

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 新たな成長領域の拡大～製品からソリューションへの大転換～**

- 3 株主還元・ご案内**

1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介

2 新たな成長領域の拡大～製品からソリューションへの大転換～

3 株主還元・ご案内

設立	1968年2月
資本金	73,303百万円
売上高	621,591百万円 (2018年12月期 連結)
従業員	17,398名 (2019年4月1日時点)
連結子会社数	20社 (国内13社、海外7社) (2019年4月1日時点)
発行済み株式数	151,079,972株 (2018年12月末)
事業内容	キヤ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

所有者別の株式保有状況（2018年12月31日時点）



世界220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。



キヤノンマーケティングジャパンの沿革

1968

キヤノン事務機販売設立

1969

キヤノンカメラ販売設立

1971

キヤノン販売設立

'70

'80

1983

東証一部 上場

'90

2006

キヤノンマーケティングジャパン
に社名を変更

'00

2003

住友金属システムソリューションズ
グループ入り

'10

2008

キヤノンITソリューションズ発足

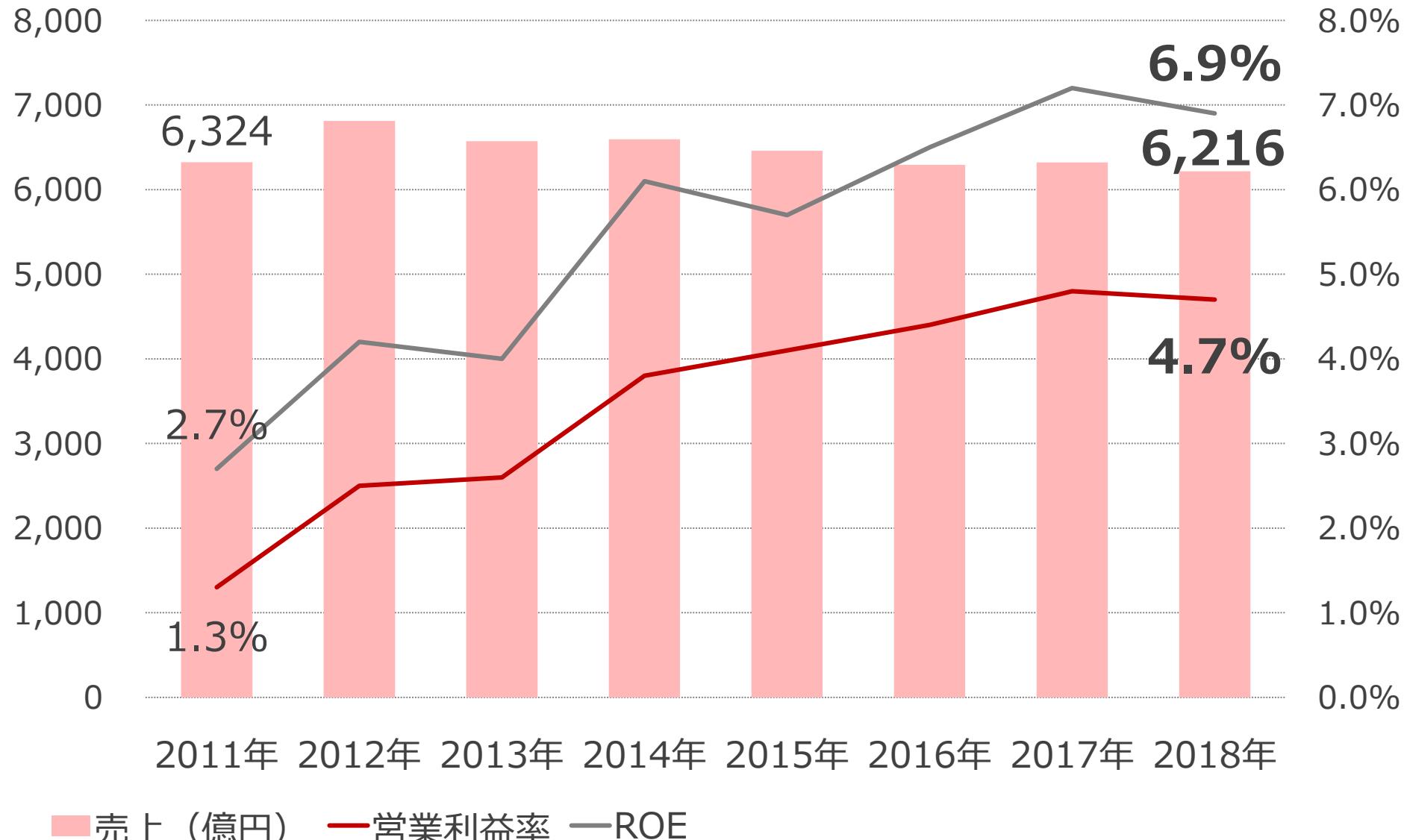
'20

カメラ・
事務機器
販売

他社製パソコン・
サーバー等の販売

システム
インテグレーション
事業

ITソリューション
事業の拡大



※ 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
▲9億円

専門領域の顧客を対象にソリューションを提供

- ・プロダクションプリント
- ・産業機器
- ・ヘルスケア
- ・映像ソリューション

1 コンスマ

23%

営業利益
73億円

個人のお客さまに、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及び外部仕入れ製品を提供

売上高

6,216 億円

3 エリア

40%

営業利益
130億円

中堅・中小企業の経営課題解決に寄与。
ソリューションやキヤノン製入出力機を提供

2 エンタープライズ

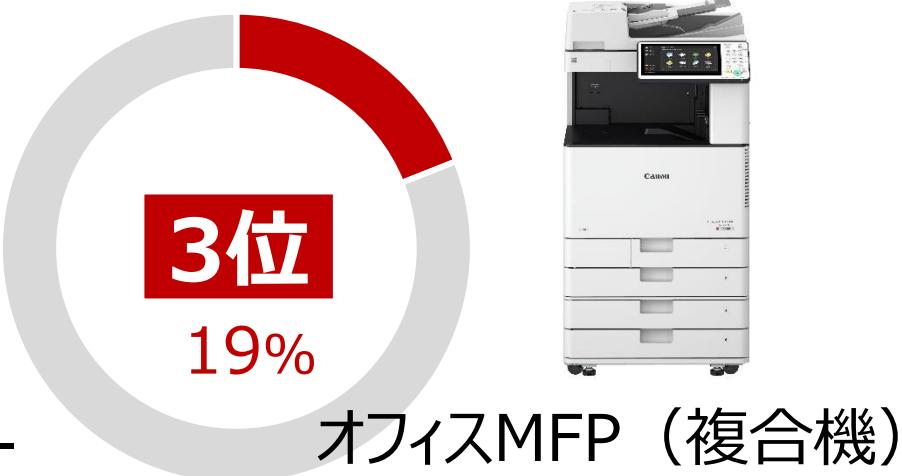
29%

営業利益
96億円

大企業の業種ごとの経営課題解決に寄与。
ソリューションやキヤノン製入出力機を提供

※ 売上構成比および営業利益の金額は2018年度のセグメント情報を基に算出しています

キヤノンブランド製品は
多くのお客さまにご愛顧いただいております



出典：キヤノンMJ調べ

プロフェッショナル



種類豊富なEFレンズ群



フルサイズ
モデル

EOS-1D X Mark II



EOS 5D series



EOS R

EOS RP

- ・2019年3月発売
- ・小型・軽量なフルサイズミラーレスカメラ

ハイアマチュア



EOS 7D Mark II



EOS 80D



EOS 6D Mark II



EOS RP



RFレンズをはじめとする
EOS Rシステム



EOS Kiss X9i



EOS 9000D



EOS M6



EOS M5



EOS Kiss X90



EOS Kiss X9



EOS Kiss M



EOS M100

コンパクトカメラ -PowerShotシリーズ・IXYシリーズ-

キヤノン製品を 国内独占販売

競争力の高いキヤノン
製品を独占販売

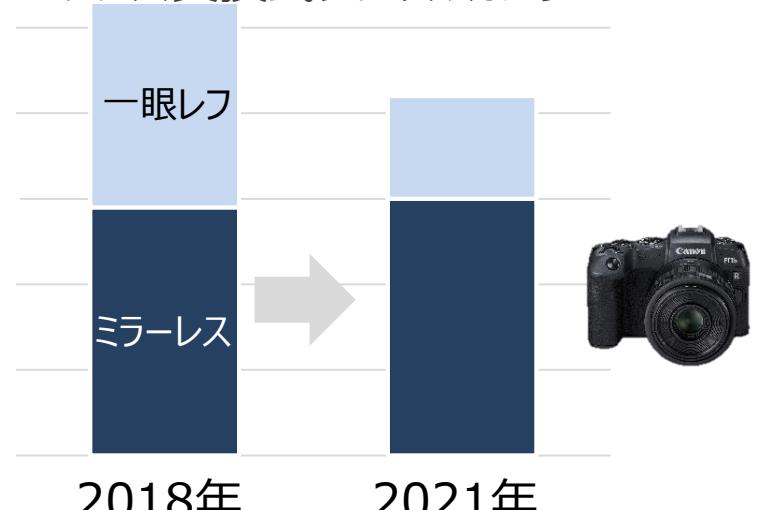
IT技術力

積極的なM&Aにより
IT技術を蓄積

顧客基盤

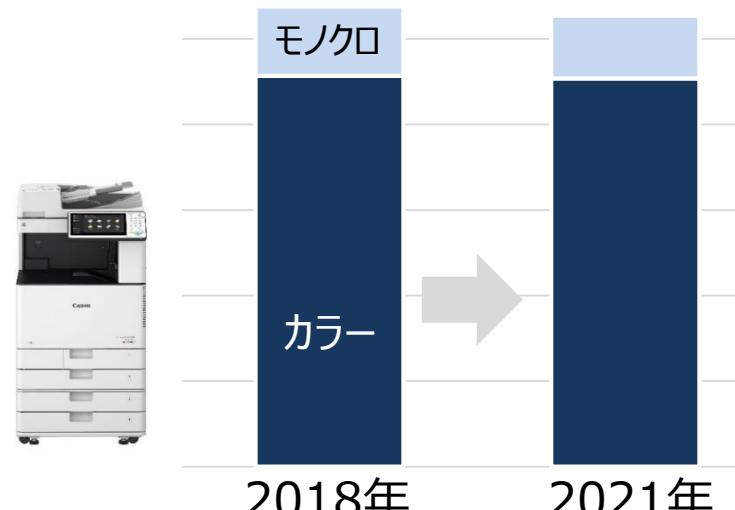
50年にわたりお客さまと
築いてきた信頼と実績

レンズ交換式デジタルカメラ



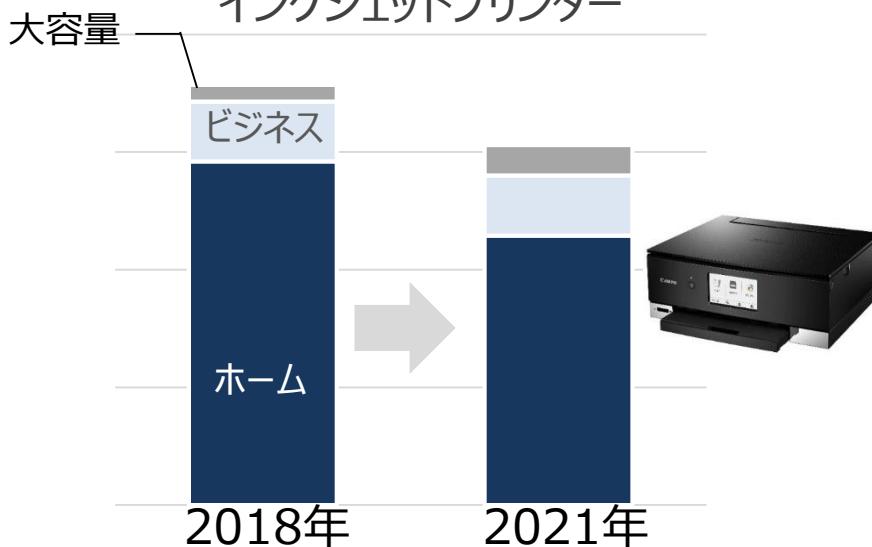
2018年 2021年

MFP



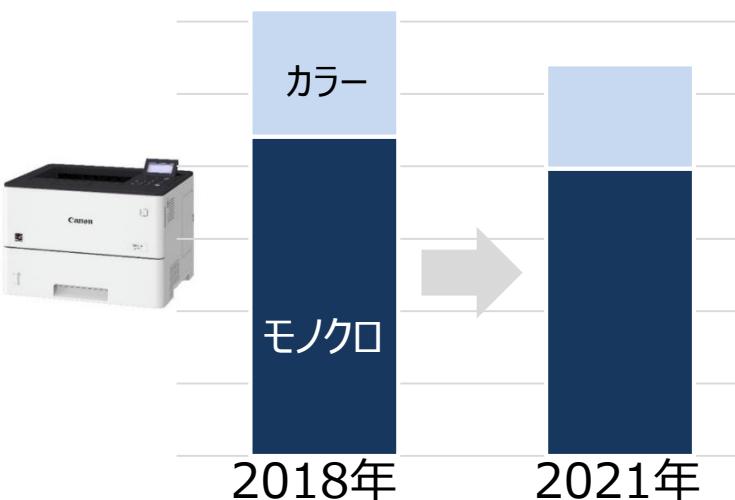
2018年 2021年

インクジェットプリンター

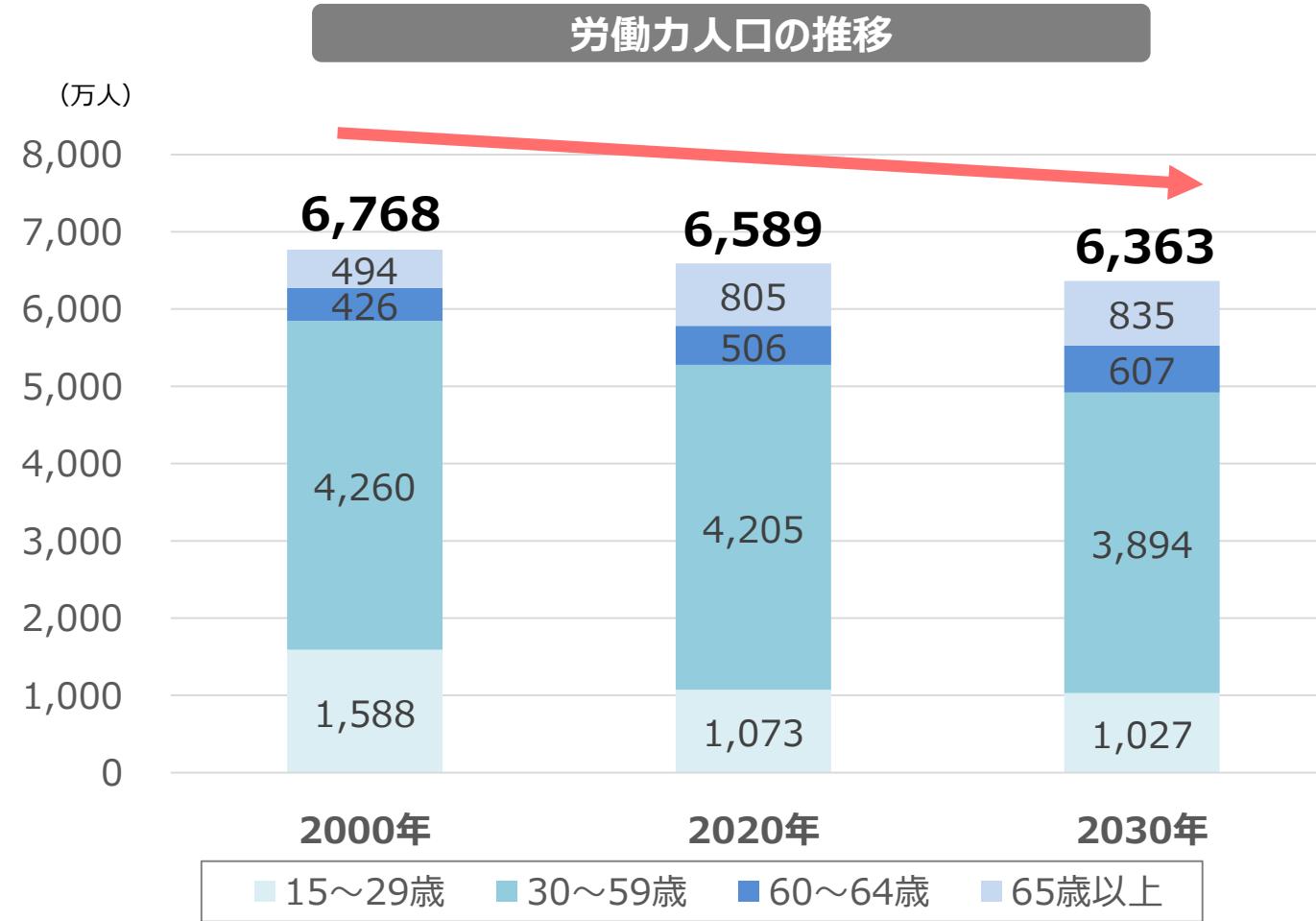


2018年 2021年

レーザープリンター



2018年 2021年



出典：厚生労働省「平成29年度版厚生労働白書」

日本国内の労働人口は減少の一途を辿る

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

定型業務はITで自動化し、
営業や企画等の本業にリソースを
集中したい

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

以前は

商品の機能価値を訴求



毎分50枚の速度で
印刷できる

今は

お客様のニーズに合わせた
ITソリューションを提供



システムを刷新して
業務を自動化したい
(システム開発)



文書をデータ化
して管理したい
(入出力管理)



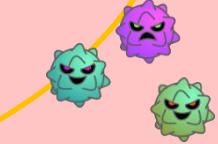
安心・安全な環境で
データを保管したい
(データセンター)



業務フローを
改善したい
(パッケージソフト)



クラウドを活用して
情報共有したい
(クラウド)



情報漏えいを
防ぎたい
(セキュリティ)

お客様の課題を見る化し
業務効率化をサポート

「モノ」消費から「コト」消費の時代へ

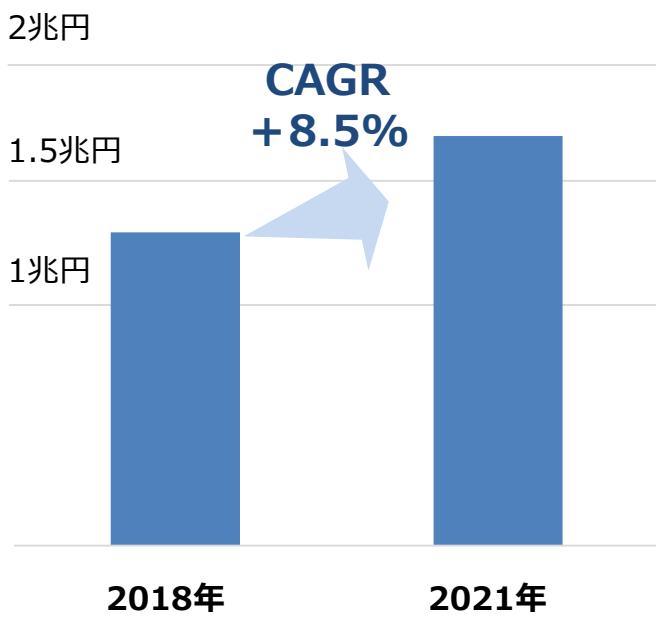
カメラ、プリンターの販売会社



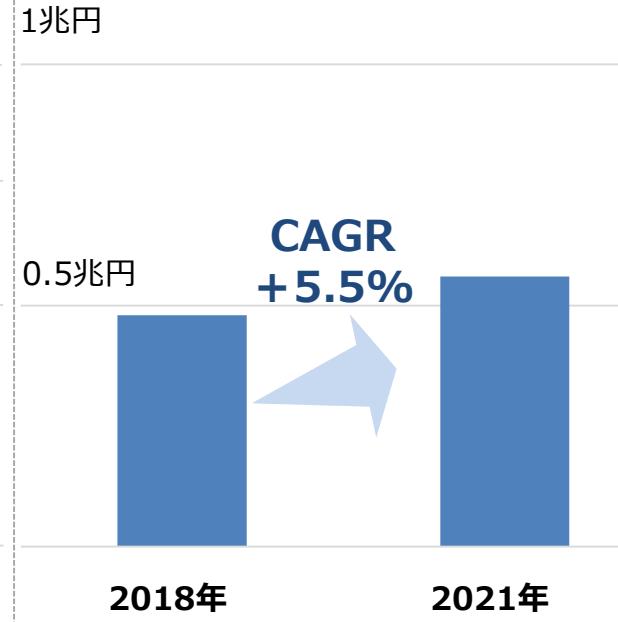
お客様に最高の価値をお届けする
真のITパートナーに

特に当社が注力していく領域の市場見通し

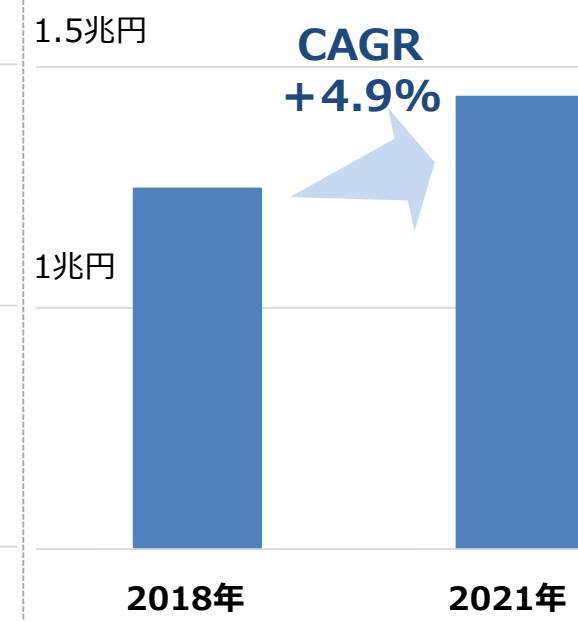
データセンター



ITセキュリティ



BPO



国内IT市場は、年平均成長率2%（2018年→2021年）程度で拡大する見込みの中、成長性の高い領域を中心にビジネスを展開する。

※「CAGR」…年平均成長率

※ 市場見通しは外部公表予測（IDC・矢野経済研究所）に基づく当社作成

グループミッション

先進的な
“イメージング&IT”ソリューションにより
社会課題の解決に貢献する

グループビジョン

お客さまを深く理解し、
お客さまとともに発展する
キヤノンマーケティングジャパングループ

- 1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介**

- 2 新たな成長領域の拡大～製品からソリューションへの大転換～**

- 3 株主還元・ご案内**

「あなたの胸を打ちたい」編





「すべての業務システムを洗い直すぞ」
「お客さまのことを考えたならば」
「まだまだやれることはある」



「ソリューションは必ずある」編





「問題が山積みで・・」
「ITを活用して仕事の仕組みや、やり方を抜本的に変えるのです」
「私たちにお任せください」



これまでのITソリューション事業の進化・展開

(課題解決をする)

差別化された保有技術を 活用したビジネス展開

需要予測・マイグレーション・
画像解析技術を使用したシステム開発

(データを預かる)

西東京データセンターを活用した ITインフラビジネスの強化

グローバルレベルの評価を受けた運営品質(※)

収益性の向上

案件大型化・プライムシフト・品質の向上

(お客さまの仕事を支える)

中小企業向け事業領域の拡大

ドキュメントソリューションに加え
インフラ・セキュリティ・業務システム事業の拡大

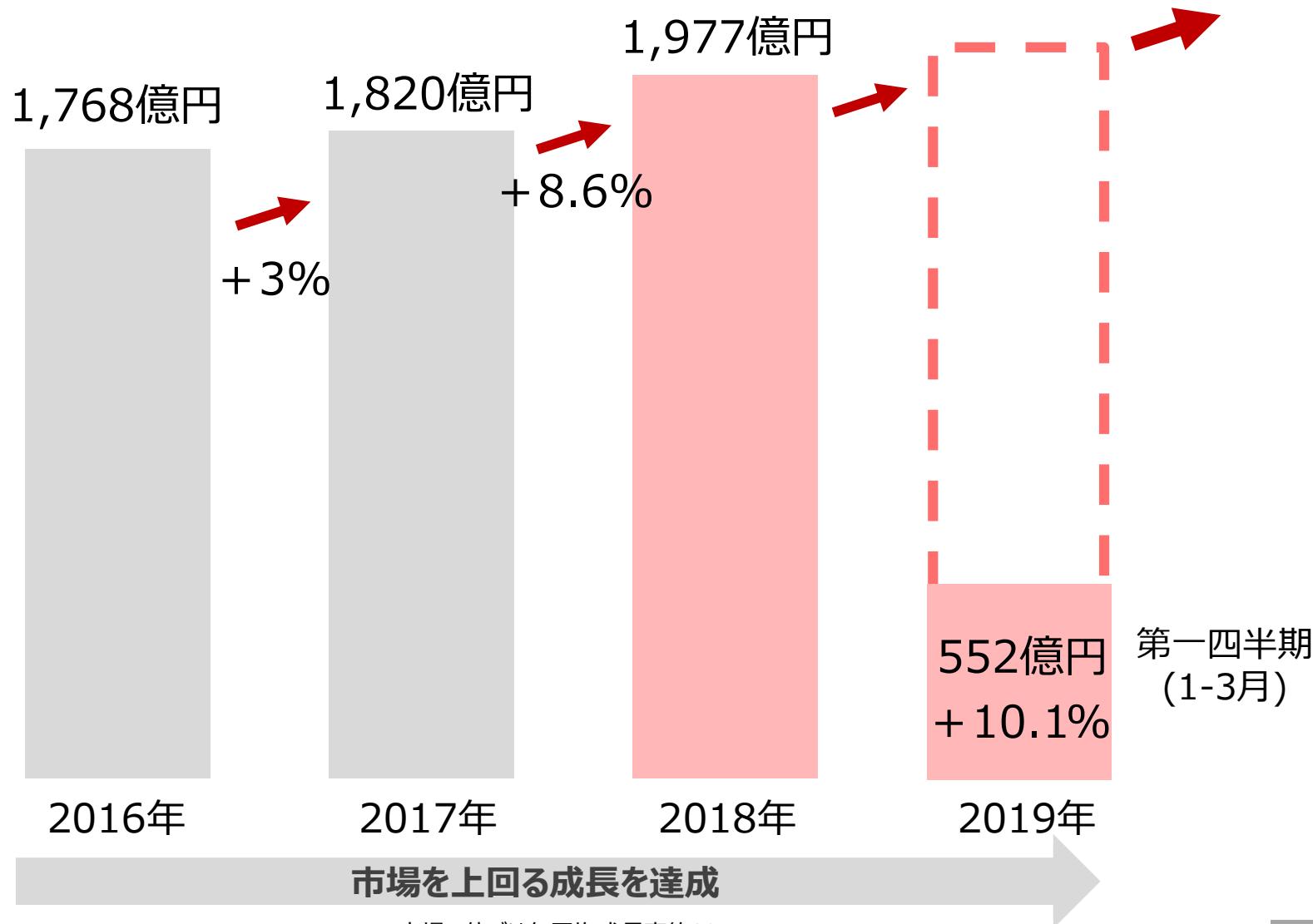
(データ・システムを守る)

セキュリティ事業の拡大

ESET・FortiGateを始めとした
独自性ある商品の進化と市場浸透

※西東京データセンターはデータセンター運営基準「Management and Operations(M&O)」認証を国内で2社目に取得しました。

グループITソリューション売上の推移



需要予測・需給計画ソリューション「FOREMAST」

お客さま：株式会社ニチレイフーズ様

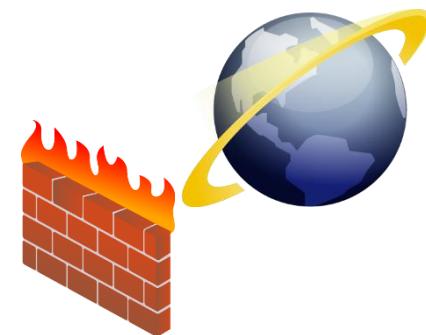
- ✓複雑な補充業務の標準化・平準化と、オペレーションコスト・在庫の削減を実現
- ✓冷凍食品輸送を低負荷の輸送手段に転換することで、大幅なCO2排出量の削減と省労働力化を実現



セキュリティの高いネットワーク構築

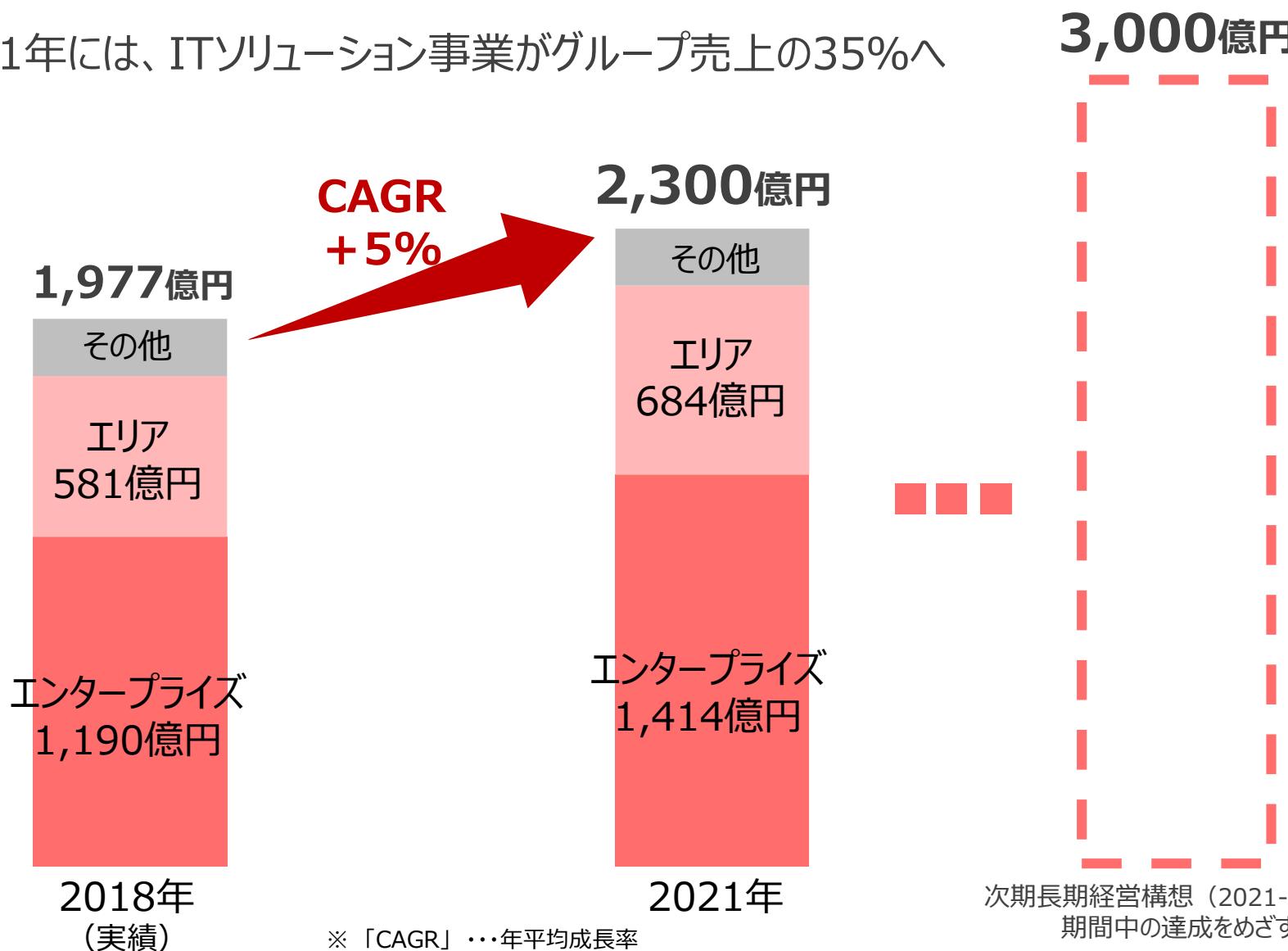
お客さま：株式会社クリエイティブテクノロジー様

- ✓全国の拠点をつないでいるネットワークは、障害が起きた際のシステム継続の予備装置が存在せず
- ✓ネットワーク構築からサーバーの仮想化、情報セキュリティの強化、複合機やIP電話まで、お客さまのIT環境のすべてを支援



グループITソリューション売上計画

2021年には、ITソリューション事業がグループ売上の35%へ



これまでの収益モデル



MFP+保守サービス



LBP
+トナーカートリッジ



インクジェットプリンター
+インクカートリッジ

これから伸ばす収益モデル



クラウドサービス



IT保守・運用
サービス

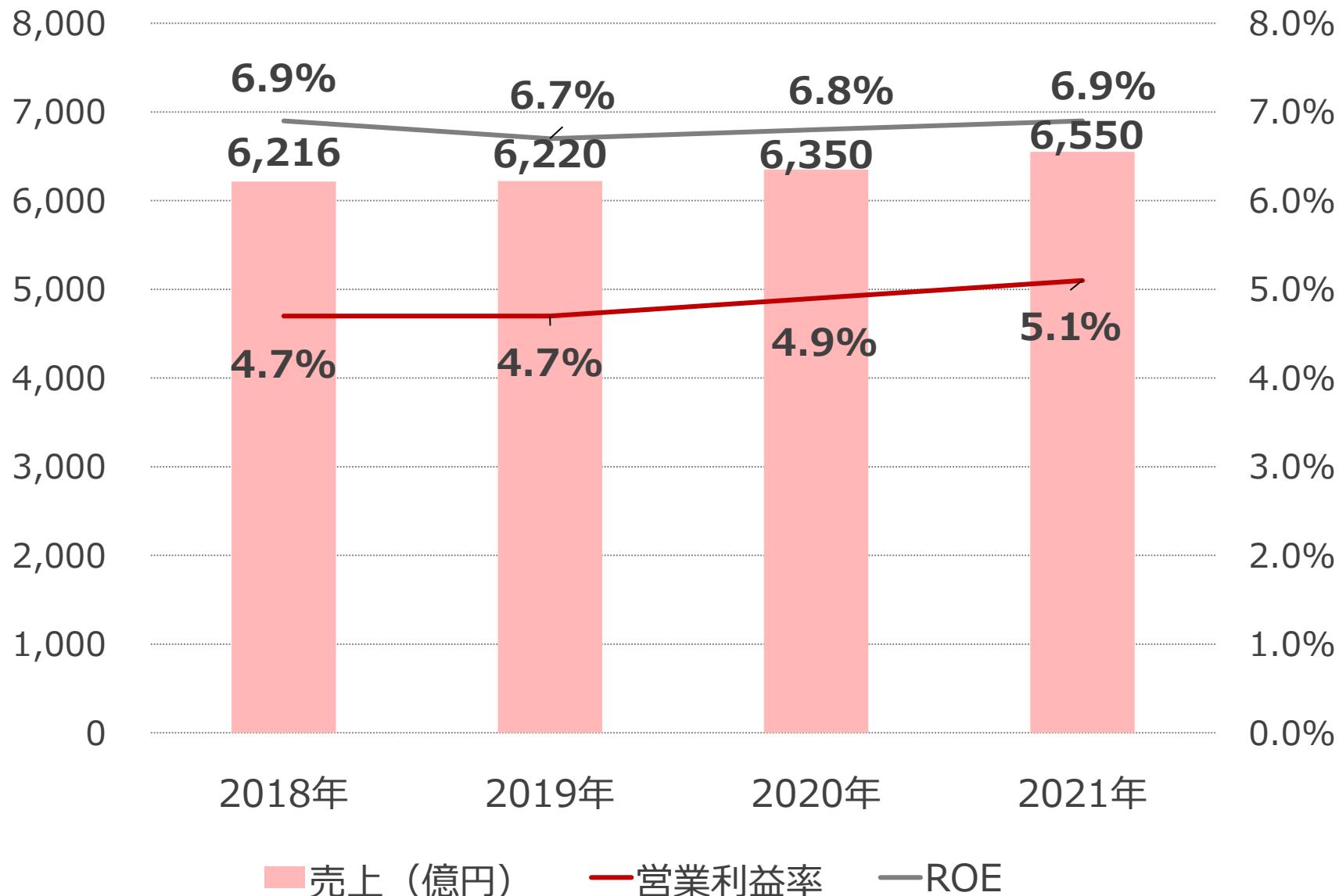


データセンター
サービス

ストックビジネスの強化と創出を図り、安定した収益を確保する

中期経営計画（2019-2021）目標

Canon



- 1 キヤノンマーケティングジャパンのご紹介**

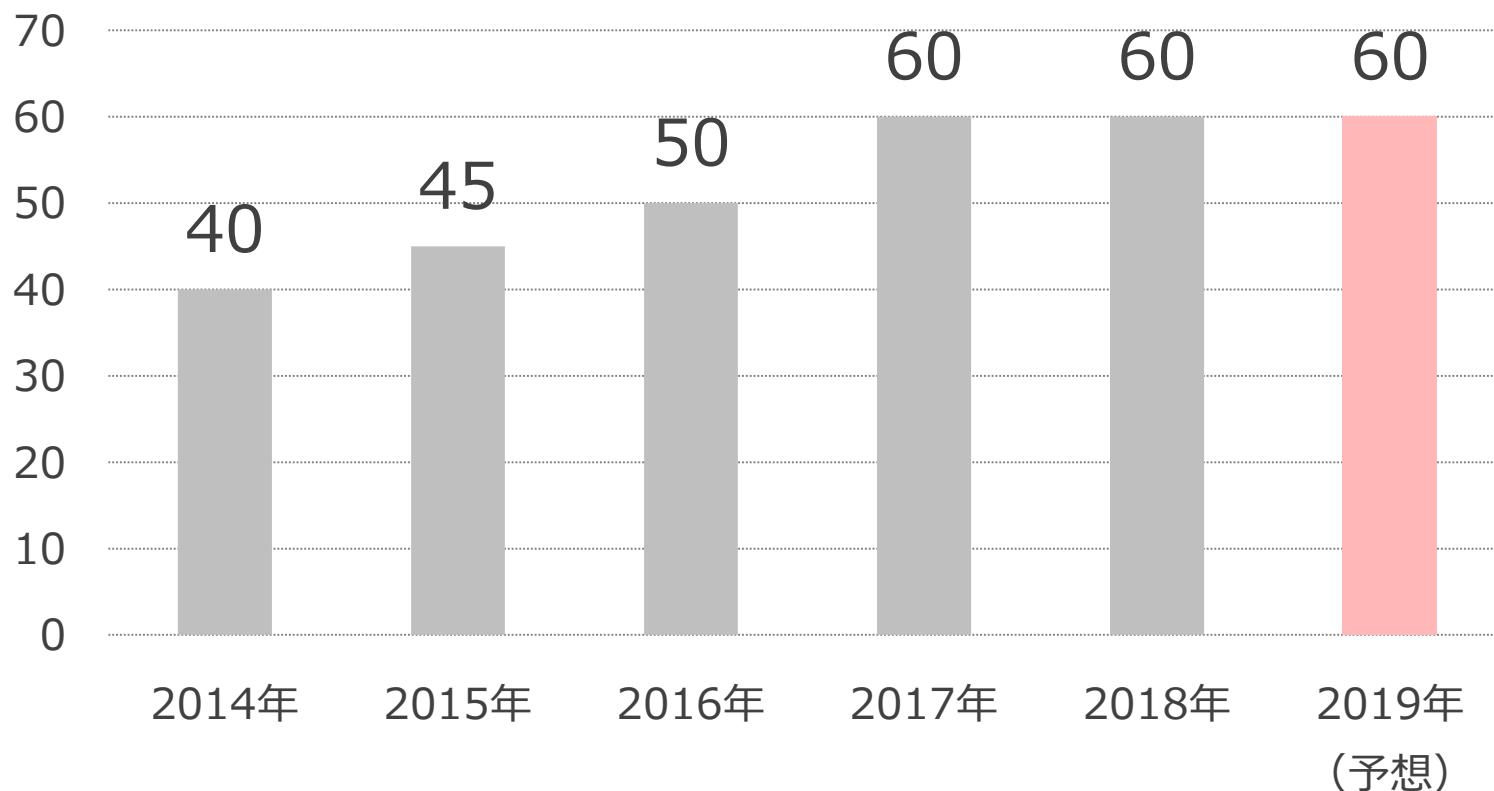
- 2 新たな成長領域の拡大～製品からソリューションへの大転換～**

- 3 株主還元・ご案内**

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）





健康経営銘柄2019
に選定



FTSE4Good



2018 Constituent
MSCI Japan ESG
Select Leaders Index

MSCIジャパンESGセレクト・
リーダーズ指数に選定



FTSE Blossom
Japan

FTSE Blossom Japan
Indexに選定



Member of SNAM
Sustainability Index
2018

SNAMサステナビリティ・
インデックスに選定

キヤノンマーケティングジャパン株式会社 投資家向け情報

最終更新日：2019年5月14日



投資家向け情報 ホームページ

canon.jp/8060-ir

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。

IRコンテンツ

経営方針

- トップメッセージ
- コーポレート・ガバナンス

※ 以下、会社情報サイトへ

事業内容

会社概要

役員データ

- 決算短信
- 決算説明会
- 中期経営計画
- 有価証券報告書
- アニュアルレポート
- 株主だけ報告書
- 過去の資料

財務データ

- 業績ハイライト
- 連結損益計算書
- 連結貸借対照表
- キャッシュ・フローの状況
- セグメント情報
- 新規契約情報
- 連結営業指標
- ヒストリカルデータ

株式情報

- 株式のご案内
- 株式手取手引き
- 株主構成
- 株主投票
- 株主情報
- 株主還元・配当
- 社債・格付情報
- アナリストカバレッジ
- 走勢（2015年3月26日改定）[180KB]

関連サービス



「投資家向け情報」トップページ
こちらのボタンから、ご登録ください。

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、発表時点での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ください。