

04

Chapter

事業拡大に向けた戦略

Chapter 04 | CONTENTS

- 43 事業別戦略
 - 43 ヘルスケア
 - 47 エレクトロニクス
 - 50 ビジネスイノベーション
 - 52 イメージング



事業別戦略

ヘルスケア

関連するマテリアリティ



環境



健康



医療IT・機器などのメディカルシステム事業と、バイオCDMO事業^{※1}、ライフサイエンス事業・医薬品事業・コンシューマーヘルスケア事業・CRO事業^{※2}からなるLSソリューション事業で構成されています。

ライフサイエンス領域では、CDMOと創薬支援を重点事業に位置づけています。

※1 Contract Development & Manufacturing Organizationの略。薬剤開発初期の細胞株開発から生産プロセス開発、安定試験、治験薬の開発・製造・市販までの幅広いサービスを製薬企業などに提供する

※2 Contract Research Organizationの略。薬効評価や安全性試験などのサービスを提供し、製薬企業やバイオベンチャー、アカデミアなどが行う医薬品の研究開発を支援する

※3 Signify Research調べ

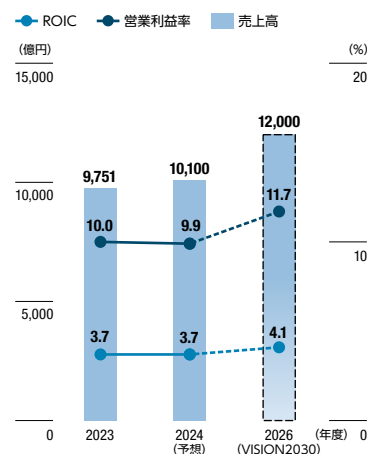
医用画像情報システム
世界シェア

No.1 ^{※3}

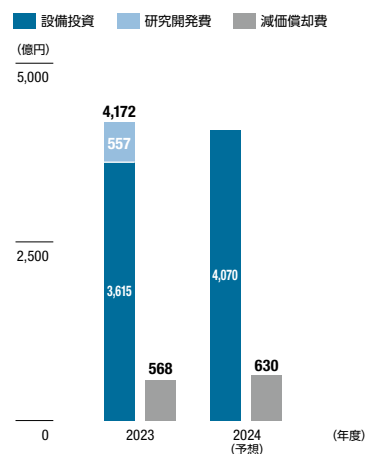
医用画像情報システム
(PACS) [SYNAPSE]



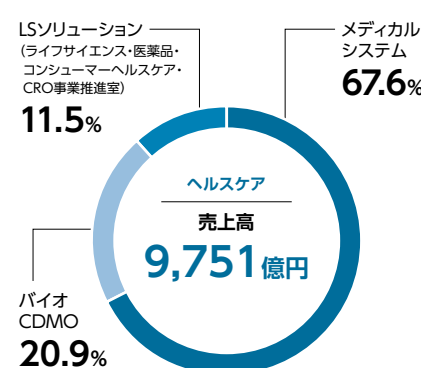
セグメントの業績推移



設備投資・研究開発費／減価償却費



事業別売上高比率 (2023年度)



事業環境

機会

高齢化社会の進行によって医療費が増加するとともに、医療従事者の不足に起因する医療現場での過酷な労働環境も顕在化しています。また、がんや希少疾患、新たな感染症など、いまだに有効な治療法が確立されていない疾病が数多く存在しています。それらに対する治療・予防手段として、副作用が少なく、高い効果が期待できるバイオ医薬品が近年注目を集めています。世界の医薬品市場の約40%を占めるまでに成長しており、生産プロセスの開発や製造を受託するCDMO事業の市場規模も年率15%程度で拡大を続けています。

リスク

医療制度改革による予測できない大規模な医療行政の方針変更や、医療機器における法規制の強化、創薬難易度が高まる中での製薬企業における新薬開発の延期・中止や経営環境の変化、技術革新によるバイオ医薬品のプロセス開発・製造受託市場の競争激化などが挙げられます。

競争優位性

- 診断に適した画像を提供するための画像処理技術・AI技術
- アンメットメディカルニーズに応える医薬品の開発を可能にする高度な化合物合成・設計力やナノテクノロジー
- バイオ医薬品のプロセス開発・製造受託の分野で生かせる一定条件製造技術や品質管理技術などの高い技術力
- 世界トップレベルのiPS細胞の初期化・分化誘導技術や培地の開発力

※ 2024年度のROICは当初通期予想(2024年5月公表)に基づくものです。 ※ 研究開発費はセグメント別予想を開示していません。

メディカルシステム

前提となる長期競争環境と主要リスク

- 増大する医療費の抑制による「予防・早期診断・早期治療」へのシフト
- 医師不足を背景とした病院経営における業務効率化へのニーズ増大
- 各製品群での、既存競合に台頭する新興メーカーも加わることで価格競争が激化

基本戦略とアクション

幅広い医療機器ラインアップ×AI/IT技術の深化による当社プレゼンスの向上

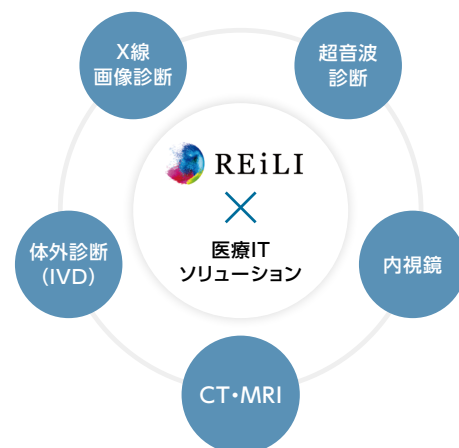
- 臨床価値に加え、ワークフロー支援など、医療現場の課題解決に貢献する製品・サービスを創出
- 機器単体ではなく、AI/ITや他機器との連携によるソリューション提案による差別化

AI/ITを活用したリカーリングビジネスの拡大

- 次期3年はリカーリングビジネスの基盤に必要な、各種モダリティのIT化加速と市場シェア拡大に注力

健診領域、健診ビジネスの加速

- 健診領域における既存ビジネスを拡大
- がん検診を中心とした健診センター「NURA」を、新興国を中心に世界100拠点まで拡大



TOPICS 東南アジア地域での初拠点となる「NURA」をベトナム・ハノイにオープン

2024年7月、富士フイルムはベトナム・ハノイに健診センター「NURA」をオープンしました。NURAでは、富士フイルムの医療機器とAI技術を活用し、がんや生活習慣病の早期発見を目指した高精度な健診サービスを提供しており、2021年にインドのベンガルールに1拠点目を開設。現在、インドで4拠点、モンゴルで2拠点、ベトナムで1拠点を展開しています。約120分で全ての検査が完了し、検査終了後にその場で診断画像を確認しながら健診結果の説明を医師から受けることができます。ベトナムでは、がんや虚血性心疾患などの非感染性疾患が死因の上位を占めており、定期健診が義務化されている中、受診率は約3.5%と低い現状です。今回、ベトナムで医療機関「T-Matsuoka Medical Center」を展開する「VIETNAM JAPAN HEALTH TECHNOLOGY JOINT STOCK COMPANY」と提携し、ベトナムで高品質な健診サービスを提供する環境を構築していくことで、これらの病気の早期発見と治療に寄与するとともに、ベトナムでの健診文化の定着を目指していきます。



盛大に行われたオープニングセレモニー

製品

画像診断システム					医療IT	IVD
CT	MRI	X線透視	X線撮影装置	マンモグラフィ	HER ^{※1} /HIS ^{※2}	
回診車	DRパネル/CR	骨密度測定	超音波システム	内視鏡	PACS	

※1 Health Electronic Record ※2 Hospital Information System

ライフサイエンス

バイオCDMO

前提となる長期競争環境と主要リスク

- 抗体医薬品の需要は、製薬企業の旺盛な開発投資も背景に年率+8%で成長。CDMO企業には潤沢な供給能力と高い生産性が求められる
- 加速する競合環境の中で委託選定されるためには、供給能力に加えて「トラックレコード」と「信頼」が重要
- 先の成長が見込める次世代薬(ADC、バイスペシフィック抗体、細胞・遺伝子治療薬)や製剤へのニーズも拡大

基本戦略とアクション

「Partners for Life」

- 製薬企業の幅広いパイプラインをアーリーから商業生産まで一貫して支えるEnd-to-Endのサービスを提供
- 共通設備による素早い技術移管と各種レギュラトリーへの迅速対応、潤沢な供給能力を背景とした需要変動への機敏な対応力を構築

トラックレコードを積み上げ、信頼を蓄積
“真に信頼されるパートナー”として、最先端の医薬品を、安心できる品質で、より早く、より多くの患者に届けていく

拡大する需要に対応する生産体制の構築・最適化

- **大型製造設備:**
北米ノースカロライナ拠点にて新たな追加投資を決定。北米最大級の抗体医薬品のCDMO製造拠点として、2028年から8基稼働予定
KojoX^{※1}により、生産性が高い最新設備を、他社を上回るスピードで増強し、能力を拡大
- **中小型製造設備:**
需要状況に応じた生産体制を構築(構造改革と、遺伝子治療薬向けから抗体医薬品向けへの設備転換)

▶バイオCDMO特集(P55-59)もご参照ください

※1 KojoX:高い生産性と各種認証取得実績がある既存設備の設計・設備を共通化し、他拠点に展開するアプローチ

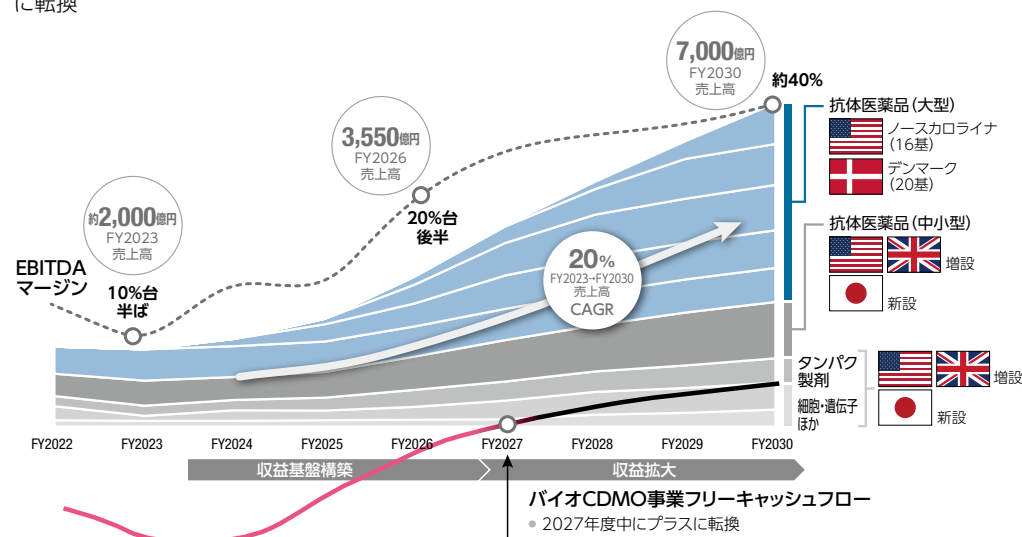
※2 EBITDAマージンは一時費用(FY23棚卸資産評価損など、FY24体質強化)を除く

持続的な成長の実現につながる次世代技術の開発

- 連続生産システム(培養から精製まで原薬の一貫生産):
N-1灌流培養による生産性向上(20,000L)、および次世代製造技術の実用化(500~2,000L)
- ADC(抗体薬物複合体):
日本(富山)にて抗体原薬の生産からコンジュゲーション(抗体への薬物結合)、製剤までEnd-to-EndのCDMOサービスを開始予定(2027年予定)

売上高、EBITDAマージン^{※2}、フリーキャッシュフロー推移イメージ

米国ノースカロライナ拠点の新たな追加設備は2028年度から本稼働し、2030年度の売上高目標は7,000億円
大型タンクの売上比率が上昇することで、安定的かつ高い収益性を実現させ、2027年度に事業単独のフリーキャッシュフローをプラスに転換



大型タンク
売上比率向上による
収益性向上
FY2023>FY2030

大型タンク売上比率

5割弱 → 7割弱

抗体薬用タンク能力

14万L → 75万L強

EBITDAマージン

10%台半ば → 約40%

+ボラティリティ低下

ライフサイエンス

LSソリューション

前提となる長期競争環境と主要リスク

- 高成長率のバイオ医薬品需要に牽引され、創薬支援・医薬品製造向け材料も継続的に成長
- 抗体医薬製造用培地における、複数社購買の浸透
- 新モダリティへの投資の減速に伴う需要伸長の鈍化

基本戦略とアクション

[Partners for Life]

- iPS細胞・培地・試薬を核として「創薬・医薬品製造・ヘルスケアに貢献するソリューション」を創出する
- 製薬企業・バイオテック・アカデミアなど広く顧客満足を追求して「信頼されるPartners」となる

創薬支援材料(全体):創薬プロセスから製造まで、幅広い領域でのソリューション提供

- 基礎研究から製造・安全性・品質試験まで広範囲にわたり、iPS細胞・培地・試薬を組み合わせたソリューション提供。特徴ある製品開発による「差別化」「競争優位性」の強化を進める

コンシューマーヘルスケア:信頼される化粧品・サプリメント カンパニーへ

- これまでに培ってきたコアテクノロジーを駆使し、今後もより多くのニーズを捉えた独自性の高い商品を提供し、人々の美容と健康に貢献する

創薬支援材料(培地):生産拠点拡大とサプライチェーン体制強化により、製品供給を安定化

- 抗体医薬製造用を中核として、需要拡大に合わせた適切な設備投資の実施により、事業成長および収益性向上
- より顧客に近いエリアでの生産を拡大。サプライチェーン体制強化により安定供給を実現

iPS細胞治療の研究開発支援:探索・研究段階から細胞治療薬のパイプラインをサポートし、事業基盤を構築

- iPS細胞株の提供やライセンス供与により、開発の進捗に応じたマイルストーン・ロイヤリティ収入を獲得すると同時に、開発受託によるトラックレコードを蓄積し、iPS細胞のCDMOビジネスを構築する

製品・事業

ライフサイエンス事業

iPS細胞・培地・試薬など創薬支援材料、細胞治療薬のプロセス開発・製造受託ビジネスを展開



医薬品事業

- ナノ分散技術や解析技術、プロセス技術などを活用し、リポソーム製剤の開発を推進
- ペニシリンなどの抗菌剤の製造受託や、脂質ナノ粒子製剤の製造設備・インフラを活用した、次世代医薬品である核酸医薬品やmRNAワクチンのプロセス開発・製造受託ビジネスを展開

コンシューマーヘルスケア事業

化粧品・サプリメント



CRO 事業

当社独自の iPS 細胞技術や AI 技術を活用し、新たな医薬品のシーズ探索や有効性・安全評価などのサービスを提供

TOPICS

バイオCDMO LSソリューション

ライフサイエンス領域の事業を展開するグループ各社が連携し、世界最大規模の展示会で幅広い創薬支援ソリューションをアピール

2024年6月に米国・サンディエゴで開催されたバイオテクノロジー業界の世界最大規模の展示会「BIO International Convention 2024」に富士フイルム、FUJIFILM Diosynth Biotechnologies、FUJIFILM Irvine Scientific、FUJIFILM Cellular Dynamics、富士フイルム和光純薬が連携し、ライフサイエンス領域のビジョン「Partners for Life」と

新たなグローバルブランディングキャンペーン「MORE SMILES」の下、共同ブースを出展。顧客から「真に信頼されるパートナー」として、製薬企業が行う薬剤の開発初期段階から商業生産までを一貫して支える幅広いソリューションとともに、ライフサイエンス業界において富士フイルムグループが提供する価値をアピールすることができました。



エレクトロニクス

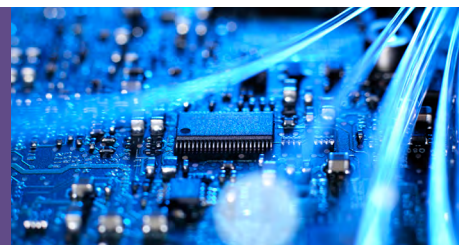
関連するマテリアリティ



環境



生活



AI・IoT時代の生活を支える通信機器、センサー、次世代ディスプレイなどに向けた高機能材料を提供しており、半導体材料事業とアドバンストファンクショナルマテリアルズ事業(AF材料事業:ディスプレイ材料、産業機材、ファインケミカル)で構成されています。

イメージセンサ用カラー
フィルター材料 世界シェア

No.1 ※

※ 富士フイルム調べ



事業環境

機会

5Gや自動運転、生成AIの普及に伴う半導体市場の拡大により、半導体関連材料の事業機会が広がっています。さらに、車載用途をはじめとしたTVやモニター以外での液晶や有機EL向けディスプレイ材料の需要も増加しています。

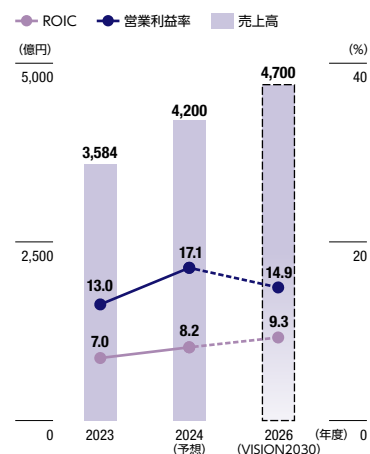
リスク

資源価格高騰に伴う原材料費の上昇や、新技術の開発・実用化による代替素材との競争激化に加え、経済安全保障意識の高まりや経済ブロック化による原材料調達リスクおよびサプライチェーンの混乱も課題として挙げられます。

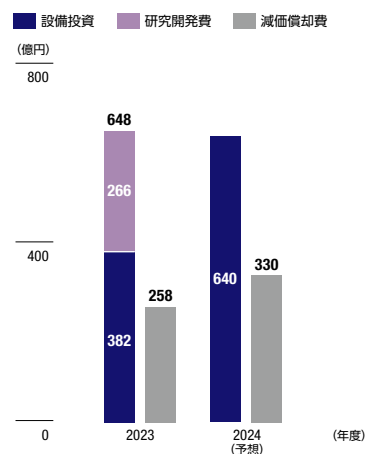
競争優位性

- フィルムに高い機能性を付与するための機能性分子技術などの先端技術
- 薄膜化や大型化などに対応できる高度な製膜および塗布技術
- コスト競争力と供給安定性
- 迅速で的確な製品の処方設計力と開発力、顧客に隣接したグローバルな生産供給体制

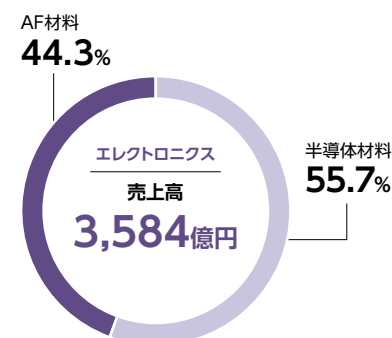
セグメントの業績推移



設備投資・研究開発費／減価償却費



事業別売上高比率 (2023年度)



※ ディスプレイ材料、その他エレクトロニクス材料を「AF材料」へ統合して表示しています。
 ※ グラフィックコミュニケーション事業を「エレクトロニクス (旧マテリアルズ)」セグメントから「ビジネスイノベーション」セグメントに組み替えて表示しています。
 ※ 本区分変更に合わせて、2024年3月期の情報をリスタートしています。

※ 2024年度のROICは当初通期予想(2024年5月公表)に基づくものです。 ※ 研究開発費はセグメント別予想を開示していません。

半導体材料

前提となる長期競争環境と主要リスク

- DX/AI技術の進展を支える半導体は2023年以降CAGR+7%で市場成長が継続
- 微細化技術の深化に加え、複数チップを集積させる後工程領域の技術進化が加速
- 経済安全保障の観点での地政学リスクの高まり

基本戦略とアクション

グローバル拡大を進める大手顧客に対するサプライチェーン網増強と先端ノードでのビジネス獲得

- 大手半導体メーカーの米国・欧州・アジアでの拡大に対応する、サプライチェーン網増強への積極投資
- ワンストップソリューションによるビジネス拡大に加えて、当社の強みであるCMPスラリーや高シェアのNTI現像液を基軸にした先端EUVでのビジネス獲得、Beyond EUVに向けた新材料の市場提案
- 2023年に買収したプロセスケミカル事業のPMIの確実な遂行と、当社既存材料ビジネスにおける顧客とのコネクションを生かしたプロセスケミカル材料の販売シナジー創出

地政学リスクへの対応と新興市場での事業立ち上げ・拡大

- 地政学リスクの高まりを見据えたサプライチェーン網の構築
- 新興市場への早期参入と事業立ち上げ・拡大

幅広いポートフォリオと技術を生かした高付加価値製品・事業の開発

- 前工程向け材料技術を生かした、先端パッケージ材料事業の拡大
- 次世代イメージセンサー向け新製品・新技術の開発加速

TOPICS グローバル供給網を強化し、半導体産業の発展に貢献

富士フイルムは、本年1月に熊本県菊陽町の富士フイルムマテリアルマニュファクチャリング 九州エリアにおいて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本格稼働させました。CMPスラリーは、硬さの異なる配線や絶縁体が混在する半導体の表面をミクロン単位で均一・平滑にする研磨剤で、今後の半導体需要の拡大を背景に高性能・高品質な製品の安定供給が求められています。

また、本年6月には、FUJIFILM Electronic Materials Koreaが韓国の平澤（ピョンテック）市に先端半導体材料であるイメージセンサー用カラーフィルタ材料「Wave Control Mosaic（WCM）」を生産する工場を新たに竣工しました。本格稼働は2024年12月を予定しており、グローバルでの半導体需要に対応するための生産・品質保証体制がさらに強化されます。WCMは上述の富士フイルムマテリアルマニュファクチャリング 九州エリアにおいても2025年に生産開始予定で、これにより静岡、台湾、韓国、熊本の4拠点からなる供給網を整備し、顧客への迅速かつ安定的な供給を実現していきます。今後も顧客ニーズに合った製品のタイムリーな市場導入を加速させ、半導体産業の発展に貢献していきます。

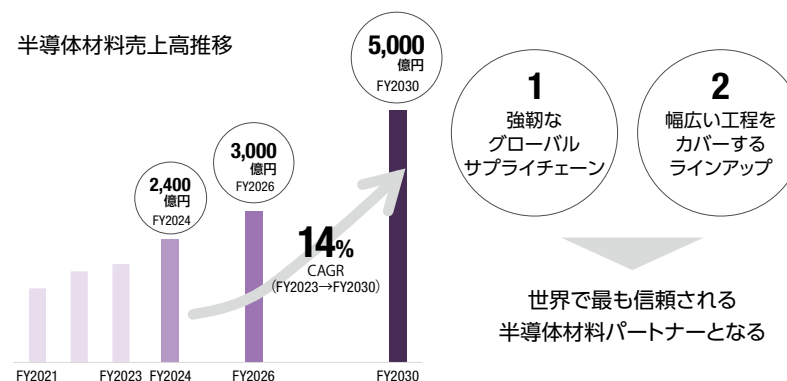
製品

半導体材料

半導体の微細化・高積層化を実現する幅広い製品（フォトレジスト、CMPスラリー、ポリイミド、プロセスケミカルなど）



半導体材料売上高推移



AF材料

前提となる長期競争環境と主要リスク

- 現実世界と情報空間を繋げるHMI (Human Machine Interface)の進化、および、爆増する情報空間を支える「通信」と「エネルギー」インフラの変化によるビジネスチャンスの拡大
- 市場・技術の変化を先取りし、社会課題を解決する新規材料を迅速且つ継続的に提案・実装できる対応力が重要視される

基本戦略とアクション

部門別の顧客提案・実装活動を、市場軸に再編し、顧客ニーズを満たした新規材料提案を行い、エレクトロニクス材料全体のビジネス成長を加速させる

HMIの進化への対応

- スマホ・IT領域で拡大するOLED向けの反射防止材料、タッチセンサー材料、発光層材料など成長市場に向けたビジネスを推進
- 次世代HMIとして期待されるマイクロOLEDメーカー・AR/VRメーカー・モビリティメーカーに対し、課題解決に繋がる複数の新規材料(高精細カラーフィルター材料、薄層光学フィルム、ヘッドアップディスプレイ用反射フィルムなど)を提案し、業界内でのプレゼンスを向上

通信・エネルギー市場での事業規模拡大

- エレクトロニクス材料グループの技術(フロー合成、高純度液化、無機粒子形成、液晶による光学制御など)を基盤に、これまで蓄積してきた通信市場(データセンター用アーカイブなど)ならびにエネルギー市場(リチウム電池用分散剤など)の顧客接点も活用し、顧客ニーズを捉えた新規材料提案(光通信向け広帯域波長分離素子、レアメタル分離回収材料^{※1}など)・実装を行う

※1 レアメタル分離回収材料:廃棄リチウムイオンバッテリーからコバルトなどのレアメタルを回収する低分子材料

事業・製品

ディスプレイ材料	産業機材
有機EL 向け材料、液晶パネル向けのTAC製品、タッチパネル用センサーフィルム	圧力測定フィルム プレスケールや記録メディアなど
	
ファインケミカル	
高機能ポリマー、機能性色材、電池材料など	

変化の激しい市場に対応する体制を整備

本年6月末にエレクトロニクス領域の3つの事業部門の統合と、当該ディビジョナル・ラボ^{※2}の統合を実施しました。既存事業の利益を最大化させるとともに、エレクトロニクス領域の新規材料事業創出を強化・加速します。

※2 ディビジョナル・ラボ:ビジネスに直結した研究開発を行う組織



ビジネスイノベーション

関連するマテリアリティ



業種・業務の特性に合わせたシステムインテグレーションやクラウドサービス、複合機管理ソリューション、基幹業務プロセスのBPO※1、ITO※2などにより、お客様のDX・働き方改革を通じた課題解決に貢献するビジネスソリューション事業、複合機・プリンターなどのオフィス機器・消耗品を提供するオフィスソリューション事業、オフセット印刷用機材やデジタル印刷システム、インクジェット関連製品を提供するグラフィックコミュニケーション事業で構成されています。

※1 ビジネスプロセスアウトソーシング
※2 ITアウトソーシング
※3 富士フイルムビジネスイノベーション調べ

**A3カラー複合機
日本およびアジア・パシフィック
地域における販売台数シェア**

No.1 ※3

[Apeos C7070]



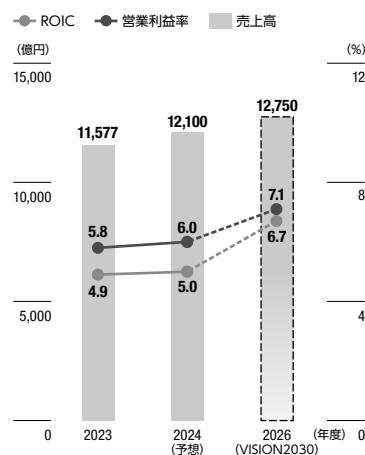
**オフセット印刷
刷版販売面積シェア**

No.1 ※3

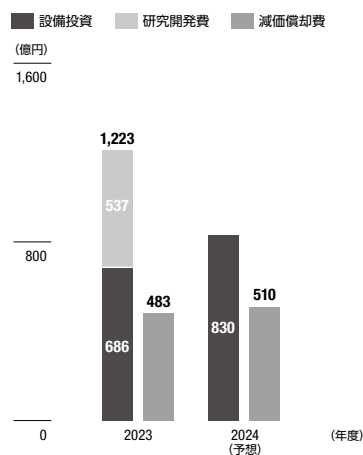
**デジタル印刷機
販売台数シェア**

No.1 ※3

セグメントの業績推移



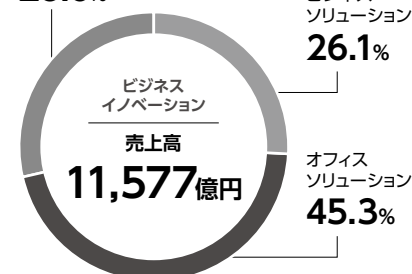
設備投資・研究開発費／減価償却費



事業別売上高比率 (2023年度)

グラフィック
コミュニケーション

28.6%



※ グラフィックコミュニケーション事業を「エレクトロニクス (旧マテリアルズ)」セグメントから「ビジネスイノベーション」セグメントに組み替えて表示しています。

※ 本区分変更に合わせて、2024年3月期の情報をリステートしています。

※ 2024年度のROICは当初通期予想 (2024年5月公表) に基づくものです。 ※ 研究開発費はセグメント別予想を開示していません。

事業環境

機会

サイバー攻撃の脅威やリモートワークの普及などを背景にした、セキュリティ・ネットワークなどを強化したオフィス・ITインフラ環境の構築・運用支援ニーズが高まっています。また、オフィス業務のDX・生産性向上を実現するAIやクラウドを活用した業務ソリューション・サービス市場も拡大しています。特に、中堅・中小企業ではIT人材・リソースの不足により、DX関連ソリューションのニーズが高まっています。

また、多品種・小ロット印刷やカラー印刷の増加により、高速デジタル印刷・DX化のニーズが拡大。さらに、商業印刷やパッケージ印刷 (軟包装、ラベルなど) 向けインクジェットプリンター用ヘッド、食品安全対応水性顔料インク・色材などのニーズも拡大しています。

リスク

ペーパーレス化の流れやリモートワークの普及によるオフィスでのプリントボリュームの長期的な減少傾向のリスクが挙げられます。ただし、当社が特に強みとするA3カラー複合機は、継続するカラー化需要などにより緩やかな傾向です。

また、オフセット印刷市場における、想定を上回る需要の減少をリスクと見ています。

競争優位性

- オフィスから商業印刷 (アナログ・デジタル)、産業印刷までの全領域をカバーする業界で唯一の「ソリューションパートナー」として高い付加価値を提供
- ゼログラフィー・インクジェットの両技術およびそれらのシナジーに基づくデバイス・DXソリューションをラインアップ、お客様課題に対する高い解決力を発揮
- 日本およびアジア・オセアニア地域における強固な直販体制を強みにした優良な顧客基盤
- 複雑化・多様化するお客さまの経営課題の解決を支援できる確かな営業力、課題解決のためのソリューション・サービスのラインアップとそれを支えるドキュメント関連の独自技術
- オフィスソリューション事業を通じて蓄積した、各業種の業務プロセスへの精通
- 複合機やプリンタービジネスを通じた、大手市場からSMB※市場まで幅広いお客さまとの強固な信頼関係

※ Small to Medium Size Business

ビジネスイノベーション

基本戦略とアクション

環境に最適なデバイスと持続的な顧客サービスを起点に、あらゆるお客様のデジタルシフトを支える「ソリューションパートナー」へ

- グラフィックコミュニケーション(GC)をビジネスイノベーション(BI)セグメントに事業統合。「プリンティング&ソリューション」事業として一体運営。オフィスから商業印刷(アナログ・デジタル)、産業印刷までの全領域をカバーする業界で唯一の「ソリューションパートナー」として高い付加価値を提供
- オフィスから商業・産業印刷までの幅広い領域のお客様に対して、ゼログラフィー・インクジェットの両技術およびそれらのシナジーに基づくデバイス・DXソリューションをラインアップ、お客様課題に対する高い解決力を発揮
- グローバルトップシェアの顧客基盤に加え、グローバルでの生産ライン統廃合を経てリーンな体制に転換した刷版事業のキャッシュカウ化および商業印刷のデジタル化への投資・リソースシフトにより、GC事業の収益性を向上させ、「価値再構築事業」から「基盤事業」にシフト

各事業戦略

ビジネスソリューション

- ITリソースが不足する中堅・中小企業向けに、「ITソリューション」「業務ソリューション」「基幹ソリューション」の3つのステージを網羅する商材を展開。大企業向けで培ったアカウント営業を中心とした組織一体での質の高い課題解決能力にDXの専門性を加えて、お客様のステージに合わせたIT環境の構築と運用を提供
- 自社商材・パートナー商材を中心としたソリューション提供に注力することで収益性をさらに向上

オフィスソリューション

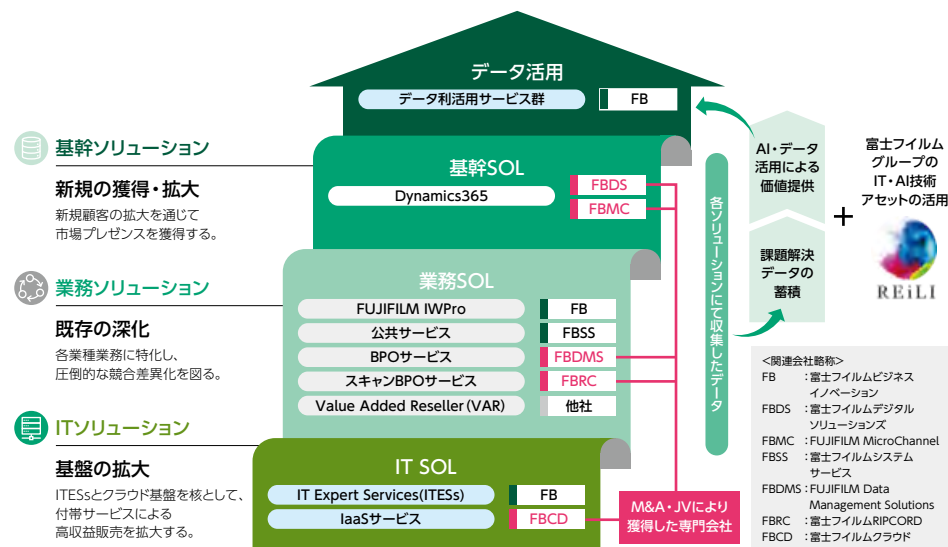
- トップレベルのシェアを有するA3カラー領域に注力。環境対応と生産基盤の強化に加え、さらに効率的な販売に転換しながら、収益性を維持・向上
- 欧州各国や北米の有力代理店による当社複合機の新規取り扱いや新規OEMなど新たな市場での販売拡大
- 国内・アジアパシフィックでの直販リソースの中堅・中小企業向けソリューション販売シフトとエリア別マーケティング強化

グラフィックコミュニケーション

- アナログ印刷の総需減に伴い、刷版材料の生産ラインを統廃合済み。高付加価値の無処理版*の拡販に集中し、収益性を改善
- 成長領域である商業印刷のデジタル印刷・DX化への投資により、アナログを中心とした印刷業のデジタルシフトをサポートするデバイスおよびDXソリューションの提供
- 販売価格見直しや低採算製品からの撤退・整理などを進めることで、キャッシュ創出力をさらに高め、強固な収益基盤を構築

*無処理版:現像機が不要で、作業時間・コスト削減、環境対応(現像液不使用・廃液レス)に優れる

ビジネスソリューション戦略の全体像



TOPICS 「drupa 2024」で富士フイルムブランドを世界にアピール

本年5～6月、ドイツで開催された世界最大級の国際印刷・メディア産業展「drupa 2024」で、富士フイルムグループは「Discover the difference」をテーマに出展。アナログ印刷用の刷版からデジタル印刷における各種製品、インク関連製品、ロボティクス、ワークフローまで多様なソリューションを提供し、顧客の多様なニーズに応えることができる総合力から生まれる提供価値を訴求するとともに、来場者に利用シーンを体感いただけるよう展示を工夫。多くの商談につながり、ワールドワイドでの販売拡大に向けて大きく前進する場となりました。



イメージング

関連するマテリアリティ



カラーフィルムやインスタントフォトシステム (instax“チェキ”シリーズ)、プリント機器、カラーペーパー、写真プリントサービスなどを提供するコンシューマーイメージング事業と、超高画質の「GFXシリーズ」や小型・軽量・高画質の「Xシリーズ」などのハイエンドミラーレスデジタルカメラ、放送・シネマ用レンズ、監視・工業検査用レンズ、遠望多目的カメラ、プロジェクター、デジタルサイネージなどを提供するプロフェッショナルイメージング事業で構成されています。



インスタントフォトシステム
instax “チェキ”
グローバル累計販売台数

8,000万台以上



[instax mini 12]

新開発

1億2百万画素
高速センサー搭載

ミラーレスデジタルカメラ
[FUJIFILM GFX100 II]

事業環境

機会

イベントや旅行などの需要が回復し、インスタントフォトシステムをはじめとするプリントビジネスやデジタルカメラの需要が順調に伸びています。また、IoT化や映像の4K/8K化によるレンズ需要の増加、災害増加やインフラ老朽化など社会課題解決に対応した監視カメラ市場の成長により事業機会が拡大しています。

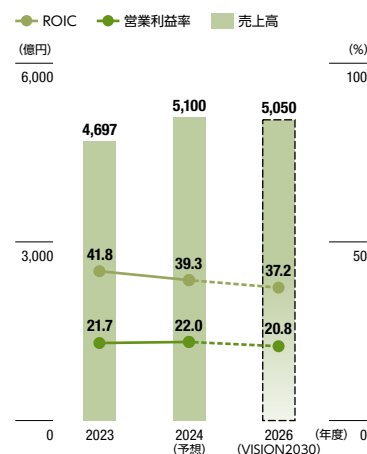
リスク

ハイエンドミラーレスデジタルカメラ市場の競争環境の激化、スマートフォンのカメラ性能向上によるデジタルカメラ需要の減少、環境関連の法規制強化、地政学的リスクなどによるサプライチェーンの混乱などをリスクとして認識しています。

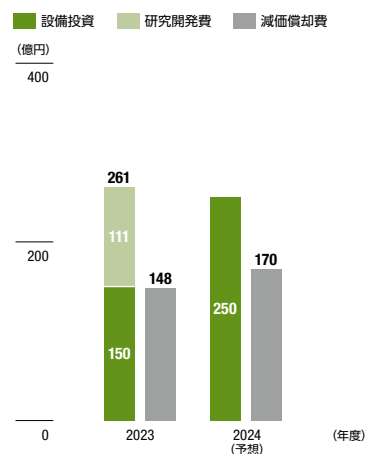
競争優位性

- 独自性を追求した特徴ある製品を継続的に生み出し続ける技術開発力
- 魅力的な製品を支える高度な技術
(感光材料・光学・画像設計・精密加工・組立技術)
- ユーザーニーズを掘り起こし、先取りする商品企画力
- 入力(撮影)から出力(プリント)までのサービスを提供できる総合力
- リーディングカンパニーとしての強固な市場ポジション
(グローバルなブランド力とマーケティング力・営業力)

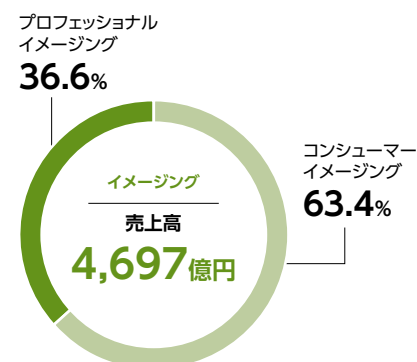
セグメントの業績推移



設備投資・研究開発費／減価償却費



事業別売上高比率 (2023年度)



※ 2024年度のROICは当初通期予想(2024年5月公表)に基づくものです。 ※ 研究開発費はセグメント別予想を開示していません。

イメージング

前提となる長期競争環境と主要リスク

- 技術進歩・社会環境変化・ユーザー意識や行動変容による写真・映像表現や製品・ソリューションの多様化
- 人間本来の感性に響くリアルなコミュニケーション、アナログ的な感性、驚きや圧倒的な感動を求めるニーズの増加

想定される変化の事例 | CPS(サイバーフィジカルシステム)浸透、超高速・多数接続ネットワーク社会到来、AR・VRの生活ツール化、AI進歩による画像生成、撮像デバイス進化/多様化、写真プリントと印刷の融合

基本戦略とアクション

収益の柱 instax/デジタルカメラの成長

instax: デバイスおよびサービスの利用促進と、プリント(フィルム利用)に導く仕組み作り

- 唯一無二のアナログ価値と最新デジタル技術の融合により、魅力的な新製品を持続的に投入しユーザー層を拡大
- イベントやビジネス需要取り込みを促進
- マーケティングDX・ユーザーダイレクトコミュニケーション強化によるロイヤルカスタマー化を加速

デジタルカメラ: 市場での独自のポジション確立によるプレゼンスの向上

- 小型・軽量・高画質ベストバランスの「Xシリーズ」とラージフォーマット搭載、最高画質の「GFXシリーズ」2ライン戦略を強化
- 当社独自の色再現技術(フィルムシミュレーション)に加え、撮影領域、映像表現、撮影する喜びの幅をさらに広げることでユーザー層を拡大

新規B to B分野の成長拡大

独自の技術アセットや映像に関するノウハウを組み合わせた新製品・ソリューション開発による新規ビジネス創出と社会貢献

- 「撮像・光学デバイス技術を活用した新製品(空間演出Zプロジェクター/遠望監視カメラSXシリーズ)」の市場拡大
- 「AI画像分析/合成技術による業務用(点検・監視・撮影など)DXソリューションビジネス」を通じた社会課題の解決

TOPICS B to BでチェキのDXを実現! 「instax Biz」

「instax Biz」は、イベント主催者などの企業のマーケティングに活用いただいている「撮影アプリ」です。イベントで撮影した写真をオリジナルデザインのテンプレートや企業ロゴなどを組み合わせ、QRコード*を印字してチェキフィルムにプリントでき、QRコードを読み取ることで、アンケートへの回答やデジタルクーポンの取得、プロモーション動画の閲覧など、さまざまなデジタルコンテンツにアクセスできます。これにより、企業は来場者に特別な体験を提供するとともに、イベントの効果測定やマーケティングのデータ収集を行い、顧客との関係性強化に貢献しています。

* QRコードは株式会社デンソーウェブの登録商標です。

▶ 詳細は、公式サイトをご参照ください。

製品

