



キヤノン株式会社

2016 年第 1 四半期 決算説明会 (説明要旨)

2016 年 4 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 1 四半期の実績

2016 年第 1 四半期 (スライド 3)

世界経済は、欧米など先進国における個人消費が堅調に推移し、緩やかな回復に向かう一方、中国の景気減速や原油安などにより、新興国経済は依然、低迷状態が続いています。

為替についても、年初想定していた米国の利上げ観測が後退したことなどから、円高が進みました。

当社の売上については、露光装置やグループ子会社の産業機器に加え、アクシス社の新規連結影響もあり、『産業機器その他』ビジネスユニットは大幅な増収となりました。一方、レーザープリンターは、大幅な減収となりました。また、カメラも、当四半期のレンズ交換式カメラの販売台数は前年並みとなったものの、コンパクトカメラの 2 桁減が続きました。

これらの結果、全社としては為替の悪化も伴ったことで、減収となりました。

利益に関しても、円高とレーザープリンターの消耗品の販売減が大きく影響し、大幅減益となりました。

なお、この中には、為替の悪化影響が売上で 310 億円、営業利益で 133 億円、含まれています。(対前年)

売上・営業利益変化 (スライド 5)

2016 年第 1 四半期実績 対前年同期実績比較

「数量増減」については、露光装置や有機 EL 製造装置などが市場成長に支えられて好調に推移したことに加え、昨年年第 2 四半期からアクシス社を新規連結したことで、『産業機器その他』ビジネスユニットは大幅な増収となりました。

一方、レーザープリンターは低迷が続く新興国を中心に、本体・消耗品ともに販売数量が大幅に減少しました。また、コンパクトカメラの販売台数減も減収要因となりました。

「その他」の項目に含まれる値下げについては、カメラを中心に前年の水準からさらに

抑制し、48 億円となりました。コストダウンについては、生産量が減少する中でも、固定費の削減など、生産効率の向上に努めた結果、前年の水準を上回る 64 億円となりました。また、経費については、主に広告宣伝費などを約 100 億円削減しましたが、新規連結の影響によってほぼ前年並みとなりました。

年間最新見通し

2016 年最新見通し 前提条件 (スライド 6)

世界的な景気減速懸念や原油価格の下落は、米国の利上げ政策に影響を及ぼしており、年初から円高が進行しています。第 2 四半期以降の為替レート的前提については、足元の状況を勘案し、ドルは前回見通しの 120 円から 110 円、ユーロは 130 円から 125 円に見直しました。

2016 年年間見通しのポイント (スライド 7)

世界経済は緩やかな回復が持続する見込みですが、中国の景気減速や原油価格の下落に加え、金融環境も悪化してきており、先日 IMF も世界成長見通しを、年初見ていた 3.4%から 3.2%へ引き下げるなど、想定以上にその回復スピードは鈍化してきています。

当社の売上については、レーザープリンターは、モノクロ SFP を中心に本体販売台数の見通しを引き下げるとともに、それに合わせて消耗品についても下方修正しました。複写機やカメラなど、レーザープリンター以外の事業に関しては、為替影響を除けば、当四半期も想定の範囲内で推移したことから、年初公表からの大きな変更はありません。

なお、為替前提の見直しによる、円高の影響額は、売上で 1,581 億円、利益で 612 億円含まれています。(対前回見通し)

円高影響と併せて、年間の売上見通しを、2,500 億円、利益につきましても 600 億円引き下げ、この結果、年間見通しは減収減益となる見通しです。

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

「数量増減」については、主に『オフィス』ビジネスユニットにおいて、レーザープリンターの本体・消耗品ともに販売数量の見通しを引き下げたため、売上・利益ともに前回見通しから下がる見込みです。

「その他」に含まれる値下げについては、ほぼ前回計画並みの 490 億円、コストダウンについても同様に 340 億円を見込んでいます。

経費につきましては、年間でも徹底した削減を図っていきます。当四半期に続いて広告宣伝費を中心に削減を進めるとともに、研究開発費についても開発効率の向上に取り組み、全社で約 300 億円の削減をさらに織り込みました。

事業別詳細

オフィス 2016 年第 1 四半期実績（スライド 10）

複写機市場はモノクロ機が対前年で弱含みに推移しているものの、カラー機が増加し、全体ではほぼ横ばいです。

当社の複写機も、カラー機は戦略的新製品が引き続き好調に推移しており、市場の伸びを上回る 2 桁成長を維持しています。モノクロ機は前年割れが続いていますが、新興国向けの新製品が一部地域ではプラス成長に寄与するなど、効果が現れてきています。

商業印刷機も、高速カットシートインクジェットプリンターやグラフィックス向けのハイエンドワイドフォーマットプリンターなどの新製品を中心に拡販しました。

レーザープリンター（スライド 11）

市場動向と当社の戦略

レーザープリンターは技術進化とコストダウンによって利便性が向上したことから小規模

オフィスを中心に普及が進んできました。リーマンショックなどの景気減速に連動し、一時的にマイナス成長となることもありましたが、中長期的なトレンドとしてはカラーシフトと多機能化が進み、世界経済成長を上回るペースで順調に拡大してきました。特に、新興国ではメンテナンスの手軽さや低価格が受け入れられ、オフィス機器のメインマシンとしてそれぞれの国の経済成長に合わせて拡大してきました。

しかしながら、2014年半ば以降、中国経済の減速や資源安が影響し、市場全体ではマイナス成長が続いています。昨年後半には景気低迷の長期化が懸念され、新興国市場はさらに減速感が強まり、価格下落の進んだローエンド機市場では、採算性が低下したことから勢いがなくなり、先進国市場もマイナス成長に転じました。市場環境が悪化してきた背景には、マクロ要因以外にも、いくつか原因が考えられます。

- 価格競争の激化 - 2012年の夏以降続いた円安を背景に、価格競争が進み、ローエンド機を中心に収益性が悪化し、市場が縮小している。
- ビジネス向けインクジェットプリンターのラインアップ強化 - 特に新興国市場が伸び悩んでいる理由のひとつになっていると思われる。
- 消耗品 - サードパーティーへのシフトが進んでいることも考えられる。

当社も、積極的な拡大路線を歩む一方で、こうした市場構造の変化に対応し、市場が成熟する中でも成長を持続できるように、より高い収益を確保するための対策を講じ、効率よく消耗品の増加につながる高付加価値製品を開発してきました。

その一環として、昨年からプラットフォームを刷新した新製品の投入を始めています。この新製品は、トナーの低温定着によって消費電力を抑えるとともに、立ち上がりの待ち時間短縮や省スペース化も実現するなど、ユーザーの利便性を向上させた戦略商品です。

第一弾として昨年春に投入したカラー機はすでに旧製品の販売実績を上回り、新製品の販売に手応えが出てきています。トナーも、新しいタイプに変わったことから、純正品の売上が増えていく見通しです。今後、市場のラインアップを順次新製品に置き換え、消耗品の販売増を目指していきます。

一方で、旧製品の中でもローエンド機は、競争環境が激しさを増す中では、徒らに数を追うことをやめ、利益重視の戦略を徹底して推し進めることにしました。

このように、市場環境の低迷とローエンド機の販売を抑えたことから当四半期の販売

台数は、対前年で大きくマイナスとなりました。消耗品についても、本体に合わせて、現行品を中心に出荷調整を行った結果、減収となりました。

レーザープリンター市場の今後の見通しは、調査会社によると、販売台数は今年後半に底を打ち、プラス成長に転じるものの、そのペースは緩やかなものであり、2016年の年間の伸び率は1%減、2017年も1%増となっています。新興国でも昨年半ばに急減してから前年割れが続いていますが、2016年後半以降にプラス成長に戻る見通しです。成長の牽引はMFPが担い、先進国ではカラー機、新興国ではモノクロ機が下支えしていくことが想定されています。当社も同様の見方をしており、中期的にはほぼ横ばいの水準が続くと想定しています。

このように、本格的な回復にはまだ時間が必要と思われませんが、当社はユーザーの利便性を追求した新製品の普及を推進し、市場で稼働する本体を順次切り替えることによって、消耗品についても、切り替え効果を活かした拡販に取り組んでいきます。プリンター本体の販売が消耗品の売上に結び付くには、タイムラグがありますが、本体新製品の置き換えの進捗に合わせて、消耗品の売上也次第に増加していく見込みです。

また、MPS市場も拡大していく見通しです。

市場の成熟化が進む中では、総合的なサービスの提供が成長を支えるカギとなっています。今後とも、OEM先との連携をさらに強化し、市場ニーズの変化に対応した製品開発を行うとともに、カメラで進めている自動化を導入した原価低減にも取り組んでいきます。

長期的には潜在的な需要に支えられ緩やかな成長が続くと見込んでいますが、足元の市場環境は、厳しい状況が続く見通しであり、また、本体・消耗品ともに上期を通して出荷調整を継続することから、2016年年間の売上見通しを引き下げることになりました。

オフィス 2016 年年間見通し (スライド 12)

複写機の年間見通しについて、カラー機は引き続き新製品が中心となって、市場を上回る2桁成長を見込んでいます。

モノクロ機に関しても、新興国向けモデルをグローバルに展開していきます。また、消耗品需要の見込めるハイエンド製品にも注力し、カラー機同様、市場を上回る成長を見込んでいます。ソリューションは、MDSビジネスに加え、アウトソーシングのサービスを強化することで、2桁成長を見込んでいます。

また、商業印刷機は、新製品に加え、ラインアップを強化した連帳機の販売にも注力し、消耗品売上の増加を目指していきます。

イメージングシステム 2016年第1四半期実績 (スライド13)

レンズ交換式カメラの先進国市場は緩やかな回復基調にあり、中でも米国や西欧は堅調に推移しましたが、アジア市場は前年割れが続いています。

当社はミラーレス機がアジア地域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、前年と同じ102万台となりました。

コンパクトカメラ市場は引き続き全地域で縮小が続いており、当社の販売台数は対前年22%減の106万台となりました。このような中で、当社はラインアップを増やしたプレミアムモデルが堅調に推移し、シェア向上につながっています。

インクジェットプリンター市場はアジアなどの新興国を中心に縮小傾向が続いています。

当社は先進国では新製品の拡販により販売台数を伸ばしました。また、低迷の続く新興国でも、昨年発売した大容量インクモデルは順調に台数を伸ばしています。その結果、当社のインクジェットプリンター全体の販売台数は前年並みとなりましたが、為替の影響もあり、減収となりました。

イメージングシステム 2016年年間見通し (スライド14)

レンズ交換式カメラの販売台数見通しは、市場、当社ともに前回見通しを据え置くことにしました。(市場 1,150万台、当社販売台数 520万台)

当社は、フラッグシップモデルであるEOS-1D X Mark IIを始めとする、ハイエンドモデルを発表しました。従来以上の高速追従性、画質の向上などに加え、ニーズの高い動画やネットワーク対応機能も充実させています。

また、ミラーレス機については、ラインアップを広げたことで、女性層や若年層といった新規ユーザーの獲得に成功しており、一眼レフのエントリーモデルと併せて、市場の活性化とシェア拡大に努めていきます。

コンパクトカメラについても、前回見通しを据え置きます。

(市場 2,000万台、当社販売台数 500万台)

当社は新たな映像処理エンジンを初搭載した、PowerShot G7 X Mark II を 4 月末に発売し、コンパクトカメラ市場でのシェア向上を図るとともに、部品の共通化などによってコストダウンにも努め、収益性の向上に取り組んでいきます。

インクジェットプリンター市場は引き続き縮小傾向と見ていますが、当社の販売台数見通しについては昨年並みに据え置きます。

当社は、新興国においては引き続き大容量インクモデルの拡販に努めます。また、BtoB 製品も強化し、SOHO 向けの MAXIFY や大判プリンターに加え、昨年秋には A2 サイズに対応のプロフォトグラファー向けインクジェットプリンターなど、付加価値の高い製品のラインアップも拡充しています。

産業機器その他 2016 年第 1 四半期実績 (スライド 15)

半導体露光装置については、IoT の進展に伴い通信関連デバイスなどの需要が高まる一方、生産コストの削減などが求められてきています。このような中、i 線と KrF は堅調に推移しており、当社も昨年並みの販売を維持しました。

FPD 露光装置は、大型を中心に台数を伸ばしました。

ネットワークカメラは、アクシス社の連結が大きく寄与し、大幅に売上を伸ばしました。グループ子会社の産業機器では、有機 E L 製造装置が好調なキヤノントッキの売上が対前年大幅増となり、キヤノンアネルバ、キヤノンマシナリーと合わせて、売上は 8 割増となりました。

なお、「その他」の中でネットワークカメラの売上が占める割合は 25%程度、グループ子会社の産業機器は同 15%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 16)

半導体露光装置は、スマートフォンに生産調整の動きがあり、顧客の設備投資計画が一部来年に後ろ倒しされた影響を受け、当社の販売台数を前回見通しから引き下げました。

FPD 露光装置は、モバイル機器に有機 EL パネルを搭載する動きが拡大しており、各メーカーが活発な設備投資を行っています。当社も、販売台数の見通しを引き上げました。

同様に、キヤノントッキも前回計画を引き上げ、グループ子会社の産業機器の売上は対前年 5 割増となる見通しです。

ネットワークカメラについては、今年から通年で業績に寄与するアクシス社に加え、キヤノンブランドでも高付加価値製品を強化することで、ネットワークカメラ全体の売上は対前年 4 割増を見込んでいます。

なお、「その他」の中で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売上が占める割合は、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 17)

3 月末の在庫については、昨年 12 月末から在庫回転日数が 5 日増え、52 日となりました。

このうち、商品在庫は主にカメラの新製品導入で 3 日増え、また仕掛品についても半導体露光装置の設置準備などで 2 日増えました。

一方、前年同期比では 2 日の削減となっており、主に昨年キヤノントッキの有機 EL 製造装置の出荷準備で増加していた仕掛品が 17 日から 15 日へと減少しました。

設備投資 / フリーキャッシュフロー (スライド 18)

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 4,200 億円のマイナスとなる見通しです。

また、当案件に関しては、銀行借入れによって資金調達を行い、3 月末時点での借入残高は、6,600 億円となっています。このように多額な資金調達を行いましたが、当社の株主還元に対する考え方は従来から一切変わっていません。特に配当に関しては、

現段階で当期の配当予想は未定ですが、従来の経営方針通り、安定的、かつ積極的に行っていきたいと考えています。

手元資金の推移（スライド 19）

手元資金残高については、前述の M&A に関連した資金を借入金で充当した結果、年末は 6,900 億円となる見通しです。

終わりに

年初から円高が進行するなど当社を取り巻く外部環境は厳しいものとなり、当期の見通しを減収減益に見直しました。

当社としては、グローバル優良企業グループ構想 PhaseV の重要な戦略である、商業印刷やネットワークカメラなど今後の成長ドライバーとなる事業を引き続き伸ばしていくとともに、レーザープリンターやカメラなど収益基盤となる既存事業の収益性向上を徹底的に図っていきます。