



キヤノン株式会社

2018 年第 1 四半期 決算説明会 (説明要旨)

2018 年 4 月 25 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。

2018年1Q実績

2018年1Q実績のポイント（スライド2）

2期連続の増収増益を目指してスタートした今年の第1四半期は、売上は前年比でやや減少しましたが、産業機器その他セグメントでの収益性の改善や徹底したコストダウン活動により、収益面では全ての利益項目で増益を達成し、昨年からのモメンタムを維持しています。

現行事業は、カメラが昨年は2016年に起きた熊本での震災からの供給回復局面で高い水準にあったことから、当四半期は一時的に減収となりましたが、一方で、半導体露光装置や複合機、レーザープリンターなどは本体販売台数を伸ばし、全体では対前年ほぼ横ばいとなりました。

新規事業は、メディカルが減収となりましたが、これは昨年の第1四半期が買収の影響によって買い控えが解消され、売上が高水準だったためであります。有機EL蒸着装置やネットワークカメラなどの新規事業は成長が持続しており、メディカルの一時的な要因を除けば新規事業は順調に拡大しています。

2018年全社PL(1Q)（スライド3）

当社が今年度より新たに適用を義務付けられている会計基準の中で重要性の高いものについて、説明します。

一つ目が収益認識に関する基準で、この基準の適用により、サービス売上の範囲の見直しを行った結果、サービスの売上、売上原価を独立表示するとともに、従来、販売管理費に計上していたコストの一部を、売上原価に組替えます。

そして二つ目は、年金に関する基準の変更です。この変更は給付費用の内、期待運用収益や利息費用など勤務費用以外の要素を営業外収益及び費用に表示することが求められています。年金に関しては、決算短信上、過年度に遡及した数字を表示していません。

ここでは比較を容易にするため、二つの変更の影響を除いた組替前の数字で説明をします。

その組替前ベースでの比較では、
売上は 1.2%減の 9,607 億円、
営業利益は 7.4%増の 812 億円、
純利益は 3.7%増の 571 億円となりました。

2018 年セグメント別 PL(1Q) (スライド 4)

ビジネスユニット別には、対前年ではカメラを中心としたイメージングシステムとメディカルシステムが一時的な要因で減収となりました。

一方、大幅な増収を果たした産業機器その他が利益面でも牽引したことにより、全体では増益を実現しました。

2018 年営業利益分析(1Q)対前年 (スライド 5)

「為替」は、対ドルでは円高となったものの、ユーロの円安による好転影響が上回り、全体の為替影響はわずかにプラスとなりました。

「数量増減」は、カメラとメディカルで売上が一時的に減少しましたが、露光装置や有機 EL 蒸着装置の売上を大きく伸ばすとともに、収益性を改善した結果、プラス影響となりました。

なお、サービス収益の基準変更による組替影響は 293 億円ありますが、原価と経費との入り組みになり、営業利益ベースでの影響はゼロになります。

「値下げ」については、昨年の 37 億円とほぼ同水準の 33 億円に留める一方、「コストダウン」は、原材料高騰の中でもきめ細かな原価管理をした結果、21 億円となりました。

「経費」は、主に開発費を中心に徹底した改善努力により、対前年で好転しています。

2018 年最新見通し

2018 年最新見通しのポイント (スライド 6)

世界経済は、日米欧など、各地域で政治情勢を巡る不透明感が増していますが、企業業績や個人消費は依然として回復基調にあり、総じて緩やかな拡大が続くとみえています。また、当社の年間最新見通しの為替前提については、足元の状況を勘案して、ドルは 107 円、ユーロは 132 円へと見直しました。

このような環境の中、当社は第 1 四半期から、複合機やレーザープリンター、インクジェットプリンターにおいて新製品を積極的に投入しています。また、第 2 四半期以降も、レンズ交換式カメラや医療の新製品の販売を開始して、一段と弾みをつけるとともに、グループを挙げて利益改善に取り組むことにより、2 期連続の増収増益を実現してまいります。

2018 年全社 PL(年間)対前年 (スライド 7)

売上は 2007 年以来の高水準、また、営業利益は 2 年連続で 2 桁成長を目指してまいります。

2018 年全社 PL(年間)対前回 (スライド 8)

第 2 四半期以降の為替前提を、ドルは 110 円から 107 円の円高方向に、一方ユーロは 130 円から 132 円の円安方向に見直しましたが、お互いの影響額が打ち消し合った結果、売上は 200 億円、営業利益で 70 億円のマイナス影響に留まる見込みです。これに対し、プロダクトミックスの一層の改善を図るとともに、サービスや消耗品の販売をもう一段強化することで、この影響を吸収する計画です。

2018 年セグメント別 PL(年間) (スライド 9)

2018 年の業績見通しは、引き続き全事業で増収増益となる見通しです。

オフィスビジネスユニットでは、特長のある新製品を順次投入してさらなるシェア向上を目指すとともに、これまで進めている原価改善活動を加速させ、収益力を強化してまいります。

また、イメージングビジネスユニットでは、プロダクトミックスの改善に加え、生産での自動化や内製化を推進し、収益性を向上させていきます。

産業機器その他ビジネスユニットでは、露光装置や新規事業が牽引役となり、引き続き 2 桁の増収増益を目指します。

2018 年営業利益分析(年間)対前年 (スライド 10)

「為替」については、ドルは円高、ユーロは円安でみていますが、ドルの影響が大きく、マイナス要因となっています。

「数量増減」は、全事業で大きく売上を伸ばしていきませんが、各事業ともに、従来モデルよりも機能を高めた新製品を順次投入していくことで、数量増効果とプロダクトミックスの改善を実現してまいります。

「値下げ」に関しては、引き続き抑制を図ることで、昨年並みの水準に留めます。一方、「コストダウン」については、原材料の高止まりや一部の部材がひっ迫状況にあるなど厳しい環境ですが、固定費の改善を徹底的に図ることで、当初計画通りの 210 億円を目指してまいります。

事業別詳細

オフィス(複合機) (スライド 11)

市場の状況ですが、引き続きカラー機に対する需要が牽引役となって、モノクロ機の減少をオフセットし、全体では横ばいが続いています。

当社も、このところ数年かけて次世代カラー機の刷新を図って拡販してきました。圧倒的な競争優位性を支える特長である、総保有コストの低減を実現した点は、今なお顧客に高く評価されており、主力の iR ADVANCE C5500 シリーズをはじめとしてカラー機ラインアップ全体が当四半期も伸びています。

また、昨年下半年より本格的に導入を開始した新興国向けの戦略機種 iR ADVANCE C3000 シリーズも、中国をはじめとして発売以来好調な販売を続けており、こうしたカラー機の市場を上回る順調な販売が、モノクロ機のマイナスを抑えて全体としてのプラス成長に寄与しています。

2 月には、これら好調な販売を続けている次世代機の新モデルの発売を開始しました。基本性能は継承しつつ、個人認証やプリント管理といったソリューションを業界で初めて標準装備化し、付加価値を高めた新製品です。上期中には、業界標準のクラウドサービスとの連携も取れるようになり、一層の競争優位性を発揮して年間でも市場を上回る成長を実現してまいります。

また、こうした製品の高付加価値化に加え、カラー機の MIF を着実に増やしていくことで、トータルのサービス収入も改善します。

オフィス(レーザープリンター) (スライド 12)

市場は、SFP から MFP へのシフトと、新興国での需要増加が下支えとなり、対前年では横ばいを見込んでいます。

当社は、昨年秋から普及価格帯の新製品を投入しており、この第 1 四半期は、MFP を中心とした新製品の初期需要も貢献し、前年を上回る販売台数となりました。一方、消耗品は、前年同期が在庫調整からの回復局面にあり販売水準が高かったことから、全体では減収となりました。

第 1 四半期の販売を牽引したこれら新製品は、小型化や省電力化といった差別化要素に加え、従来機に対して印刷開始までの待ち時間の短縮を達成しています。こうした製品優位性を最大限に活かしながら年間を通じて販売を伸ばし、シェアの向上を図ってまいります。

また、消耗品については、こうした新製品の拡販により、MIF に占める新製品構成比を計画通りに高めています。今後、さらに本体の新製品構成比率を高めることで、消耗品の販売数量を安定的に伸ばし、収益性の改善につなげてまいります。

オフィス(その他) (スライド 13)

デジタル商業印刷市場の拡大と多様化が進む中、当社は成長領域のグラフィックアーツ向けに注力し、製品ラインアップの強化を図っています。この領域では、高画質・高生産性に加えて、幅広いメディア対応力も重要視されています。こうしたニーズに応える「カラーグリップ」技術を搭載した高速カットシート・インクジェットプリンターや、高速カラー連帳機の新製品は、発売以降、その評価を高めています。これら新製品の拡販効果もあり、当社の第 1 四半期の販売は順調に伸びました。

昨年下半年には、大判プリンターColorado 1640 も投入しました。高画質に加えて、従来比で 40%の大幅なランニングコストの低減を図ったモデルであり、販売は好調に推移しています。

これら新製品を中心に、年間を通じて販売を加速させ、健全な拡大を目指してまいります。

イメージングシステム(カメラ) (スライド 14)

レンズ交換式カメラの市場は、緩やかなマイナス成長が続いています。当社の第1四半期の販売台数も、前年同期が熊本の震災からの供給回復によって一時的に高い水準にあったことから減少しましたが、対前年3%減の105万台に留めています。

そのような中、ミラーレスモデルの新製品 EOS M100 は、AF やネットワーク機能を一段と強化しながら、タッチパネル上でのピント合わせをはじめとして、初心者にも使いやすい操作性を実現しました。SNS の拡大に伴って、高画質を求めるスマートフォンユーザーが増える中、簡単な操作性などがニーズを捉えて新たなユーザー層の取り込みに成功しています。

年間見通しについては、当四半期の実績が計画通りだったことから、市場は対前年4%減の1,100万台、当社販売台数は前年並みの550万台を据え置きます。

当社は、昨年のハイアマ製品に続き、この第1四半期からはエントリーモデル3機種を一気に市場投入しています。これは当社のフルラインアップ戦略の一環であり、レンズ交換式カメラへのもう一段の需要の掘り起こしと、将来のステップアップ需要の取り込みを狙ったものであります。中でも牽引役として期待する EOS Kiss M は、当社のエントリークラス初の4K 動画機能や上位機種と同等の AF 機能を搭載し、撮影初心者でも、もっと気軽に画づくりを楽しめる操作性を実現しています。こうした新製品でエントリー需要を喚起し、シェアを向上させてまいります。

また利益の面でも、新製品の構成比を高めていくとともに、堅調なハイアマ機の販売を伸ばしていくことで、プロダクトミックスの改善につなげていきます。加えて、生産の自動化を一層拡大し、また経費の効率化にも徹底して取り組むことで、収益性の改善を図ってまいります。

続いてコンパクトカメラですが、年間見通しについては前回同様、市場は対前年19%減の1,100万台、当社販売は同16%減の340万台を据え置きます。引き続きプレミアムモデルの G シリーズの構成比を着実に増やしていくことで、収益性の改善につなげてまいります。

イメージングシステム(インクジェット) (スライド 15)

市場は、新興国の回復により前年から微増で推移するものと見込んでいます。

そのような中、当社は大容量インクモデルのラインアップを刷新し、色の再現性や操作性といった基本性能を向上させた新製品を投入しました。その効果もあり、新興国を中心に売上を伸ばしたものの、販売チャネルの見直しによる一時的な影響が出たことにより、当四半期の売上は前年を下回りました。

年間については、ビジネス向けをラインアップに追加した小型モデルの販売投資を積極化していくことで、先進国を中心に拡販してまいります。好調な大容量インクモデルについても、需要が伸びている新興国への浸透をさらに図って販売を伸ばしていくことで、全体として市場を上回る成長を実現してまいります。

メディカルシステム (スライド 16)

市場は、引き続き3%程度の安定成長が見込まれていますが、当四半期については、当社は前年同期が買収完了前の買い控えが解消した強い四半期であったことなどの一時的な要因により、減収となりました。しかしながら、海外では、中国など成長の続く市場で前年を上回るなど、販売は順調に推移していることに加えて、収益性向上に向け採算性の低い製品の販売を絞ったことから、増益での着地となりました。

年間見通しについては、今年もラインアップを拡充した製品の販売を強化することで販売増を目指していきます。中でも、当社独自の技術を搭載した超音波診断装置は、今月の国際医用画像総合展「ITEM2018」でも発表したように、今年発売の高級機にもプレミアム機の技術を継承しており、特長を持った製品を幅広く揃えることで、シェア向上につなげてまいります。

収益面では、グループ連携の一例として、キヤノンの生産技術を活かし、クリーンルーム内でのクリーン度を高めることで歩留まりを安定化させるなど、着実な原価改善を図っています。また、サービス収支の点では、装置のダウンタイム低減を実現するリモート故障診断などの保守契約を増やすことで、収益力を高めてまいります。加えて、部品の耐久性向上を実現し、交換頻度を減らすことで、サービスコストの低減も図ってまいります。

今後もこのような取り組みを加速させることで、さらなる収益性の向上を目指してまいります。

産業機器その他（スライド 17）

露光装置から説明します。

半導体露光装置の市場は、メモリ需要が大きく伸びた昨年をさらに上回るなど、装置に対する高い投資意欲が今後も続いていく見込みです。

このような中、当社の第 1 四半期の販売台数は、対前年で 2.5 倍となる 27 台となりました。この原動力となっている当社の i 線は、アップグレードを定期的に行うことで常に高い生産性を維持しつつ、圧倒的な安定性を実現した高いコストパフォーマンスが評価されて販売を伸ばしています。一方、FPD 露光装置についても、引き続き高精細パネルへの高い需要が支えとなり、前年を上回る販売を果たしました。

年間の見通しについて、半導体露光装置は当四半期の勢いを持続させ、前回計画通り、対前年で倍増となる 126 台を狙います。同じく、FPD 露光装置についても、高水準の販売台数を目指してまいります。このように、露光装置全体で大きく販売台数を伸ばしていくことで、全社の売上を力強く牽引していきます。

次に、有機 EL 蒸着装置についてですが、市場は、顧客であるパネルメーカーの裾野が拡がりを見せております。こうした中、高精細と高い生産性の両面で圧倒的な優位性を誇る当社の蒸着装置は、この第 1 四半期も販売が好調に推移し、対前年で 2 桁成長を維持しています。年間を通して、顧客層の多様化を踏まえ、前回計画通りの売上を見込んでいます。

続いてネットワークカメラです。市場成長が続く中、当社では、アクシスと共同開発した 4K 搭載の高解像度モデルが引き続き欧米を中心に売上を伸ばしました。また、小型・軽量化により設置コストを抑えたモデルも、小売・オフィスなどでの需要増を捉え、カメラ本体は堅調に推移しています。一方、ソフト面でも、プライバシー保護を目的として人物をシルエット化する新製品を発売するなど、ラインアップの拡充を図りました。ソリューションビジネスにも注力し、年間での 2 桁成長を目指してまいります。

なお、当四半期の「その他」に含まれるそれぞれの売上構成比は、ネットワークカメラが 25%程度、グループ子会社の産業機器は 30%程度となりました。同じく 2018 年は、ネットワークカメラが 25%程度、グループ子会社の産業機器は 35%程度となる見通しです。

財務状況

在庫の状況（スライド 18）

3 月末の在庫状況については、在庫回転日数が 52 日となり、2017 年 12 月末からは 3 日増加していますが、これはカメラやインクジェットプリンターなどをはじめとした新製品の拡販準備に伴うもので、全体としては適正な水準にあると考えています。

商品在庫は 1 日増となっており、主に第 2 四半期の商戦期に向けたカメラの増加が要因です。また、仕掛品についても 2 日増えています。これは半導体露光装置の増産対応が主な背景になります。

引き続き市場の動向に注視しながら、適正な水準を維持してまいります。

キャッシュフロー(年間)（スライド 19）

年間のキャッシュフローについては、為替前提の変更影響はなく、前回計画を据え置きます。引き続き、新規事業の一層の成長に向けた投資を見込む一方、設備投資は償却の範囲内に抑えるなど、キャッシュフロー経営の徹底を図ってまいります。

終わりに

当四半期は、カメラやメディカルの一時的な要因の影響がありましたが、全ての利益項目で増益を果たすなど、当初公表値の達成に向け概ね計画通りのスタートとなりました。この Momentum を持続しながら、第 2 四半期以降も業績の改善に取り組み、2 期連続の増収増益を確実なものとしてまいります。