

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

Canon MJ 通信

～第54期中間報告書～

2021年1月1日 ▶ 2021年6月30日



表紙写真 | 代表取締役社長
足立正親



強みを生かした高付加価値なソリューションを提供することで、お客さまとともに発展し、サステナブルな社会の実現に貢献する企業グループを目指します。

キャ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

株主の皆さまには、日頃より温かいご支援を賜り、誠にありがとうございます。

本年3月に代表取締役社長に就任いたしました足立正親です。はじめに、この度の新型コロナウイルス感染症により亡くなられた方々のご冥福をお祈り申し上げますとともに、罹患された方々、ご家族、関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。また、医療関係者をはじめ、感染拡大防止に日々ご尽力されている方々に深く感謝申し上げます。

これまで当社は利益をしっかりと生み出す筋肉質な体制を構築してまいりました。私もこの流れを継承しつつ、当社グループらしい強みのある領域を今まで以上に明確に作っていくことが当面の課題であると考えております。私たちの強みを活かして多くの皆さまのお役に立っていくという決意を込めて、本年4月にグループの5カ年計画である「2021-2025長期経営構想」を発表いたしました。

今回の長期経営構想では、キャノングループの企業理念である「共生」の下、事業を通じて社会課題を解決し、持続的な企業価値の向上を図る「サステナビリティ経営」の推進と、2025年に目指す姿として「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」というビジョンを掲げました。

新たなビジョンに基づき、ITソリューション事業の拡大お

よびキャノン製品事業の収益力維持・強化により創出した利益を、M&Aを含めた事業強化への投資や、価値の源泉である人材への投資等へ再投資を行うことで好循環を作り出し、持続的な企業価値向上を図ってまいります。

私たちは共生の理念を大切にし、事業を通じて課題解決に貢献することで、社会・お客さまにとって、なくてはならない存在になることを目指していきたくと考えております。

当中間期における当社グループの業績は、レンズ交換式デジタルカメラおよび主要なビジネス機器の市場改善による販売拡大や、ITソリューション事業が金融業を中心に堅調に推移していること等により、増収となりました。また、営業利益につきましては、高付加価値な製品・サービスの売上が拡大し、売上総利益が増加したこと等により、増益となりました。

下期も新型コロナウイルス感染症の影響等で、不透明なビジネス環境ではありますが、ITソリューション事業の拡大と、キャノン製品事業の収益力維持・強化を引き続き進めてまいります。

なお、中間配当金につきましては、1株につき30円(前中間期比10円増額)とし、年間配当金は1株につき60円(前期と同額)を予定しております。

株主の皆さまには、一層のご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2021-2025長期経営構想スタート!

2025年ビジョン

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

サステナビリティ
経営の推進

事業を通じた
社会課題解決による、
持続的な企業価値の向上

2025年ビジョンを実現するための3つの基本戦略

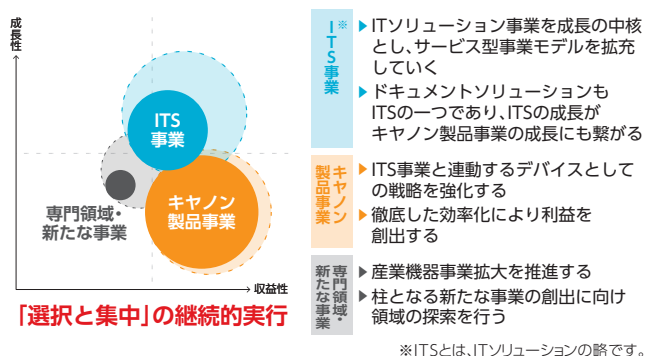
1 事業を通じた社会課題解決による、持続的な企業価値の向上

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社会課題を解決できる領域を広げ、安心安全な社会の実現、中小企業の生産性向上による地域活性化など「事業を通じた社会課題解決」に貢献してまいります。そして、「事業を通じた社会課題解決」により、キヤノンMJグループの持続的な企業価値の向上に取り組んでまいります。

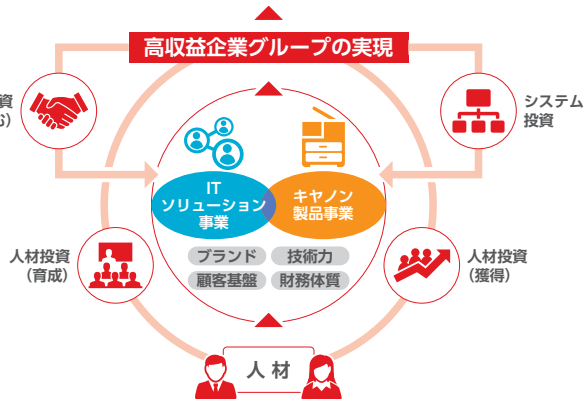


2 高収益企業グループの実現

ITソリューション事業を成長の中核と位置付け、豊富な顧客基盤を活かした営業体制の強化を進めてまいります。キヤノン製品事業においては付加価値を向上させ、更なる高収益化を実現してまいります。



事業を通じた社会課題解決による、持続的な企業価値の向上



3 経営資本強化による、好循環の創出

高収益化することで生み出した利益を、更なる成長のために投資を行うことで循環のサイクルを回します。具体的にはM&Aを含めた戦略的な事業投資、価値の源泉である人材への投資、システムへの投資等を行ってまいります。

2021-2025 長期経営構想 経営指標

2025年時点の経営指標は右記のとおりです。
2025年には、2020年実績連結売上のうち、37%を占めるITソリューション事業の売上を更に成長させて連結売上のうち、46%を占めるまで成長させてまいります。

営業利益	500億円
売上	6,500億円
うち、ITソリューション事業売上	3,000億円
ROE	8.0%

足立社長による
長期経営構想・
中期経営計画の
説明動画が
ご覧いただけます。

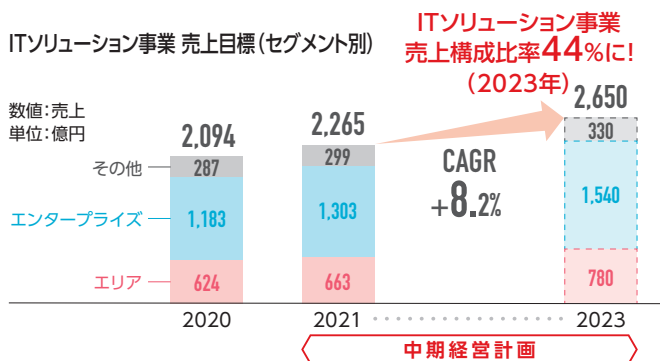
2021-2023中期経営計画のご紹介

中期経営計画は、長期経営構想における基本戦略に基づき、2025年ビジョンおよび経営指標の実現に向けた実行計画として推進いたします。ここでは、中期経営計画の柱であるITソリューション事業の戦略についてご紹介いたします。

戦略①

サービス型事業モデルによる価値貢献

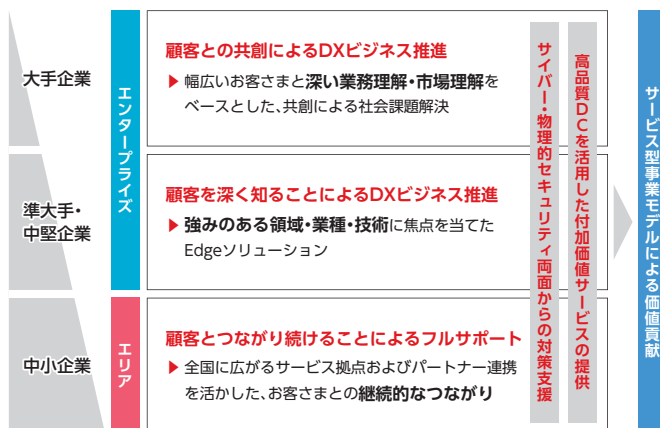
長期経営構想でも掲げたとおり、ITソリューション事業を成長の中核と位置付け、その中でもサービス型事業モデルを更に強化してまいります。また、これまで強みとしてきたドキュメントソリューションもITソリューションの一環と位置付け、お客様の課題解決の領域を広げてまいります。



戦略②

顧客層ごとのニーズに適したビジネスの展開

顧客層ごとにニーズは異なるため、それぞれのニーズに適したビジネスを展開してまいります。そして、これら創出したサービス型事業モデルを物販やスポットの案件で終わらせることなく、お客さまに継続してサービスを提供できるよう、サービス型事業モデルを構築することで、持続的な収益の拡大に取り組みます。

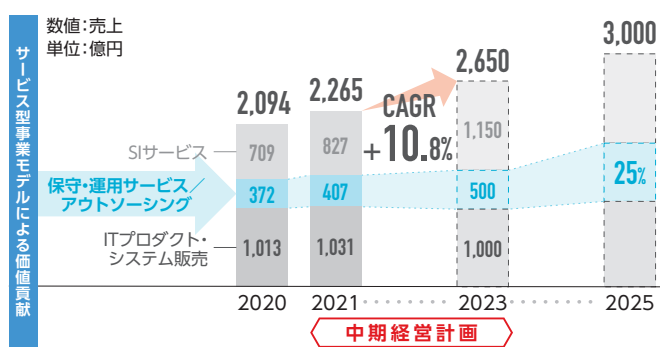


戦略③

収益性の高い「保守・運用サービス／アウトソーシング」領域の強化

ITソリューション事業の中でも収益性の高い「保守・運用サービス／アウトソーシング」領域を強化し、収益性の高いITソリューション事業を確立します。これにより、2025年の目標売上6,500億円のうち、ITソリューション事業による売上が3,000億円を占めるよう目指してまいります。

ITソリューション事業 売上目標(商品・ソリューション別)



2021-2023中期経営計画 目標

ITソリューション事業を中核とした事業ポートフォリオの転換を通じて、2021-2023中期経営計画の目標は右図のとおりとしております。

	実績	中期経営計画	
	2020年	2021年(予想)	2023年(計画)
売上高	5,451億円	5,670億円	6,000億円
営業利益	313億円	340億円	400億円
営業利益率	5.7%	6.0%	6.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	220億円	235億円	265億円
ROE	6.6%	6.7%	6.9%

※2021年の予想値は4月23日の中期経営計画発表時点のものです。

キヤノンマーケティング ジャパングループは、「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」として社会に貢献していきます。

働き方や業務プロセスの変革を実現するDX※を支援!

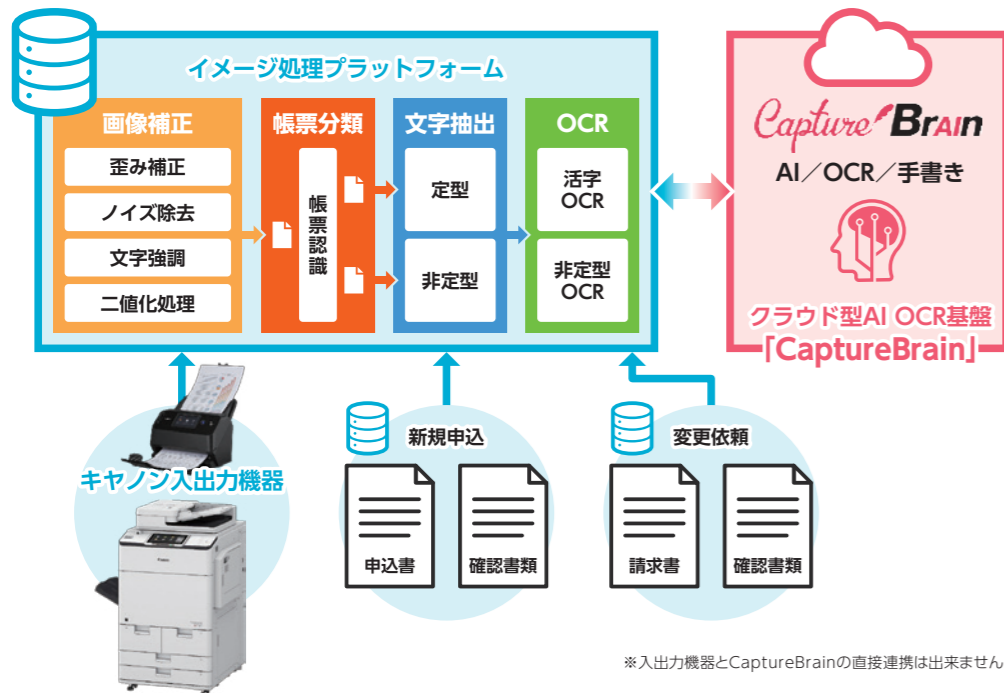
社会課題

※DXとは、デジタルトランスフォーメーションの略です。

保険業界ではデジタル化が進む一方、依然として契約業務・保全業務で多くの紙帳票が残っており、業務フロー全体の自動化や効率化が難しいことが課題となっています。加えて、近年の社会情勢の急激な変化に対し、非対面での営業支援システムの構築やバックオフィス業務のプロセス改善への迅速で柔軟な対応が求められています。

キヤノンマーケティングジャパングループが提供するソリューション

当社グループは、帳票処理業務のプロセスを変革することで保険関連手続きのスピードアップを実現する「イメージ処理プラットフォーム」を構築し、クラウド型AI OCR基盤「CaptureBrain」を連携させたデジタルワークフローシステムをお客さまに導入しました。「CaptureBrain」との連携による読み取り精度の向上や自動化、AIによるリアルタイム学習により、新契約・支払業務の手続き時間が削減され、年間25%のコストの削減を実現しました。



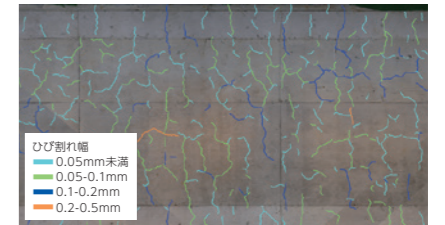
イメージング技術とITの活用により、近接目視点検の効率化が可能に!

社会課題

橋梁やトンネルなど、現在の社会インフラ構造物は、高度経済成長期に建設されたものが多く、今後急速に老朽化することが予想されています。社会インフラ構造物の点検作業は、直接対象物の近くで目視で点検するのが基本で、時間と労力がかかる作業でした。



キャノン製カメラを用いて点検対象物を撮影



撮影した画像から点検対象物のひび割れなどの劣化を検出

キヤノンマーケティングジャパングループが提供するソリューション

このような課題に対して、当社は、カメラで撮影した高精度画像、キヤノン独自の画像処理技術、AIを活用した変状検知を用いることで、インフラ構造物の点検作業の効率化を実現しました。

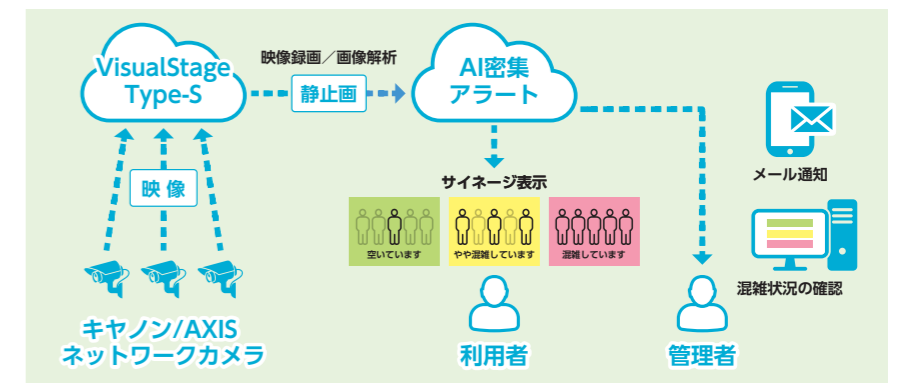
キヤノン独自のクラウド映像解析技術とネットワークカメラを活用し、公共施設や店舗の密集回避を支援!

社会課題

国内において依然として新型コロナウイルス感染症に対する感染拡大防止対策が求められています。特に、多くの人が集まる施設や店舗においては、これまで以上に密集を避ける取り組みの強化が急務となっています。今後は施設運営者による密集回避の対策はもちろんのこと、施設利用者に自発的な行動を促すことも重要となっています。

キヤノンマーケティングジャパングループが提供するソリューション

キヤノン独自のクラウド映像解析技術とネットワークカメラを活用し、公共施設や店舗などの混雑状況を可視化するとともに、メール通知することで密集回避を支援する“AI密集アラート”の提供を開始。対象エリアの混雑状況を、施設運営者へリアルタイムにメールで通知し、施設利用者を誘導するなど迅速な密集回避策を実現しました。さらにタブレットからサインージ表示することで、施設利用者に対して混雑時間を避けた来場を促し、密集回避を促進します。



私たちは、ますます高度化・多様化するITニーズにも対応した、高付加価値ビジネスの提供を通じて、さまざまな社会・お客さまの課題を解決し、お客さまとともに成長してまいります。

社会・お客さまの課題の解決に貢献する事例はこちらでご紹介しています!



今までにない写真や映像の楽しみ方のご提供にも注力し、
フォトイメージング分野のリーディングカンパニーとして
お客さまの毎日が一層豊かで楽しいものとなるように取り組んでいます。

PICK UP

「観る」と「撮る」を
両方楽しめる!



2020.12

スポーツ観戦やバードウォッチング、旅行、子どものスポーツ応援など、さまざまな場面で「観る」ことを楽しみながら、好きな瞬間を「撮る」ことを可能にする新コンセプトの望遠鏡型カメラ「PowerShot ZOOM」を発売しました。



シャッターチャンス
を自動で判断!

2021.1

シャッターチャンスを自動で判断して撮影してくれる新コンセプトカメラ「PowerShot PICK」を開発。クラウドファンディングによるテストマーケティングを実施し、商品化を待ち望む声が多数寄せられました。

2021.3

コンテンツの企画制作や空間プロデュース等を行う事業を自治体向けにスタート。キヤノンの技術力とクリエイターの表現力を掛け合わせることで新しい体験価値を作り出す新しいビジネスです。世界遺産に登録された仁徳天皇陵等の魅力を発信するために、今年3月にオープンした「百舌鳥古墳群ビジターセンター」では体感型映像空間をプロデュース。大きすぎて地上からは見えない前方後円墳の特徴的な姿を地上2千メートルから見るような体験や、古墳時代以降の堺の歴史や文化を一本の時間軸でつなげ、時間旅行するかのような体験を約10分間に凝縮しています。

体感型映像空間を
プロデュース!



共創型
フォトハウス
オープン



2021.4

東京・大阪のショールームが、フォトハウスとしてリニューアルしました。専門スタッフが常駐し、お客さまとキヤノンが写真を通じて直接対話する、共創型の新たなコミュニケーション拠点です。最新のカメラやレンズの展示のみならず、お客さまの表現したいイメージの具現化を、高いホスピタリティでサポートします。また、数千冊の蔵書から厳選した写真集の閲覧コーナーも用意し、どなたでも気軽に立ち寄れる開かれた空間を目指しています。

※新型コロナウイルス感染対策のため休業をしている場合がございます。
ご来店の際には営業状況のご確認をお願いいたします。

国内で権威のある
カメラ・レンズ関連の
賞を受賞



2021.5

フルサイズミラーレスカメラ「EOS R5」と「EOS Rシステム」の交換レンズ「RF800mm F11 IS STM/RF600mm F11 IS STM」(ともに2020年7月発売)が、カメラグランプリにおいて、それぞれ「カメラグランプリ2021あなたが選ぶベストカメラ賞」、「カメラグランプリ2021カメラ記者クラブ賞」を受賞しました。多くのお客さまから支持を得ています。

プロ・ハイアマチュアの
高品位な作品づくりを
強かにサポート



2020.11

プロからハイアマチュアまで幅広いフォトグラファーが撮影した写真を、作品として高画質・高品位に、かつ高い生産性で印刷したいというニーズに応えた新製品として、10色顔料インク搭載モデル「PRO-G1」と、8色染料インク搭載モデル「PRO-S1」の2機種を発売しました。

Financial Highlights 業績ハイライト

当期より報告セグメントの区分を変更しており、以下の文章における増減に関する記載は、変更後の区分に組み替えた前中間期との比較に基づいています。各セグメントの売上高を合計した数字は、セグメント別売上高における「その他」の金額が含まれないため、円グラフ中央の売上高と異なります。なお、構成比率は、各セグメント別売上高の単純合計額を基に算出しています。
※「その他」は、コールセンターおよびBPOサービス事業ならびにセグメント間取引消去で構成されています。

(表示単位未満四捨五入)



プロフェッショナル

売上高 **161億円**
営業利益 **15億円**

概況 産業機器事業は増加したものの、プロダクションプリンティング事業およびヘルスケア事業の減少により、減収となりました。



コンシューマ

売上高 **612億円**
営業利益 **67億円**

概況 高単価なミラーレスカメラや交換レンズおよびインクジェットプリンターの高付加価値モデルが順調に伸び、在宅勤務需要の増加に伴いPC周辺機器等のITプロダクトが好調に推移したため、増収となりました。



エリア

売上高 **1,162億円**
営業利益 **73億円**

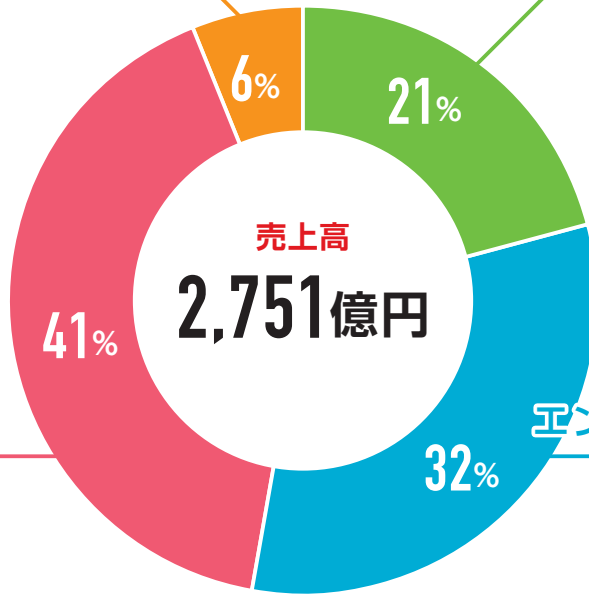
概況 オフィスMFPおよび保守サービスならびにレーザープリンターおよびカートリッジは前年同期の減少が大きかった反動により増加し、ITソリューションはセキュリティ等が増加したため、増収となりました。



エンタープライズ

売上高 **919億円**
営業利益 **62億円**

概況 オフィスMFPは前年同期の減少が大きかった反動により増加しました。ITソリューションは金融業向けのSI案件等が順調に推移し、増加しました。一方、大手企業のテレワーク拡大によるプリントボリューム減少によりオフィスMFPの保守サービスが減少したこと等により、減収となりました。

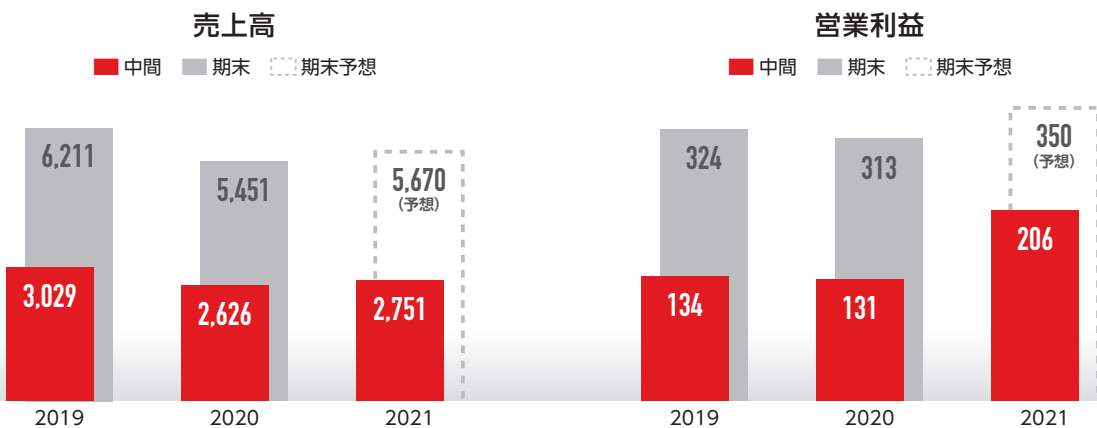


その他*

売上高 Δ **103億円**
営業利益 Δ **12億円**

売上高・営業利益推移

(単位:億円、単位未満四捨五入)



※2021年の予想値は7月27日の中間決算発表時点のものです。



IRメールマガジンのご案内

IR情報をはじめ各種IRイベントや無料セミナー等の様々な情報をお送りしています。
「投資家向け情報」のトップページよりご登録ください。