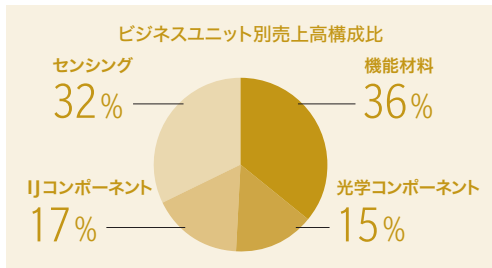


At a Glance

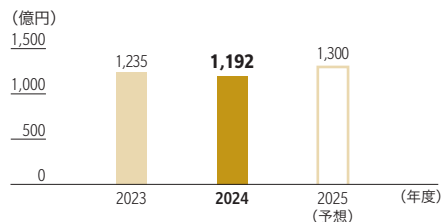
インダストリー事業 売上高構成比 11%



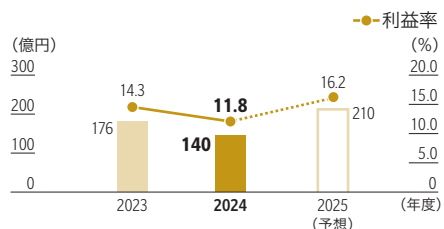
2024年度業績の概要

- センシングは、光源色計測装置が顧客のディスプレイ設備投資抑制の影響を受け減速
- 機能材料は、TVの大型化によりSANUQI-VAは増加した一方、主力のTACフィルムは減少
- IJコンポーネントは、サイングラフィックスプリンター向けヘッド販売が堅調
- 光学コンポーネントは、ピックアップレンズや交換レンズが減少
- 機能材料の一過性費用により減益

売上高

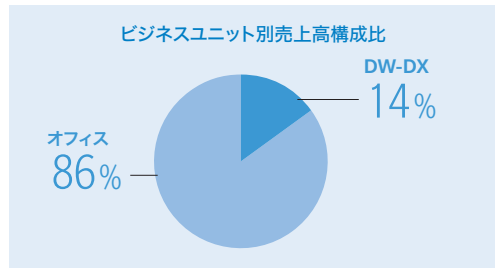


事業貢献利益※1



情報機器事業

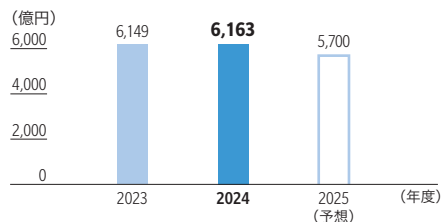
デジタルワークプレイス事業 売上高構成比 55%



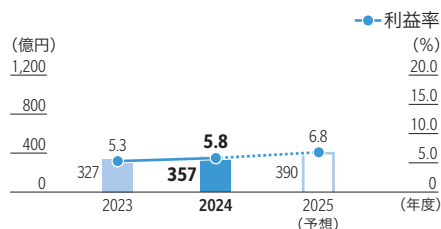
2024年度業績の概要

- オフィスは、複合機販売のハードは減少、消耗品やサービスなどのノンハードは前年並みを維持。連結調整における未実現利益消去の計算の影響があったものの、為替影響、生産コスト削減、グローバル構造改革の効果により増益
- DW-DXは、事業の選択と集中により減収も、業務効率化サービスなどは好調。赤字幅が縮小

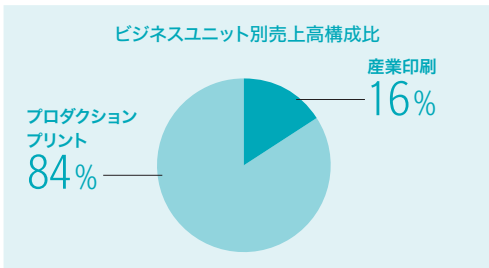
売上高



事業貢献利益※1



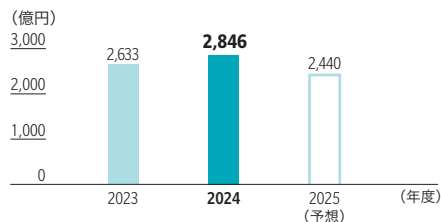
プロフェッショナルプリント事業 売上高構成比 25%



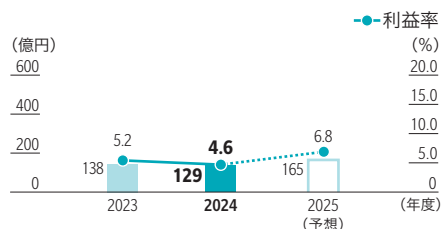
2024年度業績の概要

- プロダクションプリントは、印刷速度が最も速いヘビープロダクションプリント機を中心に販売台数が伸長し、ノンハードも伸長
- 産業印刷は、インクジェットデジタル印刷機、高速ラベル印刷機の販売台数が増加。ノンハードはデジタル印刷需要の高まりを背景に、すべての領域で増収
- 連結調整における未実現利益消去の計算の影響により減益

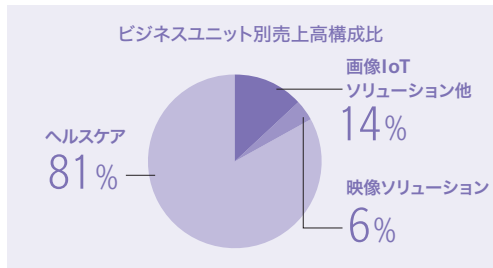
売上高



事業貢献利益※1



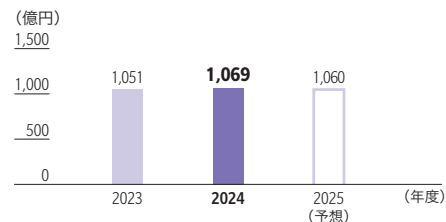
画像ソリューション事業 売上高構成比 9%



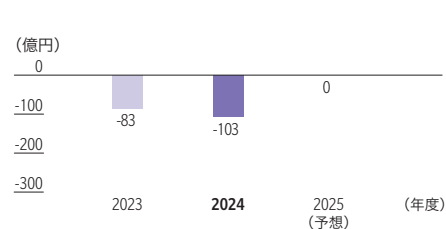
2024年度業績の概要

- ヘルスケアは、X線フィルムの需要が中国で減少。デジタルラジオグラフィー (DR) は日本で減少も米国とアジアを中心に伸長。医療ITは日米で好調
- 画像IoTソリューションは、ネットワークカメラのソリューションが堅調
- 映像ソリューションは、プラネタリウム直営館での集客が好調
- 画像IoTソリューションの赤字幅は縮小するも、ヘルスケアの一過性費用により減益

売上高



事業貢献利益※1



※1 事業貢献利益: 売上高から売上原価、販管費及び一般管理費を差し引いた利益。当社独自の利益指標

各事業の戦略の方向性

本中期経営計画において、全社の事業を4つに分類し、方向性を明確にしています。「強化事業」および「収益堅守事業」においては、グローバル構造改革を通じて収益力が着実に向上しています。特に「強化事業」においては、売上の成長にともなう収益向上を目指し、さらなる事業拡大に取り組んでいきます。「非重点事業」においては、一部の事業譲渡を実施しました。「方向転換事業」については、事業の一部を譲渡し、領域を絞り込むことで、収益の改善を図りました。今後は、これらの事業において持続的な成長を目指します。

セグメント	ビジネスユニット	～2024年度 資本効率の向上	2025年度～ 成長基盤の確立	
		構造改革、事業の選択と集中による 収益改善	既存事業の収益向上	新規事業領域の拡大
インダストリー事業	強化 センシング	● 事業経営の効率化	● ディスプレイの進化による需要の取り込み	● 自動車外観検査やハイパースペクトルイメージング(HSI)などを継続成長
	強化 機能材料	—	● VA位相差フィルムのシェア拡大 ● SANUQI-VAフィルムの生産能力増強	● 新製品SAZMAフィルムで表面保護領域に参入 ● OLEDテレビ向け位相差フィルムのシェア拡大
	強化 IJコンポーネント	—	● 既存サイングラフィックス分野の強化	● 工業用途向けインクジェットの拡大
	強化 光学コンポーネント	● 中国生産工場一拠点の持分譲渡	● カメラ用交換レンズ、プロジェクター用光学ユニットの生産を中心とした効率化	● 半導体製造装置向け光学コンポーネントの拡大
デジタルワーク プレイス事業	収益堅守 オフィス	● グローバル構造改革 ● 中国生産工場1社の生産終了	● DXによる生産・販売・サービスの効率化	—
	方向転換 DW-DX	● マネージドITサービスの一部事業の譲渡 ● 開発テーマの絞り込み	● 業務効率化サービスの拡大 ● DW-DXとして黒字化	● AI SaaSサービスの拡大
プロフェッショナル プリント事業	強化 プロダクションプリント	● マーケティングサービスのMPM事業の譲渡 ● グローバル構造改革	● HPPとMPPの拡販 ● DXによる生産・販売・サービスの効率化	● 印刷の前後工程を含むソリューション拡大
	強化 産業印刷	—	● 市場成長を超える商業印刷、ラベル印刷の売上伸長	● 高速ラベル印刷機のノンハード売上拡大
画像ソリューション 事業	強化 ヘルスケア	● グローバル構造改革 ● 開発体制の見直し	● DXによる生産・販売・サービスの効率化 ● デジタルX線の売上成長	● ソリューションモデルの事業・地域横展開 ● ヘルスケアと画像IoTソリューションのシナジーによる事業ドメイン確立(医療、介護融合など)
	方向転換 画像IoTソリューション	● MOBOTIX社の事業譲渡 ● 展開国の絞り込み	● 業種ごと(製造、介護など)のソリューションモデルの確立・拡大 ● 環境規制の潮流を捉えたガス監視事業拡大	

インダストリー事業

常務執行役
インダストリー事業管掌
葛原 憲康

インダストリー事業は、当社の変革の歴史を通じて磨き続けてきた技術と、お客様の現場に寄り添う共創活動によって、業界をリードするいくつもの世界初やトップシェアの商品・サービス群を生み出してきました。

当社が提供する価値の基盤となる技術は、祖業からの変遷を経て磨き続けてきた光学・材料・微細加工などのコア技術に、AIなどを加えて複合化したものです。また、アナログーデジタルの変換プロセスを支える当社のセンシング、機能材料、IJコンポーネント、光学コンポーネントの各ビジネスユニットは、さらなるデジタル化の進展にともなって高度化する顧客ニーズに応え続けています。

当事業に共通する特長は技術力の高さにとどまらず、お客様の具体化できていない課題も提起し、技術を用いて「最も適した解決策」を提供できるところにあります。私たちが目指すのは、このように提供する「技術を活用して実現するストーリー」が、お客様にとって唯一無二の価値となることです。そして、それを支えるのが、開発・製造・顧客サポートが一体となった「現場力」です。現在、ディスプレイ産業においては、需要の回復と新たなニーズに応じて、センシング、機能材料ともに新しい技術を用いた最適な解決策の提供を進めています。同時に、注力領域の半導体製造装置向け光学コンポーネント事業では、さらに技術と現場力を結集させ、お客様に最適な解決策を提供し続けることで事業拡大を加速していきます。

インダストリー事業の強化戦略

顧客との共創を通じたマテリアリティの実現と成長

インダストリー事業では、強みであるコア技術を基盤とし、「現場力」による顧客との共創を通じて、製造業などの産業で欠かせない部材や計測・検査機器・サービスを提供し、マテリアリティとして掲げる社会価値の実現に貢献しています。具体的な取り組みとして、製造・検査工程の自動・省力化を通じた「働きがいの向上および企業活性化」、デジタル化や新材料の提供によるロス低減や、高度な計測・判別による「有限な資源の有効利用」や「気候変動への対応」などを推進しています。

2024年度の進捗

センシングユニットは、光源色計測領域における大手顧客の設備投資の遅延により、減収・減益となりました。大手顧客案件については、グローバル一体でのアカウントマネジメント強化により競争力を高めていきます。一方、自動車外観検査はパイプラインが増加したことで継続して成長しています。また、ハイパースペクトルイメージング(HSI)技術を用いた計測器ビジネスは、人間の目では識別ができないわずかな色や物質の特性の違いを捉えられる特性を活かし、リサイクルなどの検査領域への適用拡大を目指します。

機能材料ユニットは、大型TV向けの需要は継続して増加しています。一方で、機能材料フィルムへのお客様の要求が変化しつつあります。これに対しては、フィルム技術を改良して、TAC(トリアセチルセルロース)系やCOP(シクロオレフィンポリマー)系の複数の選択肢で要求に応じていく方針です。

IJコンポーネントユニットは、多種多様なインクと適合性の高いインクジェットヘッドを提供し、屋外広告向けなどのサイングラフィックス用途や商業印刷用途において需要の増加が続いています。また、成長領域と位置づけている工業分野では、ヘッドの耐久性の高さが優位性となっていることに加えて、ケミカル技術の強みも活用して市場をリードしています。

光学コンポーネントユニットは、半導体製造装置向けの事業をお客様と10年以上育ててきました。今後、さらなる設備増強により増

産対応を行うとともに、中長期的な事業拡大に向けて、従来より波長の短い領域に拡大し、この領域でも次世代技術の導入を含めた設備投資を行うことで競争力を強化していきます。

今後のインダストリー事業戦略

中長期での事業開発では、ディスプレイ、自動車外観検査などのモビリティ、半導体製造装置向け光学コンポーネントなどの半導体の3つの領域に注力します。これらの市場の変化を捉え、顧客の課題・ニーズへの迅速な対応を目指します。そのために、従来の製品別ビジネスユニットを超えて、市場・顧客目線で、バリューチェーンと技術を俯瞰できる顧客フロント人材を各注力領域に配置。これらの人材が業界をリードするブランドオーナーに密着することで需要をいち早く察知し、新規ソリューションを開発できる優位なポジションを確立していきます。これにより、技術資産やグローバルな顧客関係を活用しながら、顧客との共創を通じた新たな事業開発を推進します。

顧客との共創を通じた事業開発の成果

ディスプレイ



外部環境:
デバイス進化にともなう新表示方式の開発加速

- ICTブランドオーナーに対して事業横断のアプローチを行うことにより、非偏光板用途の高機能フィルムで、次世代中小型ディスプレイ向け案件を受注

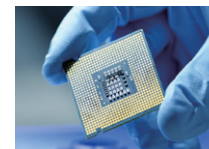
モビリティ (自動車外観検査など)



外部環境:
CASEによる技術革新の加速

- 自動車外観検査装置をスズキ相良工場に国内初導入、スズキ他工場とともに、グローバルでのパイプライン増加により、今後の成長に期待

半導体(半導体製造装置向け光学コンポーネントなど)



外部環境:
外的要因によるサプライチェーンの大変動

- 半導体製造装置向け超精密光学系部材のビジネスで可視光領域の新機種案件獲得

センシング

強化

市場環境 (O 機会 T 脅威)

- O ディスプレイの技術革新による開発・製造プロセスの変化、多様なデバイスへの用途拡大
- O 自動車工場の品質検査における省力化のニーズ
- O 製造業における資源の有効活用や、気候変動への対応の要請
- T 顧客の設備投資サイクルによる需要減退

市場成長率(2023-2025年)

光源色(ディスプレイ)・物体色計測	+4%
自動車外観検査(モビリティ)	+15%
ハイパースペクトルイメージング(HSI)	+10~15%

注 当社推定

競争優位性

- 世界標準となる精度の高い光源色・物体色計測技術
- 顧客の要望に寄り添う商品開発力
- AIによる画像解析技術
- 自動車工場の検査工程における自動化・省力化への幅広い知見

2025年度 戦略とアクション

- ディスプレイ：グローバル一体でのキーアカウントマネジメント強化による競争力の向上と事業経営の効率化
- ディスプレイ：ICTデバイスの機能進化を捉えた光源色計測の売上回復
- 成長領域：自動車外観検査、HSIの売上伸長

戦略的KGI・KPI(前年度比)

	2024年度実績	2025年度目標
自動車外観検査・HSI産業用途の売上高伸長率	+16%	+22%

注 為替影響を除く、目標は2025年7月時点

機能材料

強化

市場環境 (O 機会 T 脅威)

- O 多様なデバイスへの用途拡大などによるディスプレイ需要拡大
- O ディスプレイの大型化によるフィルム需要拡大
- O 次世代ディスプレイの進化による新たな機能への需要増加
- O 偏光板メーカーにおけるラインの広幅化
- T 景気後退にともなうディスプレイ市場の需要減退
- T ディスプレイ技術の変遷による既存製品市場の縮小

市場成長率(2023-2025年)

大型TV(LCD+OLED)	+4%
----------------	-----

注 当社推定

競争優位性

- 溶液型ベルト式生産による材料選択の自由度の高さと機能付与を合わせた製膜技術
- その技術を活かした「長尺・広幅・薄膜」の製品群
- 後延伸技術による大型ディスプレイ用需要の捕捉

2025年度 戦略とアクション

- 増加する大型TV領域向けフィルムの需要に対応できる生産体制の強化
- 大型ディスプレイ向けの新商品の拡販による新規領域でのポジション獲得
- 既存領域での製品開発などによる競争力向上と売上の堅持

戦略的KGI・KPI(前年度比)

	2024年度実績	2025年度目標
新樹脂大型領域の売上高伸長率(SANUQI、SAZMA)	+84%	+60%

注 為替影響を除く、目標は2025年7月時点

IJコンポーネント

強化

市場環境 (O 機会 T 脅威)

- O アナログ印刷からデジタル印刷へのシフト加速
- O 製造現場における製造プロセスの変化や省プロセス・省力化
- O 資源の有効活用や環境負荷低減への対応の要請
- T 景気後退にともなう顧客の需要減退

市場成長率(2023-2025年)

成長領域(工業用途+プリントオンデマンド用途)	+5%
-------------------------	-----

注 当社推定

競争優位性

- 高精度・高生産性・高信頼性を実現する精密加工技術
- 多種多様なインクと適合性の高いヘッドを実現するケミカル技術
- 顧客の開発現場に深く入り込んでサポートする顧客対応力

2025年度 戦略とアクション

- 成長領域：新製品投入による市場開拓と、それらが搭載されたプリンターの上市・拡販のための技術サポートによる売上伸長
- 成長領域(工業用途)：製造や物流工程でのインクジェット用途拡大に向けた、装置メーカーとの共創提案による導入促進
- 基盤領域：サイングラフィックスを中心に、競争力向上のための製品開発による領域No.1の堅持

戦略的KGI・KPI(前年度比)

	2024年度実績	2025年度目標
成長領域の売上高伸長率	+36%	+48%

注 為替影響を除く、目標は2025年7月時点



常務執行役
情報機器事業管掌
高山 典久

情報機器事業では、構造改革や非重点事業の譲渡、中国生産子会社の生産終了による生産拠点の最適化などの大幅な改革に取り組み、2024年度までに計画通り完遂しました。これらの改革によって中長期を見据えた基盤が整い、2025年度からはいよいよ成長に向けた取り組みを加速させていきます。

デジタルワークプレイス事業では、主力のオフィスユニットでプリント量の継続的な縮小や競争激化など厳しい事業環境が続いていますが、お客様の真の困りごとへのフォーカスやDXを活用した生産性の改善によって収益性は継続的に向上しています。同時にDW-DXユニットで培ってきたIT技術との融合により、プリンティングだけでなく、ワークプレイスの変革や働きがいの向上に貢献する事業へと進化し、さらなる成長につなげていく方針です。

プロフェッショナルプリント事業では、デジタル印刷への転換トレンドの継続による確実な成長を見込んでいます。それにとどまらずマーケットリーダーとして社会課題の解決を通して、自ら市場のデジタルシフトを加速させ、市場成長を超えるスピードで事業を成長させていきます。

今後も情報機器事業の強みである機械、電気、光学、化成品、制御ソフトウェアなどを総合したハードウェア開発力やITソリューション展開力、生産技術、品質保証能力、さらにはグローバルなサプライチェーンや販売・サービス網などを最大限に活用して、社会課題の解決に貢献するとともに、全社の成長を支えていきます。

デジタルワークプレイス

オフィス

収益堅守

市場環境 (O 機会 T 脅威)

- O** オフィスのドキュメントに関連するワークフロー最適化や紙文書の電子化ニーズの高まり、情報セキュリティ強化の要請
- O** 中国、インドなど成長国市場におけるカラー複合機の需要拡大
- O** 複合機の入札要件における環境基準の厳格化
- T** 多様な働き方の定着にともなうオフィス印刷の減少、先進国におけるA3カラー複合機の需要縮小
- T** さまざまな環境変化による調達・製造・物流などのサプライチェーンにおけるリスク
- T** 関税影響による市況悪化、値上げによる物量減少リスク

市場成長率(2023-2025年)

複合機	ハード	-1%
	ノンハード	-5%

競争優位性

- 欧米での直接販売体制と顧客基盤
- プリント量の変動に依存しない当社独自の定額課金モデル「One Rate」などの取り組み

2025年度 戦略とアクション

■グローバルでのカラー複合機の販売拡大

当事業は、欧米などの主要市場で早くから構築した直接販売体制と、カラー分野でのジャンルトップ戦略によって築いた強固な顧客基盤を収益力の源泉としています。そして現在は、複合機とITサービスを組み合わせたソリューションを提供することで、顧客のオフィス環境の課題解決や、従業員がより創造性の高い業務に注力できる体制の整備を支援し、顧客の事業発展と企業価値向上に貢献しています。

また、当事業は収益堅守事業として全社の利益とキャッシュ創出に貢献する役割を担っています。2025年度は高セグメント機の販売拡大を通じて、収益の確保を図っていきます。加えて、2024年度の中国生産子会社の生産終了の効果を取り込み、徹底した生産コストの削減を実現し、収益性を向上させていきます。販管費低減に向けては、顧客を訪問せずに複合機の稼働を維持するリモートサービスなどのオペレーション変革を推進し、信頼性の向上とサービスの効率化を図っていきます。

■グローバル構造改革の効果の取り込み、コスト削減やDXを活用した生産・販売・サービス効率化

2024年度はグローバル構造改革により、人的資本の最適化を図りました。今後は販売・サービスや生産・開発の領域においてデータとAIの活用を推進し、業務生産性向上によるコスト削減にとどまらず、顧客価値向上を図っていきます。

長期的な市場の縮小傾向への対応としては、モノづくりのアライアンスの可能性を追求していくことで影響を最小限にとどめるよう努めています。2025年1月には富士フイルムビジネスイノベーション株式会社と原材料および部材調達の連携を図る合併会社を設立しました。今後、両社が保有する幅広いサプライヤーネットワークを活用し、商品の強固な供給体制の構築や業務プロセスの効率化など、事業基盤の強化を目指します。

戦略的KGI・KPI(前年度比)

	2024年度実績	2025年度目標
ハード売上高伸長率	-6%	-3～-4%
ノンハード売上高伸長率	-1%	-3～-4%

注 為替影響を除く、目標は2025年7月時点

デジタルワークプレイス

DW-DX

方向転換

市場環境(**O** 機会 **T** 脅威)

O 業務効率向上を目指す企業や地方自治体のDX需要が増加

O 生成AIなど新技術を用いたソリューション提供機会が増加

T IT人材の件費の高騰

T 米国政府のコスト削減方針や景気停滞によるIT投資意欲の低下

市場成長率(2023-2025年)

業務効率化	統合コンテンツ管理	+5%
サービス	統合基幹業務システム	+10%

注 当社推定

競争優位性

- ビジネスコンテンツ管理や業務プロセス管理のサービス提供力
- 各領域の顧客課題への深い理解力
- 自社サービスでしか獲得できないクローズドデータと最新AI技術力との掛け合わせ

2025年度 戦略とアクション

■ 経営改革やサービス拡大による黒字化の実現

- 2024年度に実行したグローバル構造改革や、収益性改善のための地域と事業領域の絞り込みによる効果の取り込み
- 成長領域である業務効率化サービスとAI SaaSサービスの拡大

戦略的KGI・KPI(前年度比)

	2024年度実績	2025年度目標
業務効率化サービス		
売上高伸長率	+3%	+15%

注 為替影響を除く、目標は2025年7月時点

プロフェッショナルプリント

プロダクションプリント

強化

市場環境(**O** 機会 **T** 脅威)

O アナログ印刷からのシフトによるデジタル印刷需要の増加

O 印刷会社における熟練工不足、収益安定化、環境課題への対応ニーズの高まり

T マーケティング手法のデジタル化の進展による印刷需要の鈍化

T 景気停滞による印刷会社の設備投資意欲の低下

市場成長率(2023-2025年)

ミッドプロダクション機(MPP)	-8%
ヘビープロダクション機(HPP)	+6%

注 当社推定

競争優位性

- 高画質な印刷を実現する技術力(色再現技術や自動品質管理技術)
- 顧客への付加価値の提案力(デザインの訴求力を高める画像解析力、印刷の前後含む工程管理)

2025年度 戦略とアクション

■ プリント量の多い顧客におけるシェア拡大

- HPPのNo.1シェア維持、MPPの競争力向上
- HPP、MPPの設置台数拡大によるノンハードの収益性向上

■ 印刷工程全体の自動化・効率化ソリューションの提供

戦略的KGI・KPI(前年度比)

	2024年度実績	2025年度目標
HPP市場稼働装置数	+39%	+31%
ノンハード売上高伸長率	+1%	0～+1%

注 為替影響を除く、目標は2025年7月時点

産業印刷

強化

市場環境(**O** 機会 **T** 脅威)

O アナログ印刷からのシフト、印刷物の多品種・小ロット化、短サイクル化によるデジタル印刷需要の増加

O 人口の増加、成長国の消費支出の増加による印刷需要の増加

O 印刷会社における熟練工不足、収益安定化、環境課題への対応ニーズの高まり

T 景気停滞による印刷会社の設備投資意欲の低下

市場成長率(2019-2029年)

	商業印刷	+4%
デジタル印刷	ラベル印刷	+6%
	パッケージ印刷	+20%

注 当社推定

競争優位性

- 高画質な印刷や加飾などの高付加価値な表現を実現する技術力と顧客開拓力
- 自動品質管理技術

2025年度 戦略とアクション

■ 商業印刷、ラベル印刷の販売伸長

- インクジェットデジタル印刷機の導入推進、ラベル印刷機のNo.1シェア維持
- 対象顧客の拡大によるノンハードの収益性向上

戦略的KGI・KPI(前年度比)

	2024年度実績	2025年度目標
ノンハード売上高伸長率	+17%	+11%

注 為替影響を除く、目標は2025年7月時点

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(○機会 T脅威)

- 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
- 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
- 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

同人誌印刷ビジネスで 「圧倒的な画質」と「生産性の向上」を実現

印刷現場の人手不足解消と、高画質・高生産性を両立する 「AccurioJet KM-1e」

従来のオフセット印刷では、オペレーターに熟練の技術が求められ、技術の継承や技術者不足が課題とされています。その一方で、オフセット印刷からデジタル印刷への切り替えには、オフセット印刷と同等の画質や、速乾性や用紙選択の多様性などの機能性が求められます。従来のUVインクジェットは、これらの機能面は達成できませんが、画質を犠牲にせざるを得ないという課題がありました。

コニカミノルタのインクジェットデジタル印刷機「AccurioJet KM-1e」（以下、KM-1e）は、独自のゲルUVインクと専用ヘッドの組み合わせで高画質・高生産性を実現。さらに、クリーンな環境でスキルレスに使用できるため、オペレーターの働きやすさや人手不足解消にも貢献します。



同人誌の表紙用途で使われるケースが増えつつあるエンボス紙（表面に凸凹加工を施した特殊用紙）にも、きれいな印刷ができるKM-1e

関連するマテリアリティ



働きがい向上および
企業活性化

同人誌印刷分野で、「KM-1e品質」のブランド化へ

KM-1eは、高画質で、毎時3,000枚の生産性を誇ります。また、機械メンテナンスの自動化により、オペレーターの作業が簡素化され、ダウンタイムが少ないというメリットがあります。さらに、広範な用紙互換性も特長でさまざまな用紙に対応可能です。

このような特長に着目してKM-1eを活用しているのが、同人誌印刷ビジネスで急成長を遂げている大阪印刷株式会社です。同人誌は、同じ趣味・志を持っている個人や団体が自主制作する冊子

で、少数の印刷が一般的です。また、作者のこだわりが強い同人誌では、印刷において高い画質や幅広い用紙への対応力が求められる場合も多くあります。

そうしたなかで、大阪印刷株式会社は2014年から参入した同人誌ビジネスにおいて、付加価値の高い印刷物を提供するための戦略機として、2025年1月までに3台のKM-1eを導入。その性能を活かして生産性の向上に取り組むとともに、同人誌印刷分野における高画質な「KM-1e品質」のブランド化に乗り出しています。

お客様からのメッセージ



**生産性向上にとどまらず、
お客様に感動を提供したいと考えて、
KM-1eを導入**

大阪印刷株式会社
喜多 侑里 様

近年の同人誌印刷では、「とにかく安く簡単に」と、「他にない自分だけのオリジナル性が欲しい」というユーザーで二極化しています。そうした状況を踏まえ、当社ではさまざまなカスタマイズ要素を提供することで、新規顧客獲得と顧客単価引き上げに成功し、着実な成長を遂げてきました。

その一方で、当社は深刻な人手不足に直面しており、さらに今後は「いかに少人数で、効果的に売上を確保するか」が問われてくると考え、その対応として高品質な大型高速機への投資の必要性を感じていました。同時に、「新たな設備投資では、顧客に感動を提供できる

ものを選びたい」という想いもあり、そこで注目したのがオフセット品質を超える画質を持つKM-1eでした。

KM-1eは、オフセット品質以上の圧倒的な画質で、高精細印刷の品質に匹敵すると評価しています。また、用紙の互換性にも優れていて、表面が凸凹の形状であるエンボス紙でも調整を行う必要がなく、きれいに印刷ができます。エンボス紙は同人誌の表紙用途で使われるケースが増えつつあるので、今後は1つのトレンドにしていきたいと考えています。さらに、生産性に関してKM-1eはジョブ毎のメンテナンスなしで連続印刷ができるので、始業・終業時のメンテナンス時間も短く済みます。当社のオペレーターの時間外労働が半減しているのは、この生産性が大きく寄与していると感じています。

私は、この先しばらくはKM-1eを超える画質を再現できるマシンは出てこないと思っています。そして現在、KM-1eの増設によって生産のキャパシティを拡大しており、KM-1eの新たな可能性を引き出す商材の開発にも挑戦していきたいと考えています。

インクジェット技術で実現する、 商品包装工程の効率化と資源ロス低減

「打ちたい時、打ちたいだけ、打ちたい箇所へ」 ——モノづくりを変革するインクジェット技術

微小な液滴をノズルから射出することでダイレクトに印刷するインクジェット技術は、インクやケミカル材料などを打ちたい時に、打ちたいだけ、打ちたい箇所に塗布できることが特長です。また、スクリーン印刷などのアナログ印刷で行われている生産工程をインクジェット化することで、工程がシンプルになり、印刷版が不要になるなど、さまざまな無駄を省くことができます。

共同開発パートナーからのメッセージ



今後のコンビニエンスストア業界 ではラベルレス化が 加速的に拡大していく

株式会社フジパックシステム
代表取締役社長
佐々 正樹 様

私は以前からコンビニエンスストアなどで売られている食品ラベルに課題認識がありました。ラベルはダウンタイムを生み、コストもかかり、後貼りラベラーのスペースも必要となります。生産効率やロス削減という観点からはラベルレスが有効であり、今後、コンビニエンスストア業界で加速的に広まっていくものと確信しています。新しい包装機を見たお客様からは、さまざまな期待の声をいただいておりますが、包装と印字に対するユーザーの要求は高まるばかりです。今後の技術開発によって、ヘッドのさらなる進化が実現できれば、より多くのお客様に反応していただけると期待しています。

インクジェット技術により 食品包装のラベルレス化を実現

食品包装業界では、おにぎりやパンなどの包装は、製品名や賞味期限などを記載したラベルを印字し、包装時に貼り付けて出荷しています。このラベル印字には、熱転写インクリボン方式が広く使われており、インクリボンの交換頻度が高く、交換の度にラインを止める必要があるという課題があります。また、原材料などの情報を印字したラベルを準備しておく必要があり、環境負荷低減の



共創をさらに強化して、 印字と印刷の 可能性を広げていきたい

株式会社エムエスティ
代表取締役
坂本 礼朗 様

当社は創業当初から包装への印字を直接印字で提案しており、ちょうどSDGsをはじめとする環境対応ニーズと当社の提案が合致してきたタイミングで共創のお声がけをいただきました。当社がこれまで提案していた直接印字は1色でしたが、新たなソリューションで2色／3色とカラー化を提案したことで、お客様もラベルレスの実現可能性について前向きに検討されるようになってきています。インクジェットはラベルレスだけでなく「版レス」も実現できる優れた方式です。今後さらに印字と印刷の可能性を広げていけるよう、3社の共創関係を強化していきたいと考えています。

関連するマテリアリティ



働きがい向上および
企業活性化



有限な資源の
有効利用



観点からも改善が求められています。

そこでコニカミノルタは、食品包装のラベルレス化に向けて、包装機メーカーの(株)フジパックシステムと、プリンターメーカーである(株)エムエスティと3社共同で新たな包装機組込用プリントシステムを開発しました。ラベルレス化に使用する水系インクは、フィルムに定着しにくいという課題がありましたが、コニカミノルタの強みであるケミカル技術を駆使し、独自のインクや印字・乾燥技術を採用することで解決しました。

3社の共創で生まれ、ダウンタイムの削減、資材やCO₂の低減に寄与するラベルレス化ソリューションは、2023年9月から大手コンビニエンスストアや小売企業の商品向けにフィールドテストを開始しました。そして現在はカラーラインアップの拡充や印字面積の拡大により、表示ラベルだけでなく「新発売」などのラベルも代替が可能となっています。今後もインクジェット化を推進し、脱プラスチックや包装材のモノマテリアルなど社会課題の実現に寄与いたします。

食品包装フィルムにおける取り組み

従来型

包装フィルムの上に、別途印刷した成分表示などのラベルを貼付



ラベルレス化

成分表示などを、包装フィルムにインクジェットで直接印刷することで、食品包装資材の無駄を削減

