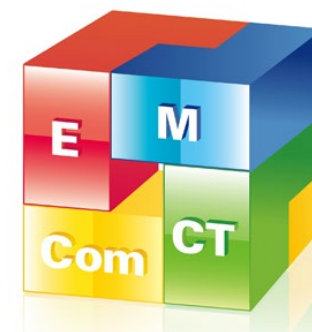


2020年3月期～2022年3月期 中期経営計画説明資料

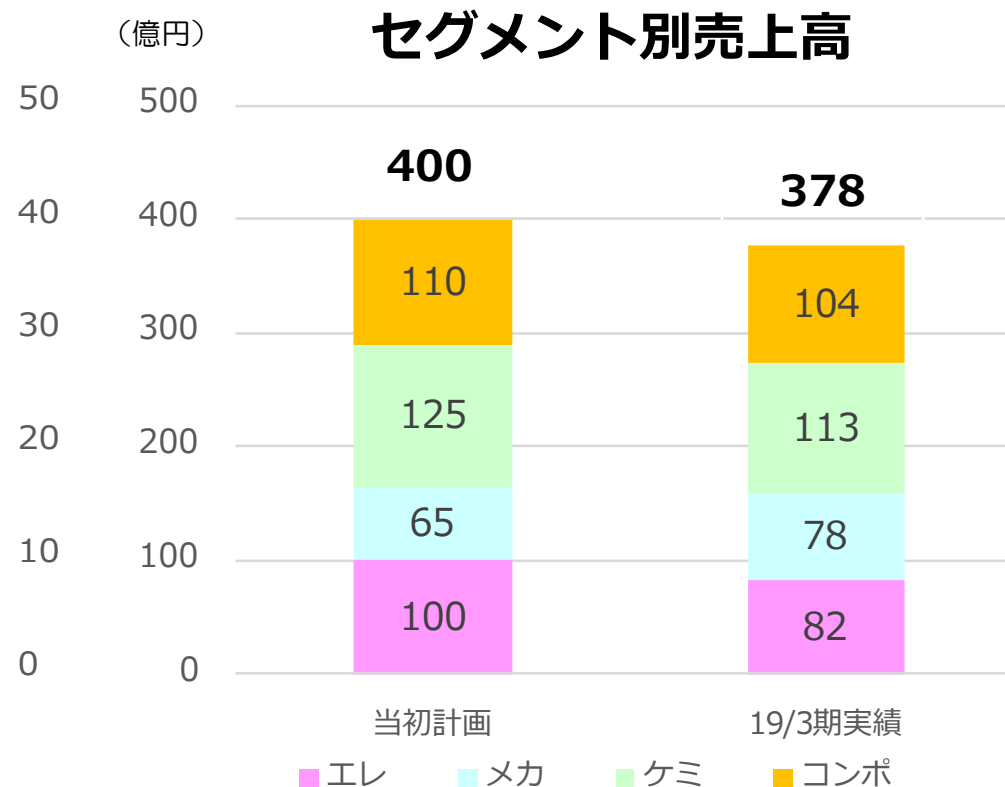
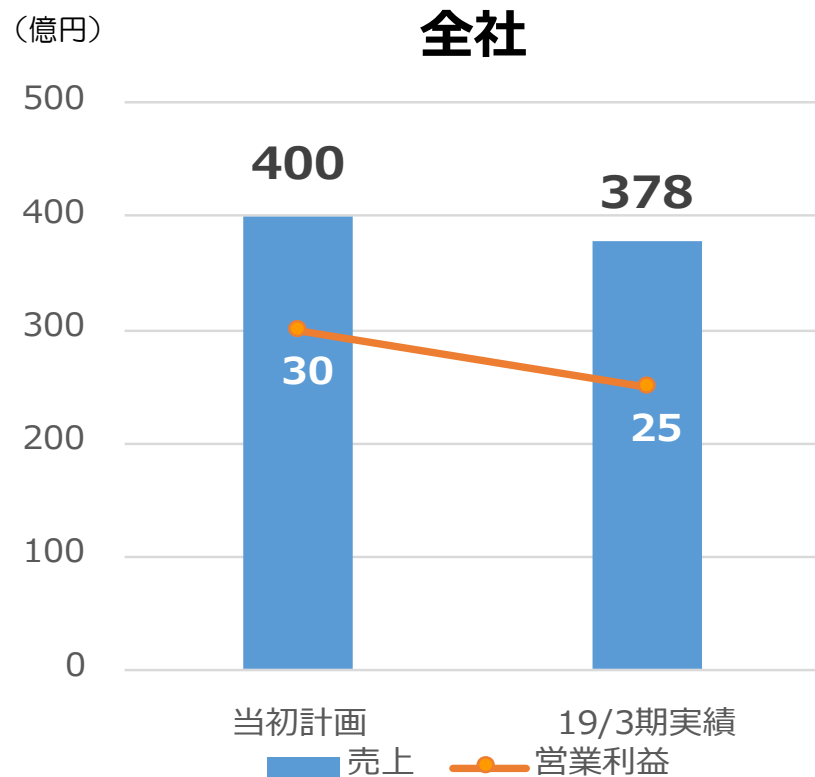
グループ全体による斬新なアイデアと
きらりと光る技術力

NEWオリジン **NEW**ステージ



2019年5月24日
株式会社オリジン

前中期経営計画 業績目標総括



未達成要因

- メカ（事）MDBが大きく寄与するも、エレ（事）の通信設備用電源投資抑制、ケミ（事）の中国における自動車分野売上減、コンポ（事）の装置産業向け売上減等が影響

新中期経営計画 策定の背景

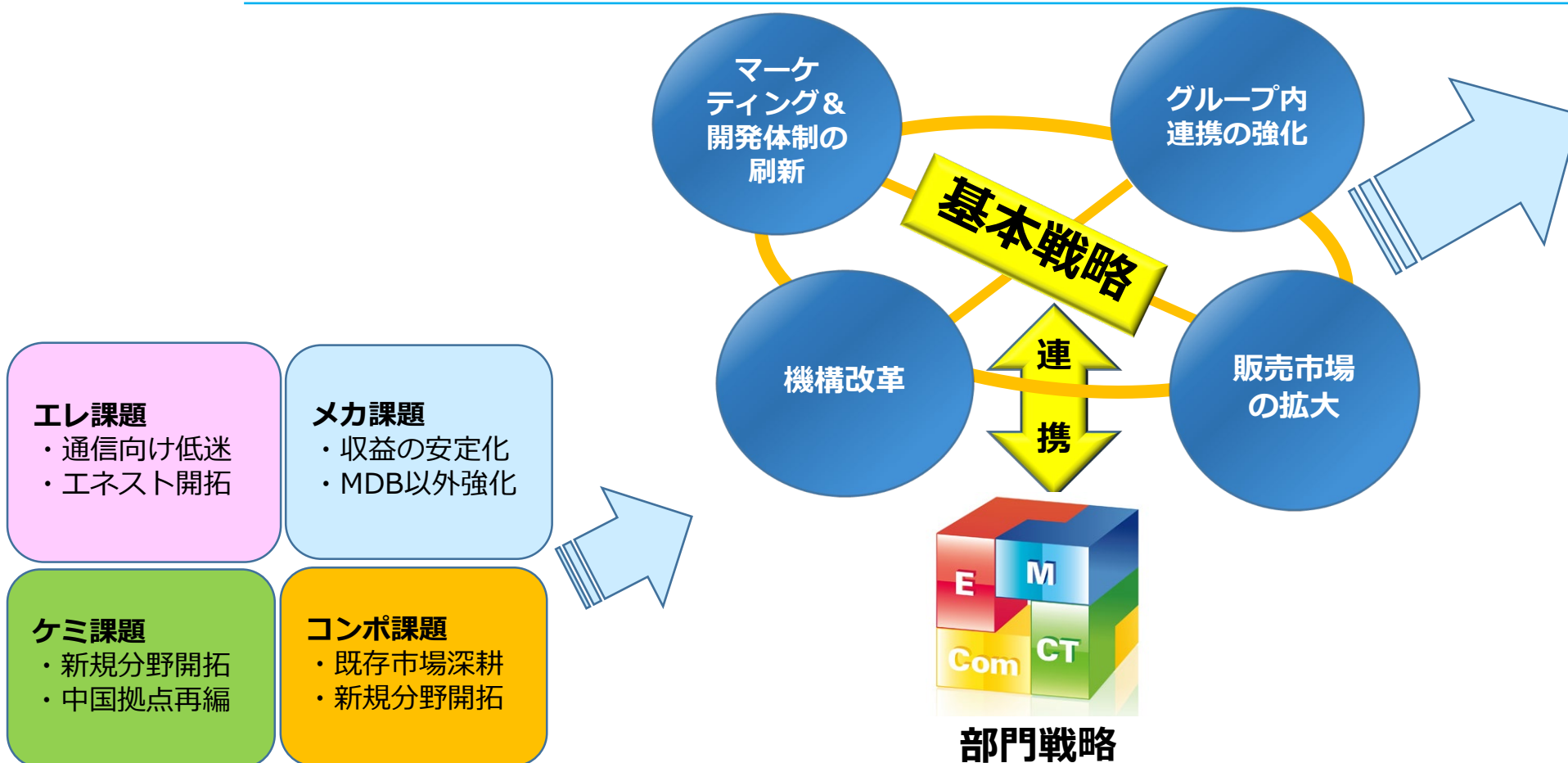


	事業	経営環境	対処すべき課題	事業の再編・再構築を加速
収益改善	エレ	・情報通信機器需要の拡大及び蓄電池等エネルギーストレージ需要伸長が予想されるも価格競争の激化が懸念	・通信市場向け製品の競争力向上 ・医療及びランプ、光源市場向け製品の深耕 ・エネルギーストレージ市場向け製品の開拓 ・コストダウン、業務効率化等の継続推進	
	メカ	・スマホ市場鈍化、パネル動向不透明 ・自動車、産業機器向けパネル需要及び当該生産設備への自動化投資伸長 ・光半導体関連市場への設備投資増加予想も、価格競争の激化が懸念 ・国内外車載向けパワーデバイス、照明需要伸長及び省エネ関連設備投資増加	・収益の安定化（ボラティリティの抑制） ・スマホパネルデザイン動向把握 ・多様化するパネル需要への対応力向上 ・光半導体用溶接機の価格競争力向上 ・真空ソルダのパワーデバイス向け参入 ・自動車部品用大型溶接機の差別化強化	
維持拡大	ケミ	・国内自動車向けは、EV化や自動運転化等新たな動きがあるも堅調推移予想 ・海外自動車向けは、米中貿易摩擦長期化、中国規制強化に伴うASEANシフト等があり先行き不透明な状況予想	・既存製品販売強化、自動車以外売上向上 ・国内外の環境対応塗料、機能性塗料を拡充し事業領域拡大と新市場開拓実施 ・製品群見直し、材料統合による原価低減 ・材料調達におけるBCP強化	
	コンポ	・半導体製造装置向けの調整局面は継続 ・ペーパーレス化、キャッシュレス化 ・顧客のASEANシフト対応 ・医療機器向けは安定的に推移予想	・既存市場の生産品種多様化と深耕による需要増加 ・金融機器向け製品の複合化による高付加価値化 ・新製品開発による新市場開拓 ・ASEANシフトに対応した安定供給	

新中期経営計画 ロードマップ



NEW オリジン



2017年3月期～2019年3月期

2020年3月期～2022年3月期

2023年3月期～2025年3月期

**収益の安定化及び発展を目指し、
NEWオリジンの土台を築く**

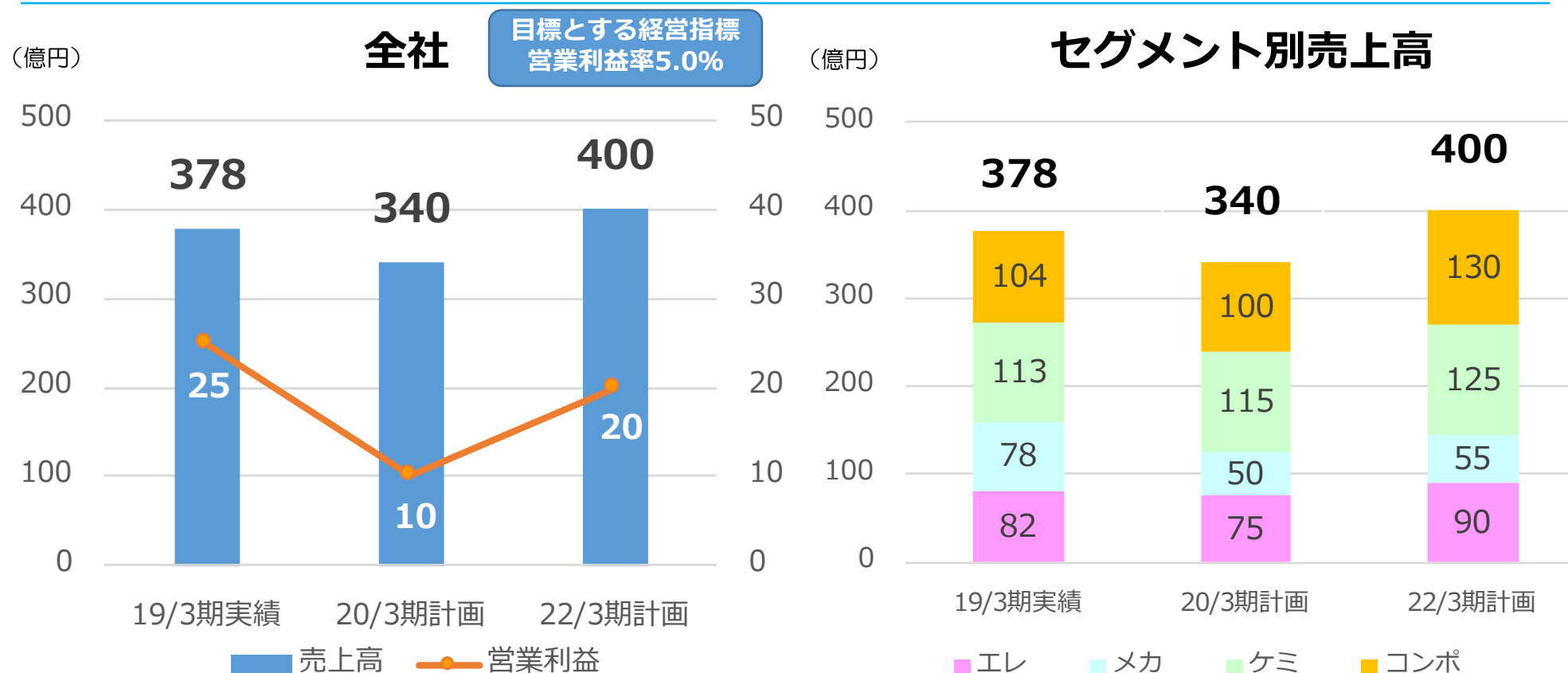
ビジョン

グループ全体による『**斬新なアイデア**』と『**きらりと光る技術力**』で、
新たなソリューションを提供できる企業を目指します。

スローガン

NEWオリジン NEWステージ

新中期経営計画 業績目標



- 20/3期は対19/3期比にて、エレ（事）の通信市場向け製品の競争激化及びメカ（事）MDBの設備投資一巡等による売上減少予想から、減収減益計画
- 22/3期は対19/3期比にて、エレ（事）ケミ（事）コンポ（事）は増収計画も、メカ（事）はスマートフォン市場の鈍化及び採用パネル動向の不透明感が予想され、増収減益計画

新中期経営計画 基本戦略

□機構改革

- ・部門間の横串連携を強化し、事業シナジーを創出します。
- ・収益改善部門における製品ポートフォリオの見直しを行い、安定した収益体制を確立します。
- ・生産ロケーションの再構築を行い、生産効率の向上を図ります。
- ・社員の意識、行動の変革を促し、新たなステージに挑戦できる人財を育成いたします。

□マーケティング＆開発体制の刷新

- ・4事業のマーケティング情報と技術を統合的に分析、合致させる体制を構築し推進します。
- ・材料や部品など川上製品の研究と全社的なターゲット市場に開発リソースを投入し、新たな事業基盤立ち上げに向けた技術の創出を行います。
- ・オープンイノベーションなど、既存技術領域に留まらない研究開発体制を構築します。

□グループ内連携の強化

- ・新分野技術への応用展開に向けて、既存技術の課題抽出と対策により、各事業の技術力強化を図ります。
- ・事業間の連携による技術補完と融合及び外部技術の導入などにより、高付加価値製品の創出を図ります。
- ・生産販売面における事業間の相互補完強化とステークホルダーとの協業により、生産販売の効率化を図ります。

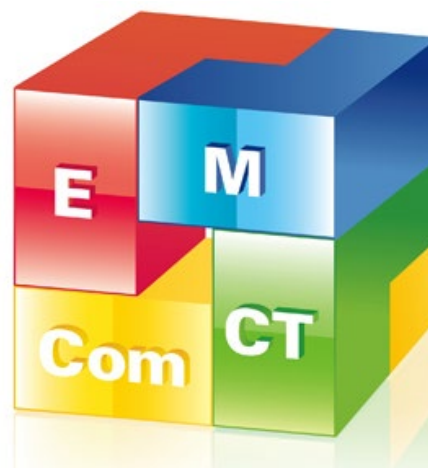
□販売市場の拡大

- ・国内市場の深耕、海外市場の開拓を行い、販売エリアの拡大を推進します。
- ・事業のマーケティング強化のため、販売チャネルの連携を強化し売上の拡大を目指します。
- ・事業横断による製品の複合化を行い、収益向上を図ります。



※戦略製品の詳細は各セグメント資料ご参照

セグメント別戦略

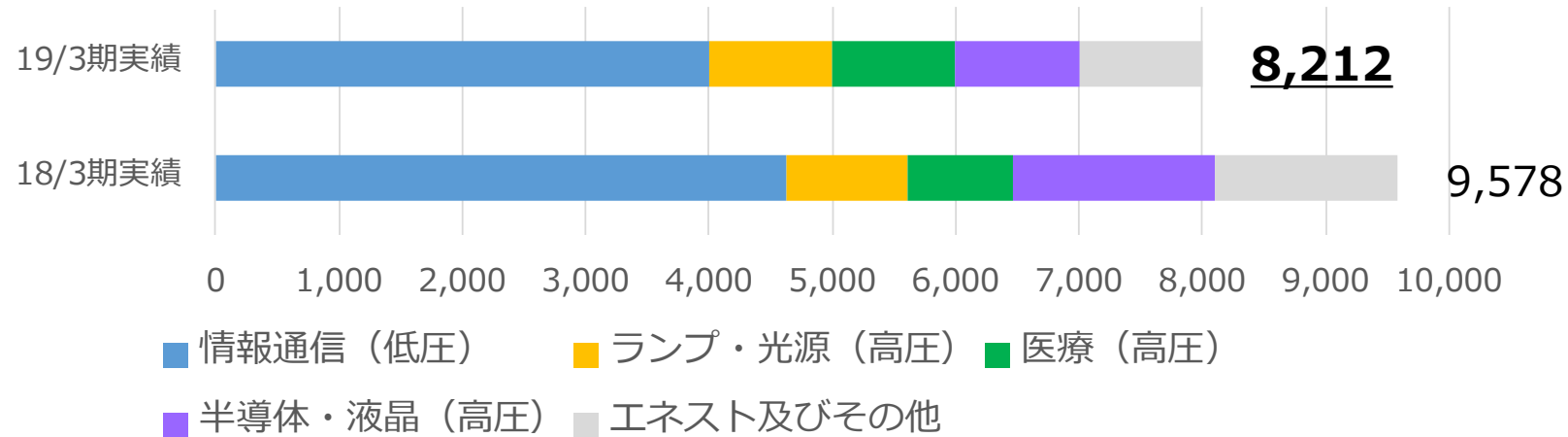


エレクトロニクス事業 実績



連結売上高

(単位：百万円)



19/3期概況

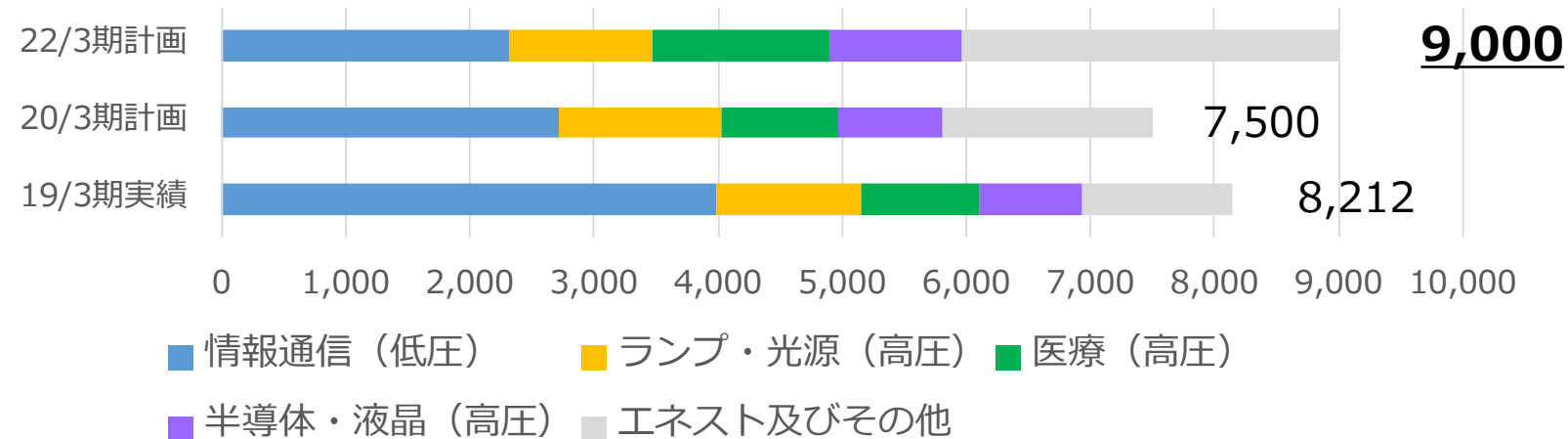
- 前期比14.3%減
- ランプ・光源や医療用などの高圧電源は堅調
- 半導体製造装置用の高圧電源、通信センター局などの通信設備用電源は、投資抑制が影響し減少

前中計課題

- 対前中計計画比売上減
既存製品の売上確保及びグローバル展開
- 利益確保
コストダウン及び不採算製品の整理
- 新事業領域でのビジネスモデル確立

連結売上高

(単位：百万円)



新中計戦略

➤ 売上拡大

高圧事業領域の拡充・新事業領域の確立

➤ 生産性向上

➤ 品質体制の強化

注力市場

➤ 医療・半導体・UV関連市場（高圧）

➤ エネルギーストレージ市場

戦略製品

➤ モノタンク、ジェネレータシステム

➤ 50kWマルチ電源システム

医療分野での更なる深耕

- 国内市場から海外（アジア圏を中心）を含めたグローバル展開
- デンタル・外科用・消化器系など幅広い用途への適応製品を拡充

ORX-1.0MG II
1kW for Dental X-ray mobile units ※ 1



ORX-2.0MG
MONO TANK X-RAY GENERATOR
2kW for C-arm X-ray mobile units ※ 1



※ 1 : モノタンク

X線を発生させるためのX線管とX線管を動作させるための高電圧発生回路を一体化した各種医療用診察装置向けのX線発生装置



ORX-50GS
X-RAY GENERATOR SYSTEM ※ 2

※ 2 : ジェネレータシステム

X線管を動作させるための高電圧発生回路と、X線の設定・制御を行うコントローラを一体化した各種医療用診察装置向けのX線発生装置

エネルギーストレージ分野の新事業領域の確立

製品名：Origisource（オリジソース）50kVAマルチ電源システム

特長

系統連系装置と蓄電池の充放電装置を搭載した50kVAの出力容量をもつ、産業用、業務用向けの中・大容量の蓄電システムです。

持続可能な脱炭素社会の実現に貢献します。

- 標準機能 ： 自立運転機能、屋外設置仕様
- オプション：太陽光発電設備及びEV（V2X）と連携可能
- その他 ： 上位EMSに合わせた通信プロトコルのカスタマイズが可能
ご要望に応じて蓄電池種類の選択が可能

用途

- 災害時の停電対策などの防災対策
- 電力の平準化対策
- 再生可能エネルギーの有効活用

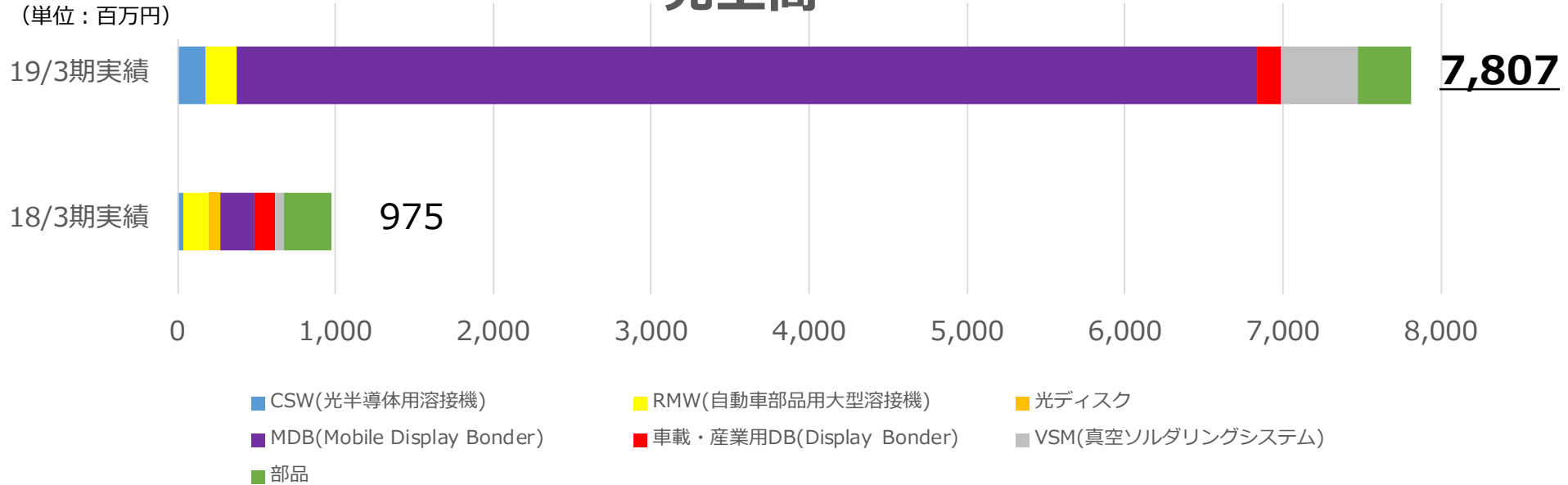


MEMO

メカトロニクス事業 実績



売上高



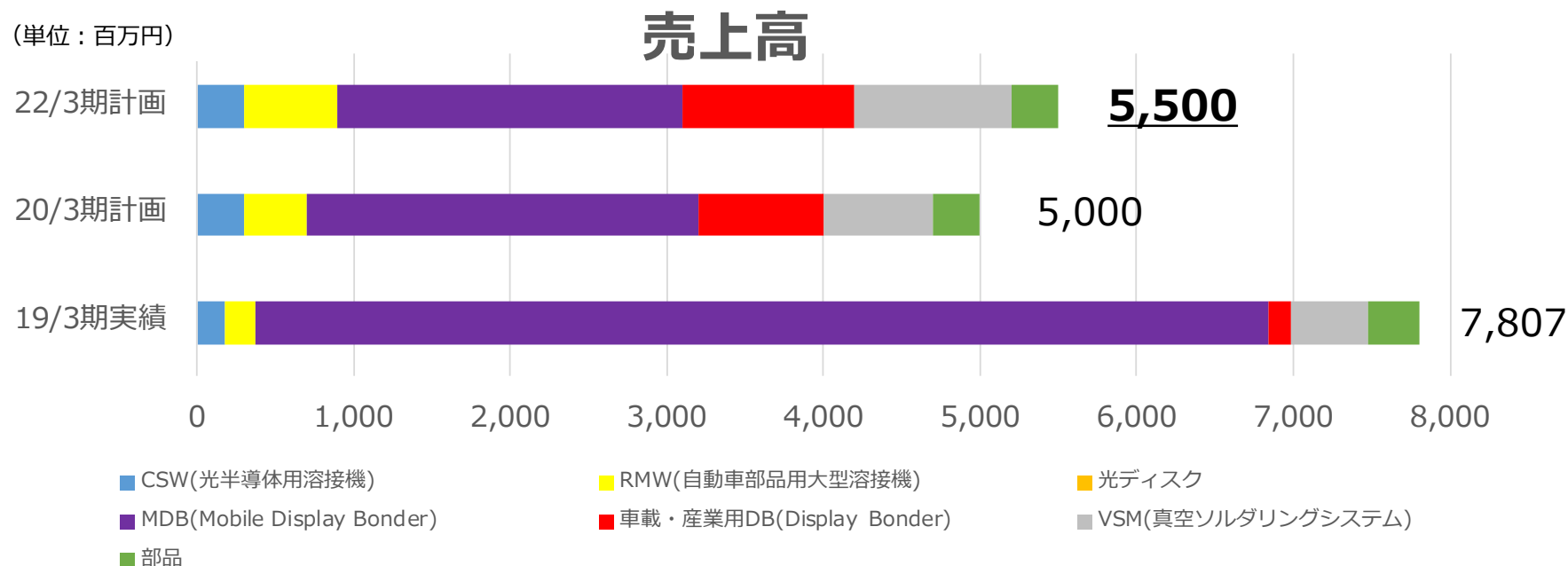
19/3期概況

- MDB：前期受注案件が売上に大きく寄与
- VSM：LED市場における販売が伸張

前中計課題

- 安定した収益体制の確保
- コストダウン（価格競争力の向上）
- 技術スタッフの充実

メカトロニクス事業 計画



新中計戦略

- 高付加価値化(売上/収益の底上げ)
- 新市場開拓 (新たな主力分野の構築)
- ファブレス体制の強化 (対応力の強化)

注力市場

- 自動車
- ディスプレイ付き端末機器(スマホ、ウェアラブル等)
- プロセスを含む装置自動化

戦略製品

- 車載・産業用DB (車載・産業用ディスプレイ)
- VSM (LED・パワーデバイス・MEMSセンサー)
- RMW (パワートレイン=自動車駆動系)

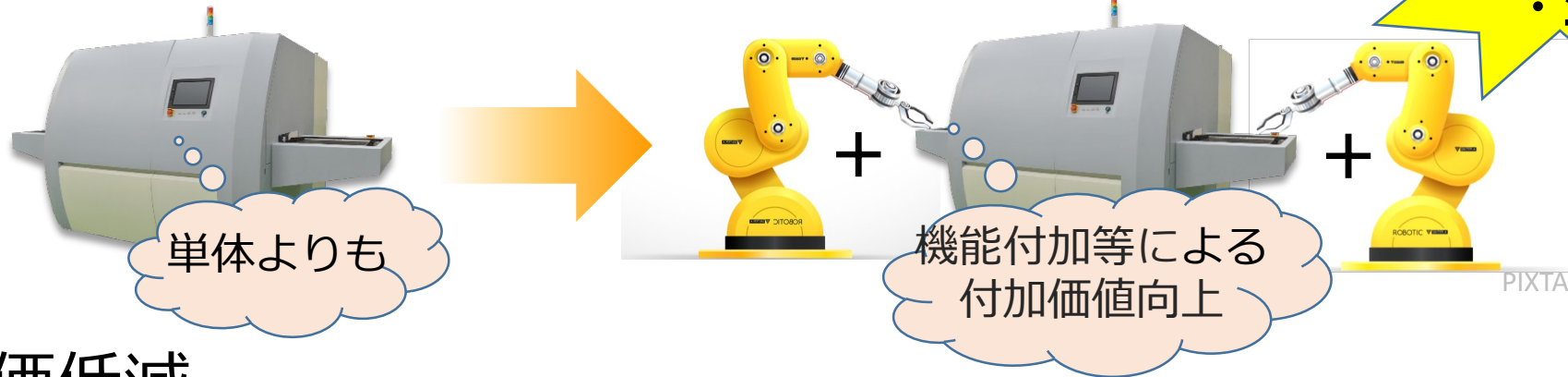
高付加価値化
(売上/収益の底上げ)

効果

- ・ 販売拡大
- ・ 粗利率の改善

- ・ 一括販売
- ・ 自動化
- ・ インライン化
- ・ プロセス
- ・ 生産管理機能.etc

- ◆ 高付加価値化
前後工程等を取込んだ販売 (売上向上)



- ◆ 原価低減
部品・加工品の海外調達率向上、製作方法の工夫

新市場の開拓

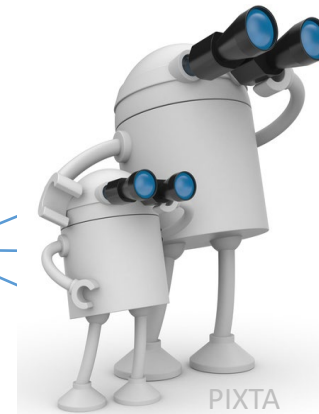
効果

将来の軸となる 主力分野の構築

◆ 既存技術の新市場への応用 による新規柱の創出

- ・ 精密貼合せ技術
- ・ 精密塗布技術
- ・ 真空技術
- ・ その他技術応用

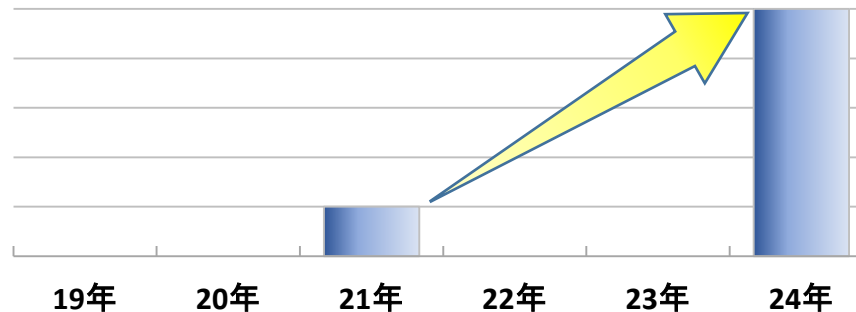
ディスプレイ市場
(スマホ・車載)



新市場

新市場

新市場



ケミトロニクス事業 実績



連結売上高

(単位：百万円)

19/3期実績

11,381

18/3期実績

11,795

0 1,000 2,000 3,000 4,000 5,000 6,000 7,000 8,000 9,000 10,000 11,000 12,000 13,000

■ 自動車

■ 情報家電

■ 化粧品

■ 新規・その他

19/3期概況

- 前期比3.5%減
- 国内自動車堅調
- 化粧品 インバウンド需要により前期比増
- 情報家電、中国市場での自動車売上減

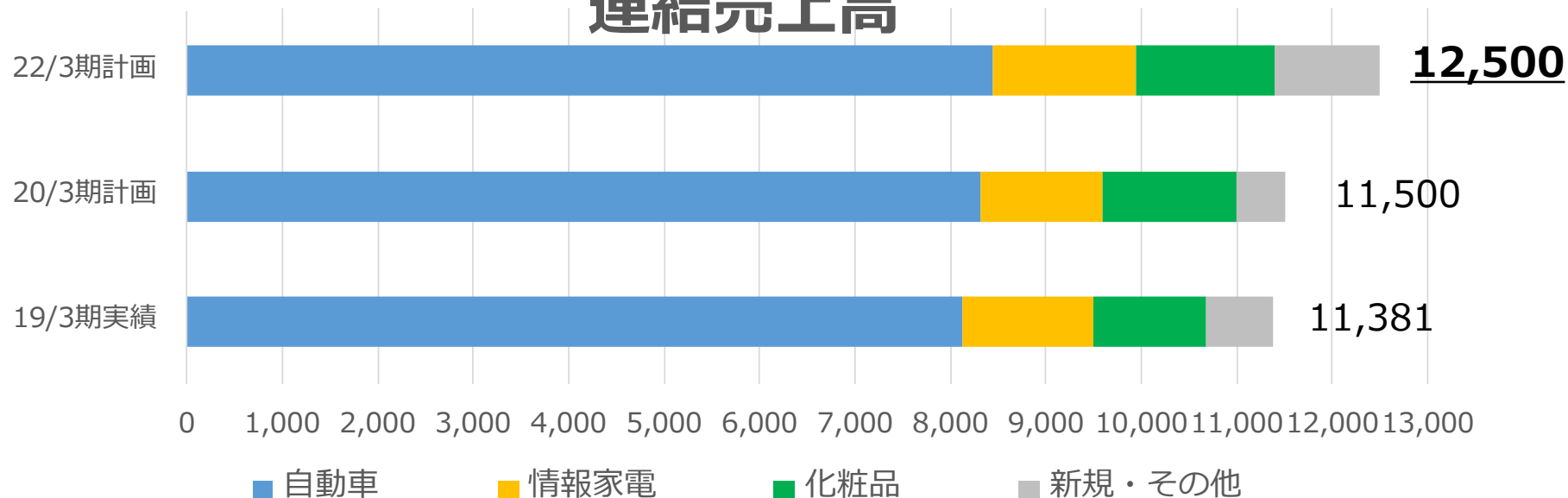
前中計課題

- 中国拠点の売上、利益改善
- 原価低減活動継続
- 新規分野開拓
- 環境規制対応

ケミトロニクス事業 計画

(単位：百万円)

連結売上高



新中計戦略

- 高機能・環境対応塗料の開発・拡販強化
- エリア・パートナー戦略（提携先活用、M&A推進）
- 品質管理体制の強化
- 拠点の再構築
- 化粧品インバウンド需要の取り込み

注力市場

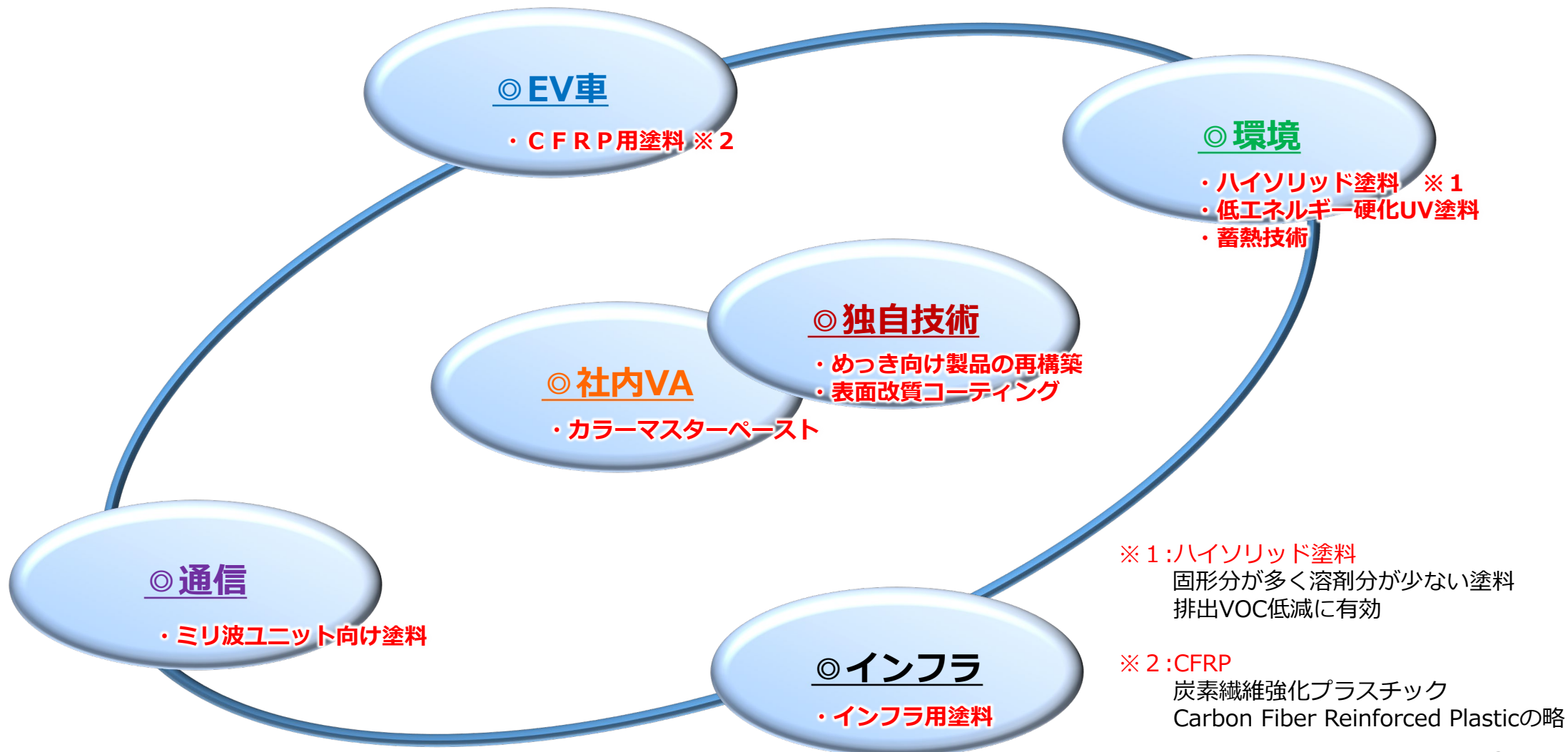
- 環境
- EV車
- インフラ
- 通信

戦略製品

- ハイソリッド塗料、低エネルギー硬化UV
- 放熱塗料、蓄熱材料、防錆・防蝕塗料

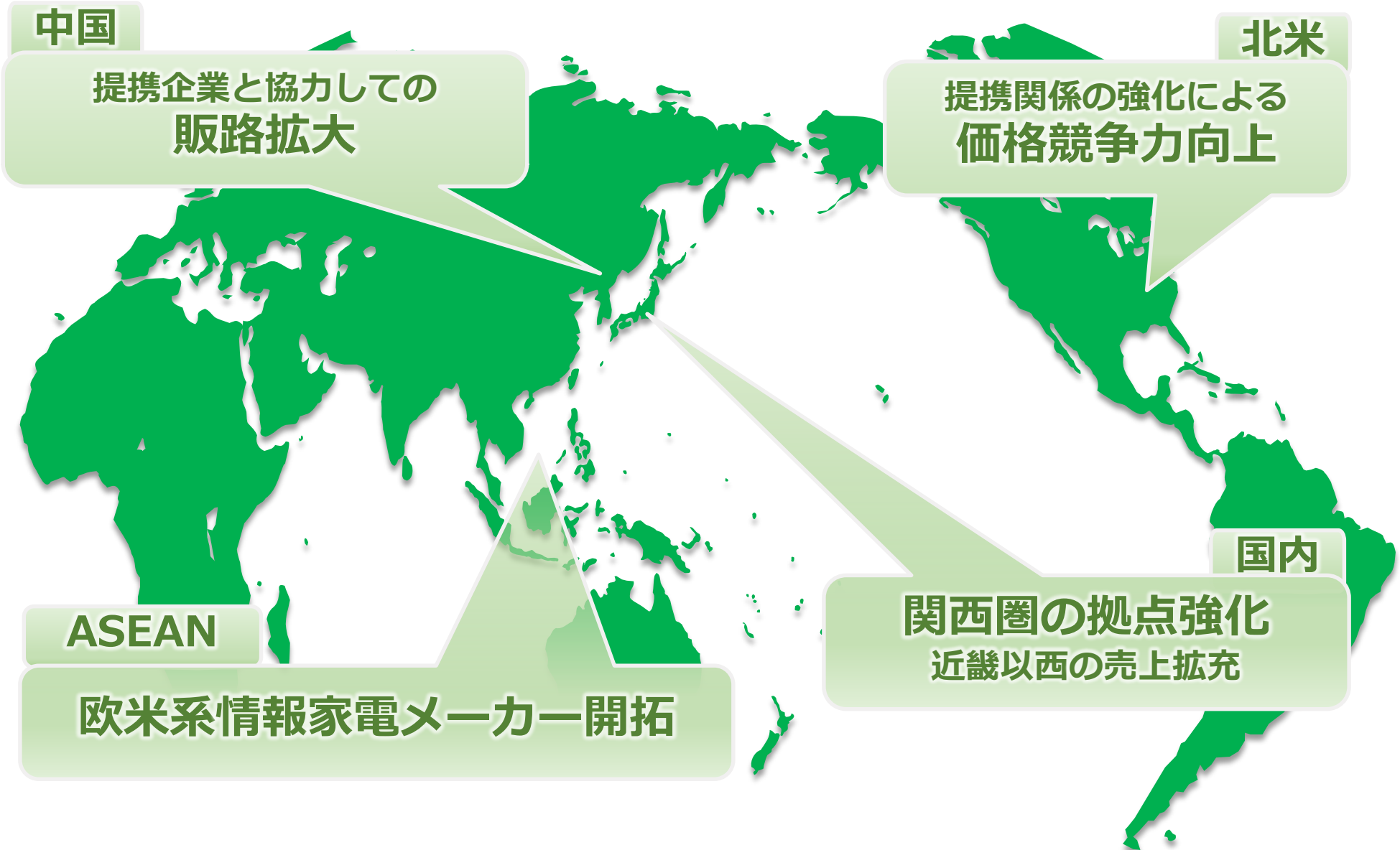
ケミトロニクス事業 戦略詳細①

各市場、分野への取り組み

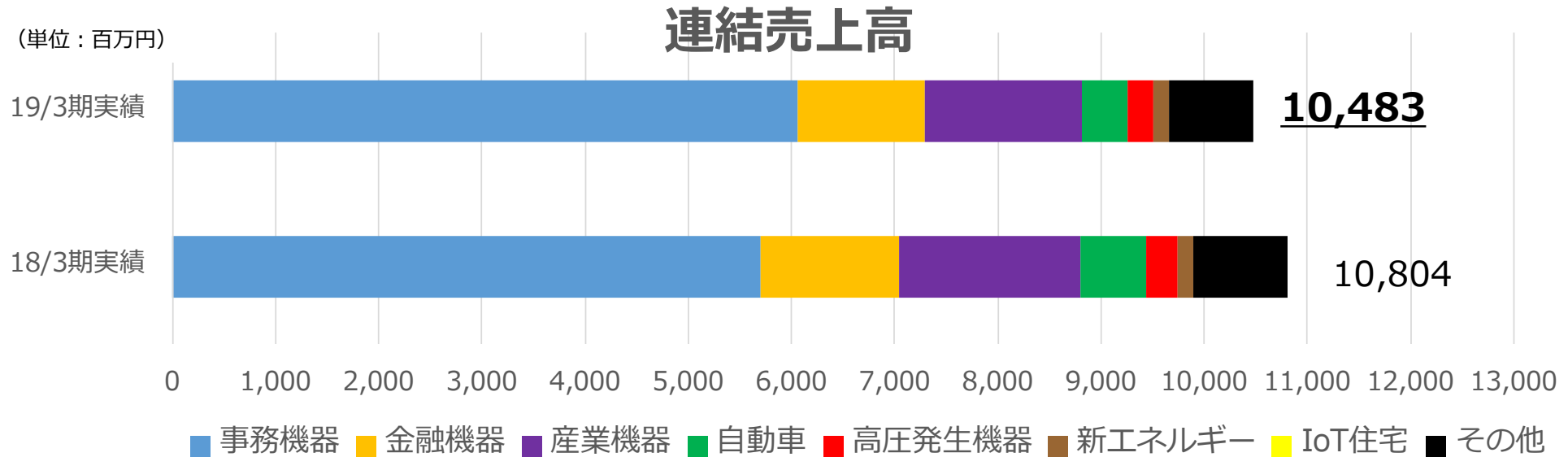


ケミトロニクス事業 戦略詳細②

エリア・パートナー戦略



コンポーネント事業 実績



19/3期概況

- 前期比3%減
- 主力の事務機器向け販売増
- 産業機器、自動車向け販売減

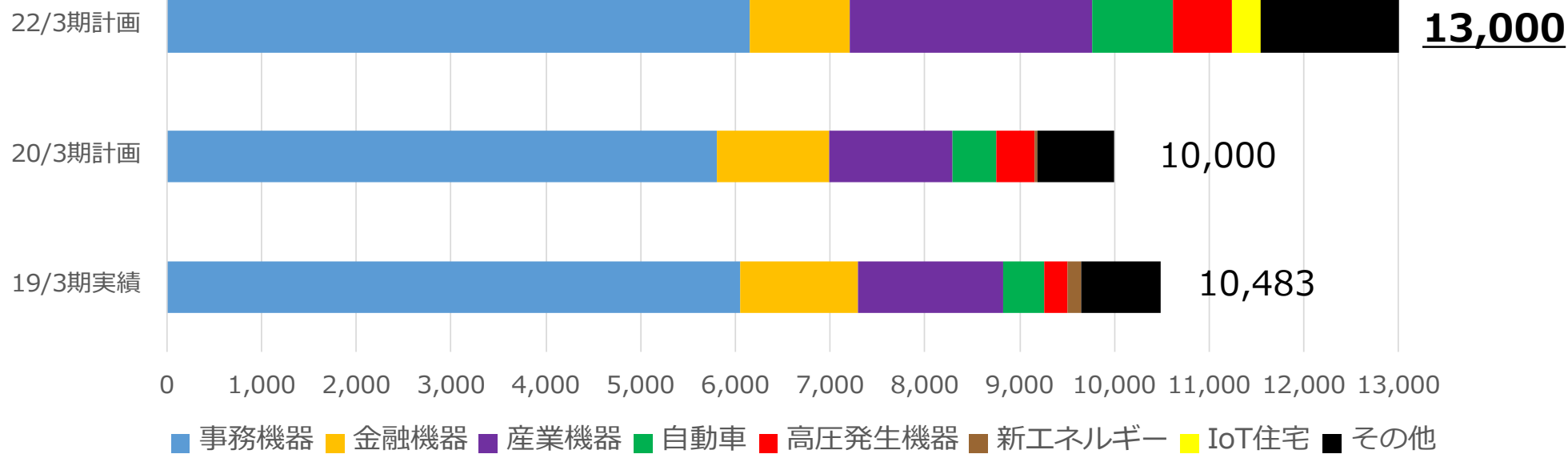
前中計課題

- 大量生産体制及び外部生産体制の合理化
- 産業機器市場の減速に対する対策取組み
- 新製品開発及び新市場開拓

コンポーネント事業 計画

連結売上高

(単位：百万円)



新中計戦略

- 新市場開拓
- 製品群の拡充（シリーズ化）
- マーケティング強化と新製品開発
- ASEAN市場での安定供給体制構築
- 技術の融合による半導体事業の発展

注力市場

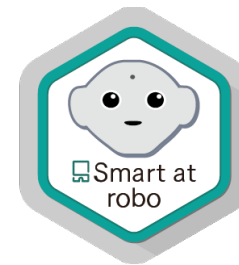
- 自動車、ロボット、住宅設備、医療機器

戦略製品

- 小型高トルクリミッタ（精密機構部品）
- 防塵・防水環境用軸受（精密機構部品）
- 多ピンモジュールとSiC化（半導体デバイス）

1) 新市場開拓

- 自動車市場
- ロボット市場
- 住宅設備市場



2) 製品群の拡充（シリーズ化）

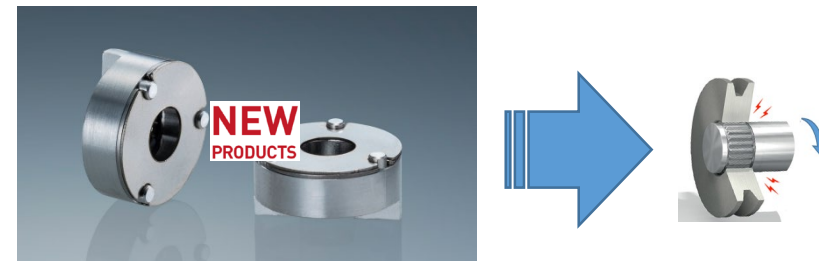
- 安全機構用トルクリミッタ
- 防塵・防水環境用軸受
- 電動アクチュエータ ※1

短期テーマ

中期テーマ

長期テーマ

※1：電動アクチュエータ
電動駆動製品
(例：モーター＋弊社製品)



新製品：小型高トルクリミッタ

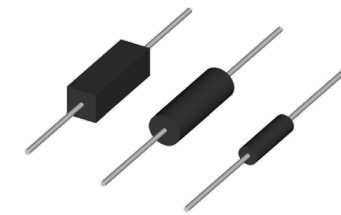
3) マーケティング強化と新製品開発

- ・フルSiCモジュール
- ・ドライブ回路搭載モジュール



次世代化合物等を搭載し、更に顧客からの要望が増えてきている駆動回路搭載など、複合化モジュールの市場投入・品種展開を進める（ダイオード単品からカスタムモジュール化）

- ・高圧ダイオード（15kV品）



医療機器向けに8kV製品に加え新たに15kV製品を投入し、日本国内及び、中国・欧州への拡販を行う

◇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情報は、2019年3月期連結決算及び2020年3月期～2022年3月期中期経営計画の経営成績や財務内容等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる保証を行うものではありません。

◇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予想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。

————— **プレス・アナリスト・機関投資家様 個別取材窓口** —————

株式会社オリジン

経営企画部

TEL:048-755-9422