

**オムロン株式会社 2017年度決算
投資家様向け説明会 質疑応答（サマリー）**

（2018年4月26日、東京）

<全社業績、経営・戦略>

Q：当初からVG2.0では最初の2年間に投資を固めて実行するということであったが、今も状況に変化はないか？

A：今もそのような認識でいる。特に生産能力向上、拠点開設といった設備投資は前半の2年間で重点的に実行する。研究開発については、前半の2年間は2020年を見据えて、後半の2年間は2030年を見据えた投資を中心に行っていく。

Q：2018年度の計画が上ブレした場合、生産能力が足りなくなることはないか？

A：基本的にはない。上ブレにも柔軟に対応していく。

Q：成長投資の効率をはかるにはどの指標を見ればよいか？

A：事業部門別のROICは開示していないので、全社のROICや売上総利益率を見て欲しい。事業部門別の営業利益も参考になると考えている。また、社内では約100個の事業ユニットによるポートフォリオマネジメントを実施し、効率的な投資につなげている。

Q：本社の費用が増えているが、投資基準を設けて運用しているのか？

A：本社においてもROIC経営を徹底している。むしろ事業部門より高い投資基準で意思決定を行っている。費用が増えている要因は本日説明した技術に関する投資、そしてIT投資の2つ。IT投資は働き方改革にもつながるので力を入れている。このような投資は本社がやるべきと認識している。

Q：人材採用は想定通り行うことができたか？

A：2017年度はグローバルで400人採用の計画に対し、ほぼ計画通り行うことができた。2018年度も制御機器事業の営業、SEを中心に同様の採用を計画している。

<制御機器事業 関連>

Q：NECA統計ではPLCが下がり基調、サーボが上がり基調で推移しているが、足元でそのような変化を感じるか？

A：個別商品の売上状況は開示していないので、明確な回答は難しい。但し、IABの3月は過去最高の業績であり、FA市場は好調が継続している。また、IABでは幅広い商品ラインナップを活かしたソリューション提案を行っており、単品ではなく幅広い商品の採用が進んでいる。

Q：2018年度の売上計画について、2017年度の伸びより慎重に見ている理由は？

A：市場環境に若干不透明感があり、その部分を織り込んでいる。

<ヘルスケア事業 関連>

Q：血圧計などのトップシェア商品が複数あるので、利益率をもっと高められるのではないか？

A：2017年度の営業利益率は10%を超えた。ヘルスケア事業の実力としてはそれよりも上の水準にあるが、今は将来の成長を見据えた投資を継続しており、利益率よりも事業成長を優先させている。売上総利益率は制御機器事業に並ぶ水準であり、稼ぐ力は高い。