

2024年3月期 連結決算説明資料

2024年5月24日
株式会社オリジン
(証券コード6513)

2024年3月期 連結決算

2025年3月期 連結業績予想

中期経営計画達成に向けた取組み

Appendix

2024年3月期 連結決算

2025年3月期 連結業績予想

中期経営計画達成に向けた取組み

Appendix

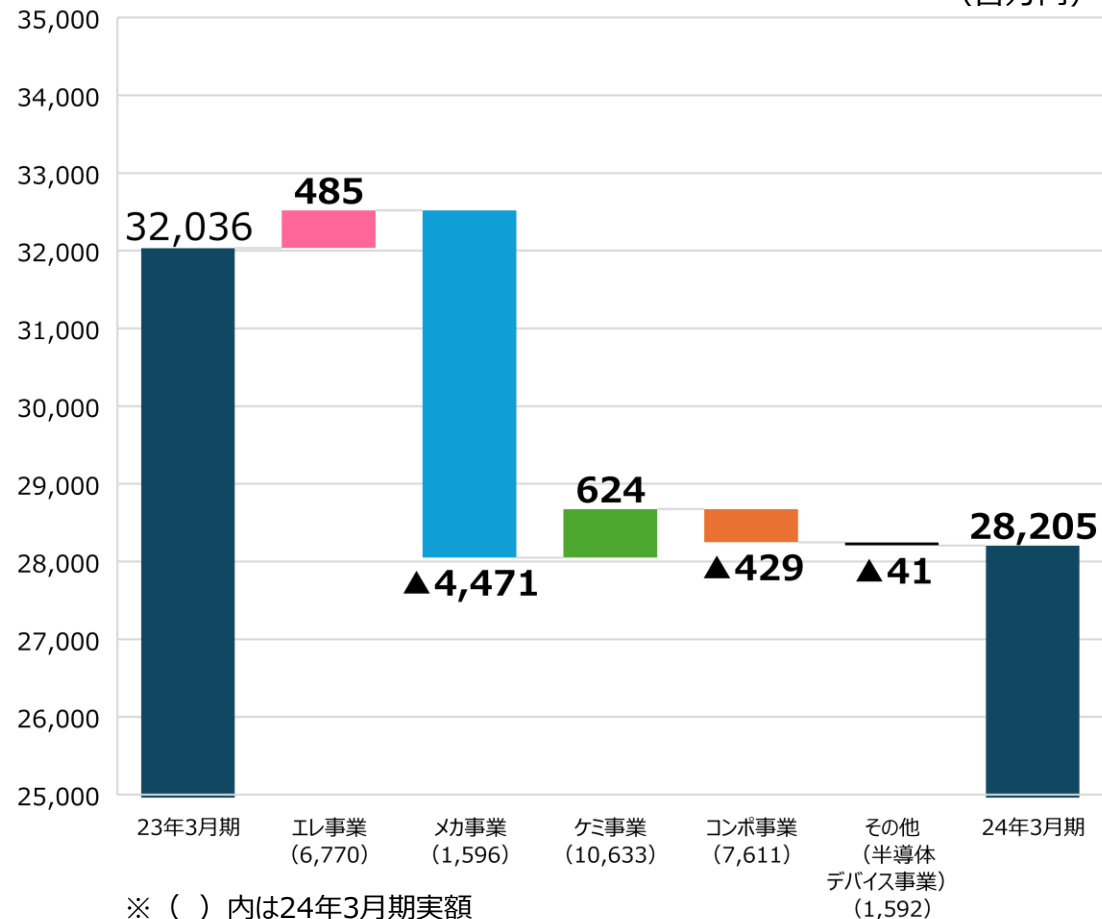
- メカトロニクス事業の業績不振により減収減益
- 受取配当金、為替差益などの営業外収益により、経常損益は黒字を確保
- 間々田工場の地下水汚染対策工事費用として、環境対策引当金繰入額793百万円などを特別損失に計上したことなどにより、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅な赤字を計上

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率 (%)
売上高	32,036	28,205	▲3,831	▲12.0
営業利益	574	▲583	▲1,157	—
経常利益	1,461	42	▲1,418	▲97.1
親会社株主に帰属する当期純利益	365	▲1,468	▲1,834	—
ROE	1.5%	▲6.1%	▲7.6Pt	
設備投資	922	901	▲20	▲2.2
減価償却費	986	971	▲15	▲1.6
研究開発費	1,691	1,747	55	3.3

- ケミトロニクス事業で国内市場の堅調な売上が貢献し増収増益も、メカトロニクス事業のギ酸還元真空リフロー炉(VSM)及び光学レンズ貼合装置(OLB)などの売上が伸びず、また他事業においても減少分をカバーすることができず、全体として減収減益

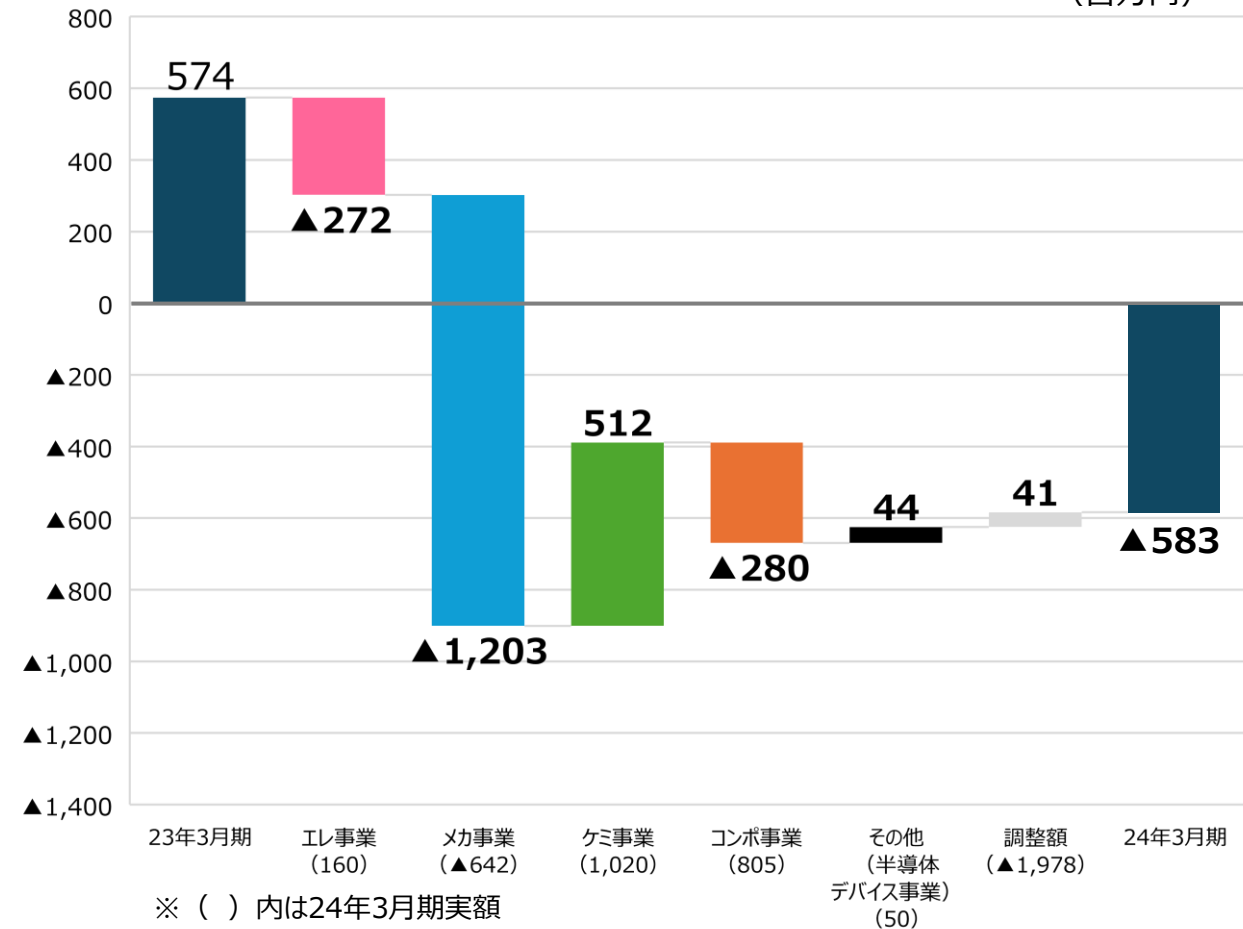
セグメント売上高 増減推移

(百万円)

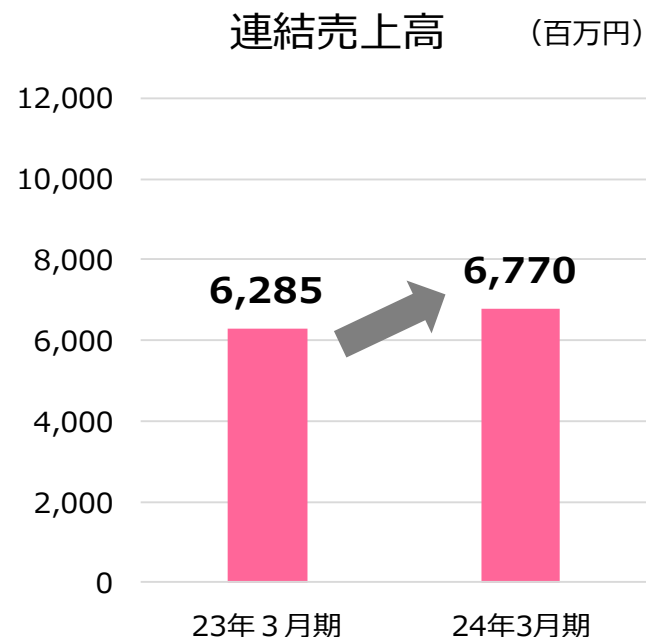


セグメント利益 増減推移

(百万円)



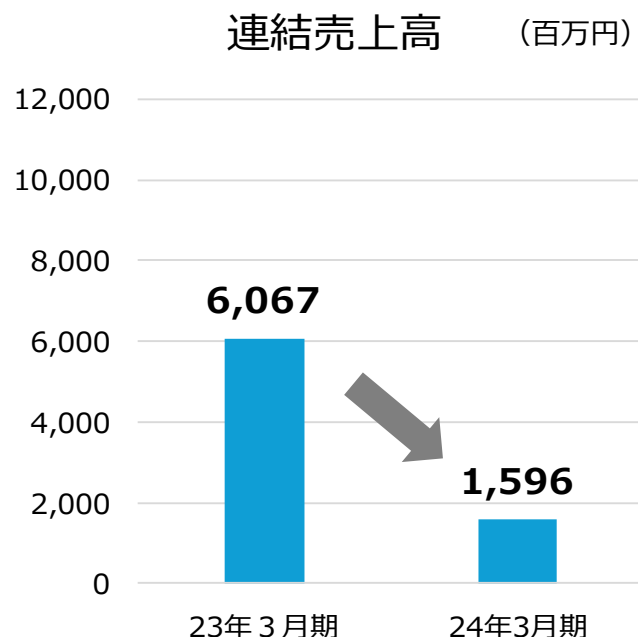
エレクトロニクス事業



主な増減要因

医療用電源は顧客在庫調整の影響などもあり若干減少も、半導体製造装置用電源は先行受注分の売上寄与などにより大幅に増加したことにより、全体として売上増

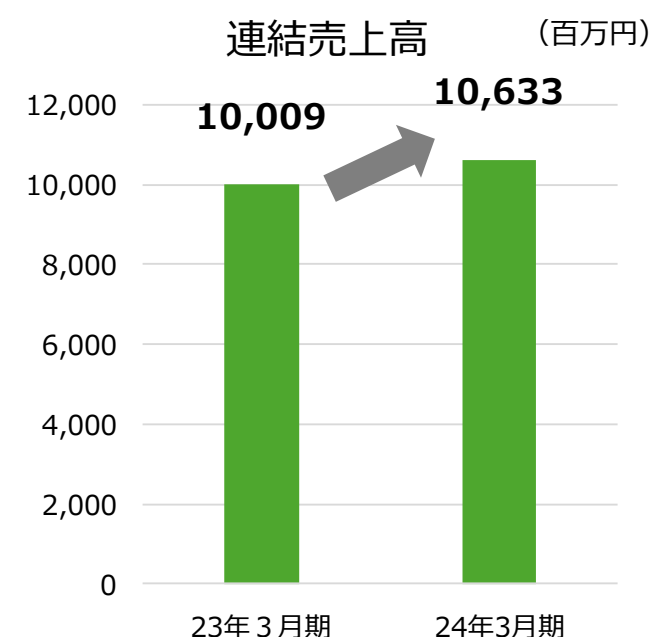
メカトロニクス事業



主な増減要因

ギ酸還元真空リフロー炉(VSM)の新製品としてMPXシリーズを投入も想定した売上に至らず、また、光学レンズ貼合装置(OLB)も需要の減少により大幅な売上減

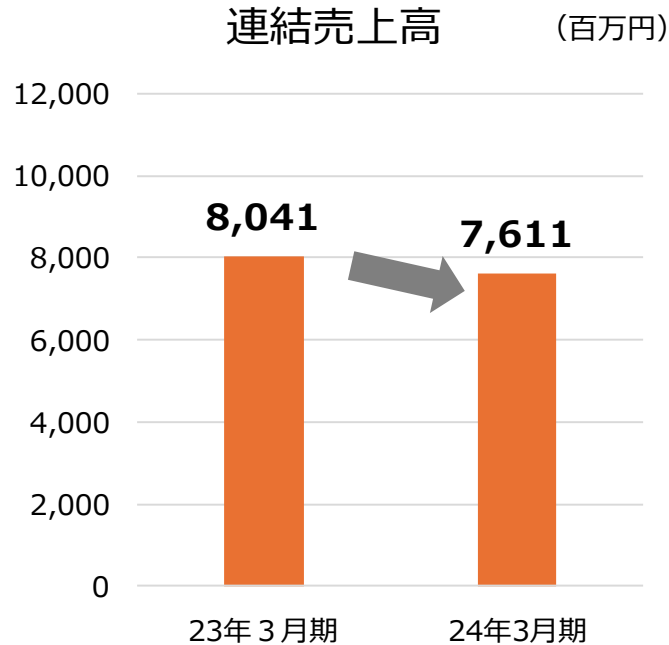
ケミトロニクス事業



主な増減要因

主力のモビリティ関連は中国を始めとする海外市場で売上が伸び悩んだものの、国内市場の堅調な売上が補完したことにより売上増

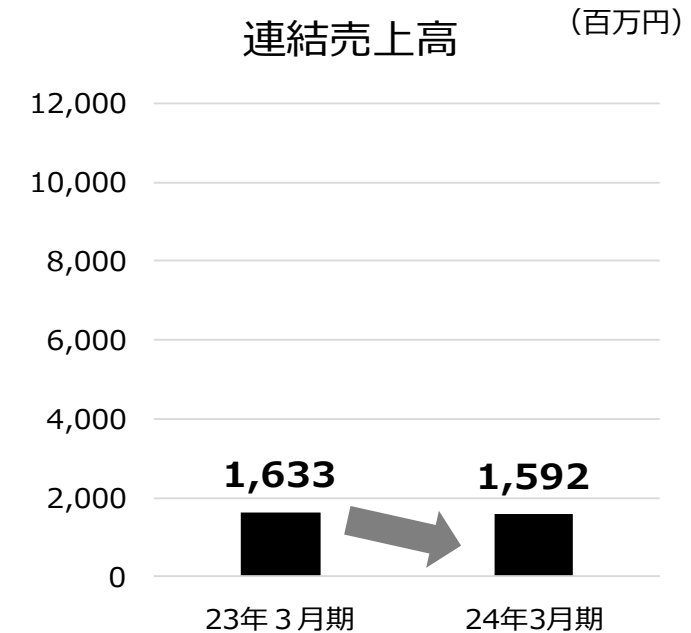
コンポーネント事業



主な増減要因

金融機器関連は新紙幣導入により好調に推移、モビリティ関連も採用拡大に伴い大きく伸長。一方、主力の事務機器関連は需要が戻らず低調な状況が継続、産業機器関連も半導体製造装置市場の低迷が大きく影響し売上減

その他（半導体デバイス事業）

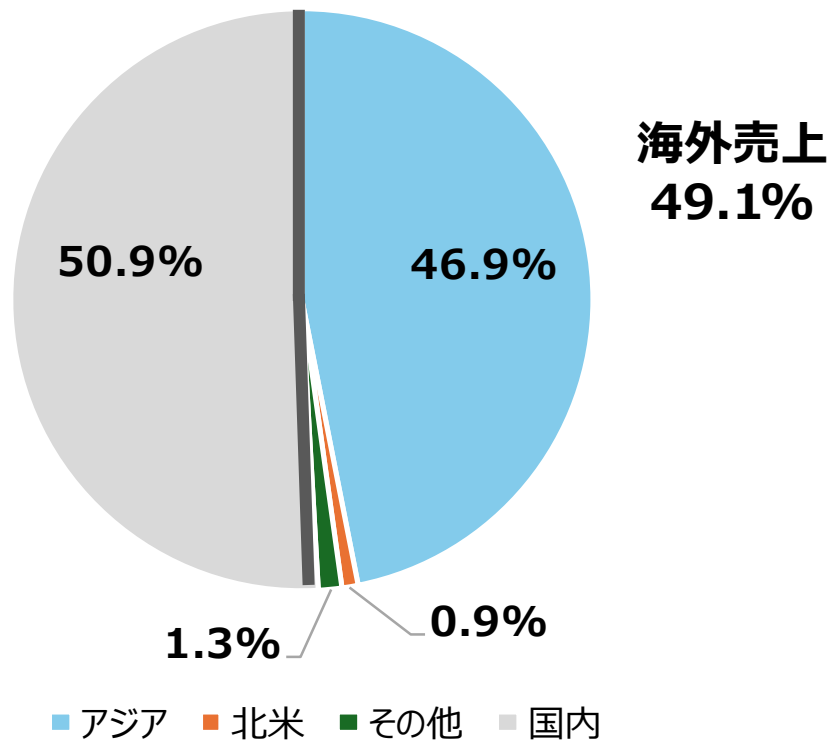


主な増減要因

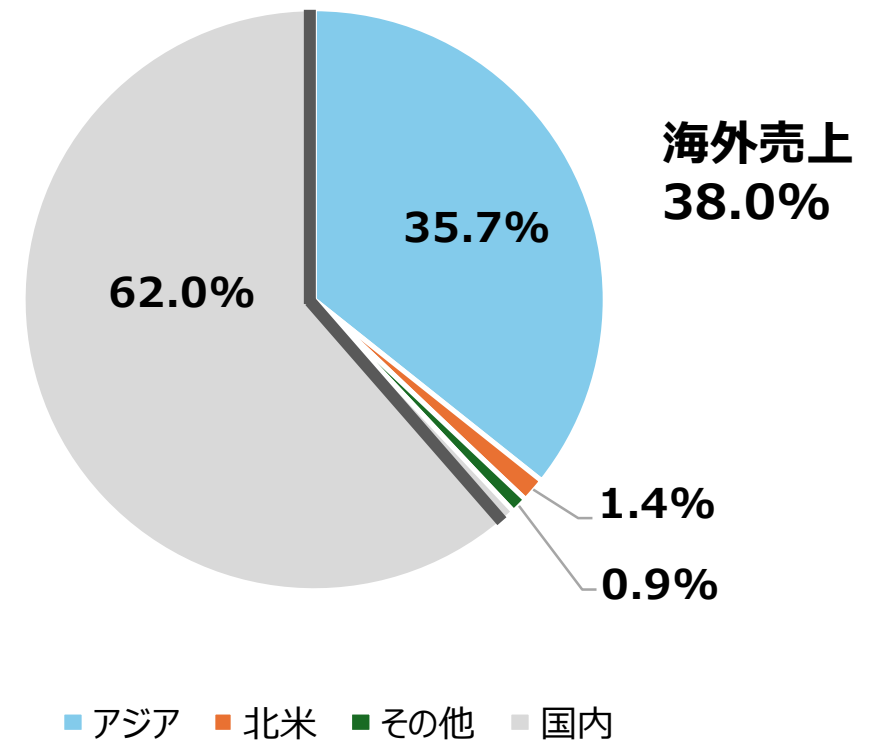
半導体製造装置市場の低迷が影響し売上減

- 海外売上高比率の高いメカトロニクス事業の業績不振が影響し、24年3月期は主にアジア地域への海外売上高が減少
- 24年3月期の海外売上高比率は全体で38.0%となり、前期と比べて11.1pt低下

23年3月期



24年3月期



- 資産増加主要因：電子記録債権(1,083百万円増加)、投資有価証券(2,127百万円増加)
負債増加主要因：長期借入金(1,675百万円増加)、電子記録債務(894百万円増加)、環境対策引当金(766百万円増加)
- 営業活動によるCF：減価償却費(971百万円)、環境対策引当金の増加額(723百万円)、税金等調整前当期純損失(985百万円)
投資活動によるCF：定期預金の純減少額(1,022百万円)、有形固定資産の取得による支出(658百万円)
財務活動によるCF：長期借入れによる収入(2,500百万円)

	23年3月期	24年3月期	(百万円) 増減額
流動資産合計	27,543	28,887	1,343
固定資産合計	16,586	18,680	2,093
資産合計	44,130	47,568	3,437
流動負債合計	9,123	10,509	1,385
固定負債合計	8,353	10,710	2,356
負債合計	17,477	21,220	3,742
純資産合計	26,653	26,347	▲305
負債純資産合計	44,130	47,568	3,437
自己資本比率	55.0%	50.4%	▲4.6pt
D/Eレシオ	0.02倍	0.09倍	

	23年3月期	24年3月期	(百万円) 増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	1,772	11	▲1,761
投資活動による キャッシュ・フロー	▲1,464	200	1,664
財務活動による キャッシュ・フロー	▲1,882	1,020	2,903
現金及び現金同等物 の増減額（▲減少）	▲1,177	1,456	2,634
現金及び現金同等物 の期末残高	6,577	8,033	1,456

2024年3月期 連結決算

2025年3月期 連結業績予想

中期経営計画達成に向けた取組み

Appendix

- 中国経済の減速による受注、売上の減少、原材料価格やエネルギー価格の高騰などによるコスト増加を引き続き想定するものの、モビリティ関連分野で新製品を投入し更なる拡販に努めることなどから増収増益を予想
- 中期経営計画における2025年3月期計画値に対しては、メカトロニクス事業の業績回復が途上であり減収減益

対前期比

(百万円)

	24年3月期実績	25年3月期予想	増減額	増減率 (%)
売上高	28,205	30,000	1,794	6.4
営業利益	▲583	350	933	—
経常利益	42	700	657	—
親会社株主に帰属する当期純利益	▲1,468	200	1,668	—
ROE	▲6.1%	0.8%	6.9pt	

対中期経営計画比

(百万円)

	25年3月期計画	25年3月期予想	増減額	増減率 (%)
営業利益	1,500	350	▲1,150	▲76.7
ROE	4.6%	0.8%	▲3.8pt	

- 半導体・医療分野など中長期的に伸長が見込める市場でのカスタム対応力を一層進化・深化させ、EV・エネスト関連商材（POCHA V2Vなど）を早期に次の柱に成長させることで安定黒字構造へと成長
- 事業戦略の実現に向けて各業務（営業・技術・生産・調達）の変革を推進

経営環境

- 医療用電源：短期的に需要一段落
- 半導体製造装置用電源：半導体市場の回復時期の見定めが必要な状況
- EV・エネスト関連商材：より一層の売上拡大を目指し、当社独自のEV・エネスト関連商材の新製品PRを開始

対処すべき課題

- 物価高騰により製造原価が上昇する環境が継続
その他人手不足、部品廃止や環境規制への対応など、製品を安定して継続供給するため様々なリスクを低減する
- 医療用電源や半導体製造装置用電源、EV・エネスト市場への新製品上市を目指し開発を推進

25年3月期事業戦略

- **半導体分野**
顧客の戦略・新製品開発に寄り添ったカスタム対応進化、技術競争の激しい成長分野での対応強化
- **医療分野**
既存市場に加え、新規分野・新製品へのチャレンジ
- **EV・エネスト分野**
POCHA V2V 拡販とラインナップ追加（開発）の推進
- **事業戦略の達成に向けて、各業務の変革を推進**
 - ・営業変革：技術営業・マーケティングの進化
 - ・技術変革：“早く・多く”の高付加価値開発を実現
 - ・生産変革：品質を伴った生産最適化及び物流改革
 - ・調達変革：環境変化に応じた在庫管理の徹底

- 成長が見込まれる半導体分野に関連するギ酸還元真空リフロー炉(VSM)に注力
パワー半導体向けのMPXに加え、ICパッケージや積層LSI向けに新製品(MPW)の開発を加速させる
- 事業構造改革の推進（コスト削減と業務見直し・効率化の推進）
- 収益安定化に向けて新分野での新規事業開発の推進（保有資産の活用、ビジネスモデルの見直し）

経営環境

- ギ酸還元真空リフロー炉(VSM)：EVの需要伸長に牽引され、パワーデバイス関連の設備投資が増加するとともに、ICパッケージ市場において微細化と高密度化が進むことで市場拡大が見込まれるも、中国の景気減速による一時的な生産設備需要の減少が懸念される状況
- 光学レンズ貼合装置(OLB)：XR市場の成長は期待されるものの、足元のハードウェア出荷台数は成長途上にあり、本格的な関連設備投資はこれからの状況

対処すべき課題

- ギ酸還元真空リフロー炉(VSM)のパワー半導体用途への販売拡大とともに、機能向上を推進し、ICパッケージや積層LSI向けなど、用途の拡大を図る
- 主力製品として注力してきた量産用貼合装置(DB、OLB)は需要の減少が見られ、またOLB分野は成長が期待できるものの収益源として確立するには時間がかかると予想
- 標準化された装置など、新製品開発に取組み事業転換推進
- 需要に適した人員投入、設計標準化、共通化による経費削減の推進

25年3月期事業戦略

- **事業収益とボラティリティ改善に向けた構造変革**
 - ・ 事業収支を意識した取捨選択と、経費削減を含めた収益力UP（効率化）推進
 - ・ 今後、需要拡大が見込まれるVSMへの注力
 - ・ 新規に汎用製品、部品事業なども検討
- **売上の向上**
 - ・ 既存事業の継続対応と新規事業開発推進
 - ・ 国内市場での拡販とアジア圏への販路拡大
- **資源・資産の活用と事業の効率化推進**
 - ・ 各拠点(本社一朝霞一熊本一蘇州)の連携によるリソースの効率運用
 - ・ 需要に適した人員投入、設計標準化・共通化による経費削減の推進
- **品質の向上** **ロスコスト、不具合発生費用の抑制**
- **事業収益改善のため経費圧縮・固定費削減・原価低減の推進**

- 100年に一度の変革期を迎えたモビリティ市場では各社の取り組みやニーズが変化する中、ニーズを満たす製品(カーボンニュートラル系塗料等)の開発・拡販に注力し、製品統廃合、原価低減活動により収益性確保を目指す
- モビリティ市場以外への拡販強化として、趣味・娯楽・アミューズメント業界の強化や国内家電・産業機器・建材へのアプローチを推進

経営環境

- モビリティ関連：中国を始めとする海外市場では売上が伸び悩むも、国内市場での堅調な売上がそれを補完。しかし原材料価格は高止まりが続き、利益率を圧迫
- モビリティ関連以外：情報家電関連やアミューズメント関連で売上が堅調に推移
- カーボンニュートラル貢献塗料：顧客の関心の高まりが背景となり、アプローチ先の拡大が継続

対処すべき課題

- 自動車部品メーカーを中心とした既存顧客の売上・シェアの拡大、新市場への参入活動を継続して実施
- E V市場に対しては海外進出が目覚ましい中国系企業に対して拡販活動を広げるとともに、関係拠点との更なる連携を図る
- 利益面では不採算製品の廃番を中心としたグレードや製品の統合を図り利益体質を強化。製品面では速硬化塗料、植物由来原料塗料などの拡販を強化し、使用エネルギーの削減やカーボンニュートラルへの貢献を通じて成長を目指す

25年3月期事業戦略

- **モビリティ市場の拡販強化**
既存アイテムの積み上げ、サステナブル関連強化、改良開発への取り組み強化、スポット開発の時間短縮化
- **モビリティ市場以外への拡販強化**
販売店へのアプローチ（既存・新規）、趣味・娯楽・アミューズメント業界の強化、国内家電や産業機器・建材へのアプローチ、改良開発への取り組み強化、スポット開発案件の時間短縮化
- **社内コストの削減**
大口充填の一部内製化、原色委託製品の内製
- **グローバル対応の強化**
 - ・ 海外拠点との連携強化、ローカルとの競争力強化
 - ・ 海外拠点への資源投入
- **製品統廃合**
- **価格設定方法の見直し**

- 事務機市場は、ASEAN調達を加速、ベトナム拠点のコスト競争力を高めシェア維持拡大を図る
- モビリティ市場は、コア技術を生かした新製品によりグローバルな拡販活動を展開、生産工程の自動化や部品調達先拡充を推し進め原価低減、収益確保を目指す
- 半導体製造装置市場は、低調な状況が継続するも底打ちの兆候、生産体制を維持し更なる成長に備える

経営環境

- 事務機市場：ペーパレス化の流れで需要は下降トレンド
中国企業の新規台頭に加え、業界再編が進む
- モビリティ市場：EV車の普及により電動化が推し進められ
安全機構関連製品の需要が拡大、国際規格に準拠した品質
体制を確立し市場要求に応える
- 半導体製造装置市場：底を打った兆候は見られるものの在
庫調整により低調な状況

対処すべき課題

- 事務機市場はASEANシフトの流れに沿って、ベトナム生産
拠点の活用を推進。更にVA品の開発により競争力を高める
- モビリティ市場への拡販を図るべく新製品を開発、国内の
みならずグローバルな拡販活動を展開。市況の回復もあり
需要が増加、自動化を推進し生産体制強化
- 半導体製造装置市場低迷に伴う需要減に対して、生産・在
庫調整を図り在庫管理に努める。先行き不透明な市場であ
り急激な需要回復に備える

25年3月期事業戦略

- **売上拡大に向けた新用途創出**
コア技術である「摩擦制御技術」を展開し、「人が感じる
絶妙なフィーリング」が特長となるニーズを探求し、新た
な市場価値を創造
- **コア技術を深化させた独自性ある製品の創出**
- **複合化ユニットの開発(上市)加速**
既存技術を応用した複合化製品を上市、業界での基盤を
確立し売上拡大を図る
- **利益を最大化する生産戦略**
生産工場選定の最適化、新規取引先創出
- **グローバル対応強化**
各国ローカル企業への拡販活動強化
- **高まる品質要求に応えるQMS創出**

北海道オリジン株式会社での半導体製品の生産中止及び販売終了に関して

北海道オリジン株式会社での半導体製品生産中止を決定し、2024年3月をもって最終受注とした
※モジュール製品を中心とした間々田工場生産は継続

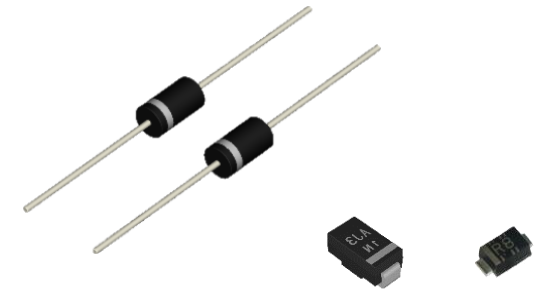
（補足）

1970年（昭和45年）に会社設立と同時に半導体製品の生産開始

トランスファ型リードタイプダイオード（1972年～）

面実装型ダイオード（1998年～）

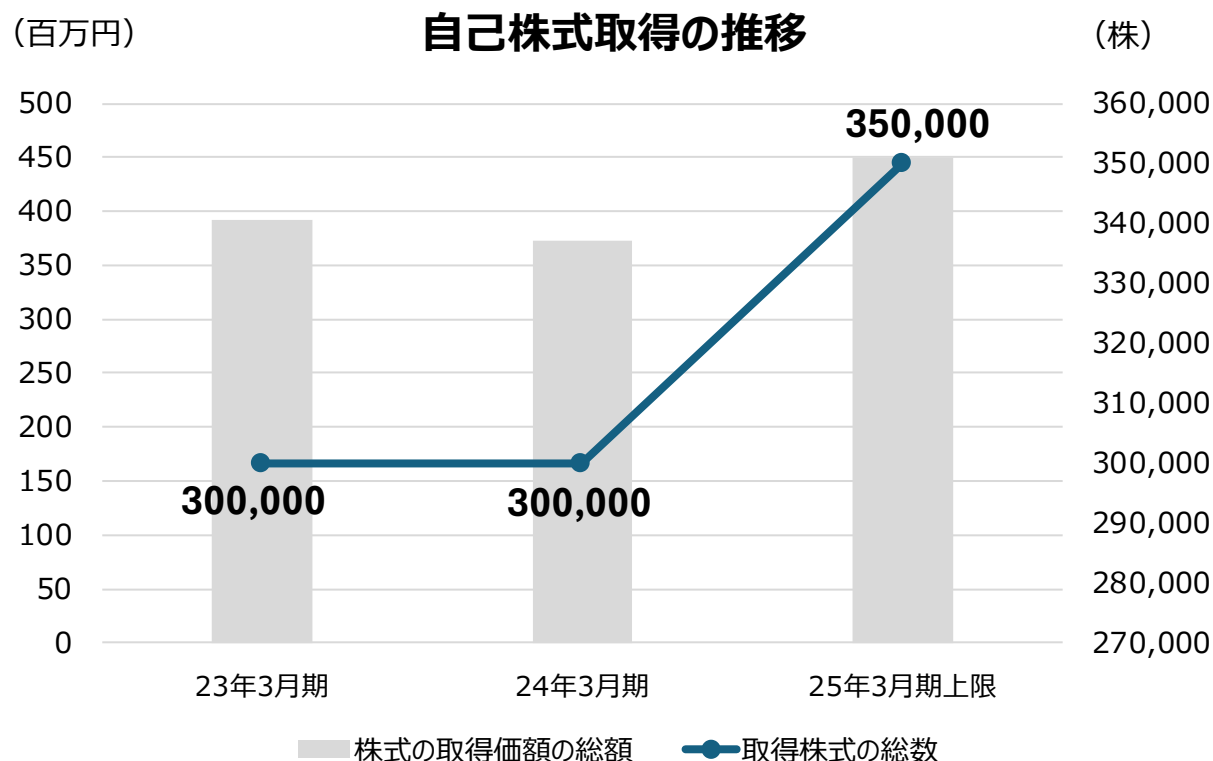
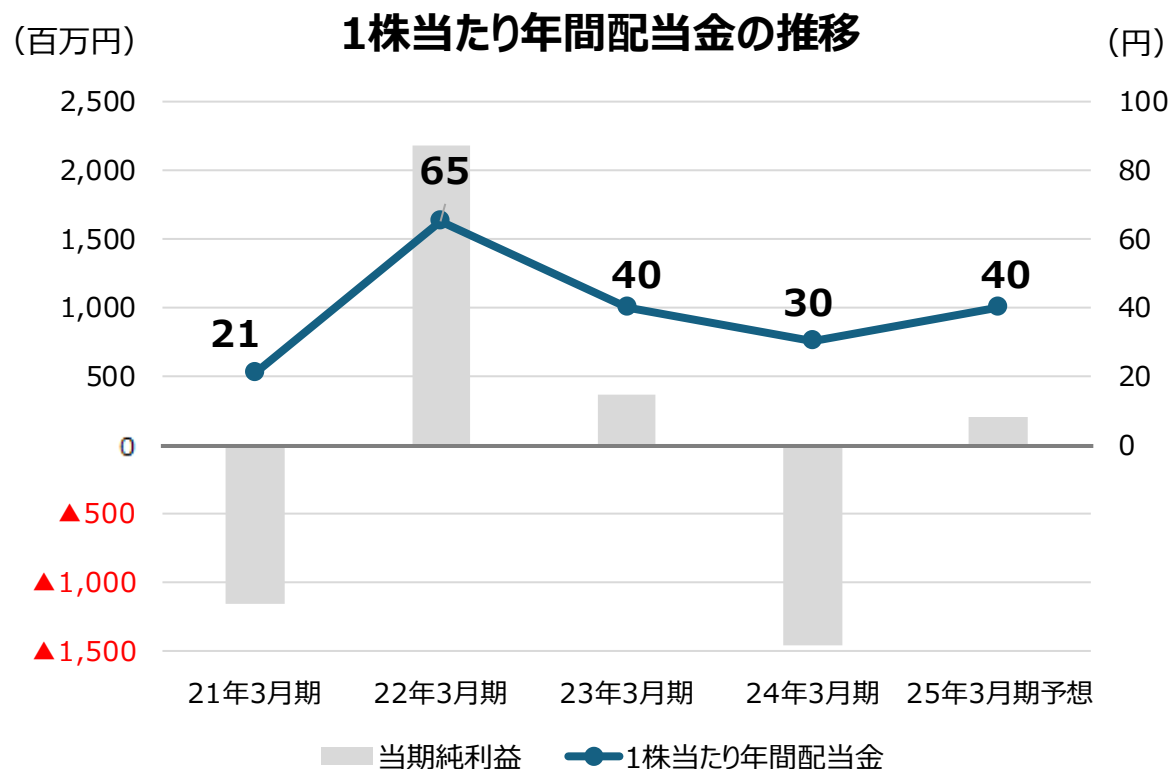
カメラ・パソコン・携帯電話・遊技機器向け製品を主力として生産



1990年代、2000年代は大きな成長を遂げたが、主力製品需要減による生産効率の悪化、
生産設備の保守・メンテナンスが困難な上、中長期的な生産継続へ向けた投資対効果は厳しいと判断

半導体製品は2025年に販売終了、以降はコンポーネント事業の生産拠点として再スタート

- 24年3月期の配当は、業績低迷に伴い誠に遺憾ながら当初予想（24年5月）より10円減配の1株当たり年間30円予定
25年3月期は年間40円と増配予定
- 株主還元の充実及び資本効率の向上を図るため、機動的な自己株式取得を実施（2024年5月13日決議）
取得期間2024年5月14日～2025年3月31日 （上限）取得する株式の総数35万株 株式取得価額の総額4.5億円



2024年3月期 連結決算

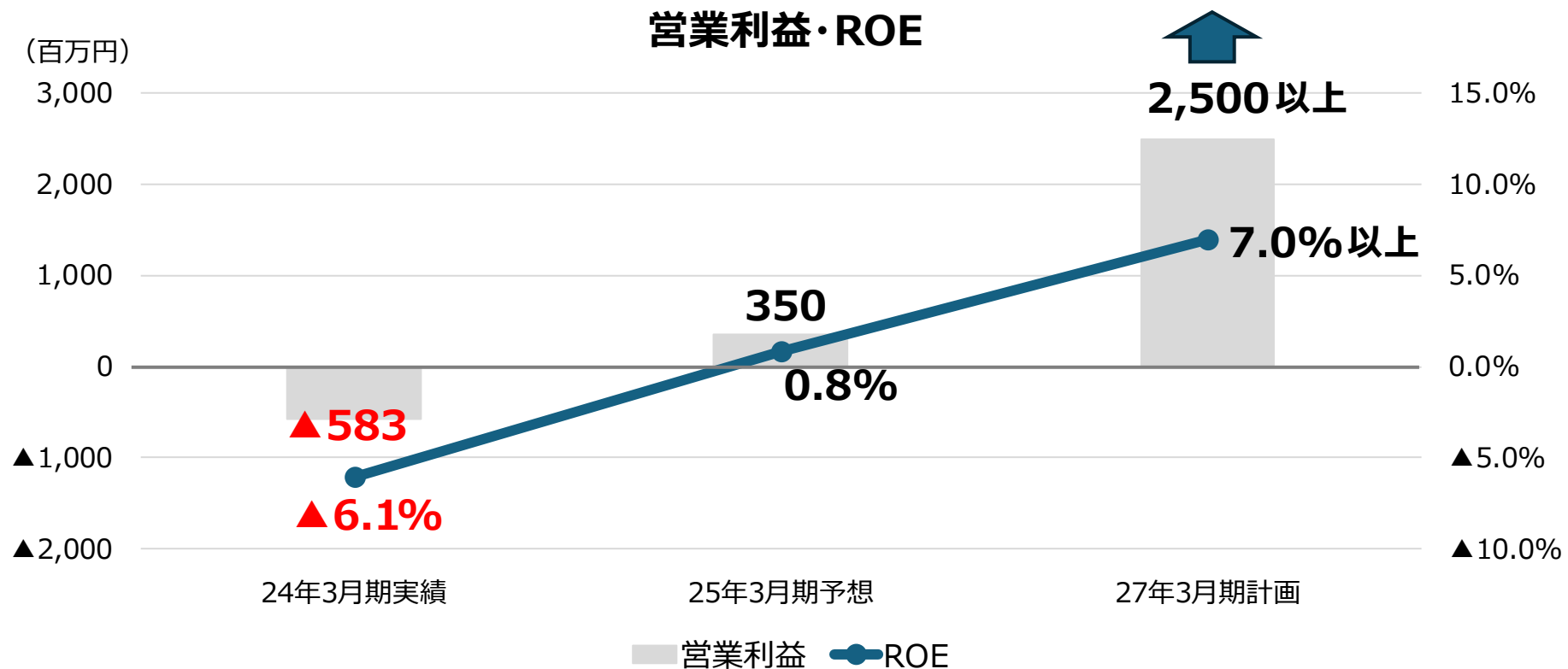
2025年3月期 連結業績予想

中期経営計画達成に向けた取組み

Appendix

27年3月期計画の達成に向け、

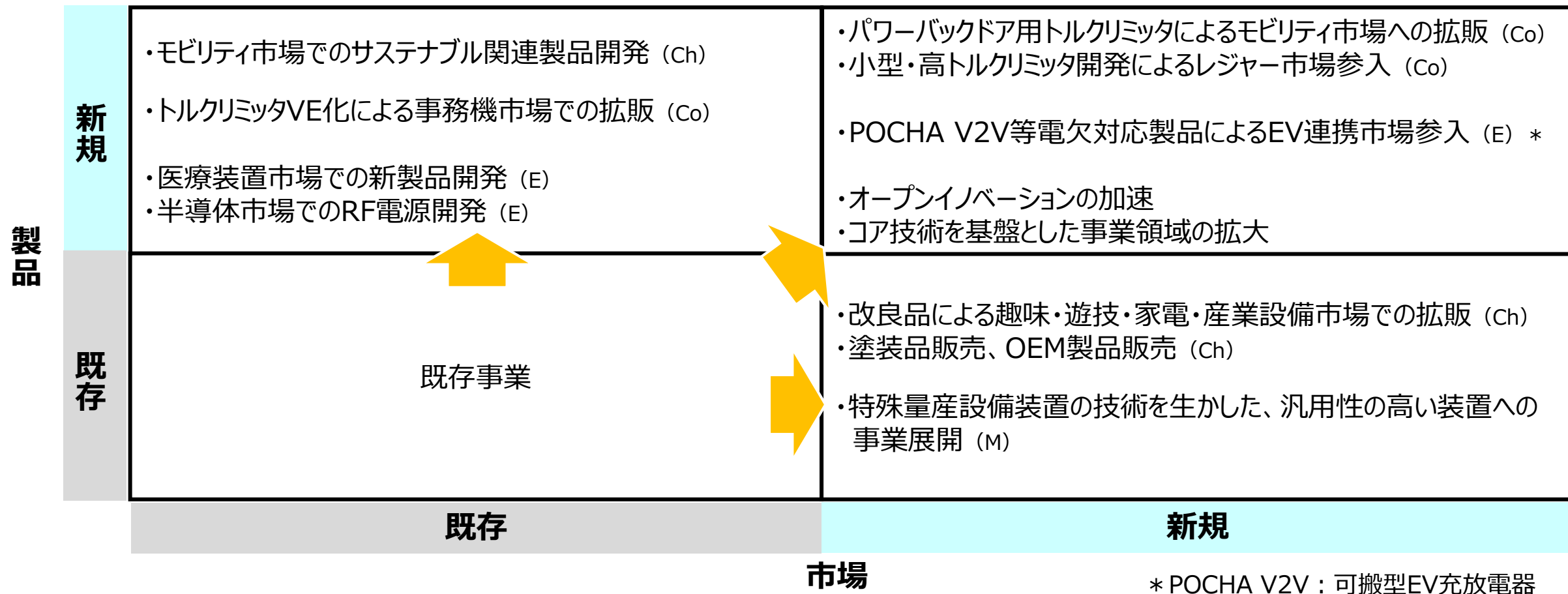
- ニッチ・トップを目指した成長戦略の推進及び既存事業の再構築により収益力を強化
- 事業ポートフォリオマネジメントの実践及び棚卸資産の適正化を実施により資産効率を改善



2024年5月13日に「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」を開示いたしました
<https://www.origin.co.jp/ir/library/>

(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)

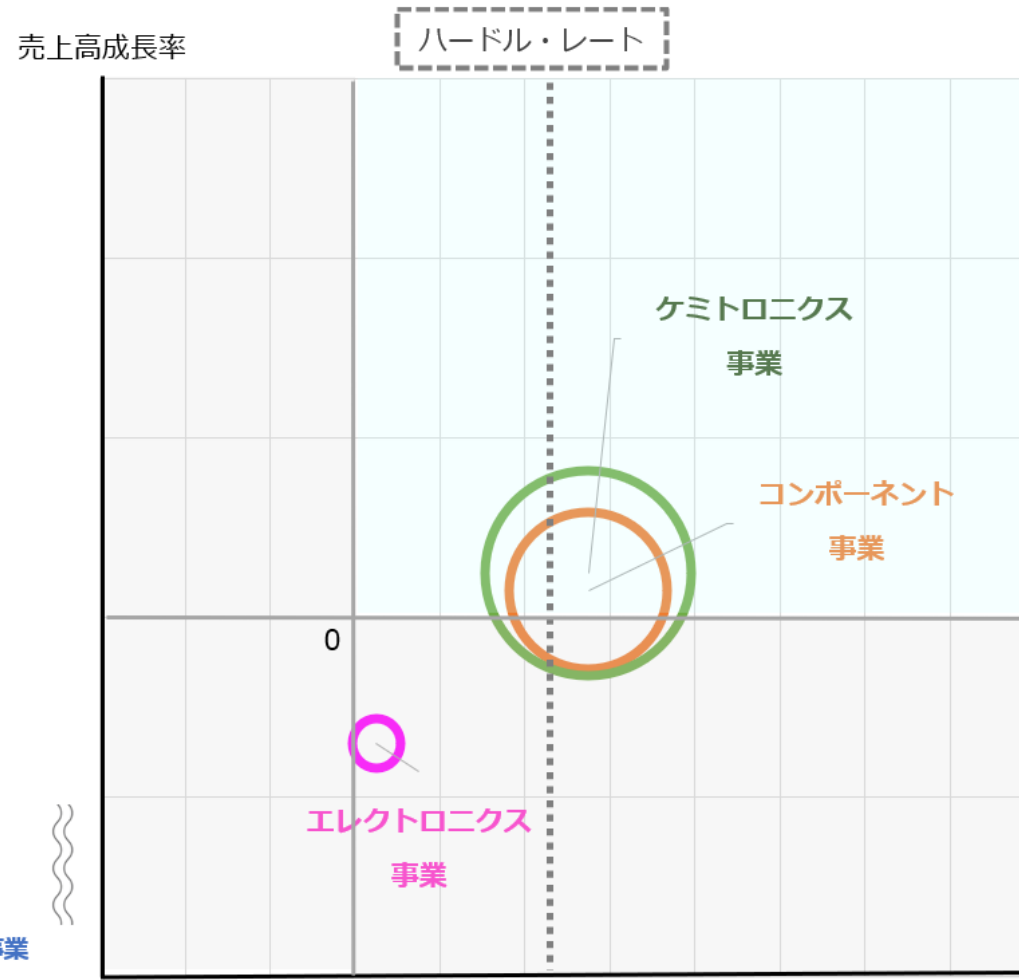


(2) 既存事業の再構築

- ・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

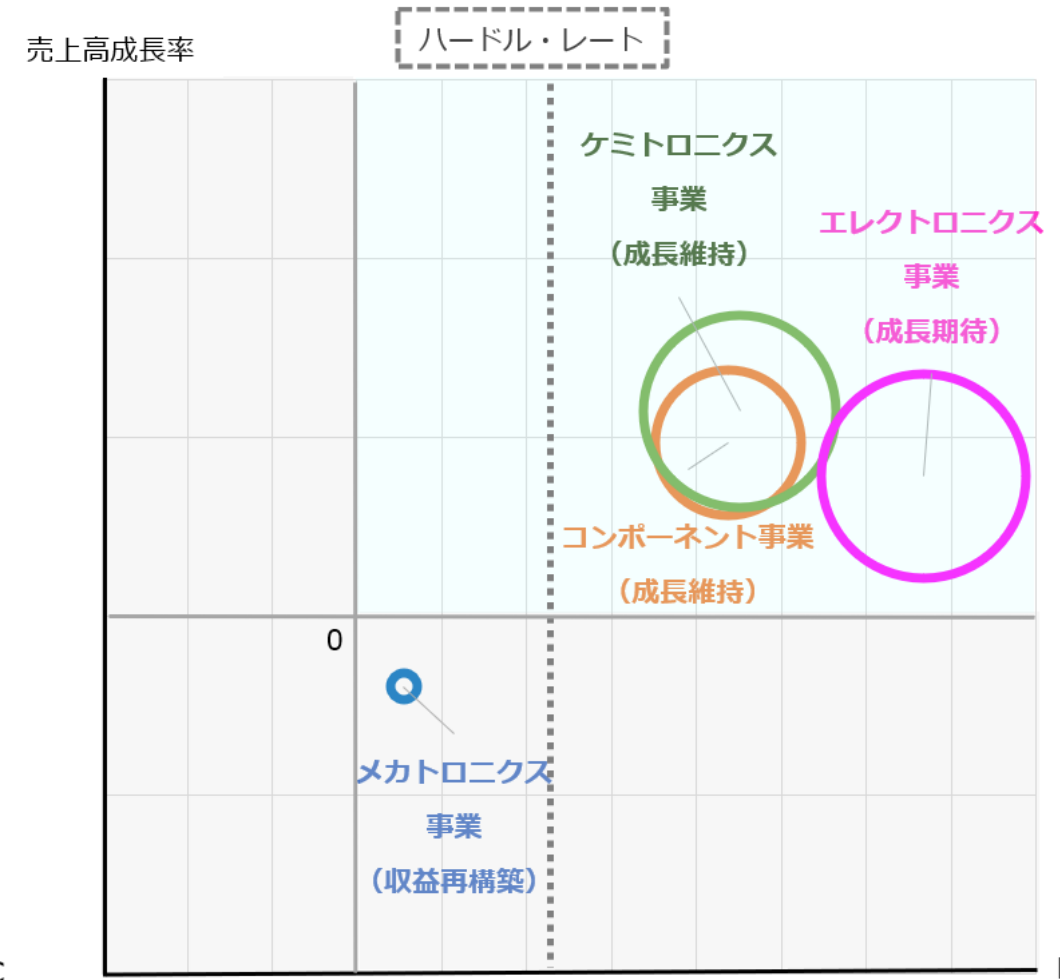
- ・その他 (半導体デバイス事業)
 - ➡北海道オリジン (株) の半導体製品の生産中止

25年3月期予想



※円の大きさは営業利益を示す、(X)は赤字を示す
 ※その他（半導体デバイス事業）を除く

27年3月期計画



※円の大きさは営業利益を示す ※() 内は事業の評価と方向性を示す
 ※その他（半導体デバイス事業）を除く

2024年3月期 連結決算

2025年3月期 連結業績予想

中期経営計画達成に向けた取組み

Appendix

6つの変革	主な進捗状況
事業	◎「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」取組み方針等策定 ◎成長戦略への徹底した取り組み ・ケミトロニクス事業：モビリティ市場以外への展開（建材市場、遊技機市場等） ・コンポーネント事業：トルクリミッタ製品の横展開及び増産投資（モビリティ市場等） ・エレクトロニクス事業：EV連携/スマエネ市場への展開（POCHA V2V等）
技術	◎オープンイノベーションの加速 ・産学連携による研究・開発の推進 ・ホームページによるコア技術の発信 ◎コア技術を基盤とした事業領域の拡大 ・CO2排出量削減に寄与できる塗料の開発完了・販売開始（非石油由来塗料） ・塗装時間の短縮が可能な塗料の開発完了・販売開始（ハイサイクル塗料） ・CO2排出量削減目標に貢献する技術開発実施 ◎マーケットインの研究開発強化 ・コンポーネント事業、ケミトロニクス事業、エレクトロニクス事業におけるモビリティ市場向け製品開発完了・販売開始
営業	◎デジタルマーケティング等への対応強化 ・ホームページにPOCHA V2V特設ページ、Facebook・Instagram公式チャネルを新設 ・業界専門WEBサイト、広告等による製品PR強化
カルチャー	◎成長分野への人材投入 ◎健康経営優良法人認定 ◎人権方針の策定と公表
コスト構造	◎DX等による生産の自動化完了
コミュニケーション	◎IR・広報の充実化（新製品等のリリース促進、財務・非財務情報の発信強化を開始）

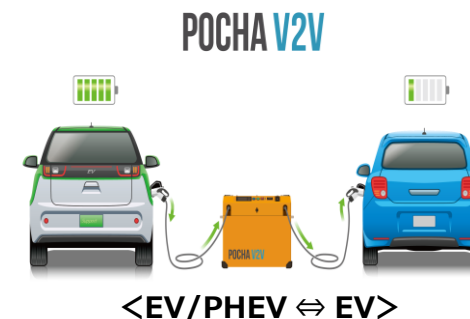
新製品：2024年4月販売開始

【可搬型EV充放電器 POCHA V2V】

▶EV電欠対応への新しい提案

－いつでも、どこでも、簡単に－

- ・ 駆け付けたサポートカー（BEV・PHEVなど）から直接電力を供給！
- ・ EV電欠時にレッカー移動が不要
※サポートカー（BEV・PHEVなど）が用意できない場合は、リチウムイオンバッテリーから救済可能に
- ・ 可搬型の機動性を最大限に活用し、どこでもボタン1つで簡単に自動充電開始



レッカー車による
従来型の救援スタイル



POCHA V2V



充電完了後は状況に応じて急速充電スタンドへ

定格9.5kW 急速充電により
15分の充電で15km走行可能

※電費：7km/kWhとして算出
走行可能距離は実際の交通状況や地形、車種等によって異なります



※POCHA：PORtable CHARger VEhicle tO VEhicle

新規事業開発の推進 (取組み内容の一例)

卓上型 塗布・貼合ツール Lamico



様々な形状の素材とあらゆる液体樹脂の塗布、及び貼合せを卓上で一体化させることで、これまでなかった塗布・貼合ツールを投入予定



オプティカルボンディングNR
シリーズ (量産モデル)

Lamico

※開発中



多様な形状へ貼合せ

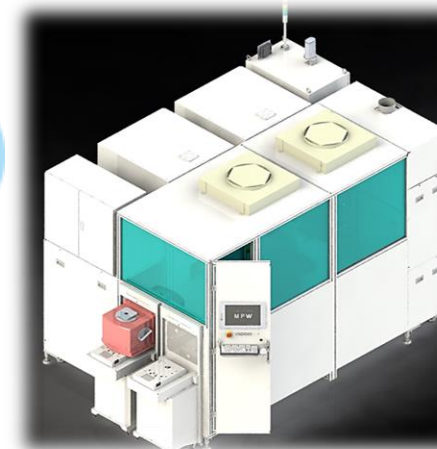
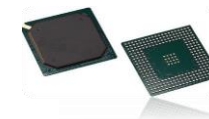


大規模工場の生産ライン向けの装置生産で
培ったノウハウを卓上の Lamico にぎゅっと凝縮

ギ酸還元真空リフロー炉(VSM) MPWシリーズ



ICパッケージや積層LSI向けに
VSM新製品としてラインナップ予定



MPWイメージ

※開発中

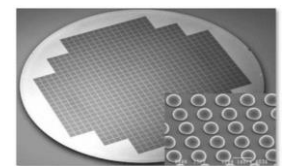
VSM要素技術とMPXシリーズで培った
ノウハウをMPWに最適化



MPXシリーズ



半導体ウエハの電極部の
はんだバンプ(突起)形成における
回路の微小化、微細化に有効



新市場へ進出

モビリティ市場



 カーボンニュートラル

- 品名
エコネットNS-2EC
- 特長
即硬化型ピアノブラックで
CO2削減、エネルギーコスト削減、ゴミブツ不良低減を実現

耐傷、レベリングに優れる

情報家電市場



- 品名
エコネットFX-2
- 特長
NEXT高輝度メタリック
耐油、耐薬品性に優れる

作業性が良く大きな部品にも安心

産業機器・建材市場



- 品名
オリジビルドシリーズ
- 特長
鏡面SUS材にもダイレクトで密着可能な高機能塗料

高意匠性の付与可能

耐候性にも優れる

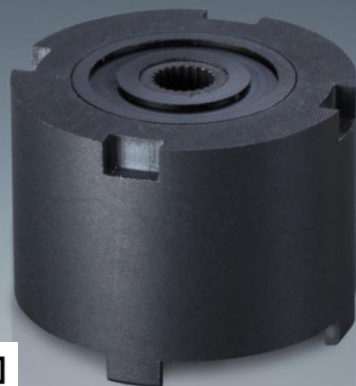
趣味・娯楽・アミューズメント市場



- 品名
プラネット#777
- 特長
めっき部品にも安定した密着

高意匠性の付与可能

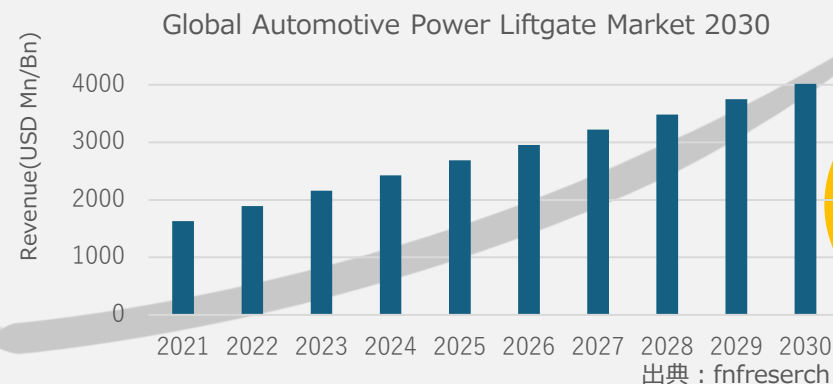
パワーバックドア用トルクリミッタ



安定した
トルクで
サポート

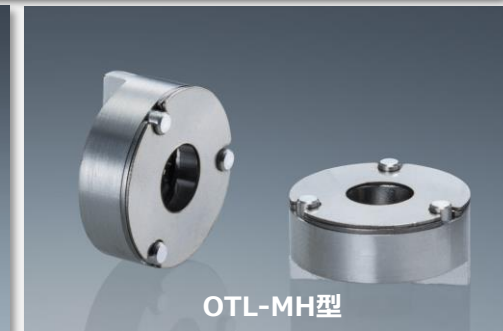


- ドア保持用「ブレーキ機能」と「安全機能」を搭載
- 高温／低温 環境に適応
- 国際規格IATF16949に準拠した品質仕様



EV化が
拡がり
需要増加

コア技術を深化させ、
更に小型・高トルク化へ！



ステークホルダーエンゲージメント

地域社会とともに – さいたま市リーディングエッジ企業 継続認証 –

さいたま市が独創性・革新性に優れた技術を有する研究開発型ものづくり企業として認証する「さいたま市リーディングエッジ企業」に継続認証されました。当社は2016年からさいたま市リーディングエッジ企業として認証されており、今回の審査により2027年3月31日まで認証期間が更新されました。



従業員とともに – 健康経営の取り組み –

2023年4月1日より健康経営推進委員会を設置し、積極的に健康経営に取り組み、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、健康経営を推進します。



2024
健康経営優良法人
Health and productivity

健康経営宣言

当社は、経営理念である「人類社会に役立つ存在感あふれる、開かれた、独自性ある、自己実現の場である企業」を実現するため、従業員の健康が企業活動の重要な基盤であると考え、従業員の健康保持・増進に取り組むことを宣言します。

従業員一人ひとりが能力を最大限に発揮できるよう、活き活きと働ける職場環境の整備と、ご家族を含めた心と体の健康づくりに積極的に取り組みます。

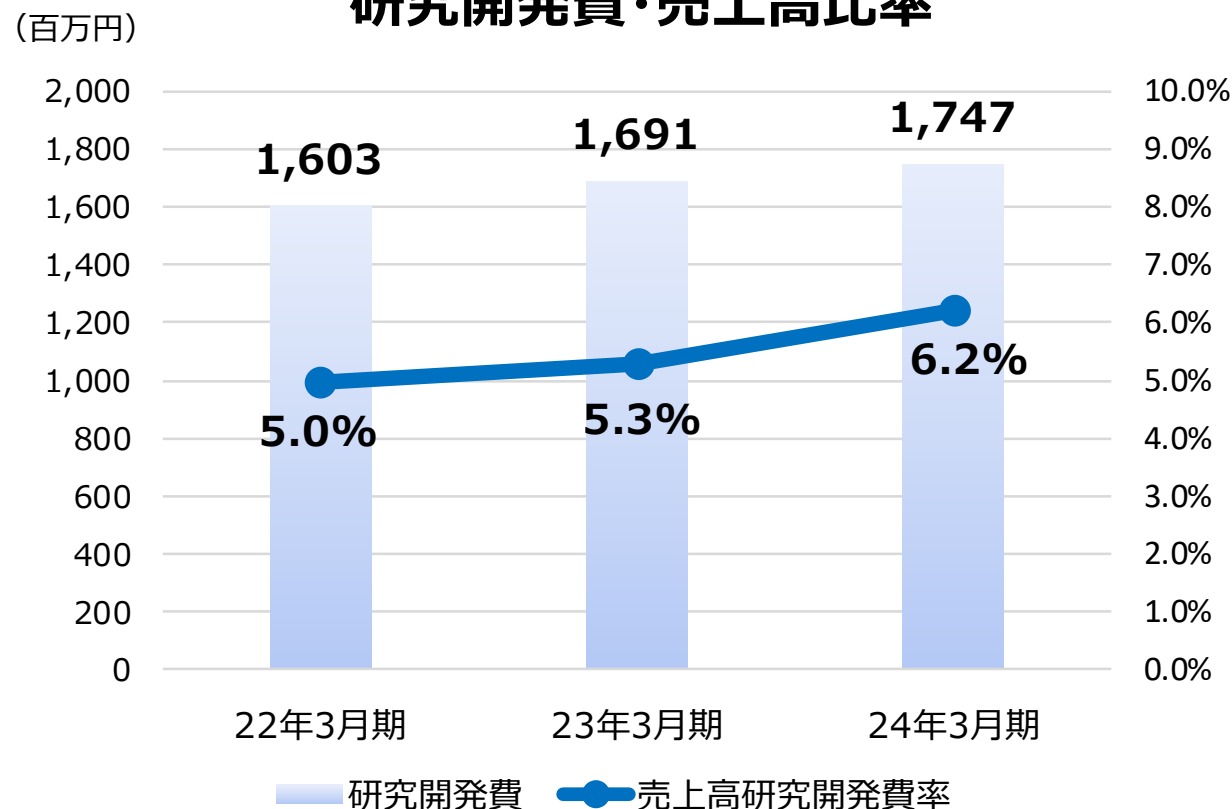
株式会社オリジン
代表取締役社長 稲葉 英樹

健康経営推進体制



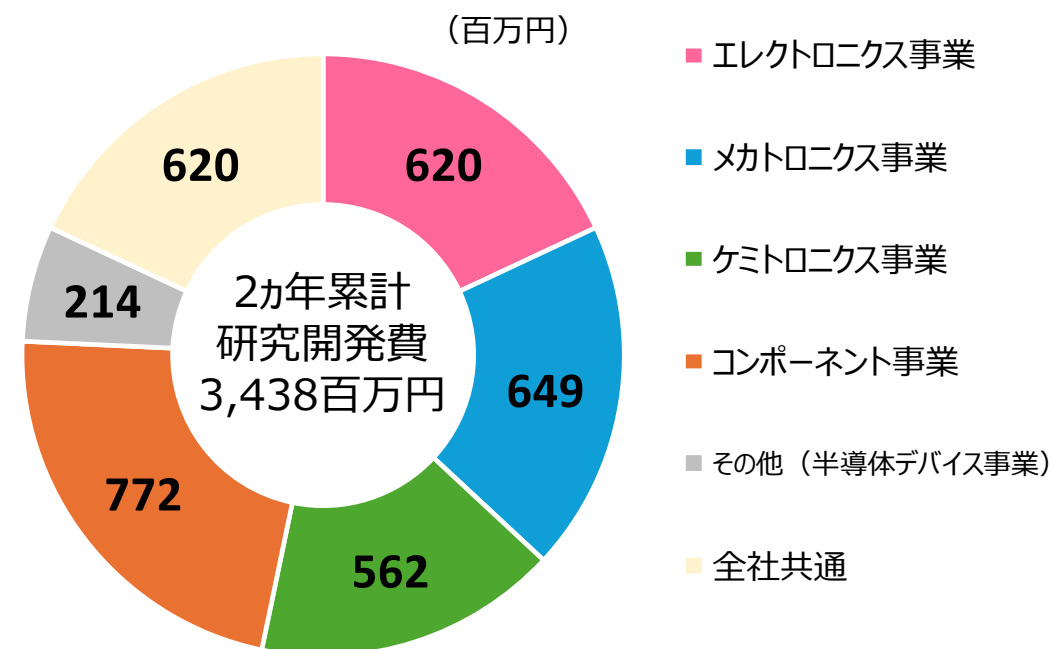
- 継続して一定の研究開発費を投入し、24年3月期の研究開発費は1,747百万円、売上高比率は6.2%と増加
- 中期経営計画（23年3月期～27年3月期）の初年度からの2年間で、今後の成長分野であるコンポーネント事業で研究開発費が増加。モビリティ向け市場の拡大を推進中。メカトロニクス事業では、朝霞開発センター新設による減価償却費増加等により研究開発費が増加

研究開発費・売上高比率



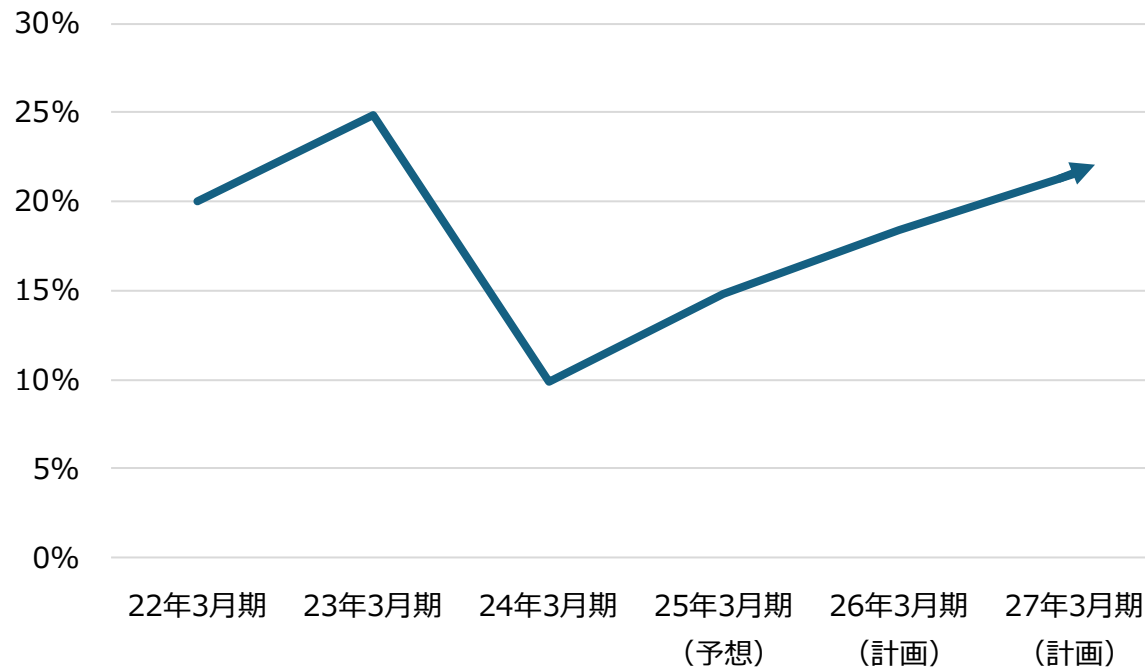
セグメント研究開発費

(23年3月期～24年3月期累計)

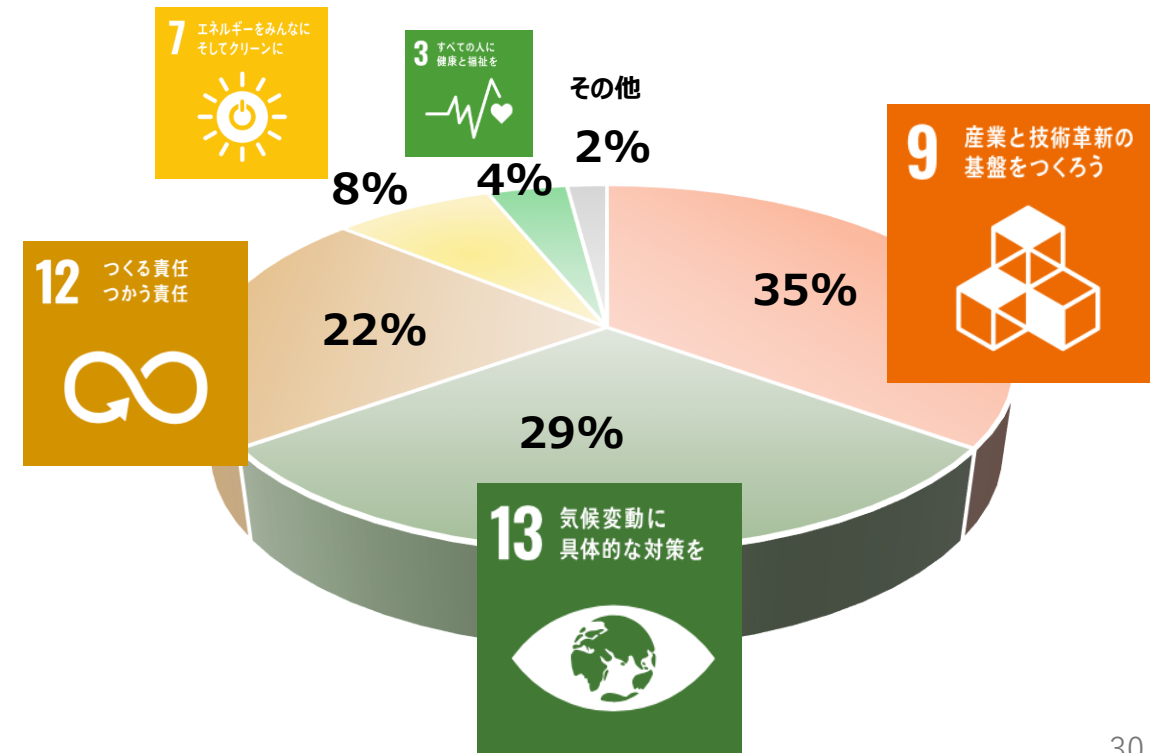


- メカトロニクス事業の大幅な売上高減少もあり、24期3月期の新製品売上高比率は一時的に10%まで下がるも、全社的な新製品開発により20%台への回復を目指す
- サプライチェーン全体のカーボンニュートラル達成に向け、引き続きメカニカル機構で機能する部品開発や、CO2排出量の少ない原材料の活用、及び製品加工時（塗装工程の省エネルギー化など）や製品使用時（電源装置の高効率化など）のCO2排出量削減に貢献する研究開発・新製品開発を積極的に推進

新製品売上高比率



SDGsに貢献する研究開発テーマの分類 (25年3月期予想)



- ◎ 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、2024年3月期連結決算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。

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



ORIGIN

Change & Growth 2026