



株式会社オーケーエム
2024年3月期 第3四半期決算説明資料

2024年2月14日

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

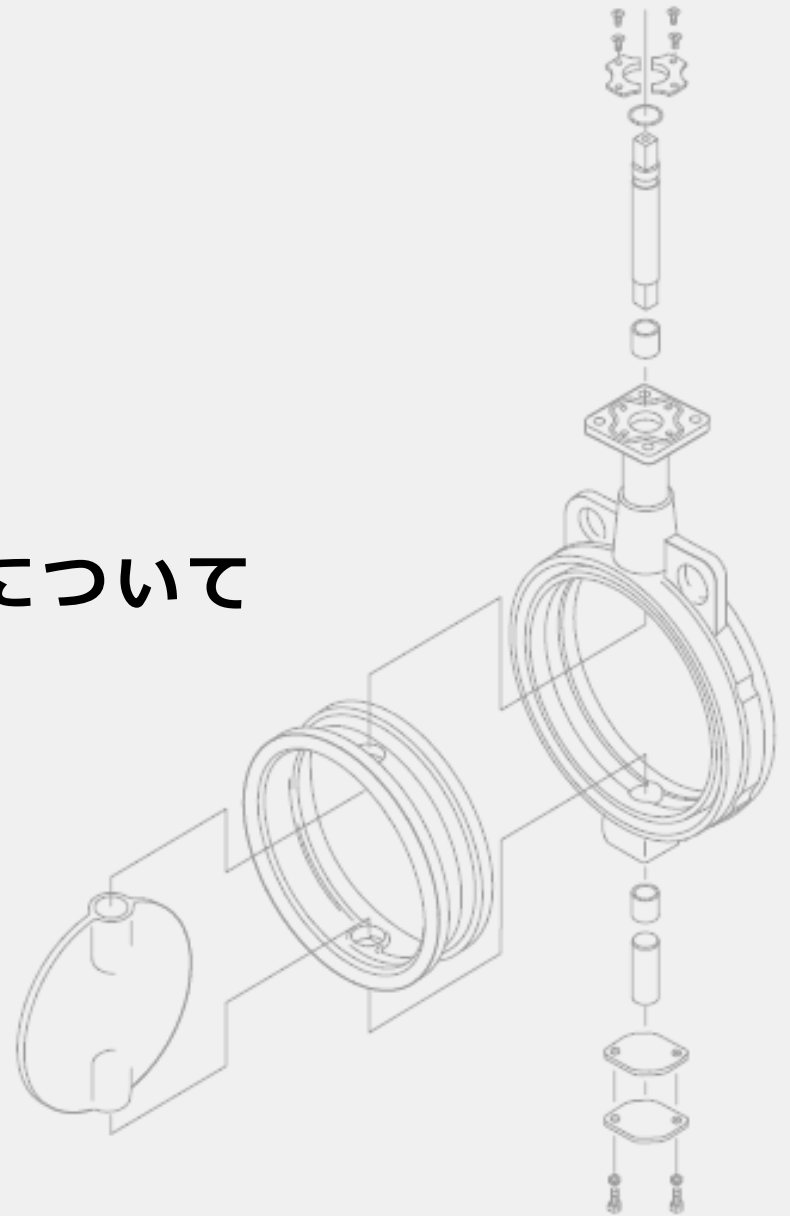
目次

1. オーケーエムについて	3
2. 2024年3月期第3四半期 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. Q&A	35
6. 参考資料	38

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)

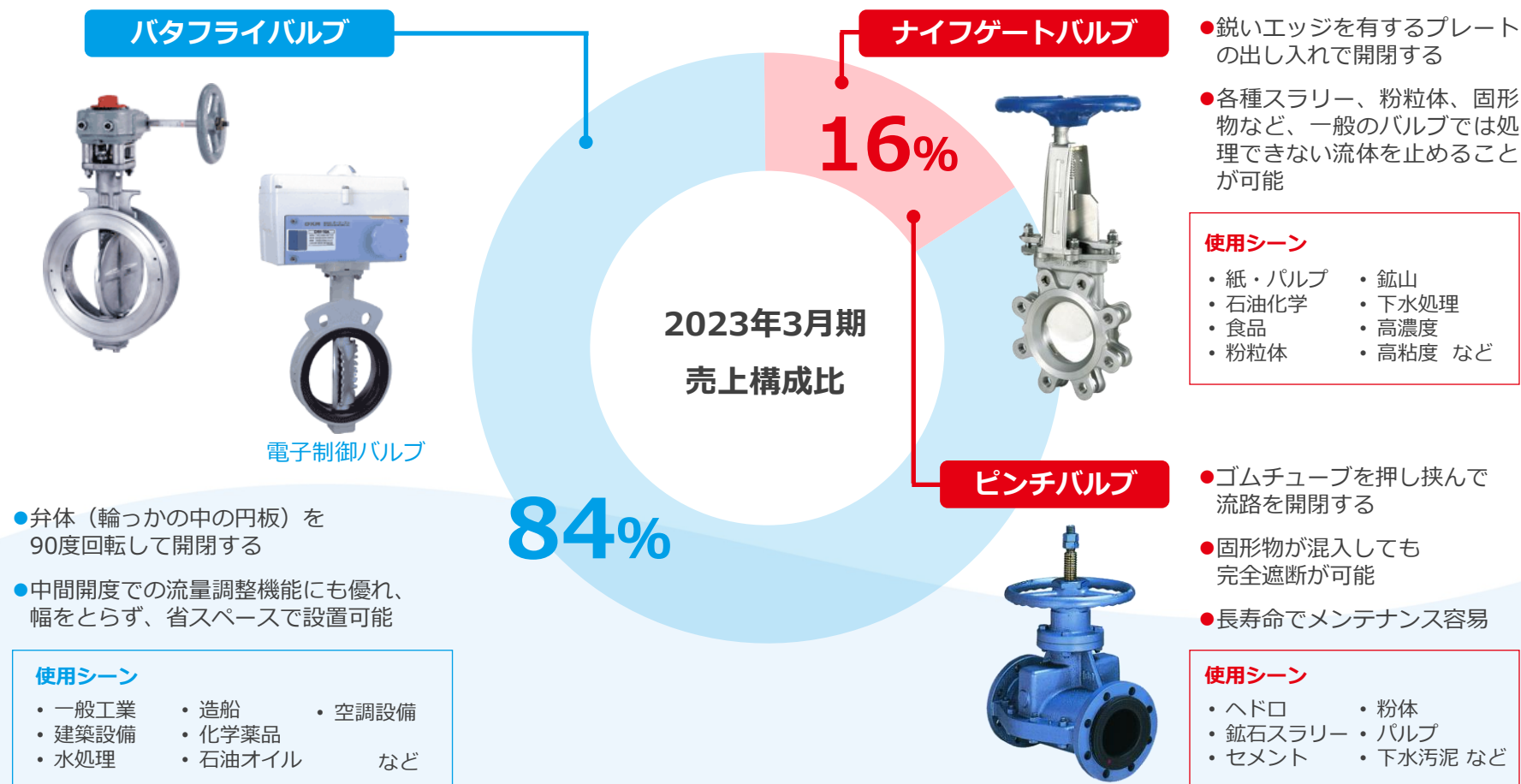


止める



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"> ・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

* 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

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

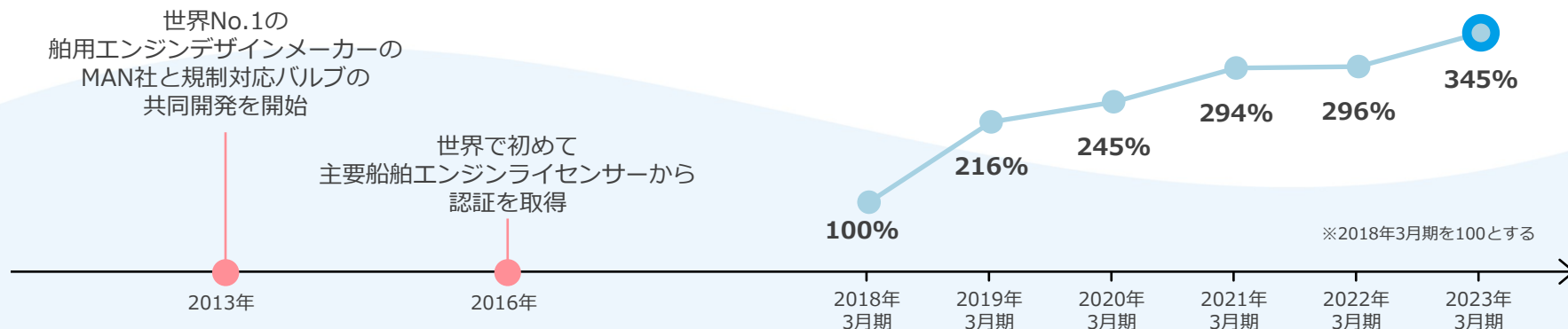
船舶排ガス用バルブとは…

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3四半期 決算

FY24 3Q Financial Results

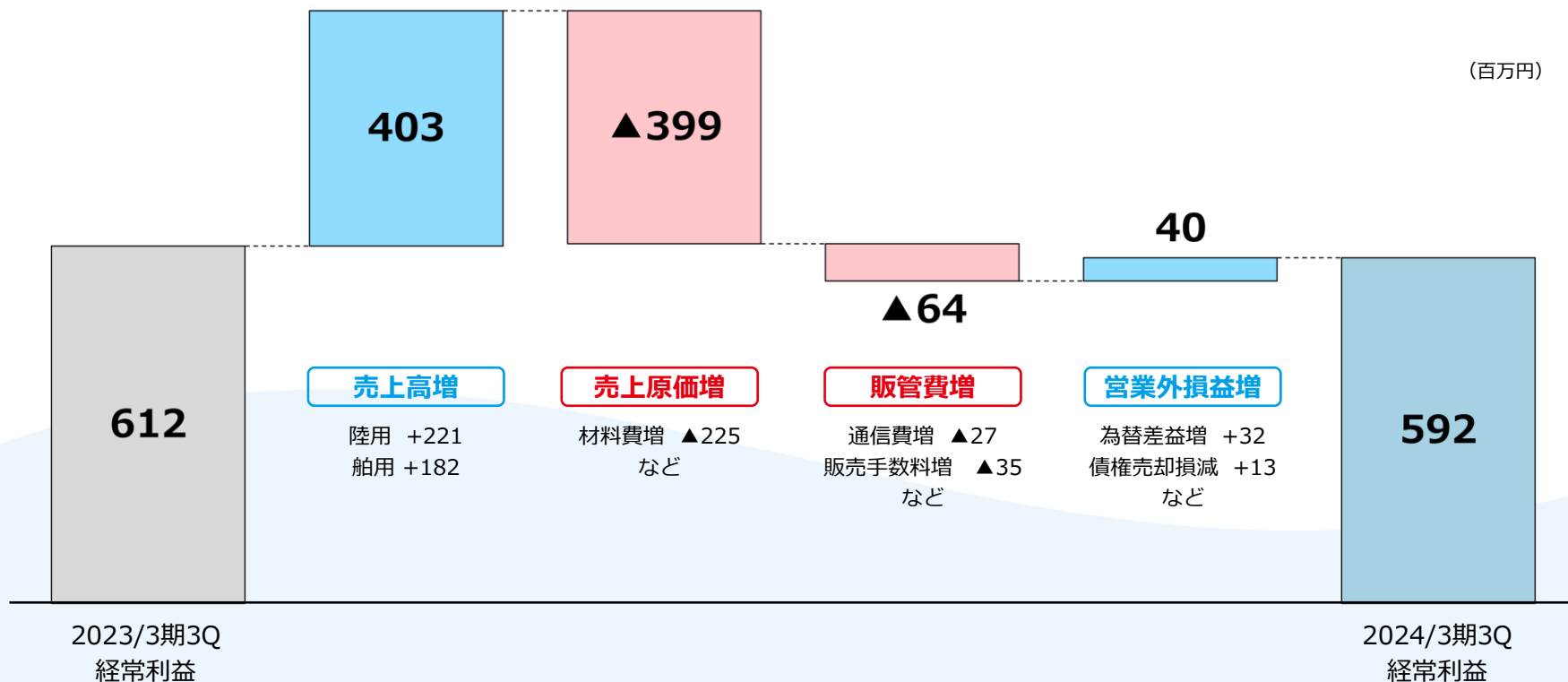


- 半導体・二次電池の素材や低・脱炭素に関連した設備投資が活発化していることから市場環境は回復傾向。
- 陸用・船用ともに増収となり、会計期間（10-12月）の連結売上高は四半期売上高として過去最高を達成、累計期間（4-12月）の連結売上高も過去最高を達成。
- 販売価格の改定などが寄与した一方、原材料価格の高止まりや販売費及び一般管理費の増加などにより、営業利益、経常利益ともに減益。

(百万円、%)	2022/3期 3Q			2023/3期 3Q			2024/3期 3Q				
	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	通期業績予想	進捗率
売上高	6,131	100.0	▲5.4	6,640	100.0	8.3	7,043	100.0	6.1	10,000	70.4
営業利益	452	7.4	▲50.6	630	9.5	39.5	571	8.1	▲9.5	725	78.8
経常利益	404	6.6	▲54.1	612	9.2	51.3	592	8.4	▲3.3	740	80.0
親会社株主に 帰属する四半期純利益	643	10.5	4.9	449	6.8	▲30.2	427	6.1	▲4.8	500	85.4

	2022/3期 3Q	2023/3期 3Q	2024/3期 3Q
総資産	12,315	12,920	12,987
純資産	8,249	9,147	9,632
自己資本比率 (%)	67.0	70.8	74.2
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40円予定 (期初予想の35円から5円増額)

- 販売数量は減少したものの、高単価製品の販売強化により陸用・船用ともに増収。
- 原材料価格の高止まりや為替の影響などにより材料費が増加。
- 営業支援ツール（SFA）の導入により通信費が増加したほか、MAN社へのライセンス料の上限額が撤廃され、販売台数に乗じた支払いとなり販売手数料が増加。



- 陸用では、鉄鋼・金属関連や電力・ガス関連向けなどの販売が堅調に推移。
鉄鋼・金属関連向けは、販売代理店との連携強化による大型案件の取り込みが寄与。
- 建築設備関連向けの販売は、地域冷暖房（DHC）などの建築設備への投資が一時的に落ち込んだことから減少。
- 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が継続したものの、販売数量の増加や販売価格の改定などにより増加。船舶排ガス用バルブは微減。

(百万円、%)

市場別売上高（連結）	2022/3期 3Q		2023/3期 3Q		2024/3期 3Q	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	6,131	▲5.4	6,640	8.3	7,043	6.1
陸用	3,127	1.9	3,308	5.8	3,529	6.7
舶用	3,004	▲12.0	3,331	10.9	3,514	5.5

業界別売上高（単体）	2022/3期 3Q		2023/3期 3Q		2024/3期 3Q	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	5,570	▲7.5	5,989	7.5	6,397	6.8
陸用	2,764	▲0.1	2,864	3.6	2,984	4.2
建築設備	500	24.1	508	1.5	390	▲23.2
石油化学	390	47.9	484	23.5	499	3.0
鉄鋼・金属	309	182.7	322	3.6	434	34.6
電力・ガス	263	70.3	269	2.1	400	48.4
その他	1,300	▲29.2	1,278	▲1.3	1,260	▲1.5
舶用	2,806	▲13.9	3,125	11.4	3,413	9.2

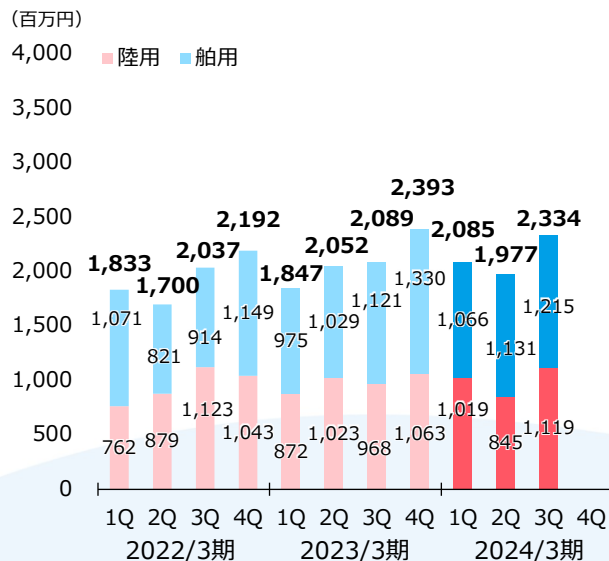
- 海外売上高比率は19.1%となり、韓国、中国の売上減少を受けて低下傾向。
- 韓国では、船舶排ガス用バルブが海外の競合他社からの価格攻勢やバルブサイズの縮小傾向などを受け大幅に減少。
- 中国では、景気失速に伴う需要の低迷に加え、工事遅延などにより顧客から出荷延期の依頼を受けるなどして減少。
- マレーシアでは、パーム油関連向けのメンテナンス需要を順調に取り込み増加。

(百万円、%)

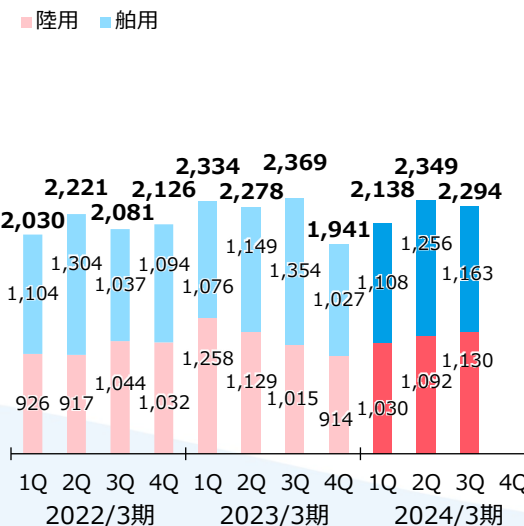
市場別売上高（連結）	2022/3期 3Q		2023/3期 3Q		2024/3期 3Q	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	6,131	—	6,640	8.3	7,043	6.1
日本	4,387	—	5,023	14.5	5,696	13.4
韓国	942	—	672	▲28.6	431	▲35.9
中国	480	—	572	19.2	483	▲15.7
マレーシア	145	—	174	19.6	202	16.1
その他	176	—	196	11.7	231	17.5
海外売上高比率	28.4%	—	24.3%	▲4.1pt	19.1%	▲5.2pt

- 市場環境が回復傾向にあることに加えて、リピート需要の高まりが上積み要因となり、3Q累計売上高は過去最高を更新。
- 受注高は、国内造船所の人手不足に伴う操業スローダウンの影響を受け船用は減少したものの、陸用は設備投資の積極化などにより堅調に推移。
- 受注残は3Q売上高の増加を受けて減少したものの、依然として高水準を維持。

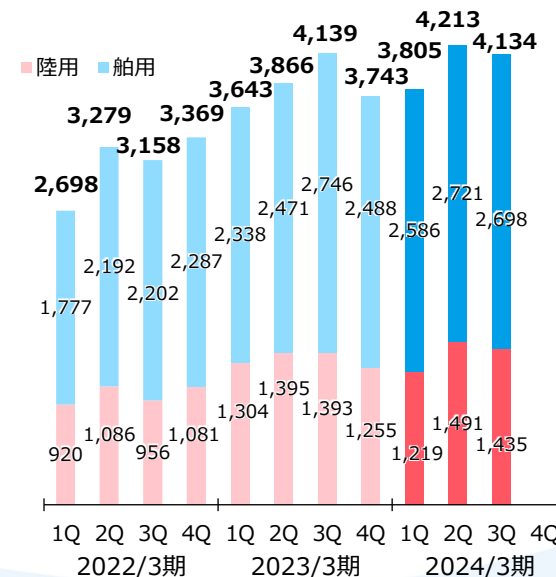
売上高



受注高



受注残



納入先業界の動向により増減があるものの、幅広い業界との取引基盤があるため業績は底堅く推移。

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より回復基調。

2023年3月期3Qまでの海運好況時による受注の積み上げや、2024年3月期1Qからの受注高の増加を受けて高水準を維持。

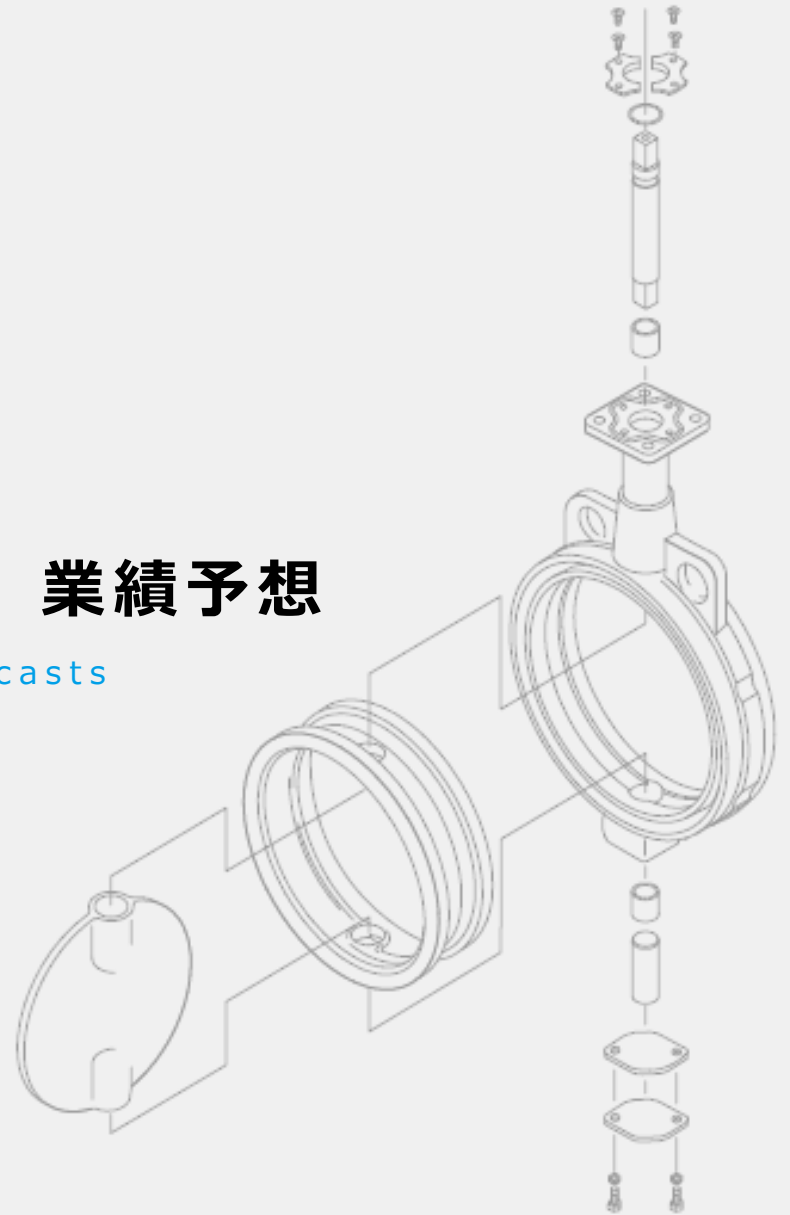
- 資産合計、負債合計については2023年3月期4Qと比較して横ばいで推移。
- 2023年3月期3Qに手形の割引やファクタリングを一部廃止した影響により売上債権が増加し現預金が減少。

(百万円)	2023/3期 3Q	2023/3期 4Q	2024/3期 3Q
資産合計	12,920	12,574	12,825
流動資産	8,478	8,190	8,430
現預金	2,856	1,613	1,221
売上債権	2,134	3,339	3,825
棚卸資産	3,351	3,156	3,298
固定資産	4,442	4,384	4,394
建物及び構築物（純額）	2,667	2,581	2,593
土地	711	706	714
負債合計	3,772	3,364	3,192
流動負債	2,252	2,282	2,302
支払債務	1,286	983	1,103
固定負債	1,520	1,081	890
長期借入金	1,239	946	767
純資産合計	9,147	9,209	9,632
株主資本	8,673	8,990	9,238
利益剰余金	6,386	6,703	6,950

3

2024年3月期 業績予想

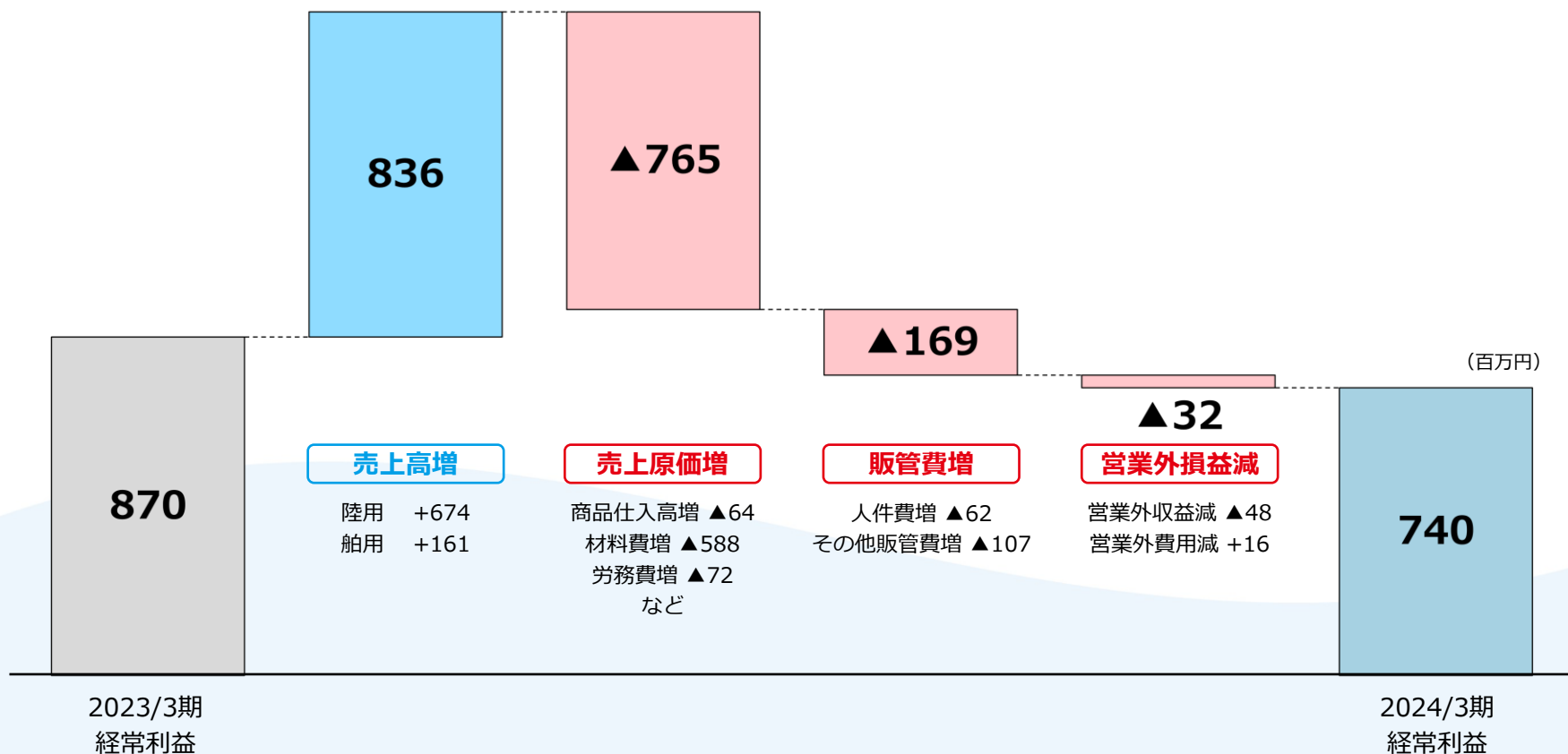
FY24 Financial Forecasts



- 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。
- 1株当たり配当予想を5円増額し40円に修正（2023年12月14日発表）。

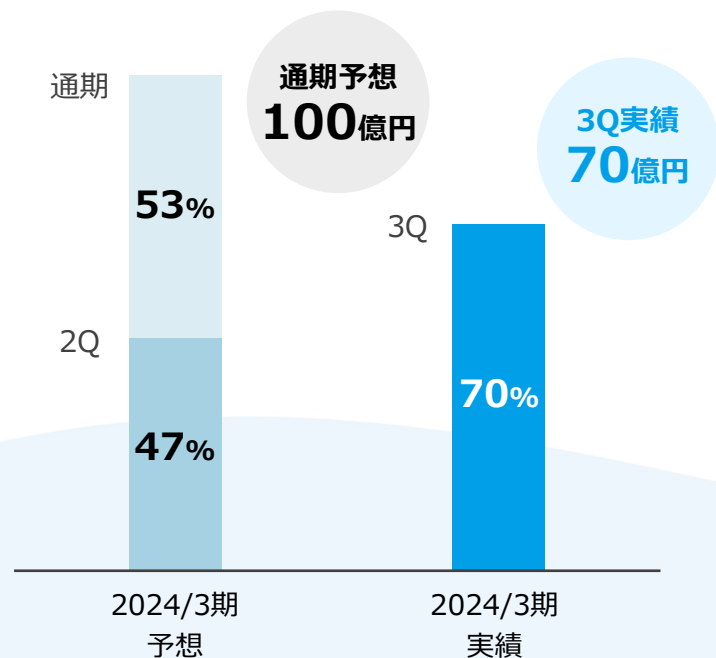
(百万円、%)	2022/3期		2023/3期		2024/3期 業績予想		
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	予想	売上比	前年同期比
売上高	8,456	▲3.5	9,164	8.4	10,000	100.0	9.1
営業利益	662	▲34.4	823	24.3	725	7.3	▲11.9
経常利益	724	▲29.3	870	20.0	740	7.4	▲15.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	850	13.4	767	▲9.7	500	5.0	▲34.8
1株当たり配当金 (株式分割調整後)	45円	(普通配当35円 記念配当10円)	40円	(普通配当35円 特別配当5円)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

- 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。

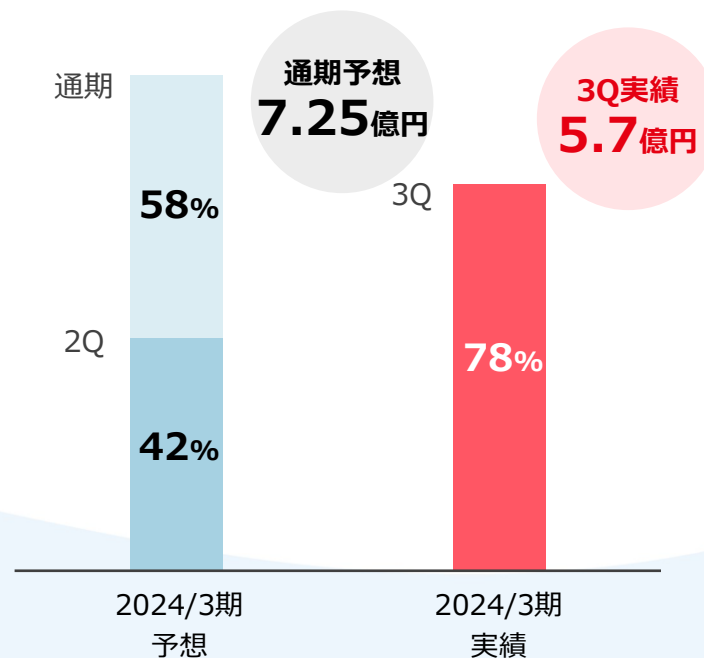


- 売上高は、3Q累計および四半期売上高として過去最高を達成したものの、当第2四半期に行った生産調整の影響などを受けて、陸用を中心に計画を下回った。
- 営業利益は、船舶排ガス用バルブの価格攻勢や原材料価格の高騰の影響を受けたものの、利益率の低下が想定を下回る水準であることから、概ね計画通りに推移。
- 通期の業績予想については、生産調整の解消に加え、陸用・舶用ともに増収傾向であることから据え置き。

売上高



営業利益



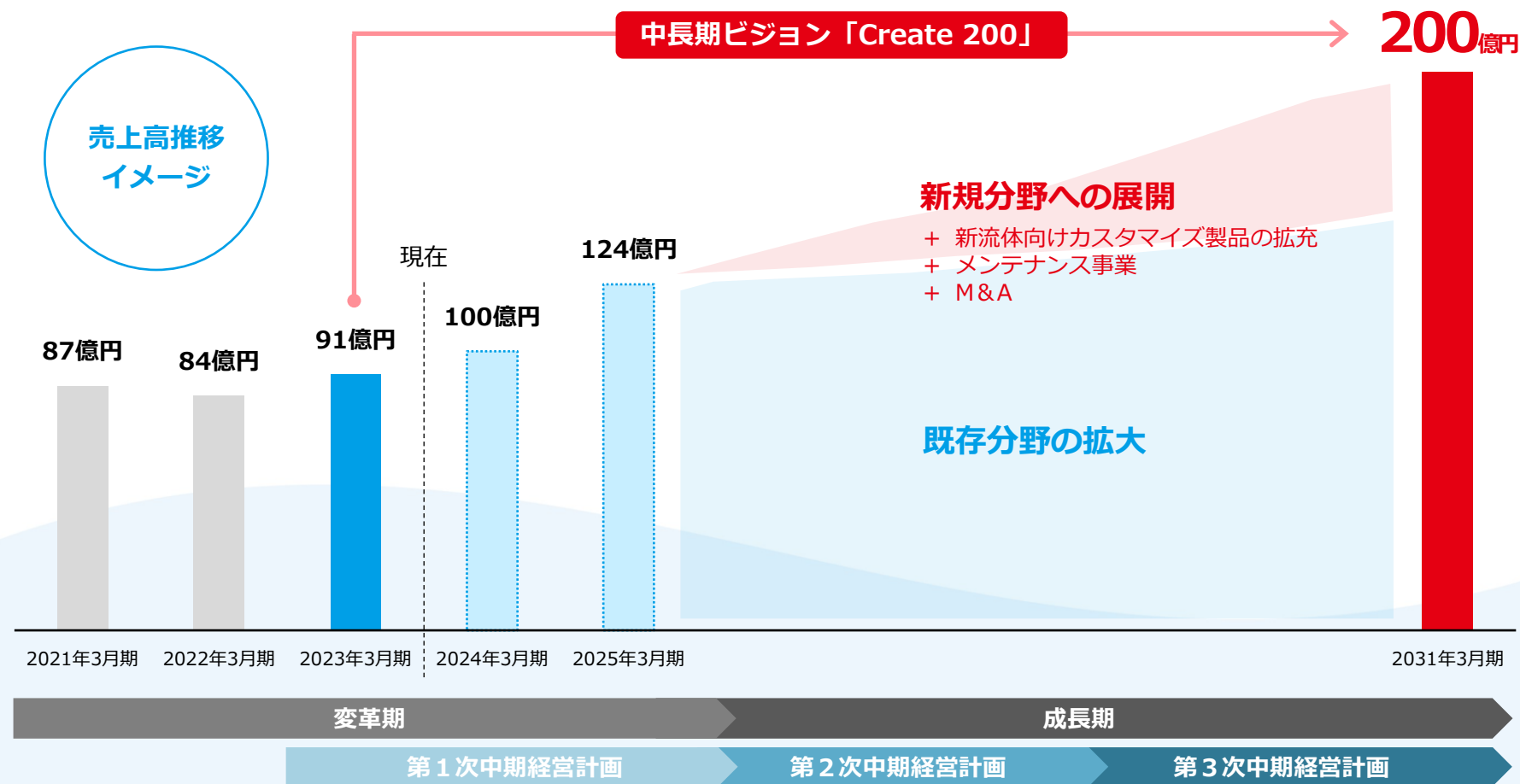
4

成長戦略（中期経営計画）

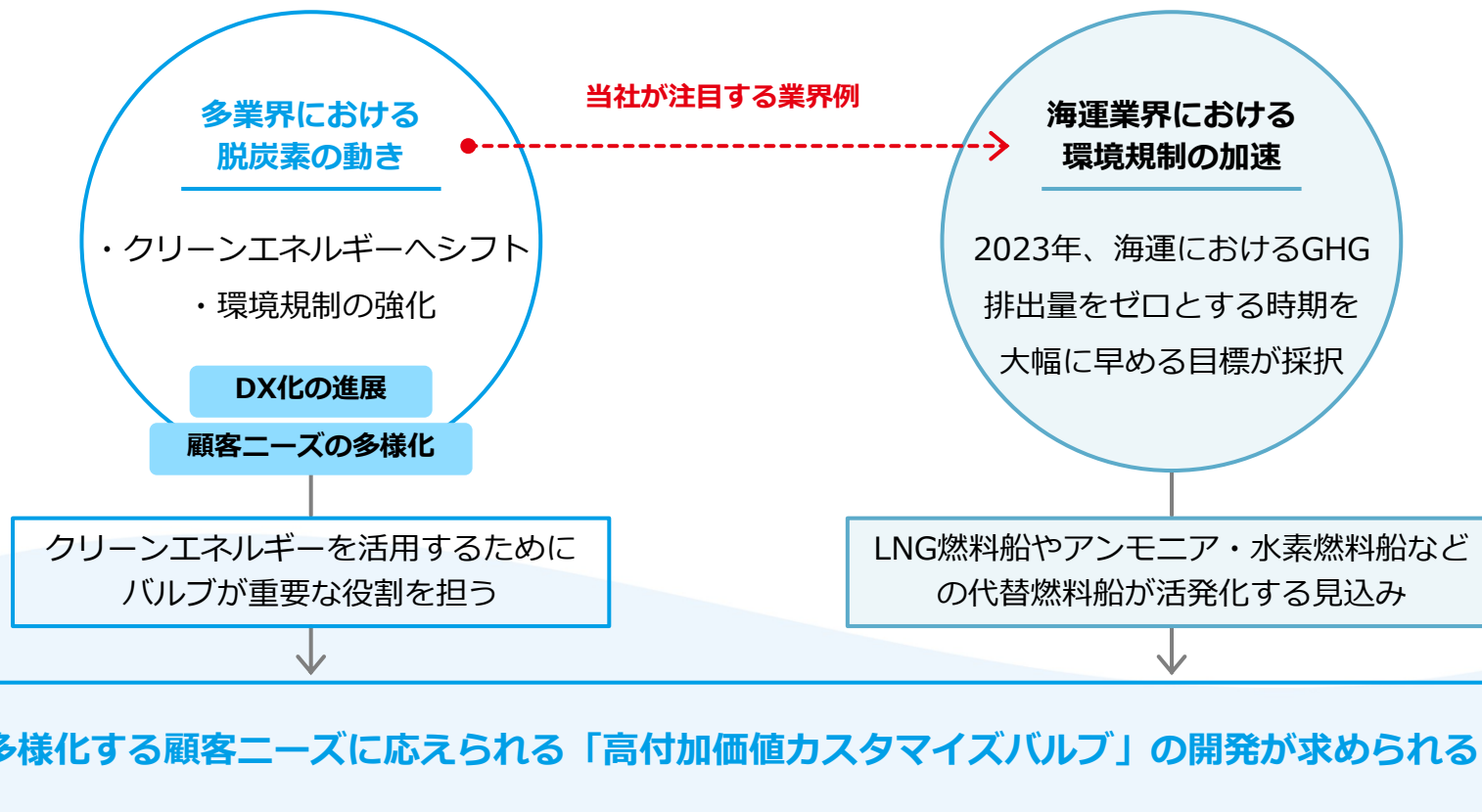
Our Growth Strategy



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。



事業環境の詳細はP44～

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	P48
施策②	低炭素社会向け製品の販売展開	P49
施策③	船舶排ガス用バルブ製造・販売の強化	P50
施策④	新たな販売体制の構築	P51

戦略Ⅱ 既存の商品力を強化する

施策	生産体制の変革	P52
----	---------	-----

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	P53
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	P54

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	P55
施策②	ワーク・ライフ・バランスの推進	P55

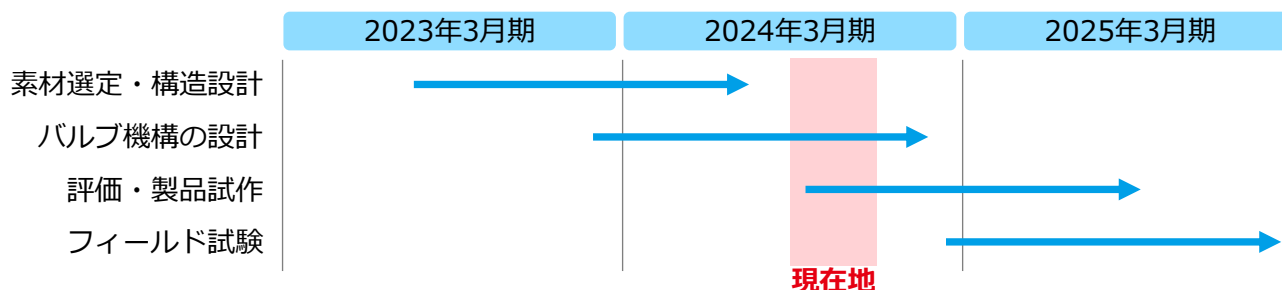
代表的な施策の進捗①

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。
さらに、国際エネルギー機関（IEA）の報告書では2050年の船舶燃料の約44%がアンモニアになると予測する。
- アンモニア燃料船用バルブのプロトタイプを今年度中に試験搭載予定。
- 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

- 2024年3月期における3Qまでの納入実績は14隻となり、3か年の導入目標を前倒して達成。
- 順調に内示から受注に移り、累積受注隻数が22隻、内示が10隻と好調に推移。
- 他客先への展開も計画通りに進捗。
- 引き続きLNG燃料船への導入を進めるとともに、価格転嫁やコストダウンを並行して進め利益率の向上を目指す。

2024年3月期
3Q進捗

導入隻数 **20** 隻

(2025年3月期目標)

導入隻数 **20** 隻

戦略Ⅲ-施策① ガバナンスの向上

Kabu Berry Labに登壇

- 2023年12月15日、Kabu Berry Labに執行役員 営業統括本部長の森高が登壇。
- 30問以上に及ぶ投資家からの質疑応答に対応。

中国子会社におけるコンプライアンスの強化

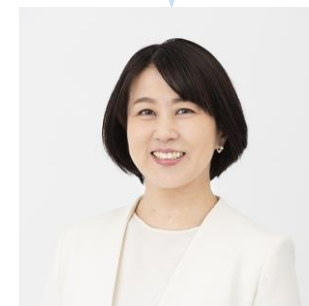
- 2023年12月、代表取締役社長の奥村が中国子会社を訪問しコンプライアンス研修を実施。
- 当社やマレーシア子会社に対しても、コンプライアンス研修を継続して実施。

役員トレーニングの実施

- 元楽天IR部長で『楽天IR戦記』著者の市川祐子氏を講師としてお招きし、役員トレーニングとして3Q中に計3回の座学およびディスカッションを実施。
- 社内・社外取締役と執行役員の計11名が参加。

役員トレーニングのテーマ

- ① 株式会社の仕組みとコーポレートガバナンス
- ② 資本コストとPBR
- ③ ESG・サステナビリティ



役員トレーニング講師の市川祐子氏

戦略Ⅳ-施策② ワーク・ライフ・バランスの推進

従業員向けに金融資産勉強会を初開催

- 従業員が安心して働ける環境を提供するため、福利厚生の一環として証券会社より講師をお招きし金融資産勉強会を初開催。2023年4月と6月には全社員向けに、12月は製造部の一部社員を対象として実施。
- 勉強会では投資信託を中心とする資産運用や2024年から始まる新NISA制度などについて講演。
- 参加者にも好評だったため対象者を広げての今後の開催も検討。

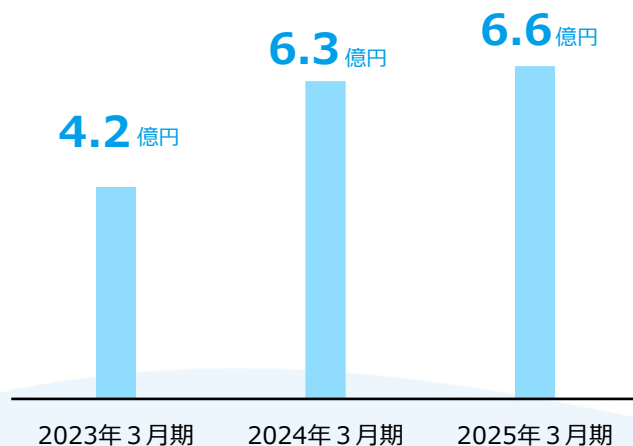


2023年12月に開催した金融資産勉強会

- 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

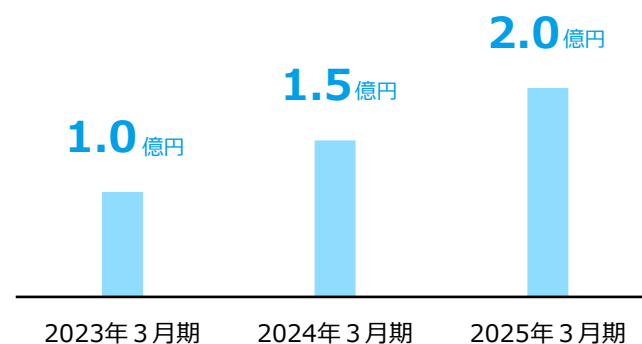
3年間で累計 **17.1** 億円の投資を計画



- 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



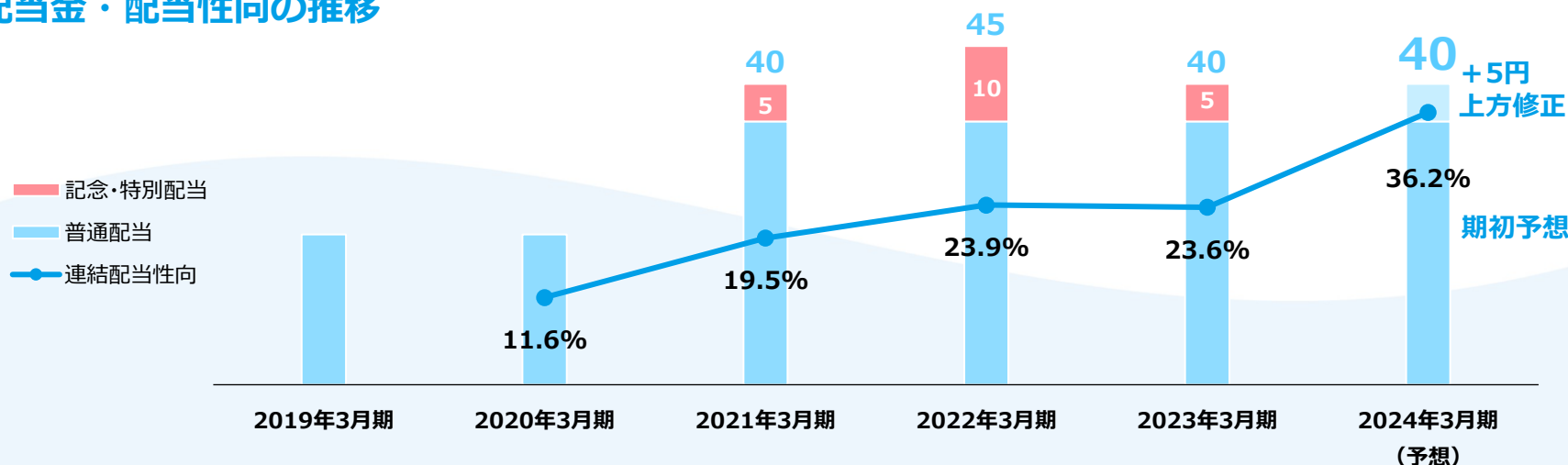
イクボス宣言

- 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月期の1株当たり配当予想を5円増額し40円に修正。
（配当性向は31.6%から36.2%へ上昇）

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実現可能性について、株主・投資家の皆さまにより深くご理解いただくことが不可欠であると認識。
- 上記の実現にあたって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さらに活性化させていく方針。

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月期第2四半期
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

- 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

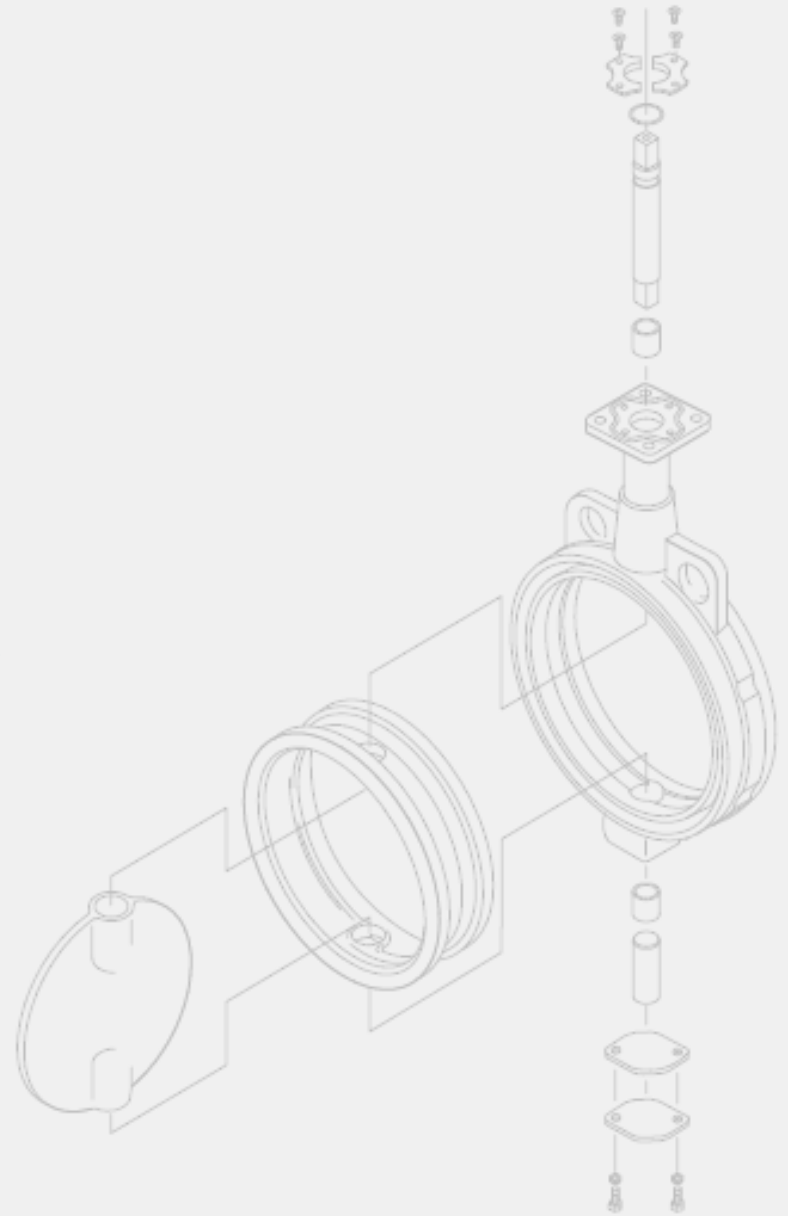


2023年4月に開設した
サステナビリティサイト

5

Q&A

Question and Answer



Q1

売上高が増加したにも関わらず利益が減少したのはなぜですか。

販売価格の改定や高単価製品の販売強化などにより売上高が増加した一方で、原材料価格の高止まりや販売費及び一般管理費の増加により営業利益、経常利益ともに減益となりました。販管費の増加の主な要因としましては、SFAツール導入による通信費やMAN社ライセンス料の契約変更による販売手数料の増加が挙げられます。当社グループでは「収益性の強化」を喫緊の課題と捉えており、利益率の向上に向けた様々な施策を実施してまいります。

Q2

第2四半期に行った生産調整の業績への影響を教えてください。

第2四半期において外注先企業の事業縮小に伴う工場の工数不足が発生し、生産調整を行いました。生産体制を強化するための様々な施策を打っており、第3四半期の開始時点で生産キャパシティについては平常並みに回復しています。業績につきましては、生産調整の影響で売上高は年初計画をやや下回っていますが、営業利益の進捗については第3四半期より順調に回復しています。

Q3

アンモニア用バルブのみ2030年の目標設定がされているのはなぜですか。

IMOが新たに定めたGHG削減目標に対応し、当社は2030年度までにアンモニア用バルブの世界シェアを50%とする目標を設定しました。アンモニアは多様な分野で実証試験が行われており、水素よりも早期の事業化が見込まれるため目標設定をしています。水素用バルブの具体的な目標設定は現段階では行っておりませんが、2030年以降の市場需要に関する予測分析を積極的に進めています。

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

インフレの影響や対策について教えてください。

現在、世界経済は急速なインフレに直面しており、当社も原材料価格の高騰などの影響を受けています。これらに対応するため、国内における新規の調達パートナーの開拓や価格の再調整など様々な施策を進めています。

Q6

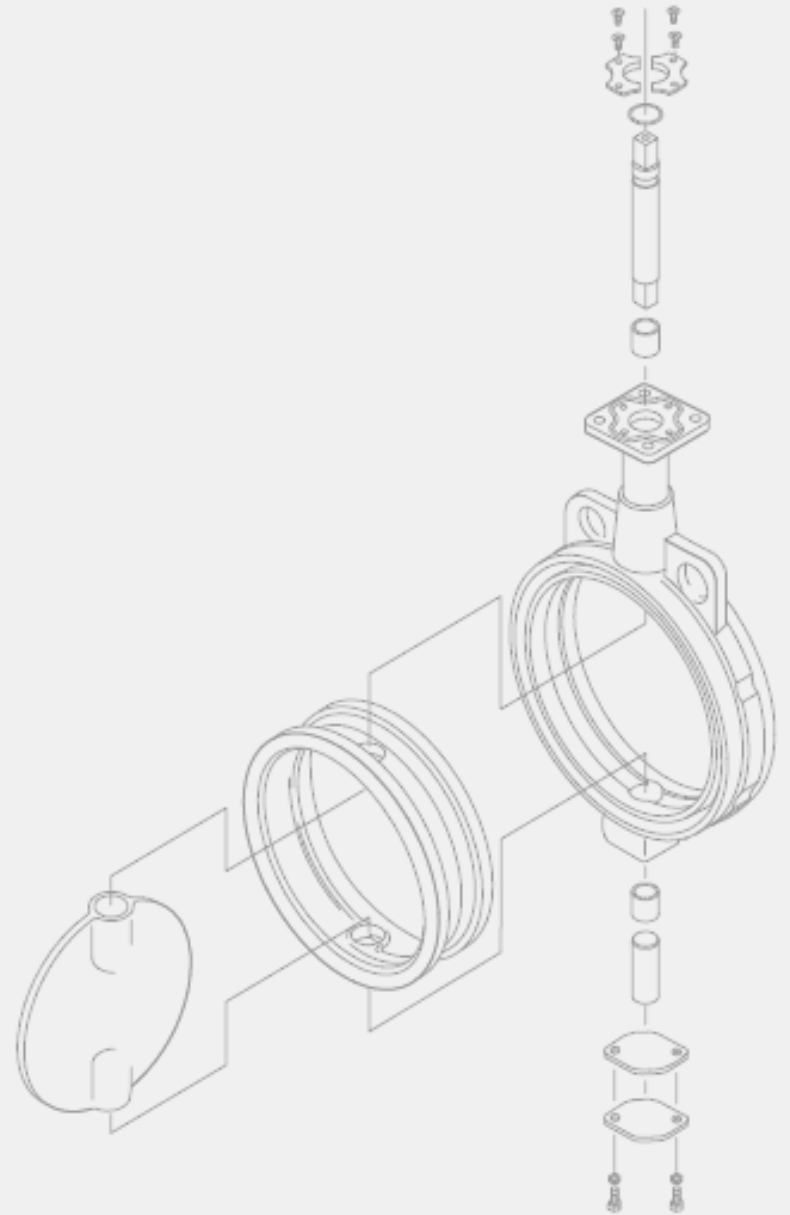
資本コストはどのように算出していますか。

現時点では当社グループの資本コストを開示していないため、具体的な数字のご回答は差し控えていただきますが、資本コストの計算方法としては、CAPMに加えて、PERの逆数と期待成長率（PERから逆算した想定値）を用いる2種類で算出しています。その2種類の計算方法で算出した資本コストをレンジで捉え、それに対して当社のROEがどの程度にあるかを分析・評価しています。

6

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	1,179,211,655円		
連結売上高	9,164百万円（2023/3期）		
従業員数	連結：350名	単体：255名	*2023年12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

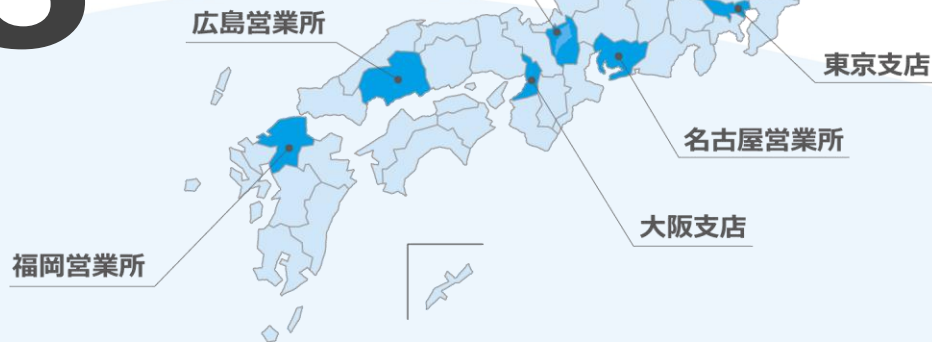


東近江工場



日野工場

8

 拠点

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。



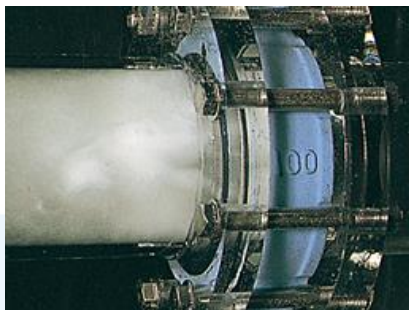
ファイヤーセーフ試験

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



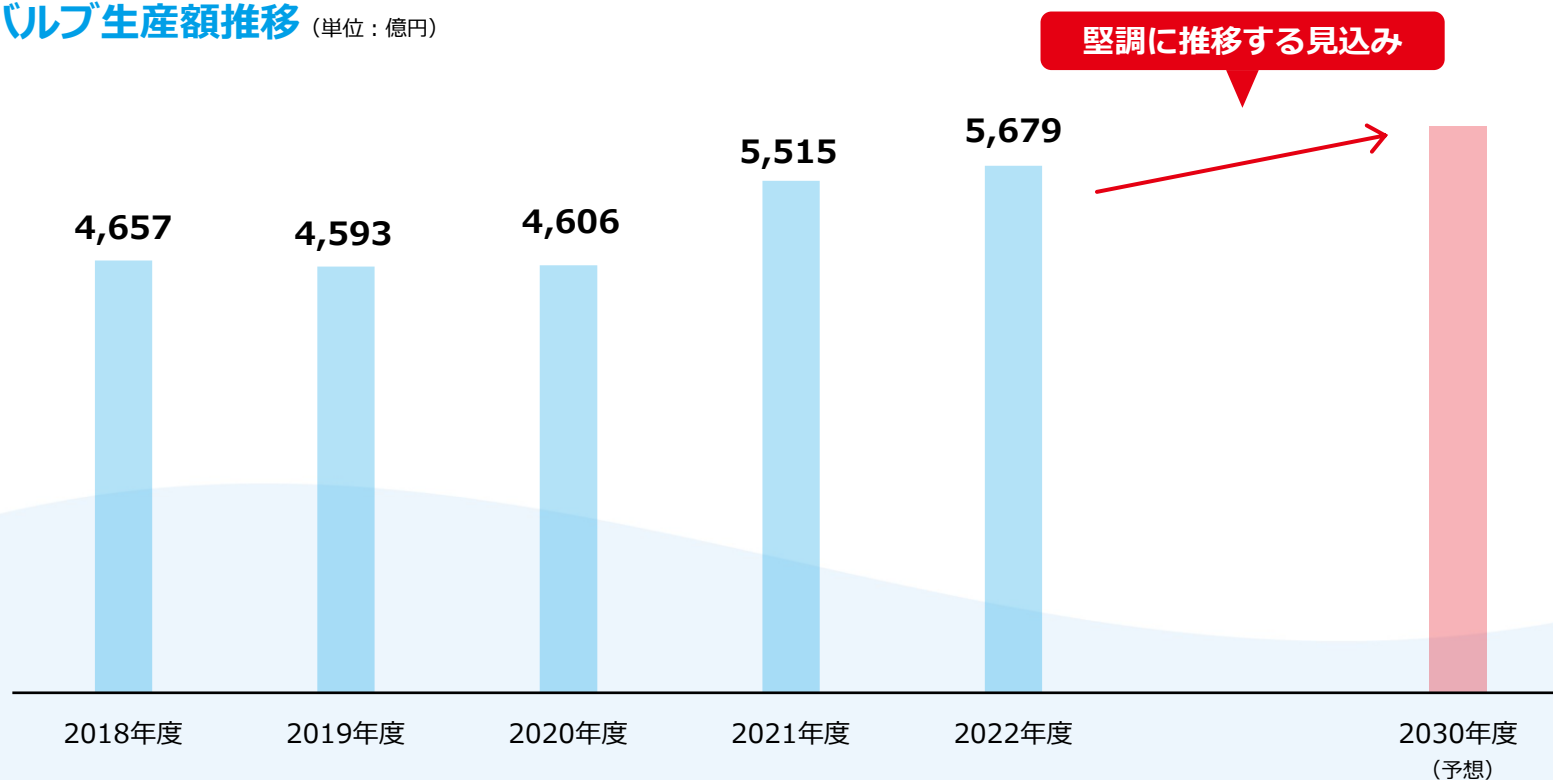
今後の方針

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

事業環境① 国内市場規模推移

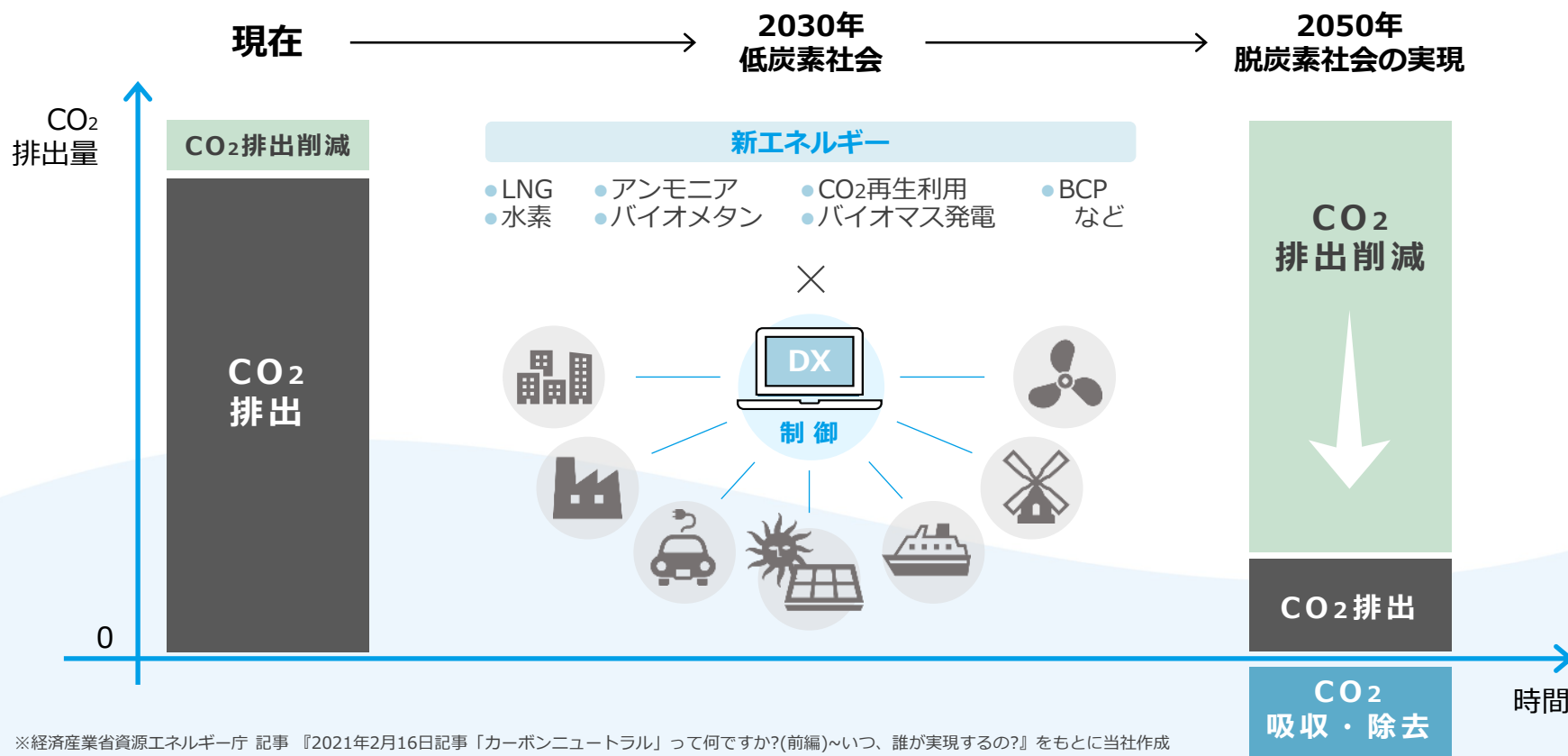
- 建築、発電、造船、各種プラントなど、幅広い業界からの需要があり、今後も堅調に推移する見込み。
- 脱炭素社会に向けた新エネルギーへのシフト、および環境規制、都市部の再開発、国内外の半導体工場の建設、新造船建造などに伴う需要が拡大する見込み。

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

- 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



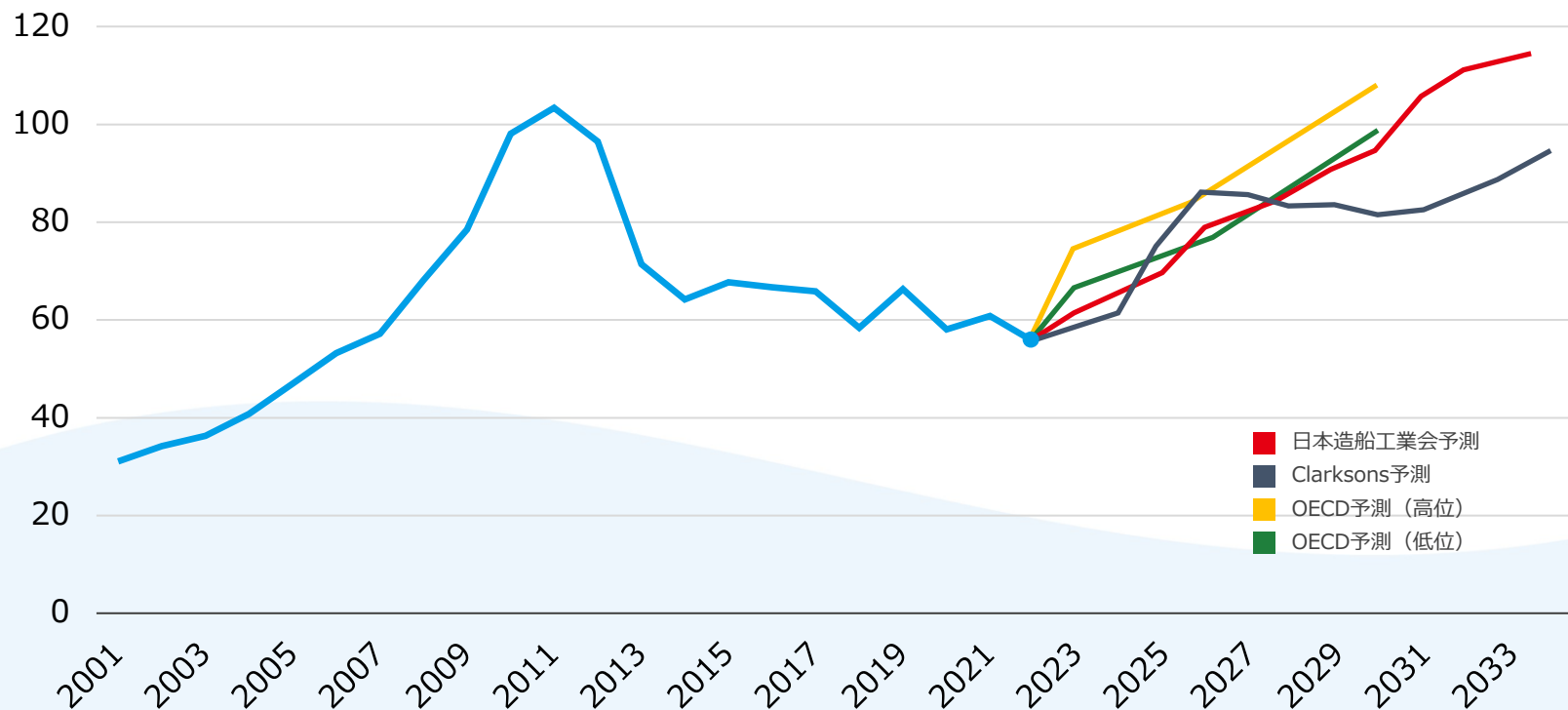
増加が見込まれるアンモニア燃料船向けバルブで、2030年度に **世界シェア5割** を目指す

※ 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。
- 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

(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

- 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
アンモニア燃料船用バルブのプロトタイプを今年度中に試験搭載予定
- 未燃アンモニア除去装置用バルブの開発が完了して今年度中に試験搭載予定
同バルブが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

- 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
- 長年かけて蓄積した取引基盤を活用し幅広い業界から情報を収集
液化水素運搬船関連の問い合わせが増加

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

- LNG用バルブの他客先への展開は概ね計画通りに進捗し、新規顧客を獲得
販売拡大に向けて、取引先である国内造船メーカーを工場見学に招待
- 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3Q累計期間においては14隻に納入と、3カ年目標の20隻を達成

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
韓国開催の国際海洋展示会「KORMARINE 2023」に出展し情報収集

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、生産体制の整備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。

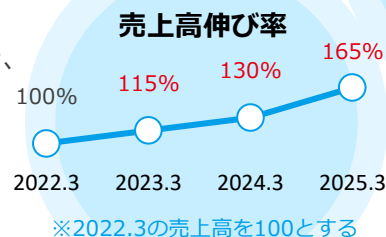
重点取り組みと進捗

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
→ 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を検討



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を付与したバルブを展示会に参考出展製品化に向けて付加機能の需要調査を実施
- 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

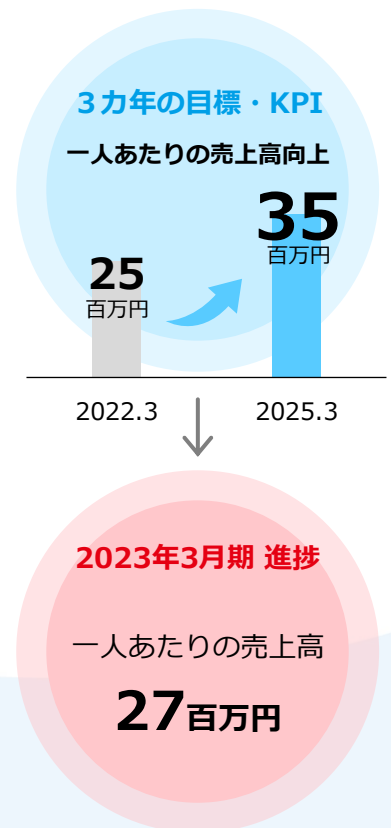
- マーケティングオートメーション（MA）ツールの運用開始により見込み顧客の獲得～商談化までのフェーズを効率化し、商談獲得数の最大化を図る

顧客情報の全社一元化、共有により販売効率を向上

- 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

提案型のメンテナンスサービス体制の構築

- 船舶排ガス用バルブのメンテナンスサービスを検討
- SFA導入により営業とメンテナンス部門のコミュニケーションを円滑化



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
- 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を検討
- 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

- 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
- 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の導入を開始
(2025年3月期に部分的稼働を開始予定)

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
- 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

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・方針の共有・議論を目的として企画部会を発足
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
- 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

情報発信の拡充

- 2023年11月、滋賀県産業支援プラザ主催のIPOセミナーに代表取締役社長 奥村が登壇
- 2023年12月、Kabu Berry主催の個人投資家向けや株主手帳主催のIFA向けオンライン説明会に登壇
- 2023年12月、「資本コストや株価を意識した経営の実現の対応について」を開示
「収益性」「株主還元」「IR活動」を強化し、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指す

コンプライアンスの徹底、リスク管理体制の強化

- 2023年10～12月に役員トレーニングの一環として、コーポレートガバナンス、資本コスト、ESG・サステナビリティなどをテーマに座学およびディスカッションを実施。講師は元楽天IR部長で『楽天IR戦記』著者の市川祐子氏
- 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



2023年12月に登壇した個人投資家向けセミナー
(12月20日にアーカイブ動画を公開)

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
- 滋賀銀行からPIF実行後初めて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

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

- 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

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・継続

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
→2023年10月、定年後再雇用制度を再整備

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、証券会社から講師を招き金融資産勉強会を初開催

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
売上高	8,646	8,852	8,759	8,456	9,164
前年比	–	2.4%	▲1.0%	▲3.5%	8.4%
売上総利益	3,657	3,368	3,481	3,075	3,368
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%
販管費	2,318	2,475	2,472	2,413	2,545
前年比	–	6.8%	▲0.1%	▲2.4%	5.5%
販管费率	26.8%	28.0%	28.2%	28.5%	27.8%
営業利益	1,338	892	1,009	662	823
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%
経常利益	1,335	849	1,025	724	870
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%
親会社株主に帰属する当期純利益	891	573	749	850	767
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%
ROE	17.3%	10.1%	11.2%	10.5%	8.7%

(百万円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
資産合計	10,884	10,318	12,006	12,365	12,574
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
負債合計	5,724	4,667	4,324	3,845	3,364
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
純資産合計	5,161	5,650	7,681	8,520	9,209
自己資本比率	47.4%	54.8%	64.0%	68.9%	73.2%

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