

データソリューション説明会

2024年 10月3日

オムロン株式会社

皆さんこんにちは。社長の辻永です。
本日は大変お忙しいところ、弊社の
「データソリューション説明会」に
ご参加いただき、誠にありがとうございます。

JMDCがグループに入り、1年が経ちました。

本日は、JMDCと進めるデータソリューションの創出について、
私と野口さんから、改めて皆さまにご説明したいと思います。

どうぞよろしくお願いいたします。

1. データソリューションによるグループ成長
2. データソリューション創出の進捗
3. 今後の業績展望

それでは、本日のアジェンダについてご説明します。

まず初めに、オムロンの成長において
データソリューションをどのように位置づけているのかご説明します。

次に、この1年の取り組み、
データソリューション創出の進捗を、
事業の成長性とともにご説明します。

最後に、中長期の定量的な目標をご説明し、
Q&Aセッションに移りたいと思います。

限られた時間ではございますが、
ご参加頂いた皆様から、
できるだけ多くのご質問をお受けしたいと思います。

どうぞ、よろしくお願いいたします。

1. データソリューションによるグループ成長



Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

4

まず初めに、オムロンは、長期ビジョンSF2030において、
3つの社会的課題を、
「カーボンニュートラルの実現」、
「デジタル化社会の実現」、
「健康寿命の延伸」と設定し、
これらを、事業を通じて解決することにより
企業価値の最大化を目指しています。

そして、より深刻化・複雑化する
社会的課題を、本質的に解決するために、

我々が保有する強みのデバイスだけでなく、
サービスも加えたソリューションの創出を行っています。
そのカギとなるのが、JMDCとの協創です。

足元では、現在実行中の構造改革と、
同時に、JMDCとの協創も強化・加速しています。

データソリューションの創出

オムロンとJMDC、双方の強みを活かし新たな価値を創造する



Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

5

オムロンは、これまで、デバイスをグローバルに展開し、
強固な市場ポジションを作ること
成長を実現してきました。

現在も数多くのお客様にご使用頂いており、
導入されたデバイスを通じて、
多種多様な現場データやヘルスケアデータを保有しています。

しかし、データを保有しているだけでは
お客様の課題解決にはつながりません。

私たちは、JMDCの持つ「データマネジメント力」と
「ソリューション開発力」を活かすことで、
ヘルスケアだけではなく、ソーシャルソリューション、
インダストリアルオートメーションの領域でも
ソリューション開発を進めています。

萌芽するデータソリューション事業とビジネスモデル転換

新たなデータソリューションの創出に手応え。将来の成長事業が萌芽しつつある



6

今までも、オムロンはヘルスケア領域における遠隔診療やインダストリアルオートメーション領域における保守メンテナンスなど、サービス事業の拡大に取り組んできました。

また、この1年で各領域において、新たなサービスの検証を進め、確かな手ごたえを得ています。

ヘルスケアにおいては、JMDCが展開するヘルスビッグデータ事業に加え、新たに個人のヘルスケアデータを使った予防・健康増進事業の具体化が進んでいます。

ソーシャルソリューションにおいては、昨年ご紹介したマネジメント・サービス事業が着実に立ち上がるとともに、カーボンニュートラル事業の具体化も進んでいます。

インダストリアルオートメーションにおいては、データを活用したi-BELT事業の進化の方向性が定まり、IABの競争力強化に向けた取り組みが着実に進展しています。

本日は皆様に、その具体的な進捗を共有したいと思います。
それでは、まず最初にヘルスケアについて、野口さんよりお話いただきます。
野口さん、よろしくお願いいたします。

2. データソリューション創出の進捗

辻永さん、ありがとうございます。あらためまして、
JMDC、野口でございます。
私からは、JMDCの事業ならびに今後の成長について、皆様にご紹介させていただければと考えております。

ヘルスケアソリューション

J M D C
● + × ◀

「健康で豊かな人生をすべての人に」

データとICTの力で、
持続可能なヘルスケアシステムを実現する

10



JMDCは、ヘルスケアのビッグデータを取り扱う会社でございます。

今お示ししているように、「健康で豊かな人生をすべての人に」をミッションに掲げて事業を推進してきております。

ヘルスケアビッグデータの志

JMDCIは、日本におけるヘルスケアの多様なデータを結集し、すべてのヘルスケアプレイヤーがデータを活用できる環境を構築することで医療の進化を支援していきます。



11

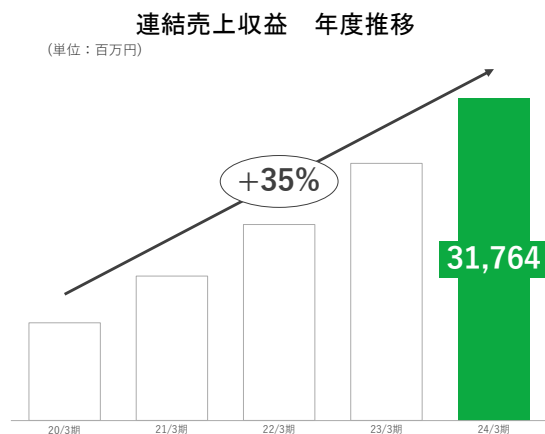


われわれの取り扱うデータは非常に多種多様でございます。

さまざまなヘルスケアのプレイヤーに対して、データを活用したサービスをご提供し、またその方々のデータを結集して、一つの大きなヘルスケアのデータプラットフォームをつくるということを志に掲げ、事業を推進してきております。

JMDCの成長の軌跡：力強い成長力

上場後の5年で力強く成長を遂げてまいりました。



上場後の5年間で・・・

売上拡大 年平均成長率
3倍強 35%

Note:IFRSベース
上記売上収益は、24/3期に譲渡した子会社の業績寄与を除く

12

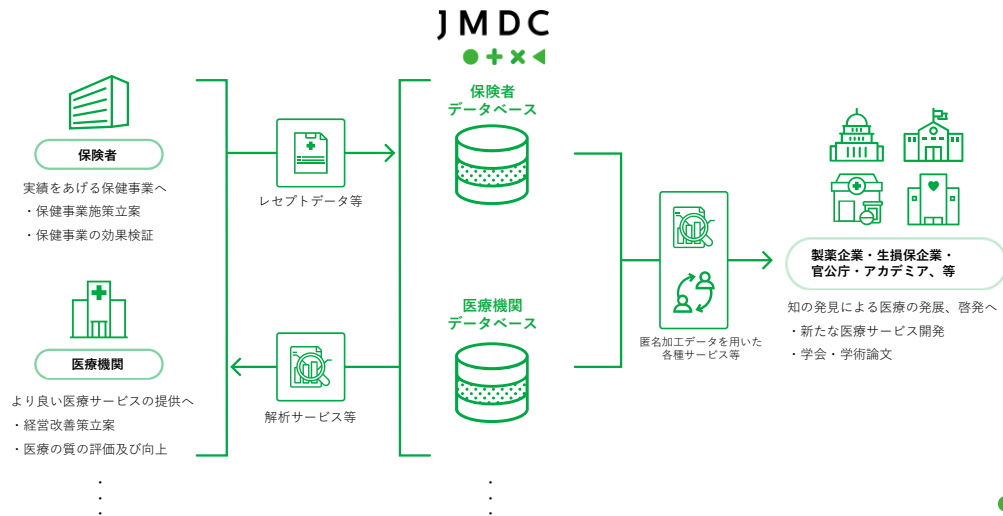


JMDCが上場したのが2019年でございますが、上場後の5年で見ても非常に力強く成長を遂げてまいりました。

この5年間で、売上で約3倍強、年平均成長率としては35%の成長を続けてきております。

JMDCのヘルスビッグデータ ビジネスモデル

保険者・医療機関等に対してデータを活用したサービスを通じデータを集積、それらを匿名加工した上で、製薬企業・生損保企業等のインダストリー向けにも様々なデータ活用サービスを提供しています。



われわれのビジネスモデルはやや分かりづらいということもあって、ここで少しご紹介させていただければと思います。

JMDCが創業した20年少し前に、最初に取り組んだのは、こちらの図でお示ししている左上の健康保険組合さんに対するサービスのご提供でした。

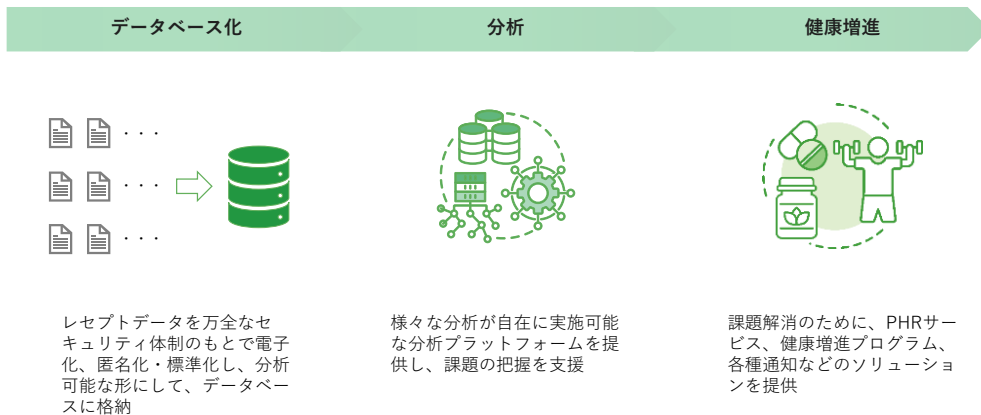
健康保険組合さんのデータをお預かりし、そのデータを使ったサービスをご提供するということから事業を始めて、それをお預かりする際に、われわれは匿名加工をして、他のヘルスケアのさまざまなプレイヤーも活用できるようなスキームでご提供させていただいておりました。

そして、右側をご覧くださいますと、匿名加工したデータを、さまざまな製薬企業、あるいは生損保、アカデミア、官公庁も含めて、社会のさまざまなプレイヤーに活用させていただいてきております。

この健保から始まったデータの事業ではございますが、その後、さまざまなニーズにご対応するという事で、医療機関であったり、調剤薬局さんであったり、ヘルスケアのいろいろなプレイヤーからのデータを集めるといことも推進してきております。

（参考）保険者支援の例：データを活用した保健事業の推進

レセプトや健診データのデータベース化、並びにその後の分析や健康増進の推進を包括的に支援しています。



14



もう少し具体的に、こういったことをやっているかというのをご説明できればと思います。

こちらは、健康保険組合さん、健保さんに対してわれわれがご提供しているサービスになります。

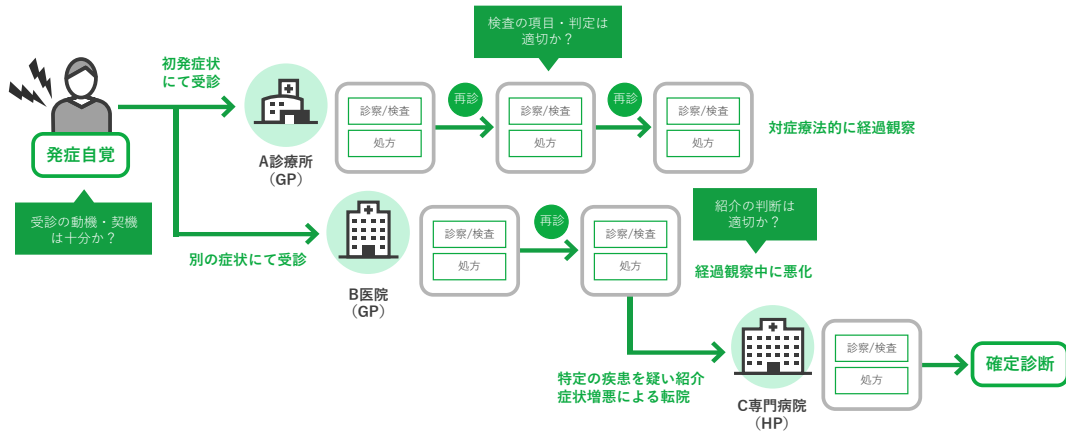
それこそ20年少し前に、健康保険組合さんが扱っているヘルスケアのデータ、これはレセプトと呼ばれるものであったり、健康診断のデータでございますけれども、紙でした。この紙の情報というのを、われわれはそもそもデジタル化するところからお手伝いし、さらにそれが分析できるような形でクレンジングし、ご提供するというのを最初はやらせていただきました。

さらに、そこでデジタル化したデータを、今度はWebツールのようなものを使って簡易に分析ができるプラットフォームをご提供し、そうすると、健保さんの加入者の中で、どういう疾患の課題があるかが見えてくるようになりますので、それを解消するためのソリューションのご提供も今は実施させていただいております。

こうしたことを健保さんにご提供しながらデータお預かりするというのを、片側で、事業として推進をしてきておりました。

(参考) 製薬企業向け支援の例：データを活用した患者視点の把握 (Patient Journey)

未診断率が高い疾患などにおいて、データに基づいて、患者視点での診療実態を把握し、課題を抽出、打ち手の検討を支援しています。



15



製薬企業の例で少しだけご紹介できればと思います。

もともと製薬企業さんがわれわれのデータを活用するときに、実は疫学研究のような文脈でご活用されることが非常に多かったです。メディカルと呼ばれる製薬企業さんの部門で、このデータを使った研究をやっていただくということが一番多く活用していただきました。

ただ、このデータは使ってみるといろいろなことが見えてくるということで、足元はさまざまな部門でご活用いただけるようになっていて、例えばマーケティングでも活用いただくことが出てきております。

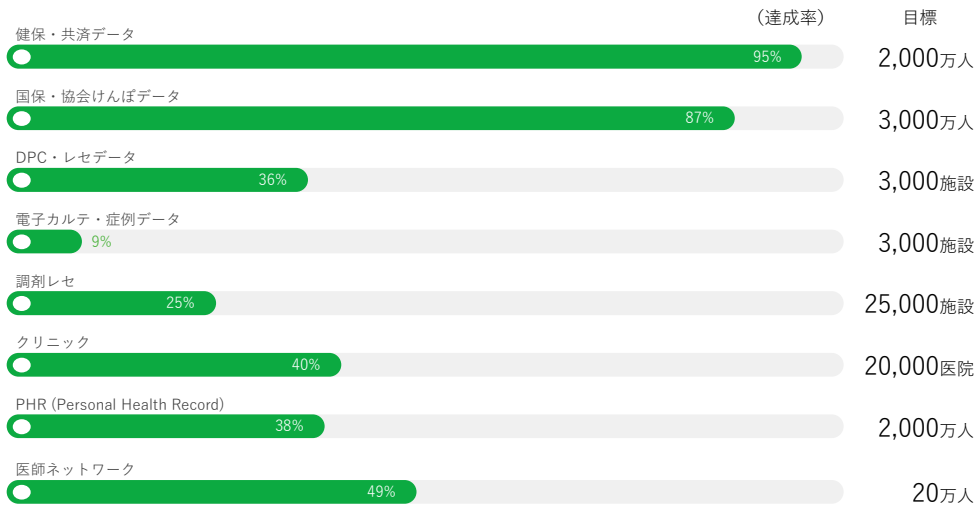
製薬企業のお薬のマーケティングというと、昔はプライマリーケアと呼ばれる、いわゆるいろいろな方々に幅広く使っていただくお薬が中心でしたので、MRさんが医療機関を訪問して、先生にプロモーションを一斉にかけるということが中心でしたけれども、最近はスペシャリティケアという、いわゆるもう少し患者さんが少ない、特異な疾患に対するお薬も多くなってきています。

製薬企業さんの考え方も、より治療の実態を正しく把握して、適切な情報提供をしていかなければいけない。そんな形で変化をしてきている中で、われわれのデータ、例えばこちらでお示ししているような、Patient Journeyとわれわれは呼んでいますが、健保さんには加入されている方、具体的にどんな経過で、どんな施設で、どんな治療を受けてこられたかを把握することができます。

そうすると、患者さんの治療の過程のどこにアンメット・メディカル・ニーズと呼ばれる課題があるかと。これを理解し、そこに対して適切な訴求をしていくことができるようになります。例えばそんなような形で、幅広くこのデータを活用したサービスをお使いいただいています。一つの例ではございますが、さまざまなヘルスケアのプレーヤーで、われわれのデータをご活用いただくということが広がってきております。

JMDCの成長の源泉：多種多様なデータアセット

健保を中心に、日本のヘルスケアにおける多種多様なデータアセットを集積しています。



われわれは、さまざまなデータを集めて、それを一つのプラットフォームとすることを冒頭にお伝えいたしましたが、実際にかなり日本のヘルスケアのデータを多く集めてきてございます。

こちらは、昨年提示した、われわれの医療データを集める上での目標と、それに対する進捗をお示したものになりますが、右側で示している目標というのは、大体、日本で手に入るデータの半数ぐらいを目標としていったん置いています。

例えば一番上の健保さんのデータでいくと、健保組合、共済組合といわれる組合で加入されていらっしゃる方は約4,000万人弱いらっしゃいます。そのうちの半分、2,000万人を目標に掲げて、それぐらい集まれば、これは非常にデータとして価値がさらに大きくなるだろうということを考えて取り組みを進めてきました。

そうした目標に対して、現時点の進捗として、健保さんデータでいくとかなり近いところまで来ていると。
お示しているさまざまな他のデータの種類につきましても、それぞれに力強く進捗して、データを集めるということが進んできております。

JMDCの成長の源泉：データを正しく扱える人材・データの強さを支えるノウハウ/技術

データの量だけでなく、そのデータを正しく扱える人材と、長期間にわたって蓄積してきたデータベースの質を担保するためのノウハウや技術が、データ利活用における高い参入障壁と競争優位性につながっています。

データを正しく扱える人材

-  データクレンジング： 約50名
-  データベースエンジニア： 約50名
-  データサイエンティスト： 約30名
-  医師・看護師等 医療専門職： 約130名
-  データコンサルタント： 約50名

データの強さを支えるノウハウ/技術

-  個人情報保護法
常に最新の個人情報保護法に対応、最適化したビジネスモデルを構築
-  データクレンジング/標準化
15年以上のDB活用で蓄積し続けている独自かつ大規模な工程でDBを構築
-  データセキュリティ
お預かりした機微な個人データを安全に管理・保管
-  解析/データサイエンス
テクノロジーとヘルスケア領域の知見を両立したデータ利活用技術
-  匿名加工
法制度への適合を前提に、個人のプライバシー保護と利活用をバランス
-  サービス/ソリューション開発
データ特性に精通しつつ、提供先のニーズに合わせてサービス/ソリューションを設計

17



なぜわれわれがこのデータを集められるかということについて少し補足しますと、やはりデータは、これを正しく扱うための人材であったり、ノウハウ/技術が必要になってきます。われわれは20年以上前からこの領域で取り組みを進めてくる中で、正しく扱える人材も非常に豊富に揃えてきております。

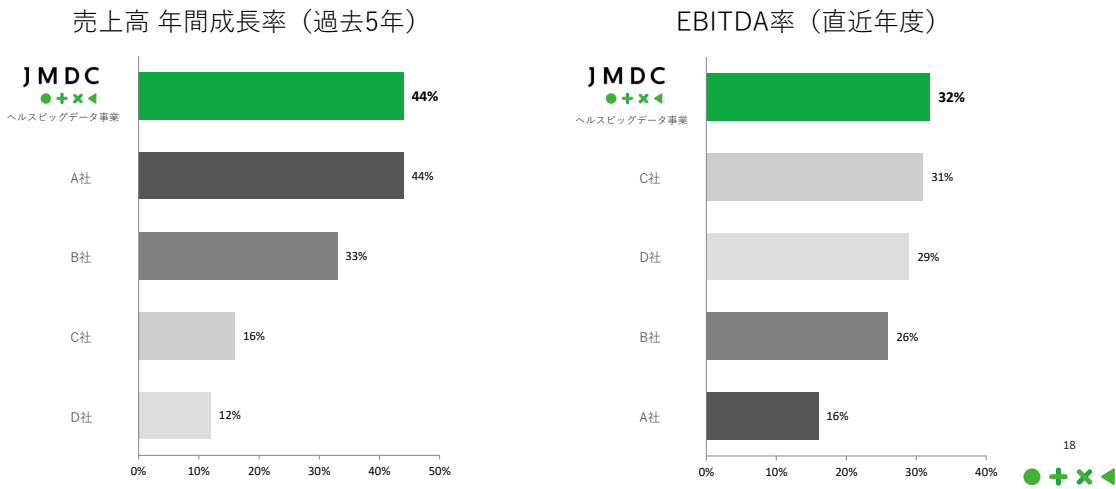
データをクレンジングするチームだけで50名、データベースのエンジニアも50名、データサイエンティストで30名、ヘルスケアのプロフェッショナルも130名、データコンサルタント50名ということで、多様な人材を、これはデータが集まっていることによって、そこに魅力を感じた優秀な方がたくさんわれわれの企業に参画してくださるということが起きています。

また、当然ヘルスケアの機微なデータでございますので、これを扱う上でさまざまなナレッジ、インフラ基盤も必要です。

個人情報保護法に対する知見であったり、サイバーセキュリティを含めたデータセキュリティの対応、匿名加工の技術、こうしたものも蓄積してきていることによって、これが、われわれがデータをお預かりすることができる大きな理由であり、差別化の要素にもなっているということでございます。

日本のヘルスケアテックにおける、JMDCの高いプレゼンス

成長力と収益性を両輪で維持しており、他社と比して高い水準でバランスしているのが特徴です。



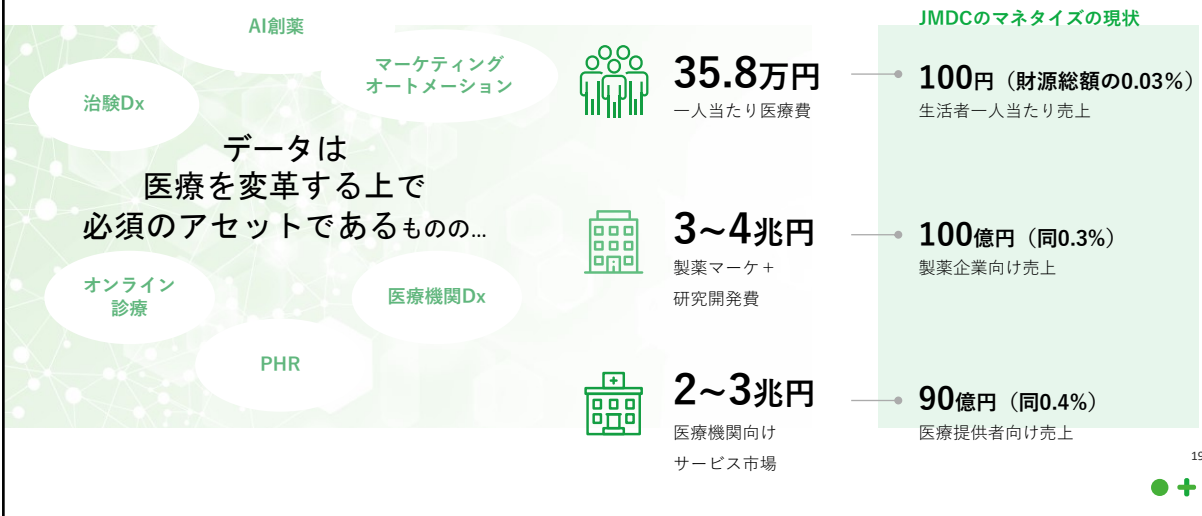
こうした取り組みを進めてきた中で、JMDCは日本のヘルステックの中でも高いプレゼンスを有していると考えております。

過去5年の成長率、それから利益率を見ても、同じくヘルステックの領域でいらっしゃる企業と比べても、非常にバランスの良い水準を維持できていると考えております。

社会インパクトの大きさと現状：拡がる成長余地

データを活用した高付加価値サービスの提供は、ポテンシャルと比較してまだわずか。伸びしろは大きい。

…JMDCの浸透力はまだまだ



ここまで、われわれの実績についてご紹介したんですけれども、われわれはこれまでの取り組みの中で、今申し上げたようにデータを大量に集積して、基盤をつくるということができてきたと考えております。

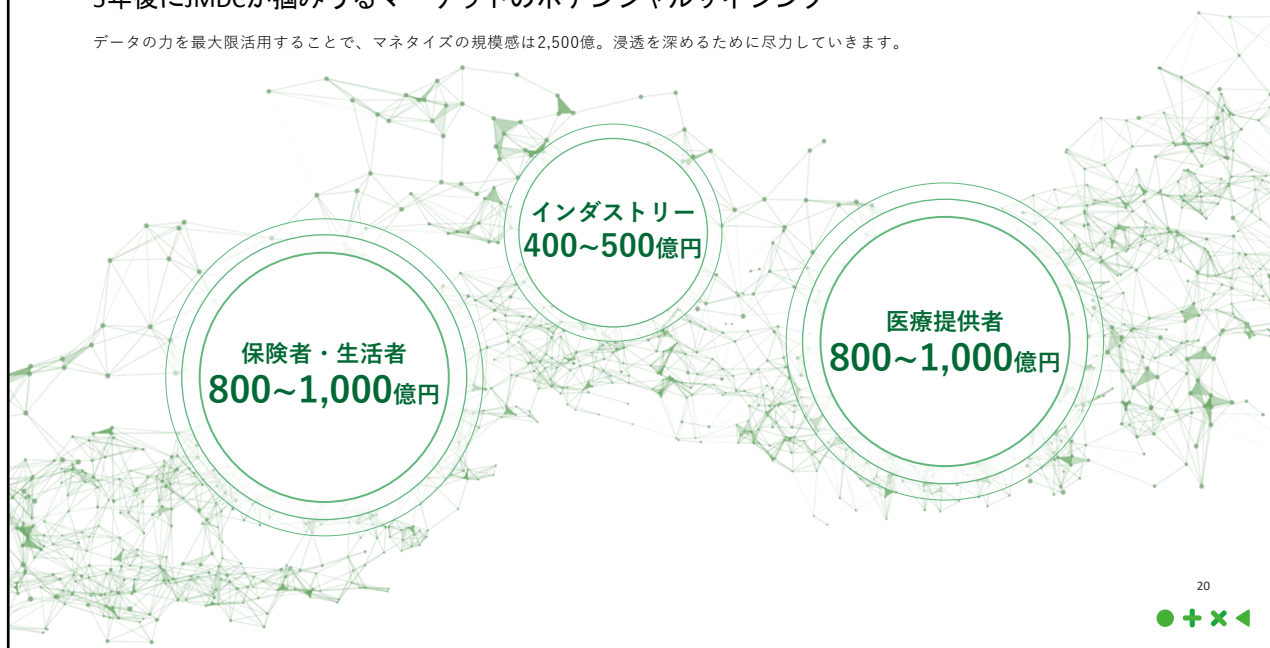
他方で、このデータというものを価値に還元するところにおいては、実はまだ道半ばだと考えております。およそヘルスケアでさまざまな取り組みをしていく中で、これからこのデータというのは必須のアセットになってくると考えていますけれども、右側でお示ししているわれわれの浸透力という観点で見ますと、例えば一人当たりの医療費は今、平均35.8万円といわれています。

われわれがデータをお預かりしている方、先ほどお示したように2,000万人、3,000万人といっていますが、その方々当たりでわれわれが今いただいている対価は、実は平均してしまうと100円程度です。

われわれのデータの価値を本当の意味で社会に還元し、医療費の適正化に資するサービスを提供していくことができれば、この割合はもっともっと高めていくことができると思っています。これは個人の方に対するサービスだけではなくて、製薬企業さんに対するサービス、あるいは医療機関さんに対するサービス、こうしたもので見ても、まだまだわれわれのペネトレーションは始まったばかり、データの価値を還元する入り口についたばかりと考えています。

5年後にJMDCが掴みうるマーケットのポテンシャルサイジング

データの力を最大限活用することで、マネタイズの規模感2,500億。浸透を深めるために尽力していきます。



5年後にわれわれが掴みうるポテンシャルサイジングとお示ししています。

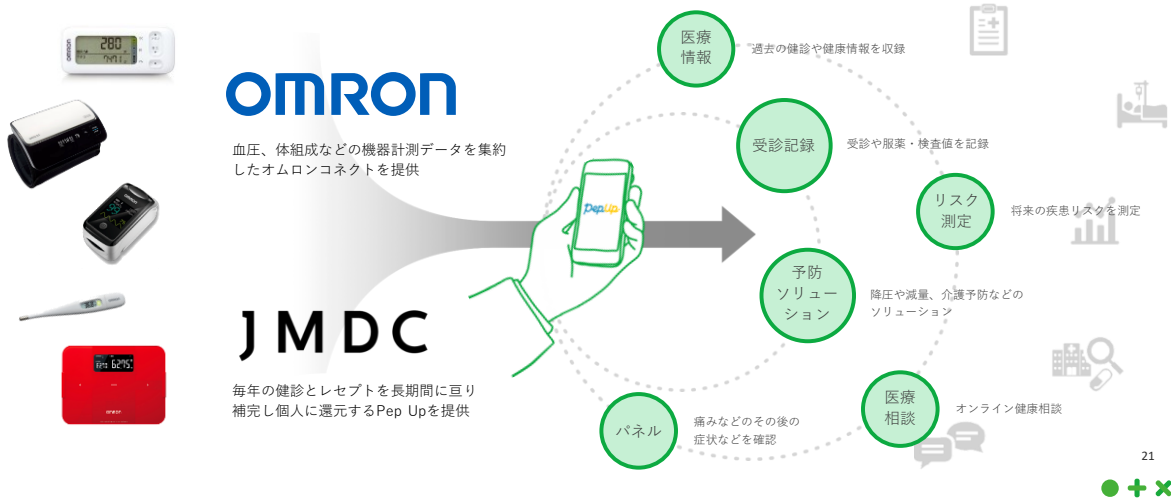
われわれのデータを今さまざまな領域で一番たくさん使っていただいている方の水準に、他の方も近づいていくと、どれぐらいの規模感まで行けるかということを粗くお示した数字にはなります。

例えば製薬企業であったり、生損保企業というインダストリアルのところでも、400億~500億円ぐらい、そうしたビジネスの機会があると思っていますし、保険組合あるいは医療機関領域も、同じく非常に大きなポテンシャルがあると考えております。

こうしたものを足し合わせると、5年後に掴みうるマーケットのサイジングとして、2,500億円の規模があるとわれわれとしては考えております。

オムロンとの共創により広がる事業オポチュニティ①： 国民的PHRへの進化による健康増進・医療費適正化の推進

PHRの進化を通じ、健康保険組合・企業における個々人の医療費適正の取り組みを推進していきます。



21



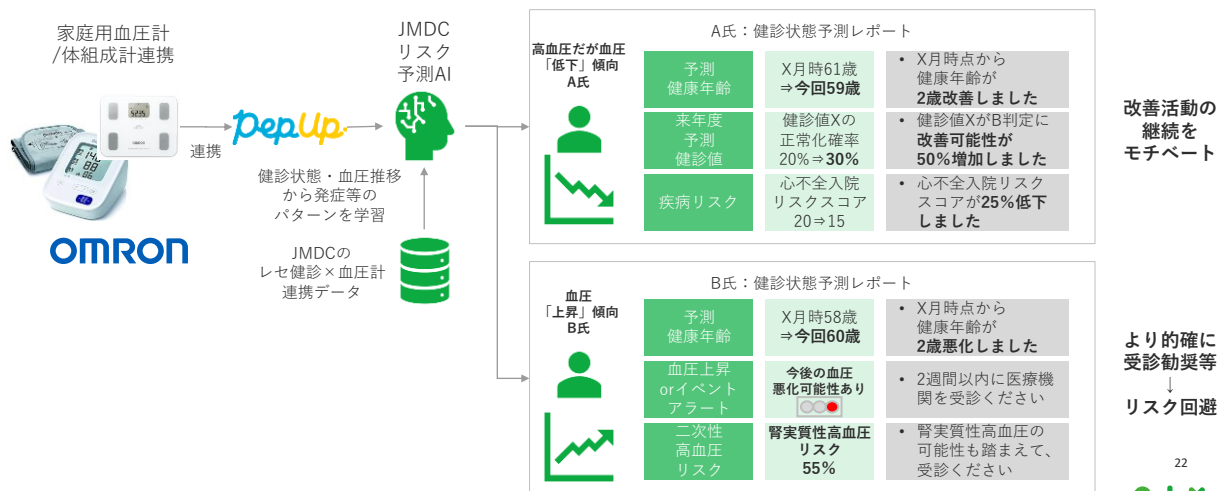
これは、これからわれわれが取り組んでいく中で、そうしたポテンシャルサイジングを最大限実現していきたいということでもありますけれども、さらにオムロンさんとご一緒していく中で新たに見えてきている機会ということで、いくつかご紹介できればと思います。

われわれは、先ほどご紹介した健保さんに対するサービスの中の一つで、PHR、パーソナル・ヘルス・レコードのサービスをご提供しております。今、既にご活用いただいている方が700万人近くいらっしゃるようなサービスでございますけれども、われわれはこの方々のレセプトや、先ほどの健診といったものにアクセスが可能です。

ここに、オムロンさんがお持ちのバイタルのデータ、血圧であったり、体重、体組成、こうしたものを組み合わせていくという取り組みを進めています。実際にオムロンコネクトのサービスと、Pep UpというわれわれのPHRのサービスと連携するという取り組みによって、データの結合がどんどん今は進んでいっています。こうしたものを組み合わせていくことで、今までレセプトだけでは分からなかった、見えなかったことが見えるようになり、新たなサービスの提供が今後できるようになっていくと考えております。

(参考) オムロンとの連携によるソリューションの例

オムロンデバイスから得られるバイタルデータと、JMDCのレセプトや健診データを連携することにより、新たなデータソリューションを開発、個人に還元する取組が始まっています。



実際に、これはソリューションのイメージの一つの例でございます。

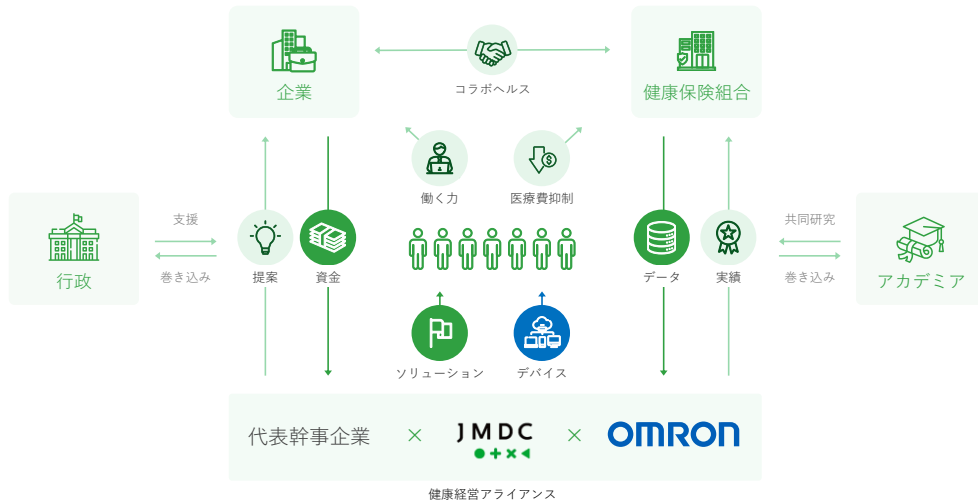
例えば血圧というものが、われわれが既に保有しているレセプトであったり、健診のデータと組み合わせさせて、これをAIのアルゴリズムを使って解析することによって、同じ高血圧の方であっても、それが上昇傾向なのか低下傾向なのかによって、その方が取るべきアクションが変わってくる。それに対する適切なレコメンデーションをお届けする。

例えば、そのようなサービスができるんじゃないかと。こうしたアルゴリズムについての策定であったり、取り組みを既に進め始めています。

こうしたものが広がっていくと、例えばこれが先ほどのPHR由来で個人の方にお届けできて、そこが一つビジネスになっていくということもありうるかもしれませんし、例えばオムロンさんのデバイス、この付加価値の一つとして、デバイスの販売を加速していくことにもつながっていくかもしれない。そのようなことを念頭に置きながら、こんな取り組みも今は進めているところでございます。

オムロンとの共創により広がる事業オポチュニティ②： 健康経営アライアンスの発足

オムロンとJMDCが発起人となり、健康経営アライアンスが発足。企業が社員の健康増進に向けて、データを活用し具体的に取り組みを行ないそのノウハウを共有し合うものです。既に400を超える企業・団体が参画、健康寿命の延伸に向け、大きなうねりとなっています。



23



また、オムロンさんとの取り組みで、健康経営アライアンスを立ち上げさせていただきました。

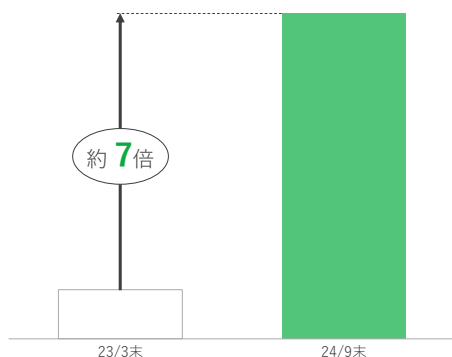
既に400を超える企業が参画いただいて、企業における健康増進の取り組みの支援と、これを、データを使って進めていくというのを取り進めております。

こうしたアライアンスを通じて得た関係性ということも活用させていただきながら、われわれの企業に対する取り組みも進化しております。

オムロンとの共創により広がる事業オポチュニティ②： 健康保険組合だけではなく、企業も対象に

健康経営アライアンス発足後、健康経営の推進・労働寿命の延伸に向けて、コーポレートヘルス領域における取引は大きく拡大しています。

コーポレートヘルス領域サービス導入社数
(導入社数ベース)



コーポレートヘルス領域向けサービス



24



JMDCは、健康保険組合さんに対するサービスだけではなく、その先にいる企業に対するコーポレートヘルス領域のサービスも開始しておりますけれども、この導入社数は健康経営アライアンスの立ち上げ後に7倍ぐらいの規模まで育ってきております。

先ほど申し上げたようなPHRのPep Upというサービスを企業でも使えるようにしたり、Pep Upと連携するような産業保健領域のサービス、はたまたメンタルケアのサービスみたいなものをご提供しながら、こうした導入社数ベースを拡大しているところになります。

このように、JMDCがまず単体としてヘルスケアで大きく成長していくところに加えて、オムロンさんとの共創協創を通じてさらなる発展を目指しているところになります。

私からのご説明は以上になります。



ソーシャルソリューション

25

野口さん、ありがとうございました。

続いて、ソーシャルソリューションでの進捗について、
私から説明いたします。

オムロンは社会インフラを支える様々な事業を展開。国内全域を網羅する保守・メンテナンス網を保有

SSB 国内 No.1の事業群

鉄道事業



自動改札機・券売機
シェア50%

交通事業



交通管制システム
シェア40%

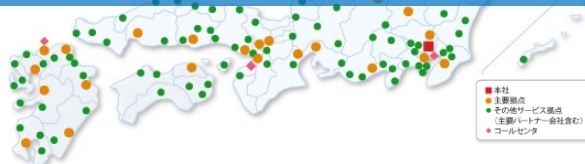
エネルギー事業



パワコン・蓄電システム
シェア27%*

+

全国約130拠点、保守員1,200名の体制を強みに、
多様な機器の保守・メンテナンスを実施



Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved. * 家庭向け蓄電システム

26

最初に、ソーシャルソリューション事業を簡単にご紹介します。

オムロンは、鉄道、交通、エネルギーなど
日本の社会インフラを支える様々な業界に
機器やサービスを提供しています。

また、これらの機器は日常的なメンテナンスが必要であり、
そのニーズに応えるため、
日本全国にて保守・メンテナンス事業も展開しています。

ご覧の通り、
デバイスにおいては業界ナンバー1のポジションを有し、
保守・メンテナンスにおいても、
国内全域を網羅するサービス網を有していることが、
我々の大きな強みです。



保守・メンテナンス事業機会の拡大

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

27

一方、保守・メンテナンス事業を取り巻く環境は大きく変化しています。

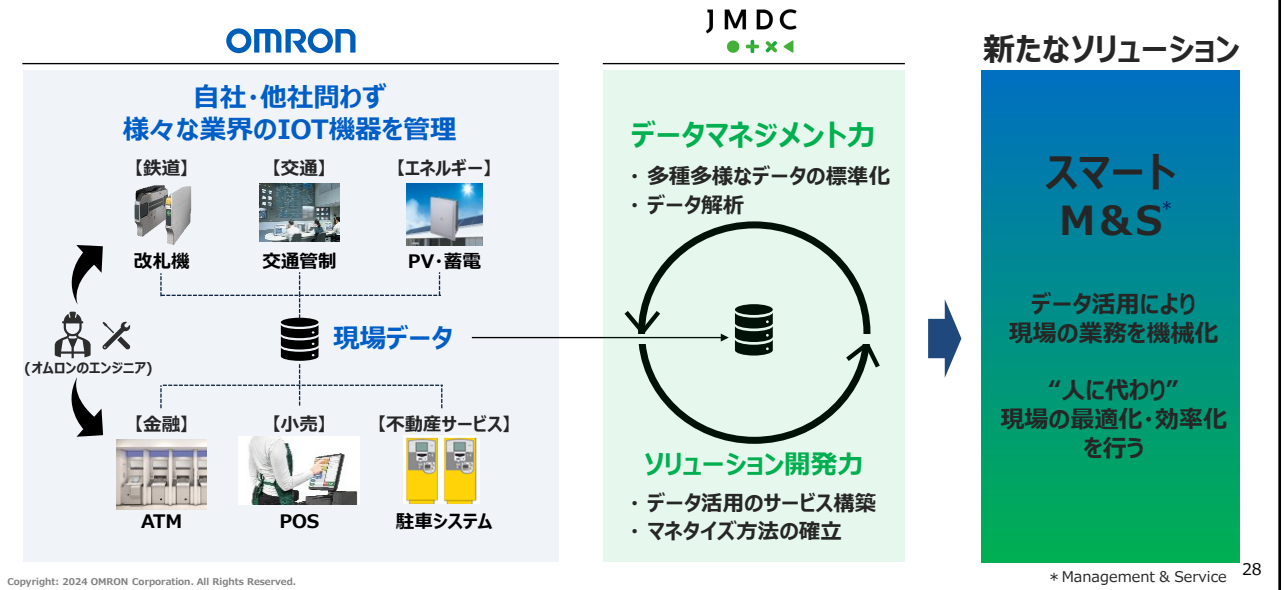
IOT化による機器点数の増加を背景に、
現場の管理負荷は大きくなっています。

その一方、
就労人口の減少により、現場では人手不足が
深刻な課題となりつつあります。

また、機器から取得できるデータを、
次の製品企画などに、
有効活用したいというニーズも高まっており、
保守・メンテナンス事業の進化を進める私たちにとって、
大きな事業機会が訪れています。

保守・メンテナンス事業の進化

機器から得る現場データに、JMDCの強みを掛け合わせ、新たなデータソリューションを創出



28

その事業機会を掴むため、私たちは現場データを活用し、新たなソリューションの創出を進めました。

左側にある通り、オムロンのエンジニアは、鉄道や交通、または金融や小売など、様々な業界で、自社だけの機器にとどまらず、人手不足を背景に、他社のIOT機器の保守・メンテナンスも行っています。

そのため、非常に多くの現場データにアクセスすることが可能であり、JMDCの強みを掛け合わせることで、ユニークなソリューションの創出が可能となります。

その一つの成果が、スマート M&Sです。

データ活用により業務を機械化し、人の代わりに現場業務の最適化・効率化を行うソリューションです。

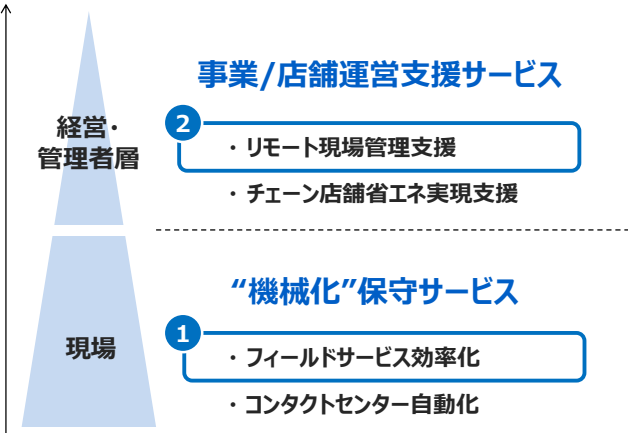
スマートM&S

小売・流通業界が抱える課題を、新たなソリューションで解決する

捉える市場



提供するソリューション



Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

29

現在、小売・流通業界で、
全国に多くの店舗を展開する企業様を対象に
ソリューションの提供を進めています。

本日は、この中から2つの事例を皆さまにご紹介いたします。

まずは、フィールドサービス効率化のソリューションです。
次のページをご覧ください。

事例① フィールドサービス効率化 ソリューション

保守・メンテナンスにおける顧客課題

不具合解決の効率化



- ・ 保守員による現地での解決しか選択肢が無い
ため、コスト削減の新たなオプションが欲しい
- ・ 緊急時、保守員到着までのタイムロス
を最小化したい

故障の未然防止



- ・ そもそも、故障が発生しないよう、事前に
アラートを出して欲しい

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

30

ここでは、機器の管理における現場の課題を説明いたします。

現状、お客様の現場では機器や設備の不具合が生じた場合、保守員が出動して対応することが通常です。

軽微な不具合であっても、
保守員の出動が生じたり、

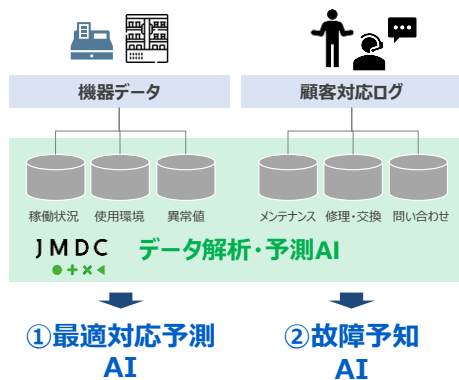
POSシステムの故障のような、
緊急を要する場合でも、
保守員の到着を待つ必要があるなど、
お客様の大きな悩みの種となっています。

また、店舗の稼働率を下げないために、
未然に故障を防ぎたいというニーズもますます高まっています。

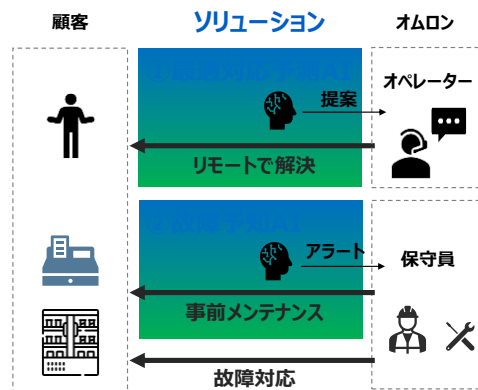
これらの課題を解決するために生み出したのが、
フィールドサービス効率化のソリューションです。

不具合発生時の対応について、現場データ×AIにより効率化・最適化を実現

現場データを活用したソリューション



導入後のフィールドサービス



Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

31

スライド左側をご覧ください。

私たちは、各店舗における、稼働状況や使用環境などの機器データ、そして修理履歴などの顧客対応ログをJMD Cと解析し、新たなAI技術を用いたソリューションの開発を進めました。

スライドの右側にて詳しくご説明します。

まず一つ目は、「最適対応予測AI」です。これは、お客様からのご相談、問合せに対し、オペレーターの最適な対応を、AIが提案するものです。この提案により、軽微な不具合についてはオペレーターがリモートで解決することが可能となり、保守員の出勤数を大幅に削減することができます。

二つ目は、「故障予知AI」です。AIが故障の予兆を検知し、保守員にアラートを出すことで、事前にメンテナンスを行うことが可能となり、突然の故障を防止することができます。

このように、不具合対応の効率化にむけたソリューションは、既に具体化されており、今後より多くのお客様に届けていきたいと思っております。

小売・流通店舗運営における顧客課題

店舗あたりの売上・利益拡大



売上・利益の頭打ち・改善余地の減少



- ・ 売上拡大のボトルネックを把握し、運営改善による店舗業績の改善を図りたい
- ・ 運営コストの新しい削減方法を見つけたい

店舗管理の効率化



店舗数拡大に伴い管理の手が回らない。
運営もエリアマネージャーのスキルに依存



- ・ 店舗管理にかかる工数を削減したい
- ・ エリアマネージャーのスキルに寄らず、店舗パフォーマンスを向上・均一化したい

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

32

続いて、リモート現場管理支援です。

小売・流通業界の経営・店舗管理者層は、
店舗運営に関する様々な課題を抱えています。

一つは、店舗あたりの売上・利益の拡大です。
お客様は、各店舗の運営改善やコスト削減の追求に向け、
常に、新たな取り組みを模索されています。

また、店舗管理の効率化も大きな課題です。

従来、エリアマネージャーが
店舗を巡回して指導を行っていますが、
店舗拡大に伴う負担の増加や、
エリアマネージャーのスキルによる店舗パフォーマンスのバラつきを
解消することが求められています。

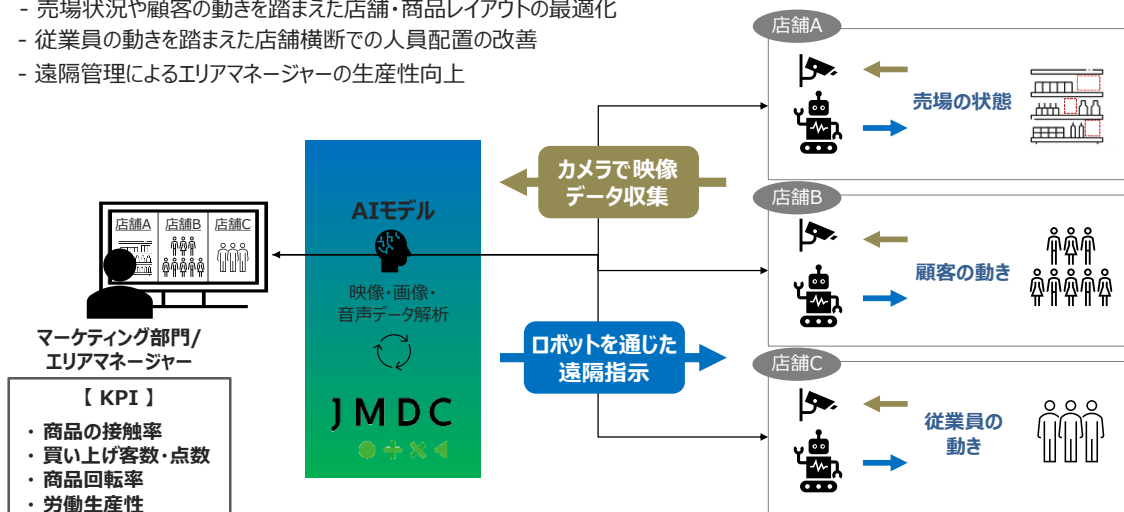
これらの課題を解決するために生み出したのが、
リモート現場管理支援のソリューションです。

具体的に、ご説明いたします。

事例② リモート現場管理支援 ソリューション

店舗映像・画像データを活用し、店舗の遠隔管理や店舗運営の最適化を実現

- 売場状況や顧客の動きを踏まえた店舗・商品レイアウトの最適化
- 従業員の動きを踏まえた店舗横断での人員配置の改善
- 遠隔管理によるエリアマネージャーの生産性向上



Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

33

スライド右側をご覧ください。

まず、各店舗における売場の状態や、来店するお客様、応対する従業員の動きをカメラを使い、映像データとして収集します。

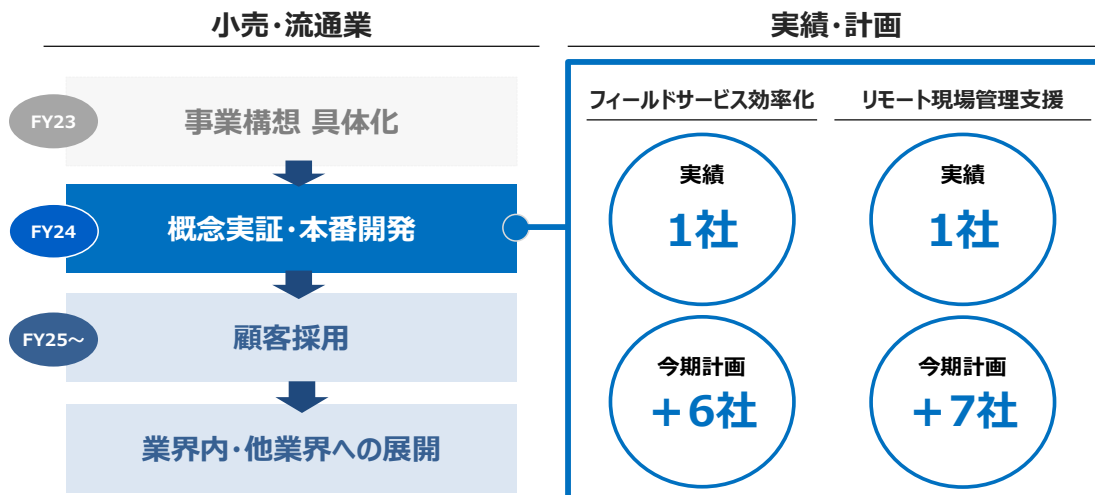
お客様の移動経路や商品棚ごとの滞在時間、従業員の行動パターンなどをデータとして蓄積し、AIによる解析結果をマーケティング部門やエリアマネージャーへフィードバックします。

それらの情報を、店舗や商品レイアウトの最適化、または人員配置の改善などに活かすことで、店舗あたりの売上・利益の拡大に繋げることが可能となります。

また、エリアマネージャーは、店舗ごとに配置したカメラ付きロボットを介し、従業員と遠隔でコミュニケーションすることで、巡回する工数を削減することができます。

本ソリューションにおいても事業構想は完了しており、既に、お客様との実証ステージへ移行しております。

現在は概念実証や本番開発を進めており来年以降、順次事業化



Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

34

本ページでは、
各ソリューションの実績と、今後の計画をお伝えします。

現在は、主に概念実証のステージにあり、
お客様と、より大きな効果創出に向けた改善点の議論や、
本格導入へ向けた準備を進めています。

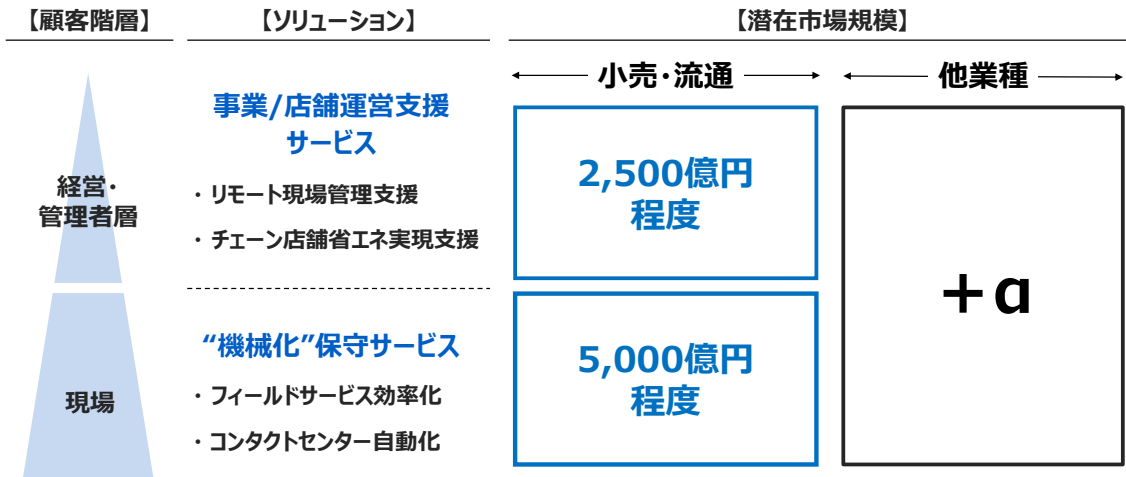
右側に記載しているとおり、
大手チェーンの企業様と検証を進めていますが、
同じ課題を抱える企業様は、まだまだ多くいらっしゃいます。

本日事例として挙げた小売・流通業だけではなく、
飲食、生活用品など、IOT機器を扱い全国展開する
多くのお客様のお役にたてるビジネスだと捉えています。

このことから、
潜在的な市場規模は非常に大きく、
今後のグループの成長にも大きく寄与できる事業だと
期待しています。

次のページをご覧ください。

事業の成長ポテンシャル



Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

小売流通業界の潜在的な市場規模は、

現場向けのサービス領域で5,000億円程度、
そして、経営・管理者層向けのサービス領域で
2,500億円程度と試算しています。

さらに本ソリューションは、
他の業界へも展開することが可能であり、
さらなる拡大の余地も残されている事業だと認識しています。

今後も成長事業としてしっかりと育てていきたいと思ひます。



本章の最後に、
インダストリアルオートメーションでの進捗について
ご説明いたします。

製造現場を革新する 現場データ活用サービス「i-BELT」

コンサルティングサービス

システム導入サービス

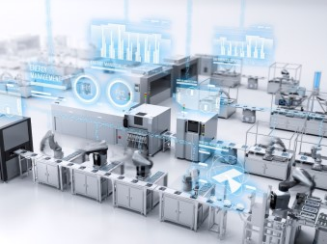
運用支援/改善支援サービス

ありたい姿の定義

課題特定・課題解決・効果出し



効果の維持・進化



導入社実績200社以上 大手自動車/大手自動車部品メーカー・大手電子メーカーなど

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

37

JMDCとの協創以前より、
オムロンはデータを活用したサービス「i-BELT」を
多くのお客様に提供してまいりました。

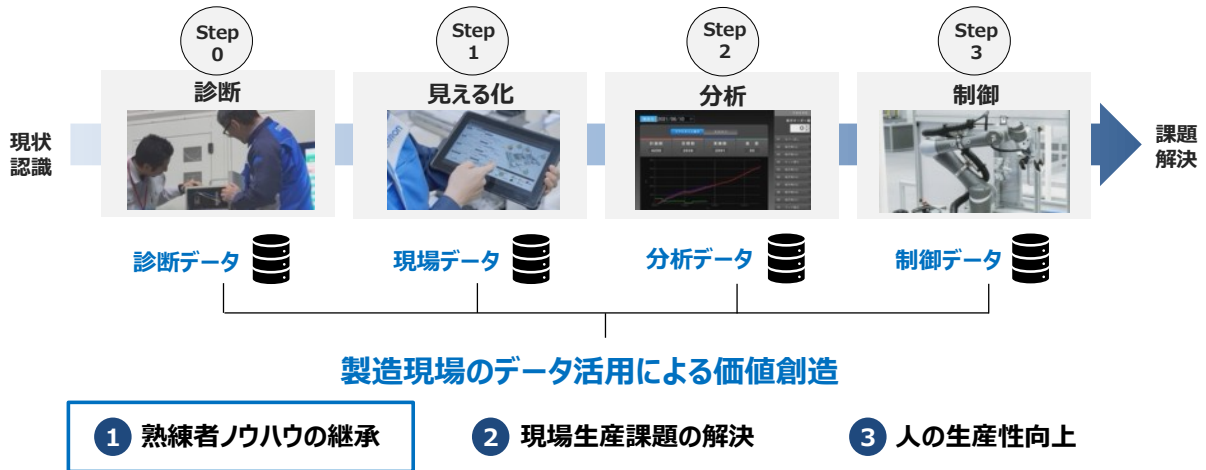
i-BELTは、オムロンが保有する幅広い制御機器と、
パートナー企業各社の制御機器から得るデータを、
製造現場レベルで簡単に収集・分析し活用するサービス事業です。

このサービスは2017年にスタートし、
現在では200社以上のお客様の現場に導入されております。

i-BELTサービスとデータの活用

様々な製造現場データから、現場課題を解決する価値を創造する

i-BELTサービスと製造現場データ



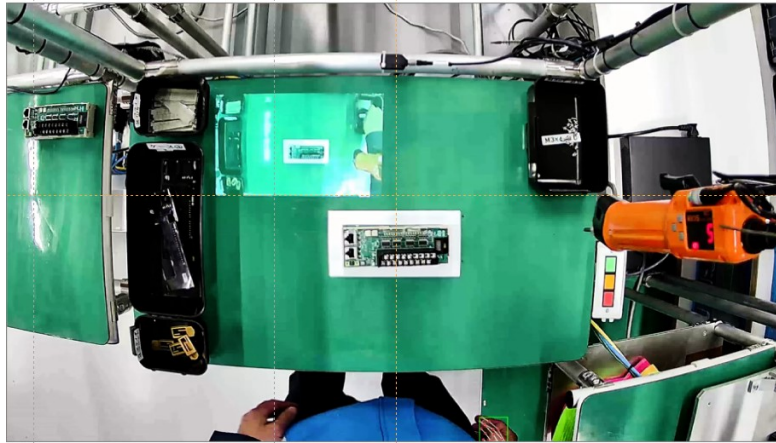
Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

38

i-BELTサービスは、
4つのステップを通じてお客様の課題解決を実現します。
スライドの左側から順にご覧ください。

まずはお客様の設備の診断からはじまり、
設備の稼働状況の見える化、
課題箇所の分析、
そして分析に基づいた、
課題解決への最適な制御ソリューションの提供まで、
一気通貫で実施しております。

これまで様々なデータソリューションをお客様に届けてまいりました。
本日は、そのなかから、
熟練者のノウハウの継承を支援するソリューションを、
動画にてご紹介したいと思います。



Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

39

ご紹介するのは、
熟練者の技能を再現する、生成AIを活用したソリューションです。

（動画スタート）

ここでは、ネジ締め作業の工程に用いられています。

組立作業ガイドに沿って作業をする人の動きを
AIがリアルタイムに分析し、作業が終わると、
即座にAIが作業精度の判定と振り返りを行います。

（ビデオに合わせて）

ご覧のように、作業後には、
AIが自主的に熟練者へ修正点のアドバイスを求めにいきます。
熟練者から得たアドバイスはナレッジとして蓄積され、
本人や同じような作業者を発見した際には、
即時に改善提案を行うことが可能となりました。

（ビデオに合わせて）

ここからは翌日の様子です。
アドバイスの内容は次回の作業ガイドに反映され、
改善していく様子が映し出されています。

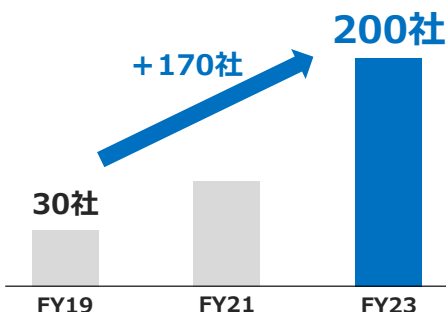
（ビデオ終了後）

このように、作業者の習熟度に合わせて作業ガイドが
提供されることで、熟練者の持つ技術の再現性を高めることができます。

i-BELTの採用は拡大継続。一方、展開力を備えるためには非定型データの標準化が必要

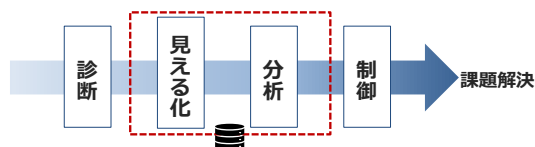
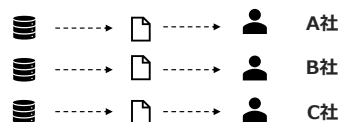
i-BELT採用件数の推移

FA業界のデータ活用ニーズは拡大



i-BELT展開における課題

一品一様のソリューションに留まり横展開が不足



業界・顧客毎に、前提条件が複雑に異なる
多種多様な製造データが存在
(製造装置・製造工程など)

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

40

今、ご紹介したようなデータソリューションは、
年々その採用数を増やしています。

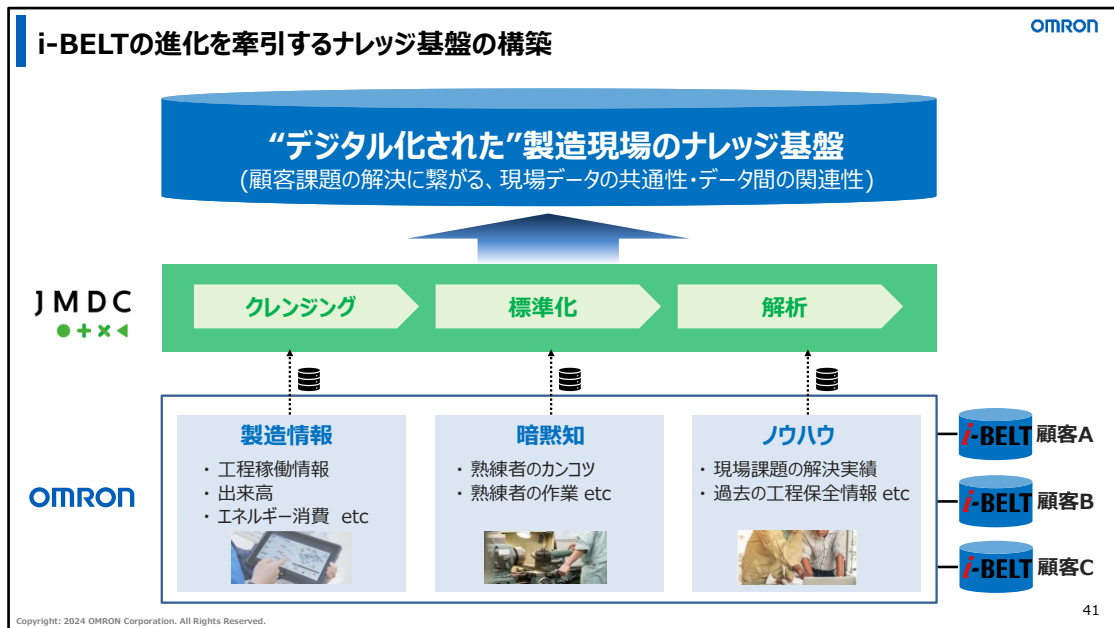
2019年では30社だった採用数も、
昨年度には200社を超えました。
多くのお客様に活用頂いております。
しかしながらこのi-BELTサービスは
まだまだ道半ばにあると認識しています。

右側をご覧ください。
i-BELTの抱える課題。それは、非定形データの標準化です。

現状は、お客様1社1社の現場に
一つ一つのソリューションを合わせたものとなっており、
横展開が、難しい状況です。

その背景には、製造現場のデータは、
多種多様、かつデータ的前提条件である製造品目や
装置・工程が現場ごとに異なることから、
データの標準化や解析が非常に難しいという理由がございます。

この課題を解決するため、
IABはJMDCCとともに、新たな取り組みをスタートしています。



その取り組みとは、
“デジタル化された”、製造現場のナレッジ基盤を構築することです。

スライドの下段をご覧ください。
i-BELTサービスで使われる情報は、
工程稼働や出来高といった「製造情報」、
熟練者のカン・コツといった「暗黙知」と呼ばれる非定型データです。

一方で、JMDCが医療業界で培ってきたデータの標準化や
高い解析技術や能力は、こうした製造現場の非定型データに対しても、
十分に活用可能です。

このデータマネジメント力によって
業界・顧客・製品品目ごとに異なる現場データの中から、
共通性やデータ間の関連性を見出すことで、

オムロンの持つ現場データは、
同じ業界や、製品品目、工程において製造現場の高度化を図れる
ナレッジ基盤として生まれ変わります。

この新たな基盤を活用することで、
i-BELTを従来以上に汎用性のあるデータソリューションへと進化させ、
多くのお客様へ新たな価値を提供していきたいと思います。

ナレッジ基盤で進化したi-BELTサービスが競争力を強化。売上・収益に寄与させていく

競争力の強化

i-BELT

OMRON × JMDC
●+×◀

- ・ソリューションビジネスの拡張
- ・顧客カバレッジの拡大・スピードアップ
- ・繋がり続ける強固なリレーション

Copyright © 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

42

本日ご説明したとおり、
i-BELTサービスは、まだまだ成長過程にありますが、
JMDCの持つ能力を掛け合わせることで、
大きな進化を期待できます。

この事業は、
IABの競争力を高める重要な事業と位置付けており、
その発展が、ソリューションビジネスの拡大や、
顧客拡大に繋がっていきます。

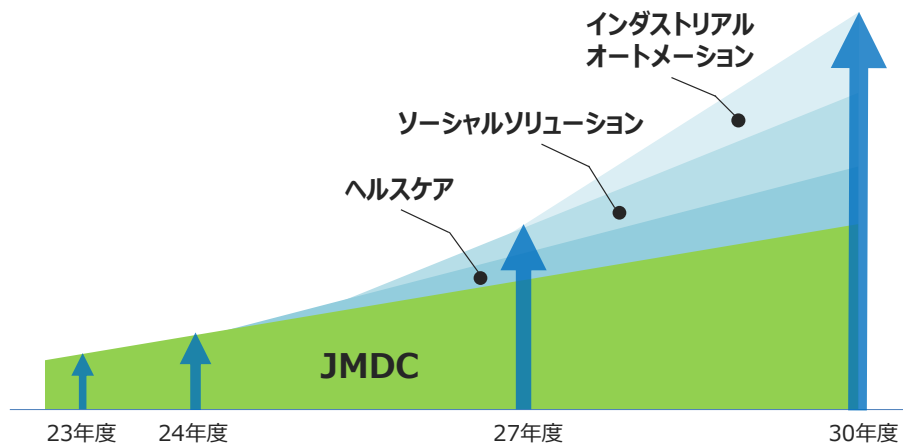
製造業のデジタル化は難易度の高いテーマではありますが、
オムロンとJMDCの技術・ノウハウを集結し、
着実に前進させてまいります。

今後のi-BELTの進化に、ご期待ください。

本パートの説明は以上です。
次に、今後の業績の展望をご説明します。

3. 今後の業績展望

JMDCは高成長を継続。加えて、各ドメインでデータソリューションが段階的に立ち上がっていく



Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

44

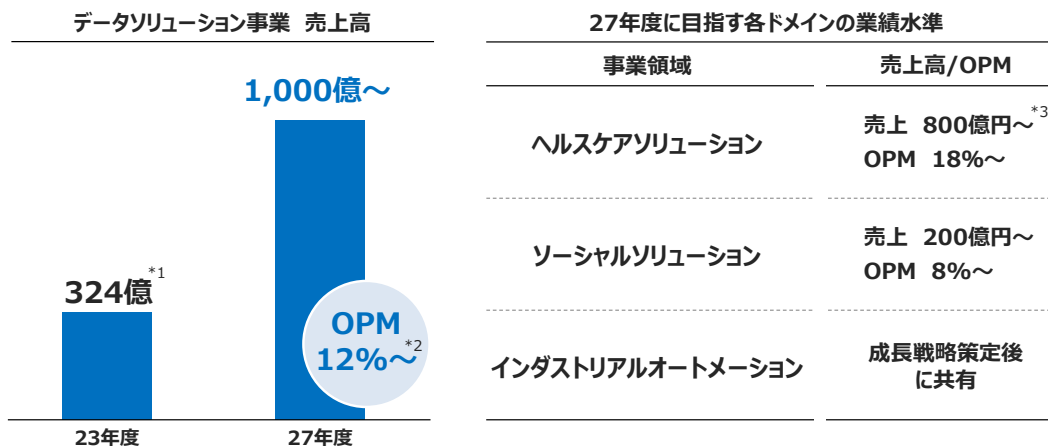
まず、データソリューションの成長の時間軸について共有したいと思います。

ご覧のとおり、JMDCは、既存事業で中長期にわたり力強い成長を見込んでいます。

そして、ヘルスケアでは両社で取り組む健康増進事業の成長を目指すとともに、ソーシャルソリューション、インダストリアルオートメーションで新たなデータソリューションを段階的に立ち上げ、成長の持続性を強化してまいります。

まず最初のマイルストーンとして設定した27年度についてご説明します。

27年度に売上1,000億円超、OPM12%超の事業創造に挑戦する



* 1. JMDC社のFY23通期業績（オムロンの連結影響は174億円）

* 2. 連結に伴う無形資産償却費▲約40億を含む

* 3. JMDC含む

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

45

左側をご覧ください。

データソリューション事業全体では、27年度時点で、
売上高1,000億円超、
営業利益率12%超にチャレンジします。

高い目標ではありますが、JMDCの成長や
具体化が進むソリューション事業の状況を踏まえると、
決して手の届かない水準ではないと考えています。

右側にドメイン別の業績イメージを記載しています

ヘルスケアでは、JMDCを含むグループ合計で
売上高800億円超、営業利益率18%超を目指します。

ソーシャルソリューションでは、
スマートM&S事業を核として、200億円を超える規模まで
成長させていきたいと考えています。

最後に、インダストリアルオートメーションについては、
現在進めている成長戦略の中でしっかりとターゲットを定め、
アップサイドを狙えるよう取り組みを加速してまいります。

本章の説明は以上となります。



46

本プレゼンの最後に、私の思いを皆さまにお伝えしたいと思います。

この1年、オムロンとJMDC、
両社のメンバーが何度も議論を重ね、
事業化に向けたアクションをスピーディーに進めてきました。

その結果、本日ご説明したとおり、
確かな進捗もみられ、私自身、強い手応えを感じています。

このデータソリューションの創出は
中長期的なグループの成長力を高める重要な取り組みです。

今後、いくつかの課題に直面することも予想されますが、
JMDCと強固なタッグを組み、オムロングループにおける
成長の原動力となるよう、しっかりと育ててまいります。

皆様には、またよりよい成果をご報告できるよう、
グループ一丸となって進めて参りますので、
どうぞ、ご支援のほど宜しくお願い致します。

以上でプレゼンテーションを終了いたします。
ご清聴ありがとうございました。