

**オムロン株式会社 2012年度 第2四半期決算
投資家様向け説明会 質疑応答
(2012年10月31日、東京)**

◆ 全社関連

Q1: 全社欧州の営業利益率が2Qで落ちているが、今後リストラ等を考えているか？

A1: 一時的なものとして認識している。上期はIAB売上が落ち込み、収益性が落ちた。為替の影響も大きい。リストラ等は考えていない。

Q2: IA強化が戦略の基本だが、他の事業をもっと強化したほうが良いのでは？

A2: 戦略は変更しない。IABが今後も一番大きく成長するとみている。

Q3: 売上総利益率の来期39%目標をどう見ているか？

A3: 変動費の削減、部品点数削減やプラットフォーム化などの製造固定費の削減など様々な打ち手を打っており、手ごたえを感じている。社会システム事業の収益改善も持続性がある。

◆ IAB関連

Q1: IAB米国の9月の売上状況は？

A1: 米国は事業環境に大きな変化はない。オイル・ガス関連の事業で大口案件の月ズレがあり9月は若干下がったが、特に問題ない。

Q2: IAB中国におけるGS商品の販売方法は。今後のスタンスは？

A2: 大手客先には直接入り込み工程やラインの改善をしている。中小企業向けには代理店経由。LCA(ローコストオートメーション)にビジネスチャンスがあると考えている。幅広くやっているので両方対応できる。

Q3: IABの4Qは落ち込むリスクはあると考えているか。

A3: 不透明感はあるものの、内部努力でカバーできる。自動車関連は弱いが、半導体業界は4Qに若干の回復を見込む。キャンペーン等販促強化も寄与すると見込んでいる。

Q4: IABの売上総利益率、実力値はどの程度か。

A4: 具体的な数値は言えないが、IABは利益率が高く、収益構造改革、GS商品の投入で今後も上げていく。

Q5: 中国での販売戦略は。差別化はどのようにしているか。

A5: ローカル企業との違いは信頼感があること。品質、サポート体制に差別化あり。商品の幅広さ、他メーカーとのつなぎ支援など。

◆ HCB 関連

Q1: HCB はもっと売上成長できるのではないかと。M&A の考え方は。

A1: HCB はコンシューマ向けが中心。今後も伸ばす。許認可のノウハウが強みである。M&A に関しては、特に新興国でチャネルの拡大、商品拡大の切り口で検討している。

◆ 環境関連

Q1: 環境事業の売上計画に対する進捗状況は。

A1: 計画を上回る推移。創エネ、省エネともに順調。今後も伸びると考えている。
