

Briefing Transcription

|| 2025 年 3 月期決算および中期経営計画説明会文字起こし ||

株式会社オーケーエム

6229 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2025 年 5 月 23 日 (金)



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世界シェア約 4 割のニッチトップ企業。
- ・今 2026 年 3 月期は新基幹システムの本格稼働に向けた体制整備の期間となり、売上高で前期比 2.5% 増の 107 億円、営業利益で同 13.2% 減の 6.8 億円予想となるが、2028 年 3 月期は売上高 132 億円、営業利益 13 億円、ROE8 ~ 10%、2031 年 3 月期は売上高 200 億円、営業利益 20 億円を目指す。
- ・PBR は 0.51 倍であり、1 倍へ是正されるだけで株価は 2 倍、2028 年 3 月期の中計達成時における PER15 倍(フィスコ試算)の株価は約 4,000 円と現状の 3.4 倍であり、配当利回り 3.44% 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 | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

■ 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 | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

■ 決算説明



株式会社オーケーエム

2025年3月期決算および中期経営計画説明資料

2025年5月15日
証券コード：6229

■ オーケーエム 奥村

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、2025 年 3 月期の決算および第 2 次中期経営計画について説明します。

目次	01. オーケーエムについて	3
	02. 2025年3月期 決算	11
	03. 2026年3月期 業績予想	21
	04. 成長戦略（中期経営計画）	24
	05. 企業価値向上に向けて	39
	06. 参考資料	44

2

本日は、01. から 05. に分けて説明します。02. と 03. については、管理統括本部長の木田が説明し、それ以外は私が担当します。

01. オーケーエムについて

3

まず最初に、「オーケーエム」について説明します。

存
在
意
義

PURPOSE

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

4

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。

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。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)

6229 東証スタンダード市場

決算説明

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。

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、最高の仕事をする事で、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、仕事を通して自己実現を果たし、誇りを持って働ける会社をつくりたい。

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をします。

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

5

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。



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)

01. オーケーエムについて



社名変更前から
請出し文字に「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.

6

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。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

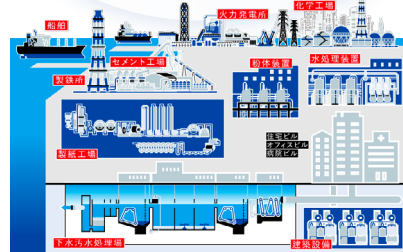
決算説明

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

7

当社が取り扱うバルブは、流体、すなわち流れるものを確実に流し、確実に止め、さらに絞る・調節するといった機能を持つ機器です。

使用される場面としては、船舶や工場設備、発電所、高層ビルなどの建築物が挙げられます。こうしたインフラや配管のある場所、つまり私たちの生活や産業を支えるあらゆる場面で、オーケーエムのバルブが活躍しています。

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
・化学薬品・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の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・パルプ・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・鉱石スラリー・セメント

8

当社の主要製品について説明します。

まず、バタフライバルブです。これは、輪の中に配置した円板を 90 度回転させることで、流体を止めたり、流したり、あるいは中間の位置で絞って調節する機能を持ったバルブです。バタフライバルブは、グローブバルブなど他のタイプと比較して非常にコンパクトで軽量なのが特長です。

次に、ナイフゲートバルブです。輪の中のプレートを出し入れすることで、流体を流したり止めたりします。

続いて、ピンチバルブはゴムチューブを押しつぶして流体を止め、開放することで流体を流します。ナイフゲートバルブやピンチバルブは、粘度の高い液体や粉体など、いわゆるヘビーユースに適したバルブです。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

これらの工業用バルブは、直径 25 ミリ（2.5 センチ）から 2 メートルまでの配管に取り付け、さまざまな流体を制御します。対象となる流体も、液体、気体、固体、さらにはスラリー状のドロドロしたものまで多岐にわたります。

また、当社では標準品に加え、お客様のニーズに応じたカスタマイズバルブの提供も行っています。



当社の競争優位性、すなわち特徴は大きく 3 つあります。

1 つ目は、時代や市場のトレンドに合わせ、ニーズを的確に捉えてきた点です。過去から現在に至るまで、多様な流体に個別対応できるバルブの開発・設計・提供を行ってきました。その結果、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・蓄積することができました。これらの情報は次の製品開発に活かすだけでなく、他のお客様にも提供することで、満足度の向上につなげています。

2 つ目は、カスタマイズバルブの開発体制です。お客様ごとの流体や使用環境をできる限り再現し、テストを重ねて開発を行っています。検証によって得られたデータを蓄積し、次の開発に活用することで、より精度の高い製品を提供しています。

3 つ目は、多様な条件に対応できる製品展開です。扱う流体はさまざまで、低温・高温、低压・高圧といった幅広い条件に対応できるよう、カスタマイズ製品を提供しています。

当社の製品は、ベースとなる機種は約 20 種類ほどですが、サイズ、構成素材、操作方法（手動・電動モーター・空気圧）などを組み合わせることで、多品種化を実現しています。こうした多様な組み合わせにより、短納期での提供を可能にしている点が、当社のビジネスモデルの強みです。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

競争優位性を発揮した成功事例

01. オーケーエムについて

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。

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販売。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バタフライバルブを販売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*）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*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。

* MAN（MAN Energy Solutions）：船舶用ストロークの主機（推進用）エンジンの世界トップライセンサー

* IMO（International Maritime Organization）：船舶の安全や海洋汚染の防止を目的として海事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
Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

10

当社は、各時代のニーズに応じたカスタマイズ製品を提供してまいりました。

1950 年代には、製紙・紙パルプ業界向けにナイフゲートバルブを中心とした製品を提供し、お客様から高い評価をいただきました。

1980 年代には、建築設備分野、特に空調設備向けに対応しました。冷水と温水をうまくミックスして冷暖房を実現するための、電動制御によるバタフライバルブの開発に成功し、こちらも高く評価されています。

2000 年代以降は、造船分野において、さまざまな船種に対応したカスタマイズバルブを提供し、引き続き評価をいただいています。

近年では、同じく造船分野において、船舶エンジンの排ガス処理に使用される専用バルブの開発に取り組み、高い評価を得ています。

02. 2025年3月期 決算

11

■オーケーエム 木田

管理統括本部の木田です。2025 年 3 月期の決算概要について説明します。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

2025年3月期 トピックス

02 2025年3月期
決算

01 脱炭素社会向け製品の開発を推進

未燃アンモニア除害装置用バルブを搭載した船舶の実証航海が完了。
アンモニア燃料供給装置（AFSS）用バルブの陸上実機試験を客先にて実施。

02 第2次中期経営計画を策定

2026年3月期を初年度とする第2次中期経営計画を策定。
売上拡大を追求するフェーズから、収益性重視への転換を図る。

03 通期連結業績予想と実績値との差異

売上高は概ね想定どおりに推移したものの、利益面では、当社と海外グループ会社2社との決算期の違いに伴う期ズレの補正が影響し、2025年2月14日に公表した業績予想値との差異が生じた。

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

2025 年 3 月期のトピックスについて説明します。

1 つ目は、脱炭素社会に向けた製品開発を推進したことです。未燃アンモニア除害装置用バルブの実証運航が完了し、アンモニア燃料供給装置用バルブの陸上実機試験も実施しています。

2 つ目は、2026 年 3 月期を初年度とする第 2 次中期経営計画を策定し、収益性を重視した方針で進めることです。中期経営計画に関してはこの後、社長の奥村から説明があります。

3 つ目は、通期連結業績予想と実績に差異が生じたことです。利益面では、連結海外グループ会社との期ズレ補正の影響により、2025 年 2 月に公表した業績予想値と実績に差が出ました。

2025年3月期決算サマリー

02 2025年3月期
決算

- 売上高は、船用が前年比13.7%増と業績を牽引し、3期連続で過去最高を更新。
- 一方、利益面では、当社と海外グループ会社2社との決算期の違いに伴う期ズレの補正が影響し、四半期ベースでは上場以来初の営業赤字となった。仕入材料価格や人件費の上昇に加え、4Qに低粗利製品の出荷が集中したことや、滞留在庫の廃棄損を計上したことも影響。

	2023/3期			2024/3期			2025/3期				
	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	通期業績予想	進捗率
(百万円、%)											
売上高	9,164	-	8.4	9,484	-	3.5	10,438	-	10.1	10,500	99.4
営業利益	823	9.0	24.3	667	7.0	▲18.9	783	7.5	17.3	1,070	73.2
経常利益	870	9.5	20.0	749	7.9	▲13.8	740	7.1	▲1.2	1,070	69.2
親会社株主に帰属する当期純利益	767	8.4	▲9.7	511	5.4	▲33.4	553	5.3	8.3	725	76.3

	2023/3期	2024/3期	2025/3期
総資産	12,574	12,598	13,163
純資産	9,209	9,615	10,312
自己資本比率 (%)	73.2	76.3	78.3
1株当たり配当金	年間40円	年間40円	年間45円 (普通配当40円 特別配当5円)

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

2025 年 3 月期の決算サマリーを報告します。

連結売上高は前年同期比 9 億 5,400 万円増の 104 億 3,800 万円となりました。営業利益は 7 億 8,300 万円、経常利益は 7 億 4,000 万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 5 億 5,300 万円で、前年同期比 8.3% 増となっています。売上高は過去最高を記録しましたが、利益面では原材料価格や輸送費の高騰、人件費の増加などにより厳しい状況となりました。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

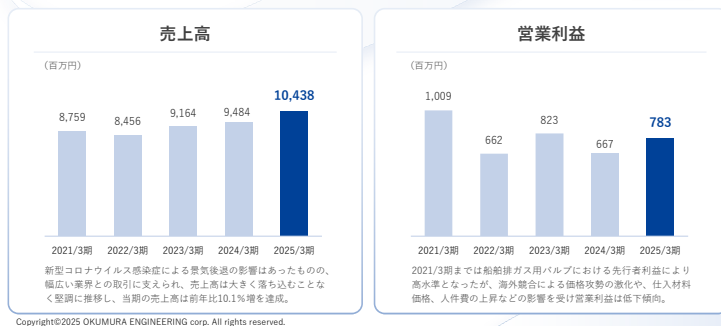
決算説明

配当金については、2025 年 2 月 14 日に公表した通り、1 株あたり年間 45 円とします。

売上高・営業利益の推移

02. 2025 年 3 月期
決算

- 売上高は3期連続で過去最高を更新。
- 仕入材料価格や人件費の上昇といったコスト増が続く中、営業利益は前年比で17.3%増と大幅増益を達成。



売上高と営業利益の推移について説明します。

売上高は堅調に推移しました。営業利益は対前年度比で、期初の予想にほぼ沿った結果となりましたが、今年 2 月に公表した予想とは差異が生じました。

経常利益増減分析

02. 2025 年 3 月期
決算

- 陸用売上高は前年比6.4%増、船用は同13.7%増と堅調に推移。
- 売上高の増加に伴い売上原価も増加。仕入材料価格や労務費の上昇、滞留在庫の廃棄損が主因。
- 営業支援ツールの稼働や新基幹システムの移行作業に伴い通信費が増加。



経常利益の増減分析について説明します。

陸用向け売上高は前年同期比で 6.4% 増加し、船用向けは 13.7% 増加しました。

売上高は、新造船の堅調な需要により船用分野で増加しましたが、原材料価格や人件費の上昇、システム関連通信費の増加、為替差損などが利益を押し下げています。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

売上高構成（市場、業界別）

02. 2025 年 3 月 期
決算

- 陸用は、熱間圧延ラインを中心とした鉄鋼・金属向けが好調に推移。
一方、前期に大型案件の納入があった石油化学および電力・ガスは大幅減収となった。
- 船用は、世界的な新造船竣工量の回復に伴い販売数量が増加し、大幅な増収を達成。
特に発電用補機向けの船舶排ガス用バルブが前年比で大きく伸長し、船用売上高を牽引。

(百万円、%)		2023/3期		2024/3期		2025/3期	
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		9,164	8.4	9,484	3.5	10,438	10.1
陸用		4,521	5.4	4,711	4.2	5,011	6.4
船用		4,642	11.4	4,773	2.8	5,426	13.7
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		8,383	8.0	8,609	2.7	9,545	10.9
陸用		3,927	3.2	3,922	▲0.1	4,246	8.3
建築設備		697	▲1.6	509	▲26.9	619	21.6
石油化学		621	15.2	654	5.2	525	▲19.6
鉄鋼・金属		468	13.4	584	24.8	831	42.2
電力・ガス		397	▲3.1	483	21.8	371	▲23.2
機械装置		476	11.3	579	21.7	612	5.7
紙バルブ		217	6.7	243	11.6	283	16.4
その他		1,049	▲5.0	868	▲17.2	1,003	15.5
船用		4,455	12.7	4,686	5.2	5,298	13.1

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

16

売上高の構成比について説明します。

陸用と船用の構成比では、船用が 52% を占め、前年同期比で 1.7% 増加しました。

また、単体の業界別では、鉄鋼・金属分野が製鉄所向けの大口案件により大きく増加しました。一方で、前年に大口案件のあった石油化学や電力・ガス分野は今期減少しています。

売上高構成（地域別）

02. 2025 年 3 月 期
決算

- 海外売上高比率は20.0%となり、前年と同水準を維持。
- 韓国では、大型の船舶排ガス用バルブの納入が集中したことで売上高が増加。
- 中国では、経済の先行きに懸念があるものの、半導体工場の水処理向けの需要が旺盛で増収を達成。
- その他、南アフリカの鉱山向けの販売が好調に推移し、大幅に伸長。

(百万円、%)		2023/3期		2024/3期		2025/3期	
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		9,164	8.4	9,484	3.5	10,438	10.1
日本		6,906	10.5	7,543	9.2	8,354	10.7
韓国		1,003	▲15.2	657	▲34.5	702	6.9
中国		722	20.7	697	▲3.4	773	10.9
マレーシア		230	12.7	264	14.7	239	▲9.4
その他		301	34.4	320	6.5	367	14.5
海外売上高比率		24.6%	▲1.5pt	20.5%	▲4.1pt	20.0%	▲0.5pt

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

17

地域別の売上構成について説明します。

日本では船用分野がけん引役となりました。中国では、機械装置や工場向けの案件が低迷したものの、半導体工場向けの水処理案件が増加しています。

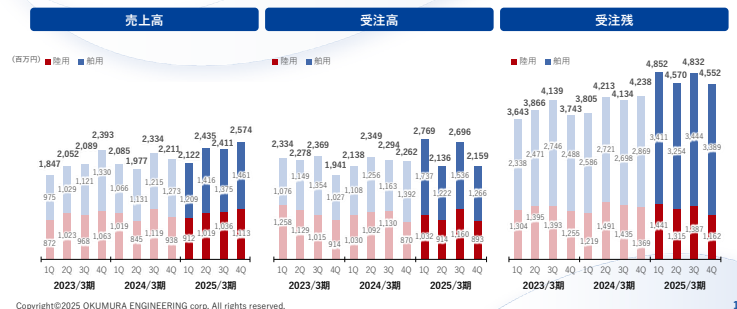
株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

売上高、受注高、受注残 (市場別、単体)

02. 2025年3月期
決算

- 売上高は、四半期ベースで過去最高を更新。
- 受注高は、3Qの反動を受けて減少。
- 受注残は、陸用での案件の小口化により減少傾向にあるものの、総額としては高水準を維持。



売上高、受注高、受注残について説明します。

陸用案件は小口化が進み、受注および受注残は陸用で減少しています。一方、船用は増加傾向にあります。

貸借対照表

02. 2025年3月期
決算

- 自己資本比率は78.3%と過去最高水準に達しており、今後は資本効率の向上が課題。
- 第2次中期経営計画では、B/Sマネジメントを推進し、売上債権および棚卸資産を中心としたCCCの短縮に取り組む。

(百万円)	2023/3期	2024/3期	2025/3期
資産合計	12,574	12,598	13,163
流動資産	8,190	8,224	8,744
現金	1,613	1,390	2,055
売上債権	3,339	3,840	3,466
棚卸資産	3,156	2,905	3,085
固定資産	4,384	4,373	4,419
建物及び構築物 (純額)	2,581	2,566	2,536
土地	706	709	730
負債合計	3,364	2,982	2,851
流動負債	2,282	2,146	2,298
支払債務	983	1,012	1,072
固定負債	1,081	835	553
長期借入金	946	712	481
純資産合計	9,209	9,615	10,312
株主資本	8,990	9,324	9,707
利益剰余金	6,703	7,033	7,405

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

貸借対照表について説明します。

資産合計は前連結会計年度末と比べて 5 億 6,500 万円増加しました。主な増加要因は、現金および預金が 6 億 6,500 万円増加したことに加え、原材料および貯蔵品が 1 億 7800 万円、売掛金が 1 億 7,500 万円増加したことです。

一方、負債合計は 1 億 3,100 万円減少し、純資産合計は 6 億 9,600 万円増加して 103 億 1,200 万円となりました。自己資本比率は 78.3%です。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

キャッシュ・フロー

02. 2025 年 3 月 期
決算

- 売上債権の減少により、営業キャッシュ・フローが大幅に改善。
- 営業キャッシュ・フローの改善に伴い、現金および現金同等物残高が前年比+53.7%の増加。

(百万円)	2023/3期	2024/3期	2025/3期
営業キャッシュ・フロー	▲1,294	628	1,121
税金等調整前当期純利益	977	750	742
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲1,393	▲497	394
棚卸資産の増減額 (▲は増加)	▲730	281	▲97
仕入債権の増減額 (▲は減少)	▲12	24	39
未払又は未収消費税等の増減額	▲35	151	▲166
補助金の受取額	68	51	21
法人税等の支払額	▲427	▲392	▲223
投資キャッシュ・フロー	585	▲249	▲129
定期預金の預入による支出	▲1	▲0	▲4
有形固定資産の取得による支出	▲70	▲203	▲157
財務キャッシュ・フロー	▲557	▲629	▲358
長期借入金の返済	▲1,413	▲233	▲251
配当金の支払い	▲203	▲180	▲181
現金および現金同等物残高	1,560	1,337	2,055

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

20

キャッシュフローについて説明します。

営業活動によるキャッシュフローは 4 億 9,200 万円増加し、11 億 2,100 万円となりました。投資活動によるキャッシュフローは前年同期比で 1 億 2,000 万円減少し、財務活動によるキャッシュフローは前年同期比で 2 億 7,100 万円減少しました。結果として、現金および現金同等物は前年同期比で 7 億 1,800 万円増加しています。

03. 2026 年 3 月 期 業績予想

21

続いて、2026 年 3 月期の業績予想について説明します。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

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、新基幹システムの本格稼働に向けた体制整備の期間と位置づける。
- 新基幹システムの移行プロジェクト推進に伴う一時的な生産性低下に加え、仕入材料価格の上昇などが重なり減益を計画。
- 米国による関税措置の影響については、近年において米国向けの直接取引がないことから、現段階では当社グループへの影響は軽微と判断。

	2025/3期			2026/3期 業績予想		
	実績	売上比	前年同期比	予想	売上比	前年同期比
(百万円、%)						
売上高	10,438	-	10.1	10,700	-	2.5
営業利益	783	7.5	17.3	680	6.4	▲13.2
経常利益	740	7.1	▲1.2	680	6.4	▲8.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	553	5.3	8.3	450	4.2	▲18.7
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.

22

2026 年 3 月期の売上高は 107 億円、営業利益・経常利益はいずれも 6 億 8,000 万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 4 億 5,000 万円を見込んでいます。1 株当たりの年間配当金は 40 円を予想しています。

なお、米国による関税措置の影響については、当社グループは米国との直接取引がないため、現時点では影響は軽微と見込んでいますが、今後の動向を注視して対応してまいります。

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するものの、販売価格への転嫁効果などで売上原価は若干の改善を見込む。
- 販管費は、人件費や通信費などの継続的な増加により、利益を押し下げる見通し。



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

23

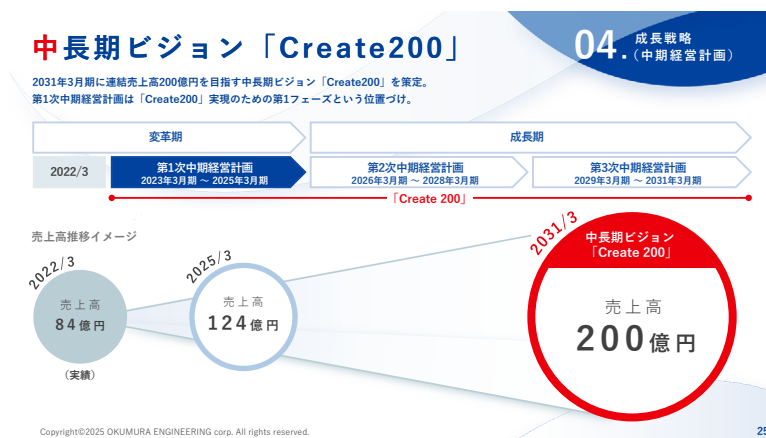
2026 年 3 月期は、基幹システムの導入に着手しており、人件費をはじめとする販売管理費の増加が見込まれます。ただし、システムの早期立ち上げにより生産性と効率の向上を図り、業績の改善につなげることで、株主の皆様の期待に応えていきます。

以上が、2025 年 3 月期の決算概要および 2026 年 3 月期の業績見通しです。

04. 成長戦略（中期経営計画）

■オーケーエム 奥村

続いて、成長戦略以降は再び奥村が説明します。



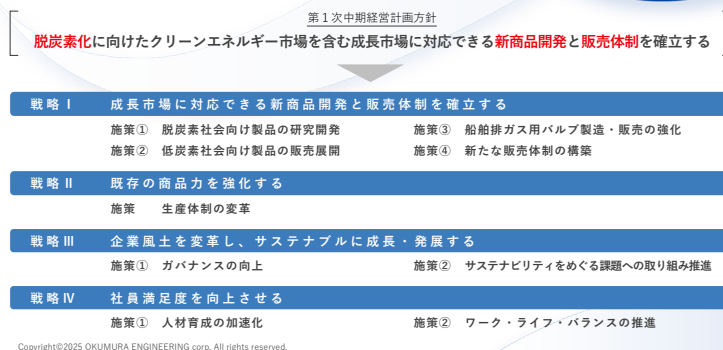
まず、先期で第1次中期経営計画が終了したため、その振り返りを行います。当社は、中長期ビジョン「Create 200」、すなわち2031年3月期に売上高200億円を目指すことを掲げており、第1次中期経営計画では、このビジョンの第1フェーズとして、変革期と位置づけ、計画を展開してきました。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

第1次中期経営計画の基本戦略

04. 成長戦略
(中期経営計画)



この第1次中期経営計画では、脱炭素やクリーンエネルギーへの移行、環境対策の推進に注目しました。これらの新たなニーズに対応するために、新商品の開発や、工場を含むものづくりと販売体制の確立を基本とし、4つの戦略を展開してきました。

業績目標と実績値

04. 成長戦略
(中期経営計画)

船舶排ガス用バルブにおいては、製品改良や海外工場での生産体制構築、サポート体制の強化に取り組んできたものの、海外競合による価格攻勢の激化が主因となり売上高は当初計画を下回る結果となった。これにより、営業利益およびROEも目標値に届かなかった。

第1次中期経営計画の期間

	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期※ 当初計画	2025/3期 実績	2022/3期比	中期経営計画差
(百万円)							
売上高	8,456	9,164	9,484	12,400	10,438	+23.4%	▲1,961
営業利益	662	823	667	1,070	783	+18.3%	▲286
└営業利益率	7.8%	9.0%	7.0%	8.6%	7.5%	▲0.3pt	▲1.1pt
ROE	10.5%	8.7%	5.4%	7.2%	5.6%	▲4.9pt	▲1.6pt

※2022年05月20日「第1次中期経営計画」開示時点の計画値

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

その結果はご覧の通りで、売上高・利益ともに目標には届きませんでした。背景としては、近年需要が伸びている船舶排ガス用バルブにおいて、海外メーカーとの競合による価格競争が激化し、計画どおりに販売が伸びなかったことが挙げられます。また、利益面では販売単価への価格転嫁を行ったものの、原材料価格の高騰がそれを上回り、利益を圧迫しました。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

第1次中期経営計画 成果と課題

04. 成長戦略
(中期経営計画)

戦略	成果	課題
I 成長市場に対応できる 新商品開発と販売体制を確立する	- 船舶用アンモニア燃料供給ライン向けの陸上実機試験に使用されるプロトタイプバルブを納入 - 未燃アンモニア除害装置用バルブを実船に搭載 - 液化水素用バルブについて、実流体を用いた試験を実施	- LNG用バルブおよび船舶用ガス用バルブにおいて、品質の安定化とコストダウンの継続的推進が必要 - 開発・生産・販売体制の整備は継続
II 既存の商品力を強化する	- 組織再編によりDXプロジェクトを再始動 - 工場管理の仕組みを再設計・最適化し、生産性向上を目的とした新基幹システムへの総投資（概算3億円）を決定	- DXプロジェクトでは、部門間で進捗に差が生じており、全体最適に向けた管理が課題 - プロジェクト推進に伴い生産現場の負荷増加が想定され、支援体制の構築が必要
III 企業風土を変革し、 サステナブルに成長・発展する	- 外部の専門知見も活用し、当事者意識を醸成するため全社参加型で第2次中期経営計画を策定 - 一部製品の海外工場への生産移管や増産を含めたグローバル生産体制の見直しを推進	- 経営スピード向上およびガバナンス強化に向け、重要会議体を含む社内会議の活性化が求められる - 製販グループ間における情報共有・連携の円滑化に向けた体制整備が必要
IV 社員満足度を向上させる	- OKMアカデミーを継続して開催 2025年3月期には、一律15,000円のベースアップおよび定期昇給を含め、平均8.7%の賃上げを実施 2025年度より、完全週休2日制（年間休日124日）への移行を決定	- 体系的な社内教育制度の整備が必要 - 社員が能力を最大限に発揮できる職場環境のさらなる整備が求められる

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

28

成果と課題のまとめです。

4つの戦略を展開してきましたが、まず戦略Iとして、アンモニアを燃料とする船舶エンジン用バルブの開発を進めてきました。燃料供給ライン用バルブのプロトタイプは完成し、すでにお客様へ納入しています。また、アンモニア燃料エンジンの排気ガス処理用バルブについては、実際の船に搭載し試験を行っています。課題としては、すでに販売しているLNG用バルブにおける品質の安定化とコストダウンへの対応が挙げられます。

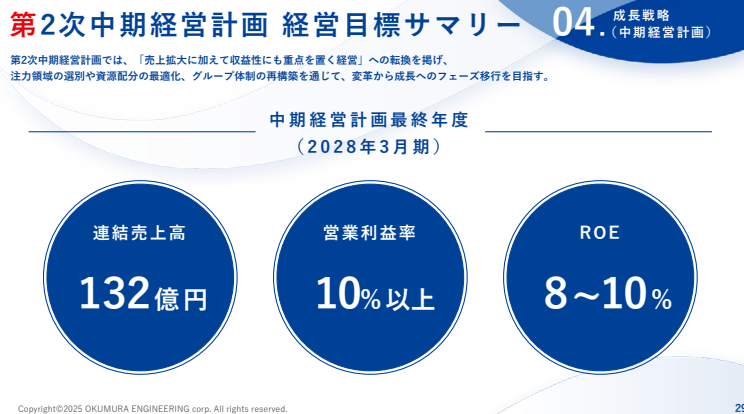
戦略IIでは、品質の安定と生産性向上を目指し、既存製品の生産工程の見直しや仕組みの再設計を進めるためのプロジェクトを立ち上げ、本格的に取り組んでいます。課題としては、プロジェクト内で部門間の進捗に差が生じている点があります。外部知見も含め、サポート体制の強化に努めています。また、PDCAサイクルを迅速に回し、最終システムを確立することも課題です。

戦略IIIについては、ご覧のとおりです。

戦略IVでは、教育・育成システムの見直しの一環として社内アカデミーを開始しました。社内講師がものづくりの精神を取り入れながら若手社員に講義を行い、人材育成をさらに進めています。課題としては、体系的な教育・育成システムの整備を推進する必要があります。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明



ここから第2次中期経営計画の説明に移ります。

まず、目標値の概要を示します。最終年度である2028年3月期には、連結売上高132億円、営業利益率10%以上、そしてROE10%を目指します。



計画全体の構成について説明します。

頂点に「いい流れをつくる。」というパーパスを置き、その下に社是、中長期ビジョン、基本戦略を配置しています。第2次中期計画の基本戦略は3つあり、1つ目は既存領域の拡充、2つ目は海外市場の展開、3つ目は新領域への挑戦です。

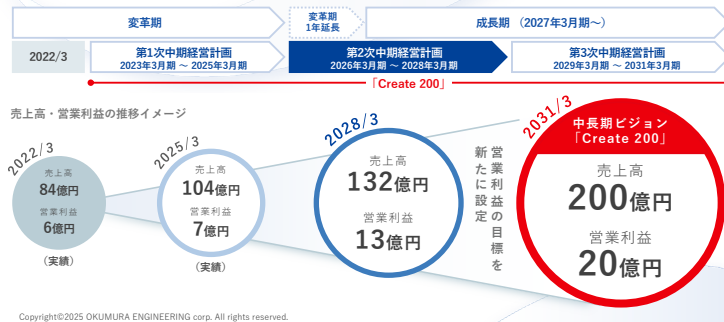
株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

第 2 次中期経営計画の位置づけ

04. 成長戦略 (中期経営計画)

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。



中長期ビジョンを踏まえた第 2 次中期計画の位置付けについて説明します。

中長期ビジョン「Create 200」は、第一次中期計画では売上高 200 億円のみを目標にしていたましたが、第 2 次中期計画では売上高 200 億円に加えて営業利益 20 億円を新たに設定しました。売上の拡大だけでなく、収益性をより重視して取り組みます。注力する領域や事業、市場を厳選し、リソースを最適に配分していきます。これにより、変革の段階から成長の段階へとフェーズを移していきます。

外部環境認識

04. 成長戦略 (中期経営計画)

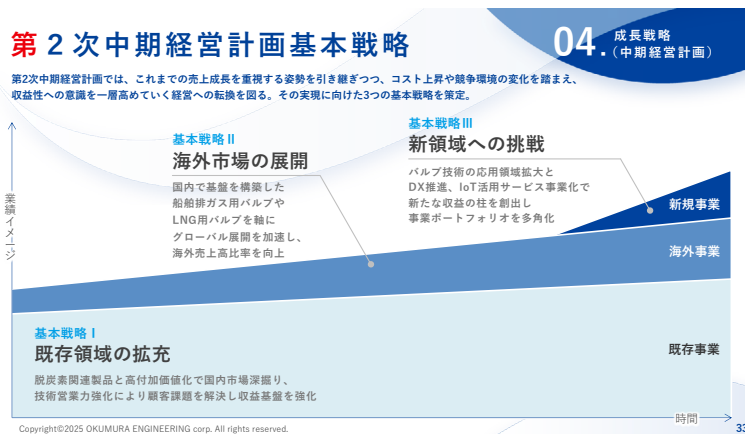
世界の産業用バルブ市場規模は、2024年の783億ドルの評価額から
2034年末には1,239億ドルへ、CAGR4.7% (年平均成長率) で拡大すると予想されている。
クリーンエネルギーへのシフトやIMO *による環境規制の強化を背景に、国内外でバルブ需要が高まっていく見込み。



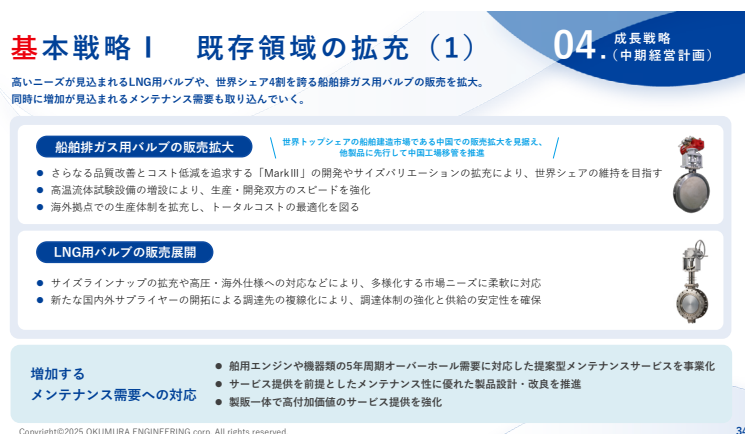
オーケーエムを取り巻く外部環境について説明します。

世界のバルブ市場は、2024 年から 2034 年にかけて年平均成長率が 4.7 パーセントと予測されています。世界的なクリーンエネルギーへのシフトに伴い、LNG、アンモニア、水素の需要が増加しています。さらに、船舶分野では環境規制の強化やクリーンエネルギーへの移行が急務となっています。老朽化した船の更新や輸送量の増加を見据え、新規造船の需要も高まっていると認識しています。

決算説明



第2次中期計画では、3つの基本戦略が業績にどの程度寄与するかを示しています。既存領域の拡充として現在のバルブ事業を基盤に構成しています。これに加えて、国内だけでなく海外市場の開拓を強化し、業績を上積みします。さらに新領域の開発を進め、業績にさらなる上乗せを目指しています。



第2次中期計画の基本戦略の一つ目は既存領域の拡充です。船舶排ガス用バルブの販売を拡大します。第3世代の改良製品「MarkⅢ」を開発し、品質の安定とコスト低減を実現して市場に投入します。LNG用バルブのサイズラインナップも拡充します。また、海外仕様への対応やバリエーションを増やし、販売を拡大していきます。さらに、排ガス用バルブやLNG用バルブのメンテナンス需要が今後増加するため、これらを確実に取り込み、販売をさらに伸ばしていきます。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

基本戦略Ⅰ 既存領域の拡充 (2)

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*を目標と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



脱炭素社会への貢献

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
- 受注から出荷までも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。現場での属人的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水素アンモニア混合ガス用バルブの2製品を合わせたもの。
Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

04. 成長戦略 (中期経営計画)

左側については、引き続きアンモニア用バルブ、二酸化炭素用バルブ、液化水素用バルブの開発を推進します。右側に示しているように、生産性と収益性の向上も進めていきます。当社のカスタマイズ力を活かしつつ、製品仕様の組み合わせを整理整頓します。お客様からはカスタマイズされた特殊なラインナップに見えますが、社内では標準化とシステム化を進めています。受注から出荷までの工程を整理し、最終的にはシステムで統合します。さらに、お客様の情報共有と活用を強化し、的確で迅速な提案を提供していきます。

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。

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。生産を最速地で行うことで、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.

04. 成長戦略 (中期経営計画)

基本戦略Ⅱは海外市場への展開です。国内外の重点市場をグループ全体で攻略し、販売体制を強化します。また、各国の顧客ニーズに合わせたカスタマイズ製品を生産・供給し、お客様の満足度を高めていきます。

基本戦略Ⅲは新領域への挑戦です。バルブを中心に製品単体からシステム化を進め、お客様の課題を解決するソリューションを開発します。M&Aや事業提携も積極的に活用し、既存事業の拡充と新領域の拡大を推進します。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

21 | 25

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

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



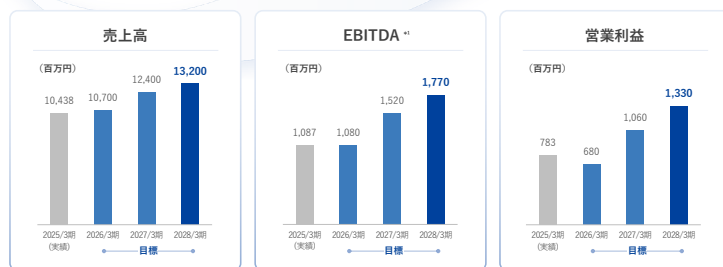
37

現在は変化の激しい VUCA の時代と言われています。このような外部環境に対応し、先を見越すために、戦略や施策、KPI をローリング方式で見直していきます。スピーディーで実効性のある取り組みを展開していきます。

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。



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

38

業績目標を棒グラフで示しています。今期は変革の施策にさらに取り組み、その後は成長に向けて一気に進んでいきます。

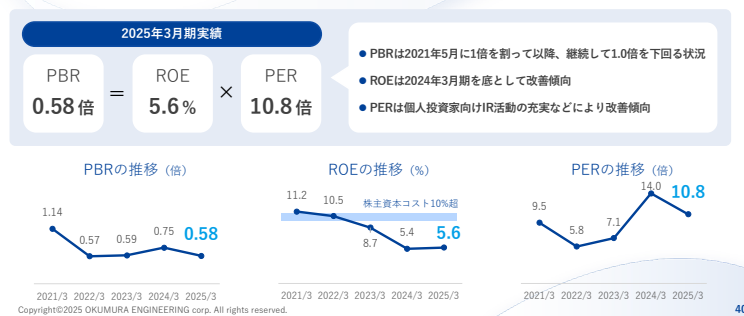
決算説明

05. 企業価値向上に向けて

続いて、「企業価値向上に向けて」を説明します。

現状分析

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は改善ってきており、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（インブラウド・アプローチ）で算出し、10%超と認識。



当社の現状について説明します。

PBRは2021年5月に1倍を下回って以来、継続して1倍を下回っています。ROEは2021年3月期の11.2パーセントをピークに低下しており、2025年3月期に若干改善したものの、依然として利益率の低下が大きな課題と捉えています。また、投資家の皆様には当社の脱炭素やGXに関わる戦略や取り組みが十分に伝わっていないと考えています。さらに、オーケーエム自体の認知度が低いことも課題として認識しています。

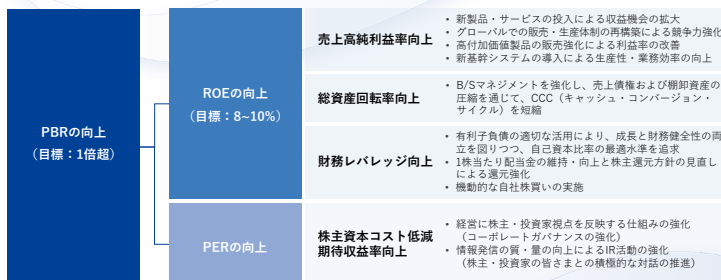
株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

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の実現を目指し、
エクイティ・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進捗として、まずはPBR1倍額を目指す。



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

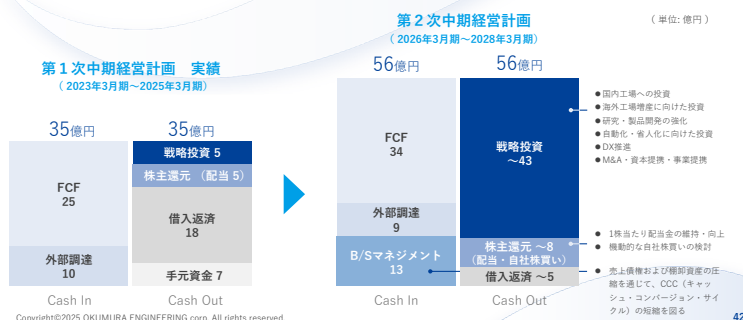
41

PBR 向上を課題とし、ROE や PER の改善を目指します。そのために、新製品やサービス、高付加価値製品の販売強化を通じて利益率の向上に努めます。B/S マネジメントの施策を展開し、資本効率も高めていきます。加えて、引き続き積極的に IR 活動を行い、企業価値の向上に取り組んでいきます。

キャピタル・アロケーション

05. 企業価値向上に向けて

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。



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

42

資本配分の見直しを進めています。事業活動で生み出すキャッシュに加え、売上債権や棚卸資産の圧縮などでキャッシュ・インを改善していきます。生まれたキャッシュは投資に回し、成長を加速させます。

株式会社オーケーエム | 2025 年 5 月 23 日 (金)
6229 東証スタンダード市場

決算説明

株主還元方針

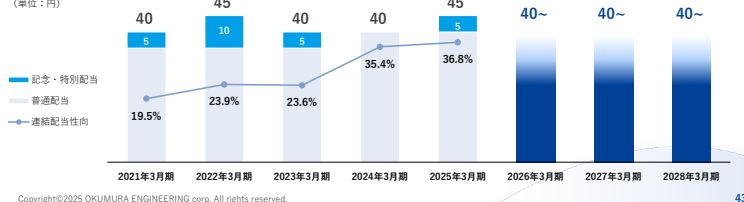
第2次中期経営計画期間中は、1株当たり配当金40円の維持・向上をベースとして株主還元を実施。
配当による直接的な還元に加え、成長戦略の着実な推進による中長期的な株価上昇を通じたトータルリターンを最大化を目指す。

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.

43

株主還元の方針について説明します。

持続可能な成長を目指し、研究開発や設備投資を充実させながら、財務バランスを考慮し、継続性と安定性を重視して配当を行います。第2次中期経営計画では、40円をベースにさらに向上を目指し、安定的な配当を続けていきます。事業の成長と企業価値の向上に努め、積極的なIR活動を通じて株価の向上にも取り組みます。

結びとして、オーケーエムはお客様の流体制御のニーズに細かく応えることで事業を発展させていきます。事業の発展を通じて、お客様満足度、社員満足度、株主満足度の向上を図り、持続可能な社会に貢献していきます。

以上で、決算説明並びに第2次中期経営計画の説明を終了させていただきます。

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、配布等することは強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