

中期経営計画「VISION75 (2008)」

主な質疑応答

Q1：2007年度の営業利益予想2,073億円に含まれるスリム&ストロング活動(以下、S&Sとする)の効果と、2008年度のS&S費用の見込みを教えてください。

A1：営業利益に対して年間で約600億円の効果が出たと分析しています。2008年度はS&S費用100~200億円発生すると予測しています。

Q2：イメージングソリューション部門の2008年度1Q(4-6月期)の業績見通しを教えてください。

A2：国内市場については不安視していませんが、北米市場は、米国景気の停滞、円高影響、価格下落等によって厳しい状況を予想しています。また、高騰している原材料価格の動向も注視していく必要があります。

Q3：イメージングソリューション部門において更なる構造改革を行うなどで新たな費用が発生することはあるのでしょうか？

A3：2005年度から2006年度にかけて2,000億円程度を投じて大規模な構造改革は終わらせましたが、追加的に発生してくる費用もあると捉えています。しかし、2005、2006年度のような大規模なものではなく、S&S活動や構造改革効果で吸収できると考えています。

Q4：メディカル・ライフサイエンス事業に関して、売上高1兆円という目標達成に向けた今後のM&A計画を教えてください。

A4：メディカル・ライフサイエンス事業は企業理念に則った最も重要視する分野であり、M&Aの重点事業分野と考えています。M&Aの実施に関しては、買収によるシナジー効果とシナジーが出た上で競争に勝ち続ける力があるのかが判断の大きなポイントとなります。

Q5：ドキュメントソリューション部門の収益性は、2008年度から2009年度にかけて、どのくらい改善されるのでしょうか。

A5：収益性は着実に改善しており、2009年度の営業利益率は10%台になる見通しです。