

アナリストによるITソリューション事業の評価

キャノンMJグループの今後の成長を牽引する役割を担うITソリューション事業について、証券アナリストとトップマネジメントがオンライン座談会を実施しました。

ジェフリーズ証券会社
中名生 正弘 氏
(以下、敬称略)

キャノンマーケティングジャパン
代表取締役社長(現 相談役)
坂田 正弘

ジェフリーズ証券会社
佐藤 博子 氏
(以下、敬称略)

キャノンマーケティングジャパン
取締役 専務執行役員(現 代表取締役社長)
足立 正親

(本座談会は2021年2月に行われました。当社出席者の役職名は、座談会実施当時のものです。)

キャノン製品の国内販売と独自のITソリューションを提供するキャノンMJグループをどのような企業であると考えていますか。

中名生:キャノンMJグループは事業ドメインが非常に広い会社であると思います。キャノン製品にとどまらず、システム開発、ITプロダクト販売、データセンタービジネスと、幅広い事業ドメインを有しています。さらに、BtoB、BtoCそれぞれのビジネスを行うことで幅広い顧客基盤と販売網、豊富なソリューションのリソースも有しています。そのため、他の事務機系の販売会社とはまったく異なりますし、他のITソリューション企業との比較においても非常に特長のある、オンリーワンと言ってよい企業であると思っています。

佐藤:私も同意見です。一方、SlerとしてのキャノンMJグループには、ゼネラリスト的なイメージがあり、良くも悪くもあまり特長がありません。今後、ITソリューションを拡大させるためには、自分たちはこういう会社であるという明確なアピールが必要になってくると思います。ただし、ゼネラリスト的なSlerであるということを、強みとして捉え、それを活かしていくことも選択肢の一つです。

坂田:外から見たキャノンMJグループと、私たちの見方では少し異なる部分もありますが、的確に捉えていた

いていると思います。キャノンというブランドの品質や商品力には高い信頼性があると思っており、そのブランド力は間違いなく当社にとって大きな価値であると考えています。

足立:ハード中心からサービス型に移行するための土台をこの5年間で構築してきましたが、さらなる成長を目指すには今のままでは十分でないと考えています。ご指摘いただいた通り、当社は大手企業から中小企業、個人に至るまでの幅広い顧客層、幅広い商品群を扱い、メーカー系商社でもあり、かつSlerでもある稀有な会社だと思っています。さらに魅力ある会社であると皆さまに認識していただくために、今後、当社の強みをより磨き、具体的に発信をしていく必要があります。

キャノンMJグループのITソリューション事業の強みはどこにあると考えていますか。

中名生:顧客基盤や事業ドメインの広さが本当に強みでもあり、同時に少し弱みでもあると思います。株式市場の観点からは、多様なITソリューション領域を持ちつつ、一方で高品質なキャノン製品も扱っているため、その両方のシナジーを明確にしていくことに期待をしています。

佐藤:今後、システムインテグレーターは、トータルサー



ジェフリーズ証券会社
精密機器
担当アナリスト
中名生 正弘 氏

多様なITソリューション領域を持ちつつ、一方で高品質なキャノン製品も扱っているため、その両方のシナジーを明確にしていくことに期待しています。

ビスプロバイダーへと進化していくと思います。上流工程から、自社データセンターを活用した保守・運用サービス・アウトソーシングまでワンストップでITサービスを提供できるという幅の広さは強みになると思います。

また、5Gがスタンダードになることで、医療分野や製造業などで、ビジュアルを活用したイメージ系のソリューションがメインになってくると思います。画像やプリンティングなどイメージ系のキャノン製品を持っていること、イメージングのノウハウを持っていることもキャノンMJグループの強みであると思います。

足立:イメージングソリューションについては、私も過去に営業で大手企業を担当しており、映像に関する提案を行った際には、お客さまに特にご興味を持って話を聞いていただけると感じました。キャノンというと画像、映像に強いという印象をお持ちのお客さまが多く、それがブランド力にもつながっています。それはお二人のコメントとも重なっており、その強みを最大限に活かしていきたいと思います。

また、強みである数理技術を活用した需要予測ソリューションの「FOREMAST」、導入社数累計1,000社以上のローコード開発プラットフォームの「WebPerformer」など、当社独自の特長あるソリューションがあります。これらについても今後はしっかり訴求していく必要があると思っています。

キャノンMJグループは幅広い顧客基盤を有しており、大手企業、中堅・中小企業のそれぞれ



ジェフリーズ証券会社
ITサービス・インターネット
担当アナリスト
佐藤 博子 氏

大手企業に対してソリューションを提供していく上で、イメージング分野に加え、DXやクラウドまで、見事にベストマッチするチャンスがある最有力候補の一社です。

に対して強みを持ち合わせていると思いますが、その点はいかがでしょうか。

坂田:大手企業向けのITソリューションについては、住友金属システムソリューションズが母体であるキャノンITソリューションズが主たる事業を担っています。お客さまのニーズをお聞きして提案できるSEを多く抱えており、丁寧にシステムを構築していくところに強みがあり、SIサービスの導入実績も豊富にあります。今後はこの強みを活かして、お客さまのニーズや課題を解決する仕組みをサービス化し、他のお客さまにも提供していくことが重要であると思います。

足立:これまでのITソリューション事業の強みは、キャノンブランドのプリンターや複合機などのデバイスとその周辺のITソリューションであり、デバイスを中心にしたものでした。一方で、キャノンITソリューションズはSlerです。Slerは、お客さまが漠然と抱えている課題を深掘りし、解決するためのシステムを構築します。同社は大手企業を担当しているエンタープライズセグメントの中に所属しており、大手企業向けに対しては営業サイドもSler的な思考プロセスに変化しています。このような思考プロセスを準大手・中堅企業を担当する営業にも伝播させていくことでさらなる強みになっていくと思います。

坂田:中小企業向けITソリューションも、リアル・オンラインの両面で営業・サポート体制が充実しており、お客さまのIT業務をフルサポートすることが可能です。これまで、



強みである数理技術を活用した需要予測ソリューションの「FOREMAST」、ローコード開発プラットフォームの「WebPerformer」などもしっかり訴求していく必要があります。

足立 正親

営業サイドでは単品で提案しがちであり、お客さまの課題解決に向け、さまざまな製品・サービスを組み合わせたトータルなソリューションとして提案できるように意識改革を行っているところです。強みであるサポート体制を活かしつつ、営業面でいかにトータルなソリューションとして提案していくかが、今後の当社の課題だと思っています。

さらなる成長に向け、ITソリューション事業の課題とその対処法は何であると考えていますか。

中名生: 単品ベースではなくトータルなソリューションとしての事業展開を推進することが一番の課題ではないでしょうか。さらに、キラーアプリケーション、キラーソリューションと言えるものが世の中で認知されると、それが成功体験となり多くの企業に訴求されていくのだと思います。現状はセキュリティがそれに近いのかもしれませんが、キヤノンMJグループと言えばこれ、というものがより明確になってくると私たちも理解しやすくなると思います。

佐藤: キャッチフレーズを強化する必要があると考えます。キヤノンMJグループはこういう会社である、と簡潔かつ明確に表現するという事です。前長期計画である長期経営構想フェーズIIIでは、「イメージングとIT」を掲げていましたが、こうした言葉をより前面に出してはどうでしょうか。ソリューションを含めて訴求することで、キヤノンMJグループの強みやアピールポイントを多くの人に理解してもらえるのではないかと思います。

坂田: ITソリューションといっても漠然としているため、キヤノンMJグループは、DXではどの領域で、何をどのくらい目指すのか、その領域における強みは何なのか、といった方向性を固めているところです。4月の長期経営構想・中期経営計画の発表の際には、明確に打ち出していく予定です。

また、ITソリューションビジネスの全体像を描き、方向性を示すことのできる人材を増やしていくために、外部の人材の採用を含めて、人材の拡充にも努めています。

足立: ある特定の領域で我々が提案した際に、他のベンダーが、キヤノンMJグループと競合すると勝ち目が無い、またはキヤノンMJグループと組んだ方が良いと思われるようになっていく必要があります。そのためには、大手企業、中堅・中小企業それぞれに対して、強みのある領域・サービスをさらに強化し、対外的にしっかりと情報発信していくことも重要であると思います。

顧客層別に見た際の課題などはございますか。

足立: 大手企業向けには、上流でコンサルティングから入っていく、またはお客さまのCIOクラス、経営層と対等に語り合えるSEや営業をより多く育成していく必要があります。

準大手・中堅企業に向けては、大手企業向けにサービス化されたソリューションをうまく活用してアプローチしていく必要があると思っています。こうした観点から、

この1月に準大手・中堅を強化する組織をエンタープライズセグメント内に設置しています。

中小企業に対しては、中名生さまのご指摘の通り、セキュリティが強みであると思っています。しかしながら、導入からサポートまでを含む全体のコンサルティング提案が十分にできていません。そのため、全体をコーディネートできる人材の拡充を、M&Aも含めて検討しています。

今後のキヤノンMJグループに望むことは何ですか。

中名生: キヤノンMJグループは日本のDXの推進役となる会社になれると思いますし、なっただきたいと思っています。日本企業には未だに非効率な部分があり、それが今回のコロナ禍で顕在化しました。それを解決できるトータルサービスプロバイダーとして、キヤノンMJグループはさまざまな新しいソリューションを創出できる企業だと思っていますので、その点に大きな期待をしています。

佐藤: 今、Sierの世界は、プレイヤーの位置付けが大きく変わるチャンスのあるのではないかと考えています。大手企業に対してソリューションを提供していく上で、イメージング分野に加え、DXやクラウドまで、見事にベストマッチするチャンスがある会社として、キヤノンMJグループはトップグループに入っているのではないのでしょうか。中堅・中小企業のお客さまはオンプレミスからクラウド、SaaSにシフトしています。日本はビジネスプロセスも遅れています。キヤノンMJグループは自社データセンターもお持ちですし、クラウドや、SaaSのソリューションをいかに早くお客さまに提供できるかが、この変化にうまく乗っていくための成功の鍵になるのではないかと考えています。

人材については、採用の競争が激しくなっており、Sierとしての成功シナリオの一つとして、社外採用のみならず社内再教育に力を入れ、次世代テクノロジーに適応できるエンジニアを社内確保していくという考え方

もあると思います。

そして、業界内でITソリューション企業として目立つには営業利益率をもう少し向上させてほしいと思います。ITソリューション企業の営業利益率が他の業種と比較して高いのはよく理解しているのですが、総合的に勘案し、さらなる営業利益率の向上が目指せる企業だと期待しています。

坂田: 我々も人材を外部のみから求めているのではなく、社内で幹部も含めて育成に取り組んでいます。全員でITソリューションを学習し、思考プロセスをソリューション志向にしていく取り組みも進めています。私たちは、社会やお客さまの課題に対してどのような解決策が最善かということに常に考えていますし、それが私たちの付加価値であると思っています。付加価値を生み出す源泉は「人」であり、人材育成には強い意志をもって取り組んでいます。

足立: 例えば、今まで手掛けてきたシステムと同規模のものであれば、そのノウハウを蓄積し、より少ない人数のSEで構築できるようにして、営業利益率向上につなげていくことが必要だと考えています。

そのためにも、各SEの質を上げるための教育に力を入れていきたいと思っています。

本日はさまざまな観点からご意見をいただき、ありがとうございました。当社の長期経営構想および中期経営計画でも、ITソリューション事業への注力を前面に打ち出し、今後さらに強化していきます。キヤノン製品事業とのシナジーを発揮させ、より良い成果を出し、皆さまのご期待に応えられるような企業価値向上につなげていきたいと思っています。