

FUJIFILM

Value from Innovation

富士フイルムホールディングス株式会社

2024年3月期第3四半期決算説明会

2024年2月8日

イベント概要

[企業名] 富士フイルムホールディングス株式会社

[企業 ID] 4901

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2024 年 3 月期第 3 四半期決算説明会

[決算期] 2024 年度 第 3 四半期

[日程] 2024 年 2 月 8 日

[ページ数] 32

[時間] 16:10 - 17:06
(合計: 56 分、登壇: 25 分、質疑応答: 31 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 5 名
代表取締役社長・CEO 後藤 禎一 (以下、後藤)
取締役・CFO 樋口 昌之 (以下、樋口)

取締役/富士フイルムビジネスイノベーション株式会社 代表取締役社長 CEO

浜 直樹 (以下、浜)

取締役執行役員 コーポレートコミュニケーション部長 兼 ESG 推進部長

吉澤 ちさと (以下、吉澤)

富士フイルム株式会社

執行役員 ライフサイエンス戦略本部長 兼 バイオ CDMO 事業部長

飯田 年久 (以下、飯田)

登壇

司会：定刻となりました。ただいまより、富士フイルムホールディングス株式会社 2024 年 3 月期第 3 四半期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中、当社の説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日の出席者を紹介させていただきます。富士フイルムホールディングス株式会社代表取締役社長・CEO 後藤禎一でございます。

後藤：後藤です。よろしくお願いいたします。

富士フイルムホールディングス株式会社取締役・CFO 樋口昌之でございます。

樋口：樋口でございます。よろしくお願いいたします。

富士フイルムホールディングス株式会社取締役、富士フイルムビジネスイノベーション株式会社代表取締役社長・CEO 浜直樹でございます。

浜：浜でございます。よろしくお願いいたします。

富士フイルムホールディングス株式会社取締役執行役員、コーポレートコミュニケーション部長兼 ESG 推進部長、吉澤ちさとでございます。

吉澤：吉澤でございます。よろしくお願いいたします。

富士フイルム株式会社執行役員、ライフサイエンス戦略本部長兼バイオ CDMO 事業部長、飯田年久でございます。

飯田：飯田でございます。よろしくお願いいたします。

司会：私は本日の司会を務めさせていただきます、コーポレートコミュニケーション部の長澤と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

2024年3月期 第3四半期(2023年4月～12月)

1 | **決算ハイライト及びトピックス**
富士フイルムホールディングス株式会社 代表取締役社長・CEO **後藤禎一**

2 | **連結業績及び事業概況**
富士フイルムホールディングス株式会社 取締役・CFO **樋口昌之**

2024年3月期

3 | **連結業績予想**
富士フイルムホールディングス株式会社 取締役・CFO **樋口昌之**

本日の説明会の流れは、まず初めに後藤より、決算ハイライトおよびトピックスにつきまして説明いたします。続いて樋口より、連結業績および事業概況と2024年3月期の連結業績予想につきまして説明いたします。そののち、質疑応答を行います。

それでは、後藤より説明いたします。

1月20日
1934年、写真フィルムの国産化を使命に創業以来、変化を恐れず、技術力と多様な人材が持つ知恵を結集し挑戦を続け、さまざまな難局を乗り越えてきた



後藤：富士フイルムグループは、1月20日に創立90周年を迎えました。長きにわたる歴史の中で、当社をご支援くださったすべてのステークホルダーの皆さまに心から感謝申し上げます。

祖業の写真関連事業で世の中に変化を起し、本業喪失の危機を乗り越え、現在の幅広い事業を展開する会社へ変貌を遂げた90年間は、挑戦と努力の歴史でした。これまで困難を突破してきた我々の熱い志は、富士フイルムグループのDNAともいえます。

創立90周年の節目に当たり、富士フイルムグループが一体となりイノベーションを通じて新たな価値を提供していくことを目的に、全事業が共通して目指す未来への指針として、グループパーパスを制定しました。



「地球上の笑顔の回数を増やしていく。」

映像：人は笑う。楽しいから。嬉しいから。何かが始まる気配に。自らの可能性に。新しい命。笑えるのは、人に与えられた最高のギフトだ。世界中の笑顔を見つめてきた富士フイルムグループは、幅広い領域で人に寄り添い、地球上の笑顔の回数を増やしていきます。

後藤：来たる 100 周年もその先の未来においても、富士フイルムグループが社会にイノベーティブな価値を提供し続け、持続的に成長していくために、その原動力となるすべての従業員がアスピレーション（志）を持ってこのグループパーパスの実現を目指します。

さまざまなステークホルダーの笑顔を創り出せる会社になることが、我々の目指す未来像です。過去の学びを未来につなげ、富士フイルムグループの強みである技術力と多様な人材が持つ知恵を結集し、ヘルスケア、マテリアルズ、ビジネスイノベーション、イメージング、全ての事業を通じて社会課題の解決に貢献するとともに、人々に幸せな笑顔が何度も訪れるよう、これからも挑戦を続けてまいります。

2024年3月期 第3四半期 決算ハイライト

2024年3月期 第3四半期 連結業績(9ヶ月)

過去最高
売上高
2兆 1,554 億円
対前年 ↑+2.9%

過去最高
営業利益
2,049 億円
↑+1.1%

過去最高
当社株主帰属
四半期純利益
1,738 億円
↑+13.0%

9ヶ月累計

- 売上高、営業利益、当社株主帰属四半期純利益ともに過去最高を更新。
- 売上高及び営業利益は、メディカルシステム、イメージングの販売好調や、為替影響等により増収、増益。
- 当社株主帰属四半期純利益は、営業利益の増加に加え、投資有価証券評価益等により、増益。

第3四半期(3ヶ月)

- 売上高・税金等調整前四半期純利益が過去最高を更新。

2024年3月期 通期連結業績予想

過去最高
売上高
2兆 9,500 億円

過去最高
営業利益
2,900 億円

過去最高
当社株主帰属
当期純利益
2,250 億円

- (2023/11/8)
- 通期連結業績予想は、前回予想を据え置き、売上・利益の過去最高更新を目指す。

ここからは、2024年3月期第3四半期連結決算の概要を説明いたします。

第3四半期9ヶ月累計の売上高は2兆1,554億円、営業利益は2,049億円、当社株主帰属四半期純利益は1,738億円となりました。売上高、営業利益、当社株主帰属四半期純利益ともに過去最高を更新しました。

売上高及び営業利益は、メディカルシステム、イメージングの販売好調や、為替影響等により増収、増益となりました。当社株主帰属四半期純利益は、営業利益の増加に加え、投資有価証券評価益等により、増益となりました。

2024年3月期の通期連結業績予想は、イメージングの好調、現在の経済環境を見据えて、一部事業で見直しを行いますが、全体では据え置き、売上高2兆9,500億円、営業利益2,900億円、当社株主帰属当期純利益2,250億円とし、過去最高更新を目指します。

株主還元

配当金

2024年3月期の年間配当予想

150円/株*

*2024年3月31日を基準日とする株式分割前の株式数を基準に実施

- 14期連続増配
- 前年比20円増配(普通配当10円+創立90周年記念配当10円)



株式分割

投資単位当たりの金額を引き下げることにより、より投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図ることを目的に、株式分割を実施

分割比率

1 対 **3**

分割基準日 : 2024年3月31日(日)

効力発生日 : 2024年4月1日(月)

今回の株式分割に伴い、会社法第184条第2項の規定に基づき、2024年4月1日(月)を効力発生日として、当社定款第6条に定める発行可能株式総数を変更いたします。詳細については、2024年2月8日付け臨時開示「株式分割および株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ」をご参照ください。

2025年3月期の配当について

2025年3月期(2024年度)の中間配当から、株式分割後の株式数を基準に実施

2024年3月期の年間配当は、前回お伝えしました通り、創立90周年記念配当10円を含む、14期連続増配となる1株当たり150円を予定します。

また、本日、投資単位の引き下げにより、より投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図ることを目的に実施する株式分割を決定しました。分割の方法は、2024年3月31日を基準日として、同日付の株主の所有する当社普通株式を、1株につき3株の割合をもって分割します。なお、2024年3月期の配当は、株式分割前の株式数を基準にしたものであり、2025年3月期の中間配当から、株式分割後の株式数を基準に実施します。

2024年3月期 第3四半期 決算トピックス 1/3

電子材料

イメージセンサー用
カラーフィルター材料イメージセンサーに用いるカラーフィルターを製造するために必要な着色感光材料製品
現在「Wave Control Mosaic (WCM)」として展開熊本拠点に約60億円を投資し、イメージセンサー用カラーフィルター材料の生産設備を導入
世界4拠点の生産体制の下、トップメーカーとしての供給責任を果たし、売上拡大を目指す

*1 熊本県に立地する当社生産子会社の富士フィルムマテリアルマニュファクチャリング株式会社九州エリア (FFMT九州) に導入

イメージセンサー用カラーフィルター材料市場

2026年
190 億円 (当社調べ)
CAGR
+7%

生産能力拡大

- ① 約1,000社の半導体関連企業が集積する九州に設備を新設
- ② ものづくり産業の持続的成長に取り組む熊本県・自治体のバックアップ
- ③ ディスプレイ材料、CMPスラリー*2を製造するFFMT九州(菊陽町)の用地・人材を活用

*2 Chemical Mechanical Polishing (化学的機械研磨) の略。
2024年1月から本格稼働

Next page

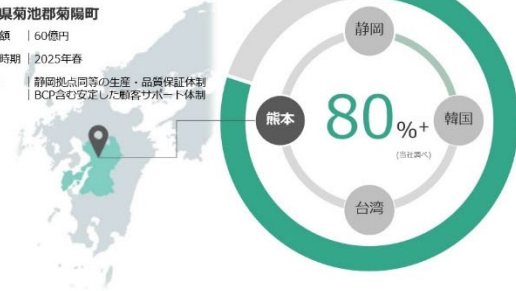
当社シェア及び製造拠点

高い品質基準を求められる当製品を安定的に生産・提供し、
トップメーカーとしての供給責任を果たす

熊本県菊陽郡菊陽町

投資額 | 60億円

稼働時期 | 2025年春

特長 | 静岡拠点同等の生産・品質保証体制
BCP含む安定した顧客サポート体制

FUJIFILM Holdings Corporation 8

次に、第3四半期のトピックスをお話しします。

一つ目は、電子材料事業で1月に発表しました、イメージセンサー用カラーフィルター材料の生産能力の増強についてです。

近年、自動車やセキュリティ機器などへの用途がますます広がる中、イメージセンサー市場は年率約7%で成長することが見込まれています。当社は、イメージセンサー用カラーフィルター材料を静岡と台湾で生産、加えて、韓国でも同製品の工場の建設を進めております。

さらに今回、半導体関連企業が集積する九州の熊本県に立地する当社生産子会社に、最新鋭の生産設備と半導体用の高度なクリーンルームを導入し、生産能力を増強するとともに、静岡拠点と同様の生産・品質保証体制とし、BCP対応を強化します。

新たに構築するこの世界4拠点の生産体制のもと、イメージセンサー用カラーフィルター材料で80%以上の世界シェアを有するトップメーカーとして、高い品質基準で生産・提供し、売上拡大を目指します。

2024年3月期 第3四半期 決算トピックス 2/3

電子材料

CMPスラリー

CAGR

+10%

種々の異なる配線や絶縁層が混在する半導体表面を均一に平坦化する研磨材
CMP: Chemical Mechanical Polishing (化学的機械研磨) の略

半導体製造プロセスの基幹材料であるCMPスラリーを生産する最新鋭設備が熊本拠点で本格稼働*
グローバルでの安定供給と品質に対する顧客要求に応え続けることで、CMPスラリーの売上を拡大させる

* 熊本県に立地する当社生産子会社の富士フィルムマテリアル・マニュファクチャリング株式会社九州エリア (FFMT九州) に導入

九州で加速する半導体関連の投資

日本における半導体の一大生産拠点である九州



半導体関連企業の積極的な誘致を進める熊本県



FFMT九州への半導体関連設備投資

ディスプレイ材料の生産で蓄積してきたモノづくり力を
半導体材料の生産に活用



FUJIFILM Holdings Corporation 9

また、熊本拠点で導入を進めてきた、半導体製造プロセスの基幹材料である CMP スラリーの生産設備を1月25日から本格稼働させました。

集積回路生産金額の全国シェア50%以上を占め、日本の半導体産業成長の一翼を担っている九州は、近年、投資が活発化し、シリコンアイランド再興の機運が高まっています。中でも熊本県は、くまもと半導体産業推進ビジョンのもと、半導体産業を重要な分野として位置付け、企業誘致や産学官連携による技術開発などの積極的な推進に加えて、豊富な水資源や、交通アクセスの利便性などのメリットも加わり、企業による設備投資が集中しています。

当社はこの熊本県の菊池郡菊陽町に、2005年にディスプレイ材料の中核生産拠点を設立し、ディスプレイ産業の成長を支えるとともに、高品質・高効率生産を実現するモノづくり力や技術力を蓄積してきました。

今後はそれらを活かし、半導体材料の生産を通じて当社の持続的成長を牽引するとともに、国内半導体サプライチェーンの強靱化の一翼を担い、九州、さらには日本の半導体産業の発展に貢献してまいります。

2024年3月期 第3四半期 決算トピックス 3/3

ライフサイエンス

BlueRock Therapeutics社へiPS細胞を用いた眼疾患治療法の開発・商業化に関するライセンスを供与
iPS細胞技術の可能性を最大限に活かし、眼疾患を対象としたベスト・イン・クラスの細胞治療法の創出を目指す

2024年1月

2021年(オプション契約)

iPS細胞を用いた眼科治療法の研究開発
における戦略的提携

加齢黄斑変性症と網膜色素変性症を対象とした3つの網膜疾患プログラムの独占ライセンスを取得するオプション権の付与

眼疾患の克服を目指して

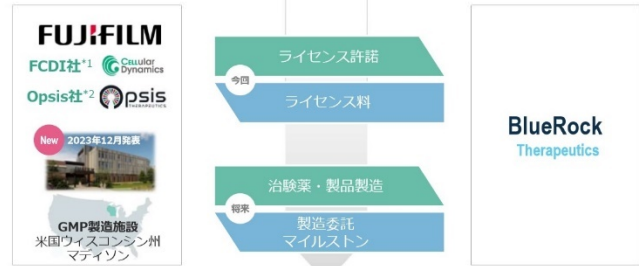


今回(ライセンス契約)

*1 FCDI社 | FUJIFILM Cellular Dynamics, Inc

*2 Opsis社 | Opsis Therapeutics, LLC

BlueRock Therapeutics社が網膜色素変性症を対象とする
プログラムのオプション権を行使



将来の開発・製造受託(CDMO)サービスに繋げ
リカーリング型のビジネスモデルを確立する

FUJIFILM Holdings Corporation 10

続いて、ライフサイエンス事業についてです。

2014年にiPS細胞からつくった細胞を初めてヒトの患者に移植する症例となったのが眼の疾患でした。

それは少ない細胞量、免疫寛容部位、体表にあるため容易なアクセスといった眼科治療の特長と、大量生産・低コストが可能、少ないドナー間差、製造リードタイムの短縮といったiPS細胞のメリットを掛け合わせた、iPS細胞を用いた眼疾患治療法であり、その確立に大きな期待が寄せられています。

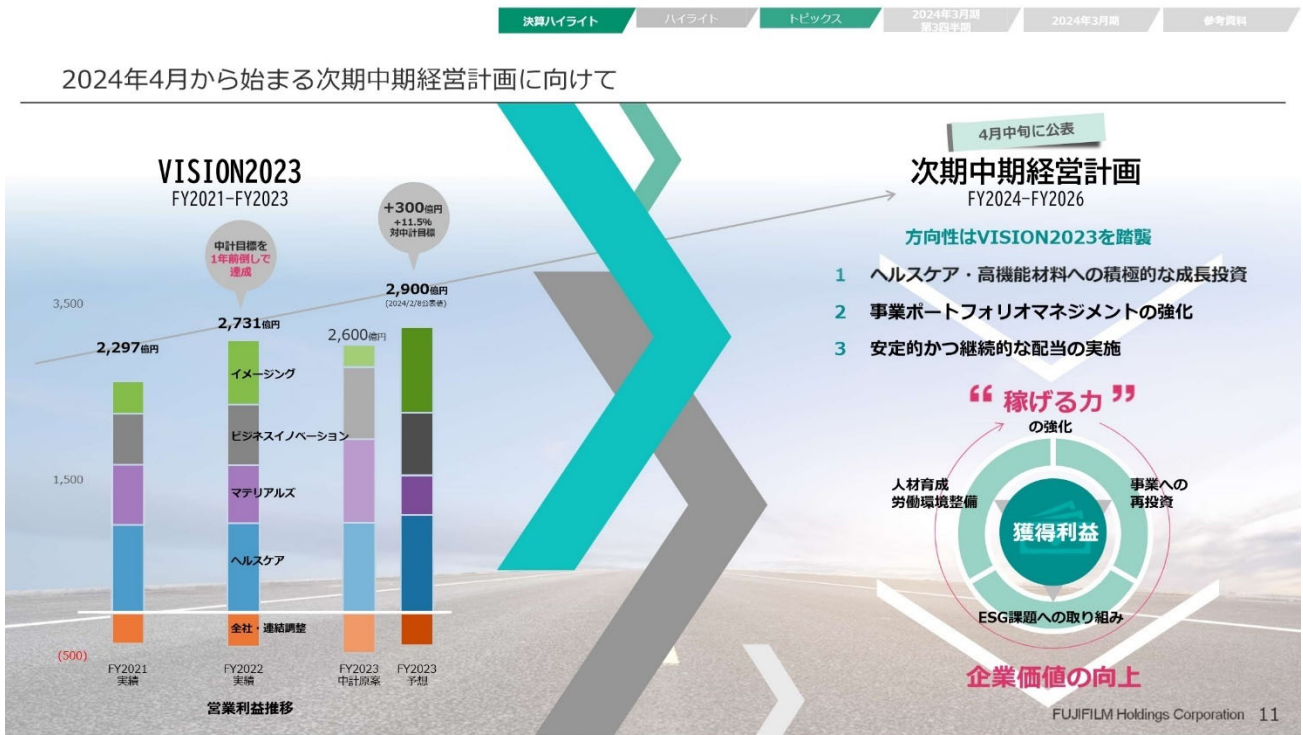
これを背景に2021年に、当社の米国子会社が有する3つの網膜疾患治療プログラムの独占ライセンスを取得できるオプション権を、ブルーロック・セラピューティクス社に付与しました。

そして今回、ブルーロック社が、3つのプログラムの中から、網膜色素変性症を対象とする治療プログラムのオプション権を行使したことに伴い、同社からライセンス料を1月に受領しました。

当社は、iPS細胞を用いた新たな治療法を開発する企業に対して、関連特許のライセンス供与を行うことで、ロイヤルティや開発進度に応じたマイルストーン収入を得ながら、治験薬・商業製造の受

託サービスに繋げるビジネスモデルを確立していきます。昨年12月に発表した、米国ウィスコンシン拠点への細胞治療薬用の製造設備の投資も、その一環でございます。

今後も、iPS細胞を用いた新たな治療法を開発する企業と連携し、次世代のiPS細胞由来の治療法開発に取り組んでまいります。



最後に、中期経営計画についてです。

売上・利益目標を1年前倒しで達成した現中期経営計画、VISION2023は、最終コーナーに入り、4月からは、2026年度を最終年度とする新中期経営計画をスタートさせます。

次期中期経営計画は、VISION2023で定めたヘルスケア・高機能材料の成長加速と、持続的な成長を可能とするさらに強靱な事業基盤の構築をより一層強力に推進することで、稼げる力を高め、2030年度をゴールとする長期CSR計画、SVP2030の達成を目指します。稼げる力を高めて獲得した利益は、次の三つの取り組みに活用します。

一つは、事業の持続的成長につながる再投資。次に、環境、人権尊重、サプライチェーンマネジメントなどESG課題に取り組むための原資。さらに、人材育成、よりよい労働環境の整備、賃金引き上げなど、従業員の働きがいや能力発揮につなげる取り組みの原資。

これらの取り組みを通じて稼げる力をさらに強化し、企業価値の向上につなげていきます。次期中期経営計画の具体的な内容は、4月中旬に発表いたします。

私からの説明は以上でございます。

司会：続きまして、樋口より説明いたします。

| | | | | | | | |
|---------|-------------------|----|--------|----|----|----------|------|
| 決算ハイライト | 2024年3月期 第3四半期 | 全社 | セグメント別 | BS | CF | 2024年3月期 | 参考資料 |
|---------|-------------------|----|--------|----|----|----------|------|

2024年3月期 第3四半期 業績 (2023年4月～2023年12月)

| | 9ヶ月 | | | | |
|--------------------|------------------|--------------------------------|---------------|---|---------------|
| | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 対前年度 | 為替影響 | 為替影響 除く |
| 売上高 | 20,943 100.0% | 21,554 100.0% | 611 +2.9% | 597 | 14 +0.1% |
| 営業利益 | 2,026 9.7% | 2,049 9.5% | 23 +1.1% | 141 | -118 -5.8% |
| 税金等調整前四半期純利益 | 2,048 9.8% | 2,297 10.7% | 249 +12.1% | 159 | 90 +4.4% |
| 当社株主帰属四半期純利益 | 1,537 7.3% | 1,738 8.1% | 201 +13.0% | 110 | 91 +5.9% |
| 1株当たり当社株主帰属四半期純利益 | 383.43円 | 433.08円 | 49.65円 | <その他増減要因 (対前年度)> 営業利益における 原材料価格影響： 2億円 (半導体等の部材価格は含まず) | |
| 為替 ：米ドル ：ユーロ | 137円 141円 | 144円 156円 | 7円安 15円安 | | |

樋口：樋口でございます。私から、連結業績および事業概況をご説明いたします。

2024年3月期第3四半期累計の業績です。

売上高は、メディカルシステムやイメージングの販売好調や、為替の円安影響により、前年比2.9%増の2兆1,554億円となりました。

営業利益は、電子材料で市況軟化の影響を受けた中でも、増収による増益、および為替影響などで前年比1.1%増の2,049億円となりました。

当社株主帰属四半期純利益は、営業利益の増加に加え、投資有価証券評価益の計上などにより、前年比13.0%増の1,738億円となりました。

セグメント別 連結売上高 | 営業利益

(単位：億円)

| | 9ヶ月 | | 対前年度 | | 為替影響除く | |
|-------------|--------------|---------------|------|--------|--------|-------|
| | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 | | | | |
| 売上高 | | | | | | |
| ヘルスケア | 6,418 | 6,907 | 489 | +7.6% | 264 | +4.1% |
| ※ マテリアルズ | 5,147 | 4,947 | -200 | -3.9% | -346 | -6.7% |
| ビジネスイノベーション | 6,141 | 6,014 | -127 | -2.1% | -208 | -3.4% |
| イメージング | 3,237 | 3,686 | 449 | +13.8% | 304 | +9.4% |
| 合計 | 20,943 | 21,554 | 611 | +2.9% | 14 | +0.1% |

*セグメント間取引消去後

(単位：億円)

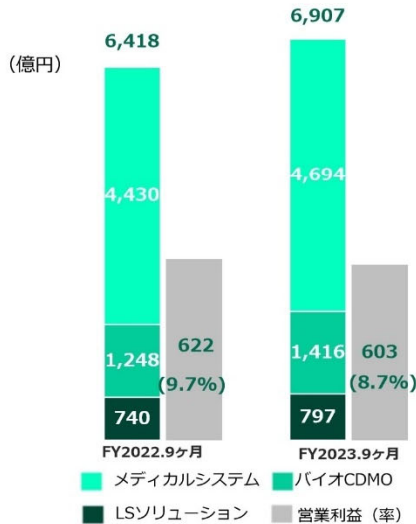
| | 9ヶ月 | | 対前年度 | | 為替影響除く | |
|-------------|--------------|--------------|------|--------|--------|--------|
| | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 | | | | |
| 営業利益 | | | | | | |
| ヘルスケア | 622 | 603 | -19 | -3.2% | -45 | -7.3% |
| ※ マテリアルズ | 579 | 314 | -265 | -45.8% | -303 | -52.4% |
| ビジネスイノベーション | 478 | 504 | 26 | +5.5% | 18 | +3.8% |
| イメージング | 627 | 889 | 262 | +41.7% | 192 | +30.6% |
| 全社/連結調整 | -280 | -261 | 19 | - | 20 | - |
| 合計 | 2,026 | 2,049 | 23 | +1.1% | -118 | -5.8% |

※ 2024年3月期より非破壊検査事業の売上高・営業利益の金額を「マテリアルズ」セグメントから「ヘルスケア」セグメントに組み替えて表示しています。本区分変更にあわせ、2023年3月期の情報をリスタートしています。

セグメント別の売上高・営業利益は、ご覧の通りです。

2024年3月期 第3四半期(2023年4月~12月)
セグメント別概況：ヘルスケア

全サブセグメントにおいて増収となり、売上高対前年+7.6%、営業利益はバイオCDMOで前年度に計上したキャンセルフィーの反動等により、対前年-3.2%で着地。



メディカルシステム 売上高 4,694億円 (対前年+5.9%)

- 内視鏡、CT/MRI等の販売が好調に推移し、増収。内視鏡では、日本・欧州・中国等で販売が伸長。CT/MRIでは、中南米や中東、インドでの販売が伸長したこと等により、好調に推移。

バイオCDMO 売上高 1,416億円 (対前年+13.5%)

- 抗体医薬品の製造受託がデンマーク拠点を中心に堅調に推移したことに加え、生産性向上等が寄与し、増収。
- バイオベンチャーの資金調達難を背景とした遺伝子治療薬等の市況停滞の長期化を受け、使用を見込んでいた部材の有効期限切迫により、棚卸資産評価減を第3四半期に計上。

LSソリューション 売上高 797億円 (対前年+7.8%)

- ライフサイエンスは、バイオ医薬品製造用培地の原材料需給逼迫が改善し、出荷が進んだことや、創薬支援用の細胞販売が堅調に推移したこと等により、増収。
- コロナワクチン用培地などに使用する一部原材料の評価減を第1四半期に計上。

※ 2024年3月期より非破壊検査事業の売上高・営業利益の金額を「マテリアルズ」セグメントから「ヘルスケア」セグメントに組み替えて表示しています。本区分変更にあわせ、2023年3月期の情報をリセットしています。

ヘルスケアの業績の概要を説明します。

全サブセグメントにおいて増収を確保したことにより、売上高は、前年比 7.6%増の 6,907 億円、営業利益は、バイオ CDMO、LS ソリューションでの棚卸資産評価減に加えて、バイオ CDMO で前年度に計上したキャンセルフィーの反動などにより減益となり、前年比 3.2%減の 603 億円となりました。

メディカルシステムは、内視鏡、CT/MRI などの販売が好調に推移し、売上が増加しました。内視鏡では、日本・欧州・中国等で販売が伸長しました。CT/MRI では、中南米や中東、インドでの販売が伸長したこと等により、好調に推移しました。

バイオ CDMO は、抗体医薬品の製造受託がデンマーク拠点を中心に堅調に推移したことに加え、デンマーク拠点での生産性向上等により、売上が増加しました。一方で、バイオベンチャーの資金調達難を背景とした遺伝子治療薬等の市況停滞の長期化を受けて、使用を見込んでいた部材の有効期限切迫により、棚卸資産評価減を第 3 四半期に計上しました。

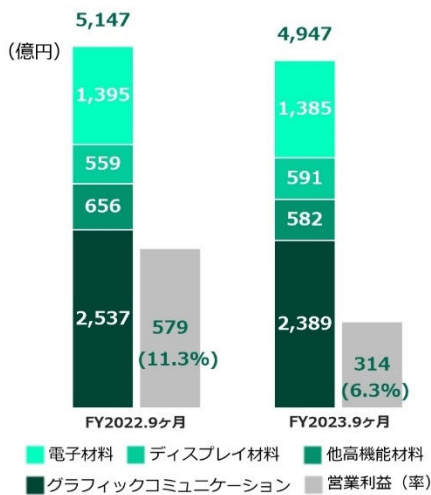
LS ソリューションは、バイオ医薬品用培地の原材料需給逼迫が改善し、出荷が進んだことや、創薬支援用の細胞販売が堅調に推移したことなどにより、売上が増加しました。一方で、コロナ禍に

おける調達リードタイム長期化をうけて先行確保した、コロナワクチン用培地などに使用する一部原材料が、有効期限切迫となり評価減を第1四半期に計上しました。

決算ハイライト 2024年3月期 第3四半期 2024年3月期 第3四半期 2024年3月期 第3四半期 2024年3月期 第3四半期 2024年3月期 第3四半期 2024年3月期 第3四半期 2024年3月期 第3四半期 2024年3月期 第3四半期

2024年3月期 第3四半期(2023年4月~12月)
セグメント別概況：マテリアルズ

半導体市況の停滞や印刷材料の需要減少等により、売上高対前年-3.9%、営業利益対前年-45.8%の減収・減益で着地。



- 電子材料** 売上高 1,385億円 (対前年-0.7%)
 - 2023年10月に米国Entegris社から買収を完了した半導体用プロセスケミカルの販売が寄与したものの、半導体市場の市況軟化の影響を受け、前年並みの売上。
- ディスプレイ材料** 売上高 591億円 (対前年+5.6%)
 - サプライチェーン全体での生産調整があった前年に対して、増収。
- 他高機能材料** 売上高 582億円 (対前年-11.3%)
 - 業務用PCの需要低迷を受けたタッチパネル用センサーフィルム「エクスクリア」の販売減等により、減収。
- グラフィックコミュニケーション** 売上高 2,389億円 (対前年-5.8%)
 - 刷版材料において、欧米を中心とした印刷物需要減の影響などにより、減収。
 - インクジェットにおいて、セラミック市場向けインクジェットヘッドの販売が、中国の不動産市場における需要低迷の影響を受けたこと等により、減収。

※ 2024年3月期より非破壊検査事業の売上高・営業利益の金額を「マテリアルズ」セグメントから「ヘルスケア」セグメントに組み替えて表示しています。本区分変更にあわせ、2023年3月期の情報をリセットしています。

マテリアルズの業績の概要です。

半導体市況の停滞やインクジェットヘッドの販売減少などにより、売上高は、前年比 3.9%減の 4,947 億円、営業利益は、前年比 45.8%減の 314 億円となりました。

電子材料は、半導体市場の市況軟化の影響を受けたものの、2023年10月に米国 Entegris 社から買収を完了した半導体用プロセスケミカル事業が寄与し、前年並みの売上となりました。

ディスプレイ材料は、サプライチェーン全体での生産調整があった前年に対して、パネルメーカーの稼働が回復し、売上が増加しました。

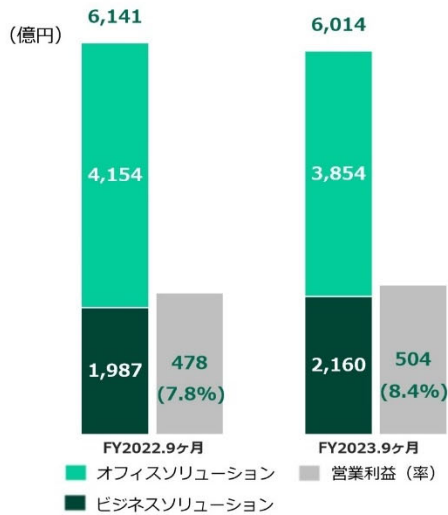
グラフィックコミュニケーションは、刷版材料分野において欧米を中心とした印刷物需要の減少影響などにより、売上が減少しました。

インクジェットでは、セラミック市場向けインクジェットヘッドの販売が、中国の不動産市場における需要低迷の影響を受けたことなどにより、売上が減少しました。

2024年3月期 第3四半期(2023年4月~12月)

セグメント別概況：ビジネスイノベーション

ビジネスソリューションは好調に推移するも、オフィスソリューションの減収等により、売上高対前年-2.1%、営業利益は対前年+5.5%と減収・増益で着地。



オフィスソリューション 売上高 3,854億円 (対前年-7.2%)

- 新規OEMの拡大やワールドワイドでの価格改定等を実施するも、供給制約の解消によりバックログの解消が大幅に進んだ前年に比べ、欧米向けの輸出が減少したこと等により、減収。
- 2023年12月に、デジタル複合機・プリンター「Apeos」シリーズ*が米国セキュリティ基準「NIST SP800-171/172」への準拠性を示す情報セキュリティ格付けにて、2年連続で最高評価「AAAIis」を取得。

* ApeosPro C810 / C750 / C650, Apeos C8180 / C7580 / C6580, Apeos C4030 / C3530, Apeos C7070 / C6570 / C5570 / C4570 / C3570 / C3070 / C2570, Apeos C2360 / C2060, Apeos C5240, Apeos 7580 / 6580 / 5580, Apeos 4570 / 3570, Apeos 3060 / 2560 / 1860, Apeos 6340, Apeos 5330, ApeosPrint C5570 / C4570, ApeosPrint C5240, ApeosPrint 4560 S / 3960 S / 3360 S, ApeosPrint 6340, ApeosPrint C4030 / C3530, ApeosPrint 4830 / 4830 3H

ビジネスソリューション 売上高2,160億円 (対前年+8.7%)

- DX関連ソリューションの販売や国内自治体向けの売上が増加したこと等により、増収。
- 本年4月に、株式会社サーバーワークスとの合併会社「富士フィルムクラウド」を設立し、日本で営業を開始。中堅・中小企業向けを中心に、Microsoft AzureおよびAmazon Web Services (AWS) などのクラウドサービスの導入支援・運用保守サービスを提供。

ビジネスイノベーションの業績の概要です。

オフィスソリューションの減収などにより、売上高は、前年比 2.1%減の 6,014 億円、営業利益は、ワールドワイドでの価格改定の効果などにより、前年比 5.5%増の 504 億円となりました。

オフィスソリューションは、新規 OEM の拡大やワールドワイドでの価格改定などを行いました。供給制約の解消によりバックログの解消が大幅に進んだ前年に比べ、欧米向けの輸出が減少したことなどにより、売上が減少しました。

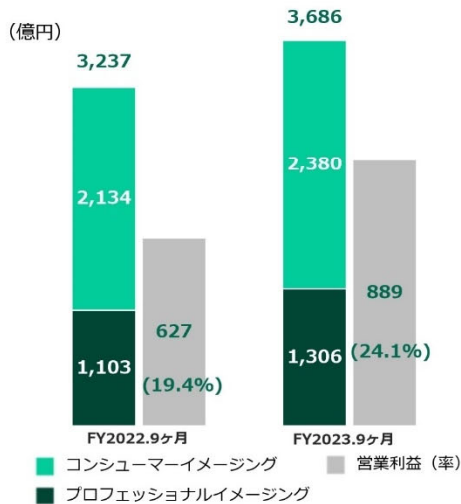
昨年 12 月には、Apeos シリーズが 2 年連続で米国セキュリティ基準への準拠性を示す情報セキュリティ格付けにおいて最高評価 AAAIis を取得しました。

ビジネスソリューションは、DX 関連ソリューションの販売が増加したことや国内で自治体向けの売上が増加したことなどにより、増収となりました。

本年 4 月に、株式会社サーバーワークスとの合併会社、富士フィルムクラウドを設立し、日本で営業を開始します。富士フィルムクラウドでは、中堅・中小企業のお客様を中心に Microsoft Azure および Amazon Web Services などのクラウドサービスの導入支援・運用保守を実施してまいります。

2024年3月期 第3四半期(2023年4月～12月)
セグメント別概況：イメージング

インスタントフォトシステムやデジタルカメラの販売が好調に推移し、売上高対前年+13.8%、営業利益率対前年+41.7%と増収・増益で着地。



コンシューマーイメージング 売上高 2,380億円 (対前年+11.5%)

- ・ インスタントフォトシステムの販売が伸長し、増収。
- ・ 従来の製品ラインアップに加え、「INSTAX mini Evo」や、2023年10月に発売した“手のひらサイズカメラ”「INSTAX Pal」を中心に付加価値の高い製品が好調に推移。

プロフェッショナルイメージング 売上高 1,306億円 (対前年+18.4%)

- ・ デジタルカメラは、前年度に発売した「X-H2」「X-H2S」「X-T5」に加え、2023年6月に発売した「X-S20」、同年9月に発売した「GFX100 II」の販売も好調に推移し、増収。
- ・ 2023年10月に、最先端の光学技術・画像処理技術・AIによってトンネル点検業務の効率化を実現する「トンネル点検DXソリューション」の提供を開始。

イメージングの業績の概要を説明します。

インスタントフォトシステムやデジタルカメラの販売が好調に推移し、売上高は、前年比 13.8%増の 3,686 億円、営業利益は、前年比 41.7%増の 889 億円となりました。

コンシューマーイメージングでは、インスタントフォトシステム INSTAX の販売が好調で、売上が増加しました。従来の製品ラインアップに加え INSTAX mini Evo や、2023 年 10 月に発売した手のひらサイズカメラ INSTAX Pal を中心に、付加価値の高い製品が好調に推移しました。

プロフェッショナルイメージングでは、前年度に発売した X-H2、X-H2S、X-T5 に加え、2023 年 6 月に発売した X-S20、同年 9 月に発売した GFX100 II の販売も好調に推移し、増収となりました。2023 年 10 月には、最先端の光学技術・画像処理技術・AI によってトンネル点検業務の効率化を実現する、トンネル点検 DX ソリューションの提供を開始しました。

2024年3月期 第3四半期(2023年4月～12月)

連結貸借対照表

| (単位：億円) | | | | | | | | | |
|--------------|---------------|---------------|----------------|--------------|-----------------|---------------|---------------|----------------|--------------|
| | 22年 3月期末 | 23年 3月期末 | 24年3月期 12月末 | 対23年 3月期末 | | 22年 3月期末 | 23年 3月期末 | 24年3月期 12月末 | 対23年 3月期末 |
| 現金及び現金同等物 | 4,863 | 2,686 | 2,429 | -257 | 長短社債及び借入金 | 4,472 | 3,762 | 6,093 | 2,331 |
| 受取債権 | 5,986 | 6,331 | 6,250 | -81 | 支払債務 | 3,032 | 3,204 | 3,259 | 55 |
| 棚卸資産 | 5,045 | 5,673 | 5,993 | 320 | その他流動・固定負債 | 6,800 | 6,498 | 6,390 | -108 |
| その他流動資産 | 1,353 | 1,621 | 1,564 | -57 | 負債計 | 14,304 | 13,464 | 15,742 | 2,278 |
| 流動資産計 | 17,247 | 16,311 | 16,236 | -75 | 株主資本計 | 25,027 | 27,631 | 29,714 | 2,083 |
| 有形固定資産 | 7,368 | 9,761 | 12,564 | 2,803 | 非支配持分 | 222 | 248 | 34 | -214 |
| 営業権 | 8,240 | 8,583 | 9,543 | 960 | 純資産計 | 25,249 | 27,879 | 29,748 | 1,869 |
| その他固定資産 | 6,698 | 6,688 | 7,147 | 459 | 負債・純資産合計 | 39,553 | 41,343 | 45,490 | 4,147 |
| 固定資産計 | 22,306 | 25,032 | 29,254 | 4,222 | (単位：円) | | | | |
| 資産合計 | 39,553 | 41,343 | 45,490 | 4,147 | 期末日 為替レート | 22年 3月期末 | 23年 3月期末 | 24年3月期 12月末 | 対23年 3月期末 |
| | | | | | 米ドル | 122 | 134 | 142 | 8円安 |
| | | | | | ユーロ | 137 | 146 | 157 | 11円安 |

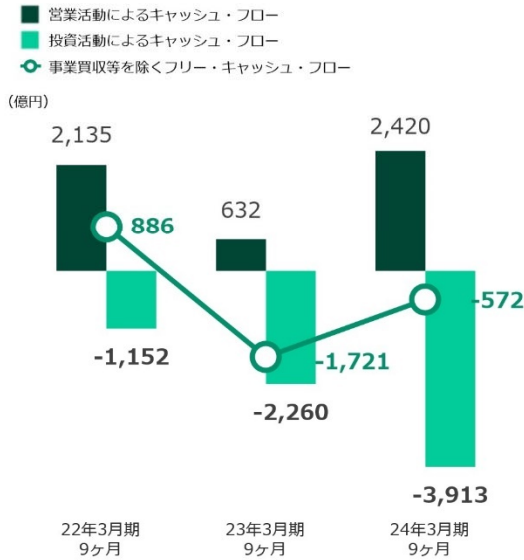
バランスシートについて説明します。

2024年3月期12月末時点の資産合計は、有形固定資産の増加などにより、2023年3月期末時点と比べ、4,147億円増の4兆5,490億円となりました。

負債は、2,278億円増の1兆5,742億円となりました。

株主資本は、2,083億円増の2兆9,714億円となりました。

2024年3月期 第3四半期(2023年4月~12月)
連結キャッシュ・フロー



(単位: 億円)

| | 22年3月期 9ヶ月 | 23年3月期 9ヶ月 | 24年3月期 9ヶ月 |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|
| 当期純利益 | 1,604 | 1,549 | 1,730 |
| 減価償却費 | 977 | 1,067 | 1,101 |
| 受取債権の増(-)減(+) | 354 | -468 | 334 |
| 棚卸資産の増(-)減(+) | -661 | -1,083 | -66 |
| 営業債務の増(+)-減(-) | 79 | 95 | -134 |
| その他 | -218 | -528 | -545 |
| 営業活動によるCF | 2,135 | 632 | 2,420 |
| 設備投資 | -909 | -1,910 | -2,990 |
| ソフトウェアの購入 | -270 | -356 | -330 |
| 投資有価証券の売却・購入等 | 97 | 247 | 118 |
| 事業買収 | 0 | -154 | -1,039 |
| その他 | -70 | -87 | 328 |
| 投資活動によるCF | -1,152 | -2,260 | -3,913 |
| フリー・キャッシュ・フロー(FCF) | 983 | -1,628 | -1,493 |
| 事業買収等を除くFCF※ | 886 | -1,721 | -572 |

※フリー・キャッシュ・フローから、事業買収、及び投資有価証券等の売却・購入を控除しています。

キャッシュ・フローについて説明します。

営業活動によるキャッシュ・フローは、当期純利益が増加したほか、前年同期は部材の需給逼迫に備えるために一時的に積み増した棚卸資産を、今年度はサプライチェーンの改善により適正化したことや、前年度後半に販売好調だったことで増加した受取債権の回収が進んだこと等により、前年に対し1,788億円増加し、2,420億円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、バイオCDMOを中心とする設備投資の拡大により、前年に対し1,653億円増加し、3,913億円の支出となりました。

この結果、事業買収等を除くフリー・キャッシュ・フローは、572億円の支出となりました。

2024年3月期第3四半期決算の説明は以上です。

2024年3月期 通期連結業績予想

(単位：億円)

| | 2023年3月期 | 2024年3月期 前回予想 (2023/11/8公表値) | 2024年3月期 今回予想 (2024/2/8公表値) | 対前年度 | 対前回予想 |
|---------------------------------|----------------|------------------------------------|-----------------------------------|--------------|---------|
| 売上高 | 28,590 100% | 29,500 100% | 29,500 100% | 910 +3.2% | - |
| 営業利益 | 2,731 9.6% | 2,900 9.8% | 2,900 9.8% | 169 +6.2% | - |
| 税金等調整前当期純利益 | 2,822 9.9% | 2,950 10.0% | 2,950 10.0% | 128 +4.5% | - |
| 当社株主帰属当期純利益 | 2,194 7.7% | 2,250 7.6% | 2,250 7.6% | 56 +2.5% | - |
| 1株当たり当社株主帰属当期純利益 ^(※) | 547.21円 | 560.63円 | 560.61円 | +13.40円 | -0.02円 |
| ROE | 8.3% | 8.0% | 8.0% | -0.3% | - |
| ROIC | 6.1% | 5.9% | 5.9% | -0.2% | - |
| CCC | 125日 | 111日 | 111日 | -14日 | - |
| 為替 ：米ドル | 136円 | 138円 | 144円 | 8円安 | 6円安 |
| ：ユーロ | 141円 | 149円 | 155円 | 14円安 | 6円安 |
| 銀価格 (/kg) | 93,000円 | 106,000円 | 108,000円 | +15,000円 | +2,000円 |

※ 1株当たり当社株主帰属当期純利益の算定上の基礎となる期中平均株式数については、2023年12月31日現在の発行株式数(自己株式数を除く)を使用しています。

続きまして、2024年3月期業績予想について説明いたします。

2024年3月期の通期連結業績予想は、冒頭に後藤からお伝えしました通り、売上高は2兆9,500億円、営業利益は2,900億円、当社株主帰属当期純利益は2,250億円と、前回予想を据え置き、過去最高の更新を目指します。

セグメント別業績予想

(単位：億円)

| 売上高 | 2023年3月期 | 2024年3月期 前回予想 (2023/11/8公表値) | 2024年3月期 今回予想 (2024/2/8公表値) | 対前回予想 | | 為替影響除く | |
|-------------|----------|------------------------------------|-----------------------------------|-------|-------|--------|-------|
| | | | | | | | |
| ヘルスケア | 9,286 | 9,700 | 9,700 | - | - | -160 | -1.6% |
| ※ マテリアルズ | 6,820 | 6,950 | 6,870 | -80 | -1.2% | -180 | -2.6% |
| ビジネスイノベーション | 8,381 | 8,400 | 8,300 | -100 | -1.2% | -140 | -1.7% |
| イメージング | 4,103 | 4,450 | 4,630 | 180 | 4.0% | 80 | 1.8% |
| 合計 | 28,590 | 29,500 | 29,500 | - | - | -400 | -1.4% |

(単位：億円)

| 営業利益 | 2023年3月期 | 2024年3月期 前回予想 (2023/11/8公表値) | 2024年3月期 今回予想 (2024/2/8公表値) | 対前回予想 | | 為替影響除く | |
|-------------|----------|------------------------------------|-----------------------------------|-------|--------|--------|--------|
| | | | | | | | |
| ヘルスケア | 1,028 | 1,120 | 1,120 | - | - | -40 | -3.6% |
| ※ マテリアルズ | 654 | 500 | 450 | -50 | -10.0% | -70 | -14.0% |
| ビジネスイノベーション | 695 | 780 | 710 | -70 | -9.0% | -65 | -8.3% |
| イメージング | 729 | 880 | 980 | 100 | 11.4% | 65 | 7.4% |
| 全社/連結調整 | -375 | -380 | -360 | 20 | - | 20 | - |
| 合計 | 2,731 | 2,900 | 2,900 | - | - | -90 | -3.1% |

※ 2024年3月期より非破壊検査事業の売上高・営業利益の金額を「マテリアルズ」セグメントから「ヘルスケア」セグメントに組み替えて表示しています。本区分変更にあわせ、2023年3月期の情報をリステートしています。

セグメント別業績予想はご覧の通りです。

第3四半期の実績や足元の事業状況、今後の市場環境を鑑みて、セグメント別の売上高及び営業利益を修正いたします。

売上高、営業利益ともに、イメージングを上方修正する一方で、高機能材料・グラフィックコミュニケーション共に市況軟化の影響を受けているマテリアルズと、欧米向け輸出が減少したビジネスイノベーションを下方修正します。

セグメント別売上高の修正の詳細は、32 ページをご参照ください。

私からの説明は以上でございます。

司会：当社からの説明は以上です。

質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答に移ります。

芝野 [Q]：シティグループ証券の芝野と申します。

一点目は10～12月期第3四半期、3カ月ベースの営業利益794億円の社内計画対比での差異について、お聞かせいただければと思います。連結ベースでこの794という数字がどうだったのかを、セグメント別の強弱、また一部の、特に重要性が高いCDMOやその他の事業の強弱、イメージングの強弱など合わせて触れていただければと思います。

また、年間の計画は変えていないですけれども、1～3月期についてもリスクがないかをあわせてお聞かせいただければと思います。

樋口 [A]：樋口からお答えいたします。まず第3クォーターの、内部計画に対する遂行でございますが、全社全般的に言いますと、利益で申し上げますけれども、大体計画通りでございました。

その中で、セグメント別に申しますと、イメージングは、売上が大きく過達でございましたので、利益もかなり過達になってございます。

逆に、ヘルスケアでございますけれども、少し織り込んでなかった損方向の動きが出てございまして、CDMO事業に関しては、デンマークの動物培養、大型抗体の薬剤の事業は、非常に好調でございまして、売上も利益も予想通りであります。

その一方で、前回の決算発表の時にも申し上げたかと思いますが、コロナワクチンの、ノババックス社からの受託をしておりましたが、キャンセルになりまして、契約上でキャンセル費用をいただくことになっているんですけれども、契約上の要件の認識にディスクレがございまして、その補償金を3Qに見込んでおったんですけれども、それが入ってこなかったのが50億円ぐらいでございます。

それから遺伝子治療薬の市況が非常に悪いもので、やはりコロナの最中に積み増した在庫の追加の在庫評価減を約20億円と取りました。それからもう一つ、薬剤の新規開発のパイプラインでアルツハイマー薬がフェーズ2でフォールダウンいたしまして、無形資産の減損等が約10数億円。

そういった在庫評価減と今の無形資産の損はノンキャッシュでございますけれども、それらを合わせて約90億円の、特別な一時的な要因が出まして、ヘルスケアはその分未達でございました。その分を、イメージングでカバーした格好でございます。

もう一つの4Qは、引き算していただきますと大体利益で850億円内外だと考えております。去年の実績が700億円ちょっとございましたけれども、為替がかなり円安になっていまして、為替影響で去年に対して100億円は4Qで出ると思います。

それから、先ほどプレゼンテーションございました、iPS細胞を使いました眼領域の治療のライセンスフィーが入ってまいりまして、あとメディカルは好調、それから先ほどのCDMOのデンマークの大型抗体は相変わらず好調でございます。4Qの達成は、そういうものを織り込みますと、我々としてはいけるだろうと考えてございます。以上でございます。

芝野 [Q]：2点目は中計の方向性について、資料中で紹介いただきましたので、これにつきましてもし後藤社長から現時点でお話しいただける方向感等あれば伺えればと思います。

後藤 [A]：現在中期経営計画策定、大詰めを迎えております。4月中旬には皆様に発表する予定でおります。当社のCSR計画SVP2030、そこでは社会課題への解決への貢献ということ、もう一つは数値的に言えば売上高3.5兆円、営業利益を15%から20%の間という目標を立てております。

今回の中計は2026年度を最終年度としますが、その目標につながる計画を立てていきます。中心となるのはヘルスケアと機能性材料、これらを軸とした成長の実現であります。これまで色々設備投資を大きくやってきました。その業績貢献を、計画通りに確実に実現することに尽きるのではないかと考えています。

ヘルスケアでは、売上高1兆円を2026年と言っておりましたが、現在の状況を見ながら、これを1年前倒し、2025年で1兆円は達成できるだろうということが見えてまいりました。

それからメディカルシステムの中で言えば、IT・AI、この技術を活用・拡大、元々我々色々昔からPACSをやっておりますので技術を蓄積しておりますが、AIによって製品価値・付加価値の向上、サービスを中心としてリカーリング事業、これを拡大して岩盤収益といわれるリカーリングの部分を積み重ねていきたいということで、現在10%前半から半ばの営業利益率を10%後半、20%近くへ引き上げていきたいと考えております。

そしてもう一つのヘルスケアの主軸、バイオCDMOも現在建設を進めています。デンマークと北米ノースカロライナ、これらの大型生産設備を、着実に、稼働に立ち上げることが最大のポイントであります。今色々各社から問い合わせが来ておりまして、私が聞いている限りは順調にお客さんからの要望、要求、使いたいという話が来ていると聞いております。

高機能材料ですが、これは電子材料を中心に伸ばしていきます。昨年10月に買収しましたEntegris社プロセスケミカル事業、このシナジーをより早く生みだして、半導体材料需要を確実に

取り込み、これは 2030 年度までに売上高 5,000 億円を電子材料事業で達成する。事業拡大のペースを加速させてまいります。

あとキャッシュをジェネレートする事業としてビジネスイノベーション、イメージング。イメージングもすごく好調であります。これをいかに維持するかというような策を色々考えております。ビジネスイノベーションも同様、ソリューションサービスを考えながら、あとは新しい市場の開拓で利益水準を維持、もしくは向上させていって成長事業に投資をしていく我々のスタンスはぶれておりません。

最後になりますが、次期中期では引続き成長投資に力点を置くことになると思います。当然のことながらリターンを熟慮しながら、成長領域を定めて投資していきます。資本政策に関しては、株主還元は配当重視しておりますが、成長投資とキャッシュバランスを見ながら、自社株買いも検討できたらと考えております。

芝野 [Q]：最後 3 点目のビジネスイノベーションについて伺えればと思います。下方修正になりましたが、他の事務機系、特にコピー機系のメーカー各社の決算が弱い状態が続いております。事業環境の厳しさであるとか、あるいは欧州においては販路拡大におけるオポチュニティとかありましたら、簡単で結構ですので伺えればと思います。

浜 [A]：浜からお答えいたします。先ほど説明の中にも、値上げ効果がワールドワイドに浸透したり、DX ソリューションの売上増はあったんですけど、欧米向けの機器とか消耗品の輸出は、元々想定していたより落ちが大きかったのが今の状況です。

ここについてテコ入れをしていかなきゃいけないのが現状でして、もちろん全体として OEM が広がる動きが出ていまして、環境対応がかなり必須になってきていることで、開発とか生産のコストは非常に厳しくなってきているので、一部の会社で、それを変動費化させて、補完する動きがありますので、その辺をきちっと取っていくことが一つ。

それからもう一つは、新規地域について。現状の地域、日本とかアジアパシフィックについては、DX ソリューション、その辺を活用して、複合機やソリューションの一部という形で売ることによって拡大すること。今まで出てきていない欧米以外にも、中東とか南米とかがかなりオポチュニティがあることがわかってきています。そちらに対しての仕掛けを着々と進めておりますので、それらの結果が出せるところに来ているかなと思っております。

若尾 [Q]：JP モルガン、若尾です。一つ目が GLP-1 に関してです。セカンドクォーターでは確か御社 GLP-1 製剤の受託は、今は注射剤等がメインなので別に受託するつもりはありませんということだったと思うんですが、弊社 JP モルガンのヘルスケアカンファレンスでは、原薬が出てくれ

ばそういったものも受託できるような体制を整えるといったようなコメントに変わっていたと思います。

ここのコメントの変化は、背景として何があるのかを知りたいです。これは実際に案件が見えてきているからこういったコメントになったのでしょうか。もしくは肥満の市場が拡大しているので、前向きな姿勢を示されたのか。

飯田 [A]：それでは飯田の方から、ご回答申し上げます。GLP-1 に対する我々の考え、その前からあまり変わってなくて、我々が注力するモダリティの分野ではないだろうと今のところ考えておりました、JP モルガンの時の原薬での可能性に誤解を与えた説明があるのであればここで訂正させていただきます。我々が注力していく分野は、GLP-1 の原薬製造ではない、という考えは変わっておりません。

若尾 [Q]：二つ目は外部環境の変化という観点で今、中国の外資企業への委託ができにくくなるような状況になるかもしれないというのがあると思います。米国でのバイオセキュアビル(Biosecure Act Bill)ですけれども、こういった話が出てくると、実際にファーマも中国の企業に委託しにくくなると思うんですけれども、今の状況の中で、実際に中国から引き揚げて、御社に委託するようなケースは出てきているのでしょうか、また今後出てきそうな状況になるとお考えでしょうか。

飯田 [A]：続いて飯田からご回答申し上げます。バイオセキュア法案はまだ草案の段階で最終的にどうなるかわかりませんので、現時点で当社にどれぐらいの影響がというところは測れない状況ではございますけれども、一般的には、私どもがアメリカあるいはヨーロッパに大型投資をして生産体制を整えておりますのは、その需要に近いところで生産することが顧客にとっても、その先の患者様にとっても全般的には良い、BCP の観点も含めて良いと考えております。

こういう考え方に沿っている弊社としましては、今後米国での需要が、メイドイン USA の需要が出てくるところは、期待を持って注視していきたいと思えます。

現時点でそういう中国から弊社に変えたいと、具体的な話がいただくところまでは至っておりませんが、今後この法案の流れによってはそういう問合せも今後増えてくるのかなと。まさに私どものノースカロライナ、大型拠点が 2025 年、来年には立ち上がってきますので、タイミング的にもそういう受け皿にはなっていくのかなと考えております。

若尾 [Q]：最後に先ほど社長から中計についてのお話をご回答いただいたんですが、CDMO だけ切り出した時にどういった点に中計で期待しておけば良いかを知りたいです。昨年末の事業説明会のデンマークの立ち上がりを積み上げていくと、次の 3 年間は着実にタンクを立ち上げるタイミン

グなので、数字はあまり期待もできないかもしれないなと思っておるんですが、いかがでしょうか。

先ほど社長のコメントで、成長投資をさらにということもあったので、新しい CDMO への投資とかも入ってきたりするんでしょうか。

飯田 [A]：それでは引き続きまして飯田の方からご回答申し上げます。12 月の説明会でもご説明した通り、この大型タンクの立ち上げはある一定期間のリードタイムがかかります。

最初は小さいバッチ、お客様の方もそれで PPQ(Process Performance Qualification：プロセス製造適格性評価)って言っていますけれども、これで当局の申請を取っていくことで、最初は小さいバッチで、その間に洗浄の期間が、ロスがありますので、これが入っている間は、なかなかバッチの数、収益に効くには時間がかかる。それが 2 年、3 年で確実にお客様のバッチが、商業バッチでまとめた数が入ってくるころ。

一方で固定費は、人の体制も頭から整えていきますので、収益面では頭から大きな収益というわけにはいかなくて、その立上げに応じて収益性が上がっていくところでございます。

現在デンマーク、それからノースカロライナ、先般のジョンソンエンドジョンソン (J&J) の契約の話もご説明しておりますけれども、かなり能力が目の前に見えてきたところで、商談も活発化しております、かなり釜の埋まり具合の確度も上がってきているのが実感でございます。

後藤 [A]：後藤です。付け足して言えば、J&J と色々話をする中で、大分向こうのパイプラインも見えてきたし、どういうものを考えているか、意思の疎通がかなりクリアにできるようになりました。

その中で、先ほどの中国がどうなるかという問題もありますけど、我々が実際そこに商売が取れる確度が高まってきたときは、今デンマークの 1 次、デンマークの 2 次、ノースカロライナの 1 次とやっておりますが、どこかの段階で次どうするという判断をする時は、いずれ来るものと考えております。

岡崎 [Q]：野村證券の岡崎と申します。ヘルスケアで、一時的要因について確認したいです。

ノババックスのワクチンのキャンセルフィーは前回も 50 億円ほど後ろにずれて、年間では取り戻したいご説明だったと思います。現時点での状況としては第 4 四半期に取り返せる可能性も含めて交渉中と考えてもいいのでしょうか。あるいは一旦ないものとして考えた方がいいのでしょうか。

ブルーロック社からのライセンス収入を織り込んだということですがけれども、期初は織り込んでいなかったと考えていいのでしょうか。また規模感としては、キャンセルフィーに相当するような規模感が第4四半期に入ってくるみたいなイメージを持てばいいのでしょうか。

樋口 [A]：樋口からお答えします。ノバボックス社は、現在交渉を続けておりまして、今のガイダンスの中では、4Qに入ってくる前提で考えてございます。それから、ブルーロック社は、期初には織り込んでございませんでした。規模感是非開示で、ご勘弁いただきたいです。ノバボックスからのコンペンセーションほどは大きくないです。二桁億円という感じです。

岡崎 [Q]：二点目はイメージングについて教えていただきたいです。好調継続ということで、年末調整の状況がインスタントカメラ、ミラーレスカメラそれぞれどうだったのかについて教えてください。3カ月の数字を見ると、プロフェッショナルの方は現地通貨ベースで前年割れになっているかと思うのですが、少し市場の変調みたいなものがあるのでしょうか。よろしくお願いします。

後藤 [A]：イメージングビジネスに関しましては、チェキとデジタルミラーレスです。3Qの、他社の数字を見てればうちはすごく健闘したかなというような気がします。年末でアメリカ、日本、ちょっとヨーロッパが悪かったですけど、あとは対前年の数字をクリアしている状況でございます。それは新製品を投入したこともございます。

それと需給がかなり逼迫しておりまして、それは我々の計画数量では賄いきれないほどのオーダーが来ているのがありまして、それを順次解消していることもありまして、11月から12月の商戦、これがうまくいったと思っております。

それからプロフェッショナル、我々の捉え方は、デジタルカメラ、これはハイエンド機、これが数字は非常に好調であるということでもあります。あとこの中には、放送用とかシネマ用のレンズも入っております。これもかなり好調でして、特に、箱型レンズという大きなテレビ局などが使っているレンズが、動画配信、これは大きなコンサートとかスポーツのゲームとかで、かなり寄与していると聞いております。

去年の新製品 X-T5、X-H2、X-H2S を導入したのが第2四半期の終わりから第3四半期にかけて、この新製品を一気に導入した時の市場に、店頭に置かれる部分が流れますので、その影響であると思います。

数字自体は我々が計画した通りの数字をこなしながら、依然バックオーダーを抱えて、一部ユーザーの方にはご迷惑をかけております。

桂 [Q]：日興証券、桂です。一つは構造改革の一括費用です。今回 90 億円ぐらいからスタートして、もろもろ発生した部分もあって、215 億円発生したような形になっているかと思います。もちろんビジネスやっていく中で色々出てきますので、次の中計期間でも出てくると思うんですが、もし何か規模感のイメージがあったら教えてください。お伺いする背景は、ビジネスイノベーションで今期は発生させてないことになっているかと思いますが、この先を考えると少し厳しいかなという部分もあって、そこの考え方が一点目です。

二つ目は簡単な感じで、マテリアルの市況。3ヶ月前との変化で来期を見据える中でどう考えたらいいか、アップデートがあればお願いします。

2023/11/8 公表値
営業利益増減分析(通期業績予想 対前回業績予想)

| | 2024年3月期(通期) | | 対前回予想 | 為替 | 原材料価格 | 一時費用 | オペレーション等 |
|-------------|---------------------|--------------------|------------|-------|-------|--------|----------|
| | 前回予想 (2023/11/8) | 今回予想 (2024/2/8) | | | | | |
| ヘルスケア | 1,120 | 1,120 | - | 40 | -1 | -30 | -9 |
| ※4 マテリアルズ | 500 | 450 | -50 -10.0% | 20 | -1 | - | -69 |
| ビジネスイノベーション | 780 | 710 | -70 -9.0% | -5 | 2 | - | -67 |
| イメージング | 880 | 980 | 100 11.4% | 35 | -1 | 5 | 61 |
| 全社/連結調整 | -380 | -360 | 20 | - | - | - | 20 |
| 合計 | 2,900 | 2,900 | - | ※1 90 | ※2 -1 | ※3 -25 | -64 |

※1：為替レート

| | 前回予想 (2023/11/8) | 今回予想 (2024/2/8) |
|-----|---------------------|--------------------|
| 米ドル | 138円 | 144円 |
| ユーロ | 149円 | 155円 |

※2：原材料別(半導体影響は除く)

| | 通期 |
|--------|----|
| 銀 | -1 |
| アルミ | 0 |
| 他(燃料等) | 0 |
| 合計 | -1 |

※3：一時費用明細

| | 前回予想 (2023/11/8) | 今回予想 (2024/2/8) | 差異 |
|-------------------|---------------------|--------------------|-----|
| ヘルスケア | 70 | 100 | -30 |
| 棚卸資産評価減等(CDMO/LS) | 50 | 70 | -20 |
| その他 | 20 | 30 | -10 |
| マテリアルズ | 100 | 100 | - |
| 新規買収会社(電子材料) | 35 | 35 | - |
| 体質強化費用(その他高機能材料) | 10 | 10 | - |
| グラフィック/インクジェット等 | 55 | 55 | - |
| ビジネスイノベーション | - | - | - |
| 体質強化費用 | - | - | - |
| 新ブランド移行費用 | - | - | - |
| イメージング | 20 | 15 | 5 |
| 体質強化費用等 | 20 | 15 | 5 |
| 全社 | - | - | - |
| 合計 | 190 | 215 | -25 |

※4 2024年3月期より非破壊検査事業の売上高・営業利益の金額を「マテリアルズ」セグメントから「ヘルスケア」セグメントに組み替えて表示しています。本区分変更にあわせ、2023年3月期の情報をリセットしています。

樋口 [A]：構造改革、おっしゃっているのは、33 ページ目の予想 215 億円ですね。

前回の予想からすると、先ほども話題に出ました、この中に遺伝子治療の部材の追加引当を、ヘルスケアで入れているのでそれで増えている、今回の大きな変化は。あと先ほどのアルツハイマー薬の、無形資産の減損です。それを入れてございます。

中期的には、富士フイルムビジネスイノベーションの、生産のキャパシティ調整等も一応ここまでで終わっておりますので、現段階で大きな新たな構造改革を考えているわけではございません。

後藤 [A]：マテリアルズについてですが、今期 3Q は、10 月に Entegris 社を買収完了しましてプロセスケミカル事業、連結効果で 100 億円のプラスがございましたが、半導体市況の軟化の影響により、半導体事業も通期で 50 億円下振れになっております。

マテリアルズの中でグラフィックコミュニケーション、その中でもインクジェットのヘッドの需要が、中国向けの建材、タイル向けのインクジェットのヘッドが、我々がかなり高いシェアを持っているんですが、そこがご存知の通り不動産不況で、かなり止まってしまったところが大きいです。

もう一つの誤算は、PC がもうちょっと上向きに上がってくるかなと思っていたんですけど、なかなか数字が上がってこない。我々タッチパネル用のセンサーフィルムでエクスクリアというのを持っていますが、これが期待していた通りには出て来なかったところで、3Q の数字となっております。

4Q から来年にかけてですけど、おそらくこれは半導体材料、これが牽引していく形になると思います。今 4Q の 1 ヶ月始まって 2 月の途中まで来ているんですけど、上昇に繋がるような兆しが今見えてきました。ですから、今 Entegris 社を早期に買収しましたので、一生懸命 PMI を行っておりますが、これを、早期に利益が大きく出るような形で統合を進めていきたいと思っております。半導体は来期からは必ず来ると我々は読んでおります。

司会 [M]：それではお時間となりましたので、以上をもちまして決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す