

広報・IRツール ワンストップ制作サービスのご紹介

2015年3月
コニカミノルタ株式会社

広報・IRツールのトレンド



Web関連の技術促進及びユーザ環境の向上を受け、多くの広報・IRツールはオンライン化の流れが主流となっております。

＜オンライン対応例： コニカミノルタ＞



Annual Report

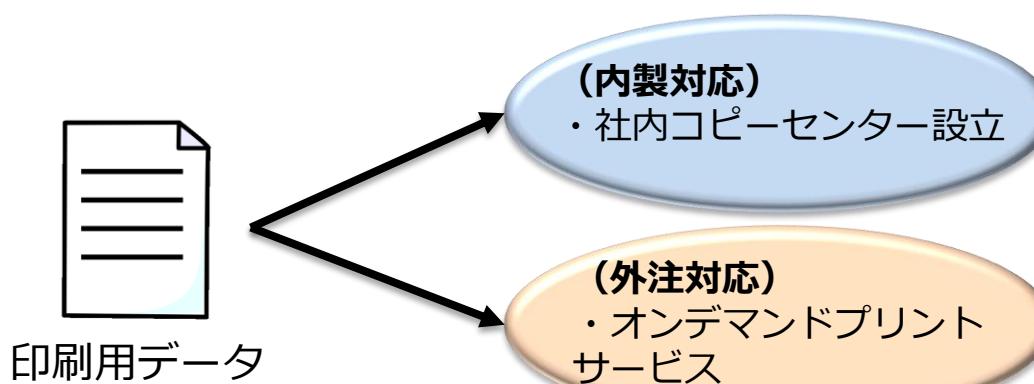


Web社内報



決算説明会 (動画)

各種ツールのオンライン化に伴い、印刷は“必要な部数のみ (=オンデマンド型) ”の対応が主流です。



必要な時に
必要な部数
だけ！

各種テーマに応じて、コンテンツの企画・制作から最適な出力サービスの提供まで、
ワンストップで対応します。

また、コンテンツの制作には、実績やノウハウのあるパートナー企業様と連携してご提供します。

例) アニュアルレポート対応の流れ



＜本取組の背景＞

当社課題：

直接会える機関投資家は限定的、より広範の機関投資家に当社情報を理解いただきたい。

解決の方向性：

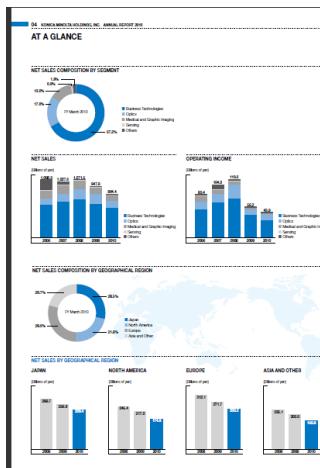
かつては「英語版有価証券報告書」として扱われていたアニュアルレポートを、機関投資家とのコミュニケーションツールとして活用できないか？

※主力の米国系投資家は面談の際にタブレット端末を携行、取材ミーティング時のメモや、IRサイトの情報閲覧に活用。これらのツールに対応したコンテンツ制作が重要。

実践例：コニカミノルタ アニュアルレポート

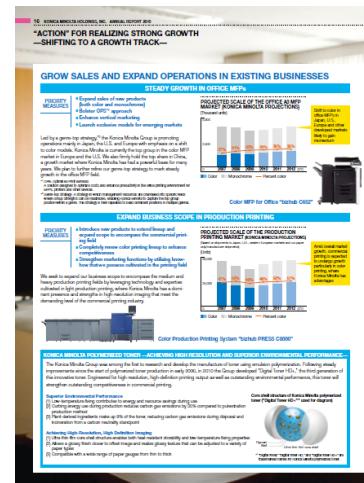


かつてのアニュアルレポート (Before)



トップメッセージ

At a glance



成長戦略

62 KONICA MINOLTA HOLDINGS, INC. ANNUAL REPORT 2010
CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

March 31, 2010 and 2009

INDEPENDENT AUDITORS' REPORT

KONICA MINOLTA HOLDINGS, INC. ANNUAL REPORT 2010

	2010 (M)	2009 (M)	2008 (M)
Assets			
Current Assets:			
Cash and handi-cash (Note 10)	¥ 86,230	¥ 87,712	¥ 93,214
Notes receivable from customers (Notes 5 and 12)	17,171	16,444	14,544
Lease receivable and investment assets	13,980	13,988	10,368
Other receivable and securities (Notes 5 and 10)	7,943	7,943	7,943
Inventories (Notes 5)	98,285	109,160	109,160
Deferred tax assets (Note 10)	19,295	19,295	20,127
Other current assets	7,385	7,385	8,328
Other current assets	12,720	19,403	19,715
Total current assets	408,230	504,919	529,627
Property, Plant and Equipment (Note 14):			
Buildings and structures	223,361	245,114	2,471,056
Manufacturing equipment	149,234	161,343	1,407,201
Tools and fixtures	54,161	54,161	44,643
Lease assets	495	210	5,181
Construction in progress	16,182	16,182	16,182
Funded business-use assets	45,151	47,257	49,024
Accumulated depreciation	324,396	403,152	4,659,172
Net property, plant and equipment	205,022	227,060	2,350,446
Intangible Assets:			
Goodwill	71,936	81,374	773,170
Other intangible fixed assets	27,187	29,146	281,670
Total intangible assets	99,123	110,520	1,054,846
Investments and Other Assets:			
Investment in other (Notes 5 and 9)	23,059	16,380	296,760
Long-term loans	164	46	1,786
Long-term investment expenses	3,016	3,016	3,016
Deferred tax assets (Note 10)	35,904	39,000	379,480
Other	12,615	12,615	12,615
Allowance for doubtful accounts	72,455	71,715	67,760
Total investments and other assets	98,417	110,130	1,036,930
The accompanying Notes to the Consolidated Financial Statements are an integral part of these financial statements.			

財務パート

- ・冊子形式で制作、IRサイトではPDF化
- ・オフセット印刷にて1万部程度出力（海外販社向けの配送が約9割！投資家向けの配送は千部程度）
- ※IRサイトライブラリの充実に伴い、2010年よりオフセット印刷は廃止

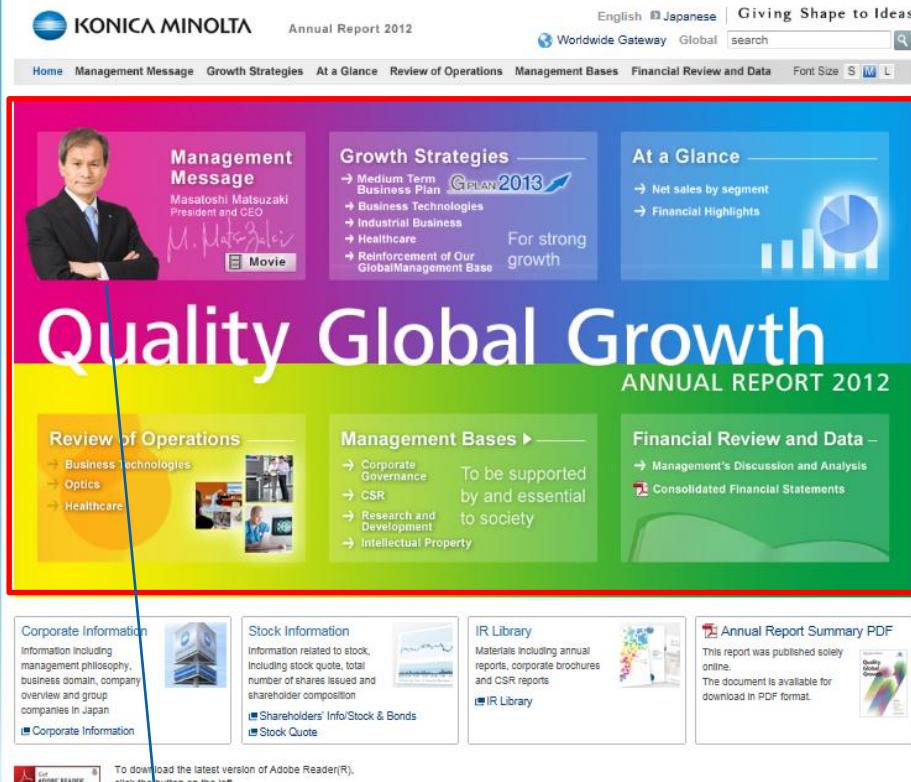
リーマンショック後の景況不安の中、既存のアニュアルレポートの企画製作費（印刷コスト除く）の予算内でオンライン化、しかも印刷出力も対応するアニュアルレポートを制作出来ないか？

オンライン版アニュアルレポート (After)

English Japanese Giving Shape to Ideas

Worldwide Gateway Global search

Home Management Message Growth Strategies At a Glance Review of Operations Management Bases Financial Review and Data Font Size S M L



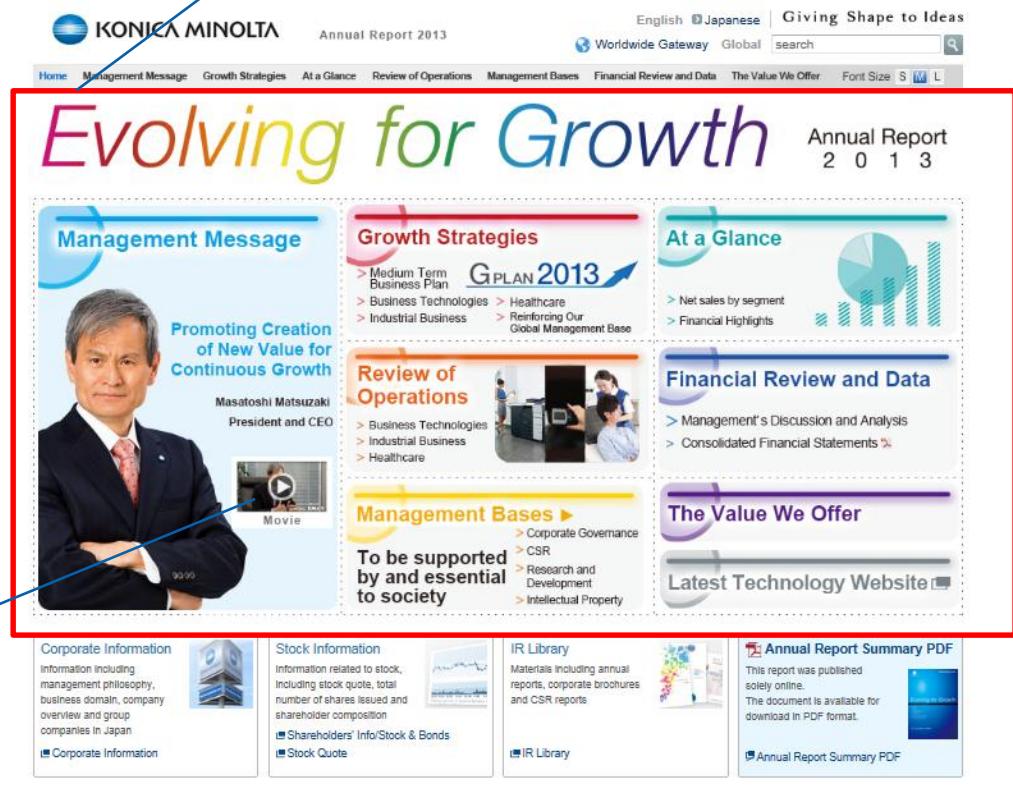
タブレット端末で主要項目が閲覧可能なトップページレイアウト

English Japanese Giving Shape to Ideas

Worldwide Gateway Global search

Home Management Message Growth Strategies At a Glance Review of Operations Management Bases Financial Review and Data The Value We Offer Font Size S M L

Annual Report 2013



オンラインならではのトップメッセージの動画化

冊子版アニュアルレポート (After)

Management Message



We achieved increased revenue and operating income in a challenging business environment.

We will steadily progress with transforming existing business operations and developing new business in a move toward continuous growth.

Masatoshi Matsuzaki
President and CEO

With the eurozone economy entering into negative growth due to the impact of the European debt issue and the emerging nation economies that have driven international economic growth behavior, changing our direction and focus in the manufacturing industry in May March 2013. The Konica Minolta Group achieved increased revenue and operating income by aggressively pursuing M&As and increasing sales of core products in accordance with the strategy. Business Plan (PLAN 2013, 2013 March 2012) with the keyword of the operating income for the business. The Business saw a year-on-year increase in sales, unable to achieve the income. One factor was that our soaring costs due to investment in the operations with production cost. Increased income from expanded did not develop as expected.

Meanwhile, initiatives for the development smoothly. Specifically aimed at expanding the scope of M&As and strategic partnerships.

In the Business Technologies needs are progressively diverse, sophisticated and the provision related value-added services. In addition to hardware and management of U.S. and European M&As, we strengthened our capacity to improvements to the customer steadily expanding sales of multifunctional machines (MFPs) as we transform our ways such as increasing sales with MFPs.

In the production print field, acquired prominent service products in on-demand output, and expanded our business with management services. These our sales, service, and solution in-house printing market as quantity printing needs of business.

As a result, the effects of becoming apparent. For example, in order for a large project from a corporation that recognized the

proposals including output services.

In the Industrial Business, we carried out an M&A in Europe and bolstered our competitive strength in the light source color measurement domain in the measurement instrument field, with the aim of shifting our focus to businesses that can maintain stable and high profitability.

Business Technologies Business

Growth Strategy

Advance our genre-top strategy to expand the scale of business in growth fields.

Priority measures

- Maintain our genre-top position by launching a new series of color MFPs
- Further strengthen our position (Optimized Print Services), increase Global Major Account (GMA) sales
- We will continue to expand our product menu to provide 'Optimized Print Services' to optimize the output environment of the customer. By concluding large-scale contracts with global businesses in various fields to undertake the consolidated provision, operation and management of IT devices, we will expand the number of multifunctional machines installed globally and increase sales.
- Optimize the output environment of the customer management service
- Business with their global corporate customers

Accelerate business development in emerging markets, especially in China and other Asian markets

We will accelerate business development in emerging markets with continued high growth in both the number of machines in field and procurement of MFP and maintain our competitive advantage.

In order to increase business scale, we will strengthen our sales structure in emerging markets, in which demand for multifunctional machines continue to expand in accordance with economic growth.

Strengthen our capability to propose business process improvements

We will continue to propose business process improvements and our capacity to propose solutions for small- to mid-sized companies, where the Konica Minolta Group has a solid sales base.

With respect to the business process improvements for which requirements are particularly strong, we will provide comprehensive solutions in the Americas and in Europe with existing document solutions. In order to increase our presence in the document market and expand sales and profits.

Our Strengths and Competitive Advantages

- A leading global market share in the A3 color MFP market
- Strong global sales and service network
- Superior sales proposal capabilities based on IT services and solutions

Market trends and position

A3 MFP market, where a shift toward color models is forecast in the U.S., Europe and emerging markets

Unit shipment trends and forecasts in the office A3 MFP market

Region	2010 (Units)	2011 (Units)	2012 (Units)	2013 (Units)	2014 (Units)
U.S.	1,100	1,040	1,070	1,100	1,130
Europe	450	480	510	540	570
Emerging markets	250	280	310	340	370
Japan	100	100	100	100	100

Sold share of the A3 office color MFPs

Konica Minolta share of A3 office color MFPs

※出力は、拠点ごとに適宜オンデマンド出力。

サービスメニューリスト



以下のサービスを準備しておりますが、個別のご要望については、柔軟に対応いたします。

カテゴリ	ツール	提供サービス
IR	IR専用サイト	<ul style="list-style-type: none">・現状評価・分析・リニューアル（日英それぞれの情報発信強化）・運用支援（CMS実装含む）
	アニユアルレポート	<ul style="list-style-type: none">・オンライン版・冊子版制作 (動画制作・オンデマンド印刷対応含む)
	株主総会／決算説明会	<ul style="list-style-type: none">・動画（リアルタイム配信／オンデマンド配信）対応
CSR	CSRレポート	<ul style="list-style-type: none">・オンライン版・冊子版制作 (動画制作・オンデマンド印刷対応含む)
ER	社内（グループ）報	<ul style="list-style-type: none">・オンライン版・冊子版制作 (動画制作・オンデマンド印刷対応含む)
採用	採用専用サイト	<ul style="list-style-type: none">・リニューアル（日英それぞれの情報発信強化）・運用支援（CMS実装含む）
	採用説明会	<ul style="list-style-type: none">・動画（リアルタイム配信／オンデマンド配信）対応
	採用パンフレット／入社案内	<ul style="list-style-type: none">・冊子版制作 (オンデマンド印刷対応含む)

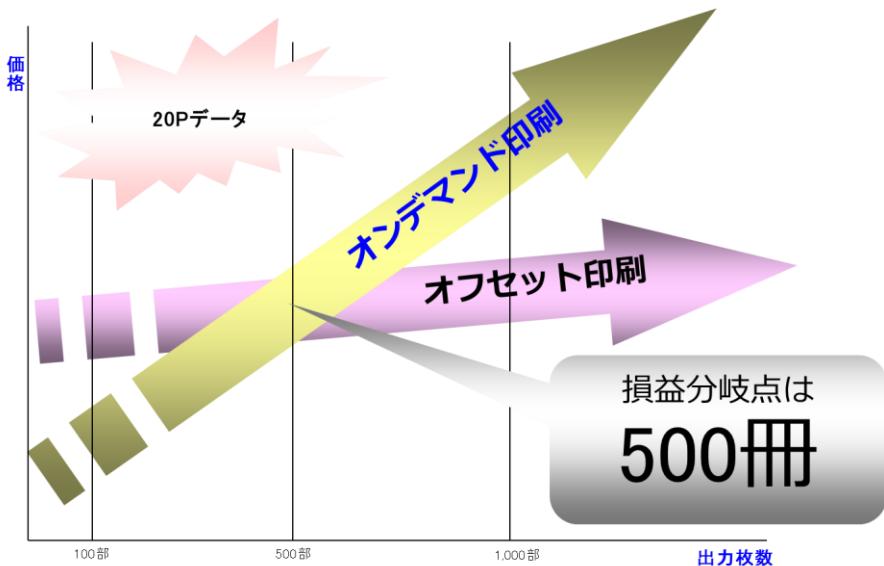
ご参考： オフセット印刷とオンデマンド印刷



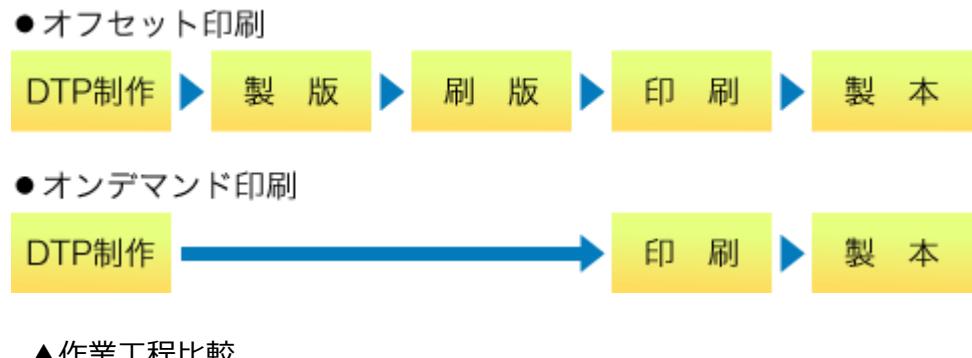
コストで比較した場合、オフセット印刷では「準備料金」などが必要なため、小ロットの出力ではコスト高になってしまいます。

また、作業工程も大幅に短縮出来るため、直前の入稿でも対応が可能です。

(オフセット印刷の場合、3日～1週間前の入稿が必要です。)



▲当社試算コスト比較（※あくまで目安です。）



コニカミノルタグループでは、複合機・プロダクションプリント領域の製造及び販売を軸に、企業内の各種コンテンツの制作も承っております。

＜ドキュメント関連＞

ハードウェア製造・販売



複合機

プロダクション
プリント

オンデマンド印刷サービス



各種印刷・
製本サービス

＜コンテンツ制作関連＞

Webサイト制作／CMS構築サービス



実績) コニカミノルタ ほか

印刷物制作サービス



アニュアルレポート ほか

キンコーズの出力サービスであれば、高品質な出力を短納期で対応可能です。
イベント直前まで入稿が難しいIR資料は、多くのお客様に評価いただいております。



【お見積もり例】

- IR資料 (A4・50ページ) を白黒で50部作成する場合。



得da値！パックなら、48,090円に！

<キンコーズサービスの特長>

■ 24時間営業

- ・深夜入稿、短納期、差替えが可能

■ IRイベントへの参加

- ・投資家説明会場内へのコピーブース設置
- ・（日経）IRフェア内、臨時コピーセンターの運営

ご参考： CRD（企業内集中印刷）について



オンデマンド印刷の将来像として、CRD（=Central Reprographics Department／企業内集中印刷）を推奨しています。

機器の選定においては、年間の稼働状況から下限値を基準に設定し、CRDでの処理をオーバーする場合は、適宜外部サービス（キンコーズなど）を利用する体系を構築します。

企業内の印刷環境及びコストの最適化の手法として、ご提案致します。



KONICA MINOLTA