



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

1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 中期経営計画における成長戦略についてのご説明

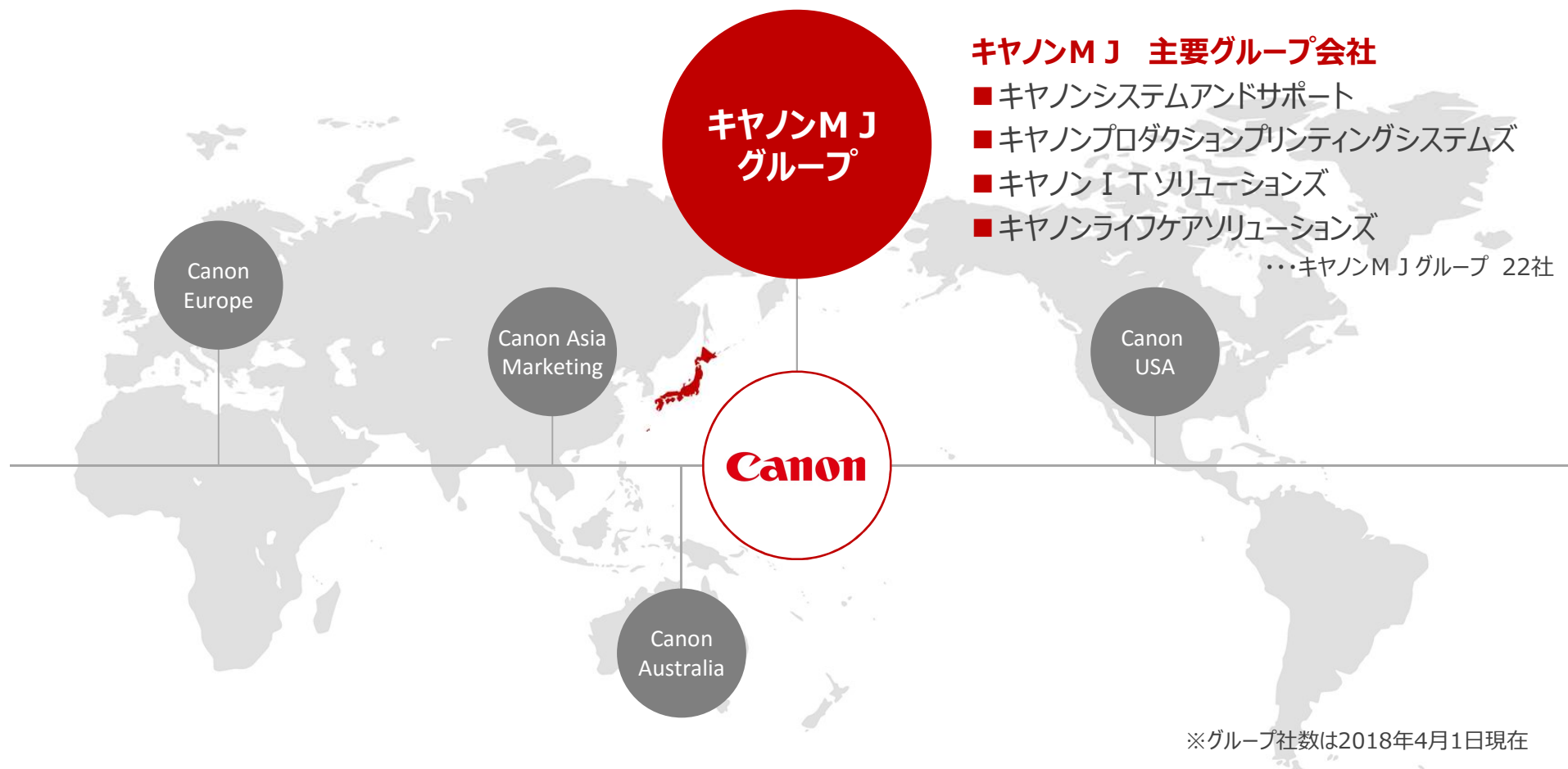
3 社会課題への取り組み

1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 中期経営計画における成長戦略についてのご説明

3 社会課題への取り組み

世界180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。



名称	キャノンマーケティングジャパン株式会社 Canon Marketing Japan Inc.
設立	1968年2月
資本金	73,303百万円
売上高	連結：632,189百万円 単独：489,105百万円（2017年12月期）
従業員	連結：17,647名 単独：5,284名（2017年12月末日現在）
本社	東京都港区港南2-16-6
上場取引所	東京証券取引所第一部（証券コード：8060）
事業	キャノン製品ならびに関連ソリューションの国内マーケティング
連結子会社数※	22社

※2018年4月1日現在。連結子会社数は、ドメイン名管理会社などを含む。

エンタープライズ

キャノンITソリューションズ（株）
SIおよびコンサルティング、ITサービス、
各種ソフトウェアの開発・販売

キャノンビズアテンダ（株）
事業支援BPO※、オフィスサポート等

エリア

キャノンシステムアンドサポート（株）
キャノン製品を中心としたソリューション
の提供・保守サポート

プロフェッショナル

プロダクションプリンティング

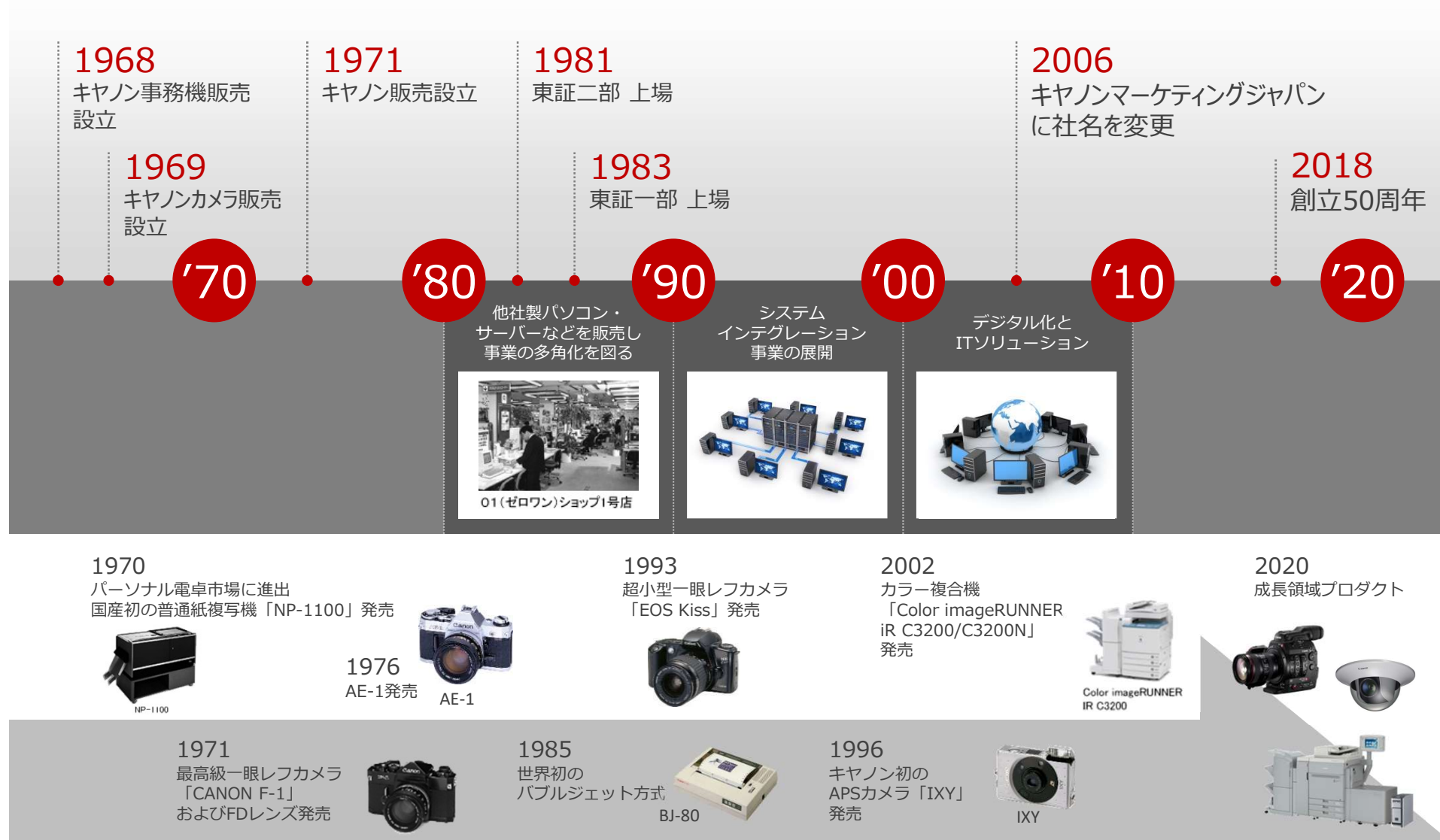
**キャノンプロダクションプリンティング
システムズ（株）**
印刷業向け高速プリンター・消耗品・保守
サービス等の提供

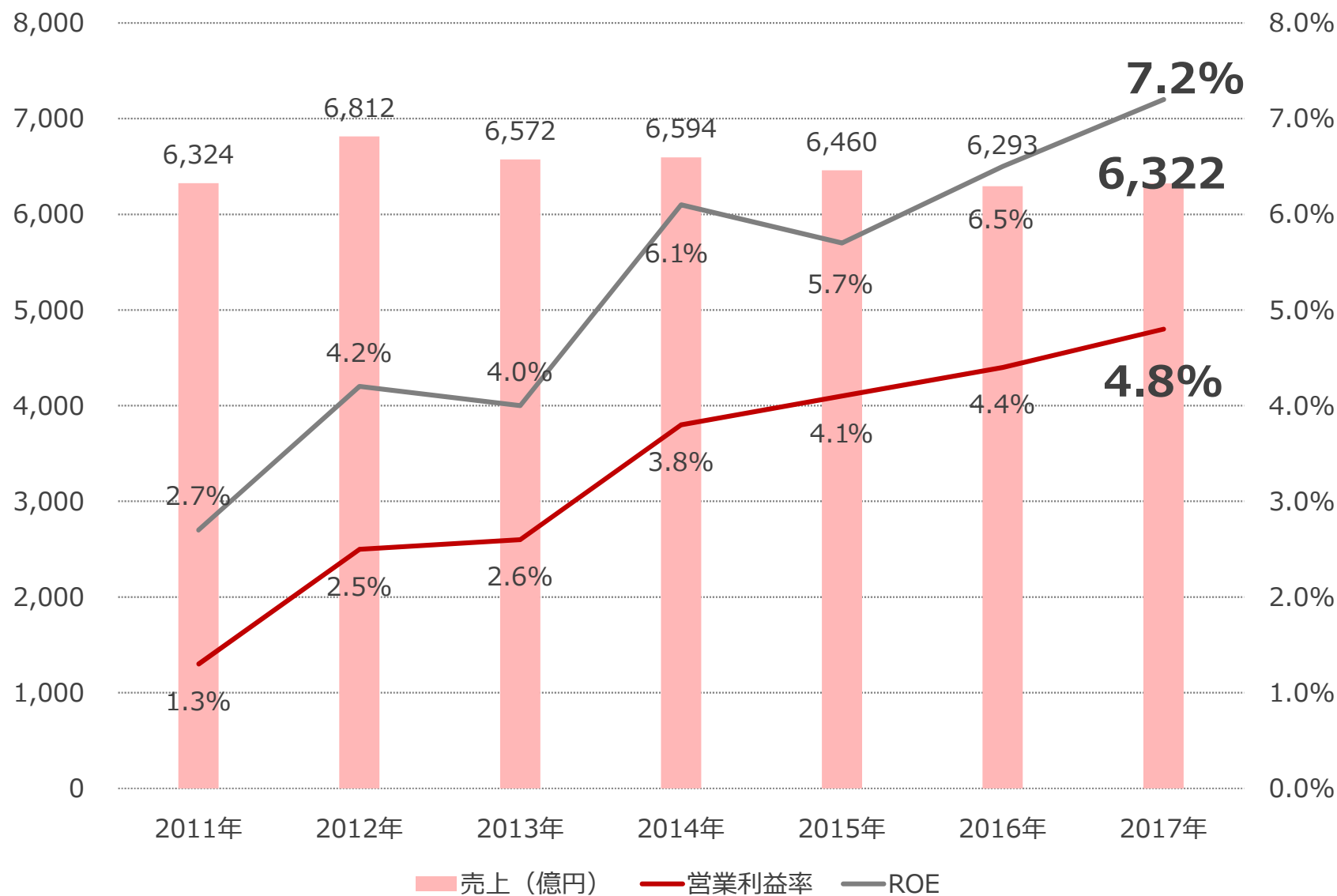
ヘルスケア

キャノンライフケアソリューションズ（株）
医療機関向け医療機器、医用画像
システムなどの提供

キャノンITSメディカル（株）
医療機関向けシステム開発および
ITソリューションの提供

※BPO：ビジネス・プロセス・アウトソーシング（自社の業務を外部の企業に委託すること）





※ 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。

4 プロフェッショナル

8% | 営業利益
▲19億円

1 コンシューマ

25% | 営業利益
127億円

3 エリア

39% | 営業利益
112億円

2 エンタープライズ

27% | 営業利益
79億円

事業別の売上構成比
(2017年度)

6,322億円

2017年
Beyond Canon比率
33%

コンシューマ

個人のお客さまを対象として、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および外部仕入れ製品を提供

エンタープライズ

大手企業を対象に、業種ごとの経営課題解決に寄与するキヤノンの入出力機やソリューションを提供

エリア

全国の中堅・中小企業を主要顧客として、顧客の経営課題解決に寄与するキヤノンの入出力機やソリューションを提供

プロフェッショナル

各専門領域の顧客を対象としたソリューションを提供

プロダクションプリンティング

主に印刷業向けに連帳機およびカット紙高速プリンターを提供

産業機器

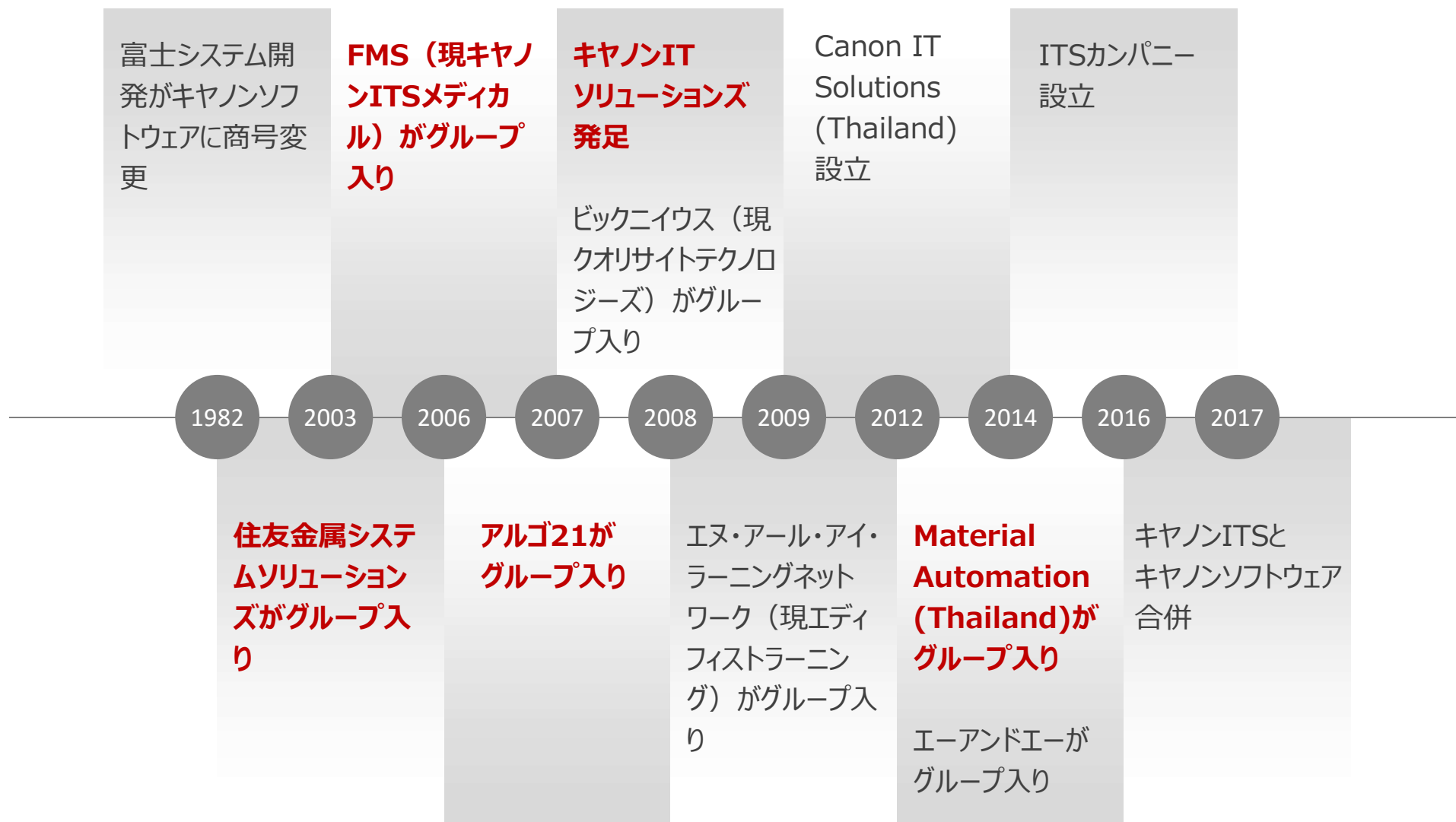
主に半導体メーカーおよびその他電子デバイスメーカーを対象に、半導体製造装置、検査計測装置を提供

ヘルスケア

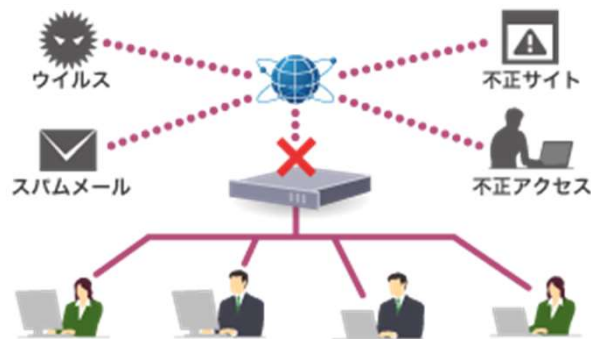
医療機関向けの各種モダリティ、ITシステム、それらを組み合わせたソリューションおよび薬局向けの調剤機器やITシステム等を提供

映像ソリューション

監視・業務用途向けネットワークカメラソリューションおよび放送事業者向けの業務用映像機器の提供



ITセキュリティ



システム開発



データセンター



クラウドサービス



**キヤノンならではの付加価値の高いITソリューションを提供
お客さまの競争力と企業価値の向上に貢献**

ITセキュリティ

- ✓高度化・悪質化するマルウェアの脅威から、法人・企業のIT環境を守るセキュリティソリューションを提供
- ✓「ESET」はスロヴァキアで開発されたウイルス対策ソフト。当社グループ会社が国内総販売代理店を担う



教育支援情報プラットフォーム「in Campus」

- ✓学生、教員や教務スタッフが情報を共有・発信するツール
- ✓学内のPCシステム管理者の管理負荷軽減

in Campus Series



1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 中期経営計画における成長戦略についてのご説明

3 社会課題への取り組み

(単位：億円)

	実績	中期経営計画		
	2017年	2018年	2019年	2020年
売上高	6,322	6,450	6,800	7,200
(伸び率)	(+0.5%)	(+2.0%)	(+5.4%)	(+5.9%)
営業利益	304	320	350	380
(利益率)	(4.8%)	(5.0%)	(5.1%)	(5.3%)
経常利益	315	330	360	390
(利益率)	(5.0%)	(5.1%)	(5.3%)	(5.4%)
親会社株主に帰属する当期純利益	207	217	242	261
(利益率)	(3.3%)	(3.4%)	(3.6%)	(3.6%)
EPS (1株当たりの当期純利益)	159円	167円	187円	202円
ROE (株主資本利益率)	7.2%	7.1%	7.7%	7.9%

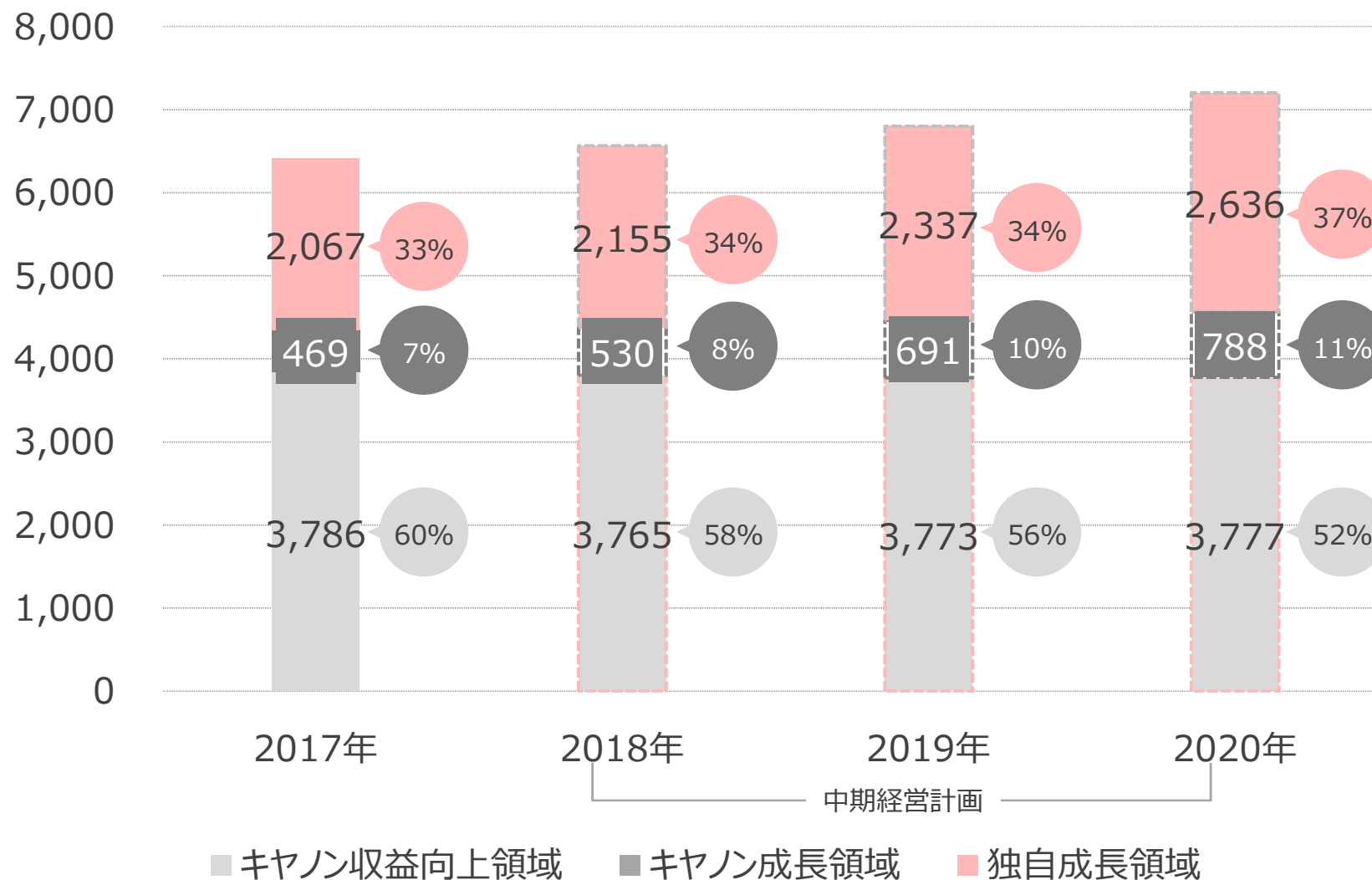
(単位：億円)

	実績		中期経営計画			
	2017年		2018年		2020年	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
	伸び率	利益率	伸び率	利益率	伸び率	利益率
コンスーマ	1,663	127	1,630	116	1,700	115
	-	(7.6%)	(▲2.0%)	(7.1%)	-	(6.8%)
エンタープライズ	1,771	79	1,830	85	2,200	100
	-	(4.5%)	(+3.3%)	(4.6%)	-	(4.5%)
エリア	2,573	112	2,610	132	2,800	140
	-	(4.4%)	(+1.4%)	(5.1%)	-	(5.0%)
プロフェッショナル	545	▲19	610	▲13	800	24
	-	-	(+11.9%)	-	-	(3.0%)
全社・消去	▲230	5	▲230	0	▲300	1
連結 計	6,322	304	6,450	320	7,200	380
	(+0.5%)	(4.8%)	(+2.0%)	(5.0%)	(+5.9%)	(5.3%)

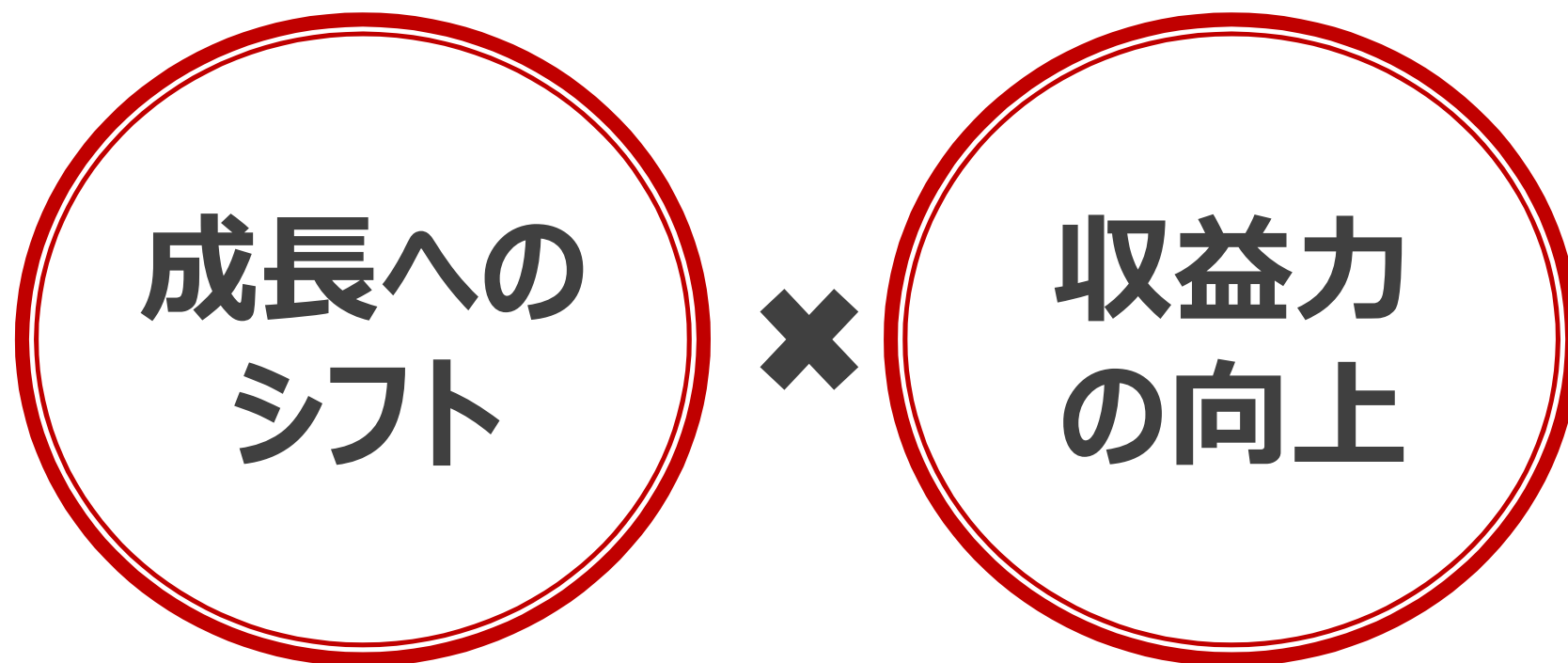
	戦略概要	主要な商品・サービス
独自成長領域 (Beyond CANON)	キヤノンマーケティングジャパンが独自に展開するビジネス（Beyond CANON）を拡大させる	ITソリューション  クラウド  セキュリティ  データセンター  システム開発  医用画像ソリューション  産業機器
キヤノン 成長領域	市場の成長が期待される新たな分野で売上・利益を拡大させる	 プロダクションプリンティング  ネットワークカメラ  ビジネス向けインクジェットプリンター
キヤノン 収益向上領域	カメラや複合機などの既存ビジネスの利益を、シェアと生産性を高めつつ維持・拡大させる	 カメラ  インクジェットプリンター  オフィスMFP（複合機）  レーザープリンター

成長領域へのウェイトシフト

(単位：億円)



急激な事業環境変化に対して、改革を加速



事業ポートフォリオの転換

生産性の向上

キヤノン収益向上領域

2017年

2020年

ミラーレス
カメラ



2位

23%



1位

39%

一眼レフ
カメラ



1位

61%



1位

64%

オフィスMFP
(複合機)



3位

19%



3位

23%

インクジェット
プリンター



1位

46%



1位

48%

レーザー
プリンター



1位

27%

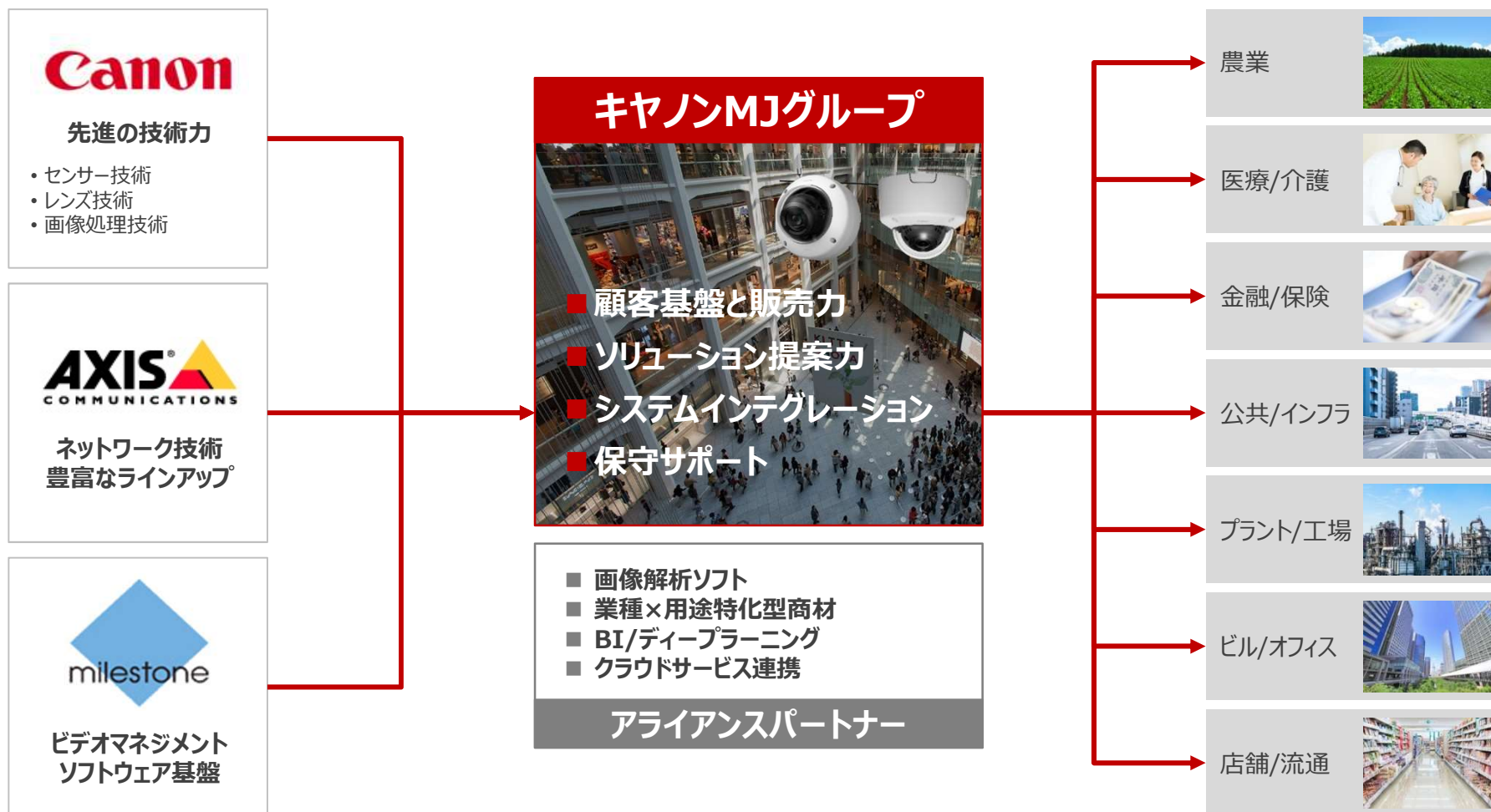


1位

30%

出典：キヤノンMJ調べ

キヤノン成長領域



**グループリソースを集約・統合し、
農業、インフラ等あらゆるマーケットで対応可能に**

【マーケティング】 来店者の動線を知り、売り場の改善策を可視化

- ✓来店者の動線を可視化して、売れ筋商品をより適正な棚に配置
- ✓より買い物がしやすい売り場づくりや今後の販売施策に活用



【業務の効率化】 作業のムダ・ムラを徹底して排除

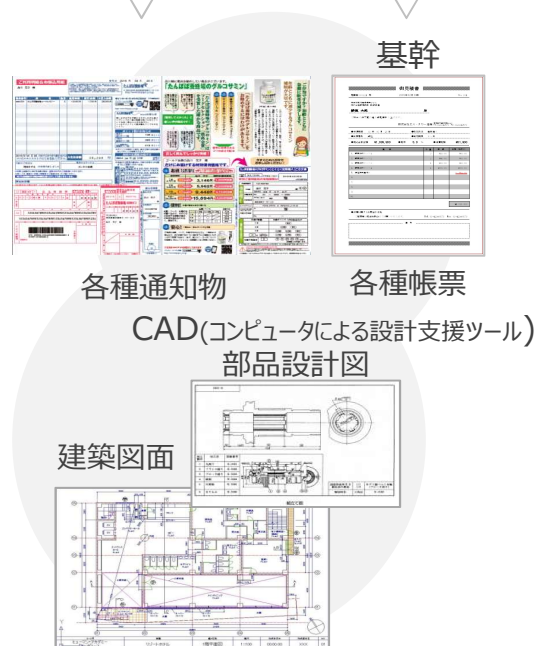
- ✓作業のムダ・ムラになっているところを客観的に検証&改善
- ✓スムーズな作業を実現し、業務の効率化を実現



既存事業領域

CAD、POP、
その他

データプリント
サービス



成長拡大領域

成長拡大領域

商業印刷



新規参入領域

産業印刷



既存事業だけではなく、商業印刷、産業印刷分野も拡大

独自成長領域

グループリソースの最適活用を進め、
ITソリューションビジネスを成長の柱に
(2017年売上高1,839億円を3年間の平均成長率で+9%伸ばす)

重点分野

- ✓ 金融・製造向けSI※サービスの増加
- ✓ セキュリティビジネスの拡大
- ✓ データセンタービジネスの拡大
- ✓ クラウドシフトの戦略の進展
- ✓ 車載ソフトウェアの拡大
- ✓ 映像ソリューションの強化

※SI：システムインテグレーション。企業の情報システムの設計、開発、保守、運用などを請け負うサービス。



金融



製造



流通



公共



文教

業種別ソリューションにより各市場を深耕

顧客の経営課題を解決

顧客基盤の拡大

IT技術力

&

顧客基盤

中堅・小規模顧客特有の課題

顧客企業のIT担当として解決

PCの管理をしたい

クラウドを活用したい

業務の効率化をしたい

情報漏えいを防ぎたい



IT基盤構築支援

クラウドソリューション

業務に合わせたシステム構築

セキュリティソリューション

M&A
出資

独自成長領域の
成長加速

- ◆ ITソリューションビジネスの強化
 - セキュリティ等ITシステム基盤の強化
 - 業種・業務ソリューションの強化
(大手企業向、中堅小規模向)
 - 先端技術の獲得

◆ 新たな独自成長領域の獲得

キヤノン成長領域の
事業領域拡大

- ◆ プロフェッショナル向けソリューションビジネスの強化
 - 映像ソリューションビジネスの強化
(ネットワークカメラ・業務用映像)
 - 商業・工業印刷向けビジネスの基盤強化

設備投資

データセンター

- ◆ 西東京データセンター2期棟建設

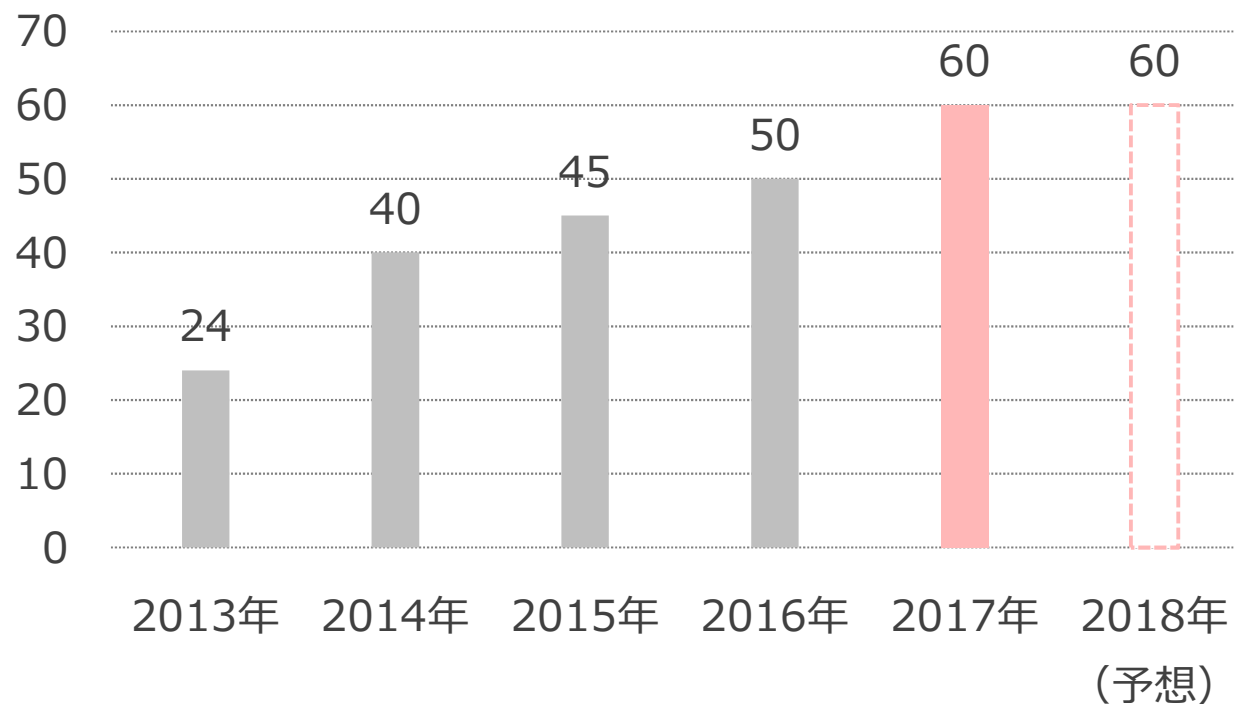
IT投資

- ◆ 社内の生産性および業務効率向上のためのIT投資

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）



1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 中期経営計画における成長戦略についてのご説明

3 社会課題への取り組み

当社グループは、環境問題にも積極的に取り組んでいます

- プリンターメーカー5社が共同で運営する「インクカートリッジ里帰りプロジェクト」では、郵便局、自治体施設などに回収箱を設置
- 回収率の向上により循環型社会の形成に貢献することを目指しています





**当社は、従業員の健康管理を経営的な視点から
考え戦略的に取り組んでいる企業として評価され、
今回初めて「健康経営銘柄」に選定されました。**



キャノンマーケティングジャパン 投資家向け情報 ホームページ

<http://cweb.canon.jp/ir/>

QRコード対応の携帯電話やスマートフォンからアクセスいただけます。



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
「RIMSNET IR情報メール配信サービス」
こちらから、ご登録ください。



キャ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。