

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

オーバー

7727 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月24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. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期通期の業績見通し	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. 2026年3月期中間期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
● 2026年3月期通期の業績見通し	09
■ 中長期の成長戦略	10
1. 中期経営計画の概要	10
2. 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

2026年3月期中間期の売上高は好調、営業利益は過去最高水準

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、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. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高7,373百万円（前年同期比3.4%増）、営業利益919百万円（同33.3%増）、経常利益957百万円（同53.3%増）、親会社株主に帰属する中間純利益600百万円（同42.2%増）と、増収増益決算であった。売上高は、オーストリアのAnton Paar GmbH（以下、Anton Paar）からのライセンス契約に伴う一時金の収入や一部製品の値上げにより増加した。売上増や原価率の改善により、営業利益は前年同期を大きく上回り、過去最高水準となった。事業部門別に見ると、主力のセンサ部門に関しては、国内で主要顧客である化学関連業界向けが堅調に推移した。一方、海外で中国の電気自動車用などの電池関連業界向けが回復基調かつ、船舶関連業界向けが好調で、さらにAnton Paarからの契約一時金の収受を計上した。その結果、センサ売上高は前年同期比4.2%増となった。システム部門に関しては、前期に受注した大口案件の進捗により一定の計上があったが、直近の受注高減少の影響により、システム売上高は同5.5%減となった。サービス部門に関しては、地道できめの細かいメンテナンス活動の継続や、他社製品の校正サービスの強化により、サービス売上高は同6.6%増と堅調に推移した。自己資本比率は65.9%に上昇し、2025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を上回る高い安全性を確保している。1株当たり中間配当金を同3.0円増の10.0円に増配するとともに、大規模な自己株式取得を実施し、株主還元に向きである。

2. 2026年3月期通期の業績見通し

2026年3月期通期の連結業績については、期初の予想を据え置き、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）を見込んでいる。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。親会社株主に帰属する当期純利益については、法人税等の増加を見込み減益予想となった。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きいと弊社では見ている。事実、中間期の営業利益は通期予想の63.4%に達している。1株当たり年間配当金は前期比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、配当性向は業界平均を大きく上回る。加えて、下期も自己株式の取得を実施する。株主還元を重視する経営姿勢を弊社では評価している。

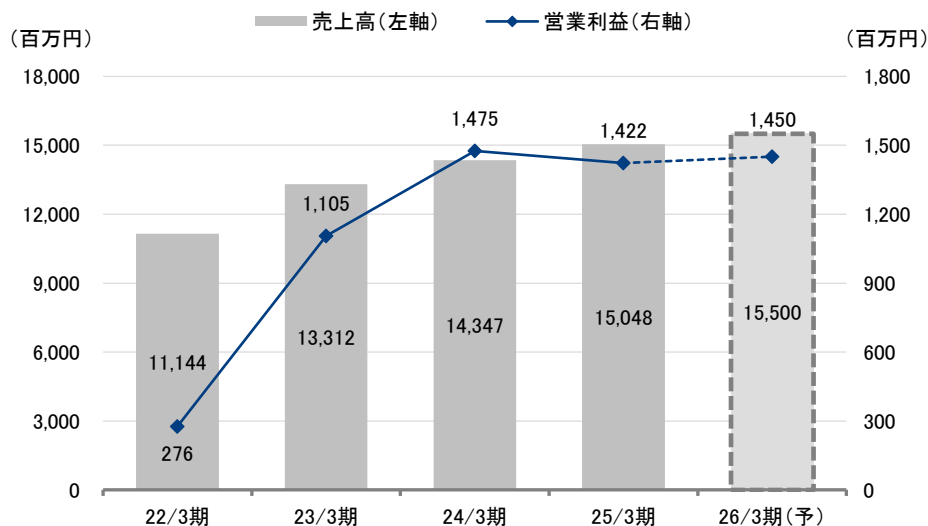
3. 中長期の成長戦略

目下推進中の中期経営計画「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ヶ年の平均)、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。中期経営計画は多岐にわたる意欲的な計画である。スタートしたばかりであるが、着実に実績を積み上げており、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
- ・2026年3月期中間期業績は増収増益。ライセンス契約の一時金の収入や一部製品の値上げにより増収となり、営業利益は過去最高水準。増配と大規模な自己株式取得を実施
- ・2026年3月期通期は期初予想を据え置き、小幅の増収と営業増益を見込むが、中間期の営業利益は通期予想の6割を超過。下期も増配や自己株式取得を計画し、株主還元にも配慮
- ・中期経営計画では、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。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、自己株式取得の実施など、積極的な株主還元策も計画

業績推移



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9月30日現在の連結従業員数は685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「ぼるちゃん」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ヤ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。

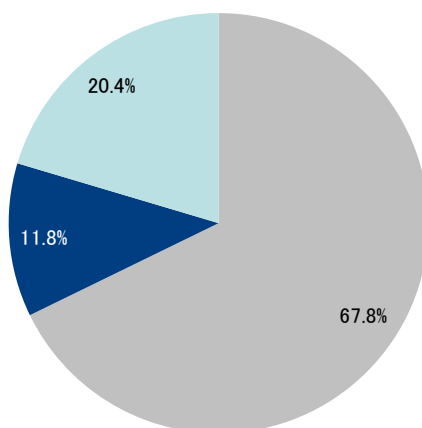
3. 事業内容

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。なお、同社では工業計器を中心に取り扱い、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。

2026年3月期中間期の事業部門別の売上構成比は、センサ部門が67.8%、システム部門が11.8%、サービス部門が20.4%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
(2026年3月期中間期 売上高:7,373百万円)

■ センサ部門 ■ システム部門 ■ サービス部門



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、タービン流量計などの「流量計」と、電子計器、その他周辺機器などの「電子計器補器」を取り扱う。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。



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「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」の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

2026年3月期中間期は、増収増益の好決算。 営業利益は過去最高水準

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期第2四半期（中間期）における世界経済は、米中関係の緊張やトランプ政権の関税政策、中国の景気減速の懸念など、先行き不透明な状況が続いた。わが国では、賃金上昇やインバウンド需要の下支えにより回復基調を維持しているものの、円安、物価高による個人消費への影響、関税問題による企業収益の下押し懸念から、景気の持続的改善には依然として不透明感が残っている。

このような経済環境下、同社グループでは当期より新たに中期経営計画「Imagination 2028」をスタートし、これまで整えた基盤を生かし、さらなる成長に向けて邁進した。その結果、2026年3月期中間期の連結業績は、受注高7,117百万円（前年同期比10.4%減）、売上高7,373百万円（同3.4%増）、営業利益919百万円（同33.3%増）、経常利益957百万円（同53.3%増）、親会社株主に帰属する中間純利益600百万円（同42.2%増）と、増収増益決算であった。受注高の減少は、システム部門で前年同期に複数の大型案件が集中したことの反動減である。一方、売上高は、センサ部門やサービス部門が堅調に推移し、オーストリアのAnton Paarからのライセンス契約に伴う一時金の収入や一部製品の値上げにより増加した。各段階の利益は、売上増や原価率の改善により、いずれも大幅な増益となった。特に営業利益は、前年同期を大きく上回り、過去最高水準となった。Anton Paarからの一時金は、知的財産のライセンス対価であり、材料費はかからないことから売上原価率は低下し、増収増益につながった。また、製品値上げについては、同社の製品に競争力があるとともに、一般的に材料高を価格転嫁する気運が高まってきたことを示すものだ。以上から、2026年3月期予想に対する各段階利益の進捗率は60%を上回り、順調な決算であったと弊社では判断する。

2026年3月期中間期 連結業績

（単位：百万円）

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	7,128	100.0%	7,373	100.0%	245	3.4%
売上原価	4,168	58.5%	4,098	55.6%	-69	-1.7%
売上総利益	2,959	41.5%	3,274	44.4%	315	10.7%
販管費	2,269	31.8%	2,355	31.9%	85	3.8%
営業利益	689	9.7%	919	12.5%	229	33.3%
経常利益	624	8.8%	957	13.0%	332	53.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	422	5.9%	600	8.1%	178	42.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

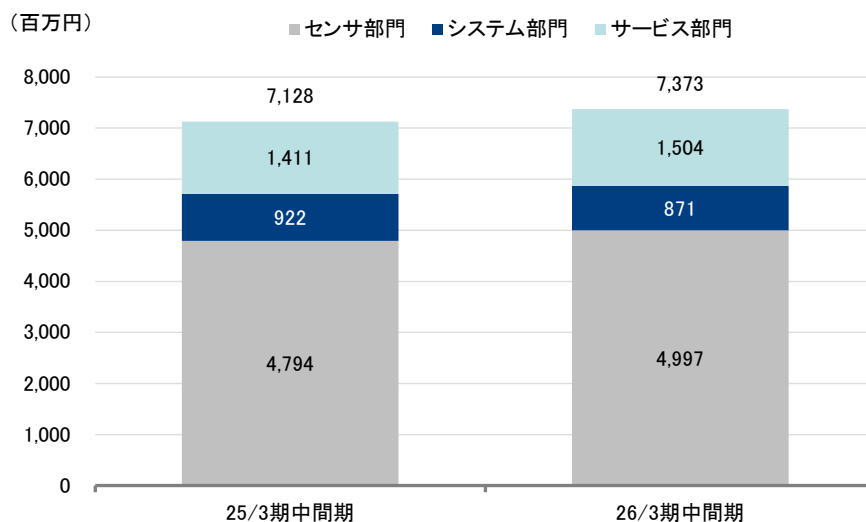
業績動向

事業部門別の業績を見ると、主力のセンサ部門では、受注高は4,914百万円（前年同期比7.3%増）であった。国内は主要顧客の化学関連業界向け及び石油関連業界向けが好調に推移し、海外は電気自動車用の電池関連業界向けにおいて、韓国では低迷しているものの、中国では回復基調にある。中国では、船舶関連業界向けも好調に推移した。売上高は4,997百万円（同4.2%増）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であり、海外では中国における電池関連業界向けが回復基調かつ、船舶関連業界向けが好調であり、さらにAnton Paarとのライセンス契約に基づく契約一時金の売上計上があった。近年は、Anton Paarの一時金計上の有無が、売上高の増減に大きく影響している。

システム部門では、受注高は626百万円（前年同期比66.3%減）と大幅に減少した。これは、国内で前年度に大口案件が集中した反動である。また、売上高も871百万円（同5.5%減）であった。国内では、前期に受注した大口案件の進捗により一定の計上があったものの、直近の受注高減少の影響を受けた。海外では、東南アジア地域では回復基調にあり、当期は大口案件の工事進行に応じた売上を計上した。なお、同事業の案件は長期間にわたることから、工事の進捗基準より売上高を計上しているが、大口案件の影響により期毎の増減が大きい。

サービス部門では、受注高は1,576百万円（前年同期比4.9%増）、売上高は1,504百万円（同6.6%増）であった。主要顧客である石油関連業界は、業界再編や脱炭素社会に向けた動きにより、市場環境は厳しい状況が継続しているなかで、攻めのサービスを目指して保全サポートサービス及び他社製品の校正サービスを強化したことから、化学関連業界向けや石油関連業界向けの受注・売上が堅調に推移した。なお、サービス部門は他部門に比べて景気に大きく左右されない部門であり、売上高は増加基調を続けている。

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

2026年3月期中間期末の資産合計は、23,820百万円（前期末比672百万円減）となった。このうち、流動資産は12,612百万円（同839百万円減）であった。これは、主に電子記録債権が118百万円、棚卸資産（商品及び製品、仕掛品、原材料及び貯蔵品の合計）が149百万円、契約資産が342百万円、仮払金が169百万円それぞれ増加したが、現金及び預金が507百万円、受取手形及び売掛金が1,142百万円それぞれ減少したことによる。また、固定資産は11,208百万円（同166百万円増）であった。これは主に、無形固定資産が49百万円、繰延税金資産が50百万円それぞれ減少したが、有形固定資産が146百万円、投資有価証券が158百万円それぞれ増加したことによる。

一方、負債合計は7,704百万円（前期末比468百万円減）となった。このうち、流動負債は3,872百万円（同682百万円減）であった。これは主に、支払手形及び買掛金が97百万円、短期借入金が153百万円、契約負債が140百万円、未払金が170百万円それぞれ減少したことによる。また、固定負債は3,831百万円（同213百万円増）であった。これは主に、長期借入金が237百万円増加したことによる。長期・短期を合計した借入金は、1,703百万円（同84百万円増）であった。また、純資産合計は16,116百万円（同204百万円減）となった。これは主に、利益剰余金が398百万円増加したが、自己株式の増加が452百万円、為替換算調整勘定が162百万円減少したことによる。

以上の結果、自己資本比率は65.9%に上昇し、最新データである2025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59.5%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、2025年3月期の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)

	25/3期末	26/3期中間期末	前期末比
流動資産	13,452	12,612	-839
(現金及び預金)	4,172	3,665	-507
(受取手形、売掛金及び契約資産、電子記録債権)	5,342	4,661	-681
(棚卸資産)	3,573	3,723	149
固定資産	11,041	11,208	166
有形固定資産	8,974	9,120	146
無形固定資産	383	333	-49
投資その他の資産	1,683	1,754	70
資産合計	24,493	23,820	-672
流動負債	4,554	3,872	-682
(短期借入金)	1,257	1,104	-153
固定負債	3,618	3,831	213
(長期借入金)	361	599	237
負債合計	8,172	7,704	-468
(借入金合計)	1,618	1,703	84
純資産合計	16,320	16,116	-204
【安全性】			
自己資本比率	64.8%	65.9%	1.1pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	6.0%	-	
ROE (自己資本当期純利益率)	6.7%	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年3月期の売上高は過去最高水準、営業利益は増益を見込む

● 2026年3月期通期の業績見通し

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』」に基づき、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月期通期の連結業績については、期初の計画を据え置き、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）を見込んでいる。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については、法人税等の増加を見込み減益予想となった。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。海外現法の業績など予想が困難な部分はあるものの、通期予想に対する中間期実績の進捗率は、営業利益は63.4%、経常利益は62.6%、当期純利益は65.3%に達しており、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。

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

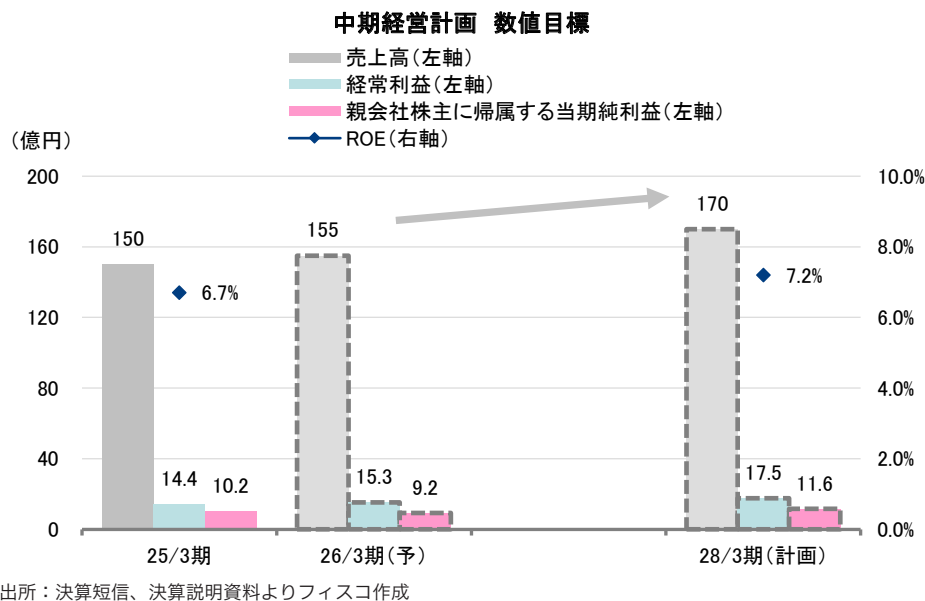
アジアNo.1のセンシング・ソリューション・カンパニーを目指す

1. 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」では、2023年8月に上方修正した目標の売上高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%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上げた。

中長期の成長戦略

続く中期経営計画「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。初年度の2026年3月期予想に対して、中間期は順調なスタートを切っている。



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。このように、中期経営計画は多岐にわたる意欲的な計画である。弊社では今後の進捗状況を注視したい。

2. 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、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、隅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も期待できる。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。

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。

センサ事業の最近の取り組み事例としては、同社の容積流量計の代表機種に自動温度補正機能およびHART通信機能を備えた高機能型の容積流量計の提供を始めた。自動温度補正機能により、外部接続した温度センサにより計測した流体温度に対して、常に基準温度の容積流量に自動かつ連続的に換算して計量を行う。温度変化による測定誤差を自動で補正し、石油など温度管理が重要な用途に対応する。また、HART通信機能により、各種モニタリング、パラメータ設定などが可能である。遠隔で監視・設定が可能であり、自己診断情報の送信により異常の兆候を早期に把握できる。これらの機能によって、より正確な流量計測を行い、遠隔監視でトラブルを未然に防止することが可能だ。

オーバル | 2025年12月24日 (水)
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

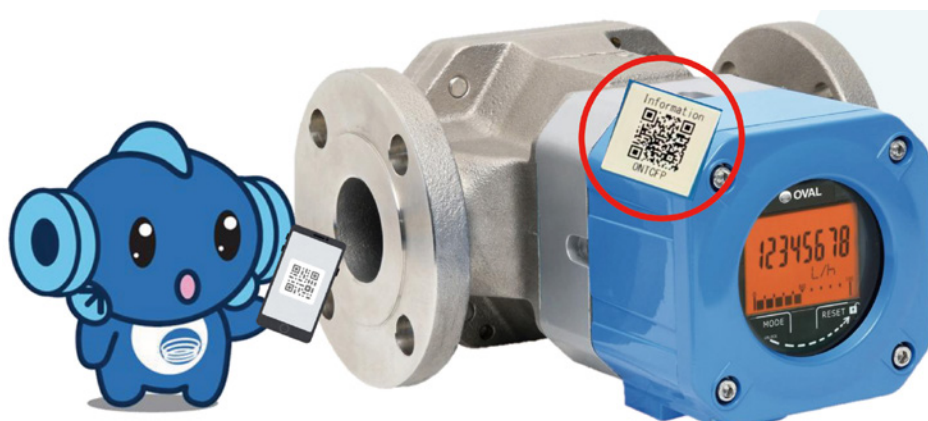
容積流量計に自動温度補正機能とHART通信機能を追加



注：HART通信：現場で使う4-20mA信号にデジタル情報を重ねて伝送し、アナログとデジタルを同時に扱える通信方式
出所：決算説明資料より掲載

センサ事業及びサービス事業の両事業に係る取り組み事例としては、QRコードの活用がある。出荷製品にQRコードを貼付することで、スマートフォンから製品情報・取扱説明書を閲覧可能にし、DX推進により問い合わせ対応時間の短縮や保守・更新提案の効率化を図るものだ。結果として、顧客満足度を向上し、リピート販売を促進するとともに、アフターサービスの効率化にもつながる。

製品情報アクセスの利便性向上 (QRコード活用)



注：QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。
出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

(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。同社では、「OVAL H₂ Lab」の運用を通じて、脱炭素への取り組みを推進する考えだ。

完成間近の水素実ガス校正設備



出所：決算説明資料より掲載

(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との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。

(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、最も重視すべきは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。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。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2025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32.5%を上回った。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）と過去最高の増配を予定している。また、中期経営計画のROE7%必達を目指して、2025年8月以降、約129万株の自己株式を取得した。さらに、2025年11月28日～2026年5月27日に、100万株及び500百万円を上限に、自己株式を取得する計画だ。これらは、同社の株主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。

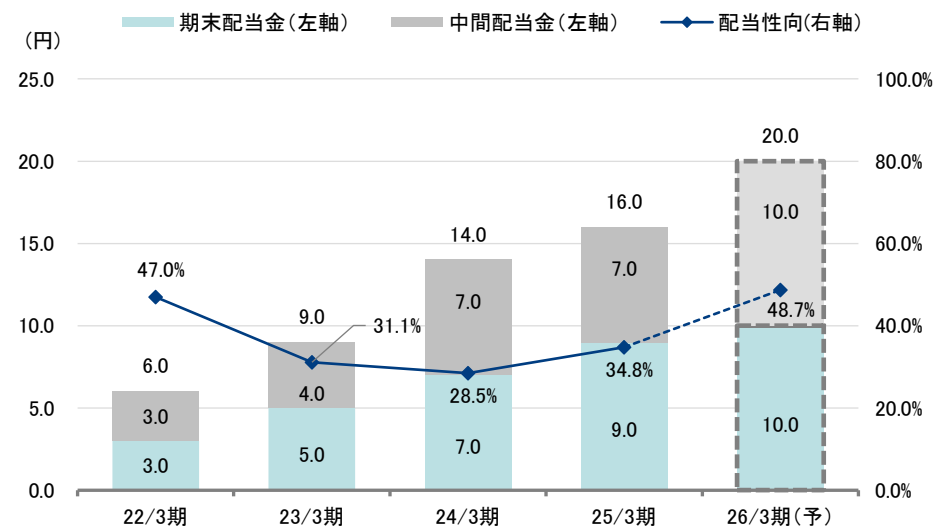
なお、同社では、2024年8月に、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」を発表している。これは、東証より2023年3月に発信された「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応等に関するお願いについて」を受けた動きである。同社のROEは改善傾向であるがPBRは1倍以下で推移していることから、早期にROE10%、PBR1倍以上への改善を目指すとの方向性を示す内容だ。現状では計画を提出していない会社が多くあるなか、同社では中期経営計画のなかで利益率の向上、総資産回転率の向上、財務マネジメント、成長期待の醸成などの対策を公表している。

同社では、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12月24日 (水)
7727 東証スタンダード市場 | <https://www.oval.co.jp/ir/>

株主還元策

1株当たり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 (ディスクレーマー)

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