

中期経営計画説明会 主な質疑応答

- Q: ドキュメント ソリューションについて、売上があまり伸びない計画になっているが、立案の背景を教えてください。
- A: ドキュメント事業を取り巻く環境が厳しくなる中、売上を追うのではなく、収益性を重視した計画に舵を切った。収益性を意識した製品ラインナップを揃え、商談でも収益性を重視していく。また R&D や生産の効率化を進める。
- Q: ドキュメント ソリューション事業の収益性を強化するにあたって、富士フイルムとのシナジーをどう発揮して行くのか？また両社の関係強化をどう進めていくのか？
- A: 富士フイルムのグラフィック事業やインクジェット事業とは大きくシナジーを出せると考えており、具体策を検討していく。富士ゼロックスは、顧客志向の良い会社であり、同社が持つ優良な顧客基盤や製品と、富士フイルムのコスト改善力など、お互いの良いところをあわせて、ピンチをチャンスに変えていきたい。
- Q: 2019年度におけるインフォメーション ソリューションの高機能材料の営業利益が、2016年度比で100億円以上増加するが、その内訳は？
- A: 特に電子材料、産業機材、ファインケミカル事業が、売上、利益とも伸びる計画になっている。
- Q: ガバナンス強化に向けてマネジメント層やグループ会社のトップの意識変革をどのように進めていくのか？
- A: コンプライアンスの再教育で、部門長やグループ会社の経営トップと直接対話し、これまで以上に倫理観を持って経営を行い、オープン・フェア・クリアな職場環境を作るよう指導している。今この内容を彼らが職場で全従業員に展開している。

以上