



2024年5月13日

各位

会社名 株式会社オリジン
代表者名 代表取締役社長 CEO 稲葉 英樹
(コード: 6513 東証スタンダード市場)
問合せ先 常務執行役員 CSO 経営企画本部長 杉山 泰之
(TEL 048-755-9422)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、2024年5月13日開催の取締役会にて現状を分析・評価の上、改善に向けた取組み方針・目標及び取組み内容を下記のとおり決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 現状分析

当社の株主資本コストは5%~6%程度と認識しておりますが、ROEは設備投資需要により上回る期はあるものの総じて株主資本コストを下回る状態が継続しており、又PBRは1倍未満で低位に推移しています。これは、当社が持続的な成長ができておらず、これにより将来性・成長性について投資家の皆さまから評価を得られていないことが原因と分析しています。

	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期
売上高 (百万円)	37,884	32,502	25,926	32,347	32,036	28,205
営業利益 (百万円)	2,510	904	▲904	2,128	574	▲583
経常利益 (百万円)	2,810	1,100	▲518	2,831	1,461	42
当期純利益 (百万円)	1,900	224	▲1,156	2,180	365	▲1,468
株主資本コスト	5%~6%程度					
ROE	8.4%	1.0%	▲5.3%	9.7%	1.5%	▲6.1%
期末株価 (円)	1,982	1,419	1,450	1,217	1,307	1,230
1株当たり純資産 (円)	3,533	3,498	3,414	3,844	4,106	4,270
PBR (倍)	0.6	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3

2. 改善に向けた取組み方針・目標

資本収益性や市場評価の改善を図るためには、中期経営計画(Change&Growth2026)における『6つの変革』の着実な実行を通して成果を上げることが必須であり、27年3月期ROE目標7%の達成に向けて取組んで参ります。

3. 取組み内容

1) 収益力の強化（事業を変える、技術を変える、営業を変える、コスト構造を変える）

- (1) ニッチ・トップを目指した成長戦略の推進
 - ・新製品販売、新市場開拓、新事業創出の強化
 - ・業務提携、M&A 等
- (2) 既存事業の再構築
 - ・原価低減、効率化及び一元化
 - ・価格設定の見直し
 - ・不採算製品の縮小・廃止
 - ・販売費・一般管理費の削減

2) 資産効率の改善（事業を変える、コスト構造を変える）

- (1) 事業ポートフォリオマネジメントの実践
 - ・成長事業分野への資源集中
 - ・不採算事業からの撤退・縮小
- (2) 棚卸資産の適正化

3) 株主還元の充実

- (1) 業績に見合った安定的かつ継続的な配当の実施
- (2) 機動的な自己株式取得

4) IR 活動の強化、サステナビリティの推進

- (1) IR 活動の強化（コミュニケーションを変える）
 - ①個人投資家向け IR の強化
 - ②投資家との対話の促進
- (2) サステナビリティの推進（事業を変える、技術を変える、カルチャーを変える）
 - ①気候変動への対応
 - ②人的資本の強化

以上

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

2024年5月13日

株式会社オリジン

(証券コード6513)

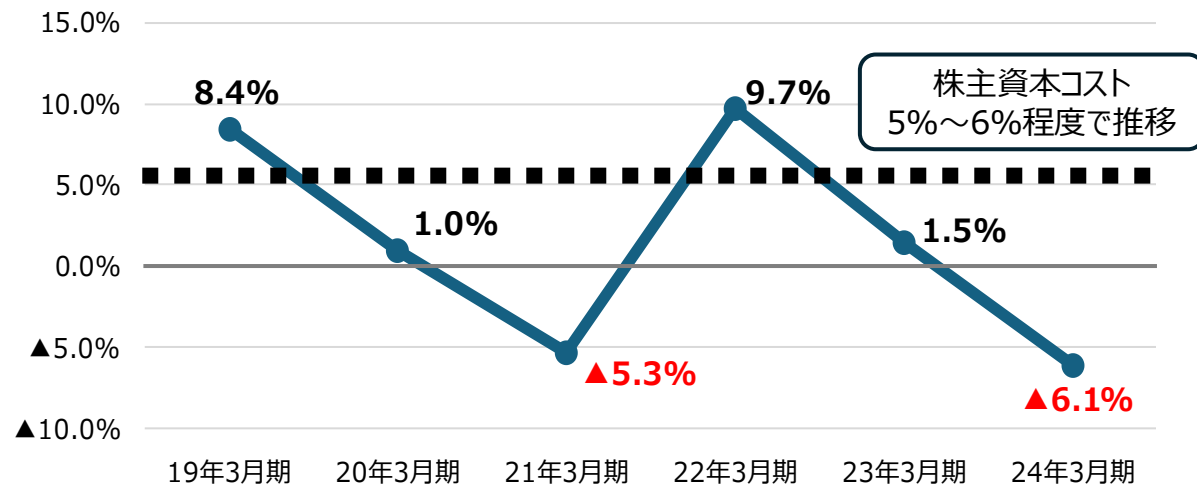


ORIGIN

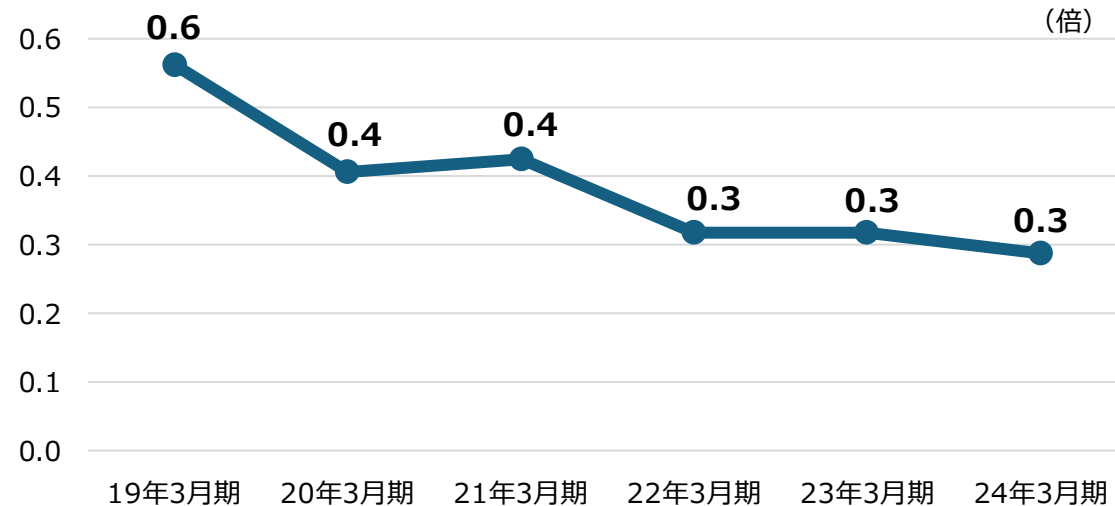
Change & Growth 2026

1. 現状分析

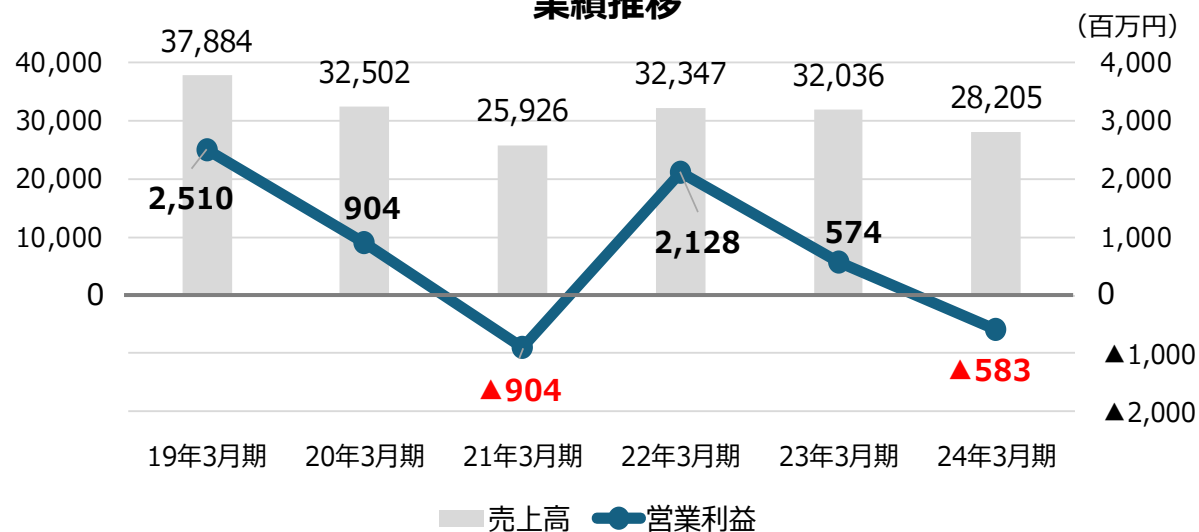
株主資本コスト/ROE



PBR



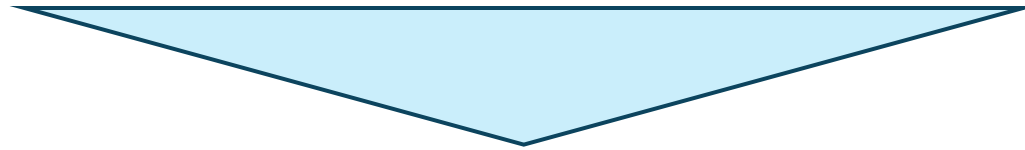
業績推移



➤ 当社の株主資本コストは5%~6%程度と認識しておりますが、ROEは設備投資需要により上回る期はあるものの総じて株主資本コストを下回る状態が継続しており、又PBRは1倍未満で低位に推移しています。これは、当社が持続的な成長ができておらず、これにより将来性・成長性について投資家の皆さまから評価を得られていないことが原因と分析しています

改善に向けた 取組み方針

- 資本収益性や市場評価の改善を図るためには、中期経営計画（Change&Growth2026）における『6つの変革』の着実な実行を通して成果を上げることが必須であり、27年3月期ROE目標7%の達成に向けて取組んで参ります



目標

- 中期経営計画 27年3月期ROE目標7%の達成（株主資本コスト5%～6%程度）

3. 取組み_1) 収益力の強化、2) 資産効率の改善

事業を変える

技術を変える

営業を変える

コスト構造を変える



1) 収益力の強化

(1) ニッチ・トップを目指した成長戦略の推進

- ・新製品販売、新市場開拓、新事業創出の強化
- ・業務提携、M&A 等

(2) 既存事業の再構築

- ・原価低減、効率化及び一元化
- ・価格設定の見直し
- ・不採算製品の縮小・廃止
- ・販売費・一般管理費の削減

2) 資産効率の改善

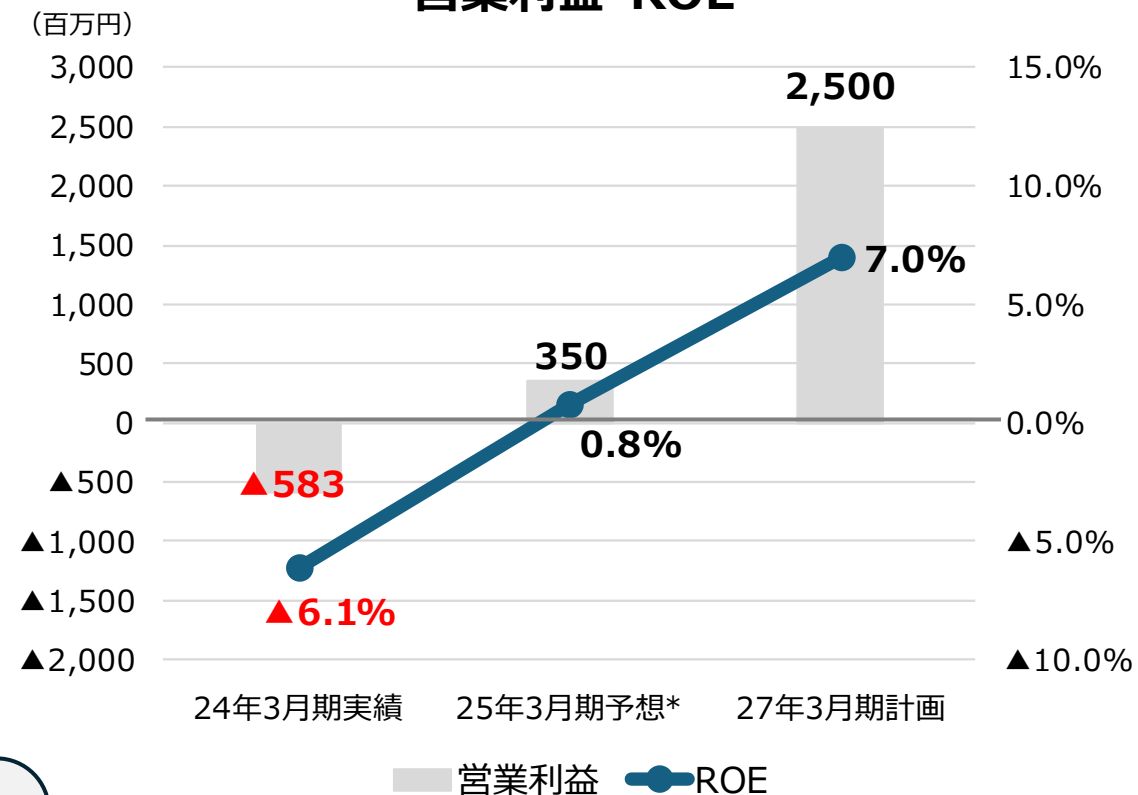
(1) 事業ポートフォリオマネジメントの実践

- ・成長事業分野への資源集中
- ・不採算事業からの撤退・縮小

(2) 棚卸資産の適正化

- 成長戦略推進と既存事業再構築の両面で取組みを強化し、持続的な成長を目指します。また、23年3月期より開始した事業ポートフォリオマネジメントの実践を通じて、資本コストを意識した経営に取り組んで参ります

営業利益・ROE



* 25年3月期予想は、2024年5月13日発表の2024年3月期決算短信（連結）における2025年3月期連結業績予想に基づく

3. 取り組み_1) 収益力の強化 主な施策

事業を変える

技術を変える

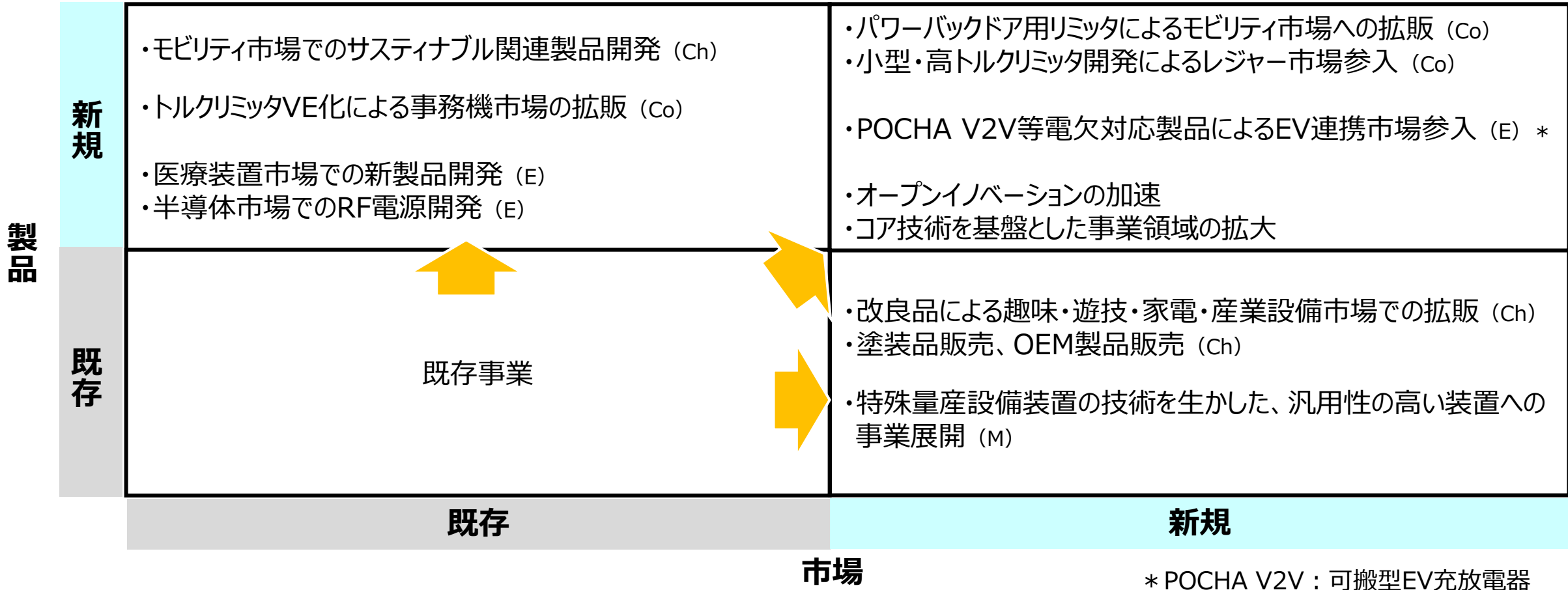
営業を変える

コスト構造を変える



(1) ニッチ・トップを目指した成長戦略の推進

エレクトロニクス事業 (E)、メカトロニクス事業 (M)、ケミトロニクス事業 (Ch)、コンポーネント事業 (Co)



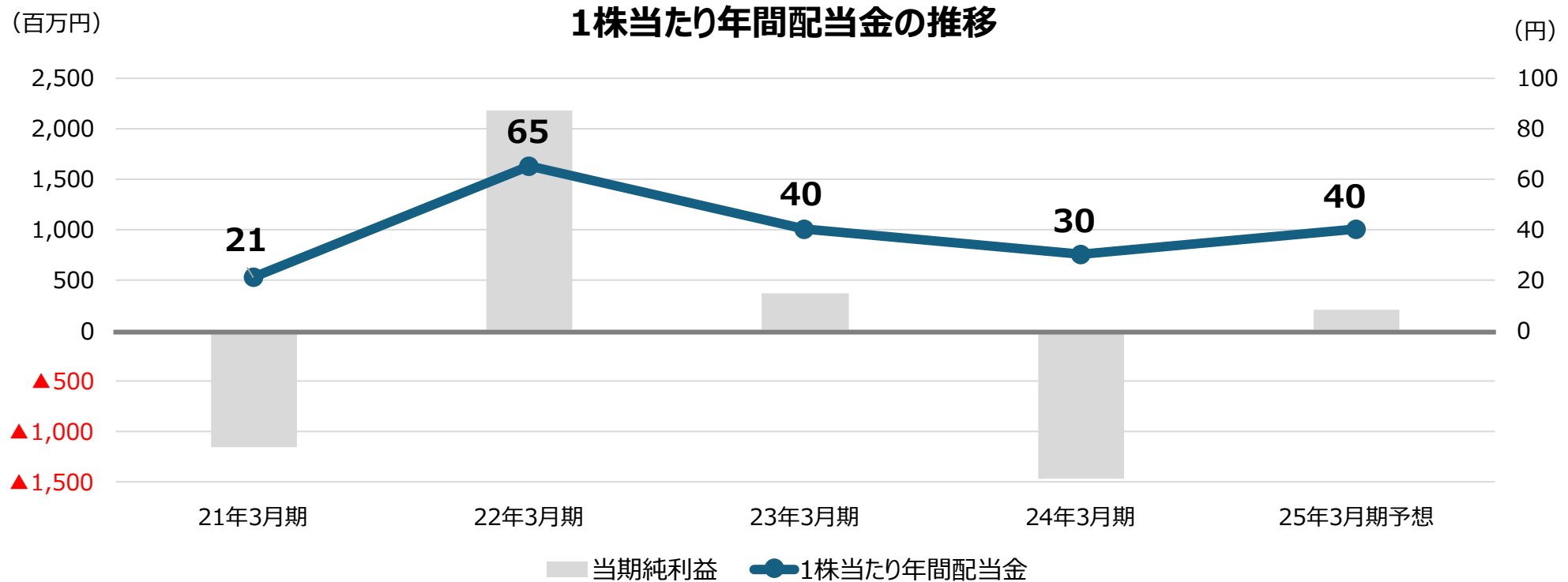
* POCHA V2V : 可搬型EV充放電器

(2) 既存事業の再構築

- ・メカトロニクス事業
 - ➡事業構造の変革と既製品の標準化及び原価低減

- ・半導体デバイス事業
 - ➡北海道オリジン(株)の半導体製品の生産中止

3. 取組み _ 3) 株主還元の充実



- 当社は、株主の皆さまへの利益還元を重要な課題と捉えており、内部留保に加え利益の積み上げを通じて配分原資の安定成長に努め、業績に見合った安定的かつ継続的な配当を行うことを基本方針としております。また、自己株式取得を機動的に実施し、成長投資と株主還元の充実を両立して参ります

(1) IR活動の強化

①個人投資家向けIRの強化

当社株式はスタンダード市場上場の中小型株であり、個人投資家の皆さまによる売買が中心になっていると考えております。このため、個人投資家の皆さまに向けたIR活動の強化に取組み、成長の可能性が期待できる魅力的な投資対象として認知して頂けるように情報開示を充実させて参ります。

②投資家との対話の促進

投資家との対話を積極的に実施し、寄せられたご意見等を取締役・経営陣と共有することで、改善すべき事項の検討や経営計画・戦略等の策定に役立てて参ります。

(2) サステナビリティの推進

① 気候変動への対応

- ・ Scope1、Scope2、Scope3のCO2排出量の削減と再エネ導入に取り組んで参ります。
- ・ 「リスク」と「機会」の評価と対処に取り組んで参ります。（カーボンニュートラルに貢献する製品の拡販等）

② 人的資本の強化

・ 階層別役職教育の実施

教育を通じた従業員のスキルアップとコミュニケーション力の向上を図るため、各々のポジションに即したスキルアップと将来のリーダーとしての基礎固めを目的とした階層別役職教育を行って参ります。

・ 女性キャリア育成研修の実施

積極的な女性管理職登用に向けて管理職に対して教育を行い、女性が活躍できる職場環境を整えて参ります。また、女性社員への「女性キャリア育成研修」について適宜実施いたします。

・ 健康経営の推進

経営理念に基づき、従業員の健康保持・増進に積極的に取り組むため、健康経営推進委員会を2023年4月1日に設置いたしました。また、2024年3月11日に経済産業省と日本健康会議が共同で推進する『健康経営優良法人2024(大規模部門)』に認定されました。引き続き、健康経営の推進に取り組んで参ります。

- ◎ 当資料は株式会社オリジンが作成したものであり、内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。複写及び無断転載はご遠慮下さい。
- ◎ 当資料に掲載しております業績予想等は、現時点での入手可能な情報に基づき作成したものであり、様々な不確定要素が内在していますので、実際の業績はこれらの数値とは異なる場合があります。
- ◎ 当資料は当社が現在発行している、また将来発行する株式や債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。

お問い合わせ窓口
株式会社オリジン 経営企画本部
ir@origin.jp