

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## オーバル

7727 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年1月31日(水)

執筆：客員アナリスト

**国重 希**

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年3月期業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要・事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	05
4. 同社の強み	06
■ 業績動向	07
1. 2024年3月期第2四半期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
● 2024年3月期業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. 中長期業績計画	11
2. 中期経営計画達成に向けた戦略	13
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 流量計のパイオニアで、流体計測機器メーカーの專業最大手。 好決算を反映して、2025年3月期中期経営計画目標を上方修正

オーバル<7727>は、1949年に創業された流量計のパイオニアで、流体計測機器メーカーの專業最大手であり、東京証券取引所（以下、東証）スタンダード市場に上場している。多岐にわたるラインナップを誇る流量計を提供するセンサ部門、流体計測に関わるシステムパッケージを提供するシステム部門、顧客の要望にきめの細かいメンテナンス対応で応えるサービス部門の3事業により常に時代に最適な商品・サービスを提供し、顧客の最大級の満足を追求している。2032年3月期にアジア No.1 のセンシング・ソリューション・カンパニーへ成長することを目指して、中期経営計画「Imagination 2025」（2023年3月期～2025年3月期）を推進中である。

#### 1. 2024年3月期第2四半期の業績概要

2024年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高6,976百万円(前年同期比13.6%増)、営業利益798百万円(同68.2%増)と大幅な増収増益決算であった。売上高の増収は、好調なセンサ部門がけん引したことによる。また、営業利益の増益は、増収効果に伴う人件費などの固定費比率の低下によるものだ。事業部門別売上高では、センサ部門は、国内は半導体関連業界向け、海外は中国・韓国の電池関連業界向けが好調で、オーストリア Anton Paar GmbH（以下、Anton Paar）とのライセンス契約の一時金収受も寄与し、前年同期比22.7%増であった。システム部門は、国内は前期の受注高低迷の影響から、また海外は回復が限定的で、同27.0%減に留まった。サービス部門は、2023年1月に京浜計測（株）を完全子会社化して連結したこともあり、同10.9%増となった。以上の結果、自己資本比率は63.5%に上昇し、プライム・スタンダード・グロース市場に上場する精密機器業界平均を上回る高い安全性を確保している。好決算を反映して、1株当たり中間配当金を当初計画の4円から7円に増額修正し、株主還元にも十分に配慮している。

#### 2. 2024年3月期業績見通し

2024年3月期通期の連結業績予想については、保守的に期初の業績予想を維持し、売上高13,700百万円（前期比2.9%増）、営業利益1,120百万円（同1.3%増）としている。売上高については、上半期はAnton Paarとのライセンス契約が進捗率を押し上げたが、下半期は例年どおりを見込んでいる。営業利益については、材料費率の上昇や工事案件比率の増加に伴う利益率の低下を織り込んでいる。一方で、1株当たり期末配当を当初計画の5円から7円に引き上げ、年間配当も当初計画の9円から14円（同5円増）へと過去最高水準に修正したことは、株主への利益還元を重視する経営姿勢を示すとともに、通期業績見通しを達成できるとの自信の表れと見られる。

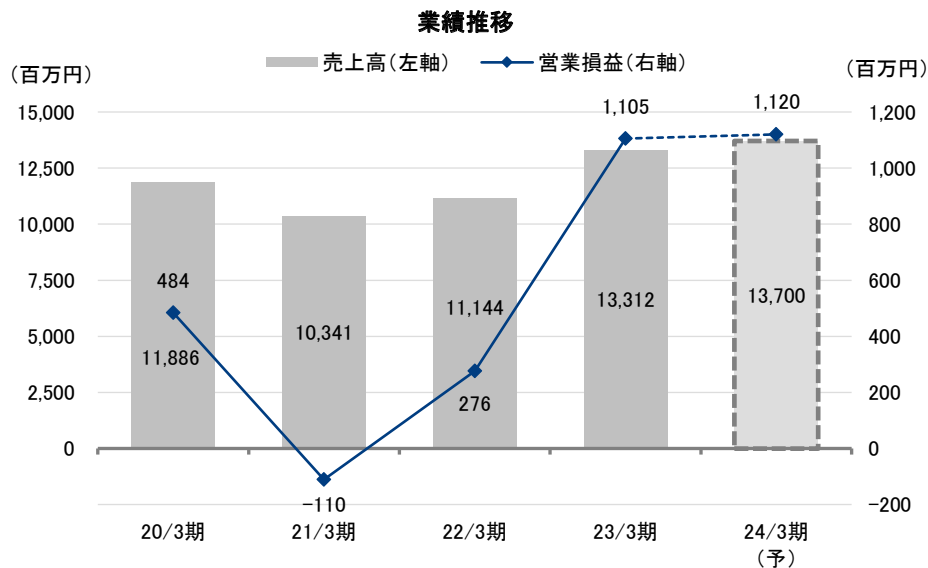
要約

3. 中長期の成長戦略

2022年3月に発表した中期経営計画「Imagination 2025」(2023年3月期～2025年3月期)では、当初は売上高130億円、経常利益7.0億円、親会社株主に帰属する当期純利益3.8億円、ROE3.0%、年間配当9円を業績計画として掲げていた。しかし、2023年3月期の業績が、中期経営計画の業績計画を2年前倒しで達成したことから、業績計画を上方修正し、新たに売上高140億円(当初計画比10億円増)、経常利益14.0億円(同7.0億円増)、親会社株主に帰属する当期純利益8.8億円(同5.0億円増)、ROE5.7%(同2.7ポイント増)、年間配当15円(同6円増)を修正計画として発表した。この業績計画達成のための基本方針・基本戦略には修正はない。すなわち、重点領域と探索領域に優先的に経営資源を投下するとの基本方針に従って、成長戦略としてセンサ事業、サービス事業、システム事業の強化・拡大を図るとともに、新事業の創出も計画する。また、経営基盤強化戦略として製造BCL(ベストコストロケーション)、人事財務強化、DX推進、サステナビリティ推進を掲げている。同社では、中期経営計画の基本方針・基本戦略に従って着々と実績を積み上げており、今後の成果に期待したい。

Key Points

- ・ 流体計測機器メーカーの專業最大手で、センサ部門、システム部門、サービス部門の3事業を展開
- ・ 2024年3月期第2四半期決算は大幅な増収増益。好調なセンサ部門がけん引。中間配当を当初計画から増額修正
- ・ 2024年3月期通期の予想については、保守的に期初の業績予想を維持。一方、期末配当は当初計画から増額修正し、株主への利益還元を重視
- ・ 中期経営計画の業績計画を上方修正。基本方針・基本戦略には変更なく、着々と実績を重ねており、今後の成果に期待



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要・事業概要

### 流体計測機器の専門メーカーとして、一貫した事業を展開

#### 1. 会社概要

同社は、1949年5月に創業された流量計のパイオニアで、流体計測機器メーカーの専門最大手である。社名のオーバル（OVAL）とは、卵型や長円形を示す言葉であり、楕円形の歯車が流れとともに回転することで流体の容積を計測するという同社のルーツでもある看板製品を表すものである。工場やプラントなどを対象とする B to B ビジネスが主体で、生産工程において「石油（灯油・ガソリン・重油）」「水」「気体」などの流れるもの（流体）を計測する流量計を主要な製品とし、その他システムソリューションなど流体に関するビジネスを創業以来 70 年以上続けてきた。今後もモノづくりの自動化には、流量計などのセンサが不可欠であり、産業を支えるマザーツールを長年培ってきた技術とともに提供する計画である。

同社は、東京都新宿区に本社を置き、傘下に連結子会社 11 社（国内 4 社、海外 7 社）を有し、特に中国・韓国・台湾・東南アジアなどアジアを中心にグローバルに展開している。2023年9月30日現在の連結従業員数は 691 名で、現在は東証スタンダード市場に上場している。2011年6月より谷本 淳（たにもと じゅん）氏が代表取締役社長を務め、中長期経営ビジョン及び中期経営計画に基づいてアジア No.1 のセンシング・ソリューション・カンパニーを目指している。また、同社の知名度アップ戦略の一環として、マスコットキャラクターを Web サイトや決算説明資料などに活用しているほか、クロスカントリースキーマーの宮崎日香里選手と所属契約を結んでいる。

#### 2. 沿革

同社の前身となる「オーバル機器工業株式会社」は 1949 年 5 月に設立し、1992 年 12 月に現在の「株式会社オーバル」に社名変更した。設立以降、連結子会社を現在の 11 社に増やし、事業領域も拡大してきた。現在では、各種流量計、計測管理及びエネルギー管理用諸機器、諸装置及び流体制御装置などの工場用計測機器等の製造・販売事業を中心として、関連するメンテナンスや流量計の検定業務を行うサービス部門事業なども展開している。2006 年 9 月には、JCSS（計量法校正事業者登録制度）に基づく登録を取得しており、「校正品質」という付加価値で顧客の課題を解決するという、同社の強みとなっている。同社は 1961 年 10 月に東証 2 部に上場し、2014 年 5 月に東証 1 部に指定変更、2022 年 4 月には東証プライム市場へ移行したが、2023 年 10 月より東証スタンダード市場に移行している。

会社概要・事業概要

沿革

年月	沿革
1949年 5月	東京都品川区東大崎にて操業開始
1953年 7月	ガスメータの製造許可を受け、水量メータ、ガソリン量器、オイルメータとともに4種の製造許可を有する日本最初の計量器製造事業所に
1961年10月	東京証券取引市場第2部の開設に伴い、株式を上場
1983年 8月	オーバルアシスタンス(株)(現連結子会社)を設立
1985年 7月	日本エマソン(株)(米国 EMERSON ELECTRIC CO. の子会社)が筆頭株主に
1991年10月	シンガポールに OVAL SINGAPORE PTE. LTD.(現連結子会社)を設立
1992年12月	社名をオーバル機器工業(株)から(株)オーバルに改名
1993年 8月	台湾に揚儀計装股份有限公司(現連結子会社)を設立
1994年 9月	主力工場の横浜事業所が、品質システムに関する国際規格 ISO9001 認証を取得
1996年 4月	中国に合弁会社 合肥オーバル儀表有限公司(現連結子会社)を設立
1999年 9月	子会社5社を統合し、(株)オーバルテクノを設立
2002年 9月	筆頭株主であった日本エマソン(株)より自己株式を取得し、同社との資本関係を解消 オランダに子会社 OVAL EUROPE B.V. を設立
2003年 4月	同社山梨工場と東洋精機(株)を統合し、(株)山梨オーバルを設立
2004年 4月	韓国に子会社 OVAL GAS ENGINEERING KOREA COMPANY INC.(現連結子会社)を設立
2005年 4月	業務効率化を図るため、子会社である(株)オーバルテクノを同社に吸収合併
2006年 6月	本社が品質システムに関する国際規格 ISO9001 認証を取得
2006年 8月	主力工場の横浜事業所が、環境マネジメントシステム規格 ISO14001 認証を取得
2006年 9月	計量法校正事業者登録制度(JCSS)に基づく登録を取得
2007年 7月	韓国のオーバルガスエンジニアリング코리아(株)をオーバルエンジニアリング(株)(現連結子会社)に社名変更
2009年 3月	電気計器及び変換器の製作を一元化するため、(株)吉河電機と合併で(株)宮崎オーバル(現連結子会社)を設立
2009年11月	東京計器(株)と業務・資本提携契約を締結し、同年12月1日に先方に株式を割り当て譲渡
2010年 7月	中国に合肥オーバル自動化制御システム有限公司を設立
2010年 8月	本社が環境マネジメントシステムに関する国際規格 ISO14001 認証を取得
2011年 7月	東京計器(株)、長野計器(株)、(株)チノーとともに海外水市場を開拓するため、4社間の業務提携契約を締結
2012年 3月	東京証券取引所より貸借銘柄として選定
2012年 5月	株式の流動性向上及び投資家層拡大のため、単元株式数を1,000株から100株に変更
2014年 5月	東京証券取引所市場第1部銘柄に指定
2016年 6月	監査等委員会設置会社に移行
2017年 4月	米国に OVAL Corporation of America(現連結子会社)を設立
2018年 6月	本社及び横浜事業所が情報セキュリティマネジメントシステムに関する国際規格 ISO27001 認証を取得
2018年 8月	(株)宮崎オーバルの株式を追加取得し、完全子会社化
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場へ移行
2023年 1月	京浜計測(株)の全株式を取得し、完全子会社化
2023年10月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行

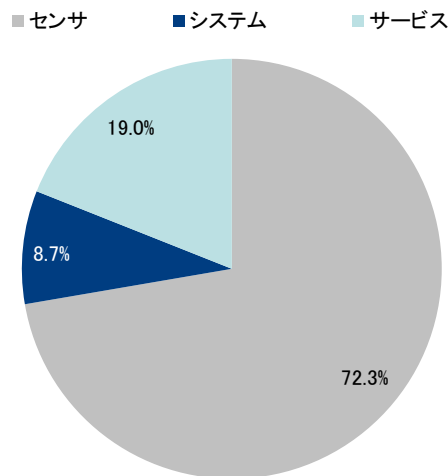
出所：同社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

### 3. 事業内容

同社グループは、計測機器等の製造・販売事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しているが、事業部門別の開示をしている。センサ事業は、流量計をはじめとする計量計測機器及び関連機器の製造販売を行っている。システム事業は、流体計測制御に関連する製造、出荷、検査、分析等のシステム装置の設計、開発、販売・施工を担う。サービス事業は、製品のフィールド対応、修理、メンテナンス及び校正事業（JCSS 含む）を行う。同社では工業計器を中心に取り扱いしており、一般的な家庭用の水道・ガスなどのメータは取り扱っていない。

2024年3月期第2四半期累計の事業部門別売上高の構成比は、センサ事業が72.3%、システム事業が8.7%、サービス事業が19.0%を占めている。利益率はセンサ事業が最も高く、サービス事業、システム事業が続く。システム事業は国際競争が激しい分野だが、同社では伸びしろが大きく長期的には有望な分野と見ている。地域別売上高では国内が中心であるが、アジアを中心に海外売上高も20～30%を占めており、2022年からスタートした中期経営計画では「アジア No.1」をキーワードに、さらなる躍進を目指している。なお、センサ事業・システム事業は海外展開をしているが、サービス事業は国内が中心である。

事業部門別売上高構成比  
(2024年3月期第2四半期累計:6,976百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 4. 同社の強み

「幅広い製品ラインナップ」「流量計を中核としたシステム・サービス」「計量標準の供給を担う JCSS（計量法校正事業者登録制度）」の3つが同社の強みである。

第1の「幅広い製品ラインナップ」では、工業計器の分野において、容積流量計、コリオリ流量計、渦流量計、超音波流量計、熱式質量流量計、タービン流量計、電子計器、その他周辺機器など、低温から高温までの液体・ガス・蒸気を幅広く測量する製品を提供するのは同社のみである。なかでも容積流量計、コリオリ流量計、渦流量計は同社の主力製品であり、センサ部門売上高の90%を占めるとともに、容積流量計と渦流量計は国内市場シェアの約50%を占めている。同社のこの幅広い製品群に対して、業界大手の横河電機<6841>や、東芝インフラシステムズ(株)などでは一部の流量計に留まる。

##### 製品ラインナップ



出所：決算説明資料より掲載

第2の「流量計を中核としたシステム・サービス」では、流体計測制御システムで受入出荷システムや検定システムを提供し、サービス・校正（計器類の狂い・精度を標準器と比べることで直すこと）として現地での修理・メンテナンスを行い、移動検定車も保有している。このように、計測機器の製造・販売だけでなく、幅広いネットワークを持ち、システム・サービスまでカバーしている。

第3の「計量標準の供給を担う JCSS」について、同社は「石油（灯油・ガソリン・重油）」「水」「気体」3種類の流量で計量法に基づく JCSS 登録を有している唯一の JCSS 登録事業者であり、特に石油の校正可能流量は国内校正事業者では最大で、流量範囲も国内校正事業者では最も広い範囲である。様々なタイプの流量計に対し、異なる液種で且つ広い流量範囲で JCSS 校正が可能であることを活かし、同社は流量計に対して「校正品質」という付加価値で顧客の課題を解決している。同社製品のみならず、他社製品の流量計についても校正サービス（流量計の検査）を提供しており、今後は自動車会社や薬品会社などが保有している流量計にもサービスを拡大する計画だ。



## 業績動向

### 2024年3月期第2四半期は、 センサ部門がけん引し大幅な増収増益決算

#### 1. 2024年3月期第2四半期の業績概要

2024年3月期第2四半期累計における世界経済は、欧米ではインフレ長期化や金融引き締めにより不安定な状況が続き、中国では不動産投資開発に始まる内外需要の低迷から景気は減速した。わが国では、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）が鎮静化し、経済活動正常化による個人消費やインバウンド需要、設備投資が持ち直し、景気は緩やかな回復を続けているものの、エネルギー価格や原材料価格の高騰による物価高が続いており、先行きは不透明な状況である。

このような経済環境下、同社グループでは「中期経営計画『Imagination 2025』」を着々と推進している。その結果、2024年3月期第2四半期累計の連結業績は、受注高8,774百万円（前年同期比33.5%増）、売上高6,976百万円（同13.6%増）と前年同期を大きく上回る結果となった。増収は、好調なセンサ部門がけん引したことによる。利益面では、増収効果に伴い人件費などの固定費の比率が下がり、売上原価率が2.7ポイント改善し、販管費率も1.0ポイント改善した。収益性の高いセンサ事業が伸びたうえ、材料費が高騰したものの購買部門の営業努力により値上げの影響を最小限に抑制した成果であった。こうした増収効果と固定費比率低下の結果、営業利益798百万円（同68.2%増）、経常利益852百万円（同49.7%増）親会社株主に帰属する四半期純利益550百万円（同86.8%増）と大幅な増収増益決算であった。中期経営計画の折り返し点であるが、2025年3月期の数値目標達成に向けて順調な決算であった。

#### 2024年3月期第2四半期累計 連結業績

（単位：百万円）

	23/3期2Q		24/3期2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	6,140	100.0%	6,976	100.0%	836	13.6%
売上原価	3,657	59.6%	3,968	56.9%	310	8.5%
売上総利益	2,482	40.4%	3,008	43.1%	526	21.2%
販管費	2,007	32.7%	2,210	31.7%	202	10.1%
営業利益	474	7.7%	798	11.4%	323	68.2%
経常利益	569	9.3%	852	12.2%	283	49.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	294	4.8%	550	7.9%	255	86.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

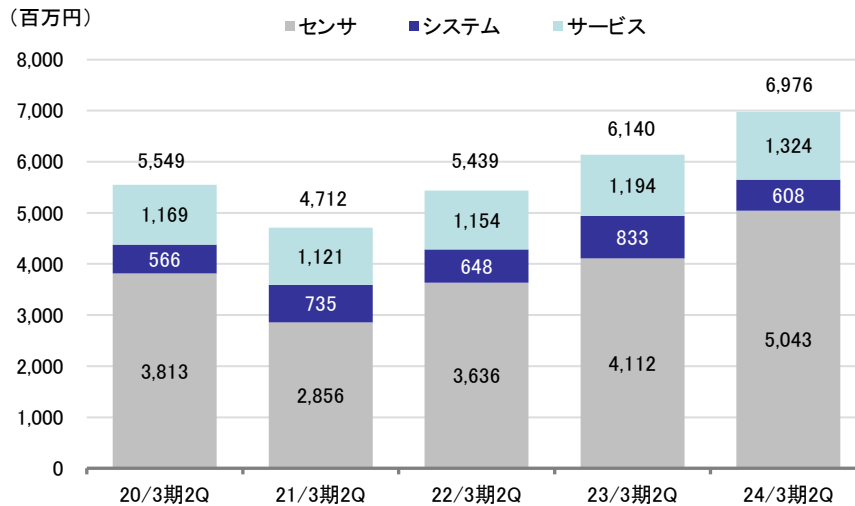
事業部門別の業績を見ると、センサ部門では、受注高は6,284百万円（前年同期比36.5%増）であった。これは、国内は石油関連業界向けが低迷しているが、半導体関連業界向けの在庫確保を目的とした前倒し受注が好調であったほか、化学関連業界向けが堅調だったため。また、海外も中国・韓国の子会社で電気自動車など電池関連業界向け販売など好調を維持したことによる。売上高も5,043百万円（同22.7%増）と好調であった。これは、受注高と同様に、国内では半導体関連及び化学関連業界向けが好調だったこと、海外も中国・韓国で電池関連業界向け販売が好調だったことによる。加えて、海外ではオーストリア Anton Paar とのライセンス契約に基づき、知的財産のライセンスの対価である契約一時金収受に伴う受注高・売上高の計上があり、収益確保に寄与している。なお、センサ部門の売上高が、2021年3月期第2四半期に大きく落ち込んだのは、コロナ禍での先行き不透明感による設備投資先送りの影響を大きく受けたものだ。

システム部門では、受注高は1,128百万円（同48.1%増）と大幅に増加した。これは、海外は低迷した一方、国内では国立研究開発法人産業技術総合研究所（以下、産業技術総合研究所）への「石油流量標準設備更新・点検整備・改修作業」や、食品関連業界向けの大口案件受注があったことによる。特に産業技術総合研究所からの受注については、同社がJCSS事業者で、国家標準による校正・試験サービスを安定かつ継続的に行う技術力が高く評価された結果である。一方、売上高は608百万円（同27.0%減）に留まった。これは、国内は前期の受注高低迷の影響から、また海外も東南アジア地域におけるコロナ禍の落ち込みが底打ちとなっているが回復が限定的であったことによる。

サービス部門では、受注高は1,361百万円（同13.1%増）、売上高は1,324百万円（同10.9%増）と前年同期を上回った。これは、主要顧客の石油関連業界では、業界再編、脱炭素社会に向けたエネルギー置換など厳しい市場環境が続くなか、保全計画サポートサービスなど地道できめ細かいメンテナンス活動を継続していることによる。また、他商品のメンテナンス事業や校正事業の強化の一環として、2023年1月に京浜計測（株）の全株式を取得し、第1四半期より損益計算書を連結したことも増収に寄与した。なお、サービス部門の売上高が2021年3月期第2四半期に落ち込んだのは、主要顧客の石油関連業界が、原油価格の下落、業界再編など厳しい市場環境にあったことが影響したものだ。ただ、サービス部門はセンサ部門やシステム部門に比べて安定した売上高を計上しており、景気に大きく左右されない部門である。

## 業績動向

## 事業部門別売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 高い安全性を確保

### 2. 財務状況と経営指標

2024年3月期第2四半期末の資産合計は、22,758百万円（前期末比392百万円増）となった。うち、流動資産は12,018百万円（同483百万円増）であった。これは、主に受取手形、売掛金及び契約資産が117百万円減少した一方、電子記録債権が54百万円、棚卸資産が510百万円それぞれ増加したことによる。棚卸資産の増加は、材料不足のなかで同社製品の納期維持のため在庫を増やしたためであり、こうした取り組みによって納期遅延を発生させなかった。また、固定資産は10,740百万円（同90百万円減）であった。これは主に、投資有価証券が41百万円、長期前払費用が85百万円それぞれ増加した一方、建物及び構築物、機械装置及び運搬具、ソフトウェア、のれんが減価償却等により130百万円、繰延税金資産が58百万円それぞれ減少したことによる。

一方、負債合計は7,860百万円（同222百万円減）となった。うち、流動負債は3,884百万円（同108百万円減）であった。これは主に、短期借入金が増加した一方、支払手形及び買掛金が82百万円、その他の流動負債が97百万円それぞれ減少したことによる。また、固定負債は3,975百万円（同113百万円減）であった。これは主に、長期借入金が増加した一方、役員退職慰労引当金が37百万円それぞれ減少したことによる。純資産合計は、14,897百万円（同615百万円増）となった。これは主に、利益剰余金が増加したことによる。

以上の結果、自己資本比率は63.5%に上昇し、2023年3月期のプライム・スタンダード・グロース市場に上場する精密機器業界平均の55.7%を上回る高い安全性を確保していると評価できる。一方、2023年3月期におけるROAやROEなどの収益性指標では業界平均を下回っており、今後の収益力強化が課題である。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/3 期末	24/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	11,534	12,018	483
(現金及び預金)	3,191	3,195	3
(受取手形、売掛金及び契約資産、電子記録債権)	4,817	4,755	-62
(棚卸資産)	3,276	3,786	510
固定資産	10,830	10,740	-90
有形固定資産	8,725	8,649	-76
無形固定資産	606	531	-75
投資その他の資産	1,498	1,559	61
資産合計	22,365	22,758	392
流動負債	3,993	3,884	-108
(短期借入金)	1,413	1,502	88
固定負債	4,089	3,975	-113
(長期借入金)	714	670	-43
負債合計	8,082	7,860	-222
(借入金合計)	2,127	2,172	44
純資産合計	14,282	14,897	615
【安全性】			
自己資本比率	62.0%	63.5%	1.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年3月期は期初の業績予想を維持し、計画達成に自信

#### ● 2024年3月期業績見通し

今後の見通しについては、世界的な物価高と金融引き締めによる内需の下振れに加えて、ウクライナ情勢の長期化に伴う資源・エネルギー価格の高騰など、景気の先行きについては予断を許さない状況が続くと予想される。また、同社グループの収益に大きく影響を及ぼす顧客企業の設備投資についても、原材料・エネルギーコストの上昇による企業収益の悪化や人手不足により、計画が下押しされる懸念があり、厳しい経営環境が続くと予想される。

今後の見通し

こうした状況の下、同社グループは「中期経営計画『Imagination 2025』」の2年目として、「成長戦略」と「経営基盤強化戦略」の各戦略を確実に成果につなげることを目指す。2024年3月期通期の連結業績予想については、前期決算発表時の業績予想を維持し、売上高13,700百万円（前期比2.9%増）、営業利益1,120百万円（同1.3%増）、経常利益1,210百万円（同1.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益810百万円（同24.8%増）を予想する。売上高については、上半期はAnton Paarとのライセンス契約が進捗率を押し上げたが、下半期は例年通りの水準を見込んでいる。営業利益については、材料費率の上昇や工事案件比率の増加に伴う利益率の低下を織り込んでいる。また、親会社株主に帰属する当期純利益の大幅増益予想は、前期に発生した特別損失（アドバイザー費用204百万円）が当期はなくなることによる。第2四半期累計決算は大幅な増収増益であったことから、この通期業績予想は極めて慎重で保守的であるように見える。一方で、後述のとおり当期の配当を大幅に引き上げることは、通期業績予想を十分に達成できるとの自信の表れと見られる。

2024年3月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	23/3期		24/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	13,312	100.0%	13,700	100.0%	388	2.9%
営業利益	1,105	8.3%	1,120	8.2%	15	1.3%
経常利益	1,228	9.2%	1,210	8.8%	-18	-1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	649	4.9%	810	5.9%	161	24.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### アジア No.1 のセンシング・ソリューション・カンパニーを目指す。 2025年3月期までのフェーズ1は順調に推移

#### 1. 中長期業績計画

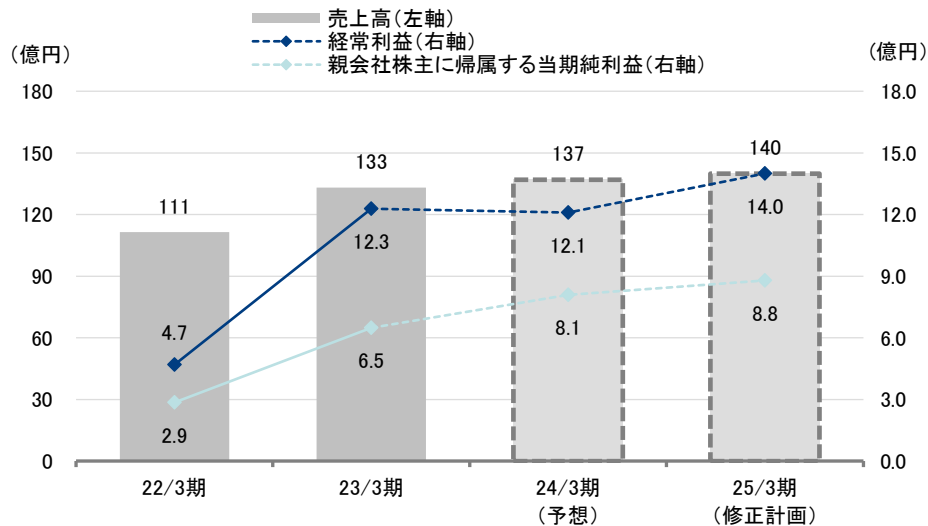
同社では、2022年3月に「中期経営計画『Imagination 2025』」（2023年3月期～2025年3月期）を発表し、その前提となる中長期経営ビジョンも発表した。長期的には「アジア No.1 のセンシング・ソリューション・カンパニーへ」を目指して、10年後の2032年3月期には売上高200億円、経常利益率10.0%、ROE10.0%の達成を計画する。

中長期の成長戦略

2032年3月期の連結売上高200億円達成のために、事業ポートフォリオとしては、重点領域と探索領域に優先的に経営資源を投下する計画だ。具体的には、システム事業は重点領域として成長をけん引し、売上高30億円(2022年3月期実績比150%増)を計画する。サービス事業は重点領域として成長の中核に置き、売上高50億円(同92%増)を計画する。主力事業であるセンサ事業は基盤領域と位置付け、引き続き利益の創出を担い、売上高100億円(同30%増)を計画する。これら既存事業に加えて、新たに新事業による売上高の純増20億円を計画し、探索領域として事業創造を目指している。

中期経営計画「Imagination 2025」は、中長期経営ビジョン達成に向けた最初のステップである「構造改革期(フェーズ1)」との位置付けで、“想像力”と“創造力”で「10年後の経営ビジョン」実現に向けた構造改革を推進する時期と定めている。中期経営計画最終年度の2025年3月期の業績計画として、売上高130億円、経常利益7.0億円、親会社株主に帰属する当期純利益3.8億円、ROE3.0%を掲げてスタートした。しかし、2023年3月期には、営業の効率化並びに外部委託していた一部のプロセスを自社生産に切り替えて工場稼働率の向上を進めるなど、製造経費の圧縮に努めた。その結果、中期経営計画最終年度の業績計画を2年前倒しで達成したことから、業績計画を見直した。修正計画では売上高140億円(当初計画比10億円増)、経常利益14.0億円(同7.0億円増)、親会社株主に帰属する当期純利益8.8億円(同5.0億円増)、ROE5.7%(同2.7ポイント増)へと大幅な上方修正を行った。修正計画は、2022年3月期実績比では、売上高25.6%増、経常利益198.1%増、親会社株主に帰属する当期純利益207.6%増、ROE3.5ポイント増を見込む意欲的な計画である。

中期経営計画 数値目標



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 中長期の成長戦略

## 2. 中期経営計画達成に向けた戦略

中期経営計画の基本戦略として、「成長戦略」と「経営基盤強化戦略」を定めている。成長戦略については、事業環境の変化を的確に捉え、「既存事業の変革」と社会の課題を解決するための「イノベーション」を実現し、企業価値を高める戦略と定義し、(1) センサ事業成長戦略、(2) サービス事業成長戦略、(3) システム事業成長戦略、(4) 新事業創出戦略、で構成されている。また、経営基盤強化戦略については、現在の経営基盤の見直しや改善と、時代の変化に即した新しい組織・運用の導入により、強靱で社会から信頼される経営基盤を構築する戦略と定義し、(1) 製造 BCL 戦略、(2) 人事財務強化戦略、(3) DX 推進戦略、(4) サステナビリティ推進戦略、で構成されている。

成長戦略の具体的な取り組み計画は以下のとおりである。

### (1) センサ事業成長戦略

新製品開発として、成長エンジンとなる既存技術の派生センサの開発を目指すとともに、成長市場や潜在ニーズに合致した新製品の企画をする。また、既存製品リニューアルとして、マーケティングにより顧客志向の開発を推進し、付加価値を創造する。さらに、アジア事業拡大として、中国、韓国、台湾、東南アジアを中心に販売チャネルの見直しと再構築を行い、製造・販売・技術一体体制構築による中国市場の拡大を目指す。

### (2) サービス事業成長戦略

メンテナンス事業拡大として、サブスクリプションなど事業領域の拡大とともに、受け身のサービスから攻め(提案型)のサービスへの転換を図る。また、校正事業拡大として、JCSS 校正については自動車関連市場向け流量計、他社製流量計、海外向け流量計を中心に販促強化を目指す。

### (3) システム事業成長戦略

M&A アライアンスとして、新たな良きパートナーと共に未開拓市場の開拓を行う。また、脱炭素社会への貢献として、脱炭素関連システム(燃料用の水素・アンモニアの供給関連など)への参入を目指すとともに、カーボンニュートラル実現までのエネルギー安全保障に関わる石油・天然ガスの安定供給に貢献する。さらに、アジア事業拡大としては、シンガポールを中心に、東南アジア、中国、韓国、台湾のグループ会社連携強化による販路拡大を行うとともに、中国、韓国、台湾での小規模システム案件の売上拡大を目指す。

### (4) 新事業創出戦略

社内自社技術の展開として、自社保有技術(設計・製造)を再点検し、創出できる新事業の検討を図る。また、社内ベンチャー制度を創設し、意欲ある従業員の有益な意見を吸い上げ、将来を見据えて社内起業家を育成する。

## 中長期の成長戦略

これらの成長戦略の実績としては、2023年3月期には、展示会、ものづくりや研究開発に携わる技術者のためのデジタル放送局を活用し、顧客の工場内の環境改善、安全対策や作業効率アップのための設備管理や状態監視について提案を行った。また、サービス事業成長戦略における事業拡大の戦略として、工場やプラントにおいて高い技術で計装機器のメンテナンス業務を行い、顧客から大きな信頼と実績を積み重ねてきた京浜計測(株)の株式を取得し、2023年1月20日に完全子会社化するなど、他社製品のメンテナンスや校正事業の強化に取り組んだ。また、現状での規模は小さいが大きく伸びている製品としては、水素計測用流量計やアンモニア計測用流量計などがあり、これらは脱炭素化としてSDGsにも資する製品である。同社は脱炭素化に向けた次世代技術とイノベーションに挑戦している。特に水素計測については、「120MPa超高压形コリオリ流量計」「超音波流量計」「熱式質量流量計」などの豊富なラインナップを取り揃えていることを強みとし、水素サプライチェーンの流量計測と校正までをワンストップショッピングで対応することを目指している。さらに、水素製造時や貯蔵・輸送時なども含めた取り組みが必要となる中で、水素実ガス校正設備「OVAL H2 Labo」建設の構想もある。同社は、次世代エネルギー市場にリソースを傾注し、サプライチェーンの一翼を担い新たなビジネスチャンスとするとともに、気候変動など持続可能な社会にも貢献する計画である。

## 水素実ガス校正設備「OVAL H2 Labo」

水素実ガス校正設備

## OVAL H<sub>2</sub> Labo

校正能力：0.018～800m<sup>3</sup>/h(normal)  
[0.3～13,333.3L/min(normal)]

圧力：Max. 0.98MPa

標準流量計：臨界ノズル

標準流量計 | 圧縮機  
被試験メータ | 水素発生装置 | 水素カードル  
熱交換器 | チラーユニット

出所：中間報告書より掲載

一方、経営基盤強化戦略の具体的な取り組み計画は以下のとおりである。

**(1) 製造 BCL 戦略**

徹底したBCL(ベストコストロケーション)として、原材料・生産工程を考慮した設計、並びに生産方式・サプライチェーンの見直しを実施し、コスト(材料費・製造経費)削減と品質・納期の安定の両立を図る。また、プロダクトポートフォリオの活用として、変わりゆく市場環境の中で各製品における収益性や成長性などを分析し、重視すべき製品や撤退すべき製品などを明確化する。

**(2) 人事財務強化戦略**

人材戦略としては、適正な人数の人員を適材適所に配置することを徹底し、生産性の向上を図るとともに、将来を見据えた次世代を担う人材の育成とグループ一体となった人材育成システムの構築を目指す。また、財務戦略としては、新規事業や収益を創出する事業に経営資源を集中投下する。



中長期の成長戦略

(3) DX 推進戦略

DX の推進として、専任部署を新設し、全社でデジタルツールを活用し企業の成長を加速させる。また、情報資産の有効活用として、蓄積された納入実績・修理実績・顧客情報のデジタルマーケティングへの活用を図る。さらに、DX マインドの醸成としては、全従業員がデジタルを活用し、新しいことへの挑戦に対するマインドを醸成する。

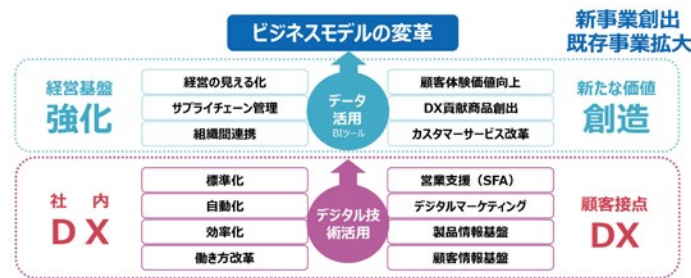
(4) サステナビリティ推進戦略

事業活動を通じた環境課題への取り組みとして、化石燃料の代替エネルギー関連商品をはじめとした環境に配慮した製品及びサービスを提供するとともに、事業活動により排出される CO<sub>2</sub> 量の削減、廃棄物の削減と再利用の推進を目指す。また、人権尊重としては、性別や年齢、国籍や社会的身分、障がいの有無など個人の属性に関係なく、すべてのステークホルダーの人権を尊重する。さらに、法令や規則の遵守としては、公正な競争・適時適切な情報開示など、誠実な企業活動を実践し、ガバナンス体制の強化を図る。

これらの経営基盤強化戦略の実績としては、2023年3月期にはマーケティングオートメーションを活用し、営業の効率化やマーケティング活動の変化・多様化に取り組んだほか、原材料高騰への対策として、グループ全体の業務の棚卸による効率化を実施し、外部委託していた一部のプロセスを自社生産へ切り替えて工場稼働率の向上を進めるなど、製造経費の圧縮に努めた。

また、2024年3月期第2四半期の実績としては、2023年9月1日に経済産業省より同省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定事業者」の認定を取得した。DX認定制度とは、デジタル技術による社会変革に対して経営者に求められる事項を取りまとめた「デジタルガバナンス・コード」に対応し、DX推進の準備が整っていると認められた企業を国が認定する制度である。同社グループでは、DX認定のロゴマークを名刺に印刷するなど、今後のビジネス推進に活用する考えだ。

DX 認定取得  
DX認定制度の認定取得  
人、情報、モノを“繋いで” 新たな価値を創造する



2023年9月1日に経済産業省よりDX認定制度の認証を取得いたしました。DX認定制度とは、デジタル技術による社会変革に対して経営者に求められる事項を取りまとめた「デジタルガバナンス・コード」に対応し、DX推進の準備が整っていると認められた企業を国が認定する制度です。

出所：決算説明資料より掲載

## 中長期の成長戦略

さらに、サステナビリティについては、同社では従来より様々な取り組みを推進しているが、一例として2022年11月にはクロスカントリースキーヤーの宮崎日香里選手と所属契約を締結している。同選手の果敢に挑戦する姿や、目標に向かって努力するひたむきな姿勢に、同社の企業姿勢と相通じるもの感じ、頂点を目指し世界に挑戦するアスリートを支え、スポーツの振興にも貢献する。また、気候変動問題に大きな影響を受けるウィンタースポーツを通して、環境問題を社会的責任と捉え、持続可能な発展に貢献し続ける考えだ。近年、わが国でもESG (Environment, Social, Governanceの頭文字)の観点から企業を分析して投資をするESG投資が増えており、2020年には残高2.8兆米ドル、世界シェア8.1%にまで急拡大しており、今後も成長余地が大きいと考えられる。その意味でも、積極的に社会的課題に取り組む同社が注目されるだろう。

## 株主還元策

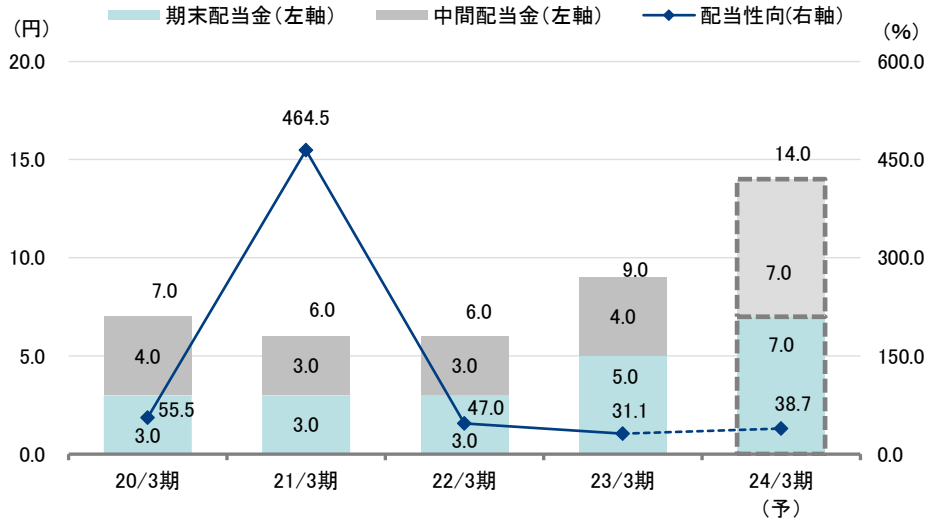
### 2024年3月期は、当初予想を大幅に上回る増配を計画

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、最も重視すべき株主への利益還元であると認識し、会社の経営基盤の確保と将来の事業展開に備えた財務体質の充実を総合的に勘案し決定する方針だ。推進中の中期経営計画では、事業成長に向けた投資を積極的かつタイムリーに行うために必要な内部留保を確保しつつ、業績向上、キャッシュ・フローを改善し配当額の引き上げを行うとしている。

2024年3月期は好決算を反映して、1株当たり中間配当を当初予想の4円から7円に、また1株当たり期末配当も当初予想の5円から7円に引き上げて、年間配当を当初予想の9円から14円(前期比5円増)へと過去最高水準に増額修正した。これは、株主に十分に配慮する経営姿勢を示すとともに、通期業績予想を達成できるとの自信の表れと考えられる。

なお、同社では、2022年4月に東証プライム市場へ移行していたが、2023年10月20日付でスタンダード市場に移行することを選択した。将来的な上場廃止リスクを回避し、株主が安心して同社株式を保有・売買できる環境を確保すること、プライム市場上場基準に到達することに偏重することなく堅実で地に足をつけた経営を行うことが最適かつ最良の選択であるとの経営判断によるものだ。一方、これまでプライム市場上場維持基準充足に向けて取り組んだ結果、業績・配当・株価には一定の成果があったものと認識しており、今後もプライム市場再上場に向けて各種取り組みは継続することで、投資家や取引先からの評価が高まるように企業価値向上に向けた取り組みを推進する意向である。今後も中期経営計画の基本方針、基本戦略の着実な推進による成果に期待したい。

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp