

# 2025年3月期 連結決算説明資料

2025年5月27日  
株式会社オリジン  
(証券コード6513)

2025年3月期 連結決算の概況

2025年3月期 事業戦略の成果・課題

2026年3月期 業績予想、事業戦略、株主還元

Appendix

2025年3月期 連結決算の概況

2025年3月期 事業戦略の成果・課題

2026年3月期 業績予想、事業戦略、株主還元

Appendix

- 前期に比べ改善したものの、営業利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は2期連続の損失
- メカトロニクス事業の保有する棚卸資産の収益性見直し、及びその他（半導体デバイス事業）の北海道オリジンにおける半導体製品を一部の特殊品を除き生産終了することに伴い、棚卸資産評価損475百万円を計上し営業損失
- 受取配当金、受取賃貸料などの営業外収益により、経常損益は黒字を確保
- 前期に引当金を計上した間々田工場の地下水汚染対策工事の施工方法の見直しを実施し、対策費用の再見積りを行った結果、従来の見積額との差額244百万円を環境対策引当金戻入益として特別利益に計上も、税金費用433百万円計上により、親会社株主に帰属する当期純損失

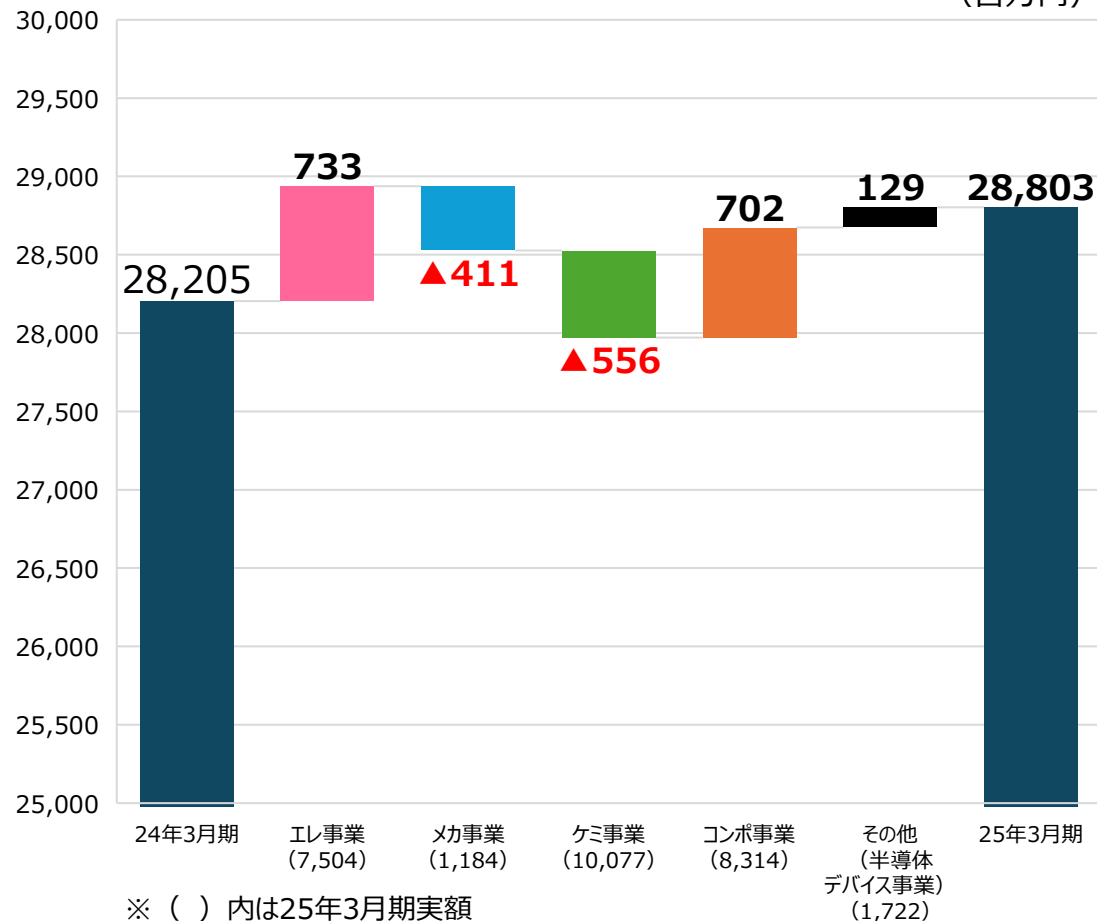
(百万円)

|                 | 24年3月期        | 25年3月期        | 増減額   | 増減率 (%) |
|-----------------|---------------|---------------|-------|---------|
| 売上高             | <b>28,205</b> | <b>28,803</b> | 598   | 2.1     |
| 営業利益            | <b>▲583</b>   | <b>▲246</b>   | 336   | —       |
| 経常利益            | <b>42</b>     | <b>208</b>    | 166   | 392.1   |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | <b>▲1,468</b> | <b>▲83</b>    | 1,385 | —       |
| ROE             | <b>▲6.1%</b>  | <b>▲0.4%</b>  | 5.7pt |         |
| 設備投資            | <b>901</b>    | <b>1,785</b>  | 883   | 98.0    |
| 減価償却費           | <b>971</b>    | <b>964</b>    | ▲6    | ▲0.7    |
| 研究開発費           | <b>1,747</b>  | <b>1,656</b>  | ▲90   | ▲5.2    |

- コンポーネント事業：主力の事務機器関連が堅調に推移。モビリティ関連が採用拡大に伴い大きく伸長（増収増益）
- エレクトロニクス事業：通信用電源が需要拡大に伴い大幅伸長。新製品を投入したモビリティ関連伸長（増収増益）
- メカトロニクス事業及びその他（半導体デバイス事業）において棚卸資産評価損を475百万円売上原価に計上するも、セグメント利益は362百万円改善。全体で増収増益になるも営業利益は▲246百万円となる

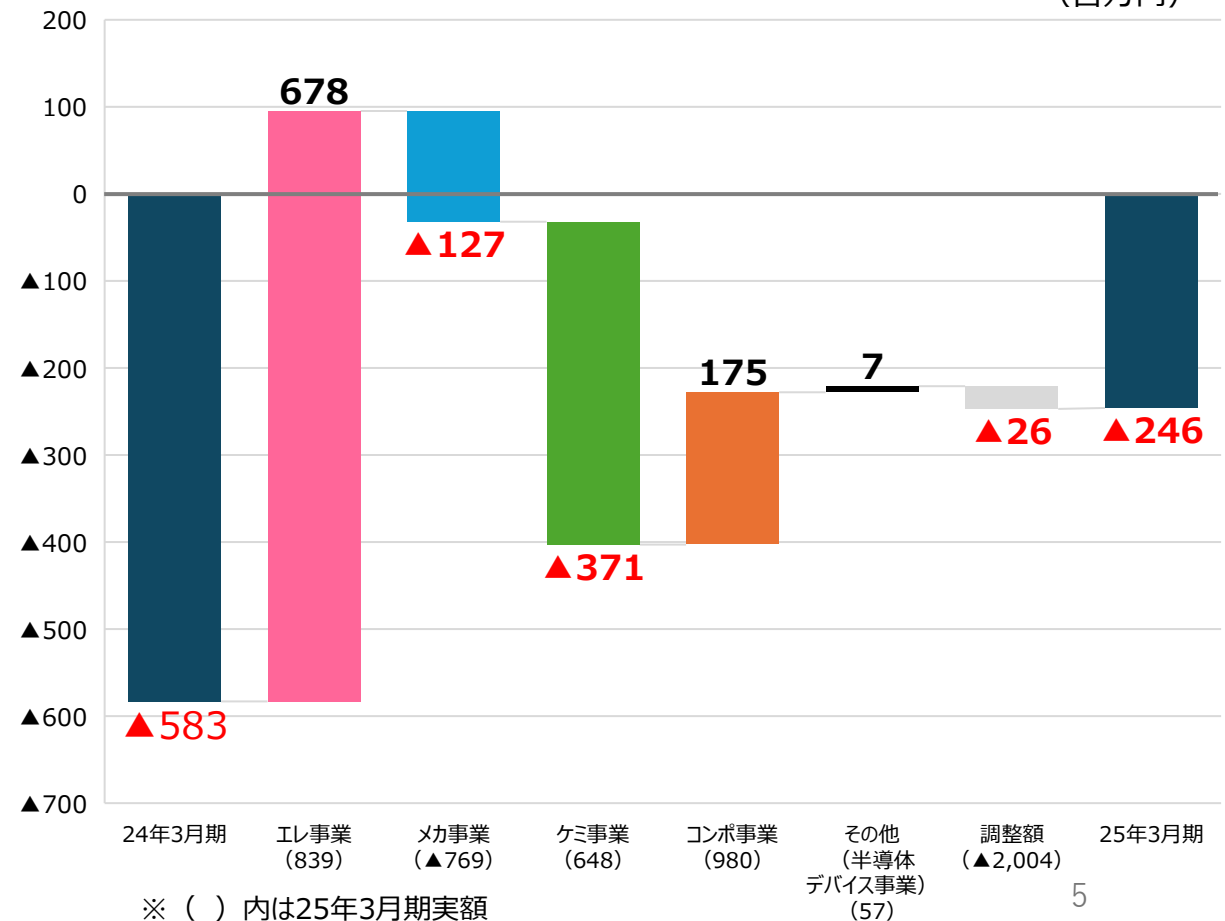
## セグメント売上高 増減推移

(百万円)

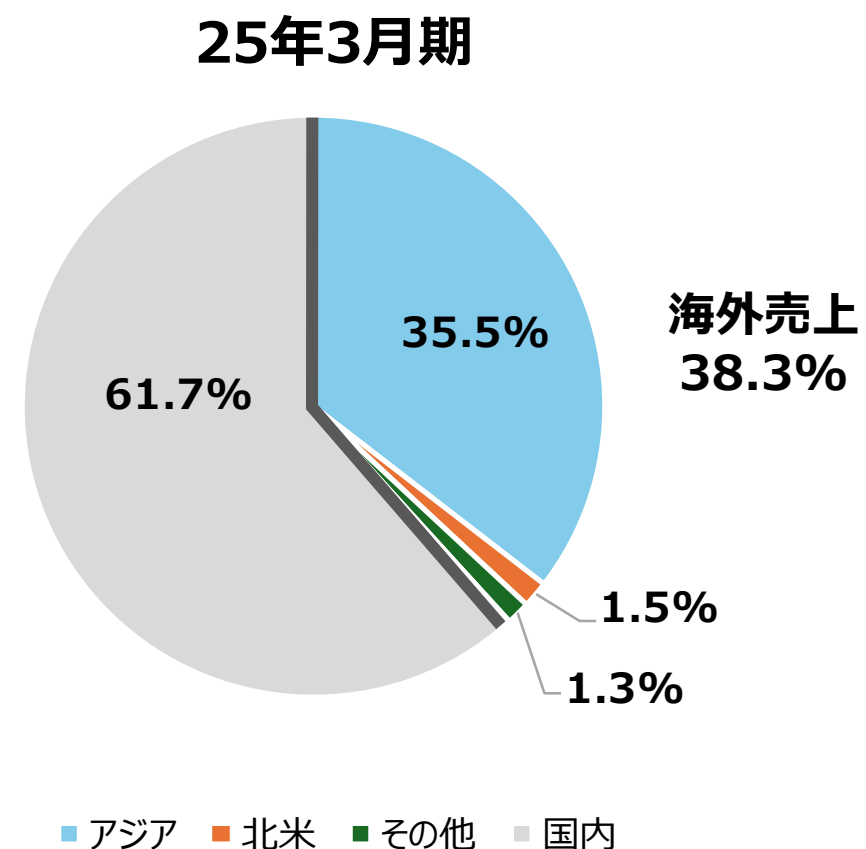
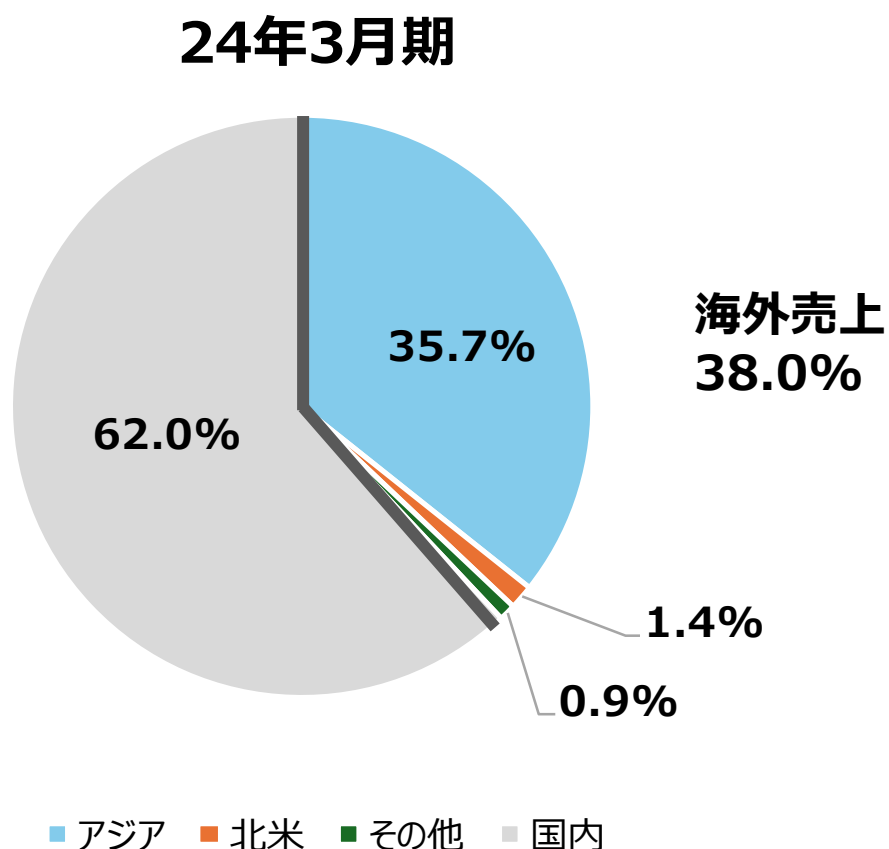


## セグメント利益 増減推移

(百万円)



- コンポーネント事業で海外売上が伸長しましたが、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続き、ケミトロニクス事業の海外子会社においても売上が伸び悩んだことが影響し、海外売上高は微増に留まる
- 25年3月期の海外売上高比率は全体で38.3%となり、前期と比べて0.3pt上昇



- 資産減少主要因：現金及び預金(3,142百万円減少)、電子記録債権 (826百万円減少)  
負債減少主要因：電子記録債務(1,481百万円減少)、 長期借入金(550百万円減少)
- 営業活動によるCF：仕入債務の減少額(1,607百万円)、法人税等の支払額(384百万円)  
投資活動によるCF：有形固定資産の取得による支出(1,871百万円)  
財務活動によるCF：長期借入金の返済による支出(574百万円)、自己株式の取得による支出 (422百万円)

|         | 24年3月期 | 25年3月期 | (百万円)<br>増減額 |
|---------|--------|--------|--------------|
| 流動資産合計  | 28,887 | 25,268 | ▲3,619       |
| 固定資産合計  | 18,680 | 19,405 | 724          |
| 資産合計    | 47,568 | 44,673 | ▲2,894       |
|         |        |        |              |
| 流動負債合計  | 10,509 | 8,760  | ▲1,749       |
| 固定負債合計  | 10,710 | 10,020 | ▲689         |
| 負債合計    | 21,220 | 18,781 | ▲2,438       |
|         |        |        |              |
| 純資産合計   | 26,347 | 25,892 | ▲455         |
| 負債純資産合計 | 47,568 | 44,673 | ▲2,894       |
|         |        |        |              |
| 自己資本比率  | 50.4%  | 52.5%  | 2.1pt        |
| D/Eレシオ  | 0.10倍  | 0.11倍  |              |

|                         | 24年3月期 | 25年3月期 | (百万円)<br>増減額 |
|-------------------------|--------|--------|--------------|
| 営業活動による<br>キャッシュ・フロー    | 11     | ▲403   | ▲414         |
| 投資活動による<br>キャッシュ・フロー    | 200    | ▲1,476 | ▲1,677       |
| 財務活動による<br>キャッシュ・フロー    | 1,020  | ▲787   | ▲1,808       |
| 現金及び現金同等物<br>の増減額 (▲減少) | 1,456  | ▲2,531 | ▲3,988       |
| 現金及び現金同等物<br>の期末残高      | 8,033  | 5,502  | ▲2,531       |

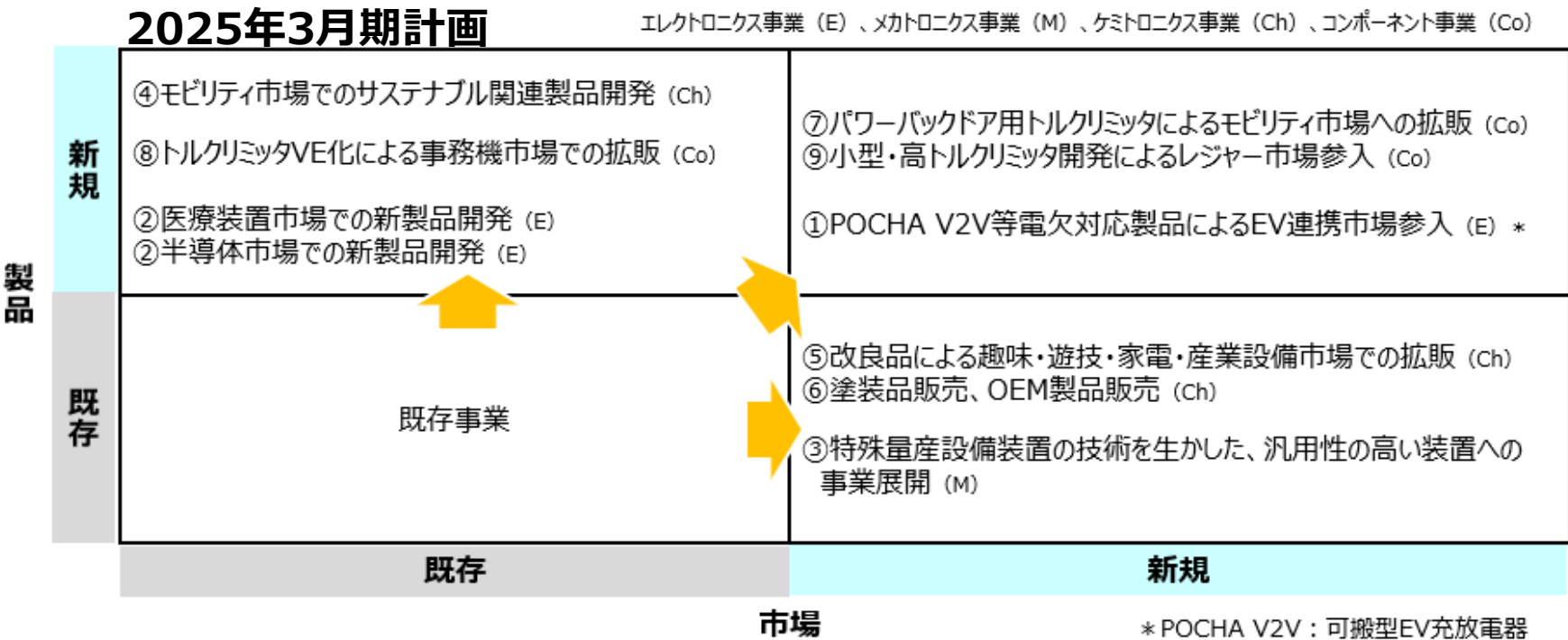
2025年3月期 連結決算の概況

2025年3月期 事業戦略の成果・課題

2026年3月期 業績予想、事業戦略、株主還元

Appendix

➤ 新製品による販売強化、既存製品による市場開拓を推進も業績への貢献は途上



|        | 実績                                                                       |             | 実績                                                                          |
|--------|--------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| エ<br>レ | ①POCHA V2V：2024年4月より販売開始<br>POCHA LiB：2025年3月より販売開始<br>②医療、半導体向け新製品開発進捗中 | ケ<br>ミ      | ④サステナブル関連製品の開発販売好調<br>⑤趣味・遊技・家電・産業機器への拡販強化<br>⑥塗装品販売を開始、OEM販売は遅延            |
| メ<br>カ | ③貼合せ汎用製品（Lamico）の開発完了<br>様々な市場への販売を模索したマーケティング実施中                        | コ<br>ン<br>ポ | ⑦PBD用トルクリミッタによるモビリティ関連への拡販好調<br>⑧事務機器市場向けVE化に向けた海外生産体制構築<br>⑨レジャー市場に向けた量産開始 |

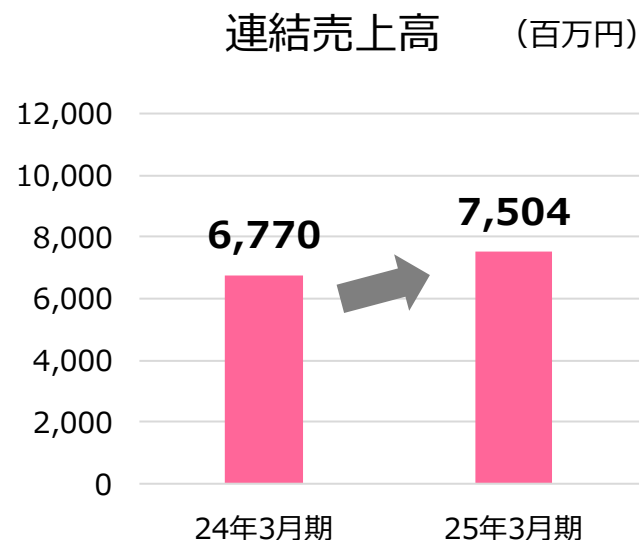
- 各事業における不採算製品の縮小・廃止や販売価格設定の見直し、外部流出費削減による販売費・一般管理費の削減等を実施

| 部門         | 実績                                                                                                                                                        |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| エレクトロニクス事業 | <ul style="list-style-type: none"><li>・共通設計(モジュール化)の推進</li><li>・吉見工場テクノ&amp;ロジセンターの竣工</li></ul>                                                           |
| ケミトロニクス事業  | <ul style="list-style-type: none"><li>・販売価格設定方法の見直し</li><li>・委託分散原色の社内取り込み</li><li>・硬化剤、シンナーの共通化推進</li></ul>                                              |
| コンポーネント事業  | <ul style="list-style-type: none"><li>・自動化推進による工数削減</li><li>・モビリティ用部材調達上の為替リスクヘッジ（海外部材調達から国内部材調達への変更）</li><li>・ベアリング組立後の製品洗浄液の変更による環境負荷低減とコスト低減</li></ul> |

- 全社リソースをコンポーネント事業など成長分野へ集中
- メカトロニクス事業は収益改善に取り組むも、大幅な売上減から販管費、固定費を吸収できず大幅損失
- その他（半導体デバイス事業）は、北海道オリジン株式会社の半導体製品（一部の特殊品を除く）及び間々田工場の一部半導体製品におけるEOLの最終受注を完了

| 部門               | 実績                                                                                 |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 全部門              | ・コンポーネント事業を中心とした全社規模での成長分野へのリソース集中                                                 |
| メカトロニクス事業        | ・各製品の原価低減や生産工程におけるDX推進、組織のスリム化など、収益改善に取り組んだものの、注目市場の低迷などにより売上が大きく落ち込み、セグメント利益は大幅損失 |
| その他<br>（半導体デバイス） | ・北海道オリジン株式会社の半導体製品（一部の特殊品を除く）及び間々田工場の一部半導体製品におけるEOLの最終受注を完了                        |

- 成果：モビリティ関連は「POCHA」ライナップを拡充（POCHA V2V、POCHA LiB）  
「吉見工場テクノ&ロジセンター」を竣工（2025年3月竣工）P23参照
- 課題：製造原価の継続的な上昇への対応。半導体関連市場回復時期の見定め、急激な市況変化に対する対応



## 主な増減要因

半導体製造装置用電源：設備投資抑制により減  
医療用電源：製品構成の変化があるも微増  
モビリティ関連：新製品投入により増  
通信用電源：入れ替え需要により大幅増

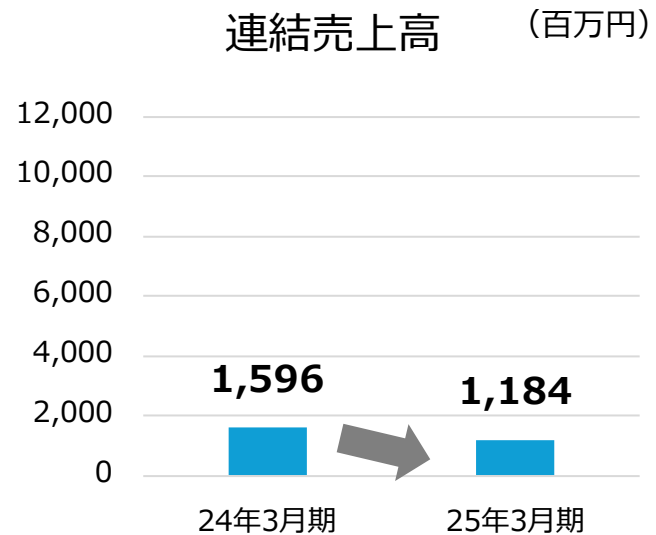
## 25年3月期事業戦略 成果・課題

- **半導体関連**
  - ・顧客の戦略に応じた新規製品開発を推進中
  - ・市場の設備投資抑制の回復時期の見定め
- **医療関連**
  - ・新規分野・新製品へのチャレンジを推進中
- **モビリティ関連**
  - ・POCHA V2V, POCHA LiB※1：量産販売の開始
  - ・POCHA+ ※2:コンセプト提案を推進中
- **通信・インフラ関連**
  - 主力機種の入替需要による需要増への対応を推進中
- **事業戦略の達成に向けて、各業務の変革を推進**
  - ・営業変革：販売価格設定・輸送費負担の見直し  
展示会やHP等を通じた新製品PR強化
  - ・技術変革：共通設計やAI活用などによる開発効率の改善
  - ・生産・技術変革：吉見工場テクノ&ロジセンターの竣工（P23参照）

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

※2：POCHA+…可動式EV充放電器。EVの急速充電器やEVからの非常用BCP対応装置として活用

- 成果：貼合装置拡販として、汎用貼合装置「Lamico」の製品開発を完了しマーケティングを実施中
- 課題：VSMはパワー半導体向けの市況が急減速。X線検査装置を付加した「MPX-Xi」やICパッケージ向け「MPW」の開発加速化



## 主な増減要因

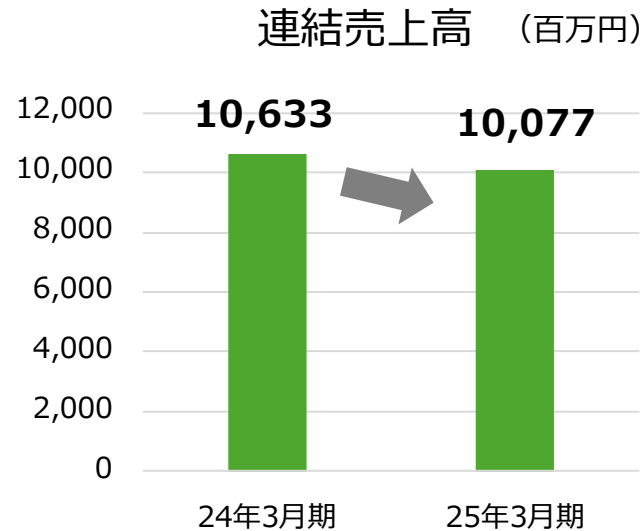
ギ酸還元真空リフロー炉（VSM）：パワー半導体向けMPXの販売に注力もメイン市場の中国向けで市況の急減速を受け大幅減

光学レンズ貼合装置（OLB）：ウェアラブル端末関連市場に期待も市場立ち上がり減

## 25年3月期事業戦略 成果・課題

- **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は、パワー半導体向け「MPX」の販売に注力したものの、主要市場である中国の市況急減速により大幅に減少。機能の差別化としてX線検査装置を付加した「MPX-Xi」やICパッケージ向け「MPW」を開発中
  - ・ 貼合装置拡販として、汎用貼合装置「Lamico」の製品開発を完了様々な市場への販売を模索したマーケティングを実施中
- **売上の向上**
  - ・ 注力市場と販売製品を絞り、採算性を重視した事業活動を進めるも受注・販売未達
- **資源・資産の活用と事業の効率化推進**
  - ・ 生産管理体制の再構築
  - ・ 設計手法の見直し（標準化設計など）
- **品質の向上 ロスコスト、不具合発生費用の抑制**
  - ・ VSMは中国協力会社を活用し生産を安定化
- **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**
  - ・ 人員のスリム化実施

- 成果：モビリティ関連では「サステナビリティ関連製品」の拡充が進み、内外装へのシェアを拡大  
モビリティ関連以外ではアミューズメントと産業機器・建材向けを拡張
- 課題：モビリティの市況影響を受けやすく、モビリティ偏重の脱却及びモビリティ以外のシェア拡大。原材料高騰対応



## 主な増減要因

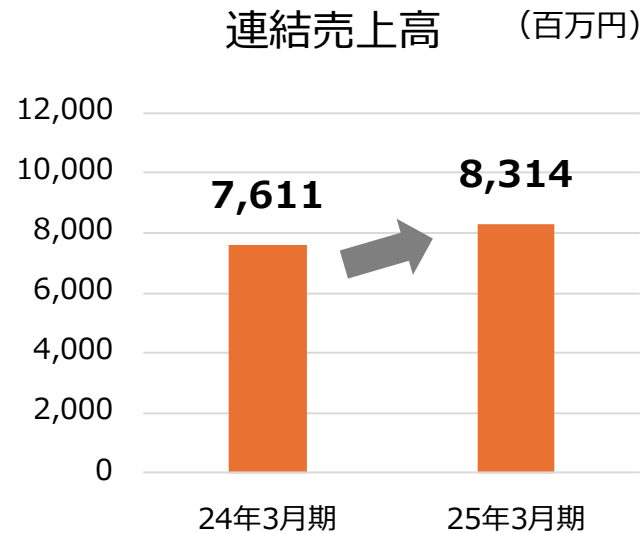
モビリティ関連：  
国内は日系各社の生産台数の伸び悩みから減  
海外は日系自動車メーカーの販売不振により減

モビリティ関連以外：  
産業機器・建材、アミューズメント関連は微増

## 25年3月期事業戦略 成果・課題

- **モビリティ関連の拡販強化**
  - ・ 受注案件増も自動車各社の減産に伴い前年比を割込む
  - ・ 各自動車メーカーへのアプローチ強化
- **モビリティ関連以外への拡販強化**
  - ・ アミューズメントと産業機器・建材関連のシェア拡大
  - ・ 情報家電関連へのアプローチ不足
- **社内コストの削減**
  - ・ 外部委託作業の内製化
  - ・ システム導入による輸送コスト削減
- **グローバル対応の強化**
  - ・ 各拠点とのコミュニケーション強化
  - ・ 海外量産する日系顧客へのアプローチ強化の不足
- **製品統廃合**
  - ・ 主剤とシンナーの統廃合に向けた取り組み
- **価格設定方法の見直し**
  - ・ 不採算製品の価格改定の実施
  - ・ メリハリをつけた戦略的な価格対応実施

- 成果：モビリティ関連「パワーバックドア用トルクリミッタ」が、採用機種拡大で販売が伸長  
国内外企業からの新規引合いが増加
- 課題：更なる生産自動化を推進し生産効率向上と増産へ向けた供給体制の強化



## 主な増減要因

金融機器関連：新紙幣特需の反動減により減  
産業機器関連：半導体製造装置市場伸長せず減  
事務機器関連：為替要因等により微増  
モビリティ関連：採用拡大に伴い増

## 25年3月期事業戦略 成果・課題

- **売上拡大に向けた新用途創出**
  - ・ 車載の電動化が進み安全機構製品の正規引合いを獲得
  - ・ レジャー市場向けトルクリミッタの正規採用
- **コア技術を深化させた独自性ある製品の創出**
  - ・ 摩擦制御技術を追求し、更に小型化・高トルク化安全機構製品をレジャー市場向けに上市
- **複合化ユニットの開発(上市)加速**
  - ・ 開発プロト機による各種評価検証を開始
- **利益を最大化する生産戦略**
  - ・ 生産自動化による生産効率向上への取組みは計画通り進捗
  - ・ 為替影響のある部材の生産地適正化
- **グローバル対応強化**
  - ・ 中国のモビリティTier1向け採用確定し量産準備開始
  - ・ 海外のブラインド業界シェア上位企業からの引合い獲得
- **高まる品質要求に応えるQMS創出**
  - ・ 品質記録をデータベース化し品質源流管理を強化

2025年3月期 連結決算の概況

2025年3月期 事業戦略の成果・課題

2026年3月期 業績予想、事業戦略、株主還元

Appendix

- 米国における関税措置の影響、それに伴う世界経済への影響、金利・為替動向、地政学的リスクの高まり等、不透明な要素が多々あり、予断を許さない状況が続くものと予想
- 米国の関税措置による影響等は精査中。現時点で不透明な要素が多く当該影響を織り込まず

## 対前期比

(百万円)

|                 | 25年3月期実績 | 26年3月期予想 | 増減額   | 増減率 (%) |
|-----------------|----------|----------|-------|---------|
| 売上高             | 28,803   | 30,000   | 1,196 | 4.2%    |
| 営業利益            | ▲246     | 80       | 326   | —       |
| 経常利益            | 208      | 400      | 191   | 91.6%   |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | ▲83      | 0        | 84    | —       |
| ROE             | ▲0.4%    | 0.0%     | 0.4pt |         |

- 営業利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は2期連続の損失  
「本業における利益率の低下」が最重要課題
- 中期経営計画（Change&Growth2026）においてスピード感を持った「変革」と「成長」を実施  
「稼ぐ力を高める」、「構造改革を推進する」

➤ 営業利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は2期連続の損失  
**「本業における利益率の低下」が最重要課題**



➤ 中期経営計画（Change&Growth2026）において  
スピード感を持った「変革」と「成長」を実施していく  
**「稼ぐ力を高める」、「構造改革を推進する」**

## 【稼ぐ力を高める】

➤ 新製品開発・販売の強化及び既存製品の早期横展開により、ニッチ・トップを目指した成長戦略を加速化

| ニッチ・トップを目指した成長戦略                                                                                     | 部門         | 施策                                                                                                                                                                        |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・新製品販売、新市場開拓、新事業創出 の強化</li> <li>・業務提携、M&amp;Aの推進 等</li> </ul> | エレクトロニクス事業 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・モビリティ関連 POCHAシリーズでの企業連携による新製品開発、上市</li> <li>・医療関連 国内大手メーカーへの既存製品深耕及び新製品開発強化</li> <li>・半導体関連における新規顧客開拓、新製品開発の強化</li> </ul>         |
|                                                                                                      | ケミトロニクス事業  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・モビリティ関連における国内新規顧客開拓（P21参照）</li> <li>・モビリティ関連以外における需要の掘り起し（P21参照）</li> <li>・高まるサステナブル関連製品の販売強化</li> <li>・OEM販売、塗装品販売の強化</li> </ul> |
|                                                                                                      | コンポーネント事業  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・VA/VE製品開発による事務機器関連の死守</li> <li>・モビリティ関連PBD向け製品の拡販と新用途向け開発（P20参照）</li> <li>・レジャー向けトルクリミッタの本格量産</li> <li>・新規事業創出に向けた開発</li> </ul>   |
|                                                                                                      | 全社横断       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・新製品開発・販売に関する社内体制の強化</li> <li>・Webマーケティングの強化</li> </ul>                                                                            |

## ➤ コンポーネント事業（モビリティ関連） PBD-TLの拡販・新用途開拓

- ・国内外のTier1企業への拡販活動の推進と製品の拡充。安全機構のニーズが高まるなか新用途開拓実施
- ・国際規格に基づく品質体制の維持向上及び生産の自動化によるコストダウン活動実施

### （１） パワーバックドア用トルクリミッタ（以下PBD-TL）の拡販

✓ 国内車種向け採用拡大

1. 開発スピードUP 2. 価格DOWN 3. 中国戦略（中国子会社の拡充検討）

✓ グローバル展開（日・中・欧・米・韓）

### （２） モビリティ向け製品拡充＊PBD-TL以外の製品開発

### （３） 新用途開拓（高まる安全機構ニーズへの対応）

サンルーフ  
車載用TL



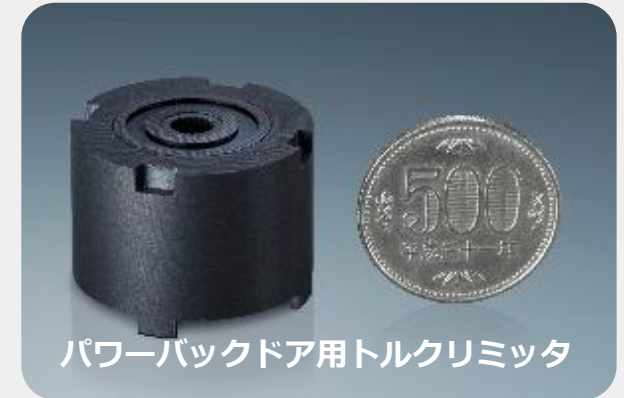
EV車充電口(CPD)  
車載用TL、OWC



バックドア(中間止め)  
車載用TL

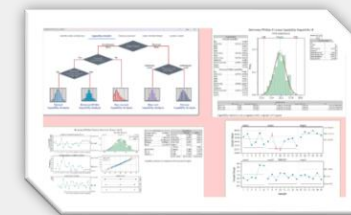


サイドドア  
PBD-TL応用製品



### （４） IATF16949に基づく品質の浸透とDX推進

✓ 品質記録のデータ分析と統計的工程管理



### （５） 生産効率化・自動化 推進

## ➤ ケミトロニクス事業（モビリティ関連・モビリティ関連以外） 意匠提案を強化

- ・モビリティ関連は、自動運転化により車内の空間デザインが注目される
- ・モビリティ関連以外を含め、意匠フィルム等で苦手とされる複雑形状にも対応できる強みを活かし拡販



【Vintage】 デニム



【日本文化】 南部鉄器



【Metal】 真鍮



【Luxury】 ビスマス

## 【稼ぐ力を高める】

- 原価低減、販売管理費削減等のコスト削減に向けた取り組みを実行
- 管理部門における効率化、合理化を推進

| 既存事業の再構築                                                                                                                        | 部門         | 施策                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・原価低減、効率化・一元化</li> <li>・価格設定の見直し</li> <li>・不採算製品の縮小・廃止</li> <li>・販売費・一般管理費の削減</li> </ul> | エレクトロニクス事業 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・吉見工場テクノ&amp;ロジセンターの「ロジエリア」稼働による経費削減（P23参照）</li> <li>・工程間連携見直しによる生産効率改善</li> <li>・将来の余剰化防止など在庫健全化の推進</li> </ul>               |
|                                                                                                                                 | ケミトロニクス事業  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・バリューチェーン分析による利益率向上の抽出</li> <li>・オンライン受注システム導入検討</li> <li>・外部支払い費の削減</li> </ul>                                               |
|                                                                                                                                 | コンポーネント事業  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・モビリティ関連製品の原価低減、自動生産ラインの効率稼働</li> <li>・レジャー向け製品の中国生産化</li> <li>・小ロット品をメインとした販売価格の交渉</li> <li>・コストアップ品に対する部材の相当品切換え</li> </ul> |
|                                                                                                                                 | 管理部門       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・効率化、合理化の推進</li> </ul>                                                                                                        |

## ➤ エレクトロニクス事業 吉見工場テクノ&ロジセンター 稼働開始

「ロジ」エリアを5月より稼働。物流動線の短縮、部材供給・製品移動の円滑化等により経費削減



### 「ロジ」エリア

資材倉庫（温度管理・温湿度管理）

製品倉庫（製品在庫保管、製品梱包、出荷）

### 「テクノ」エリア

新製品開発、製品検査等

- ・「ロジ」エリア：2025年5月稼働
- ・「テクノ」エリア：2025年度内順次稼働

### 期待効果

- ・生産効率改善  
「ロジ」エリアの生産場所と同一ロケーション化により物流動線の短縮、部材供給・製品移動の円滑化などにより工程連携を改善。126期以降経費削減見込み額（約5千万円/年）
- ・開発効率改善  
「テクノ」エリアにて設備構築を実施予定。  
新製品開発のスピード向上を目指す。



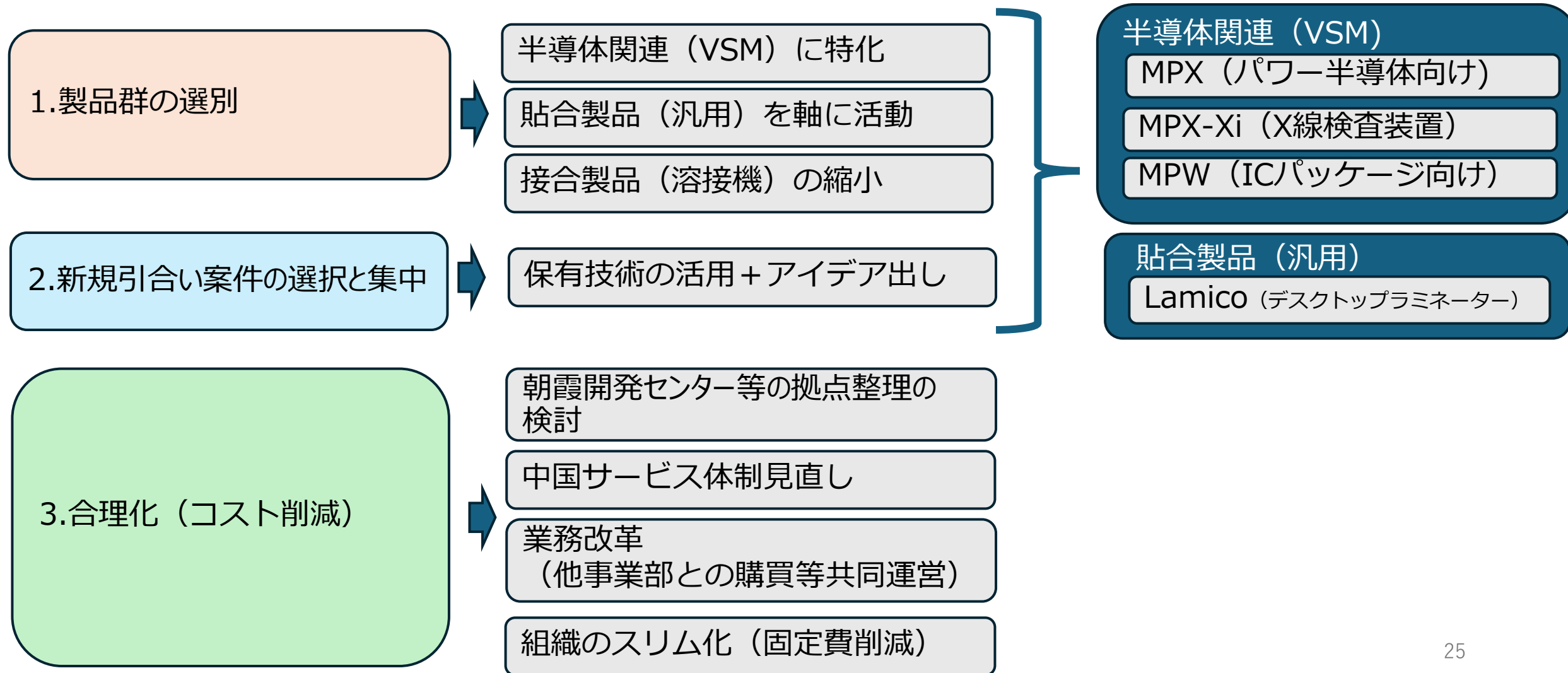
## 【構造改革を推進する】

- コンポーネント事業を中心とした成長分野へのリソース集中
- メカトロニクス事業は事業収益に即した構造改革を実施（P25参照）

| 事業ポートフォリオマネジメントの実践         | 部門               | 施策                                                                               |
|----------------------------|------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 成長事業分野への資源集中・不採算事業からの撤退・縮小 | 全部門              | ・コンポーネント事業を中心とした成長分野へのリソース集中                                                     |
|                            | メカトロニクス事業        | ・事業収益性に即した構造改革（P25参照）<br>製品群の選別<br>新規引合い案件の選択と集中<br>合理化（コスト削減）                   |
|                            | その他<br>（半導体デバイス） | ・北海道オリジン株式会社の半導体製品（一部の特殊品）を除く）及び間々田工場の一部半導体製品におけるEOL対応<br>・北海道オリジン株式会社のコンポ事業での活用 |

## ➤ メカトロニクス事業 事業収益に即した構造改革

製品群の選別、新規引合い案件の選択と集中、合理化によるコスト削減の3つのテーマにて実施



- 中長期的に伸長が見込める半導体・医療関連にて新製品開発を推進、モビリティ関連にて他企業との連携による「POCHAシリーズ」の多用途化を実施。こうした取組みにより中核となるベーシック事業を早期創出する
- 「吉見工場テクノ&ロジセンター」を稼働し、生産効率・開発効率の改善に取り組む

## 経営環境

- ・半導体製造装置用電源：  
中長期的な成長市場も、足許では関連する設備投資の抑制が続いており、引き続き回復時期の見定めが必要
- ・通信用電源：  
入れ替え需要は26年3月期も継続予定
- ・モビリティ関連：  
EV市場の拡大に向けて新製品をリリース予定

## 対処すべき課題

原材料や物流費等生産コストの高騰、生産停止決定や販売ロット上昇など原材料の安定入手のリスク、また人手不足など安定生産上のリスクがあり。生産効率や開発効率の改善などにより、環境変化への対応力がある事業体化を進める。  
POCHAシリーズの多用途化など新製品開発・上市を進める

## 26年3月期事業戦略

### コア技術の優位性を活かし、 ニッチ・トップによる安定した収益構造へ変革

#### 1. 市場開拓

売上の中核となるベーシック事業の早期創出（EV、半導体、医療）等

#### 2. 生産効率改善（P23参照）

吉見工場テクノ&ロジセンター（倉庫機能：ロジエリア）稼働（2025年5月）  
工程間ロジ・工程間連携改善、倉庫管理システム高度化

#### 3. 開発効率改善

吉見工場テクノ&ロジセンター（実験施設：テクノエリア）稼働（2025年度内順次稼働）  
開発用施設の強化、開発効率の改善

#### 4. 品質改善

不具合事象発生防止対策の強化

- 早急に収益改善を行うべく、事業収益に即した構造改革を実施  
(P24～25参照)

## 経営環境

ギ酸還元真空リフロー炉（VSM）：  
今後需要が期待されるICパッケージ市場においては、微細化・高密度化からギ酸還元リフロー工法が有力視され、今後の市場拡大が見込まれる

光学レンズ貼合装置（OLB）：  
将来的にXR市場の成長が期待されるものの、現時点ではハードウェアの出荷台数が増加途上にあり本格的な関連設備投資は見通しが立っていない

## 対処すべき課題

VSMは、ICパッケージ用途向けの新規製品（MPW）の開発を進めることで、市場獲得を目指していく  
また製品の付加価値向上のためにX線検査装置（MPX-Xi）の製品化を加速する

また収益の改善に向け汎用性の高い製品（Lamico）をはじめとする新製品を開発・展開し、販売拡大と需要の安定化を図る

## 26年3月期事業戦略

### 事業収益に即した構造改革（P25参照）

#### 1. 製品群の選別

- ・半導体関連（VSM）に特化
- ・貼合装置（汎用製品）を軸に活動
- ・接合装置（溶接機）の縮小

#### 2. 新規引合い案件の選択と集中

- ・X線検査機「MPX-Xi」
- ・半導体先端パッケージ用「MPWシリーズ」
- ・汎用貼合「Lamico」

#### 3. 合理化（コスト削減）

- ・朝霞開発センター等の拠点整理の検討
- ・中国サービス体制見直し
- ・業務改革
- ・組織のスリム化による運営

- モビリティ関連：市場ニーズを深掘し、オリジングループ（関係拠点）と連携強化しシェアアップを目指す
- モビリティ関連以外：「意匠や機能」など当社の強みを活かし採用を拡大

## 経営環境

モビリティ関連：

国内市場、中国を始めとする海外市場ともに売上が伸び悩む

モビリティ関連以外：

産業機器・建材関連、アミューズメント関連で売上が堅調も、モビリティ関連の売上減を補完するには至らず

原材料価格は高止まりが続き、利益率を圧迫一方、カーボンニュートラル貢献塗料は顧客の関心が高い

## 対処すべき課題

モビリティ関連は既存顧客への売上、シェアの拡大を継続して実施特にEVは、中国系企業に対しても拡販活動を拡げる

モビリティ関連以外は、産業機器・建材、アミューズメント関連などに機能性塗料を積極的に提案しシェアの拡大を目指す

利益面では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に貢献し成長を目指す

## 26年3月期事業戦略

### 売上拡大と利益率の向上による安定的な黒字化

#### 1. モビリティ関連

- ・日系自動車メーカーシェアアップ
- ・自動車業界変革への対応（P21参照）
- ・サステナブル関連製品の強化

#### 2. モビリティ関連以外

- ・販売店のアプローチ（既存・新規）
- ・情報家電関連の再アプローチ
- ・産業機器・建材、アミューズメント関連の更なる掘起し（P21参照）
- ・O E M販売
- ・B t o Cチャレンジ

#### 3. グローバル対応強化

- ・N E X T 拠点の調査
- ・海外子会社との連携による顧客アプローチ強化

- 主力の事務機器関連は米中貿易対立の影響でASEANシフトが加速。ベトナム拠点の生産・供給体制増強
- モビリティ関連は「パワーバックドア用トルクリミッタ」の設備投資（6千万円）を実施し生産体制強化

## 経営環境

モビリティ関連：

EV車種の増加に伴い電動化が進んでおり、安全機能の重要性が益々高まっている

事務機器関連：

ASEANシフトが加速

半導体製造装置関連：

引き続き回復時期の見定めが必要

## 対処すべき課題

モビリティ関連は、安定供給に向けた取組みとして設備投資を行い、生産自動化を推進し生産効率向上を図っていく。欧利晶精密機械（上海）有限公司においても同様の国際品質規格を取得しており、モビリティ関連製品の増産を計画

事務機器関連はベトナム生産拠点での供給体制を強化し需要の増加に対処する

半導体製造装置関連は今後の急激な需要の増加に備え生産体制を維持し、顧客ニーズに応えていく

## 26年3月期事業戦略

### 既存／新市場のバランスを重視し活動領域を広げる

#### 1. 事務機器関連

- ・ VA、VE製品開発を推進し採用シェア拡大を目指す
- ・ 顧客のASEANシフトへの適応。ベトナム拠点体制増強

#### 2. モビリティ関連（P20参照）

- ・ パワーバックドア用トルクリミッタの拡販
- ・ パワーバックドア用トルクリミッタの設備投資による生産性向上 14万個/月能力増強（現45万個/月）
- ・ パワーバックドア用以外の用途開拓、製品開発
- ・ 生産自動化による更なる生産性向上への取組みを継続

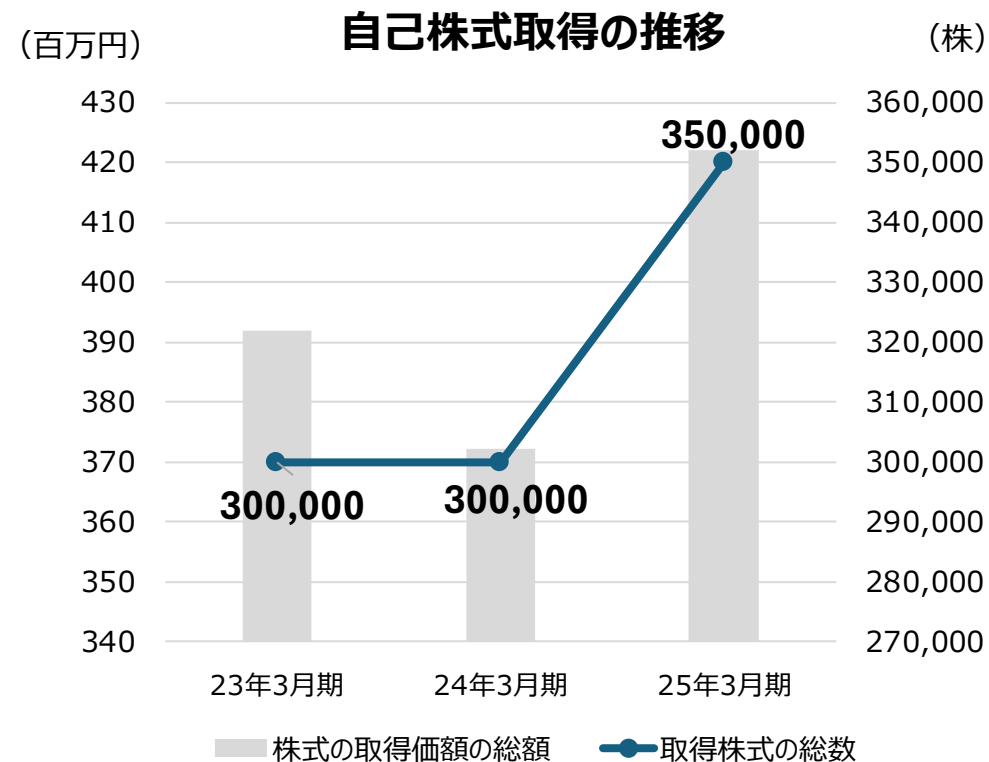
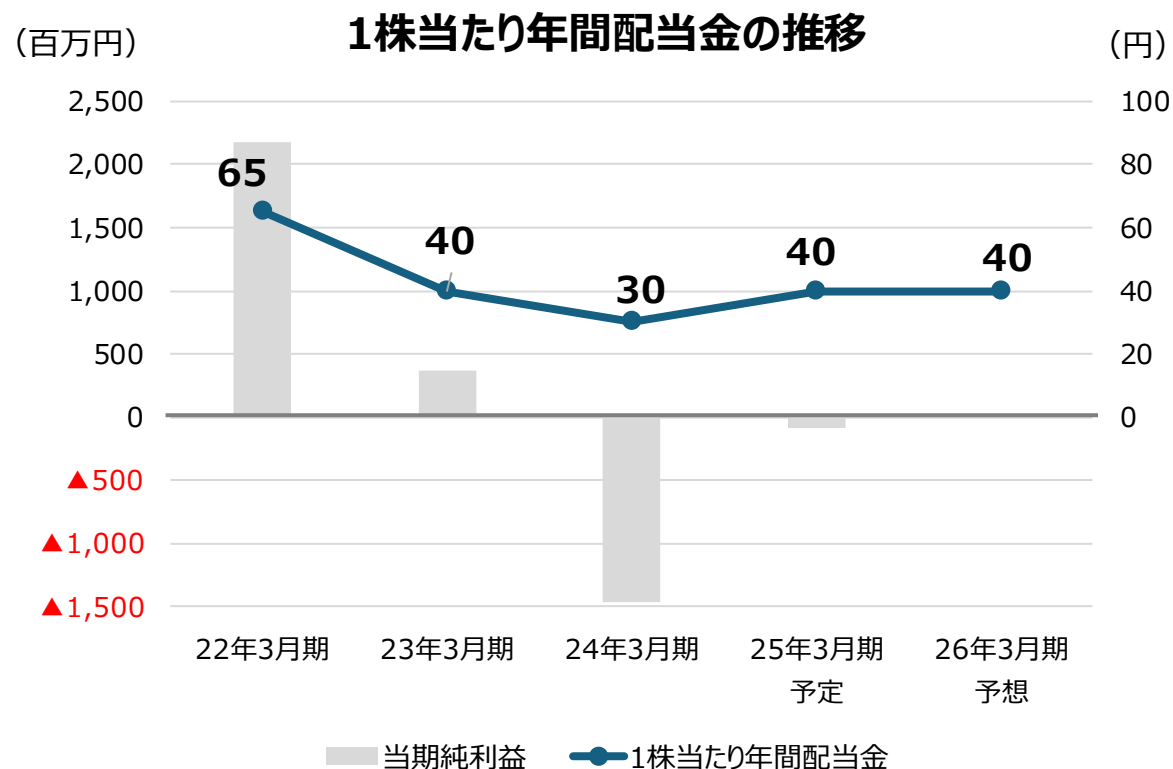
#### 3. レジャー関連

- ・ レジャー関連向け小型・高トルクリミッタの本格量産

#### 4. グローバル対応強化

- ・ 海外拠点やパートナー商社と連携し拡販活動を推進

- 25年3月期の配当は前期比10円増の年間40円予定、26年3月期の配当は当期と同じ年間40円予想
- 株主還元の充実及び資本効率の向上を図るため、25年3月期に35万株の自己株式取得を実施



2025年3月期 連結決算の概況

2025年3月期 事業戦略の成果・課題

2026年3月期 業績予想、事業戦略、株主還元

Appendix

| 6つの変革     | 主な取り組み実績                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 事業        | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 資本コストを意識した経営により戦略分野への資源集中、不採算分野からの事業縮小・撤退を推進</li> <li>➤ 成長戦略への徹底した取り組み <ul style="list-style-type: none"> <li>・新製品販売（エレ事業:POCHA、ケミ事業:環境配慮型塗料、コンポ事業:PBD向けTL等）</li> <li>・メカ事業：構造改革（原価低減、組織のスリム化等）、半導体：北海道オリジン（株）EOL対応</li> </ul> </li> </ul>               |
| 技術        | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ オープンイノベーションの加速</li> <li>➤ コア技術を基盤とした事業領域の拡大 <ul style="list-style-type: none"> <li>・カーボンニュートラル関連製品の開発（電源関連、塗料関連等）</li> </ul> </li> <li>➤ マーケットインの研究開発強化 <ul style="list-style-type: none"> <li>・エレ事業、ケミ事業、コンポ事業におけるモビリティ市場向け製品強化等</li> </ul> </li> </ul> |
| 営業        | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ デジタルマーケティング等への対応強化 <ul style="list-style-type: none"> <li>・新聞掲載等による製品PR強化等</li> </ul> </li> </ul>                                                                                                                                                        |
| カルチャー     | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 成長戦略を支える人事制度運用の高度化、改革の実施 <ul style="list-style-type: none"> <li>・コンポ事業を中心とした全社規模での成長分野へのリソース集中等</li> </ul> </li> </ul>                                                                                                                                   |
| コスト構造     | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ コスト構造改革の推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>・外部流出費の削減、管理部門の効率化等</li> </ul> </li> </ul>                                                                                                                                                             |
| コミュニケーション | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 株主との積極対話 <ul style="list-style-type: none"> <li>・投資家意見の経営へのフィードバック、個人投資家向けHPの充実化等</li> </ul> </li> </ul>                                                                                                                                                 |

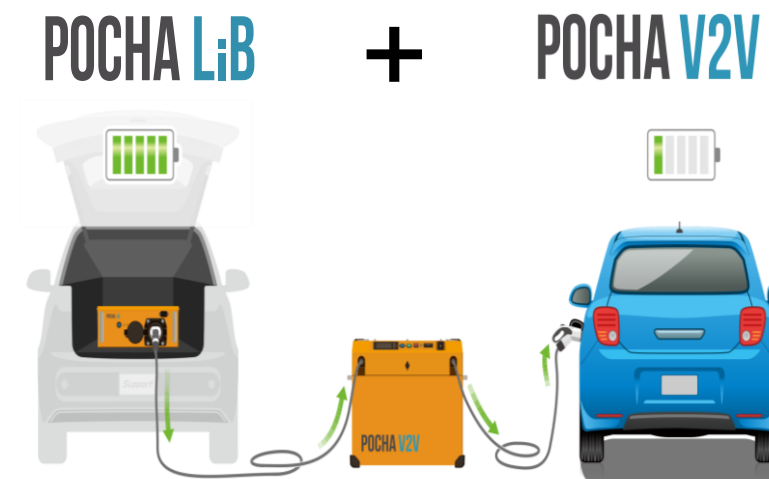
- EVとEVを直接接続可能な「POCHA V2V」に加え、可搬型EVバッテリー「POCHA LiB」の販売を開始
- 「POCHA V2V」と連携させ電欠対応サービス領域を拡大

## POCHA V2V 2024年4月販売開始



<EV/PHEV ⇔ EV>

## POCHA LiB 新製品：2025年3月販売開始



<ガソリン車 ➡ リチウムイオンバッテリー ➡ EV>

※POCHA V2V：電欠対応・つぎ足し充電装置

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

- 製品群の選別として、半導体関連（MPX-Xi、MPW）及びLamicoに製品開発・販売に注力

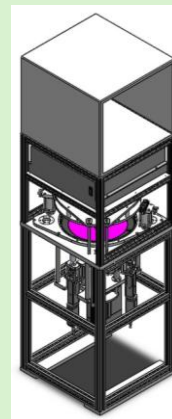
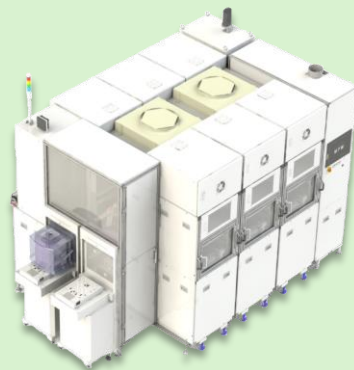
## インラインX線検査装置 「MPX-Xi」

VSMでの「はんだ」生産性向上のため  
X線による検査機器を開発し125期内  
に上市予定



## 先端パッケージ用VSM 「MPW」

今後需要が期待されるICパッケージ市場  
においては、微細化・高密度化からギ酸  
還元リフロー工法が有力視され、MPW  
を125期内に上市予定



システムタイプ モジュールタイプ

## デスクトップラミネーター 「Lamico」

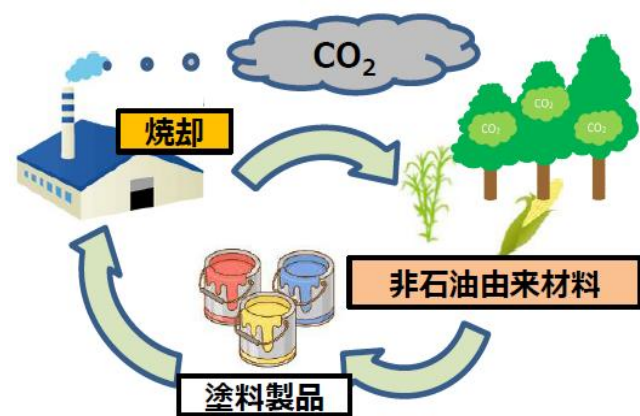
様々な貼合需要に  
対応可能な汎用製品と  
して、また貼合エント  
リーモデルとしてPR



アクスタ市場など  
に向けPR中

- サステナブル関連製品を強化し、使用エネルギーの削減やカーボンニュートラルに貢献
- 顧客ニーズも高く戦略製品として今後もレパートリーを増加予定

## 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  
1液型で非石油由来度40%設定可能な製品を2025年春に上市（エコネットBOシリーズ）

## 速硬化型塗料



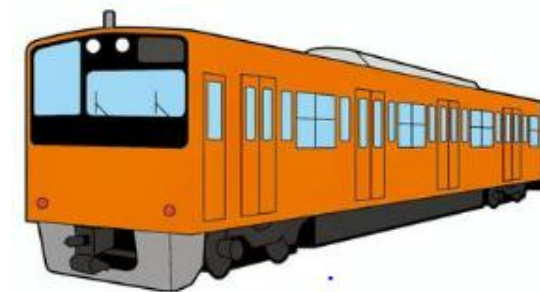
- 市場ニーズ  
二酸化炭素の排出抑制
- 特長  
CO<sub>2</sub>削減、エネルギーコスト削減を実現した塗料  
速硬化による生産時の不良率削減を実現し廃棄を抑制  
乾燥工程時の消費電力70%減（当社測定値）

## ハイサイクル塗料



- 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

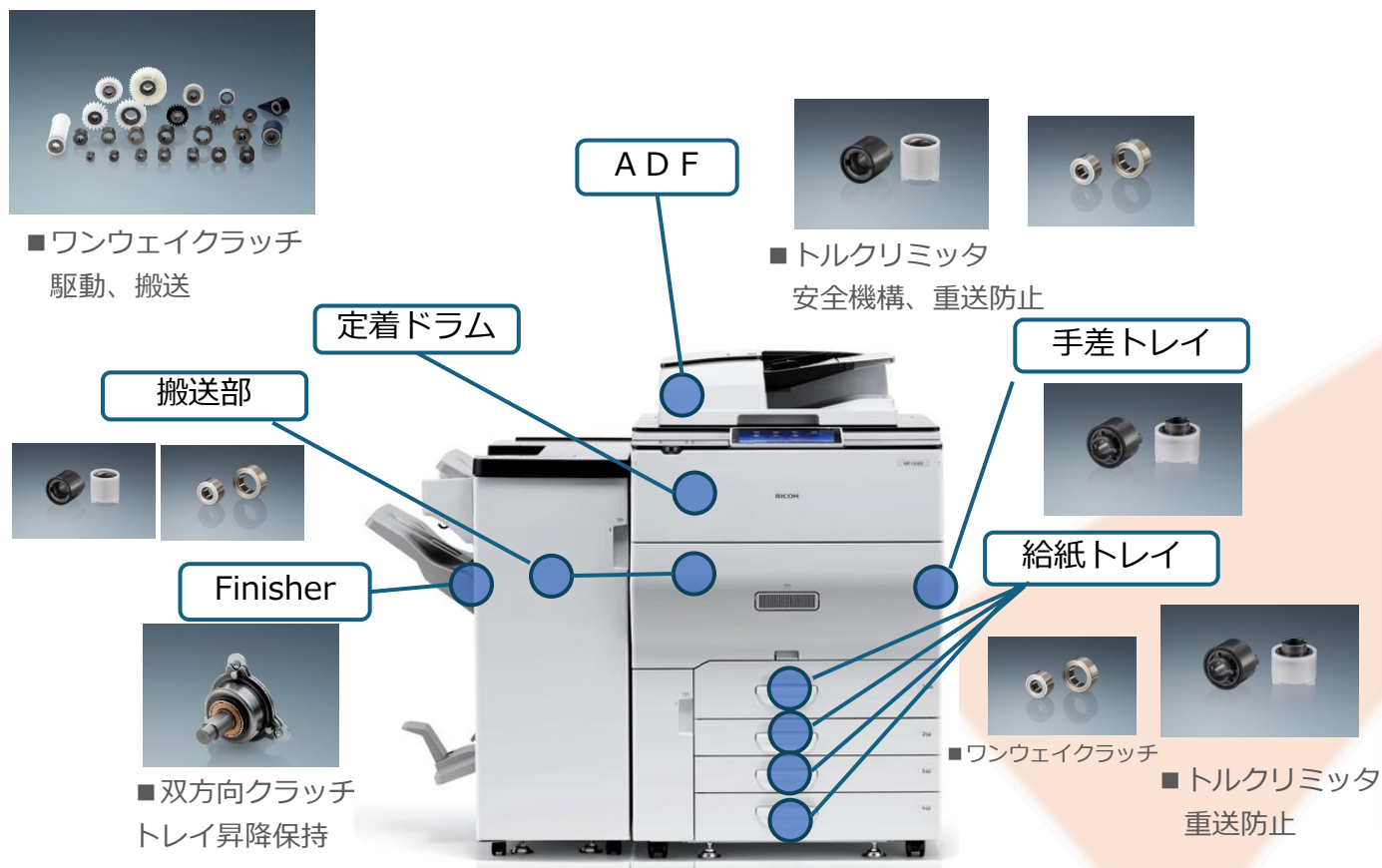
## 熱対策関連塗料



- 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  
[遮熱] 日射反射率が一般塗料の約10倍  
[放熱] 熱伝導率0.5W/m・K  
輻射率97%以上

- 主力の事務機器市場向け「トルクリミッタ」のVA/VE製品開発
- 顧客のASEANシフトへの対応としてベトナム生産拠点の生産体制増強

## 事務機器（コピー機）には数多くの当社製品が採用されています



### VA/VE化製品・例

NEW  
PRODUCTS

【製品名】OTL-Rシャフト一体型



### 特長

- ◆ 外径小
- ◆ 軸付き
- ◆ トルク精度向上
- ◆ ローコスト化



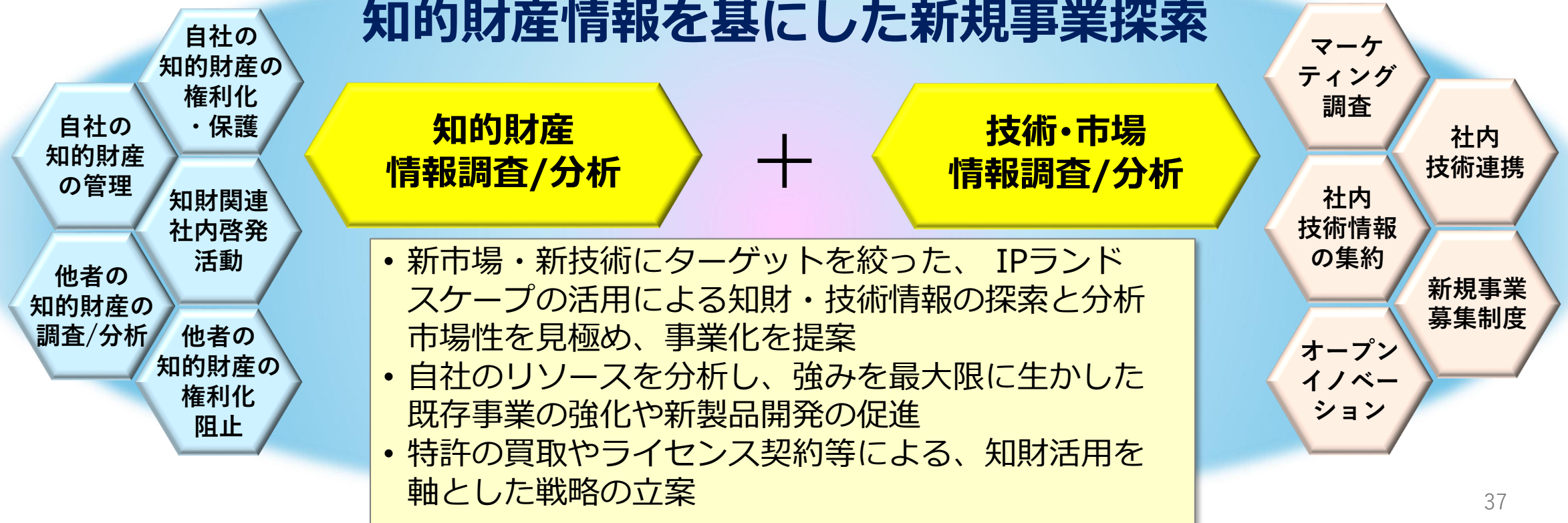
■ベトナム生産拠点（外観）



■生産ライン

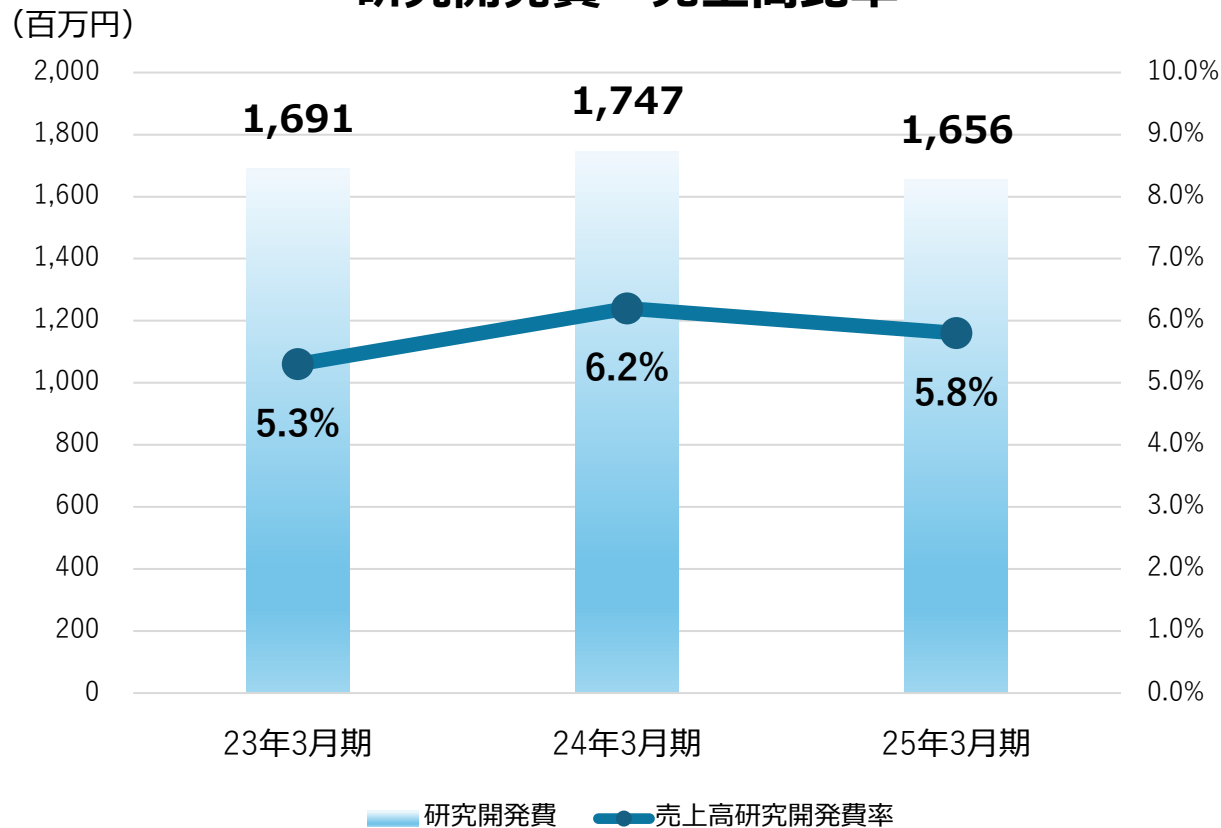
- 「知財・イノベーション推進室」を発足
- 知的財産室と研究企画室の統合により、知的財産を軸とした市場・技術動向調査（IPランドスケープの活用）を加速させ、当社が目指すべき新たな事業を社内外に提案する活動を活性化する

## 知的財産情報を基にした新規事業探索



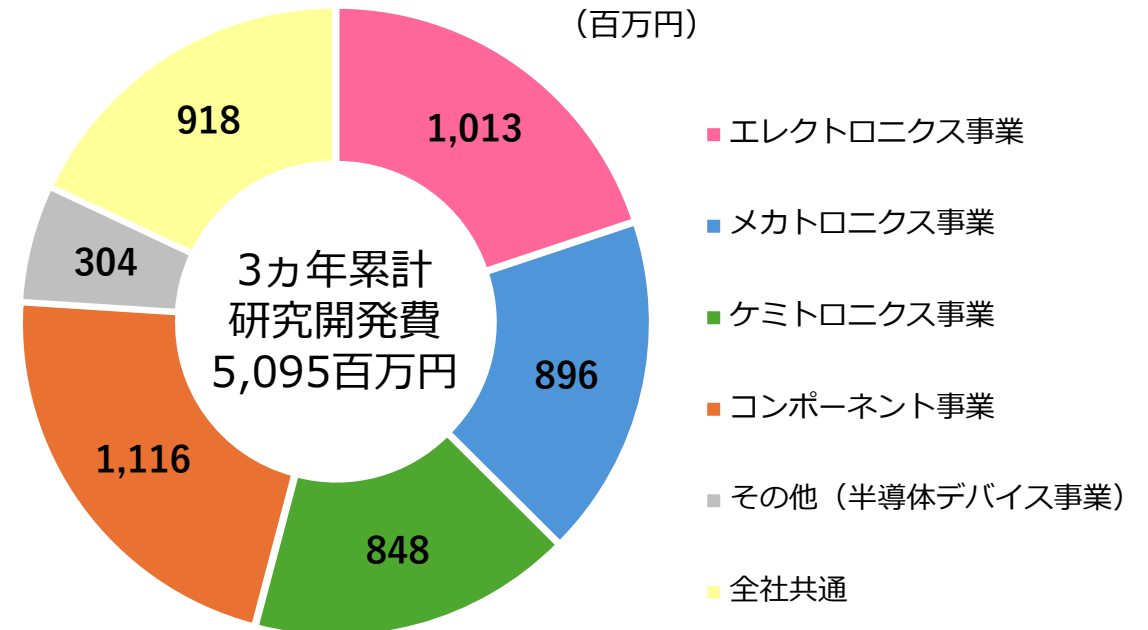
- 継続して一定の研究開発費を投入し、25年3月期の研究開発費は1,656百万円、売上高比率は5.8%
- 中期経営計画（23年3月期～27年3月期）の初年度からの3年間で、成長分野であるコンポーネント事業へ多くの研究開発費を投資し、モビリティ向け市場の拡大を推進中。エレクトロニクス事業では、POCHAを中心としたEV市場（モビリティ関連）に向けた製品開発に注力し、研究開発費が増加

## 研究開発費・売上高比率



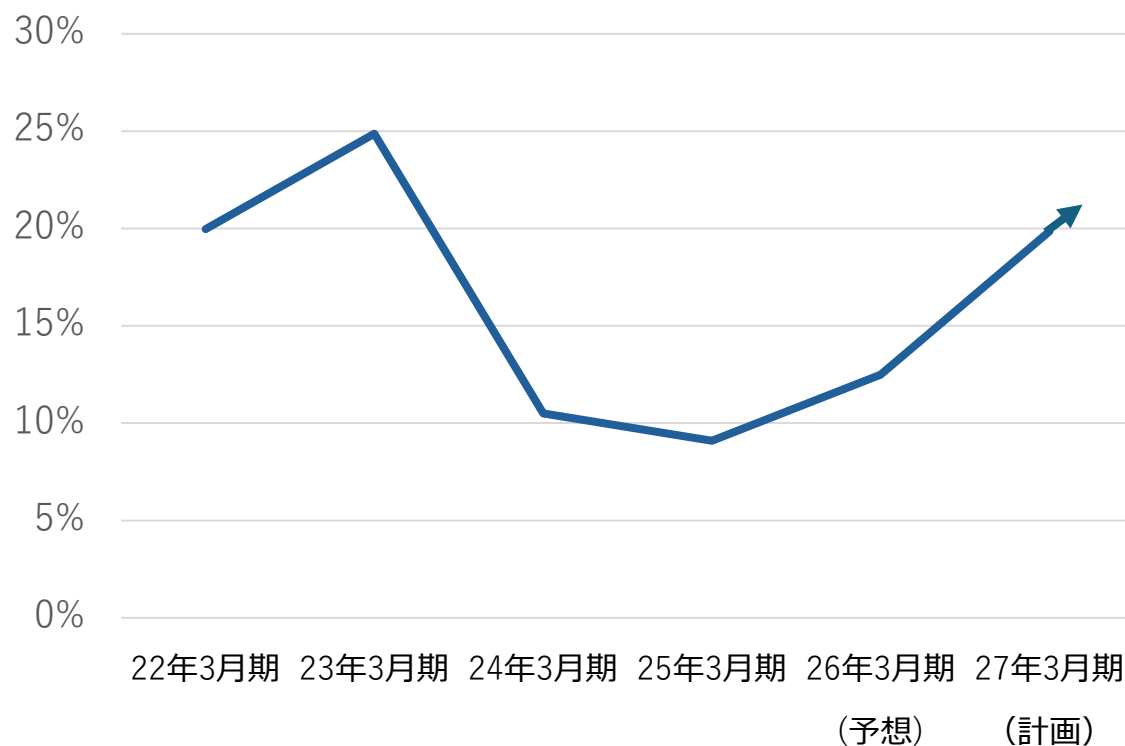
## セグメント研究開発費

(23年3月期～25年3月期累計)



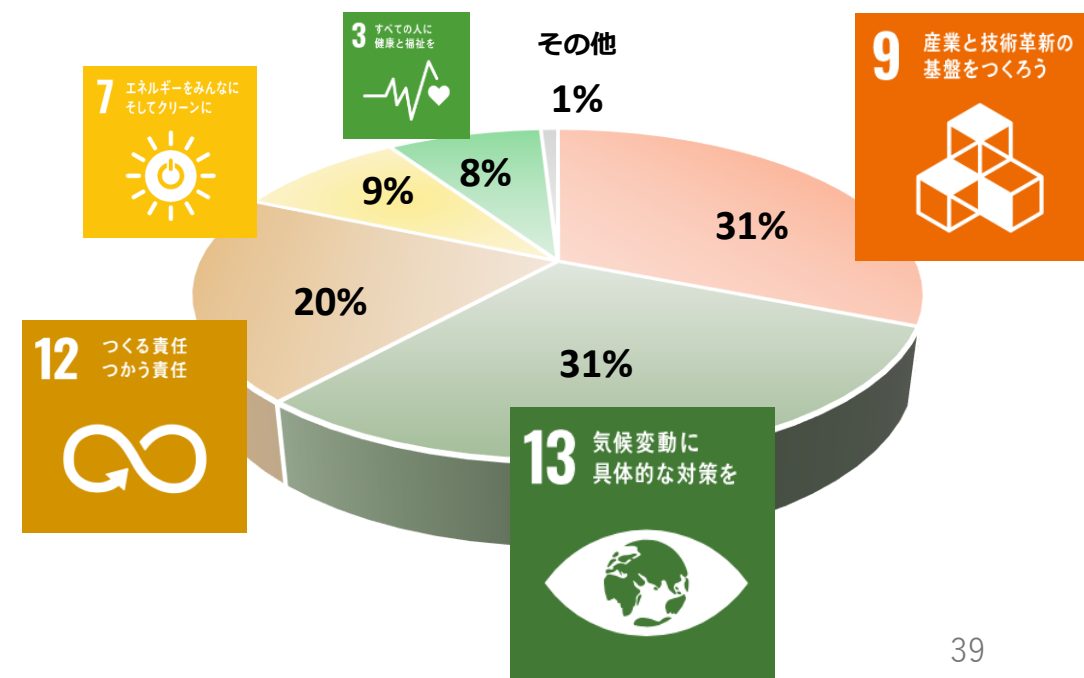
- メカトロニクス事業の大幅な売上高減少もあり、24期3月期及び25期3月期の新製品売上高比率は一時的に10%程度まで下がるも、新規市場探索への注力と、全社的な新製品開発の加速により20%台への回復を目指す
- サプライチェーン全体のカーボンニュートラル達成に向け、引き続きメカニカル機構で機能する部品開発（電気を使わないクラッチやトルクリミッタなど）や、CO2排出量の少ない原材料の活用、及び製品加工時（塗装工程の省エネルギー化など）や製品使用時（電源装置の高効率化など）のCO2排出量削減に貢献する研究開発・新製品開発を積極的に推進

## 新製品売上高比率



## SDGsに貢献する研究開発テーマの分類

(26年3月期予測)



- 気候変動への対応：本社事業所 100%グリーン電力へ / 製品開発でカーボンニュートラルに貢献
- 人的資本の強化：「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」 昨年に続き認定

## 気候変動への対応

### 本社事業所 100%グリーン電力へ / 製品開発でカーボンニュートラルに貢献

当社はカーボンニュートラルに向けて、2024年10月より本社事業所（さいたま市桜区）で使用している電力の全量をグリーン電力に変更しました。今後は工場等の拠点においても再生エネルギーの導入を検討していきます。また、サプライチェーンでのCO2排出量削減に向け、サステナビリティ関連塗料やPOCHA関連製品の拡販に取り組むとともに、Scope3のCO2排出量の算定と開示を継続していきます。気候変動のリスクと機会については、その対応策を含め有価証券報告書で開示しています



## 人的資本

### 健康経営 継続認定

当社は、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んでいます。昨年に続き、2025年3月10日に『健康経営優良法人2025(大規模法人部門)』に認定されました。引き続き、従業員の健康保持・増進に加えて、新規事業創出のための社員研修の実施など人材育成および社内環境整備にも取り組んでまいります



- ◎ 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情報は、2025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 事業推進グループ

ir@origin.jp



# ORIGIN

Change & Growth 2026