

キヤノン株式会社

2018 年第 1 四半期 決算説明会【主な Q&A 要約】

Q1. 1Q のメディカル業績は、収益性改善も見られほぼ計画通りとのことだが、売上は対前年で 11%減であり、年間見通し 8%増の成長を実現するには 2Q 以降、どのように販売を加速させていくのか。

A1. メディカルの置かれている市場は安定成長が見込まれており、1Q のマイナスは一時要因の影響が大きい。確かに年間見通しの 8%成長を実現するには相応の成長が必要となるが、これから本格的に展開していく新しい技術を盛り込んだ新製品の、市場への浸透が順調に進めば可能である。

Q2. 1Q のメディカルの売上は 2 桁減だったが採算性は改善している。2020 年には 10%の営業利益率を目標とされているが、その実現に向けたさらなる取り組みについて教えて頂きたい。

A2. 当四半期の採算性改善には採算性の低い製品の販売を意識的に絞ったことが寄与している。10%というハードルは確かに高いかもしれないが、現在協業でコストダウンのプロジェクトも進めており、その効果が出てくれば、これまで以上の成果に繋がっていくと考えている。

Q3. FPD や有機 EL 市場の現在の見方、受注環境も含めて前回から何か変わっていないか。工場稼働率についても未だにフル稼働なのか、現状と今後の動きについて教えて頂けることがあれば。

A3. 前回から受注環境にあまり変化はない。高い需要が続いており、キヤノントッキだけでは対応できない分を同業グループ会社のキヤノンアネルバやマシナリーにも振り分けて生産性を高める努力をしている。

Q4. 有機 EL 蒸着装置について、大手取引先の投資状況に遅れが出始めていると思われる中、顧客の多様化でカバーしていると説明を受けた。工事進行基準での売上計上プロセスに鑑みると切替によって影響が出るのではないか。

A4. 言われるように、顧客別には投資時期の変更や後ろ倒しなどの動きはあるが、弊社でもある程度その計画は把握しており、また新たな顧客からのオーダーも来ているので、出荷先や時期を調整することにより、対処を図っている。工事進行基準を採用していること自体が売上に大きな影響を及ぼすということはないと考えている。

Q5. 全社の年間の営業利益の伸び率が対前年で 25%程度に対し、1Q は同 5%であり、ややスロウな立ち上がりを感じる。2Q 以降、特に主力であるオフィスやカメラはどのように伸ばしていくのか。

A5. 確かに 1Q 実績は単純に年間の 1/4 と捉えるとそのように見えるが、その要因は一時的なものが大きい。一方で、それぞれの事業においても魅力的な新製品の投入を予定しており、2Q 以降はプロダクトミックスの改善も含めて拡大させていく。

Q6. レンズ交換式カメラの中で、ML(ミラーレス)の比率はどうか。また、一眼レフや ML の年間見通しについて、前回からの変化はあるか。

A6. ML の細かい情報は開示していないが、ML 市場の拡大は認識しており、当社も現在ラインアップを増やしてきている。カメラについては、元々存在する一眼レフやコンパクトカメラなども含めた全体でのビジネスとして捉えているので、今後も総合的な戦略を意識しながら展開していきたい。また、前回からの変化という点では、現時点では前回の計画を据え置いている。

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。