

**オムロン株式会社 2021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）**

**（2022年4月26日）**

**<全社業績、経営・戦略>**

Q：業績変動リスクの考え方について教えてください。

A：3月末からの約4週間の上海のロックダウン影響による業績への影響をリスクとして織り込んだ。

Q：2022年度の売上総利益率が前年比で横ばいとなっている理由は？

A：売価施策など変化対応力の発揮によって改善しているものの、部材価格や物流費、人件費の高騰によるマイナス影響を受けるため。

**<制御機器事業 関連>**

Q：4Q期間の業績が良かった理由は？

A：不測の事態が発生する中でも、これまでに実行した設計変更や物流ルートの見直し、部材調達複線化などが奏功し、必死に変化対応を行ったため。

Q：受注が前年から大きく増加しているが、納入リードタイムの長期化によるキャンセルなどは発生していないのか？

A：デジタルや環境モビリティを中心に旺盛な受注が続いている。汎用的なコンポーネント商品では納期優先の客先などで一部キャンセルの動きもでていますが、i-Automation!によるソリューション提供にシフトしていることもあり、全体としてキャンセルはあまり発生していない。

Q：EMSの活用は生産量の増加にどれくらい寄与するのか？

A：具体的なボリュームはお伝えできないが、そんなに大きくない。自社生産と同等あるいは同等以下のコストという前提のもと、EMSが得意とする組立や実装などに適した商品の生産を委託していく。

**<ヘルスケア事業 関連>**

Q：遠隔診療サービスの現在の進捗と2022年度の目標は？

A：欧米を中心に現在の利用者は約1万人。患者の降圧効果を確認できるなどポジティブな結果を得ている。今後は、現場のエンジニアリング力や患者登録のサポートを強化することで利用者数を拡大していく。2022年度の目標は約10万人としている。

Q：2022年度の増収の要因は？

A：血圧計とネブライザが売上成長を牽引する。エリア別では中国・アジアに加えて、北米の需要が強い。