

キヤノングループ企業理念

共生

世界の繁栄と人類の幸福のために貢献していくこと

キヤノングループの企業DNA

「進取の気性」

過去の前例にとらわれず、新しい価値を追求し続ける

キヤノンマーケティングジャパングループのサステナビリティ経営

「共生」の理念のもと、すべての人類が末長く共に生き、
共に働き、幸せに暮らしていける社会の実現を、
全てのステークホルダーと追求していきます。



キヤノングループの企業理念「共生」は、人・社会・自然が調和して人類すべてが豊かに暮らしていける社会の実現を目指すもので、まさにSDGsが求めている社会像に相通じるものです。そして、「共生」の実現は、現在の経営の言葉でいう、サステナビリティ経営そのものであると思います。私たちは、サステナビリティ経営の推進に向け、キヤノン製品事業とITソリューション事業を組み合わせることによって解決できる領域を広げ、「事業を通じた社会課題解決」に取り組んでまいります。

社長メッセージ



M. Adachi

代表取締役社長
足立 正親

Resolving Social Issues *with* IT Solutions

ITソリューションを通して、社会課題を解決し、
社会やお客さまになくてはならない存在となり、
持続的な企業価値向上を目指します。

社長就任にあたり

このたび、代表取締役社長の大役を拝命しました。私は入社以来、主に大手企業のお客さま向けの営業職として勤めてきました。企業経営においては、「人」を大変重視しています。当社には、「自発」「自治」「自覚」の頭文字を取った「三自の精神」という行動指針があります。私はこの「三自の精神」を、積極的にチャレンジし、責任をもって最後までやり抜く突破力を持つことだと捉えており、当社の人材に必要な要素だと思っています。さらに、お客さまの課題解決につながる高いレベルのサービス提供に不可欠な、高度なスキルと深い知見も必要だと考えています。そうした人材を育成することが、経営の重要な役割と考えています。

私自身が成長を実感したエピソードとして、課長時代に

行ったシステム提案があります。他社が市場を独占していたある分野において、お客さまの課題を的確に捉え、システム化を行うというまったく新しいアプローチを行いました。その結果、コストダウンや生産性向上のみならず、お客さまの業務そのものを簡素化しました。このシステムにより市場を席巻し、非常に高いシェアを獲得することができました。まさに、デジタル化により業務のトランスフォーメーションを起こしたのです。三自の精神を具現化できたことは、その後につながる経験となりましたので、キヤノンMJグループの全社員がこうした経験を積めるよう、活躍の機会を増やしていきたいと思っています。

2020年12月期を振り返って

まず、新型コロナウイルス感染症拡大の影響についてです。

BtoCでは、カメラを購入するきっかけとなる旅行等の外出自粛や、撮影機会となるイベントの中止等によりお客さまのデジタルカメラに対する購買意欲が低下し、売上が大きく落ち込みました。一方で、在宅勤務や在宅学習が増えたことにより、インクジェットプリンターやPCの周辺機器

の需要が急激に高まりました。

BtoBでは、営業活動に制限を受けたことから、オフィスMFPやレーザープリンターの売上が減少しました。また、外出自粛やテレワークの拡大によりオフィスでの印刷需要が減少し、収益の柱であるオフィスMFPの保守サービスやレーザープリンターカートリッジが大きく減少しました。これらは当社グループの売上高に占める割合が大きい

こともあり、全社の売上へ大きく影響しました。

2020年12月期は減収減益となりましたが、高付加価値な製品の販売を拡大させ荒利率を向上させたことや、徹底した販管費の削減に継続して努めたことにより、営業利益率は5.7%となり、2年連続で過去最高を記録しました。収益性向上を推進してきた成果として、これは評価できると思います。

当社グループが成長ドライバーとして位置付けているITソリューションについては、順調に事業を拡大させてきており、売上高は2015年12月期比で約10%増加し、連結

売上高に占める構成比率は、2015年12月期の27%から37%へと増加しています。また、データセンター事業の売上高は、2015年12月期比で約5倍となりました。しかしながら、2019年12月期比においては、テレワークの拡大に伴いITプロダクトやセキュリティソフトなどは堅調に推移したものの、Windows 7のサポート終了に伴う需要の反動減、および新型コロナウイルス感染症の影響による大型システム案件の後ろ倒しにより、ITソリューション全体の売上高は8%減となりました。

長期経営構想・中期経営計画について

2016年から2020年までの長期経営構想フェーズⅢでは、事業ポートフォリオを変革し、ITソリューション事業を成長領域として位置付けました。キヤノン製品については、販売体制の効率化や高付加価値製品への注力などにより収益性を高めてきました。また、販管費の削減に努めることで、筋肉質な体質への転換を進めました。この結果、最終年度である2020年には過去最高の営業利益率を記録することができました。

また、2018年12月期より、従来の商品基点の組織を、市場・お客さま基点の組織に変更し、社員の意識改革およびグループ内資源の有効活用のための基盤を整備しました。

長期経営構想フェーズⅢのもと、ITソリューション事業が成長し、キヤノン製品の収益力が向上し、強い体質になったことにより、今回の新長期経営構想・中期経営計画で成長戦略を描くための基盤が整ったと評価しています。

サステナビリティ経営を推進し、「共生」の理念の実現を目指す

人間と地球にとって包摂的、持続可能かつ強靱な未来の構築に向けた協調的な取り組みであるSDGsに代表される持続可能性への取り組みは、企業にその存在意義を問い直す機会を投げかけています。今回の長期経営構想の策定作業は、キヤノングループの企業理念「共生」についての議論から開始しました。「共生」は、事業活動を通じ

て、人・社会・自然が調和して、人類すべてが豊かに暮らしていける社会の実現を目指しています。この考え方は、まさにSDGsの目指すものと同じであり、サステナビリティ経営そのものです。この機会に、当社グループとして、「共生」をあらためて企業活動の根幹に据えてまいります。

社会や地球環境に配慮した取り組みを行い、社会やお客さまになくてはならない存在となり、持続的な企業価値向上を目指します。その実効性を高めるため、2021年2月に「サステナビリティ推進委員会」を設置しました。キヤノン製品事業とITソリューション事業を組み合わせることにより、社会課題に対して当社グループが解決できる領域を広げ、社会にとってなくてはならない存在となるために、グループ社員全員参加型でサステナビリティ経営を進めていきます。

SDGs、ESGへの取り組み

サステナビリティ経営のもと、SDGsやESGなどへの取り組みを経営の重要課題として位置付けています。

ESGの「E」では、脱炭素社会の実現をテーマとしてサステナビリティ推進委員会の中で検討しています。具体的な施策の一つとして、東京都の東京ゼロエミッションに協力しています。また、データセンターにおいては効率的な運用による電力使用効率(PUE)の向上および再生可能エネルギー活用の検討に取り組んでいます。ソリューション面

長期経営構想、中期経営計画の経営指標・計画

長期経営構想2025年経営指標	中期経営計画※2023年計画
・売上6,500億円 (うち、ITソリューション売上3,000億円)	・売上6,000億円 (うち、ITソリューション売上2,650億円)
・営業利益500億円	・営業利益400億円
・ROE8.0%	・営業利益率6.7%
	・親会社株主に帰属する当期純利益265億円
	・ROE6.9%
※中期経営計画は、長期経営構想における基本戦略に基づき、2025年ビジョンおよび経営指標の実現に向けた実行計画として推進します。P25-26で概略を紹介しています。	

では、需要予測・受給計画システムを活用した食品ロス削減ソリューションを展開中です。

「S」への取り組みとしては、社員とのエンゲージメントを高めていくとともに、ITソリューションを中心にしたスキルの向上、多様性ある世代別リーダー候補の育成と登用を行うなど人材の高度化にも注力していきます。

「G」については、コーポレートガバナンス・コードの改訂にプロアクティブに対応すべく、取締役会の実効性向上や経営の監督と執行の分離、事業ポートフォリオの見直しに関して、取締役会で議論を進めています。

長期経営構想：2025年ビジョンおよび事業ポートフォリオの転換について

長期経営構想の最終年度にあたる2025年のビジョンは、「社会・お客さまの課題をICTと人の力で解決するプロフェッショナルな企業グループ」です。

なお、基本戦略はP23-24で概略を紹介しています。ここでは事業ポートフォリオ転換におけるITソリューション事業、キヤノン製品事業および新たな事業創出についてご説明します。

当社グループは、ITソリューション事業を中核とした企業グループへと事業ポートフォリオを転換し、持続的な成長に向け、事業ポートフォリオの見直しおよび最適化を継続的に進めていきます。

ITソリューション事業の成長加速

ITソリューション事業を加速し、お客さまのデジタルト

ランスフォーメーション(以下DX)を支援することが、当社の使命の一つであると考えています。DXで業務そのものを変えるということは、お客さまやその業界、業務内容について深く理解している必要があります。さらに、お客さまと共創体制を構築できなければ、市場を席卷するようなソリューションは作れません。

DXはデジタイゼーションとデジタライゼーションの2種類に分けられます。デジタイゼーションとは、業務プロセスそのものをデジタル化し、効率化、コストダウンにつなげるもので、冒頭のエピソードもデジタイゼーションに近いと思います。デジタライゼーションは、新しい市場を創出していくことであり、そのためには、お客さまのお客さままでも視野に入れる必要があります。共創が不可欠です。まさに、デジタライゼーションによるDXこそ、当社グループの強みの一つである広範な顧客基盤が活かせる分野です。大手企業から中堅・中小企業まで、当社グループは多くのお客さまとの信頼関係を築いてきました。この基盤があるからこそ可能になる共創、提供できる価値があると考えています。

お客さまがDXを進める際は、業務を深く理解したパートナーを選ぶことが非常に重要です。当社グループはその要件を満たすことで、困ったときに「ここはキヤノンマーケティングジャングループに相談したい」と期待されるような会社でありたいと思います。そのために、ITソリューションを中心に据え、お客さまとどう共創していくかを徹底的に考えていきます。

》ITソリューション事業の人材戦略

人材面では、大型案件の獲得に貢献できるプロジェクトマネージャーや、ビッグデータを活用していくためにデータサイエンティストなどの高度なスキルを有する人材の中途採用を拡大します。システムエンジニア(SE)については、システムパートナーとの業務提携による必要人員の確保を図ります。同時に、社内での人材育成も強化していきます。AWS認定資格、Microsoft Azure 認定資格保有者の増加への取り組みを推進しているほか、2021年に入り、DXのベースとなるクラウドの提案力強化を主眼として、データサイエンティスト、アジャイル、クラウドの研修を拡大しました。お客さまの事業・業務のトランスフォーメーションを構想し、実現する役割を担う、「ビジネス共創スペシャリスト」を育成するための取り組みも開始しています。

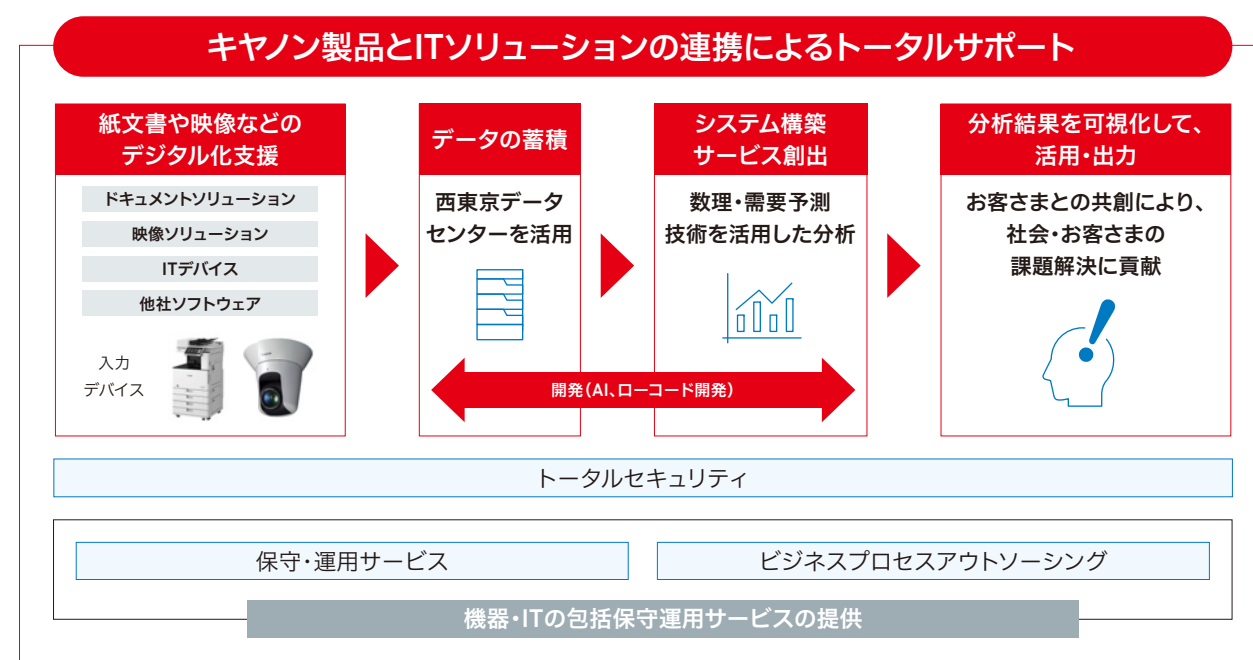
》キヤノン製品事業の収益力向上

キヤノン製品は、当社グループにおける重要な収益源です。今後は、ITソリューション事業と連動するデバイスとしての戦略を強化し、高付加価値製品を提供することで、利益確保を目指します。また、ITソリューションをきっかけに新たにお取引が始まったお客さまに対しても、データ蓄

積・収集を行うデバイスとしてキヤノン製品をご提案してまいります。さらに、Sierとしてのシステム構築の技術力と、構築したシステムと連携するキヤノン製品を併せ持つ、当社グループならではのシナジーを発揮し、競合に対する差別化を図ります。これらと同時に徹底した効率化により収益力のさらなる向上を図り、キヤノン製品を当社グループの収益の源泉として育てていきます。

》新たな事業の創出

ITソリューション事業とキヤノン製品事業をベースに新たな事業の創出に向け、領域の探索を行います。具体的には、社内DXによる働き方改革など、社内実践事例をお客さまにご提供するサービスや、顧客層ごとに業務理解を深めていく中で顕在化した「不」（お困りごと）を解決するサービスなどです。既存の領域に囚われることなく、当社グループの強みを発揮し、課題解決に貢献できる領域に対して、新たな事業を確立することを目指します。グループ外の企業との協業またはM&Aもそれを実現するための手段の一つであると考えています。



中期経営計画における投資戦略について

2021年12月期から2023年12月期までの3年間で、M&A、データセンター建設などの戦略的事業投資、システム投資、人材投資において合計約1,000億円の事業成長に向けた投資を積極的に行います。

M&Aについては、ITソリューション領域で当社グループが必要とする知見、ノウハウを有する企業のM&Aを想定しています。データセンターについては、5Gの普及やキャッシュレス決済の増加などでデータ量が膨大になり、それらを安心・安全に保存するニーズが高まると見込まれますので、3号棟建設についても検討中です。

人材投資については、前述の通り、ITソリューション事業におけるプロジェクトマネージャークラスの中途採用、社員の専門性向上教育などを推進します。

投資判断に際しては、資本効率と収益性を重視します。一方で、新型コロナウイルス感染症の収束の目処が立たないため、事業継続の観点から手元資金も一定程度確保しておく必要があると考えています。

株主還元について

当社は、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株主還元の基本方針としています。2020年12月期の年間配当は前期と同額の1株当たり60円とさせていただきます。配当性向は35.4%となり、2015年12月期から、6期連続で35%を上回る水準を維持しています。

今後について

2021年12月期の事業見通し

コンスーマは、2020年12月期に発売したミラーレスカメラの「EOS R5」「EOS R6」が引き続き好調に推移しており、昨年の減少幅が大きかったこともあり、カメラ全体として台数は少し持ち直すものと見ています。インクジェットプリンターは、2020年12月期と同様の需要の大幅な増加は見込めないという前提で計画を立てています。

エンタープライズでは、2020年12月期に新型コロナウイルス感染症拡大による影響が最も大きかった、大手企業のオフィスMFPのドキュメントボリュームの推移を特に注視しています。2020年4-5月の緊急事態宣言発令時と同等の状況に陥らない限り、大きな落ち込みにはならないと見ています。

ITソリューションは、DX領域を中心にお客さまから新しい案件のご相談もいただいております、目標達成に向けて邁進しています。

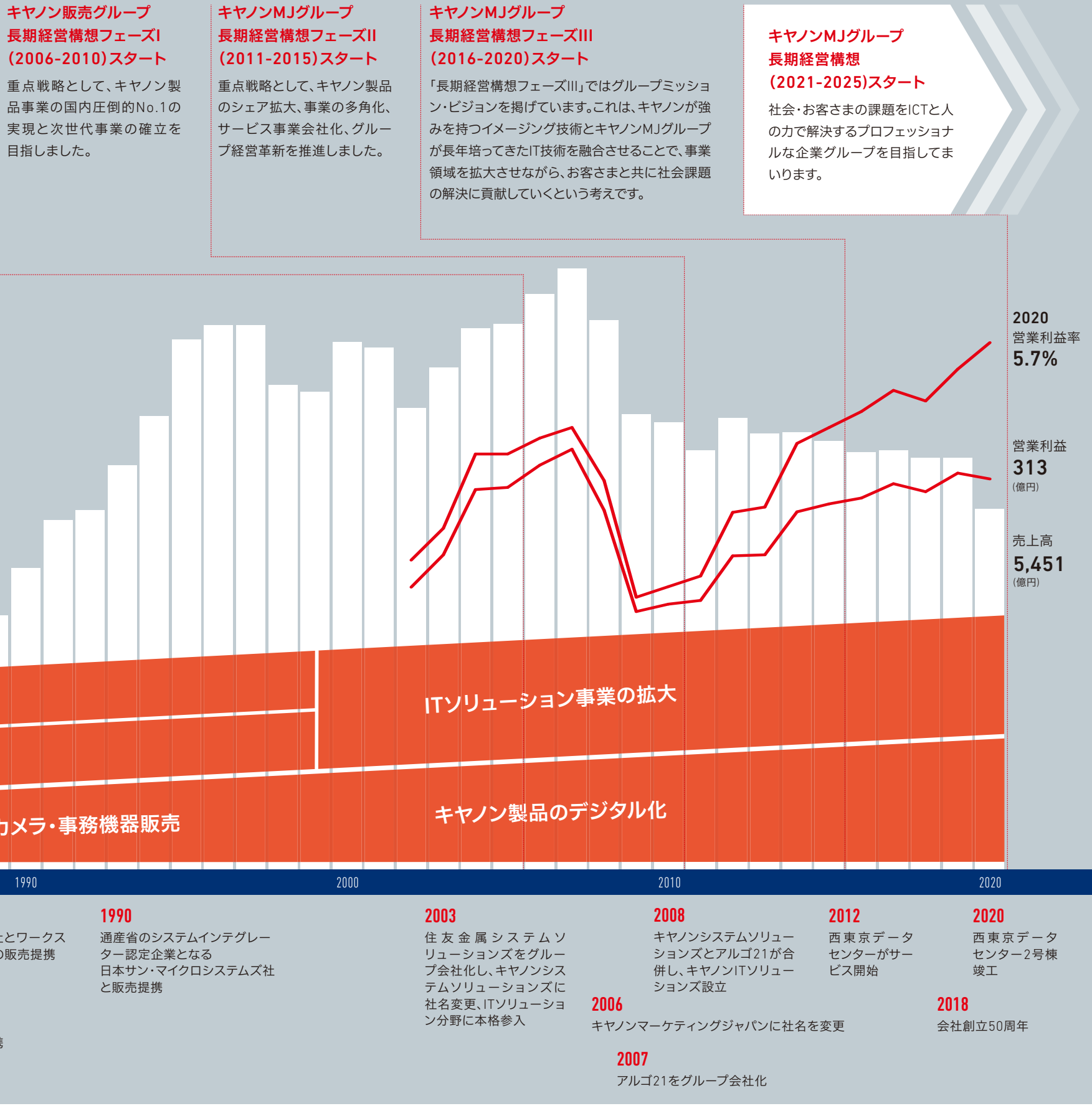
ステークホルダーの皆さまへ

すべてのステークホルダーの皆さまから期待される会社として、最初にお声をかけていただける企業グループにしていきたいと思っております。そのためにITソリューションを通して、社会課題の解決を行い、企業価値の向上を図ってまいります。長期経営構想、中期経営計画により、2025年および2023年までの方向性と施策を打ち出したので、あとはスピード感をもってそれらを実現していけるかが鍵となります。社員の一人ひとりが、ビジョンの達成に向け、強い意思をもって行動することが重要であり、そのような風土を形成していくのも私の役割であると認識しています。

ステークホルダーの皆さまには、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

沿革

1968年、キヤノン製事務機器の販売会社として誕生したキヤノンMJグループは、キヤノン製カメラと事務機器に加え、他社製パソコンの販売、システムインテグレーションへと事業の幅を広げ、現在では、ITの技術力と多彩な製品、きめ細かなサービスを組み合わせることで、社会のさまざまな現場を支えるソリューションを提供しています。

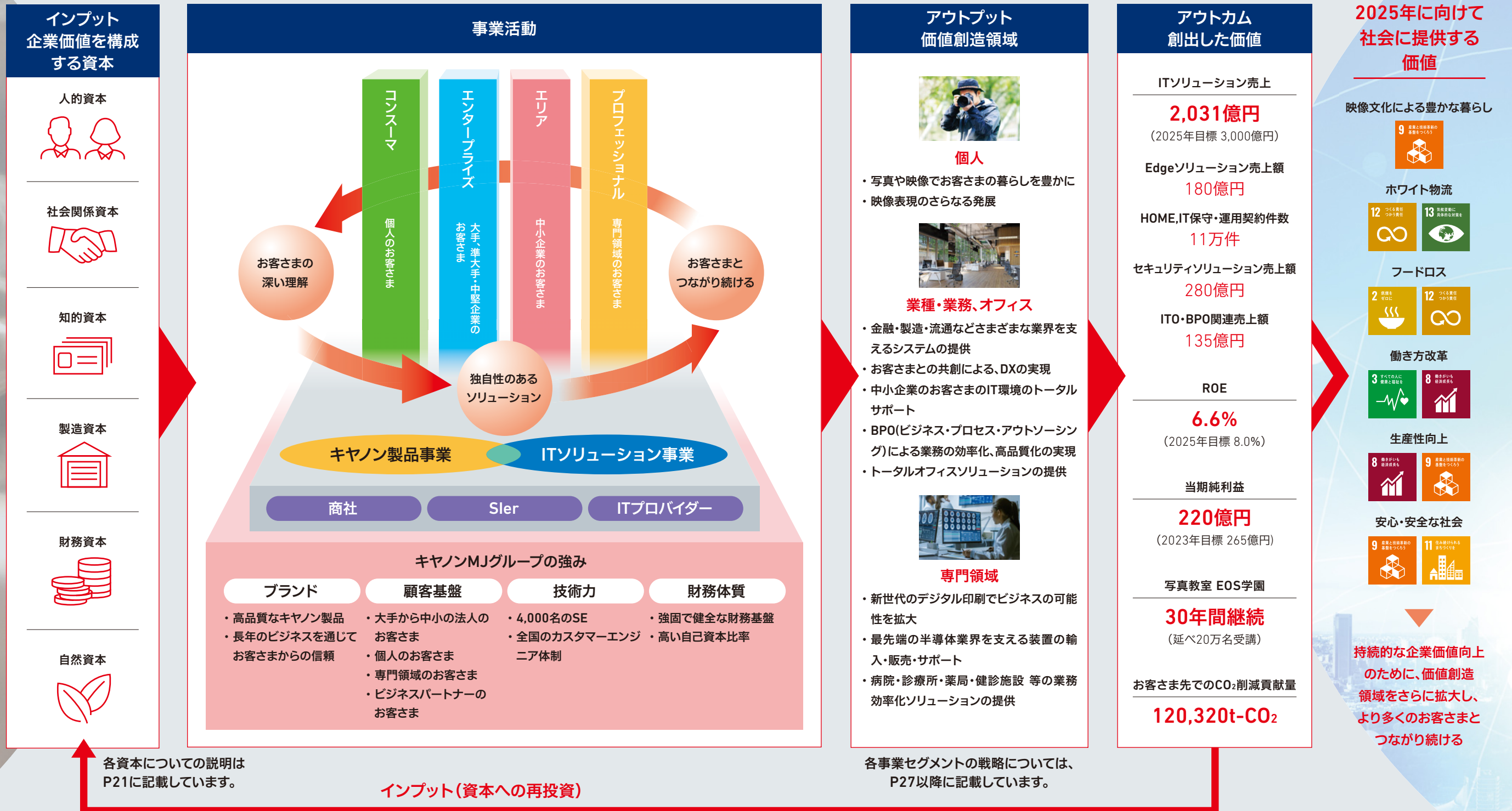


価値創造プロセス

キヤノンMJグループは、さまざまな社会の課題に対して、キヤノン製品事業とITソリューション事業を組み合わせることで解決できる領域を広げ、「事業を通じた社会課題解決」に取り組んでまいります。

キヤノングループ企業理念 - 共生

キヤノンMJグループ2025年ビジョン：社会・お客さまの課題をICTと人の力で解決するプロフェッショナルな企業グループ



私たちは、「顧客主語」を徹底し、お客さまの課題解決に貢献することで、社会やお客さまになくてはならない存在となり、社会・経済の持続的な発展を目指します。

社会・お客さまの
課題

豊富な知識と経験持つ人材が、お客さまの業務・業種を深く理解した上で、最適なソリューションを提案いたします。

お客様の
深い理解

個人のお客さま

エンタープライズ
お客さま

エリア
中小企業のお客さま

独自性のある
ソリューション

お客さまと
つながり続ける

全国193カ所のサービス拠点やオンラインによる充実したサポート体制で、製品・サービス導入後もお客さまを支援し、つながり続けます。

強みのある領域・業種・技術
などによるソリューションで、
サービス型事業モデル※を提供し、価値貢献を行います。

※サービス型事業モデルとは、付加価値が訴求でき、お客さまに継続してサービス提供を行う事業モデルを指しています。

- ・ 大手企業向け…特定業界・業務向け自社開発クラウドサービス、データセンター、BPO、ITOなど
- ・ 中小企業向け…お客さまのIT環境をトータルでサポートするサービスなど

キヤノン製品事業

ITソリューション事業

商社

キヤノン製品※の日本国内での独占販売権およびセキュリティ対策製品ESETや半導体関連装置の国内総代理店など、お客さまのニーズに合わせた製品、ソリューションを調達する機能

※半導体露光装置・液晶基板露光装置・医療機器を除く

Sler

業界・業種・業務に共通する課題やお客さま固有の課題を十分に理解し、蓄積した過去のシステム開発のノウハウや独自技術を活かし、最適なシステムを提供する機能

ITプロバイダー

お客さまのお困りごとを解決するために、サービスを提供するとともに、導入から保守・運用までフルサポートを行う機能

社会に提供する
価値

キヤノンMJグループの強み

ブランド

長年のビジネスを通じて構築したお客さまからの信頼

キヤノンの営業部門を母体として誕生して以来、当社はキヤノンが製造するカメラ、インクジェットプリンター、オフィス複合機、レーザープリンター等のキヤノンブランド製品[※]を日本国内で独占的に販売し、高いシェアを継続的に獲得しています。また、保守サービスや各種サポートも行っています。

※半導体露光装置、液晶基板露光装置、医療機器を除く。

顧客基盤

大手から中小企業の幅広い顧客層

私たちは、50年以上にわたり、キヤノン製品の販売を通じて多くのお客さまと強い信頼関係を築いてきました。ビジネスの多様化に伴い、お客さまのニーズも多岐にわたっています。この信頼と実績を活かし、大企業から中堅・中小企業まであらゆるお客さまのニーズに合った最適な製品やソリューションを提供しています。

技術力

約4,000名のSE、全国のサービスエンジニア体制

高度な技術力を持った企業をM&Aし、先進の技術開発にも取り組み、技術を蓄積してきました。深い業務・業種での見識に基づいた高度な開発ノウハウを活かし、システム開発、クラウドサービス、データセンターサービス等、さまざまなITソリューションを提供しています。

財務体質

強固な財務基盤

自己資本比率は一貫して50%から60%台を維持しており、持続的な成長を支える上で欠かせない強固で健全な財務基盤を構築しています。このため、コロナウイルス感染症の拡大などのような未曾有の危機に際しても、安定的に事業を継続することが可能です。同時に資本効率も重視し、ROEの向上にも努めています。

キヤノングループのDNA 進取の気性

社会・お客さまのニーズに合わせて事業を変え、挑戦を続ける風土

企業価値を構成する各種資本

キヤノン製品事業およびITソリューション事業により創出した利益をもとに、M&Aを含めた事業強化への投資、および価値の源泉である人材への投資を行ってまいります。

それにより、事業がさらに強くなり、より大きな利益を創出し、さらなる成長へ再投資するという好循環を作り出し、持続的な企業価値の向上を実現します。(実績は、2020年12月期)



人的資本

キヤノンMJグループではあらゆるお客さまとの接点において、最適なソリューションを提案・提供するために、製品やITに関する豊富な知識と経験を持つ人材を採用し、また育成を図ってまいります。

ITソリューション事業の拡大にむけて

- 約4,000名のSEを始め、営業支援や導入支援を行う専門性の高い技術者やカスタマーエンジニアを有しており、随時育成を実施しております。
- 高度な知見を有する外部人材を積極的に採用しており、中途採用比率は12.4%(2019年比0.5%増)となります。
- 全グループ社員に向けて「ITスキル向上プログラム」を実施しました。また、間接部門も含めてITパスポートの取得の支援を行い、2021年4月までに3,791名が取得するなど、全社でのIT知識の向上を図っております。

多様な人材の活躍推進

- 所定時間内での効率的な働き方を推進し、従業員が仕事と育児・介護の両立できる環境づくりを行った結果、146名(男性 26名)の社員が育児休暇を取得し、復職率は95.6%(男性100%)となりました。また、女性の活躍も推進しており、チーフ職の女性の割合が10.4%(2019年1.0%増)となっております。
- キヤノンマーケティングジャパンおよびキヤノンITソリューションズでは、プラチナくるみに認定されました。(2021年6月現在)



社会関係資本

キヤノン製品の販売・サービスを通じて長年培ってきた顧客基盤や、さまざまなパートナー企業との強固な関係、また海外企業の製品の国内独占販売権の取得等により継続的な価値を創造してまいります。

顧客基盤の拡大

- 多くのお客さまに選ばれる企業を目指し、よりよい製品を提供し続けてきた結果、レンズ交換式デジタルカメラ、インクジェットプリンター、レーザービームプリンター等において、国内シェアNo.1を獲得いたしました。
- 全国に広がるサービス拠点およびパートナー連携を活かし、お客さまと継続的につながっています。各地のビジネスパートナーともにお客さまのDX支援を行うことで、お客さまにとってのITパートナーとしての関係を構築しております。

幅広いお客さまに安心・安全で付加価値の高いITサービスを提供

- 中小企業のお客さまに安心・安全にITサービスを活用していただけるHOME、IT保守・運用件数の実績が11万件となりました。

商社機能によりお客さまへのさまざまな製品・サービスの提供

- キヤノン製品事業においては、お客さまの声を「感性」と「知恵」を盛り込んだ付加価値の高い情報にして、キヤノン(株)へのフィードバックを行っております。
- 半導体業界を支えるために海外企業の製品から優れた装置をいち早く見つけ、独占販売権を取得するなど、国内総代理店としての実績を向上させてまいりました。
- 海外製品を輸入、販売するだけでなく、日本市場のお客さまの声を伝え、ローカライズの対応をする等、顧客満足度の向上に寄与してまいりました。その結果、セキュリティ対策製品では、顧客満足度調査1位を8年連続獲得しております。



知的資本

業界トップクラスの特許取得となっており、研究・開発活動により創出した解決手法やそれを支える技術の特許により保護しております。これにより、他社と差別化を図った優れたソリューションをお客さまに提供いたします。

先見性のある独自ソリューションを創出する研究・開発力

- 近年注目されているローコード開発分野において、研究・開発を行い、2005年から「WebPerformer」という製品を提供しております。この製品に搭載されている「Javaアプリケーションの自動生成技術」(特許第4988226号)が令和2年度関東地方発明表彰において「発明奨励賞」を受賞いたしました。

知的財産権に関する活動

- 研究・開発により生み出された知的資本を当社の重要な財産として認識し、特許権などの知的財産権の取得を積極的に行っております。2020年の発行件数は、公開特許公報152件、特許公報146件となっております。また、当社グループの強みとなる、セキュリティ関連技術、Webアプリケーション自動生成技術、映像・画像関連技術、数理技術で、当社グループが保有している特許の約3割を占めております。



製造資本

高品質な製品・サービスを提供するための品質マネジメントや高い運用能力を認められたインフラ環境が価値を創造する土台となっております。

品質マネジメントの運用

- キヤノンシステムアンドサポート(株)、キヤノンITソリューションズ(株)、キヤノンプロダクションプリンティングシステムズ(株)においては、製品やサービスの品質保証を通じて、顧客満足向上と品質マネジメントシステムの継続的な改善を実現する国際規格であるISO9001を取得し、維持しております。

高品質なファシリティと価値を高めるサービス提供

- 西東京データセンター2号棟を竣工し、「ティア4レベルの高性能ファシリティ」、「世界基準の運営品質を証明するM&O認証取得」、等が評価されており、また日本の金融情報システムセンター(FISC)のガイドラインに準拠しています。高い安全性を確保するための障害訓練などの実施を行い、重障害件数0件を継続しております。



財務資本

強固な財務基盤の構築とともに、機動的な投資を可能にする資金余力で、成長と還元を図ってまいります。

より強固な財務基盤の確立

- 減収減益となりましたが、高付加価値な製品の販売を拡大させ、荒利率を向上させたことや、徹底した販管費の削減に努めたことで、営業利益率は5.7%と2年連続で過去最高を記録しました。また、それに合わせて、自己資本比率は、68.2%(2019年比3.8%増)となり、2021年からはじまる新しい中期経営計画で投資を行う礎を築きました。

安定した株主還元

- 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しております。2020年においても、配当性向35.4%と2015年以降35%以上で安定的に配当を行っております。



自然資本

脱炭素社会に貢献するため、環境負荷を低減させる製品・サービスの提供と資源・エネルギーの有効活用を行ってまいります。

脱炭素社会の実現のための活動

- 自社のエネルギー消費量の削減に取り組み、温室効果ガス排出原単位を2019年比で4.0%を削減しました。
- 西東京データセンターにおいて、東京都へのクレジット寄付および準トップレベル事業所認定を取得し、環境貢献に努めております。

- 販売した複合機において、6,355tのオフセット(無効化)を実施いたしました。

資源循環型社会の実現のための活動

- オフィス機器、インク・トナーカートリッジ等の使用済みの製品の回収・リサイクルを促進し、市場から回収し処理をした製品の総量は、12,015tとなり、そのうち99.9%を再資源化しました。

～2025年とその先を見据えて～

長期経営構想(2021－2025)

キヤノンMJグループは、持続的な企業価値の向上に向けた経営の指針とすべく長期経営構想(2021-2025)を策定しました。企業理念である「共生」と2025年ビジョンの実現を目指し、基本戦略を着実に遂行することで、高収益企業グループへと成長させていきます。

企業理念

共生

「世界の繁栄と人類の幸福のために貢献すること、そのために企業の成長と発展を果たすこと」

長期経営構想(2021-2025)のビジョン・基本戦略・経営指標

2025年ビジョン

社会・お客さまの課題をICTと人の力で解決するプロフェッショナルな企業グループ

基本戦略

1. 事業を通じた社会課題解決による、持続的な企業価値の向上

2. 高収益企業グループの実現

ITソリューション事業を成長の中核とした事業変革

顧客基盤を活かした顧客層別営業体制の強化

キヤノン製品事業の付加価値向上とさらなる高収益化

3. 経営資本強化による、好循環の創出

人材の高度化・エンゲージメント向上による事業成長の加速

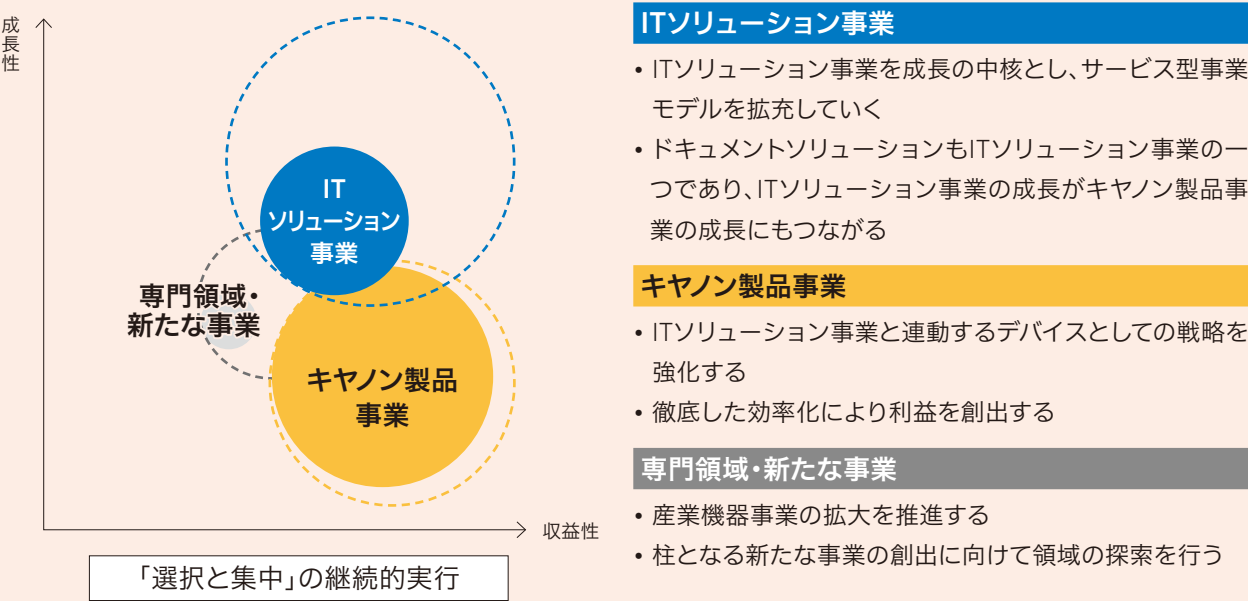
戦略的事業投資による事業成長の加速

2025年経営指標

営業利益	500億円
売上	6,500億円
うち、ITソリューション売上	3,000億円
ROE	8.0%

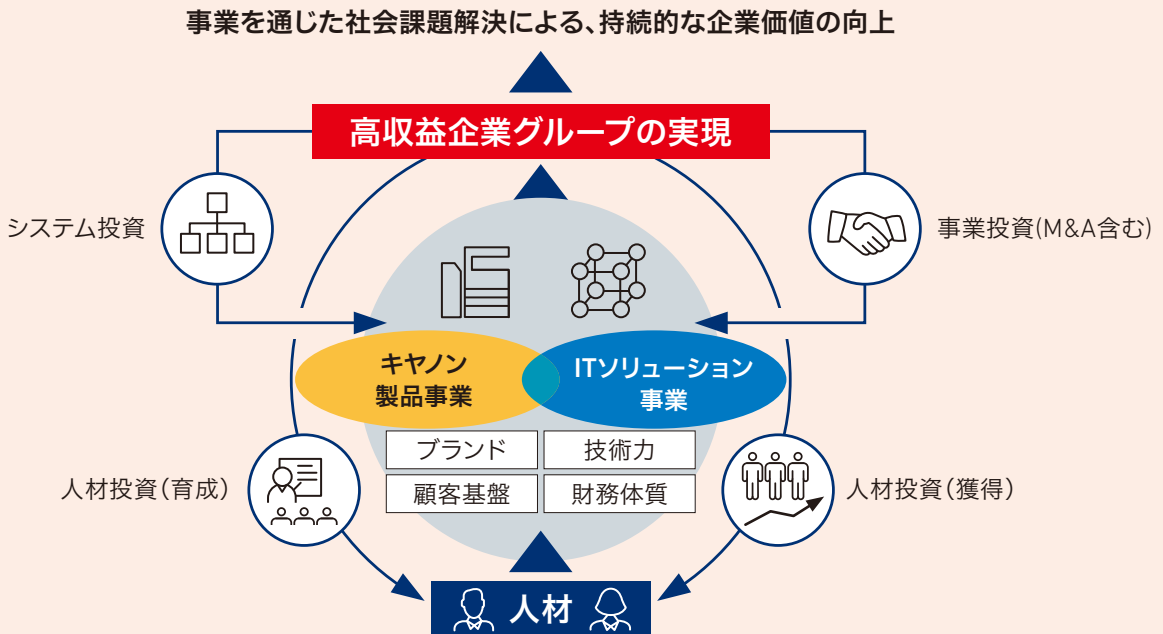
持続的な成長に向けた事業ポートフォリオの継続的な見直し・最適化

キヤノンMJグループは、ITソリューション事業を中核とした企業へ事業ポートフォリオを転換し、持続的な成長に向け、事業ポートフォリオの見直しおよび最適化を継続的に行っていきます。



企業価値向上に向けた成長への投資

キヤノンMJグループは、事業投資、人材投資、システム投資を積極的に実施し、社会課題の解決にいち早くソリューションを提供することで、価値創出能力の高い高収益企業グループの実現を目指します。



中期経営計画(2021-2023)

長期経営構想(2021-2025)のもと、中期経営計画(2021-2023)では、成長の中核となるITソリューション事業において、サービス型事業モデル^{※1}による価値貢献を推進するなどの取り組みを通じて収益拡大を目指します。

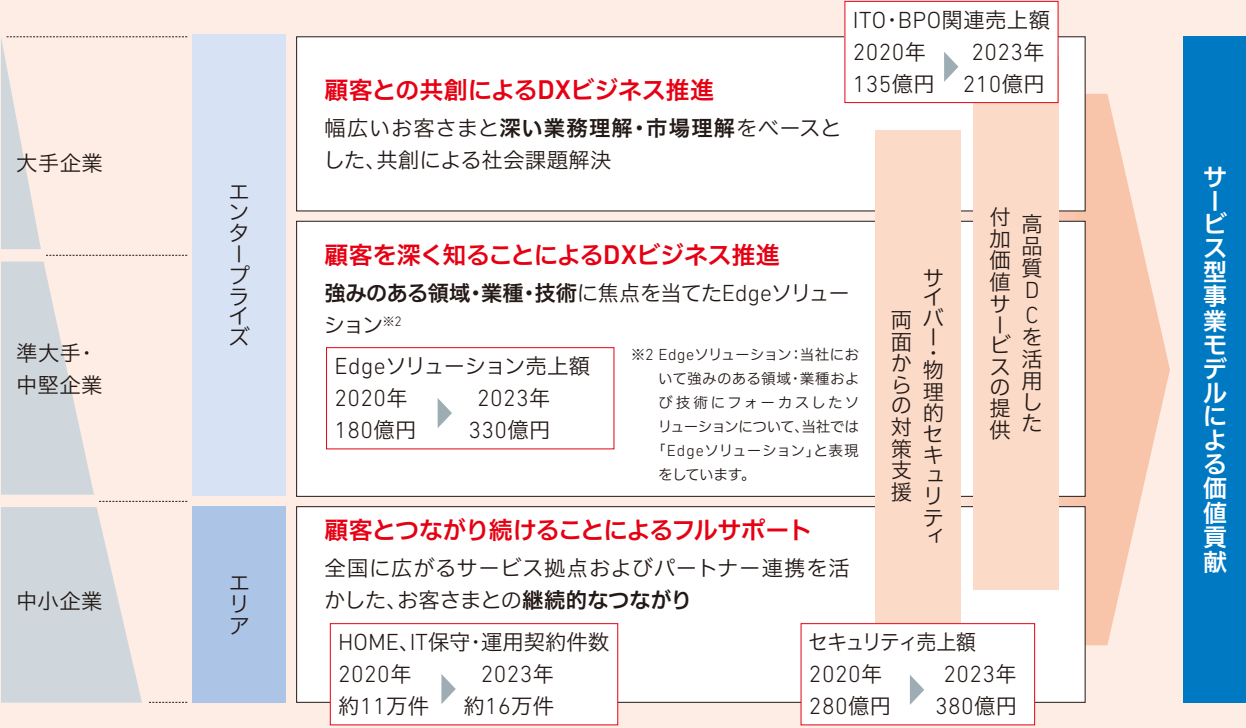
※1 サービス型事業モデル：付加価値が訴求でき、お客さまに継続してサービス提供を行う事業モデルを当社では、「サービス型事業モデル」と表現しています。

中期経営計画(2021-2023) 目標

	実績	中期経営計画	
	2020年	2021年(予想)	2023年(計画)
売上	5,451億円	5,670億円	6,000億円
営業利益	313億円	340億円	400億円
営業利益率	5.7%	6.0%	6.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	220億円	235億円	265億円
ROE	6.6%	6.7%	6.9%

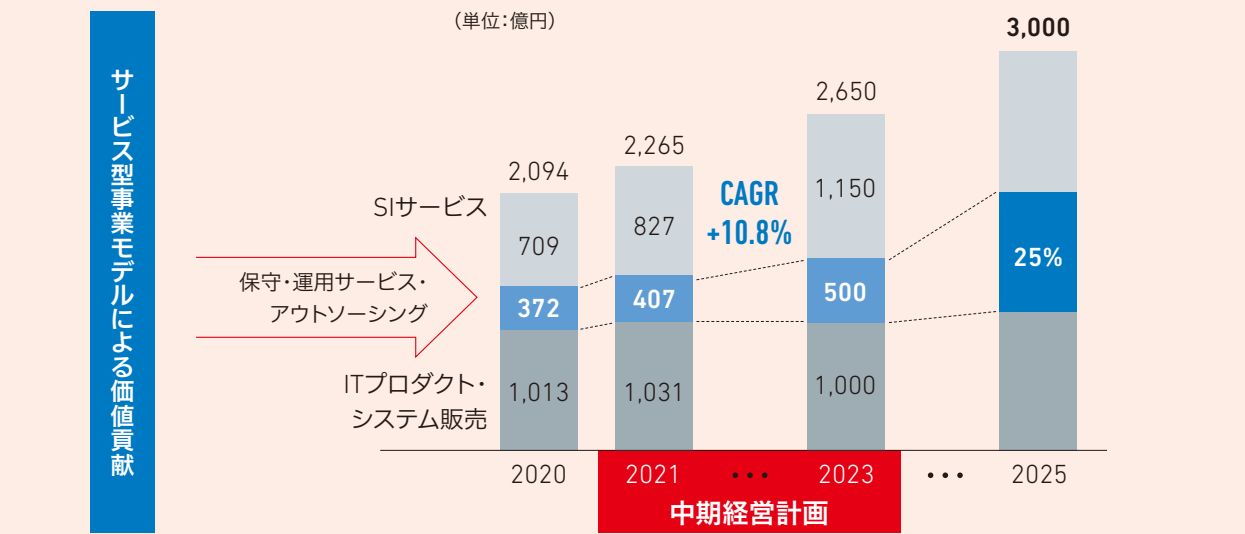
顧客層別ITソリューション事業 展開の方向性

ITソリューション事業の展開において、大手企業、準大手・中堅企業、中小企業ではニーズが異なるため、顧客層ごとにそれぞれのニーズに適したビジネスを展開していきます。そして、サービス型事業モデルを創出・強化し、持続的な収益の拡大に取り組みます。



ITソリューション事業 売上目標(商品・ソリューション別)

ITソリューション事業の売上目標は、2023年が2,650億円、2025年は3,000億円です。
サービス型事業モデルの拡充により、保守・運用サービス・アウトソーシング領域を強化し、収益性の高い ITソリューション事業を確立します。



事業成長に向けた投資戦略

資本効率と収益性を意識した事業投資を実行し、そこから創出した利益を成長事業へ再投資するサイクルを回していきます。

