

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 >>>

2026年7月13日 (月)

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月期の業績概要	01
2. 2027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. 2026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	09
● 2027年3月期の業績見通し	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取り組み	12
■ 株主還元策	15

要約

2026年3月期は増収・大幅増益。 2027年3月期も増収増益見込みで、中期経営計画の達成に向けて順調

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月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高15,589百万円（前期比3.6%増）、営業利益1,703百万円（同19.7%増）、経常利益1,771百万円（同22.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,400百万円（同36.0%増）と、増収・大幅増益となった。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、一部製品の値上げなどにより増加した。利益面は、増収や原価率の改善などにより、各段階利益が期初予想を大きく上回る大幅増益となった。事業部門別売上高は、主力のセンサ部門では、国内で化学関連業界向けが好調に推移し、海外では中国の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が加わり、前期比9.9%増と堅調に推移した。システム部門は、海外では大口案件の進捗により一定の計上があったが、国内で前期に大口受注が集中した反動が大きく、同23.0%減となった。サービス部門は、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などにより、同6.6%増となった。自己資本比率は63.7%で、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を上回る高い財務健全性を確保している。2026年3月期の1株当たり配当金は前期比4.0円増の20.0円に増配するとともに、大規模な自己株式取得を実施するなど、株主還元を重視する経営姿勢を弊社では評価している。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績については、売上高16,000百万円（前期比2.6%増）、営業利益1,800百万円（同5.7%増）、経常利益1,900百万円（同7.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,420百万円（同1.4%増）を見込んでいる。売上高については、おおむね前期と同水準を見込む。また、各段階利益は、原材料費・人件費の増加を見込む一方、販売単価の改善及び継続的なシステム部門の収益性の改善などにより、小幅の増益を予想する。ただ、同社が発表する業績予想は、慎重で保守的な傾向が強いことから、予想を上回って着地する可能性が高いと弊社では見ている。株主還元強化の方針に基づき、1株当たり配当金は前期比8.0円増の年間28.0円と、5期連続で過去最高を予定し、中期経営計画の配当目標を1年前倒しで達成する。

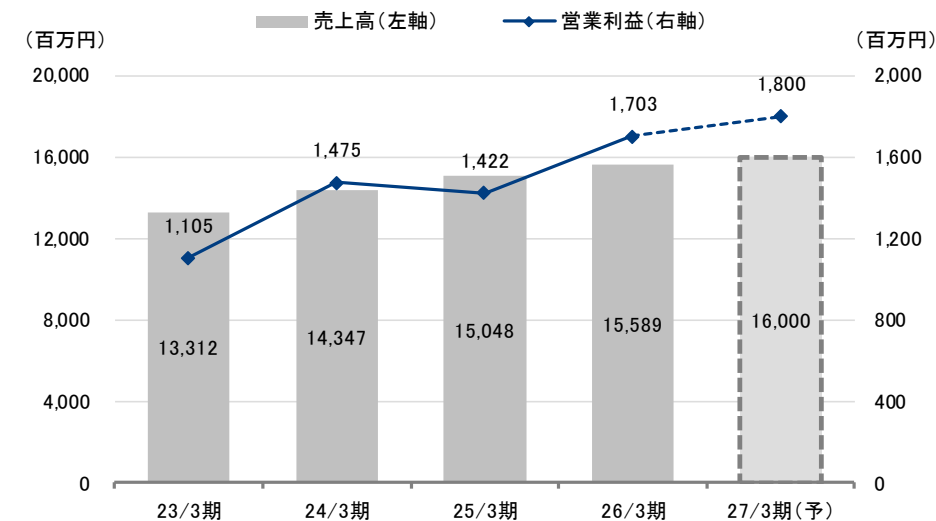
3. 中長期の成長戦略

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%以上を目標として掲げるなど、株主還元の強化にも積極的に取り組んでいる。なお、この方針に基づき、2026年3月期には自己株式取得を実施しており、資本効率の向上と株主還元の充実を両立させている。中期経営計画は多岐にわたる意欲的な計画であるが、初年度の2026年3月期には、早くも経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益、ROEが目標を上回り、順調なスタートを切った。成長戦略も着実に実績を積み上げており、今後の進捗に注目したい。

Key Points

- ・ 流体計測機器メーカーの専業最大手。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月期は増収・大幅増益。増配と大規模な自己株式取得を実施
- ・ 2027年3月期も増収増益を見込むが、期初予想は保守的。大幅増配により5期連続で過去最高を予定
- ・ 中期経営計画では増収増益やROE上昇を計画。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

流量計のパイオニアで、専門メーカーとして最大手

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・シンガポールなどアジアを中心にグローバル展開している。2026年3月31日現在の連結従業員数は678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

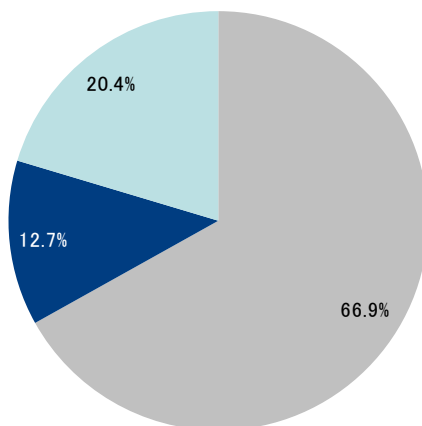
同社の前身となる「オーバル機器工業株式会社」は1949年5月に設立され、1992年12月に現在の「株式会社オーバル」に社名変更した。設立以降、連結子会社を現在の11社に増やし、事業領域も拡大してきた。現在では、各種流量計、計測管理及びエネルギー管理用諸機器、諸装置及び流体制御装置などの工場用計測機器等の製造・販売事業を中心として、関連するメンテナンスや流量計の検定業務を行うサービス部門事業なども展開している。2006年9月には、JCSS (計量法校正事業者登録制度) に基づく登録を取得しており、「校正品質」という付加価値で顧客の課題を解決することが同社の強みとなっている。同社は1961年7月に東証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。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月期の事業部門別の売上構成比は、センサ部門が66.9%、システム部門が12.7%、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 売上高: 15,589百万円)
 ■ 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：決算説明会資料より掲載

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登録事業者である。国内事業者では、特に石油の校正可能流量が最大で、流量範囲も最も広い。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月期は収益改善の取り組み強化により大幅増益

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期における世界経済は、米国の通商・経済政策の動向、中国の成長鈍化、地政学的緊張の長期化など、先行き不透明な状況が続いた。わが国経済では、雇用環境の改善や設備投資の持ち直しにより緩やかな改善が見られたものの、世界経済動向、金融政策の変化、原油価格上昇に伴う物価上昇への警戒感もあり、先行きは依然として不透明感が残った。

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月期の連結業績は、受注高15,095百万円（前期比4.1%増）、売上高15,589百万円（同3.6%増）、営業利益1,703百万円（同19.7%増）、経常利益1,771百万円（同22.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,400百万円（同36.0%増）と、増収・大幅増益となった。

受注高の増加は、システム部門で前期に複数の大型案件が集中したことの反動があったものの、センサ部門が好調に推移したことによる。売上高は、センサ部門やサービス部門が堅調に推移したことに加え、防衛予算増加を背景に防衛省向け売上が一定程度増加したこと、Anton Paarからのライセンス契約に伴う一時金の収入があったこと、一部製品の値上げを行ったことなどにより増加した。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。利益面では、販売単価の改善、収益性の高い製品への販売構成の改善が進んで利益率が向上したことに加え、原材料の上昇が想定を下回ったことなどから、各段階利益は期初予想を大きく上回る増益となった。Anton Paarからの一時金は、知的財産のライセンス対価であり、材料費がかからないことから売上原価率は低下し、増益を後押しした。また、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が高かったのは、繰延税金資産の回収可能性について見直しを行ったことで、法人税等調整額による増益効果があったためである。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		予想比		
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	15,048	-	15,500	15,589	-	540	3.6%	89	0.6%
売上原価	8,916	59.2%	-	8,939	57.3%	23	0.3%		
売上総利益	6,132	40.8%	-	6,649	42.7%	517	8.4%	-	-
販管費	4,710	31.3%	-	4,946	31.7%	236	5.0%	-	-
営業利益	1,422	9.5%	1,450	1,703	10.9%	280	19.7%	253	17.5%
経常利益	1,444	9.6%	1,530	1,771	11.4%	327	22.7%	241	15.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,029	6.8%	920	1,400	9.0%	370	36.0%	480	52.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

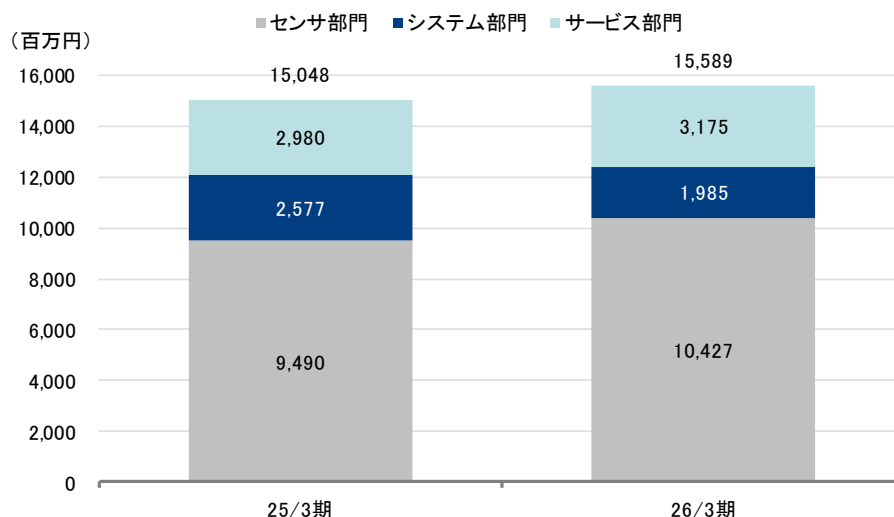
業績動向

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9,759百万円（前期比16.0%増）であった。国内では化学関連業界向けが好調に推移し、半導体関連業界向けが回復した。海外では、中国において船舶関連業界や電池関連業界が堅調に推移した。また、売上高は10,427百万円（同9.9%増）であった。増収の要因は、受注高と同様に、国内では化学関連業界向けが堅調で、半導体関連業界向け流量計が回復したこと、また海外では、中国における船舶関連業界向けが好調で、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ことによる。

システム部門では、受注高は2,161百万円（前期比28.5%減）と大幅に減少した。これは、国内で前期に大口案件が集中した反動の影響が大きかった。また、売上高も1,985百万円（同23.0%減）と減収であった。国内では、前期に大口受注が集中した反動で、前期を下回った。ただ、防衛省向け案件については、システム部門を含め全社的に受注が増加しており、今後も拡大が期待される。海外では、シンガポール子会社の大口案件の進捗により一定の計上があったが、直近の受注高の減少により減収となった。システム事業では、収益性に課題があったが、流量計を中核とした設計・施工・試運転・メンテナンス・改造・増設・更新までの一括提供には競争力があり、収益性改善が進展している。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ごとの増減が大きい。

サービス部門では、受注高は3,174百万円（前期比3.4%増）であった。保全サポートサービス、他社製品校正業務受託などが堅調に推移し、6期連続で増加した。また、売上高は3,175百万円（同6.6%増）であった。国内では、化学関連業界向け及び石油関連業界向けが堅調に推移した。受け身から攻めのサービスに転換し、長年の経験とノウハウを生かした他社製品の校正や提案型のメンテナンスサービス（点検の際、部分交換や買い替えを提案）を展開した。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

引き続き高い財務健全性を確保

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は、24,711百万円（前期末比217百万円増）となった。このうち、流動資産は12,425百万円（同1,026百万円減）であった。これは、主に電子記録債権が155百万円、契約資産が355百万円それぞれ増加した一方、現金及び預金が320百万円、受取手形が107百万円、売掛金が753百万円、棚卸資産が388百万円それぞれ減少したことによる。また、固定資産は12,285百万円（同1,244百万円増）であった。これは主に、無形固定資産が91百万円減少した一方、有形固定資産が887百万円、投資有価証券が300百万円、繰延税金資産が160百万円それぞれ増加したことによる。

負債合計は8,495百万円（前期末比322百万円増）となった。このうち、流動負債は4,207百万円（同347百万円減）であった。これは主に、支払手形及び買掛金が183百万円増加した一方、短期借入金が52百万円、契約負債が158百万円、その他流動負債が246百万円それぞれ減少したことによる。また、固定負債は4,288百万円（同670百万円増）であった。これは主に、長期借入金が768百万円増加したことによる。長期・短期を合計した借入金は、2,335百万円（同716百万円増）であった。また、純資産合計は16,215百万円（同104百万円減）となった。これは主に、利益剰余金が981百万円増加した一方、自己株式が215百万円増加（減少要因）、資本剰余金が1,515百万円減少したことによる。

自己株式の消却に伴い、自己資本比率は63.7%（前期比1.1ポイント低下）となったが、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%を上回り、高い財務健全性を確保していると弊社では評価する。一方、ROA・ROEなどの収益性指標では業界平均の8.2%・10.5%を下回っており、今後は収益力の強化が課題であろう。

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期末	増減
流動資産	13,452	12,425	-1,026
(現金及び預金)	4,172	3,852	-320
(受取手形、売掛金及び契約資産、電子記録債権)	5,342	4,992	-350
(棚卸資産)	3,573	3,185	-388
固定資産	11,041	12,285	1,244
有形固定資産	8,974	9,862	887
無形固定資産	383	291	-91
投資その他の資産	1,683	2,132	448
資産合計	24,493	24,711	217
流動負債	4,554	4,207	-347
(短期借入金)	1,257	1,205	-52
固定負債	3,618	4,288	670
(長期借入金)	361	1,130	768
負債合計	8,172	8,495	322
(借入金合計)	1,618	2,335	716
純資産合計	16,320	16,215	-104
【安全性】			
自己資本比率	64.8%	63.7%	-1.1pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	6.0%	7.2%	1.2pp
ROE (自己資本当期純益率)	6.7%	8.9%	2.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年3月期はコスト増を織り込みながら増益を見込む

● 2027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』」に基づき、前中期経営計画期間で整えた基盤を生かして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す。2027年3月期の連結業績は、売上高16,000百万円（前期比2.6%増）、営業利益1,800百万円（同5.7%増）、経常利益1,900百万円（同7.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,420百万円（同1.4%増）を見込んでいる。売上高は小幅増収の予想で、おおむね前期と同水準を見込む。また、各段階利益については、原材料費・人件費などコストの増加を見込むものの、引き続き販売単価の改善及び継続的なシステム部門の収益性の改善などにより、増益を予想する。ただ、同社の期初予想は、慎重で保守的な傾向が強いことから、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。

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	15,589	-	16,000	-	416	2.6%
営業利益	1,703	10.9%	1,800	11.3%	96	5.7%
経常利益	1,771	11.4%	1,900	11.9%	128	7.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,400	9.0%	1,420	8.9%	19	1.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

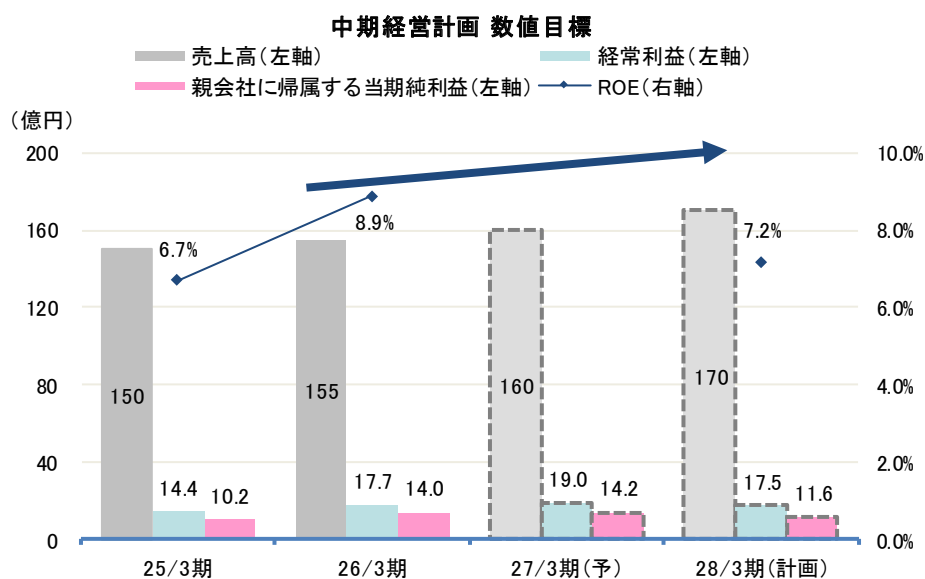
中期経営計画は、目標達成に向けて順調に進捗

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%以上を目指す。経常利益率を当初計画の10.0%から上方修正したが、中長期経営ビジョン達成に向けた最初のステップとして「構造改革期 (PHASE 1)」と位置付けた前中期経営計画「Imagination 2025」(2023年3月期～2025年3月期)で、2023年8月に上方修正した売上高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%をすべて達成したことを受け、さらに上方修正したものだ。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

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、業績目標として売上高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)を掲げている。しかし、各種施策の効果が計画策定時の想定を上回った結果、初年度の2026年3月期に経常利益17.7億円、親会社株主に帰属する当期純利益14.0億円、ROE8.9%となり、これらの項目は2年前倒しで目標を達成した。2027年3月期も増収増益を予想しており、弊社では引き続き業績の推移と達成状況に注目したい。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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「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。

2. 中期経営計画達成に向けた取り組み

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、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・脱炭素への貢献が期待できる。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%増とする計画だ。

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%増とする計画であり、地球温暖化対策として脱炭素への取り組みを推進する考えである。

新たな取り組みとしては、主力製品であるコリオリ流量計 ALTI mass II をベースに、視認性・操作性・メンテナンス性を向上させた新製品「ALTI mass II PLUS」を、2026年秋に発売開始予定である。この新製品は、従来品の約3倍の解像度を持つ高解像度フルドット液晶表示器のほか、日本語、英語、中国語といった多言語対応、視認性の向上を特長とする。操作面では、高感度な静電容量式タッチスイッチと、上下左右キー及び4点の機能アイコンを組み合わせ、直感的で心地良い操作性を実現、メンテナンス性においては、画面の向きを90°ステップで回転できる機構を搭載する。さらに、同時開発した専用スマートフォンアプリを用いることで、離れた場所から遠隔で設定変更や状態確認が可能となる。この新製品の売上寄与が期待される。

(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た。

同社では、2024年3月期より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。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。適切な校正は、高精度かつ信頼性の高い計測を実現するうえで重要な役割を果たしている。

中長期の成長戦略

2026年2月には、国内でも希少な水素実ガス校正設備が完成した。新設備により、水素計測流量計の品質向上、メーカーを問わず水素計測流量計の校正対応が可能になった。これを背景に、高い信頼性を備えた流量計校正サービスの提供や、国内でも数少ない大流量対応の水素実ガス校正設備を有する強みを生かした他社製品の校正需要の取り込みが進み、2027年3月期からの業績貢献を見込んでいる。同社では、温暖化対策としての脱炭素・カーボンニュートラルの実現といった持続可能社会に貢献するためにも、水素流量計のクオリティ向上に注力しており、この分野のトップランナーであると自負している。

水素・アンモニア関連事業の拡大 (OVAL H₂ Lab)



出所：決算説明会資料より掲載

2026年2月24日に竣工式

- 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、脱炭素社会への移行期間において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の提供を行う。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であり、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、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である。

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

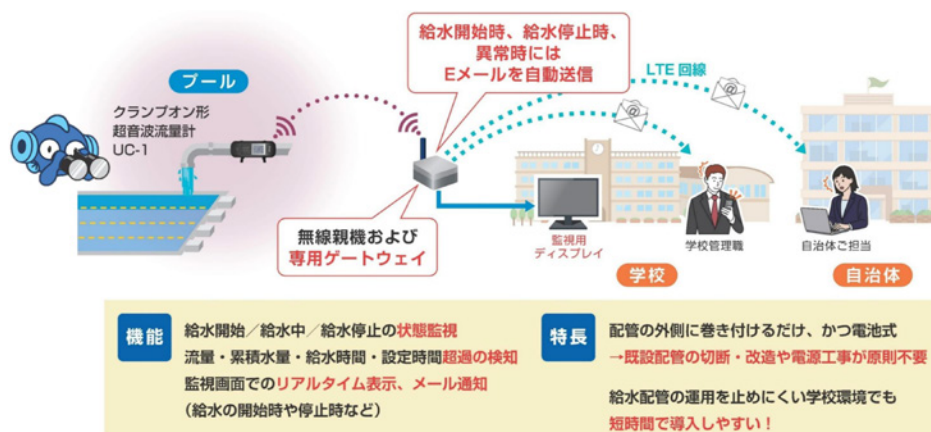
新事業創出では、自社保有技術を活用した新たな取り組みを行う。具体的には、社内ベンチャー制度を活用した新事業創設や流量計測以外の製品開発を通じて新たな市場を開拓することで、2028年3月期には新規事業売上高17億円の純増を目指す。

中長期の成長戦略

最近の実績としては、ケムシェルパ(含有化学物質調査)の調査代行業業がある。サプライヤ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、コンサルティング事業として応用している。

また、同社はプール給水監視システムも展開している。学校プールでは、給水管理にかかる負担や、水道の止め忘れによる水の流失事故防止といった課題がある。そこで、同社では教職員や自治体の担当者が、簡単に遠隔で流量を確認できるように、「完全工事レス流量計UC-1(無線仕様)」と「920MHz無線ネットワーク『ミスター省エネ』を用いた遠隔監視システム」を展開している。同システムは、給水開始時、給水停止時、異常時にEメールを自動送信する。流量を監視する流量計は電池式で配管の外側に巻き付けるだけであり、既存設備の切断・改造や電源工事などが不要であり、給水配管の運用を止めにくい学校環境でも短時間で導入しやすいため、既に複数の学校が導入している。同社では、今後は学校を新市場として開拓する計画である。

プール給水監視システム



出所：決算説明会資料より掲載

(5) 生産性向上戦略

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・カンパニーを目指し、設備投資を実施している。中国市場では、リチウムイオン電池、船舶、化学、エネルギーなどの分野で流量計需要が拡大している。増大する現地需要に対し、顧客ニーズを的確にとらえた製品を迅速に供給するために、現地生産キャパシティを強化し、グループの生産性向上を図る必要があった。この解決のために2026年4月には、中国の連結子会社において新工場を開設し、現地製造・現地販売の体制を増強した。既存工場と役割を分担しながら、生産能力の補完及び柔軟な生産対応を担う拠点と位置付け、中国市場における安定した供給体制を確保する計画だ。現在は、中国の景気減速や日中関係の悪化が懸念されるが、同社の事業は順調であり、状況悪化の場合の対応は「事業継続計画(Business Continuity Plan)」に定めている。

以上の戦略は、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。同社では、成長戦略を意欲的に推進しており、業績も順調に推移している。弊社では引き続き、今後の進捗状況に注目したい。

株主還元策

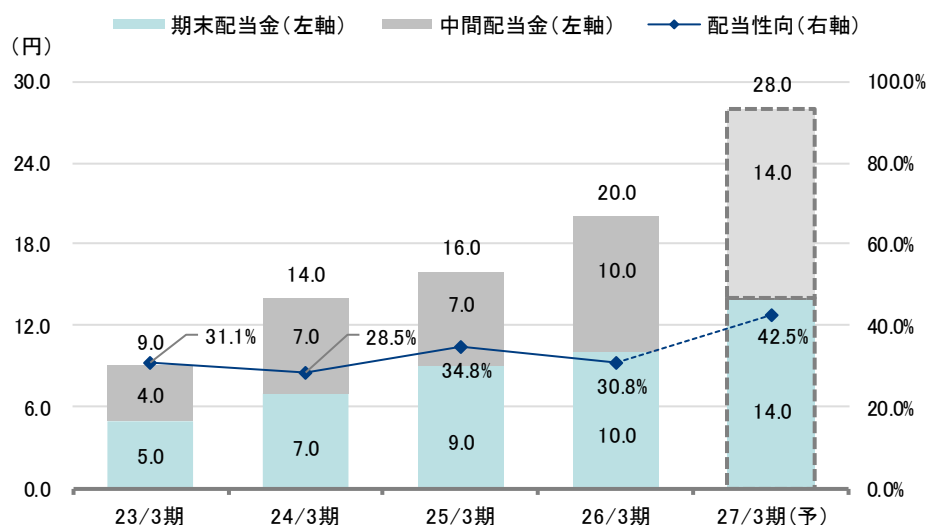
中期経営計画の配当目標を、2027年3月期に1年前倒し達成の予定

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する方針としている。

配当方針に基づき、2026年3月期は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）と過去最高の配当を実施した。その結果、配当性向は30.8%（同4.0ポイント低下）で、DOEは2.6%（同0.4ポイント上昇）であった。また、中期経営計画の計画に基づき、総額1,299百万円、2.0百万株の自己株式取得を実施するとともに、2026年3月末に5.18百万株の自己株式の消却を実施した。2027年3月期については、1株当たり中間配当14.0円、期末配当14.0円、年間配当28.0円（同8.0円増）と5期連続で過去最高の配当を予定する。中期経営計画「Imagination2028」の好調な進捗を反映して利益還元の強化を決定したことで、2028年3月期の配当目標を1年前倒し達成することになる。この配当予想を前提としたDOEは、約3.5%水準となる見込みだ。また、配当性向は約40.5%になる見込みで、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%を大幅に上回る。

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。

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

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