

情報機器事業



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

収益堅守

オフィス

市場環境 (O 機会 T 脅威)

- O オフィスのドキュメントに関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月には富士フィ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	+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