



キヤノン販売(株)

中期経営計画(05～07)

2005年1月28日

キヤノン販売株式会社
社長 村瀬 治男

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、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下さい。

Canon

2004年を振り返って

2004年実績(1)

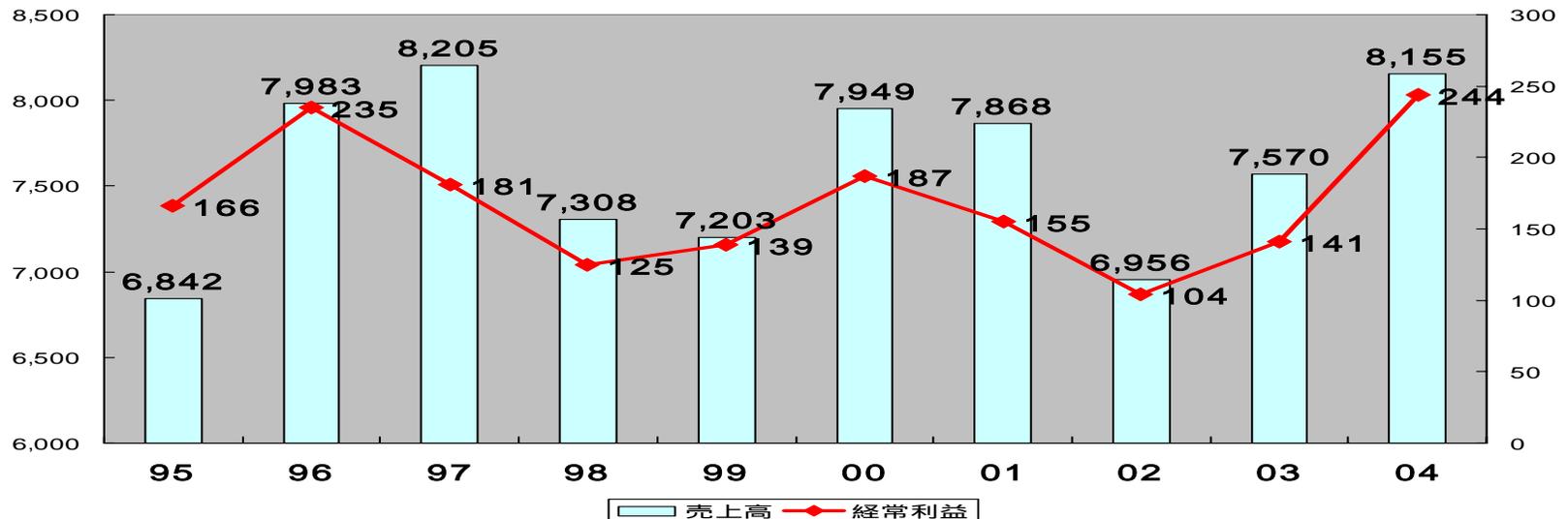
96年以来8年振りに過去最高の営業利益、経常利益を達成。

連結

	金額	前年比
売上高	8,155億円	108%
営業利益	293億円	172%
経常利益	244億円	173%
純利益	124億円	176%

売上高

経常利益 (億円)



2004年実績(2)

連結 セグメント別営業利益

	金額	前年比
ビジネスソリューション	96億円	451%
コ ン ス ー マ 機 器	118億円	106%
産 業 機 器	79億円	205%

ビジネスソリューション

MFP、LBPともカラーシフトを推進。保守サービス、カートリッジが収益に貢献。

「MEAP」(ミープ、キヤノン独自のプラットフォーム)対応のMFPをカラーを含めて機種拡大。また「MEAP」対応アプリケーションを発売し、MFPを軸としたソリューションを推進。

ITサービスでは、情報セキュリティに関するコンサルティングを始めとした案件の受注が拡大。



The advertisement features the Canon logo at the top right. The main headline is 'Ask Canon!' in large, bold, red letters. Below the headline, a woman in a blue business suit stands with her arms crossed next to a white Canon Color ImageRUNNER IRC3220/C3220N printer. To the right of the woman, there is Japanese text asking 'あなたの会社、どうしてますか?' (How is your company doing?). At the bottom left, the URL '© canon.jp/ask-cir' is displayed. The entire advertisement is enclosed in a blue border.

「Ask Canon!」キャンペーン

コンシューマ機器

デジタルカメラはコンパクト、一眼レフともトップシェアを維持。

デジタル一眼レフの新聞社・通信社市場シェアが倍増。
アテネオリンピックではキヤノンの白レンズが他社を圧倒。

デジタルビデオはシェア第3位を確保。

インクジェットプリンタは8年ぶりにトップシェアを奪回。

産業機器

ステッパ の国内トップシェアを維持。

アッシャーやマスクリペア装置などキヤノン販売の輸入製品も好調に推移し、利益に寄与。



FPA-6000ES6



米国RAVE社製マスクリペア装置

グループ再編

キヤノンシステムアンドサポート(株)

茨城キヤノン事務機販売(株)、群馬キヤノンビーエム(株)、キヤノンビーエム埼玉(株)を統合。全国181拠点。

キャノテック(株)

ファストネット(株)と合併、新会社**キヤノンネットワークコミュニケーションズ(株)**に(05年1月1日)

新潟キャノテック(株)

キヤノン(株)の100%子会社となり、**キヤノンイメージングシステムテクノロジーズ(株)**に(05年1月1日)

在庫の削減

アイテム別の精査による滞留在庫の圧縮

SCMによるリードタイムの圧縮

仕入在庫の承認プロセスの強化

返品削減



在庫総額	03年末	04年末
全社	653億円	569億円
BS	242億円	186億円
コンシューマ機器	155億円	136億円
産業機器	256億円	247億円

社債のオフバランス化

2004年11月30日、社債残高250億円のオフバランス化を実施

完全無借金経営を実現

経常利益影響額(支払利息減)

19億円(04～08年合計)

自己資本比率(連結)

45.5%(03年12月末) 48.5%(04年12月末)

Canon

中期経営計画(05 ~ 07)

グループビジョン

人の創造力を支援する
ソリューションプロデューサー
キャノン販売グループ

事業計画 全社

(億円、倍)

		2004年		2005年		2006年		2007年	
			%		%		%		%
売上高	連結	8,155		8,250		8,700		9,200	
	単独	7,268		7,335		7,600		8,000	
	連単倍率	1.12		1.12		1.14		1.15	
営業利益	連結	293	3.6	250	3.0	295	3.4	330	3.6
	単独	235	3.2	190	2.6	215	2.8	240	3.0
	連単倍率	1.25		1.32		1.37		1.38	
経常利益	連結	244	3.0	245	3.0	285	3.3	320	3.5
	単独	189	2.6	190	2.6	215	2.8	240	3.0
	連単倍率	1.29		1.29		1.33		1.33	
純利益	連結	124	1.5	125	1.5	161	1.9	182	2.0
	単独	93	1.3	105	1.4	121	1.6	136	1.7
	連単倍率	1.33		1.19		1.33		1.34	

事業計画 セグメント別

連結

(売上高、億円)

	2004年	2005年	2006年	2007年
ビジネスソリューション	4,734	4,957	5,160	5,450
コンシューマ機器	2,391	2,506	2,700	2,800
産業機器	1,030	787	840	950
合計	8,155	8,250	8,700	9,200

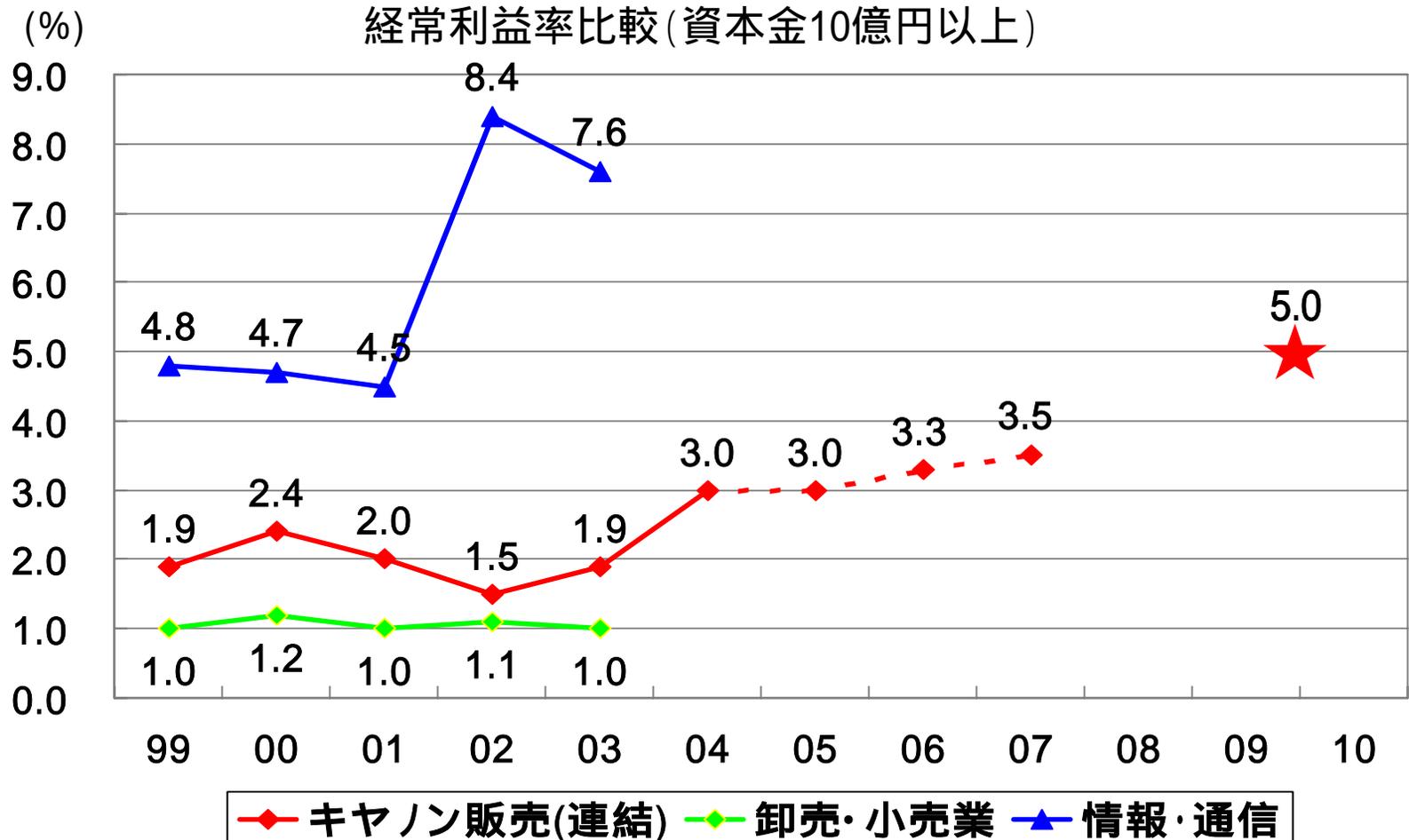
Canon

戦略1

利益ある成長を実現する

利益率目標

經常利益率 5.0%



高収益型事業の拡大

オフィスMFP、LBPにおけるカラーシフトの推進による保守サービス、カートリッジ売上の拡大

PC単体販売や汎用PPC用紙等、低収益事業の縮小

ITサービス事業の強化・拡充

デジタルフォト関連商品およびホームプリントビジネスの強化

プロ用機材の拡販

デジタル一眼レフカメラ、大判プリンタ、プロジェクターなど

業務プロセス改革

キヤノン(株)との連携による部品在庫削減

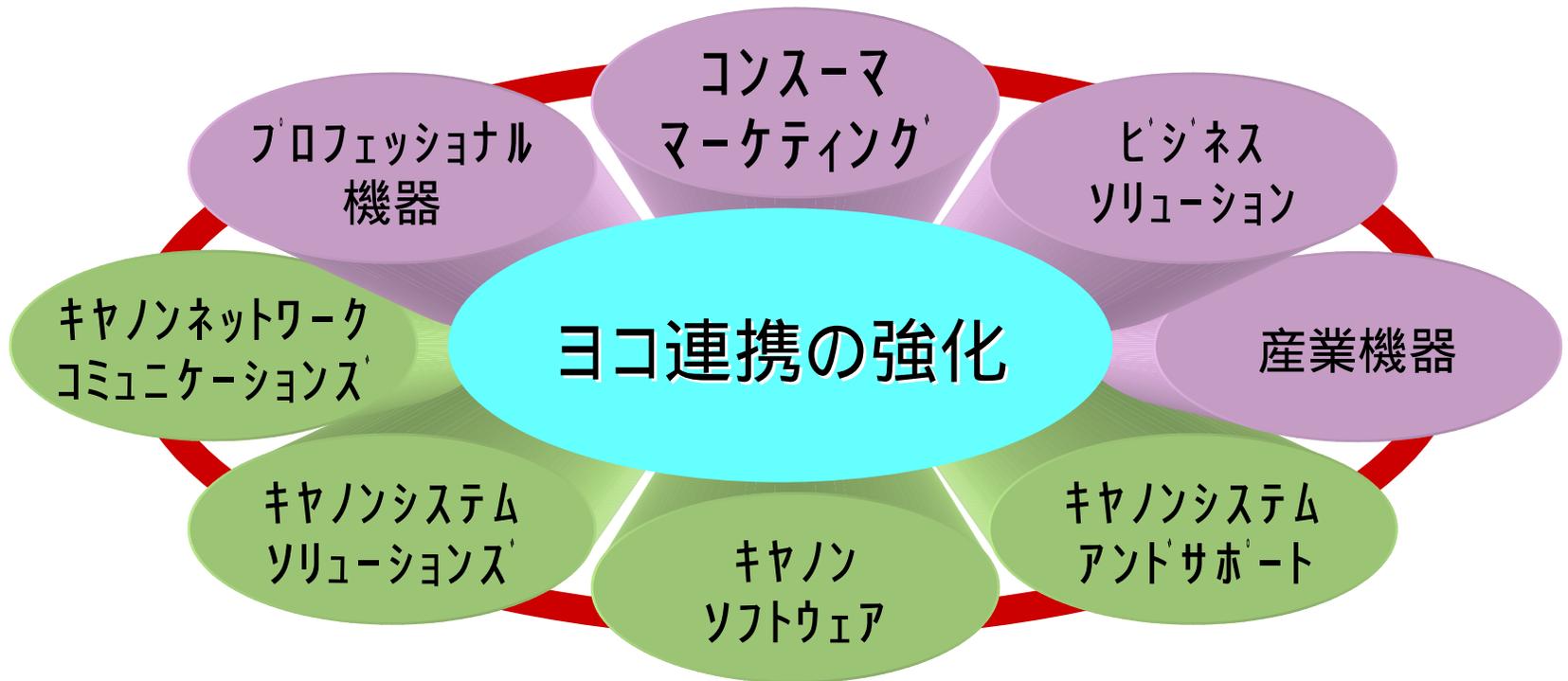
地域パーツセンター(6箇所)と
中央パーツセンターの撤廃
(04年9月~05年1月)

キヤノン(株)つくばパーツセンターから全国4拠点の
パーツエクスプレスセンター、169拠点のストックデポに
直送開始(05年2月~)

キヤノン(株)との連携によって、
SCM、効率的な物流体制をさらに発展させる

連結経営体制の強化

カンパニー・グループ会社間のヨコ連携を強化し、ビジネスチャンスの拡大を図る。



“小さなグループ本社”構築のため、シェアードサービスを推進する。

グループ統合情報システムのグループ展開

2003年5月 キヤノン販売導入

2005年2月 キヤノンシステムアンドサービス導入

グループ展開により、顧客情報の共有化

グループ統合コールセンターの設立

キヤノンビジネスオンラインによる電子受注率UP

2005年10月 キヤノンビズコム東京導入

2006年5月 キヤノンビズコム神奈川・大阪導入



戦略2

**お客様にとって最高の価値を提供することで、
ブランド力を高め、主要商品事業No.1を実現する**

主要商品事業No.1とともに、サービス、お客様対応など、顧客満足度No.1を実現する。

すでに実現しているNo.1シェアを維持・強化

オールPPC



LBP



デジタルカメラ



インクジェットプリンタ



スキャナ



ステッパ



放送用TVレンズ



早期にNo.1シェアを実現

カラーMFP



カラーLBP



デジタルビデオカメラ



Canon

戦略3

ITサービス事業を拡大し、利益の柱とする

ITサービス事業 ビジョンと基本戦略

ビジョン

ITサービス市場におけるキヤノンブランドの確立

基本戦略

ITサービスグループ関連会社のリソース最適化と連携強化により、グループとしてのITサービス総合力を最大化する。

キヤノン製品を軸とした情報系・基盤系・プロフェッショナルサービスビジネスを展開するとともに、基幹系ビジネスを強化する。

2007年ITサービス売上3,000億円強をめざし、高付加価値・高収益体質を構築する。

グループITサービスドメイン

情報系ビジネス

ドキュメントソリューション

iWBS

(イメージウェアビジネスソリューション)

MEAPアプリケーション

ナレッジマネジメント

基幹系ビジネス

ERP、CRM

生産管理

電子カルテ、HT

基盤系ビジネス

プラットフォーム、ネットワーク、インターネットビジネス、情報セキュリティ

プロフェッショナルサービスビジネス

サービス & サポート

グループ各社の役割

	役割	戦略 (ITサービス事業領域)
キヤノン販売	ITサービス事業統括 情報系ITサービス	グループのITサービス戦略の策定と推進 キヤノン製品を中心としたドキュメントソリューションの提供 全国の販売パートナーを通じたソリューションの提供
キヤノンソフトウェア	キヤノン製品向けソフトウェア 開発 情報系ITサービス	製品組込みソフト技術とソリューション開発技術の融合で、高付加価値 事業を創出 ソリューション開発と保守・運用サービスの循環型ビジネスの推進 ドキュメントソリューションと独自の開発ツールの2本柱を核に事業展開
キヤノンシステム ソリューションズ	基幹系ITサービス	基幹系ITサービスビジネスにおいて、キヤノングループの中核企業となる 上流コンサルから開発保守運用に至るワンストップソリューション・サービスの確立 業種別ソリューションに加えて、ERP・医療・セキュリティ等の領域への注力
キヤノンネットワーク コミュニケーションズ	基盤系ITサービス	ネットワーク技術の中核とした基盤系ITインフラサービスビジネスの拡大 iDC(インターネットデータセンター)サービスの充実とMSP(マネジメントサービス プロバイダ)事業の拡大 キヤノン製品(ネットワークカメラ、iRシリーズ)に関連したITサービス ビジネスへの取り組み強化
キヤノンシステム アンドサポート	キヤノン製主要プロダクトの販売 小型ソリューションビジネスの展開 全国均質のサービス&サポート	小型ソリューションの販売・サービス展開による付加価値の拡大 アライアンス推進によるITサービス事業の拡大 全国181拠点のネットワークを生かした24時間・365日サービス対応等、 顧客満足の推進

高付加価値・高収益体制

■ 上流志向

1. コンサルティング力強化
2. 提案力強化

■ ビジネス プロセスの改善

1. ISO9001,CMM,ISMS
2. ソリューションビジネス
プロセス刷新
3. プロジェクトリスク管理

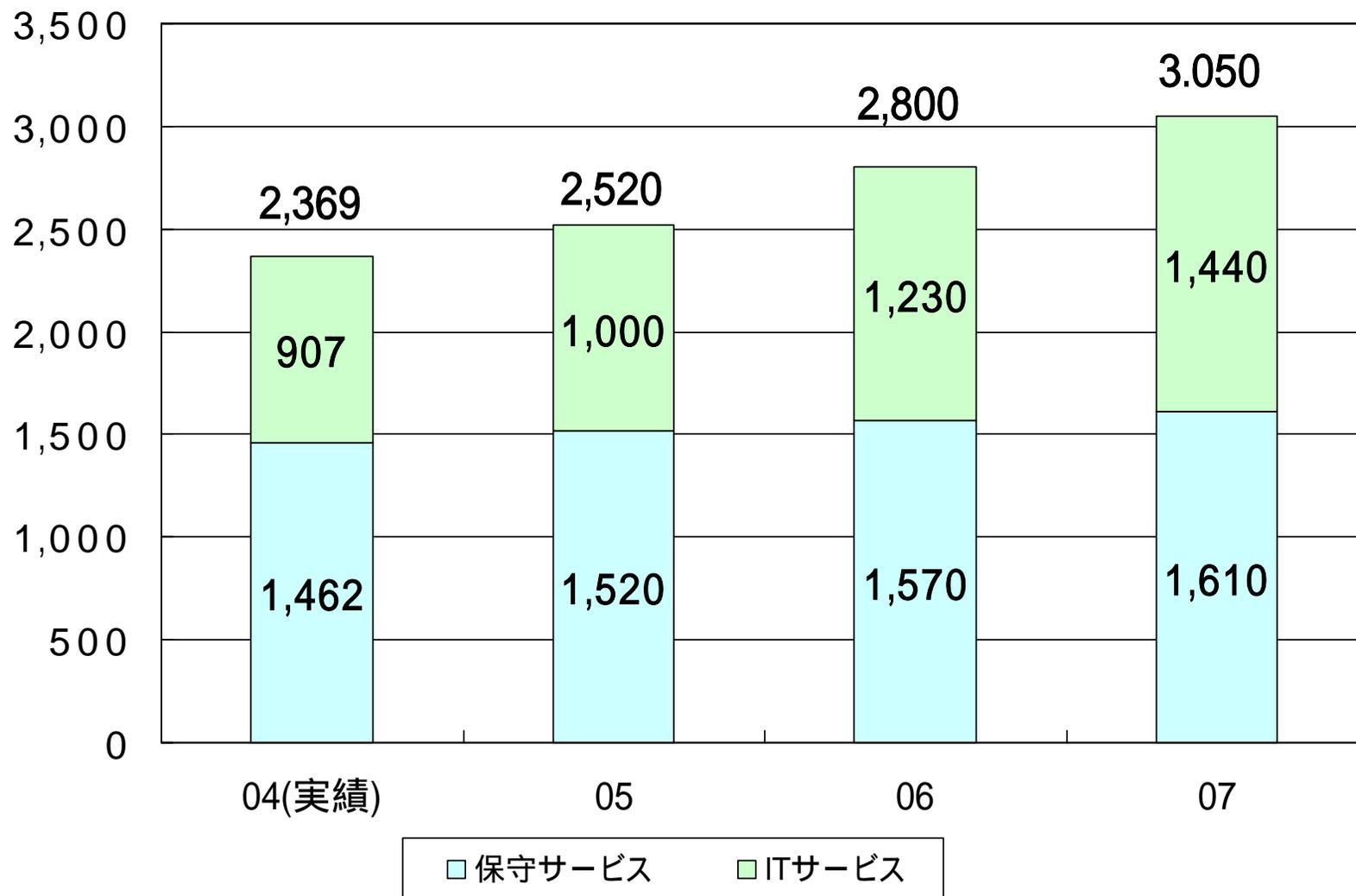
■ 人材

コンサルティング・ソリューション提案 (ITコーディネーター)
プロジェクト管理 (PMP)

最先端のIT分野におけるプロフェッショナル

ITサービス事業計画

(売上高、億円)



戦略4

グループ全社員が自己の質を向上させ、
プロフェッショナルへ変革する

新人事制度の導入

一般者役割給導入（05年4月～）

- ・ 役割と個人の適性の見直し

人材育成

セールスパーソンからコンサルタントへ

- ・ 全社のレベルアップと個々人のスキルアップ

コンプライアンス強化

- ・ 社員の意識啓発
- ・ ルール徹底

戦略5

『誠実な企業活動』を通じて
社会的責任を全うする

企業倫理・コンプライアンス委員会

情報セキュリティ・個人情報保護の徹底

内部統制評価委員会

環境マネジメント

将来への投資

人材への投資

M&A

ITインフラ投資

Canon

make it possible with canon