



Canon MJ 通信

～第58期中間報告書～

2025年1月1日 ▶ 2025年6月30日

長期経営構想の最終年度をやり遂げ、 新たな挑戦へ

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

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。

当中間期における当社グループの業績は、企業の積極的なIT投資が継続する中で、ITソリューション事業が好調に推移したこと等により、売上高は前年同期比149億円増収の3,338億円となりました。営業利益については、売上の増加に伴う売上総利益の増加により、前年同期比13億円増益の273億円となりました。この結果、今年度の営業利益、経常利益の予想を上方修正しました。

上期までの実績を踏まえ、当年度の中間配当金は1株あたり70円（前中間期比10円増額）とし、年間配当金は1株あたり150円（前期比10円増額）を予定しております。

また、株主還元の充実および資本効率の向上を目的とし、7月24日に自己株式の取得を行いました。今後も、利益を伴った成長により生み出されたキャッシュを活用し、M&Aや出資などの成長投資を積極的に行うとともに、株主還元の充実を図ってまいります。

本年は「2021-2025 長期経営構想」「2022-2025中期経営計画」の最終年度です。キヤノン製品事業の収益性を強化してきたことや、TCS株式会社、株式会社プリマジェストのグループ入りをはじめITソリューション事業の成長を加速させてきました。その結果、2024年に売上、営業利益、ITソリューション売上、ROE全ての指標で当初計画を1年前倒しで達成しました。上方修正した2025年の計画に対しても、現在順調に推移している状況です。

下期は、計画を確実に達成するとともに、現在策定中の次期長期経営構想および中期経営計画の成長戦略をより磨き上げてまいります。当社グループの新たな挑戦にぜひご期待ください。

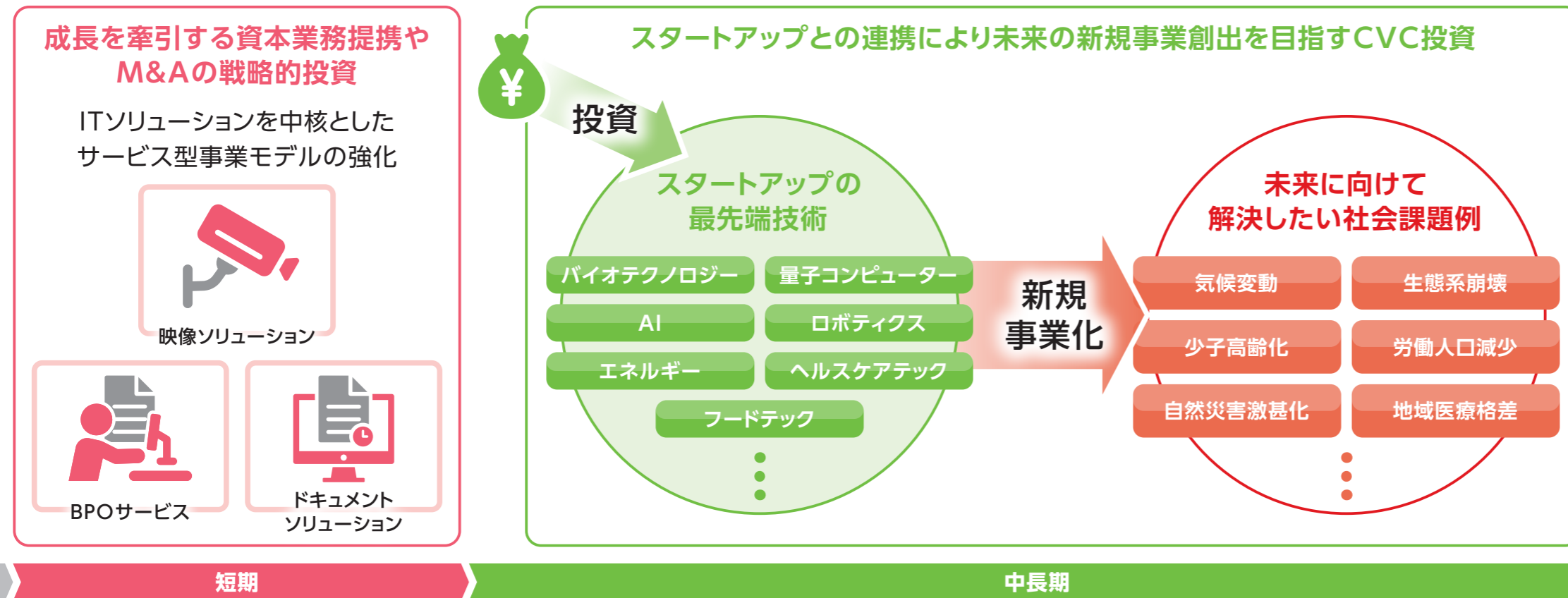
株主の皆さまにおかれましては、一層のご支援・ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

キヤノンMJが描く投資を通じた成長戦略

当社は、ITソリューション事業のサービス型事業を強化するため、ネットワークカメラを中心とした映像ソリューション、業務のデジタル化と効率化を支援するアウトソーシングサービス（以下、「BPOサービス」）などの成長領域における優位性を持つ企業と資本業務提携契約を締結し、これらの成長領域の企業に対するM&Aを実施するなど、これまで成長のための戦略的投資を実行してまいりました。今年2月には、当社の映像ソリューションに新たな付加価値を求め、機器やセンサーから集めたデータを生成AIで分析・活用する技術に強みを持つMODE,Inc.と資本業務提携契約を締結いたしました。

さらに、当社では、資本業務提携よりもさらにその先を見据えたロングスパンでの投資として、2024年からスタートした100億円規模のCVCファンドによる投資も行っています。最先端の技術やビジネスアイデアを持つスタートアップへの投資は、未来に向けて解決したい社会課題を出発点にして、新たな事業領域に取り組み、さらに既存事業も将来の成長につながるよう拡大していきます。

これら成長を牽引する戦略的投資と未来の新規事業創出を目指すCVCファンドによる投資とを組み合わせ、短期、中長期の視点からこれからの成長に欠かせない領域に対して積極的な投資を続けてまいります。



SPECIAL FEATURE

企業価値向上に向けた資本効率のさらなる改善、将来を見据えた成長投資の着実な実行に期待

今年3月に新たに社外取締役役に就任した宮原社外取締役と大里取締役で、当社グループの企業価値向上に向けた財務戦略、成長投資、ガバナンス、組織風土などについて対談を行いました。

宮原社外取締役からは、M&A・出資によるシナジーの発揮を期待するとともに、CVCファンド「Canon Marketing Japan MIRAI Fund」の取り組みに注目しており、将来の大きな成果につながるビジネスが出てくることを期待している、また潤沢なキャッシュを貯め込むことなく、将来に向けた成長投資を着実に実行していくことが重要とのご意見が挙がりました。



対談の詳細な内容は
こちらからご覧ください。

Pick UP 新製品・新サービス

本格的な動画撮影を楽しめる「EOS R50 V」と「PowerShot V1」を発売

近年、スマートフォンやSNSの普及により、動画を活用したコミュニケーションがより一層活発化し、「他人に見せる」SNS向けの撮影需要が増加したことで、高画質・高機能な動画撮影やライブ配信といったニーズが高まっています。また、スマートフォンが身近な存在である若い世代のお客さまにとって、カメラは「スマートフォンとは異なる撮影体験が可能な新しい存在」として捉えられ、価値が見直されています。

そのような中で、当社は本格的な動画撮影を楽しめる「EOS R50 V」と「PowerShot V1」を発売し、「EOS/PowerShot V series」のラインアップを拡充しました。

「EOS/PowerShot V series」は、高画質や高速・高精度オートフォーカスを実現しながら、動画撮影をより快適にする操作性や高い放熱設計など、本格的な撮影性能を兼ね備えたシリーズです。当社は今後も本格的な動画・静止画撮影を両立する機種を拡充し、多様なユーザーのニーズに応えます。



PowerShot V1



EOS R50 V

食器認識AIエンジン搭載の“社員食堂自動精算サービス”を提供開始 ～キヤノン社員食堂の食器コスト85%削減～

当社は、社員食堂の自動精算を画像解析技術で実現する食器認識AIエンジンを開発し、コスト削減と運用負荷軽減を支援する“社員食堂自動精算サービス”の提供を2025年7月より開始しました。

キヤノンがこれまで培ってきた光学技術と画像解析技術により、多種多様な食器に対応するだけでなく、食べ残しのある状態でも高い精度で食器を識別します。すでにキヤノングループの44カ所の食堂で運用され、食器コストの85%削減※と、スムーズな精算を実現しています。

2030年までに全国の社員食堂の3割への導入を目指すとともに、飲食店など他分野への展開や、食事後の画像解析から健康情報の提供など健康経営への貢献も視野に入れています。

※:RFID対応食器のリプレイスコストに対し、本AIエンジンを使用した精算サービスを導入することで、削減できるコストを、キヤノングループの社員食堂44カ所での導入実績をもとに計算。(キヤノンMJ調べ)



キヤノン
ネットワークカメラ

Financial Highlights 業績ハイライト

各セグメントの売上高、営業利益をそれぞれ合計した数字は、「その他」の金額が含まれないため、円グラフ中央の売上高、営業利益と異なります。また、円グラフの構成比率は売上高構成比率を示しており、各セグメント別売上高の単純合計額をもとに算出しています。
※「その他」は、シェアードサービス事業および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 …… **261億円** | 前年同期比 **4.7%**

営業利益 …… **29億円** | 前年同期比 **9.8%**

プロダクションプリンティング、産業機器、ヘルスケアといった、各専門領域のお客さまを対象とした製品やソリューションを提供しています。



エリア

売上高 …… **1,194億円** | 前年同期比 **2.2%**

営業利益 …… **113億円** | 前年同期比 **16.4%**

ビジネスパートナー、システムパートナーによる間接販売、キヤノンシステムアンドサポート(株)による直接販売からなる多様なチャンネルを最大限に活かし、日本全国の中小企業のお客さま向けに、キヤノン製品やITソリューションを提供しています。



当中間期における業績の詳細をご覧ください。



コンシューマ

売上高 …… **657億円** | 前年同期比 **2.5%**

営業利益 …… **50億円** | 前年同期比 **5.1%**

キヤノンの祖業であるカメラをはじめとするイメージング製品群・インクジェットプリンター等のキヤノン製品とキヤノンブランド以外のコンシューマユース向けプロダクトを、量販店やオンラインショップ等を通じて個人・法人のお客さまに販売しています。

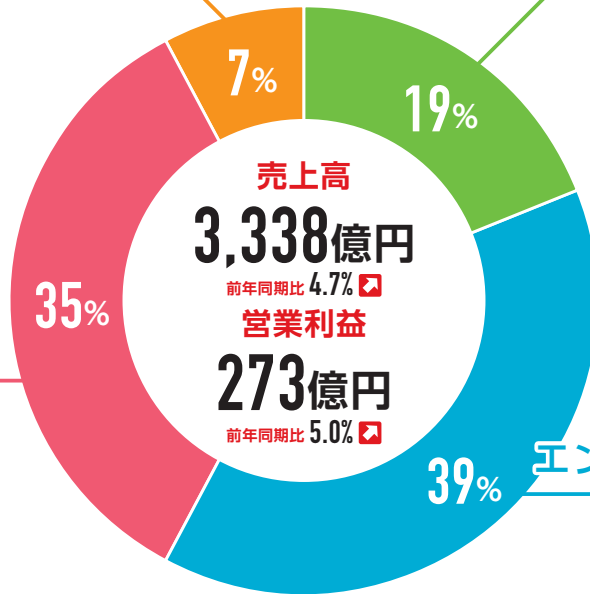


エンタープライズ

売上高 …… **1,335億円** | 前年同期比 **9.6%**

営業利益 …… **97億円** | 前年同期比 **4.0%**

大手企業から準大手・中堅企業や官公庁、教育機関などの幅広いお客さま向けに、業種・業態ごとに異なる経営課題解決に寄与するキヤノン製品やITソリューション、BPO等を提供しています。



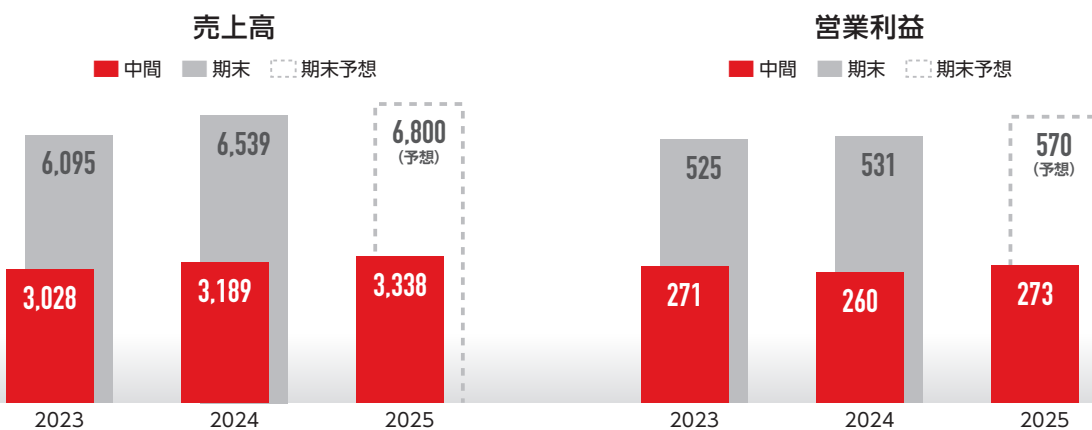
その他*

売上高 …… **△109億円**

営業利益 …… **△16億円**

売上高・営業利益推移

(単位:億円、単位未満四捨五入)



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さまざま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。