2025 年 10 月 24 日
キヤノンマーケティングジャパン株式会社

2025 年 12 月期第 3 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】 2025 年 10 月 24 日　16:30～17:30
【開催方法】 Zoom ウェビナー
【回 答 者】
・取締役常務執行役員　（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】
3Q は計画に対してどの程度上回ったのか。

【A1-1】
対計画ではエリアセグメントが非常に好調で、上振れた。拠点統廃合費用は想定より抑えられた。それ以外は、ほぼ計画通りだった。

【Q1-2】
売上はエリアセグメントの分が上振れて、利益は拠点統廃合費用が影響しているのか。

【A1-2】
今回上方修正した営業利益 10 億円のうち、エリアセグメントの 5 億円は 3Q の上振れ分で、「その他」の 5 億円は主に拠点統廃合費用が抑えられたものだ。

【Q1-3】
拠点統廃合費用について、4Q はエリアセグメントでどの程度発生する予定なのか。

【A1-3】
BPO 拠点の集約とエリアセグメントの拠点統廃合に関する費用があるが、エリアセグメント分は 4Q に発生する見込みだ。金額としては BPO よりも少ない想定だが、一定額は発生する計画だ。

【Q1-4】
上振れたのは BPO の拠点集約の方か。

【A1-4】
BPO の拠点統廃合費用が 3Q および 4Q に跨って発生する計画だったが、それが想定よりも少なかった。3Q の方が金額は大きい。4Q もコストダウンを進め、利益が増える形で着地したいと考えている。

【Q1-5】
今回の決算でもエリアセグメントの売上・利益が好調だった。PC の入替に伴い IT サービス等の付加価値の高いビジネスが増加したということだが、来年の PC 売上の反動減と付加ビジネスの売上はどのようなイメージを持っているか。

【A1-5】
大手企業は本年の上期で PC の入替がほぼ終わっている状況である。中小企業は 10 月 14 日の Windows 10 サポート終了後も PC の入替が完了していない企業が残っているため、4Q だけではなく来年上期までは需要が続くと見ているが、入替のピークは 3Q だったため来年は PC の売上は落ちるだろう。キヤノン S&S では SFA を活用し効率性の高い営業活動に取り組んでいるため、セキュリティや「まかせて IT」を中心にクロスセルを加速していく。そのような付加価値の高い商品がお客さまに受け入れられることで、売上面では PC や設置サポートの反動はあるものの収益面では良い方向にいくと考えている。

【Q1-6】
来年、PC の売上が前年比で落ちる一方で、セキュリティや「まかせて IT」の売上は落ちないと見ているのか。

【A1-6】
PC を入れ替えていないお客さまに加えて、セキュリティの実装がまだ十分ではないお客さまもいる。中小企業向けの情報セキュリティ対策ガイドラインが公表されたため、今後ますます中小企業の投資が活発になると見ている。今後も提案活動を積極化し、売上を極力下げずに収益性を上げていきたい。

【Q1-7】
株主還元について伺いたい。今回配当性向は 43%で、配当金はそれに合わせて引き上げたということだが、40%以上の方針は来年の中計で見直しがあるのか。また、株主数の関係で株主還元はそれほど大規模にできないと思っているが、自社株取得の考え方について伺いたい。

【A1-7】
今回の自社株買いは資本効率の向上を念頭に置いて実施する。100 億円というのは、年内に株価に

影響を与えずに市場から買い付けられる範囲内で最大の規模感だ。来年以降の ROE 向上を目指し、まずは年内にできることとして資本効率の向上と株主還元の両面を考慮して実行した。また、配当に関しては、純利益を引き上げることを意識して活動しており、結果として 40%以上を確実に実行し、来年以降の中計の中でも 1 株当たりの配当金を毎年引き上げていきたい。

【Q1-8】
今ご説明いただいた方針を来年以降も継続していくということか。

【A1-8】
どちらかというと加速させていきたいと考えている。

【Q2-1】
コンスーマセグメントの 4Q の考え方について伺いたい。今年の 1Q～3Q は、決して悪い訳ではないが、前年比という意味で勢いの乏しい状況が続いていたと思う。4Q だけを比較すると、対前年でも結構強い数字になると思うが、その背景を教えてほしい。説明会資料を更に深堀していただけると幸いである。

【A2-1】
4Q はお客さまのニーズに合ったカメラを、販促費も増やしながら積極的に展開していく予定であるため、対前年+37%の台数増を計画している。順調に進めば、交換レンズも同様に増やせるのではないか。インクジェットプリンターは、カートリッジがそれほど伸ばせないと思われる。インクジェットプリンター本体については、昨年は新製品の発売が 9 月だったが、今年は 10 月である。付加価値が高く、単価の高い製品を主力製品として拡販していくため、本体が順調に出荷されれば、荒利が増やせるのではないかと考え、計画を立てている。

【Q2-2】
カメラは販促費を使いながら売上や台数を伸ばすことはできると思うが、利益も伸ばせるのか。

【A2-2】
一番効率的に費用を使い、最大の成果が出る使い方を検討している。現段階ではこの数字を実現できると考えている。

【Q2-3】
エンタープライズセグメントでプリマジェストが順調とのことだが、前年比でどれくらい伸ばせたか。のれん償却等の費用負担がある中で、当初は利益貢献に時間を要するという話だったが、現状の利益の考え方と来期以降の貢献に向けた考えた方は変わっていないか、教えていただきたい。

【A2-3】
プリマジェストの数字は開示していないが、売上は順調に推移している。プリマジェストは、キヤノン MJ の大手企業担当の組織と同じ業界を担当しているので、情報連携が上手く進み、複数の新規案件を取り始めている。これが 4Q の数字に繋がり、来年以降にも効いてくると考えている。利益に関しては、今年まで顧客関連資産の償却費用が多く、のれんと合わせた償却費用がプリマジェストの利益を上回る。来年以降は利益がのれん償却費用を上回り、エンタープライズセグメントに利益面で貢献できる計画になっている。

【Q2-4】
売上が順調に伸ばせているということを、2 桁%の増収と捉えてよいか。

【A2-4】
3Q、累計ともにそのような形になっている。

【Q3-1】
補足資料「主要製品売上・台数」表について伺いたい。レンズ交換式デジタルカメラの年間見通しを+2%から▲2%に下げているが、その中身の考え方について教えてほしい。また、コンパクトデジタルカメラの市場は金額で 5 割程度増えているというデータがある。業績の見直しの中でその影響があったか教えてほしい。

【A3-1】
レンズ交換式デジタルカメラは、昨年円安だったが今年はやや円高に振れているため、インバウンド需要の反動があったと見ている。また、昨年発売した EOS R5 MarkⅡの台数減少とエントリークラスで販売を終了した機種があり、その分が 1～9 月累計でマイナスの方向だ。シェアとしてはそれほど落としていない認識だが、市場全体も少し減っているので、台数が減少している。ただ、4Q は知恵を絞った販促活動を強化することや、お客さまのニーズにお応えした製品展開を行うことで売上を増やす見込みだ。コンパクトデジタルカメラは需要が非常に旺盛で対前年で伸ばせている。ただ台数を追いかけるのではなく、収益重視で付加価値の高い高倍率ズーム等の高級機モデルを中心に拡販している。台数は 2 桁台に近い形で伸びており、3Q 累計でも貢献している。高単価の製品を市場に出し、それが受け入れられていることで売上・利益の貢献につながっている。

【Q3-2】
オフィス MFP がクロスセル等で好調とのことだが、中身として何か変化は出ているか。8 月以降発売されている新製品の効果を含め、来年に向けてシェア等はどのように考えているか。

【A3-2】

今年の市場全体は微減の状況だ。その中で昨年発売した imageFORCE のライトプロダクションモデルが非常に好評である。その技術を受け継いだ形で新ブランドとして imageFORCE のオフィス MFP を新しく展開している。画像品質の良さを実感いただいた販売店の皆さまが積極的に imageFORCE ブランドを取り扱っていることでプラスになっている。また、キヤノン MJ やキヤノン S&S の直販の営業がクロスセルによる質の高い提案をしている中で良いハードウェアが出てきたので、お客さまの好評を得ることができ好調に推移している。この流れが続けば、来年以降もシェアを高められると考えている。

【Q4-1】
エリアセグメントの説明の中で、Windows 10 のサポート終了に伴う売上が、来年上期頃まで続くとのことだった。来期売上の見立てを比較した時に、Windows 10 のサポート終了による PC の売上は増えるか減るか、どのようなイメージか。

【A4-1】
業界では、台数で 130%～140%くらいの伸びがあると言われている。当社も、市場に負けないくらいの成長率で納めている。来年は、恐らく増えた分がそのまま減ると見ている。市場の予測では、約 30%の台数減になると言われている。当社も厳しい見立てにより、同程度の減少になると見ている。収益性の高い製品・サービスを提案することで、利益面では落とさないような計画を立てている。

【Q4-2】
PC ビジネスは、売上はそれなりだがマージンが薄いビジネスだと理解している。来期については、PC の売上が減少する代わりに PC 以外が伸びることになれば、2 桁%の営業利益率を期待できるか。そのような見立てはあるか。

【A4-2】
好評な「まかせて IT」や「ESET」、ランサムウェア対策ソフト等は、基本的に定額課金型ビジネスである。今年契約を締結すれば、来年の売上にもつながっていく。計画以上に伸ばせているのは良いことであり、今後も継続していきたいと思っている。キヤノン S&S の社長である平賀やエリアセグメントのビジネスユニット長の山口も、常々利益率を高めたいと言っているため、2 桁の営業利益率を実現できると嬉しい。強い意志で来年も臨むことになるだろう。

【Q5-1】
産業機器の半導体関連装置について、来期の受注は見えているという話だが、来期はどれくらい伸びるイメージか。

【A5-1】
明確な数字はお答えできない。お客さまによっては先延ばしや前倒しなど斑模様になっているため、産業

機器のメンバーが必死になってお客さまと調整しているところだ。受注がそのまま検収につながれば予算は達成できると思うが、流動的な側面もある。当社は海外から優れた商品を輸入し、お客さま向けにカスタマイズしながらお届けすることを、独自のやり方で行い伸びてきた。その力が弱まっているわけではなく、磨き続けていけば来年もある程度の数字で着地できると考えている。具体的な数字は来年 1 月に発表するのでお待ちいただきたい。

【Q5-2】
ネットワークカメラについて、4Q 計画は対前年+54%になっている。3Q も実態としては伸びているものの、昨年の大型案件の剥落もあったという話だ。4Q はここまで強い数字が見込めるのか。それとも通期の計画を変えていないのでこの数字になっているのか。

【A5-2】
2Q は+53%で着地しているが、4Q も案件がある程度見込めている。カメラ本体だけを納めるのではなく、設置工事やシステム全体を納める際に検収があげられるかというリスクはあるが、現状は案件を着実に受注し、お客さま先でしっかり動作確認をする作業を積み重ねているため、基本的にはこの数字は達成できると考えている。製造現場や工事現場、店頭で映像を活用して生産性を高めたいというニーズはますます強くなっていると感じている。営業のメンバーも積極的に提案しているため、案件数が増えていると認識している。このビジネスは、この程度の伸びで驚かれないような大きな規模感に早く成長させていきたいと考えている。

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。