

## **キヤノン株式会社**

### **2023 年年間 決算説明会【QA まとめ】**

**Q1. 経費構造の全面的な見直しや、ROE 向上に言及した点など、新しい方向性を打ち出した背景を教えてください。**

**A1.** これまでも経費の効率化は行ってきたが、事業構造が変わってきた事で特に販売面で見直しが必要と考えており、昨年まで Canon U.S.A., Inc.の社長を務めていた小川氏をグローバル販売戦略推進本部長に任命し、世界的な販売構造改革を行っていく。ROE は、これまでは収益性向上の結果としての指標と捉え、大きく取りあげてこなかったが、当社の戦略とタイアップして今回から皆さんに示していこうと考えた。

**Q2. 今期業績に経費構造見直しの効果は織り込んでいるのか。大きく効果が出てくるのは来期以降と考えた方がよいか。**

**A2.** 当期の業績に効果の一端は入っているが、大きな成果は来年に見込んでいる。

**Q3. メディカル事業について、買収後の成果と課題、事業革新委員会を立ち上げた理由について教えてください。**

**A3.** 買収後、特に開発面でシナジーが進み、製品強化により、過去は売上を 1,000 億円伸ばすのに 10 年かかったが、直近は 4 年で 1,000 億円伸ばしてきた。一方で利益の面では、人件費増やロシア、中国での販売が計画ほどは増えなかった事により、想定通り伸びてこなかった。目標とする二桁の利益率の早期達成を目指し、キヤノンのノウハウ、リソースを投入して、生産・調達・物流・管理など全てのオペレーションを最適化するため、委員会を立ち上げた。

**Q4. メディカルの 2024 年の利益率が 7.9%まで上昇出来る理由は。**

**A4.** 売上増加に加えて、今年は原価を低減した新製品が投入される事や、これまでの販売による市場での稼働台数の増加で収益性の高いサービス収入の拡大が見込まれる事で、利益率が上昇する。

## キヤノン株式会社

### 2023 年年間 決算説明会【QA まとめ】

**Q5. プリンティングの 2024 年営業利益はどの様に伸ばすのか。**

**A5.** 製品競争力を高める事でオフィス複合機を中心にマーケットシェアを伸ばしてきており、24 年もカラー機を中心に販売を増やしていく。市場での稼働台数も増加傾向にあり、カラー機の稼働台数をさらに増やす事で、利益率の高い消耗品販売につなげていく。また原価を低減した新製品の投入とコストダウン活動の加速により、利益率を高めていく。

**Q6. 2024 年の半導体露光装置の販売が大きく伸びる理由と有機 EL 製造装置の見通しはどうか。**

**A6.** パワー半導体向けや、生成 AI 向けの先端パッケージ向け露光装置の需要が特に強い。他社にはない強みを持つ当社製品への受注が増えており、既に売上計画の 7 割まで積み上がっている。有機 EL 製造装置は、増収となるものの、市況の本格的な回復は、2024 年後半から 2025 年と見ている。

**Q7. 半導体の今期販売のうち後工程のパッケージング向けはどの程度占めるのか。**

**A7.** はっきりとした数値は申し上げられないが 23 年と比べて倍増すると見込んでいる。

**Q8. ナノインプリントを今年の計画にはどの様に織り込んでいるのか。**

**A8.** 今年の売上・利益の計画には織り込んでいない。問い合わせは多数頂いており、これから検証プロセスに入っていく段階で、売上に貢献するにはもう少し時間を要する。

**Q9. インダストリアルは、売上の大幅成長に対して利益率が伸びないのはなぜか。**

**A9.** 成長投資を継続的に行っており 2024 年は開発費を増やしている事によるものだが、営業利益率は昨年と比べて伸びており、引き続き高い水準である。

**Q10. 24 年のコストダウンは 400 億円計画しているが事業別内訳を教えて欲しい。**

**A10.** 内訳は、プリンティングが 240 億円、イメージングとメディカルがそれぞれ 30 億円前後、インダストリアルが 100 億円となっている。

## キヤノン株式会社

### 2023 年年間 決算説明会【QA まとめ】

**Q11. 2023 年営業利益が前回予想から 250 億円ほど下振れた背景と、2024 年への影響についてご説明いただきたい。**

**A11.**中国と欧州の景気悪化が想定以上で、プリンティングを中心に影響を受けた事に加えて、価格競争が激化した事で値下げ影響がでた。また金利の高止まり影響でディーラーが在庫を期末に絞った事で、ネットワークカメラは一時的な調整が入った。半導体製造装置やメディカルは、顧客先での設置の延伸があり、2024 年への繰り越しが発生した。中国、欧州の景気悪化の影響は 2024 年も続くと考えているが、今年の価格競争は昨年と比べて落ち着くと見込んでいる事に加え、半導体、メディカルの 2023 年からの繰り越しと 2Q 以降は調整が終わったネットワークカメラの売上成長が当期の業績に寄与する。

**Q12. 2023 年のイメージング利益が前回公表値を下回ったのは、主にネットワークカメラの売上減に起因するのか。またカメラの収益性は問題ないのか。**

**A12.**カメラの利益は 10 月に公表した計画を超えている。計画未達は主にネットワークカメラの市中在庫調整による売上減によるものである。

**Q13. 期初の段階で配当予想、自社株買いを発表された理由は。**

**A13.**配当予想については、これまで対話を通じて株主から開示の要望を頂いており、配当性向 50% 目途という当社の方針に基づき、業績予想の提示とあわせて発表を行った。自社株買いについては、当社はこれまで短期で買い入れを行ってきたが、今回は 1 年という期間をかけて買い入れを行うため、期初に発表した。

**Q14. インダストリアルやメディカルなど BtoB の新規ビジネスの割合が増えると、構造的に在庫の回転日数は増えると思うが、従来のように 60 日以下を目標とするのか。**

**A14.**確かに BtoB ビジネスは、カメラやプリンティングに比べるとリードタイムは長いが、まだまだオペレーションに改善の余地がある。また新規ビジネスは売上も伸びていくため、60 日以下を十分目指していけると考えている。