会社説明会資料

東証一部上場

証券コード：**8060**

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

目次

1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 新たな成長領域の拡大～製品からソリューションへの大転換～

3 株主還元・ご案内

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

目次

1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 新たな成長領域の拡大～製品からソリューションへの大転換～

3 株主還元・ご案内

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

会社概要

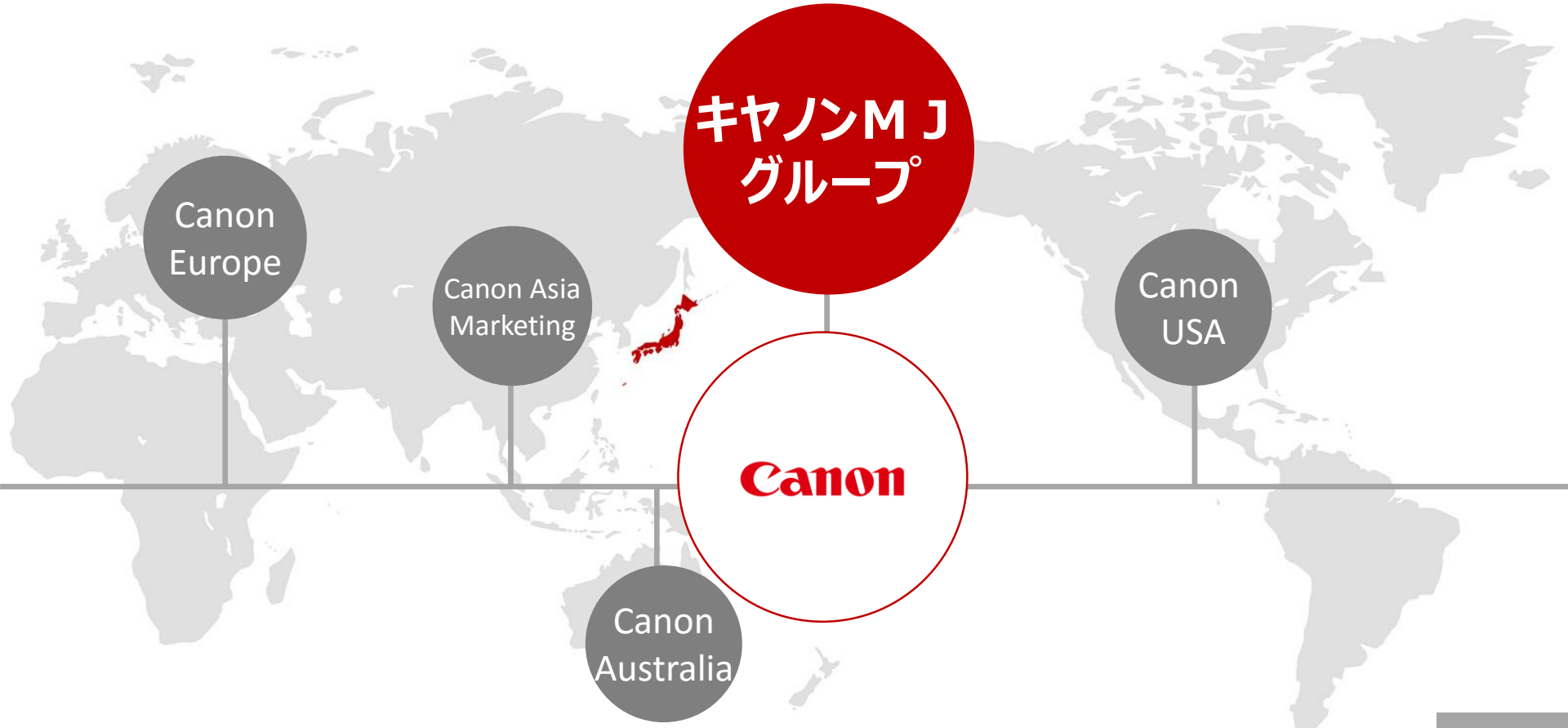
設立	1968年2月
資本金	73,303百万円
売上高	621,591百万円　（2018年12月期　連結）
従業員	17,398名　（2019年4月1日時点）
連結子会社数	19社　（国内12社、海外7社）（2019年8月1日時点）
発行済み株式数	151,079,972株　（2019年6月30日時点）

所有者別の株式保有状況（2019年6月30日時点）

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

キヤノングループにおける役割

世界220を超える国や地域で事業を展開しているグローバルキヤノンにおいて、当社は日本国内のマーケティングを統括しています。



© Canon Marketing Japan Inc. 2019

キヤノンマーケティングジャパンの沿革

1968
キヤノン事務機販売設立

1969
キヤノンカメラ販売設立

1971
キヤノン販売設立

1983
東証一部 上場

2006
キヤノンマーケティングジャパン
に社名を変更

2018
会社創立50周年

’70 ’80 ’90 ’00 ’10 ’20

2003
住友金属システムソリューションズ
グループ入り

2008
キヤノンITソリューションズ発足

カメラ・事務機器販売

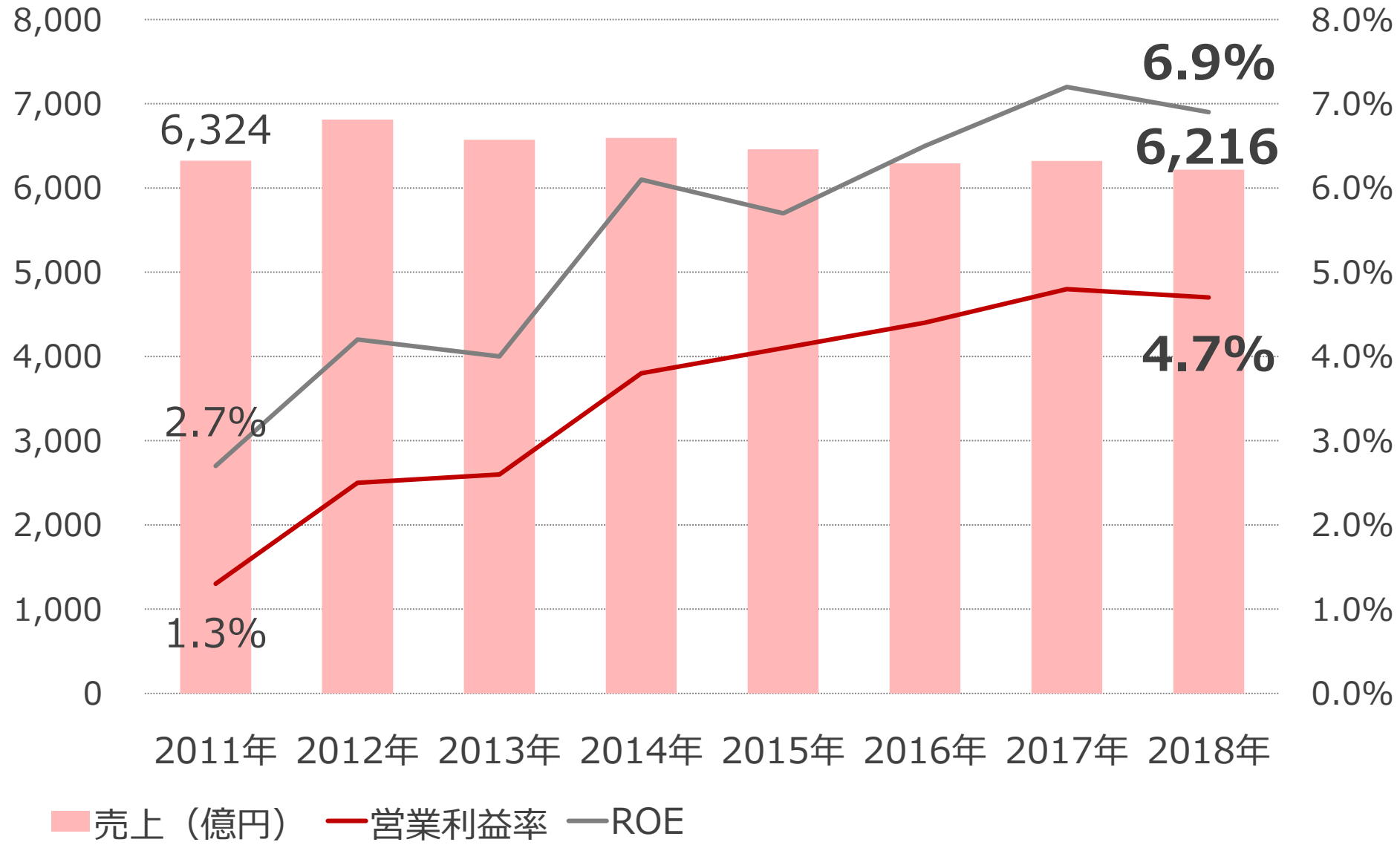
他社製パソコン・サーバー等の販売

システムインテグレーション事業

ITソリューション事業の拡大

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

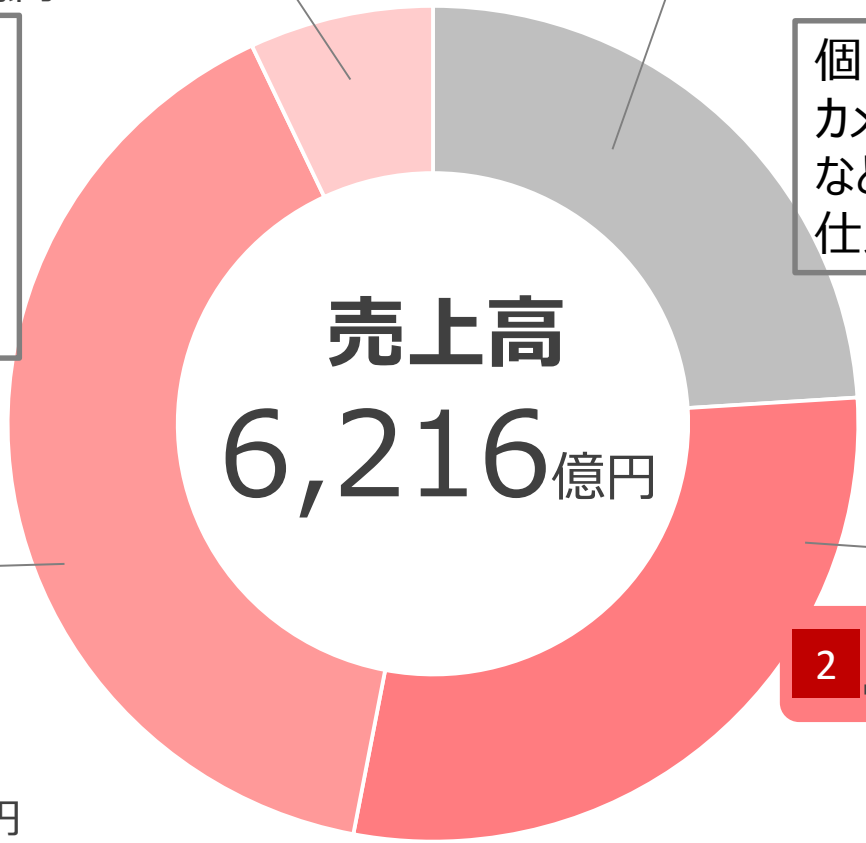
実績の推移



※ 2012年度まで販売費に計上していた費用の一部を、2013年度より、売上高から控除する方法に変更しております。
この変更に伴い、上記の2012年実績も控除後の売上高に組替えております。なお、営業利益への影響はありません。

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

セグメント別売上構成（2018年度）



4 プロフェッショナル

8% | 営業利益 ▲9億円

専門領域の顧客を対象にソリューションを提供
・プロダクションプリンティング
・産業機器
・ヘルスケア
・映像ソリューション

1 コンスーマ

23% | 営業利益 73億円

個人のお客さまに、デジタルカメラやインクジェットプリンターなどのキヤノン製品及び外部仕入れ製品を提供

3 エリア

40% | 営業利益 130億円

中堅・中小企業の経営課題解決に寄与。ソリューションやキヤノン製入出力機を提供

2 エンタープライズ

29% | 営業利益 96億円

大企業の業種ごとの経営課題解決に寄与。ソリューションやキヤノン製入出力機を提供

※ 売上構成比および営業利益の金額は2018年度のセグメント情報を基に算出しています

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

キヤノン主要製品市場シェアの一例（2018年）

キヤノンブランド製品は
多くのお客さまにご愛顧いただいております

13年連続

1位
43%

レンズ交換式
デジタルカメラ

27年連続

1位
29%

レーザープリンター

5年連続

1位
46%

インクジェットプリンター

3位
19%

オフィスMFP（複合機）

出典：キヤノンMJ調べ

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

キヤノンのレンズ交換式カメラ

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

当社グループの強み

キヤノン製品を国内独占販売

競争力の高いキヤノン製品*を独占販売

IT技術力

積極的なM&Aにより
IT技術を蓄積

顧客基盤

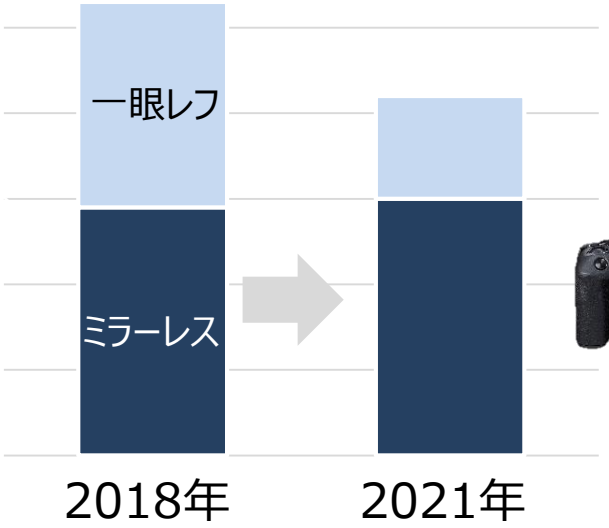
50年にわたりお客さまと
築いてきた信頼と実績

*キヤノン株式会社が生産する製品。
半導体露光装置・液晶基板露光装置を除く。

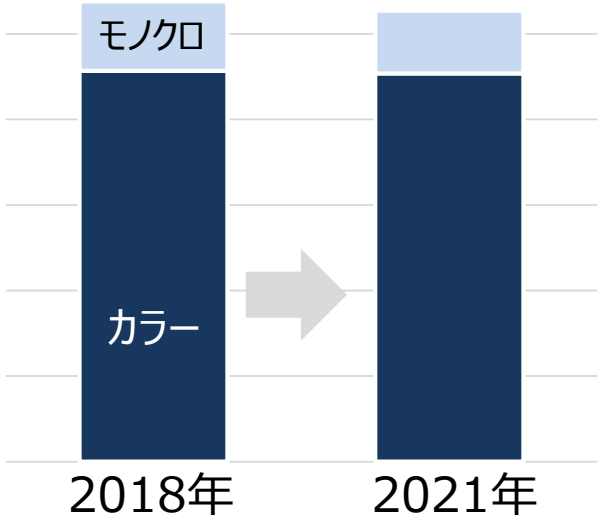
© Canon Marketing Japan Inc. 2019

主要製品の市場見通し（国内出荷台数）

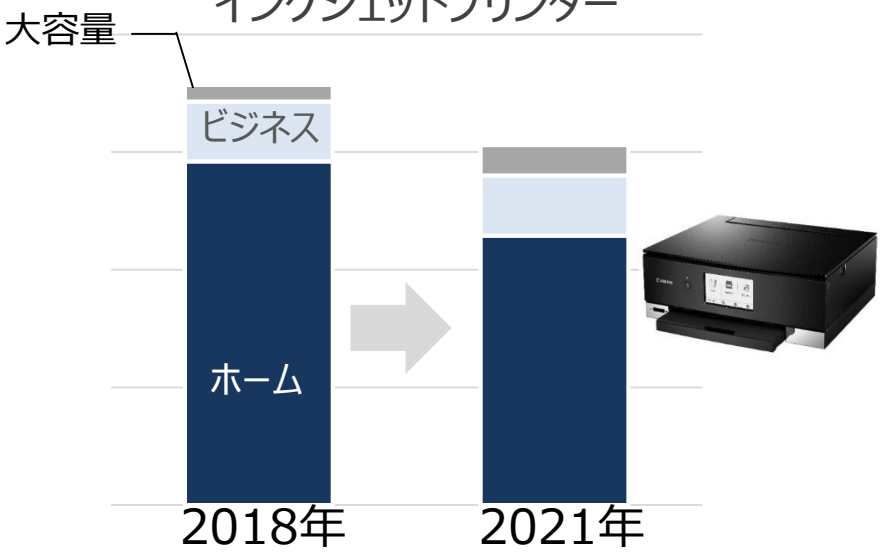
レンズ交換式デジタルカメラ



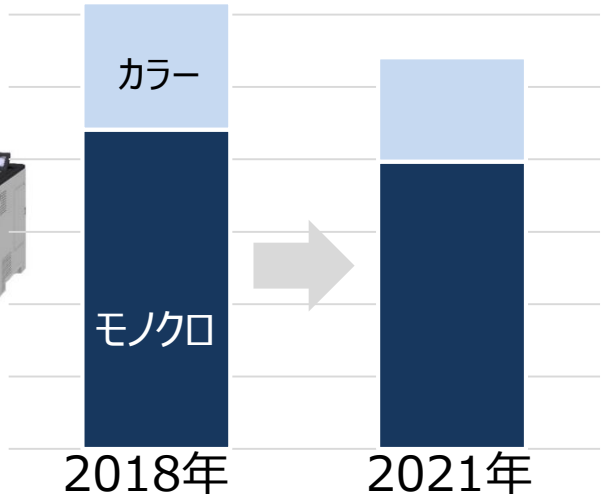
オフィスMFP



インクジェットプリンター

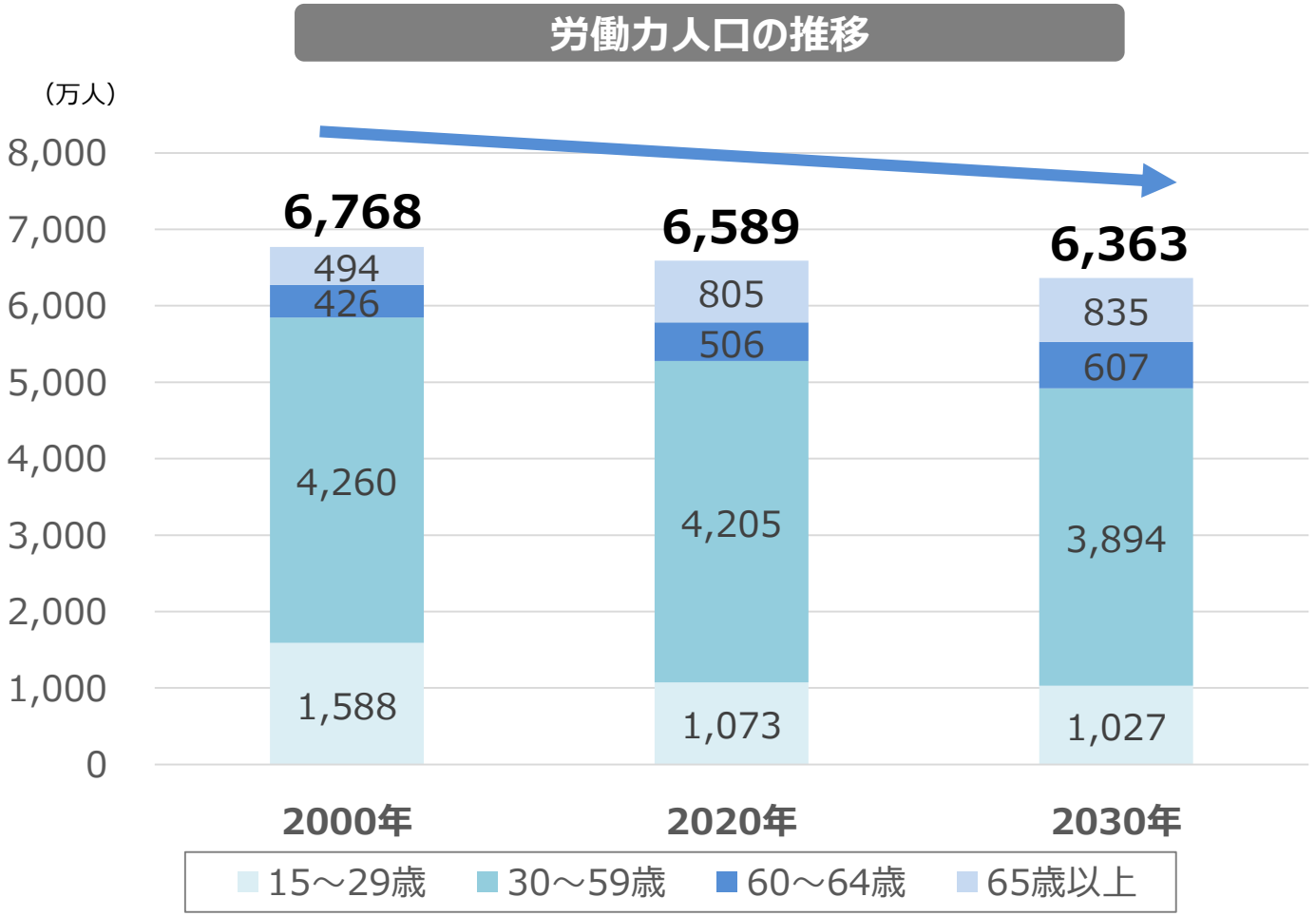


レーザープリンター



© Canon Marketing Japan Inc. 2019

社会環境の変化



出典：厚生労働省「平成29年度版厚生労働白書」

日本国内の労働人口は減少の一途を辿る

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

企業の置かれた状況

労働人口の減少

- **大手・中小企業は人手不足が喫緊の課題**
- **働き方改革による生産性の向上が急務**

大手企業	中堅・中小企業
定型業務はITで自動化し、営業や企画等の本業にリソースを集中したい	• 人手不足のためITを使って業務を効率化したい • 自社のITをプロに任せたい

ITを使わないと解決できない！

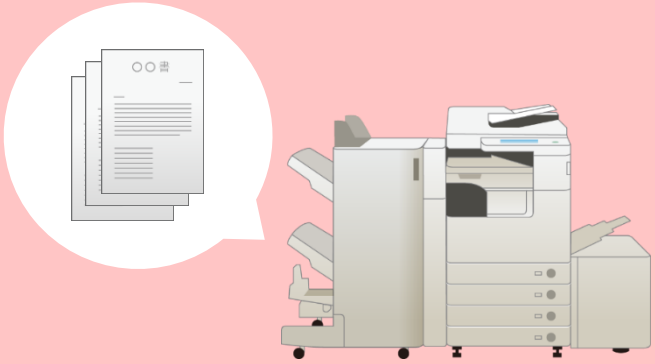
ITの需要が旺盛になっている

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

お客さまのニーズの変化

以前は

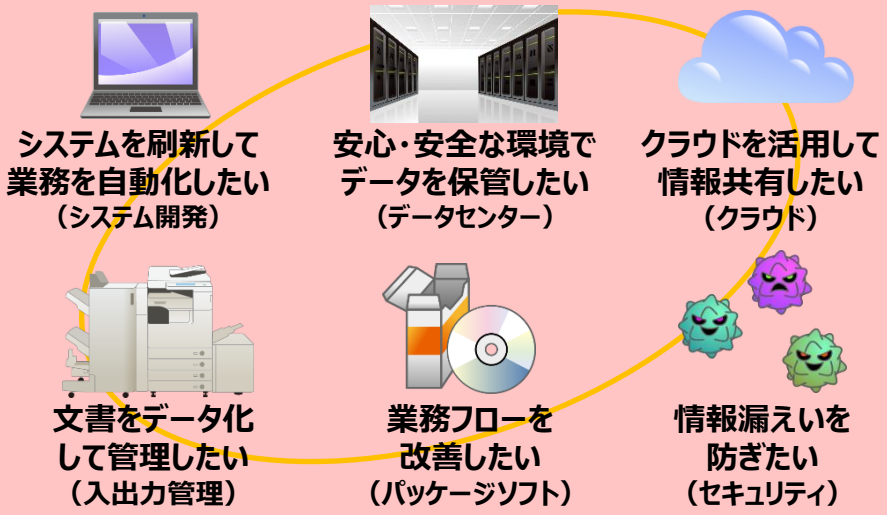
商品の機能価値を訴求



毎分50枚の速度で印刷できる

今は

お客さまのニーズに合わせたITソリューションを提供



お客さまの課題を見える化し業務効率化をサポート

「モノ」消費から「コト」消費の時代へ

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

カメラ、プリンターの販売会社

お客さまに最高の価値をお届けする
真のITパートナーに

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

目次

1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 新たな成長領域の拡大～製品からソリューションへの大転換～

3 株主還元・ご案内

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

これまでのITソリューション事業への取り組み

これまでのITソリューション事業の進化・展開

（課題解決をする）

差別化された保有技術を活用したビジネス展開

需要予測・マイグレーション・
画像解析技術を使用したシステム開発

（データを預かる）

西東京データセンターを活用したITインフラビジネスの強化

グローバルレベルの評価を受けた運営品質(※)

（お客さまの仕事を支える）

中小企業向け事業領域の拡大

ドキュメントソリューションに加え
インフラ・セキュリティ・業務システム事業の拡大

（データ・システムを守る）

セキュリティ事業の拡大

ESET・FortiGateを始めとした
独自性ある商品の進化と市場浸透

収益性の向上

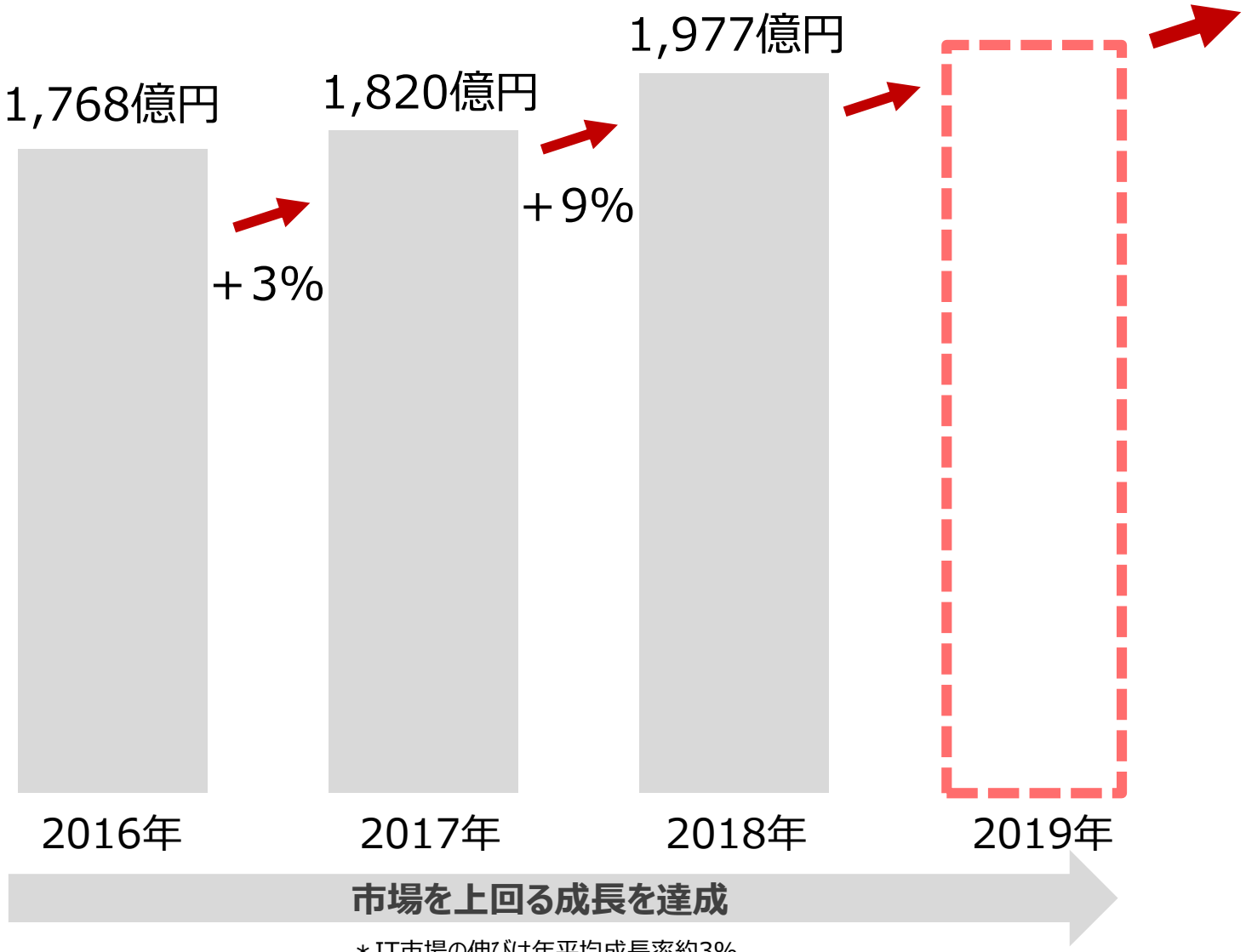
案件大型化・プライムシフト・品質の向上

※西東京データセンターはデータセンター運営基準「Management and Operations（M&O）」認証を国内で2社目に取得しました。

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

ITソリューション事業 売上実績

グループITソリューション売上の推移



＊IT市場の伸びは年平均成長率約3%

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

ITソリューションビジネスの事例（大手企業）

需要予測・需給計画システム「FOREMAST」
～サッポログループ３社共通システムを構築～

お客さまの課題	提供したソリューション	ソリューションの効果
・物流コストの上昇 ・従業員の高齢化 ・トラックドライバー不足 ・需給調整の複雑化 ・業務の属人化	**計画主導型システムの構築** ・AI技術を活用した需要予測・サプライチェーンプランニング ・物流平準化シミュレーション ・標準業務作成コンサルティング ・在庫マネジメント教育	・在庫の適正化 ・輸送の平準化 ・需給業務の高度化 ・IT技術による業務自動化 ・業務フローの標準化
物流クライシスの課題	**製造業に対する実績 コンサルティングサポート力**	**食品ロスの軽減 物流の効率化によるCO2削減**

「食品ロスの発生」「CO2排出量の増加」

長年積み重ねてきたIT技術力で、これらの社会課題の解決に貢献

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

ITソリューションビジネスの事例（中堅・中小企業）

- ✓ **全国に展開しているサービス技術者ネットワークが強み**
- ✓ **中堅・中小企業の抱えている課題、人材不足に対し、ITを駆使した手厚いサポートと充実したアフターサービス**

8 働きがいも経済成長も

社員IT教育

セキュリティ

文書管理

クラウド

ERP

IT保守サービス

インフラ構築

BCP対策支援

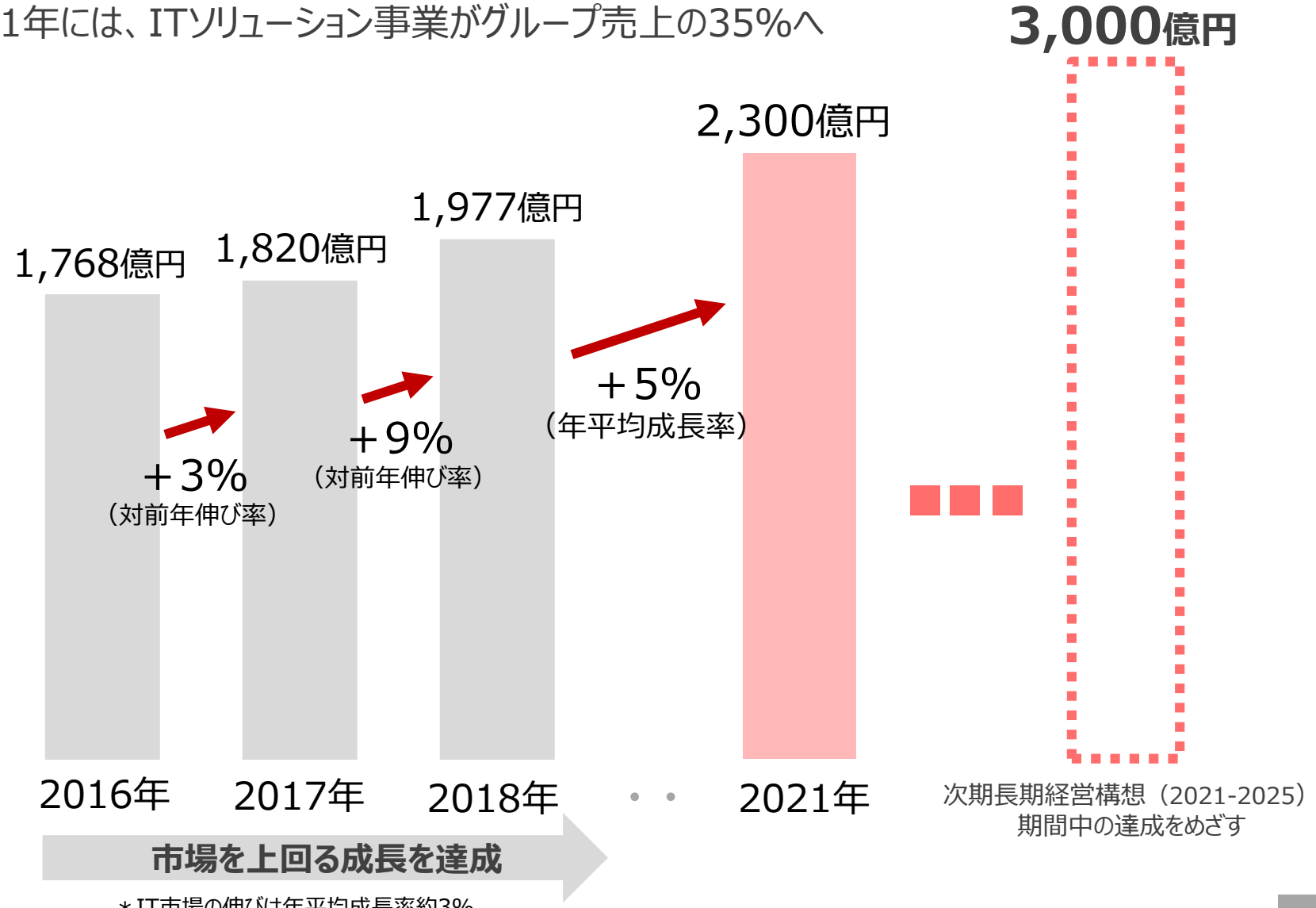
「ITコンシェルジュ」としてお客さまのIT活用パートナーに

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

ITソリューション事業 売上実績

グループITソリューション売上推移・計画

2021年には、ITソリューション事業がグループ売上の35%へ



＊IT市場の伸びは年平均成長率約3%

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

新たな収益源の強化と創出

これまでの収益モデル

MFP+保守サービス

LBP
+トナーカートリッジ

インクジェットプリンター
+インクカートリッジ

これから伸ばす収益モデル

クラウドサービス

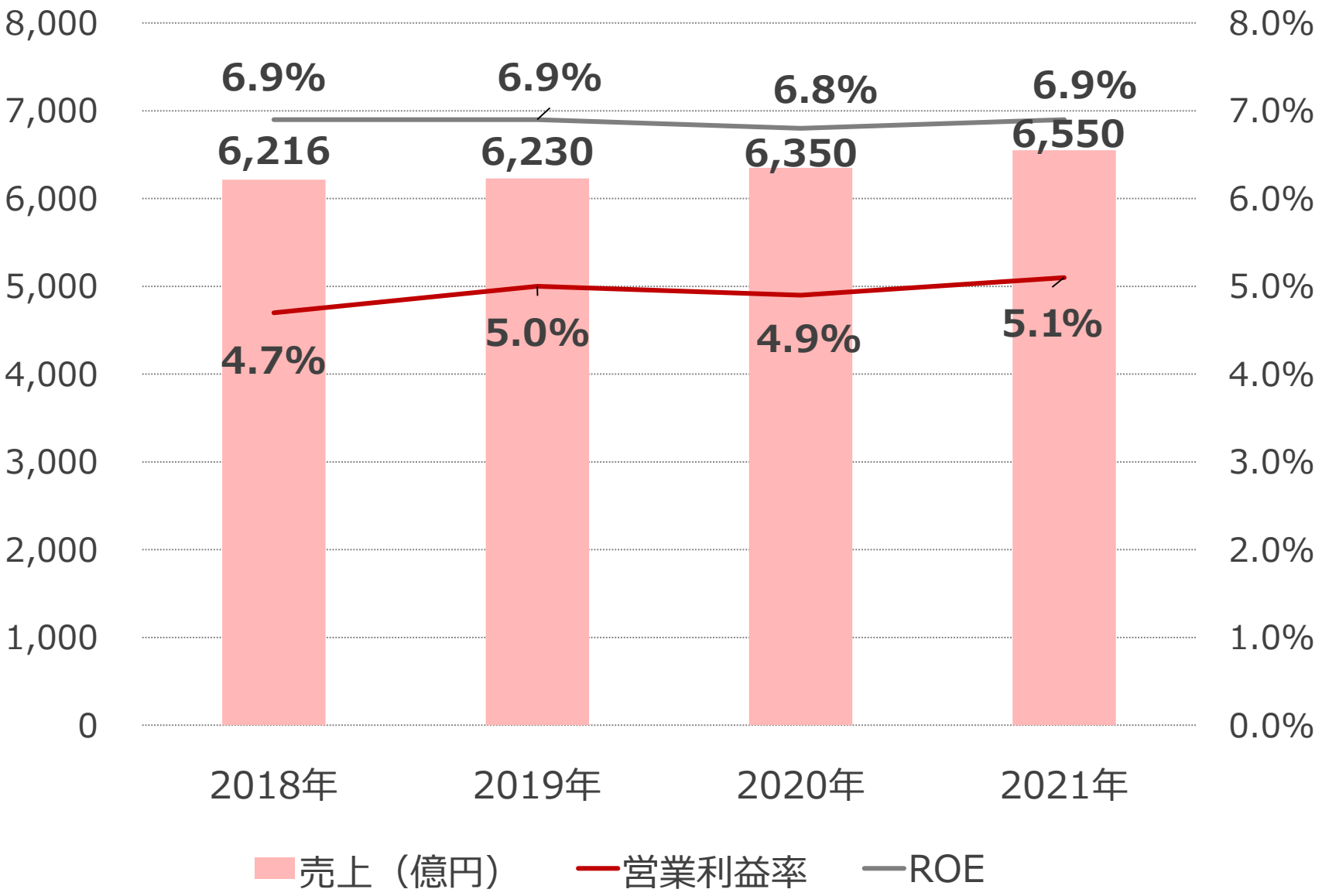
IT保守・運用
サービス

データセンター
サービス

ストックビジネスの強化と創出を図り、安定した収益を確保する

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

中期経営計画（2019-2021）目標



© Canon Marketing Japan Inc. 2019

目次

1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 新たな成長領域の拡大～製品からソリューションへの大転換～

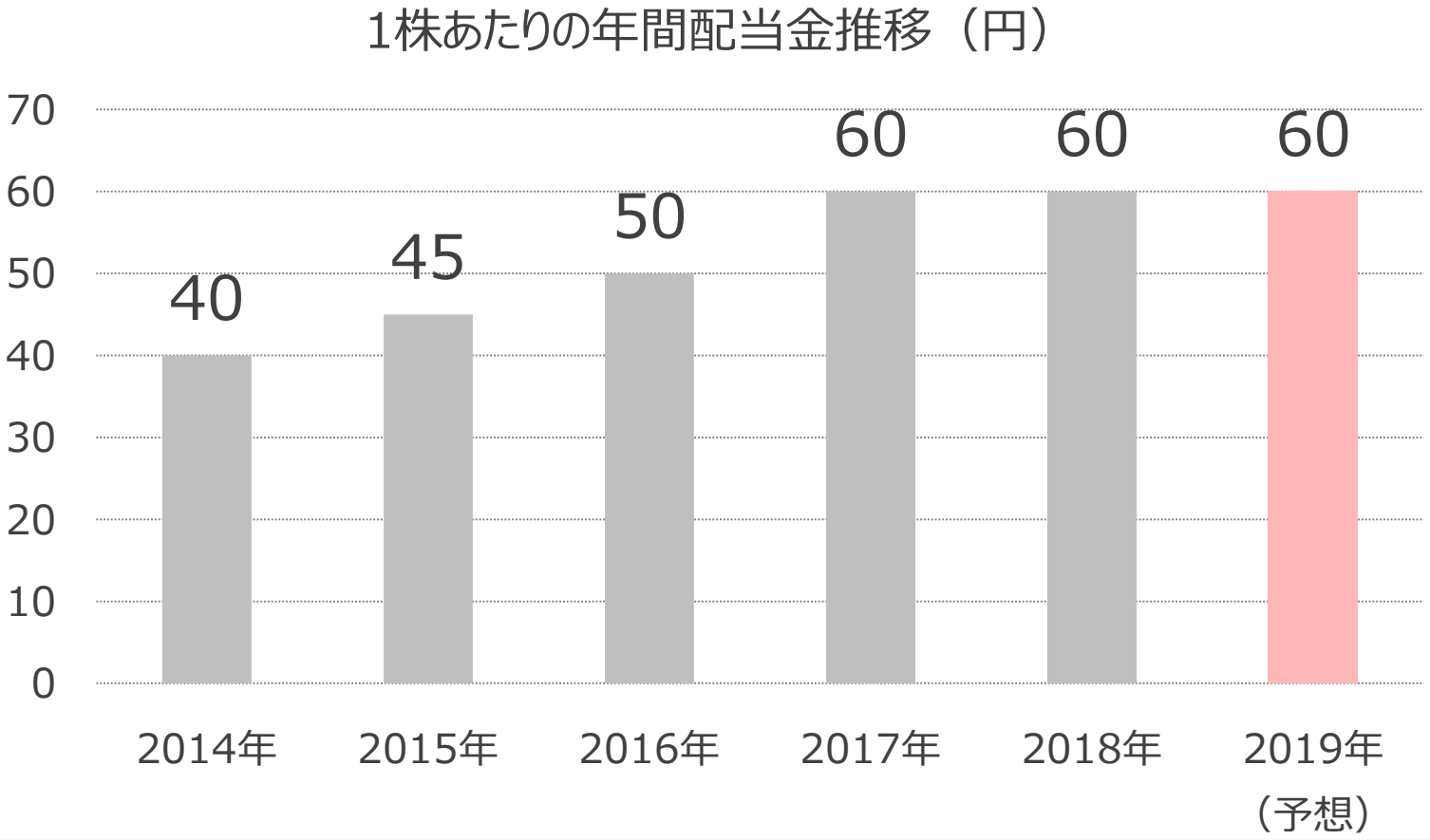
3 株主還元・ご案内

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

株主還元・配当

配当の方針

連結配当性向 30%をベースに、中期的な利益見通しと投資計画、キャッシュ・フローなどを総合的に勘案し、配当を実施することを基本方針とする



© Canon Marketing Japan Inc. 2019

社外からの評価

健康経営銘柄2019に選定

FTSE4Good Indexに選定

MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数に選定

FTSE Blossom Japan Indexに選定

SNAMサステナビリティ・インデックスに選定

（※）THE INCLUSION OF Canon Marketing Japan Inc. IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF Canon Marketing Japan Inc. BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES.
THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

IR webサイトのご案内

投資家向け情報 ホームページ

canon.jp/8060-ir

個人投資家の皆さま向けのページもご用意しております。
ぜひご覧ください。

メールマガジンのご案内

最新のIR情報に加え、新製品や写真展の情報などをご案内しております。

「投資家向け情報」トップページ
こちらのボタンから、ご登録ください。

© Canon Marketing Japan Inc. 2019

当社のITソリューション事業例

SIサービス

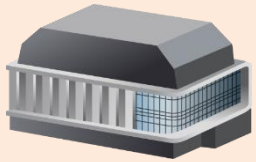
金融、製造、流通、公共、文教など業種別に、お客さまの課題やニーズに合わせた最適なシステム開発を行います。

セキュリティ

ゲートウェイ、サーバーから、エンドポイントまで、セキュリティ全体を網羅するソリューションをワンストップで展開しています。

ITインフラサービス

最適なネットワークを構築し、安定したシステム環境を実現します。
堅牢性の高いデータセンターでお客さまの大切なデータを守ります。

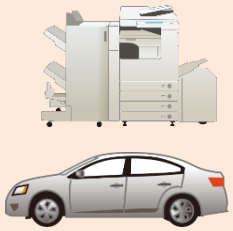


クラウドサービス

お客さまの業務効率化を支援するクラウドサービスを提供し、最適なオフィス環境を実現します。

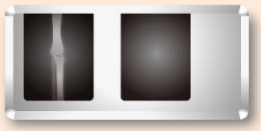
エンジニアリング

オフィス機器や車載制御システムなどの幅広い分野での組込みソリューションを提供しています。



医療IT

医療情報システムの構築や、遠隔読影インフラサービス等により、医師の業務効率化に貢献します。



© Canon Marketing Japan Inc. 2019

キヤノンマーケティングジャパングループ

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。
そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

© Canon Marketing Japan Inc. 2019