

制御機器事業 (IAB)

市場環境

製造現場ではグローバルでモノづくりが高度化し、ガソリン車からハイブリッド車、さらにEVに移行するなど、製造工程に大きな変化がある一方で、人件費高騰や労働人口減少による人手不足が深刻化しています。また、よりサステナブルな商品やサービスを求める顧客ニーズに応じて生産プロセスにおける脱炭素を推進する取り組みや、エネルギーマネジメントの導入などが進んでいます。24年度は、これらの社会的課題を背景に、下期以降底堅いFA（ファクトリーオートメーション）需要が回復に向かう見込みです。特に、グローバルでのAI需要の急速な高まりによる半導体業界の設備投資が回復傾向にあり、日本や韓国、台湾などを中心にデジタル業界の投資額が伸び続けると見えています。加えて、各国での半導体国産化に向けた投資も相まって、さらなる需要増加を想定しています。このような市場環境を確実に捉え、製造現場の課題解決を通じて事業成長を目指します。

事業の強み

お客様の製造現場を解決できる3つの提供価値を有していることです。1つ目は、「業界随一の豊富さを誇る商品群」です。装置の状態などの情報を把握する多様なセンサー、高速かつ高精度な装置の制御を可能とするコントローラーやロボットなどの基幹商品の強化に着手していきます。オムロンがこれまで製造現場で培ってきた知見をもとに、製造現場の高度化に貢献する商品群

をさらに充実させていきます。2つ目は、「高度な制御を簡単に実現する制御アプリ」です。デバイス構造の三次元化やチップレットなど技術革新が止まらない半導体の製造工程や、脱炭素社会の実現を支える2次電池の製造工程など、高度な生産技術が求められるモノづくり現場において、オムロンが誇る商品群とソフトウェア技術をすり合わせることで創出される制御アプリを広く活用いただいています。加えて、お客様の製造現場に機能実装するためのフィールド技術サービスを担う経験豊富なアプリケーションエンジニアをグローバルに整備しています。お客様と共にオムロンのオートメーション技術で新たなモノづくり現場における課題の解決を進めていきます。

そして、3つ目は、お客様の経営に直結するエネルギーマネジメントやモノづくり人材に関わる課題の解決を支援する「サービス」の提供です。代表例は、「i-BELT」と「インダストリアルオートメーションアカデミー（IAアカデミー）」です。i-BELTは、お客様の知見を活かしながら、現場データを活用し、コンサルティングを通して現場課題の把握と改善活動を一気通貫でサポートし、定着させる現場データ活用サービスとして高い評価を受けています。また、IAアカデミーは、従来のFA機器の操作トレーニングのみならず、製造・設備の管理手法までを網羅する独自のカリキュラムをお客様のニーズに応じてカスタマイズするなど、多くのお客様の人材育成プログラムに組み込んで頂いています。

SF2030への成長戦略

中国に集中してきた生産拠点が人件費の高騰や地政学リスク、そして地産地消の広がりを受け、欧米やアジア、インドなどへ

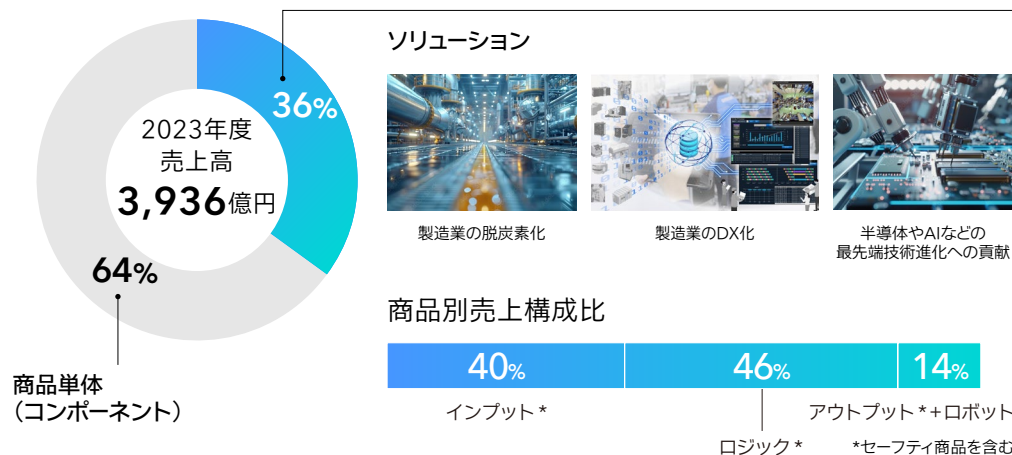
急速に分散が進んでいます。さらに、製造技術の進化はますます進展しており、製造業の人手不足への対応や脱炭素・デジタル化など製造業の構造変換が進むと想定しています。こういったFAのニーズに対し、IABはお客様のモノづくり課題を一つずつ着実に解決することで売上拡大を目指していきます。特に、中国・アジアを中心にモノづくり変化を捉えて作りこんだオートメーション技術を世界中の生産拠点に展開することで、地域的にバランスのとれた売上成長を図ります。

そのためにNEXT2025において、お客様のモノづくり課題の解決に向けた強みを強化していきます。まず、基幹商品を中心に商品ポートフォリオの最適化を図ります。全社の開発リソースを集中的に投入し、競争力の高い商品ラインナップを創出し、成長力の強化につなげます。次に、構造変換ともいえるべき製造技術の進化に対応した制御アプリの強化を進めていきます。世界中に配備したエンジニアがお客様の現場に入り込み、お客様と一緒に課題解決することで制御アプリを進化させていきます。さらに、商品や制御アプリを使った課題解決を効果的にするために、サービスを磨きこみます。例えば、製造現場のあらゆるデータを圧倒的な速度で統合する技術を持つソルティスター社への出資*です。同社との共創で「予兆保全」や「不良品を作らないモノづくり」「省エネルギー生産」など、現場データを活用したi-BELTサービスの拡充を図ります。

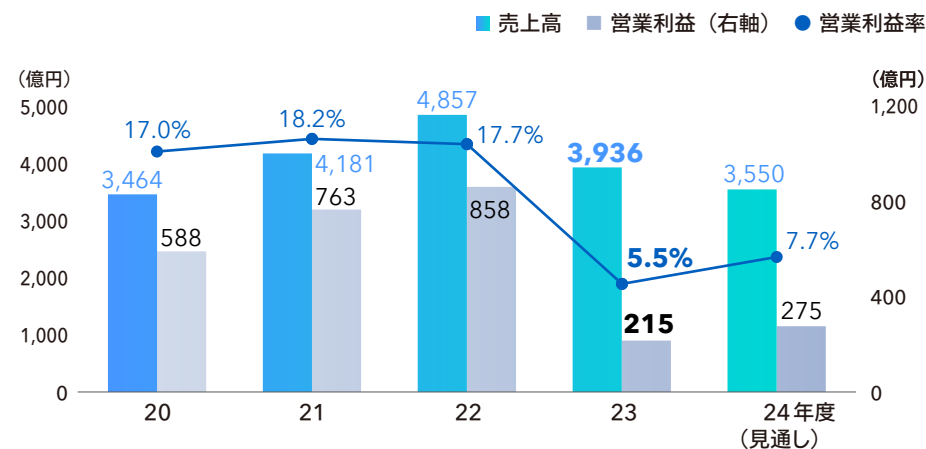
高品質でサステナブルなモノを求める消費者ニーズの高まりや、モノづくりの変化に起因する課題は待ったなしです。オムロンは業界随一の品揃えとオートメーション技術で社会的課題を解決するイノベーションを量産し、持続可能な社会を支えるモノづくりの高度化に貢献していきます。

*ソルティスター社への出資は23年10月

事業別売上構成比



売上高/営業利益/営業利益率



2023年度の売上高の状況

製造業における設備投資需要は、グローバルで年間を通して低調に推移しました。特に、EV向け二次電池や半導体関連の投資延期・縮小の影響を大きく受けました。また、課題となっていたお客様や販売代理店における当社商品在庫については減少傾向にあるものの、引き続き高水準で推移しました。これらの結果、売上高は3,936億円となり前期比で大きく減少しました。

2023年度の営業利益の状況

売上高の減少に加え、売上商品構成の変化や滞留在庫に対する評価損の計上などによる売上総利益率の低下により、営業利益は215億円となり前期比で大きく減少しました。

INPUT

- 研究開発費：259億円(23年度実績)
- 設備投資費：73億円(23年度実績)
- 生産現場のあらゆる製品データを圧倒的な速度で統合する技術を持つソルティスター社へ出資(23年10月)
- 業界トップクラスの高速検査を実現する「CT型X線自動検査装置」を商品化(23年11月)
- 設計変更・部材の調達強化や複数拠点での平行生産などのSCM改革の実行による製品供給力の強化(24年7月)
- 多様化するロボットニーズに対応するため戦略的提携を積極的に展開(23年11月：ローパッド社、24年4月：ニューラ・ロボティクス社)

OUTPUT

- 売上高：3,936億円(前期比19.0%減)
- 営業利益：215億円(前期比75.0%減)
- i-Automation!採用顧客数：4,315社
- ソリューションビジネス売上構成比率：36%(前期比1pt増)
- 「半導体チップレット向け高精細・高速インラインCT型X線自動検査技術の確立」が「第53回日本産業技術大賞 文部科学大臣賞」を受賞(24年3月)

OUTCOME

- “モノ”と“社会”が抱える本質的課題を解決するサービス”の組み合わせによる、「持続可能な社会を支えるモノづくりの高度化」への貢献



SDGs
ゴール8.2.1



SDGs
ゴール9.2.1



SDGs
ゴール17.16