

**オムロン株式会社 2017年度2Q決算
投資家様向け説明会 質疑応答(サマリー)**
(2017年10月31日、東京)

◆ 全社業績・経営・戦略関連

Q: 売上総利益率はVG2.0目標の41%を超える見通したが、これに対する考えは？

A: 売上総利益率は会社の稼ぐ力をはかる重要なKPIとしており、現状の水準に満足することなくさらに向上させていく。VG2020を開始した2011年度から売上総利益率は着実に伸ばしており、今後もこの歩みを止めることなく、向上に向けた取り組みを継続させていく。

Q: マテリアリティをどのように議論しているのか？

A: 取締役会直下のサステナビリティ推進室がサステナビリティ課題を抽出し、取締役会で議論した。事業に密接した課題をSDGsも考慮してサステナビリティ課題として設定しているのは、オムロンの特徴の一つ。

◆ 制御機器事業 (IAB) 関連

Q: 上期の増収22.5%のうち、ソリューション提案の成果はどの程度含まれているのか？

A: 詳細の数字は持ち合わせていないが、グローバルにソリューション提案が定着してきている。3年前は市場の追い風と提案の成果の割合が半々くらいという感覚だったが、今はもう少し努力面の比重が上がっている感触がある。

Q: 上期実績に対するエリア別の下期売上高の方向感は？

A: 日本は徐々に上がっていく。東南アジアは3Qに一服感があるが、4Qから回復し、結果として上期並みと見ている。他のエリアは概ね上期並みを見込んでいる。

Q: 下期は上期から売上高が拡大するのに対し、営業利益が低下する理由は？

A: 研究開発の増額や営業力強化を狙った販管費の拡大が影響している。但し、売上総利益率は落とさない。売上総利益を拡大する中で、将来の成長に向けた投資を増額させていく。

Q: 国内の2Qが前年同期比で増収幅が大きい理由は？

A: 自動車と半導体が好調に推移したことに加えて、複数の商品を組み合わせたソリューション提案の成果が出てきた。また、制御盤のコンパクト化につながる新しい商品群が好調なものも効いている。

Q: i-BELT関連の売上高はどのように上がっていくのか？

A: i-BELTを通じてお客様のモノづくりをお客様と一緒に進化させていく。単発のフィービジネスではなく、年間契約で継続的に売上高を拡大させていく。

Q: 営業の動き方の変化により、今後の需要を見通す精度は高まっているのか？

A: 今後の需要を見通す精度は上がっている。ソリューション提案を行うことで、お客様やマーケットとの距離は確実に縮まっており、今後の需要を掴めるようになっている。
