

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

Q：プレゼンで示された関税コスト160億円と、25年度計画の下限に含まれるリスク40億円の関係について解説頂きたい。

A：160億円は、4/9までに発表されている米国関税政策に対する自社コスト影響額を試算したもの。

これに対し、基本的には、価格転嫁によって吸収していく方針。但し、価格転嫁までのタイミングや、競合環境を踏まえて価格転嫁ができないケースも想定しており、そのリスクを一定額織り込んだものが40億円とご理解頂きたい。

Q：25年度の営業利益について、1年前に示された700億円に届かなかった背景について説明してほしい。

A：理由は大きく2点ある。

1点目は、市場が当初想定していたよりも戻り切っていないということ。

その1つはFA市場であり、グローバルでもう少し早く戻ってくると想定していたがその戻りが遅く、さらにここに来て関税影響によって設備投資の不透明感が高まっている。もう1つはヘルスケア事業の中国市場であり、市場の冷え込みと競争環境の激化を背景に、当初の想定よりもトップラインが弱含んでいる。

2点目は、制御機器事業において、中期的な成長を見据えて前年比でプラス50億の投資を決心したこと。

これがなかりせば、700億円までは到達できたが、私としては成長に大きく舵を切りたいという強い意志のもとこの投資を決心した。

Q：DSB(JMDC)の減損117億円の背景と、JMDC社とのシナジーの進捗について説明してほしい。

A：まず連結決算における減損の背景について。

前期末時点のJMDC社の株価をトリガーとしているが、米国会計基準に則ってJMDC社の公正価値により決定した。

同会計基準においては、株価が公正価値の要素として優先されるが、期末時点ではなく一定期間の株価推移を考慮することに加え、子会社として支配権をもつプレミアムをそれぞれ勘案して公正価値の評価を行い、その結果として今回の減損の対応となった。

JMDC社とのシナジーについては、昨年10月の説明会でお伝えした予防ソリューションや、小売店に対するマネジメントサービスの創出に関し、この半年でもその取り組みが着実に進展している。よって我々が掲げているデータソリューション事業全体で27年1,000億円という展望については変えていない。また今回減損したものの、JMDC社単独での成長性、また彼らのデータを扱うケイパビリティは全く毀損してはならず、同社の本源的価値に対する評価は変わっていない。これからも両社でのシナジーの創出を進めるとともに、JMDC社の成長を支援していきたいと考えている。

Q：25年9月まで構造改革期間としているが、新中計の発表や中計期間の移行をどのように予定されているのか？

A：まずは9月までの構造改革をしっかりとやりきりたい。そして来年の4月から我々の長期ビジョンSF2030の2nd Stageを開始しようと考えている。それにあたり、今年度のどこかのタイミングで、中計の方向性や、どういったことに取り組んでいくのかなど、改めて説明する機会を設けさせていただきたい。ぜひ期待してお待ちいただきたい。