

## コンシューマセグメント

### 事業の概要

コンシューマビジネスユニット（以下、コンシューマBU）は、BtoCの市場を対象にお客さまとの接点を拡大し、お客さまとの継続した関係性の強化を目指しています。写真や映像を通じて、お客さまとのつながりを豊かに、また、さまざまな楽しみ方を提案するために、カメラやプリンターなど豊富な製品やサービスを提供しています。キヤノンMJは日本市場において大変多くのお客さまからご支持いただき、2019年はデジタル一眼レフカメラ、ミラーレスカメラ、コンパクトカメラ、インクジェットプリンター、レーザープリンターにおいて日本国内シェア1位を獲得することができました。

一方、カメラやプリンターの市場が成熟してきているなかで、2019年は今までにない写真や映像の楽しみ方のご提供にも注力した年となりました。一昨年に発売したスマホ専用ミニフォトプリンター「iNSPiC」のラインアップ強化を図ったことに加え、ディスプレイがなく、カバンやベルトにぶらさげて持ち運ぶアソビカメラ「iNSPiC REC」を発表・発売しました。こうした製品は若年層・女性層のお客さまからも多くのご支持をいただいております。既存の主力商品とは異なる新たな体験を提供できていると考えています。

今後もキヤノンブランドの製品やサービスに加え、ゲーミングPCなどトレンドに合わせたキヤノンブランド以外の商品販売やサービスを拡充し、フォトイメージング分野のリーディングカンパニーとしてお客さまの毎日が一層豊か

で楽しいものとなるように取り組んでまいります。さらに、お客さまの価値観・行動が多様化するなかで、量販店・カメラ専門店や卸店といった既存のチャネルに加えて、EC領域も強化しています。リアルとデジタルを包括的に考え、お客さまとの接点の最適化とさらなる拡大を図ってまいります。

### 2020年12月期の市場見通しと事業戦略

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、本書発行時点において2020年度の市場および当社業績を合理的に見通すことが困難となっています。そのため、下記に記載の各戦略に関しては期中で見直す可能性がございます。あらかじめご承知おきください。

#### レンズ交換式デジタルカメラ

レンズ交換式デジタルカメラの総市場は、2013年をピークに減少傾向にあり、デジタル一眼レフカメラは特にその傾向が強く出ています。一方、ミラーレスカメラは、2018年に初めてデジタル一眼レフカメラ市場を上回り、今後もデジタル一眼レフカメラとの差は広がるものと想定されます。当社は、デジタル一眼レフカメラはもちろん、ミラーレスカメラもEOS RシリーズやEOS Kiss Mを中心に、エントリー層からプロフェッショナル層まで幅広いお客さまにご満足いただけるよう努めてまいります。

#### コンパクトデジタルカメラ

コンパクトカメラの総市場は減少傾向が続いており、2020年もその傾向は続く想定しています。キヤノンは、市場を牽引してきている高倍率ズームカメラや高画質・高

#### 責任者による事業運営方針

コンシューマBUのミッションは、キヤノンの祖業であるカメラをはじめ、写真や映像を通じて、社会やお客さまの暮らしに新たな価値を提供し続けることです。変化が激しく予測が難しい環境のなかで、既存事業をより筋肉質な体質へ転換しながら、新たな商品・サービスにも柔軟に素早く取り組んでまいります。

三上 公一

上席執行役員



## 強みと戦略

### カメラ・プリンターの 圧倒的シェア

幅広いお客さまとのつながりを新たな製品やサービス開発に活かし、お客さま満足度をさらに高めてまいります。

### プロを支える技術力・ サポート力

商品・サービスの両面からプロフォトグラファーの撮影現場を支えるとともに、写真や映像を通じてお客さまへ感動を届けてまいります。

### 幅広いチャネル

量販店やカメラ店といった店頭に加え、EC領域や自社ショールームなど、さまざまなチャネルでお客さまとの接点をさらに拡大してまいります。

精細カメラといった高付加価値モデルに力を入れてまいります。また、iNSPiC RECのように、お客さまに新たな撮影の楽しみを提案してまいります。

### プリンター

インクジェット、レーザーを含めたプリンター総市場は、前年比約5%ダウンで推移しています。そのうちインクジェットでは、ホーム機は減少傾向にあるものの、大容量タンク搭載モデルやビジネス機は増加傾向にあります。ホーム機は高付加価値商品の拡販に注力して単価アップを図り、大容量タンク搭載モデルやビジネス機はデジタルマーケティングの活用などにより、積極的に拡大してまいります。また、iNSPiCシリーズのように、新たなお客さまに新しいプリントの楽しみ方を提案し続けてまいります。ホーム機の減少やプリントボリューム低下に伴う消耗品の減少をカバーし、トータルでの成長を目指してまいります。

### 新規事業

主要事業の市場が成熟しているなか、新規事業を推進していくことは急務です。写真や映像を通じて、人と人とのつながりを豊かにするというミッションのもと、既存のチャネルに加えてEC領域や自社ショールームなどを通じて、外部仕入れ商材や新たなサービス事業の拡充に積極的に投資してまいります。

### 今後に向けたリスク対策

縮小傾向となっていた主要事業の市場が、今般の新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、縮小のスピードが速まる可能性があります。既存事業のより筋肉質な体質への変換をこれまで以上に図りながら、新規事業、ECチャネルへ積極的に投資し、新たな成長エンジンを駆動させてまいります。

## トピックス：社会との関わり

カメラやプリンターといった製品や付随するサービスによって、人と人とのつながりをより豊かにし、新たな価値を提供することで社会へ貢献してまいります。また、2019年は、お客さまからご要望の多かった、インクジェットプリンター本体の下取り回収サービスを開始しました。回収したプリンターは環境に配慮しながら解体分解して再資源化するなど、生産からサポートに至るまで、環境負荷の軽減に努めてまいります。

また、プリンターの下取り1台ごとに、「未来につなぐふるさとプロジェクト」に10円を寄付し、森林保全や棚田保全、耕作放棄地の再生、生物の保護などを行っている全国各地のNPOと協働し、環境保全活動に役立てています。



## エンタープライズセグメント

### 事業の概要

エンタープライズビジネスユニット(以下、エンタープライズBU)は、金融・製造・流通・公共・文教を中心とする大手企業のお客さまに対して、キヤノンの持つ多彩な製品・ソリューション群と、グループ会社であるキヤノンITソリューションズの技術・開発力を活かして、業種ごとの経営課題解決につながるソリューションビジネス、SIサービスを展開しています。また、システム基盤構築やデータセンター、セキュリティなどのITインフラサービス事業や、先端技術を活かしたエンジニアリング事業も展開しています。「お客さまとともに価値創造を実現し、それを提供することにより『真のパートナー』となる」ことをミッションとし、お客さまから頼りにされ、必要な時には最初に声をかけていただけるような組織・人が私たちのありたい姿です。そして、ビジョンは「市場・業界における存在価値を高め、社会に貢献していく」ことです。市場・業界から私たちの課題解決能力やソリューション提供力の価値を認められ、お客さまからは大いに期待される組織を目指していきます。

労働人口の減少や働き方改革による企業の生産性向上への取り組みは、エンタープライズBUの主要顧客である大手企業において加速しており、多くの顧客がAIやIoT、ビッグデータなどデジタルを活用したデジタルトランスフォーメーション(DX)への取り組みを始めています。私たちは長期にわたるお取引で培った信頼に基づく顧客基盤

を活かし、お客さまの経営課題・業務課題を解決するデザインカ、最新のデバイス・ソリューション・技術を組み合わせたスピードある実現力によりデジタルビジネスを推進し、お客さまのDXに貢献していきます。

### 2020年12月期の市場見通しと事業戦略

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、本書発行時点において2020年度の市場および当社業績を合理的に見通すことが困難となっています。そのため、下記に記載の各戦略に関しては期中で見直す可能性がございます。あらかじめご承知おきください。

### 業種共通の動向

企業の効率化、省人化、デジタル化によって、さらなる生産性向上への取り組みが加速し、多くの業種でペーパーレス化が進行します。一方で、ITサービス市場は成長を継続し、なかでもAIやIoTなどDXへの取り組みは着実に増加すると思われます。2021年開催予定の東京オリンピック・パラリンピックに向け、働き方改革の取り組みも一層加速していきます。

### 金融

従業員の生産性向上に向けた投資、顧客接点の強化、Fintechなど新たな商品やサービスの実現に向けた取り組みが成長を支える見込みです。当社は、信託業務や損害保険調査業務領域に加え、業界の変革の波を捉えた新たな業務クラウドサービスなど、業務特化ソリューションを

### 責任者による事業運営方針

#### 人材

環境の変化を俊敏に察知し、お客さまが成長する上での課題を解決するための発想力・創造力と実行力を備えた個・集団となります。

#### 顧客基盤

築き上げたお客さまとの良質なリレーションを失うことなく、より深く、より広く、より多面的に接点を広げ、お客さまとともに成長・進化します。

#### 提供価値

お客さまを把握し、市場動向をつかみ、己を理解し、お客さまや市場に認められる魅力ある提供価値を備え、磨いていきます。

#### 足立 正親

取締役  
専務執行役員



## 強みと戦略

### 強固な顧客基盤

トップリレーションと高い営業力による豊富な取引実績に基づく信頼関係で構築された、強固な顧客基盤。

### 高度な専門性

キヤノンITソリューションズが持つ高度なSI能力・システム開発力、先端技術力を活かした豊富なプロジェクト実績。

### トータルサポート力

企画・コンサルティング～設計・開発～構築～運用・保守まで、システムのライフサイクルをトータルでサポート。

これらを融合させ、高い付加価値と生産性を両立させたビジネスモデルの創出により新たな価値創造を実現し、ITソリューションビジネスの収益力を強化しつつ売上規模の拡大を図ります。

展開していきます。

### 製造

自動車業界を中心とする組立製造だけではなく、化学や食品、消費財、製薬などのプロセス製造を含め、製造業全体で基幹系システムの更新需要が広がっており、さらにIoT・AI導入の拡大によって市場平均を上回る成長率となる見込みです。当社はエンジニアリング系の業務ソリューションや保守・保全分野における新規ソリューションの構築、映像技術を活用した差別化ソリューションなどに注力していきます。

### 流通

M&Aに伴うシステム統合、人手不足を背景とした業務の効率化や自動化などの需要が成長を支え、市場平均を上回る成長率となる見込みです。当社は、小売・商社業種を中心に人手不足に対応するためのITを活用した「省人化」「省力化」ソリューションの推進や、貿易業務、POP業務などの各種ソリューションを推進していきます。

### 文教

戦後最大とも言われる教育改革が始まっています。小・中学校から高校、大学、社会人までさまざまな改革が進んでいますが、共通しているのはICT環境の利活用が必須であることです。当社は、得意領域の基盤インフラおよびin Campusシリーズを中心としたSI開発をよりスピーディに行い、文教市場での事業を拡大していきます。

### 今後に向けたリスク対策

IT業界において深刻さを増している高度人材の不足リスクに対しては、採用の強化および既存技術者の上流シフトなど戦略的育成に加え、社外システムパートナーとの関係強化によって人的リソース強化を実現していきます。

なお、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、お客さまの在宅勤務が増えることによりオフィスにおけるプリントボリュームが減少し、保守サービスの売上が減少する見込みです。減少の程度につきましては、現在精査中です。

## トピックス：社会との関わり

キヤノンITソリューションズの西東京データセンターは、東京 2020大会の開催に伴い発生するCO<sub>2</sub>排出量をゼロにする「東京 2020 大会のカーボンオフセット」に協力し、CO<sub>2</sub>のクレジット約2万トン分の寄付を行いました。同センターでは、「グリーンデータセンター」として、さまざまな省エネ対策により大幅なCO<sub>2</sub>削減を実現しています。今回、これまでに削減したCO<sub>2</sub>を有効活用するために、東京2020大会へ寄付することにしました。

キヤノンITソリューションズ西東京データセンターは、今後も省エネルギーの取り組みを継続的にを行い、持続可能な社会へ貢献します。



西東京データセンター新棟完成イメージ

## エリアセグメント

### 事業の概要

エリアビジネスユニット（以下、エリアBU）は、全国に営業・サービス拠点を展開し、主に従業員数1,000名未満の中堅・中小企業のお客さまに対して、経営課題や業務課題の解決を通じて貢献するビジネスを行っています。

ビジネスの対象を従業員規模別に区分し、それぞれのお客さまが抱える課題特性に応じたソリューションを提供しています。例えば、情報セキュリティ対策と言っても従業員規模や業種によって想定されるリスクはさまざまです。これまで培ってきた提案ノウハウや当社における実際の成功事例などを活用することで、お客さまに対して最適な解決策を提供します。

また、お客さまに対応するチャンネルとしては、グループ会社であるキヤノンシステムアンドサポート、全国のビジネスパートナーやディーラー、システムインテグレーターを中心としたシステムパートナーを有しています。

これらの顧客対応チャンネルの持つ強みと、キヤノンMJグループが持つ強みを掛け合わせ、市場や顧客に則した最適な顧客対応体制を地域別に構築するために、エリアマーケティングを展開してまいります。

エリアBUでは、キヤノンプロダクトの提供だけではな

く、お客さまの経営課題や業務課題に向き合ったソリューションを提供することでお客さまと深い信頼関係を築き、さらなる成長を目指してまいります。

### 2020年12月期の市場見通しと事業戦略

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、本書発行時点において2020年度の市場および当社業績を合理的に見通すことが困難となっています。そのため、下記に記載の各戦略に関しては期中で見直す可能性がございます。あらかじめご承知おきください。

ここまで売上が牽引してきたビジネスPCの入れ替え需要は、第一四半期までで一段落すると見込んでいますが、働き方改革による業務効率化や生産性向上のための活発なIT投資は今年も継続すると見込んでいます。PC需要で広がった顧客接点を継続的に維持構築し、新たなお客さまに新たな商品・サービスを提供していきます。

特に、中堅・中小企業においてもお客さまのIT活用が進んでおり、この領域で中核となるのがキヤノンシステムアンドサポートです。この層のお客さまは、IT導入意欲は高まっているものの、システム維持管理等を担う人材が不足していることから、導入・運用・保守までをキヤノンシステムアンドサポートがトータルサポートすることで、お客さまのビジネスや事業の円滑な遂行、発展、変

### 責任者による事業運営方針

- 中堅・中小企業が抱える多種多様な経営課題の解決に貢献することでパートナーとともに成長してまいります。
- サービス&サポートの分野における高いCSを目指します。
- 情報とデータを活用し、均一のプロセス管理、マネジメントスタイルを確立し、パートナー、自社ともに効率化と生産性向上を実現させます。
- パートナーおよび社員のやりがい、働きがいを向上させ、PS（パートナーサティスファクション）・ESを高めます。

久保 邦彦  
上席執行役員



## 強みと戦略

### 多様なチャネル

地場の有力な企業を顧客に持つビジネスパートナー、全国の企業に基幹システム等を導入しているシステムパートナー、広く全国に顧客サポート基盤を持ち中堅・中小企業向け直販を行うキヤノンシステムアンドサポートという多様なチャネルを持ち、それぞれの顧客の経営課題に対するソリューション営業を展開。

### 全国約200拠点に広がる顧客サポート基盤

全国の顧客を支えるプロダクトおよびITソリューションのサポート体制。中堅・中小企業向けの経営課題を解決する直販体制。

### Slerの業種別、業務別システム提案力

全国の企業にシステムを導入しているシステムパートナーと連携したプロダクトおよびITソリューションの提供。

革の推進をお手伝いしています。

労働人口の減少が進むなか、中堅・中小企業におけるITの運用・管理およびセキュリティ対策に関するニーズは今後ますます高まることが予想され、当社の収益拡大の大きなチャンスと捉えています。

一方で、複合機やレーザープリンターといったドキュメントの出力機器は、機器の集約化やドキュメントの電子化が進んでおり、市場の今後の大きな成長は見込めません。このような環境下でプロダクトを拡販していくためには、お客さまの社内システムと連携させたプロダクトの提案や、プロダクション機器をはじめとしたお客さまの生産財としての提案が欠かせません。

上記のような分野に戦略的にリソースを投下することが必要であり、そのための体制の強化・人材育成を図っていきます。

### 今後に向けたリスク対策

売上構成比の高い保守サービスにおける売上減少リスク  
IT分野の競合激化による提案・サポート力の相対的低下リスク

対策：顧客課題に則した中堅・中小企業向け課題解決型営業へ変革を図ります。

### 労働人口減少による人手不足

対策：デジタルおよび非対面の活用による営業スタイルの  
変革により、労働人口減少の環境下においても、生産性を向上させ収益拡大を目指します。

### トピックス：社会との関わり

日本国内では労働人口が減少し続けており、特に中小企業のお客さまはIT専任者不足などの課題を抱えています。そのような課題に対し、当社のITを駆使したサポートやアフターサービスを提供することで、お客さまの生産性向上や働き方改革を支援するとともに、労働人口不足などの社会課題解決につなげてまいります。



## 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

### 責任者による事業運営方針

- 専門性の高いお客さまとともに成長し続けるため、社員一人ひとりが考え行動し、高品質な製品・サービスとときめ細かなサポートをスピード感をもって提供します。
- 印刷市場を取り巻く変化に対応し、お客さまの変革をサポートするプロフェッショナル集団になります。

### 強みと戦略

#### 豊富な経験・ノウハウ

長年データプリントサービスに携わってきた豊富な経験とノウハウを活かし、お客さまの幅広いニーズに対応するプリンターやソリューションを提供してまいります。

#### 商業印刷・産業印刷分野の拡大

築き上げてきた強い顧客基盤や、技術力・開発力を活かし、商業印刷・産業印刷分野のお客さまからも信頼されるパートナーを目指します。

### 事業の概要

高速デジタルプリンター・大判プリンター・POPシステムおよび消耗品の販売、印刷前後処理加工機・印刷検査システムおよび印刷関連ソフトウェアの販売、保守サービスの提供、ワークフローシステムの開発・提供、プリントサービスの提供を行い、主に印刷業界を中心としたお客さまの変革をサポートしています。

### 2020年12月期の市場見通しと事業戦略

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、本書発行時点において2020年度の市場および当社業績を合理的に見通すことが困難となっています。そのため、下記に記載の各戦略に関しては期中で見直す可能性がございます。あらかじめご承知おきください。

印刷市場は緩やかな減少傾向で推移しており、2020年もその傾向は変わらないと思われます。そうしたなかで、デジタル印刷市場は欧米に比べると遅れてはいるものの、拡大傾向にあります。これはDM・保険通知・学習教材のような大量生産から多品種・小ロットへとといった、ニーズに合わせたオンデマンド印刷への変化を表しています。そのような環境のなか、以下の事業戦略に取り組んでまいります。

- カラーインクジェットプリンターを用いてデータプリントサービスの帳票と可変データを合わせて印刷するソリューションを提供することにより、お客さまの印刷工場の効率的な運用の実現に貢献し、顧客基盤を維

持・拡大します。

- 商業印刷市場の多様なニーズに対応する高画質インクジェットプリンターやソリューションメニューの提供により、新たなお客さまを獲得します。
- 産業印刷向けプリンターでサイン・ディスプレイ・ラベルなどをターゲットに新規のお客さまを獲得します。
- 大判プリンター新製品と図面管理ソリューションにより、お客さまの生産性向上に貢献します。
- 検査システムやワークフローシステムでプリンターの差別化やトータルソリューションの提供を行います。
- プリントオンデマンド、コンテンツ製作、オフィス機器管理などを請け負うアウトソーシングビジネスをお客さま先常駐や非対面で提供することで、お客さまのコストダウンやコア業務への集中などの課題解決に貢献し、関係強化を図ります。

### 今後に向けたリスク対策

商業印刷におけるオフセット印刷の低価格化により、デジタル化が想定より進まない可能性が考えられます。そのためにもプリンティングを越えて、キヤノンMJグループのITをはじめとする豊富なソリューションで、印刷市場のお客さまが抱えるさまざまな課題にお応えしてまいります。

# プロフェッショナルセグメント

## 産業機器

### 責任者による事業運営方針

成長戦略を常に念頭に！！

### ミッション

安心・安全で豊かな「暮らし・仕事・社会」の実現に向け、産業基盤の技術的発展と価値あるソリューションを提供します。

### ビジョン

「顧客主語」を実践するグローバルな視野を持ち、Beyond CANON、Beyond JAPAN事業の促進とサービス事業を展開している利益ある産業機器部門。

### 強みと戦略

#### 独自性の追求

自部門内に商品開拓の専門部隊を保有し、市場ニーズに基づき世界の優れた商品を発掘し、技術とともに提供。

#### 経験豊富なサポート

高度な技術を必要とする国内外の多種多様な取扱商品に対応できるフィールドサポートが可能。

#### 豊富な商品群

プロセス改善を含むトータルソリューションの提供。

### 事業の概要

半導体市場向け製造装置、検査計測装置およびIoTビジョン関連商品、金属3Dプリンター、光学式計測機器などのレーザー加工分野向け機器や装置の販売、技術サポート、保守サービスを行っています。

現在の取扱社数は、世界7カ国19社。今後も多様化するお客さまのニーズに応えられるよう、商品群の拡充を進めるとともに活動領域の拡大を図ります。

### 2020年12月期の市場見通しと事業戦略

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、本書発行時点において2020年度の市場および当社業績を合理的に見通すことが困難となっています。そのため、下記に記載の各戦略に関しては期中で見直す可能性がございます。あらかじめご承知おきください。

半導体市場ではメモリ分野における設備投資の低迷が長期化しており、回復時期は年度後半からと見込んでいます。また、自動車の電動化や自動運転技術の進展、5Gの商用化などによりパワー半導体、通信機器関連部品分野が堅調に推移すると見込んでいます。

同市場に対しては引き続き「顧客と製品のダイバーシティー強化」を図り、市場環境変化に順応できる体質強化を進め、併せてサービスの売上成長戦略を実践していきます。

非半導体市場では個別商品の販売を強化します。IoTビジョンは、キヤノン製CMOSイメージセンサーを核とした商品群の拡充とソリューション提案力の強化で新規市場の開拓を進めます。また、レーザー加工関連では、3Dプリンターによる部品量産化が進むエネルギーや自動車関連分野への大型金属3Dプリンターの販売を強化、さらに新規取り扱いを開始したÄpre社およびGBS社製計測機器の市場浸透を加速させます。

### 今後に向けたリスク対策

**リスク:** 市場の急激な変化や海外ビジネスパートナーとの販売店契約解消

**対策:** 新規商品、新規ビジネスパートナーの開拓を推進し、取扱商品群(数)の拡充を図ります。



# プロフェッショナルセグメント ヘルスケア

## 責任者による事業運営方針

医療・ヘルスケア業界を取り巻く環境が大きく変化しているなか、私たちは一貫してお客さまの課題、ニーズに即したIT化を支援し、「価値ある医療情報システム」を提供することを使命としてきました。私たちは、お客さまの価値を実現するための質の高い製品やサービスをお届けすることで、信頼される真のパートナーであり続けることを目指しています。

### 強みと戦略

#### 40年以上の実績と信頼

医療IT事業における40年以上の実績と信頼は、「医療市場のお客さまを見つめる力」と医療ITの提案・開発・導入・保守までの「トータルなサポート力」がよりどころとなっています。

#### 医療ITのスペシャリスト

医療専門ソリューションプロバイダだからこそ、医療市場に特化した市場層別の戦略とスペシャリスト、そしてソリューションラインアップを有しています。

#### 医療情報・品質管理

医療情報を安全に取り扱うために、従来から「ISMS適合性評価制度」と「プライバシーマーク」の認証継続に取り組んでいます。

## 事業の概要

医療市場向けに特化したトータルソリューションプロバイダとして、大規模な医療情報システムからレセコン、電子カルテ、健診システム、調剤システム等、短納期で稼働して上手にご利用いただく小規模なシステムまで幅広いソリューションやサービスを取り揃え、提案・開発・導入・保守をOne Stopで提供しています。加えて、当社の強みである画像とITを活用した医用画像クラウドサービスを展開し、お客さまの多様なニーズにお応えしています。

## 2020年12月期の市場見通しと事業戦略

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、本書発行時点において2020年度の市場および当社業績を合理的に見通すことが困難となっています。そのため、下記に記載の各戦略に関しては期中で見直す可能性がございます。あらかじめご承知おきください。

日本の医療機関(病院、診療所等)における医療情報の電子化は、AIの活用に向けて重要となるデータの収集に寄与するものと考えられています。そのため、国による医療のICT化の推進が続き、市場は拡大傾向にあります。電子カルテは、6割が未導入の中小規模病院に浸透していくことで低価格化や多様化が進むことが予想されてい

ます。成長分野は、電子カルテや画像管理システムなどのクラウドサービスへの移行に加え、地域包括ケアや関連施設連携などが重要視され、遠隔画像診断やオンラインでの診療予約・問診など、クラウドを活用したシステムやサービス等が見込まれています。このような市場背景のなか、私たちは、医療ITトータルソリューションプロバイダとして、さらに高度化していくお客さまのニーズと求められる価値をしっかりと見つめ、これまでの経験と医療クラウド基盤を組み合わせ、これからの市場にマッチした新たなサービスを創出、展開していきます。

## 今後に向けたリスク対策

新型コロナウイルス感染症による医療施設そのものの経営への影響がIT投資の延伸・停止をもたらし、また医療ICTに関する政策の方向転換などがリスクとして考えられます。このようなリスクへの対策として、既存顧客への良質なサービスの提供を通じて事業基盤を維持しつつ多様化するニーズを満たす医療クラウドソリューションで顧客を増やし、安定した経営基盤を作り上げてまいります。