

**オムロン株式会社 2012年度 第1四半期決算
投資家様向け説明会 質疑応答（2012年7月30日、東京）**

◆ 制御機器事業(IAB)関連

Q1: IABの6月度、7月度の状況を確認したい。

A1: 6月、7月とも内部目標にほぼオンラインで推移している。日本・中国は若干上ブレ、北米はほぼ計画どおり、欧州・アジアは若干未達のイメージ。

Q2: 補足資料のデータ集では中国の2Qが売上ダウンするように見えるが、中国の2Q見通しのイメージと、欧州の今後の懸念事項は？

A2: 四半期ごとの開示はしておらず、2Q見通しは上期計画から1Q実績を差し引いたものではない。欧州は定性的には弱含みであるものの、売上推移や受注の状況を見ると底割れするとは考えていない。

Q3: 欧州が今後厳しくなると思うが、今後の見方を教えてほしい。

A3: オムロンが強い、イタリアやスペインでは景気が低調であり、欧州全体でも低調に推移すると見込んでいる。ただし、食品業界や包装機などが下支えしている。

Q4: 1Qの営業利益率改善要因と、昨年度の商品点数削減の効果は出ているのか。

A4: 11年度4Qは生産調整の影響もあり利益率は低下していたが、1Qからは正常に戻っている。商品点数削減は昨年度から実施しており、今年度から徐々に効果が出てくる。

◆ ヘルスケア事業(HCB)関連

Q1: コーリン買収を現在どのように評価しているか。今後の買収計画は？

A1: 成功と認識している。2005年に買収した当時は、コンシューマ向けに強かったが、医療分野には弱かった。現在はかなり医療分野でも存在感があがっている。今後のM&A計画について、具体的には言えないが、注カドメインのなかで検討している。

Q2: 価格戦略と1Q減益の要因は？

A2: 新興国では、市場にマッチした価格帯で商品を投入している。ただし、価格ではなく、品質が重要と考えている。対前年同期での減益は為替影響が大きかった。

Q3: 保健点数適用機器に注力しているのか。

A3: 医療から家庭へ結びつけるような商品の開発に注力している。

Q4: 1,000億円売上げ達成時の商品ごとの売上イメージと、営業利益率10%への道筋は？

A4: 注カドメインの、生活習慣病、呼吸器系疾患、健康増進領域で各々1/3と考えている。利益率の低下は為替影響が大きいため、先進国において価格を上げていく。さらに工数の半減や部品点数の削減などにより収益を高め、早期に営業利益率10%を狙う。

Q5: 分社後、苦勞した点はなにか？

A5: 加速するグローバル展開への対応。血圧計は5,000万台売上げるのに30年かかったが、次の5,000万台の売上げは6年で達成。スピードがまったく違う。

Q6: ベトナム工場の位置づけは？

A6: 中国の工場とともに、効率的なミックスを考えている。11年度には自動機を導入し、第2工場もスタートさせた。東南アジア向けはベトナム生産に集約させている。