

富士フイルムグループのDX戦略

2023年3月24日

富士フイルムホールディングス株式会社

**NEVER
STOP**

FUJIFILM
Value from Innovation

本日の登壇者

1

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

富士フイルムホールディングス株式会社
執行役員・CDO ICT戦略部長

杉本 征剛



3

富士フイルムホールディングス株式会社
取締役（社外取締役）

江田 麻季子



FUJIFILM Holdings Corporation 2

本日の登壇者をご紹介します。

本日の内容

- 1 | 富士フイルムグループの目指す姿とDX
- 2 | DX推進体制
- 3 | 人材DX
- 4 | 業務DX
- 5 | 製品・サービスDX
 - 働く人の生産性向上と創造性発揮を支援する働き方の提供
 - メディカルシステム事業を通じた社会課題解決
- 6 | 社外取締役による評価

本日の内容をご覧の通りです。

1. 富士フイルムグループの目指す姿とDX

最初に、後藤より「富士フイルムグループの目指す姿とDX」をご説明いたします。

目指す姿

当社は、先進・独自の技術をもって、最高品質の商品やサービスを提供する事により、「事業を通じた社会課題の解決」に取り組み、サステナブル社会の実現に貢献する

※2030年度の製品ライフサイクル全体でのCO₂排出削減目標は2019年度比50%



FUJIFILM Holdings Corporation 5

後藤です。まず始めに、当社が目指す姿である「サステナブル社会の実現」に向けた中長期の経営計画について説明します。当社は2030年度をゴールとした長期CSR計画「Sustainable Value Plan 2030 (SVP2030)」を、2017年に策定しました。「事業を通じた社会課題の解決」と「事業プロセスにおける環境、社会への配慮」の両面から、6分野における課題・目標を設定しています。

「SVP2030」で掲げた目標を実現するためのアクションプランとして、2021年4月に、2023年度をゴールとする中期経営計画「VISION2023」を策定しました。

「VISION2023」では、ヘルスケア・高機能材料の成長を加速するとともに、持続的な成長を可能とするさらに強靱な事業基盤を構築し、営業利益・株主帰属当期純利益で過去最高益を達成することを、計画の骨子としています。

事業ポートフォリオマネジメントの強化やキャッシュフローマネジメントの強化などを通して中期経営計画を確実に達成するとともに、さらなる成長に向けた取り組みを進めます。そして、当社を2030年度には売上高で3兆5,000億円以上、その内、ヘルスケアが半分の1兆7,500億円以上を占めるヘルスケアカンパニーに成長させていきます。

2030年度に向けた重点分野とDXの活用

長期CSR計画「Sustainable Value Plan 2030 (SVP2030)」で掲げる重点分野の課題達成に向けてデジタルの活用を推進し、サステナブル社会の実現に貢献する

DX推進基盤

人材DX
業務DX
製品・サービスDX

土台
(セキュリティ・インフラ)

デジタルの活用を推進してSVP2030の達成を目指す

SVP2030重点分野/重点課題(マテリアリティ)

環境	①気候変動への対応 ②資源循環の促進 ③脱炭素社会の実現を目指したエネルギー問題への対応 ④製品化学物質の安全確保	ヘルスケア マテリアルズ ビジネスソリューション イメージング
健康	①アンメットメディカルニーズへの対応 ②医療サービスへのアクセス向上 ③疾病の早期発見への貢献 ④健康増進、美への貢献 ⑤健康経営の推進	ヘルスケア
生活	①安全、安心な社会づくりへの貢献 ②心の豊かさ、人々のつながりへの貢献	マテリアルズ イメージング
働き方	①働きがいにつながる環境づくり(ソリューション・サービス提供) ②多様な人材の育成と活用	ビジネスソリューション
事業活動の基盤		
サプライチェーン	環境・倫理・人権などのCSR基盤をサプライチェーン全体にわかり強化する	
ガバナンス	オープン、フェア、クリアな企業風土のさらなる浸透により、ガバナンス体制を改善・堅持する	

2030年度目標

医療AI技術を活用した製品・サービスを全ての国・地域(196か国・地域)に導入し、医療アクセスの向上を実現

- ▶製品・サービスDX事例②
- ↳新興国での健診サービス
- ↳サプライチェーンの強靱化(健診データの利活用を可能にする環境の整備)
- ↳結核撲滅に向けた取り組み

2030年度目標

働く人の生産性向上と創造性発揮を支援する働き方を5,000万人に提供

- ▶製品・サービスDX事例①
- ↳ビジネスソリューション


FUJIFILM Holdings Corporation 6

当社は、各重点分野でデジタルを活用し、目指す姿であるサステナブル社会の実現に貢献します。

スライドの左側で示している通り、DX推進基盤として、人材DX、業務DX、製品・サービスDXの3つの柱でDXを推進しています。詳細は後ほど、杉本より説明しますが、グループ全体のDXに関わる最高意思決定機関として、CEOである私が議長、CDOの杉本が副議長を務める「DX戦略会議」を設置しました。加えて、私自身がディレクターとして、グループ横断体制のDXプログラムをリードしています。

今回の説明会では、2030年度目標に向けた製品・サービスDXの事例として、「働き方」分野から、ビジネスソリューション事業における、働く人の生産性向上と創造性発揮を支援するための取り組み、「健康」及びデータの利活用に関する「サプライチェーン」の分野から、新興国における健診センター「NURA」と、携帯型X線撮影装置とAIの組み合わせによる結核撲滅に向けた取り組みを紹介します。

写真のデジタル化を受けて、写真フィルム市場が急速に縮小するという経験をした当社だからこそ、事業におけるDXの意義や重要性を深く理解できているという自負があります。今回、説明する分野・事業以外においても、デジタルの活用による様々な成長を実現していきます。中期経営計画や長期CSR計画の達成とともに、社会的価値と経済的価値の両面での当社の成長を、今後ぜひご期待ください。

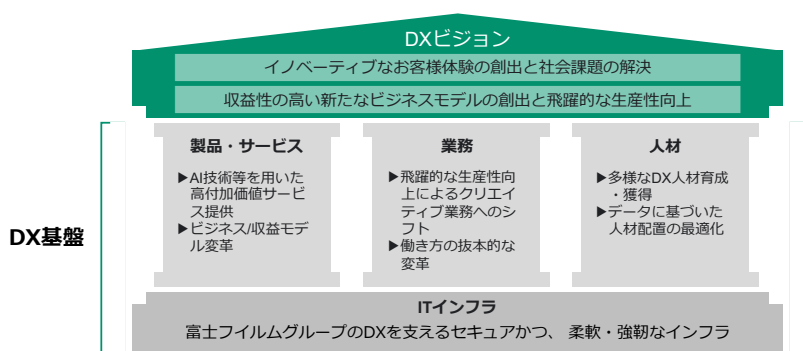


2. DX推進体制

富士フイルムグループのDXビジョン・基盤

富士フイルムグループの「DXビジョン」

わたしたちは、デジタルを活用することで、一人一人が飛躍的に生産性を高め、そこから生み出される優れた製品・サービスを通じて、イノベティブなお客さま体験の創出と社会課題の解決に貢献し続けます。



FUJIFILM Holdings Corporation 8

杉本です。

まず始めに、当社の「DXビジョン」と「DX基盤」についてご説明します。

当社のDXビジョンは、

従業員一人ひとりがその生産性を飛躍的に高め、クリエイティブワークの時間を捻出し、新たなビジネスモデルや製品サービスを生み出すこと、それによってイノベティブなお客さま体験の創出と社会課題の解決を目指すことです。

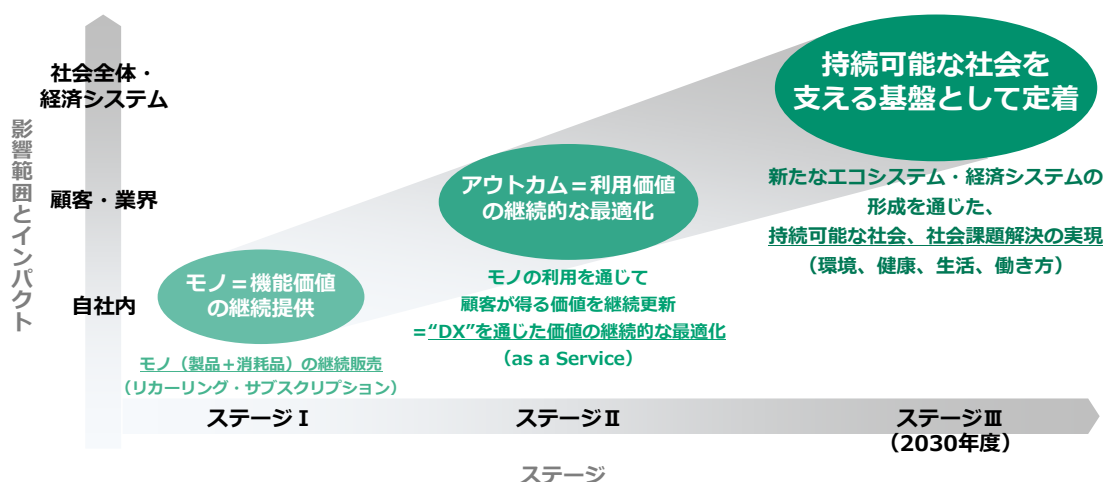
また、DX推進を支える基盤は、人材、業務、製品・サービスの三本柱と、その三本柱の土台となる「柔軟かつ強靱なITインフラ」で構成しています。

人材は、多様なDX人材を育成するプログラムおよびデータに基づいた人材配置の最適化をサポートするデジタルプラットフォーム、業務は、生産性向上によるクリエイティブ業務へのシフトを支えるデジタルプラットフォーム、製品・サービスは、高付加価値サービスの提供やビジネスモデル変革を支えるデジタルプラットフォームです。

従業員の生産性が飛躍的に高まれば、「お客様に新たな価値を提供し、社会課題の解決に貢献する製品・サービスを創出するための時間」を増やすことができます。そうした好循環を加速させるために、デジタルを使って仕事のやり方を大きく変えていくのが基本的な考え方です。

DXロードマップ

グループ全体でDXを推進するための共通指針として「DXロードマップ」を策定
持続可能な社会を支える基盤として、より多くの製品・サービスを定着させることを目標とする



FUJIFILM Holdings Corporation 9

続いて、DXロードマップについてご説明します。

DXロードマップとは、DXの推進により、2030年度までに、より多くの製品・サービスが「持続可能な社会を支える基盤」として定着することを目指し、その実現に向けた当社のDX推進の道筋を示したものです。

横軸がステージ、縦軸がDXによる影響範囲を示しています。

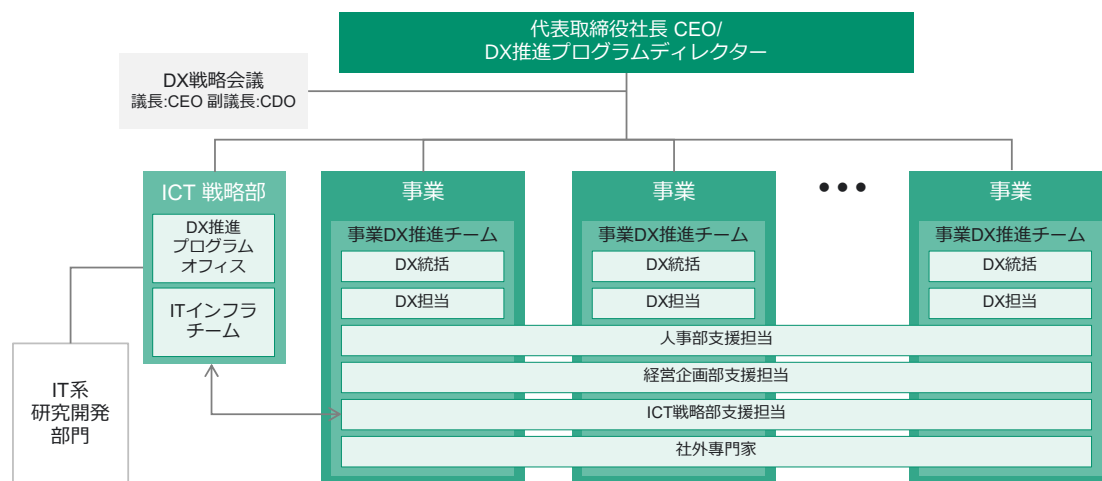
製品や消耗品など「モノの販売」を通じたお客様への「機能価値」の提供が中心となるステージ I では、「機能価値」をさらに高め、また、次のステージ II に向けたリカーリングやサブスクリプションモデルへの進化による継続的な価値提供の仕組化を行います。

ステージ II では、お客様の利用データ等を活用させていただくことを通じて、「お客様に提供する価値を継続的に進化・最適化」することにより、お客様が当社の製品・サービスをご利用いただくことで得られる「利用価値」を高めていくことを目指します。このステージでは、お客様とその利用データが増えれば増えるほどサービスの価値が増える「ネットワーク効果」によって、利用価値の継続的な進化と最適化を実現します。

ステージ III では、様々なステークホルダーとの協働による新たなエコシステムの形成を通して当社の製品・サービスを「持続可能な社会を支える基盤」として定着させ、社会課題の解決に貢献し続けることを目指します。

DX推進体制/All-Fujifilm DX推進プログラム

DX推進の最高意思決定機関として、CEOを議長とする「DX戦略会議」を設置
CEOをディレクターとしたグループ横断体制で「All-Fujifilm DX推進プログラム」を展開



FUJIFILM Holdings Corporation 10

DX推進体制およびAll Fujifilm DX推進プログラムについて、ご説明します。

富士フイルムグループ全体のDX 推進に関わる最高意思決定機関として、CEOを議長、CDOを副議長とする「DX戦略会議」を設置しています。DX戦略会議では、常任メンバーと各事業のトップが、DXに関する投資優先度の判断や戦略実行効果の最大化に向けた議論を進めています。

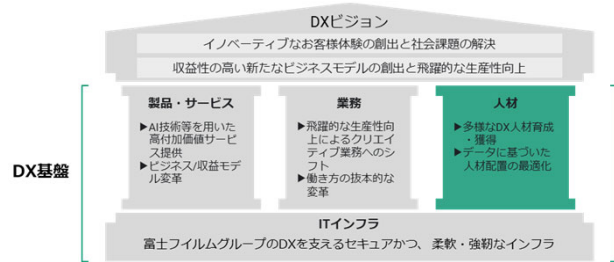
2021年7月には「All-Fujifilm DX推進プログラム」を始動し、CEOをプログラムディレクターとした、グループ横断体制のもとで活動を展開しています。

具体的には、全ての事業がグループのDXビジョンをサポートする事業DXビジョン、およびDX曼荼羅という形式の戦略マップを策定しています。その戦略マップに基づき、各事業のDX統括者が事業毎に設置しているDX推進チームを主導し、戦略・戦術を実行しています。

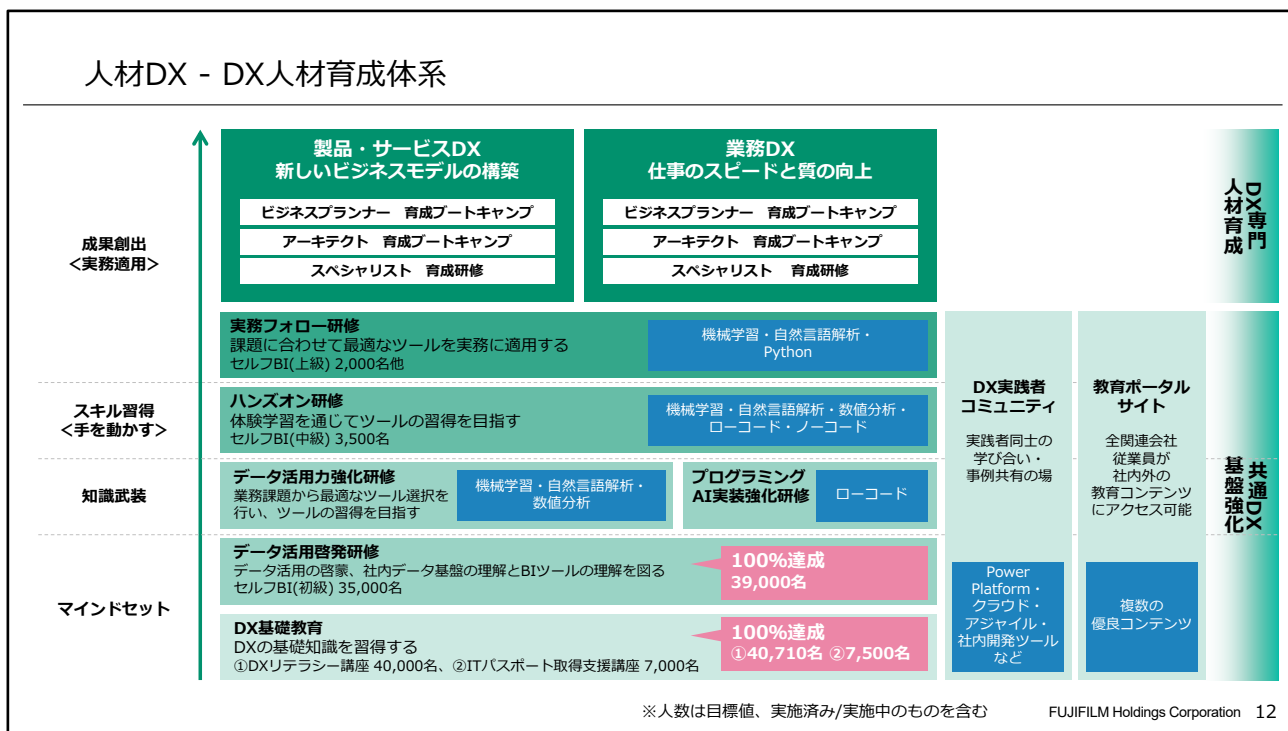
さらに、人事部・経営企画部・ICT戦略部のほか、社外の専門家を加えたコーポレート部門の事業支援担当、ICT戦略部に設置したプログラムオフィス、ITインフラチーム、IT系研究開発部門等、グループ横断での支援体制によって、事業DXを加速させています。

3. 人材DX

- 多様なDX人材育成・獲得
- データに基づいた人材配置の最適化



人材DX - DX人材育成体系



人材DXでは、多様なDX人材育成・獲得とデータに基づいた人材配置の最適化を進めています。今回、その核となる「DX人材育成」体系についてご説明します。

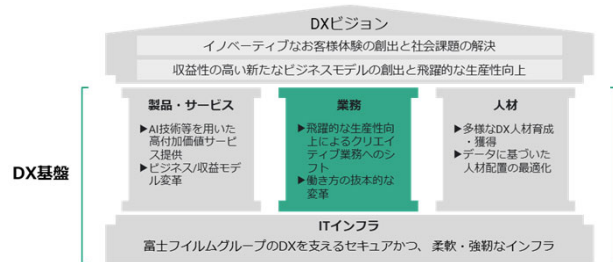
当社がDX人材を育成する上で、特に重視するのは、なぜ当社が「DXビジョン」を掲げ、変革を進めようとしているのか、従業員一人ひとりがしっかりと納得した上で、DXに取り組むマインドを高めることにあります。そのため、図の左側に示したように、「マインドセット」を基礎においた上で、知識武装やスキル習得を通して、成果を創出するという段階を踏むことが当社の育成体系の特徴であると言えます。

図の右側に示している、「共通DX基盤強化」の領域には、全社向けのDX基礎教育や「データ活用啓発研修」を通して、DX推進に対するマインドセットを行う基礎教育をはじめ、知識武装やスキル習得などの育成プログラムがあります。この領域の従業員支援ツールとして、さらに「DX実践者コミュニティー」やeラーニングなどの「教育ポータルサイト」を展開し、従業員を支援しています。

「DX専門人材育成」の領域には、製品・サービスDXおよび業務DXでのプログラムを用意しています。たとえば、ブートキャンプのプログラムでは、1サイクル3ヶ月の期間において実課題に集中的に取り組む実践型研修によって、ビジネスプランナーやアーキテクトを育成しています。また、スペシャリスト育成研修による専門分野ごとのコア人材の育成や、「実務フォロー研修、ハンズオン研修」によるデータサイエンティスト、BIツールやPythonを活用するエキスパートなどの育成を行っています。

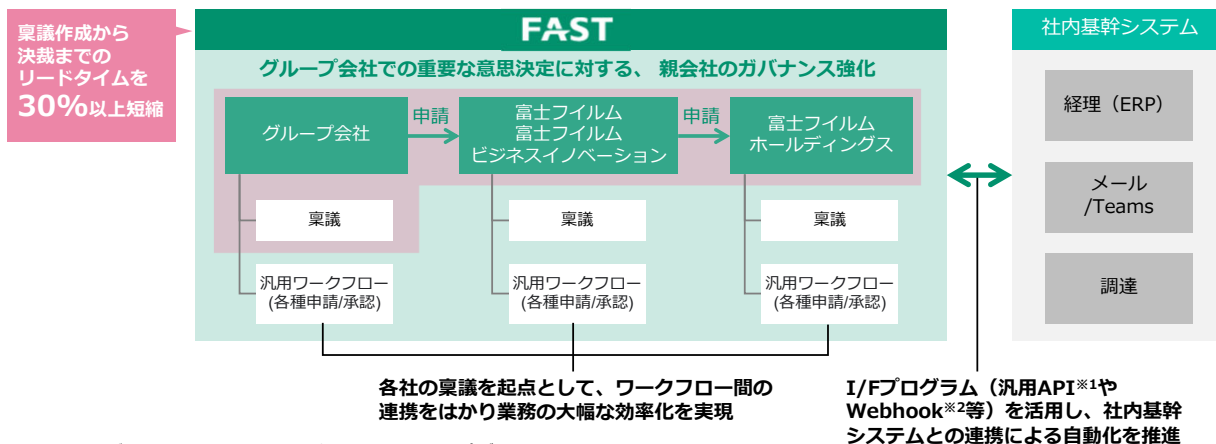
4. 業務DX

- 飛躍的な生産性向上によるクリエイティブ業務へのシフト
- 働き方の抜本的な変革



業務DX – 稟議決裁システム「FAST (FUJIFILM Approval System)」

グループ全体での承認基盤を統一し、親子間のシームレスな申請～承認プロセスにより、さらなる意思決定スピードの向上とガバナンス強化を推進



※1 FASTへのデータ入出力全般に利用できる、規格統一されたインタフェースプログラム

※2 FAST内の特定のアクション(承認や作業完了など)のタイミングで、Teamsなどの他システムに通知をすることができる、規格統一されたインタフェースプログラム

FUJIFILM Holdings Corporation 14

業務DXが目指す「飛躍的な生産性向上によるクリエイティブ業務へのシフト」に加え、グループの意思決定におけるガバナンス強化を目的として、2022年10月に稟議決裁システムを刷新し、順次グループ内に対象を拡大しています。

従来も電子稟議システムを備えていましたが、親子間の連携や他の汎用ワークフローとの連携について、「オフライン」でのコミュニケーションで補完する必要がありました。

そこで、各社の稟議を起点として、ワークフロー間の連携をはかり業務の大幅な効率化を実現するとともに、多彩なインターフェース・プログラムを活用することで社内基幹システムとの連携を自動化できる仕組みを導入しました。

これまでの実績として、稟議作成から決裁までのリードタイムを30%以上短縮することができており、経営の意思決定スピードがさらに向上しています。

業務DX - 経営情報分析システム「One-Data」

経営情報分析システム「One-Data」を2022年5月より稼働。連結経営KPIやグループ各社ERPのデータをクラウドで即座に共有することで、生産性の大幅な向上と経営KPIの達成を目指す

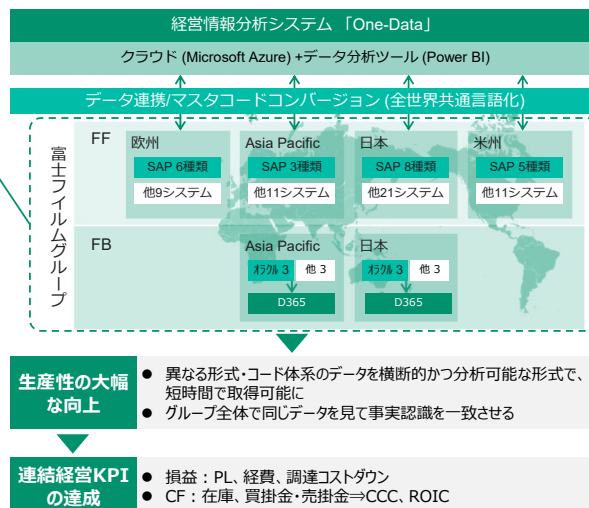
連結経営管理におけるシステム上の課題

- M&A等で多様なグループ会社を受け入れてきたことでグローバルでは異なる多種のシステムを活用
- 今後もフレキシビリティを持ち続けることを目指す

これまでの取り組み

- 富士フイルム及びその主要子会社の売上高・PSI（生産・入在庫・在庫）情報を可視化する仕組みを運用
- 売上高の遂行状況とサプライチェーン全体の施策実行状況のタイムリーな把握・分析に活用

➤ さらに迅速に、営業利益やCCCなどを含む連結経営KPIの進捗把握を行うとともに、各現場課題へのデータ活用を目指して、新たなシステムを構築



さらに、営業利益やCCC等の経営KPIの達成に向けて、グループの経営情報分析システム「One-Data」を2022年5月から稼働させました。

当社は、M&A等で多様なグループ会社を受け入れてきたことで、グローバルで約90種のシステムを保有しています。この状況下で、経営に必要な連結データを適時に取得することが「連結経営管理」における課題でした。

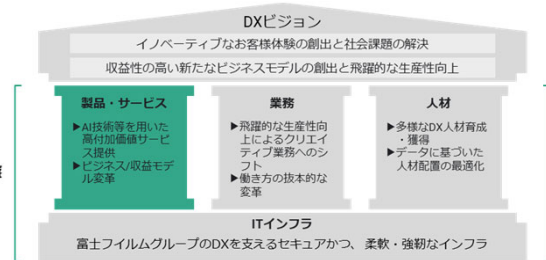
これまでの取り組みとして、売上、生産・入在庫・在庫情報を可視化する仕組みを通して、売上高の遂行状況とサプライチェーン全体の施策実行状況をタイムリーに把握し、経営や事業部での分析に活用してきました。さらに迅速に、営業利益やCCCなどを含む「連結経営KPI」の進捗把握を行うための分析と、データ可視化の機能を強化するとともに、各現場課題へのデータ活用を目指して、One-Dataを構築しました。

データ連携やマスタコードのコンバージョンにおいて、グローバルで定義した共通品目階層への変換など、共通言語化の処理を行っています。これにより、各社の異なるERPから吸い上げた情報をクラウドで即座に共有し、One-Data上で共通言語化された連結経営情報として活用することを可能としています。こうした取り組みにより、組織間での事実認識を完全に一致させることで、生産性の大幅な向上につなげています。

5. 製品・サービスDX

- AI技術等を用いた高付加価値サービス提供
- ビジネス/収益モデル変革

DX基盤



最後に、製品・サービスDXについて、ご説明します。

5. 製品・サービスDX

- 働く人の生産性向上と創造性発揮を支援する働き方の提供

FUJIFILM Holdings Corporation 17

まず、働く人の生産性向上と創造性発揮を支援する、ビジネスソリューション事業の取り組みについてご説明します。

製品・サービスDX - 働く人の生産性向上と創造性発揮を支援する働き方の提供
ビジネスイノベーションの事業領域

ビジネスイノベーションセグメント

**オフィスソリューション
(4,995億円)**

- ・ 強固なセキュリティを強みとする、複合機・プリンターや消耗品の販売、保守サービスを通じて、ドキュメントに関わるオフィス向けソリューションを提供
- ・ リサイクルビジネスの更なる推進



**ビジネスソリューション
(2,605億円)※1**

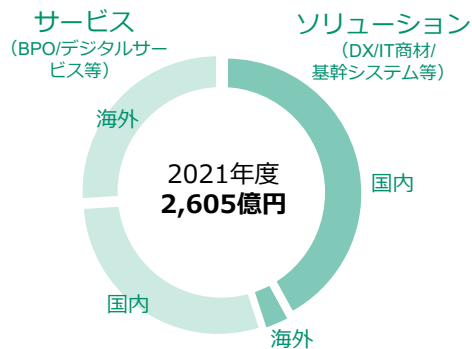
- ・ 業種・業務の特性に合わせた、システムインテグレーションやクラウドサービスによるソリューション、複合機管理や基幹業務プロセスの役務代行など、課題解決型のソリューション・サービスを提供し、お客様の業務効率化や増力化、働き方改革に貢献



Bridge
DX Library
Dynamics 365

※1 数値は2021年度売上高（リスタート後）

ビジネスソリューション売上構成



- ・ BPO (Business Process Outsourcing) : 自治体・公共機関/企業向けに基幹業務プロセスの役務代行を提供するサービス
- ・ デジタルサービス : メール・SMSなどのメッセージング配信などデジタルチャネルを通じた顧客コミュニケーション支援サービス

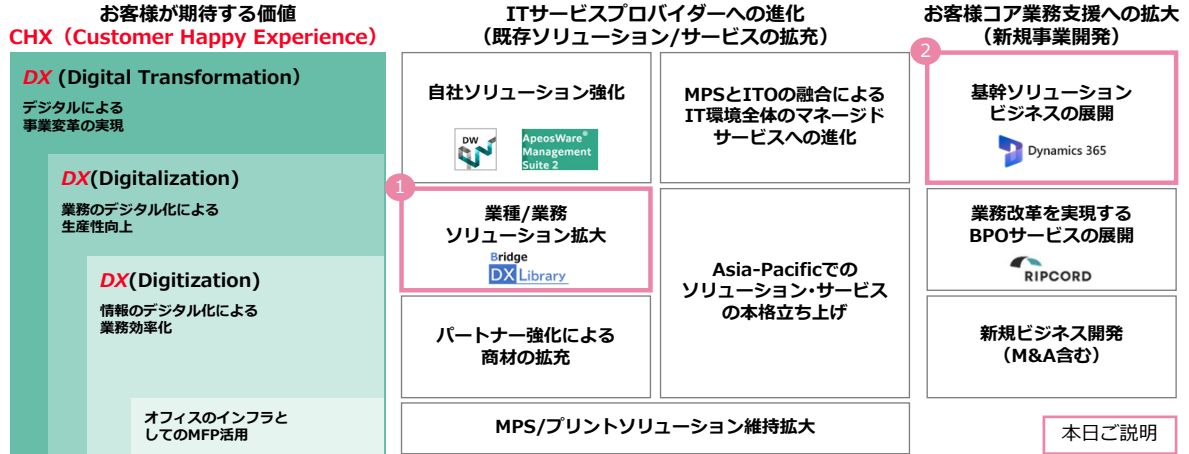
FUJIFILM Holdings Corporation 18

ビジネスソリューション事業では、業種・業務の特性に合わせて、システムインテグレーションやクラウドサービスによるソリューション、オフィス機器の統合管理のアウトソーシングサービス、基幹業務プロセスのBPOなど、課題解決型のソリューション・サービスを提供しています。

21年度の売上高は2,605億円で、DXやIT関連商材のソリューション売上が4割程度、BPOや自治体向け公共サービスなどのサービス売上が6割程度を占めています。

製品・サービスDX - 働く人の生産性向上と創造性発揮を支援する働き方の提供
 ビジネスソリューションにおける中期成長シナリオ（目指す姿）

お客様にワンストップのDXサービスを提供し、DXの先にあるお客様の成功に貢献する「CHX (Customer Happy Experience)」を実現することで、ビジネスイノベーションパートナーとして成長していく



*MPS (Managed Print Service): オフィスの出力環境を最適化し、コスト管理やセキュリティ、ガバナンスの維持強化を行うサービス
 ITO (IT Outsourcing): IT戦略の立案とその戦略に基づいたIT環境の導入から運用・管理までを支援するサービス
 BPO (Business Process Outsourcing): 自治体・公共機関/企業向けに基幹業務プロセスの役割代行を提供するサービス

FUJIFILM Holdings Corporation 19

次に、ビジネスソリューション事業の中期成長シナリオにおけるDX戦略をご説明します。

ワンストップのDXサービスを提供し、お客様の成功体験を生み出すCHX(カスタマーハッピーエクスペリエンス)を実現するとともに、これにより、ビジネスイノベーションパートナーへと成長していくことがビジネスソリューション事業の目指す姿です。

CHXの実現に向けて、当社が「ITサービスプロバイダーへ進化」することと、基幹システムを提供し、DXを通じてお客様の業務プロセス改革に貢献する「お客様コア業務支援への事業領域の拡大」の2軸で、DXのソリューション・サービスを展開します。

「ITサービスプロバイダーへの進化」では、複合機やプリントソリューションを中心としたプロバイダーから、お客様がDXを実現するステップに応じて様々なソリューション・サービスを揃えた「ITサービスプロバイダー」に進化することを目指します。事例として、業種・業務ソリューション「Bridge DX Library」についてご説明します。





また、「お客様コア業務支援への事業領域の拡大」の軸では、「基幹ソリューションビジネスの展開」としてMicrosoft Dynamics365を中心とした基幹システムの海外展開についてご説明します。

製品・サービスDX - 働く人の生産性向上と創造性発揮を支援する働き方の提供

事例① Bridge DX Library

建設業や製造業などの4業種及び業種共通の電子帳簿保存法やインボイス制度対応、セキュリティ強化等の業務課題ソリューションを提供し、お客様を成功に導く懸け橋となる

Bridge DX Library 各業種への価値提供例

	建設業	<ul style="list-style-type: none">測量、積算、品質管理情報など工事情報の一元管理による施工管理の効率化社内外の情報連携をデジタル化して施工管理を迅速化、効率化
	製造業	<ul style="list-style-type: none">設計情報、CADデータ等の技術情報をマルウェアから保護画像認識システムにより、既存の生産設備を生かしたIoTの実現
	医療機関	<ul style="list-style-type: none">レセプト情報のチェックシステムによる査定率低減医療現場のWEB会議の質と効率を向上
	福祉サービス	<ul style="list-style-type: none">福祉事業者を狙うランサムウェアからの保護契約業務の効率化とペーパーレスの実現

現在103種類の
ラインアップで展開



FUJIFILM Holdings Corporation 20

「Bridge DX Library」は、ITサービスプロバイダーとして、当社が展開するソリューションを組み合わせたDXパッケージです。建設業や製造業、医療機関、福祉サービスの4業種に加え、電子帳簿保存法やインボイス制度への対応、セキュリティ強化など業種共通の経営課題・テーマ別に対応したソリューションを、中堅・中小企業向けに提供しています。

2022年5月に提供を開始し、現在、103種類のラインアップで展開しており、今後さらに、自治体・公共機関、卸売業向けにも拡大するとともに、業種共通のソリューションも増やしていきます。

事例① Bridge DX Library

電子帳簿保存法・インボイス制度に対応するためのソリューションをお客様に提供



当社が提供するソリューションの切り口

- 1 **会計処理** 税区分ごとの記帳や仕入れ税額計算等、インボイス制度に対応した会計処理が必要です
- 2 **請求発行** 発行請求書の記載事項変更や税率計算変更が必要です
- 3 **電子保存** 取引データ電子保存義務化にともない、訂正削除防止や即時検索性の確保が必要です

事例 電子帳簿保存法対応ソリューション

製造 受注業務ペーパーレス化によるコスト削減と電子帳簿保存法へ対応

金属加工卸業（従業員50名）A社様の導入例

受領 → キーワード付与 → 保管

メール
ダウンロード
ペーパーレスファクス

DocuWorks 9 + 文書情報エンタープライズ

検索に必要なキーワード付与を画像確認しながらバラバラめぐりで素早く効率的に実施！

クラウドストレージ
可視性 真実性 BCP

Working Folder エビデンス管理オプション
JIIMA認証取得

※この登録ロゴは公益社団法人 日本文書情報マネジメント協会によりライセンスされています。

「Bridge DX Library」のテーマ別ソリューションの事例として、ここでは「電子帳簿保存法」に対応したパッケージをご紹介します。

電子帳簿保存法の改正に伴い、昨年は電子取引の電子データ保存に関するソリューションについて、多くの引き合いがありました。

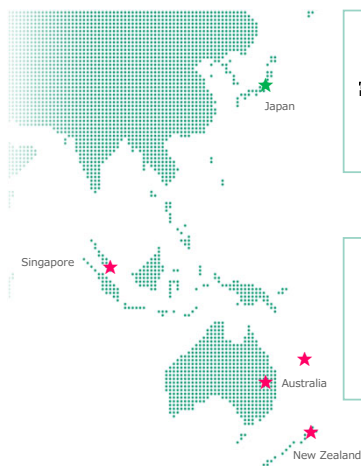
電子帳簿保存法の取引データ電子保存義務有効措置は今年の12月末に終了することが決定され、また、10月にはインボイス制度が開始されることが決定しています。

「Bridge DX Library」の法対応ソリューションでは、会計処理、請求書発行、電子保存の3つの切り口で、お客様が電子帳簿保存法やインボイス制度にスムーズに対応できる、様々なソリューションを揃えています。

右の図は、従業員50名規模の金属加工卸業の導入事例です。ペーパーレスFAXと文書管理ソリューションの「Docuworks」、「Working Folder エビデンス管理オプション」の組み合わせにより、電子帳簿保存法への対応に加え、受注業務のペーパーレス化による業務効率化とコスト削減を実現しています。

事例② 基幹DXソリューション事業への参入・拡大

Microsoft Dynamics365をはじめとするクラウドアプリケーション群を核とした
基幹DXソリューションを展開。豪Microchannel社の買収を通して
中堅・中小企業を主要顧客とした基幹DXビジネスの海外展開を本格化



FUJIFILM
富士フイルムデジタルソリューションズ(株)
日本・タイ
(2022年1月1日~)



MicroChannel社
Australia・New Zealand
Singapore
(2023年3月1日~)

M&Aで新たに市場拡大

Microsoft Dynamics365、SAP、Sageなどグローバルで展開する
基幹システムパッケージを含む

主要基幹システムの販売・導入支援

導入から運用までワンストップで対応。すべての利用者がデジタルで業務を扱える

End to Endでのサービス提供

受賞歴

100+

Microsoft Solution Partner (旧 Microsoft Dynamics 365 Gold Partner)
SAP Partner of The Year - ANZ, Excellence Award ANZ - Sage Intacct ほか

各種基幹システムの販売・導入支援事業に関する
確かな実績と強固な顧客基盤、高度な技術を
備えたIT人材が強み

Microsoft Dynamics365をはじめとする、クラウドアプリケーション群を核とした
基幹システムの販売・導入支援を展開する「基幹DXソリューション」について、ご説
明します。

当社は、富士フイルムデジタルソリューションズを通じて、既に国内中心にMicrosoft
Dynamics365をはじめとする基幹システムの販売・導入支援を展開していますが、今
般新たに買収したオーストラリアのMicrochannel社を通じて、中堅・中小企業を主要
顧客とした、この基幹DXソリューション事業の海外展開を本格化させます。

Microchannel社は、Dynamics365だけでなく、SAP、Sageなどグローバルで展開され
ている基幹システムの販売・導入支援で豊富な実績を持ち、強固な顧客基盤と高度な技
術を備えたIT人材を擁していることが強みです。Microchannel社をグループに加えた
ことにより、新たにオーストラリア、ニュージーランド、シンガポールの市場に参入し
ます。

事例② 基幹DXソリューション事業への参入・拡大

ビジネスの業務プロセスに精通し、経験と技術に裏打ちされたお客様目線での End to Endの業務DXを実現する

富士フィルムデジタルソリューションズ内での 基幹システムリプレース(Dynamics365の超短期導入)

富士フィルムデジタルソリューションズでのERP導入で培った
高い技術力と変革ノウハウ

Gold
Microsoft Partner



富士フィルムデジタルソリューションズに多数
所属するマイクロソフト認定資格者により基幹
システムリプレースを半年で実現。
富士フィルムビジネスイノベーション内でも順
次導入予定。
実践に裏打ちされたDXノウハウを活用。

Fit to StandardによるBPaaS*の提供

*Business Process as a Service

ノウハウを詰め込んだテンプレート提供によるスピーディな導入



SPEED UP!



富士フィルムビジネスイノベーションの強固な顧客基盤（日本/APAC）

富士フィルムビジネスイノベーションが
長年培った業務ノウハウ/オフィスソリューションの組み合わせ

2027年度にビジネスソリューション事業全体で4,000億円規模に成長させる

FUJIFILM Holdings Corporation 23

基幹DXソリューションの展開における当社の強みは、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に精通していることです。

さらに、国内で当事業を展開する富士フィルムデジタルソリューションズが、自社の基幹システムをDynamics365にリプレースした際は、同社に多数所属するマイクロソフト認定資格者の知見を生かすことで、半年という超短期での導入を実現しました。この経験をノウハウとして蓄積しており、お客様に基幹システムを導入いただく際にこのノウハウを活かしていきます。

当社は、お客様の従来の業務プロセスを、導入するシステムに効率的・効果的に合わせていく業務改革をサポートします。この「Fit to Standard」の考え方が、基幹DXのキーであるからです。

業務に合わせてシステムをカスタマイズするのではなく、ノウハウの詰まった業務プロセステンプレートを、Business Process as a Serviceとしてクラウド上から提供することで、スピーディな導入を実現します。

当社は、中期的な目標として、2027年度にビジネスソリューション事業全体で、4,000億円規模の売上高に成長させることを目指します。

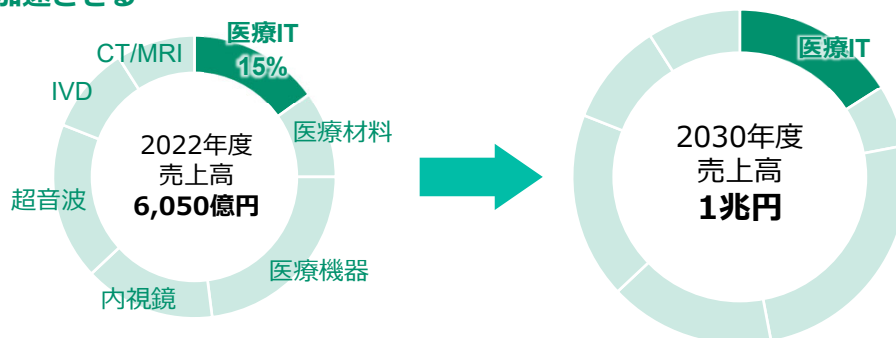
5. 製品・サービスDX

- メディカルシステム事業を通じた社会課題解決

最後に、メディカルシステム事業を通じた社会課題の解決をご説明します。

製品・サービスDX – メディカルシステム事業を通じた社会課題解決

医療ITを中核に据え、世界トップシェアを誇る医用画像情報システム（PACS）を基盤として各製品群を展開。M&Aによりデジタル病理事業にも本格参入し、事業の成長をさらに加速させる



AI・IT技術を活用した製品・サービス開発をさらに加速させ
メディカルシステム事業の売上高を2030年度に1兆円を目指す

※ 2022年度売上高は、2月8日公表の業績予想値

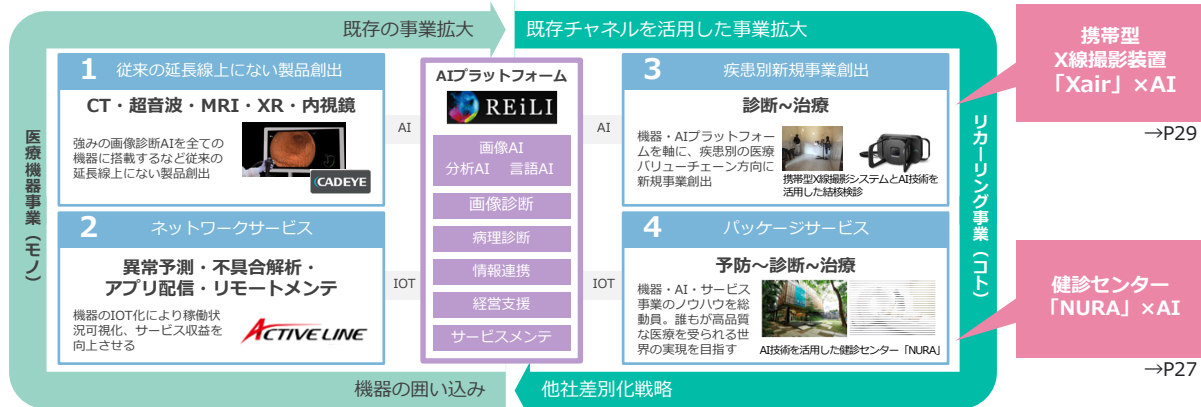
FUJIFILM Holdings Corporation 25

当社のメディカルシステム事業は、医療ITを中核に据え、世界トップシェアを誇る医用画像情報システム（PACS）を基盤として各製品群を展開しています。

日立製作所の画像診断関連事業の買収により、ラインアップにCT/MRIを加え、さらに、新たなM&Aによりデジタル病理事業にも本格参入しました。

AI・IT技術を活用した製品・サービス開発をさらに加速させ、メディカルシステム事業の売上高を2030年度に1兆円とすることを目指しています。

AI技術ブランド「REiLI」を戦略基盤として「モノ」から「モノ+コト」による価値提供への転換を図る



富士フィルムにしかできない「唯一無二の医療バリューチェーン」の形成を目指す

メディカルシステム事業の成長を実現するための医療IT戦略についてご説明します。

図の中心にある、医療AIの技術「REiLI」を戦略基盤に据えて、CT・超音波・MRIなど医療機器をモノとして進化させながら、製品・サービスのデジタル化を進め、医療従事者や患者の体験価値を高めることで、「モノ+コト売り」を主体とするバリューチェーンを形成していきます。

具体的には、すべての医療機器に診断支援AI技術を搭載することで、単に検査画像・データを可視化するだけでなく、画像解析を行い、医師の診断をサポートできる製品・サービスの提供を進めています。

本日は、「疾患別新規事業創出」の事例として、携帯型X線撮影装置とAI技術の組み合わせによる結核撲滅に向けた取り組み、「パッケージサービス」の事例として、AI技術を活用した健診センター「NURA」による、がん・生活習慣病の早期発見への取り組みについて、ご紹介します。

【健康分野における目標】医療アクセスの向上にむけ、2030年度までに医療AI技術を活用した製品・サービスを、世界196すべての国・地域に導入

新興国における課題

- ・健診制度が十分ではない
- ・「予防・早期発見」のために健診するという意識の定着が重要

インドにおけるがんの状況

- ・インドではがん検診制度が存在しない
- ・がん罹患者の**5年生存率は3割**
(健診サービスが普及している日本は**7割**)

健診サービスを展開することで、新興国での医療アクセスの向上に貢献する

NURA



- ・日本式の高品質な健診サービスをリーズナブルな価格（2万円強）で提供
- ・当社の医療機器・AI技術を活用してがん・生活習慣病の早期発見に貢献

120分で
全ての検査・説明まで完了

AIを活用してCT放射線量を
大幅削減

当社は、医療アクセスの向上を目的として、世界196の国・地域に医療AI技術を活用した製品・サービスを導入することを目指しています。

今回、ご紹介するのは新興国における健診サービス「NURA」の拡大です。

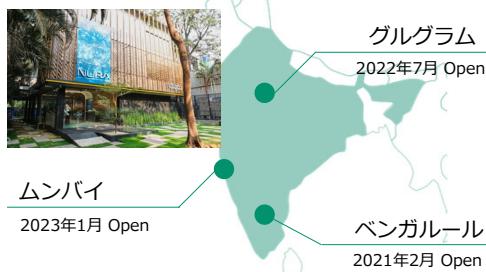
新興国では、健診制度が十分ではありません。予防・早期発見のために健診するという意識が定着していない国も多く、当社は、予防・早期診断・早期治療の実現のために、これまで培ってきた独自の技術とAI技術を組み合わせ、医療IT分野で蓄積された大量のデータを活用することで、医療環境の整備、医療従事者への貢献を目指しています。

新興国の中でもインドはがん検診制度がありません。がん罹患者の5年生存率は、健診サービスが広く普及している日本では7割であるのに対して、インドでは3割と言われています。そこで、まず「NURA」をインドで展開することで、医療アクセス向上に貢献できると考え、健診普及に取り組んでいます。

「NURA」は日本式の高品質な健診サービスをリーズナブルな価格で提供し、当社の医療機器・AI技術を活用してがん・生活習慣病の早期発見に貢献しています。120分で全ての検査・説明まで完了するとともに、AIを活用してCT放射線量を大幅削減したことにより、診断性能に優れるCTを健診で利用できるようにしました。

製品・サービスDX - メディカルシステム事業を通じた社会課題解決
健診センター「NURA」によるがん・生活習慣病の早期発見

「NURA」展開状況



累計受診者数 2023年2月末 約7,500人	目標拠点数 2030年度 100拠点
--------------------------------------	---------------------------------

「NURA」健診データ活用に向けて

- ・経済産業省「アジアDX促進事業」に採択
- ・経済産業省「インド太平洋地域サプライチェーン強靱化事業」に採択。セキュアな環境下で受診者の同意を得た、匿名化された健診データを活用する仕組みを実証

健診サービス定着のために

新興国で健診を根付かせるためには、健診拠点の拡大と合わせて、健診によって得られたデータを有効活用※できる仕組みを確立することが重要

※健診データを分析して、疾病リスクを予測し、生活習慣改善への働きかけを行う等

2030年度までに健診サービス事業をグローバルで200億円規模に成長させる

FUJIFILM Holdings Corporation 28

「NURA」は現在、インドの3拠点で展開しており、累計受診者数は今年の2月末で約7,500人です。今後、2030年度までに100拠点にすることを目指しています。

「NURA」は、デジタル技術を活用し新興国の社会課題解決に貢献する活動として高い評価を受け、経済産業省が推進する「インド太平洋地域サプライチェーン強靱化事業」に採択されました。

本事業では、デジタルを活用したサプライチェーンの可視化・データ連携、サプライチェーンの多元化を通じたサプライチェーン強靱化を目的として、データの改ざんを防ぎ、安全な環境下でのデータのやりとりを可能にするブロックチェーン技術を用いたデータ連携基盤を構築しました。

セキュアな環境下で、受診者の同意を得て、かつ個人が特定されることないように匿名化した健診データを日本の研究・解析チームと共有し、AI技術を用いて分析し、受診者へのフィードバックなどに活用する仕組みを実証しました。将来的には、健診データをもとにした疾病リスクの予測へと発展させることを検討しています。

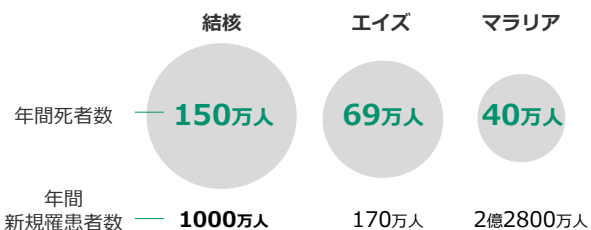
当社は、2030年度までに健診サービス事業をグローバルで200億円規模に成長させることを目指しています。

製品・サービスDX - メディカルシステム事業を通じた社会課題解決
 携帯型X線撮影装置×AIを活用した結核撲滅に向けた取り組み

結核は死者数最大の感染症

- 空気感染し放置すると死の危険性も
- 診断→治療で完治する感染症
- 新規罹患者のほとんどが開発途上国

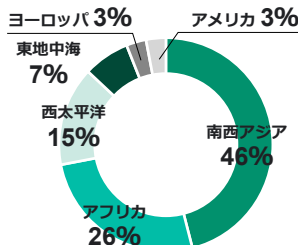
感染症による死者数



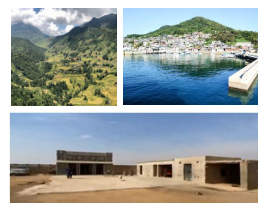
出典：「WHO世界結核報告書2019」「国連合同エイズ計画ファクトシート2020」「WHO世界マラリア報告書2019」

結核の新規罹患患者1,000万人のうち、**400万人**がタイムリーに診断・治療を受けられていない現状

結核の新規罹患者の地域分布



取り残される地方



- 医療体制が脆弱な開発途上国の地方で特に深刻な課題
- 新規罹患者の多くは医療設備が不足する地方在住
- 開発途上国での検査は「痰検査」が中心
- 世界は2030年までに結核撲滅を掲げる（SDGs）

死者数低減のため、まずは「検診」を届ける

FUJIFILM Holdings Corporation 29

最後に、携帯型X線撮影装置とAIを活用した結核撲滅に向けた取り組みをご紹介します。

結核は全世界で毎年約1,000万人が新規に発病し、2020年には約150万人が死亡している世界三大感染症の一つです。中でも、アフリカや東南アジアなどの開発途上国が占める結核罹患者の割合は、世界全体の約9割に達しており、毎年400万人ほどの感染者が発見されず、タイムリーな診断と治療の機会を得られていないと言われています。

特に地方では感染が多いにもかかわらず、医療設備や安定した電源などが不足しているため、結核の検診として「X線検査」が定着していません。

SDGsの目標の一つに、2030年までの結核撲滅が掲げられる中、死者数低減のために、当社の「検診」ソリューションを広く届けることを使命として、取り組みを推進しています。

製品・サービスDX - メディカルシステム事業を通じた社会課題解決
携帯型X線撮影装置×AIを活用した結核撲滅に向けた取り組み

▶ 富士フィルムの結核診断ソリューション



小型・軽量かつ電源設備不要
どこにでも運搬し撮影することが可能



▶ Xairシステムがグローバル標準へ

- WHOがガイドラインを改訂し、胸部X線画像+AIサポートによるスクリーニングを推奨
- 国連UNOPS*と長期供給契約を締結
- 30か国に展開

グローバル標準を痰検査からX線検査へ

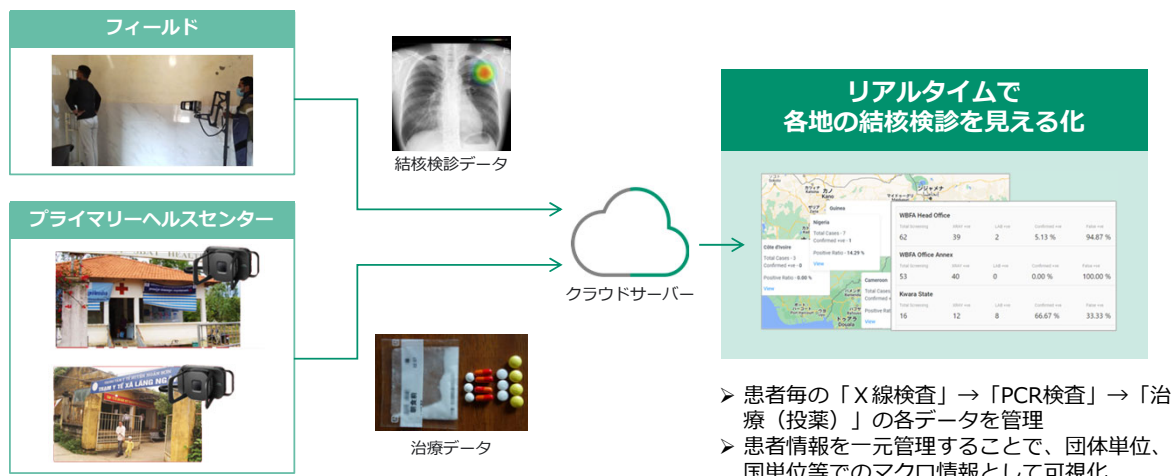
* インフラ建設や、医薬品・医療機器・車両等の物品・サービスの調達と提供をはじめとしたプロジェクトの実施に特化した国連機関。UN Office for Project Services

FUJIFILM Holdings Corporation 30

当社の携帯型X線撮影システムは、スーツケースに収納して持ち運びできるほど小型・軽量で、専用のレントゲン室がない環境での結核のスクリーニング検査に活用されています。また、バッテリー内蔵式のため、電力インフラが不安定な地域でも使用可能です。

WHOは2021年に発表した結核対策新ガイドラインにおいて、従来の「痰検査」に加え、新たに「胸部X線撮影による結核のスクリーニング検査」を推奨しました。さらに当社は、国連プロジェクトサービス機関「UNOPS（ユノップス）」と携帯型X線撮影システムの長期供給契約を締結し、すでに世界30か国で結核検診向けに提供しています。

**富士フイルムグループが目指す未来：世界の結核診断・治療情報を一元管理
 持続可能な社会を支える基盤として当社のソリューションを定着させる（ステージⅢ）**



さらに当社は、世界中で実施された結核検診のスクリーニング検査から投薬治療までのデータをクラウド上で一元管理するソフトウェアを開発中で、現在、本ソフトウェアの実証実験を進めています。

本ソフトウェアを携帯型X線撮影システムとセットでプライマリーヘルスセンターに導入し、世界各地の結核検診と治療状況をリアルタイムで見える化していきます。これにより、流行状況を把握し、最も必要な地域に治療薬などを迅速に届けられるようになると期待されています。

そして、この取り組みを成果として実現させることこそ、DXロードマップのステージⅢで目指す「持続可能な社会を支える基盤として当社のソリューションが定着」させた状態と言えます。

製品・サービスDX - メディカルシステム事業を通じた社会課題解決
さらなる社会課題解決に向けて

開発途上国における医療体制の課題

- 慢性的に患者が上位病院へ集中し治療に影響
- プライマリーヘルスセンター（PHC）では診断機器や人材不足に加え、不安定な電力供給が課題

中央病院 専門的な医療

州・郡病院 治療、予防、健康増進

プライマリーヘルスセンター（PHC） 一次診療



世界中に200万施設のPHCが点在

課題解決に向けて

- 日常の医療ニーズに各地域で応えるため一次医療機能を整備
- PHCで簡易診療を実施し上位病院へのエスカレーション・経過観察を判断

携帯型X線撮影装置×AI

FDR Xair



- 既存の部屋で使用可能。追加投資不要
- バッテリー駆動で不安定な電力環境でも稼働
- 簡便な操作性・高い安全性（WHO/IAEA推奨仕様）
- AIが診断を支援し、異常所見をその場で拾い上げ
- Xairを用いることで様々な症状や部位を検査可能

FUJIFILM Holdings Corporation 32

最後に、さらなる社会課題解決に向けた取り組みをご紹介します。

現在、開発途上国には約200万のプライマリーヘルスセンターがあります。それらの多くは、医療機器の不足から一次医療機能を果たせていません。その結果、最初から大病院に行く患者が増えて、本来大病院が担うべき重症患者への対応が十分にできていないという課題があります。

プライマリーヘルスセンターに、携帯型X線撮影システムを導入することで、結核検診に加え、腹痛や骨折など様々な症状やCOVID-19の検査も可能となります。さらに、今後新たな呼吸器感染症が発生した場合の備えとしても、有意義な施策と位置づけて、取り組みを進めています。

6. 社外取締役による評価

社外取締役による評価

当社 社外取締役

江田 麻季子氏

世界経済フォーラム
日本代表
東京エレクトロン株式会社
社外取締役



2013年10月 インテル株式会社 代表取締役社長
2018年4月 世界経済フォーラム日本代表
2018年6月 当社取締役（社外取締役）

- 長年にわたり海外市場でのマーケティングを担当したのち、インテル日本法人の代表取締役を務め、強いリーダーシップをもって新市場の創出、グローバルな人材の育成を実現。
- 現在は、世界経済フォーラムの日本代表を務め、各界のリーダーと連携して、地域・産業などのあらゆる課題に対し、世界規模での改善に取り組む。

1

DX成功の必須要件 -リーダーのデジタルに対する理解

→ CEOをリーダーとするDX推進体制

2

外部環境も事業も「変化すること」が前提

→ 変化に合わせて「取り込む」仕組み

人材育成を通して取り込んだ情報を有効活用する

3

革新的なソリューションによるWell-beingへの貢献

→ グローバルでのヘルスケアギャップ解消に向けて

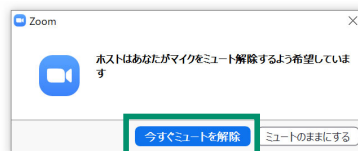


質疑応答について

- ① 画面上の「手を挙げる」ボタンで挙手をお願いいたします。




- ② 手を挙げた方の中から、司会が指名します。
- ③ 質問される方のミュートを解除します。
画面上に右のポップアップが出てきますので、「今すぐミュートを解除」を選択してください。



- ④ 質問される方は、ミュートが解除されたことを確認後、ご発言をお願いいたします。
 - ・はじめに「御社名」「御名前」をおっしゃってください。
 - ・複数ご質問される場合は1問ずつお願いいたします。
- ⑤ ご質問終了後は、司会が再びミュートの状態に戻します。
※「手を降ろす」ボタンで挙手をやめることが可能です。

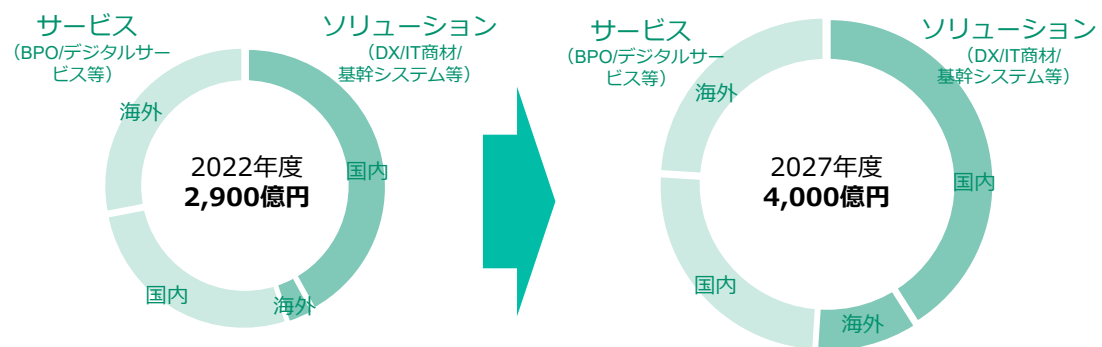




Appendix

Appendix

ビジネスソリューションの売上構成



※ 2022年度売上高は、2月8日公表の業績予想値 FUJIFILM Holdings Corporation 40

FUJIFILM
Value from Innovation