

2024年1月29日
キヤノンマーケティングジャパン株式会社

2023年度決算・2022-2025 中期経営計画・経営方針説明会

アナリスト向け説明会質疑応答

【開催日時】 2024年1月29日 16:00~17:30

【開催方法】 Zoom ウェビナー

【出席者】

- | | |
|-------------------------------------|-------|
| ・代表取締役社長 | 足立 正親 |
| ・取締役上席執行役員 (グループ企画・グループコミュニケーション担当) | 蛭川 初巳 |
| ・取締役上席執行役員 (グループ経理担当) | 大里 剛 |

■ 決算説明会

【回答者】

- | | |
|-------------------------------------|-------|
| ・取締役上席執行役員 (グループ企画・グループコミュニケーション担当) | 蛭川 初巳 |
| ・取締役上席執行役員 (グループ経理担当) | 大里 剛 |

【Q1-1】

決算説明会スライドの 8 ページに販管費の年間増減が載っているが、2024 年度のイメージを教えてください。

【A1-1】

2024 年度の広告宣伝費は、新製品の導入、展示会やリアルイベントを増加させる計画で、増加する見通しだ。また、IT 投資拡大に伴い IT 費用を少し厚めに積んでいる。一方で、人件費に関しては、人員の自然減に伴う減少が本年も引き続き見込まれている。大幅な要員補充は行わずに、一人当たりの生産性を高めることで吸収したいと考えている。また、人件費の大きな構成要素の一つである、退職給付費用について 2023 年度は増加方向だったが、本年度は減少方向になる見込みだ。人件費全体では 10 億円規模で減少する見通しだが、販管費全体では広告宣伝費や IT 費用等により増加傾向を見込んでいる。一方で、販管費率は前年を超えないようにコントロールしていきたい。

【Q2-1】

昨年買収した TCS について、2023 年の実績、2024 年の計画に、売上・営業利益としてどれだけ入っているか教えてください。のれん代も発生していると思うので、その部分も含めたインパクトと、TCS を除いた

ベースで、IT ソリューションの伸び方がどれくらいかについても教えてほしい。

【A2-1】

TCS は、3Q 決算終了後は織り込んでいなかったが、TCS の年間売上の約 1/4 が昨年度の実績に含まれている。今年度の TCS は順調に成長する計画になっており、1 年分の売上が計画に入っている。IT ソリューション増収分のうち、一昨年の TCS の売上である 80 億円プラスアルファが入っているとご認識頂きたい。エンタープライズセグメントの中で、シナジー効果発現のための活動が複数走っており、順調に進んでいるという報告も受けている。

【Q2-2】

営業利益については、のれん代と相殺され、ほぼニュートラルと考えれば良いか。

【A2-2】

仰る通りである。

【Q3-1】

オフィス MFP とレーザープリンターのハードウェアについて、使用期間が長くなっているので入れ替えを促進していくと説明があったが、ハードウェアを入れ替えると価格競争になってしまうので、なるべく長く使っただけのがここ数年の業界の流れだと思っている。御社の場合、そこで価格的に優位性があり、シェアも取っていけるという前向きな姿勢なのか。それとも、入れ替える際に業界全体で値上げになり、価格競争がネガティブに効かなくなってきたのか。

【A3-1】

一昨年、半導体不足で製品が不足していた間、特に中小企業はリースを延長されるお客さまが多かった。昨年の 3Q 以降にモノが潤沢に供給できるようになって以降、拡販活動をしているが、一度再リースになると、IT ソリューションによる業務変革を提案しない限り、価格だけで入れ替えるのは難しい。既存の多くのお客さまに対し、IT を中心とした付加価値の高い提案をしながら入れ替えていく活動が主になる。業界全体も同じような傾向であり、的を射た質の高い提案ができるかにかかっている。無理に価格を安くして入れ替えを促進する方向にいかないように、戦略の舵を切っている。

■ 2022-2025 中期経営計画・経営方針説明会

【回答者】

- | | |
|------------------------------------|-------|
| ・代表取締役社長 | 足立 正親 |
| ・取締役上席執行役員（グループ企画・グループコミュニケーション担当） | 蛭川 初巳 |
| ・取締役上席執行役員（グループ経理担当） | 大里 剛 |
-

【Q4-1】

中計についてお聞きしたい。目標の数字の一部を初年度で上方修正したと思うが、新しい目標に対する利益面での達成に向けた現状の確度を教えてほしい。当初から中計の前半の時期は種まき期間、準備期間の位置付けに当たるという説明だったと思うが、2025 年に利益面で急伸長する数字になっている。達成の可能性について教えてほしい。

【A4-1】

2024 年から 2025 年に向けて、営業利益を約 40 億円上げていく必要がある。先般も、新たな仲間が加わり、そこからシナジーが出ていこう。また、サービス型の領域へ少しずつシフトしていこうとしており、シフトの余地はまだ充分にある。各種施策により、収益性を上げていき、2025 年に向けた利益計画は達成できると見込んでいる。計画を上回る実績にしていくつもりで取り組んでいく。

【Q4-2】

鍵となる要因は、買収企業の貢献で伸びが期待できるという点と、サービス領域へのシフトが順調に進むことで収益性が高まる点という理解で良いか。

【A4-2】

仰る通りである。

【Q5-1】

中計スライドの 10 ページについて、それぞれの KPI が順調に進展している。Edge ソリューションは着実に伸びていると思うが、2025 年の目標数値と比べるとまだ乖離があるように思う。ここから 2 年間でどういった展開が期待できるのか。

【A5-1】

Edge ソリューションは順調に推移している。昨年、リリースした DigitalWork Accelerator あるいは EDI 関連のソリューションなどにより、サービス型にシフトしてきている。従来のように 1 件ずつ一括受注する形とは異なり、積み上げで後半に伸びていく。案件は増えており、受注も堅調な状況である。2025 年目標と乖離があるということだが、私は心配しておらず、しっかりとキャッチアップできると考えている。

【Q5-2】

中計スライド22ページの成長投資2,000億円について、2024年、2025年のイメージグラフがあるが、この中でシステム投資、人材投資、データセンターへの投資等が含まれるかと思う。オーガニックな投資とM&A投資を分けると、今後はどういったイメージを想定しているか。

【A5-2】

内訳を開示していないが、イメージで申し上げるとM&Aなどの成長に向けた投資の領域が一番大きい。もう一つ大きいのはデータセンターの領域で3号棟以降の案件を検討している。M&Aの事業投資、データセンターへの投資、この2つが今後大きい投資だと考えている。

【Q5-3】

本日、特別委員会の設置について発表しているが、今後どういった方向性の議論を想定しているのか。また、タイムスケジュールがあれば教えてほしい。

【A5-3】

少数株主が不利益を被っていないか等、社外取締役による議論の結果を取締役に答申していただく形を予定している。スケジュールとしては今年度からスタートし、定期的な議論の他、不定期にも開催し、深く議論していただく予定だ。

【Q5-4】

支配株主の持株比率に対する見直しも含まれるのか。

【A5-4】

現時点では議論内容を限定しておらず、あらゆる角度から議論していただき、答申していただく予定である。

【Q6-1】

中計スライド22ページの成長投資についてお聞きしたい。昨年も同じ印象を持ったが、予算に対し執行が遅れているのではないかという感想を持ってしまう。2023年にTCSのM&Aはあったが、思っていた計画に対し、どれくらい達成できたのかという昨年の振り返りと、2024年・2025年に2,000億円以上をしっかり投資できる実現性の手応えについて解説をお願いしたい。

【A6-1】

ご指摘頂いた通り、若干遅れていることは否めない。これまで少額出資やM&Aを実施しており、現在もロング・ショートリストをもとに、様々な案件を追いかけている。検討した案件の中には、総合的な観点で

踏み込めなかった案件もある。次の成長に向けて、しっかりと投資していくことを意識しており、M&A のみならず、サービス型に向けた IT 先行投資もあわせて実行していきたい。

【Q6-2】

今後 M&A を実施する場合、拡充していくべき方向感については、どのようなイメージをもっているか。

【A6-2】

IT ソリューション事業を大きく成長させていくとともに、既存事業との親和性も含めシナジーを効かせていく。IT ソリューション事業を拡大していく方向性に変わりはなく、IT ソリューション事業にまつわる M&A や投資が一番大きくなると考えている。

【Q6-3】

データセンター3号棟について言及があった。大手 IT 企業が投資し話題になっているが、今の需要や顧客からの御社に対する要請と、実行できるのかという実現性もあわせて教えてほしい。

【A6-3】

我々も多くの案件を検討しているが、事業投資なので当然採算性が合うことが前提だ。また、電力供給がネックとなる場合もある。お客さまからも、これから AI 等で需要は旺盛になると言われており、しっかりと新たな投資をして早期に3号棟以降を進めていきたい。これまでどちらかというと首都圏中心のアプローチだったが、もう少し広げていくことも含めて取り組んでいく。

以上

※ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

*** 免責事項**

本資料に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、さまざま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。