

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 >>>

2025 年 7 月 22 日 (火)

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. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	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	04
4. 同社の強み	05
■ 業績動向	06
1. 2025 年 3 月期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	10
● 2026 年 3 月期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. 新中期経営計画の概要	11
2. 新中期経営計画達成に向けた成長戦略	12
■ 株主還元策	16

要約

2025 年 3 月期は期初予想を上回り、中期経営計画の目標を達成

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専門最大手であり、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月期を目標に「アジア No.1 のセンシング・ソリューション・カンパニー」へと成長を遂げることを目指して、新中期経営計画「Imagination 2028」（2026年3月期～2028年3月期）を鋭意推進中である。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高 15,048 百万円（前期比 4.9% 増）、営業利益 1,422 百万円（同 3.6% 減）、経常利益 1,444 百万円（同 8.2% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,029 百万円（同 6.6% 減）と、増収減益決算であった。売上高は前期の特殊要因であるオーストリア Anton Paar GmbH（以下、Anton Paar）からのライセンス契約の一時金の収受の発生がないことによる減収を、好調なシステム部門の大口案件の売上計上がこれを補完し、増収を確保した。一方、各段階の利益は前期の一時金という特殊要因を補完するまでには至らず減益となったが、この特殊要因を除けば増益基調で推移した。その結果、売上高及び各段階利益は、期初の業績予想を上回って着地した。事業部門別売上高では、主力のセンサ部門は、半導体関連業界向けは好調だった前期の実績には至らず、海外も中国・韓国の電池関連業界向けが一服したことなどから、同 4.5% 減であった。一方、システム部門は、国内で大口案件の売上計上があり、同 49.5% 増と全体の業績に大きく貢献した。また、サービス部門も、地道できめの細かいメンテナンス活動の継続や、他社製品のメンテナンスや校正の強化などから、同 11.0% 増となった。自己資本比率は 64.8% 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。減益決算ながら、1株当たり年間配当金を同 2.0 円増の 16.0 円へと過去最高に増額したことで、配当性向は業界平均を上回り、株主還元にも十分に配慮している。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

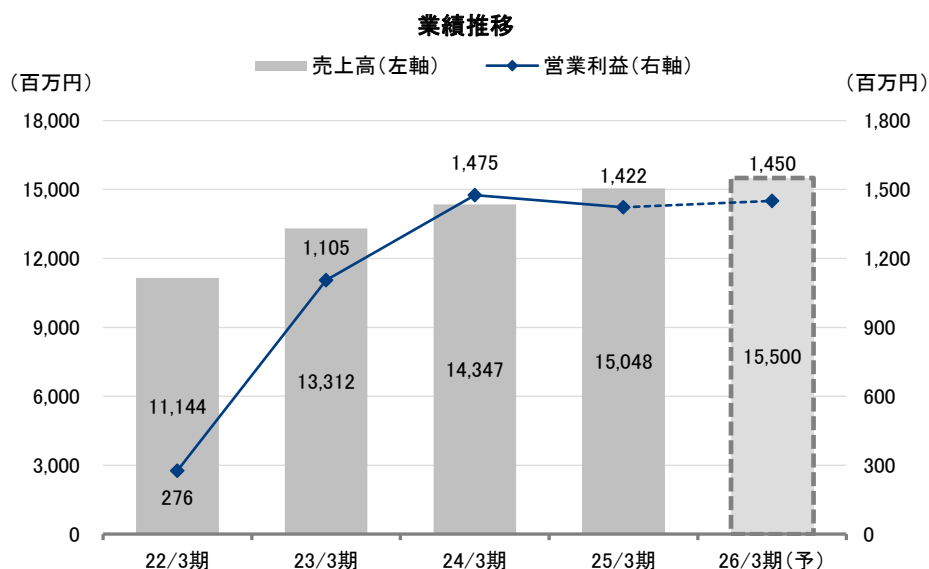
2026年3月期の連結業績予想については、売上高 15,500 百万円（前期比 3.0% 増）、営業利益 1,450 百万円（同 1.9% 増）、経常利益 1,530 百万円（同 5.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 920 百万円（同 10.7% 減）としている。売上高については、Anton Paar とのライセンス契約に伴う一時金の収受及びシステム部門の大口受注等により、過去最高水準を見込む。また、原材料費・人件費の増加を見込むなかでも、営業利益及び経常利益は増益の見通した。親会社株主に帰属する当期純利益の減益予想については、法人税等の増加を見込むためだ。ただ、同社が発表する期初の業績予想は、慎重で保守的な傾向が強いことに留意する必要がある、予想を上回って着地する可能性が大きいと弊社では見ている。1株当たり年間配当金は同 4.0 円増の 20.0 円へと過去最高の引き上げを予定しており、株主への利益還元を重視する経営姿勢を弊社では評価している。

3. 中長期の成長戦略

前中期経営計画「Imagination 2025」（2023 年 3 月期～2025 年 3 月期）では、売上高 140 億円、経常利益 14.0 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 8.8 億円、ROE5.7% の 2023 年 8 月に上方修正した目標をすべて達成した。新中期経営計画「Imagination 2028」（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）では、売上高 170 億円（2025 年 3 月期比 13.0% 増）、経常利益 17.5 億円（同 21.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 11.6 億円（同 12.6% 増）、ROE7.2%（同 0.5 ポイント上昇）を目指す。その実現に向けて、成長戦略ではセンサ事業、サービス事業、システム事業の強化・拡大を図るとともに、新規事業の創出にも取り組む。また、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、総還元性向 70% 以上（計画期間 3 ケ年の平均）、DOE2.7% 以上と利益変動にかかわらず安定的な配当を実施し、機動的な自己株式取得の実施も予定する。新中期経営計画は多岐にわたる意欲的な計画であり、今後の推移に期待したい。

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
- ・2025 年 3 月期決算は増収減益。増収はシステム部門がけん引。前期に発生したライセンス契約の一時金の影響による減収から減益となったが、この特殊要因を除けば増益基調で、過去最高となる配当を実施
- ・2026 年 3 月期は過去最高水準の売上高を見込む
- ・新中期経営計画を発表。増収増益や ROE の上昇を計画。達成に向けて 3 事業の強化・拡大を図り、新規事業の創出にも取り組む。さらに、総還元性向 70% 以上（計画期間 3 ケ年の平均）、DOE2.7% 以上を目標とし、自己株式取得の実施も予定するなど、積極的な株主還元策も計画



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体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 BtoB 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展開している。2025 年 3 月 31 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の「おーちゃん」と「ばるちゃん」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 月に設立され、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ことが同社の強みとなっている。同社は 1961 年 7 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。これは、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、堅実に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である。

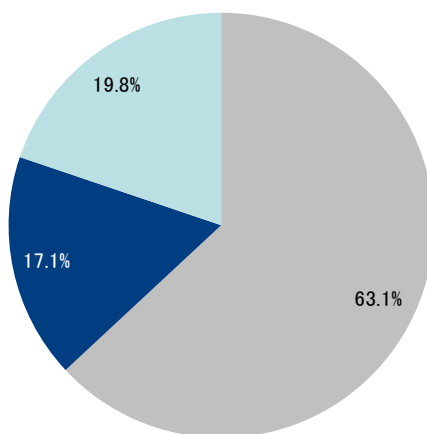
3. 事業内容

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。センサ部門は、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。システム部門は、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。サービス部門は、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っており、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。

2025 年 3 月期の事業部門別の売上構成比は、センサ部門が 63.1%、システム部門が 17.1%、サービス部門が 19.8% である。利益率はセンサ部門が最も高く、サービス部門、システム部門が続く。このように、売上高・利益において、センサ部門が同社の主力事業である。システム部門は国際競争が激しい分野だが、同社では成長する余地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、中期経営計画では、さらなる躍進を目指している。なお、センサ部門・システム部門は海外展開をしているが、サービス部門は国内が中心である。

事業部門別売上高構成比
(2025年3月期売上高:15,048百万円)

■センサ ■システム ■サービス



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」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・蒸気を幅広く計測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> などでは一部の流量計にとどまる。

幅広い流量計ラインナップ



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正すこと）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「標準供給を担う 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、異なる液種でかつ広い流量範囲で JCSS 校正が可能であることを生かし、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である。

業績動向

2025 年 3 月期は、増収減益決算ながら、 特殊要因を除けば増益基調の順調な決算

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期における世界経済は、欧米での高金利水準の継続、ウクライナや中東情勢緊張の長期化、中国経済の成長鈍化など、先行き不透明な状況が続いた。わが国では、雇用・所得環境の改善やインバウンド需要の増加により、景気は緩やかな回復傾向にあるものの、人件費の上昇による物価高が個人消費に影響を与え、さらに米国の政策動向に伴う貿易環境の不確実性も加わり、先行き不透明な状況が続いた。

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』」を着々と推進した。その結果、2025 年 3 月期の連結業績は、受注高 14,502 百万円（前期比 3.2% 減）、売上高 15,048 百万円（前期比 4.9% 増）、営業利益 1,422 百万円（同 3.6% 減）、経常利益 1,444 百万円（同 8.2% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,029 百万円（同 6.6% 減）と、増収減益決算であった。

前期との比較では、受注高の減少はセンサ部門の落ち込みが響いた。売上高はオーストリア Anton Paar とのライセンス契約一時金の収受の発生がないことによる減収分を、好調なシステム部門における大口案件の売上計上が補完したことにより増収を確保した。一方、各段階の利益は前期の一時金という特殊要因を補完するまでには至らず減益となったが、この要因を除けば既存製品の値上げに伴う収益性の改善やシステム部門の利益増により増益基調で推移し、売上高及び各段階利益は期初の業績予想を上回って着地した。特殊要因の影響を除けば、順調な決算であったと弊社では判断する。

2025 年 3 月期 連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期			前期比		予想比	
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	14,347	100.0%	14,000	15,048	100.0%	700	4.9%	1,048	7.5%
売上原価	8,395	58.5%	-	8,916	59.2%	520	6.2%	-	-
売上総利益	5,952	41.5%	-	6,132	40.8%	180	3.0%	-	-
販管費	4,476	31.2%	-	4,710	31.3%	233	5.2%	-	-
営業利益	1,475	10.3%	1,300	1,422	9.5%	-53	-3.6%	122	9.4%
経常利益	1,572	11.0%	1,400	1,444	9.6%	-128	-8.2%	44	3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,102	7.7%	880	1,029	6.8%	-72	-6.6%	149	17.0%

注：予想は 2024 年 3 月期決算発表時の期初予想

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

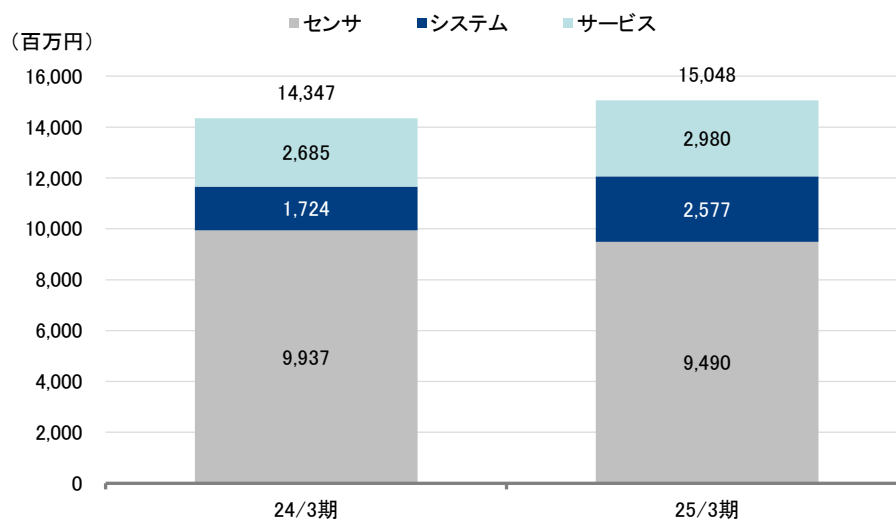
業績動向

事業部門別の業績を見ると、主力のセンサ部門では、受注高は 8,410 百万円(前期比 18.4% 減)であった。これは、国内は化学関連業界向けが堅調だったが、半導体関連業界向けが前期に前倒し受注があった反動で低迷し、海外では中国で船舶関連業界向けが伸長したものの、中国・韓国の電気自動車など電池関連業界向けで業界全体の過熱感が一服したことにより在庫が積み上がり低調に推移したためだ。売上高も 9,490 百万円(同 4.5% 減)であった。これは、受注高と同様に、国内では化学関連業界向けが堅調だったが、半導体関連業界向けが前期受注分を出荷したものの、前期の実績には届かなかったためだ。半導体の受注は在庫の関係から波があり、前期に先行受注したことで在庫が過剰気味となり、出荷も低調に推移した。海外では、中国・韓国の電池関連業界向けが低調であった。なお、前期はオーストリア 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が計上されたことがセンサ部門の受注高・売上高に寄与しており、その剥落の影響もあった。

システム部門では、受注高は 3,022 百万円(前期比 52.1% 増)と大幅に増加した。これは、石油関連業界向け、(国研)産業技術総合研究所や食品関連業界向けの大口案件の受注等があったためだ。石油関連業界向けの受注は、同社がエネルギー安全保障に貢献していることを示す事例といえる。また、売上高も 2,577 百万円(同 49.5% 増)であった。海外は前期の受注減の影響が続くなかで持ち直しの動きが見られた一方、国内は産業技術総合研究所や食品関連業界向けの大口案件の売上計上があり、前期を大きく上回って、同社全体の売上増をけん引した。産業技術総合研究所向けは流量の国家標準設備の案件である。同社はこれらの技術的難易度が高いシステム製品の設計・製造・販売に集中することで、価格競争を回避し、収益性の向上を実現している。また、食品関連業界向けについても、今後拡大するように注力している。

サービス部門では、受注高は 3,068 百万円(前期比 13.9% 増)、売上高は 2,980 百万円(同 11.0% 増)であった。これは、地道できめの細かいメンテナンスサービスに加え、流量計の専門メーカーとしての長年の経験とノウハウを生かして他社製品の校正や顧客の使用条件にあわせた提案型のメンテナンスサービスを展開し、受け身から積極的なサービスに転換した結果であった。また、人件費や材料費の上昇を踏まえ、契約関係の見直しを進めて一部商品の値上げを実施した。なお、サービス部門の売上高は増加基調を続けており、他部門に比べて景気に大きく左右されない部門である。

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

2025 年 3 月期末の資産合計は、24,493 百万円（前期末比 1,042 百万円増）となった。このうち、流動資産は 13,452 百万円（同 817 百万円増）であった。これは、主に電子記録債権が 192 百万円、棚卸資産が 355 百万円、契約資産が 190 百万円それぞれ減少したが、現金及び預金が 779 百万円、売掛金が 765 百万円それぞれ増加したことによる。棚卸資産（商品及び製品、仕掛品、原材料及び貯蔵品の合計）は、半導体不足に伴い電子部品の入手が困難になるなど、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ことで前期末まで増加が続いたが、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。今後も半導体市場の状況に応じて、柔軟に対応すると見られる。また、固定資産は 11,041 百万円（同 225 百万円増）であった。これは主に、機械装置及び運搬具が 98 百万円、その他有形固定資産が 120 百万円それぞれ増加したことによる。

一方、負債合計は 8,172 百万円（前期末比 86 百万円増）となった。このうち、流動負債は 4,554 百万円（同 239 百万円増）であった。これは主に、支払手形及び買掛金が 131 百万円、未払法人税等が 105 百万円それぞれ増加したことによる。また、固定負債は 3,618 百万円（同 152 百万円減）であった。これは主に、長期借入金が 145 百万円減少したことによる。長期・短期を合計した借入金は、1,618 百万円（同 199 百万円減）であった。また、純資産合計は、16,320 百万円（同 956 百万円増）となった。これは主に、利益剰余金が 716 百万円、為替換算調整勘定が 186 百万円それぞれ増加したことによる。

以上の結果、自己資本比率は 64.8% に上昇し、最新データである 2024 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 58.5% を上回る高い安全性を確保していると弊社では評価する。一方、ROA は 6.0%、ROE は 6.7% で、収益性指標では業界平均を下回っており、今後は収益力の強化が課題である。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	増減
流動資産	12,634	13,452	817
(現金及び預金)	3,392	4,172	779
(受取手形、売掛金及び契約資産、電子記録債権)	5,031	5,342	311
(棚卸資産)	3,929	3,573	-355
固定資産	10,816	11,041	225
有形固定資産	8,754	8,974	220
無形固定資産	474	383	-91
投資その他の資産	1,587	1,683	96
資産合計	23,451	24,493	1,042
流動負債	4,315	4,554	239
(短期借入金)	1,310	1,257	-53
固定負債	3,771	3,618	-152
(長期借入金)	507	361	-145
負債合計	8,086	8,172	86
(借入金合計)	1,817	1,618	-199
純資産合計	15,364	16,320	956
【安全性】			
自己資本比率	63.6%	64.8%	1.2pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	6.9%	6.0%	-0.9pp
ROE (自己資本当期純利益率)	7.7%	6.7%	-1.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

当期末における現金及び現金同等物は 3,846 百万円（前期末比 649 百万円増）であった。営業活動の結果得られた資金は 1,987 百万円であった。これは、売上債権及び契約資産の増加により資金が減少した一方、税金等調整前当期純利益や減価償却費により資金が増加したためである。また、投資活動の結果支出した資金は 844 百万円であった。これは、定期預金の払戻による収入で資金が増加した一方、有形固定資産の取得による支出や定期預金の預入による支出で資金が減少したためだ。さらに、財務活動の結果支出した資金は 606 百万円であった。これは、長期借入れによる収入で資金が増加した一方、長期借入金の返済による支出や配当金の支払額により資金が減少したためだ。

以上から、同社が自由に使うことができる現金であるフリー・キャッシュ・フローは、前期の 830 百万円から 1,142 百万円に大きく増加している。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	1,002	1,987
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-172	-844
財務活動によるキャッシュ・フロー	-683	-606
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	830	1,142
現金及び現金同等物の期末残高	3,197	3,846

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 3 月期は過去最高水準の売上高、営業利益の増益を見込む

● 2026 年 3 月期の業績見通し

今後の見通しについては、世界的な物価高、金融政策の変更、米国の政策に関する不確実性から、先行きは引き続き不透明な状況だ。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、貿易環境の不確実性により計画の先送りが懸念され、厳しい経営環境が続くと予想される。

こうした状況の下、同社グループは新たな「中期経営計画『Imagination 2028』」の下、2026 年 3 月期から PHASE 2 の成長期に移行することで、新たな市場開拓や製品開発に注力し、企業グループ全体のさらなる成長を目指して邁進する。2026 年 3 月期の連結業績予想については、売上高 15,500 百万円（前期比 3.0% 増）、営業利益 1,450 百万円（同 1.9% 増）、経常利益 1,530 百万円（同 5.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 920 百万円（同 10.7% 減）としている。売上高については、Anton Paar とのライセンス契約に伴う一時金の収受及びシステム部門の大口受注等により、過去最高水準を見込む。また、原材料費・人件費の増加を見込むなかでも、営業利益及び経常利益は増益の見通しだ。一方、親会社株主に帰属する当期純利益の減益予想については、法人税等の増加を見込むためだ。ただ、同社が発表する期初の業績予想は、慎重で保守的な傾向が強いことに留意する必要があり、予想を上回って着地する可能性が大いといと弊社では見ている。

2026 年 3 月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	15,048	100.0%	15,500	100.0%	451	3.0%
営業利益	1,422	9.5%	1,450	9.4%	27	1.9%
経常利益	1,444	9.6%	1,530	9.9%	85	5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,029	6.8%	920	5.9%	-109	-10.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

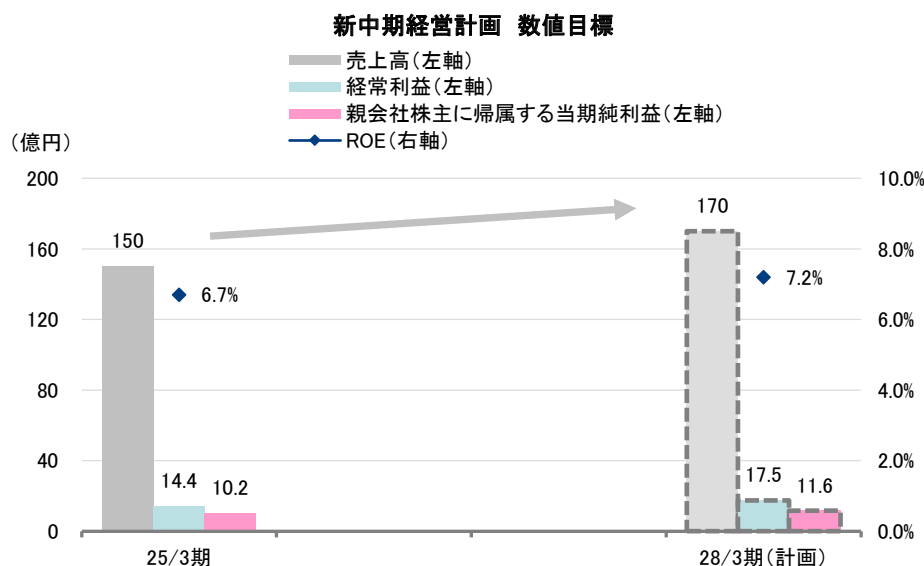
■ 中長期の成長戦略

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

1. 新中期経営計画の概要

同社では、中期経営計画の前提となる中長期経営ビジョンとして、「アジア No.1 のセンシング・ソリューション・カンパニー」を掲げ、2032 年 3 月期には売上高 200 億円、経常利益率 14.0% 以上、ROE10.0% 以上を目指しており、経常利益率を当初計画の 10.0% から上方修正している。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（PHASE 1）」との位置付けであった前中期経営計画「Imagination 2025」で、売上高 140 億円、経常利益 14.0 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 8.8 億円、ROE5.7% の 2023 年 8 月に上方修正した目標をすべて達成したのを受けてさらに修正したものだ。また、成長戦略及び経営基盤強化戦略も計画どおりの成果を挙げている。

続く新中期経営計画「Imagination 2028」（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）は、中長期経営ビジョンの達成に向けた第 2 ステップである「成長期（PHASE 2）」と位置付けて、売上高 170 億円（2025 年 3 月期比 13.0% 増）、経常利益 17.5 億円（同 21.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 11.6 億円（同 12.6% 増）、ROE7.2%（同 0.5 ポイント上昇）を目指す。



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

業績計画の実現に向けて、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、で構成している。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) 生産性向上戦略、(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、で構成している。

また、全社で取り組む基本方針として、(1) 成長戦略では既存事業の「ブラッシュアップ」として、新製品・リニューアル製品売上高の 2025 年 3 月期比 30% 増、アジア市場売上高の同 15% 増を、また新規事業の「探求 / サーチ」として、新規事業売上高 17 億円を計画する。(2) 経営基盤強化戦略では、経営基盤の「ブラッシュアップ」として、1 人当たり営業利益の同 10% 増を、カーボンニュートラル製品の「成長 / グロース」として、水素・アンモニア関連製品売上高の同 50% 増を、支える舞台を「創る / クリエイト」として、従業員エンゲージメント調査満足度の同 5% 増、従業員離職率の現状維持、女性管理職の同 20% 増を目指す。(3) 資本政策では、株主還元の「充実 / エンハンス」として、ROE7.2% (2028 年 3 月期)、株主還元として総還元性向 70% 以上 (計画期間 3 ヶ年の平均)、DOE2.7% 以上を目標とする。新中期経営計画は多岐にわたる意欲的な計画であるため、弊社では今後の進捗状況を注視したい。

2. 新中期経営計画達成に向けた成長戦略

成長戦略の具体的な取り組み計画と実績は以下のとおりである。

(1) センサ事業成長戦略

センサ事業では、まず新製品・リニューアル製品の売上拡大に向けて、時代の流れに対応した主力製品のモデルチェンジと新たな市場へ新製品投入を行う。現在の主力製品はコリオリ流量計、容積流量計、渦流量計であるが、最近の実績として 2025 年 3 月期には超音波流量計「UC-1」をリリースしている。これは、「完全工事レス」をコンセプトに開発された液体用クランプオン形超音波流量計である。簡単・手軽に流量計測を行うことが可能であるため、工場や商業施設におけるユーティリティ流体（水、温水等の施設の稼働に不可欠な流体）の計測に最適だ。従来はコストや工事期間等の面から導入が困難であった枝管についても、隔々まで流量を可視化することで、水資源の使用状況を把握し、無駄の削減につなげることが可能となり、省エネ・脱炭素化への貢献につながることが期待できる。今後も新製品やモデルチェンジ製品を発表し、2028 年 3 月期には、新製品・リニューアル製品の売上高を 2025 年 3 月期比 30% 増とする計画である。

オーバル | 2025 年 7 月 22 日 (火)
7727 東証スタンダード市場 | <https://www.oval.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

センサ事業：新製品・リニューアル製品の売上拡大

時代の流れに対応した主力製品のモデルチェンジと新たな市場へ新製品投入

新製品・リニューアル製品の売上高

対2025年3月期比**30%増**
(2028年3月期)



出所：決算説明資料より掲載

また、センサ事業では水素・アンモニア関連事業の拡大を目指して、脱炭素社会の構築と代替エネルギーサプライチェーンに関連する製品・サービスの開発・提供に積極的投資・推進をする。2028 年 3 月期には、水素・アンモニア計測向け製品の売上高を、2025 年 3 月期比 50% 増とする計画である。

(2) サービス事業成長戦略

サービス事業では、水素・アンモニア関連事業の拡大を目指して、高精度で信頼性の高い水素計測流量計を供給するために、国内でも希少な水素実ガス校正設備を建設している。

同社では、これまで大流量の水素ガス流量計校正設備「OVAL H2 Lab」建設構想への対応を進めてきたが、いよいよ 2026 年 3 月期中に運用開始の予定となった。流量計の精度を左右するのが、「校正」と呼ばれる工程である。校正とは、実際に計測する流体（気体や液体）を流量計に流し、標準器との計測値のズレやバラつきをチェックする作業のことだ。この校正が徹底されていないと、正確な計測値を得られない恐れがある。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って新たなビジネスチャンスとするとともに、脱炭素・カーボンニュートラルの実現といった持続可能な社会に貢献するため、水素計測流量計のクオリティ向上に注力している。完成後は自社製品の校正に加え、他社製品の校正も実施し、2027 年 3 月期以降の業績貢献を見込んでいる。

オーバル | 2025 年 7 月 22 日 (火)
7727 東証スタンダード市場 | <https://www.oval.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

サービス事業：水素・アンモニア関連事業の拡大

高精度で信頼性の高い水素計測流量計を供給するために、国内でも希少な水素実ガス校正設備を建設、年内稼働予定



※水素実ガス校正設備：水素ガスを実際に流して、流量計が正しく測定できているかを検証・調整するための専用設備

出所：決算説明資料より掲載

水素実ガス校正設備 OVAL H2 Lab

- 水素計測流量計の品質向上
- メーカー問わず、水素計測流量計の校正対応

水素計測流量計校正事業拡大



(3) システム事業成長戦略

システム事業では、エネルギー安全保障への貢献に向けて、脱炭素社会への移行期間におけるエネルギー安定供給体制を確保するため石油類取引用システム提供を行う。エネルギー安全保障への貢献は、社会貢献にもつながる取り組みだ。そして、アジア市場の売上高（システム部門以外を含む全社合計）を、2025 年 3 月期比 15% 増とする計画だ。そのために、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目指す。

システム事業においてアジアを束ねている OVAL ASIA PACIFIC PTE. LTD.（シンガポールの連結子会社）では、FPSO（Floating Production, Storage and Offloading system）や FSO（Floating Storage and Offloading system）と呼ばれる、洋上で石油・天然ガスを生産・貯蔵積出するための浮体式設備に用いる、石油類の取引用に使用される流量計測装置と流量校正装置を得意としており、これまで多数納入してきた経験と実績を生かす計画だ。

OVAL ASIA PACIFIC の最近の実績としては、2025 年 4 月にベトナム PTSC Asia Pacific より大口システム案件を受注したことを発表している。この受注は、これまで培った経験や実績などが評価された結果と考えられる。このように、同社グループでは、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とともに、エネルギーの安定供給と安全保障にも貢献している。

オーバル | 2025 年 7 月 22 日 (火)
7727 東証スタンダード市場 | <https://www.oval.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

システム事業：エネルギー安全保障への貢献

脱炭素社会への移行期間におけるエネルギー安定供給体制を確保するため石油類取引用システム提供

アジア市場売上高

対2025年3月期比**15%増** ※システム部門以外の売上含む
(2028年3月期)

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

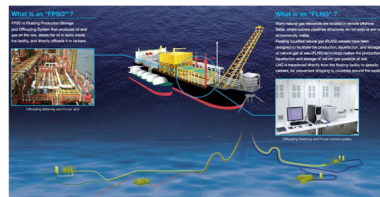
FPSOやFSOと呼ばれる、洋上で石油・ガスを生産・貯蔵積出するための浮体式設備に用いる、高性能流量計測装置とその流量校正装置は、OVAL ASIA PACIFIC PTE. LTD. (シンガポール子会社) が得意としており、これまで多数納入してきた経験と実績を活かす

OVAL ASIA PACIFIC PTE. LTD.が ベトナムPTSC Asia Pacific より大口システム案件受注

2025年4月ニュースリリース

LAC DA VANG FIELD (油田) FSOに設置する石油類の取引用に使用される流量計測装置 (メタリング・システム)※ および流量校正装置 (ブルーピング・システム)を受注

※石油やその他の流体の売買時に、正確な取引量を把握するために使われる装置。これにより、取引における数量の誤差を防ぎ、正確なデータに基づく取引が可能になります。



出所：決算説明資料より掲載

(4) 新事業創出戦略

新事業創出では、自社保有技術を活用した新たな取り組みを行う。具体的には、社内ベンチャー制度を活用した新事業創設や流量計測以外の製品開発を通じて新たな市場を開拓することで、2028年3月期には新規事業売上高 17 億円の純増を目指す。

最近の実績としては、ケムシェルパ (含有化学物質調査) の調査代行事業がある。顧客のサプライヤーと顧客の間に同社が入り、ケムシェルパのデータ授受管理を行うサービスだ。サプライヤーへの依頼、データ確認・集計、回答書作成の業務から顧客を解放しつつ、提出用回答書を入手することができる。このサービスは社内ベンチャーから生まれた事業で、コンサル事業として応用している。

また、2025年6月より販売開始したスマート封印システム“Lock’n Lorry®”は、同社の顧客からの提案により生まれた派生商品である。同社の無線技術の活用によって、食品・飲料輸送用のローリー車のロックの状況をスマホで管理できるものである。これによって、プラスチック製結束バンドの不要化、タンク上部の高所作業の削減による安全性の向上、自動記録やペーパーレス化による作業効率及び作業信頼性の向上の効果を実現し、社会問題の解決に貢献するものである。

以上の成長戦略は、中期経営計画の経営目標達成の原動力となる重要な戦略であることから、弊社では今後の進捗状況を注視したい。

■ 株主還元策

2026 年 3 月期から、利益変動にかかわらず、安定的な増配を実施

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。新中期経営計画では、利益変動にかかわらず安定的な配当を実施するために、株主還元指標として DOE を導入した。DOE は、“Dividend on equity ratio” の略で、「株主資本配当率」とも呼ばれ、株主資本に対して株式会社がどの程度の利益配分を行うかを示す指標である。新中期経営計画の期間中、総還元性向 70% 以上（計画期間 3 ヶ年の平均）、DOE2.7% 以上を目標とし、配当に加えて機動的な自己株式取得の実施を予定する。

2025 年 3 月期については、当初は 1 株当たり中間配当 7.0 円、期末配当 8.0 円、年間配当 15.0 円（前期比 1.0 円増）と過去最高水準の増配を計画していたが、中間決算発表時に 1 株当たり期末配当予想を 9.0 円とし、年間配当予想を 16.0 円に引き上げた。その結果、配当性向は前期の 28.5% から 34.8% に上昇し、最新データである 2024 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 23.2% を大きく上回っている。また、2026 年 3 月期については、親会社株主に帰属する当期純利益の減益を予想するが、DOE に基づいて 1 株当たり中間配当 10.0 円、期末配当 10.0 円、年間配当 20.0 円（前期比 4.0 円増）と過去最高水準の増配を予定している。これは、同社の株主への利益還元を重視する経営姿勢を示すものであると弊社では評価している。

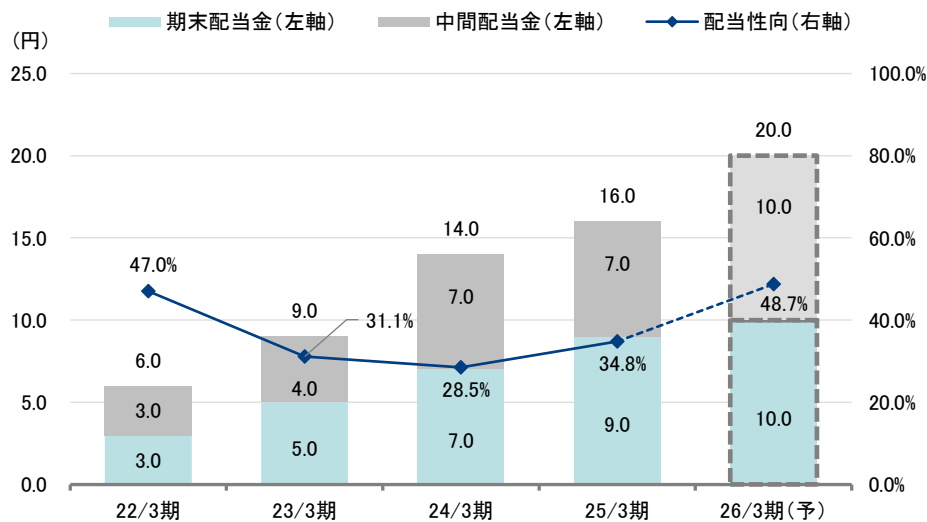
なお、同社では、2024 年 8 月に、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」を発表している。これは、東証より 2023 年 3 月に発信された「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応等に関するお願いについて」を受けた動きである。同社の ROE は改善傾向であるが PBR は 1 倍以下で推移していることから、早期に ROE10%、PBR1 倍以上への改善を目指すとの方向性を示す内容だ。現状では計画を提出していない会社が多くあるなか、同社では新中期経営計画のなかで利益率の向上、総資産回転率の向上、財務マネジメント、成長期待の醸成などの対策を公表している。

同社では、新中期経営計画の着実な推進を図る一方、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り、株主・投資家との対話促進のために IR 戦略にも注力する。弊社では、今後の成果に期待している。

オーバル | 2025 年 7 月 22 日 (火)
7727 東証スタンダード市場 | <https://www.oval.co.jp/ir/>

株主還元策

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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