

営業の概況

■連結の営業概況

当期における世界の経済は主要地域の景気が停滞している中で、昨年9月11日の米国同時多発テロ事件がさらに追い打ちをかけ、景気反転の兆しが見極められない厳しい状況でした。わが国の経済においても景気回復が遅れ、企業収益の大幅な悪化から設備投資が縮小し、個人消費についても雇用不安などにより低迷が続きました。

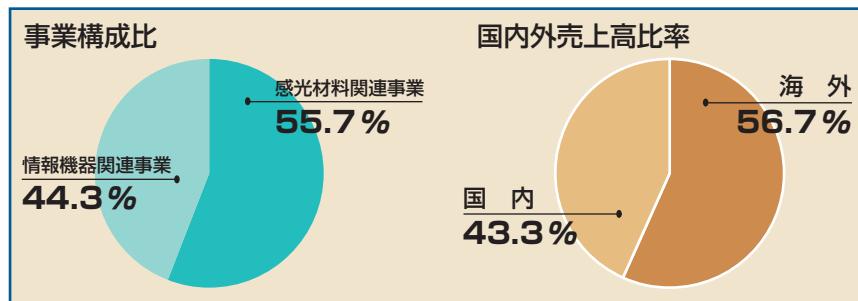
当社では21世紀の国際的優良企業として株主満足、顧客満足、従業員満足を実現するために平成12年にキーワードをSPEED(スピード)、ALLIANCE(提携)、NETWORK(ネットワーク)とする中期経営計画「SANプラン2003」を策定しました。イメージングをグループの事業領域と位置づけ、事業ポートフォリオの観点で各カンパニーの使命を明確にし、各事業のデジタル・ネットワーク化の促進と成長事業分野への全社経営資源の重点配分を行うことにより、企業価値の増大を目指しました。この計画を

基本として進捗状況の確認、経営環境の変化への対応を図るために毎年改訂し、平成14年度から「SANプラン2005」を展開してまいります。

コーポレートガバナンス強化のために取締役会につきましても改革を行い取締役を11名から8名に削減し、さらに充分な議論がなされ、的確な意思決定ができるようにしました。取締役会により選任される執行役員は業務執行に専念し、経営と執行の分離を可能な限り明確にしました。

当期の米ドル及びユーロの平均レートは、それぞれ122.85円、109.45円と前期に比べ米ドルは12.9%、ユーロは9.5%の円安となりましたが、売上高は5,395億円と前期比41億円の減収(0.8%減)となりました。景気低迷の影響で感光材料や情報機器などの従来の事業分野では数量の伸び悩み、価格の下落などの要因がありましたが、デジタル・ネットワーク化対応の製品の研究開発・設備投資を強化した結果、それらの製品の売上高、及び営業利益に占める比率が着実に増加しました。

一方で成長事業分野であるオプテクノロジーカンパニーやEM&ID事業グループの関連するIT(情報技術)市場は昨年来の低迷が上半期まで続き、下半期になってようやく回復の兆しが見え



営業の概況

始めたという厳しい状況におかれましたため、この分野は売上高が減少しました。合理化効果によるコストダウンを推進しましたが、市場価格の下落による販売報奨費の増加とデジタル化に対応した研究費の増加により営業利益は296億円と前期比9億円の減益(3.1%減)、経常利益は金融収支の改善などにより248億円と前期比46億円の増益(23.1%増)となりました。

平成15年4月より実施予定の分社化・持株会社制に備え、提携や再編成などに対する戦略的自由度を確保すると同時に、連結と単体の純資産を整合させることにより透明度をさらにあげることを念頭に置き、金融商品に係る会計基準に則り、子会社株式評価損412億円を計上しておりますが、連結決算上はすでに織り込まれており、当期純利益は110億円と前期比46億円の増益となりました。

■部門別営業状況

感光材料関連事業

当部門の売上高は3,018億円(前期比1.7%減)となりました。

コンシューマーイメージングカンパニー

カラーフィルムや、印画紙、ミニラボを取り扱うコン

シユーマーイメージングカンパニーでは、お客様の撮影スタイルに幅広く対応する新製品フィルム「コニカカラー CENTURIA SUPER」シリーズを発売しました。デジタルカメラの著しい伸長、インターネットの普及によりデジタル化へのニーズが多様化してきました。将来、市場の拡大が見込まれるインターネットを活用した写真プリント事業への足がかりとして「コニカオンラインラボ」を開設し、この事業の拡大を狙います。

フィルムや印画紙のビジネスは国内では昨年に比べ需要がやや減少し、同時に価格の下落が続く大変厳しい環境でした。海外では昨年9月の米国同時多発テロ事件の影響により、欧米では数量が減少しましたが、当社のシェアの高いアジア地域での販売をさらに強化し拡販に努めた結果、特に印画紙は堅調に数量が増加しました。

メディカル&グラフィックカンパニー

メディカルイメージング製品では、病院内のデジタル・ネットワーク化にいち早く対応して市場から高い評価を得たデジタル機器の分野に「コニカダイレクトデジタイザ REGIUS Model 350/550」、「コニカレーザーイメージヤ DRYPRO Model 751/752」と多くの新製品を投入しました。デジタル機器に対応した医療用フィルムの増加に対応するため、

甲府に平成14年4月の竣工を目指し新工場の建設を行いました。大手施設から開業医に至るまでデジタル化の流れが定着するなかで、当社、販売会社及びメンテナンス会社と三位一体で取り組んだ結果、売上高は着実に増加しております。

グラフィックイメージング製品の分野では国内のデジタル対応とカラーブルーフ(校正)市場で市場密着型の提案型販売を推進するために販売会社を新設し、平成14年4月に国内における開発と生産を除くすべての機能を統合し「コニカグラフィックイメージング株式会社」とする準備を進めました。一方で、海外ではアジアを中心にシェアアップ、拡販を図り数量ベースで前年を上回りました。

インクジェット事業グループ

中期経営計画の中でインクジェット技術を当社の銀塩、電子写真に続く第3の画像形成技術としてとらえ、規模と収益性を再認識したうえで当社の中核となりうる新規事業に育てたいと考えています。インクジェット用高級光沢紙のビジネスは順調に数量が伸び、海外を中心に営業力を強化し顧客サービスの充実を図りました。業務用のプリンターの開発につきましてはコア技術の確立を最優先とするために組織を見直し、新設の技術センターに組み入れることとしました。

EM & ID事業グループ

IT関連市場の不況の影響により液晶ディスプレイ市場の需要が上半期は低迷し、下半期になりようやく回復基調となりましたが、売上高は減少しました。その中で他社に先駆けて開発、市場投入しました薄膜(40ミクロン)タイプの液晶偏光板用TAC(トリアセチルセルロース)フィルムは、ノートパソコン、携帯電話等に搭載され拡大しました。今後の液晶市場の成長に備え、神戸事業場の増設工事を行っております。

情報機器関連事業

当部門の売上高は2,403億円(前期比0.4%増)となりました。

オフィスドキュメントカンパニー

オフィスドキュメントカンパニーでは独自開発の重合法トナーを搭載し世界最高レベルの画質を実現した高速のデジタル複合機「Konica Sitios 7155/7165/7085」を相次いで市場に投入し、基本方針である普及機から中高速機へのシフトが着実に進み、生産面では新製品の高速機も含め中国への移管をさらに推し進めコストダウンを図りました。世界の景気が停滞するなかで、全体の数量は前年を下回りましたが中高速機のセグメントでは着実に数量が増加

し、売上高は増加しました。文書管理ソフト等の多数のアプリケーションソフトを充実させると同時に軽印刷分野等のプリントオンデマンド(POD)向け高速機販売チャネルの拡大に努めました。さらに通貨統合のなされた欧州で、販売の効率化、合理化を図ることを目的として販売子会社再編成の準備を進めました。また、ミノルタ株式会社との製品の相互供給、開発提携、重合法トナー生産の合弁事業等の業務提携も順調に進んでおります。

オプテクノロジーカンパニー

オプテクノロジーカンパニーは当社が極めて高い優位性を持つ光学技術をコア技術とする重要な戦略事業です。当期の光ピックアップ分野ではパソコン関連市場の調整局面が続きましたが、DVD関連市場を中心に下半期に回復してき

ました。一方でVTR等のレンズユニットの分野では価格の下落が激しく、売上高は減少しました。生産面では最も適切な拠点配置とするために中国の工場を拡大させるとともに、国内の2つの生産子会社を平成14年4月に統合する準備を進めました。光学分野の事業拡大を目指し、将来主流となることが予想される青紫レーザーに対応する光ディスク用非球面プラスチックレンズの研究開発をより一層強化いたします。また、携帯電話等に搭載され今後「未来のカメラ」として市場拡大が見込まれるマイクロカメラユニットの事業にも参入いたしました。

カメラ&デジタルフォト事業グループ

フィルムカメラは、当期は2機種がグッドデザイン賞に選ばれました。従来のOEMによる販売に加え、コニカブランド



による「コニカ Digital Revio」シリーズをはじめデジタルカメラも3機種発売しましたが、売上高は減少しました。

■設備投資の状況

当期の設備投資の総額は225億円あります。主なものは、甲府事業場の医療用フィルム工場の建設、神戸事業場の液晶偏光板用TACフィルム工場の増設、東京事業場(八王子)の光ディスク用非球面プラスチックレンズ生産設備の増設工事等であります。

■資金調達の状況

当期は甲府事業場や神戸事業場の大型設備投資が重なったにもかかわらず、自己資金の範囲内で実施し、創出したフリーキャッシュフローにより有利子負債の削減を推進しております。また、平成13年12月にユーロ円建無担保社債(ミディアム・ターム・ノート)20億円を欧州にて発行し、安定資金の確保を図りました。

■会社が対処すべき課題

市場におけるデジタル・ネットワーク化は予想以上に進展しております。また世界主要地域の景気もいくらか明るさを取り戻しておりますが、依然としてまだ先行きは不透明な状況

にあります。

このような環境の中で当社が勝ち抜くためには技術力、コスト競争力の向上に加え、経営改革の推進が急務と考えます。「SANプラン2005」で策定した次の全社方針を着実に実行し、この計画の達成を目指します。

- 1) 経営資源の再配分と成長分野への重点投資を行い、全社事業ポートフォリオ経営を行う。
- 2) 他社と比べて優位性のあるコア技術をさらに強化、活用するとともに提携や共同開発を積極的に推進し、デジタル・ネットワーク化をさらに推進する。
- 3) コーポレートガバナンスを強化し、さらにグループの競争力強化のために、平成15年4月の分社化・持株会社制実施へ向けて体制整備を進める。
- 4) 顧客満足度向上の視点に立った「品質向上」を開発、生産、販売一体で推進する。
- 5) 地球環境への取り組みを「環境会計」の実践を通して徹底する。

グループ全体でこれらの施策を実行し、国内外にコニカの存在感を示し、感動を創造する企業を引き続き目指してまいります。