

キヤノン販売グループ

長期経営構想(2006～10)

中期経営計画(2006～08)

2006年1月27日
キヤノン販売株式会社
社長 村瀬 治男

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現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下さい。

2005年を振り返って

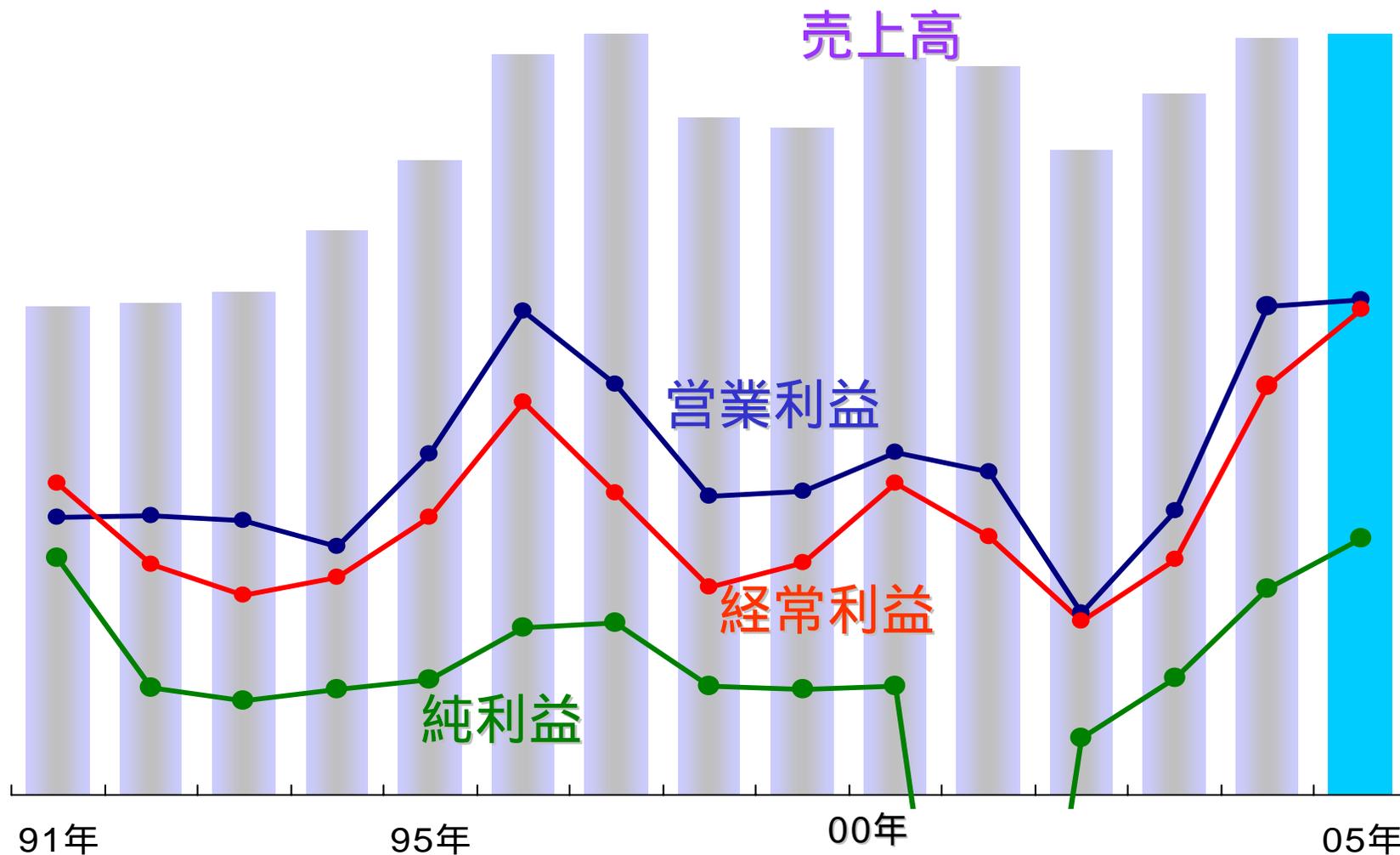


2005年実績

	2005年実績	過去最高
売上高	8,219億円	8,205億円 (1997年)
営業利益	297億円	293億円 (2004年)
経常利益	291億円	244億円 (2004年)
純利益	154億円	142億円 (1991年)

業績推移

2005年は売上高、営業・経常・純利益とも過去最高額を更新



改革の歩み

- 2002 キヤノンシステムアンドサポート(株)、キヤノン・エヌ・ティー・シー(株)を完全子会社とする。
- 2003 キヤノン販売(株)でカンパニー制がスタート。
新本社ビル「キヤノンSタワー」が完成。
「グループ統合情報システム」が稼動。
(株)住友金属システムソリューションズ(現・キヤノンシステムソリューションズ(株))の全株式を取得。
キヤノンソフトウェア(株)を連結対象会社とする。
キヤノン・エヌ・ティー・シー(株)の販売部門をキヤノンシステムアンドサポート(株)、不動産部門を新設のキヤノンファシリティマネジメント(株)にそれぞれ承継、開発・生産部門をキヤノン(株)に株式譲渡。
- 2005 キヤノテック(株)がファストネット(株)と合併し、社名をキヤノンネットワークコミュニケーションズ(株)に変更。

キヤノン グローバル優良企業グループ構想 Phase

企業理念

『共生』

スローガン

～ 革新、そして健全なる拡大を ～

2010年の経営目標

『主要経営指標全てが「世界トップ100社」になる』

売上	5兆5,000億円
----	-----------

純利益率	10%以上
------	-------

キヤノン販売(株)新社名

2006年4月1日より

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

Canon Marketing Japan Inc.

(略称: **キヤノンMJ**)

キヤノン販売グループ
長期経営構想(2006～10)



ミッションとビジョン

ミッション:

グローバルキヤノングループの一員として、
マーケティングイノベーションを継続的に行い、
「くらし、しごと、社会」のあらゆる領域で、
人々の創造力を支援する最高の価値を提供する。

ビジョン:

視野はグローバルに、
「顧客主語」を実践するエクセレント企業グループへ。

重点戦略

キヤノン製品事業の国内圧倒的No.1を実現する。

2010年に売上高1兆1000億円、経常利益率5%以上を実現する。

キヤノンブランドの一層の高揚と、コーポレートアイデンティティとしての「キヤノンマーケティングジャパングループ」ブランドの価値の向上を図る。

スピードある事業運営を実現するグループ連結経営最適化体制を確立する。

成長と健全性を実現するマネジメント体制の強化を図る。

グローバルな視野を持ち、社会から認められる、エクセレントマーケティングカンパニーグループに相応しい人材を輩出する。

「三自の精神」をバックボーンとした、顧客本位に基づく卓越した経営を目指す革新永続企業としての風土と制度を確立する。

2010年目標

- ✓売上高 1兆1,000億円
- ✓經常利益率 5%以上
- ✓一株当り純利益 200円以上

1兆円のありたい姿

- ✓ ビジネスソリューション 6,000億円
- ✓ デジタルフォト 3,000億円
- ✓ 産業機器 1,000億円

キヤノン販売グループ
中期経営計画(2006～08)



事業計画 全社

連結

(億円)

	2005		2006		2007		2008	
		(率)		(率)		(率)		(率)
売上高 (前年比)	8,219 101%		8,700 106%		9,200 106%		9,700 105%	
営業利益 (前年比)	297 101%	3.6%	305 103%	3.5%	340 111%	3.7%	410 121%	4.2%
経常利益 (前年比)	291 119%	3.5%	305 105%	3.5%	340 111%	3.7%	410 121%	4.2%
純利益 (前年比)	154 124%	1.9%	169 110%	1.9%	185 109%	2.0%	222 120%	2.3%

前・中期経営計画(2005～07)との比較

連結

(億円)

		2005		2006		2007	
			(率)		(率)		(率)
現・中計(A) (2006～08)	売上高	8,219		8,700		9,200	
	営業利益	297	3.6%	305	3.5%	340	3.7%
	経常利益	291	3.5%	305	3.5%	340	3.7%
	純利益	154	1.9%	169	1.9%	185	2.0%

前・中計(B) (2005～07)	売上高	8,250		8,700		9,200	
	営業利益	250	3.0%	295	3.4%	330	3.6%
	経常利益	245	3.0%	285	3.3%	320	3.5%
	純利益	125	1.5%	161	1.9%	182	2.0%

差額 (A) - (B)	売上高	-31		+0		+0	
	営業利益	+47	+0.6%	+10	+0.1%	+10	+0.1%
	経常利益	+46	+0.5%	+20	+0.2%	+20	+0.2%
	純利益	+29	+0.4%	+8	+0.0%	+3	+0.0%

ビジネスソリューションにおける新区分

旧区分

ビジネスソリューション	
ビジネス機器	
	MFP
	ページプリンタ
	ネットワーク機器等
	その他
サービス・サポート	
保守サービス	
	カウンタ保守
	ハード保守
ITサービス	
	ソフトウェア
	ソフト保守
	プロフェッショナルサービス
	インターネット

新区分

ビジネスソリューション	
ドキュメントビジネス	
ビジネス機器	
	MFP
	ページプリンタ
	その他
保守サービス	
	カウンタ保守
	ハード保守
ITソリューション	
ITサービス	
	ソフトウェア
	プロジェクトベース
	ITアウトソーシング
	プロフェッショナルサポート
ITプロダクト	
	IT機器等

事業計画 セグメント別売上高

連結

(億円)

	2005	2006	2007	2008
ドキュメントビジネス (前年比)	3,332 -	3,460 104%	3,550 103%	3,600 101%
ITソリューション (前年比)	1,427 -	1,600 112%	1,850 116%	2,100 114%
ビジネスソリューション (前年比)	4,759 101%	5,060 106%	5,400 107%	5,700 106%
コンシューマ機器 (前年比)	2,542 106%	2,640 104%	2,750 104%	2,900 105%
産業機器 (前年比)	918 89%	1,000 109%	1,050 105%	1,100 105%
合計 (前年比)	8,219 101%	8,700 106%	9,200 106%	9,700 105%

利益ある成長の追求

主要商品事業No.1の実現

ITソリューションを中核事業に育成

経営品質の向上とオペレーションコスト
の削減

利益ある成長の追求



ITソリューションを中核事業に

- ✓グループ力の最大化
- ✓キヤノンの強みを生かしたソリューションの
展開
- ✓事業拡大のためのM & A、アライアンス

ドキュメントビジネスの競争力強化と拡大

- ✓ カラーシフトの推進
- ✓ ハイエンド市場の開拓
(プロダクション、オフィスハイエンド)
- ✓ ソリューション力強化 (meap、imageWARE等)
- ✓ 保守サービス事業の高収益化

デジタルフォトNo.1の完成

- ✓キヤノンの強み(製品力、コスト力、ブランド力)を最大限に活かす
- ✓入力(デジタルカメラ、デジタルビデオ)から出力(インクジェットプリンタ、フォトプリンタ)までデジタルフォト関連商品の強化
- ✓ホームプリントビジネスの強化
- ✓フォトスタジオビジネスの開拓

高収益型事業の拡大

産業機器のビジネス強化と拡充

- ✓半導体露光装置のシェアの維持・向上
- ✓液晶基板露光装置のシェア向上
- ✓半導体関連輸入機器の拡販
- ✓医療ソリューション事業の強化・拡充

医療ソリューション事業の強化・拡充

当社グループのキャノンシステムソリューションズ(株)が2006年1月31日付でアステラス製薬(株)の子会社(株)FMSの全株式を取得予定。医療ソリューション事業の強化・拡充に着手。

FMSの概要

代表者	代表取締役社長 西村 三郎
所在地	大阪府大阪市淀川区
設立	1972年10月
主な事業	電子カルテシステムや医事・調剤システムの販売・サポートなど、医療機関へのソリューション提供
従業員数	143名(2005年3月末現在)

主要商品事業No.1の実現



主要商品事業No.1の実現

主要商品シェアNo.1だけではなく、
顧客満足No.1、サービス&サポート力No.1
の実現を目指す。

すでに実現しているNo.1シェアを維持・強化

オールPPC



LBP



コンパクト
デジタルカメラ



デジタル
一眼レフカメラ



半導体露光装置



放送用TVレンズ



早期にNo.1シェアを実現

カラーMFP



カラーLBP



インクジェットプリンタ



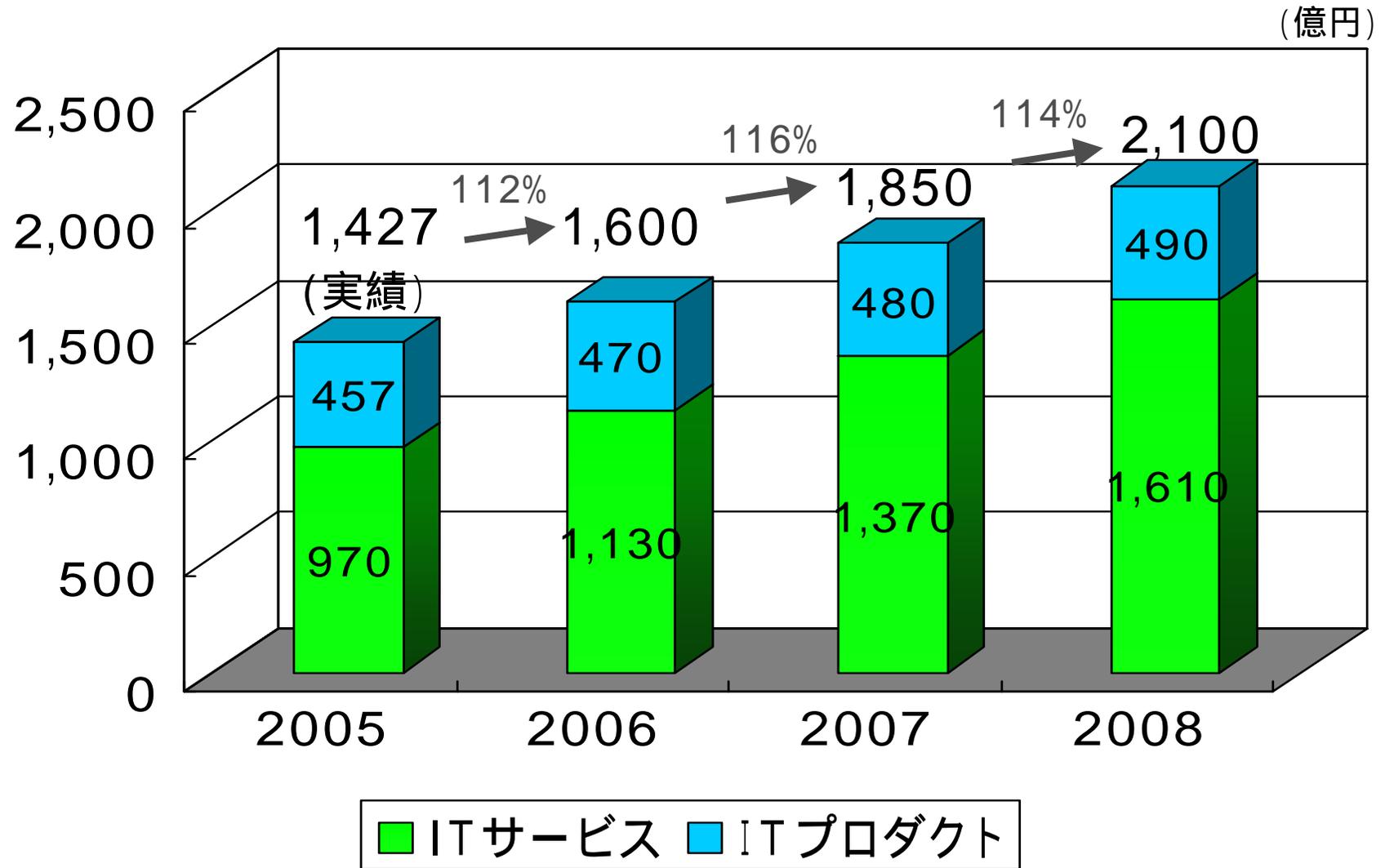
液晶基板露光装置



ITソリューションを中核事業に育成



ITソリューション 売上計画



ITサービス事業領域

事業領域	事業内容	重点分野		
ソフトウェア	情報系・基幹系・ 基盤系 ビジネスソフト	MEAP アプリケーション の拡充	ドキュメント・コンテンツ・ ワークフローの 電子化促進と活用	情報 セキュリティ
プロジェクト ベース	・コンサルティング ・システム インテグレーション ・ネットワーク インテグレーション ・エンジニアリング	業種・業務 対応の強化	コンサルティング	基幹連携 システム
ITアウト ソーシング	・ISP ・ASP ・iDC ・アウトソーシング	ネットワーク構築		
プロフェッ ショナル サポート	・包括保守・導入 サービス ・教育・ 各種サービス	サービスの効率化	付加価値サービス拡充	

ITサービス事業の成長戦略



キヤノン販売グループ 総合力

+

M&A・アライアンス

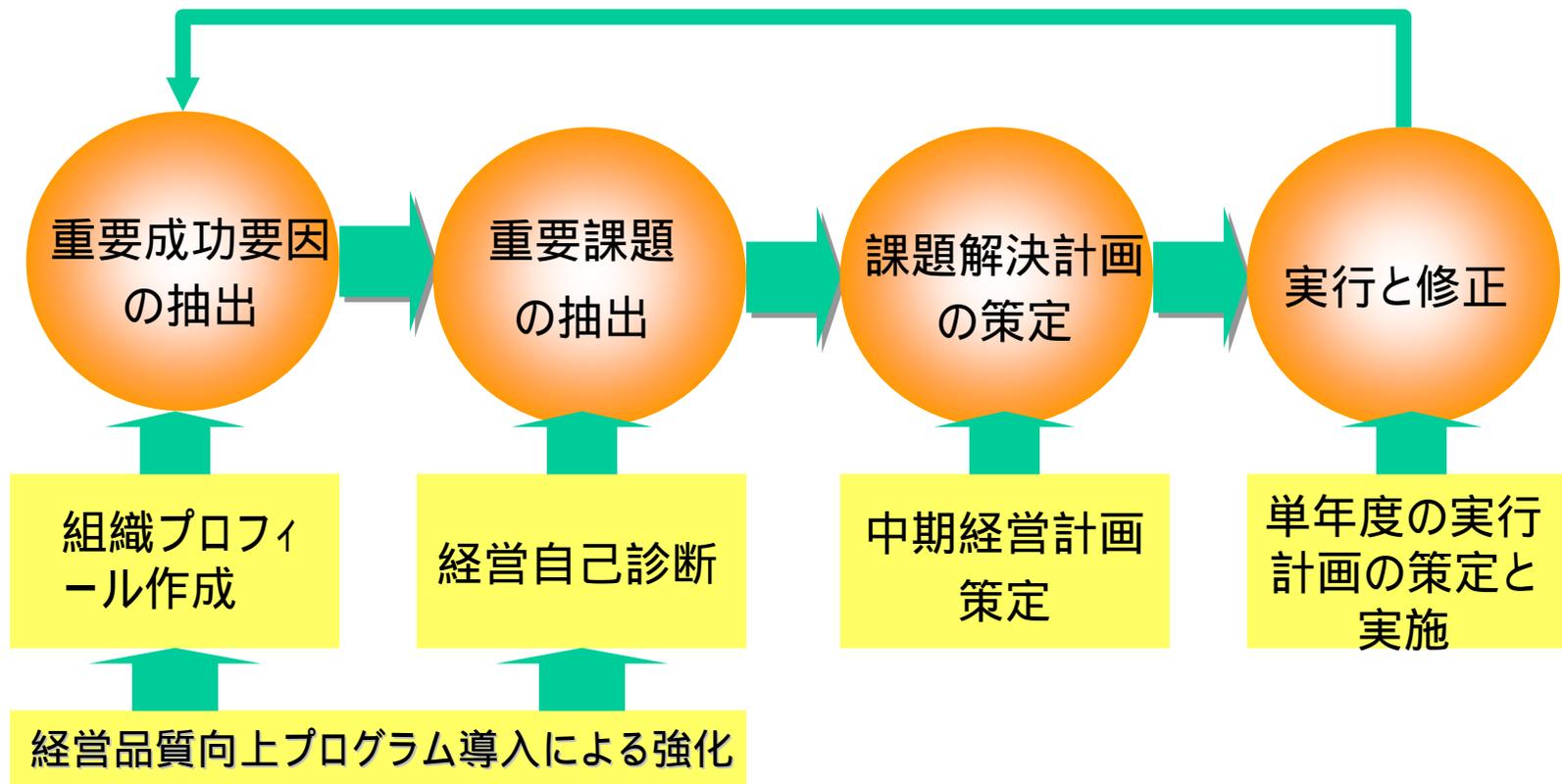
キヤノンの強みを生かした
ソリューションの拡大

経営品質の向上とオペレーションコストの削減



経営革新運動「FOCUS-1」

- ✓「お客さま本位の姿勢に基づく経営の質の向上」を目的に、グループ全体で経営革新運動「FOCUS-1」を2005年4月から開始。
- ✓経営品質協議会提供の「アセスメント基準」による経営自己診断を中心としたプログラムを導入。



顧客対応の強化

✓サービス事業構造改革

ブロードバンドの普及、ユビキタス社会の到来など今後の環境を踏まえ、
カウンター保守に次ぐ新しいサービス事業を構築する。

✓次世代CRM構築

「グループ統合情報システム」をベースに、新しいお客様対応の仕組み、
顧客接点の仕組みを構築する。

オペレーションコストの削減

グループシェアードサービス化

- ✓ 効率的な仕事の実現
- ✓ 提供サービスの質の向上とコスト削減



- ✓ キヤノンファシリティマネジメント(株)をグループシェアードサービス化の核へ
(2006年4月1日、キヤノンビジネスサポート(株)に社名変更予定)
- ✓ 2006年1月、キヤノン販売(株)業務本部の機能をキヤノンファシリティマネジメント(株)に移管



- ✓ 2008年までに累計で50億円相当の効果を実現

利益還元、単元株について

- ✓ 利益還元率(連結ベース)を30%程度に高めていく努力を続ける。
- ✓ 05年配当: 中間13円、期末15円予定(記念配当2円を含む)
年間28円予定
- ✓ (2004年年間配当実績:22円)
- ✓ 06年配当予想: 中間15円、期末15円 年間30円
- ✓ 単元株の変更(2006年5月8日予定): 1000株 100株



Canon

make it possible with canon