

# 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

2024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 足立正親

**1. 2022-2025 中期経営計画 進捗報告**

**2. 経営基盤の強化**

## 1. 2022-2025 中期経営計画 進捗報告

## 2. 経営基盤の強化

1

基本方針、財務計画は堅持

2

基本戦略に沿ってITソリューション事業に引き続き注力

3

さらなる成長に向けた投資を加速

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	580億円	※2023年1月上方修正
売上	6,500億円	
内、ITS売上	3,000億円	
ROE	9.0%	※2023年1月上方修正

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
- 「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】 全社連結 計画値

金額単位:億円

	2023年 (実績)	2024年 (計画)	2025年 (計画)	2025年 対前回公表値
<b>売上</b>	<b>6,095</b>	<b>6,300</b>	<b>6,500</b>	変更なし
うち、ITS売上	2,689	2,900	3,000	変更なし
<b>営業利益</b>	<b>525</b>	<b>540</b>	<b>580</b>	変更なし
営業利益率	8.6%	8.6%	8.9%	変更なし
<b>ROE</b>	<b>8.7%</b>	<b>8.4%</b>	<b>9.0%</b>	変更なし

# 【財務計画】セグメント別 計画値

金額単位:億円

		2023年 (実績)	2024年 (計画)	2025年 (計画)	2025年 対前回公表値
■ コンシューマ	売上	1,389	1,393	1,275	変更なし
	営業利益	141	137	130	変更なし
	営業利益率	10.2%	9.8%	10.2%	変更なし
■ エンタープライズ	売上	2,203	2,312	2,490	変更なし
	営業利益	197	205	225	変更なし
	営業利益率	8.9%	8.9%	9.0%	変更なし
■ エリア	売上	2,297	2,350	2,450	変更なし
	営業利益	175	183	195	変更なし
	営業利益率	7.6%	7.8%	8.0%	変更なし
■ プロフェッショナル	売上	402	440	460	変更なし
	営業利益	36	41	60	変更なし
	営業利益率	9.0%	9.3%	13.0%	変更なし

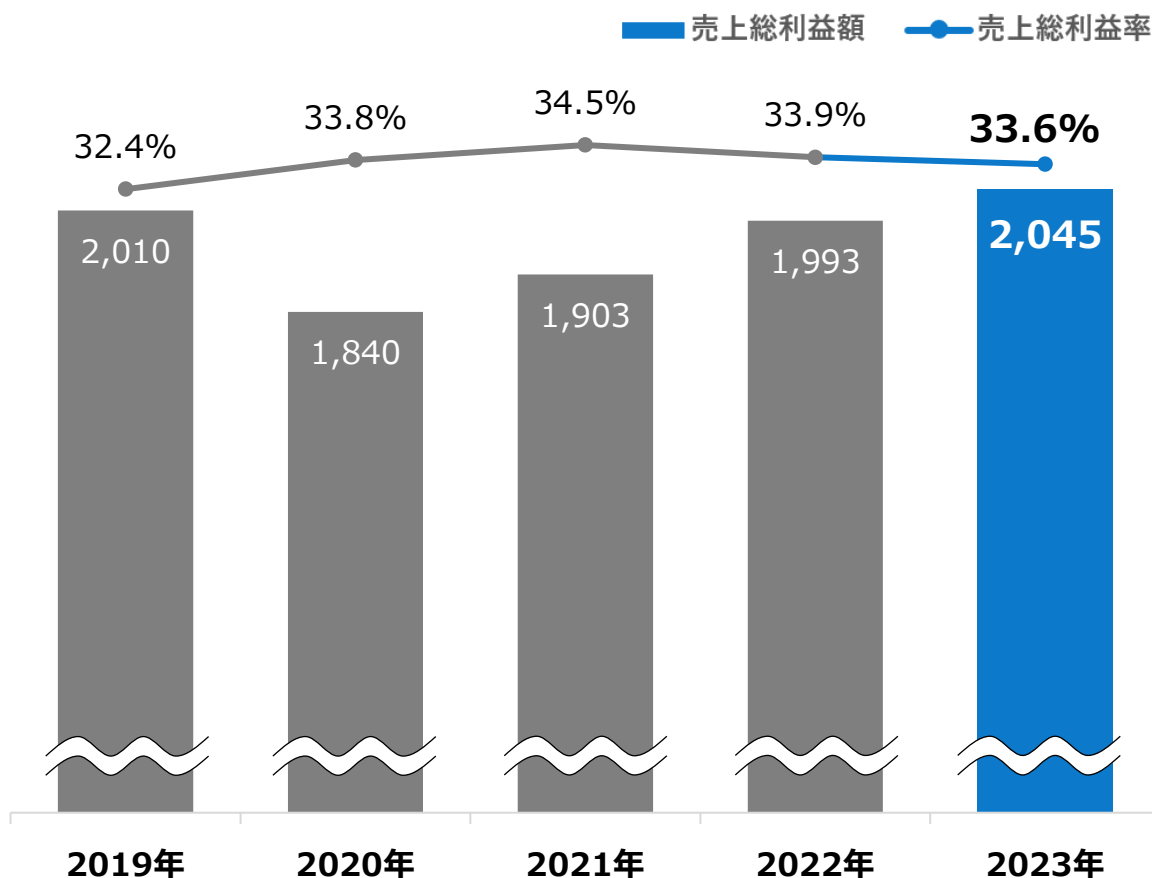
※2024年より、「エリア」セグメントの一部販売チャネルの組織を、「コンシューマ」セグメントへ移管しております。これに伴い、各セグメント間で2023年実績の組替を行っております。

# 【財務計画】売上総利益・販管費の推移

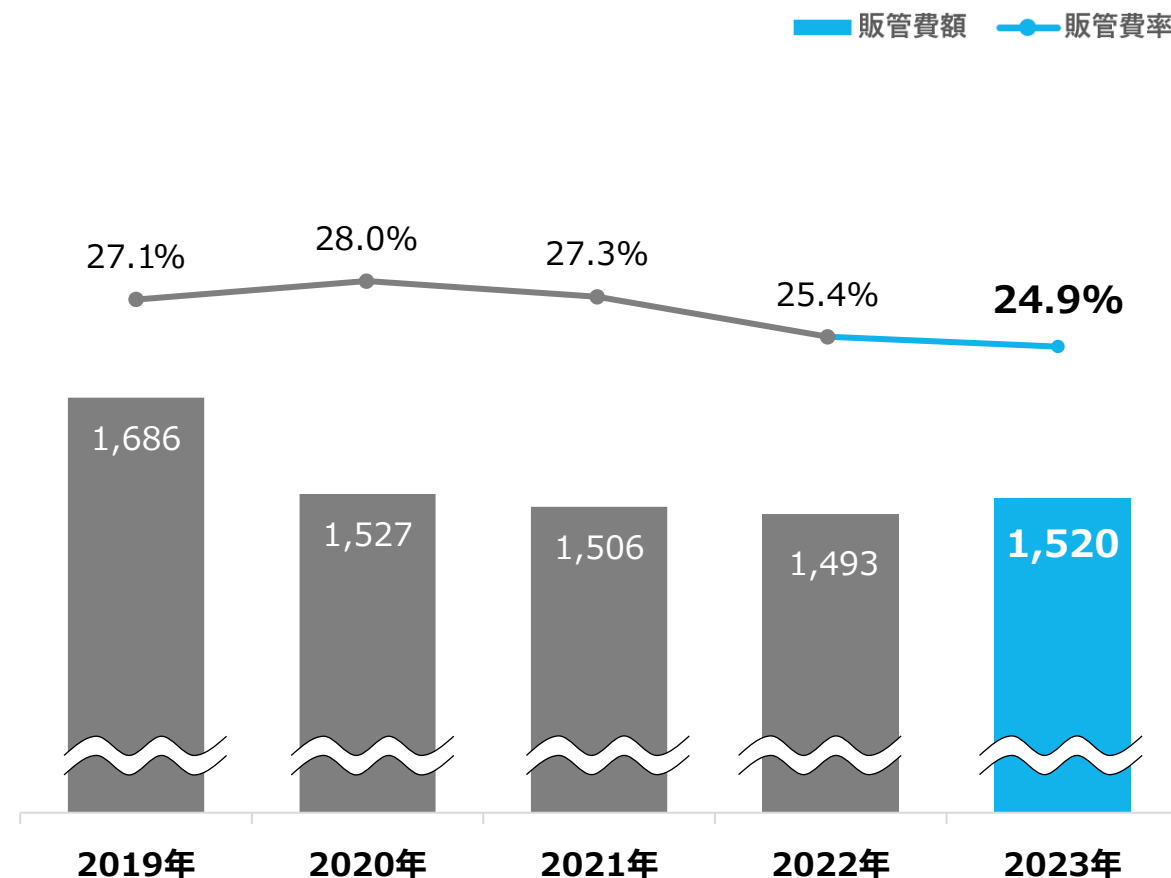
売上総利益は利益を伴った事業拡大と収益性強化により、伸長している。  
販管費は適正なコントロールにより、利益を創出する体質への転換が進んでいる。

金額単位:億円

## 売上総利益推移



## 販管費推移

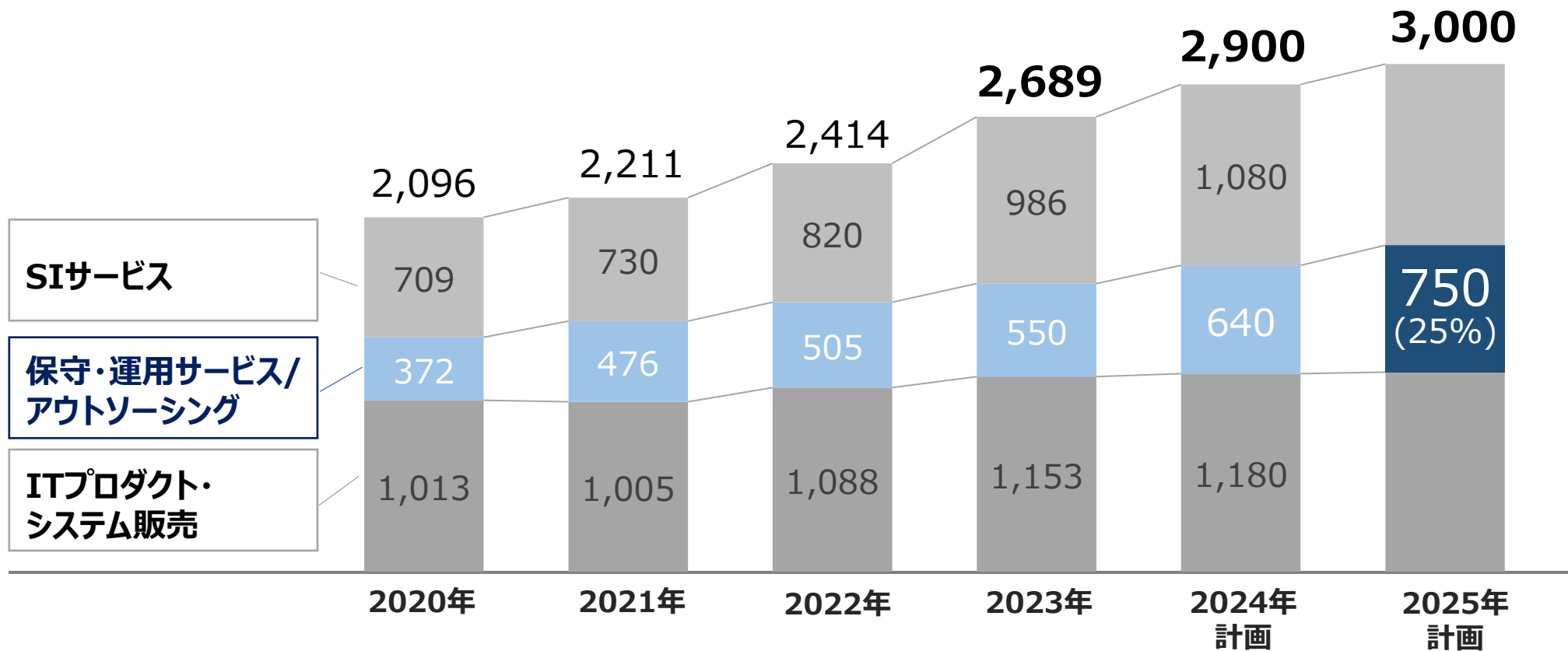




# 【ITS事業】領域別売上目標

サービス型事業モデルの創出・拡充を中心にITS事業の取り組みを行うことで全ての領域において確実に成長し、2025年目標値の達成に向けて順調に推移している。

金額単位:億円



※2021年より、ネットワークカメラ事業をITソリューションに加工している影響により、2020年実績についても組換を行っております。  
※2022年より、一部商品事業の組換を行っておりますが、2021年実績については2021年時点の数値を記載しております。  
※2024年計画は、2024年1月29日の公表値です。

# 【ITS事業】顧客層別ITSビジネス KPI進捗

KPIは着実に伸長し、ITソリューション事業の拡大につながっている。  
独自の技術力を活かしたITソリューション事業に磨きをかけ、注力領域の拡大を進めていく。



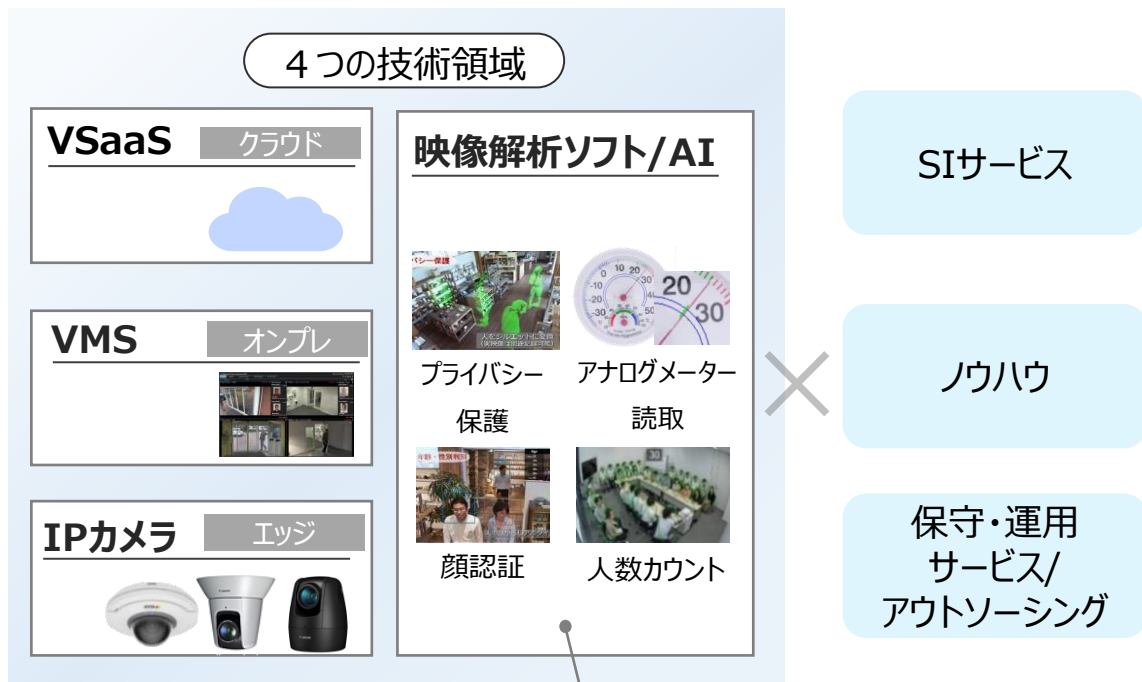
※1 Edgeソリューション・・・映像ソリューション、デジタルドキュメントサービス、数理・需要予測、ローコード開発

※2 HOME・・・IT支援クラウドサービス

※3 ITO・・・ITアウトソーシングサービス

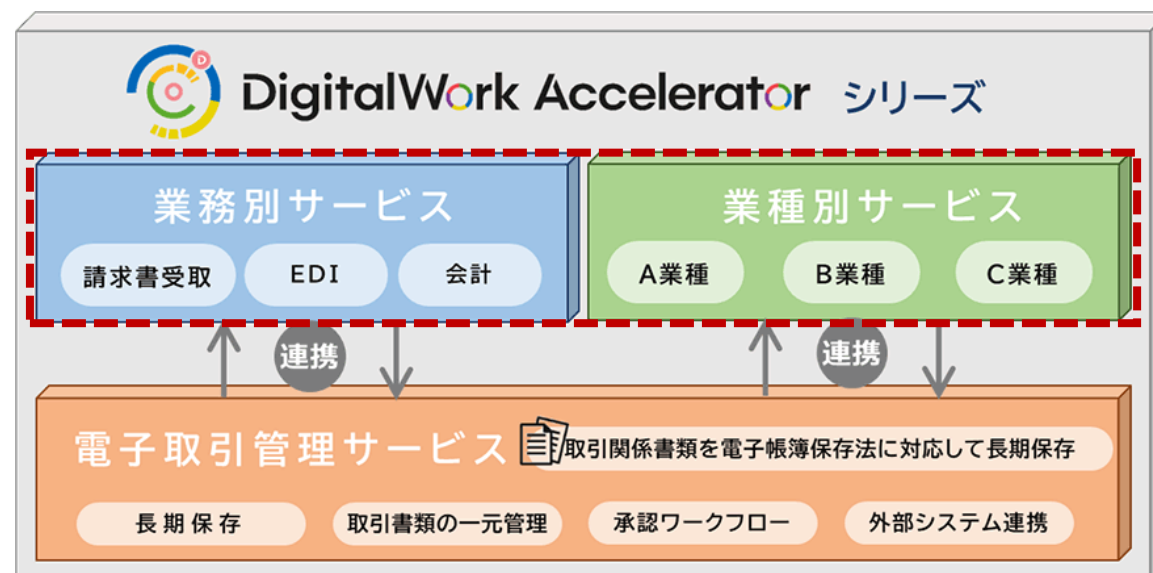
映像ソリューションは積極的な資本業務提携などを進めることで価値提供領域を拡大し、デジタルドキュメントサービスはDigitalWork Acceleratorのサービス拡充により、お客さまの課題解決をしていく。

## 映像ソリューション



2023年  
AWL株式会社と資本業務提携

## デジタルドキュメントサービス



# 【ITS事業】HOME、IT保守・運用（まかせてIT DXシリーズ）

最適なITの計画・選定・導入・運用・保守・教育をワンストップで支援するサービスを拡充していくことで、中小企業のお客さまのDXをトータルで支援していく。

## NEW ■ 経営支援サービス

ITコーディネイトサービス

法改正・制度変更対応

## NEW ■ 教育支援サービス

営業戦略策定支援サービス  
SFA支援サービス

スキル向上支援サービス  
研修支援サービス

## ■ 安心パック

セキュリティ対策

データ保護

まかせてIT DXシリーズ

情報漏えい対策

PC

## ■ 保守運用サービス

PC

運用支援サービス

ネットワーク

運用支援サービス

サーバー

運用支援サービス

アプリケーション

運用支援サービス

## ■ 業種別サービス

NEW

介護ソリューション

業種A

業種B

...

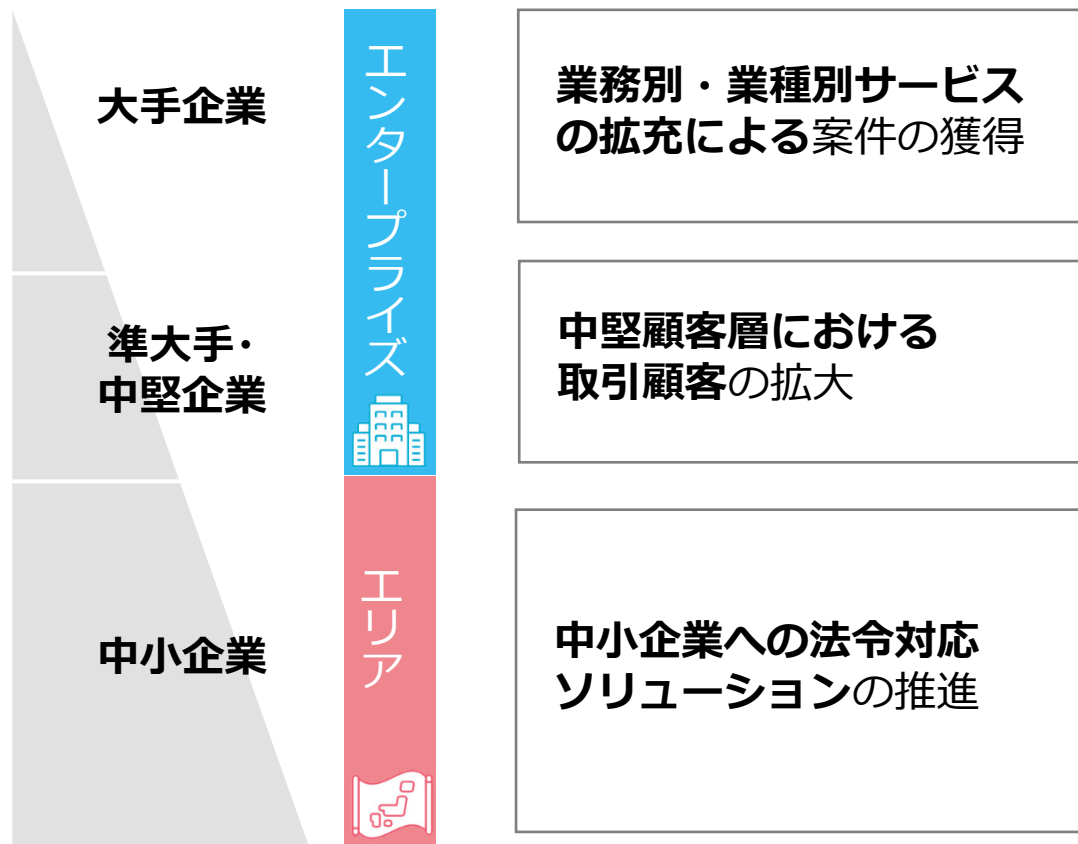
2023年  
株式会社ケアコネクトジャパンと資本業務提携

サイバー、フィジカルの2つのセキュリティで、「情報」「ヒト」「モノ」の3つの経営資産を守るトータルセキュリティを提供することで、お客さまのセキュリティ課題の解決を支援していく。



プリンティング事業については顧客層別戦略の徹底、カメラ事業についてはミドル層へのアプローチの強化により、ターゲットを明確にした戦略を進めることで、収益性の強化を継続して進めていく。

## プリンティング事業 顧客層別戦略



## カメラ事業 ミドル層への注力



## プリンティング事業

### インクジェットプリンター



台当たり単価

**+47%**  
(対2018年比)

### レーザープリンター



台当たり単価

**+26%**  
(対2018年比)

### 大判インクジェットプリンター



台当たり単価

**+10%**  
(対2018年比)

### オフィスMFP



台当たり単価

**+14%**  
(対2018年比)

## カメラ事業

### レンズ交換式デジタルカメラ



16年連続



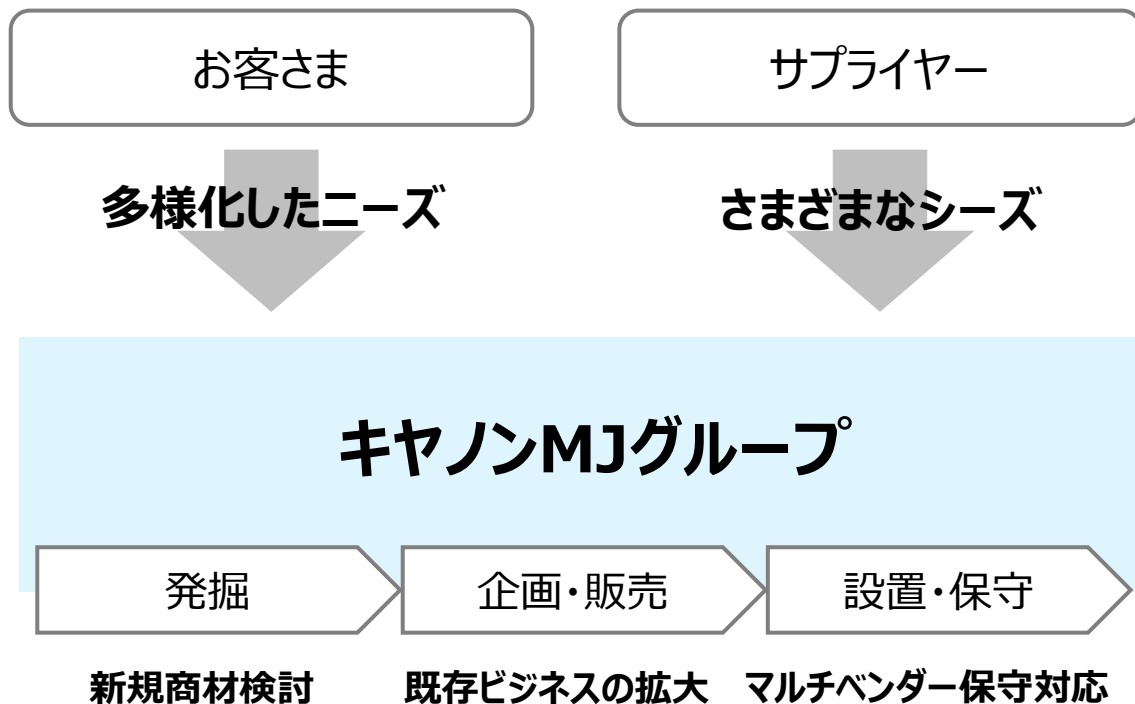
台当たり単価

**+73%**  
(対2018年比)

# 【専門領域】産業機器事業の取り組み

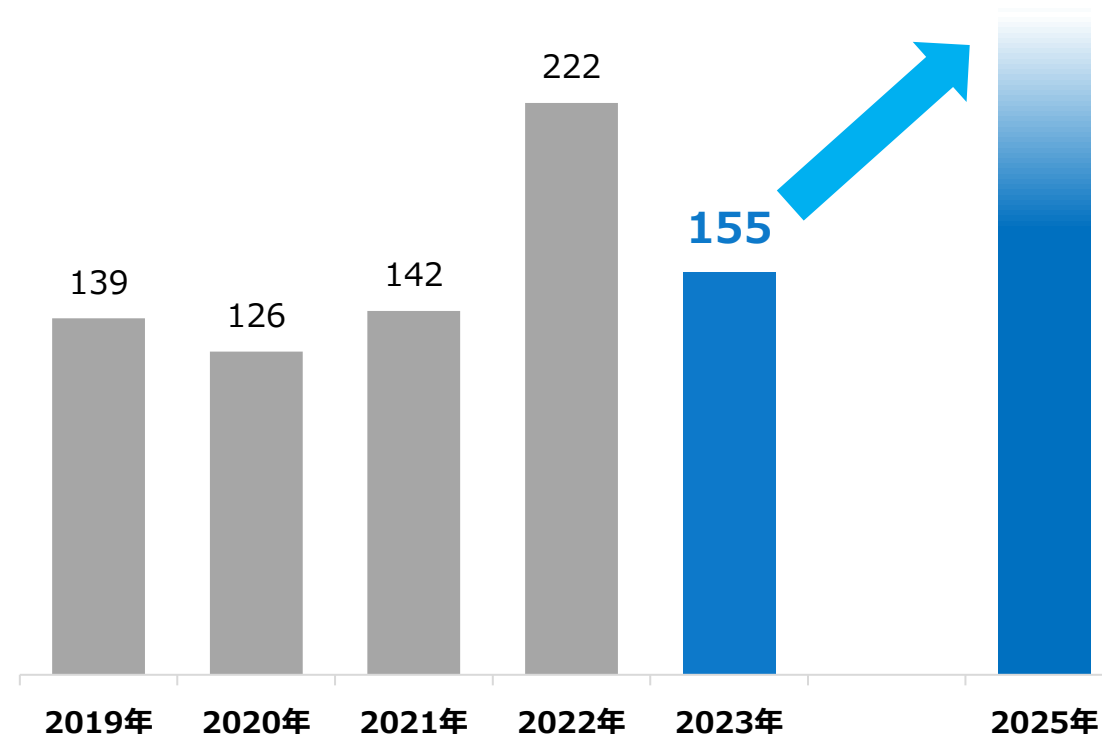
マルチベンダー保守を持つプラットフォームへの転換を進めており、収益性と継続性が確保できる半導体サービス売上を伸ばすことで、産業機器事業の更なる成長を実現していく。

## マルチベンダー保守を持つプラットフォームへ



## 産業機器事業部 売上推移

金額単位:億円



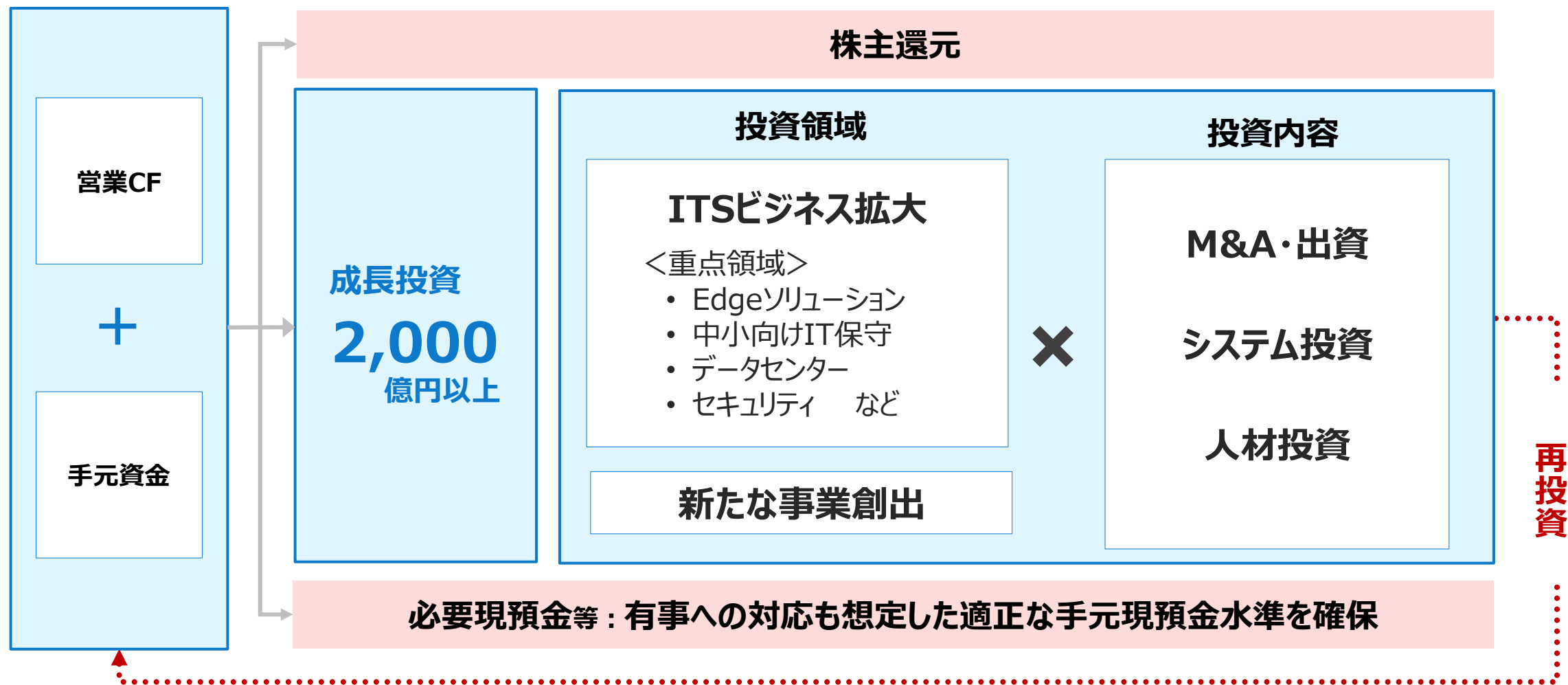


1. 2022-2025 中期経営計画 進捗報告

**2. 経営基盤の強化**

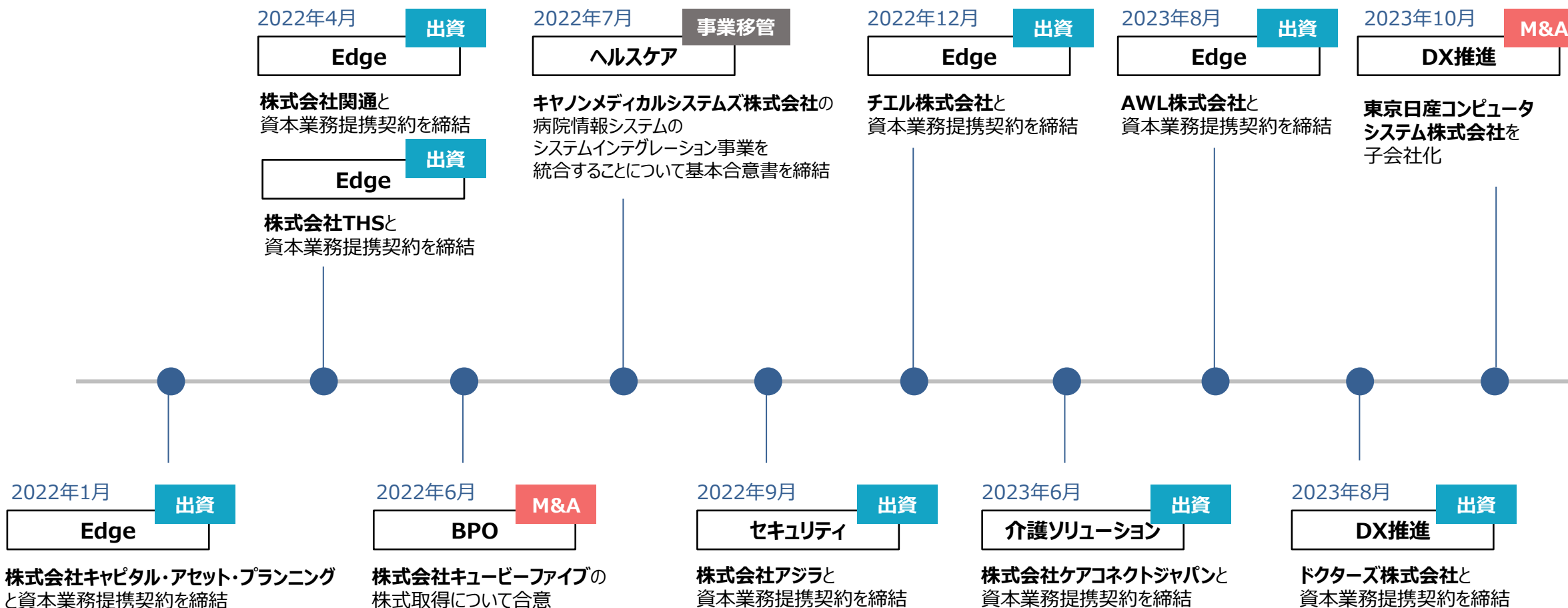
# キャッシュアロケーションの方向性

キャッシュを創出する力は着実に高めることができている。  
営業キャッシュフローと手元資金については、成長投資への活用と適切な株主還元を行う。



# M&A・出資（ITソリューション事業）

重点領域であるITSビジネス拡大に向けて、M&A・出資を進めてきた。  
2023年は東京日産コンピュータシステム（現TCS）のM&Aや複数の資本業務提携を実施した。



これまでのスキルの可視化や基礎スキルの底上げに加えて、  
今後は専門教育を強化し、実践を促すことによって人材の高度化を実現していく。

高度人材  
専門教育

可視化  
底上げ  
リスキリング

事業構想

データサイエンス

...

デジタルマーケティング

UX/UI

デザイン思考テスト  
約11,100名 受検

DX検定/DXビジネス検定  
スタンダードレベル以上の認定者数 約5,700名  
内) プロフェッショナルレベル 約600名

Aidemy Business  
約1,100名 受講

データリテラシー教育  
約14,000名 受講

ITパスポート  
約5,000名 取得

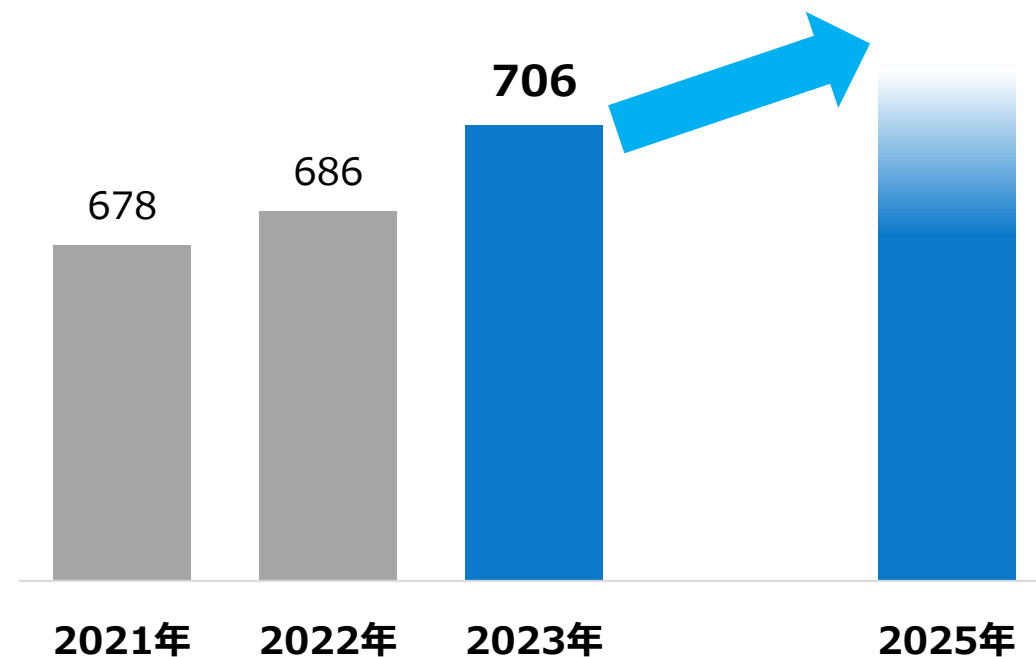
グループ従業員意識調査によるエンゲージメントの可視化および向上の取り組み継続により、エンゲージメント向上ループを確立し、持続的な企業価値の向上につなげていく。

## エンゲージメント向上ループの確立

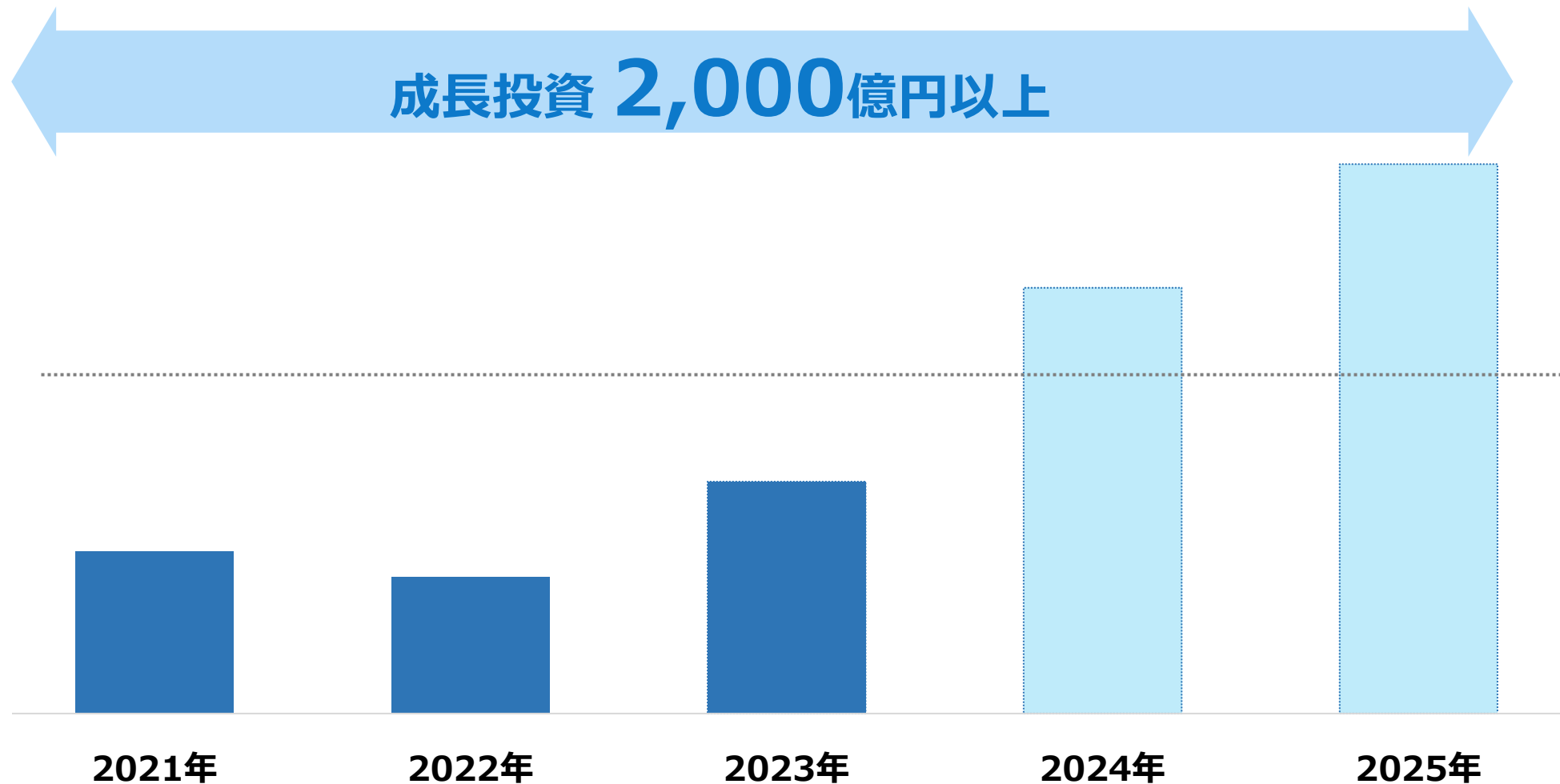


## グループ従業員意識調査

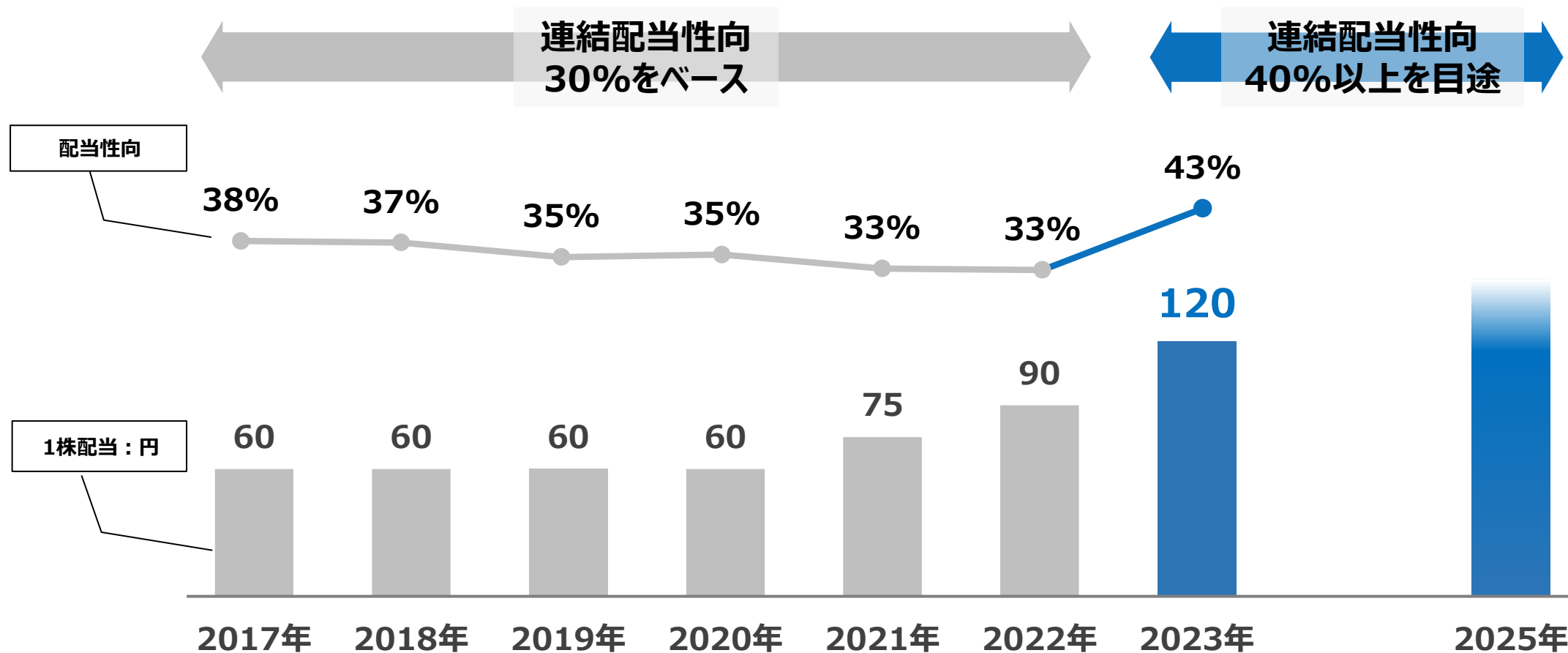
- ・ キヤノンMJグループ従業員を対象とした意識調査を実施
- ・ 設問に対し、「そう思う」「ややそう思う」「あまり思わない」「そう思わない」の4段階で回答し、1000点満点で集計



M&A・出資、システム投資、人材投資を積極的に実施する。



株主還元については、中期的な利益見通し・投資計画に加え、そこから生み出されるキャッシュ・フロー等を総合的に勘案して目標値を上方修正し、連結配当性向40%以上を目途として配当を実施する。



# 持続的成長に向けて



**Canon**

キヤノンマーケティングジャパングループ