

キヤノンマーケティングジャパングループ 中期経営計画(2008～10年)

2008年1月29日

キヤノンマーケティングジャパン株式会社
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。実績・計画数値はすべて連結です。

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

2007年を振り返って

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

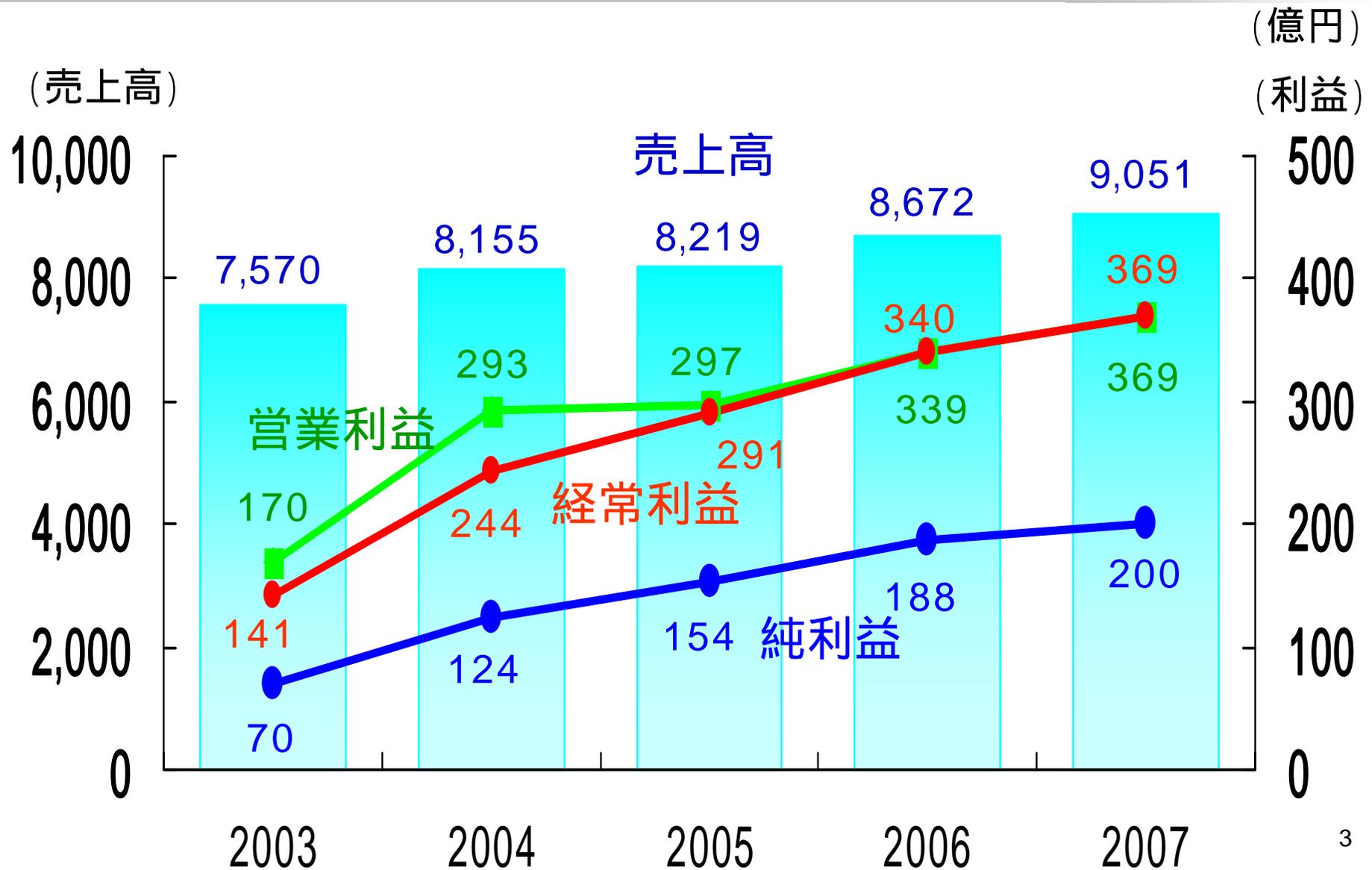
2007年実績



	2007年	2006年
売上高 (前年比)	9,051億円 104%	8,672億円 106%
営業利益 (前年比)	369億円 109%	339億円 114%
経常利益 (前年比)	369億円 109%	340億円 117%
純利益 (前年比)	200億円 107%	188億円 122%

5期連続で増収増益を達成
売上高、利益とも過去最高額を更新

過去5年間の売上高 / 利益の推移



2007年の歩み



1月	CSRを統括するCSR推進本部が発足
3月	キャノンシステムアンドサポート(株)が山陰キャノン事務機(株)を連結子会社化
4月	デジタル商業印刷機と大判インクジェットプリンタを担当する PPS販売事業部(*)が発足
	キャノンソフトウェア(株)がキャノンソフト情報システム(株) (旧・蝶理情報システム(株))を連結子会社化
6月	(株)アルゴ21を連結子会社化(11月に完全子会社化)
7月	グループ内の保守サービス部門をキャノンシステムアンドサポート(株)に一元化
11月	(株)アルゴ21とキャノンシステムソリューションズ(株)が2008年4月1日付で合併し、 キャノンITソリューションズ(株)が誕生することを発表

* PPS = Professional Printing Solutions

中期経営計画(2008～10年)

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

事業計画



(億円)

	2007		2008		2009		2010	
		(率)		(率)		(率)		(率)
売上高 (前年比)	9,051 (104%)		9,250 (102%)		9,600 (104%)		10,200 (106%)	
営業利益 (前年比)	369 (109%)	4.1%	340 (92%)	3.7%	380 (112%)	4.0%	430 (113%)	4.2%
経常利益 (前年比)	369 (109%)	4.1%	340 (92%)	3.7%	380 (112%)	4.0%	430 (113%)	4.2%
純利益 (前年比)	200 (107%)	2.2%	190 (95%)	2.1%	210 (111%)	2.2%	235 (112%)	2.3%
一株当たり純利益	135円		130円		143円		161円	

* 2008年以降の一株当たり純利益は、2007年の期中平均株式数により算出しております

前・中期経営計画(2007～2009年)との比較



(億円)

2007		2008		2009		2010	
	(率)		(率)		(率)		(率)

新・中計(A) (2008～10)	売上高	9,051		9,250		9,600		10,200	
	営業利益	369	4.1%	340	3.7%	380	4.0%	430	4.2%
	経常利益	369	4.1%	340	3.7%	380	4.0%	430	4.2%
	純利益	200	2.2%	190	2.1%	210	2.2%	235	2.3%

前・中計(B) (2007～09)	売上高	9,100		9,600		10,000			
	営業利益	360	4.0%	430	4.5%	500	5.0%		
	経常利益	360	4.0%	430	4.5%	500	5.0%		
	純利益	200	2.2%	249	2.6%	290	2.9%		

差異 (A) - (B)	売上高	-49		-350		-400			
	営業利益	+9	+0.1%	-90	-0.8%	-120	-1.0%		
	経常利益	+9	+0.1%	-90	-0.8%	-120	-1.0%		
	純利益	0	0.0%	-59	-0.5%	-80	-0.7%		

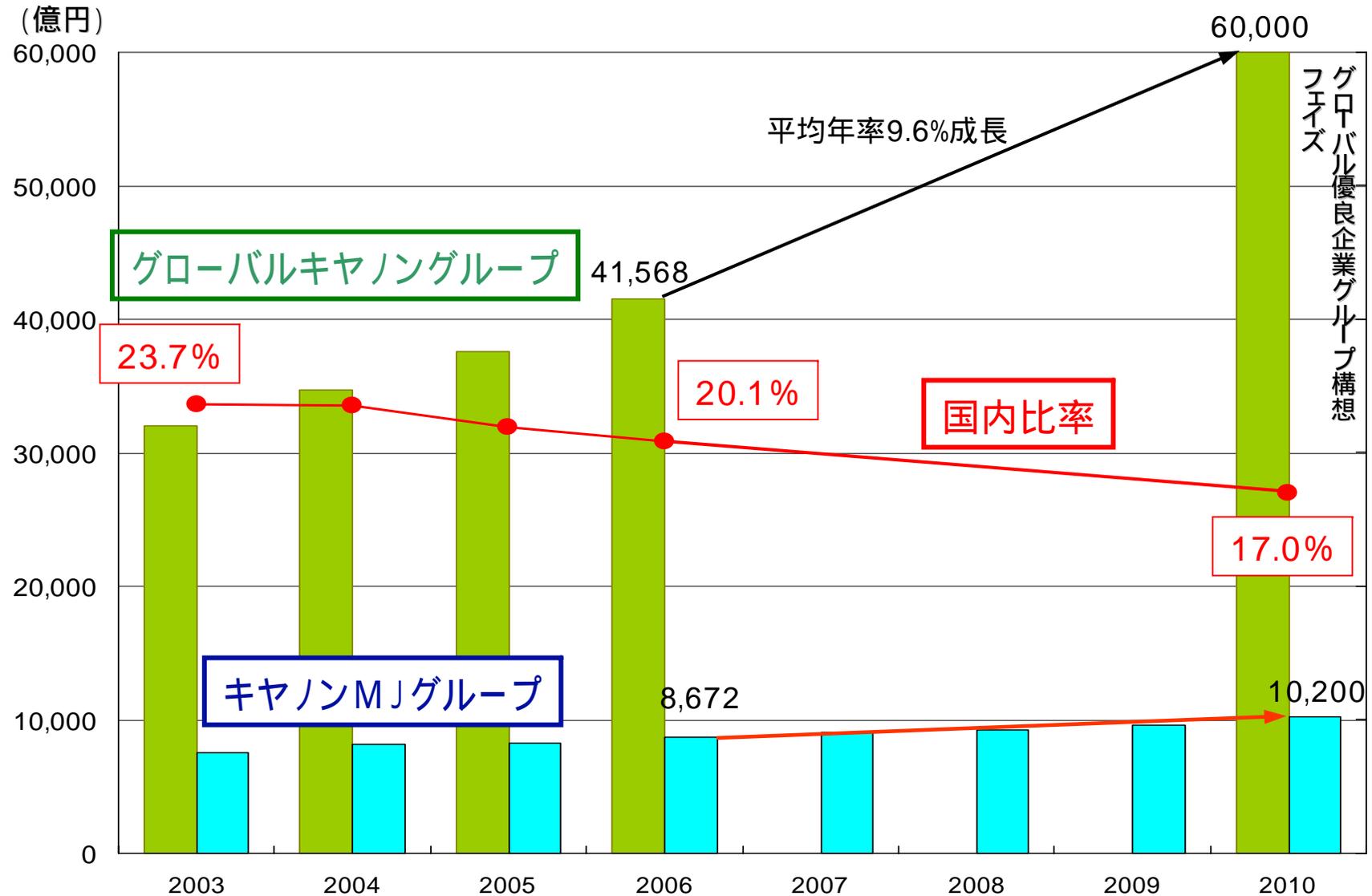
事業計画 セグメント別売上高



(億円)

	2007	2008	2009	2010
ドキュメントビジネス (前年比)	3,457 (102%)	3,578 (104%)	3,640 (102%)	3,720 (102%)
ITソリューション (前年比)	1,710 (121%)	1,912 (112%)	2,060 (108%)	2,280 (111%)
ビジネスソリューション (前年比)	5,167 (107%)	5,490 (106%)	5,700 (104%)	6,000 (105%)
コ ン ス ー マ 機 器 (前年比)	2,844 (105%)	2,875 (101%)	2,900 (101%)	2,940 (101%)
産 業 機 器 (前年比)	1,040 (91%)	885 (85%)	1,000 (113%)	1,260 (126%)
合 計 (前年比)	9,051 (104%)	9,250 (102%)	9,600 (104%)	10,200 (106%)

新・中計策定の背景



新・中計策定の背景



✓日本経済

➤景気の先行きに不透明感

✓関連市場

【ドキュメントビジネス】MFP・LBPの台数は微減。保守単価は下落傾向

【ITソリューション】中小企業のIT投資足踏みにより、ゆるやかに拡大

【コンSUMマ機器】市場全体は競争激化の懸念。デジタル一眼レフは活況

【産業機器】半導体・液晶基板露光装置の台数は減少傾向

✓当社

【ドキュメントビジネス】製品ラインアップ拡充、ソリューション展開により堅調を見込む

【ITソリューション】ビジネス領域の拡大により、市場を上回る成長を計画

【コンSUMマ機器】デジタル一眼レフを牽引役に堅調に推移

【産業機器】新製品導入の遅れが発生

顧客満足度No.1の実現

「ITS3000計画」を推進

各事業の収益力向上

主要商品シェアNo.1の実現

経営品質の向上

顧客満足度No.1の実現



✓ ビジネスソリューション

- グループサービス一元化をベースにした「24H/365D」等のサービス体制の充実
- ビジネスパートナーも含めた6,000名のCEのスキル向上
- 効率的な情報共有や営業プロセスの“見える化”を目的としたCRM/SFAシステム(*)の導入

* CRMとは情報システムを応用して企業が顧客と長期的な関係を築く手法のこと。SFAとは営業支援のために使う情報システム、またはそのシステムを使い営業活動を効率化することで、CRMの一環として扱われることが多い

✓ コンシューマ機器

- コールセンター(福岡)の有効活用
- 大分修理センターの有効活用
- 「はやメンテ」(*)の有効活用(拠点:土浦)
- EOS学園の拡充や「キャノソフトサークル」の新会員制度導入によるデジタルフォト文化の育成

* 宅配便を利用した「宅配メンテナンス」の新サービス。修理品の即日引取りと宅配便営業所への持込みサービスがある

組織体制の構築

- ✓ITSカンパニーを新設。
 - 一貫したグループマネジメント体制を推進
- ✓新統合会社・キヤノンITソリューションズ(株)を
早期に1000億円企業に育成
- ✓M&A、アライアンスの推進

「ITS3000計画」を推進



2008年1月組織人員

ITSカンパニーグループ 5,250名
(SE:3,800名)

キヤノンMJ / ITSカンパニー	200名
-------------------	------

キヤノンソフトウェア (連結)	1,400名
-----------------	--------

キヤノンシステムソリューションズ (連結)	2,050名
-----------------------	--------

アルコ21 (連結)	1,300名
------------	--------

キヤノンネットワークコミュニケーションズ	300名
----------------------	------

「ITS3000計画」を推進



2008年4月 新統合会社発足



キヤノン IT ソリューションズ株式会社



経営陣	社長 武井 堯 (現キヤノンシステムソリューションズ社長) 相談役 太田 清史 (現アルゴ21社長)
売上高	キヤノンシステムソリューションズ: 490億円(2007年1~12月) アルゴ21 : 274億円(2007年1~12月)
人員	3,350人(2008年1月現在)

ビジネス領域の拡大策

✓SIビジネスの強化・拡大

- 金融、製造、医療、組込み系等の分野に注力

✓基盤・運用保守事業の強化

- iDC、運用管理センター、コールセンター、コンサルティング等の強化

✓ソリューション商品力の強化

- ドキュメント、セキュリティ等のソリューションの強化

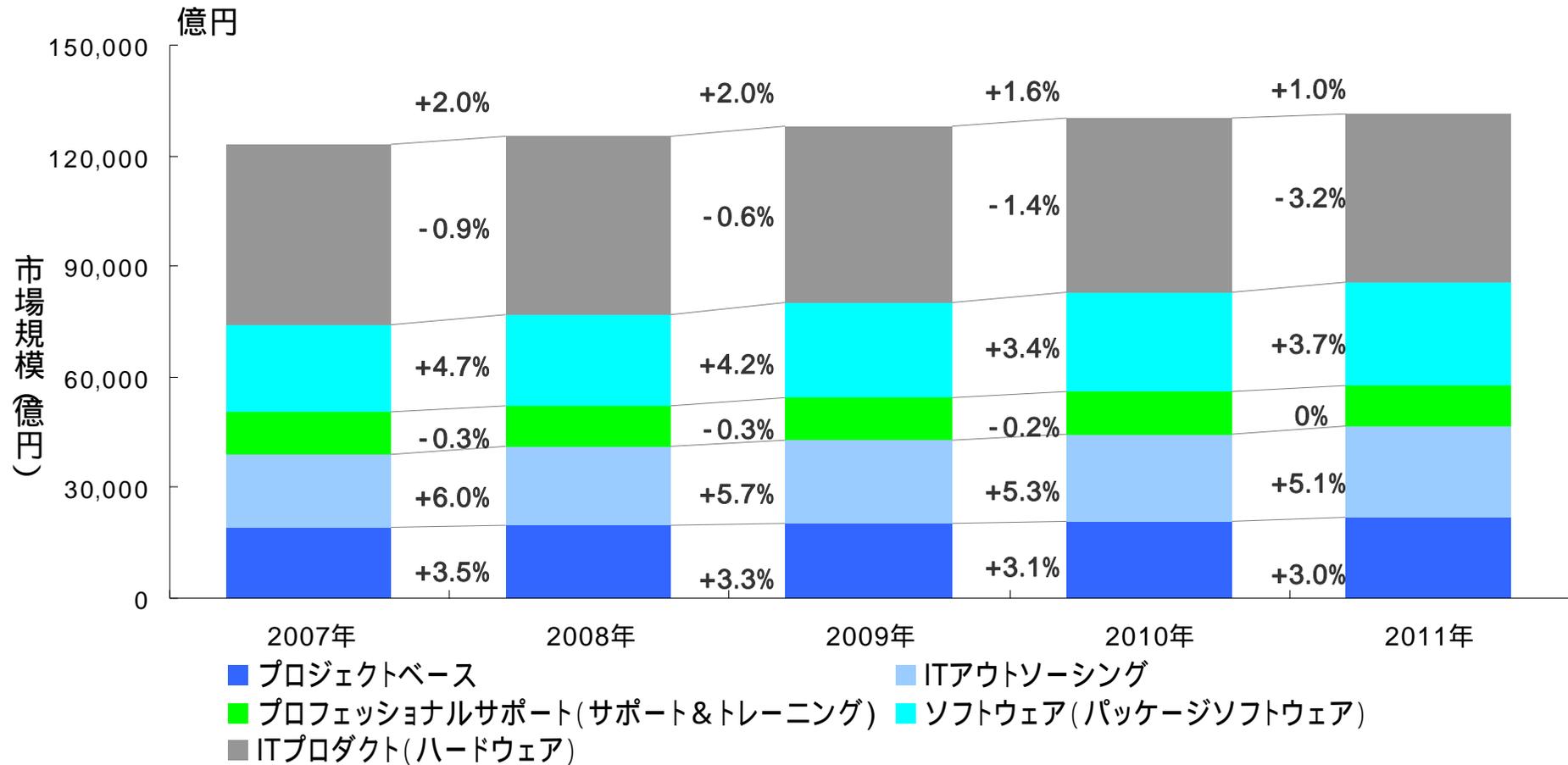
✓ITプロダクト販売の強化

- ITソリューション事業拡大に向けたITプロダクト販売の強化

「ITS3000計画」を推進



ITソリューション市場投資規模推移



出典：IDC Japan 「国内製品別IT市場2007年第2四半期分析と2007年～2011年の予測」(2007年10月発行)
 「国内ITサービス市場産業分野別2006年の分析と2007年～2011年の予測:2007年上半期アップデート」(2007年9月発行)
 転載禁止

ドキュメントビジネスの競争力強化

- ✓ソリューション提案によるMFP・LBPの拡販
- ✓パートナーとの連携による地域重点顧客の開拓
- ✓デジタル商業印刷ビジネスの強化
- ✓保守サービス事業の収益力向上
- ✓サービス&サポートの顧客満足No.1
- ✓次世代MFPの投入

デジタルフォト3000億円の実現

- ✓ デジタル一眼レフ(カメラ & レンズ)の売上拡大
- ✓ ホームプリントビジネスの拡大
- ✓ デジタルフォト文化の育成

産業機器のビジネス強化と拡充

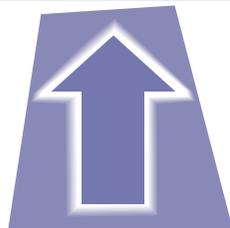
- ✓ ArF新製品の円滑な市場導入
- ✓ 半導体関連輸入機器の拡販と非半導体成長領域(MEMS^(*)等)の販売強化
- ✓ 輸入商品を含む医療ビジネスの拡大
- ✓ ハイビジョン・デジタル化TV市場への対応

*MEMS: Micro Electro Mechanical Systemsの略でMEMSと呼ぶ。機械要素部品、センサー、電子回路等を一つのシリコン基板上に集積化したデバイス。応用分野が多岐にわたるため有望な市場として期待されている。

主要商品シェアNo.1の実現

Canon

<p>No.1 維持・強化</p>	<p>LBP コンパクトデジタルカメラ 家庭用プリンタ 半導体露光装置 放送用TVレンズ</p>
-----------------------	--



<p>No.1 早期に実現</p>	<p>デジタル一眼レフカメラ  オフィスMFP  大判インクジェットプリンタ </p>
-----------------------	--

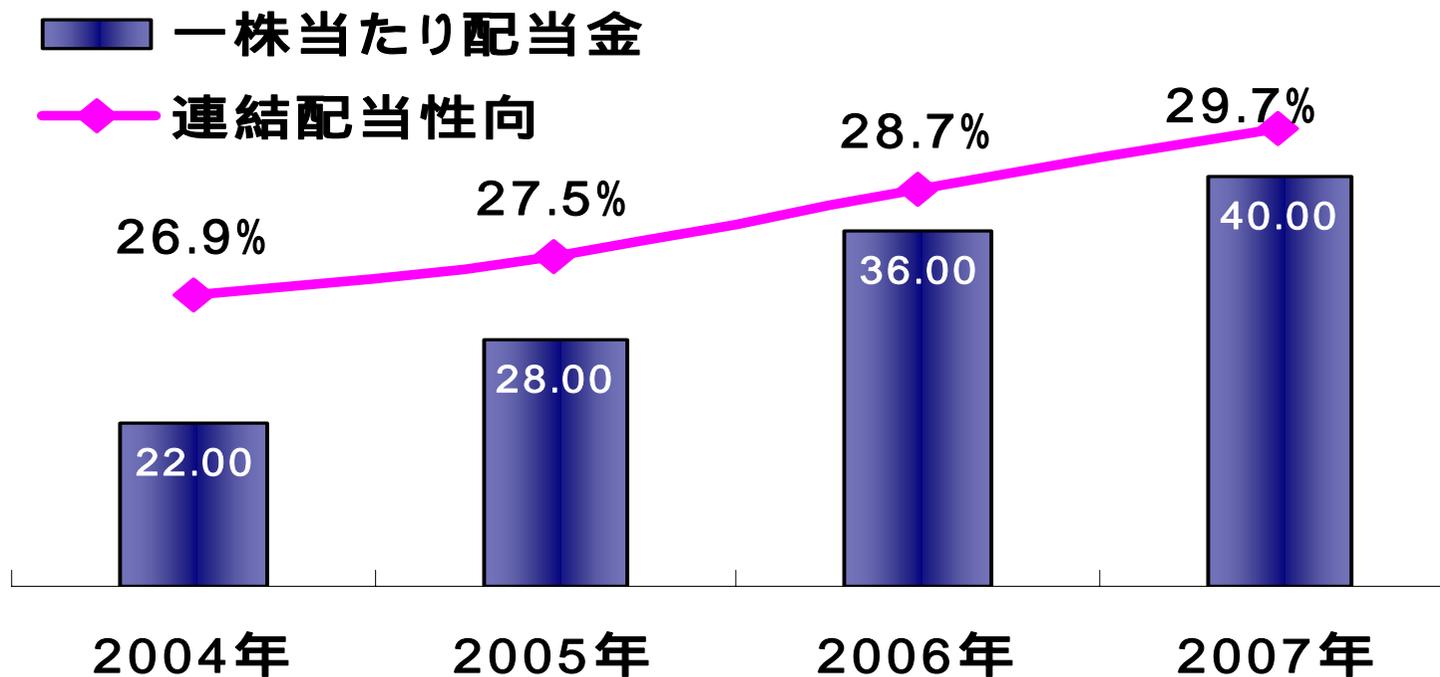
- ✓ 経営品質向上プログラム(経営品質協議会)の実施
- ✓ CSR体制の強化
 - コンプライアンス推進、環境対応、情報セキュリティ強化等
- ✓ BCM(事業継続経営)体制の構築
- ✓ キヤノンビジネスサポート(株)を核とした
グループシェアードサービスの推進

株主利益還元について

➤ 連結配当性向を30%程度とする

➤ 2007年一株当たり配当金：年間40円予定(連結配当性向：29.7%)

連結配当の推移



➤ 2008年一株当たり配当金：年間40円予定(連結配当性向：30.8%)

Canon

キヤノンマーケティングジャパングループ