

事業概況

情報機器事業

2010年3月期の業績概要

当期の販売状況は四半期ごとに着実に上向き、一部の地域や製品分野では、前期を上回る実績を上げるなど回復傾向にありました。しかし、上半期での低調な販売と為替の円高影響を挽回するに至らず、売上高は前期比13.3%減少の5,408億円、営業利益は前期比25.9%減少の389億円になりました。

各分野の状況

オフィス用MFP分野

「bizhub (ビズハブ)」シリーズの高速カラー機2機種、中低速カラー機4機種、計6機種の新製品を上半期に集中的に投入してシリーズを一新し、企業の経費削減や投資抑制が続く中、積極的に需要喚起に努めました。これらの新製品は、従来製品と比べ大幅な省電力設計と長寿命部品の採用などによって、お客様のトータルコスト(TCO: Total Cost of Ownership)削減に貢献するとともに、当社独自の重合法トナーによる高画質、最新のネットワーク機能やセキュリティ機能、トップレベルの静音設計などの特徴を有しています。こうした新製品効果などが奏功し、当期のオフィス用カラー機の販売台数は四半期ごとに着実に増加し、下半期には前年同期を上回る実績を上げることができました。また、米国市場では、ダンカオフィスイメージング社(米国におけるオフィス用情報機器、ソフトウェア、サポートなどに携わる大手の独立系販売会社)の買収効果もあり、オフィス用モノクロ機の販売台数は前期を上回りました。

プリンター分野

オフィス向けA4タンデムプリンターやA4カラーMFPなどの販売拡大に取り組みました。当期のプリンターの販売台数は、欧州およびOEM向けのカラー機が大幅に伸長したことにより、前期を大きく上回る実績を上げることができました。

プロダクションプリント分野

カラー機への需要は、世界不況の影響を受けて各市場とも低調に推移しました。一方、「bizhub PRO1200/1051」新製品2機種を発売して品揃えを強化したモノクロ機は、北米およびアジア市場を中心とした堅調な販売によって前期を上回る実績を上げました。

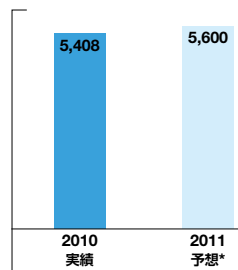
今後の戦略

2011年3月期は「成長」を旗印として、売上高の伸びを重視した戦略へ転換します。オフィス用MFP分野では、新製品の投入を引き続き進めるとともに、お客様に「生産性の向上」や「トータルコストの削減」など新たな価値を提供するOPS (Optimized Print Services: 出力環境最適化サービス)などのサービスの充実を図り、「ジャンルトップ戦略」を精鋭化させます。プロダクションプリント分野においては、「bizhub PRESS (ビズハブ プレス) C8000 / C7000 / C6000」などの新製品を投入します。これにより、当社が強みを持つライトプロダクションの領域からミッド、ヘビーの商業印刷の領域まで業容拡大を加速させ、市場のパイが圧倒的に大きい商業印刷での需要の獲得を狙います。

重点地域としては、中国・インドを中心とした新興国での取り組みを強化します。当該地域のニーズに合致した新製品の投入や、それに伴う組織体制の拡充で、新興国の需要を取り込み、事業の拡大を狙っていきます。

売上高

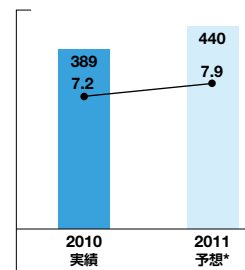
(億円)



*予想: 2010年5月13日公表

営業利益 / 営業利益率

(億円 / %)

■ 営業利益
— 営業利益率

カラープロダクション
プリント機
「bizhub PRESS C8000」



オフィス用カラーMFP
「bizhub C652」



カラーレーザープリンター
「magicolor 1650EN」