

**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
(2014年～2016年)**

**2014年1月29日
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
代表取締役社長
川崎 正己**

2013年を振り返って

(億円)

	2012年		2013年	
		率		率
売上高 (増減率)	6,592		6,572 (99.7%)	
営業利益 (増減率)	168	2.5%	170 (101.3%)	2.6%
経常利益 (増減率)	181	2.7%	182 (100.6%)	2.8%
純利益 (増減率)	106	1.6%	102 (96.1%)	1.5%

独自の新たな付加価値を提供し続ける 「サービス創造企業グループ」

- 価値創造型商社へと進化し、優れたソリューションを提供している
- 成長戦略をリードし、事業を牽引する人材の強化・育成が進んでいる
- 収益構造改革の継続により、利益体質が更に強化されている

あるべき姿実現に向けた5つの全体戦略

キヤノン事業の国内市場圧倒的No.1確立

**グループシナジーの最大化による
既存事業領域における生産性と付加価値の向上**

既存事業における成長分野の強化・拡大

**グループの総力を結集した
スピード感のある事業創造・新規商材調達**

全事業領域における“Beyond JAPAN”の推進

業績目標(グループ連結)

(単位:億円)

業績指標	2013年 実績	2014年 目標	2015年 目標	2016年 目標
売上高	6,572	6,732	7,380	8,000
売上高成長率	99.7%	102.4%	109.6%	108.4%
	13年-16年平均成長率 106.8%			
営業利益	170	188	255	360
売上高営業利益率	2.6%	2.8%	3.5%	4.5%
経常利益	182	199	265	370
純利益	102	120	162	230
一株当たり純利益	76.7円	92.5円	124.9円	177.4円

※2014年以降の1株当たり純利益は、2013年の期末株式数により算出しております。

業績目標(セグメント別)

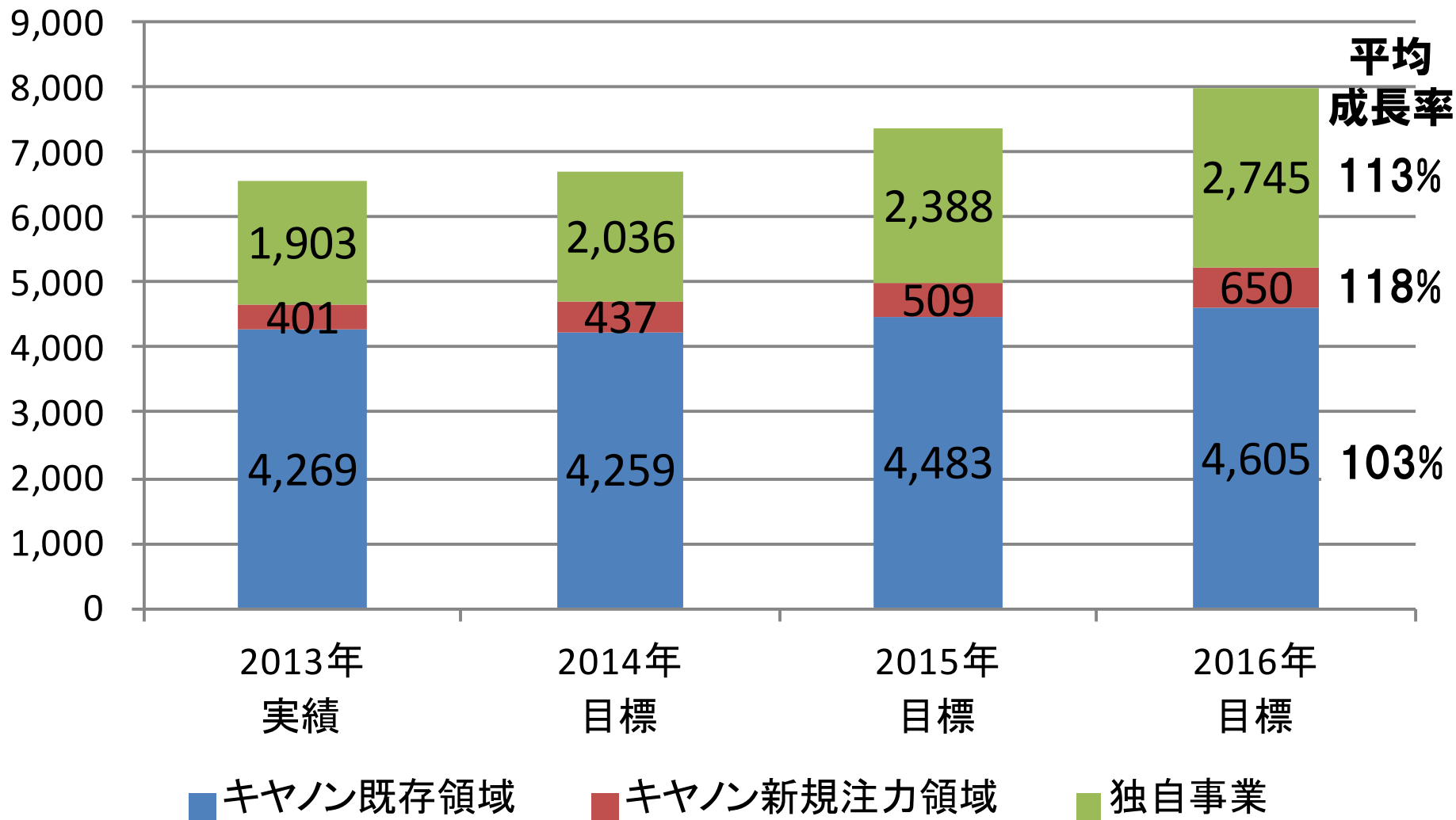
金額単位:億円

	2013年実績		2014年目標		2015年目標		2016年目標		平均成長率 2013~2016
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益	
ビジネス ソリューション	3,273	55	3,325	64	3,540	75	3,750	123	104.6%
	98.9%	1.7%	101.6%	1.9%	106.5%	2.1%	105.9%	3.3%	
IT ソリューション	1,423	4	1,462	18	1,675	50	1,850	75	109.1%
	108.6%	0.3%	102.7%	1.2%	114.6%	3.0%	110.4%	4.1%	
イメージング システム	1,917	125	1,923	111	2,040	112	2,150	123	103.9%
	99.9%	6.5%	100.3%	5.8%	106.1%	5.4%	105.4%	5.7%	
産業・医療	261	-18	303	-8	440	14	590	33	131.2%
	85.1%	-	116.1%	-	145.2%	3.2%	134.1%	5.6%	
その他・消去	-302	4	-281	3	-315	4	-340	6	
グループ 連結	6,572	170	6,732	188	7,380	255	8,000	360	106.8%
	99.7%	2.6%	102.4%	2.8%	109.6%	3.5%	108.4%	4.5%	

※各セグメントの下段 売上:対前年伸び率、営業利益:利益率

成長のシナリオ(売上高推移)

金額単位:億円



各セグメントの成長戦略

ビジネスソリューション

ビジネスソリューション 成長のシナリオ

目標：2016年売上3,750億円・営業利益123億円

カテゴリー	年平均成長率 (2013-2016)	含まれる事業
独自事業	110%	ITソリューション
		ドキュメントソリューション
		サポート
キヤノン 新規注力領域	113%	プロダクションプリンティング
		ネットワークカメラ
キヤノン 既存領域	102%	MFP(保守含む)
		LBP(カートリッジ・保守含む)

ビジネスソリューション 成長戦略

- 1 **ドキュメントビジネスの生産性・収益性向上**
- 2 **特定業務プリンティング(LBP)・業種別ソリューションの拡大**
- 3 **中小企業向けソリューションの本格展開**
- 4 **新会社を核としたプロダクションプリンティング事業の成長エンジンとしての基盤確立**
- 5 **ネットワークカメラ事業の本格展開**

ドキュメントビジネスの生産性・収益性向上

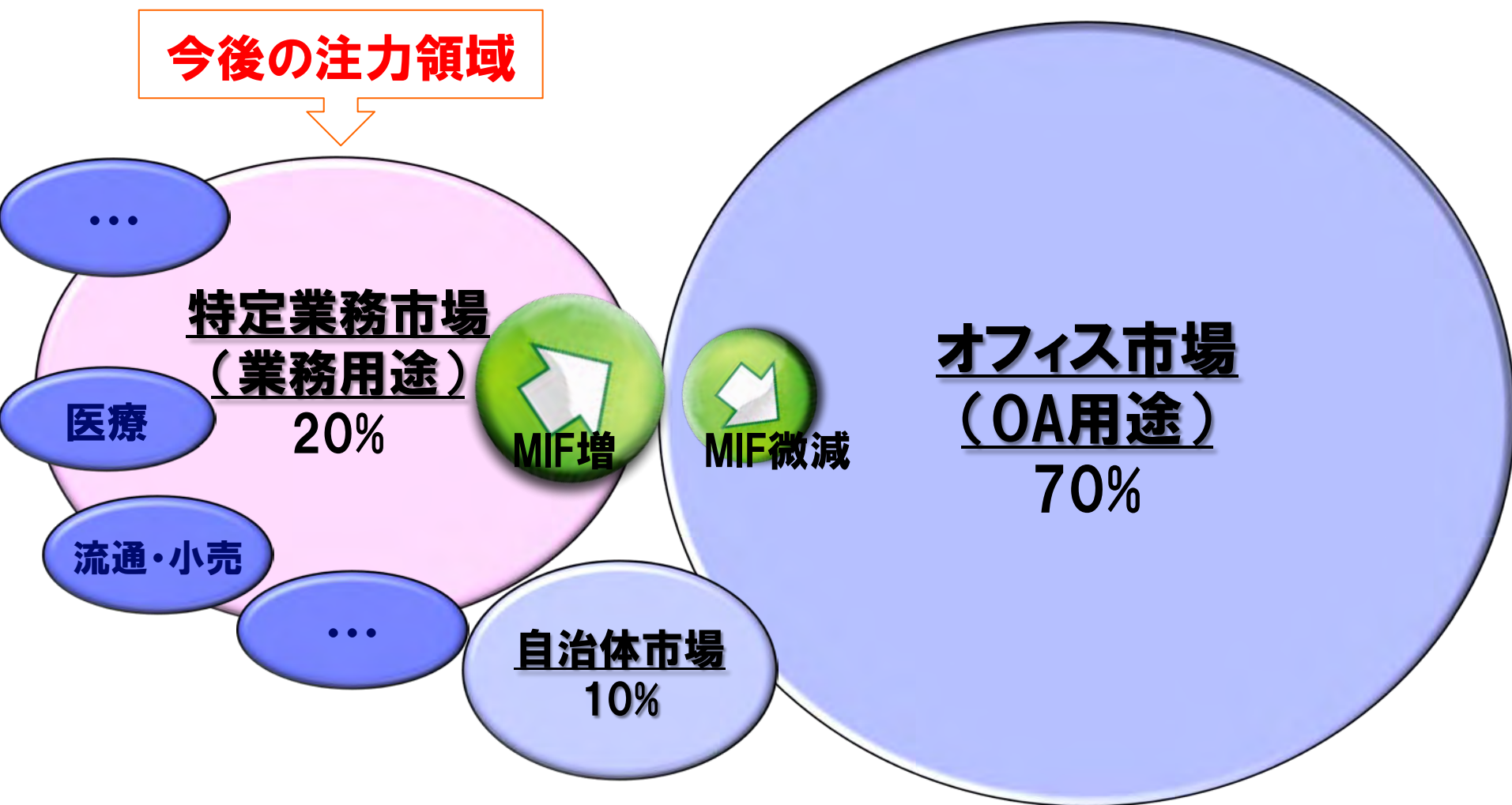
MIF(市場稼働台数)・DV(ドキュメントボリューム)の拡大

- ◆オフィス向け複合機iR-ADVの更なる商品力強化
- ◆新規顧客開拓の積極推進
- ◆ドキュメントソリューションによる顧客接点の強化

ビジネスプロセス変革による生産性向上

MDS(マネージドドキュメントサービス)の積極展開

特定業務プリンティング(LBP)・業種別ソリューションの拡大



中小企業向けITソリューションの拡大

キヤノンシステムアンドサポートが提供する中小企業向けソリューション

ドキュメントソリューション

紙文書と電子データを複合機
やプリンターと連携して活用

情報共有ソリューション

重要な企業資産である情報を
社内外で安全・確実に共有

クラウドソリューション

必要なハード・ソフトウェアを
インターネット上で利用

モバイルソリューション

携帯端末を利用した効率的な
ITインフラを構築

セキュリティソリューション

安全なIT利用のために確実な
セキュリティ対策を実施

バックアップソリューション

万一のデータ破損やハード
トラブル、災害に備える

New:UTM※自営保守サービス

基幹業務ソリューション

企業の中核である基幹システ
ムを見直し生産性向上を図る

最適オフィスソリューション

お客様のニーズにあった
レイアウトを提供

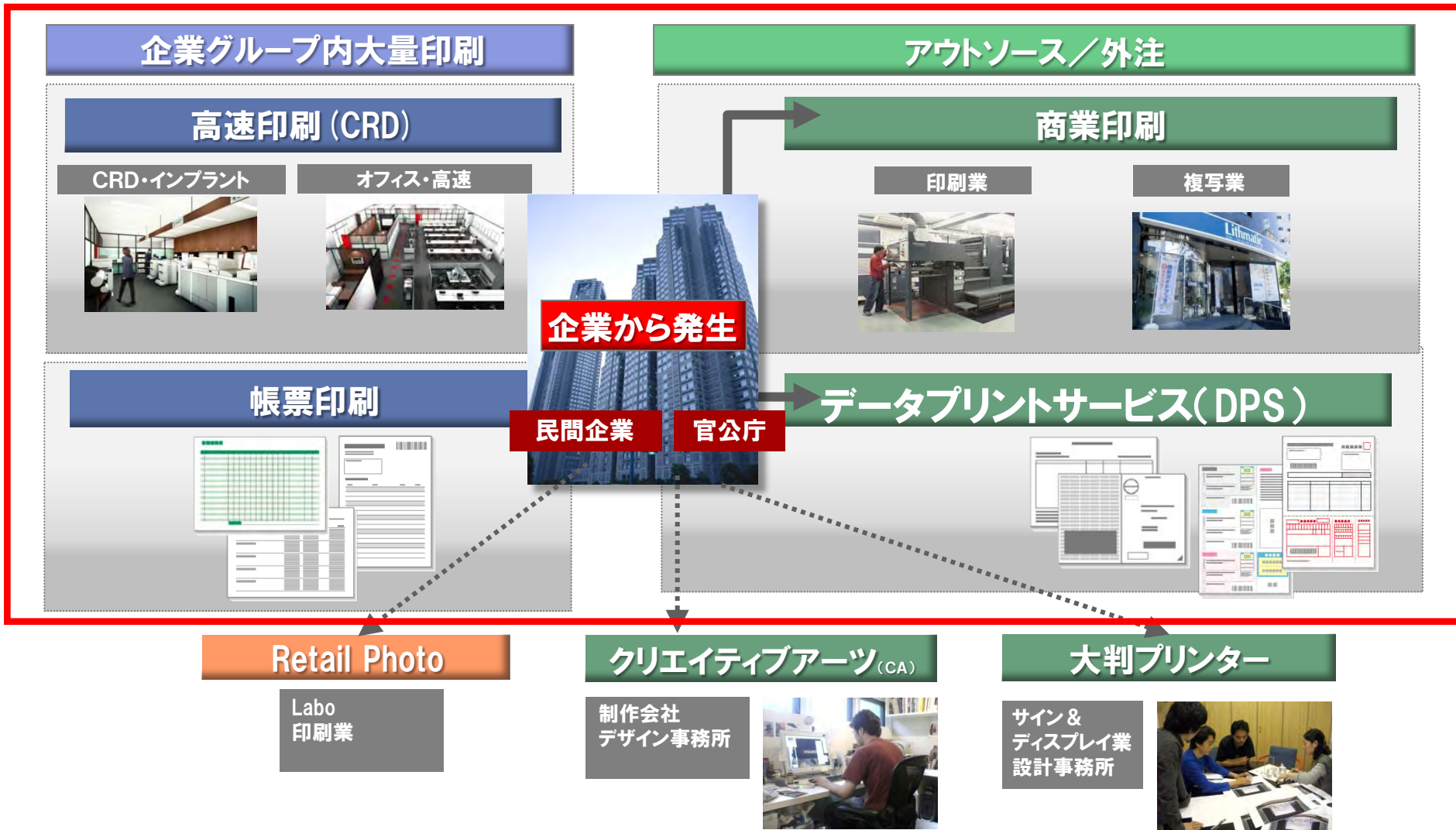
ITコンサルティング

現状の課題を多角的に分析し、
効果的な施策を実施

New:快適空間ソリューション

プロダクションプリンティング事業の市場ターゲット

デジタル印刷市場規模: 4,000億円 → 1兆円規模へ成長



新会社設立による体制強化と新製品の投入

<p>商品力</p>	<p>ハイエンド ミッドレンジ ローエンド</p> 	
<p>販売力</p>	<p>商業印刷 DPS</p>	<p>キヤノンMJと 新会社※による 直販営業強化</p>
<p>サポート力</p>	<p>全国7拠点 専任サービス対応</p>	

<p>新会社・社名</p>	<p>キヤノンプロダクションプリンティングシステムズ株式会社</p>		
<p>従業員数</p>	<p>約550名</p>	<p>設立予定</p>	<p>2014年4月1日</p>

目標：プロダクションプリンティング事業 2016年連結売上460億円

ネットワークカメラ事業の本格展開

商品ラインアップの拡充

ソリューション事業強化

ハイエンド市場の取り込み



**Canon
Network
Camera
Series**

ITソリューション

ITソリューション 成長シナリオ

目標：2016年売上1,850億・営業利益75億円

カテゴリー	年平均成長率 (2013-2016)	含まれる事業
独自事業	112%	SIサービス
	113%	ITインフラ・サービス
	116%	エンベデッド
	98%	プロダクト
キヤノン 新規注力領域	163%	MR※

※MR・・・複合現実感を映し出す技術(Mixed Reality)

ITソリューション 成長戦略

- 1 **SIサービスの顧客基盤強化と開発生産性の向上**
- 2 **データセンター事業の拡大**
- 3 **新ソリューション事業の立上げ・保有技術の事業化促進**
- 4 **グローバル事業の地域別展開**
- 5 **他セグメントも含めたグループITソリューション力強化**

データセンタービジネスの拡大戦略

西東京DCがお客様に評価されたポイント

採用いただいたポイント	採用いただいたお客様の業種			
	金融業	情報サービス業	サービス業	公益法人
高度なセキュリティ	○	○	○	○
沿岸から離れた立地	○	○		○
強固な地盤	○			
Tier4レベルの設備	○			
高負荷に対応できる電気設備			○	
サーバ室の床耐荷重			○	
構築から運用までのトータルサポート	○		○	○
24時間365日有人対応	○		○	
マルチキャリア対応		○		
高い拡張性	○			



今後の事業拡大の取り組み

- ✓ ホスティング・コロケーションなど多彩な提案による規模の拡大
- ✓ システム運用の受託スキーム強化
- ✓ BCP(事業継続計画)関連事業の展開

アジア地域でのITソリューションビジネスの拡大

新たにグループ入りしたタイのITソリューション事業会社

社名	Material Automation (Thailand) Co.,Ltd. (略称 MAT/エム・エー・ティー)	
設立	1992年1月	
所在地	タイ王国 バンコク市	
資本金	5,000万バーツ (約1億6,000万円)	
株主構成	キャノンITソリューションズ	49%
	キャノンITSタイランド	51%
代表者	President & CEO Authorized Director Director	児玉 秀郷 平川 貴士 郷 慶蔵
従業員数	171名 (日本人25名、2013年12月時点)	

事業内容	タイに進出する日系企業 (特に製造業) に向けたソリューション事業 (ITインフラ構築、エンジニアリング関連ソフトウェア)
事業所	バンコクおよびタイ国内3拠点
グループ会社	ASAHI-M.A.T. (タイ) MAT Vietnam (ベトナム)
売上規模	約20億円(2013年12月期見通し)

日本とタイの連携による事業体制の確立

フィリピン、ベトナムを含む東南アジア圏でのビジネス拡大

東南アジア圏のITSビジネスの拡大 (Beyond JAPAN)

グループITソリューション力強化

単位:億円

	13年実績	16年目標
グループ全体のITS売上	1,678	2,300
ITSセグメント以外のセグメントのITS売上	558	750
ITSセグメント売上	1,423	1,850
セグメント間売上(消去)	-303	-300

全セグメントが活用できるクラウド基盤の拡充

業種別ソリューション開発の連携

イメージングシステム

イメージングシステム 成長シナリオ

目標：2016年売上2,150億円・営業利益123億円

カテゴリー	年平均成長率 (2013-2016)	含まれる事業
独自事業	134%	額装写真レンタル(シャトルフォト)
		フォト関連オンラインサービス (ウイズフォト)
		ITプロダクト
キヤノン 新規注力領域	129%	業務用映像機器
		業務用フォトプリンター (ドリームラボ)
キヤノン 既存領域	103%	レンズ交換式カメラ
		コンパクトカメラ
		デジタルビデオカメラ
		インクジェットプリンター
		その他コンシューマー機器

イメージングシステム 成長戦略

1 ホーム・プロ・ビジネス各市場ごとのインクジェット商品・サービス強化

2 継続したステップアップ戦略によるレンズ交換式・ミラーレスカメラ全クラスNo1

3 プレミアムモデルの強化によるコンパクトカメラ事業の収益強化

4 業務用映像機器のラインアップ拡充とソリューション強化

5 CRM※の拡充・デジタルマーケティングの推進

6 写真関連コンテンツの新規事業の拡大

業務用映像機器のソリューション力拡大

光学・センサー・映像エンジン
総合技術で幅広い
ラインアップ展開



産業・医療

産業機器 成長のシナリオ

カテゴリー	年平均成長率 (2013-2016)	含まれる事業
独自事業	164%	検査・計測
		プロセス装置
		フィールドエンジニア
		ecoFab
		新規商材
キヤノン 新規注力領域	-	新規商材
キヤノン 既存領域	103%	コンポーネントビジネス

産業機器 成長戦略

- 1 **新規取扱製品のラインアップの拡充と柱への成長**
- 2 **技術商社機能の強化**
- 3 **Canon Advanced Technologies Taiwan Inc.(キヤノンAT台湾)による台湾市場の開拓**

産業機器 取り扱い製品拡大ターゲット

市場	領域	アプリケーション/商品	既存取り扱いメーカー	新規取り扱い予定メーカー	
既存事業領域	ウエハ	ランプアニール、欠陥計測	Mattson、Raytex		
	半導体	DRAM・NAND・フラッシュメモリ ロジックIC・CMOSイメージセンサ	ランプアニール、アッシング、エッチング 欠陥計測、質量測定、膜圧測定 他	Mattson、Raytex、 Metryx、Camtek、 RAVE、JVS、EUV tech.	
		消耗品(フィルター)	ケミカルフィルター	KAEL	
	非半導体	MEMS	アッシング、エッチング、欠陥計測	MAS、Camtek、 Zygo、memsstar	Plasma Therm
		LED 他	形状測定 他		
		精密加工	精密センサー、精密測定 他	キヤノン	
		精密計測	表面形状、表面粗さ 他	Zygo	
新規参入領域	半導体	メモリー、ロジック 他		プロブエース	
	非半導体	生産革新	3Dプリンター、ロボット関連、画像入力 マルチワイヤーソー	-	3D Systems CMJ独自
		前臨床(薬学)	小動物PET/SPECT/CT		Tri Foil Imaging

※台湾市場にて展開予定

医療 成長のシナリオ

カテゴリー	年平均成長率 (2013-2016)	含まれる事業
独自事業	114%	外部調達モダリティ・眼科製品
		PACS・医画像ソリューション
		眼科機器
		感染管理
		調剤
		ヘルスケア製品
キヤノン 既存領域	125%	CXDI
		無散瞳眼底カメラ・光干渉断層計(OCT)

医療 成長戦略

- 1 **販売力の強化によるモダリティーの拡販**
- 2 **医療画像ITソリューションの強化・拡充**
- 3 **新規商材開拓による商品ラインアップ強化**
- 4 **独自事業の感染管理・調剤分野の積極拡大・海外展開強化**
- 5 **グループトータルの医療市場におけるプレゼンス確立**

感染管理・調剤分野の海外展開

キヤノングループとの連携による海外代理店の獲得
海外(アジア)向け製品開発

過酸化水素滅菌器

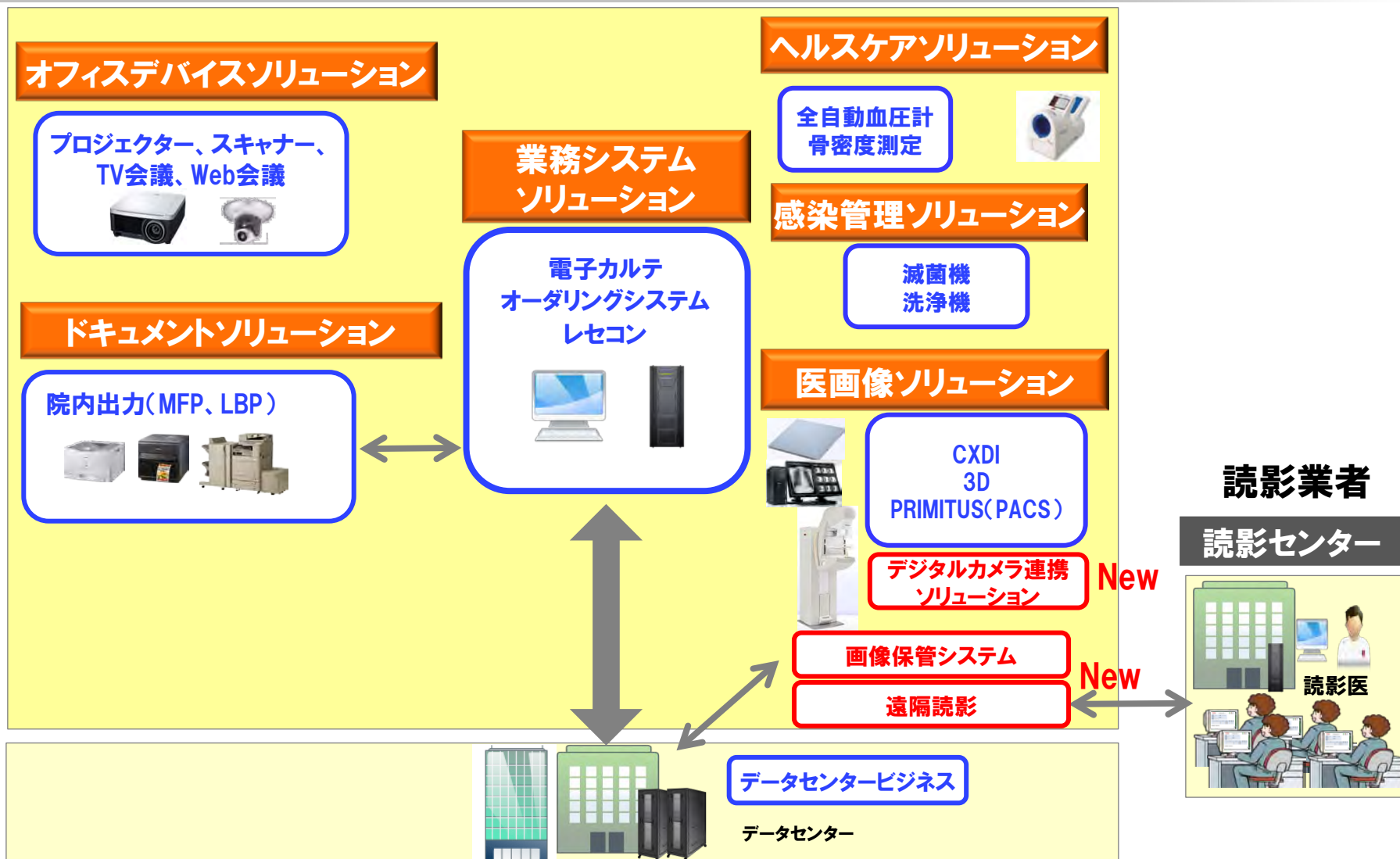


分包機



医療関連ソリューションの強化・拡充

病院



目標：グループ医療事業トータル 2016年連結売上370億円

業績目標達成のための投資

		投資の内訳	3か年累計 投資額
一般投資	主たる 投資項目	MFPLレンタル資産	約200億円
		西東京データセンター追加投資	約50億円
		社内ITシステム開発	約70億円
	トータル		約500億円
戦略的投資		M&A関連資金	約400億円 (準備資金)

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。**