2026 年 10 月 26 日
キヤノンマーケティングジャパン株式会社

# 2026 年 12 月期第 3 四半期決算

# アナリスト向け決算説明会質疑応答

【開催日時】 2026 年 10 月 26 日　16:30～17:30
【開催方法】 Zoom ウェビナー
【回 答 者】
・取締役専務執行役員　（グループ企画担当）　　蛭川 初巳
・取締役常務執行役員　(グループ経理担当)　　大里 剛

---

【Q1-1】
補足資料の「2026 年 3Q 主要製品売上・台数」について、SI・ソリューションの年間計画を引き下げる一方、IT プロダクト・システム構築の年間計画を引き上げているが、それぞれの要因を教えてほしい。

【A1-1】
SI・ソリューションについては、キヤノン ITS で当初強い計画を設定していたが、計画に若干届かないと判断し、年間計画をプラス 11%からプラス 6%に変更した。一方、IT プロダクト・システム構築については、エンタープライズセグメントのキヤノン ITS において文教向けの IT 基盤案件などが好調に推移したことに加え、コンスーマセグメントでポータブル SSD などの受注があったため、その分を加味してマイナス 8%からプラス 0%に変更した。

---

【Q1-2】
キヤノン ITS については、受注自体は比較的好調だと思うが、売上計画を下方修正したということか。

【A1-2】
仰る通りである。受注については好調で高い水準を維持している。一方、売上計上のタイミングを考慮し、SI・ソリューションの売上見通しを引き下げている。

---

【Q1-3】
案件のキャンセルが発生したことや、需要が弱くなってきたということではなく、売上計上のタイミングの問題ということか。

【A1-3】
仰る通りである。

---

【Q1-4】
拠点費用が減少しているが、この傾向は 4Q や来年以降も続くのか。

【A1-4】
昨年 8 月に BPO の拠点を集約し、効率化を図った際に移転コストを計上しており、その反動による一時的な減少である。そのため、前年同期と比較すると 5 億円程度減少しているが、この減少が来年以降も継続するということではない。

---

【Q1-5】
来年の 8 月までは少し増加するのか。

【A1-5】
そうではなく、昨年は一時的な移転コストが増加していたのであり、移転コストはランニング費用の中で吸収していく計画である。

---

【Q1-6】
IT 費用について、3Q はそれほど増えていないが、4Q には増加するのか。また、研究費や開発費は、3Q から 4Q にかけてどの程度増加する見込みか。

【A1-6】
まず IT 費用について、3Q は前年並みで推移した。将来に向けたデータ移行を実施するタイミングとの関係から、3Q には特に大きな変化は無かったが、4Q にもう一つの山があるため、そこで少し増加する計画だ。研究開発費については、新規ビジネスの創出に向けた取り組みを全社で積極的に進めている。現時点では、PoC、PoB といった取り組みを 3Q、4Q ともに継続して実施していく前提で見込んでいる。

---

【Q1-7】
セキュリティについて最近非常に話題になっているが、ビジネスとしてどの程度需要の強さが出てきているのか。また、SCS 評価制度に関連するビジネスも着実に推移していると思うが、実際にサイバー攻撃を受けた際に対応するようなソリューションも提供しているのか。

【A1-7】
需要という点では、売上実績は今年に入って毎期二桁成長を続けており、引き合いも強くなっていると各部門から報告を受けている。SCS 評価制度については 8 月にリリースしており、評価の取得から運用、改善までをワンストップで支援する体制を準大手・中堅企業、中小企業向けに整えてきた。また、今月リリースを発表したが、2 月に出資した網屋と連携し、SASE サービスとして実際に侵入されているか、異常が発生していないかといった点を監視するサービスを来月以降開始する予定である。こうしたサービスへの引き合いも非常に強くなっており、4Q から来年にかけて売上に寄与するだろう。

---

【Q2-1】
3Q は駆け込み需要が大きかったとの説明だったが、その規模について伺いたい。価格改定が 9 月からであったため、3ヶ月間で見るとそれほど大きな影響はなかったのではないか。駆け込み需要の状況と、10～12 月期への影響について教えてほしい。

【A2-1】
3Q の売上は、計画に対して 45 億円程度上振れた。主にエンタープライズセグメントとエリアセグメントで計画を上回っている。すべてがカートリッジの駆け込み需要によるものではなく、エンタープライズセグメントでは、IT 基盤案件の前倒しもあった。それ以外では、カートリッジや MFP 等のキヤノン製品である。駆け込み需要は想定以上に大きく、10 月以降にもその反動の影響が出ると見ている。

---

【Q2-2】
実際に 9 月の販売が減少しており、10 月はそこからさらに減少する見込みか。

【A2-2】
9 月も減少した。10 月の詳細は現時点でお伝えできないが、足元では駆け込み需要の反動による影響が出ていると見ている。

---

【Q2-3】
キヤノン ITS の利益について、提案活動に向けた SE 費用や開発費が 3Q に増加し、4Q も同様の傾向が続くとの説明であった。売上が想定より弱い中、このタイミングで費用を増やしている背景は何か。こうした費用は来期以降も増やしていく必要があるのか、それとも下期特有のものか教えていただきたい。

【A2-3】
AIを含め、技術環境が大きく変化している。3Qは利益がやや低い水準となったが、4Qは挽回する計画である。特に、製造業向けのエンベデッド、組み込み領域において、お客さまの事情により売上および利益が減少した影響が出ている。来期に向けては、この影響を挽回するための計画を検討している。
投資については、技術変化が激しい状況にあるため、必要な投資を行い、成長につなげる取組みを当面継続する考えである。来期の具体的な計画については、来年 1 月に改めて説明する。

---

【Q2-4】
3Q の利益が弱かった主な要因は、投資の増加というよりも、売上計上のタイミングによるものという理解でよいか。また、投資は今後も継続しながら、キヤノン ITS の成長を図っていく考えか。

【A2-4】
仰る通りである。

---

【Q3-1】
不採算案件の現状について教えてほしい。流通業向けの不採算案件については 2Q に認識され、今回は費用が発生しなかったとのことであるが、この案件の収束状況や追加費用の発生見通しなど、コメントできることがあれば伺いたい。

【A3-1】
3Q には追加費用は発生していない。お客さまとの調整についても、エンタープライズセグメントの責任者やキヤノン ITS の社長が前面に立って対応しており、現時点では来年のカットオーバーに向けて状況が悪化する方向にはないと認識している。

---

【Q3-2】
短期的な業績について確認したい。先ほど、3Q の売上が計画に対して 45 億円程度上振れたとの説明があったが、利益面ではどの程度の影響があったのか。また、その上振れのうち、どの程度が今回の駆け込み需要によるものと見ているのか。

【A3-2】
大型の IT 基盤案件は、SI・ソリューションやサービス・アウトソーシングのように利益率が高いものではないが、利益への貢献は一定程度であった。一方、レーザープリンターカートリッジについては利益率が高いため、売上増加による利益への影響も大きかった。具体的な数字はお答えできないが、全社の荒利率を上回る水準であるため、その水準から逆算した程度の利益影響があったと考えていただければよい。

---

【Q3-3】
レーザープリンターカートリッジ関連の駆け込み需要による売上の上振れはどの程度だったのか。

【A3-3】
先ほど説明した 45 億円のうち、半分程度がその売上である。

---

【Q3-4】
来期の事業環境をどのように見ているのか。具体的な数字は次回以降の決算説明になると思うが、事業環境の展望や戦略、費用の見通しについて、現時点でコメントできることがあれば伺いたい。

【A3-4】
IT ソリューションについては、人手が減少していく中、IT を活用して生産性を高めるニーズは、あらゆる企業で引き続き高いと考えている。そのため、われわれが現在取り組んでいることを着実に続けていけば、今後も成長させていけると考えている。キヤノン製品の BtoB 分野については、オフィス MFP や保守サービス、レーザープリンターなどが非常に好調である。販売部門の努力によってキヤノン製品を拡販していく機運が高まってきているため、これを継続し、お客さまをさらに増やしていきたい。カメラについても、今年の需要は想定通りである。親会社から交換レンズもしっかり供給されているため、これらを訴求することで一定程度の売上を確保できると考えている。一方、インクジェットプリンターはやや弱含んでいるため、今後どのように立て直していくかが課題である。プロダクションプリンティング、産業機器、ヘルスケアについても、現在取り組んでいることを着実に展開していけば、計画通りの成長を実現できると考えている。

---

【Q4-1】
サイバーセキュリティについて、受注前のパイプラインは 1 年前と比較してどの程度増えているのか。定量的な数字が難しければ、感触でも構わないので教えてほしい。

【A4-1】
新しいサービスを順次拡充していることもあり、案件数は非常に増えている。販売部門、経営側ともに、セキュリティ事業をさらに伸ばせるという手応えを強く感じている。新たに提供するサービスは、リカーリング型のサービスが中心となる。「まかせて IT」などを含めて継続的に提供することで、来期以降の利益に貢献できると考えている

---

【Q4-2】
「まかせて IT」は、サイバーセキュリティ機器の選定を含め、システムの運用・保守を一括して任せてもらえるサービスだと理解している。サイバーセキュリティ需要の高まりに伴い、「まかせて IT」も同時に伸びるというシナジーはあるのか。

【A4-2】
キヤノン S&S では、Salesforce を活用してパイプラインを管理している。サイバーセキュリティが中小企業にとって経営課題となる中、その課題に寄り添った営業活動を徹底している。パイプラインの中でセキュリティ製品を提案するとともに、ドキュメントセキュリティの観点からオフィス MFP やプリンター等も含めたクロスセルを行っている。その結果、PC、プリンター、ネットワーク、監視カメラ等をまとめてキヤノン S&S に任せるお客さまが増えている。こうした案件を今後も着実に増やしていきたい。

---

【Q4-3】
「まかせて IT」の顧客企業数と 1 社当たり売上高について、現在のパイプラインはどの程度増えているか。

【A4-3】
定量的な数字を現時点で開示できず申し訳ないが、計画通り順調に伸びている。

---

【Q5-1】
セキュリティ関連について伺いたい。先ほど 1～9 月でセキュリティ関連が二桁成長しているとの説明があった。10～12 月についても、その成長ペースが持続するという理解でよいのか。また、来期についても同様の成長を見込んでいるのか。

【A5-1】
1～9 月は二桁成長を継続できている。4Q 以降はサービスをさらに拡充し、その数字を伸ばしていきたいと考えている。お客さまのニーズについても、現場の営業が手応えを感じている。こうしたニーズをいかに早く、深く、広げていけるかが重要である。現在の成長を来年以降も継続できるよう取り組んでいきたい。

---

【Q5-2】
足元ではサイバー攻撃への警戒が高まっているが、現在の事業環境をどのように捉えているのか。

【A5-2】
情報漏えいをはじめとするさまざまなリスクに経営者がさらされており、大変な状況にあると認識している。そうした経営者の不安にしっかりと寄り添い、伴走することが、セキュリティ部門や現場の営業の役割であると考えている。当社グループに IT 環境をすべて任せていただくというビジネスは、2 年ほど前から同じコンセプトで展開してきたものである。現在の事業環境とわれわれの取り組みのタイミングが合っているため、これをいかに早く、深く、広げていくかがポイントになる。足元では数字も順調に伸びており、この成長を継続して来年も伸ばしていきたい。

---

【Q6-1】
3Q のエンタープライズセグメントでは、IT プロダクト・システム構築の売上が非常に強かった。これは文教向け案件によるもので、セキュリティによる貢献は限定的だったと考えてよいか。IT プロダクト・システム構築の好調がどの程度継続するかを判断したい。

【A6-1】
セキュリティの売上貢献がなかったわけではないが、売上への寄与が特に大きかったのは IT 基盤案件である。大型案件であったため、同様の案件を毎四半期受注できるとは限らず、売上には一定の山谷があるだろう。

---

【Q6-2】
エリアセグメントの増益要因を分解して教えてほしい。拠点費用の約 5 億円の減少、PC 販売減少による利益への影響、セキュリティソフトやサービス事業の成長による貢献は、それぞれどの程度か。

【A6-2】
荒利と販管費に分けると、増益への寄与は販管費の削減による影響の方が大きかった。PC は荒利率がそれほど高くない。キヤノン MJ 単体では PC をパートナーへ卸している一方、キヤノン S&S では、PC に役務を付加価値として加えて提供しているため、両社では利益の見え方が異なる。単体ではレーザープリンターカートリッジによる利益貢献が大きかった。キヤノン S&S では、前年は PC の入れ替えに併せてさまざまな役務、セキュリティ、MFP、プリンター等をクロスセルしていた。今期はセキュリティの販売を強化しているが、前年の PC 更新需要の反動減を十分に補えず、売上は減少した。一方で、荒利率は両社とも向上している。Windows 10 更新需要の反動がなくなれば、来期以降は増収・増益基調に戻ると考えている。現在の取組みを着実に継続していく。

---

【Q6-3】
中期経営計画について伺いたい。今期の営業利益予想は 630 億円であり、4Q が前年同期並みの利益水準であれば、中期経営計画の営業利益目標を達成できると見ている。中期経営計画について、今後も事業環境に応じて目標を見直していく考えか。

【A6-3】
当社では 5 年間の長期経営構想を固定する一方、3 年間の中期経営計画については事業環境に合わせて毎年見直すこととしている。来期の計画および来期から 3 年間の計画については、社長の足立を中心に今後検討していく。今回は、4Q を含む通期業績予想を据え置いたため、4Q は減収・減益の計画となっている。可能な限り、各部門の努力によって計画を上回る業績を目指し、来期につなげていきたい。来期の計画についても、今期発表した中期経営計画の数値を上回る水準を目指したいと考えている。現在の中期経営計画は最低限達成すべき数値として示しており、これを上回る実績を残せるよう努力していく。

---

【Q7-1】
トータルセキュリティの売上は、2025 年実績で 465 億円だったと認識している。2026 年について、3Q までの累計では前年同期比で何%増えているのか。また、収益性について、全社の荒利率と比較してトータルセキュリティはどの程度の水準にあるのか。

【A7-1】
トータルセキュリティやサービス・アウトソーシングなど、中期経営計画で成長領域として掲げている分野の数値については、年 1 回、1 月に報告することとしている。そのため、現時点では具体的な数字を伝えることはできない。ただ、3Q までが終了した時点で、計画に対して 75%を超えていれば進捗として計画を上回っていることになるが、実際にその水準を超えており、好調に推移している。荒利率については、サービス型の商品として提供していく取り組みを進めているため、通常のハードウェアなどと比較すると、基本的には利益率の高いサービス体系となっている。サイバー、フィジカルの双方で新たなサービスを着実に拡充しており、計画を上回る進捗となっている。これをさらに高い水準で達成できるよう、来年以降も取り組んでいきたい。来年 1 月には、1 年間を締めた実績と、今後 3 年間の計画について発表する予定である。

---

以上

※ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

＊免責事項
本資料に記述されている業績予想並びに将来予測は、発表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、さまざま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ください。