

オムロン株式会社 2023年度2Q決算
投資家様向けウェブ・電話説明会 質疑応答（サマリー）
（2023年10月27日）

<全社>

Q：構造改革に取り組むとは、具体的に何をするのか？

A：昨今、デジタル化社会への投資や環境問題への取り組みなどを背景に、過去と比較しても設備投資需要のアップダウンが大きくなっている。このような変化の激しい市場環境に柔軟に対応できる固定費構造へと変革していきたい。その一つの目安として、販管費率を、中長期的に27～28%程度の水準までもっていきたい。

2点目の「市場の変化を察知し対応する能力」に関しては、業績見通しを下方修正したことからも、我々に欠けていた部分だと大きく反省している。今までと同じようなやり方では十分ではなく、短期・中長期で市場変化を察知する能力を高めていきたい。

<制御機器事業>

Q：受注動向について教えてほしい。

A：1Q決算では、2Q期間にかけて低位横ばいとお伝えしていたが、市況低迷や大型投資案件延期の影響により、受注水準は若干下がって推移した。今後の見通しは2Q期間の水準が3Q以降も続くとみている。（流通在庫の水準が高いことで受注に影響するコンポビジネスとは異なり、）ソリューションビジネスは代理店在庫の影響を受けにくく、継続的に受注できている。

Q：代理店在庫について、現在の水準と今後の見通しを教えてほしい。

A：代理店在庫の水準は、サプライチェーンの混乱が始まった頃の在庫水準と比較して、2倍ほど増えて滞留している。一方、約2年間続いた混乱を背景に、代理店も顧客も通常より多めの在庫を保有する傾向がある。そのため適正な在庫量については、その基準を考慮する必要もあるが、今後の市場立ち上がりの見通しを踏まえ、24年2Qには正常化するとみている。

Q：今後の中国戦略を大きく変える必要があるか？中国戦略についての考えを聞かせてほしい。

A：中国の市場環境は過去と比べて変わってきていると認識している。今までの中国市場は内需と外需で構成されていたが、より中国国内向けの需要を獲得していくことにフォーカスしていく。一方、製造業全体が“チャイナ・プラスワン”として、中国市場の外に投資が出ていくトレンドにあるなか、着実にこの事業機会を取り込んでいきたい。競合他社としてローカルメーカーの存在もあるが、オムロンとしては、ソリューション“i-Automation!”をより強化し、お客様の課題解決を実現していきたい。

Q：来年度以降、どのように米国の事業機会を取り込んでいくのか？買収含めその施策をお聞きたい。

A：米国には、オムロンが成長できる余地が十分にあると考えている。自国生産の流れが強まることで、我々の事業機会が拡大してきている。米国でも着実にi-Automation!採用顧客数を増やすことが出来ており、同国でも我々のソリューションが通用するという手ごたえを感じている。今後、より人材リソースを米国にシフトすることで、拡大する需要を取り込んでいきたい。なお、M&Aも従来同様、成長戦略の一つであり、良い候補先があれば検討していく。