

中期経営計画の進捗

2021-2025 長期経営構想 (2024年1月29日時点)

ビジョン

社会・お客さまの課題をICTと人の力で解決する
プロフェッショナルな企業グループ

2025年財務目標

営業利益	売上	うち、ITS売上	ROE
580 億円	6,500 億円	3,000 億円	9.0%
<small>※2023年1月上修正</small>			<small>※2023年1月上修正</small>

2022-2025 中期経営計画 基本方針

1. 利益を伴ったITソリューション事業拡大
2. 既存事業の更なる収益性強化
3. 専門領域の強化・新たな事業の創出
4. 持続的成長に向けたグループ経営

今期の成果と計画の進捗

(単位：億円)

	2021年 (実績)	2022年 (実績)	2023年 (実績)	2024年 (計画)	2025年 (計画)
売上	5,521	5,881	6,095	6,300	6,500
うち、ITS売上	2,211	2,414	2,689	2,900	3,000
営業利益	397	499	525	540	580
営業利益率	7.2%	8.5%	8.6%	8.6%	8.9%
ROE	8.2%	9.2%	8.7%	8.4%	9.0%

- 2023年の売上は、SIサービスやITインフラサービスの売上拡大、オフィスMFPの供給回復や、レンズ交換式デジタルカメラの新製品の好調な販売などにより、前期比3.6%増。成長事業と位置付けるITソリューション事業は引き続き好調に推移し、前期比11.4%増。
- 2023年の営業利益は、新型コロナウイルス感染症の5類への移行に伴い、効果的な販促活動を積極的に行ったことで販管費が増加したものの、それを上回る売上総利益の増加により、前期比5.1%増。3年連続で過去最高を更新。
- 2024年は、キヤノン製品事業の更なる収益性強化、ITソリューション事業の収益性向上を伴った売上拡大を図ることで、売上は前期比3.4%増、営業利益は同2.9%増を見込む。ITソリューション事業の売上は、大型IT基盤案件の創出があるものの、製造業および金融業向けSI案件が好調に推移することにより、7.8%増を見込む。
- ROEについては、成長に向けた事業投資を加速、創出した利益を成長事業へ再投資するサイクルを強化し、資本効率と収益性の向上を図る。ROE9%以上を確実に達成できる体制を確立し、近い将来に10%の実現を目指す。
- 2024年4月23日発表の「2024年12月期第1四半期決算説明会」において、売上高を6,450億円に上方修正。好調なITソリューション事業の拡大を加速させることで、2025年の売上目標の1年前倒しを目指す。

基本方針1

利益を伴ったITソリューション事業拡大

基本方針2

既存事業の更なる収益性強化

基本方針3

専門領域の強化・新たな事業の創出

基本方針4

持続的成長に向けたグループ経営

施策

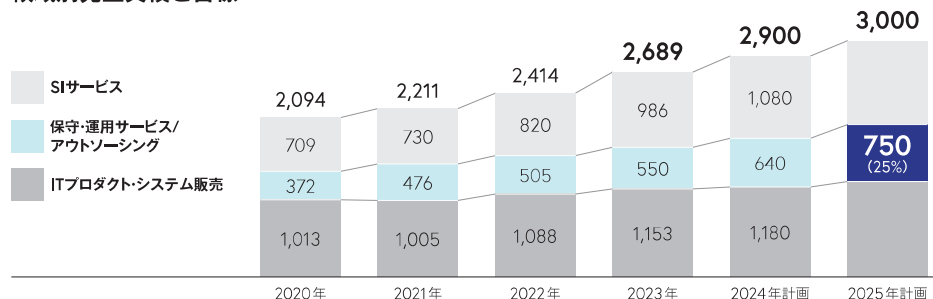
- サービス型事業モデルによるストックビジネス拡大
- 顧客層別ITソリューション戦略の実行・加速

実績

- サービス型事業モデルの拡大に向け、ITソリューション事業は着実に成長。
- 領域別では、「保守・運用サービス/アウトソーシング」の拡大に注力。2023年11月、東京日産コンピュータシステム(現TCS)を完全子会社化。
- 顧客層別ITSビジネスは、各領域において、2025年計画値に向けて着実に伸長。

領域別売上実績と目標

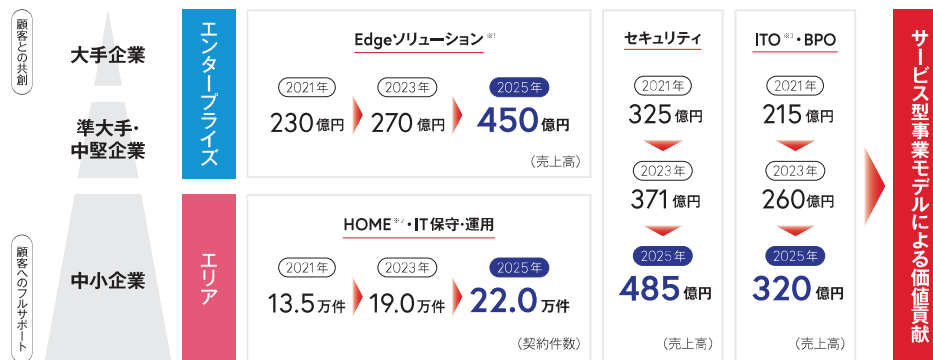
(単位：億円)



ITソリューション事業の2025年売上目標3,000億円は、プリマジェストのグループ入りにより、1年前倒して2024年に達成する見込みです。

- * 2021年より、ネットワークカメラ事業をITソリューション事業に加工している影響により、2020年実績についても組替を行っております。
- * 2022年より、一部商品事業の組替を行っておりますが、2021年実績については2021年時点の数値を記載しております。
- * 2024年計画は、2024年1月29日の公表値です。

顧客層別ITSビジネス KPI進捗



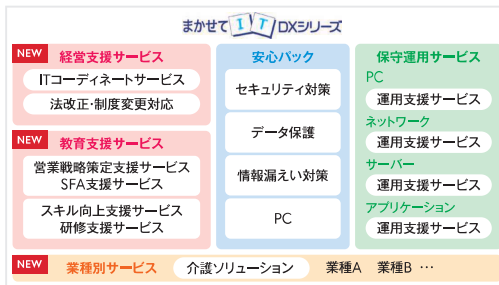
- #1 Edgeソリューション…映像ソリューション、デジタルドキュメントサービス、教理・需要予測、ローコード開発
- #2 HOME…IT支援クラウドサービス
- #3 ITO…ITアウトソーシングサービス

中期経営計画の進捗

カテゴリー	Edgeソリューション	HOME、IT保守・運用 (まかせてIT DXシリーズ)	セキュリティ	ITO・BPO
活動方針	映像ソリューションは資本業務提携などを積極的に進めることで価値提供領域を拡大し、デジタルドキュメントサービスは「Digital Work Accelerator」のサービス拡充により、お客さまの課題解決をしていく。	最適なITの計画・選定・導入・運用・保守・教育をワンストップで支援するサービスを拡充していくことで、中小企業のお客さまのDXをトータルで支援していく。	サイバー、フィジカルの2つのセキュリティで、「情報」「ヒト」「モノ」の3つの経営資産を守るトータルセキュリティを提供することで、お客さまのセキュリティ課題の解決を支援していく。	ITOは、データセンター事業における高付加価値サービスの拡充と積極的な投資を執行。BPOは、株式会社キュービーファイブの強みを活かし、幅広い顧客層に対してビジネスを展開していく。
2023年の主な活動 (計画進捗)	映像ソリューションにおいてAWL株式会社と資本業務提携、デジタルドキュメントサービスにおいて「請求書受取サービス」の提供を開始。	「まかせてIT DXシリーズ」のラインアップを拡充、業種別サービスとして「介護ソリューション」をリリース。	VPNなどのネットワークとセキュリティ機能をクラウド上で一元的に提供する「Cato SASEクラウド」の販売を開始。	各種ITインフラサービスを「SOLTAGE」ブランドに統合、ITインフラサービスの中核として強化。

Focus

- ▶「まかせてIT DXシリーズ」は、2023年4月より新サービスとして「経営支援サービス」「教育支援サービス」の提供を開始。ITの選定・導入・運用・保守に加えて、ITの投資計画から人材育成まで支援。
- ▶2023年6月に株式会社ケアコネクトジャパンと資本業務提携し、初の業種別サービスとして「介護ソリューション」をリリース。今後も、新たな業種別サービスの拡充を推進。



基本方針1

利益を伴ったITソリューション事業拡大

基本方針2

既存事業の更なる収益性強化

基本方針3

専門領域の強化・新たな事業の創出

基本方針4

持続的成長に向けたグループ経営

- 施策
- 顧客層に応じた戦略展開
 - 主要製品事業の更なる高収益化

- 実績
- プリンティング事業については顧客層別戦略の徹底、カメラ事業についてはミドル層へのアプローチの強化により、ターゲットを明確にした戦略を進めることで、収益性を強化。

Focus

▶プリンティング事業、カメラ事業の両事業において、ターゲットを明確にした戦略のもと、高シェアの維持と台当たり単価の向上を実現し、収益性が向上。

プリンティング事業

インクジェットプリンター



大判インクジェットプリンター



レーザープリンター



オフィスMFP



カメラ事業

レンズ交換式デジタルカメラ



* 国内の台数シェア 出典：キヤノンMJ調べ

基本方針1

利益を伴ったITソリューション事業拡大

基本方針2

既存事業の更なる収益性強化

基本方針3

専門領域の強化・新たな事業の創出

基本方針4

持続的成長に向けたグループ経営

- 施策
- 産業機器事業の更なる成長
 - 新たな事業の創出

- 実績
- 産業機器事業の更なる成長に向けて、「マルチベンダー保守を持つプラットフォーム」に向けた転換を着実に進め、特に収益性と継続性が見込める半導体サービスの拡大に注力。

基本方針1

利益を伴ったITソリューション事業拡大

基本方針2

既存事業の更なる収益性強化

基本方針3

専門領域の強化・新たな事業の創出

基本方針4

持続的成長に向けたグループ経営

- 施策
- 人的資本の価値最大化
 - 「エンゲージメント向上ループ」の確立
 - 成長に向けた事業投資の加速

- 実績
- DX教育強化の一環で、DX検定、DXビジネス検定の受検を実施。
 - 2023年のエンゲージメントスコアは前年より伸長。
 - M&A・出資、システム投資、人材投資を積極的に実施。

【関連ページ】
▶財務戦略 P.25-28
▶人材戦略 P.29-38

セグメント別事業紹介

キヤノンMJはキヤノン製品事業とITソリューション事業を展開していますが、顧客層別に「コンシューマ」「エンタープライズ」「エリア」「プロフェッショナル」の4つの分野で事業を展開し、多くのお客さまの価値創造を支援しています。

コンシューマ

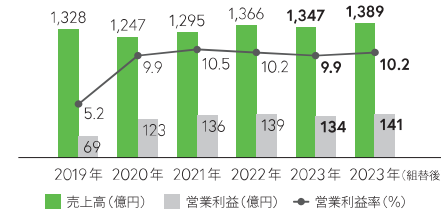
顧客層 個人

2023年 売上高
1,389 億円

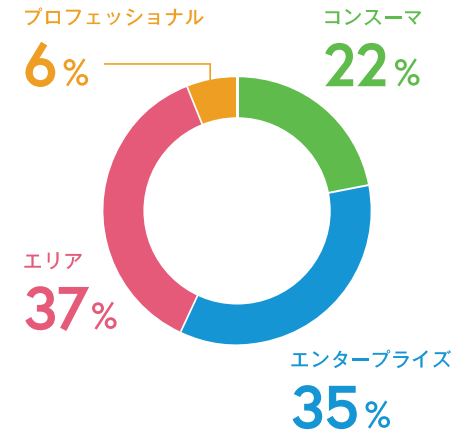
キヤノンの祖業であるカメラをはじめとするイメージング製品群・インクジェットプリンター等のキヤノン製品とキヤノンブランド以外のコンシューマユース向けプロダクトを、量販店やオンラインショップ等を通じて個人・法人のお客さまに販売しています。



セグメント別売上高・営業利益・営業利益率*



2023年セグメント別売上高構成比



エンタープライズ

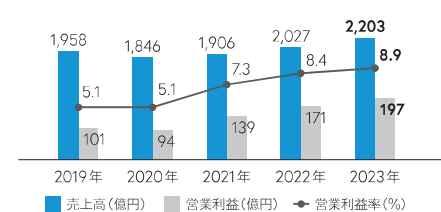
顧客層 大手企業・準大手・中堅企業

2023年 売上高
2,203 億円

大手企業、準大手・中堅企業のお客さま向けに、業種・業態ごとに異なる経営課題を解決するためのキヤノン製品やITソリューションを直接販売しています。大手企業にはMA事業部、準大手・中堅企業にはGBソリューション事業部、キヤノンITソリューションズがその両方を担当しています。



セグメント別売上高・営業利益・営業利益率



エリア

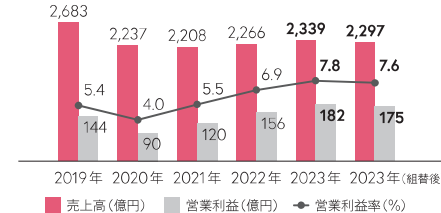
顧客層 中小企業

2023年 売上高
2,297 億円

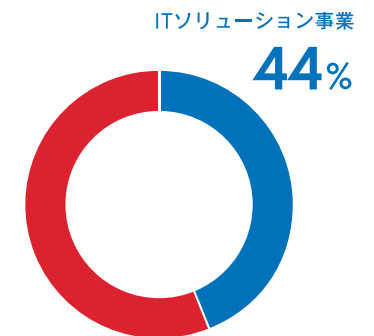
ビジネスパートナー、システムパートナーによる間接販売、キヤノンシステムアンドサポートによる直接販売からなる多様なチャネルを最大限に活かし、日本全国の中小企業のお客さま向けに、キヤノン製品やITソリューションを提供しています。



セグメント別売上高・営業利益・営業利益率*



2023年事業別売上高構成比



プロフェッショナル

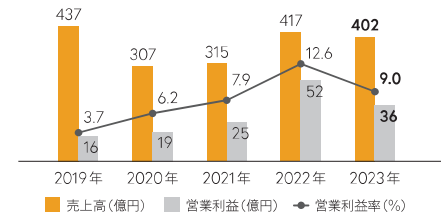
顧客層 専門領域

2023年 売上高
402 億円

プロダクションプリンティング、産業機器、ヘルスケアといった、各専門領域のお客さまを対象とした製品やソリューションを提供しています。



セグメント別売上高・営業利益・営業利益率



*2024年より、「エリア」セグメントの一部販売チャネルの組織を、「コンシューマ」セグメントへ移管しております。これに伴い、各セグメント間で2023年実績の組替を行っております。

コンシューマセグメント

お客さまとのつながりを大切にし、
1to1マーケティングを促進することで
期待を超える顧客価値を創出し、更なる収益強化を図る

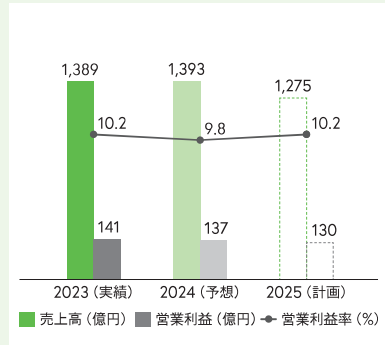
常務執行役員 コンシューマビジネスユニット長 三上 公一



キヤノンの祖業であるカメラをはじめとするイメージング製品群・インクジェットプリンター等のキヤノン製品とキヤノンブランド以外のコンシューマユース向けプロダクトを、量販店やオンラインショップ等を通じて個人・法人のお客さまに販売しています。

セグメント目標／強み

売上高／営業利益／営業利益率



2023年業績ハイライト

- ・ レンズ交換式デジタルカメラは、撮影機会の増加やEOS Rシリーズの販売台数増加により、売上は堅調に推移
- ・ インクジェットプリンターは、市場の縮小により、売上は減少
- ・ ITプロダクトは高性能PCやPC周辺機器の販売が堅調に推移し、売上は微増

強み

- ・ レンズ交換式デジタルカメラシェアNo.1
- ・ 写真高関与層向けの会員組織および多彩なサービスメニュー
- ・ フォトグラファー向けの細かなサービス、サポート体制
- ・ 製品探索、チャンネル開拓など顧客視点のマーケティング力

市場環境認識

- | | |
|---|---|
| <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ イベントや旅行などの需要回復に伴う撮影機会増加 ・ SNSなどを中心とした動画撮影ニーズの高まり ・ 自然災害をリアルタイムに伝える放送用カメラシステムのニーズの高まり | <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ デジタルデバイスの更なる機能向上に伴うレンズ交換式デジタルカメラ市場の縮小 ・ プリント環境の変化によるプリントボリュームの減少 |
|---|---|

中期経営計画達成に向けて

トレンド・技術革新の変化が大きく、それらが顕在化するスピードが速いコンシューマ市場において、お客さまの期待を超える価値提供を目指しています。カメラ事業は、ミドル層のお客さまとのつながりを強化するために、フルサイズモデルの拡販に注力するとともに、サービスメニューを充実させ、1to1マーケティングを促進します。プリンティング事業は高単価商品の販売を中心に、SOHO市場やEC市場での販路拡大に取り組みます。さらに、新たな収益の柱となる事業創出を加速し、売上維持と収益力向上に取り組んでまいります。

取り組み事例

写真文化育成/お客さま一人ひとりに合わせた顧客体験価値の創出

プロフェッショナル層やハイアマチュア層などの写真関与の高いお客さまに向けて、さまざまな取り組みを行っています。1954年から続くキヤノンフォトサークルは、多くの会員のフォトライフをより豊かにするために、プロ写真家の作品紹介、新製品情報、撮影・プリントテクニック等、多岐にわたる情報を会員向けにお届けしております。また、1953年から始まった「キヤノンフォトコンテスト」は国内最大規模のコンテストとしてプロ、アマチュア問わず多数の応募をいただいております。さらに、未来を担う高校生たちの創造力や感受性を育む「写真甲子園（全国高等学校写真選手権大会）」には第1回から特別協賛としてサポートして

います（2023年は584校が参加）。2024年には、お客さま一人ひとりのニーズに合わせた最適な情報提供と、写真・映像活動の支援を目的に、ユーザーアカウント（ID）を「Canon ID」に集約しました。これによりキヤノンが提供するアプリケーションやサービスをアカウント一つで便利に利用できるようになりました。今後も写真文化の醸成に貢献し、お客さまが写真をより楽しんでいただけるよう取り組んでまいります。



プロ写真家指導による被写体イベント「部活撮影会」の様子

イメージング技術を活かした放送映像の取り組み

放送事業で取り扱っている放送用レンズは、放送局や映像制作業界の現場で高精細映像の制作を可能にしています。また、「お天気カメラ」と呼ばれる放送用カメラシステムは、空港や湾岸などの重要拠点および放送局に設置され、大雨や暴風、地震などをリアルタイムの映像で伝えることで社会に貢献しております。近年、映像制作市場では映像コンテンツの需要が急速に拡大し、多くのコンテンツが制作・配信されています。キヤノンは長年培ってきたイメージングとネットワーク

の技術を融合し、高画質の追求と撮影ワークフローの効率化を両立する映像制作リモートカメラシステムを2021年に立ち上げました。引き続き、映像制作現場で高まるリモートによる効率化・省人化のニーズを実現する製品やソリューションを提供してまいります。



建物の屋上に設置された屋外型リモートカメラ「BU-43U」

新しい価値創出への取り組み

環境の変化を察知し、マーケットインの視点で時代にフィットした新たな事業の探索についても積極的に挑戦しております。

一例として、「PowerShot V10」は、動画市場の裾野拡大に向け新たに開発・発売された新コンセプトカメラです。

「365日、Vlogしよう。」というキャッチコピーのもと、1.0型CMOSセンサーや大口径マイクなど本格的な機能を備えつつ、スマホライクなデザインで気兼ねな動画撮影を楽しんでいただけます。

動画クリエイター・Vloggerなどのコア層から、カメラを購入したことのないスマホ層の方まで、イメージングの新たな価値提供に取り組んでおります。

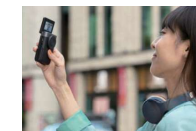
さらに、コンシューマユースに限らず、BtoB市場における動画撮影機材としての活用も想定しています。

また、装着型減音デバイス「Privacy Talk（プライ

バーストーク）」は、自分の声を減音し周囲の雑音を軽減することで、さまざまな場所や環境で快適なオンラインコミュニケーションをサポートします。

キヤノンMJ初の企業内起業であるichikara Lab（イチカララボ）がコンセプト企画から商品化、マーケティングまで担当しました。

今後も、お客さまの声に耳を傾けながら、将来を見据えた新しい製品・サービスの探索、創出に取り組んでまいります。



Vlogカメラ「PowerShot V10」



装着型減音デバイス「Privacy Talk」

エンタープライズセグメント

5期連続の増収増益を目指す

徹底した顧客・業界の分析と独自技術の活用により提案の質を高め、お客さまとの共創を深めることでサービス型事業を新たな収益の主力にする

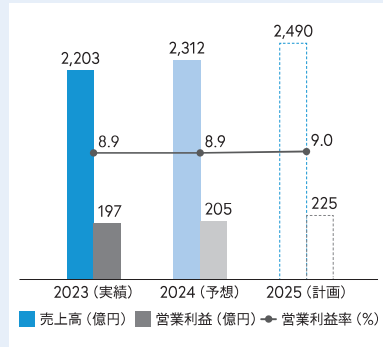
常務執行役員 エンタープライズビジネスユニット長 松本 裕之

大手企業から準大手・中堅企業や官公庁、教育機関などの幅広いお客さま向けに、業種・業態ごとに異なる経営課題解決に寄与するキヤノン製品やITソリューション、BPO等を提供しています。



セグメント目標/強み

売上高/営業利益/営業利益率



2023年業績ハイライト

- ITソリューションは、大型のSI案件の増加や、データセンター2号棟の案件が順調に推移したことで、売上は大幅に増加
- オフィスMFPの台数は、製品の供給が回復したことで増加。レーザープリンターの台数は、第4四半期に複数の大型案件があり増加

強み

- 長年にわたるお客さまとの強固なリレーションにより築き上げてきた幅広く深い顧客基盤
- キヤノンITSを中心に約3,500名のSEによるシステム構築・開発力
- 独自のソフトウェア技術、数値技術、言語処理技術、映像解析技術等の高度な技術力
- キヤノン製品およびシステムの提案・開発・保守・運用に加え、データセンターを中心とした各種ITインフラサービスを提供できる総合力

市場環境認識

- 機会**
- ビジネスモデルの変革に伴うIT投資の拡大
 - 業務の効率化、社員のコア業務への集中、労働人口の減少などに伴う、多様化する業務プロセス対応に向けたITソリューションやBPO需要の拡大
 - 増加するサイバー攻撃や情報漏えい等のセキュリティ対応への需要拡大

- リスク**
- IT市場における人材不足と人材獲得競争の激化
 - テレワーク・デジタルワークフローの拡大などに伴うオフィスにおけるペーパーレス化の加速

中期経営計画達成に向けて

MA事業部、GBソリューション事業部はキヤノン製品やドキュメントソリューション、映像ソリューション等の既存ビジネスを着実に拡大し、キヤノンITソリューションズはSIサービスの拡大に加えて数値・需要予測、ローコード開発などのソリューションを拡充していきます。さらに、ビジネスユニット内の各組織が一体となってお客さまとの共創により新たなサービス型事業モデルを創出・拡大し、収益の柱にしていきます。これらを実現するために、人的資本への投資に加え、エンタープライズビジネスユニット内外のグループ会社とのシナジーを發揮し、ビジネスを拡大してまいります。

キヤノンITソリューションズ株式会社

独自性のある技術と人材高度化によりお客さまの未来を共創し、「ITS3000」の早期達成を牽引する

キヤノンITソリューションズ株式会社 代表取締役社長 金澤 明

当社は、製造業、金融業を中心とした幅広い業種に対するシステムの開発・運用・保守のほか、データセンターを中心とした企業向けのサービスを展開するシステムインテグレーターです。高度な品質監理のもと、長年蓄積してきた独自のソフトウェア技術や数値技術等を活かした各種ソリューションを展開しています。



2025年に向けた当社の将来ビジョン「VISION2025」の実現に向けて、プロセスやKPIを重視した中期経営計画に基づく経営の高度化を進めるほか、「VISION2025」で掲げる3事業モデル「サービス提供モデル」「システムインテグレーションモデル」「ビジネス共創モデル」の展開をさらに強化します。

「サービス提供モデル」では、これまで蓄積してきた業種・業務の知見と技術を活用しながら、多くのお客さまに共通する課題を解決します。「システムインテグレーションモデル」では、お客さまの課題の本質を捉えたシステム開発に加えて、運用と保守を含むITライフサイクル全体からお客さまのビジネスを支えます。「ビジネス共創モデル」では、お客さまが気づいていない事業課題を共創し、DXの視点からお客さまのビジネスを共創します。この3事業モデルを通じてお客さまへの提供価値をさらに高められるよう、人材の高度化にも取り組んでいます。そして、キヤノンMJグループが掲げる「ITS3000」の中核企業として、その実現に向けた中心的役割を果たしてまいります。

キヤノンMJ、キヤノンITSの共同提案の事例 (Edgeソリューション)

損害保険会社向け「広域災害迅速対応ソリューション」

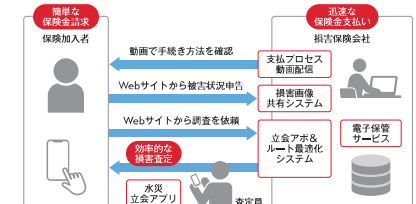
近年、地震や豪雨などの広域災害が相次いでおり、被災者の生活再建支援に向けて損害保険会社各社は立会調査（損害状況の確認）から支払いまでの手続きを迅速化することが急務となっています。

そこで私たちが提供する損害保険会社向け「広域災害迅速対応ソリューション」では、効率的な損害査定や迅速な保険金支払いをITによる各種サービスによってサポートしています。

主なサービスには、災害時に電話が繋がりにくい状況でも被災者が保険金の申請から受け取りまでの手続きを動画で確認できる「支払プロセス動画配信」、保険加入者が自分で被災状況を写真に撮って送るだけで査定手続きができる「損害画像共有システム」、調査員の立ち会いが必要な場合には、被災者との訪問日程調整から査定員をいつ、どこに、どのルートで派遣するかを自動的に割り当てる「立会アポ&ルート最適化システム」、風水災時に、査定員が現場で浸水被害の情報をタブレット端末に入力するだけで保険金支払い手続きが完了する「水災立会アプリ」、被災地の

保険金申請に関する手続きをデジタル化し、情報を迅速に共有・検索できる「電子保管サービス」があります。このうち「立会アポ&ルート最適化システム」には、物流の最適化に関するソリューションでも応用されているキヤノンITSの数値技術を活用しています。

2024年1月に発生した能登半島地震においても、私たちの提供するソリューションが実際に活用されました。これからも私たちは、ITと豊富な業務知識を生かしたソリューションを提供し、広域自然災害による被災者支援の迅速化に貢献していきます。



エリアセグメント

4期連続の増収増益を目指す

IT投資の計画から教育までへとDX支援の幅を広げ、開拓余地のある中小企業の業務革新をトータルで支援する

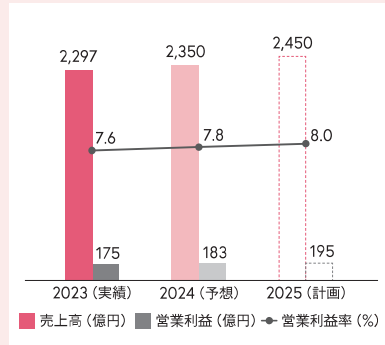
上席執行役員 エリアビジネスユニット長 魚谷 康幸

ビジネスパートナー、システムパートナーによる間接販売、キヤノンシステムアンドサポートによる直接販売からなる多様なチャネルを最大限に活かし、日本全国の中小企業のお客さま向けに、キヤノン製品やITソリューションを提供しています。



セグメント目標／強み

売上高／営業利益／営業利益率



2023年業績ハイライト

- ITソリューションは、ビジネスPCの供給回復や、複数のIT基盤構築案件獲得に加え、「まかせてIT DXシリーズ」の受注件数増加により売上は増加
- オフィスMFPの台数は、製品の供給が回復したことにより増加。レーザープリンターの台数は、前年の供給回復に伴う出荷増の反動により減少

強み

- 地域の有力な企業を顧客に持つビジネスパートナーや、SIビジネスを中心としたシステムパートナー、また直接販売を行うキヤノンS&Sなど全国をカバーする多様な販売チャネル
- キヤノン製品からERPパッケージ、セキュリティ商材、保守・運用サービスまで、さまざまな商品・サービスを組み合わせることのできる高いソリューション提案力

市場環境認識

機会

- 中小企業のデジタル化に向けたIT投資需要の拡大
- セキュリティリスク対応への需要の拡大
- 中小企業関連法制の改正への対応
- Windows10サポート終了に伴うビジネスPCや関連製品の需要の拡大
- AIやクラウドサービス市場の拡大

リスク

- 労働人口減少に伴う人材不足と人材獲得競争の激化
- 働き方の変化に伴うオフィスでのプリントボリュームの減少
- 高齢化・労働人口減少に伴う企業の事業承継リスク

中期経営計画達成に向けて

中小企業のお客さまは人手不足による業務の効率化やセキュリティ強化などの課題を抱えており、その解決に向けたITへの投資意欲が高まっています。

私たちは、全国にある多様な販売チャネルとともに、①デジタル化のトレンドを捉えたドキュメントソリューションの拡販、②セキュリティソリューション販売パートナーの拡大、③パートナーの販売戦略へのキヤノン製品、ソリューション組み込み加速、④IT機器の選定、導入、保守、運用まで一貫したITソリューションサービスの拡大、に取り組むことで、中小企業のお客さまの課題解決、業務革新の支援を加速してまいります。

キヤノンシステムアンドサポート株式会社

全国にある中小企業のお客さまのお困りごとにフルサポートで対応し、収益性の高いサービス型事業の成長を目指す

キヤノンシステムアンドサポート株式会社 代表取締役社長 平賀 剛

当社は、国内の中小企業へのキヤノン製品、ITソリューションの直販・コンサルティングを担っています。全国拠点のネットワークとグループシナジーを活かし、お客さまの課題解決のためのIT投資の計画・最適なソリューションの選定・導入のお手伝いから、導入後の日々の運用、そしてトラブル時の保守対応から教育までワンストップで提供しています。



私たちは、お客さまがビジネスを進めていく上で不可欠な「情報を多くの人に伝える」「情報を速くの人に伝える」ためのツールやインフラを提供し、安定稼働を支援してきました。1990年代からのPCやインターネットの普及に伴うニーズの変化に対応し、PC障害保守やセキュリティ機器などのソリューションを早くから提供してきました。近年では、中小企業のお客さまは「DX推進にあたり何から導入すればよいかわからない」「ITに関する知識を持った人材がない」といった課題に直面しています。そのようなニーズに応じてIT投資などの計画、適切なITの選定から導入、そして日々の運用やトラブル時の保守対応、ITリテラシーの教育支援など、お客さまのビジネスをフルサポートして支えています。高度な専門知識と技術を有する人材の採用と育成を加速させ、今後も、お客さまのITを活用した進化を支援してまいります。

中小企業のIT環境をトータルで支援する「まかせてIT DXシリーズ」の成り立ち

変化する市場や社会に沿った新しい価値を提供

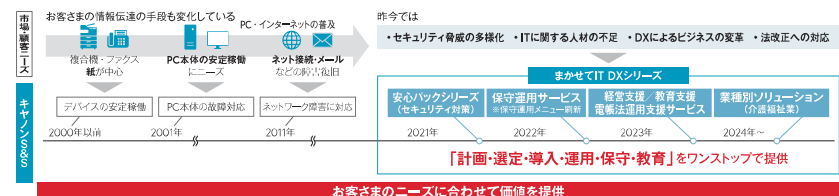
当社グループでは、国内の中小企業のお客さまに対して地域のビジネスパートナーとキヤノンS&Sが連携し、お客さまの「情報を多くの人に伝える」「情報を速くの人に伝える」ための時代の変化に対応したツールやインフラを提供し、安定稼働を支援してきました。これに合わせて社内の業務システムや対応する人材の育成も行っています。

かつては複写機、複合機の普及に合わせてお客さまのダウンタイムを極力少なくするために、メンテナンスや修理の体制を整備してきました。キヤノンS&Sでは、インターネットが普及する2000年代に入り、PCやネットワークの安定稼働を支援する技術者を育成し、サポート体制を構築してIT保守サービスを提供してきました。近年ではPCやネットワークのトラブル

のお電話を受け付けるカスタマーサポートセンターにて技術者をお客さま先に派遣することなく一次受付時に解決を図る取り組みを進めています。

このような取り組みを進めていく中、キヤノンS&Sではお客さまのITインフラの課題が日々の運用にあることに着目し、それまでのIT保守の体系を見直し、運用支援のサービスを強化した「まかせてIT DXシリーズ」に「保守運用サービス」を追加しました。現在ではカスタマーサポートセンターでビジネスパートナーのお客さまからの電話を受け付ける取り組みを開始し、より多くの地域のお客さまがビジネスを円滑に進めていけるよう、引き続きビジネスパートナーとともにお客さまの支援を続けていきます。

お客さまのニーズに合わせてIT保守のメニューも拡充



プロフェッショナルセグメント

プロダクションプリンティング、産業機器、ヘルスケアといった、各専門領域のお客さまを対象とした製品やソリューションを提供しています。

プロダクションプリンティング

**売上拡大と更なる収益強化を図る
印刷業界のデジタル化を推進すべく、ワークフロー刷新のための
ソリューションビジネスを強化する**

キヤノンプロダクションプリンティングシステムズ株式会社 代表取締役社長 上田 克己

当社は、データプリントサービス、出版・商業印刷、産業印刷、POP、大判プリント、ドキュメントサービスなどの事業領域において、ハードウェアとソフトウェアを組み合わせた幅広いソリューションを提案しています。



2023年業績ハイライト

- 出版・商業印刷市場、データプリントサービス市場、産業印刷市場の開拓につながる高速連帳プリンター「ProStream」や産業印刷プリンター「Colorado」等を複数受注できたものの、前期にあった高速連帳プリンターの複数案件の剥落により、売上は減少

強み

- 長年にわたって培ってきた、ワークフロー刷新のためのソフトウェア開発力
- 製品・ソフトウェアの安定稼働を支えてきた質の高い技術力
- 潜在的な顧客課題を解決するソリューション提案力
- 営業・企画・開発・サービスが一体となった強い組織力

中期経営計画達成に向けて

アナログからデジタルへと変革が進む印刷市場において、高速連帳プリンターなどのハードウェアと、印刷の前後工程を含めたソフトウェアを組み合わせたトータルソリューション提案で、多様化、複雑化するお客さまの課題を解決する「ソリューション会社」へと事業ポートフォリオの転換を図り、キヤノンMJグループの利益拡大に貢献してまいります。

産業機器

**将来的に飛躍的な成長、売上500億円を目指す
お客さまにとって必要不可欠な強靱なプラットフォームとして、
海外の優れた技術と国内のニーズをつなぐ**

執行役員 産業機器事業部長 峯崎 俊一

当部門は、主に半導体メーカー向けに半導体製造関連装置や検査計測装置、光学計測機器等を国内外のメーカーから仕入れ、販売するとともに、設置・保守サポートまで提供しています。



2023年業績ハイライト

- 車載向けパワー半導体やサービス売上、レーザー干渉計、コンポーネントビジネスの成長が順調に推移したものの、前期にあった半導体製造関連装置などの複数案件の剥落により、売上は減少

強み

- 最新の技術動向を踏まえた、海外の優れた商材をリサーチ・発掘する目利き力
- 多種多様な独自性のある商品を輸入し、それらを販売・設置・保守サポートする高度な専門性を有する人材

中期経営計画達成に向けて

半導体市場は政府の補助金政策の追い風を受け、今後旺盛な投資が継続すると見込まれます。私たちは、収益性と安定性が見込める半導体サービス事業の売上を拡大することにより、市況変化に強い収益基盤を強化します。また、海外ビジネスパートナーとの提携や新規ビジネスの立ち上げを着実に進めるとともに、非半導体事業の規模拡大を図り、利益ある事業規模の拡大を実現してまいります。

ヘルスケア

**売上200億円の早期達成と利益率の向上を目指す
国内有数の独立系医療SIベンダーとして、お客さまのデジタル化を
トータルサポートし、医療の質向上に貢献する**

キヤノンITSメディカル株式会社 代表取締役社長 黒井 慶信

当社は、医療・ヘルスケア業界を対象に、電子カルテを中心とした医療ITソリューションやサービスを幅広く取り揃える「システムインテグレーター」として、システムの提案・開発から導入・運用・保守をワンストップで提供しています。



2023年業績ハイライト

- キヤノンメディカルシステムズからの医療情報システムSI事業移管で大規模病院の新たな顧客基盤を獲得するとともに、国策のオンライン資格確認システム導入の義務化、電子処方箋拡販により、導入案件数が増加し、売上は大幅に増加

強み

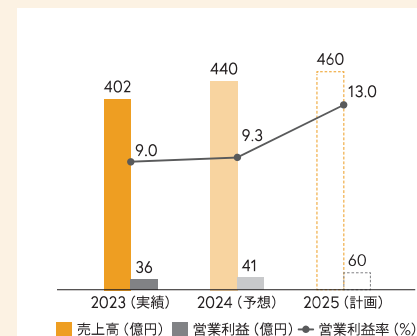
- 医療情報システムSI特有の専門的かつ高度な開発・構築・導入・運用保守体制の保有
- 医療ガイドラインに準拠したクラウドサービスの開発・提供による、顧客のニーズを満たすソリューションの効率的な提供

中期経営計画達成に向けて

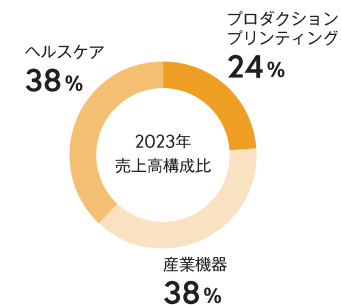
国主導の「医療DX令和ビジョン2030」により、医療現場の電子カルテ普及が進むことが見込まれます。当社は病院から診療所・調剤薬局まで、お客さまごとに異なる課題解決のため、幅広い製品群からハードウェア・ソフトウェアを組み合わせることで、現場の本質的なDXを推進します。また、キヤノンメディカルシステムズとの事業統合効果の発揮で顧客基盤を盤石にし、ストックを拡大するとともに、売上200億円達成と収益性の向上を図ってまいります。

セグメント目標

売上高／営業利益／営業利益率



売上高構成比



BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）

市場拡大が見込まれるBPO市場において
独自性の高い業務特化型BPOにより、事業の飛躍的な成長を目指す

BPO統括センター長 浅野 潤二



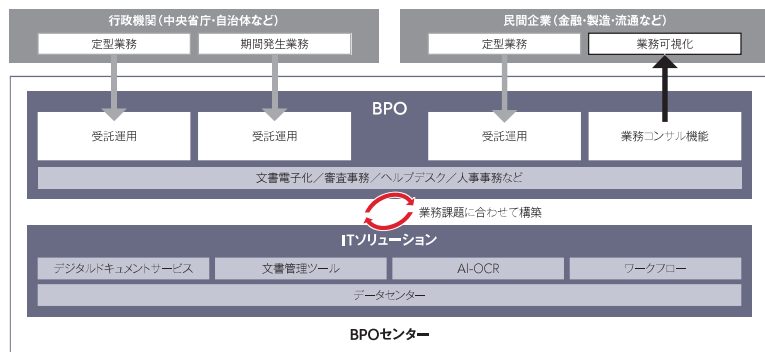
キヤノンMJグループのBPOは、プリンティング事業やITソリューション事業で培った信頼をもとに、大手企業・準大手・中堅企業に加え中央省庁・自治体などの行政機関といった幅広いお客さまに対しビジネス・プロセス・アウトソーシングサービスを提供しています。最新技術の導入と業務改善で、お客さまに代わって高品質な業務実行を目指しています。

体制

BPO統括センターは、キヤノンMJ、BPO関連グループ4社の1,400名を超えるメンバーで構成されています。キヤノンMJでは事業におけるサービス企画や運用基盤の構築、監査など、より良いサービスをご提供するための事業の土台づくり、キヤノンビズアテンダは各案件における業務設計から運用、改善を実行し、キヤノンビジネスサポートは社内業務の効率化や業務品質向上を推進しています。

カラーオンデマンド印刷やデータプリントサービスを提供するキヤノンプロダクションプリンティングシステムズや、高い専門性を持つ外部パートナーとの連携により、高度化するお客さまのご要望にお応えできるよう体制強化を図っています。

また近年は特定の業務や業界に特化したサービス開発にも力を入れており、2022年8月に人事労務業務に特化したBPOを提供するキュービーファイブを、2024年3月に金融業界に特化したBPOに強みを持つプリマジェストをグループ会社に迎えました。



中期経営計画達成に向けて

労働力不足の深刻化に伴い、雇用形態や働き方の見直しが進む中で、BPOサービスへの需要増加が見込まれます。私たちは、労働人口減少、働き方の見直しなどの社会的課題解決をBPOサービスを通じて支援します。金融機関や行政機関の審査事務関連の大型案件などの実績から得た知見をもとに、業種特化型サービスを確立し、展開しています。

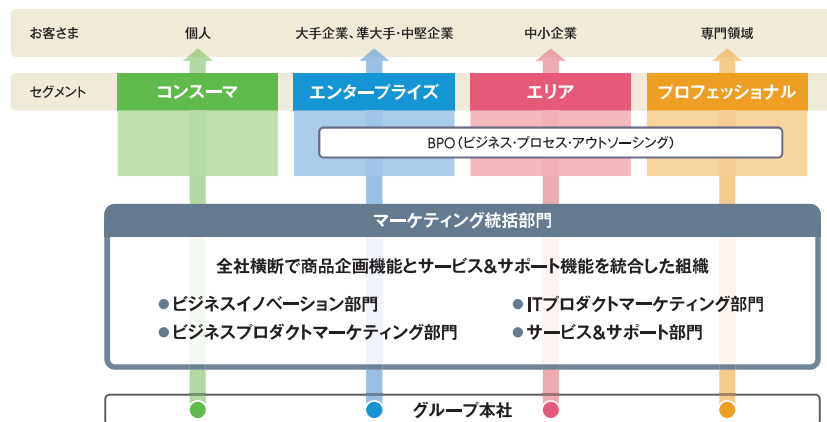
また、お客さまの社内でのITサポートや人事関連業務の代行など、各部門向けのサービスも充実させています。今後は、文書のデジタル化や映像ソリューションなどにおける、キヤノン独自の技術力を駆使したBPOサービスの拡充を図り、売上および利益の向上を目指します。

マーケティング

お客さまから選ばれ続けるために、
最高のクオリティを最小のコストで提供し続ける

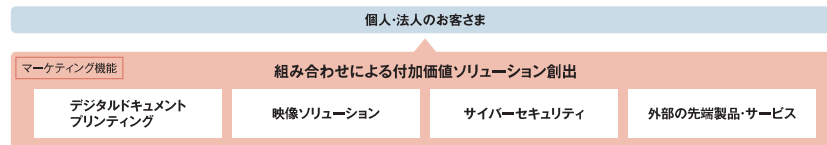
当社は、2018年に「商品・販売チャネル」に基づく体制から「市場・顧客」に基づく体制へと事業部門の組織を変更しました。その際、事業部門をより効率的に支えるために、全社横断で商品企画機能とサービス&サポート機能を統合した組織を配置しました。

その後、形を変え、現在は「ビジネスイノベーション部門」「ビジネスプロダクトマーケティング部門」「ITプロダクトマーケティング部門」「サービス&サポート部門」の4つの部門で事業部門を支えています。



近年、技術が進化するスピードが増していることを含め、お客さまを取り巻く環境は大きく変化しており、お客さまはその変化に合わせて競争力を高めようとしています。

私たちは、お客さまの期待に応えるために、お客さまに先んじて新しい技術を取り入れ、急速かつ複雑に変化する市場を冷静に分析し、成長市場を探索・開拓することで、競争優位性の高い商品、ソリューション、サービスを創出することが重要であると考えています。それらのプロセスを全体最適に基づき効率的に進めることで、高い生産性を実現しています。



マーケティング

ビジネスイノベーション

当社の強みである「映像」と「デジタルドキュメント」を中核に新たなソリューション・サービスを創出する

デジタルドキュメント・映像・セキュリティという当社の強みを中核に、保有するアセットを組み合わせてお客さま起点での新たなソリューション・サービスを開発し続けることが当部門の役割です。

映像ソリューションにおいては、国内外の複数のベンダーとアライアンスを組み、映像×AIによる映像解析ソリューションを拡大し、安心・安全な社会、生産性向上を実現する新しいサービスを生み出し続けています。

デジタルドキュメントサービスにおいては、「DigitalWork Accelerator」シリーズを中心に法令への準拠、お客さま重要書類の資産管理プラットフォームサービスから業務・業種に特化したサービスを提供しています。

映像技術を駆使したフィジカルセキュリティとサイバーセキュリティを連携させた、機密書類・データの漏えい防止ソリューションなど、強みを掛け合わせたトータルセキュリティソリューションの開発・提供も進めています。



マーケティング統括部門
ビジネスイノベーション部門長
中田 龍二

ビジネスプロダクトマーケティング

先進的なキヤノン製品・サービスの提供を通じて、シェアNO.1を獲得し続ける

お客さまにとって使いやすい高品質なキヤノン製品群とソリューション、それを安心・安全にご利用いただくためのサービス提供により、ドキュメントにまつわる困りごとを解決し、お客さまの本業への注力を支援していくことが当部門の役割です。

その実現に向け、お客さまからいただく期待や要望などの“声”をキヤノン株式会社と共有し、そこから価値ある製品・ソリューションの開発・提供につなげていくこと、また、社会の環境対応への要請から、持続可能な資源循環社会へ貢献するため、使用済み製品の回収、リユース、リサイクルなど資源循環フローを改善し続けることも私たちが担う大きな役割となっています。お客さまから選ばれ続ける存在となるため、モノづくりからお客さまへの製品導入、アフターサポートまでのバリューチェーンプロセス全体で、クオリティ向上とコストの最小化に取り組み続けています。



マーケティング統括部門
ビジネスプロダクトマーケティング部門長
沢田 泰一

ITプロダクトマーケティング

最先端のセキュリティ製品・サービスの提供により、お客さまのDXを支援することで、利益ある成長と進化に挑む

クラウド化の進行、AIによるビジネスの質的变化、セキュリティリスクの高まりなど、最先端のICTソリューション活用が求められるシーンが増加しています。私たちはこれらのソリューションを提供することで、お客さまのDXの取り組みを支援することを目指しています。セキュリティ事業においては、「セキュリティのキヤノンMJグループ」とご認識いただけるよう、サイバーセキュリティ分野の研究開発をグループ各社と行い、お客さまの規模に応じたソリューションを提供しています。

また、キヤノン製品だけでなくさまざまなIT製品を組み合わせお客さまに提供することで、幅広いビジネス環境の最適化や、お客さまの現場におけるDXに貢献できる体制を構築しています。

さらに新たな価値貢献の分野も拡大しながら、「ITS3000」の実現に向け、利益ある成長と進化に挑み続けています。



執行役員
マーケティング統括部門
ITプロダクトマーケティング部門長
近藤 伸也

サービス&サポート

製品と技術を磨き、高品質・高生産性を両立することで、お客さまに選ばれ続ける

製品・サービスを導入いただいたお客さまに安心・安全にご利用いただき、期待を超えるアフターサポートを提供することで、お客さまから選ばれ続けることを目指しています。

バリューチェーンを俯瞰しつつ、お客さま起点での考え方を大切にしながら、キヤノンMJグループで取り扱う製品・サービスにおける品質監理の中心的な役割を担っています。

当社グループはキヤノン製品事業とITソリューション事業を組み合わせることで、事業を通じた社会課題解決領域を拡げていきます。お客さまにご利用いただくシステム・ソリューションの品質評価を担うエンジニア、導入・構築後の保守・運用サポートを担うコールセンターや修理・復旧を担うエンジニアの専門スキルを磨き、お客さまが抱える課題や「不」の解決に取り組んでいます。



上席執行役員
マーケティング統括部門
サービス&サポート部門長
柏原 裕

製品稼働率の追求で、高品質・高生産性の両立へ

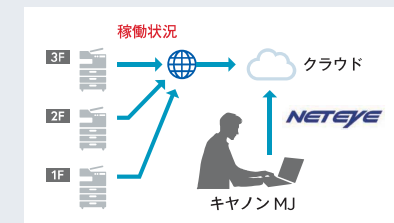
キヤノン製品事業においては、IoT技術を活用した「NETEYE」^{*1}の装着を推進しています。お客さま機器の稼働状況をリモートで把握し、適切なタイミングでの訪問点検を実現しています。

結果、機器の安定稼働に加え、エンジニアの計画的な行動につながり、生産性向上にも寄与しています。

また、エンジニアに必要なスキルを定義し、年次でスキルレベルを測定する制度を設け、人材の高度化も図っています。

^{*1} インターネットを利用して機器の状態を見守り、快適な使用環境をご提供するオンラインサポートサービス

オンラインサポートサービス



オフィスMFPに関する実績
一人当たりの担当台数 1.4倍 (2019年比)

お客さまの期待や要請は、当社に不可欠な成長の源泉

お客さまや当社を取り巻く環境変化が速く、激しくなる中、お客さまの声を把握し、業務プロセスを改善・改革し続けることが大切と考えています。

お客さまの期待や要請に応え続けるために、「顧客満足を構成する6つの要素」^{*2}に基づいたお客さまの声を、多様な顧客接点や自社アンケートを通じて積極的に収集しています。そして、それらを分析し、バリューチェーンプロセスの改善や社員一人ひとりの行動変容につなげる一連の活動サイクルに取り組んでいます。

私たちは顧客満足を高めた結果^{*3}として、お客さまとつながり続けること、そして新たなお客さまに選ばれ続ける企業となることを目指しています。

^{*2} 顧客期待・知覚品質・知覚価値・顧客満足・推奨意向・ロイヤルティ

^{*3} JDパワージャパン 2023年カラー複合機顧客満足度調査 スモールオフィス市場部門（保守サービスファクター）で最高評価を得ることができました。

グループIT戦略

**キヤノンMJグループのビジョン達成に向けて、
事業・本社部門のデジタル変革をリードする
IT/デジタルのプロフェッショナル集団となることを目指す**

常務執行役員 グループIT、ビジネスプロセス刷新プロジェクト担当 IT本部長 笹部 幸博

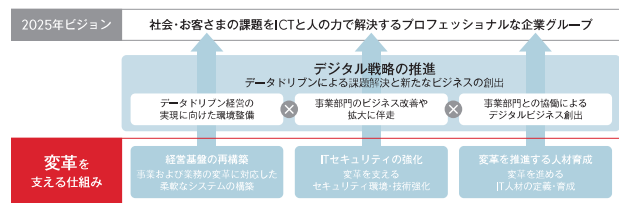
私たちは、「情報・通信・セキュリティ技術」と「業務・ビジネス」の知見を活かし、システム・サービスの提供をはじめ、デジタルによる既存ビジネスの変革と新たなビジネスの創造を推進しています。



サービス型事業モデルへの変革を支えるグループIT戦略

私たちは、デジタルによる変革を事業・本社部門と一体的に推進しています。その土台となる「変革を支える仕組み」として、「経営基盤の再構築」「ITセキュリティの強化」「変革を推進する人材育成」の3つを重点実施施策とし、取り組んでいます。

この取り組みの中でも特に「経営基盤の再構築」を強力に進めています。当社グループがサービス型事業モデルへの変革を進めるにあたり、事業構造変化に柔軟に対応し、かつ人員の減少を考慮した生産性の向上を実現するため、業務プロセスと基幹系システムの刷新を順次実行しています。



デジタル戦略の推進

2025年までに社員一人当たりの生産性125%*を実現すべく、2023年はデータ活用への取り組みに注力し、事業部門とのデータ分析を通して段階的なデータ基盤の整備を進めました。2024年は全社レベルでのデータ活用推進・データドリブンな意思決定に向けマスターデータの再整備を実施し、これと合わせて営業・マーケティングプロセスの再構築も進めていきます。

* 社員一人当たりの売上（付加価値）/2021年比

変革を支える仕組み

ITセキュリティの強化

2023年に完了したEDR^{※1}の導入に引き続き、2024年は生体認証やセキュリティチップの導入といったデバイスセキュリティの強化を進めます。また2025年にはCASB^{※2}の導入を進め、従来の境界防御型セキュリティからゼロトラストセキュリティへのシフトを進めます。

^{※1} EDR (Endpoint Detection and Response) : 端末などエンドポイントの不審な挙動を検知・対処
^{※2} CASB (Cloud Access Security Broker) : クラウドサービスの利用状況の可視化・制御

変革を推進する人材育成

ITソリューション人材の育成に向けて2023年までにグループ全体の13,951名がデータドリブンの考え方やデータ活用の基礎知識を習得するeラーニングの受講を完了しました。2024年は、2023年に実施したデータリテラシーやデジタルマーケティングの選抜教育（業務課題をテーマとしたワークショップ）にUI/UXや市民開発のテーマを追加し、デジタルリテラシーの更なる底上げと、専門スキルの強化を図っていきます。また人事部門と連動したスキル認定も進めていきます。

経営基盤の再構築

2023年までにビジネスプロセス刷新方針の策定をはじめとした基盤再構築の全体像の策定を完了しました。2024年からはそれらに沿って順次新システムの刷新に着手し、2029年までに完了させる予定です。

知的財産戦略

**最先端技術に関する知見の蓄積により知的財産を充実させ、
2022-2025 中期経営計画の確実な達成を支援するとともに、
新規事業の創出を促進させる**

法務・知的財産本部長 内尾 裕一

私たちは、幅広い顧客層からの安心・安全、高品質の商品・サービスを提供することへの期待に応えるべく、キヤノンMJグループ内の技術を権利で確実に守り、知的財産に関するガバナンスを強化するとともに、グループ会社一体での知的財産活動を実現するため、ワンストップでのサービスを提供しています。



特許による付加価値の見える化と知的財産の保護

私たちは、お客さまの期待に応え続けるためのソリューション開発や研究開発による成果物を適切に保護する活動を実践しています。特許の取得により、お客さまに提供できる付加価値を見える化するとともに、設計・開発段階から第三者

の権利調査（クリアランス）も実施しています。

また私たちは、新しく発足したR&B推進センターにおける新規事業の創出をサポートする活動を展開し、将来に向け、企業価値の更なる向上に貢献してまいります。

ITソリューション事業の成長と新規事業の創出を支援する知財戦略

独自の技術力を活かした

ITソリューション事業に磨きをかける特許群

キヤノンMJグループでは、経営資源としてヒト・モノ・カネ・情報に加え、知的財産を大切にしております。特に、独自の技術力を活かしたITソリューション事業に磨きをかけるため、特許出願を積極的に行っており、現在の特許ポートフォリオとしては「セキュリティ」や、Edgeソリューションである「デジタルドキュメントサービス」「映像ソリューション」「ローコード開発」「数理・需要予測」の5分野に関する特許で4割を超えています。

またキヤノンMJグループには、今後も成長が期待されるAI関連技術に精通した技術者も多く、2023年の新規特許出願ではAI関連が全体の4割を超えており、AIにおいても独自の技術力でITソリューション事業を支えています。

知財ミックスによる差別化戦略

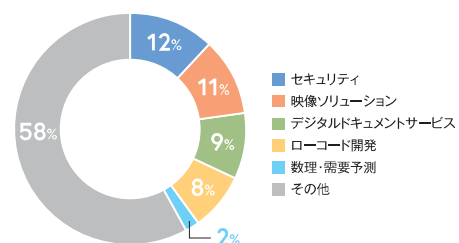
名称やデザイン・ブランドも重要な知的財産と認識しており、製品・サービスの顔となる名称については、事業部門と知的財産部門とブランド部門が連携し、最適な名称を考え、商標権の出願を進めております。

キヤノンMJグループでは、このように技術・名称・ブランドまで含めた知財ミックスによる差別化戦略を実行しております。

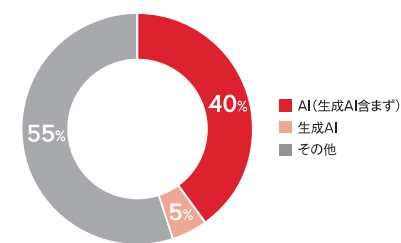
最先端技術を将来の知的資産に

R&B推進センターの活動では、さまざまな未経験分野のスタートアップと関わりを持ちます。知的財産部ではスタートアップの技術、競争力を調査し、将来の展望をレポートする活動を開始しました。この活動を通じて最先端技術を学び、獲得した知見を知的資産として社内に蓄積し、新規事業の創出に活用していきます。

特許ポートフォリオ



2023年新規特許出願におけるAI関連の出願割合



サステナビリティマネジメント

制定したパーパスのもと、
 未来の課題にまで目を向けて新たな価値創造に挑戦し、
 サステナビリティ経営を推進する

サステナビリティ推進委員会 副委員長 蛭川 初巳



解決できる社会課題の幅や領域を広げ、サステナビリティ経営を推進

当社グループは、1988年より、キヤノングループの理念である「共生」のもと、人・社会・自然との調和を図りながら事業を通じた社会課題解決に取り組んでおります。

社会課題は複雑化、深刻化しており、持続可能な社会の実現に向けて、多様なステークホルダーとともにマーケティングの力でより広範な未来の社会課題を解決し続けていくため、2024年1月に、当社グループを象徴する表現として「未来マーケティング企業」を宣言しました。そして、変化の速度と不確実性が高まる時代においても、「未来マーケティング企業」と

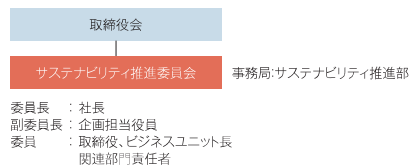
して常に未来を見据え、社会的な存在意義を明示することで、ステークホルダーとの共創・協業をより一層進めるとともに、グループの社員の志を一つにし、社会課題解決を加速していくために、当社グループのパーパス「想いと技術をつなぎ、想像を超える未来を切り拓く」を2024年1月に制定しました。新たに制定したパーパスのもと、未来の課題にまで目を向け、既存の枠にとらわれない新たな価値の創造に果敢に挑戦し、長期的な視点でサステナビリティ経営を推進してまいります。

2023年4月にサステナビリティ推進委員会を取締役会傘下へと変更

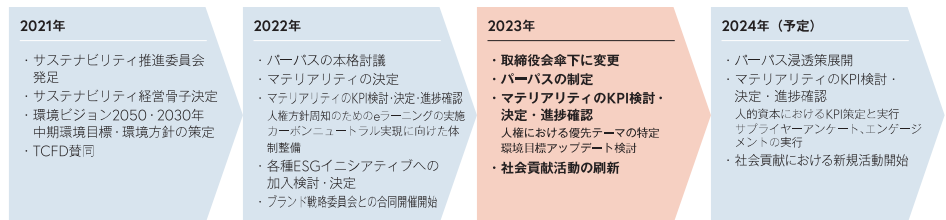
キヤノンMJグループでは、サステナビリティ経営を経営計画の中核に据え、企業価値向上施策の検討を行う場として、2021年2月に「サステナビリティ推進委員会」を設置しています。サステナビリティ推進委員会における討議・決議事項は、経営の根幹に関わる重要事項であり、他委員会や部門の複数に跨る全社横断的なテーマであるため、直接取締役会が監督する体制が必要と判断し、2023年4月に経営会議傘下から取締役会傘下へと変更しました。サステナビリティに関わる重要な事項について、サステナビリティ推進委員会にて審議を行った上で、取締役会に報告し、意見や助言を求め、その後の取り組みに反映しています。

2023年はサステナビリティ推進委員会を年4回開催し、パーパスの制定・浸透施策実施のほか、マテリアリティのKPI検討・決定・進捗確認および社会貢献活動を刷新しました。

サステナビリティ推進委員会の体制

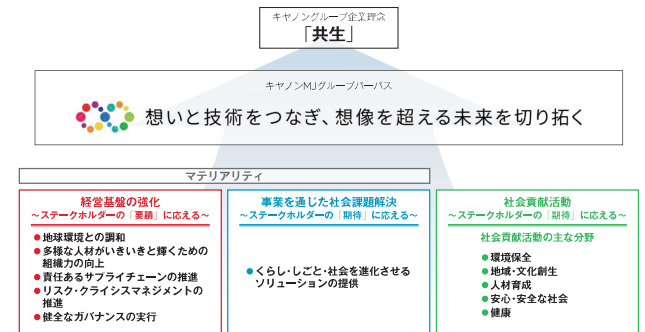


サステナビリティ推進委員会の主な取り組み



キヤノンMJグループにおけるサステナビリティ活動の全体像

当社グループでは、「持続的成長を続ける上で、今、注力すべき重要課題」としてマテリアリティを定義し、ステークホルダーの「期待」および「要請」に応える取り組みを推進しています。また、事業ではリーチしづらい領域における社会課題の解決への貢献をも対象とした「社会貢献活動」を展開しています。マテリアリティを履行し、社会貢献活動を推進することで、企業理念およびパーパスの実践に取り組んでいます。



ステークホルダーの「期待」と「要請」に応えるマテリアリティの進捗をサステナビリティ推進委員会にてモニタリング

キヤノンMJグループのマテリアリティ



当社グループのさまざまなステークホルダーの要望を整理した上で、事業に関わるリスクと機会を分析し、サステナビリティ推進委員会での議論を通じて6つのマテリアリティを策定しています。

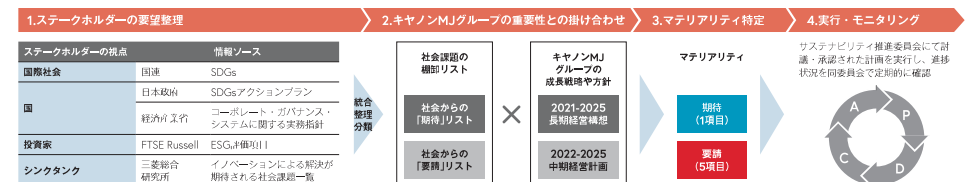
各マテリアリティに対する取り組みは横断的で多岐にわたるため、サステナビリティ推進委員会を中心として、経営会議傘下の「人材戦略委員会」「リスク・クライシスマネジメント委員会」「品質向上委員会」や、人事、調達、法務など社内関連部門と連携しています。また、取り組みの進捗状況をサステナビリティ推進委員会にてモニタリングし、計画に対する実行状況やギャップを把握し、計画を定期的にアップデートしています。

2023年のマテリアリティの主な取り組みは以下の通りです。環境については、カーボンニュートラルの実現に向けた2030年中期環境目標値をSBTの基準に即し更新し、本社・自社ビルを含む5拠点の使用電力の実質再生可能エネルギー

100%を実現しました。また、2030年中期環境目標の一つとして掲げている「再資源化率99.9%以上」を維持するためのリスクを洗い出し、それに対する対策を確定し、実行しました。人権については、人権デュー・デリジェンスの一環として、優先的に取り組むテーマを特定し、各テーマに応じた対応策を決定しました。リスク・クライシスマネジメントについては、全社リスクマップと連動するKPIを設定し、社員教育やサイバー攻撃訓練などに取り組みました。さらに、健全なガバナンス推進への取り組みとして、女性の社外取締役を1名選任し、取締役会の多様性を確保するとともに、2024年1月に特別委員会を設置、また指名・報酬委員会の社外取締役を過半数選任しました。

2024年は、設定したKPIに沿って施策に取り組むことに加え、スコープ3の削減や人権対応に向けたサプライヤーとのエンゲージメント強化、人的資本における高度IT人材のスキル可視化に伴うKPIの策定・実行に取り組んでいきます。

マテリアリティの特定プロセス



サステナビリティマネジメント

マテリアリティの取り組み(経営基盤) ~ステークホルダーの要請に応える~



地球環境との調和

キヤノンMJグループ2030年中期環境目標

キヤノンMJグループは、地球環境と調和する持続可能な社会の実現に貢献するために「キヤノンMJグループ環境ビジョン2050」、またその中間目標である「キヤノンMJグループ2030年中期環境目標」を掲げて活動しています。



カーボンニュートラルの実現

2030年目標	2023年実績
自社CO ₂ 38%削減 (2021年比)	2021年比▲8.4%

当社は、2023年GHG排出量データ(スコープ1、2、3)について、LRQAリミテッドによる第三者保証を受けています。

カーボンニュートラルの実現に向けた2030年中期環境目標値更新

2024年より、キヤノンMJグループ環境ビジョン2050のカーボンニュートラルの実現に向けた、2030年中期環境目標値を、SBTi^{*1}の基準に即し以下の通り更新しました。(キヤノングループSBTi認定取得)

- ・2030年までに、スコープ1,2排出量を2022年比で42%削減
- ・2030年までに、スコープ3(カテゴリ1、11)排出量を2022年比で25%削減

^{*1} SBTi (Science Based Targets initiative): 科学的根拠に基づいたGHG排出削減目標の設定を推奨する国際イニシアティブ

資源循環社会の実現への貢献

2030年目標	2023年実績
再資源化率 99.9%以上	99.9%以上

キヤノンMJグループでは、複合機やプリンターなどお客さまから回収した使用済製品等について、処理の結果、新たな資源として生まれ変わる率(再資源化率^{*3})を99.9%以上

事業を通じたお客さまのCO₂削減への貢献

キヤノンITソリューションズ「西東京データセンター」2号棟が「優良特定地球温暖化対策事業所」に認定

キヤノンITSが所有・運営する「西東京データセンター」2号棟は、2023年3月に東京都環境局より「優良特定地球温暖化対策事業所」(準トップレベル事業所)に認定されました。これにより、2020年に同認定を取得した1号棟とともに「西東京データセンター」両棟が地球温暖化対策の推進体制が特に優れた事業所として認められました。西東京データセンターは、高性能な設備と、1号棟で培った優れた運営品質で、お客さまのCO₂排出量削減に貢献しています。

クオリサイトテクノロジーズ 実質100%再生可能エネルギーによる運用を開始

クオリサイトテクノロジーズ株式会社が運営する「名護データセンター」では、2023年6月から沖縄電力グループの沖縄新エネ開発株式会社が提供する太陽光第三者所有モデル(オンサイトPPA)「かりーるーふ^{*2}」を導入し、太陽光発電設備容量80kWの電力利用を開始しました。再生エネルギー不足分は、トラック付き非化石証書を活用することで実質100%再生可能エネルギーによる運用を実現しました。

^{*2} 「かりーるーふ」は、太陽光発電設備と蓄電池を初期投資ゼロで設置し、発電した電気を設置者に販売するサービス。検封から導入、メンテナンス、撤去までを沖縄新エネ開発がワンストップで対応する。

に保つことを目標にしています。これまでも再資源化率は7年連続99.9%以上を維持していますが、今後もこれを維持し続けるために、リスクを洗い出し、それに対する対策を実行するとともにその進捗を確認しています。

^{*3} 再資源化率: 「埋立処理」以外の方法で処理された製品の量÷処理された製品の総量

プラスチック廃棄物の排出抑制、再資源化の取り組み

物流センターでのプラスチックの有価売却の維持と拡大

当社の全国の物流センターでは、輸送中に荷崩れが発生しないように巻かれたストレッチフィルムや梱包材の発泡スチロール等の不要品が発生します。これらを廃棄せずプラスチック資源として有効活用するために、一部の物流センターで有価売却を行っています。



圧縮後のストレッチフィルム

使用済みクリアホルダーのリサイクル

当社の本社ビルでは、アスクル株式会社が実施する「アスクル資源循環プラットフォーム」に参加し、使用済みクリアホルダーの回収リサイクルを実施しています。2023年は369kgのクリアホルダーをリサイクルしました。

返品製品等の有効活用

当社では、返品製品等を有効活用することで、プラスチック廃棄物の排出抑制につなげています。2023年は使用済みデモ機の社内での再利用や、外装箱不良で返品された製品の寄贈による有効活用に取り組みました。また、インクジェット

生物多様性保全と汚染防止への貢献

「未来につなぐふるさとプロジェクト」活動

キヤノンMJグループでは、キヤノングループ共通の「生物多様性方針」のもと、子どもたちの未来に美しく緑豊かなふるさとを残すことを目的として、「未来につなぐふるさとプロジェクト」に取り組んでいます。このプロジェクトでは、生物多様性を守るための5つのアクション「MY行動宣言」^{*5}に基づき、協働団体の活動への参加促進や生物多様性の啓発・保全に取り組んでいます。

^{*5} 生物多様性を守るために、私たち一人ひとりが生物多様性と関わりを毎日の暮らしの中で感じ、身近なところから行動するための取り組み



トプリンターの返品機よりパーツを抜き出し、当社の品質基準を満たした部品を修理に活用する取り組みも行いました。



修理に再利用するプリンターのパーツの例(給紙カセット)

水リスクへの取り組み

当社の本社ビルでは水資源使用量を削減するために、品川ランドcommons街づくり協議会と連携し、東京都下水道局が推進する「再生水利用事業」に参加し、東京都下水道局から供給される再生水を水洗トイレなどで利用しています。また、2022年より本社ビルのトイレ水栓を節水型に変えることにより水使用量の削減を行いました。

その他、水リスクへの取り組みとして、2022年に世界資源研究所(WRI)のAquaduct^{*4}を用いて、キヤノンMJグループ国内事業所の水リスク評価を行い、全体的な水リスクレベルが「低い」もしくは「低-中」のリスクレベルに該当することを確認しました。

^{*4} Aqueduct: WRI (World Resources Institute, 世界資源研究所)が開発した水リスク評価のグローバルツール

汚染防止への取り組み

キヤノンMJグループの製造委託品などにおいて、キヤノングループで定めた「キヤノングリーン調達基準書」に基づいた有害化学物質の廃絶活動を行っています。

お取引先において、同基準書に基づいた製品化学物質管理体制が確立されていることを確認し、また、製造委託品の原材料や部品・副資材について環境影響物質の調査を実施しています。

化学物質の適正管理

キヤノンMJグループでは、主にキヤノン製品のアフターサポートなどで使われる化学物質^{*6}をすべて洗い出し、管理しています。社内で定めた「化学物質管理手順」に則り、有害性・危険性があると判断された対象物質については、使用量や保管量を把握するなど、化学物質の管理を行っています。また、新たな化学物質を使用する際には、該当の化学物質が環境へ与える影響を事前に評価し、使用の可否判断、ならびに適切な使用方法、および保管方法などを確認しています。

^{*6} 保守メンテナンスで使用するOACクリーナー、工業用潤滑油など

サステナビリティマネジメント

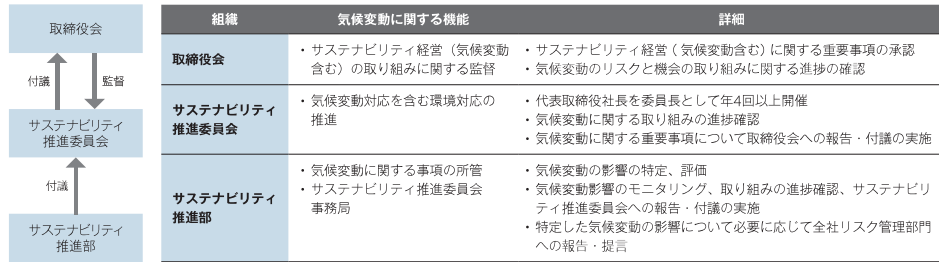


地球環境との調和

TCFD提言への取り組み

ガバナンス

気候変動対応の推進体制



取締役会の監督体制

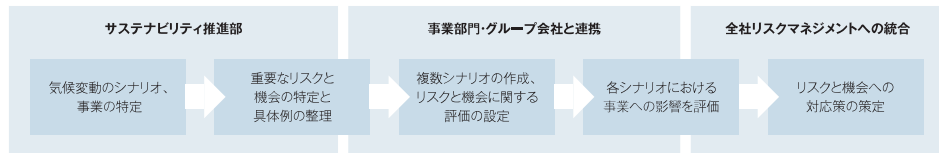
キヤノンMJグループはサステナビリティ推進委員会における討議・決議事項は、経営の根幹に関わる重要事項であり、全社横断的なテーマであるため、取締役会が監督する体制を構築しています。取締役会は、気候変動に関するリスクと機会について少なくとも年1回以上サステナビリティ推進委員会より報告を受け、気候変動のリスクと機会の取り組みに関する進捗をモニタリングしています。

サステナビリティ推進委員会

気候変動に関する事項は、サステナビリティ推進委員会にて討議しています。気候変動を含むサステナビリティに関わる事項全般について、委員長である代表取締役社長が統括責任を担っています。気候変動が事業に与える影響について年1回以上評価を行い、特定したリスクの最小化と機会の獲得に向けた討議を行っています。

リスク管理

リスク管理プロセス



気候変動に関する事項を所管するサステナビリティ推進部は、グループ会社内の関係部署と連携の上、気候変動の影響によるリスクと機会の特定を主導し、状況の把握を行います。さらに、それぞれのリスクと機会に対する対応・対策を

検討し、サステナビリティ推進委員会に報告・付議します。特定した気候変動の影響と内容に応じて全社リスク管理部門に対しても報告・提言を行うことで気候変動の影響を全社リスクマネジメントに統合する役割を担っています。

戦略

キヤノンMJグループでは気候変動が事業にもたらすさまざまなリスクと機会を具体的に把握するためにシナリオ分析を実施しています。シナリオ分析は全社共通に関わるリスクと機会、またキヤノンMJグループの主要な事業で、かつ気候変動に与える影響が大きい事業を選定し、気候変動に関する

る政府間パネル (IPCC) の1.5°C (RCP1.9) シナリオおよび4°C (RCP8.5) シナリオに加え、IEAのSDSシナリオを用いて分析しています。気候変動の影響は短期・中期・長期の時間軸でリスクと機会の顕在時期の特定を行っています。

分類	シナリオ	事業影響				財務影響	顕在時期	対応策		
		リスク	具体例	全社	データセンター				SIサービス	プリンター複合機
政策・法規制	移行リスク	自社/サプライヤーへの炭素税導入影響	炭素税が導入された場合、自社のCO ₂ 排出量に応じた炭素税の支払いが発生するとともに、電力会社の発電コストも増加するため、電力価格が上がり、コストが増加する	✓			中	中期～長期	・環境規制動向に関する情報収集・分析・適合 ・2030年中期環境目標に向けた取り組み推進(省エネ設備の導入検討、CO ₂ 排出量削減の取り組み等) ・世界情勢を踏まえ、再生可能エネルギーに関する情報収集、導入検討	
		省エネ設備コスト	CO ₂ 排出量削減目標の達成のため、省エネ設備等の導入が必要となり、設備コストが増加する	✓			小	短期～長期		
		再エネ設備コスト	CO ₂ 排出量削減目標の達成、およびクリーンエネルギー技術の普及による新技術への対応のため、再エネ設備の導入・再整備が必要となり、設備コストが増加する	✓			小	短期～長期		
		プリンター環境の変化	森林保護に起因した紙の調達コストの増加や、顧客の環境意識の高まりによる紙使用の抑制、電子化が進行する。こうしたプリンター環境の変化に伴い、一定の領域における顧客のプリンター機会が減少する				大	短期～長期	・顧客のプリンター環境変化に応じたソリューション提供(電子化が進む領域においては電子化ソリューション等を提供、プリンター需要がある領域においてはプリンター効率化ソリューション等を提供) ・パナペーパー等の環境対応用紙への対応拡充	
評判	市場	レピュテーションリスク	低炭素社会への移行対応ができず、顧客・投資家・社会の評価が低下する	✓			小	短期～長期	気候変動対応への考え方・取り組み状況の開示	
		急性	商品保管倉庫の損害リスク	豪雨の強度、頻度の増加に起因した水害・浸水により、商品保管倉庫が損害を被った場合事業活動が停滞する	✓			小	短期～長期	倉庫会社への対策実施の申し入れ、一部対策を実施
慢性	物理リスク	活動の分断リスク	気象災害の増加・激甚化により、従業員の被災や通勤への影響が発生し、事業活動が停滞する	✓			小	中期～長期	テレワーク(在宅勤務)等オフィスに出社できない場合でも連絡通り事業を継続できる仕組み・体制の維持、促進	
		平均気温の上昇	平均気温の上昇により、データセンターのサーバールーム、事業所の空調コストが増加する		✓		小	短期～長期	省エネ設備導入検討、熱源設備の効率改善	
		海面の上昇	海面水位変化が起る箇所が増加し、標高の低い沿岸部に立地する一部の施設は、水没等の被害を被る	✓			小	中期～長期	被害リスクの情報収集・分析・適合	
機会	エネルギー	エネルギー	再生可能エネルギーの普及により、エネルギーコストの削減、エネルギー供給の安定化が実現できる	✓			小	中期	再生可能エネルギーに関する情報収集・導入検討	
		1.5°C	気候変動への対応力向上による組織の価値向上	気候リスク評価、リスク分散対策など、気候変動への計画的な対応は、事業の安定化および強靱な経営・事業基盤の構築、それによる外部評価の向上や株価上昇につながる	✓			小	短期～長期	気候変動対応への考え方・取り組み状況の開示
		SIサービス事業機会	・ロジスティクスの最適化による物流効率化でCO ₂ 排出量削減に寄与する需要予測・需給計画ソリューションの需要が高まる ・製造プロセス上の紙資源の削減と、生産性向上に寄与するエンジニアリングチェーンにおけるDXに対する需要が高まる ・省エネ、および森林保護のため、紙の電子化、文書管理サービスの需要が高まる			✓	大	短期～長期	顧客のCO ₂ 削減や紙資源などの有効活用を支援するソリューション事業の強化	
		プリンター複合機事業機会	各種環境ラベルの認定を受けた環境負荷の少ない製品(例:環境配慮型プリンター/複合機)の需要が高まる			✓	中	短期～長期	・省エネ性能と使いやすさを両立させた製品の販売を強化 ・VOCを排出するオフセット印刷機からオンデマンドプリンターへの置き換え促進	
4°C	データセンター事業機会	・顧客のスコープ3排出削減に寄与する脱炭素型データセンターの需要が高まる ・気象災害の増加に伴い、BCP(事業継続)を目的とした自然災害に強い堅牢なデータセンターの需要が高まる		✓		大	短期～長期	顧客のCO ₂ 削減や事業継続を支援するデータセンター事業の強化		

短期: ~2025年 中期: 2026年~2030年 長期: 2031年~2050年

指標と目標

キヤノンMJグループは、「キヤノンMJグループ2030年中期環境目標」で「カーボンニュートラルの実現」に向けた「自社CO₂: 38%削減(2021年比)」目標に向けて取り組んでいます。

ます。2023年末時点でのCO₂排出実績は2021年比で8.4%の削減^{※7}となりました。

^{※7}「カーボンニュートラルの実現」への取り組みについてはP.73をご覧ください。

サステナビリティマネジメント

多様な人材がいきいきと輝くための組織力の向上 **ダイバーシティ**

ダイバーシティへの考え方

キヤノンMJグループでは、「共生」の理念のもと、文化、習慣、言語、民族などの違いを問わず、すべての人類が未永く共に生き、共に働き、幸せに暮らしていける社会を目指しています。「共生」に根ざした企業活動を通じて、さまざまな

個性や価値観を持つ多様な人材が活躍し、互いに高め合いながら成長する企業を目指し「ダイバーシティ」をより一層浸透させていきます。



理に占める女性の割合を20.0%以上とすることを目標に掲げています。

当社の男女の賃金差は、下記の通りです。

男性の賃金に対する女性の賃金の割合	
全労働者	80.8%
正規雇用労働者	76.5%
パート・有期労働者	122.9%

対象期間：2023年1月1日～12月31日

女性活躍の推進

当社グループのうち8社が、女性管理職登用や採用など、各社の課題に基づいて行動計画を策定しています。

キヤノンMJにおいては、2022年2月にえるぼし認定(2つ星)を取得しました。2023年からは、女性チーフ(課長代理)を対象とした研修「Empowerment Program」を開始し、今後のキャリア形成を支援する多様なプログラムを希望者に提供しています。また、行動計画では2025年までに管理職に占める女性の割合を6.0%以上、管理職候補であるチーフ・課長代

仕事と育児・介護の両立

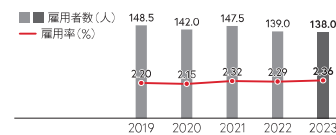
従業員が仕事と育児・介護の両立を図り、いきいきと働くことのできる環境づくりを目的として本人のキャリアプランや生活環境に合わせた働き方をサポートするさまざまな制度を導入しています。キヤノンMJとキヤノンITSの2社は、優良な子育てサポート企業として「ブラチナくるみん認定」を取得しています。



障がい者雇用

障がいの有無にかかわらず、すべての社員が自身の能力やキャリアを活かすことのできる快適な職場環境を整備し、障がい者雇用の促進を図り、障がい者の就業機会の拡大に努めています。

障がい者雇用状況の推移 (単体)



多様な人材がいきいきと輝くための組織力の向上 **健康経営**

キヤノンMJグループでは、行動指針に掲げている「健康第一主義」に基づき、従業員の健康支援ならびに健康経営の実現に向けた取り組みを推進しています。2010年から中期計画「健康管理3か年計画」、2022年から健康経営の戦略マップを策定し、健康課題である「がん」「生活習慣病」「メンタルヘルス」を中心に、取り組みを行っています。このような取り組みの結果、キヤノンMJをはじめとするキヤノン

MJグループ10社が、経済産業省と日本健康会議が共同で主催する「健康経営優良法人2024」に認定されました。



多様な人材がいきいきと輝くための組織力の向上 **人権の尊重**

基本的な考え方

キヤノンMJグループは、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、お客さま、従業員、ビジネスパートナーをはじめとする当社グループの事業活動に関わるすべてのステークホルダーの人権を尊重する取り組みを展開しています。人権尊重の取り組みにあたっては、2021年に制定した「キヤノングループ人権方針」に則り推進しています。本方

針において、児童労働の禁止、強制労働・不合理な移動制限の禁止、過重労働の防止、結社の自由と団体交渉権の尊重など国際的に認められた人権の尊重の実現にあたり、人権デュー・デリジェンスの実施、救済メカニズムの整備・運用、啓発活動やステークホルダーとの対話を行う旨を明らかにし、これに基づいた活動を展開しています。

推進体制

当社グループでは、代表取締役社長が委員長を務める「サステナビリティ推進委員会」を設置し、人権尊重をマテリアリティにおけるテーマの一つとし、審議・決定、見直し等を行っており、重要事項については、取締役会に付議・報告し

ています。また、人権尊重に関する取り組みは、サステナビリティ推進部が統括責任部門として、人事部門や調達部門など関連部門と連携を図り、現状把握、対応策検討および実行を進めています。

人権デュー・デリジェンス

キヤノンMJグループでは、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」や日本政府が発行するガイドラインなどに基づき、2023年は事業活動における人権に対する負の影響を洗い出し、キヤノンMJグループのサステナビリティ推進委員会にて討議を行い、優先的に取り組むテーマを特定しまし

た。これに基づき、権利主体別の2024年対応策を検討し、サステナビリティ推進委員会にて決定しました。より一層の人権リスク低減に向け、今後も計画に基づく取り組みを行い、改善につなげる活動を継続していきます。

優先的に取り組むテーマ	権利主体				2024年対応策
	サプライヤー	委託先従業員	自社従業員	顧客・消費者	
人種・性別・宗教等による差別				●	広告、広報・Webサイト、SNSなど情報発信に関するルール、ガイドの作成と遵守の徹底
ハラスメント			●		キヤノングループ行動規範の社内周知の徹底
児童労働	●				ハラスメント未然防止のための研修およびミーティングによる意識啓発
強制労働	●				サプライヤーアンケートによるエンゲージメント
過重労働			●		ノー残業デー(週2日)の実施・管理職研修による部下の勤務時間管理徹底の啓蒙・時間外の上限を超える可能性がある社員へのアラート
労働安全衛生 健康被害・事故		●			物流品質の継続的な管理と啓蒙、ならびに業務改善による効率化、作業リスクの低減
			●		サプライヤーアンケートによるエンゲージメント
			●		健康経営戦略マップを策定し、更なる健康経営の推進および労働災害発生時の未然防止
				●	設備の棚卸しおよび環境法令・条例への対応の確認、棚卸し設備の更新有無のチェック
		●			「請負適正化ガイドライン」および「派遣技術者向け「入構時の教育」」の記載の内容見直し、周知、学習会の実施
			●		工事下請業者における労働災害防止に向けて、再発・未然防止に向けた教育・啓発活動を推進
				●	市場で発生する品質問題およびそのレベルを管理・把握し、再発・未然防止に向けた活動を推進
				●	世界各国・地域での個人情報保護規制強化の動向確認と、Cookieデータの取り扱いルールの遵守
プライバシー侵害				●	広告、広報・Webサイト、SNSなど情報発信に関するルール、ガイドの作成と遵守の徹底

* 人権資本に関する取り組みは、P.29-38をご参照ください。

サステナビリティマネジメント

責任あるサプライチェーンの推進 調達活動

「調達基本方針」をWebサイトなどで開示することで、調達活動における基本姿勢をお取引先各社にご理解いただき、調達に関わる法規制の遵守や環境保全への配慮を行い、適正な価格で安定的な購入に努めています。

調達に係る取り組みを通じて、お取引先各社とともに、当社グループだからこそできる社会課題の解決、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

キャノンMJグループ「調達基本方針」

- 円滑かつ競争力のある事業活動の推進を目的として、安全性と品質を追求し、顧客の要望に応じた適正な価格の製品・サービスの安定的な調達に努めます。
- 地球環境保全活動を目的として、より環境負荷の低減に配慮した製品・サービスを優先的に調達する「グリーン調達」を実践します。
- 法令および社会規範に則り、公平な取引機会の提供と公正な評価に基づいた調達を推進します。
- 持続可能な社会形成実現に向け、お取引先と長期的に相互繁栄できる取引関係を目指した調達活動を遂行します。

調達コンプライアンスの徹底

キャノンMJグループでは、取引の適正化・公正化への取り組みとして「グループ調達規程」において、公平・公正な取引、環境保全への配慮、調達関連法令・法規の遵守を社内規定し、定期的にこれらの教育を実施しています。

新規お取引先との取引にあたっては事前にお取引先リスクを評

価し、取引開始時に「取引基本契約書」を締結することにより「法令を遵守することはもとより、企業倫理に反する行動及び社会の信頼を損なう行為を厳に慎み、公正かつ誠実に取引を行う」ことを確認いただいています。

グリーン調達の推進

キャノンMJグループの製造委託品などにおいて、キャノングループで定めた「キャノングリーン調達基準書」に基づいた有害化学物質の廃絶活動を行っています。

お取引先において、同基準書に基づいた製品化学物質管理

体制が確立されていることを確認し、また、製造委託品の原材料や部品・副資材について環境影響物質の調査を実施しています。

責任ある鉱物調達への対応

「責任ある鉱物調達に関するキャノングループの基本方針」に基づき、責任ある鉱物調達（紛争鉱物問題）に取り組んでいます。お客さまが安心してキャノン製品をお使いいただけ

るよう、お取引先に製品に使用される鉱物の来歴確認と紛争鉱物不使用に向けた取り組みへの協力を要請しています。

サプライヤーアンケートの実施

責任あるサプライチェーンを実現するために、主要なお取引先に対し、環境負荷軽減および人権侵害防止・軽減を目的としたサプライヤーアンケートを実施し、お取引先における

取り組み状況の実態把握を行っております。

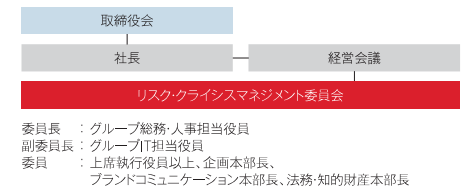
今後は、アンケート結果をもとに必要なに応じて、各お取引先にエンゲージメントを図っていきます。

リスク・クライシスマネジメントの推進 リスク・クライシスマネジメント

当社グループのリスク管理については、リスクマネジメントを統括・推進する役員およびリスク・クライシスマネジメント委員会をはじめ、リスクの内容に応じて、内部統制評価委員会や品質向上委員会等にて討議し、さまざまな施策の実行につなげています。

リスク・クライシスマネジメント委員会の活動分野

- リスクマネジメント体制の整備・確立
- クライシスマネジメント体制の整備・確立（BCPを含む）
- 企業倫理・コンプライアンスの啓発・周知
- 情報セキュリティ
- 内部通報対応



リスク・クライシスマネジメント分野における主要推進事項の状況と計画

主要推進事項	2023年			2024年
	指標 (KPI)	評価	指標 (KPI)	評価
リスクマネジメントおよびクライシスマネジメントの徹底	リスク・クライシスマネジメント委員会を原則年4回以上開催する	○	継続	継続
リスク・クライシスマネジメントに関する社員教育	コンプライアンス・BCP・情報セキュリティ・品質に関する全社員教育を年1回以上実施する	○	継続	継続
情報セキュリティリスクへの対応	年1回以上のサイバー攻撃訓練の実施	○	継続	継続

企業倫理・コンプライアンスの啓発・周知

コンプライアンスを法令遵守にとどまらず、「法令や社会のルールを守り、社会正義を堅持し、インテグリティ（誠実・正直・真摯）」の精神に基づき、社会の期待に応え続けていくこ

と」と捉え、一人ひとりが高い倫理観と遵法精神を備えた個人として行動するよう、意識啓発活動、知識教育活動、組織活動の3つの視点でコンプライアンス活動を推進しています。

情報セキュリティ

社会・お客さまの課題をICTと人の力で解決する事業活動を通じて安心・安全でサステナブルな社会の実現に貢献するため、「情報セキュリティ」の基盤強化に取り組んでいます。サイバー攻撃などの情報セキュリティリスクへの対策や、事業活動で用いる情報資産の適切な取り扱いを重要な経営課題と捉え「ISMS適合性評価制度」と「プライバシーマーク制度」

の第三者認証を活用し継続的な改善に努めています。情報セキュリティガバナンス強化に向け、リスク・クライシスマネジメント委員会において情報セキュリティ方針・戦略の策定、モニタリング、評価を実施し、全従業員参加型による情報セキュリティマネジメントを推進しています。

品質マネジメント

安心・安全で高品質な製品やサービス&サポートをお客さまに提供し、高い顧客満足を獲得するために、品質向上の取り組みを継続的に行っています。ITソリューション事業を成長の中核とした事業変革を進める上で、お客さまの声に応え続ける活動に注力することを品質方針として掲げ、全従

業員に定期的に周知しています。そして、国際的な品質規格「ISO9001」の要求事項にキャノンMJグループ独自の仕組みを加えた品質マネジメントシステム（QMS）を構築し、お客さま満足度の向上に取り組んでいます。

サステナビリティマネジメント

創出した社会的価値の代表例

事業を通じた社会課題解決

豊かなくらしの実現 ポケットサイズの望遠鏡型カメラで、より充実した「くらし」に貢献する

「PowerShot ZOOM」はポケットサイズの望遠鏡型カメラで、望遠鏡のようにのぞきながら写真や動画の撮影が可能です。これにより、例えばスポーツ観戦時に、カメラをのぞいて試合展開を追いかけながら選手へズームし、そのまま撮影することができ、野鳥などの観察時では、十分な距離を保ったまま生態や行動を観察・記録でき、家族との日常においても子どもが遊ぶ様子や運動会などを離れた場所から楽に撮影ができます。肉眼では見えない景色を楽しみながら、決定的な瞬間を逃さず撮影でき、より充実した「くらし」に貢献しています。



生産性向上による多様な働き方（しごと）の実現

介護ソリューションによる業務負荷軽減で、介護福祉サービスでの労働力不足を解決する

高齢者の人口増加に伴い、介護福祉サービスの需要が急速に拡大していく中、人材不足はますます深刻化しており、職員の業務負荷軽減が課題となっています。「まかせてIT DXシリーズ」の介護ソリューションは、ICTによる業務効率化に必要な機器・ソフトウェアの計画策定から選定・導入・教育・運用・保守までワンストップで提供し、業務負荷軽減を支援します。これにより、職員の定着を促進させるとともに、コア業務である施設の利用者と向き合う時間を創出し、心豊かに働ける環境の実現に貢献しています。



安心・安全な社会の実現 煙検出AI/水位測定AIサービスで、地域の防災・減災に貢献する

災害に強い地域づくりを進めるため、国や地方自治体は防災情報システムや高所カメラ、各種センサー設備などを活用し防災・減災を推進しています。しかし、高所カメラは発災の連絡を受けてから操作を始めることがほとんどであり、発災直後から通報までに時間がかかることや市街地の状況把握ができていないといった課題がありました。画像AI連携プラットフォーム「Bind Vision」では、煙検出AIと水位測定AIを提供しており、撮影された画像からAIで異常を検出しメール通知が可能で、発災時の迅速対応につながり、安心・安全な社会の実現に貢献しています。



社会貢献活動

地域・文化創生 被災地の地域創生と子どもたちの心を育む「みんなの笑顔プロジェクト」

キヤノンMJグループは、2012年1月から、東日本大震災の被災三県に向けた復興・創生推進活動として、「写真を楽しもう」をコンセプトとした「みんなの笑顔プロジェクト～Smile for the Future～」を実施しています。キヤノンMJグループが持つ写真のノウハウを活用し、写真家の先生の指導のもとに子どもから大人まで幅広い人たちが写真を撮ったり、写真プリントの体験をするプログラムです。この活動を通して、人と人とのコミュニケーションづくりや、子どもたちの心を育むお手伝いを行っています。



人材育成 子どもの創造性と表現力を育む「校舎の思い出プロジェクト」

キヤノンMJグループはべんてる株式会社と協力して、建て替えや統廃合により取り壊される小学校の校舎での思い出づくりをサポートする「校舎の思い出プロジェクト」を2014年6月より実施しています。小学校の校舎をキャンパスに見立てて子どもたちが絵を描き、その作品と制作過程を写真で記録し大判印刷をして寄贈する取り組みです。この活動を通して子どもたちの芸術分野での意識醸成や、地域住民との交流による地域活性化にも貢献しています。



安心・安全な社会 一人でも多くの人をAEDで救える社会を目指して

キヤノンMJグループではAEDの適正配置と啓発・教育を推進する活動を2009年から開始しました。キヤノンシステムアンドサポートでは2019年に全国の拠点へAEDを導入。一部拠点では屋外設置や社有車搭載機を地域住民へ開放しています。配置と同様に大切なのは、AEDを使える人を増やすためのトレーニングです。当社では約400名の認定インストラクターによるCPR(心肺蘇生法)講習を、社員だけでなく全国のお客さまやビジネスパートナーに対しても実施。これまでに23万人を超える方々に受講いただき現在は30万人達成を目指して活動を進めています。

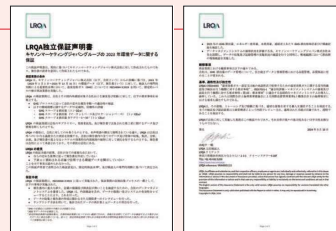


経営基盤の強化

環境 温室効果ガス（GHG）排出量の第三者保証を取得

キヤノンMJグループは、環境データの信頼性担保のため2023年の温室効果ガス（GHG）排出量データ（スコープ1、2、3）について、国際的な基準であるISO14064-3に準拠した第三者検証を実施し、その検証機関であるLRQAリミテッドによる保証声明書を取得しました。

▶詳細は、当社ニュースリリースをご参照ください。
<https://corporate.canon.jp/newsrelease/2024/pr-0326b>



健康経営

「健康経営銘柄2024」に選定

キヤノンMJグループでは、行動指針に掲げる「健康第一主義」に基づき従業員の健康の保持増進に取り組むことは、従業員とその家族の幸せはもちろんのこと、個々のパフォーマンスが最大限に発揮されることにつながり、それが企業の成長、持続性をもたらすと考えています。この度、キヤノンMJは健康経営に特に優れた企業として、経済産業省と東京証券取引所が共同で主催する「健康経営銘柄2024」に選定されました。



働き方改革

「第7回日経スマートワーク経営調査」で4.5星に認定

当社は、「第7回日経スマートワーク経営調査」において、前回調査の4.0星を上回る4.5星に認定されました。テクノロジーの活用やイノベーション推進体制、そして市場拡大部分野で昨年を上回るポイントを獲得し、評価の視点になっている「人材活用力」でS評価、「イノベーション力」は昨年のS評価からS++評価、「市場開拓力」は昨年のS評価からS+評価へとより高い評価をいただきました。

