

**オムロン株式会社 2015年度決算
投資家様向け説明会 質疑応答(サマリー)**
(2016年4月27日、東京)

◆ 全社業績・経営・戦略関連

Q: FY16計画(P18)において、付加価値を250億円拡大させるドライバーは？

A: 付加価値率の高い商品の拡販や、製造原価の低減などによる売上総利益率の向上をドライバーとする。

◆ 制御機器事業 (IAB) 関連

Q: i-Automationは事業成長に繋がるのか？

A: すぐに成果が出るわけではないが、i-Automationによるオムロンユニークな取り組みにより、中長期的な事業成長を実現できると考えている。

Q: ロボットで狙う市場は？

A: 既に多くのロボットメーカーが凌ぎを削っている市場(例:溶接ラインなど)は狙っていない。組立工程や検査工程など、まだ人手に頼っている市場でロボットによる自動化を提案していく。

Q: ロボットを拡販するにあたり、営業の動き方に変化は生じるのか？

A: 専門的な知識が問われるため、お客様に直接提案活動を行う直販促を拡大させる。

Q: 売上高を伸ばす業界は？

A: 自動車、デジタル、食品、インフラの4つを引き続きターゲット業界としている。これらに集中的にリソースを投入することで、売上高を伸ばす。

◆ 電子部品事業 (EMC) 関連

Q: FY16計画が減収に対し、増益を見込んでいる理由は？

A: 過年度から取り組んでいる部材の標準化によるコストダウンや、小型設備の導入による生産性の改善、不採算な事業の整理などで増益を実現させる。

◆ 本社直轄事業 (その他事業) 関連

Q: FY16計画において、収益が大幅に改善する理由は？

A: バックライトの黒字化を想定していることが要因として大きい。FY15下期にバックライトの収益構造改革を実施し、損益分岐点を下げた。FY16では収益構造改革を含めた事業構造の変革をさらに進める。

Q: FY16計画において、サブセグメントの営業利益の水準は？

A: 4つのサブセグメントの営業利益の水準は開示していないが、全て増益を計画している。

Q: スマホの異形化はバックライトのビジネスチャンスに繋がるのか？

A: 異形化に対応するには技術力が問われるので、チャンスと捉えている。
