

## 2014年度 決算説明会 主な質疑応答

Q1: チェキの販売台数について、14年度実績及び15年度目標は？

A1: チェキは順調に売上を伸ばしており、販売台数は14年度実績で約390万台、15年度目標は460万台。

Q2: ドキュメントについて、15年度の営業利益目標は16年度目標に対して伸びが小さいようだが、16年度で大きく増益となる要因とは？

A2: 14年度において米ドルの独歩高による為替のマイナス影響を受けたが、これに対して国内生産品の販売強化、海外での売上成長促進、ハード売りからソリューション・サービス売りへのシフト加速等の様々な施策を打っており、その成果が現れてきている。これにより15年度を境に収益性の一層の改善を見込んでおり、これまでのところ順調に進捗している。

Q3: 今回の15年度予想について、中期経営計画での15年度計画に比して進捗が遅れている事業はあるか？また、中期経営計画で打ち出したROE目標達成のための施策に変更はあるのか？

A3: 中期経営計画でのマイルストーンに対してはほぼ想定通りもしくは若干前倒しできている。ROE7%達成のための施策は中期経営計画で発表した通り。中期経営計画初年度期首のキャッシュ残高約6,000億円及び中期経営計画3年間で生み出されるフリーキャッシュフロー3,000億円超から、配当に800億円強、自社株買いに1,500億円、M&Aに4,000～5,000億円を費やす。つまり利益を増やし、資本を減らすという両方の戦略で7%に近づけていく。

Q4: 15年度の営業利益予想1,900億円から16年度目標である2,200億円にかけての増益要因とは？

A4: まずは好調なドキュメント事業での増益、加えて医薬事業での収益性改善、メディカル事業における内視鏡や超音波診断装置などの成長や、大幅に収益改善が進んでいるイメージングの更なる寄与など。

以上