

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

キヤノンマーケティングジャパン株式会社 (8060)

開催日：2022年5月28日（土）

説明者：代表取締役社長 足立 正親 氏

1. 会社概要

- ・ 当社は1968年2月に設立しまして、今年55期目に入るところです。決算は12月ですので、2021年12月に決算を終えておりますけれども、非常にいい業績、成果が出ました。売上については、2020年からコロナの影響でなかなか厳しいところもあるのですが、しっかりと、コンシューマ系カメラ等の商品の販売、拡販、ITソリューション事業に力を入れて増収でき、かつこれまで筋肉質な体質を作ってきていますので、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益とも最高の利益を出すことができました。これに甘えることなく引き続きビジネスを拡大し、利益を得ていきたいと思っています。2022年4月からは新市場区分として、プライムでスタートしています。
- ・ キヤノングループにおける当社の役割、立ち位置ですが、親会社のキヤノン株式会社は製品・サービス等の研究開発、生産と海外を担当しており、当社は日本市場におけるキヤノンプロダクトはもとよりキヤノン以外の商品の販売もしています。キヤノン製品に関しては当然、独占販売ということで一手に担っておりますが、製品だけではなくITソリューション系のサービスといったものを組み合わせながら、日本におけるマーケティング活動、販売活動を行っています。
- ・ 当社は大きく言うと4つのセグメントに分かれています。皆様方のなじみが深いカメラやインクジェットプリンターといった商品はコンシューマ・ビジネスユニットのセグメントでBtoCを担当しています。残りの4分の3（エンタープライズ、エリア、プロフェッショナル）はすべてBtoB市場をターゲットにしてお客様にアプローチしています。

2. 事業の変遷

- ・ 当社は創業以来55期目を迎えていますが、時代の変化、要望、要求とも併せながらポートフォリオを変化させてきています。カメラから始まって事務機、ITソリューションと変わってきていますが、その変遷のなかでも2020年から始まっているコロナ禍や景気、世の中の環境に左右されない強固な収益基盤をしっかりと作っています。

《1. キヤノンの祖業であるカメラ事業》

- ・ 親会社からの製販分離も含めて1969年にキヤノンカメラ販売を設立し、国内の販売を一手に引き受けています。アナログ銀塩カメラからスタート、1987年に今の主力であるEOSシリーズを世に送り出し、これが今ミラーレスという方向に進化しています。過去から数多くのお客様にお求めいただいているレンズもしっかりと使えるよう、資産を継

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

承していくポリシーで継続しています。

- ・ 銀塩カメラ、一眼レフの頃からトップシェアを続けてきており、レンズ交換式のカメラ市場においてはここ 14 年間連続してシェアナンバー1 を頂戴しています。ただ、ここ 10 年くらい、急速にミラーレスへの移行が始まっていますので、ミラーレスのラインナップを強化しており、当然ボディ本体もラインナップを増やしていますが、レンズにつきましても非常に多くのレンズをお客様が待ち望んでいらっしゃるのので、新製品を次々と送り込んでしっかりと拡販、お客様の要望に応じていく動きを行っています。
- ・ カメラの BtoC 市場のビジネス戦略について、当社ではプロユース、ミドル、エントリーという区分けをしています。プロユースは皆様ご存じの通り新聞報道、広告といったいわゆるプロフェッショナルのカメラマンの方々に対する市場です。昨年夏、今年冬と国際的なスポーツイベントがありましたが、そういったところでカメラは非常に重要な役割を占めており、特に観客が入れなかったケースなど——動画はもちろん重要かとは思いますが——実は静止画にもいろいろな魅力があると私は思っています。プロのカメラマンがその魅力を逃さず撮るために当社は優秀なカメラを提供すると同時に、会場内にブースを設け 24 時間フルサポートでトラブルへ迅速に対応しています。これはニュース番組、報道にも取り上げられました。そうした製品力だけではないサポートをしっかりと打ち出し、続けていきたいと思っています。
- ・ ミドルレンジのお客様はハイアマチュアと位置づけています。お客様は静体、動体、いろんな被写体に合わせてカメラやレンズを選ばれます。私は社長になるまで BtoB 系が中心でしたので、実は猫と犬の撮影でもレンズ、カメラが違っていると聞いて驚きました。ですから、そこのお客様に対してしっかりとマーケティングリサーチを行いながら、商品の開発、サービスの提供を行っていくことが重要だと思っており、戦略のなかでもこのハイアマチュアのセグメントを強化していきたいと思っています。
- ・ 製品作りだけではなく、フォトサークルあるいは講習会など、撮り方の勉強も含めてしっかりとサポートしていくと同時に、やはりカメラの縁でつながっていく交流を大切にしながら文化を醸成していきたいです。もちろん、ミドル層だけではないのですが、しっかりとハイアマチュアの方々への普及を意識して進めていければと考えています。
- ・ その一つの例として、高校野球の世界では甲子園が有名ですが、実は 1995 年からスタートした全国高等学校写真選手権大会「写真甲子園」という、全国の高校生がプロのカメラマンによるいくつかの審査を経て、最終的に北海道でファイナルの大会を行う非常に感動のあるイベントがあります。高校生の想像力、感受性、感度を磨いていくことも含め写真文化を広げ、発展につなげていくということで、当社は大会の運営をサポートしています。

《2. 事務器事業の発展》

- ・ 事務機も、製販分離ということも含め、1968 年にキヤノン事務機販売ということでスタ

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

ートしています。当初は当社のパートナーである代理店あるいは卸店を中心に全国でビジネスを行っていました。今、事務機も多種多様に広がっていますが、当時は複写機を中心としたビジネスでした。その後いろんな意味でパートナーの皆さんと進めていくだけではなく、直販部門も強化していこうということで、80年代からはコピー販売（現キヤノンシステムアンドサポート）という直系の子会社を設立して、全国の中小企業のお客様の市場に対して直配営業を行いました。1982年に卓上コピー機「ミニコピア」が発売され、非常に多くのお客様に喜んでいただきました。今まで維持メンテナンスが必要だったコピー機がほとんどメンテナンスフリーで、中身のカートリッジという心臓部を交換すればリフレッシュできることが受け、全国の家、商店、診療所などいろんなところにコピー機が広がり、一つの大きな市場を作ったと思います。

- ・ 市場シェアナンバー1を目指すことがすべてかどうかはわかりませんが、レーザープリンターにおきましては、おかげさまで30年間ナンバー1を維持しています。市場を明確にターゲットिंगしながら、製品開発あるいはマーケティングをして営業アプローチを進めてきたことが、この結果に結びついていると感じています。
- ・ ハードウェア販売によってお客様のいろいろな課題を解決したり喜びを感じていただくのみならず、より安心してお使いいただけるサポートや消耗品の供給をしっかり行うことは、お客様にとって大切なことです。同時に当社にとっても、ストックビジネスという形で非常に安定的な収益につながっています。昨今、ペーパーレスという方向に向かっているものの、アフターサポートの保守あるいは消耗品の供給は安定した収益基盤になっており、筋肉質な会社を維持していくうえでここはぜひ、どう利益を守っていけるかを引き続き追求していきたいと思っています。
- ・ 世の中、特に一般事務部門ではペーパーレス化、要するに紙がない状態で仕事を進めていくことが進んでいます。これは決して避けられないことだと思いますし、正しいと思います。ただ、当社のビジネスのなかでも、お客様にご提示することも含めて「紙のほうがいい」という場面がやはりあります。特定業務、業種等々のなかで、例えば私が携わってきたなかですと、金融機関、中でも保険は、最後には紙でいろいろとお客様にご提案をしていく局面が出てきます。若い方は「紙でなくていいよ、ネットでいいよ」という人ももちろんいらっしゃるでしょうが、共有するときに、紙のほうがいいということもあります。あるいは最終的に紙でサインを頂戴するケースも出てきます。また、病院でいただく処方箋の紙も特にご高齢になりますと、薬の色がわかるカラーの紙が入っている、これだけでも違います。ですから、こういった領域、紙でなくてはならない、もしくは紙であったほうがいい業務あるいは市場、業種に対して当社はしっかりとアプローチをしてきていることが、LBP（レーザー・ビーム・プリンター）で30年間継続してナンバー1ということに表れているとご理解いただければと思います。
- ・ 当社はいろんな商材をもっていますが、キヤノンの製品はやはりキヤノン純正の商品で

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

すし、非常に利益性が高いです。ですから、当社の収益の基盤であることは間違いないですし、今後いろんなプリンターのボリュームが減っていくことはあっても、その効率化を図りながら生産性を上げて収益をしっかりと伸ばしていくことは継続していきます。ただ、市場として大きく成長するという事はないと思っておりますので、このキヤノン事業で培ってきたブランドイメージ、たくさんのお客様といった顧客の基盤、皆様からしっかりと対価をいただいた利益を、成長領域である IT ソリューション事業に投資することで成長を遂げていきたいと考えています。当然、IT ソリューション事業に投資し大きく伸ばしていくのですが、当社は一般的な IT だけを扱っている Sler（エスアイヤー：システムインテグレーター）とは違いますので、キヤノンプロダクトと組み合わせながら付加価値を広げ、ビジネスの拡大及び収益性の向上を図っていきたくと思っています。

《3. IT ソリューション事業の拡大》

- IT ソリューション事業は 1971 年、キヤノンカメラ販売とキヤノン事務機販売を統合しキヤノン販売という形でスタートしています。1980 年代、当然、キヤノンプロダクトだけではなく、さまざまな商社、外部から仕入れてそれを販売していく商社機能を活用しながら、キヤノンが日本の総代理店だったアップルコンピュータ社をはじめ、日本 IBM 社など名だたるコンピュータメーカーのコンピュータを扱っており、この IT プロダクト系を中心に販売をしていた時、システムインテグレーション事業がスタートしています。
- その後ウィンドウズもスタートし、もう少し、IT プロダクトだけではなくシステムインテグレーションに近い業務も意識して、2003 年に住友金属の子会社である住友金属システムソリューションズというシステム会社を M&A を行いました。住友金属ですから、当然、製造業に非常に強い SI ビジネスを行っていました。その後、金融系にも強いアルゴ 21 にもグループ入りしていただき、いよいよ情報サービス企業としてスタートしていったのが 2000 年代です。
- さらに拡大をしていきたいと 2006 年に当社はキヤノン販売という社名からキヤノンマーケティングジャパンに社名変更しました。キヤノン販売という会社は、物販という右から左へモノを流していくイメージが強いところだったと思いますが、販売という会社からずいぶん変わってきています。体に名を合わせていこうという意味合い、あるいはさらに情報サービス産業にシフトしていこうということを含めての社名変更です。その後しっかりと成長に向け、システムの子会社も IT ソリューションズという形で統合してさらに拡大を図っているというのが現時点です。
- 従来の SI ビジネスはしっかりと製造、金融といった業種に対して行っているのですが、当社はここに——昨今、当たり前のようになっていますが——クラウドサービス、あるいはアウトソーシングを想定、予見して、2012 年、今から 10 年ほど前に、西東京にデ

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

ータセンターを建設しています。ここでデータをお預かりして運用をサポートしていく、あるいはサービスを提供していくといったことを始めています。今、ネットワークカメラというふうに、主に監視系のカメラとか、いろんな生産効率を上げる「目のセンサー」という目的でカメラを非常に活用いただいています。こういったものを、データを貯めて解析・分析しマネージメントに生かしていくために、VMS（ビデオマネージメントシステム）市場にも2016年から参入しています。

- ITソリューション事業に関しては昨年、経産省が定める「DX認定事業者」の認定を受けました。
- アウトソーシング、ITO・BPO、ITアウトソーシング、ビジネスプロセスアウトソーシングといった領域をしっかりと意識して伸ばしていこうと考え、一つの事例として、今までキヤノンのプロダクトを提供しお客様の基盤ができていたある大手の総合商社さんに対して貿易業務のシステムを、当社がシステムを開発しインフラを構築しながらサービスを提供するビジネスを行っています。それだけですと、単純にシステムインテグレーションを行いながら、システムを開発し提供していただくのですが、当社の場合、データセンターに基盤を構築して、サービスを提供しています。要件を決めてシステムを開発し基盤を構築することからデータセンターの運用まで、すべてお任せいただくサービスの提供です。これによってそのグループ会社に対してもしっかりと提供ができますし、当然同じような同業他社がありますので、その業務に対してもしっかりとアプローチをしていくことができたのは、非常に大きな意義のある商談だったと思います。システムを入れてすぐに改良ではないので、長期にわたる安定収益になり、今後お客様との深いつながりができていくと思います。
- このデータセンターにはいろんな認証をいただいています。一つはM&Oという世界的な認証で、マネージメント、オペレーションにおいて非常に優秀であると世界的に認められていたわけですが、日本においては当社が2社目です。このように当社は非常にセキュリティ、品質が高いですねマネージメントにおいても信頼のあるデータセンターを運営しています。品質、セキュリティだけでなく、昨年、東京都環境局から「優良特定地球温暖化対策事業者」認定も受けました。ですから、今後は再生可能エネルギーなどもしっかりと意識した運営を考えていくことが必要だと思っています。
- セキュリティも事業会社の規模にかかわらず非常に大きなビジネスだと思っています。昨今、非常に様々なところでサイバー攻撃等々があり、これからますますセキュリティ対策は重要度を増すと思っておりますので、強化を図っていきたいです。物理セキュリティはカメラの領域で、ここを使って安心・安全をどう担保していくかというビジネスにつながりますし、サイバーセキュリティは皆さんご承知の通りだと思います。これをトータルでサポートしていけることが当社の強みと考えています。
- 物理セキュリティのなかの事例ですが、ある商業施設で、カメラを据え付けて画像デー

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

大和インベスター・リレーションズ

Daiva Investor Relations

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

タをタンキングすることは当然行うのですが、その施設のいろんな（最近是不審者等々も見かけたりしますので、そういった）行動、あるいは今後は、まだその施設ではやっておりませんが、例えば迷子になった方の検索などもできるようになるでしょうし、警報装置（当社、警報装置そのものは販売していませんが）と連動するなど、画像分析、解析をしながら責任者にアラートを上げていくことを行っています。こういったビジネスもこれからますます広がっていくことになると思っています。

- もう一つのサイバーセキュリティ「ESET」は、スロバキア製のエンドポイントセキュリティで、PC にインストールして外敵から守るセキュリティソフトです。世界 200 カ国で約 1 億以上のユーザーがいる非常にメジャーなソフトです。当社が、国内においては独占販売権を有して国内の法人、個人のお客様に対してアプローチを提供しています。このソフトが非常に使われているのは、セキュリティの検知力の高さはもちろんですが、動作が非常に軽快で、今後、拡大を見込んでいます。
- 当社のセキュリティ対策製品は、当然お客様に要望をいただいていることが大きな要因だと思いますが、日経新聞のコンピュータ顧客満足度調査で 9 年連続 1 位と認めていただいております。さらにここは進めていきたいと思っております。
- デジタルドキュメントサービス、ドキュメント系のソリューションの事例として目論見書があります。投資家の皆さんが銀行、証券会社等々でいろんな投資商品を買ううえで目論見書というものを配られます。印刷したものを各金融機関に提供して、それをお客様にお渡ししていましたが、版が違う古い商品の目論見書をお出ししてしまうというケースもゼロではなかったと聞いています。これを差し替える手間、ストックするコスト、あるいは古いものを廃棄する、環境も含めてのコストの無駄を解消するため、当社はこれをすべてオンデマンドで提供することをスタートしました。大手銀行でスタートして実際使っているだけでなく、最近では地方銀行、証券会社でも使い始めています。特定業務領域でしっかりとビジネスを伸ばしていくことについては、ここは大きな一つの事例だと思っております。
- 当社には中小企業のお客様が非常に多くいらっしゃいます。中小企業のお客様は非常に強く生産性向上を望み、それを課題として設けておられます。ただ、この中小企業のお客様になかなか IT 専任の方がいらっしゃいません。ですから、セキュリティー一つ取っても十分に構築できない、何を選んだらいいかわからないというお悩みがあります。そこでキャノンシステムアンドサポートを中心に、中小企業に向けていろんなセキュリティも含めた機器の選定、導入、構築、保守、運用といったことをトータルで、ワンストップでサポートしていくことに取り組んでいます。「まかせて IT」では、セキュリティ、対策、情報漏洩、データ管理をパッケージにしてご提供しています。中小企業の皆様の課題解決にしっかりつながっていると思っております。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

3. 当社グループの特徴・強み

- ・当社には仕入れて販売をする商社機能、2000年代からSI（システムインテグレーション）ができる子会社にグループ入りしてもらったことも含めたシステムインテグレーション機能（SIer機能）、様々なITプロダクトも含めたプロバイダー機能といった多面的な機能があると同時に、キヤノン製品を売ってきたことからスタート、拡大しているITソリューション事業、さらには独自の産業機器やヘルスケアのアプリケーションも含めた独自事業があります。この幅広い事業展開によって、景気に左右されない安定した収益基盤を作っていますし、非常に環境が厳しいなかでも成長を遂げていると思っています。
- ・その結果、2020年からコロナの影響で半導体をはじめとした部品供給不足等々があり、売上ではプロダクト系が少し厳しいものの、昨年しっかりと売上も増収、利益においては過去最高を出すことができました。2022年以降もしっかりと成長できるように進めていきたいと考えています。
- ・当社は高い自己資本比率をもっています。持続的な成長を支えるには健全で強固な財務基盤が必要ですから、ここをしっかりと維持しつつ、もう一方で資本効率も重要ですから、しっかりと投下した資本に対してリターンを得るROE向上にも努めます。「2021-2025長期経営構想」では2025年に8.0%の達成を掲げておりますが、しっかりとそこを達成して、より成長を遂げるように進めていきたいと思っています。

4. サステナビリティ経営

- ・1988年からキヤノングループ全体の企業理念として「共生」を謳っています。「人、社会、自然が調和して人類すべてが豊かに暮らしていける社会の実現を目指す」ということで、この「共生」の理念がサステナビリティ経営そのものであることを認識しながらしっかりと経営を進めていきたいと考えています。
- ・サステナビリティ経営の実現については、CSRとかいろいろな言葉がありましたが、そういう言葉だけではなく、事業を通じてお客様、社会の課題を解決していくことが本当の意味のサステナビリティ経営、持続可能な取り組みと思っています。生産性の向上、安全・安心な社会を作っていく等いろいろなことが課題として挙げられていますが、ITソリューション事業が今大きく伸びてきていますので、キヤノン製品と組み合わせながら、事業を通じてこれに取り組めます。組み合わせることで、プロダクトだけではできなかった領域、ITソリューションだけでは不十分だった領域をさらに広げ、社会の課題解決に貢献していきたいと思っています。それが結果的には企業価値の向上につながると思っています。
- ・サステナビリティ経営に対して当社は「2021-2025長期経営構想」で「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を目指す」という

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

ビジョンを掲げています。ここで「人」を謳っており、ICTだけではなく人の力が非常に重要だということで、このことを大切にしたいと思っています。この人的資本への取り組みが社外からも「プラチナくるみん認定」(厚生労働省)、「えるぼし認定(2つ星)」(厚生労働省)、「健康経営優良法人ホワイト500」(経済産業省)の評価をいただいております。しっかりと人を大切にしながら会社経営を進めていければと思っています。

- それと合わせて ESG の E の部分、環境についての取り組みですが、国内外含め全世界的にカーボンニュートラルが毎日のように言われています。当社も気候変動対応、資源循環あるいは生物多様性保全ということで環境に配慮した経営が求められていますので、2050年に向けた長期ビジョンあるいは2030年に向けた中期環境目標を掲げ、TCFDの提言に賛同を表明しています。ぜひ、ここは最優先事項として進めていきたいと思っています。
- こういった対応が評価され「FTSE4Good Index」をはじめ6つのインデックスに組み込まれています。このあたりは投資を判断するうえで基準として利用されますので、大変ありがたいことだと思っています。

5. 経営目標・株主還元・ご案内

- 当社は個人投資家の皆様によって支えられていると認識しています。皆様のご支援を大切に考えており、こういった説明会も含め認知を上げてファンになっていただくことを期待し、努力を続けていきたいと思っています。経営指標については、20年、その先25年に向けて、いろいろな環境の変化がありますが、着実にITソリューション事業を成長させ、キヤノン事業の収益性を上げながら、財務目標をしっかりと実現していきたいと思っています。
- 株主様に対しての還元ですが、当社は配当を中心に考えており、昨年も増配を行い75円としています。配当を下げることなく、しっかりと利益を上げながら総合的に判断して配当額を上げることを意識し経営を進めていきたいと思っています。
- 投資家の皆様へのホームページに最新の決算資料あるいは皆様方に向けたページもご用意しておりますので、ぜひご覧いただきたいと思っています。近々には統合報告書も発表していきたいと思っておりますので、よろしくお祈りします。私は昨年社長就任以来「すべてのステークホルダーから期待される、愛される、魅力のある会社にしていきたい」との思いを発信していますが、まだまだ十分ではありません。しっかりと成長させ収益を上げていくということ、そして株主の皆様へ還元していくことを意識しながら進めていきたいと思っておりますので、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお祈りいたします。

大和インベスター・リレーションズ(以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

6. 質疑応答

Q1. キャノングループであることの強みを生かした IT ソリューションのビジネスがありますか。また競合企業と比較して、貴社の IT ソリューションビジネスにはどのような特徴がありますか。

A1. 当社は単なる SIer ではないので、キャノンとしてやはり映像というものが一つあります。ですから、映像のソリューションに対しては非常に力を入れています。長期経営構想、中期計画でもお話をしていますが、エッジの利いた得意領域をもったソリューションを展開していこうということの一つに映像ソリューションあるいは長年培ってきておりますドキュメント系ソリューション、それといろいろグループ入りしていただいているなかで需要予測という数理技術を用いて需要予測を立てていくビジネスが今、広がってきております。今の時代、予測を立てながら取り組んでいくことが非常に重要ですから、これまでもっていたものを生かしながら、あるいは新たに加わったものを生かしながらビジネスを広げていく、このあたりが他社とはまた違う強みとなってあらわれてきていると思いますし、あとはお客様の基盤も大手企業から中小企業まで幅広くもっていますので、そのお客様に対してしっかりサポートをしていく、あるいはサービス提供をしていくところが IT ソリューション事業として他社と違いが出ているところではないかと思っています。

Q2. 「2021-2025 長期経営構想」の進捗は順調ですか。現在の中長期の計画では、どのようなことに重点的に取り組む予定でしょうか。

A2. まず「順調ですか」というご質問に対しては「順調です！」と、はっきりと申し上げたいと思います。ただ、もっと高みを目指しておりますので、十分ではないところがまだまだあります。販売の戦略や商品の強化が非常に重要ですが、もう一つ我々として一番重要だと思っているのは、先ほども触れました「人」です。人材の育成、高い人材を育成させていくことが、ますます重要になってくると思っており、人材の育成はもとより、あるいは社内で育成することだけでなく、外から人材を加わっていただく、登用する、こういうことも含めて上げていくことが非常に我々として重要だと思っています。それともう一つ、さらに高みを目指そうということになりますと、足りない領域、スキルがありますので、そういったことへの戦略的事業投資をしていくというのもこれからのテーマであると思っています。

以上

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。