

会社説明会資料

東証一部上場

証券コード：8060

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

従業員向け

- ✓ (緊急事態宣言下での対応) 輪番休業の実施 (4、5月)
- ✓ 在宅勤務、リモートワークの活用による出勤頻度の抑制
(4、5月品川本社の平均出勤率 3割程度)

お客さま向け

- ✓ テレワーク・在宅勤務をサポートするソリューションを無償・特別価格にて提供
- ✓ ネットワークカメラを活用した「オフィス密集アラートソリューション」を提供
- ✓ お客さま要望に合わせたオンラインの営業・サポート活動、コミュニケーションツールの提供
(Skype、Zoom、Teams、bellFace、等の活用)

1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 中期経営計画(2020-2022)～ITソリューション事業への注力～

3 株主還元・ご案内

1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 中期経営計画(2020-2022)～ITソリューション事業への注力～

3 株主還元・ご案内

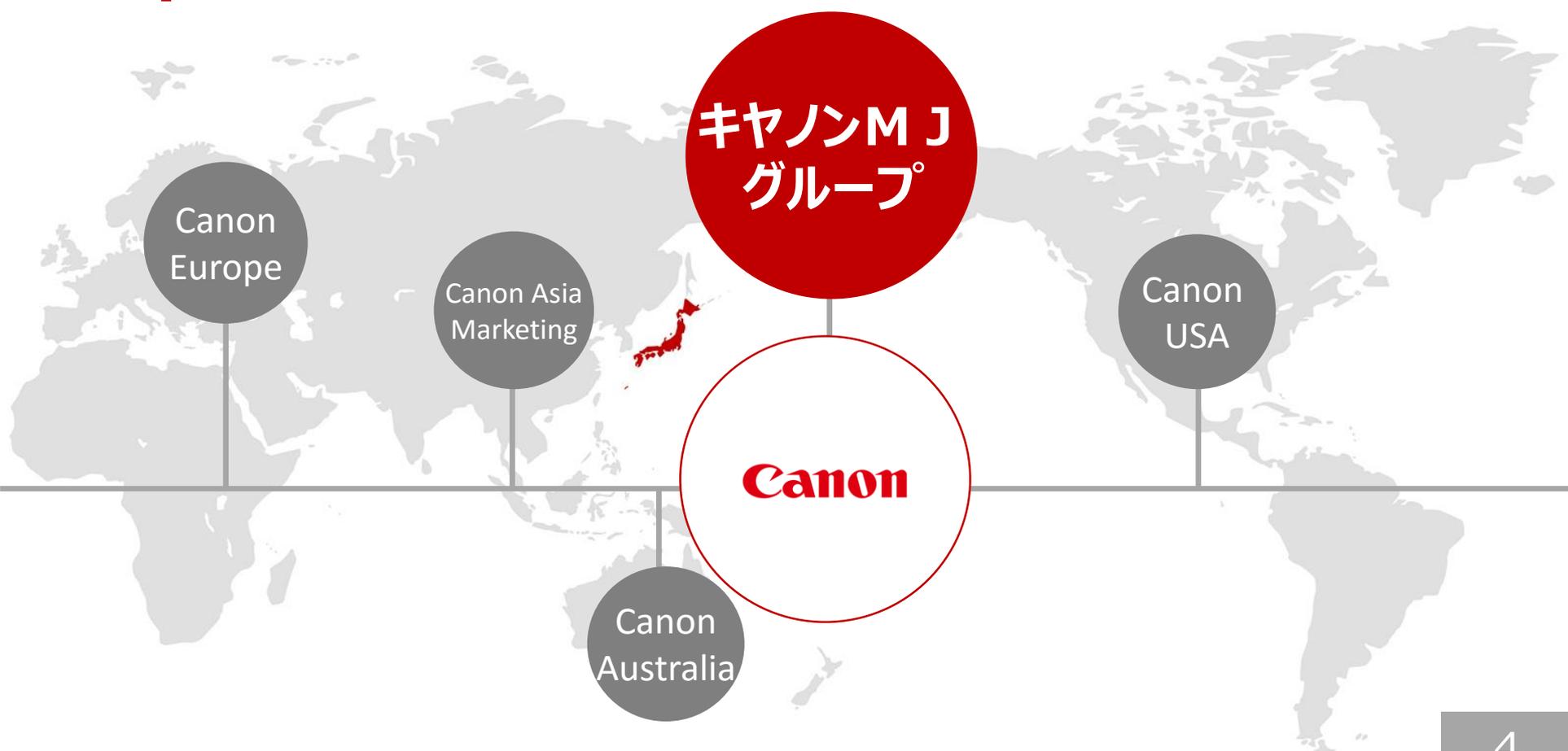
設立	1968年2月
資本金	73,303百万円
売上高	621,134百万円 (2019年12月期 連結)
従業員	16,860名 (2020年4月1日時点)
連結子会社数	18社 (国内11社、海外7社) (2020年4月1日時点)
発行済み株式数	131,079,972株 (2020年6月30日時点)

所有者別の株式保有状況 (2020年6月30日時点)



※2020年3月11日付で自己株式を20,000千株、29,822百万円消却しました。

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。



1968

キヤノン事務機販売設立

1971

キヤノン販売設立

'70

'80

1983

東証一部 上場

'90

2006

キヤノンマーケティングジャパン
に社名を変更

'00

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

'10

2018

会社創立50周年

'20

1969

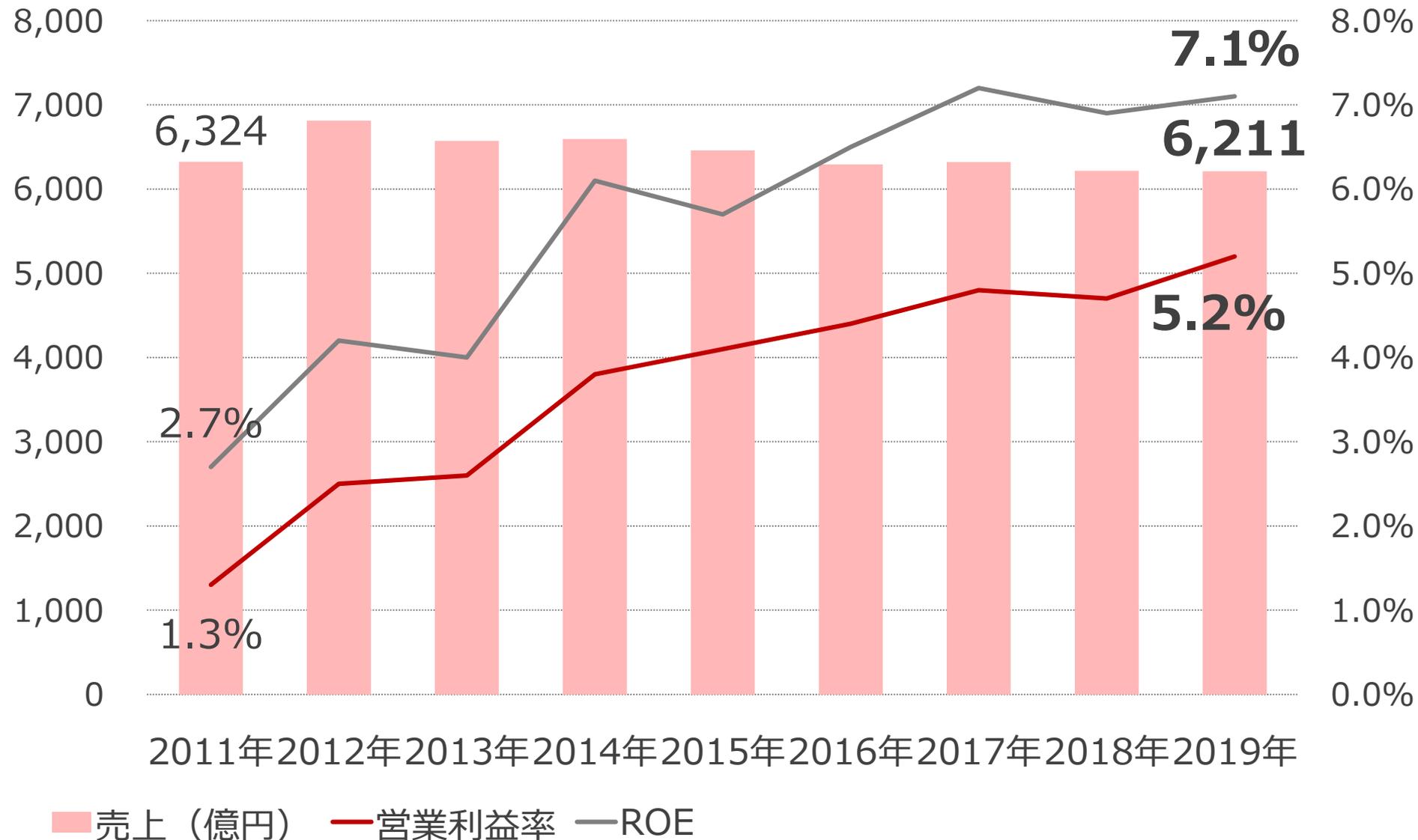
キヤノンカメラ販売設立

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



※ 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。

セグメント別売上構成（2019年度）

4 プロフェッショナル

7% | 営業利益
16億円

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

1 コンシューマ

21% | 営業利益
69億円

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

42% | 営業利益
144億円

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

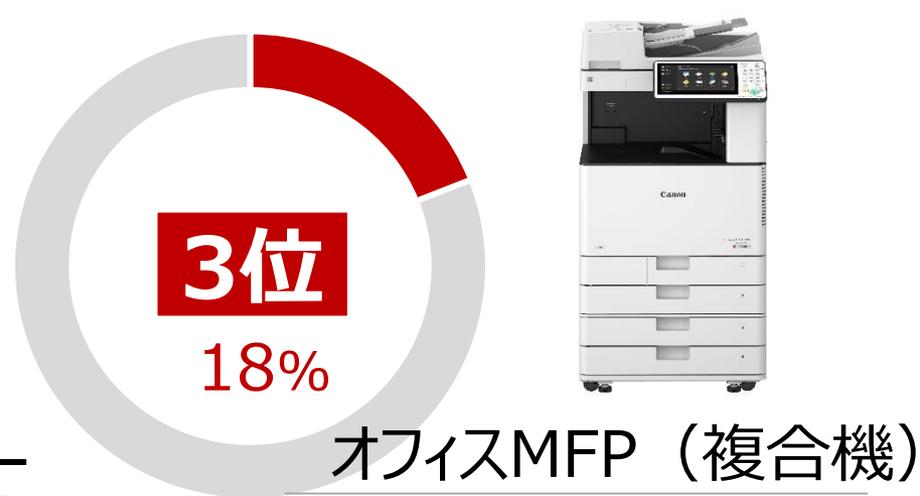
30% | 営業利益
101億円

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

売上高
6,211億円

※ 売上構成比および営業利益の金額は2019年度のセグメント情報を基に算出しています

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



出典：キヤノンMJ調べ



EOS R5

EOS R6



7月30日発売

8月下旬発売予定

- 世界最高8段の手ブレ補正と高速・高精度のオートフォーカス
- 最高で秒間約20コマの連続撮影

1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 中期経営計画(2020-2022)～ITソリューション事業への注力～

3 株主還元・ご案内

「高収益企業グループへ」

社会やお客さまの変化に先んじたソリューションの提供で収益の最大化をめざす

成長戦略

- ITソリューション事業への注力
 - ・社会課題解決
 - ・経営課題解決
 - ・高付加価値ビジネス提供

収益力強化

- ・ キヤノン主要事業の収益維持
- ・ ITを活用した社内生産性向上

IT技術力

キヤノンブランド

顧客基盤

「FOREMAST」はじめとする計画主導型SCMソリューション ～サッポログループさま向けにシステムを構築～

※SCM = サプライチェーン・マネジメント

お客さまの課題

- ・トラックドライバー不足
- ・物流コストの上昇
- ・需給調整の複雑化

提供したソリューション

- 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

提供価値

- ・在庫の適正化
- ・輸送の平準化
- ・需給業務の高度化

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

働き方改革の実現
収益性・生産性向上

*「令和元年度近畿地方発明表彰」において「需要予測モデルの動的決定技術（特許第4339769号）」が「発明奨励賞」を受賞しました

長年培ったノウハウ・技術力で、企業の経営課題・社会課題の解決へ

中小企業のお客さまの経営課題をベストオブブリード型のITでまるごと解決

人材不足

営業力強化

働き方改革

社員IT教育

セキュリティ

文書管理

クラウド

IT保守サービス

ERP

インフラ構築

BCP対策支援



全国に広がる導入支援・サポート・運用体制を活用し、ITコンシェルジュサービスを拡大させる

コロナ禍における企業の取り組み課題

在宅勤務の整備



勤怠管理の仕組み



B C P 対策



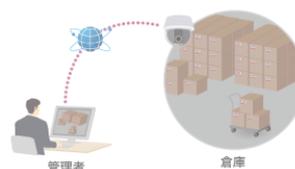
顧客接点の強化



コスト削減



業務の省人化

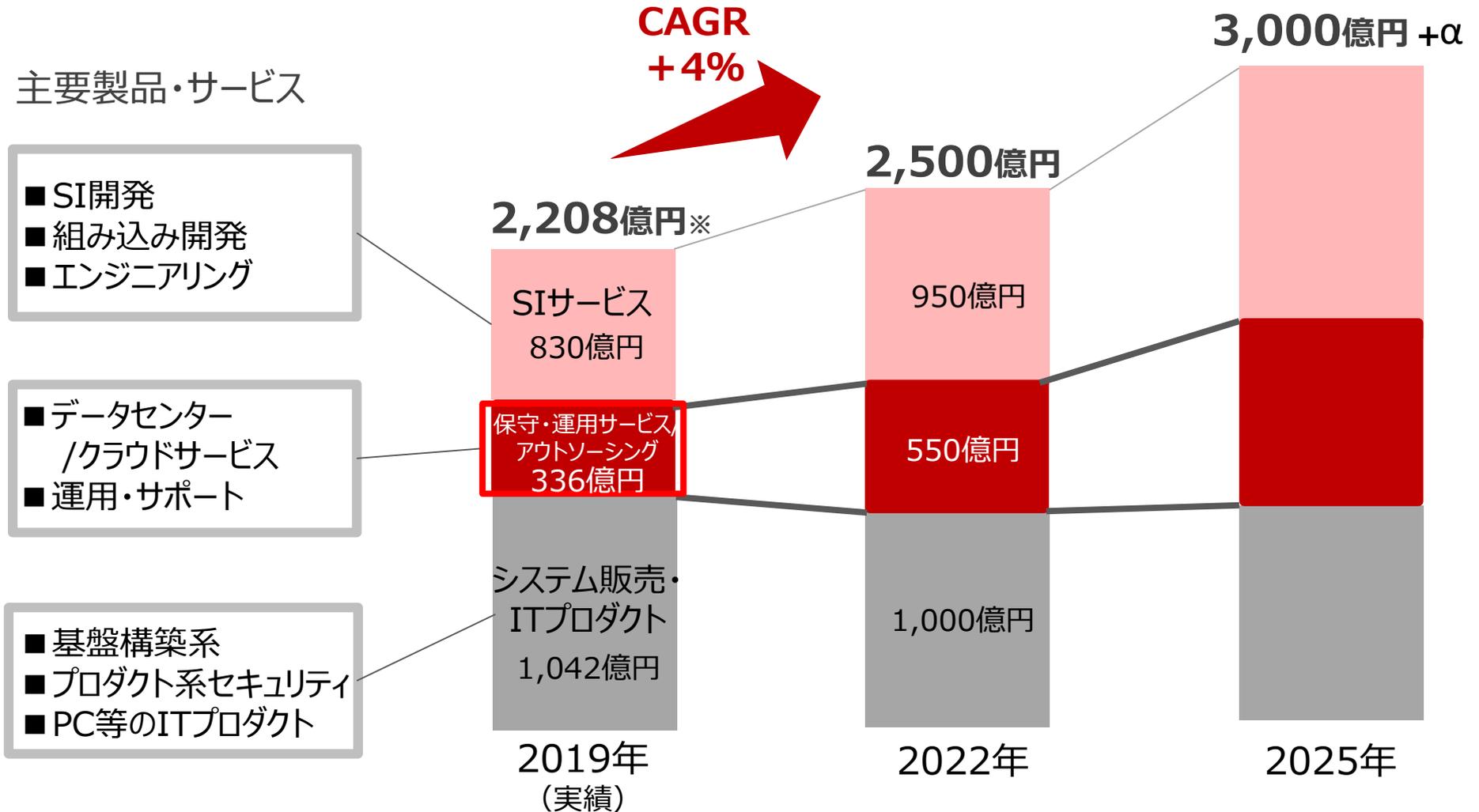


ワークスタイル変革



各企業は『ニューノーマルに適応した働き方の推進』に迫られています。
当社グループの持つITソリューションを軸とし、提案力で課題解決を行っています。

SIサービス領域を中核に【保守・運用サービス/アウトソーシング】の拡大をめざす



*2019年実績につきましては、新たな区分での開示に際し、主にキヤノン製品関連のサービスでITソリューションに含まれていた売上を除いております。

1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

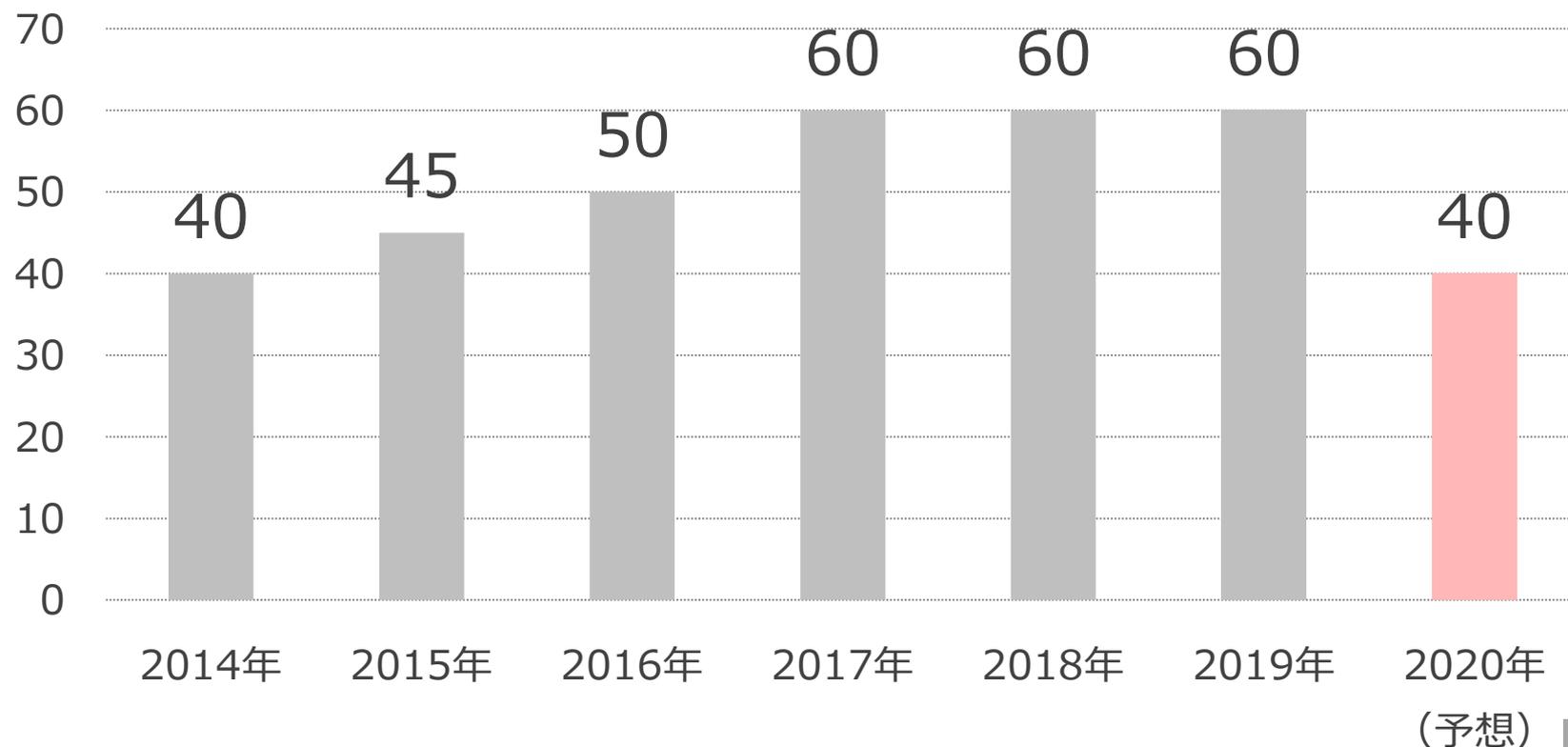
2 中期経営計画(2020-2022)～ITソリューション事業への注力～

3 株主還元・ご案内

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

1株あたりの年間配当金推移（円）



ESG関連の取り組みが評価され、以下のインデックスに組み入れられております。



FTSE4Good

**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

**FTSE Blossom Japan
Indexに選定**



**SOMPO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.

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

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。