

オムロン株式会社 2019年度 決算
投資家様向け電話説明会 質疑応答（サマリー）
（2020年4月23日）

<全社業績、経営・戦略>

Q：今回のコロナショックが、事業ポートフォリオの再編やさらなる構造改革に着手するトリガーになるのか？

A：現時点でさらなる事業ポートフォリオの組み替えや事業レベルの収束・撤退は考えていない。
一方で、より筋肉質な会社になるために変化対応力を高めていく必要があると認識している。

Q：キャッシュアロケーションの考え方について従来から変化はあるか。

A：従来からの優先順位(①将来の成長投資、②配当、③自己株式取得)に変化はない。
キャッシュポジションについてはこれまで適正水準を月商の1-2か月とお伝えしていたが、
今の状況下では、事業継続を最優先に月商の3か月程度としたいと考えている。

Q：2020年度は前年から200億円規模の固定費削減を前提に運営するということが、
具体的にどのように削減するのか。

A：全社レベルでは販管費の抑制や、研究開発の優先順位付けなどを徹底する。
事業別では、主に本社部門などバックオフィスを中心に削減し、事業成長に必要な打ちは着実に実行していく。

Q：2020年度4月の売上を前年比10%程度のマイナスと想定している理由は？今後の見方についても教えてほしい。

A：4月は制御機器事業および電子部品事業が中国・韓国でのデジタル需要回復により堅調。
一方、米州や欧州など他のエリアではコロナショックによる影響が深刻化している。
今後については現時点で見通せておらず引き続き注視していく。

<制御機器事業 関連>

Q：積極的に採用してきた営業やSEは、現在の厳しい状況でどのような活動をしているのか。

A：営業とSEが一体となってトータルソリューションを展開してきたことが売上総利益率や営業利益率の向上につながっている。現状は対面での販売活動ができないためお客様とのコミュニケーションはバーチャルが中心。
コロナショック後は本日ご紹介した5G・トレーサビリティ・新たな省人化といったニーズも生まれているので、
営業やSEがフル稼働して事業成長に貢献してくれると期待している。

Q：コロナショック後に拡大するビジネスチャンスについてどのような時間軸で考えているか。

A：5Gやトレーサビリティの取り組みは今もすでに進んでいる。新たな省人化ニーズはまさにこれから加速していく。
従来の効率化の観点ではなく、3密を防ぐ/作業員不在をカバーするなど協調ロボットに対するニーズが出始めている。

Q：4Q期間の月別状況について教えてほしい。

A：半導体などデジタル業界を中心に回復基調。1月は日本・中国・韓国で回復基調。
2月は中国が大きく売上マイナス。3月は中国がほぼ前年並みだが欧米でマイナス影響が広がった。

<ヘルスケア事業 関連>

Q：4Qの売上減少の要因について教えてほしい

A：コロナショックによる外出規制がグローバルに広がり店頭販売が不振だったため。4月は若干改善している。
短期的には厳しい状況だが、売上総利益率や営業利益率は年々向上している。