

様式第十八の四（第11条の3第3項関係）

認定事業適応計画の概要の公表

1. 認定の日付

令和4年5月31日

2. 認定事業適応事業者の名称

オムロン株式会社及びオムロンヘルスケア株式会社

3. 認定事業適応計画の内容

（1） 事業適応に係る事業の目標

右肩上がりの成長を前提とした社会・経済システムから持続可能性を追求する新たな社会・経済システムへの移行に伴う社会的課題、提供すべき価値、産業構造の連鎖的な変化を踏まえ、当社グループは2026年度までの成長戦略として、コト視点で事業のあり方を見直すとともにそれを可能とする中核能力をアップグレードする取組を進めていく。これまでのように既に構築された産業構造のもとで自社の立ち位置を定め価値向上、製品性能・品質の向上を追求し続ける視点（モノ視点）でのビジネスモデルを変革し、改めて社会の課題構造から見つめ直し顧客価値の最大化と社会目標の達成を大目的とする「本質価値を捉え直す視点」（コト視点）での事業展開により、顧客価値を最大化するオートメーションやヘルスケアサービスの社会実装を進めていく。

（2） その事業の生産性を相当程度向上させること又はその生産し、若しくは販売する商品若しくは提供する役務に係る新たな需要を相当程度開拓することを示す目標

令和8年度（2026年度）において、オムロン株式会社の制御機器事業の売上高伸び率（令和3年度（2021年度）から令和8年度（2026年度）までの期間における伸び率）が、平成28年度（2016年度）から令和2年度（2020年度）までの5年間における制御機器事業に係る業種別売上高伸び率を5%ポイント以上上回ることを目標とする。

また、オムロンヘルスケア株式会社については、令和8年度（2026年度）において、オムロンヘルスケア株式会社のヘルスケア事業の売上高伸び率（令和3年度（2021年度）から令和8年度（2026年度）までの期間における伸び率）が平成28年度（2016年度）から令和2年度（2020年度）までの5年間におけるヘルスケア事業に係る業種別売上高伸び率を5%ポイント以上上回ることを目標とする。

（3） 財務内容の健全性の向上を示す目標

財務内容の健全性の向上としては、令和8年度（2026年度）において、オムロン株式会社

の有利子負債はゼロ、経常収支比率は 111%、オムロンヘルスケア株式会社の有利子負債はゼロ、経常収支比率は 119%となる予定である。

(4) 事業適応の類型

情報技術事業適応

(5) 計画の対象となる事業（日本標準産業分類における中分類名称及びその分類コード）

1. オムロン株式会社（制御機器事業）「30 情報通信機械器具製造業」

（選定の理由）

同事業において、これまでは FA 機器などモノを販売する売切り型のビジネスモデルであったが、社会的課題、提供すべき価値、産業構造の連鎖的な変化を踏まえ、今後はモノを IoT 化し、そこから集まった膨大なデータを活用した新たな価値を生み出すビジネスモデルへと変革を進めていくため、同事業における事業適応を実施していく。

2. オムロンヘルスケア株式会社（ヘルスケア事業）「29 電気機械器具製造業」

（選定の理由）

同事業においては、これまでオムロンコネクとコネクテッドデバイスを用いた顧客の健康課題解決の取組を進めてきたが、昨今の顧客の価値観の変化にスピード感を持って対応する必要が生じていることを踏まえ、今後も同事業を当社の柱として位置づけていくため、同事業における事業適応を実施していく。

(6) 事業適応の具体的内容

1. オムロン株式会社（制御機器事業）

顧客の生産ラインや設備を遠隔で確認し、稼働状況や警報などの情報を収集し、稼働管理やメンテナンス管理をサポートする事業を今後拡大する。機器から収集した膨大なデータを活用し、「予防保守」によってトラブル発生を未然に防いで解決にかかる労力や時間を無くすとともに稼働時間分析によって価値稼働時間の割合を高めてロスの時間を削減するといった顧客価値が生み出される。

このように、単に FA 機器というモノの販売で終わることなく、モノから集まった膨大な情報、ビッグデータを活用し当社にも顧客にも有益な新しい価値を生み出すことになるが、サービスを拡大し膨大なデータを収集するためには、大量のオペレーションを実行しビジネスを管理していく仕組みが不可欠であり、今後展開する新サービス・ビジネス提供基盤として **Zuora** と **Cornerstone** を導入する。**Zuora** はサブスクリプション・ビジネスにおける収益向上を支援するクラウドベースのプラットフォームであり、この投資を行うことで従来のプロダクト販売のビジネスモデルからサブスクリプション型のビジネスモデルへのビジネスモデル変革が促進され、また、サブスクリプション・ビジネスにおける新規顧客獲得、既存顧客へのアップセル・クロスセルの強化、解約率の削減による収益向上と業務の効率化を実現できる。また、**Cornerstone** はさまざまなラーニング形態に対応し、顧客の効果的な教育・トレーニングの管

理を可能とするクラウドベースのプラットフォームであり、この投資を行うことで顧客トレーニング・教育も含めたサービスを統合的に提供することができ、顧客満足度と収益の向上を実現できる

さらに、Zuora と Cornerstone で一元的に管理する顧客情報や契約情報は、CRM/CPQ システムにデータ連携し、顧客体験価値の向上につなげていける。Zuora と Cornerstone を用いて顧客の契約情報を管理し、顧客が何を契約していて、今後何を契約しそうで、契約している商品をどれだけ使っているのかを知ることができる。また、自社製品やサービスがどのように使われているかを分析する。IoT の取り組みを今後更に進め、どの商品が、どこで、どういう顧客に使われているかを見える化することを構想している。これらの顧客の契約情報や商品・サービスの使用情報を CRM 関連システムと連携し、様々なマーケティング活動に活用することで制御機器事業全体の需要を拡大し、さらなるビジネスの拡大・収集データの拡大・新サービスの開発といった好循環を創出する方針である。

以上の通り、モノからコトへの事業構造を変革し、新規サービス・ビジネスの売上高を設備投資等の金額で除した値が 10 倍以上となることを目指す。

2. オムロンヘルスケア株式会社（ヘルスケア事業）

顧客の身体や行動のデータを収集・分析し、オムロン独自のアルゴリズムにより顧客の健康管理に関する様々な提案を行うグローバルに統一された UI/UX デザインを持つプラットフォームとして「オムロンコネクト」を位置づけ、その開発と B2C サービスのコンテンツ開発を行った上で、コネクテッドデバイスで取得したバイタルデータや、スマートフォンアプリで取得した顧客行動データ、並びに他社システムから連携した患者の診療情報（パーソナル・ヘルス・レコード）をクラウド上で一元管理するとともに、医師等の専門家が監修したアルゴリズム等を有効に組み合わせ、顧客の健康課題に対する解決策の提案を行うなど、新たな施策を展開する。予防から治療までの顧客の目的にあわせたデバイス、アプリ及びサービスの需要を開拓し、コネクテッドデバイス及び関連サービスの売上高を設備投資等の金額で除した値が 10 倍以上となることを目指す。

・産業競争力強化法第 21 条の 28 第 2 項の規定に基づく生産性の向上又は需要の開拓に特に資するものとして主務大臣が定める基準への適合：

オムロン株式会社及びオムロンヘルスケア株式会社が実施しようとする情報技術事業適応は、産業競争力の強化に著しく資するものとして経済産業大臣が定める基準に適合する。

・産業競争力の強化に著しく資するものとして経済産業大臣が定める基準への適合：

オムロンヘルスケア株式会社が実施しようとする情報技術事業適応は、産業競争力の強化に著しく資するものとして経済産業大臣が定める基準に適合する。

一方、オムロン株式会社が実施しようとする情報技術事業適応は、産業競争力の強化に著しく資するものとして経済産業大臣が定める基準に適合しない。

(7) 事業適応の開始時期及び終了時期

開始時期：令和4年（2022年）5月

終了時期：令和9年（2027年）3月