

科学事業



Scientific Solutions Business



科学研究、病理研究や
製造・社会インフラの検査に
革新的な製品・サービスを提供します”

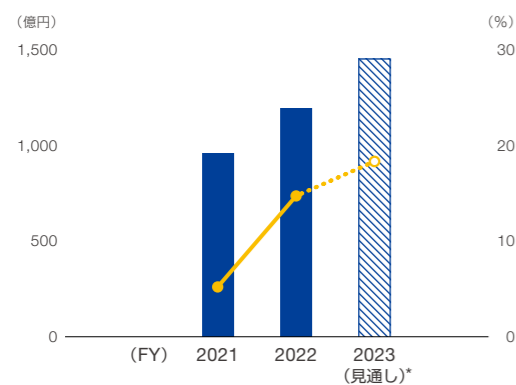
株式会社エビデント 代表取締役社長

斉藤 吉毅



2022年4月1日に科学事業を株式会社エビデントとして分社化し、新たに事業運営をスタートしています。エビデントの特性に合った自律的な経営体制を確立することで、アジャイル型の製品開発やオープンイノベーションを推進し、持続的な成長と収益性向上を加速してまいります。

通期実績



| | | | | |
|-------|-----|-------|-------|------|
| 売上高 | 959 | 1,191 | 1,450 | (億円) |
| 営業利益率 | 5.2 | 14.7 | 18.3 | (%) |

*2022年8月9日公表見直し

FY2022売上構成比



事業環境

ライフサイエンス

- 大学や研究所、病院などにおける予算執行が好調
- 中長期的には、生命科学研究への投資拡大・病理診断のデジタル化・再生医療支援関連市場の活性化などにより、ターゲット市場の継続的拡大が見込まれる

産業

- 半導体・電子部品市場における需要が増加しているとともに、インフラ・メンテナンス市場でも回復基調。中長期的には、特に中国ではこれら市場における大きな成長が見込まれる
- 今後もIoT関連やEV市場の拡大を受け、半導体・電子部品関連の投資拡大が引き続き期待できるほか、インフラ・メンテナンス市場においても継続的な投資が予想される

(注) 当社は、Bain Capital Private Equity, LPが投資助言を行う投資ファンドが間接的に株式を保有する特別目的会社に対して、2023年1月に株式会社エビデントの全株式を譲渡する予定です

市場シェアとポートフォリオ

| | 生物顕微鏡 | 工業用顕微鏡 | 工業用内視鏡 | 非破壊検査機器 | 蛍光X線分析計 |
|------|-------------------------|--------------------------|----------------------|-------------------------------------|-----------------|
| 分野 | ライフサイエンス | 産業 | | | |
| シェア | 30~50% | 30~40% | 35~45% | 30~40% | 25~35% |
| 競合他社 | Nikon, Zeiss, Leica | Keyence, Nikon, Zeiss | Waygate Technologies | Waygate Technologies, Zetec, Eddyfi | Thermo Fisher |
| 製品 | | | | | |
| 使用用途 | 生命科学の発展と健康な暮らしに貢献 | 産業の効率化、品質向上、暮らしの安全・安心に貢献 | | | |
| 顧客群 | 生物学・医学研究、病理分野での研究等 | 半導体、電子部品、自動車部品の検査等 | 航空機エンジンの検査等 | プラント、パイプラインの検査等 | 資源・環境調査、RoHS対応等 |
| | 生命科学研究／病理分野／再生医療支援・創薬支援 | 製造／インフラ・メンテナンス／環境・天然資源 | | | |

分野別の戦略・進捗・今後の取り組み

科学事業は、従来からの高品質なハードウェアに加え、ワークフロー全体の効率を改善するソリューションにより、顧客の真のニーズを満たし、期待を超える価値の創造を目指します。ライフサイエンス分野は再生医療やがん・創薬・脳科学などの医学研究、病理や不妊治療において人々の健康に大きく貢献します。

また、産業分野ではインフラストラクチャ・メンテナンス・製造・環境・天然資源市場を中心に、幅広い分野でお客様の効率性改善に向けた価値を提供していきます。さらに収益性改善に向けた機能強化に取り組むとともに、持続的成長のための事業基盤整備を進めてまいります。

ライフサイエンス

戦略

- ライフサイエンスリサーチ、臨床的、細胞培養モニタリングの各顧客群に対するソリューションの確立
- ハードウェアに加え、基礎研究ワークフローへの新しい価値提供としてデジタルソリューションや、デジタル病理診断のワークフローソリューションを提供

進捗と今後の取り組み

- データの取得や管理、共有から解析といった研究ワークフローを一元管理できるクラウド活用型サービスの提供を一部の地域で開始
- デジタルソリューションを実現するフラッグシップモデルを市場に導入

産業

戦略

- 製造、インフラ・メンテナンス、環境・天然資源の各顧客群に注力し、引き続きハードウェアのデジタル化やコネクティビティを推進するとともに、個々の顧客に対するカスタマイズや自動化システムを提供できる体制に強化
- IoTやクラウド技術を活用したワークフローソリューションの確立

進捗と今後の取り組み

- 従来のハードウェア販売によるビジネスに加え、クラウドを用いたワークフローソリューションビジネスを開始
- 製造、インフラ・メンテナンス、環境・天然資源の各顧客群において、顧客との連携を深め、さらなるワークフローソリューションの開発を推進