株式会社オーケーエム

第2次中期経営計画

2026年3月期 ―― 2028年3月期

存在意義

PURPOSE

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

目次

01. 第１次中期経営計画 振り返り ---- 4

02. 第２次中期経営計画 経営目標と戦略 ---- 9

03. 第２次中期経営計画 財務戦略と資本政策 ---- 21

04. 会社概要 ---- 26

05. 参考資料 ---- 33

01. 第１次中期経営計画 振り返り

中長期ビジョン「Create200」

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「Create200」を策定。
第1次中期経営計画は「Create200」実現のための第1フェーズという位置づけ。

変革期	成長期	
2022/3	第1次中期経営計画 2023年3月期 ～ 2025年3月期	第2次中期経営計画 2026年3月期 ～ 2028年3月期	第3次中期経営計画 2029年3月期 ～ 2031年3月期

「Create 200」

売上高推移イメージ

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

第1次中期経営計画の基本戦略

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

戦略Ⅱ　既存の商品力を強化する

- 施策　生産体制の変革

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
- 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

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
- 施策②　ワーク・ライフ・バランスの推進

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

業績目標と実績値

船舶排ガス用バルブにおいては、製品改良や海外工場での生産体制構築、サポート体制の強化に取り組んできたものの、
海外競合による価格攻勢の激化が主因となり売上高は当初計画を下回る結果となった。これにより、営業利益およびROEも目標値に届かなかった。

第1次中期経営計画の期間

（百万円）	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 ※ 当初計画	2025/3期 実績	2022/3期比	中期経営計画差
売上高	8,456	9,164	9,484	12,400	10,438	+23.4%	▲1,961
営業利益	662	823	667	1,070	783	+18.3%	▲286
└営業利益率	7.8%	9.0%	7.0%	8.6%	7.5%	▲0.3pt	▲1.1pt
ROE	10.5%	8.7%	5.4%	7.2%	5.6%	▲4.9pt	▲1.6pt

※2022年05月20日「第1次中期経営計画」開示時点の計画値

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

成長戦略の成果と課題

戦略	成果	課題
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	● 船舶用アンモニア燃料供給ライン向けの陸上実機試験に使用されるプロトタイプバルブを納入 ● 未燃アンモニア除害装置用バルブを実船に搭載 ● 液化水素用バルブについて、実流体を用いた試験を実施	● LNG用バルブおよび船舶排ガス用バルブにおいて、品質の安定化とコストダウンの継続的推進が必要 ● 開発・生産・販売体制の整備は継続
II 既存の商品力を強化する	● 組織再編によりDXプロジェクトを再始動 ● 工場管理の仕組みを再設計・最適化し、生産性向上を目的とした新基幹システムへの総投資（概算3億円）を決定	● DXプロジェクトでは、部門間で進捗に差が生じており、全体最適に向けた管理が課題 ● プロジェクト推進に伴い生産現場の負荷増加が想定され、支援体制の構築が必要
III 企業風土を変革し、サステナブルに成長・発展する	● 外部の専門知見も活用し、当事者意識を醸成するため全社参加型で第2次中期経営計画を策定 ● 一部製品の海外工場への生産移管や増産を含めたグローバル生産体制の見直しを推進	● 経営スピード向上およびガバナンス強化に向け、重要会議体を含む社内会議の活性化が求められる ● 製販グループ間における情報共有・連携の円滑化に向けた体制整備が必要
IV 社員満足度を向上させる	● OKMアカデミーを継続して開催 ● 2025年3月期には、一律15,000円のベースアップおよび定期昇給を含め、平均8.7%の賃上げを実施 ● 2025年度より、完全週休2日制（年間休日124日）への移行を決定	● 体系的な社内教育制度の整備が必要 ● 社員が能力を最大限に発揮できる職場環境のさらなる整備が求められる

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

02. 第２次中期経営計画
経営目標と戦略

経営目標サマリー

第2次中期経営計画では、「売上拡大に加えて収益性にも重点を置く経営」への転換を掲げ、
注力領域の選別や資源配分の最適化、グループ体制の再構築を通じて、変革から成長へのフェーズ移行を目指す。

中期経営計画最終年度
（2028年3月期）

連結売上高
132億円

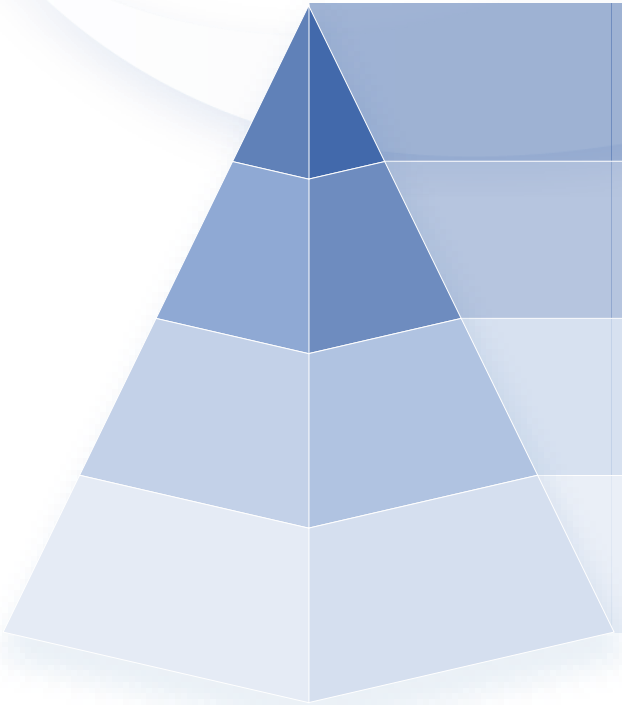
営業利益率
10%以上

ROE
8~10%

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

グループ経営方針

「独創的な技術」を軸に三方よしを追求するという想いを込めた社是のもと、
事業戦略を推進し、パーパスの実現を目指す。



パーパス	いい流れをつくる。
社是	一．独創的な技術 二．最高の品質　最低の資源消費 三．余裕ある生活と豊かな心 四．地域社会に貢献する
中長期ビジョン	Create200 ［2031年3月期目標：連結売上高200億円／営業利益20億円］
第2次中期経営計画	基本戦略Ⅰ　既存領域の拡充 基本戦略Ⅱ　海外市場の展開 基本戦略Ⅲ　新領域への挑戦

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

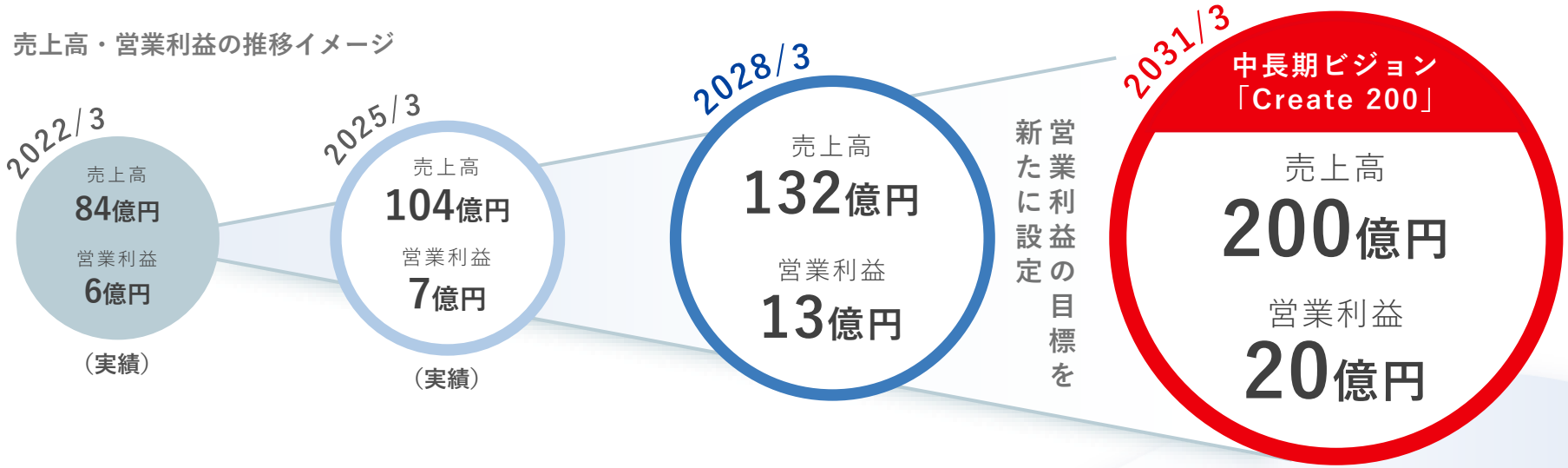
第２次中期経営計画の位置づけ

2026年3月期は、第1次中期経営計画期間で残された課題を完遂する位置づけとし、「変革期」を1年延長。
第2次中期経営計画では、変革期から成長期への移行を目指す。また、売上高目標に加え、新たに営業利益目標を設定。

	変革期	変革期 1年延長	成長期 （2027年3月期～）
2022/3	第1次中期経営計画 2023年3月期 ～ 2025年3月期	第2次中期経営計画 2026年3月期 ～ 2028年3月期	第3次中期経営計画 2029年3月期 ～ 2031年3月期

「Create 200」

売上高・営業利益の推移イメージ

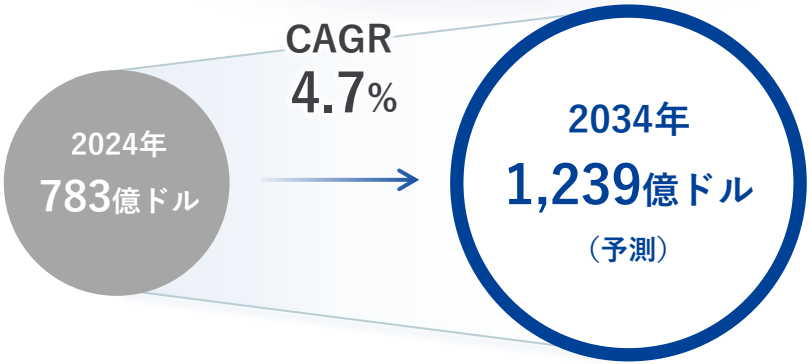


Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

外部環境認識

世界の産業用バルブ市場規模は、2024年の783億ドルの評価額から
2034年末には1,239億ドルへ、CAGR4.7%（年平均成長率）で拡大すると予想されている。
クリーンエネルギーへのシフトやIMO *1による環境規制の強化を背景に、国内外でバルブ需要が高まっていく見込み。

世界の産業用バルブ市場規模



※株式会社マーケットリサーチセンター
「産業用バルブの世界市場：2024年-2034年～市場シェア分析、成長予測」より抜粋

当社グループに関わるトレンド

1. 多くの業界でクリーンエネルギーへのシフトが進む

脱炭素社会の実現に向けて、LNGやアンモニア、水素などの
クリーンエネルギー需要が世界的に拡大している。

2. IMOによる海運における環境規制の強化

IMO（国際海事機関）によるCO_2排出削減や
硫黄酸化物規制の強化により、船舶の環境対応が急務となっている。

3. 代替需要や輸送量増加により船舶の建造需要が増加

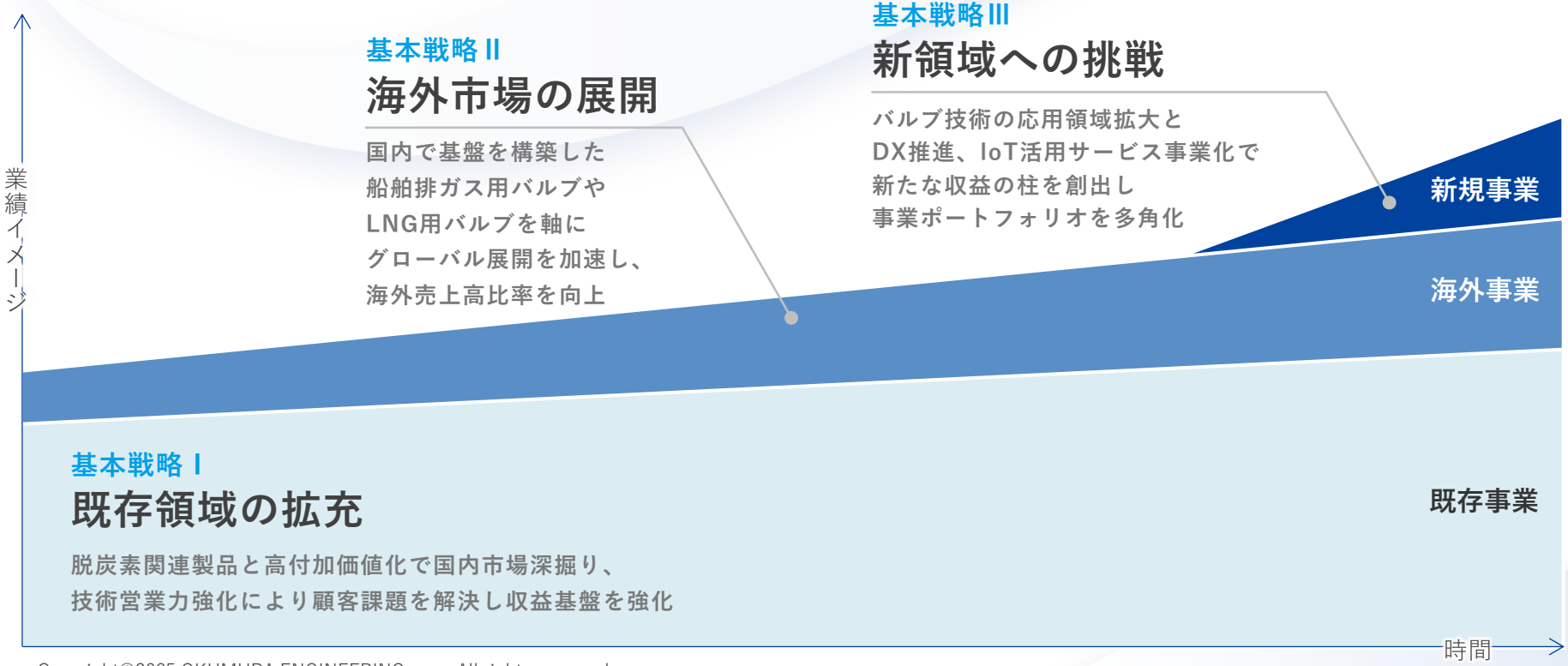
老朽船の代替建造や世界的な物流量の増加に伴い、
新造船の需要が高まっている。

＊1: 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。

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

第２次中期経営計画基本戦略

第2次中期経営計画では、これまでの売上成長を重視する姿勢を引き継ぎつつ、コスト上昇や競争環境の変化を踏まえ、
収益性への意識を一層高めていく経営への転換を図る。その実現に向けた3つの基本戦略を策定。



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

基本戦略Ⅰ　既存領域の拡充（1）

高いニーズが見込まれるLNG用バルブや、世界シェア4割を誇る船舶排ガス用バルブの販売を拡大。
同時に増加が見込まれるメンテナンス需要も取り込んでいく。

船舶排ガス用バルブの販売拡大

世界トップシェアの船舶建造市場である中国での販売拡大を見据え、
他製品に先行して中国工場移管を推進

- さらなる品質改善とコスト低減を追求する「MarkⅢ」の開発やサイズバリエーションの拡充により、世界シェアの維持を目指す
- 高温流体試験設備の増設により、生産・開発双方のスピードを強化
- 海外拠点での生産体制を拡充し、トータルコストの最適化を図る

LNG用バルブの販売展開

- サイズラインナップの拡充や高圧・海外仕様への対応などにより、多様化する市場ニーズに柔軟に対応
- 新たな国内外サプライヤーの開拓による調達先の複線化により、調達体制の強化と供給の安定性を確保

増加する
メンテナンス需要への対応

- **舶用エンジンや機器類の5年周期オーバーホール需要に対応した提案型メンテナンスサービスを事業化**
- **サービス提供を前提としたメンテナンス性に優れた製品設計・改良を推進**
- **製販一体で高付加価値のサービス提供を強化**

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

基本戦略Ⅰ　既存領域の拡充（2）

脱炭素社会の実現に不可欠なアンモニア用バルブ、液化水素用バルブの開発を完了し市場に展開する。

脱炭素社会を見据えた次世代製品の開発と市場展開

● アンモニア用バルブ

開発を完了し、2027年3月期の市場投入および
2030年度世界シェア5割*1を目指した量産体制の確立を計画

● CO2用バルブ

既存製品をベースにした仕様カスタマイズにより、
開発スピードを高めながらニーズに対応

● 液化水素用バルブ

2028年3月期を目標に市場投入および量産体制を構築予定

DXを軸とした生産性・収益性向上

- 需要が減少している既存品の統廃合を行い、
カスタマイズ製品を機種・仕様ごとにパッケージ化する
ことで、**カスタマイズ製品による顧客への価値提供**と
設計・製造の標準化による社内の効率化を同時に実現

- 受注から出荷までを一気通貫で管理するERPシステムの
導入により、**工程ごとの可視化と計画的な生産対応**を実現。
現場での属人的な対応や突発対応の削減により、
工程の整流化と業務の安定運用を図る

- 顧客課題の抽出からソリューション提案までを
一貫して行う「**深掘り型営業」の体制を強化**し、
案件単価・顧客満足度の向上を目指す

＊1 :アンモニア用バルブの世界シェア5割は、アンモニア燃料供給用バルブと未燃アンモニア除害装置用バルブの2製品を合算したもの。

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

基本戦略Ⅱ・Ⅲ

国内で基盤を構築した製品を軸にグローバル展開を加速し、海外売上高比率の向上を目指す。
同時に新領域にも挑戦し新たな収益の柱を創出する。

基本戦略Ⅱ　海外市場の展開

組織のグローバル統合と機能強化

- 営業組織の指揮命令系統を国内外で統一し、
  スピーディかつ一貫性のある顧客対応を実現
- 技術・生産・品質保証・管理部門において、設計基準・
  製造工程・品質管理手法・業務プロセスの標準化を進め、
  グループの全拠点で均質なサービスと品質を提供できる体制を構築

マーケティングの強化

- 日本市場で培った競争優位性を持つ製品・サービスを
  需要特性に応じて適切な海外市場へ展開
- 各国の顧客ニーズに即した製品を提供。
  生産を最適地で行うことで、供給力とコスト競争力を強化

基本戦略Ⅲ　新領域への挑戦

通信技術を活用した新たなビジネスモデルの構築

- コネクティングバルブを中核とした配管管理システムなど、
  IoTを活用した新たなビジネスモデルを創出

M&A・事業提携による成長機会の獲得

- 外部専門家を交えたM&A・アライアンス専門チームを立ち上げ、
  候補企業の継続的な選定・交渉を推進
- M&Aおよび事業提携は、基本戦略Ⅰ・Ⅱ・Ⅲを実現するための
  手段と位置づけ、既存事業の拡充に加え、新領域への進出も視野
  に入れて展開する

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

戦略や取り組みについての考え方

急速に変化する社会情勢や事業環境を踏まえ、当社は戦略の「ローリング方式」を採用。
毎年の振り返りを通じて、柔軟に軌道修正を図りながら、実効性のある施策で目標達成を目指す。

環境認識	• 社会情勢や市場環境が急速かつ継続的に変化しており、将来の見通しが不透明な状況 • 経済動向、技術革新、法規制の変化、地政学リスクなど、多様な外部要因が事業に影響を及ぼしている • 柔軟かつ機動的に戦略を見直す体制が求められており、固定的な計画よりも適応性の高いアプローチが重要
戦略や取り組みに対する考え方	• 各年度末に施策の取り組みを振り返り、翌年度のKPIや施策を策定する「ローリング方式」を採用 • 中長期ビジョンや中期経営計画で将来に向けた方向性を示しつつ、戦略の柔軟な見直しや修正で実効性を向上 • 外部環境の変化に対応したスピーディな意思決定を行い、中期的な企業価値向上を図る

ローリング方式のイメージ図

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

戦略を実現するための競争優位性

約20種類の型式を展開し、流体特性に応じたカスタマイズは10万種類以上。
豊富な製品ラインナップと広範な耐熱温度範囲で、多様な顧客ニーズに細やかに対応

強固な顧客ネットワーク

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って、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。

高度な製品開発力

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。試験可能な温度範囲は「-196℃～700℃」と、顧客ニーズにより近い環境を実現している。

カスタマイズ製品

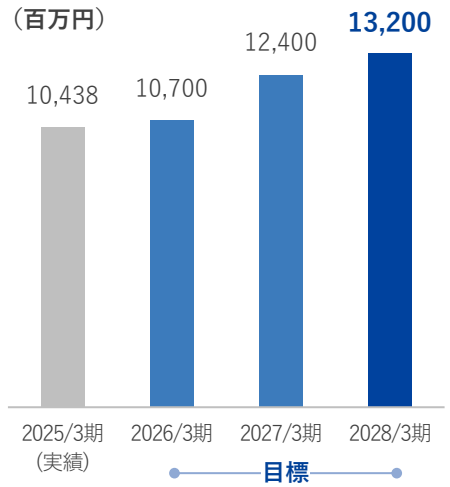
広範囲にわたる業界に対応できる製品ラインナップを保有し、多品種・小ロットでのカスタマイズ製品を柔軟に開発・供給。顧客の個別ニーズに応じたカスタマイズバルブを開発している。

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

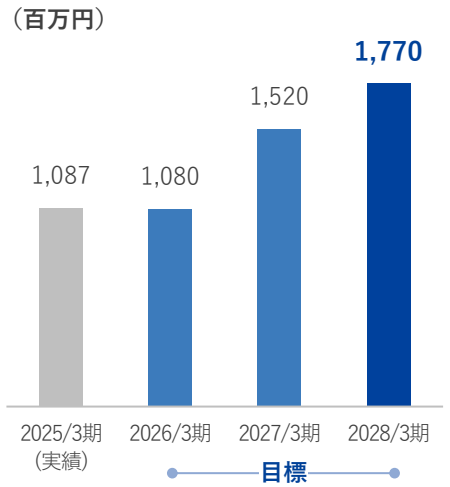
業績目標

**2026年3月期は、新基幹システムの本格稼働に向けた準備期間と位置づけ、体制の再構築を優先するため、
売上高、EBITDA、営業利益はいずれも足踏みする見通し。しかし、第2次中期経営計画期間では着実な成長を見込み、増収増益を計画。**

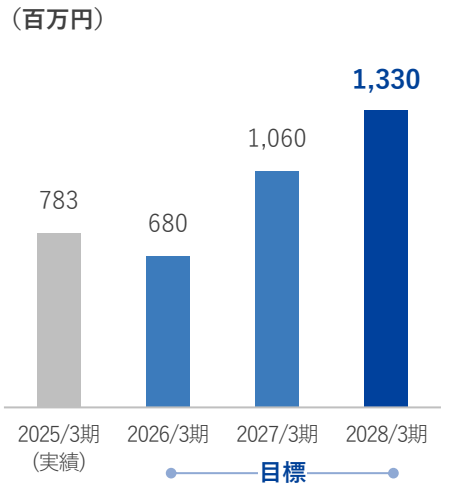
売上高



EBITDA *1



営業利益



＊1 EBITDA＝営業利益+減価償却費

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

03. 第２次中期経営計画 財務戦略と資本政策

現状分析

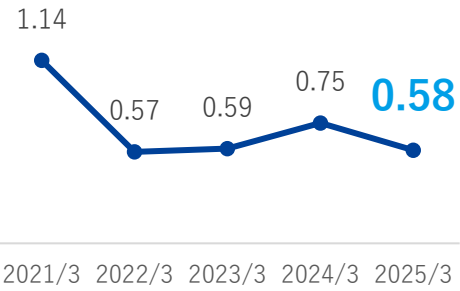
2025年3月期末時点のPBRは0.58倍と、2021年5月以来1.0倍を下回る状態が続いている。
PERは改善してきており、投資家から一定の評価を得られていると認識。
株主資本コストは、簡易的な手法（インプラウド・アプローチ）で算出し、10%超と認識。

2025年3月期実績

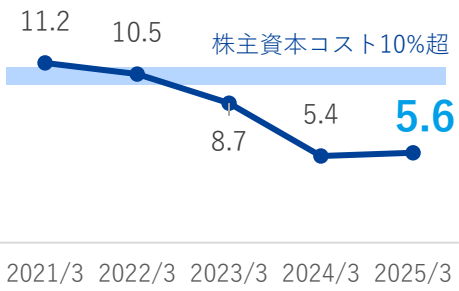
PBR		ROE	×	PER
0.58倍	＝	5.6%		10.8倍

- PBRは2021年5月に1倍を割って以降、継続して1.0倍を下回る状況
- ROEは2024年3月期を底として改善傾向
- PERは個人投資家向けIR活動の充実などにより改善傾向

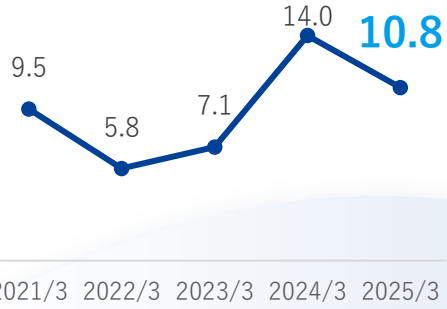
PBRの推移（倍）



ROEの推移（%）



PERの推移（倍）



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

PBR改善に向けた今後の取り組み

第2次中期経営計画期間においては、PBRをデュポン分解し、戦略的な施策を推進することで企業価値の向上を目指す。
B/Sマネジメントを含めた資本効率の改善に取り組み、資本コストを上回るROEの実現を目指し、
エクイティ・スプレッドをマイナスからプラスに転換していく。持続的な企業価値向上に向けた通過点として、まずはPBR1倍超を目指す。

PBRの向上
（目標：1倍超）

ROEの向上 **（目標：8~10%）**	**売上高純利益率向上**	• 新製品・サービスの投入による収益機会の拡大 • グローバルでの販売・生産体制の再構築による競争力強化 • 高付加価値製品の販売強化による利益率の改善 • 新基幹システムの導入による生産性・業務効率の向上
	総資産回転率向上	• B/Sマネジメントを強化し、売上債権および棚卸資産の圧縮を通じて、CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）を短縮
	財務レバレッジ向上	• 有利子負債の適切な活用により、成長と財務健全性の両立を図りつつ、自己資本比率の最適水準を追求 • 1株当たり配当金の維持・向上と株主還元方針の見直しによる還元強化 • 機動的な自社株買いの実施
PERの向上	**株主資本コスト低減** **期待収益率向上**	• 経営に株主・投資家視点を反映する仕組みの強化（コーポレートガバナンスの強化） • 情報発信の質・量の向上によるIR活動の強化（株主・投資家の皆さまとの積極的な対話の推進）

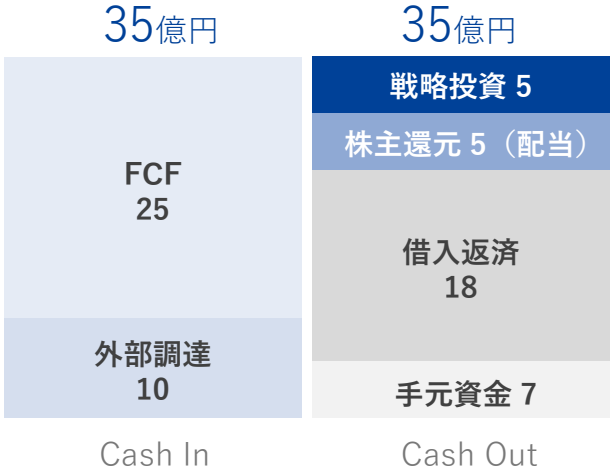
Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

キャピタル・アロケーション

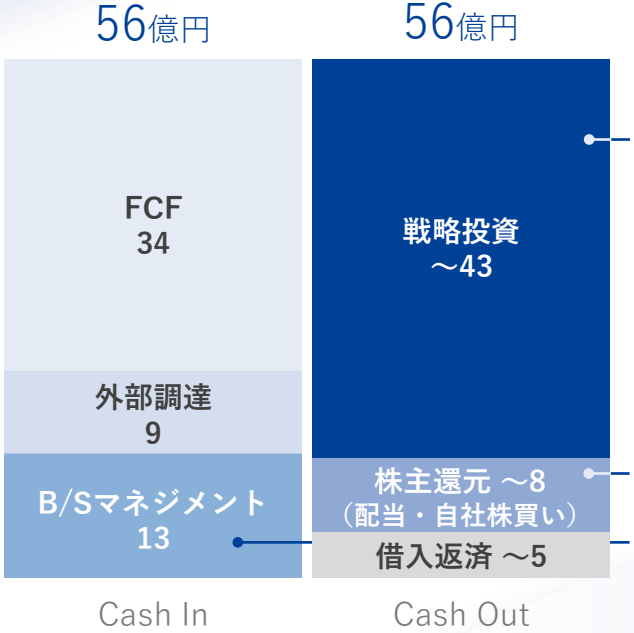
事業活動およびB/Sマネジメントにより創出したキャッシュは戦略投資に重点的に充当するとともに、
株主還元方針の見直しによる還元強化や財務構成の最適化を進める。

（単位: 億円）

第１次中期経営計画　実績
（2023年3月期～2025年3月期）



第２次中期経営計画
（2026年3月期～2028年3月期）



- 国内工場への投資
- 海外工場増産に向けた投資
- 研究・製品開発の強化
- 自動化・省人化に向けた投資
- DX推進
- M&A・資本提携・事業提携

- 1株当たり配当金の維持・向上
- 機動的な自社株買いの検討

- 売上債権および棚卸資産の圧縮を通じて、CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）の短縮を図る

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

株主還元方針

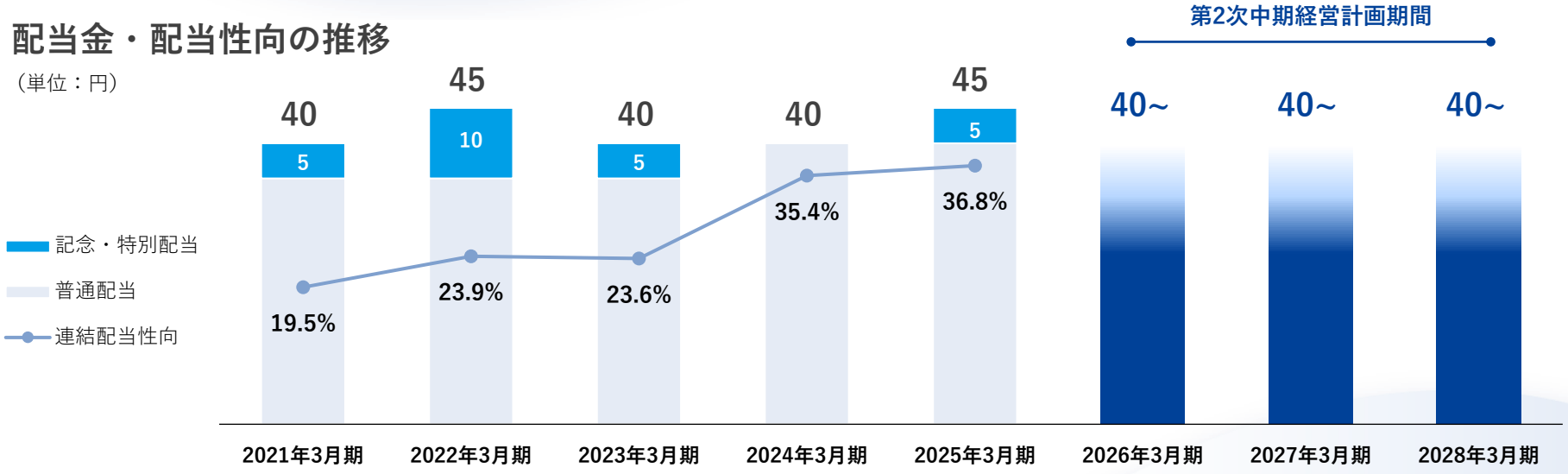
第2次中期経営計画期間中は、1株当たり配当金40円の維持・向上をベースとして株主還元を実施。
配当による直接的な還元に加え、成長戦略の着実な推進による中長期的な株価上昇を通じたトータルリターンの最大化を目指す。

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

（単位：円）



Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

04. 会社概要

会社概要

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	1,185,707,655円
連結売上高	10,438百万円　（2025/3期）
従業員数	連結：357名　単体：255名　　*2025年3月末時点、臨時従業員を除く
拠点	【支　店】東京、大阪　　【営業所】名古屋、広島、福岡 【出張所】仙台　　【駐在員事務所】ホーチミン*、韓国 【工　場】日野工場、東近江工場 【研究所】本社・研究開発センター（滋賀県野洲市） *ホーチミン駐在員事務所は、OKM VALVE（M）SDN. BHD.に属する。
連結子会社	【中国】奥村閥門（江蘇）有限公司 【マレーシア】OKM VALVE（M）SDN. BHD.
事業免許	経済産業大臣高圧ガス認定事業所（N弁類） ISO9001認証（品質マネジメントシステム） ISO27001認証（情報セキュリティマネジメントシステム）
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）

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

沿革

1962年
株式会社奥村製作所 設立

1962年に奥村清一が当社の前身となる奥村製作所を設立。産業用バルブを軸とした事業を展開し、売上を拡大。

1962　株式会社奥村製作所 設立
1969　日野町に本社・工場を竣工移転
1980　バタフライバルブの一貫組立ラインを新設

1990年～
海外進出・社名変更

1993年に社名を現在の株式会社オーケーエムに変更し、グローバル展開を本格化。アジアを中心とした海外市場への進出を進める。

1990　マレーシアに進出
1993　社名を株式会社オーケーエムに変更
2003　中国に進出
2011　ベトナムに進出

マレーシア

中国

2020年～
上場・本社移転

2020年に東京証券取引所に上場。その後、本社移転やパーパス策定などを行い、2031年に向け新たな成長ステージへ突入。

2020　東京証券取引所第二部へ上場
2021　滋賀県野洲市に本社を移転
2022　パーパス、中長期ビジョン策定
2022　東証スタンダード市場へ移行

本社・研究開発センター

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

オーケーエムについて

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
鋳出し文字に「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

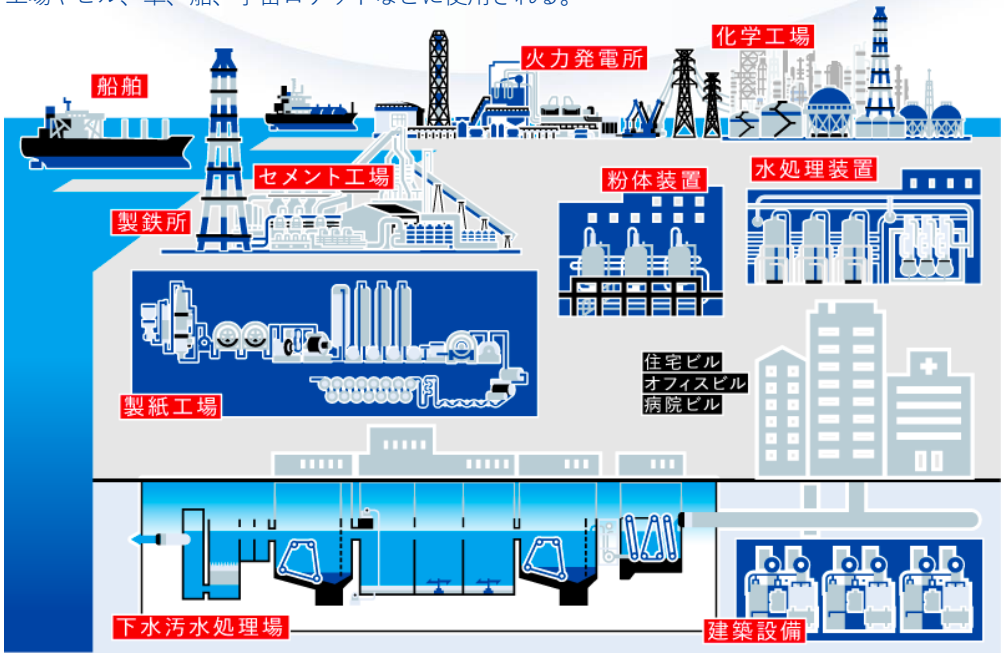
Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

オーケーエムが扱う“バルブ”

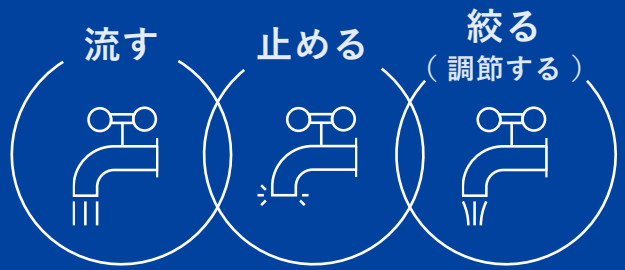
バルブは流体を「流す」「止める」「絞る（調節する）」ための機器。
時代のニーズに合わせて姿・形を変え、さまざまな用途で使用されてきた。

当社バルブの主な利用シーン

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。



一番身近なバルブ
||
「水道の蛇口」



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

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

主要製品

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

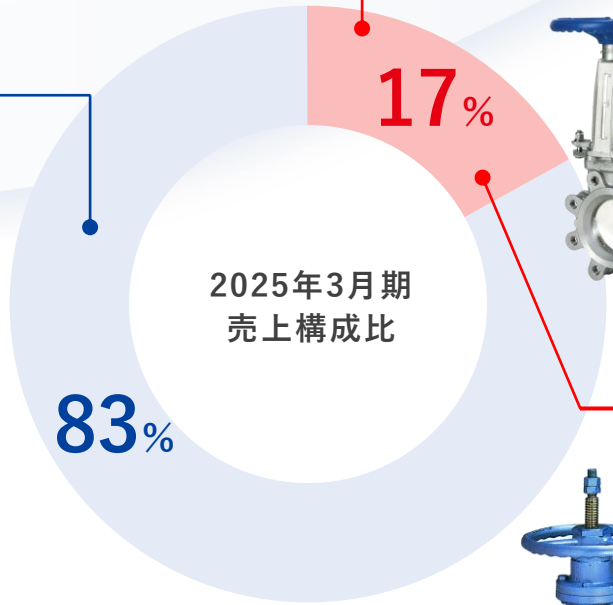
バタフライバルブ

電子制御
バルブ

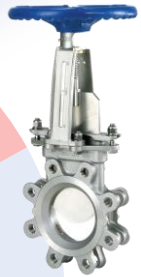
- 弁体（輪っかの中の円板）を90度回転して開閉する
- 中間開度での流量調整機能にも優れ、幅をとらず、省スペースで設置可能

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　etc ...



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

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・鉱石スラリー・セメント

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

競争優位性を発揮した成功事例

- 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	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。	
1980年代～	建築空調設備	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。	
2000年頃～	造船（機関室）	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。	
2013年～	船舶排ガス用	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の船用エンジンデザインメーカーの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。	

* 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

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

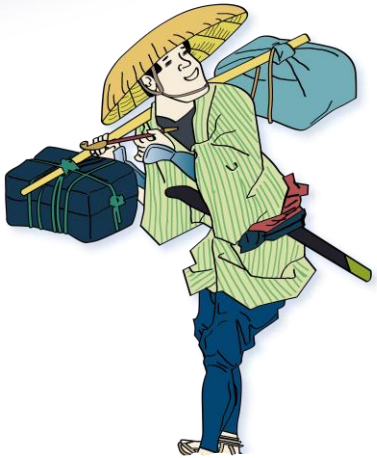
05. 参考資料

オーケーエムが大事にしている考え方

滋賀県は、江戸時代から明治時代に活躍した近江商人発祥の地。
創業以来、近江商人が大事にしていた「三方よし」の考え方を意識。

三方よしとは…

「売り手、買い手だけでなく、世間にも良い影響を
与えるのが商売のあるべき姿」という考え方



江戸時代の商業界において
大きな勢力を有した滋賀県出身の商人。
「三方よし」を大事にして、日本の商業を支えた。

売り手よし

買い手よし

世間よし

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

社是

他社に真似のできない「独創的な技術」をもって
三方よしの実現を目指すという想いを、1973年制定の社是にも表現。

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。

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

各種取り組みに対する評価

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

2020年版
グローバルニッチ
トップ企業100選

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

はばたく
300社

経済産業省・日本健康会議

健康経営優良法人2025（中小規模法人部門）

2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
中小規模法人部門

厚生労働省

くるみん認定

2019年認定
くるみん
子育てサポートしています

滋賀県

女性活躍推進企業

女性活躍
認証企業
SHIGA

ワーク・ライフ・バランス
推進登録企業

ワーク・ライフ・バランス
推進
登録企業
働き方改革に取り組みます
Work Life
SHIGA

イクボス宣言

イクボス

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

オーケーエムの強み① 強固な顧客ネットワーク

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

半導体

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

食品・医薬

・アサヒビール　・カルビー
・キリンビール　・キューピー
・ブルボン　・ハウス食品
・永谷園　・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　・東京駅
・羽田空港　・成田空港
・関西国際空港　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）

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

オーケーエムの強み② 高度な製品開発力

- 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。

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°C～700°C

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°C」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。

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。

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。

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°C」の低温状態でバルブの性能や特性を評価する。

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

オーケーエムの強み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、
  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。

以下の組み合わせ次第で10万種類以上のバルブを供給可能

型式	サイズ	部品	材質	制御方法
●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	●内径サイズ ●最小25mm ●～最大3,000mm	●本体 ●弁体 ●シートリング ●上部弁棒 ●ガスケット	●ダクタイル鋳鉄 ●鋳鋼 ●ステンレス ●樹脂 ●ゴム　など	●レバー式 ●ギヤ式 ●シリンダ式 ●電動式

約20種類の型式をラインナップ

ナイフゲートバルブ

製紙・石油化学・化学
・食品・鉱山・下水処理
・高濃度・粘度流体用

ハイパフォーマンス
バタフライバルブ

化学薬品・石油オイル関係
・高圧蒸気・高圧流体用

ピンチバルブ

ヘドロ・鉱石スラリー
・セメント・粉体
・パルプ・下水汚泥など用

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

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

事業を取り巻く環境

- 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。

多業界における脱炭素の動き

クリーンエネルギーへのシフトや環境規制の強化が進められており、クリーンエネルギーを活用するためには、バルブが重要な役割を担う。

DX化の進展　**顧客ニーズの多様化**

＼当社が注目する業界／

海運業界における環境規制の加速

2023年、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。LNG燃料船やアンモニア・水素燃料船などの代替燃料船が活発化する見込み。

多様化する顧客ニーズに応えられる「高付加価値カスタマイズバルブ」の開発が求められる

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

事業環境① 海運業界を取り巻く主要な環境規制

- 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。
- 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）		→	新しいGHG削減目標（2023年7月合意）	
● 2050年	排出量50%削減		● **2030年**	**排出量20～30%削減**
● 21世紀中	排出量ゼロ		● **2040年**	**排出量70～80%削減**
			● **2050年頃**	**排出量ゼロ**

※排出量の削減目標は2008年比

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

水素燃料船

2027年に実証運航、
2030年以降の商業運航を
政府が目指している

アンモニア燃料船

2026年から実証運航、
2028年までに商業運航を
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

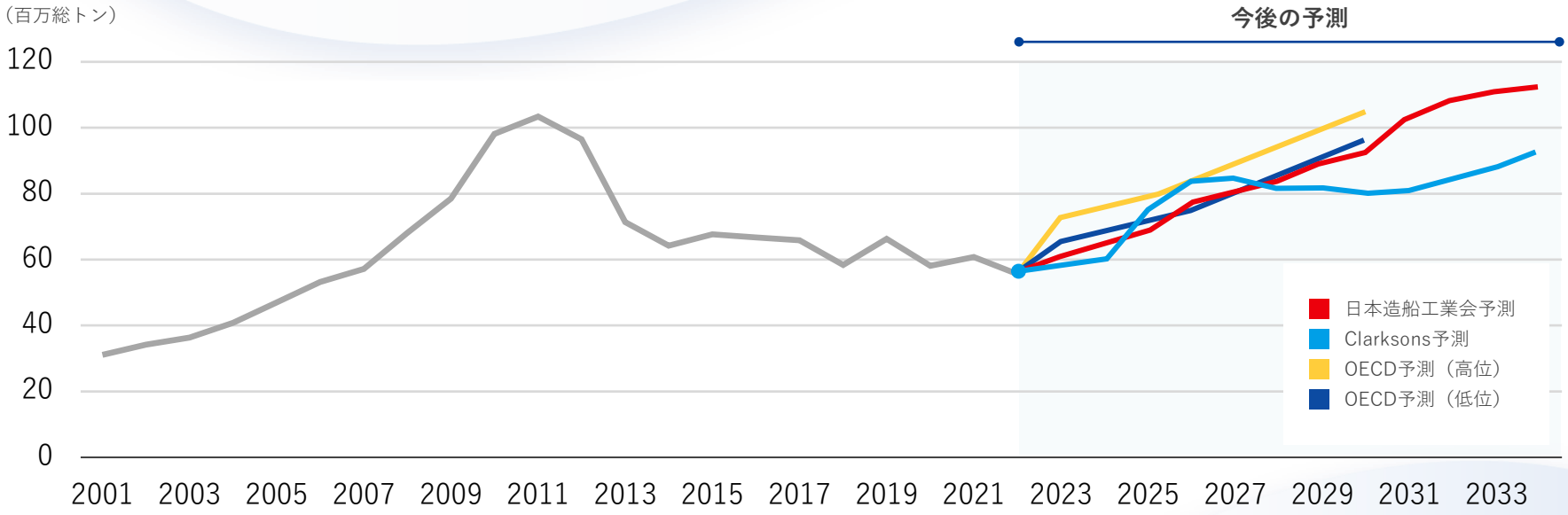
※ IMO（International Maritime Organization）：船舶の安全や海洋汚染の防止を目的として海事分野に関するルール作りなどを行う国連の専門機関で、175の国、地域が正式加盟している

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

事業環境② 世界の新造船竣工量

- 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。
- 舶用バルブは、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



（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

Copyright©2025 OKUMURA ENGINEERING corp. All rights reserved.

免責事項

● 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