

**オムロン株式会社 2019年度 2Q決算  
投資家様向け説明会 質疑応答（サマリー）  
（2019年10月29日、東京）**

**<全社業績、経営・戦略>**

Q：販管費率が30%を超えていることをどう考えているか？

A：課題認識はしている。これまでは分社を進めてきたが、統合によって販管費を削減している。  
一方、売上総利益率を向上させることにこだわって収益力を高めている。

Q：車載事業が連結対象から外れることで、本社費用の構成比がさらに増えることについてどう考えているか？

A：今後はFA、ヘルスケア、ソーシャルソリューションの3ドメインを中心に売上成長を実現することで適正な水準にもってきたい。このまま縮小均衡に陥るつもりはない。

Q：売上総利益率はどこまで向上させられるのか？

A：具体的な回答は難しいが、+0.5～+1.0Pの実質的な改善を長年継続している。  
商品力やソリューション提案力の強化によって、まだまだ向上させられると考えている。

Q：バックライトの事業撤退に時間がかかったという見方もあるが、どう評価しているのか？

A：お客様に迷惑が掛からないよう合意を取りながら段階的に収束を進めていたので時間がかかった。  
結果として、お客様の満足のいく形で収束できたと考える。

**<制御機器事業 関連>**

Q：今後強化したい・足りないと考えているポイントは？

A：SEのさらなる強化、ILOR+S とくにOutput商品の強化、販売チャネルの強化。  
Outputの強化については、内製やM&Aも含めてまだ向上させる余地があると考えている。  
販売チャネル強化は、南米や中国、インドなどの新興国でのM&Aによって顧客資産ごと取り込むと  
いうことも視野に入れている。

Q：お客様へのダイレクトマーケティングを強化したことによるメリットは？

A：お客様の設備投資意欲がしっかりと見えるようになった。  
今は投資テーマが無くなったというよりも、投資時期を見送っていると認識している。

Q：下期の事業環境をどのようにみているのか？

A：厳しい事業環境が続くと見ている。注力4業界（自動車、デジタル、食品・日用品、社会インフラ）や  
エリア別でも回復の兆しは見えていない。