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

目次

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

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

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.

オムロングループが目指すこと

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

社会的課題の解決による成長

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

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

ヘルスケア	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
【HCB】 グローバルでシェアNo1の商品群	【SSB】 国内全域を網羅するサービス網とNo1シェア	【IAB】 10万社超の顧客へ敷き詰めたFA機器
個人のバイタルデータ	店舗・IOT機器データ	製造現場データ

OMRON × JMDC

“データマネジメント力”と“ソリューション開発力”

新たなデータソリューション

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

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

提供方法	ヘルスケア	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
デバイス	【HCB】 健康機器 （血圧計・ネブライザ等）	【SSB】 鉄道・エネルギー （改札機・PV・蓄電池等）	【IAB】 制御機器 （センサ・PLC・サーボ等）
サービス	●遠隔診療事業 ●ヘルスビッグデータ事業 ●予防・健康増進事業（PHR）	●オペレーション＆マネジメント事業 ●マネジメント・サービス事業（スマートM&S） ●カーボンニュートラル事業	●サービス事業（導入、保守、教育） ●現場データ活用サービス事業（i-BELT）

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

2．データソリューション創出の進捗

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

ヘルスケアソリューション

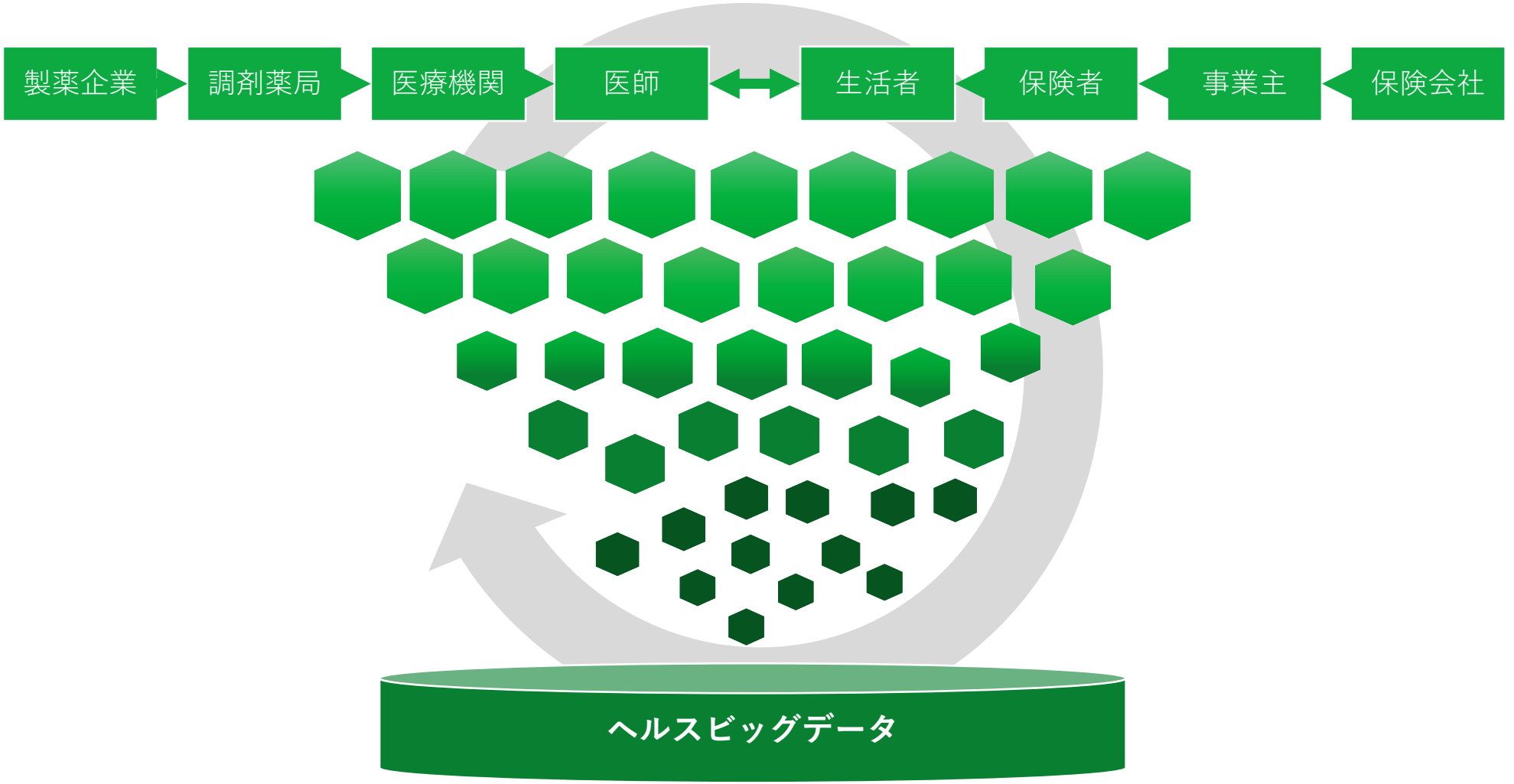
JMDC

「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

ヘルスケアビッグデータの志

JMDC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ー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。

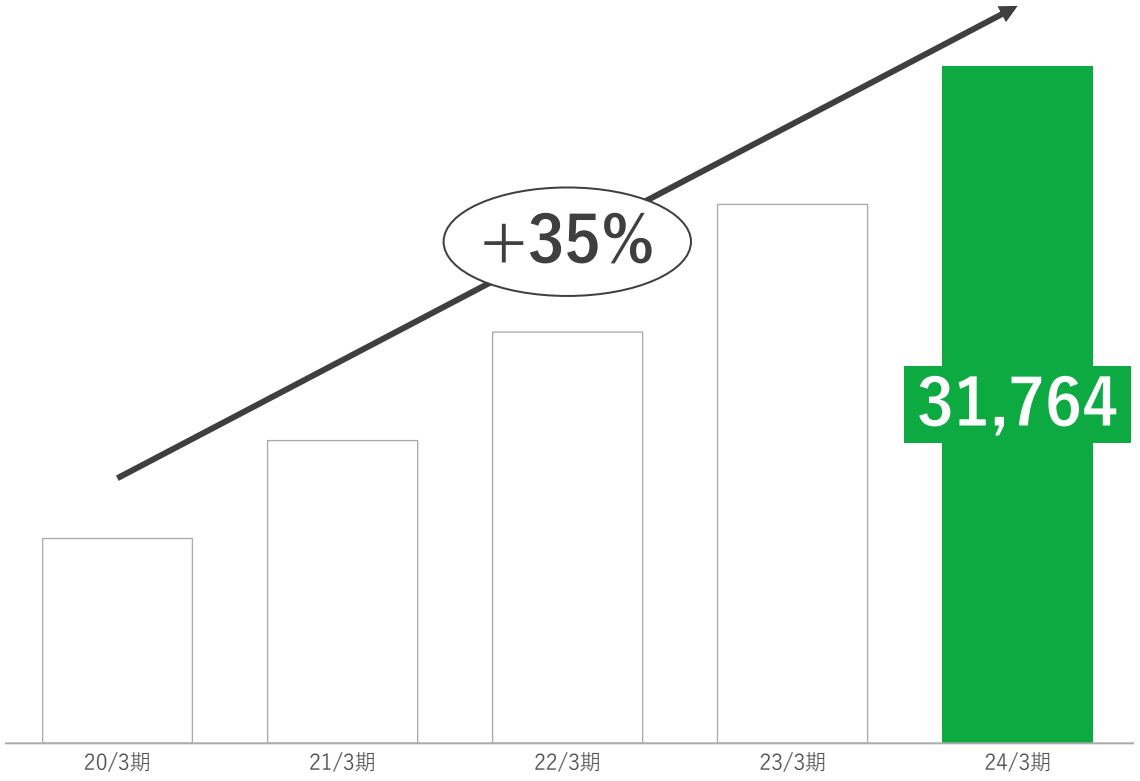


JMDCの成長の軌跡：力強い成長力

上場後の5年で力強く成長を遂げてまいりました。

連結売上収益　年度推移

（単位：百万円）



上場後の5年間で・・・

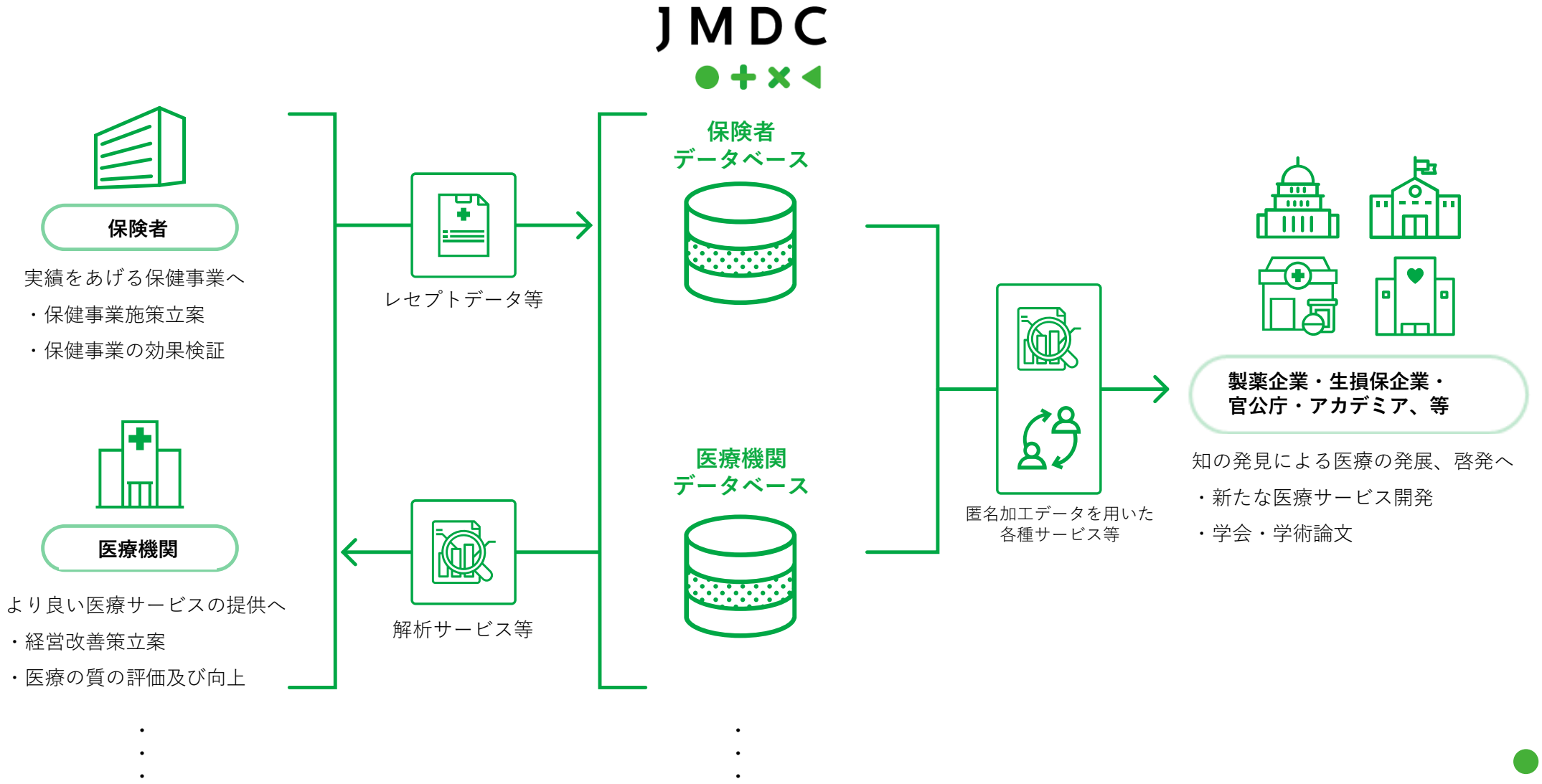
売上拡大　年平均成長率

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

JMDCのヘルスビッグデータ ビジネスモデル

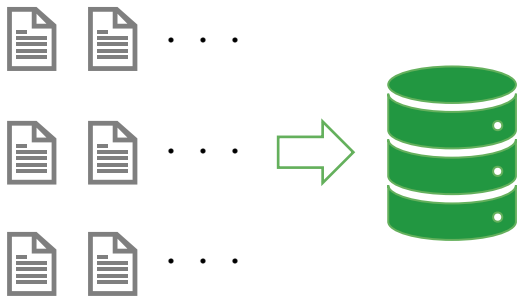
保険者・医療機関等に対してデータを活用したサービスを通じデータを集積、それらを匿名加工した上で、製薬企業・生損保企業等のインダストリー向けにも様々なデータ活用サービスを提供しています。



（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。

データベース化 → **分析** → **健康増進**



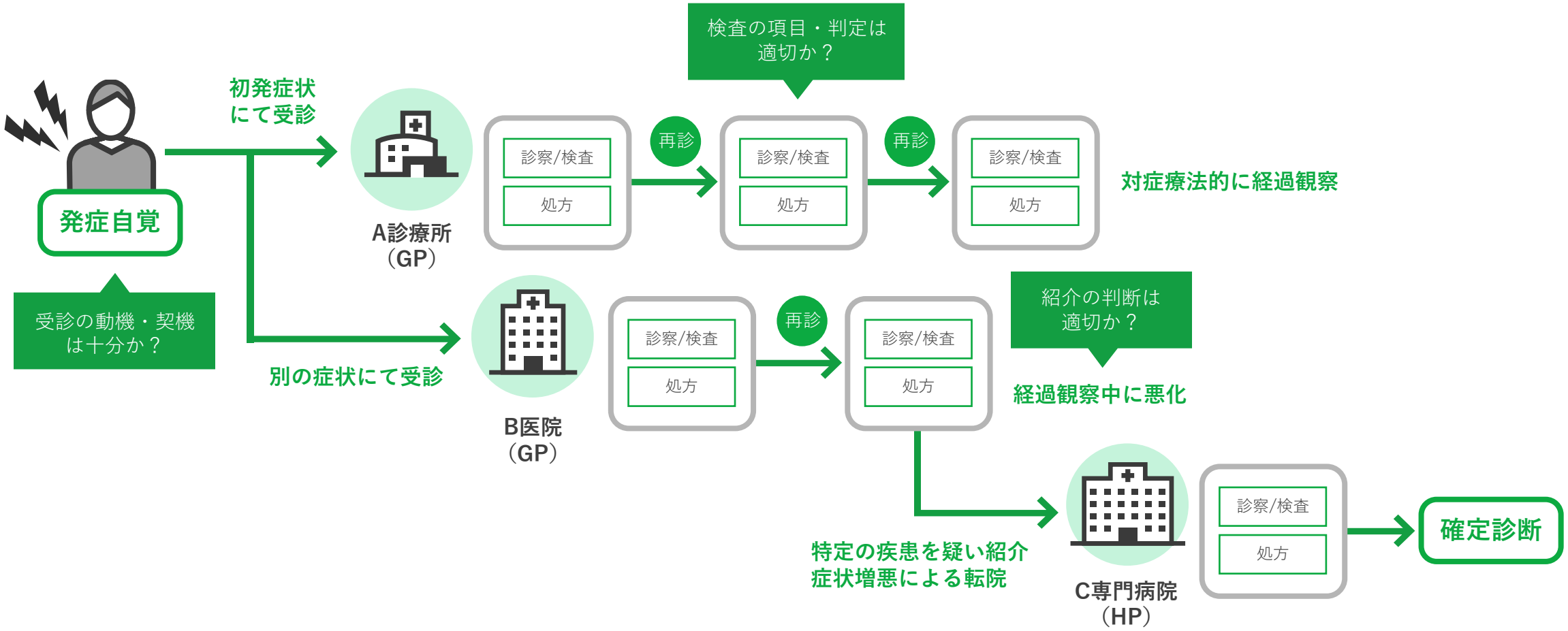
レセプトデータを万全なセキュリティ体制のもとで電子化、匿名化・標準化し、分析可能な形にして、データベースに格納

様々な分析が自在に実施可能な分析プラットフォームを提供し、課題の把握を支援

課題解消のために、PHRサービス、健康増進プログラム、各種通知などのソリューションを提供

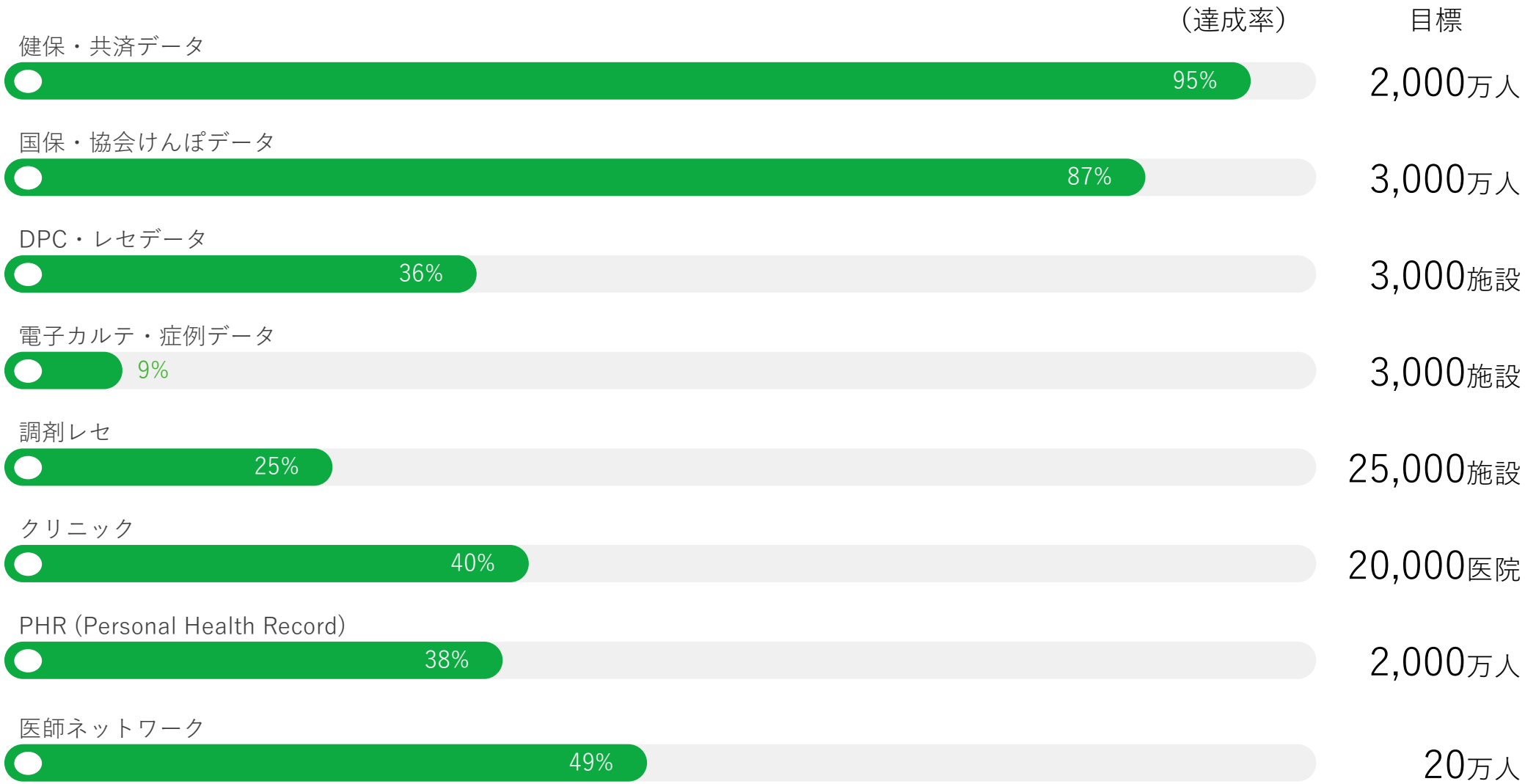
（参考）製薬企業向け支援の例：データを活用した患者視点の把握（Patient Journey）

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。



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。



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制に対応、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年間以上の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

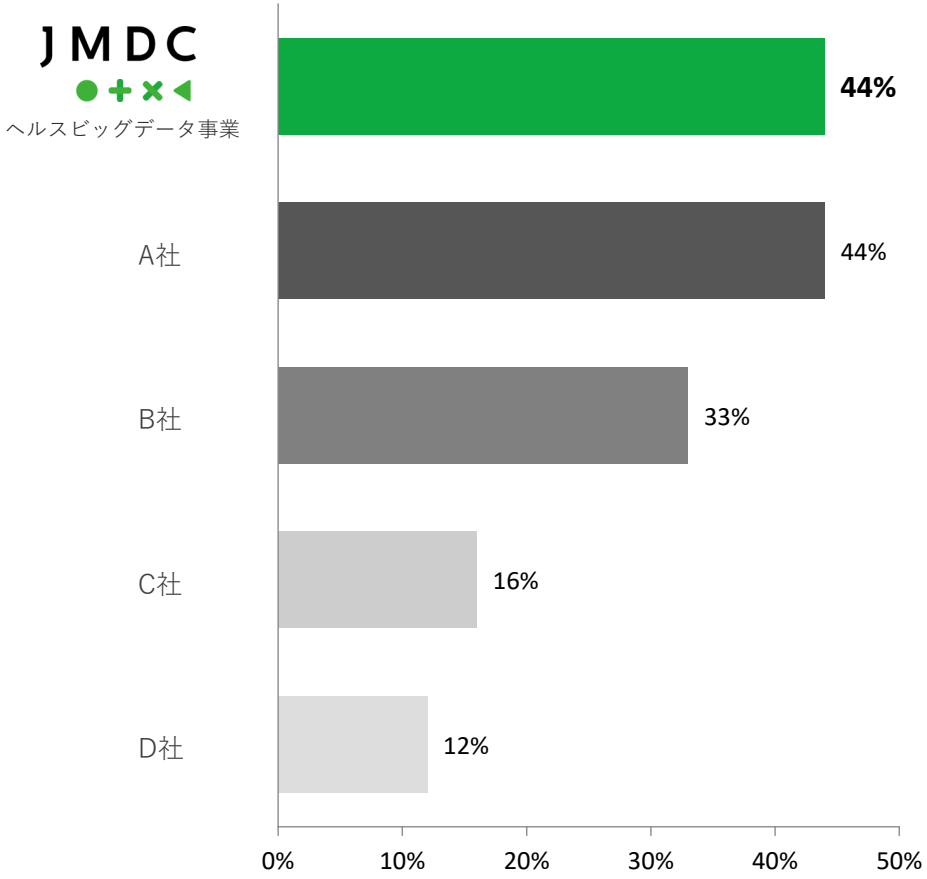
サービス/ソリューション開発

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

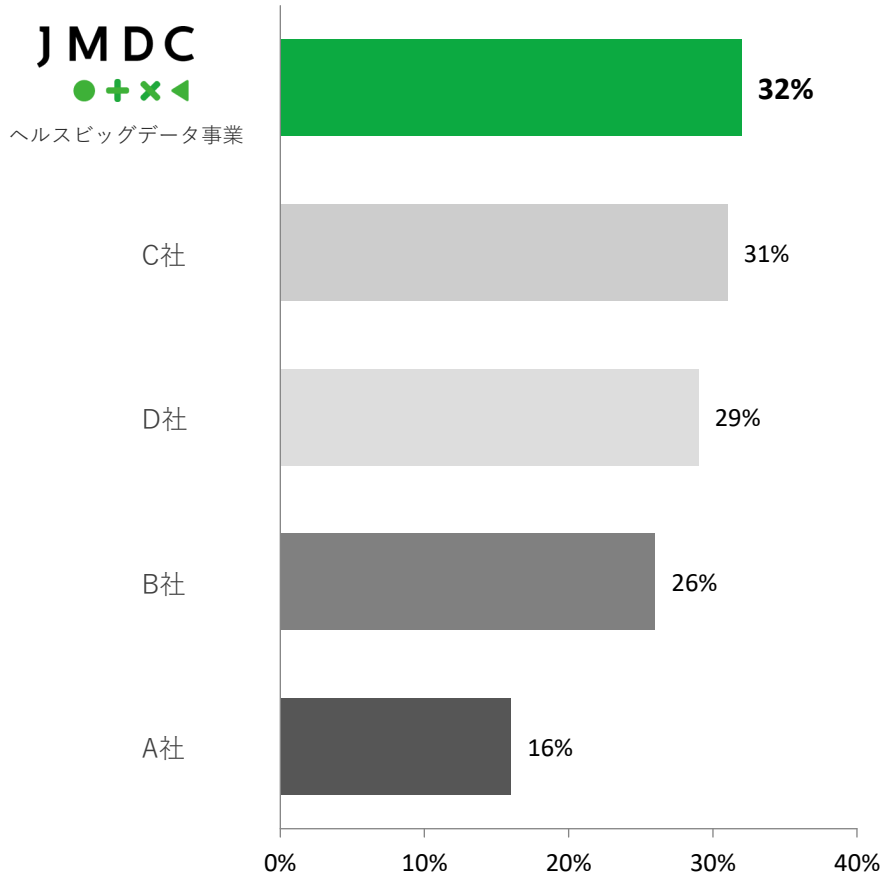
日本のヘルスケアテックにおける、JMDCの高いプレゼンス

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。

売上高 年間成長率（過去5年）



EBITDA率（直近年度）



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

AI創薬

マーケティング
オートメーション

治験Dx

データは
医療を変革する上で
必須のアセットであるものの…

オンライン
診療

医療機関Dx

PHR

35.8万円
一人当たり医療費

3~4兆円
製薬マーケ＋
研究開発費

2~3兆円
医療機関向け
サービス市場

JMDCのマネタイズの現状

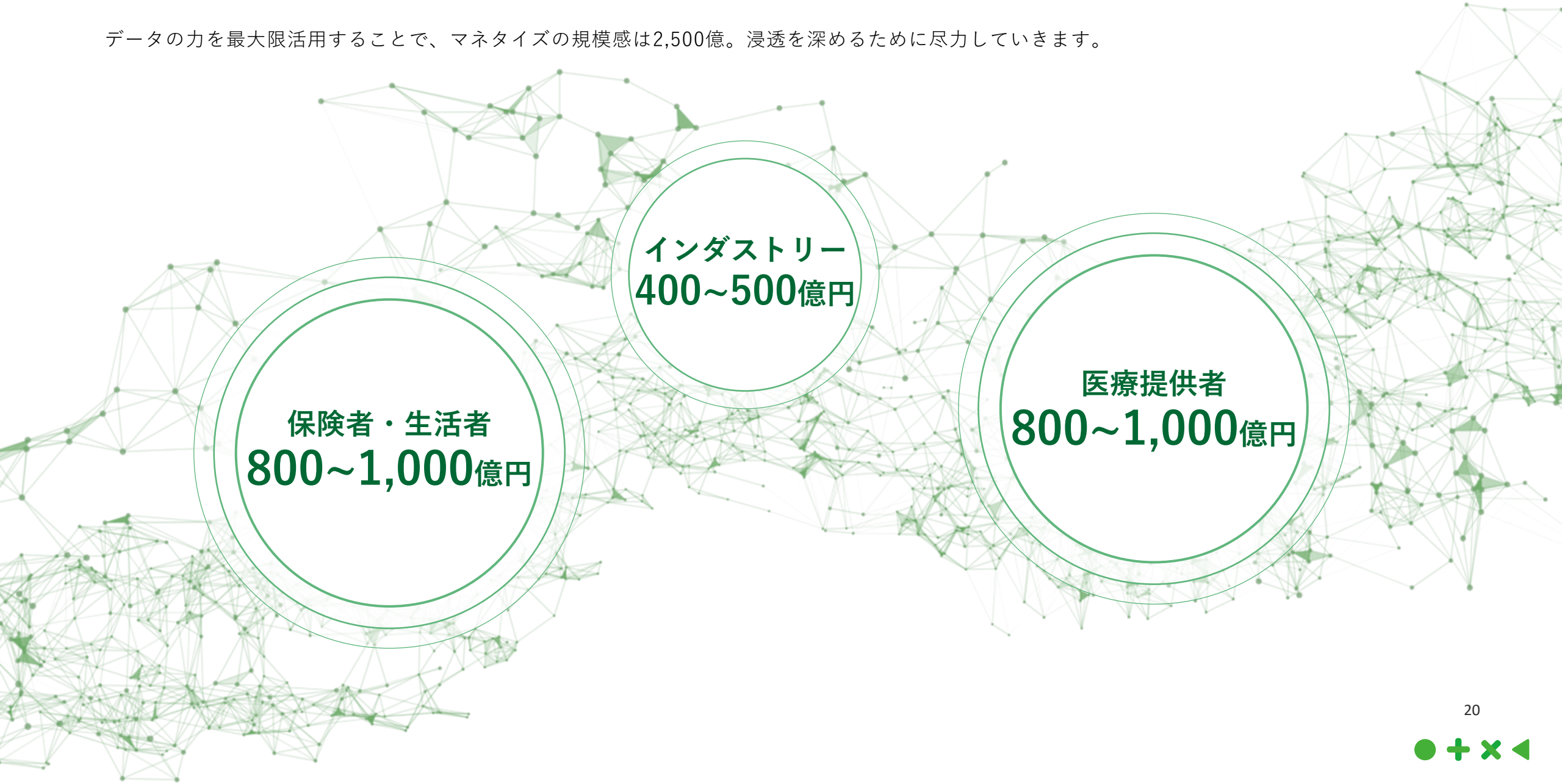
100円（財源総額の0.03%）
生活者一人当たり売上

100億円（同0.3%）
製薬企業向け売上

90億円（同0.4%）
医療提供者向け売上

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は2,500億。浸透を深めるために尽力していきます。



オムロンとの共創により拡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。

OMRON

血圧、体組成などの機器計測データを集約したオムロンコネクトを提供

JMDC

毎年の健診とレセプトを長期間に亘り補完し個人に還元するPep Upを提供

- 医療情報：過去の健診や健康情報を収録
- 受診記録：受診や服薬・検査値を記録
- リスク測定：将来の疾患リスクを測定
- 予防ソリューション：降圧や減量、介護予防などのソリューション
- 医療相談：オンライン健康相談
- パネル：痛みなどのその後の症状などを確認

（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。

家庭用血圧計
/体組成計連携

連携

PepUp

JMDC
リスク
予測AI

健診状態・血圧推移
から発症等の
パターンを学習

JMDCの
レセ健診×血圧計
連携データ

高血圧だが血圧「低下」傾向 A氏

A氏：健診状態予測レポート

予測健康年齢	X月時61歳 ⇒**今回59歳**	• X月時点から健康年齢が**2歳改善しました**
来年度予測健診値	健診値Xの正常化確率 20%⇒**30%**	• 健診値XがB判定に**改善可能性が50%増加しました**
疾病リスク	心不全入院リスクスコア 20⇒15	• 心不全入院リスクスコアが**25%低下しました**

改善活動の継続をモチベート

血圧「上昇」傾向 B氏

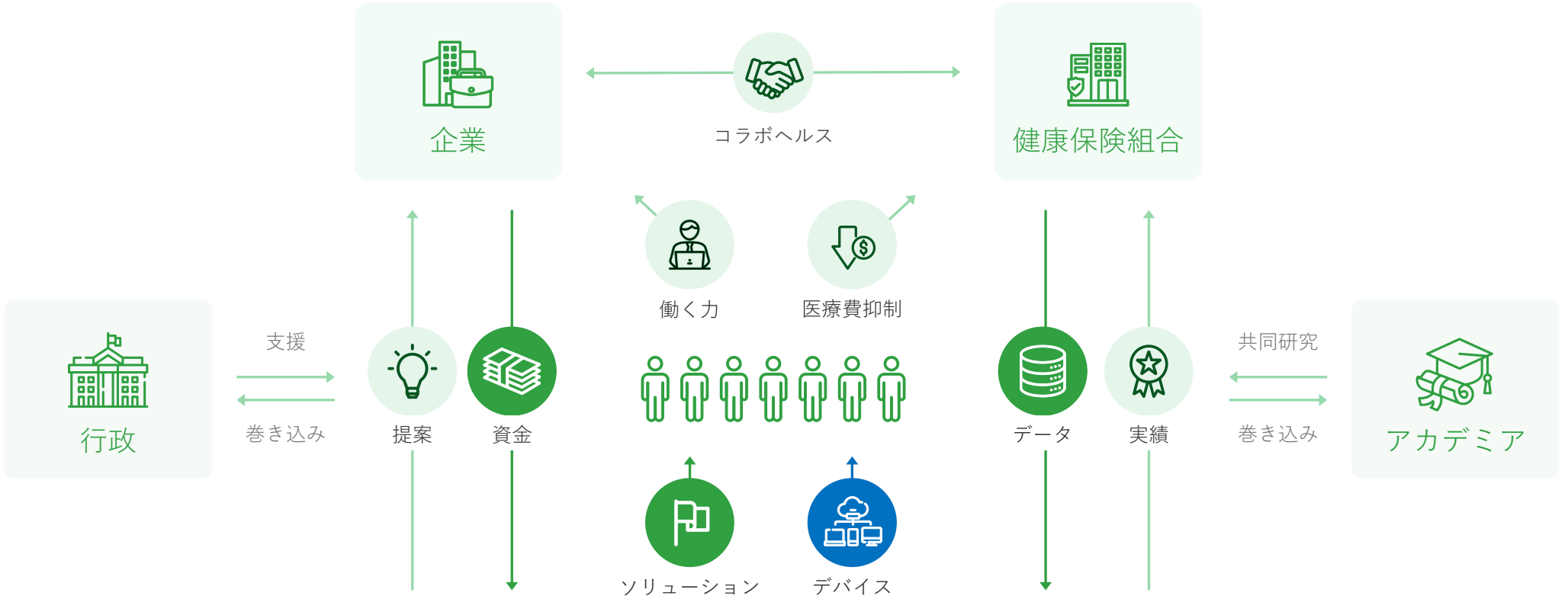
B氏：健診状態予測レポート

予測健康年齢	X月時58歳 ⇒**今回60歳**	• X月時点から健康年齢が**2歳悪化しました**
血圧上昇orイベントアラート	**今後の血圧悪化可能性あり**	• 2週間以内に医療機関を受診ください
二次性高血圧リスク	**腎実質性高血圧リスク 55%**	• 腎実質性高血圧の可能性も踏まえて、受診ください

より的確に受診勧奨等 ↓ リスク回避

オムロンとの共創により拡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。



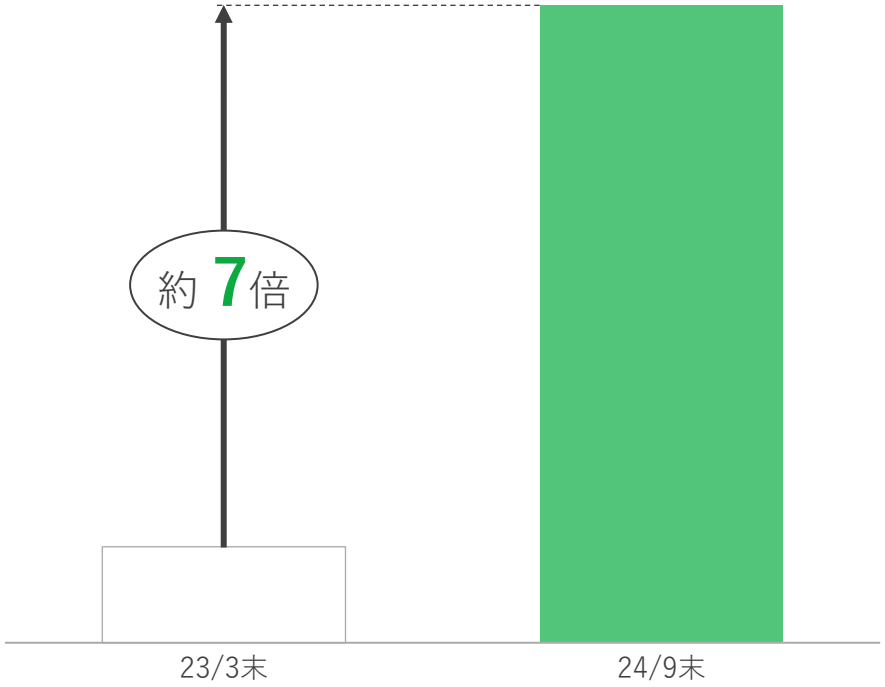
健康経営アライアンス

オムロンとの共創により拡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

- Pep Up
  - 健保向けPHRサービスを企業向けにも展開
  - 従業員の健康増進活動を支援
- Pep Up for WORK
  - 企業の産業保健業務支援サービス（ストレスチェック、健診管理等）
  - Pep Upとデータ連携しコラボヘルス推進
- cotree
  - 国内最大級のオンラインカウンセリングプラットフォーム
  - 企業のメンタルヘルスケアをサポート
- ・・・

ソーシャルソリューション

ソーシャルソリューションの強み

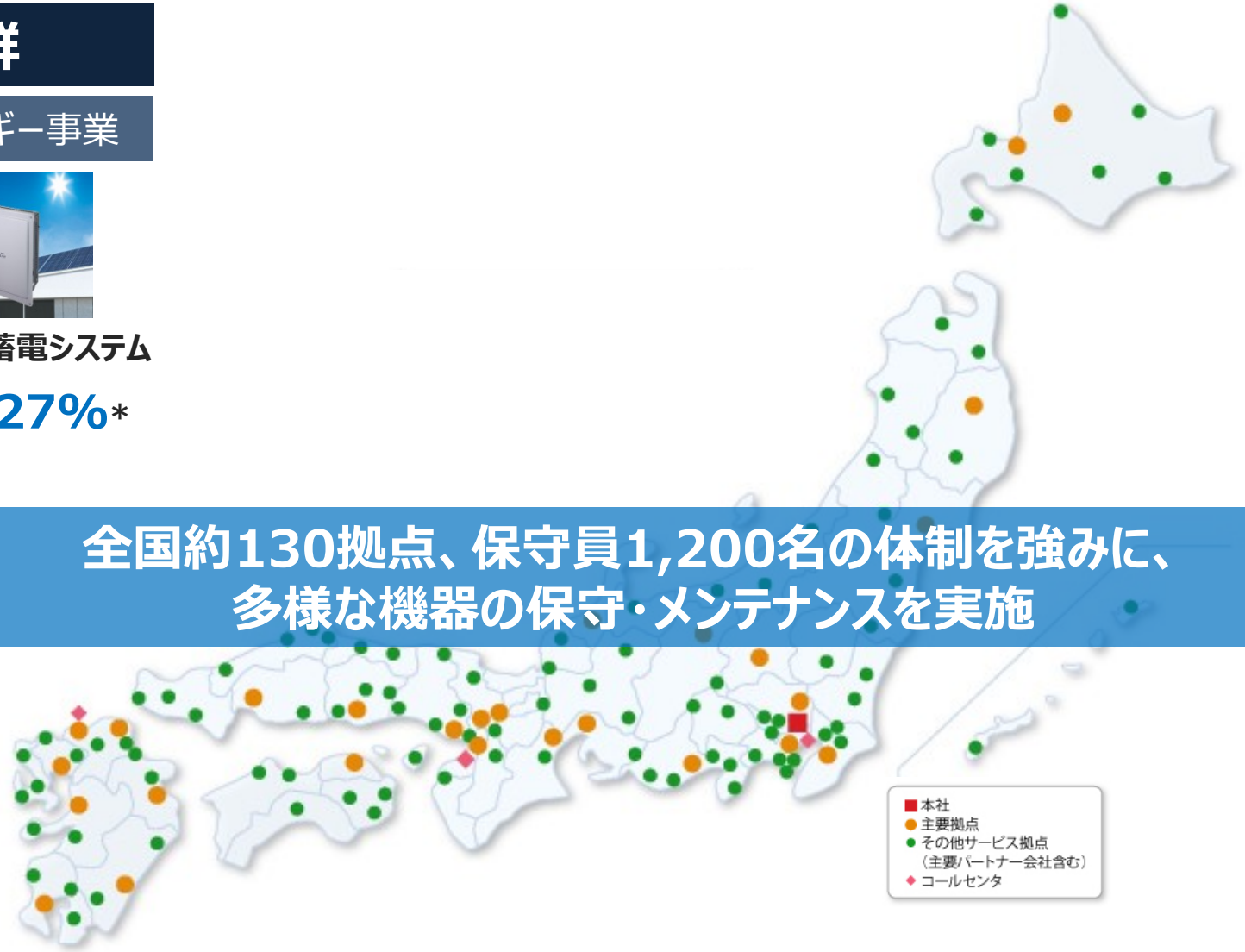
オムロンは社会インフラを支える様々な事業を展開。国内全域を網羅する保守・メンテナンス網を保有

SSB　国内 No.1の事業群

鉄道事業	交通事業	エネルギー事業
自動改札機・券売機	交通管制システム	パワコン・蓄電システム
シェア50%	シェア40%	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



＊家庭向け蓄電システム

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

保守・メンテナンス事業を取り巻く環境変化

保守・メンテナンス事業機会の拡大

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

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

OMRON

自社・他社問わず 様々な業界のIOT機器を管理

【鉄道】

改札機

【交通】

交通管制

【エネルギー】

PV・蓄電

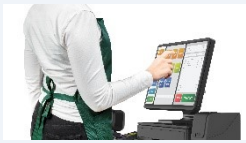
(オムロンのエンジニア)

現場データ

【金融】

ATM

【小売】



POS

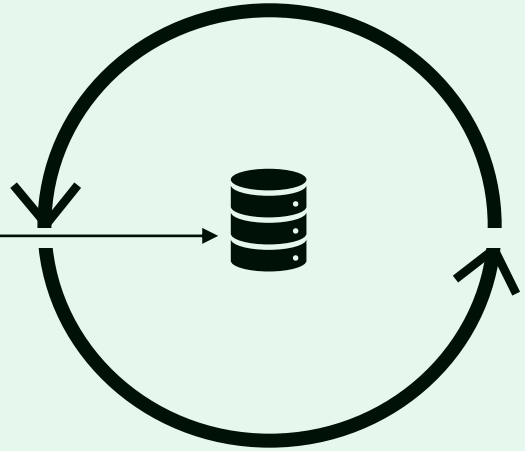
【不動産サービス】

駐車システム

JMDC

データマネジメント力

- 多種多様なデータの標準化
- データ解析



ソリューション開発力

- データ活用のサービス構築
- マネタイズ方法の確立

新たなソリューション

スマート M&S*

データ活用により
現場の業務を機械化

“人に代わり”
現場の最適化・効率化
を行う

＊Management & Service

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

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

経営・管理者層

事業/店舗運営支援サービス

2
- リモート現場管理支援
- チェーン店舗省エネ実現支援

現場

“機械化”保守サービス

1
- フィールドサービス効率化
- コンタクトセンター自動化

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

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

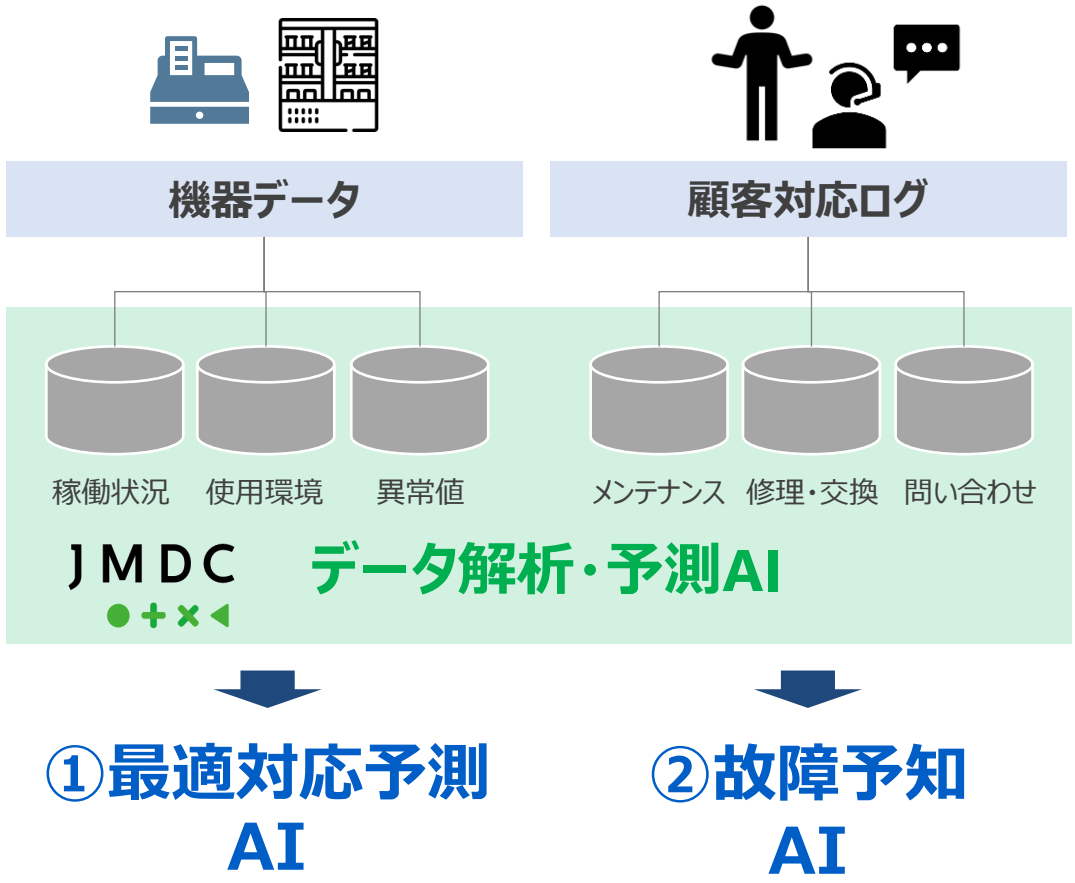
- そもそも、故障が発生しないよう、事前にアラートを出して欲しい

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

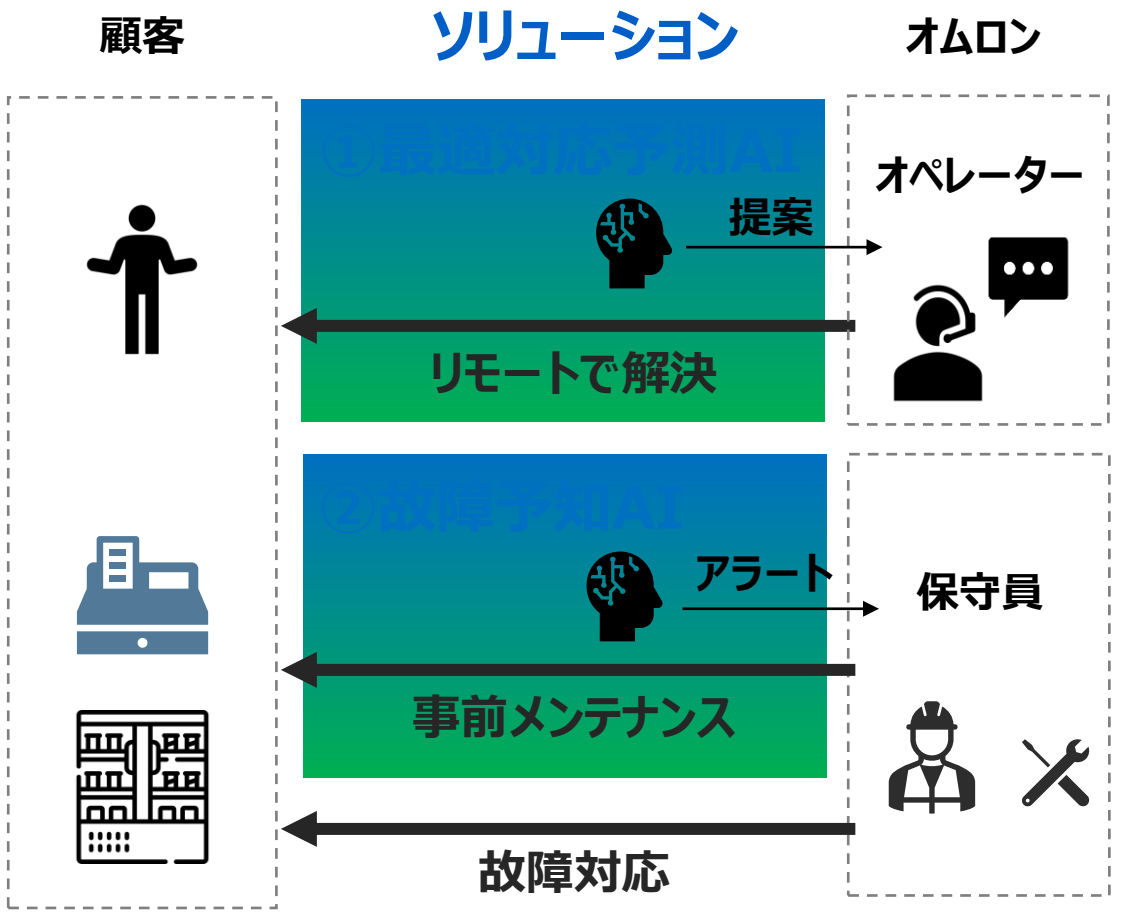
事例① フィールドサービス効率化 ソリューション

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

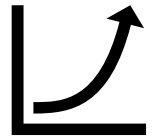


Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

事例② リモート現場管理支援 ソリューション

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**

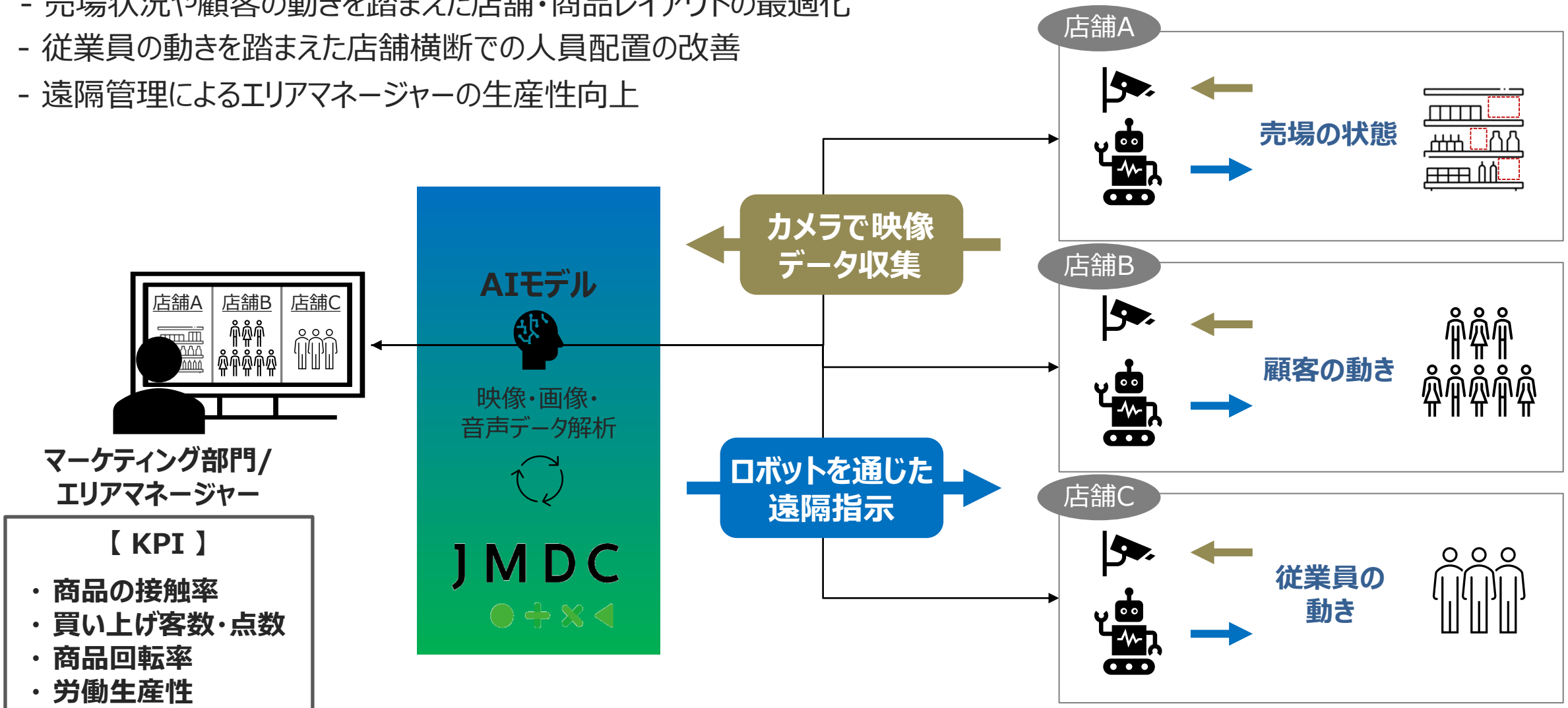
- 店舗管理にかかる工数を削減したい
- エリアマネージャーのスキルに寄らず、
  店舗パフォーマンスを向上・均一化したい

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

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.

事業拡大に向けた現在地

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

小売・流通業

FY23 事業構想 具体化

FY24 **概念実証・本番開発**

FY25～ 顧客採用

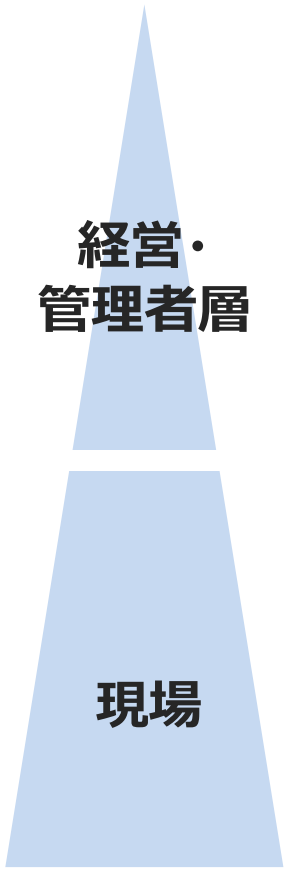
業界内・他業界への展開

実績・計画

フィールドサービス効率化	リモート現場管理支援
実績 1社	実績 1社
今期計画 ＋6社	今期計画 ＋7社

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

事業の成長ポテンシャル



【顧客階層】	【ソリューション】	【潜在市場規模】 小売・流通	【潜在市場規模】 他業種
経営・管理者層	**事業/店舗運営支援サービス** ・リモート現場管理支援 ・チェーン店舗省エネ実現支援	**2,500億円程度**	**＋α**
現場	**“機械化”保守サービス** ・フィールドサービス効率化 ・コンタクトセンター自動化	**5,000億円程度**	

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

インダストリアルオートメーション

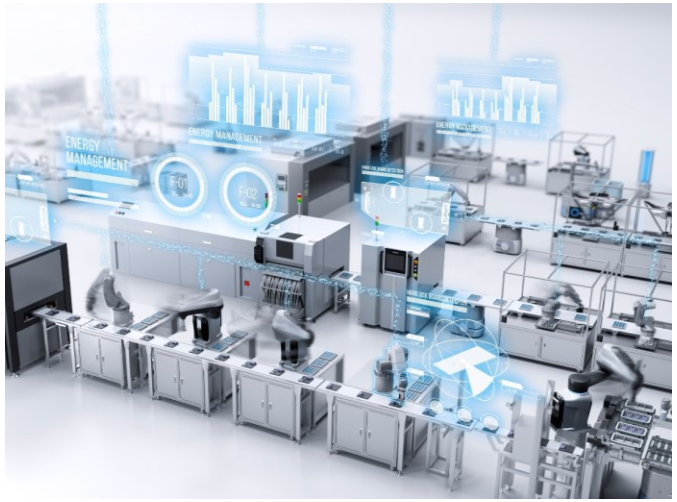
製造現場を革新する 現場データ活用サービス「i-BELT」

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.

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

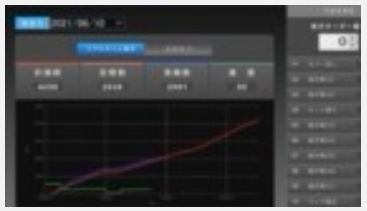
i-BELTサービスと製造現場データ

現状認識

Step 0 診断

Step 1 見える化

Step 2 分析



Step 3 制御

課題解決

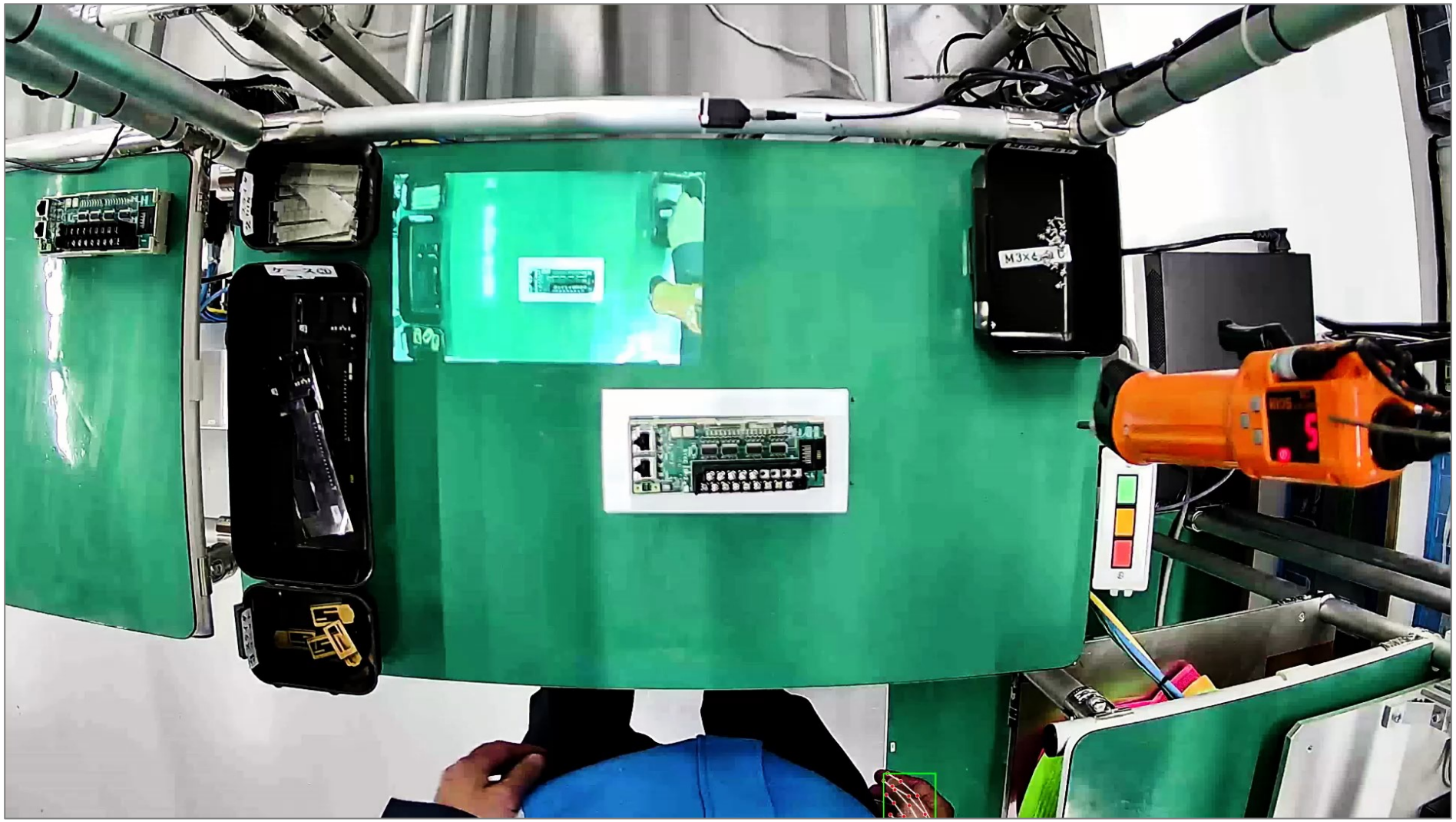
診断データ　現場データ　分析データ　制御データ

製造現場のデータ活用による価値創造

1. 熟練者ノウハウの継承
2. 現場生産課題の解決
3. 人の生産性向上

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

生成AIを活用した人作業支援



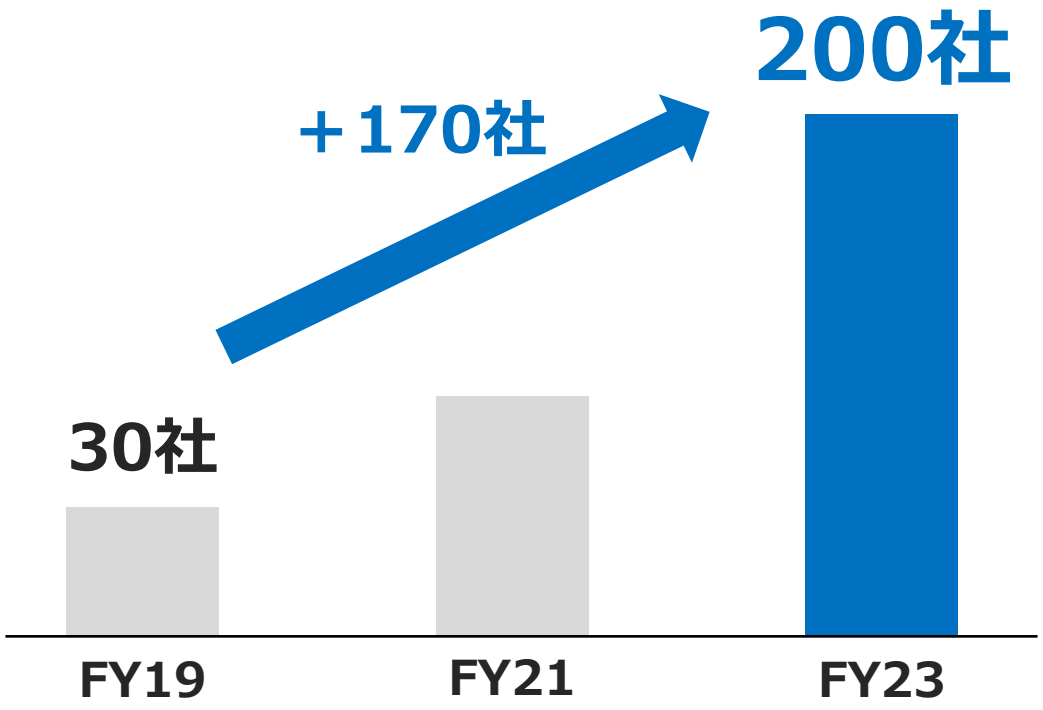
Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

i-BELTの課題

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

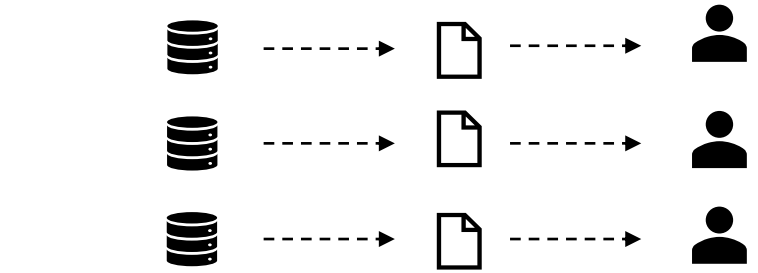
i-BELT採用件数の推移

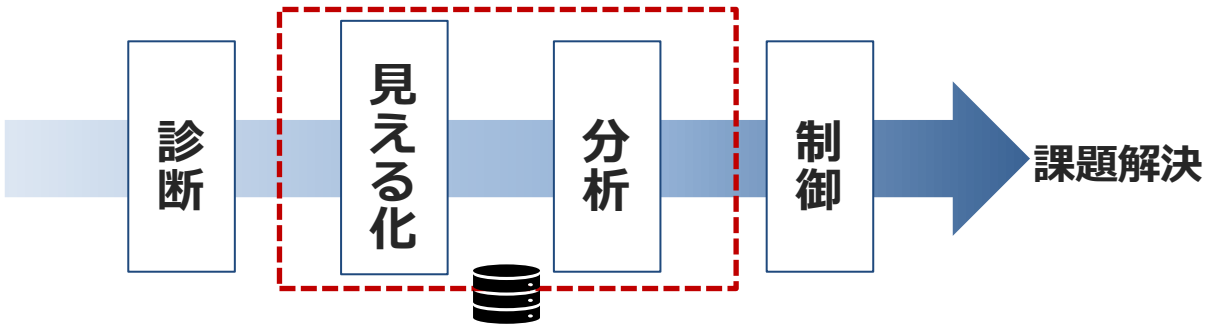
FA業界のデータ活用ニーズは拡大



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.

i-BELTの進化を牽引するナレッジ基盤の構築

“デジタル化された”製造現場のナレッジ基盤
(顧客課題の解決に繋がる、現場データの共通性・データ間の関連性)

JMDC

クレンジング → 標準化 → 解析

OMRON

製造情報
- 工程稼働情報
- 出来高
- エネルギー消費　etc

暗黙知
- 熟練者のカンコツ
- 熟練者の作業 etc

ノウハウ
- 現場課題の解決実績
- 過去の工程保全情報 etc

i-BELT 顧客A
i-BELT 顧客B
i-BELT 顧客C

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

i-BELTの進化を牽引するナレッジ基盤の構築

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

i-BELT

OMRON × JMDC

競争力の強化

- 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

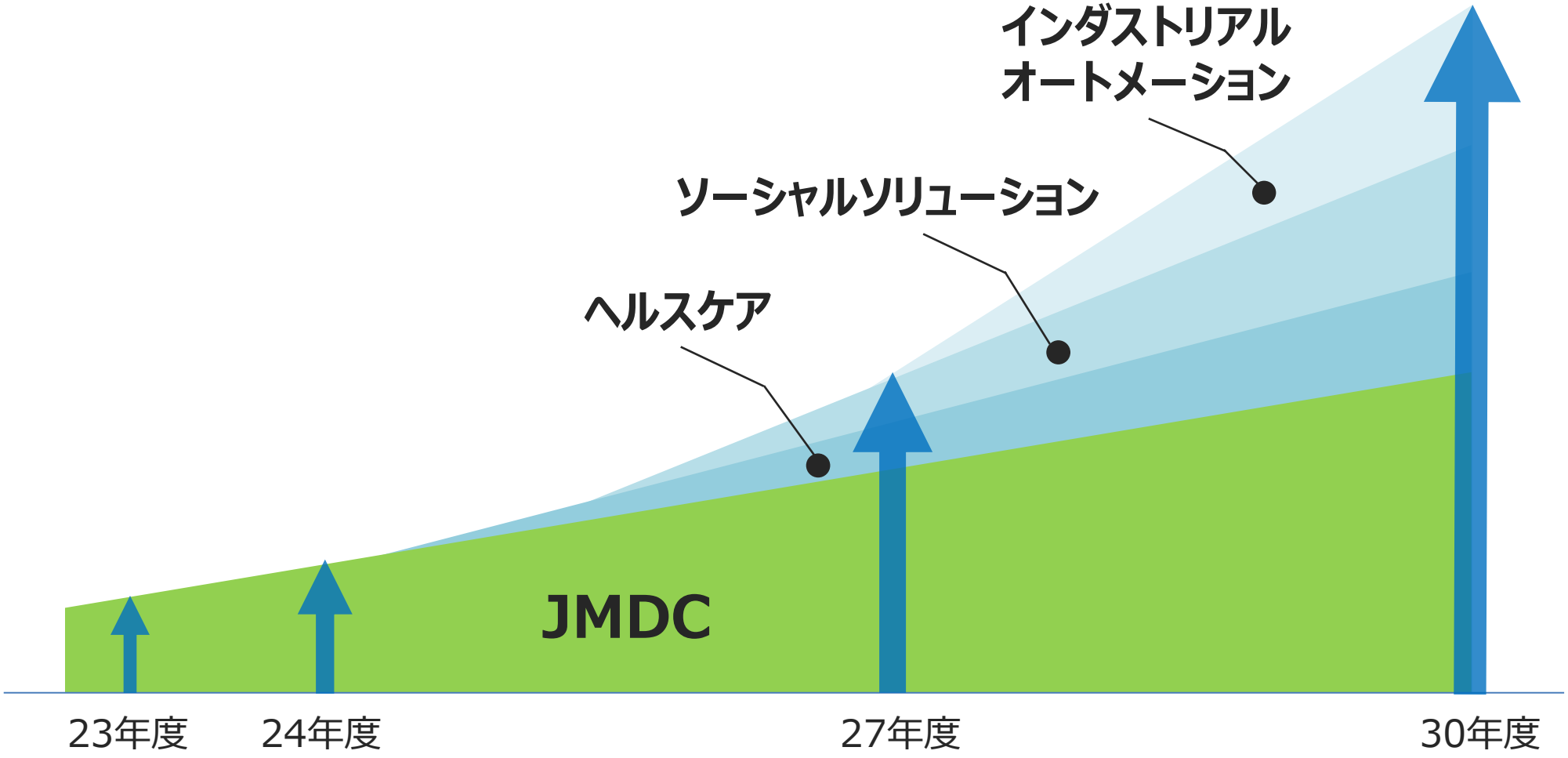
Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

3．今後の業績展望

Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

成長の時間軸

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

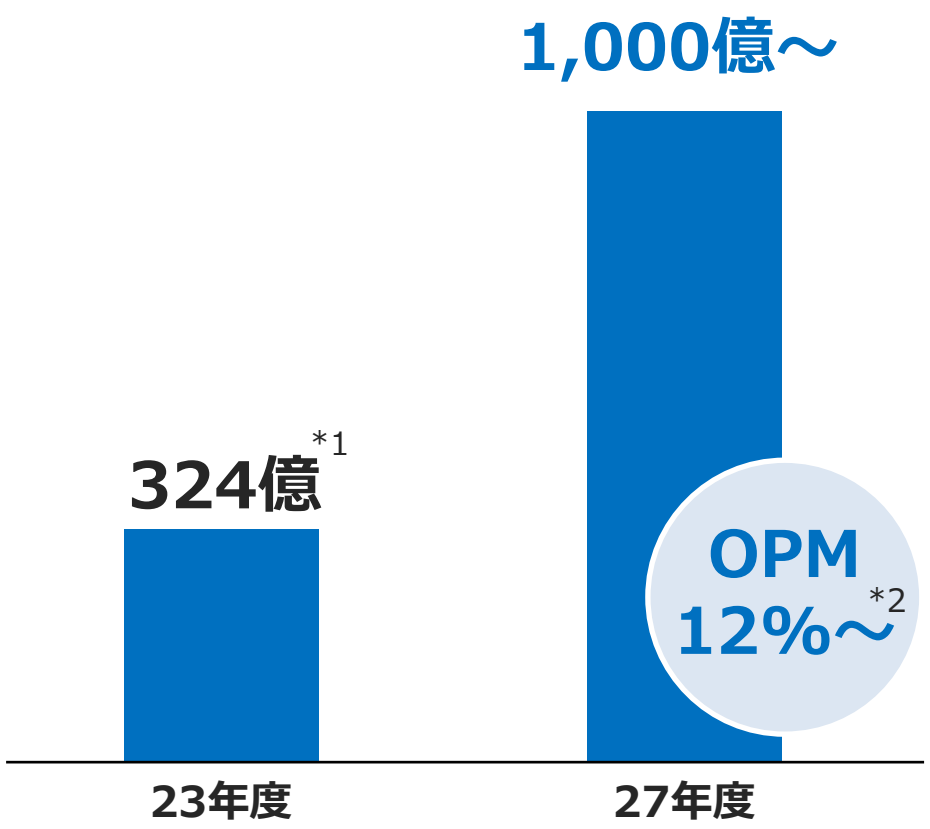


Copyright: 2024 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

27年度 業績展望

27年度に売上1,000億円超、OPM12%超の事業創造に挑戦する

データソリューション事業　売上高



27年度に目指す各ドメインの業績水準

事業領域	売上高/OPM
ヘルスケアソリューション	売上　800億円～*3 OPM　18%～
ソーシャルソリューション	売上　200億円～ OPM　8%～
インダストリアルオートメーション	成長戦略策定後に共有

＊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.

OMRON