

キャノンマーケティングジャパングループ IR Day

はじめに

2026年3月4日

取締役 常務執行役員
蛭川 初巳

■本資料では、億円単位未満の端数は四捨五入により表示しております。

■本資料で記述されている業績予想及び将来予測は、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ください。

2030
ビジョン

人と技術の力で明日を切り拓く 事業創造企業グループ

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

2

サービス型事業の成長を中核とした
高収益企業グループの実現

- 強固な顧客基盤のさらなる発展と深耕
- ICTを軸としたサービス型事業の拡大
- ITソリューションとキャノン製品事業の掛け合わせによる新しい価値の提供
- 投資機能強化による新たな柱となる事業の確立、コア事業の強化

3

経営資本強化による、好循環の創出

- 事業ポートフォリオに即した高度人材の獲得・定着
- 会社と従業員が共に成長するエンゲージメントの向上
- ビジネスプロセスの変革とIT基盤強化による生産性向上
- 戦略的キャッシュアロケーションによる成長戦略の推進

基本戦略

2026-2030 長期経営構想・2026-2028 中期経営計画目標

(単位：億円)

2030ビジョンで掲げた経営指標の早期達成に向けた2028年計画を設定

	2025年実績	2028年計画	2030年経営指標
売上	6,798	7,500	8,500
営業利益	582	660	750
ITS 売上	3,434	4,000	5,000
(内)サービス・ アウトソーシング売上	1,013	1,400	2,000
成長投資(5年間累計)	1,726	2,000	
株主還元(配当・5年間累計)	718	1,000	

2028年 セグメント別計画

Canon

キャノンマーケティングジャパングループ

(単位：億円)

		2025年 実績	2026年 計画	2028年 計画
■エンタープライズ	売上	2,658	2,754	3,000
	営業利益	211	224	260
	営業利益率	7.9%	8.1%	8.7%
■エリア	売上	2,403	2,355	2,450
	営業利益	223	223	250
	営業利益率	9.3%	9.5%	10.2%
■コンシューマ	売上	1,448	1,426	1,450
	営業利益	130	130	130
	営業利益率	9.0%	9.1%	9.0%
■プロフェッショナル	売上	488	490	620
	営業利益	55	50	70
	営業利益率	11.4%	10.2%	11.3%

お客さまの近くで活躍するグループの社員をご紹介します

ミライアングル



想いと技術をつなぎ、
想像を超える未来を切り拓く

未来マーケティング企業
キャノンマーケティングジャパングループ

情熱の源泉

必ずやり切る覚悟と情熱で
地域経済の未来を拓く

キャノンマーケティングジャパン
MA事業部 金融第一営業本部
齋藤 篤

情熱の源泉

現場に寄り添い、
働く人、そして関わる人の
未来をつくる

キャノンマーケティングジャパン
GBソリューション事業部
上野 みずき

情熱の源泉

中長期的視座で描く
お客さまと歩む未来

キャノンシステムアンドサポート
ビジネスアプリケーション本部 本部長
村田 由紀子

情熱の源泉

プロの撮影を支え、
歴史を語る一枚に
貢献する

キャノンマーケティングジャパン
プロフェッショナルカメラマーケティング部
柿崎 利樹

詳しくはこちら ▶ <https://corporate.jp.canon/profile/business/mirai-angle/series/source-of-passion>



Canon

キヤノンマーケティングジャパングループ

キャノンマーケティングジャパングループ IR Day

エンタープライズセグメントの戦略

2026年3月4日

エンタープライズビジネスユニット長

常務執行役員

松本 裕之

■本資料では、億円単位未満の端数は四捨五入により表示しております。

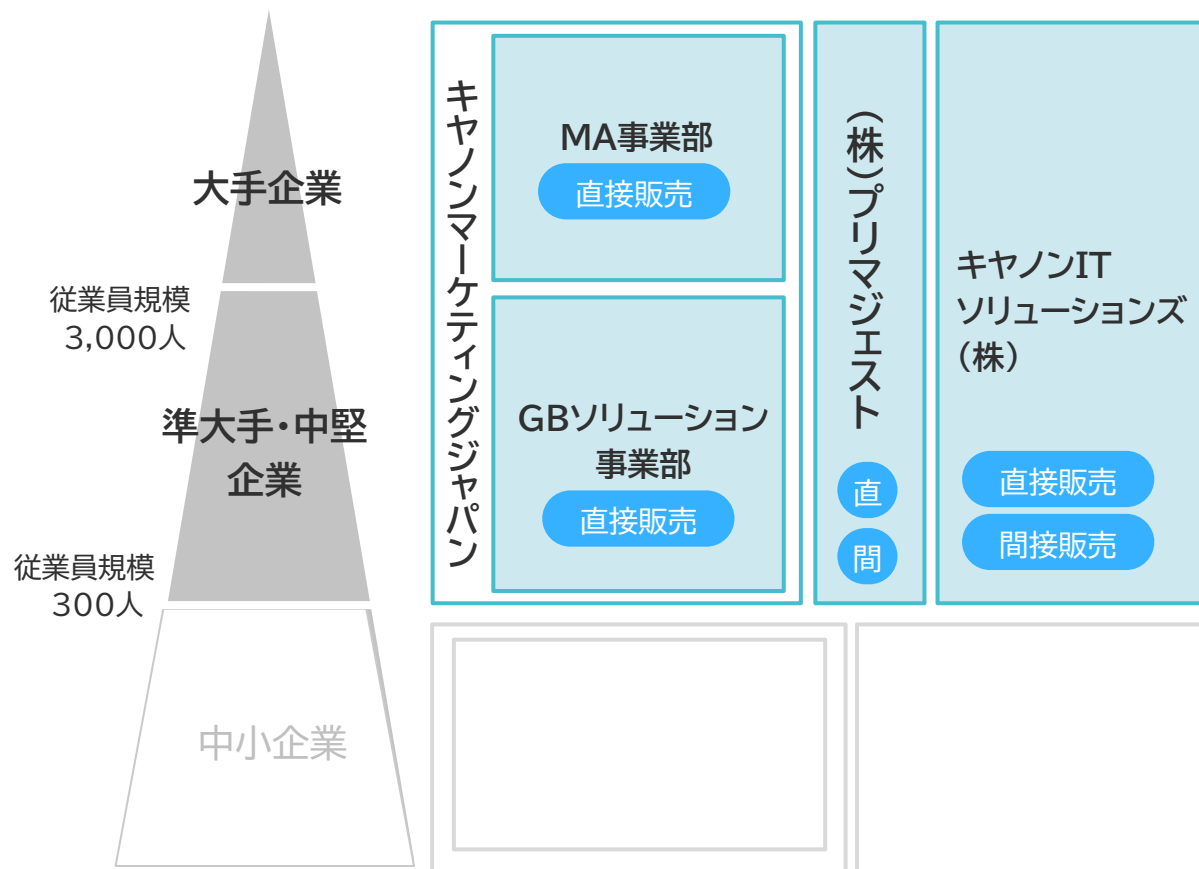
■本資料で記述されている業績予想及び将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

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ください。

エンタープライズセグメント 概要

■ 顧客と組織体制

セグメント従業員数:8,101人 (2025年12月末)



※本資料中、下記の略称で表記する場合があります。
キヤノンマーケティングジャパン株式会社→キヤノンMJ、キヤノンITソリューションズ株式会社→キヤノンITS

■ 提供する主なサービス・製品

キヤノン製品他

オフィスMFP、レーザープリンター、
大判プリンター、ドキュメントスキャナー 等



ITソリューション

金融・製造業等の業種向けソリューション・
システム開発・保守運用サービス、
ITインフラ構築、ITプラットフォームサービス、
データセンターサービス、
サイバーセキュリティ、
BPO、ドキュメントソリューション、
ネットワークカメラ 等

リカーリングビジネス

保守サービス

カートリッジ

システム保守

サービス利用料

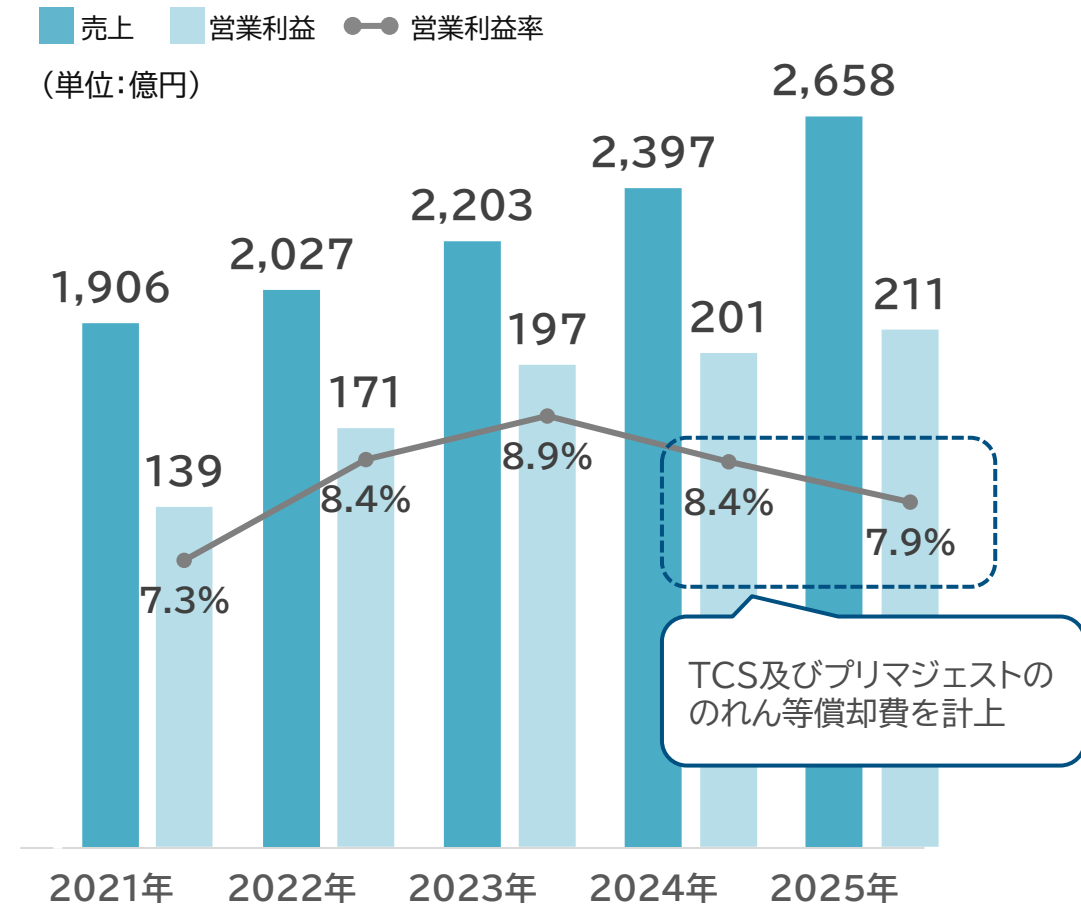
データセンター

BPO

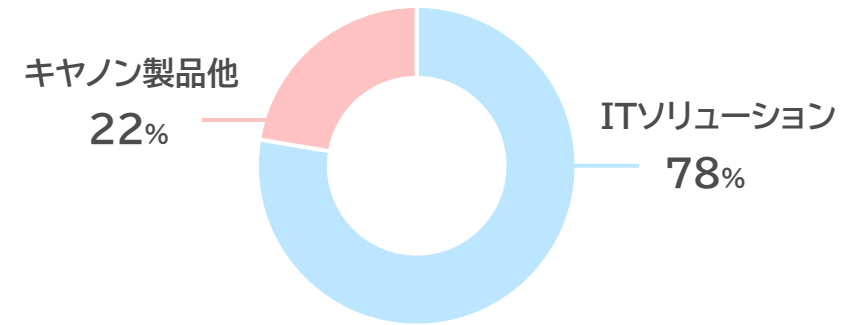


2021-2025 長期経営構想の振り返り

■ 2021-2025年実績



■ 事業別売上高構成比 (2025年)



■ 業績ハイライト (2021-2025年)

- 売上高 **+39%**
- 営業利益 **+52%**
- 営業利益率 **+0.7pt**
- ITソリューション売上 **+61%**
 TCS、プリマジェストのグループ入りに加え
 オーガニックなITソリューション事業が成長
- ITソリューションの売上構成比 **67%(2021年) → 78%(2025年)**

エンタープライズセグメントの戦略

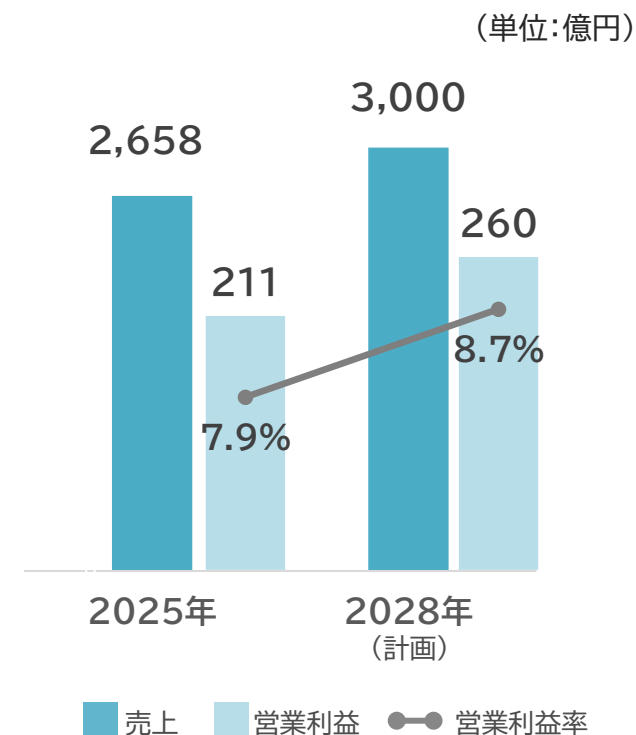
■ 目指す姿

お客さまと共に価値創造を実現し、
それを提供することにより「真のパートナー」となる

■ 2028年計画

(単位:億円)

	2025年実績	2028年計画	増減
売上高	2,658	3,000	+342
営業利益	211	260	+49
営業利益率	7.9%	8.7%	+0.7pt



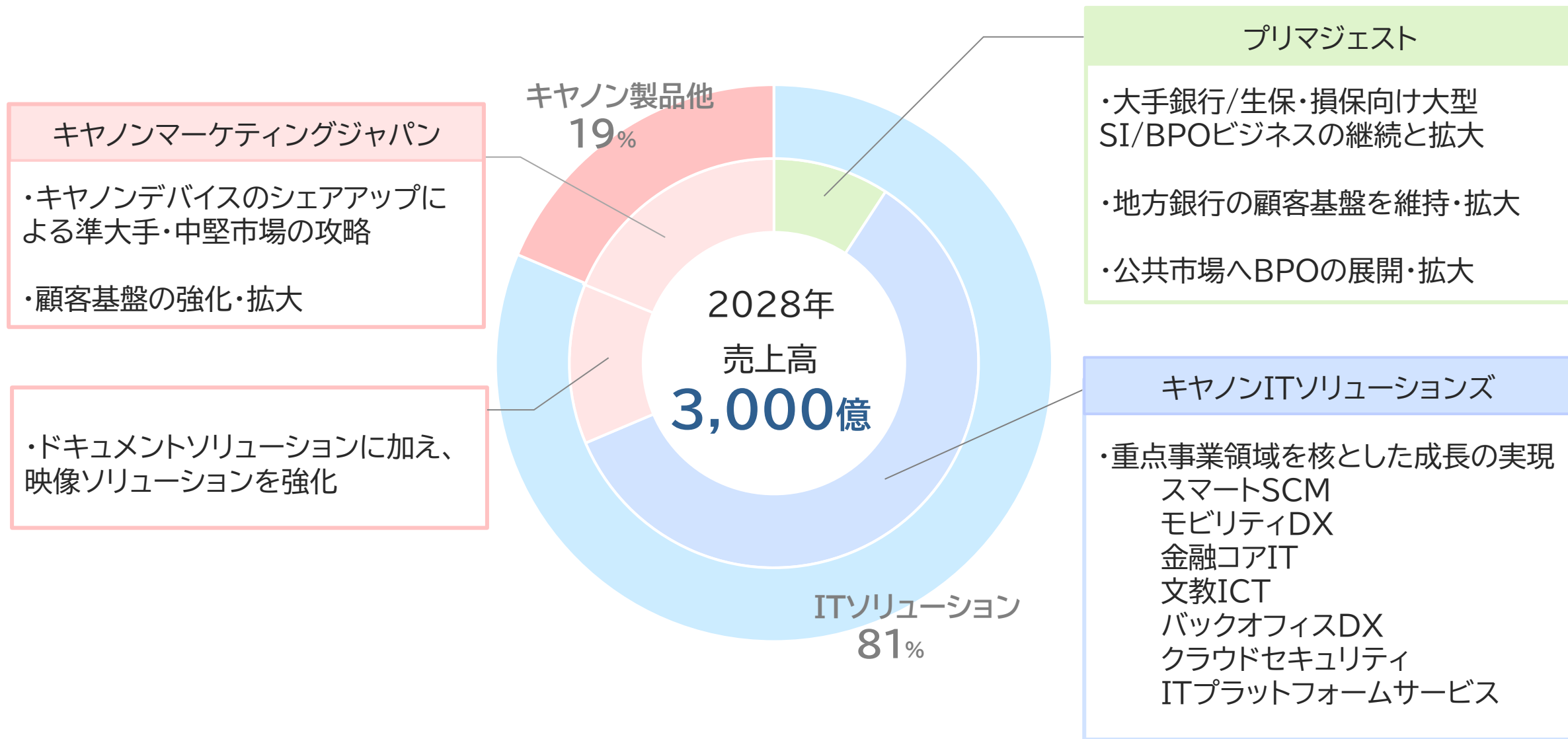
■ 主要戦略

1 顧客基盤の拡大とITソリューション事業の強化

2 シナジーによる個社ビジネスの加速

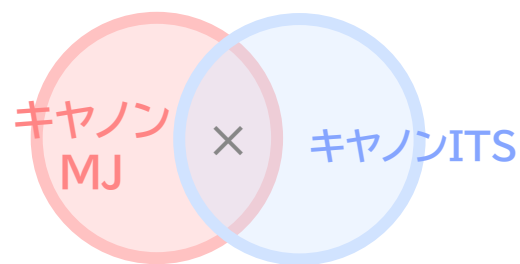
3 新サービス事業の創出

顧客基盤の拡大とITソリューション事業の強化

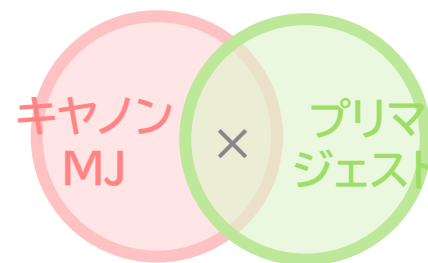


シナジーによる個社ビジネスの加速

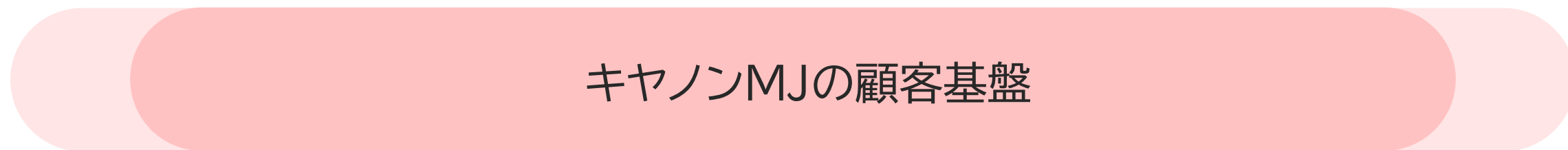
➤ キヤノンMJの顧客基盤の上にグループ会社の強みを乗せていく



- ✓ 大手企業のSI獲得
- ✓ 業界を絞った活動が活発化



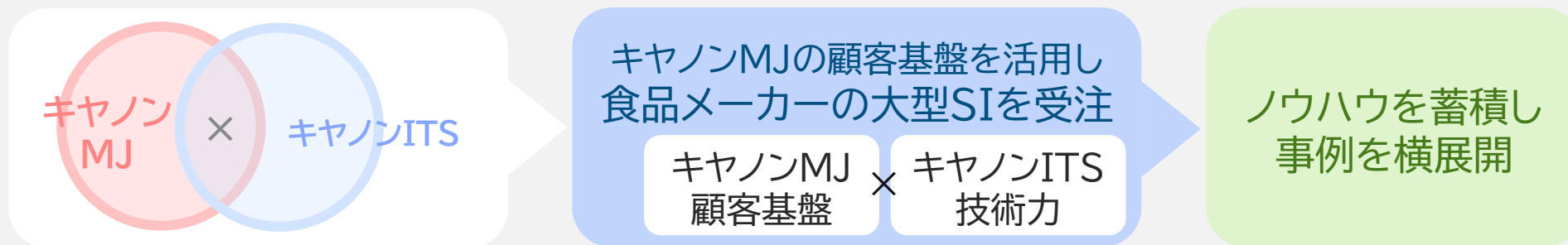
- ✓ 金融業界における連携
- ✓ 公共市場の開拓



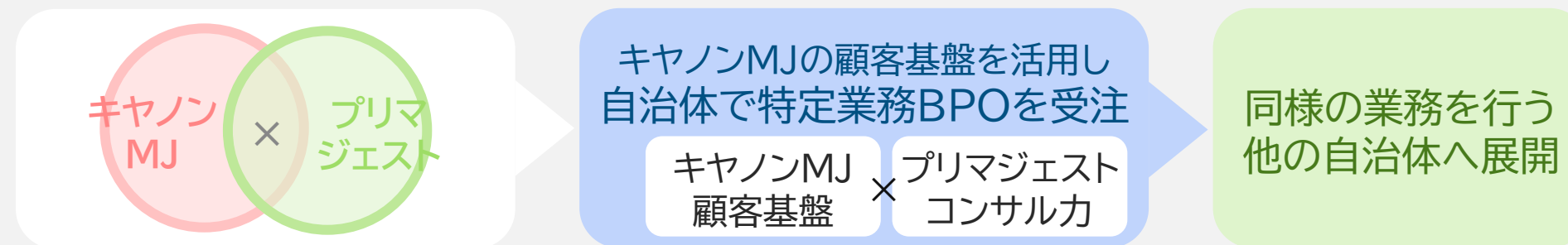
シナジーによる個社ビジネスの加速

➤ 取り組み事例

キヤノンMJとキヤノンITSによるシナジーが活性化

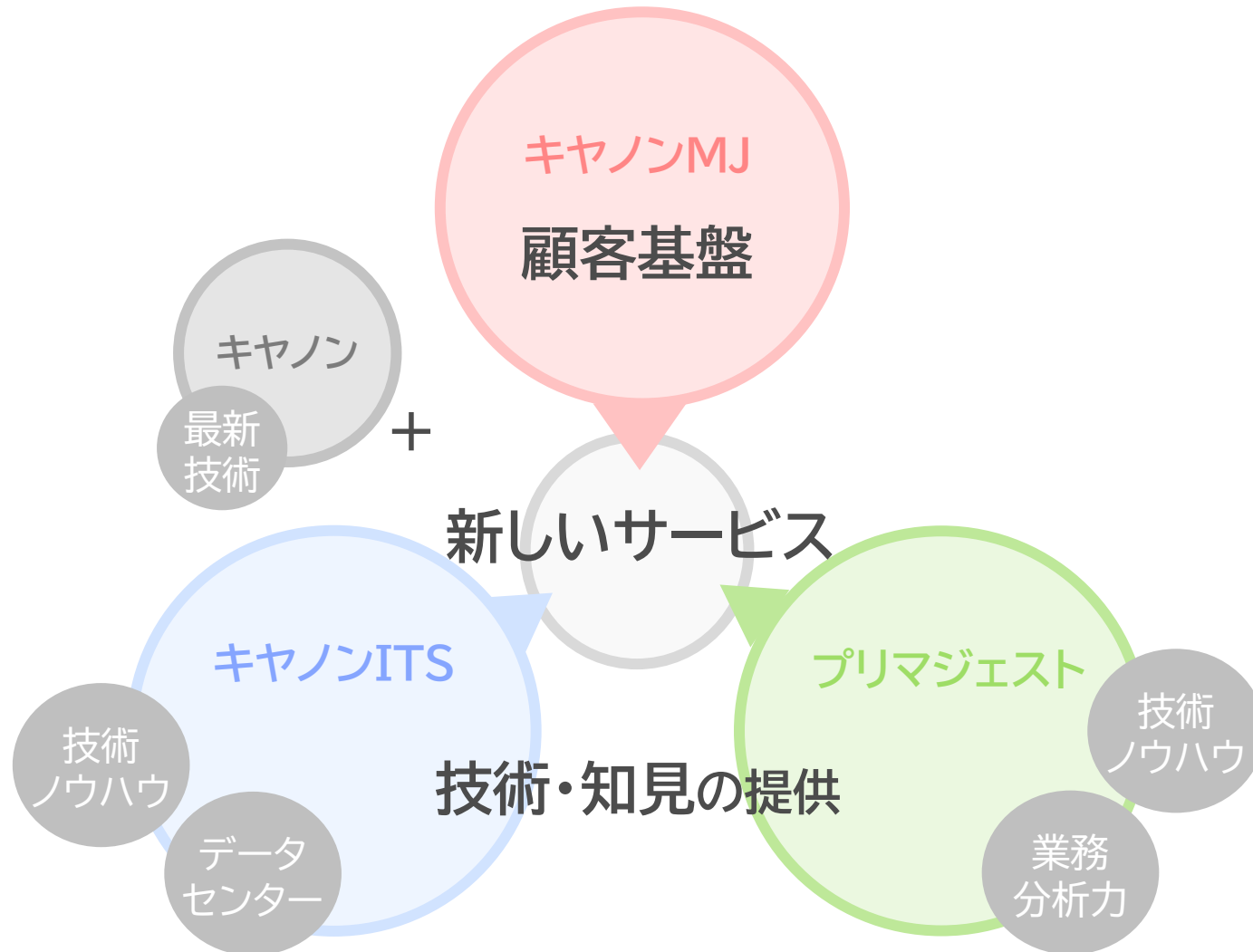


キヤノンMJとプリマジェストによる連携がスタート



新サービス事業の創出

➤ 次世代のリカーリングビジネスにつながるサービス創出を目指す



キヤノンMJの
顧客基盤を活用

各社の
得意分野の知見を集約

必要な領域に
AIなど最新技術を適用

新サービス事業の創出

➤ AI活用の取り組み事例

カメラの更新と水位測定AIの導入により、迅速な情報を収集し、区民の安全確保に寄与

江戸川区様の状況

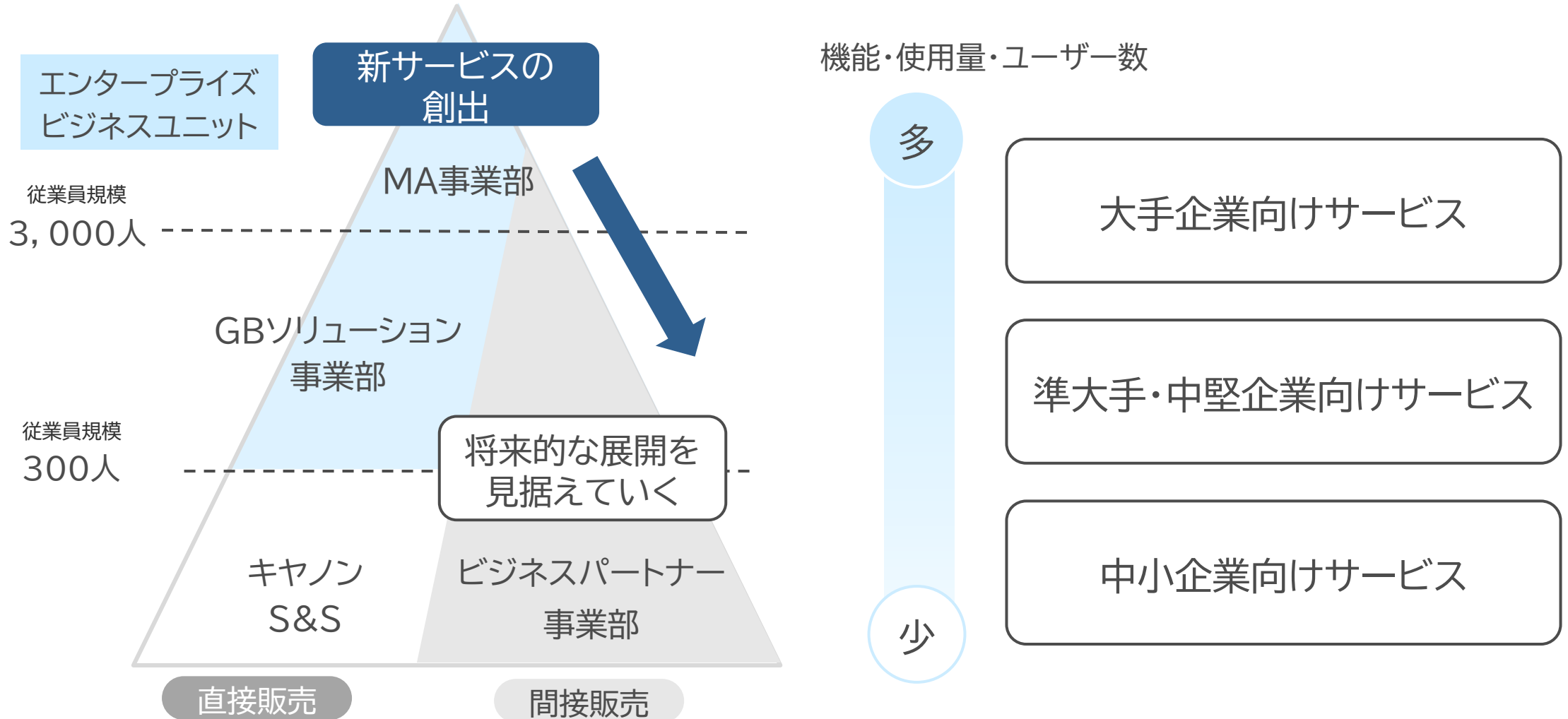
- ✓ 陸域の7割がゼロメートル地帯
- ✓ 洪水や氾濫が起きれば大きな被害が発生
- ✓ 長年にわたり治水事業を重点的に進める

水害時の迅速な情報収集やいち早く発見するための対策として、防災用カメラの導入とカメラ画像から水位を測定するAIを導入



新サービス事業の創出

➤ 将来的に様々なチャネルへの展開を目指す



Canon

キヤノンマーケティングジャパングループ

キャノンマーケティングジャパングループ IR Day

エリアセグメントの戦略

2026年3月4日

エリアビジネスユニット長

上席執行役員

山口 雅男

■本資料では、億円単位未満の端数は四捨五入により表示しております。

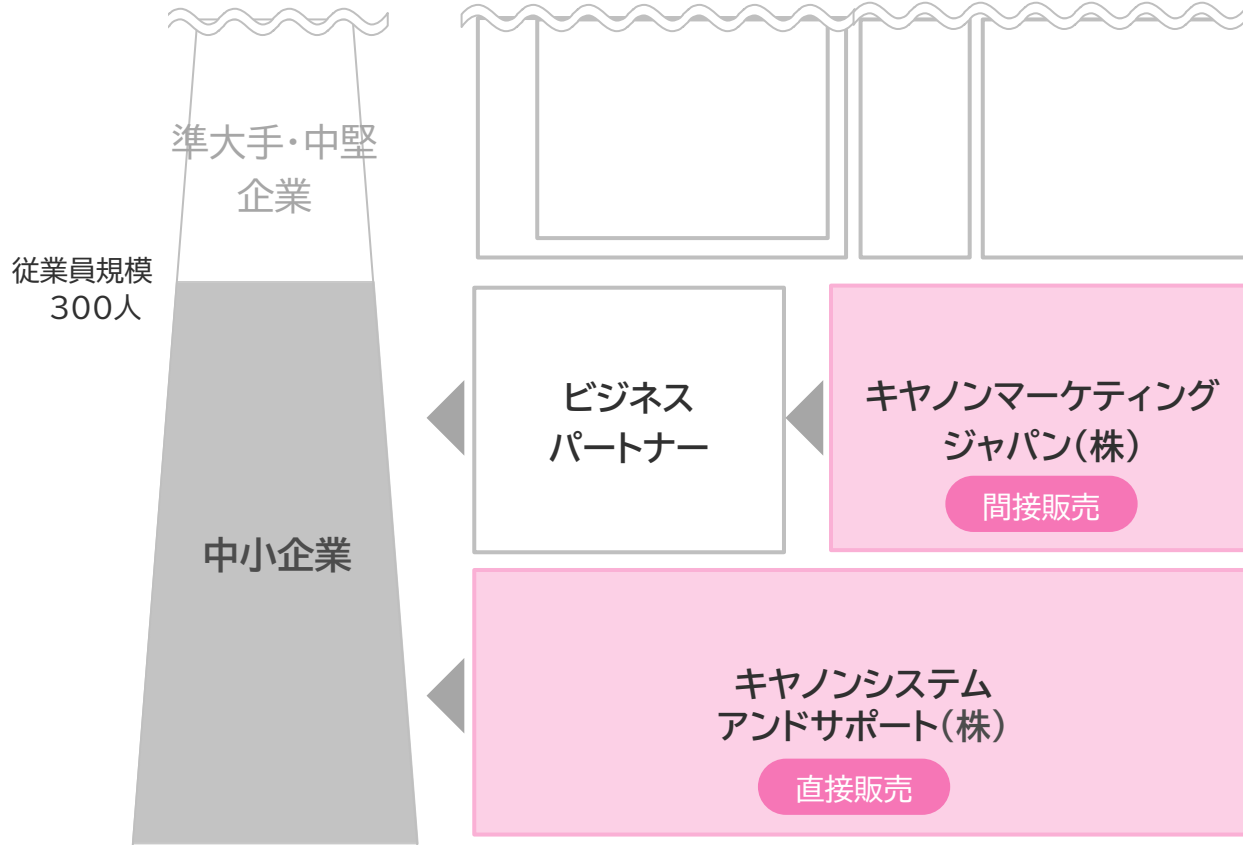
■本資料で記述されている業績予想及び将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

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ください。

エリアセグメント 概要

■ 顧客と組織体制

セグメント従業員数:5,148人(2025年12月末)



■ 提供する主なサービス・製品

キヤノン製品他

オフィスMFP、レーザープリンター、大判プリンター、
 ドキュメントスキャナー 等



ITソリューション

経理ソリューション、人事・労務ソリューション
 業種ソリューション、システム保守・運用
 セキュリティ、PC/サーバー
 ネットワークカメラ 等

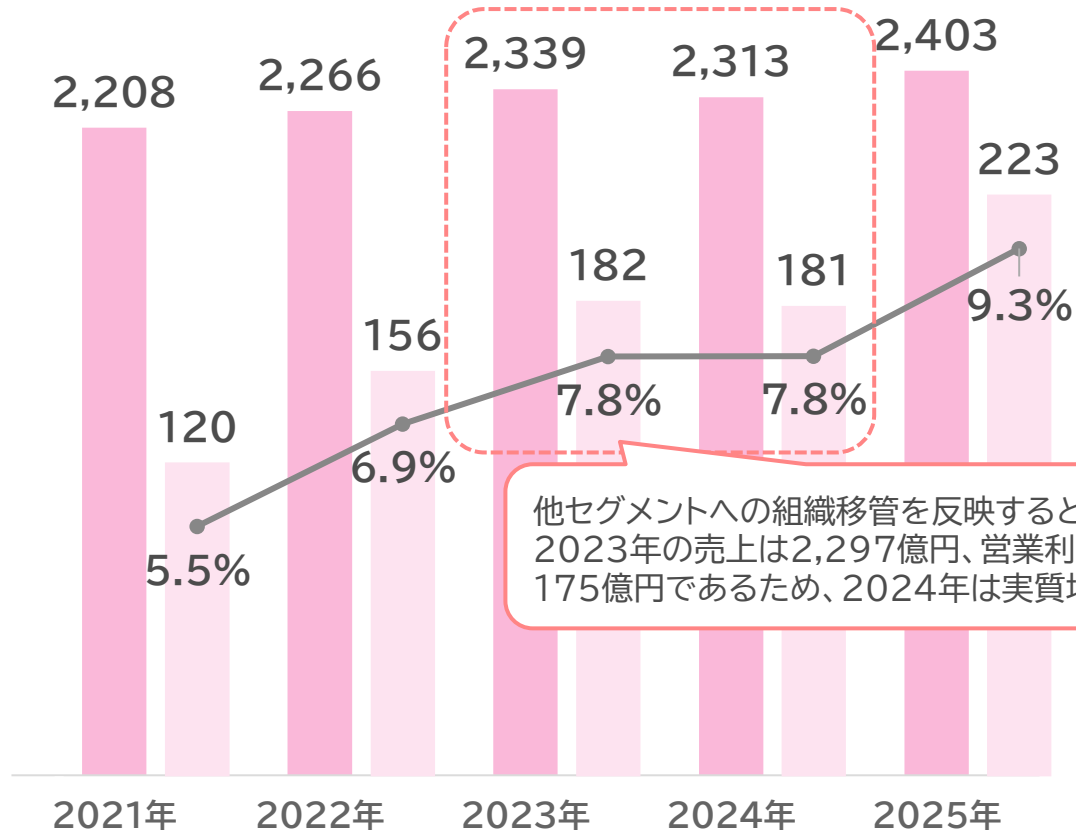


※本資料中、下記の略称で表記する場合があります。
 キヤノンマーケティングジャパン株式会社→キヤノンMJ、キヤノンシステムアンドサポート株式会社→キヤノンS&S

2021-2025 長期経営構想の振り返り

■ 2021-2025年実績

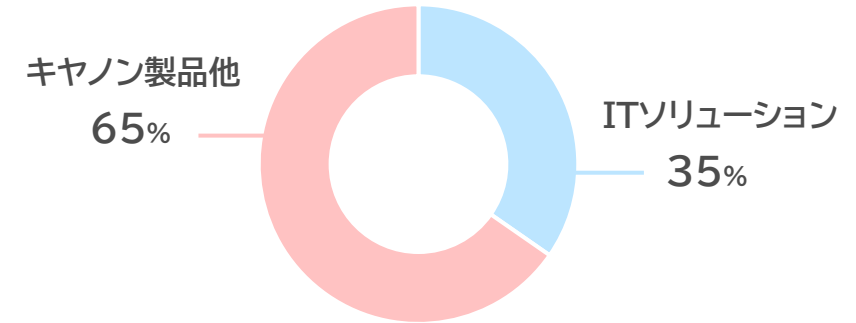
■ 売上 ■ 営業利益 ● 営業利益率
(単位:億円)



他セグメントへの組織移管を反映すると、2023年の売上は2,297億円、営業利益は175億円であるため、2024年は実質増収増益

※事業移管等に伴う実績の組替は行っておりません。

■ 事業別売上高構成比 (2025年)



■ 業績ハイライト (2021-2025年)

- 売上高 **+9%**
- 営業利益 **+85%**
- 営業利益率 **+3.8pt**
- ITソリューション売上 **+34%**
PCや「まかせてITシリーズ」、セキュリティが増加
- ITソリューションの売上構成比 **28%(2021年) → 35%(2025年)**

エリアセグメントの戦略

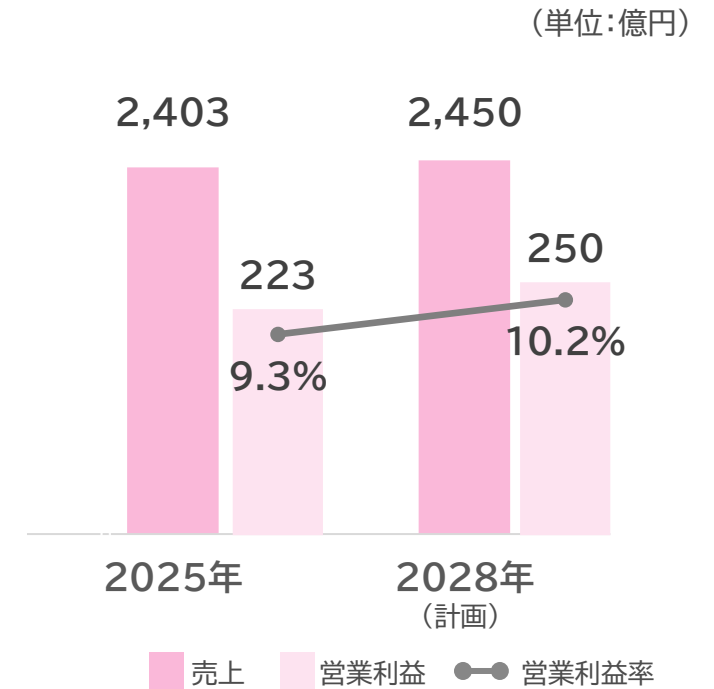
■ 目指す姿

お客さまの働き方をデザインし、地域社会のデジタルな未来を創造する

■ 2028年計画

(単位:億円)

	2025年実績	2028年計画	増減
売上高	2,403	2,450	+47
営業利益	223	250	+27
営業利益率	9.3%	10.2%	+0.9pt



■ 主要戦略

- 1 中小企業向けフルサポートを強化し、収益を最大化する
- 2 ロイヤルカスタマーを増やし、お客さま1社当たりの取引額を拡大する

中小企業向けフルサポートを強化し、収益を最大化する

- ITソリューション事業拡大の中心となるのが、**中小企業向けフルサポート**の領域であり、今後も注力して伸ばしていく。

2021年～2025年

HOME、IT保守・運用

- まかせてIT BX/DXシリーズ
- HOMEセレクトシリーズソリューションパック

契約件数 2021年 **13.5**万件 → 2025年 **24**万件 CAGR **+15.5%**

2025年～2028年

中小企業向けフルサポート

- まかせてIT BX/DXシリーズ
- ITヘルプデスクサービス
- HOMEセレクトシリーズソリューションパック
- ESET MDR

売上高 2025年 **164**億円 → 2028年 **210**億円※ CAGR **+8.6%**

※2026年よりKPI値を金額表記に変更

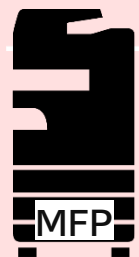
中小企業向けフルサポートを強化し、収益を最大化する

➤ 経営者の一番の関心事を支援することでより高い信頼関係を築いてきた

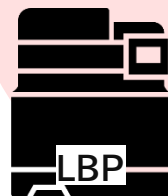
キヤノンS&Sの提供領域

まかせてITシリーズを拡充し
支援できる領域を広げてきた

<プリンティング>



MFP



LBP

<ITソリューション>



ビジネスPC



ネットワークカメラ



セキュリティ



- ・安心パック
- ・アウトソーシング
- ・保守運用
- ・業種別ソリューション
- ・ICTプラットフォーム



- ・IT経営力向上支援
- ・情報セキュリティ対策強化支援
- ・脱炭素経営支援
- ・生成AI活用支援
- ・営業力強化支援
- ・教育支援

経営者の関心事

- ◆ 物価高騰への対応、価格転嫁
- ◆ 就労人員の減少、人材確保
- ◆ 生産性の向上
- ◆ 労働時間の制約 ...

中小企業向けフルサポートを強化し、収益を最大化する

➤ ITの支援から経営の支援まで領域を拡大

まかせて **IT** DXシリーズ

DX実現に向けたITの投資計画から選定、導入、運用、保守、教育をトータルで支援

■安心パック

セキュリティ対策
安心パック

情報漏えい対策
安心パック

データ保護安心パック

PC安心パック

■業種別ソリューション

介護ソリューション

幼稚園・保育園
ソリューション

建設業ソリューション

製造業ソリューション

■アウトソーシング

IT運用
アウトソーシングサービス

■保守運用

PC運用支援サービス

サーバー
運用支援サービス

ネットワーク
運用支援サービス

アプリケーション
運用支援サービス

■ICTプラットフォーム

クラウド運用支援サービス

映像ソリューション

Wi-Fi最適環境
運用支援サービス

まかせて **IT** BXシリーズ

ビジョン・戦略の整理・明文化、ITの投資計画、企業価値の向上、営業力強化、人材教育など事業の継続・発展を支援

■IT経営力向上支援

DX認定取得
支援サービス

ITコーディネート
サービス

法改正・制度変更対応

■営業力強化支援

営業戦略
策定支援サービス

SFA支援サービス

■生成AI活用支援

生成AI時代の
人材育成研修

■情報セキュリティ対策 強化支援

セキュリティ対策評価制度
申請支援サービス

セキュリティ対策評価制度
更新支援サービス

セキュリティ
訓練サービス

情報セキュリティルール
作成支援サービス

■教育支援

スキル向上
支援サービス

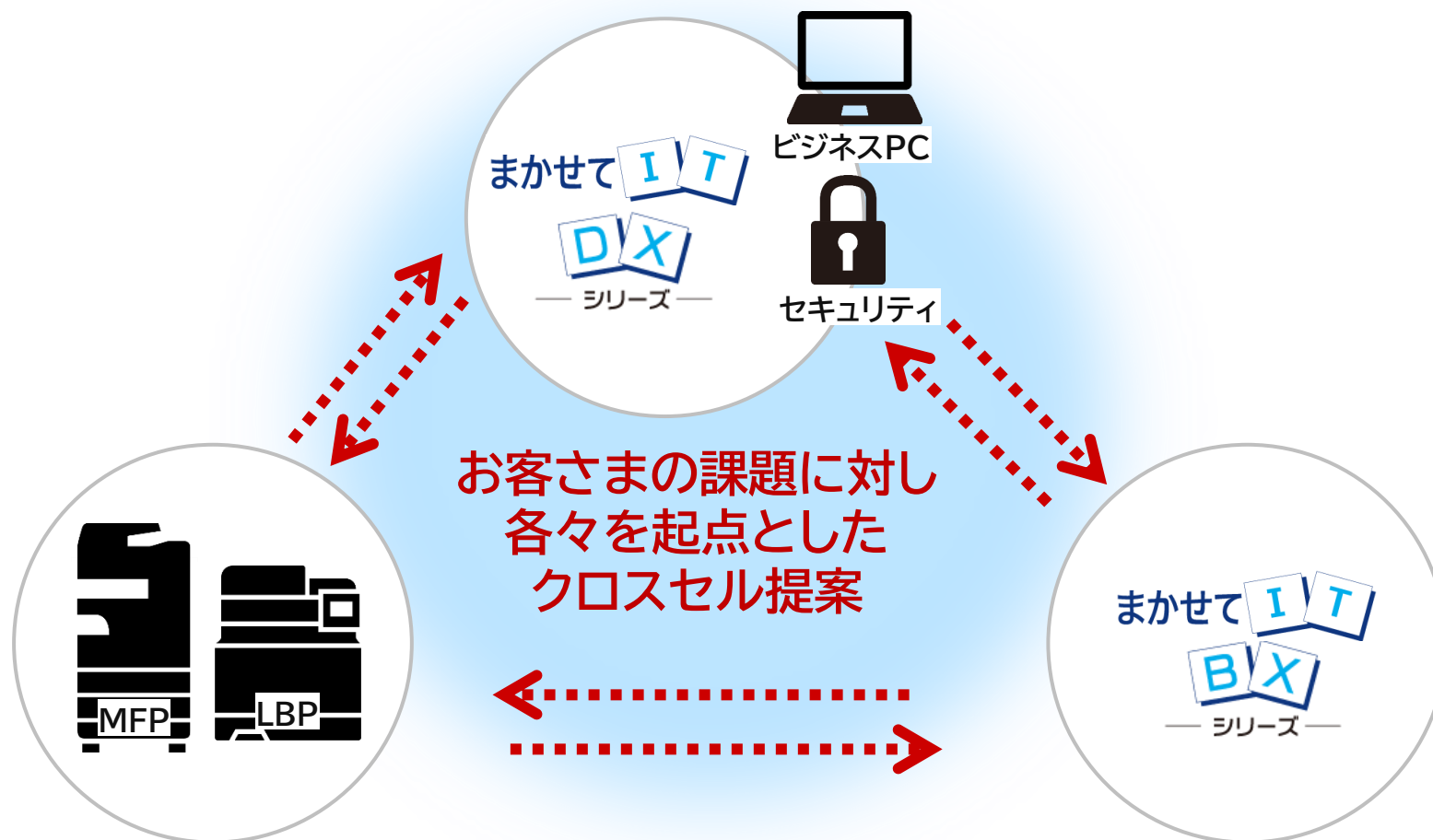
研修支援サービス

■脱炭素経営支援

CO2排出量
算定支援サービス

中小企業向けフルサポートを強化し、収益を最大化する

- クロスセルの提案に注力し、販売単価を高め収益性を向上していく



中小企業向けフルサポートを強化し、収益を最大化する

- 「まかせてITシリーズ」をビジネスパートナーにも展開することで中小企業向けフルサポートを拡大していく

キヤノンS&S

高いサービス提供力

まかせて

IT

DX

シリーズ

BX

シリーズ

- 安心パック
- アウトソーシング
- 保守運用
- 業種別ソリューション
- ICTプラットフォーム

- IT経営力向上支援
- 情報セキュリティ対策強化支援
- 脱炭素経営支援
- 生成AI活用支援
- 営業力強化支援
- 教育支援

1 キヤノンS&Sの
仕組みを活用した
独自サービス展開

キヤノンMJ
(ビジネスパートナー事業部)

豊富な販売網

2 サービス型事業の拡大

HOMEセレクトシリーズ
ソリューションパック

ESET MDR

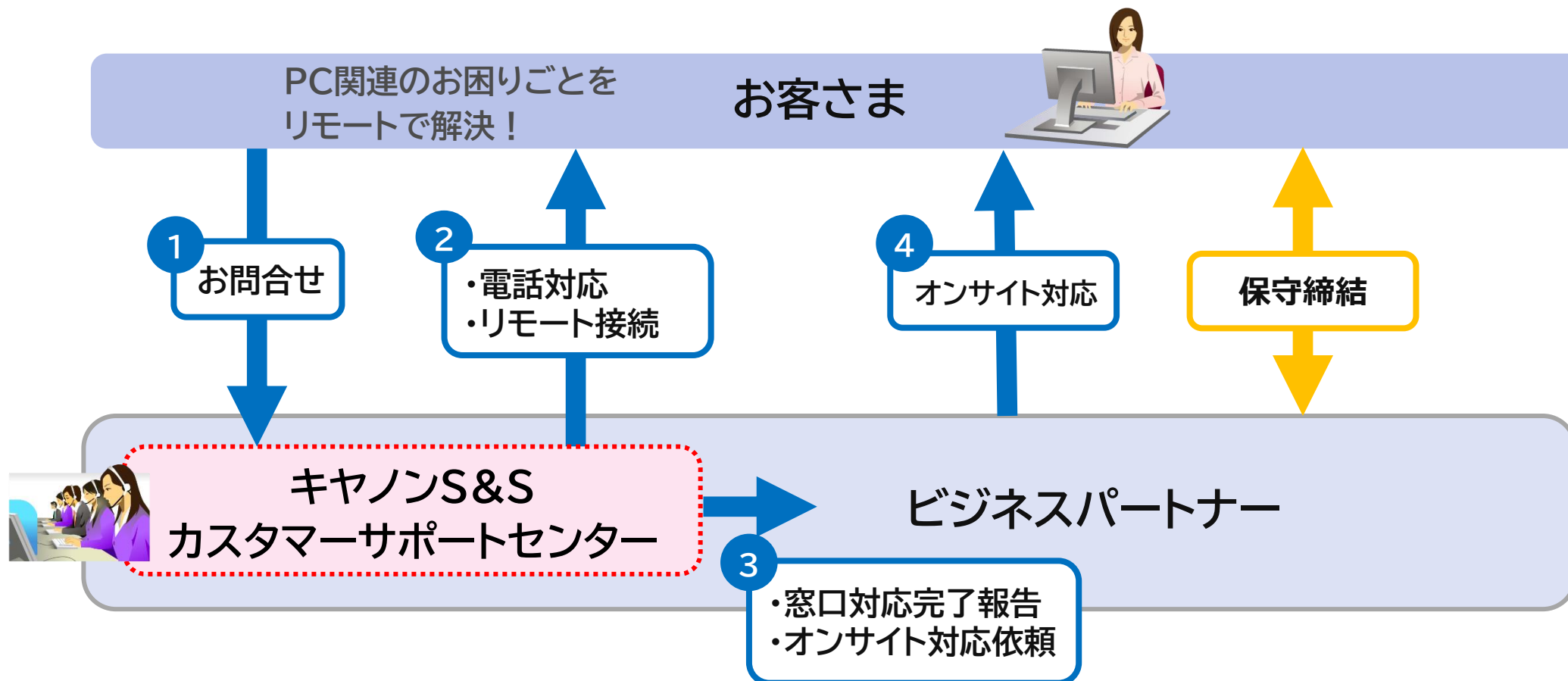
CATO SASE

独自サービス

中小企業向けフルサポートを強化し、収益を最大化する

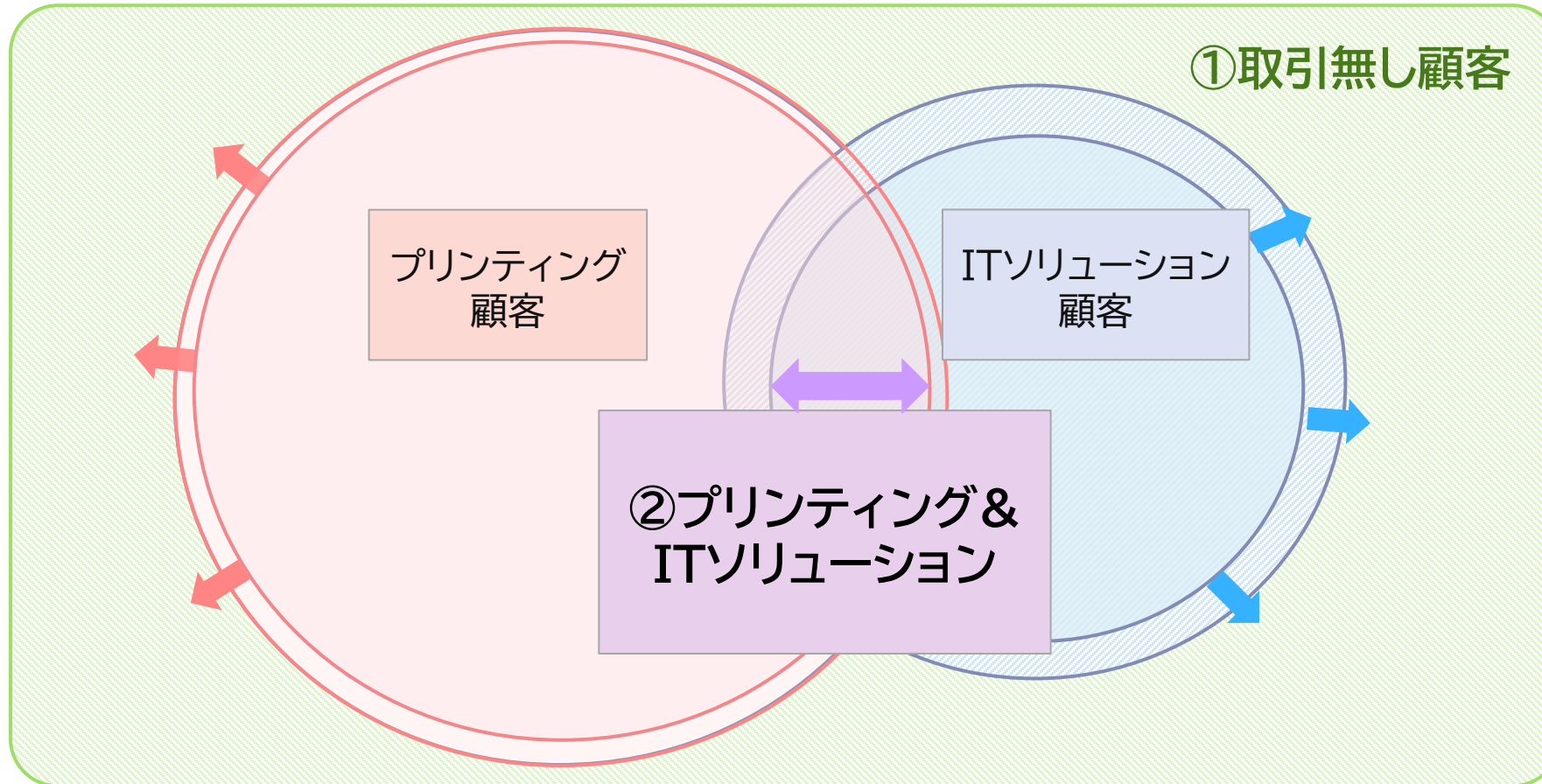
- キヤノンS&Sに情報を集約し、両者でお客さまのニーズをしっかりと捉える

<キヤノンS&Sの仕組みを活用した独自サービス展開例(ITヘルプデスクサービス)>



ロイヤルカスタマーを増やし、お客さま1社当たりの取引額を拡大する

<ビジネスパートナーチャネルにおける顧客拡大戦略の考え方>

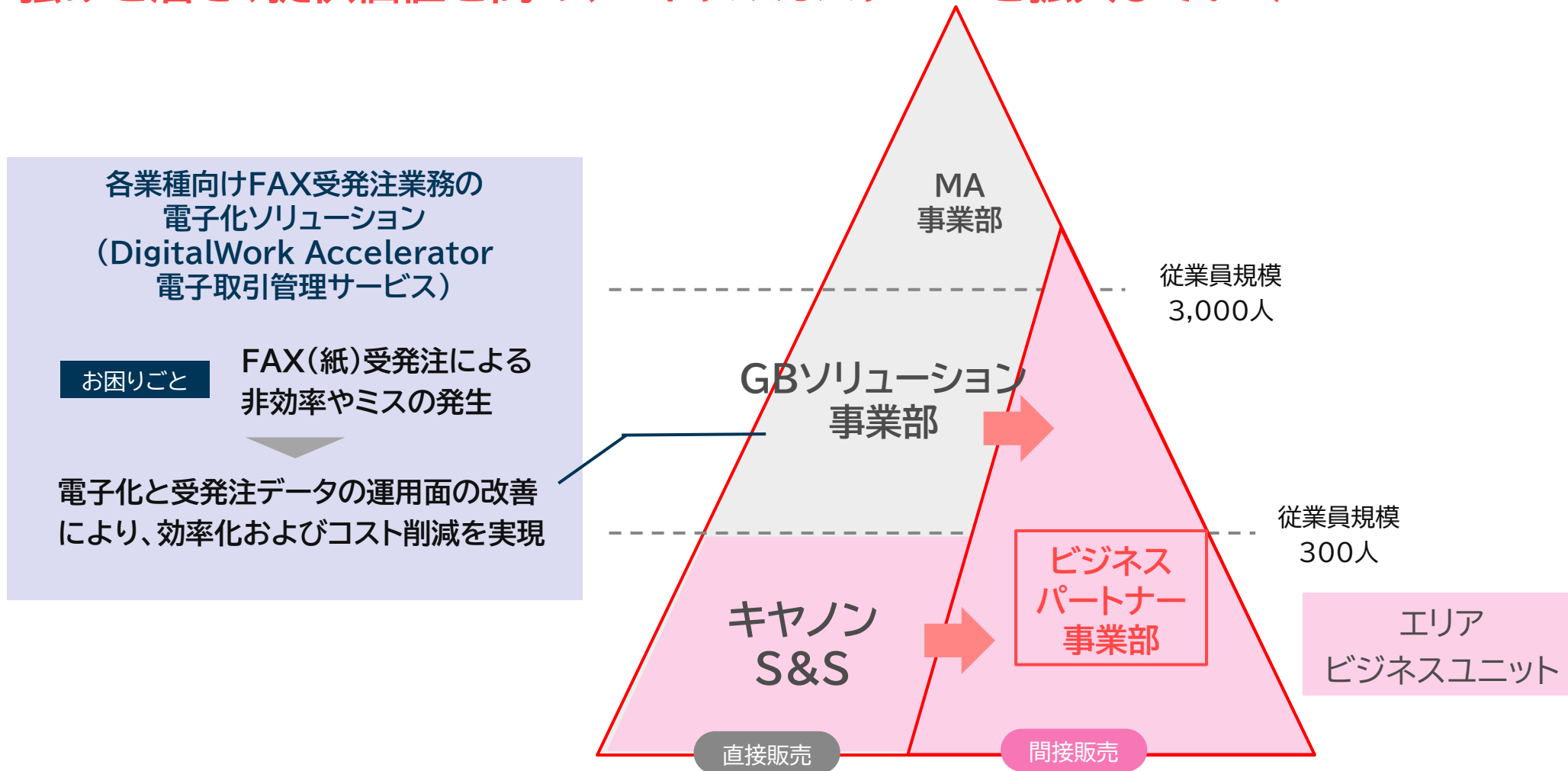


① 取引無しのお客さまに対するアプローチによる顧客拡大

② プリンティング、ITソリューション顧客双方に対するクロスセルによるロイヤルカスタマーの拡大

ロイヤルカスタマーを増やし、お客さま1社当たりの取引額を拡大する

- キヤノンMJグループの総力を結集し、
強みを磨き、提供価値を高め、ロイヤルカスタマーを拡大していく



Canon

キヤノンマーケティングジャパングループ

キャノンマーケティングジャパングループ IR Day

コンシューマセグメントの戦略

2026年3月4日

コンシューマビジネスユニット長

常務執行役員

三上 公一

■本資料では、億円単位未満の端数は四捨五入により表示しております。

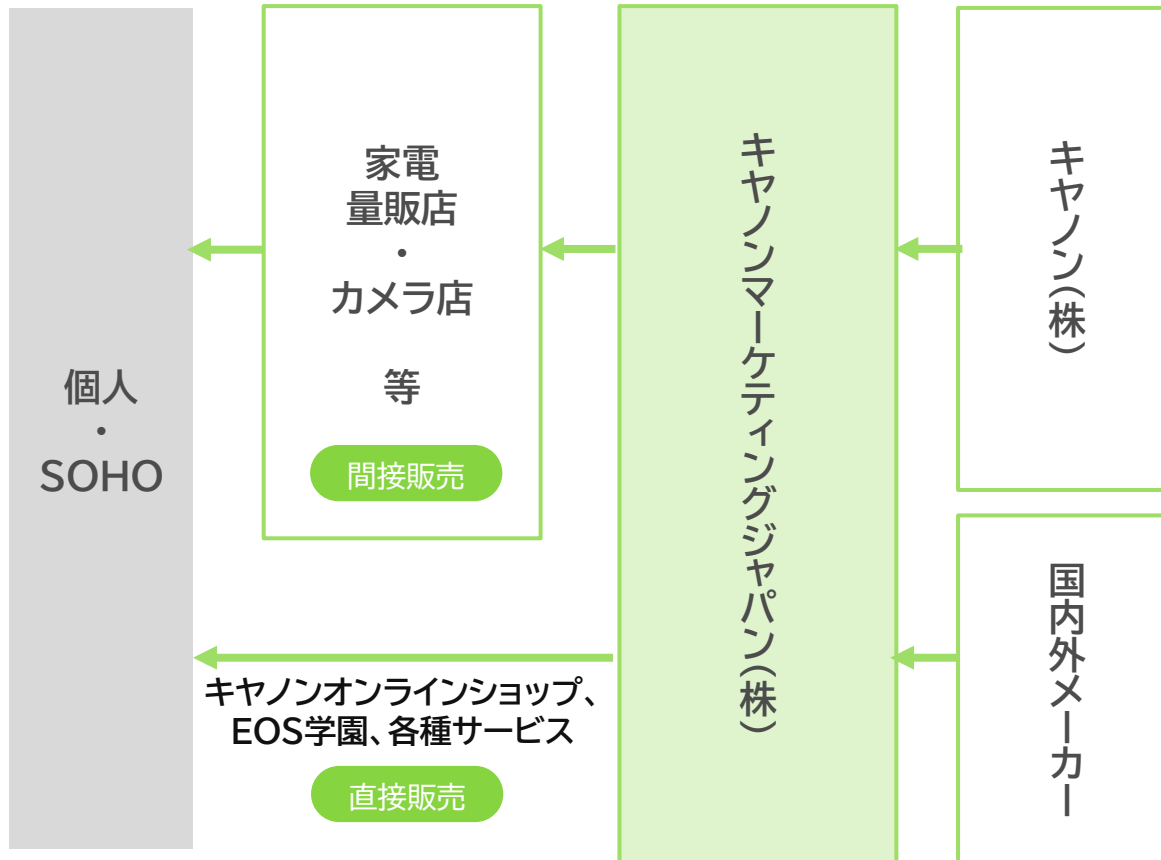
■本資料で記述されている業績予想及び将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

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ください。

コンシューマセグメント 概要

■ 顧客と商流

セグメント従業員数:533人(2025年12月末)



■ 提供する主なサービス・製品

キヤノン製品他

レンズ交換式カメラ、交換レンズ、コンパクトカメラ、インクジェットプリンター、インクジェットプリンターカートリッジ、レーザープリンター、ミニフォトプリンター、放送機器、電卓 等



ITソリューション (コンシューマユース向けプロダクト)

高性能PC、PC周辺機器 (バッテリー、スピーカー、イヤホン等)

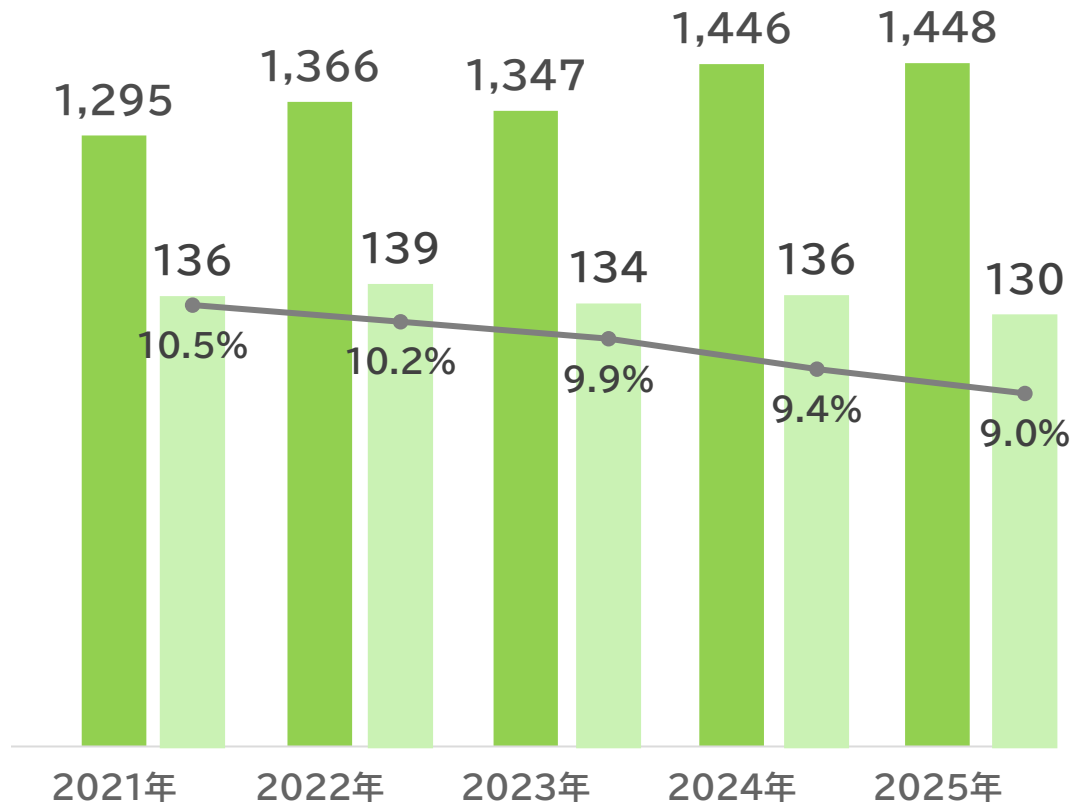


2021-2025 長期経営構想の振り返り

■ 2021-2025年実績

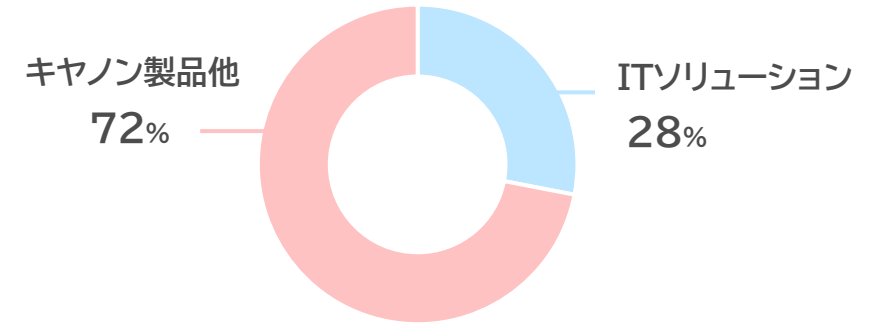
■ 売上 ■ 営業利益 ● 営業利益率

(単位:億円)



※事業移管等に伴う実績の組替は行っていません。

■ 事業別売上高構成比 (2025年)



■ 業績ハイライト (2021-2025年)

- 売上高 **+12%**
- 営業利益 **△4%**
- 営業利益率 **△1.5pt**
- キヤノン製品の台当たり単価
 - レンズ交換式カメラ **+20%**
 - インクジェットプリンター **+3%**
- ITプロダクトを取り扱うITソリューションの売上構成比 **22%(2021年) → 28%(2025年)** に上昇

コンシューマセグメントの戦略

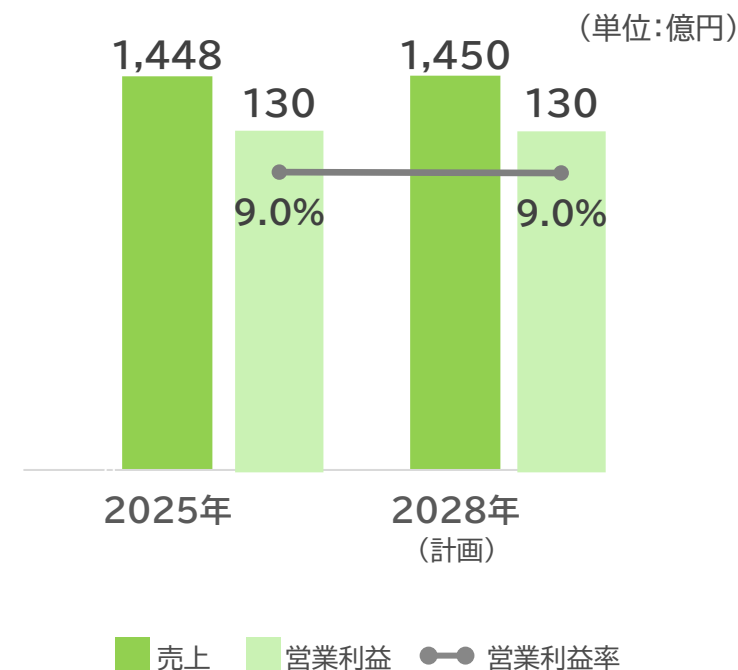
■ 目指す姿

個人のお客さまを起点に、商材ポートフォリオの拡張とチャネルの開拓・最適化を同時推進し、価値提供と販売の最大化を実現する。

■ 2028年計画

(単位:億円)

	2025年実績	2028年計画	増減
売上高	1,448	1,450	+2
営業利益	130	130	-
営業利益率	9.0%	9.0%	-

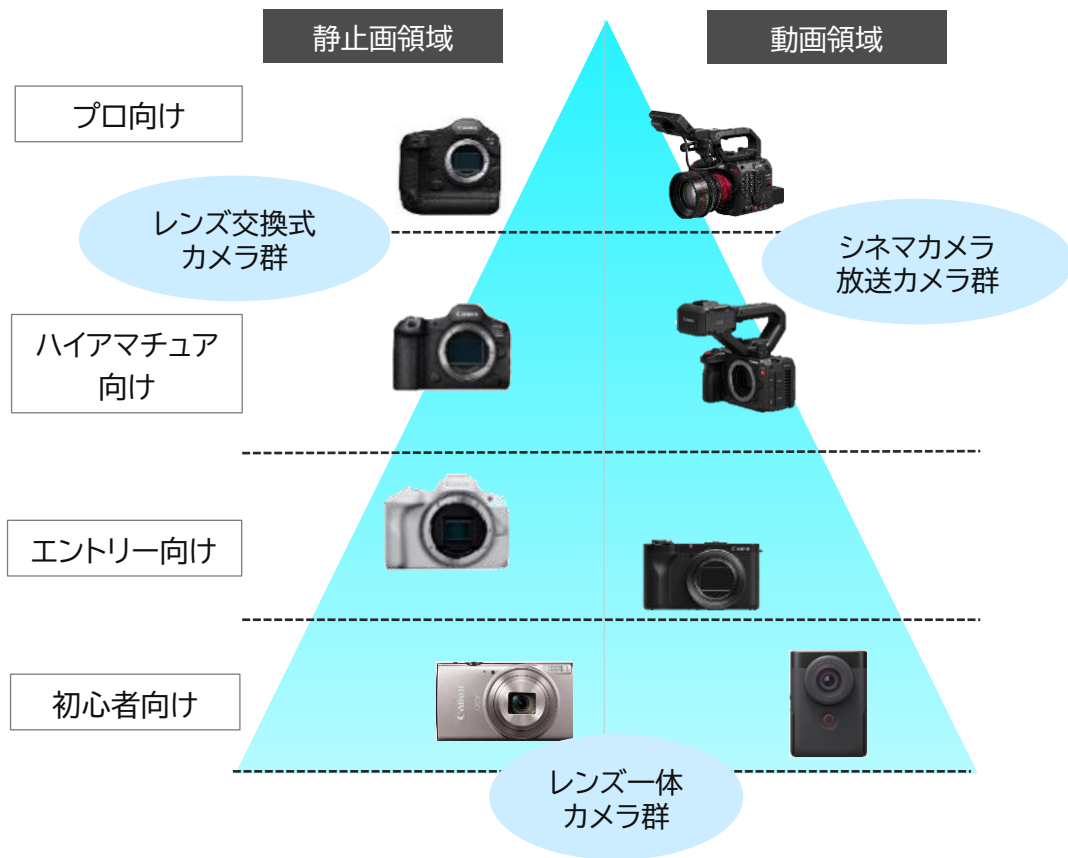


■ 主要戦略

- 1 キヤノン製品を通じた顧客体験価値の最大化
- 2 キヤノン製品以外の消費者向け商品を幅広く展開
- 3 少数精鋭・高効率な事業運営

キヤノン製品を通じた顧客体験価値の最大化 *イメージング製品

幅広い製品ラインアップ



撮影ニーズに合わせたレンズ群



静止画から動画まで幅広い製品ラインアップで、多様なお客さまをサポート
豊富なレンズ群で、お客さまの撮影ニーズに合わせた最適なレンズを提供

キヤノン製品を通じた顧客体験価値の最大化 *ファンベースマーケティング

キヤノンマーケティングジャパングループ

(※)



各種サービスをご利用いただくための個人アカウント

被写体別リレーション

- 風景
- 野鳥
- 鉄道
- 航空機
- ポートレート
- ペット
- スポーツ



点検・クリーニングサービス



プロが教えるカメラ教室

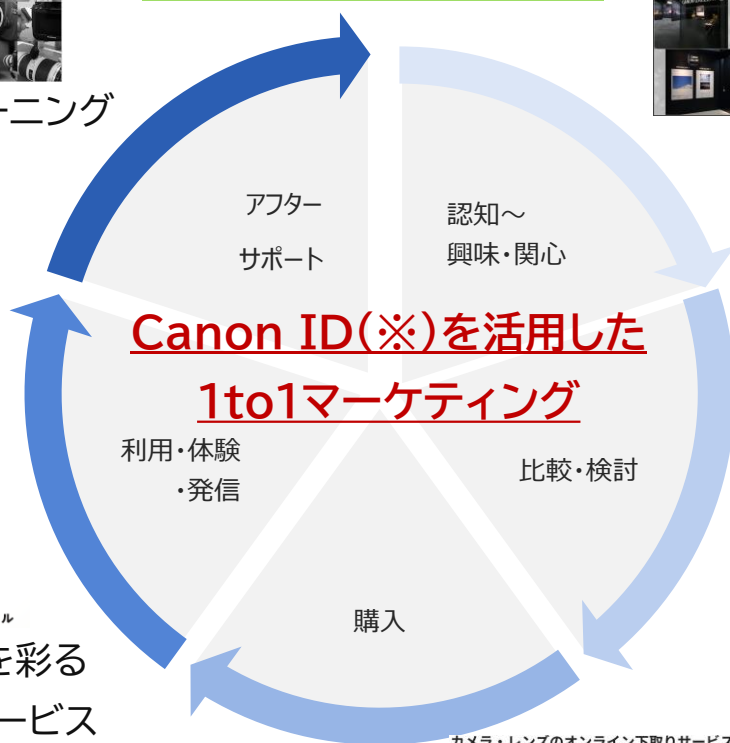


フォトライフを彩るプレミアムサービス



キヤノンオンラインショップ

キヤノンが考えるCXループ



ギャラリー



シヨールーム



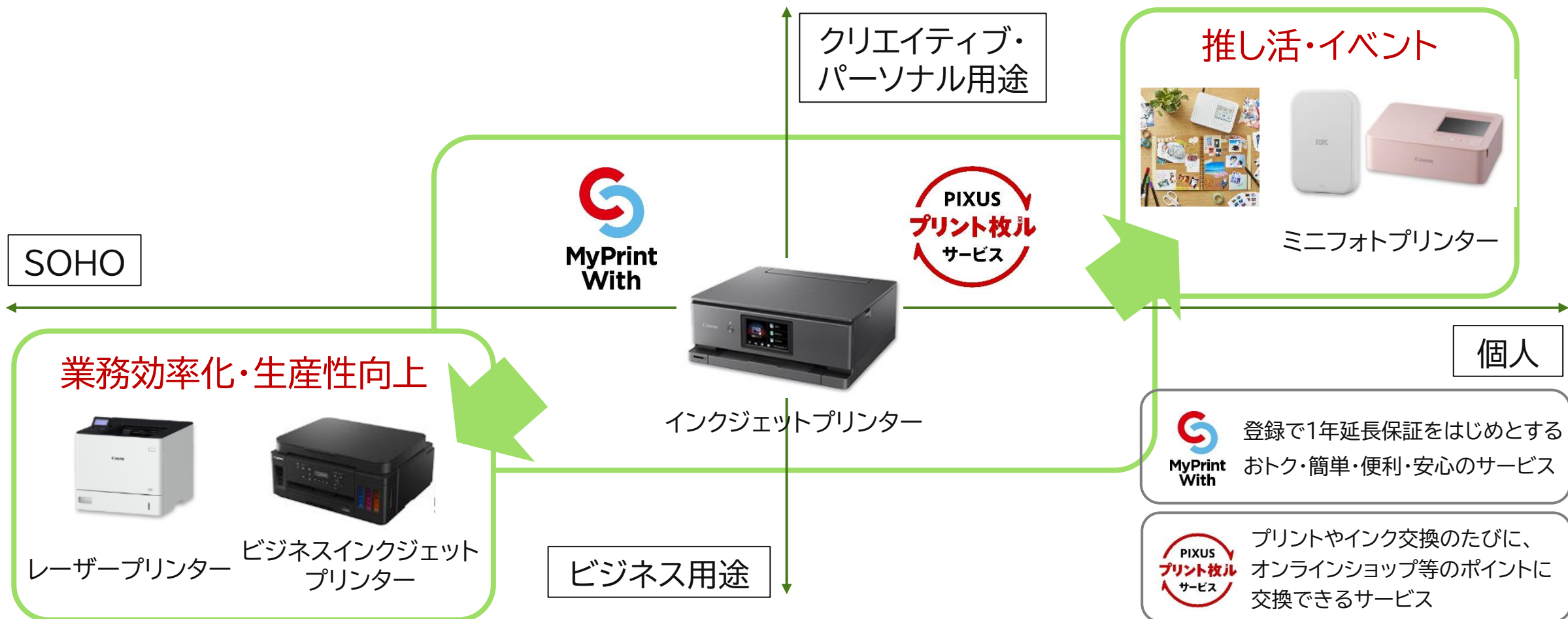
カメラ・レンズのオンライン下取りサービス



オンライン下取りサービス

Canon IDを起点に、お客さま一人ひとりに合わせたコミュニケーションを実施
CX(顧客体験)ループによって、キヤノンファンとの長期的なつながりを強化

キヤノン製品を通じた顧客体験価値の最大化 *プリント需要の創造



多様なプリント方式と幅広いラインアップで用途に応じた最適なプリント環境を提供
「個人の需要喚起」と「ビジネス利便性向上」の両面で価値提供

キヤノン製品以外の消費者向け商品を幅広く展開

長年、日本市場でキヤノン製品を販売してきた実績と信頼から、国内外メーカーからIT関連商品を中心に仕入れ、徐々に領域を広げて多様なチャネルで販売をしています。

PC、PC周辺、スマホ関連



AI/XRデバイス



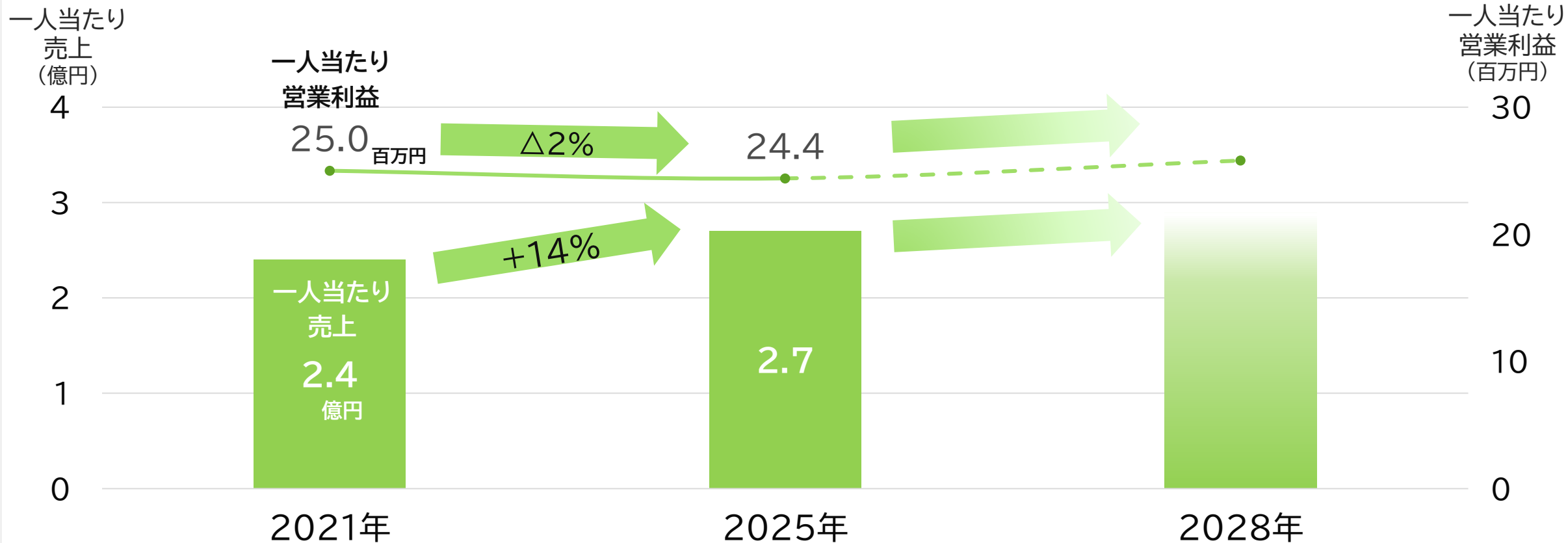
暮らし



当社の販売チャネル、物流網、営業体制を活用し、売上規模を拡大
幅広い商品提供により、既存取引先との関係強化、新規販売チャネル開拓につながる

少数精鋭・高効率な事業運営

■ 2025年実績 売上1,448億円、営業利益130億円、セグメント従業員数533人



少人数による高効率な事業運営がコンシューマセグメントの強み
新たな価値提供と業務効率化を推進し、強靱で競争力ある事業運営を進める

Canon

キヤノンマーケティングジャパングループ