

画像ソリューション事業



執行役
画像ソリューション
事業管掌
吉村 裕介

画像ソリューション事業は、お客様の“みたい”という想いに応え続けるために、当社の強みであるイメージング技術に最新のAIを掛け合わせることで、お客様や社会に対して当社ならではの価値あるソリューションを提供しています。現在は、「FORXAI（フォーサイ）」と名付けた共通基盤技術を磨き、「医療・介護」「セーフティ&セキュリティ」「製造」といった当社の強みが活きる領域にフォーカスして事業を展開しています。

2024年度は、厳しい市場環境の影響を受けた事業もありましたが、事業の選択と集中と収益構造改革に取り組み、収益改善に向けた足場を整えました。また各注力領域で、ハードウェアにAI・ソフトウェア・周辺サービスを組み合わせた独自のソリューションモデルや、その推進に向けた開発・生産・営業の連携体制の構築を進めました。

2025年度は、これまで積み上げてきたことの成果を出し、利益のV字回復を成し遂げるとともに、その先の成長・高収益ビジネスに向けた道筋をつけたいと考えています。そして、ビジネスモデル・体制を“事業×地域”で面展開し、蓄積したデータを継続的にサービスにつなげることで、持続的な事業価値向上を実現します。

これからも画像という当社のコア技術を価値に転換する事業体として、画像ソリューション事業だけではなく、コニカミノルタグループの中での役割・位置づけを意識し、覚悟と責任を持って事業推進・技術開発をリードしていきます。

画像ソリューション事業の強化戦略

画像ソリューション事業には、長年培ってきたコア技術によって、各ビジネスユニットで独自のハードウェアを提供し続けてきたという強みがあります。現在は、このような強みに加えて、「人行動解析」「計測・検査・診断」を専門とする高度な画像AIを掛け合わせることで訴求力を高めています。今後は、画像・言語・音声などの複合データを融合し、大規模言語モデルを活用した「マルチモーダルAI」へと進化させることで、さらなる価値創出を目指します。

2024年度は、収益性、成長性、戦略の観点からポートフォリオを見直し、勝ち筋を含めた各領域共通のビジネスモデルの構築を進めました。2025年度は、本中期経営計画期間中の取り組みを結実させ、黒字化を目指します。また、成長領域の拡大とビジネスモデルの横展開を推進して、将来の利益向上につなげていきます。

イメージング技術と注力領域



ヘルスケア

強化

市場環境 (O 機会 T 脅威)

- O 先進国を中心とした高齢化や医療費増大、疾患慢性化を背景に、プライマリケア・外来診療での早期発見・診断ニーズが増加
- O 医療人材不足や医療格差を背景に、画像/AI/IT技術を活用した診断の高度化・効率化ニーズが増加
- O アジアなど新興国の経済発展、人口増加・高齢化、医療政策の推進により医療ニーズが拡大し、デジタル医療市場が伸長
- T エネルギー、人件費、金利の高騰を背景にした医療機関の設備投資抑制

市場成長率(2023-2025年)

一般X線診断装置(グローバル)	+5%
超音波診断装置(グローバル Point of Care)	+4%

注 当社推定

競争優位性

- 世界の一般X線撮影装置市場、日本の整形・産科経膈超音波診断装置市場などでの高い製品競争力
- モダリティと医療ITを組み合わせた複合的価値の創出
- X線動態解析システムなどの差別化技術
- 90年以上の歴史のなかで構築した顧客接点と信頼

2025年度 戦略とアクション

- モダリティ・IT一体での付加価値最大化
- 開発組織再編による、製品力・技術力強化と開発効率改善
- DXによる生産・販売・サービスの効率化

戦略的KGI・KPI(前年度比)

	2024年度実績 (2023年度比)	2025年度目標 (2024年度比)
デジタルX線の売上高伸長率	+2%	+12%
医療ITサービスの売上高伸長率	+5%	+9%

注 為替影響を除く、目標は2025年7月時点