

2025年3月期 第2四半期（中間期）連結決算説明資料

2024年11月27日
株式会社オリジン
(証券コード6513)



- ・ 2025年3月期中間連結決算/業績予想
- ・ 事業戦略進捗状況・今後の重点施策
- ・ 中期経営計画達成に向けた取組みの進捗状況
- ・ Appendix

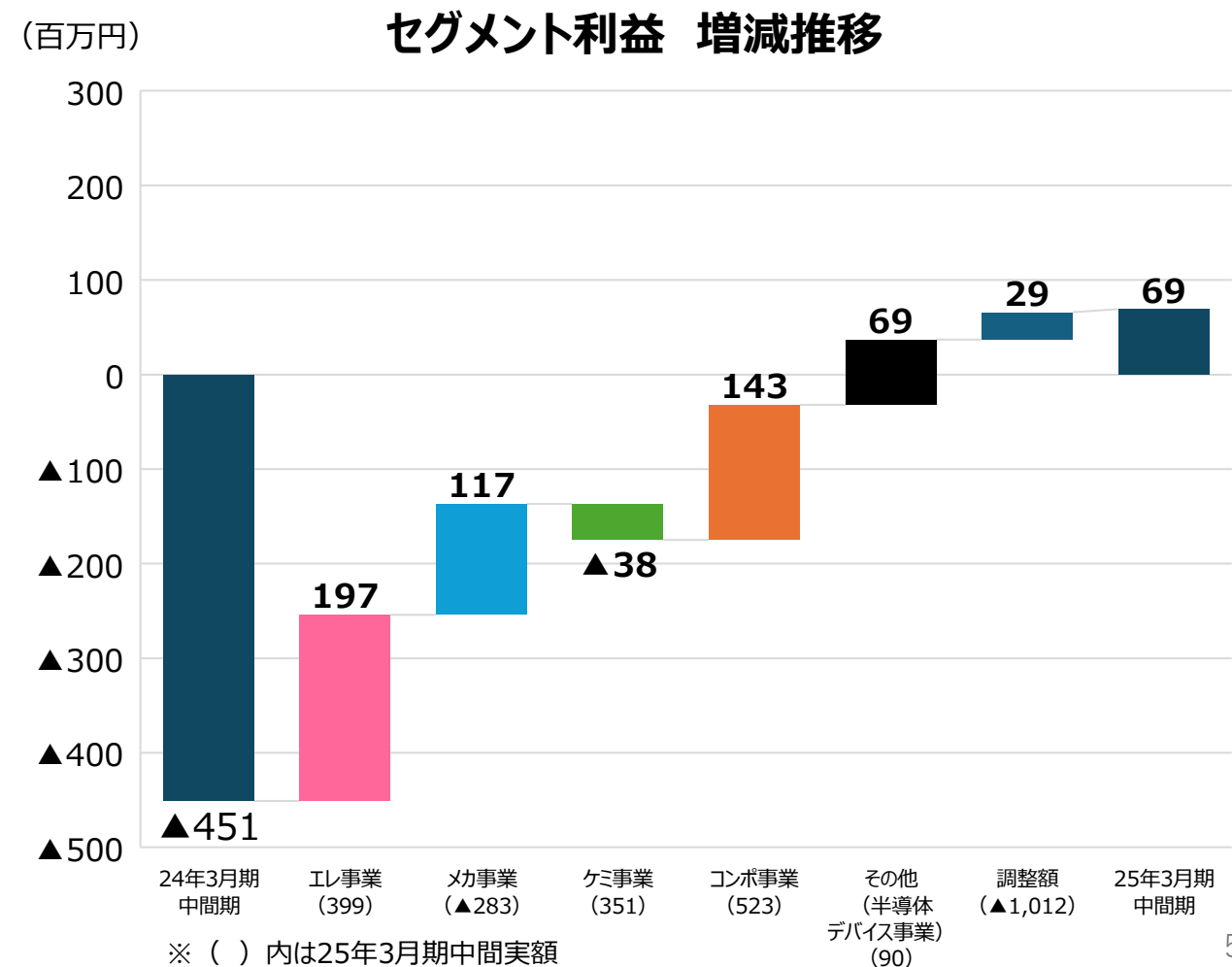
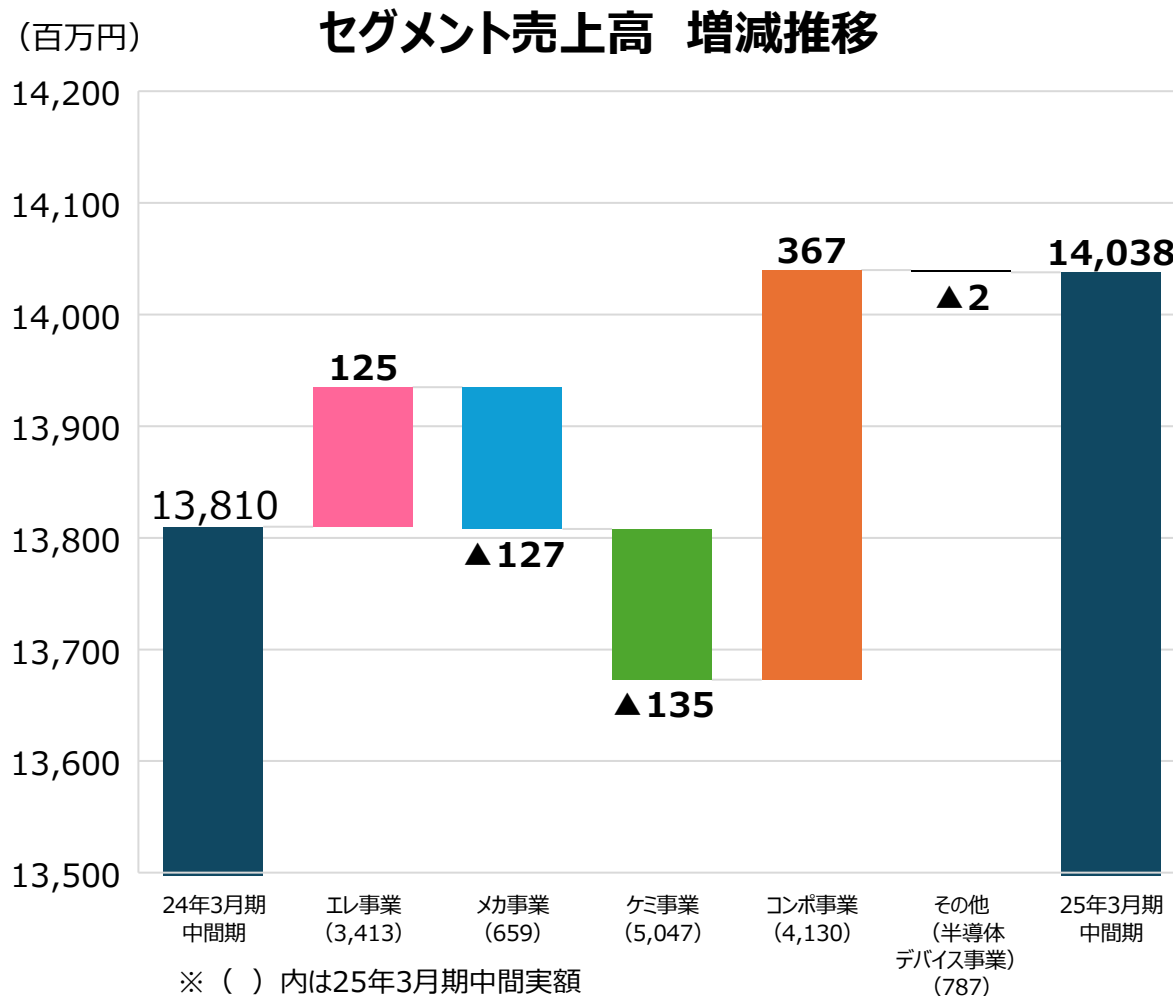
- ・ 2025年3月期中間連結決算/業績予想
- ・ 事業戦略進捗状況・今後の重点施策
- ・ 中期経営計画達成に向けた取組みの進捗状況
- ・ Appendix

- コンポーネント事業及びエレクトロニクス事業が堅調に推移し増収、原価率改善、販管費減少もあり営業利益は増益。
- 為替相場の変動により為替差損を計上したものの、経常利益は増益。
- 税金費用を計上した結果、前年同期と比べ改善したものの親会社株主に帰属する中間純損失を計上。
- 設備投資：エレクトロニクス事業 吉見テクノ&ロジセンターの建設に係る投資 7億3千6百万円。
- 業績予想（24年5月発表）は修正なし。今後もコンポーネント事業を中心としたより一層の成長に努めるとともに、原価率改善、販管費の削減、成長分野への人材・リソースシフトに取組み、収益を改善。

(百万円)

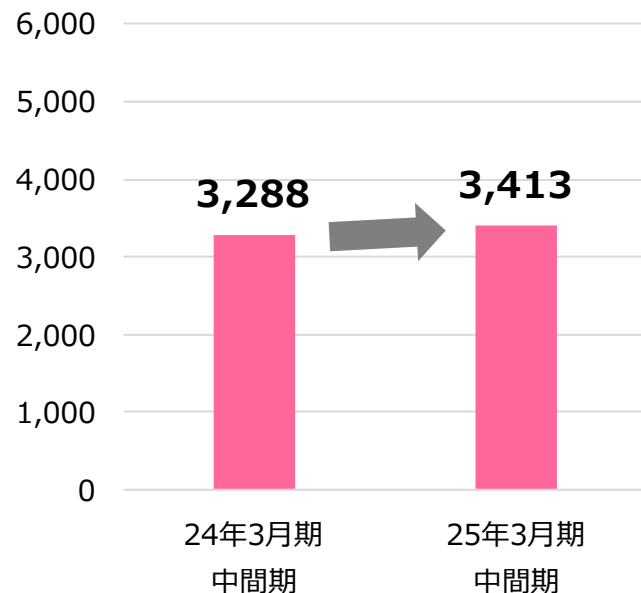
	24年3月期 中間期	25年3月期 中間期	増減額	増減率 (%)	25年3月期 通期予想
売上高	13,810	14,038	228	1.7	30,000
営業利益	▲451	69	520	—	350
経常利益	▲70	207	277	—	700
親会社株主に帰属する中間（当期）純利益	▲449	▲77	372	—	200
設備投資	399	1,061	661	165.7	-
減価償却費	462	462	0	0.1	-
研究開発費	931	812	▲119	▲12.8	-

- コンポーネント事業の主力である事務機器関連に加えて、モビリティ関連も好調に推移し、またエレクトロニクス事業の通信用電源において主力機種の入替え需要もあり増収、原価率改善、販管費削減等により、営業損益は黒字を確保。



エレクトロニクス事業

連結売上高 (百万円)

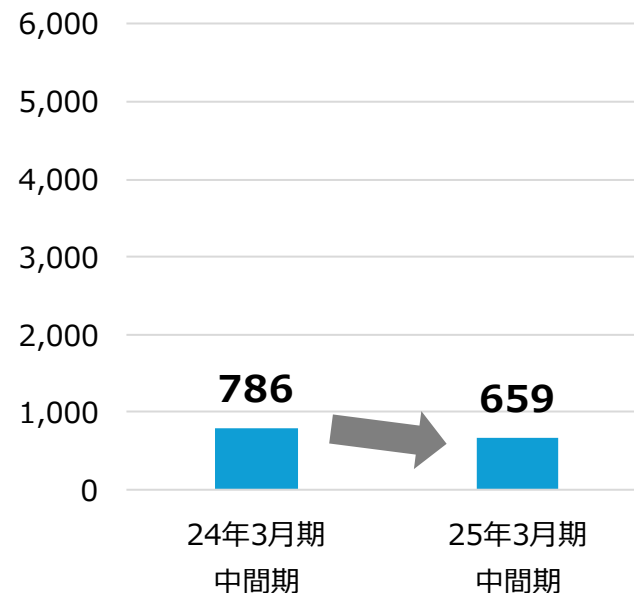


主な増減要因

主力の半導体製造装置用電源が市場の設備投資抑制の影響により前年同期比で減収。通信用電源は主力機種の入替え需要により大幅増収、医療用電源・モビリティ関連は微増収。

メカトロニクス事業

連結売上高 (百万円)

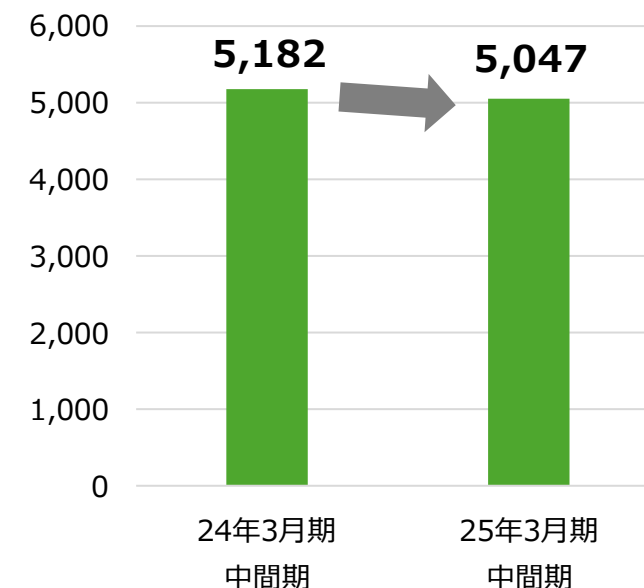


主な増減要因

ギ酸還元真空リフロー炉（VSM）の販売に注力したものの、メイン市場の中国向けが市況の急減速を受け想定した売上に至らず。

ケミトロニクス事業

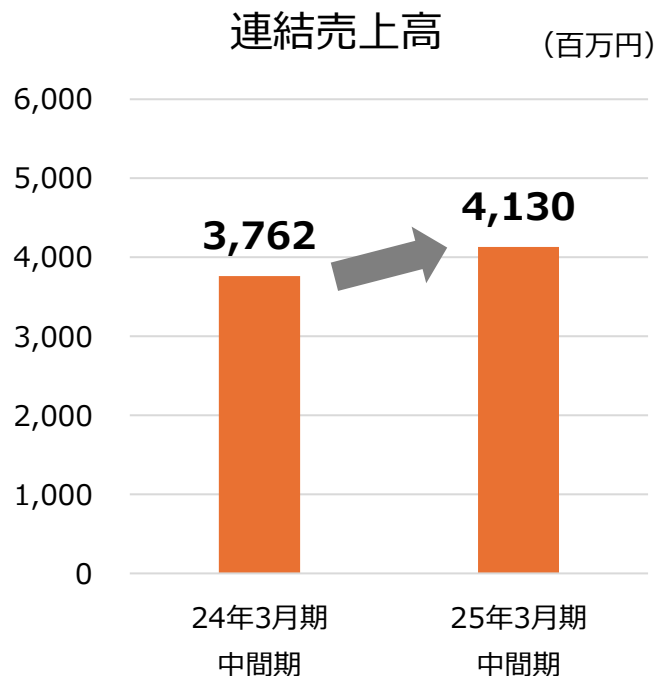
連結売上高 (百万円)



主な増減要因

主力のモビリティ関連で国内、海外ともに自動車メーカーの販売不振の影響で売上が伸び悩み前年同期比で減収。

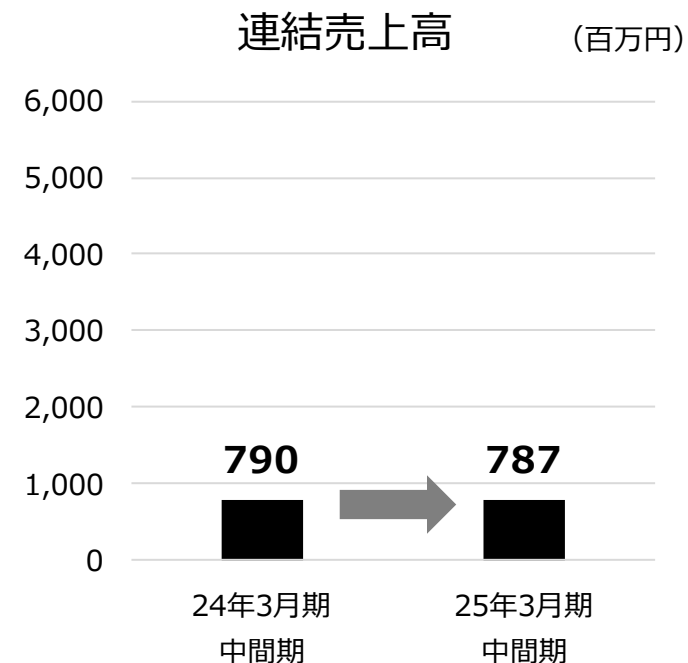
コンポーネント事業



主な増減要因

金融機器関連と産業機器関連は低調に推移も、主力の事務機器関連が円安影響も受け売上を牽引したことに加え、モビリティ関連も採用拡大に伴い好調に推移し増収。

その他（半導体デバイス事業）

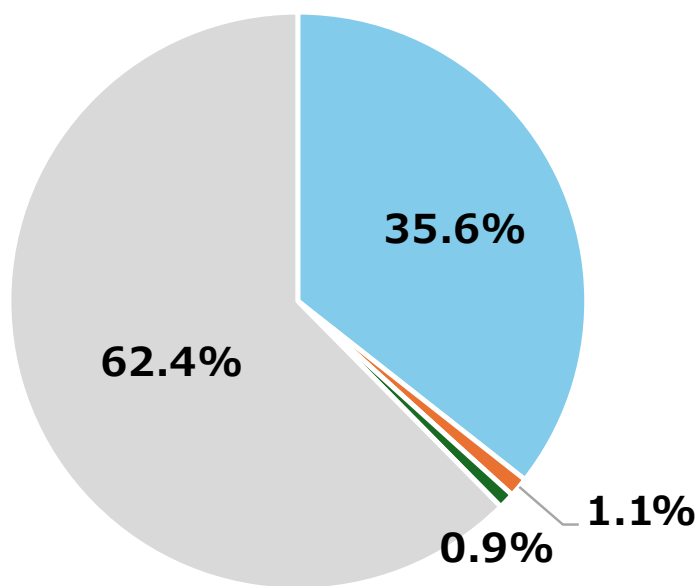


主な増減要因

主力の産業機器関連が市場の半導体設備投資抑制の影響により減収。

- 売上高構成比率の高いコンポーネント事業において海外売上高が増加した影響により、当中間期の海外売上高比率は全体で40.7%となり、前中間期と比べて3.1pt上昇。

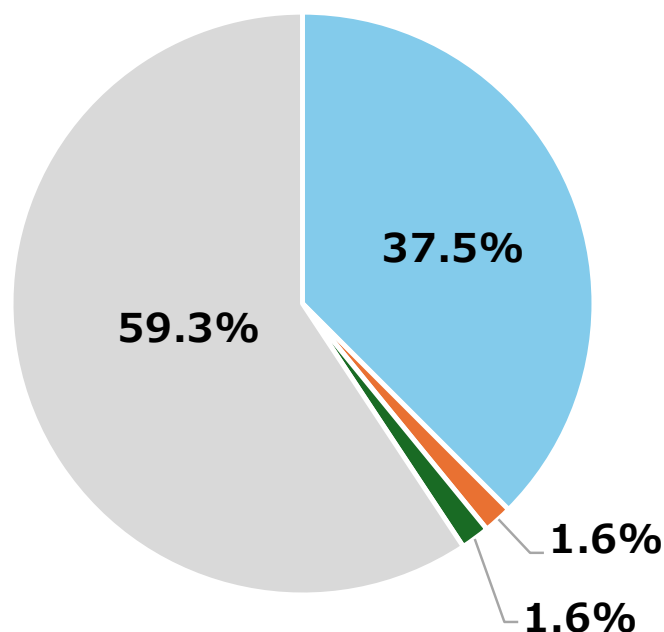
24年3月期 中間期



■ アジア ■ 北米 ■ その他 ■ 国内

**海外売上
37.6%**

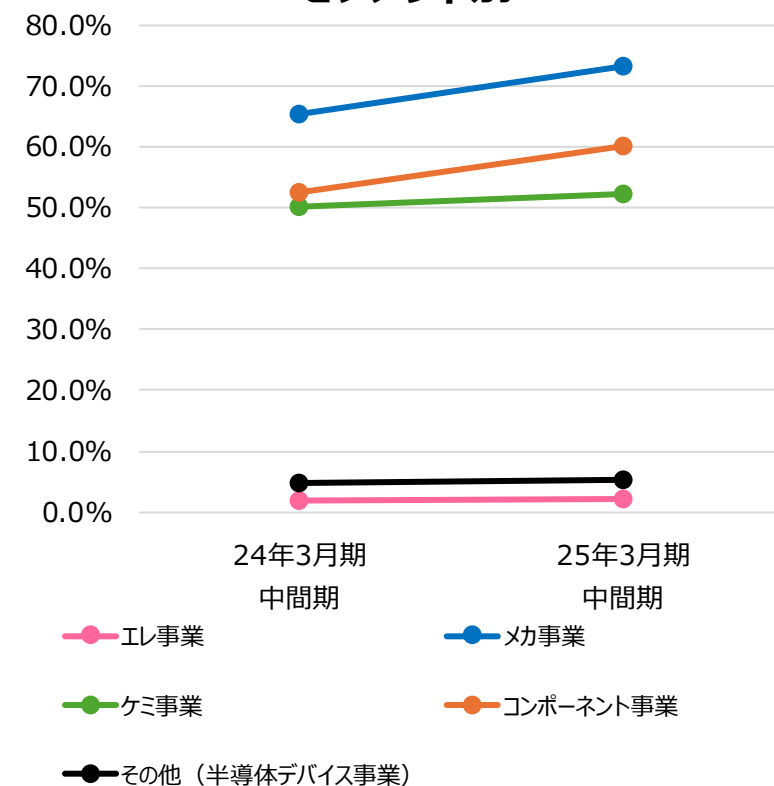
25年3月期 中間期



■ アジア ■ 北米 ■ その他 ■ 国内

**海外売上
40.7%**

セグメント別

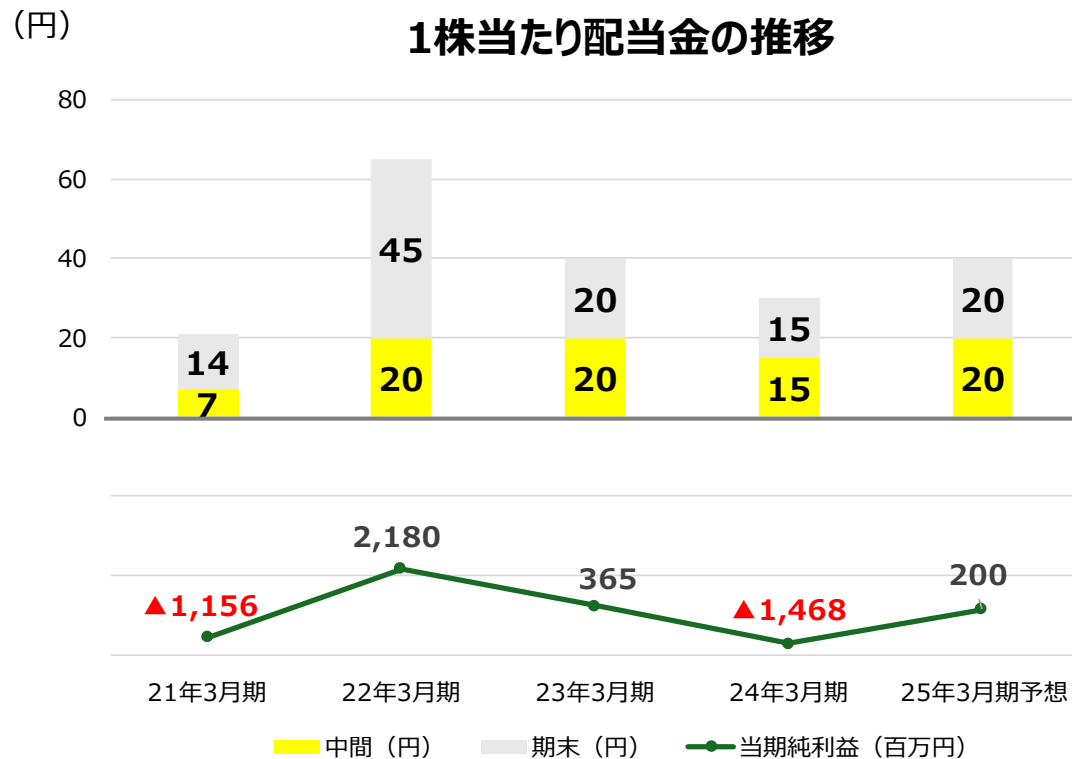


- 資産減少主要因 : 現金及び預金（19億3千万円の減少）、電子記録債権（7億9千3百万円の減少）
 負債減少主要因 : 電子記録債務（11億9千3百万円の減少）、長期借入金（2億7千4百万円の減少）
 営業活動によるCF : 仕入債務の減少額（13億8千8百万円）、法人税等の支払額（1億9千7百万円）
 投資活動によるCF : 有形固定資産の取得による支出（7億6百万円）
 財務活動によるCF : 長期借入金の返済による支出（2億8千9百万円）、自己株式の取得による支出（2億6千5百万円）

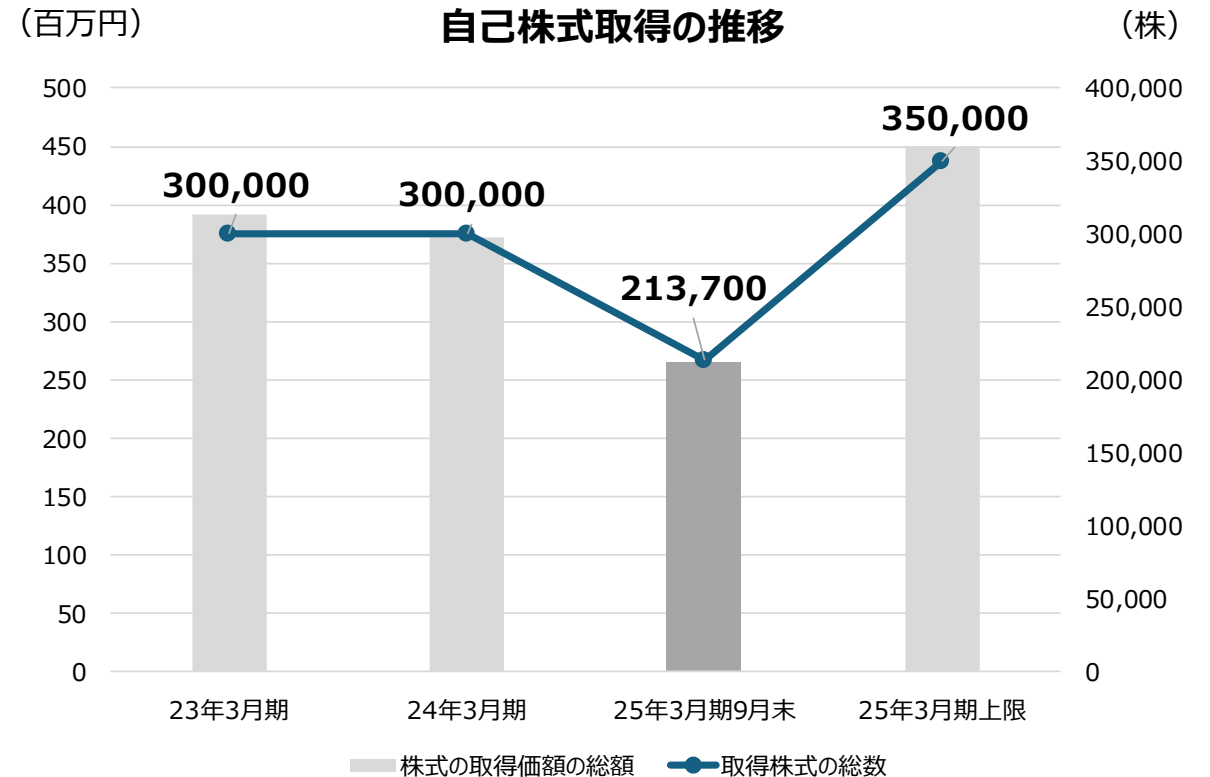
	24年3月期	25年3月期 中間期	増減額 (百万円)
流動資産合計	28,887	26,275	▲2,612
固定資産合計	18,680	18,939	258
資産合計	47,568	45,214	▲2,353
流動負債合計	10,509	8,924	▲1,584
固定負債合計	10,710	10,277	▲433
負債合計	21,220	19,202	▲2,018
純資産合計	26,347	26,012	▲335
負債純資産合計	47,568	45,214	▲2,353
自己資本比率 (%)	50.4	52.3	1.9pt
D/Eレシオ (倍)	0.09	0.08	

	24年3月期 中間期	25年3月期 中間期	増減額 (百万円)
営業活動による キャッシュ・フロー	▲299	▲515	▲216
投資活動による キャッシュ・フロー	▲200	▲585	▲384
財務活動による キャッシュ・フロー	1,757	▲884	▲2,642
現金及び現金同等物 の増減額 (▲減少)	1,471	▲1,847	▲3,318
現金及び現金同等物 の期末残高	8,048	6,186	▲1,861

- 25年3月期の配当は、2024年5月13日に発表した当初予想を変更せず、1株当たり年間40円の予定。
(1株当たりの中間配当金20円、1株当たりの期末配当金20円)
- 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 株式取得価格の総額4.5億円
9月末時点 213,700株 264百万円



※25年3月期の中間配当金は確定値



- ・ 2025年3月期中間連結決算/業績予想
- ・ 事業戦略進捗状況・今後の重点施策
- ・ 中期経営計画達成に向けた取組みの進捗状況
- ・ Appendix

- E V連携分野は POCHA V2V※1を市場投入。今後はPOCHA LiB※2等のラインナップ拡充を実施。（P23）
- 中長期的に伸長が見込める半導体・医療分野にて新製品開発を推進。
- 営業・技術・生産・調達における変革を推進。（P24）

【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連携分野**
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：マーケティングの進化
 - ・技術変革：“早く・多く” 高付加価値製品の開発
 - ・生産変革：生産最適化及び物流改革の推進
 - ・調達変革：外部環境変化に応じた在庫管理の徹底

- ※1 POCHA V2V：電欠対応・つぎ足し充電装置
- ※2 POCHA LiB：POCHA V2Vと合わせて使用するリチウムイオンバッテリー
- ※3 POCHA+：EVの急速充電器やEVからの非常用BCP対応装置

【事業戦略進捗状況・今後の重点施策】

- **半導体分野**
顧客ニーズに応じた新規製品開発を推進
- **医療分野**
新製品開発を推進
- **EV連携分野（P23）**
 - POCHA V2V：量産販売の開始（NeV補助金対象機種に認定）
 - POCHA LiB：今期末に量産販売開始予定
 - POCHA+※3：コンセプト提案を推進
- **通信・インフラ分野**
主力機種の入替え需要による対応を推進
- **事業戦略の達成に向けて、各業務の変革を推進**
 - ・営業変革：展示会、HP等を通じた新製品PR強化
 - ・技術変革：標準化やAI活用等による開発効率の改善
 - ・生産と物流変革：主要な生産地である吉見工場エリアに新倉庫を建設し、生産効率化を推進（P24）

- ギ酸還元リフロー炉（VSM）は、中国市場でのEV需要減速の影響から設備投資の抑制でパワー半導体向けMPX※1の販売が減少。今後需要が期待されるICパッケージ向けMPW※2の製品開発に軸足を移し活動していく。（P21）
- 汎用貼合装置「Lamico」の製品開発にて市場開拓を推進。（P21）
- 構造改革を推進し、組織のスリム化による業務効率化やコスト削減を実施。

【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
 - ・新たに汎用製品、部品事業等も検討
- **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**

【事業戦略進捗状況・今後の重点施策】

- **事業収益とボラティリティ改善に向けた構造変革**
 - ・VSMを軸とした事業活動の推進。
（中国市場に加え国内市場、東南アジア市場への営業活動強化）
 - ・ICパッケージ用途 VSM「MPW」シリーズの早期上市を目指した開発の加速（P21）
 - ・貼合装置拡販として汎用貼合装置「Lamico」の製品開発及び、部品事業としての新製品開発推進（P21）
- **売上の向上**
 - ・新規事業創出への調査継続
 - ・商社と連携し、東南アジア市場へのVSM拡販活動強化
- **資源・資産の活用と事業の効率化推進**
 - ・組織のスリム化による業務効率の改善
 - ・標準モジュール化設計の強化による業務効率化と原価低減
- **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**

※1 MPX：パワー半導体をターゲットとしたギ酸還元真空リフロー炉
 ※2 MPW：ICパッケージや積層LSIをターゲットとしたギ酸還元真空リフロー炉

- モビリティ市場は、国内、海外ともに自動車メーカーの販売不振の影響で売上が伸び悩む中、サステナブル関連製品は成果が出始めており更なるレパートリーを拡充し売上増加を目指す。（P19、P25）
- モビリティ市場以外は、アミューズメント、産業機器向けが堅調に推移しており、建材を含め実績を積み上げていく。
- グローバル対応を強化すべく特に中国拠点との連携を強化。

【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**

【事業戦略進捗状況・今後の重点施策】

- **モビリティ市場の拡販強化**
 - ・サステナブル関連製品は、成果が出始めており、更なるレパートリーを拡充し、売上増加を目標（P19、P25）
- **モビリティ市場以外への拡販強化**
 - ・建材へのアプローチを強化、ニッチ市場にて実績積み上げ
 - ・アミューズメント、産業機器は堅調に推移
- **社内コストの削減**
 - ・原色委託製品の内製取り込みを継続実施中
- **グローバル対応の強化**
 - ・Webによる定期ミーティング実施、海外拠点マネジメント強化
 - ・中国拠点との連携強化（新製品の情報等を共有）
 - ・オリジン・ドラケミ・インドネシアの営業体制強化
- **製品統廃合**
 - ・重複製品の廃番に向けた取り組みを継続実施中
- **価格設定方法の見直し**
 - ・人件費、光熱費、原材料高騰に伴い製品の価格改定実施

- 摩擦制御技術や高耐久性を活かした紙送り機構の技術を応用し、モビリティ市場の横展開に加え、レジャー市場、住宅設備市場、ロボット市場・設備関連市場等、新たな分野への参入を図る。(P26)
- ペーパーレス、キャッシュレス決済化により縮小が見込まれる事務機器市場、金融機器市場に対し、内部コスト低減や自動化、部材購入先への切替等により利益率改善をし、残存市場での競争力を維持する。
- グローバル対応を強化すべく、中国、韓国、欧州、米国における既存市場、新市場のアプローチ強化。

【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し、業界での基盤を確立
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**

【事業戦略進捗状況・今後の重点施策】

- **売上拡大に向けた新用途創出**
 - ・モビリティの電動化が進み当社安全機構製品のニーズが増加
 - ・応用開発推進しレジャー市場の新たな分野への参入目指す (P26)
- **コア技術を深化させた独自性ある製品の創出**
長年培った摩擦制御技術の発展によりモビリティ市場及び今後はレジャー市場向けにトルク領域拡大製品を上市 (P26)
- **複合化ユニットの開発(上市)加速**
開発プロト機の製作段階へ移行し、課題の抽出と生産検証を開始 (P26)
- **利益を最大化する生産戦略**
生産自動化による生産性向上・コスト削減に向けた取組みを継続
- **グローバル対応強化**
中国、韓国、欧州、米国における既存市場、モビリティ市場、住宅設備市場向け顧客へのアプローチ強化
- **高まる品質要求に応えるQMS創出**
品質記録データ分析と活用により新しい品質管理体

- ・ 2025年3月期中間連結決算/業績予想
- ・ 事業戦略進捗状況・今後の重点施策
- ・ 中期経営計画達成に向けた取組みの進捗状況
- ・ Appendix

- エレクトロニクス事業ではPOCHAによる新市場開拓を推進中。
- ケミトロニクス事業では、モビリティ以外の市場に対するアプローチ強化やモビリティ市場も含めたサステナブル製品の開発を推進中。
- コンポーネント事業では、パワーバックドア用トルクリミッタの採用拡大に向けた設備投資や、新規採用箇所の提案を実施中。

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

- ・ POCHA V2V等電欠対応製品によるEV連携市場参入
- ・ 医療装置市場、半導体市場での新製品開発

ケミトロニクス事業

- ・ 改良品による趣味・遊技・家電・産業設備市場での拡販
- ・ 塗装品販売、OEM製品販売
- ・ モビリティ市場でのサステナブル関連製品開発

コンポーネント事業

- ・ パワーバックドア用トルクリミッタによるモビリティ市場への拡販
- ・ 小型・高トルクリミッタ開発によるレジャー市場参入
- ・ トルクリミッタVE化による事務機市場での拡販

※1 POCHA V2V：電欠対応・つぎ足し充電装置

※2 POCHA LiB：POCHA V2Vと合わせて使用するリチウムイオンバッテリー

※3 POCHA+：EVの急速充電器やEVからの非常用BCP対応装置

【進捗状況・今後の重点施策】

エレクトロニクス事業

- ・ POCHA V2V※1でのEV連携市場への参入実施
 今後はPOCHA LiB※2及びPOCHA+※3開発推進
- ・ 医療、半導体市場での新製品開発を推進

ケミトロニクス事業

- ・ 趣味、遊戯、産業設備市場へのアプローチ強化
- ・ 塗装品販売のTRY
- ・ サステナブル関連製品開発
 レパートリー拡充としてプラスチックリサイクルに貢献する塗料の開発を推進（P19）

コンポーネント事業

- ・ 国内設備投資（P18）及び新採用箇所の提案
- ・ 新製品上市に向けた量産体制の構築
- ・ 低速機向け応用製品開発の加速化と販売

パワーバックドア向けトルクリミッタ国内設備投資_コンポーネント事業

22年3月期

0フェーズ (~'22年7月)

◎生産能力：24千個/月

23年3月期

第1フェーズ ('22年7月~'23年6月)

◎投資金額：38百万円

◎投資目的

- ・生産能力増強
- ・品質向上

◎投資内容

- ・内部組立自動機
- ・熱処理装置増設
- ・製品振り分け機導入
- ・品質管理システム導入

◎生産能力：120千個/月

24年3月期

第2フェーズ ('23年6月~'24年9月)

◎投資金額：77百万円

◎投資目的

- ・生産能力増強
- ・原価低減
- ・品質向上

◎投資内容

- ・内部組立機増設
- ・動作試験機導入
- ・特性検査装置導入

◎生産能力：258千個/月

25年3月期

第3フェーズ ('24年9月~'25年5月)

◎投資金額：100百万円

◎投資目的

- ・生産能力増強
- ・原価低減
- ・品質向上

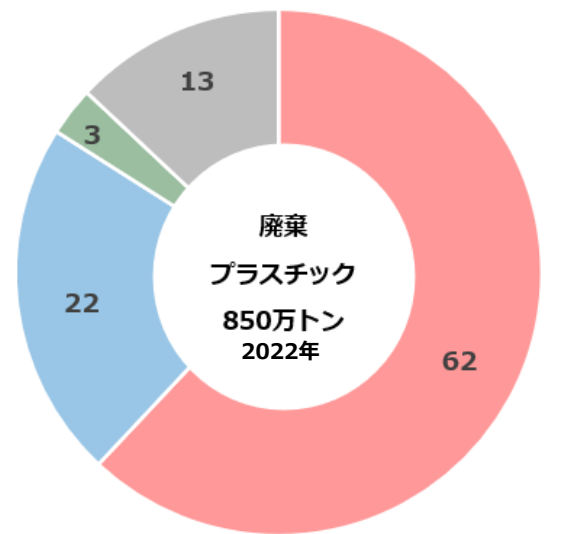
◎投資内容

- ・自動組み込み装置導入
- ・外観検査装置導入
- ・整列 梱包装置導入
- ・内部組立機増設

◎生産能力：450千個/月

プラスチックリサイクルに貢献する塗料

日本ではプラスチックのリサイクル率が高いとされているが、これは主にサーマルリサイクル率が高いことに起因している。一方で、マテリアルリサイクル率の向上も期待されているのだが、その実現には「不純物の除去」という大きな課題が存在する。



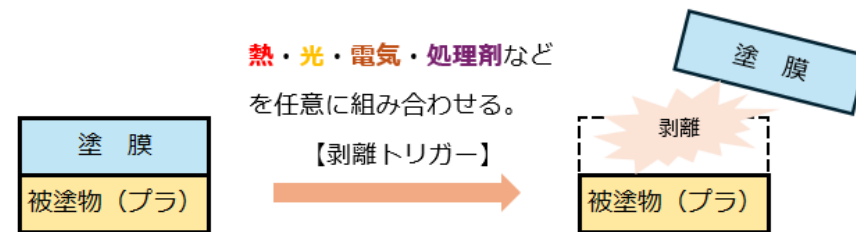
■ サーマルリサイクル ■ マテリアルリサイクル
■ ケミカルリサイクル ■ 未利用廃棄プラ

一般社団法人プラスチック循環利用協会調べ

当社の塗料（塗膜）は、美しい意匠や耐久性を被塗物に付与し、その価値を高める役割を果たしているが、残念ながらマテリアルリサイクル時にはこの塗膜はただの不純物となり、処理の妨げとなってしまう。

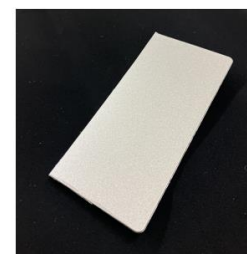
- ・ 複数のトリガー（任意条件）が重なると容易に剥離する。
- ・ 複数のトリガーが重ならない限り、高い耐久性、付着性を有する。
- ・ 既存の塗料製品と同等の作業性、意匠性を有する。

上記のような特徴を持った塗料であれば、マテリアルリサイクル時に塗膜が不純物として残らないため、リサイクル率の向上の一助になりうる。



プラスチックリサイクル関連製品の第一弾として上記コンセプトに基づくプライマーを開発中であり、来上期のサンプル品完成を目指す。また、本開発品はプライマーのため上塗り塗料が任意に選択可能であり、**モビリティ、モビリティ以外どちらの市場に対しても製品展開が可能。**

【開発品】



【剥離トリガー】として
熱+処理剤+ブルーを
組み合わせると・・・



ベース：開発品プライマー
トップ：メタリック塗料（当社既存品）
基 材：自動車内装用プラスチック

- 既存事業の再構築として、メカトロニクス事業におけるVSMを軸とした新製品開発の加速化、汎用製品の開発、組織のスリム化による業務効率の改善を実施中。またその他（半導体デバイス事業）においては、北海道オリジン（株）における半導体製品を2026年3月期第3四半期に一部の特殊品（車載）を除き生産終了予定。
- 事業ポートフォリオマネジメントの実践として、成長事業（ケミトロニクス事業、コンポーネント事業）への人材シフト実施。

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

【進捗状況・今後の重点施策】

メカトロニクス事業

- ・ICパッケージ用途 VSM「MPW」シリーズの早期上市を目指した開発の加速（P21）
- ・貼合装置拡販として汎用貼合装置「Lamico」の製品開発及び、部品事業としての新製品開発推進（P21）
- ・組織のスリム化による業務効率の改善及びコスト削減

その他（半導体デバイス事業）

- ・2026年3月期第3四半期に一部の特殊品（車載）を除き生産終了予定

事業ポートフォリオマネジメントの実践

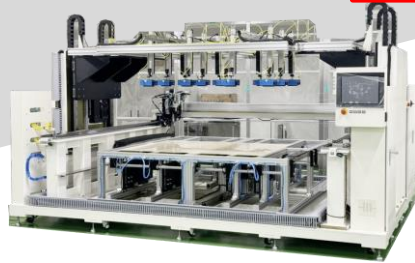
- ・成長事業分野への資源集中
- ・不採算事業からの撤退・縮小

【進捗状況・今後の重点施策】

- ・ケミトロニクス事業、コンポーネント事業への人材シフト
- ・メカトロニクス事業はVSMを軸とした事業活動の推進
- ・その他（半導体デバイス事業）における不採算製品のEOL



大型フラットパネル
ディスプレイ設備



ノウハウを凝縮
汎用モデル



卓上型貼合装置
Lamico

新市場・新顧客



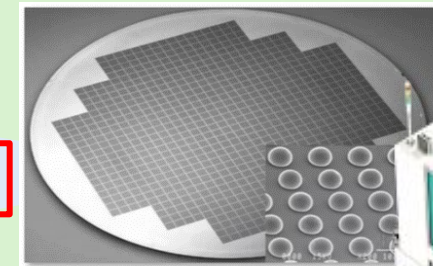
アクリルスタンド



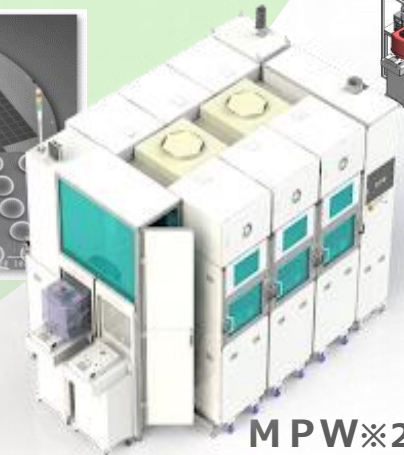
MPX※1シリーズ
パワー半導体 用途



培った技術・経験を活用



ICパッケージ
積層LSI



MPW※2シリーズ

- ※1 MPX : パワー半導体をターゲットとしたギ酸還元真空リフロー炉
- ※2 MPW : ICパッケージや積層LSIをターゲットとしたギ酸還元真空リフロー炉

- ・ 2025年3月期中間連結決算/業績予想
- ・ 事業戦略進捗状況・今後の重点施策
- ・ 中期経営計画達成に向けた取組みの進捗状況
- ・ **Appendix**

EV連携分野の推進

【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！
 - ・「電欠対応」の他にも「つぎ足し充電」で活用可能

▶NeV（一般社団法人 次世代自動車振興センター）

補助金対象機種に選定。ロードサービス会社等よりご申請

第2期：令和6年8月19日～9月30日

▶POCHA V2V 活用・応用 事例

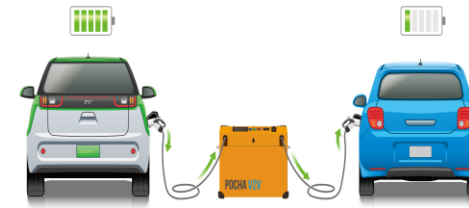
★活用事例：南信州広域タクシー（有）様

民間タクシー会社としては全国初導入
阿智村と飯田信用金庫の営業EV車に24時間365日、
給電サービス、電欠駆け付けサービス等を提供する



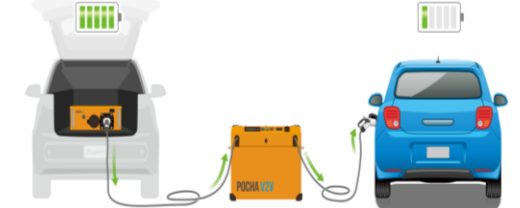
新製品：2024年4月販売開始

POCHA V2V



<EV/PHEV ⇄ EV>

POCHA LiB + POCHA V2V



<ガソリン車（リチウムイオンバッテリー）⇒ EV>

※POCHA LiB は開発中

※POCHA V2V：POrtable CHArger VEHICLE to VEHICLE

★活用事例：（株）タダノ様

建設用クレーン（電動ラフテレーンクレーン※）に対応

※運転席で走行とクレーン操作の両方を行える自走式クレーン車



★応用事例：（株）IHIインフラ建設様

EVを活用した水門用蓄電池バックアップシステム
（Energy Regenerating Back up System）との連携

吉見工場 テクノ&ロジセンター建設について

1. 建設の目的

- ・現在の資材倉庫（埼玉県北本市）など、複数の賃貸倉庫を本棟に集約。
倉庫賃料及び物流移動にかかる費用を削減。
- ・実験室、試験室を設置し、新製品開発機能を強化。

2. 建設の内容

- ・平屋建て、延べ床面積約1,160坪
内訳：倉庫835坪、実験・試験室165坪、トラックバース155坪
- ・屋根にはPPA方式で太陽光パネルを設置し、CO2排出量、電力料金の削減を図る。

3. 投資金額

12億4,600万円（内今上期7億3,600万円）

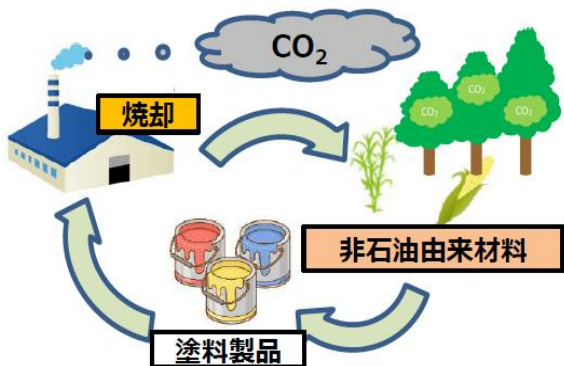
4. 完了時期

2025年3月竣工、同6月稼働開始予定



サステナブル関連製品の強化

非石油由来塗料



- 市場ニーズ
カーボンニュートラル
- 特長
要求の高まるサステナブル製品の拡充として販売開始
高い非石油由来度（BRC※）を実現
※Bio Renewable Carbon
1 液型：非石油由来度40%設定可
2 液型：2025年春に上市予定（エコネットBOシリーズ）

速硬化型塗料



- 市場ニーズ
二酸化酸素の排出抑制
- 特長
CO₂削減、エネルギーコスト削減を実現した塗料
速硬化による生産時の不良率削減を実現し廃棄を抑制
乾燥工程時の消費電力70%減（当社測定値）

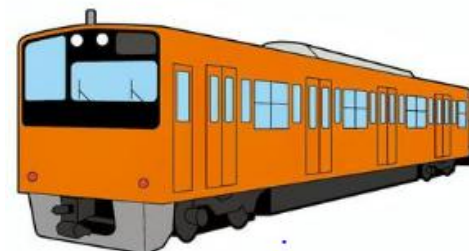
ハイサイクル※塗料

（※塗装ラインの生産性向上）



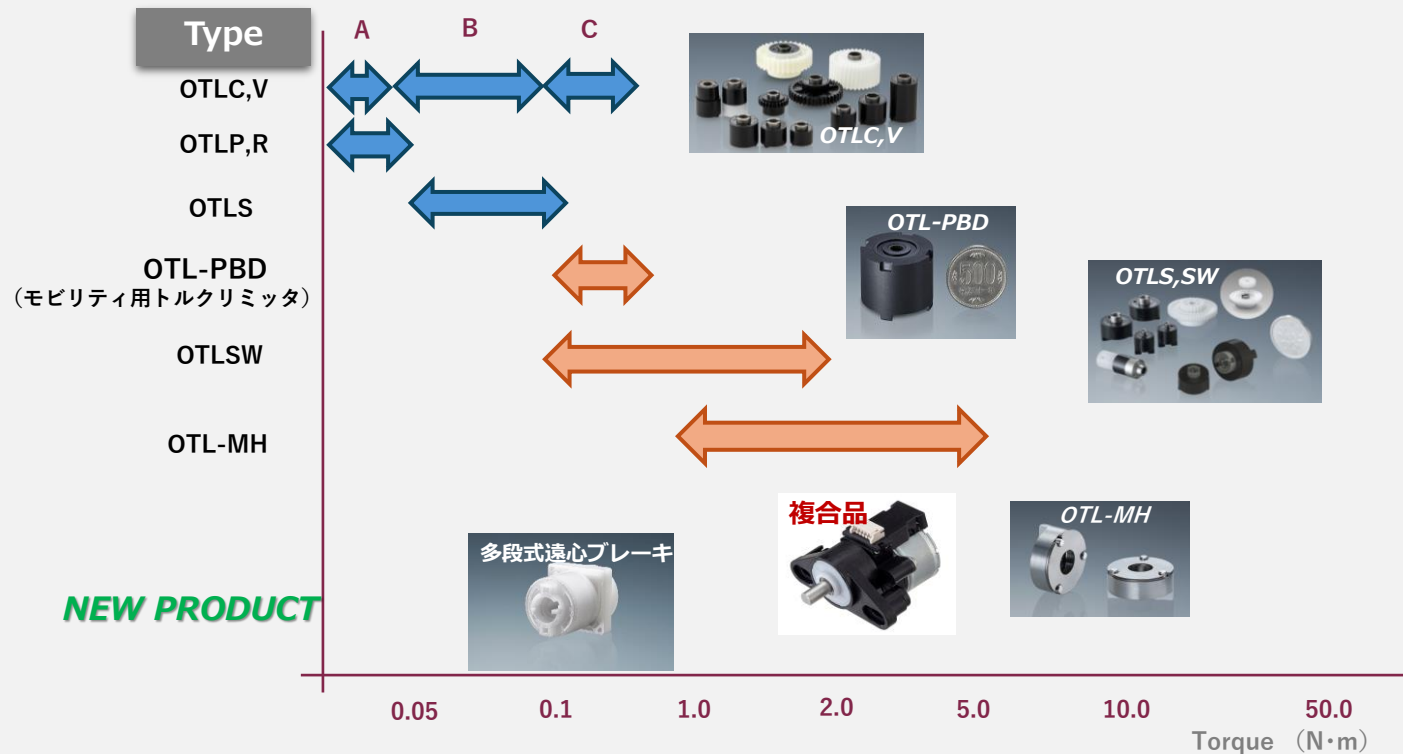
- 市場ニーズ
生産効率アップ、使用量抑制
- 特長
塗装生産性をアップすることで大型部品の製造短縮を実現
塗着効率向上による塗料使用量の低減
従来品と比較し150%塗着効率アップ

熱対策関連塗料

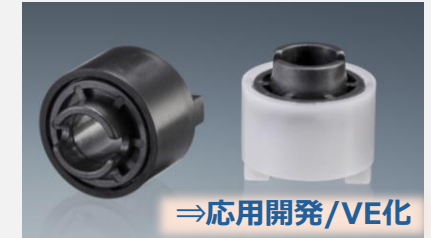


- 市場ニーズ
機器の熱上昇抑制
- 特長
太陽光による機器の温度上昇抑制
機器内部から発生する熱を効率良く外部へ放出。機器の故障抑制やパフォーマンスアップが可能
[遮熱] 日射反射率が一般塗料の約10倍（N3色）
[放熱] 熱伝導率0.5W/m・K（N1色）
輻射率97%以上（N1色）

- ・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



従来分野



成長分野

- ・ IATF16949に準拠した品質仕様
- ・ 「ブレーキ機能」と「安全機能」搭載
- ・ 高温／低温 環境に適応
- ・ 高度な市場要求仕様を満足

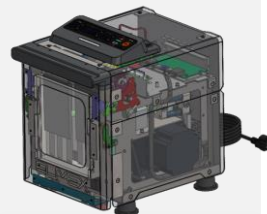
新分野
住宅設備、
レジャー（自転車等）、
その他市場向け

更に高精度化・高トルク化
複合化への 挑戦

新分野



新市場向け複合品
(住宅設備市場)



新市場向け装置
(構想段階)

トルクリミッターの「摩擦制御技術」を更に深化（高精度化・高トルク化）させると共に、IATF規格に準拠した物作りと品質向上を実施しております。またコア技術に電子回路等を組合せた複合化への挑戦を行い、新分野への展開を図ります。

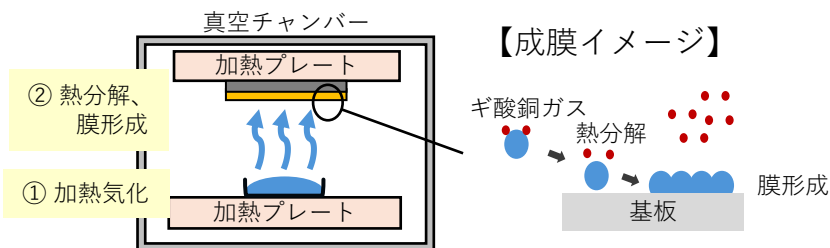
新素材/部品開発に向けたコア技術創出へのチャレンジ

有機金属を利用した薄膜形成技術の研究開発

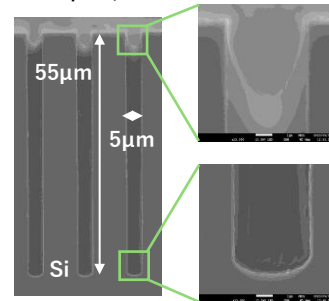
当社では新たなプロセス開発にも取り組んでおり、真空半田付け装置の技術で培ったギ酸利用技術を発展させ、ギ酸銅水和物を利用した銅の薄膜形成技術を開発した。厚さ1 μ m以下の薄膜形成が可能となり、ガラス、金属、テフロンシートへの銅膜の形成を実現している。

特長

- ・真空蒸着法よりも遥かに低温で原料供給が可能
(銅の融点1083℃ ギ酸銅の気化温度200~250℃)
- ・スパッタ法、真空蒸着法のような高真空不要
- ・厚さ1 μ m以下の薄膜形成が可能
- ・良好な段差被膜性を実現
- ・難付着性材料 (PTFE) への良好な密着を実現



溝幅 5 μ m, アスペクト比 1 : 11



表面、側面、底面に均一に成膜されている (膜厚: 約 0.2 μ m)

応用分野

- ・5G/6G用基板や抗菌加工シート、放熱部品、光学部品などへの展開に期待。広く展開する為にその他用途開拓を推進中。

技術を変える = 技術者マインドの醸成活動

埼玉大学への実務家教員派遣による交流



当社社員が埼大教授を兼務し、前後期各15コマの授業を担当。社員が週替わりで技術者としての経験などを講義。学生との交流を通じた知名度向上や新卒者獲得にも貢献している。

ポスターセッションによる社内技術者交流



若手技術者を中心に日頃の研究開発成果を発表し、社内の来場者とその場で討論する技術イベントを実施。技術の相互理解を促し部門間の協創の機会を創出している。

- ◎ 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、2025年3月期第2四半期（中間期）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