

2022 年 4 月 25 日
キヤノンマーケティングジャパン株式会社

2022 年 12 月期第 1 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】 2022 年 4 月 25 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 |
| ・取締役上席執行役員 | (グループ経理担当) | 大里剛 |

【Q1-1】

1Q の売上・利益の実績は、期初の想定に比べどの程度上振れたのか。1Q の営業利益が 148 億円と数字が大きいが、2Q 以降は対前年で減益となる計画かと思う。2Q 以降は期初の想定とは変わらないのか。減益となる要因は、経費の増加か。

【A1-1】

年間の業績予想の上方修正分が上振れたとご認識いただきたい。

経費については、1 月にご説明した通り、今年是对前年で増加の計画である。新型コロナウイルス感染症の収束後は、営業活動が活発化し、販促費や旅費交通費が増加すると見ている。また、IT 投資費用も増加予定である。加えて、サテライトオフィス等、働き方改革による拠点の整備も計画している。その他、足立が従来「人が大切」とお伝えしている通り、教育費の増加も見込んでいる。

【Q1-2】

経費全体で 1Q はマイナスとなっている。2Q 以降は意図して増やす部分が増えるのか、それとも景気が戻っていく中で増えてくるものが多いのか。1Q は景気の回復に伴い増える部分が、想定よりも伸びなかったということか。

【A1-2】

1Q は人件費がマイナスになっている。また、CP+ のリアル開催が中止になる等、想定より費用が抑えられたが、2Q 以降は意図した成長投資が増えるだろう。

【Q1-3】

ITS の Edge ソリューションや IT クラウドサービス等、注力していくとしている部分について、1Q はどの程度伸びたか。

【A1-3】

定量的には、来年 1 月に社長の足立が発表する。1Q は計画通りに伸びた。

【Q2-1】

キヤノン ITS の受注トレンドの水準が高い。1 月-3 月はお客さまが年度末であることから、増えている部分もあるだろう。2Q 以降もこの勢いは続くと考えてよい。

【A2-1】

足許の受注も好調である。季節性の要因はそこまでなく、過去からの取り組みが結果に結び付いている。2Q 以降も伸ばしていく計画である。

【Q2-2】

受注は好調が続くが、IT 投資等があるとのこと。利益面ではそのあたりを考慮した方がよい。

【A2-2】

その通りである。また、1 月に大里からご説明した通り、1Q の売上には一部で昨年 4Q からのずれがあることもご認識いただきたい。

【Q2-3】

産業機器も昨年からのずれがあると思うが、それはどの程度影響しているのか。実力値としてはどの程度だったのか。

【A2-3】

産業機器については、お客さまが 1 年間の投資を決めているので、計画通りに設備投資をしていただければ、その通りに実績が上がる。今年の 1Q は、これまでにないような大きな売上となった。下期もある程度の売上は計画しているが、今は来年以降を見据えた営業活動をしている。

【Q2-4】

産業機器については、昨年からのずれの他に、季節性としても 1Q に売上が寄っているということか。

【A2-4】

産業機器の製品は海外から輸入しており、製品がいつ入るか分からない面もある。そのため読みづらい部分もあったため、1Q はこのように大きな売上となった。

【Q2-5】

1Q の供給制約の影響はどうだったか。中国のロックダウンもあるが、今後その影響は深刻になるか。

【A2-5】

役員一同、心配している。年初にお伝えした通り、1Q-2Q は苦勞するが、3Q 以降は平常に戻るとメーカーから聞いており、その通りの計画を立てている。物流の遅延等は度々発生しているが、カバーしている。PC や周辺機器も同じような状況である。昨年下半年から 1Q にかけて影響が大きく、今後戻る計画にしている。

【Q3-1】

エンタープライズ、プロフェッショナルの 1Q は利益が良かったが、年間の業績予想には反映されていない。1Q は想定通りの着地だった、という理解でよいのか。

【A3-1】

エンタープライズは、ITS で昨年 4Q に検収が上らなかった案件が 1Q に上がってきており、その分がプラスアルファとなっている。受注も好調が続いている。MA 部門は昨年 4Q に BPO で複数の案件があったため、その分の剥落があるだろう。

プロフェッショナルは、産業機器とヘルスケアで大きな数字となった。産業機器については、1Q に寄った売上構成になっている。ヘルスケアはキヤノン ITS メディカルで大型案件があったため 1Q が膨らんでいるが、それを差し引いても受注は順調である。

【Q3-2】

エンタープライズについては、1Q は想定通りの増益、下期は特殊要因があつて減益になるため、年間ではそこまでの増益要因にはならないということか。プロフェッショナルについては、産業の 1Q は想定通りで、年間で修正なし。年間ではコンシューマが良くなるので、その分を増益したということか。

【A3-2】

その通りである。

【Q3-3】

産業機器は、1Q にどのような機器の売上があったのか。

【A3-3】

半導体の成膜装置、検査計測装置等である。定常的に取り扱っているが、この 1Q に大きな商談があった。

【Q3-4】

それらの装置は、Mattson 社製か。また、今年はもう大型案件はないのか。

【A3-4】

その他に、EUV Tech 社製の検査計測装置等もあった。年内は、1Q ほどの大型案件は計画していない。

【Q4-1】

IJ プリンターで高単価製品が引き続き堅調とのこと。供給がひっ迫していることで高単価が続いているのか。それとも消費者側が値上げに慣れたのか。供給が正常化しても、従来のようにには戻らないと考えてよいのか。

【A4-1】

私たちとしては、高付加価値な製品を提供する姿勢に変更はない。ただし、お客さまのニーズはさまざまである。3Q 以降には供給数が回復することで多様なニーズにお応えできるようになる。過去のような単価には戻さないようにしながら、お客さまのニーズにあった製品を提供していく。

【Q4-2】

この 1Q はカートリッジの価格改定があり分かりづらい面もあると思うが、在宅勤務における IJ プリンター本体やカートリッジの需要は今どうなっているのか。

【A4-2】

需要が盛り上がった昨年、一昨年と比較すると、落ち着いている。モノクロ印刷が主流であることに変わりはなく、枚数についても大きな変化はない。

【Q4-3】

エンタープライズとエリアで ITS の伸びが大きく違う。エリアの ITS 売上が対前年で+2%というのは、どう見たらよいか。市場が弱かったのか、それとも前年が強かったのか。+2%という数字について、私は低いと考えている。

【A4-3】

エリアはエンタープライズと比べて、ドキュメントビジネスと IT プロダクトの売上構成比が依然として大きい。中小企業のお客さまは独自のシステムを構築するよりも、パッケージソフトやハードウェアを購入する傾向が強い。この1Qは半導体不足の影響を受けて、IT プロダクトの売上が想定より伸ばせなかった。ただし、そのような中でも収益性の高いセキュリティやインフラ系に注力し、収益を高めることができた。

【Q4-4】

実態の需要はもっとあるが、供給不足の影響を受けた結果、この数字となったということか。

【A4-4】

キヤノン製品の他に、PC や周辺機器も半導体不足の影響を受けている。出来るだけ在庫を確保するようにしているが、需要に追いついていない。3Q 以降は、通常通り戻ってくるという見立てで計画を立てている。

以上

※ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

* 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。