

# 新中計「SHINKA 2019」で目指すトランスフォーム

Foreword: SHINKA 2019, A Transformational Medium-Term Business Plan



コニカミノルタ株式会社  
常務執行役 ヘルスケア事業本部長

藤井 清孝

Kiyotaka FUJII  
Senior Executive Officer  
General Manager, Healthcare Business Headquarters  
KONICA MINOLTA, INC.

近年、IoT (Internet of Things) の進展により、モノとサービスの融合が進み、従来の産業構造の垣根がなくなりつつあります。また、社会環境や競争環境が大きく変化する中で、働き方改革やデジタルマニュファクチャリングの実践による生産性の向上や、高付加価値ビジネスへのシフト化が加速しています。

今年発表したコニカミノルタの新中期経営計画となる「SHINKA 2019」では、顧客の顕在化している課題はもちろん、まだ見えていない課題についても、先回りし、先取りして、お客さまと一緒に答えを導き出す「課題提起型デジタルカンパニー」へと変革し、ビジネスや人間社会の進化を支える新たな価値を提供していきます。

「SHINKA 2019」のヘルスケア事業領域では、新たな事業の柱として、プレジジョン・メディシンへの本格参加があります。プレジジョン・メディシンは、個人個人の細胞における遺伝子発現やたんぱく質などの特性を分子レベルで判別することで個々の患者を精密にグループ化し、最先端の技術を用いて適切な投薬、治療と予防を提供する医療です。従来の画一的な方法ではなく、患者特性に応じた集団ごとの治療法から疾病予防までを確立する事により、適切な投薬、治療が可能となります。コニカミノルタのプレジジョン・メディシン戦略は、コニカミノルタの固有技術である、たんぱく質高感度定量検出技術 (HSTT) に加え、買収によって手に入れた Ambry Genetics 社グローバルトップレベルの遺伝子診断技術、Invicro 社が持つバイオマーカー技術、数値解析技術、画像処理技術、製薬企業への提案力を統合し、新薬開発の飛躍的な生産性向上、そして患者の QOL (Quality of Life) 向上、国民医療費高騰の抑制に貢献することです。

このような新規の事業開発・技術開発では、我々が社会に何を問おうとしているのかを長期的視点で考える情熱のエンジンを持つことが重要と認識しています。コニカミノルタの歴史を知り、強いコア技術である、光学／材料／画像／微細加工を高度に融合させることに情熱のエンジンをもって取り組むことで、競争優位性のある新しい価値を創造することができます。既に、高度に進化したインプット・デバイスを活用した画像のデジタル化に加え、ディープラーニング等の AI を用いたデータ解析により、見えないものの見える化を実現するデジタルイノベーションを創出しています。さらに、デジタルイノベーションとグローバル 200 万社の顧客基盤を基に、業種業態ごとに抱える課題を可視化し、生産性向上やワークフローの変革に貢献し、IoT 時代をリードするサービスソリューションを提供していきます。本レポートでも「課題提起型デジタルカンパニーへの取り組み」の一部が掲載されています。

また、「課題提起型デジタルカンパニーへの取り組み」では、誰が(戦術)どんな(戦闘)意欲(スピリット)でやるかで、社会貢献が成功するかが決まってきます。誰という点では、開発と市場との距離を短くする人財が必要になります。

例えば、グローバルビジネスのマネージメント経験者の商品開発への参画、或いは、開発・営業・海外の人財ローテーションにより、研究開発が自分のテクノロジーを押し切るのではなく、市場が何を要求しているかを肌で感じて開発することができる人財の育成が重要となります。どんなスピリット(意欲)という点では、連携する研究開発(持ち場)の戦略を整合させた上で、各自が持ち場において意欲の向け先を決めて、結果に執念を持って、顧客といっしょになって取り組む気持ちが大切です。毎朝起きたときに一人一人のやる気がみなぎっている事業は強いと感じています。

私たちコニカミノルタ自身がさらにトランスフォームを進め、課題提起を通してお客さまのトランスフォームを支援、新たな価値を提供し、社会に貢献していきたいと考えています。