



コニカミノルタ株式会社

2025年3月期 第1四半期決算説明会

2024年7月31日

イベント概要

[企業名]	コニカミノルタ株式会社
[企業 ID]	4902
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期
[日程]	2024 年 7 月 31 日
[ページ数]	29
[時間]	17:00 – 17:53 (合計：53 分、登壇：32 分、質疑応答：21 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	5 名 取締役 代表執行役社長 兼 CEO 大幸 利充 (以下、大幸) 取締役 常務執行役 インダストリー事業管掌 葛原 憲康 (以下、葛原)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



取締役 常務執行役 経理・財務・法務・リスクマネジメント・

コンプライアンス担当 平井 善博（以下、平井）

執行役 広報・IR 担当 岡村 美和（以下、岡村）

IR 室 室長 上野 貴彦（以下、上野）

[アナリスト名]* シティグループ証券 芝野 正紘
岡三証券 島本 隆司

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

上野：皆様、こんにちは。本日はご多忙の中、お時間をいただきまして誠にありがとうございます。これより、コニカミノルタ株式会社 2024 年度第 1 四半期決算説明会を始めます。

まず、本日の出席者をご紹介します。代表執行役社長兼 CEO、大幸利充。常務執行役、インダストリー事業管掌、葛原憲康。常務執行役、経理、財務、リスクマネジメント担当、平井善博。執行役、広報、IR 担当、岡村美和。進行は IR 室、上野でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、プレゼンテーションに移りたいと存じます。大幸さん、よろしくお願いいたします。

本日のポイント



FY24 1Q実績

- 増収、事業貢献利益*が大幅に改善したが、営業利益、当期利益は赤字（営業利益は一時費用の影響、当期利益は金融収支および税金費用の影響）
- 好調に推移：機能材料、産業印刷、オフィス、DW-DX、プレジジョンメディシン
- 進捗に課題：センシング、ヘルスケア

中期経営計画の進捗

- **グローバル構造改革**
 - 想定通り進捗
- **事業の選択と集中**
 - プレジジョンメディシン：Invicro社の全持分譲渡完了（4/30）、キャッシュイン93億円
 - DW-DX：地域と商材の選別に沿って欧米の一部サービスの譲渡完了（6/30）
- **財務基盤の強化**
 - FCFが改善

* 事業貢献利益：売上高から売上原価、販売費及び一般管理費を控除して算出した利益指標

© KONICA MINOLTA 2

大幸：皆様、こんにちは。本日は当社の決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。早速ですが、第 1 四半期決算について、大幸からご説明をいたします。

資料 2 ページ目、ここで本日お伝えしたいポイントを整理しております。

まず、第 1 四半期の実績になりますけれども、売上高は全ての事業セグメントで増収、利益面では貢献利益は大幅に改善、営業利益以下は、構造改革に伴う一時費用もあり、赤字となっておりますけれども、前期比では改善をしている状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



貢献利益を事業別に見ますと、為替影響を除いて、機能材料、産業印刷、オフィス、DW-DX、プレジジョンメディシンは増益で好調に推移した一方で、センシングとヘルスケアは減益となっています。

続いて、経営計画の進捗のポイントになります。グローバル構造改革は計画に沿って進捗しており、一部の地域ではすでに実行を開始している状況です。

事業の選択と集中につきましては、非重点事業と位置づけているプレジジョンメディシンでは、Invicro社の全持分譲渡が4月末に完了し、93億円のキャッシュインが発生しています。方向転換事業と位置づけたDW-DXでは、地域と商材ごとの採算性・成長性を見極め、継続するもの、縮小または終了するものの選別をしておりましたが、その方針に沿って欧米の一部のサービスを譲渡しています。

財務基盤の強化に向けた取り組みにおきましては、対前年同期比でキャッシュ・フローが改善している状況です。

2024年度 1Q業績 | 全社サマリー



- 売上高 : 為替影響もあり増収
- 事業貢献利益* : 売上総利益率 約2pt改善、非重点・方向転換事業の損失縮小等により大幅改善
- 営業利益 : 赤字縮小。グローバル構造改革の一時費用、Invicro社の売却益等を含む
- FCF : 一過性要因もあり営業CFが悪化、FCFは事業譲渡により改善

【億円】

	FY23 1Q	FY24 1Q	前期比	前期比 (為替影響除く)
売上高	2,664	2,862	+7%	△ 2%
売上総利益	1,119	1,264	+13%	+1%
(売上総利益率)	42.0%	44.2%	+2.2pt	
販売管理費	1,160	1,248	+8%	△ 1%
事業貢献利益*	△ 41	16	-	-
営業利益	△ 44	△ 4	-	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	△ 56	△ 35	-	-
FCF	△ 108	△ 82	-	-
為替レート (円)				
USドル	137.37	155.88	+18.51	
ユーロ	149.47	167.88	+18.41	
人民元	19.56	21.48	+1.92	

* 事業貢献利益：売上高から売上原価、販売費及び一般管理費を控除して算出した利益指標

© KONICA MINOLTA 4

4 ページ目に移ります。第1四半期業績の全社サマリーとなります。

売上高は為替の影響もあり全ての事業において増収です。地域別でも、為替影響により日本がわずかながら減収になった以外は、全ての地域で増収という結果です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



売上高を伸ばした一方で、販売管理費は為替影響を除きますと、前年比で抑制できています。貢献利益は、為替の追い風もありましたけれども、実質面での固定費等を削減し、売上総利益率は約2ポイント増加したことに加えて、非重点・方向転換事業の損失縮小により、大幅に改善しております。

一方で、営業利益ですけれども、Invicro社の譲渡益を計上しましたが、グローバルな構造改革に関わる構造改革費用を30億円計上したことなどから、その影響によって4億円の営業損失となっています。ただし、前年度44億円の損失からは大きな改善という結果です。

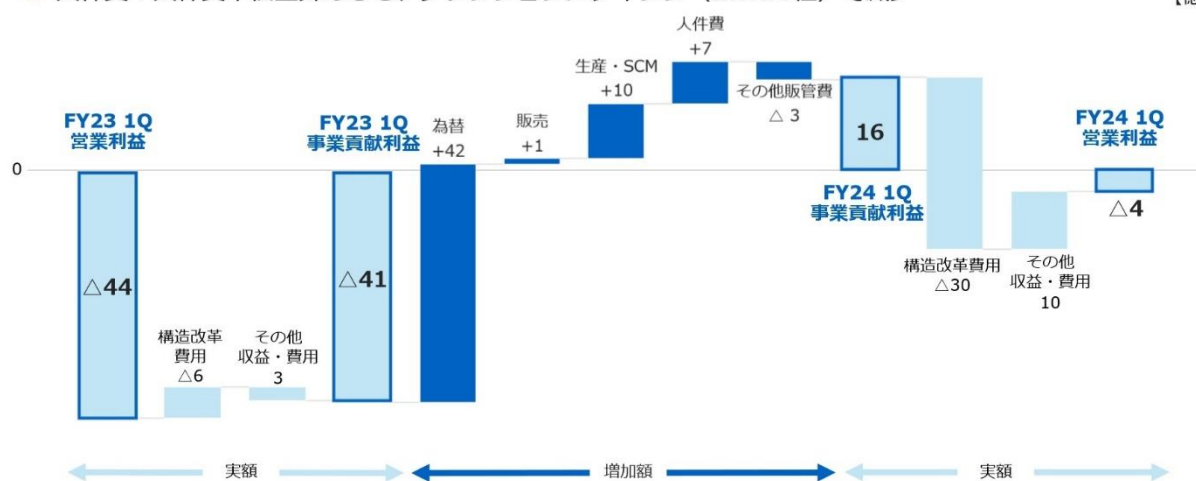
当期損失も改善はしていますけれども、一部、欧米の赤字子会社の税効果不適用の影響も受けました。キャッシュ・フローは一過性要因もあり、営業キャッシュ・フローが悪化しましたけれども、フリーキャッシュ・フローは事業譲渡により改善となっております。

2024年度1Q業績 | 事業貢献利益の増減要因

- 販売：機能材料、プレジジョンメディシンが増加、センシング、ヘルスケアが減少
- 生産・SCM：オフィス中心にコスト低減
- 人件費：人件費単価上昇あるも、プレジジョンメディシン（Invicro社）で減少



【億円】



詳細はP.31に記載

© KONICA MINOLTA 5

次のページでは、昨年度の第1四半期からの貢献利益の増減を要因別で示しています。

2023年度の貢献利益マイナス41億円から、為替のプラス影響に加えて、売上総利益は機能材料、プレジジョンを中心に増加した一方で、センシングやヘルスケアは減少となっています。生産および物流を含むコストは、オフィスを中心に低減となっています。

人件費は、世界的な物価高騰に対応した定期昇給の見直しなどで増加していますが、Invicro社の譲渡に伴う人件費費用の削減等により、2024年度第1クォーターの事業貢献利益は16億円の黒字となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業利益は、グローバル構造改革の一時費用の 30 億円、その他の収益費用でプラス 10 億円があり、結果的にマイナス 4 億円となっております。

組織変更に伴う開示セグメントの変更



FY24より「情報機器事業」「インダストリー事業」「画像ソリューション事業」の主要3領域に区分し、中期経営計画の実行を加速する体制を強化

FY23以前		FY24以降	
デジタルワーク プレイス事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ オフィス ■ DW-DX 	デジタルワーク プレイス事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ オフィス ■ DW-DX
プロフェッショナル プリント事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ プロダクションプリント ■ 産業印刷 ■ マーケティングサービス 	プロフェッショナル プリント事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ プロダクションプリント ■ 産業印刷 ■ マーケティングサービス
ヘルスケア 事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ メディカルイメージング ■ プレジジョンメディシン 	インダストリー事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ センシング ■ 機能材料 ■ ICコンポーネント ■ 光学コンポーネント
インダストリー 事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ センシング ■ 機能材料 ■ ICコンポーネント ■ 光学コンポーネント ■ 画像IoTソリューション ■ 映像ソリューション 	画像ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ ヘルスケア (旧メディカルイメージング) ■ 画像IoTソリューション他 (含むQOLソリューション、FORXAI) ■ 映像ソリューション
コーポレート他 (QOLソリューション、FORXAI、技術開発本部、他CO)		プレジジョンメディシン事業	
		コーポレート他 (技術開発本部、他CO)	

© KONICA MINOLTA 6

このページは、情報機器事業、インダストリー事業、画像ソリューション事業の主要 3 領域に、2024 年度より区分を見直したということで説明をしたもので、中期経営計画の実行を加速する体制を、これにしたがって強化をしております。

6 ページでは、その組織体制の変更に伴う事業セグメントの組み替えについて、ここでお示しをしているということになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2024年度 1Q業績 | 事業セグメント別売上高、事業貢献利益、営業利益



【億円】

売上高	FY23 1Q	FY24 1Q	前期比	前期比 (為替影響除く)
デジタルワークプレイス事業	1,433	1,520	+ 6%	△ 4%
プロフェッショナルプリント事業	602	676	+ 12%	+ 1%
インダストリー事業	297	310	+ 4%	△ 2%
画像ソリューション事業	218	228	+ 5%	△ 1%
プレジジョンメデシシ事業	113	126	+ 11%	△ 2%
コーポレート他	2	2	+ 19%	+ 19%
全社合計	2,664	2,862	+ 7%	△ 2%

事業貢献利益	FY23 1Q	FY24 1Q	率	前期比	前期比 (為替影響除く)
デジタルワークプレイス事業	24	68	4%	+ 186%	+ 92%
プロフェッショナルプリント事業	8	18	3%	+ 119%	△ 82%
インダストリー事業	39	38	12%	△ 2%	△ 16%
画像ソリューション事業	△ 27	△ 40	-	-	-
プレジジョンメデシシ事業	△ 29	△ 2	-	-	-
コーポレート他	△ 55	△ 65	-	-	-
全社合計	△ 41	16	1%	-	-

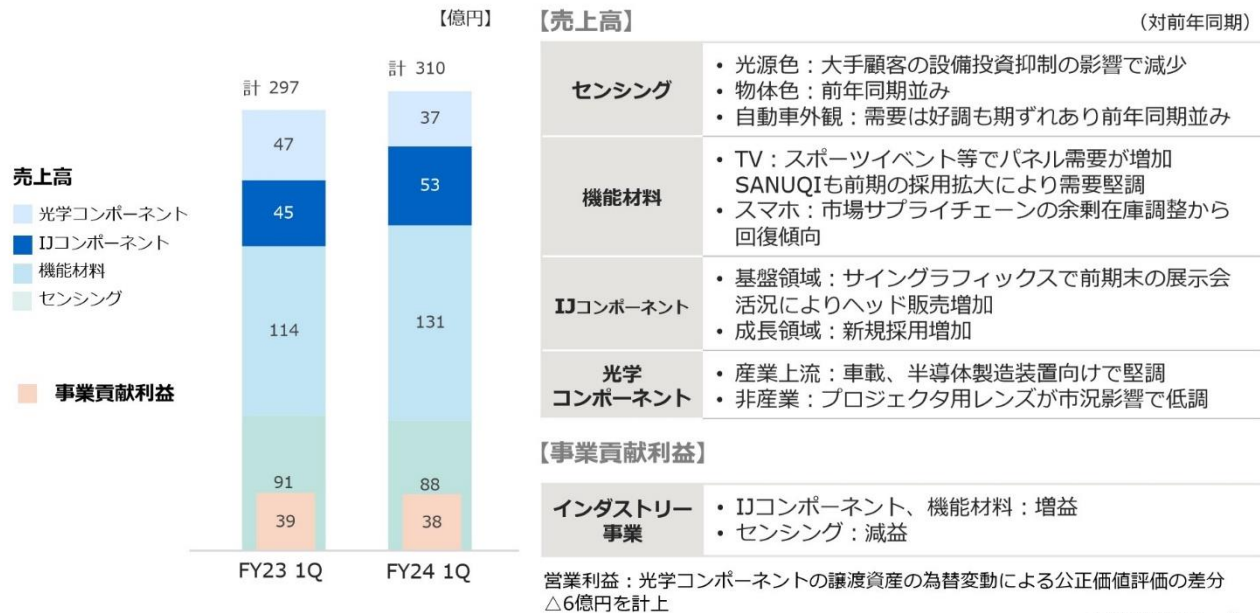
営業利益	FY23 1Q	FY24 1Q	率	前期比	前期比 (為替影響除く)
デジタルワークプレイス事業	20	45	3%	+ 126%	+ 23%
プロフェッショナルプリント事業	9	17	2%	+ 79%	△ 90%
インダストリー事業	39	31	10%	△ 21%	△ 34%
画像ソリューション事業	△ 27	△ 43	-	-	-
プレジジョンメデシシ事業	△ 31	14	4%	-	-
コーポレート他	△ 54	△ 68	-	-	-
全社合計	△ 44	△ 4	-	-	-

© KONICA MINOLTA 7

次のページに移らせていただきます。

事業セグメント別の売上高、貢献利益、営業利益を、新しい開示セグメントベースでお示しておりますので、ご参照いただければと思います。

2024年度 1Q業績 | インダストリー



© KONICA MINOLTA 8

次のページからは、事業セグメント別に少し説明を加えていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



まず、インダストリー事業になりますけれども、センシングは約4%の減収です。

光源色向けでは、顧客のディスプレイ設備投資抑制の影響を受け、大手のお客様を中心に需要が減速し、売上が減少したことが主な要因です。物体色向けは、計測器は前年並みの売上となっています。自動車の外観計測向け検査装置は、受注は積み上がっていますが、期ずれの影響もあり、前年並みにとどまったということです。

機能材料のユニットについては、前年比で増収となりました。スポーツイベント等によるテレビのパネル需要の増加を捉えて、VA用位相差フィルムの販売が増加しています。特に、大型テレビ向けのSANUQIは、採用拡大により需要が堅調に推移しています。

また、スマートフォン用の薄膜フィルムにおいては、前期のサプライチェーンにおける期中在庫が解消に向かい、需要は回復傾向となっています。

リコンポーネントユニットは、前期比で増収です。前期末に開催された中国最大規模のサイングラフィックス関連展示会の活況の影響を受けて、インクジェットヘッドの販売は増加です。成長領域では、主に工業用途向け新規顧客での採用が進んで、売上が増加しています。

光学コンポーネントユニットは、前期比で減収です。注力する産業の上流分野においては、車載用および半導体製造装置用が増収となりましたけれども、非産業用途の分野では、高輝度プロジェクタ用レンズの販売が、市況影響を受けて引き続き低調となっています。

インダストリー事業としては、貢献利益は若干の減益という結果になりました。また、光学コンポーネントにおける中国生産子会社2社の持分譲渡は、クロージングに向けて調整中ですが、譲渡資産の為替変動による公正価値評価との差分、マイナス6億円を計上しています。

サポート


日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



注力する3つの分野で、パイプラインの積み上げや販売が着実に進む

インクジェット

- 段ボール搬送工程でのIJ印字がdrupa2024で高く評価
- 工程IJ化により顧客のラベルレス・省力化を実現



当社薄膜ヘッドでハイギャップでもクリアな印字が可能となり、段ボール搬送工程への適用を実現

産業用途インクジェット
2023-2025市場推定CAGR*: **15%超**

半導体製造

- 2025年以降の拡大に向け可視光領域で新機種案件獲得
- 技術の標準化と表面精度向上に向け非接触研磨技術を導入、量産拡大を目指す



半導体製造装置用 超高精密光学レンズ

半導体製造装置向け光学コンポ
2023-2025市場推定CAGR*: **10%**

モビリティ

- 自動車外観検査装置が国内初スズキ(株)工場に導入
- 市場成長以上の拡大を目指し、スズキ(株)他工場含めグローバルでパイプライン拡大



Einesとコニカミノルタの技術で世界最高水準の外観検査を実現

自動車外観検査装置
2023-2025市場推定CAGR*: **10%**

* 自社推定

© KONICA MINOLTA 9

次のスライドに行きますけれども、インダストリーの注力領域での取り組みの進捗を紹介いたします。

まず、インクジェットコンポーネントでは、後ほどご説明する世界最大の印刷展示会 drupa での、当社の独自技術であります薄膜リヘッドによるハイアップ印刷のデモを実施しています。

通常のヘッドでは、印刷対象物との距離は1から3ミリとされていますけれども、当社は最大20ミリのギャップであっても印刷を実現して、ダンボール搬送工程での実用化が可能となっています。

物流ライン上のダンボール表面は凹凸があり、中身で膨らんでもいるため、表面とプリントヘッドの間のギャップが大きいほうが有利とされています。こういうところを解決するテクノロジーを、高評価いただいているという状況にあります。

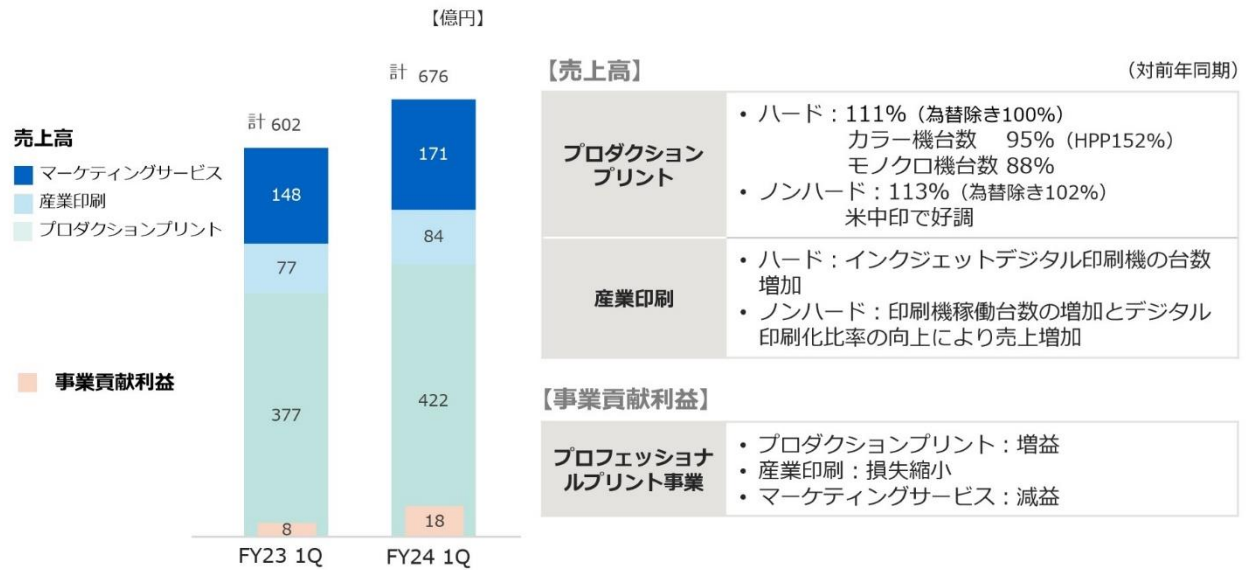
光学コンポーネントで注力している半導体製造向けですけれども、2025年以降の拡大に向け、可視光領域で新機種の案件を獲得できました。技術の標準化と、より高精度を目指して、新たな非接触研磨技術を導入し、量産拡大を目指しているところです。

センシングの自動車外観検査ソリューションでは、国内で初めてスズキ株式会社様の工場に導入をいただいております。人手不足が続くこの業界における現場の負担の軽減、生産性の向上ということで役立つものと思います。スズキ様のほかの工場への展開を含めて、グローバルで自動車業界からのパイプラインの拡大が今進んでいるところにあります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2024年度 1Q業績 | プロフェッショナルプリント



© KONICA MINOLTA 10

次のページは、プロフェッショナルプリントになります。

プロダクションプリントは、カラー機の販売台数は前年同期比で95%、モノクロ機は88%、当社が特に注力しているヘビープロダクションという高速領域は、前期比で約1.5倍ということで大きく伸長しています。売上高は全体で211%と、為替の影響もあり増収です。

消耗品やサービスなどのノンハードは、同じく増収です。地域別では、商業印刷会社でのプリントボリュームが欧州では減少したものの、米国やインド、中国で需要が増加となっています。

産業印刷は、前期比で増収です。インクジェット印刷機 AccurioJet KM-1e の販売台数が増加、ノンハードは生活必需品のパッケージやラベル、テキスタイルに関連する印刷需要の増加により増収となっています。

貢献利益は、プロダクションプリント、産業印刷の損失縮小と、プロダクションプリントの増加というところから、プロフェッショナルプリント全体で10億円の増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



国際印刷・メディア産業展「drupa 2024」



- 新型コロナを経て8年ぶりに開催。AccurioJet60000（KM-1シリーズ）、AlphaJET（MGI）、AccurioLabel中心に、デジタル印刷の可能性に対する強い関心
- 開催期間中に200件以上の成約



（参考）開催期間：5月28日～6月7日、出展社数：52カ国、1,643社、来場者数：174カ国、約17万人

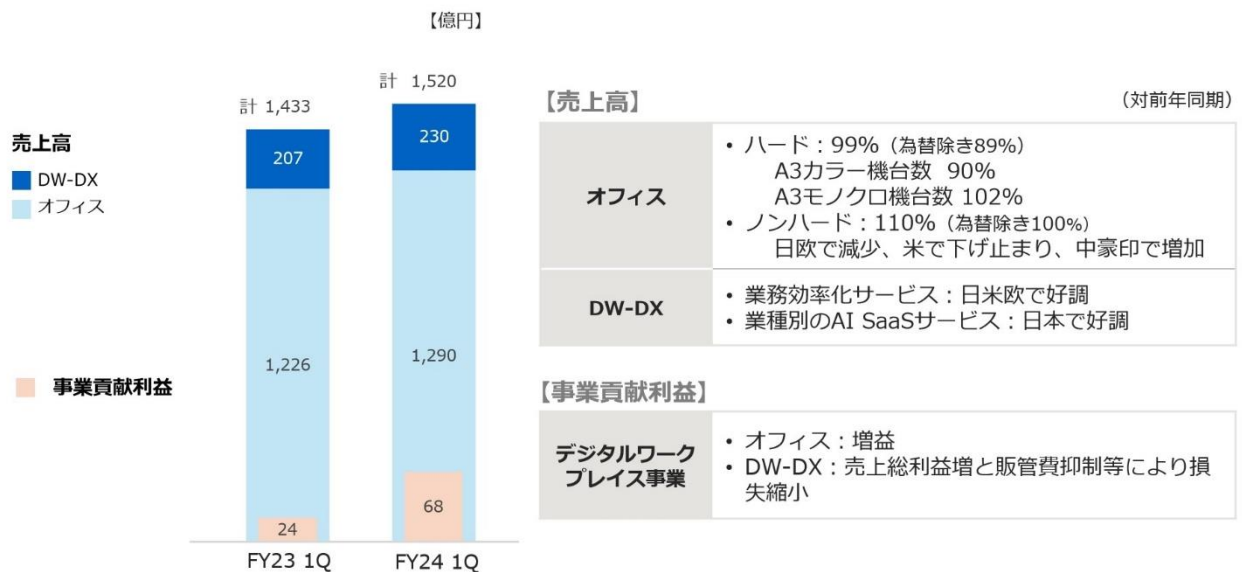
*コニカミノルタブログ「Imaging Insight」参照：<https://img-insight.konicaminolta.com/blog/319/>

© KONICA MINOLTA 11

次のページは、8年ぶりに開催された drupa 2024 の成果についての、写真も含めてのスライドになっています。

特に、ここでは技術展示に加えて、製品の展示も行い、グローバルにお客様と11日間にわたって商談を実行し、200件以上の成約を、この期間に達成しています。さらに加えて、今後の活動のベースとなっておりますパイプラインも多く獲得できたという状況です。

2024年度 1Q業績 | デジタルワークプレイス



© KONICA MINOLTA 12

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



次のページに行きます。デジタルワークプレイスの領域です。

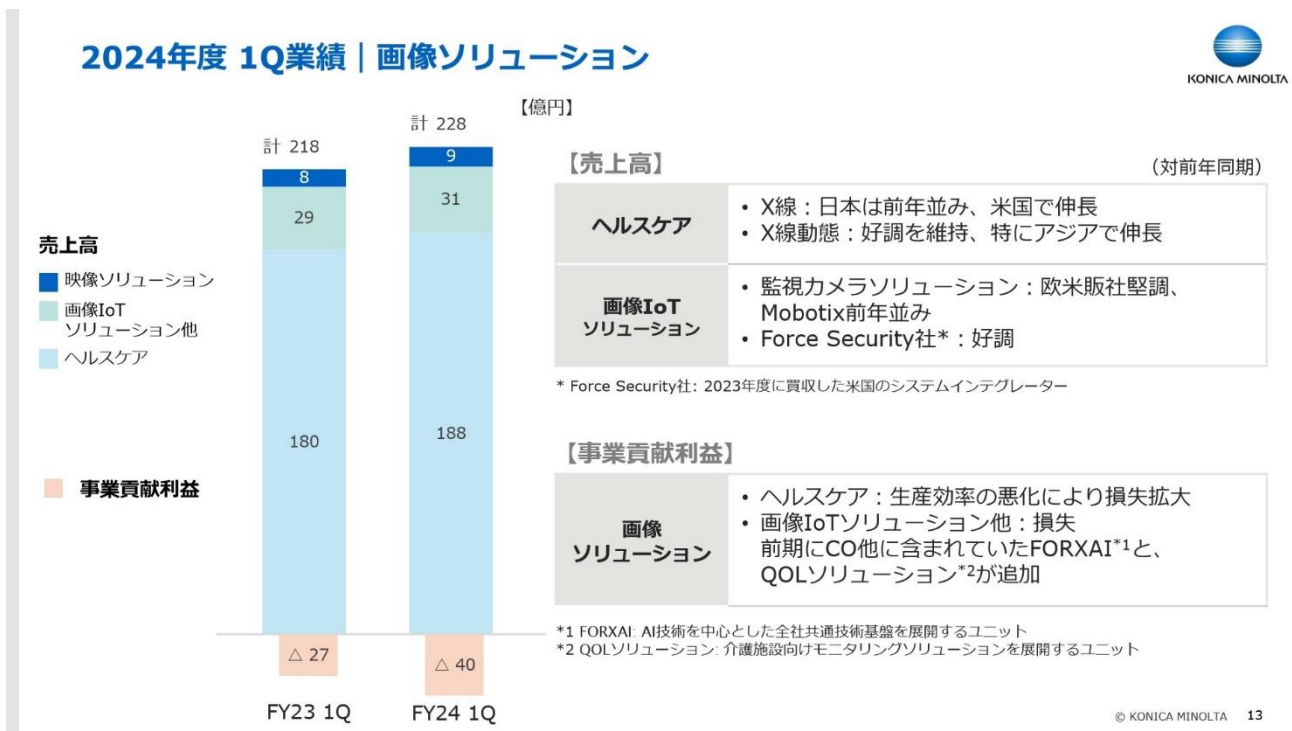
生産複合機の販売台数は、前年同期比でカラー機は9割、モノクロ機は102%ということで、売上は全体で99%となっています。

ハードウェアの需要は底堅く推移しておりますけれども、スエズ運河の回避による海上輸送の長期化など供給面の制約から、特に欧州向けは、残念ながら6月末受注残を残して終わっています。

消耗品やサービスなどのノンハードの売上は、前年並みでしたけれども、為替が寄与し、増収となっています。地域別では、中国やオーストラリア、インドなど、一部の地域で増収でしたが、米国では下げ止まり、日本や欧州で減収となっています。

売上総利益になりますけれども、生産コストダウンや固定費の削減等で増加をしています。ITサービスなどの提供を中心とするDW-DXは、前年比で増収となっています。欧米や売上でビジネスコンテンツの管理や、業務プロセス管理を提供するサービスが好調であったほか、日本ではAIを用いた通訳サービスなど、自社開発サービスが伸長しています。

貢献利益は、オフィスとDW-DXでの売上総利益増と販管費抑制が寄与して、44億円の増益を達成しています。



次のページは、新しいセグメントとしての画像ソリューションの実績になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ヘルスケアユニットは、為替の影響により増収となっています。デジタル X 線撮影装置 DR の販売台数は、米国を中心に伸長しています。当社が唯一グローバルで提供している X 線動態解析システムの販売台数は好調を維持しており、アジアでも顕著な伸長がありました。

画像 IoT ソリューションのビジネスユニットでも、増収となっています。欧米での監視カメラソリューションの販売が堅調に、前年からは推移したというところです。2023 年度に買収した米国のシステムインテグレーター Force Security 社の販売も、好調を維持できています。

貢献利益は、ヘルスケアの生産効率の悪化による損失拡大、コーポレートで計上していた費用で、今期より画像ソリューションの事業に追加した全社の共通技術基盤である FORXAI の費用で、この事業としての負担が増えています。

これらの結果、貢献利益は減益、現在、方向転換と位置づけている画像 IoT ソリューションを中心に、収益性の改善加速に努めてまいります。

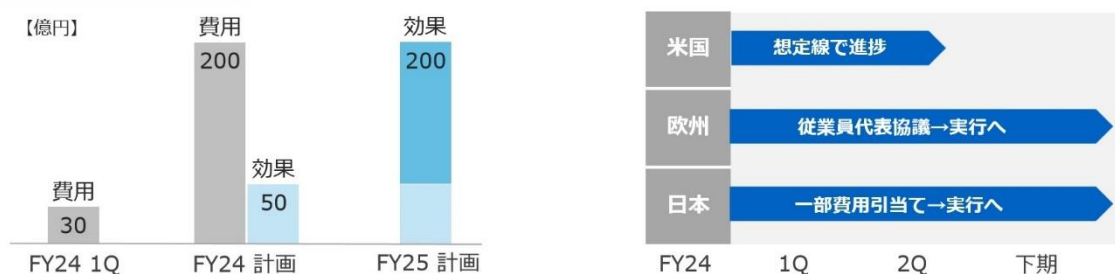
グローバル構造改革の進捗



生産性向上に向けた取り組み

コーポレート	<ul style="list-style-type: none"> 報告・分析資料の量と質を見直し、業務棚卸しと DX による効率化 	開発	<ul style="list-style-type: none"> 生成 AI を活用したソースコード作成自動化によるソフト開発効率化
生産	<ul style="list-style-type: none"> 過去の品質データに基づき良品率を最大化する製造条件を AI により最適化 環境変動時の部品在庫の予測、最適化自動提案 	販売サービス	<ul style="list-style-type: none"> データに基づく予知保全によるオンサイトサービス工数の最小化 AI 分析によるマーケティングで販売効率化

収益堅守・強化事業 ● 1Qは想定通りの進捗



方向転換事業

- DW-DX、画像IoTソリューション：米国で施策実行、欧州で従業員代表と協議中

© KONICA MINOLTA 15

15 ページ、ここからは中期経営計画の進捗についての説明になります。

最初に、グローバルな構造改革についてです。構造改革は、生産性向上を意図した施策であって、DX の推進によるお客様への提供価値、業務の生産性向上を同時に推進していきます。生産、販売、開発、コーポレートで、業務の棚卸しや DX による効率化を進めています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



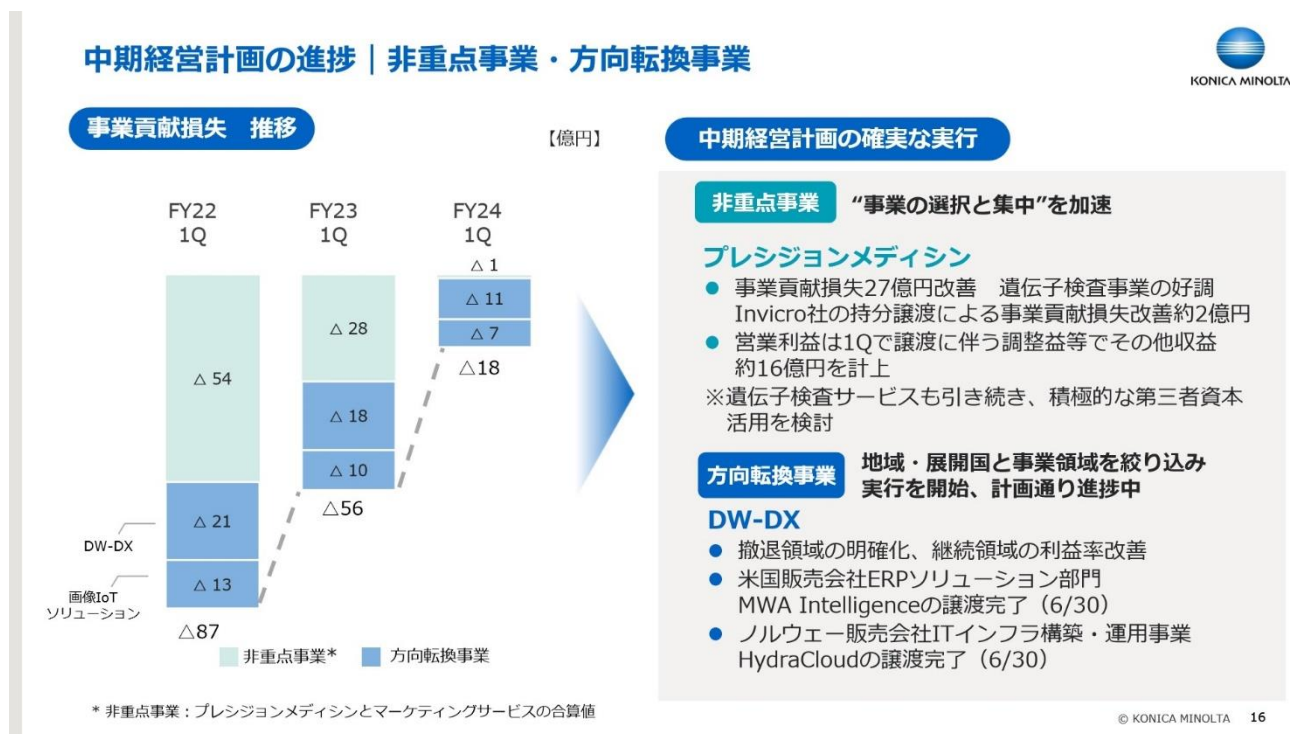
例えば、これまでの月次運営会議での事業報告資料の量と質の見直しや、月に一度の報告会の開催、これも四半期に一度に変更することで創出した時間を、開発、生産、販売、それぞれの現場の困っていることの解決に、より注力するという取り組みを今強化しているところです。

さらに、生産面では、生産条件の自動最適化や環境変動時の部品在庫の予測、開発面では生成 AI 活用によるソフト開発の効率化、販売面ではデータに基づくサービスメンテナンスの工数最小化といった取り組みも、進めている最中にあります。

こういう取り組みと並行して、人材最適化を行うということですが、収益堅守・強化における構造改革の年間での一時費用は 200 億円の見通しですが、第 1 クォーターの実績としては 30 億円を計上し、その他の費用として営業利益にヒットしている状況です。

地域別では、米国が先行しています。ヨーロッパは、従業員代表との協議を並行して進めているということで、実際の最適化実行は第 2 クォーター、下期にかけて実行となる見込みです。国内では、一部の費用の引当てを第 1 クォーターに実行していますが、最適化の実行は第 2 クォーターからになります。

方向転換事業の DW-DX、画像 IoT ソリューションにおきまして、米国では、すでにこの人的最適化を実行し、欧州でも従業員代表と協議中という状況になります。



次のスライドにいきます。ここでは、非重点事業・方向転換事業の取り組みに関する進捗です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



非重点・方向転換の事業貢献損失としては、2022年度から順調にファーストクォーターとしては縮小しているというのが、この図になります。2024年度通期の貢献利益の増益計画には、この非重点・方向転換による赤字の縮小も、当然盛り込まれたものになっています。

プレジジョンメディシンでは、事業貢献損失は27億円、2023年度から改善となっています。Invicro社の全持分譲渡により2億円改善したことに加えて、遺伝子診断の受注サンプル数の増加により、事業が好調に推移した結果です。

営業利益では、譲渡に伴う調整益等で、その他収益を16億円計上しています。残る遺伝子検査サービスも、引き続き、積極的な第三者資本活用を検討して進めていく考えで取り組んでいます。

方向転換事業と位置づけたDW-DXは、地域・展開国と事業領域、すなわちサービス商材の絞り込みの実行を開始しています。その上で、計画としては、進捗が予定通り進んでいるという状況にあります。撤退する領域を明確に定義し、実行することで、継続領域の利益率の改善も併せて進めるということです。

第1クォーターでは、ここに記載の通り、米国のERPソリューションの部門、あるいは北欧におけるITインフラ構築・運用会社は、当社としてはもう不要と考えて譲渡を実行しています。

情報機器事業 | 富士フイルムビジネスイノベーション (BI) との業務提携



- 富士フイルムBIと原材料および部材調達の連携を図る合併会社の設立を決定し、株主間協定書を締結（7/17リリース発表）
- 新たに設立する合併会社を通じて、両社が保有する幅広いサプライヤーネットワークを活用し、商品の強固な供給体制の構築や業務プロセスの効率化など、事業基盤の強化に取り組む

【新会社概要】

社名	未定
本所所在地	神奈川県 横浜市 港北区 新横浜（予定）
資本金	50百万円
設立日	2024年9月30日（予定）
代表者	代表取締役社長 古川 雅晴（富士フイルムBI株式会社 取締役・執行役員）
従業員数	223名（予定）※派遣社員含む 富士フイルムBI 162名、コニカミノルタ 56名
出資比率	富士フイルムBI 75%、コニカミノルタ 25%
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 調達戦略の立案および各生産拠点の調達機能部門への戦略展開・ サプライヤー様との折衝や調達管理など調達主管部門業務・ 外部購入品の品質・コスト・納期・環境対応を担保する調達サービス

© KONICA MINOLTA 17

次のスライドにいきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ここはすでにお伝えしていますが、富士フイルムビジネスイノベーションとの業務提携の一環として、調達のジョイントベンチャーを、9月末を目途に作るということで契約を策定しました。この新会社は、従業員が約220名、出資比率は、ここに出向する人をベースにして、富士フイルム75%、当社25%を予定しています。

必要な独禁法のクリアランス、世界で必要な国のクリアランスを経た上で、新会社の設立登記を行うというところで、9月30日は、独禁法、クリアランスの状況によって前後する可能性を残しています。

財務基盤の強化 | B/S改善の進捗



為替の影響を受けるが、棚卸資産中心に資産の圧縮が進む

FY24 1Q末実績 (前年同期比)	総資産 +217億円、為替除く実質 Δ 650億円
	・ 運転資本： Δ 145億円、為替除く実質 Δ 460億円
	・ 棚卸資産： Δ 153億円、為替除く実質 Δ 297億円
	・ 営業債権： +55億円、為替除く実質 Δ 181億円



© KONICA MINOLTA 18

次の18ページにいきます。ここは、財務基盤の強化の進捗になります。

バランスシートの圧縮については、ターゲットを明確にして、2025年度の総資産回転率1倍を目標として今進めています。前年度の第1四半期との比較では、総資産は見かけ上は217億円の増加、為替を除く実質ベースでは650億円の圧縮ということで、棚卸資産の削減などが寄与している状況にあります。

サポート

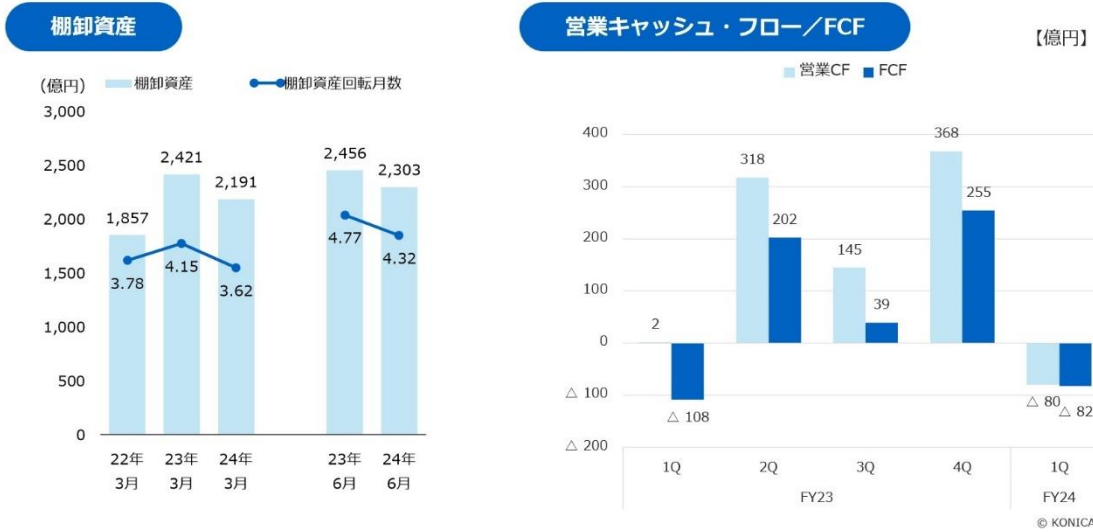
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



財務基盤の強化 | 棚卸資産、営業キャッシュ・フロー/FCF



- 前年同期比で棚卸資産の圧縮
- 営業CFは一過性要因により悪化も、Invicro売却に伴う入金もありFCFは改善



次のページは、財務基盤の強化に向けた棚卸資産の削減、それから営業キャッシュ・フロー、フリーキャッシュ・フローの対前年同期の進捗になります。

冒頭でも説明しました通り、営業キャッシュは一過性要因により悪化しましたが、Invicro社の売却に伴う入金等で、フリーキャッシュは改善となっています。

2024年度 業績見通し | サマリー



- 1Q実績でセグメント間の強弱あるが、期初の業績見通しを据え置き
- 2Q以降の為替は保守的に設定
- 1Qに続き事業の選択と集中、グローバル構造改革を推進、進捗の遅れている事業を強化

	【億円】			
	FY23 実績	FY24 見通し	差異	増減率
売上高	11,600	11,600	-	-
事業貢献利益	260	400	+140	+ 54%
営業利益	261	130	△ 131	△ 50%
親会社の所有者に帰属する				
当期利益	45	0	△ 45	-
為替レート (円)		*1		
USドル	144.6	140.0	+30	△ 1
ユーロ	156.8	150.0	+17	+4
人民元	20.1	20.0	+31	+10

*1 2Q以降の見直し *2 為替感応度：1円変動時の影響額 (年間)

© KONICA MINOLTA 21

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



21 ページでは、2024 年度の通期の業績見通しです。

今回、第1四半期実績で、セグメント間の強弱は正直なところありましたけれども、業績見通しは、期初の見通しを据え置いています。また為替の前提は、足元では円高傾向になっていますけれども、期初的前提に対しては、依然として円安水準にあって、第2四半期以降は、保守的な為替レートを置いている状況になります。

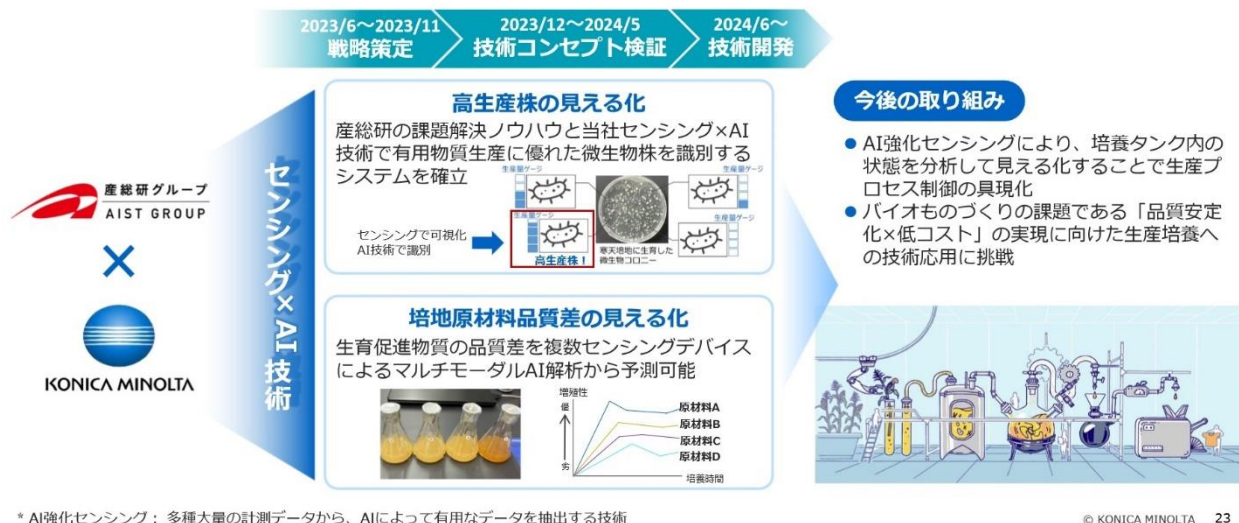
貢献利益は、事業間でばらつきがありますけれども、センシングやヘルスケアの遅れを課題として、事業戦略をあらためて精査していきます。営業利益につきましては、第1四半期では想定通りの利益水準での着地ではありますが、将来へ課題を先送りせず、今期中に事業の選択と集中および構造改革を断行するという考えは不変です。

第1四半期決算においても、金融費用、税金費用に大きな課題がありました。今年度、事業の選択と集中で獲得したキャッシュを負債圧縮に振り向け、海外子会社の税金資産の最適化なども行い、財務体質の強化を図っていく考えでおります。

成長の芽 | 非化石資源由来のバイオものづくりにおけるプロセスモニタリング



- 産総研との連携ラボにおいて、AI強化センシング技術*の有効性を確認
- 様々な業界のパートナーとの協業により、AI強化センシングの社会実装を加速
- ターゲット市場：機能性バイオ素材（化学品・食品・医薬品等）の製造工程や開発システム



次のスライドからは、マテリアリティ目標達成に向けての取り組みに関するトピックとなります。

23 ページになります。最初に4月の中計の進捗の中でも説明した、バイオのものづくりの進捗についての説明です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



バイオのものづくりは、生物由来の原料から、微生物の代謝によって多様な物質を作る技術で、化石資源に代わるものと期待されており、医薬品や食品、工業製品の原材料が製造可能になる、将来の期待できる技術の一つとなっております。

バイオものづくり研究で先駆者である産総研と、昨年から冠ラボを発足して、この1年で戦略策定と技術コンセプトについて確かな進捗を見えています。

成果として二つありますけれども、一つは、このバイオの加速をする微生物で、高生産性の高い微生物を見分ける、見える化での成果が出ています。従来は、研究者の勘と経験に頼っていたところを、当社のセンシング技術によって微生物の生産能力を可視化して、AI技術によってそれを識別するシステムを確立できるところまでできています。

二つ目は、この微生物の培養での、培養の元になる原料、すなわち生育促進物質の品質の違いの見える化になります。複数のセンシングデータを、AI解析を行うことによって、その増殖性の予測に成功しているということです。

すでに、連携ラボでは技術開発フェーズに入っておりまして、特に今年は、お客様の価値を検証するというPoCをしっかりとやることを含めての技術開発フェーズとなります。

当然、お客様が価値を見出していただけるところになりますので、このPoC設定にあたっては、どういう将来的な事業化の可能性があるかを念頭に置いたPoCをして、成果出しを引き続き進めていこうという考え方です。

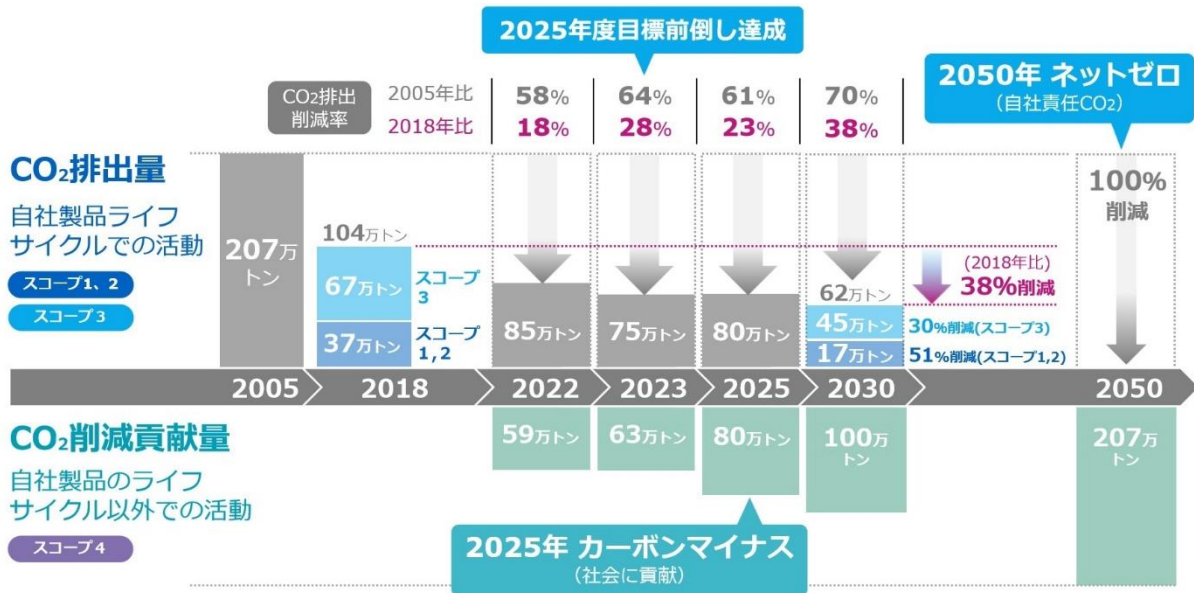
それと、バイオのものづくりは、量産のスケールアップが難しいとされておりまして、品質の安定化とコスト低減が、最大のテーマになります。こういうところに資するような開発を進めて、社会実装に貢献できるようにしていきたいという考えで取り組みを進めます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



気候変動への対応：2025年のCO₂排出量削減目標を前倒して達成



© KONICA MINOLTA 24

このページは、二酸化炭素の排出量の削減、あるいは進捗に関する説明になります。

当社は2050年に、2005年比でネットゼロを達成するという目標を掲げています。2025年の削減目標は、2005年比で61%としておりましたが、2023年度段階で64%の削減を達成しているということで、前倒しができています。

特に、グラフの下側にある自社製品のライフサイクル以外での活動、すなわちお客様、あるいは社会での二酸化炭素の削減を、当社の排出量を上回るような世の中での貢献をしようと。これをカーボンマイナスと設定していますけれども、ここも2025年にはカーボンマイナスが達成できるという見込みです。

従来は、2005年比で説明してきましたけれども、最近のトレンドとして2018年度比で示すということも求められておりますので、今回、そういう情報も追加しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



サステナビリティに関連する外部評価



世界の様々な機関からサステナビリティの取り組みを高く評価

SBTイニシアチブ ネットゼロ目標認定	TNFD*4フォーラム加盟	GPIF ESGインデックス
<ul style="list-style-type: none">国際的なイニシアチブのSBTi*1より、気候変動に対する中長期的なビジョンであるネットゼロ目標*2及び短期目標*3を認定世界1031社のうち、日本では当社を含め45社が認定(7/31時点)  	<ul style="list-style-type: none">世界経済フォーラム年次総会(ダボス会議)において、TNFDアーリーアダプター企業として発表有価証券報告書にてTNFDフレームワークに沿って自然資本の依存と影響の評価等の情報開示 	<ul style="list-style-type: none">世界最大公的年金基金のGPIFが採用した6つのESG投資指数のすべてに8年連続で選定Sustainable Investmentにおいて世界で最も良く知られる指標の一つであるFTSE4Good Index Seriesに21年連続採用 

*1 SBTi (Science Based Targets initiative) パリ協定の目標達成を支援する目的で、CDP、国連グローバル・コンパクト、WRI、WWFの4団体が2015年に共同で設立した組織

*2 ネットゼロ目標: FY2050までに、バリューチェーン全体で温室効果ガス排出量をネットゼロにする

*3 短期目標: FY2030までに、スコープ1およびスコープ2の温室効果ガス排出量をFY2018比で51%削減、スコープ3の温室効果ガス排出量をFY2018比で30%削減

*4 TNFD: 自然関連財務情報開示タスクフォース (Task Force on Nature-related Financial Disclosures)

© KONICA MINOLTA 25

次のページ、これが最後のページになるかと思えますけれど、当社のサステナビリティに関する取り組みについての直近の外部評価の紹介になります。

先ほど説明した気候変動に対する中長期的なビジョンであるネットゼロ目標、これが SBT イニシアチブから認定を受けています。さらに、TNFD のフォーラム加盟ということも行っているところにあります。

最後は、GPIF のインデックスに、引き続き当社は選ばれているというところで、こういう取り組みは継続してこそ価値があると思いますので、手を抜かずにしっかりやっつけていこうと。これが中長期的には、やはりマテリアリティの実現等にもしっかりとつながっていると考えております。

以上が、本日の私からの説明です。どうもご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

上野 [M]：それでは、これよりご質問をお受けしたいと思います。

ご質問の前には、会社名、お名前をお願いいたします。それでは、まず芝野様、よろしくお願ひします。

芝野 [Q]：ご説明ありがとうございました。シティグループ証券の芝野と申します。まず第1四半期の実績ですけれども、期初に想定された第1四半期の予算に対してどうでしたでしょうか。

セグメント間の強弱はあったということなのですが、社内計画対比で、連結で売上、事業貢献利益、営業利益、それぞれどうだったのかお聞かせいただければと思います。これが1点目です。

大幸 [A]：大幸から回答します。説明の中でも申し上げましたけれども、事業のでっこみ・へこみが貢献利益というステージで生じています。

ただ全体としては、ほぼ想定通りの進捗となりますけれども、やはりせっかくプラスを作った機能材料やプレジジョンメディシンの効果を、センシング、ヘルスケア、市況、あるいは大口アカウントの影響等で残しきれなかったのが率直なところになります。以上です。

芝野 [Q]：ありがとうございます。2点目です。構造改革の進捗につきまして、15ページでご紹介いただいております。

全体として、こちらも予定通りということだと思っておりますけれども、現時点でまだ3カ月しか経ってないとはいえ進めていく中で、今後、さらに改革を加速、あるいは追加といたしまししょうか、加えたり、さらにやらなくてはいけないような必要性に気付いたり、発見があったり、そういったことはございますでしょうか。

あるいは、予定通りにやって、今年度中に終われば、いわゆるコーポレートアクションとして進めるべきことは一通り終わったということになるのでしょうか。以上です。

大幸 [A]：全体的には、四半期別の計画がありますけれども、それに対する実行というところでは、ヨーロッパを中心に、当初見ていたよりも実行が前倒しになってきているとは感じています。ただ、もう一段、二段、やはり第3クォーターぐらいまでで、どこまで前倒しで実行できるかというふうに目指したいというのが、まず1点目です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それと、当初と見てどうかというところでいくと、やはり足元で、事業のところでもいいましたけれども、市況あるいはアカウントの影響なども受けるところを考慮すると、一部、センシングの事業あたりでは、当初よりも少し規模感を拡大して、より効率性を追求するということは、今実行にも移している状況です。以上です。

芝野 [M]：ありがとうございました。

上野 [M]：ありがとうございます。続きまして、島本様、よろしくお願ひいたします。

島本 [Q]：お世話になっております。岡三証券の島本と申します。私から事業環境についてお伺いしたいんですが、まずデジタルワークプレイスについてでして、オフィスのところがノンハードで、為替を除き 100%で堅調なのかなと思います。

キヤノンさんの決算でも言及があったんですけども、カラーのプリントボリュームが増えているというところで、そういった形で好調だったという話があって、御社の状況としても似たような話があるのかどうかということと、あと今後の見通しについて、主にノンハードのところの状況を教えていただけますでしょうか。

大幸 [A]：特に、オフィスのノンハードは、一言でいうと落ち着いている状況かと思います。昨年、やはりある程度の想定をして、そこよりも、われわれが想定したよりもノンハードの下落は進まなかったと、働き方が定着した中だと。

その延長線上が、ずっと 1Q を見ても続いていて、前回は申し上げたかも知れませんが、それを覆すようなディスラプターは見当たらないというのが、今日時点の今後の見通しになっています。

島本 [Q]：わかりました。カラーとモノクロの比率について、何かアップデートというか、お話しありますでしょうか。

大幸 [A]：全体的には、大きな構成としては変わってなくて、カラー機におけるカラーとモノクロの比率でいくと、35%から 40%ぐらいがカラープリントで、残りをモノクロ。ここはコロナ前もそういう水準でしたけれども、そこはさほど動いていないなと思います。

島本 [Q]：わかりました。ありがとうございます。あと二つ目が、プロフェッショナルプリントです。主に、この drupa が非常に大きなイベントだということで認識しているんですが、これの開催前後での買い控えですとか、あとは購買についてどのくらいのインパクトがあるのかという話があれば、今後、2Q 以降の見方とあわせて教えていただけますでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



大幸 [A]：買い控えとなると、今年に入って、この1月ぐらいから、やはり産業印刷という領域では、やはり次の技術を見極めようという動きは、すでに起こっていたかと思います。

ただ、そういうことも含めて、この11日の商談期間中でも200件を超える成約ができたということで、これ以外にも何千件というパイプラインも来ていますので、これは1年で評価する話ではなくて、やはり4年に一度の技術展示を踏まえて、どこと付き合おうかという印刷会社のそういう観点でいきますから、このdrupaを経て、この下期、あるいは来年の上期あたりまでは、こういうパイプラインをしっかりと数値に変えていく、実需に変えていくという傾向は続くと思います。

島本 [M]：わかりました。ありがとうございます。以上です。

上野 [M]：ありがとうございます。他の方で、ご質問ある方はいらっしゃらないでしょうか。それでは、先にワタナベ様、お願いいたします。

ワタナベ [Q]：お世話になっております。スパークスのワタナベと申します。私から2点、お伺いさせていただきたいと思っております。

1点目が、ファーストクォーターの実績といったところのご評価で、セグメントとかサブセグメントごとの濃淡もあったというお話です。特に収益性が高く成長ドライバーとしても注目のあるインダストリーはどちらかということ、当初から下期回復型のご予想だったのかなと推察しているんですけども、やはりそれであっても、このファーストクォーターのセンシングのご実績といったところは、もう少し高い水準をご期待されていたのか。こちらが1点目になります。お願いいたします。

葛原 [A]：インダストリー管掌の葛原から、お答えさせていただきます。

ただいまご指摘いただいた通り、センシングに関しては、下期に盛り返すという想定はしてございましたけれども、上期の出だしが、やはり当初の計画よりも少し弱いということで、いくつか想定されていた案件が後ろにずれ込んでいて、あるいは一部なくなってきているものも明らかになってきたということもございまして、数字が計画よりも弱いところがございます。以上です。

ワタナベ [Q]：ありがとうございます。ここの補足をいただくとありがたいんですけども、どちらかということ、OLEDであるとかフレキシブルみたいなところの次世代型の案件みたいな、構造的な成長要因が背景にもありつつも、少し下振れしているというところなのでしょうか。

葛原 [A]：そうですね。やはり技術転換であったり、アプリケーションとしてディスプレイが変わってくる、そういうタイミングで、ある塊で需要が発生するというのが基本的な動きでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それを想定しながら進めていますけれども、先ほどの説明にありました通り、大手のアカウント、お客様は、やはりその計画が少しずれ込むことによって、あるいはその計画に若干変更があるということによって、当社の測定器、計測機器の動きが、やはり影響を受けているということで、ここについては、この1Qにおいては少しビハインドで進捗している状況でございます。

ワタナベ [Q]：ありがとうございます。2点目については、DW-DX、方向転換のところで伺いたいなと思っております。

前期末にアナウンスされていたように、海外を含めてどこを継続していくのかといったところの検討から、今実行段階にあると思っておりますけれども、ファーストクォーターの時点の、構造転換費用の30億円は、米国とノルウェーの譲渡に伴うのものなのか。またこの方向転換事業の、こういったアクションによる増益貢献は、来年度当りに期待できるようなものなのか。

こういった数字回りで恐縮なんですけれども、ここについてもご教授をお願いいたします。こちら2点目になります。

大幸 [A]：事業内容の転換を進めている中で、今日資料にもありましたような、例えば米国でのERPソリューション部門の売却、あるいはノルウェーのITインフラ事業の売却、こういうものは売却そのものであって、30億円という構造改革費用には一切含まれていないものになります。

この構造改革費用の中は、今後とも残していく事業においても、適材適所という観点で人の最適化を行っている部分で、第1クォーターでいうと、このDW-DXの方向転換の中でも、アメリカあるいはヨーロッパの一部の国でも、こういうところが、この30億円の中には含まれている状況になります。

それで、すみません、2点目のご質問をもう1回お願いできますでしょうか。

ワタナベ [Q]：すみません。そうしますと、この方向転換事業の売却されたのは、伺っているところだと、赤字だからやめるとか黒字だから続けるとかそういったものではなくてベストオーナー視点というところですので、損益影響としては、そこまでメジャーなところではないといったところ、来年度以降、このスピンオフ、売却のPLへの影響で、今お話しできる部分がございましたら教えていただけますでしょうか。

大幸 [A]：例えば、資料の16ページで、第1クォーターのDW-DXというところで、貢献の損失としてマイナスの11があります。

ここは、全部を残していくものの形には、第1クォーターでは成りきれていませんけれども、今期中にやるべきことをやって、残すものは、赤字を続けていては残す価値はないわけで、そういう意

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



味で、ここの部分は黒字に変えていこうという考えで、残す商材、残す国を整理していつている状況になります。以上になります。

ワタナベ [M]：私から以上になります。ありがとうございました。

上野 [M]：ありがとうございます。もう一度手を挙げられていますので、芝野さんよろしいでしょうか。

芝野 [Q]：オフィス複合機の競争環境について伺えればと思います。

2024 年度環境ということで、ほかの会社で、これまで置き換えが遅れていた MIF の置き換えを促進するようなアクションを考えているメーカーもあるという話があったんですけども、御社から見て、そういったある意味、営業活動の活発化といった動きが見られるかどうかについて、もしオプザベーションがあれば伺えればと思います。よろしくお願ひします。

大幸 [A]：円安とかそういうものも原資にして、積極的に、少しやはり価格でやっている会社が一社あるというのはよく耳にしています。以上です。

芝野 [Q]：なるほど、よくわかりました。

もう 1 点、機能材料なんですけれども、ほかのサプライヤーの状況や、また少し中期的に見て、事業規模を拡大させていけるようなシナリオが描けているのか、この辺を伺えればと思います。以上です。

葛原 [A]：ありがとうございます。葛原からお答えさせていただきます。

機能材料につきましては、今回のところで、SANUQI も需要堅調と書かれておりますけれども、ここでようやく本格的に SANUQI が定着し始めているということで、これは TAC だけではない新しい新樹脂材料も手中に入れて展開を図るということで。

これが、実際に今かなり大きく、セグメントの中では大きく伸びている、非常に幅の大きなディスプレイを作るための、幅の広いフィルムのラインということは、これはわれわれのフィルムから偏光板のところまで、全部一気通貫で広くしていかなければいけないのですけれども、その広いラインに対して対応するということが、本格的にできるようになってきました。

さらに、過去に仕込んできたものもいろいろ控えておりますので、その意味では、ここからさらに拡大モードに入っていこうと。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



マーケット全体が、一定の成熟ステージというのは言い過ぎかもしれませんが、そういう状況という中で、非常に幅の広いラインについては、大きく 10%以上の率で伸びておりますので、その領域をどんどん増やしていくということで、このあと、さらに進めていきたいと思っています。

そのための、一部ラインの改造といったステージもございますので、若干、クォーターリーの一部へこむ場合も出てくるかとは思いますが、全体としては伸長させていく流れでございます。ありがとうございます。以上です。

芝野 [M]：ありがとうございました。

上野 [M]：芝野さん、ありがとうございます。ほかのご参加の皆様で、ご質問のある方はいらっしゃるでしょうか。

それでは挙手が見当たりませんので、本日はこの辺りで終了とさせていただきたいと思います。皆様ご参加いただき、どうもありがとうございます。

今後とも、よろしくお願いいたします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

