



株式会社オーケーエム
2025年3月期 第1四半期決算説明資料

2024年8月9日

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

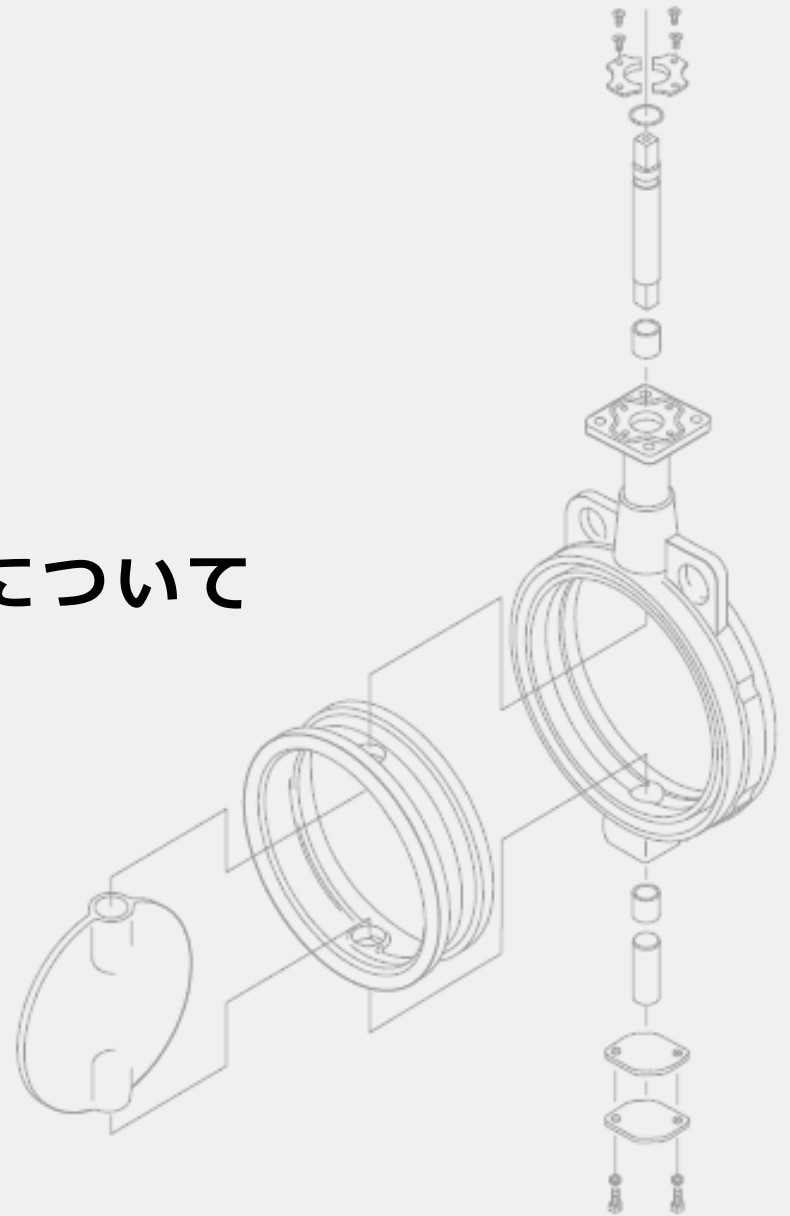
目次

- 1. オーケーエムについて → P03
- 2. 2025年3月期第1四半期 決算 → P13
- 3. 2025年3月期 業績予想 → P20
- 4. 成長戦略（中期経営計画） → P25
- 5. 企業価値向上に向けて → P35
- 6. Q&A → P41
- 7. 参考資料 → P44

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。

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)

社名変更前から
鑄出し文字に
「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



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

主力製品

バタフライバルブ



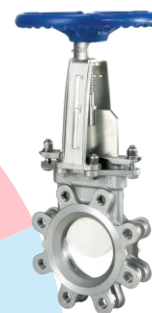
電子制御バルブ

- 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
- など

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
- 鉱山
- 下水処理
- 高濃度
- 高粘度 など

18%

2024年3月期
売上構成比

82%

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
- 粉体
- 鉱石スラリー
- セメント
- バルブ
- 下水汚泥 など

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

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、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。</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、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。</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。</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、世界No.1の船用エンジンライセンサーの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。</p>



* 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
 * 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ス

オーケーエムは世界シェアの約40%、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

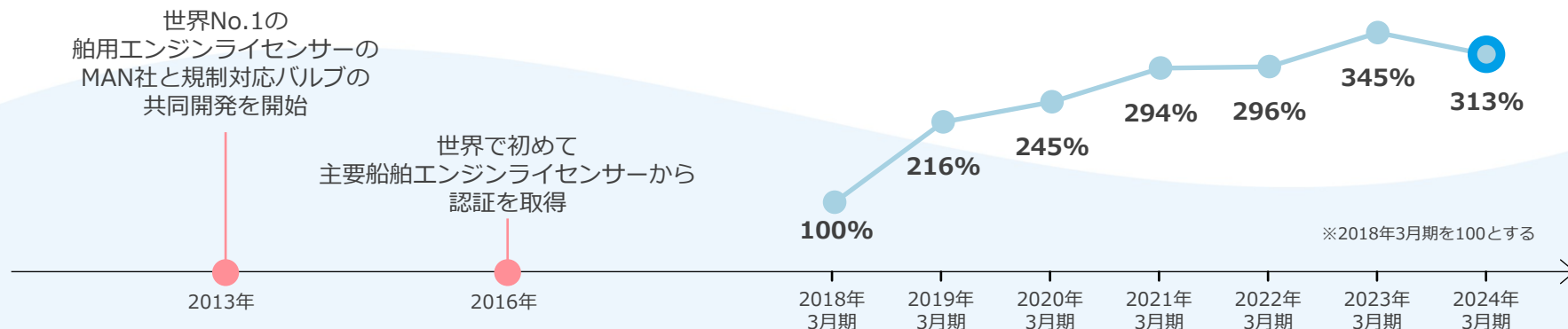
船舶排ガス用バルブとは…

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
(2024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



流体制御の現場における課題は多岐に渡るため、 お客様が抱えるお困りごとを一つひとつ丁寧にヒアリングしている

オーケーエムのお客様

オーケーエムのお客様が抱えるお困りごとの例



オーケーエムは、
お客様のニーズに合わせて
素材や機能を考え、
最適なバルブを提案しています。



開閉頻度が多く、扱いの難しい流体が
流れる過酷な環境で使用したい



水素・アンモニアなどの次世代燃料を
安全かつ効率的に使用したい



遠隔で設備の動作状況や履歴を確認し、
予知保全を実現したい

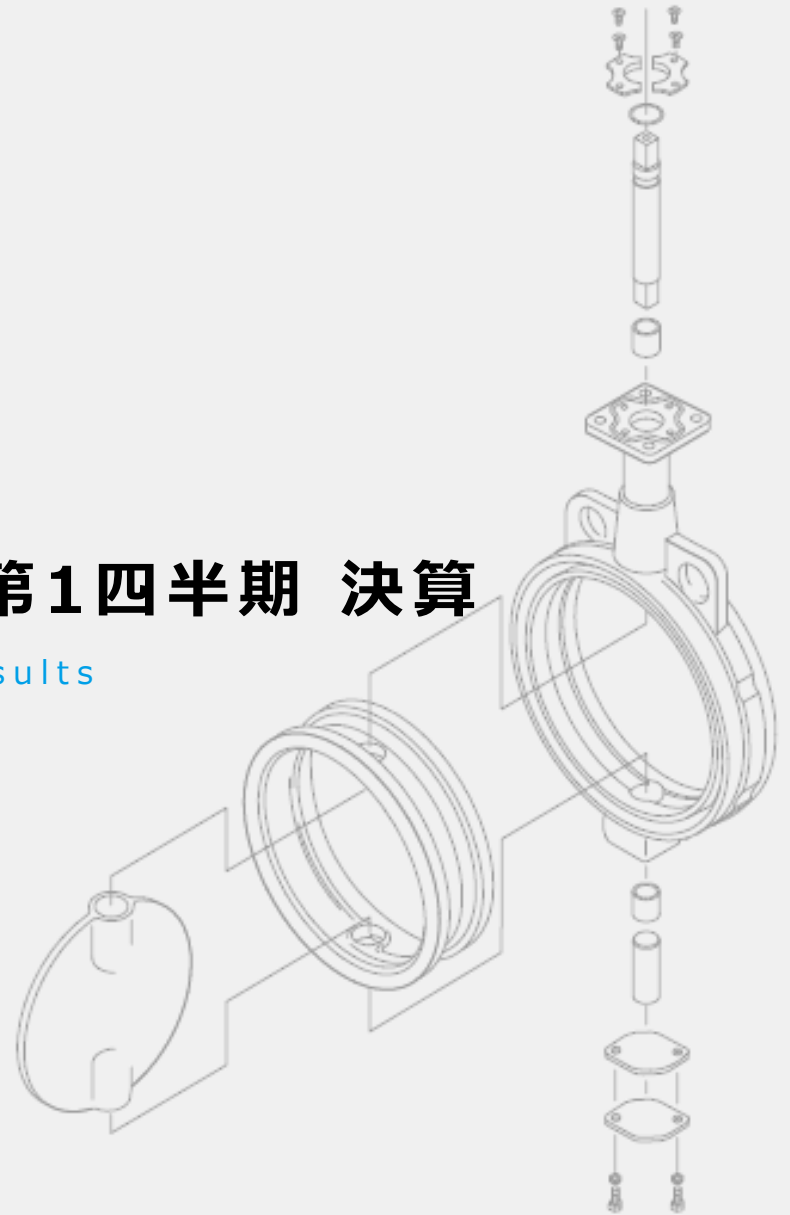


クリーンな環境下で
設備やシステムの最適化を図りたい

2

2025年3月期第1四半期 決算

FY25 1Q Financial Results

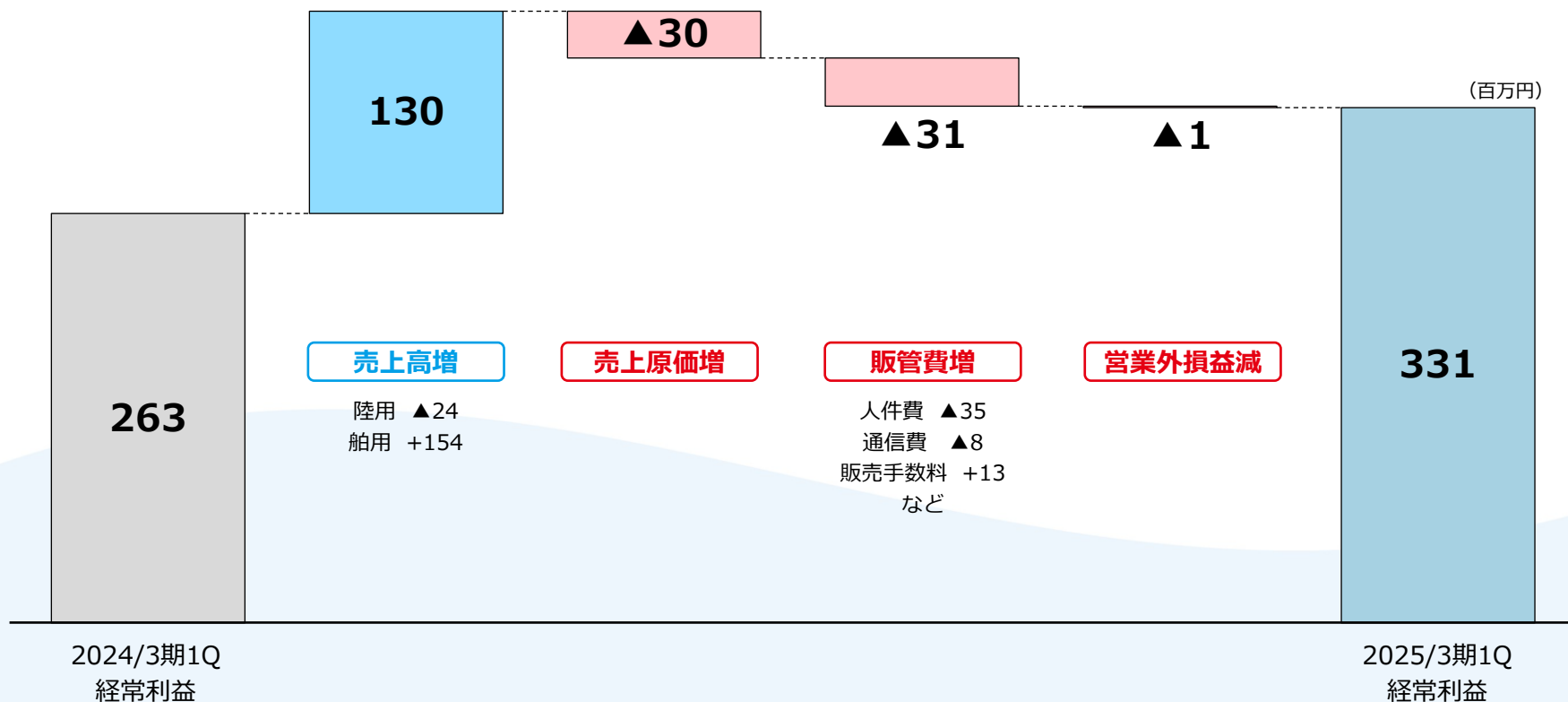


- 舶用の成長が大きく寄与し、1Q（4-6月）の売上高としては過去最高を達成。
- 原材料価格やエネルギーコストの高止まりの影響を受けたものの、当社が得意とするカスタマイズ製品の販売増加による収益性の改善などにより、売上総利益率は40%を超え、営業利益以下も大幅に伸長。
- 売上高は計画を下回ったものの、利益はすべての指標で計画を上回るなど、順調な滑り出しとなった。

(百万円、%)	2023/3期 1Q			2024/3期 1Q			2025/3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	期初上期予想	進捗率
売上高	2,046	100.0	7.1	2,229	100.0	8.9	2,359	100.0	5.8	5,250	45.0
営業利益	149	7.3	41.3	234	10.5	57.4	303	12.9	29.4	505	60.1
経常利益	183	9.0	132.6	263	11.8	43.6	331	14.1	25.8	515	64.4
親会社株主に 帰属する四半期純利益	86	4.2	▲78.4	179	8.0	106.5	234	9.9	30.9	365	64.3

	2023/3期 1Q	2024/3期 1Q	2025/3期 1Q
総資産	12,335	12,576	12,954
純資産	8,542	9,237	9,656
自己資本比率 (%)	69.3	73.4	74.5
1株当たり配当金 (円) (株式分割調整後)	年間40円 (普通配当35円 特別配当5円)	年間40円	年間40円予定

- 舶用のうち造船向けは、世界的な新造船竣工量の回復に伴い販売数量が増加したことで大幅に伸長。船舶排ガス用バルブでは、船内の電力をまかなう発電用補機向けが牽引。
- 売上原価は増加したものの、材料費の上昇が一段落したことやカスタマイズ製品の販売が増加したため、売上高の増加分に対して売上原価の増加幅は小幅にとどまった。
- 定期昇給を含む平均8.7%の賃上げに伴い人件費が増加。



- 陸用では、鉄鋼・金属や機械装置向けの販売が堅調に推移。一方で、前期に大型案件の納入があった石油化学と電力・ガス向けの販売が低調となったことなどにより、全体としては減収。
- 船舶排ガス用バルブは、海外の競合他社からの価格攻勢が継続しているものの、需要の拡大、および過去からの豊富な納入実績や当社グループのサポート体制が評価されていることにより堅調に推移。

(百万円、%)

市場別売上高（連結）	2023/3期 1Q		2024/3期 1Q		2025/3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	2,046	7.1	2,229	8.9	2,359	5.8
陸用	1,029	16.9	1,146	11.4	1,121	▲2.1
船用	1,017	▲1.3	1,083	6.5	1,238	14.3
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	1,847	0.7	2,085	12.9	2,122	1.8
陸用	872	14.4	1,019	16.9	912	▲10.5
建築設備	144	39.0	125	▲12.9	111	▲11.1
石油化学	127	19.7	213	67.8	130	▲38.9
鉄鋼・金属	106	6.4	95	▲10.2	144	50.6
電力・ガス	98	31.2	167	69.6	118	▲29.2
機械装置	102	48.3	134	30.4	143	7.2
紙パルプ	65	21.4	81	24.2	67	▲17.4
その他	226	▲10.5	201	▲11.4	196	▲2.1
船用	975	▲9.0	1,066	9.3	1,209	13.4

- 海外売上高比率は17.1%となり、中国の売上増加を受けて微増。
- 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を受け、売上が低下傾向。
- 中国では経済に先行き懸念がある一方で、半導体工場の水処理向けの需要が旺盛であり、大幅増収を達成。
- マレーシアでは新規投資やメンテナンスの需要が低下しており大幅に減収。

(百万円、%)

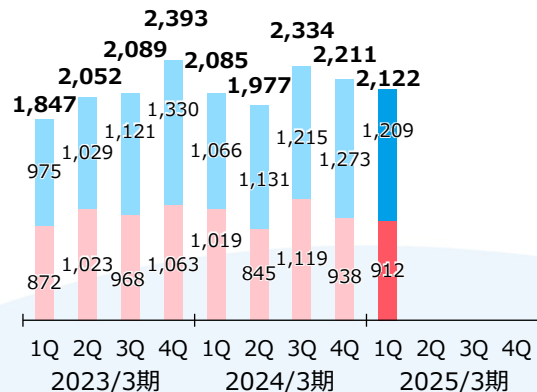
市場別売上高（連結）	2023/3期 1Q		2024/3期 1Q		2025/3期 1Q	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	2,046	7.1	2,229	8.9	2,359	5.8
日本	1,589	22.9	1,874	17.9	1,955	4.3
韓国	193	▲54.6	122	▲36.4	114	▲6.9
中国	154	46.2	123	▲19.5	168	35.9
マレーシア	58	12.6	60	3.2	48	▲19.3
その他	51	48.5	47	▲6.9	73	53.2
海外売上高比率	22.3%	▲10.0pt	15.9%	▲6.4pt	17.1%	1.2pt

- 売上高は前Q比で減少しているものの、1Q（4-6月）としては3年連続の増収。
- 発電用補機向けの船舶排ガス用バルブを中心に受注を取り込み、四半期受注高は過去最高を達成。
- 受注残は船用を中心に堅調に推移し、過去最高を更新。船用は前Q比で18.9%増。

売上高

■ 陸用 ■ 船用

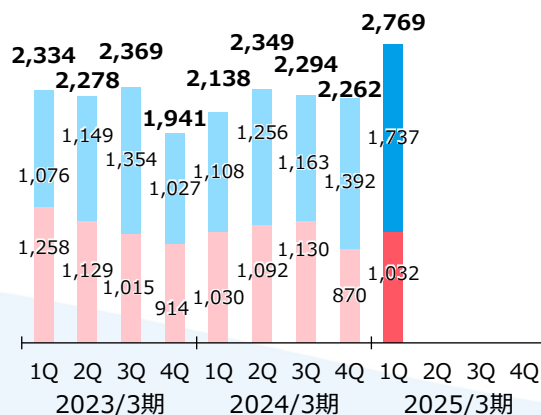
(百万円)



納入先業界の動向により業績の増減があるものの、幅広い業界との取引基盤があるため売上高は底堅く推移。

受注高

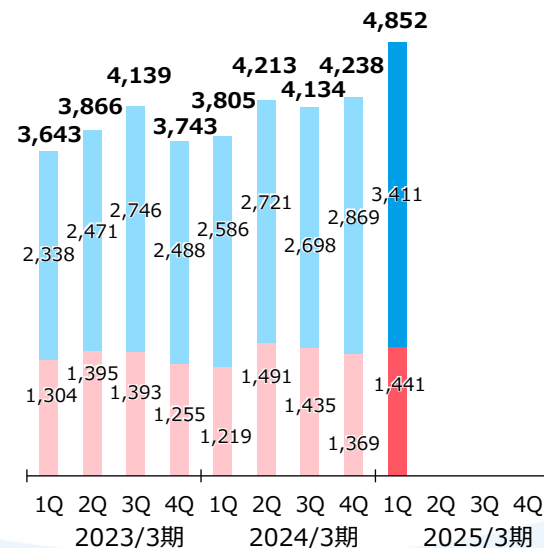
■ 陸用 ■ 船用



発電用補機で高いシェアを誇る国内船用エンジンメーカー向けの船舶排ガス用バルブの受注が積み上がり過去最高を達成。

受注残

■ 陸用 ■ 船用



2024年3月期4Qからの発電用補機向けの船舶排ガス用バルブの受注増などにより過去最高を達成。

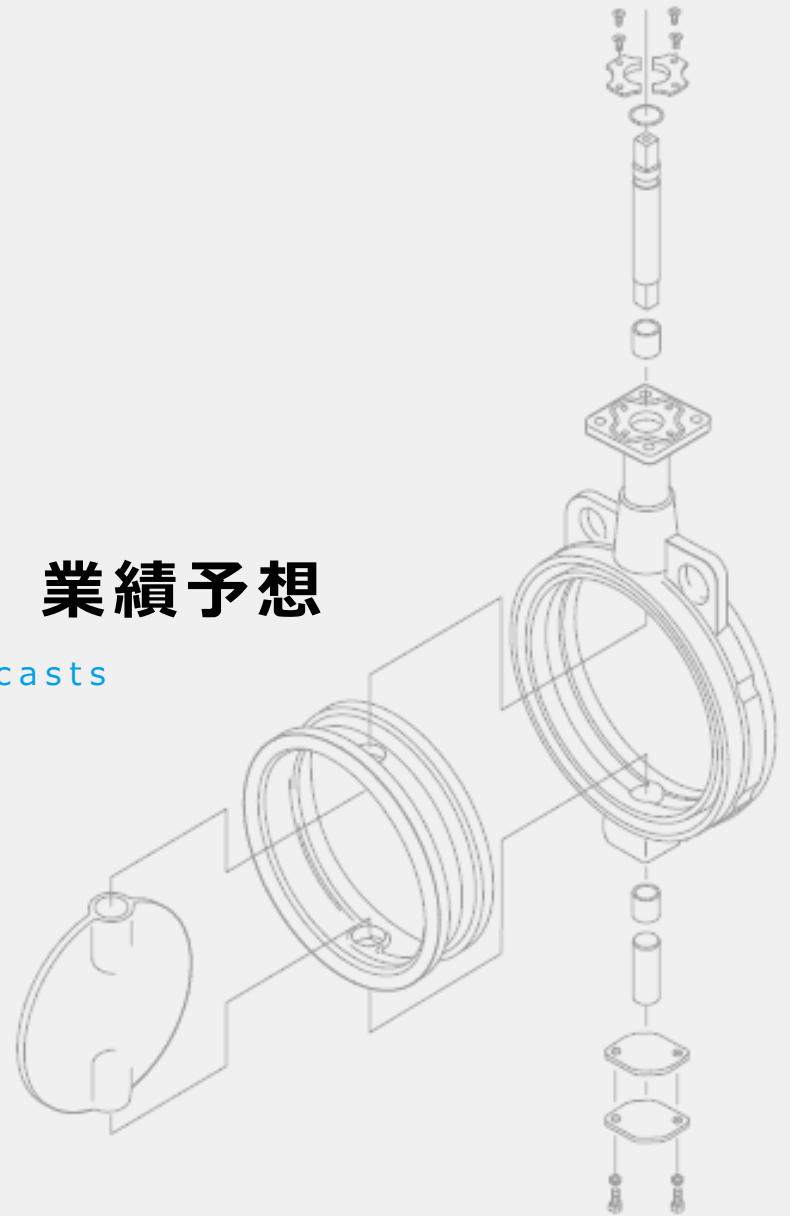
- 流動資産、流動負債がそれぞれ微増したことにより資産合計が微増。
- 2022年3月期以前と比較して、売上債権と棚卸資産の増加により現預金は減少。今後は現在の水準を維持。
- 自己資本比率は74.5%と上場した2021年3月期より約10pt増加。資本効率の向上に向けた取り組みが課題。

(百万円)	2024/3期 1Q	2024/3期 4Q	2025/3期 1Q
資産合計	12,576	12,598	12,954
流動資産	8,185	8,224	8,591
現預金	1,008	1,390	1,500
売上債権	3,526	3,840	3,879
棚卸資産	3,558	2,905	3,102
固定資産	4,391	4,373	4,362
建物及び構築物（純額）	2,564	2,566	2,571
土地	707	709	715
負債合計	3,339	2,982	3,297
流動負債	2,323	2,146	2,420
支払債務	1,083	1,012	1,268
固定負債	1,015	835	877
長期借入金	884	712	648
純資産合計	9,237	9,615	9,656
株主資本	8,988	9,324	9,279
利益剰余金	6,701	7,033	6,988

3

2025年3月期 業績予想

FY25 Financial Forecasts



- 2025年3月期の売上高と利益は、前年を上回る水準で推移すると予想。
売上高は2023年3月期から3期連続で過去最高を見込む。
- 原材料価格やエネルギーコストの高止まり、人件費の増加などによる販売費及び一般管理費の増加などを見込むものの、収益性の改善などにより利益はすべての指標で増益を予想。

(百万円、%)	2023/3期		2024/3期		2025/3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	9,164	8.4	9,484	3.5	10,150	100.0	7.0
営業利益	823	24.3	667	▲18.9	785	7.7	17.5
経常利益	870	20.0	749	▲13.8	820	8.1	9.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	767	▲9.7	511	▲33.4	560	5.5	9.6
1株当たり配当金 (株式分割調整後)	40円	(普通配当35円 特別配当5円)	40円		40円		

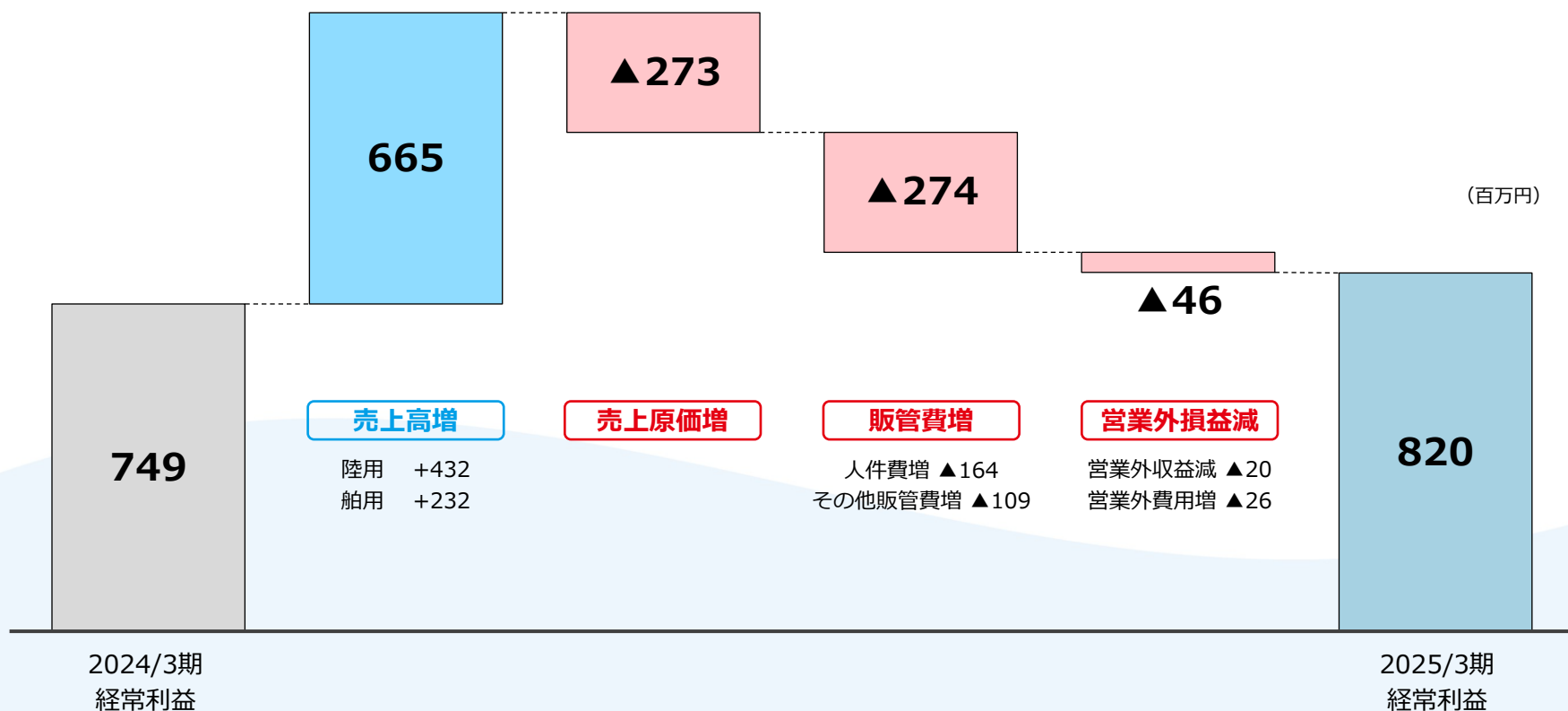
- 2024年3月期の売上高は過去最高となったものの、売上高・営業利益ともに通期予想に対して未達となった。
- 市況の状況などを総合的に考慮し、第1次中計最終年度である2025年3月期の目標を下記の通り修正する。
- 第1次中計の進捗状況を真摯に受け止め、より一層の成長と実効性を兼ね備えた第2次中計の策定に着手する。

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 当初目標 (2022年策定)	2025/3期 修正目標 (2024年5月発表)
連結売上高	9,164	9,484	12,400	10,150
営業利益	823	667	1,070	785
営業利益率	9.0%	7.0%	8.6%	7.7%
ROE	8.7%	5.4%	7.2%	5.7%
配当性向	23.6%	35.4%	30%を目途	30%を目途

主な要因

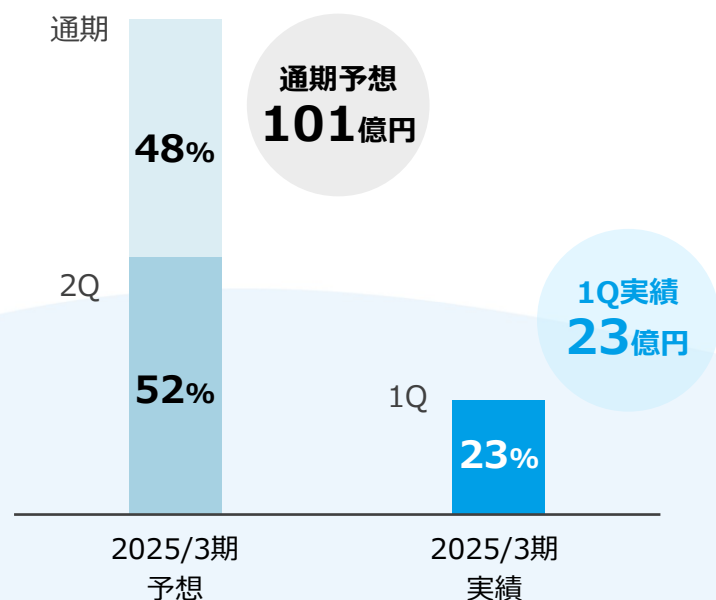
- 計画策定当初、売上高の大幅な伸長を見込んでいた船舶排ガス用バルブにおいて、海外の競合他社からの想定以上の価格攻勢が今後も継続すると見込まれるため
- 原材料価格やエネルギーコストの高止まりなどによる売上原価率の上昇や、中長期的な競争力強化のための人的資本やDXへの投資を計画しているため

- 売上高は3期連続で過去最高を見込む。
- 原材料価格やエネルギーコストの高止まり、人件費の増加などによる販売費及び一般管理費の増加などを見込むものの、収益性の改善などにより経常利益は増益を予想。

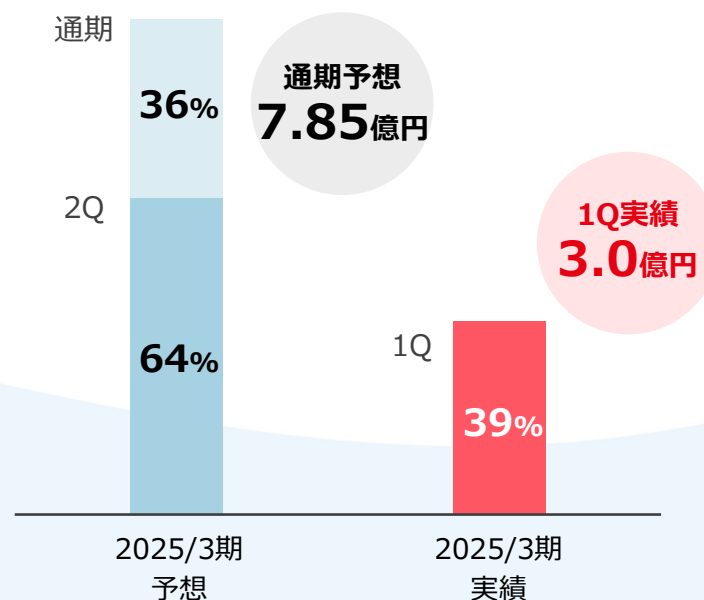


- 計画に対する売上高は、1Q（4-6月）の売上高としては過去最高を達成したものの、陸用、舶用ともに目標値には若干達しなかった。
- 一方で、当社が得意とするカスタマイズ製品の販売増加によって、営業利益率は前年同期比で大幅に改善（+2.2pt）し、営業利益は計画を上回った。
- 陸用、舶用ともに、上期に案件が集中していることや、研究開発費などの経費に若干変動があるため、今期は上期偏重の業績予想となった。

売上高



営業利益



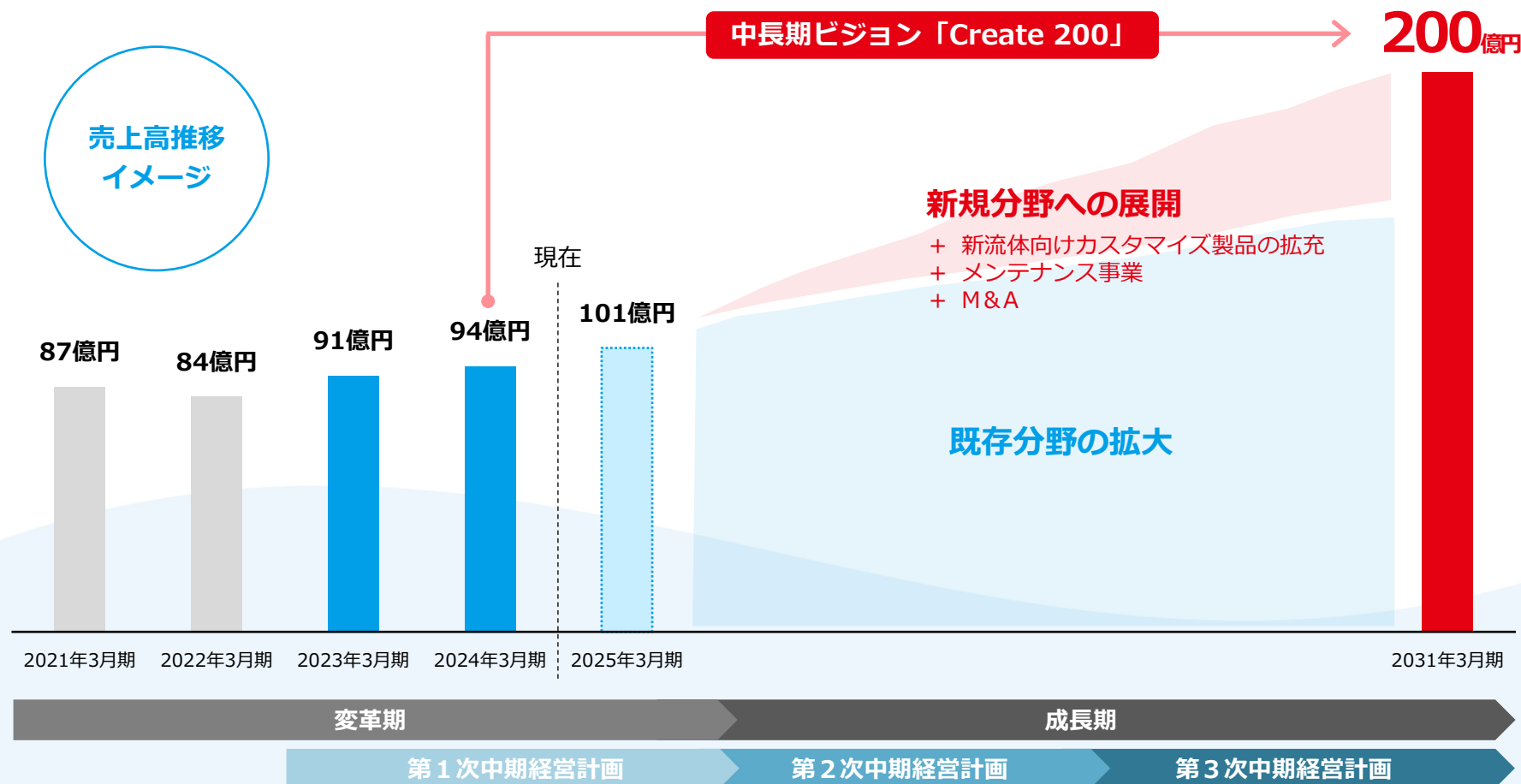
4

成長戦略（中期経営計画）

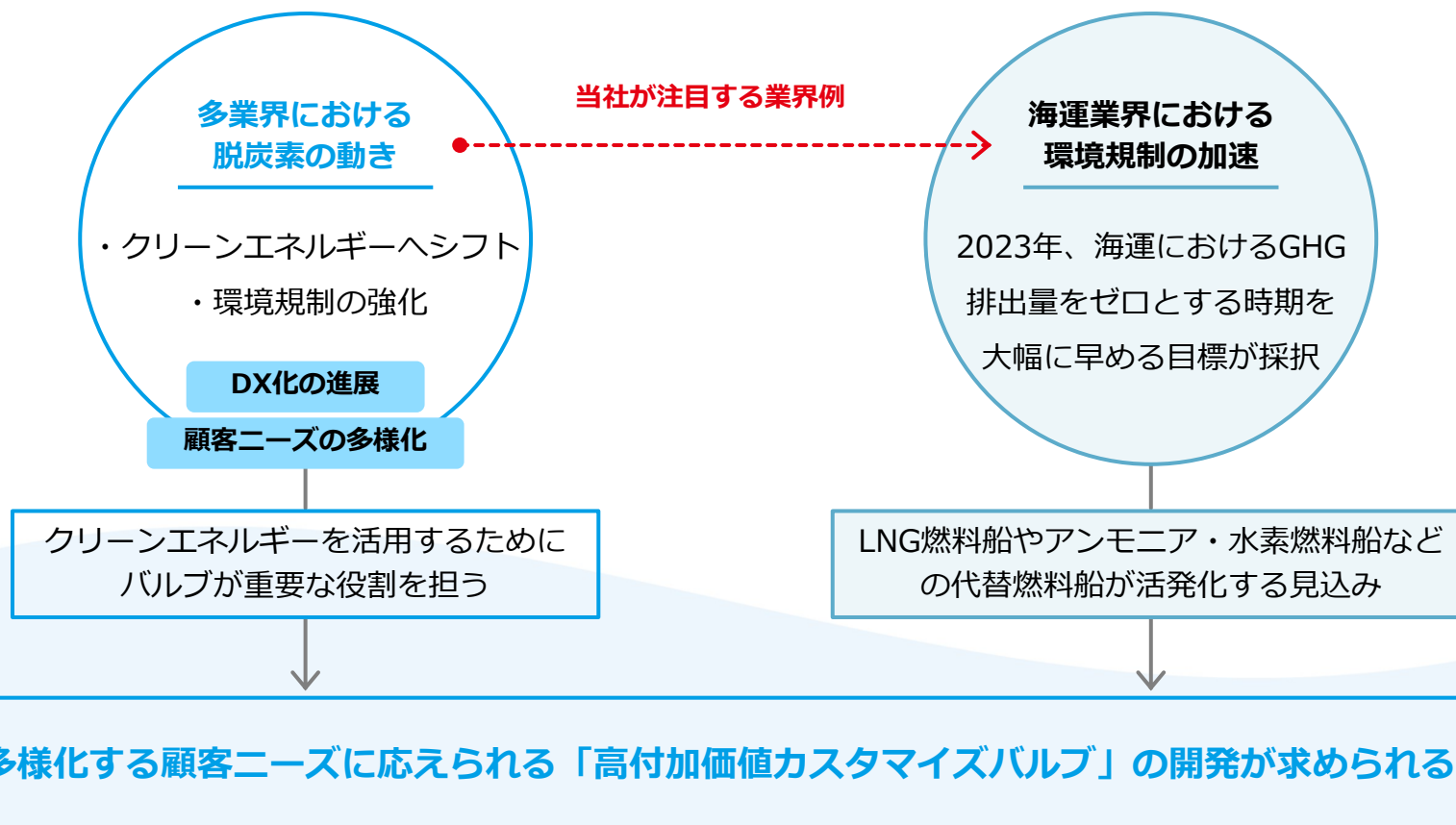
Our Growth Strategy



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 | → P53 |
| 施策② | 低炭素社会向け製品の販売展開 | → P54 |
| 施策③ | 船舶排ガス用バルブ製造・販売の強化 | → P55 |
| 施策④ | 新たな販売体制の構築 | → P56 |

戦略Ⅱ 既存の商品力を強化する

- | | | |
|----|---------|-------|
| 施策 | 生産体制の変革 | → P57 |
|----|---------|-------|

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 | → P58 |
| 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 | → P59 |

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 | → P60 |
| 施策② | ワーク・ライフ・バランスの推進 | → P60 |

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

- 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製品開発を推進。
船舶用アンモニア燃料供給装置（AFSS）の陸上実機試験用にプロトタイプを納入。
- 未燃アンモニア除去装置用バルブの開発が完了し、上期中に実船搭載を予定。
同バルブの独自性が評価されて新たに2隻分の実船搭載を受注。

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

- 第1次中期経営計画期間における導入隻数目標の20隻を、2024年3月期時点で前倒して達成。
- 順調に内示から受注・納入へと移り、2025年3月期1Qにおいては3隻に納入（累積導入隻数26隻）。

LNG用バルブの海外市場参入に向けたラインナップの拡充

- 主に韓国や中国における製品仕様のニーズをリサーチし、海外市場の仕様に合わせた製品開発を推進。



販売しているLNG用バルブ

戦略Ⅲ-施策① ガバナンスの向上

グループ経営の最適化

- 第1次中期経営計画の進捗状況を踏まえ、より一層の成長と実効性を兼ね備えた第2次中期経営計画の策定に着手。

情報発信の拡充

- IR活動の強化が奏功し、2024年3月期の機関投資家などの説明会参加者数が2023年3月期と比較して約4倍に増加。
- 2025年3月期には、IFA向けを含めた個人投資家向け説明会に年5回登壇する計画。
（9月「KCR総研主催」、10月「神戸投資勉強会 in 東京」他）

- 2025年3月期は中期経営計画策定時の目標を見直すという厳しい1年になる見込み。
- 成長機会として捉え、グループ一丸となって第2次中期経営計画につながる1年間へとしていく。

2025年3月期の重点テーマ

1

収益性の強化

- 2025年3月期は収益性の低下に歯止めをかける年へ
- 売上拡大と同時に、高付加価値のサービス創出、生産工程の効率化などの施策を実行

2

全体最適の徹底

- 自社都合・自部署都合の考え方からの脱却
- グループ全体に“いい流れ”をつくり、全体最適を考えて協力し合える組織づくりを推進

3

戦略的な 人事施策の実行

- 経営戦略と合致した人事戦略を策定し、実行
- 人的資本への投資を加速し、社員が能力を発揮しやすい環境を構築

- 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



2023
健康経営優良法人
Health and productivity

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

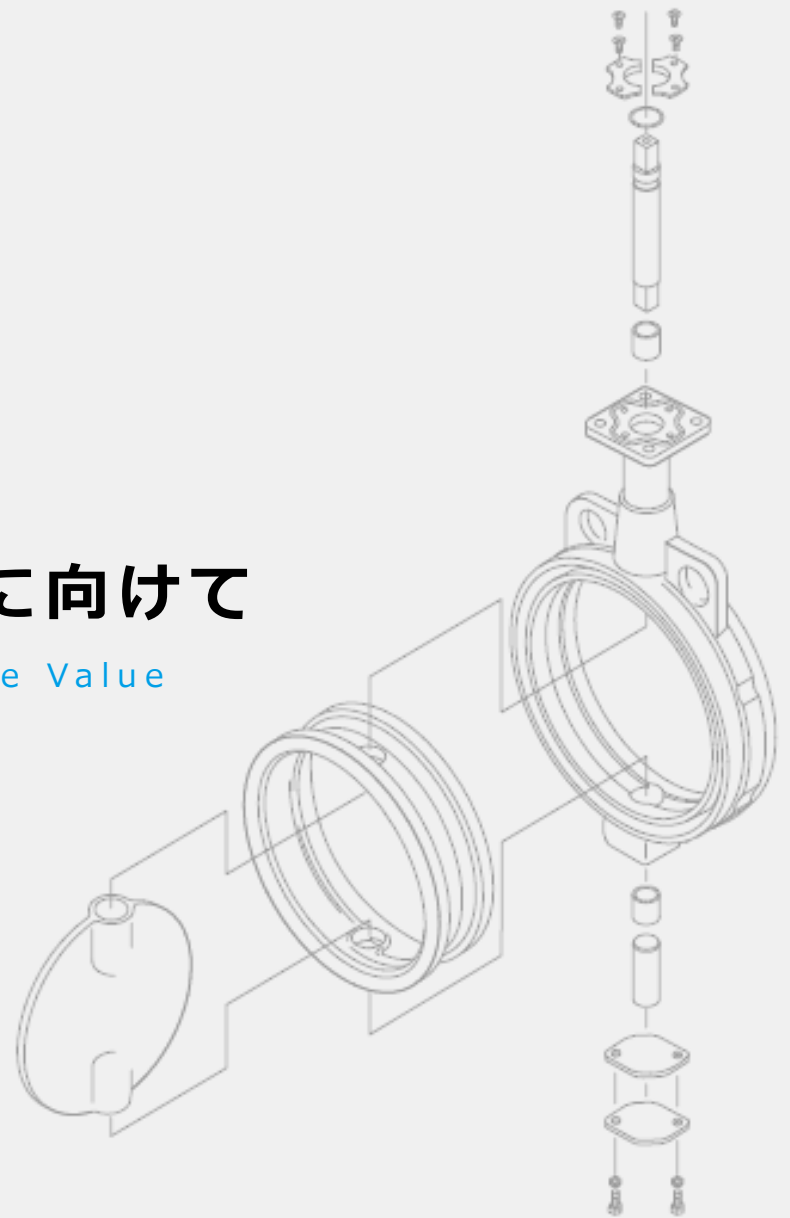


イクボス宣言

5

企業価値向上に向けて

Enhancing Corporate Value



- 2024年3月期におけるROEは、当社が想定する資本コストを下回ったと認識している。
- 資本コストの計算方法としては、CAPMに加えて、PERの逆数を用いたいわゆるインプライド・アプローチの2種類で算出し、資本コストをレンジで捉えている。

(百万円)	2024/3期	2025/3期
	実績値	目標値
連結売上高	9,484	10,150
営業利益	667	785
当期純利益	511	560
ROE	5.4%	5.7%
資本コスト	5~10%	-
1株当たり純資産	2,124.76円	-
期末株価	1,586円	-
PBR	0.75倍	-

- PBRは2021年5月に1倍を割って以降、継続して1倍を下回る状況にある。
- 2021年4月の中国子会社に関する調査委員会設置を受け、市場からの厳しい評価をいただいたものの、個人投資家向けIR活動の拡充などにより改善傾向にある。
今後もIR活動の強化に加え、グループガバナンスやコンプライアンスの取り組みを継続して更なる信頼回復を目指す。
- 足元の収益性が低下傾向にあることに加えて、当社グループの脱炭素・GXに係る成長戦略の蓋然性について株主・投資家の皆さまからの十分な理解が得られていない。そもそもの認知度の低さも要因と認識している。

- 当社グループは以下の施策を着実に実行し、資本コストを上回る資本収益性を達成することで、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現していく。

1

収益性の強化

安定して
ROE8%以上を
目指す

2

株主還元の強化

配当性向
30%を目途に
株主還元

3

IR活動の強化

積極的なIR活動により
資本コストの低減を
目指す

資本コストを上回る資本収益性の達成

持続的な成長と中長期的な企業価値向上

- 売上拡大と同時に収益性を強化し、市場の求める資本コストを上回る資本収益性を実現。
- 脱炭素に係る高付加価値製品・サービスの創出。
- カスタマイズ製品の標準化、生産工程のシステム化・効率化。

高付加価値製品・サービスの創出

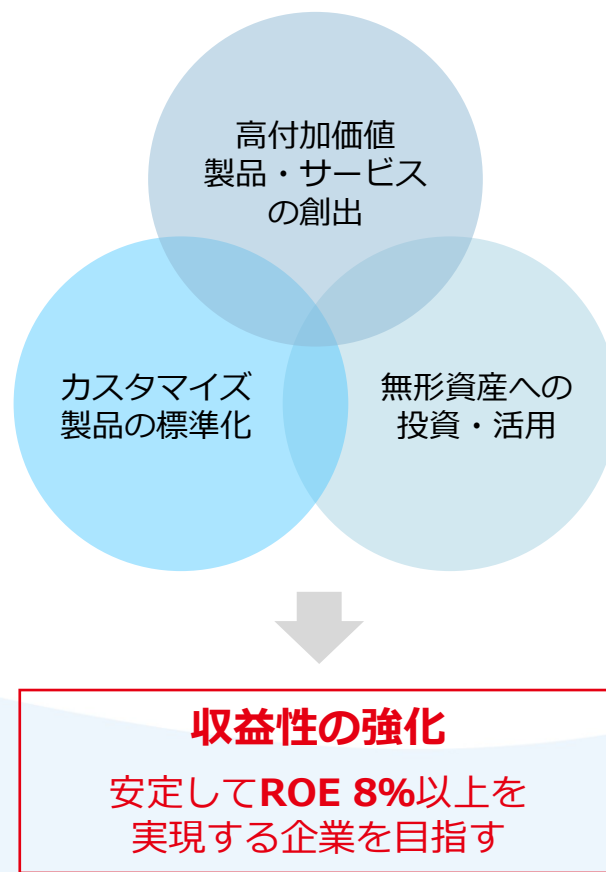
- 収益性の強化に向け、脱炭素に係る高付加価値製品・サービスの創出を推進
- 足元では、アンモニア・水素などに対応する製品開発が計画通りに進捗

カスタマイズ製品の標準化

- 既存製品においても、お客様がカスタマイズと捉える製品の標準化、および国内外の生産拠点における生産工程のシステム化・効率化を進める

無形資産への投資・活用

- 企業価値向上に向けて、知財や人的資本などの無形資産への投資などについて経営陣で日々議論を重ねている

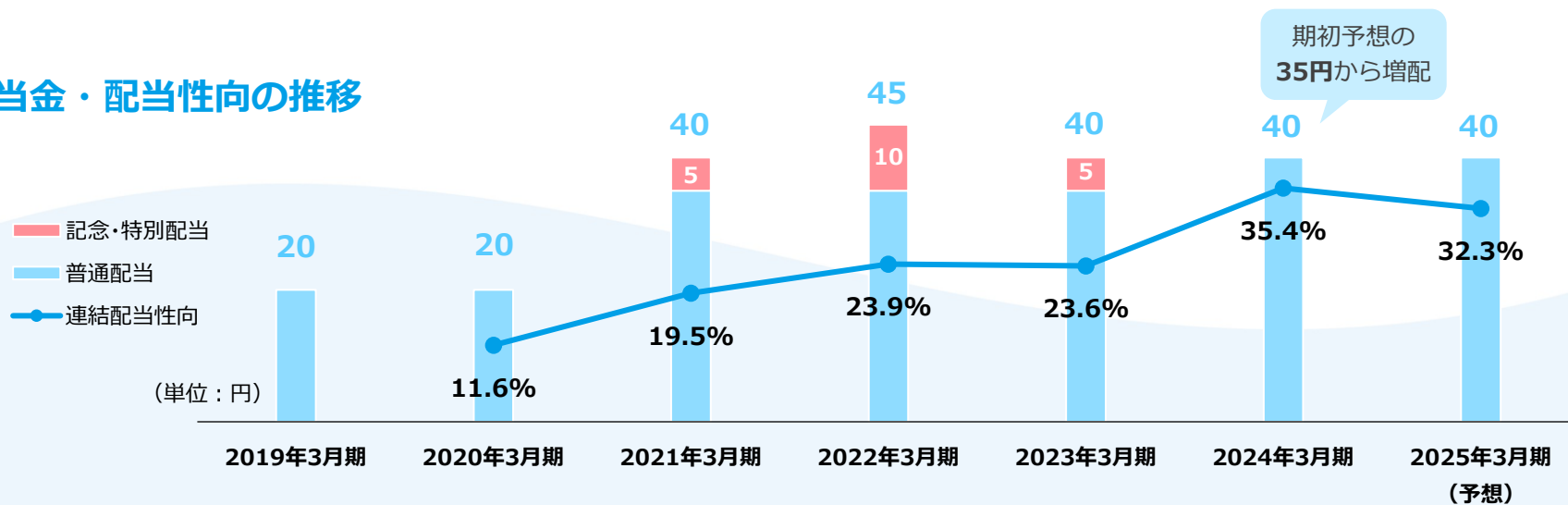


- 第1次中期経営計画期間は連結配当性向30%を目途として株主還元を実施。
- 今後も配当水準の向上に努めることを念頭に、2024年3月期は期初予想を5円増額し40円の配当を実施。2025年3月期の配当予想は40円を継続。
- 配当による直接的な利益還元に加え、成長戦略の推進を通じて中長期的な株価上昇によるトータルリターンの向上を目指す。

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



- 脱炭素とグリーントランスフォーメーション（GX）を核とする当社グループの成長戦略の理解を深めるため、IR活動を重要な施策と位置づけ。
- 丁寧な情報発信や投資家との継続的な対話などを行っていくことで、株主・投資家の皆さまからの信頼を獲得し、資本コストの低減につなげる。

主な取り組み

1

決算説明会の実施

- 第2四半期、第4四半期に決算説明会のライブ配信を実施し、録画動画と書き起こし記事を公開
- 決算説明資料については、2024年3月期より四半期ごとの開示を開始



▶ 2024年3月期決算説明会

2

投資家とのコミュニケーション機会を拡大

- 当社の認知拡大のために、個人投資家向け説明会を年4~5回程度実施
- 四半期につき10件を目標としてアナリスト・機関投資家との1on1ミーティングを実施



▶ 2023年8月に登壇した個人投資家向けセミナー

3

認知拡大に向けたコンテンツ発信

- 2022年5月に、中長期ビジョン「Create 200」、および第1次中期経営計画を公表
→2025年5月に、第2次中期経営計画を公表予定
- 2023年4月に当社ホームページ上にサステナビリティサイトを公開



web サステナビリティサイト

6

Q&A

Question and Answer



Q1

売上高以上に営業利益が伸長した要因を教えてください。

前年同期比で売上高は「+5.8%」でしたが、営業利益は「+29.4%」、経常利益は「+25.8%」、四半期純利益は「+30.9%」と大幅な増益となりました。これは、原材料価格やエネルギーコストの高止まりなどの影響を受けたものの、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

海外売上高比率の減少要因と今後の海外戦略について教えてください。

海外売上高比率の減少要因としては、2022年3月期は中国がロックダウンの影響で大幅減収となったこと、2023年3月期と2024年3月期は日本が増収となったことに加えて、韓国が減収となったことが主な要因です。今後の海外戦略については、中国や韓国を含む東南アジアを中心に現地の顧客ニーズを把握し、現地に適した製品にカスタマイズして販売する「地産地消」のビジネスモデルを構築してまいります。中期的には中国や韓国で船舶排ガス用バルブの需要が拡大する見込みです。また、海外においても脱炭素の動きが活発化すると想定されるため、これらの需要をしっかりと取り込み事業を拡大してまいります。

Q3

5月10日に発表された価格改定は業績予想に織り込まれていますか。

2024年5月10日に発表しました価格改定については、2024年3月期の決算発表直前に決定したため、業績予想には織り込んでおりません。また、7月1日受注分から価格改定を実施しましたので、業績に影響が出るのは下期以降と見込んでいます。現時点では業績予想を修正する予定はありませんが、足元の業績を勘案しつつ、修正が必要と判断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

受注残が過去最高となっていますが、生産体制を拡充する必要がありますか。

生産設備については、2019年4月に東近江工場を、2021年1月に中国で新工場を新設・稼働させました。現時点では大きな投資は必要ないと考えています。ただし、事業拡大および収益性向上のため、カスタマイズ製品のパッケージ化・標準化や生産工程のシステム化・効率化を推進してまいります。その過程で必要に応じて設備やITに関する投資が発生する可能性があります。

Q6

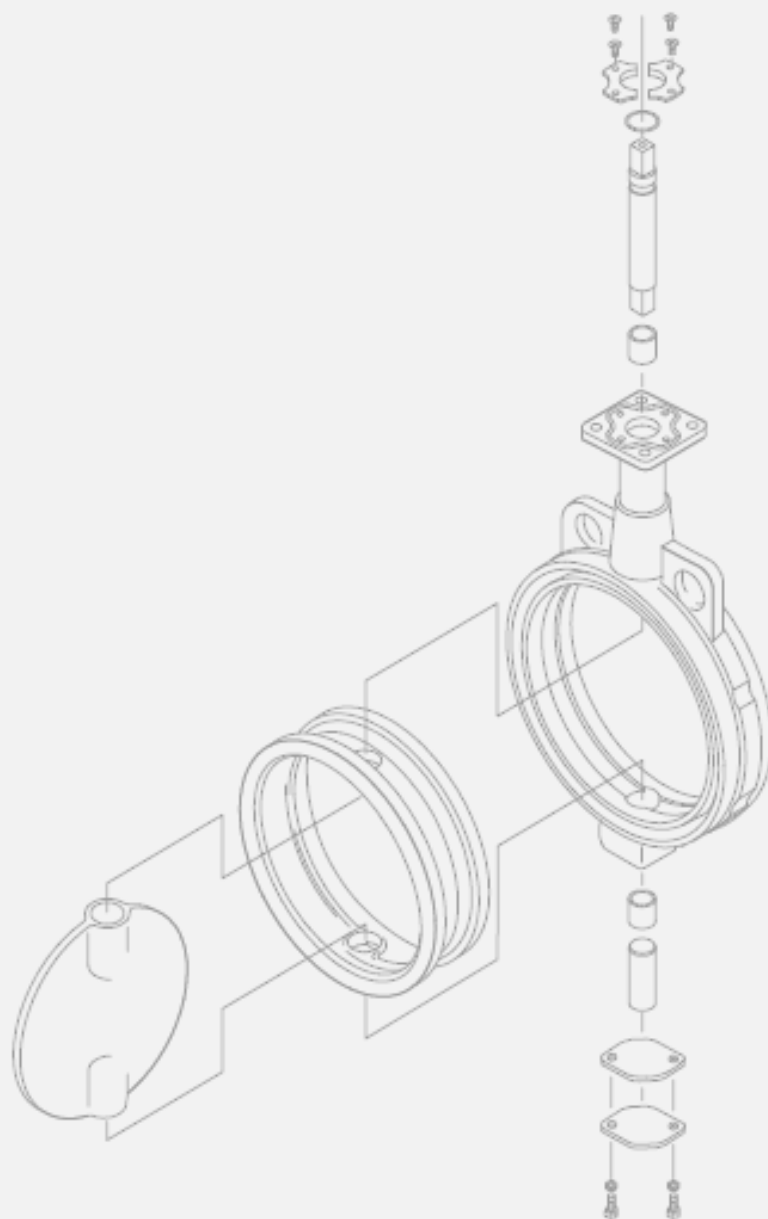
PBR1倍超えに向けた取り組みについて教えてください。

PBR1倍超えに向けては、PBRをROEとPERに分解し、それぞれの指標を向上させる施策を展開します。さらに、ROEを「利益率」「総資産回転率」「財務レバレッジ」に分解し、各指標の改善を図ります。また、PERを「株主資本コスト」と「成長率」に分解し、IR活動のさらなる強化を通じて株主資本コストの低減に取り組みます。これらの施策を第2次中計で具体化し、実行に移すことで、企業価値の適正な評価を促進し、投資家の皆さまにとって魅力的な投資先となるよう努力してまいります。

7

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	1,180,632,655円
連結売上高	9,484百万円（2024/3期）
従業員数	連結：346名 単体：255名 *2024年6月末時点、臨時従業員を除く
拠点	<p>【支店】東京、大阪 【営業所】名古屋、広島、福岡</p> <p>【出張所】仙台 【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9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

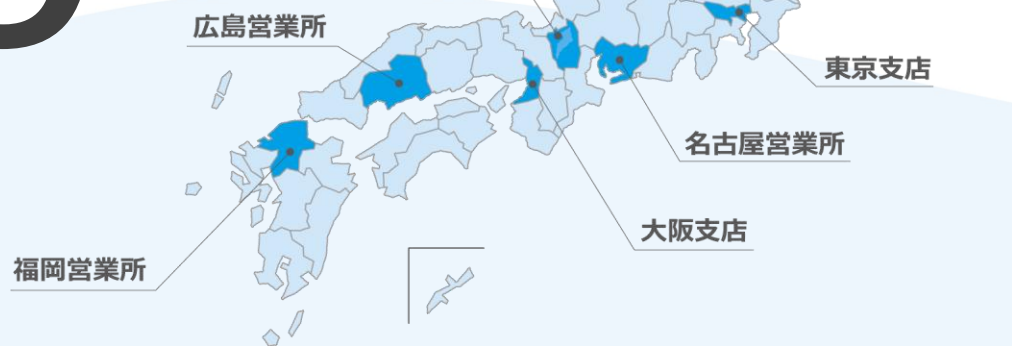


東近江工場



日野工場

9

 拠点

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。



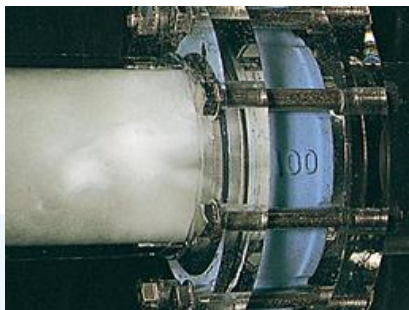
ファイヤーセーフ試験

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



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

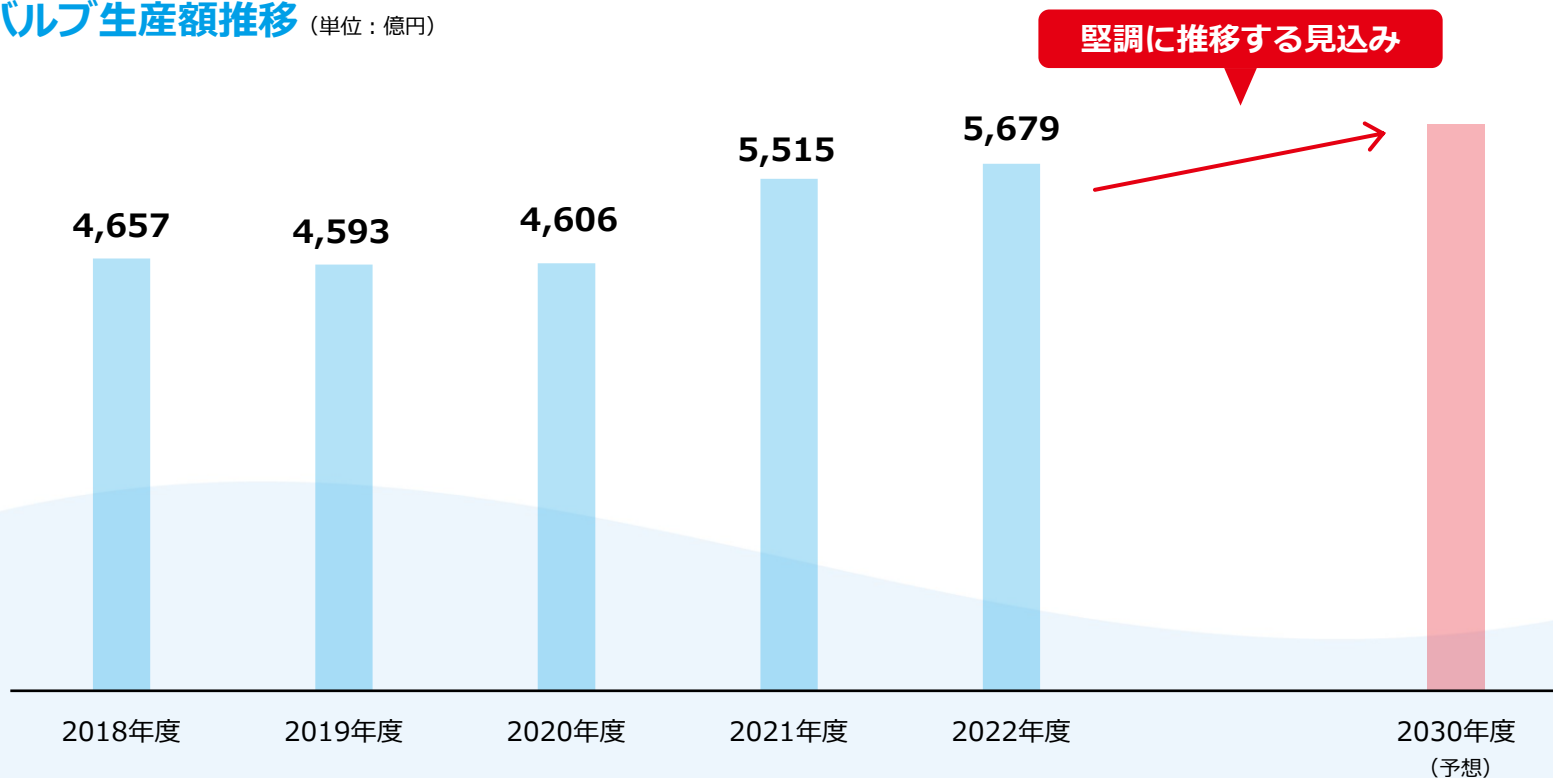


今後の方針

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

- 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

- 2023年7月のIMO会合で、海運における温室効果ガス（GHG）排出量をゼロとする時期を大幅に早める目標が採択された。
- 商用拡大が見込まれるアンモニア燃料船用バルブにおいて、当社は2030年度に世界シェア5割を目指す。

IMO目標

従来のGHG削減目標（2018年採択）

- 2050年 排出量50%削減
- 21世紀中 排出量ゼロ

※排出量の削減目標は2008年比



新しいGHG削減目標（2023年7月合意）

- 2030年 排出量20～30%削減
- 2040年 排出量70～80%削減
- 2050年頃 排出量ゼロ

次世代燃料船の展望

LNG燃料船

世界のLNG燃料船の数は
2022年の355隻から
2028年には**978隻**に急増する見通し

※第三者機関DNVの調査より

アンモニア燃料船

2026年から実証運航、2028年までに商業運行を政府が目指している

水素燃料船

2027年に実証運航、2030年以降の商業運行を政府が目指している



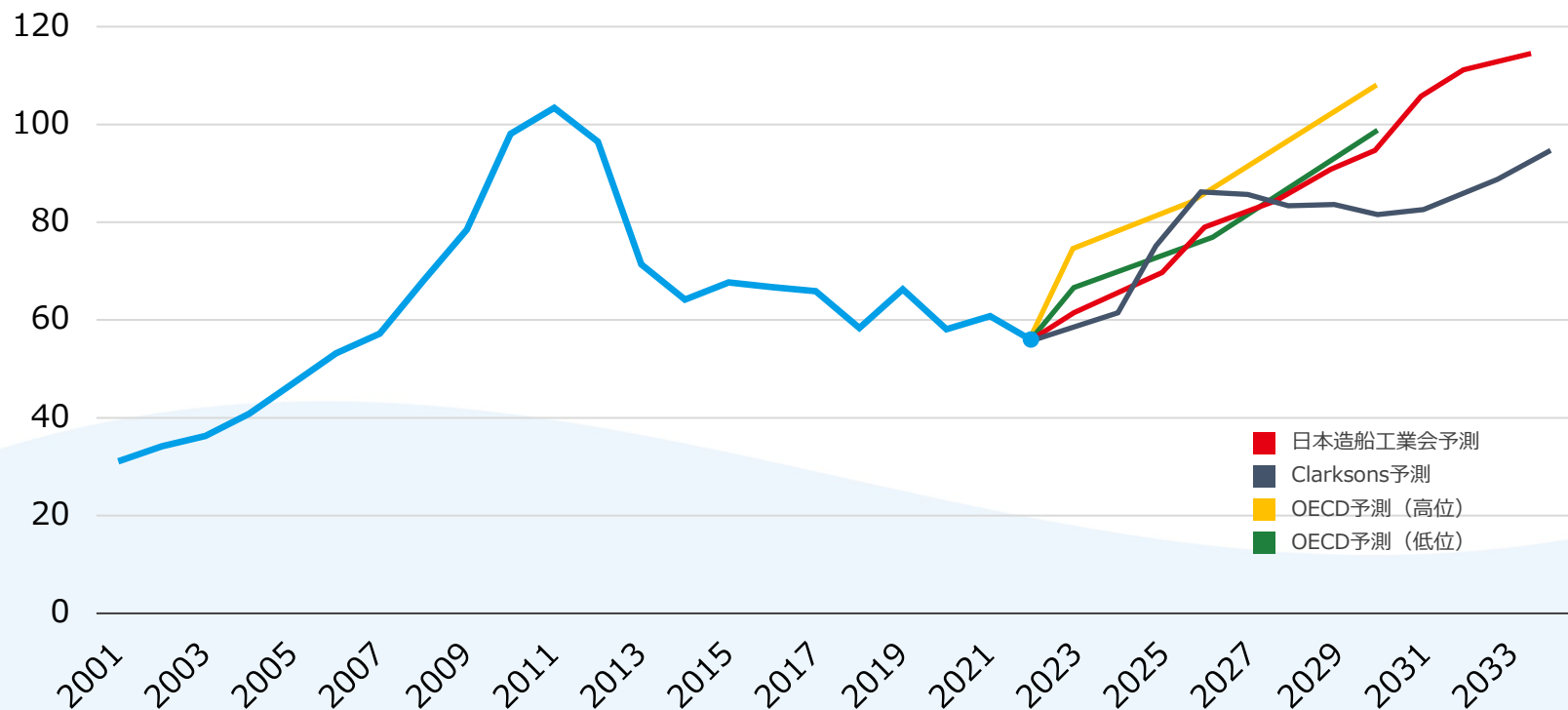
増加が見込まれるアンモニア燃料船向けバルブで、2030年度に **世界シェア5割** を目指す

※ 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

- 海上輸送量の増加などにより、船舶の建造需要は今後高まっていく見込み。
- 日本造船工業会やOECD、英国Clarksonなどの専門機関は、2030年代に1億総トンまで増加すると予測。
- 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、今後の成長が見込まれる。

世界の新造船竣工量の推移

(百万総トン)



(出典) 国土交通省「将来の新造船ニーズの分析」などをもとに当社作成

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 進捗評価：○（順調に進捗）

- 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製品開発を推進
船舶用アンモニア燃料供給装置（AFSS）の陸上実機試験用にプロトタイプを納入
- 未燃アンモニア除去装置用バルブの開発が完了し、上期中に実船搭載を予定
同バルブの独自性が評価されて新たに2隻分の実船搭載を受注

液化水素（LH2）用大口径バタフライバルブの研究開発 進捗評価：○

- 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
- 2024年の製品化に向けて液化水素運搬船用LH2用バルブの具体化を推進
- 長年にわたる顧客基盤を活用し幅広い産業界から水素技術に関する情報を収集
顧客との対話を通じて将来展望や課題を共有しサイズ展開を含む製品開発への貴重な示唆を得た

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 進捗評価：○

- 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

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



2024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 進捗評価：◎（大変順調に進捗）

- LNG用バルブの他客先への展開は概ね計画通りに進捗し、新規顧客から受注を獲得
- 順調に内示から受注・納入へと移り、2023年3月期は6隻、2024年3月期は17隻、2025年3月期1Qにおいては3隻に納入（累積導入隻数26隻）

LNG用バルブの海外市場参入に向けたラインナップの拡充 進捗評価：△（やや遅延）

- 対象口径の拡大は進捗が遅れており製品検証を継続して実施中
- 韓国市場と中国市場を継続してリサーチし、製品仕様のニーズを把握
対応圧力や配管方式など、海外市場の仕様に合わせた製品開発を進める

LNG用バルブのコスト低減を推進 進捗評価：○

- 加工の内製化や工程の集約、生産体制の整備など製造プロセスの効率化によりコスト低減を推進
コスト低減の継続と販売価格の適正化の両軸で収益性向上を図る

3カ年の目標・KPI

LNG燃料船への導入

 × **20** 隻



2024年3月期 進捗

導入隻数 **23** 隻

受注隻数 **25** 隻

内示隻数 **8** 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

進捗評価：△

→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、さらなる品質改善とコスト低減を目指して課題解決に向けた取り組みを推進

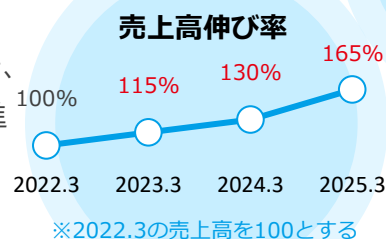
最適地生産、最適地販売

進捗評価：△

→中国子会社では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
中国国内企業への販売拡大を目指した施策を展開

→ 価格競争力の強化に向けて、日本が受注し中国で生産し韓国に販売することを想定した、三国間貿易における取引スキームについて顧客への提案を実施

→ 需要が拡大している発電用補機向けの船舶排ガス用バルブについて、従来のマレーシア子会社に加えて、中国子会社での生産を検討



3カ年の目標・KPI

世界シェア
1位を維持

2024年3月期 進捗

106% (実績)

目標値に対しては未達

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 進捗評価：○

- 顧客の課題解決を目指し、予知保全を視野に入れた流量計測機能や漏れ検知機能などを搭載した電子制御バルブの進化版であるIoT対応バルブの製品開発を推進
- 2023年8月に営業支援ツール（SFA）を運用開始し、社内浸透および定着化を推進

デジタルマーケティングの推進 進捗評価：○

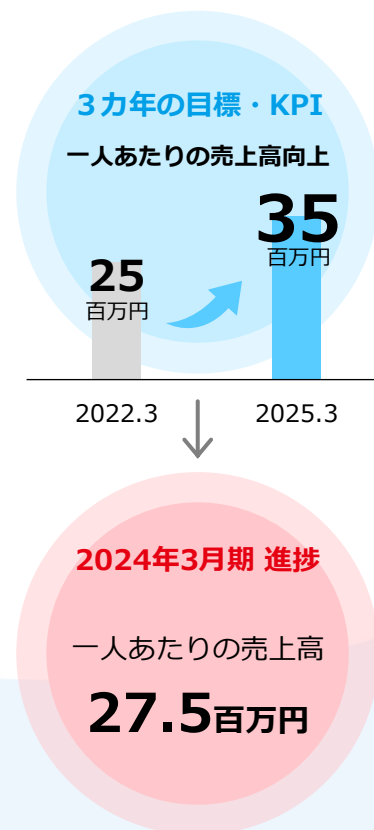
- マーケティングオートメーション（MA）ツールの運用開始により見込み顧客の獲得～商談化までのフェーズを効率化し、商談獲得数の最大化を図る

顧客情報の全社一元化、共有により販売効率を向上 進捗評価：○

- 顧客関係管理（CRM）ツールの運用開始により販売効率の向上を目指す
- 鉄鋼・金属業界の情報を共有・深化させるための分科会を新設し、同業界でのさらなる拡販を推進

提案型のメンテナンスサービス体制の構築 進捗評価：△

- 船舶排ガス用バルブのメンテナンス体制について各エンジンメーカーと協議
- 営業およびメンテナンス担当者が客先に同行訪問し、そこで得られた情報の蓄積・共有を推進



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 進捗評価：△

- 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
- 汎用品であるゴムシート式バタフライバルブの製品価値向上に向けた再開発コンセプトの内容精査
- 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 進捗評価：△

- 組織を再編してDXプロジェクトを再始動（ルビコンプロジェクトと命名）
外部の専門知識を活用し、工場管理の仕組みの再設計と最適化により生産性の向上を目指す
- 製造部門と営業部門が連携し、カスタマイズ製品のパッケージ化および標準化を検討
- 設計と生産の管理効率化やデジタル化に向けて図面管理システムを導入

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 進捗評価：△

- 加工の効率化を図るため、汎用機から自動機への移行や一部工程の自動化を推進
- 特殊工具の組み合わせの活用などによりバタフライバルブの組立時間を短縮
- 小型バタフライバルブの組立作業の一部を性別や年齢に関わらず誰でも行えるように改善

2024年3月期 進捗

生産性向上の取り組みは
やや遅れて進捗
DXプロジェクトを再始動
図面管理システムを導入

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 進捗評価：△

- より一層の成長と実効性を兼ね備えた第2次中期経営計画の策定に着手
- グループ経営の最適化や課題・方針の共有・議論を目的とする企画部会を継続開催
一部製品の海外工場への生産移管も含めたグローバル生産体制の見直しを推進

情報発信の拡充 進捗評価：○

- 2024年5月にアナリスト・機関投資家向け2024年3月期オンライン決算説明会を開催
IR活動の強化が奏功し、2023年3月期と比較して機関投資家などの参加者数が約4倍に増加
- 2025年3月期には、IFA向けを含めた個人投資家向け説明会に年5回登壇する計画
(9月「KCR総研主催」、10月「神戸投資勉強会 in 東京」他)
- 2024年4月にブランディング活動の一環として、創業以来初のYouTubeショート動画を公開

コンプライアンスの徹底、リスク管理体制の強化 進捗評価：△

- 取締役会にて実効性評価結果を報告し、2024年度アクション・プランを策定
継続して取り組むべき課題として、役員構成員の多様性、ボードメンバーのサクセッションを含め本プランの実行を推進
- 2023年12月、代表取締役社長の奥村が中国子会社に現地入りし、コンプライアンス研修にてメッセージを発信



▶ ショート動画第1話「バルプってなに？」

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

進捗評価：△

- 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
- 滋賀銀行からPIF実行後2回目のモニタリングを受けて今後の方向性を検討
CO2排出量削減ロードマップの策定に向けた議論を開始

2024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

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

進捗評価：○

- 一律15,000円のベースアップと定期昇給を含めて平均8.7%の賃上げを実施
- 業務スペースの見直しや、従業員のモチベーション・生産性の向上などを目的として東京支店を移転
- 職場環境改善のため、老朽化した日野工場のトイレや空調設備を改修
- 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

2024年3月期 進捗

- 離職率 11.0%
- 男女間賃金格差 81.8%
- 女性管理職比率 4.2%
- 男性育休取得率 75.0%

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 進捗評価：○

→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・継続

人事考課制度の見直し 進捗評価：◎

→「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2022年に導入し、定着化と運用強化を目指す

→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

2024年3月期 進捗

階層別研修

受講者数 226人
受講総時間 3,533時間
金額 4百万円

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 進捗評価：△

→年間休日の増加（117日→120日→122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 進捗評価：△

→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

→2023年10月、定年後再雇用制度を再整備し、シニア人材の技術や人脈の継承を推進

福利厚生の充実化 進捗評価：△

→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、証券会社から講師を招き金融資産勉強会を開催

2024年3月期 進捗

直近3カ年で年間休日5日増
定年後再雇用制度を再整備
対象者4名に実施
金融資産勉強会 4回開催

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	8,852	8,759	8,456	9,164	9,484
前年比	2.4%	▲1.0%	▲3.5%	8.4%	3.5%
売上総利益	3,368	3,481	3,075	3,368	3,257
前年比	▲7.9%	3.4%	▲11.7%	9.5%	▲3.3%
売上総利益率	38.1%	39.7%	36.4%	36.8%	34.3%
販管費	2,475	2,472	2,413	2,545	2,589
前年比	6.8%	▲0.1%	▲2.4%	5.5%	1.7%
販管費率	28.0%	28.2%	28.5%	27.8%	27.3%
営業利益	892	1,009	662	823	667
前年比	▲33.3%	13.0%	▲34.4%	24.3%	▲18.9%
営業利益率	10.1%	11.5%	7.8%	9.0%	7.0%
経常利益	849	1,025	724	870	749
前年比	▲36.4%	20.8%	▲29.3%	20.0%	▲13.8%
経常利益率	9.6%	11.7%	8.6%	9.5%	7.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	573	749	850	767	511
前年比	▲35.7%	30.8%	13.4%	▲9.7%	▲33.4%
当期純利益率	6.5%	8.6%	10.1%	8.4%	5.4%
ROE	10.1%	11.2%	10.5%	8.7%	5.4%

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
資産合計	10,318	12,006	12,365	12,574	12,598
流動資産	6,513	7,252	7,925	8,190	8,224
現預金	2,015	3,071	3,480	1,613	1,390
固定資産	3,804	4,754	4,440	4,384	4,373
有形固定資産	3,222	4,220	4,022	3,870	3,817
無形固定資産	257	242	190	167	143
投資その他の資産	323	291	227	346	413
負債合計	4,667	4,324	3,845	3,364	2,982
流動負債	2,272	2,099	2,166	2,282	2,146
固定負債	2,395	2,225	1,678	1,081	835
純資産合計	5,650	7,681	8,520	9,209	9,615
自己資本比率	54.8%	64.0%	68.9%	73.2%	76.3%

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