

1. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

① 業績全般

	当期 (自 20. 4. 1 至 21. 3. 31)	前期 (自 19. 4. 1 至 20. 3. 31)	増 減	
	億円	億円	億円	%
売上高	9,478	10,715	△1,237	△11.5
売上総利益	4,276	5,313	△1,037	△19.5
営業利益	562	1,196	△633	△53.0
経常利益	454	1,042	△588	△56.4
税金等調整前当期純利益	332	989	△657	△66.4
当期純利益	151	688	△536	△77.9
1株当たり当期純利益	円 28.62	円 129.71	円 △101.09	% △77.9
設備投資額	億円 611	億円 752	億円 △141	% △18.8
減価償却費	701	604	97	16.1
研究開発費	817	812	5	0.6
連結従業員数	人 36,875	人 31,717	人 5,158	% 16.3
為替レート	円	円	円	%
USドル	100.54	114.28	△13.74	△12.0
ユーロ	143.48	161.53	△18.05	△11.2

当社グループは、平成18年5月に策定した3ヵ年の中期経営計画<FORWARD 08>に基づき、「グループの成長と企業価値の最大化」の実現に向け、一丸となって邁進してまいりました。成長分野を重点的に強化する『ジャンルトップ戦略（成長が見込まれる事業領域や市場に経営資源を集中して事業拡大を図り、その中でトップポジションを目指す）』を推進し、情報機器事業では、欧米市場においてオフィス及びプロダクションプリント向けカラーMFP（デジタル複合機）分野でのトップグループのポジションを固め、オプト事業では、大型液晶テレビ用VA-TACフィルム（視野角拡大フィルム）やDVD用光ピックアップレンズで圧倒的なシェアを獲得しております。これらの戦略製品が当社グループの成長を牽引し、前期までは当初計画を上回るペースで着実に業績を伸長させてまいりました。

当期につきましても、この戦略に沿って、情報機器事業では、オフィス向けカラーMFPやプロダクションプリント向け高速MFPなどの新製品を投入し、これら注力分野での販売拡大に努めました。また、同事業の成長を加速させるグローバル戦略の一環として、昨年4月にはハイエンドのプロダクションプリント分野に強みをもつ欧州の情報機器メーカーであるOce N.V.社と戦略的業務提携契約を締結、6月には米国の大手情報機器販売会社であるDanka Office Imaging社を買収するなど、有力な外部企業との協業や販路拡大のための企業買収にも積極的に取り組みました。オプト事業では、VA-TACフィルムの新製品を精力的に展開し、BD（ブルーレイディスク）用光ピックアップレンズの用途拡大に積極的に取り組むなど、当社が圧倒的な競争力をもつ戦略製品の販売拡大に取り組んでまいりました。

一方、第3四半期に入って金融危機が一層深刻化し、実体経済に甚大な影響を及ぼし、経済活動は世界的な規模で急激に悪化いたしました。当社グループの関連市場もその例外ではなく、情報機器事業においては、企業の投資抑制・経費削減の動きや金融市場の信用収縮に伴う新規リース契約に対する与信審査の厳格化などの影響によりMFPの新規設置台数が伸び悩みました。オプト事業では、デジタル家電市場全般における急激な実需の減速に伴うメーカー各社の大幅な減産調整により、当社主要製品の受注が急減するなど、この急激な世界景気の悪化は、第3四半期以降の当社グループの事業及び業績に大きな影響を与えております。加えて、第3四半期より急進した円の独歩高の影響も、海外販売比率の高い当社の業績には大きな打撃となりました。

当社グループは、この事業環境の激変を踏まえ、生産性の改善やコストダウンの徹底、設備投資の抑制や経費削減などを骨子とする、緊急体質強化施策の取り組みを加速させるとともに、需要縮小に対応して国内生産拠点の再編や更なる海外展開の加速、買収先も含めた海外販売部門の拠点及び人員の最適化など更に踏み込んだ構造改革施策にも即時着手して損益分岐点の引下げに注力するなど、当期及び来期のグループ収益確保に向けて先を見据えた取り組みを進めてまいりました。

これらの結果、当期の連結売上高は9,478億円（前期比11.5%減）となりました。第2四半期まで堅調に推移したカラーMFP、VA-TACフィルムやBD用光ピックアップレンズなど当社グループの戦略製品が、第3四半期以降、世界的な需要の急減速の影響で販売が減少したことに加え、急速に進行した円高による為替換算影響約813億円の減収要因がありました。

売上総利益は、4,276億円（前期比19.5%減）となりました。上述の売上減少及び円高影響に加え、本年度から当社

グループの会計方針の整備に伴い、情報機器事業の一部販売会社でのサービス費用を販売費及び一般管理費から売上原価に計上変更したこと、棚卸資産の評価に関する会計基準の適用によりたな卸資産廃棄損を営業外費用から売上原価に計上変更したこと、及び税制改正に伴う減価償却費の増加など、会計処理の変更による影響約 413 億円の減益要因がありました。

販売費及び一般管理費は、上述のサービス費用の売上原価への計上変更や第3四半期から緊急的に取り組みを強化した経費削減効果もあり、前期比で 403 億円の減少となりました。

これらの結果、営業利益は 562 億円（前期比 53.0%減）となりました。

営業外項目では、第3四半期に入り急激に進行した円高による為替差損が 72 億円となり、108 億円の損失超過となりました。

これらの結果、経常利益は 454 億円（前期比 56.4%減）となりました。

特別項目では、昨年4月に行なったメディカル&グラフィック事業の子会社であるコニカミノルタアイディーシステム(株)及び関連事業資産を譲渡したことによる関係会社株式売却益及び事業譲渡益などの計上があったものの、株式相場急落の影響による投資有価証券評価損 38 億円の計上、並びに事業構造改善費用 100 億円の計上などにより、121 億円の損失超過となりました。

以上の結果、税金等調整前当期純利益は 332 億円（前期比 66.4%減）となりました。さらに、法人税等及び少数株主利益を差し引いた結果の当期純利益は 151 億円（前期比 77.9%減）となりました。

② セグメント別の状況

(単位：億円)

セグメント	外部売上高			営業利益		
	当期	前期	前期比増減	当期	前期	前期比増減
情報機器事業	6,236	7,009	△772 △11.0%	525	900	△375 △41.7%
オプト事業	1,734	1,822	△88 △4.9%	125	312	△187 △59.9%
メディカル& グラフィック事業	1,258	1,611	△352 △21.9%	30	77	△46 △60.3%
計測機器事業	83	99	△15 △15.3%	3	12	△8 △71.4%

＜ 情報機器事業 （事業担当：コニカミノルタビジネステクノロジーズ株式会社） ＞

MFP 分野では、一般オフィス用カラーMFP につきましては、前期に5機種の新製品を投入しラインアップを一新した「bizhub（ビズハブ）」シリーズに、カラー出力が毎分 20 枚の戦略機「bizhub C200」を昨年8月から新たに加え、中低速領域での商品競争力を強化いたしました。当社が強い販売基盤をもつ欧州市場や需要成長が見込まれるアジアなど新興国市場を中心に販売拡大に取り組み、当期のカラーMFP の年間販売台数は前期実績を上回る水準を維持いたしました。モノクロ MFP につきましては、プリントボリュームが高い中高速領域に新製品 5 種を順次投入し、商品競争力を重点強化いたしました。

プロダクションプリント用高速 MFP につきましては、画質安定性や堅牢性を従来機種から大幅に向上させた高速カラーMFP の新製品「bizhub PRO（ビズハブプロ）C5501・C6501」の2機種を昨年8月に、更に業界初の高彩度トナーを搭載した高速カラーMFP「bizhub PRO C65hc」を本年2月に、それぞれ発売開始いたしました。高速モノクロ MFP では Oce N.V. 社との提携に基づいて、両面同時プリントによるモノクロ出力が毎分 160 面から 250 面の超高速機「bizhub PRO 1600P・2000P・2500P」の3機種が昨年11月からラインアップに加わりました。これらの新製品を核に、当市場における事業領域の拡大に取り組みしました。

プリンター分野では、プリントボリュームが見込まれる一般オフィス向けへの販売強化に重点的に取り組みました。昨年6月には A4 高速カラープリンター「bizhub C31P/magicolor（マジカラー）5670EN」を投入するなど、品揃えの充実を図りました。これら付加価値の高いカラー複合機は市場で高い評価を受け、当期のカラープリンターの販売台数は前期実績を上回りました。

このように、当事業では『ジャンルトップ戦略』に沿って、欧米市場を中心としてオフィス向けカラーMFP 及びプロダクションプリント向け高速 MFP の販売拡大に注力いたしました。しかしながら、金融危機を契機とした世界同時不況の中、投資抑制や信用収縮が増幅したことも起因し、特に第3四半期以降、MFP の販売は低調に推移いたしました。急速に進行した円の独歩高による円換算での売上減少の影響も加わり、当事業の外部顧客に対する売上高は 6,236 億円（前期比 11.0%減）となりました。営業利益につきましては、事業環境の激変に対応して経費削減及びコストダウンの取り組みを強化しましたが、第3四半期以降の販売数量減少や円高による粗利額減少の影響を大きく受け、525 億円（前期比 41.7%減）となりました。

＜ オプト事業 （事業担当：コニカミノルタオプト株式会社） ＞

ディスプレイ部材分野では、当社の注力分野である大型液晶テレビ用 VA-TAC フィルムの新製品を中心としてシェアを拡大し、生産能力の増強も寄与し、第2四半期までは好調に販売数量を伸ばしました。第3四半期以降、液晶パネルメーカーの急激な減産調整の影響を受けたものの、年間販売数量での伸びは維持いたしました。

メモリー分野では、主力製品である光ピックアップレンズは、当社が先行して開発に成功し圧倒的な市場ポジションを持つBD用光ピックアップレンズが本格的に立ち上がり、第2四半期までの販売は好調に推移いたしました。しかしながら、第3四半期以降、ここでも需要が急減速し、BD用は前期並みの販売数量を確保しましたが、CD用やDVD用など現行品の販売数量は大きく減少いたしました。ガラス製ハードディスク基板も第4四半期に入って同様の調整局面に入り、前期並みの販売数量となりました。

画像入出力コンポーネント分野でも、カメラ付携帯電話用マイクロカメラモジュールやデジタルカメラ用ズームレンズなどが第3四半期以降、メーカー各社の減産調整の影響を受け、総じて低調な販売となりました。

このように、当事業ではVA-TACフィルムやBD用ピックアップレンズなど当社の戦略製品の販売拡大に注力し、その圧倒的な競争力を強みとして第2四半期までの販売は好調に推移いたしました。しかしながら、第3四半期以降、デジタル家電業界全般にわたる急激な減産調整の影響を受け、これら主要製品の受注が大幅に減少し、当事業の外部顧客に対する売上高は1,734億円（前期比4.9%減）となりました。営業利益につきましては、第2四半期までの好調が一変した第3四半期以降は、大幅な受注減に対応して国内生産拠点の最適化を中心とした構造改革施策の取り組みを前手繰って進め固定費削減に努めましたが、急激な販売数量減少の影響に加え、当期から適用された税制改正に伴う減価償却費の増加の影響を大きく受け、125億円（前期比59.9%減）となりました。

＜メディカル&グラフィック事業（事業担当：コニカミノルタエムジー株式会社）＞

医療・ヘルスケア分野では、デジタルX線画像入力機器・システムの販売強化に取り組みました。診療所など小規模な医療施設におけるIT化のニーズに対応した小型CR（Computed Radiography）機「REGIUS（レジウス）MODEL 110」及び周辺端末システムの販売に注力いたしました。同製品は国内外の市場で広く受け入れられ、当期のCR機の販売台数は前期を上回るとともに、フィルムレス化が進行する中で、リモートケア契約など新たなサービス事業の拡大にも寄与するようになりました。

印刷分野では、オンデマンド印刷機「Pagemaster Pro（ページマスタープロ）6500」などデジタル機器の販売拡大に取り組みました。しかしながら、景気悪化の中で顧客における新規設備の凍結や延期の傾向がより強まり、これら機器販売に深刻な影響を与えました。

このように、当事業ではデジタル機器の販売拡大に注力しましたが、両分野ともフィルム製品に対する需要縮小が世界規模で一層顕著となり、フィルムの販売数量は大きく減少いたしました。円高による円換算での売上減少の影響も加わり、当事業の外部顧客に対する売上高は1,258億円（前期比21.9%減）となりました。営業利益につきましては、経費削減の取り組みを徹底しましたが、フィルムの販売数量減少による粗利額減少などの影響を受け、30億円（前期比60.3%減）となりました。

＜計測機器事業（事業担当：コニカミノルタセンシング株式会社）＞

当期は、光源色、物体色、三次元の主要三分野においてそれぞれの主力新製品である、分光放射輝度計「CS-2000」、分光測色計「CM-700」、三次元デジタイザ「RANGE（レンジ）7」の販売拡大に努めました。併せて、欧米市場における当社販売体制の見直しや収益性の改善など体質強化にも取り組みました。

しかしながら、世界経済の急減速の影響を受け、当事業の顧客である自動車、電機などの製造業において設備投資が抑制されたことから、いずれの分野においても販売数量は伸び悩み、当事業の外部顧客に対する売上高は83億円（前期比15.3%減）、営業利益は3億円（前期比71.4%減）となりました。

③ 次期の見通し

内外の経済情勢の先行きはなお予断を許さず、極めて厳しい状況が続くものと危惧されます。当社関連市場につきましては、液晶関連など一部に回復の兆しが見られるものの、企業における投資抑制や経費削減などの取り組みは当面継続するものと思われ、オフィス向けMFPなどBtoBビジネスを主体とする当社グループにとって、本格的な需要回復にはまだ時間を要するものと予想されます。併せて、USドルやユーロなどの今後の為替動向が、当社グループの事業や業績に与える影響にも注視する必要があります。

当社グループは、この直面している諸環境の激変を乗り越え、次の成長につなげるため、2009年度（平成22年3月期）及び2010年度（平成23年3月期）の向こう2年間を当社グループの体質強化と変革の期間と位置づけた**経営方針<09-10>**を定め、その実現に向けて一丸となって取り組んでまいります。

（単位：億円）

	次 期		当 期		増 減	
	第2四半期 連結累計期間	通期	第2四半期 連結累計期間	通期	第2四半期 連結累計期間	通期
売 上 高	4,040	8,800	5,329	9,478	△1,289	△678
営 業 利 益	160	450	486	562	△326	△112
経 常 利 益	120	380	478	454	△358	△74
当 期 純 利 益	35	170	292	151	△257	19

なお、上記業績見通しにおける為替レートの前提は、USドル：95円、ユーロ：125円としています。

※ 上記業績予想は、本資料の発表日現在における将来に関する前提・見通し・計画に基づく予想であり、リスクや不確定要素を含んだものです。実際の業績は当社を取り巻く経済情勢、市場の動向、為替レートの変動など様々な重要な要素により、これら業績予想とは大きく異なる可能性があります。

(2) 財政状態に関する分析

① 当期の概況

	当期末	前期末	増 減
総資産 (億円)	9,180	9,705	△524
純資産 (億円)	4,142	4,183	△40
1株当たり純資産額 (円)	779.53	786.20	△6.67
自己資本比率 (%)	45.0	43.0	2.0

総資産は、前期末比 524 億円減少の 9,180 億円となりました。急激な世界景気の悪化に伴う売上高の減少により、売上債権や仕入債務が大きく減少するとともに、設備投資の抑制により有形固定資産が減少し、さらに株式相場下落により投資有価証券が減少するなど全体的に資産が減少しました。たな卸資産については生産調整に努め、前期末比 37 億円減少の 1,291 億円となりました。また、有利子負債はこれまで削減を進めてきましたが、前期末比 43 億円増加の 2,304 億円となりました。

純資産については、当期純利益の計上 151 億円などにより利益剰余金が増加しましたが、円高による為替換算調整勘定の減少及び株式相場下落による有価証券評価差額金の減少などにより前期末比 40 億円減少の 4,142 億円となりました。1株当たり純資産額は 779.53 円となり、自己資本比率は前期末比 2.0 ポイントアップの 45.0% となりました。

② キャッシュ・フローの状況

(単位: 億円)

	当 期	前 期	増 減
営業活動による キャッシュ・フロー	1,075	1,230	△154
投資活動による キャッシュ・フロー	△901	△768	△133
計 (フリー・キャッシュ・フロー)	173	461	△288
財務活動による キャッシュ・フロー	49	△105	155

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税金等調整前当期純利益 332 億円、減価償却費 701 億円のほか、売上債権、たな卸資産、仕入債務といった運転資本の増減額 366 億円が増加の主なもので、法人税等の支払い 346 億円等を差し引いた結果、営業活動によるキャッシュ・フローは 1,075 億円（前期比△154 億円）となりました。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

情報機器事業における Danka Office Imaging 社の買収など子会社株式の取得による支出 279 億円、戦略事業のオプト事業におけるガラス製ハードディスク基板やTACフィルム等の生産能力増強に係わる投資を中心とした有形固定資産の取得による支出 616 億円などの結果、投資活動によるキャッシュ・フローは 901 億円のマイナス（前期比△133 億円）となりました。

この結果、営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは 173 億円（前期比△288 億円）となりました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

主として有利子負債の増加 169 億円、配当金の支払額 92 億円などにより、財務活動によるキャッシュ・フローは 49 億円となりました。

以上のキャッシュ・フローの結果、現金及び現金同等物の当期末残高は前期末比 115 億円増加の 1,337 億円となりました。

なお、キャッシュ・フロー指標のトレンドは以下のとおりであります。

	平成 17 年 3 月期	平成 18 年 3 月期	平成 19 年 3 月期	平成 20 年 3 月期	平成 21 年 3 月期
自己資本比率(%)	35.6	31.1	38.6	43.0	45.0
時価ベースの 自己資本比率(%)	60.2	84.5	86.4	74.0	48.4
債務償還年数(年)	4.4	3.0	3.4	1.8	2.1
インタレスト・カバ レッジ・レシオ	10.1	14.4	12.8	27.7	23.4

(注) 自己資本比率： 自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率： 株式時価総額／総資産

債務償還年数： 有利子負債／営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ： 営業キャッシュ・フロー／利払い

株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数(自己株式控除後)により算出しております。

営業キャッシュ・フローは連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。有利子負債は、連結貸借対照表の社債及び借入金を対象としております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息支払額を使用しております。

(次期の見通し)

次期の営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローにつきましては、300 億円を見込んでおります。

(3) 利益分配に関する基本方針及び当期・次期の配当

① 利益分配に関する基本方針

剰余金の配当等の決定に関する方針といたしましては、連結業績及び成長分野への戦略投資の推進等を総合的に勘案しつつ、株主の皆様へ継続的に利益還元することを基本といたします。

具体的な配当の指標としましては、連結配当性向 25%以上を中長期的な目標といたします。

自己株式の取得につきましては、当社の財務状況や株価の推移等も勘案しつつ、利益還元策の一つとして適切に判断してまいります。

② 当期及び次期の配当

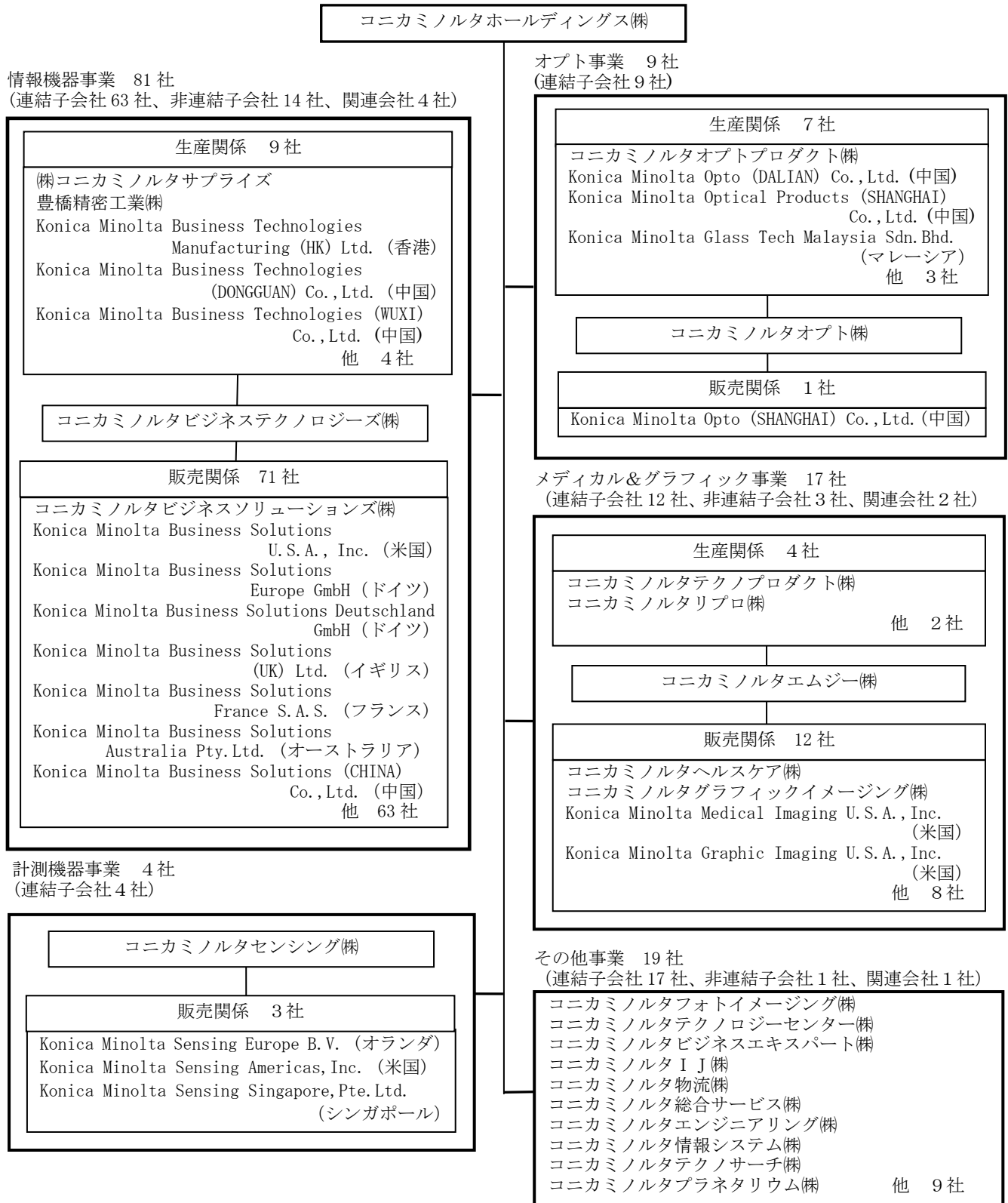
当期（平成 21 年 3 月期）は、当初の想定を大きく超える事業環境の悪化及びそれに対応した当社グループの体質強化のための事業構造改善費用の計上等により減益となりましたが、剰余金の期末配当につきましては、予定どおり 1 株当たり 10 円の配当を実施いたします。なお、第 2 四半期末配当と合わせた年間配当金は 1 株当たり 20 円となります。

次期（平成 22 年 3 月期）の配当につきましては、引き続き厳しい状況にある業績見通しに鑑み、第 2 四半期末配当、期末配当とも 1 株当たり 7 円 50 銭とし、年間配当金として 1 株当たり 15 円を予定しております。

○ 上記記載金額は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

2. 企業集団の状況

当社グループは、当社及び連結子会社105社ならびに非連結子会社18社、関連会社7社で構成されております。
事業の系統図は次の通りであります。



(注) 系統図は平成 21 年 3 月 31 日現在の状況であり、主要な連結子会社のみを記載しております。

3. 経営方針

(1) 経営の基本方針

経営理念	:	「新しい価値の創造」
経営ビジョン	:	「イメージングの領域で感動創造を与えつづける革新的な企業」 「高度な技術と信頼で市場をリードするグローバルな企業」
企業メッセージ	:	「The essentials of imaging」(「イメージングの世界でお客様に必要不可欠なものを提供し、必要不可欠な企業として認められる存在になる」の意)

(2) 中長期的な経営戦略及び対処すべき課題

当社グループは、直面している諸環境の激変を一過性の景気減速ではなく、世の中全体が変わろうとする大きな転換点として認識した上で、むしろこの激変のときこそ自らのポジションを高めるチャンスと捉え、より強く新しい流れを創りだし、成長につなげるための取り組みを進めております。2009年度(平成22年3月期)及び2010年度(平成23年3月期)の向こう2年間をその取り組み期間と位置づけ、①企業体質改革の実行、②強い成長の実現、③風土改革の3点を基本方針とする**経営方針<09-10>**を定めました。その概要は以下のとおりです。

経営方針<09-10>

<基本方針>

① 企業体質改革の実行

当第3、第4四半期同様の厳しい経済環境が予想される2009年度(平成22年3月期)においては、売上高の伸びに依存せず確実にフリー・キャッシュ・フローを創出することができる企業体質への改革を断行することが急務と考え、その実現に向けて、1. 構造改革の実行及び経費管理の徹底を中心とした「**固定費削減**」、2. 棚卸資産の圧縮及び債権債務サイト改善の推進などによる「**バランスシートのスリム化とフリー・キャッシュ・フローの創出**」、3. 「**既存事業の取捨選択の徹底**」による事業採算の改善、の各施策に重点的に取り組んでおります。

さらに、4. 「**環境経営の強化**」の取り組みを重要な経営課題にとらえ、「環境」を成長のための競争軸に据えた「環境立社」を目指してまいります。環境技術を搭載した商品の提供、環境技術を導入した生産工程、環境プログラムへの対応など全ての事業活動において業界トップクラスの取り組みを進めるとともに、地球環境をキーワードとした新事業の創出に注力していきます。

② 強い成長の実現

来たるべき景気回復の局面において、当社グループが機を逸することなく俊敏に成長軌道を捉えるためには、成長を力強く推進する柱となる事業の存在が必須であります。それには、既存事業をより強く精鋭化させるとともに、次の成長を牽引する新たな事業の柱を創りあげることが肝要と考えます。

1) 既存事業の強化

既存事業につきましては、取捨選択と集中による「ジャンルトップ」の精鋭化を徹底し、当社グループが今持つ強みに更に研ぎをかけ、圧倒的な強さにまで高めることで、現在のポジションや業容を一層拡大することを目指しております。その実現に向けて、情報機器事業では、オフィス向けカラーMFPやプロダクションプリント分野における当社の競争力を一層強化すべく取り組みを進めております。オプト事業では、ディスプレイ部材分野での次世代製品や新領域への展開、レンズ関連分野での徹底したコスト競争力の強化などの取り組みに注力しております。

2) 新規事業の育成

新規事業につきましては、当社グループが持つ「材料」、「光学」、「微細加工」、「画像」のコア技術を高度化・複合化させた新たな事業を早期に立ち上げ、次代の収益の柱とすべく取り組みを進めております。具体的には、社会的ニーズが益々高まる「環境・エネルギー」及び「健康・安全安心」の分野において、当社の強みを活かし、当社ならではの特徴ある製品を提供する新しい事業を育成してまいります。これらの事業を通して大きな社会貢献を果たすとともに、当社グループをより社会に必要とされる企業へと進化させてまいります。この取り組みを加速させるためには、外部企業との協業も積極的に活用する考えであります。「環境・エネルギー」分野では、米国GE(ゼネラルエレクトリック)社との戦略的提携のもと、有機EL照明光源事業を2010年度(平成23年3月期)中に立ち上げるべく鋭意準備を進めております。

③ 風土改革

当社グループが、現在直面している事業環境の激変を乗り越え、グローバル競争に勝ち残っていくためには、困難を受容しながら次々とイノベーションを実行し、自らの力で“パラダイムシフト”を引き起こせる活性化企業風土を構築することが必要であります。当社グループは、その実現に向けた強い意志を“**simply BOLD**”(「大胆な発想と勇氣ある挑戦」の意)の合言葉に凝縮し、全世界のグループ各社において風土改革・意識改革を展開しております。これに併せて、自律性とチャレンジ精神を備えたグローバル人材を育成し、広く活用する人事制度や組織マネジメントを革新させ、新しい「コニカミノルタ」を創りあげてまいります。