



キヤノン株式会社

2018 年第 2 四半期 決算説明会 (説明要旨)

2018 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。

2018年2Q実績

2018年2Q実績のポイント（スライド2）

当四半期は、各事業において投入してきた一連の新製品が牽引役となり、対前年で増収増益となるとともに、利益率も改善しました。第2四半期の売上が1兆円を超えるのは、2008年以来、10年ぶりとなります。

現行事業では、露光装置が好調を持続させ、また、オフィスビジネスユニットは、複合機、レーザープリンターともに販売台数がプラス成長となり、増収となりました。

新規事業は、第1四半期は一時的な要因で減収となったメディカルが、海外での販売増により増収に転じ、また、ネットワークカメラや有機EL蒸着装置なども成長を持続させています。

今年は、第1四半期こそ減収でのスタートでしたが、各事業で投入してきた新製品の貢献により、この第2四半期でプラス成長に転じ、上期全体でも増収増益を達成しました。

2018年全社PL(2Q)（スライド3）

前回の決算発表で説明しました通り、年金に関する新たな基準とサービス収入の組替えを本年より適用していますが、前年比較を容易にするため、こうした会計基準の適用影響を除いたベースで実績を比較しますと、

売上は1.4%増の10,064億円、
営業利益は6.1%増の1,022億円、
純利益は12.3%増の777億円となりました。

また、営業利益率、純利益率については、それぞれ10.2%、7.7%となり、前年より改善されています。

2018年セグメント別PL(2Q)（スライド4）

ビジネスユニット別には、オフィスは新製品が堅調に販売を伸ばし、対前年で増収増益となりました。

イメージングシステムは、主にカメラが減収減益となりましたが、産業機器その他では、露光装置に加えて新規事業も大きく販売を伸ばし、全社の増収増益に寄与しています。

2018年営業利益分析(2Q)対前年 (スライド5)

「為替」は、ドルに対しては円高となったものの、対ユーロで円安となったプラスの影響が上回りました。

「数量増減」は、カメラを中心としたイメージングシステムビジネスユニットの数量減影響を産業機器その他が吸収し、全体では31億円のマイナス影響に留めています。
なお、サービス収益の基準変更による組替影響は281億円ありますが、原価と経費との入り組みですので、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、オフィス機器を中心に抑制に努めた結果、昨年より12億円低い46億円となりました。

「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、35億円となりました。

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、米中貿易摩擦や、政治情勢を巡る不透明感などが依然として残るものの、主要各国の企業業績や、雇用の改善に伴う個人消費の回復は継続しており、緩やかな拡大が続くとみています。

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110円、ユーロは130円へと見直しました。

このような環境の中、下期も様々な販売施策を確実に実行し、業績の牽引役である新製品の売上をもう一段加速させるとともに、グループを挙げて原価の低減と経費の徹底的な見直しに取り組み、2期連続の増収増益を実現させてまいります。

2018年全社PL(年間)対前年 (スライド7)

年間の見通しを組替前ベースで前年と比較すると、売上は1.0%増の41,200億円、

営業利益は 19.3%増の 3,955 億円、
純利益は 15.7%増の 2,800 億円、
となる見通しです。

売上は 2007 年以来の高い水準であり、また、収益性の面でも改善を図り、営業利益率、純利益率はそれぞれ 9.6%、6.8%と前年を上回る見通しです。

2018 年営業利益分析(年間)対前年 (スライド 8)

「為替」は、ドルは円高で見ているものの、ユーロを円安で見ていることによる好転影響により、全体ではプラスとなる見通しです。

「数量増減」は、オフィス、メディカル、産業機器その他、それぞれのビジネスユニットで、これまでに投入してきた新製品を中心に売上を伸ばしていくことで、カメラの減収を吸収してまいります。

「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、原材料の高止まりが続いており、また一部の部材が逼迫状況にあるなど厳しい環境ですが、生産性向上などによる固定費の改善を図り、年間では 180 億円の創出を目指してまいります。

2018 年全社 PL(年間)対前回 (スライド 9)

前回 4 月の公表では、年間の計画を新会計基準で開示していますので、今回も同じベースで比較して説明します。

今年の上期は対前年で増収増益を果たしましたが、この半年間の販売進捗と市場動向の変化を踏まえて、今回、年間の計画を見直しました。

詳しくは次のスライド以降で説明してまいります。複合機では普及価格帯モデルが、また、レンズ交換式カメラではエントリー機が伸びたことで平均価格が低下しており、その結果、数量は変わっていないものの、売上は想定を下回っています。加えて、産業機器その他においては、急速に過熱していた有機 EL パネル向けの投資が一時的な調整局面を迎えており、各パネルメーカーの投資計画が先送りされています。

こうした状況を反映し、売上を 1,800 億円、営業利益を 255 億円、それぞれ引き下げます。

2018年営業利益分析(年間)対前回 (スライド 10)

「為替」は、ユーロを円高で見ているものの、ドルの円安による好転影響により、全体ではプラスとなる見通しです。

「数量増減」について、オフィスでは、主に複合機で売上構成の変化を受けて売上・利益ともに見直しています。当社は、次世代カラー機や新興国向け戦略機種を投入していますが、中でも普及価格帯モデルは、総保有コストや品質の面で高い優位性を有していることが評価され、上位機種の購入層からの引き合いも増えています。また地域別には、普及価格帯モデルのニーズが強い新興国での販売が大きく伸びており、こうした結果が平均単価の低下につながり、今回、台数前提は据え置くものの、売上を引き下げる要因となっています。

イメージングシステムのカメラでは、当社は新規顧客の掘り起こしに向け、エントリーモデルの強化を図ってきています。上位機種と同等レベルの撮影機能を搭載し、操作性の向上も図った新製品を投入してきた結果、初めてレンズ交換式カメラを手にするユーザーのみならず、幅広いユーザー層に対しても受け入れられ、急速に販売台数を伸ばしています。こうした状況により、平均単価は当初計画よりも低下傾向にあるため、販売台数は据え置きますが、売上・利益に対しては見直しを行いました。

メディカルは、国内で施行された診療報酬改定による買い控えの影響が大きく出ている状況を受け、売上は引き下げますが、新製品の販売を加速させることでプロダクトミックスを改善させ、利益に大きな影響は発生しない見通しです。
産業機器その他は、有機EL投資の先送りを踏まえ、有機EL蒸着装置を中心に売上を見直しました。

その一方で、「経費」については、売上の引き下げに伴い、販売会社の費用を削減するとともに、開発費についても引き続き選択と集中を図っていくなど、収益の改善に向けて全ての費用の徹底的な見直しを行い、527億円の削減となる見込みです。

「値下げ」に関しては、過度な価格競争には追随せず、前回計画水準を維持する見通しです。「コストダウン」については、原材料の高騰が想定以上であった点を考慮し、見通しを30億円下げますが、引き続き自動化や内製化を積極的に進め、生産性の改善を図ってまいります。

2018年セグメント別 PL(年間) (スライド 11)

前回からは引き下げますが、引き続き新規事業を成長の牽引役として対前年増収を目指し、現行事業の原価改善や経費削減を進めることで、増益も実現してまいります。

事業別詳細

オフィス(複合機) (スライド 12)

最初にオフィスビジネスユニットについてですが、オフィス機器市場は、世界経済の回復を牽引する米国と拡大が続く新興国を中心に、堅調に推移しています。

このような中、複合機の市場は、モノクロ機の減少傾向は続いています。海外を中心にカラー機の需要が引き続き拡大し、全体としては対前年横ばいで推移しています。

当社の第2四半期は、次世代カラー機と新興国向け戦略機種がそれぞれ好調な販売を継続させ、カラー機全体の成長に大きく貢献しています。これらの製品は、交換パーツの長寿命化を実現したことで、顧客のダウンタイムを大幅に改善し、また、ディーラー側にもメンテナンス負荷を軽減する効果を生んでいることが、双方から高い評価を得る結果に繋がっています。

また、2月から発売している次世代カラー機の新モデルは、新たな特長として、業界で初めて個人認証とプリント管理などのソリューション機能を標準装備しており、現在順調に旧モデルからの切替えが進んでいます。

下期については、業界標準の外部連携クラウドサービスを開始し、ユーザー側の生産性向上をさらに追求していくことで、上期に投入した新モデルの拡販を図っていきます。加えて、標準装備したソリューション機能についても、誰でも簡単に扱える利便性を広く周知していくことで製品の訴求力を高めてまいります。

また、販売面でも、協力ディーラーに対するきめ細かなフォローアップ体制を従来以上に充実させ、年間でも引き続き市場を上回る成長を目指してまいります。

なお、本体の販売台数は、上期が計画通りに推移していることから前回計画通りとしますが、新興国向けなど普及価格帯モデルが順調に伸び、売上の構成が前回から変化していることを踏まえ、今回、売上金額を見直しました。一方、利益につきましては、カラー機のMIFが着実に増え、サービス収入の安定化が進んでいることに加え、経費も改善させていくことにより、収益性を高めてまいります。

オフィス(レーザープリンター) (スライド 13)

レーザープリンターの市場は、先進国の減少を、MFP へのシフトと新興国での需要増加が下支えすることで、前年を上回って推移すると見えています。

当社の第 2 四半期については、昨年秋より順次発売している、普及価格帯のモノクロ・カラーそれぞれの新製品が牽引役となり、第 1 四半期に続いて前年を上回る販売台数となりました。

これらの新製品は、コンパクトなオフィス空間に適していることから、新興国のみならず、先進国でも需要を喚起しており、MIF に占める新製品構成比率の上昇に貢献しています。この結果として、当四半期の消耗品は増収に転じました。

年間の見通しについては、省スペースや省電力といった競争優位性を有する本体が、足元のシェアを順調に高めていることに加え、消耗品についても上期は計画通り推移していることから、前回計画を据え置きます。

オフィス(その他) (スライド 14)

デジタル商業印刷は、アナログからデジタルへの切り替え需要の追い風を受け、北米を中心に市場が堅調に伸びています。

当社は、その中でもグラフィックアーツ市場を成長領域と定め、昨年下半年までに新製品を 3 機種投入していますが、いずれも第 1 四半期から第 2 四半期にかけて着実に販売台数を伸ばしています。

下期についても売上を加速させるため、北米での順調な販売を支えている商業印刷の専門部隊を、今後は欧州にも設置し、きめ細かく顧客のニーズに対応していきます。また、世界各地で開催される大規模な商業印刷展示会を積極的に活用し、優位性を訴求して販売につなげていきます。

こうした取り組みを通じて、成長分野であるグラフィックアーツ市場でのプレゼンスを一層高め、将来の成長や利益拡大につなげてまいります。

イメージングシステム(カメラ) (スライド 15)

レンズ交換式カメラ市場は、当社を始め、各社の新製品投入による需要喚起もあり、第 2 四半期に入ってから対前年でのマイナス幅が縮小しています。当社の販売台数も、対前年 3%減に留め、138 万台で着地しました。

この第 2 四半期の当社の牽引役となったのは、ミラーレスの戦略機種である EOS Kiss M です。エントリー機ながら上位機種と同等の撮影機能を搭載し、撮影初心者でも使いやすい操作性を実現したことで、レンズ交換式カメラを初めて使うユーザーの取り込みに成功しています。こうした新製品の投入によって、ミラーレスカテゴリでは、上期に国内シェア 1 位を達成し、また、海外においても着実にシェアを向上させています。

下期に向けては、幅広いユーザー層への浸透を図るために、SNSを活用したマーケティング活動を従来以上に積極的に展開し、新規需要の掘り起こしにつなげていきます。また、市場が伸びているハイアマクラスの販促活動を強化するとともに、当社のフルラインアップを一層充実させるために、下期に新製品を投入してまいります。

利益面では、国内拠点の自動化を加速させ、生産設備まで含めた内製化を推進することでさらなる原価低減を図るとともに、経費の改善を徹底して行い、下期以降の収益性を向上させてまいります。

なお、上期までの販売台数は計画通りに推移しているため、年間見通しについても据え置きますが、新製品を中心とした新規需要の掘り起こしにより、エントリー機の比率が高まっており、その結果として平均単価が下がってきている状況を踏まえて、今回、売上については引き下げます。

当社のコンパクトカメラの販売は、市場の縮小が続く中、対前年 22%減の 84 万台となりました。上期までの進捗が想定を下回って推移していることを受け、年間の見通しは、市場を 1,100 万台から 1,000 万台に、当社の販売台数は、340 万台から 300 万台へと引き下げます。

イメージングシステム(インクジェット) (スライド 16)

市場について、先進国は縮小していますが、新興国の回復により、全体では前年から微増で推移するものと見込んでいます。

当社の第 2 四半期は、大容量インクモデルが、色の再現性や操作性などの基本性能を

向上させた新製品の投入により売上を伸ばしましたが、上期を通して行ってきた販売チャネルの見直しの影響を受け、全体の販売台数は前年を下回りました。

下期に向けて、先進国については国内および欧州は小型モデルを中心に、また、北米はビジネス機を中心に、それぞれの地域特性に見合った機種の販売を強化してまいります。加えて、新興国では、好調に推移している大容量インクモデルを一層浸透させることで販売を伸ばし、年間では前年を上回る本体の販売台数を目指します。

今後は、こうした小型モデルやビジネス機の販売を、消耗品の売上につなげてまいります。しかしながら足元では、先進国の MIF が減少傾向を示しており、その影響により上期の消耗品の売上が計画を下回っていることから、今回、年間の売上見通しを引き下げます。

メディカルシステム（スライド 17）

当社の第 2 四半期は、海外での売上拡大が牽引役となり、前年からの増収増益を達成しました。

市場は、最大市場である米国が、機器の更新需要の高まりを受けて回復してきています。また新興国は、引き続き医療インフラの整備を進めている段階にあり、新規需要が続いています。

当社も、欧米をはじめ各地域で新製品を中心に売上を伸ばし、海外での売上は 2 桁成長を記録しました。中でも、超音波診断装置の新製品アプリオシリーズは、体内の奥深い組織まで高解像で可視化できる技術を搭載しており、臨床領域をこれまでの腹部系の内科から循環器科や産婦人科に広げたことで、販売を大きく伸ばしています。

年間見通しについては、海外での新製品の認知度をさらに高めることにより販売を加速し、プラス成長を実現していきます。当社は今年 4 月に、高精細な X 線血管撮影装置や、高画質と高い採算性を両立した MRI を発売しました。CT と超音波診断装置も含めてここ数年でラインアップの刷新がほぼ完成しています。下期が商戦期となる海外においては、欧米で開かれる業界展示会も活用し、これら新製品の存在感を高めながら、当社が目指す海外販売の成長を進めます。

収益性については、キヤノンの生産技術を使い、クリーンルーム内のクリーン度の改善や製造機械の異常音感知など生産プロセスの改善を更に進めるとともに、部品内製化にも新たに着手し、原価の低減を図っていきます。また、装置のリモート故障診断などの導入によ

るサービスコストの低減などにも取り組み、前年から営業利益率を向上させる計画です。

なお、年間では、4月に国内で施行された診療報酬改定により、顧客の買い控えが想定よりも長引いていることを受け、前回見通しから売上を200億円引き下げますが、先の収益改善施策の着実な実行により、利益は維持できる見通しです。

産業機器その他（スライド 18）

半導体露光装置の市場は、メモリ向け需要が引き続き牽引役となっており、また、通信や車載向け需要も高まっていることから、パワー系やセンサー系デバイスも好調に推移しています。こうした中、当社のi線やKrFは、生産性やコストパフォーマンスの面で高い評価を受けており、この第2四半期も販売台数を大きく伸ばしました。また年間についても、前回計画通り、対前年で倍増となる126台の販売を目指してまいります。

FPD露光装置の市場は、有機ELパネルへの需要は続いているものの、急速に過熱していた設備投資は一時的な調整局面を迎えており、各パネルメーカーの投資計画が先送りされています。当社も、その影響を加味し、年間の販売台数見通しを前回から5台減らし、70台へと見直します。

しかしながら、高精細の大型パネルへの需要は現在高まりを見せており、こうした状況に合わせて、当社の強みである高精細技術を活かした新しい露光装置をこの下期に投入してまいります。

次に有機EL蒸着装置ですが、この第2四半期も計画通りの出荷を行い、前年を上回る売上となりました。一方、年間については、先ほど説明したとおり、各パネルメーカーの投資計画が先送りされていることから、今回、当社の売上についても見通しを引き下げました。当社はこれまで、需要の変動に備えて顧客層の多様化を積極的に進めてまいりましたが、こうしたパネルメーカーの計画見直しの動きは、当社の想定を大きく上回っています。しかしながら、中期的には、パネルの液晶から有機ELへのシフトは確実に進んでいくと見られることから、今後も引き続き当社の蒸着装置の技術的優位性を強化し、需要の取り込みを図ってまいります。

続いてネットワークカメラです。市場は、世界的な防犯意識の高まりと、新興国の経済発展に伴うデジタルシフトを背景に成長が続いています。こうした中、第2四半期の当社販売も、北米を中心に対前年で2桁成長を実現しました。今月には、高度な映像解析技術を持つブリーフカム社をグループに迎え入れましたが、こうしたM&Aを行いながら当社の持つ豊富な本体ラインアップと併せたソリューションの拡販を今後も行ってまいります。

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%、グループ子会社の産業機器は35%程度となりました。同じく年間も、ネットワークカメラが25%、グループ子会社の産業機器は30%程度となる見通しです。

財務状況

在庫の状況（スライド 19）

6月末の在庫状況については、回転日数が56日となり、前年同期比で金額、回転日数ともに大きな変化はありません。

また、前四半期比では4日増加していますが、これは主にイメージングシステムなどコンシューマ向け製品が下期商戦期に向けて増加しているためです。

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 20）

手元資金については前回見通しから大きな変更はなく、機動的な対応が取れる水準を維持する見込みです。

引き続き新規事業の強化・拡大に向けた投資を織り込む一方で、設備投資は償却費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

この第2四半期は、新製品効果もあり、対前年で増収増益を達成するとともに、売上も1兆円の大台に乗せることができました。このモメンタムを加速させ、これまでご説明してきた販売施策や利益改善への取り組みを確実に実行し、当初計画通り、2期連続の増収増益につなげてまいります。