

## ドキュメント事業の成長実現に向けて

富士フイルム ホールディングス株式会社

2020年2月6日

## Xeroxとの契約の変化

- ✓ 2019年11月に富士フイルムホールディングスが米国Xerox Corporation（以下、Xerox）保有の富士ゼロックス株式25%を取得
  - Xeroxとの共同事業契約を解消
  - ワールドワイドでOEM供給の拡大を可能にする新たな契約を締結
  - Xeroxへの中長期的な製品供給の継続（パートナーとしての関係性は維持）
- ✓ 2020年1月6日、Xeroxとの技術／ブランドライセンスや販売テリトリーなどを規定した技術契約（Technology Agreement）を、2021年3月31日をもって終了することを発表。
  - 戦略決定のスピード向上。
  - OEMによるグローバル展開を可能に。
- 約100億円/年のブランドロイヤルティ支払い終了。
- 富士フイルムブランドでのグローバル事業展開を可能に。

2

まず、Xerox Corporation（以下、XC）との契約の変化と戦略の方向性について説明します。

昨年11月に、XCが保有していた富士ゼロックス（以下、FX）株式の25%を富士フイルムホールディングス（以下、FH）が買い取り、FXを100%子会社化しました。これによって、XCとの共同事業契約を解消し、XCとの57年間に亘るジョイントベンチャーの関係が終わりました。

同時に、ワールドワイドにOEM供給できることを定めた新たな契約を締結しました。また、XCとの製品供給契約の一部を修正すると共に契約期間を5年間とし、XCとはビジネスパートナーとしての中長期的な関係性を継続することとしました。


これによって戦略決定のスピードアップの実現と、OEMによるグローバル展開が可能となりました。

次に、XCの技術及びブランドライセンス、販売テリトリーなどを規定した技術契約を、次期更新期日となる2021年3月31日をもって終了することを決定し、1月6日に発表しました。

2021年4月からの独自ブランドでの事業展開を見据えたとき、新ブランドでの製品開発、お客様への説明等、従業員がしっかりと準備できるようにすることを考え、1月6日というタイミングで発表しました。

技術契約の終了によって、FXからXCへの年間約100億円のブランドロイヤルティの支払いが終了します。また、富士フイルム（以下、FF）ブランドでのグローバル事業展開が可能になります。

## 今後のドキュメント事業の方向性

- 
- ✓ グローバル市場に対する事業展開強化
  - ✓ 新たな成長に向けたスピーディな判断
  - ✓ 富士フイルムグループとしてのシナジーの追求
  - ✓ 蓄積してきた技術/ビジネス基盤の維持、更なる成長

これらXCとの契約の変化によって、次の4点の実現を目指します。

一つめ、グローバル市場に対する事業展開の強化。二つめ、新たな成長に向けたスピーディな判断。三つめ、FFグループとしてのシナジーの追求。四つめ、蓄積してきた技術/ビジネス基盤の維持と更なる成長、です。

## 2021年4月以降の社名について

# FUJIFILM

## 富士フイルム ビジネス イノベーション株式会社

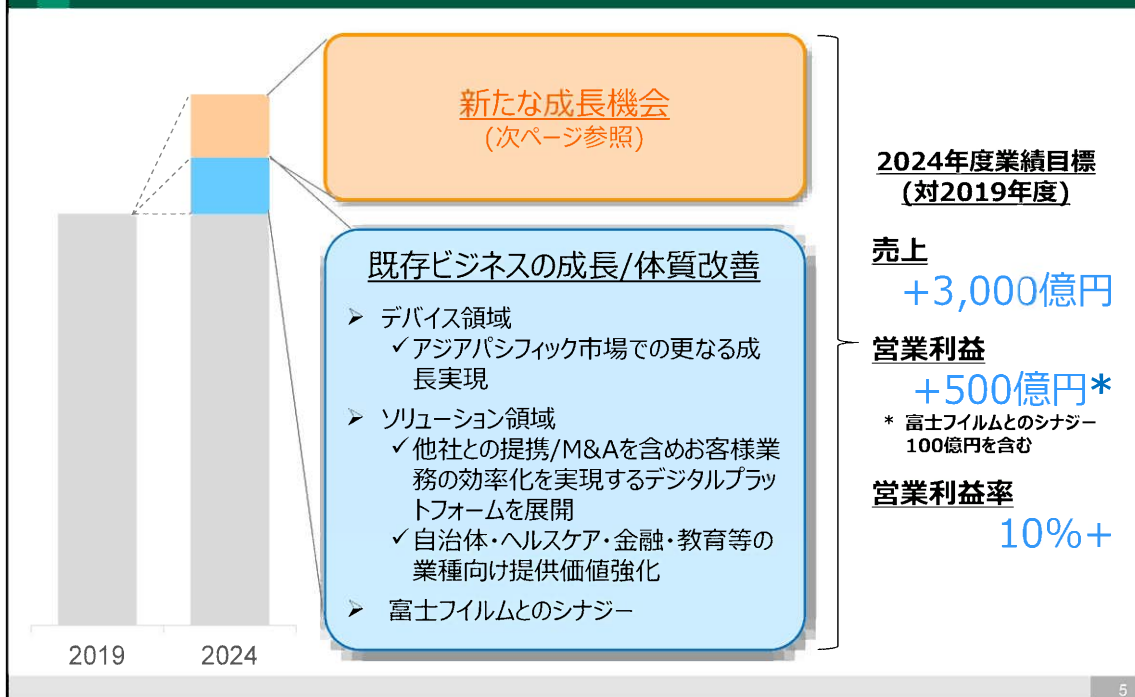
富士フイルムホールディングスは、Value from Innovationをコーポレートスローガンに掲げています。新社名には、今後の幅広い事業領域への拡大を目指し、「富士フイルムグループの企業として、常にビジネスに革新をもたらす存在であり続ける」との決意を込めました。

4

富士ゼロックス株式会社は、2021年4月以降、富士フイルム ビジネスイノベーション株式会社になります。

FHは、Value from Innovationをコーポレートスローガンに掲げています。新社名には、今後の幅広い事業領域への拡大を目指し、「FFグループの企業として、常にビジネスに革新をもたらす存在であり続ける」との決意を込め、検討を重ねて決めました。

## 今後の成長シナリオ



2021年4月からは、新社名「富士フイルムビジネスイノベーション」として事業を継続し、2024年度には、2019年度に対して売上で3,000億円、営業利益で500億円の成長、営業利益率では10%以上を目指します。

これは、XCとの関係性が変わり独自に事業展開することでの新たな成長と、従来の事業活動の延長線上での成長によって、実現させようと考えています。前者は、次のページで詳しくご説明しますので、ここでは後者について説明します。

まずはデバイス領域。複合機やプリンター等の機器販売についてですが、まだアジアパシフィック(以下、AP)市場での成長が可能だと考えています。カラー出力の促進や中小手市場へのアプローチを強化し、AP地域でのさらなる成長を目指します。

ソリューション領域については、自社のソリューション開発に加えて、既に提携している仏Esker社や米DocuSign社のように、先進のソリューションを展開するパートナーとの連携によって、お客様の業務効率化を実現するためのプラットフォームを構築し、より付加価値の高いソリューションをお届けします。

また従来からご提供している自治体・ヘルスケア・金融・教育等の業種向けソリューションについては、FFの持つ技術やノウハウとの組み合わせにより、ソリューションを進化させ、さらに高い付加価値を提供していきます。

これらのソリューション領域での成長を加速するために、M&Aも含めて検討していきます。

また、FFとのシナジーとして海外拠点やシステム等のインフラ共通化による効率化等を進めていきます。

## 新たな成長機会

|   | FY24年売上成長額<br>(対FY19年) |
|---|------------------------|
| <b>OEMによるグローバル市場での機会獲得</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 機器OEM供給</li><li>✓ Xerography部材販売提携</li></ul> | 900億円                  |
| <b>Documentにとらわれない新たな成長領域への進出</b>   | 300億円                  |
| <b>革新的な新商品の市場導入</b>   | 200億円                  |
| <b>富士フィルムの販売網活用によりグローバル市場展開</b>   | 100億円                  |

6

続いて、新たな成長機会についてご説明します。

まず、OEMによってグローバル市場へのビジネスを展開します。当社の製品は、堅牢性や品質、近年、重要性が高まっているセキュリティ機能等が、非常に高く評価されています。機器のOEM供給に加えて、Xerography部材についてもOEM供給していきます。

また、Documentにとらわれず、より幅広くお客様のお役に立てるよう、新たな成長領域へも進出していきます。例えば、FFの画像処理技術とFXの言語処理技術を組み合わせ、メディカル分野の診断レポート作成に活かす等、医療現場に新しい価値を提供します。

そしてデバイス領域においても、これまでの業界の常識を超える、FFブランドでの革新的な新商品を市場導入していきます。

最後に、FFとのシナジーの一つとして、FFのグラフィック事業のグローバルの販売網を活用し、プロフェッショナルプリンティング事業でのさらなる成長も狙います。

これらによって、2024年までに1,500億円の新たな成長機会を獲得していきます。

これから、約1年は富士ゼロックスとして、2021年4月からは富士フィルムビジネスイノベーションとして、成長の実現に向けて着実に施策を進めていきますので、ご期待ください。

# FUJIFILM

## Value from Innovation

富士フィルムは、生み出しつづけます。

人々の心が躍る革新的な「技術」「製品」「サービス」を。

明日のビジネスや生活の可能性を拡げるチカラになるために。

富士フィルム ホールディングス株式会社

経営企画部 コーポレートコミュニケーション室

<https://holdings.fujifilm.com/ja>