーズに入っています。

デジタルワークプレイス

売上回復後の規模感を想定し、販売・サービスのプロセス・組織効率化、ITサービス採算性向上策の実行

AI・インサイドセールス導入拡大

マネジメント構造簡素化

ITSパッケージ化による販売効率化

- 一時費用約60億円
(1Q 約35億円、2Q 約25億円)
- 当期効果約40億円 (期初想定+5億円)
※年間効果65億円
(2Q 約5億円、下期約35億円)

プレジジョンメディシン

収益性を最優先とする事業運営方針に転換。前回からの追加施策として、2年前より拡充してきた営業人員を中心に大幅削減し適正化を実行

販売エリア選別、低粗利案件縮小

機能統合・開発テーマ選別

パートナー戦略による販売効率化

- 一時費用約3億円
(1Q 約1億円、2Q 約2億円)
- 当期効果約20億円 (1Q 約1.5億円、2Q 約3.5億円、下期約15億円)

デジタルワークプレイスとプレジジョンメディシンの最適化施策について、詳細をご説明します。

デジタルワークプレイスでは、欧米を中心に、AIを活用することによる顧客ターゲティングの効率化、高採算で成約可能性の高い顧客からパイプラインをクローリング、提案書の自動生成などを実現しています。また、コロナ禍の中で経験を積んできたインサイドセールスを活用し、販売のクローリングまで行うといった施策にも取り組んでいます。これらは米国から取り組み始めましたが、各国での横展開を加速しています。ITサービスでは、パッケージ化による販売効率の向上も効果が出ており、こういった販売・サービスプロセスの効率化と共に、今後の売上回復水準を見据えて、マネジメント構造の簡素化も含む組織の効率化も合わせて行います。

2022年度に約60億円の一時費用を想定していましたが、少しでも実行を早くし、成果出しを急いでいます。この考え方により、第1四半期で約35億円の一時金の費用計上を進めました。この結果、デジタルワークプレイス事業では、期初では今期35億円の構造改革効果を見込んでいましたが、5億円の効果の積み増しを実現できる目途が立っています。

プレジジョンメディシンについてご説明します。この事業では、前回の5月の今期見通しの時点では、このような施策は検討していませんでした。その後の米国での競争状況や、マーケットの状況を踏まえて、収益性を最優先する事業運営に方針を転換いたしました。これにより、今期の追加施策、前回想定に織り込んでいなかったものとして、2年前より拡充してきた営業人員を中心に大幅に削減し適正化を実行します。そのために、販売エリアの選別、低採算案件へのリソース配分縮小、事業内での機能統合、開発テーマの選別、販売面ではパートナーチャネルを活用した販売効率化を進めます。これらの施策において、2022年度に約3億円の一時費用をかけ、その効果として、労務費を中心とした固定費削減額約20億円を見込みます。これにより、現在の売上成長による粗利の成長が難しい中でも、固定費削減でその一部と相殺も図っていきます。

1Q：堅調なICT検査用途

- **基盤事業**：光源色（ICT端末用のディスプレイ、照明等）と物体色の検査が対前年+11%伸長。為替も追い風
- **戦略事業**：1Q売上は部品不足影響で前年並み、受注は順調に拡大

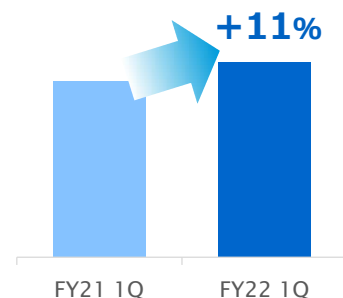
- **HSI* 計測**：
欧州で化成品リサイクルの分別向け需要拡大
- **外観計測**：
ICT向け：受注堅調。部品調達遅れ影響あり、2Qに解消見込み

自動車向け：部品不足に起因する顧客生産調整の影響はあるが、グローバルで受注拡大



光源色・物体色計測の伸長

(対前年同期比 売上高成長率)



2Q以降

- **1Qの好調を継続**
- **光学デバイスの検査事業を強化**：当社子会社 Instrument Systems社（独、以下IS社）により韓国キムスオブテック社とSPA締結、2Qに連結を予定。IS社のアジア域の顧客接点を強化。ディスプレイ+新規AR/VRディスプレイの進化に寄与し、かつ、認証用等3Dセンサデバイス検査事業へ参入






*HSI: Hyper Spectral Imaging 多数の波長毎の情報を可視化する技術

© KONICA MINOLTA 10

10ページと11ページでは、コア事業と位置付けているビジネスユニットの状況をご説明します。

まずセンシングですが、先ほどもご説明しましたように、好調な滑り出しで、基盤事業である光源色、物体色向け計測器の売上が前年比11%伸びました。また買収したハイパースペクトルイメージング計測、外観計測などの戦略事業においては、部品不足により売上は前年並みに留まりましたが、受注は順調に拡大しています。第2四半期以降もこのモメンタムを継続して、売上に転換していきます。

また、ジャンルトップを続けている光源色領域では、ドイツの子会社Instrument systems社が韓国のキムスオブテック社を100%の株式取得で買収を行う契約を締結いたしました。これにより、ディスプレイでは新規領域となるAR/VRなどの事業の拡大を加速するとともに、今後は韓国以外の地域のビジネスにも横展開をドライブしたいと考えています。

	継続課題/1Qの状況	2Q以降の打ち手
機能材料	<ul style="list-style-type: none"> 大型TV市場におけるVA位相差フィルムのポジションは堅調に維持 IT/スマートフォン市況のリモートワーク特需反動による市場在庫調整影響で減収 原材料調達における円安影響含むコスト増 	<ul style="list-style-type: none"> 当社強みのTV領域のシェア継続拡大 市場在庫調整後の急速な需要増に向けた準備 原材料調達先の複線化推進 
IJコンポ	<ul style="list-style-type: none"> 上海ロックダウンによる中国顧客向け販売減 欧州市場での高精細サイングラフィックス向け販売の好調 	<ul style="list-style-type: none"> 回復進む欧州での新規受注拡大 プリント基板などの工業用途向け領域拡大 
メディカルイメージング*	<ul style="list-style-type: none"> 日米でX線関連（DR/システム）・医療IT堅調 動態回診車の国内先行立ち上げ 	<ul style="list-style-type: none"> X線、医療ITは高付加価値化を推進 動態回診車の国内展開加速、米国での立ち上げ 

*メディカルイメージング：ヘルスケア事業（ヘルスケアユニット）

© KONICA MINOLTA 11

機能材料は中小型ディスプレイの在庫調整を見据え、当社の強みであるTV領域の位相差フィルムのシェア拡大に引き続き取り組みます。

インクジェットコンポーネントでは、プリント基板など成長が見込まれる工業用途での事業拡大を継続して進めます。

画像診断機器・サービスを提供するヘルスケアはメディカルイメージングと呼び方を変更しました。2022年初めに発売したX線動態回診車の市場での反響は良く、先行する国内での展開を加速するとともに、米国でもFDA承認を取得できたため、今後速やかに立上げていきます。

画像技術とDXで顧客や社会課題の解決に貢献。戦略的新規事業による市場創出

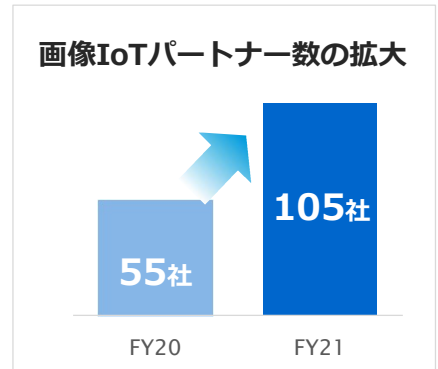
産業印刷

- 画像技術と市場開拓力でデジタル印刷市場の拡大を牽引
 - ・ 高級商業印刷、パッケージ、ラベル、テキスタイル分野でノンハードの売上伸長 (YoY +42%)
 - ・ TAM 商業印刷 (デジタル) 1.4兆円
ラベル、パッケージ 3000億円



画像IoTソリューション

- パートナーとの戦略的提携・M&A機会の追求
 - ・ ソフトバンク：自治体防災ソリューションの開発中
 - ・ キンドリル：スマートファクトリー領域のDX推進
 - ・ Vaxtor：ナンバープレート認識とOCR技術の獲得 (Mobotix社によるM&A)
- 画像IoT、AI人材の強化と育成：
 - 世界最大のAIコンペ「Kaggle」で当社のデータサイエンティスト、AIエンジニア3名が金メダルを受賞



© KONICA MINOLTA 12

ポートフォリオマネジメントにおいて戦略的新規事業と位置付けております、産業印刷と画像IoTソリューションの施策について進捗をご説明します。

パッケージ、ラベル、テキスタイルを対象とする産業印刷は、プロダクションプリントが対象とする商業印刷とともに、デジタル印刷へのシフトが進んでおり、対象市場の規模(TAM)も資料に記載の規模に拡大しております。そうした市場環境の中で当社は、産業印刷での市場開拓を強化し、市場におけるデジタル印刷機器の設置台数を増やしてきた結果、ノンハード売上が19年度比で約70%の伸びを示しております。これが収益性の改善にも確実に結び付いており、単月では黒字となる月も増えてきました。いよいよ産業印刷事業としての利益貢献が始まろうとしています。

画像IoTソリューションでは、当社の画像IoTプラットフォーム「FORXAI (フォーサイ)」と、対象となる領域・分野に強みを持つソリューションパートナーとの提携を拡大しています。これらのパートナー様とは、商材を開発していますが、年内にサービスをロールアウトする計画です。また、当社子会社であるMobotix社を通じて以前よりパートナー関係にあったVaxtor社を買収しました。これにより、Mobotix社の強みである堅牢性の高いIPカメラとVaxtor社の持つ自動車のナンバープレートの画像認識技術を組み合わせ、大型施設の駐車場向けなどで付加価値の高いソリューションを提供します。この組み合わせでのソリューションは、すでに米国のニューヨーク州近郊の交通監視でも採用されており、今後導入を加速していきます。

社内の人的資本においては、画像IoT・AI人材を1000人規模にまで拡大する取り組みをこの2年間継続していますが、こういった人材の中から世界最大のAIコンペでトップ10に入るなど当社の人財が評価されており、ここは自信を持って引き続き育成・強化に努めていきます。

2022年度 業績見通し | サマリー



- ドル・ユーロ前提を実勢レートに合わせたことにより、売上高を上方修正
- 営業利益はドルが悪化要因、ユーロと中国元が好転要因となるが、中国ゼロコロナ政策の不透明感を考慮して据え置きとする

【億円】

	2022年度 見通し (今回)	2022年度 見通し (前回)	2021年度 実績	対前年 増減	対前年 増減率
売上高	10,200	9,800	9,114	+1,086	+ 12%
営業利益	150	150	△ 223	+373	-
親会社の所有者に帰属する					
当期利益	55	55	△ 261	+316	-
設備投資額	500	500	424		
減価償却費及び償却費*	500	500	558		
研究開発費	630	630	627		
FCF	200	200	△ 136		
投融資	160	160	0		
為替レート [円]					
USD	135.0	110.0	112.4	+22.6	
EUR	135.0	125.0	130.6	+4.4	

*IFRS16による使用权資産償却費は含まない

© KONICA MINOLTA 13

2022年度通期での業績見通しについてご説明します。

為替レートはドル、ユーロともに、前回想定に対して大きく円安方向で推移しており、このトレンドは今後も続くと予測しておりますので、今回業績見通しの前提となる為替レートを見直し、ドル、ユーロともに135円にいたしました。これにより売上高は上方修正を行います。一方、営業利益および当期利益は従来からの150億円、55億円を据え置きといたします。為替前提の見直しは、利益面ではドルは悪化要因、ユーロと中国元が好転要因となりますが、中国のゼロコロナ政策の不透明感や米国金利上昇によるビジネスへのマイナス懸念なども考慮して、据え置きとしました。

2022年度 業績見通し | セグメント



【億円】

売上高	2022年度 見通し (今回)	2022年度 見通し (前回)	2021年度 実績	対前年 増減	対前年 増減率
デジタルワークプレイス事業	5,200	4,950	4,654	+546	+12%
プロフェッショナルプリント事業	2,200	2,100	1,947	+253	+13%
ヘルスケア事業	1,275	1,250	1,099	+176	+16%
インダストリー事業	1,525	1,500	1,392	+133	+10%
センシング	450	420	424	+26	+6%
材料・コンポーネント	925	930	842	+83	+10%
画像IoTソリューション	150	150	126	+24	+19%
コーポレート他	0	0	21	△21	-
全社合計	10,200	9,800	9,114	+1,086	+12%

営業利益（営業利益率）	2022年度 見通し (今回)		2022年度 見通し (前回)	2021年度 実績		対前年 増減	対前年 増減率
デジタルワークプレイス事業	35	0.7%	35	△62	-	+97	-
プロフェッショナルプリント事業	75	3.4%	50	10	0.5%	+65	+624%
ヘルスケア事業	△90	-	△65	△203	-	+113	-
インダストリー事業	300	19.7%	300	185	13.3%	+115	+62%
コーポレート他	△170	-	△170	△153	-	△17	-
全社合計	150	1.5%	150	△223	-	+373	-

© KONICA MINOLTA 14

事業セグメント別の売上高と営業利益を示しております。

売上については、為替影響を考慮して400億円の増としている一方で、営業利益は据え置きですが、事業セグメント間は調整をしております。

2022年度 業績見通し | 2022年度重点施策 - 事業ポートフォリオの転換に向けて



2022年度重点施策

検討中 実行中 完了

		検討中	実行中	完了
安定収益事業 オフィス	●販売/サービス/管理の効率化/高質化のための構造改革の実施		✓	
	●中長期を見据え、地政学リスクを考慮したモノづくり戦略の見直し（パートナー戦略含む）	✓		
コア事業 センシング、機能材料、リコンポーネント、ヘルスケア（メディカルイメージング）プロダクションプリント	●成長領域での事業展開継続強化		✓	
	●中長期を見据えたM&A（センシング）、厳選かつ戦略的な設備投資（機能材料）、戦略的提携の効果出し（ヘルスケア）、人財投資の実施		✓	
戦略的新規事業 プレジジョンメディシン、画像IoTソリューション、DW-DX、産業印刷	●IPOの適切な時機を見計らいながら準備継続（プレジジョンメディシン）	✓		
	●（追加）収益性最優先の最適化施策（プレジジョンメディシン）		✓	
	●グループ間シナジーの最大化（画像IoTソリューション）、デジタル印刷化の潮流を捉えた事業成長の加速（産業印刷）		✓	
	●これまでの人財および開発投資に基づく成果出しへの注力、厳選した先行開発投資の実施		✓	
低収益事業 光学コンポーネント、マーケティングサービス	●外部資本の活用を念頭に置いた施策の継続推進	✓		
	●バリューチェーン上流へのリソース集中		✓	

© KONICA MINOLTA 15

前回の決算説明会で説明した事業ポートフォリオ転換に向けた2022年度の重点施策について、その進捗をご説明します。

安定収益事業であるオフィスを中心とした構造改革を前倒ししています。モノづくり戦略の見直しについては目下検討を進めているところです。

コア事業に位置付ける各事業では成長領域での事業展開は継続強化しており、センシングでは買収案件を進めました。これに留まらず設備投資等も含め成長投資を継続していくという考えです。

戦略的新規事業について、プレジジョンメディシンはステータスに変更はありませんが、先ほどご説明したとおり、足元についてトップライン重視から利益を重視する運営に変えるアクションをとっております。画像IoTソリューションにおいては、Mobotix社のIPネットワークカメラの販路として、デジタルワークプレイスで培ってきた販社活用体制を強化し販売活動を加速します。加えて産業印刷のノンハードも大きく伸びており予定通りです。

さらに低収益事業の打ち手については、内部でのリソースを高付加価値な上流にシフトしながら、外部資本活用の検討を進めています。

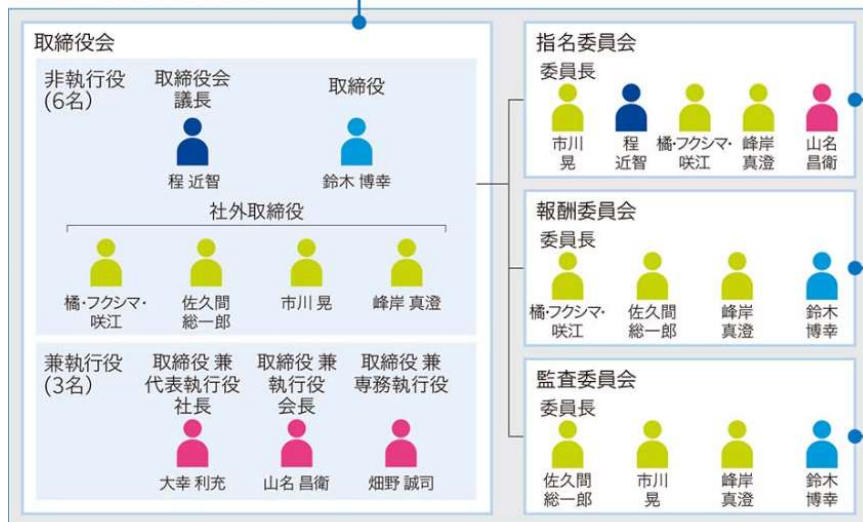


ESGの取り組み



- 取締役会議長を初めて社外取締役が務めるとともに、取締役会の過半数を社外取締役に
- 監督と執行を分離した透明性の高いコーポレートガバナンス体制の一層の進化

取締役会と三委員会の構成



取締役会の特長

- 社外取締役全員が独立役員
- 社外取締役が過半数
- 議長は社外取締役
- 執行役を兼務しない社内取締役は1名以上

三委員会の特長

- 委員長は社外取締役
- 代表執行役を兼務する取締役は委員を務めない

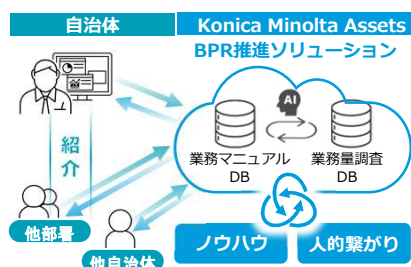
本年6月17日、第118回定時株主総会で決議された当社のコーポレートガバナンス体制についてご説明します。当社は2003年の経営統合以降、当時の委員会等設置会社として監督と執行を分離したコーポレートガバナンス体制をとり、その実効性の継続的な向上を進めてまいりました。

その一方で、今年度のコーポレートガバナンス体制では、当社としては初めて社外取締役が取締役会議長を務めることになりました。また取締役会の過半数を社外取締役が占める形となりますので、より透明性の高いコーポレートガバナンス体制に進化したと考えております。

ESG × DX推進の成果

自治体のDX支援

- ガバメイツが愛媛県「市町業務標準化モデル構築事業」を5億円で受注
- 箕面市、箕面市教育委員会と包括連携協定を締結



プロフェッショナルプリント事業

- バーチャルショールームが「イノベーションアワード 2022」(独)を受賞



- デジタル印刷システム「AccurioPress C14000」が日本画像学会の「技術賞」を受賞



ESGの社外評価

- GPIFのESG指数である全インデックスに6年連続で選定
「FTSE Blossom Japan Index」「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」「MSCI ジャパンESG セレクト・リーダーズ指数」「MSCI 日本株女性活躍指数」「S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数」
- 「FTSE4Good Index Series」に19年連続で選定

最後に、事業における好事例と外部評価のトピックスについてご説明します。

まずは自治体業務プロセスのDX支援についてです。株式会社チェンジ様と当社の子会社であるコニカミノルタパブリテック株式会社による合併会社「株式会社ガバメイツ」を設立しており、愛媛県の「市町業務標準化モデル構築事業」を5億円で受注しました。国がマイナンバーカードを用いてオンライン化を推進する手続きを標準化し、行政職員の業務負荷を軽減しながら、行政コストの削減を支援していきます。まず当社としては愛媛県でこの実行についてご支援をしていきます。また、大阪府の箕面市とはコニカミノルタ株式会社として、2019年以来、小中学校における教育現場のDX支援をすでに事業として進めております。教育現場のDXだけではなく、愛媛県のような自治体のDX支援、中小企業のイノベーション、地域社会のDXを推進し、教育の質の向上と市民サービスの向上を図ります。こういった取り組みが今自治体関係では広まってきています。

プロフェッショナルプリント事業では、ご覧のような外部評価を受賞しました。当社のDNAである、お客様の「みたい」に応える画像技術を磨くとともに、DXを活用した新たな顧客体験を提供し、また技術そのものについても評価をいただいています。

投資指標においては、GPIFがESG指数として採用する全ての責任投資インデックスに6年連続で選定されました。また、Sustainable Investmentにおいて世界で最も良く知られる指標のひとつである「FTSE4Good(フツィーフォーグッド) Index Series」にも19年連続で採用されました。こういったESGに関連する施策は、従来から継続してしっかり取り組んでおります。

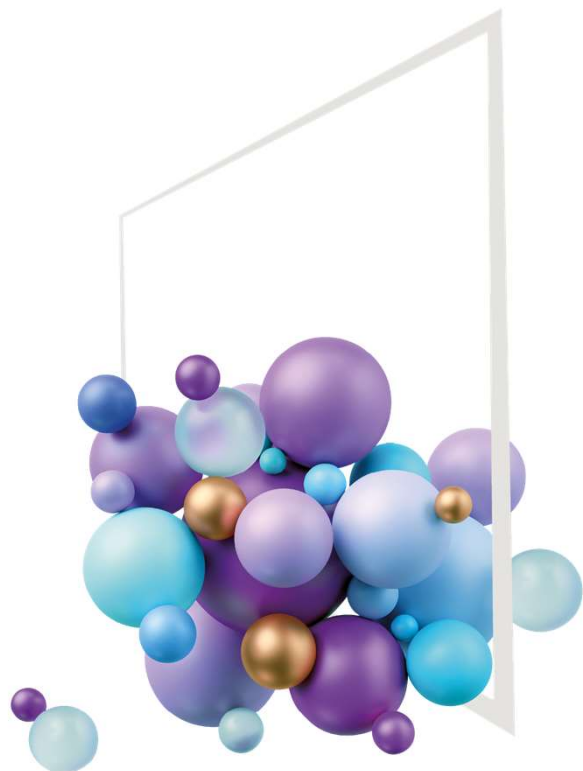
私からのご説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

以上



KONICA MINOLTA

Appendix



Giving Shape to Ideas

2022年度 2Q以降の環境認識（前回想定と今回）

事業を取り巻く環境認識		
	前回想定	今回
為替/金利	直近の実勢レート、マーケット見通しを総合的に勘案。（想定レート：USD110円、EUR125円）	想定レート：7月以降 USD135円、EUR135円 全世界的な金利上昇
COVID-19	多くの国で経済活動の正常化を見込むが、変異ウイルスによる不確実性は残る。中国のゼロコロナ政策によるロックダウン影響大	上海ロックダウンは6月初旬解除、他の局地でロックダウン実施
半導体不足	需要拡大ペースが供給能力増強を上回り、自動車向け半導体中心に2022年にかけて引き続き不足する見込み	変更なし
輸送期間長期化/ 物流費高騰	ひっ迫要因である港湾混雑、検疫措置、労働力不足の改善の兆しは見られず、ひっ迫状態は今後も継続	物流費は更に高騰
ウクライナ/ 欧州情勢	北米、日本および欧州の主要国でCOVID-19前のGDPを上回るが、ウクライナ情勢を踏まえて世界経済見通しは下方修正	ウクライナ情勢は長期化 世界経済下方修正の見通しは変わらず
原材料・エネルギー価格の高騰	ウクライナ情勢による原油価格・エネルギー価格の上昇、および中国からの輸血量減少等による原材料の値上げ、投機筋による銀相場は高騰	

青字：前回認識からの変更点

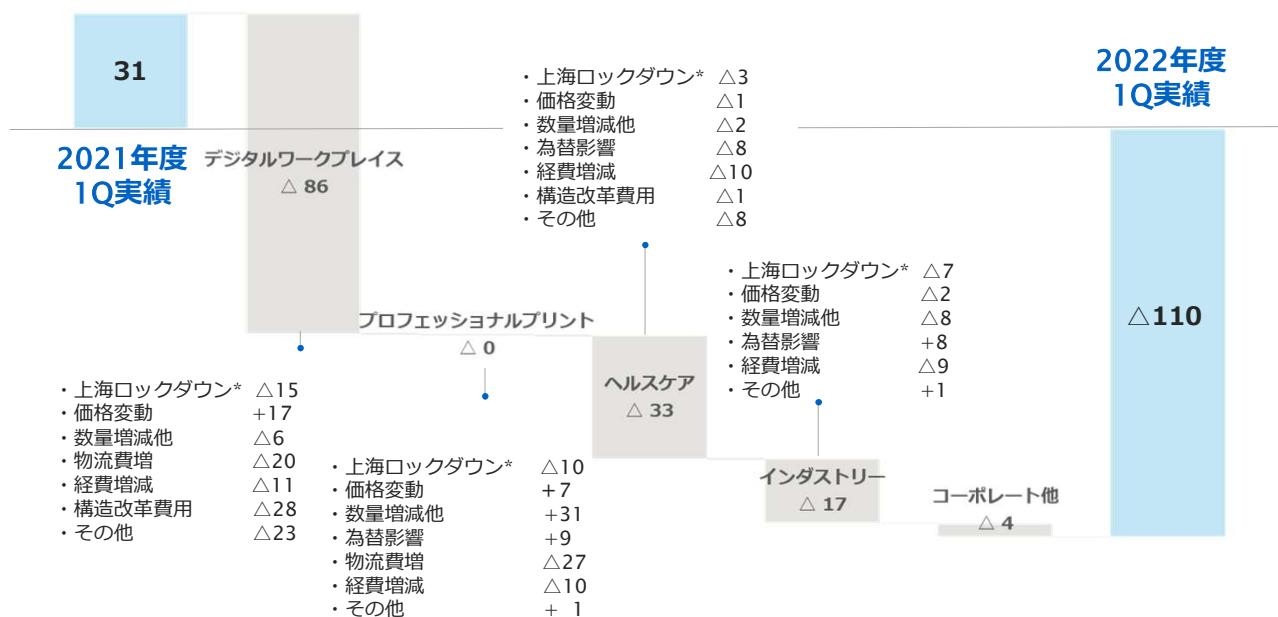
		事業に及ぼす環境	
		市場認識/需要環境	供給環境
デジタルワーク プレイス	<ul style="list-style-type: none"> • オフィスへの入社再開が定着、ノンハード需要は前年比増加 • ハード需要は堅調、市場は供給律速が影響 • オフィス環境のIT/DX需要成長は継続 • 金利上昇がリースビジネスに影響（PPも共通） 	<ul style="list-style-type: none"> 【1Q】上海ロックダウンの影響大→ • 生産は限定的に継続も稼働率低下 • 中国の販売低下 	
プロフェッショナル プリント（PP）	<ul style="list-style-type: none"> • 商業印刷/産業印刷：アナログ印刷からデジタル印刷へのシフトが加速 • 北米/欧州での経済活動正常化に伴い需要は回復 • 注力するMPP/HPP市場では7-10%の成長 	<ul style="list-style-type: none"> 【2Q以降見通し】 • 6月後半から正常化に向かうが、主に欧米のハード供給に2Qまで影響残る • 物流輸送期間の長期化/部材・商材調達不足が継続 • トナー不足は解消 • IT人材の高騰と不足によるデリバリー制約 	
ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> • メディカルイメージング：医療現場での高付加価値イメージングの活用進展 • プレシジョンメディシン：米国の受診患者数の伸び悩み、治験の段階的再開 		
インダストリー	<ul style="list-style-type: none"> • スマホ市場は期初に見込んでいた市況回復が遅延 • 大型ディスプレイ市場の成長。中国シフト継続（総面積+5%、うち超広幅+20%） • モバイル向け高機能超薄膜フィルムの市場在庫調整（2Qまで継続） • IPカメラは回復も欧州では東欧情勢が影響 		

© KONICA MINOLTA

2022年度1Q 業績 | 営業利益の増減要因

事業別

【億円】



* 今期中に挽回見込み

Appendix 全社業績



【億円】

	2022年度 1Q	2021年度 1Q	前期比
売上高	2,478	2,299	+8%
売上総利益	1,048	1,013	+3%
(売上総利益率)	42.3%	44.1%	△ 1.8pt
販売管理費	1,107	992	+12%
その他収益・費用	△ 51	10	
営業利益	△ 110	31	-
(営業利益率)	-	1.4%	-
金融収支	35	△ 6	-
税引前利益	△ 76	25	-
(税引前利益率)	-	1.1%	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	△ 87	10	-
(親会社の所有者に帰属する当期利益率)	-	0.4%	-
EPS (円)	△ 17.69	1.98	
設備投資額	84	89	
減価償却費及び償却費 *	188	190	
研究開発費	153	153	
FCF	△ 249	△ 28	
投融資	9	0	
為替レート [円] USD	129.57	109.49	+20.08
EUR	138.12	131.96	+6.16

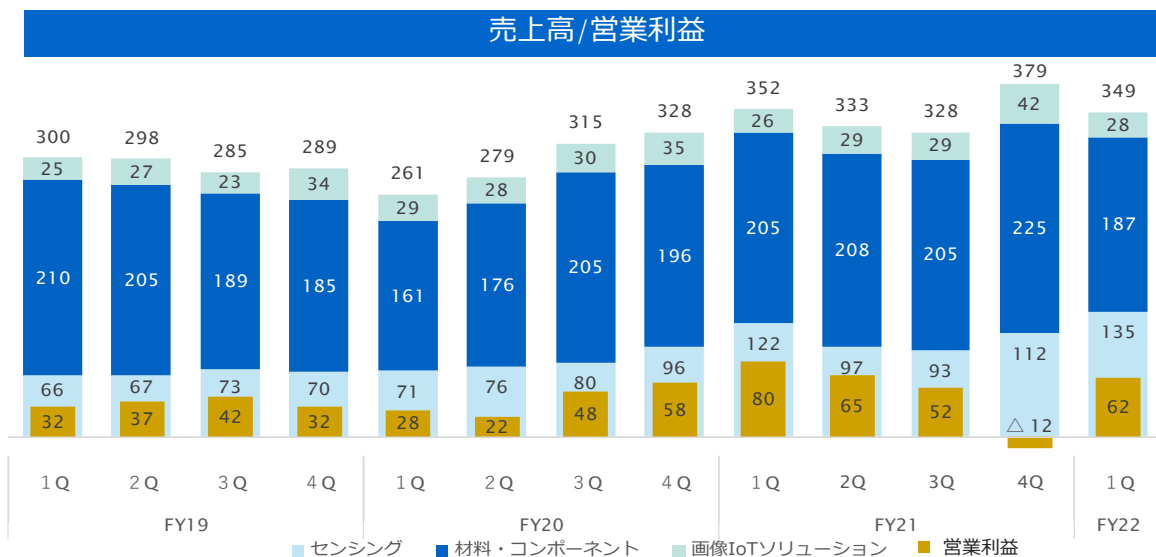
* IFRS16リース債務約50億円含む

© KONICA MINOLTA 24

2022年度1Q 業績 | インダストリー事業

- 機能材料：下流サプライチェーンの余剰在庫調整が始まり、最終的なフィルム需要が急激に低下するも、主力のVA位相差フィルムの需要は堅調。IT・モバイル向けの販売は減
- センシング：光源色計測器は大手顧客からの需要が堅調、物体色計測器は中国や北米での受注が順調。HSI産業用途は欧米を中心に新規案件を獲得
- 画像IoTソリューション：大型物流倉庫や教育施設向けに監視カメラソリューションの大口案件を受注するも欧州で納入が遅延

【億円】

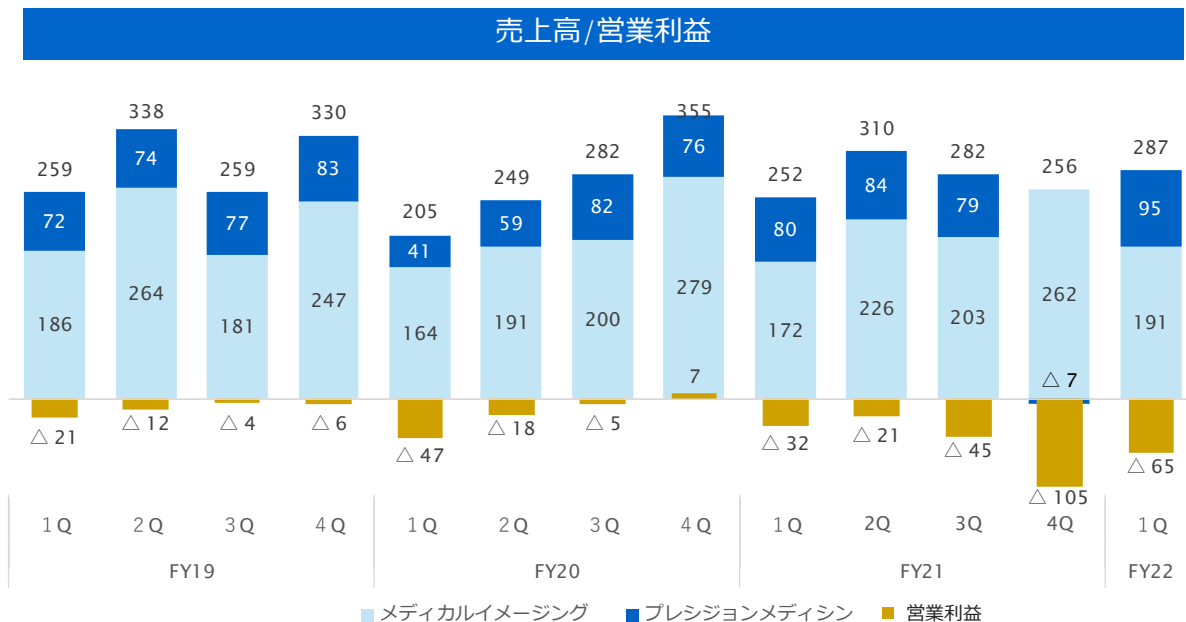


2022年度1Q 業績 | ヘルスケア事業



- メディカルイメージング* : X線/医療ITは日米で堅調。超音波は、日本の整形、アジアで伸長
- プレジジョンメディシン : RNA検査は増加も遺伝子検査全体は回復途上。創薬支援は前臨床が伸長

【億円】



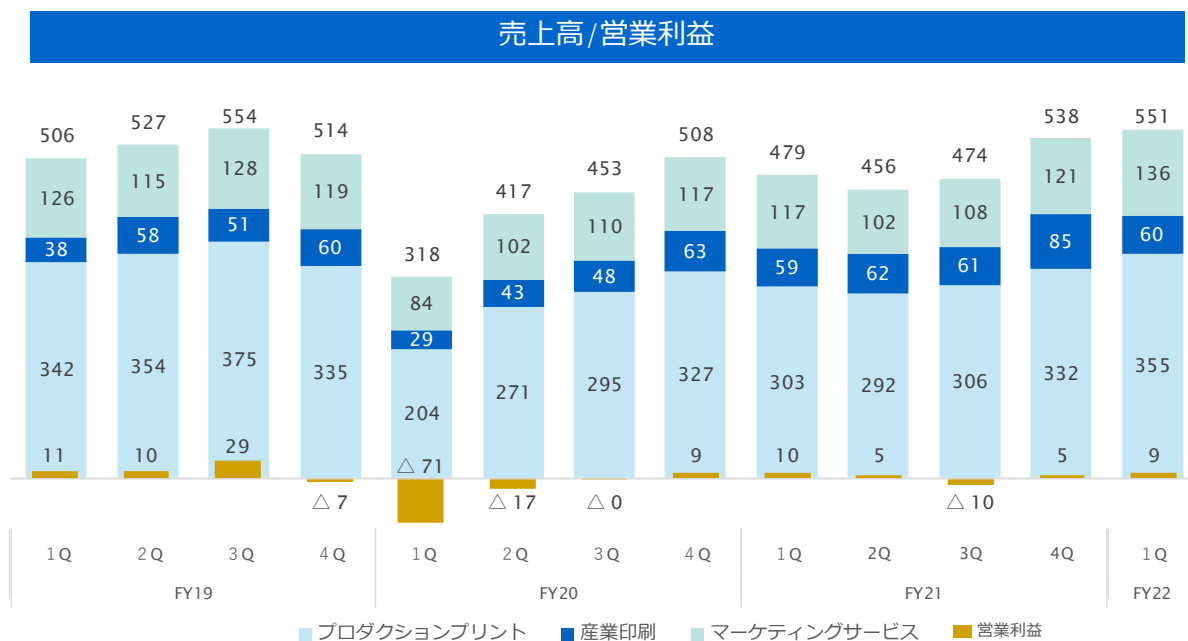
* メディカルイメージング : ヘルスケア事業 (ヘルスケアユニット)

2022年度1Q 業績 | 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：ハードは受注は好調継続も上海ロックダウンの影響でFY19比で89%
ノンハードは想定通り回復しFY19比で95% 受注残約100億円
- 産業印刷：ハードは納入遅れが複数機種で発生 ノンハードはYoYで42%の伸長

【億円】

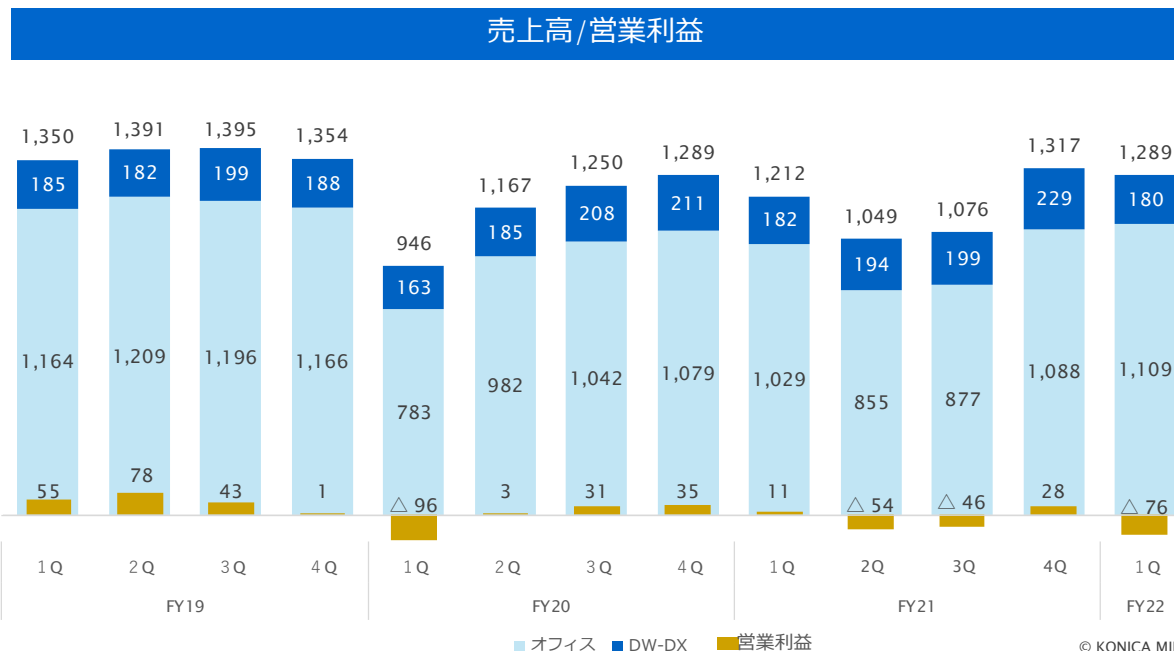


2022年度1Q 業績 | デジタルワークプレイス事業



- オフィス：ハードの需要回復継続も、上海ロックダウンと物流輸送期間長期化の影響を受けFY19比で81%。ノンハードは想定通り回復しFY19比で85%。受注残約580億円
- DW-DX：リカーリング収益が好調も、外部調達品の供給不足で伸び悩み

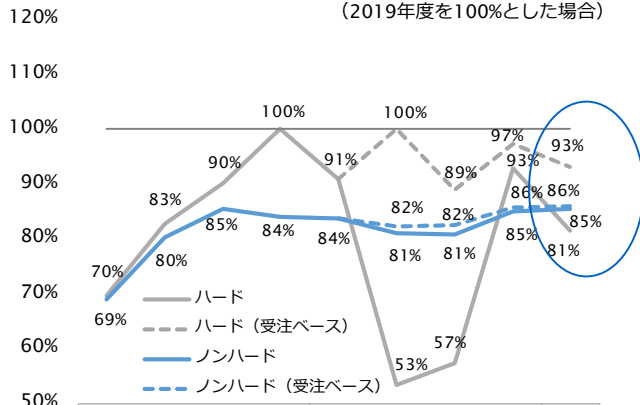
【億円】



ハード・ノンハード売上 対FY19

オフィス

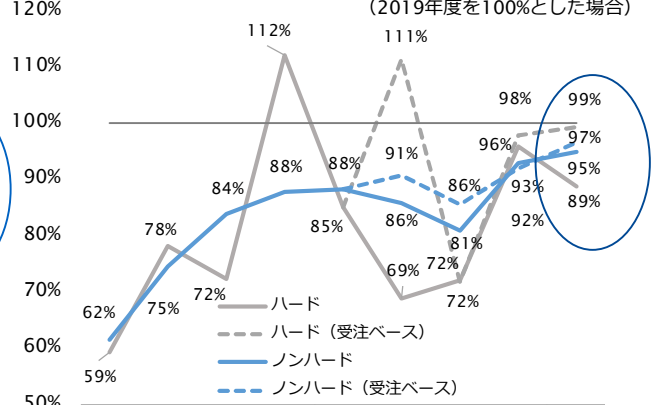
(2019年度を100%とした場合)



ノンハード 地域別	FY20				FY21				FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
日本	85%	90%	94%	92%	92%	87%	91%	89%	89%
米国	62%	73%	78%	81%	77%	75%	74%	82%	77%
欧州	66%	82%	83%	78%	83%	82%	77%	82%	87%
中国	107%	105%	115%	140%	109%	111%	75%	110%	114%
インド	52%	68%	98%	113%	73%	103%	127%	108%	143%
合計	69%	80%	85%	84%	84%	81%	81%	85%	85%

プロダクションプリント

(2019年度を100%とした場合)



ノンハード 地域別	FY20				FY21				FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
日本	76%	82%	88%	87%	81%	76%	66%	78%	75%
米国	52%	67%	77%	82%	76%	75%	76%	90%	81%
欧州	64%	77%	79%	78%	88%	94%	77%	86%	98%
中国	113%	117%	140%	138%	176%	138%	98%	127%	120%
インド	34%	71%	105%	113%	83%	107%	121%	114%	136%
合計	62%	75%	84%	88%	88%	86%	81%	93%	95%

Appendix 販売管理費・その他の収益・費用及び金融収支明細



KONICA MINOLTA

	2022年度	2021年度	前期比	【億円】
	1Q	1Q		
販売管理費				
販売変動費	127	87	+40	
研究開発費	153	153	△0	
人件費	522	485	+37	
その他	304	267	+37	
販売管理費 計	1,107	992	+114	
*為替影響額:	75億円 (除く為替 39億円)			
その他の収益				
保険金収入	10	0	+9	
休業補償等助成金	0	8	△8	
事業譲渡益	-	15	-	
その他収益	8	9	△0	
その他の収益 計	18	32	△14	
その他の費用				
事業構造改善費用	35	3	+32	
訴訟和解金	16	-	-	
その他費用	17	19	△2	
その他の費用 計	68	22	+46	
金融収支				
受取利息・受取配当金-支払利息	△ 10	△ 5	△ 4	
為替差損益	42	1	+41	
その他	2	△ 1	+4	
金融収支 計	35	△ 6	+40	

© KONICA MINOLTA 30

Appendix セグメント別 研究開発費、設備投資、減価償却費



KONICA MINOLTA

研究開発費	2022年度	2021年度	前期比
	1Q	1Q	
デジタルワークプレイス事業/ プロフェッショナルプリント事業	66	74	△ 10%
ヘルスケア事業	31	27	+16%
インダストリー事業	33	32	+5%
コーポレート他	23	21	+6%
全社合計	153	153	△ 0%

【億円】

設備投資	2022年度	2021年度	前期比
	1Q	1Q	
デジタルワークプレイス事業/ プロフェッショナルプリント事業	43	53	△ 19%
ヘルスケア事業	18	13	+43%
インダストリー事業	10	11	△ 9%
コーポレート他	13	12	+4%
全社合計	84	89	△ 6%

減価償却費 および償却費	2022年度	2021年度	前期比
	1Q	1Q	
デジタルワークプレイス事業/ プロフェッショナルプリント事業	115	119	△ 4%
ヘルスケア事業	28	24	+16%
インダストリー事業	29	29	+0%
コーポレート他	17	18	△ 7%
全社合計	188	190	△ 1%

© KONICA MINOLTA 31

Appendix 営業利益増減分析

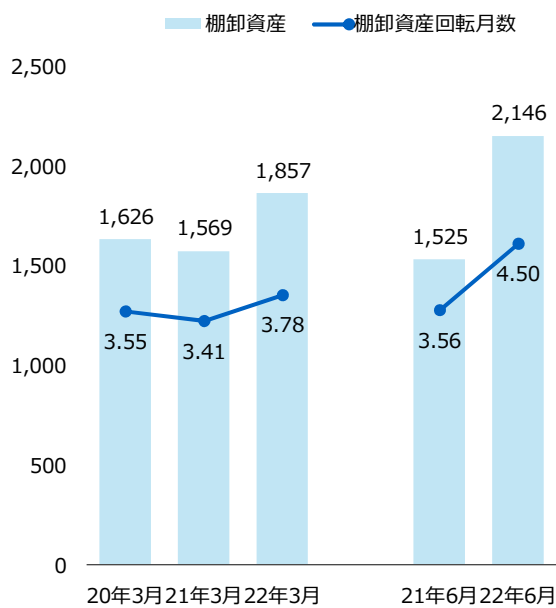


【億円】

前年同期比 (FY22/1Q vs FY21/1Q)	デジタル ワークプレイス	プロフェッショナル プリント	ヘルスケア	インダストリー	コーポレート他	合計
【要因】						
為替影響	△ 1	+9	△ 8	+8	△ 0	+8
数量増減他	△ 41	△ 6	△ 5	△ 15	△ 2	△ 69
価格変動	+17	+7	△ 1	△ 2	+0	+21
経費増減	△ 11	△ 10	△ 10	△ 9	+0	△ 39
その他収益費用	△ 51	+1	△ 10	+0	△ 1	△ 61
【営業利益】						
増減額（前年同期比）	△ 86	△ 0	△ 33	△ 17	△ 4	△ 141

【億円】

	FY20 1Q	FY21 1Q	FY22 1Q
税引前四半期利益（△は損失）	△ 238	25	△ 76
減価償却費及び償却費	194	190	188
営業債権及びその他の債権の増減（△は増加）	356	147	104
棚卸資産の増減（△は増加）	△ 84	53	△ 164
営業債務及びその他の債務の増減（△は減少）	△ 255	△ 147	△ 32
その他	△ 51	△ 178	△ 197
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 78	91	△ 177
有形固定資産の取得による支出	△ 61	△ 93	△ 49
無形資産の取得による支出	△ 23	△ 44	△ 46
子会社株式の取得による支出	△ 2	0	△ 2
その他	25	18	25
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 62	△ 119	△ 72
フリーキャッシュフロー	△ 139	△ 28	△ 249



Appendix 連結財政状態計算書



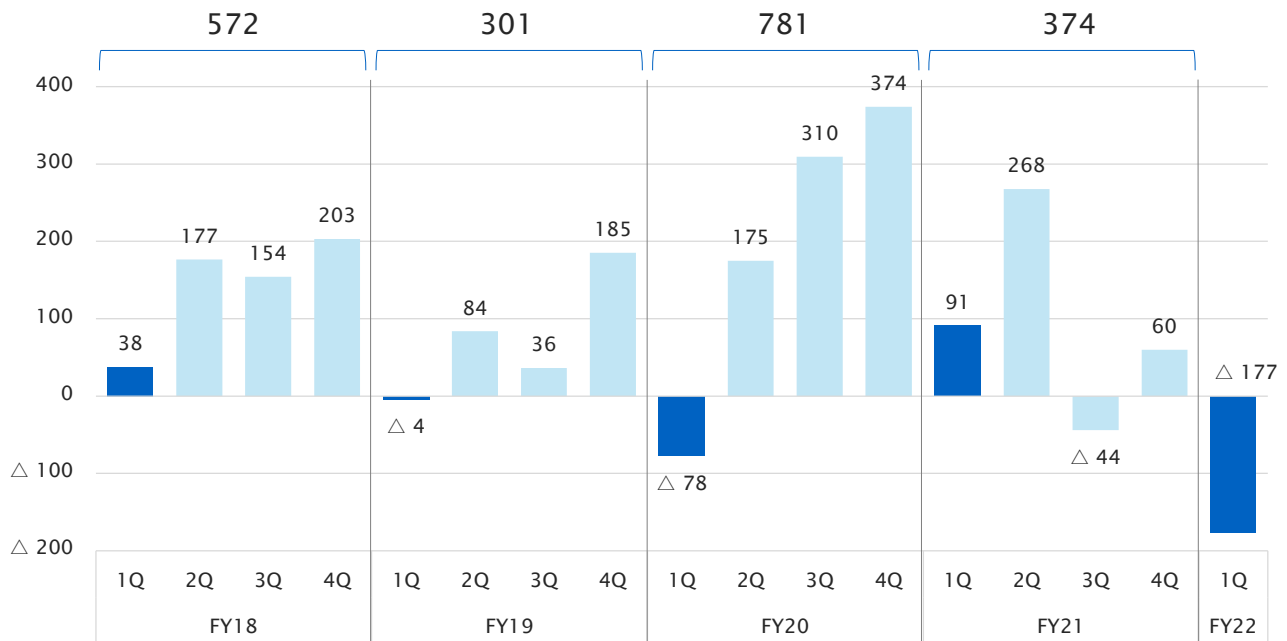
【億円】

	21年3月	22年3月	22年6月		21年3月	22年3月	22年6月
現金及び現金同等物	1,238	1,177	1,082	営業債務及びその他の債務	1,858	1,821	1,933
営業債権及びその他の債権	2,628	2,802	2,918	社債及び借入金	3,153	3,543	3,812
棚卸資産	1,569	1,857	2,146	リース負債	954	943	975
その他の流動資産	384	353	487	その他の負債	1,526	1,459	1,570
流動資産合計	5,820	6,189	6,634	負債合計	7,490	7,766	8,290
有形固定資産	2,925	2,877	2,906	親会社の所有者に帰属する持分合計	5,399	5,498	5,700
のれんおよび無形資産	3,475	3,541	3,804	非支配持分	108	117	125
その他の非流動資産	777	774	771	資本合計	5,507	5,615	5,826
非流動資産合計	7,177	7,193	7,482	負債及び資本合計	12,998	13,381	14,115
資産合計	12,998	13,381	14,115				
					21年3月	22年3月	22年6月
				自己資本比率(%)	41.5	41.1	40.4
				格付け評価用自己資本比率(%)	45.3	44.8	43.9
				D/Eレシオ	0.76	0.82	0.84

Appendix 営業キャッシュフローの四半期・通期推移



【億円】



Appendix 主な通貨の為替レートと為替影響/為替感応度



【為替レート：円】
【影響額、感応度：億円】

	FY21	FY22	対前年影響額		為替感応度*2	
	1Q	1Q	売上高	営業利益	売上高	営業利益
米ドル	109.49	129.57	+142	△ 10	+27	△ 3
ユーロ	131.96	138.12	+24	+3	+15	+4
ポンド	153.21	162.96	+6	△ 0	+2	+1
欧州通貨*1	-	-	+30	+3	+21	+6
人民元	16.96	19.58	+19	+10	+32	+14
その他	-	-	+21	+2	-	-
予約影響額	-	-	-	+2	-	-
合計	-	-	+211	+8	-	-

*1欧州通貨：ユーロ/ポンド以外の欧州通貨も含む
*2為替感応度：1円変動時の影響額（年間）

Appendix セグメント別四半期推移

【億円】



【売上高】	FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
デジタルワークプレイス事業	1,212	1,049	1,076	1,317	4,654	1,289
プロフェッショナルプリント事業	479	456	474	538	1,947	551
ヘルスケア事業	252	310	282	256	1,099	287
インダストリー事業	352	333	328	379	1,392	349
コーポレート他	3	4	5	10	21	3
全社合計	2,299	2,152	2,164	2,499	9,114	2,478

【事業貢献利益】	FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
デジタルワークプレイス事業	0	△ 56	△ 44	22	△ 77	△ 35
プロフェッショナルプリント事業	13	4	△ 5	21	33	12
ヘルスケア事業	△ 36	△ 23	△ 44	△ 105	△ 208	△ 59
インダストリー事業	80	65	53	82	279	62
コーポレート他	△ 37	△ 40	△ 35	△ 36	△ 148	△ 40
全社合計	21	△ 50	△ 76	△ 16	△ 122	△ 59

【営業利益】	FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
デジタルワークプレイス事業	11	△ 54	△ 46	28	△ 62	△ 76
プロフェッショナルプリント事業	10	5	△ 10	5	10	9
ヘルスケア事業	△ 32	△ 21	△ 45	△ 105	△ 203	△ 65
インダストリー事業	80	65	52	△ 12	185	62
コーポレート他	△ 37	△ 42	△ 37	△ 37	△ 153	△ 41
全社合計	31	△ 47	△ 86	△ 121	△ 223	△ 110

© KONICA MINOLTA 37

Appendix セグメント別四半期推移

【億円】

【売上高】	FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
デジタルワークプレイス事業	1,212	1,049	1,076	1,317	4,654	1,289
オフィス	1,029	855	877	1,088	3,850	1,109
DW-DX	182	194	199	229	805	180
プロフェッショナルプリント事業	479	456	474	538	1,947	551
プロダクションプリント	303	292	306	332	1,233	355
産業印刷	59	62	61	85	267	60
マーケティングサービス	117	102	108	121	447	136
ヘルスケア事業	252	310	282	256	1,099	287
メディカルイメージング *	172	226	203	262	863	191
プレジジョンメディシン	80	84	79	△ 7	236	95
インダストリー事業	352	333	328	379	1,392	349
センシング	122	97	93	112	424	135
材料・コンポーネント	205	208	205	225	842	187
画像IoTソリューション	26	29	29	42	126	28
コーポレート他	3	4	5	10	21	3
全社合計	2,299	2,152	2,164	2,499	9,114	2,478
【営業利益】	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
デジタルワークプレイス事業	11	△ 54	△ 46	28	△ 62	△ 76
プロフェッショナルプリント事業	10	5	△ 10	5	10	9
ヘルスケア事業	△ 32	△ 21	△ 45	△ 105	△ 203	△ 65
インダストリー事業	80	65	52	△ 12	185	62
コーポレート他	△ 37	△ 42	△ 37	△ 37	△ 153	△ 41
全社合計	31	△ 47	△ 86	△ 121	△ 223	△ 110

*メディカルイメージング：ヘルスケア事業（ヘルスケアユニット）

【億円】

【売上高】	FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
インダストリー事業	352	333	328	379	1,392	349
センシング	122	97	93	112	424	135
材料・コンポーネント	205	208	205	225	842	187
機能材料	132	128	127	136	522	113
光学コンポーネント	38	44	42	48	172	36
IJコンポーネント	35	36	36	41	148	37
画像IoTソリューション	26	29	29	42	126	28
画像IoTソリューション	23	24	21	21	88	20
映像ソリューション	3	5	8	22	39	8

【営業利益】	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
	インダストリー事業	80	65	52	△ 12	185

■ 地域別売上高構成比（円貨ベース）

	FY19					FY20					FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
日本	12%	13%	13%	14%	13%	15%	14%	13%	14%	14%	12%	13%	14%	14%	13%	11%
北米	34%	33%	33%	33%	33%	33%	32%	30%	30%	31%	32%	31%	31%	30%	31%	34%
欧州	36%	34%	37%	37%	36%	35%	37%	37%	37%	37%	37%	35%	35%	36%	36%	37%
中国	6%	6%	5%	4%	5%	8%	8%	8%	7%	7%	7%	9%	7%	6%	7%	7%
その他	12%	13%	12%	12%	12%	10%	11%	12%	12%	11%	12%	13%	13%	13%	13%	12%

■ 地域別売上高増減（為替除く）

	FY19					FY20					FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
日本	△8%	+4%	+1%	△3%	△2%	△19%	△17%	△7%	△4%	△11%	+12%	△9%	△7%	△2%	△2%	△7%
北米	△2%	△2%	△3%	△12%	△4%	△34%	△21%	△18%	△8%	△20%	+27%	△12%	△14%	△5%	+0%	△2%
欧州	△2%	△1%	+6%	△7%	△2%	△31%	△15%	△13%	△9%	△17%	+28%	△13%	△18%	△1%	△3%	+4%
中国	△4%	△1%	△8%	△40%	△14%	△4%	+6%	+19%	+56%	+16%	+15%	△1%	△21%	△13%	△4%	△12%
その他	△7%	+2%	+5%	△6%	△1%	△35%	△29%	△11%	△7%	△20%	+37%	+4%	△8%	+9%	+10%	+1%

■ ハード売上に占めるカラー比率

	FY19					FY20					FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
オフィス	72%	73%	72%	75%	73%	69%	76%	75%	74%	74%	74%	72%	73%	77%	75%	73%
PP	78%	82%	76%	80%	79%	75%	80%	80%	81%	79%	79%	82%	80%	79%	80%	77%

■ オフィスMFP 販売台数推移 Y o Y

	FY19					FY20					FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
A3カラーMFP	93%	99%	102%	93%	97%	72%	84%	92%	92%	85%	132%	62%	55%	103%	84%	89%
A3モノクロMFP	95%	95%	94%	60%	86%	76%	89%	98%	140%	97%	117%	83%	65%	75%	83%	63%
A3MFP合計	94%	97%	99%	79%	92%	74%	86%	94%	107%	90%	126%	71%	59%	91%	84%	79%

■ オフィスMFP ノンハード売上高推移

	FY19					FY20					FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
ノンハード売上高	624	605	623	601	2453	421	489	531	511	1951	535	513	528	541	2117	593
ノンハード比率	53%	50%	52%	51%	52%	53%	50%	51%	47%	50%	52%	60%	60%	49%	55%	53%

■ オフィスMFP ノンハード地域別売上推移（現地通貨ベース） Y o Y

	FY19					FY20					FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
日本	97%	100%	99%	98%	98%	85%	90%	94%	92%	90%	108%	98%	97%	97%	100%	96%
米国	99%	99%	98%	95%	97%	62%	73%	78%	81%	74%	124%	103%	94%	101%	105%	100%
欧州	96%	100%	102%	97%	99%	66%	82%	83%	78%	77%	126%	101%	93%	104%	105%	105%
中国	105%	114%	96%	72%	96%	107%	105%	115%	140%	116%	102%	105%	65%	79%	87%	105%
インド	115%	117%	101%	102%	109%	52%	68%	98%	113%	82%	141%	151%	130%	96%	125%	196%
合計	98%	98%	99%	97%	98%	69%	80%	85%	84%	80%	120%	101%	94%	101%	103%	102%

■ プロダクションプリント 販売台数推移 Y o Y

	FY19					FY20					FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
カラー機	100%	97%	102%	72%	91%	51%	73%	65%	100%	73%	138%	83%	99%	71%	91%	105%
モノクロ機	107%	87%	89%	76%	89%	59%	68%	71%	95%	72%	122%	83%	90%	83%	93%	86%
合計	102%	93%	97%	73%	90%	54%	71%	67%	99%	72%	132%	83%	96%	74%	92%	98%

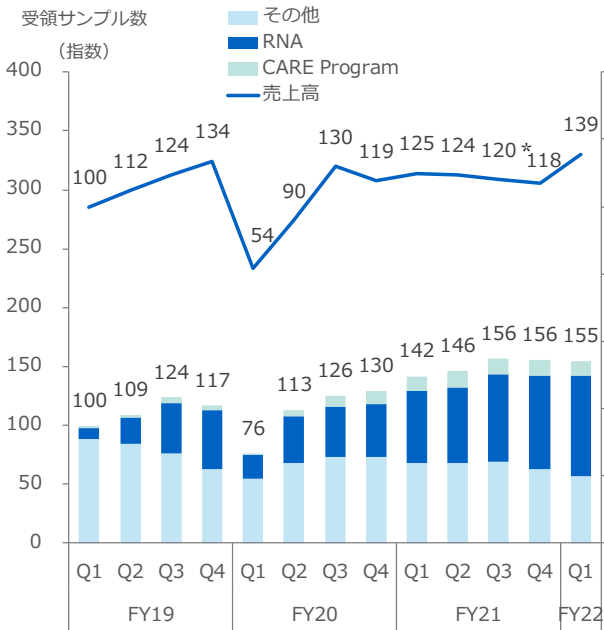
■ プロダクションプリント ノンハード売上高推移

	FY19					FY20					FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
ノンハード売上高	203	199	215	198	816	122	148	179	175	624	183	179	183	196	740	217
ノンハード比率	59%	56%	57%	59%	58%	60%	55%	60%	53%	57%	60%	61%	60%	59%	60%	61%

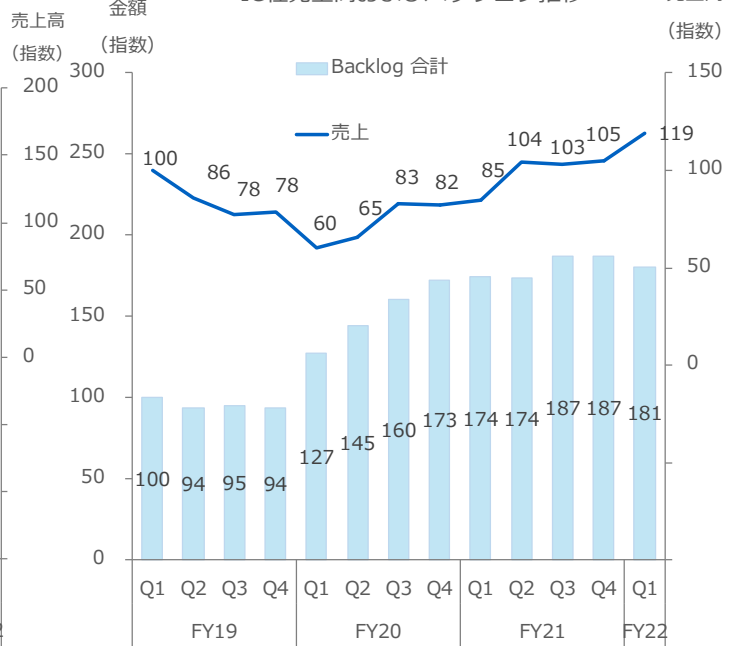
■ プロダクションプリント ノンハード地域別売上推移（現地通貨ベース） Y o Y

	FY19					FY20					FY21					FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
日本	97%	98%	94%	93%	96%	76%	82%	88%	87%	83%	107%	93%	75%	90%	90%	93%
米国	96%	101%	96%	94%	97%	52%	67%	77%	82%	69%	146%	111%	100%	110%	114%	106%
欧州	97%	97%	100%	100%	99%	64%	77%	79%	78%	75%	138%	121%	98%	110%	115%	112%
中国	112%	121%	116%	92%	110%	113%	117%	140%	138%	127%	156%	118%	70%	92%	105%	68%
インド	117%	121%	116%	105%	114%	34%	71%	105%	113%	81%	245%	151%	116%	101%	131%	164%
合計	102%	99%	101%	99%	99%	62%	75%	84%	88%	77%	141%	115%	96%	106%	112%	108%

AG社 売上高および受領サンプル数推移

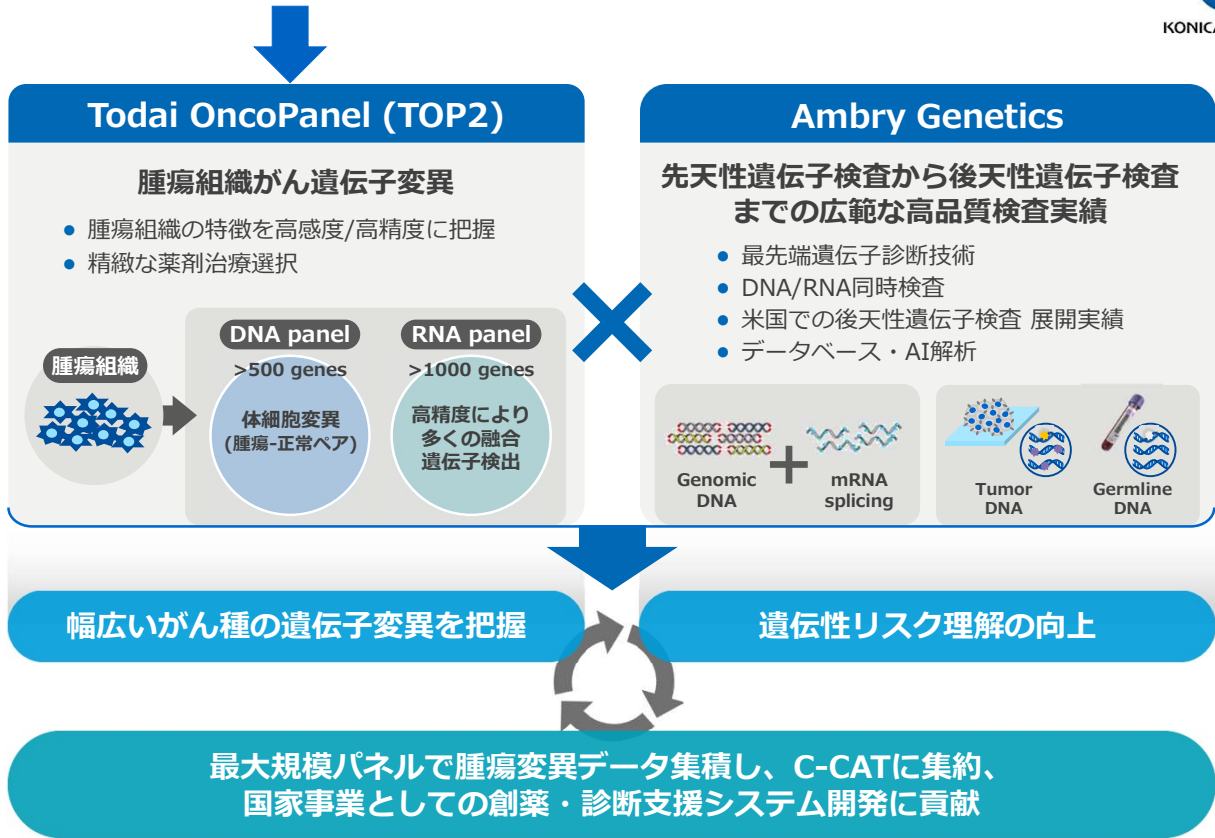


バックログ



FY19 1Qを100とした時の指数

*売掛金減額前



2021年3月31日まで

デジタルワーク
プレイス事業

- オフィス(OP)
- ITサービス・ソリューション(ITS)
- ワークプレイスハブ(WPH)

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(PP)
- 産業印刷(IP)
- マーケティングサービス(MS)

ヘルスケア
事業

- ヘルスケア(HC)
- プレジジョンメディシン(APM)

インダストリー
事業

- センシング
 - 計測機器(MI)
- 材料・コンポーネント
 - 機能材料(PM)
 - 光学コンポーネント(OC)
 - IJコンポーネント(IJ)
- 画像IoTソリューション
 - 画像IoTソリューション(IIS)
 - 映像ソリューション(VS)

コーポレート他、QOL

2021年4月1日から

デジタルワーク
プレイス事業

- オフィス(OP)
- DW-DX(DW-DX)

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(PP)
- 産業印刷(IP)
- マーケティングサービス(MS)

ヘルスケア
事業

- ヘルスケア(HC)
- プレジジョンメディシン(APM)

インダストリー
事業

- センシング
- 材料・コンポーネント
 - 機能材料(PM)
 - 光学コンポーネント(OC)
 - IJコンポーネント(IJ)
- 画像IoTソリューション
 - 画像IoTソリューション(IIS)
 - 映像ソリューション(VS)

コーポレート他、QOL

- ・複合機 (MFP: Multi Functional Peripheral) スピードセグメント : デジタルワークプレイス事業
Seg.1 ~20枚機、Seg.2 21-30枚機、Seg.3 31-40枚機、Seg.4 41-69枚機、Seg.5 70~枚機 (A4縦、分速)
- ・カラープロダクションプリント機セグメント : プロフェッショナルプリント事業
ELPP (Entry Light Production Print) 月間印刷量10-30万枚、主に大企業の集中印刷室向け低価格帯商品
LPP (Light Production Print) 月間印刷量10-30万枚、商業印刷向け商品
MPP (Mid Production Print) 月間印刷量30-100万枚、商業印刷向け商品
HPP (Heavy Production Print) 月間印刷量100万枚以上、商業印刷向け商品
- ・RNA (リボ核酸) 検査 : ヘルスケア事業
DNA (デオキシリボ核酸) の一次転写物であるメッセンジャーRNA (mRNA) 構造の変化を捉える検査。
従来のDNAでの検査では臨床的な“意義不明”となっていたDNA変異に対して、転写産物のmRNAを解析することで、より精度の高い検査結果を提供することができる。
- ・CARE Program (Comprehensive Assessment, Risk & Education) : ヘルスケア事業
遺伝性乳がんハイリスク群の効果的な拾い上げと遺伝子診断に関わるトータルサポートを行うプログラム。
- ・FORXAI : 画像IoTソリューション事業
お客様・パートナーと共に、社会のDXを加速させる画像IoTのプラットフォーム。



KONICA MINOLTA