



2025 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 オーベクス株式会社
代 表 者 代表取締役社長 栗原 則義
(コード：3583 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役管理部長 塚越 孝弘
(TEL：03-6701-3200)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2025 年 5 月 12 日の取締役会において、第 141 期（2026 年 3 月期）を初年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を策定・決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

新中期経営計画では、10 年後のあるべき姿に向けて、「ESG 経営を推進し、新たな価値創出と持続可能な成長を追求する」を基本方針として、「To The Next Stage ～次のステージに向かって～」をスローガンに掲げ、計画達成に向けてグループ一丸となって取り組んでまいります。

1. 数値目標（2028 年 3 月期／143 期）

- (1) 売上高 70 億円
- (2) 営業利益 10 億円
- (3) ROE 9%以上

2. 基本戦略

- (1) 強固な収益基盤の構築
- (2) 環境負荷低減活動の推進
- (3) 成長を支える人財育成

当中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

なお、今回の「新中期経営計画」において提供している情報は「今後の見通しに関する情報」を含んでおります。将来の見通しおよび予想数値に関する事項には、米国の関税措置による影響を見込んでおりません。その影響については、公表すべき事項が発生した際にはすみやかにお知らせいたします。

以 上

第9次中期経営計画

オーベクスビジョン2027



01—経営理念	P.3
02—事業内容	P.4
03—前中期経営計画レビュー	P.5～6
04—長期ビジョン（10年後のあるべき姿）	P.7～8
05—第9次中期経営計画	P.9～15
06—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	P.16～17

真心をこめて、暮らしに欠かせない文化と科学を提案することにより、 豊かな社会づくりに貢献できる企業を目指します。

人と社会に正しい貢献を。

当社の創業者である渋沢栄一は、著書である『論語と算盤』の中で「富を成す根源は何かといえ、仁義道德、正しい道理の富でなければ、その富は完全に永続することができぬ。」と述べています。

その理念を受け継ぐ当社は、企業の存在価値を「どんなに技術が進歩し、さらに高度な時代になろうとも、人と社会に対する正しい貢献の在り方」と考えています。

いつの時代も、可能性をあきらめず、まっすぐに。

当社は、明治・大正・昭和・平成と社歴を積み重ねてきました。その間、戦争、度重なる恐慌、大震災、戦火による全工場の焼失、中折帽の斜陽化、石油危機、バブル経済崩壊など幾多の試練に直面してきましたが、先人たちは、誠実さと不屈の精神で活路を切り開いてきました。

この誠実さと不屈の精神は、私たちの誇りであり、かけがえのない財産として受け継がれています。

「より役立つもの、より優れたもの」を。

当社は、豊かな社会づくりに貢献するため、「より役立つもの、より優れたもの」を常に追求しています。これらを実現するためには、アイデアを生み出す「企画開発」、それを実用化する「技術開発」、安定した製品を生み出す「生産技術」、より品質を高める「品質管理」のどれひとつをとっても欠かせないものであると考えています。「より役立つもの、より優れたもの」を生み出すために長年受け継がれてきた誠実さと不屈の精神で日々モノづくりに取り組んでいます。

モノづくりを通じて拓がる未来へ。

当社の社名であるAuBEX（オーベクス）は、黎明、曙を意味するフランス語の“AUBE”と可能性、未来の意味合いを持つ“X”とからなる合成語であり、「新しい可能性への曙」「拓がる未来」を意味しています。

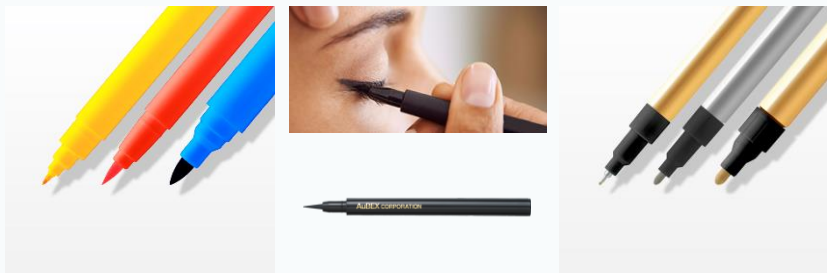
豊かな社会づくりに貢献する企業を目指し、これからも誠実さと不屈の精神をもって、モノづくりを通じて「人に想いを伝える。人の想いに応える。」企業として、その未来を拓げていきます。

当社は、近代日本資本主義の父といわれる渋沢栄一が設立した会社です。1892年（明治25年）に舶来山高帽子の国産化を目的とする東京帽子株式会社として創業し、1985年（昭和60年）に現在のオーベクス株式会社に社名を変更しております。1892年の創業以来、長い歴史の中でいくたびかの変遷を経て、長年の帽子製造で培った加工技術を応用し、現在ではペン先メーカーとして世界市場で高いシェアを持っております。ペン先製造技術をさらに進化させ、医療機器分野やコスメ分野へと、その事業活動を拡げております。

テクノ製品事業



サインペン先、マーキング用ペン先などの筆記具関連、アイライナー用ペン先、ネイルケア用ペン先などのコスメチック関連を主力製品として、その他スタイラス用ペン先などのPC周辺関連をはじめ、芳香剤用芯などを取り扱っております。



メディカル製品事業

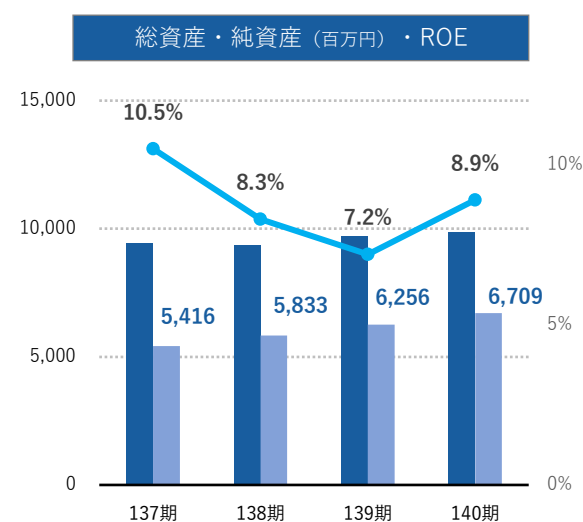
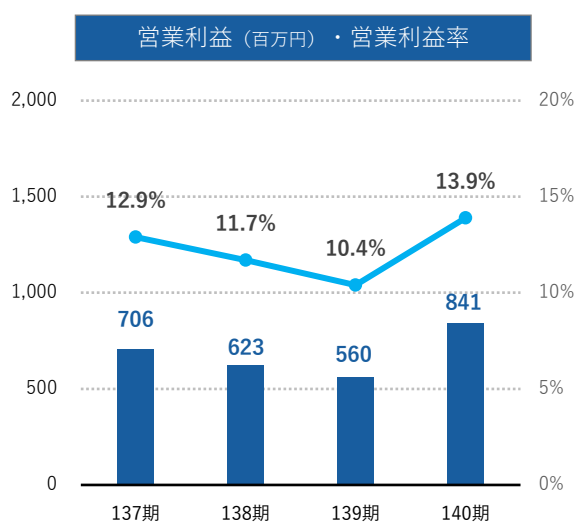
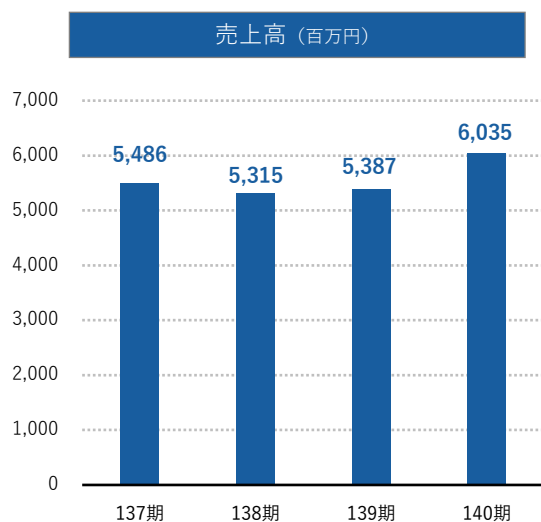


自社開発の流量制御チューブを採用した薬液注入器や安全性と利便性を追求した親水性ガイドワイヤーを主力製品として、その他高品質な医療用材料を取り扱っております。



- ・コロナ禍やウクライナ侵攻等の影響があったものの、最終年度はテクノセグメント、メディカルセグメントともに売上は伸長。
- ・テクノセグメントにおいて、最終年度は高付加価値製品の販売が好調に推移し、営業利益は大きく伸長。

	第7次中期経営計画 最終年度実績（2022年度/137期）	第8次中期経営計画 最終年度目標（2024年度/140期）	結果 最終年度実績（2024年度/140期）	計画比
売上高（百万円）	5,486	6,200	6,035	△165
営業利益（百万円）	706	830	841	+11
営業利益率（%）	12.8%	13.4%	13.9%	+0.5 ポイント
ROE（%）	10.5%	8%以上	8.9%	+0.9 ポイント



■ テクノ製品事業

アジア地域の売上が大きく伸長。高付加価値製品の拡販により収益が拡大。

■ メディカル製品事業

ベセルフューザー化学療法用が国内シェアトップを獲得（※自社調べ）。

ベセルフューザー無痛分娩用の認知度拡大。

	成果	課題
テクノ製品事業	・ 筆記具用高付加価値製品の大型受注 ・ 高付加価値製品の新規受注による収益拡大 ・ アジア地域の売上拡大 ・ マーケティング戦略室の新設	・ 高成長エリアでの市場拡大 ・ 海外販売拠点の在庫適正化 ・ 生産キャパシティの増強 ・ 新規事業の創出
メディカル製品事業	・ ベセルフューザー化学療法用が国内シェアトップを獲得（※自社調べ） ・ ベセルフューザー無痛分娩用のプロモーション活動推進による認知度拡大 ・ ベセルフューザー自販開始による企業知名度向上	・ ベセルフューザー無痛分娩用の拡販 ・ 製品企画開発力の強化とスピード化 ・ ベセルフューザーのグローバル展開 ・ 生産キャパシティの増強
全 社	・ 上場維持基準の適合 ・ 借入金の圧縮	・ 労働力人口が減少していく中での人材確保 ・ 資本コストや株価を意識した経営の推進

10年後のあるべき姿

高付加価値なモノづくりを追求し、
グローバル市場で高い認知度を得ている

グループコア技術を結集し、
新たな価値を創出する

独自の技術と発想で
更なる高収益化を図る

心豊かになる製品を
世界中の多くの人々に届ける

アイデアと市場を生み出す「企画開発とマーケティング」、製品化を実現する「技術開発」、
高付加価値を生み出す「生産技術」、より品質を高める「品質管理」のすべてを深化させる

長期ビジョン達成に向けたストーリー

- ・テクノ製品事業は高付加価値製品の開発強化により事業基盤としての収益性の更なる向上を図る。
- ・メディカル製品事業はベセルフューザー®を成長のドライバーとして位置付け収益基盤を強化する。
- ・グループコア技術を結集し、第3の事業を創出する。

2034年度
/150期2027年度
/143期2024年度
/140期

第8次中期経営計画（実績）

売上高 60.3億円
営業利益 8.4億円
ROE 8.9%

第9次中期経営計画

売上高 70億円
営業利益 10億円
ROE 9%以上

第10次～ 中期経営計画

長期ビジョン達成に
向けた主要施策

テクノ製品事業

- ・コア技術の深化による高付加価値製品と環境負荷低減製品の開発
- ・増産対応への設備投資
- ・省力化推進による生産効率化
- ・海外拠点の拡充

メディカル製品事業

- ・既存市場拡販と高付加価値製品の新規分野への参入
- ・海外展開準備と新規販路開拓
- ・新工場建設用地取得予定

テクノ製品事業

- ・高成長エリアへの販売強化
- ・高付加価値製品の開発
- ・増産に向けた工場リニューアル

メディカル製品事業

- ・高付加価値製品の企画開発
- ・海外展開の本格化
- ・増産に向けた新工場建設予定

基本方針：ESG経営を推進し、新たな価値創出と持続可能な成長を追求する
スローガン：To The Next Stage ～次のステージに向かって～

基本戦略

基本戦略-1

■強固な収益基盤の構築

当社の強みである成形技術をさらに進化させ、新たな価値を創出する。

基本戦略-2

■環境負荷低減活動の推進

温室効果ガス排出量削減の取り組みを進めるとともに環境配慮型製品の開発、拡販を行う。

基本戦略-3

■成長を支える人財育成

人的資本投資を行うことで、従業員エンゲージメントを高める。ガバナンスを強化し、持続可能な体制を維持する。

最終年度定量目標（2027年度/143期）

中計3ヶ年合計

売上高

70億円

140期比 +16.0%

テクノセグメント 48億円
メディカルセグメント 22億円

営業利益

10億円

140期比 +18.8%

テクノセグメント 11億円
メディカルセグメント 3億円
本社費 △4億円

営業利益率

14.3%

140期実績 13.9%

ROE

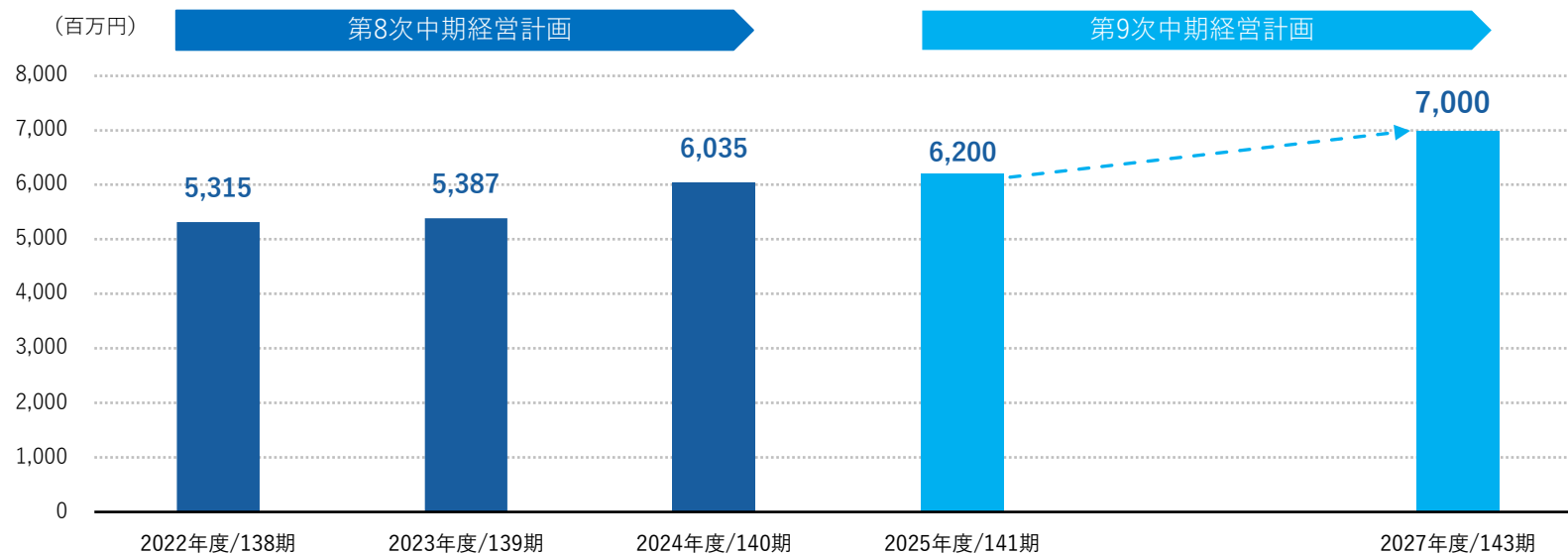
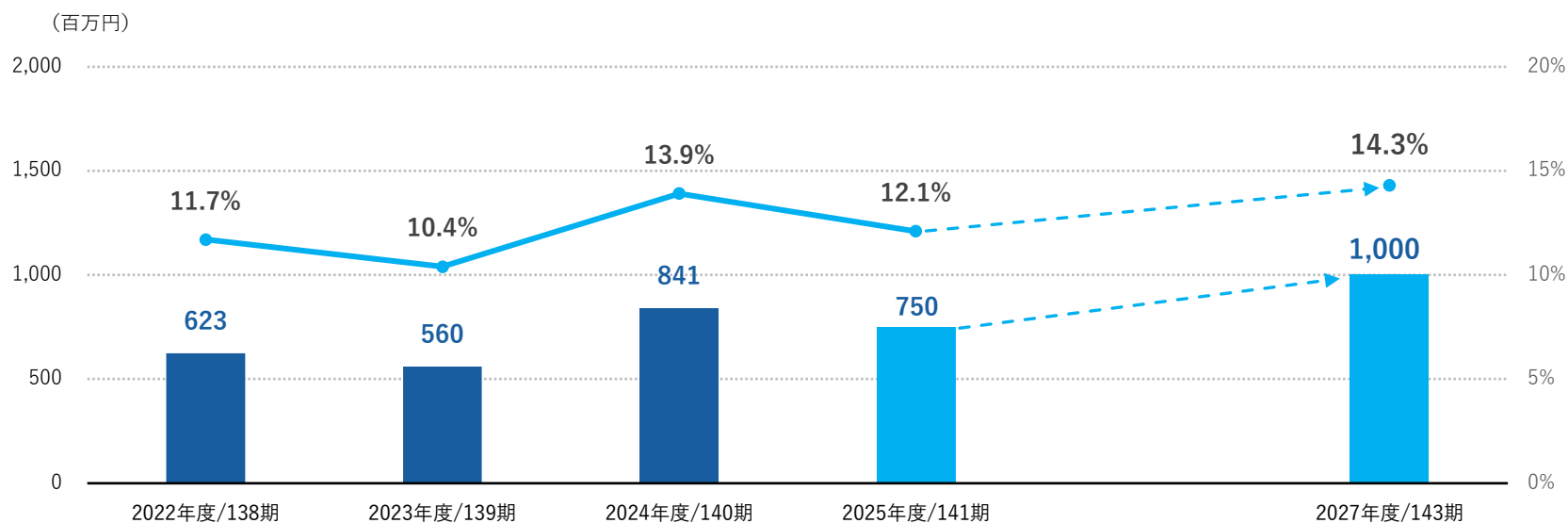
9%以上

140期実績 8.9%

設備投資

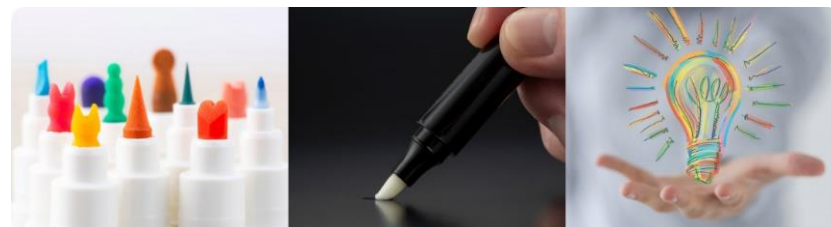
15億円以上

前中計実績 6億円

売上高
(百万円)営業
利益率
(%)営業利益
(百万円)

テクノ製品事業

誠実な心で社会と向き合い、環境にやさしいモノづくりを通して、世界に向け新たな価値を創出する



事業戦略

- ・ 高成長エリアへの更なる販売強化
- ・ コア技術による差別化された高付加価値製品の拡販
- ・ 環境に配慮した製品開発とラインアップ強化
- ・ 増産に向けた設備投資と製造効率化
- ・ メディカル製品事業との協働による新分野展開

最終年度定量目標
(2027年度/143期)

売上高

48億円

2024年度/140期比 +10.7%

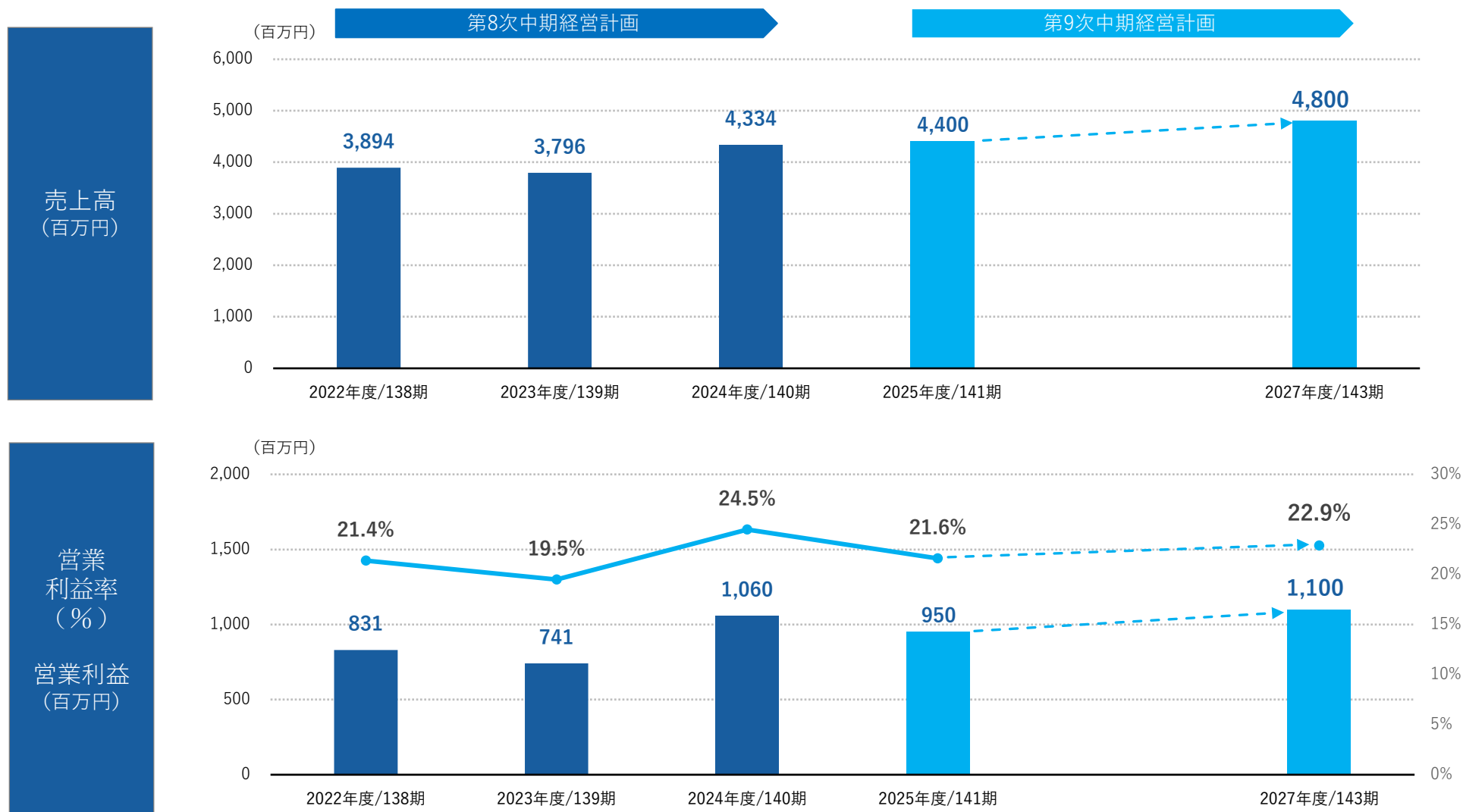
原材料やエネルギー等の製造コストの増加が見込まれるものの、高成長エリアへの販売活動強化や、コア技術による高付加価値製品の開発強化を進めることで、収益拡大を図る。最終年度、売上高48億円、営業利益11億円（営業利益率22.9%）を目指す。

営業利益

11億円

2024年度/140期比 +3.7%

テクノ製品事業



メディカル製品事業

自らの力で新しい価値を創造しニーズと理想を形に変える



事業戦略

- ・ 成長市場、高付加価値製品へのシフト
- ・ 付加価値を高めたベセルフューザーで国内シェアを拡大
- ・ 泌尿器、消化器分野への新製品投入と拡販
- ・ グローバル市場への本格参入に向けた体制構築
- ・ 組織力を強化し市場競争力のある製品を開発

最終年度定量目標
(2027年度/143期)

売上高

22億円

2024年度/140期比 +29.3%

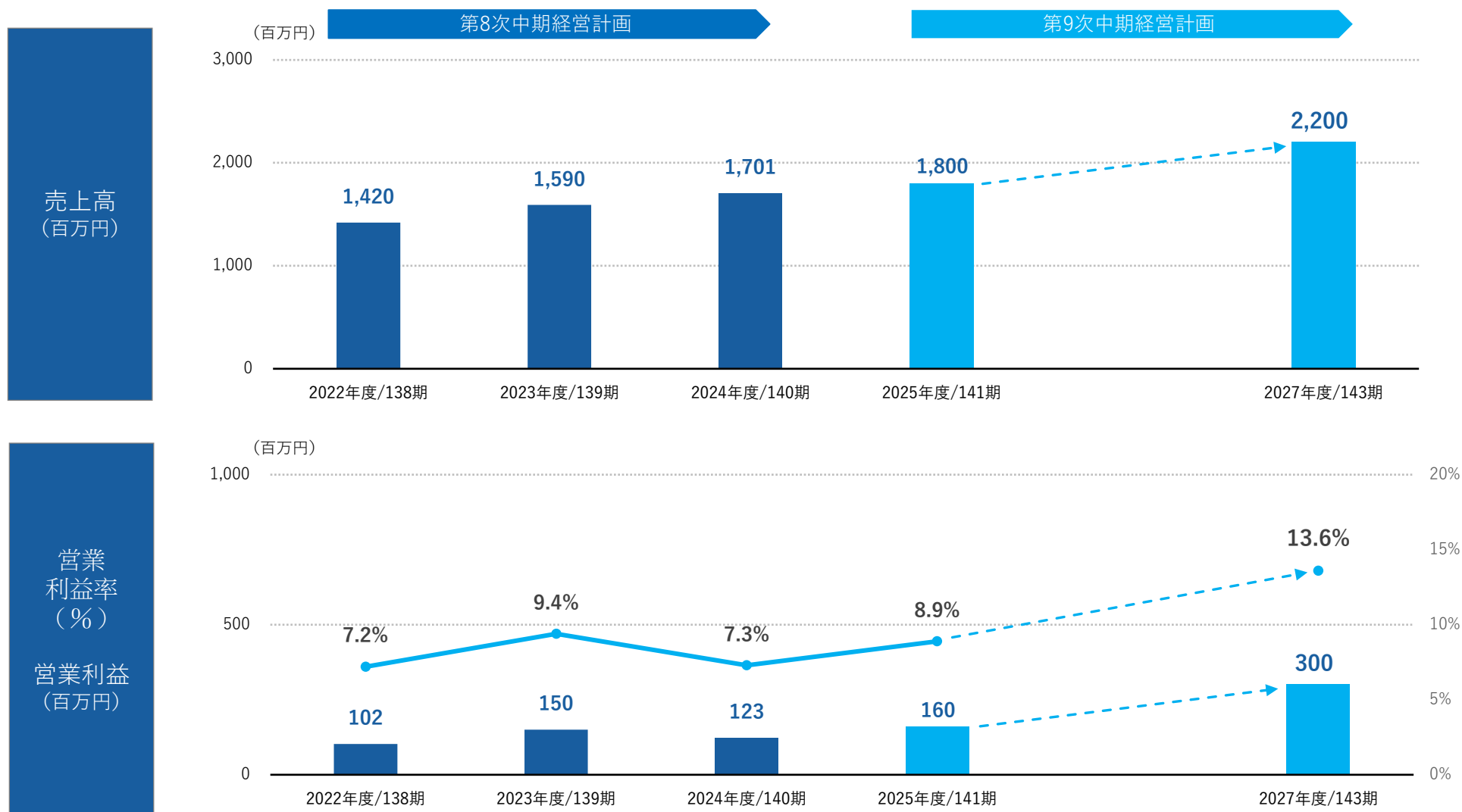
営業利益

3億円

2024年度/140期比 +142.9%

グローバル展開に向けた先行投資により、初年度の収益は微増になるものの高付加価値製品の開発と拡販を進めることで、最終年度、売上高22億円、営業利益3億円（営業利益率13.6%）を目指す。

メディカル製品事業



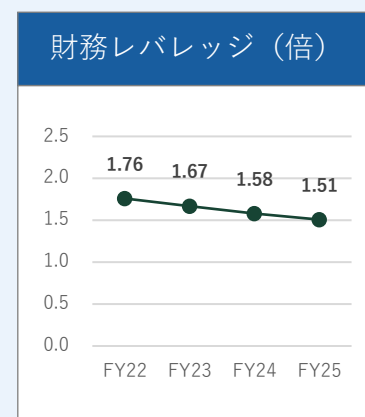
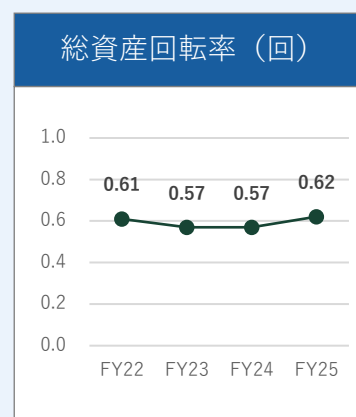
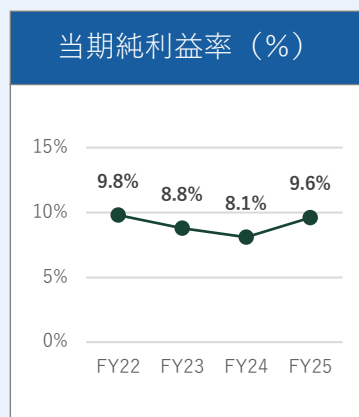
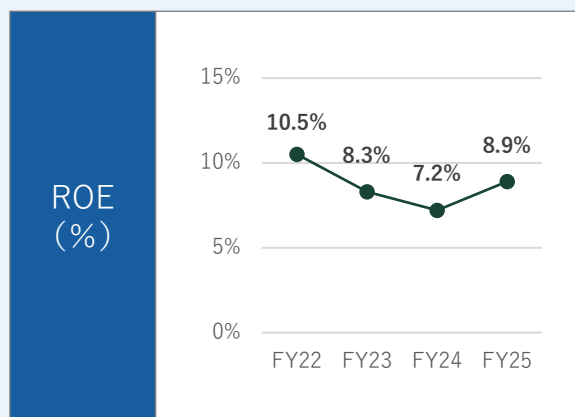
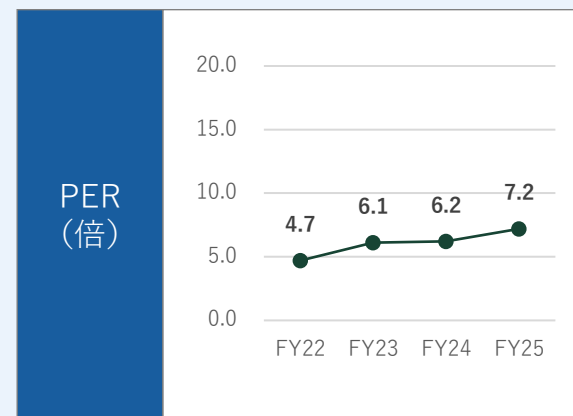
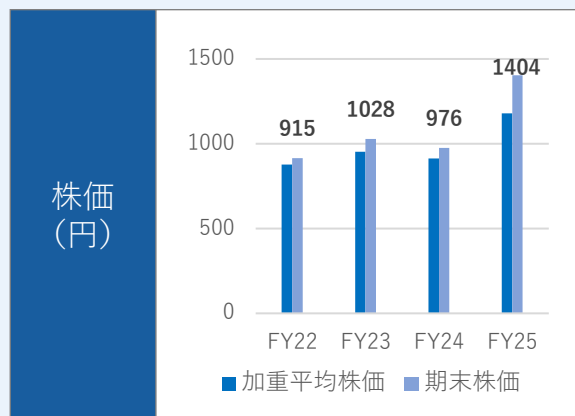
キャッシュ・アロケーション

- ・第9次中計経営計画3ケ年で25億円以上の営業キャッシュフローを計画。
- ・創出したキャッシュを成長への投資と安定的な株主還元を行い、中長期的な視野でバランスよく配分。



現状分析・評価

- ・PERは改善しつつあるものの、PBRは0.5倍から0.6倍で推移。



PBR向上への対応

- ・PBR向上に向け、長期ビジョン実現のための中期経営計画の各施策を着実に実行し、ROEとPERを改善。



本資料のお取り扱い上の注意

本資料に記載された見解や見通し、ならびに予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

様々な要因により、今後の業績は本資料の内容と異なるものとなる可能性があります。また、本資料は当社をご理解いただくために作成したものであり、投資勧誘を目的としたものではありません

IRに関するお問い合わせ

https://www.aubex.co.jp/contact_request/

オーベクス株式会社

コーポレートサイト <https://www.aubex.co.jp/>