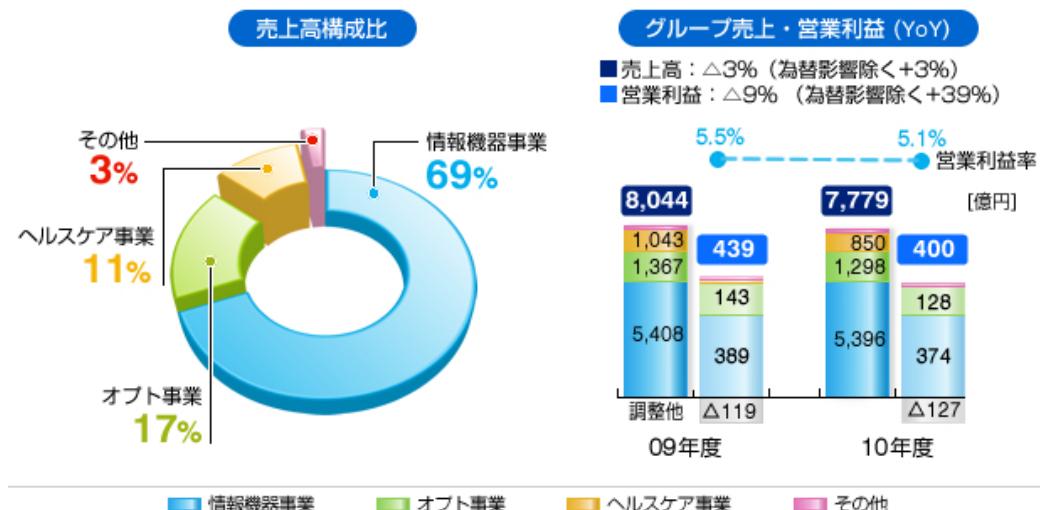


事業概況

2010年度 グループ業績



情報機器事業



事業概要

主力のオフィス分野と成長領域となるプロダクションプリント分野で構成されています。

オフィス分野: A3MFP(デジタル複合機)・A4MFP(レーザープリンターベースの複合機)を製造・販売および機器メンテナンスなどのサービス事業を世界各国で展開しています。

プロダクションプリント分野: 企業内集中印刷、コピー・データ出力サービスを行うビジネスコンビニといった既存の事業領域に加え、少量多品種化により今後大きな市場成長が見込まれる商業印刷領域で、デジタル印刷機器を製造・販売およびサービス事業を展開しています。

■ 地域別売上高構成およびノンハード売上高比率

地域別 売上高比率	日本	アジア	北米	欧洲
	17%	18%	28%	36%

米・欧におけるA3カラーMFPシェアはともに約20%、業界第2位

ハード／ノンハード
売上高比率

ハード
48%

ノンハード
52%

ノンハード売上高の対前年度伸長率(為替影響排除後) オフィス:+4%／プロダクション:+9%

※2010年度実績ベース

オプト事業



事業概要

ディスプレイ材料分野、メモリー分野、画像入出力コンポーネント分野で構成されています。

ディスプレイ材料分野: テレビ、パソコン、携帯電話など各種モニターとして幅広く利用されている液晶偏光板用TACフィルムや視野角拡大用VA-TACフィルムを展開しています。

メモリー分野: AV機器やPCIに使用されるDVDやブルーレイディスク用の対物レンズを中心とした光ピックアップレンズ事業、ノートPCに主に使用される2.5インチのHDD用ガラス基板を展開しています。

画像入出力コンポーネント分野: デジタルカメラやビデオカメラ、カメラ付き携帯電話向けレンズユニットを展開しています。

■市場における主要製品のポジション

ディスプレイ
材料分野

視野角拡大用
VA-TACフィルム

その他
液晶偏光板用TACフィルム

トップシェア

業界第2位

光ディスク用
ピックアップレンズ

BD (ブルーレイ)・記録系DVDにおいて、
圧倒的なトップシェアを堅持

HDD用ガラス基板

業界第2位

※自社集計

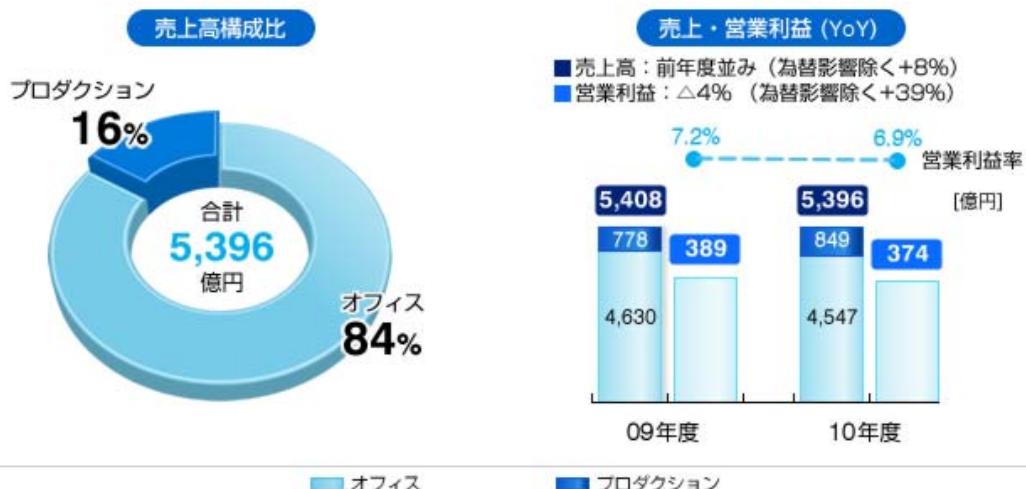
ヘルスケア事業



事業概要

デジタル化が進むヘルスケアの分野において、最先端の画像処理技術を活かした、高精細のデジタルX線画像読取装置を核とした画像診断システムの製造・販売や保守およびサービス事業を展開しています。

情報機器事業

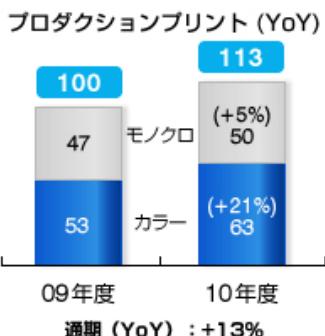
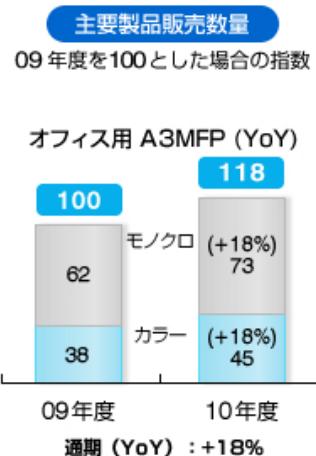


2010年度の業績概要

オフィス分野では、国内外の主要市場で緩やかな需要回復が続く中、お客様のTCO (Total Cost of Ownership: 導入・使用・維持管理に係る総コスト) 削減に貢献することを訴求した「bizhub」シリーズのカラー機およびモノクロ機が、欧米の主要市場で堅調に推移し、当年度の販売台数は前年度を上回りました。また、新興国専用モノクロ機として投入した「bizhub 184/164」は、中国市場を中心にシェア拡大に寄与しました。

プロダクションプリント分野では、従来シリーズの「bizhub PRO」に加え、「bizhub PRESS C8000/C7000/C6000」の新シリーズカラー機3機種の販売を開始し、デジタル商業印刷市場の本格開拓に着手しました。欧米市場でのこれら新製品への引き合いも強く、カラー機とモノクロ機を合わせた販売台数は前年度を上回りました。

このように、当事業では「ジャンルトップ戦略」に沿って、オフィス分野およびプロダクションプリント分野において市場競争力を高めた新製品を中心とした販売拡大に努めました。また、市場においてニーズが高まりつつあるOPS (Optimized Print Services) のグローバル展開を開始するとともに、ITサービスの強化を図るため、欧州では2010年11月にGetronics社(オランダ)と提携、北米では同年12月にAll Covered社(米国)を買収しました。これらの結果、当事業の売上高は、前年度並みの5,396億円、営業利益は前年度比3.9%減少の374億円となりました。なお、為替換算による減収影響459億円、減益影響167億円を除いたベースでは、それぞれ前年度比8.3%の增收、39.0%の増益という結果となりました。



「Gプラン2013」に基づく今後の戦略

当事業では、『Gプラン2013』の最終年度となる2013年度に売上高を7,000億円まで伸ばすことを目指します。これを達成するためには、次の3年間もオフィスおよびプロダクションプリント分野において、強い製品を継続して市場へ投入し、競争力を一層高めていく考えです。当事業における成長ドライバーとして、「プロダクションプリント」「新興国」「OPSをはじめとするサービス事業」の3分野に焦点を定めています。

プロダクションプリントについては、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、ヘビーの商業印刷まで事業領域を拡大していきます。そのためには、戦略的な提携も積極的に推進していきます。また、お客様の業種業態別に、しっかりとニーズを捉えた顧客志向のアプローチを集中強化することで、カラーのプリントボリュームにおいてトップポジションを獲得します。

新興国については、オフィス用MFP分野で強い基盤を持つ中国市場におけるポジションを堅持しつつ、インド、インドネシア、タイをはじめとする他のアジア地域における販売を強化していきます。これを実現するために、販売会社の設置や、それをベースとした販売ネットワークの整備を加速させる考えです。

OPSサービス事業については、サービス対応能力のさらなる強化やグローバルサービスメニューを拡充していきます。そのためには、ITサービス会社を対象とした、M&Aについても積極的に推進していきます。グローバルメジャーアカウントもいくつか成功事例が出ていますが、当社のサービス提供能力の裏づけとして、今後も着実に積み上げてきます。

これらの重点施策を推進することにより、『Gプラン2013』における3年間においては、売上高で年平均成長率9%を目指します。成長の基盤となるA3カラーMFPについては、年平均の販売台数伸長率15%を維持し、安定的に収益を確保していく考えです。また、成長ドライバーであるカラーのプロダクションプリント機は、年平均25%の販売台数成長を図っていく計画です。



オプト事業



2010年度の業績概要

ディスプレイ材料分野では、2010年の夏にはじまった液晶パネルメーカーでの生産調整が10月を底にして回復基調に転じました。当年度の後半には、視野角拡大用VA-TACフィルム(VA-TACフィルム)の新製品展開やIPSパネル用のTACフィルムの出荷も新たにはじまるなど、当社が強みとする製品が堅調に推移し、当年度のTACフィルム全体の販売数量としては前年度を上回りました。

メモリー分野では、光ディスク用ピックアップレンズはブルーレイディスク用が、HDD用ガラス基板は320GBなど高記録密度対応の製品が牽引して、ともに当年度の販売数量は前年度を上回りました。しかしながら、2010年夏以降のパソコンやデジタル家電全般における生産調整の影響が長引き、当初期待していた伸びには至りませんでした。

画像入出力コンポーネント分野では、デジタルカメラやビデオカメラ向けレンズユニットの販売数量が前年度を上回りましたが、カメラ付携帯電話向けは当社製品搭載機種の販売低迷もあり、前年度を大きく割り込みました。

このように、当事業では主力製品のうち、TACフィルムやVA-TACフィルムの顧客による生産調整が比較的早期に収束する中で拡販にも努め、HDD用ガラス基板とともに当年度の販売数量は堅調に推移しました。一方、光ディスク用ピックアップレンズは顧客による生産調整の影響が長引き、総じて販売数量は伸び悩みました。またレンズユニット関連も総じて低調に推移しました。これらの結果、当事業の売上高は前年度比5.1%減少の1,298億円、営業利益は前年度比11.0%減少の128億円となりました。

主要製品販売数量
09年度を100とした場合の指数



ガラスHD基板 (YoY)



光ピックアップレンズ (YoY)



「Gプラン2013」に基づく今後の戦略

当事業においては、次の3年間においても引き続き、TACフィルム事業が収益の基盤と位置づけます。他の事業ユニットについては、成長機会をしっかりと捉えて第2、第3の収益の柱を確立していきます。定量目標としては、2013年度までに売上高2,000億円の達成を目指します。

成長ドライバーについては、「薄膜TAC」「光学ユニットの成長領域」「新規分野」となります。

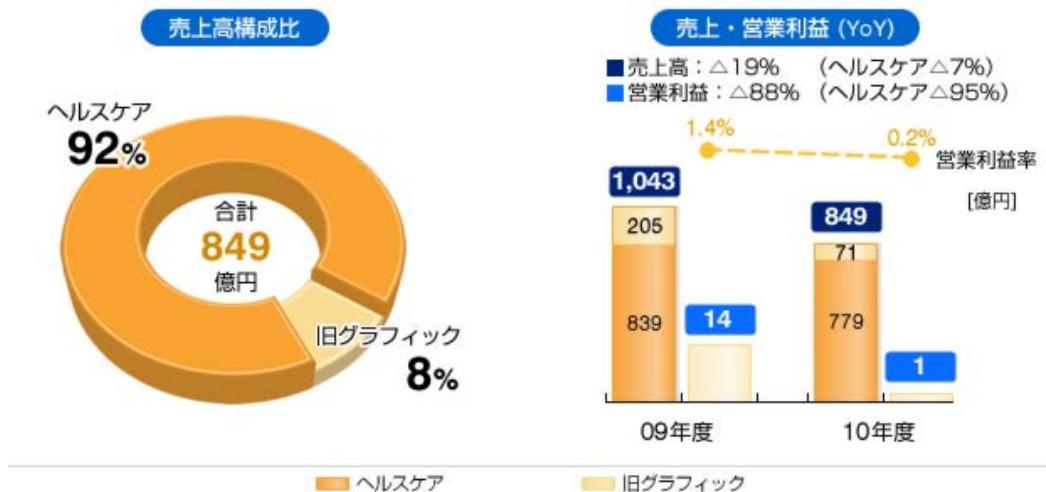
TACフィルム分野については、当社の強みである薄膜・超広幅を活かして、LEDバックライトや3Dといった大型液晶テレビの進化に合わせたVA-TACの新製品を投入しています。また、IPSパネル用の製品投入による新たな顧客開拓や中国市場で価格対応も行い、顧客拡大につなげていきたいと考えています。

光学ユニット分野については、次の3年間においては、スマートフォン向けやデジタルシネマ用レンズユニット、一眼レフ用の交換レンズといった成長領域での規模拡大を図る計画です。

新規分野については、これまで事業化の準備をしてきたLED照明用のコンポーネントを、収益貢献するよう事業化を加速させます。3年後には、売上高比率を10%程度まで伸ばしていきたいと考えています。

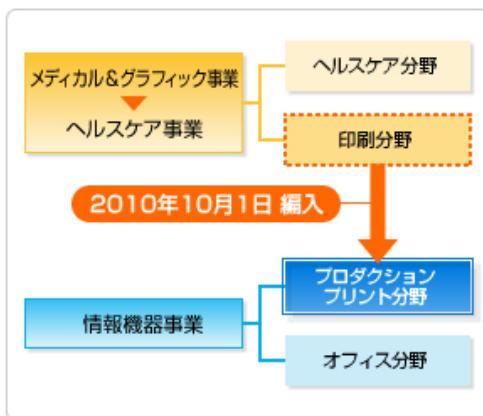


ヘルスケア事業



2010年度の業績概要

当事業では、国内外の医療施設に向けて「REGIUS(レジウス)MODEL 110/210」をはじめとしたCR(コンピューテッドラジオグラフィー)やDR(デジタルラジオグラフィー)、医療画像診断ワークステーションやネットワーク機器、さらにサービス・ソリューションビジネスの販売拡大に注力しました。当年度の「REGIUS」シリーズのデジタル入力機器の販売台数は、国内外市場とも前年度を上回りましたが、フィルムレス化が進行する中でフィルム製品の販売減少が続きました。また、当年度は製品の端境期となり、現行製品の価格低下や新製品開発費など先行費用に加え、為替の円高影響を受けました。これらの結果、当事業の売上高は前年度比18.6%減少の849億円、営業利益は前年度比88.3%減少の1億円という大変厳しい結果となりました。



「Gプラン2013」に基づく今後の戦略

当事業はここ数年、デジタルX線機器については新製品の投入がなく、一方、フィルムは国内市場中心に販売が落ち込むなど、苦戦を強いられてきました。『Gプラン2013』の3年間においては、「デジタル機器の投入」「アジア市場の開拓」「保守を中心としたサービス収益の拡大」を成長ドライバーとし、当事業においても成長を目指します。

デジタル機器については、クリニック市場をターゲットとした小型CRを日本および新興国 のニーズに応えて販売していきます。フラットパネルのX線DRは、病院市場をターゲットマーケットとして、顧客ニーズに沿った商品ラインの拡充を図ります。これらのデジタル機器をもって、顧客志向のアプローチを徹底することにより、成長軌道へと転換させます。

また、デジタル機器新製品の顧客をベースとしたサービス、メンテナンス、IT付加価値サービスを成長ドライバーとしていきます。加えて、アジア市場については、CRの新製品だけではなく、X線フィルムについても需要拡大が見込まれることから、着実に販売を伸ばしていきたいと考えています。

