

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(2009~11年)

2009年1月28日

キヤノンマーケティングジャパン株式会社
社長 村瀬 治男

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。

Canon

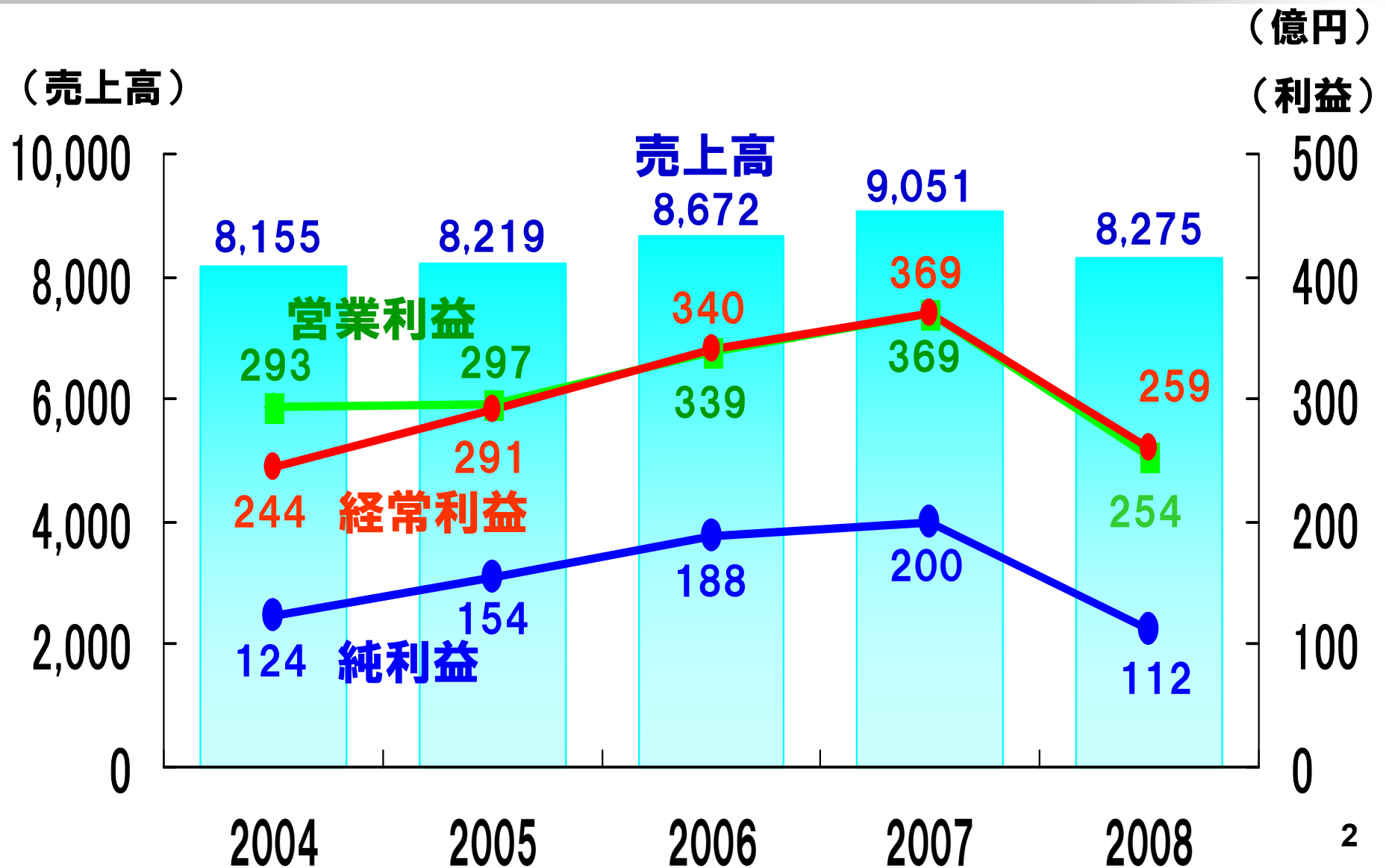
キヤノンマーケティングジャパン株式会社

2008年を振り返って

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

過去5年間の売上高/利益の推移



2008年の歩みと2009年の見通し



2008年	4月	キヤノンシステムソリューションズ(株)と(株)アルゴ21が合併し、 キヤノンITソリューションズ(株)が誕生
	7月	キヤノンシステムアンドサポート(株)とキヤノンビーエム3社が合併
	9月	キヤノンITソリューションズ(株)が(株)ビックニイウスの全株式を取得 (新社名:クオリサイトテクノロジーズ(株))
2009年	1月	キヤノンITソリューションズ(株)とキヤノンネットワークコミュニケーションズ(株)が合併
		(株)AISとソリューションサービス(株)が合併しキヤノンビズアテンダ(株)が発足
		キヤノンITソリューションズ(株)の医療ソリューション事業を(株)FMSに移管。 (株)FMSをキヤノンITSメディカル(株)に社名変更
	4月	エヌ・アール・アイ・ラーニングネットワーク(株)の全株式を取得(予定)

*2009年の各項目は、いずれも2008年に発表済みのものです。

中期経営計画 (2009～11年)

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

- ✓ **世界経済の大転換期を迎えた現在、危機的状況からチャンスを見出し、事業領域の拡大を図る。**
- ✓ **新たな成長に向けて積極的な施策を展開する。そのために生産性の向上を図り、無駄の排除を行う。**

健全なバランスシートの維持

- ✓ 棚卸資産：週次製販の徹底
部品在庫管理の強化
- ✓ 売掛債権：与信管理の精度向上

(億円)

	2008年12月末（実績）		2011年12月末（計画）	
	金額	日数	金額	日数
棚卸資産	341	15日	430	17日
売掛債権	1,495	67日	1,580	65日

- ✓ フリーキャッシュフロー：一定の投資を続けながら
キャッシュフローを確保

(億円)

	2009～11年累計（計画）
営業キャッシュフロー	835
投資キャッシュフロー	637
フリーキャッシュフロー	198

事業計画



(億円)

	2008		2009		2010		2011	
		率		率		率		率
売上高 (前年比)	8,275 (91%)		8,140 (98%)		8,400 (103%)		9,200 (110%)	
営業利益 (前年比)	254 (69%)	3.1%	210 (83%)	2.6%	275 (131%)	3.3%	320 (116%)	3.5%
経常利益 (前年比)	259 (70%)	3.1%	230 (89%)	2.8%	290 (126%)	3.5%	340 (117%)	3.7%
純利益 (前年比)	112 (56%)	1.4%	100 (89%)	1.2%	140 (140%)	1.7%	170 (121%)	1.8%
1株当たり純利益	79円		73円		102円		124円	

*2009年以降の1株当たり純利益は、2008年の期末株式数により算出しております

前・中期経営計画 (2008～10年) との比較



(億円)

		2008		2009		2010		2011	
			率		率		率		率
新・中計 (A) (2009～11)	売上高	8,275		8,140		8,400		9,200	
	営業利益	254	3.1%	210	2.6%	275	3.3%	320	3.5%
	経常利益	259	3.1%	230	2.8%	290	3.5%	340	3.7%
	純利益	112	1.4%	100	1.2%	140	1.7%	170	1.8%
前・中計 (B) (2008～10)	売上高	9,250		9,600		10,200			
	営業利益	340	3.7%	380	4.0%	430	4.2%		
	経常利益	340	3.7%	380	4.0%	430	4.2%		
	純利益	190	2.1%	210	2.2%	235	2.3%		
差異 (A) - (B)	売上高	-975		-1,460		-1,800			
	営業利益	-86	-0.6%	-170	-1.4%	-155	-0.9%		
	経常利益	-81	-0.6%	-150	-1.2%	-140	-0.7%		
	純利益	-78	-0.7%	-110	-1.0%	-95	-0.6%		

事業計画 セグメント別売上高

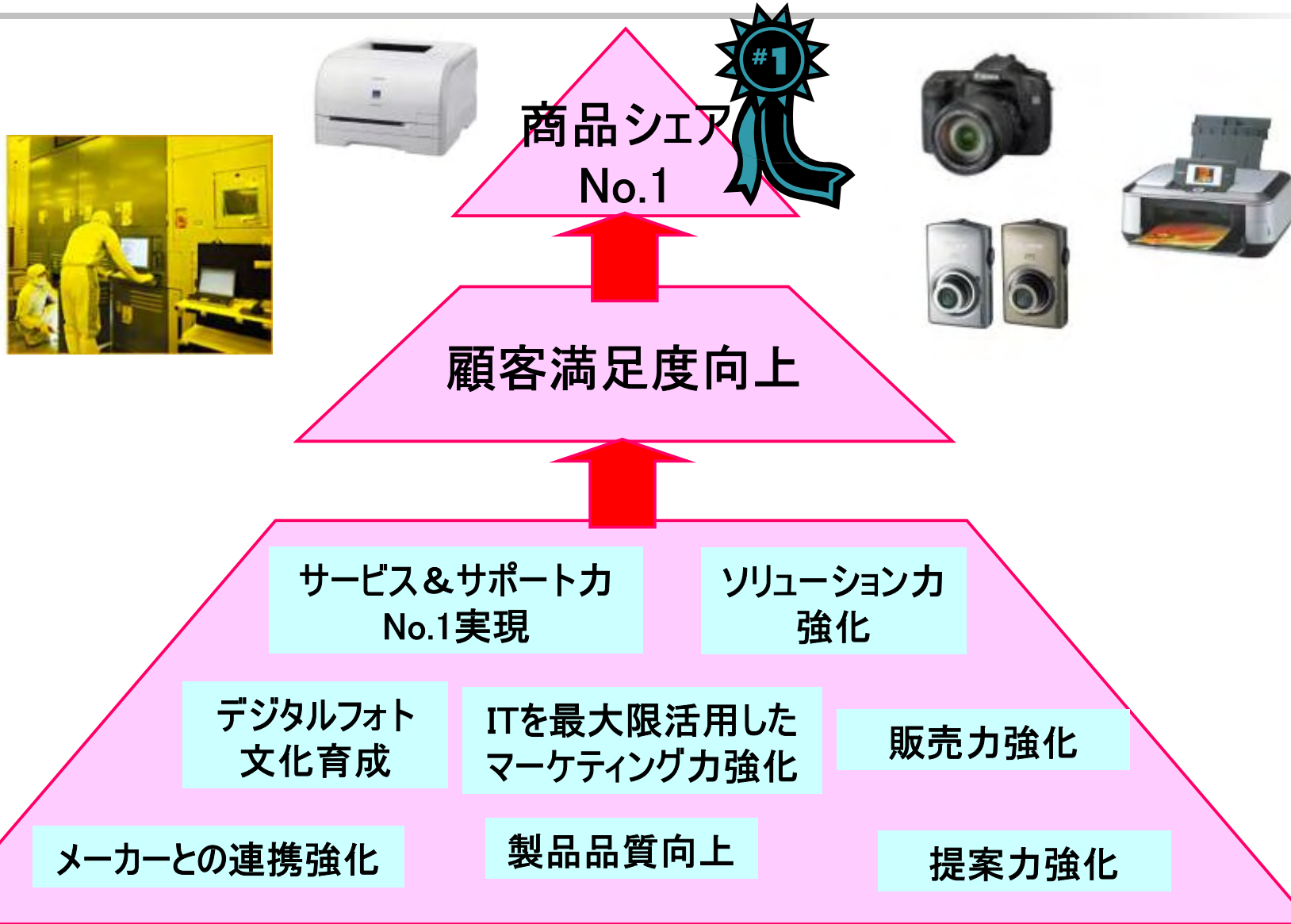


(億円)

	2008	2009	2010	2011
ドキュメントビジネス (前年比)	3,295 (95%)	3,225 (98%)	3,250 (101%)	3,290 (101%)
ITソリューション (前年比)	1,665 (97%)	1,725 (104%)	1,870 (108%)	2,030 (109%)
ビジネスソリューション (前年比)	4,960 (96%)	4,950 (100%)	5,120 (103%)	5,320 (104%)
コンシューマ機器 (前年比)	2,658 (93%)	2,710 (102%)	2,730 (101%)	2,840 (104%)
産業機器 (前年比)	657 (63%)	480 (73%)	550 (115%)	1,040 (189%)
合計 (前年比)	8,275 (91%)	8,140 (98%)	8,400 (103%)	9,200 (110%)

-
- ①顧客満足度・主要商品シェアNo.1の実現
 - ②「ITS3000計画」の推進
 - ③事業の競争力強化と次世代事業の確立
 - ④グループ連結経営の品質向上

① 顧客満足度・主要商品シェアNo.1の実現



① 顧客満足度・主要商品シェアNo.1の実現

**ITを最大限活用したマーケティング力強化
～新システムの導入・活用～**

新システム	特徴・効果	導入時期
セールスフォース	・CRM(顧客情報管理)システム	2008年導入。 順次拡大
新サービスシステム	・保守サービスの効率化を支援 ・保守ビジネスにまつわる顧客管理、 契約、売掛等を一元管理	2009年5月 予定
新受注・物流システム	・受注受付、納品の夜間・休日への 拡大	2009年9月 予定

① 顧客満足度・主要商品シェアNo.1の実現



サービス&サポート力 NO.1実現
～各事業の特性にあった顧客対応～

事業	取り組み
ビジネスソリューション	<ul style="list-style-type: none">▪ 新システムの活用による効率化→質の向上▪ コールセンターのグループ一元化→機能向上
コンシューマ機器	<ul style="list-style-type: none">▪ 修理窓口、「はやメンテ」(修理品の即日引き取り&ヤマト運輸営業所持込サービス)等の充実▪ EOS学園、キヤノンフォトサークルの発展→デジタルフォト文化の育成
産業機器	<ul style="list-style-type: none">▪ 提案型総合サポート体制の確立

② 「ITS3000計画」の推進

ITソリューション市場でのブランド確立 ～キヤノンMJグループのITソリューションとは～



② 「ITS3000計画」の推進

領域	重点施策
SIサービス	プライムビジネスの推進。 コンサルビジネスの早期事業化。
組込みソフト	キャノン向け製品組込み分野の拡大。 車載関連等の成長分野へのシフト。
基盤	キャノンITソリューションズ(株)へのグループリソースの 集約と営業力強化。
ソリューション	基幹系(ERP)、生産管理系、セキュリティ、ドキュメント等の 注力領域強化。
アウトソーシング	運用サービス事業・IDC事業(データセンター)の拡大、 SaaS基盤の立ち上げ。
ITプロダクト	損益重視の戦略へ。

② 「ITS3000計画」の推進

グループ連結経営体制の確立 ～グループシナジー効果を最大限に～

会社名	概算 人員	役割
キヤノンMJ ITSカンパニー	170	セグメント統括
キヤノンソフトウェア(株)	1,200	ビジネスアプリケーションソフトウェアの コンサルティングから開発、製品組込み ソフトウェアの開発
Canon Software America, Inc.	20	ビジネスアプリケーション ソフトウェアの 開発
キヤノンソフト技研(株) *	130	製品組込みソフトウェアの開発
キヤノンソフト情報システム(株)	230	通信系・制御系のソフトウェア開発・販売

* 2009年4月にキヤノンソフトウェア(株)と合併予定

② 「ITS3000計画」の推進

会社名	概算 人員	役割
キヤノンITソリューションズ(株)	3,200	SI,およびコンサルティング、各種ソフトウェアの販売・開発。ITマネジメント事業
佳能控制系统(上海)有限公司	130	オフショア開発拠点
エス・エス・ジェイ(株)	90	ERPパッケージの企画・開発・販売
ガーデンネットワーク(株)	20	石油販売業向けASPシステムの運用、決済関連事業
キヤノンITSメディカル(株)	140	電子カルテ等のシステム開発
キヤノンビズアテンダ(株)	180	BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)・人材派遣
(株)AES	130	人材育成サービス
クオリサイトテクノロジーズ(株)	230	JAVAに特化したシステム開発サービスとデータセンター運営、維持、サービスを展開
エヌ・アール・アイ・ラーニングネットワーク(株)*	50	企業向けIT研修、マネジメント研修事業

* 2009年4月にグループ入り予定

② 「ITS3000計画」の推進

重点施策

- ✓ **新生・キヤノンITソリューションズ(株)における
統合シナジー効果の早期創出**
 - システムのライフサイクル全般を提供できる体制の確立
 - データセンター事業、ITアウトソーシング事業の拡大
- ✓ **グループ各社の連携強化による営業力向上**
- ✓ **オフショア拠点の活用による開発競争力向上**
- ✓ **M&A、アライアンスの継続的な推進**

③事業の競争力強化と次世代事業の確立

ドキュメントビジネス

- ✓新世代MFPの円滑な市場導入と
販売・サポート体制の整備
- ✓デジタル商業印刷ビジネスの拡大
- ✓保守サービス事業の変革による
コスト競争力の向上
- ✓パートナーとの協業による地域重点顧客の
開拓と関係強化

③事業の競争力強化と次世代事業の確立

Canon

コンシューマ機器

- ✓ **新組織体制 (NA販売事業部、RA販売事業部) による営業力の向上**
- ✓ **ホームプリントビジネスの拡大**
- ✓ **新フォトプリントビジネスの確立**

*NA販売事業部：NA=National Accountの略。家電・カメラ量販店を担当
RA販売事業部：RA=Regional Accountの略。全国卸店・通販チャネル・
一般カメラ店を担当

③事業の競争力強化と次世代事業の確立

Canon

産業機器

- ✓キヤノン製品＋輸入製品によるソリューションの提供
- ✓医療機器のラインアップ拡充と関連ソリューションの提供

④グループ連結経営の品質向上

- ✓グループ各社の役割分担の一層の明確化
- ✓経営品質向上プログラム(経営品質協議会)を活用したマネジメント体系の整備と強化
- ✓内部統制の一層の充実
- ✓BCP(事業継続計画)の構築
- ✓プロフェッショナルな人材の育成
- ✓キャノンビジネスサポート(株)を核としたグループシェアードサービスの推進

④グループ連結経営の品質向上

CSR活動の推進

	管理指標	2008年		2011年
グループ 情報セキュリティ	ISMS 認証取得	6社	➔	連結全社 (海外2社含)
	Pマーク 認証取得	15社		国内連結全社
C02削減	C02 売上原単位	5%		2010年 10%

マーケティング企業グループとしての環境問題への取り組み

里帰りプロジェクト



ベルマーク運動



モーダルシフト



Canon

キヤノンマーケティングジャパングループ