

コニカミノルタ株式会社
2015年度第2四半期

決算概要

2015年 10月29日

代表執行役社長 山名 昌衛

15年度上期総括

	15年度2Q	YoY	15年度上期	YoY
売上高	2,586億円	4%	5,072億円	7%
営業利益	182億円	11%	282億円	▲8%

- 2Q売上高は+4%増収、営業利益は+11%増益。
- 1Qは特殊要因もあり減益となったが、2Qは情報機器が牽引し増益に転じた。
- しかしながら、2Qはオフィスのハード販売が想定より弱く、上期累計で減益解消とならず。
- 北米オフィス市場で、特に大口案件において価格激化に追従しなかったことが要因。
- プロダクション領域並びに中期経営計画で進めている付加価値型へのトランスフォームは確実に進展している。

2015年度上期 セグメント別売上高・営業利益

【億円】

売上高	15年度			14年度		
	上期	上期	YoY	2Q	2Q	YoY
情報機器	4,092	3,771	9%	2,074	1,973	5%
オフィスサービス	3,001	2,828	6%	1,516	1,461	4%
商業・産業印刷	1,091	943	16%	559	513	9%
ヘルスケア	402	365	10%	224	204	10%
産業用材料・機器	563	595	-5%	281	294	-5%
産業用光学システム	271	274	-1%	140	141	-1%
機能材料	292	321	-9%	141	153	-8%
その他	15	14	-	7	7	-
グループ全体	5,072	4,745	7%	2,586	2,478	4%

営業利益 (右側：営業利益率)	15年度			14年度		
	上期	上期	YoY	2Q	2Q	YoY
情報機器	344 8.4%	309 8.2%	11%	211 10.2%	180 9.1%	17%
ヘルスケア	14.9 3.7%	12.2 3.3%	22%	13.6 6.1%	11.3 5.6%	20%
産業用材料・機器	105 18.6%	131 22.0%	-20%	46 16.4%	52 17.7%	-12%
コーポレート他・消去	△ 181	△ 144	-	△ 89	△ 79	-
グループ全体	282 5.6%	308 6.5%	-8%	182 7.0%	164 6.6%	11%

□ 上期売上高： 4,092億円（前年比 +9%）

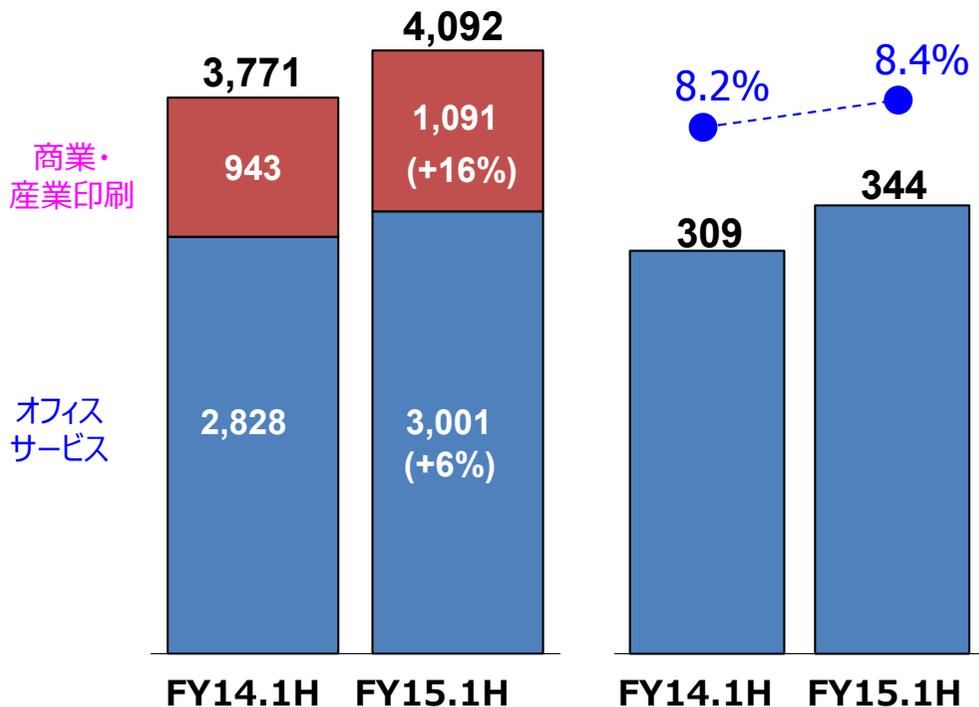
➤ オフィスサービス、商業・産業印刷分野とも、ハイエンド機の販売増とサービス事業拡大が牽引し増収。

□ 上期営業利益： 344億円（前年比 +11%）

➤ 売上増に伴う粗利増、コストダウンに加え、北米における固定資産売却益により販管費増、対ユーロの円高影響を吸収し増益を確保。

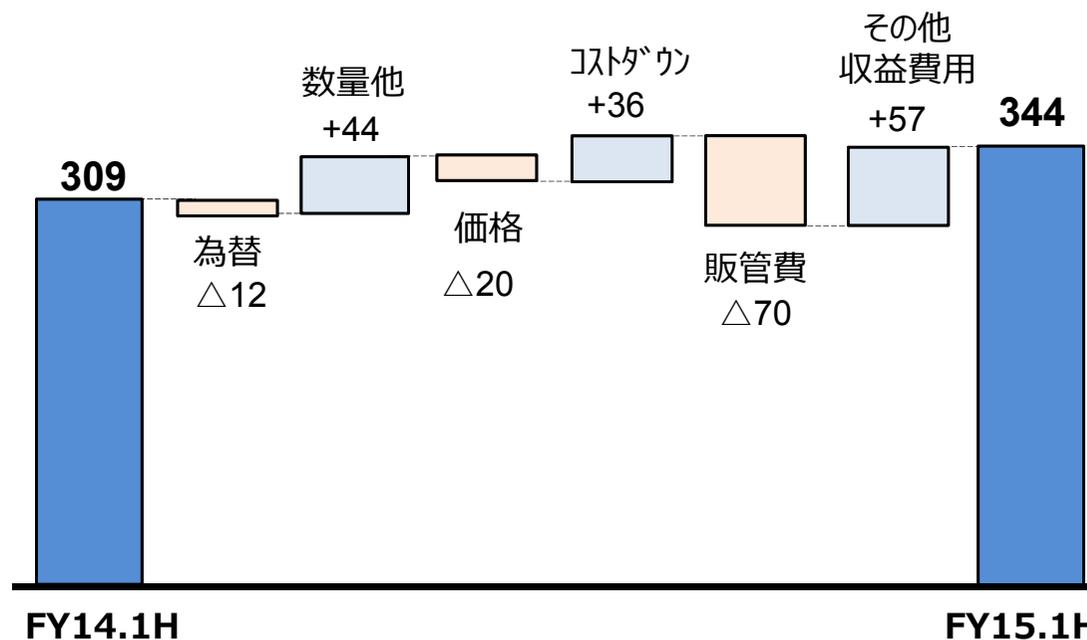
売上高/営業利益 対前年増減

左：売上高 右：営業利益 - 営業利益率 【億円】



営業利益 対前年増減分析

【億円】

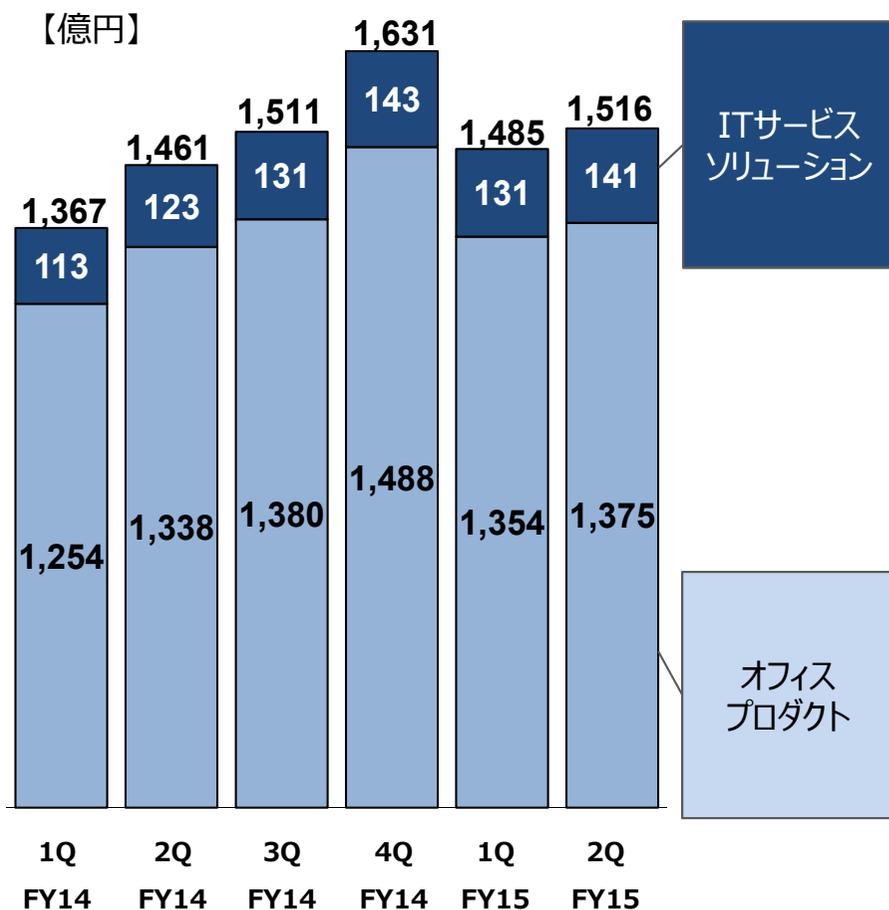


情報機器事業：オフィスサービス分野

□ 2Q売上高：1,516億円（前年比 +4%）

- グローバル経済の悪化に加え、価格競争の進行によりA3カラー機の販売が伸び悩むもモノクロ機、ITサービスソリューションの販売増により増収。
- OPS・GMA売上もグローバル体制強化による生産性向上により着実に増加。

売上構成四半期推移



売上高

141億円
(前年比 + 15%)

1,375億円
(同 + 3%)

OPS 197億円
前年比+4%

GMA 73億円
前年比+20%

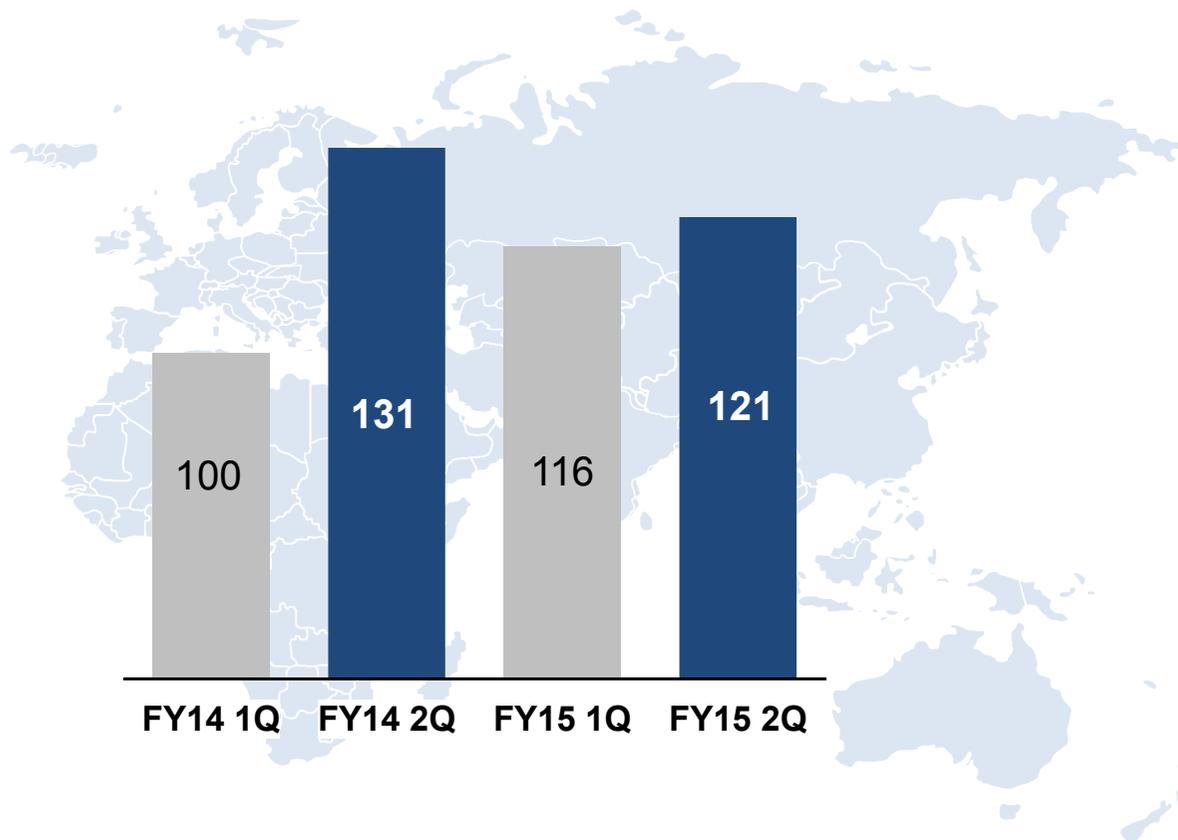
2Q 概況

- ✓ チェコにてITサービス企業 Webcom社を買収。東欧でもハイブリッド販売による新規顧客開拓力を強化。
- ✓ 1Qに買収したHershey Technologies社による新規案件獲得などにより米国でのMCS/MITサービス売上が着実に拡大。
- ✓ 新興国を中心にグローバル経済の悪化に加え、価格競争に追随しない方針の結果A3カラー機は販売計画に届かず。
- ✓ グローバルにてOPS/GMAのサービスポートフォリオ強化を実施したことにより着実に拡大。
- ✓ ポーランド最大の化学卸売業者をはじめ東欧発のGMA新規契約を複数件獲得。

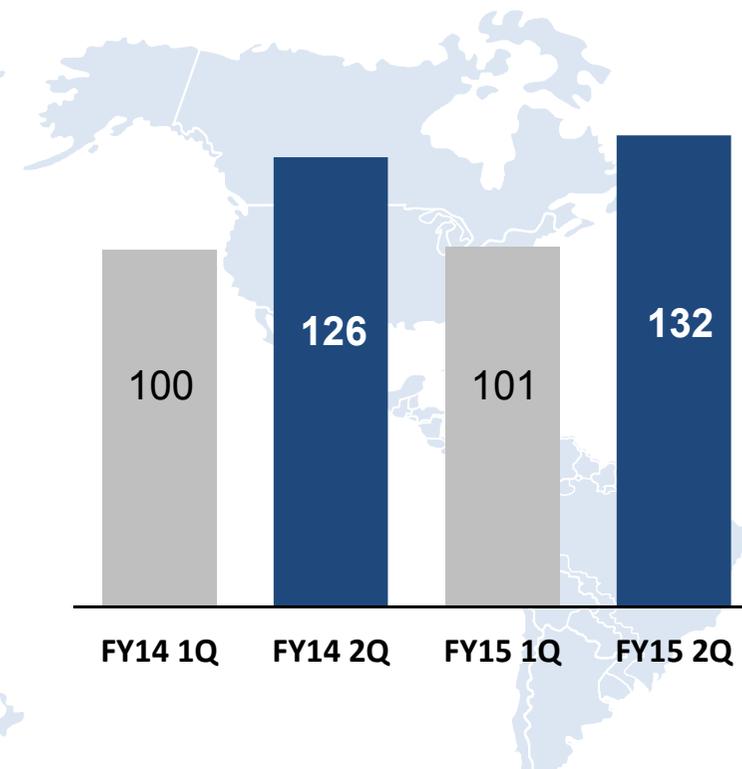
15年度上期におけるカラー製品販売状況

- オフィスカラーは、価格維持で数量追わず、2Qは販売計画に届かず
- PPカラーは、昨年同様の「1Q<2Q」の販売トレンドに変化なし

A3オフィスカラー販売台数推移



プロダクションプリントカラー販売台数推移



* 2014年度1Q販売台数を100とした場合の指数

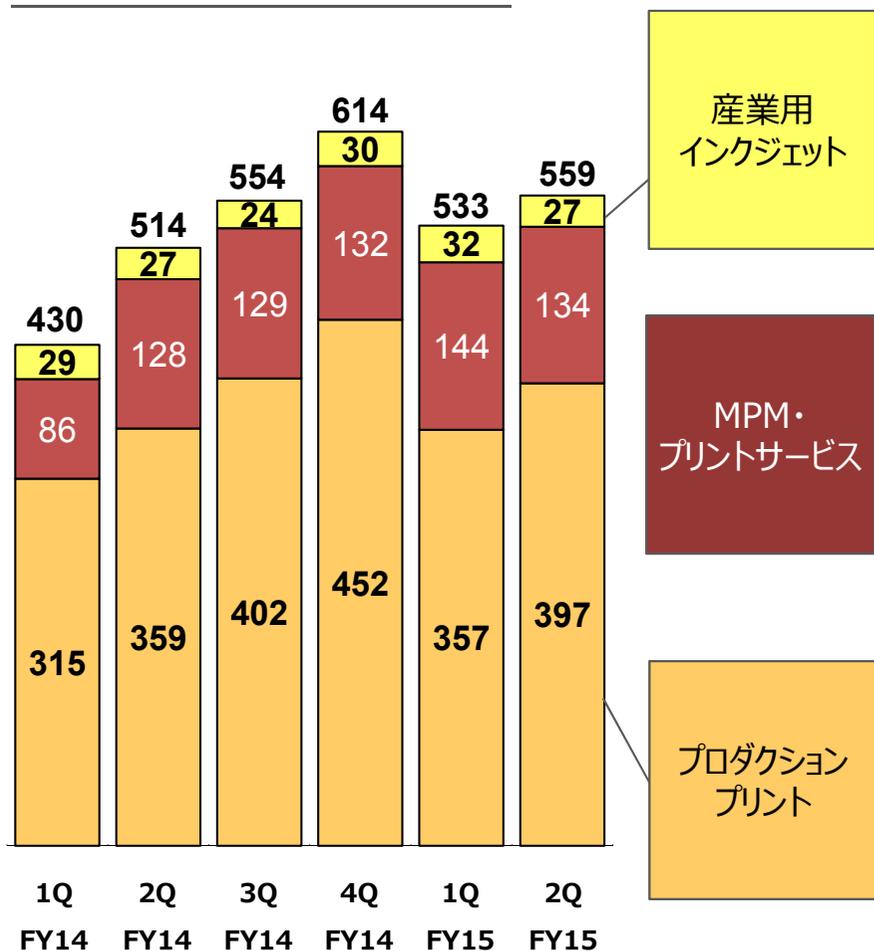
Giving Shape to Ideas

情報機器事業：商業・産業印刷分野

□ 2Q売上高：559億円（前年比 +9%）

- カラー旗艦機が販売モメンタムを維持、モノクロも日・欧を中心に好調に推移。
- MPM・プリントサービスは既存大手顧客向け契約更新に加え、新規顧客も獲得し成長を継続。

売上構成四半期推移



売上高

27億円
(前年比 フラット)

134億円
(前年比 +5%)

397億円
(前年比 +11%)

2Q 概況

- ✓ コンポーネントは好調な欧米に加え、アジア中国でも売上が拡大。
- ✓ テキスタイルは中国市場低迷が続き、販売伸び悩み。
- ✓ 欧州大手小売とクリエイティブサービスも含む大型契約獲得。サービス提供開始。
- ✓ MPM顧客へのMMSサービス導入件数が着実に増加。
- ✓ グローバルで「bizhub PRESS C1100」が好調を継続。特に、欧州ではターゲットとしている月間1M PVの顧客を複数獲得。

15年度下期のポイント：情報機器事業

オフィスサービス

- 新製品（次世代エンジン）効果の最大化
- 利益重視、付加価値型販売の方針維持
 - ✓ 高PV顧客ターゲットに高セグメント機の販売強化
 - ✓ ハイブリッド販売の加速、MIF・PV拡大
 - ✓ 従来型ビジネスの更なる筋肉質化
- 地域別戦略
 - ✓ 国内：ジャンルトップバリューの付加価値型アプローチで商談獲得率向上
 - ✓ 北米：高セグメント機の販売強化
 - ✓ 欧州：新製品を最大活用し、販売拡大

商業・ 産業印刷

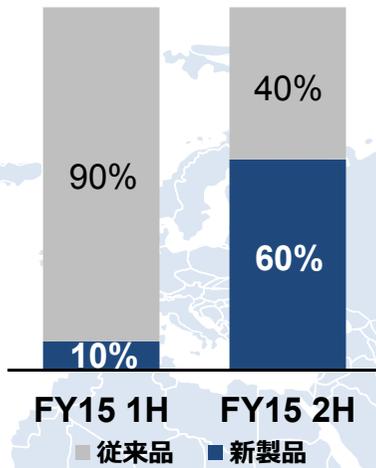
- 販売好調なMPP旗艦機「bizhub PRESS C1100」の更なる拡販
- 高PVが見込まれる大手商業印刷顧客へアプローチ強化

15年度下期のポイント：オフィスサービス分野

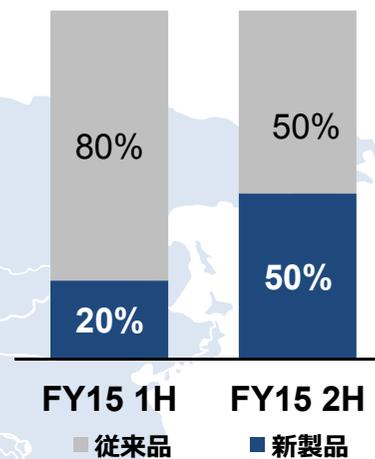
- 新製品効果のフルスイング：下期は日米欧で新製品の販売構成比50%以上
- 高付加価値販売の徹底：欧米では金額シェア > 台数シェアのトレンド

新製品構成比率

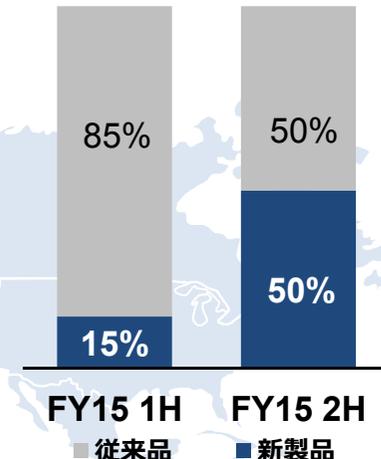
欧州



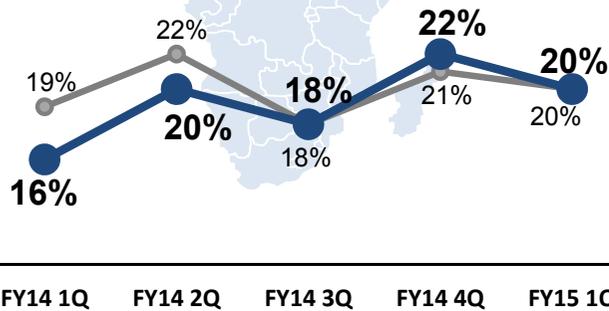
日本



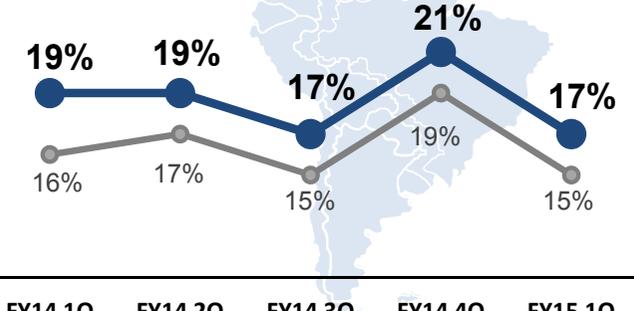
北米



A3 カラーMFPシェア 欧州



A3 カラーMFPシェア 北米



bizhub C368シリーズ

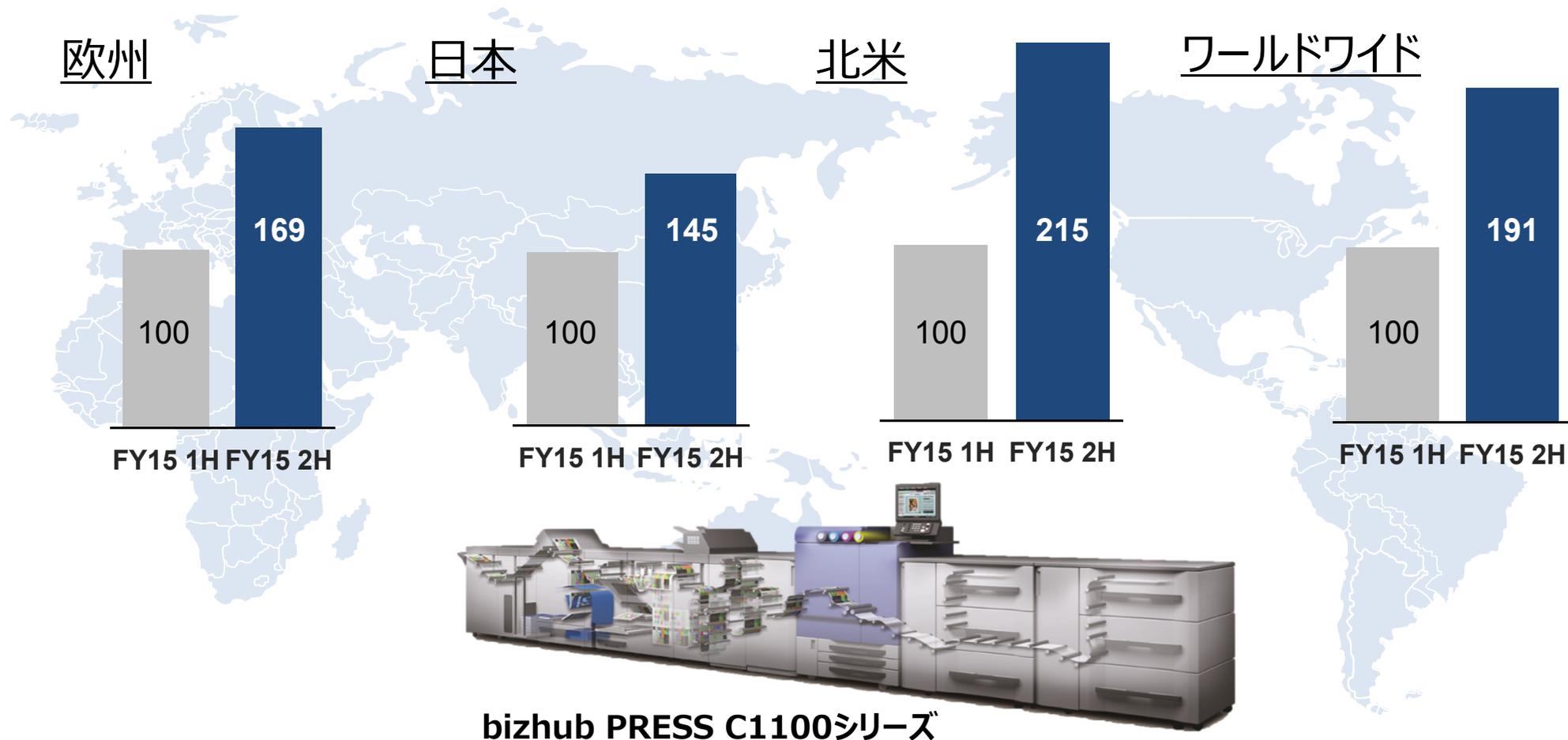


*当社推定

15年度下期のポイント：商業・産業印刷分野

- bizhub PRESS C1100の更なる拡販：上期以上に上位機シフトを進める
- 高PV（100万枚/月以上）が見込める大手商業印刷企業への販売拡大

bizhub PRESS C1100シリーズ販売計画



* 2015年度上期販売台数を100とした場合の指数

Giving Shape to Ideas

□ 上期売上高： 402億円（前年比 +10%）

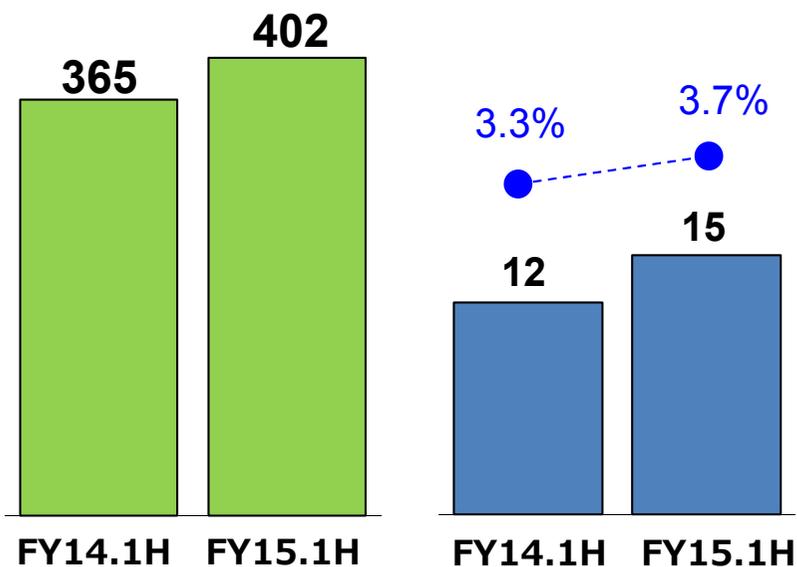
- 前年は厳しい環境が続いた国内向けの販売が回復し、販売体制を強化している米国、インド、ASEAN向けも好調を継続。

□ 上期営業利益： 15億円（前年比 +22%）

- 主力製品の販売増に伴う粗利増と、画像診断装置や医療用画像情報システム（PACS）の販売拡大に従って、保守契約が増えていることが収益性の改善に貢献。

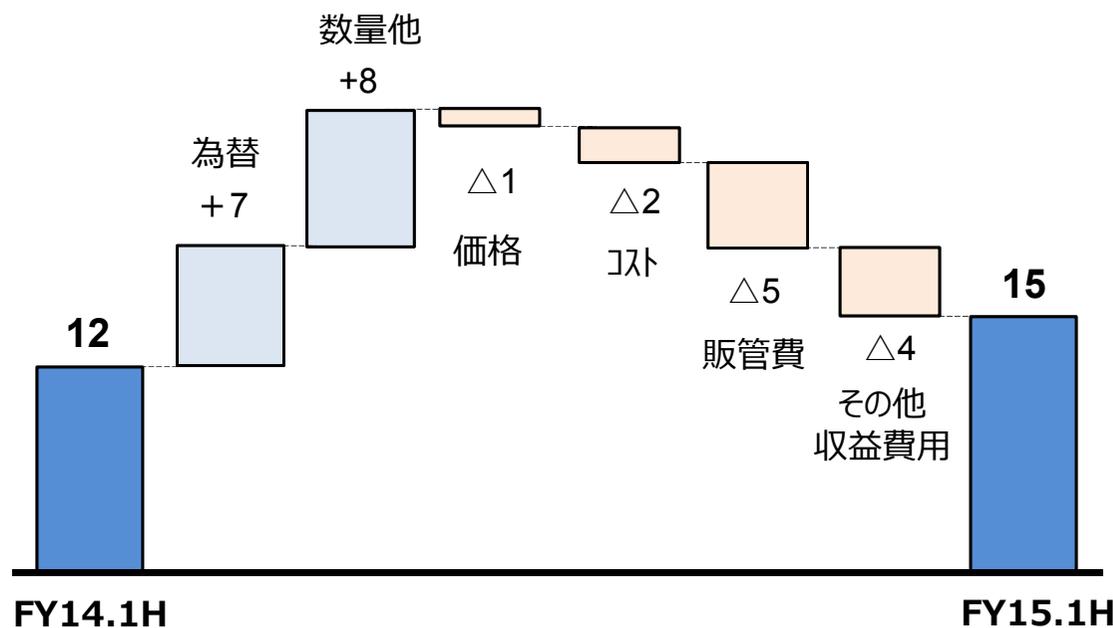
売上高/営業利益

左:売上高 右:営業利益 —営業利益率 【億円】



営業利益 対前年増減分析

【億円】



15年度下期のポイント：情報機器以外の事業

ヘルスケア

- 国内：DRと保守サービスで収益拡大、超音波は整形でフルスイング
- 北米：DR拡販とViztek社買収による販売拡大

計測機器

- 大口ディスプレイ顧客、自動車、IT大手顧客の獲得
- 当社、IS社の新製品による販売拡大
- Radiant社との連携による製造検査ソリューション拡大

機能材料

- 耐水タイプ新型VA-TACは、順次顧客認定を取得中、下期より本格量産開始
- 20 μ 超薄膜、QWPなど新製品群で領域拡大を加速

ヘルスケア事業のTRANSFORM施策 – 米州での買収について

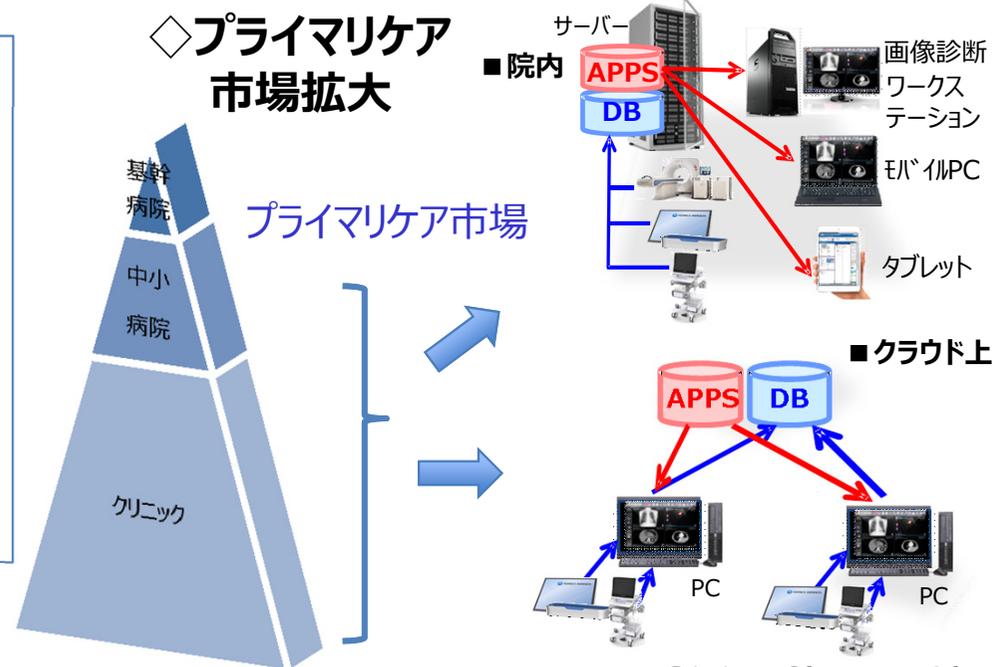
当社 + Sawae社 + Viztek社のシナジーを活用し、米州で成長が著しいプライマリケア領域の事業拡大により、16年度売上高1000億円事業へ

◇米州での買収した企業

<p>Viztek社の強み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・病院や診療所に向けた画像診断機器とHC-ITソリューション提供プロバイダー（本社：米国ノースカロライナ州） ・売上高：約60億円（2014年度） ・プライマリケア市場の画像撮影/診断ワークフローを熟知し、顧客視点でスピードある商品開発力と技術力を持つ。
<p>Sawae社の強み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・X線システム機器製造会社 ・売上高：約5億円（2014年度） ・ブラジル全国をカバーする販売網と市場に認知された高品質で価格競争力のあるX線装置を販売。

◇ヘルスケア事業の成長戦略

- ① 画像診断領域における診断機器（DR、超音波）と医療IT（PACS“画像管理ソフト”、ワークフロー等）の3本柱を組み合わせた事業体制の構築、顧客価値の最大化。
- ② 米国では、プライマリケア市場でX線装置一体型製品、侵襲性の低い超音波診断及び、PACSを中心とする診断画像ソリューションやITサービスをワンストップで顧客へ提供。



15年度下期のポイント：情報機器以外の事業

ヘルスケア

- 国内：DRと保守サービスで収益拡大、超音波は整形でフルスイング
- 北米：DR拡販とViztek社買収による販売拡大

計測機器

- 大口ディスプレイ顧客、自動車、IT大手顧客の獲得
- 当社、IS社の新製品による販売拡大
- Radiant社との連携による製造検査ソリューション拡大

機能材料

- 耐水タイプ新型VA-TACは、順次顧客認定を取得中、下期より本格量産開始
- 20 μ 超薄膜、QWPなど新製品群で領域拡大を加速

15年度通期見通し

	前回予想	今回予想	YoY
売上高	1兆1,000億円	1兆800億円	8%
営業利益	770億円	730億円	11%
当期利益	500億円	470億円	15%

- 下期は、中期計画Ph.0の「稼ぐ力」、付加価値型販売によって当初計画をやりきる。
- 上期末達分を織り込み、通期予想を減額修正した。

中期経営計画

- 16年度中計目標達成に向けてのロードマップは順調に進捗。
- 足元の状況に鑑み、施策の取組みを一層加速させる。

配当予想

- 「配当額向上」の方針に沿って、年間配当予想30円（10円増配）に変更なし。

TRANSFORMによる成長のロードマップ

フェーズ 0



フェーズ 1



フェーズ 2

定義

既存の
成長エンジン

16年度には
確実な結果出し

16年度までに
仕込み完了、
17 - 18年度に
結果出し

TRANSFORMによる成長のロードマップ

フェーズ 0

フェーズ 1

フェーズ 2

オフィス
サービス

カラーPVの極大化

(PVに依存しない成長)

OPS/GMA

ハイブリッド型販売浸透

業種・業態別ソリューション

MCSグローバル提供開始

A3カラー次世代エンジン

新世代オフィス・プラットフォーム

商業・産業
印刷

カラーPVの極大化

MPP旗艦機種

KM-1でHPP本格参入

MPMグローバル体制

MMS展開で高付加価値化

テキスタイルプリンター

MGI社提携

デジタルマーケティング参入

ラベル印刷などへの領域拡大

全社

BIC発の新ビジネス

TRANSFORMによる成長のロードマップ

フェーズ 0

フェーズ 1

フェーズ 2

モダリティ+サービスの高付加価値モデル

ヘルスケア

DR

超音波画像診断

診断の高度化

医療ITサービス

地域連携・在宅ソリューション

光源色計測機器

計測機器領域拡大

デジタルマニュファクチュアリング

産業用
光学システム

産業・プロ用レンズ

光学システムの領域拡大

- ・プロジェクター領域
- ・車載光学システム

ゲーム機用BDピックアップ

機能材料

TACフィルム

ディスプレイ用新機能フィルム

ウィンドウフィルム

新機能性フィルム・材料ビジネス

OLED照明

2016年度経営目標に向けて

	2014年度	2015年度		2016年度
	実績	前回予想	今回予想	経営目標
売上高	1兆28億円	1兆1,000億円	1兆800億円	1.1兆円以上
営業利益	658億円	770億円	730億円	900億円
営業利益率	6.6%	7.0%	6.8%	8%以上
当期利益	409億円	500億円	470億円	N/A
ROE	8.7%	10%	9.5%	10%以上
年間配当	20円	30円	変更なし	N/A

ROE：親会社の所有者に帰属する当期利益／資本金、資本剰余金、利益剰余金、自己株式の合計（期首・期末平均）

為替前提	109.93円/\$	120円/\$	120円/\$	100円/\$
	138.77円/€	130円/€	135円/€	135円/€

Giving Shape to Ideas



KONICA MINOLTA