

キヤノン株式会社
2024年経営方針説明会

メディカルグループ

2024年3月8日

専務執行役員 メディカルグループ管掌

瀧口 登志夫

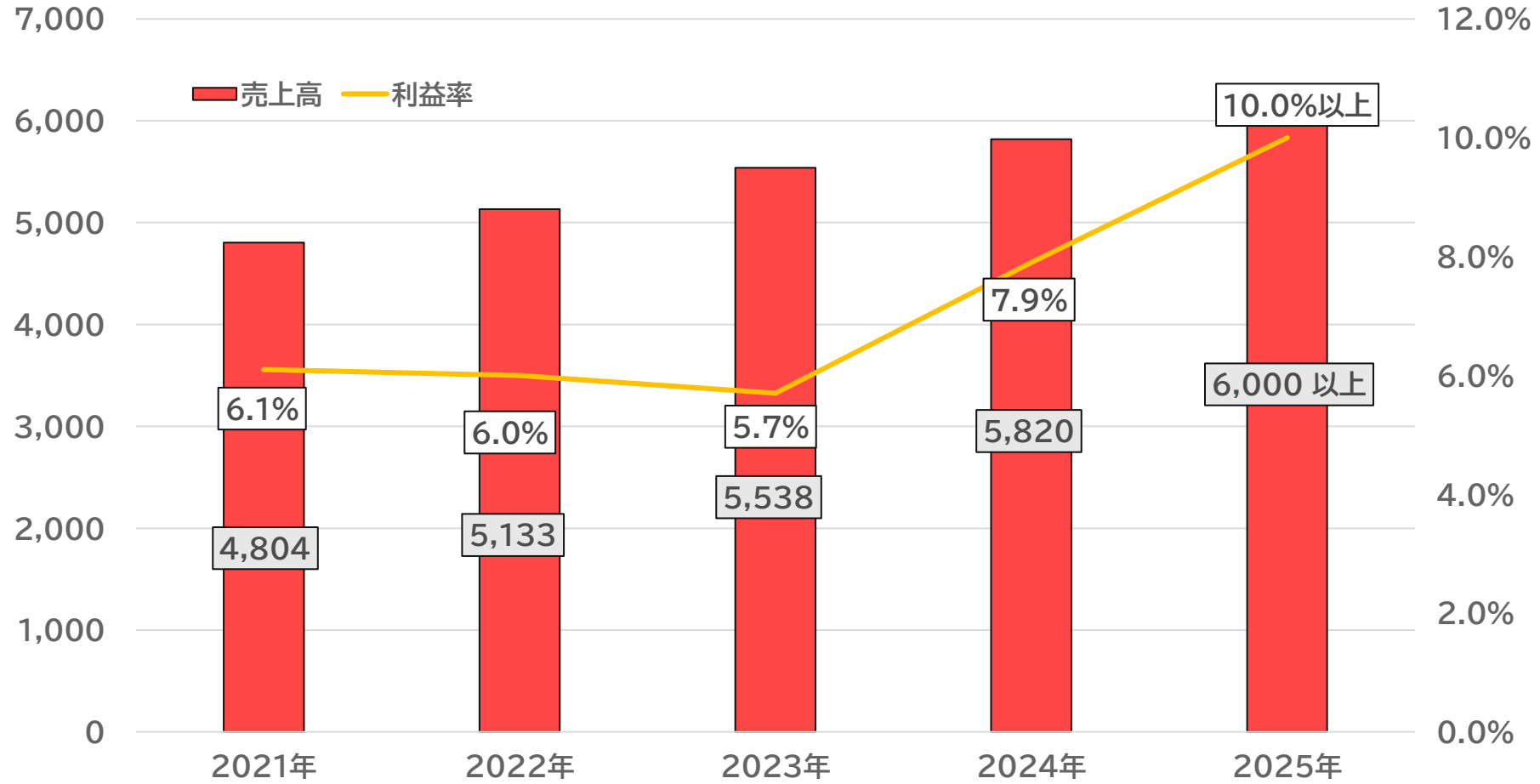
Canon

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。

PL推移

売上高(億円)

利益率



成長シナリオ

基本方針 2020～2022年までは内部体制の強化を中心に取り組み、組織力の底上げを実現し、2023年以降トップラインを成長させる

2020

Stage#1

2022

成長エンジンの整備

製品力強化

- ・画像診断をコアに次世代技術開発による新たな価値提供
- ・体外診断／ヘルスケアIT事業のポートフォリオの強化拡大

販売力強化

- ・米国販売体制強化・プレゼンス向上
- ・CRMをベースにした営業生産性向上

事業体質・体制強化

- ・DXを取り入れた効率化推進
- ・ものづくりの体質変換



2023

Stage#2

2025

強化した体制と整備したエンジンによる成長の実現

年率5%以上の売上成長を目指す

- ・CTグローバルNo.1
- ・米国シェア10%以上の達成
- ・米国でのプレゼンスをグローバルに展開
- ・国内ダントツNo.1の実現

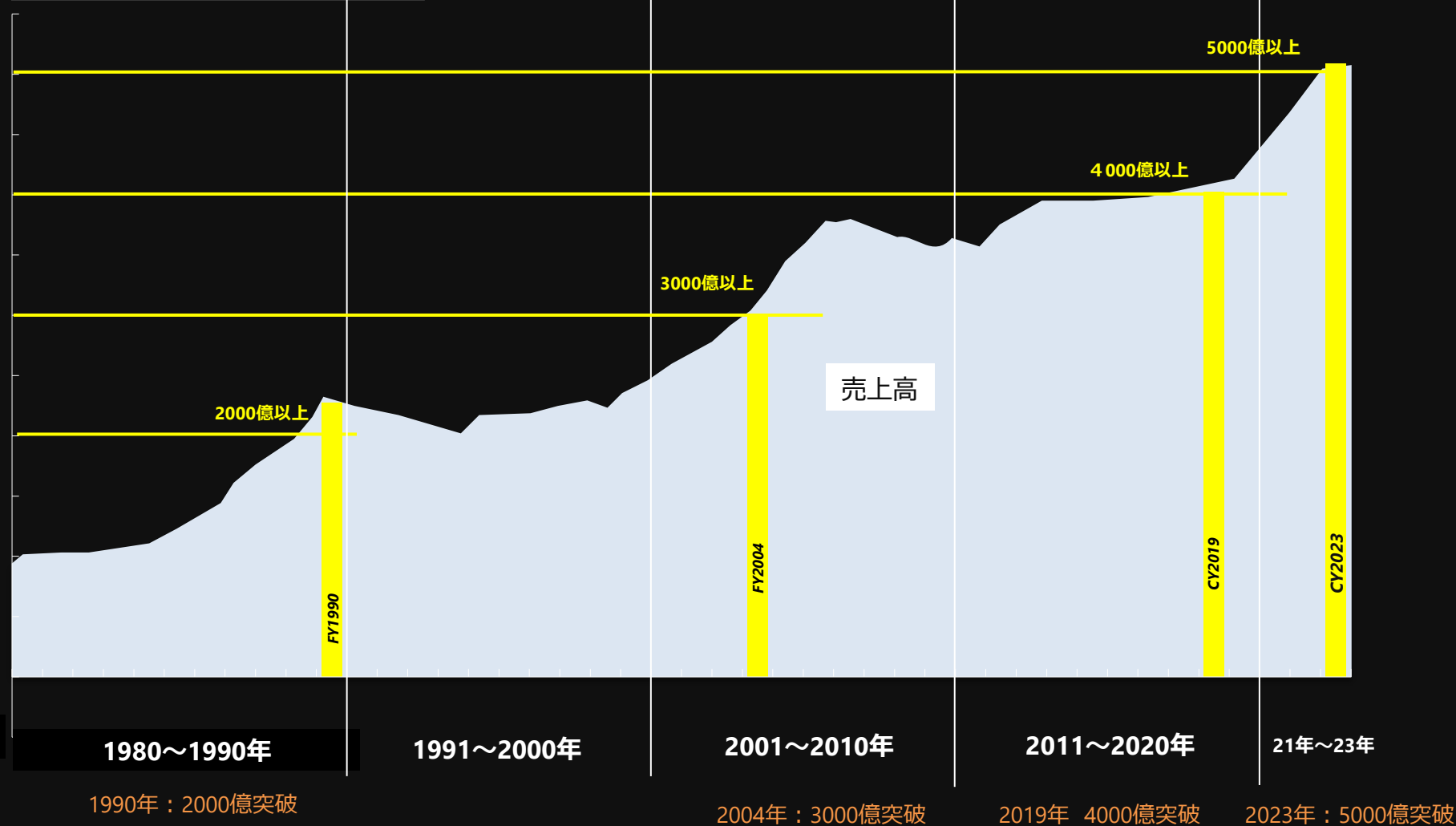


- ・売上増による利益の最大化

営業利益率 10%以上の達成を目指す

2023年（まで）の成果と課題 [売上成長]

システム事業の売上推移



成果

2019年以降、4年で
+1000億以上を達成

課題

外部環境の変化

- ・地政学的リスク影響
- ・インフレ／部材価格高騰

収益性

- ・より効率的なオペレーション

2023年（まで）の成果と課題 [製品力強化]

AI技術による臨床価値の向上

- ノイズ除去再構成技術 (AiCE)
- AIを用いた超解像再構成 (PIQE)
- 先進自動化技術による検査ワークフローの向上 (INSTINX)
- ノイズの少ない高精細なリアルタイム透視画像 (αEvolve Imaging)

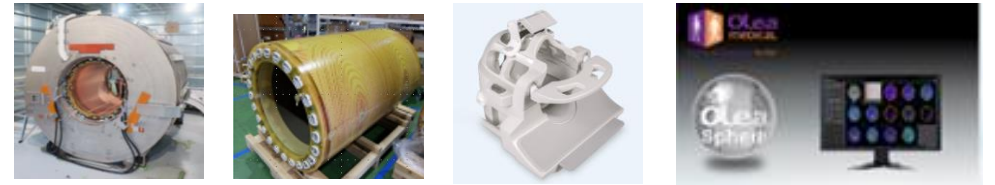


オールキヤノン製 3T MRIの売上拡大

- 圧倒的な高画質を短時間で撮影可能
- 国内シェアNO. 1の達成



磁石 傾斜磁場コイル RFコイル アプリケーション



超音波診断装置のラインアップ強化

- オリンパス社と連携によるEUS領域への参入
- ボリュームゾーンの競争力強化



次世代フォトンカウンティングCTの早期実用化

- グローバルな臨床研究を加速・拡大
- 新たな臨床価値の提案、エビデンスも多数発表



2023年（まで）の成果と課題 [販売力強化]

米国販売力強化

- 「Canon Healthcare USA, INC.」との連携したアップストリームマーケティング活動の加速
- クリーブランドクリニックとの提携・共同研究の推進
- N X Cを中心としたサブスク販売プロセスの拡大



DXを取り入れた販売プロモーションの展開

- 販売情報の集中管理で適切な情報をタイムリーに提供（キヤノンアカデミー構想）
- キヤノンメディカルトレーニングセンター
- X線循環器システムの新ショールーム



インド・サウジアラビア現法設立

- キヤノンブランド販売プロモーションを展開し、大型グループ商談の対応強化
- 政府連携による国公立の一括入札への参加

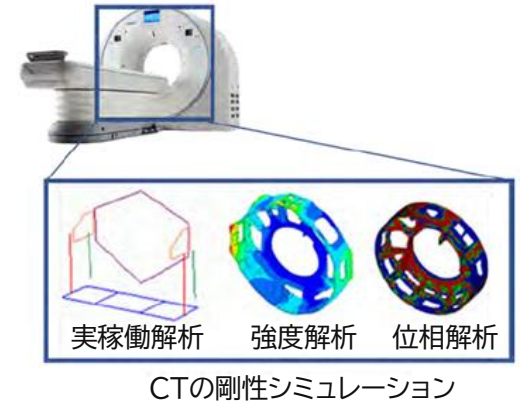
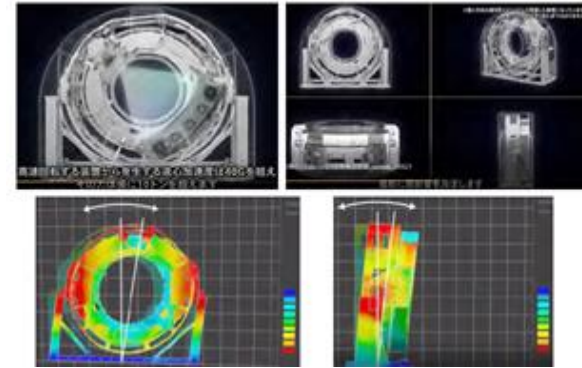


日本政府の中東湾岸諸国訪問に同行し、ビジネスフォーラム・レセプション参加

2023年（まで）の成果と課題 [事業体質・体制強化]

原価低減の取り組み

- キヤノングループ一体となったコンカレントエンジニアリングの推進し、品質向上による利益貢献
- 新キヤノン製管球・検出器搭載した、フラッグシップCTの販売開始、従来型検出器に比べ、約40%の電気ノイズを低減



販管費の最適化の推進

- CRMをベースにした営業の型化により、Visibility × Win-rateの向上を追求し、一人当たりの売上高をアップ（～10%）



2023年（まで）の成果と課題 [ポートフォリオ最適化]

Canon × ミナリス シナジー



Canon
CANON MEDICAL

MINARIS
MEDICAL

装置

試薬



更なる成長戦略の構築と実現

IVD事業売上 1,000億達成@203X年

シナジーPh1 2023年～



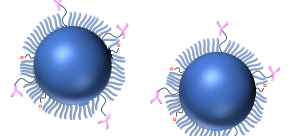
ミナリス社の機器を
キヤノン商流で拡販

シナジーPh2

ミナリス社試薬をグローバル
商流で拡販

シナジーPh3

キヤノングループの総合力で
生化で使える免疫試薬を
開発する



超親水性粒子(UH粒子)

2025年ターゲットと構造改革

2025年の目指す姿
ROS10%以上

売上高
6,000億円以上

売上総利益率
46.0%以上

売上高販管費率
35.8%

利益改善の4大アクション

売上目標の達成

(イノベーションの継続とポートフォリオの最適化)

原価低減の加速

(売総改善)

販管費の最適化

(効率向上)

キャッシュフロー改善

(在庫削減)

メディカル事業を 真の柱に成長させるために

メディカル事業革新委員会 発足



- ✓ PhaseVI 達成に向けた施策展開
 - ・管理体制の強化
 - ・具体的施策展開のスピードアップ
- ✓ 強靱なマネジメント体制の構築
- ✓ コスト意識の醸成

今後2年間の戦略・取り組み

利益改善の4大アクション

売上目標の達成
(イノベーションの継続とポートフォリオの最適化)

原価低減の加速
(売総改善)

販管費の最適化
(効率向上)

キャッシュフロー改善
(在庫削減)

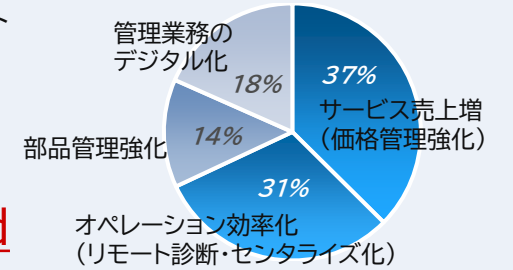
- 新製品／新技術の着実なリリース
- IVD事業拡大（ミナリス社シナジー最大化）
- **グローバルサービス事業改革PJ**
- グループ内製化によるコストの可視化
- コンカレントエンジニアリングの醸成
- **欧州管理業務のシェアードサービス化**
- 顧客への情報提供の生産性向上
- 投資対効果の可視化（研究費抑制）
- P S I の効率化（I T 化）

✓ 顧客資産価値の最大化するサービスソリューション提供をコストミニマムで実現する



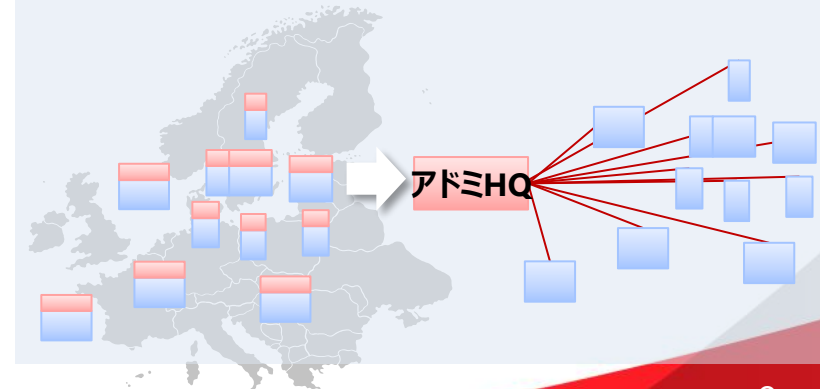
✓ 利益インパクト

PJ-Beyond



PJ-Dolphin

- ✓ 各地域の間接業務を低コスト国に集約
- ✓ 共通化・標準化した業務プロセスに統合



メディカルグループの目指す方向 ～プレジジョン・メディシンへの貢献～

現在の事業参入領域

検査・診断

事業拡大領域

個別化治療をサポートするソリューション

体外診断・バイオ

検体検査

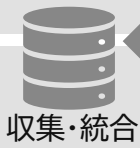


病理診断

リキッドバイオプシ

遺伝子検査

再生医療



収集・統合



加工・提供

診療支援システム

読影支援システム

融合

画像診断・ヘルスケアIT

進化の軸

AI

誰でも簡単に、素早く、よりきれいに

形態診断

動態診断

機能診断

次世代画像診断機器 PCCT



発展の軸

AI

立位CT



CT：超高精細胸部画像

CT：心臓動態画像

MR：脳神経走行画像

Clinical Decision Support の実現

ビックデータ解析

クラウドプラットフォーム

遠隔診断サポート

自家 iPS細胞の製造

再生医療プラットフォーム



プレジジョン・メディシン

個別化治療

- 投薬治療
- 外科治療
- 細胞治療
- 再生医療