

キヤノン株式会社

2018年12月期 決算説明会【主なQ&A要約】

Q1. 2019年は円高など厳しい外部環境の中で収益性の向上を図るとのことだが、経費の改善はどのように実現していくのか。

A1. 各部門の生産性の向上による経費削減効果が出始めていることに加えて、基礎研究と製品開発のリソース配分を最適化するなどの取組みを加速させることで経費の改善を実現していく。

Q2. 半導体露光装置の2019年見通しでは、販売台数を伸ばす計画となっている。市場環境は厳しいという認識だが、今回計画の背景について教えて頂きたい。

A2. 2019年の半導体製造装置の市場は、メモリーメーカーの投資減速により、市場全体としては減少するが、車載向けや通信向けなどでは拡大すると見込んでいる。当社のi線やKrF装置は高い生産性を強みとしており、顧客のカスタマイズ要望が多いこの分野では、当社の顧客サポート力も高く評価されているため、引き続き販売台数を伸ばしていけると考えている。

Q3. オフィス機器業界やカメラ業界では、市場の成熟に対して人員削減などの構造改革を進める企業が目立つが、貴社ではどう対応するのか。

A3. 複合機などオフィスビジネスに関しては堅調に推移しており、総保有コストや業務効率化などといった需要に応える新製品を適切に投入し続けていくことが重要だと考えている。一方カメラは、市場の縮小が続く中、ミラーレスやフルサイズなど伸びているカテゴリにリソース配分をシフトして強化に当たることが急務であり、現在取り組んでいる。要員という観点のみにとらわれずに、各事業で課題を洗い出してそれに対応し、結果を出していきたい。

Q4. 2018年末の在庫について、イメージングシステムのカメラを中心に高いようだが、適正化の時期のイメージを教えてください。

A4. カメラの在庫水準は一時的に高くなっているが、生産リードタイムは比較的短く、販売状況に応じて適時に生産調整をかけており、適正化するのにそう時間はかからないと考えている。

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。