

## メディカルシステム事業説明会 質疑応答

Q. 社内的なコラボレーション（富士フイルムヘルスケア（株式会社日立製作所の画像診断関連事業を承継し設立、以下、FHC）、デザインセンター、etc..）が進んでいる認識だが、今後の成長に寄与する、事業横断的取り組みがあれば教えてほしい。

A. ライフサイエンス領域でのシナジー事例としては、ライフサイエンス事業で半月板損傷に対する新たな治療法の確立を目指して再生医療製品の開発を進める中、メディカルシステム事業では、膝関節を低侵襲に解析できる 3D 画像解析システム「SYNAPSE VINCENT」を保有しており、膝疾患向けソリューションの展開を図っている  
開発面では、FHC の機器と FF の IT といった互いの得意領域を組み合わせた開発を加速していることに加え、FF の Front Loading な開発体制、すなわち設計やデザインを商品企画前の段階から早期に巻き込むこと、を FHC にも導入している。

Q. 地域戦略の観点でお伺いしたい。新興国、および先進国への展開はどのように進めるか？

A. 新興国に向けては、幅広い機器ポートフォリオと IT を組み合わせたパッケージで販売を拡大している。医師が少ないという新興国の課題に対して、AI による診断サポート機能を機器と組み合わせる当社の戦略が合致している。他にも、携帯型 X 線撮影装置 Xair と IT/AI の組み合わせによる病変自動認識などを活かした結核診断も進めている。先進国についても、FHC との一体化による製品ラインアップ拡大と、IT/AI を組み合わせたソリューションを提案し、商談が増えている。また、グローバルシェア No1 の PACS に加え、直近で米 Inspirata 社より買収したデジタル病理もフックとして、機器の販売を拡大していく。

Q. 中国の腐敗防止運動について懸念はあるか？

A. 病院とのワークショップなどで遅れがあるものの、全体として大きな影響はない。

Q. 中長期な数値目標についてお伺いしたい。

- (1) 売上目標 7,000 億円を 2025 年度に 1 年前倒したが、これは円安を反映したものの、それともファンダメンタルに伸びているのか？
- (2) 2030 年度の売上目標 1 兆円に対して、上方修正の余地はあるか？
- (3) 営業利益率 10% 台後半を目指すとのことだが、これは現時点のある程度高いレベルの margins を維持するということか、もしくは更に margins を高めていくということか。

A. (1) 為替影響を除いても年率 6% で成長しており、円安の後押しがなくとも達成可能な目標である。  
(2) 現時点では、2030 年の売上目標は 1 兆円を据え置く。  
(3) 現在 15% 前後の OPM は、2030 年に向けて 20% に近い水準まで目指す。既に利益率の高い内視鏡や IVD は現在の高い margins レベルを維持し、他の製品についても更なる margins 向上の余地がある。

Q. 富士フイルムと同様に、モダリティに加えて、3D や AI プラットフォームをもつ会社もある。競合他社と比較したときに、御社の製品 & AI プラットフォームは優れているといえるのか？

A. 優れていると言える。大きなポイントは、当社 PACS 「SYNAPSE」がグローバルシェア No1 であること。これにより大量の医療画像データが蓄積されることに加え、最先端の研究を行うための病院との豊富なタッチポイントを有する。それをベースに、3D 画像解析システム「SYNAPSE VINCENT」で高品質なアプリケーションを矢継ぎ早に開発し、

質・量ともに他社を大きく上回る製品展開を行い、AI プラットフォームに活かしている。主要疾患は自社で開発し、ロングテール部分はオープン戦略をとり、「ないものはない」状態を作っていく。

Q.医療機器で製品ごとのシェアはどの程度？

A. CT/MRI のシェアは 1 桁台。超音波は、FHC の据置型と FF の携帯型とあわせるとグローバルシェア No3。内視鏡のシェアは約 2 割。総じて、今後 AI・IT 技術を活用することによる伸びしろは大きい。

Q. 生成 AI について開発を進めているとのことだが、こういった領域で活用していくのか？

A. 戦略上、先方との事情などの都合で、現時点で具体的にお話することはできないが、医師の「正解データ」を活用して、AI により医師の診断を超える分野があるかどうかを、要素研究レベルで進めている。

Q. 中国の腐敗防止活動について、先ほど影響がないという話もあったが、今後のリスクはどのように考えているか？

A. 内視鏡のワークショップは毎年数百件ほどあり、足元でいくつか中止になっているものの、現時点で計画遂行に影響を与えるものはなく、静観している状況。

Q. 今後の利益率向上に向けて、AI 等リカーリングの収益性を高めるのか？それとも機器の収益性を高めていくのか？

A. ハイブリッドな戦略で進めている。AI を活用したワークフロー支援を搭載することで、機器自体の高付加価値化、高収益化を実現する。加えて、導入いただいた機器に向けて、AI を活用したアプリケーションを次々に提供していく。オンプレミスのハードウェアが病院にあり、クラウド上の AI をお試しいただきながら、良ければ購入いただく。

Q. 内視鏡が好調だが、現状のシェアは何%程度か？中長期的な目標はあるか？

A. 当社推定で、シェア 20%台。過去 10 年間で売上は 2 倍となっており、2030 年に向けて AI・IT 技術活用により、更なるシェア拡大、売上倍増を狙っていく。

Q. 日経記事では 2025 年までに術中ナビゲーションを市場導入することとのことだが、タイミングは？

A. 外科分野について、足元の売上高は、X 線透視台と内視鏡を組み合わせた ERCP(内視鏡的胆管膵管造影)等で約 50 億円。今後、薬事承認の状況を踏まえつつであるが、2025/3 月期中の術中ナビゲーションへの参入を進め、売上規模の倍増を狙う。

術中ナビゲーションの参入にあたっては、SYNAPSE VINCET を活用するのが、競合と比較した時の当社の特徴。術中に予期せぬことが起きた場合、どのようにナビゲーションに反映するかは、重要なポイントであり、まさに共同研究を進めているところ。術中の想定外の事象（イベント）に対応することに加え、当社は「見えないものを診る」をコンセプトとしており、イベント前に、リスクの事前検知や、リスク回避策を準備することも重要となる。

Q. VINCENT のアプリケーション数が 2020 年の段階で 60 個以上あるということは、FHC と一体化する前から、他社機器の画像を活用し、開発してきたということか？

A. ご認識通り。DICOM という医療データ通信の国際標準規格に基づいたデータが、当社 PACS に流れ込むため、医療機器メーカーに依存せず、開発を進めてきた。

Q. PACS のシェア率は出荷ベースか？それとも Install ベースか？他社のシェアをひっくり返しているという理解でよいか。

A. シェア率は Install ベース。日本で圧倒的に高いシェアを持つことに加え、長らく米国で PACS 開発を進めてきたこともあり、最大市場である米国でも一定のシェアを獲得している。PACS はスイッチングコストが高い商品であるものの、置き換え需要を捉えて、病院へ提案をしている。

従来他社 PACS 製品は、データを安定して保管することに重点に置いていたが、当社製品は先駆けて、「いかにデータを活用し、ワークフローに導入するか」の観点で開発を進め、最新の技術を導入してきた。日本に加えて、米国にも AI 研究拠点を置き、開発を加速している。

Q. 手術ロボットと連携するとのことだが、各社参入が進む中で、各社それぞれと連携するのか？それとも特定のプレーヤーとパートナーと組み、競争力を上げていくのか。

A. 両方。まずは業界トップメーカーである Intuitive 社に向けて、SYNAPSE VINCENT を提供する契約を 7 月に締結した。今後、当社のナビゲーションシステムの標準化を進めていき、順次、業界全体に展開していく戦略でいる。

Q. 直近では韓国 Lunit 社のソフトウェアが、御社の X 線システムに搭載され、日本の健康保険の報酬対象となるというリリースもあった。AI ソフトウェアの機器への搭載比率はどのくらいか？

A. 例えば Lunit について言えば、国内で当社の X 線システムと合わせた販売が好調で、1000 施設以上に導入済み。新規に開業される場合の殆どは、Lunit 社ソリューションと合わせた提案をしていることもあり、クリニックを中心として添付率は 50%以上だろう。

Q. 今後、オープン戦略による開発の進捗を測る上では、テクニカルパートナーの数が増えることが重要か？ それとも既存ベンダーの開発状況を注視するのがよいのか？

A. 後者。一時期のブームが落ち着き、AI ベンチャーは淘汰されている段階にある。AI ベンチャーが、CAD(Computer Aided Diagnosis) を開発しても、現場に実装するためには当社のようなプラットフォームをもつベンダーと連携する必要があることに加えて、弊社が自社開発を進めている AI に勝てる技術をもつベンダーとなると限られてくる。また、当社はオープンベンダー戦略をとっているが、その中でメジャーになる AI がでてくれば、当社で自社開発するという選択肢も持ち合わせている。