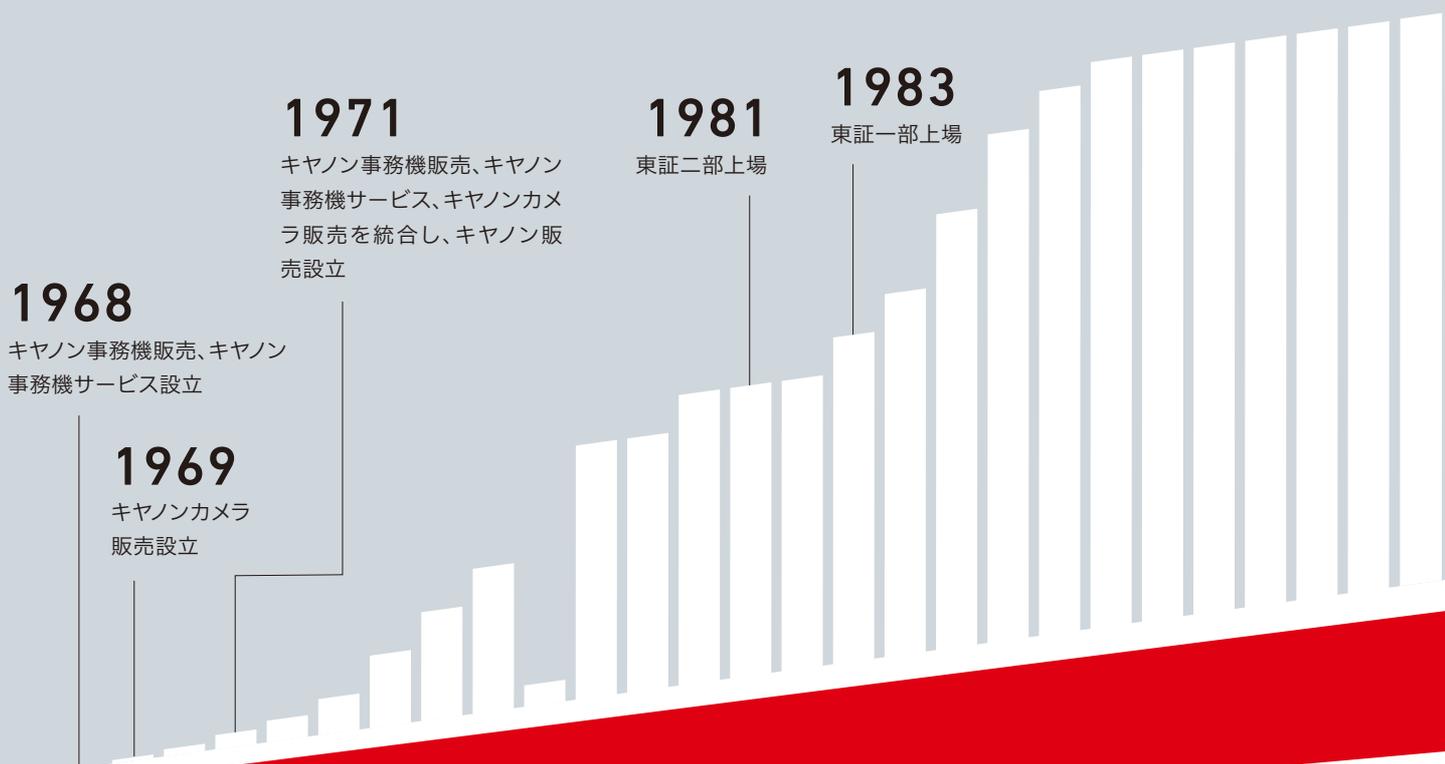


沿革

1968年、キヤノン製事務機器の販売会社として誕生したキヤノンMJグループは、キヤノン製カメラと事務機器に加え、他社製パソコンの販売、システムインテグレーションへと事業の幅を広げ、現在では、ITの技術力と多彩な製品、きめ細かなサービスを組み合わせることで、社会のさまざまな現場を支えるソリューションを提供しています。



カメラ・事務機器販売

他社製パソコン・サーバー等の販売

システムインテグレーション事業

**キヤノン販売グループ
長期経営構想フェーズI
(2006-2010)スタート**

重点戦略として、キヤノン製品事業の国内圧倒的No.1の実現と次世代事業の確立を目指しました。

**キヤノンMJグループ
長期経営構想フェーズII
(2011-2015)スタート**

重点戦略として、キヤノン製品のシェア拡大、事業の多角化、サービス事業会社化、グループ経営革新を推進しました。

**キヤノンMJグループ
長期経営構想フェーズIII
(2016-2020)スタート**

「長期経営構想フェーズIII」ではグループミッション・ビジョンを掲げています(P1をご覧ください)。これは、キヤノンが強みを持つイメージング技術とキヤノンMJグループが長年培ってきたIT技術を融合させることで、事業領域を拡大させながら、お客さまとともに社会課題の解決に貢献していくという考えです。

2006

キヤノンマーケティング
ジャパンに社名を変更

2018

会社創立
50周年

2019
売上高
621,134
(百万円)

営業利益
32,439
(百万円)

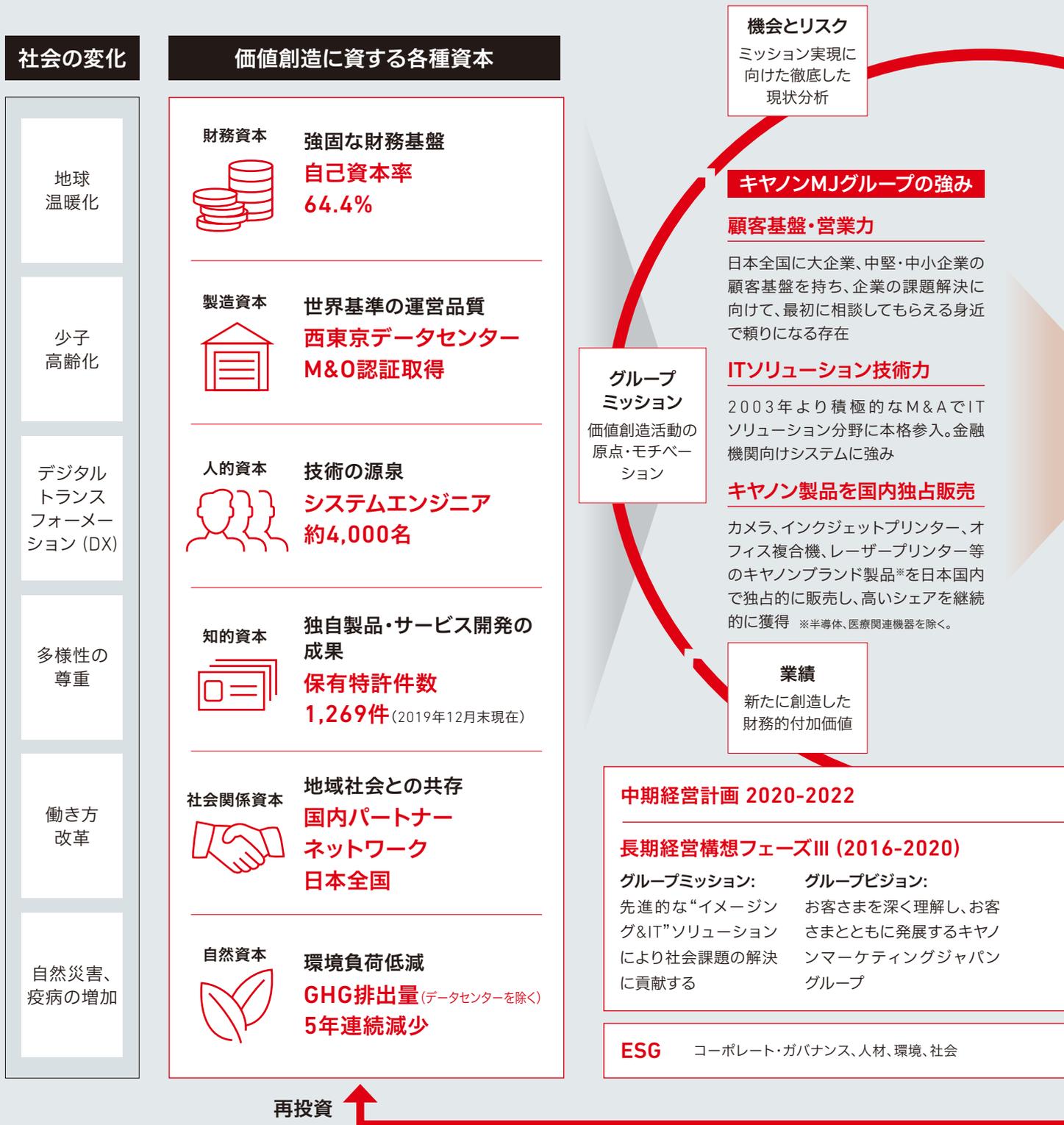
営業利益率
5.2%

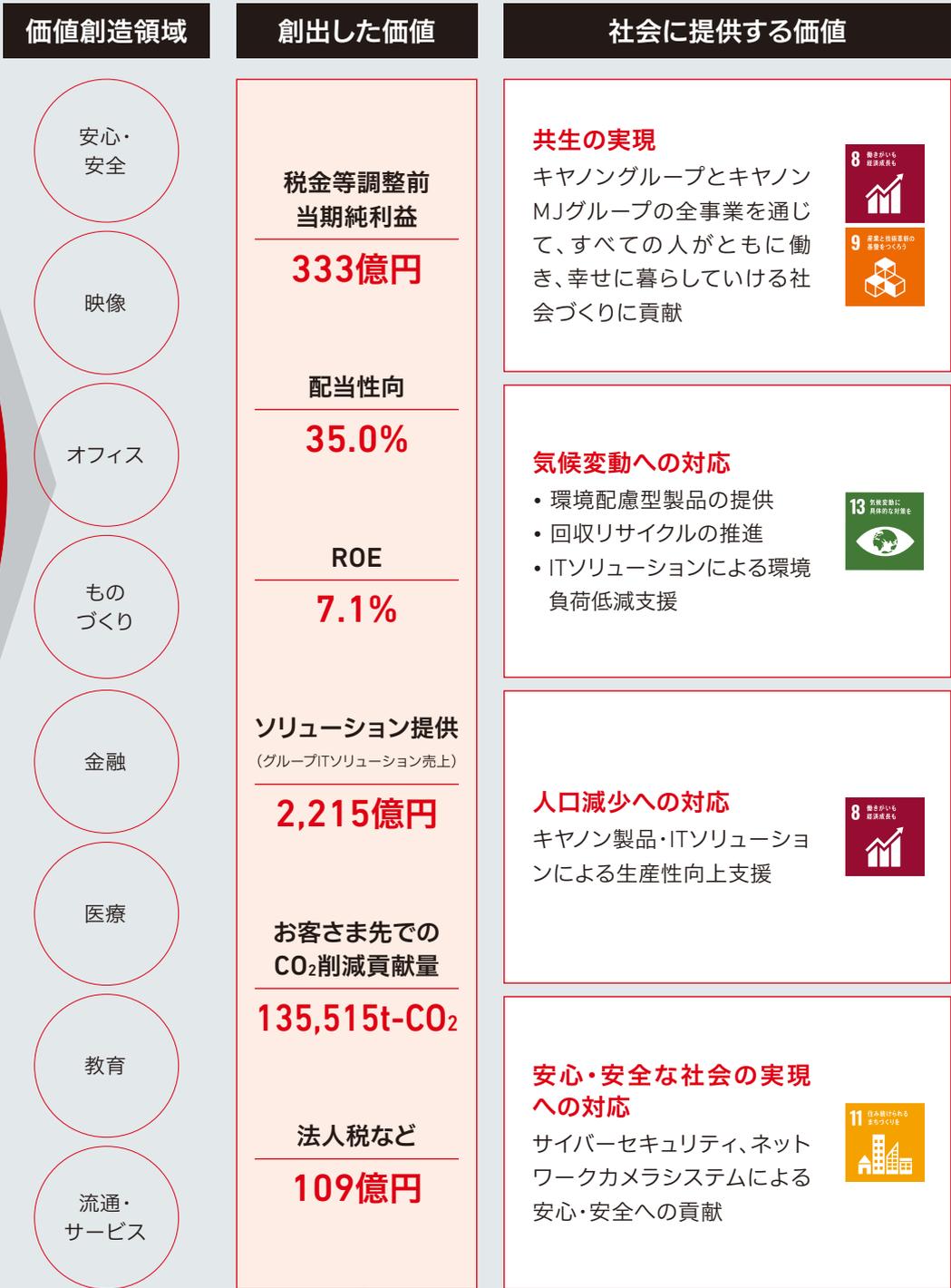
**ITソリューション事業
の拡大**

- 2003** 住友金属システムソリューションズをグループ会社化し、キヤノンシステムソリューションズに社名変更、ITソリューション分野に本格参入
- 2007** アルゴ21をグループ会社化
- 2008** キヤノンシステムソリューションズとアルゴ21が合併し、キヤノンITソリューションズ設立
- 2012** 西東京データセンターがサービス開始

キヤノンMJグループの価値創造プロセス

キヤノンMJグループは、さまざまな社会の課題に対して、持続可能な社会の実現という長期的な視点に立ち、強みを活かしたビジネスモデルの維持・向上に努め、先進的な“イメージング&IT”ソリューションにより社会課題の解決に貢献していきます。





資源配分
現状分析を踏まえた経営資源の最適配分=中期経営計画

成長戦略
ITソリューション事業への注力

収益力強化

製品・サービス
製品・サービスの開発、提供を通じた価値の提供

📖 P18-

📖 P34-

成長シナリオ(中期経営計画)

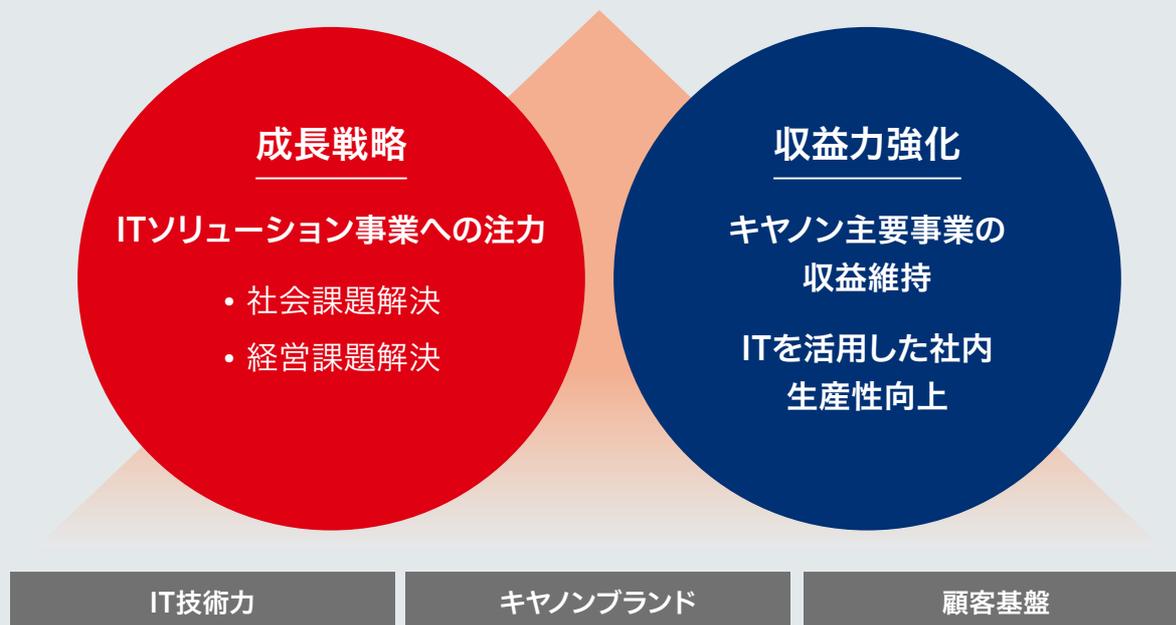
キヤノンMJグループが中期的に目指すのは高収益企業グループです。そのために2つの戦略を策定しています。1つは成長戦略で、ITソリューション事業をさらに伸ばしていきます。もう1つは、収益力強化で、キヤノン主要製品の収益性の維持とITを活用した生産性の向上で総合的な収益力を向上させます。

基本戦略

「IT技術力」「キヤノンブランド」「顧客基盤」の3つの強みを基盤として、成長戦略、収益力強化に取り組むことで高収益企業グループを目指します。成長戦略として、ITソリューション事業に注力することで、お客さまの経営課題やあらゆる社会課題の解決に貢献していきます。

「高収益企業グループへ」

社会やお客さまの変化に先んじたソリューションの提供で収益の最大化を目指す



中期経営計画策定の背景

日本の労働人口は減少を続けており、そのなかでキヤノンMJグループは業務プロセスの見直し、IT活用、働き方改革を実践することで生産性を高めていく必要があります。そして、その結果として蓄積したノウハウをお客さまに提案することで、高収益を上げることのできる企業グループを実現させていきたいと考えています。

成長戦略: ITソリューション事業への注力

労働人口の減少により、大手企業から中堅・中小企業まで、人手不足への対応が喫緊の課題となっており、一方で、働き方改革による生産性の向上も急務です。

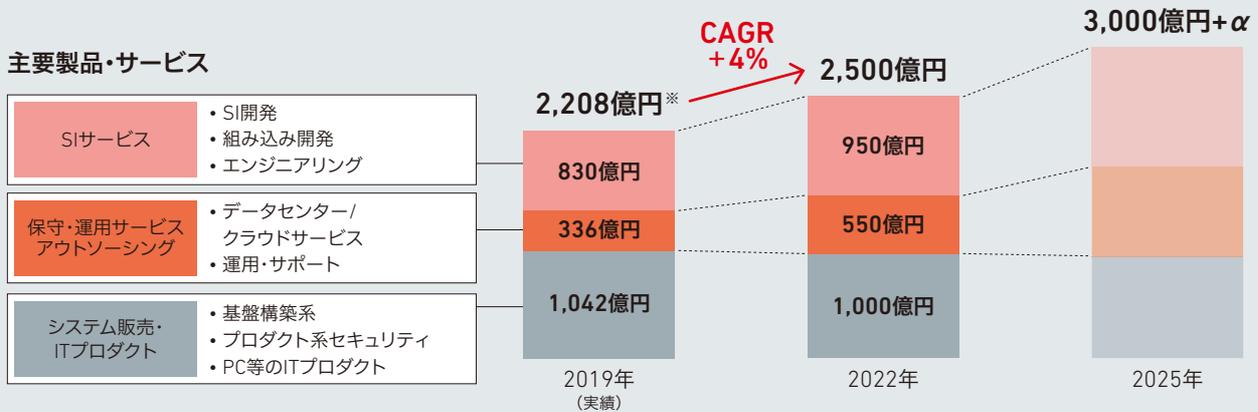
このような状況のなかで、大手企業では、ITをさらに活用し、業務効率を向上させ、本業に経営資源を集中させたいと考えており、また、働き方改革を推進中です。

中堅・中小企業は、ITの導入、活用による人手不足やIT導入後のシステム維持への対応を迫られています。企業活動は、今やITなしには成り立たなくなりつつあり、ITへの需要が旺盛になっています。

キヤノンMJグループは、こうした旺盛なITへの需要に応えるべく、SIサービスの拡大に加え、データセンター、クラウドサービス、保守・運用サービスの成長を図ります。

ITソリューション事業における注力分野と中期目標値

SIサービス領域を中核に[保守・運用サービス アウトソーシング]の拡大を目指す



*2019年実績につきましては、新たな区分での開示に際し、主にキヤノン製品関連のサービスでITソリューションに含まれていた売上を除いています。

収益力強化: キヤノン主要製品の収益維持とIT化の加速による生産性向上

収益力強化では、キヤノン主要製品の収益維持を図るほか、基幹システムの刷新、RPAの導入、サービス性を上げるためのIoTのさらなる活用などにより社内のIT化を加速させ、生産性を向上させていきます。

レンズ交換式デジタルカメラ

- ミラーレスカメラにおけるシェアNo.1
EOS Rシステムのラインアップ強化により、フルサイズモデルのシェアNo.1を目指す
- 効率的な販売・サポート体制の構築

オフィスMFP

- 重点顧客層への販売強化による収益性の向上
- 業務プロセスにおける MFP 活用提案強化
- IoTを活用した保守サービスの効率向上

インクジェットプリンター

- 高単価・高プリントボリュームのホーム機拡販による収益性の向上
- ビジネス機と大容量タンクのラインアップ強化によるビジネス領域の売上拡大

レーザープリンター

- 特定業種向け拡販の継続による、市場稼働台数の増加
- NETEYE(ネットアイ)*の促進
- カートリッジの純正率向上・自動配送の拡大による収益性の向上

収益の維持に向け徹底

業務プロセス最適化

高効率な組織運営

* インターネットを利用して複合機等の状態を常に見守り、快適な使用環境を提供するオンラインサポートサービス。

SPECIAL FEATURE

ケーススタディ: ITソリューションで社会課題を解決

キヤノンMJグループでは、成長戦略としてITソリューション事業に注力しており、さまざまな社会課題、経営課題の解決に貢献しています。

昨今では、デジタルトランスフォーメーション(DX)という言葉が示すように、社会のあらゆるもののデジタル化が急速に進展しています。経済産業省はDXを次のように定義しています。「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」(経済産業省「デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン Ver. 1 平成30年1月」)。DXの推進にはITシステムの構築が必要不可欠となります。

社長インタビューでもご説明しました通り、企業のITに対するニーズは大手企業と中堅・中小企業では、若干異なる部分があります。大手企業は、各部門の専門性の高い業務に集中するためにITをより一層活用して生産性を上げたいというニーズが中心となり、中堅・中小企業では、IT化を進めることで営業活動や社内のコミュニケーションなどの業務効率を上げたいというニーズです。今回の特集では、大手企業向けのITソリューションの事例として製造業向けの基幹業務トータルソリューション「AvantStage」を、また中堅・中小企業向けの事例として中小オフィス向けIT支援サービス「HOME」をご紹介します。

▶▶ 大手企業向けのITソリューション

製造業向け基幹業務トータルソリューション「AvantStage」:

人に依存した業務、食品ロスなどの課題を抱える食品製造業のサプライチェーンマネジメント最適化に貢献

少子高齢化により労働人口が減少している日本において、生産性の向上は喫緊の課題です。食品製造業の場合、アイテムの改廃の頻度が非常に高く、賞味期限や出荷期限があるため、他の商品と比べて複雑な管理が求められます。また、多品種少量生産の傾向が強く、労働集約的な仕事のやり方が多いという特徴があります。さらに、製造プロセス全体を通じたIT化が進んでいないため、生産、購買、製造管理などのシステムが別々に動いており、異物混入などのトラブルが発生した場合、発生元のロットや出荷先の把握に時間がかかってしまいます。

食品ロスも早急な改善が求められている課題の一つです。日本の食品廃棄物は年間2,759万トン、本来食べられるにもかかわらず捨てられた食品ロスはその2割以上の約643万トンと政府は推計しています(2016年度)。廃棄を防ぐために生産量を削減すると品切れが発生するリスク

が高まります。品切れは機会損失を生じさせ、消費者を競合相手に奪われる危険もあります。食品ロスと品切れ防止は相反する関係にあり、そのバランスをとっていくためには、需要予測の精度の向上と、出荷・在庫状況を考慮した生産計画が欠かせません。また、工場から各地の物流センターや倉庫への、輸送頻度や輸送能力を考慮した在庫補充計画も求められます。

食品製造業ではこうした課題への解決にITを活用することが重要であり、当社グループは、ITを通じて食品製造業のこれらの課題解決に貢献しています。

キヤノンITソリューションズの提供する「AvantStage」は、お客さまの業務に合わせて基幹業務のソリューションを提案するコンセプトであり、需要予測や需給計画を担う「FOREMAST」や、生産計画や原価管理、販売物流などの機能を持つ「mcframe」などの4つの製品から構成されて

います。「AvantStage」の大きな特長は、ベスト・オブ・ブリード型で提供している点です。オールインワンで導入するケースもあれば、お客さまの解決したい課題に応じて、一部の製品だけを提供することもあります。それぞれの基幹業務に対応した業務システムパッケージを組み合わせることで、お客さまに最適な基幹システムを構築することができます。

前出した生産性向上の課題に対しては、「mcframe」を導入することで解決できます。「mcframe」は、生産管理、原価管理、販売管理を担い、「AvantStage」の他製品との情報連携を可能とする中心的なシステムパッケージです。製造業に特化して開発されたため、ものづくりの業務ノウハウや豊富な経験が集約されています。工場ごとに工程管理のやり方が違う、ベテランのノウハウに依存する工程が多いといった課題に対し、「mcframe」の導入により、属人化されたプロセスや業務ノウハウをデジタル化することで、業務の見える化・自動化・効率化が可能となり、工場ごとの業務特性も標準化できます。これにより、工場の各職

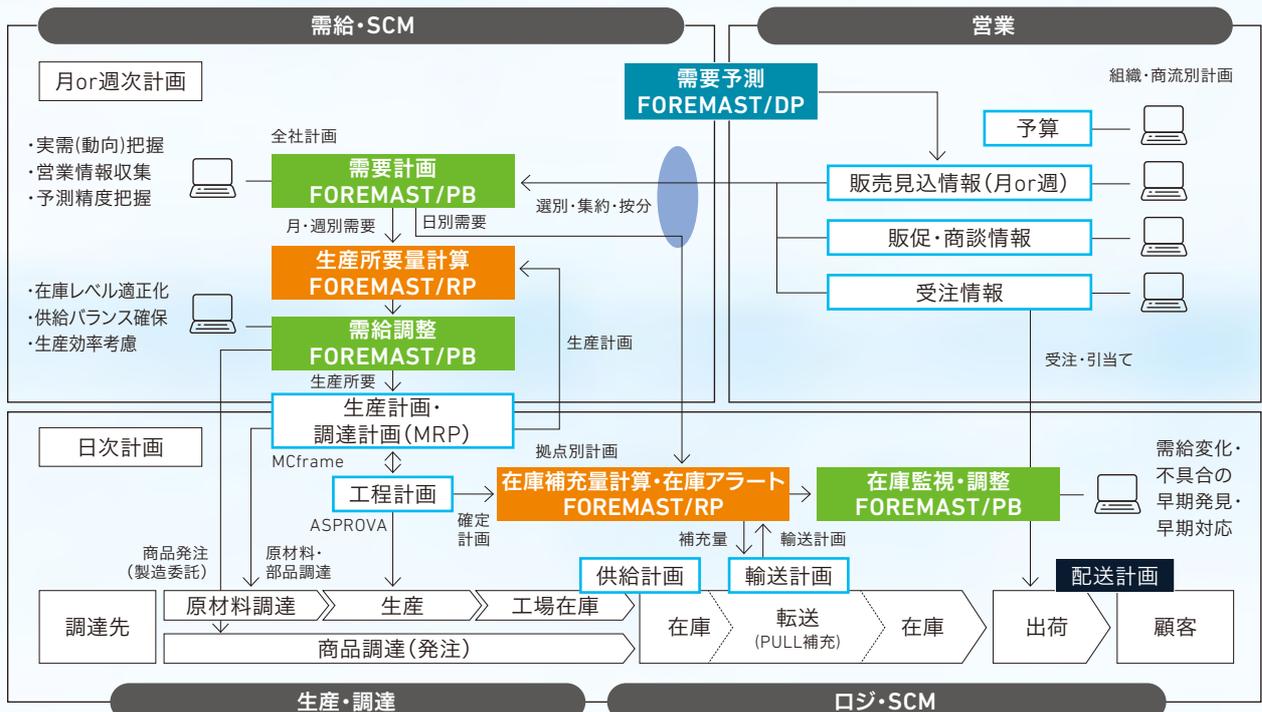
場では属人性のスキルがなくてもシステムに従って業務を遂行することができ、1人当たりの生産性向上につながります。お客さまからは、「ロットトレースの時間が大幅に短縮できた」「現場の帳票が4分の1に減った」「検査時間が短くなった」といった声が寄せられています。

一方の食品ロスの課題に対しては、科学的な手法による需給計画を実現する「FOREMAST」が課題解決に貢献します。「FOREMAST」は、キヤノンITソリューションズのR&D部門から生まれたソリューションで、長年の数理技術研究の成果を組み込んでいます。需要予測や在庫補充計画などの機能群SIコアと、コンサルティングやシステム開発などのサービスで構成されています。以下の図は「FOREMAST」を使った需給計画・調整業務のフローを示しています。

まずは、需要予測機能(DP:Demand Planner)を活用して需要計画を策定し、その需要に対して、在庫補充計画機能(RP:Replenishment Planner)が生産・在庫転送の所要量を計算します。また、月次・週次・日次で需給監視・調

『FOREMAST』のターゲット業務(製造業)

□ 対象外



※供給計画:工場から倉庫への一次移送計画(工場在庫の配分計画)
 ※輸送計画:補充量オーダーのトラック積載計画

整機能(PB:Plan Browser)を活用して、業務のPDCAサイクルを回します。

「FOREMAST」を導入したある食品メーカーのお客さまは、以前は欠品に対処するために多くの負荷がかかっていました。当日になって「賞味期限間近の在庫がある」や「受注に対して在庫が足りない」と判明することが多く、そのたびに、遠方の倉庫から輸送を行ったり、臨時輸送をしたりしていました。「FOREMAST」導入後は、出荷期限オプションのアラート機能を使うことで、発生しそうな問題に前もって対応できるようになりました。「イレギュラーの業務が減ったので、現場の負荷を大きく減らせた」とのご評価をいただいています。

2020年に販売開始した「FOREMAST」の新バージョンでは、新たに深層学習を活用した需要予測モデルを追加するなどR&D部門独自開発のAI技術を取り入れた機能を追加しています。また、生産現場や物流現場の負荷に対応した需給計画となるように自動調整を行う機能により、生産・物流分野における計画担当者の業務負荷を軽減するだけでなく、実務担当者の過重労働の原因となる業務負荷アンマッチの軽減によるワークライフバランス適正化や、輸送効率向上によるCO₂削減など、さまざまな社会課題の解決に寄与します。

今後も『AvantStage』はさらに進化を続け、お客さまのニーズに合ったサービスを展開していきます。



》 中堅・中小企業向けのITソリューション

中小オフィス向けIT支援サービス「HOME」:

業務効率化のために簡単に導入できる、低価格でサポート体制の充実したITソリューション

日本国内の労働人口減少により、中堅・中小企業においても業務プロセスの見直しによる生産性向上という大きな課題に直面しています。中小企業の経営者や従業員は、一人ひとりの業務内容が多岐にわたり、営業担当でありながら経営戦略から経理、人事、広報などの業務まで兼務することも多く、本業である営業活動や新しいことに取り組む時間がないのが現状です。一人で何役もこなすフィットワーク軽く業務に取り組むには、業務効率化が必要不可欠です。また、業務上の情報管理にも課題があります。例えば、契約書や発注書などの重要文書を紙で保管していることで管理が煩雑になり、それが情報漏えいにつながるというリスクもあります。そのような業務効率化や営業力・販

売力の強化といった、中小オフィス経営者のお客さまのさまざまな経営課題を解決するのがITです。しかし、ITの導入や保守には莫大な費用や手間がかかることからIT投資に踏み切れないという声も聞きます。

そのような中小企業の課題に対して低コスト・低負荷でIT化を実現できるのがクラウドサービスです。クラウドのストレージ機能を使い、外出先などの場所に関係なくデータを共有、活用できたり、セキュリティを完備したストレージ上に情報を一元管理することもできます。また、自前のハードウェアやソフトウェアを持たず常に最新のシステムを利用できるのがクラウドサービスの特長です。この数年でクラウドサービスの利用割合が飛躍的に高

企業規模別ソフトウェア投資比率の推移

(後方4四半期移動平均) (%)



出典: 中小企業庁「中小企業白書 小規模企業白書2020年版」 資料: 財務省「法人企業統計調査季報」
 ※1. 大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。
 2. ソフトウェア投資比率=ソフトウェア投資額を設備投資額で除し、100を乗じて算出している。

まっています。

当社グループの中小オフィス向けIT支援サービス「HOME」は、社内に専門知識を持った人がいなくても、企業にとって必要で効果の高いことから始められ、スピーディーで手軽に導入できるクラウドサービスを提供しています。

「HOME」では、スケジュールを管理するグループウェア、文書やデータを共有するストレージ、自社ドメインでのホスティングなど、中小企業にとって重要なクラウドサービスを厳選して揃えています。

また、ネットワークへの不正なアクセスを防止するセキュリティサービスもあります。

これらのクラウドサービスやセキュリティサービスを、専門的な知識のある人材がいなくても導入することができ、シンプルな使い勝手、利用しやすい価格設定、高い信頼性と充実したサポート体制が「HOME」の特長です。

あるお客さまは、社内の情報共有に課題があり、メールのやりとりでリアルタイムのレスポンスが得られない、メールボックスのサイズが小さく、容量が頻繁に逼迫してしまう、営業担当者が外部からメールやスケジュールのチェックができない、商談先で必要な社内情報の取得が困難といった状況にありました。こうした課題に対して、キヤノンシステムアンドサポートが提案した「HOME」の「type-0 (Microsoft365)」を導入された決め手となった

のは、月額制で利用者の増減変更が簡単であったこと、サポート窓口が集約されており、契約内容を理解した上でサポートを受けることができるというメリットがあったことでした。導入効果として、メールボックスの容量が増え、余計な設定変更やメールの削除が不要になったこと、オンプレミス環境が不要なためサーバーのメンテナンスからも解放されたこと、個々人のスケジュールが見えるようになり、プロジェクト管理が容易になったこと、利用者の追加も思っていた以上に簡単であることなどを挙げています。

中小企業のニーズにお応えするために開発されたIT支援サービス「HOME」は、IT活用の推進を通して、稼ぐ力の向上を強力に支援しています。



当社グループは、IT化により業務効率化を進めたい中堅・中小企業のまさにIT担当としてお客さまに寄り添い、お客さまとともにITの課題に向き合い、生産性の向上や事業の成長に貢献できるよう、システム構築や導入サポート、IT保守サービスなどにより、お客さまの多様な課題の解決に向けてトータルでお応えします。