

2024年7月24日
キャノンマーケティングジャパン株式会社

エンタープライズセグメント 事業戦略説明会 質疑応答

【開催日時】 2024年7月24日 16:40~17:30

【開催方法】 Zoom ウェビナー

【回答者】

- | | |
|-------------------------------------|-------|
| ・常務執行役員エンタープライズビジネスユニット長 | 松本 裕之 |
| ・キャノン IT ソリューションズ株式会社 代表取締役社長 | 金澤 明 |
| ・取締役常務執行役員 (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 |

【Q1-1】

Edge ソリューションに関してお聞きしたい。2023 年度の決算説明会でも聞いたが、2020 年から Edge ソリューションは順調に拡大していたものの、2023 年は、成長がスローダウンしたと記憶している。今後 2 年間で約 60%伸びる計画とのことだが、2023 年にスローダウンした要因、2024 年・2025 年の見通し、現在の状況について教えてほしい。

【A1-1】

エンタープライズセグメントで担当している映像ソリューションやドキュメントソリューション、キャノン ITS の FOREMAST 等の製造業向けのソリューションは順調に伸びている。我々はスローダウンとは認識していない。(Edge ソリューション以外に KPI として掲げている) セキュリティや BPO は、多少計画を下回ったことはある。T C S やプリマジェストがグループ入りし、親和性の高いチームが一緒になり、更に伸ばせると思っている。その辺がこの数字に表れている。

【Q1-2】

Edge ソリューションについて、2024 年は、今後 2 年間で約 60%伸びるという数字に沿って順調に伸びているか。

【A1-2】

具体的な数字は、来年年初、社長の足立から中計の更新と共にご説明させて頂く。今年は、順調に進んでいる。

【Q1-3】

しんきん預かり資産ナビは、現在約 60 金庫ということだが、売上規模はどれくらいか。また、どの様なビジ

ネスモデルか。リカーリングなのか。どのようなレベニューの仕組みになっているか。

【A1-3】

売上は開示していない。既に約 60 金庫でご愛用頂いており評判もよく、今後拡大していく予定である。収益的には、良い形の仕組みである。

【Q1-4】

トランザクションでレベニューが決まってくるのか。1 つの信金でも、レベニューが更に増えるのか。どのようなビジネスモデルか。

【A1-4】

1 信用金庫あたりの契約で、利用料を年間で頂く仕組みである。

【Q1-5】

調べたところ、全国に約 250 の信用金庫がある様である。今後もまだ拡大していくか。

【A1-5】

仰る通りである。

【Q1-6】

競合はいるか。同じ様なソリューションを提供しているソリューションベンダーは他にもいるのか。

【A1-6】

競合メーカーはいるが、信金中金にご協力頂き共創関係のもと作ったシステムなので、全国の信用金庫の業務に適した形になっており、この仕組みを優先的に考えて頂いている。

【Q1-7】

新規サービスとして、今後しんきん預かり資産ナビ以外に考えているアプリケーションはあるか。

【A1-7】

色々進めている案件はある。後日、発表をご覧頂き、「この話だったのだな」と思って頂きたい。

【Q2-1】

今年度の ITS 売上高 3,000 億円を一年前倒しで達成する見通しとのことだが、この先の目標イメージはあるか。例えば、ITS の売上高 5,000 億円など。

【A2-1】

社長の足立を中心に、次期の長期経営構想・中期経営計画を検討中である。上期の全社の売上高に占める ITS 事業の比率は 48.5%だ。キヤノン事業も ITS 事業が伸びればお客さまの数を増やすことができるだろう。数字に関しては来年 1 月に 2022-2025 中期経営計画進捗の発表とともに説明したい。投資家の皆さまのご期待に応えられる数字を発表できれば良いと思っている。

【Q3-1】

MA 事業部の顧客基盤におけるキヤノン ITS の拡販余地はどの程度あるか。

【A3-1】

今回の資料では 2 件の案件についてご説明したが、MA 事業部の中には多くのお客さまがいらっしゃるの
で、今もキヤノン ITS の得意領域を広げる活動を継続している。20 億円～30 億円規模の案件になると、お客さまのご都合や案件のタームがあるので導入に時間がかかり、成果が出るのに時間を要するが、これはまだ一部であり、今後この活動を常に回していくというイメージをお持ち頂けると幸いである。

【Q3-2】

キヤノン ITS は今後どのようにして営業利益率を高めていく方針か。

【A3-2】

キヤノン ITS では、システムインテグレーションモデル、サービス提供モデル、ビジネス共創モデルの 3 つの事業モデルを進めている。システムインテグレーションモデルは、お客さまとの関係もあり、短期的に大きく利益率を伸ばすのは難しい。サービス提供モデルに関しては爆発的に売れるサービスを作るのは難しいが、社会の課題やお客さま共通の課題にマッチするようなサービスを提供していく。サービス型であるため、SE リソースをそれほど投入せずに利益率を高める方策を検討しているところだ。

【Q3-3】

キヤノン ITS において、人月ではないビジネスの売上構成比はどれくらいか。また、利益率は全社と比べてどうか。

【A3-3】

人月ビジネスは極力減らす方向にしており、この業界は皆その方向に進んでいる。先程も申し上げた通り、サービス提供の方向に進んでいる。現在の割合に関しては開示していないので、控えさせて頂く。また、利益率もモデル別に算出していないので、今回は控えさせて頂く。

【Q4-1】

SE の稼働率は現在どれくらいか。また、今後どれくらい上げられるのか、そのためにどのような対策をしてい

るのか。

【A4-1】

SE の稼働率は開示していない。売上は 2020 年以降、積み上がってきており、SE の稼働率も上がってきている。ただ、稼働率は上がり過ぎると社員の教育に時間が取れない。世の中の技術動向や新しい案件にチャレンジする上で様々なスキルを身に付ける必要があるが、あまりに稼働率が高いと阻害されてしまう。近年は採用人数も増やしているが、開発パートナーとの協力関係も高めることで、社員の稼働率を抑えていきたいと考えている。

【Q5-1】

事務機は市場全体が縮小している状況かと思う。2025 年までに 101%伸ばすとのことだったが、どのように伸ばす予定か。

【A5-1】

準大手・中堅市場において、我々はまだチャレンジャーであると考えている。GB ソリューション事業部を 2021 年に設立したが、それまでは同市場のお客さまに対し充分にご提案ができていなかった。我々は後発であるので、出力を希望される業界・業種を選びながら、お役に立てる様々なソリューションのご提案を行うことで、お客さまへの対応を厚くしながら売上を伸ばしていけると考えている。その部分も含め、エンタープライズセグメント全体では、キヤノン製品をまだ伸ばしていけると考えている。

【Q6-1】

データセンターについて、順調に埋まってそろそろ足りなくなるという話を以前から聞いている。今後の投資戦略について考え方を教えていただきたい。

【A6-1】

データセンターのビジネスについては日本国内で様々な環境変化があり、これまでのビジネスモデルで良いのか、新しいことに取り組んだ方が良いのか、様々な議論がある。当社は今後のデータセンター事業がどうあるべきかについて検討している。西東京データセンターの 2 号棟は比較的順調にビジネスができており、将来どうするか考えている。ただし、3 号棟の具体的な建設の段階にまでは至っていない。

【Q6-2】

様々な議論があるということだが、どのような可能性があるのかについてカラーを付けていただきたい。

【A6-2】

データセンターのビジネスに関しては、メガクラウドなどへのコロケーションのビジネスや、個別のお客さま向けのハウジングがある。コロケーションについては、海外企業が国内で自前のデータセンターを作っているので、

その動きが日本のデータセンタービジネスに大きな影響を及ぼすと見ている。また、AI を意識したデータセンターはデータセンターの作りも異なるので、どのような方向性が今後ビジネスチャンスになるかを考えている。

【Q6-3】

仮に AI データセンターに御社として関わっていく可能性がある場合に、どういった強みが発揮されるのか。

【A6-3】

当社は今まで自前でデータセンターを作ってきたので、AI データセンターについてもノウハウは活きていると考えている。ただ、サーバを冷やすために特殊な技術が必要になるので、その辺りをどのように身に付けていくかがある。

【Q6-4】

AI について、御社のエンタープライズセグメント全体で見て、何か新しい事業機会が出てきているか。

【A6-4】

エンタープライズセグメントの具体的なビジネスとしては、映像や画像認識に関する AI は研究者がおり、実際のサービスに組み込んでいる。キヤノン MJ らしいと言われるサービスへの期待が高まっており今後より投資していきたい。エンタープライズセグメントのお客さまは専門性の高い領域のお客さまが多いため、当社の中で専門性をいかに高められるかがポイントの一つだ。信用金庫の事例でも説明したが、かゆいところに手が届くような、お客さまのニーズを汲み取る必要がある。お客さまの気持ちをしっかり汲み取ること、関係する技術で具体化することに注力していきたい。ビジネスの領域は益々広がるので、エンタープライズセグメントでも、Edge ソリューションもそうだが、成長領域としてできるだけ早く具体化していきたい。

【Q7-1】

GB ソリューション事業部×キヤノン ITS の観点では、まだ大きな売上になっていないと思った方が良いか。

【A7-1】

キヤノン製品を中心に GB ソリューション事業部の顧客基盤の拡大を続けているところなので、(MA 事業部と比較して) 大きな売上は実現できていない。お客さまの基盤が徐々に整いつつあるため、整った暁にはキヤノン ITS の得意分野である、お客さまのライフサイクルをサポートしていく対応ができると考えている。

【Q8-1】

今後の人材戦略をどのように考えているか。キヤノン MJ、キヤノン ITS それぞれについて回答してほしい。

【A8-1】 キヤノン MJ

従来、キヤノン MJ ではキヤノン製品を中心に活躍している営業が多くおり、ここ数年は ITS 事業を一つの基盤とするために ITS に対する教育も重ねてきた。また、新入社員などの若手社員には最初から ITS の教育を進めている。事業を進めていく上でまだ人材が足りない状況だが、社内の IT を含めてどのように省人化・効率化するかは今までも続けてきたし、これからも続けていく必要がある。加えて、市場攻略にあたっては当社グループ単独ではできないことも増えてくるため、他社と連合を組んでまだ開拓できていない準大手・中堅市場や、これから変わっていく大手市場に対して、枠をより広げてチャレンジしていく必要があると考えている。

【A8-1】 キヤノン ITS

当社では、2020 年頃から毎年 150～200 名程度の新卒採用を継続的に増やしており、キャリア採用も増やしている。その教育に関しては 3 つのビジネスモデルそれぞれを伸ばしていくための教育を考えている。ビジネス共創モデルについては、ビジネス共創人材を 2023 年の人数から約 4 倍（2021 年からは 5 倍）に増やすことを目標に取り組んでいる。サービス提供モデルを担う人材は、ある教育機関と提携し教育を進めている。システムインテグレーションモデルについても、お客さまの課題と一緒に考えられるような SI の上流人材の教育を以前から取り組んでいるので継続していきたい。システムインテグレーションモデルに限らず、ビジネスが伸びている中では難易度の高い案件が出てくるので、全体の SE のスキルを引き上げていく活動は継続して取り組んでいる。

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。