

2021 年 1 月 27 日
キヤノンマーケティングジャパン株式会社

2020 年度 12 月期アナリスト向け決算説明会質疑応答

【開催日時】 2021 年 1 月 27 日 16:30～17:30

【開催方法】 電話会議

【回 答 者】

- | | | |
|------------|--------------------------|------|
| ・取締役上席執行役員 | (グループ経理担当) | 濱田史朗 |
| ・取締役上席執行役員 | (グループ企画・グループコミュニケーション担当) | 蛭川初巳 |

【Q1】

好調だったコンスーマの収益性について、前期高くなったところからは下がるが、以前の水準よりも高めの利益率である。その背景、考え方について聞きたい。

【A1】

昨年も、高付加価値製品の販売比率を高める活動を行っていたが、当初の想定よりも効果が出たため、見通し以上に売上が増加した。販管費については、新型コロナウイルス感染症の影響で、販売促進費等が減少した。

今年は前年の特需の反動があるが、高付加価値な製品の販売比率を高める活動を引き続き行う。しかし、カメラにしてもインクジェットプリンターにしても競争環境があるので、一定の販管費を使う計画になっている。オリンピックに合わせて販促活動を行うための費用も増加するため、減収減益を想定している。

【Q2】

コンスーマは減収減益になるが、2、3 年前の利益率と比較すると高くなっている。昨年の販売単価を上げる活動が、成果として残るということか。

【A2】

仰る通りである。高付加価値な製品をお客さまにお届けし、収益性を高めるという戦略に変わりはない。

【Q3】

ビジネス機器について、新型コロナウイルスの状況で読みづらいと思うが、予算を作る上でオフィスの状況やプリントボリュームなど、どういった考えが前提になっているのか。

【A3】

それぞれのセグメントで、4 Q のプリントボリュームからやや減少すると想定している。昨年大手企業は、在宅勤務が急激に進んだ。この傾向は継続すると考えている。中小企業は4 Q に向け回復してきたが、これから IT の導入が進んで IT ソリューションにはプラスになる反面、プリントボリュームは減少すると思っている。そのような4 Q の状況が続くと想定し、計画を立てた。

【Q4】

今年度の販管費の方向性について、聞きたい。販管費の見通しは示していないと思うが、費目で見たときの方向感について教えてほしい。また、オリンピック開催による販管費はどれくらい出るのか。

【A4】

販管費全体は、2020 年は様々なことがあり意図的に絞った面もある。当社は4月から5月にかけて全社的に輪番休業を行っていたため、そういった対策で自然と減少した部分もある。

今年は、昨年より販管費は増えると考えている。一つ目の要素は、オリンピック・パラリンピック向けの費用である。具体的な数字はお答えできないが、それなりの金額を見込んでいる。また、昨年オフィス MFP は出荷台数が減少したため、2021 年は販売を強化し出荷台数を増加させる活動を行うための販売促進費やサービス関連費用の増加を見込んでいる。

また、働き方改革について、従来から取り組んでいるがまだ不足している部分もあり、拠点や IT 関連の投資を今年は予定している。人件費も大きく減少しているが、退職給付費用が減ったことや、キヤノンライフケアソリューションズの売却等により従業員が減ったことが影響している。

今年は大きな販管費の減少の予定がなく、全体として販管費が増加するが、荒利は高い水準を維持して営業利益 325 億円を達成したいと考えている。

【Q5】

荒利率は変わらないか。

【A5】

下げないように努力する。

【Q6】

グループ IT ソリューションで、ソリューション別に見たときの方向性、どの程度の伸びを見通しているのか教えてほしい。また、データセンター関連のビジネスがどれだけ今期の売上等に寄与するか。

【A6】

具体的な数字の開示はしていないが、キヤノン IT ソリューションズ、キヤノンシステムアンドサポートで IT ソリューションを大きく伸ばす計画になっている。保守・運用・サポートの比率を上げて、収益性を高める活動を加速していきたい。

【Q7】

データセンターは、どの程度売上に寄与するか。

【A7】

具体的な数字は開示しておらず、お答えできない。2 号棟も引き合いが好調であり、1 号棟以上に早期に黒字化、業績向上に寄与することは間違いない。

【Q8】

見通しについて、お聞きしたい。カメラは 2021 年の見通しはプラス 14%と言っていたと思うが、市場の状況と御社の製品の強さ、手応えについて、分けて見ると 2021 年をどう考えるか詳細に教えてほしい。

【A8】

昨年、市場が非常に落ち込んだ。今年は、2019 年のレベルまでは戻らないが、やや戻すと見ている。当社は、ミラーレスカメラ EOS R5、R6、EOS Kiss M2 等を中核に高付加価値な製品の販売に注力していきたい。ミラーレスカメラにおいて、現在はシェアが 1 位ではないことは認識しており、収益の拡大を伴いながらシェアの挽回を目指したい。ミラーレスカメラの RF レンズはお客さまから好評であり、売り上げも順調であるため、レンズと合わせて高収益なビジネスにしていきたい。

【Q9】

インクジェットプリンターの反動減とは本体のことを言っていると思うが、カートリッジの状況はどうか。カートリッジについては、本体ほど反動減は少ないと思うが、本体と消耗品で分けるとどう見ているか。

【A9】

本体は足もとでも、お客さまからの要望が多い。ローエンドのモデルが特に品薄であるが、供給できるようになると上振れる可能性がある。ここは堅く見ている。ただし、昨年ほどの大きな需要は見込めないということが、計画上の背景である。カートリッジは、在宅勤務や学校、塾の課題等モノクロ印刷が増えた。カラーの年賀状、写真印刷が減少しているため、トータルで見ると台数の減少に伴いカートリッジも減少する計画

である。

【Q10】

棚卸資産の水準について、過去数年増減があったが、現在は安定した在庫水準という印象だ。プリンターについてローエンドのものが足りないという話や、カメラは EOS R5、R6 が好調なので受注残を抱えているという話を聞く。また、旭化成マイクロシステムの火災の影響等、半導体も含めた需給バランスがタイトになっている。需要と供給を見た時に、御社の手元在庫の適正具合をどう考えているのか。ディーラー等の在庫水準の状況も踏まえて教えてほしい。

【A10】

在庫については、新型コロナウイルスの影響で市場の先行きが不透明なこともあり、一段の在庫圧縮を昨年取り組んだ。一部、年末のインクジェットプリンター等はグローバルで見て、製品の引き合いが増加する状況もあったが、今回の在庫の削減は意思を入れて行ったものである。一時的に減少している部分もあるが、できる限り在庫の水準は維持したい。

製品別にみると、カメラとインクジェットプリンターの在庫は絞れている。市場が厳しい状況を見込んで、在庫を過剰に残すと大きな損失を被るため、需要予測を行い徹底的に抑えている。オフィス MFP については、昨年新製品を販売開始したが、旧製品とのバランスも含めコントロールをしている。IT プロダクト関連の外部商品についても極限まで絞る等、全体としては意思を入れて行在庫圧縮を行った。今年もこのような在庫水準で維持したいと考えている。

【Q11】

先々に機会損失や調達で苦労するような可能性はあるか。

【A11】

各商品担当部門からは、そのような話は聞いていない。

【Q12】

社長の異動について、IT ソリューションの強化ということであるが、もう少し踏み込んで、ガバナンス体制の変更について等、何かコメントはあるか。

【A12】

新しく社長となる足立は、坂田が色々と組み立ててきたものを引き継ぐ形になる。キヤノン製品事業の収益性を高めつつ、IT ソリューションでお客さまを獲得しながら収益性向上をさらに加速させていく、という路

線に変更はない。その為、キャノン IT ソリューションズの社長経験もある足立が後任になるということである。4 月に改めて発表予定の長期経営構想と中期経営計画の中で説明したい。

【Q13】

エンタープライズとエリアの増収に対しての営業利益増のバランスについて聞きたい。特にエリアの営業利益増が、増収幅に対して大きくなっているところの背景を聞きたい。

【A13】

昨年オフィス MFP が落ち込んだため、その案件の後ろ倒しが出てくると、中小企業でセキュリティのニーズが高まっていることが要因だ。当社にとって収益性が高い事業であるため、注力して伸ばす計画である。

【Q14】

エンタープライズの売上の伸び率について教えてほしい。御社は昨年のはじめは、採算の悪い案件でリソースを割かれ、営業活動に苦労されていた。昨年の後半から解消されて、正常に案件を取れるようになってきたと理解している。前年のハードルが低く、IT を強化していくという割に、伸び率が弱いと感じる。エンタープライズの 5 %増の捉え方について聞かせてほしい。

【A14】

直販部隊である MA 事業部のドキュメントビジネスが、低調に推移すると見ているので、そのマイナスの影響がある。キャノン IT ソリューションズと中堅企業を担当する新しい組織がエンタープライズに所属するため、その組織が特に IT ソリューションを伸ばし 94 億円の増収を目指す計画である。

【Q15】

キャノン IT ソリューションズの売上の予想はどのようになるのか。

【A15】

非公開である。先程と同様の説明になるが、MA 事業部が減少する分をキャノン IT ソリューションズや新しく中堅企業を担当する組織が IT ソリューションを大きく伸ばすという計画を、緊密にすり合わせている最中である。

以上

*** 免責事項**

本資料に記述されている業績予想並びに将来予測は、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため、さまざま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ください。