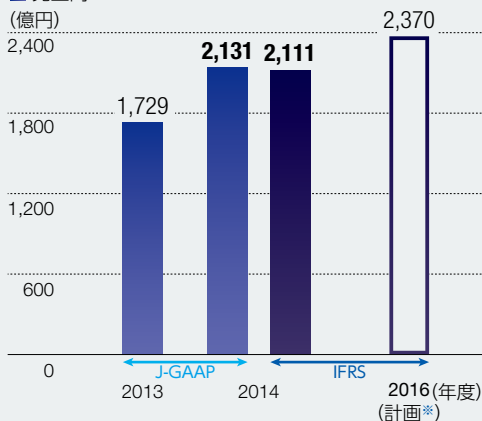


情報機器事業 商業・産業 印刷分野



売上高

■ 売上高
(億円)



2014年度の主な成果

プロダクション・プリント(PP)

- カラー機の販売が世界全地域で好調。
- 消耗品やメンテナンスサービスなどノンハード売上も堅調。

MPM・プリントサービス

- グローバル体制の構築が完了。
- 欧州のエネルギー業界世界最大手企業をはじめ、複数企業から新規案件を獲得。

産業用インクジェット

- インクジェットヘッドやインクなどコンポーネント事業が順調に推移。

市場環境(機会と課題)

- 当分野の主要顧客となる大手企業のマーケティング部門では、WebやSNSなど新しいメディアを活用したマーケティングのため、既存メディアである印刷物のコストを抑えたいニーズがある。
- もう一方の主要顧客である印刷企業では、顧客ニーズに対応するため、オフセット印刷だけでなく、デジタル印刷機の導入を検討しているが、投資に見合う売上が確保できるか不安がある。

強みと戦略

- 消耗品やメンテナンスサービスなどノンハード売上を拡充するために、上流からの提案を積極的に展開。
- MPM (Marketing Print Management) サービスの大手である英国 Charterhouse社を2012年11月に買収。世界の大手企業をクライアントに持つ同社のノウハウを活かして、印刷物の発注主となる大手企業と印刷企業をマッチングすることで、クライアント企業にはコストダウンと効率化を、印刷企業には安定した印刷量を提供し、PV増加とデジタル印刷機の拡販を同時に実現していく。
- 2015年1月にCharterhouse社がクロスメディアマーケティングを得意とする英国 Indicia社を買収。MPMの展開を拡大するうえで、デザインやメディアプランの立案、顧客データの分析など、より上流から提案できる体制を整えた。

* 2014年5月に公表した数値

2014年度の業績と2015年度の見通し

商業・産業印刷分野では、カラー率およびPV(出力枚数)の向上を基本戦略に、企業のマーケティング部門のニーズに応えるMPMサービスの提案に注力しています。

MPMサービスとは、企業のマーケティング部門にスタッフを常駐させ、カタログやチラシなど大量の印刷物の発行を一元管理することで、印刷物コストの最適化や業務プロセスの改善を支援するサービスのことです。当社は英国 Charterhouse社やオーストラリア Ergo社といったMPM分野の大手企業のM&Aに

よってサービスを展開してきましたが、2014年度はこれらグループ企業の子会社を、それぞれ米国と日本に設立。これにより、欧州、アジア・パシフィック、米国、日本をカバーするグローバルなサービス提供体制の構築が完了したことで、MPM・プリントサービスの売上は前期比52%増加しました。

プロダクション・プリント(PP)では、デジタル印刷システムの新製品「bizhub PRESS C1100」、 「bizhub PRESS C1085」などが年間を通して好調に推移した結果、カラー機の販売台数は前期を上回りました。

事業概況

情報機器事業(商業・産業印刷分野)

産業用インクジェット事業は、コンポーネント、テキスタイルともに好調で、前期から売上を拡大しました。

これらの結果、2014年度の当分野の売上高は、前期比23%増の2,131億円(IFRSベース 2,111億円)となりました。

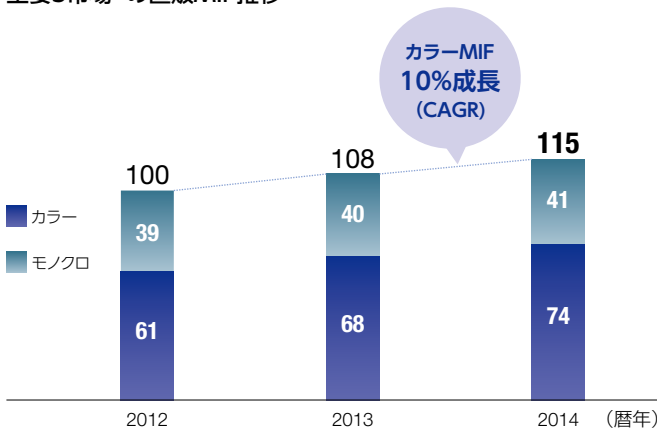
2015年度は、MPMのグローバル展開を加速させるとともに、デジタル印刷システムの旗艦機種「C1100」の拡販を強化します。また、2015年6月には、PP市場の成長が著しいインドの大手販売ディーラー Monotech Systems社のPP分野向け事業を買収するなど、新興国での拡大も強化していきます。これらに

より、2015年度の当分野の見通しは、IFRSベースで売上高2,400億円(前年比14%増)を見込んでいます。



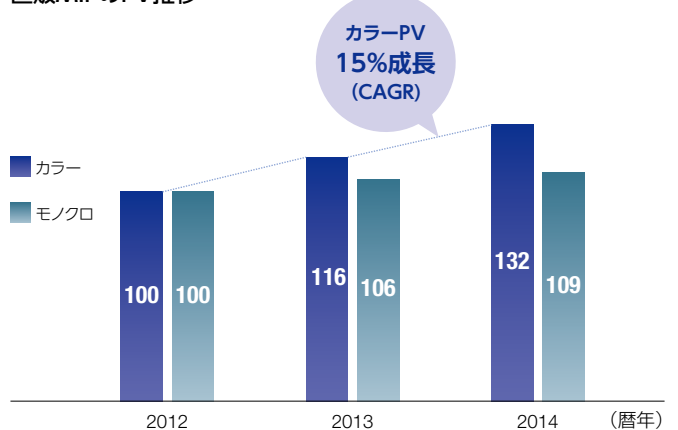
bizhub PRESS C1100/C1085

主要5市場*の直販MIF推移



* 主要5市場：日・北米・英・独・仏
 ※ 2012年を100とした場合の指数

直販MIFのPV推移



※ 2012年を100とした場合の指数

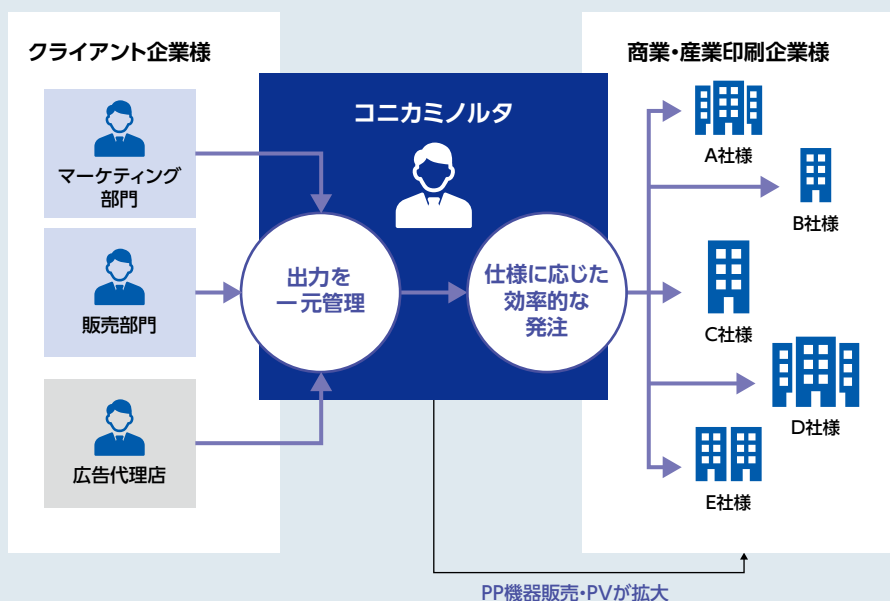
Focused Topic

MPMサービスで、上流のマーケティングから支援

コニカミノルタのMPMは、顧客企業のマーケティング部門や、販売部門、ときには広告代理店からの出力ニーズを一元管理し、最適な印刷管理を行うサービスです。これにより、顧客企業に対しては、最適納期での納品とコスト削減、業務効率化をもたらす、印刷企業に対しては、安定した印刷注文を提供できます。これにより、当社のプロダクションプリント機の販売と、PVの拡大にもつながります。

MPMサービスによる提供価値

出力物の提案	コスト削減	品質管理
--------	-------	------



■ 成長戦略

当分野の成長エンジンとなっているのは、カラーのPVによる収益です(下図市場の見通し参照)。フェーズ0からフェーズ1にかけては、このカラーPVを極大化させることで、確かな成長を「継続」していくことがテーマとなりますが、フェーズ2では、カラーPVに依存しない成長の「確立」を目指します。

現在、商業・産業印刷に占めるデジタル印刷の比率は10%程度ですが、今後はさらに拡大するものと見られており、商業・産業印刷市場全体が成熟化しても、デジタル印刷のニーズはまだまだ拡大の余地があります。

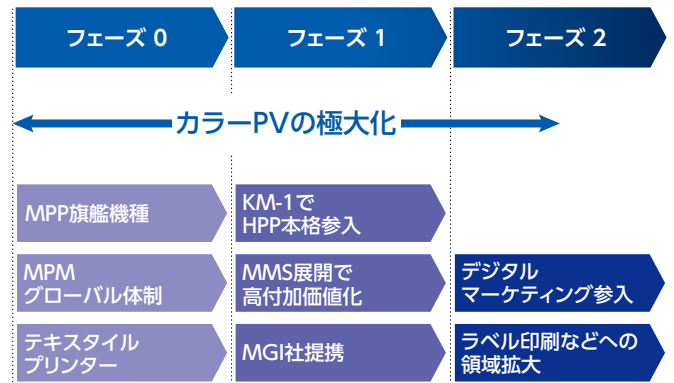
フェーズ0では、こうした市場環境を踏まえ、中速PP機(MPP)の旗艦機種となる「bizhub PRESS C1100」の発売とMPMのグローバル展開により、カラーPVの拡大を図ります。また世界的にデジタル化が急速に進むテキスタイル捺染市場向けにはテキスタイルプリンターのラインアップを拡充するとともに、販売チャネルを強化して拡販を進め、産業用インクジェット事業を拡大します。

フェーズ1では、高度なインクジェット技術を駆使した次世代のデジタル印刷機として期待を集める新製品「KM-1」をリリースし、高速PP機(HPP)も含めた業容拡大を図ります。また、MPMサービスのグローバル化と合わせて、2015年1月に買収した英国のIndicia社のノウハウを活かしたMMS(Marketing

Management Services)を展開。多様なメディアを組み合わせた消費者とのコミュニケーション戦略に則り、企画からメディア制作、運用までを一貫して行うことで、企業のマーケティング部門へのサポートをさらに強化します。さらに、2014年1月に資本・業務提携したフランスの出力機器メーカーMGI社との連携により、紙だけでなくカードやラベル、プラスチック、電子回路への印刷など産業印刷分野を強化します。

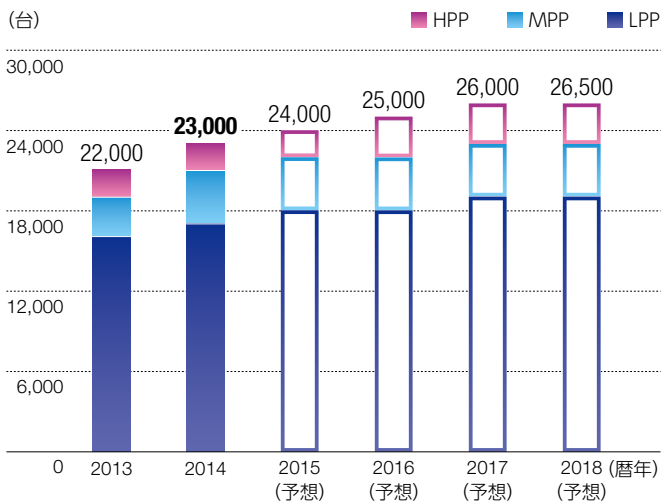
そしてフェーズ2では、デジタルマーケティング領域での本格的な事業化を推進し、MPMサービスの価値をさらに高めるとともに、MGI社との提携も含め、産業用領域への展開を強化することで、PVに依存しない成長への土台づくりを進めます。

成長ロードマップ

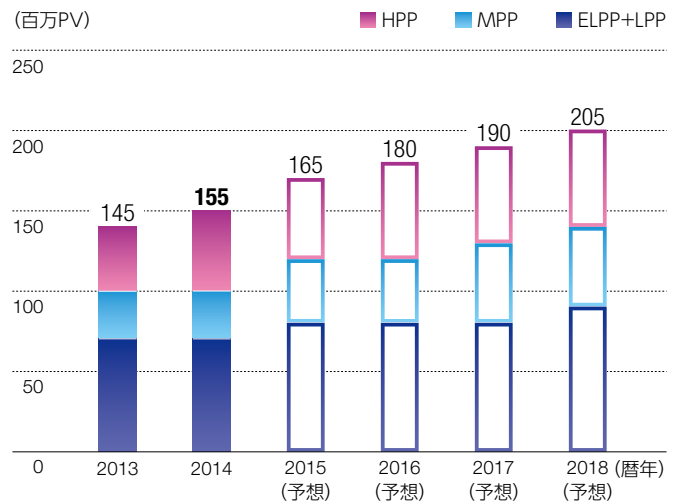


ワールドワイドでのカラーMFPの推移と見通し

出荷台数



PV



※ 当社推定

※ HPP(Heavy Production Printer): 高速PP機
 MPP(Mid Production Printer): 中速PP機
 LPP(Light Production Printer): 低速PP機
 ELPP(Entry Light Production Printer): エントリーPP機