セグメント別事業紹介

キヤノンMJ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展開しています。顧客層別に「エンタープライズ」「エリア」「コンスーマ」「プロフェッショナル」の四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。

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。

2025年 売上高
2,658億円

AvantStage
SOLTAGE IT Infrastructure Service

コンスーマ　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ス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。

2025年 売上高
1,448億円

エリア　顧客層 ▶ 中小企業

多種多様なビジネスパートナーを通じた間接販売と、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チャネルを最大限に生かして、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、経営課題の解決に寄与しています。

2025年 売上高
2,403億円

まかせて IT
eset PROTECT MDR

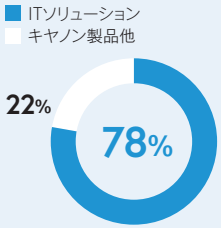
プロフェッショナル　顧客層 ▶ 専門領域

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。

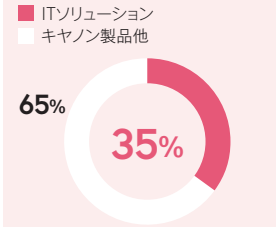
2025年 売上高
488億円

事業別売上高構成比（2025年）

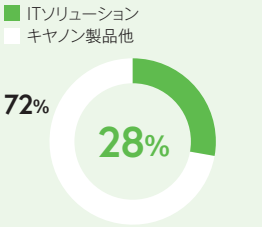
エンタープライズ



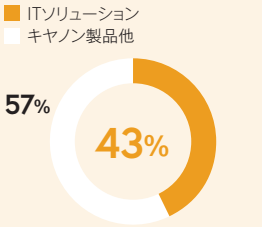
エリア



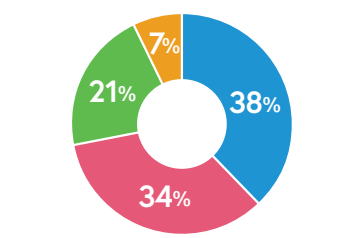
コンスーマ



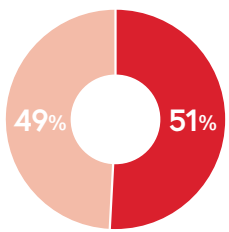
プロフェッショナル



セグメント別売上高構成比（2025年）



事業別売上高構成比（2025年）



事業戦略

エンタープライズセグメント

2028年売上高3,000億円への挑戦。
お客さまと共に価値創造を実現し、
「真のパートナー」となることで、
サービス型事業を新たな収益の主力にする

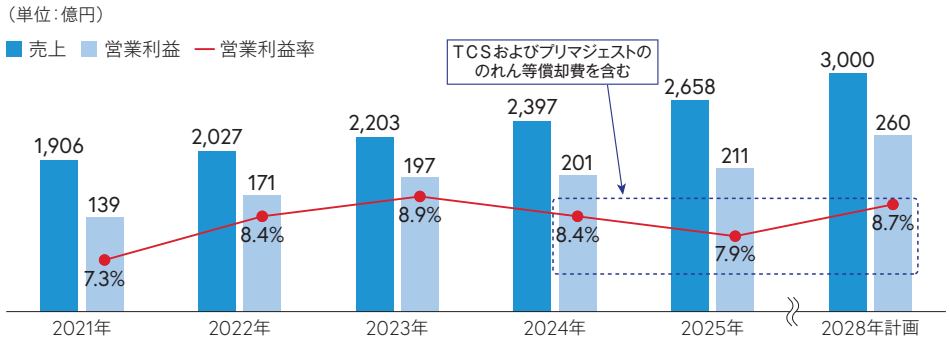
常務執行役員 エンタープライズビジネスユニット長
松本 裕之

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。

業績推移

「2021-2025 長期経営構想」 業績ハイライト

- 売上高　**+ 39%**
  営業利益　**+ 52%**
  営業利益率　**+ 0.7pt**
- ITソリューションの売上構成比
  67%（2021年） → **78%**（2025年）
- ITソリューション売上　**+ 61%**
  TCS、プリマジェストのグループ入りに加えオーガニックなITソリューション事業が成長



市場環境認識

機会

- 働き方の変化によるデジタルを活用した業務変革に伴う、ドキュメントのデジタル化やデータ管理・デジタルワークフロー・BPO等の需要拡大
- 安心・安全なくらしの実現に向けた防犯・防災ソリューションの需要拡大
- サイバー攻撃や情報漏洩等の増加に伴うセキュリティ対応への需要拡大
- AIをはじめとした先進技術の利活用の需要拡大

リスク

- 労働人口の減少に伴う人材不足と人材獲得競争の激化
- ペーパーレス化の加速に伴う、市場における出力機器・複合機の台数減少
- 物価・人件費上昇およびエネルギー価格の高騰によるコスト増加
- AI の進化による IT サービスの需要構造の変化

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3,800名のSEによるシステム構築・開発力
- 独自のソフトウエア技術、数理技術、言語処理技術、映像解析技術等の高度な技術力
- プリマジェストが保有する独自ノウハウのBPOやSIによる課題解決力
- 自社データセンターを基盤とした、高信頼・高品質なITインフラサービスの提供力
- キヤノンMJ・キヤノンITS・プリマジェストが三位一体となった、幅広いお客さまの経営課題に対する総合的な解決策の提案力

「2026-2028 中期経営計画」達成に向けて

主要戦略として「顧客基盤の拡大とITソリューション事業の強化」「シナジーによる個社ビジネスの加速」「新サービス事業の創出」の三つを推進しています。

MA事業部はキヤノン製品で培われた顧客基盤を維持しながら、社会課題の解決につながる顧客共創型ITソリューションを拡大し、GBソリューション事業部はキヤノン製品の市場シェア獲得を中心に顧客基盤を拡大しています。キヤノンITSはMA事業部・GBソリューション事業部の顧客基盤も活用しながら、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技術や知見を生かしたソリューションを拡充していきます。プリマジェストも加えたセグメント内の各組織が一体となってシナジーの発現を加速し、AIをはじめとする先進技術を活用しながら、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・拡大して収益の柱にしていきます。

エンタープライズセグメント

キヤノンITソリューションズ株式会社

**独自性のある技術を磨き、
社会やお客さまの未来を見すえて、変化に挑戦する。
ITソリューション事業売上高5,000億円の中核を担う**

キヤノンITソリューションズ株式会社
代表取締役社長　**須山 寛**

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ITソリューションカンパニーです。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エア技術や数理技術等を生かした各種ソリューションを展開しています。

事業戦略

2030年のありたい姿として掲げている「共想共創カンパニー2030 未来を見すえる。変化に挑戦する。価値を創出し、社会へとどける。」というキーメッセージには、お客さまの立場に立って将来を見通した構想を描くこと、社会やお客さまを取り巻く環境の変化を前提に、自らを変え続けること、さらに、描いた構想を具体的な価値として実装し、私たち自身が主導して社会や市場へと届けていくという覚悟と責任・使命感を込めています。

その実現に向け、私たちは提供価値を三つの柱で磨き上げます。未来視点の構想力でお客さまの変革を共に創る「未来共創イノベーション」、構想から導入・運用まで一気通貫で価値を最短で具現化する「価値創出システムインテグレーション」、市場の共通ニーズを捉え、最適な組み合わせで継続的に価値を広げる「マーケットイン型サービス提供」。この三つが循環し、価値を生み出し続ける企業へと進化します。そして何より、社員一人ひとりの挑戦と成長を支え、自らが夢に向かって進む文化を守り、磨き続けます。お客さまに価値が届き、信頼が生まれ、選ばれ続けること。その信頼が社員の誇りと挑戦を生み、さらに新たな価値創出へつながる、この好循環を強めながら、企業価値の持続的な向上を図り、社会に驚きと新しい体験価値を届け続けます。

中核企業としてITソリューション事業の成長をけん引するとともに、キヤノンMJグループの顧客基盤を活用しながら、独自性のある技術を提供することで、お客さまと共に社会課題解決に貢献していきます。

株式会社プリマジェスト

**ITS×BPO領域における長年にわたる課題解決の
ノウハウを生かすとともにグループシナジーの
最大化によりさらなる事業拡大を目指す**

株式会社プリマジェスト
代表取締役社長　**稲垣 秀秋**

当社は、アナログ情報のデジタル化を軸に、データの処理や活用、さらにそのデータを二次活用するためのシステム構築を含めた業務改革を支援しています。特に大手金融企業のお客さまを中心に、事務集中処理のノウハウとハードウエア・ソフトウエア・SI開発の知見を組み合わせた業務の自動化・効率化や業務受託（BPO）を行ってきました。近年はAIや各種ITを活用し、お客さまの収益貢献につながるような、当社の考えるDX（Delightful Transformation）も実践しています。

事業戦略

当社は創業以来、半世紀にわたって市場最高速スキャナーを活用したデジタル化を軸にシステム開発や業務受託等へ業容を拡大してきました。大手企業を中心にお客さまの業務処理で研さんを積み、ビジネス現場における業務知見とAI等を含めたDXノウハウを高いレベルで保有しております。今後は引き続き大手企業を中心とした当社の顧客基盤を活用して現場の業務課題の解決に注力しつつ、生成AIやDXに関する技術動向を先取りして「業務の全自動化」と「新しい価値の創造」を訴求することでお客さまの事業に貢献してまいります。また、これまでに培った知見・ノウハウにより構築したソリューションを既存事業領域での深化、および新規事業領域への展開も推進してまいります。加えて、ソリューションのサービス化など新しいビジネスモデルの構築も進めております。

これらの活動を進めるにあたりキヤノンMJグループの経営基盤を活用したシナジーにより、スピーディーな事業拡大を追求してまいります。お客さまにおける最適なビジネスプロセス（業務効率化、省力化、そして新しいユーザー体験）を実現し、お客さまと共に新しい価値を創造いたします。

エリアセグメント

多様なチャネルを最大限に生かし、
中小企業向けフルサポートを強化。
地域社会のデジタルな未来を創造するとともに、
収益力を最大化し、営業利益率10%以上を目指す

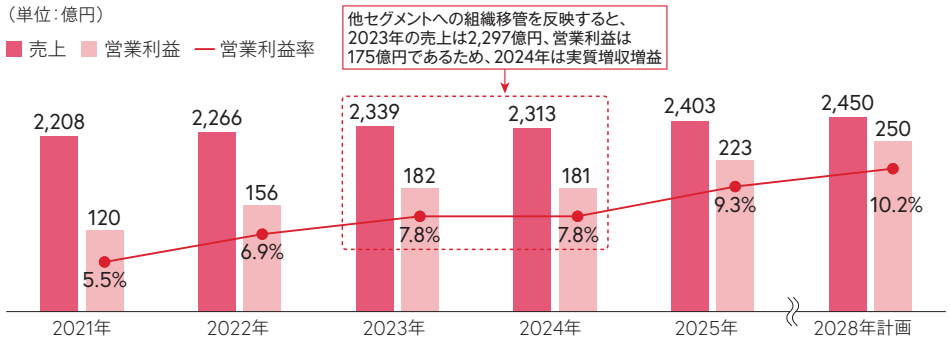
上席執行役員　エリアビジネスユニット長
山口 雅男

多種多様なビジネスパートナーを通じた間接販売と、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チャネルを最大限に生かして、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、経営課題の解決に寄与しています。

業績推移

「2021-2025 長期経営構想」 業績ハイライト

- 売上高　＋ 9%
  営業利益　＋85%
  営業利益率　＋3.8pt
- ITソリューション売上　＋ 34%
  PCや「まかせてITシリーズ」、セキュリティが増加
- ITソリューションの売上構成比
  28%（2021年） → 35%（2025年）



※ 事業移管等に伴う実績の組替は行っておりません。

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への関心の高まり
- セキュリティ対策評価制度等の法制度への対応
- 人手不足による中小企業の業務プロセスの見直し
- AIをはじめとした先進技術の利活用の需要拡大

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
- AIの進化によるITサービスの需要構造の変化

強み

- 地域の有力企業を顧客に持つビジネスパートナーをはじめ、全国をカバーする多様な販売チャネルを有し、地域特性に根ざした事業を展開する力
- 直接販売を担うキヤノンS&Sが顧客課題に深く向き合い、そこで蓄積したノウハウをパートナーチャネルへ展開する連動性
- キヤノン製品からセキュリティ商材、業種・業務ソリューション、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
- サービス選定から運用・保守まで一貫して支援する販売・サポート体制

「2026-2028 中期経営計画」達成に向けて

近年、労働人口減少に伴う人手不足の加速や人件費・物価高騰等の環境変化によって、中小企業のお客さまの経営課題は多様化し、業務効率化やセキュリティ強化などへの投資意欲が高まっています。

私たちは、このような経営課題に対する解決策をご提案します。具体的には、デジタル化・AIのトレンドを捉えたドキュメントソリューションや、キヤノンシステムアンドサポートのノウハウを生かしたIT機器の選定、導入、保守、運用までの一貫したITソリューションを提供します。さらに、これらのソリューションを地域の有力な中小企業のお客さまに届けるため、セキュリティや映像ソリューションの販売パートナーの拡大、パートナーの販売戦略へのキヤノン製品およびITソリューション組み込みの加速といった、チャネルの強化・拡大に取り組みます。

さまざまな商品・サービスを、多様なチャネルを通じて全国のお客さまに届け、経営課題解決をトータルで支援することで、地域社会のデジタルな未来の創造に貢献してまいります。

エリアセグメント

キヤノンシステムアンドサポート株式会社

お客さまとの強固な信頼関係を基に、
経営課題に深く踏み込み
サービス型事業の高付加価値化と持続的な成長を実現する

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、国内の中小企業へキヤノン製品やITソリューションを展開しています。全国拠点のネットワークとグループシナジーを生かし、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。

事業戦略

私たちは、PCやネットワークの障害保守やセキュリティ対策ソリューションなどを通じて、ITインフラの安定稼働を支援してきました。近年では、生成AIの進展やサイバーリスクの高度化、人材不足の常態化により、中小企業のお客さまを取り巻く環境は大きく変化しています。こうした中、お客さまにおいては、限られた人材での業務効率化や生産性向上に加え、情報セキュリティの強化や事業継続を見据えた体制整備、さらには環境経営への対応など、経営に直結する課題への対応が求められています。

私たちは、これらの課題に対し、ITの計画から導入、運用、保守、教育までをワンストップで支援することで、IT運用を安心してお任せいただける体制を構築しています。さらに、業務・現場の変革と未来に向けた事業継続を支えるとともに、キヤノンMJグループが培ってきた知見を生かし、お客さまの経営課題の解決を支援していきます。今後も人材の高度化に取り組み、私たち自身も進化し続けることで、お客さまの進化を支援してまいります。

中小企業向けフルサポートの強化とビジネスパートナーへの展開

まかせてIT DXシリーズ/BXシリーズ

キヤノンS&Sでは、地域のビジネスパートナーと連携しながら、中小企業のお客さまが安心して事業に取り組める環境づくりを支援してきました。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、ITインフラの整備と安定稼働を支える保守サービスを提供してきたほか、お客さまのIT課題が日々の運用にあることに着目し、運用支援サービスを強化した「まかせてIT DXシリーズ」へと進化させ、提供価値を高めてきました。

現在「まかせてIT DXシリーズ」は、IT投資の計画から導入、運用、保守、社員教育まで、中小企業のDX推進を包括的に支援するサービスへと発展しています。さらに、お客さまの多様な課題に対応するため、業種別のソリューションや映像ソリューションを展開し、業務効率化や人手不足対策、セキュリティ強化など、経営課題・社会課題の解決に向けた支援へと領域を拡大しています。

近年は、生成AIの進展や労働力確保、環境経営やガバナンス強化などにより、経営課題が高度化・複雑化しています。これに対応するため、「まかせてIT BXシリーズ」を新たに展開し、環境経営、人材育成、IT投資戦略、事業継続などの経営領域まで支援を拡大しています。

※Wi-FiはWi-Fi Allianceの商標または登録商標

ビジネスパートナーへの展開

これまで、「まかせてIT DXシリーズ/BXシリーズ」は、キヤノンS&Sにおいて展開してきました。今後は、豊富な販売網を持つキヤノンMJのビジネスパートナーチャネルにおいても、キヤノンS&Sで培ってきた高いサービス力を活用したソリューションを展開していきます。

キヤノンMJ、キヤノンS&S共に、お客さまのITを活用した進化の支援を通じて、お客さまの持続的成長とその先にある豊かな地域社会の実現に貢献していきます。

事業戦略

コンスーマセグメント

商材ポートフォリオの拡張とチャネルの開拓・最適化を推進し、
価値提供と販売の最大化を実現。
売上高の維持と収益力向上を目指す

常務執行役員　コンスーマビジネスユニット長
三上 公一

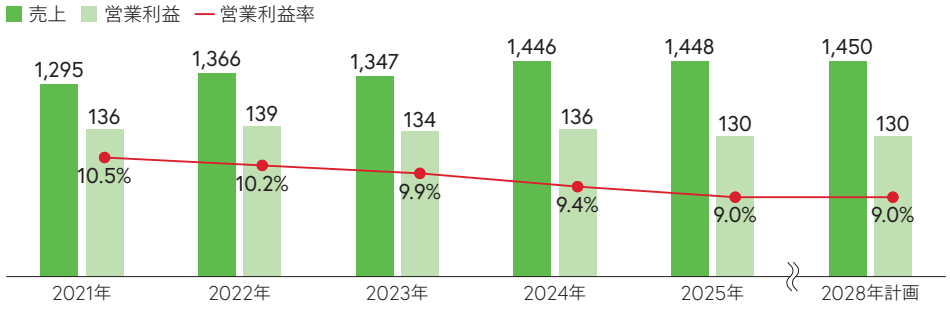
キヤノンの祖業であるカメラをはじめとするイメージング製品群・インクジェットプリンター等のキヤノン製品とキヤノンブランド以外のコンスーマユース向けプロダクトを、量販店やオンラインショップ等を通じて個人・法人のお客さまに販売しています。

業績推移

「2021-2025 長期経営構想」 業績ハイライト

- 売上高　＋ 12%
  営業利益　△ 4%
  営業利益率　△ 1.5pt
- キヤノン製品の台当たり単価
  レンズ交換式カメラ　＋ 20%
  インクジェットプリンター　＋ 3%
- ITソリューション（ITプロダクト）の売上構成比
  22%（2021年） → 28%（2025年）に上昇

（単位：億円）



※ 事業移管等に伴う実績の組替は行っておりません。

市場環境認識

機会
- Vlog、ライブ配信など高品位・高画質な映像を求める需要の高まり
- 若年層や女性層を中心としたコンパクトカメラ市場の再拡大
- 推し活やイベントにおける多様なプリント需要の広がり
- 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需要の高まり

リスク
- 外部環境の変化を背景とした一時的なカメラ需要の低下
- 年賀状需要の低下によるプリントボリュームの減少

強み

- 長年のキヤノン製品販売で培った販売チャネル・物流網・営業体制
- カメラ・プリンター等のキヤノン製品に加え、ITプロダクトを含む幅広い取扱商品
- お客さま一人ひとりのニーズに合わせた1to1マーケティングの仕組み
- 幅広いカメラユーザー層とのつながり(レンズ交換式デジタルカメラシェア18年連続No.1)
- 多様なプリント方式による、用途に応じた最適なプリント環境の提供

「2026-2028 中期経営計画」達成に向けて

技術革新やお客さまのトレンドの変化が速いコンスーマ市場において、お客さまの期待を超える価値提供を目指します。

カメラはフルサイズ拡販と会員基盤を活用した1to1マーケティングを推進するとともに、若年層の映像需要にも対応したキヤノン製品の魅力をお届けします。

プリンティングはSOHO等ビジネス用途の販路拡大に加え、多様なプリント需要を取り込みながら、新しい価値提案を強化します。

また、販売チャネル・物流網等を生かしてキヤノン製品以外の取扱商品拡大、販路開拓を進めます。

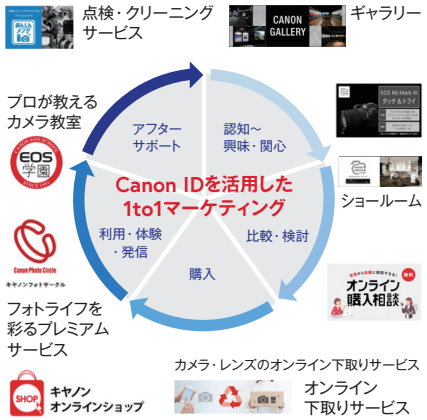
これらの取り組みを少数精鋭・高効率な事業運営のもと着実に実行し、売上高の維持と収益力向上に取り組みます。

取り組み事例

お届けするのはキヤノン製品を通した顧客体験価値

お客さまが所有している機材や、趣味としている被写体は多岐にわたります。

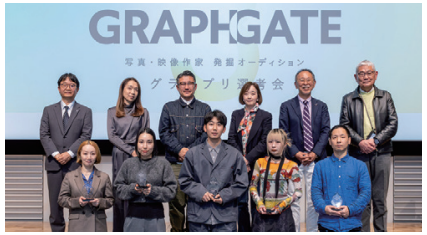
各種サービス共通の個人向けアカウント「Canon ID」を使い、お客さま一人ひとりに合わせた快適なフォトライフ支援をお届けします。認知～興味関心、商品の比較検討、購入、利用、体験・発信、アフターサポートを一連の顧客体験としてサービス提供を行うことで、キヤノンを長く愛してもらい、ご利用いただけるような取り組みを進めてまいります。



写真・映像文化発展の未来のために

「写真甲子園（全国高等学校写真選手権大会）」を1994年の第1回から特別協賛としてサポートしています。未来を担う全国の高校生たちに新しい活動の場や目標、出会い・交流の場を提供しています。また、2023年からは写真・映像作家発掘オーディション「GRAPHGATE（グラフゲート）」を開催しています。受賞者にはクリエイターの将来につながる継続的な支援・育成を行っています。本取り組みは写真・映像文化の未来を支える社会的意義を持つと同時に、将来の写真・映像文化の担い手とキヤノンとの接点を創出し、長期的な視点でカメラ事業の発展を支える基盤づくりに寄与しています。

写真甲子園の様子



第3回GRAPHGATE 表彰式

イメージング技術を生かした放送映像の取り組み

TBS系日曜劇場『ザ・ロイヤルファミリー』の制作において、CINEMA EOS SYSTEMが採用されました。

これまでの運用実績に加え、当社イメージング商品の高い表現性能をご評価いただき、本作での導入が実現しています。

映像制作を支えるイメージング技術とサポート力が、国内放送を代表するドラマ制作を現場から支援しています。

TBS系日曜劇場『ザ・ロイヤルファミリー』
画像提供　株式会社TBSアクト
株式会社TBSスパークル

キヤノン製品の垣根を越えた多彩な商品展開

日本市場で長年キヤノン製品を販売してきた実績と信頼を背景に、国内外メーカーからIT関連商品を中心に多様な商品を仕入れ、幅広いチャネルで販売しています。

ゲーミングPCや、PC周辺機器に加え、筋膜リリースガンのようなお客さまの生活を豊かにする商材も展開しています。

当社は店頭・EC・プロモーション施策を通じて、メーカー各社のブランド認知向上・価値訴求にも貢献しています。

PC・PC周辺機器から暮らしを豊かにする商材まで

フィットネス・ケアブランドuFitと
横浜キヤノンイーグルスがホストエリアパートナー契約を締結
※ uFit製品 筋膜リリースガンを持つ横浜キヤノンイーグルス荒井康植選手（左）

プロフェッショナルセグメント

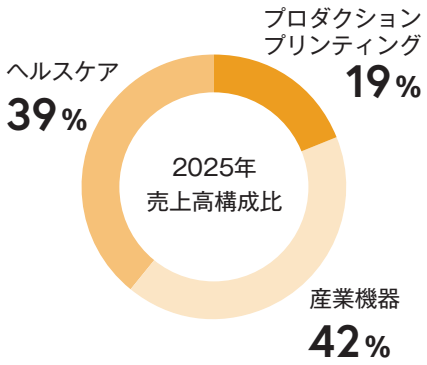
プロダクションプリンティング、産業機器、ヘルスケアといった、各専門領域のお客さまを対象とした製品やソリューションを提供しています。

業績推移

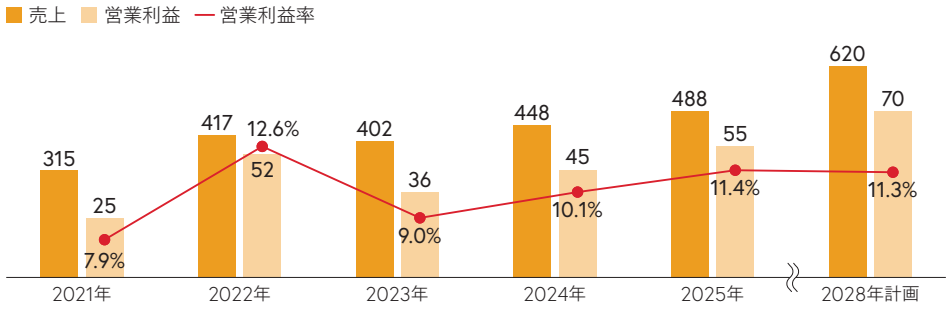
「2021-2025 長期経営構想」　業績ハイライト

- 売上高　＋55%
  営業利益　＋123%
  営業利益率　＋3.5pt
- ITソリューション（ヘルスケア）の売上構成比
  28%（2021年）→ 43%（2025年）

売上構成比



（単位：億円）



※ 事業移管等に伴う実績の組替は行っておりません。

プロダクションプリンティング

中期経営計画の初年度を仕上げ、2028年に向けて過去最高益の更新を継続。
社員一人ひとりが現場実行力を強化し、お客さまに頼られる存在になり、
お客さまと共に印刷の未来を創る

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、主に印刷業向けに、高速連帳プリンターおよび高速カット紙プリンター等を提供しております。また、流通・小売業向けに、POP制作に関連するソリューションを提供しています。

強み

- 企画から開発・営業・サービスまでの一貫した体制による、顧客課題への迅速な対応力・提案力
- 製品・ソフトウエアの安定稼働を支える高い技術力と、印刷現場に寄り添った強固なサポート体制
- 印刷前後工程を含めたワークフロー全体を刷新するソフトウエア開発力

「2026-2028 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、キヤノンプロダクションプリンティングホールディング（オランダ）およびキヤノン製の高速連帳・枚葉プリンターなど幅広いハードウエアラインアップと、「Connect Works Manager」をはじめとする印刷の前後工程を含めたソフトウエアを組み合わせたトータルソリューションを提供することで、多様化・高度化するお客さまの課題を解決します。その上で、事業構造の転換を加速し、長期経営構想および中期経営計画の達成とキヤノンMJグループの持続的な利益成長に貢献してまいります。

商業印刷向け高速枚葉インクジェット印刷機
「varioPRINT iX3200」

プロフェッショナルセグメント

産業機器

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
強靭なプラットフォーマーとして、
海外の優れた技術と国内のニーズをつなぐ

上席執行役員 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。

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

「2026-2028 中期経営計画」達成に向けて

半導体市場は、AI関連の投資が活況であるほか、今後も政府の補助金政策が続くことで、旺盛な投資が継続すると見込まれます。当部門では、半導体事業において、複数の高単価な商材を拡販することで、市況変化に強い収益基盤をつくり、さらなる収益性と安定性の実現を目指します。また、海外ビジネスパートナーと提携し、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。

プラズマアッシング装置
Mattson Technology社製「Suprema cXP」

ヘルスケア

2028年に向けて7期連続の増収増益を目指す。
現場ニーズに根ざした診療や経営支援に向けた医療DXによって、
社会課題解決と医療機関の持続的な変革に貢献する

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。

強み

- ベンダーニュートラルな商品・サービス構成で、最適な提案から開発・導入・保守までをワンストップで完遂する力
- 病院・診療所・調剤薬局・健診施設・読影事業者など幅広い顧客基盤と信頼関係
- 医療業界に精通した営業およびSE約300名体制

「2026-2028 中期経営計画」達成に向けて

少子高齢化・人口減少社会においても質の高い医療を効率的に提供するため、医療DXの社会実装を加速することが急務となっています。当社は、多様なデジタルプロダクトやグループ各社の提供サービスから最適な組み合わせを提案することで、医療施設のサービス向上や経営の高度化を実現します。また、キヤノンメディカルシステムズとの病院SI事業の統合では、シナジーを継続的に発揮することで、2028年売上210億円の達成を目指します。

医療クラウドサービス「Medical Image Place地域連携サービス」の検査画像を参照する様子