

キヤノンマーケティングジャパングループ

長期経営構想フェーズII

2011年～2015年

中期経営計画

2011年～2013年

2011年1月27日
代表取締役社長
川崎 正己

Canon

長期経営構想フェーズ I (2006-2010) の振り返り

1-1. 2005年までの歩み



— **1968年～1980年代**

キヤノン製品を自ら売る体制を整備・強化



— **1990年代**

海外メーカーのPC等を中心に
キヤノン製品以外の販売による成長



— **2000年～2005年**

お客さまの課題を解決するソリューション
創造企業の基盤形成。

～ITサービス企業をM&Aでグループに

長期経営構想フェーズ I (2006-2010) の振り返り

1-2. 長期経営構想フェーズ I

キヤノン製品事業の国内圧倒的No.1を実現する

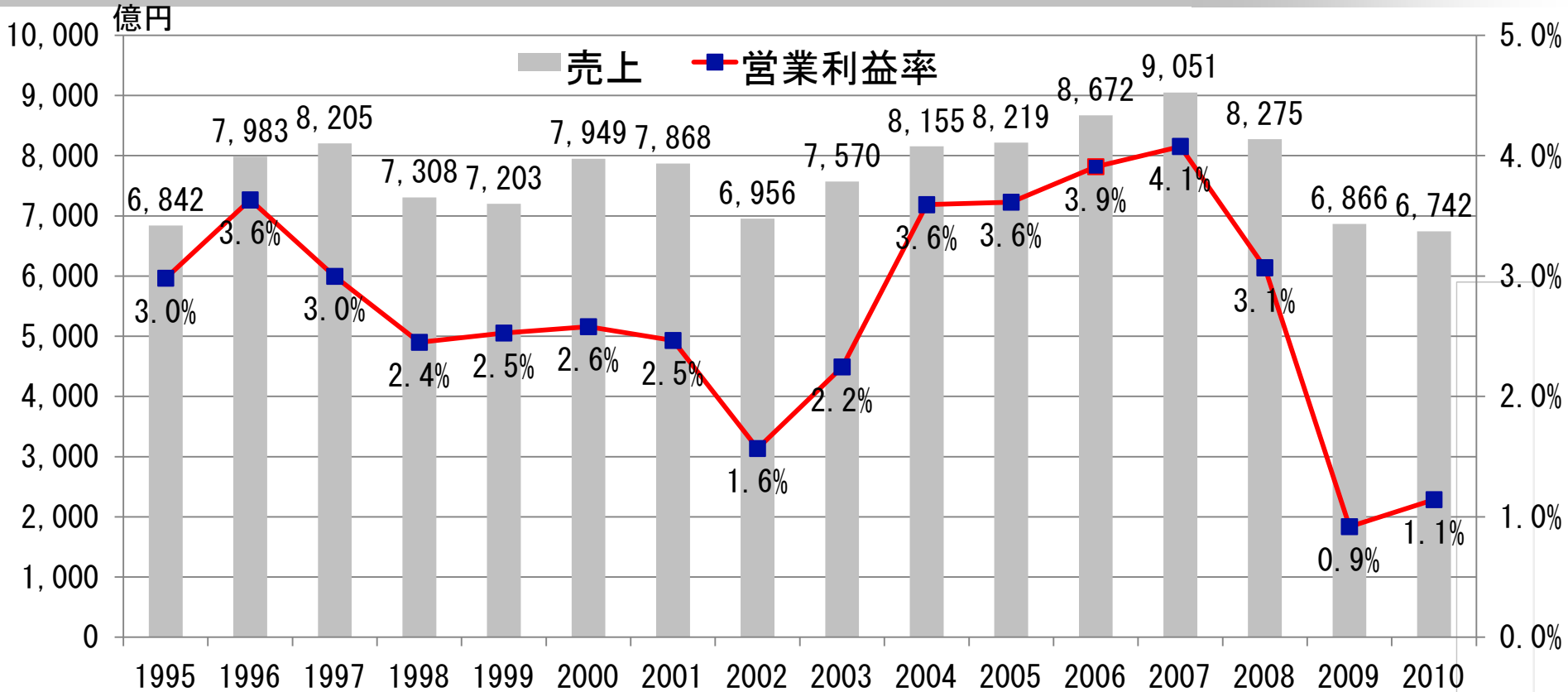
- コンシューマ製品は厳しい環境下で高水準のシェアを保持
- サービス機能を一元化 & システムの導入。生産性を向上。
→ 顧客満足度No.1につなげる土台づくり

次世代事業の確立

- キヤノンMJアイティグループホールディングス株式会社の設立による組織整理と意思決定のスピードアップ
- データセンターを基盤とした新たなクラウド型事業の推進準備

1. 長期経営構想フェーズ1（2006-2010）の振り返り

1-3. 業績推移



経営改革諸施策

不採算事業撤退、グループ再編、M&A
品川新本社、グループ連結ITシステム導入

長期経営構想

社名変更

半導体事業移管
ITSグループ再編

キヤノングループ 優良企業グループ構想フェーズⅣ

グローバル優良企業グループ構想

共生の理念のもと 永遠に技術で貢献し続け、
世界各地で親しまれ、尊敬される企業を目指す

Phase Ⅳ (2011~2015)

2015年の経営目標
主要経営指標全てが
「世界トップ100社」になる

売上高 5兆円以上
営業利益率 20%以上
純利益率 10%以上
株主資本比率 75%以上
(前提: USD=¥85、EUR=¥110)

スローガン

“ Aiming for the Summit ”

~ Speed & Sound Growth ~

長期経営構想フェーズII

2011年～2015年

～事業創造で新しい成長の道へ～

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

1. ミッション・ビジョン

ミッション

**安心安全で豊かな
「くらし、しごと、社会」の実現に向けて
マーケティング・イノベーションを行い、
最高の価値を提供する**

ビジョン

**『顧客主語』を実践する
グローバルな視野をもった
サービス創造企業グループ**

2. 重点戦略

1. キヤノン製品のシェア拡大
2. 事業の多角化
3. サービス事業会社化
4. グループ経営革新

~*Beyond CANON, Beyond JAPAN*~

2. 重点戦略

2-1. キヤノン製品のシェア拡大

IT活用による
マーケティング&
ソリューション力

すべての事業分野での
顧客満足度

グループ全体での
開発力・コスト競争力

サービス&サポート力

シェア拡大



グローバルキヤノン世界No.1への貢献

2. 重点戦略

2-2. 事業の多角化

市場環境変化にあわせた事業領域の拡張

グローバルキヤノングループの
注力分野における新規事業確立

商業印刷
リテイルフォト

MR

医療

世界の優れた製品の
積極的販売

産業機器

目標：多角化により 売上1,000億円増（2015年）

2. 重点戦略

2-3. サービス事業会社化

ITS3000の発展形として

グループ全体がサービス事業会社となる

サービス事業の拡大

ドキュメントソリューションでの
保守サービス事業

ドキュメント・
ITソリューションの
アウトソーシング
ビジネス

クラウドベースの
ITS事業

キヤノン(株)
製造ソリューション

コンシューマ
サービス事業

IT事業を中心にした グローバル展開

グローバル
キヤノングループへの
ITソリューション提供

アジア進出企業への
ITソリューション提供

目標：サービス事業売上比率 45%以上 (2015年)

2. 重点戦略

2-4. グループ経営革新

重点戦略実施のための 強固な経営基盤の維持・強化

経営戦略とIT戦略の
連携強化

グローバルサービス企業に
ふさわしい人材育成

グループ要員構造の改革

CSR活動の推進

2015年業績目標

売上高：8,500億円以上

営業利益(率)：425億円(5%)

一株当り利益：185円以上

参考指標

Beyond CANON
比率

30%

外部仕入商品・独自サービスの売上高比率

Beyond JAPAN
比率

10%

海外売上
輸入商品売上の売上高比率

中期経営計画

2011年～2013年

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

1. 基本方針

1

キヤノングループとの連携を強化し、さらにキヤノンMJグループのソリューション力を付加して、キヤノン製品の**圧倒的世界シェアNo.1に貢献する**

2

キヤノングループ・キヤノンMJグループのコアコンピタンスやノウハウを活かし、**独自性ある高付加価値ソリューションを創出する**

3

“Beyond CANON, Beyond JAPAN ”の実現に向け、キヤノンMJグループの新たなビジネスドメイン・ビジネスモデルへの変革を推進する。

強いキヤノン製品+キヤノンMJグループのソリューション提供力を軸に、グローバルな経営環境において独自の付加価値を継続的に提供する

サービス事業会社グループへ

2. 業績目標

2-1. 全社

(億円)

	2010		2011		2012		2013	
		率		率		率		率
売上高 (前年比)	6,742 (98%)		6,850 (102%)		7,400 (108%)		7,850 (106%)	
営業利益 (前年比)	77 (123%)	1.1%	90 (116%)	1.3%	205 (228%)	2.8%	285 (139%)	3.6%
経常利益 (前年比)	95 (115%)	1.4%	100 (105%)	1.5%	220 (220%)	3.0%	300 (136%)	3.8%
純利益 (前年比)	37 -	0.6%	40 (107%)	0.6%	130 (325%)	1.8%	175 (135%)	2.2%
1株当たり純利益	27円		29円		95円		128円	

*2011年以降の1株当たり純利益は、2010年の期末株式数により算出しております

2. 業績目標

2-2. セグメント別

(億円)

		2010		2011		2012		2013	
			率		率		率		率
ビジネスソリューション	売上高	3,425		3,475		3,595		3,785	
	営業利益	23	0.7%	24	0.7%	50	1.4%	75	2.0%
ITソリューション	売上高	1,333		1,321		1,455		1,530	
	営業利益	△ 37	-	△ 19	-	35	2.4%	65	4.2%
コンシューマイメージング	売上高	2,138		2,141		2,250		2,315	
	営業利益	98	4.6%	84	3.9%	105	4.7%	115	5.0%
産業機器	売上高	134		178		355		500	
	営業利益	△ 2	-	1	0.6%	15	4.2%	30	6.0%
消去または全社	売上高	△ 287		△ 265		△ 255		△ 280	
	営業利益	△ 4	-	0	-	0	-	0	-
合計	売上高	6,742		6,850		7,400		7,850	
	営業利益	77	1.1%	90	1.3%	205	2.8%	285	3.6%

3. セグメント別重点戦略

3-1. ビジネスソリューション

①ドキュメントビジネスの再構築による新たな利益体質の確立

➤ オフィスMFPのMIF拡大とシェア向上

- ◆ シェア目標: 17% (2010年) → 22% (2013年)
- ◆ BC営業本部設立による大手・中堅市場への対応強化
- ◆ パートナーチャネルの強化による中小規模市場の対応強化

➤ 保守サービスの収益力向上

- ◆ 商業印刷等での新たなドキュメントボリュームの獲得
- ◆ ITインフラの活用や遠隔監視システム「NetEye」によるコストダウン
- ◆ CSP(キャノンサービスパック)の契約比率の向上
- ◆ オフィスMFPのCE(カスタマーエンジニア)の15% → システム保守等に移管(2013年まで)

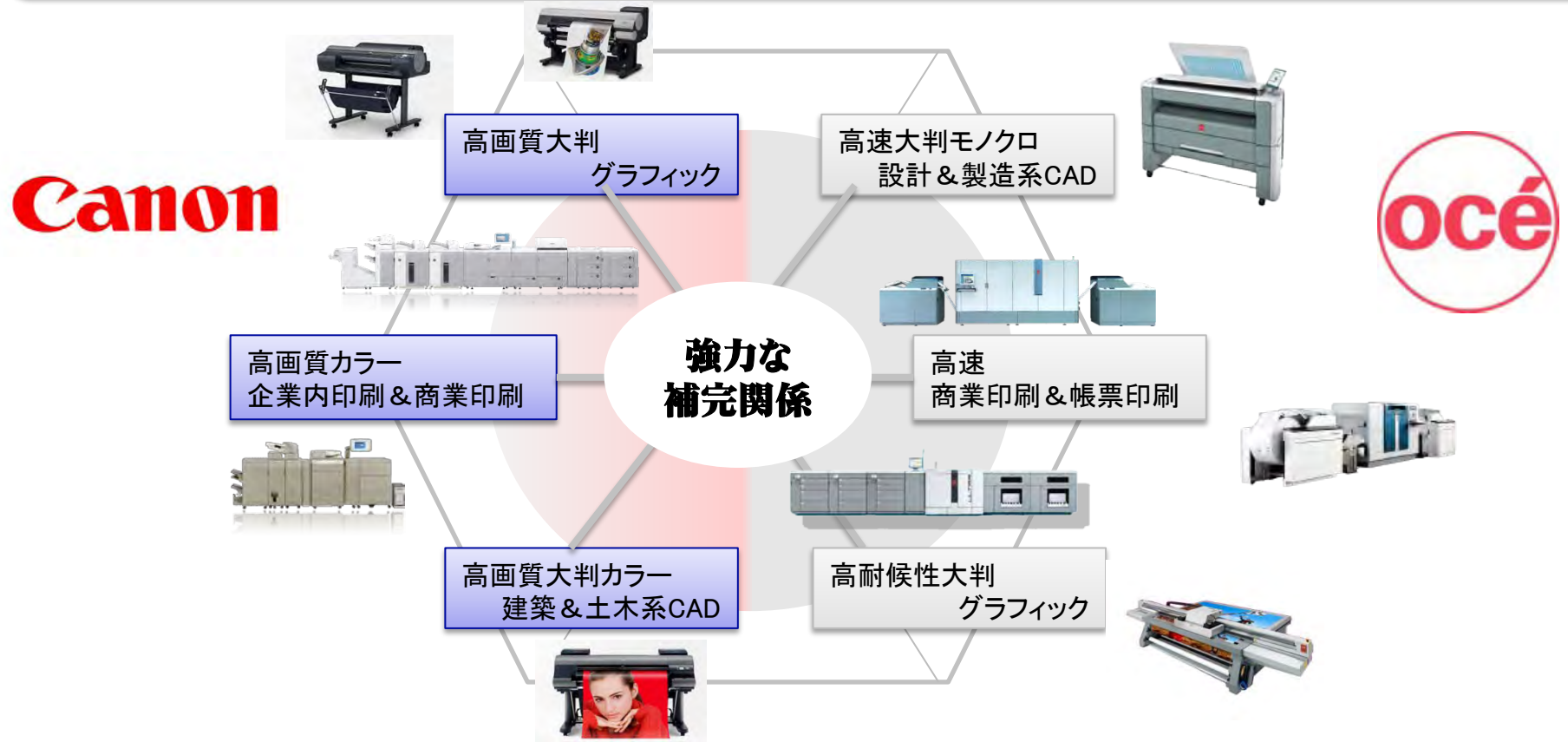
➤ 新たなストック型ビジネスの創出

- ◆ HOME(中小オフィス向けIT支援サービス)、MDS(マネージド・ドキュメント・サービス)の拡大

3. セグメント別重点戦略

3-1. ビジネスソリューション

②オセ商品を含むプロダクション事業の拡大



プロダクション事業売上目標: 500億円(2013年)

3. セグメント別重点戦略

3-2. ITソリューション

① 既存事業における収益力の向上

- SIサービス事業 : プライム案件の拡大
収益管理の徹底
- 組込みソフト事業 : キヤノン製品向け
車載用
- ソリューション事業 : 得意分野の販売拡大
セキュリティ、CAD、ERP(統合基幹システム)、ワークフロー

② 新規事業の創出

- MR (Mixed Reality) 事業のスタート
 - ◆ 設計・開発部門を対象に、CADソフトの販売と連携したビジネスを展開

3. セグメント別重点戦略

3-2. ITソリューション

③ストック型ITサービス事業の拡大

➤アウトソーシングの領域の新規ビジネス展開

- ・データセンターサービス : ハウジング 等
- ・システム運用サービス : 維持・管理・運用、IT基盤運用、ファシリティ運営管理等
- ・クラウドサービス : ソリューション系SaaS型サービス、ドキュメントサービス、SaaS/ASP基盤サービス等
- ・BPOサービス(ビジネスプロセス・アウトソーシング・サービス)

➤クラウド専門組織を100人体制の規模で発足(2011年1月)

➤自社データセンターの設立(2012年秋・竣工予定)

クラウド関連事業売上目標:450億円(2013年)

3. セグメント別重点戦略

3-2. ITソリューション

④グローバル展開の推進

- **キャノングループの海外生産・販売拠点へのITサービス提供**
- **キャノングループと協調したソリューションビジネスの展開**
- **日本企業のアジア圏進出に合わせたITサービス提供**

3. セグメント別重点戦略

3-3. コンシューマイメージング

①トータルNo.1戦略の推進

➤シェア・顧客満足度・ブランド力No.1の確立

<シェア 目標>

製品名	2010年	2013年
デジタル一眼カメラ	1位	1位
デジタルコンパクトカメラ	1位	1位
デジタルビデオカメラ	3位	3位
インクジェットプリンター	1位	1位

2010年シェア:キヤノンMJ調べ



②新規商品・新規ビジネスの立ち上げ

➤イメージングポータルサイト事業の開始等、新規ビジネスの早期実現

3. セグメント別重点戦略

3-4. 産業機器

① 産業機器のビジネス拡充

➤ 半導体・非半導体（*）領域における検査・計測分野の重点強化

*MEMS（マイクロマシン）・PV（太陽電池）・LEDデバイス・有機ELディスプレイ

② 医療事業の積極的拡大

➤ キヤノン製品、輸入製品の販売強化

➤ 医療情報ソリューション事業の立ち上げ

③ 放送・映像ソリューション事業の創出

➤ 放送用TVレンズシェアNo.1の維持

➤ 防災・監視市場における映像ソリューションの提供

4. 成長のための投資

長期経営構想 フェーズII の目標達成のための積極的投資

	08年～10年累計 (実績)	11年～13年累計 (計画)
営業キャッシュフロー	944	820
投資キャッシュフロー	678	1,000
フリーキャッシュフロー	266	△180

<戦略投資項目>

データセンター

新規事業

M&A

クラウドIT基盤

株主還元について

株主還元は配当を中心に

*** 安定配当**

*** 連結配当性向30%が目安**

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、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。