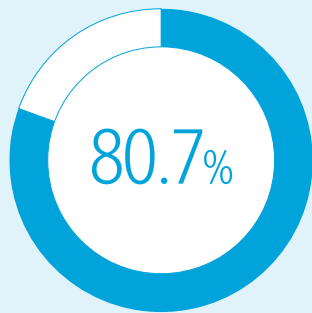


事業概況

対ユーロの円高の影響もあり、厳しい業績となりましたが、持続的成長に向けた業容転換も順調に進みました。

ジャンルトップ戦略

情報機器事業



オフィスサービス分野

カラーMFPの国別シェア、42カ国で1位もしくは2位

CY2015の外部データをもとに当社推定、台数ベース

P.39



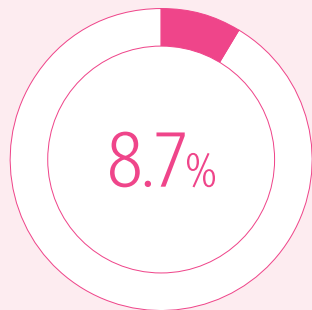
商業・産業印刷分野

カラーデジタル印刷機の国別シェア、52カ国で1位もしくは2位

CY2015の外部データをもとに当社推定、台数ベース

P.41

ヘルスケア事業



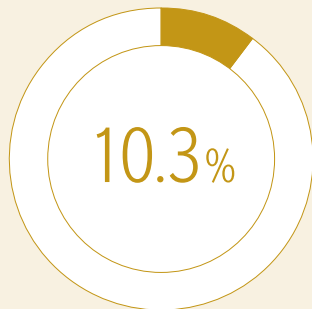
ヘルスケア分野

カセット型DR
国内市場
トップクラスのシェア

CY2015の外部データをもとに当社推定

P.43

産業用材料・ 機器事業

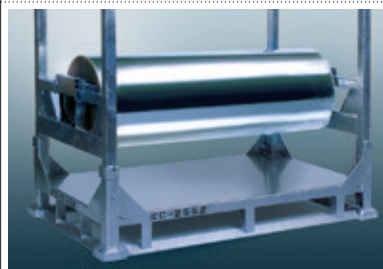


産業用光学システム分野

ディスプレイ
アナライザーで
トップクラスのシェア

CY2015 当社推定

P.45



機能材料分野

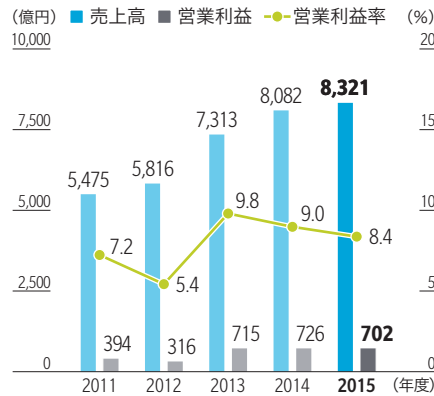
薄膜TAC製品
世界トップクラスのシェア

CY2015 当社推定

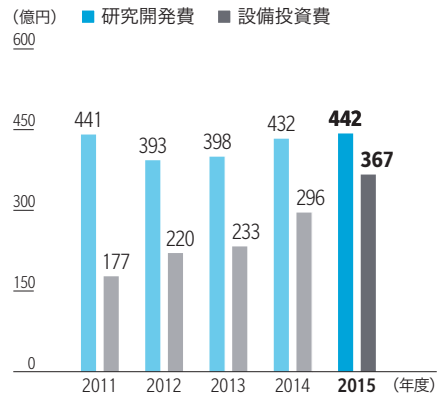
事業概要

当事業の外部顧客に対する売上高は8,321億円(前期比3.0%増)、営業利益は702億円(前期比3.4%減)となりました。競争環境が厳しいなかで進める業容転換の費用増とともに、当期後半には損益影響が大きい対ユーロでの円高が進行、加えて次年度に向けての事業構造改善費用の引当も行ったことから、小幅ながら減益となりました。

売上高／営業利益

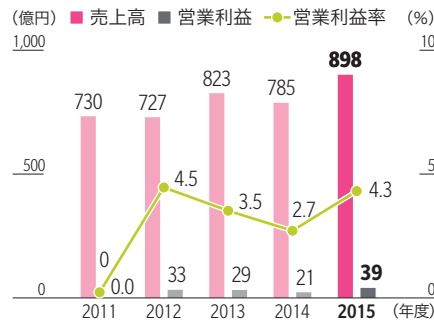


研究開発費／設備投資費

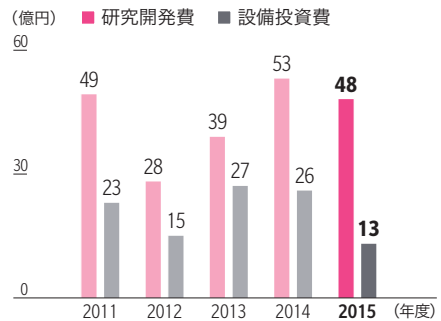


当事業の外部顧客に対する売上高は898億円(前期比14.4%増)、営業利益は、39億円(前期比85.0%増)となりました。米国での企業買収に加え、国内外でのデジタル製品の販売増により増収増益となりました。

売上高／営業利益

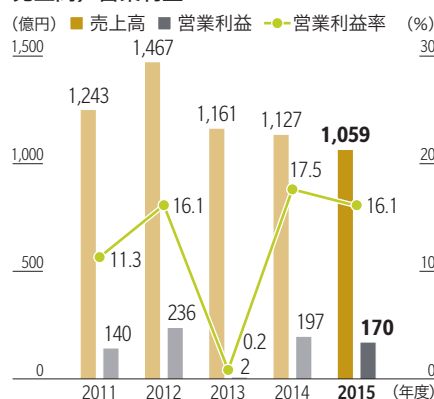


研究開発費／設備投資費

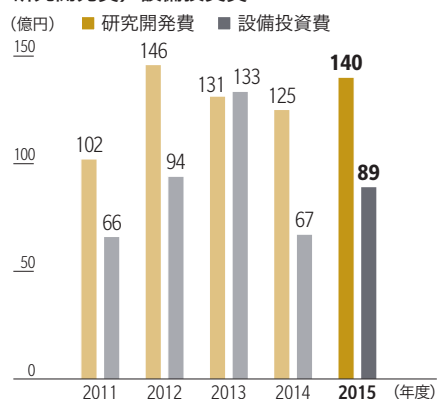


当事業の外部顧客に対する売上高は1,059億円(前期比6.0%減)、営業利益は170億円(前期比13.7%減)となりました。産業用光学システム分野では、計測機器での買収効果もあり増収となりましたが、機能材料分野ではディスプレイ製品の市況悪化の影響を受け、減収となりました。利益面でも、主力製品の販売減により、減益となりました。

売上高／営業利益



研究開発費／設備投資費



情報機器事業(オフィスサービス分野)

市場環境(機会と課題)

- 欧米市場での競争環境が激化。
- 海外市場において、オフィス向け複合機のカラー機出荷比率の増加傾向が続く見込み。
- 当社が主要な顧客層とする中小企業では、IT専門家のリソース不足であることが多く、ITサービスへの潜在ニーズが高い。
- 先進国では複合機市場が成熟しており、製品のコモディティー化が進むなかで、いかに顧客への提供価値を高め、価格競争から脱したビジネスを展開できるかが課題。

強みと戦略

- グローバルな直販体制によって確立された顧客基盤が当社の最大の強み。
- 世界200万社の顧客に対し、部署の横展開やトータルソリューションの提供によってパートナーシップを強化し、さらなる差別化を図る。
- 利益重視の販売方針に従い、中高位のA3カラー複合機の拡販に注力し、顧客・チャンネル別の営業体制を徹底。
- 出力環境最適化サービス(OPS)がグローバル企業から好評価。
- 複合機とITサービスを組み合わせたハイブリッド型販売を強化し、非価格競争力を高め、新規販売台数の拡大を目指す。
- 2015年5月より本格稼働したマレーシアの生産拠点でのデジタルマニュファクチャリングによる原価低減や、販売・保守人員の最適配置により生産性を向上させるなど、企業体質の改革を推進。



2015年度の主な成果

2015年度の当分野の売上高は、前期比2%増の6,076億円。

ITソリューションサービス

- 複合機とITサービスを組み合わせたハイブリッド型販売では、業務プロセスの改善提案(BPS)やIT環境を一括で請け負うマネージドITサービス(MIT)で、北米を中心に成約事例が増加。

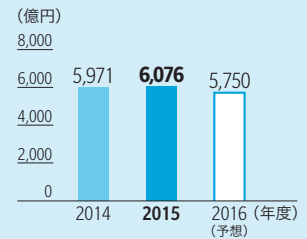
オフィスプロダクト

- 欧米市場で、新製品を含むA3カラー複合機の販売拡大に注力。
- グローバル自動車メーカーBMWグループ、世界最大規模の保険会社Alliantz社という、世界的規模の大手企業顧客(GMA)2社から、出力環境最適化サービス(OPS)の複数年にわたるグローバル契約更新を獲得。

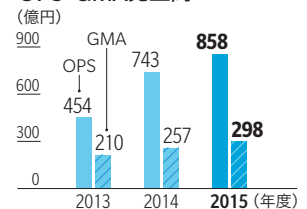
2016年度の見通し

- 海外市場では、オフィス向け複合機のカラー機出荷比率の増加傾向が続く見込み。
- 為替の急激な円高シフトや、競争環境の激化などの要因により、2016年度の当分野の見通しは、前期比5%減の売上高5,750億円。

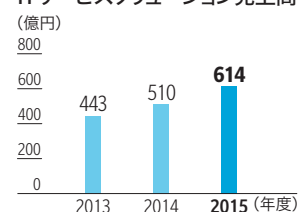
オフィスサービス分野売上高



OPS・GMA売上高



ITサービスソリューション売上高



成長戦略

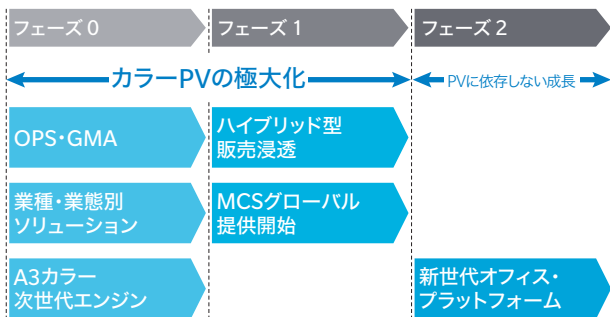
ハイブリッド型販売の強化

- 近年、M&Aによって強化してきた、複合機とITサービスとのハイブリッド型販売をさらに発展させるべく、サービスメニューにコンテンツ管理サービス(MCS)やマーケティングサービスを加えるなど、一層の「高付加価値化」を追求。
- すでに、北米、フランス、チェコなど海外各地で成約事例を積み重ねており、そうした成功モデルをグローバルに水平展開。

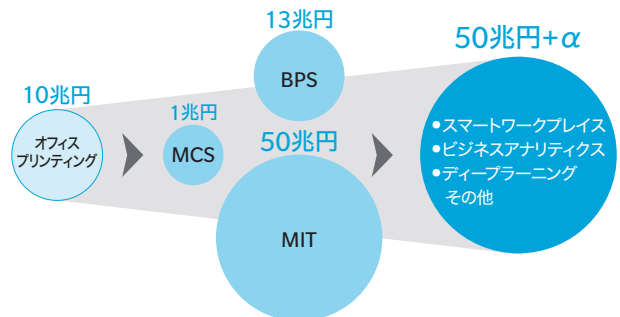
次世代プラットフォームの構築

- 長期的には、複合機とITの融合を促進させ、複合機をOA機器の位置づけから、オフィスの情報ネットワークのハブとなるプラットフォームに進化させ、PV(出力枚数)に依存しない成長を確立。

成長ロードマップ

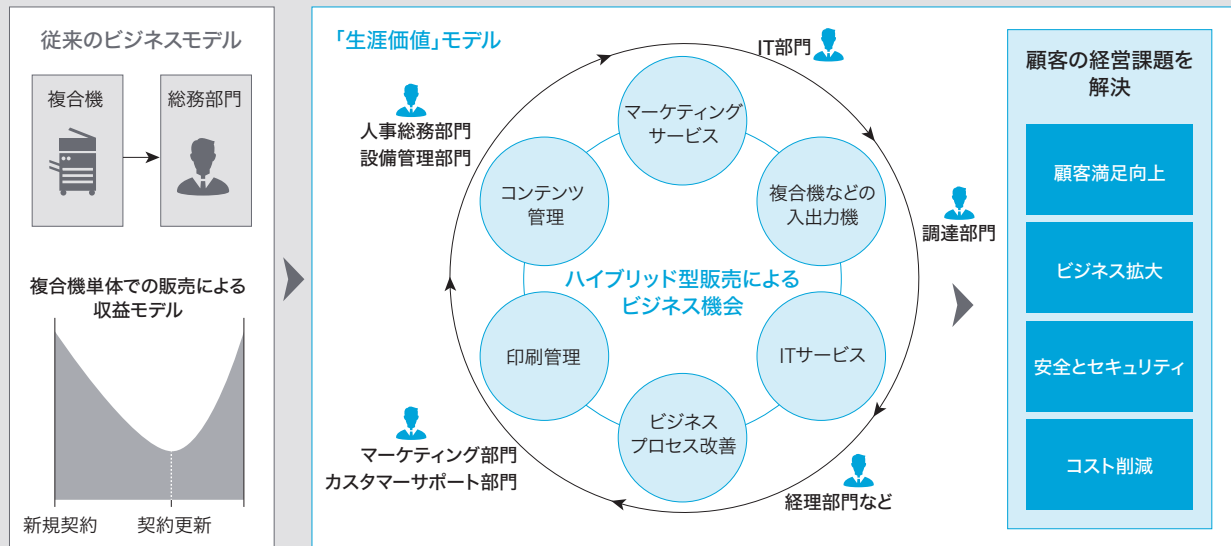


オフィスサービスの市場規模



Focused Topic

顧客にとっての価値を創造するハイブリッド型販売で収益拡大へ



複合機の価格競争が激化するなか、当社は顧客企業が抱える課題に応える、独自のソリューション型ビジネスへと転換。顧客にとっての価値創出を支援することで競争力を高め、価格競争からの脱却を図ります。

その一つが、複合機とITサービスを組み合わせたハイブリッド型販売です。顧客の課題に対応したビジネスプロセスの改善や、IT環境の一括管理、セキュリティの強化、コンテンツ管理の最適化など、きめ細かなソリューションを提案していきます。

これにより、複合機単体では約5年ごとに限られていたビジネス機会が、年間を通じて、あらゆる部門に拡大できます。

加えて、ハイブリッド型販売では、複合機単体での販売と比較して、顧客企業1社当たりの売上が2倍以上になります。また、複合機単体では約6-7割にとどまっていた契約更新率が、ハイブリッド型販売では約8-9割に向上。顧客との間に継続的なWin-Winの関係を構築できますので、当社の強みである顧客基盤のさらなる安定化につながります。

情報機器事業(商業・産業印刷分野)

市場環境(機会と課題)

- 商業印刷、産業印刷のデジタル化率は5%以下と低く、デジタル印刷は、今後の成長が大きく期待される分野。
- 企業のマーケティング手法がより個別化・細分化するなか、今後もデジタル印刷の需要が増加する見込み。
- 当分野の主要顧客となる大手企業のマーケティング部門では、WebやSNSなど新しいメディアを活用したマーケティングを強化するため、既存メディアである印刷物のコストを抑えたいニーズがある。
- もう一方の主要顧客である印刷企業では、顧客のニーズに対応するため、オフセット印刷だけでなく、デジタル印刷の導入を検討しているが、投資に見合う売上が確保できるか不安がある。

強みと戦略

- 2014年1月に資本提携したフランスMGI社への追加出資により、産業印刷分野でのデジタル印刷化を進めるための商品ラインアップを拡大。
- 好評のプロダクションプリントカラー上位機に加え、インクジェットデジタル印刷機「AccurioJet KM-1」によりさらなる高品質化と幅広い印刷用紙への出力が可能になり、デジタル印刷活用シーンを大幅に増大。
- 中速プロダクションプリント機(MPP)がセグメントトップシェアでジャンルトップを堅持。
- 企業のマーケティング部門に最適化された印刷ソリューションを提供するMPM(Marketing Production Management)サービスの提供力を強化。
- コニカミノルタビジネスソリューションズ(2016年4月よりコニカミノルタジャパン)とネットイヤーグループが2016年2月に資本提携契約を締結。両社のノウハウを融合した独自性のあるデジタルマーケティングソリューションを提供していく。



2015年度の主な成果

2015年度の当分野の売上高は、前期比6%増の2,245億円。

プロダクション・プリント(PP)

- 日本国内・欧州でデジタルカラー印刷システムの最上位機種「bizhub PRESS(ビズハブプレス)C1100」の販売が好調。大量の出力ボリュームが見込める中堅および大手商業印刷企業へと顧客層を拡大。
- 2014年度に資本・業務提携を開始したフランスのMGI社への出資比率を引き上げ、産業印刷市場への事業拡大を本格化。

MPMサービス

- 既存顧客に対するサービスの提供地域および範囲の拡大により、売上が堅調に推移。

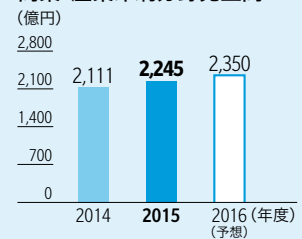
産業用インクジェット

- インクジェットヘッドなどのコンポーネント製品が産業用出力機器向けに堅調に推移。
- インクジェットデジタル印刷機「AccurioJet KM-1」の本格販売を開始。

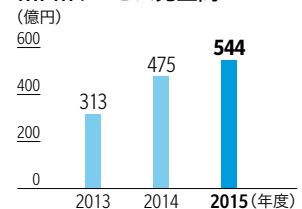
2016年度の見通し

- 企業のマーケティング手法がより個別化・細分化するなか、今後もデジタル印刷の需要が増加する見込み。
- 2016年度の当分野の見通しは、前期比5%増の売上高2,350億円。

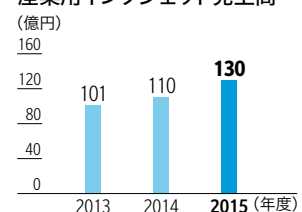
商業・産業印刷分野売上高



MPMサービス売上高



産業用インクジェット売上高



成長戦略

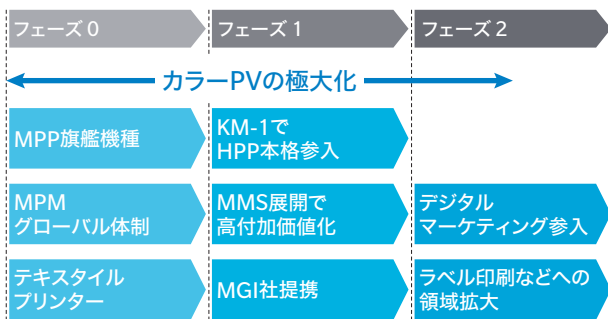
顧客基盤の極大化

- 最上位機種「bizhub PRESS (ビズハブプレス) C1100」を中心に、これまでの主力顧客であった中小規模の商業印刷企業から、中堅規模、さらには印刷業界全体のPV (出力枚数) の約5割を占める大手商業印刷企業への拡販を強化。
- 新製品「AccurioJet KM-1」や、MGI社の製品も活用し、高PV獲得のための体制を強化。

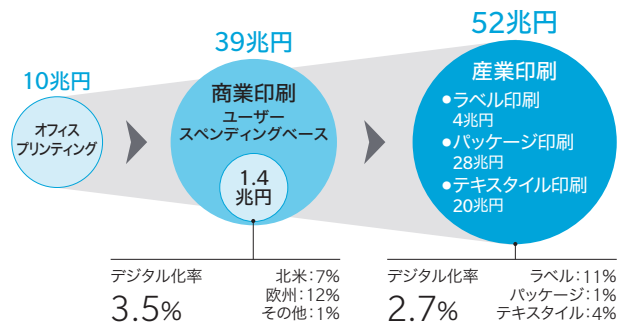
産業印刷分野の拡大

- ラベル・パッケージ印刷に強みを持つフランスMGI社へ追加出資し、この分野で高まるデジタル化ニーズへの対応力を強化。
- 大手商業印刷企業の開拓で、ラベル・パッケージの取引獲得も狙う。
- 中堅ラベル印刷専門社への営業を強化。

成長ロードマップ



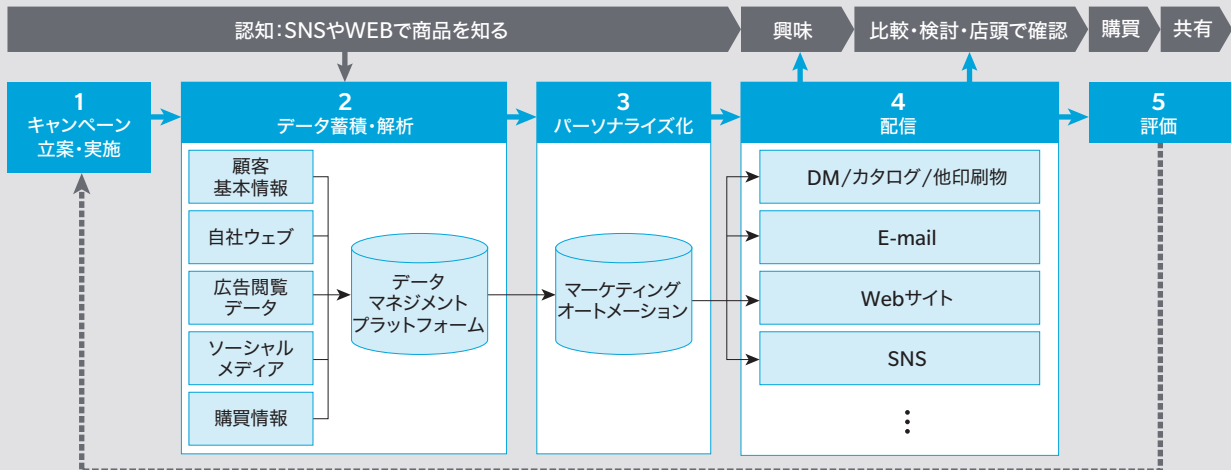
商業・産業印刷の市場規模



Focused Topic

マーケティング活動におけるデジタルとリアルの融合により、購買行動の囲い込みが可能に。

消費者の購買行動



BtoC企業を対象とした調査によると、マーケティング部門の予算は対売上比5~10%に達しており、オフィス印刷(同1%)やCIO(同2~3%)など他部門を大きく上回っています。当社は、このマーケティング部門の課題にこたえるべく、積極的なM&Aにより、付加価値の強化に努めています。

2014年度には、印刷物とデジタルメディアを組み合わせたクロスメディアコミュニケーション戦略を得意とする英国INDICIA社を買収。また、2015年度には、デジタルマーケティン

グを得意とするネットイヤーグループと資本提携を行いました。

これら両社のサービスノウハウを吸収し、当社が培ってきたサービスと組み合わせることで、顧客企業のマーケティング活動を強力に支援する独自のサービスを創造。消費者の嗜好や購買行動を分析し、顧客製品の認知から購買に至る一連の行動を、リアル/デジタル双方からのマーケティングで囲い込むソリューションを提供します。これにより、顧客企業のブランド力強化やロイヤリティ向上につなげていきます。

ヘルスケア事業

市場環境(機会と課題)

- 医療診断のデジタル化が進展。
- 医療分野で診療の支援や業務の効率化につながるソリューションニーズが拡大。
- 国内市場では、社会全体の医療費抑制に向けた地域医療連携、在宅医療への動きが加速。
- 海外市場では、ASEANなど新興国での需要が拡大。
- 現状では国内市場への依存度が高く、いかに海外事業を拡大するかが課題。

強みと戦略

X線画像診断システム

- 医療画像領域における高度な技術・知見を活かし、より高付加価値な領域へ。
- カセット型DRのラインアップを顧客層別に拡充し、チャンネル・協業を強化することで拡販を目指す。

超音波画像診断装置

- 競争力を左右する超音波プローブ(探触子)の技術優位性。
- 国内では、すでに高評価を得ている整形外科領域に加え内科領域に展開。
- 海外では、欧米・アジアへの本格展開を開始。

医療ITサービス

- 医療ITサービスプラットフォーム「infomity(インフォミティ)」を軸に、プライマリーケア・介護・在宅医療をつなぐ「地域包括医療」を支援。
- 買収した米国Viztek社の強みであるワンストップでの提供力・開発力を活かし、米国プライマリーケア市場での拡販に注力。

共通

- 国内では24時間365日対応の保守体制を確立。
- クリニックを中心とした国内顧客基盤を活かしてソリューションビジネスを強化。



2015年度の主な成果

2015年度のヘルスケア事業の売上高は、前期比14.4%増の898億円。

X線画像診断システム

- カセット型DR(デジタルラジオグラフィ)「AeroDR(エアロディーアール)」が海外を中心に販売を拡大。合わせて機器の保守契約も増加。

超音波画像診断装置

- 高分解能のハンドキャリア型装置として評価の高い「SONIMAGE(ソニマージュ) HS1」が大幅に販売を拡大。国内整形外科領域でジャンルトップを達成。

医療ITサービス

- PACS(医療用画像保管・転送システム)が好調を維持。
- 2015年10月に買収した米国Viztek社が連結対象に加わり、米国での売上が増加。

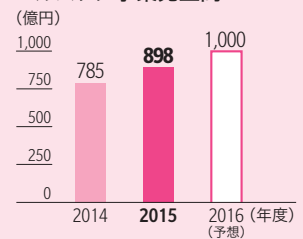
その他

- 国内での仕入れ販売および、中国でのアナログ製品販売も堅調。

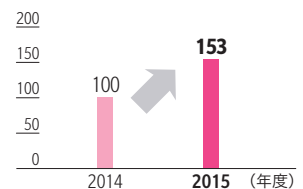
2016年度の見通し

- かかりつけ医を含めたプライマリーケア市場の成長が見込まれる。
- 2016年度の当分野の見通しは、前期比11%増の売上高1,000億円。

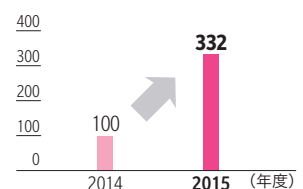
ヘルスケア事業売上高



医療ITサービス売上高*



「SONIMAGE HS1」の販売台数*



* 2014年度を100とした場合の指数

成長戦略

診断機器・システムの拡販

- X線画像診断システムや超音波画像診断装置などの機器にITサービスを付加することで、製品を高付加価値化するとともに医療現場へのソリューション提案を強化。
- カセット型DRについては、ラインアップを強化するとともに、X線装置メーカーとの戦略的な事業提携により、グローバルに拡販。
- X線画像診断システムの顧客基盤や販売チャネルを活かして、世界的に成長性の高い超音波画像診断装置の展開を本格化。なかでも当社の強みである超音波プローブ技術を活かせる診療領域に注力。

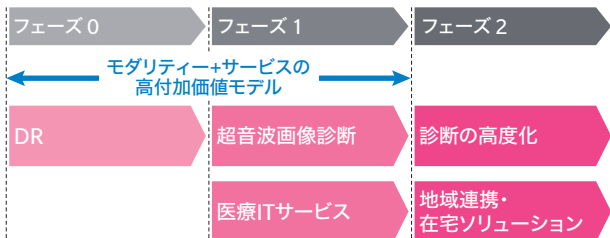
成長市場への領域拡大

- 整形外科領域やかかりつけ医を含めたプライマリーケア領域での事業拡大に向けて、Viztek社とのシナジーを活用し、顧客視点で商品開発を推進。
- ケアサポートソリューションの高機能化により、介護領域での事業に参入。

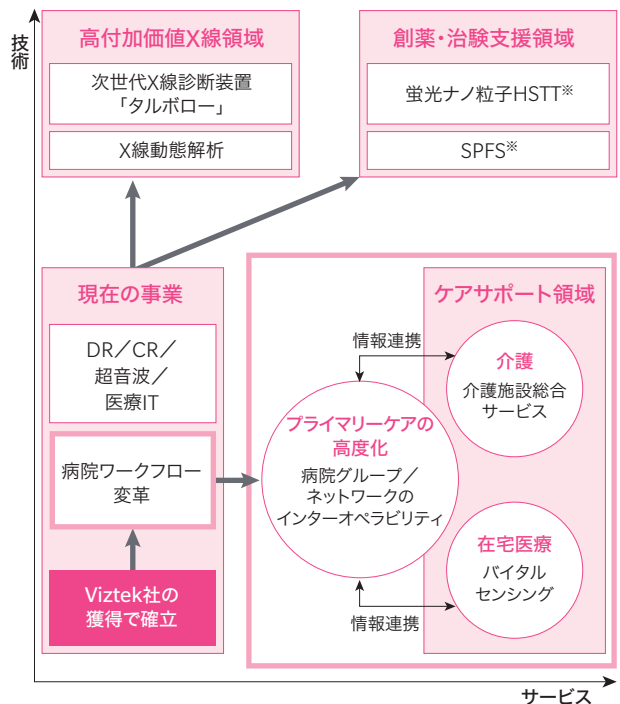
診断の高度化への貢献

- 高付加価値X線領域と、創薬・治験支援領域での臨床開発の取り組みを強化。
- 先端ITを活用して地域医療や在宅医療での情報連携、共有化を実現し、医療の効率化、人々の健康とQOLの向上に貢献。

成長ロードマップ



ヘルスケア領域の事業方向性



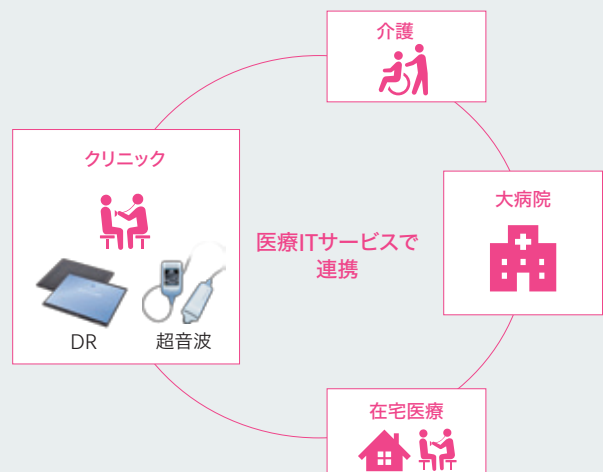
※ HSTT、SPFSの詳細は、ウェブサイトを参照ください。
<http://www.konicaminolta.jp/about/research/future/index.html>

Focused Topic

買収した2社とのシナジーを発揮し、米州で成長著しいプライマリーケア領域の事業を拡大

世界最大市場である米国では、医療保険制度改革を背景に、初期診療であるプライマリーケア市場が拡大しています。この市場での事業拡大を図るため、当社は2015年7月には価格競争力のあるX線装置を製造・販売するブラジルのSawae社を、同10月には医療ITソリューションを提供する米国のViztek社を買収しました。

当社が培ってきた各種製品・サービスに、両社の技術やノウハウ、販売網が加わることで、診断機器とITサービスの融合がさらに進み、顧客価値を最大化するソリューションを提案できる体制が確立しました。この体制のもと、X線診断システムや超音波診断装置を先端ITでつないだ診断画像ソリューションなどを、ワンストップで顧客に提供することで、診断の効率化や精度向上、プライマリーケアの進展などに寄与していきます。



産業用材料・機器事業

市場環境(機会と課題)

産業用光学システム分野

- 表示機器の高精細化の進行や、有機EL(OLED)ディスプレイ増加にともなう市場拡大により、光源色計測器市場は拡大を見込む。
- 物体色計測器の主要顧客である自動車業界では生産台数が漸増傾向。
- 生産ラインにおける自動化投資の拡大によりFA計測市場が拡大する見通し。

機能材料分野

- 4K、8Kなどの高画質化にともない液晶TVの大型化は継続。ディスプレイ市場の面積は今後も拡大。
- 液晶パネル生産地として中国が台頭。液晶方式としてIPS方式の成長が顕著。
- ディスプレイ製品およびそのユーザーの使用シーンの多様化により、今後の新規需要創出を見込む。

強みと戦略

産業用光学システム分野

- 高精度計測機器の幅広いラインアップとグローバルな販売・サービス網。
- ディスプレイ業界におけるグローバルな大手顧客の獲得。
- 買収したRadiant社とのシナジーによる外観検査領域への早期展開。

機能材料分野

- TACフィルムの開発・生産・販売で培った技術、製造設備、サプライチェーンの資産と既存大手顧客との信頼関係。
- 上記の資産を活用したQWPフィルムなど新機能フィルムの早期事業貢献の達成。



2015年度の主な成果

2015年度の産業用材料・機器事業の売上高は、産業用光学システム分野が前期比1%増の525億円、機能材料分野が前期比12%減の534億円。

産業用光学システム分野

- ディスプレイ用光源色計測器の販売が当期も好調を維持し、ジャンルトップを堅持。
- 2015年8月に買収した米国Radiant社が連結に加わり、増収に貢献。
- 2012年買収の独Instrument Systems社が過去最高売上を達成。
- イベント向けプロジェクター用光学ユニットが好調を維持。

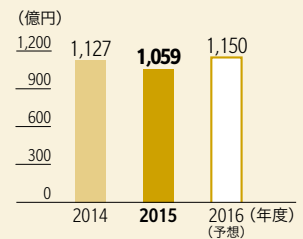
機能材料分野

- 2015年7月にディスプレイ用偏光サングラス対応フィルムのQWPフィルムの開発を発表。量産工場は予定どおり2016年度1Qに竣工。
- 新興国市場での需要低迷によりサプライチェーンの在庫調整の影響を受けTACフィルムの販売が後半減退。
- 車載用ウィンドウフィルムは、高遮熱タイプに加え、中位価格帯製品をASEAN地域に投入。
- スマートフォンのバックライト用反射フィルムの販売を開始。

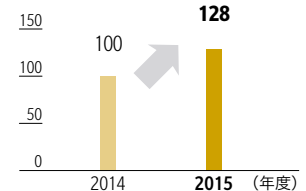
2016年度の見通し

- 2016年度の産業用材料・機器事業の売上高の見通しは、産業用光学システム分野が前期比10%増の580億円、機能材料分野が前期比7%増の570億円。
- 成長するIPS方式用フィルムへの対応とディスプレイ製品利用シーンの多様化による新規需要の創出を見込む。

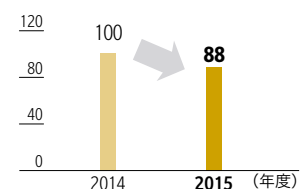
産業材料・機器事業売上高



光源色計測器売上高*



機能材料分野売上高*



* 2014年度を100とした場合の指数

成長戦略

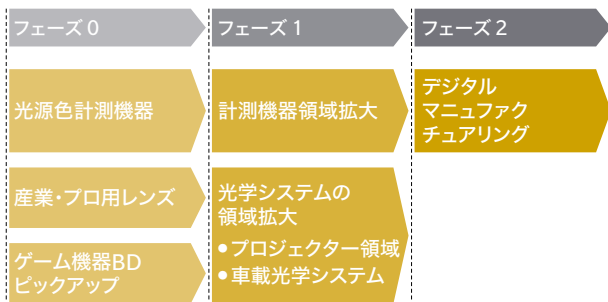
産業用光学システム分野

- 製造工程における外観検査ソリューションの領域拡大。
- 産業・プロ用レンズにおける車載用コンポーネント、移動体運転システム領域への本格展開。

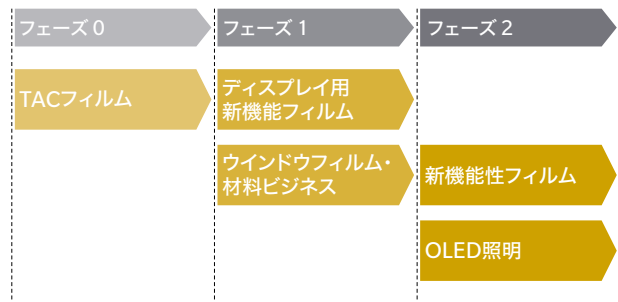
機能材料分野

- ディスプレイ製品の多様化に対応した新機能フィルムの展開。
- モバイル/IoT分野への高機能フィルム、有機EL(OLED)+センサーの展開。
- 有機EL素材など素材ビジネスへの参入。

成長ロードマップ



成長ロードマップ



計測機器事業の方向性

	物体色	光源色
現在の計測機器事業のカバー領域	電機・プラスチック 自動車 食品 市場規模 330億円	ディスプレイ 照明 IS社買収で拡大 市場規模 230億円
Radiant社買収により注力する新領域	製造検査領域 (外観検査) 自動車外装 75億円 食品パッケージ 25億円 画像処理市場規模 3,800億円	

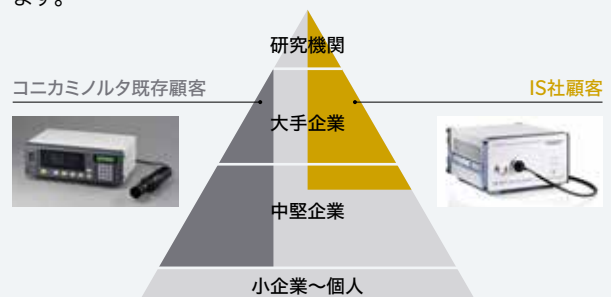
Focused Topics

光源色計測市場におけるジャンルトップ戦略の推進

当社は光源色計測市場において、トップクラスのシェアを獲得し、トップメーカーとしての地位を確立してきました。その最初の契機となったのは、2012年度にドイツのInstrument Systems社 (IS社) を買収したことでした。

IS社は、光測定器の上位機種を中心に、世界的な評価を得ており、研究機関などへの導入実績も豊富です。当社の従来の製品ラインアップとIS社のラインアップは補完関係にあり、買収によってミドルセグメントからハイエンドセグメントまでの強力なラインアップが実現。幅広い顧客ニーズにワンストップでの対応が可能になり、この領域で圧倒的な競争力を確立したのです。2015年度のIS社の業績は、過去最高益を達成しています。

2015年8月には、一部領域で競合関係にあったRadiant社を買収し、市場ポジションがさらに強化されました。こうしたジャンルトップ戦略を、今後もさまざまな市場で展開していきます。

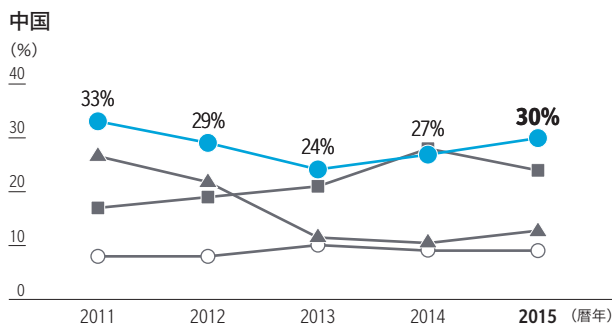
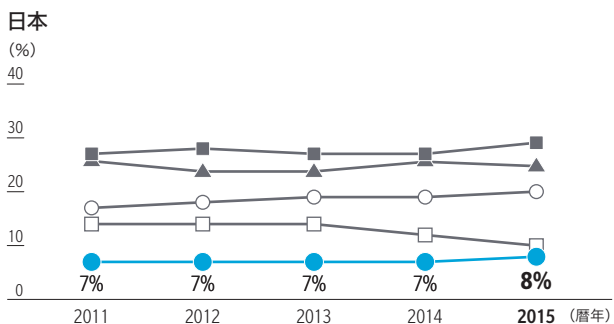
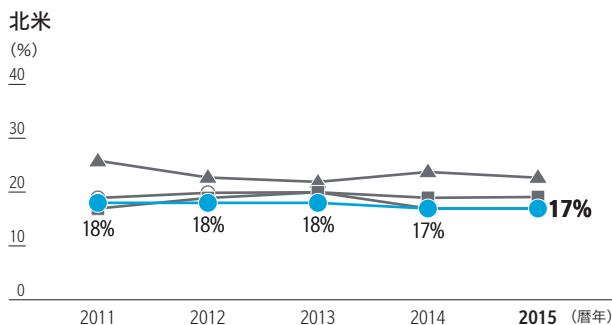
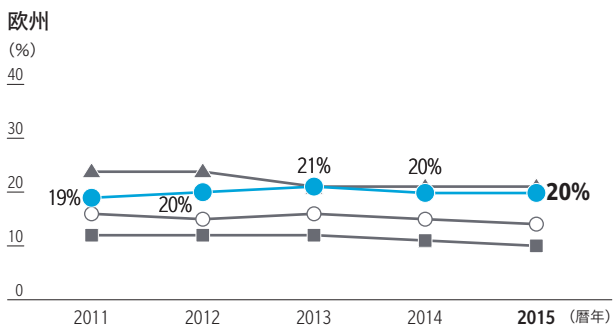


セグメント別の市場データ

情報機器事業(オフィスサービス分野)

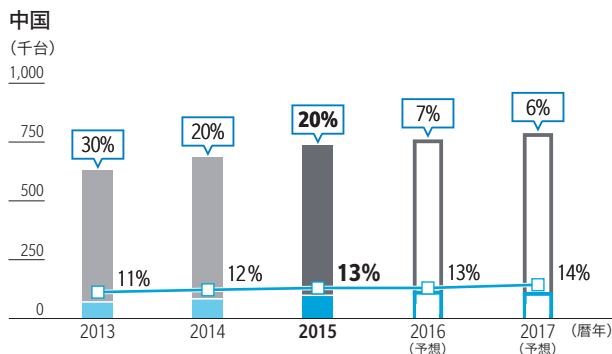
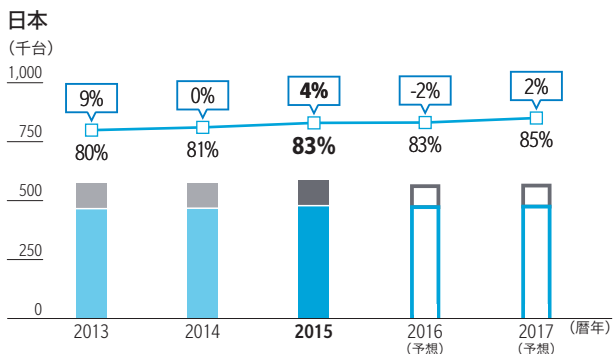
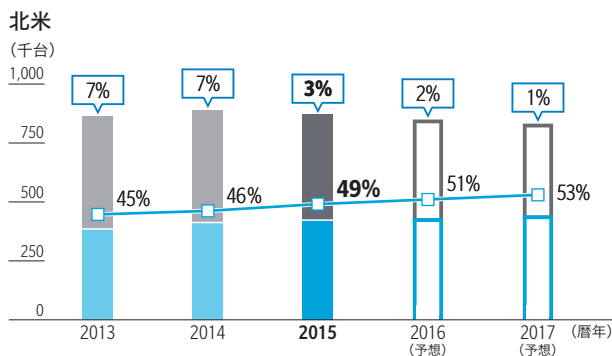
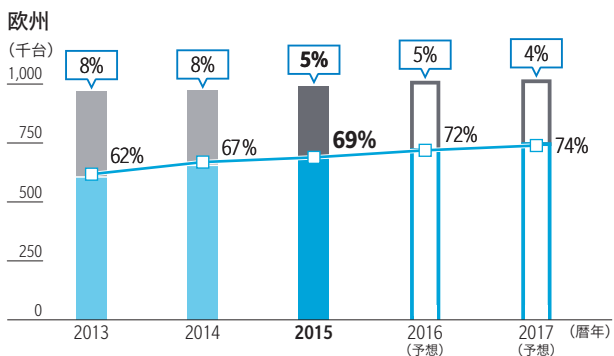
A3カラーMFP市場シェア(台数ベース)[※] ● 当社 ■ A社 ▲ B社 ○ C社 □ D社

主要市場においてはいずれも当社シェアは維持ないし拡大。



※ 当社推定

A3カラーMFP出荷台数推移と見通し[※] ■ カラー ■ モノクロ □ カラー比率 □ A3カラーMFP成長率

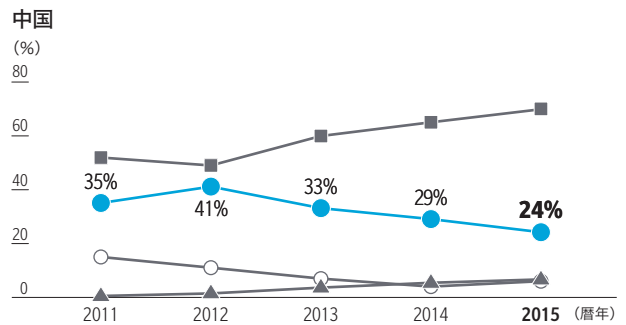
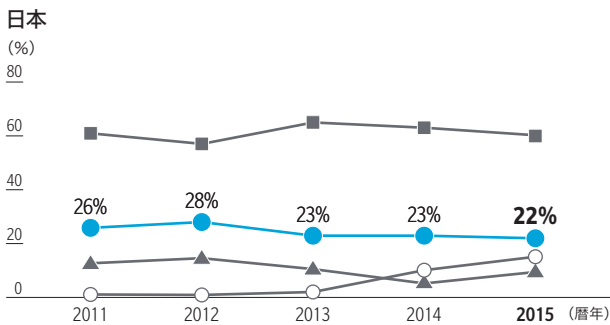
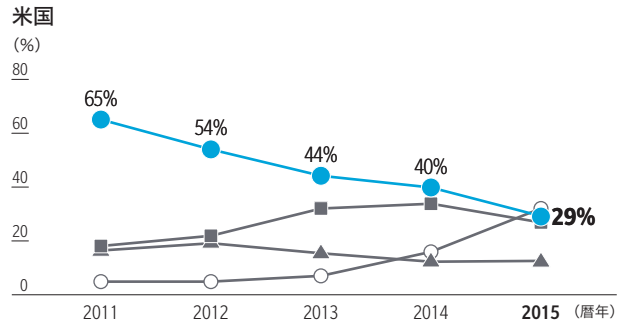
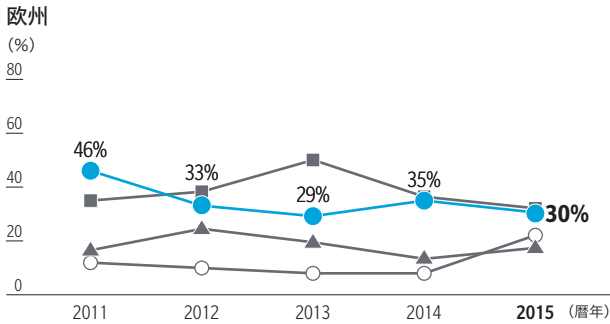


※ 当社推定

情報機器事業(商業・産業印刷分野)

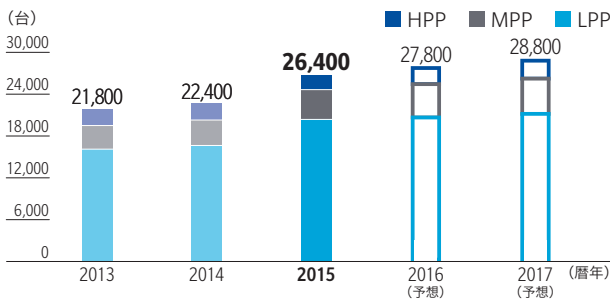
カラープロダクションプリント機市場シェア(台数ベース)※ ● 当社 ■ A社 ▲ B社 ○ C社

より付加価値の高いMPP市場で販売を強化しているため、LPP+MPP市場での直近の当社シェアは低下傾向。



※ 当社推定 (LPP+MPP)

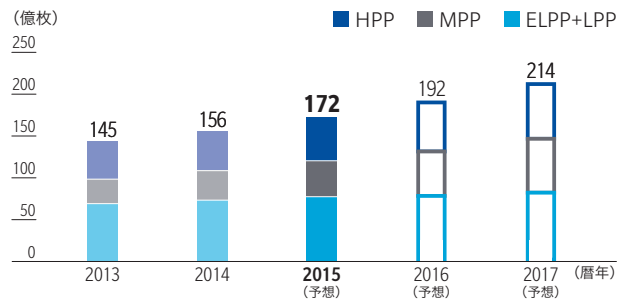
カラープロダクションプリント機の出荷台数推移と見通し(全世界ベース)※



※ 当社推定

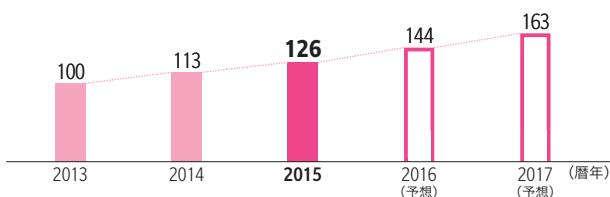
※ HPP (Heavy Production Printer) : 高速PP機 MPP (Mid Production Printer) : 中速PP機
LPP (Light Production Printer) : 低速PP機 ELPP (Entry Light Production Printer) : エントリーPP機

カラーPV(プリントボリューム)推移と見通し(全世界ベース)※



ヘルスケア事業

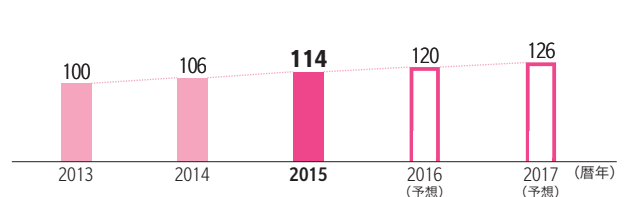
DR出荷台数推移と見通し(全世界ベース)※



※ 2013年を100とした場合の指数

※ InMedica, The World Market for General Radiography etc. and Ultrasound Imaging, 2013のデータを元に一部当社推定

超音波画像診断装置出荷台数推移と見通し(全世界ベース)※



TOPICS

介護業務のワークフローを変革し、高齢社会を支える「ケアサポートソリューション」の可能性



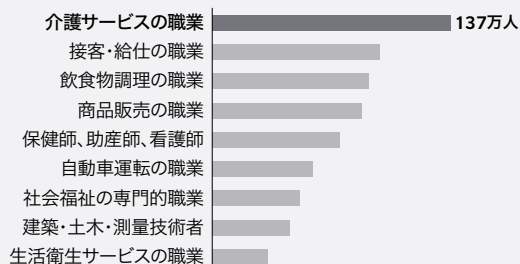
Social Issues

進展する高齢社会、不足する「介護スタッフ」

高齢化の進展にともない、要介護者が増加する一方で、生産年齢人口の減少を背景に介護スタッフ不足が深刻化しています。

こうしたなか、コニカミノルタは介護現場におけるワークフローを変革し、介護スタッフの業務負担を軽減できないかと考えました。そこで、介護の現場に入り込み介護業務の現状を詳細に把握・分析した結果、ナースコールを起点としたワークフローで介護の各業務が分断され、それをマンパワーで補っていることで介護スタッフが走り回り、大きな負担となっていることに着目しました。

2015年 日本における職業別労働者不足数



※ 労働者不足数は、有効求人数から有効求職者数の減として算出
 出典：厚生労働省 職業別労働市場関係指標

Social Innovation

高精度な行動検知を起点に 介護スタッフのワークフローを変革

コニカミノルタは、介護現場の課題に取り組むため、事業開発メンバーが約70の介護施設に直接取材するとともに、約3カ月間にわたって施設に泊り込み、介護業務の実態を詳細に把握。介護ワークフローを変革する見守りシステム「ケアサポートソリューション」を開発しました。

このシステムの核となる「センサーボックス」は、近赤外線センサーとマイクロ波センサーによって、居室内の明るさや入居者の姿勢を問わず、24時間センシングします。起床、離床、転倒、転落などを検知した際は、介護スタッフのスマートフォンに映像とともに通知されるため、スタッフは入居者の状況を映像で確認して、駆けつけの判断や入居者の行動を予測できるため、業務負担を大幅に軽減できます。また、介護現場でスマートフォンにケア記録やバイタル情報を入力し、リアルタイムで共有できるため、記入作業の大幅な軽減や連絡ミスの防止にもつながります。このように介護の現場から記録作業といったバックヤードの業務までをワンストップでトータルに変革し、介護の業務全体を効率化します。

コニカミノルタのケアサポートソリューション

