



# 2025年3月期 決算説明資料

2025年6月10日  
株式会社オーバル

# 目次

---

- ／ 1. 2025年3月期決算概況
- ／ 2. 中期経営計画「Imagination2025」総括
- ／ 3. 新中期経営計画「Imagination2028」概要
- ／ 4. 参考資料

# 1. 2025年3月期 決算概況

---



## 2025年3月期実績：増収減益

- 好調なシステム部門に牽引され、売上は増収
- Anton Paar GmbHとのライセンス契約に伴う一時金の反動で減益となったものの、本要因を除けば増益基調
- 「Imagination2025」の最終年度目標値はすべて達成

## システム部門が好調：受注高・売上高・受注残高いずれも大幅増

- システム部門が大口案件を受注し好調、収益性も改善し、全体の業績に大きく貢献

## 2026年3月期予想：売上高は過去最高水準を想定

- Anton Paar GmbHとのライセンス契約に伴う契約一時金の収受およびシステム部門の大口受注等により、売上高は過去最高水準を見込む
- 原材料費・人件費の増加を見込む中でも、営業・経常利益は増益見通し

好調なシステム部門がセンサ部門の落ち込みを補い、売上高は前期比4.9%増

営業利益は、Anton Paar GmbH契約一時金の収受が無い中でも前期水準を確保

単位：百万円

	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減額	対前年増減率
売上高	14,347	15,048	700	4.9%
売上原価	8,395	8,916	520	6.2%
売上総利益	5,952	6,132	180	3.0%
販管費	4,476	4,710	233	5.2%
営業利益	1,475	1,422	-53	-3.6%
営業利益率	10.3%	9.5%	-	-
経常利益	1,572	1,444	-128	-8.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,102	1,029	-72	-6.6%

# 事業部門別受注高・受注残高



**センサ部門** : 国内の半導体関連業界向けが前期の前倒し受注の影響で低迷。海外では中国・韓国における電池関連業界向けが低調に推移した影響が大きく、受注高・受注残高はともに減少

**システム部門** : 受注高・受注残高ともに大幅増。石油業界向け大口案件の受注等、エネルギー安全保障に貢献

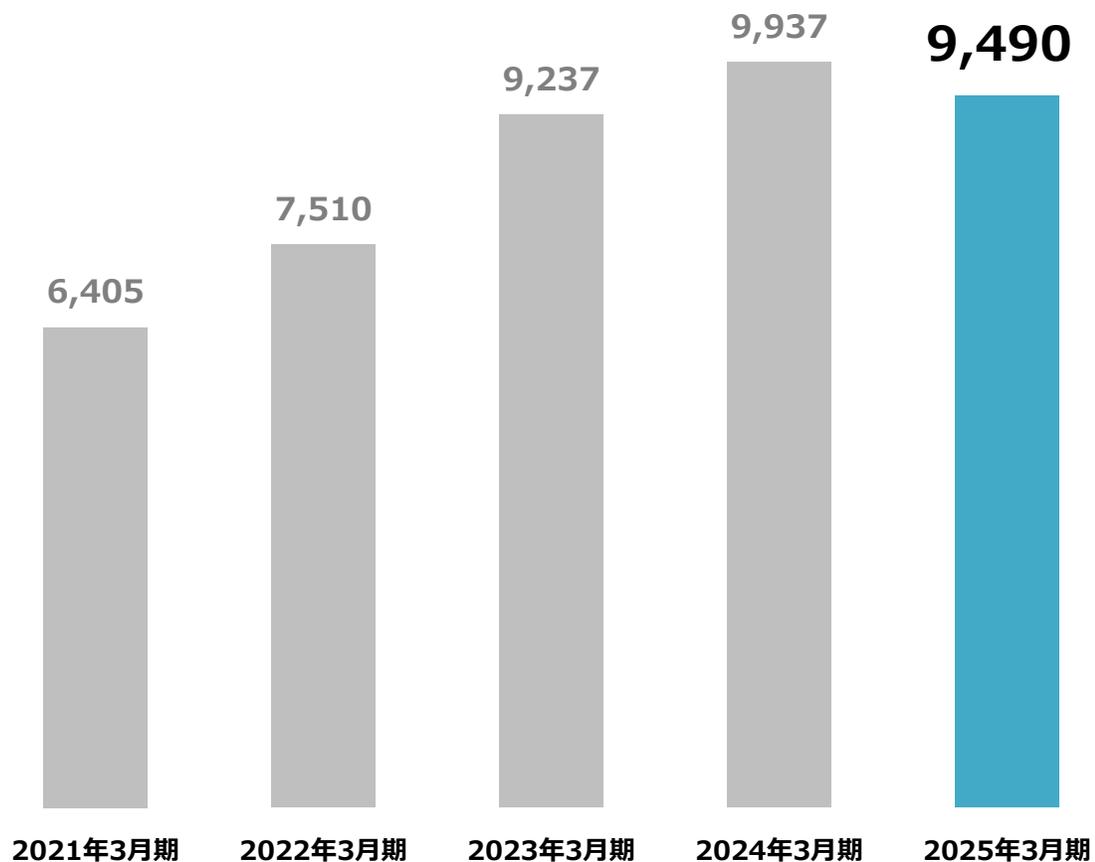
**サービス部門** : 保全サポートサービス、他社製品校正業務受託が堅調に推移  
人件費、材料費上昇を踏まえた一部商品値上げを実施、受注高は14%増

単位：百万円

	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減額	対前年増減率
<b>受注高</b>	14,985	14,502	-483	-3.2%
<b>センサ部門</b>	10,305	8,410	-1,894	-18.4%
<b>システム部門</b>	1,986	3,022	1,036	52.1%
<b>サービス部門</b>	2,694	3,068	374	13.9%
<b>受注残高</b>	5,632	4,995	-636	-11.3%
<b>センサ部門</b>	4,413	3,332	-1,080	-24.5%
<b>システム部門</b>	1,115	1,560	445	39.9%
<b>サービス部門</b>	103	102	-1	-1.2%

単位：百万円

## センサ売上推移



## 国内

- 化学関連業界向けは、引き続き、堅調に推移
- 半導体関連業界向けは、前期前倒し受注分を出荷も低調

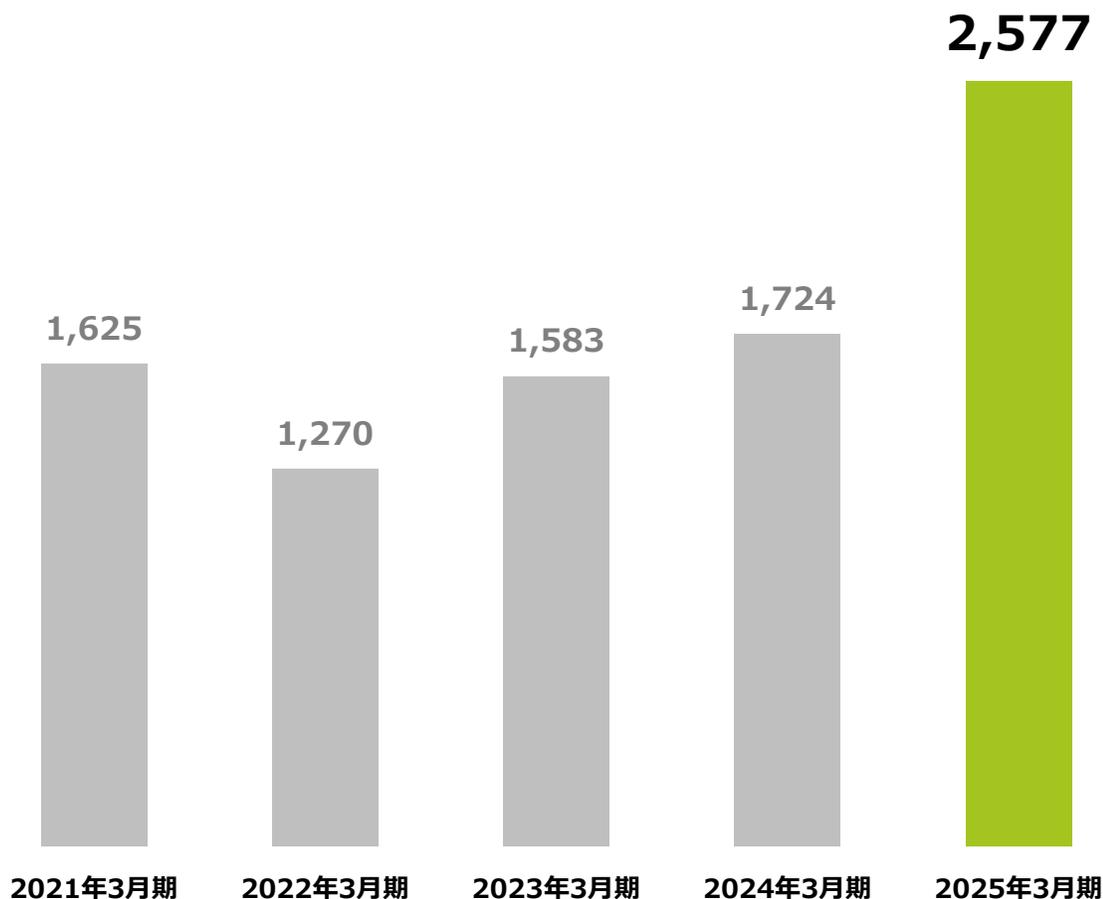
## 海外

- 中国、韓国 of 電池関連業界向けが低調

前期比 **-4.5%**

単位：百万円

## システム売上推移



## 国内

- 国立研究開発法人産業技術総合研究所向けおよび食品関連業界向けの国内大口案件の売上を計上

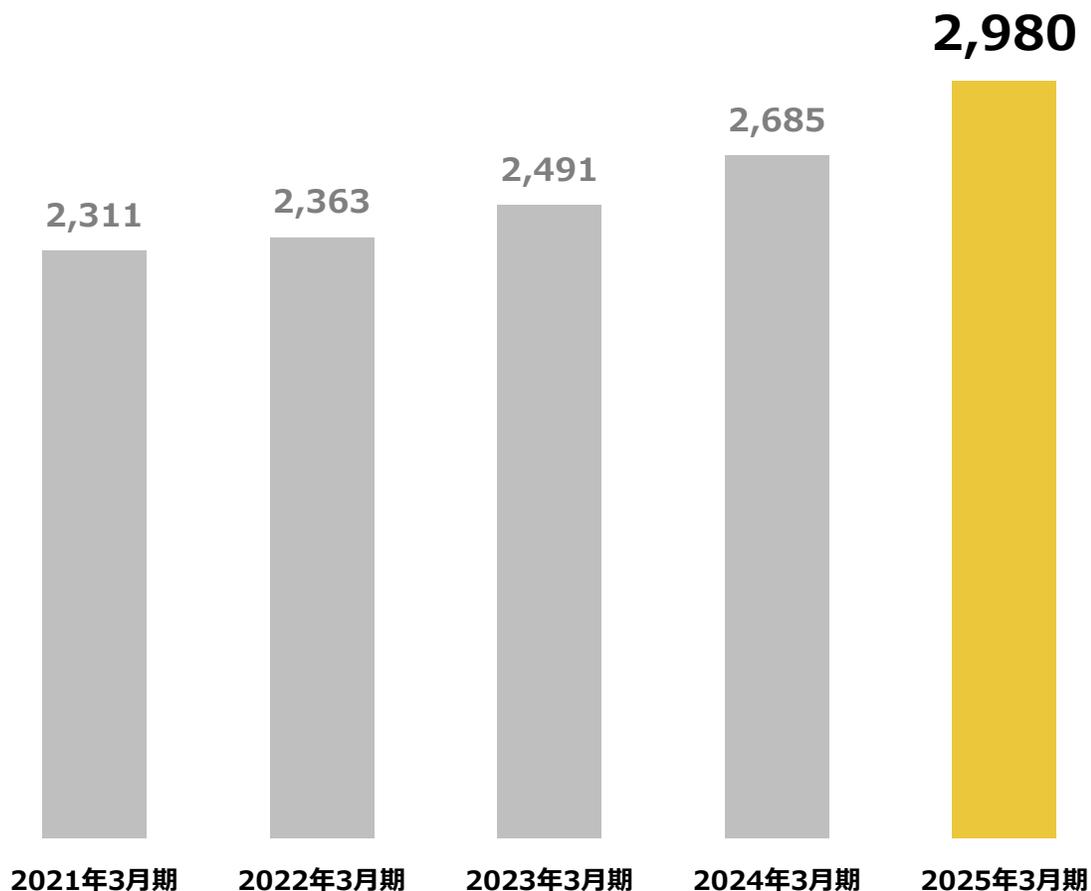
## 海外

- 前期の受注減の影響が続く中で  
の持ち直しの動き

前期比 **+49.5%**

単位：百万円

## サービス売上推移



## 国内

- 受け身から攻めのサービスに転換し、長年の経験とノウハウを活かした他社製品の校正や提案型のメンテナンスサービスを展開
- 人件費や材料費の上昇を踏まえ、一部商品の値上げを実施

前期比 **+11.0%**

# 出荷元の国別売上高



単位：百万円

	2024年3月期	2025年3月期	構成比	増減率
日本	11,195	11,914	79.2%	+6.4%
海外	3,152	3,134	20.8%	-0.6%
合計	14,347	15,048	100.0%	+4.9%
(海外内訳)				
韓国	1,035	1,106	35.3%	+6.9%
中国	840	756	24.1%	-10.0%
シンガポール	700	484	15.5%	-30.7%
マレーシア	231	389	12.4%	+68.1%
台湾	197	238	7.6%	+20.6%
米国	147	158	5.0%	+7.0%
小計	3,152	3,134	100.0%	-0.6%

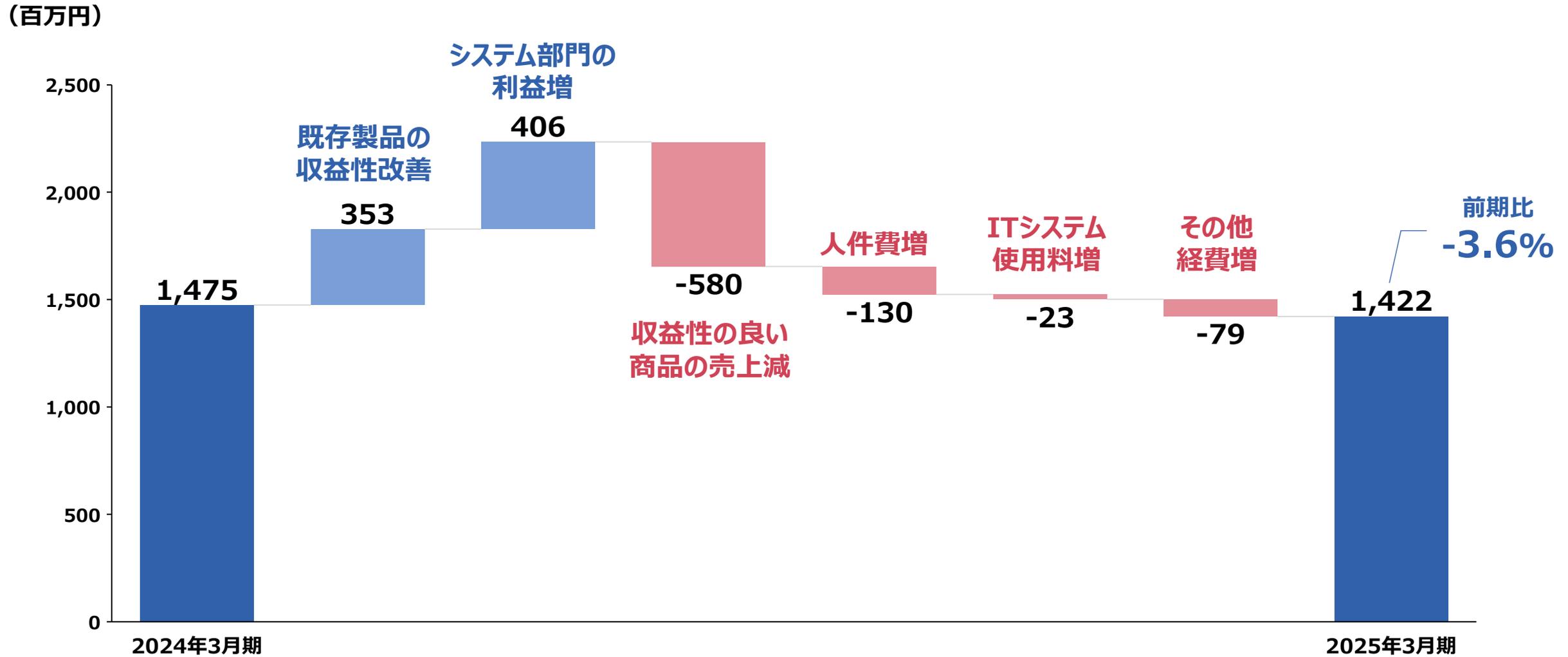
## 主な増減要因

### 国内

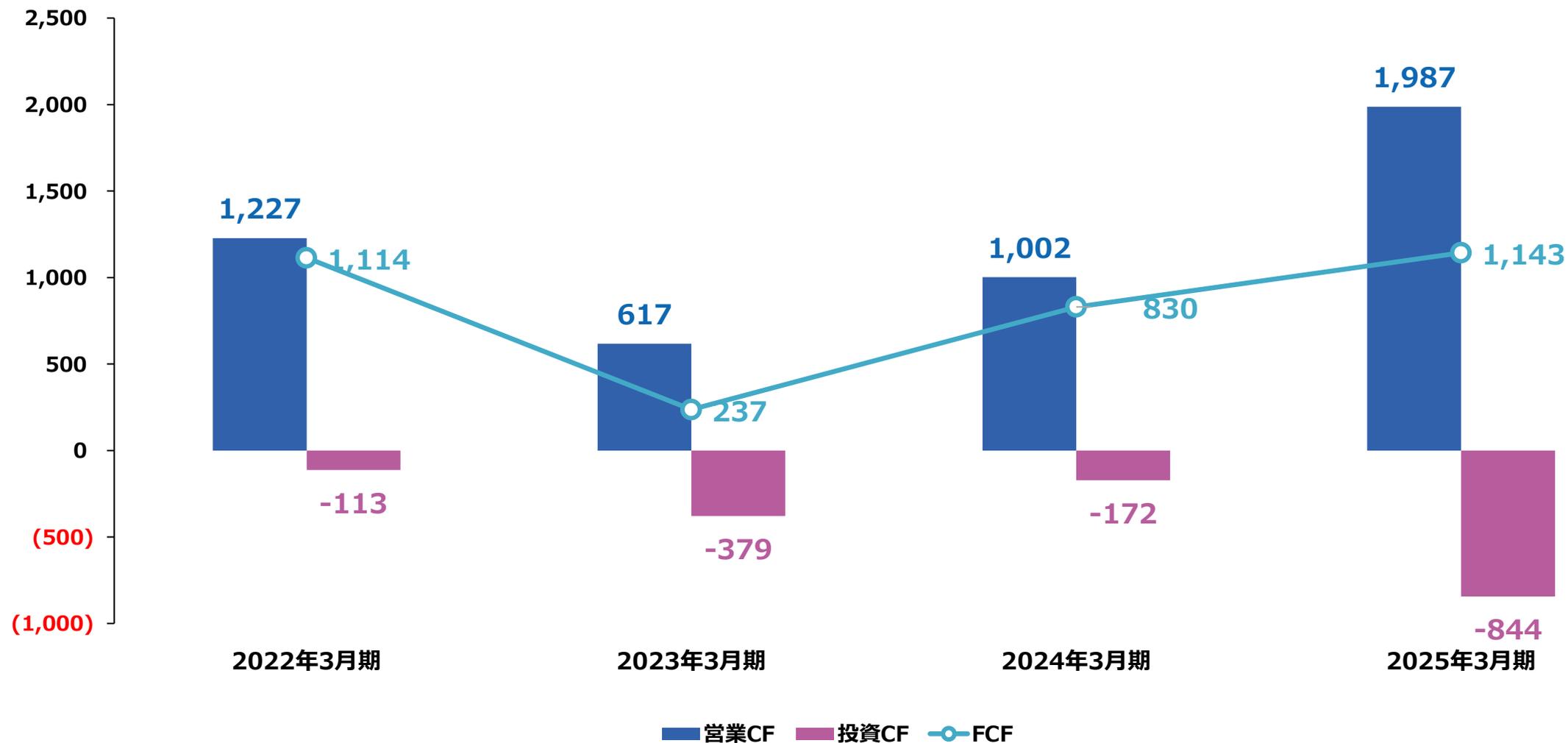
- 官公庁関連業界向けの大口システム案件を中心に堅調に推移

### 海外

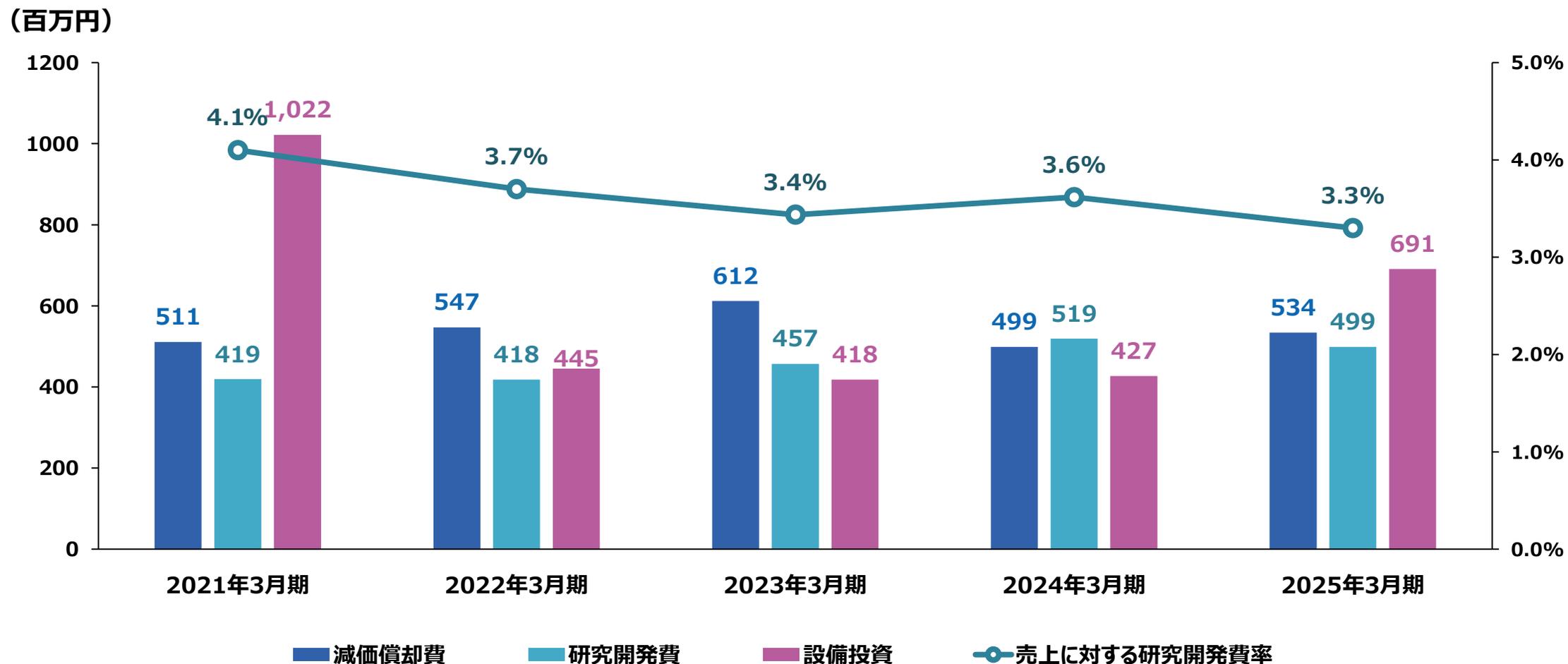
- 東南アジアは、マレーシアで大口案件があり好調も、シンガポールは低迷
- 中国は船舶関連業界向けが伸長も電池関連業界向けが低調に推移



(百万円)



## 設備投資：中国子会社の新工場建設等



単位：百万円

	2024年3月期	2025年3月期	前期末比
流動資産	12,634	13,452	817
固定資産	10,816	11,041	225
<b>資産合計</b>	<b>23,451</b>	<b>24,493</b>	<b>1,042</b>
流動負債	4,315	4,554	239
固定負債	3,771	3,618	-152
<b>負債合計</b>	<b>8,086</b>	<b>8,172</b>	<b>86</b>
純資産	15,364	16,320	956
<b>負債・純資産合計</b>	<b>23,451</b>	<b>24,493</b>	<b>1,042</b>

## 主な増減要因

### 流動資産

売掛金 +765

### 固定資産

機械装置等 +98

### 流動負債

支払手形他 +131

### 固定負債

長期借入金 ▲145

### 純資産

利益剰余金 +716

# 2026年3月期 通期連結業績予想



Anton Paar GmbH契約一時金の収受や好調なシステム部門の大口受注等により売上高は過去最高水準を想定、コスト上昇を織り込みつつも、営業・経常利益は増益を想定

単位：百万円

	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	前期末	増減率
売上高	15,048	15,500	451	3.0%
営業利益	1,422	1,450	27	1.9%
経常利益	1,444	1,530	85	5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,029	920	-109	-10.7%
	2025年3月期 予定	2026年3月期 予想	前期末	増減率
配当	16円	20円	+4円	-

## 売上収益見通し

Anton Paar GmbHとのライセンス契約に伴う契約一時金の収受およびシステム部門の大口受注等により前期比増を見込む

## 利益見通し

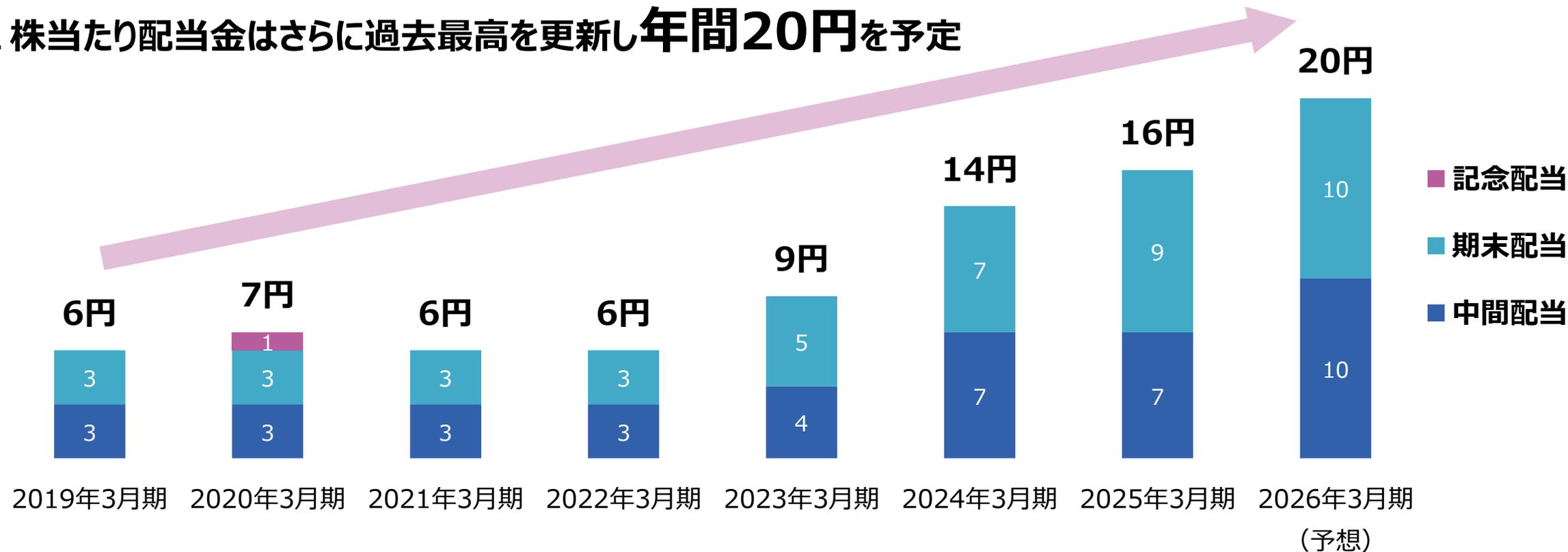
コスト上昇や半導体市場の落ち込みを想定しつつも、営業利益、経常利益は前期比増を見込む

## 配当

中期経営計画の方針に沿って、前期比+4円の20円を予想

2026年3月期は、前期から**4円増配**。

1株当たり配当金はさらに過去最高を更新し**年間20円**を予定



<b>55.5%</b>	<b>464.5%</b>	<b>47.0%</b>	<b>31.1%</b>	<b>28.5%</b>	<b>34.8%</b>	<b>48.7%</b>	◀ 配当性向
--------------	---------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------

## 配当基本方針

最も重視すべき株主の皆様への利益還元であると認識し、会社の経営基盤の確保と将来の事業展開に備えた財務体質の充実を総合的に勘案し決定する。  
本中期経営計画期間中においては、利益変動にかかわらず、安定的な配当を実施するべく、株主還元指標としてDOEも導入。

## 2. 中期経営計画「Imagination2025」総括

---

PHASE1 構造改革期



# オーバル 中長期経営ビジョン



VISION アジアNo.1のセンシング・ソリューション・カンパニーへ



## 中期経営計画

### 成長戦略

センサ事業成長戦略

サービス事業成長戦略

システム事業成長戦略

新事業創出戦略

事業環境の変化を的確に捉え、「既存事業の変革」と社会の課題を解決するための「イノベーション」を実現し、企業価値を高める戦略

### 経営基盤強化戦略

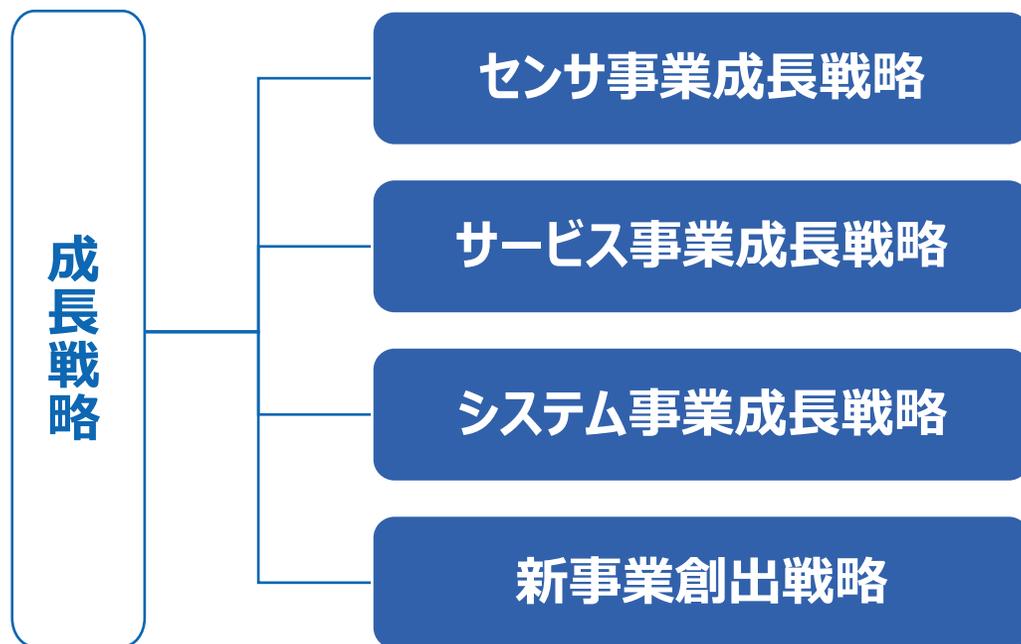
製造BCL戦略

人事財務強化戦略

DX推進戦略

サステナビリティ推進戦略

現在の経営基盤の見直しや改善と、時代の変化に即した新しい組織・運用の導入により、強靱で社会から信頼される経営基盤を構築する戦略



事業環境の変化を的確に捉え、「既存事業の変革」と社会の課題を解決するための「イノベーション」を実現し、企業価値を高める戦略

## センサ事業成長戦略

- 半導体関連業界、電池関連業界向けが好調で、売上はPHASE1計画値を前倒しで達成  
※売上高 75億円（22/3期）→94億円（25/3期）

## サービス事業成長戦略

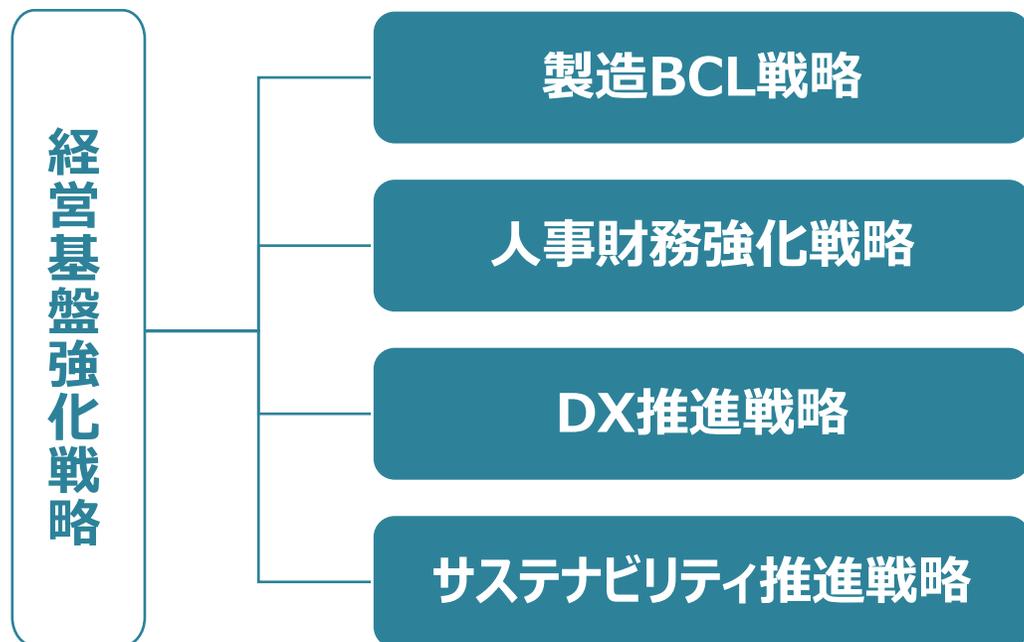
- 売上はM&Aによる事業領域拡大により、PHASE1計画値を前倒しで達成  
※売上高 23億円（22/3期）→29億円（25/3期）

## システム事業成長戦略

- 大口案件を多く受注し、売上はPHASE1計画値を大幅に上回り前倒し達成、収益性も大きく改善  
※売上高 12億円（22/3期）→25億円（25/3期）

## 新事業創出戦略

- 社内ベンチャー制度を新設し、第1号として、ケムシェルパ（含有化学物質調査）調査代行事業を開始
- 既存技術を応用したローリー車マンホールロックシステムを一部顧客に販売開始



現在の経営基盤の見直しや改善と、時代の変化に即した新しい組織・運用の導入により、強靱で社会から信頼される経営基盤を構築する戦略

## 製造BCL戦略

- 内製化推進により売上原価率の低減  
(22/3期63.3%→25/3期59.2%)
- グループサプライチェーンの明確化および、中国子会社において新工場を建設開始

## 人事財務強化戦略

- DE & Iの方針の策定と推進
- 各種研修の充実化
- 事業部門別の収益性の分析
- CCCの分析

## DX推進戦略

- DX認定制度の認証を取得
- DX推進体制の構築
- デジタルマーケティングの導入と活用

## サステナビリティ推進戦略

- マテリアリティの特定
- オウンドメディアの発信
- 健康優良企業『金の認定』取得

# 中期経営計画「Imagination2025」業績

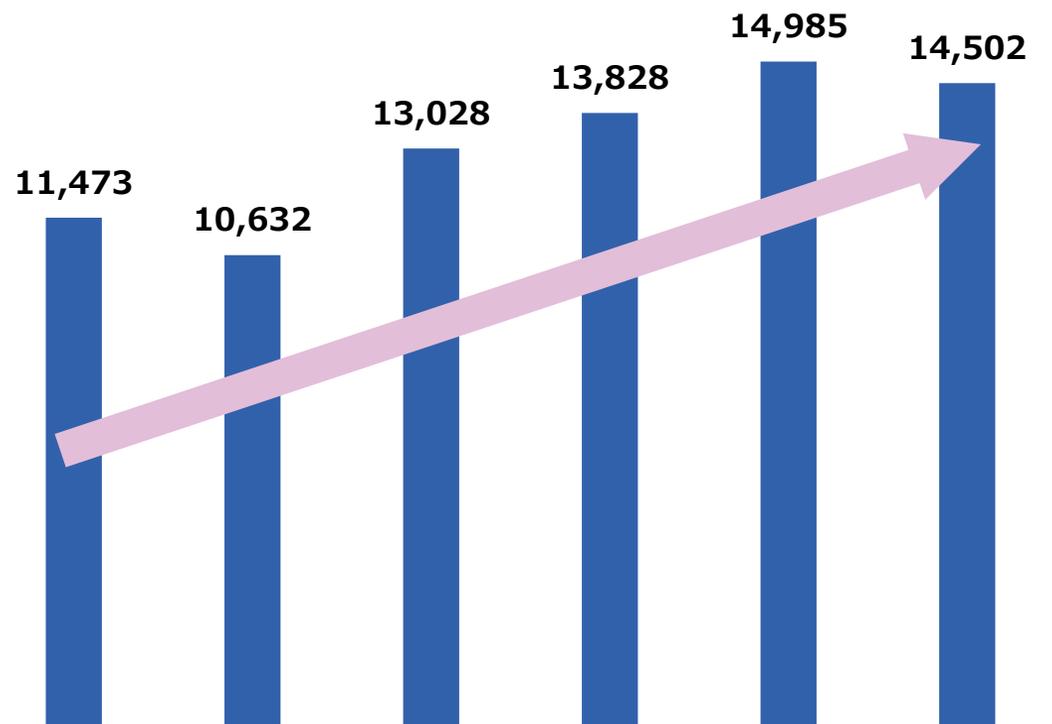


受注高、売上高ともに前中期経営計画期間の水準を大きく超過

## 受注高 (百万円)

ADVANCE2.0

Imagination2025

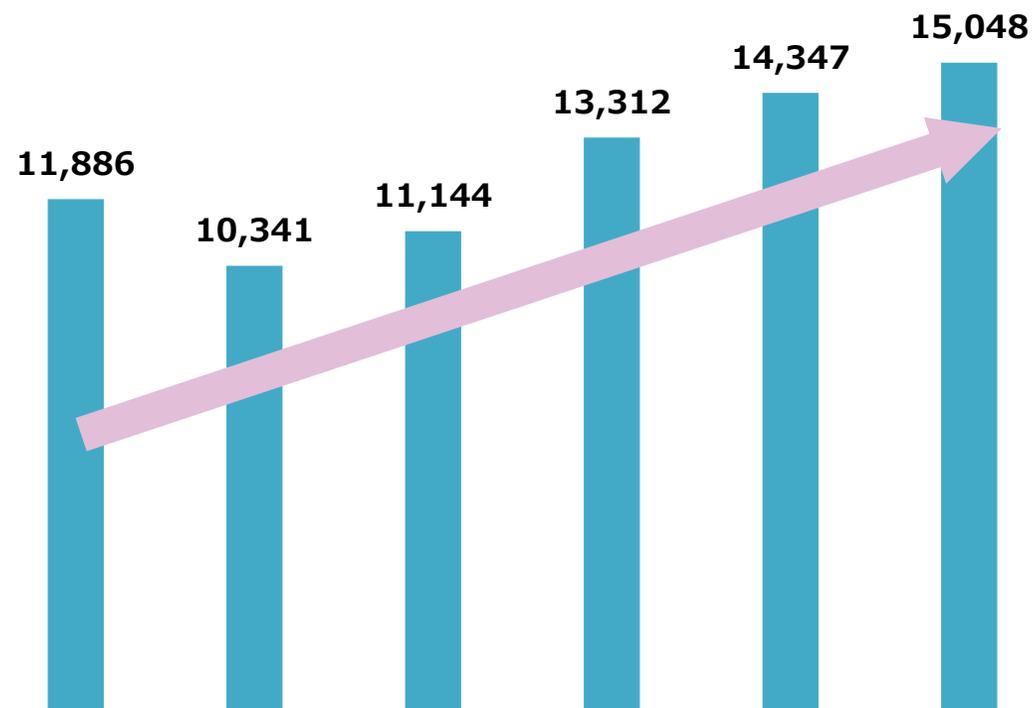


2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期

## 売上高 (百万円)

ADVANCE2.0

Imagination2025



2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期

# 中期経営計画「Imagination2025」業績



利益面では、受注高・売上高を上回る伸びを示し、前中期経営計画期間から顕著に改善

## 営業利益（百万円）

## 経常利益（百万円）

## 当期純利益（百万円）

ADVANCE2.0

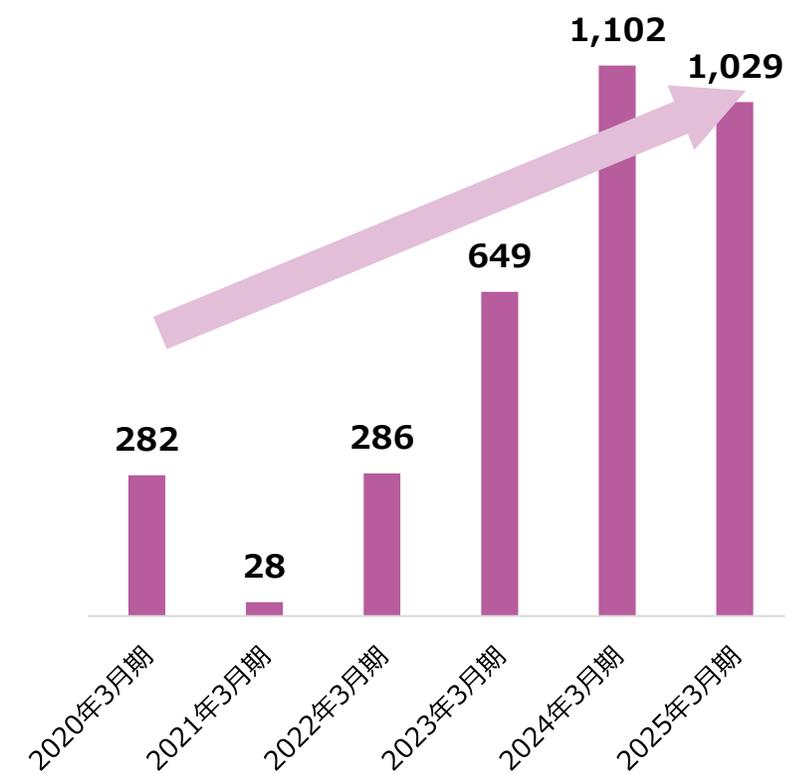
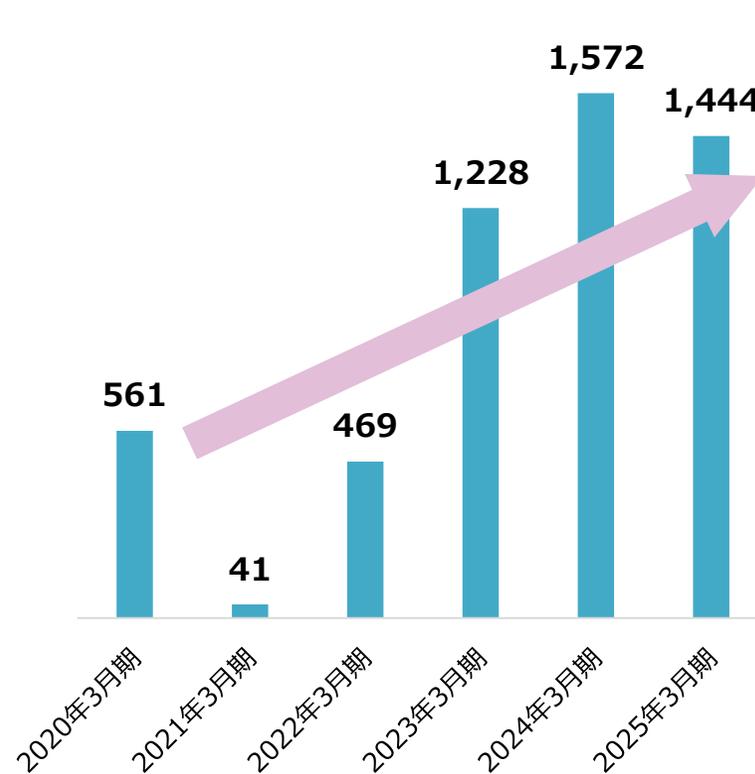
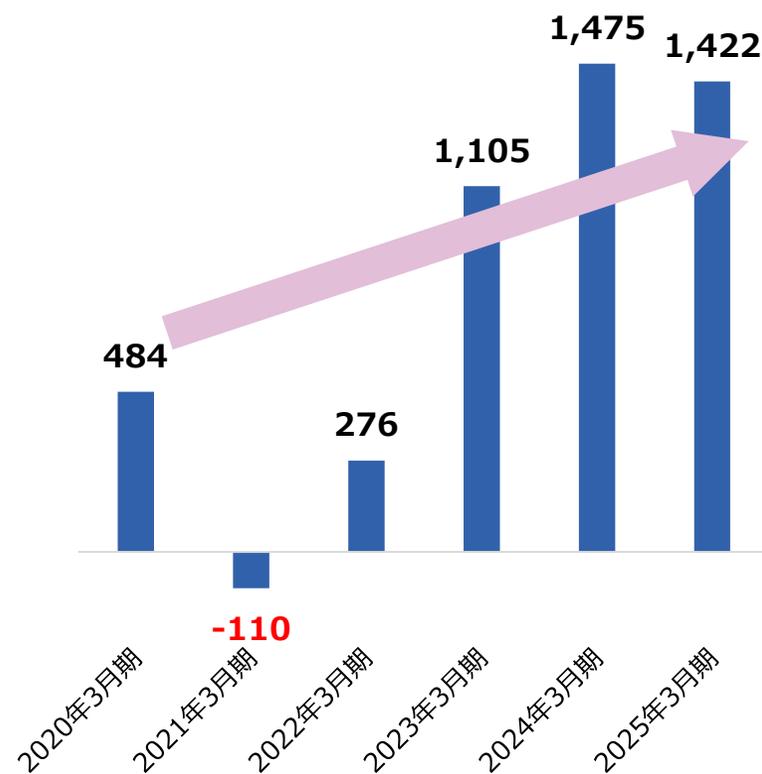
Imagination2025

ADVANCE2.0

Imagination2025

ADVANCE2.0

Imagination2025



# 中期経営計画「Imagination2025」総括



Imagination2025目標値は全ての項目で2023年8月に上方修正した数値を達成、3期連続増配

(単位：億円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期		
			目標		実績
			2022年3月計画	2023年8月修正	
売上高	133	143	130	140 →	150
経常利益	12.2	15.7	7.0	14.0 →	14.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	6.4	11.0	3.8	8.8 →	10.2
ROE	4.8%	7.7%	3.0%	5.7% →	6.7%

# 3. 新中期経営計画「Imagination2028」概要

---

PHASE2 成長期





## 中期経営計画

### 成長戦略

センサ事業成長戦略

サービス事業成長戦略

システム事業成長戦略

新事業創出戦略

事業環境の変化を的確に捉え、「既存事業の変革」と社会の課題を解決するための「イノベーション」を実現し、企業価値を高める戦略

### 経営基盤強化戦略

生産性向上戦略

人事財務強化戦略

DX推進戦略

サステナビリティ推進戦略

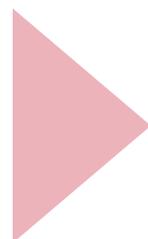
現在の経営基盤の見直しや改善と、時代の変化に即した新しい組織・運用の導入により、強靱で社会から信頼される経営基盤を構築する戦略

## PHASE2 成長期ミッション **確かな**はかる技術と**新しい**価値でサステナブルな取り組みを加速

### 全社戦略

### 2028年3月期目標値

成長戦略	既存事業の「ブラッシュアップ」
	新規事業の「探求/サーチ」
経営基盤強化戦略	経営基盤の「ブラッシュアップ」
	カーボンニュートラル製品の「成長/グロース」
	支える舞台を「創る/クリエイト」
資本政策	株主還元の「充実/エンハンス」



<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新製品・リニューアル製品売上高：2025年3月期比30%増</li> <li>■ アジア市場売上高：2025年3月期比15%増</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規事業売上高：17億円</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 一人当たり営業利益：2025年3月期比10%増</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 水素・アンモニア関連製品売上高：2025年3月期比50%増</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 従業員エンゲージメント調査満足度：2025年3月期比5%増</li> <li>■ 従業員離職率：2025年3月期離職率維持</li> <li>■ 女性管理職：2025年3月期比20%増</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ROE：2028年3月期7.2%</li> <li>■ 株主還元：中期経営計画PHASE2期間 総還元性向70%以上※、DOE2.7%以上</li> </ul>

※：計画期間3カ年の平均

## 中期経営計画Imagination2028 経営目標

単位：億円

	2025年3月期 (実績)	2028年3月期 (計画)	2032年3月期 (計画)
売上高	150	170	200
経常利益	14.4	17.5	29.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	10.2	11.6	20.0
ROE	6.7%	7.2%	10.0%

時代の流れに対応した主力製品のモデルチェンジと新たな市場へ新製品投入

新製品・リニューアル製品の売上高

対2025年3月期比**30%増**  
(2028年3月期)

## 主力製品

コリオリ流量計



ALTI massシリーズ

容積流量計



ウルトラオーバル

渦流量計



EXデルタ

## 新製品

超音波流量計



UC-1

脱炭素社会の構築と代替エネルギーサプライチェーンに関連する商品・サービスの開発・提供に積極的投資・推進

## 水素、アンモニア計測向け製品の売上高

目標

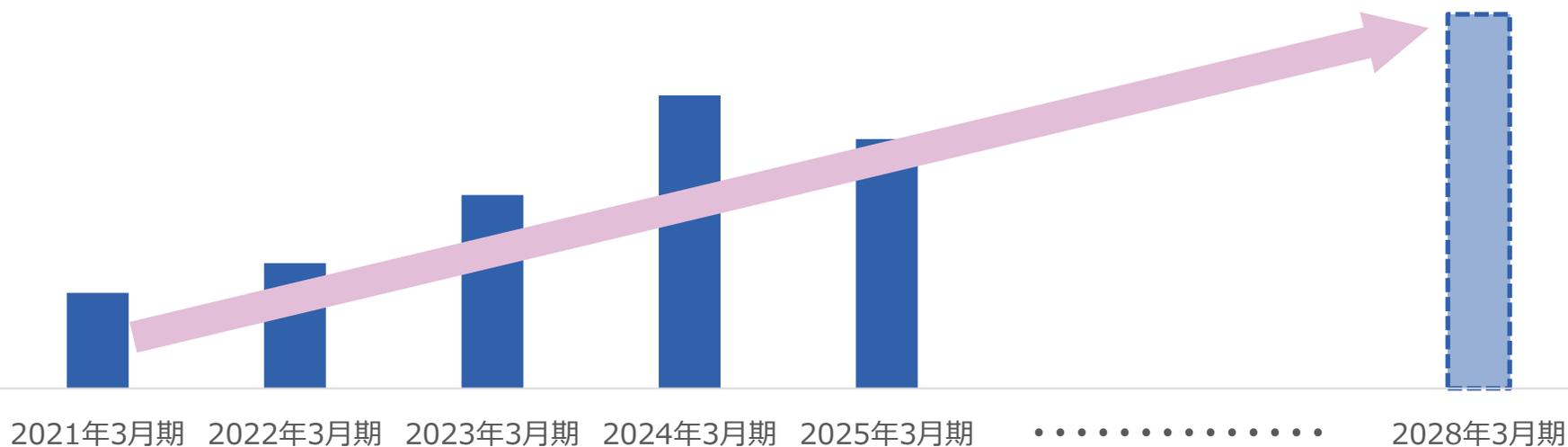
2021年3月期比**100%**増  
(2025年3月期末まで)

結果

2021年3月期比**161.3%**増  
(2025年3月期実績)

今後

対2025年3月期比**50%**増  
(2028年3月期まで)



水素・アンモニア計測用流量計の一例



高精度で信頼性の高い水素計測流量計を供給するために、国内でも希少な水素実ガス校正設備を建設、年内稼働予定



## 水素実ガス校正設備 **OVAL H<sub>2</sub> Lab**

- 水素計測流量計の品質向上
- メーカー問わず、水素計測流量計の校正対応

## 水素計測流量計校正事業拡大



※水素実ガス校正設備：水素ガスを実際に流して、流量計が正しく測定できているかを検証・調整するための専用設備

## 脱炭素社会への移行期間におけるエネルギー安定供給体制を確保するため石油類取引用システム提供

アジア市場売上高

対2025年3月期比**15%増** ※システム部門以外の売上含む  
(2028年3月期)

### シンガポールを中心に、東南アジア、中国、韓国、台湾のグループ会社連携強化による販路拡大

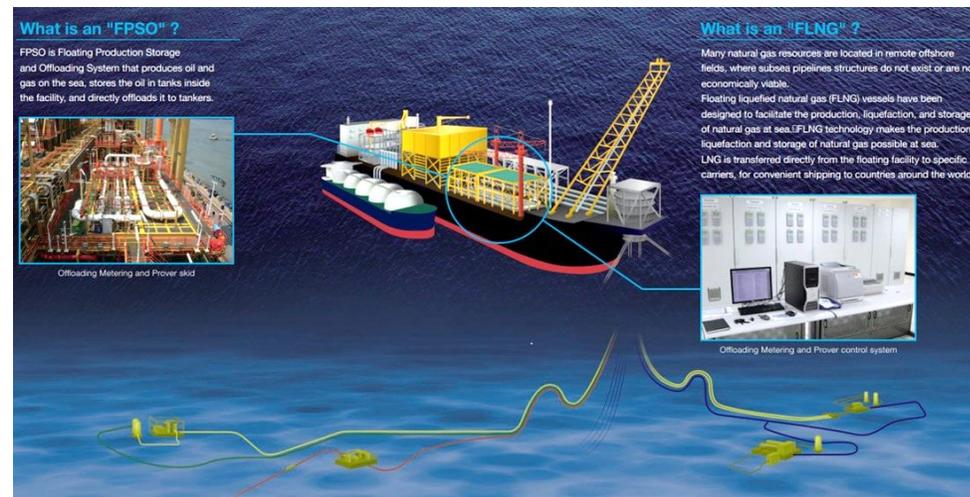
FPSOやFSOと呼ばれる、洋上で石油・ガスを生産・貯蔵積出するための浮体式設備に用いる、高性能流量計測装置とその流量校正装置は、OVAL ASIA PACIFIC PTE. LTD. (シンガポール子会社) が得意としており、これまで多数納入してきた経験と実績を活かす

### OVAL ASIA PACIFIC PTE. LTD.が ベトナムPTSC Asia Pacific より大口システム案件受注

2025年4月ニュースリリース

LAC DA VANG FIELD (油田) FSOに設置する石油類の取引用  
に使用される流量計測装置 (メータリング・システム)<sup>\*</sup> および流量校正  
装置 (プルービング・システム) を受注

<sup>\*</sup>石油やその他の流体の売買時に、正確な取引量を把握するために使われる装置。  
これにより、取引における数量の誤差を防ぎ、正確なデータに基づく取引が可能になります。



社内ベンチャー制度を活用した新事業創設や流量計測以外の製品開発を通じて新たな市場を開拓

新規事業売上高

2028年3月期 **17億円** (純増)

**ケムシエルパ  
(含有化学物質調査)  
調査代行業**

計測器メーカーによる  
製品含有化学物質調査サポートサービス

**chemクライマー**

chemクライマーは、chemSHEPRAを活用し、製品含有化学物質調査(CPA)業務をこれまでよりも容易、そして行っているお客様をサポートするchemSHEPRA専任調査サービスです。

RoHS、REACH等の調査にお困り事はありませんか？

- 責任者はあらず 業に馴染みもありません
- 自社サプライヤの 対応状況が分からない
- 規格と実用との間に 大きなギャップがある

自社での調査経験を持つ私たちが  
CPA管理に関するあなたの悩みを解決します

保安管理の体制づくりはお任せください  
**chemクライマーのサービスモデル**

従来の保安管理

企業	保安管理	企業	保安管理
企業A	企業B	企業A	企業B
企業C	企業D	企業C	企業D

chemクライマーのサービス導入後の保安管理

企業	chemクライマー	企業	保安管理
企業A	chemクライマー	企業A	保安管理
企業B	chemクライマー	企業B	保安管理

chemクライマー株式会社 | 045-785-7208 | <https://chem.oval.jp>

スマート封印システム  
**Lock'n Lorry**

封印管理は「結束バンド」から「スマホ」の時代へ！  
Lock'n Lorry® は、食品系ローリー車における「プラスチック製結束バンドによる封印管理」の課題を解決する次世代封印システム・キットです。

従来の封印管理における課題

- ① 脱プラ：結束バンドの大量廃棄！
- ② 高所作業：新印検出作業のために頻りにタンクに上らなければならぬ
- ③ 煩雑・膨大な事務作業！
- ④ 員数管理：紙のシートの封印数を紙で記録したり、パソコンに入力して管理している

Let's Lock'n Lorry!

結束バンド不要！  
ロックユニットにロックキーを挿し込みだけでマンホールカバーをロック(封印)できます！

スマホでかんたん封印管理！  
地上から封印部を確認可能！ロック解除/封印部の確認もスマホでOK！

まとめ

- ✓ 結束バンドが不要！
- ✓ 地上にて封印状態の確認が可能！
- ✓ 封印管理は自動記録＆ペーパーレスに！
- 脱プラ実現
- 高所作業量が減少
- 作業効率や信頼性が向上
- 員数管理不要
- 安全性向上

SDGs 2024年問題の解決に貢献します

**食品・飲料輸送用  
ローリー車を主対象とした  
マンホールカバーの  
封印管理システム・キット**

2032年3月期におけるROE10%とPBR1倍以上の実現に向けて、  
Imagination2028の各戦略を実行し、PHASE2計画値ROE7.2%を確実に達成します

## 利益率の向上

- 2028年3月期
- 売上高170億円の達成
  - 経常利益17.5億円の達成

## 総資産回転率の向上

- 工場稼働率、設備稼働率の向上
- 資本効率性の高い事業に経営資源を集中

## 財務マネジメント

- キャッシュフローの改善と並行したレバレッジの活用によるM&AやR&Dへの投資
- 株主還元の充実  
総還元性向70%※以上  
DOE2.7%以上

※計画期間3カ年の平均

## Imagination2028

## 成長期待の醸成

### 当社魅力の情報発信の強化

- コーポレートサイトの充実化
- 統合報告書の開示

### 自己株取得

- 機動的な自己株取得によるEPSの向上

# 2028年3月期のROE7%必達に向けて

## 中期経営計画 PHASE2期間

**総還元性向 70%以上※、DOE2.7%以上**  
**機動的な自己株式取得の実施を予定**

※計画期間3力年の平均

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年3月期～ 2028年3月期
	実績				目標
年間配当	6円	9円	14円	20円	<b>期間中 総還元性向70%以上 DOE2.7%以上</b>
配当性向	47.0%	31.1%	28.5%	34.8%	
総還元性向	47.0%	31.1%	28.5%	34.8%	
DOE	0.9%	1.3%	2.0%	2.2%	

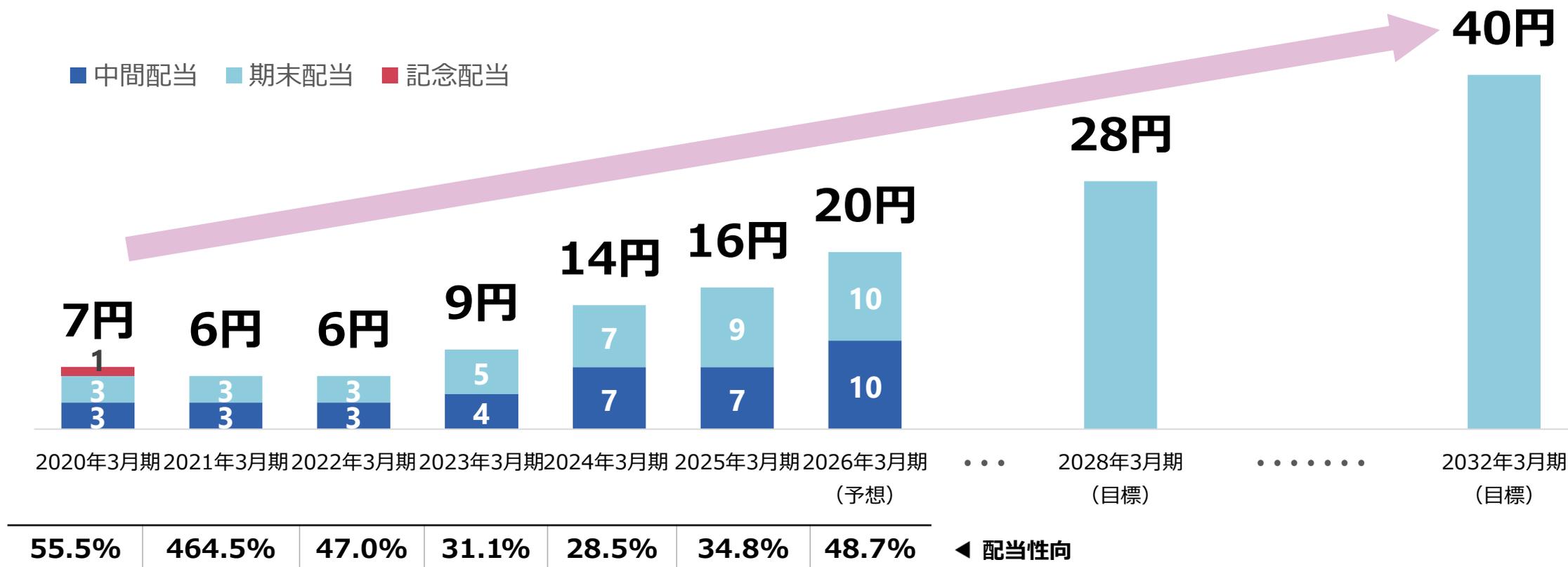
### 配当 基本方針

最も重視すべき株主の皆様への利益還元であると認識し、会社の経営基盤の確保と将来の事業展開に備えた財務体質の充実を総合的に勘案し決定する。  
 本中期経営計画期間中においては、利益変動にかかわらず、安定的な配当を実施するべく、株主還元指標としてDOEも導入する。

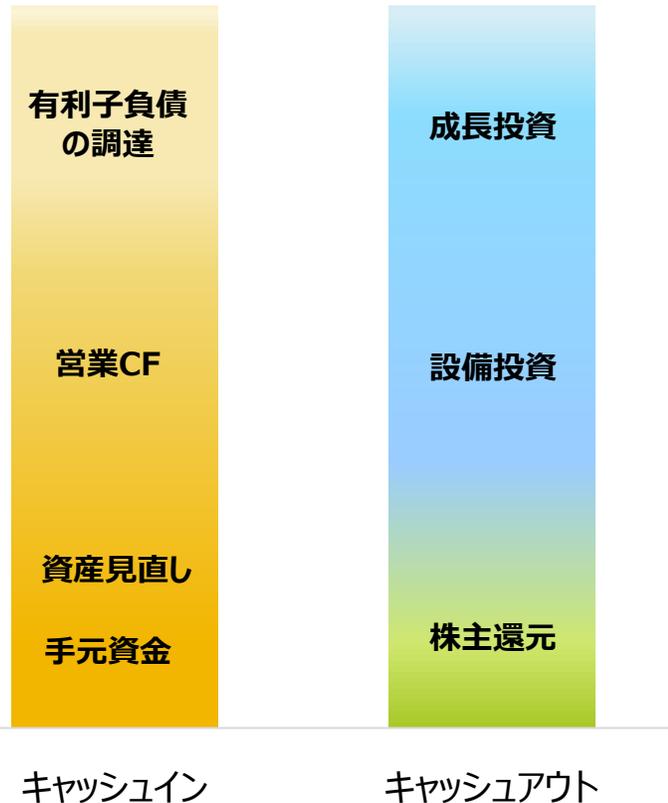
## 配当基本方針

最も重視すべき株主の皆様への利益還元であると認識し、会社の経営基盤の確保と将来の事業展開に備えた財務体質の充実を総合的に勘案し決定する。

本中期経営計画期間中においては、利益変動にかかわらず、安定的な配当を実施するべく、株主還元指標としてDOEも導入。



## 「成長投資」「株主還元」「財務体質の健全化」の バランスを確保の上、経営資源を配分



キャッシュイン方針
<ul style="list-style-type: none"> <li>・利益率の改善（経常利益率2025年3月期比0.3ポイント増）、運転資本改善などによる営業キャッシュフロー増加に向けた取り組みの実施</li> <li>・財務健全性を確保しつつ借入を実施</li> <li>・保有資産の見直しと有効活用</li> </ul>

キャッシュアウト方針
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ESG投資①：水素事業への投資</li> <li>・ESG投資②：人的資本投資</li> <li>・M&amp;A投資</li> <li>・株主還元</li> </ul>

投資計画		
<p><b>成長投資</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・水素・システム事業への投資</li> <li>・人的投資</li> <li>・R&amp;D投資</li> </ul>	<p><b>設備投資</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・工場増設</li> <li>・IT投資（スマート工場化）</li> </ul>	<p><b>株主還元</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・総還元性向(計画期間平均70%以上)、DOE(2.7%以上)の引き上げ</li> <li>・自己株式の取得</li> </ul>

## BS戦略

### 資産の最適化

- 固定資産の管理: 収益性 (CIF)の低い資産の見直し、政策保有株式の見直し
- 流動資産の管理: 余剰現金の適切な運用、売上債権回転率と棚卸資産回転率の改善

### 負債管理

- 借入金の最適化: 長短期の借入金をバランスよく組み合わせ、金利負担を抑えつつ資金を確保

### 資本構成の最適化

- レバレッジの調整: 自己資本と他人資本 (負債) の比率を最適化
- 株主還元の見直し: 総還元性向 (計画期間平均70%以上) DOE (2.7%以上) の引き上げ、自己株式取得

## IR戦略

### 株主・投資家の皆様との対話促進

- 決算説明会、個人投資家説明会等を通じた株主・投資家の皆様との対話促進

### 非財務情報の積極的な開示

- Webサイト、統合報告書等による非財務情報の積極的な開示

## 4. 參考資料

---



会社名 株式会社オーバル

創立 1949年5月10日

資本金 22億円（スタンダード市場上場）

連結子会社 11社（国内4社、海外7社）

従業員数 691名

2025年3月31日現在



本社  
東京都新宿区



創業者  
加島 淳

## 沿革 history

- 1949 オーバル機器工業(株) 創業
- 1961 東京証券取引所市場第二部に上場
- 1992 社名を(株)オーバルに変更
- 2014 東京証券取引所市場第一部に指定替え
- 2019 創立70周年を迎える
- 2022 新中期経営計画「Imagination2025」公表
- 2023 東京証券取引所スタンダード市場を選択

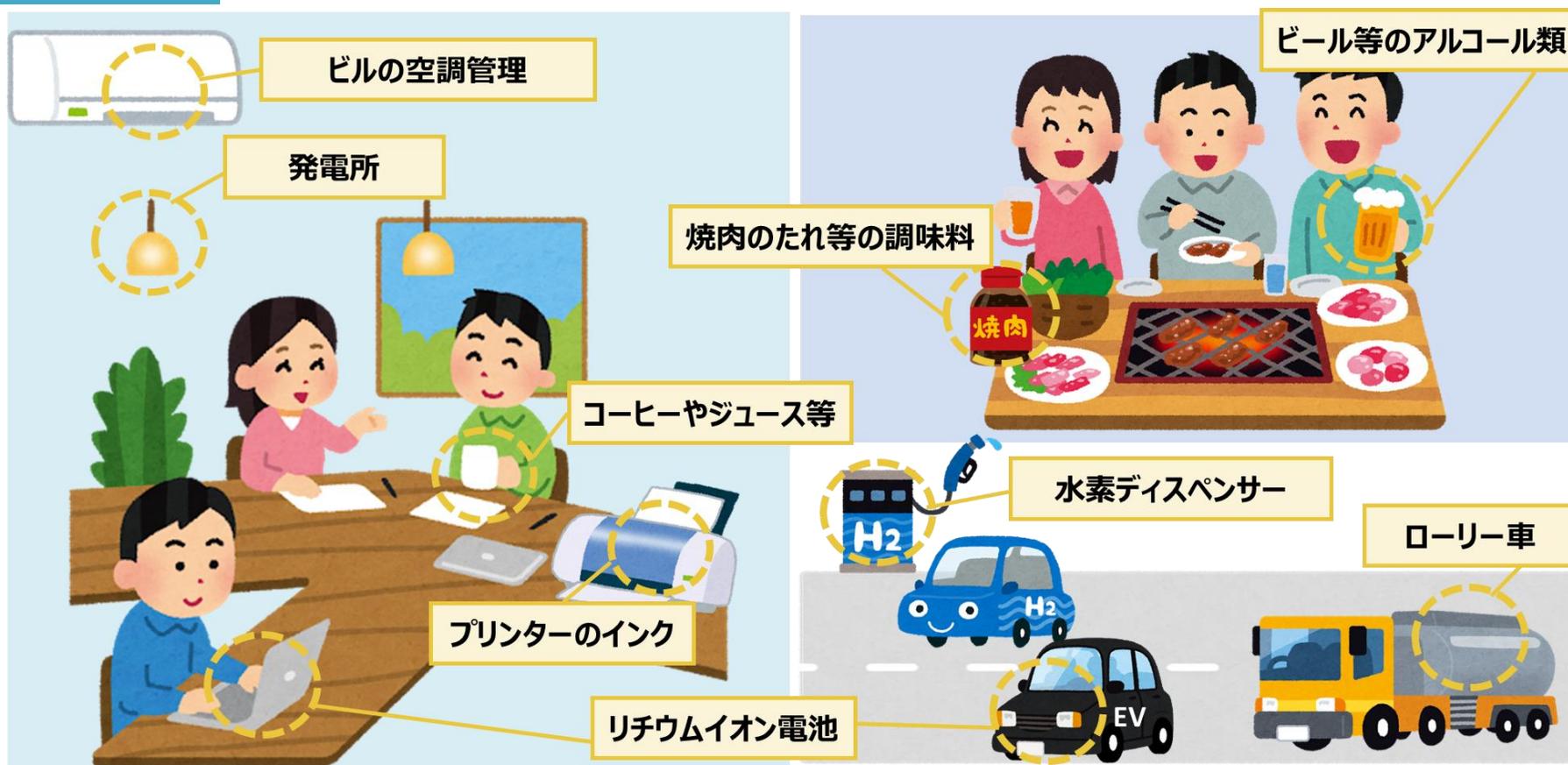


横浜事業所

# オーバルとは何の会社？

オーバルは、“流れるもの”を計測する“流量計”をはじめ、その他システムソリューションなど、“流体”に関するビジネスを1949年の創業以来70年以上行ってきた企業です。私たちの暮らしはとても便利になり、製造業においても、生産設備のAI化やIoT化が進んでまいりました。モノづくりの自動化には、流量計などのセンサが不可欠です。オーバルは産業を支えるマザーツールのメーカーとして長年培ってきた技術を社会に提供しています。

## 流量計を使って 作られているもの・サービス

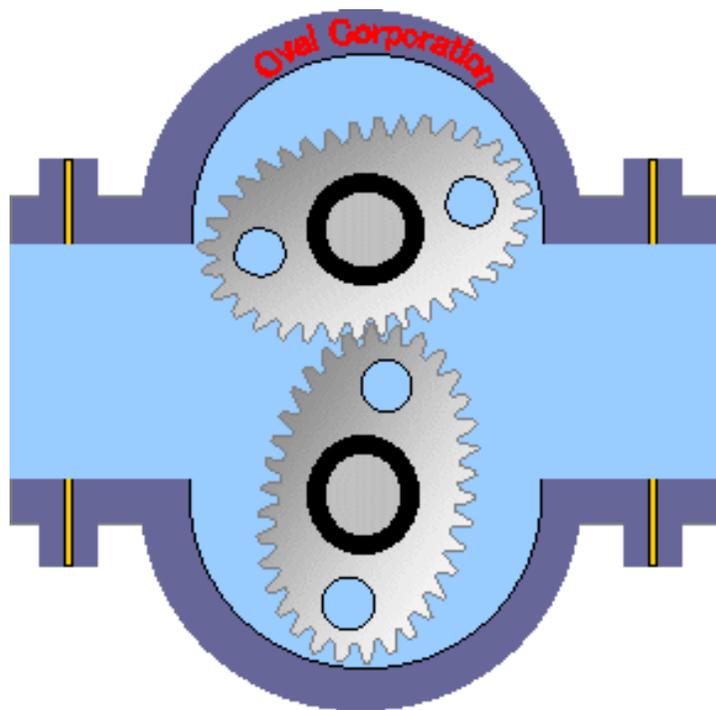




このほかにも、幅広い業種でオーバルの流量計は使用されています。



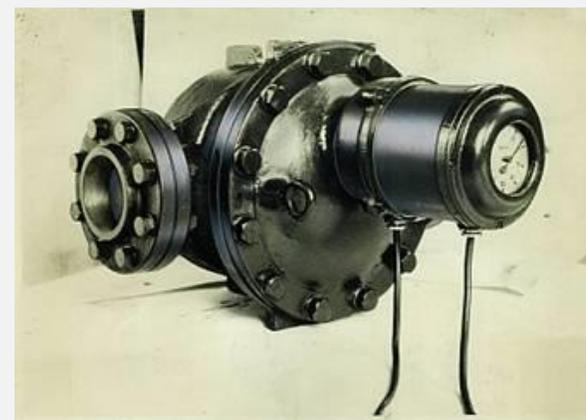
## 内部 構造



## 現在のオーバル流量計 (ULTRA OVAL TypeS)



## 初期のオーバル流量計



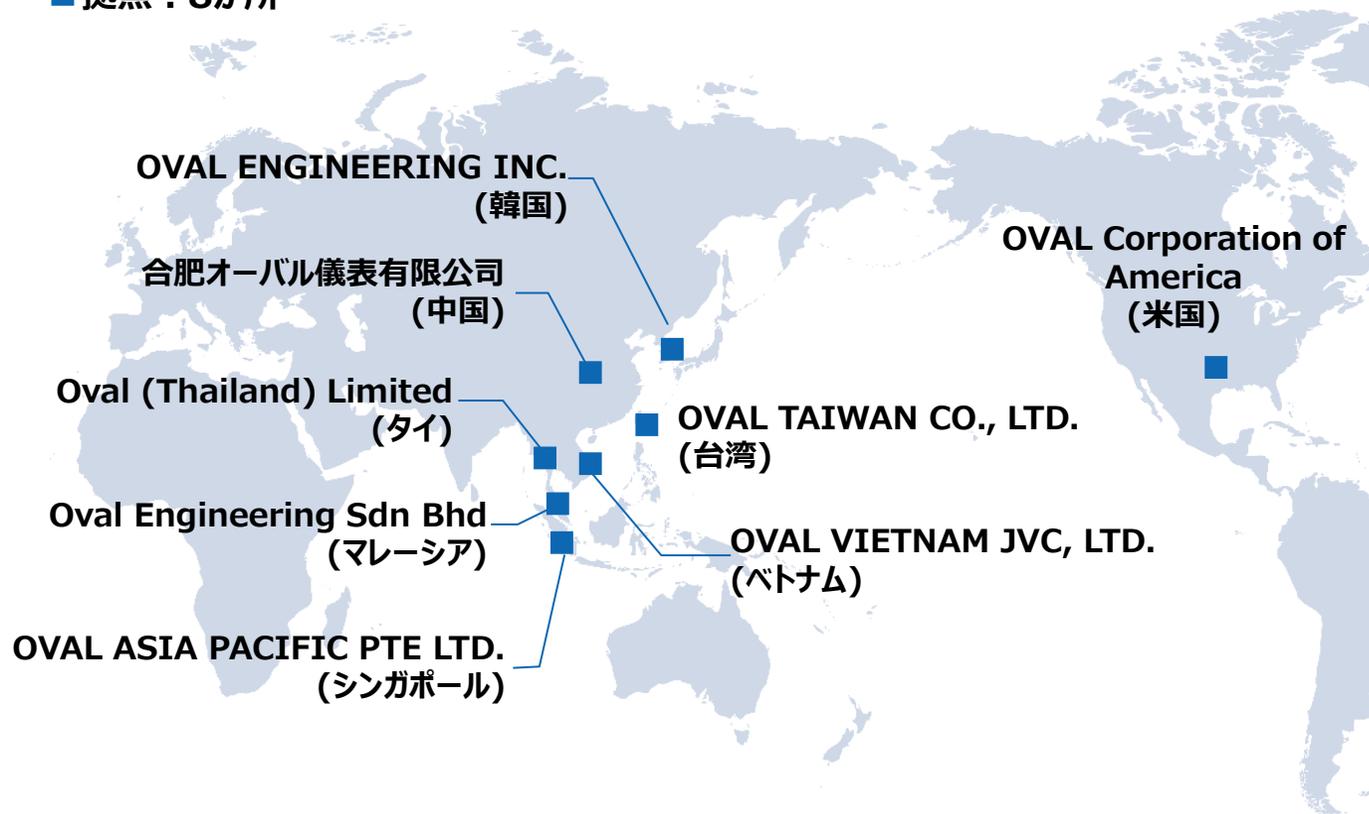
## 国内

- 営業所 : 18か所
- サービス : 6か所



## 海外

- 拠点 : 8か所



## 経営理念

**確かな計測技術で、新たな価値を創造し  
豊かな社会の実現に貢献します**

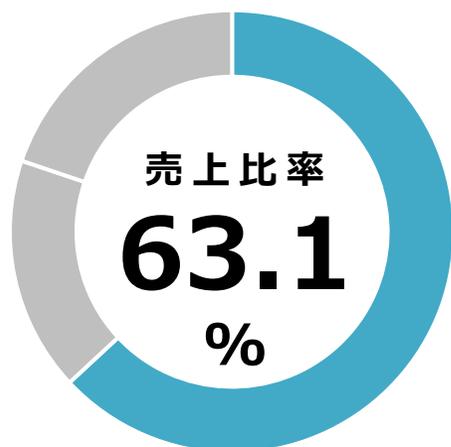
## 中長期経営ビジョン

**アジアNo.1の  
センシング・ソリューション・カンパニーへ**

※アジアNo.1=アジアに本社（資本）が所在する企業のNo.1

2025年3月期

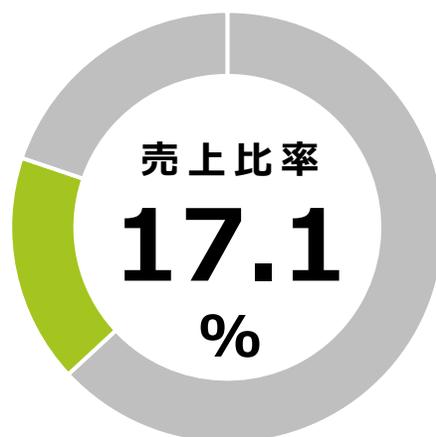
## センサ部門



流量計をはじめとする計量計測機器および関連機器の製造販売



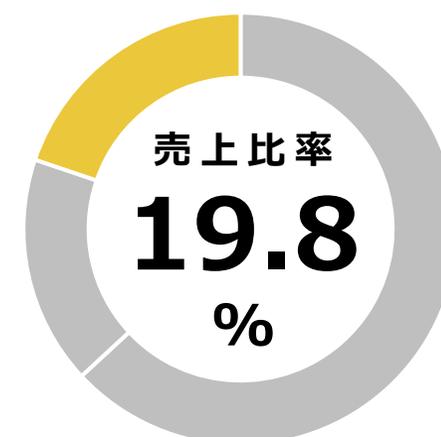
## システム部門



流体計測制御に関連する製造、出荷、検査、分析等のシステム装置の設計、開発、販売・施工



## サービス部門



製品のフィールド対応、修理、メンテナンスおよび校正事業(JCSS含む)



## 流れに価値を加えます

容積  
流量計



熱式質量  
流量計



コリオリ  
流量計



タービン  
流量計



渦  
流量計



電子  
計器



超音波  
流量計



その他



## 流体計測制御システム

受入出荷システム



検定システム



## サービス・校正

現地での修理・メンテナンス



移動検定車



## 「校正品質」という付加価値でお客様の課題を解決

### JCSS登録事業者で**唯一3種類の流量**で登録

「石油(灯油・ガソリン・重油)」「水」「気体」3種類の流量でJCSS登録

### 石油の校正可能流量は**国内最大**

※2021年7月 流量計校正設備「パイプルーバ」更新

### 自社のみならず**他社製品の校正サービスも提供**



当社は、認定基準としてISO/IEC 17025を用い、認定スキームをISO/IEC 17011に従って運営されているJCSSの下で認定されています。  
JCSSを運営している認定機関(IAJapan)は、アジア太平洋認定協力機構(APAC)及び国際試験所認定協力機構(ILAC)の相互承認に署名しています。  
当社認定事業室は、国際MRA対応JCSS認定事業者です。  
JCSS0180は当社認定事業室の認定番号です。



水校正設備【JCSS校正】  
基準タンク



石油校正設備【JCSS校正】  
パイプルーバ



クロスカントリースキーヤー 宮崎日香里選手

# PARTNERSHIP

クロスカントリースキーヤーの宮崎選手はオーバルの所属契約選手です。宮崎選手が果敢に挑戦する姿や、目標に向かって努力するひたむきな姿勢に、オーバルの企業姿勢と相通じるものを感じ、頂点をめざし世界に挑戦するアスリートを支え、スポーツの振興にも貢献します。

また、気候変動問題に大きな影響を受けるウィンタースポーツを通して、環境問題を社会的責任と捉え、持続可能な発展に貢献し続けてまいります。



#### 本資料の取り扱いについて

- 本書には、当社グループに関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社グループは、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社グループ以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。



オーバルのウェブサイトはこちら

