



OMRON

Sensing tomorrow™

オムロン新長期ビジョン “VG2020”

2011年7月13日

オムロン株式会社 代表取締役社長 山田 義仁



目次

社長就任にあたって	P. 2
Value Generation 2020	P. 6
中期のマイルストーン	P.14



社長就任にあたって



経 歴

1984年 4月 立石電機株式会社(現オムロン株式会社)に入社
～営業、マーケティング部門担当～

2001年10月 米国Omron Healthcare, Inc.副社長に就任

2003年 4月 欧州Omron Healthcare, Europe B.V.社長に就任

2008年 6月 オムロンヘルスケア株式会社 代表取締役社長に就任

2010年 3月 オムロン株式会社 グループ戦略室長に就任

2010年 6月 オムロン株式会社 執行役員常務に就任

2011年 6月 オムロン株式会社 代表取締役社長に就任



代表取締役社長
山田 義仁
(やまだ よしひと)



「変革」への決意

新体制

×

新戦略



「変革」への挑戦

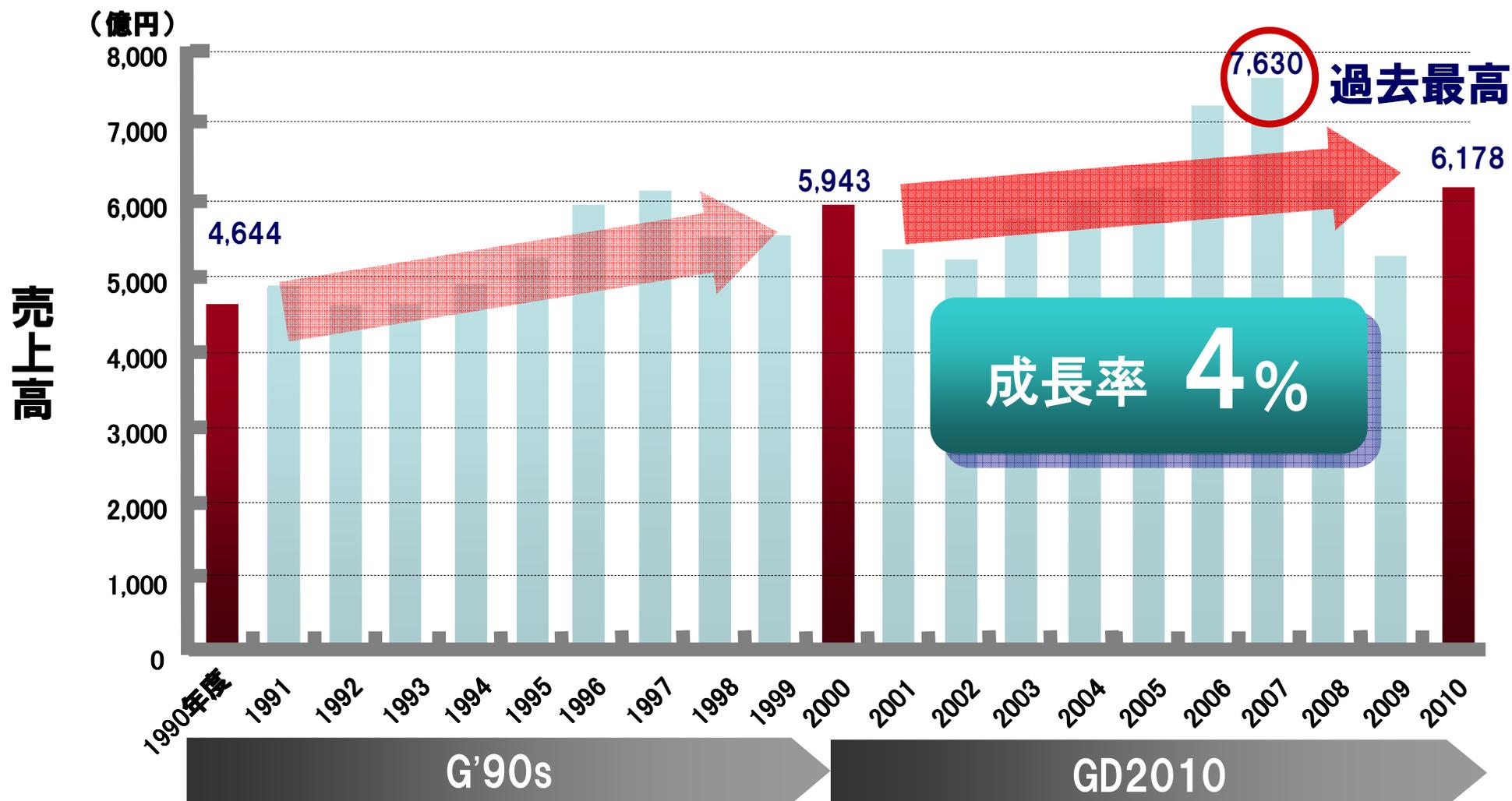


新長期ビジョン VG2020



売上高推移(1990～2010年度)

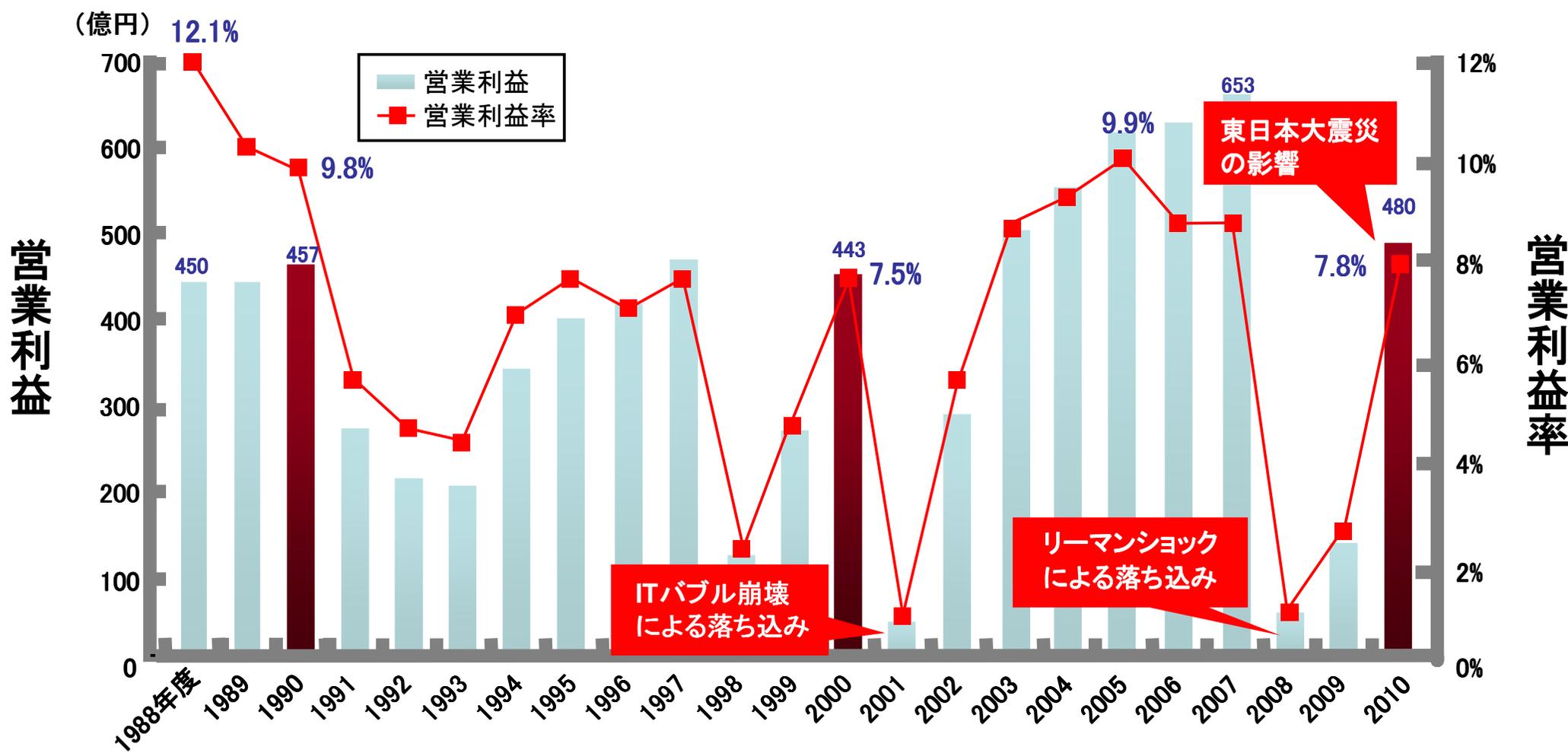
2007年度に過去最高売上高を達成したが、外部環境の悪化により、2000年度以降の成長率には課題を残す





営業利益推移(1990~2010年度)

2000年度以降、二度の事業環境悪化(ITバブル崩壊、リーマンショック)の影響を受けるが、構造改革の実行により収益はリカバリー



A large, detailed image of the Earth from space, showing clouds and continents, serving as the background for the title text.

Value **G**eneration 2020



ビジョン

感じる。考える。制御する。人と地球の明日のために。
Sense, Think, and Control – For a brighter future for People & the Earth.

ゴール

定性的ゴール

質量兼備の地球価値創造企業

定量的ゴール

売上高: 1兆円以上

営業利益率: 15%



事業戦略実行の2つの視点

GLOBE & EARTH





VG2020ゴールに向けたシナリオ

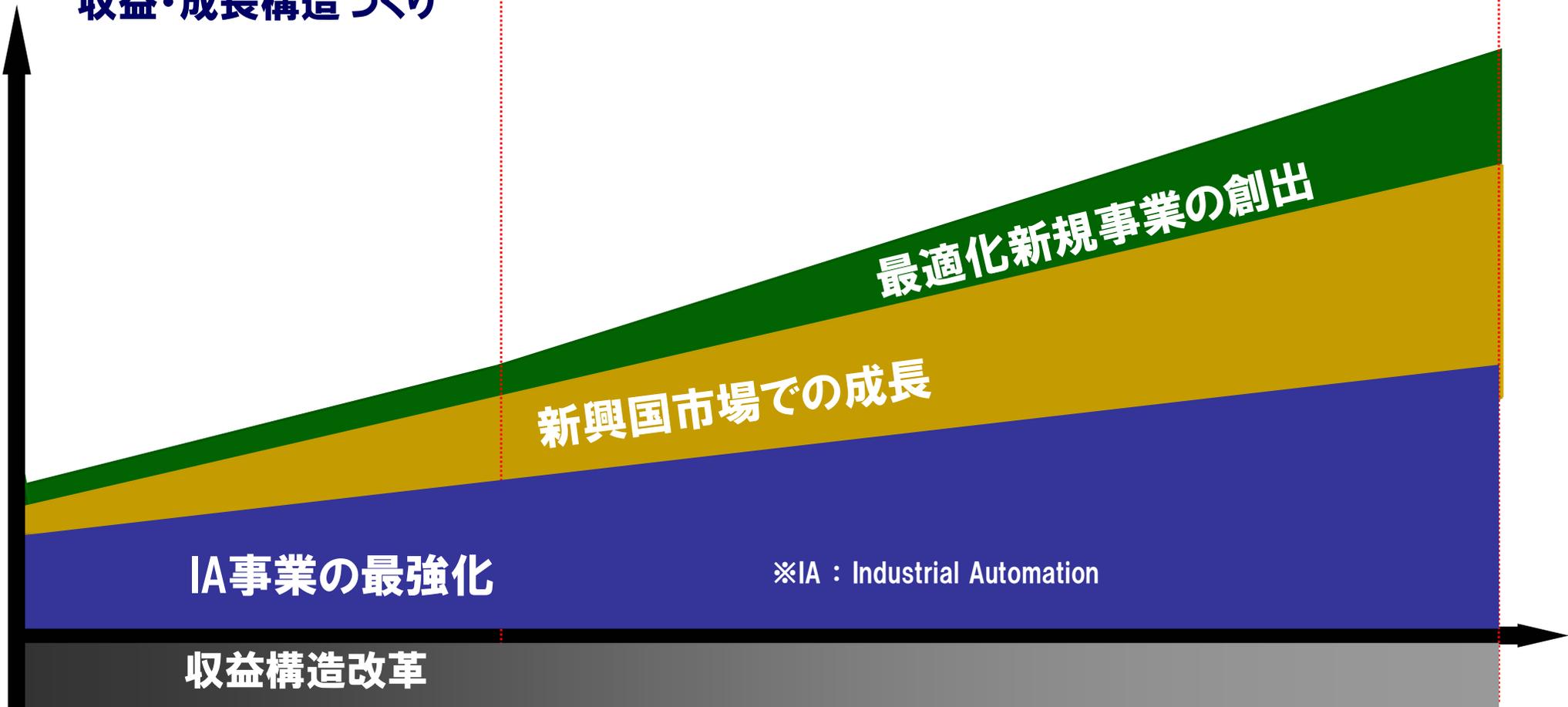
GLOBE STAGE

グローバルでの
収益・成長構造づくり

EARTH STAGE

新たな価値創出による成長

(売上高)



2011年度

2013年度

2020年度

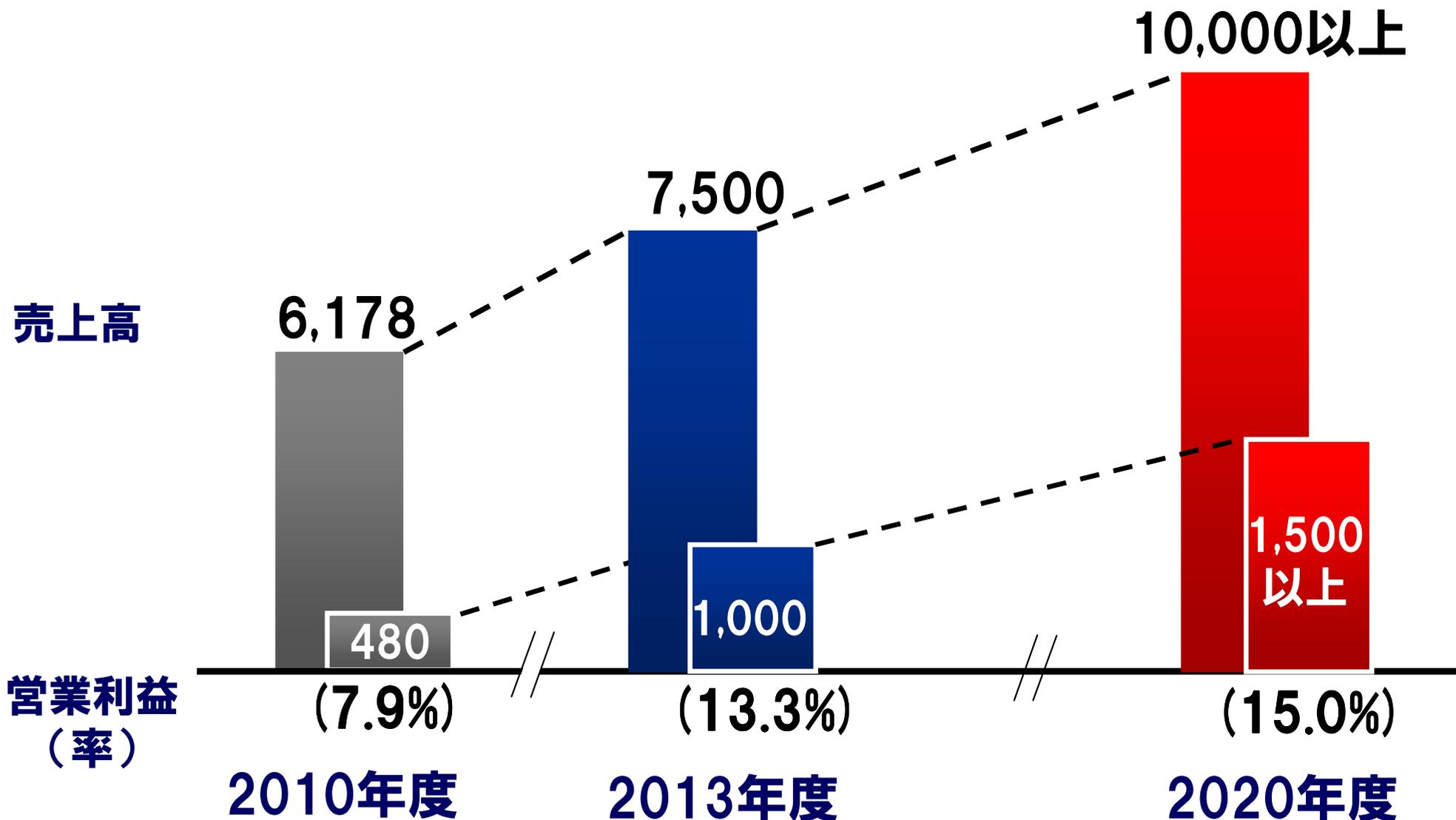


VG2020成長イメージ

GLOBE STAGE

EARTH STAGE

(億円)





中期のマイルストーン (GLOBE STAGE)



GLOBE STAGEの取組みの方向性

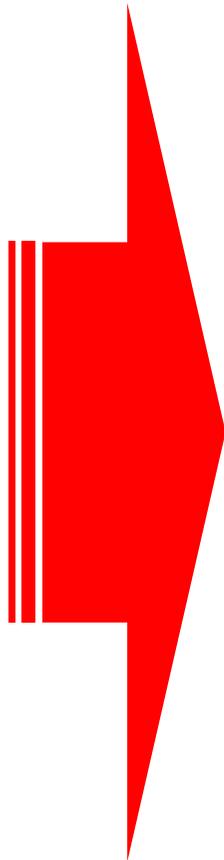
外部環境認識

新興国市場の
爆発的拡大

地球視点の
ソーシャルニーズの高まり

自社の課題認識

成長力とそれを支える収益力



取組みの方向性

成長

IA事業の最強化

新興国市場での成長

地球視点のビジネス注力

収益基盤

長年に成長できる収益構造改革

グローバルでの経営インフラ構築



GLOBE STAGEの目標と取組み

方針

グローバルでの収益・成長構造づくり

目標

2013年度
売上高 **7,500**億円 / 営業利益 **1,000**億円
営業利益率 **13.3%** / ROE **15%**以上

(前提為替レート: USD=82円、EUR=116円)

取組み

- ① IA事業(IAB+EMC)の最強化
- ② 新興国での売上拡大
- ③ 環境事業への注力
- ④ 収益構造改革
- ⑤ グローバルの人財強化



取組み① … IA事業(IAB+EMC)の最強化

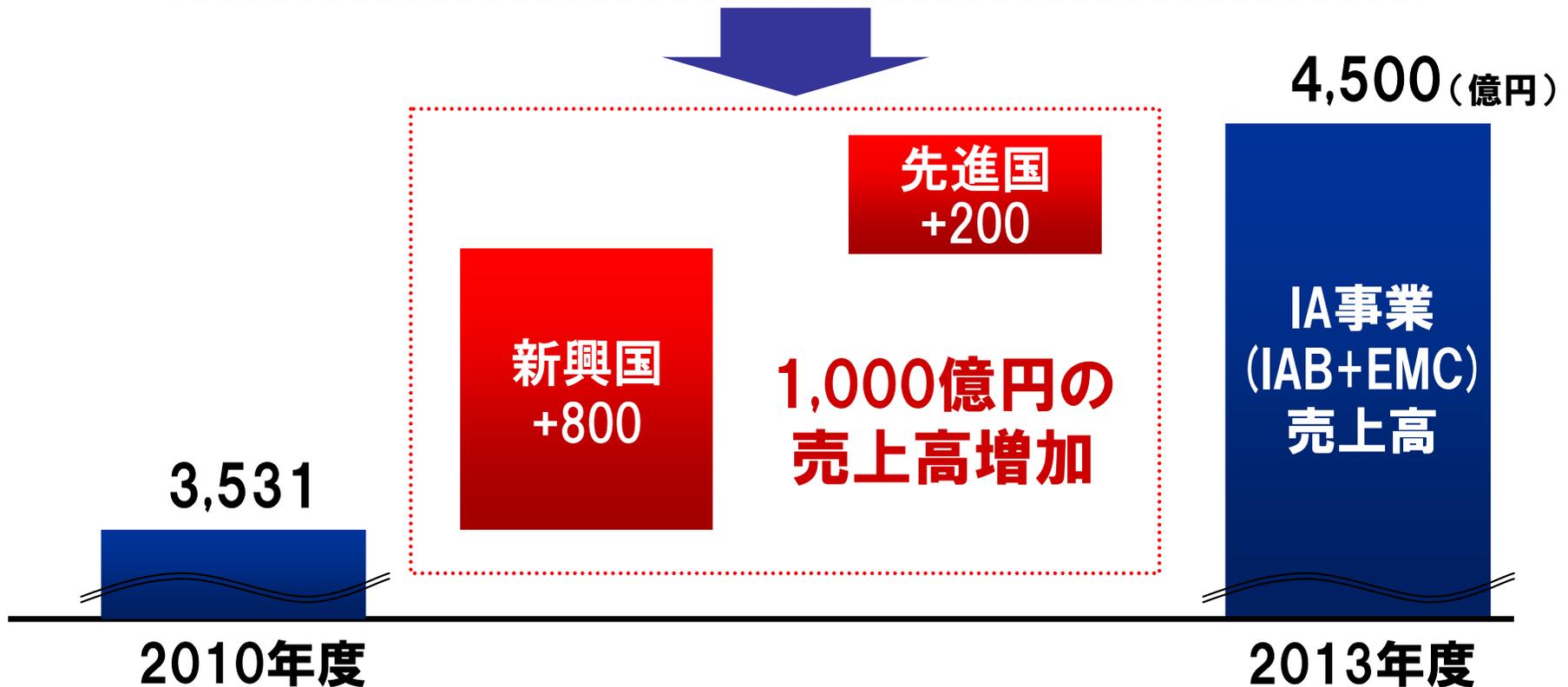
オムロンの基幹事業であるIA事業に注力し、売上拡大をはかる

オートメーションビジネスの拡大

新興国ビジネスの拡大(特に中国)

増大するグローバル需要への生産力強化・拡大

M&A&Aの推進





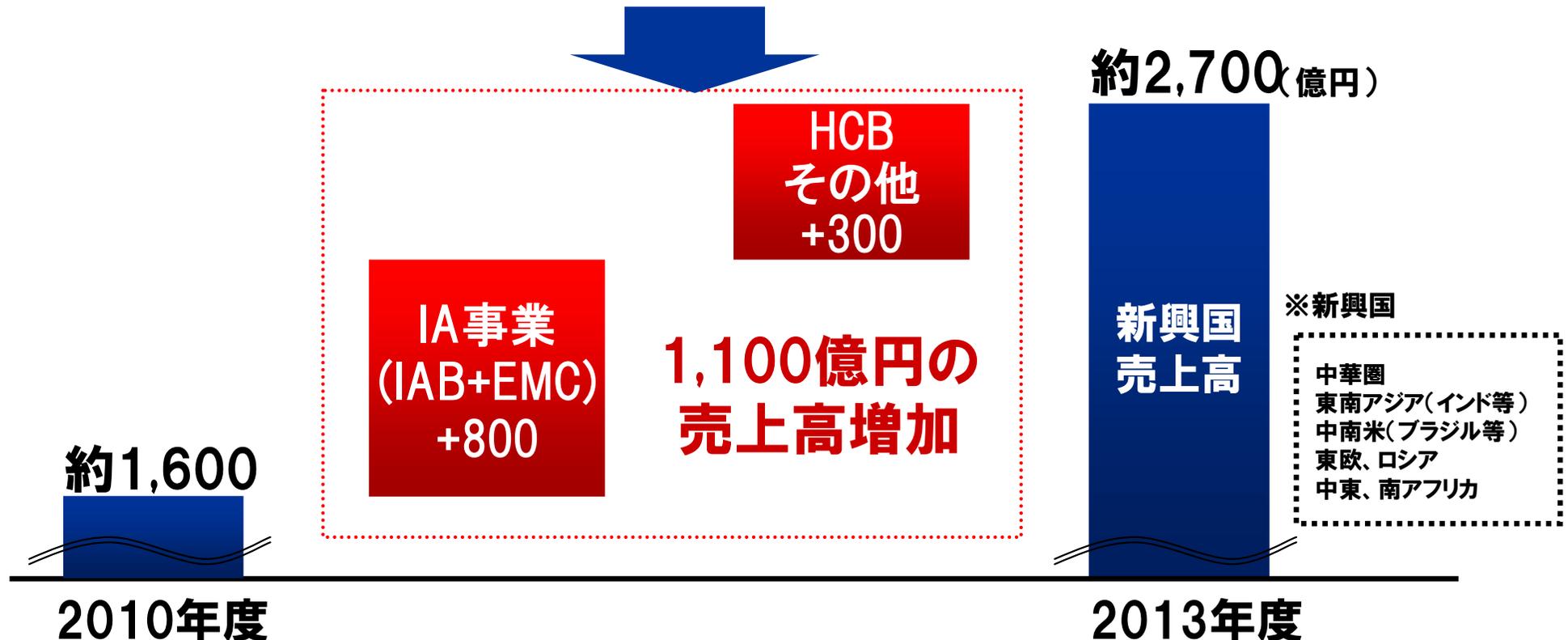
取組み② … 新興国での売上拡大

急成長する新興国のニーズを確実にとらえていく

新興国向け商品ラインアップの拡充(IAB、EMC、HCB)

新興国での販売機能強化

新興国でのブランド力の向上





取組み③ … 環境事業への注力

環境関連のソーシャルニーズを創造し、技術・ソリューションで応えていく

ソーラーパワコンを核とした「創エネ事業」のグローバル展開

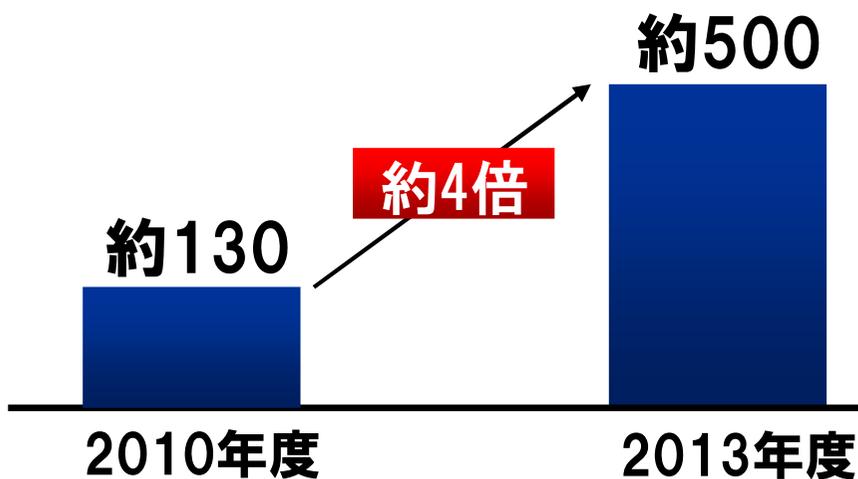
製造業などへのパッケージ販売による「省エネ事業」の拡大

「統合エネルギーソリューション事業」による将来の環境ニーズへの対応

全社横断的な環境ビジネスへの取組み

<環境関連事業の売上高> (億円)

※オムロン全社での環境事業関連の売上合計



統合エネルギーソリューション



全社横断的な
環境ニーズへの
取組み
(コンポ・デバイスなど)

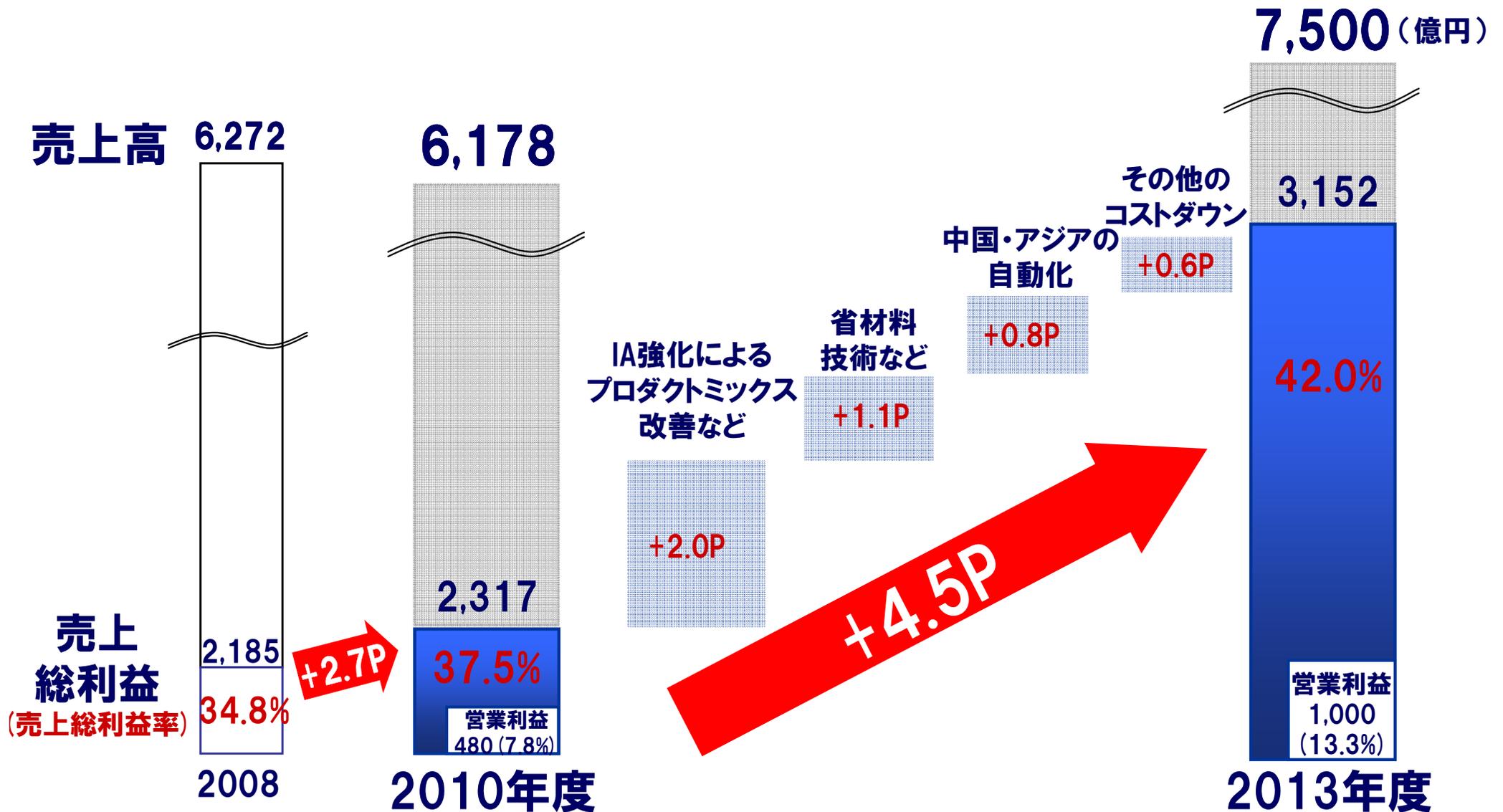


FA機器、リレーなど



取組み④ … 収益構造改革

売上総利益率の4.5P改善により、成長のための収益力を向上





**IA事業、新興国事業強化のための
グローバル人財育成と配置**

グローバルビジネスリーダーの確保・育成・配置

**グローバルの事業連携による成長のための
企業風土「チームオムロン」の定着**

グローバルの社員全員での理念・ビジョン共有



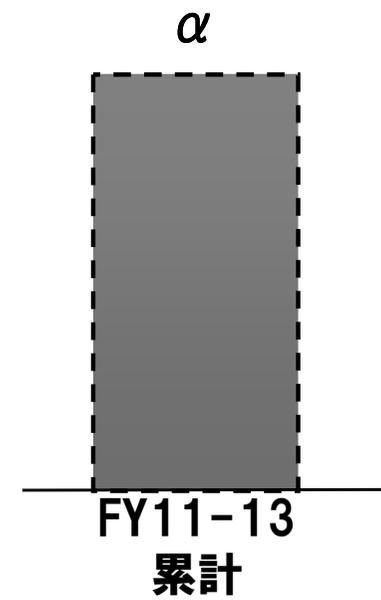
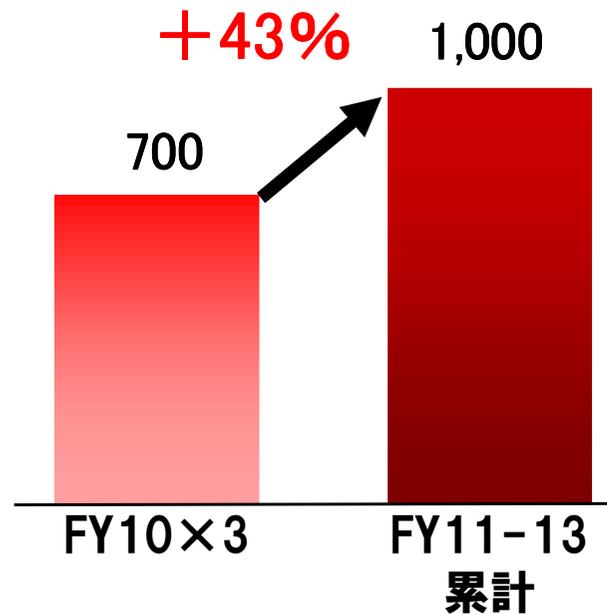
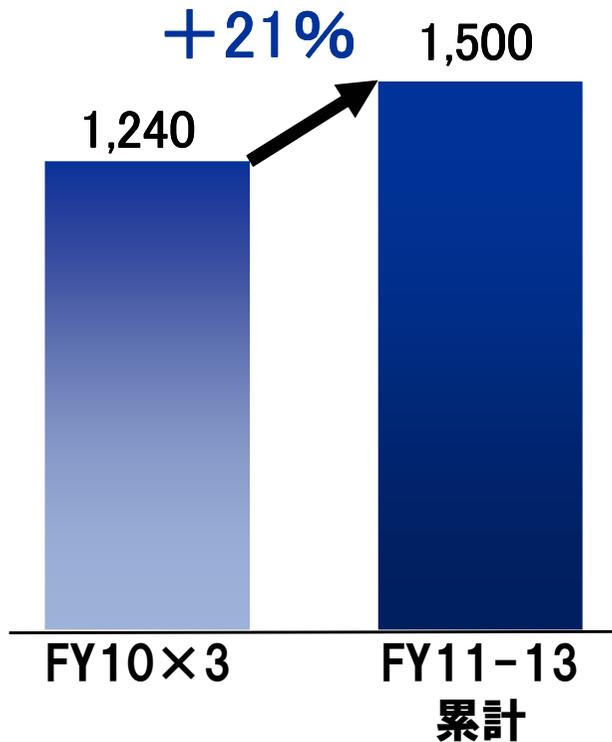
GLOBE STAGEでの投資の考え方

IA事業及び中国を中心とする新興国へ開発費、設備投資、
戦略投資(M&Aなど)を投下していく

開発費
約1,500億円

設備投資
約1,000億円

戦略投資枠
 α



IA事業・新興国に50%超

IA事業・新興国中心



各ビジネスの売上高成長

ビジネス セグメント

売上高

2010年度

2013年度

伸び率

工場自動化用制御機器
(IAB)

2,719



3,550

+9%/年

家電・通信用電子部品
(EMC)

812



950

+5%/年

自動車用電子部品
(AEC)

843



900

+2%/年

社会システム
(SSB)

638



750

+6%/年

健康・医用機器
(HCB)

606



750

+7%/年

環境、新規事業、本社など
(その他)

497



600

+2%/年

各セグメントの注力点

新興国での売上拡大と
収益性の向上

収益性の維持・向上

収益構造の作りこみ
将来の成長事業の基盤構築

新興国での売上拡大
新規事業の創出

環境事業の推進



<注意事項>

1. 当社の連結決算は米国会計基準を採用しています。
2. 業績見通し等は、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により、これら見通しとは大きく異なることがあります。実際の業績等に影響と与える重要な要因には、(i)当社の事業領域を取り巻く日本および海外の経済情勢、(ii)当社製品・サービスに対する需要動向、(iii)新技術開発・新商品開発における当社グループの能力、(iv)資金調達環境の大幅な変動、(v)他社との提携・協力関係、(vi)為替・株式市場の動向、(vii)事故・震災などがあります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

<お問い合わせ>

オムロン株式会社

経営IR室 経営IR部

電話 : 03-6718-3421

E-mail : omron_ir@omron.co.jp

HPアドレス : www.omron.co.jp