

営業の概況

連結の営業概況

当中間期における世界の主要地域の経済は、やや回復の兆しで始まりましたが、その後の米国の景気・企業収益に対する先行きの懸念から減速に転じました。わが国の経済も不良債権問題や株安など、先行きの不安から景気の低迷が続き、設備投資の回復もなく、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。

当中間期の米ドルおよびユーロの平均レートは、それぞれ127.33円、116.33円と対前年同期米ドルは4.7%、ユーロは8.0%の円安となりました。円安の影響もありましたが、連結売上高は2,789億円と対前年同期118億円の増収(前年同期比4.4%増)となりました。

中期経営計画で定めた戦略や方針に沿って諸施策を遂行してきました結果、成長分野であるオプトテクノロジー事業の売上高は大幅に増加し、また、オフィスドキュメント事業ではソリューションビジネスが着実にその成果を表すなど、売上高に占めるデジタル・ネットワーク化対応の製品の比率も年々増加して、当社の収益向上に大きく貢献しました。

部門別に見ますと、外部顧客に対する連結売上高は、感光材料関連事業が1,465億円と対前年同期23億円の減収(前年同期比1.6%減)、情報機器関連事業は1,323億円と対前年同期141億円の増収(前年同期比12.0%増)となりました。甲府事業場の医用フィルム新工場、神戸事業場の第2工場の稼働に伴う減価償却費の増加、研究開発費の増加および円安による為替換算上の費用増がありましたが、売上高の増加、販売費及び一般管理費の削減により、営業利益は194億円と対前年同期56億円の増益(前年同期比

40.6%増)、経常利益は支払利息の減少等により130億円と対前年同期36億円の増益(前年同期比39.3%増)となりました。中間純利益は67億円と対前年同期31億円の増益(前年同期比90.0%増)となりました。また、総資産は5,241億円と対前期32億円減少し、株主資本比率は33.1%となりました。

部門別営業状況

感光材料関連事業

コンシューマーイメージング事業

カラーフィルム、印画紙、ミニラボ等を取り扱う銀塩写真の事業では、デジタルカメラの著しい伸長により日本をはじめとした先進国では、その影響が表れ始めています。

さらに、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するなかで、当社は、デジタル処理の可能な「コニカ デジタルミニラボシステム R1スーパー」を発表、ネットワーク関連では店頭でのデジタルプリント受注システム「コニカ オンラインラボ DPE Box」を新発売し、すでに開設済みの「コニカ オンラインラボ」とあわせ将来の成長が見込まれるデジタルフォトネット事業の拡大を狙います。

カラーフィルムや印画紙のビジネスは、国内では景気の低迷、デジタル化の進行により、需要の減少が加速しさらに価格も下落する大変厳しい環境でした。海外では、昨年度発売したフィルム「コニカ CENTURIA SUPER」シリーズが、欧州の権威ある映像賞「European Film of the Year 2002-2003」を受賞しました。また、当社のシェアが高く需要も伸びているアジア・ロシア地域へ経営資源を集中し

販売を強化してきた結果、これら成長地域での数量は引き続き増加しました。欧米でも新規顧客の開拓などで数量は堅調に推移し、全体ではフィルムが対前年同期約101%、印画紙が約108%と増加しました。当中間期のコンシューマーイメージング事業は、価格ダウンの影響で売上高は減少しましたが、合理化に努め営業利益は増加しました。

メディカル&グラフィック事業

病院内のデジタル・ネットワーク化にいち早く対応して、デジタルの入出力機器のラインアップを充実してきました。当中間期は、コンパクトで高画質なカセットタイプのデジタルX線画像撮影装置「コニカ ダイレクトデジタイザ REGIUS Model 170」を発売しました。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、高品位なデジタル画像を出力するレーザーイメージャ用ドライフィルムの比率は国内外で増加しております。本年4月に甲府事業場に新工場を設立し、その生産を強化しました。今後はデジタル入出力機器・材料・ソフトのシステム製品力を強化し、さらなるサービス体制の充実とあわせて収益性の向上を目指します。

グラフィックイメージングの事業分野は、国内では景気の低迷、フィルムレス化の影響で売上は減少しておりますが、デジタルブルーフ市場において競争力のある「コニカ デジタルコンセンサス プロ」を発売し、この市場でのトップシェアの維持に努めております。国内の販売では、合理化の追求とともに提案型販売を強化することで収益力の強化を図り、海外ではアジアを中心にフィルムの拡販に努めた結果、数量は全世界で前年同期比約112%と増加しました。

当中間期のメディカル事業は堅調でしたが、4月に竣工した医療用ドライフィルム工場の償却負担の増加により、営業利益は減少しました。一方、グラフィック事業は機器の売上数量も伸びるとともに、販売費を削減したことにより、営業利益は改善しました。

インクジェット事業

中期計画の中で、インクジェット技術を当社の銀塩写真、電子写真に続く第3の画像形成技術として強化育成を行い、将来の中核となる新規事業に育てたいと考えております。インクジェット用高級光沢紙のビジネスは、国内の家電量販店を中心に着実に数量と売上高が伸びております。さらに、技術センターのもとでコア技術の確立を進め、業務用プリンターをはじめとする当事業の育成を行っております。

電子材料事業

液晶ディスプレイ市場は前下半期から回復に転じました。液晶偏光板用TACフィルムの数量は、後半こそ需給調整のためやや伸び悩みましたが、前年同期比では約162%と大きく伸び売上高も増加しました。

ノートパソコン、携帯電話の軽量化のニーズに他社に先駆けて対応した当社の薄膜(40ミクロン)タイプの需要もさらに拡大しています。

神戸事業場の第2工場も今秋に移働を開始し、今後の需要拡大への対応、生産効率の向上に寄与することが期待されます。

営業の概況

情報機器関連事業

オフィスドキュメント事業

次世代のトナーといわれる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デジタル複合機のラインアップを充実すると同時に、特に当社の強みである中高速機の販売が好調に推移し、数量は前年同期比約106%と増加しました。

ネットワーク対応のためのアプリケーションソフトの充実、LAN接続のためのコントローラーのレベルアップを強化してきた一方で、信頼性・耐久性の高い当社の高速機を武器に軽印刷分野の市場開拓を目指しております。国内では軽印刷販売代理店網を拡大すると同時に、大手書店とのタイアップで店頭におけるオンデマンド印刷を確立するなど、その成果が着実に表れております。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併事業などの業務提携も順調に進み、業績向上に貢献しております。当社の機器生産事業部門とその生産子会社、およびコンシューマーイメージングやメディカル&グラフィックの機器生産子会社を統合し、当社の機器生産すべてを統括する「コニカテクノプロダクト株式会社」を設立し、コニカグループの機器生産力の強化を目指します。当中間期のオフィスドキュメント事業は売上高も大きく伸び、営業利益も著しく改善しました。

オプトテクノロジー事業

オプトテクノロジー事業は、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。当中間期の光ピックアップレンズの市場では、DVDプレイヤー

用のレンズのみならず、中国・アジアで販売されているビデオCD用レンズの需要も同時に急増しました。当社の数量も前年同期と比べて大幅に増加し、当中間期中に設備の増強を図り旺盛な出荷要請に応えました。

記録型DVDや次世代の青紫レーザーに対応する光ピックアップレンズの研究開発力の強化を続け圧倒的No.1の地位を確保するとともに、生産技術を強化してコストダウンを推進し、収益力のさらなる向上を目指します。

VTRやデジタルカメラ等のレンズユニットの分野では、数量は増加しましたが、価格の引き下げ要請も厳しく価格競争力強化のために、生産の中国シフトを強化しました。

光ピックアップレンズで培った技術を応用し、さらにデジタルカメラの技術を結集した未来型のカメラとして市場の成長が見込まれるマイクロカメラユニットの事業に参入しました。今後は数量の大きい携帯電話向け市場への取り組みを強化していきます。

当中間期のオプトテクノロジー事業は売上高、営業利益ともに大きく増加しました。

カメラ・デジタルカメラ事業

フィルムカメラの市場は、デジタルカメラの影響で縮小の傾向が続き、当社も国内向けを中心に数量が減少しました。

デジタルカメラは、各社から新製品が相次いで投入され価格競争の厳しい市場ですが、当社は「コニカ Digital Revio 210Z/310Z/400Z」と3機種を発売しました。特に本年7月に発売した4百万画素クラスでは、世界最小・最軽量の400Zが各地で高い評価を受け順調な受注が

続いております。しかしながら、フィルムカメラとデジタルカメラをあわせた合計の台数は前年同期比で89%となり、売上高、営業利益ともに減少しました。

会社の対処すべき課題

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依然として不透明な状態にあります。

このような環境のなか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。

中期経営計画「SAN プラン 2005」で策定した以下の方針を着実に実行し、この計画の達成を目指します。

1) 事業ポートフォリオ経営の実践

- ・経営資源の再配分と成長分野への重点投資

- ・社内外の提携の推進
- ・KVA(Konica Value Added)の導入
- ・ブランドマネジメントの強化

2) コア技術の活用強化とデジタル・ネットワーク化のさらなる推進

3) 経営効率の向上

- ・コーポレートガバナンスの強化
- ・分社化・持株会社制への移行
- ・事業構造改革の推進

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

5) 地球環境への取り組みを環境会計の実践をとおして徹底
グループ全体でこれらの施策を実行し、国内外にコニカ
の存在感を示すとともに、引き続き感動を創造する企業を
目指してまいります。

