



20th
Anniversary

お客さまと共に未来を拓く
Canon IT Solutions 20th Anniversary Book

先進ICTと元気な社員で未来を拓く
“共想共創カンパニー”

STIC DREAM
[スティックバイドリーム]
Canon IT Solutions 20th Anniversary Book

編集・発行 キヤノンITソリューションズ株式会社 企画本部 〒108-0075 港区港南2-16-6 キヤノンSタワー ☎03-6701-3603
発行人 山本明雄 / 制作 日経BPコンサルティング / 印刷 株式会社フレジーズ

© 2023 Canon IT Solutions Inc.

キヤノンMJグループ加入 20周年を迎えた感謝と将来への想い 全社でめざす「共想共創カンパニー」

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

Akira Kanazawa

お客さまに鍛えていただいた20年

当社は1982年に設立された住金システム開発を源流とし、その後2003年にキヤノン販売(現・キヤノンマーケティングジャパン)のグループ傘下に加わりました。2023年はグループ加入から数えて20年になります。

グループ入りから20年を迎えるにあたり、まずはこれまでお世話になったお客さまへの感謝を申し上げます。グループ入り当初のシステム開発事業においては、大手SI事業者様との協業案件がメインであり、お客さまと直接向き合う機会はあまり多くありませんでした。それでも会社としての地力をつけることで、プライマリーベンダーとしてお客さまの課題を共に考え、ニーズを具現化するシステムインテグレーションビジネスに進むことができました。また、データセンター運用開始を機にサービスシフトも進め、開発～運用・保守まで一貫してサービスするビジネスにも力を入れ、お客さまのITをトータルでサポートするITパートナー会社に成長できたと自負しております。

数多くの商談や開発プロジェクト、サポートの現場では、時には厳しいお言葉を頂戴することもありましたが、お客さまに真摯に正面から向き合うことで多くのことを学びました。お客さまに鍛えていただいたからこそ、今日のキヤノンITソリューションズがある。それが、現在の率直な思いです。

幾多の変遷を経て迎えた第二創業期

この20年の間には、いくつかの経営統合がありました。2008年にはアルゴ21、2009年にはキヤノンネットワークコミュニケーションズ、2017年にはキヤノンソフトウェアと合併してビジネスの幅が広がりました。異なるバックグラウンドを持つ者同士が互いに刺激し合い、相乗効果を生み出したのではないかと思います。

2012年には、当社として初の自社データセンターを西東京市に開設し、サービス事業の強化に向けた取り組みが本格化します。サービス化は時代の流れとはいえ、当時としてはリスクを伴う大きな挑戦でした。データセンターにおいては、設備はもちろんのこと、その運用力がサービス品質を大きく左右します。現場の丁寧な仕事ぶりはお客さまから高い評価を受け国際的な認証を受けるなど、この事業を軌道に乗せることができました。

また幾度かの商号変更があり、2008年にキヤノンITソリューションズという社名を掲げました。この社名が定まってから10年に当たる2018年からの時期を、当社は「第二創業期」と位置

づけ、さまざまな変革に取り組みました。いくつかの事業再編があり、組織や責任体制なども大きく変わりました。当時の変革のコンセプトを一言でいえば、経営と現場がよりお客さまを意識するための仕組みづくり、そしてサービスシフトの加速です。

VISION2025——成長への変革と挑戦

こうした取り組みの延長上に、2020年にスタートした「VISION2025」があります。これは2025年のあるべき姿を示した羅針盤です。「VISION2025」が掲げるメインメッセージは「先進ICTと元気な社員で未来を拓く“共想共創カンパニー”」。お客さまと共に考え、悩みや喜びを共有しつつ、お客さまのビジネス特性や業界特性に応じて、最適なシステムやサービスを一緒に創造する。そんな姿をめざしながら、お客さまと共に私たち自身も、企業として個人として成長していきたいと考えています。

「VISION2025」を策定する過程においては、過去を振り返ると共に現在の足元を見つめ、将来を展望しました。多くの社員が参加した議論から、当社のDNAが浮かび上がりました。「お客さまに寄り添う心」「先進技術への挑戦魂」「最後までやりきる胆力」です。先輩たちから引き継いだ私たちのDNAを大切にしながら、新しい時代を切り拓いていく所存です。

これらのDNAを基に未来を切り拓くエンジンとなるのが「ビジネス共創モデル」「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」という3事業モデルです。これらの事業モデルをバランスよく成長させることで、お客さまへの提供価値をさらに高めていきたい。そのためにも、お客さまと共に考える姿勢が欠かせません。激しい環境変化を受けて、お客さまさえも未来への「解」をなかなか見つけられない状況が続いています。それぞれのお客さまを取り巻く環境変化、技術動向などを踏まえ、お客さまのゴールに共感し課題を共有する。そして新しいシステムやサービスを共に創り上げていく、そんな企業グループを今後もめざしたいと考えています。

「共想共創カンパニー」をめざすためには、お客さまのビジネスとビジネス環境への深い理解が不可欠です。これまで以上に、日々の研鑽に努める必要があるでしょうし、そうした機会を社員に提供することも欠かせません。

お客さまの変革に伴走するだけでなく、自分たちの変革に対しても前向きでありたいと考えています。常に変化するお客さまや社会の課題を捉えしなやかに変革できる企業、その変革を通じて継続的に成長できる企業。そんな企業として、次の20年、その先の未来を築いていきたいと考えています。

2023.01.10
20th
Anniversary

2023.01.10 20th Anniversary

キヤノンITソリューションズ
キヤノンマーケティングジャパングループ入り
20周年に寄せて

〔祝辞〕 Congratulatory Address



三井住友信託銀行株式会社
常務執行役員

上田 純也様
Junya Ueda

この度は、キヤノンITソリューションズ株式会社様におかれましては、キヤノンマーケティングジャパングループに参加されて20周年をお迎えとのこと、心よりお祝い申し上げます。

貴社とは30年を超えてお取引させていただいており、アプリケーション開発・保守から、システム基盤、システム運営に至る幅広い分野で、弊社ビジネスをシステム面から支えていただいております。

金融業界にとって、この20年はグローバル化、デジタル化の進展に伴い、新たな対応が繰り返し求められる時代でした。そのような中、弊社がビジネスを継続できたのは貴社の銀行業務やICTに関する深い知見に依るところが大きく、引き続き想いを共にお力添えをいただきたくお願い申し上げます。

終わりに、貴社の益々のご発展を祈念いたしまして、お祝いの言葉といたします。



サッポロホールディングス株式会社
取締役

溝上 俊男様
Toshio Mizokami

キヤノンITソリューションズ株式会社様20周年誠にめでとうございます。

常日頃お世話いただいているクライアントの一つとして、心よりお慶び申し上げます。

住友金属システム開発の約20年、キヤノンマーケティングジャパングループ参加後20年、計約40年の歴史の中で人と技術を大切にする御社のDNAが育まれ、その集大成である「VISION2025」に纏められた「先進ICTと元気な社員で未来を拓く“共想共創カンパニー”」は、人と未来を繋ぐ、力強く素晴らしい理念と存じます。

時代が進んでも、社会課題は常に存在します。

人類は英知を集めてそれを乗り越えて来ていますが、今はDXを通じ、これまで不可能だった解決策を、高度に、迅速に進められるところに来ています。そのような中、優れた人材、ICTや数理技術などの強みを活かし、共想共創による価値創造を進められ、御社が更なる発展を遂げられることを祈念し、お祝いの言葉とさせていただきます。



太陽誘電株式会社
執行役員

山崎 聡様
Satoshi Yamazaki

このたびキヤノンITソリューションズ株式会社様が、2023年1月10日にキヤノンマーケティングジャパングループに参加して20周年を迎えられましたことにつきまして、心からお祝いとお喜びを申し上げます。

貴社と弊社との関わりは、人的資本経営が求められている中で重要性を増している人材育成において、入社5～6年目の中堅社員を対象にAI研修を導入したことにあります。特定の部門からのデジタル人材やデータサイエンティストの輩出を目的とせず、全部門を対象に研修を行ったところ、専門知識がなくても使えるAIプラットフォームと、適宜講師の方のサポートがあったことで、非常にわかりやすかったという声が多く聞かれました。AIやデータ分析が汎用的なスキルとなる時代はすぐそこまで来ています。ムダ・ムラ・ムリを省き、環境負荷を低減したスマート商品を目指す弊社にとっては、御社の取り組みはまさに渡りに船といったところであり、非常に感謝しております。

終わりに、貴社の益々のご発展を祈念いたしまして、お祝いの言葉といたします。



ソブラ株式会社
代表取締役社長 兼 CEO

白川 基光様
Motomitsu Shirakawa

2023年1月、キヤノンITソリューションズ株式会社様におかれましては、キヤノンマーケティングジャパングループ入り20周年を迎えられました事、誠にめでとうございます。

正に御同慶の至りにございます。

激動の21世紀、いち早くデジタル社会の到来を予見されITソリューション・自動運転・AI・ローコード等々、あらゆる分野において飛躍的な成長を遂げられました事に敬服致しておりますと同時に、今後益々その卓越した先見性と高度な技術力によりキヤノンITソリューションズ株式会社がキヤノンマーケティングジャパングループの中核組織として未来のグローバルなデジタル社会を牽引するものと信じてやみません。

弊社もこれを機に先進技術の一層の研鑽を重ね、共にお客様のDX実現の一助とならん事を祈念申し上げます。

社長	年	経営／製品	社会／業界
 浅田 和則	1974	▶株式会社富士システム開発が設立	
	1976	▶株式会社日本リニアックが設立	
	1982	▶住金システム開発株式会社が設立 ▶株式会社富士システム開発がキャノンソフトウェア株式会社に商号変更	
	1984	▶株式会社アルゴ二十一が設立	
	1988	▶Canon Software America, Inc. が設立	
	1989	▶住金システム開発株式会社が住友金属システム開発株式会社に商号変更 ▶株式会社アルゴ二十一が日本テクノシステム株式会社を合併し、株式会社アルゴテクノス二十一に商号変更 ▶ファストネット株式会社が設立	○昭和から平成に改元 ○消費税開始(3%)
	1990	▶株式会社日本リニアックがキャノテック株式会社に商号変更	
	1997	▶住友金属工業株式会社からソフト商品開発・販売業務および社内システム開発業務を編入	
	1999	▶株式会社アルゴテクノス二十一がエス・エス・ジェイ株式会社(現商号：スーパーストリーム株式会社)の全株式を取得 ○情報漏洩ソリューション「GUARDIANWALL」を提供開始	○NTTドコモがiモードを提供開始
	2000	▶株式会社アルゴテクノス二十一が株式会社アルゴ二十一に商号変更 ▶住友金属システム開発株式会社が住友金属情報システム、住金制御エンジニアリング、住金ソフトウェアファクトリーの3社と合併し、住友金属システムソリューションズに商号変更 ▶住友金属工業株式会社からシステム研究開発部オブジェクト指向技術室を編入	○Googleが日本語での検索 サービスを開始 ○「IT革命」が新語・流行語大賞の年間大賞を受賞
	2001	▶住友金属工業株式会社からシステム研究開発部数理技術室を編入	
 浅田 和則	2003	▶株式会社アルゴ二十一が株式会社アルゴ21に商号変更 ▶住友金属システムソリューションズの親会社が住友金属工業株式会社からキャノン販売株式会社に株主変更、同社の子会社となりキャノンシステムソリューションズ株式会社に商号変更 ▶キャノンシステムソリューションズ株式会社が本社を大阪市から東京都港区に移転 ▶キャノンソフトウェア株式会社が東京証券取引所市場第二部に上場 ○国内総代理店として「ESET」を販売開始	○イラク戦争が開戦
	2004	○「mcframe」の取り扱いを開始	
	2005	▶東京都港区(三田)の新社ビルに移転 ▶キャノテック株式会社がファストネット株式会社を合併し、キャノンネットワークコミュニケーションズ株式会社に商号変更 ○物流の効率化を支援する「RouteCreator」を提供開始	○愛・地球博(2005年日本国際博覧会)が開催 ○YouTubeがサービスを開始
	2006	▶キャノンシステムソリューションズ株式会社が株式会社FMS(現商号：キャノンITSメディカル株式会社)の全株式を取得し、子会社化 ▶キャノンシステムソリューションズ株式会社がクボタソリッドテクノロジー株式会社よりCADソフトウェア販売事業を譲受	○アマゾンがAmazon Web Services (AWS)を提供開始
	2007	▶キャノンソフトウェア株式会社が媒理情報システム株式会社の株式を取得し子会社化、キャノンソフト情報システム株式会社に商号変更	
	2008	▶キャノンシステムソリューションズ株式会社と株式会社アルゴ21が合併し、キャノンITソリューションズ株式会社に商号変更 ▶エス・エス・ジェイ株式会社(現商号・スーパーストリーム株式会社)を子会社化 ▶株式会社ビックニイウス(現商号：クオリサイトテクノロジーズ株式会社)の株式を取得し、子会社化	○リーマン・ショックが発生 ○日本でiPhone発売
	2009	▶キャノンネットワークコミュニケーションズ株式会社を合併 ▶キャノンソフトウェア株式会社がキャノンソフト技研株式会社を合併 ▶医療ソリューション事業をキャノンITSメディカル株式会社に承継 ○需要予測・需要計画ソリューション「FOREMAST Ver.2.0」を提供開始 ○「ESET」が国内販売100万本を達成	○ビットコインが運用開始
 浅田 和則	2010	▶キャノンMJアイティグループホールディングス株式会社が設立され、同社の子会社となる	○小惑星探査機はやぶさが地球に帰還
	2011	▶本社を東京都品川区(天王洲アイル)に移転 ○EDI商品を「EDI-Master」ブランドとして統一 ○クラウドサービス基盤「SOLTAGE」を提供開始	○東日本大震災 ○Microsoft 365 サービス開始(開始時はOffice 365) ○IPv4 アドレスが枯渇
	2012	▶Canon Software America, Inc.の株式を取得し、子会社化 ▶Canon IT Solutions (Thailand) Co.,Ltd.を設立 ▶Canon IT Solutions (Philippines) Inc.を設立 ▶組込みソフト開発事業をキャノンソフトウェア株式会社に移管 ▶キャノンソフトウェア株式会社の設計製造システム事業およびキャノングループ向け情報システム事業をキャノンITソリューションズ株式会社に移管 ▶SuperStream事業をスーパーストリーム株式会社に承継 ▶西東京データセンターがサービスを開始 ○MRシステム「MREAL」を提供開始	○金環日食が日本列島各地で観測
	2013	▶Material Automation (Thailand) Co.,Ltd.の株式を取得し、子会社化 ▶キャノンソフトウェア株式会社がキャノンソフト情報システム株式会社を合併	
	2014	▶エーアンドエー株式会社を取得し、子会社化 ○教育支援情報プラットフォーム「in Campus」を提供開始	
	2015	○基幹トータルソリューション「AvantStage」を発表 ○パブリッククラウドサービス「SOLTAGE」を提供開始	
	2016	▶親会社のキャノンMJアイティグループホールディングス株式会社を合併 ○「C2V Connected」「FOREMAST Ver.3.0」「Web PerformerV2.0」「マルウェア解析サービス」を提供開始 ○テレワーク支援ソリューション事業に参入 ○「DEXシリーズ」を「EDI-Masterシリーズ」へ統合 ○「GUARDIANWALL」が15年連続国内シェアNo.1を獲得(株式会社富士キメラ総研「2016ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」)	○熊本地震が発生 ○グーグルのアルファ碁がプロ棋士に初勝利
	2017	▶キャノンソフトウェア株式会社を合併 ▶西東京データセンターでM&O認証を取得 ○「GUARDIAN WALL」を総合情報漏えい対策ソリューションの統一ブランドとして一新 ○SOLIDWORKS向け設計業務支援ツール「SOLiShie(ソリシエ)」を提供開始	
	2018	▶ESET社とイーセットジャパン株式会社を設立 ○「C2V Connected」が「JISA Awards 2018」のWinnerを受賞	
	2019	▶本社を東京都港区(キャノンSタワー)に移転 ○クラウド型AI OCRソリューション「CaptureBrain」を提供開始	○平成から令和に改元
 浅田 和則	2020	▶長期ビジョン「VISION2025」を発表 ▶西東京データセンター2号棟が竣工 ▶「プラチナくるみん」に認定 ○「DiscoveryBrain」「データマネジメントサービス」を提供開始	○COVID-19の世界的大流行が発生 ○第5世代移動通信システム(5G)がサービス提供開始
	2021	▶西東京データセンター1号棟が優良特定地球温暖化対策事業所に認定 ▶西東京データセンターがPCI DSSに準拠 ▶「えるばし認定(2つ星)」を取得 ○EDIトータルソリューション「EDI-Masterシリーズ」ラインアップを刷新	○東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会が開催
	2022	▶5年連続で健康経営優良法人2022大規模法人部門(ホワイト500)に認定 ○AI商品認識プラットフォーム「StoreMotion」を提供開始 ○AI検査プラットフォーム「Visual Insight Station」を提供開始 ○クラウドネイティブな次世代EDIサービス「EDI-Master Cloud」を提供開始	○ロシアによるウクライナ侵攻が発生
	2023	▶2023-2025年中期経営計画スタート ○クラウド型ローコード開発プラットフォーム「WebPerformer-NX」を提供開始	

キャノン販売(現・キャノンマーケティングジャパン)グループ入りから20年。キャノンITソリューションズは、いくつかの合併と経営統合を行いながら、グループで掲げる「共生」の理念に基づき、先進のICTを通じてお客さまの価値創造と社会の発展に貢献すべく歩んできました。

社長	年	経営／製品	社会／業界
 浅田 和則	2010	▶キャノンMJアイティグループホールディングス株式会社が設立され、同社の子会社となる	○小惑星探査機はやぶさが地球に帰還
	2011	▶本社を東京都品川区(天王洲アイル)に移転 ○EDI商品を「EDI-Master」ブランドとして統一 ○クラウドサービス基盤「SOLTAGE」を提供開始	○東日本大震災 ○Microsoft 365 サービス開始(開始時はOffice 365) ○IPv4 アドレスが枯渇
	2012	▶Canon Software America, Inc.の株式を取得し、子会社化 ▶Canon IT Solutions (Thailand) Co.,Ltd.を設立 ▶Canon IT Solutions (Philippines) Inc.を設立 ▶組込みソフト開発事業をキャノンソフトウェア株式会社に移管 ▶キャノンソフトウェア株式会社の設計製造システム事業およびキャノングループ向け情報システム事業をキャノンITソリューションズ株式会社に移管 ▶SuperStream事業をスーパーストリーム株式会社に承継 ▶西東京データセンターがサービスを開始 ○MRシステム「MREAL」を提供開始	○金環日食が日本列島各地で観測
	2013	▶Material Automation (Thailand) Co.,Ltd.の株式を取得し、子会社化 ▶キャノンソフトウェア株式会社がキャノンソフト情報システム株式会社を合併	
	2014	▶エーアンドエー株式会社を取得し、子会社化 ○教育支援情報プラットフォーム「in Campus」を提供開始	
	2015	○基幹トータルソリューション「AvantStage」を発表 ○パブリッククラウドサービス「SOLTAGE」を提供開始	
	2016	▶親会社のキャノンMJアイティグループホールディングス株式会社を合併 ○「C2V Connected」「FOREMAST Ver.3.0」「Web PerformerV2.0」「マルウェア解析サービス」を提供開始 ○テレワーク支援ソリューション事業に参入 ○「DEXシリーズ」を「EDI-Masterシリーズ」へ統合 ○「GUARDIANWALL」が15年連続国内シェアNo.1を獲得(株式会社富士キメラ総研「2016ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」)	○熊本地震が発生 ○グーグルのアルファ碁がプロ棋士に初勝利
	2017	▶キャノンソフトウェア株式会社を合併 ▶西東京データセンターでM&O認証を取得 ○「GUARDIAN WALL」を総合情報漏えい対策ソリューションの統一ブランドとして一新 ○SOLIDWORKS向け設計業務支援ツール「SOLiShie(ソリシエ)」を提供開始	
	2018	▶ESET社とイーセットジャパン株式会社を設立 ○「C2V Connected」が「JISA Awards 2018」のWinnerを受賞	
	2019	▶本社を東京都港区(キャノンSタワー)に移転 ○クラウド型AI OCRソリューション「CaptureBrain」を提供開始	○平成から令和に改元
 浅田 和則	2020	▶長期ビジョン「VISION2025」を発表 ▶西東京データセンター2号棟が竣工 ▶「プラチナくるみん」に認定 ○「DiscoveryBrain」「データマネジメントサービス」を提供開始	○COVID-19の世界的大流行が発生 ○第5世代移動通信システム(5G)がサービス提供開始
	2021	▶西東京データセンター1号棟が優良特定地球温暖化対策事業所に認定 ▶西東京データセンターがPCI DSSに準拠 ▶「えるばし認定(2つ星)」を取得 ○EDIトータルソリューション「EDI-Masterシリーズ」ラインアップを刷新	○東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会が開催
	2022	▶5年連続で健康経営優良法人2022大規模法人部門(ホワイト500)に認定 ○AI商品認識プラットフォーム「StoreMotion」を提供開始 ○AI検査プラットフォーム「Visual Insight Station」を提供開始 ○クラウドネイティブな次世代EDIサービス「EDI-Master Cloud」を提供開始	○ロシアによるウクライナ侵攻が発生
	2023	▶2023-2025年中期経営計画スタート ○クラウド型ローコード開発プラットフォーム「WebPerformer-NX」を提供開始	

人材・技術への投資を強化し お客さまのDXの成功に伴走する

「VISION2025」で掲げた3事業モデルの確立・強化をめざして

「3つのDNA」をベースに「未来」をめざす

キヤノンITソリューションズは今、2025年を見据えて策定された「VISION2025」を推進しています。このビジョンでは「先進ICTと元気な社員で未来を拓く“共想共創カンパニー”」を掲げ、新しいICT企業へのステージアップをめざしています。2025年、私たちのお客さまのビジネスは大きく変貌していることでしょう。企業を取り巻く環境変化は激しさを増しており、市場における競争は熾烈化しています。企業にとって新たな価値づくりは切実な課題。そのための有力な手段がデジタルです。産業分野を問わず、多くの企業がDXへの取り組みを本格化させています。

こうした中で、デジタルの価値を提供するICT企業への期待は一層高まっています。私たちはその期待に応え、お客さまの生産性向上や新サービス創造、そしてDXの実現をサポートしたいと考えています。

お客さまに一層の価値を提供するためには、私たち自身の能力強化はもちろん、確かなビジョンと戦略が欠かせません。VISION2025で「未来」の姿を示すにあたって、私たちはまず、自分たちの「過去」と「現在」を見つめ直しました。その上で、あらためて定義したのが「3つのDNA」「大切にしている7つのこと」です。

「お客さまに寄り添う心」「先進技術への挑戦魂」「最後までや

り抜く胆力」という3つのDNAは、当社の長い歴史の中で培われてきた中核的な価値です。

「大切にしている7つのこと」と3つの事業モデル

私たちの事業にはいくつもの源流があり、それらが合流して今日のキヤノンITソリューションズが形づくられています。製造業のシステムユーザーとしての役割、精密機器メーカーと共に製品開発を進めた経験、独立系システムインテグレーターとして培われた気風。バックグラウンドの異なる者が集まり、多様性を受け入れ、それを強みにすることで当社は成長してきました。

こうした歴史や文化の中で、私たちの価値観や信条が育まれました。それが、大切にしている7つのことです。

私たちは3つのDNA、大切にしている7つのことを念頭に置きながら、共想共創カンパニーへの道を歩んでいきたいと考えています。お客さまの課題や社会の困りごとに「想い」を寄せ、お客さまやパートナーと共に未来を描く。そして、お客さまのビジョンの実現、社会課題解決に向けて「共創」する。その途上に待ち受けるであろう困難を1つ1つ乗り越えながら、2025年に設定したゴールをめざします。

「お客さまの想い」への共感を起点とする共想共創カンパニーは、3つの事業モデルにより構成されます。「システムインテグレーションモデル」と「サービス提供モデル」、新たに取り組み始め



ちの強みである“現場感”を生かした提案ができるかどうか、このモデルを成功させるためのカギです。

お客さまの価値創出に伴走する

3つの事業モデルを相互に連携させながら、それぞれの価値最大化をめざすためには、私たち自身を変革する必要があります。その柱となる方向性は「戦略志向で事業モデルの転換に挑戦する」「お客さまとの信頼関係を深める」「社員と会社の絆を強める」の3つです。そこで、新しいモデルへのリソースシフトなど具体的な施策に取り組んでいます。

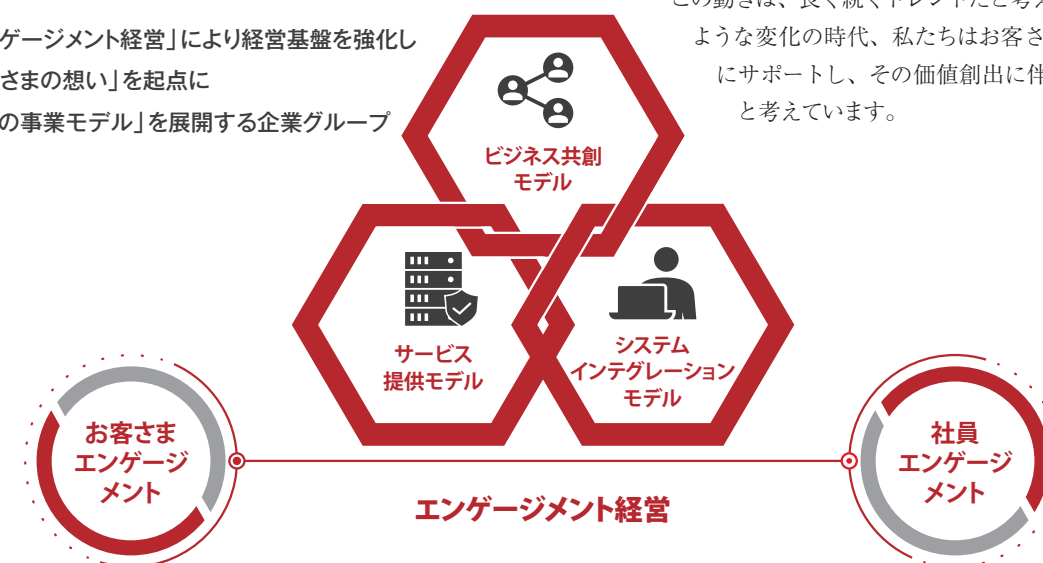
以前から、私たちは業種別やクロスインダストリーのソリューション、ITプラットフォームサービス、それらを支える要素技術の強みを磨いてきました。今後はこれまで培った強みを生かしながら企業のデジタルライゼーション、デジタルデータ利活用、UI/UX強化や開発効率向上などの開発革新にも注力して事業モデルの転換を推進します。

そのために、「先進ICT技術」「革新的なサービスや商品の開発」「社員やパートナー」への投資を強化しています。とりわけ重要なのが人材の獲得・育成に向けた投資です。ビジネス共創モデルの分野では、2025年に2021年比5倍の人材育成を目標とし、具体的なトレーニングプログラムを整備。サービス提供モデルでも人材の育成プログラムをスタートさせました。

同時に、研究開発にも注力しています。最近では、AIを搭載した新サービスなども提供しており、お客さまから高い評価を得ています。こうした動きをさらに加速させ、新たな価値を創造しお客さまや社会の課題解決につなげる。そのための要素技術開発にも、積極的に取り組んでいます。

今、多くの企業はDXを積極的に推進しようとしています。この動きは、長く続くトレンドだと考えられます。このような変化の時代、私たちはお客さまの変革を強力にサポートし、その価値創出に伴走していきたいと考えています。

- ▶「エンゲージメント経営」により経営基盤を強化し
- ▶「お客さまの想い」を起点に
- ▶「3つの事業モデル」を展開する企業グループ



私たちの提供価値を通じてお客さまのビジネスへ貢献し、お客さまと私たちの信頼関係を深める。

社員が活き活きと輝く、魅力ある企業グループとなるため、社員と会社の絆を深める。

2025年のありたい姿 共想共創カンパニーとは

私たちのDNA

- ◆ お客さまに寄り添う心
- ◆ 先進技術への挑戦魂
- ◆ 最後までやりきる胆力

大切にしている7つのこと

- 1 「企業課題」と「社会の困りごと」を、私たちのお客さまと、考えます
- 2 お客さまを深く理解し、お客さまも気づいていない課題に、着目します
- 3 お客さまの「こんなこと、できたらいいのに」を、共に考え、カタチにします
- 4 さまざまなパートナーと共に、グローバルに通用する知見と技術を、磨きます
- 5 最適なICTソリューションで、お客さまの期待を、超えます
- 6 お客さまの発展のために、共に歩みます
- 7 社員の挑戦と成長、そして幸せを、大切にします

「VISION2025」の根幹となるもの

VISION2025に向けた人材育成戦略と認定制度の展開

キャノンITソリューションズが長期ビジョン「VISION2025」をスタートしたのは、2020年です。人材育成の取り組みが強化されたのは、それ以前の2010年代半ばから。以後、人材育成活動は着実に拡充されてきました。

「私たち総務人事本部にとって、人材の獲得と育成は最大のテーマです。その重要性は近年さらに高まっています。人事における育成の取り組みが本格化する中で、人材育成を極めて重視するVISION2025が示されました。経営と人事のベクトルが収斂し、その整合性がより明確に示されたと感じています」と語るのは、キャノンITソリューションズ 上席執行役員 総務人事部長の家村元博です。

具体的な施策として、まず認定プロジェクトマネージャ、認定スペシャリストという2つの制度を導入しました。

認定プロジェクトマネージャ制度は2014年にスタートし、22年までに26人が認定されました。また、高度IT人材やハイエンドプレーヤーを対象とする認定スペシャリスト制度は2020年に始まり、今までに11人が認定を受けています。いずれも、優れた知見とスキルを持つプロフェッショナルが、社内プロセスを経て審査、認定されます。

「この制度は、若手・中堅の目標となるプロジェクトマネージャ/スペシャリスト像を明示することが大きな狙いです。認定者には社内外での情報発信、教育・採用活動への協力なども期待されています。こうした活動を通じて、業界におけるプレゼンス向上に貢献してもらいたいと考えています」とキャノンITソリューションズ 総務人事本部 人材開発部長 常田博之は話します。

競争力を左右する優秀人材の成長を支援

VISION2025で示された3つの事業モデルをそれぞれ支える人材の育成も大きなテーマです。「システムインテグレーションモデル」では以前から取り組んでいる施策がありますが、さらに拡充する方向で準備が進められています。ここでは、「ビジネス共創モデル」と「サービス提供モデル」の成長をドライブする人材の育成について説明しましょう。

ビジネス共創人材にフォーカスした育成カリキュラムは2021年に始まりました。「お客さまとの信頼関係をベースに、そのビジネス環境を理解した上で真の課題を探り、その課題の解決策を提示する。さらに、その解決策にシステム開発が含まれる

のであればその実行までサポートするのが、ビジネス共創モデルがめざす姿です。こうしたプロセスに伴走するビジネス共創人材には、ビジネススキルと技術的な知見の両面が高い水準が必要となります。また、お客さまの経営層と対等に話することができる知識やコミュニケーション能力も求められます」(常田) 半年間の学習フェーズでさまざまな知識を習得し、その後、ビジネスイノベーション推進センターでの半年間の実践フェーズで実案件に参画して経験を積む。こうして1年をかけてビジネス共創人材が育成されます。現時点で8人がこのカリキュラムを終え、6人が実施中です。

次に、サービス提供モデルを担うのがサービス創造人材です。育成対象メンバーは事業構想大学院大学のカリキュラムに参画して、テーマの選定やサービスの立ち上げ方、計画書づくりなどのノウハウを習得し、最終段階で社内でのサービスビジネス構想計画発表会に臨みます。すでに16人がこのプロセスを終えて、各事業部門で活躍しています。現在、次期メンバーの16人がカリキュラムに取り組んでいます。

サービス提供モデルを拡充し、お客さまの課題解決につながるサービス事業を増やしていくため、当社としてはサービス創造人材の育成をさらに加速する考えです。

「人材育成はお客さまとのエンゲージメント強化、社員とのエンゲージメント強化という経営の方針とも密接に関係しています。お客さまとの関係構築には、現場でそれを担う優秀な人材が欠かせません。また、さまざまな育成活動は社員のキャリア構築を支える取り組みでもあります」と家村は語ります。

当社の競争力を左右する重要な要素が人材です。キャノンITソリューションズは人材育成を通じて、お客さまと社会に提供する価値の最大化をめざしています。

研究の蓄積、現場感覚を持つ研究者に強み

一方、技術面でVISION2025実現を支えるキャノンITソリューションズのR&D本部は、主として4つの技術領域で活動を続けてきました。ソフトウェア技術、数理技術、映像解析技術、言語処理技術です。

「源流は某大手鉄鋼メーカーのシステム研究開発部隊で、数理技術に関しては60年強の歴史を誇ります。その後、ソフトウェア技術、言語処理技術とレパートリーを拡げ、キャノンMJグループ入りしてからは、市場から「キャノンらしさ」が求められるであろうとのことで映像解析技術にも間口を広げました。近年め



ざましい進展を見せているAI技術についても、早い段階からさまざまな分野への積極的な応用を推進しています」とキャノンITソリューションズ テクニカルフェロー 竹中一起は語ります。

これらの技術はさまざまなサービスやソリューションに組み込まれ、多くのお客さまに活用されています。例えば、需要予測・需給計画ソリューション「FOREMAST」は、食品ロス削減などに取り組む多くのお客さまから高い評価を得ています。最近では、AI商品認識プラットフォーム「StoreMotion」、AI外観検査プラットフォーム「Visual Insight Station」などが注目されています。

「私たちの強みは2つあると思います。1つ目は、長年の有形無形の蓄積をベースに、日々の研究活動で成果を積み増していることです。2つ目は研究者のマインドです。現場なしでの技術研鑽はあり得ないとの立場から、研究者にも、工数の一部で事業部案件を担当させています。この経験が、顧客視点に立った研究開発に一役買っていると確信しています」(竹中)

R&D本部にとって事業部門との連携は極めて重要です。事業部門の技術戦略を実現するための研究開発(ニーズ型)が研究活動の7割を占め、残りの3割が将来のネタを見いだす研究開発(シーズ型)。シーズ型の研究成果が積み上がって、新規ソリューションが生み出された例は少なくありません。

3つの事業モデルを技術力で支える

R&D本部は、VISION2025において大きな役割を担っています。

「VISION2025で定義された3つの事業モデルにR&D部門が持つ技術を提供することで、それぞれの事業の競争力を強化し、ビジネスの拡大とブランド力の向上に貢献できると確信しています」と竹中は語ります。

ビジネス共創モデルの強化に向けては、数理コンサルティング力やデータ分析力などの知見が提供されます。サービス提供モデルでは、映像解析技術や自然言語処理技術、AI技術などが差別化要素になるでしょう。システムインテグレーションモデルでは、トレンドの開発技術や基盤技術への戦略的な取り組みの支援などが拡充される方向です。

「ただ、R&D本部はあくまで黒子役。ビジネスに直接貢献するのは、事業部門の技術力です」と竹中は語ります。「そこでそれぞれの事業部門の2025年のありたい姿を定義してもらい、それをバックキャストする形で年ごとの技術テーマ推進計画を策定してもらっています。とは言え、事業部門は目の前の案件を優先しがちで、技術テーマの推進は後回しにされがちです。そこで社長直轄の委員会にて、定期的に技術推進テーマの進捗状況をヒアリングし、適宜助言するという活動を継続しています。この伴走活動を通じて、VISION2025の実現を確かなものにしていきたいと考えています」(竹中)

VISION2025がめざす共創共創カンパニーを構成する3つの事業モデルの構築・発展に向けて、研究開発活動はその一翼を担っています。キャノンITソリューションズは先進テクノロジーへの投資を拡充し、3つの事業モデルの高度化を図りつつ、お客さまへの提供価値の拡大をめざしたいと考えています。



キャノンITソリューションズ株式会社
上席執行役員
総務人事部長
家村 元博
Motohiro Iemura



キャノンITソリューションズ株式会社
総務人事本部
人材開発部長
常田 博之
Hiroyuki Tsuneda



キャノンITソリューションズ株式会社
テクニカルフェロー
竹中 一起
Kazuki Takenaka

挑戦が未来を紡ぐ 私たちが描くMY VISION

変化を恐れず、仲間と共に成長し続ける



「先進ICTと元気な社員で未来を拓く“共想共創カンパニー”」をビジョンに掲げ、お客さまや社会の課題に向き合うキャノンITソリューションズ。技術の進歩が目覚ましいIT業界において、どのような企業像をめざすべきか、そして自分たちはどうあるべきか——。次世代リーダーとして期待が寄せられる中堅社員5人に、これまでの経験を振り返りながら自由闊達に語り合ってもらいました。

実直な社風が生み出す チームワークと確かな技術

——キャノンITSの強みや魅力を教えてください。

室谷 何と言っても人ですね。学生時代に就職活動をする中で「キャノンITソリューションズはいい人が多いな」と感じたのですが、10年たった今でもそれは変わりません。

安見 よく分かります。「こんなことがしたい」と声を上げれば耳を傾ける人がいて、能力に応じてチャレンジさせてもらえますし、悩みを抱えたときには親身に話を聞いてくれる上司や同僚がいます。自分の経験を振り返っても、人に支えられていたと思います。

阿部 身近な上司はもちろんですが、経営層も現場に目を向けてくれていますよね。長期ビジョン「VISION2025」では、経営層からの「社員に対する思い」が強く感じられ、現場の方向性が定まりやすくなりました。評価においても、結果だけではなく

KPIやプロセスも含めて見てもらえる点が、キャノンITソリューションズの“らしさ”だと感じています。

野村 社員一人ひとりの技術力の高さも強みではないでしょうか。現場の経験を積んだ上でキャリアアップしていく環境にあるので、後輩が何に困っているのかを分かってくれる先輩や上司も多いです。

永井 技術力があるからこそ、「個」のパワーに勢いがありますよね。加えて、協調性も備わっている人が多いので、他社と比べてもチームワークが強い。逆に言えば、絶対的なリーダーを担う人が少ないのですが、技術力のある個々が一丸となれるのは何にも代えがたい強みです。

失敗は成長の過程 若手こそチャレンジを

——ご自身の成長につながったと感じる、業務のエピソードをお聞かせください。

室谷 私は新卒でSEとして入社したのですが、文系出身ということもあり、最初はプログラム1つでできませんでした。1年間の研修を経て現場に出向くわけですが、当時は「取りあえず一人でやってみる」が当たり前。4年目ぐらいまでは失敗ばかりで痛い思いもしましたが、若手と言われるうちにそういった経験がたくさんできてよかったです。得るものも大きかったですし、新人をサポートする立場となった今、過去の経験が生かされています。

安見 最初から「できないから無理」と諦めるのではなく、システムを使う人にとってどうしたら喜んでいただけるかを考え抜き、自分が今できる最大限の対応をスピード感をもって対応する。これを繰り返すことが本当に大事ですよね。お客さまの会社に常駐という形で業務支援をしていると、時間に追われながらのトラブル対応も発生します。「〇時までにシステムが回復しないと困る!」とお客さまに言われ、切羽詰まった状態で対応するのは本当にヒリヒリするものです。そういった局面を何度も乗り越えていくうちに、自然と経験値が上がっていくと感じます。

永井 現場に出たら、できないなりにやっていくしかないです



からね。私が駆け出しの頃は昭和の名残もあって、経験が少なくうちから一人で常駐先に放り込まれました(笑)。失敗してお客さまからお叱りを受けることもありましたが、続けていくうちに、技術面でも、お客さまやパートナー企業との折衝という面でも、年々自分ができることが増えていきました。

安見 失敗を恐れず、若手には実際にシステムを利用する方がいる現場にどんどん出て行ってほしいですね。もし失敗をしたとしても、周りの先輩がフォローし、小さな失敗で済むようにコントロールすればよいだけの話です。

野村 私は割と最近の話になりますが、今年発表した中期経営計画の策定を担当しました。もともとSE出身なので、経営側の目線に立つ業務は初めてのことばかり。他社の事例を調べ、財務や管理会計の考え方を勉強して、内外で議論を重ねて経営層に提案するというフローを繰り返していました。中堅と呼ばれる今でも、未経験の領域にチャレンジすることは相当なパワーがいりますが、新しい知見が身につく感覚がありますね。そして自分が関わった中期経営計画が形になったときは、大きな達成感がありました。

阿部 自分の経験を振り返ると、「仕事を任される責任感」も成長において欠かせなかった要素です。私は製薬業界のお客さまを15年ほど担当していましたが、上司は「好きなようにやりなさい」とおっしゃってくださり、当時はまだ若手でしたが、業界に向けたアプリやソリューションの企画・展開をメインで行いました。私の企画のための社内のサポート体制や、お客さまの期待を考えると、責任が本当に重かったです。その分、サービスをリリースして、お客さまや業界の課題が解決する様子を目にする喜びはひとしお。成長する環境を与えてもらったことに、感謝しています。

パートナー企業との連携で ITの進化に対応する

——IT業界において、どんな挑戦をしていきたいですか。

永井 さまざまな現場を経験してきましたが、IT業界における技術の進歩は恐ろしいほど速い。例えば、今クラウドは当たり

前に使うものですが、誕生したばかりの頃を思い返すと、右も左も分からない状態で業務にあたらざるを得ませんでした。新たに登場した技術に即応するため、自社のスキルを上げつつ、パートナー企業との連携を図ることが必要になってくると思います。

阿部 変化の速いこの業界で、自社のソリューションだけに課題解決の手段を求めているは、必ずどこかで限界に達します。パートナー企業と連携して、国内外を問わず、新しい技術をうまくキャッチアップする体制を整える必要がありますね。現状は組織内での最適化が求められていますが、今後は他社との連携指標も必要ではないでしょうか。

野村 同感です。技術面でも、今より高度な案件にチャレンジしていく上でも、パートナー企業との深いつながりは必至です。パートナー企業とWin-Winの関係を築くにあたって、「パートナー企業も含めて運命共同体です」と言い表せる形での経営指標をつくり、評価をしていくことも提案していきたいです。

阿部 それはすごく良いですね。VISION2025の次の計画に入れてほしいです。

安見 まさに今、パートナー企業の方を含めたワーキンググループを立ち上げて勉強会開催やチーム課題の改善活動をしているところですよ。業務知識や技術スキルを最初から持っている人はいませんから、自社・他社問わず一緒に勉強したり、より良くしようと活動したり、みんなで成長していけるといいですね。

室谷 新しい技術や知識を習得するためには、心持ちも大事ではないでしょうか。インフラ、セキュリティでは特に変化が激しいため、「何でもやってみよう」とITの進化を楽しみながら前向きに受け止める雰囲気もつくっていききたいです。

制度や勤務体制の見直しで 多様な視点を持つ人材を育成

—— キヤノンITソリューションズをどのような会社にしていきたいですか。

永井 世間一般には「キヤノンといえばカメラ」というイメージが強いと思いますが、「キヤノンといえばIT」と思われる会社にしていききたいですね。



キヤノンITソリューションズ株式会社
西日本ソリューション事業部
西日本ソリューション開発本部
第一開発部
アプリケーションスペシャリスト
永井 基之
Motoyuki Nagai



キヤノンITソリューションズ株式会社
ITプラットフォーム営業統括本部
ITインフラ営業本部
第二営業部 営業第一課
室谷 吉昭
Yoshiaki Muroya

室谷 私も営業に行った先で、「実はキヤノンはこういうこともやっています」という説明から入ることが多いです。お客さまにICTソリューションのイメージを持たれるようにしていきたいです。

阿部 そのためには、まず会社全体の機動力を上げていきたいですね。市場の流動性やITの進化が著しい中で、フレキシブルに世の中の需要に応じていけるかどうか、将来性を問われる部分だと思っています。同時に、技術やサービスを創出するのは人ですから、われわれ社員も成長しなければなりません。技術や業界知識の習得は当たり前として、「会社員」以外の軸を持つことも必要ではないでしょうか。例えば、パラレルワークやパラレルキャリア。本業以外の経験で培った素養をお客さまの提案に生かすことができれば、新たな価値提供につながるはずですよ。

安見 私もそう思います。部署間のローテーションやイノベーションを創出するための「共想共創塾」といった制度もありますが、今はまだ副業までは認められていないですね。

阿部 会社としてどこまで許容できるかという問題はあると思います。ですが、仕事でなくても、私であれば「子供の父親」という軸があることで、社会に潜在する新たな需要に気付ける可能性もあります。多様な視点を社内に取り入れられるといいですね。

野村 キヤノンITソリューションズはアイデアを形にする力は十分にありますから、いかに視野を広く持って課題を見つけられるか、という点は大事ですよ。お客さまの課題はもちろんのこと、社会が抱える課題に対しても、サービスを先回りして準備するぐらいのスピード感があってもよいと思います。お客さまからご相談を受けたら、アカウントの発行時間さえもらえればすぐに使える。そんなサービスを増やしていけたら、競争優位性も高まります。

室谷 面白そうですね。「課題解決のために動く」というスタンスから、一歩先に行く便利な商品やサービスを提案することで「自分たちがニーズをつくる」という意識に変わるべきかもしれない。現状維持で満足しては、いずれお客さまに選ばれなく

なってしまいますから。

安見 私は産休・育休を経て今プロジェクトマネージャを務めています、男女関係なく誰もが長く働き続けられる会社になりたいです。特に女性は結婚・出産といったタイミングで退職される方が多いですね。私自身がロールモデルとなることで、女性が産休・育休を経ても働き続けられる、かつキャリアアップも目指していける風土を醸成していきたいです。そのためには、会社の仕組みづくりも欠かせません。勤務形態で言えば、今の1日の就業時間は7.5時間ですが、連続で働かなくても1日の働いた時間の合計が7.5時間になればOKという働き方はどうでしょうか。家は朝と夕方時間帯がバタバタしてしまうので、今以上にフレキシブルに働けるととても助かります。

阿部 私も娘が3歳なので、保育園の送り迎えをするときに全く同じことを思っていました。育児を担う男性も増えていますし、家族の介護をされている方もいます。自分の裁量で勤務時間をコントロールできれば、女性だけでなく、男性にとっても働きやすくなりそうです。

永井 テレワークや時差勤務はすでに認められていますし、本来時間のコントロールはしやすい業界なので、実現の見込みはありそうですね。

安見 男性の方に賛同してもらえるとうれしいです。こういった案を試験的にでも導入してもらいたいですね。

共に価値を生み出しながら 「私たちのDNA」を伝えたい

—— 後輩社員に引き継いでいきたいことを教えてください。

野村 キヤノンITソリューションズは「私たちのDNA」として、「お客さまに寄り添う心」「先進技術への挑戦魂」「最後までやりきる胆力」の3つを挙げています。昭和っぽいかもしれませんが、これらは原点として絶対に失ってはいけないものだと感じています。言葉で伝えるというよりも、業務を通して後輩に自然と引き継がれていくものであってほしいです。

永井 私は客先常駐の経験が長かったこともあり、お客さまの立場で共に価値を生み出すことが何より大切だと感じています。



キヤノンITソリューションズ株式会社
デジタルビジネス統括本部
デジタルビジネス営業本部
デジタルビジネス営業部
パートナーアライアンス課 課長
阿部 賢司
Kenji Abe

まさにDNAの「お客さまに寄り添う心」。お客さまとのコミュニケーションは、仕事の価値に直結します。お客さまの狙いや立場を日頃から理解することで、常にご要望の一段階上のサービス提供をめざすことができます。お客さまからいただく感謝の言葉は、私自身の仕事のやりがいそのものですが、その喜びを分かち合える後輩が一人でも増えてくれたらいいですね。

室谷 DNAの「最後までやりきる胆力」にもつながりますが、日々の案件対応の中で、キヤノンITソリューションズは責任感を持って「最後までやり抜く」という点をお客さまから評価いただいていると感じています。提案活動やシステム導入においては、さまざまなトラブルや困難に直面することがありますが、営業と技術者がチームとして支え合いながら、一丸となって最後までやり抜く姿勢を引き継いでいきたいです。



阿部 私は、キヤノングループの「自発・自治・自覚」という「三自の精神」ですね。自分で自発的に動きましょ、自分のことをきちんと管理しましょ、自分で責任を持ってやりましょ。これは社会人としても、キヤノンMJグループの一員としてもベースとなるものです。三自の精神を意識した行動をすれば、「最後までやり遂げられている」結果に自然と結びつくのではないのでしょうか。

安見 後輩の皆さんには、「まずはやってみる」を意識してほしいですね。自分のやりたい仕事をアピールしつつ荷が重い仕事や、やりたくない仕事を振られたとして、そこで断ってしまうのはもったいない。今は「やりたくない」と感じて、いざやってみると自分の新たな面を発見できるかもしれません。実際、私は今のプロジェクトに希望して参加したわけではなく、「取りあえずやってみて、合わなかったら辞めよう」と考えていました。結果は自分の思う以上の成果を出すことができ、昨年は社長賞を受賞できました。リアルタイムで成果が得られなかったとしても、自分が持ち合わせていなかった新たな視点が身につく、キャリアアップの過程で役に立つときが来るはずですよ。

阿部 若さがあるときこそ、何事も勇気を持って飛び込んでほしいですね。私が新しいことに挑戦するときは先輩方がバックアップしてくださったので、今度は自分が後輩をバックアップする番だと考えています。臆することなく、安心してチャレンジできる環境を提供していきたいです。