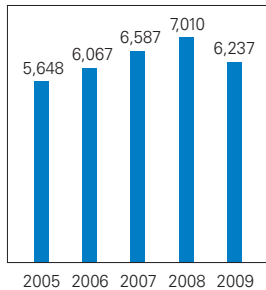
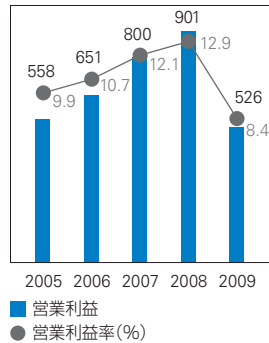


3月31日に終了した各会計年度

売上高
(億円)



営業利益／営業利益率
(億円)



■ 営業利益
● 営業利益率(%)

▶ A4カラー複合機
「magicolor 4690MF」



情報機器事業

▶ オフィス向け
カラーMFP
「bizhub C200」



▶ 高速カラーMFP
「bizhub PRO C65hc」



2009年3月期のレビュー

●『ジャンルトップ戦略』の基本方針に沿って、主力のオフィス向けカラーMFP、及び今後成長が見込まれるプロダクションプリント用高速MFPの販売に注力しました。

プロダクションプリント分野ではOcé社と、現行製品の相互供給及び将来製品の共同開発を骨子とする戦略的業務提携を昨年4月に締結するとともに、オフィスMFP分野では、米国での販売力を強化するため、Danka社を昨年6月に買収しました。

オフィス向けカラーMFP分野では、現行ラインアップにカラー出力スピード毎分20枚の戦略機「bizhub (ビズハブ) C200」を加え、中低速領域での商品競争力を強化しました。当社が強い販売基盤を持つ欧州や成長が見込まれるアジアなど新興国市場を中心に販売拡大に取り組んだ結果、カラーMFPの販売台数は前期を上回りました。

プロダクションプリント用高速MFP分野では、カラー高速機の新製品投入、モノクロの高速機のラインアップの充実を核に、販売拡大に取り組まれました。カラー高速機では、画質安定性や堅牢性を大幅に向上させた「bizhub PRO (ビズハブプロ) C5501・C6501」、業界初の高彩度トナーを搭載した「bizhub PRO C65hc」を発売しました。モノクロ高速機では、Océ社との提携に基づき、両面プリントにより毎分160面から250面の超高速プリントを実現した3機種をラインアップに加えました。

レーザープリンター分野では、プリントボリュームが見込まれるオフィス領域向けの販売強化に重点的に取り組み、付加価値の高いカラー複合機の新製品を投入しました。これらは市場で高い評価を受け、カラープリンター全体の販売台数の増加を牽引しました。

上記のような販売拡大の諸施策に取り組んだ一方で、昨年下半年期から顕在化した世界同時不況が、企業の投資抑制や与信の信用収縮を増幅させた結果、第3四半期以降MFPの販売は低調に推移しました。また、急速に進行した円の独歩高による売上減少の影響も加わり、外部顧客に対する売上高は6,237億円(前期比11%減)となりました。営業利益は経費削減やコストダウンを強化しましたが、第3四半期以降の販売数量減少や円高による粗利額減少の影響により526億円(前期比42%減)となりました。

今後の事業展開について

●オフィス用カラーMFP分野では、新製品の投入による商品競争力の強化、マーケティングの強化、コスト競争力の強化により、安定成長と収益性の確保を目指します。また次世代製品では、開発プロセスの見直し、部品の共通化・標準化などにより、大幅なコストダウンを行う計画です。

成長が見込まれるプロダクションプリント分野では、独自開発の高彩度重合法トナーを搭載したモデルなど、カラー機に注力し、ミッド、ヘビー領域及び商業印刷領域へ拡大していきます。いずれの領域においても従来のジャンルトップ戦略をさらに強力で推進していきます。