

会社説明会資料

東証プライム市場上場

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

CONTENTS

Canon

キャノンマーケティングジャパン株式会社

1 会社概要

2 事業の変遷

1. キャノンの祖業であるカメラ事業
2. 事務機事業の発展
3. ITソリューション事業の拡大

3 当社グループの特徴・強み

4 サステナビリティ経営

5 経営指標・株主還元・ご案内

1 会社概要

2 事業の変遷

1. キヤノンの祖業であるカメラ事業
2. 事務機事業の発展
3. ITソリューション事業の拡大

3 当社グループの特徴・強み

4 サステナビリティ経営

5 経営指標・株主還元・ご案内

会社概要

社名

キヤノンマーケティングジャパン株式会社（略称：キヤノンMJ）

※2006年にキヤノン販売株式会社から社名を変更

設立

1968年2月

資本金

73,303百万円

連結売上高

552,085百万円（2021年12月期）

連結従業員数

16,220名（2021年12月31日時点）

連結子会社数

14社(国内10社、海外4社)（2021年12月時点）

発行済み株式数

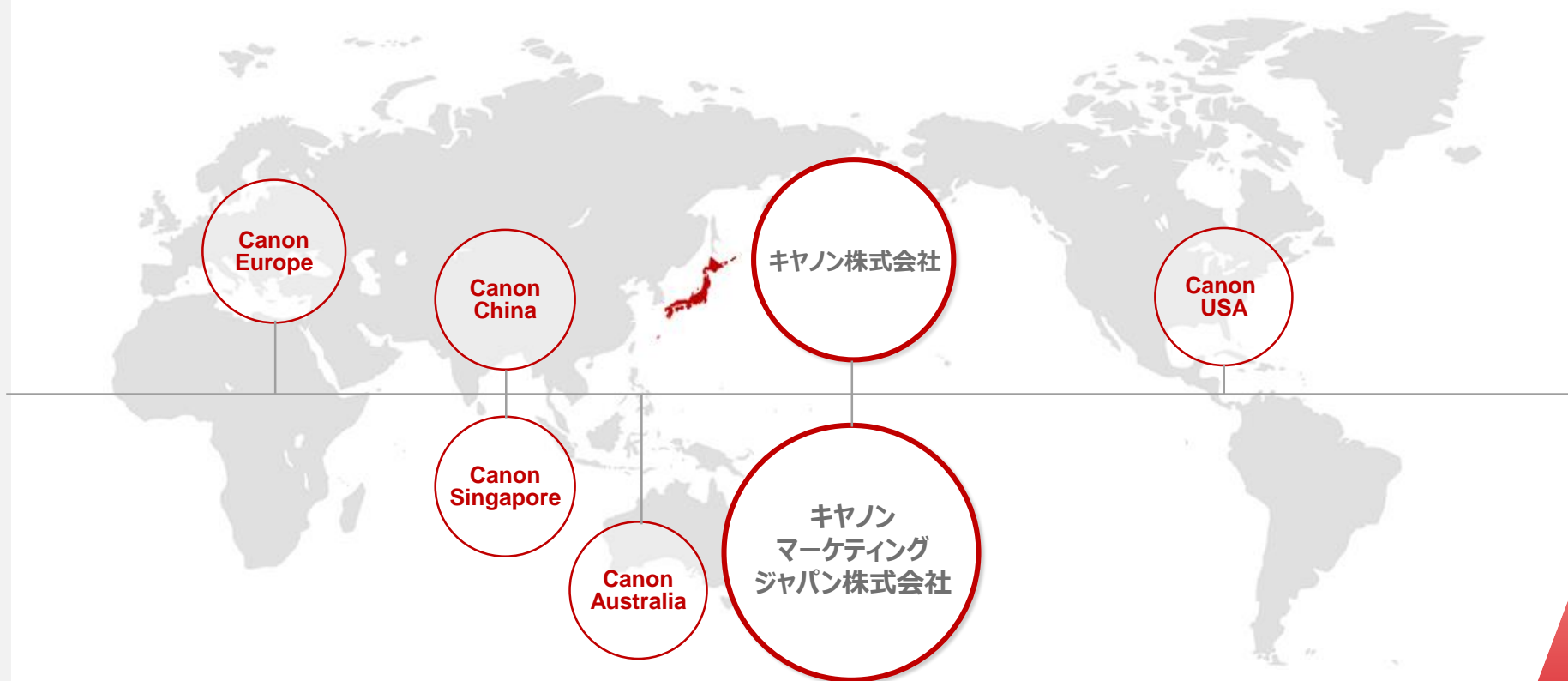
131,079,972株

上場市場

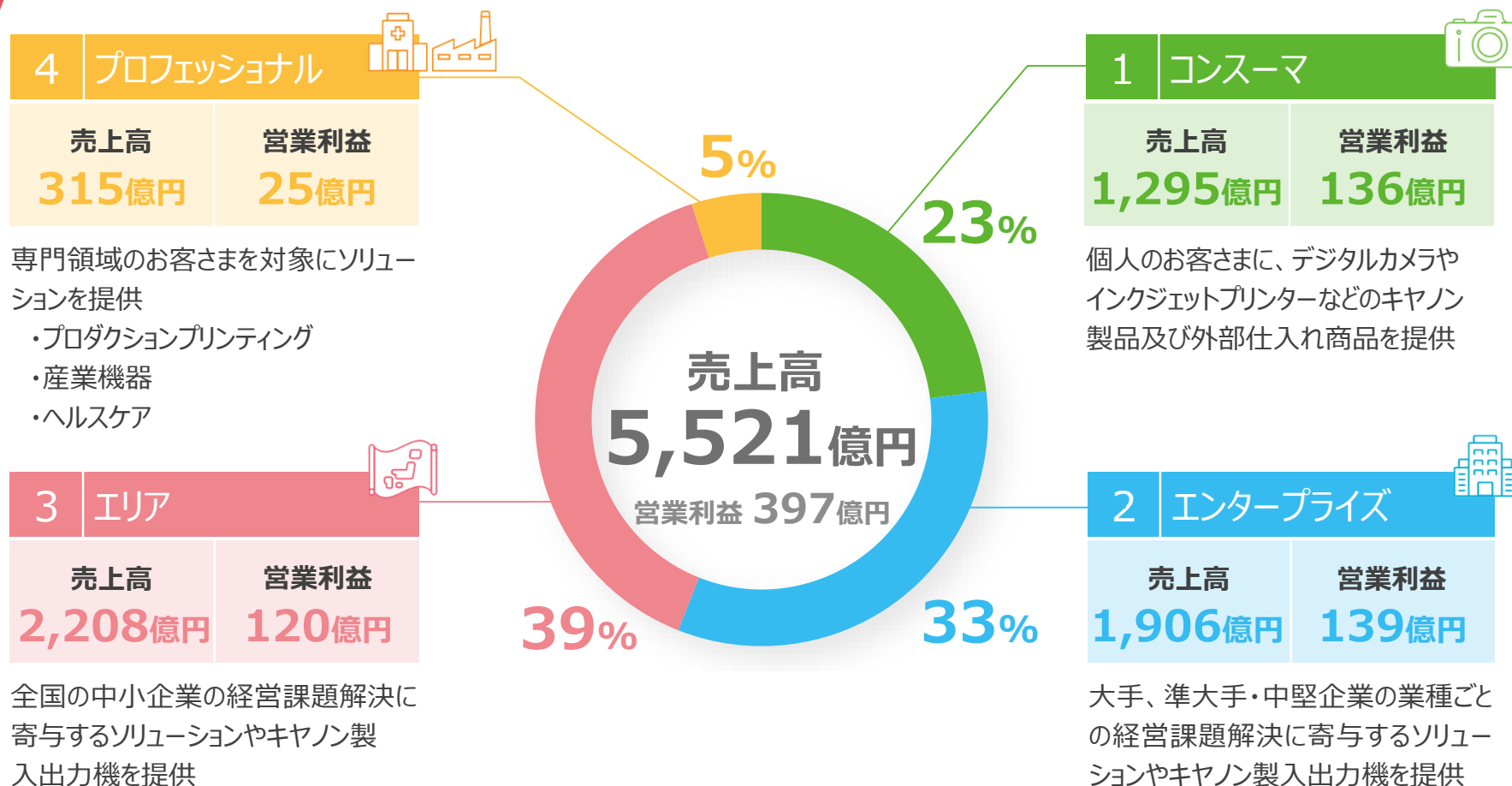
東京証券取引所 プライム市場

キヤノングループにおける役割

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**を統括している



セグメント別の状況（2021年度）



※ 売上高及び営業利益の金額は2021年度のセグメント情報を基に算出しています

※ 売上構成比率は各セグメント別売上高の単純合計額をもとに算出しています

※ 上記以外に、コールセンター及びBPOサービス事業ならびにセグメント間取引消去として、その他売上△203億円、その他営業利益△23億円があります

事業の変遷

当社の歩みとして、キヤノンの祖業であるカメラ、事務機、ITソリューションと、時代にあわせ事業を変化させてきた

ITソリューション事業の拡大



事務機事業の発展



祖業であるカメラ事業



1 会社概要

2 事業の変遷

1. キヤノンの祖業であるカメラ事業
2. 事務機事業の発展
3. ITソリューション事業の拡大

3 当社グループの特徴・強み

4 サステナビリティ経営

5 経営指標・株主還元・ご案内

ITソリューション事業の拡大



事務機事業の発展



祖業であるカメラ事業



カメラを祖業とするキヤノンのメーカー販売

お客さまの近くでビジネスを行うため、製造と販売を分離
 お客さまに支持される商品を販売し、トップシェアを獲得

1969年 キヤノンカメラ販売 設立

1971年 キヤノン初のプロ用一眼レフ
 カメラ「F-1」と「FDレンズ群」
 を発売



1987年 AF一眼レフ「EOS650」と
 「EFレンズ群」を発売



2022年 「EOS SYSTEM」
 誕生35周年



カメラのメーカー販売体制を確立

カメラのトップシェアを獲得

お客さまを増やし続けている

市場シェア（2021年）

長年にわたり多くのお客さまにキヤノンのカメラと交換レンズをご愛顧いただいております



一眼レフカメラ



一眼レフカメラ・EFレンズ



ミラーレスカメラ



ミラーレスカメラ・RFレンズ



カメラの顧客層別カテゴリー

顧客層をプロ、ミドル、エントリーの層に分け、戦略を展開

撮影ジャンル（12種）

プロ



報道・広告 (全ジャンル)

ミドル
(ハイアマチュア)

静体系



史跡・文化



風景



花・虫



ペット



ポートレート

動体系



スポーツ



野生動物/鳥



鉄道



航空機



モータースポーツ

エントリー
(初心者層)



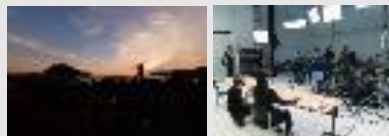
日常記録/旅行

カメラの顧客層別カテゴリー（プロ層）

プロ層では、スポーツイベントなどの報道や、ポスターなどの広告分野で広くご活用いただく

撮影ジャンル（12種）

プロ



報道・広告（全ジャンル）

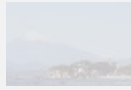
静体系

動体系

ミドル
（ハイアマチュア）



史跡・文化



風景



花・虫



ペット



ポートレート



スポーツ



野生動物/鳥



鉄道

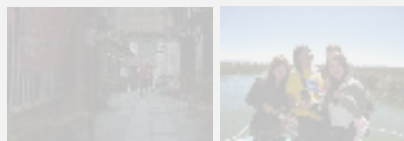


航空機



モータースポーツ

エントリー
（初心者層）



日常記録／旅行



カメラの顧客層別カテゴリー（ミドル層）

ミドル層では、ご興味のある被写体に応じて、様々な撮影ジャンルでご活用いただく

撮影ジャンル（12種）		
プロ		報道・広告（全ジャンル）
ミドル （ハイアマチュア）	静体系	動体系
	 史跡・文化	 スポーツ
	 風景	 野生動物/鳥
	 花・虫	 鉄道
	 ペット	 航空機
	 ポートレート	 モータースポーツ
エントリー （初心者層）		日常記録／旅行

交換レンズ

標準	広角
望遠	超望遠
超広角・魚眼	マクロ
	

EOS
R3

2021年発売



EOS
R5

2020年発売



EOS
R6

2020年発売





幅広いカメラユーザーを支えるサービス

プロ層からエントリー層まで、幅広いカメラユーザーを支えるサービス
特に写真へのご関心が高いミドル層に向けたサービスを積極的に展開



写真文化の発展に寄与

北海道東川町主催の「写真甲子園（全国高等学校写真選手権大会）」への特別協賛などを通じ、写真文化の発展に寄与



写真甲子園



写真甲子園とは

- 高校写真部の全国一を決める大会
- 2021年には**第28回大会**が開催され、全国から**479校**がエントリー
- キヤノンと当社は、1994年の第1回から昨年までの28回全てで大会運営のサポートや機材提供を行っている

1 会社概要

2 事業の変遷

1. キヤノンの祖業であるカメラ事業
2. 事務機事業の発展
3. ITソリューション事業の拡大

3 当社グループの特徴・強み

4 サステナビリティ経営

5 経営指標・株主還元・ご案内

ITソリューション事業の拡大



事務機事業の発展



祖業であるカメラ事業



事務機事業の発展

カメラだけでなく事務機ビジネスにも注力
卸販売から直販体制まで幅広いチャネルの開拓、販路拡大を行う

1968年

キヤノン事務機販売
キヤノン事務機サービス 設立

1970年

「NP-1100」発売



1980年

コピー販売（現キヤノンS&S） 設立

1982年

世界初のカートリッジ方式パーソナル
複写機「ミニコピー PC-10」発売



事務機の卸販売の開始

国産初の普通紙複写機を発売

全国規模の直販体制を整備し、
お客さまのより近くへ

文具店やカメラ店などの新たな販売
チャネルの開拓、販路を拡大

市場シェア（2021年）

オフィスMFP



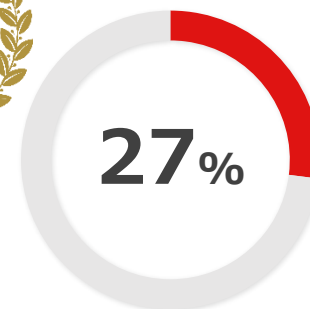
3位



レーザープリンター



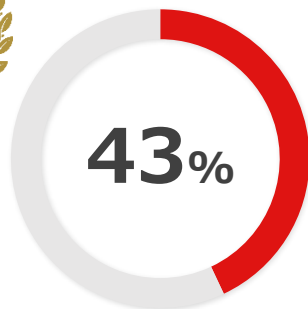
30年連続
1位



インクジェットプリンター



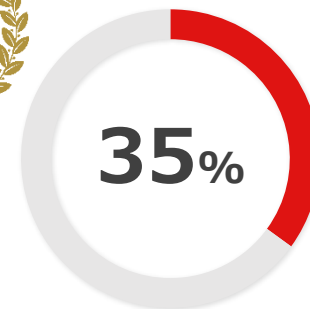
2位



大判インクジェットプリンター



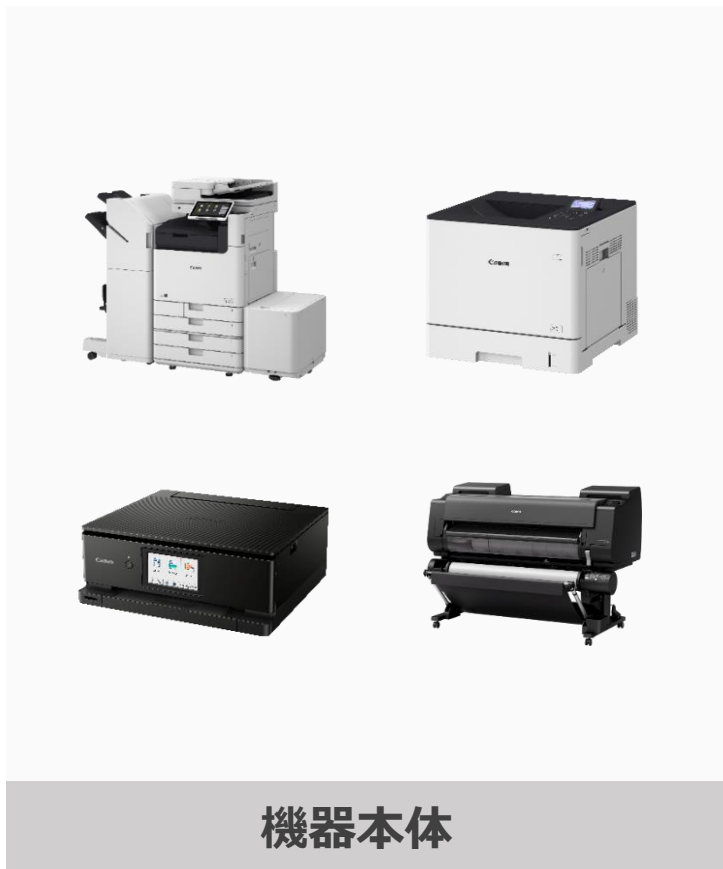
2位



出典：キヤノンMJ調べ

安定した収益基盤

継続的に商品やサービスを提供することで、長期的に収益を上げる**ストックビジネス**で
安定的な収益を生み出す体制を整備



幅広い出力を支えている

プロダクションプリンター

専門領域（印刷会社など）

製品マニュアルや書籍、カタログ、
パンフレットなど



オフィスMFP

一般オフィス

業務に必要な
あらゆる資料



レーザープリンター

一般オフィス、

特定業種

（金融機関、医療機関など）

保険の設計書やレセプトなど



インクジェットプリンター

小規模オフィス、 店頭、ご家庭

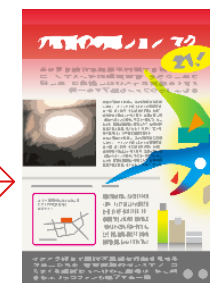
業務に必要な書類や
写真、年賀状など



大判インクジェットプリンター

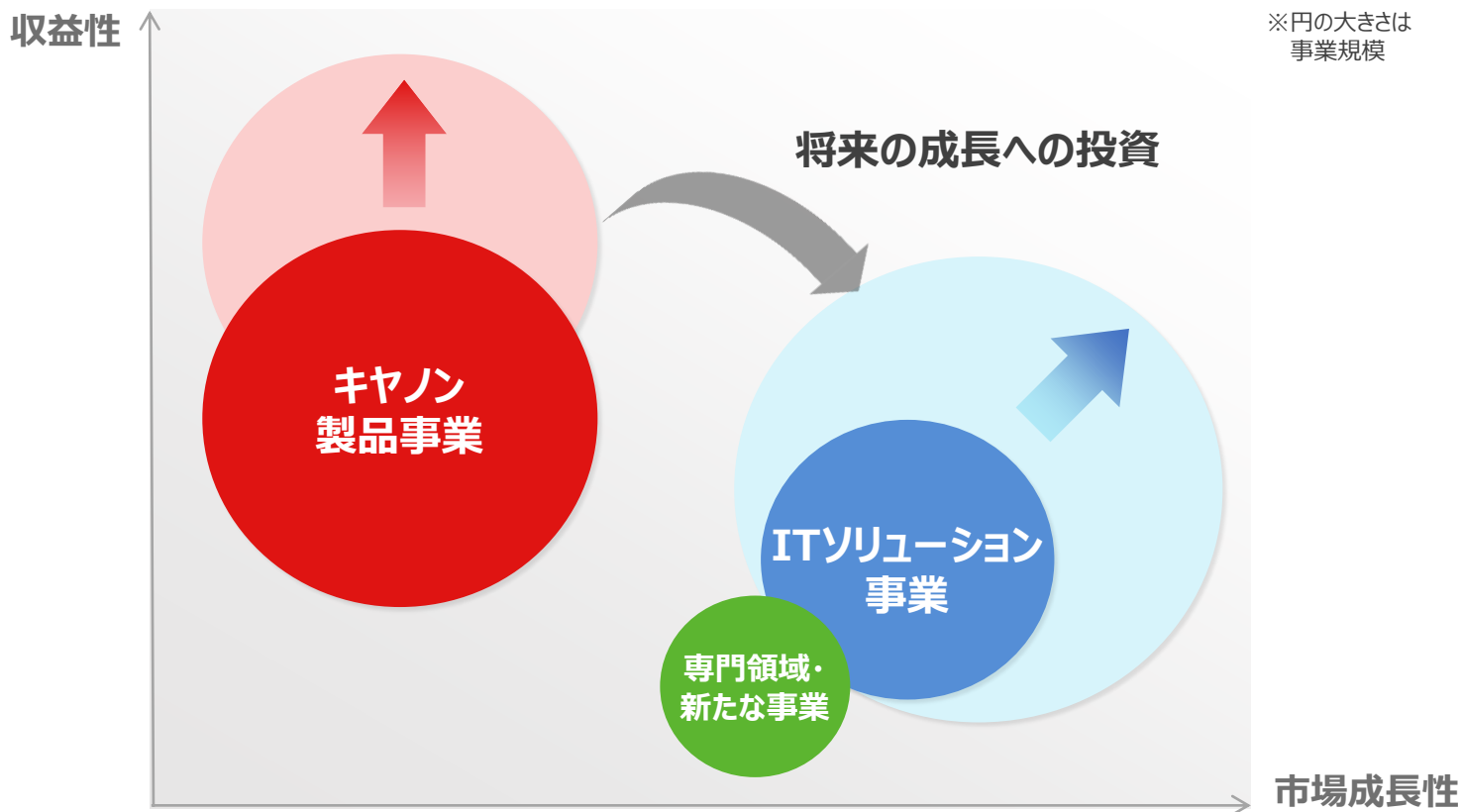
専門領域

ポスター印刷など



当社が注力する領域への投資

利益率が高く、事業規模が大きいキヤノン製品事業は、収益の柱であり基盤
 キヤノン製品事業やストックビジネスの伸長により得た収益を、今後の成長分野である
 ITソリューション事業や、専門領域・新たな事業へ再投資する



1 会社概要

2 事業の変遷

1. キヤノンの祖業であるカメラ事業
2. 事務機事業の発展
3. ITソリューション事業の拡大

3 当社グループの特徴・強み

4 サステナビリティ経営

5 経営指標・株主還元・ご案内

ITソリューション事業の拡大



事務機事業の発展



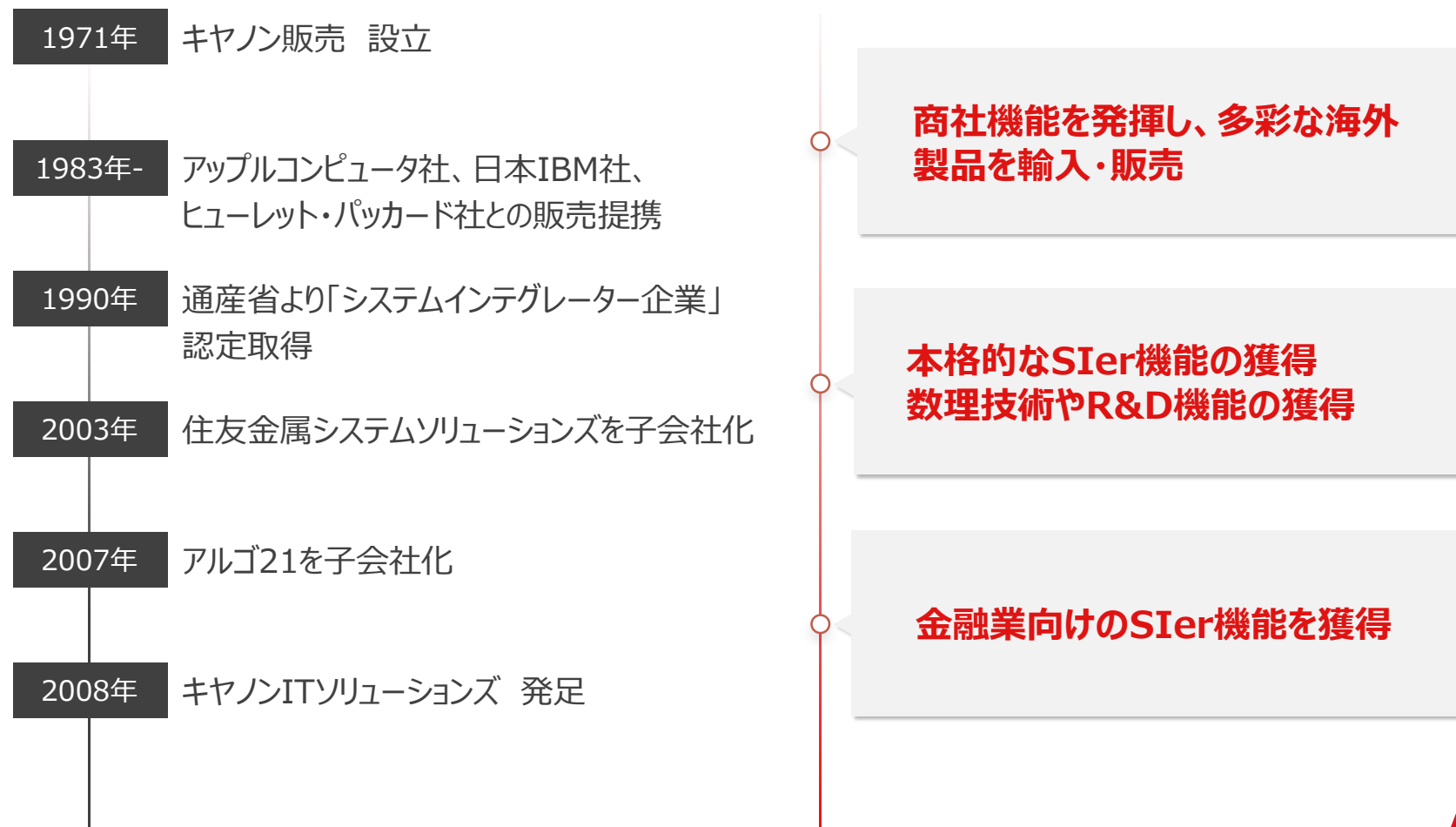
祖業であるカメラ事業



システムインテグレーション事業の展開

急速に進むデジタル化やネットワーク化へ対応

M&Aを通じて多様な人材や技術を獲得。多様化・高度化するお客さまのニーズへ対応



ITソリューション事業の拡大

拡大するITアウトソーシング・クラウドサービス、映像の利活用ニーズへの対応を加速

2011年 クラウドサービス基盤「SOLTAGE」提供開始

2012年 西東京データセンター稼働

2016年 国内のVMS※市場に本格参入

※VMS：ビデオマネジメントソフトウェアの略
防犯・監視カメラで撮影された映像を保存、管理などをするためのシステム

2020年 西東京データセンター2号棟稼働



2021年 経済産業省が定める
「DX認定事業者」に選定



クラウドビジネスへ本格参入

高品質なITアウトソーシング
サービスの提供が可能に

多様化する映像の利活用を
支援

加速するクラウド化、
ITアウトソーシングへ対応

事例 ITO・BPO（データセンター）

社会課題

情報資産の保護

お客さまのニーズ

システム開発から、運用・保守までワンストップで任せたい

西東京
データセンター



A社：特定業務共通システム・リスク管理システム

システム開発

システム基盤※構築

運用サービス

保守サービス

システム開発にとどまらず、データセンターを活用したシステム基盤までの開発案件を獲得
その後、顧客からの信頼を得て、運用・保守業務を含むフルアウトソース開発案件を獲得

※システム基盤：システムを稼働させる基盤となるコンピュータ、ソフトウェア、データ、ネットワークなどの総称

西東京データセンターについて

2012年



1号棟竣工

2016年



登録証番号：
JQA-IT0077

ISO/IEC20000

2017年



M&O認証

2018年



登録証番号：
JQA-BC0035

ISO 22301

2019年



SOC2
Type1

2020年



2号棟竣工

2021年



認定番号：
【2020-N2048】

準トップレベル



ICMS-PCI0405 / PCI DSS

PCI DSS

事例 セキュリティ

物理セキュリティとサイバーセキュリティ両面からのトータルセキュリティを展開する

トータルセキュリティ

物理セキュリティ



映像×DXソリューションの創出



「映像」と「顧客課題」を繋げた価値を創造

サイバーセキュリティ



エンドポイントから運用・監視まで
ワンストップでトータルサポート



HOME

FORTINET



Barracuda



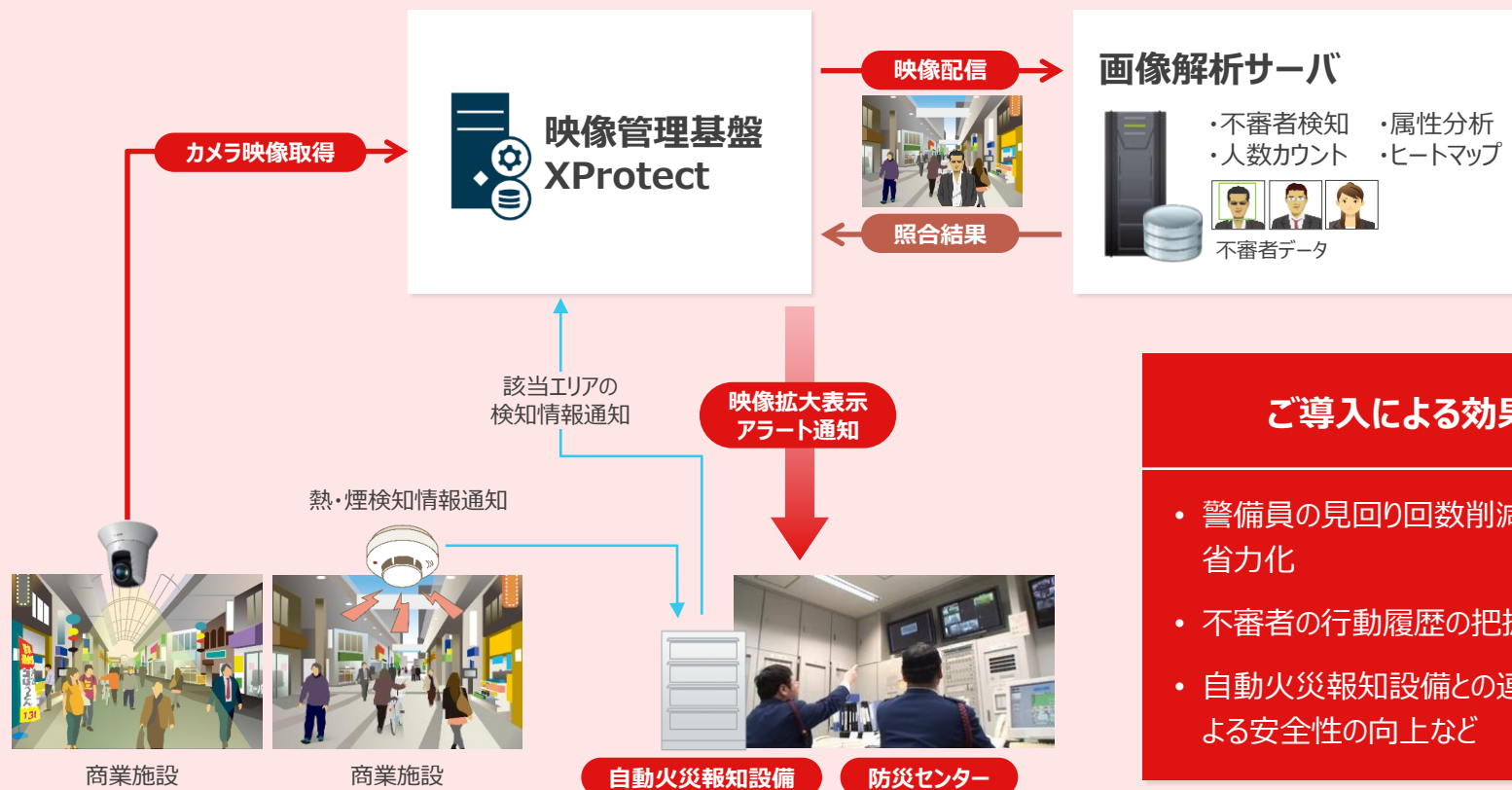
顧客層別のニーズに合わせた
ソリューションを展開

事例 物理セキュリティ（映像ソリューション）

社会課題 安心・安全な生活

お客さまのニーズ 安全確認業務の向上や、見回り業務の省力化

商業施設での活用事例



ご導入による効果

- ・ 警備員の見回り回数削減による省力化
- ・ 不審者の行動履歴の把握
- ・ 自動火災報知設備との連携による安全性の向上など

事例 サイバーセキュリティ (ESET)

社会課題

情報資産の保護

お客さまのニーズ

安心、安全に情報を守りたい

ESET



ウイルスの検出率などの防御力の高さ、
PC動作の軽快さなどで評価が高い

- 世界で1億以上のユーザーを守るスロバキア製のセキュリティソリューション
- 法人、個人向けソリューションを展開
- キヤノンマーケティングジャパンが国内総販売代理店を務める

NTTコム オンライン・マーケティング・ソリューションNPS®ベンチマーク調査
「セキュリティソフト」部門で**5年連続 第1位**を獲得



キヤノンマーケティングジャパンのセキュリティ対策製品に対する外部からの評価

日経コンピュータ 顧客満足度調査 2021-2022
「セキュリティ対策製品部門」※で**9年連続 第1位**を獲得

※日経コンピュータ 2021年9月2日号 顧客満足度調査 2021-2022 「セキュリティー対策製品部門」

事例 デジタルドキュメントサービス (金融業向け「目論見書オンデマンド印刷システム」)

社会課題

環境負荷の低減

お客さまのニーズ

紙資源の節約、コスト削減、コンプライアンスリスクの低減を図りたい

Before

旧版配布リスク

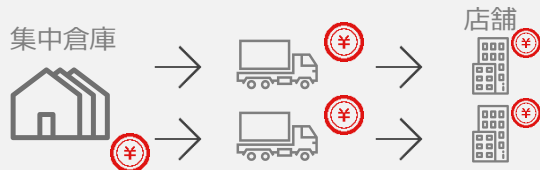
在庫管理負荷

配送コスト

旧版配布によるコンプライアンスリスク
在庫棚卸、廃棄コストの発生 (廃棄70万冊)



集中倉庫から全国の店舗への発送コストの発生



After

旧版配布リスクなし

在庫不要

配送コスト削減

PCレスでの複合機オンデマンド出力により
既存の業務プロセス(在庫棚卸、保管、発送コスト)がゼロに



最新版の目論見書の出力により旧版を渡す
コンプライアンスリスクを低減



証券会社含め金融機関数社に導入済み。業界標準のシステムを目指す。

事例 中小企業向け まかせてIT

社会課題

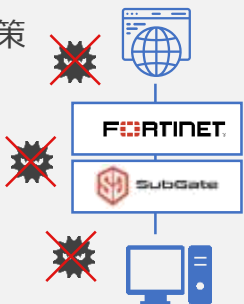
労働人口の減少、情報資産の保護

お客さまのニーズ

IT専任者の確保が困難なため、ITに関する業務を一任したい

セキュリティ対策 安心パック

- 安全なセキュリティ対策の環境構築
- 導入後の運用支援



まかせてIT

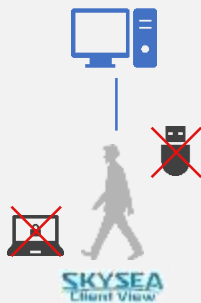
シリーズ



カスタマーサポートセンター

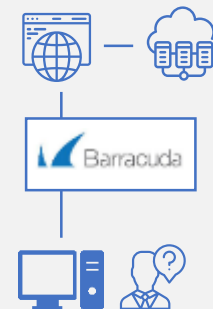
情報漏えい対策 安心パック

- 情報漏えい対策の環境構築
- 導入後の運用支援



データ保護 安心パック

- データバックアップ
- BCP対策環境構築
- 導入後の運用支援



PC 安心パック

- インターネット接続トラブル、PC操作の問題解決支援



セキュリティ設定
見直し支援

アプリケーション
操作支援、
トラブル対応

1 会社概要

2 事業の変遷

1. キヤノンの祖業であるカメラ事業
2. 事務機事業の発展
3. ITソリューション事業の拡大

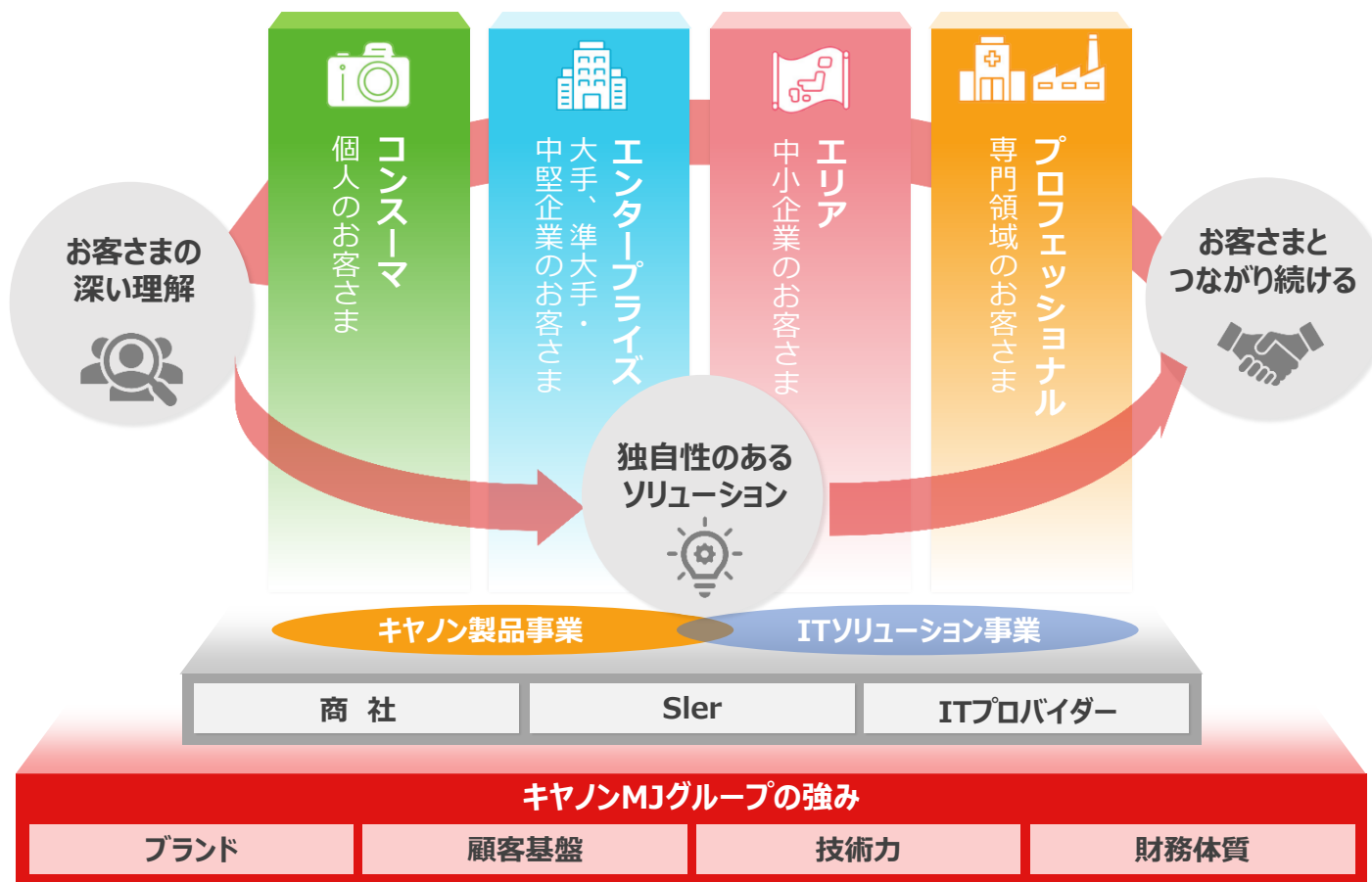
3 当社グループの特徴・強み

4 サステナビリティ経営

5 経営指標・株主還元・ご案内

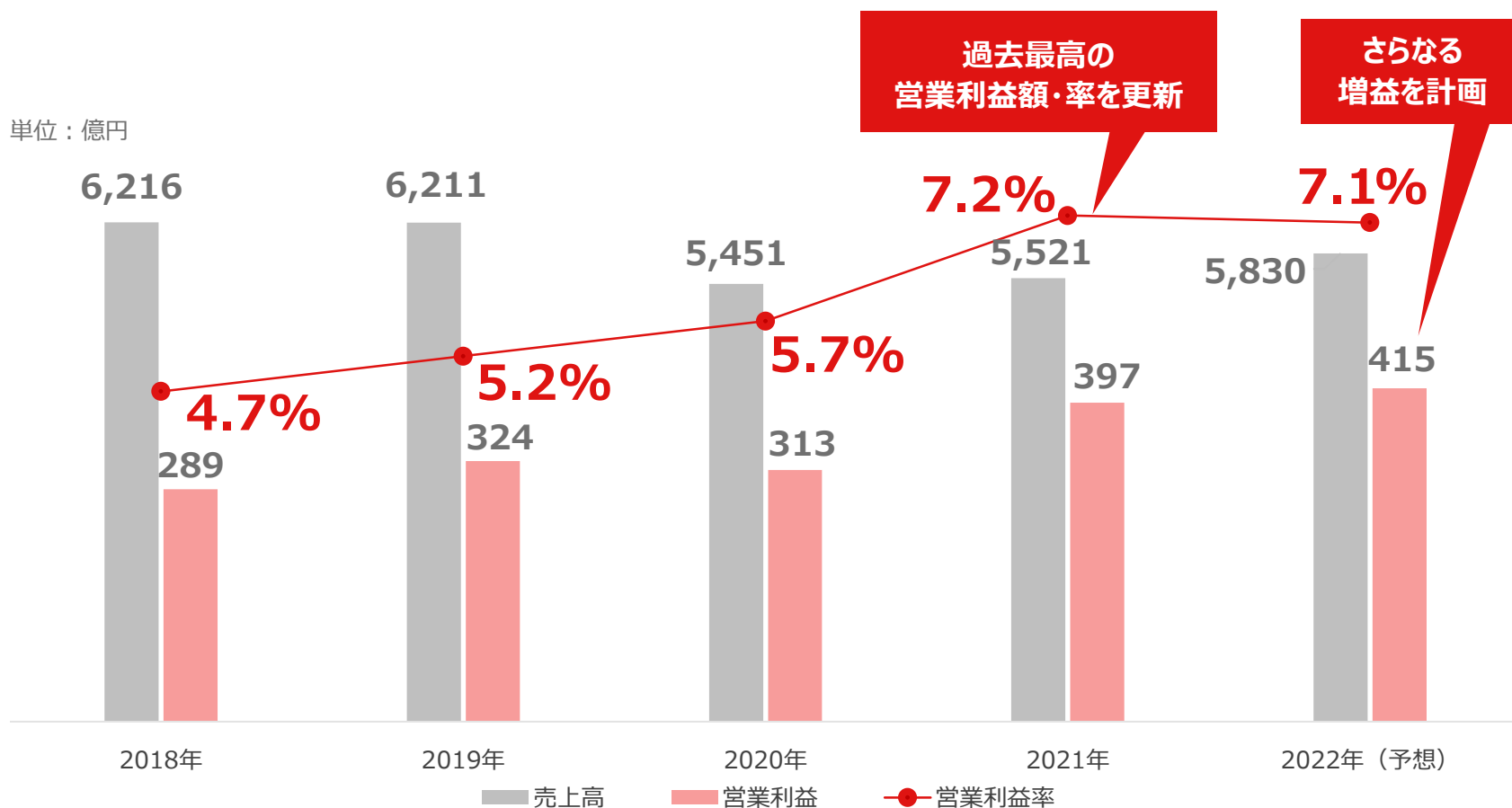
幅広い事業展開、多様な収益源

製品の仕入販売を行う**商社機能**、**Sier機能**、**ITプロバイダー機能**を持ち合わせ、幅広い事業を展開することで、**景気や環境の変化に左右されない強い収益基盤**を持つ



業績

2021年度はコロナ禍以前の**2019年度を上回る営業利益**となり、
営業利益、経常利益、当期純利益が過去最高を更新しました



財務基盤

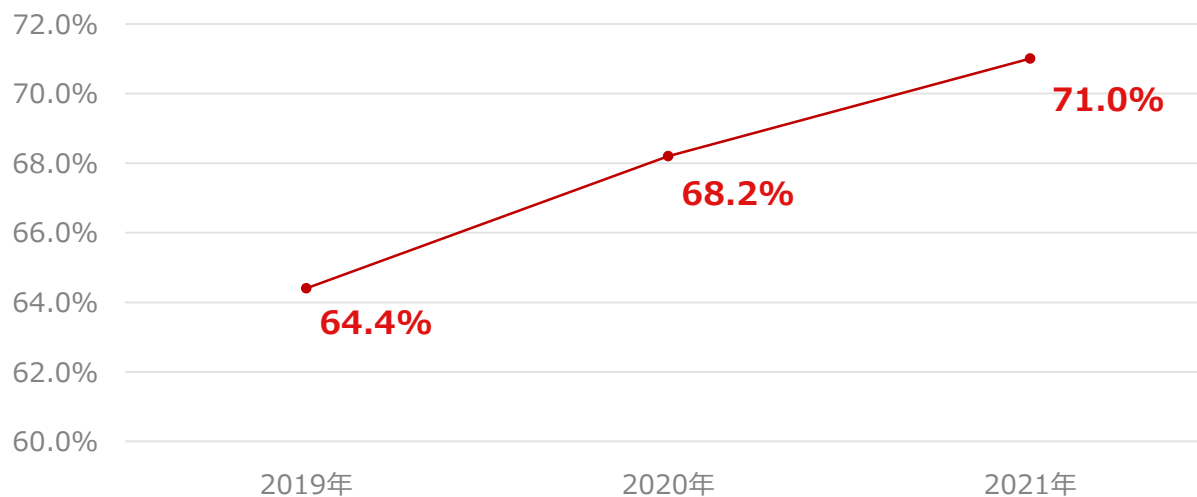
高い自己資本比率を維持

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



※2021年12月期

自己資本比率の推移



コロナ禍などの危機に際しても、**安定的に事業を継続**
同時に**資本効率も重視**し、ROE向上にも努めている

1 会社概要

2 事業の変遷

1. キヤノンの祖業であるカメラ事業
2. 事務機事業の発展
3. ITソリューション事業の拡大

3 当社グループの特徴・強み

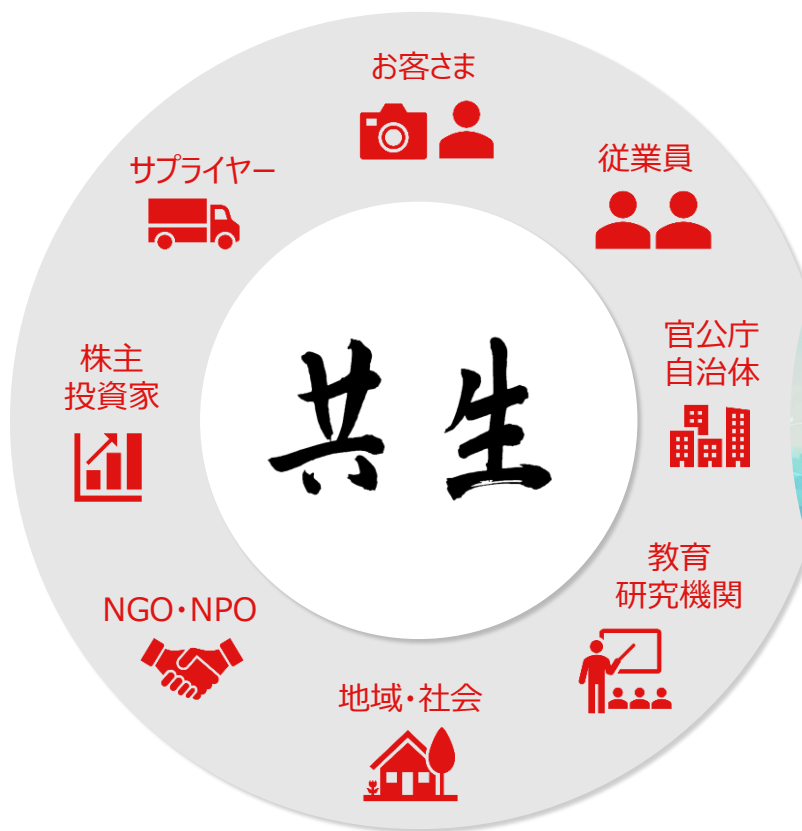
4 サステナビリティ経営

5 経営指標・株主還元・ご案内

サステナビリティ経営

企業理念である「共生」を実現することは、**サステナビリティ経営**である

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



事業活動を通じた社会課題解決

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**」に取り組んでいく

各事業の組み合わせ



映像文化による
豊かな暮らし



ホワイト
物流



ITソリューション 事業



フードロス



働き方
改革



キヤノン 製品事業



生産性
向上



安心・
安全な
社会



サステナビリティ経営の実現に向けて

サステナビリティ経営の実現に向け、「事業を通じた社会課題解決」に取り組んでいくことを発表

2021年 2021-2025 長期経営構想を発表

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

人的資本 社外からの評価

人的資本への取り組みが評価されている



プラチナくるみん認定
(厚生労働省)



えるほし認定 (2つ星)
(厚生労働省)



2022
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

健康経営優良法人
ホワイト500 (経済産業省)

人を大切にしながら、成長していく会社へ

キヤノンMJグループ環境ビジョン2050、2030年中期環境目標

環境ビジョン2050で定めた目標を実現させることで、持続的な企業成長を目指す

- ① カーボンニュートラルの実現
- ② 資源循環社会の実現への貢献
- ③ 生物多様性保全と汚染防止への貢献

2050年
キヤノンMJグループ
環境ビジョン2050

2030年
中期環境目標

2022年
現在

2030年中期環境目標

カーボンニュートラルの実現

自社CO₂
38%削減
(2021年比)
※1※2

・ 事業を通じたお客さまのCO₂削減貢献

資源循環社会の実現への貢献

- ・ 製品廃棄物ゼロエミッション
- ・ プラスチック廃棄物の削減
- ・ 水の効率的利用による使用量削減
- ・ 水リスク分析と情報開示

生物多様性保全と汚染防止への貢献

- ・ 社会貢献活動の刷新
- ・ グリーン調達による有害物排除

※1 「環境省グリーン・バリューチェーンプラットフォーム」が提供する「SBT削減目標算定ツール」を用いて算定
 ※2 自社CO₂とは、Scope1、Scope2のGHG排出量の合計値

TCFD | TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

2021年10月

環境ビジョン及び中期環境目標への取組みの実効性向上のため**TCFDへの賛同**を表明

ESG 社外からの評価

ESG関連の取り組みなどが評価され、以下のインデックスに組み入れられている



FTSE4Good

**FTSE4Good Indexに
選定**



FTSE Blossom
Japan

**FTSE Blossom Japan
Indexに選定**



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

**FTSE Blossom Japan Sector
Relative Indexに選定**

2021 CONSTITUENT MSCI ジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

**MSCIジャパンESGセレクト・
リーダーズ指数に選定**



**S&P/JPXカーボン・エフィシエント
指数に選定**

2021



Sompo Sustainability Index

**SOMPOサステナビリティ・
インデックスに選定**

(※) THE INCLUSION OF Canon Marketing Japan Inc. IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF Canon Marketing Japan Inc. BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

1 会社概要

2 事業の変遷

1. キヤノンの祖業であるカメラ事業
2. 事務機事業の発展
3. ITソリューション事業の拡大

3 当社グループの特徴・強み

4 サステナビリティ経営

5 経営指標・株主還元・ご案内

経営指標（長期経営構想、中期経営計画）

2021-2025長期経営構想

2022-2025中期経営計画

	2020年（実績）	2021年（実績）	2022年（予想）	2025年（計画）
売上	5,451億円	5,521億円	5,830億円	6,500億円
うち、ITS売上	2,094億円	2,111億円	-	3,000億円
営業利益	313億円	397億円	415億円	500億円
営業利益率	5.7%	7.2%	7.1%	7.7%
親会社株主に 帰属する当期純利益	220億円	294億円	295億円	-
ROE	6.6%	8.2%	-	8.0%

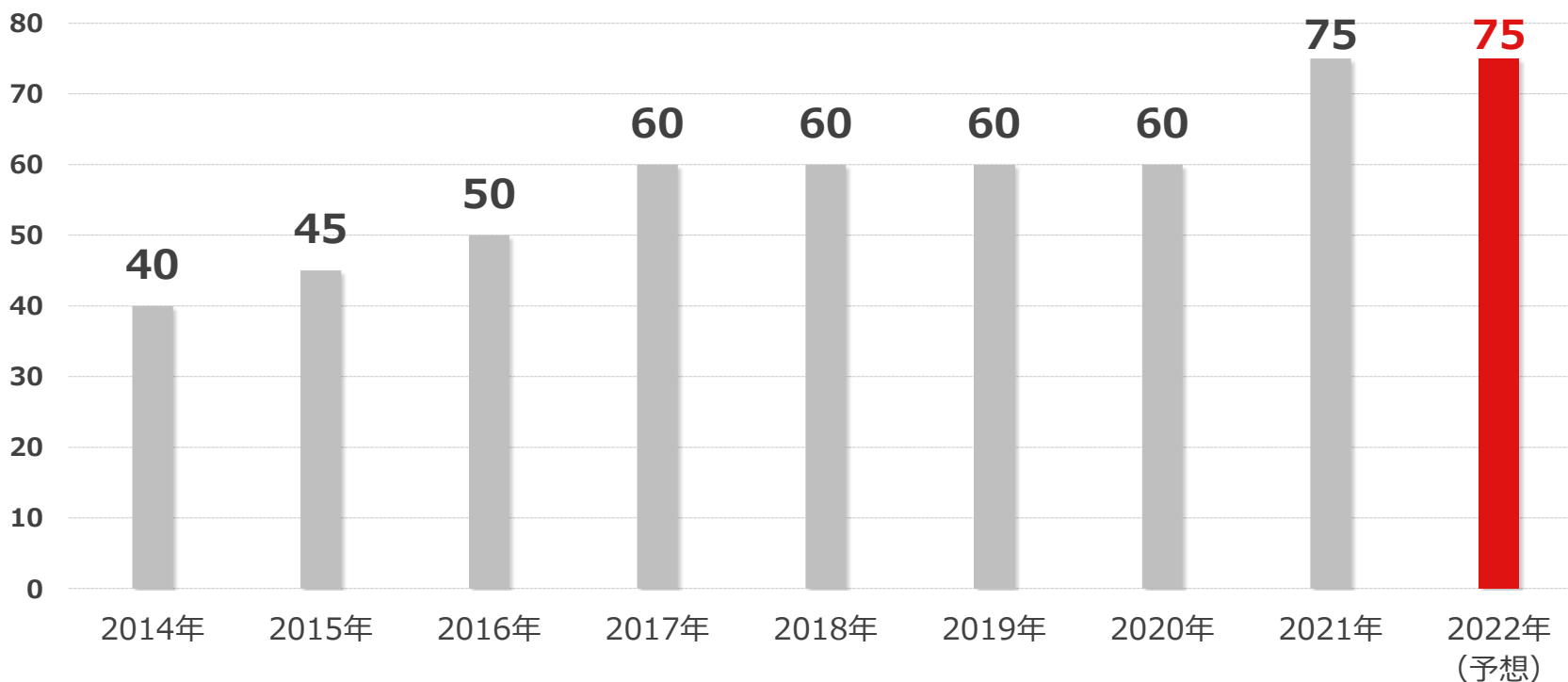
※2022年予想は、2022年4月25日の公表値です。

株主還元・配当

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)



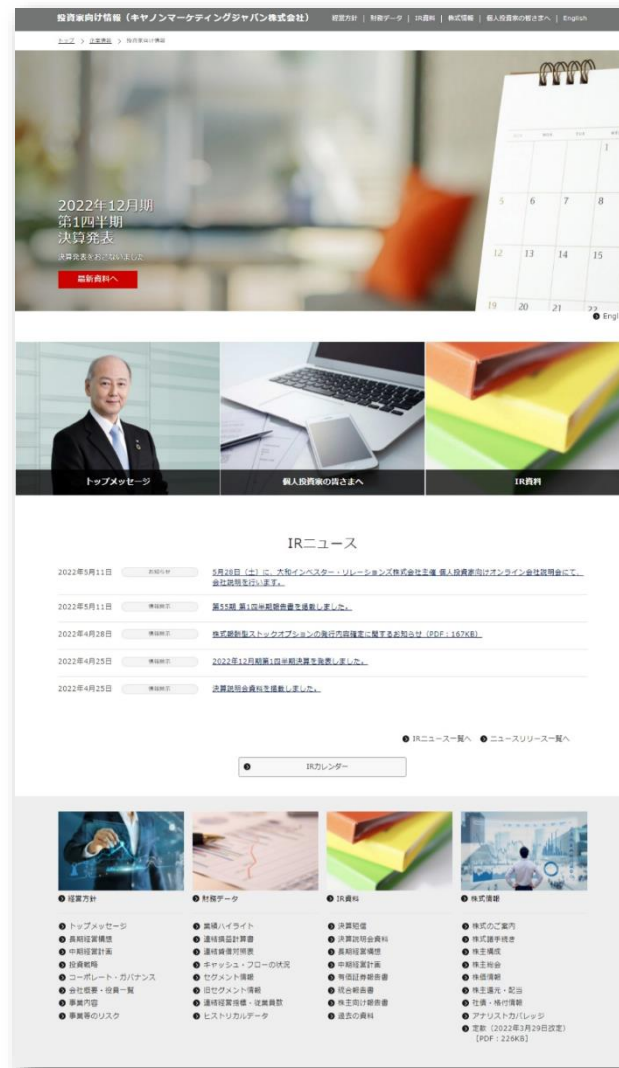
IR WEBサイトのご案内

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。

また、最新のIR情報やプレスリリースなどを
ご案内する**メールマガジンの配信**も
行っております。

投資家向け情報 ホームページ

canon.jp/8060-ir





期待される

愛される

魅力のある会社

The Canon logo is displayed in a bold, red, sans-serif font. The letter 'C' is stylized with a white vertical bar on its right side.

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

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。