

富士ゼロックスの完全子会社化と ゼロックスとの新たな協業の枠組み

富士フイルムホールディングス株式会社

代表取締役会長・CEO

古森 重隆

2019年11月5日

本資料における業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。従いまして、実際の業績は、様々な要因によりこれらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おきください。

当社は、本日、米国のゼロックスコーポレーションとの間で、同社が保有する富士ゼロックスの25%株式全てを取得し、富士ゼロックスを完全子会社化する契約を締結した。

昨年1月、富士ゼロックスと米国ゼロックスを経営統合するプランを発表。その後、ニューヨーク州の裁判所が、経営統合の一時差し止めを判断したが、当社は上訴し、全面勝訴。一審は完全に覆された。

また、米国ゼロックスは、当社との間で締結した経営統合の契約を一方的に破棄。当社は即刻、米国ゼロックスに対して損害賠償を請求する訴訟を提起した。

この訴訟提起から、およそ1年4カ月が経ち、この間、富士ゼロックスは業績を大きく改善させた。今年度（2019年度）は、12%近い営業利益率にまで上昇する見込みだ。この富士ゼロックスをさらに強くするための方策の一つが、富士フイルムホールディングスによる富士ゼロックスの完全子会社化である。

富士ゼロックスの25%取得により、純利益を100%取り込む。また、富士ゼロックスは、米国ゼロックスとの新たな協業の枠組みの下で、米国ゼロックスへの製品供給を中長期的に継続する。さらに、富士ゼロックスの高い製品開発力と製造技術を活かし、欧米市場を含む世界のメーカーへのOEM供給を拡大できるという米国ゼロックスと取り決めたことで、ドキュメント事業をこれまで出来なかった領域へと踏み出していく。これらの施策を従来以上に機動的且つスピーディーに展開していく。

そして、富士フイルムと富士ゼロックスの協力関係はさらに深まる。成長分野で事業領域を拡大させる。これにより、富士フイルムグループ内でのシナジー創出を加速させていく。富士ゼロックスは、新しい価値を提供し、成長していく。そして、富士フイルムグループ全体としても、これからも立ち止まることなく、NEVER STOPの精神で、社会に新たな価値を提供し続けることで進化し続ける。

富士ゼロックスの完全子会社化と ゼロックスとの新たな協業の枠組み

富士フィルムホールディングス株式会社
代表取締役社長・COO
助野 健児

2019年11月5日

本資料における業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。従いまして、実際の業績は、様々な要因によりこれらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おきください。

富士フィルムホールディングスの助野です。

これまで富士ゼロックスが、日本企業と海外企業のジョイントベンチャーとしてたいへん大きな成果をあげてきた稀有な存在であるということが、非常に評価されてきました。57年にわたる歴史の中で、業界のリーダーとして、複写機の普及を通してオフィスを変革し、また、日本を含むアジア・パシフィック市場を開拓し、売上高1兆円を超える事業にまで成長しました。

その一方で、世界経済の先行きに不透明感が増し、ドキュメント業界での競争が激化する現在の状況において、富士ゼロックスを完全子会社化することで、ドキュメント事業強化に加え新たな領域での事業拡大を機動的に展開していくことが、最良の選択であると判断しました。

では、今回のゼロックスとの取引の内容や狙いなどについて、その詳細を説明します。

富士ゼロックスの
完全子会社化

- 富士ゼロックス株式25%の取得*1: 22億米ドル
- XIP*2持分及びOEM権取得: 1億米ドル

ゼロックスとの
新たな協業の枠組み

- 富士ゼロックスが、ワールドワイドでゼロックス以外へのOEM供給を拡大
- ゼロックスに対し、中長期的に製品供給を継続
 - 新たな協業枠組みの合意に伴い、当社がゼロックスに対して提起した損害賠償請求を、クロージング時に取り下げることに合意

スケジュール

- 関連する全契約の締結: 2019年11月5日
- クロージング: 2019年11月中予定

*1 富士フイルムホールディングスが間接的に100%保有するグループ会社による取得を含む

*2 欧米でレーザープリンターなどのOEM供給を行うゼロックスと富士ゼロックスの合併事業「Xerox International Partners」

本取引の概要について説明します。本件は大きく分けて、二つの要素からなります。

第一に、富士ゼロックスの完全子会社化です。

現在は富士ゼロックスの株式を、当社が75%、ゼロックスが25%を保有していますが、今回ゼロックスが保有する富士ゼロックスの株式25%全てを取得します。

その対価としてゼロックスに対して22億米ドル（約2,420億円）を支払います。

また、欧米でレーザープリンターなどのOEM供給を行うゼロックスと富士ゼロックスの合併事業「Xerox International Partners」のゼロックス持分51%の取得及び、OEM供給の権利取得に1億米ドル（約110億円）支払います。

第二に、ゼロックスとの合併契約に代わる新たな協業関係の枠組みについてです。

富士ゼロックスの完全子会社化によりゼロックスとの資本関係はなくなりますが、ゼロックスとは新たな枠組みで重要な事業パートナーとしての関係を継続します。

具体的には、今後富士ゼロックスは、ゼロックスと新たな契約を締結することにより、ゼロックス以外の企業へワールドワイドにOEM供給を拡大できるようになります。

他方で、富士ゼロックスからゼロックスへの製品供給を中長期的に継続します。

なお、本件クロージング時に、当社が2018年6月に提起したゼロックスに対する損害賠償請求訴訟を取り下げます。

本決定に関わる関連契約を、本日11月5日締結しました。

本取引全体のクロージングは、当月11月中を予定しています。

■ 富士フイルムホールディングスとして、現中期経営計画VISION2019で掲げる「ドキュメント事業の抜本的強化」と「ヘルスケア・高機能材料領域の事業成長強化」を同時に実現し、さらなる企業価値向上を目指す

ドキュメント事業の
抜本的強化

- ドキュメント事業における施策の機動的展開を実現
 - 富士フイルムグループ内でのフレキシブルな人的・技術交流による成長市場の開拓
 - OEM供給拡大とゼロックスへの安定供給継続による収益力・キャッシュ創出力の強化
 - 機動的な投資判断や、よりタイムリーな商品開発

ヘルスケア・高機能材料領域の
事業成長強化

- ヘルスケア・高機能材料領域での成長加速を実現
 - 積極的な設備投資、M&A、技術開発による収益力強化で事業成長を加速
 - 研究開発の加速によるタイムリーな商品投入で売上・利益の拡大
 - 本取引後も成長分野への十分な投資余力を確保

4

次に、本件に臨む富士フイルムホールディングスの基本的な戦略について説明します。

当社は、本件を遂行することによって、現在遂行中の中期経営計画VISION2019で重点として掲げてきた「ドキュメント事業の抜本的強化」と「ヘルスケア・高機能材料領域の事業成長強化」を同時に実現し、企業価値の向上を確実に進めていきます。

ドキュメント事業では、当社が富士ゼロックスを完全子会社化することで、あらゆる施策を機動的に展開していきます。

まず、富士フイルムグループ内でのフレキシブルな人的交流や、これまでよりさらに一歩進んだ技術の共有、協働により成長市場への事業拡大を進め、お客様課題への対応力を一層高めていきます。

また、新たにプリンタエンジン等のワールドワイドなOEM供給の開始により収益機会を拡大させつつ、ゼロックスへは従来通り製品の安定供給を継続し、キャッシュの創出力を高めます。

さらに、合併関係を解消することで、投資判断を機動的に行い、商品開発もよりタイムリーに進めていきます。

本取引を実行することによって、今まで以上にドキュメント事業の収益力とキャッシュ創出力を高め、富士フイルムグループ全体での強力な投資の源泉にします。

そしてヘルスケア・高機能材料領域の、事業成長の強化を推進します。

M&Aも視野に入れた積極的な投資により事業を拡大、収益力を強化し事業成長を加速します。

また、研究開発をスピードアップし、タイムリーな商品投入を実行し、売上・利益の拡大を狙います。

本取引後においても、成長分野への投資余力は十分に確保しており、新たに創出するキャッシュを加え、当社の一層の成長を実現します。

- 新たな事業領域への展開が可能となりさらに成長を加速
- ゼロックスへの製品供給を継続しつつ、OEM供給拡大

		地域	
		アジア・パシフィック	米国、欧州、その他
事業領域	新領域	<ul style="list-style-type: none"> ■ 富士フィルムの画像処理技術と富士ゼロックスの言語処理技術を応用した製品展開 ■ 富士フィルム・富士ゼロックスの販売力、技術・製品力の組み合わせによるアナログ印刷からデジタル印刷までのワンストップソリューションを展開 ■ ドキュメント市場の周辺領域において、クラウド、AI、IoT技術を活用したデジタル化ソリューション・サービス展開の加速 	
	ドキュメント	<p>現在の富士ゼロックスの事業領域・地域は継続</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ ワールドワイドでゼロックス以外へのOEM供給を拡大 ■ ゼロックスに対して中長期的に供給継続

5

富士ゼロックスのドキュメント事業の拡大について説明します。

本件により、富士ゼロックスの成長機会が広がります。

まず、新領域での事業展開を加速します。

グループ内シナジーとして、富士フィルムの画像処理技術と富士ゼロックスの言語処理技術を組み合わせ、医療分野の診断レポート生成に活かすなど革新的製品・サービスを投入し、オフィスのみならず成長機会を広げます。

また既に、富士フィルム・富士ゼロックスのシナジーを狙って富士フィルムデジタルプレス株式会社を立ち上げていますが、今後はさらに富士フィルムと富士ゼロックス両社の販売力、技術・製品力を組み合わせ、お客様である印刷会社に対しアナログ印刷からデジタル印刷まで、ワンストップでソリューションを提供していきます。

そして、富士ゼロックスの完全子会社化により、経営の自由度が高まり迅速な意思決定ができるため、ドキュメント市場の周辺領域においてクラウド、AI、IoT技術を活用したソリューション・サービスの市場導入をスピードアップしていきます。

さらに、今後は、OEM供給の拡大を通じて、これまでのアジア・パシフィックというテリトリーに加えて、富士ゼロックスの優れた製品開発能力と製造技術をワールドワイドに提供する道を開きます。

- ドキュメント事業売上増加：2024年度に1兆3,000億円(2018年度比約1.3倍)
- 売上拡大・コストシナジー及び非支配持分利益の取り込みによる純利益の増加、ROEの上昇
- キャッシュフローが増加、早期の投資回収(6~7年)が可能

◆ 営業利益増加：2024年度に500億円以上(2018年度比)

- ✓ 売上拡大に伴う増分 **400億円以上**
 - 富士フィルム・富士ゼロックスそれぞれのR&D優位性共有やAI等新領域での連携強化
 - OEM供給の拡大
- ✓ コストシナジーによる増分 **100億円以上**
 - 海外拠点やバックオフィス等重複する機能の統合
 - 共同購買やインフラ共有の促進

◆ 非支配持分利益の取り込みによる
当社株主帰属純利益の増加 **200億円以上**

◆ 取得対価は当社グループの手許現預金および借入により充当

ROE上昇

キャッシュ
フロー増加

6

財務インパクトについて説明します。

本件実行により、ドキュメント事業の売上は、2024年度には2018年度実績比で約1.3倍の1兆3千億円を目指します。

営業利益ベースでは、売上拡大による増分で400億円以上増加させます。

これは富士フィルム、富士ゼロックスそれぞれが得意とする領域相互での技術活用や、AIなど新領域での連携を強化し、新しい商品・サービスを生み出すことなどで実現します。

また、コストシナジーとしては、海外拠点やバックオフィス等、富士ゼロックスと富士フィルムで重複する機能統合を進めたり、共同購買やインフラ共有を促進し、100億円以上営業利益を増加させます。

さらに本件完了後には、富士ゼロックス25%持分の取得による非支配持分利益の取り込みが、当社株主帰属純利益で年間200億円以上のプラス効果となります。

これらの利益の増加によりROEの上昇を見込みます。

同様に、ゼロックスへの配当等による外部流出の回避とシナジー効果により、ドキュメント事業のキャッシュ創出力は一層強化され、6~7年での投資回収が可能となります。

なお、取得対価は当社グループの手元資金および借入により充当します。

富士ゼロックスの完全子会社化は、当社にとって最良の選択であり、当社はこの新たな体制によって一層の成長を果たしていきます。

FUJIFILM
Value from Innovation