

**オムロン株式会社 2013 年度 2Q 決算
投資家様向け説明会 質疑応答
(2013 年 10 月 29 日、東京)**

◆ 全社業績・経営・戦略関連

Q: キャッシュや配当の考え方、来年度の株主還元についての方針を教えてください。

A: 基本的には将来成長のための投資を第一優先する。また、株主還元を重視しており今期も増配している。さらにキャッシュに余剰がある場合には自己株買いなども選択肢の一つと考えている。

Q: 来期計画の考え方は？消費税の影響や、各事業の成長はどのように見ているか？

A: 来期のことはまだ発表できる段階ではないが、営業力強化など成長投資をしてきたので、成長に舵をきりたいと考えている。

Q: 御社には変化対応力がついてきていると思っている。前年同期比で売上増にも関わらず、在庫がしっかりマネージメントされている印象。社長としてどのように社内に浸透させているのか？

A: 昨年からは様々な面で改善してきている。この VG で注力しているのはタテ・ヨコの連結。本社機能部門と各事業のトップが連結して、生産やコストダウンの技術などを連携している。

◆ IAB 関連

Q: IAB の利益率が改善しているが、為替が伸びない中で利益が伸びている要因は？

A: IAB に限らず、構造改革を行っている。収益構造改革の効果がでるまでには若干時間がかかるが、商品のプラットフォーム化など加速している。それに加え、エリアミックスが効いている。

Q: IAB は今後どのように競合と差別化していくのか？商品戦略や販売などについて教えてください。

A: 今後は海外市場の開拓が重要。IAB では品揃えと尖った商品を保有し、顧客のカバーも広いことが強み。オートメーションセンターを立ち上げ、お客様のニーズを取り込んでいるが、これらを今後さらに加速していく。

Q: IAB のエリア別で事業環境の見方が 3 ヶ月前と変わったところはあるか？

A: エリア別では、日本は受注が増えている傾向はある。半導体、自動車での設備投資が改善傾向。欧州は依然不透明感強いが、底を打ったとの感覚はある。アジアは少し弱含み。中国は横ばいが続くとしている。

◆ HCB 関連

Q: ヘルスケア事業が一足早く新しい成長ステージに入ったと感じているという話があったが、その背景は何か。社員の意識、組織形態などに変化はあるのか？

A: ヘルスケア事業は、新興国での市場開拓の先兵役と考えている。新興国攻略に一番貢献しており、自信に繋がっている。収益構造改革では、商品のプラットフォーム化が全社で一番進んでいる。

Q: ヘルスケア事業の先進国売上・新興国売上で分けた場合の今後の成長率のイメージは？

A: 新興国が約 40% の売上構成。生活習慣病の患者が増えてきており、2 桁成長は継続する。先進国では、例えば歩く姿勢や睡眠をモニタリングする機器など新しいニーズが出てきている。

◆ その他事業関連

Q: パワコン事業、バックライト事業など上期の好調が下期も継続するのか？

A: パワコン事業の市場は伸びており、今後も堅調持続。バックライト事業はスマートフォンやタブレット市場は世界的に底堅いので、下期も上期並みに推移するとみている。
