

オムロン株式会社 2023年度決算
投資家様向けウェブ・電話説明会 質疑応答（サマリー）
（2024年5月8日）

<制御機器事業>

Q：24年度計画における売上総利益率の改善の背景・理由を教えてください。

A：23年度2Qから既に調達コントロールを始めている中で、新規の部材購入分に対する在庫引当が減ることに加え、引当済の部材・製品を段階的に出荷する。さらに、i-Automation!の採用顧客数が順調に拡大していることを背景に、付加価値の高いソリューションビジネスを拡大することで売上総利益率を改善させていく。

Q：株式市場としては今後FAの需要が戻ってくると想定する中、オムロンが市場成長以上に成長できるのかということに関心がある。制御機器事業の競争力、プレゼンスを高めていくにあたって、課題と対応策について教えてください。

A：業界、エリアのポートフォリオの最適化を図っていくことが最重要課題。その中でより競争力を高める商品群を強化していくことも重要。業界ポートフォリオの観点では、半導体は今年度緩やかな戻りを見込む一方、EVは横ばいに推移するとみている。市況の回復時に、オムロンがシェアを獲得できるように活動していく。

中国依存度の低減に向けて、欧米において顧客基盤を強化し、ソリューションビジネスを軸に拡大していくことが大きなポイントと考えている。

<ヘルスケア事業>

Q：23年度4Qは前年度に比べて減収減益となった背景・理由と、24年度計画の確度について教えてください。

A：23年度4Qはインフレの影響が色濃く出たことと、暖冬により体温計の売上が想定よりも低かった。

24年度については、まず血圧計市場はグローバルで堅調に成長すると見ている。加えて、中国での新製品の投入や、昨年末に欧州で買収した遠隔診療の会社の売上・利益の効果を踏まえると、チャレンジングではあるもののFY24計画は達成可能と考える。

<データソリューション事業>

Q：24年度の営業利益計画について、JMDC単独が93億円である一方、データソリューション事業全体で30億円となる背景・要因を教えてください。

A：JMDC買収に伴う無形資産の償却と、オムロン側で発生するデータソリューションビジネスを創出するための投資が含まれているため。

無形資産償却費については今後も数年間、一定額発生する。

また、オムロンとしてのデータソリューションビジネスの成長に向けた必要な投資は実行するものの、事業機会をひとつずつ精査し、一度に投資が膨らむことが無いようにコントロールしていく。