



株式会社オーケーエム  
2024年3月期 第1四半期決算説明資料

2023年8月10日

証券コード : 6229  
<https://www.okm-net.jp/>

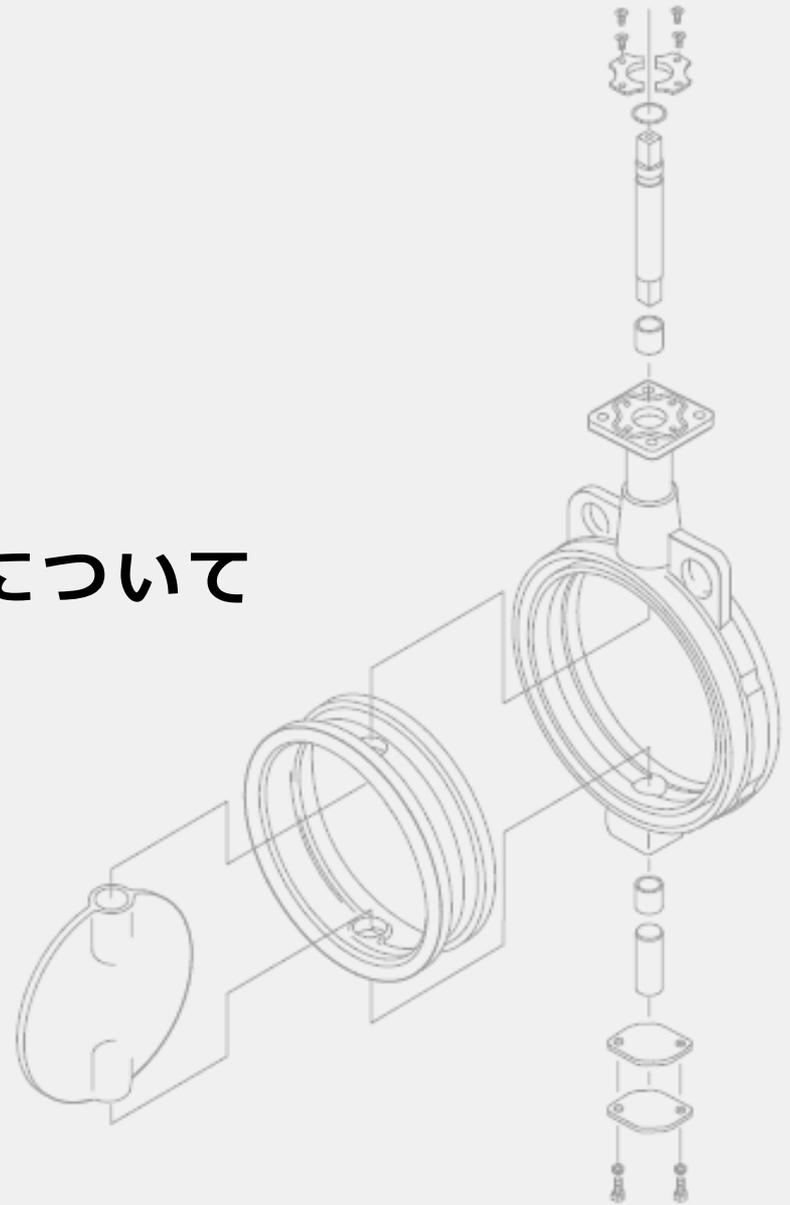
## 目次

1. オーケーエムについて	3
2. 2024年3月期第1四半期 決算	11
3. 2024年3月期 業績予想	18
4. 成長戦略（中期経営計画）	22
5. 参考資料	33
6. Q&A	53

# 1

## オーケーエムについて

About Us



# PURPOSE

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**

## 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をします。

## 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

### バルブとは…

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。

### バルブの使用シーン



一番身近なバルブ = 「水道の蛇口」

流す



絞る  
(調節する)

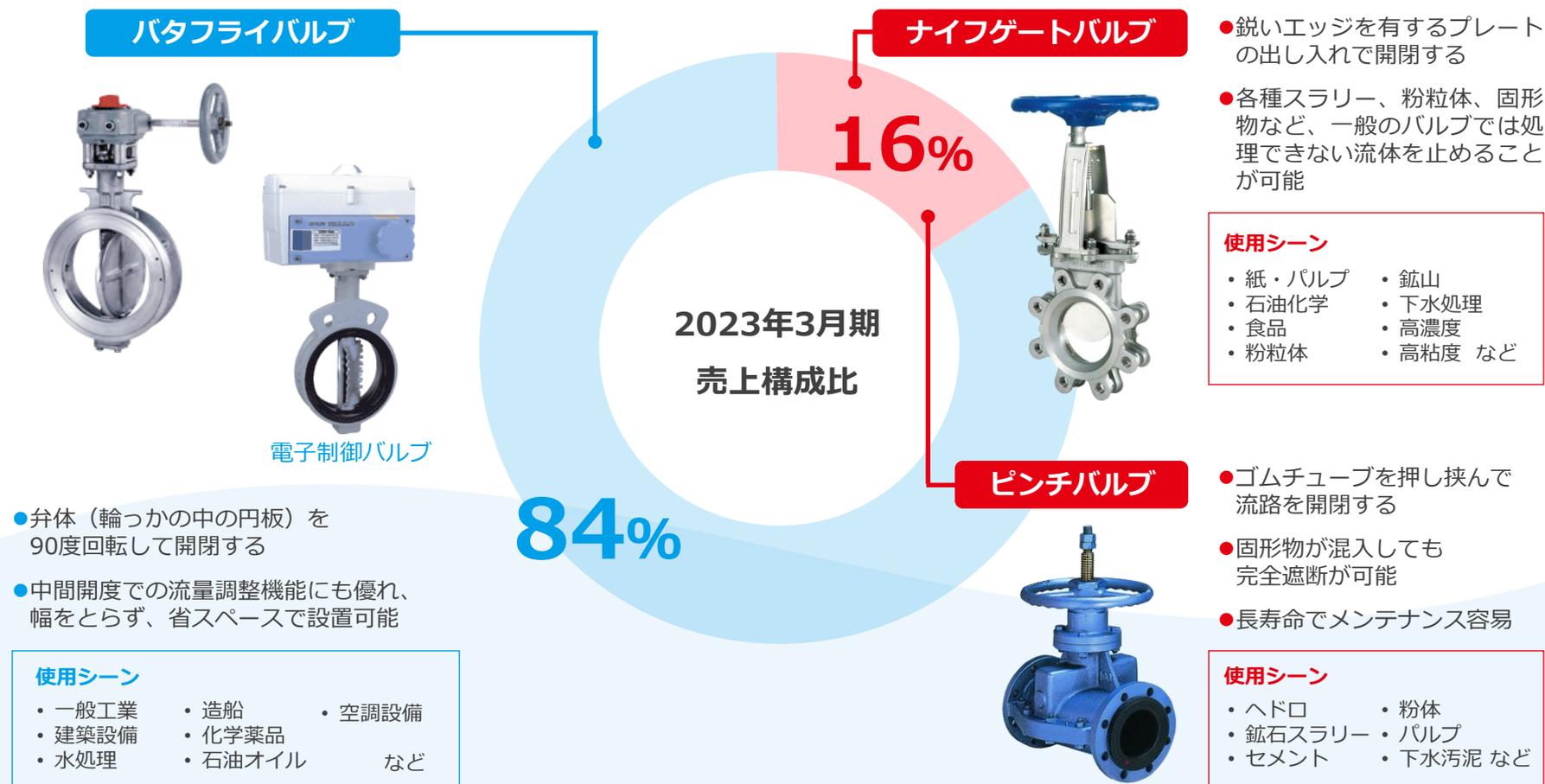


止める



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

## 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



約20種類の型式をラインナップし、  
 多様な流体に合わせたカスタマイズは10万種類以上  
 幅広い取扱製品と耐熱温度範囲で、顧客のニーズに細やかに対応

## ①営業・マーケティング



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り、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。

## ②製品開発機能



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。耐熱温度範囲は「-196℃～700℃」となり、顧客ニーズにより近い環境を実現可能にしている。

## ③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、カスタマイズ製品を開発・供給。また、顧客の個別ニーズに合わせたカスタマイズバルブを開発している。

## 当社がカスタマイズするバルブ

型式	×	サイズ	×	部品	×	材質	×	制御方法	→	10万種類以上
<ul style="list-style-type: none"> <li>• バタフライバルブ</li> <li>• ナイフゲートバルブ</li> <li>• ピンチバルブ</li> <li>• チェッキバルブ</li> <li>• など</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内径サイズ</li> <li>• 最小25mm～</li> <li>• 最大3,000mm</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 本体</li> <li>• 弁体</li> <li>• シートリング</li> <li>• 上部弁棒</li> <li>• ガスケット</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• ダクタイル鋳鉄</li> <li>• 鋳鋼</li> <li>• ステンレス</li> <li>• 樹脂</li> <li>• ゴム など</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• レバー式</li> <li>• ギヤ式</li> <li>• シリンダ式</li> <li>• 電動式</li> </ul>		

## 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	<p>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、<b>製紙業界でオーケーエムの名前を知らない会社はない</b>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。</p>	
1980年代～	建築空調設備	<p>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、<b>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</b>し販路拡大。</p>	
2000年頃～	造船（機関室）	<p>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<b>国内主要造船所の70%以上への納入実績</b>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。</p>	
2013年～	船舶排ガス用	<p>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、<b>世界No.1の船用エンジンデザイナーメーカーのMAN社*と規制対応バルブを共同開発</b>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。</p>	

\*MAN（MAN Energy Solutions）：船舶用2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

## オーケーエムは世界シェアの40%超、日本シェアの90%超を占める 世界の環境規制対応船の建造増加に伴い、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。

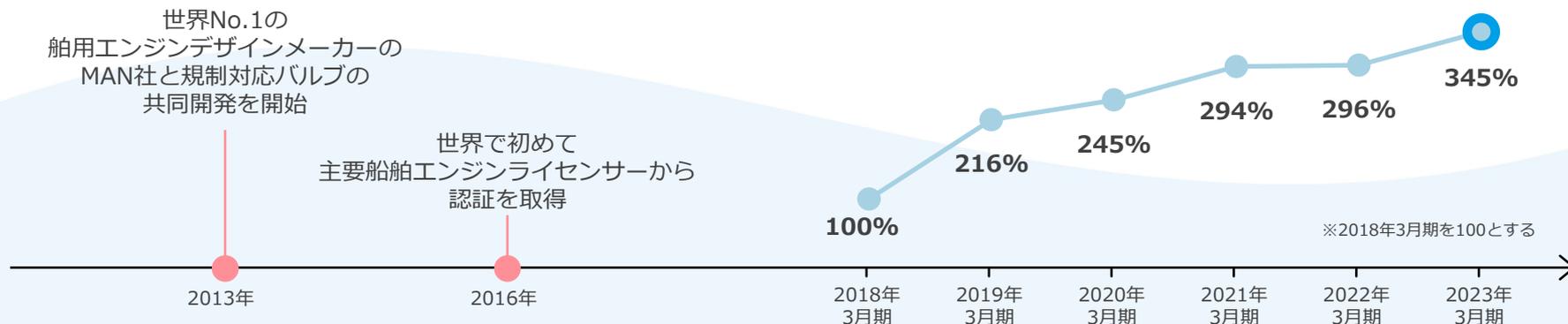
大気汚染の観点から船舶による窒素酸化物（NOx）や硫黄酸化物（SOx）の排出規制が強化される中で、拡大する需要に対応している。

扱う主なエンジンメーカーは日本・中国・韓国の3カ国。



船舶排ガス用バルブ  
**世界シェア No.1**  
(2023年3月末時点、当社調べ)

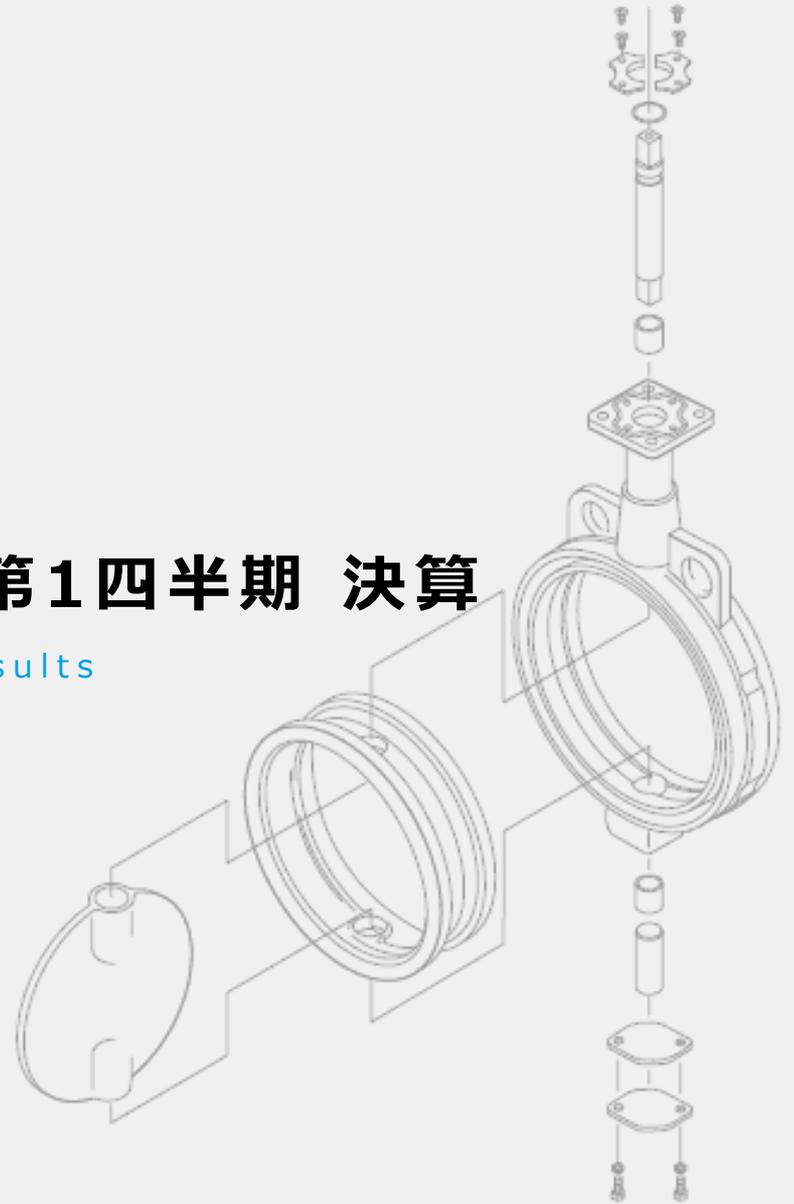
### 当社の船舶排ガス用バルブ開発に向けた動きと売上高伸び率



# 2

## 2024年3月期第1四半期 決算

FY24 1Q Financial Results

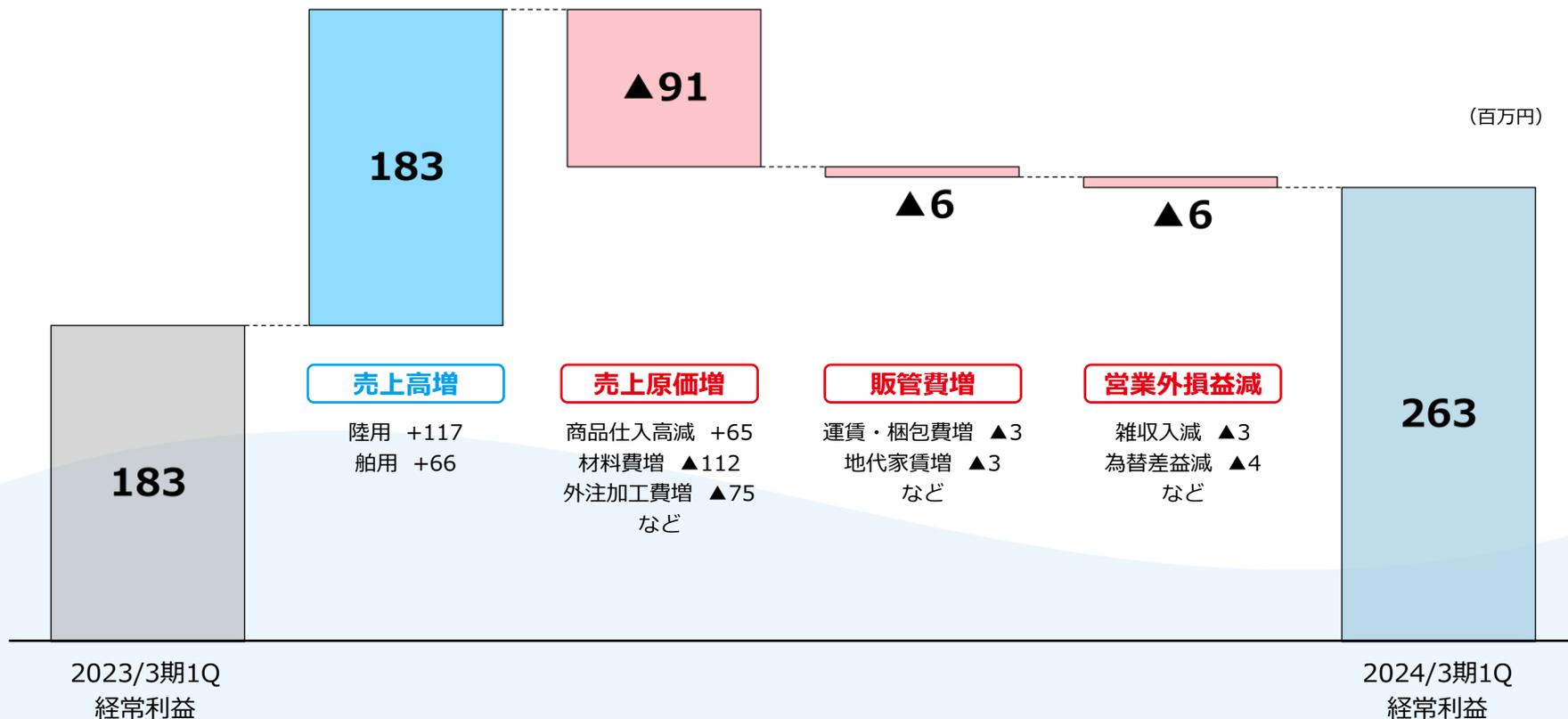


- バルブ製造業界は納入先業界の動向により業績の増減があるものの、当社グループにおいては幅広い業界との取引基盤があるため業績は底堅く推移。
- ポストコロナに向けた設備投資の積極化などにより市場環境が回復傾向にあることから、売上高は陸用・舶用ともに増収と順調な滑り出し。
- 販売価格の改定や当社が得意とするカスタマイズ製品の販売増加による収益性の改善等により、営業利益以下は大幅に伸長。

(百万円、%)	2022/3期 1Q			2023/3期 1Q			2024/3期 1Q				
	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2Q 予想	進捗率
売上高	1,911	100.0	▲11.7	2,046	100.0	7.1	<b>2,229</b>	100.0	8.9	4,700	47.4
営業利益	105	5.5	▲73.4	149	7.3	41.3	<b>234</b>	10.5	57.4	305	76.7
経常利益	78	4.1	▲80.2	183	9.0	132.6	<b>263</b>	11.8	43.6	300	87.7
親会社株主に 帰属する四半期純利益	401	21.0	51.2	86	4.2	▲78.4	<b>179</b>	8.0	106.5	215	83.3

	2022/3期 1Q	2023/3期 1Q	2024/3期 1Q
総資産	12,319	12,335	12,576
純資産	7,978	8,542	9,237
自己資本比率 (%)	64.8	69.3	73.4
1株当たり配当金 (円) (株式分割調整後)	年間45円 (普通配当35円 記念配当10円)	年間40円 (普通配当35円 特別配当5円)	年間35円予定

- 市場環境が回復傾向にあることに加えて、当社が注力している脱炭素化に関連する新たな案件が上積み要因となり、売上高は陸用・船用ともに増収。
- 販売数量は減少したものの、販売価格の改定やカスタマイズ製品の販売増加により収益性が改善。
- 原材料価格の高止まりや為替の影響により材料費が増加したものの、供給網の混乱を契機として過剰気味となっていた在庫水準を見直し商品仕入高は減少。



- 陸用では石油化学関連や電力・ガス関連向けの販売が堅調に推移。
- 舶用のうち造船向けでは、国内造船各社の人手不足を主因とする操業スローダウンの影響を受けやや低調に推移。
- 船舶排ガス用バルブは競合他社の価格攻勢が継続するものの、窒素酸化物3次規制（NOxTierⅢ）に対応する環境規制対応船の建造比率の高まりを受けて堅調に推移。
- 脱炭素化に関連して、二酸化炭素（CO2）と水素からメタンを合成するメタネーション実証設備向けに納入。

(百万円、%)

市場別売上高（連結）	2022/3期 1Q		2023/3期 1Q		2024/3期 1Q	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	1,911	-	2,046	7.1	2,229	8.9
陸用	880	-	1,029	16.9	1,146	11.4
舶用	1,031	-	1,017	▲1.3	1,083	6.5

業界別売上高（単体）	2022/3期 1Q		2023/3期 1Q		2024/3期 1Q	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	1,833	-	1,847	0.7	2,085	12.9
陸用	762	-	872	14.4	1,019	16.9
建築設備	103	-	144	39.0	125	▲12.9
石油化学	106	-	127	19.7	213	67.8
鉄鋼・金属	100	-	106	6.4	95	▲10.2
電力・ガス	75	-	98	31.2	167	69.6
その他	377	-	395	4.9	417	5.4
舶用	1,071	-	975	▲9.0	1,066	9.3

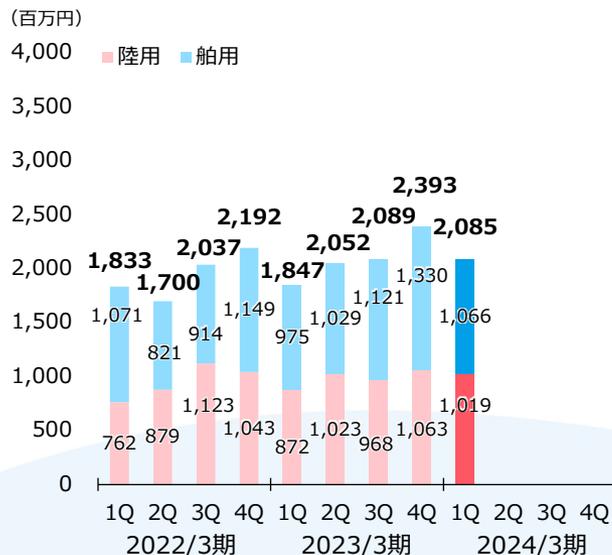
- 海外売上高比率は15.9%となり、中国、韓国の売上減少を受けて直近3カ年では低下傾向。
- 韓国では、船舶排ガス用バルブが海外の競合他社からの価格攻勢やバルブサイズの縮小傾向などを受け大幅に減少。2022年3月期1Qは、複数の大型シリーズ船への納入や競合他社が少なかったことなどから好業績であった。
- 中国では、新型コロナウイルス感染拡大に伴う部材の供給遅延や顧客から出荷延長の依頼を受けるなどして減少。
- マレーシアでは、ローカルの販売代理店との営業戦略が奏功し、上水道向けやパーム油向けが堅調に推移。

(百万円、%)

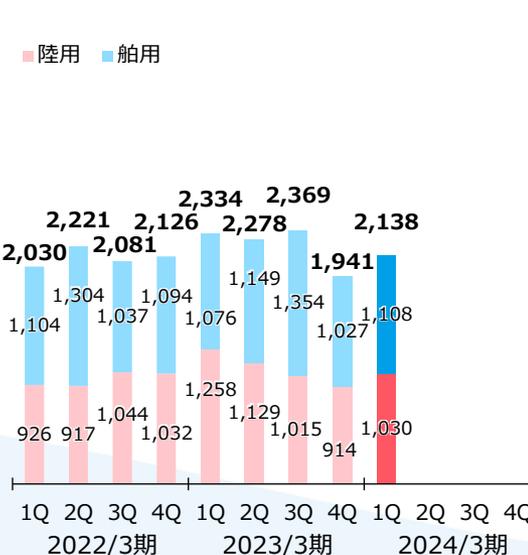
市場別売上高（連結）	2022/3期 1Q		2023/3期 1Q		2024/3期 1Q	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	1,911	—	2,046	7.1	<b>2,229</b>	8.9
日本	1,293	—	1,589	22.9	<b>1,874</b>	17.9
韓国	426	—	193	▲54.7	<b>122</b>	▲36.8
中国	105	—	154	46.7	<b>123</b>	▲20.1
マレーシア	51	—	58	13.7	<b>60</b>	3.4
その他	34	—	51	50.0	<b>47</b>	▲7.8
海外売上高比率	32.3%	—	22.3%	▲10.0pt	<b>15.9%</b>	▲6.4pt

- 売上高は前Q比で減少しているものの、1Qとしては2年連続の増収となり順調な滑り出し。
- 受注高は2023年3月期4Qで減少したものの、営業・マーケティングの強化などにより回復基調。
- 受注残も、上記の受注高増加の影響を受けて、2023年3月期4Qより上昇。

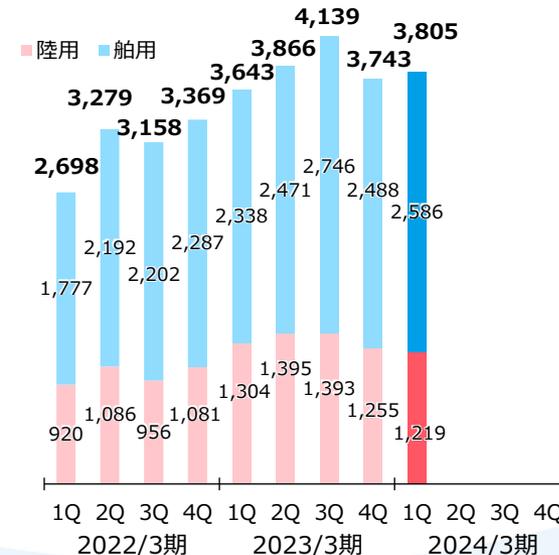
## 売上高



## 受注高



## 受注残



新型コロナウイルス感染症による景気後退の影響を受けていたものの、幅広い業界との取引により売上高は底堅く推移。

2023年3月期3Qまでは陸用・船用ともに高水準を維持。4Qについては反動を受けて減少したが、2024年3月期1Qは回復基調。

新造船の発注増を受けて2023年3月期3Qに過去最高を達成。4Qに減少したものの、2024年3月期1Qは受注高の増加を受けて上昇。

- 資産合計、負債合計については2023年3月期4Qと比較して横ばいで推移。
- 手形の割引やファクタリングを一部廃止した影響による売上債権の増加と棚卸資産の増加により現預金が減少。

(百万円)	2023/3期 1Q	2023/3期 4Q	2024/3期 1Q
<b>資産合計</b>	<b>12,335</b>	<b>12,574</b>	<b>12,576</b>
流動資産	7,824	8,190	8,185
現預金	3,214	1,613	1,008
売上債権	1,760	3,339	3,526
棚卸資産	2,713	3,156	3,558
固定資産	4,510	4,384	4,391
建物及び構築物（純額）	2,683	2,581	2,564
土地	702	706	707
<b>負債合計</b>	<b>3,792</b>	<b>3,364</b>	<b>3,339</b>
流動負債	2,134	2,282	2,323
支払債務	1,023	983	1,083
固定負債	1,658	1,081	1,015
長期借入金	1,324	946	884
<b>純資産合計</b>	<b>8,542</b>	<b>9,209</b>	<b>9,237</b>
株主資本	8,310	8,990	8,988
利益剰余金	6,024	6,703	6,701

# 3

## 2024年3月期 業績予想

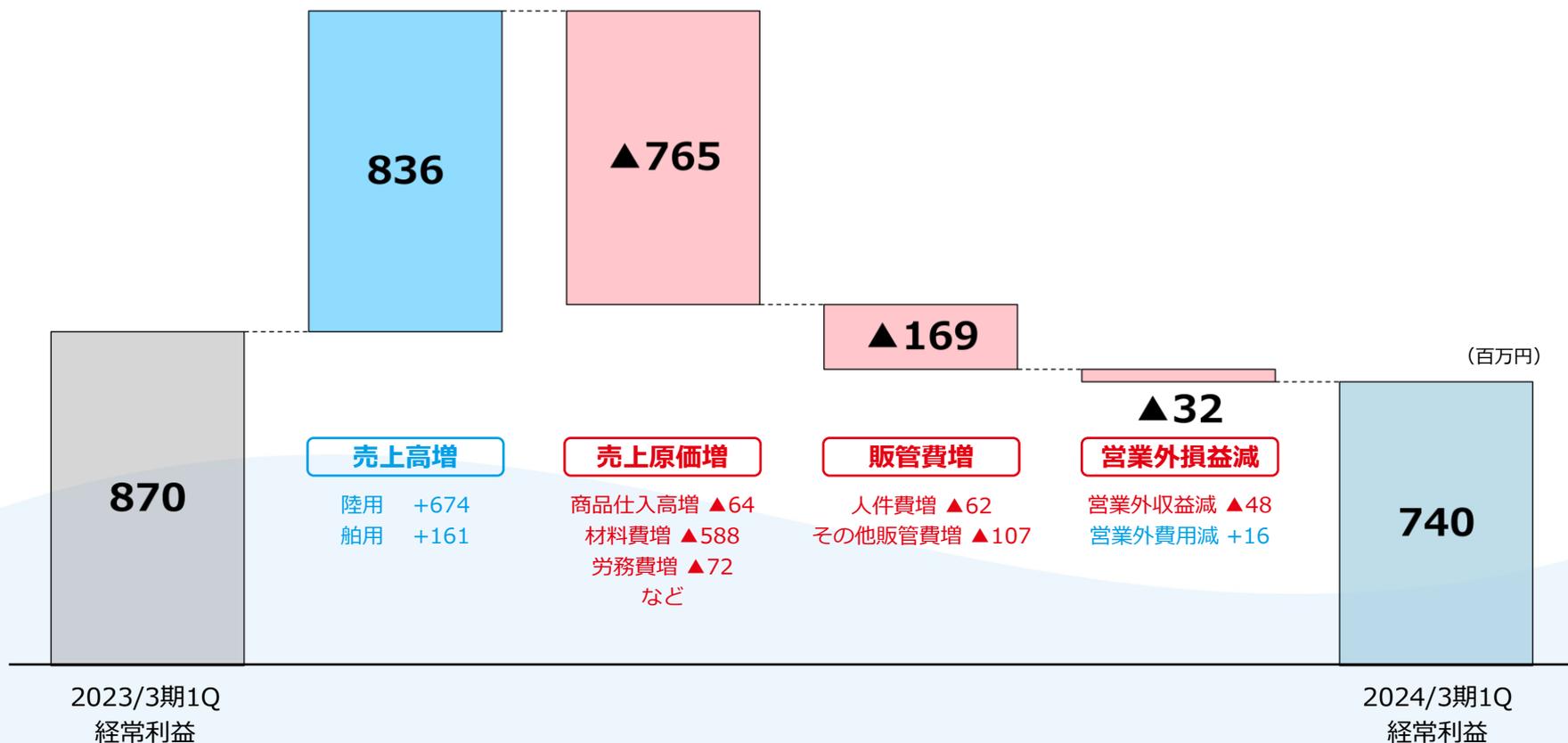
FY24 Financial Forecasts



- 2024年3月期の売上高は、陸用、船用ともに市場環境が回復傾向にあることから、2023年3月期に続いて過去最高を見込む。
- 原材料価格の高止まりや船舶排ガス用バルブの販売単価の下落の影響などを見込み、営業利益以下は減益を予想。

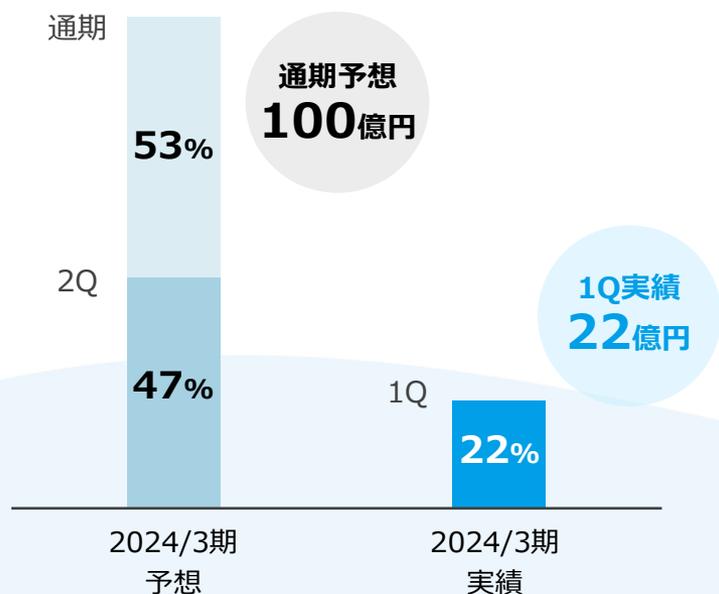
(百万円、%)	2022/3期		2023/3期		2024/3期 業績予想		
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	予想	売上比	前年同期比
売上高	8,456	▲3.5	9,164	8.4	<b>10,000</b>	100.0	9.1
営業利益	662	▲34.4	823	24.3	<b>725</b>	7.3	▲11.9
経常利益	724	▲29.3	870	20.0	<b>740</b>	7.4	▲15.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	850	13.4	767	▲9.7	<b>500</b>	5.0	▲34.8
<b>1株当たり配当金 (株式分割調整後)</b>	45円	(普通配当35円 記念配当10円)	40円	(普通配当35円 特別配当5円)	<b>35円</b>		

- 売上高は、陸用・舶用ともに市場環境が回復傾向にあることから、2期連続で過去最高を見込む。
- 国内造船各社の操業スローダウンや船舶排ガス用バルブの競合他社の価格攻勢が継続。
- 原材料価格の高止まりの継続に加えて、労務費・人件費の増加などによって減益の見込み。

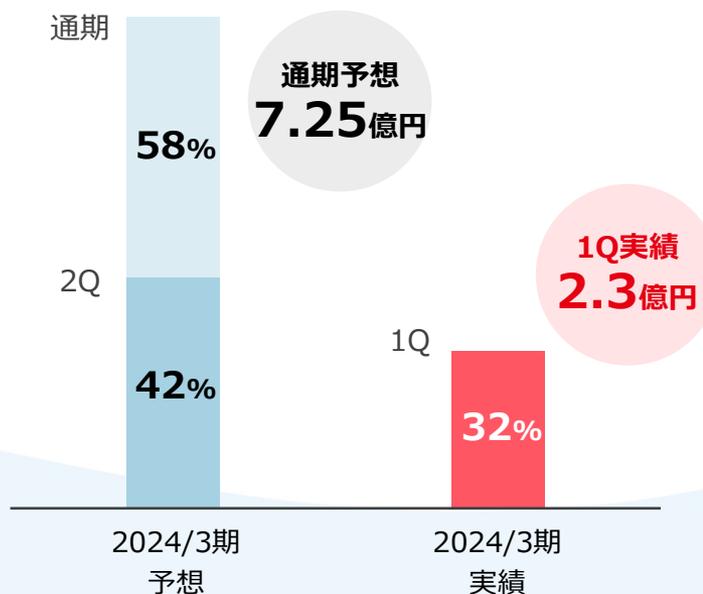


- 売上高は概ね計画どおりに推移。市場区分別では、陸用が計画を上回ったものの船用は下回った。
- 営業利益は販売価格の改定やカスタマイズ製品の販売が奏功したことにより計画を大幅に上回った。
- 2Qおよび通期の業績予想については、原材料価格の高止まりや物流費用などの上昇に加えて、船舶排ガス用バルブが価格攻勢を受けていることなどから据え置き。

### 売上高



### 営業利益



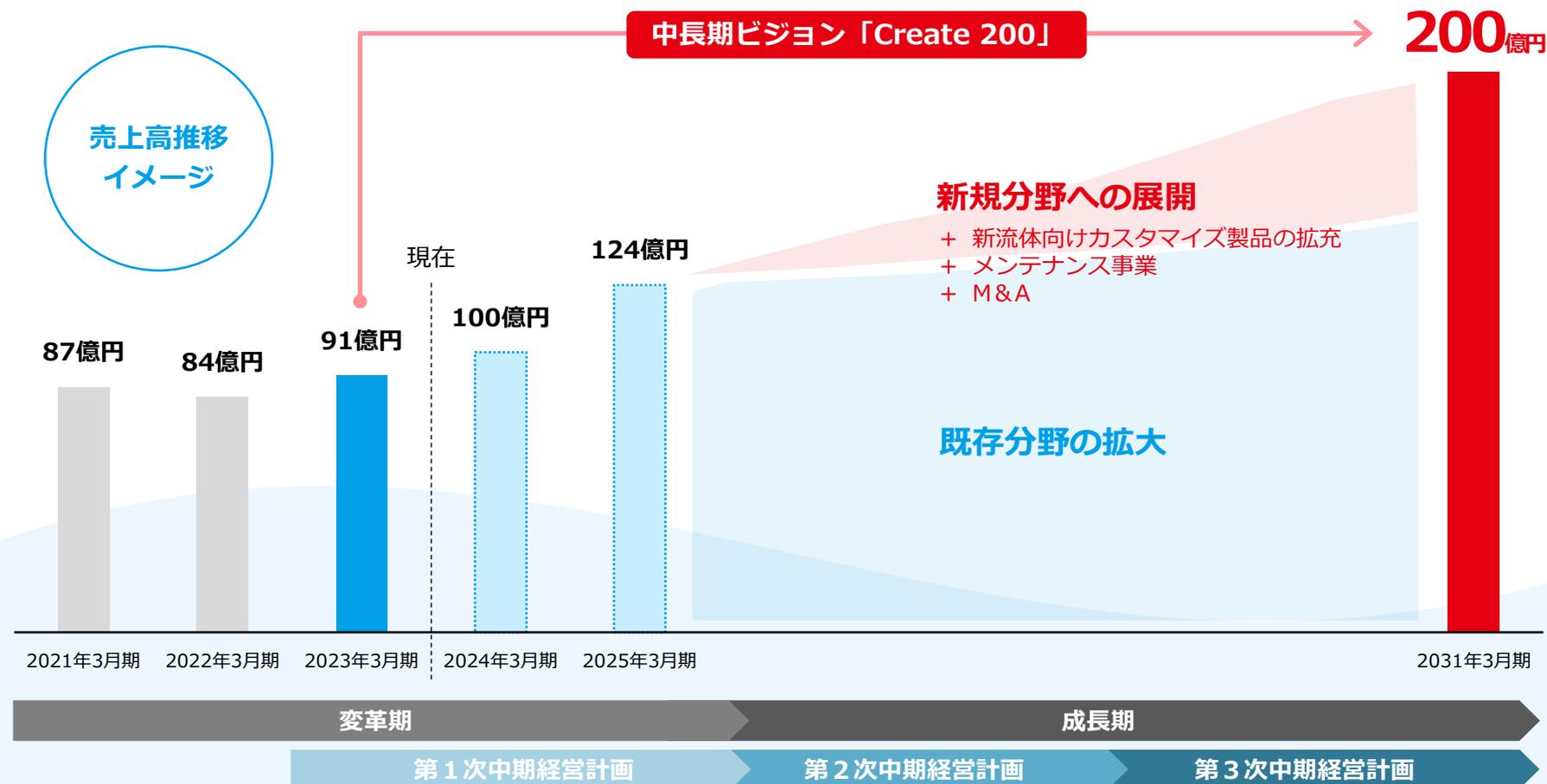
# 4

## 成長戦略（中期経営計画）

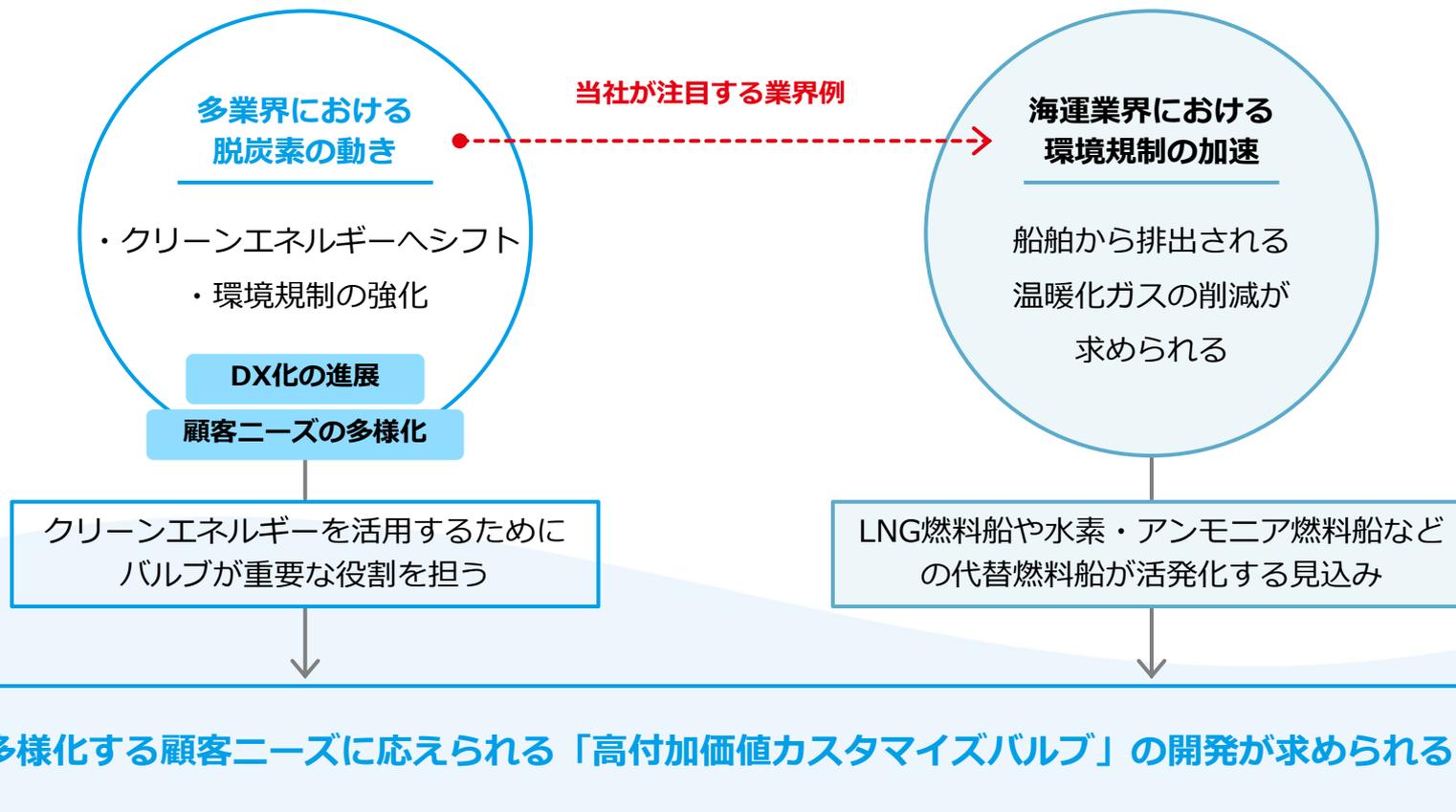
Our Growth Strategy



2031年3月期に連結売上高200億円を目指す中長期ビジョン「Create 200」  
本中期経営計画は、その実現に向けた「第1次中期経営計画」という位置づけ



- 脱炭素社会に向けた新エネルギーへのシフトおよび環境規制に伴う需要が発生。
- クリーンエネルギーの製造・貯蔵・運搬の過程でバルブが必要に。
- 船舶から排出される温暖化ガスの削減が急務となり、2030年以降に燃料転換が活発化する見込み。



Purpose : いい流れをつくる。

社是 : 独創的な技術 / 最高の品質 最低の資源消費 / 余裕ある生活と豊かな心 / 地域社会に貢献する

中長期ビジョン : 「Create 200」 (2031年3月期に連結売上高200億円を目指す)

足元の事業環境 : 多業界における脱炭素の動き / 海運業界における環境規制の加速

## 第1次中期経営計画方針

**脱炭素化**に向けた  
クリーンエネルギー市場を含む  
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

第1次中期経営計画方針

脱炭素化に向けたクリーンエネルギー市場を含む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

戦略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

施策①	脱炭素社会向け製品の研究開発	P43
施策②	低炭素社会向け製品の販売展開	P44
施策③	船舶排ガス用バルブ製造・販売の強化	P45
施策④	新たな販売体制の構築	P46

戦略Ⅱ 既存の商品力を強化する

施策	生産体制の変革	P47
----	---------	-----

戦略Ⅲ 企業風土を変革し、サステナブルに成長・発展する

施策①	ガバナンスの向上	P48
施策②	サステナビリティをめぐる課題への取り組み推進	P49

戦略Ⅳ 社員満足度を向上させる

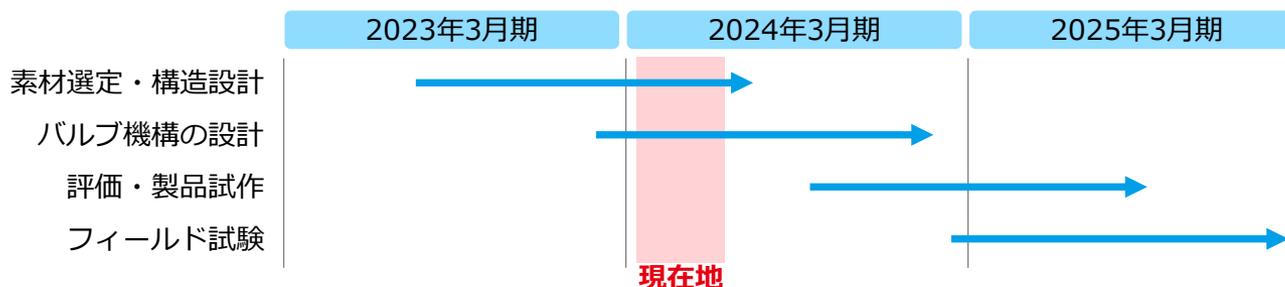
施策①	人材育成の加速化	P50
施策②	ワーク・ライフ・バランスの推進	P50

## 戦略Ⅰ-施策① 脱炭素社会向け製品の研究開発

### アンモニア用バルブの製品開発

- 2023年7月に、IMOは国際海運におけるGHG削減目標を「2050年ネットゼロ」と正式に決定。
- 脱炭素社会の実現に向け、アンモニア用バルブやCO2用バルブの製品開発を力強く推進。
- 2025年3月期までに開発を完了し、2026年3月期以降の売上拡大を狙う。

### アンモニア用バルブができるまで



2026年3月期  
販売展開



## 戦略Ⅰ-施策② 低炭素社会向け製品の販売展開

### 国内市場の販売拡大に向けた営業活動の推進

- 3力年でLNG燃料船への導入目標を20隻としており、2023年3月期は6隻、2024年3月期1Qは3隻に納入。
- 順調に内示から受注に移り、累積受注隻数が19隻、内示が2隻と好調に推移。
- 他客先への展開も計画通りに進捗。

## 戦略Ⅲ-施策① ガバナンスの向上

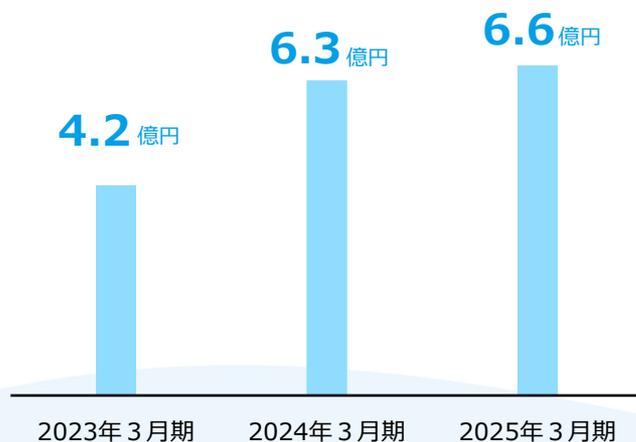
### 中国子会社におけるコンプライアンスの強化

- 2021年4月、中国子会社における不明朗な取引に関わる疑いを受けて調査委員会を設置。8月に再発防止策を策定し、12月に実施状況を開示。
- 以降も中国子会社でのコンプライアンス研修に加えて、社長の奥村からのメッセージ発信などを度々実施。
- 中国子会社だけでなく当社やマレーシア子会社に対してもコンプライアンス研修を継続して実施。

- 2023年3月期については概ね計画通りの設備投資、研究開発投資を実施。
- 2024年3月期以降については、これまで以上のペースでの投資を計画。

### 設備投資計画

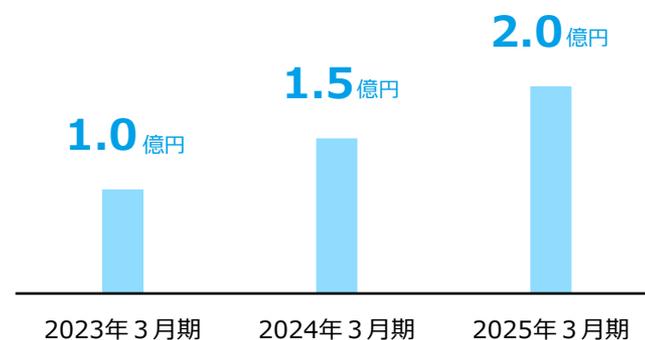
3年間で累計 **17.1** 億円の投資を計画



- 新規市場向け製品開発・既存製品再開発
- DX投資  
SFA、CRM、MAツールの導入、  
生産管理システム入れ替え、  
生産工程の見える化 など

### 研究開発投資計画

3年間で累計 **4.5** 億円の投資を計画



- 新市場向けバルブ開発  
LNG、水素、アンモニア など
- 既存バタフライバルブ再生開発  
品質、生産性、収益性の見直し

- パーパスや社是にもあるように、当社の根幹には事業を通じて社会に貢献していく考え方があり、企業に求められる「サステナブルの精神」を創業時から体現してきた。
- サステナビリティへの取り組みを効率的かつ計画的に進めるためにマテリアリティ（重要課題）を特定。事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献しながら、企業としても持続的な成長を目指す。

Purpose : いい流れをつくる。

社是 : 独創的な技術 / 最高の品質 最低の資源消費 / 余裕ある生活と豊かな心 / 地域社会に貢献する

## 3つのマテリアリティ（重要課題）



### 地球環境保全への取り組み

事業活動を通じ、資源の効率的な活用を推進し、地球環境を保全することにより持続可能な社会の実現に貢献します。



### グローバル社会への貢献

独創的な技術の開発を追求し、インフラ整備を通じて、地域社会を含めたグローバル社会の持続的な成長に貢献します。



### 社員満足度の向上

社員の多様性を尊重し、真に豊かなこころを持った社員の育成に努めます。

- 特定した3つのマテリアリティに紐づく、新たなESG課題によるサステナビリティ戦略を策定。
- 事業活動を通じ、社内一丸となって取り組みを加速化させ、持続可能な社会の実現に貢献していく。

### Environment（環境）

#### 気候変動への対応（脱炭素社会への貢献）

- ・ 脱炭素社会向けバルブの開発・販売（水素・アンモニア用バルブ）
- ・ 低炭素社会向けバルブの販売展開
- ・ CO2排出量の削減への取り組み（太陽光システム導入・再エネ調達・LED化）

#### 大気汚染の防止

- ・ 環境規制に対応した製品の開発・販売（船舶排ガス用バルブ）

#### 廃棄物の管理・削減

- ・ 廃棄物の適正管理、資源の有効利用

### Social（社会）

#### 労働安全衛生

- （健康経営・ワークライフバランス）
- ・ 安全衛生管理への取り組み

#### ダイバーシティ

- ・ 多様な人材が活躍できる職場環境整備（女性活躍・ハラスメント防止教育）

#### 人材育成

- ・ 社員教育制度の充実
- ・ 人事考課制度の見直し

#### 地域貢献

- ・ 地域貢献活動への参加（次世代教育など）

### Governance（ガバナンス）

#### コーポレートガバナンスの充実

- ・ ガバナンス強化の取り組み
- ・ 適切な情報開示と透明性の確保（情報発信の拡充）

#### 社会規範・倫理の遵守と意識向上（コンプライアンスの徹底）

- ・ 安全衛生管理への取り組み

#### ステークホルダーとの対話と協働

- ・ 定期的なステークホルダーとの対話（株主・調達先・販売先）
- ・ サプライチェーンマネジメントの体制整備

#### 製品品質・製品安全

- ・ 生産性・品質向上及びクレーム減少への取り組み



- 多様な人材が多様な働き方で安心して働けるよう職場環境の改善を推進した結果、各種評価を獲得。

### 国

#### ● 経済産業省・中小企業庁



地域未来牽引企業  
地域未来牽引企業



はばたく中小企業・  
小規模事業300社

#### ● 経済産業省・日本健康会議



健康経営優良法人2023（中小規模法人部門）

#### ● 厚生労働省



くるみん認定

### 滋賀県



女性活躍推進企業



ワーク・ライフ・バランス  
推進登録企業

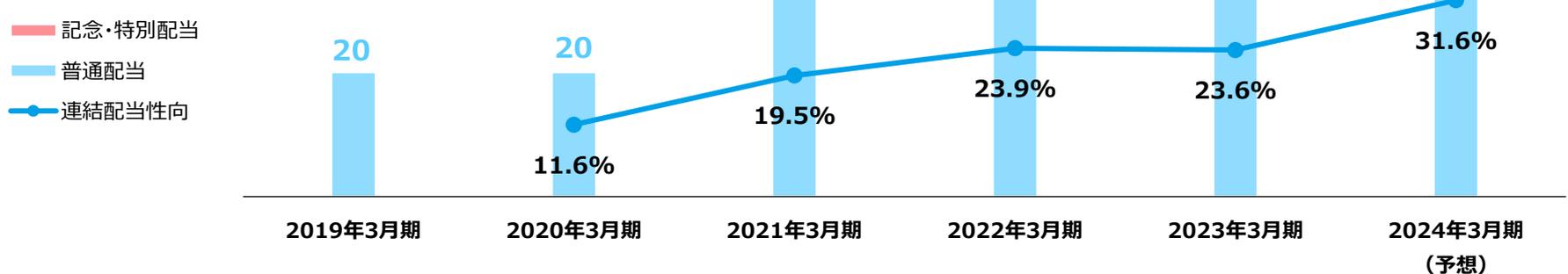


イクボス宣言

# 株主還元と今後のIR方針について

- 新技術や設備への投資とあわせ、継続的かつ安定的な株主還元も重要だと認識。
- 当面の間は、連結配当性向30%を目途として還元する予定。
- より多くの株主様に応援していただけるようIR活動についても強化していく。

## 配当金の推移（単位：円）



## 今後のIR活動の方針

当社の状況や今後の施策について、投資家やステークホルダーの皆様にご覧いただくために、IR活動をこれまで以上に強化してまいります。これまで半期ごと（11月、5月）に開示していた決算説明資料を、四半期ごと（8月、11月、2月、5月）へと拡充します。

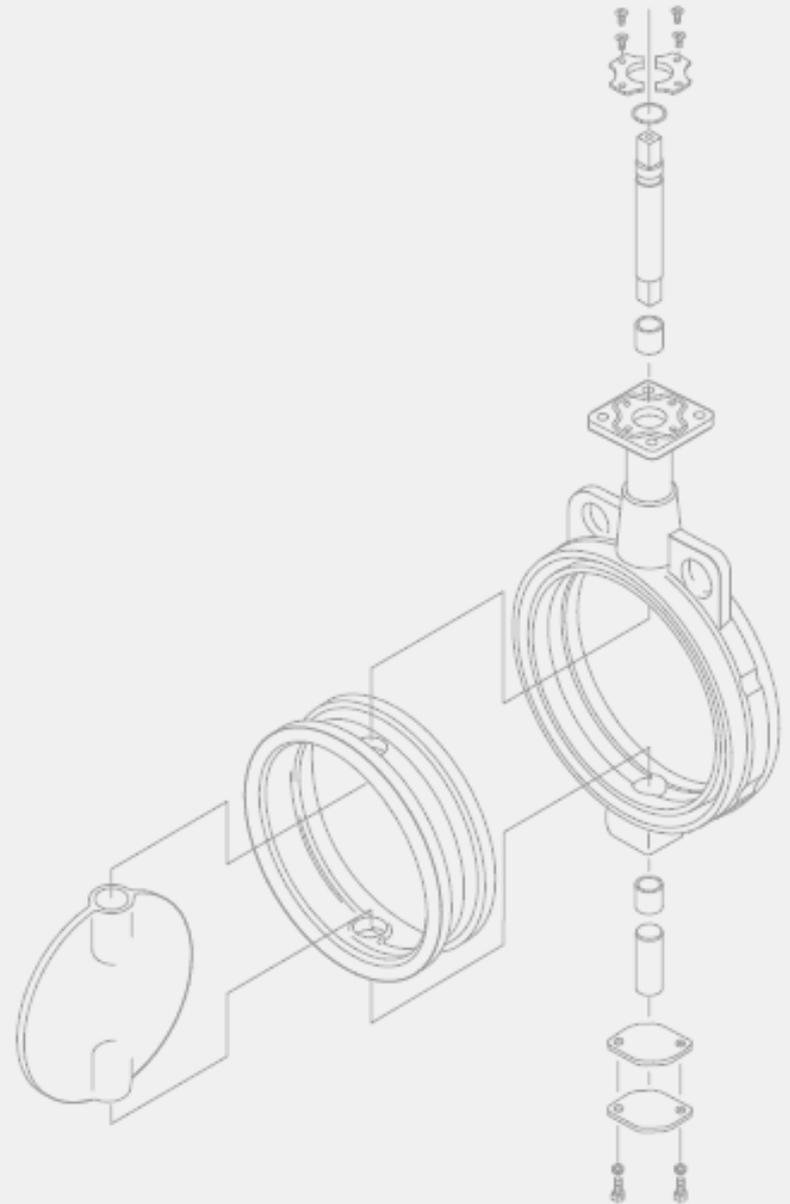
### 実施予定の施策

- 四半期ごとに決算説明資料の開示を開始
- 決算説明資料の構成・デザインを刷新
- 対話の場を増やすため積極的な投資家向け説明会を開催（2023/3期 7回開催）
- 1on1ミーティング件数を増加
- 認知拡大に向けたコンテンツ発信（Webサイト、ニュースリリース、動画など）

# 5

## 参考資料

Appendix



## バルブの開発・設計から製造、販売までワンストップサービスを提供する 1902年（明治35年）創業のバルブメーカー

商号	株式会社オーケーエム		
代表者	代表取締役社長 奥村 晋一		
本社所在地	滋賀県野洲市市三宅446-1		
創業	1902年（明治35年）1月		
設立	1962年（昭和37年）5月31日		
資本金	1,178,602,655円		
連結売上高	9,164百万円（2023/3期）		
従業員数	連結：337名	単体：239名	*2023年6月末時点、臨時従業員を除く
拠点	<p>【支店】東京、大阪</p> <p>【営業所】名古屋、広島、福岡 【駐在員事務所】ホーチミン*、韓国</p> <p>【工場】日野工場、東近江工場</p> <p>【研究所】本社・研究開発センター（滋賀県野洲市）</p> <p>*ホーチミン駐在員事務所は、OKM VALVE (M) SDN. BHD.に属する。</p>		
連結子会社	<p>【中国】奥村閥門（江蘇）有限公司</p> <p>【マレーシア】OKM VALVE (M) SDN. BHD.</p>		
事業免許	<p>経済産業大臣高圧ガス認定事業所（N弁類）</p> <p>ISO9001認証（品質マネジメントシステム）</p> <p>ISO27001認証（情報セキュリティマネジメントシステム）</p>		
株式上場	東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード：6229（2020年12月上場）		



## 滋賀県野洲市に本社と研究開発センターを設置 国内の8拠点と海外の4拠点からグローバルへと事業を展開

### 国内拠点



本社・研究開発センター



東近江工場



日野工場

# 8

 拠点

広島営業所

東京支店

名古屋営業所

大阪支店

福岡営業所

### 海外拠点

製造・販売拠点（外注生産先）



 OKM VALVE (M) SDN. BHD.  
(マレーシア スランゴール州)



 奥村閥門（江蘇）有限公司  
(中国 江蘇省 常熟市)

販売・サポート拠点

 韓国駐在事務所

 ホーチミン駐在事務所

# 4

 拠点

時代を捉えた製品をいち早く提供し、幅広い業界の大手優良顧客基盤を確立  
 長年掛けて蓄積した多様なデータを活用し、新たな製品を生み出している

## 造船・重機



- ・今治造船
- ・日立造船
- ・三菱重工業
- ・マキタ
- ・JMU
- ・三井E&S造船
- ・川崎重工業
- ・ヤンマー など

## 半導体



- ・キオクシア
- ・ソニー
- ・京セラ
- ・東京エレクトロン
- ・ローム
- ・富士通 など

## 食品・医薬



- ・アサヒビール
- ・キリンビール
- ・ブルボン
- ・永谷園
- ・カルビー
- ・キューピー
- ・ハウス食品
- ・マルコメ など

## 超高層・複合ビル



- ・常盤橋タワー（A棟）
- ・あべのハルカス
- ・横浜ランドマークタワー
- ・六本木ヒルズ森タワー など

## 駅・空港施設



- ・大阪駅
  - ・羽田空港
  - ・関西国際空港
  - ・東京駅
  - ・成田空港
- など

(順不同・敬称略)

## アミューズメント施設



- ・東京ディズニーシー
  - ・ユニバーサルスタジオジャパン
  - ・ハウステンボス
  - ・ナゴヤドーム
- など

## 海外

- Hyundai Heavy Industries Co.,Ltd. (韓国/船舶エンジン)
- Ajinomoto Co., (Thailand) Ltd. (タイ/食品)
- Taganito HPAL Nickel Coporation (フィリピン/ニッケル鉱山)
- 上海中船三井造船柴油機有限公司 (中国/船舶)
- 南京聯合鋼鉄 (中国/PSA)
- 長江存儲科技有限責任公司 (中国/半導体)
- Syarikat Air Terengganu Sdn bhd (SATU) (マレーシア/水道公社)
- Hanoi Water Works (ベトナム/水道公社)
- FGV Holdings Berhad (マレーシア/パーム油)

## 各種実験プラントを自社で保有して、さまざまなデータを収集・解析 世界に貢献する「独創的な技術」を創造し、社会へ提供していく

### 高温流体試験

実際に製品が使用される温度環境を再現する試験で、電気ヒーターにて最高「700℃」の熱風を発生させ高温状態でバルブの性能や特性を評価する。



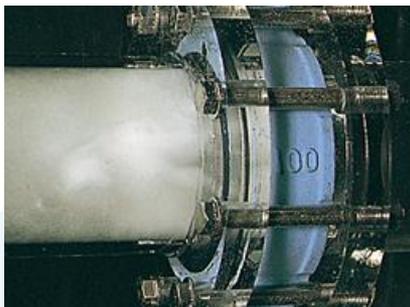
### ファイヤーセーフ試験

消火設備や可燃性流体を通す配管での使用を想定し、火災などで焼損した状態でも一定の性能が維持できているかどうかの性能を評価する。



### キャビテーション試験

配管浸食・騒音・振動の原因となるキャビテーション（液体の流れの中で圧力差により短時間に泡の発生と消滅が起きる物理現象）発生時のバルブの性能や特性を評価する。



### 低温流体試験

実際に製品が使用される温度環境を再現する試験で、液体窒素を投入して「-196℃」の低温状態でバルブの性能や特性を評価する。



顧客の使用条件により近い環境を実現

(例) 耐熱温度範囲：-196℃～700℃

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、顧客の個別ニーズに合わせたカスタマイズバルブを開発・供給

## 当社がカスタマイズするバルブ

型式	サイズ	部品	材質	制御方法
<ul style="list-style-type: none"> <li>● バタフライバルブ</li> <li>● ナイフゲートバルブ</li> <li>● ピンチバルブ</li> <li>● チェッキバルブ など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 内径サイズ</li> <li>● 最小25mm</li> <li>● ~最大3,000mm</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本体</li> <li>● 弁体</li> <li>● シートリング</li> <li>● 上部弁棒</li> <li>● ガasket</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ダクタイル鋳鉄</li> <li>● 鋳鋼</li> <li>● ステンレス</li> <li>● 樹脂</li> <li>● ゴム など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● レバー式</li> <li>● ギヤ式</li> <li>● シリンダ式</li> <li>● 電動式</li> </ul>



化学薬品・石油オイル関係・  
高圧蒸気・高圧流体用  
ハイパフォーマンスバタフライバルブ



**10万種類以上のバルブを供給可能**



製紙・石油化学・  
化学・食品・鉱山・  
下水処理・高濃度・  
粘度流体用  
ナイフゲートバルブ

ヘドロ・鉱石スラリー・  
セメント・粉体・  
バルブ・下水汚泥など用  
ピンチバルブ



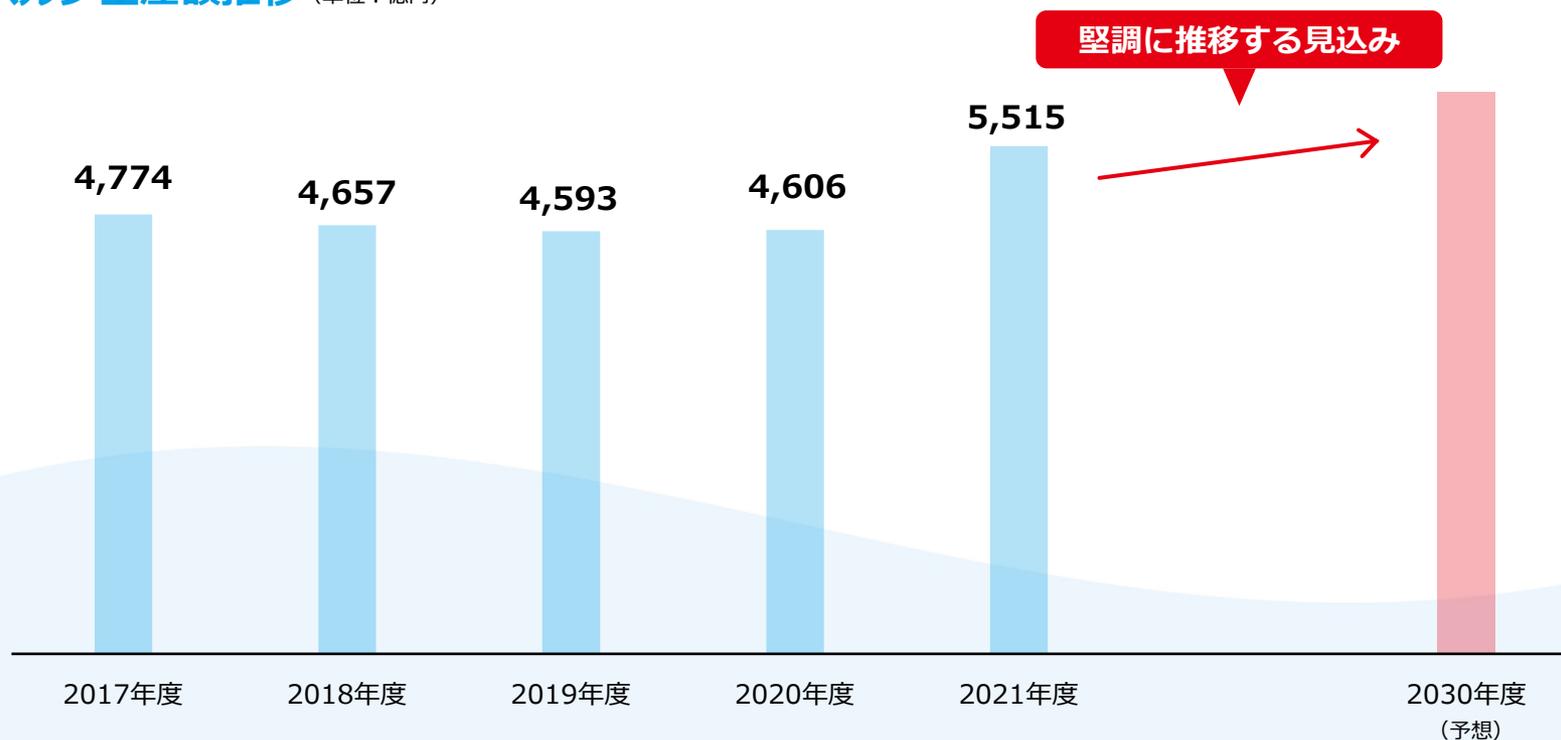
### 今後の方針

多品種・小ロットが前提となるカスタマイズ製品の開発・供給が事業の負担にならないよう、カスタマイズ製品の標準化や、生産工程のシステム化・効率化も推進していく

## 事業環境① 国内市場規模推移

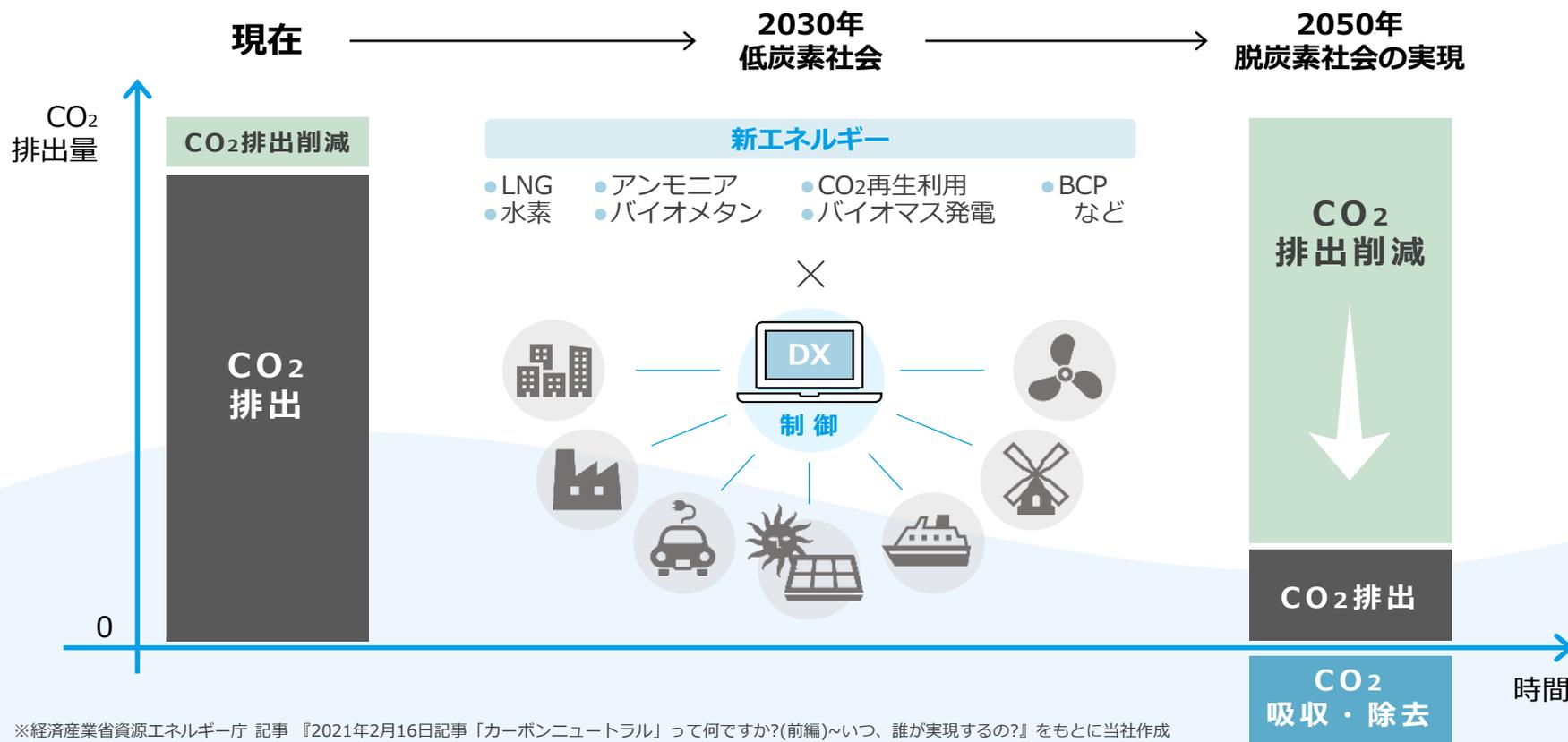
- 建築、発電、造船、各種プラントなど、幅広い業界からの需要があり、今後も堅調に推移する見込み。
- 脱炭素社会に向けた新エネルギーへのシフト、および環境規制、都市部の再開発、国内外の半導体工場の建設、新造船建造などに伴う需要が拡大する見込み。

### 国内バルブ生産額推移 (単位：億円)



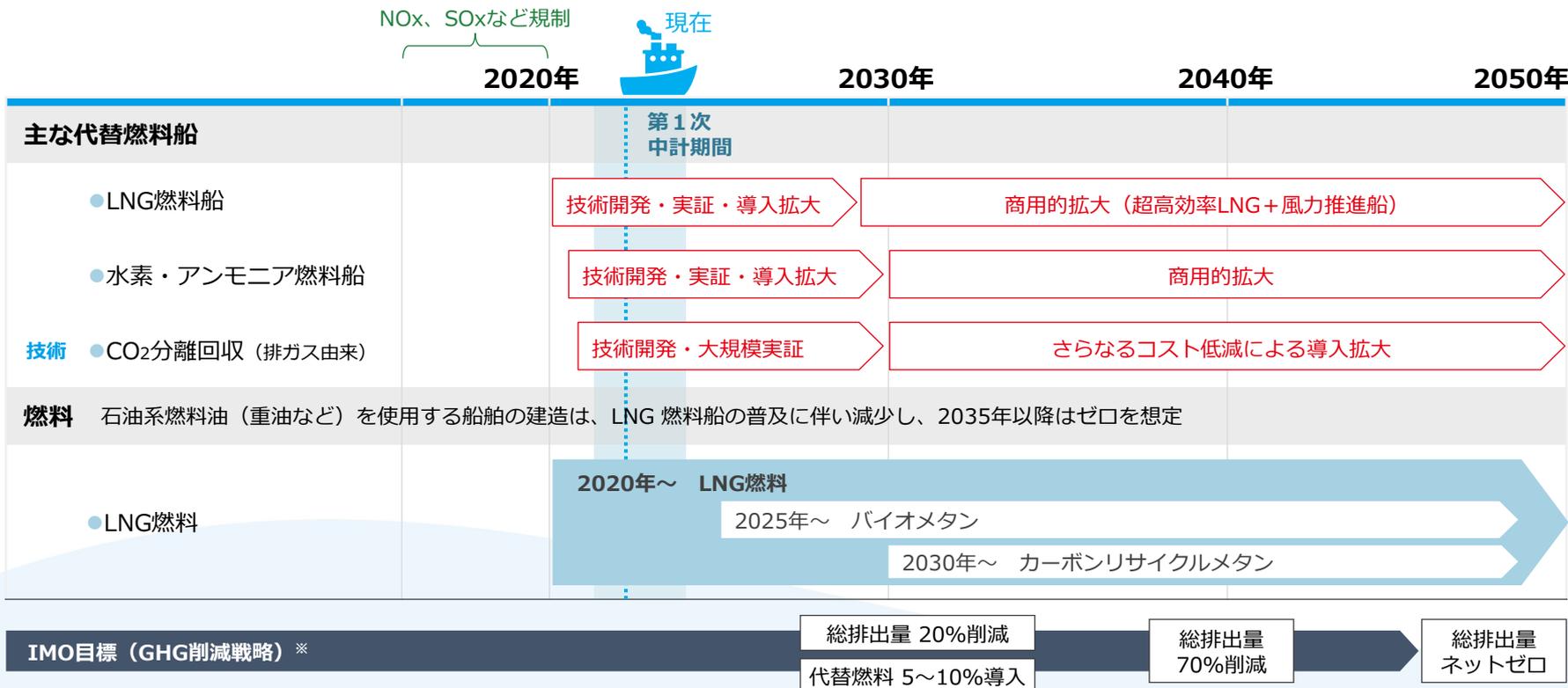
※経済産業省「鉄鋼・非鉄金属・金属製品統計」より当社作成、2030年度の予想値は、当社推計です

- 脱炭素社会に向けた新エネルギーへのシフトおよび環境規制に伴う需要が発生。
- 省エネルギー実現のために、世界中でDX化が加速。
- 多様化する顧客ニーズへの対応や、クリーンエネルギーの製造・貯蔵・運搬のために、高付加価値カスタマイズバルブの開発が求められるように。



※経済産業省資源エネルギー庁 記事 『2021年2月16日記事「カーボンニュートラル」って何ですか?(前編)~いつ、誰が実現するの?』をもとに当社作成

- 船舶からの排気ガス中の大気汚染物質（NOx、SOxなど）濃度の低減が求められる。
- 船舶排気ガス対策が急務となったことから、2030年以降は代替燃料の商用的拡大の見込み。



※ 国際海運GHGゼロエミッションプロジェクト「国際海運のゼロエミッションに向けたロードマップ」および内閣官房「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」をもとに当社作成  
 ※ IMO（International Maritime Organization）とは、船舶の安全及び船舶からの海洋汚染の防止など、海事問題に関する国際協力を促進するための国連の専門機関  
 ※ 排出量の削減目標は2008年比

- 2021年の新造船受注量増加に伴い、バルブ生産額増加の見込み。
- 新燃料船の増加により、新たなバルブ需要が見込まれる。
- 船用バルブは、新造船受注後1年半から2年程度で納入が開始されるため、今後の成長に期待。

## 世界の新造船受注量の推移



(出典) 日本船用工業会資料などより当社作成

## 施策① 脱炭素社会向け製品の研究開発

- 世界で脱炭素化やグリーントランスフォーメーション（GX）の動きが活発化。
- 当社グループにおいては、特に燃料としてのクリーンエネルギーに注目しており、水素、アンモニア、バイオメタノールなどどのエネルギーにも対応できるよう産官学で連携し製品開発を推進。

### 重点取り組みと進捗

#### アンモニア用バルブ、CO2用バルブの製品開発

- 滋賀県中小企業新技術開発プロジェクト補助金を活用して研究開発を推進
- アンモニア燃料船用バルブのプロトタイプを2023年12月に試験搭載決定
- 前期に受注した未燃アンモニア除去設備用バルブを2023年9月に納入予定  
別案件の引き合いについては商談を継続中

#### 液化水素（LH2）用大口径バタフライバルブの研究開発

- 液化水素用大口径バタフライバルブの研究開発は計画通りに進捗（Go-Tech事業）
- 2024年に向けて液化水素運搬船用LH2用バルブの具体化を推進
- 他社も交えた情報交換の機会を実現し、諸外国の水素サプライチェーン事情についてなど有益な情報を獲得

#### 産官学連携により、

#### 「脱炭素化」を見据えた事業領域を拡大するための施策を展開

- マーケティング活動や補助金事業などを通じて、産官学と連携した研究開発を推進
- 近畿経済産業局「関西ものづくり新撰2023」の最優秀賞受賞を契機として新たな連携先を模索

#### 3カ年の目標・KPI

- アンモニア用バルブの開発完了
- CO2用バルブの開発完了



New product



#### 2023年3月期 進捗

各取り組みが  
計画通りに進捗

## 施策② 低炭素社会向け製品の販売展開

- 国際海運業界では、100年にわたり使用されてきた重油からの燃料転換が急務となっている。
- 国内大手海運会社も同様であり、脱炭素への「移行期」の燃料として液化天然ガス（LNG）に注目が集まる。
- 当社グループにおいても、この潮流に乗りLNG燃料船向けバルブの製造販売を推進している。

### 重点取り組みと進捗

#### 国内市場の販売拡大に向けた営業活動の推進

- 他客先への展開も計画通りに進捗しており堅調に推移
- 順調に内示から受注に移り、2023年3月期は6隻、2024年3月期1Qにおいては3隻に納入

#### LNG用バルブの海外市場参入に向けたラインアップの拡充

- 前期に完了を予定していた対象口径の拡大はやや進捗が遅れており、製品検証を今期も継続して実施中
- 韓国市場に継続して中国市場をリサーチし、製品仕様のニーズを取得

#### LNG用バルブのコスト低減を推進

- 加工の内製化や工程の集約に取り組んだものの、コストダウン効果は限定的であるため、継続してコスト低減に取り組む

### 3カ年の目標・KPI

LNG燃料船への導入

 × **20** 隻



### 2023年3月期 進捗

導入隻数 **6** 隻

受注隻数 **19** 隻

内示隻数 **3** 隻

### 施策③ 船舶排ガス用バルブ製造・販売の強化

- 2016年1月、国連専門機関の国際海事機関（IMO）が船舶排気ガスに係る環境規制を強化（NOx3次規制）。
- 船舶用2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であるMAN社から、世界で初めて認証を受け、船舶排ガス用バルブ市場に参入。
- 現在、海外の競合他社が台頭してきており価格攻勢を受けている。

#### 重点取り組みと進捗

##### 継続的な製品の改良、改善

→船舶排ガス用バルブ「ExVシリーズ」の製品改良版「ExV MARK II」に続き、さらなるコストダウンを目指して現状分析と課題解決策を推進

##### 最適地生産、最適地販売

→中国子会社にて製造販売を開始したものの、顧客要求の変化により生産体制や品質保証の体制を再整備中



#### 3カ年の目標・KPI

世界シェア  
**1位**を維持

#### 2023年3月期 進捗

**117%** (実績)

目標値115%を達成

## 施策④ 新たな販売体制の構築

- お客様への提案に必要な顧客情報や過去の成功経験を分析、共有、集約し、効率的な販売活動に活かす仕組みを整備し、提案機会の損失や営業スキルのバラつきを最小限にする。
- 顧客情報・販売ノウハウを蓄積・共有することで、従来の営業スタイルから脱却し生産性向上を図る。

### 重点取り組みと進捗

#### 深堀型技術営業体制の構築

- 顧客のお困りごとに対する改善提案に繋げる付加機能として、流量計測機能や漏れ出し確認などの評価試験を開始
- マーケティングオートメーション（MA）ツールや顧客関係管理（CRM）ツールの導入準備が完了

#### デジタルマーケティングの推進

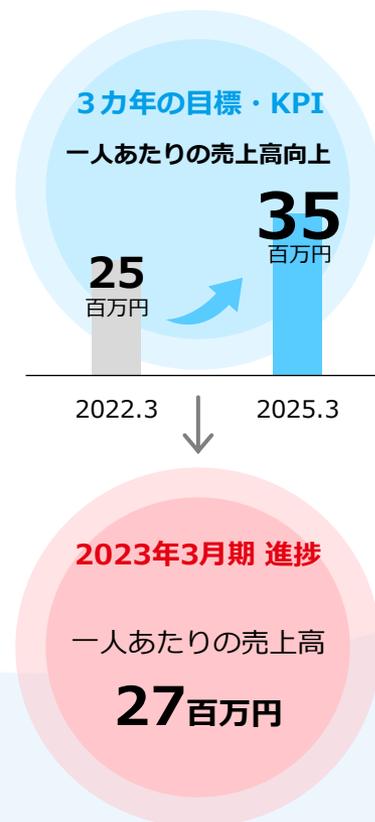
- 未開拓顧客との接点継続を自動化するためのMAツール導入に向けてソリューションサイトを公開

#### 顧客情報の全社一元化、共有により販売効率を向上

- CRMツールの本格運用に向けた体制整備を推進

#### 提案型のメンテナンスサービス体制の構築

- 特許庁「経営デザインを通じた知財経営の導入支援事業」にて「予知保全」を中心とする提案型メンテナンスビジネスモデルについて討議  
製品対応を含めた新たなビジネスモデルの構築を検討
- 船舶排ガス用バルブのメンテナンスサービスを検討



## 施策 生産体制の変革

- 多品種・小ロットが前提となるカスタマイズ製品の開発・供給が事業の負担にならないよう、カスタマイズ製品の標準化や、生産工程のシステム化・効率化を推進していく。

### 重点取り組みと進捗

#### 蓄積した流体制御とシール技術を活かしたカスタマイズ製品の開発

- 製品の見直しだけでなく、販売から生産まで一気通貫した効率的な運用ができる体制への移行を目指す
- 電子制御バルブの進化版として、通信技術の高度化や予知保全を視野に入れたIoT対応バルブの開発を推進
- 検査工程の自動化を目指したAI診断機能の基礎研究を実施

#### 生産業務のDX化を推し進め、生産性の向上、品質の安定化、コスト競争力を強化

- 品質の安定化、コストダウンの実現のため、梱包資材の見直し、  
客先での梱包素材状況の確認、物流業者との打ち合わせを実施
- 目的やゴール、責任者などを明確にしてDXプロジェクトを再スタート
- 生産性向上に向けて生産管理システムの入れ替えを再検討

#### 加工、組立、塗装、検査、物流工程の自動化・省力化・無人化の実現

- 加工の効率化のため汎用機から自動機への移行を推進

#### 2023年3月期 進捗

生産性向上の取り組みは  
やや遅れて進捗  
船舶排ガス用バルブの  
梱包形態を木箱から  
ダンボールへ移行

## 施策① ガバナンスの向上

- すべてのステークホルダーからの信頼を得て、オーケーエムグループの持続的な企業価値向上を図るため、コーポレートガバナンスの向上に向けた取り組みを推進する。
- 企業運営の健全性・効率性・透明性の向上を図り、適切なリスク管理に努める。

### 重点取り組みと進捗

#### グループ経営の最適化

- グループ経営の最適化や、課題や方針の共有や議論を目的として企画部会を発足
- EV需要の拡大を背景にリチウムイオン二次電池の素材工場建設が活発化、日本の営業ノウハウを共有し中国市場で同工場案件の獲得に向けた販売活動を強化
- 外観検査基準の認識統一に向けてサプライヤーへの指導を開始

#### 情報発信の拡充

- PIF実行にあたりオーケーエムグループのサステナビリティを再整理  
その情報をもとに2023年4月に「サステナビリティサイト」を公開
- 2023年5月にアナリスト・機関投資家向けオンライン決算説明会を開催
- 2023年6月、非財務情報の開示義務化を受けて、人的資本やサステナビリティに関する情報を開示

#### コンプライアンスの徹底、リスク管理体制の強化

- 取締役会にて実効性評価結果を報告し、2023年度アクション・プランを策定  
取り組みが弱いと認識されたグループリスクマネジメント・内部統制の強化を含め本プランの実行を推進
- 中国子会社でのコンプライアンス研修に加えて、社長の奥村からのメッセージ発信などを度々実施。



2023年4月に開設したサステナビリティサイト

## 施策② サステナビリティをめぐる課題への取り組み推進

- 近年、企業には環境や気候変動問題への対応や多様な働き方などさまざまな社会課題に対応していくことが求められる。
- パーパスや社是に込められた想いや考え方を礎として、自社の企業価値向上と持続可能な社会に貢献していく。
- 2022年6月、サステナビリティの取り組みを加速させるべく「サステナビリティ委員会」を設置した。

### 重点取り組みと進捗

#### サステナビリティに関する3つの重点目標について各プロジェクトで展開

- PIF実行にあたりオーケーエムグループのサステナビリティを再整理し、経営陣や社員での複数回にわたる議論などを通じてマテリアリティ（重要課題）を特定
- マテリアリティ特定の過程においては、GRIスタンダードやSASBスタンダードなどを参考に当社グループが検討や対応すべきESG課題を抽出

#### 多様な人材が多様な働き方で安心して働けるよう職場環境の改善を推進

- 給与制度の改定や給与手当の見直しを実施
- 育児・介護休業法の改正や産後パパ育休制度の創設に伴い男性社員の育休取得を推進
- 2022年6月、他社に先立ちベースアップを実施

#### 2023年3月期 進捗

PIF実行  
マテリアリティの特定  
ESG課題の抽出

#### 2023年3月期 進捗

- 離職率 8.0%
- 給与制度改定後の給与上昇率 7.6%
- 男女間賃金格差 78.0%
- 女性管理職比率 4.1%
- 男性育休取得率 83.3%

## 施策① 人材育成の加速化

- 「頑張った者、失敗を恐れずチャレンジした者」が報われ、社員とその家族が誇りを持てる会社づくりを目指す。

### 重点取り組みと進捗

#### 社員教育制度の充実化

→新入社員からリーダークラスまでの階層別研修に加えて管理職向けの研修を開催

#### 人事考課制度の見直し

→「頑張った人、失敗を恐れずチャレンジした人」が報われる新人事評価制度を導入

→海外子会社においても給与制度を見直し賞与に依存しない評価制度を策定

2023年3月期 進捗

#### 階層別研修

受講者数188人  
受講総時間 2,654時間  
金額 6百万円

## 施策② ワーク・ライフ・バランスの推進

- ワーク・ライフ・バランスを推進し、仕事と子育ての両立や多様な労働条件を整備し、働きやすい職場環境を整える。

### 重点取り組みと進捗

#### 「働き方改革」に則した就業環境づくりへの取り組み

→年間休日の増加（117日→120日）やテレワーク対応を実施

#### 風通しのよい職場づくり、失敗を恐れない風土づくり

→エンゲージメント向上のため、自己申告書を活用して三者面談を実施

#### 福利厚生の充実化

→福利厚生サービスを新サービスに移行し、福利厚生の充実を図る

→社員の資産形成を支援すべく、証券会社と連携して資産形成勉強会を開催

2023年3月期 進捗

年間休日増  
福利厚生を  
新サービスへ移行

(百万円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
<b>売上高</b>	<b>8,646</b>	<b>8,852</b>	<b>8,759</b>	<b>8,456</b>	<b>9,164</b>
前年比	–	2.4%	▲1.0%	▲3.5%	8.4%
<b>売上総利益</b>	<b>3,657</b>	<b>3,368</b>	<b>3,481</b>	<b>3,075</b>	<b>3,368</b>
前年比	–	▲7.9%	3.4%	▲11.7%	9.5%
売上総利益率	42.3%	38.1%	39.7%	36.4%	36.8%
<b>販管費</b>	<b>2,318</b>	<b>2,475</b>	<b>2,472</b>	<b>2,413</b>	<b>2,545</b>
前年比	–	6.8%	▲0.1%	▲2.4%	5.5%
販管費率	26.8%	28.0%	28.2%	28.5%	27.8%
<b>営業利益</b>	<b>1,338</b>	<b>892</b>	<b>1,009</b>	<b>662</b>	<b>823</b>
前年比	–	▲33.3%	13.0%	▲34.4%	24.3%
営業利益率	15.5%	10.1%	11.5%	7.8%	9.0%
<b>経常利益</b>	<b>1,335</b>	<b>849</b>	<b>1,025</b>	<b>724</b>	<b>870</b>
前年比	–	▲36.4%	20.8%	▲29.3%	20.0%
経常利益率	15.4%	9.6%	11.7%	8.6%	9.5%
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>891</b>	<b>573</b>	<b>749</b>	<b>850</b>	<b>767</b>
前年比	–	▲35.7%	30.8%	13.4%	▲9.7%
当期純利益率	10.3%	6.5%	8.6%	10.1%	8.4%
<b>ROE</b>	<b>17.3%</b>	<b>10.1%</b>	<b>11.2%</b>	<b>10.5%</b>	<b>8.7%</b>

(百万円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
<b>資産合計</b>	<b>10,884</b>	<b>10,318</b>	<b>12,006</b>	<b>12,365</b>	<b>12,574</b>
流動資産	7,692	6,513	7,252	7,925	8,190
現預金	2,148	2,015	3,071	3,480	1,613
固定資産	3,192	3,804	4,754	4,440	4,384
有形固定資産	2,779	3,222	4,220	4,022	3,870
無形固定資産	111	257	242	190	167
投資その他の資産	303	323	291	227	346
<b>負債合計</b>	<b>5,724</b>	<b>4,667</b>	<b>4,324</b>	<b>3,845</b>	<b>3,364</b>
流動負債	3,433	2,272	2,099	2,166	2,282
固定負債	2,291	2,395	2,225	1,678	1,081
<b>純資産合計</b>	<b>5,161</b>	<b>5,650</b>	<b>7,681</b>	<b>8,520</b>	<b>9,209</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>47.4%</b>	<b>54.8%</b>	<b>64.0%</b>	<b>68.9%</b>	<b>73.2%</b>



Q1

## 前年同期比で大幅増益となった要因を教えてください。

前年同期比で営業利益が「+57.4%」、経常利益は「+43.6%」、四半期純利益が「+106.5%」と大幅増益となりました。こちらは原材料価格の高止まりなどの影響を受けたものの、販売価格の改定や当社が得意とするカスタマイズ製品の販売増加によって収益性を改善できたことが主な要因です。

Q2

## 売上増加について、販売単価、販売数量ともに増加しているのでしょうか。

販売単価につきましては、原材料価格の高騰などの影響を受けて、2021年、2022年と2年連続で販売価格の改定をお願いしました。対象製品の改定率は、2021年が10%、2022年は15～30%となっています。お客様からも一定程度のご理解をいただいております。販売単価は増加傾向にあります。

一方、販売数量は前年同期比で減少しました。1つの案件で多くの台数を納入する都市部の地域冷暖房システム（DHC）の新設が一巡したことで、建築設備向けの販売数量が減少していることが主な要因です。

Q3

## 営業利益の進捗率が良いですが、業績の上方修正を検討していますか。

2024年3月期2Qの営業利益予想が305百万円、それに対して1Qの営業利益実績が234百万円と進捗率76.7%の高水準になりました。大幅増益の要因は「Q1」の回答をご参照ください。業績予想につきましては常時精査を行っており、上方修正などの必要が発生した場合には速やかに公表いたします。

Q4

### 為替感応度について教えてください。

当社はバルブ本体の鋳造品を含む多くの部材を中国から調達しており、中国元の変動の影響を大きく受けます。ドルにつきましては、円建ての販売が多く業績への影響は軽微です。ドルが1円円安になると営業利益が約2百万円減少、中国元が1円円安になると約50百万円の減少になります。

Q5

### 中期経営計画の全体的な進捗を教えてください。

Create200 第1次中期経営計画につきまして、各施策は概ね計画どおりに進捗しています。脱炭素化に関連する研究開発や製品開発は、国や県からも認めていただき補助金を活用し、産官学の連携強化により順調に進んでいます。業績面につきましては、2024年3月期の業績予想が当初中計の目標値を下回っているものの、各施策を確実に実行していくことで2025年3月期の目標値を達成できると考えています。

Q6

### 船舶排ガス用バルブの現状と今後について教えてください。

「Q2」の通り、多くの製品で販売単価は増加傾向にあります。船舶排ガス用バルブについては海外の競合他社の価格攻勢を受けて販売単価が下落しているものの、売上は堅調に推移しています。これは製品の価格だけでなく技術力や過去からの実績、ビフォーアフターのフォロー体制などを評価されているからだと思っております。今後につきましては、環境規制対応船の建造比率が年々高まっていることから、現在のシェアを維持することで売上を拡大してまいります。

## 将来予測に関する注意事項

本資料に掲載している将来予測に関する情報は、  
当社が現時点で合理的と判断する一定の前提に基づいています。  
そのため、実際の結果と大きく異なる場合や  
予告なしに変更される可能性がありますので、あらかじめ御了承ください。

## IRに関するお問い合わせ先

株式会社オーケーエム  
管理統括本部 経営企画部 経営企画課  
メールアドレス : [prir@okm-net.co.jp](mailto:prir@okm-net.co.jp)