

平成 21 年 11 月 16 日

Press Release

東京計器株式会社と株式会社オーバル 協力関係強化を目的として業務・資本提携に関する基本契約を締結

東京計器株式会社（以下、東京計器）は、株式会社オーバル（東京都新宿区、近藤健二社長、東証 2 部、以下、オーバル）と流体計測市場拡大とその周辺市場における包括的な業務提携ならびに、両社の協力関係をより強固なものとするを目的とした業務・資本提携に関する基本契約を平成 21 年 11 月 16 日に締結しました。

東京計器は、超音波流量計、電波レベル計などの販売に高い実績があり、国内の上下水道施設において高いシェアを有しており、一方、オーバルは、流体計測市場の国内最大手であり、海外市場や石油市場において豊富な経験を持っています。

このたびの契約により、双方が保有する経営資源の有効活用によるシナジー効果の創出と、両社の競争力をさらに強化することによって、当該市場での持続的な成長サイクルが構築され、企業価値の向上が実現されると確信します。

これまでもさまざまな石油用流量計が開発されてきましたが、圧力損失がなく大流量計測に適し、メンテナンスが容易などの理由から、超音波方式が注目を集めており、今後世界的な伸長が見込まれています。このような背景を受けて、東京計器の得意とする超音波流量計測技術とオーバルが得意とする石油化学市場のノウハウを生かし、今回の石油用高精度超音波流量計の共同開発が実現したものです。

東京計器はこれまで主力としてきた国内官需市場に加え、石油化学市場をはじめとする民需市場での業績の拡大を目指します。また、オーバルは、これを機に超音波流量計に注力した新組織を創設し、当該流量計の市場投入により、市場での強固な地位の実現を果すことを目指します。

両社は、平成 22 年度に本流量計の市場投入を予定しており、既存商品の相互販売によるシナジー効果を含め、アジア、中東の石油化学プラントを中心に、平成 26 年度に両社合わせて 30 億円の売上高を目標としています。

将来的には、両社の保有する独自の技術や専門的なノウハウに加え、生産設備、販売、サービスネットワークなど、経営資源を相互活用することも視野に入れていきます。

このたびの業務・資本提携によって急速に進展する世界的な流量計のニーズに応え、相互の顧客企業に対して、今まで以上に付加価値の高い優れた商品・サービスを提供していきたいと考えています。

【将来的な協業拡大構想について】

東京計器とオーバルは流体計測市場の環境変化に対応すべく業務提携しますが、これは相互のマイナス面を補完するという消極的な施策ではなく、両社の強みを発揮して相乗的な効果を上げ、企業価値を最大化することが目的です。具体的な施策はこれから協議を進めていきますが、現段階において協業によって期待される主なメリットは以下の通りです。

1：商品メニューの拡充

東京計器は石油化学市場のニーズに合った安価で高精度な高周波電波レベル計や低価格なクランプオンタイプの超音波流量計をオーバルに供給し、オーバルの得意とする流体管理システムにレベル計測を加えた総合システムを構築することが可能になります。また、クランプオン超音波流量計による簡便な流量計測が可能となることで、幅広い流体計測事業が展開できるメリットが期待されます。このように双方が保有する商品の相互乗り入れによって品揃えを充実させることで商機拡大も期待できます。

2：海外市場への展開

地球温暖化の影響などで世界的な水供給不足が懸念されており、水管理市場のニーズもグローバル化しています。中国、東南アジア各国での上下水道設備の整備が進んでいますが、これらの国々にオーバルのネットワークを通じて東京計器の流体計測機器を販売することにより両社の業容拡大が期待できます。

3：独創的な新商品の開発

東京計器が得意とする情報通信技術や油空圧技術、各種センサ技術とオーバルがもつ多様な計測技術を複合することで、新たな市場や需要の創出の可能性が大きくなります。

4：経営資源の相互活用

両社が持つ製品開発力、生産設備、流量計校正設備、販売およびサービスネットワークなどの経営資源を相互活用することで効率的なビジネス展開が期待できます。

本件に関するお問い合わせは下記にお願いします。

東京計器株式会社 社長室
電話：03-3732-2111
FAX：03-3736-0261