

オムロン株式会社 2024年度上期決算 ウェブ・電話説明会 質疑応答（サマリー）

<全社>

Q：固定費が期初計画を下回る*背景について教えてほしい。

*24年度の固定費（販売費及び一般管理費・開発費）について、期初計画は前期比▲40億円。通期見通しは同▲161億円

A：人員数最適化や経費効率化の効果は、計画を上回る見込み。また、人件費単価アップが想定を下回ったことや、IT投資を再精査したことなどから、固定費は計画を大きく下回る見込み。

Q：制御機器事業の収益性が改善する一方で、ヘルスケア事業や社会システム事業が下方修正となっている。

制御機器事業に注力するあまり、2事業へのアテンションが弱まったということはないのか？

また、来期、この2事業においてダウンサイドが生じる可能性があるのか？

A：制御機器事業の業績回復のために、他事業への投資を弱めているといったことは一切ない。ヘルスケア事業の下方修正の要因は中国の個人消費の低迷によるもの、社会システム事業はエネルギー事業の成長率が想定をやや下回ることによるものであり、要因は特定できている。両事業とも中期的な成長への手ごたえを持っており、これら要因に対し打ち手を講じていくことで、来期以降の成長につなげていきたい。

<制御機器事業>

Q：構造改革「NEXT 2025」において、商品力の強化、欧米のチャネル強化、i-BELT含むサービスの強化に取り組むと謳われていたが、欧米の需要低迷など想定が異なる状況の中で、成長に向けてどこに注力していく考えなのか？

A：具体には申し上げられないが、以下3点を考えている。

- ①市場に合わせた商品をスピーディに開発し、リリースすること
- ②着実に顧客数を増やしているi-BELTについて、中長期的な投資を実行しながら、もう一段飛躍的に伸ばすこと
- ③地政学リスクが高まるなか、地産地消を強化し、各エリアの市場特性に合わせた商品、ソリューションを提供すること

Q：中国について、ローカルメーカーとの競争も含めて環境が厳しい中でも、上期業績は健闘されたように見えるが、同国の事業環境について見解を伺いたい。

A：上期、市況に比べると好調に推移した背景は、半導体国産化の需要を的確に捉え、ソリューションビジネスで売上を確保できたため。あらためて、我々のソリューションビジネスは一定の競争力があるということを再認識できた。

一方、中国のローカルメーカーとのコスト競争が激しくなっているのは事実。これに対し、将来的なことも見据えて、コスト競争力のある商品をリリースしていく。

なお、中長期的には、製造業のチャイナプラスワンの動きが進むと見ているが、高度な製品の生産については中国で継続する需要もあると見ている。短期、中期の観点で中国市場を見極めていきたい。

<健康機器事業>

Q：下期は売上高、営業利益ともに上期を上回る見通しとなっているが、この蓋然性について教えていただきたい。

A：経済環境の悪化を受け需要が低迷した中国については、この市場環境が下期も継続すると見ている。

一方、予防・健康維持を背景とした高需要が続く欧州に加え、米国、アジアでの堅調な売上を見込んでおり、中国分を一部カバーすることで上期を上回ることが可能と考えている。