

## キヤノン株式会社

### 2024 年第 3 四半期 決算説明会【QA まとめ】

**Q1. 第 3 四半期決算の業績は、社内計画と比べてどうだったのか。**

**A1.** 中国と欧州の市況が想定より悪く、インクジェットや、メディカル、オフィスが影響を受け、計画を下回った。受注型ビジネスについては、商談の延伸があり、第 3 四半期から第 4 四半期へ販売の後ろ倒しが発生した。

**Q2. 第 4 四半期は、大幅な売上・利益の増加を見込んでいるが、どのように実現するのか。インダストリアルの上貢献が大きいと思われるが、達成の確度は高いのか。**

**A2.** BtoC 製品は、カメラの「EOS R5 Mark II」、「EOS R1」やインクジェットの大容量インクモデルの新製品を活用することで第 4 四半期の売上・利益が増大する。受注型ビジネスは第 3 四半期から後ろ倒しになった販売が実現することに加え、メディカルなど例年以上の受注残高を抱えており、着実に第 4 四半期の売上に繋げていく。インダストリアルについては、販売台数は非常に多いが、すでに大部分が出荷済みであることに加え、設置要員の割り当てもできており、心配はしていない。全社で 1 兆 3,000 億円と高い売上目標となっているが、これらにより十分達成できると考えている。

**Q3. 第 3 四半期が計画を下回っていたものの、通期では為替を除くと上方修正しているのはなぜか。**

**A3.** メディカルやインクジェットなどは中国や欧州の景気悪化影響を受けて通期の計画を引き下げたが、他の事業の上振れにより為替を除くと実質好転している。ネットワークカメラは第 3 四半期までの進捗が非常に強く第 4 四半期も大幅な成長が見込め、プロダクションは drupa での受注が積み上がっており売上が大きく伸びる。インダストリアルは台数計画を引き下げたものの、オプションなどによる売価アップができていたり付属品・サービスの売上が伸びているため、計画を引き上げている。

**Q4. 2025 年目標であるメディカルの営業利益率 10%を見直す計画はあるか。**

**A4.** 中国、欧州の景気悪化や費用の先行投資により第 3 四半期の利益率は低下したが、第 4 四半期に挽回できる見通しであり、2025 年は 2 桁の利益率を目指していく。さらに構造改革によって 2026 年以降は確実に 2 桁の利益率を達成できる体制とする。

## キヤノン株式会社

### 2024年第3四半期 決算説明会【QAまとめ】

**Q5. カメラの第3四半期の状況と第4四半期以降の見通しを教えてください。**

**A5.** 若者のカメラブームで伸びている中国など、他社も含めて当初想定していたより市場が伸びている一方で、競争が激しくなり数量を伸ばすための販促投資も掛かるようになってきた。第4四半期は商戦期のため、この傾向が継続またはより高まると見ている。

**Q6. 半導体露光装置について、他社の受注が悪化していると聞いているが、来年の見通しについて、中国の状況も含めて教えてください。**

**A6.** 他社で起きているような状況はキヤノンにおいては今のところなく、今年は販売台数が3割程度伸び、来年はさらに伸びる見通しである。製品のリードタイムが長い受注型ビジネスのため、2025年さらに2026年の受注をすでに獲得しており、伸びていくことが見えている。今年売上割合を伸ばした中国向けの装置については、来年の受注状況を見ると大きく落ちることはないと考えている。

**Q7. メディカル事業の構造改革によって、何が変わり、その効果はどの程度あるのか。**

**A7.** 2016年のキヤノングループ入り以降、業績は順調に高まっているが、成長を加速させていくために、両社の組織・仕事のやり方を統合する活動を推進していく。今年2月にメディカル事業革新委員会を立ち上げており、技術や人員、設備等、キヤノンとキヤノンメディカルシステムズが有するリソースを合わせて一層のシナジー効果を出そうとしている。現在は、キヤノンメディカルシステムズの研究開発職の社員の一部がキヤノン下丸子本社で働くなど、成果を出せるよう組織再編を進めている。時間がかかることであり、効果は現時点では見積もる事ができないが、将来的には大きな効果が期待できると考えている。

**Q8. 構造改革の費用と効果を四半期別に教えてください。**

**A8.** 費用については、年間225億円のうち第3四半期は78億円発生しており、累計で約150億円となっている。効果については、第3四半期、第4四半期ともに同水準となる見通しとなっている。

## キヤノン株式会社

### 2024年第3四半期 決算説明会【QAまとめ】

**Q9. 構造改革の費用が前回計画の300億円から75億円減少した理由は。**

**A9.** 販売会社で見積もっていた費用は実行段階で20億円減少し、メディカルの費用についても55億円減少している。メディカルは、具体的な計画が明確になっていない中で、前回は80億円と見積もったが、下期に入り具体的なプランが作られ、設備投資と経費の内訳も明確になった結果、今期の影響は25億円に留まることが判明した。設備投資と経費を合わせると、24年は55億円、25年は80億円となり、2年間で135億円となる。販売会社については今期中に構造改革を終えるため、このような形での構造改革費用は来期発生しない。

**Q10. 2025年のターゲットとして営業利益率として12%を掲げているが、構造改革に加えて目標達成のドライバーとなる要素を教えてください。また、2026年以降の見立ても教えてください。**

**A10.** 今年は営業利益率10%を達成し、来年はさらに2pt引き上げる計画である。そのドライバーの1つは経費率であり、現在取り組んでいる販売会社の構造改革による大きな効果なども見込み、今年の37.3%から来年は35%に低下させる。売上については、好調な半導体露光装置事業に加え、底堅く推移するプリンティングや、市場が伸びているイメージングのカメラにおいて、売上を伸ばしていく。2026年以降については、現行の中長期経営計画PhaseVIの先の話であり、まだ様々な検討を進めているところである。