

「流れ」を「はかる」ことで世の中を円滑にする

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。

1

“確かな計測技術で”

「流体計測技術」から将来を見据えた
新たなビジネス拡大の可能性として、
「計測技術」まで事業領域を拡大

2

“新たな価値を創造”

お客様に付加価値の高いセンサ・ソリューション、
そしてサービスを提供

3

“豊かな社会の実現に貢献”

地球温暖化問題への取り組み。カーボンニュートラル、水素、アンモニア、
メタネーションなどへの関連商品を提供し、再生エネルギーのサプライチェーンに貢献
SDGsの17の目標：「産業界のマザー・ツール」メーカーとして、
商品を通して社会の営み、あらゆる産業を下支え

「見えない流れ」を「はかる」ことで、
「見える安心」をつくる
オーバルは「流れ」を「はかる」ことで
世の中を円滑にする会社です。

「流れ」を「はかる」とは、液体、気体、蒸気などの流体が、
目には見えないパイプや管の中をどれだけ流れているか
流量計などのセンサを使って正しく計測し、見える化すること。
安定した品質を提供する・正しい対価で取引する・税金を正しく納める・・・
品質・取引・公正のためには、「はかる」ことが必要です。

例えば、サラダのドレッシング。
多くの原材料が使われており、それらひとつひとつを正確に「はかる」ことで、
いつもの“おいしい”を守っています。

また、今後新たなエネルギーとなる水素やアンモニア。
気体（ガス）も安全かつ正しく取引をするためには、「つくる」、「運ぶ」、「使う」、
それぞれの場面で、どれだけの量が流れているかをきちんと「はかる」ことが大切です。

水も、ガスも、食品も。

「見えない流れ」を「はかる」ことで、「見える安心」を届けています。

毎日の暮らしを、安全、安心、快適に近づける、
それがわたしたちオーバルです。



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II

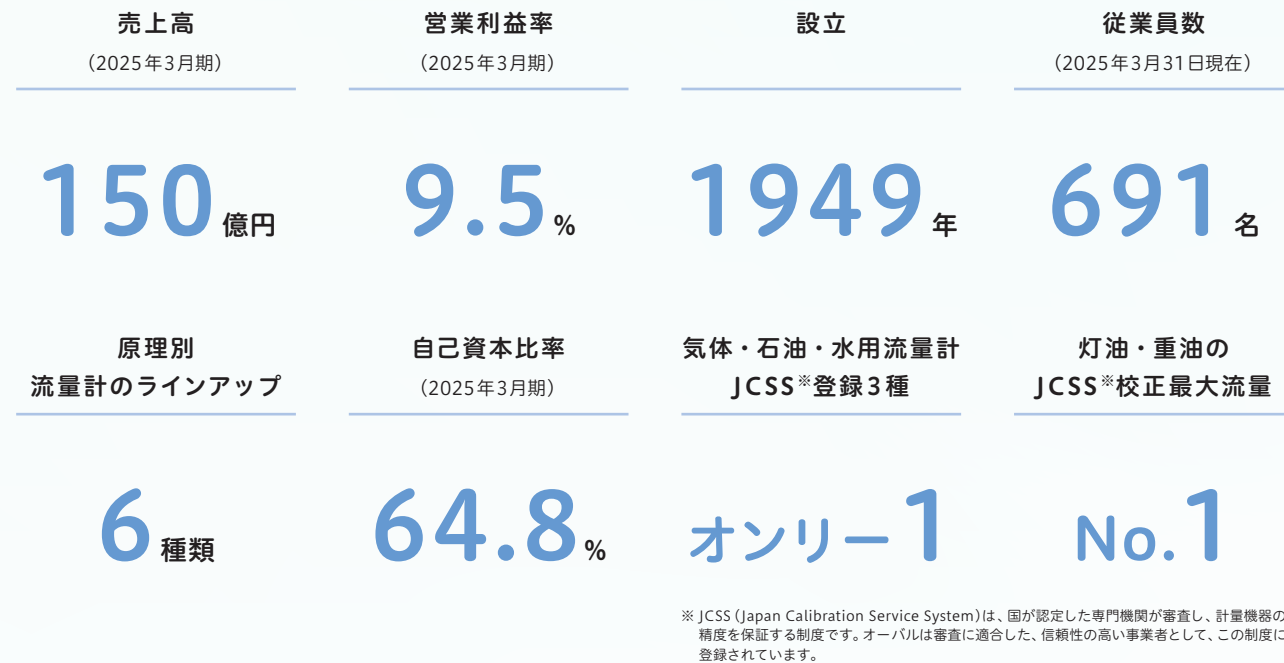


超音波流量計
UC-1

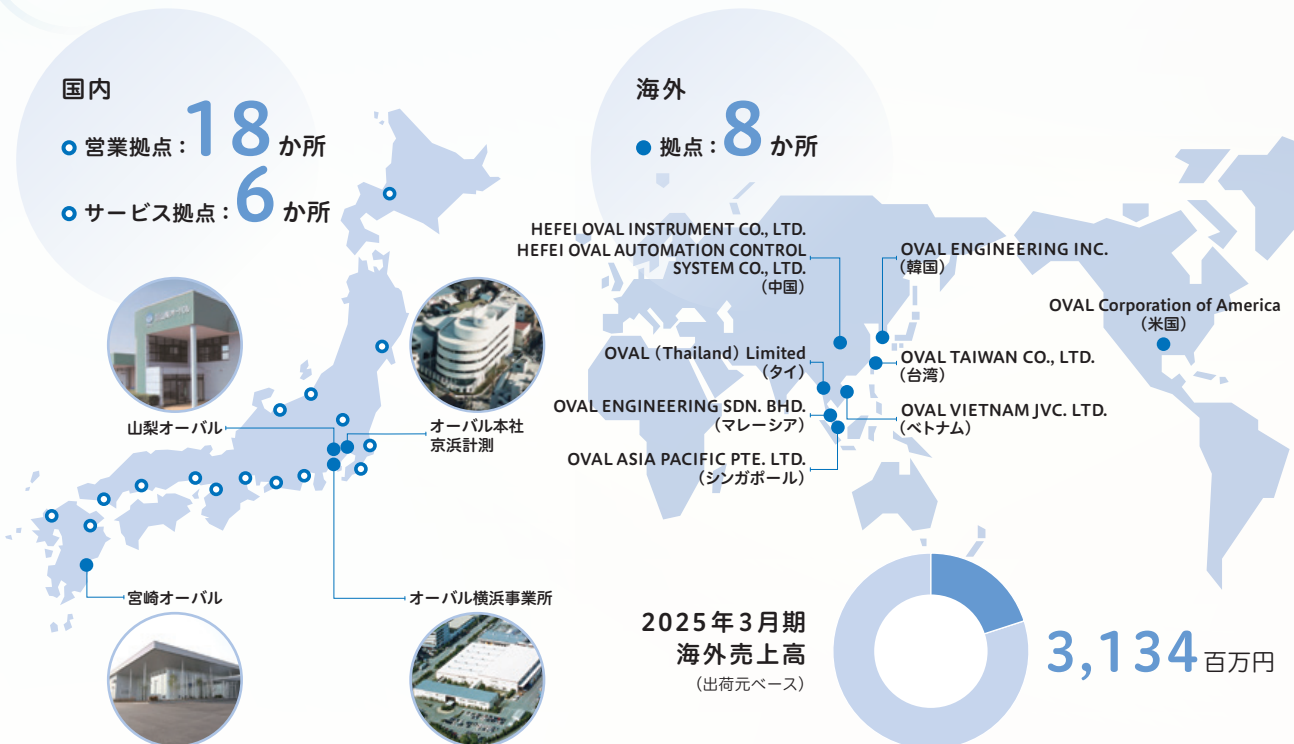
目次

| | | | | | |
|----|----------|----|---------------------|----|------------------|
| 02 | オーバルのいま | 16 | 資本コストや株価を意識した経営に向けて | 23 | コーポレート・ガバナンス |
| 04 | 価値創造プロセス | | | 26 | 社外取締役メッセージ |
| 06 | 中期経営計画 | 17 | サステナビリティ | 28 | 10年間の主要財務・非財務データ |
| 08 | 社長メッセージ | 18 | 環境 | 30 | 会社情報 |
| 12 | 戦略メッセージ | 20 | 従業員座談会 | 31 | 沿革 |
| | | 22 | 社会 | | |

数字で見るオーバル

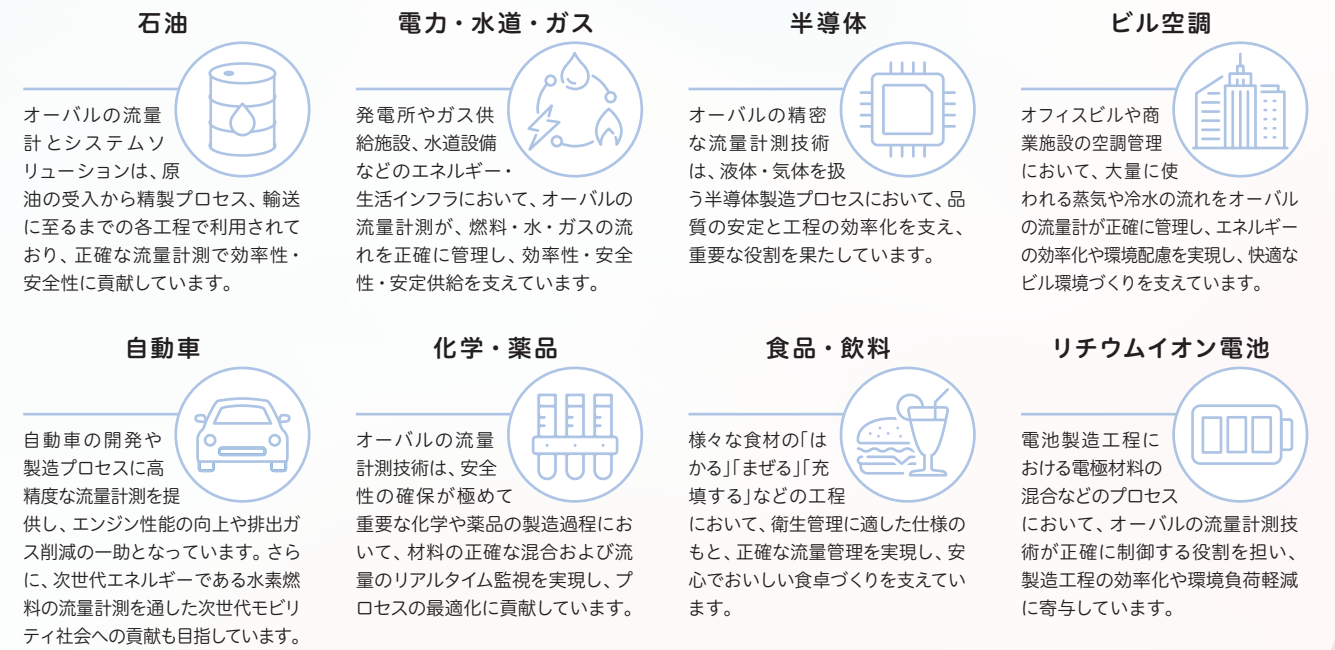


国内・海外展開

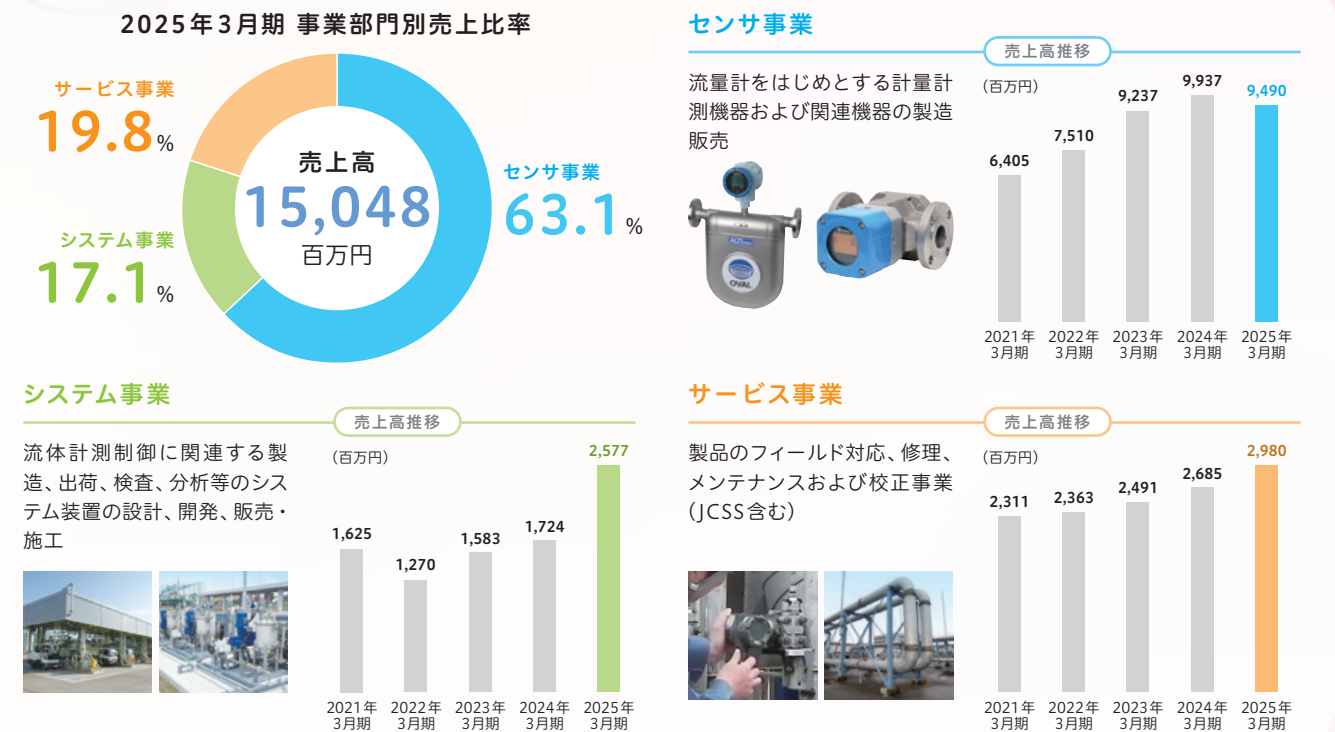


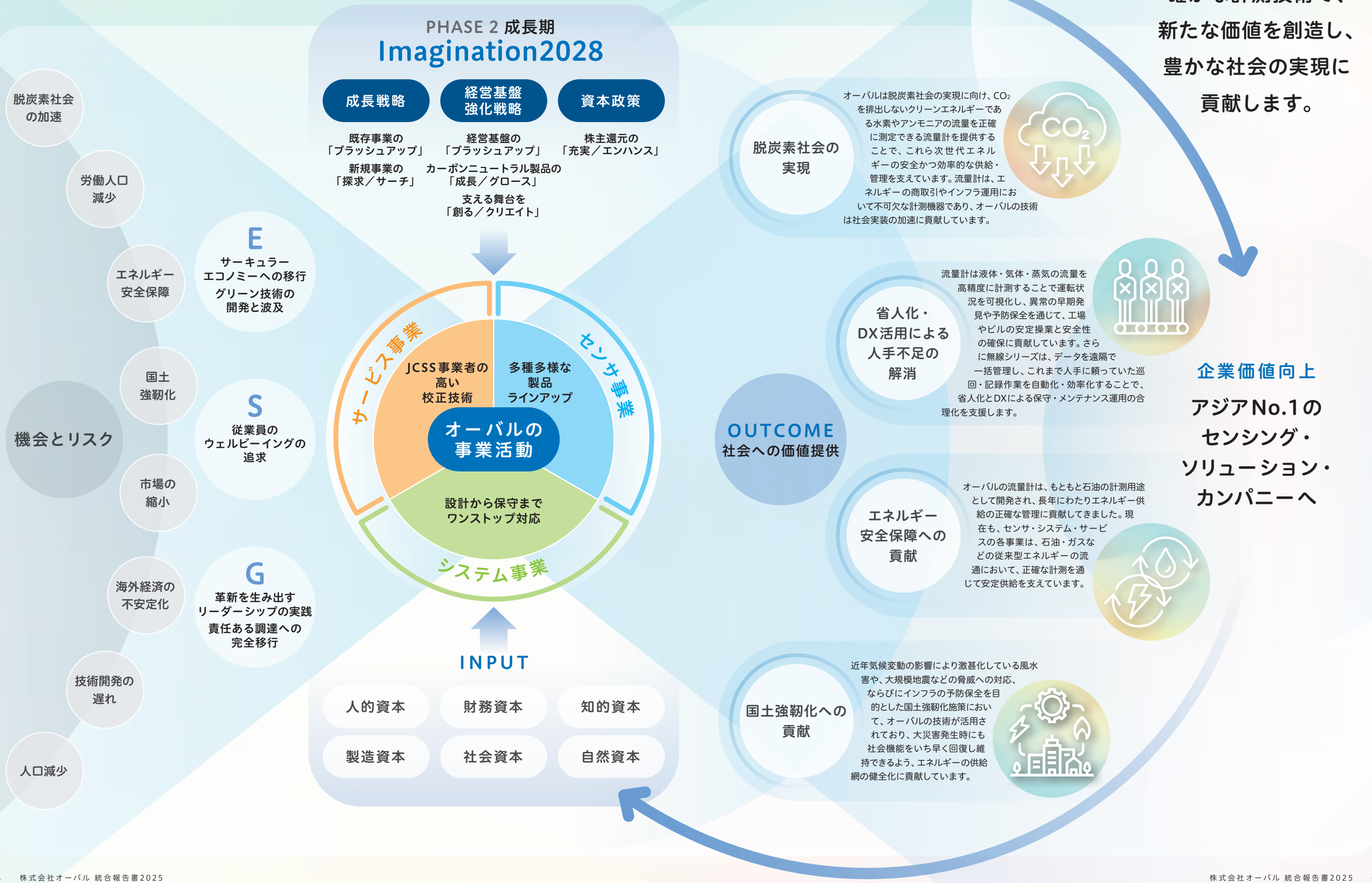
こんなところにオーバル

身近なところで、オーバルの製品や技術が活躍し、わたしたちの暮らしを支えています。

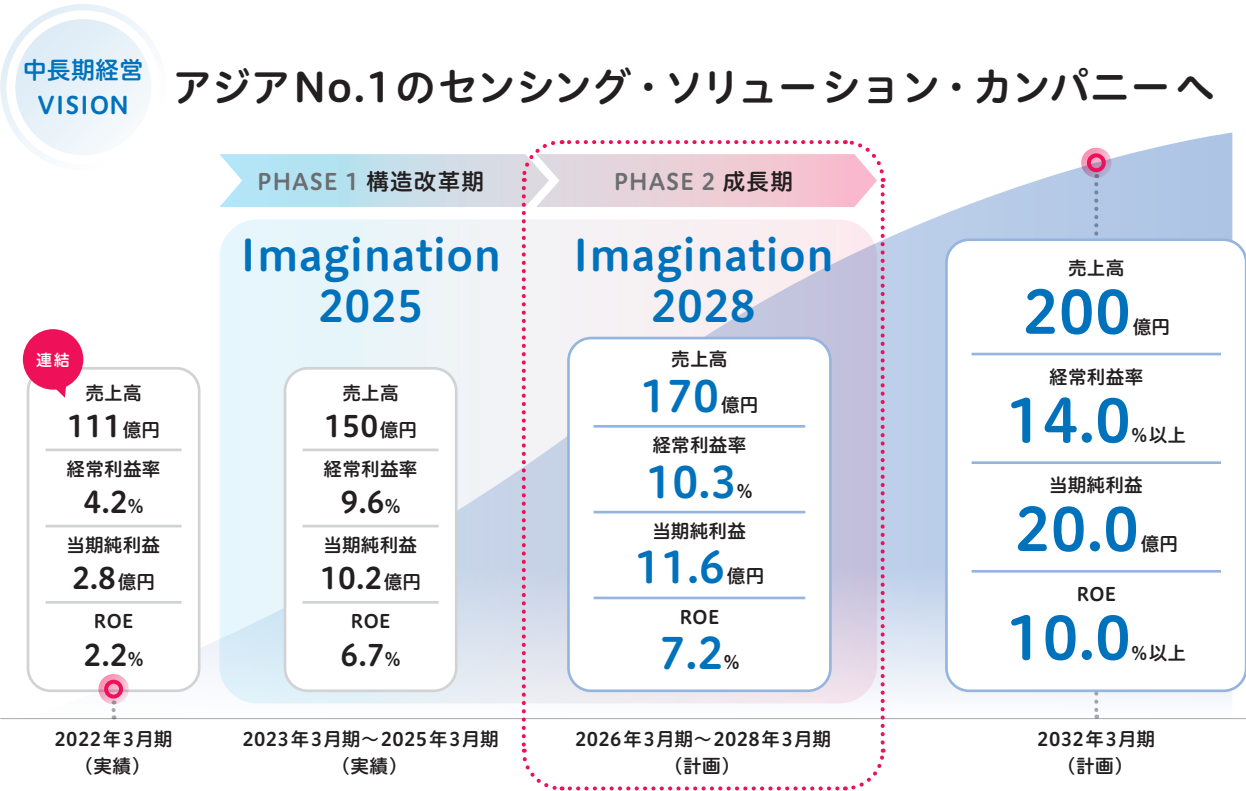


オーバルの3つの事業





「Imagination2028」位置づけと経営目標



オーバーでは、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」を掲げ、最初の3年間をPHASE 1 構造改革期と位置づけ、中期経営計画「Imagination2025」に取り組み、“想像力”と“創造力”で「10年後の経営ビジョン」実現に向けた構造改革を推進してきました。2025年4月より、ビジョン達成に向けたPHASE 2 成長期として、中期経営計画「Imagination2028」をスタートしました。

「Imagination2025」では、着実な戦略実行および市場環境の追い風もあり、目標値を大きく上回る成果が得られました。これらを背景に、「Imagination2028」は2022年に計画した目標値を上方修正し、売上高170億円、ROE7.2%としました。そして、中長期経営ビジョンのゴールとなる2032年3月期には売上高200億円規模まで事業拡大を進め、ROEについては株式市場が求める10%以上の達成を目指します。

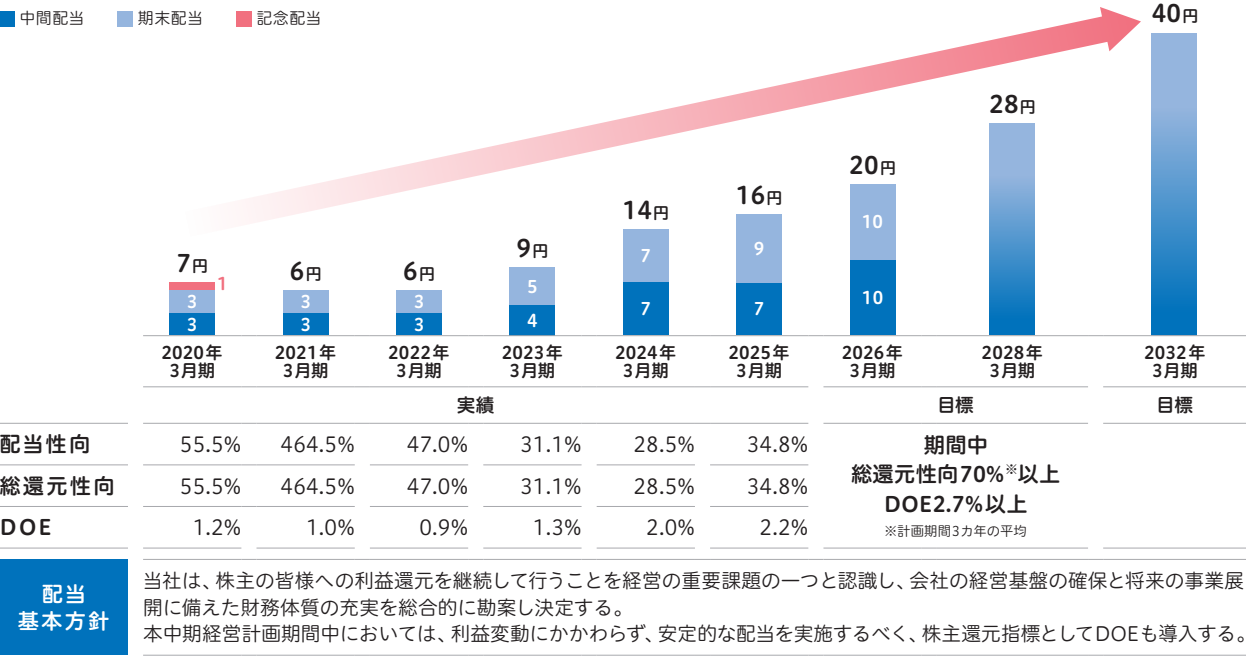
基本方針と目標値

| 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」 | ● 新製品・リニューアル製品売上高：2025年3月期比30%増 | |
| | 新規事業の「探求／サーチ」 | ● アジア市場売上高：2025年3月期比15%増 | |
| 経営基盤強化戦略 | 経営基盤の「ブラッシュアップ」 | ● 新規事業売上高：17億円 | |
| | カーボンニュートラル製品の「成長／グロース」 | ● 一人当たり営業利益：2025年3月期比10%増 | |
| | 支える舞台を「創る／クリエイト」 | ● 水素・アンモニア関連製品売上高：2025年3月期比50%増 | |
| 資本政策 | 株主還元の「充実／エンハンス」 | ● 従業員エンゲージメント調査満足度：2025年3月期比5%増 | |
| | | ● 従業員離職率：2025年3月期離職率維持 | |
| | | ● 女性管理職：2025年3月期比20%増 | |
| | | ● ROE：7.2% | |
| | | ● 株主還元：中期経営計画PHASE 2期間 | |
| | | 総還元性向70%以上※、DOE2.7%以上 | |

「Imagination2028」ではPHASE 2 成長期ミッションとして、「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」を基本方針に掲げました。成長戦略として、既存事業のブラッシュアップ、新規事業の探求／サーチ、経営基盤強化戦略として、経営基盤のブラッシュアップ、カーボンニュートラ

ル、人材活躍などの施策に取り組んでいきます。個々の施策に対しては、新製品売上高、新規事業売上高、一人当たり営業利益、カーボンニュートラル、従業員のエンゲージメントなど、財務、非財務を含めた目標値を設けており、これを全社で推進していきます。

株主還元



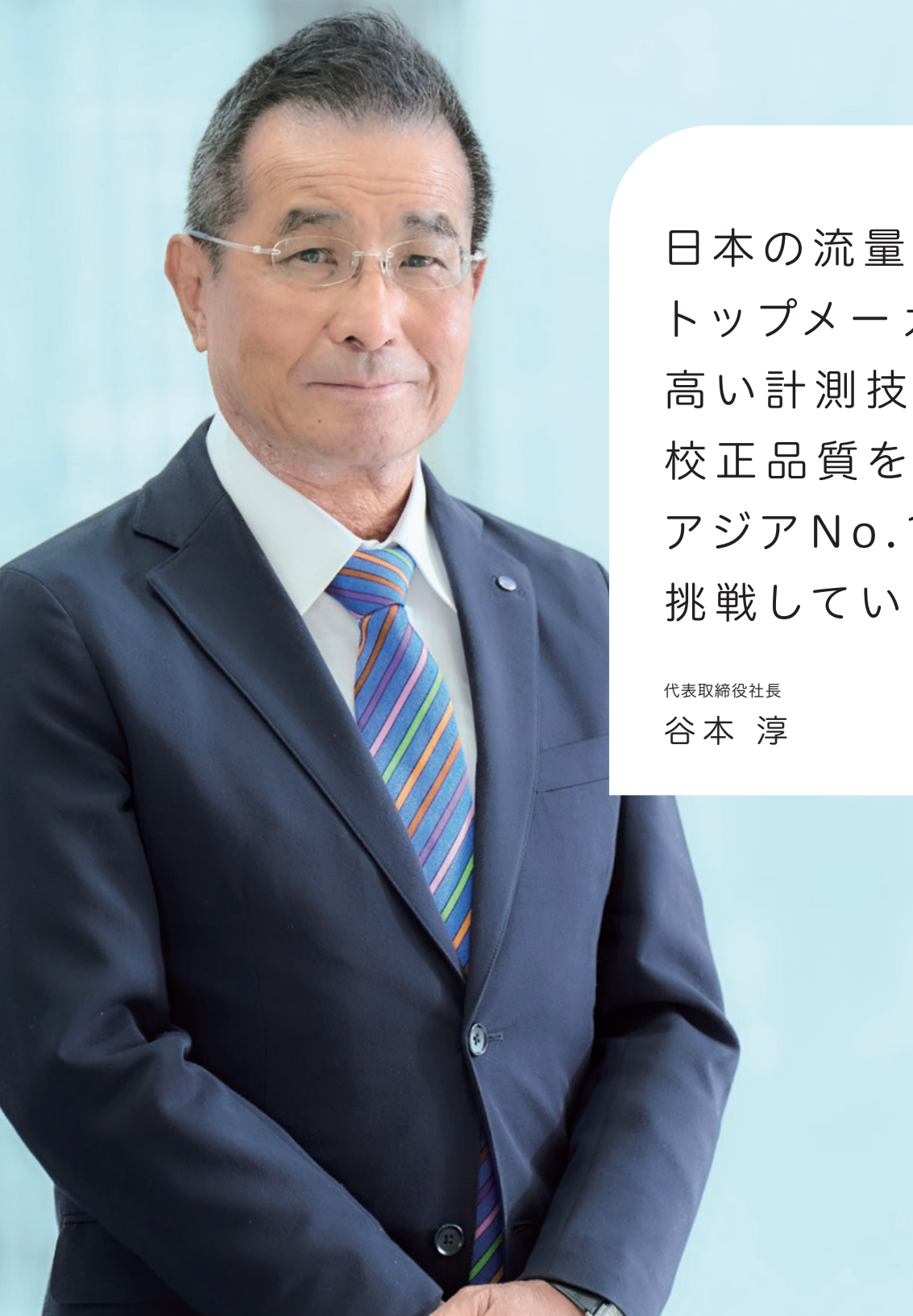
「Imagination2028」では、資本政策も重視し、ROE向上や株主還元策にも積極的に取り組んでいきます。具体的には2028年3月期のROE7%以上必達を目指し、総還元性向は期間中の平均70%以上、DOE2.7%以上、そして機動的な自己株式取得

の実施も計画し、2025年8月8日には8億円の自己株式取得の実施を公表し、早速実行に移しました。年間配当金については、2028年3月期は28円、2032年3月期は40円を計画しています。

キャピタルアロケーションの方針・投資計画

成長投資、株主還元、財務体質の健全化のバランスを確保したうえで、経営資源を配分する方針としています。持続的成長のための戦略的投資を実行し、エンジニアリング、生産技術および材料管理など当社グループに蓄積した技術・ノウハウを関連分野で活用するほか、社内ベンチャー制度を利用した新事業の創出も目指しています。加えて、既存事業の関連分野の企業や事業の買収(M&A)などにより、利益創出、新たなビジネスへとつなげていきます。

| キャッシュイン方針 | キャッシュアウト方針 |
|---|---|
| ● 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 ● 財務健全性を確保しつつ借入を実施 ● 保有資産の見直しと有効活用 | ● ESG投資①：水素事業への投資 ● ESG投資②：人的資本投資 ● M&A投資 ● 株主還元 |
| 投資計画 | |
| 成長投資 | 設備投資 |
| ● 水素・システム事業への投資 ● 人的投資 ● R&D投資 | ● 工場増設 ● IT投資(スマート工場化) |
| 株主還元 | |
| ● 総還元性向(計画期間平均70%以上)、DOE(2.7%以上)の引き上げ ● 自己株式の取得 | |



日本の流量計
トップメーカーとして、
高い計測技術力と
校正品質を強みに
アジアNo.1に
挑戦していきます。

代表取締役社長
谷本 淳

オーバルグループの強み

流量計測領域で高い製品技術と校正品質を培い、 業界をけん引

当社は1949年、オーバル機器工業株式会社として創業しました。戦後の高度成長を背景に業績を伸ばし、社会と経済を支えるインフラである石油、ガスなどエネルギー産業を中心にお客様基盤を築いてきました。現在も石油と天然ガスは発電エネルギーの主流ですが、採掘から消費までに排出される温室効果ガスの課題もあり、脱炭素化の促進が重要なテーマとなっています。当社はこれまで培ってきた技術を、再生可能エネルギーをはじめとする次世代エネルギーの分野に広げようと、水素、アンモニアなどを対象とする製品の開発を急いでいます。加えて、化学、食品、医薬品、半導体においても、精度の高い流量計や計測システムのニーズがあり、導入実績を積み重ねています。

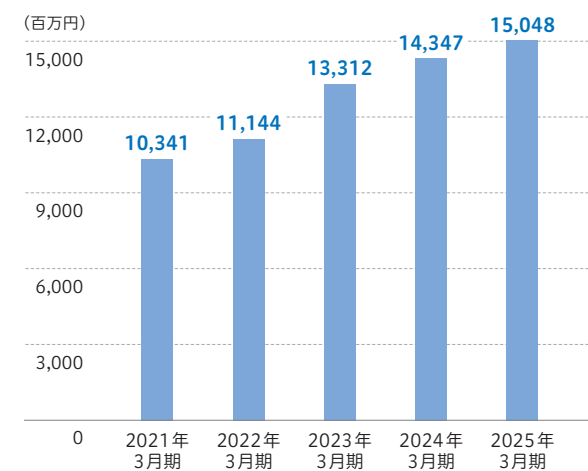
オーバルという社名は、創業社長の加島淳が、日産自動車株式会社の2代目社長村上正輔氏から、特許を譲り受けたオーバル歯車を流量計に応用して事業化したことに由来します。オーバル流量計は非常に優秀で、高い精度と信頼性を誇っており、70年以上もの間モデルチェンジを繰り返しながら、現在も当社の主力製品として活躍しています。

経営理念に「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。」を掲げ、計測技術の革新を目指してきました。創業当初は液体の流量を計測していましたが、

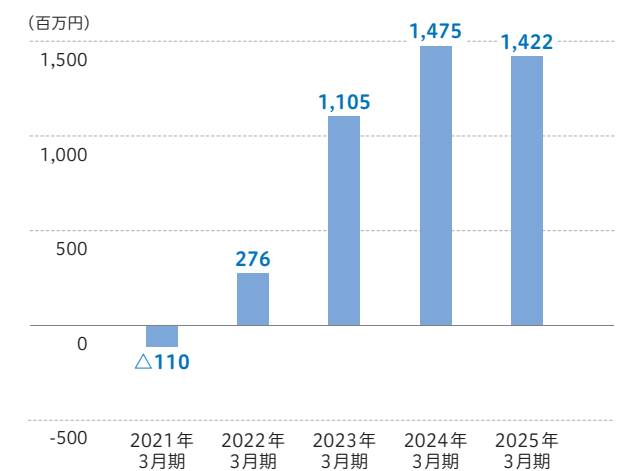
事業を続ける中でお客様より、ガスをはかりたい、蒸気をはかりたい、もっと大きな流量をはかりたいなどの要望をいただくようになりました。さらには、高温、低温、圧力の高低や、硫酸など腐食性物質をはかりたい、清潔な状態を保ちたいなどのニーズが広がり、多様な用途に応えるため、オーバル歯車とは異なる測定原理の流量計の技術開発を進め、現在では、容積流量計を筆頭に、コリオリ、渦、超音波、熱式、タービンの6つの原理の流量計を提供しています。産業用途、その中でも取引計量などの精度が求められる分野で製品ラインアップを揃え、液体、気体、蒸気の各種流体、微小流量から大流量までの幅広い需要に応えられることが当社の最大の強みとなっています。

もう一つの強みは、流量計の信頼性を担保するメンテナンス、校正サービスから流体計測制御システムまでを総合的に提供できることです。課金のための正確な取引量を証明する取引計量では、検定済の計量器が利用されます。当社は日本の計量法校正事業者登録制度(JCSS)において、気体流量、石油流量、水流量の3種類のJCSS登録を持つ唯一の事業者であり、特に石油流量の校正可能流量は国内最大を誇っています。また、公正な計量を支える社会的使命を担う当社は、自社製品だけでなく、他社製品の校正サービスも積極的に提供しています。加えて、トップレベルの流体計測技術を活かし、出荷、検査、分析等の流体計測制御システムの設計および施工などのソリューションをお客様に提供するシステム事業の展開も進めています。

売上高



営業利益



2025年3月期の業績

増収および増益傾向を維持し、 中期経営計画目標はすべて達成

2025年3月期の当社グループの売上高は前期比4.9%増の15,048百万円と、前期好調だったセンサ部門の減少をシステム部門の大幅増が補い、全体で増収となりました。営業利益は1,422百万円と、前期に契約一時金の計上があった関係で前期比3.6%減となりましたが、営業利益率9.5%と高い水準を確保し、増益傾向を維持しました。

中期経営計画「Imagination2025」に掲げた目標値を2023年8月に上方修正しましたが、すべての項目で修正後の値をさらに上回ることができ、3期連続で増配も達成しました。2026年3月期の業績予想は、関税問題など経営環境は一段と不透明な状況となっていますが、売上高は過去最高水準を想定しています。また、ライセンス契約に伴う契約一時金の計上、システム部門の大口受注等で、原材料費、人件費の増加を見込む中でも増益を目指します。

中期経営計画「Imagination2028」

より高い目標を掲げ、 中長期経営ビジョンPHASE 2を始動

当社グループはセンサ、システム、サービスの3部門の事業を展開し、国内の流量計専業メーカーとしては最大手であり、今後、さらなる成長を目指すための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」を掲げています。「Imagination2025」では、ビジョン実現のためのPHASE 1として構造改革に取り組んできましたが、PHASE 2となる「Imagination2028」では、新製品の拡充、新規事業参入などを加速し、本格的な成長を目指します。

現在および将来の環境は、国内は人口減少などの要因により産業全体の成長鈍化が懸念されていますが、流量計と流量計測システムの市場は今後も拡大すると見えています。ただし、すべての領域で拡大するわけではなく、まずは、脱炭素化の

領域での伸長が見込まれます。カーボンニュートラルの実現に向けて、エネルギー産業を中心に石油依存から脱却していく方向にありますが、石油はいまだに使用エネルギーの3割以上を占めており、利用を急激に減らすことは現実的に難しいと考えます。国土強靱化やエネルギー安全保障の側面から業界再編や設備投資を行い、安全でより効率の良い石油化学インフラを確立する必要があり、当社は引き続き安定供給に貢献していきます。また、石炭や石油に比べ、天然ガスはCO₂換算排出量が低く抑えられるので、天然ガスの利用も継続していくことになります。当社は輸入時の受入量の計測から最終ユーザーへの出荷量の計測に至るまで、家庭用メータを除くサプライチェーンの大半の流量計測装置とシステムを供給することが可能であることから、引き続き事業強化を図っていきます。さらに、冒頭で述べたように脱炭素化には再生可能エネルギーの開発は不可欠なため、水素、アンモニアなどの再生可能エネルギー関連の製品開発に取り組んでいきます。

ものづくりの世界では計量器は産業のマザーツールであり、はかれないものはつくれないといわれています。流量計市場の規模は大きくありませんが、流量計測技術を中心とするブレンディングシステム、検査システムといった領域はまだまだ需要が広がっていくと見えています。当社は自動車のキャブレターの機能検査装置を提供していますが、このようなセンシングの部分は今後も需要が拡大します。工場のDXやIoT、AI判定などの導入にも、流量計やセンシングの技術が求められます。また、商業施設やビル群などのエネルギー集中制御の領域でも流量計測ソリューションのビジネスチャンスが広がっており、当社では、これらの市場変化を見据え、伸びしろの大きいシステム事業の強化を図っていきます。

変化を先取りした市場参入を進めていく一方で、海外の事業基盤を拡大していく戦略を立てています。海外事業の売上構成比は2025年3月期で20.8%となっています。中国、韓国、台湾、シンガポールなど東南アジアを中心とした自社拠点と関連会社を最大限に活用し、2028年3月期のアジア市場の売上高を2025年3月期比15%増としています。このような海外戦略を、自信を持って打ち出すことができるのは、国家計量標準を担う当社の高い技術力にあります。そして、当社の40種類

既存事業の改革、 新規領域への参入を加速し、 カーボンニュートラルの社会で、 本格的な成長軌道を目指します。



以上の製品ラインアップは、いずれもアジアNo.1といえる水準に達しており、さらに、流量制御に精通しているからこそ、多様な産業のお客様にシステムとして提案できるのです。

数値目標に関しては、PHASE 1の好調によりPHASE 2の目標値も上方修正し、2028年3月期の売上高170億円を目標としています。2032年3月期の売上高200億円は据え置きましたが、利益目標は引き上げ、ROE10%を目指します。

成長の方向性

唯一無二の技術力を活かし、 社会課題解決型の企業へ

当社グループは、単に自社が成長するだけでなく、カーボンニュートラル社会に向けた技術革新を担う重要な使命を担っています。水素やアンモニアをエネルギーとして有効活用するには、技術面を中心にインフラの整備、経済性など解決しなければならない課題が数多く存在します。水素は高圧・低温環境での取り扱いが求められ、アンモニアは有害性を伴うため、これらを効率よく生産し、運び、利用するためには新たな流量計測技術は不可欠です。当社は、PHASE 1でも水素・アンモニア計測向け製品を拡充し、2021年3月期比161%の売上増を達成しましたが、PHASE 2ではさらに50%増やしていこうと考えています。高精度で信頼性の高い水素計測流量計の供給を拡大するための投資も実行しており、国内でも

希少な水素計測流量計用の実ガス校正設備OVAL H₂ Labを建設しています。この校正設備が稼働すると、計測の難しい水素を正確に測定できる流量計を提供できるようになり、水素エネルギーの社会実装に向けて一歩前進できます。

そしてもう一つ、自社保有技術を活かした新たな事業の創出も重要課題に位置づけており、2028年3月期の新規事業売上高17億円を掲げています。社内ベンチャー制度から生まれた2つの新規事業、chemSHERPA調査代行サービス「chemクライマー」、スマート封印システム「Lock'n Lorry®」は、社会課題解決型ビジネスであり、新市場を創出しながら環境、社会に貢献したいと考えています。

創業から76年経ちますが、事業がエネルギー分野に深く関わってきたことから、近年、気候変動問題やエネルギー安全保障など社会課題に対する当社グループの影響度がますます大きくなっていると実感しており、社会的責任が大きくなるとともにビジネスチャンスも大きくなっています。2032年3月期の売上高200億円を達成するため、成長投資、株主還元、財務体質の健全化を行いながら、成長を確実にしていきたいと思っています。引き続き、当社グループをご支援いただけますと幸いです。

代表取締役社長

谷本 淳



流量計測を軸とする
独自のシステムソリューションで、
お客様の課題解決に貢献していきます。

取締役 兼 常務執行役員
(システム事業、人事財務)

浅沼 良夫

PHASE 1の目標を大幅に上回る売上25億円超を達成。

「アジアNo.1の センシング・ソリューション・カンパニーへ」前進

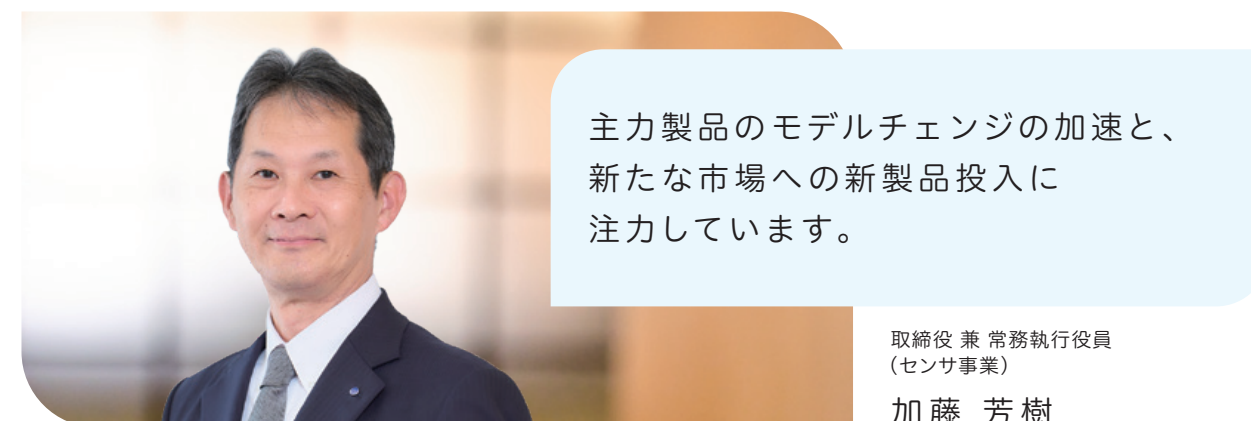
2025年3月期のシステム部門の売上高は2,577百万円と前期比49.5%の大幅増となりました。特に国立研究開発法人産業技術総合研究所向けの石油流量設備など複数施設の整備・改修案件、食品、石油会社向けの大口案件が業績に貢献しました。中長期経営ビジョン「アジアNo.1のセンシング・ソリューション・カンパニーへ」のPHASE 1「Imagination2025」では、国内海外の営業基盤の構築、高収益体質への転換に取り組み、その着実な成果がグループ全体の業績をけん引しました。PHASE 2「Imagination2028」ではその成果をベースにさらなる成長を目指します。

当社のシステム事業の強みは流量計を使った「はかる」を中心に流体を「まぜる」「詰める」などの様々な工程を接続、自動化する技術で、省力化、低コスト化、品質向上、省資源など多様なお客様の課題を解決に導くことであります。PHASE 2では、日本国内のみならず、シンガポールに拠点を置くOVAL ASIA PACIFIC PTE. LTD.を核に韓国・中国・台湾の各グループ会社と連携し、アジア市場へのシステムソリューションの提供に取り

組んでいます。また、水素や新エネルギー関連のニーズの高まりを見据えたシステム開発にも注力し、より一層、社会に貢献していきたいと考えています。

「人材こそが企業価値の源泉」の考えのもと、 人的資本最大化に向けた取り組みを推進

当社では、「DE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)の推進」「人材確保を見据えた従業員エンゲージメントの向上」「各種教育・研修制度の充実」の3つの人材戦略を展開しています。DXによるスキル・キャリアの可視化や外部研修の活用を通じて教育を充実させ、人的資本KPIでエンゲージメントや離職率等をモニタリングしています。また、柔軟な働き方を整備し、多様性を尊重しながら、経営戦略と連動した人材配置・育成を重視しています。加えて、新たな事業領域の創出を目指し、社内ベンチャー制度を設けるなど、社員が挑戦し、成長できる風土の醸成にも力を注いでいます。さらに、従業員の心身の健康は、企業の持続的成長にも資するものとの考えより、健康経営にも注力しており、健康企業宣言東京推進協議会から「健康優良企業(金の認定)」の認定を受けています。



主力製品のモデルチェンジの加速と、
新たな市場への新製品投入に
注力しています。

取締役 兼 常務執行役員
(センサ事業)

加藤 芳樹

成長市場の半導体、 電池関連分野での製品力が認められ、 PHASE 1の目標に前倒して到達

PHASE 1においては、半導体関連、リチウムイオン電池関連向け流量計の需要が想定を大きく上回り、売上高は目標値を前倒して達成することができました。これは成長市場において当社製品の技術的優位性が広く認知された結果であり、当社の市場対応力を示すものと捉えています。しかしながら、前中期経営計画終盤以降、これらの市場における需要が一服し、販売台数は減少傾向にあります。そこで、足もとの資材高騰や、半導体およびリチウムイオン電池分野における設備投資抑制などの事業環境の変化に応じて、重点分野における顧客基盤の維持・拡大を進めたことで、エネルギー関連や化学などの素材関連、新エネルギー領域における需要は堅調に推移し、センサ事業全体としては安定した収益構造を維持し、計画に沿った進捗を確保することができました。

新製品、リニューアル製品による収益拡大と、 新市場への挑戦による成長機会の獲得へ

PHASE 2では、「新市場の開拓やアジア事業の強化」「新製品の投入による収益純増」「次なる成長機会の創出」を重要課題と認識しています。新市場の開拓では、船舶市場においては当社製品の高い精度が評価されており、今後の成長が期待できます。加えて、これまで十分にアプローチできていなかった新興産業などにも積極的な展開を進め、事業ポートフォリオの多様化と持続的な成長基盤の構築を目指します。さらに、脱炭素社会の次世代燃料として注目される水素やアンモニアの計測需要を重点市場と定義し、既存のエネルギーや化学などの素材産業のニーズにもしっかりと応えていきます。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」のもと、これらの新エネルギー市場で新たな事業機会の獲得に挑戦していきます。

システム事業成長戦略

社会への貢献

- 省力化、国土強靱化を実現するシステムソリューションの提供【PHASE 1継続】
- カーボンニュートラル実現までのエネルギー安全保障に関わる石油・天然ガスの安定供給に貢献【PHASE 1継続】

アジア事業拡大

- 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【PHASE 1継続】
- 中国、韓国、台湾での小規模システム案件の売上拡大【PHASE 1継続】

人材育成

- エンジニアリングから設置工事まで、マルチなソリューション人材の育成【PHASE 2新戦略】



人事財務強化戦略

人材戦略

- DE&Iの推進、人材確保を見据えた従業員エンゲージメントの向上、各種教育・研修制度の充実【PHASE 2新戦略】

財務戦略

- 各事業部門のROEを分解情報から、資本効率性の高い事業を抽出し、経営資源を集中【PHASE 2新戦略】
- FCF(フリー・キャッシュ・フロー)およびCCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)の改善と並行してレバレッジの活用による新規事業や研究開発への投資【PHASE 2新戦略】

センサ事業成長戦略

新製品開発

- 成長エンジンとなる、既存技術の派生センサの開発。成長市場や潜在ニーズに合致した新製品の企画【PHASE 1継続】

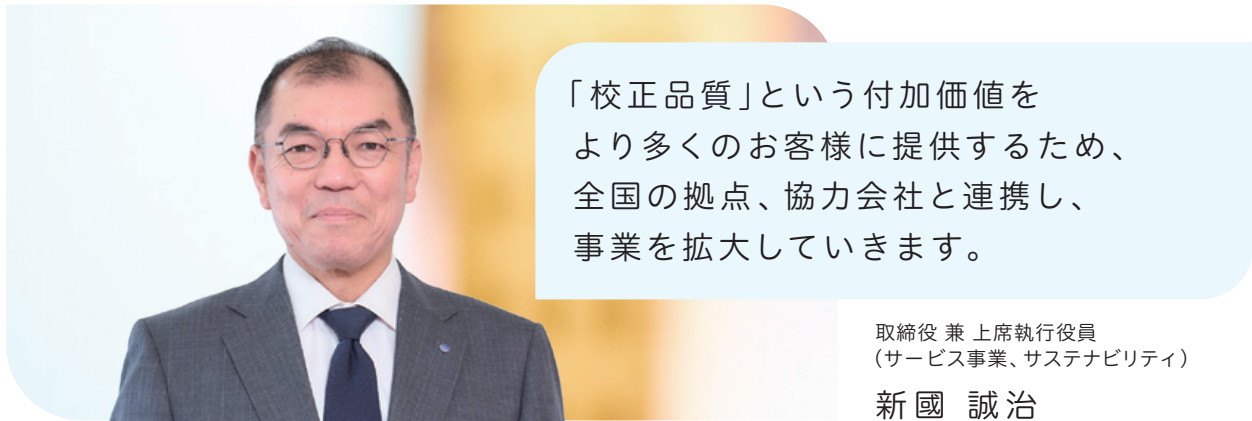
既存製品リニューアル

- マーケティングにより、顧客志向の開発を推進し、付加価値を創造、設計からの徹底したコスト追求【PHASE 1継続】

水素、アンモニア計測用流量計の売上増

- 水素サプライチェーンへの関与、実証用途から事業用途へ【PHASE 2新戦略】





「校正品質」という付加価値を
より多くのお客様に提供するため、
全国の拠点、協力会社と連携し、
事業を拡大していきます。

取締役 兼 上席執行役員
(サービス事業、サステナビリティ)

新國 誠治

能動的事業モデルへの変革により、 他社製品の校正サービスやメンテナンスを強化し、 売上増を実現

2025年3月期は、「保全計画サポートサービス」の継続的な展開に加え、人件費、材料費の上昇を踏まえた価格適正化を進めた結果、売上高は前期比11%増の2,980百万円となりました。特に、サービス事業全体の売上高の6割を占める返却修理(メーカー修理)部門が、前期比16%増と業績の伸びに大きく貢献しました。そのほか、流量計に付随する工事業務への対応強化に積極的に取り組んでおり、着実に成果を上げています。

PHASE 1では、受け身のサービスから能動的事業モデルへの変革を最大のテーマに、「保全計画サポートサービス」のブラッシュアップ、ユーザー情報の有効活用(DX推進)などに取り組みました。その結果、売上高目標値を前倒して達成し、PHASE 2の良好なスタートにつなげることができました。新たな成長戦略では、2026年より稼働予定の水素計測流量計用の実ガス校正設備を活用した校正事業、工事業務の拡大を推進します。PHASE 1では進捗が遅れた海外サービス事業に関し

ては、中国のグループ会社を起点にマーケティング活動を加速します。

事業を通じた環境課題への取り組み、 マテリアリティ設定など、 サステナビリティ推進戦略を実行

PHASE 1では、製品・サービスを通じた環境課題への対応を企業価値向上策の柱の一つと位置づけ、サステナビリティ経営の推進に取り組みました。さらに、環境・社会・ガバナンスの観点から、当社が中長期的に注力すべき5つのマテリアリティを特定し、社内での共有を進めました。PHASE 2では、これらのマテリアリティに対する取り組みの方向性の整理、責任部門の設定を行い、各部門が連携して活動する体制づくりを進めています。環境配慮型製品の開発、業務プロセスの見直し、人的資本などはすでに取り組みを開始していますが、今後は非財務のKPIの設定と社内モニタリング体制づくりを進め、より実効性のある活動につなげていきたいと考えています。



PHASE 2では、新規事業創出、
生産性向上、DX推進の各戦略を
加速します。

取締役 兼 上席執行役員
(新事業、生産性向上、DX)

小熊 仁

新事業創出のための風土づくり、 BCL(Best Cost Location)による 生産性向上を全社で展開

持続的に成長する企業を目指し、新事業創出に取り組んでいます。PHASE 1では主に、社内ベンチャー制度の導入による創造的風土の醸成、自社保有技術を活かした新事業の創出に取り組み、社内ベンチャー第1号として、chemSHERPA調査代行サービス「chemクライマー」をスタートしました。また、長年培ってきたセンシング技術や通信技術を活かし、これまでにない新製品を開発し、市場投入を行いました。PHASE 2では、社内ベンチャー制度をより活性化して社内起業家を育成、外部専門家との連携を通じた新事業アイデア創出に取り組めます。

生産性向上戦略では、急速な市場環境の変化と資源制約に対応するため、BCL(Best Cost Location)を重要課題の一つと位置づけ、全社で取り組んでいます。製品ポートフォリオの見直しとサプライチェーンの再構築を図るため、市場競争力、収益性、資源投入効率を軸に製品群の再評価を実施しました。その結果に基づき、収益性の低い製品の段階的縮小と成長領

域への重点投資を進め、製品別の利益率向上を図りました。PHASE 2では、さらなるコア製品への集中と部材共通化に取り組めます。

「人、情報、モノを“つないで”新たな価値を創造する」 をテーマにDXを推進

「お客様の体験価値の向上」「情報活用による経営基盤の強化」を目的にDXを推進しています。DX推進専任部署を設け、部門横断的に連携を図ることで、現場レベルから経営層まで一貫したデジタル戦略の実行が可能となり、2023年に経済産業省よりDX認定制度の認証を取得しました。また、蓄積された納入実績、修理履歴、顧客情報などの情報資産を統合・分析し、デジタルマーケティングに活用することで、顧客ニーズの可視化と精度の高い提案活動も可能となりました。

DXを加速していくには、従業員一人ひとりのDXリテラシー向上が不可欠です。PHASE 2ではDX人材育成に力を入れるとともに、活動範囲をグループ会社やサプライチェーンまで拡大していきます。

サービス事業成長戦略

メンテナンス事業・校正事業拡大

- 受け身のサービスから、攻め(提案型)のサービスへの転換【PHASE 1継続】
- JCSS校正の自動車関連市場向け流量計、他社製流量計、海外向け流量計を中心とした販促強化【PHASE 1継続】
- 人件費増の価格転嫁などによる収益性の改善【PHASE 2新戦略】

水素校正事業拡大

- 水素計測流量計校正設備『OVAL H₂ Lab』運用開始、水素計測流量計の品質向上と共に校正事業の拡大【PHASE 2新戦略】

サステナビリティ推進戦略

事業活動を通じての環境課題への取り組み

- 化石燃料の代替エネルギー関連商品をはじめとした環境に配慮した製品およびサービスを提供【PHASE 1継続】
- リデュース(プラスチック廃棄量削減)関連製品の開発と販売【PHASE 2新戦略】
- 事業活動により排出されるCO₂量の削減、廃棄物の削減と再利用の推進【PHASE 1継続】

すべてのステークホルダーの人権を尊重

- 性別や年齢、国籍や社会的身分、障がいの有無など個人の属性に関係なく、すべてのステークホルダーの人権を尊重【PHASE 1継続】

マテリアリティの中期経営計画との連動

- 特定したマテリアリティを中期経営計画と連動させてKPIを定め、全社的な取り組みを通じて実効性を高める【PHASE 2新戦略】

新事業創出成長戦略

社内自社技術の展開

- 自社保有技術(設計・製造)をベースに創出できる新事業の検討【PHASE 1継続】

新たなセンシングソリューションカンパニーとのM&A・アライアンス

- 流量計測技術との融合によるシナジーで事業領域を拡大【PHASE 2新戦略】

生産性向上戦略

徹底したBCL(ベストコストロケーション)

- 原材料・生産工程を考慮した設計、ならびに生産方式・サプライチェーンの見直しを実施し、コスト(材料費・製造経費)削減と、品質・納期の安定の両立を図る【PHASE 1継続】

工場稼働率、設備稼働率の改善

- 内製化と自動化の追求、製品ポートフォリオの見直しを含めた効率的な生産方式の構築による、工場稼働率、設備稼働率の改善【PHASE 2新戦略】

DX推進戦略

デジタルツール活用による収益増

- DX認定取得をバックグラウンドに、全社でデジタルツールを活用し、従業員一人当たりの売上高、利益増【PHASE 2新戦略】

情報資産の有効活用

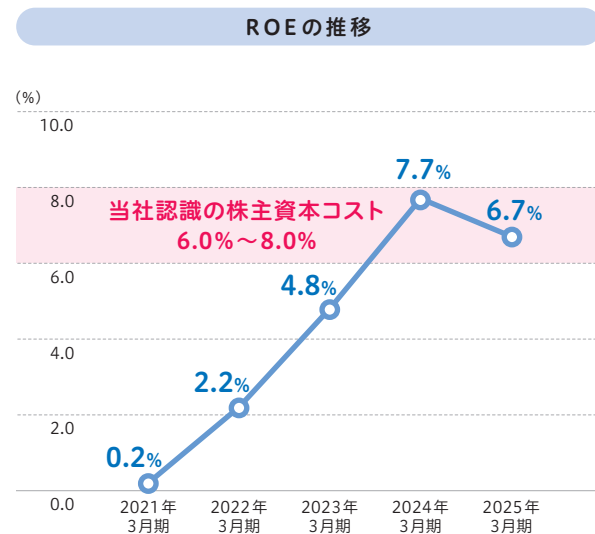
- 蓄積された納入実績・修理実績・顧客情報のデジタルマーケティングへの活用【PHASE 1継続】

DXマインドのディフュージョン(拡散)

- 全従業員がデジタルを活用し、IT資格にチャレンジ【PHASE 2新戦略】

資本コストや株価を意識した経営に向けて

現状認識と要因分析



「Imagination2028」では、資本コストや株価を意識した経営の推進に取り組んでいきます。ROEについては収益性の改善により向上してきたものの、2025年3月期は6.7%にとどまり、当社が認識する株主資本コスト6.0～8.0%の水準からみると、なお改善の余地があると考えています。



TOPIX相対チャートを見ると、当社株価は直近ではTOPIXを大幅に上回って推移しています。一方で、PBRは0.82倍と依然として1倍を下回っており、その背景には、投資家が期待する資本コストを上回る資本収益性を十分に実現できていないことに加え、成長戦略の発信不足や、投資判断に資する情報開示の不十分さが要因として挙げられます。

改善に向けた取り組みの方向性

中長期経営ビジョンの目標とする、ROE10%の達成、およびPBRの改善を図るため、「Imagination2028」では次の戦略に取り組んでいきます。ROEの改善には、利益率の向上、総資産回転率の向上、財務マネジメントを中心に各施策を展開します。

PBR1倍以上を実現するためには、株主・投資家とのコミュニケーションの充実、非財務情報を含めた投資判断に資する情報開示の充実などIR戦略を強化し、当社への成長期待の醸成を目指し、さらに機動的な自己株取得によるEPSの向上も目指します。

| | | |
|------------|--------------|---|
| ROE10%以上 | 利益率の向上 | <ul style="list-style-type: none">「アジア市場」と「水素・アンモニア関連事業」の拡大と経営資源の集中投下既成技術を活用した新製品開発と企画・設計からのコスト削減 |
| | 総資産回転率の向上 | <ul style="list-style-type: none">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 | <ul style="list-style-type: none">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 |
| PBR1倍以上の実現 | 当社魅力の情報発信の強化 | <ul style="list-style-type: none">株主・投資家とのコミュニケーションの充実化非財務情報を含めた投資判断に資する情報開示の充実 |
| | 自己株取得 | <ul style="list-style-type: none">機動的な自己株取得によるEPSの向上 |

サステナビリティ

オーバルは、地球環境とオーバルの持続可能性を両立させるべく、SDGsへの貢献をはじめとした社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会に貢献することを目指していきます。

サステナビリティ基本方針

「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。」の経営理念のもと、「持続可能な社会の実現」と「持続的な企業グループの成長」の両立を目指します。その取り組みにあたっては、「企業方針」および「行動指針」に基づき考動し、企業価値の向上も目指します。

- 事業活動を通じて環境課題に取り組む
 - 化石燃料の代替エネルギー関連商品をはじめとした環境に配慮した製品およびサービスを提供することで、地球環境を大切にする社会の実現に取り組む
 - 事業活動により排出されるCO₂量の削減、廃棄物の削減と再利用の推進に取り組む
- 性別や年齢、国籍や社会的身分、障がいの有無など個人の属性に関係なく、すべてのステークホルダーの人権を尊重する。また、多様な従業員が心身ともに安全且つ健康に働ける職場環境や個々の能力を最大限発揮できる人事制度・教育研修体系を整備し、イノベーションに挑戦する人材づくりに取り組む
- 法令や規則を遵守し、公正な競争、高品質な商品およびサービスの提供、適時適切な情報開示など、誠実な企業活動を実践するとともに、ガバナンス体制の強化を図ることで社会から信頼される企業を目指す

サステナビリティKPI

当社グループのサステナビリティに関する2025年3月期における目標および実績は次のとおりです。

| 指標 | 目標 | 実績(2025年3月期) |
|-----------------------------|---------------------------|--------------|
| 水素、アンモニア計測向け製品の売上高 | 2025年3月期までに2021年3月期比100%増 | 161.3%増 |
| 自社が排出するCO ₂ 量の削減 | 2025年3月期末までに2021年3月期比20%減 | 75.2%減 |

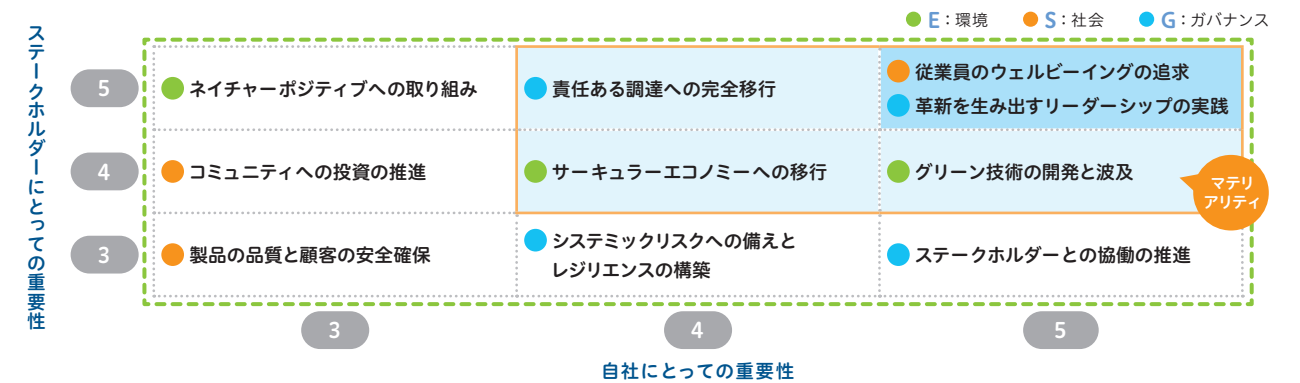
中期経営計画PHASE 2「Imagination2028」においても、「水素、アンモニア計測向け製品の売上高を2028年3月末までに2025年3月期比50%増」とする目標を掲げており、さらなるカーボンニュートラル製品の収益拡大に向けて注力していきます。

マテリアリティ

オーバルはサステナビリティの推進に向けて、地球とオーバルが持続可能であるために今から力を入れるべきテーマ「マテリアリティ(経営の重要事項)」を特定しました。

オーバルのマテリアリティ

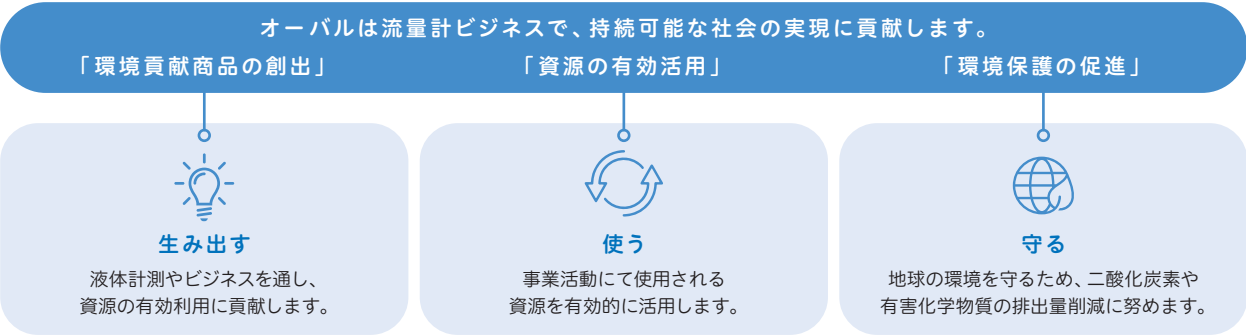
新たな循環型経済をけん引する企業群と取引できる技術力の保有と人材を確保し、サプライヤーと協働する組織を目指します。



環境理念

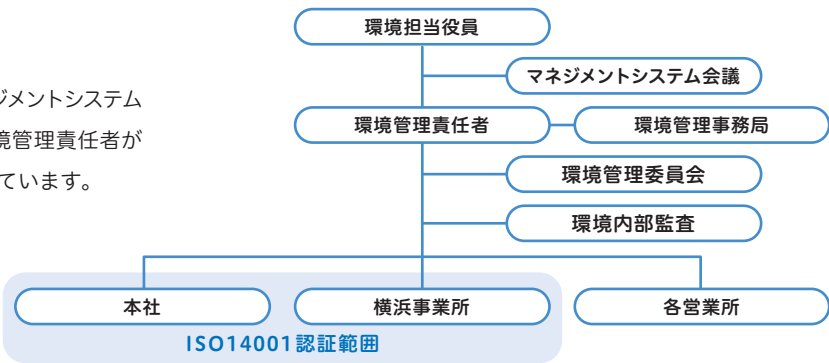
オーバルは、ファイン・フロー・マネジメントを事業の核としてあらゆるフィールドにおける新しい価値の創造に、計測制御機器を環境保全のツールとして社会に提供することで、環境保護、省エネルギーに貢献します。

オーバルは環境問題が人類共通の課題であり、企業の存続にとっても必須要件であることを認識し、「環境貢献商品の創出」、「資源の有効活用」、「環境保護の促進」に取り組むことで、真に豊かな環境と調和のとれた社会の実現を目指します。



環境マネジメントシステム(EMS)

環境保全活動を推進するための環境マネジメントシステム(EMS)は、環境担当役員より任命された環境管理責任者が環境推進体制を構築し、右記のとおり運営しています。



TCFD提言に基づく情報開示

オーバルはサステナビリティ基本方針である「持続可能な社会の実現」と「持続的な企業グループの成長」の両立を目指すという使命を果たしながら、パリ協定で掲げられた国際的な目標を目指すべく、TCFD提言に沿った情報開示に取り組んでいきます。

| 項目 | 対応状況 |
|-------|--|
| ガバナンス | 環境経営の推進体制において、取締役・執行役員などで構成するマネジメントシステム会議を設置。同会議では、中長期的な課題の検討や方針の策定、気候変動による事業リスク・機会の共有や対策を議論。 |
| 戦略 | 蓄積した技術と経験で、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・提供に積極的に投資・推進。 |
| リスク管理 | コンプライアンス委員会および監査室、経営企画室主導のもと、内部統制と一体化した全社的なリスク管理体制を構築、整備。気候変動に係るリスクについては、ISOマネジメントシステムに則り、運用・評価。 |
| 指標・目標 | ① 水素、アンモニア関連商品・サービスの売上高を2028年3月期末までに2024年3月期比100%増とする。 ② 自社が排出するCO ₂ 量を2028年3月期末までに2025年3月期比10%減とする。 |

環境に配慮した製品・サービス

オーバルでは、製品の開発・設計段階から「環境負荷の低減」や「環境汚染の未然防止」を配慮したアセスメント(事前評価)を行い、製品がお客様への納品から廃棄に至るまでの各過程において、環境に配慮した設計になっていることの検証を行っています。

また、二次電池の製造プラント、燃料電池自動車の水素充填、超高压燃料噴射のディーゼルエンジンなど、環境関連分野に貢献する流体関連製品の開発や、蒸気、圧縮空気、冷却水など省エネ管理用流体関連製品の開発にも積極的に取り組んでいます。

1

「完全工事レス」で水の流量を可視化 ～クランプオン形超音波流量計「UC-1」～

気候変動や人口増加により、水資源の確保は世界的な課題となっています。多くの企業が水使用量の削減や水マネジメントに取り組む中、その第一歩となるのが「流量の可視化」です。オーバルと東京計器株式会社が共同開発した、液体用電池駆動式クランプオン形超音波流量計「UC-1」は、配管や電源工事が不要なクランプオン方式*を採用し、設置コストを削減。内蔵電池により約10年間の連続使用が可能なことから、電源のない場所でも流量計測を開始できます。また、無線通信機能が内蔵されデータ取得も容易なため、現場巡回記録も不要です。すでに多数の企業で導入されており、今後も工場やビル、商業施設などで環境情報を見える化することで、省エネ・脱炭素化に貢献が期待される製品です。

※配管を切断したり改修したりすることなく、配管の外側にセンサを取り付けることで、流体の流れを測定する技術



2

脱プラやドライバー不足に貢献 ～スマート封印システム「Lock'n Lorry®」～

食品・飲料輸送の現場では、異物混入防止のため、タンクローリーのマンホールカバーの封印にプラスチック製結束バンドが使われています。しかし、毎回大量のプラスチック廃棄物が生まれ、封印状態を確認する車両天面など高所での作業による安全リスク、さらにバンド使用数の記録などドライバーの負担が問題となっていました。オーバルが開発したスマート封印システム「Lock'n Lorry®」は、ロックユニット、制御ユニット、スマートフォンユニットからなるシステムで、封印操作や履歴などの確認をスマートフォンで簡単に行えます。これにより、プラスチック製結束バンドが不要となり、さらに高所作業削減による安全性向上、ペーパーレス化が実現され、作業効率と信頼性が大幅に向上。脱プラや、ドライバーの労働環境改善にも貢献する次世代の封印管理システムです。



従業員座談会



社内ベンチャーとして、社会課題解決型の事業を創出。 ～多様な価値観、働き方を認め、チャレンジできる職場づくり～

オーバルの社内ベンチャー事業第1号として立ち上げた「chemクライマー」チームのメンバー3名に、新規事業開発のやりがいや今の働き方について語ってもらいました。

毎日が挑戦。 チームで課題を乗り越える喜び

伊藤 ● 「chemクライマー」のアイデアが生まれたきっかけは、私自身が数年間CiP管理^{*}を担当したことにあります。製品の輸出規制に関わる重要な業務で、対象の有害化学物質は、3～4万種にのぼりますが、担当は実質私一人。材料や部品の仕入れ先すべての物質の含有量を調査し、データ管理することはしんどい作業でした。一方で、自分が直面した困難は、ほかの会社の担当者も経験しているだろうと思い、支援するサービスを発案しました。核となるサービス開発はできたものの、私は営業経験がないので井原さんに声を掛け、社内ベンチャー制度に応募しようと思った。

井原 ● 当初は驚きましたが、伊藤さんと一緒に仕事ができるのは嬉しかったし、何より、社内起業に挑戦できるワクワク感が大きかったです。私は、前職は不動産で新築マンションを販売しており、営業の基本は同じ、どんな商品でも売れると思ってオーバルに転職しました。まだ世の中にない商品やサービスをお客様に提案することはとても楽しみでした。

永井 ● 私は、井原さんから電話で誘われました。話を聞くうちに、やってみたい7割、今の仕事も大事3割という気持ちになりました。でも、CiP管理は環境汚染など社会課題に対する取り組みだったので、社会的意義が大きいと思って挑戦を決めました。

伊藤 ● 自ら手を挙げて始めたことですが一人では限界があるので、2人が参画してくれてとても良かったです。社内に全くなかったタイプの事業なので日々新しい課題に直面しますが、それを3人で乗り越えていけることがとても楽しいです。

井原 ● 毎日が新しいことへの挑戦です。自分の対人スキルを活かして何かしたいというのが私の夢だったので、やりがいはずごくあります。

永井 ● 既存事業のように決まったフローがないので、何事も3人で話し合って方針を決めて施策を実行し、納得感を持って仕事ができます。自分たちの考えを即、行動に移せることにも喜びを感じます。

^{*}CiP管理(製品含有化学物質管理)：製品に含まれる化学物質を把握し、管理する仕組みのこと。消費者・取引先・規制当局に対し、この製品にはどんな化学物質が含まれているかを正しく伝えられるようにすることが目的

自分たちのアイデアで業務改革。 働きやすさが格段に向上

伊藤 ● 新規事業といってもオーバルの一部署なので労務などの制度は変わりませんが、働き方の中身は大きく変わりました。

(写真左から)

● 技術部ケミカル調査グループ 課長

伊藤 雅晃

2009年入社。研究開発部を経て技術部で生産支援、アフターサービス、製品開発を担当。現在は新規事業のチームリーダーとしてサービス設計、戦略立案等を担う。

● 技術部ケミカル調査グループ

永井 めぐみ

2017年入社。営業本部で、化学、食品、自動車業界などのユーザーを担当。現在は新規事業のマーケティング施策、販促ツール開発、サービス実務などを担う。

● 技術部ケミカル調査グループ

井原 隆仁

キャリア採用で2013年入社。営業本部でエネルギー業界を中心に、化学、食品、医薬品などの多岐にわたるユーザーを担当。現在は、新規事業で新規のお客様開拓、サービス実務などを担う。

井原さんは大阪、私と永井さんは横浜にいますので、オンライン会議やチャットツールで毎日コミュニケーションをとり、業務上の情報管理にも情報共有ツールを導入しています。

井原 ● 伊藤さんがツールを駆使して働く環境を整えてくれるので、物理的な距離があってもしっかり連携がとれていますね。会議の議事録要約やメンバーがやったことをデータですぐ共有できるので、突発的に誰かが休みをとっても対応でき、自分や家族のペースに合わせて働けます。私は営業部時代残業が多い方だったので、働き方は激変しました。短い時間で生産性を確保できていると思います。

永井 ● 私は伊藤さんのつくった専用のAIコンシェルジュが助かりました。化学系の専門知識の検索があつという間に終わります。

伊藤 ● 立ち上げ初年度に私が育休をとり、その間2人で業務を回してくれたので助かりました。6カ月の育休中には初受注も獲得できていて、本当に嬉しかったです。

私はオーバルのAI推進プロジェクトのメンバーでもあるので、自部署で得られたノウハウについてプロジェクトを通じて

全社へ共有していきたいです。部署を超えたコミュニケーションを密にして、適切な役割配置を通じて社員の成長を促す仕組みづくりが重要だと思います。

井原 ● 私自身も、自分の個性が活かせるよう努力している最中ですが、会社としても一人ひとりの得意なことをもっと見える化して、活かせる場を増やすことが大切だと思います。キャリアの中で試行錯誤ができる制度や文化がもっと整うと、社員の輝きにつながると思います。

永井 ● 業務に忙殺されてしまうと、新しい発想をすることが難しくなります。でも、自分の発案で、職場の業務や状況が少しでも改善されるとすごく嬉しいです。「本当はこの業務をこう改善したい」と誰もが言える職場の雰囲気と、社員の発案を正しく評価する仕組みが欲しいです。

チームの基本は「まずやってみる」。 第2弾、3弾のサービスも開発

伊藤 ● 現在の「chemクライマー」は、サプライチェーンでパケツリレーのようなやり方で行っていたデータの授受業務を代行するサービスで、あくまでも第1弾です。これからも、「CiP管理に、右腕を」のコンセプトでサービスを拡充していきます。今つくっているのが、第2弾のデータ作成サービスです。

井原 ● 現在は、オーバルと同等規模のメーカーを中心に営業活動を展開中ですが、常に「答えはお客様の中にある」と考えて、アイデアが浮かんだらすぐにお客様に伝え、フィードバックを得ながら進めています。お客様との対話を重ねながら、私たちのビジネスが変化していく感覚が心地よいです。

伊藤 ● チームの行動の基本になっているのは「…だったら、やってみればいいじゃない」の精神です。例えば、メンバーが思いついた施策はまずやってみる、お客様に何か要望を言われた時や、言われそうだと思うこともまずやってみる。無駄になることもあります。その手間は惜しまないようにしたいです。

永井 ● 今後も、自分たちの考えた施策を思い切ってお客様に提案し、挑戦していきたいです。

「CiP管理に、右腕を」 chemSHERPA 調査代行サービス「chemクライマー」

経済産業省が主導するchemSHERPA(製品含有化学物質情報：CiP情報)の伝達業務を代行するサービスです。「chemクライマー」は、製造業に求められているサプライチェーンをさかのぼった材料・部品のCiP情報の収集など、管理担当者の右腕となって業務をサポートします。



オーバルは、中期経営計画「Imagination2025」の経営基盤強化戦略の優先課題に基づき、「従業員が安心して働ける職場づくり」に取り組む一環として、健康企業宣言東京推進協議会から「健康優良企業（金の認定）」を取得しました。

- 従業員がやりがいを持ち、安心して働ける職場づくりを推進する。
- 従業員とその家族の心の健全化と健康維持を、オーバルグループ全体でサポートする。
- 健康な従業員による健全な企業経営を通じ、社会の持続可能な成長に貢献する。

人材の多様性の確保を含む人材の育成に関する方針および社内環境整備に関する方針は、性別や年齢、国籍や社会的身分、障がいの有無など個人の属性に関係なく、すべてのステークホルダーの人権を尊重することを基本方針としており、女性活躍、外国籍従業員採用、経験者採用などに積極的に取り組んでいます。

女性活躍に関する目標については、以下のとおりです。

| 指標 | 目標 | 実績(2025年3月期) |
|-------------|----------------------------|-------------------------------------|
| 管理職に占める女性割合 | 5%以上 | 2.0% |
| 育児休業取得率向上 | 男性は取得者1名以上 女性は取得率100%維持 | 取得者：男性4名、女性3名 取得率：男性66.7%、女性100% |

なお、2030年3月31日まで計画期間を5年間更新し、①正社員に占める女性割合を17%以上にする②管理職に占める女性割合を5%以上にする③労働者の各月ごとの平均残業を9時間にする④育児休業取得率向上(男女とも取得率100%、取得期間の延長)の目標を新たに定め、達成に向けて取り組んでいきます。

- 「労働」「安全衛生」「環境」「倫理」等CSRに配慮した調達活動により、サプライヤーとの信頼関係に基づくより良い相互協力関係の構築に努めます。
- 高い倫理観と社会的良識を持って国際ルールおよび関係法令を遵守し、誠実で公平・公正な調達活動を推進します。
- 「環境保護」「省エネルギー」「資源の有効利用」に配慮した調達活動により、持続可能な社会の実現に貢献します。

詳細はこちら <https://www.oval.co.jp/sustainability/procurement-policy/>



当社は、「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。」という経営理念のもと、流体計測制御という事業を通じて技術・製品・サービスに様々な創造性を付加し、多様化する社会が求める新しい価値を生み出して世の中に貢献する社会的存在であり、同時に株主様やお客様の信頼と高い評価を実現することを経営の基本方針としています。

また、当社は、コーポレートガバナンス・コードが、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のための自律的な経営体制の構築に必要な不可欠かつ重要な指針であると認識しており、コーポレートガバナンス・コードの基本原則である、1.株主の権利の最

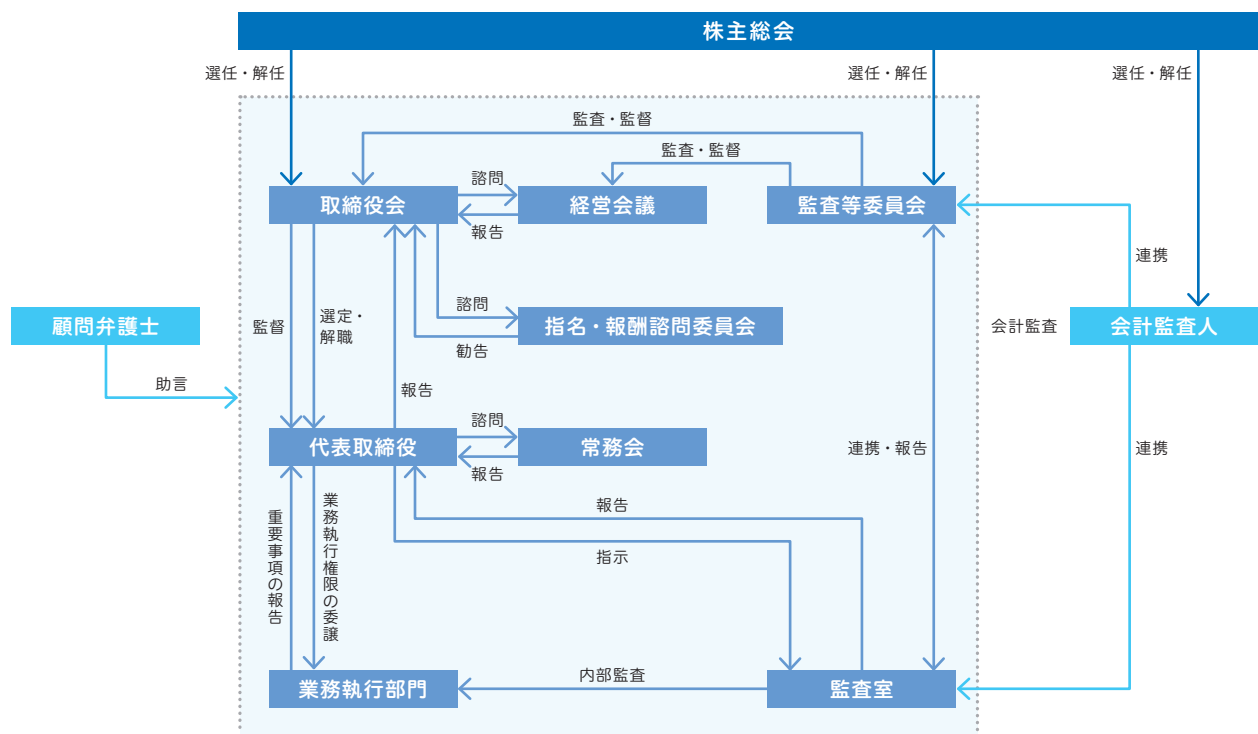
大限の尊重と株主平等の確保、2.株主以外のステークホルダーにも配慮した適切な協働体制の構築、3.適時適切な情報開示と透明性の維持、4.取締役会の最適かつ迅速な意思決定と監督機能の強化、5.株主との積極的な対話、の5つの基本原則とそれに基づく全78原則を、誠実に遵守できるよう取り組んでいきます。

当社は、これらの経営の基本方針とコーポレートガバナンス・コードを基軸に、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るため、磐石な経営の組織体制を構築し、取締役会の効率的な運営と監督機能を強化し、株主・顧客・従業員・債権者・地域社会等の全ステークホルダーとのコミュニケーションを積極的に進めながら、経営の迅速性、透明性、健全性を確保するように努めていきます。

(2025年6月27日現在)

| 組織形態 | 監査等委員会設置会社 | 社外取締役比率 | 女性取締役比率 |
|---------------------------|------------|---|---|
| 取締役（監査等委員である取締役を除く）の人数／任期 | 5名／1年 |  |  |
| 監査等委員である取締役の人数／任期 | 4名／2年 | | |
| 社外取締役の人数 | 4名 | | |
| 独立役員に指定されている社外取締役の人数 | 3名 | | |

(2025年6月27日現在)



取締役会

取締役会は、取締役（監査等委員である取締役を除く）5名と監査等委員である取締役4名で構成され、原則として月1回定時に開催するほか、必要に応じ臨時に開催しています。取締役会では、会社法・金商法の法定事項、上場規則や定款の所定事項、重要な業務執行に関する事項（事業再編、資金計画、投融資など）を取締役会決議事項として審議・決議しています。また、各取締役は業務執行の進捗報告をし、取締役会全体で経営計画の進捗状況の確認と経営戦略についての建設的な議論を行っています。

経営会議

監査等委員会設置会社移行後、取締役会決議事項を事前に審議するために、経営会議を設けています。月に1回定時に経営会議を開催し、重要な業務執行に関する事項について事前の審議の充実を図っています。

監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である取締役4名で構成され、監査等委員である社外取締役4名のうち3名が、独立役員です。社外取締役4名は、それぞれの豊富な経験と専門性に基づき、取締役会で忌憚のない意見を述べ、独立した立場で経営の意思決定に参加しています。監査等委員会の監査の実効性を確保するために、社外取締役1名を常勤の監査等委員とし、監査等委員会に補助スタッフとして事務局を設け、これまで以上に監査室との連携体制を強化しています。監査室における内部監査結果については、取締役会や監査等委員会に適宜報告がされています。

常務会

代表取締役の諮問機関として、取締役（監査等委員である取締役を除く）3名で構成されています。取締役会付議事項の立案と取締役会の決定した基本方針に基づく業務執行のため、機動的な審議を行っています。

指名・報酬諮問委員会

取締役の選任および報酬等の決定に係る客観性と透明性を確保するため、指名・報酬諮問委員会を設置しています。指名・報酬諮問委員は、取締役会からの諮問に基づき、取締役の選任や報酬等に係る方針・決定プロセスにつき審議し、その審議結果を取締役会に勧告する体制としています。構成員5名のうち、3名は独立社外取締役です。

| 指名関係 | |
|------|-------------------------------------|
| ① | 取締役会の構成についての考え方 |
| ② | 取締役（監査等委員である取締役を含む）の選定および解職の方針および基準 |
| ③ | 社外取締役の選任基準（独立性判断基準、在任期間等） |
| ④ | 代表取締役の選定および解職の方針および基準 |
| ⑤ | 後継者計画の策定・運用に関する事項 |
| | |
| 報酬関係 | |
| ① | 取締役（監査等委員である取締役を含む）の報酬の決定方針 |
| ② | 取締役（監査等委員である取締役を含む）の報酬体系の方針 |

各会議体の構成と取締役の専門性と経験

| 氏名 | 役職 | 属性・就任委員 | 在任年数 |
|--------|------------------|---------------------------|------|
| 谷本 淳 | 代表取締役社長 | 指名・報酬諮問委員 常務会 | 14 |
| 浅沼 良夫 | 取締役 兼 常務執行役員 | 常務会 | 6 |
| 加藤 芳樹 | 取締役 兼 常務執行役員 | 常務会 | 5 |
| 新國 誠治 | 取締役 兼 上席執行役員 | | 4 |
| 小熊 仁 | 取締役 兼 上席執行役員 | | 3 |
| 高橋 靖宏 | 社外取締役 常勤監査等委員 | 社外 独立 指名・報酬諮問委員会委員長 | 1 |
| 寺尾 吉哉 | 社外取締役 監査等委員 | 社外 指名・報酬諮問委員 | 3 |
| 松本 正 | 社外取締役 監査等委員 | 社外 独立 指名・報酬諮問委員 | 3 |
| 牛島 真紀子 | 社外取締役 監査等委員 | 社外 独立 指名・報酬諮問委員 | 2 |

※高橋靖宏氏は、2024年6月27日の定時株主総会において取締役に就任しており、就任後に開催された取締役会の出席状況を記載しています。

役員報酬

当社の取締役の報酬は、基本報酬として月例の固定報酬と臨時で支給する賞与で構成しています。基本報酬は経験、職位、従業員に対する給与とのバランス、会社業績、同規模他社水準などを考慮し、指名・報酬諮問委員会の勧告を踏まえ、取締役会によりその決定について委任された代表取締役社長が個人別の取締役の基本報酬の額を決定しています。また、定額の固定報酬の一部を、自社株式の取得を推進するために、株式累積投資に

| 報酬等の総額 | | | | | | |
|---------------------------------|----------------|----------------|--------|-------|--------|-----------------------|
| (2025年3月期) | | | | | | |
| 役員区分 | 報酬等の総額 (千円) | 報酬等の種類別の総額(千円) | | | | 対象となる 役員の員数 (名) |
| | | 基本報酬 | 業績連動報酬 | 退職慰労金 | 非金銭報酬等 | |
| 取締役 (監査等委員を除く) (社外取締役を除く) | 107,620 | 107,620 | — | — | — | 5 |
| 社外役員 | 31,680 | 31,680 | — | — | — | 5 |

※上記には、2024年6月27日株主総会終結の時をもって退任した取締役（監査等委員）1名が含まれています。

(2025年6月30日現在)

| 出席状況(2025年3月期) | | | 期待するスキル・専門的な分野 | | | | | | | | |
|----------------|------------|----------------|----------------|--------------|---------------|-------------|----------------|----------------------------|------------|------------------|---------|
| 取締役会 | 監査等 委員会 | 指名・報酬 諮問委員会 | 企業経営 | 製造技術 研究開発 | 営業 マーケティング | グローバル 経験 | 財務 会計 金融 | コンプライアンス・ リスク マネジメント | 人事 人材開発 | ESG・ サステナビリティ | IT・デジタル |
| 20/20 | － | 4/4 | ○ | ○ | ○ | ○ | | ○ | ○ | ○ | |
| 20/20 | － | － | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | |
| 20/20 | － | － | ○ | | ○ | ○ | | | | | |
| 20/20 | － | － | ○ | ○ | | ○ | | | | ○ | |
| 20/20 | － | － | ○ | ○ | ○ | | | ○ | | | ○ |
| 16/16 | 10/10 | 4/4 | ○ | | ○ | | ○ | ○ | ○ | ○ | |
| 19/20 | 13/13 | 4/4 | | ○ | | ○ | | | | | |
| 20/20 | 13/13 | 4/4 | ○ | | ○ | ○ | | | ○ | | |
| 20/20 | 13/13 | 4/4 | ○ | | | ○ | ○ | ○ | | | ○ |

● 社外取締役メッセージ



短期、中長期の視点を持って、
段階的にガバナンスレベルの向上を目指します。

社外取締役 常勤監査等委員 高橋 靖宏

1983年4月安田生命保険相互会社(現明治安田生命保険相互会社)入社。2015年4月株式会社MYJ(現明治安田オフィスパートナーズ株式会社)大阪事務サービス部長。2021年4月同社執行役員。2024年4月同社集団・財形事務サービス部署議役。2024年6月より当社社外取締役。

取締役会は将来を見据えた経営の舵取り役であり、監査等委員会はその舵取りが適切に行われているかのチェック役という認識で務めています。私は、金融・保険業界での経験を活かし、監査等委員会では主に、内部統制の整備、運用状況の監査に加え、コンプライアンス意識の定着状況の確認を観点に意見を述べています。

オールでは従業員へのコンプライアンス教育が継続的に実施されており、ガバナンス強化の取り組みが着実に進められています。内部監査をはじめとするリスク管理体制の整備

も進められており、取締役会に対して、適時適切に報告されている点を評価しています。特に、国内における財務・会計面においては安定した統制運用がなされていると認識しています。

一方で、今後のグローバル展開を視野に入れると、海外拠点におけるリスク管理を強化し、国際的な水準に適合したグループ全体のガバナンス体制が求められると感じています。私も社外取締役として、取締役会・監査等委員会の高度化に継続的に取り組むとともに、内部監査部門と連携しながら、中長期的な視点でガバナンス向上を支援していきたいと考えています。



オールルの技術の強みを活かし、
システム構築やサービスで企業価値向上を
図ります。

社外取締役 監査等委員 寺尾 吉哉

1983年4月通商産業省(現経済産業省)工業技術院計量研究所入所。1995年12月米国立標準技術研究所出向(1年間)。2001年4月国立研究開発法人産業技術総合研究所入所。2019年4月同所計量標準総合センターテクニカルスタッフ(現任)。同月寺尾技研計量計測コンサルタント(現任)。2022年6月より当社社外取締役。

私は国立研究機関で流量・流速の正確な基準(国家計量標準)をつくる研究に携わってきました。この経験を活かし、オールの主力製品である流量計の出荷前に、流量計が正確な値を表示するための校正や試験が適切に実施されているか、また、それぞれの製品の性能が十分お客様に伝わるよう、わかりやすく説明されているかなどに着目し、意見を述べています。これらは製品の信頼性や顧客満足度に直結する重要な要素であり、技術的観点からの監督・助言を通じて、当社の企業価値向上に寄与したいと考えています。

当社の強みは、流量計の製造・販売にとどまらず、メンテナ

ンスサービスや流量計を中心とした流体計測システム構築までを一貫して対応できる点にあります。世界には当社より規模の大きい流量計メーカーが多数存在していますが、当社は中堅企業ならではのきめ細かさに対応力を活かし、お客様の多様かつ高度なご要望にもスピーディーにお応えしています。こうした強みを企業価値向上へつなげるためには、運用支援やシステム提案を含めた総合的なサービスによって信頼関係を深めていくことが重要です。お客様一人ひとりに深く寄り添ってブランド価値の向上を図ることが、持続的な成長につながっていくものと考えています。



「アジアNo.1の
センシング・ソリューション・カンパニーへ」
成長戦略に基づく適切な資源配分を。

社外取締役 監査等委員 松本 正

1973年4月株式会社千野製作所(現株式会社チノー)入社。2003年5月株式会社チノーサービス代表取締役社長。2006年6月株式会社チノー取締役。2019年6月同社取締役専務執行役員海外事業本部長。2022年6月より当社社外取締役。

私は、製造業の経営に長く携わってきた経験を活かし、オールの持続的な成長の実現や企業価値向上のための業務執行の適切性を監督しています。特にアジア地域におけるグループ会社との経営戦略およびリスク管理体制が共有され、グループ全体の視点で最適かつ統合的に機能しているかについて注視しています。

中長期経営ビジョンの達成には、成長戦略の中でも特にアジア市場におけるシステム・センサ・サービス各事業への積極的な投資による事業拡大を重点的に進める必要があります。

市場別および業種別については、従来販売比率の高い石油化学市場へのさらなる深耕に加え、ガス・電力・三品市場(食品・医薬品・化粧品)への展開強化、ならびに新たな市場の開拓も不可欠です。そして、経営基盤強化戦略においては、特にカーボンニュートラル社会の実現に貢献する水素・アンモニア関連製品の基盤確立を推進するとともに、水素計測用流量計の校正事業のさらなる深耕と拡大を図る必要があります。このような成長戦略に基づく資源配分が適時適切に行われるよう、社外取締役として監督していきたいと考えています。



企業価値の向上に不可欠な健全な財務基盤と、
透明性の高いガバナンス体制の確立を目指し、
意見しています。

社外取締役 監査等委員 牛島 真紀子

1990年4月株式会社西武百貨店(現株式会社そごう・西武)入社。1993年10月中央クーパース・アンド・ライブランドコンサルティング株式会社(現日本アイ・ビー・エム株式会社)入社。1997年5月公認会計士登録。2001年5月KPMGコンサルティング株式会社(現PwCコンサルティング合同会社)入社。2014年12月税理士登録。2023年6月より当社社外取締役。

企業価値向上には、健全な財務基盤の確立と透明性の高いガバナンスが不可欠であり、さらに、業務の標準化や組織の仕組み化は持続的な成長に欠かせない要素であると考えています。私は、これらを意識しながら、これまで培った会計税務およびコンサルティングの経験を活かし、客観的かつ多角的な視点から意見を述べるよう心掛けています。また、経営の基本は現場にあると考え、製造の現場に足を運び、部門主催の会議に積極的に参加し、従業員と直接コミュニケーションをとることも大切にしています。現場を踏まえた意見を発することで、経営監督をより実効性のあるものとしたいと考えています。

ガバナンス体制に関しては一定の仕組みが整い、定期的な内部監査と報告が適切に行われています。指摘事項に対する改善策のフォローも行われており、国内における財務・会計面でのリスク管理、内部統制は有効に機能していると認識しています。一方で、海外子会社に関しては改善の余地があります。これはJ-SOX(日本版SOX法。財務報告の信頼性を確保するため、企業に内部統制の整備・運用を求める制度)上、海外子会社の業務プロセス評価が対象外となっていたことが一つの要因です。基準改訂により売上高など会社規模に応じた制約は撤廃されたので、これを機に、現在は海外子会社のリスク管理強化に積極的に取り組んでいます。

10年間の主要財務・非財務データ

| | (百万円) | | | | | | | | | |
|------------------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|---------|--------|--------|--------|
| | 2016/3 | 2017/3 | 2018/3 | 2019/3 | 2020/3 | 2021/3 | 2022/3 | 2023/3 | 2024/3 | 2025/3 |
| 売上高 | 13,089 | 12,079 | 10,948 | 11,715 | 11,886 | 10,341 | 11,144 | 13,312 | 14,347 | 15,048 |
| センサ部門 | 7,280 | 7,457 | 6,918 | 7,276 | 7,394 | 6,405 | 7,510 | 9,237 | 9,937 | 9,490 |
| システム部門 | 3,322 | 2,062 | 1,653 | 1,989 | 2,089 | 1,625 | 1,270 | 1,583 | 1,724 | 2,577 |
| サービス部門 | 2,469 | 2,560 | 2,376 | 2,449 | 2,401 | 2,311 | 2,363 | 2,491 | 2,685 | 2,980 |
| 売上総利益 | 4,499 | 4,312 | 4,070 | 4,262 | 4,318 | 3,627 | 4,084 | 5,277 | 5,952 | 6,132 |
| 販売費及び一般管理費 | 3,859 | 3,940 | 3,817 | 3,843 | 3,833 | 3,737 | 3,807 | 4,172 | 4,476 | 4,710 |
| 営業利益(△は損失) | 640 | 372 | 253 | 419 | 484 | △ 110 | 276 | 1,105 | 1,475 | 1,422 |
| 経常利益 | 726 | 418 | 283 | 497 | 561 | 41 | 469 | 1,228 | 1,572 | 1,444 |
| 減価償却費 | 369 | 351 | 443 | 464 | 512 | 511 | 547 | 612 | 499 | 534 |
| 研究開発費 | 584 | 524 | 516 | 470 | 411 | 419 | 418 | 457 | 519 | 499 |
| 設備投資 | 558 | 850 | 1,103 | 548 | 1,320 | 1,022 | 445 | 418 | 427 | 691 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 347 | 271 | 122 | 472 | 282 | 28 | 286 | 649 | 1,102 | 1,029 |
| キャッシュ・フロー状況 | | | | | | | | | | |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 780 | 655 | 730 | 713 | 752 | 824 | 1,227 | 617 | 1,002 | 1,987 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △ 296 | △ 815 | △ 549 | 11 | △ 1,435 | △ 981 | △ 113 | △ 379 | △ 172 | △ 844 |
| フリー・キャッシュ・フロー | 484 | △ 160 | 181 | 725 | △ 683 | △ 157 | 1,114 | 237 | 830 | 1,143 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 174 | △ 558 | △ 318 | △ 537 | 444 | 1,273 | △ 1,527 | △ 574 | △ 683 | △ 606 |
| 年度末 | | | | | | | | | | |
| 総資産 | 21,405 | 20,592 | 20,386 | 20,744 | 20,909 | 22,131 | 21,685 | 22,365 | 23,451 | 24,493 |
| 純資産 | 12,838 | 12,888 | 13,010 | 13,185 | 13,150 | 13,084 | 13,514 | 14,282 | 15,364 | 16,320 |
| 現金及び現金同等物 | 3,398 | 2,588 | 2,487 | 2,622 | 2,360 | 3,479 | 3,190 | 2,963 | 3,197 | 3,846 |
| 有利子負債 | 2,307 | 2,002 | 2,078 | 1,767 | 2,399 | 3,811 | 2,491 | 2,202 | 1,867 | 1,638 |
| 株主資本 | 8,778 | 8,910 | 8,899 | 9,212 | 9,337 | 9,247 | 9,398 | 9,891 | 10,724 | 11,440 |
| 1株当たり情報 | | | | | | | | | | |
| 当期純利益(円) | 15.50 | 12.14 | 5.49 | 21.10 | 12.61 | 1.29 | 12.77 | 28.98 | 49.20 | 45.96 |
| 純資産(円) | 553.84 | 557.57 | 562.26 | 572.02 | 570.95 | 568.61 | 586.77 | 618.87 | 665.60 | 708.16 |
| 配当額(円) | 6.0 | 6.0 | 6.0 | 6.0 | 7.0 | 6.0 | 6.0 | 9.0 | 14.0 | 16.0 |
| 配当性向(%) | 38.7 | 49.4 | 109.4 | 28.4 | 55.5 | 464.5 | 47.0 | 31.1 | 28.5 | 34.8 |
| 主な財務指標 | | | | | | | | | | |
| 売上総利益率(%) | 34.4 | 35.7 | 37.2 | 36.4 | 36.3 | 35.1 | 36.7 | 39.6 | 41.5 | 40.7 |
| 営業利益率(%) | 4.9 | 3.1 | 2.3 | 3.6 | 4.1 | △ 1.1 | 2.5 | 8.3 | 10.3 | 9.5 |
| 自己資本利益率(ROE)(%) | 2.8 | 2.2 | 1.0 | 3.7 | 2.2 | 0.2 | 2.2 | 4.8 | 7.7 | 6.7 |
| 総資産経常利益率(ROA)(%) | 3.4 | 2.0 | 1.4 | 2.4 | 2.7 | 0.2 | 2.1 | 5.6 | 6.9 | 6.0 |
| 自己資本比率(%) | 58.0 | 60.7 | 61.8 | 61.8 | 61.2 | 57.6 | 60.6 | 62.0 | 63.6 | 64.8 |
| 株価収益率(倍) | 15.5 | 21.8 | 55.7 | 11.6 | 17.1 | 223.0 | 22.2 | 14.1 | 11.4 | 9.0 |
| 海外売上高比率(%) | 24.2 | 19.8 | 20.4 | 22.5 | 21.8 | 19.5 | 17.5 | 21.1 | 22.0 | 20.8 |
| 非財務データ | | | | | | | | | | |
| 従業員数(人) | 670 | 666 | 672 | 669 | 677 | 672 | 669 | 688 | 698 | 691 |
| 海外従業員比率(%) | 21.3 | 21.2 | 21.3 | 20.8 | 21.1 | 20.2 | 20.5 | 18.9 | 19.1 | 19.5 |
| 社外役員※比率(%) | 38 | 43 | 50 | 50 | 43 | 38 | 43 | 38 | 44 | 44 |

※社外監査役を含む。2016年6月より監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行しました。

会社概要

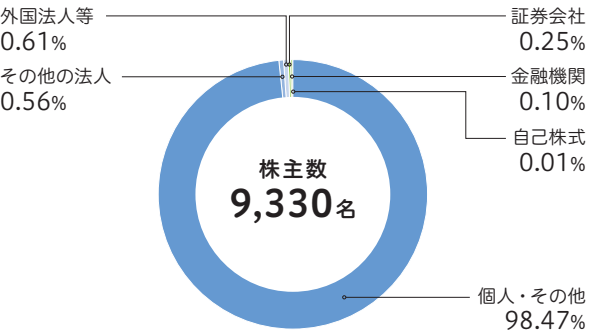
| | | | |
|------|---|-------|---|
| 商号 | 株式会社オーバル OVAL Corporation (英文商号) | 連結子会社 | オーバルアシスタンス株式会社 株式会社山梨オーバル 株式会社宮崎オーバル 京浜計測株式会社 OVAL ENGINEERING INC. (韓国) OVAL TAIWAN CO., LTD. (台湾) HEFEI OVAL INSTRUMENT CO., LTD. (中国) HEFEI OVAL AUTOMATION CONTROL SYSTEM CO., LTD. (中国) OVAL ASIA PACIFIC PTE. LTD. (シンガポール) OVAL Corporation of America (アメリカ) OVAL ENGINEERING SDN. BHD. (マレーシア) |
| 本社 | 東京都新宿区上落合3-10-8 TEL：03-3360-5061 (代表) | | |
| 創業 | 1949年5月10日 | | |
| 資本金 | 22億円 | | |
| 従業員数 | 685名 (連結) | | |
| 事業内容 | オーバル歯車式およびその他各種流量計の製作販売 計測管理およびエネルギー管理用諸機器、諸装置の製作販売 計装および環境制御に関する諸工事ならびにこれに関連する諸機器の製作販売 | | |

株式情報

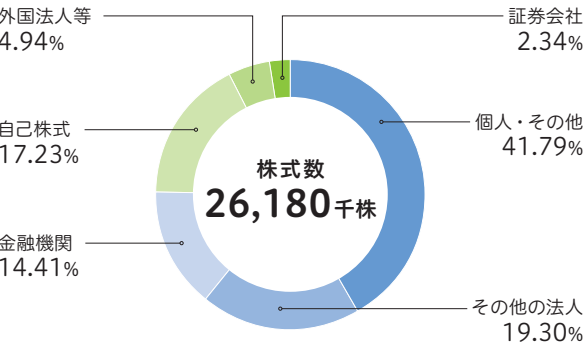
| | | | | |
|-------|----------|------------------------------------|---------|-----------------|
| 株式の状況 | 発行可能株式総数 | 80,000,000株 | 上場証券取引所 | 東京証券取引所スタンダード市場 |
| | 発行済み株式総数 | 21,670,479株 (自己株式4,509,521株を除く) | 証券コード | 7727 |
| | 株主数 | 9,330名 | 株主名簿管理人 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 |

| | | | |
|-----|--|------------|----------|
| 大株主 | 株主名 | 所有株式数 (千株) | 持株比率 (%) |
| | 明治安田生命保険相互会社 | 1,900 | 8.77 |
| | 東京計器株式会社 | 1,309 | 6.04 |
| | 轟産業株式会社 | 1,141 | 5.27 |
| | 株式会社三笠 | 811 | 3.74 |
| | 日本生命保険相互会社 | 691 | 3.19 |
| | 横河電機株式会社 | 512 | 2.37 |
| | BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE | 413 | 1.91 |
| | オーバル取引先持株会 | 390 | 1.80 |
| | NORTHERN TRUST CO. (AVFC) SUB A/C USL NON-TREATY | 323 | 1.49 |
| | オーバル持株会 | 307 | 1.42 |
| | ※当社は4,509千株の普通株式を自己株式として所有しています。 ※持株比率は自己株式を控除して計算しております。 | | |

所有者別株主分布状況



所有者別株式分布状況



| | |
|-------|--|
| 1949年 | 前相談役名誉会長の故加島淳が東京都品川区東大崎にて創業 |
| 1953年 | ガスメータの製造許可を受け、水量メータ、ガソリン計量器、オイルメータと共に4種の製造許可を有する日本最初の計量器製造事業所となる |
| 1961年 | 東京証券取引所市場第二部の開設にともない、株式を上場 |
| 1982年 | 横浜市金沢区臨海工業団地に横浜事業所を開設 |
| 1983年 | オーバルアシスタンス株式会社を設立 |
| 1985年 | 日本エマソン株式会社が当社の筆頭株主となり、資本金を22億円に増資 米国MICROMOTION社と“コリオリフォースの応用原理に基づく質量流量計の製造”に関する技術導入契約締結 |
| 1992年 | オーバル機器工業株式会社を株式会社オーバルに社名変更 |
| 1993年 | OVAL SINGAPORE PTE. LTD.をOVAL ASIA PACIFIC PTE. LTD.と改め、ASEAN全体に業務拡大 |
| 1994年 | 横浜事業所が品質マネジメントシステムに関する国際規格ISO9001を認証取得 |
| 1996年 | 中国に合併会社、HEFEI OVAL INSTRUMENT CO., LTD.を設立 YANG INSTRUTECH CO., LTD.をOVAL TAIWAN CO., LTD.に社名変更 |
| 2002年 | 筆頭株主であった日本エマソン株式会社より自己株式を取得し、同社との資本関係を解消 |
| 2003年 | 当社山梨工場と東洋精機株式会社を統合し、株式会社山梨オーバルを設立 |
| 2005年 | 業務効率化を図るため、子会社である株式会社オーバルテクノを当社に吸収合併 |
| 2006年 | 横浜事業所が環境マネジメントシステムに関する国際規格ISO14001を認証取得 |
| 2007年 | 韓国のOVAL GAS ENGINEERING KOREA INC.をOVAL ENGINEERING INC.に社名変更 |
| 2009年 | 株式会社吉河電機と合併会社、株式会社宮崎オーバルを設立 東京計器株式会社と業務・資本提携契約を締結 |
| 2010年 | 中国にHEFEI OVAL AUTOMATION CONTROL SYSTEM CO., LTD.を設立 本社が環境マネジメントシステムに関する国際規格ISO14001を認証取得 |
| 2011年 | 東京計器株式会社、長野計器株式会社、株式会社チノーと共に海外水市場を開拓するため、4社間の業務提携契約を締結 |
| 2014年 | 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定 |
| 2017年 | 米国にOVAL Corporation of Americaを設立 |
| 2018年 | 本社および横浜事業所が情報セキュリティマネジメントシステムに関する国際規格ISO27001を認証取得 株式会社宮崎オーバルの株式を追加取得し、完全子会社化 |
| 2023年 | 京浜計測株式会社を子会社化 Anton Paar GmbHとライセンス契約を締結 東京証券取引所スタンダード市場へ移行 |



株式会社 オーバル

本誌に関するお問い合わせ先
東京都新宿区上落合3-10-8
TEL：03-3360-5061(代表)
URL：<https://www.oval.co.jp>