オムロン株式会社 2025年第3四半期決算 ウェブ・電話説明会 質疑応答（サマリー）

<全社>

Q：25年度の業績展望、営業利益「700億円」に対する目線の変化があれば教えて欲しい。

A：まず、構造改革で掲げた300億円の固定費削減に向けては、順調に進捗している。今期は250億程度、来期は60億超の固定費の削減が可能とみている。加えて、営業利益700億円にはトップラインの成長が必要。需要の回復が想定より緩やかに留まり、不透明感が高まるなか、ポイントは、需要の変化に左右されずに自力でトップラインを上げていくこと。現在、全てのビジネスカンパニーでシェアを上げていく取り組みに重点を置き、来期の見通しを精査している。

Q：トランスコスモス社とのジョイントベンチャー設立について、同社へのアウトソーシングではなく、ジョイントベンチャーを選んだ理由を教えてください。

A：双方の強みを活かすことで価値を最大限引き出すことができると判断したため。我々が目指す間接業務の効率化にはトランスコスモス社がもつBPR（業務改革）やDXを実現する能力と、オムロンがもつ現場の課題を出し切る力や業務の実行力を深く連動させることが必要であり、そのためにはジョイントベンチャーという形態が最適と判断した。

<制御機器事業>

Q：市況が厳しい中でも、トップライン成長を見込める領域をどのように考えているか？

A：1つは注力業界以外。基幹製品の開発強化や代理店様とのリレーション強化を通じ、シェアを再拡大することで、需要動向によらず売上を拡大させていきたい。もう一つ、需要という観点では、半導体業界。台湾を含む中華圏、アジア圏での設備投資需要をしっかりと取っていく。オムロンの強みであるソリューションを提供していくことで、来期も売上成長を図っていく。

Q：米国の立て直しの状況や今後の見方についてアップデートしてほしい。

A：収益力の再強化を最優先に、立て直しを図っている。具体的には、オムロンの提供価値が合致するお客様を定め、センサー、PLC、セーフティといった製品を届ける、という地に足の着いた営業活動を行っている。結果として、今期、来期において米国の収益性は大きな改善を見込んでいる。ソリューションだけではなく、基盤となる製品をしっかりとお客様に届けるということに、まだまだポテンシャルがあることが見えてきており、これを優先した形での（米国の）成長戦略になるだろう。

<ヘルスケア事業>

Q：3Qから4Qへの売上の下落幅が、過去の季節性と比べ小さくなっている。この4Qが一つのボトムと考えているのか？
また、来期に向けた売上の考え方について教えて欲しい。

A：まず全体感として、中国が低調である一方、その他のエリアは総じて堅調に推移している。この4Qが底かどうかはこれから見極めたいが、特に中国の血圧計市場はかなり底に近いところにあるとみている。来期以降の回復については、米中関係や中国のマクロ環境などを踏まえて、これから精査していく。