

**オムロン株式会社 2020年度 3Q決算**  
**投資家様向けウェブ・電話説明会 質疑応答（サマリー）**

**（2021年1月27日）**

**<全社業績、経営・戦略>**

Q：今回の上方修正において、制御機器事業とヘルスケア事業が、売上に対して利益の増額幅が大きい理由は？

A：どちらも、売上総利益率が高い事業なので、売上増加が利益の増加に大きく効いてくる。

制御機器事業では、中国を中心にグローバルで売上が回復しており、ヘルスケア事業は引き続き利益率の高い血圧計と体温計が牽引している。

Q：来期業績のイメージについて教えてほしい。

A：来期の計画は4月に発表する。コロナ影響は今後も不透明だが、堅調な事業環境は継続すると見ている。

**<制御機器事業 関連>**

Q：グローバルで人の移動が制約されている影響をどのように捉えているか？

A：短期的にはマイナス影響によって売上が減少しているが、一方で新たなニーズも生まれている。

営業活動も変化させており、リモートでのオートメーションセンタ見学の実施など、価値伝達する力を身に付けてきた。今後は効率的な営業活動によって、売上回復時にさらに利益率を高められると考えている。

Q：ロボットメーカーをはじめとする競合企業は、オムロンにキャッチアップできるか？

A：オムロンには、M&Aにより充実したILOR+Sというユニークな品揃えと、1,000名を超えるSEが作り上げてきたアプリケーションのライブラリがある。同じようなビジネスを展開しようとしても簡単に真似はできない。

Q：オートメーションセンタを拡大する戦略は、成功したと考えているか？

A：成功したと考えている。顧客の現場課題を解決するために、技術力のあるSEを顧客の近くに配置することは有効だった。今後はグローバル37拠点それぞれの資産をつないで、アプリケーションの活用を進めていく。

**<ヘルスケア事業 関連>**

Q：コロナ影響による需要拡大はどれくらいと想定したらよいか？

A：血圧計は、従来5%程度だった売上成長率が5-10%に引き上がった。

家庭における血圧測定が重要視され、市場自体がワンステージ上がった印象。

体温計は、売上成長率が従来3%程度から伸びたものの、コロナ終息後は高い伸びを維持するのは難しい。

Q：遠隔診療サービスの領域においてベンチャー企業も増えているが、今後は提携なども視野に入れているか？

A：パートナーとの提携の動きは今後加速していく。

グローバルで遠隔診療サービスを展開するには、各国で現地のパートナーと提携することが重要だと考える。