

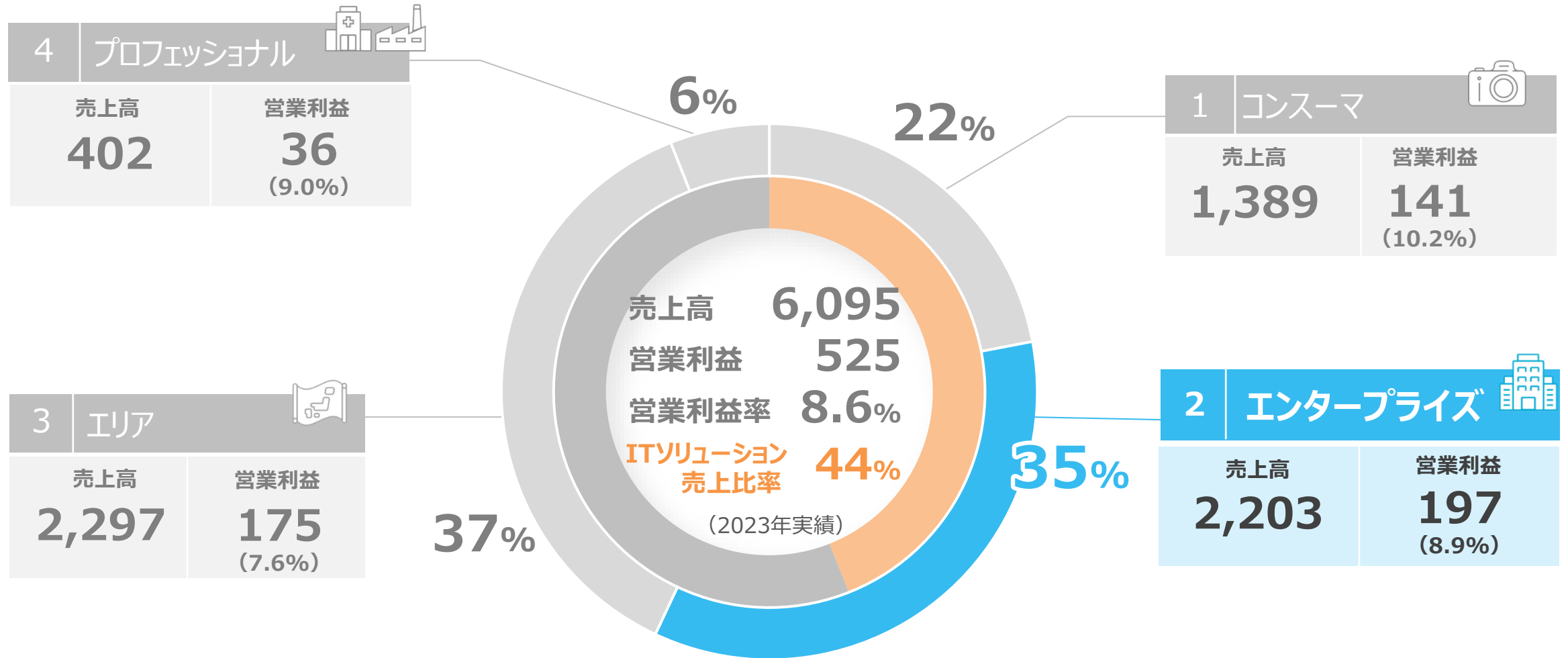
エンタープライズセグメント 事業戦略説明会

2024年7月24日

- 本資料では、億円単位未満の端数は四捨五入により表示しております。
- 本資料で記述されている業績予想及び将来予測は、現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。

はじめに：エンタープライズセグメントについて

(単位：億円)



※ 2024年より「エリア」セグメントの一部販売チャネルの組織を「コンシューマ」セグメントへ移管したことに伴い、2023年実績の組替を行っています。

※ 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。

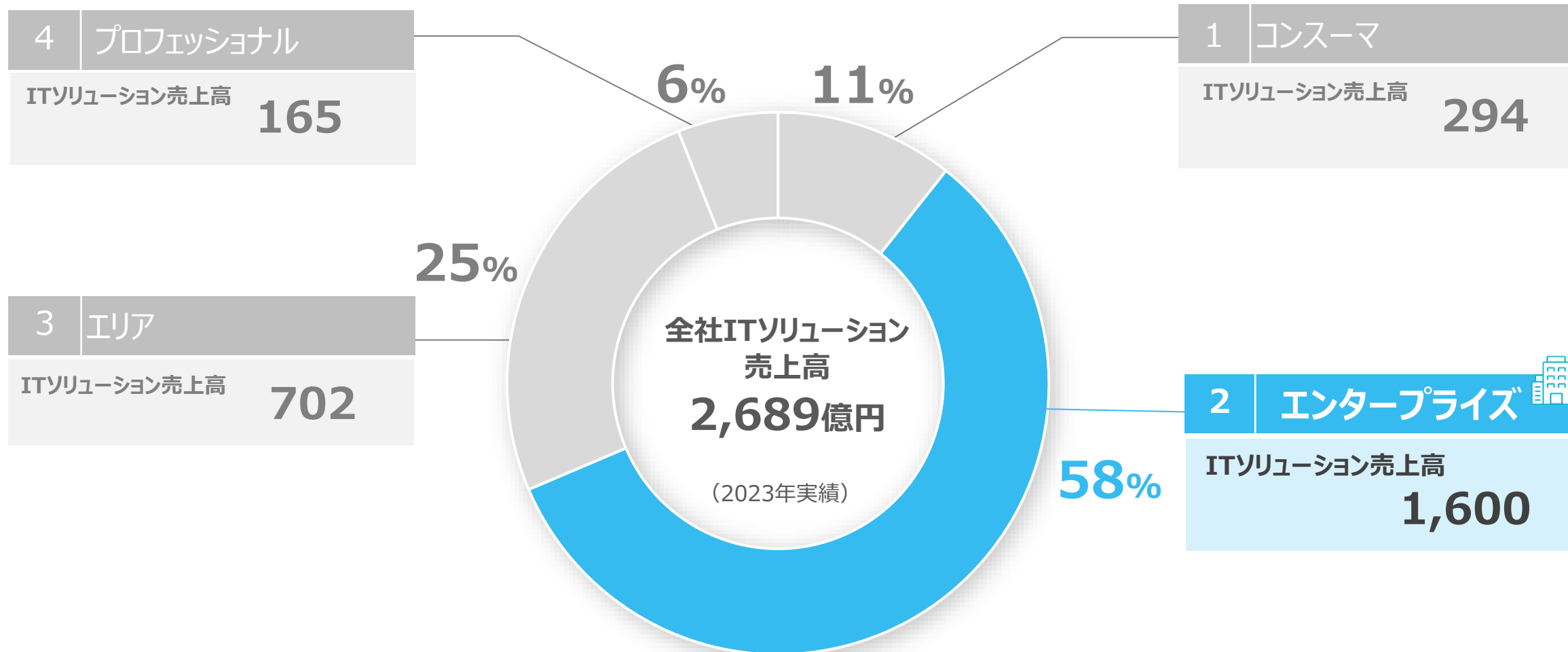
※ 上記以外に、セグメント間取引消去とシェアードサービス事業、各セグメントに配分していない全社費用等として、その他売上△197億円、その他営業利益△24億円があります。

はじめに：エンタープライズセグメントについて

Canon

キャノンマーケティングジャパングループ

(単位：億円)



※ ITソリューション売上高は、2023年末時点の実績であり、事業移管等を考慮した組換えを行っておりません。

※ 売上構成比率は各セグメント別ITソリューション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、セグメント間取引消去とシェアードサービス事業、各セグメントに配分していない全社費用等として、その他ITソリューション売上△71億円があります。

エンタープライズセグメント 事業戦略説明

2024年7月24日

エンタープライズビジネスユニット長 常務執行役員
松本 裕之

1 エンタープライズセグメントについて

- エンタープライズセグメントの担当領域
- エンタープライズセグメントの沿革
- エンタープライズセグメントの売上・営業利益推移
- わたしたちの強み

2 エンタープライズセグメントの成長戦略

- エンタープライズセグメントの成長の方向性
- 独自成長の取り組み目標
- 一体成長の考え方
- 一体成長の取り組み

3 今後の更なる成長に向けて

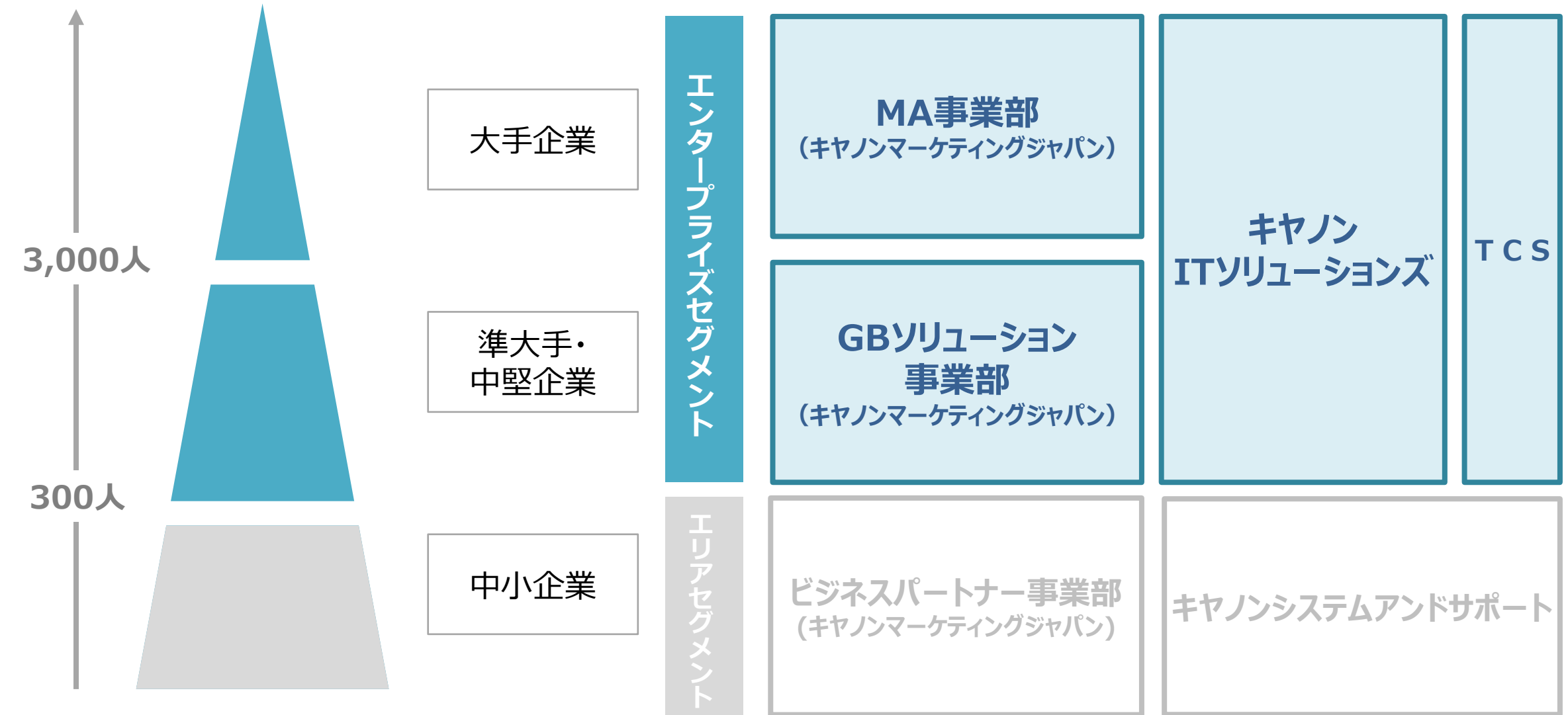
- プリマジェストのグループ入り
- パーパスの実現に向けて

※本資料中、下記の略称で表記する場合があります。
キヤノンマーケティングジャパン株式会社→キヤノンMJ
キヤノンITソリューションズ株式会社→キヤノンITS
GBソリューション事業部 →GBS事業部

1. エンタープライズセグメントについて

エンタープライズセグメントの担当領域

顧客規模



エンタープライズセグメントの沿革

2003年

2008年

2018年

2021年

2023年

「商品・販売チャネル」に基づく体制

MA事業部

顧客基盤の強化

GBソリューション事業部

キャノンITソリューションズ

- 住友金属システムソリューションズ キヤノンMJグループ入り
- アルゴ21 キヤノンMJグループ入り
- キヤノンITソリューションズ設立

プライム ~ サービスシフト*

*データセンターを核にトータルサービスを提供

エンタープライズビジネスユニット設立

「市場・顧客」に基づく体制

顧客基盤の更なる深化

顧客基盤拡大

- GBソリューション事業部発足

共創パートナー ~ 共想共創カンパニー

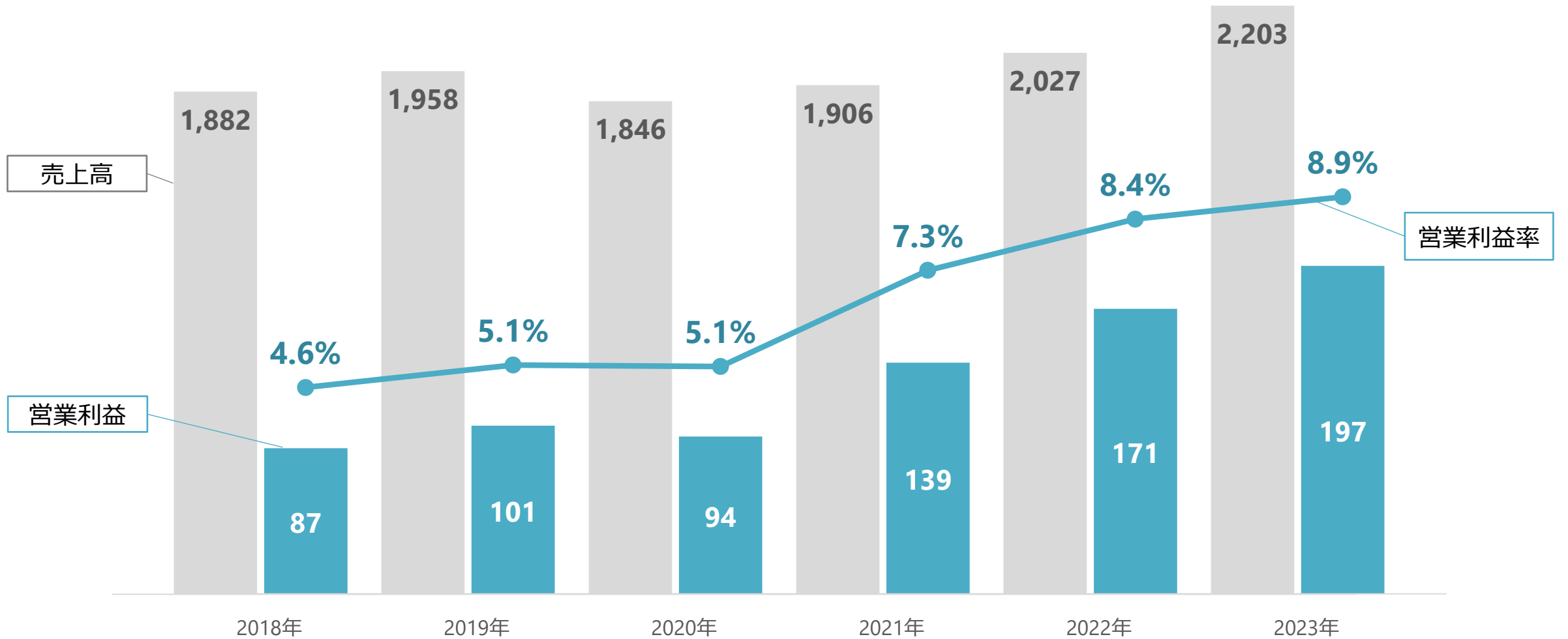
一体となった成長

顧客基盤×技術力による
顧客共創型ソリューション
の創出

- TCS キヤノンMJグループ入り

エンタープライズセグメント 売上・営業利益推移

(単位：億円)



※ 2018年及び2020年の実績については、事業移管等に伴い、実績の組替を行っています。

わたしたちの強み

顧客基盤

キヤノン製品

- レーザープリンター 国内シェア1位
- オフィスMFP 国内シェア3位
- ネットワークカメラ 200機種超（国内1位）



※ シェアは2023年の台数実績（出典：キヤノンMJ調べ）

営業体制

- 顧客層別営業組織
- 現場部門から経営層に至る強固なリレーション
- 業種・業界への幅広い知見と提案力



技術力・開発力

SE 3,500名

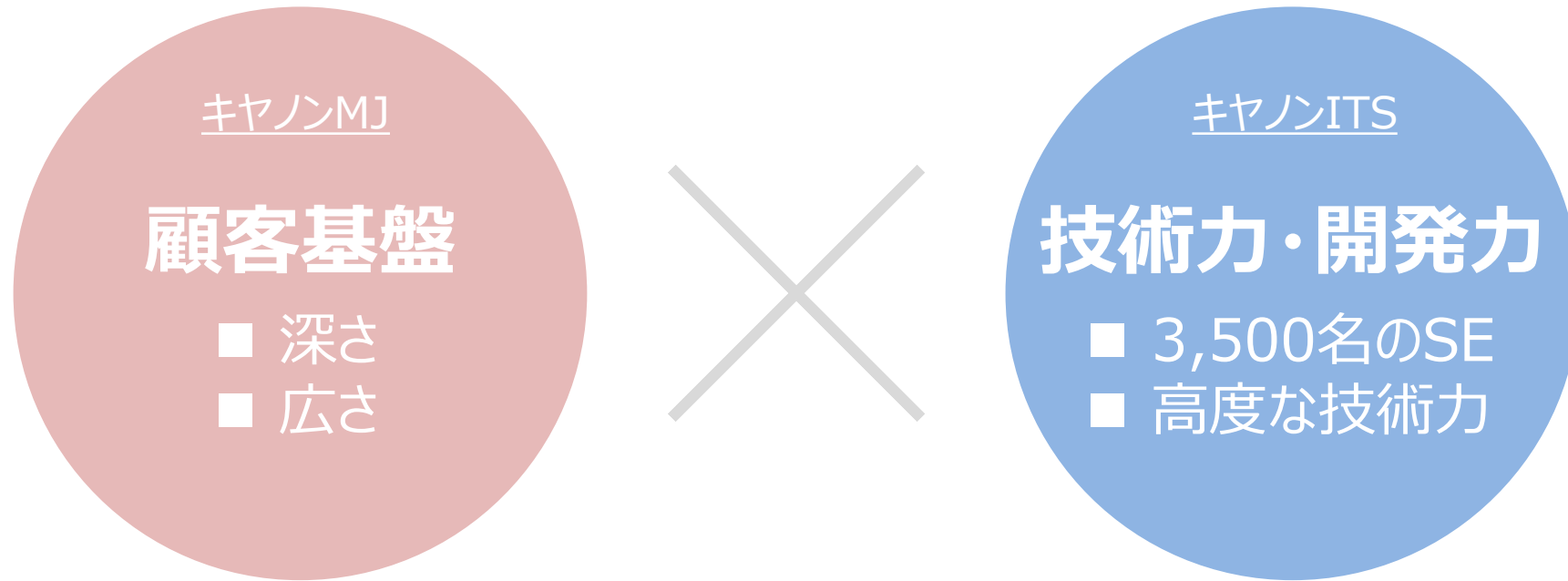
- お客さま固有の課題を起点としたシステムインテグレーション
- 感動品質を生むプロジェクトマネジメント
- 多様な知見とノウハウによるITライフサイクルのフルサポート



R&D

- 数理技術
- ソフトウェア技術
- 言語処理技術
- 映像解析技術

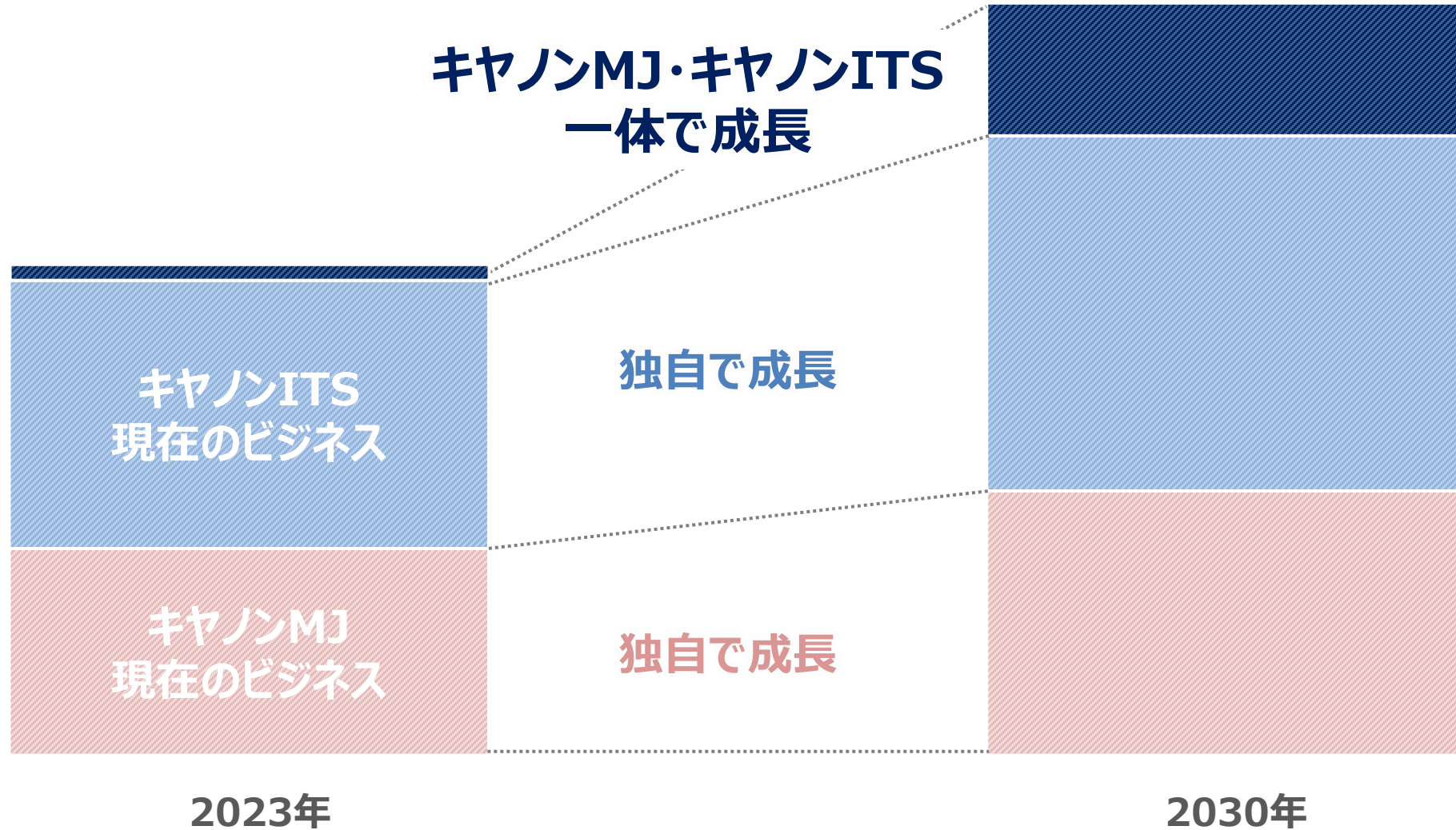




顧客基盤と技術力・開発力の両方を保持

2. エンタープライズセグメントの成長戦略

エンタープライズセグメントの成長の方向性



独自成長の取り組み目標（2023年→2025年）

キャノンMJ

キャノン製品事業
(MFP・LBP)

売上
101%

Edge
ソリューション
(ドキュメント・映像)

売上
160%

BPO

売上
180%

キャノンITS

システム
インテグレーション
モデル

売上
110%

SIサービス

サービス提供
モデル

売上
135%

保守・運用サービス/
アウトソーシング

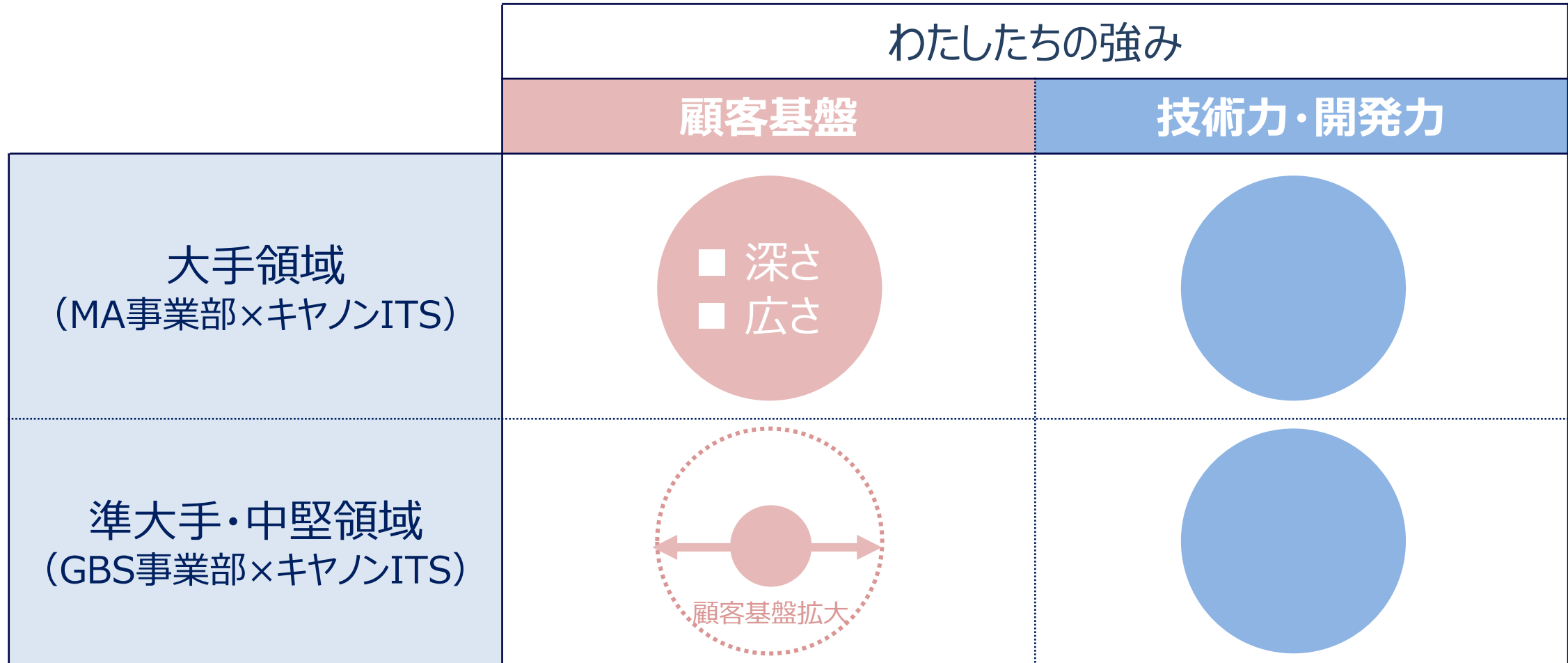
ビジネス共創
モデル

共創人材数
約4倍

SIサービス

保守・運用サービス/
アウトソーシング

一体成長の考え方



大手領域

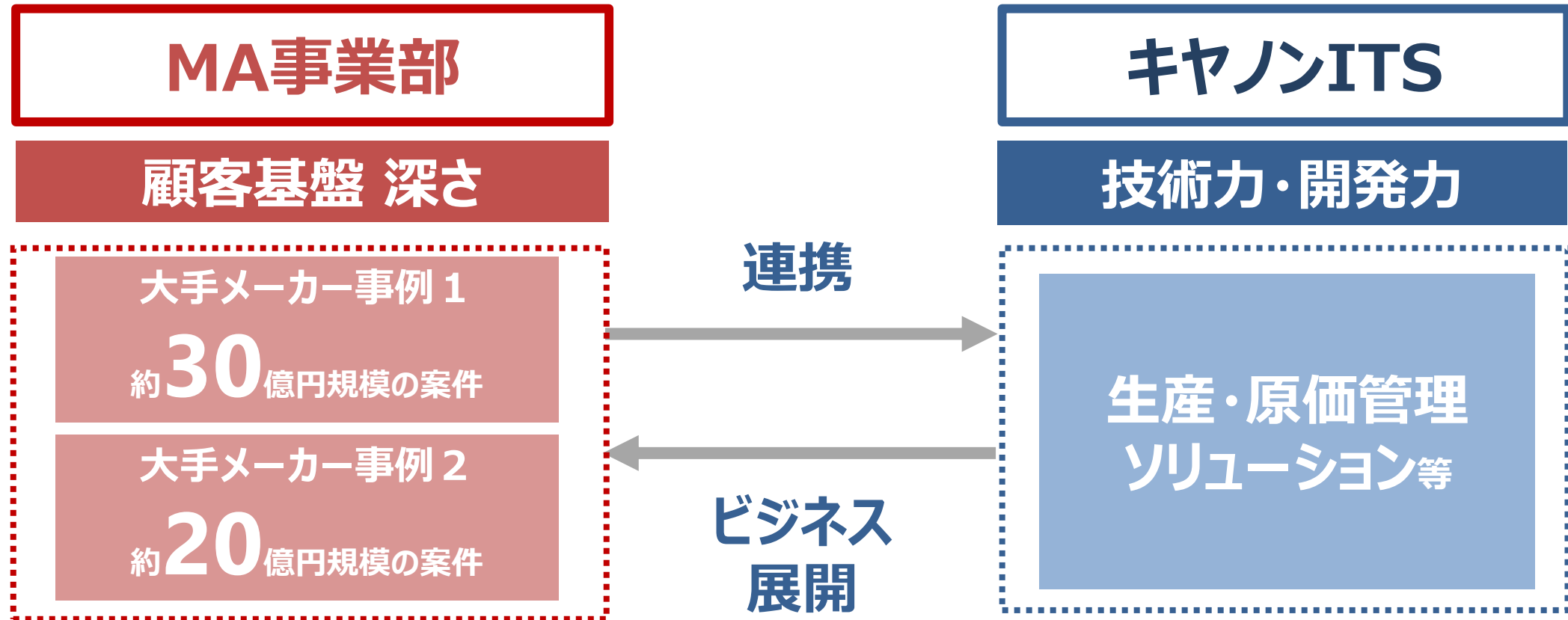
MA事業部
×
キヤノンITS

キヤノンITS得意領域の更なる拡大

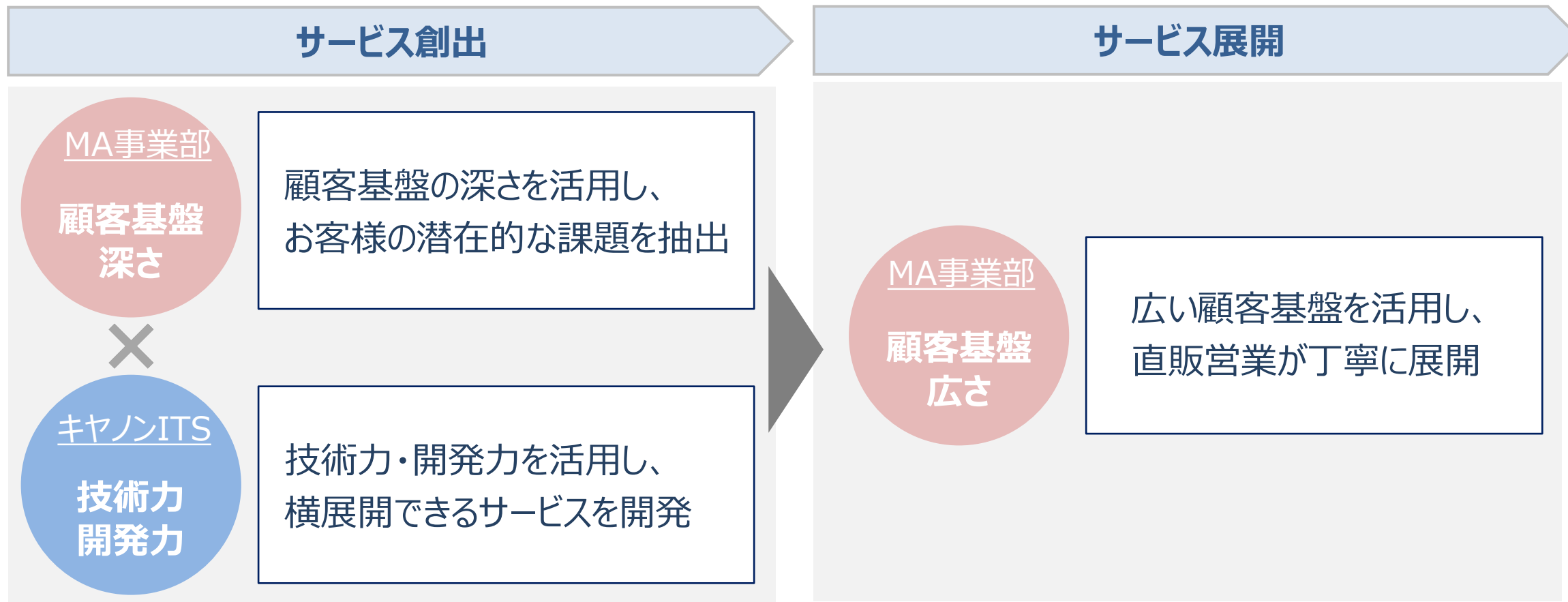
MA事業部の顧客基盤を活用し、キヤノンITSの得意領域を更に拡大

新規サービス事業の創出

MA事業部の顧客基盤とキヤノンITSの技術力・開発力を掛け合わせて新たなサービス事業を創出



キヤノンMJの顧客基盤の深さとキヤノンITSの技術力・開発力を活用し、
エンタープライズセグメントとして成長



サービスの創出から展開まで一気通貫で強みを発揮

信用金庫を
取り巻く環境

- ✓ 長引く低金利
- ✓ 貯蓄から投資へ



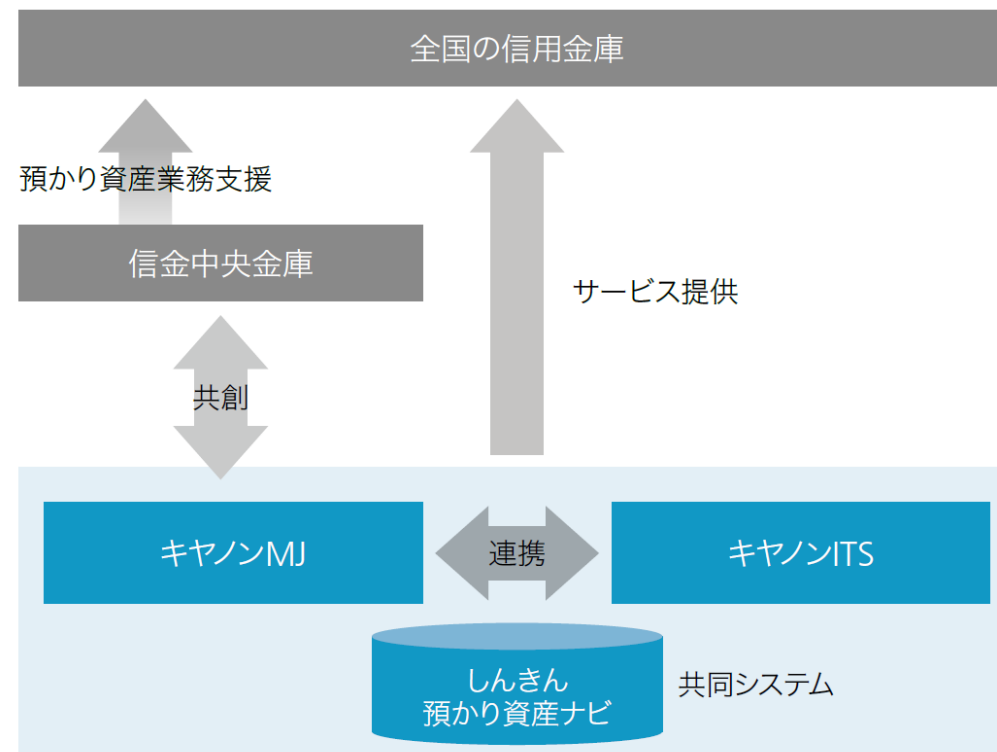
預かり資産の強化 (投資信託、保険、公共債、外貨預金等)

● 預かり資産業務の課題

- 投資家への十分な情報提供 (リスクや運用方針)
- 営業店の提案力向上
- コンプライアンスチェックなど

しんきん預かり資産ナビ

- ✓ 全国の信用金庫で利用できる共同システム
- ✓ 適切な商品説明から契約まで画面でナビゲーション
- ✓ コンプライアンスへの対応と営業力の強化を同時に実現
- ✓ クラウドサービスにより導入コストを低減



サービス事業創出事例 | しんきん預かり資産ナビ

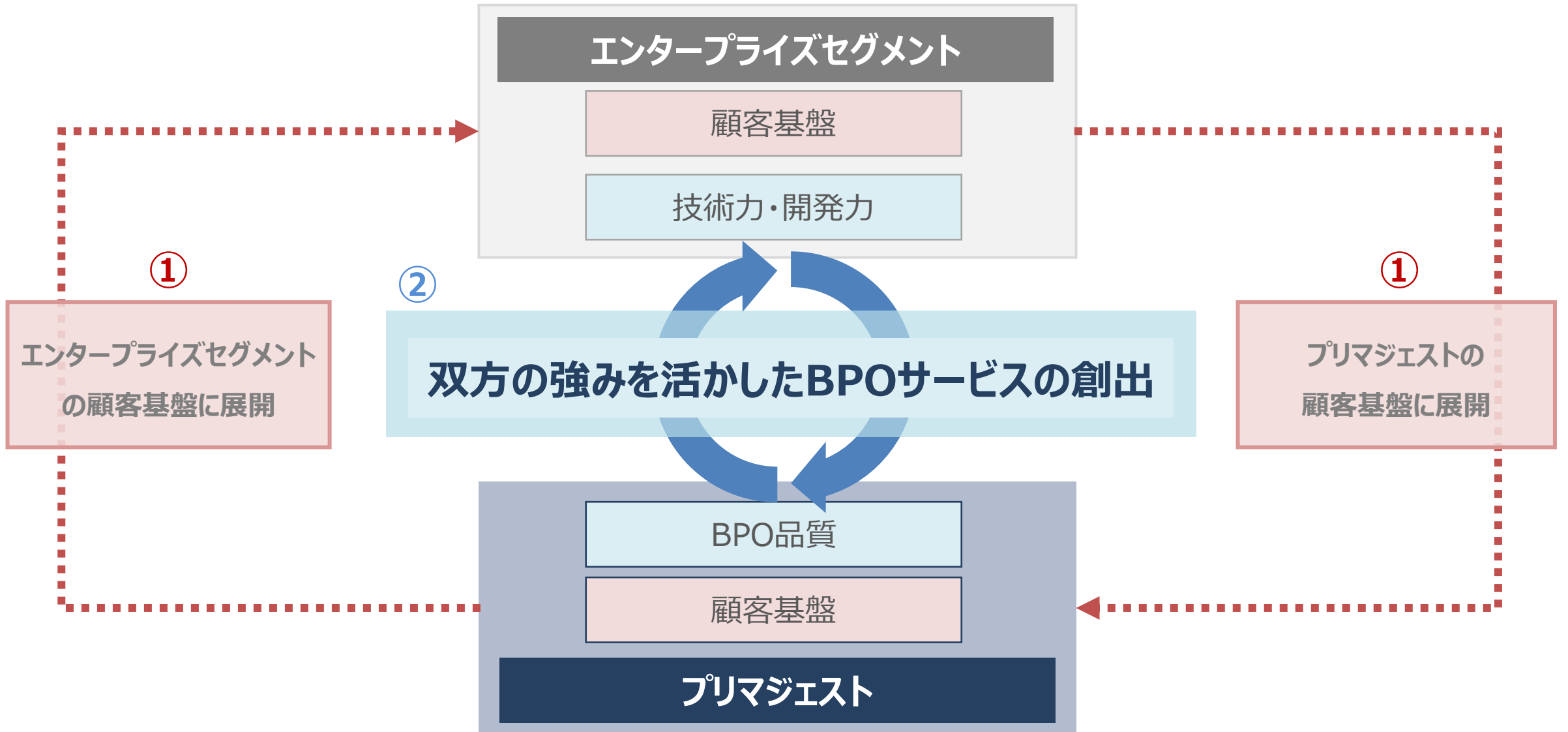
- 現場からの声で作り上げた独自のサービス



お客さまとともに創り、成長し続けるシステム

3. 今後の更なる成長に向けて

プリマジェストのグループ入り





想いと技術をつなぎ、
想像を超える未来を切り拓く

未来マーケティング企業
キヤノンマーケティングジャパングループ

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。