

**2009年度第3四半期決算説明会
主な質疑応答**

Q1:ドキュメントソリューションは中国で台数が伸長した様ですが、売上における中国の割合と中国での複写機の販売戦略を教えてください。

A1:ドキュメントソリューション全体で、中国での売上は約4%程度です。これまで直販体制を強化してきましたが、広大な国土をカバーするためには代理店・再販含めた販売体制を確立し、販売地域を拡大していくことが必要であると考えています。一方、直販体制ではこれまで以上に大口ユーザーを獲得していきます。

Q2:フラットパネルディスプレイ材料事業の売上は、第2四半期と比較すると横這いですが、第4四半期はどのようなトレンドになるのでしょうか。

A2:急激な生産調整が終了した2009年の5月頃から、フラットパネルディスプレイ材料の販売が急速に立ち上がってきました。足下でパネル在庫も過剰になっていないことから、第4四半期も急激なマイナストrendになることは想定していません。

Q3:中国ではヘルスケアリフォームで医療機器の需要が高まっている様ですが、中国をはじめとした医療機器全体における需要動向を教えてください。

A3:足下では医療機関の設備投資抑制が継続しており前年比でプラスになっている状況ではありませんが、年度末に向けて需要が高まってくると考えています。中国向けはまだメディカル事業の売上全体の5%程度ですが、地域医療の拡大による医療機器等の販売で今後大きく拡大していけると考えています。

Q4:構造改革もほぼ終了する来年度は、どのような収益回復の予想になるのでしょうか。

A4:来年度は構造改革費用150億円があるものの、構造改革効果830億円（今年度効果170億円に対して660億円の増）を見込んでおり、今年度からの増益要因となります。これに市況回復に伴う売上増での利益増（現時点では未定）を加えた予想になります。

以上