

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、独自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。



※1986年以前の数値は、キヤノンMJ単体の数値です。

1968	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2015	2020
1968 ・キヤノン事務機販売、キヤノン事務機サービス設立 1969 ・キヤノンカメラ販売設立	1971 ・キヤノン事務機販売、キヤノン事務機サービス、キヤノンカメラ販売を統合し、キヤノン販売設立 ・ビリングプロセッサ [BP-1000] 発売、オフィスコンピューター分野に進出	1981 ・東証二部上場 1983 ・東証一部上場 ・アップルコンピュータ社と販売提携	1985 ・日本アイ・ピー・エム社とワークステーション、パソコンの販売提携 1990 ・通産省「システムインテグレーター」認定企業となる ・日本サン・マイクロシステムズ社と販売提携	2003 ・住友金属システムソリューションズをグループ子会社化し、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	2006 ・キヤノンマーケティングジャパンに社名を変更 2007 ・アルゴ21をグループ子会社化	2008 ・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	2018 ・会社創立50周年	2020 ・西東京データセンター2号棟竣工



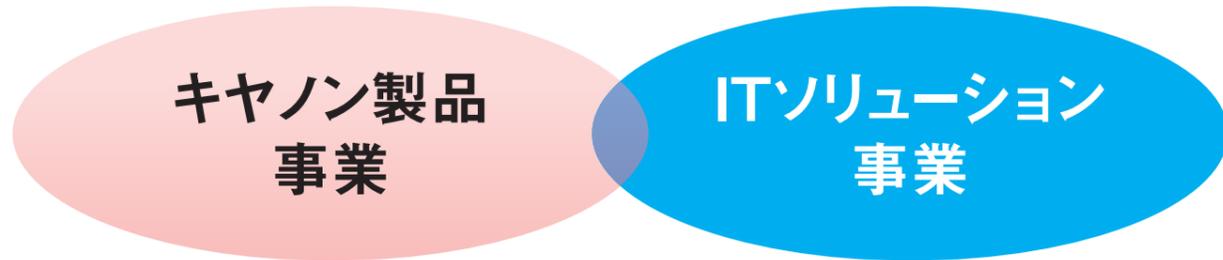
キヤノングループの企業理念 **共生**

キヤノンMJグループ2025年ビジョン：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

(2021年実績)



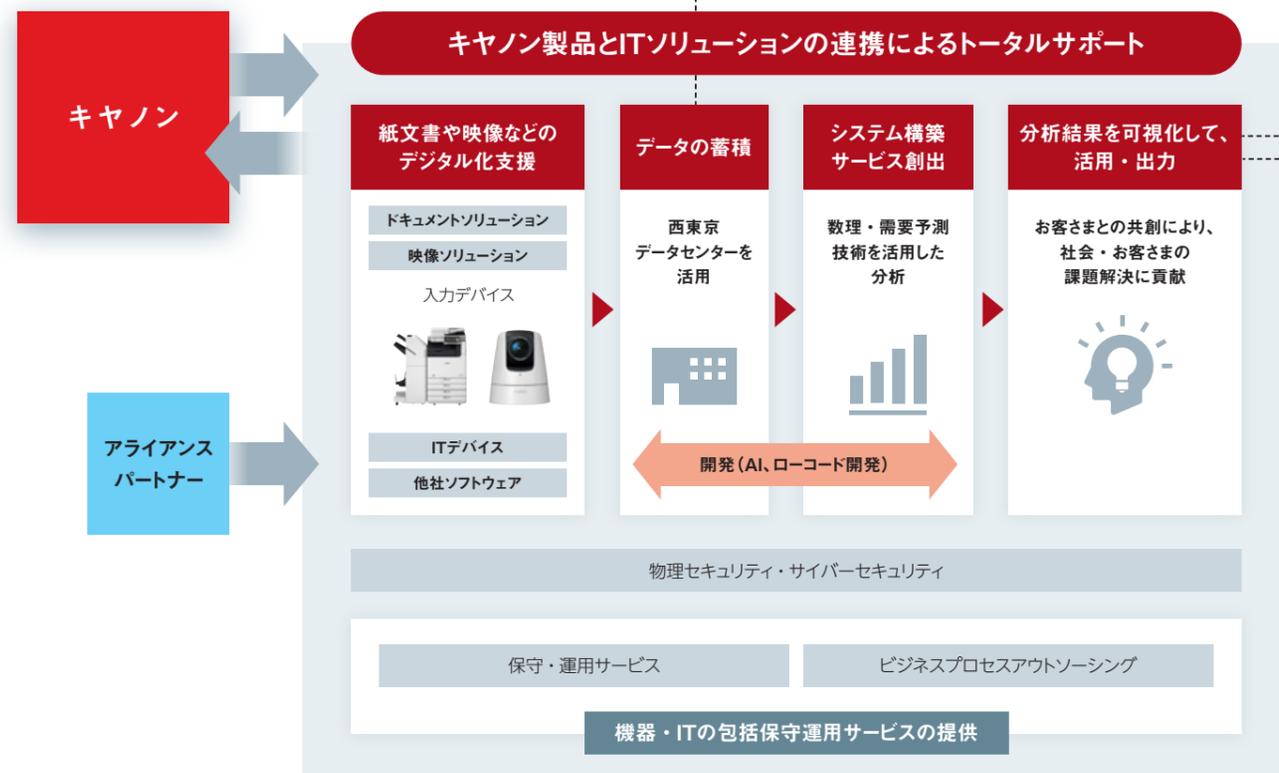
価値創造を実行するキーワード



顧客主語

常にお客さま起点で考え、お客さまの立場で行動する。

お客さまが抱える課題を解決し、最大の価値を提供するために、私たちが徹底しているのが「顧客主語」の実践です。顧客主語とは「キヤノンは……」と自分たちを主語にするのではなく「お客さまの課題は……」と常にお客さまの立場で考え、行動すること。お客さまの外部環境を踏まえた上で、お客さま視点に立ち、お客さまのお客さまに満足していただくことや、お客さまが競合に対する優位性を保てるよう、真のニーズにお応えするソリューションを提供していきます。



社会関係資本

キヤノン製品の販売・サービスを通じて長年培ってきた顧客基盤や、さまざまなパートナー企業との強固な関係により継続的な価値を創造してまいります。

幅広い顧客層

私たちは、50年以上にわたり、キヤノン製品の販売を通じて多くのお客さまと強い信頼関係を築いてきました。大手企業から中小企業の幅広い顧客層に加え、個人のお客さまに至るまであらゆるお客さまのニーズに合った最適な製品やソリューションを提供しています。

全国**170**カ所以上のサービス拠点
(2022年1月時点)

キヤノンMJ、キヤノンシステムアンドサポート株式会社、キヤノンカスタマーサポート株式会社では、オフィスMFPを中心とした法人のお客さまへのサービス拠点を全国に有し、お客さまと継続的につながっています。



製造資本

高性能な設備と優れたデータセンター運営品質でお客さまのITシステムを支え続けます。

西東京データセンターは、高品質なデータセンターの証となる右記のグローバル基準の認証を取得し、その維持に努めています。「ティア4レベルの高性能ファシリティ」、「世界基準の運営品質を証明するM&O認証取得」等が評価されており、また日本の金融情報システムセンター（FISC）のガイドラインに準拠しています。高い安全性を確保するための障害訓練などを実施し、重障害件数0件を継続しています。

グローバル基準の公的認証を取得



データセンターの詳細な取り組みは、ホームページをご覧ください。▶ http://www.canon-its.co.jp/products/idc_west_tokyo/



人的資本

キヤノンMJグループではあらゆるお客さまとの接点において、最適なソリューションを提案・提供するために、製品やITに関する豊富な知識と経験を持つ人材を採用し、また育成を図ってまいります。

SE 約**4,000**名

ITパスポート資格取得者数 **4,700**名以上

高度な技術力を持った企業をM&Aし、独自の技術開発にも取り組み、技術を蓄積してきました。技術に詳しいだけでなく、いかにその技術を使ってお客さまや社会の課題を解決するかという、発想力やひらめき、最後までやりきる胆力を持った人材を有しています。

間接部門も含めてITパスポートの取得の支援を行うなど、全社を挙げてIT知識の向上に取り組んでいます。



知的資本

研究・開発活動により創出した解決手法やそれを支える技術の特許により保護することで、業界トップクラスの特許ポートフォリオを構築しております。これにより、他社と差別化を図った優れたソリューションをお客さまに提供いたします。

特許公報発行件数 **132**件
(2021年)

特許保有件数 **1,187**件
(2021年12月末時点)

先進技術

研究・開発活動により生み出された知的資本を当社の重要な財産として認識し、特許権などの知的財産権の取得を積極的に行っています。

特に、当社グループの強みとなる、Webアプリケーション自動生成技術、セキュリティ関連技術、映像・画像関連技術、数値技術については、積極的に特許権の取得を進めており、公益社団法人発明協会が主催する地方発明表彰において4年連続で表彰されています。メールセキュリティ製品である「GUARDIANWALL Mailファミリー」に搭載されている「個人情報フィルタリング技術（特許第4823022号）」が発明奨励賞を受賞いたしました。

▶財務資本についてはP.25、自然資本についてはP.47をご覧ください。

社長メッセージ



M. Adachi

代表取締役社長 社長執行役員
足立 正親

Resolving Social Issues with IT Solutions

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を目指してまいります。

2021-2025 長期経営構想

テーマ
01

大きく変わる外部環境の中で、キヤノンMJグループの進む方向性を発表

2021年4月、キヤノンマーケティングジャパングループは、新たな成長戦略として「2021-2025 長期経営構想」を発表しました。気候変動、生産人口の減少、デジタル技術の進歩や世界経済の不確実性の高まりなど、私たちを取り巻く環境はかつてないほど目まぐるしく変化しています。特に、新型コロナウイルス感染症の拡大においては、さまざまな行動が制限され、新しい価値観や生活様式への移行、多様化する働き方への対応など、社会も企業も、既存の枠を超えた取り組みが一層求められています。変化が著しく予測が難しい時代だからこそ、

「2021-2025 長期経営構想」ではキヤノングループの企業理念「共生」を改めて企業活動の根幹に据え、社会や地球環境に配慮した取り組みを行い、社会やお客さまにとってなくてはならない存在となり、持続的な企業価値向上を目指すことを宣言しました。そのありたい姿として、「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」というビジョンを掲げています。事業を通じた社会課題解決によって、持続的な企業価値の向上を目指す、「サステナビリティ経営」を着実に進めていきます。

2021年を振り返って

テーマ
02

ITソリューション事業の成長と高収益な構造への変革で過去最高益を達成

長期経営構想の初年度である2021年の業績については、注力するITソリューション事業において、企業の積極

的なIT投資を背景に、SIサービスやセキュリティ・ITインフラ関連の製品・サービスを中心に着実に成長させること

キャノンMJグループの価値創造 社長メッセージ

ができました。あわせて、これまで進めてきた事業の選択と集中や業務プロセスの見直しによる生産性向上など、販管費低減による筋肉質な収益構造への変革も進めることができました。結果として、半導体不足やサプライチェー

ンの混乱による製品の供給制約に直面したものの、過去最高益という業績をあげることができ、長期経営構想の1年目として順調なスタートが切れました。

2022-2025 中期経営計画の方向性

テーマ
03

社会・お客様の期待にDX支援で応えていくために、 キャノンMJグループの強みを磨き続ける成長投資を実行

■ 事業戦略

当社グループは成長の中核であるITソリューション事業の強化に取り組んでいます。私たちの強みである、長年培ったキャノンのイメージング技術と、システム構築力や

数理技術など時代に先んじる独自のITを活かした高付加価値なソリューションを、大手企業から中小企業まで幅広いお客さまに提供することで、お客さまのDXを支援しています。

サステナブルな社会を実現するため
お客さまの期待にDX支援で応えたい

この数年、あらゆる業種でデジタイゼーションが急速に進みました。既存のアナログな業務プロセスをデジタルに置き換えるデジタイゼーションの目的は、デジタル化による既存業務の効率化やコストダウンが中心です。このようなビジネスを支える業務プロセスそのものをIT活用で改善することを当社グループでは「守りのDX」と呼んでいます。一方、企業が競争優位性を高めるには、労働力や投資資金を、コア業務や、新しいビジネスモデル創出に集中させることが肝心です。また、お客さまの多くはSDGs（持続可能な開発目標）への対応を推進しており、社会課題の解決を通じた事業拡大に取り組むことが求められます。そのためのDXを「攻めのDX」と呼んでいます。デジタル技術を駆使し、ビジネス全体を変革し、新たな事業を創出したり、社会・お客さまへ新たな価値を提供する、このようなデジタイゼーションに今取り組めるか否かが、企業の競争力を大きく左右するでしょう。これまで、当社グループは「守りのDX」を中心に事業展開していましたが、「攻めのDX」への対応を強化することでお客さまの成長支援と社会課題の解決をより一層推進していきます。

「攻めのDX」を強化する際のキーワードは、「共創」と「協創」です。「共創」とは、お客さまとの対話によって、お客さまが抱える経営課題を明らかにして、お客さまと共に価値を創造することです。DXの浸透で業界の枠組みがなくなりつつある中、企業としての競争優位性を保つためには枠組みにとらわれない価値創造をしていかなければいけません。お客さまとの「共創」によって、直面する課題を共に解決することが結果として、社会全体の課題解決につながっていくと考えています。当社グループの強みである前述の技術は、そのような課題解決の手段として欠

かせません。また提案の幅を広げ、より高い価値を提供していくために、同業他社も含めた異なる強みを持ったさまざまなビジネスパートナーを巻き込んだ「協創」も必要です。自社だけではなく、ビジネスパートナーも含めた経験に裏打ちされた業務の知見と、それぞれが持つ最新技術を組み合わせることで、社会課題の解決に合致するお客さまの要望を超えた提案を目指しています。

キャノンのイメージング技術と当社グループのITソリューションを組み合わせ、「共創」と「協創」を行うことで、私たちはより多くの社会・お客さまの課題を解決していきたいですし、それが当社グループの事業成長につながると考えています。

■ 投資戦略

私は、大手企業から中小企業まで幅広いお客さまに、「まずはキャノンMJグループに相談してみよう」と真っ先に相談される存在になりたいと考えています。また、「協創」を行うパートナー企業からも「キャノンMJグループと一緒にの方が、お客さまにとってより良い提案につながる」と思われるような存在になることが大切です。このようにお客さまやパートナー企業から期待される存在になるためには、当社グループの「強み」をより一層明確にし、磨き上げていかなければなりません。

「強み」を磨き上げるために、「2022-2025 中期経営計画」では4年間で2,000億円の成長投資を実行することを表明しました。私たちは、かねてより取り組んできた筋肉質な企業体質への転換により、利益を創出できる体制が整ってきました。今後も筋肉質な企業体質を継続しながら、成長事業であるITのソリューション領域の成長ス



キャノンMJグループの価値創造 社長メッセージ

ピードを加速させていく手段の一つとして、投資戦略は重要となります。許容できる範囲のリスクを取りながら積極的に投資をしていくことで、利益を伴う持続的な成長を実現していきたいと考えています。

■人材戦略

「2022-2025 中期経営計画」では、ITソリューション事業の成長の方向性として、「サービス型事業モデルによる価値貢献」という言葉を用いています。サービス型事業モデルに移行するために、担当する業界や多くのお客さまの業務をよく理解し、提案をする必要があります。そ

のためには、SEや営業のビジネス構想力を高めなければなりません。社内研修においては、技術や知識を学ぶ研修をより充実させるとともに、デザイン思考能力を養う教育カリキュラムも整えています。また、社内人材の育成に加えて、さまざまな分野における専門性の高い人材を社外から積極的に採用しています。事業に高度なスキルと多様な視点を入れることで、新たな価値が創造され事業の拡大に寄与しています。価値創造の根幹は「人の力」であるという考え方のもと、人材の高度化は早急に対応すべきテーマと捉え、取り組みを進めています。

「期待される 愛される 魅力のある会社」へ

私はキャノンMJグループを「期待される 愛される 魅力のある会社」にしていきたいと考えています。

複雑かつ多様化する社会課題を解決し「期待」される存在になるには、物事を多角的に捉えたり、俊敏に変化に気付いたりする「感度」「感性」が必要になってきます。当社グループの社員には、一人ひとりの「感度」を高め「感性」を磨くために、多くの人と対話を重ね、さまざまな発想や考え方に触れてほしいと思っています。私は、自身の思いをもって発信してくる声には役職や年齢を問わず必ず耳を傾け、誠実に聞くように心がけています。また話を聞く際には、ネガティブに捉えるのではなく、常にポジティブに捉えるようにしています。

社長に就任して1年余り、コロナ禍で直接コミュニケー

ションが難しい中、社内SNSやイントラネットを活用し日頃から私の考えや思いを発信するとともに、社員の声を幅広く聞いています。最近では感想を含め多くのコメントが寄せられ、活発にやりとりが行われるなど、社内にも変化が起きているように感じます。そこには、会社にとって価値のある提言や、自身への気付きになることが数多くあります。

お客さまやビジネスパートナーから期待されるためにも、このような気持ちをもって接することが重要です。それが、相手へ魅力として伝わり、期待の積み重ねが愛されることにつながります。周囲から魅力を感じてもらい愛される社員が増えることは、結果としてキャノンMJグループとして魅力を感じてもらい愛されることにつながっていくのではないのでしょうか。

ステークホルダーの皆さまへ

あるべき姿からバックキャストとした中長期の目標を達成するために、私は社員に対してさまざまな場で目標達成に向けた取り組みを「加速」させる必要性を強く訴えています。不確実性が高く、将来を見通しづらい昨今の経済環境ですが、計画を立て物事を進めることは重要です。ただし、目標策定時に立てた計画に縛られ過ぎてしまうと、柔軟性に欠け変化への対応が疎かになります。そのため、決めたことに早く取り掛かり、軌道修正を繰り返しながら目標達成を目指すことが重要であると考えます。「加速」させることで目標に近づいていけば、自ずとポジティブな気持ちになります。そして新たな高みを目指すための目標を自ら設定し、実行に移すなど、良い循環が回り始めます。何事も前倒しでやる意気込みが、弾みと自信を引き寄せる

のではないのでしょうか。あらゆる取り組みを「加速」させることの重要性、高い目標を掲げ、それに近づいていくことの達成感を、私は今後もさまざまな場面で伝えていきたいと思います。そして、私自身も含めたキャノンMJグループ全体の成長を加速させます。

これまでも、そしてこれからも、キャノングループの企業理念である「共生」のもと、すべての人類が末永く共に生き、共に働き、幸せに暮らしていける社会の実現を、すべてのステークホルダーと追求していきます。

社会・お客さまにとって「期待される 愛される 魅力のある会社」であり続けるために加速し続けるキャノンMJグループの取り組みに、どうぞご期待ください。

「期待される 愛される 魅力のある会社」 であり続けたい

