



不断の挑戦により さらなる成長を確実なものに

富士フイルムグループの重点事業領域の取り組みと成果

代表取締役会長・CEO 古森 重隆

2013年度の世界経済を振り返ると、米国では個人消費の回復傾向が持続し、緩やかな景気拡大が続きました。欧州では政情不安などの懸念があるものの、個人消費を中心に景気は緩やかに持ち直しており、アジアはASEAN諸国など総じて堅調な成長を維持しています。日本においては、安倍政権のもと、日銀の大胆な金融緩和などによる円高修正と株高が進行しましたが、2014年度に入って日本企業の真の成長力が問われる段階に来ていると認識しています。

■ 当期の振り返り

2013年度(2013年4月1日～2014年3月31日)の業績は、売上高が前年度比10.2%増の2兆4,400億円、営業利益は前年度比23.4%増の1,408億円の増収増益となりました。

「ヘルスケア」では、医療機器関連のメディカルシステム事業が大きく伸長しました。事業の成長を牽引する医療IT、内視鏡、超音波診断装置の各分野で2桁%の売上成長を実現したことに加え、機器の設計から部材の調達まで見直すことにより大幅なコスト削減を実現し、収益性も大幅に向上しました。医薬品事業は、富山化学工業をはじめとした事業会社の販売が堅調に推移する一方で、新薬の開発も進展しました。がん領域で世界トップレベルの研究・治療施設である米国のMDアンダーソンがんセンターと抗がん剤3薬剤(FF-10501、FF-10502、FF-21101)の臨床開発の実施が決まった他、アルツハイマー型認知症治療薬T-817MAの開発を、全米最大のアルツハイマー型認知症研究機関と共同で実施することが決まるなど、新薬の収益貢献の早期化につながる取り組みを強化しました。

「高機能材料」は、フラットパネルディスプレイ材料事業でWVフィルムの販売が減少したものの、テレビ向けのVA用フィルムおよびIPS用フィルムの販売は堅調に推移しました。またスマートフォンやタブレットPCなどの中小型ディスプレイ向け用途に対応するため、薄手フィルムの生産体制を整え拡販しています。またタッチパネル用センサーフィルム「エクスクリア」は、写真事業で培った技術を新規分野に生かした新製品ですが、タッチパネル搭載パソコン需要の成長が想定よりも弱かったものの、採用数を伸ばしました。

「ドキュメント」は、国内、アジア・オセアニア地域、米国ゼロック社向け輸出のいずれにおいても売上が拡大しました。特にアジアの中でも中国は、現地に開発部隊を持ち、マーケットニーズに対応した戦略商品の販売により、売上が大きく伸ばしました。また日本やオセアニアなどで重点的に取り組んでいる、プロダクションサービス・グローバルサービスなどのサービス事業の収益性が向上しました。

一方、厳しい事業環境にあったのは、コンパクトデジタルカメラの大幅な需要減少が継続した電子映像事業でした。本事業はレンズ関連の光学デバイス事業と統合させ、新たなビジネスを展開するための再編を行いました。この再編により、画像処理技術・レンズ技術を生かして、今後の成長が期待されるセキュリティ用レンズや車載カメラ用レンズなどを強化するとともに、デジタルカメラも当社

の強みである高画質なハイエンドモデルに特化することで、安定して収益を確保できる姿を目指して取り組んでいます。

2014年度の業績予想*

2014年度(2014年4月1日～2015年3月31日)については、売上高は2兆4,600億円を予想しています。当社の成長の柱である「ヘルスケア」や「ドキュメント」などで増収を見込んでいる一方で、デジタルカメラはXシリーズなどのハイエンドモデルに販売を絞り込むことで減収となるため、全体では200億円の微増と見えています。営業利益については、「ヘルスケア」や「ドキュメント」の成長及びデジタルカメラ関連事業の損益改善などにより、前年度比13.6%増の1,600億円を予想しています。

* 2014年4月30日時点

各事業の見通し

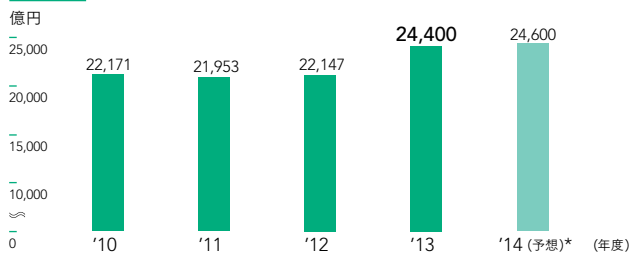
ヘルスケア

メディカルシステム事業で、IT・内視鏡・超音波診断装置での売上2桁%の成長を継続します。まずITでは、医療現場のニーズに応える付加価値の高いサービスを提供します。

内視鏡では、当社が強い領域の経鼻内視鏡・ダブルバルーン内視鏡において昨年発売した新製品や、レーザー光源を使用した内視鏡など、医療現場から高い評価を受けています。これらの特徴ある製品を通じて軟性内視鏡市場における富士フィルムのプレゼンスを向上させ、特に市場が拡大している新興国での拡販にも注力します。

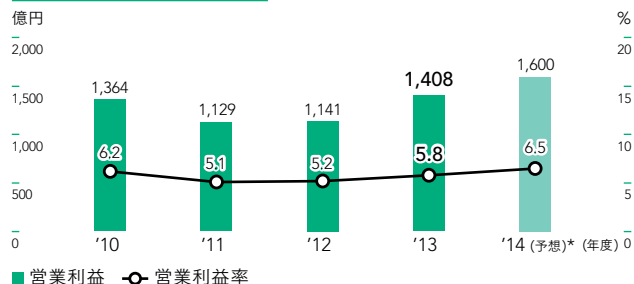
超音波診断装置では、市場の伸びが大きいと見られる携帯型に注力します。2011年度に買収した米国ソノサイト社は、超音波診断装置の新たな使い方を医療現場に提案することで市場を開拓しており、特に携帯型市場で高いシェアを誇ります。ソノサイトは昨年、医師の使いやすさにこだわった特徴ある新製品を発売しており、強みである市場開拓力を存分に発揮して販売活動を展開します。また2014年4月には、富士フィルムとソノサイトの共同開発により、携帯性と優れた操作性を持ちながら、画質を大幅に向上させた画期的な製品を発表しました。ソノサイトが強い北米市場だけでなく、世界各国に現地法人を持つ富士フィルム双方の販売チャネルを活用しシナジー効果を最大化させます。

売上高



* 2014年度業績予想：2014年4月30日時点

営業利益／営業利益率



医薬品事業は、富山化学やバイオ受託製造の富士フイルムダイオシンスなどの事業会社による既存ビジネスを中心に、売上で2桁%の成長を目指す一方で、新薬による収益貢献の早期化を狙い、新薬の研究開発を積極的に行います。

パイプラインのうち、抗がん剤3薬剤（FF-10501、FF-10502、FF-21101）について米国で第Ⅰ相試験に順次入り、アルツハイマー型認知症治療薬T-817MAの開発も進展させます。米国で第Ⅱ相試験を進めることに加え、国内では京都大学iPS細胞研究所と共同研究に取り組み、薬効の解析及び臨床試験の有効患者群を予測するバイオマーカーの探索・特定を行います。特定したバイオマーカーを用いて臨床試験を効率的に進め、開発の加速を狙います。

高機能材料

フラットパネルディスプレイ材料では、需要拡大が期待される中小型ディスプレイ向けに開発した25 μ mの超薄手フィルムや、40 μ mのWVフィルムなどの販売をさらに強化します。また、画面サイズの大型化に伴い依然として緩やかな面積の成長が見込まれるテレビ向け用途でも、着実に売上を確保します。

新規材料としては、タッチパネル用センサーフィルム「エクスクリア」の拡販に継続して取り組むとともに、その他タッチパネル用新規部材の研究・開発を進めます。

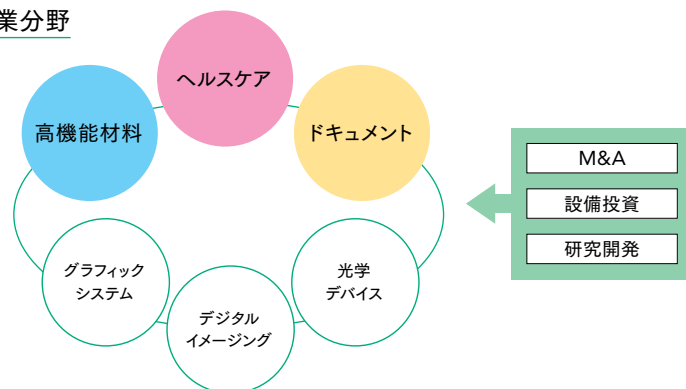
ドキュメント

中国などのアジアを中心に市場ニーズにマッチした戦略商品を拡販しつつ、グローバルサービス、プロダクションサービス、またオフィス向けのソリューション・サービスを強化します。2012年度に買収したオーストラリアのサービスプロバイダーについては組織統合マネジメントを進めており、アジア・オセアニア地域でのサービス事業の拡大を加速します。

さらに、一層のコスト低減・経費削減を推進することにより、営業利益率を向上させ、早期に営業利益率10%の達成を目指します。

その他の事業についても、中嶋社長による指揮のもと現在進めている各現場の現場力アップ実現のための「G-up活動」の中で、販売力やコスト競争力を改善させ、収益性を高めていきます。

当社グループの重点事業分野



資本効率の改善、株主還元

成長戦略による利益の最大化を目指す一方で、資本効率の改善を図りROEを高めていきます。現在展開している事業ドメインは、すべてが当社グループの独自技術を生かし差別化を図れる領域です。今後はさらなる効率化を図り、これによって創出される経営資源を、成長領域でリターンが最大化できるよう再配分します。

2013年度は全社をあげて取り組んだ在庫削減の効果もあり、フリー・キャッシュ・フローが大きく増えました。今後もキャッシュ・フローを創出し、3つの成長領域を中心にM&Aや設備投資なども必要に応じて検討し成長の加速を図るとともに、株主の皆様への還元を強化します。

2013年度の配当は創立80周年の記念配当10円と普通配当40円を合わせて1株あたり50円とさせていただきます。

株主還元方針については配当を重視し、配当性向25%以上を目標としております。自社株買いについては、キャッシュ・フローの状況や将来への投資とのバランスを勘案し、機動的に実施いたします。

中長期的な成長に向けて

当社は2014年1月20日に創立80周年を迎えたことを機に、「Value from Innovation」というコーポレートスローガンを新たに決めました。技術の進化に伴い目まぐるしく変化し、お客様のニーズが多様化する社会に対して、革新的な「技術」「製品」「サービス」を提供することにより、人々の健康や生活などに貢献し発展し続けたいという思いを込めています。さまざまな社会課題の解決を新たな成長の機会としてとらえ、当社グループが培ってきた独自の技術と社内外の技術や知恵を柔軟につなぎ合わせ取り組み、ワールドワイドで競争力を高めていきます。

そのひとつの事例として、「ヘルスケア」の分野では、医用画像情報システム市場で築いている強いマーケットポジションを生かし、さまざまな診断機器を組み合わせ、診断支援と病気の早期発見への貢献を目指します。さらに病院内及び地域内医療をつなぐ統合システムの拡大を目指し、医療現場の効率化をサポートします。また、がん治療などの未解決課題の解決のため、医薬品の開発を戦略的に加速させます。開発にあたっては、経験豊富な研究機関やパートナーと組むことにより、効率的な治験を行うことで費用を抑えながら、上市を早められるよう積極的に取り組みます。

企業として成長し続けるためには、厳しい事業環境においても確実に収益を上げ続けられる会社にならなければなりません。そのため、売上規模が大きい事業でコスト競争力の強化による利益率改善に取り組み、安定的な収益を確保します。そして医薬品や高機能材料のように高い収益性が見込まれる事業での上乘せを図り、中長期的に成長を確実なものにしていきます。

今後も変わらぬご理解とご支援をお願い申し上げます。