

**Canon**

# キヤノンマーケティングジャパン株式会社

2023年5月13日

会社説明会資料

東証プライム市場上場 証券コード：8060

## 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

# 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

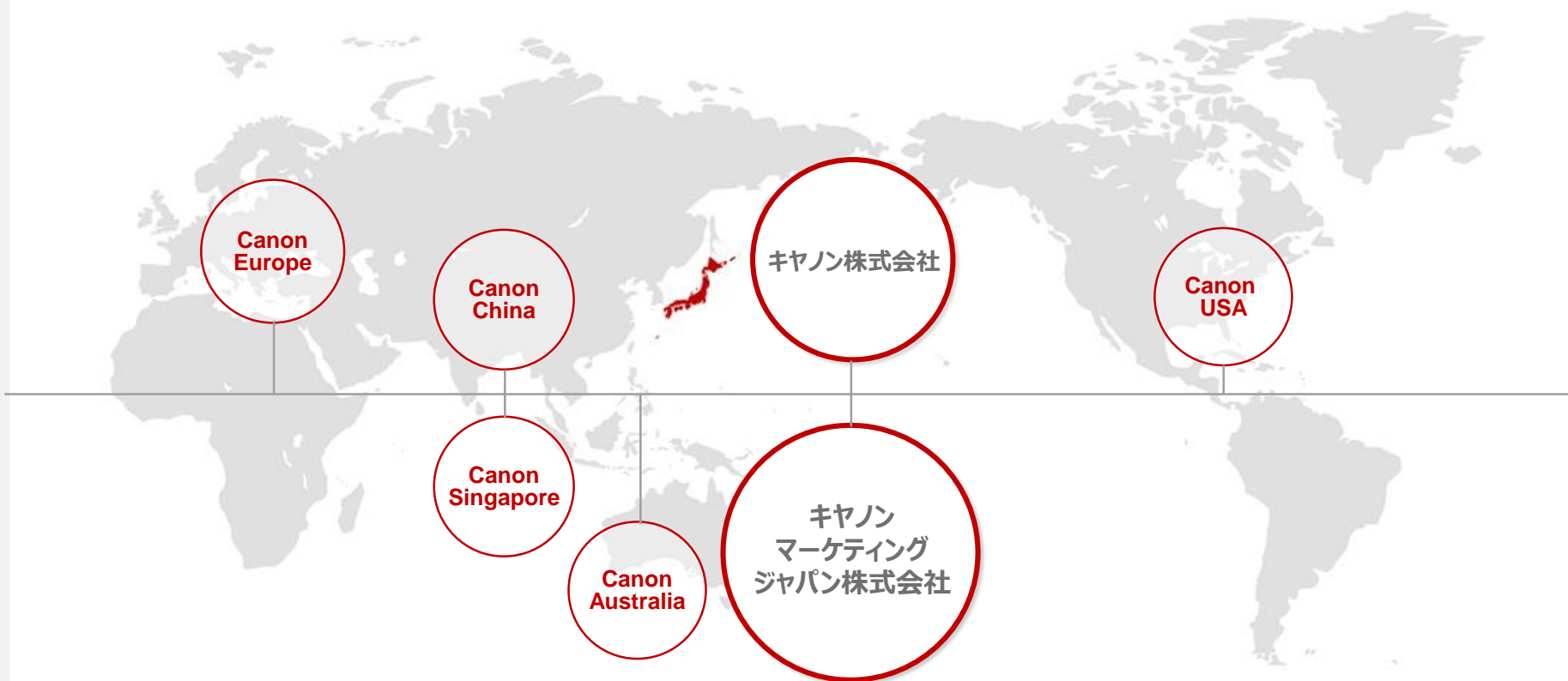
## 4 サステナビリティ経営

## 5 経営指標・株主還元・ご案内

<b>社名</b>	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
<b>設立</b>	1968年2月
<b>資本金</b>	73,303百万円
<b>連結売上高</b>	588,132百万円（2022年12月期）
<b>連結従業員数</b>	15,973名（2022年12月31日時点）
<b>連結子会社数</b>	14社(国内11社、海外3社)（2023年3月31日時点）
<b>発行済み株式数</b>	131,079,972株
<b>上場市場</b>	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（2022年度）

(単位：億円)



専門領域のお客さま

- ・プロダクションプリンティング
- ・産業機器
- ・ヘルスケア



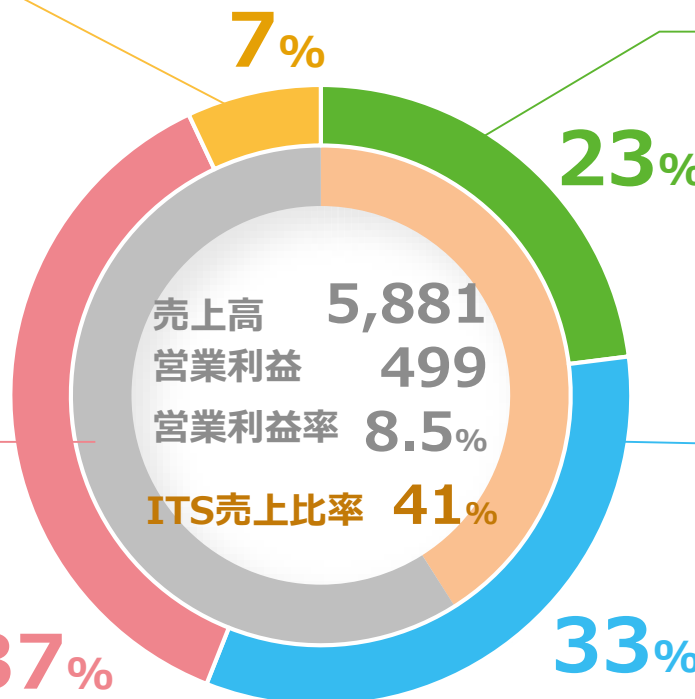
個人のお客さま



全国の中小企業のお客さま



大手、準大手・中堅企業のお客さま



※ 売上高及び営業利益の金額は2022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

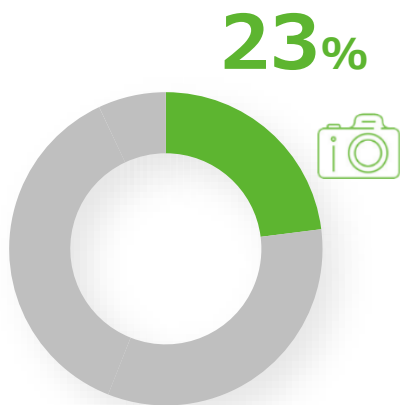
※ 上記以外に、コールセンター及びBPOサービス事業ならびにセグメント間取引消去として、その他売上△194億円、その他営業利益△19億円があります

# コンシューマセグメント

キヤノンの祖業であるカメラをはじめ、インクジェットプリンター等のキヤノン製品とキヤノンブランド以外のITプロダクトを**個人の顧客**に対して販売

(単位：億円)

1	コンシューマ
売上高	営業利益
<b>1,366</b>	<b>139</b> (10.2%)



## カメラ事業



## インクジェットプリンター事業



## ITプロダクト事業



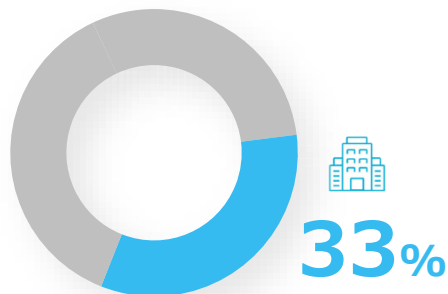
ゲーミングPC

# エンタープライズセグメント

大手企業、準大手・中堅企業向けに、業種ごとに異なる経営課題解決に寄与する  
キヤノン製品やITソリューションを提供

(単位：億円)

2 エンタープライズ	
売上高	営業利益
<b>2,027</b>	<b>171</b> (8.4%)



キヤノンITソリューションズ 株式会社	
売上高	営業利益
<b>1,095</b>	<b>115</b> (10.5%)



- 2003年 住友金属システムソリューションズを子会社化
- 2007年 アルゴ21を子会社化
- 2008年 キヤノンITソリューションズ 発足



金融業・製造業に強み

データセンターを運営



# エリアセグメント

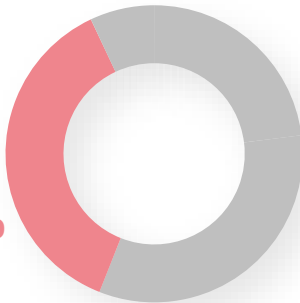
ビジネスパートナー、システムパートナー、直販からなる多様なチャネルを最大限に活かして、日本全国の**中小企業**のお客さまにキヤノン製品やITソリューションを提供

(単位：億円)

3 エリア	
売上高	営業利益
<b>2,266</b>	<b>156</b> (6.9%)

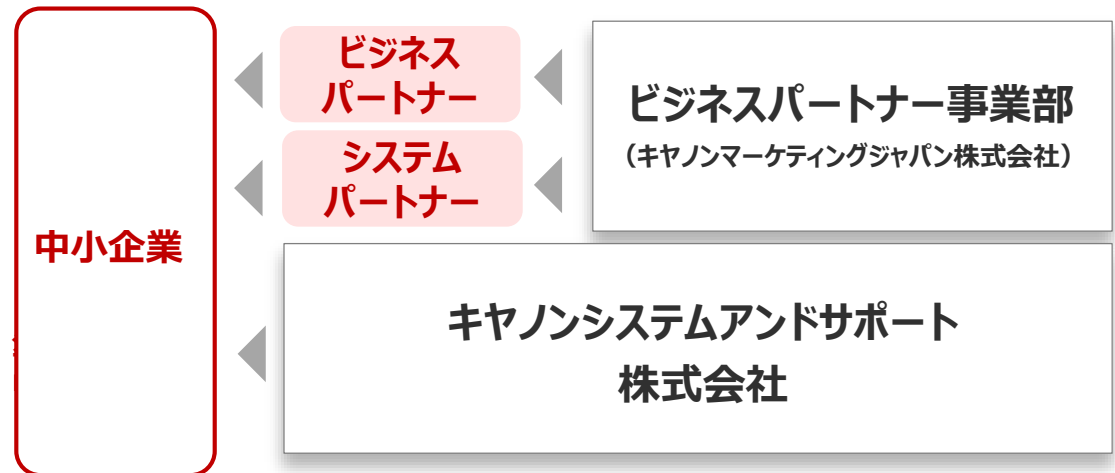


37%



キヤノンシステムアンドサポート  
株式会社

売上高	営業利益
<b>983</b>	<b>51</b> (5.2%)



1980年 コピー販売設立

2000年 キヤノンシステムアンドサポートに社名変更

2002年 キヤノンMJ（当時キヤノン販売）の完全子会社化

直販チャネルでの  
お客さまとの関係構築

ITインフラを中心とした  
導入・保守・運用に注力

# エンタープライズセグメント・エリアセグメント

エンタープライズセグメント、エリアセグメントはそれぞれキヤノン製品およびITソリューションを取り扱うが、お客さまの規模が異なっている

大手企業

準大手・  
中堅企業

中小企業

エンタープライズ



エリア



## キヤノン製品事業



消耗品や保守サービスによる安定的な収益

## ITソリューション事業

### Edgeソリューション

- ・デジタルドキュメントサービス
- ・映像ソリューション
- ・数理・需要予測
- ・ローコード開発



### セキュリティ



### ITO※



### BPO



### HOME、IT運用・保守



※ITO…ITアウトソーシングサービス

# プロフェッショナルセグメント

各専門領域のお客さま向けに、ソリューションを提供

(単位：億円)

## 4 プロフェッショナル

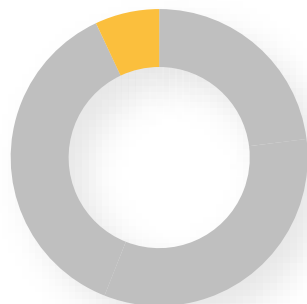
売上高

417

営業利益

52  
(12.5%)

7%



## 産業機器

### 半導体製造関連



プラズマアッシング装置

### 非半導体関連



X線分析装置



クラスタ式スパッタリング装置



産業用3Dプリンター

## プロダクションプリンティング

### プロダクションプリンター



### ソフトウェアサービス

ワークフローソリューション

検査装置ソリューション

図面管理

POPシステム

## ヘルスケア

### 医用画像サービス

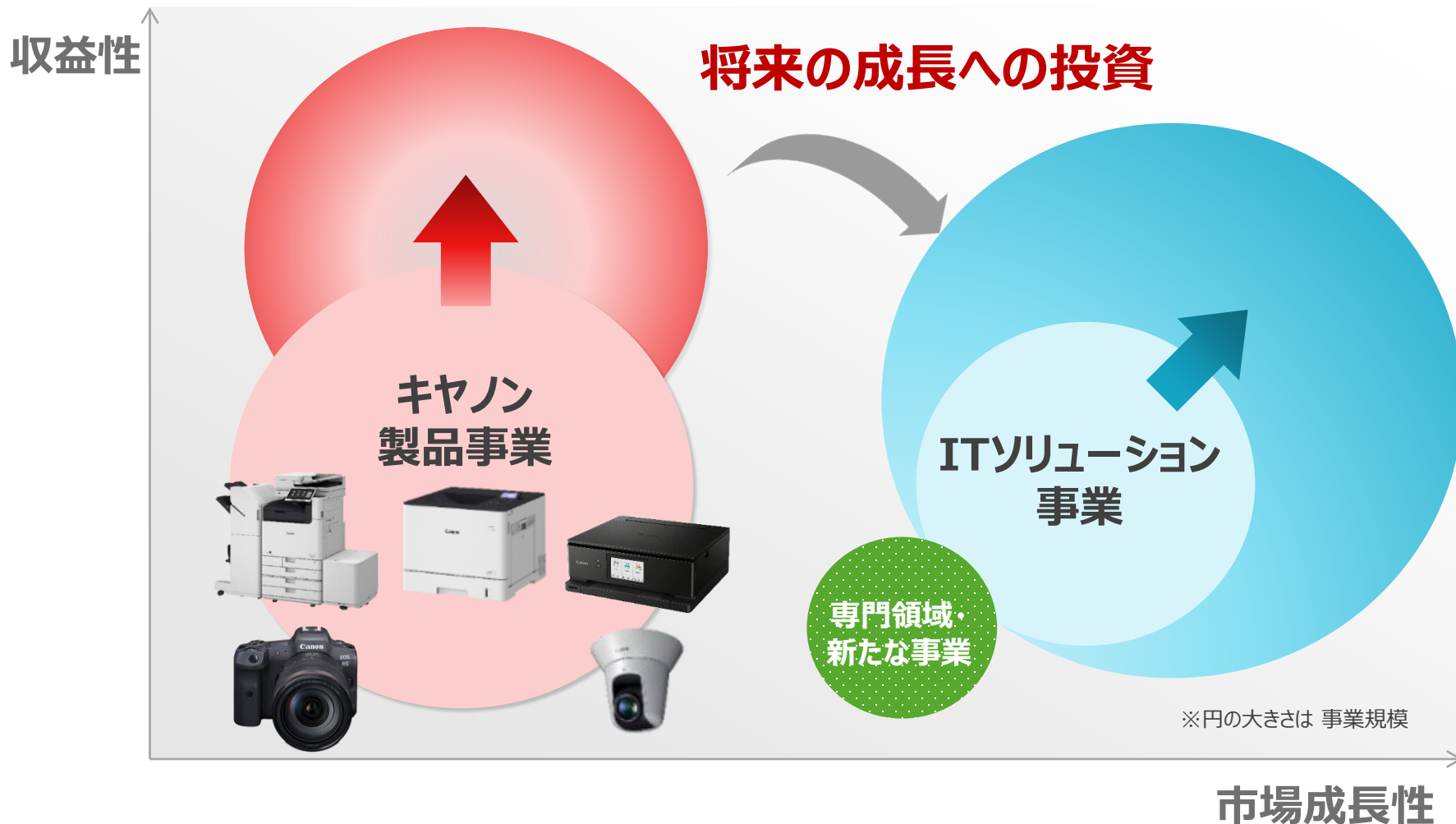


### 電子カルテ



利益率の向上

利益ある成長



# 事業の変遷

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

## 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

カメラの**メーカー販売体制を確立**

**販売チャネルの拡大**

**お客さまを増やし続けている**

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  
「**EFLレンズ群**」を発売

2022年

「**EOS SYSTEM**」  
誕生35周年

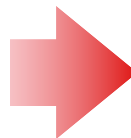


# 市場シェア（2022年）

一眼レフカメラ EOS SYSTEM



EFLレンズ



ミラーレスカメラ EOS R SYSTEM



RFLレンズ



レンズ交換式デジタルカメラ

15年連続



台当たり単価  
伸び率  
(対2018年比)

**+70.1%**

出典：キヤノンMJ調べ

RF/EFLレンズシリーズ累計生産本数**1億5,000万本**。世界最多を記録。

2021年1月時点



# カメラの顧客層別カテゴリー（ミドル層）

ミドル層に注力し、「コンパクトで高機能なカメラ」と「ジャンルに適したレンズ群」を展開

## 主な撮影ジャンル

プロ



報道・広告

静体



史跡・文化



花・虫



スポーツ



鉄道



風景



ペット



野生動物/鳥



航空機

動体

ミドル  
(ハイアマチュア)

エントリー  
(初心者層)



日常記録/旅行

EOS  
R3

2021年発売



EOS  
R5

2020年7発売



EOS  
R7

2022年6月発売



EOS R6  
Mark II

2022年12発売



EOS  
R10

2022年7月発売



EOS  
R8

2023年4発売



標準

望遠

超広角・魚眼

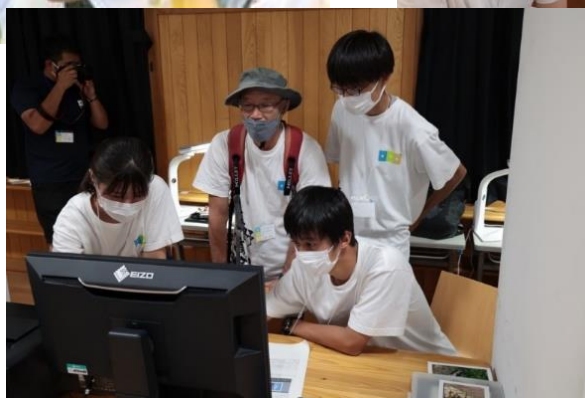
広角

超望遠

マクロ

交換レンズ

# 写真文化の発展と新たな顧客の創造



写真甲子園

## 写真甲子園とは

- 北海道東川町主催
- 2022年には**第29回大会**が開催
- 全国から**533校**がエントリー

# 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

事業多角化に注力し、卸販売から直販体制まで  
**幅広いチャネルの開拓、顧客基盤の強化**を行う

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

**システムパートナー**など新たな販売  
チャネルの開拓、販路を拡大

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

1984年 世界初のデジタルレーザー複写機  
「NP-9030」を発売

# 市場シェア（2022年）

## オフィスMFP



3位

台当たり単価  
伸び率  
(対2018年比) **+1.7%**

## レーザープリンター



31年連続

1位

台当たり単価  
伸び率  
(対2018年比) **+10.7%**

## 大判インクジェットプリンター



2位

台当たり単価  
伸び率  
(対2018年比) **+3.5%**

## インクジェットプリンター



1位

台当たり単価  
伸び率  
(対2018年比) **+50.8%**

出典：キヤノンMJ調べ

# コア業務での出力を積極的に拡大

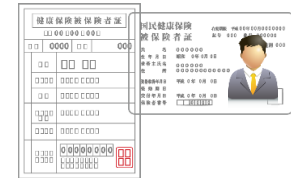
## プロダクションプリンター



製品マニュアルや書籍、  
カタログ、パンフレット



コロナウイルスワクチン接種券、  
マイナンバーカード申請書類



## オフィスMFP



提案書



## レーザープリンター



保険の設計書や薬袋



## 大判インクジェットプリンター



ポスター印刷



## インクジェットプリンター



趣味、写真、在宅勤務



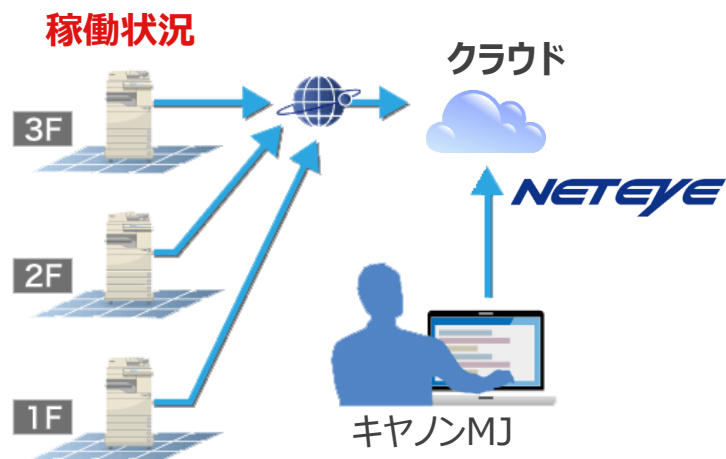
# リカーリングビジネスによる安定した収益基盤

継続的に消耗品と保守を提供する**リカーリングビジネス**で  
**安定的な収益**を生み出している



# お客さま満足度向上と生産性向上の両立

## オンラインサポートサービス



## コールセンター



予兆監視による安定稼働

計画的な行動管理

お客さま  
満足度向上

エンジニアの  
生産性向上

電話による即時解決

出勤抑制



# 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展開・拡大

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

**商社機能**を発揮し、  
多彩な海外製品を輸入・販売

**数理技術**の獲得  
製造・金融業向けのSIer機能を強化

高品質な**ITアウトソーシングサービス**  
の提供が可能に

- 1983年～ アップルコンピュータ社、日本IBM社、ヒューレット・パカード社との販売提携
- 1990年 通産省より「システムインテグレーター企業」認定取得
- 2003年 住友金属システムソリューションズを子会社化
- 2007年 アルゴ21を子会社化
- 2008年 キヤノンITソリューションズ 発足
- 2012年 西東京データセンター稼働
- 2021年 経済産業省が定める「DX認定事業者」に選定



# ITソリューション事業の注力領域

収益性の高い保守・運用サービス/アウトソーシングをより一層拡大していく

単位：億円

売上計

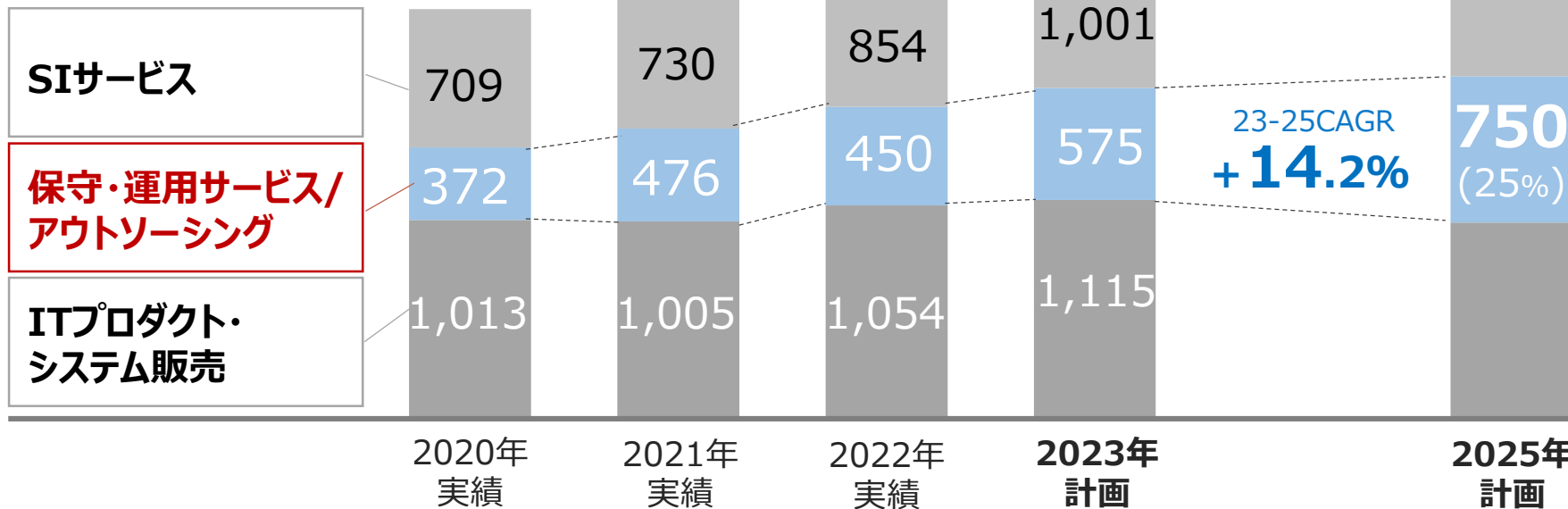
2,096

2,211

2,414

2,692

3,000



※2021年より、ネットワークカメラ事業をITソリューションに加算している影響により、2020年実績についても組換を行っております。  
 ※2022年より、一部商品事業の組換を行っておりますが、2021年実績については2021年時点の数値を記載しております。  
 ※2023年予想は、2023年1月27日の公表値です。

# 顧客層に合わせたITソリューション戦略

独自の技術力を活かしたITソリューション事業に磨きをかけ、注力領域を拡大

2025年 ITソリューション 売上計画 **3,000億円**



サービス型事業モデルの拡大

※ITO…ITアウトソーシングサービス

# 顧客層に合わせたITソリューション戦略

独自の技術力を活かしたITソリューション事業に磨きをかけ、注力領域を拡大

2025年 ITソリューション 売上計画 **3,000億円**



## Edgeソリューション

- ・映像ソリューション
- ・デジタルドキュメントサービス
- ・数理・需要予測
- ・ローコード開発

CAGR **+19%**  
(年平均成長率)

## セキュリティ

フィジカル



サイバー



CAGR **+9%**

## ITO※



## BPO



CAGR **+13%**

## HOME、IT運用・保守

CAGR **+11%**

まかせて **IT** HOME

※ITO…ITアウトソーシングサービス

社会課題

全国各地の伝統行事の伝承

日本各地の祭りなどの伝統行事の運営者の高齢化や地域の過疎化  
新型コロナウイルスの影響による開催自粛・縮小

文化庁が祭りなどの伝統行事等への大型支援を検討

当社がコンサルとして参画し受注  
プロによる映像制作と特設サイトによる情報発信を支援



## 全国47都道府県 約150の伝統行事を キヤノンの映像技術等でサポート

キヤノンの映像技術による映像制作・発信

写真家など様々なクリエイター統括

若い世代に届くようなコンテンツ制作

技術スタッフによる機材貸出などの現場支援

公開映像数 **146本** 総視聴回数 **330万回以上**

→ (2023年3月)

**基本設計やコンセプト構築など上流工程から参画し、  
キヤノンだからできる付加価値をつけたBPOのビジネスモデルを確立**

## 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



## ブランド

- **高品質**なキヤノン製品
- 長年のビジネスを通じて培ったお客さまからの**信頼**

## 技術力

- 全国のサービスエンジニア体制
- ITソリューション事業で培ってきた**先進技術**
- 技術を支える**約4,000名のSE**



**Canon**

キヤノンマーケティングジャパングループ

## 顧客基盤

- **多種多様**なお客さま  
(個人、大手から中小の法人、専門領域)
- それぞれに接点の強い**パートナー**

## 財務体質

- **強固で健全**な財務基盤
- 高い自己資本率

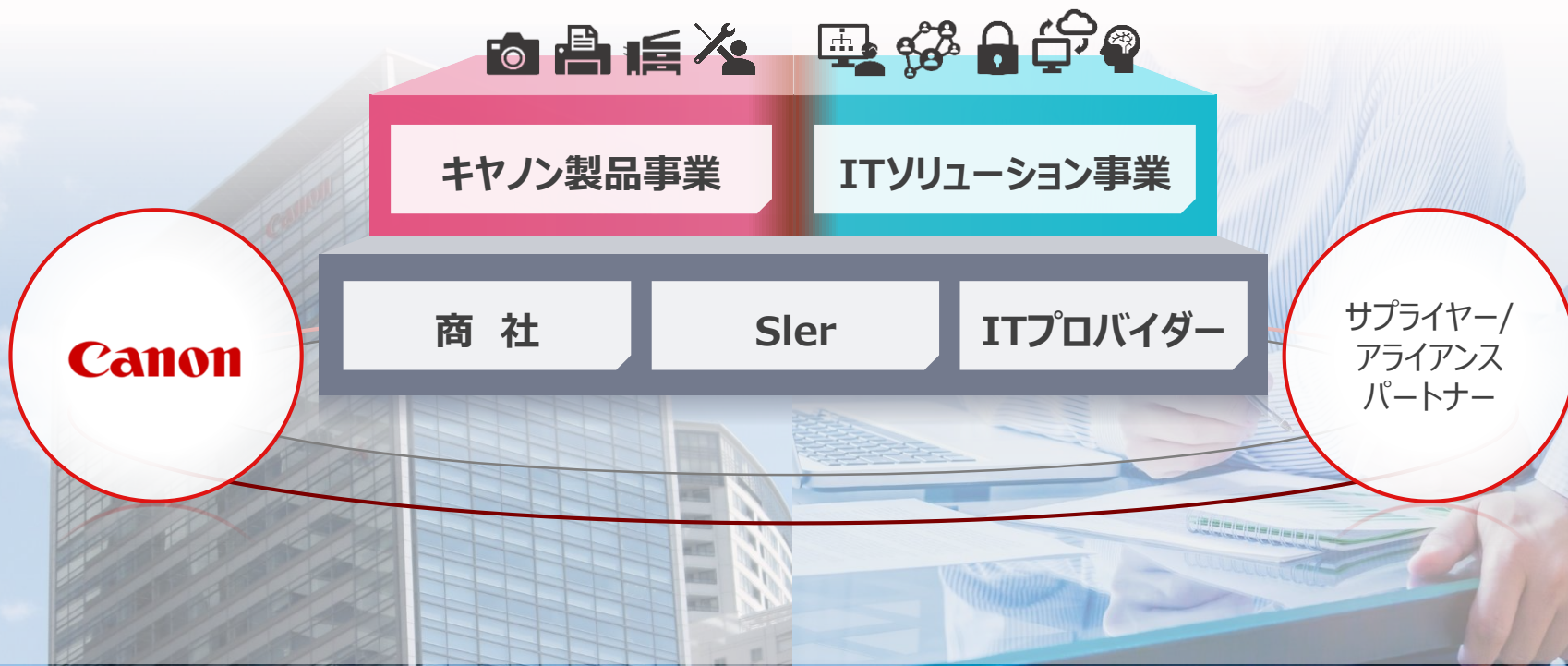


# 特徴 景気や環境の変化に左右されない強い収益基盤

特徴ある製品を探索できる**商社機能**

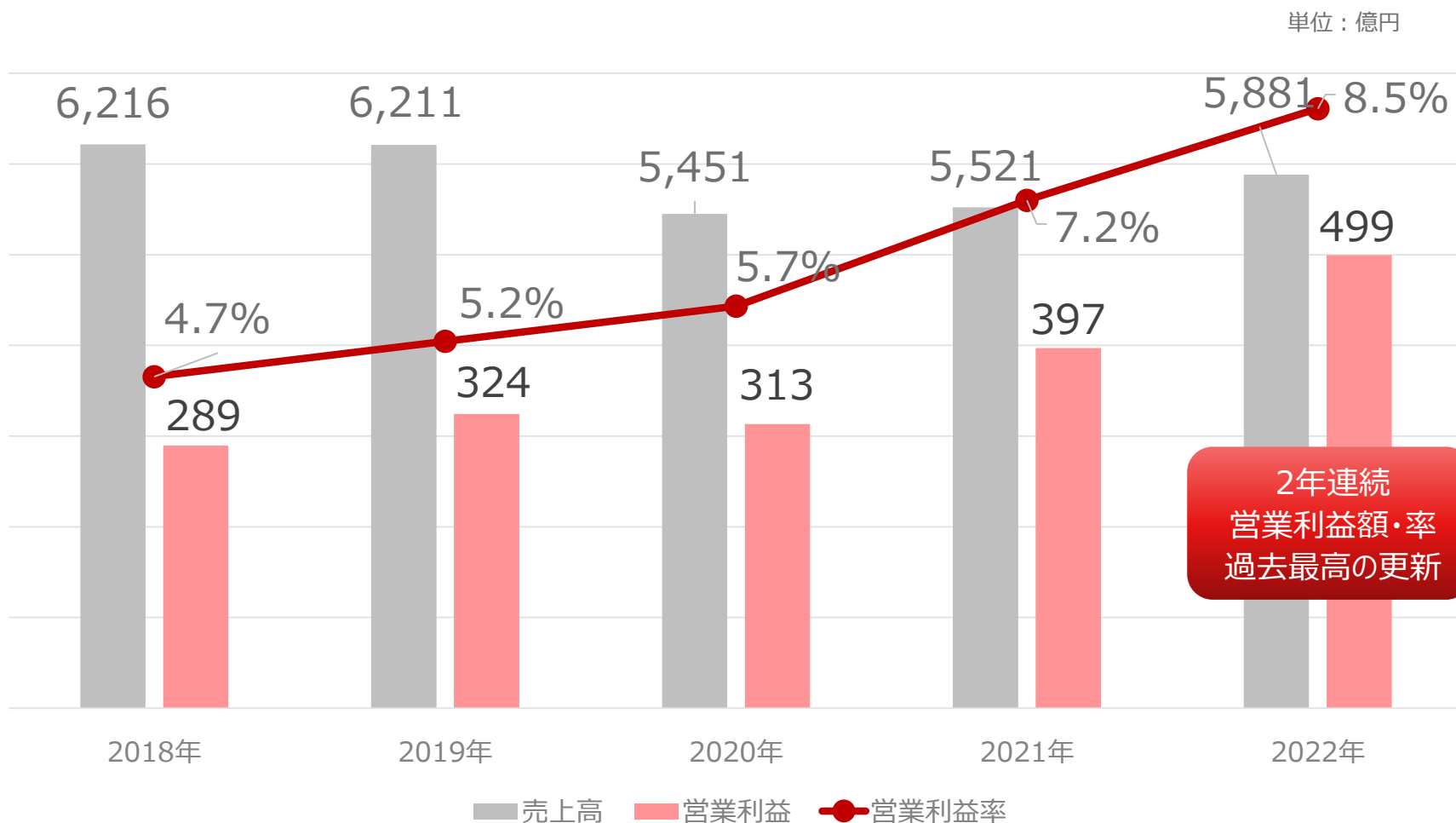
最適な組み合わせを提案できる**SIer機能**

インフラ基盤などの保守・運用を実施する**ITプロバイダー機能**



# 特徴や強みを活かした業績

2022年度は、前年度に続き、**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。



## 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

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**そのものである  
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





# 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



プラチナくるみん認定  
(厚生労働省)



えるぼし認定 (2つ星)  
(厚生労働省)



2023  
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

# ESG 社外からの評価



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**

2022 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**



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 2022-2025中期経営計画

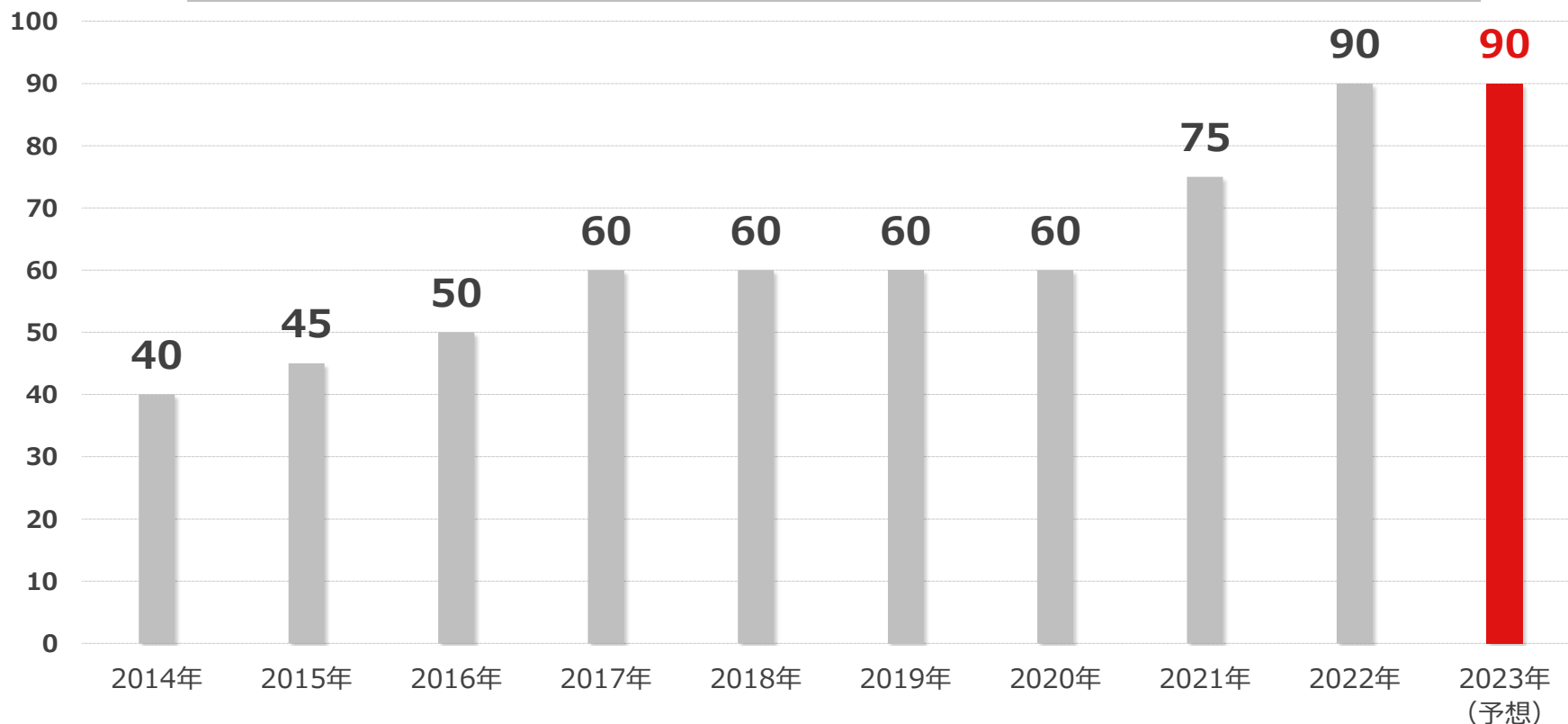
	2022年（実績）	2023年（計画）	2025年（計画） ※2023年1月発表	2025年（計画） ※2022年公表値	2025年 対2022年公表値
売上	5,881億円	6,240億円	6,500億円	6,500億円	0億円
うち ITソリューション売上	2,414億円	2,692億円	3,000億円	3,000億円	0億円
営業利益	499億円	500億円	580億円	500億円	+80億円
営業利益率	8.5%	8.0%	8.9%	7.7%	+1.2%
ROE	9.2%	8.7%	9.0%	8.0%	+1.0%

※2023年、2025年計画は、2023年1月27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）



※2023年予想は、2023年1月27日の公表値です。

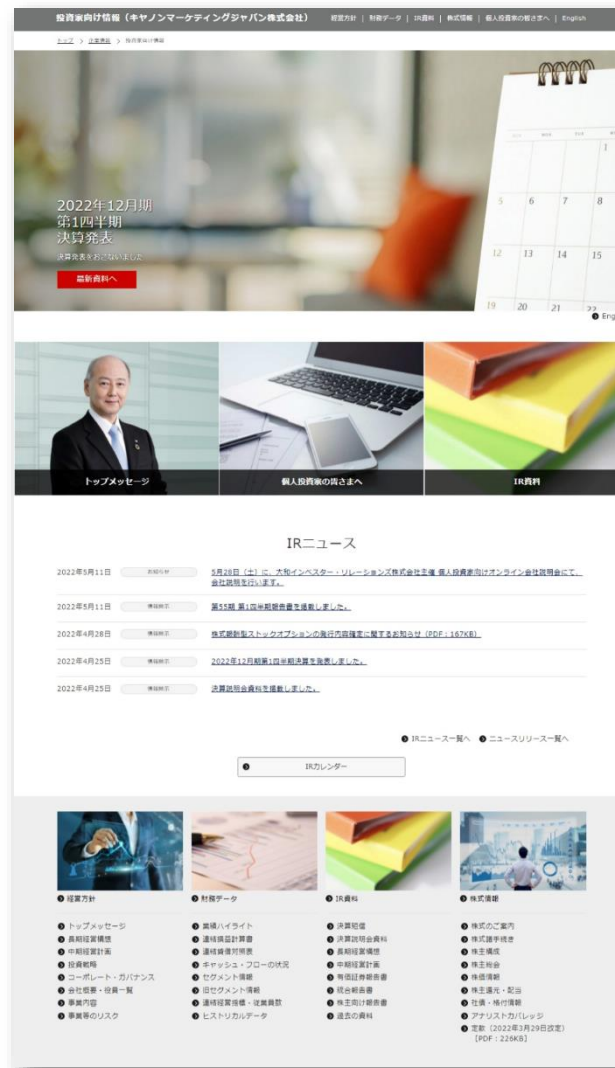
# IR WEBサイトのご案内

**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。