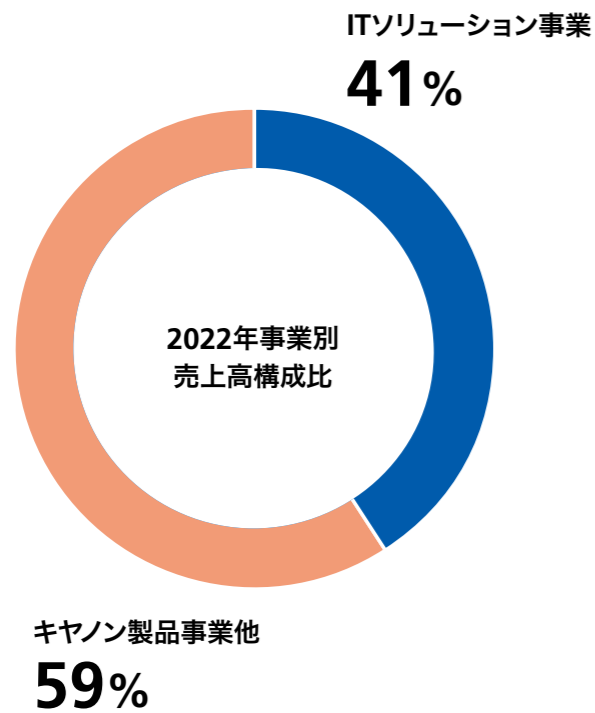
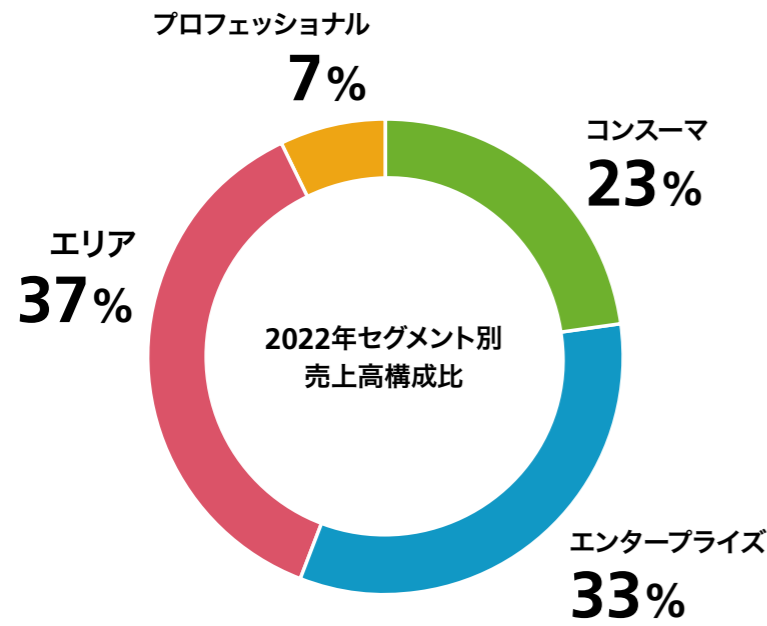


# セグメント別事業紹介

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。

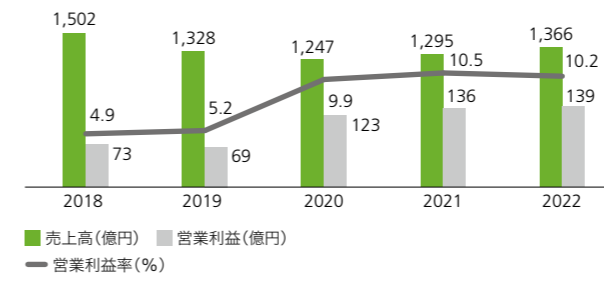


### コンシューマ

**顧客層**  
個人

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

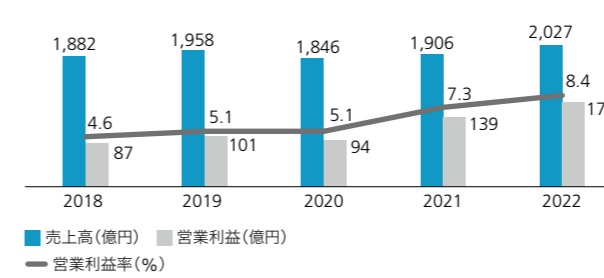


### エンタープライズ

**顧客層**  
大手企業、準大手・中堅企業

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

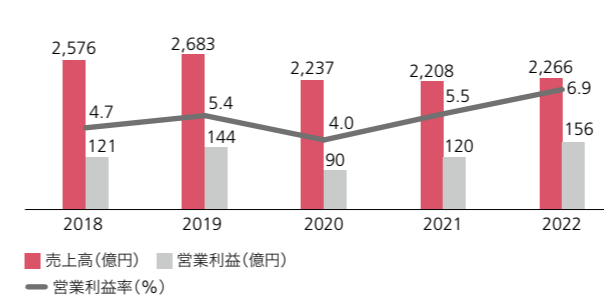


### エリア

**顧客層**  
中小企業

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

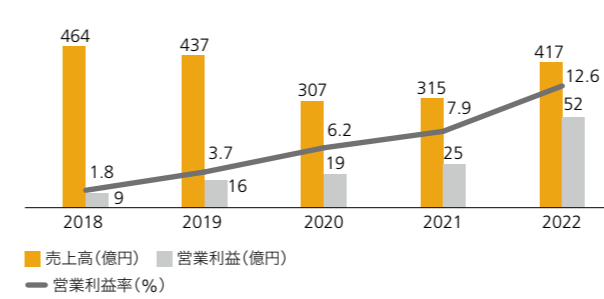


### プロフェッショナル

**顧客層**  
専門領域

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



# コンシューマセグメント

既存事業におけるお客さまとのつながりを強化し、期待を超える製品・サービスの探索と創出により、更なる収益向上を目指す

キヤノン製品のマーケティング活動を通じて培った、変化に対してしなやかで強い組織風土のもと、私たちが提供する製品やサービスによってお客さまの生活を、今までよりもさらに豊かで便利なものにしていきます。リアル、デジタルそれぞれでお客さまとのつながりを強化することで、カメラをはじめとした既存事業の深耕と新たなニーズの獲得を行い、マーケットに対して期待を超える付加価値の高い製品・サービスを探索・創出します。その結果、顧客満足度を高めるとともに、効率的な販売・サービス体制により生産性を高めることで収益向上に取り組んでまいります。



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**

## 事業内容

トレンド・技術革新の変化が大きく、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。カメラ市場は成熟していますが、今後は外出機会の増加に伴い撮影機会が増えることで、需要は上向きと見えています。2022年に35周年を迎えたEOSブランドは15年連続シェア1位\*1となり、多くのお客さまに愛され続けています。特に、ミラーレスカメラである「EOS Rシリーズ」は非常に好調であり、さまざまな撮影シーンで必要となる交換レンズであるRFレンズは今後もラインアップを拡充していく予定です。プリンティング事業は在宅勤務の定着や個人事業主のニーズに対して、インクジェットプリンターとレーザープリンター2種類のラインアップを整え、お客さまの利便性・生産性を高める高付加価値な製品を提供しています。また、市場の変化・トレンドに即したコンシューマユース向けプロダクト製品の販売と、新たな価値を提供する製品・サービスの創出に取り組んでいます。

\*1 キヤノンマーケティングジャパン調べ・レンズ交換式デジタルカメラ市場におけるシェア

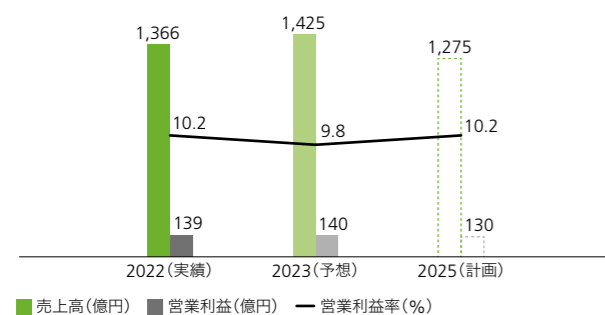
## 強み

2022年はレンズ交換式デジタルカメラ、インクジェットプリンターでシェア1位\*2を獲得するなど、長年愛されているキヤノンブランドに対するお客さまからの信頼は大きな強みです。また、量販店店頭から自社ショールーム・サービスセンター、自社とお取引先さまのECサイトまで、リアルとデジタルで多様なお客さまとの接点を展開しています。特に、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は、被写体別に求める表現領域に適した製品を提案し、フォトサークル等のサービスメニューを拡充することで、ご満足いただいております。さらに、長年にわたり写真家や映像作家の活動を支援してきたキヤノンならではの写真・映像文化の醸成にも取り組んでいます。また、キヤノンブランド以外の製品・サービスを探索し、展開できる物流・販売チャネル・マーケティング力は重要な事業基盤です。

\*2 キヤノンマーケティングジャパン調べ

## セグメント目標

### 売上高/営業利益/営業利益率



## 中期経営計画達成に向けた戦略

No.1カメラメーカーとして写真・映像文化を牽引していくことを念頭に、お客さまとのつながりをさらに強化していくことで、カメラやインクジェットプリンター等の既存事業を深耕し、収益性を高めていきます。また、イメージング技術を活かした映像ソリューションの提供や将来を見据えた新しい製品・サービスの創出に取り組むことで中期経営計画達成を目指します。

## 取り組み事例

### ▶ 写真文化育成

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、これまで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などさまざまな情報を会報誌やWebコンテンツにて会員向けにお届けしています。新型コロナウイルス感染症による行動制限が徐々に緩和された2022年には、リアルの活動を本格的に再開しました。同じ被写体を撮影するキヤノンユーザーと一緒に撮影を楽しむ活動として開催している「部活」については「風景部」や「鉄道部」、そ

して「飛行機部」などを全国8か所にて実施しました。また、1953年から始まった「キヤノンフォトコンテスト」は2022年に56回目の開催となりました。国内最大規模といわれている本コンテストへはプロ、アマチュア問わず多数のご応募をいただいております。このようにさまざまなアプローチで写真関与の高いお客さまの活動を支え、写真をより楽しんでいただくための一助となるよう引き続き努めていきます。



### ▶ イメージング技術を活かした放送映像の取り組み

近年、映像制作市場では映像コンテンツの増加に伴い、IPリモートプロダクション\*のニーズが高まっています。このような背景のもと、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用リモートカメラシステムを2021年に立ち上げました。2022年には屋外向けモデル「CR-X300」、4K60P最上位モデル「CR-N700」を発売し、ラインアップを拡充しました。「CR-X300」は屋外のさまざまなシーンで活躍。2022年4月にはアメリカ・ジョージア州で毎年開催されているゴルフのメジャー大会「マスターズ・トーナメント」のテレビ中継において現地映像の一つとして導入され、遠くアメリカのリモートカメラを左右に振ったり、ズームインするなどすべての操作を東京のテレビ局に設置されているリモートカメラコントローラで行いま

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いきます。

\* 放送局と中継現場をIPネットワークで接続し、遠隔地の放送局側から番組を制作するようIPを利用した新しい中継番組制作フローの一つ

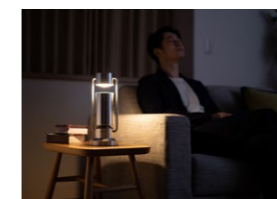
「CR-X300」を用いた配信の様子。屋内外問わずさまざまなスポーツイベントでの映像配信需要に対応しています。



### ▶ 新しい製品・サービス創出の取り組み

キヤノングループの一つであるキヤノン電子株式会社と共創し、新ブランド「albos(アルボス)」を生み出しました。「albos」は、「always by our side(いつも私たちのそばに)」の頭文字をとり、「人が幸せに感じる快適な空間創り」をコンセプトに掲げた、キヤノングループの新ブランドです。

その第一弾である「albos Light & Speaker」は、心地よい音と光により日常から切り離されたパーソナルな空間を演出するスポットライト型のワイヤレススピーカーです。大切な人と過ごすひとときや、シーンに合わせた光で趣味に没入する時間をより豊かにしたいという開発者の想いから始まり、アルミの削り出しによる洗練されたデザインと、それを実現する卓越した精密加工技術により誕生した製品です。



応援購入サイト「Makuake」のプロジェクトでは、応援購入金額が2,500万円を突破、666人のサポーターから応援をいただき、ポータブルBluetoothスピーカーにおいて歴代No.1\*を更新しました。プロジェクト成功とサポーターの皆さまの声をもとに2022年12月に一般販売を開始しました。

日常から切り離されたパーソナルな空間を、albosROOM(実際に体感していただける個室空間)でご体験いただくなど、リアルとデジタルを融合したマーケティング活動を推進し、新ブランド「albos」の認知拡大に努めています。今後はコンシューマユース向けに限らずビジネス向け用途展開も視野に入れて事業拡大に挑戦していきます。

本取り組み事例に限らず、お客さまにご満足いただける製品・サービスを探索、創出していきたいと考えています。

\* 2023年5月現在

# エンタープライズセグメント

徹底した顧客・業界の分析、独自技術とお客さまとの共創により、他社の追随を許さないサービス型事業を収益の柱に加え、飛躍的な成長を目指す

私たちは、お客さまとの共創による課題解決を通じて持続可能な社会の実現を目指しています。そのためにビジネスユニット内の顧客基盤、営業力、技術力、開発力などあらゆるリソースを結集して更なる連携の強化を図り、強みを活かした新しいサービス型事業を創出することで、成長エンジンであるITソリューション事業の成長を加速してまいります。



上席執行役員  
エンタープライズビジネスユニット長  
**松本 裕之**

## 事業内容

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顧客向けに、MA事業部、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一体となって、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ソリューションを提供しています。

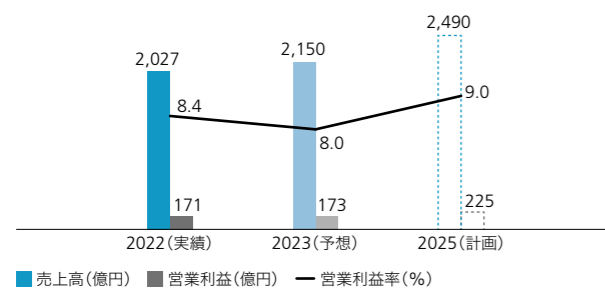
デジタル化が進展する中で、製品単体やICTによる部分的な効率化だけでなく、お客さまの業務フローにおけるあらゆるデータをどう活用して、ビジネスをどのように変革していくか、といったDXへの対応が重要になってきます。私たちはハードウェア・ソフトウェアに加えて、システム構築から運用・保守までの一貫したサービスの提供、さらにはアウトソーシングも含めた各種のITソリューションを組み合わせ、お客さまとの共創により課題解決やDXの推進に貢献していきます。

## 強み

私たちはオフィス向けキヤノン製品および関連ソリューションの導入により、長年かけて築き上げてきた幅広い顧客基盤を有しています。さらにお客さまの現場部門から経営層に至る強固なリレーションを構築し、業種・業界および業務内容への理解を深めることで課題解決に最適なソリューションを提案できる営業力が強みです。また、ビジネスユニット内には約3,500名のSEを抱えるSlrであるキヤノンITソリューションズが独自のソフトウェア技術、数理技術、言語処理技術、映像解析技術など、高度な技術力・開発力を有しており、キヤノンの持つイメージング技術やAI技術との組み合わせにより、他社には成し得ないソリューションを創出できます。キヤノン製品に加えて、このような技術力に裏付けられた各種ITソリューションの提案・開発・保守・運用までを、私たちが得意とする領域において提供できる総合力が私たちの強みです。

## セグメント目標

### 売上高/営業利益/営業利益率



## 市場環境認識

### 機会

- DXへの取り組みの活性化によるIT投資需要の拡大
- ネットワークインフラの進化に伴う需要の拡大
- SIサービス市場は引き続き拡大傾向
- ワークスタイルの変革によってドキュメントソリューションに対する相対が増加
- 映像を活用した課題解決への需要の拡大
- セキュリティリスク対応への需要の拡大
- 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BPO需要の高まり

### 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
- 原油高・エネルギーコスト増加に伴う仕入価格の上昇

## 中期経営計画達成に向けた戦略

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などの既存ビジネスをしっかりと拡大し、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理・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、人材育成を強化してビジネスユニット全体のITスキル向上を図るとともに、デザイン思考によるソリューション創出力を強化していきます。あわせて、外部からの人材の獲得も含めて高度IT人材を拡充していきます。

## 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

私たちは、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事業活動による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みます。また、お客さまとの絆をさらに強める取り組みや社員のやりがいと成長に向けた施策を図ることで、エンゲージメントの強化を進めます。私たちはキヤノンMJグループが掲げる「ITS3000」の中核企業として、キヤノンMJの顧客基盤の活用を含めグループで連携しながら、その実現に向けた中心的役割を果たしてまいります。

## 事業概要

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理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。



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**

## 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)

### ▶ 投資商品販売支援クラウドサービス「しんきん預かり資産ナビ」

日本政府が提唱する「貯蓄から投資へ」というスローガンのもと、長引く低金利の時代背景もあり、投資信託などの金融商品による資産形成の機運が高まっています。金融機関は顧客ニーズに応えるために各種の金融商品を拡充していますが、安全で適切な投資の促進のために、リスクや運用方針について投資家への十分な情報提供が求められています。

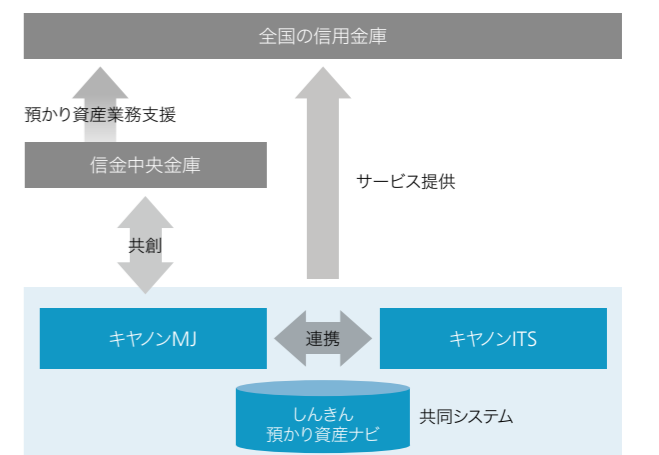
私たちはクラウドをテーマに、金融機関を支援するさまざまなソリューションを提供しており、地域に密着して金融サービスを提供している信用金庫向けには、預かり資産の販売を支援するクラウドサービス「しんきん預かり資産ナビ」を展開しています。これは、投資信託や保険、公共債、外貨預金などの金融商品販売において、信用金庫の職員が金融商品取引法などを遵守しながらお客さまの安定的な資産形成の実現を支援するためのサービスです。

本サービスは信用金庫の実務に合った仕様とするため、信用金庫の中央金融機関である信金中央金庫との共創により開発しており、信用金庫業界の共同システムとして全国の信用金庫に向けて提供しています。また、FISC\*1ガイドラインやM&O認証\*2など国際基準に準拠するキヤノンMJグループのデータセンターにクラウド基盤を構築することで、運用負荷の軽減だけでなくセキュアで拡張性の高いクラウドサービスを実現しています。さらに、信用金庫に向けた新たなサービスの提供や、信用金庫以外の金融機関への展開も計画しています。

今後もキヤノンの強みである最先端のイメージングテクノロジーにキヤノンITSの技術力、開発力を掛け合わせ、各業界で長年培ってきたノウハウや豊富な業務知識に基づき、数多くのサービス型ソリューションを展開していきます。

\*1 FISCとは、公益財団法人金融情報システムセンターの略称。キヤノンITSの西東京データセンター、および沖縄データセンターは、「金融機関等コンピュータシステムの安全対策基準」に準拠しています。

\*2 各種認証については当社Webサイトをご覧ください。  
<https://www.canon-its.co.jp/solution/idc/>



# エリアセグメント

## 売上規模最大のセグメントとして、開拓余地のある中小企業のデジタル化を牽引することにより、成長と収益性の向上を目指す

私たちは、直接お客さまとつながり続ける部門として、またパートナーと共に顧客価値を創造する部門として、全国をカバーする多様な販売チャンネルを持ち合わせています。中小企業が抱えるさまざまな課題を解決するために、お客さまの理解をより一層深めることで、提案力を向上させていきます。そのために、人材の高度化に取り組むとともに、収益最大化に向けたチャンネルの最適化を進めます。お客さまの常に変化する経営課題に、柔軟かつスピーディーに対応し、地域社会の活性化にも貢献してまいります。



上席執行役員  
エリアビジネスユニット長  
**魚谷 康幸**

### ■ 事業内容

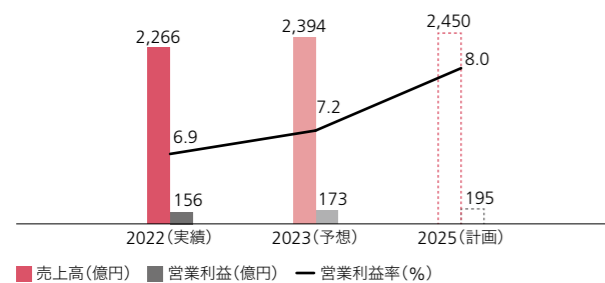
中小企業のお客さまは人手不足による業務の効率化やセキュリティ強化などの課題を抱えており、その解決に向けたITへの投資意欲が高まっています。私たちはIT専任担当者が不足している中小企業のお客さまに対し、IT支援クラウドサービス「HOME」や、IT機器の保守・運用からセキュリティまでを一括サポートする「まかせてIT DXシリーズ」を中心に、キヤノン製品とITソリューションを組み合わせた最適なソリューションを提案することで、お客さまの経営課題の解決やビジネスの進化に貢献しています。また、全国のビジネスパートナーによる間接販売、キヤノンシステムアンドサポートによる直接販売、それぞれのチャンネルを通じて、幅広いお客さまと継続的な関係を構築しています。

### ■ 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システムアンドサポートなど、全国をカバーする多様な販売チャンネルを有することが私たちの強みです。また、中小企業の課題解決のために、キヤノン製品から基幹システムパッケージ、セキュリティ商材、保守・運用サービスまで、さまざまな製品・サービスを組み合わせることのできる高い提案力で、お客さまのDXを支援しています。さらに、ITソリューション事業拡大に向けて、従来キヤノン製品を主に取り扱っていたビジネスパートナーと共同でITソリューションのセールス力強化に取り組んでいます。

### ■ セグメント目標

#### 売上高／営業利益／営業利益率



### ■ 中期経営計画達成に向けた戦略

オフィスMFPなどのキヤノン製品は、各エリアにおける特性を把握し最適なチャンネル展開を進める「エリアマーケティング」を推進することにより、生産性を高め、収益最大化を図ります。また、キヤノンシステムアンドサポートの直販ビジネスで蓄積したノウハウやスキルをビジネスパートナーに展開し、ITソリューション事業を拡大することで、中小企業の法令対応の支援や業務のデジタル化による生産性向上に寄与していきます。

## 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

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」「情報を遠くの人に伝える」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いない」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といった安定稼働を支援し、お客さまのビジネスを支えています。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。



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**

### ■ 事業概要

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までワンストップで提供しています。

### キヤノンMJ、キヤノンS&S、パートナーの共同提案の事例(HOME/IT保守・運用)

#### ▶ 三位一体でお客さまへの価値提供を実現

中小企業の経営課題として、DX推進やセキュリティ対策などを実施する人材不足が顕在化している中、キヤノンMJのビジネスパートナー事業部は、グループ会社のキヤノンシステムアンドサポートと、地域のパートナー企業と三位一体で、お客さまの課題解決に取り組んでいます。本事例では、セキュリティ課題解決に向けたソフトウェア開発企業へのITソリューション提案事例を紹介します。

お客さまは、年々事業が成長する状況を踏まえてネットワーク環境を整備し、サイバー攻撃に備えるためのセキュリティ対策として、以下の課題を抱えていました。

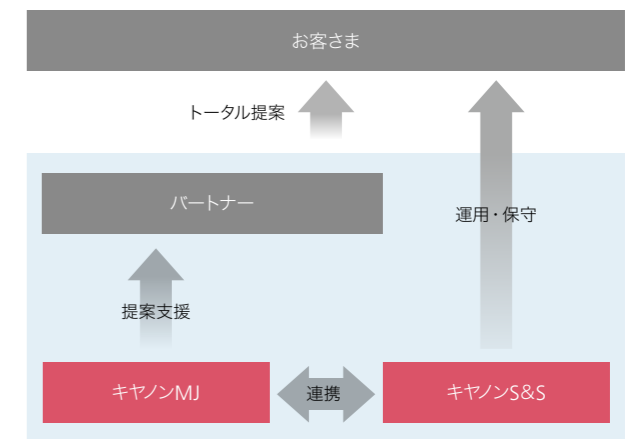
- ① 情報システム管理者の不足
- ② セキュリティ強化に伴う管理業務の増加
- ③ 地域ごとのセキュリティレベル差の解消

そこで、当社とパートナーで総合的なセキュリティ対策を検討し、①新任担当者でも運用しやすい可用性の高いシステム、②管理者負担を低減する保守性の高いシステム、③各拠点のセキュリティレベルの統一と強化に関して提案しました。

結果として、担当者の管理負担を軽減したこと、全国拠点サポートのキヤノンS&Sによるトータルサポートにてお客さまに安心を提供できることに高い評価を得て、ご採用いただくことになりました。

本事例は、当社による商談のトータルコーディネート、パートナーによるお客さまに寄り添ったサービス選定・提案・提供、キヤノンS&S

による運用、保守体制の提供、三位一体の体制によって、お客さまへの価値提供が実現しました。上記のような価値提供を全国で推進することで、2022年のエリアセグメントにおけるセキュリティ事業の売上は、前年比で118%と大きく伸長しました。パートナーの皆さまと共に、引き続き私たちの強みを活かした価値提供を続けてまいります。



# 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

印刷業界のデジタル化を豊富な製品・サービスを組み合わせたトータルソリューションで解決し、収益性の向上を目指す

アナログからデジタルへの変革が進む印刷市場において、私たちが保有する印刷業界の動向や専門的な知識を高度化し、プリントニーズの変化を見極めることで、お客様のニーズに先んじた提案を行います。ハードウェア単体の販売に加えて印刷の前後工程を含めたトータルソリューションへと提案の幅を拡大することで、収益性をさらに高め、お客様の印刷の課題を解決してまいります。



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

### ■ 事業内容

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絡めた幅広いソリューションを提案することでお客様から信頼される真のパートナーとして、お客様のビジネスに高い付加価値を提供しています。

### ■ 強み

これまで当社が培ってきた強みであるソフトウェア開発力を活かして、フォーム印刷業へのプリントシステム、小売業へのPOPシステム、製造業への図面管理システムなど、ハードと併せて多岐にわたる事業領域でお客様のプロフェッショナルな要望にお応えしています。

### ■ 取り組み事例

2022年はカラーインクジェットカット紙プリンターおよび連帳プリンターについて、お客様が目指すビジネスへの参入の後押しができたことや、自治体の通知物に関する「データプリントサービス事業」への参入の提案が受け入れられたことで、出版・商業印刷市場へ導入が進みインクジェットプリンターの拡販に向けての布石を打つことができました。今後は、更なるインクジェットプリンターの拡販に向けて積極的な営業展開を図るとともに、印刷業務の生産効率の向上など、お客様の課題を解決する提案の拡大を図ります。

## 産業機器

海外の優れた技術と国内のニーズをつなぎ、市況に左右されない強靱なプラットフォームを目指す

私たちは、将来的に売上500億円に「挑む」ため、アフターセールスを持つ強靱なプラットフォームを目指し、市況変化に強い事業構造を確立します。お客様へのITソリューション提案力を強化し、新商品群の確実なビジネス化、非半導体事業の強化による規模拡大、サービス事業の最大化と安定化を図り、持続的成長に向けた利益ある事業規模の拡大を実現してまいります。



上席執行役員  
産業機器事業部長

大場 康久

### ■ 事業内容

産業機器は、主に半導体メーカー向けに半導体製造関連装置や、検査計測装置およびコンポーネント、光学計測機器等を海外から輸入し、必要に応じてローカライズ・カスタマイズした上で販売しています。お客様の課題・要望に応える装置を販売・設置・保守サポートすることで、日本のものづくりの生産性向上に貢献してまいります。

### ■ 強み

世界の最新の技術動向を踏まえた上で、海外の優れた商材をリサーチし、発掘する目利き力や、多種多様な独自性のある商品を輸入し、さらにそれらを販売・設置・保守サポートする高度な専門性を有する人材が私たちの強みです。

### ■ 取り組み事例

パワーデバイス市場の活性化を見据え、自社製品のモデルチェンジや新規海外メーカーとの代理店契約締結で商材強化を進めつつ、お客様の課題解決をサポートしています。また、多様なセンサーとカメラの設置により装置稼働状況をデータ化することで、お客様対応のDX化を加速し、保守やトラブル原因調査の時間の短縮、お客様満足の向上に寄与しています。

## ヘルスケア

国内有数の独立系医療SIベンダーとしてお客様のデジタル化をトータルサポートし、成長と収益性の向上を目指す

半世紀をかけて培ってきた業界や医療ICT導入のノウハウをもとに、商材・サービスを厳選するプロフェッショナルなメンバーが、加速する医療DXの潮流を的確に捉え、お客様の期待に沿ったソリューションを提案します。また、キヤノンメディカルシステムズの電子カルテ事業などの統合により、成長を加速することや、キヤノンMJグループが保有する業務知見やICTのノウハウを活かし、医療・ヘルスケア全体のデジタル化と運用をトータルでサポートすることで収益性を高めてまいります。



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

### ■ 事業内容

当社は、医療・ヘルスケア業界を対象として、電子カルテを中心とした医療ITソリューションを提供しています。お客様の価値創出に貢献できる医療ITソリューションやサービスを幅広く取り揃え、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。

### ■ 強み

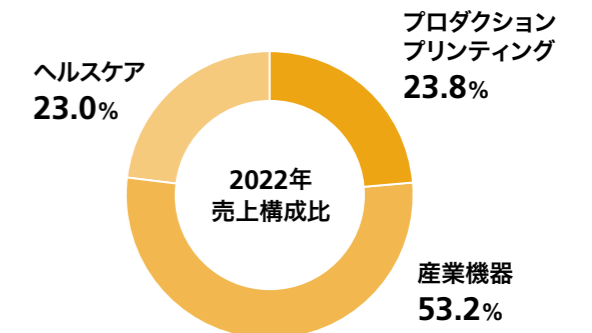
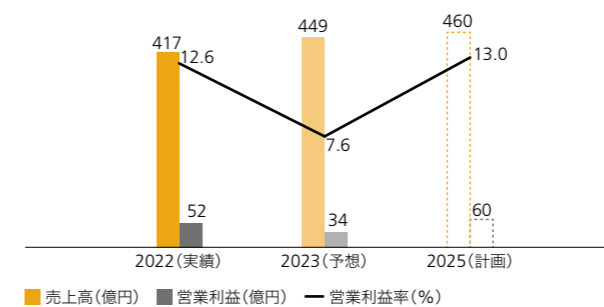
大病院から診療所まで、医療機関との接点を数多く保有していることが私たちの強みです。医療情報等システムを開発・構築・導入するSE(120名以上)や医療諸政策・制度にも精通した専門性の高い人材がシステムの提案から導入・運用・保守をワンストップで提供します。また、災害対策としてサポートセンターを複数拠点で運営していることや医療ガイドラインに準拠したクラウド基盤によるサービスの開発・提供を行っている点も強みです。

### ■ 取り組み事例

当社は、キヤノンメディカルシステムズの病院情報システムSI機能との事業統合を果たし、システム導入に不可欠なSEリソースと顧客基盤を倍増しました。人口構造の激変や環境変化によって、深刻な社会課題に直面している中でも、質の高い医療サービスを受けられるよう、医療の現場では、デジタル機器の急速な浸透や、電子カルテの普及が進んでいます。私たちは、そのような現場を支える医療DXをよりスピーディーに展開していきます。

### ■ セグメント目標

売上高/営業利益/営業利益率



# BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)

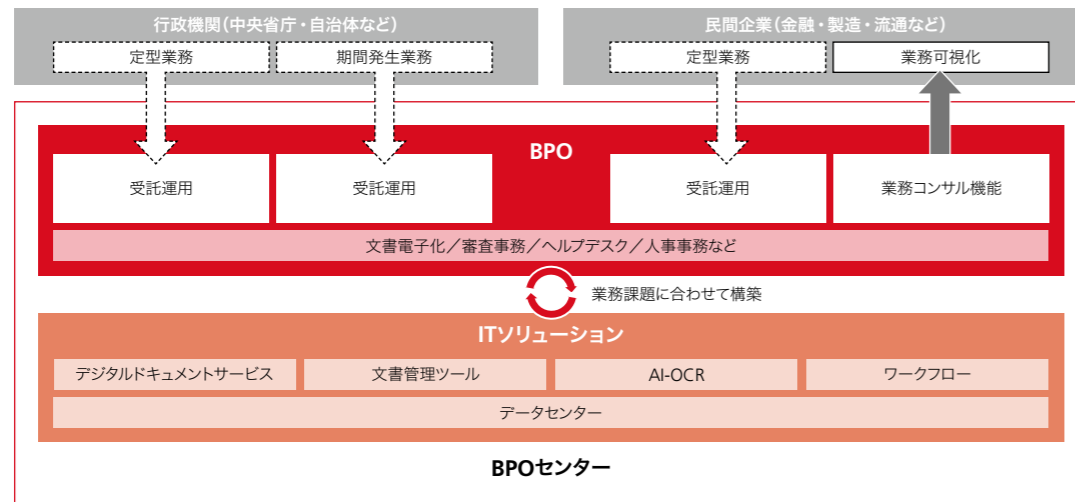
キヤノンMJグループのBPOは、ビジネス・プロセス・アウトソーシングサービスの提供だけでなく、インソース(社内)で実施する業務プロセスの改善や、ドキュメント関連サービスなど、お客さまのビジネスプロセスの可視化・改善・運用を支援するソリューションをご提供しています。

## 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

私たちは、「労働人口減少」「働き方の見直し」などの課題解決をBPOサービスの分野で支援します。これまで金融機関や行政の審査事務などの大型案件に携わってきました。それらの運用実績により蓄積したノウハウをもとに業種特化型BPOサービスを確立し、さまざまなお客さまに展開していきます。また今後は、ドキュメントのデジタル化に関連する領域、映像ソリューションを活用した領域など、キヤノン独自の技術を活かしたBPOサービスを強化し、事業規模を拡大していきます。



BPO統括センター長  
浅野 潤二



### 体制

BPO統括センターは、キヤノンMJ、BPO関連グループ3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できるように事業の土台づくりを行い、キヤノンBiz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、キヤノンビジネスサポートは社内業務の効率化、業務品質向上を推進しています。そして、サービスラインアップを強化すべく、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2022年8月にグループ会社に迎え、現在に至ります。

また、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。

### 目標

業務DX機運の高まりや労働人口減少問題などの社会的背景から、近年、事務の簡素化、省力化の動きは加速しています。私たちは「企業活動のあらゆる事務を削減する活動で価値を創出する」をビジョンに掲げ、ITソリューションとBPOでお客さまが中核事業や中核業務に集中できる環境をお客さまと共に築いていきます。

電子帳簿保存法の改正など電子取引の推進が進む中、デジタル文書をいかに資産として活用していくかは、導入時の業務設計やその後の滞りない電子化作業の実施がカギとなります。2022年にリリースした「DigitalWork Accelerator」と私たちのBPOサービスで、お客さ

まのデジタル文書管理を業務設計から電子化作業まで一貫して支援します。

また、2022年は給付金審査業務や伝統行事の伝承など、多くの行政施策関連の案件を受託しました。短期間でのプロジェクト立ち上げに成功し、受託体制がさらに強化されました。今後は景気刺激策もさらに拡充されると予想され、行政施策へのBPOサービスを通して、社会へ貢献していきます。

今後もお客さまの期待に応えられる体制を築き、更なるサービスの拡充に努めます。

### 取り組み事例

#### ▶ 金融事務処理BPO案件

私たちが展開する金融事務処理BPOは、銀行をはじめとする金融機関などの複雑な審査事務にも対応しています。業務に合わせたシステムを導入・活用し、より正確で効率的な事務を遂行します。Web申請・モバイル申請、OCRなども活用し、業務オペレーションそのもののデジタル化や省力化を促進するとともに、継続的に改善サイクルの品質を高めていきます。

金融事務処理BPOの一例として、農林中央金庫の事例をご紹介します。

JAバンクでは、行政機関から年間約300万件の預貯金等照会を受けており、全国のJA店舗ごとに照会業務の対応を行っていました。郵送される依頼書の書式は行政機関ごとに異なるため、1件ごとに目視での確認・検索・回答処理を実施しており、ノンコア業務である預貯金等照会対応に多大な時間とコストがかかっていた。JAバンクの全国機関である農林中央金庫は、預貯金等照会業務のデジタル化に向けた体制構築と業務フローの見直しを進め、デジタルデータでの照会整備に加え、書面での受付業務を集中処理センターに集約する運用体制を構築しました。

今回ご提供した「公的照会BPO・OCRサービス」は、集中処理センターで地方自治体などの行政機関からの書面による照会に対し、OCR\*システムを活用して照会データを作成し、JAバンクの基幹システムと連携するデータベースに照会后、回答書を作成・郵送する一気通貫のBPOサービスです。これにより、JAバンクは早期に業務フローの変更とシステム化が可能になり、これまで預貯金等照会業務の調査・回答にかかっていた時間とコストの削減を実現しました。また高精度な独自の非定型OCR技術により、行政機関ごとに異なる書式の照会依頼書にも対応が可能のため、照会依頼書全体の約80%に対するOCRシステムの活用を見込み、通常の手入力による作業と比較して照会データ作成にかかる作業時間を短縮することができました。

\* OCR: Optical Character Recognition (光学文字認識)。文字画像をスキャナー等で読み取り、コンピューターが読み取れる文字コードに変換するソフトウェア。紙に記載されている文字から手入力する作業を自動化することが可能。

#### ▶ 「まつりと」日本のまつり探検プロジェクト

私たちは行政分野の事務についても注力しています。2022年は新型コロナウイルス関連の事務、医療制度関連事務などの事務手続きからプロジェクトの提案運営まで多くの案件に携わり、行政事務受託の基盤がより強化されました。

中でも、キヤノンらしいソリューションによってプロジェクト運営を遂行することができた文化庁の「まつりと」プロジェクトをご紹介します。

日本各地の祭りや伝統行事は、新型コロナウイルス感染症の影響によって開催が自粛・縮小するなど困難な状況に置かれてきました。行事再開にあたって、地域における開催意欲の低下、担い手の練習不足、感染症対策のための費用増といった課題が顕在化していました。このような状況に対し、文化庁において、「地域の伝統行事等のための伝承事業(公開支援)」が企画されました。伝統行事や民俗芸能の公開と伝承を、デジタル技術を活用することで支援するという目的のもと、「日本の祭りを探検する」をコンセプトにスタートしたが、日本のまつり探検プロジェクト「まつりと」です。

本プロジェクトにおいて私たちは事務的な支援だけでなく、写真や映像に関するキヤノンならではの技術やノウハウ、多様な分野で活躍するクリエイターなどとのネットワークを活かし、さまざまな業務を提供しました。

具体的には、伝統行事がそれぞれに抱えている課題を解決するための企画づくりから、伝統行事の番組制作に長けた放送局やプロダクションによる幅広い世代に魅力が伝わる映像制作、特設Webサイト「まつりと」の紹介ページの作成や、SNSや外部メディアなどとも連

携した事前告知から開催までの情報発信を行いました。また、伝統行事の魅力をより多くの人々に訴求できる写真を撮影するために、当社のこれまでの経験を活かし、撮影の内容や目的に適した写真家に撮影を依頼しました。

その結果、本プロジェクトでは、全国47都道府県を網羅し、約150の伝統行事をサポートしました。また、YouTubeによる動画配信も2023年3月時点で公開映像数146本、総視聴回数は330万回を超えています。

まつり保存会やまつり執行委員からは、「YouTubeでいつでも観ることができるので多くの人に観ていただけた」「地元の若い世代が参加するきっかけになってほしい」といった声が寄せられました。今後もBPO事業を通じて社会課題の解決に取り組んでいきます。

