オムロン株式会社 データソリューション説明会 質疑応答（サマリー）

<グループにおけるデータソリューションの位置づけ>

Q：データソリューション事業が、中長期的にグループの中でどのような存在になっていくのか、教えてほしい。

A：2030年までの長期ビジョン「SF2030」の中で、デバイスだけでなく、デバイスにサービスを加えたビジネスへの転換を掲げており、その中の一番大きな成長ドライバーはデータソリューションである。

本日の説明の通り、ヘルスケアとソーシャルソリューション領域のデータソリューションが先行して立ち上がる。製造業のデジタル化は難易度が高いため、インダストリアルオートメーションはその後に立ち上がってくる。

<オムロン×JMDCの協創>

Q：協創テーマを進める中で、実際に感じていることについて教えてほしい。

A：想定よりもうまく連携できている。例えば、スマートM&Sのソリューションの検討において、数多くのアイデアがすぐにJMDCから出てきた。JMDCのサービス開発能力の高さには驚いており、オムロンのデータとJMDCの能力の掛け合わせによる新たなデータソリューションの創出に大きな手応え持っている。

一方、インダストリアルオートメーションについては、様々なアイデアがある中、製造現場のナレッジ基盤を構築することを決意し、方向性を見出した。今後は、JMDCの高い能力を早く事業に展開しなければならないと考えている。

<オムロンの×JMDCのデータソリューションの強み、差別化のポイント>

Q：他社もデータを活用したソリューションを展開しているが、オムロンとJMDCならではの強みや差別化のポイントについて教えてほしい。

A：ヘルスケア

- ・オムロンが保有する血圧、体重などのバイタルデータや、JMDCが保有するレセプト・健診データなど、大量の医療・ヘルスケアデータ量を保有していること。
- ・医療業界でJMDCがデータソリューションを提供してきた実績。

ソーシャルソリューション

- ・ソリューションを開発するだけでなく全国約130拠点のメンテナンス網を活用して、現場での実装や課題解決まで提供できること。
- ・自社の機器のみならずサードパーティの機器も管理することで、新たなソリューションの創出につなげられること。

インダストリアルオートメーション

- ・モノづくりに精通したオムロンの社員が、まず初めにどのようなデータを取得すれば良いのか、現場を診断できるということ。データの収集、見える化は他社も実施しているが、モノづくりを理解していなければ診断することは難しい。
- ・データの収集、見える化にとどまらず、機器を組み合わせ、制御を通じた解決策を提案すること。これが、i-automationであり、オムロンのユニークなポイント。診断と解決策の提案という、入口と出口のところに競争優位性がある。

<今後の業績展望>

Q：27年度のデータソリューション営業利益率12%以上*（うちヘルスケア18%以上、ソーシャルソリューション8%以上）について、想定よりも低い印象だが、その背景を教えてほしい。

A：データソリューションは新規事業であり、立ち上げ時には人件費など先行投資負担が発生するため。実際にはデバイスを軸とした既存事業と比べると、収益性は高く、30年度に向けて営業利益率を高めていく。

*JMDC連結に伴う無形資産償却費▲約40億円を含む