



2026年3月30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 C E O 稲 葉 英 樹
(コード：6513 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取 締 役 上 席 執 行 役 員 C S O
経 営 企 画 本 部 長 内 藤 佳 彦
(TEL 048-755-9242)

「緊急経営改革 2026」の取組みに関するお知らせ

当社は2025年10月14日に、中期経営計画最終2027年3月期目標の連結営業利益25億円以上、連結ROE7%以上の達成は困難との判断に至り、『2027年3月期黒字化必達』を目標とした「緊急経営改革2026」へ移行しました。具体的な取組み内容につき下記のとおりお知らせします。

記

1. 中期経営計画（2022-2026）の総括

中期経営計画が未達成となった要因は、主に外部環境要因の変化と内部対応の遅れによると認識しています。

外部環境要因の変化

半導体、ウェアラブル（AR・VR等）、EV等需要の見込み相違による売上減少や、日系モビリティメーカーの減産等による顧客の生産調整が発生しました。さらに、急激な部材の入手難や材料高騰に伴うサプライチェーンの混乱と在庫増が収益を圧迫しました。

内部対応の遅れ

売上減少に対して固定費の削減が追いつかず、また売上に直結する新製品の開発・上市が一部遅延しました。更に、材料高騰に対する顧客への価格転嫁が難航したことも影響しました。

部門別総括

エレクトロニクス事業は、通信関連から医療・半導体等関連の高圧市場へ軸足シフトを図るも、新製品が採用まで至らず、また新市場としてモビリティ関連「POCHA V2V（可搬型EV充放電器）」をリリースも、需要の見込み相違により想定していた売上に至りませんでした。

メカトロニクス事業は、パワー半導体関連のギ酸還元真空リフロー炉（MPXシリーズ）が中国市場の減速や製品開発遅延、ウェアラブル関連の光学レンズ貼合装置（OLB）は需要の見込み相違があり、また車載関連貼合装置（DB）は、別工法が主流となり売上が大幅に減少しました。

ケミトロニクス事業は、モビリティ関連は日系モビリティメーカーの減産影響受け、非モビリティ関連は主力製品がコスト競争激化で苦戦し、モビリティの減少分を他製品でカバーできませんでした。

コンポーネント事業は、既存市場（事務機器・金融機器等関連）は大型案件の量産が開始されるも、原価高騰や為替の影響を受け、新規市場（モビリティ等関連）は利益面に課題を残しました。

2. 足許の課題

外部環境要因として注力市場における需要の見込み相違やコスト圧迫、内部環境要因としてコスト構造の悪化や市場競争力低下が起きており、「本業における稼ぐ力」が最大の課題と認識しています。

3. 改善に向けた取組み方針・目標（KPI）

当社における喫緊の課題は収益体質の抜本的な改善であり、まずは『営業利益黒字化』を最優先の経営指標（KPI）として設定します。

2027年3月期：連結営業利益200百万円（赤字からの回復）

4. 目標達成のための基本戦略

2027年3月期の黒字化に向けて、以下の3本柱を基本戦略として掲げます。

①市場別・製品別ポートフォリオの強化、スピード感を重視した顧客対応

伸ばす市場・製品を見定め、スピード感を持った「既存製品の拡販」・「新製品の上市」を実施

②聖域なきコスト改革

組織再編と人員の適正化、徹底した原価低減・経費削減を実施

③立案計画の精査と厳格な実行、ガバナンス体制と人的資本の強化

経営における意思決定の迅速化、経営企画部門と現場が一体となったモニタリング、人事制度の再構築等を実施

※取組み内容の詳細は次頁以降「緊急経営改革2026説明資料」参照。

以上

緊急経営改革2026説明資料

スローガン：危機を乗り越え、オリジンの未来を創ろう

2026年3月30日

代表取締役社長 稲葉 英樹



Agenda

- 1. 中期経営計画（2022-2026）の総括と足許の課題**
- 2. 2027年3月期黒字化に向けて**

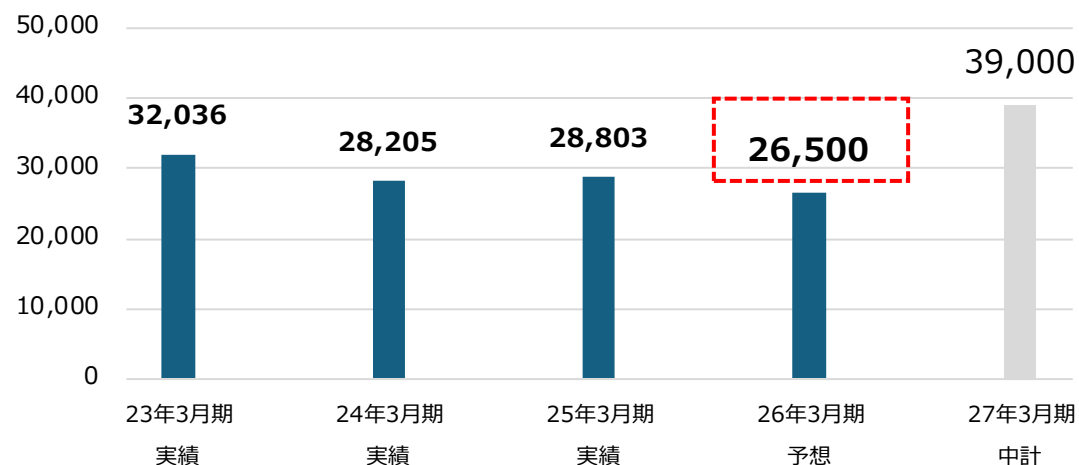
Agenda

- 1. 中期経営計画（2022-2026）の総括と足許の課題**
2. 2027年3月期黒字化に向けて

1. 中期経営計画（2022-2026）の総括_未達成要因

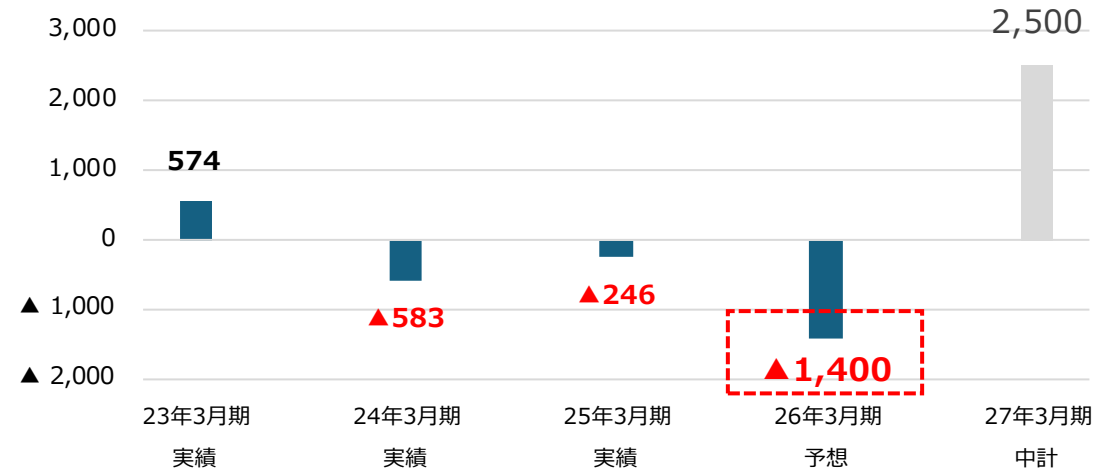
連結売上高

(単位：百万円)



連結営業利益

(単位：百万円)



外部環境要因

✓需要の見込み相違により売上減少

市場回復や立上り遅延
(半導体・ウェアラブル (AR・VR等) ・EV等)

顧客の生産調整
(日系モビリティメーカーの減産等)

✓サプライチェーンの混乱

急激な部材入手難、材料高騰、それに伴う在庫増等

内部環境要因

✓固定費削減の遅れ

売上縮小に対し、固定費の削減が追いつかず

✓新製品開発・上市の遅れ

売上に直結する新製品開発が一部遅延

✓価格転嫁の遅れ

材料高騰に対する顧客への値上げ交渉難

2025年10月14日に、中期経営計画最終2027年3月期目標の連結営業利益25億円以上、連結ROE7%以上の達成は困難との判断に至り、「緊急経営改革2026」へ移行 [\(関連資料リンク\)](#)

1. 中期経営計画（2022-2026）の総括_部門別

| 事業 | 中期経営計画の目指す方向性 | 結果 |
|------------|--|---|
| エレクトロニクス事業 | 通信等の低圧市場から、医療・半導体等の高圧市場へ軸足シフトにより、利益率改善を目指す | 通信関連から医療・半導体等関連の高圧市場へ軸足シフトを図るも、新製品が採用まで至らず。新市場としてモビリティ関連「POCHA V2V（可搬型EV充放電器）」をリリースも需要の見込み相違により想定していた売上に至らず。 |
| メカトロニクス事業 | 新市場（AR・VR端末用貼合せ装置等）開拓による光学レンズ貼合装置（OLB）の販売や、車載・産業用貼合装置（DB）の欧州への販売拡大により、売上収益の安定化を目指す | パワー半導体関連のギ酸還元真空リフロー炉（MPXシリーズ）が中国市場の減速や製品開発遅延、ウェアラブル関連の光学レンズ貼合装置（OLB）は需要の見込み相違があり、また車載関連貼合装置（DB）は、別工法が主流となり売上が大幅に減少。 |
| ケミトロニクス事業 | モビリティ市場の低迷を補完すべく早期の新市場（産業設備、趣味娯楽等）開拓、及び海外収益の更なる向上を目指す | モビリティ関連は日系モビリティメーカーの減産影響受け、非モビリティ関連は主力製品がコスト競争激化で苦戦し、モビリティの減少分を他製品でカバーできず。 |
| コンポーネント事業 | 持続的な成長に向けた既存市場（事務機器・金融機器等）における維持拡大、及び新市場（モビリティ等）における積極的な開発・設備投資を実施する | 既存市場（事務機器・金融機器等関連）は大型案件の量産が開始されるも、原価高騰や為替の影響を受け、新規市場（モビリティ等関連）は利益面に課題を残す。 |

外部環境要因

需要の見込み相違

半導体、EV、モビリティ等

コスト圧迫

原材料・輸送費等の高騰

本業
における
稼ぐ力

内部環境要因

コスト構造の悪化

売上減に対し固定費回収難

市場競争力低下

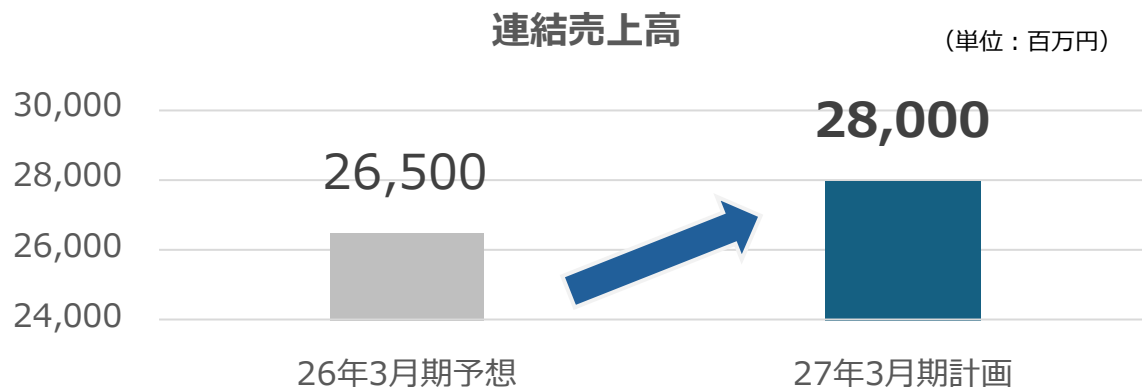
新製品上市、価格転嫁遅れ等

本業における稼ぐ力を高める必要あり
既存の延長線上でない施策を実行

Agenda

1. 中期経営計画（2022-2026）の総括と足許の課題
2. **2027年3月期黒字化に向けて**

2. 2027年3月期黒字化に向けて_改善に向けた取組み方針・目標 (KPI)



当社における喫緊の課題は**収益体質の抜本的な改善**であり、
まずは『**営業利益黒字化**』を**最優先の経営指標 (KPI)**として設定

ROE等の効率性指標の設定は一時的に取り下げ、緊急経営改革2026により黒字化を安定させ、早期に目標設定できるよう努める

全社一丸となって強固な収益基盤を再構築

2027年3月期：連結営業利益：200百万円（赤字からの回復）

2. 2027年3月期黒字化に向けて_ 目標達成のための基本戦略

2027年3月期の黒字化に向けて、**3本柱を基本戦略として掲げる**

市場別・製品別
ポートフォリオの強化

スピード感を重視した
顧客対応

- ✓伸ばす市場・製品を見定め、スピード感を持った「既存製品の拡販」・「新製品の上市」を実施

聖域なきコスト改革

- ✓組織再編と人員の適正化（メカ事、その他半導体）
- ✓徹底した原価低減・経費削減

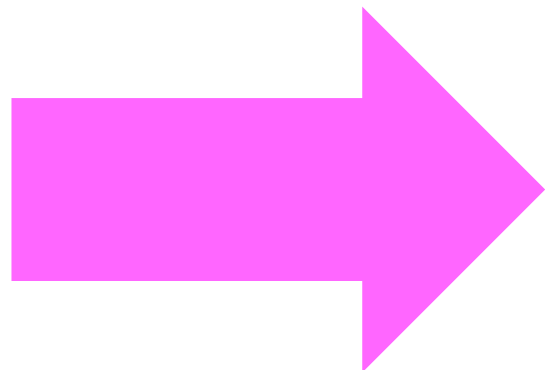
立案計画の精査と
厳格な実行

ガバナンス体制と
人的資本の強化

- ✓経営における意思決定の迅速化
- ✓経営企画部門と現場が一体となったモニタリング
- ✓人事制度の再構築等

2. 2027年3月期黒字化に向けて_組織改革

エレクトロニクス
事業部



メカトロニクス
事業部

人員適正化
拠点閉鎖

縮小
事業部から部へ

半導体デバイス部

人員適正化
一部製品の販売終了

部門廃止

新生エレクトロニクス事業部

(エレクトロニクス・メカトロニクス・半導体デバイス事業)

徹底した業務効率化

✓管理、資材調達、品質保証、サービス部門業務の合同運営による効率化

✓重複プロセスを排除し、事業運営のスピード向上と抜本的なコスト削減を実現

シナジー創出による付加価値向上

✓販売機会の拡大、技術領域の相互補完によるコスト・品質・生産性の向上

✓半導体素子⇒高圧スタック(電源モジュール)
⇒電源装置までをワンストップで提案

2. 2027年3月期黒字化に向けて_エレクトロニクス・メカトロニクス事業

選択と集中を徹底し利益創出体質を確立する

収益改善・安定化

| | 新生エレクトロニクス事業部 | |
|---------------|---|--|
| | エレクトロニクス事業 (半導体デバイス事業含む) | メカトロニクス事業 (システム部) |
| | 半導体デバイス部を廃止し、 エレクトロニクス事業部に吸収 | メカトロニクス事業部を システム部に規模を縮小し、 エレクトロニクス事業部に組み込み |
| 安定した 売上確保 | <p>✓リソース集中 医療・半導体関連に加え、今後の需 要増が見込まれる防衛、EV関連にリ ソースを集中</p> <p>✓価格改定 輸送費高騰等に伴う価格改定</p> | <p>✓販売製品の絞り込み 接合：買換/更新需要に特化 貼合：販売製品の選別 汎用製品Lamicoにて新用途開拓</p> |
| 徹底した コスト削減 | <p>✓コスト削減 原材料/外注費の削減</p> | |

2. 2027年3月期黒字化に向けて_エレクトロニクス事業 トピックス

防衛省関連事業の体制強化



信頼性の基盤

(Foundation of Reliability)

防衛事業で培った、極限環境にも耐える最高水準の技術力と品質。



海上自衛隊ホームページより

極限環境で真価を発揮する
艦船用電源システム
高まる需要で売上増見込む↑↑



防衛省規格適合：耐振動・
耐衝撃性など、防衛省の定
める厳格な規格に完全準拠。



多様な用途：艦内安定化用電
源から蓄電池充電器まで、
25Wから10kWまでの幅広い
ニーズに対応。

半導体デバイス事業との融合

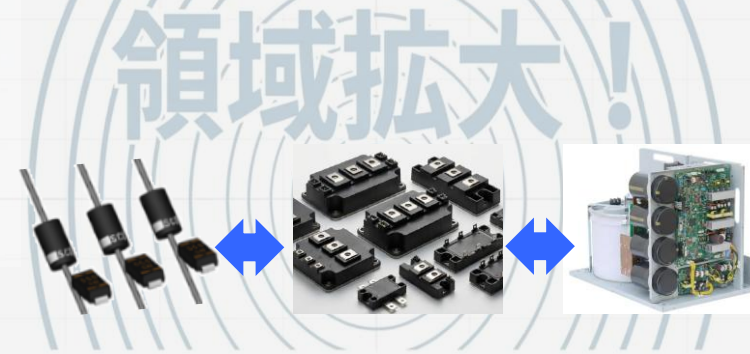


事業の最適化
(Business Optimization)

半導体素子

⇒高圧スタック(電源モジュール)

⇒電源装置までをワンストップで対応



目指すは、シナジーの最大化！！



開発の加速

デバイスからシステムまでを
見通した、一貫性のある
製品開発。



技術の深化

部門間の知識共有により、
革新的な技術の創出を促進。



顧客価値の向上

ワンストップで、より高度で
最適なソリューションを提供。

2. 2027年3月期黒字化に向けて_ケミトロニクス・コンポーネント事業

主力2事業を販路拡大により**収益強化**を図る

収益強化

| | ケミトロニクス事業 | コンポーネント事業 |
|-----------|--|---|
| 攻めの市場開拓 | <ul style="list-style-type: none"> ✓モビリティ関連製品の大口新規車種対応 ✓非モビリティ関連製品の顧客開拓強化 (産業機器・建材、アミューズメント関連等) ✓グローバル強化による収益向上 ✓BtoBtoC市場への参入 ✓OEM生産の積極的な取組み ✓共通材料推進及び小口製品価格改定 ✓物流費見直し | <ul style="list-style-type: none"> ✓モビリティ関連製品等のシェア拡大 ✓レジャー関連製品の横展開 ✓中国、韓国、欧州、米国市場への拡販活動強化 ✓材料高騰等に伴う主要製品価格改定 |
| 徹底したコスト削減 | <ul style="list-style-type: none"> ✓外注製品および半製品の内製化によるコスト削減 ✓ロスコスト率低減 | <ul style="list-style-type: none"> ✓モビリティ関連製品の生産自動化 ✓レジャー関連製品の工程改善 ✓事務機器関連、モビリティ関連製品原価低減 (VA・VE) |

グローバル戦略2026

グローバル強化により売上拡大・収益向上を図る

「現地の顧客に選ばれる」存在へ



既存市場の深耕・自立
(中国・東南アジア・北米)

非日系市場への攻勢
中国EVメーカー・欧米車向け販路の開拓

高付加価値化
機能性塗料・環境対応塗料の現地拡販



グローバル連携の強化
(拠点間のシナジー創出)

国内採用実績の横展開
国内での採用実績を海外へ迅速に展開

国内外の一体営業体制
国内外ネットワークの結束



「NEXTグローバル」の開拓
(新興市場への布石)

次期重点エリアの進出検討
リスクを最小化しつつ、中長期的な成長を牽引する新拠点検討

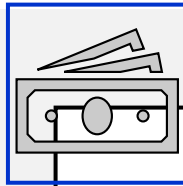
2. 2027年3月期黒字化に向けて_コンポーネント事業 トピックス

モビリティ市場向け製品の売上拡大・収益強化を図る



売上拡大

- 主力製品のシェア拡大
パワーバックドア用製品
- 拡大施策
新製品開発、用途提案



利益改善

- VA/VE品での原価低減
- 生産自動化による原価改善
- 新製品引合時のコスト交渉



中国市場

- グローバル展開
価格競争力UP
中国拠点からT1へ拡販
- 中国拠点での新製品立上げ
日本からの支援強化

結城工場 稼働開始へ

結城工場外観



開設時期：2026年4月
投資額：約2億円（工場内改修）
建築面積：1号棟1,892m²
2号棟2,126m²
延床面積：4,018m²
従業員数：約30名（予定）

圧縮スプリング

トルクリミッタ

駆動モータ



2. 2027年3月期黒字化に向けて_聖域なきコスト削減

「採算意識の低さ」を払拭するため、経費と投資を厳格に管理

| 人員適正化による削減 | 設備投資削減 |
|------------------------------|---------------------------------------|
| 約310百万円 希望退職等 | 約340百万円 投資の厳格化 |
| 拠点統廃合による削減 | 経費削減 |
| 約50百万円 朝霞開発センター・蘇州代表所閉鎖 | 約190百万円 聖域なき経費削減 (外部流出費、旅費、残業等) |
| 販管費配賦額削減 | + α |
| 約50百万円 管理系部門の業務の効率化・人員適正化 | 期中にて更なる削減を図る |

※2026年3月期予想に対する削減額

2. 2027年3月期黒字化に向けて_立案計画の精査・厳格な実行・ガバナンス強化

戦略決定

取締役会「執行の監督」「戦略討議の場」

中長期での戦略討議

役員会「執行会議」

計画のモニタリング
課題解決に向けた迅速な判断・対応

経営企画部門と現場が
一体となった進捗管理・対策検討

現場実行

2. 2027年3月期黒字化に向けて_人事制度の再構築等

人事評価制度を刷新し、「挑戦と成果」が報われる仕組みへ

- ・ 透明性と納得性を高める
- ・ 成果が報われる仕組み
- ・ 挑戦を促す風土づくり



迅速な判断と採算意識の向上を目的に、
全社員に対する行動規律の遵守を周知・徹底

**2027年3月期
黒字化**

人事制度改革

行動規律

- ◎ 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、「緊急経営改革2026」等に関する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。
- ◎ 過去の緊急経営改革に関する資料は、こちらをご覧ください。
[2025年10月14日：希望退職の募集等を含む緊急経営改革の取組みに関するお知らせ](#)
[2025年12月3日：2026年3月期 第2四半期（中間期）連結決算説明資料](#)

お問い合わせ窓口

株式会社オリジン 経営企画本部 事業推進グループ

ir@origin.jp