

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

（2021年4月27日）

<全社業績、経営・戦略>

Q：次期長期ビジョンでは、「1次・3次産業の自動化」を成長機会として捉えるとのことだが、どのように考えているか。

A：この事業機会を捉えるのは、主に制御機器事業と社会システム事業。

制御機器事業は、「製造現場の高度化」に最注力する方針は今後も変わらない。ただ、製造現場だけでなく、搬送工程など前後のプロセスを含めたアプローチも今後は重要だと考えている。

社会システム事業は、農業や漁業など今後人手不足が深刻化する業界へのアプローチにもチャレンジしていきたい。

Q：2021年度計画における成長投資の考え方を教えてほしい。

A：これまでの投資によって獲得した資産を活用しながら、リサイクル素材の普及拡大に向けた

新たな生産工法の確立や、遠隔診療サービス拡大などの、市場の変化を捉えるために必要な投資を実行していく。

Q：2021年度計画には、原材料価格高騰や半導体不足によるリスクは織り込まれているのか。

A：足元に影響はないが、計画には一定のリスクを織り込んでいる。

リスクを織り込んだうえで、これまで高めてきた収益力を発揮し、売上総利益率を引き上げる。

<制御機器事業 関連>

Q：中国や韓国が高成長の一方、先進国では同様の成長が実現できていないのはなぜか。

A：売上成長には、生産設備が刷新されるタイミングやプロダクトライフサイクルが大きく影響する。

自動車業界の投資サイクルは7-8年くらいだが、デジタル業界は変化のスピードも速く、活発に投資されている。

デジタル業界の顧客が多い中国や韓国では、変化をいち早く捉えてオムロンユニークなアプリケーションを提供することで成果を上げてきた。この戦略を他のエリアや業界に展開し、成長を実現していく。

<ヘルスケア事業 関連>

Q：遠隔診療サービスの進捗について教えてほしい。

A：2025年にグローバルで利用者100万人、そのうち米国で30万人を目標に掲げている。

実現に向けてセールスの増員などの打ち手も実行し、米国では、2021年度に導入病院数30、登録患者数3.3万人を目指す。血圧計メーカーは各地に多数存在しているが、医学界から信頼されており、このようなサービスを行っているのはオムロンのみ。これが競合に対する圧倒的なアドバンテージとなっており、今後もグローバル展開を加速させる。