

FUJIFILM

Value from Innovation

富士フイルムホールディングス株式会社

2024年3月期 決算説明会

2024年5月9日

イベント概要

[企業名]	富士フイルムホールディングス株式会社		
[企業 ID]	4901		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2024 年 3 月期 決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 4 四半期		
[日程]	2024 年 5 月 9 日		
[ページ数]	36		
[時間]	16:10 - 17:03 (合計: 53 分、登壇: 26 分、質疑応答: 27 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	5 名		
	代表取締役社長・CEO	後藤 禎一	(以下、後藤)
	取締役・CFO	樋口 昌之	(以下、樋口)
	取締役 / 富士フイルムビジネスイノベーション株式会社		

代表取締役社長・CEO 浜 直樹 (以下、浜)
取締役執行役員 コーポレートコミュニケーション部長 兼 ESG 推進部長
吉澤 ちさと (以下、吉澤)
富士フイルム株式会社 執行役員 ライフサイエンス戦略本部長
兼 バイオ CDMO 事業部長 飯田 年久 (以下、飯田)

[アナリスト名]*	シティグループ証券	芝野 正紘
	JP モルガン証券	若尾 正示
	野村証券	岡崎 優
	岡三証券	島本 隆司

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

司会：定刻となりました。ただいまより富士フイルムホールディングス株式会社 2024 年 3 月期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中、当社の説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日の出席者を紹介いたします。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、後藤禎一でございます。

後藤：後藤です。よろしくお願いいたします。

司会：富士フイルムホールディングス株式会社取締役・CFO、樋口昌之でございます。

樋口：樋口でございます。よろしくお願いいたします。

司会：富士フイルムホールディングス株式会社取締役、富士フイルムビジネスイノベーション株式会社代表取締役社長・CEO、浜直樹でございます。

浜：浜です。よろしくお願いいたします。

司会：富士フイルムホールディングス株式会社取締役執行役員、コーポレートコミュニケーション部長兼 ESG 推進部長、吉澤ちさとでございます。

吉澤：吉澤でございます。よろしくお願いいたします。

司会：富士フイルム株式会社執行役員、ライフサイエンス戦略本部長兼バイオ CDMO 事業部長、飯田年久でございます。

飯田：飯田でございます。よろしくお願いいたします。

司会：私は本日の司会を務めます、コーポレートコミュニケーション部の長澤と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

2024年3月期

1

決算ハイライト及びトピックス

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

連結業績及び事業概況

富士フイルムホールディングス株式会社 取締役・CFO **樋口昌之**

2025年3月期

3

連結業績予想

富士フイルムホールディングス株式会社 取締役・CFO **樋口昌之**

本日の説明会の流れは、まず後藤より決算ハイライト、およびトピックスについて説明いたします。続いて樋口より、連結業績および事業概況と、2025年3月期の連結業績予想について説明いたします。その後、質疑応答を行います。

それでは後藤より説明いたします。

2024年3月期 決算ハイライト

2024年3月期 通期 連結業績

(為替レート：米ドル=145円，ユーロ=157円)



- 売上高、営業利益、当社株主帰属当期純利益ともに過去最高を更新
- 売上高及び営業利益は、メディカルシステム、イメージングの販売好調や、為替影響等により増収、増益
- 当社株主帰属当期純利益は、営業利益の増加に加え、投資有価証券評価益等により、増益

2024年3月期 第4四半期 連結業績

(為替レート：米ドル=149円，ユーロ=161円)



- 売上高・営業利益・当社株主帰属四半期純利益いずれも、過去最高を更新

後藤：後藤です。まず私より、富士フイルムホールディングスの2024年3月期の連結決算の概要をご説明いたします。

2024年3月期の売上高は2兆9,609億円、営業利益は2,767億円、当社株主帰属当期純利益は2,435億円となりました。売上高、営業利益、当社株主帰属当期純利益ともに過去最高を更新しました。売上高および営業利益は、メディカルシステム、イメージングの販売好調や為替影響などにより、増収増益となりました。当社株主帰属当期純利益は、営業利益の増加に加え、投資有価証券評価益などにより増益となりました。

また、第4四半期3カ月の業績についても、売上高、営業利益、当社株主帰属、四半期純利益、いずれも第4四半期として過去最高を更新しました。

2025年3月期 業績予想ハイライト

2025年3月期 通期 連結業績予想

為替レート：米ドル=140円(前年比5円高)、ユーロ=150円(前年比7円高)

売上高

過去最高

3兆 1,000 億円

対前年 (↑ + 4.7%)

営業利益

過去最高

3,000 億円

(↑ + 8.4%)

当社株主帰属
当期純利益

2,400 億円

(↓ - 1.4%)

ポイント

- › 4月17日の中期経営計画「VISION2030」発表時の公表内容から**変更なし**
- › 売上高、営業利益ともに**過去最高更新**を目指す
- › 当社株主当期純利益は、前年に営業外収益で計上した投資有価証券評価益及び為替差損益(前年実績：274億円)を予想に織り込んでいないため、**前年とほぼ同水準**を見込む
- › バイオCDMOや半導体材料を中心とした**総投資額***は、前年を上回る**7,570億円**を計画
- › 事業活動を通じた社会課題の解決により一層取り組み、**サステナブル社会の実現に貢献する企業**を目指す

*総投資額=設備投資(有形、ソフト・レンタル資産他)+研究開発費 FUJIFILM Holdings Corporation 5

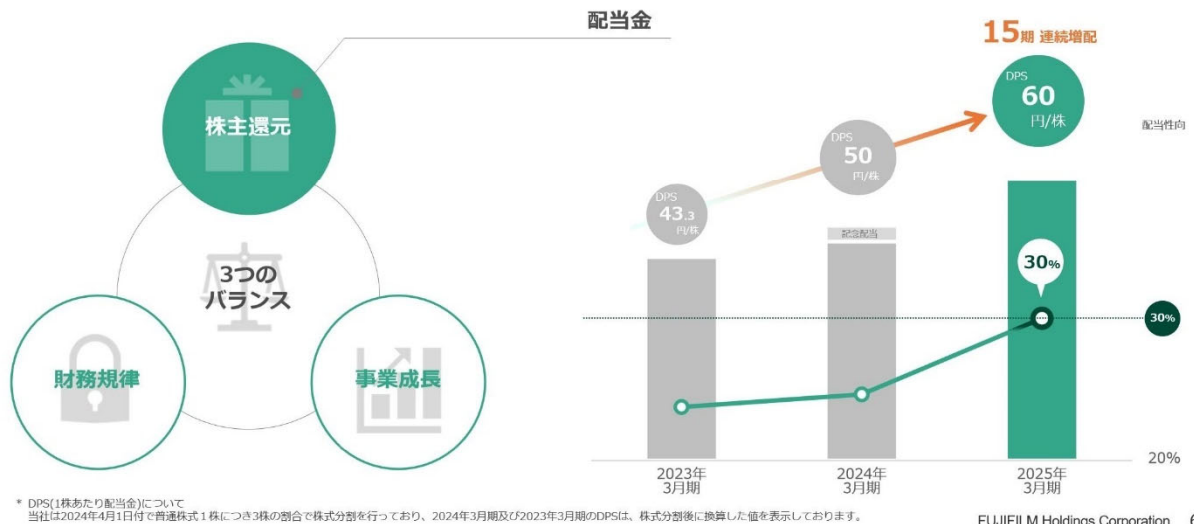
続いて2025年3月期の通期業績予想についてご説明します。

4月17日に発表した中期経営計画 VISION2030 でお示したとおり、売上高は前年比1,391億円増の3兆1,000億円。営業利益は前年比233億円増の3,000億円と、いずれも過去最高の更新を目指します。また、バイオCDMOや半導体材料を中心とした成長投資は、前年を上回る7,570億円を計画します。

VISION2030は、CSR計画、サステナブルバリュープラン2030の目標を実現するためのアクションプランであり、この着実な遂行によりサステナブル社会の実現にさらに貢献する企業を目指していきます。

株主還元

- 2024年3月期の年間配当は、創立90周年の記念配当を含む50円/株 (株式分割前換算：150円/株)
- 2025年3月期の年間配当は、15期連続増配となる60円/株を予想 (株式分割前換算：180円/株)



次に株主還元についてご説明します。

2024年3月期の年間配当は、VISION2030でお示ししたとおり、創立90周年記念配当3.3円を含む、14期連続増配となる1株当たり50円を予定します。

また2025年3月期の年間配当は、前期から20%増、かつ15期連続増配となる1株当たり60円を予定します。なお、2024年3月31日を基準日として、同日付けの株主の所有する当社普通株式を、1株につき3株の割合をもって分割したため、2025年3月期の中間配当から、株式分割後の株式数を基準に実施いたします。

トピックス①：VISION2030フォローアップ 1/3

事業ポートフォリオマネジメント

VISION2030の戦略実行により、事業ポートフォリオをさらに強化する



続いてトピックスについてお話しします。

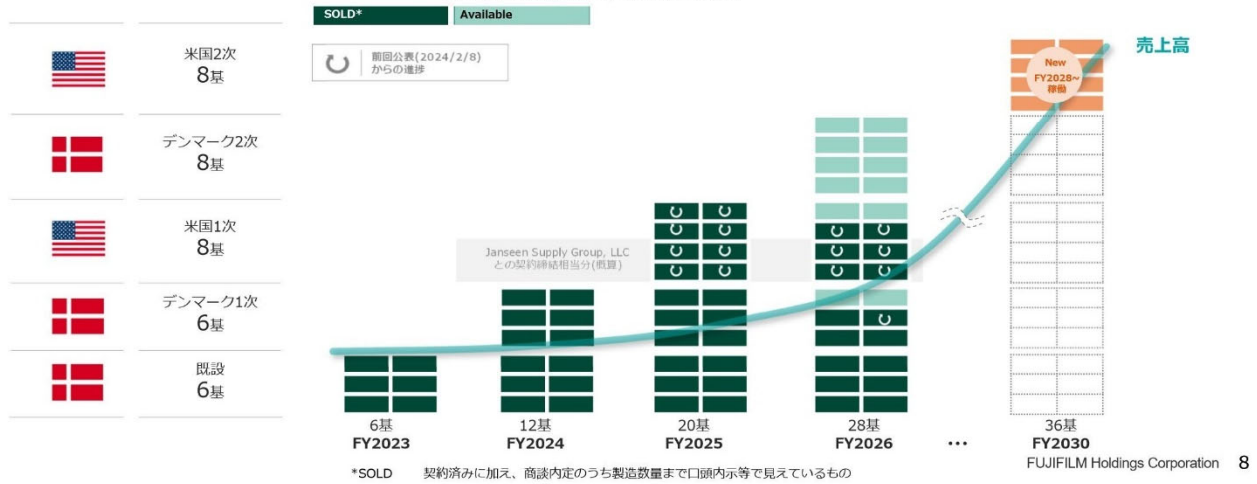
VISION2030において、当社の事業ポートフォリオマネジメントの考え方と、さらなる強化に向けた基本方針についてご説明いたしました。成長事業に位置付けたバイオCDMOと、価値再構築事業に位置付けたグラフィックコミュニケーションについて取り上げます。

トピックス①：VISION2030フォローアップ 2/3

バイオCDMO

米国ノースカロライナ拠点に新たに総額約1,800億円(12億ドル)の大規模投資を決定
 バイオ医薬品の開発・製造受託事業の成長を一段と加速させ、2030年度：7,000億円の売上高を目指す

大型製造設備(2万ℓ)の商談進捗状況



まずバイオ CDMO についてです。

バイオ医薬品の需要が拡大する中、2万リットルのタンクによる大型製造設備については、今後も強い生産需要が継続すると見ております。

当社の大型製造設備の商談進捗状況については、ここでお示しするとおり、現在建設中の米国ノースカロライナ拠点の製造ラインにおいて、2025年度の生産分は全て成約済みとなりました。稼働開始からフルに収益貢献するまでには3~4年の期間を要しますが、2026年度の売上高目標である3,550億円達成に向けて商談は順調に積み上がっております。

またさらなる需要にこたえるべく、米国ノースカロライナ拠点にて新たに8基を増設する、総額12億ドルの大規模投資を発表しました。この追加投資により、2030年度には2万リットルのタンクを合計36基稼働させることで、事業全体の売上高7,000億円を目指し、成長を加速させてまいります。

トピックス①：VISION2030フォローアップ 3/3

グラフィックコミュニケーション

オフィスから商業印刷・産業印刷まで全領域をカバーできる唯一の「ソリューションパートナー」として事業展開する戦略に基づき、グラフィックコミュニケーションを「ビジネスイノベーション」へ組み替え

グラフィックコミュニケーションの市場環境及び当社の機会

- ① 大ロットのアナログ印刷の総需要減少に先手を打ち、グローバルでの生産ライン統廃合を実施済み
- ② 刷版市場におけるグローバルトップシェアの圧倒的な顧客基盤をアセットとして保有
- ③ 多品種・小ロット印刷やカラー印刷の増加による高速デジタル印刷やDX化のニーズ拡大

オフィスから商業印刷まで全領域をカバーできる唯一の「ソリューションパートナー」として、お客様のデジタルシフトを支援

- 狙い① ゼログラフィー・インクジェットの両技術及びそれらのシナジーに基づくデバイス・DXソリューションの展開による、お客様課題に対する高い解決力の発揮
- 狙い② グラフィックコミュニケーションと旧ビジネスイノベーションの顧客基盤・チャネルの相互活用による、販売シナジーの最大化

「価値再構築事業」から「基盤事業」へのシフト



FUJIFILM Holdings Corporation 9

次にグラフィックコミュニケーションについてお話しします。

VISION2030にてご説明したとおり、当社はオフィスから商業印刷、産業印刷まで、全領域をカバーできる唯一のソリューションパートナーとして事業展開する戦略を推進すべく、2024年度よりビジネスイノベーションセグメントへの組替えを行います。

グラフィックコミュニケーションは、オフセット印刷に代表される、大ロットのアナログ印刷を中心にした総需の減少に先手を打ち、グローバルでの生産ラインの統廃合を実施し、リーンな体制に転換しています。さらに刷版市場でのグローバルトップシェアの顧客基盤を有し、これをセグメント全体の共有アセットとして活用できるのが当社の強みです。

こうした強みを活かしながら、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ソリューションの展開による、お客様課題に対する高い解決力を発揮していくとともに、グラフィックコミュニケーションと、旧ビジネスイノベーションの販売シナジーを最大化させてまいります。

こうした取組みにより、グラフィックコミュニケーション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させてまいります。

またこの変革に合わせて、マテリアルズセグメントはエレクトロニクスセグメントに、電子材料は半導体材料へと名称を変更し、半導体を中心としたエレクトロニクス分野における事業の集合体として、当社ならではの強みをより一層活かし、成長を加速させていきます。

トピックス②：サステナビリティへの取り組み 1/2

環境（ネイチャーポジティブ）

「自然を回復軌道に乗せるため、生物多様性の損失を止め、反転させる」こと

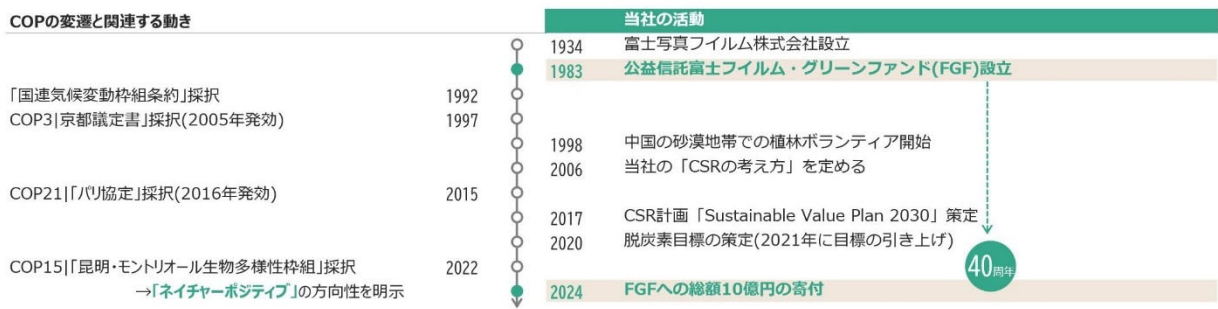
当社は、「生物多様性のための30by30アライアンス*」に加盟しております。
* 2030年までに陸と海の30%以上の保全を目指す国際約束「30by30目標」の達成のため、2022年4月に環境省などが発起人となり、企業、自治体、NPOなどが集まって発足したものです。

公益信託「富士フィルム・グリーンファンド」に対し、総額10億円の追加拠出を決定

当社創立50周年を迎えるにあたり、1983年に資金を拠出して設立した公益信託で、自然保護をテーマとした民間企業による公益信託としては日本で初めてのものです

4つの事業内容：自然環境の保全、育成に関する活動や研究に対して40年間で220件の助成や支援を行ってきた
① 未来のための森づくり ② 緑のための支援事業 ③ 緑とふれあいの活動助成 ④ 緑の保全と活用の研究助成

ネイチャーポジティブの実現へ



最後にサステナビリティの取り組みについてお話しします。

当社は2024年1月に迎えた創立90周年を記念して、公益信託富士フィルム・グリーンファンドに対し、総額10億円の追加拠出を決定しました。

富士フィルム・グリーンファンドは、当社創立50周年を迎えるにあたり、1983年に資金を拠出して設立した公益信託で、自然保護をテーマとした民間企業による公益信託としては、日本で初めてのものでした。当社が創業以来、一貫して大切に守っている綺麗な水、空気、緑などの自然保護を対象に、過去40年で自然環境の保全・育成に関する活動や研究に対して、数多くの助成や支援を行ってきました。

当社は総額10億円の新たな拠出を通じて、富士フィルム・グリーンファンドの継続的な活動により、より一層の支援を行い、ネイチャーポジティブの実現につなげてまいります。

トピックス②：サステナビリティへの取り組み 2/2

外部からの新たな評価

* SVP2030(Sustainable Value Plan 2030)

持続的に発展していくための経営の根幹をなす計画として位置付けている、2030年度をゴールとするCSR計画

SVP2030*の下、革新的技術・製品・サービスの提供などで、事業活動を通じた社会課題の解決により一層取り組み、サステナブル社会の実現にさらに貢献する企業を目指す



FUJIFILM Holdings Corporation 11

当社のこうしたサステナブル社会の実現に貢献する取り組みは、さまざまな評価を受けております。

直近の例として、当社はPBR1倍以上を満たし、サステナビリティトランスフォーメーションを通じて、企業価値を向上させる先進的な取り組みを実践している企業として、経済産業省と東京証券取引所が、今年度より新たに創設した銘柄認定制度、SX銘柄2024年に選定されました。

当社はこれからもCSR計画、サステナブルバリュープラン2030のもと、革新的技術・製品・サービスの提供などで、事業活動を通じた社会課題の解決により一層取り組み、サステナブル社会の実現にさらに貢献する企業を目指します。

私からの説明は以上でございます。

司会：続きまして樋口より説明いたします。

2024年3月期 業績 (2023年4月～2024年3月)

(単位：億円)

	通期				
	2023年3月期	2024年3月期	対前年度	為替影響	為替影響除く
売上高	28,590 100.0%	29,609 100.0%	1,019 +3.6%	1,068	-49 -0.2%
営業利益	2,731 9.6%	2,767 9.3%	36 +1.3%	251	-215 -7.8%
税金等調整前四半期純利益	2,822 9.9%	3,173 10.7%	351 +12.4%	314	37 +1.3%
当社株主帰属四半期純利益	2,194 7.7%	2,435 8.2%	241 +11.0%	218	23 +1.1%
EPS	182.40円	202.29円	19.89円		
ROE	8.3%	8.2%	-0.1 pt		
ROIC	6.1%	5.6%	-0.5 pt		
CCC	125 日	116 日	-9 日		
為替 ：米ドル	136円	145円	9円安		
：ユーロ	141円	157円	16円安		

<その他増減要因 (対前年度)>
営業利益における
原材料価格影響： 8億円
(半導体等の部材価格は含まず)

樋口：それではまず 2024 年 3 月期の業績からです。

2024 年 3 月期の売上高は、メディカルシステム、イメージングの販売好調や為替の円安影響により、前年比 3.6%増の 2 兆 9,609 億円となりました。営業利益は、イメージングの増益や為替影響などで、前年比 1.3%増の 2,767 億円となりました。当社株主帰属当期純利益は営業利益の増加に加え、投資有価証券評価益の計上などにより、前年比 11.0%増の 2,435 億円となりました。

2024年3月期 (2023年4月～2024年3月)
セグメント別 連結売上高 | 営業利益

(単位：億円)

売上高	通期		対前年度		為替影響除く	
	2023年 3月期	2024年 3月期				
ヘルスケア	9,288	9,751	463	+5.0%	48	+0.5%
* マテリアルズ	6,818	6,900	82	+1.2%	-188	-2.7%
ビジネスイノベーション	8,381	8,261	-120	-1.4%	-271	-3.3%
イメージング	4,103	4,697	594	+14.5%	362	+8.8%
合計	28,590	29,609	1,019	+3.6%	-49	-0.2%

*セグメント間取引消去後

(単位：億円)

営業利益	通期		対前年度		為替影響除く	
	2023年 3月期	2024年 3月期				
ヘルスケア	1,028	974	-54	-5.2%	-127	-12.3%
* マテリアルズ	654	429	-225	-34.5%	-289	-44.3%
ビジネスイノベーション	695	708	13	+1.8%	0	-0.1%
イメージング	729	1,019	290	+39.9%	188	+25.9%
全社/連結調整	-375	-363	12	-	13	-
合計	2,731	2,767	36	+1.3%	-215	-7.8%

* 2024年3月期より非破壊検査事業の売上高・営業利益の金額を「マテリアルズ」セグメントから「ヘルスケア」セグメントに組み替えて表示しています。本区分変更にあわせ、2023年3月期の情報をリスタートしています。

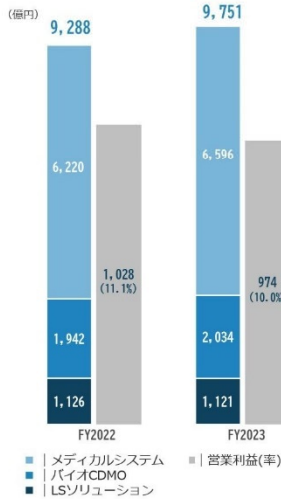
セグメント別の売上高、営業利益はご覧のとおりでございます。

2024年3月期 (2023年4月～2024年3月)

セグメント別概況：ヘルスケア

対前年比
売上高 ↑ +5.0%
営業利益 ↓ -5.2%

売上高は、メディカルシステム、バイオCDMOにおいて増収。営業利益は、医薬品で前年度に計上した一時収益の反動や、バイオCDMOやライフサイエンスの棚卸資産評価減他の一時費用発生増等により減益



メディカルシステム

売上高 6,596 億円 (対前年 +6.0%)

- 内視鏡、CT/MRI等の販売が好調に推移し、増収。内視鏡では、日本・米国・欧州・中国等で販売が伸長。CT/MRIでは、中南米や中東、インドでの販売が伸長したこと等により、好調に推移

バイオCDMO

売上高 2,034 億円 (対前年 +4.8%)

- 抗体医薬品の製造受託がデンマーク拠点を中心に堅調に推移したことに加え、生産性向上等が寄与し、増収
- バイオベンチャーの資金調達難を背景とした遺伝子治療薬等の市況停滞の長期化を受け、使用を見込んでいた部材の有効期限切迫により、棚卸資産評価減を第1・三四半期に計上
- 市況停滞の影響を受けた中小型製造設備では、2024年度第1四半期に構造改革を実施し、生産体制を最適化

LSソリューション

売上高 1,121 億円 (対前年 -0.5%)

- ライフサイエンスは、抗体医薬品製造向け培地の販売が回復したことに加え、iPS細胞を用いた眼疾患治療プログラムでの、BlueRock社からのライセンス料収入により、増収
- 医薬品は、前年に放射性医薬品事業の譲渡に伴う一時収益があり、減収

* 2024年3月期より非破壊検査事業の売上高・営業利益の金額を「マテリアルズ」セグメントから「ヘルスケア」セグメントに組み替えて表示しています。本区分変更にあわせ、2023年3月期の情報をリセットしています。

ヘルスケアの業績概要についてです。

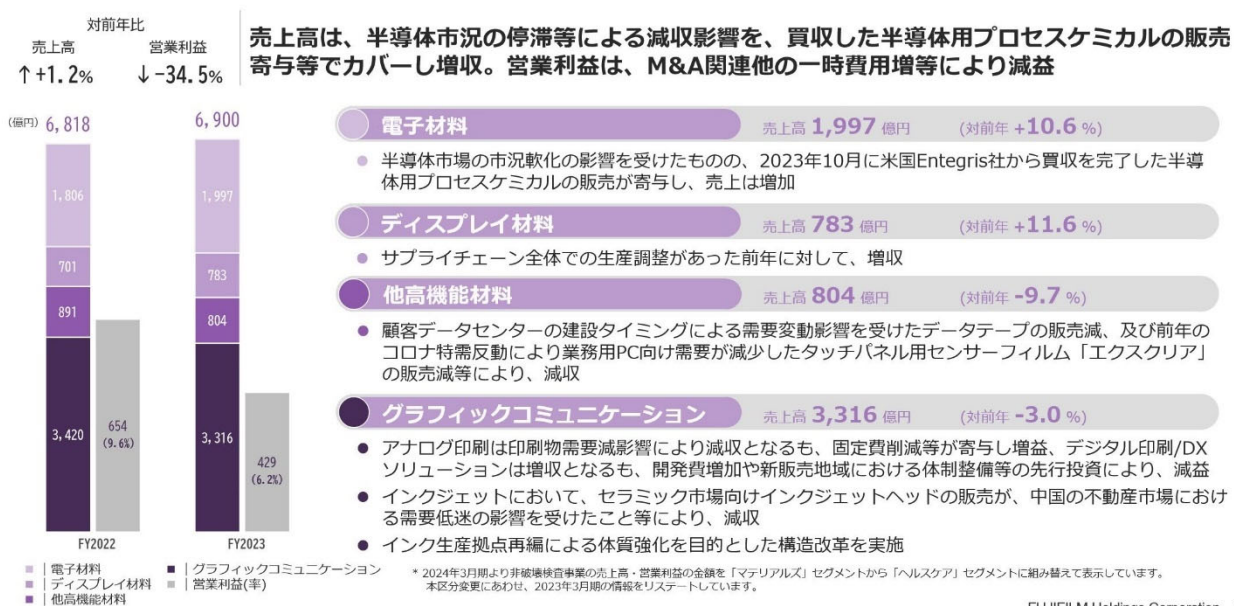
メディカルシステム、バイオCDMOにおいて増収を確保したことにより、売上高は前年比5.0%増の9,751億円。営業利益は、バイオCDMOで前年度に計上したキャンセルフィーの反動マイナス50億円や、棚卸資産評価減マイナス70億円などにより減益となり、前年比5.2%減の974億円となりました。

メディカルシステムは、内視鏡、CT/MRIなどの販売が好調に推移し、売上が増加しました。内視鏡は日本・米国・欧州・中国などで販売が伸長しました。CT/MRIは中南米や中東、インドでの販売が伸長したことなどにより、好調に推移しました。

バイオCDMOは、抗体医薬品の製造受託がデンマーク拠点を中心に堅調に推移したことに加え、デンマーク拠点での生産性向上などにより、売上が増加しました。一方で、バイオベンチャーの資金調達難を背景とした遺伝子治療薬などの市況停滞の長期化を受けて、使用を見込んでいた部材の有効期限切迫により、棚卸資産評価減を第1・第3四半期に計上しました。市況停滞影響を受けた中小型製造設備は、2024年度第1四半期に構造改革を実施し、生産体制の最適化を進めます。

LS ソリューションは、ライフサイエンスで、抗体医薬品製造向け培地の販売が回復したことに加え、iPS 細胞を用いた眼の疾患治療プログラムでの、BlueRock 社からのライセンス料収入と、創薬支援用 iPS 細胞の販売が堅調に推移したことなどにより、売上が増加しました。一方で医薬品は、前年に放射性医薬品事業の譲渡に伴う一時収益の反動マイナス 90 億円などにより、減収となりました。

2024年3月期 (2023年4月~2024年3月)
セグメント別概況：マテリアルズ



次にマテリアルズの業績概要です。

半導体市場停滞が長期化したことや、インクジェットヘッドの販売減少などがあったものの、買収した半導体用プロセスケミカルの販売寄与により、売上高は前年比 1.2%増の 6,900 億円。営業利益は、M&A 関連費用やインクジェット生産体制再編などの一時費用増加などにより、前年比 34.5%減の 429 億円となりました。

電子材料は、半導体市場の市況軟化の影響を受けたものの、2023 年 10 月に米国 Entegris 社から買収を完了した、半導体用プロセスケミカル事業が寄与し、売上が増加しました。

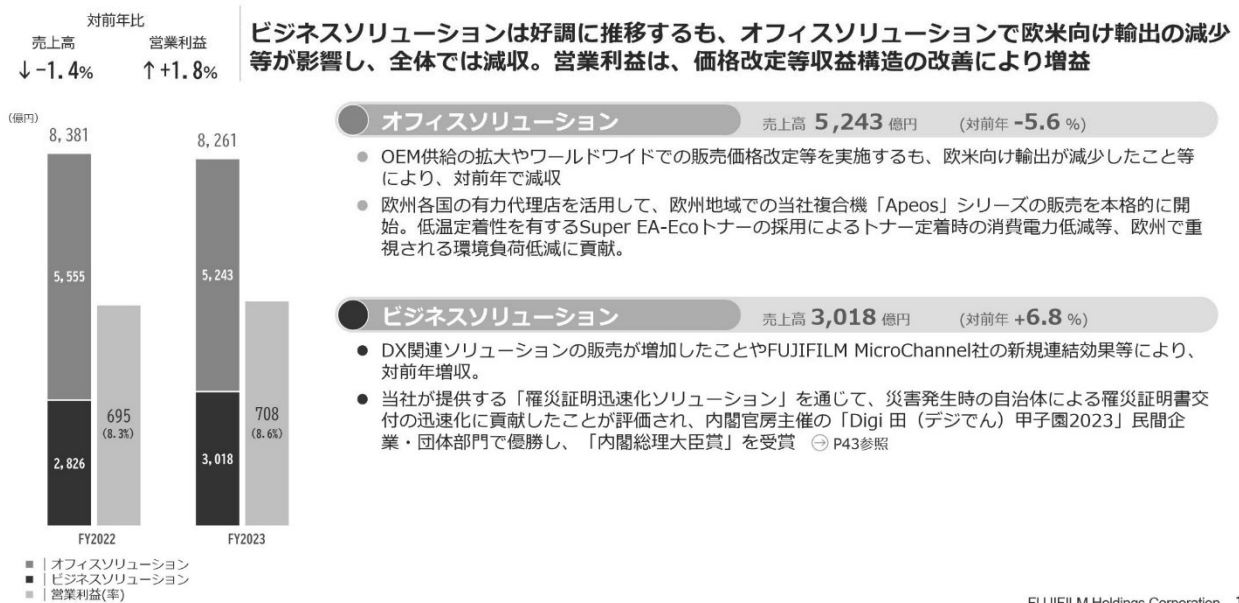
ディスプレイ材料は、サプライチェーン全体での生産調整があった前年に対して、パネルメーカーの稼働が回復し、売上が増加しました。

他高機能材料は、顧客データセンターの建設タイミングによる需要変動影響を受けたデータテープの販売減や、前年のコロナ特需反動により、業務用 PC 向け需要が減少したタッチパネル用センサーフィルム、エクスクリアの販売減などにより売上が減少しました。

グラフィックコミュニケーションは、アナログ印刷において、印刷物需要の減少影響などにより売上が減少しましたが、これまでに進めてきた固定費削減が寄与し増益となりました。一方でデジタル印刷/DX ソリューションにおいては、新製品の開発費増加や新販売地域における体制整備などの先行投資により、増収減益となりました。インクジェットでは、セラミック市場向けインクジェットヘッドの販売が、中国の不動産市場における需要低迷の影響を受けたことなどにより、売上が減少しました。またインク生産拠点再編による体質強化を目的とした構造改革を実施いたしました。

2024年3月期 (2023年4月～2024年3月)

セグメント別概況：ビジネスイノベーション

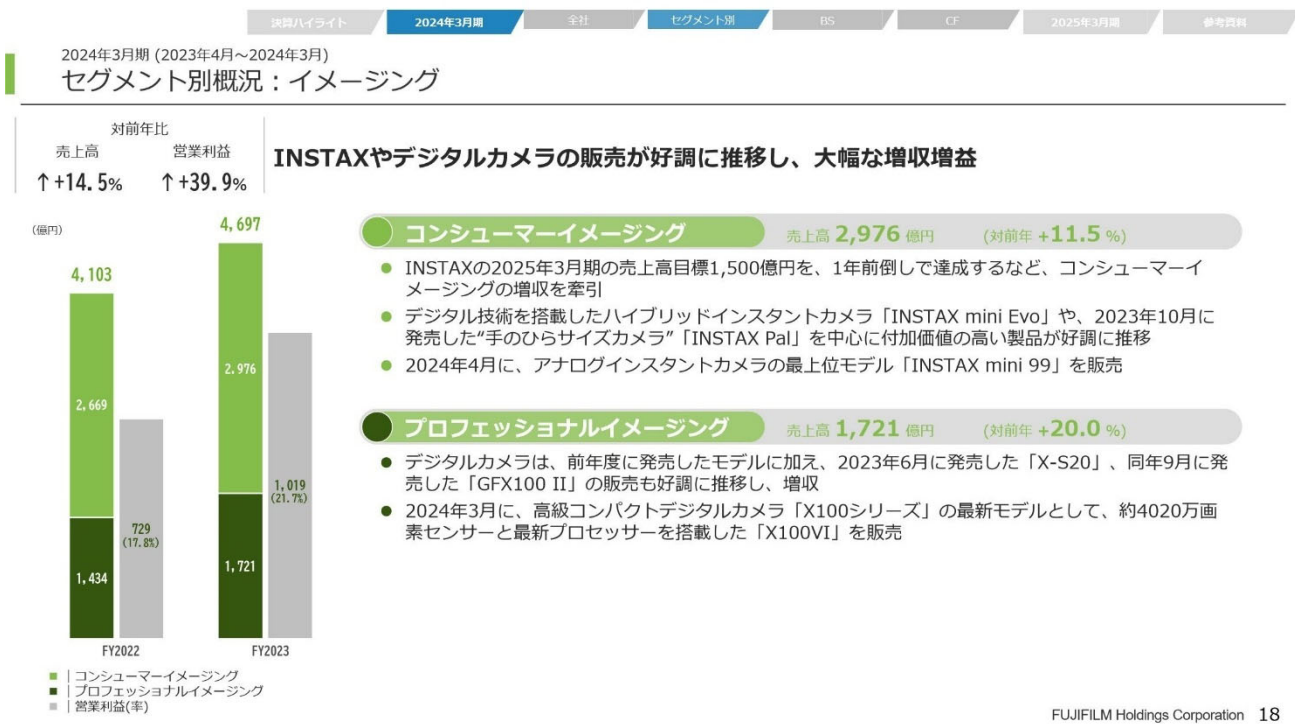


続いてビジネスイノベーションです。

ビジネスソリューションは好調に推移いたしましたが、欧米向け輸出の減少など、オフィスソリューションの減収などにより、売上高は前年比 1.4%減の 8,261 億円。営業利益は、ワールドワイドでの価格改定の効果などにより、前年比 1.8%増の 708 億円となりました。

オフィスソリューションは、OEM 供給の拡大やワールドワイドでの価格改定などを行いました
が、欧米向けの輸出が減少したことなどにより、売上が減少いたしました。2024 年 4 月より欧州
各国の有力代理店を活用して、欧州地域での当社複合機 Apeos シリーズの販売を本格的に開始し
ています。

ビジネスソリューションは、DX 関連ソリューションの販売が増加したことや、富士フイルムマイ
クロチャンネル社の新規連結効果などにより増収となりました。2024 年 3 月には、当社が提供する
罹災証明迅速化ソリューションを通じて、災害発生時の自治体による罹災証明書交付の迅速化に貢
献したことが評価され、内閣官房主催の Digi 田甲子園 2023 民間企業・団体部門で優勝し、内閣総
理大臣賞を受賞いたしました。



最後にイメージングの業績概要です。

INSTAX やデジタルカメラの販売が好調に推移し、売上高は前年比 14.5%増の 4,697 億円、営業利
益は前年比 39.9%増の 1,019 億円と大幅な増収・増益を達成いたしました。

コンシューマーイメージングは、INSTAX の販売好調などにより売上が増加しました。従来の製品
ラインナップに加え、INSTAX mini Evo や 2023 年 10 月に発売した手のひらサイズカメラ

INSTAX Pal を中心に、付加価値の高い製品が好調に推移しました。2024 年 4 月にアナログインスタントカメラの最上位モデル INSTAX mini 99 を販売しました。

プロフェッショナルイメージングは、前年度に発売した X-H2、X-H2S、X-T5 に加え、2023 年 6 月に発売した X-S20、同年 9 月に発売した GFX100 II の販売も好調に推移し、増収となりました。また 2024 年 3 月に、高級コンパクトデジタルカメラ X100 シリーズの最新モデルとして、約 4,020 万画素センサーと最新プロセッサを搭載した X100VI を販売いたしました。

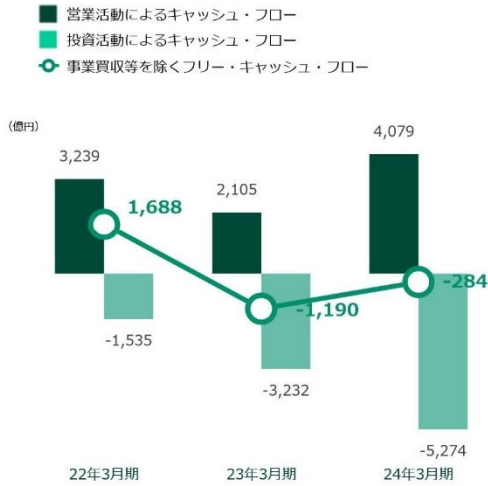
決算ハイライト 2024年3月期 全社 セグメント別 BS CF 2025年3月期 参考資料
2024年3月期 (2023年4月～2024年3月)
連結貸借対照表

					(単位：億円)				
	22年 3月期末	23年 3月期末	24年 3月期末	対23年 3月期末		22年 3月期末	23年 3月期末	24年 3月期末	対23年 3月期末
現金及び現金同等物	4,863	2,686	1,797	-889	長短社債及び借入金	4,472	3,762	5,028	1,266
受取債権	5,986	6,331	6,966	635	支払債務	3,032	3,204	3,465	261
棚卸資産	5,045	5,673	5,478	-195	その他流動・固定負債	6,800	6,498	7,609	1,111
その他流動資産	1,353	1,621	1,506	-115	負債計	14,304	13,464	16,102	2,638
流動資産計	17,247	16,311	15,747	-564	株主資本計	25,027	27,631	31,692	4,061
有形固定資産	7,368	9,761	13,957	4,196	非支配持分	222	248	41	-207
営業権	8,240	8,583	9,538	955	純資産計	25,249	27,879	31,733	3,854
その他固定資産	6,698	6,688	8,593	1,905	負債・純資産合計	39,553	41,343	47,835	6,492
固定資産計	22,306	25,032	32,088	7,056	(単位：円)				
資産合計	39,553	41,343	47,835	6,492	期末日為替レート	22年 3月期末	23年 3月期末	24年 3月期末	対23年 3月期末
					米ドル	122	134	151	17円安
					ユーロ	137	146	163	17円安

バランスシートについてご説明します。

2024 年 3 月期末時点の資産合計は、有形固定資産の増加などにより、2023 年 3 月期末時点と比べ、6,492 億円増の 4 兆 7,835 億円となりました。負債は 2,638 億円増の 1 兆 6,102 億円となりました。株主資本は 4,061 億円増の 3 兆 1,692 億円となりました。

2024年3月期 (2023年4月～2024年3月)
連結キャッシュ・フロー



(単位: 億円)

	22年3月期	23年3月期	24年3月期
当期純利益	2,164	2,217	2,433
減価償却費	1,330	1,422	1,500
受取債権の増(-)減(+)	347	-171	-212
棚卸資産の増(-)減(+)	-683	-515	620
営業債務の増(+)-減(-)	210	-92	34
その他	-129	-756	-296
営業活動によるCF	3,239	2,105	4,079
設備投資	-1,261	-2,698	-4,180
ソフトウェアの購入	-399	-536	-467
投資有価証券の売却・購入等	123	350	127
事業買収	-107	-287	-1,038
その他	109	-61	284
投資活動によるCF	-1,535	-3,232	-5,274
フリー・キャッシュ・フロー(FCF)	1,704	-1,127	-1,195
事業買収等を除くFCF※	1,688	-1,190	-284

※フリー・キャッシュ・フローから、事業買収、及び投資有価証券等の売却・購入を控除しています。

キャッシュ・フローについてご説明いたします。

営業活動によるキャッシュ・フローは、当期純利益が増加したほか、コロナ禍における部材の需給逼迫に備えるべく、一時的に積み増した棚卸資産を適正化するなど、キャッシュコンバージョンサイクル短縮化の取組みが奏功し、運転資本を改善させたことなどにより、前期に対して大幅に増加し、4,079億円の収入となりました。

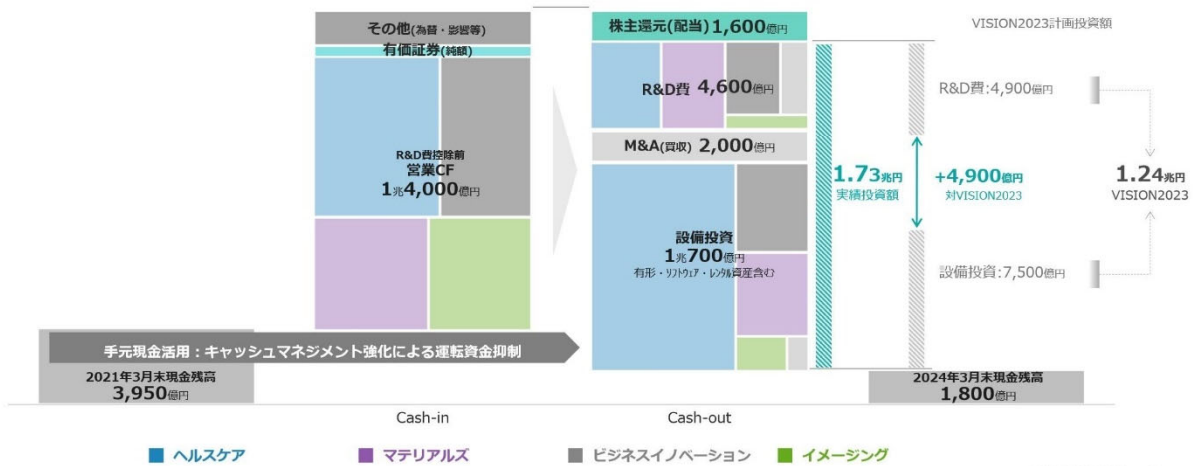
投資活動によるキャッシュ・フローは、バイオCDMOを中心とする設備投資の拡大により、前年に対し2,042億円増加し、5,274億円の支出となりました。

この結果、事業買収などを除くフリー・キャッシュ・フローは、284億円の支出となりました。

キャッシュ・アロケーション (VISION2023 3年間合計)

営業キャッシュ・フローに加えて、有価証券の売却や、キャッシュマネジメント強化等で確保した資金を充当し、当初の計画を上回る成長投資を実行

キャッシュアロケーション(2021年度～2023年度 3年実績)



次に前中期計画 VISION2023 の振り返りとして、2021 年度から 2023 年度の 3 年間のキャッシュ・アロケーションの実績についてご説明いたします。

VISION2023 策定時の想定を上回るスピードで成長する、バイオ医薬品や半導体市場における旺盛な需要を確実に取り込むため、追加の設備投資や M&A を決定、実施しましたが、キャッシュマネジメントの強化などで確保した資金を充当することで、有利子負債による資金調達を抑制し、財務規律維持とのバランスをとりました。

2025年3月期 通期連結業績予想

	(単位：億円)		
	2024年3月期	2025年3月期 今回予想	対前年度
売上高	29,609 100%	31,000 100%	1,391 +4.7%
営業利益	2,767 9.3%	3,000 9.7%	233 +8.4%
税金等調整前当期純利益	3,173 10.7%	3,100 10.0%	-73 -2.3%
当社株主帰属当期純利益	2,435 8.2%	2,400 7.7%	-35 -1.4%
* EPS	202.29円	199.32円	-2.97円
ROE	8.2%	7.8%	-0.4pt
ROIC	5.6%	5.4%	-0.2pt
CCC	116日	115日	-1日
為替 ：米ドル	145円	140円	5円高
：ユーロ	157円	150円	7円高
銀価格 (/kg)	109,000円	112,000円	+3,000円

* EPS(1株当たり当社株主帰属当期純利益)の算定上の基礎となる期中平均株式数については、2024年3月31日現在の発行株式数(自己株式数を除く)を使用しています。

続いて2025年3月期業績予想について説明します。

2025年3月期の通期連結業績予想は、冒頭に後藤からお伝えしましたとおり、売上高は3兆1,000億円、営業利益は3,000億円と過去最高の更新を目指します。当社株主帰属当期純利益は、投資有価証券の売却益、評価益を織り込んでいないため、前年とほぼ同水準の2,400億円とします。

セグメント別業績予想

2025年3月期の営業利益は3,000億円を予想。バイオCDMOの中小型設備の生産体制を対象とした構造改革等の影響により、上期は全社で対前期減益となるも、下期より収益改善させ、通期で増益を見込む

売上高	2024年3月期	2025年3月期 今回予想	対前年		為替影響除く	
ヘルスケア	9,751	10,100	349	3.6%	519	5.3%
エレクトロニクス	3,584	4,100	516	14.4%	576	16.1%
* ビジネスイノベーション	11,577	12,000	423	3.6%	443	3.8%
イメージング	4,697	4,800	103	2.2%	163	3.5%
合計	29,609	31,000	1,391	4.7%	1,701	5.7%

営業利益	2024年3月期	2025年3月期 今回予想	対前年		為替影響除く	
ヘルスケア	974	1,120	146	15.0%	181	18.6%
エレクトロニクス	465	570	105	22.7%	140	30.2%
* ビジネスイノベーション	672	730	58	8.6%	48	7.1%
イメージング	1,019	1,000	-19	-1.9%	16	1.5%
全社/連結調整	-363	-420	-57	-	-57	-
合計	2,767	3,000	233	8.4%	328	11.8%

* 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。

セグメント別業績予想はご覧のとおりです。

全社損益は、バイオ CDMO 構造改革や、デンマーク大型製造設備の立上げなどの影響により、上期は対前期減益となる見込みですが、構造改革効果の発現などで収益改善させ、通期では増益を見込みます。

ヘルスケアは、メディカルシステムやライフサイエンスの伸長により増収増益です。先にも述べましたが、上期はバイオ CDMO の構造改革などで一時的に収益性が低下するものの、下期より改善させ、通期では増益を見込みます。

エレクトロニクスは、半導体材料の市況回復による伸長などにより増収増益です。ビジネスイノベーションは増収。営業利益は販売価格の値上げとコスト構造改革の効果などにより、増益を計画します。イメージングは、INSTAX とデジタルカメラが好調を維持し増収。利益は前年度並みとする計画です。

ROIC(投下資本利益率)

2024年3月期は、バイオCDMO・半導体材料での中長期を見据えた成長投資により、前年比0.5pt低下となる5.6%で着地

旧セグメントベース (グラフィックコミュニケーションがマテリアルズに含まれる)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	対前年差異
ヘルスケア	5.0%	3.7%	-1.3pt
マテリアルズ	8.3%	4.0%	-4.3pt
ビジネスイノベーション	7.8%	7.2%	-0.6pt
イメージング	30.3%	41.8%	+11.5pt
*セグメント別ROIC=NOPAT/(運転資本+固定資産)で算出			
全社	6.1%	5.6%	-0.5pt
*全社ROIC=NOPAT/(有利子負債+株主資本)で算出			

新セグメントベース (グラフィックコミュニケーションをビジネスイノベーションへ組み替え)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	...	2027年3月期 VISION2030
ヘルスケア	3.7%	3.7%		4.1%
エレクトロニクス	7.0%	8.2%		9.3%
ビジネスイノベーション	4.9%	5.0%		6.7%
イメージング	41.8%	39.3%		37.2%
*セグメント別ROIC=NOPAT/(運転資本+固定資産)で算出				
全社	5.6%	5.4%		5.8%
*全社ROIC=NOPAT/(有利子負債+株主資本)で算出				

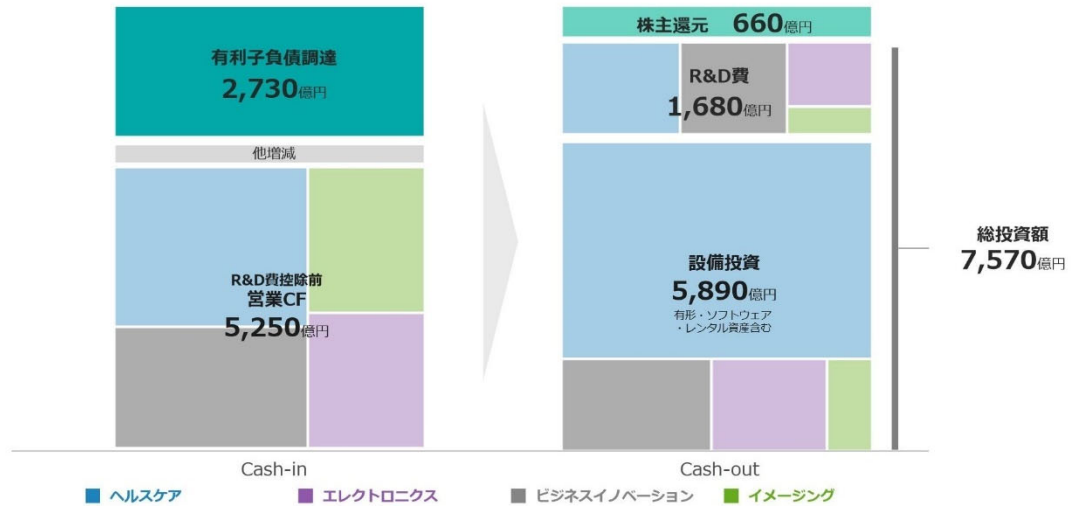
次に ROIC についてです。

2024年3月期は、バイオCDMOや半導体材料での中長期を見据えた成長投資により、前年比0.5ポイント低下となる5.6%で着地いたしました。

2025年3月期は、ヘルスケア、エレクトロニクスを中心に継続する成長投資により、前年比0.2ポイント低下となる5.4%になりますが、バイオCDMOの新設備稼働による収益を確実に刈り取っていくことで、2026年度には全社フリー・キャッシュ・フローをプラスに転換させ、ROICも5.8%に改善、2030年度には9%以上に引き上げる計画でございます。

キャッシュ・アロケーション(2025年3月期)

ポートフォリオマネジメントの強化により営業キャッシュ・フローを最大化し、財務健全性を維持しながらヘルスケア・半導体材料を中心とする成長投資を継続する



2025年3月期のキャッシュ・アロケーションについてご説明します。

2025年3月期は、有利子負債による調達も活用し、営業キャッシュ・フローを上回る7,500億円の規模でヘルスケア・半導体材料を中心とする成長投資を実施します。

株主還元

事業成長および財務規律とのバランスを取りながら、配当による株主還元を基本とし、キャッシュ・フローや株価の状況等を総合的に勘案し、自己株式取得を検討・実施

当社配当金推移



株主還元方針

- 1 事業成長と財務規律との**バランス**を保つ
- 2 **配当**による株主還元を基本とし、**安定的かつ継続的な配当**の実施
- 3 配当性向**30%**を目安
- 4 自己株式取得は、キャッシュ・フローや株価の状況等を**総合的に勘案**して検討・実施

FUJIFILM Holdings Corporation 27

最後に株主還元についてです。

2025年3月期における年間配当予想は、冒頭で後藤が申し上げたとおり、15期連続増配となる60円とします。

今後も事業成長および財務規律のバランスを保ちながら、配当性向30%を目安に、安定的かつ継続的な配当をしてまいります。また自己株式取得については、キャッシュ・フローや株価の状況などを総合的に勘案し、機動的に検討・実施する方針です。

私からの説明は以上でございます。

司会：当社からの説明は以上です。

質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答に移ります。

シティグループ証券の芝野様、よろしくお願いいたします。

芝野 [Q]：1点目は、8ページのバイオ CDMO のイラストレーションについてです。今回の、これまでと少し違うフォーマットでお出しいただいております。

前回公表 2024 年 2 月 8 日第 3 四半期からの進捗で、マークがついているところがあり、ヤンセンの話の注意書きも付いているのですが、改めましてこのアップデートマークが付いているところが、前回から追加で何らかの進展があったものでいいのかと、もし可能であればどういう理解をすればいいのか、もう少し具体的に伺えればと思います。

飯田 [A]：まず今回のデザインの変更につきましては、意図しますところはよりシンプルにお伝えしたほうがいいかと考えました。今まで 4 色で表現されていたと思うのですが、今回は契約済み、あるいは契約内示の中でも製品とその数量が顧客と合意できているものを SOLD にしました。それ以外で、まだキャパシティがあり顧客と商談ができるものを薄緑色で表示することで、よりシンプルに分かりやすくさせていただいたのが意図でございます。

前回の 2 月の第 3 四半期決算説明会からの進捗でございますけれども、この渦巻きみたいに付いているところが進捗で、大きいところでいきますと、2025 年度の米国の一次のところでは、前はヤンセンさんとの契約が、まだ最終的にサインができてなかったのが濃い色ではなかったと思うのですが、今回は無事大型契約が締結できたことで、この下の部分が濃くなっております。

それ以外にもヤンセンさん以外の第 2 棟も数社との合意ができて、2025 年度は立上げの初年度ですから、出てくる生産数は立上げ時期ですから多くないですが、キャパシティとしてはほぼこの初年度 2025 年度のノースカロライナが埋まったところは、一つの進捗。

2026 年度に関して、今年から立ち上があがるデンマークの一次のうち、4 基目のほぼキャパが新しい商談で見えてきた。それからノースカロライナの一次、ここは 2 年目ですので、能力は上がってきますけれども、ヤンセンさんとの長期契約、および先ほど申し上げました第 2 棟の契約状況を反映させました。この 2026 年度の能力が上がってくる 8 基のうち、6 基相当がほぼ埋まったことが見えたところが、前回からの進捗でございます。

芝野 [Q]：ノースカロライナ 8 基の 2025 年のうち、ヤンセンで 4 つは元々話があってこれが最終契約したことと、残りの 4 つも almost sold。そこが一番大きな変化点って感じですか。

飯田 [A]：はい。そこが大きいところだと思います。

芝野 [Q]：もう 1 点は、新年度営業利益 3,000 億円の計画の中身です。年間で 3,000 億円ということですが、上下で見たときにバランス、押さえておくべき強弱ございますでしょうか。終わった期ですと 1,300~1,500 億円とかそんな感じになっていますけれども、新年度この 3,000 億円はどういったモメンタムだと捉えていくのがいいでしょうか。

樋口 [A]：上期に先ほどのプレゼンの中にもありました、CDMO の遺伝子細胞治療、あるいは小規模設備の構造改革を入れたりいたしますので、年間の一時費用を 180 億円見ていますけれども、そのうち 6 割、7 割が上期に出ます。それとか CDMO のデンマークの新規設備立上げの費用は上期にかさんだりしますので、大体利益としましては、一時費用控除後で 3,000 億円のうち、上期が 1,200 億円とか、下期は 1,800 億円とか、大体そんなバランスになるかなと思っています。

芝野 [Q]：上 1,200 億円、下 1,800 億円で、上期は昨年 1,255 億円なので、一時費用込みだと下回ってみえることもある。

樋口 [A]：若干厳しいかなというところがあります。

ただし為替の前提は、去年年間ドルで 145 円でした。今この 2024 年度の計画、前回申し上げた中期も 2030 年度まで、ずっと同じ前提にしていますけれども、140 円で組んでいますので、そこは為替がイーブンでないことはご承知おきください。

司会 [M]：JP モルガン証券の若尾様、よろしくお願いいたします。

若尾 [Q]：1 つ目がメディカルシステムについて教えてください。メディカルシステム前期まで比較的といいますか、ヘルスケアの中では堅調に推移していたと思うのですが、今期に関しては為替がドルは確か 140 円で設定しているので、その影響もあって伸び率が低く見えるので、為替影響除きでメディカルシステムに関して、今期どういう見立てをしているのか教えてください。この前の中計の説明会で、量よりも質を取りに行くお話もあったので、若干このメディカルシステムの事業トレンドに変化があるのかなとも思ってしまったので、教えてください。

後藤 [A]：2023 年度はメディカル事業が大変好調でございました。それを引っ張ったのが内視鏡であり、それと MRI/CT。それが特に第 4 四半期にも売上がかなり大きくなりました。

その中で次の期ですが、1 つは世界の需要がどの程度伸びるかがまだ少し分からない部分があります。と申しますのは、コロナ禍のいろいろ世界で予算が付いて、それが 23 年度まで予算が付いて

いましたが、そこから先はどうかというところで、多分病院の経営が、世界的に結構厳しい感じになってくるのではないかなということ、固く見ております。

でもその中でもわれわれは収益性を上げる意味から、メディカル事業の中でも利益率が高い内視鏡、これはかなり売上も今伸びている部分でございます。もしくは、日立製作所から買収しました医療画像診断で、世界的な統合は終わりましたが、今度夏に日本国内を富士フイルムメディカルと一緒にさせます。そこでのシナジーがかなりサービスを含め、ITを含め上がってくると思います。その辺のことをふまえて、今回の計画を立てた次第でございます。

若尾 [Q]：今足元で、特にビジネスのトレンドは変わっていない。

後藤 [A]：変わっていないですね。

若尾 [Q]：そうするとやや控えめですか、今期。

後藤 [A]：最低限これだけやろうという数字で、私の一番得意な分野でございますから、できるだけめいっぱいながら伸ばしていきたいと思っております。

若尾 [Q]：2つ目は CDMO について教えてください。今期の売上の計画は分かったのですけれど、この中身がどうなっているか。既存の大型タンク、新しい大型タンク、あとプロテイン、Cell & Gene とか、品目別というか、製品ごとに教えていただけると助かります。

新しいデンマークの部分に関して、もしこのくらいみたいな売上が教えていただけるようでありましたらぜひ知りたいのと、あと新しいデンマーク以外の部分、既存のところは、昨年度もキャパがフル稼働にもかかわらず、だいぶ売上伸びてきたと思うのですが、今期はそういったことは見込まないほうがいいのか、この点について触れていただけると助かります。

飯田 [A]：今年度の見立てですけれども、一つ為替の前提が違うところはございます。それから昨年度の中には3月に計上しました、ノバボックスからのキャンセルフィー、これが60億強入っておりますので、それを差し引きますと実質は1割ぐらいのトップラインが伸びるかというイメージで、計画を作っております。

その内訳ですけれども、やはりほぼ抗体薬の売上が牽引していくかたちで、遺伝子治療はまだバイオテックのファンドの資金が十分戻りきらないだろう。金利も高い情勢が続いておりますので、そこは固く計画を組んでおります。トップラインが伸びるのは抗体薬。

その中で、大型と中小型がございますけれども、大型は昨年度のデンマークがかなりバッチの成功率が高く、生産性が上がっている。これがもう一段高くなるかは楽観的過ぎますので、今回のこの計画は、そのところは織り込んでおりません。既存のところは横ばいぐらい。一次のデンマー

クの稼動が寄与してきますので、その部分が大規模、今年はオントップになってくることを考えております。

それから中小型も抗体は、順調に引き合いが来ておりますので、そちらも追加で。抗体薬でこのトップライン来年の成長を確保していきたいと考えております。

司会 [M]：野村證券の岡崎様、よろしくお願いいたします。

岡崎 [Q]：終わった1~3月期の一時費用がどうだったのか、ご解説をお願いします。特にヘルスケアで前回の想定と少しずれが出ているようですので、その中身についてどんな状況だったのか教えてください。

樋口 [A]：1~3月期の一時費用ですよ。

岡崎 [Q]：そうですね。年間で前回の未達とずれているというか。

営業利益増減分析(2024年3月期 実績 対前年実績)

		通期		対前年度		為替	原材料価格	一時費用	オペレーション等
		2023年 3月期	2024年 3月期						
	ヘルスケア	1,028	974	-54	-5.2%	73	-15	-101	-11
*4	マテリアルズ	654	429	-225	-34.5%	64	22	-125	-186
	ビジネスイノベーション	695	708	13	+1.8%	13	3	94	-97
	イメージング	729	1,019	290	+39.9%	102	-2	-25	215
	全社/連結調整	-375	-363	12	-	-1	-	-	13
	合計	2,731	2,767	36	+1.3%	*1 251	*2 8	*3 -157	-66

*1：為替レート		2023年 3月期	2024年 3月期
米ドル		136円	145円
ユーロ		141円	157円

*2：原材料別(半導体影響は除く)		通期
銀		-32
アルミ		13
他(燃料等)		27
合計		8

*3：一時費用明細			(単位:億円)
	2023年 3月期	2024年 3月期	差異
ヘルスケア	71	172	-101
前製薬会社(CDMO)	58	-	58
棚卸資産評価減(メデイカル)	-	15	-15
棚卸資産評価減等(CDMO/LS)	-	70	-70
係争費用(LS)	-	50	-50
開発資産評価減・震災関連(医薬品)	-	18	-18
その他	13	19	-6
マテリアルズ	-14	111	-125
前製薬会社(半導体材料)	-	45	-45
体質強化費用等(半導体材料/高機能材料)	-	16	-16
体質強化費用等(ガラス/ガラス)	-14	42	-56
係争費用他(ガラス/ガラス)	-	8	-8
ビジネスイノベーション	94	-	94
体質強化費用	56	-	56
新ブランド移行費用等	38	-	38
イメージング	-3	22	-25
体質強化費用等	-3	22	-25
全社	-	-	-
合計	148	305	-157

*4 2024年3月期より非破壊検査事業の売上高・営業利益の金額を「マテリアルズ」セグメントから「ヘルスケア」セグメントに組み替えて表示しています。本区分変更にあわせ、2023年3月期の情報をリセットしています。

樋口 [A]：年間で言いますと、ヘルスケアの一時費用、今年度は170億ぐらいですか。今35ページを見ていますけれども、内訳としてはそこにありますように、バイオ CDMO と培地の事業における棚卸資産の評価損。これは1Qと3Qでとった合計が70億。それからライフサイエンス培地

事業で訴訟案件がございまして、内容はアンディスクローズですけれども、50億円の引当を入れました。これは新しいファクターだと思います。

これで170億、前年22年度から比べると、この一時コストのファクターで100億円悪くなっている。そういうかっこうです。

岡崎 [Q]：ここには記載はないですけど、一時収入という意味では、さっきコメントにあったキャンセルフィーが、元々100億円ぐらい目指したところに対して、60億強だったっていう、そういう整理でよろしいでしょうか。

樋口 [A]：そうですね。4Qに元々100億円を織り込んだものが、60億円でセトルさせたことが一時収益でございまして。それは22年度においてはノバボックス社からの補償が110億ございましてので、2022年度と23年の年間でいきますと、110億円の補償が60億に減っているかっこうでございまして。

それからもう一つついでにヘルスケアの一時的収益でいきますと、2022年度は放射性医薬品事業の売却に関わるライセンス等で、130億円の一時収益がございました。それが2023年度は、また一部ライセンスアウトができたのですけど40億なので、その一時収益同士比べるとそこで90億円の一時的な減益要因になってございます。

岡崎 [Q]：2点目はビジネスイノベーションについて教えていただきたいのですが、今期欧州で自社の複合機を本格的に販売というお話でしたが、一方で実績では欧州向けの輸出が減少してというコメントがありましたが、これは既存のOEMを自社でどんどん置き換えていくというようなことなのでしょうか。

それと、ビジネスソリューションを今期伸ばす計画になっているかと思えますけれども、こういったところが寄与するのか教えてください。

浜 [A]：まず1つ目の欧州向けの件ですけれども、今ご指摘あったとおりで、OEMで出ている分というのが新聞でも報道されているとおり、アメリカの会社はかなり欧州で事業の構造改革を行っているので、そこが想定より落ちている。われわれは直接のところは順調に契約を結んだりして、販売店を増やしたりとかで伸ばす方向ですけど、今の段階ではそれが釣り合っていないので、今追いつけていないのが現状です。

この後、もう発表して、イタリアのTycheという会社、いわゆるオリベッティのブランドから離脱したグループが入ってきたりそういう動きがあるので、この後順調に伸ばしていけると思いますが、今のところでは追いつけていないのは欧州の実態です。

DXは、今全体の比率としては、4割ぐらいの比率がDX関連というか、ソリューション関連ですけど、ようやくここで一つの絵が描けるようになってきました。

ITソリューションから始まって、ITソリューションのいわゆるセキュリティのサービスから、あとの4月にクラウドの会社を設立して、クラウド化を進めると、その上にプラットフォームがあって、そこでいろんな業務改革をしていくことで、今まで出したBridge DX Libraryみたいな、そういった業種別のソリューションもそれを活かせるようになる。その上のところに、Microsoft D365を含めた基幹システム会社のM&Aをして、それがあってというかたちで。

今までは複合機はプリンターの役割だったものが、どちらかというソリューションの入口と出口みたいな位置付けに変わっています。そのおかげでソリューションが伸びることで、逆に複合機デバイスも伸びる効果があって、その辺が他社に対して、もちろん値上げの話もあるのですが、他社に対して比較的売上利益が、前線はよくやっている。

そういった要因で、うまくソリューションもかなりよく考えて、ラインナップを揃えたところが、だんだん効果が出始めてきているような、そのような感触を今持っております。

司会[M]：岡三証券の島本様、よろしくお願いいたします。

島本 [Q]：まずバイオ CDMO について、現状の御社のポジションをどう見られているのか。具体的に終わった年度のシェアが大体そのグローバルでどのぐらいあって、この2030年度の7,000億の売上高を目指されていると思うので、この時にどのぐらいのシェアになっていると想定されているのか。もし定量的にあれば教えていただけないでしょうか。

飯田 [A]：弊社のシェアという意味では、終わりました2023年度でいきますと、まだ大型タンクでいきますと、既存のデンマークの6基。これがフルフルでやっておりますけれども、それ以上のキャパがまだなかったところをふまえますと、ひと桁後半のパーセントぐらいのシェアであったと思います。

これが今年からほぼ毎年大型タンクが稼働していきまして、先般発表させていただきました、ノースカロライナの2次、これで36基、大型だけで72万リットル、それに中小のタンク、こちらも抗体に関しては能力の増強も計画しておりますので、この時点で2030年、おそらく10%後半の2割弱ぐらいの、抗体薬でのシェアが取れるのではないかというイメージを持っております。

島本 [Q]：もう1問イメージングについて、1~3月は好調にいらっていると思いますけれども、キヤノンさんとかは少し在庫調整の話で、業績厳しい決算になったところがありまして、御社のカメラの事業、チェキも含めて、デジカメとチェキそれぞれ在庫調整とマーケットに変化が今年度ないのか。それなりに強い計画にはなっていると思うので、この辺り今の状況について教えていただけますでしょうか。

後藤 [A]：おかげさまで2023年度イメージング事業としましては、売上が4,000億円台の後半、利益率が21%ちょっとで、大変良い成績を収めることができました。

特に3Qまでは好調でして、いつもは4Qでこのクリスマスシーズンが終わると、需要が下がるのがこれまでのパターンでございましたが、今回はいろいろその前に新製品を投入しながら、バックオーダーも抱えながら、4Qも良い成績を上げることができて、通年でこれだけの成績を上げることができました。

積極的な計画をと言われていますが、他のアナリストさんからはちょっと物足りないんじゃないのというような意見も前回中期の時ございました。

ポイントはブランド力をどれだけ作って、それをどう維持するかが最大のポイントです。ですから作りすぎちゃって、値段を下げるとか、それはかなりもったいないことというか、富士フィルムがずっとやろうとしてきたところはやっと今それが叶うようになってきた。

一つは特徴があるカメラ、例えばGFXシリーズは、世界でも一番大きいCMOSを搭載しまして、プロユーザー、それからアドバンスドアマチュア、絶大なる信頼を得ておりまして、値段も相当かかりますが、まだ買っていただくお客さんがバックオーダーを待っている。それに付随してレンズも売れているところです。

ブランド力をどうやって構築するか、そしてお客様が持っているその購入されたプロパティの価値を下げないところに集中しながら、イメージング全体、チェキもそうですけど、それを引っ張っていきたいと考えております。

例え話で言えば、社内で僕が言っているのは、ドイツの有名なメーカーライカっていうのは、いまだに古いカメラも、今売っているカメラも、かなり高い価値を維持しているところが目標とするところです。これまでの富士フィルムのカメラの売り方を、根本的に変えていくところが、ミラーレスカメラのわれわれが目指すところでございます。

島本 [Q]：分かりました。一点確認で、在庫の状況等は平常な状況だという、そういう理解でいいですか。

後藤 [A]：はい。

司会 [M]：それでは、以上をもちまして富士フイルムホールディングス決算説明会を終了いたします。本日はご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す