

Briefing Transcription

|| 2026 年 3 月期中間決算文字起こし ||

株式会社オーケーエム

6229 東証スタンダード市場 機械業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 11 月 25 日 (火)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント

- ・環境規制対応バルブで、日本シェア 9 割超、世界シェア約 4 割のグローバルニッチトップ企業。
- ・2026 年 3 月期通期業績は、増収・大幅増益へ上方修正された。世界シェア No.1 の船舶排ガス用バルブを中心に船用市場向けの販売が好調に推移したほか、LNG（液化天然ガス）用バルブの収益性改善や経費全体の抑制が奏功。当初は新基幹システムの本格稼働に向けた体制整備期間と位置づけ、減益予想であったが、期初予想を大きく上回る見通しとなった。
- ・2028 年 3 月期を最終年度とする第 2 次中期経営計画は売上高 132 億円、営業利益 13 億円、ROE8 ～ 10%、2031 年 3 月期を最終年度とする中長期ビジョン「Create200」では売上高 200 億円、営業利益 20 億円を目指す。
- ・足もとで株価が上昇してきているとはいえ、PBR は依然として 0.79 倍であり、1 倍へ是正されるだけで株価は 2 割高、2031 年 3 月期の「Create200」達成時における PER15 倍（フィスコ試算）の株価は約 4,000 円と現状の 2 倍以上であり、配当利回り 2.23% を享受しながら、成長を待てることは魅力に映る。

株式会社オーケーエム
6229 東証スタンダード市場 機械業

2025 年 11 月 25 日 (火)

■ 出演者

株式会社オーケーエム
代表取締役社長

奥村 晋一様

株式会社オーケーエム
取締役上席執行役員管理統括本部長

木田 清様

株式会社オーケーエム
6229 東証スタンダード市場 機械業

2025 年 11 月 25 日 (火)

決算説明



株式会社オーケーエム

2026年3月期 中間期決算

2025年11月14日
証券コード：6229

■オーケーエム 奥村

皆さん、こんにちは。株式会社オーケーエム 代表取締役社長の奥村晋一です。本日は、2026 年 3 月期の中間決算についてご説明いたします。

2026年3月期中間期 ハイライト

<p>売上高</p> <p>55.9億円 ↑</p> <p>前年同期比 +10.6%</p>	<p>EBITDA</p> <p>7.7億円 ↑</p> <p>前年同期比 +23.2%</p>	<p>営業利益</p> <p>6.2億円 ↑</p> <p>前年同期比 +31.7%</p>
---	---	---

TOPIX

- 上期の売上高として、船用市場が前年比25.2%増と大きく伸長し、4期連続で過去最高を更新。
- 利益面では、LNG（液化天然ガス）用バルブの収益性改善に加え、上期に一時的に発生した高粗利の開発品納入や製品保証引当金の戻入れ、2Qの連結調整の影響が当初想定よりも軽微にとどまったことなどにより、大幅増益を達成。
- その結果、2026年3月期中間期の実績値が予想を上回り、通期業績についても上方修正し、2025年11月14日に「2026年3月期第2四半期（中間期）の業績予想と実績値との差異及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」を公表。
※詳細はP22～P25参照
- 第2次中計の取り組みとして、LCO₂船への試験搭載が決定。

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

2

はじめに、中間期の業績ハイライトをご覧ください。前期比で増収増益となりました。

決算説明

目次	01. オーケーエムについて	4
	02. 2026年3月期 中間期決算	13
	03. 2026年3月期 業績予想	21
	04. 成長戦略（中期経営計画）	26
	05. 企業価値向上に向けて	38
	06. 参考資料	43

3

本日の説明資料は全 6 章構成ですが、本日は第 1 章から第 5 章までについてご説明いたします。

01. オーケーエムについて

4

まず、第 1 章「オーケーエムについて」です。

存在意義

いい流れをつくる。

目に見えるもの、見えないもの。
私たちは、あらゆる流体をつないでいる。
社会の課題を見つけ環境を考え、
働きやすく暮らしやすい世の中へ導く。
私たちは信じている。
独創的な技術で、いい流れをつくる。

オーケーエムグループ

弊社のパーパスは「いい流れをつくる。」です。

この言葉には、3 つの思いを込めています。

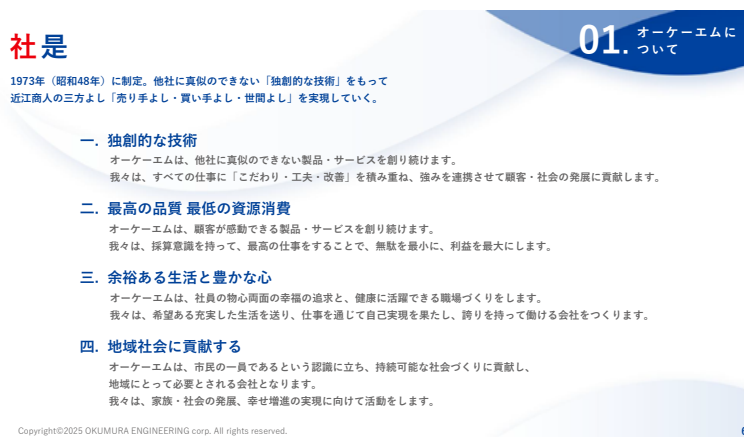
1 つ目は、独創的な技術によって製品やサービスにおける「いい流れ」を生み出すこと。

株式会社オーケーエム
6229 東証スタンダード市場 機械業

2025 年 11 月 25 日 (火)

決算説明

2 つ目は、お客様、仕入れ先、株主、社会との良好な関係を築き、社会全体に「いい流れ」を広げること。
3 つ目は、社内に関することで、働きやすい職場環境を整え、社内にも「いい流れ」を作ることです。
これらの思いを込め、「いい流れをつくる。」をパーパスとしています。



社是

1973年（昭和48年）に制定。他社に真似のできない「独創的な技術」をもって
近江商人の三方よし「売り手よし・買い手よし・世間よし」を実現していく。

01. オーケーエムについて

一. 独創的な技術
オーケーエムは、他社に真似のできない製品・サービスを創り続けます。
我々は、すべての仕事に「こだわり・工夫・改善」を積み重ね、強みを連携させて顧客・社会の発展に貢献します。

二. 最高の品質 最低の資源消費
オーケーエムは、顧客が感動できる製品・サービスを創り続けます。
我々は、採算意識を持って、最高の仕事をすることで、無駄を最小に、利益を最大にします。

三. 余裕ある生活と豊かな心
オーケーエムは、社員の物心両面の幸福の追求と、健康に活躍できる職場づくりをします。
我々は、希望ある充実した生活を送り、仕事を通じて自己実現を果たし、誇りを持って働ける会社をつくります。

四. 地域社会に貢献する
オーケーエムは、市民の一員であるという認識に立ち、持続可能な社会づくりに貢献し、
地域にとって必要とされる会社となります。
我々は、家族・社会の発展、幸せ増進の実現に向けて活動します。

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved. 6

次に、社是についてです。当社では、四つの社是を掲げています。

一つ目は、独創的な技術。

二つ目は、最高の品質 最低の資源消費。

三つ目は、余裕ある生活と豊かな心。

四つ目は、地域社会への貢献です。

一つ目の独創的な技術を活かし、二つ目から四つ目までを実現する、いわば「三方よし」を目指した社是となっています。



オーケーエムについて

製品開発やカスタマイズを強みとするバルブメーカー。
販売代理店経由での販売を通じて幅広い業界にバルブを提供。

01. オーケーエムについて

1962年5月に「株式会社奥村製作所」を設立
1993年4月に「株式会社オーケーエム」に社名変更
(英語表記「OKUMURA」が由来)

社名変更前から
抽出し文字に「OKM」を使用

主なバルブ提供先

- 造船業界
- 建設業界
- 電力・ガス業界
- 水処理業界

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved. 7

オーケーエムについて簡単に説明します。

当社は工業用バルブの製品開発を行っており、標準製品に加えて、カスタマイズを強みとするバルブメーカーです。

社名「オーケーエム」の由来は、旧社名である奥村製作所にあります。1993 年、新たな可能性を広げる企業としてイメージを刷新する思いから「OKM」としました。ロゴの中の「M」には 5 本の赤い線があり、モラル、マーク、メカニクス、マーケット、マネジメントの 5 つの「M」を「OK」にするという意味が込められています。

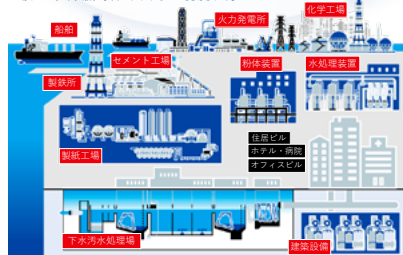
決算説明

オーケーエムが扱う“バルブ”

バルブは流体を「流す」「止める」「絞る（調節する）」ための機器。
時代のニーズに合わせて姿・形を変え、さまざまな用途で使用されてきた。

当社バルブの主な利用シーン

流体が通る空間の開閉や流体の制御・調整などができる可動機構を持つ機器（弁）を「バルブ」と総称。
工場やビル、車、船、宇宙ロケットなどに使用される。



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

01. オーケーエムについて

一番身近なバルブ 「水道の蛇口」



流体は水や空気だけでなく、
高温、低温、高圧、酸性、油などさまざま

8

オーケーエムが取り扱うバルブは、船舶、それから工場設備、発電所、高層ビルといった建物など、私たちの生活や産業を支えるインフラで幅広く使用されています。すなわち、配管のあるところには必ずバルブがあり、あらゆる配管においてオーケーエムのバルブが活躍しております。

主要製品

コンパクトで汎用性の高い**バタフライバルブ**を中心に、
流体と制御の条件に合わせて最適なバルブを提案している。

主力製品

バタフライバルブ



電子制御
バルブ

- 弁体（輪っかの中の円板）を
90度回転して開閉する
- 中間開度での流量調整機能にも優れ、
幅をとらず、省スペースで設置可能

使用シーン

・一般工業・造船・空調設備・建築設備
・化学製品・水処理・石油オイル etc ...

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

01. オーケーエムについて

ナイフゲートバルブ



- 鋭いエッジを有するプレートを出し
入れで開閉する
- 各種スラリー、粉粒体、固形物など、
一般のバルブでは処理できない流体
を止めることが可能

使用シーン

・紙・バルブ・石油化学・食品・粉粒体

ピンチバルブ



- ゴムチューブを押し挟んで流路を
開閉する
- 固形物が混入しても完全遮断が可能
- 長寿命でメンテナンス容易

使用シーン

・ヘドロ・紙スラリー・セメント

83%

2025年3月期
売上構成比

17%

主要な製品をご紹介します。当社の売上の80パーセント以上を支えているのがバタフライバルブでございます。輪の中に円板状のディスクを配置し、これを90度回転させて開閉することで、流体を流す、しっかり止める、中間の位置で調節するといった機能を持つバルブです。バタフライバルブは、グローブバルブやボールバルブに比べて、口径が大きくなるほどコンパクトで軽量という特徴がございます。

次に、ナイフゲートバルブでございます。こちらも輪の中にプレートを配置し、それを上下させることで流体を流す、止めるという動作を行います。また、ピンチバルブはゴムチューブをつぶして流体を止め、解放することで流すという仕組みになっています。

ナイフゲートバルブやピンチバルブは、スラリー、すなわち液体の中に固形物が含まれている泥状のものや、固体、粉体といった流体に適しているのが特徴でございます。

また、当社は標準的なカタログに掲載されているバルブだけではなく、お客様のニーズに合わせたカスタマイズバルブを提供している点が特徴でございます。

決算説明

競争優位性

約20種類の型式を展開し、流体特性に応じたカスタマイズは10万種類以上。
豊富な製品ラインナップと広範な耐熱温度範囲で、多様な顧客ニーズに細やかに対応



強固な顧客ネットワーク

時代やトレンドを捉えた製品をいち早く提供することによって、幅広い業界の大手優良顧客基盤を確立。長年かけて蓄積した多種多様なデータを活用し、新たな製品を生み出している。



高度な製品開発力

各種実験プラントを自社で所有してバルブ特性や流量特性などの実験を行い、データを収集・解析。試験可能な温度範囲は「-196℃～700℃」と、顧客ニーズにより近い環境を実現している。



カスタマイズ製品

広範囲にわたる業界に対応できる製品ラインナップを保有し、多品種・小ロットでのカスタマイズ製品を柔軟に開発・供給。顧客の個別ニーズに応じたカスタマイズバルブを開発している。

01. オーケーエムについて

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

10

当社の競争優位性、強みについてご説明いたします。

まず1つ目は、強固な顧客ネットワークです。当社はこれまで、その時代や市場のトレンドをいち早く察知し、ニーズを的確に捉え、さまざまな流体にできるだけ個別にマッチするバルブを設計・開発してまいりました。こうした取り組みによって、幅広い業界のお客様から流体制御に関する多くの情報を収集し、蓄積してまいりました。その情報を次の開発に活かすだけでなく、隣接する業界のお客様にも提供することで、情報面からの満足度向上にもつなげております。

2つ目は、開発・設計段階において、お客様がバルブを使用される環境や実際に流れる流体をできるだけ再現し、テストを重ねている点です。こうした実流体を用いた検証によって、扱われる流体の特性や、バルブに与える影響をしっかりと把握し、情報を収集・蓄積してまいりました。

3つ目は、カスタマイズ製品です。酸性やアルカリ性の流体、油、固体、粉体、さらには低温・高温・高圧・低圧といった条件など、流体には多様な種類がございます。それぞれに合わせたカスタマイズ製品を組み合わせることで、非常に多岐にわたる仕様に対応しており、標準的なバルブの組み合わせだけでも数十万通りに及びます。こうした豊富な組み合わせを、できるだけ短納期でお届けしている点も当社の大きな強みです。

競争優位性を発揮した成功事例

いち早くトレンドをつかみ、独創的な技術を活用して
さまざまな業界の顧客に対し付加価値の高いバルブをカスタマイズして提供。

01. オーケーエムについて

時期	ターゲット分野	成功要因
1955年頃～	製紙業界	製紙用バルブとして特許を受けたナイフゲートバルブを開発。従来品の問題を解決したことで、製紙業界でオーケーエムの名前を知らない会社はないと言われる程に。 また、ナイフゲートバルブとセットでパタフライバルブを開発することで業容を拡大した。
1980年代～	建築空調設備	ビルの高層化と同時にDHC（地域冷暖房）方式が広がることを見越し、国内ビル空調システムで90%以上のシェアを誇る山武ハネウエル（現・アズビル）と技術提携し販路拡大。
2000年頃～	造船（機関室）	瀬戸内、九州地方での需要拡大を見越し、西部営業部による一斉アプローチの結果、今では国内主要造船所の70%以上への納入実績を誇る。 今治造船との標準搭載契約をきっかけに受注を拡大。
2013年～	船舶排ガス用	国連専門機関の国際海事機関（IMO ^{*1} ）による船舶排ガス用の環境規制強化の流れを受け、世界No.1の船用エンジンデザイナーのMAN社 ^{*2} と規制対応バルブを共同開発した。 MAN社デザインに当社の技術を融合させることでメインサプライヤーとしての地位を確立した。

*1 IMO (International Maritime Organization) : 船舶の安全や海洋汚染の防止を目的として海運分野に関するルール作りなどを行う国連の専門機関で、175の国、地域が正式加盟している
*2 MAN (MAN Energy Solutions, 旧Manitex) : 船舶用2ストロークエンジン（ディーゼル）エンジンの世界トップライセンサー

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

11

これまで当社は、各時代の市場トレンドを捉え、お客様のニーズに合わせたカスタマイズ製品を開発・提供してまいりました。

株式会社オーケーエム
6229 東証スタンダード市場 機械業

2025 年 11 月 25 日 (火)

決算説明

船舶排ガス用バルブ (世界シェアの約40%)

01. オーケーエムについて

オーケーエムは世界シェアの約40%、日本シェアの90%超を占める。
世界の環境規制対応船舶の建造増加に伴い、今後も売上は拡大していく見込み。

船舶排ガス用バルブ

世界シェア No.1

(2025年3月末時点、当社調べ)



船舶排ガス用バルブとは…

船用ディーゼルエンジンの排気ガス処理装置用バタフライバルブ。
オーケーエム独自構造によって実現した省スペースと、
高い密閉性・耐熱性、低圧力損失が特徴。
大気汚染の観点から船舶による窒素酸化物 (NOx) や硫黄酸化物 (SOx) の
排出規制が強化される中で、拡大する需要に対応している。
扱う主なエンジンメーカーは日本・中国・韓国の3カ国。

当社の船舶排ガス用バルブ開発に向けた動きと売上高伸び率



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

12

近年では、船舶排ガス用バルブが業績に寄与しております。大型船舶のエンジンに使われるバルブで、エンジンから排出される排気ガスから窒素酸化物 (NOx) を除去する装置とエンジンをつなぐ配管に設置されるものです。2018 年の投入以来、着実に売上を伸ばしております。

以上がオーケーエムについてのご説明となります。第2章、第3章につきましては、管理統括本部の木田よりご説明申し上げます。

02. 2026年3月期中間期 決算

13

■オーケーエム 木田

それでは、2026 年 3 月期中間期決算の概要につきまして、私からご説明いたします。

決算説明

2026年3月期中間期決算サマリー

02 2026年3月期
・中間期 決算

- 売上高は、船用が前年比25.2%増と大幅に伸長し、上期としては4期連続で過去最高を更新。
- LNG用バルブの収益性改善や全体的な経費抑制が寄与したことなどから、利益面は期初上期予想値を大幅に超過。

	2024/3期 2Q			2025/3期 2Q			2026/3期 2Q				
	実績	売上比	前年 同期比	実績	売上比	前年 同期比	実績	売上比	前年 同期比	期初上期 予想	進捗率
(百万円、%)											
売上高	4,446	100.0	4.9	5,060	100.0	13.8	5,598	100.0	10.6	5,200	107.7
EBITDA <small>※1</small>	447	10.1	▲4.7	627	12.4	40.3	773	13.8	23.2	-	-
営業利益	288	6.5	▲5.8	476	9.4	65.5	627	11.2	31.7	250	251.1
経常利益	335	7.5	▲9.1	462	9.1	37.8	671	12.0	45.0	250	268.5
親会社株主に帰属する 中間純利益	231	5.2	2.8	323	6.4	40.0	460	8.2	42.3	170	270.8
※1 EBITDA→営業利益+減価償却費											
	2024/3期 2Q			2025/3期 2Q			2026/3期 2Q				
総資産	12,680			13,291			12,885				
純資産	9,350			9,940			10,319				
自己資本比率 (%)	73.7			74.8			80.1				
1株当たり配当金	年間40円			年間45円			年間40円				
				普通配当40円 特別配当5円							

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

14

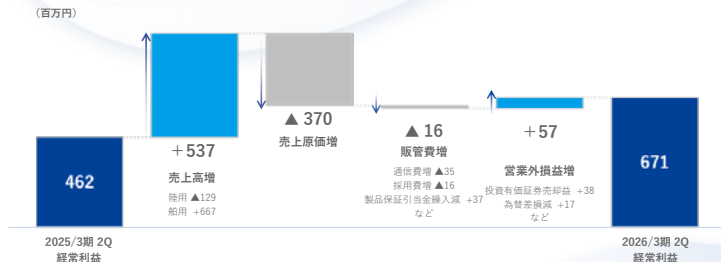
まず決算サマリーをご覧ください。中間期の連結売上高は 55 億 9,800 万円となり、前年同期比で 10.6%の増収となりました。営業利益は 6 億 2,700 万円で、前年同期比 31.7%増、親会社株主に帰属する中間純利益は 4 億 6,000 万円となり、前年同期比 42.3%増の結果となりました。

セグメント別では、陸用において前年同期比 5.3%の減収となったものの、船用では前年同期比 25.2%増と大きく売上を牽引いたしました。利益面では、販売価格の改定や LNG バルブの収益改善、経費の抑制などが寄与し、前年同期比で増益となっております。

経常利益増減分析

02 2026年3月期
・中間期 決算

- 過去に大量建造された高齢船舶の代替需要や、世界的な物流量の増加に伴う新造船需要の高まりを背景として、船舶排ガス用バルブの販売が堅調に推移し売上高を牽引。
- 全社的な経費抑制などが奏功し、販管費は計画を下回り前年比微増にとどまる。
- 2Qに投資有価証券の売却益38百万円を計上したことなどにより営業外損益は増加。



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

15

続きまして、経常利益の増減要因についてご説明いたします。売上高については、陸用向けが前年度に建築設備業界や製鉄所向けの大型案件があった反動もあり、今期は減少いたしました。一方で、新造船向けおよび船舶排ガス用バルブの堅調な販売により、船用が大きく伸長しております。

費用面では、システム関連の通信費や採用費の増加がございましたが、営業外収益として有価証券の売却益もあり、最終的には期初の見込みを上回る利益となりました。

決算説明

売上高構成（市場、業界別）

02 2026年3月期
・中間期 決算

- 陸用は、陸上養殖設備向けの新規案件の納入が寄与したことに加え、紙バルブ向けが伸長。一方で建築設備や鉄鋼・金属向けは前期に大型案件を納入した反動で減収。
- 船用は、過去に大量建造された高齢船舶の代替需要や世界的な物流量の増加に伴う新造船需要の高まりを背景に、船舶排ガス用バルブおよびLNG用バルブが引き続き大きく伸長し、大幅増収を達成。
- 船用の売上構成比が59.1%まで上昇。比率がさらに高まっており、陸用での抵販が今後の課題。

(百万円、%)		2024/3期	2Q	2025/3期	2Q	2026/3期	2Q
市場別売上高（連結）		実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高		4,446	4.9	5,060	13.8	5,598	10.6
陸用		2,181	2.0	2,416	10.8	2,287	▲5.3
船用		2,265	7.9	2,644	16.7	3,311	25.2
業界別売上高（単体）		実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高		4,062	4.2	4,557	12.2	5,045	10.7
陸用		1,855	▲1.6	1,932	3.6	1,901	▲1.6
建築設備		227	▲21.3	289	27.3	186	▲35.3
石油化学		352	5.5	254	▲27.8	261	2.6
鉄鋼・金属		242	12.1	390	60.9	322	▲17.3
電力・ガス		281	29.7	162	▲42.2	165	1.7
機械装置		242	20.7	299	23.6	291	▲2.6
紙バルブ		122	6.3	118	▲2.7	146	23.6
紙バルブ		397	▲24.2	417	5.2	527	26.2
その他		2,197	9.7	2,625	19.5	3,143	19.7

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

16

市場・業界別の売上高構成でございます。陸用と船用の売上構成比では、船用が59%となり、前年同期比で7ポイント増加いたしました。船用におきましては、単体での伸長に加え、今期より中国の船用エンジンメーカー向け販売が寄与しております。

一方、陸用につきましては、前年度の大口案件の反動により、建築設備や鉄鋼・金属業界向けが大きく減少いたしました。ただし、新規分野として陸上養殖設備への納入があり、今後の展開を期待しているところでございます。

売上高構成（地域別）

02 2026年3月期
・中間期 決算

- 海外売上高比率は18.7%となり、前年比では微減ながら前Q比では1.6pt上昇。
- 韓国では、SCR（選択触媒還元脱硝）装置向け船舶排ガス用バルブの販売が伸長し増収。
- 中国では、現地グループ会社からローカルメーカー向けの船舶排ガス用バルブ販売が伸び、堅調に推移。
- マレーシアでは、パーム油関連や水道向けが堅調に推移。南アフリカ（その他）では鉱山向け案件減少で減収も、過期では回復の見込み。

(百万円、%)		2024/3期	2Q	2025/3期	2Q	2026/3期	2Q
市場別売上高（連結）		実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高		4,446	4.9	5,060	13.8	5,598	10.6
日本		3,635	10.9	4,067	11.9	4,549	11.9
韓国		272	▲32.6	294	8.3	331	12.6
中国		307	▲1.2	397	29.5	431	8.5
マレーシア		118	4.8	108	▲8.6	172	58.9
その他		113	▲14.6	192	69.5	113	▲41.1
海外売上高比率		18.3%	▲4.4pt	19.6%	1.3pt	18.7	▲0.9pt

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

17

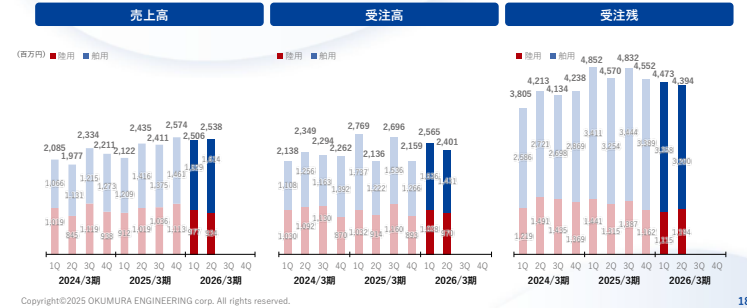
次に、地域別売上高構成についてご説明します。日本では船用向けの堅調な伸長が見られ、韓国では船舶排ガス用バルブの販売が増加しております。中国では、機械装置工場向けをはじめ全体的に市場が低迷しているものの、半導体工場向け水処理案件の継続や、船舶排ガス用バルブの新規販売の増加が寄与しました。マレーシアでは、パーム油関連や水道案件の安定した販売により、前年同期比で伸長しております。

決算説明

売上高、受注高、受注残 (市場別、単体)

02 2026年3月期
・中間期 決算

- 売上高は、四半期ベースで過去2番目の高水準を記録。
- 受注高は、前Q比で6.3%減少したものの、前年比では12.4%増、うち陸用が6.1%増、船用が17.1%増と伸長。
- 受注残は、船用において国内エンジンメーカーとの価格交渉がずれ込み一時的に減少。3Qは回復の見込み。



続いて、売上高・受注高・受注残の状況でございます。陸用向けの売上高、受注高、受注残は、資材価格や人件費の高騰を背景に新規案件が小口化しており、伸び悩んでおります。しかし、船用では新造船向けが堅調に推移していることから、下期においても船用が業績を牽引すると見ております。

貸借対照表

02 2026年3月期
・中間期 決算

- 自己資本比率は80.1%と高水準と認識しており、資本効率の向上を目指す。
- 第2次中計に基づきB/Sマネジメントを強化し、売上債権の回収サイト短縮や棚卸資産の適正化を通じてCCC短縮を推進中。
- 2025年5月、上場後初となる自己株式の取得を実施。資本効率の改善と株主総還元強化を図るべく、機動的な資本政策を展開。

(百万円)	2025/3期 2Q	2025/3期 4Q	2026/3期 2Q
資産合計	13,291	13,163	12,885
流動資産	8,908	8,744	8,684
現金	1,351	2,055	1,521
売上債権	4,346	3,466	4,203
棚卸資産	3,100	3,085	2,828
固定資産	4,383	4,419	4,200
建物及び構築物(純額)	2,595	2,536	2,422
土地	724	730	725
負債合計	3,351	2,851	2,565
流動負債	2,517	2,298	2,123
支払債務	1,230	1,072	967
固定負債	833	553	442
長期借入金	594	481	373
純資産合計	9,940	10,312	10,319
株主資本	9,369	9,707	9,897
利益剰余金	7,077	7,405	7,662

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

貸借対照表でございます。当中間連結会計期間末の資産合計は128億8,500万円となり、前期末比で2.1%の減少となりました。負債合計は25億6,500万円で、前期末比では10.0%の減少、純資産合計は103億1,900万円となり、前期末比0.1%の増加となっております。主な変動要因は、現金・預金の減少、電子記録債権の増加、長期借入金の減少でございます。自己資本比率は80.1%と高い水準を維持しており、引き続き資本効率の向上を目指してまいります。

決算説明

キャッシュ・フロー

02 2026年3月期
・ 中間期 決算

- 棚卸資産の消化が進捗し、営業キャッシュ・フローが黒字に転換。
- 営業キャッシュ・フローの改善に伴い、現金及び現金同等物残高は前年比で16.5%増加。

(百万円)	2024/3期 2Q	2025/3期 2Q	2026/3期 2Q
営業キャッシュ・フロー	▲102	▲14	9
税金等調整前中間純利益	335	464	670
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲245	▲481	▲749
棚卸資産の増減額 (▲は増加)	▲262	▲114	211
仕入債務の増減額 (▲は減少)	70	198	▲85
未払又は未収消費税等の増減額	58	▲148	87
法人税等の支払額	▲217	▲87	▲97
補助金を受取額	10	21	-
投資キャッシュ・フロー	▲82	▲68	▲16
投資有価証券の売却による収入	-	-	48
有形固定資産の取得による支出	▲60	▲67	▲97
財務キャッシュ・フロー	▲315	▲27	▲480
長期借入金の返済による支出	▲115	▲118	▲107
配当金の支払い額	▲180	▲181	▲203
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,089	1,305	1,521

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

20

続きまして、キャッシュ・フローでございます。営業活動によるキャッシュ・フローは 900 万円の収入となりました。主な要因は、税金等調整前中間純利益の 6 億 7,000 万円、売上債権の増加 7 億 4,900 万円、棚卸資産の減少 2 億 1,100 万円などでございます。

財務活動によるキャッシュ・フローは 4 億 8,000 万円の支出となりました。現金及び現金同等物の中間期末残高は 15 億 2,100 万円となり、営業キャッシュ・フローの改善もあり、前年同期と比較して 16.5%増加しております。

03. 2026年3月期 業績予想

21

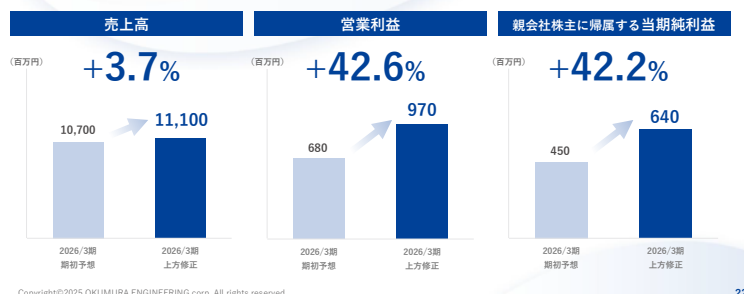
それでは、第 3 章、2026 年 3 月期の業績予想についてご説明いたします。

決算説明

業績予想の修正（上方修正）について

03 2026年3月期
業績予想

- 船用向けを中心に販売が想定を上回って推移（詳細はP.14～18）。
加えて収益性向上施策や経費抑制の効果により、各段階利益が期初計画を大幅に超過。
さらに、研究開発および設備投資の一部が下期以降へずれ込んだことなども計画上振れに寄与。
- これらの状況を踏まえ、通期業績予想を下記の通り上方修正。



まず、業績予想の上方修正についてです。2026 年 3 月期は、新基幹システム導入に向けた体制整備の年と位置づけ、当初は前年度実績比で増収減益の計画でスタートいたしました。しかし、船用向け販売が堅調に推移し、海外・日本向けの販売も順調に進捗しております。原材料価格の高止まりや為替影響、人材採用費の増加などの懸念材料はあるものの、販売価格の改定や経費抑制の効果が表れ、中間期では期初予想を上回る結果となりました。

2026年3月期 業績予想サマリー

03 2026年3月期
業績予想

- 2026年3月期は、新基幹システム本格稼働に向けた体制整備を進める過渡期と位置づけている。
- 期初時点では投資負担を踏まえ増収減益を計画していたが、船用市場を中心に堅調な需要が継続。
加えて、新システム開発に遅れが生じていることにより、投資時期が後ろ倒しとなる見通し。
- これらの結果、通期業績予想を増収増益へと上方修正。

	2025/3期			2026/3期 業績予想			
	実績	売上比	前年同期比	修正予想	売上比	前年同期比	(参考) 期初予想
(百万円、%)							
売上高	10,438	100.0	10.1	11,100	100.0	6.3	10,700
営業利益	783	7.5	17.3	970	8.7	23.8	680
経常利益	740	7.1	▲1.2	980	8.8	32.3	680
親会社株主に帰属する 当期純利益	553	5.3	8.3	640	5.8	15.6	450
1株当たり配当金	45円	〔普通配当40円 特別配当5円〕		40円			

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

現時点での下期の状況を踏まえ、2026 年 3 月期通期業績見通しを上方修正いたします。売上高は 111 億円、営業利益 9 億 7,000 万円、経常利益 9 億 8,000 万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 6 億 4,000 万円、1 株当たり配当金は 40 円を予想しております。

決算説明

経常利益予想 増減分析

03 2026年3月期
業績予想

- 仕入材料価格の上昇は継続しているものの、販売価格への転嫁効果が進展し、売上総利益率は改善。
- 売上高の増加を見込む一方、経費抑制を継続し、販管費率の低減を推進。
- さらに、投資有価証券の売却益38百万円を計上し、営業外損益も増加。
- これらにより、経常利益は前年を大幅に上回る見通し。

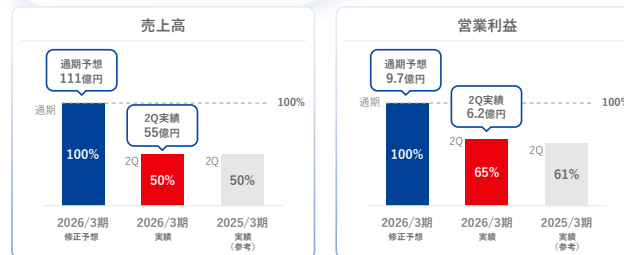


通期の経常利益の見通しですが、仕入れ材料価格の上昇は継続しているものの、販売価格への転嫁が進み、売上総利益率は改善傾向にあります。また、営業外損益の増加や経費抑制、販管費の低減にも取り組んでまいります。

業績予想に対する進捗率

03 2026年3月期
業績予想

- 売上高の進捗は、修正後予想に対して前年同期と同程度の水準。
- 営業利益は、上期に大型案件の納品および製品保証引当金戻入の計上などがあり、一時的に高水準で推移。その結果、当中間の修正後予想に対する進捗率は65%となり上期偏重の計画となる。
- 下期も堅調な需要が想定されるものの、仕入材料価格の上昇や研究開発投資の本格的な実行などにより利益水準は上期に比べて低下する見込み。



以上が業績予想に関するご説明となります。

売上高の進捗につきましては、中間期も計画どおり積み上がっており、下期におきましても前年同期と同水準で進むものと見ております。営業利益の進捗率は中間期で65%となっておりますが、下期は基幹システム投資や研究開発投資の本格実施により、上期と比較すると利益水準は低下すると予想しております。

当社といたしましては、基幹システムの早期立ち上げを図るとともに、生産性や効率の向上を進め、業績向上につなげていくことで、株主の皆様のご期待にお応えできるよう邁進してまいります。引き続き、ご支援賜りますようお願い申し上げます。

それでは次に、第4章「成長戦略」について、社長の奥村よりご説明いたします。

04. 成長戦略（中期経営計画）

26

■オーケーエム 奥村

それでは、第 4 章「成長戦略」と中期経営計画についてご説明いたします。

経営目標サマリー

第2次中期経営計画では、「売上拡大に加えて収益性にも重点を置く経営」への転換を掲げ、注力領域の選別や資源配分の最適化、グループ体制の再構築を通じて、変革から成長へのフェーズ移行を目指す。

04. 成長戦略 （中期経営計画）

中期経営計画最終年度
（2028 年 3 月期）

連結売上高

132 億円

営業利益率

10% 以上

ROE

8～10%

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

27

まず、成長戦略および中期経営計画の目標値についてサマリーをお示しいたします。最終年度となる 2028 年 3 月期には、連結売上高 132 億円、営業利益率 10% 以上、ROE 8 ～ 10% の達成を目指してまいります。

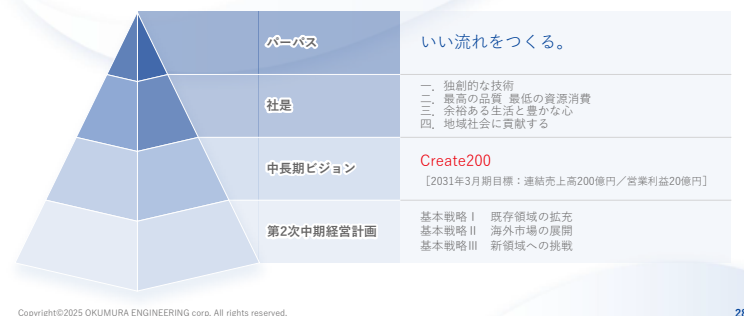
株式会社オーケーエム
6229 東証スタンダード市場 機械業

2025 年 11 月 25 日 (火)

決算説明

グループ経営方針

「独創的な技術」を軸に三方よしを追求するという想いを込めた社是のもと、事業戦略を推進し、パーパスの実現を目指す。

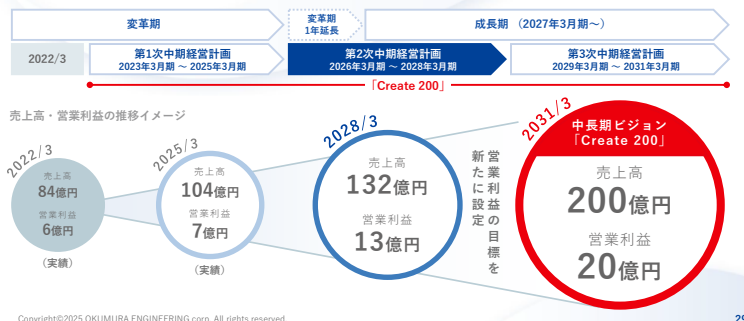


こちらは経営方針全体の構成図でございます。最上位にパーパスである「いい流れをつくる。」を掲げ、その下に社是、中長期ビジョン、そして基本戦略へと落とし込んで構成しております。

第2次中期経営計画の基本戦略は3つです。1つ目が既存領域の拡充、2つ目が海外市場への展開、3つ目が新領域への挑戦でございます。

第2次中期経営計画の位置づけ

2026年3月期は、第1次中期経営計画期間で残された課題を完遂する位置づけとし、「変革期」を1年延長。第2次中期経営計画では、変革期から成長期への移行を目指す。また、売上高目標に加え、新たに営業利益目標を設定。



続いて、第2次中期経営計画の位置付けをお示ししております。中長期ビジョン「Create 200」について、1次中計では売上高 200 億円のみを設定しておりましたが、今回の第2次中計からは、売上高 200 億円に加え、営業利益 20 億円という収益面の目標も追加しております。売上拡大だけでなく、より収益性に重点を置いた展開を進めてまいります。

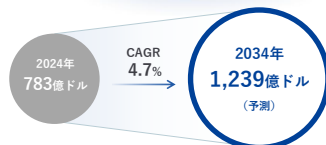
今後は、注力すべき領域・事業・市場をしっかりと選別し、経営リソースを最適に配分いたします。変革のフェーズから成長のフェーズへと移行させ、持続的な成長を実現してまいります。

決算説明

外部環境認識

世界の産業用パルプ市場規模は、2024年の783億ドルの評価額から2034年末には1,239億ドルへ、CAGR4.7%（年平均成長率）で拡大すると予想されている。クリーンエネルギーへのシフトやIMOによる環境規制の強化を背景に、国内外でパルプ需要が高まっていく見込み。

世界の産業用パルプ市場規模



※株式会社マーケットリサーチセンター
「産業用パルプの世界市場：2024年～2034年～市場シェア分析、成長予測」より抜粋

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

当社グループに関わるトレンド

1. 多くの業界でクリーンエネルギーへのシフトが進む
脱炭素社会の実現に向けて、LNGやアンモニア、水素などのクリーンエネルギー需要が世界的に拡大している。
2. IMOによる海運における環境規制の強化
IMO（国際海事機関）によるCO₂排出削減や硫黄酸化物規制の強化により、船舶の環境対応が急務となっている。
3. 代替需要や輸送量増加により船舶の建造需要が増加
老朽船の代替建造や世界的な物流量の増加に伴い、新造船の需要が高まっている。

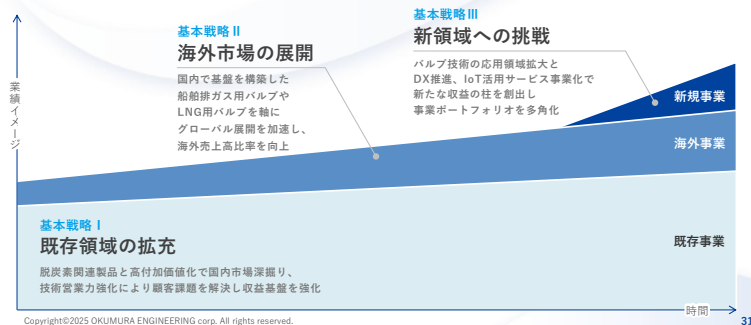
30

オーケーエムを取り巻く外部環境についてお示ししております。まず、世界のパルプ市場は、2024 年から2034 年にかけて年平均成長率 4.7%で推移すると言われております。世界的にクリーンエネルギーへのシフトが進んでおり、燃料としてのアンモニアや水素の需要が高まってまいります。足元では一部で需要の足踏みも見られますが、長期的にはクリーンエネルギーへの移行が確実に進むと見ております。

船舶分野におきましても、環境規制の強化やクリーンエネルギーへの移行が進み、造船業界でも対応が加速しております。また、老朽化した船の更新に加えて、今後の輸送量増加を見据えた新規造船への需要もあり、パルプ需要は高まっている状況でございます。

第2次中期経営計画基本戦略

第2次中期経営計画では、これまでの売上成長を重視する姿勢を引き継ぎつつ、コスト上昇や競争環境の変化を踏まえ、収益性への意識を一層高めていく経営への転換を図る。その実現に向けた3つの基本戦略を策定。



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

31

続いて、中期経営計画の3つの基本戦略が業績に寄与する規模感をお示ししております。戦略1は既存領域の拡充で、これは現在のパルプ事業をベースとして構成されております。

それに加えて、戦略2として海外市場への展開を進めてまいります。国内に加えて海外市場の開拓を強化し、販路の拡大につなげてまいります。また、戦略3として新領域への挑戦を掲げており、既存のパルプ事業に加えて新たな領域の開発を進め、業績の上積みを図ってまいります。

決算説明

基本戦略 I 既存領域の拡充 (1)

04. 成長戦略
(中期経営計画)

高いニーズが見込まれるLNG用バルブや、世界シェア4割を誇る船舶排ガス用バルブの販売を拡大。同時に増加が見込まれるメンテナンス需要も取り込んでいく。

船舶排ガス用バルブの販売拡大

世界トップシェアの船舶排ガス市場である中国での販売拡大を見据える。

- ささらなる品質改善とコスト低減を追求する「Mark III」の開発やサイズバリエーションの拡充により、世界シェアの維持を目指す
- 高温流体試験設備の増設により、生産・開発双方のスピードを強化
- 海外拠点での生産体制を拡充し、トータルコストの最適化を図る



LNG用バルブの販売展開

- サイズラインナップの拡充や高圧・海外仕様への対応などにより、多様化する市場ニーズに柔軟に対応
- 新たな国内外サプライヤーの開拓による調達先の複線化により、調達体制の強化と供給の安定性を確保



増加する

メンテナンス需要への対応

- 船用エンジンや機器類の5年周期オーバーホール需要に対応した提案型メンテナンスサービスを事業化
- サービス提供を前提としたメンテナンス性に優れた製品設計・改良を推進
- 製販一体で高付加価値のサービス提供を強化

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

32

まず、基本戦略1である既存領域の拡充でございます。特に、船舶排ガス用バルブの販売拡大を進めてまいります。本製品につきましては、第3弾となる改良製品「Mark III」を開発し、より高い品質の安定化とコスト低減を実現したうえで市場投入してまいります。

また、LNG用バルブにつきましてはサイズのラインナップを拡充し、さらに海外市場で求められる仕様に対応したバリエーションを増やすことで、販売拡大を目指してまいります。あわせて、今後増加が見込まれる船舶排ガス用・LNG用バルブのメンテナンス需要についても、確実に取り込んでいきたいと考えております。

基本戦略 I - (1) 進捗

02 2026年3月期
・中間期 決算

船舶排ガス用バルブの販売拡大

- 販売は前年比で**29.7%の大幅増**と好調
- **メンテナンス案件**が徐々に発生
- **中国でのアフターメンテナンス体制構築**に向け、現地協力会社と契約締結

LNG用バルブの販売展開

- 販売は前年比で**109.2%の大幅増**と好調
- 販売先拡大に伴う価格転嫁により**採算が改善傾向**

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

33

現在の進捗ですが、船舶排ガス用バルブは売上高が前年比 29.7% 増と好調に推移しております。過去に納入した排ガス用バルブのメンテナンス案件も増えており、こちらも確実に取り込んでまいります。LNG用バルブも売上高が前年比 109.2% 増と堅調で、利益率についても改善傾向にあります。引き続き、採算性の改善を進め、利益率向上を図ってまいります。

決算説明

基本戦略Ⅰ 既存領域の拡充 (2)

04. 成長戦略 (中期経営計画)

脱炭素社会の実現に不可欠なアンモニア用バルブ、液化水素用バルブの開発を完了し市場に展開する。

脱炭素社会を見据えた次世代製品の開発と市場展開

- **アンモニア用バルブ**
開発を完了し、2027年3月期の市場投入および2030年度世界シェア5割*を目指した量産体制の確立を計画
- **CO₂用バルブ**
既存製品をベースにした仕様カスタマイズにより、開発スピードを高めながらニーズに対応
- **液化水素用バルブ**
2028年3月期を目標に市場投入および量産体制を構築予定

DXを軸とした生産性・収益性向上

- 需要が減少している既存品の統廃合を行い、カスタマイズ製品を機種・仕様ごとにパッケージ化することで、**カスタマイズ製品による顧客への価値提供と設計・製造の標準化による社内の効率化**を同時に実現
- 受注から出荷までを一気通貫で管理するERPシステムの導入により、**工程ごとの可視化と計画的な生産対応**を実現。現場での人的な対応や突発対応の削減により、**工程の整流化と業務の安定運用**を図る
- 顧客課題の抽出からソリューション提案までを一貫して行う「**深掘り型営業**」の体制を強化し、案件単価・顧客満足度の向上を目指す

*1.アンモニア用バルブの世界シェア5割は、アンモニア燃料供給用バルブと本型アンモニア貯蔵装置用バルブの2製品を合算したもの。
Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

基本戦略1である既存領域の拡充、その2点目についてご説明いたします。左側にお示ししておりますように、低炭素・脱炭素分野に向けた製品として、アンモニア用バルブやCO₂用バルブの開発を進めてまいります。さらに、液化水素用バルブの開発にも取り組んでおります。

また、右側に示しております生産性・収益性の向上も推進してまいります。当社の強みであるカスタマイズ対応は活かしつつ、製品仕様の組み合わせについては整理・整頓を進めております。お客様から見るとカスタマイズ品や特殊仕様に見えるラインナップも、社内では標準化を図り、生産性の向上につなげております。

基本戦略Ⅰ - (2) 進捗

02 2026年3月期 ・中間期 決算

脱炭素社会を見据えた次世代製品の開発と市場展開

- **アンモニア用バルブ**：
燃料供給用の高圧仕様について**陸上試験を実施**
- **CO₂用バルブ**：
LCO₂船への**試験搭載が決定**

DXを軸とした生産性・収益性向上

- 陸用の不採算市場への販売縮小に伴い、**営業体制を再編**
(重点市場へのリソース増を図る)

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

進捗状況についてです。アンモニア用バルブにつきましては、船舶エンジンの燃料供給ラインでの使用を想定し、陸上試験を進めております。CO₂用バルブにつきましては、液化二酸化炭素の輸送実証船への試験搭載が決定しております。

販売面では、当社がより付加価値を提供できる市場・業界に販売リソースを集中できるよう、体制の見直しを実施いたしました。

決算説明

基本戦略Ⅱ・Ⅲ

国内で基盤を構築した製品を軸にグローバル展開を加速し、海外売上高比率の向上を目指す。
同時に新領域にも挑戦し新たな収益の柱を創出する。

04. 成長戦略 (中期経営計画)

基本戦略Ⅱ 海外市場の展開

組織のグローバル統合と機能強化

- 営業組織の指揮命令系統を国内外で統一し、スピーディかつ一貫性のある顧客対応を実現
- 技術・生産・品質保証・管理部門において、設計基準・製造工程・品質管理手法・業務プロセスの標準化を進め、グループの全拠点で均質なサービスと品質を提供できる体制を構築

マーケティングの強化

- 日本市場で培った競争優位性を持つ製品・サービスを需要特性に応じて適切な海外市場へ展開
- 各国の顧客ニーズに即した製品を提供。
生産を最適地で行うことで、供給力とコスト競争力を強化

基本戦略Ⅲ 新領域への挑戦

通信技術を活用した新たなビジネスモデルの構築

- コネクティングバルブを中核とした配管管理システムなど、IoTを活用した新たなビジネスモデルを創出

M&A・事業提携による成長機会の獲得

- 外部専門家を交えたM&A・アライアンス専門チームを立ち上げ、候補企業の継続的な選定・交渉を推進
- M&Aおよび事業提携は、基本戦略Ⅰ・Ⅱ・Ⅲを実現するための手段と位置づけ、既存事業の拡充に加え、新領域への進出も視野に入れて展開する

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

36

基本戦略2、海外市場への展開でございます。国内外の攻略市場に向け、グループ全体で販売体制を強化してまいります。各国の顧客ニーズに合わせたカスタマイズ製品、たとえば排ガス用バルブやLNG用バルブなど、脱炭素に関わる製品を生産・供給することで、顧客満足度の向上を図ってまいります。

続いて、基本戦略3、新領域への挑戦でございます。バルブをハブとして、単体のバルブだけでなく、システム化を進めることでお客様の課題を解決していくソリューション開発を推進してまいります。さらに、M&Aや事業提携も視野に入れ、既存事業の拡充、新領域への拡大を進めてまいります。

基本戦略Ⅱ・Ⅲ 進捗

02 2026年3月期 ・中間期 決算

基本戦略Ⅱ 海外市場の展開

組織のグローバル統合と機能強化

- 船舶排ガス用バルブ、LNG用バルブの
中国、韓国への販売強化
- 製品統廃合と合わせ、
国内外の4つの生産拠点(日野、東近江、
マレーシア、中国)にて最適地生産体制を推進

基本戦略Ⅲ 新領域への挑戦

M&A・事業提携による成長機会の獲得

- 近隣府県企業へのアプローチを含め、
より踏み込んだ検討段階に移行
- 製販より提携を希望する企業を数社ピックアップ。
下期以降に具体的検討を進める計画

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

37

進捗状況について申し上げます。船舶排ガス用バルブにおきましては、中国での販路開拓に取り組んでおり、韓国では釜山にある当社拠点からきめ細かいサポートを行うことで、継続受注を確保しております。LNG用バルブにつきましても、ラインナップ拡充と販路拡大に向け、海外市場でのマーケティング活動を展開しております。

また、新領域の拡大に関しては、M&Aや事業提携を視野に入れ、具体的なアプローチを進めております。

決算説明

戦略や取り組みについての考え方

04. 成長戦略 (中期経営計画)

急速に変化する社会情勢や事業環境を踏まえ、当社は戦略の「ローリング方式」を採用。
毎年の振り返りを通じて、柔軟に軌道修正を図りながら、実効性のある施策で目標達成を目指す。

環境認識

- ・社会情勢や市場環境が急速かつ継続的に変化しており、将来の見通しが不透明な状況
- ・経済動向、技術革新、法規制の変化、地政学リスクなど、多様な外部要因が事業に影響を及ぼしている
- ・柔軟かつ機動的に戦略を見直す体制が求められており、固定的な計画よりも適応性の高いアプローチが重要

戦略や取り組み に対する考え方

- ・各年度末に施策の取り組みを振り返り、翌年度のKPIや施策を策定する「ローリング方式」を採用
- ・中長期ビジョンや中期経営計画で将来に向けた方向性を示しつつ、戦略の柔軟な見直しや修正で実効性を向上
- ・外部環境の変化に対応したスピーディな意思決定を行い、中期的な企業価値向上を図る

ローリング方式の
イメージ図



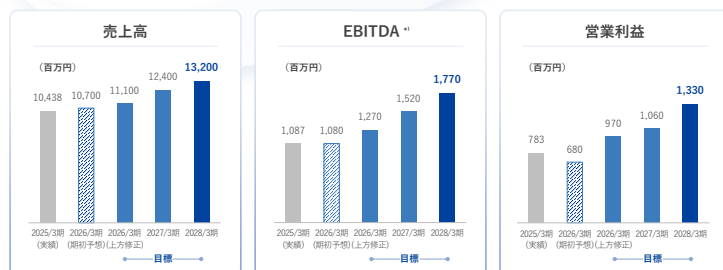
38

こちらは戦略・取り組みの考え方をお示ししております。当社を取り巻く環境は不確実性が高く、変化のスピードも速い状況にあります。こうした外部環境に対応し、あるいは先回りするために、戦略や施策、KPI をローリング方式で見直し、PDCA を回しながら実効性のある取り組みを展開してまいります。

業績目標

04. 成長戦略 (中期経営計画)

2026年3月期は、新基幹システムの本格稼働に向けた準備期間と位置づけ、体制の再構築を優先するため、売上高、EBITDA、営業利益はいずれも足踏みする見通し。しかし、第2次中期経営計画期間では着実な成長を見込み、増収増益を計画。
▶ 2025年11月14日、2026年3月期についての上方修正を行いEBITDA、営業利益ともに前年比増となる見込みに変更。



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

39

業績目標については、棒グラフでお示ししております。今期におきましては、第1次中期経営計画で積み残していた変革の施策にしっかりと取り組み、その後は成長戦略へと本格的に進んでまいります。

株式会社オーケーエム
6229 東証スタンダード市場 機械業

2025 年 11 月 25 日 (火)

決算説明

中期経営計画の進捗

04. 成長戦略 (中期経営計画)

基本戦略Ⅰ-① 既存領域の拡充 (1)

船舶排ガス用バルブの販売拡大

- 販売は前年比で29.7%の大幅増と好調
- メンテナンス案件が徐々に発生
- 中国でのアフターメンテナンス体制構築に向け、現地協力会社と契約締結

LNG用バルブの販売展開

- 販売は前年比で109.2%の大幅増と好調
- 販売先拡大に伴う価格転嫁により採算が改善傾向

基本戦略Ⅰ-② 既存領域の拡充 (2)

脱炭素社会を見据えた次世代製品の開発と市場展開

- アンモニア用バルブ：燃料供給用の高圧仕様について陸上試験を実施
- CO₂用バルブ：LCO₂船への試験搭載が決定

DXを軸とした生産性・収益性向上

- 陸用の不採算市場への販売縮小に伴い、営業体制を再編（重点市場へのリソース増を図る）

基本戦略Ⅱ 海外市場の展開

組織のグローバル統合と機能強化

- 船舶排ガス用バルブ、LNG用バルブの中国、韓国への販売強化
- 製品統廃合と合わせ、国内外の4つの生産拠点（日野、東近江、マレーシア、中国）にて最適地生産体制を推進

基本戦略Ⅲ 新領域への挑戦

M&A・事業提携による成長機会の獲得

- 近隣府県企業へのアプローチを含め、より踏み込んだ検討段階に移行
- 製販部門より提携を希望する企業を数十社ピックアップ。下期以降に具体的検討を進める計画

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

40

こちらは、中期経営計画の進捗をまとめたスライドでございます。

05. 企業価値向上に向けて

続きまして、第5章「企業価値向上に向けて」でございます。

現状分析

05. 企業価値 向上に向けて

2025年3月期末時点のPBRは0.58倍と、2021年5月以来1.0倍を下回る状態が続いている。
PERは改善しており、投資家から一定の評価を得られていると認識。
株主資本コストは、簡易的な手法（インプライド・アプローチ）で算出し、10%超と認識。

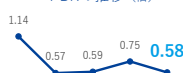
2025年3月期実績

$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER}$$

0.58倍 = 5.6% × 10.8倍

- PBRは2021年5月に1倍を割って以降、継続して1.0倍を下回る状況
- ROEは2024年3月期を底として改善傾向
- PERは個人投資家向けIR活動の充実などにより改善傾向

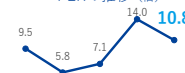
PBRの推移 (倍)



ROEの推移 (%)



PERの推移 (倍)



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

42

まず現状分析ですが、PBRは2021年5月に1倍を割り込んで以降、継続して1倍を下回っております。ROEも2021年3月期の11.2%をピークに低下し、2025年3月期に若干の改善が見られたものの、依然として課題が残っていると認識しております。

決算説明

利益率の低下は大きな課題であり、加えて、投資家の皆様に当社の戦略や取り組みについて十分にお伝えし切れていない点、さらにはオーケーエムそのものの認知度がまだ高くない点も課題として認識しております。

PBR改善に向けた今後の取り組み

05. 企業価値
向上に向けて

第2次中期経営計画期間においては、PBRを分解し、戦略的な施策を推進することで企業価値の向上を目指す。
B/Sマネジメントを含めた資本効率の改善に取り組み、資本コストを上回るROEの実現を目指す。
エタィティ・スプレッドをマイナスからプラスに転換していく。持続的な企業価値向上に向けた通過点として、まずはPBR1倍超を目指す。



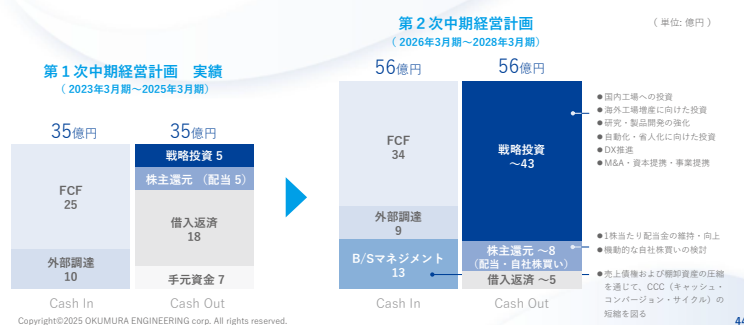
PBR 改善に向けた今後の取り組みとしては、ROE の向上、PER の向上を図ってまいります。新製品やサービス、高付加価値製品の販売強化などを通じて利益率の向上を実現し、あわせてバランスシートの見直しや施策の実行により、資本効率の改善にも努めてまいります。さらに、IR 活動の改善にも積極的に取り組み、投資家の皆様への情報発信を強化してまいります。

これらすべての取り組みを通じて、企業価値の向上を目指してまいります。

キャピタル・アロケーション

05. 企業価値向上に
に向けて

事業活動およびB/Sマネジメントにより創出したキャッシュは戦略投資に重点的に充当するとともに、株主還元方針の見直しによる還元強化や財務構成の最適化を進める。



資本配分の見直しでございます。事業活動で生み出すキャッシュの増加はもちろん、売上債権や棚卸資産の圧縮などにより、キャッシュインの改善を図ってまいります。生み出したキャッシュは積極的に投資へと配分し、成長の加速につなげてまいります。

株式会社オーケーエム
6229 東証スタンダード市場 機械業

2025 年 11 月 25 日 (火)

決算説明

株主還元方針

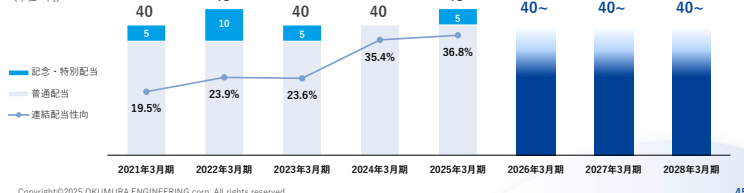
第2次中期経営計画期間中は、1株当たり配当金40円の維持・向上を基本とし、配当性向は概ね30%を目安とする。
配当による直接的な還元に加え、成長戦略の着実な推進による中長期的な株価上昇を通じたトータルリターンを最大化を目指す。

株主還元方針

当社グループは、持続可能な成長と財務の健全性を両立させるバランスの良い財務戦略
および資本政策を検討し、これを基に継続的かつ安定的な株主還元を実現します。

配当金・配当性向の推移

(単位：円)



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

45

続きまして、株主還元方針でございます。持続的な成長のため、研究開発や設備投資を充実させつつ、財務バランスを考慮しながら、継続性・安定性に配慮した還元を行っていきたいと考えております。本中期経営計画におきましては、40円の配当をベースとし、さらなる向上を目指して安定的な配当を継続してまいります。事業の成長と企業価値の向上に努めるとともに、IR活動も積極的に展開し、株価向上に取り組んでまいります。

結びになりますが、オーケーエムは、お客様の流体制御に関するニーズにきめ細かくお応えすることで事業を発展させてまいりました。事業の発展を通じて、顧客満足度の向上、社員満足度の向上、株主様満足度の向上、そして持続可能な社会への貢献を実現してまいります。

以上をもちまして、2026年3月期中間決算の説明を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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