



キヤノン株式会社

2016 年第 2 四半期 決算説明会 (説明要旨)

2016 年 7 月 26 日
代表取締役副社長 CFO
田中 稔三

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。

第 2 四半期の実績

2016 年第 2 四半期 (スライド 3)

世界経済は、米国は個人消費の増加などを背景に回復が続き、欧州もドイツを中心に緩やかな回復基調で推移しました。一方、日本では雇用が改善する中、円高が進んだことなどから消費マインドが停滞しています。また、中国をはじめとする新興国地域の景気減速は続いており、全体としては緩やかな回復に留まっています。

このような中、当社の売上はレーザープリンターが前四半期同様、減収となりました。レンズ交換式カメラの販売台数は前年並みとなりましたが、エントリークラスの貢献に依るところが大きく、コンパクトカメラも減少したことで、カメラ全体では減収となりました。その他では、ネットワークカメラや有機 EL 製造装置が売上を伸ばしましたが、急激な円高が大きく影響し、全社では 2 桁の減収となりました。

利益に関しても、為替の悪化とレーザープリンターの消耗品の販売減により、減益となりました。

売上・営業利益変化 (スライド 5)

2016 年第 2 四半期実績 対前年同期実績比較

「為替」については、大幅な円高が進んだことにより、売上・利益ともにマイナスとなりました。

「数量増減」については、有機 EL 製造装置が好調に推移し、産業機器その他ビジネスユニットは増収となりましたが、レーザープリンターは前四半期に続き、本体・消耗品ともに減少し、カメラもまた、コンパクトカメラの販売台数が 3 割減になるなど、減収となりました。

「その他」の項目に含まれる値下げについては、カメラを中心に抑制に努め、前年の水準を下回る 84 億円となりました。一方、コストダウンについては、主に生産減により 56 億円に留まりました。

経費については、広告宣伝費や開発費を中心に 100 億円を上回る削減となりました。

年間最新見通し

2016 年最新見通し 前提条件 (スライド 6)

6 月に入ってから、英国の EU 離脱を懸念して急速な円高が対ドル、ユーロともに進んでいます。第 3 四半期以降の為替レートについて、このような足元の状況を勘案し、ドルは前回の 110 円から 105 円、ユーロは 125 円から 115 円へと見直しました。

2016 年年間見通しのポイント (スライド 7)

世界経済は、米国が引き続き牽引役となって緩やかな回復が続く見通しです。日本も雇用の改善が進むにつれ、個人消費が持ち直し、回復していく見通しです。一方、新興国は不透明な要素も多くあり、本格的な回復には時間を要すると見えています。欧州は緩やかな回復が持続すると見えますが、英国の EU 離脱が新たに決まったことから、世界的な景気減速を招く懸念が高まっており、下期以降の回復には不透明感が増えています。

当社の年間見通しについては、主に急速に進んだ円高の悪化影響を織り込み、売上を 800 億円、営業利益を 350 億円、それぞれ下方修正しました。

事業別には、レーザープリンターについて、消耗品の販売見通しを引き下げました。一方、新製品を中心に計画を上回ったレンズ交換式カメラや、キヤノントッキの有機 EL 製造装置については、この上期実績や足元の受注動向を反映し、引き上げました。

利益面でも選択と集中を徹底させ、より一層の経費削減を織り込みました。

売上・営業利益変化 (スライド 9)

2016 年年間最新見通し 対前回見通し比較

「為替」については、前提の見直しによる円高影響額が、売上で 882 億円、利益で 360 億円となる見通しです。

「数量増減」については、レンズ交換式カメラや有機 EL 製造装置の販売見通しを引き上げ、レーザープリンターの消耗品を引き下げました。

「その他」の項目に含まれる値下げについては、前回計画から主にカメラの値下げ抑制を見込み、30 億円減額しました。コストダウンについては前回並みとしています。経費については、広告宣伝費を中心に約 70 億円の削減を織り込みました。

事業別詳細

オフィス 2016 年第 2 四半期実績 及び 2016 年年間見通し (スライド 10&11)

複写機市場は引き続きカラー機が牽引し、全体では横ばいで推移しています。

当社のカラー機は、昨年発表した中小オフィス向け A3 カラー機が順調に販売を伸ばしています。この製品の強みは業界最高水準となった画質と、サービスメンテナンスにかかるコストを抑えられるところにあり、市場でその優位性が認められ、販売が加速しています。モノクロ機はまだマイナスが継続していますが、昨年に続いて新興国向けモデルを投入し、メンテナンス面などの利便性が受け入れられ、順調に売上を伸ばしています。

商業印刷機は、ライトプロダクション機が引き続き企業内印刷需要を取り込み、販売台数を伸ばしています。高い生産性と信頼性が大口商談にも繋がり、大手企業への導入が始まっています。また、毎分 100 枚の高速出力機も、高い品質と安定性が評価され、昨年の導入以来、順調に販売を伸ばしています。

レーザープリンターについては前四半期に続き、大幅な減収となりました。その要因と今後の当社の取り組みについて説明します。

レーザープリンター市場は、先進国では、カラー機などへの買い替えが需要の中心となる中、新興国では経済発展に伴い、主にローエンド機の新規需要が牽引して拡大を続けてきました。当社は、その点に注目して早くから新興国へ進出し、高い成長力を維持していたため、先進国市場が成熟する中にあっても、新興国の成長により全体の成長を維持できていました。

昨年の第 3 四半期以降、本体販売が 2 桁減となった理由には、販売の約 6 割を占めている、この新興国市場の減速が挙げられます。もとより、レーザープリンターは、オフィス機器の中でも景気に対して敏感に反応する傾向があり、加えて、南米や東欧、中東などの

資源国では想定以上に通貨が切り下がり、値上げを余儀なくされた結果、これらの地域では販売台数が一年前に比べ半減しました。このように、マクロ環境悪化の影響が販売減の主な要因ではありますが、当社が、新興国市場の成長に依存し、長引く景気低迷が需要動向に与える影響を的確に見通すことができなかつたことも背景にあると考えています。

もともとレーザープリンター市場には、他のオフィス機器やカメラなどのコンシューマ向け製品に比べて、量販店だけではなく、システム専門のディーラーなども多く参入しており、チャネル構造が複雑になっています。更に、eコマースの進化など、流通・販売経路の多様化に伴い、従来手法では需要動向を正確に把握することが困難になっています。加えて、度々行ってきた価格競争による拡販は、エンドユーザーの需要を的確に捉えることを更に難しくしてきました。

当社は、このような状況を克服するために、販売と製品の両面で施策を講じています。販売面では、ローエンド機を中心に需要動向を的確に把握し、徒に数を追わない戦略をとることによって、収益性を向上させてまいります。このことは、足元の業績を一時的には更に引き下げる要因となりましたが、需要と供給のバランスを適正化するために避けては通れない過程と考えています。

消耗品についても、本体同様、在庫を適正水準に戻すための調整を進めてきましたが、市場ではプリント抑制やサードパーティーへのシフトも進んでいると思われることから、もう一段の調整を、この下期でも行ってまいります。これによって、年間の消耗品の販売見通しを更に引き下げました。

一方、製品面では、昨年投入を開始した新製品の普及を今後も進めていきます。既に投入を始めている先進国地域では、省電力や使い易さなどの利便性が評価され、旧製品からの切り替えが順調に進み、消耗品と併せて着実に販売を伸ばしています。下期には、当初からの導入計画に従って新興国市場にも展開し、今後は、市場全体で、稼働台数における新製品の構成比率を高めてまいります。

このように、今年はまだ厳しい状況がしばらく続きますが、それぞれの施策を着実に実行することによって、来年以降は回復に向かう見通しです。

将来的には、ペーパーレスなどの構造的な減速リスクもあると考えています。しかしながら、現状では、オフィス環境におけるプリンターの代替品が簡単に現れるとは考えにくく、カラー機や MFP への買い替え需要は底堅く続いています。このような環境を踏まえ、当社は OEM 先との連携も深め、プリント需要を掘り起こすための施策を積極的に展開してまいります。

複写機では、カラー機の 2 桁の成長を引き続き見込んでいます。6 月には当社のラインアップの主力である中高速機の後継機を日本で先行して発表しました。画質などの基本性能を大幅に進化させるとともに、これまでの新製品同様、サービスメンテナンスコストの削減に貢献しており、商談も順調に進んでいます。下期からは順次世界の各市場に展開していきます。

モノクロ機に関しては、当四半期に投入した新興国向けモデルが下期に本格的に寄与してくることを見込み、プラス転換を図ってまいります。

商業印刷機は、4 年に一度の世界最大規模の印刷・メディア産業展である Drupa において、オセ社の高速カットシートインクジェットプリンターを中心に多くの製品を出展し、数々の受注を獲得することができました。今後もこれらの製品の拡販に努め、消耗品需要の増加を図っていきます。

イメージングシステム 2016 年第 2 四半期実績 (スライド 12)

レンズ交換式カメラの市場は先進国を中心に緩やかな回復が続いています。このような中、動体追従性を一段と進化させたハイアマモデルや、ネットワークに対応したエントリーモデルなど一眼レフの新製品が当社の販売を牽引しました。ミラーレス機も、若年層や女性層をターゲットとした広告宣伝を展開し、アジアを中心に数量を伸ばし、レンズ交換式カメラの販売台数は 150 万台と、前四半期に続いて前年並みとなりました。

コンパクトカメラは、市場および当社販売ともに引き続き 3 割程度のマイナスとなり、販売台数は 116 万台となりました。このような中でも、ラインアップの強化を図ってきたプレミアムモデルが、今年の新製品効果も加わって対前年約 1.5 倍に成長するなど、シェアおよび収益性の向上に貢献しました。

熊本地震による影響については、コンパクトカメラの生産面で調達に支障が出始めており、下期以降、販売面でも影響が出る見通しです。

インクジェットプリンター市場はコンシューマ向け製品の縮小が継続していますが、当社は BtoB ビジネスも強化しており、全体の販売台数は前年並みを維持しました。

市場では、新興国を中心に大容量インクモデルへの置き換えが進んでおり、当社も昨年末に大容量インクモデルの新製品を投入し、順調に台数を伸ばしています。

また、ビジネス向けプリンターの MAXIFY や、プロフォトグラファー向けの A2 サイズ対応インクジェットプリンターなどの BtoB 向け製品も、着実に台数を伸ばし、収益性の向上に貢献しました。

イメージングシステム 2016 年年間見通し (スライド 13)

レンズ交換式カメラは、新製品やラインアップを強化したミラーレス機の販売実績が欧州や中国を中心に計画を上回ったことを受け、販売台数見通しを引き上げ、前年並みの 550 万台としました。

今年もプロ機からエントリーモデルまで、それぞれのユーザーニーズに対応した新製品を投入し、市場の活性化を図るとともに、収益性向上にも努めてまいります。ミラーレス機は、AF レンズとして世界初となる LED ライトを搭載したマクロレンズを発売するなど、専用レンズのラインアップ拡充も図っており、今後とも各地域でシェアの拡大を目指してまいります。

コンパクトカメラについては、熊本地震による影響を見込み、販売台数見通しを 400 万台へと引き下げます。

インクジェットプリンターについては、新興国における大容量インクモデルの販売台数を伸ばす見込みです。

大判プリンターでは、グラフィックアート市場の幅広いニーズに応え、高画質・高生産性の両立を実現したプロ向け新製品 4 機種を 6 月に投入しました。下期の売上増につなげるとともに、収益性の改善を図ってまいります。

産業機器その他 2016 年第 2 四半期実績 (スライド 14)

半導体露光装置の販売台数は販売時期がずれたことから減少しましたが、受注動向は引き続き堅調に推移しており、顧客の投資は前年並みの水準が続いています。FPD 露光装置も、市場は好調に推移しており、当社も前年を上回る 10 台を販売しました。

ネットワークカメラは市場拡大が続く中、アクシス社の業績が順調に推移しました。グループ子会社の産業機器の売上は前年から倍増しました。中でもキヤノントッキの有機 EL 製造装置が引き続き大幅増となりました。

なお、「その他」に含まれるネットワークカメラならびにグループ子会社の産業機器の占める割合は、それぞれ 25%程度となっています。

産業機器その他 2016 年年間見通し (スライド 15)

半導体露光装置、FPD 露光装置ともに、IoT の普及に伴う通信関連デバイスや有機 EL パネルの需要増が牽引し、投資も堅調に推移する見込みです。スマートフォンの生産に調整の動きがあるものの、当社の販売見通しは前回計画を維持できる見通しです。

キヤノントッキは、グループを挙げて生産体制の増強を図り、計画を引き上げました。これにより、グループ子会社の産業機器全体の売上は対前年 7 割増となる見通しです。

ネットワークカメラは、市場が順調に伸びていることに加え、今年からアクシス社が通年で寄与することから、ネットワークカメラ全体での売上は対前年 4 割増を見込んでいます。

なお、「その他」に含まれるネットワークカメラならびにグループ子会社の産業機器の占める割合はそれぞれ 25%程度となっています。

財務状況

在庫の状況 (スライド 16)

6 月末の在庫回転日数は、3 月末比でほぼ横ばいで推移しました。

仕掛品については、露光装置の下期の製品出荷に向けた生産準備などで 3 月末から回転日数が 1 日増加し、16 日となっていますが、引き続き目標の 10 日に向けて削減に努めてまいります。

設備投資/フリーキャッシュフロー (スライド 17)

東芝メディカルシステムズ社の M&A に関連して、フリーキャッシュフローは 4,150 億円のマイナスとなる見通しです。

3 月末時点で約 6,600 億円あった借入金については、中長期的な業績見通しや資金計画などを踏まえ、上期末には 500 億円を返済しており、引き続きキャッシュフロー経営を徹底してまいります。

手元資金の推移 (スライド 18)

年末の手元資金残高は、借入金の返済を見込み、5,900 億円となる見通しです。

終わりに

今回の決算でも、更なる円高の進行により、業績見通しを再度下方修正することとなりました。当社の業績は主力のオフィス、カメラともに成熟期に入り厳しさを増してきていますが、キヤノンが目指すべき将来の姿は明確であり、今は生まれ変わるための、ちょうど「過渡期」にあると考えています。既存事業における収益構造の抜本的な見直しや、新規事業の強化と拡大を目指す戦略を立てて、これを着実に実行していくことによって、近い将来には必ずや新しいキヤノンとして大きく前進できるものと確信しています。