

2021 年度第 2 四半期決算

アナリスト向け決算説明会質疑応答

【開催日時】 2021 年 7 月 27 日 16:30～17:30

【開催方法】 Zoom ウェビナー

【回 答 者】

- | | |
|-------------------------------------|------|
| ・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 |
| ・上席執行役員 （グループ経理担当） | 大里剛 |

【Q1】

スライド 13 ページのシステム販売・IT プロダクトについて、教えてほしい。組み替えがあるので厳密な比較にはならないが、2019 年 2Q のシステム販売・IT プロダクトは 260 億円程度の売上があり、2020 年 2Q で 232 億円で減少、2021 年 2Q は 239 億円と少し伸びてきている。2019 年は Windows10 への PC 買い替え特需の影響があったと思うが、この増減をどう捉えたら良いか。テレワーク需要による伸びはこの 2 年でどのように推移してきているのか。SI サービス、保守・運用サービス／アウトソーシングは比較的理解しやすかったが、システム販売・IT プロダクトについては、新型コロナウイルス感染症拡大前と比較してどう動いているのか、実態を聞きたい。

【A1】

2019 年は Windows 7 のサポート終了関連でビジネス PC の売上が大きく伸びていた。昨年 1Q くらいまではその需要が少し残っていた。そこから比較しても今年は少し伸びている状況なので、2019 年の特需を除けば、基本的には上向いていると捉えている。

【Q2】

伸びていると言っても、対前年で+3%程度であり、もう少し強い伸びがあっても良いのではないか。新型コロナウイルスの感染症拡大の影響が続いている状況であり、潜在的な案件はまだあるということか。この 2Q の伸びをどう評価しているか。

【A2】

当社としては、システム販売・IT プロダクトを伸ばすことよりも、SI サービス、保守・運用サービス／アウトソーシングに注力し大きく伸ばしていく方針であり、計画から大きく乖離しているという認識ではない。SI サービスは医療系で大型案件の剥落があり減少しているが、それを除けば伸びてきている。ただし、業界に比べて伸びが弱いという指摘はあるかと思うので、今後も継続的に力を入れていく。

【Q3】

エリアにおけるテレワーク関連の売上は主にシステム販売・IT プロダクトに含まれるのか。

【A3】

主には、システム販売・IT プロダクトに含まれる。

【Q4】

経費について、下期で前年と大きく変わるところがあれば教えてほしい。

【A4】

去年は広告宣伝費をほぼ使用しなかったが、今年は需要を喚起するために効果的に使用していきたい。また出荷の増加に伴い、物流費も今後増えていく見込みである。人件費については、昨年上期に業績賞与の支給がなかった影響で、今年上期は前年比で大幅に増加したが、下期は時間外手当の削減や退職給付金の減少を見込んでいる。また、去年は年の後半に業績が回復したため、4Q に業績賞与に関わる人件費を計上したため、昨年と比較して人件費は減少する予定である。

【Q5】

下期にオリンピック費用など特殊な費用が発生することはあるか。

【A5】

計画している費用に追加して、大きな費用が発生する見込みはない。

【Q6】

部材の調達によるコストの上昇や、新型コロナウイルス感染症拡大による生産拠点のロックダウンの長期化、それに伴う製品の供給不足など、現状様々なリスクがあるが、それらのリスクをどう捉えているか。

【A6】

部材の調達コスト上昇、半導体の供給不足、特に外部仕入れ商品の供給不足のリスクについては現在認識している。それらがどの程度損益に影響を及ぼすかについては、現在精査中である。動向を見て、今後必要に応じて計画に織り込んでいく。

【Q7】

ビジネス機器について、市場環境の回復は計画と比べてどのような進捗だったか。また下期の市場環境をどう考えているか。

【A7】

上期について、ハードウェアは想定通りの進捗である。プリントボリューム（PV）は昨年末の水準から変わっていない状況であり、こちらもほぼ想定通りである。しかしながら 2019 年のレベルには戻らない見通しとしている。

【Q8】

今後大きな改善があるというよりは、緩やかに回復していくという見込みか。

【A8】

新型コロナウイルス感染症の拡大が抑えられ、ビジネスが戻ってくれば緩やかに回復するだろう。ただし、足許で緊急事態宣言が出ている影響もあり、一部で PV が減っている。年内は昨年末程度の状況が続くと見ている。来年以降の戻りに期待したい。

【Q9】

コンシューマは製品ミックスが好調だったという話だが、この状態はいつまで続くと考えているか。

【A9】

カメラは EOS R5、EOS R6 は好調ではあるものの、昨年ほどの台数は見込んでいない。IJP は単価を上げることはできているが、昨年下半年にテレワークによる需要がかなり強かったので前年比較で台数は減るだろう。性能を訴求し単価を上げることで、利益で貢献していく計画である。

【Q10】

供給面のリスクは足許も続いていると思うが、コストの上昇は、今後価格に転嫁されていくか。

【A10】

その方向で考えてはいるが、メーカーには原価を下げる努力をお願いするとともに、高付加価値な製品を販売することで、利益を生み出していきたい。

【Q11】

PV の状況はエンタープライズとエリアでどの程度違うのか。減少幅は地方では比較的小さかったのではないかと想像しているが、実態はどうか。また、テレワークの普及が進む中で、顧客の規模別に見た場合、都市部と地方部で温度差があれば教えてほしい。

【A11】

昨年末から状況は変わっていない。都市部は 10%程度 PV の減少が発生している。地方部はそこまで減少していないが、ペーパーレスの大きな流れは変わっておらず、数%の減少は起きている。去年はトータルで保守サービスが 11%減少しているが、今年も 3%程度減少する見込みである。

【Q12】

テレワークの普及による IJP と LBP の消耗品の需要は、想定とどの程度違ったか。今回 IJP カートリッジの見通しを少し引き下げているが、その理由についても教えてほしい。

【A12】

家庭での IJP と LBP の使用については、モノクロの出力が多い。写真、年賀状などのカラー印刷は減少している。元々そのようなトレンドであるという認識であり、計画から大きくずれてはいない。

【Q13】

IT ソリューションについて、2Q はエンタープライズよりエリアの方が需要は強かった。一般的に中小企業の方がサービス需要はあるのではないかと想像するが、エンタープライズとエリアで需要の違いはあるのか。

【A13】

企業規模に拘わらず、IT 投資は旺盛であるという認識である。今回の 2Q の数値だけで市場を評価するのは難しいが、トレンドとしては、それぞれの市場で IT 投資が非常に盛んである。
当社は今年 1 月から、明確に市場を分けて対応を行う営業体制に移行している。お客さまの課題を明確にして提案していくスタンスである。

【Q14】

スライド 15 ページについて、今回コンスーマの営業利益のみ 10 億円分上方修正しているが、想定とどの程度違ったのか。また、下期計画について当初の前提から変更した部分はあるか。

【A14】

コンスーマの売上は想定通りである。利益のみ上振れたため、その分の上方修正を行った。下期は差し引きすると数字がある程度見えてくると思うが、半導体を含めた様々な部材調達のリスク、及び新型コロナウイルス感染症拡大が継続するリスク、を慎重に見た計画となっていると認識いただきたい。メーカーであるキヤノンをはじめ他の仕入先と緊密に連携して、お客さまに製品を供給し、計画を達成していこうとしている状況である。

【Q15】

エンタープライズ、エリアなど、コンスーマ以外のセグメントは想定内の動きか。

【A15】

その通りである。

【Q16】

スライド 19 について、コンスーマにおいては IT プロダクトが堅調に推移している。キヤノン製品以外が占める割合がここ数年大きくなってきており、その中身もフラッシュカード等からゲーミング PC 等に変わってきていると推察される。今の IJP の状況については一過性の部分もあると思うが、コンスーマの収益性は従来に比べ構造的に変化してきているのか。

【A16】

コンスーマは、従来から少ない人数で高い生産性を発揮することを掲げている。IT プロダクトについては、独自性のある海外製品を国内で独占販売することを前提に、取り扱う製品を決めている。IT プロダクトに関して少数の人員で担当していくという方針は変えていないため、売上が伸びればその分収益も拡大していく。

【Q17】

緩やかに改善してきているが、ここ数年でコンスーマの利益が大きく変動しているのは、キヤノン製品のインパクトが大きいという理解で良いか。

【A17】

その通りである。特にカメラは新型コロナウイルス感染症拡大によるマイナスの影響を受ける傾向が大きい。IJP は現状在宅勤務等の需要を最大限プラスに享受できている状態であり、企画部門等の努力によって、今の実績が出ていると考えている。

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。