

## キヤノン株式会社

### 2017年第3四半期 決算説明会【主なQ&A要約】

**Q1. メディカルシステムビジネスユニットについて、中期的に営業利益率を改善させていくための具体的な施策にはどのようなものがあるのか。**

**A1.** メディカル分野で先行する世界の競合と比較すると、収益性に関しては現在大きな隔りがある。今後改善させていく上で当社が取り組んでいく施策には、以下のようなものがある。

- ① 収益性の高いサービスビジネスの比率向上
- ② 当社の生産技術を適合させていくことによる生産技術の改善
- ③ 調達システムを統合していくことによる調達コストの低減

**Q2. 東芝メディカルシステムズを中心としたメディカルビジネスユニットにはコストダウンの観点ではまだ多くの改善余地があり、効果も速やかに顕在化するのか。**

**A2.** 当社の視点で改善できる点も多くあろうが、これまでとは違う業種、という点で当社が培ってきた生産技術ですぐに効果を得られるかは簡単に判断できない面もある。

**Q3. 現行事業を取り巻く環境が益々成熟化する中、キヤノンは残存者利益を享受できつつあるという見方ができると思うがどうか。**

**A3.** 当社は複数の事業の柱を有しており、一つの柱が傾いた時にも他の柱で支えることが可能、と捉えている。競合他社よりも多角化しているという点が有利に働いている側面はあると考える。

**Q4. レーザープリンターのローエンド台数引き下げはどのような背景か。OEM先が買収したサムソンの工場に対応しようとしていることはないか。**

**A4.** ローエンドの市場において、現在一部の競合が低価格で攻勢をかけてきていることによる影響が大きい。利益を犠牲にして踏み込んでも得られるものが少ないとの判断のもと、減らしているのが実態である。サムソンの買収と今回の台数引き下げに因果関係は全くない。

**Q5. レーザープリンターの消耗品について、当四半期も好調に推移しているように見える。今後の見方について補足して頂きたい。**

**A5.** 2年前から新製品を投入し、市場稼働台数に占める新製品比率が徐々に高まっていくにつれ、ある程度のタイムラグを置きながら消耗品にもその効果が出始めている。現時点ではこの状況が暫く続く想定している。

**Q6. 産業機器その他ビジネスユニットを今回、有機 EL 蒸着装置を中心として上方修正しているが、生産体制の増強を含め、現在どのような状況か。**

**A6.** 有機 EL 蒸着装置に関してはほぼ独占的な状況が続いており、生産能力を大きく上回るオーダーを抱えている。これに関しては、主導しているキヤノントッキの生産能力だけでなく、産業機器を手掛けるグループ会社でも一部製造工程を担うなど、グループを挙げて生産体制を増強する方策で対応しており、その効果が出てきている。

---

本資料で記述されている業績見通し並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、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。