

3. 財務指標

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社に帰属する 当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2025 年度	4,110	1.4	15	△88.8	△17	—	126	26.3
2026 年度 (計画)	4,170	1.4	270	—	151	—	101	△20.0
2027 年度 (計画)	4,320	4.9	340	26.3	248	64.6	170	60.2
2028 年度 (計画)	4,520	4.6	408	19.9	397	64.6	272	60.2

4. 今後の見通し

当社は、2026年4月8日付の適時開示「資金使途の変更に関するお知らせ」に記載のとおり、新株予約権の行使による収入の資金使途につきましては、権利行使状況及び市場環境の変化に応じて最適な財務戦略資産に配分を行うこととしておりますが、上記「3. 財務指標」においてその影響は含めておりません。

また、新規事業のM&Aや外部企業との連携について、AI・データセンター・蓄電池等の成長分野の事業に注目しております。

今後公表すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

第8次中期経営計画の補足説明資料につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

ORIENTAL CHAIN MFG. (6380)



構造改革を、 成長エンジンに変える。

FROM TRANSFORMATION TO ACCELERATION.

2026年3月期 決算説明 & 第8次中期経営計画

オリエンタルチェーン工業株式会社

URL : <https://www.ocm.co.jp/>

チェーンが止まれば、 世界が止まる。

/// 自動車

生産ラインのコンベヤ

/// 産業機械

重機・工作機械全般

/// 食品

衛生対応の搬送システム

/// 医療

医療機械器具部品・MIM

/// 化学

耐腐食仕様のチェーン

/// インフラ

エスカレーター・物流

見えない。だが、止められない。

模倣できないもの。

数十年で築き、誰にも真似できない。

品質の継承

70年+

創業以来の熱処理・疲労強度設計のノウハウ蓄積。

国産の強靱性

100%

全工程国内生産による安定供給・BCP・納期信頼。

特殊対応力

9製品+

セループ・TLH・PLK・マグネット・コンベヤ・ATC等。

地域に根ざした基盤

白山

石川県の熟練技能者・サプライヤー網・地域連携。

逆風の1年。 だが、底は打った。

外部環境

- ・ 原材料の歴史的な高騰
- ・ 米国通商政策の直撃

→ 上期に営業損失 0.5億円

価格転嫁

- ・ 2025年9月から実施
- ・ 下期にコスト上昇分カバー
- ・ 通期で営業黒字確保

→ 営業利益 0.16億円

構造改革

- ・ スプロケット事業廃止
- ・ 営業所統廃合
- ・ 4社業務提携の締結

→ 経営資源の最適化へ

財務戦略

- ・ 第三者割当 新株予約権
- ・ 金地金等を戦略資産化
- ・ オリエンタルGB新設

→ 純資産 +15.8%

外部環境の逆風を、 価格転嫁・構造改革で乗り越える。

FY2025 売上高

41.1億円

前期比 +1.4%

過去最高水準

FY2025 営業利益

0.16億円

前期比△88.8%

上期 営業損失 0.5億円 から黒字化

FY2025 純資産

21.5億円

前期比 +15.8%

資本基盤の強化

MIM事業が、 利益成長の旗手に。

セグメント	売上高 (FY26)	前期比	営業利益 (前期比)
チェーン事業	38.3億円	+0.7%	2.45億円(▲27.5%)
金属射出成形事業	2.47億円	+13.5%	0.40億円(+24.8%)
不動産賃貸事業	0.37億円	▲6.2%	0.23億円(▲9.4%)

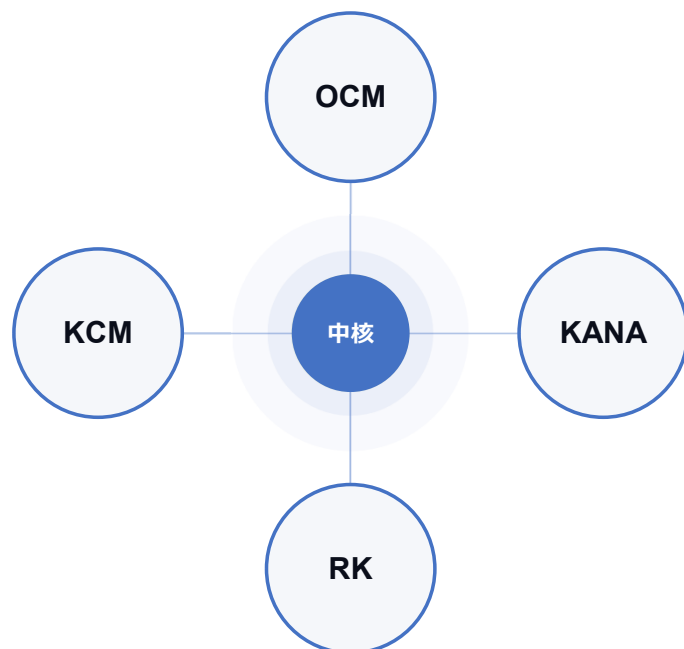
INSIGHT

金属射出成形(MIM)事業は売上 +13.5%、営業利益 +24.8% の同時成長。

既存分野への積極提案と価格転嫁の浸透により、外部環境逆風下でも増収増益を実現。次の成長エンジンとして加速。

一つの志。 四社の連合。

OCM × KANA × RK × KCM — 2025年12月 業務提携合意



→ **共同調達**

材料・部品の一括購買による原価低減

→ **共同製造**

設備共用と部品標準化の推進

→ **統合販売**

販路統合とクロスセリング強化

→ **業界内の存在感**

独自ポジションを確立

財務戦略資産で、 中長期成長を支える。

STEP 01

第三者割当 新株予約権

2025年11月公表。財務体質改善と資金調達手段の多様化を実現するためのスキーム。FY2026中に行使分から純資産+3.1億円増加。

+3.1億円

STEP 02

金地金等の戦略資産化

調達資金により金地金等を財務戦略資産として保有。主要事業（チェーン・MIM）の中長期成長を支える基盤を構築。

戦略資産

STEP 03

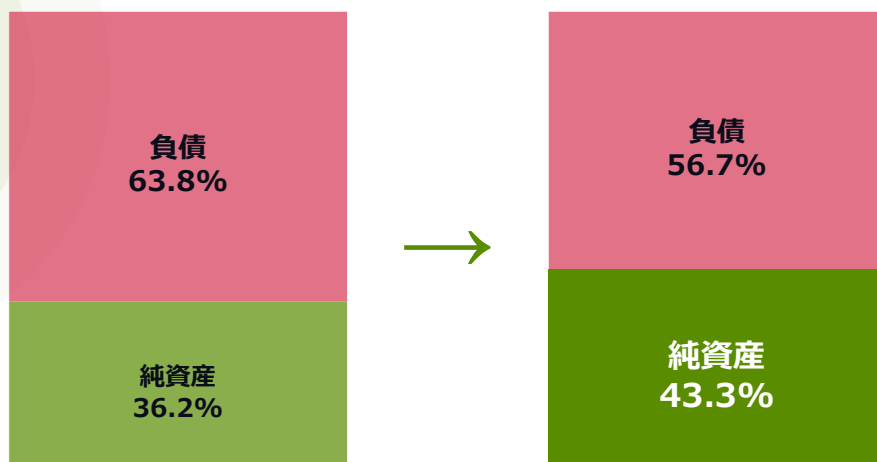
オリエンタルGB株式会社新設

2026年1月、財務戦略資産の運用と主要事業の分離を明確化。リスク管理を高度化し、グループ全体のガバナンスを強化。

新連結子会社

攻めながら、 守りも固めた。

資本構成 / 2024年度 → 2025年度実績



FY2024

FY2025

第三者割当(新株予約権) + 営業CF改善 = 資本基盤の強化を実現。

自己資本比率

36.2% → 43.3%

純資産

18.6億円 → 21.5億円

総資産

51.3億円 → 48.9億円

営業CF

▲0.07億円 → +3.39億円

利益体質、 正常化フェーズへ。

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社に帰属する 当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
FY2025	4,110	1.4	15	△88.8	△17	—	126	26.3
FY2026	4,170	1.4	270	—	151	—	101	△20.0
FY2027	4,320	4.9	340	26.3	248	64.6	170	60.2
FY2028	4,520	4.6	408	19.9	397	64.6	272	60.2

FY2025構造改革の成果 + 価格転嫁の通期寄与 = 強靱な経営体質への転換。

戦略の骨格は、シンプル。 5本柱。3年。1つのゴール。

01

品質起点の 競争力強化

クレームゼロを目指し、設備・工程管理を高度化
大形ローチェン世界No.1の品質・供給体制

02

生産性向上と コスト最適化

システム導入による業務合理化
内製化・外注管理の最適化
AIや高性能計算（HCP）分野の活用と外部パートナーとの資本業務提携等を模索

03

高付加価値市場の 拡大

特殊用途市場の獲得・MIM販路拡大

04

グローバル展開の 強化

各国販売パートナーの育成・強化
未開拓市場の開拓

05

組織力・人材力の 強化

評価・教育制度を整備し、
次世代管理職を育成

→ すべては、ひとつの結論に収束する：

収益性の正常化と、強靱な経営体質への転換。

約束する。 追跡可能な、6つの指標で。

特殊用途チエン売上

1年目	2年目	3年目
+5%	+10%	+20%

営業利益率

1年目	2年目	3年目
6.5%	8.0%	9.0%

自己資本比率

1年目	2年目	3年目
70%	80%	82%

海外新規取引先

1年目	2年目	3年目
3社	6社	10社

MIM事業 営業利益

1年目	2年目	3年目
+15%	+20%	+25%

仕掛品の削減

1年目	2年目	3年目
0%	5%	20%

四半期ごとに追跡。四半期ごとに開示。サプライズはなくす。

リスクは、見ている。 そして、備えている。

市場・経済

- ・ 米国通商政策(関税)
- ・ 原材料・エネルギー高騰
- ・ ホルムズ海峡リスク

→ 価格転嫁の継続と粗利管理。

BCP・災害

- ・ 能登半島地震の教訓
- ・ サプライチェーン寸断
- ・ 気候災害

→ 拠点の強靱化、代替ルート確保。

人材・組織

- ・ 熟練人材の確保難
- ・ 高齢化と技能継承
- ・ 若年層の採用

→ 評価制度刷新、次世代管理職パイプライン。

品質・PL

- ・ クレーム発生
- ・ 製造物責任(PL)
- ・ 顧客要求の高度化

→ AI検査、設備3年で全1巡点検。

2028年は、通過点。 射程は、10年先にある。

FY28

大形チエン
世界No.1

FY30

MIM
本格量産

FY32

4社連合
統合深化

FY36

カーボン
ニュートラル

3年計画はマイルストーン。10年の方向は、すでに定まっている。

チエンは、 止まらない。 我々の挑戦も、止まらない。

四半期KPI開示

毎四半期、例外なし

決算説明会(年2回)

オンライン+オフライン同時開催

個人投資家向け説明会

2026年度から新設

新規事業の模索

AIやデータセンター・蓄電池等の成長分野の事業にも注目