



キヤノンマーケティングジャパン株式会社

キヤノンマーケティングジャパングループ 2022-2025中期経営計画 進捗報告

2023年1月27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 足立正親

- 1. 2022-2025 中期経営計画 進捗報告**
- 2. 今後の主な取り組み**
- 3. 持続的な成長に向けて**

1. 2022-2025 中期経営計画 進捗報告

2. 今後の主な取り組み

3. 持続的な成長に向けて

財務計画進捗 全社連結

金額単位:億円

	2021年	2022年 (1月公表値)	2022年 (実績)	対前年	対1月公表値
売上	5,521	5,800	5,881	+360	+81
うち、ITS売上	2,211	2,358	2,414	+203	+56
営業利益	397	405	499	+102	+94
営業利益率	7.2%	7.0%	8.5%	+1.3%	+1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	294	295	356	+62	+61
ROE	8.2%	7.7%	9.2%	+1.1%	+1.6%

財務計画進捗 セグメント別

金額単位:億円

		2021年	2022年 (1月公表値)	2022年 (実績)	対前年	対1月公表値
■ コスーマ	売上	1,295	1,303	1,366	+71	+63
	営業利益	136	120	139	+4	+19
	営業利益率	10.5%	9.2%	10.2%	▲0.3%	+1.0%
■ インター プライズ	売上	1,906	1,960	2,027	+121	+67
	営業利益	139	139	171	+32	+32
	営業利益率	7.3%	7.1%	8.4%	+1.1%	+1.3%
■ エリア	売上	2,208	2,325	2,266	+57	▲59
	営業利益	120	135	156	+35	+21
	営業利益率	5.4%	5.8%	6.9%	+1.5%	+1.1%
■ プロ フェッショナル	売上	315	398	417	+101	+19
	営業利益	25	34	52	+28	+18
	営業利益率	7.9%	8.5%	12.5%	+4.6%	+4.0%

2022-2025中期経営計画 基本方針

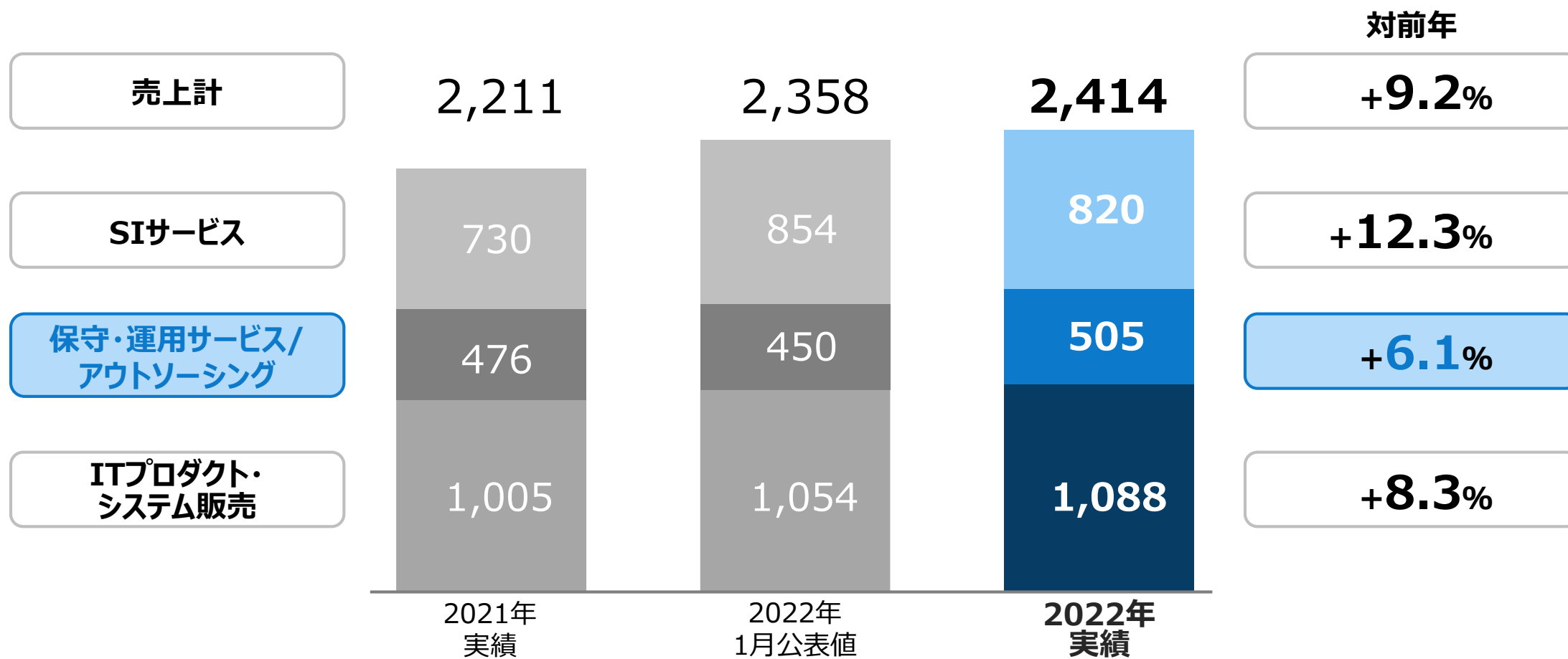
2021-2025 長期経営構想	ビジョン	社会・お客さまの課題を ICT と 人 の力で解決する プロフェッショナルな企業グループ	
	財務 目標	営業利益	500億円
		売上	6,500億円
		内、ITS売上	3,000億円
		ROE	8.0%

2022-2025 中期経営計画 基本方針	利益を伴った ITS事業拡大	既存事業の 更なる収益性強化	専門領域の強化・ 新たな事業の創出
	<ul style="list-style-type: none">● 顧客層別ITS戦略の 実行・加速● サービス型事業モデルによる ストックビジネス拡大	<ul style="list-style-type: none">● 顧客層に応じた 戦略展開● 主要製品事業の 更なる高収益化	<ul style="list-style-type: none">● 産業機器事業の 更なる成長● 新たな事業の創出
	持続的成長に向けたグループ経営		
	<ul style="list-style-type: none">● 「エンゲージメント向上ループ」の確立● 成長に向けた事業投資の加速		

ITS事業 領域別売上推移

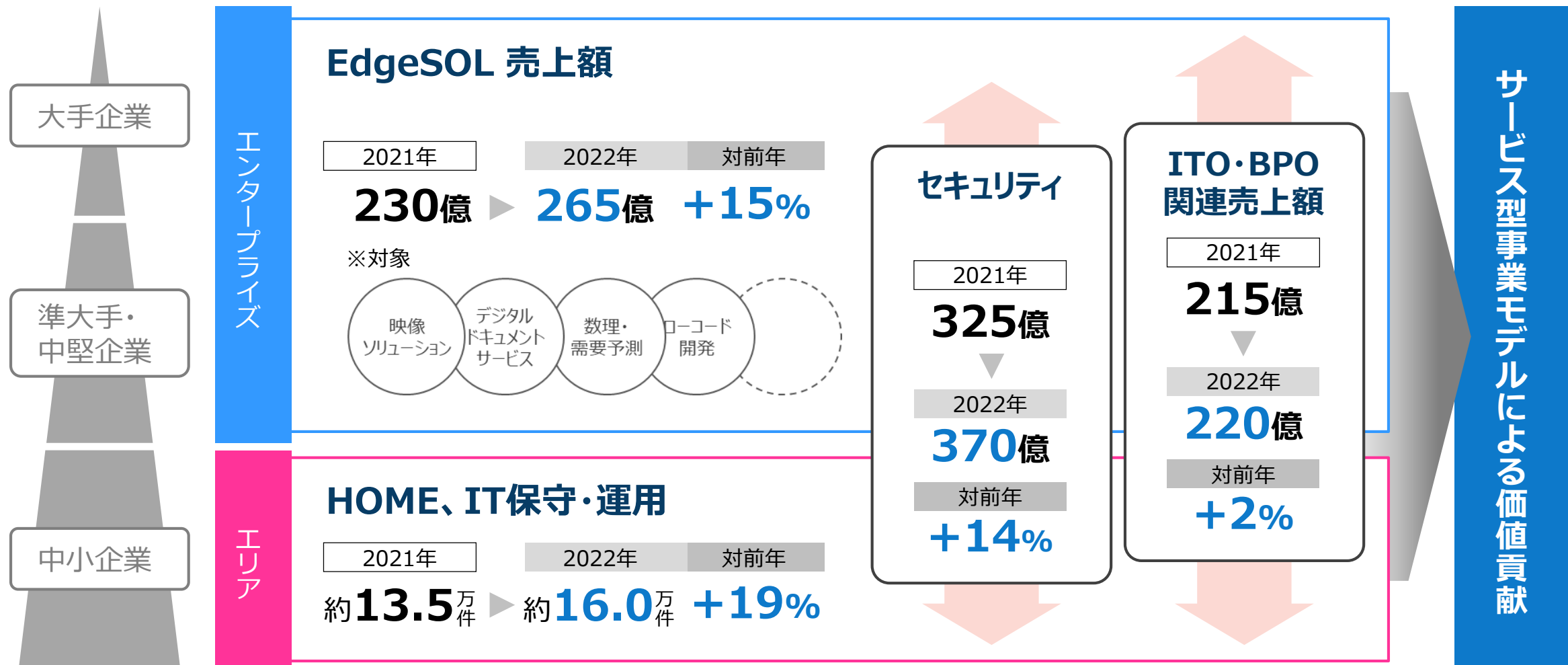
サービス型事業モデルの創出・拡充を中心とした具体的取り組みにより、全ての領域において対前年を上回る成長を遂げた。

単位:億円



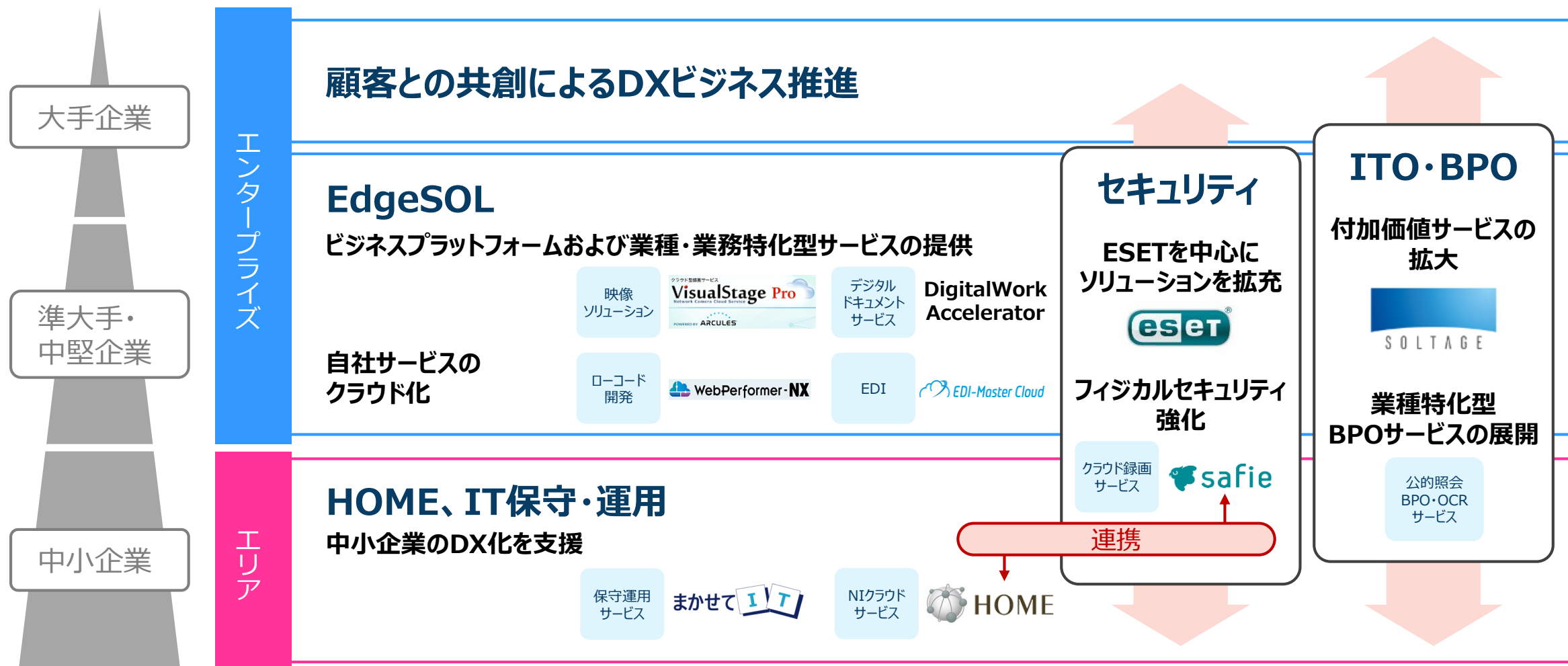
ITS事業 顧客層別ITSビジネス KPIの進捗状況

独自の技術力を活かして強みを磨き続けることにより、対前年を大きく伸ばすとともに、ITS事業の「利益ある成長」を牽引した。



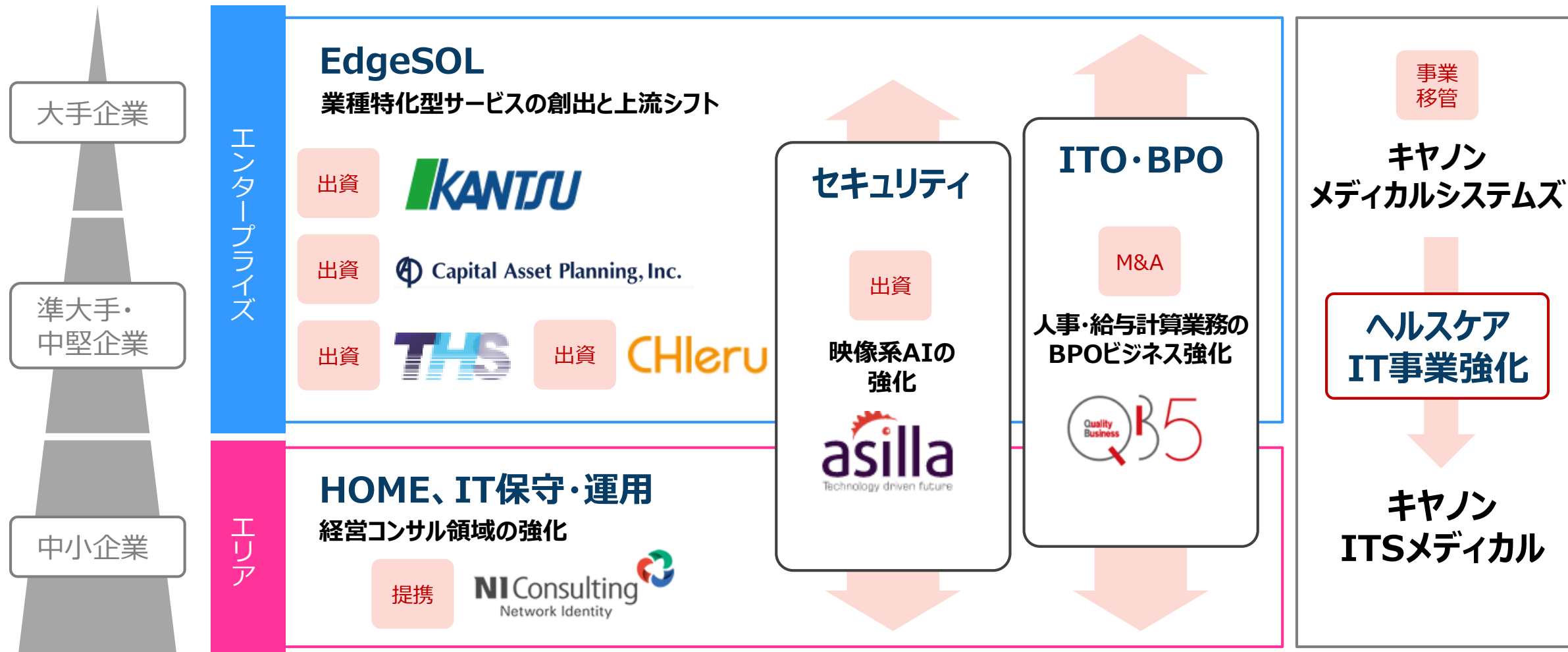
ITS事業 顧客層別ITSビジネス 主な取り組み

各注力領域において新たな取り組みおよびサービスを展開した。
特に、Edgeソリューションを中心にサービス型事業モデルの創出を実現した。



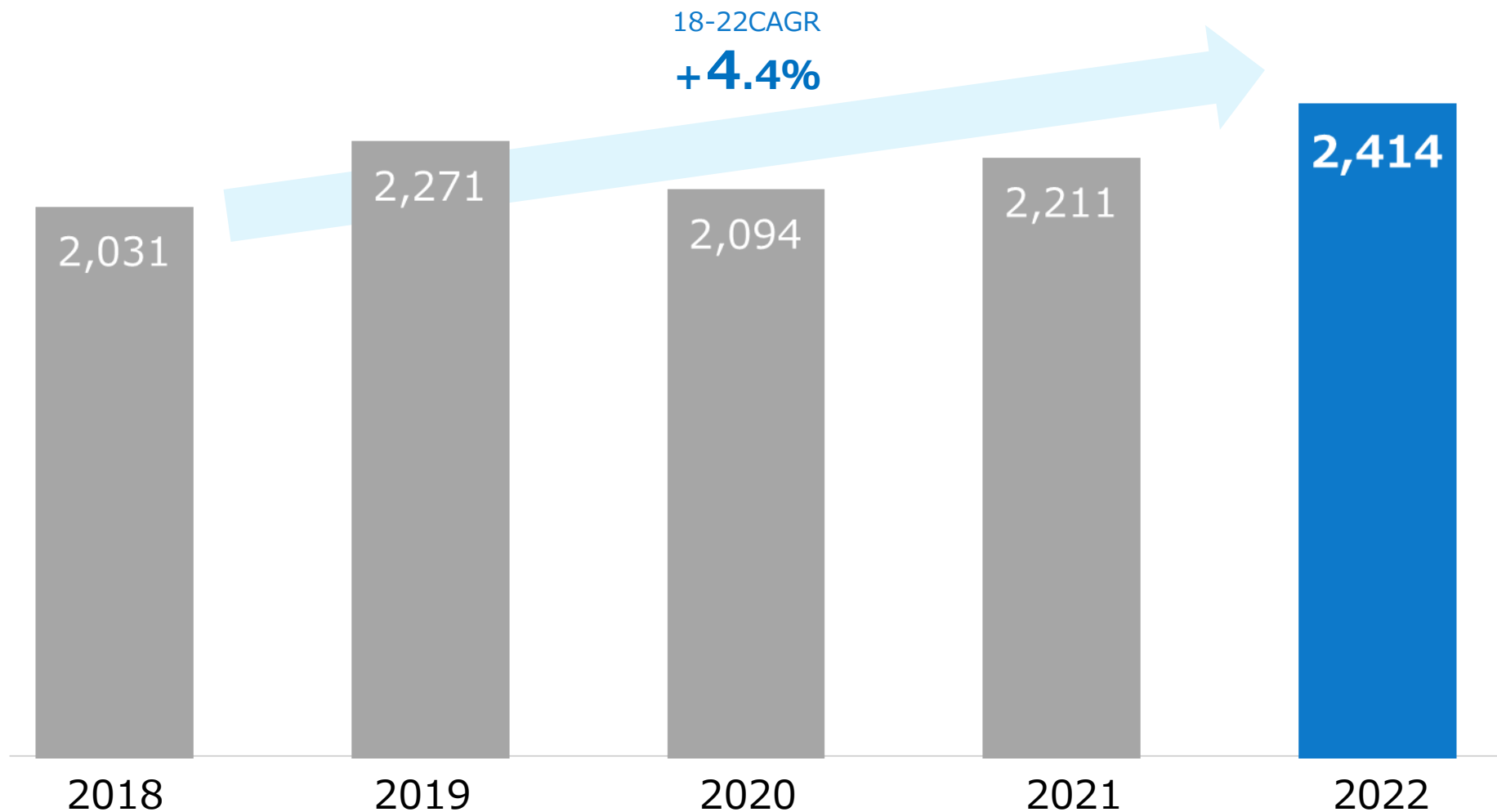
ITS事業 顧客層別ITSビジネス 事業投資

各注力領域において株式取得や戦略的業務提携など事業投資を積極的に実施し、機能強化およびリソース補完を進めてきた。



ITS事業 売上実績推移

サービス型事業モデルを中心に注力領域に対する具体的施策に取り組んできたことにより、利益を伴ったITS事業を拡大してきた。



単位:億円

キヤノン製品事業 主要製品ごとの取り組み

主要製品ごとに、販売チャネルに適した戦略を展開することにより、効率的で収益性の高いビジネスを展開した。



台当たり単価
伸び率
(対2018年比)

+70.1%

+50.8%

+10.7%

+1.7%

22年シェア
※キヤノンMJ調べ

シェア第**1**位

シェア第**1**位

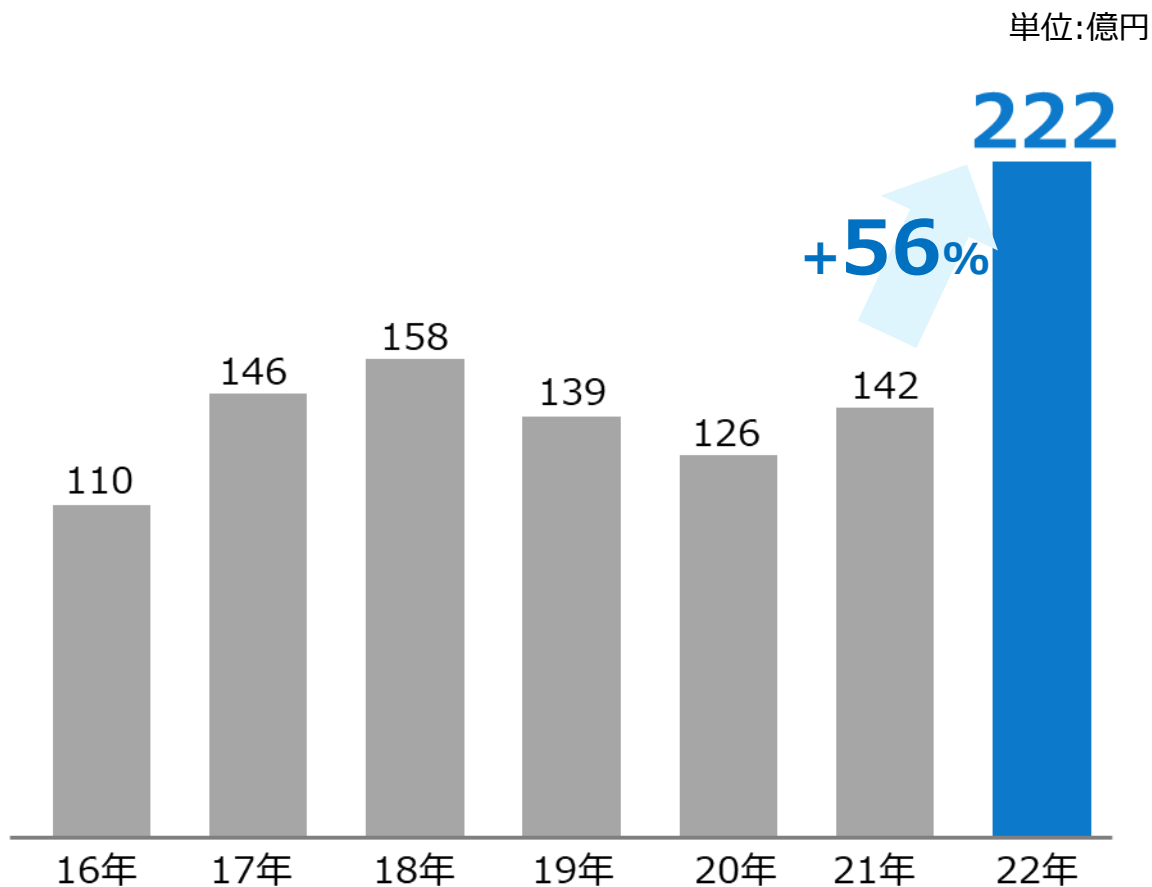
シェア第**1**位

シェア第**3**位

専門領域 産業機器事業部の取り組み

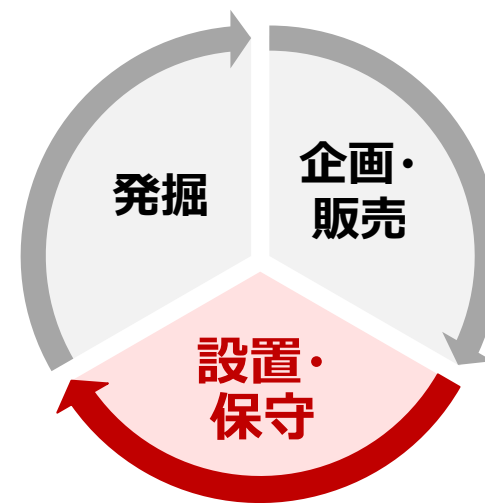
これまでに進めてきた案件受注と共に、マルチベンダー保守対応などによる半導体サービス事業売上が拡大し、対前年150%以上の売上成長を実現した。

産業機器事業部 セグメント別売上推移



産業機器事業部の取り組み

- 顧客に密着
- オンラインセミナー活用



- 最先端技術を駆使した提案

- 常駐サービス
- マルチベンダー保守対応

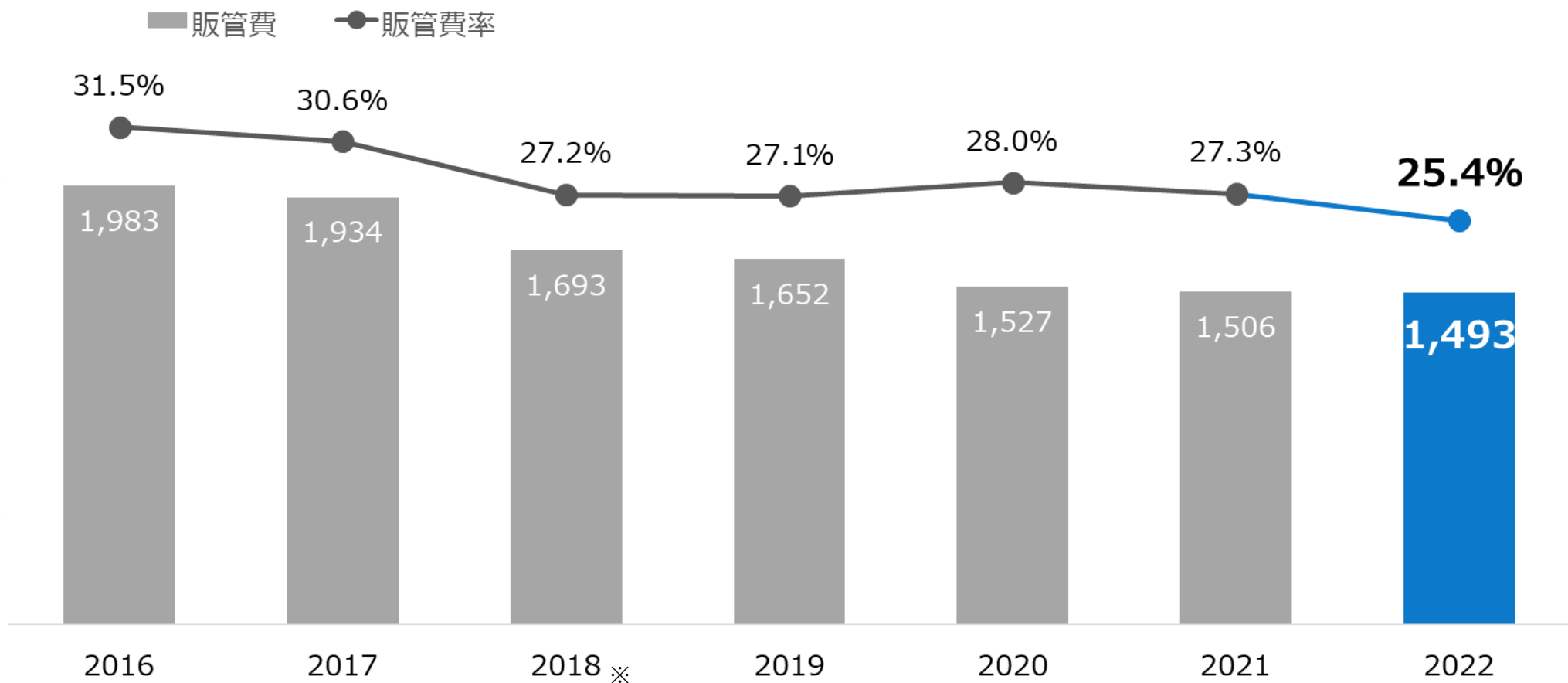
強化

半導体サービス事業を
中心に実績を拡大

筋肉質な事業構造の定着

販管費額および販管費率ともに継続的な削減の取り組みを実施してきた。
この筋肉質な体質をベースに、事業規模の拡大に取り組んでいく。

単位:億円



※ 18年以降、CEの人件費を原価に反映

社外からの主な評価

1. ESG全般に関する評価

- 各種Indexに選定
- 「SUSTAINA ESG AWARDS 2022」 SILVER CLASS 受賞

2022 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数



2. 人的資本に関する評価

- 「えるぼし認定」を取得(キヤノンMJ、キヤノンITS)
- プラチナくるみんマーク取得(キヤノンMJ、キヤノンITS)
- 健康経営優良法人 5年連続選定(キヤノンMJ)



3. 事業・組織力に関する評価

- 「日経コンピュータ 顧客満足度調査 2022-2023」セキュリティ対策製品部門 10年連続1位獲得
- 「第6回日経スマートワーク経営調査」4つ星
- 日本IR協議会「“共感！”IR賞」受賞
- 日本IT団体連盟 サイバーインデックス企業調査2022「優良」認定



1. 2022-2025 中期経営計画 進捗報告

2. 今後の主な取り組み

3. 持続的な成長に向けて

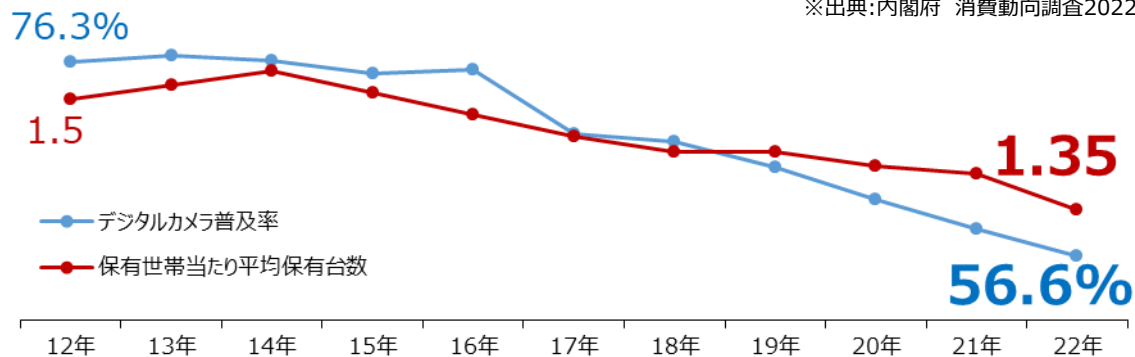
環境認識

キヤノン製品市場は継続的な市場縮小が想定される一方、ITS市場における需要は引き続き旺盛。市場動向を鑑み、キヤノン製品は生産性の向上、ITSは注力領域の強化を更に進めていく。

キヤノン製品市場

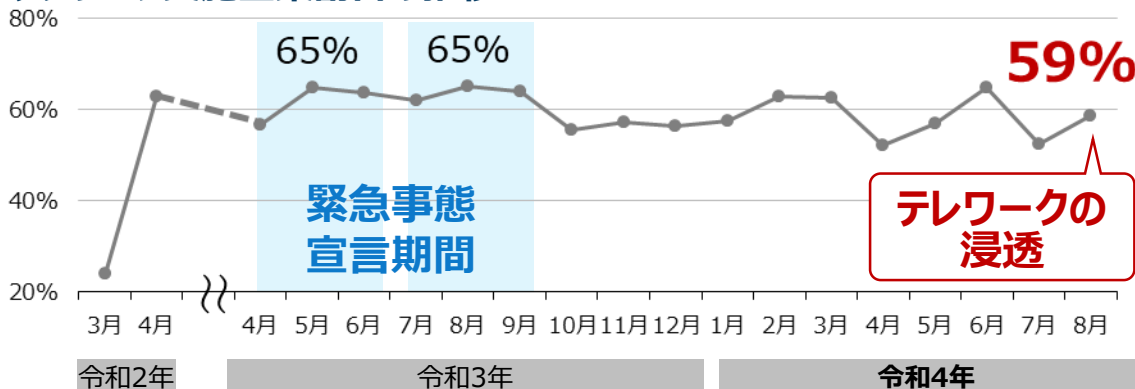
デジタルカメラの普及率と保有世帯における平均保有台数の長期的推移

※出典:内閣府 消費動向調査2022



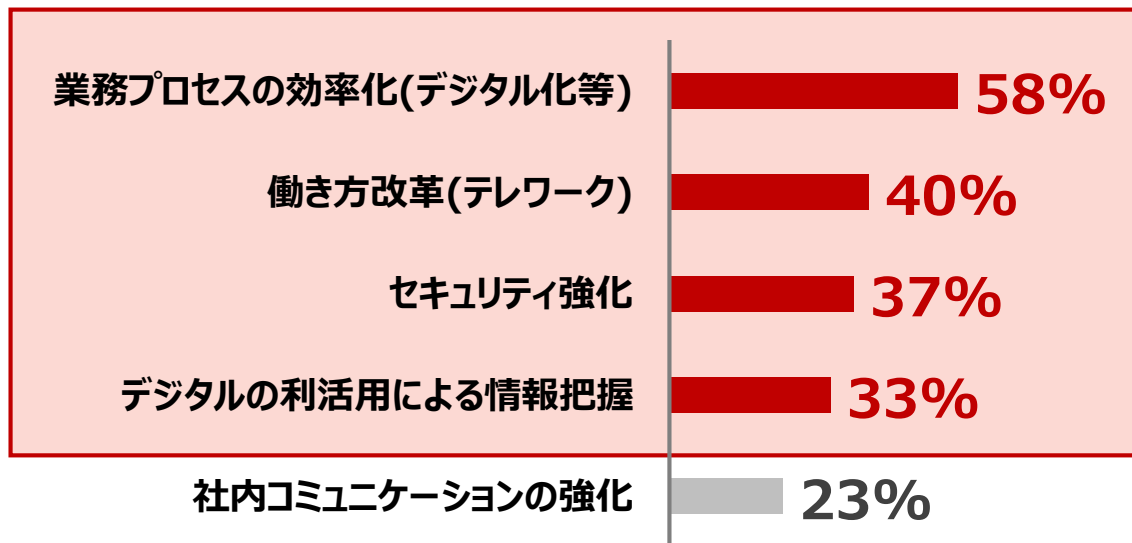
テレワーク実施企業割合の推移

※出典:東京都産業労働局 テレワーク実施率調査結果



ITS市場

IT投資で解決したい課題 TOP5



※出典:一般社団法人 日本情報システムユーザー協会(JUAS)企業IT動向調査報告書2022

ITS注力領域※へのニーズ
 ※EdgeSQL、セキュリティ、保守・運用サービス

2022-2025中期経営計画 基本方針

基本方針に『人的資本の価値最大化』を加え、実行推進を加速していく。

2022-2025
中期経営計画
基本方針

利益を伴った ITS事業拡大

- 顧客層別ITS戦略の実行・加速
- サービス型事業モデルによるストックビジネス拡大

既存事業の 更なる収益性強化

- 顧客層に応じた戦略展開
- 主要製品事業の更なる高収益化

専門領域の強化・ 新たな事業の創出

- 産業機器事業の更なる成長
- 新たな事業の創出

持続的成長に向けたグループ経営

- **人的資本の価値最大化** 追加
- 「エンゲージメント向上ループ」の確立
- 成長に向けた事業投資の加速

財務計画の更新 全社連結

22-25中計 財務計画の更新

金額単位:億円

	2022年	2023年 (計画)	2025年 (計画)	2025年 (前回公表値)	2025年 対前回公表値
売上	5,881	6,240	6,500	6,500	0
うち、ITS売上	2,414	2,692	3,000	3,000	0
営業利益	499	500	580	500	+80
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%

財務計画の更新 セグメント別

22-25中計 財務計画の更新

金額単位:億円

		2022年	2023年 (計画)	2025年 (計画)	2025年 (前回公表値)	2025年 対前回公表値
■ コスーマ	売上	1,366	1,425	1,275	1,275	0
	営業利益	139	140	130	105	+25
	営業利益率	10.2%	9.8%	10.2%	8.2%	+2.0%
■ インター プライズ	売上	2,027	2,150	2,490	2,490	0
	営業利益	171	173	225	200	+25
	営業利益率	8.4%	8.0%	9.0%	8.0%	+1.0%
■ エリア	売上	2,266	2,394	2,450	2,450	0
	営業利益	156	173	195	175	+20
	営業利益率	6.9%	7.2%	8.0%	7.1%	+0.9%
■ プロ フェッショナル	売上	417	449	460	460	0
	営業利益	52	34	60	50	+10
	営業利益率	12.5%	7.6%	13.0%	10.9%	+2.1%

2022-2025中期経営計画 基本方針

2022-2025
中期経営計画
基本方針

利益を伴った ITS事業拡大

- 顧客層別ITS戦略の
実行・加速
- サービス型事業モデルによる
ストックビジネス拡大

既存事業の 更なる収益性強化

- 顧客層に応じた
戦略展開
- 主要製品事業の
更なる高収益化

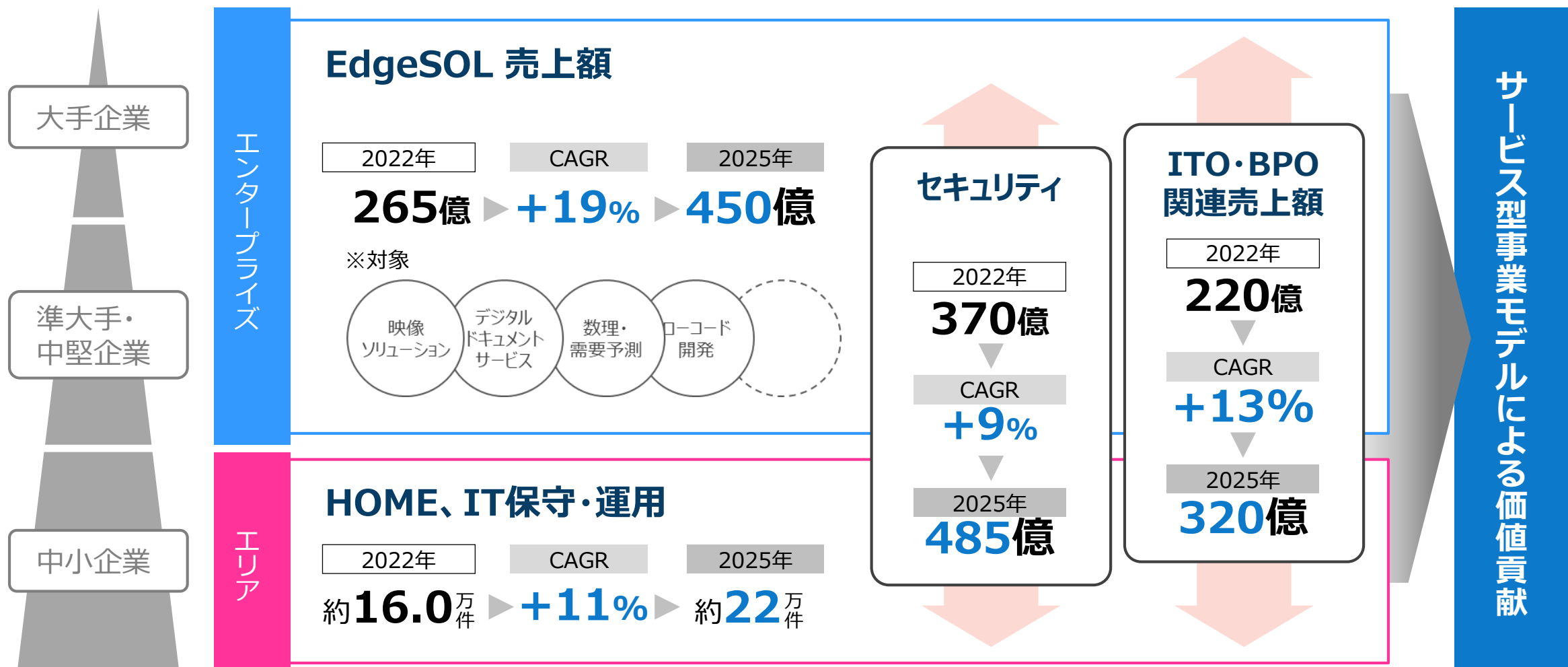
専門領域の強化・ 新たな事業の創出

- 産業機器事業の
更なる成長
- 新たな事業の創出

- **顧客層別ITSビジネス 2025年KPI目標**
- **ITS領域別 2025年売上目標**
- **KPI達成に向けた具体的施策**

顧客層別ITSビジネス KPI目標

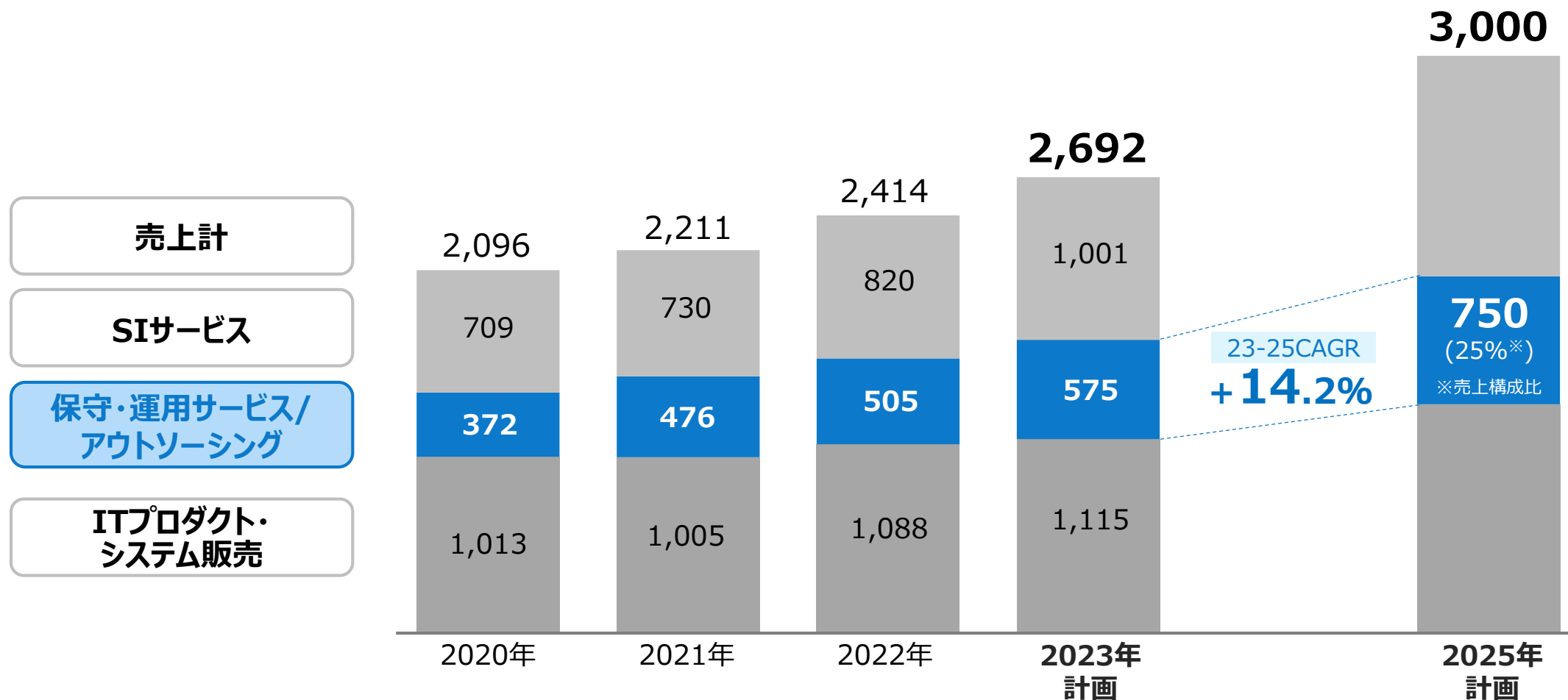
2025年KPI達成に向け順調に推移している。
今後もサービス型事業モデルの強化・拡充により利益ある成長を目指していく。



ITS事業 領域別売上目標

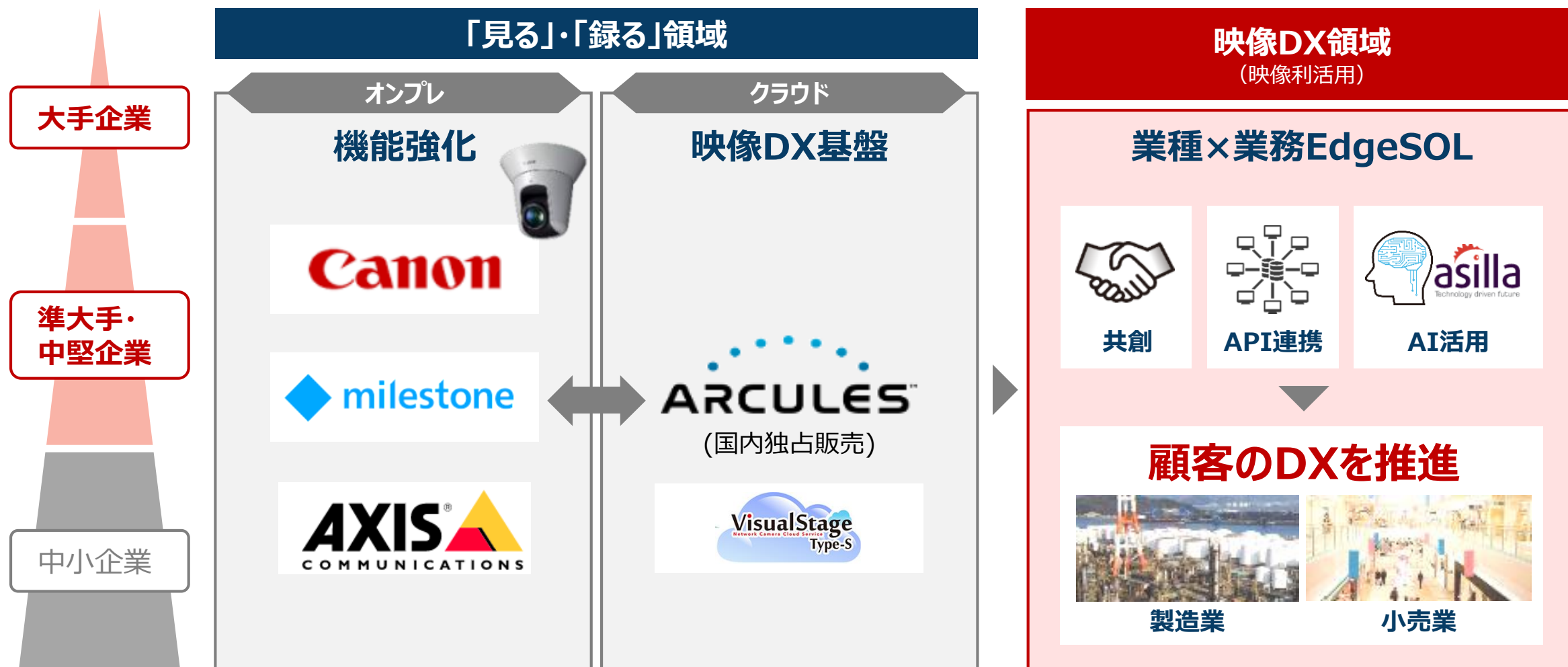
顧客層別ITS戦略を中心に実行推進することでサービス型事業モデルを確立し、保守・運用サービス/アウトソーシング領域を中心に利益を伴ったITS事業の成長を実現していく。

単位:億円



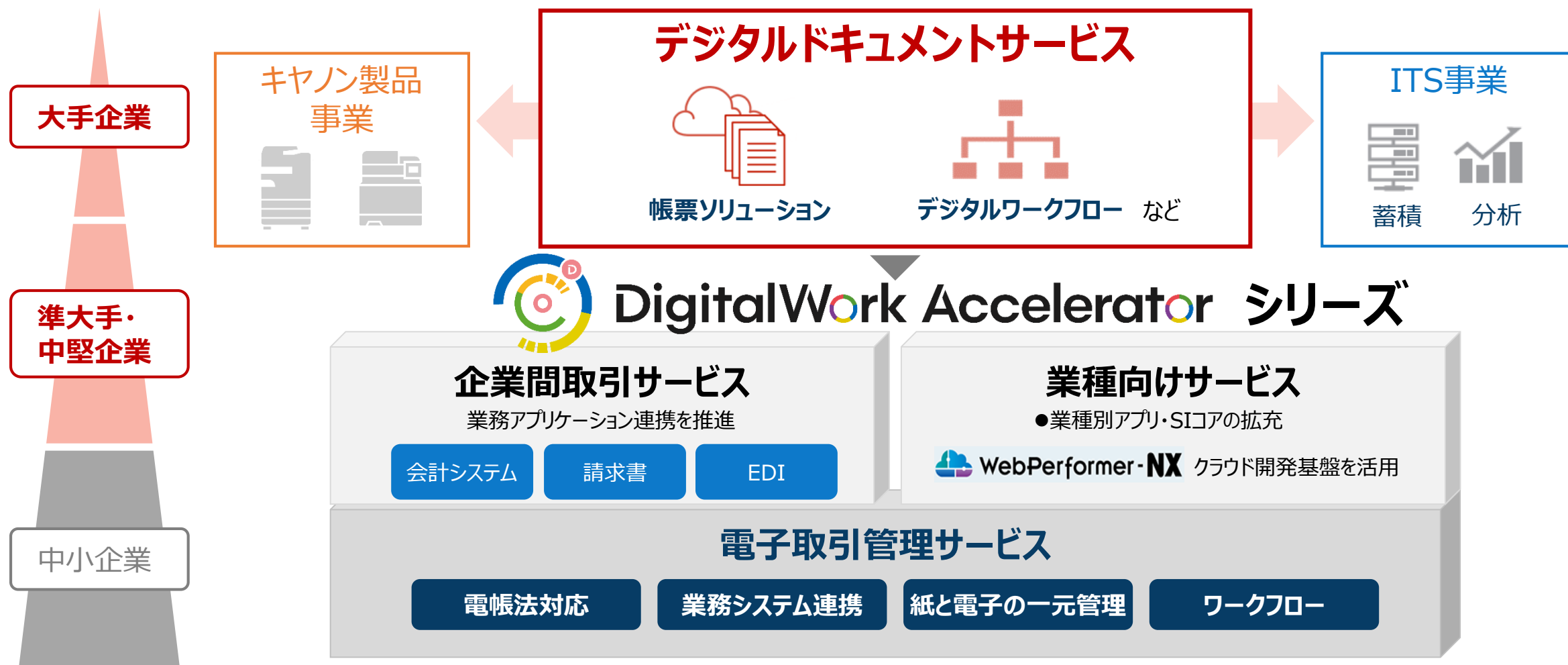
Edgeソリューション 映像ソリューションの展開

「見る」・「録る」領域の商品・サービスはラインナップが揃い、規模を拡大していく。
今後は、業種×業務を起点とした映像DX領域への拡大により、多様化するお客さまのニーズに応えていく。



Edgeソリューション デジタルドキュメントサービスの展開

電子データの一元管理とデータ利活用を促進する「電子取引管理サービス」をリリースした。
更に、業務別アプリケーションや業種向けサービスを拡充し、お客さまの業務プロセス変革を推進していく。



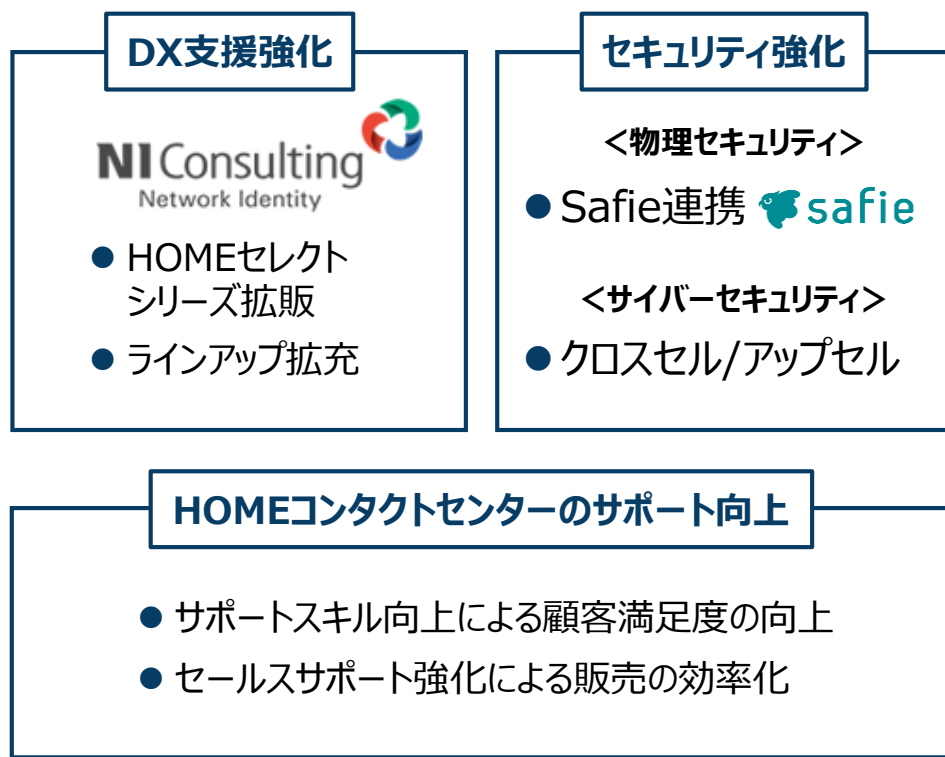
HOME、IT保守・運用の展開

IT専任担当者が不足している中、電子帳簿保存法などへの対応が求められている中小企業に対して、IT機器の保守から運用までを一括サポートするなど、業務のデジタル化と生産性向上を支援していく。



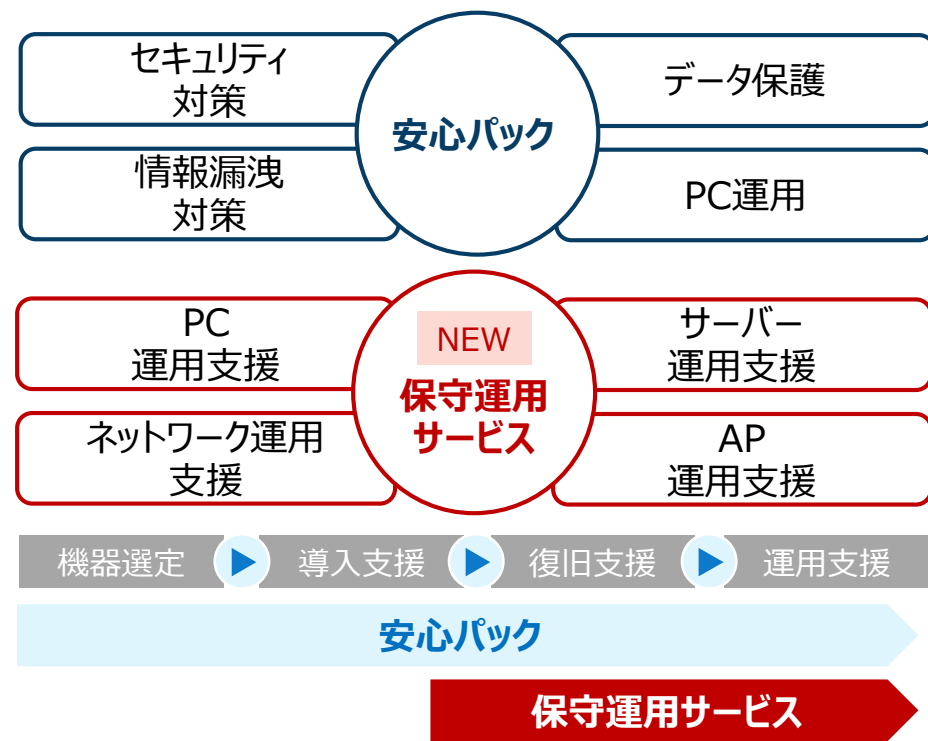
HOME

HOME 中小企業のDX化を支援



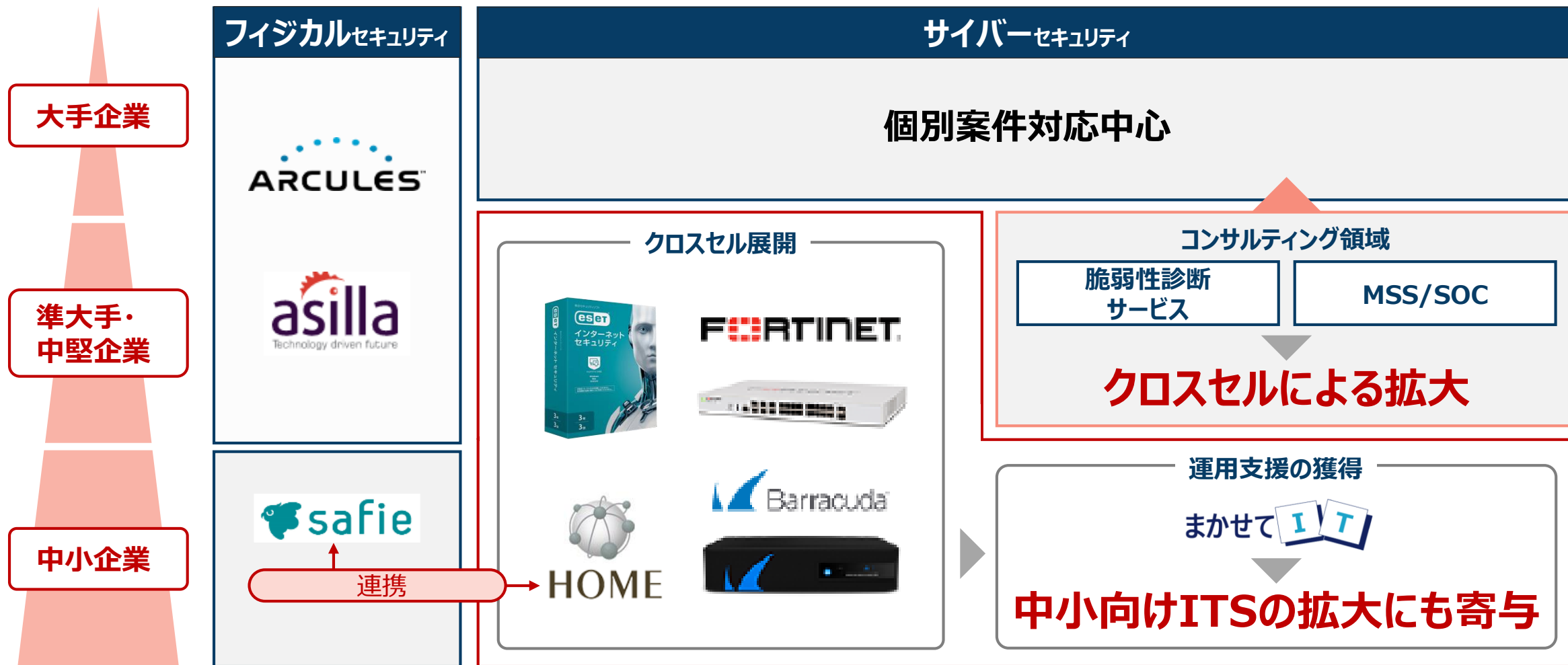
IT保守・運用

まかせて ITでお客さまの進化を支援



セキュリティ事業の展開

顧客層ごとに、プロダクトアウトだけでなく自社開発製品やセキュリティサービス・運用支援の領域を強化することで、セキュリティ市場におけるプレゼンスを高めていく。



ITO・BPO事業の展開

データセンター事業における高付加価値サービスの拡充と積極的な投資を実行。
BPO事業は、QB5社の強みを活かし、幅広い顧客層に対してビジネスを展開していく。



ITO(データセンター事業)

1.on SOLTAGE
ソリューション別販売戦略を展開



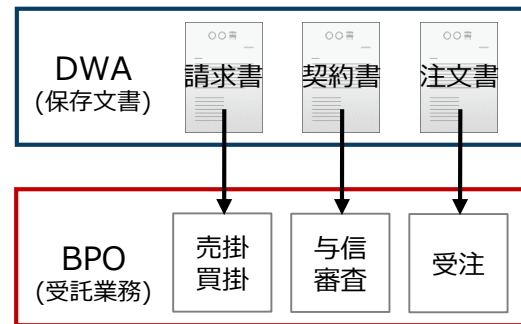
2.積極的な投資

UTMセキュリティ
運用支援サービスの展開



BPO

1.行政関連BPOの拡大
2.デジタル文書管理
BPOの獲得



中小企業へ展開

顧客基盤活用 パッケージ化

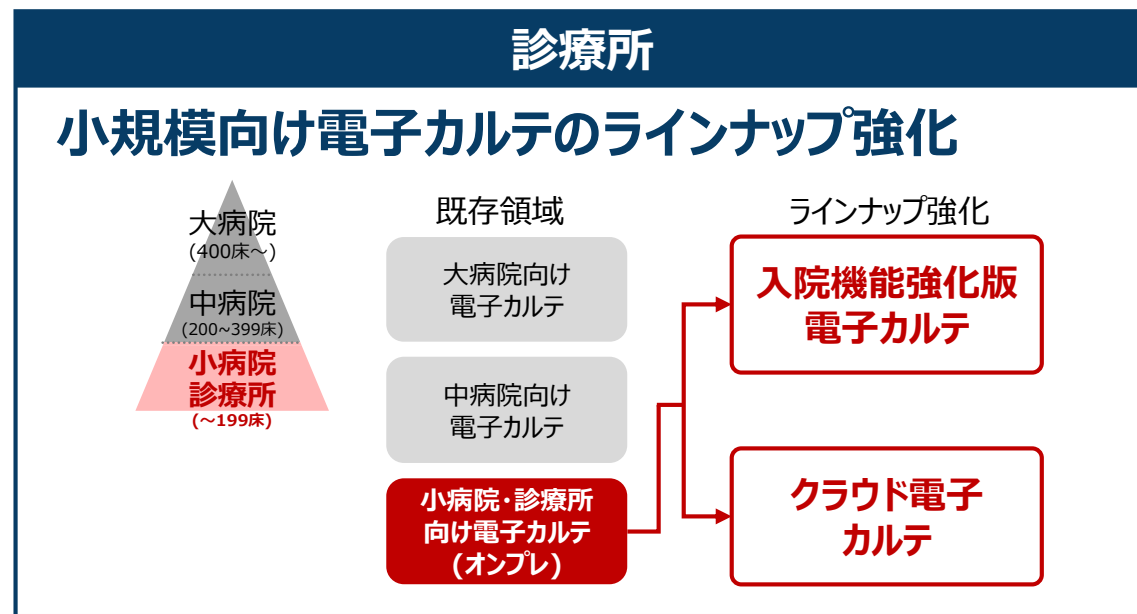
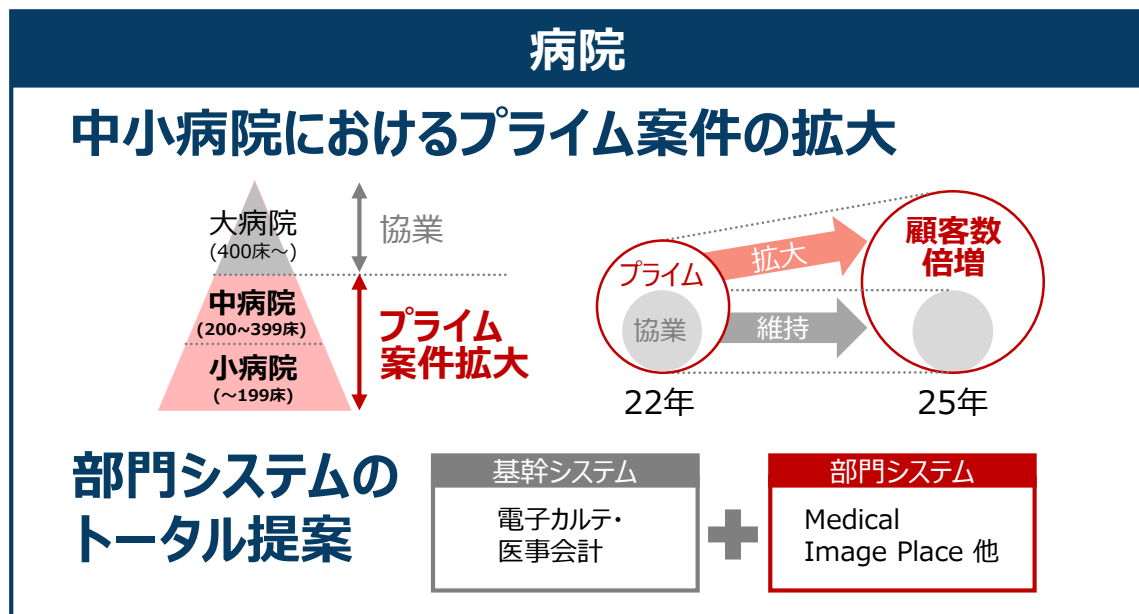
人事系
BPOの拡大



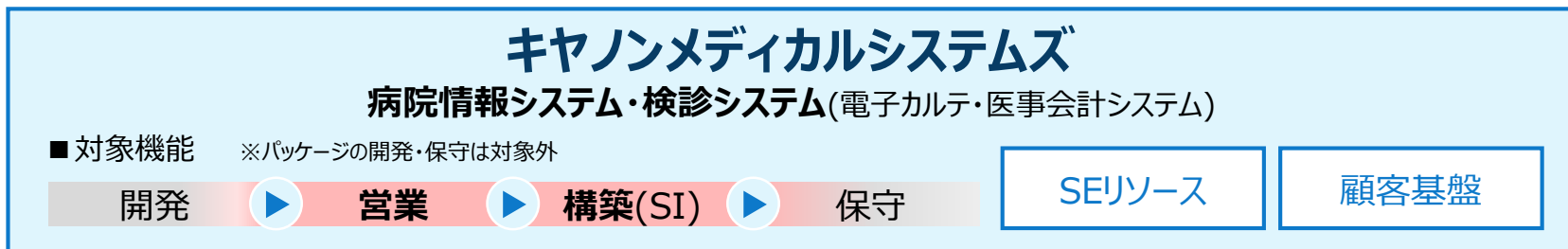
- 幅広い顧客層に展開
- 効率化と品質向上

ヘルスケアIT事業強化に向けた組織再編

キヤノンITSメディカルのコアビジネスである病院・診療所のビジネスにおいて、キヤノンメディカルシステムズとの事業移管シナジーを最大限発揮し、利益を伴った成長に取り組む。



事業移管により戦略を加速



2022-2025中期経営計画 基本方針

2022-2025
中期経営計画
基本方針

利益を伴った ITS事業拡大

- 顧客層別ITS戦略の実行・加速
- サービス型事業モデルによるストックビジネス拡大

既存事業の 更なる収益性強化

- 顧客層に応じた戦略展開
- 主要製品事業の更なる高収益化

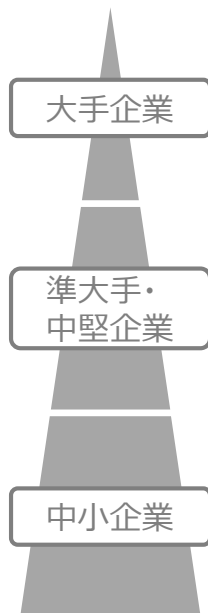
専門領域の強化・ 新たな事業の創出

- 産業機器事業の更なる成長
- 新たな事業の創出

- **プリンティング事業領域における具体的施策**
- **カメラ事業における具体的施策**

キヤノン製品事業 プリンティング事業

顧客層ごとに顧客の業務課題に向き合った提案を実施し、顧客の困りの解決と新たなプリントニーズの獲得に取り組む。



法令対応、顧客の業務課題起点ソリューションを展開

<大手・中堅企業>

- DWAの展開

<中小企業>

- 電帳法対応SOL
- 高耐久、低ランニングコスト機の展開

業種別・業務連携案件の獲得

中堅顧客層の新規攻略によるビジネス拡大

エリアマーケティングの強化・徹底

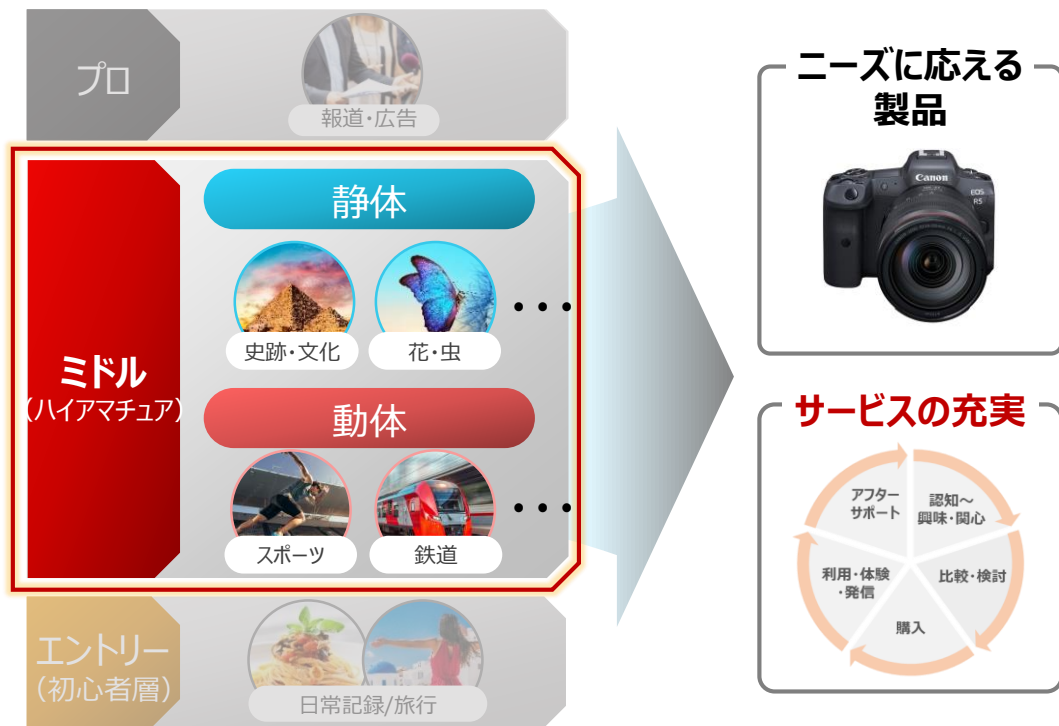
- 重点業種攻略の推進
- 業務システムと連携した提案強化
- 新たな働き方にあったプリント環境の提供

- ECチャネルを活用した効率販売

キヤノン製品事業 カメラ事業

お客様のニーズに応える製品ラインナップとトータルサービスの拡充によるリレーション強化を図ると共に、キヤノングループの総合力を結集し、「カメラ」から「イメージング」への転換を進める。

更なる高収益化の実現



カメラ事業の更なる高収益化

イメージング事業の拡大



次世代イメージングビジネスを創成

2022-2025中期経営計画 基本方針

2022-2025
中期経営計画
基本方針

利益を伴った ITS事業拡大

- 顧客層別ITS戦略の実行・加速
- サービス型事業モデルによるストックビジネス拡大

既存事業の 更なる収益性強化

- 顧客層に応じた戦略展開
- 主要製品事業の更なる高収益化

専門領域の強化・ 新たな事業の創出

- 産業機器事業の更なる成長
- 新たな事業の創出

- **産業機器事業における具体的施策**
- **新たな事業創出に向けた具体的施策**

専門領域 産業機器事業の取り組み

新規商材の発掘を進め事業規模を拡大していくとともに、設置・保守領域に関わる人材を強化することで、継続的な売上・利益が得られる事業体制を確立する。

お客さま

多様化したニーズ

サプライヤー

様々なシーズ

キヤノンMJグループ (マルチベンダー保守を持つプラットフォーマー)

発掘




企画・販売

設置・保守

新規商材検討

- **ターゲット領域**
 - ・ パワー半導体メーカー
 - ・ 材料メーカー
- **重点商材**
 - ・ ウェハ加工装置
 - ・ 検査分析装置

既存ビジネスの拡大

- **半導体関連ビジネスの拡大**
 - Evatec社製品 
 - Mattson社製品 
- **海外向けエアベアリングの拡販** 

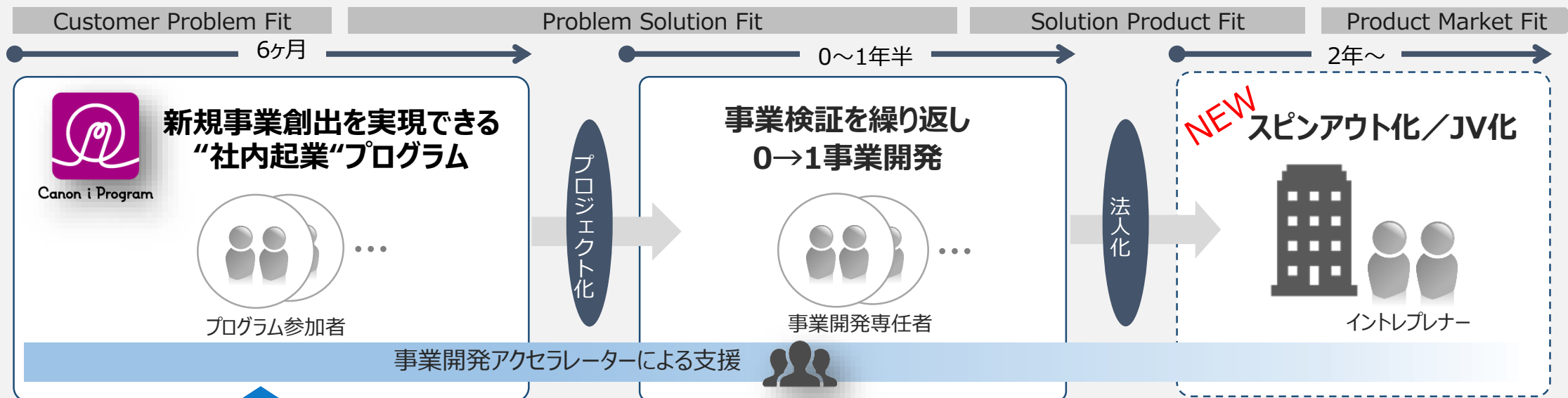
マルチベンダー保守対応

- 積極的な**事業投資**によるスキル・人材・ノウハウの獲得
- フィールドサポートエンジニアにおける**人材のありたい姿の実現**
- サービス領域における**顧客満足の上**向

新たな事業の創出に向けた取り組み

全社でのイノベーションスキル定着の取り組みを進めるとともに、これまで進めてきた社内起業プログラム等から、スピンアウト・JVとして独立、事業創出をめざす。

■ 新たな事業創出



■ 全社でのイノベーションスキル定着の取り組み



全社員を対象とした
イノベーションスキル
向上施策の実施

スキル測定
デザイン思考テスト

フォローアップ
イノベーション研修
アカデミーワークショップ

NEW スキルの習得
デザイン思考基礎講座
(e-Learning)

2022-2025中期経営計画 基本方針

2022-**2025**
中期経営計画
基本方針

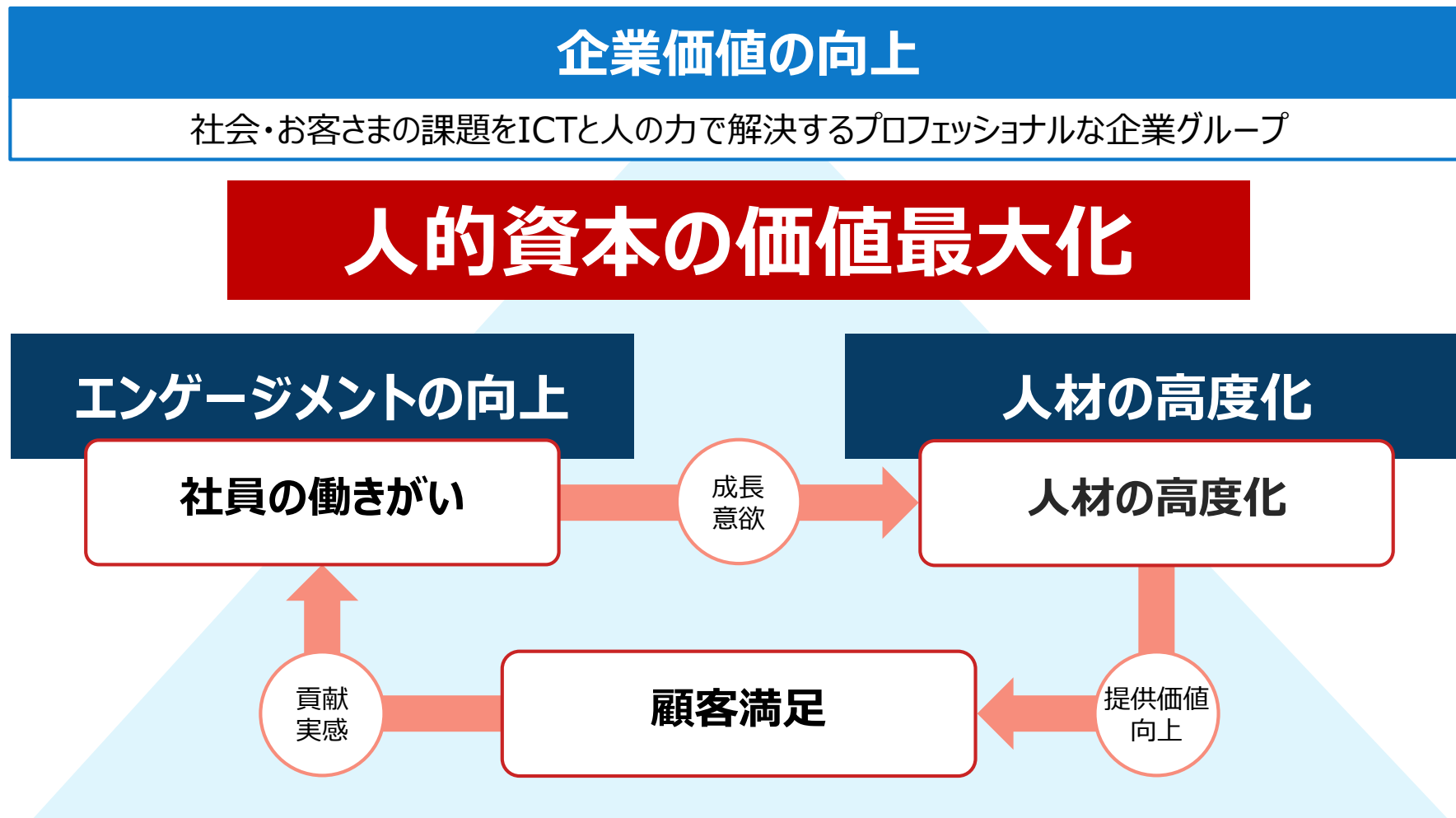
- 人的資本の価値最大化に向けた考え方
- 人材の高度化における具体的施策
- エンゲージメント向上における具体的施策
- 成長投資に向けた取り組み

持続的成長に向けたグループ経営

- 人的資本の価値最大化 **追加**
- 「エンゲージメント向上ループ」の確立
- 成長に向けた事業投資の加速

グループ人材戦略 人的資本の価値最大化

事業戦略を実現するための人材戦略を明確にし、『人的資本の価値最大化』に取り組んでいく。



グループ人材戦略 人材の高度化

人的資本の明確化に向け、部門ごとにスキル要件を定義し、“as is”と“to be”を可視化し、GAPを明確にした。GAPの解消に向け、高度IT人材の強化・拡充とITスキルの底上げに取り組んでいく。

「職種×スキルレベル」の明確化

職種別
選抜研修

事業戦略に即した
専門性の向上

部門別
専門教育

CBU

EBU

ABU

PBU

統括
本社

全社横断
基礎教育

IT基礎スキルの底上げ

見えてきた課題(GAP)と施策

高度IT人材の強化・拡充

事業構想
領域

データ
サイエンス
領域

DX
領域

2021年 ITパスポート受験

約5,000名 取得

2022年 データリテラシー教育実施

約4,000名 受講

2023年 **DX/DXビジネス検定**

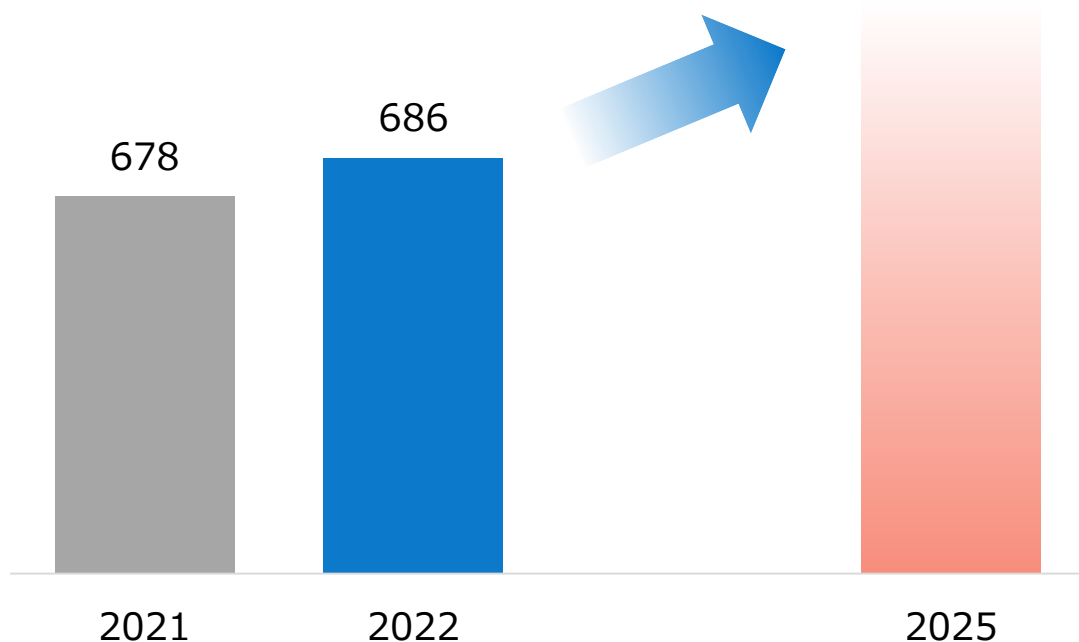
グループ全体で
取り組みを推進

グループ人材戦略 エンゲージメントの向上

2021年からグループ従業員意識調査を実施し、エンゲージメントスコアの可視化および向上を目指す。
女性管理職比率および男性育休取得率の向上など、多様性および働きやすい環境を整備していく。

グループ従業員意識調査

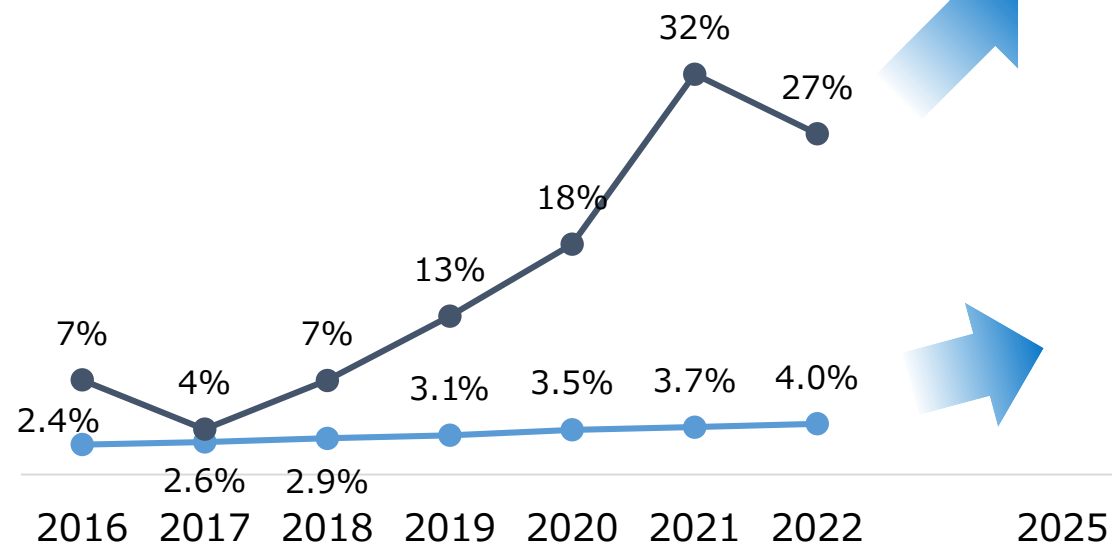
- キヤノンMJグループ従業員を対象とした意識調査を実施
- 設問に対し、「そう思う」「ややそう思う」「あまり思わない」「そう思わない」の4段階で回答し、1000点満点で集計
- 回答率**87%**(昨年比+**2%**)



多様性の推進

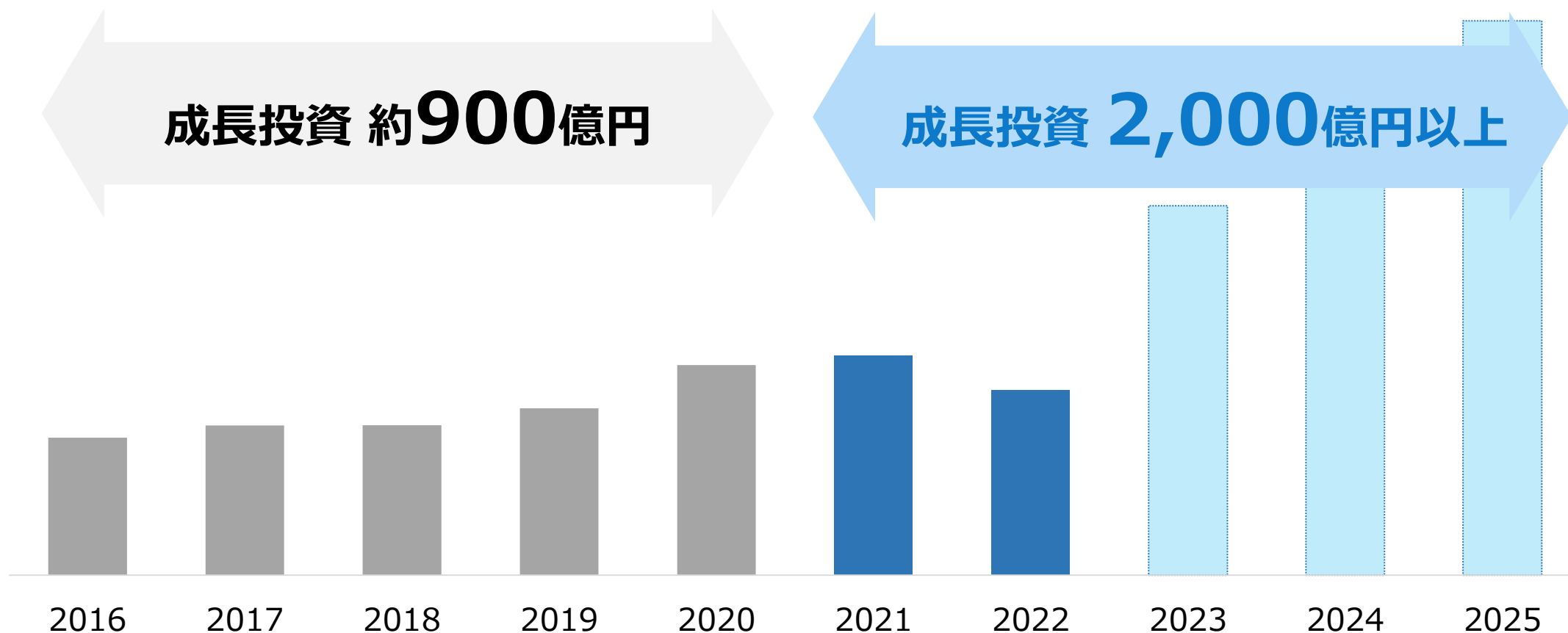
キヤノンMJ単体

- 女性管理職比率
- 男性育休取得率



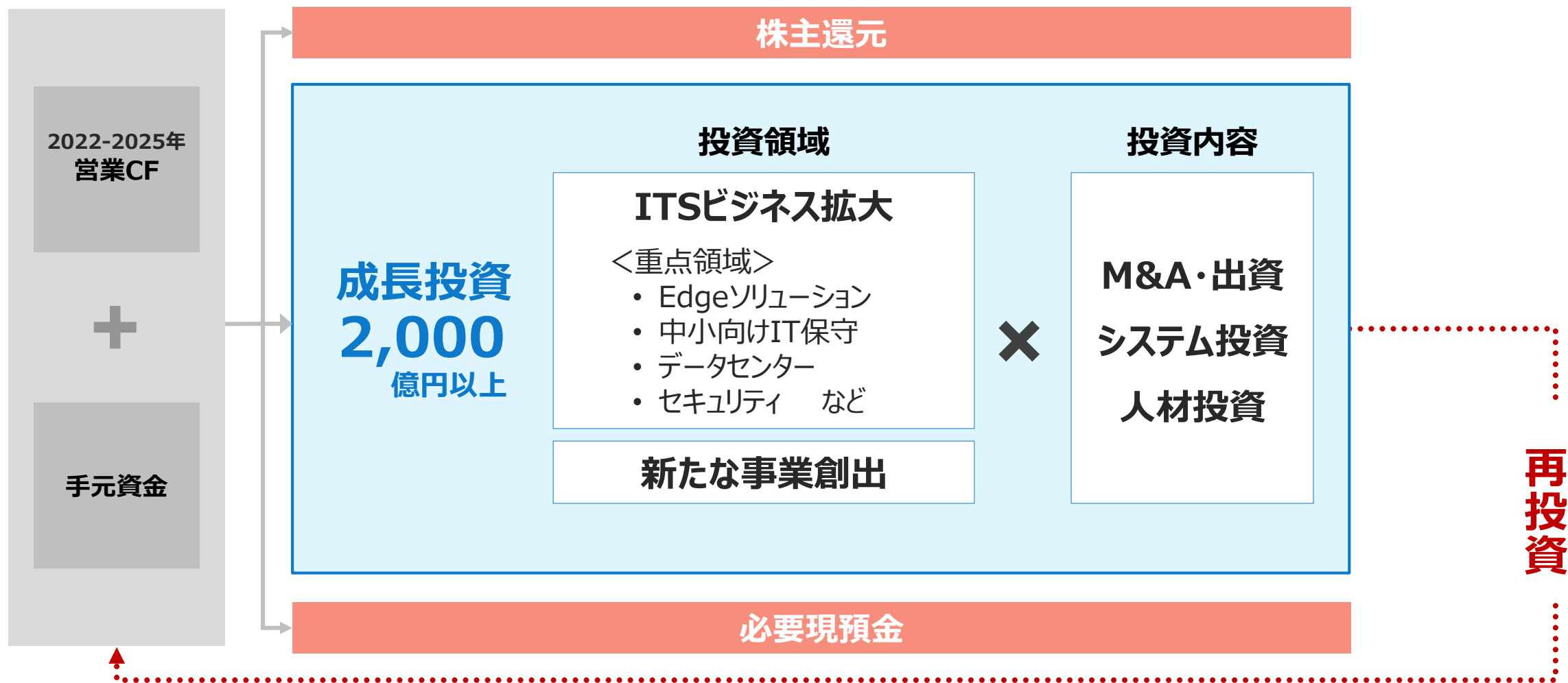
グループ投資戦略 成長投資

事業戦略及び人材戦略を実現するための投資を積極的に実施する。



グループ投資戦略 キャッシュアロケーション

事業戦略を実現するための事業投資・システム投資・人材投資を積極的に実行するとともに、資本効率と収益性を意識した投資サイクルの実現に取り組む。



1. 2022-2025 中期経営計画 進捗報告

2. 今後の主な取り組み

3. 持続的な成長に向けて

サステナビリティ経営の推進

「共生」の理念のもと、すべての人類が末永く共に生き、共に働き、幸せに暮らしていける社会の実現を、全てのステークホルダーと追求していく。



キヤノンマーケティングジャパングループにおける事業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。



A modern office interior with a large whiteboard, meeting tables, and chairs. The ceiling has a grid pattern with recessed lights. The walls are white, and there's a glass partition in the background.

期待される

愛される

魅力のある会社