
キヤノンマーケティングジャパン

中期経営計画 (2020-2022)

キヤノンマーケティングジャパン株式会社
代表取締役社長

坂田正弘

2020年1月29日

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

1 2019年の振り返り

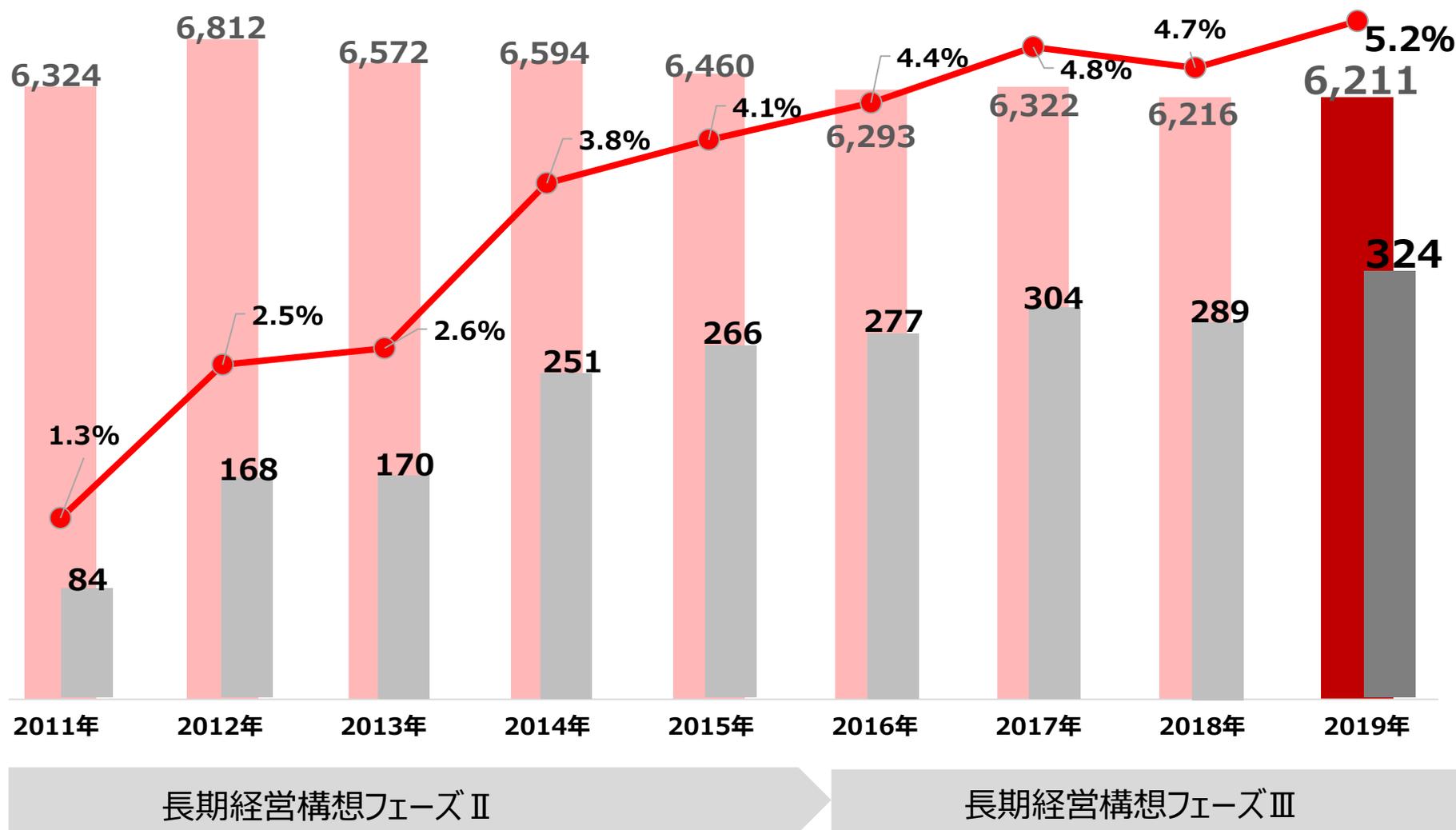
2 中期経営計画（2020-2022）

3 戦略的投資について

1 2019年の振り返り

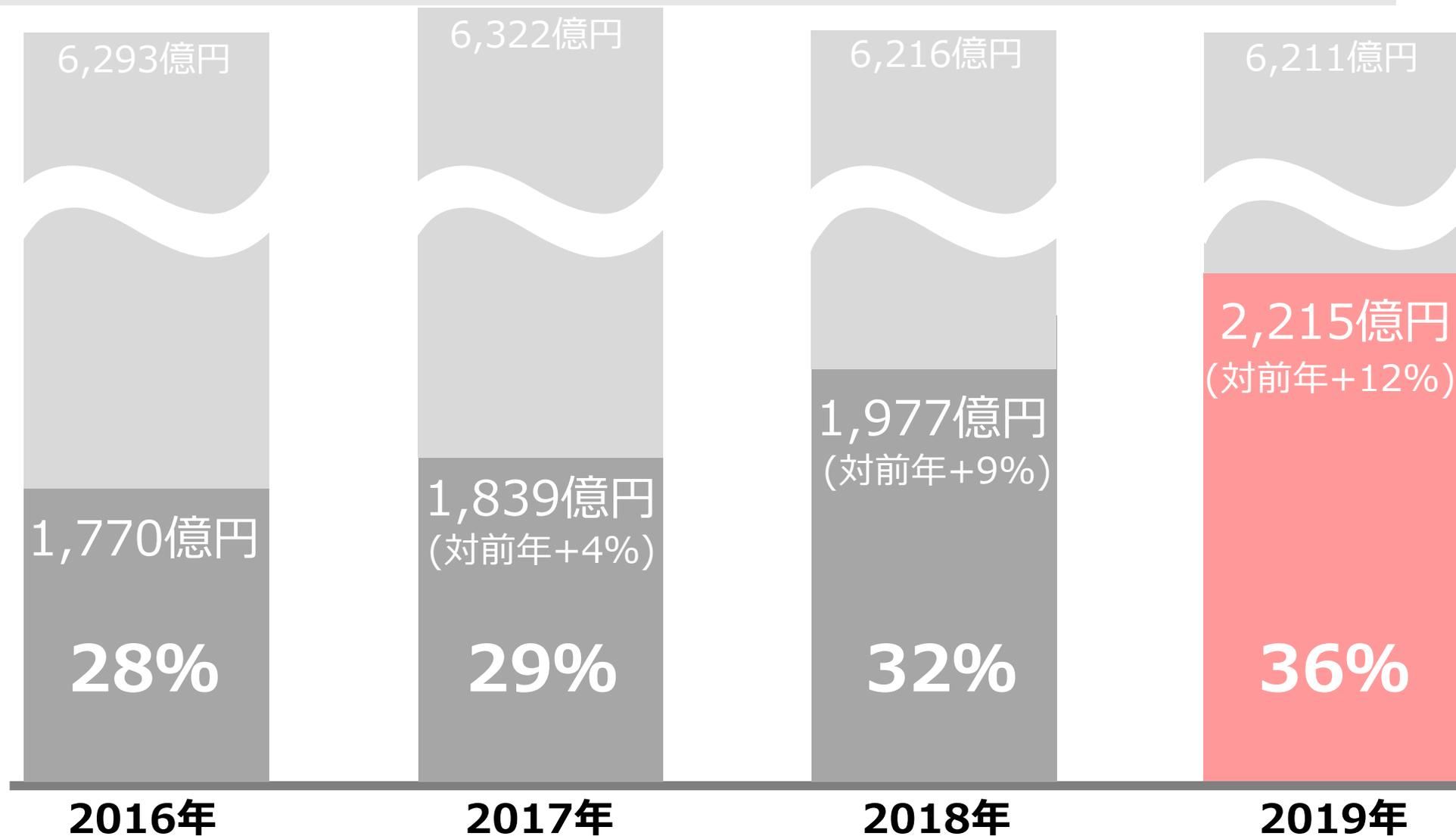
2 中期経営計画（2020-2022）

3 戦略的投資について



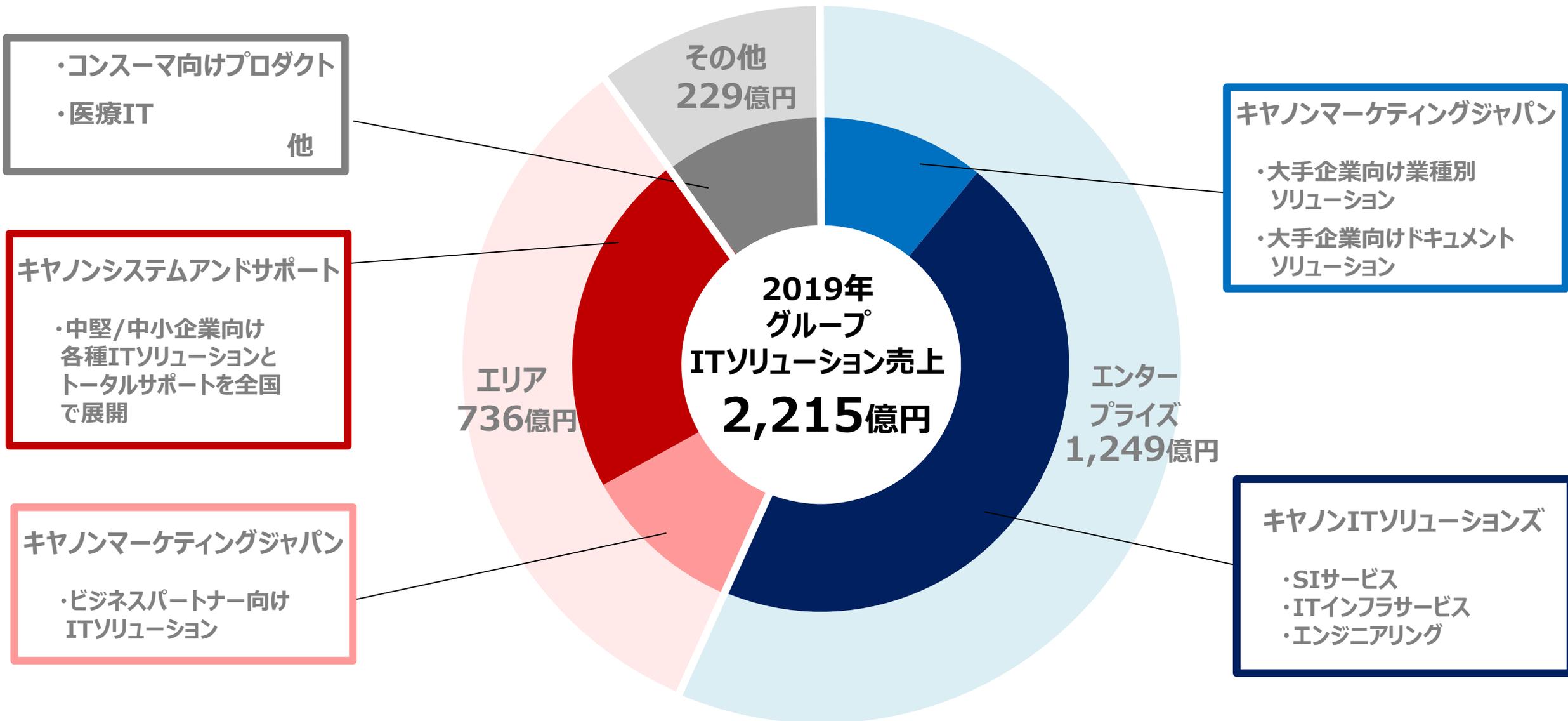
高付加価値なものを中心に販売し、販管費を抑え筋肉質な体質に変化を遂げてきた
 2019年は荒利を増加させることができ、過去最高の営業利益率5.2%を達成

ITソリューション
売上構成比



PC関連ビジネスが活況を呈したフォローの風が吹いたこともあるが、ITソリューション事業は売上2,000億円を突破。対前年二桁成長となる

ITソリューションは、キヤノンITソリューションズ・キヤノンシステムアンドサポートを中核に、グループトータルで展開



中核となるグループ会社がITソリューションで成長し過去最高益を達成

キヤノンITソリューションズ (エンタープライズセグメント)

- SIサービスは、案件大型化とパッケージ型SI案件の増加で収益が向上
- 高い運営品質でご評価をいただいているデータセンターで、コロケーションに加え、保守・運用メニューを拡充し、収益が向上



過去最高益

キヤノンシステムアンドサポート (エリアセグメント)

- 業務効率化のソフトウェアにセキュリティ・クラウドサービス等を組み合わせソリューションビジネスを拡大
- ITS導入支援から構築後の運用サポート含め、一気通貫したビジネスを拡大
- Windows10対応ビジネスの拡大



過去最高売上・利益

レンズ交換式
デジタルカメラ

- 14年連続シェアNo.1を継続するも、市場縮小により販売台数、金額ともに大幅に減少
- EOS Rシステムのラインアップを増やしフルサイズ機拡大の基盤を構築

インクジェット
プリンター

- 6年連続シェアNo.1を継続
- 大容量インクモデルGIGA TANKの発売など、高付加価値モデルの構成比を拡大

オフィス
MFP

- 市場が縮小する中、低採算案件の選別を行い収益性を維持
- 保守サービスは、大企業を中心にプリントボリュームが減少するも単価下落は抑制

レーザー
プリンター

- 27年連続シェアNo.1を継続。複数の大型案件の受注や特定業種向けの拡大等により、出荷台数は前年比増加
- カートリッジは、ペーパーレスの本格化等により減少

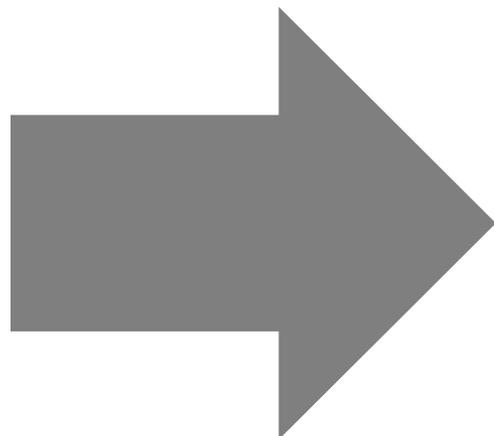
当社ヘルスケア事業（～2019年12月）

キヤノンライフケアソリューションズ（株）

医用画像診断機器を中心
とした医療システム事業および
ヘルスケア関連事業

キヤノンITSメディカル（株）

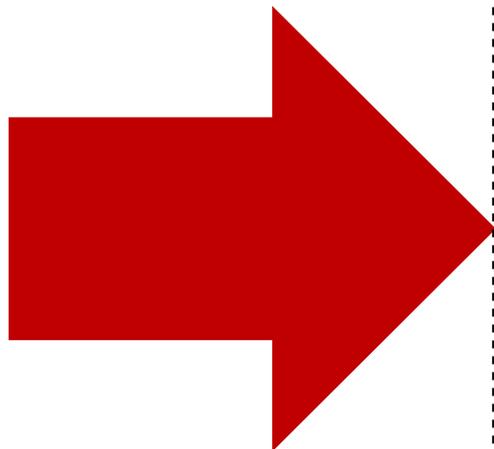
電子カルテを中心とした病院
情報システムの構築・SI事業



キヤノンメディカルシステムズ（株）
へ集約

2020年1月～

連携



当社グループ会社の技術力・開発力も
活用し、医療業界における業務効率化
をITで支援

1 2019年の振り返り

2 中期経営計画（2020-2022）

3 戦略的投資について

「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

日本の労働人口の減少

当社的人员も中長期的には減少の見通し

生産性を高め、高収益をあげることができる企業へ

業務プロセス見直し

ITの活用徹底

働き方改革

自社ノウハウの活用

顧客接点の強化

【成長戦略】と【収益力強化】を両立した高収益企業グループへ

	実績	中期経営計画	
	2019年	2020年（予想）	2022年（計画）
売上	6,211億円	6,000億円	6,400億円以上
営業利益	324億円	340億円	380億円以上
営業利益率	5.2%	5.7%	5.9%以上
親会社株主に帰属する当期純利益	223億円	228億円	255億円以上

	実績		中期経営計画			
	2019年		2020年（予想）		2022年（計画）	
	売上高 （伸び率）	営業利益 （利益率）	売上高 （伸び率）	営業利益 （利益率）	売上高	営業利益 （利益率）
コンシューマ	1,328億円 -	69億円 (5.2%)	1,253億円 (▲5.6%)	62億円 (4.9%)	1,150億円以上	55億円以上
エンタープライズ	1,958億円 -	101億円 (5.1%)	1,965億円 (+0.4%)	114億円 (5.8%)	2,200億円以上	140億円以上
エリア	2,683億円 -	144億円 (5.4%)	2,630億円 (▲2.0%)	155億円 (5.9%)	2,700億円以上	170億円以上
プロフェッショナル	437億円 -	16億円 (3.7%)	346億円 (▲20.8%)	23億円 (6.6%)	450億円以上	35億円以上
連結 計	6,211億円 -	324億円 (5.2%)	6,000億円 (▲3.4%)	340億円 (5.7%)	6,400億円以上	380億円以上 (5.9%以上)

* 実際にはセグメント別数値と連結合計数値の間に「全社・消去」が含まれます。

成長戦略

～ITソリューション事業への注力～

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

- ・ ITを活用し業務効率を向上させ、本業にリソースを集中させたい。
- ・ ITで働き方改革を進め、従業員のやりがいを高めたい。

中堅・中小企業

- ・ 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。

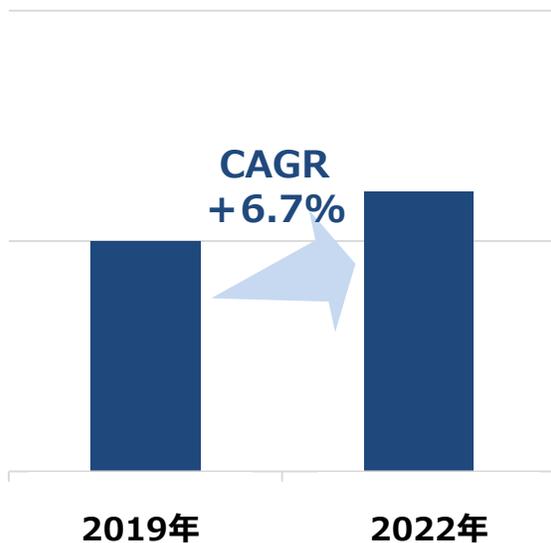
ITを使わないと解決できない

ITの需要が旺盛になっている

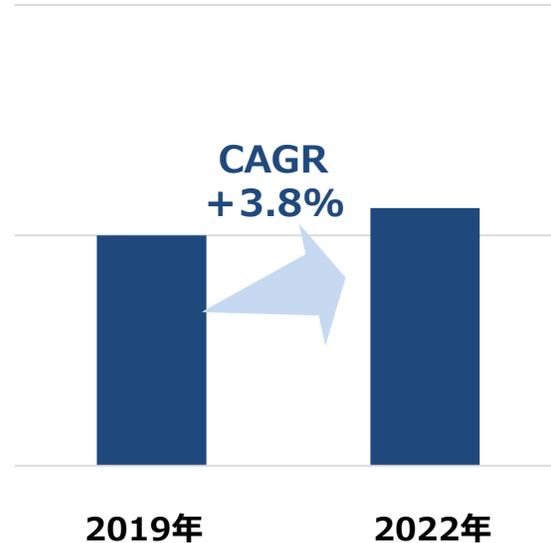
国内IT市場の見通し

(2019年を100とした場合の推移)

データセンター

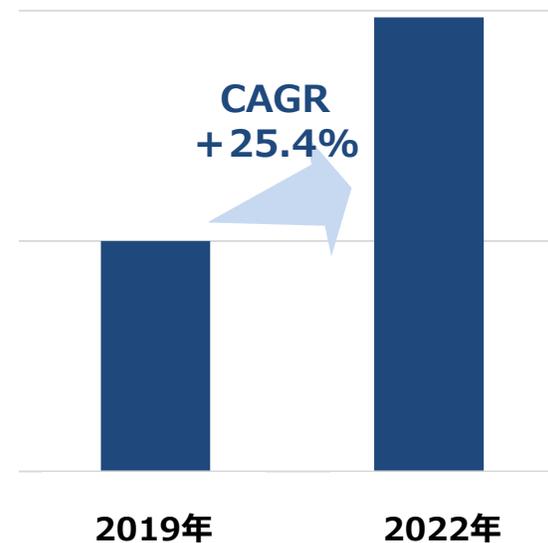


ITセキュリティ



クラウドサービス

* IaaS見通し



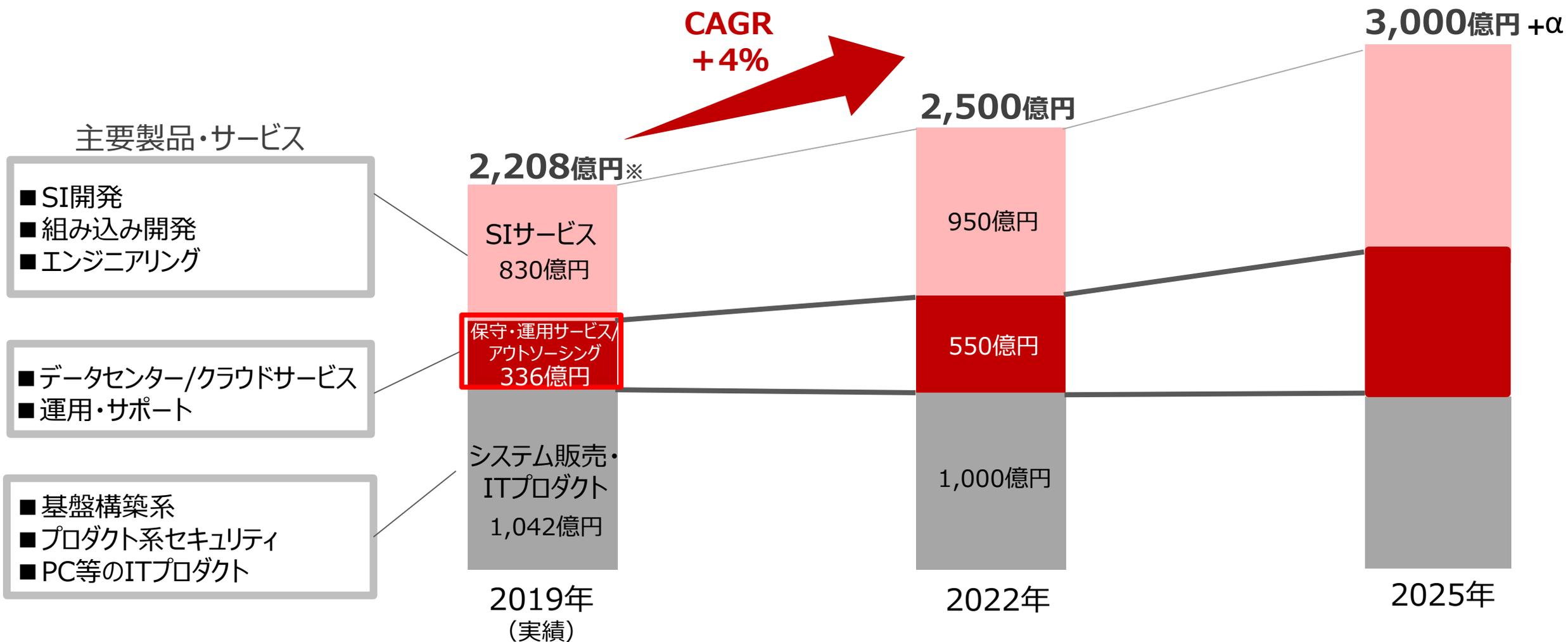
中小企業IT



国内IT市場は、年平均成長率2%（2019年→2022年）程度で拡大する見込みの中、成長性の高い／顧客基盤の大きい領域を中心にビジネスを展開する。

※市場見通しは外部公表予測（IDC・富士キメラ総研）に基づく当社作成

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。

「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

物流クライシスの課題

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

製造業に対する実績
コンサルティングサポート力

提供価値

- ・在庫の適正化
- ・輸送の平準化
- ・需給業務の高度化

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

文書管理

BCP対策支援

セキュリティ

クラウド

ERP

リモート保守

オンサイト保守

コンタクトセンター

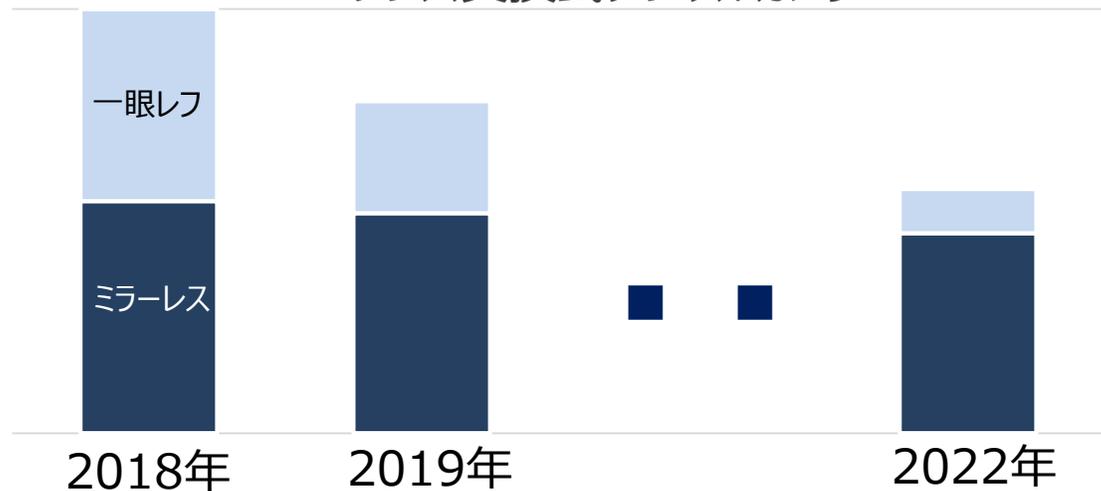
全国に広がる導入支援・サポート・運用体制を活用し、ITコンシェルジュサービスを拡大させる

収益力強化

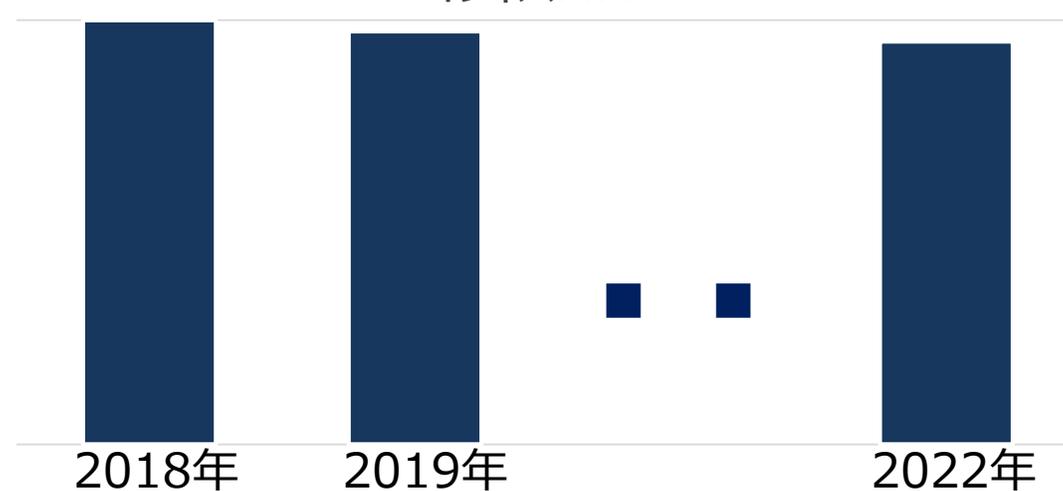
主要製品の市場見通し

(国内出荷台数：2018年を100とした場合の推移)

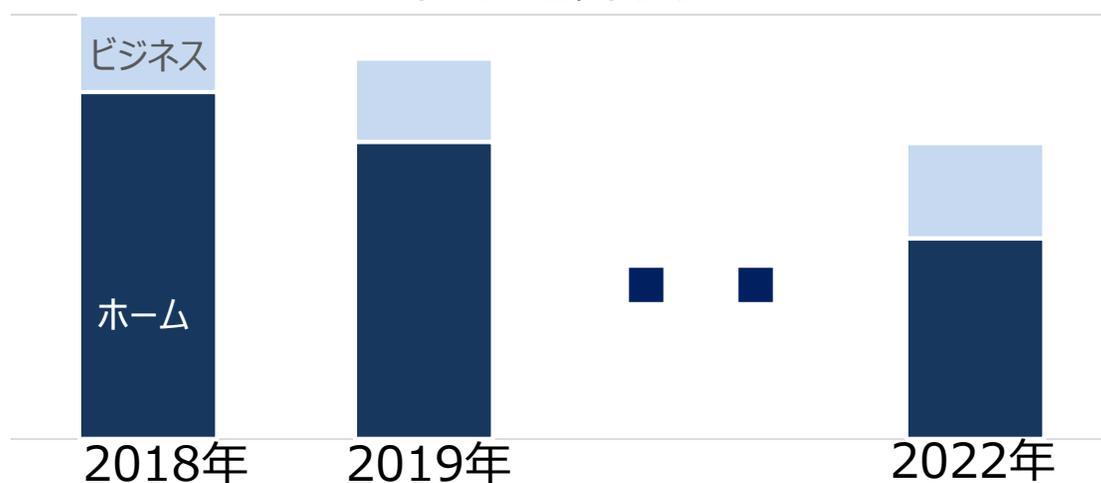
レンズ交換式デジタルカメラ



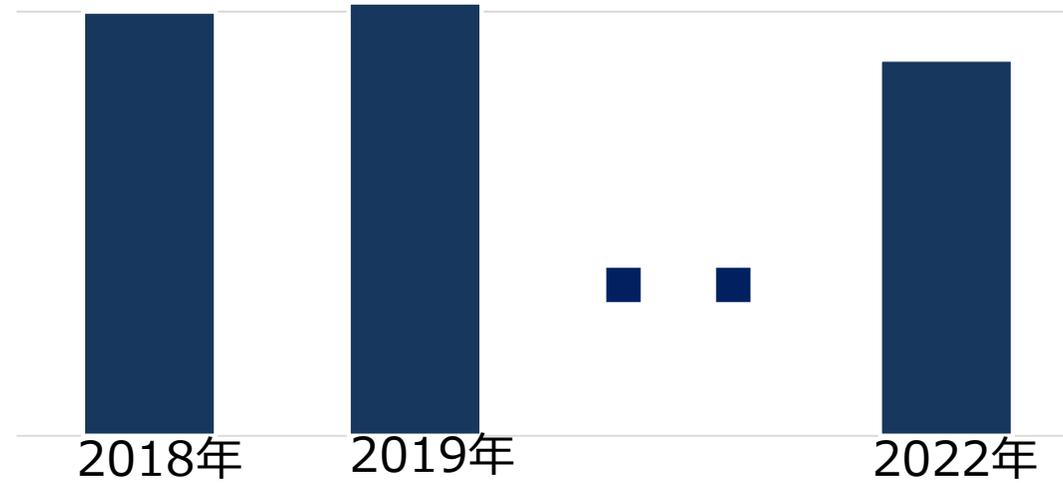
オフィスMFP



インクジェットプリンター



レーザープリンター



※市場見通しは全て当社調べ

レンズ交換式デジタルカメラ

- ミラーレスカメラにおけるシェアNO.1
→EOS Rシステムのラインアップ強化により、フルサイズモデルのシェアNo.1をめざす
- 効率的な販売・サポート体制の構築

オフィスMFP

- 重点顧客層への販売強化による収益性の向上
- 業務プロセスにおけるMFP活用提案強化
- IoTを活用した保守サービスの効率向上

インクジェットプリンター

- 高単価・高プリントボリュームのホーム機
拡販による収益性の向上
- ビジネス機と大容量タンクのラインアップ強化
によるビジネス領域の売上拡大

レーザープリンター

- 特定業種向け拡販の継続による、
市場稼働台数の増加
- NETEYE (ネットアイ)※の促進
- カートリッジの純正率向上・自動配送の
拡大による収益性の向上

※ インターネットを利用して複合機等の状態を常に見守り、快適な使用環境をご提供するオンラインサポートサービス

業務プロセス最適化

高効率な組織運営

収益の維持に向け徹底する

基幹システム刷新

NETEYEなど
IoTのさらなる活用

RPAの導入による
業務効率向上

ECの構成比を高め
販売効率を向上させる

自社としてIT化を加速させ、ビジネスプロセスを革新

顧客接点を高める活動に注力

社内事例の外販も視野に入れる

1 2019年の振り返り

2 中期経営計画（2020-2022）

3 戦略的投資

成長分野における積極的投資の実施

■ M&A・出資

- ・業種/業務ソリューション領域拡充
- ・最適なソリューションを組み合わせたメニューの拡充

■ 組織再編・プロフェッショナル人材の採用

- ・組織と人員の最適な配置
- ・高度な知見を有する人材の確保

■ 設備投資

- ・2020年 西東京DC Ⅱ期棟の新設
- ・社内基幹システムの刷新



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。