

オムロン株式会社 ESG説明会 質疑応答（サマリー） （2021年3月1日）

<エネルギーソリューション事業>

Q：SSBとのシナジーについて教えてほしい。

A：自社製品と自社以外の製品を組み合わせたエンジニアリングで、お客様へ提案することができるので、課題解決の幅が広がっている。
また、産業や自治体など、SSBのお客様まで幅を広げることができ、市場規模が拡大する。

Q：競争環境に関する事業認識について、どのように考えているのか。

A：パワコンは競争を経て、国内外ともにメーカーは淘汰された。
今後は製品自体の価値に加えて、サプライチェーン全体のコスト管理、お客様への提供価値が重要となる。
蓄電池は伸びる市場であり、競争の激化が予想される。
オムロンでは全負荷対応の蓄電池など、新商品を来年度にかけて導入し、更なるシェアアップを目指していく。

Q：売上規模、コンポ事業とエンジニアリング事業の割合はどれくらいか。

A：300億円から400億円程度。
コンポ事業の割合が多い。エンジニアリング事業は50億円前後。

Q：今後どのように成長させていくのか。

A：住宅市場向けは、市場の伸び以上の成長を狙う。
蓄電池・自家消費型パワコンは特に強化を進めていきたい。
一方で、事業の複線化は重要。産業市場への取り組みを強化する。
また、ソフトウェアの比率は高まっていくため、クラウドサービスを活用したビジネスを強化していく。
サブスクリプションも含めてサービスビジネスを行いながら、収益性を高めていきたい。

<ガバナンス>

Q：サステナビリティ経営の推進体制について、どのように考えているのか。

A：オムロンとしては今の体制が最適だと考えている。
ダイバーシティは課題の1つ。居住地などの制約もあるためハードルは高いが検討する。
なお、社外取締役の選定については、企業経営の経験と実績があることを重視している。

<その他>

Q：次期長期ビジョンは、いつ、どのような方針で発表されるのか。

A：次期長期ビジョンはFY22から開始、それに先立って2022年2月に発表予定。
企業理念経営をベースとして、持続的に企業価値向上をめざしていく点ではVG2020と変わりはない。
変化していくべき点は、例えば気候変動や人権。
グローバルの社会的課題に対して事業を通じて解決を図り、企業価値の向上を目指すことを、より進化させていく。