

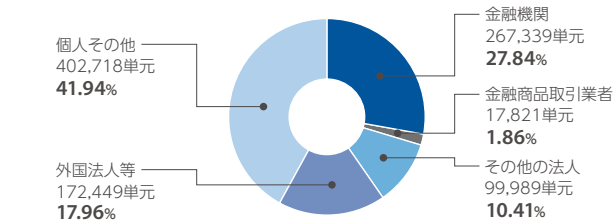
会社概要

商号	オーエスジー株式会社 OSG Corporation
本社	愛知県豊川市本野ヶ原三丁目22番地
設立	1938年3月26日
資本金	130億44百万円
従業員	連結7,573名 単独1,866名
事業内容	切削工具・転造工具・測定工具・工作機械・機械部品の製造販売、工具の輸入販売
上場市場	東証プライム・名証プレミア（証券コード6136）

株式の状況

発行可能株式総数	200,000,000株	株主数	11,568名
発行済株式総数	96,145,417株		

所有者別株式分布状況（1単元の株式数100株）



（注）1. 単元未満株式は含まれていません。 2. 自己株式は「個人その他」に含まれています。

「OSGレポート(統合報告書)2025」発行のご案内

本年度は、国内外事業における戦略や外部環境の変化を踏まえた取り組みについて内容を拡充しました。当社の中長期的な成長ストーリーをぜひご一読ください。

詳細はこちら

https://www.osg.co.jp/about_us/ir/financial/ir-library/annual.html



大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	8,016	9.75
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	6,941	8.44
オーエスジーエージェント会	3,605	4.39
MSIP CLIENT SECURITIES	2,645	3.22
オーエスジー持株会	2,626	3.19
公益財団法人大澤科学技術振興財団	2,490	3.03
株式会社三井住友銀行	2,100	2.55
株式会社日本カストディ銀行(信託口4)	2,005	2.44
オーエスジー社員持株会	1,971	2.40
野村信託銀行株式会社(投信口)	1,796	2.18

（注） 1. 所有株式数は千株未満を切り捨てて表示しております。 2. 上記以外に自己株式 13,931千株があります。
3. 所有株式数比率は自己株式を控除して算出しております。

株主メモ

事業年度	毎年12月1日から翌年11月30日まで
定時株主総会	毎年2月開催
基準日	定時株主総会・期末配当 毎年11月30日 中間配当 毎年5月31日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
（電話照会先）	電話0120-782-031（フリーダイヤル） 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で 行っております。
公告方法	電子公告によります。ただし事故その他やむを得ない事由により 電子公告をすることができない場合は日本経済新聞に掲載 いたします。 https://www.osg.co.jp/about_us/ir/kessan/
単元株式数	100株
上場金融商品取引所	東京・名古屋両取引所
証券コード	6136



オーエスジー株式会社

〒442-8543 愛知県豊川市本野ヶ原三丁目22番地
TEL:0533-82-1111 FAX:0533-82-1131
<https://www.osg.co.jp/>



shaping your dreams

OSG 通信

第114期 上半期のご報告

2025年12月1日～2026年5月31日

【OSGレポート ダイジェスト版】

オーエスジー株式会社

証券コード：6136

Top Message

中期経営計画Stage2

「勝負の2年目」

環境変化を乗り越え

“成果創出フェーズ”へ

中東情勢の緊迫化や中国政府による輸出規制強化に伴うタングステン問題など、世界経済を取り巻く環境が大きく変化するなか、これらの環境変化への対応を進めた上半期となりました。特に超硬製品の主要原材料であるタングステンについては、タングステン粉末の対日輸出規制により調達環境が大きく変化し、価格も急騰しました。また、中東問題の影響により切削油の調達環境は一時的に不安定となりましたが、当社グループは早期に対応を進め、十分な在庫を確保したことから、生産への影響はほとんどありませんでした。こうした厳しい事業環境のなかでも、当上半期の連結業績は売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益のすべてが上半期として過去最高を更新いたしました。想定以上の円安進行による効果に加え、価格上昇前に調達したタングステンを使用した製品の販売が寄与したこと、さらに世界的に製造業の活動が堅調に推移したことが業績拡大の主な要因です。

地域別に見ましても、すべての地域で売上高・営業利益ともに過去最高を達成いたしました。自動車関連需要は依然として厳しい状況が続いておりますが、当社グループでは特定産業に偏らない事業ポートフォリオの構築を進めるとともに、航空機、医療、エネルギー、半導体、電子部品、データセンター関連など成長分野への販売拡大



代表取締役会長 兼 CEO
石川 則男

代表取締役社長 兼 COO
大沢 伸朗

に取り組んでまいりました。その成果もあり、自動車市場の停滞を補う需要を幅広い産業から取り込むことができました。米州では堅調な製造業需要に加え、米国関税見直しに伴うブラジル拠点の輸出採算改善が収益向上に寄与しました。欧州では航空機、医療、エネルギー関連需要が引き続き旺盛でした。アジアでは中国の電子部品、半導体製造装置、データセンター関連需要が堅調で、インド、タイでも高い需要水準が継続しました。日本においても、海外向け需要の増加による高い工場稼働率と価格上昇前に調達した材料の活用が収益拡大につながりました。

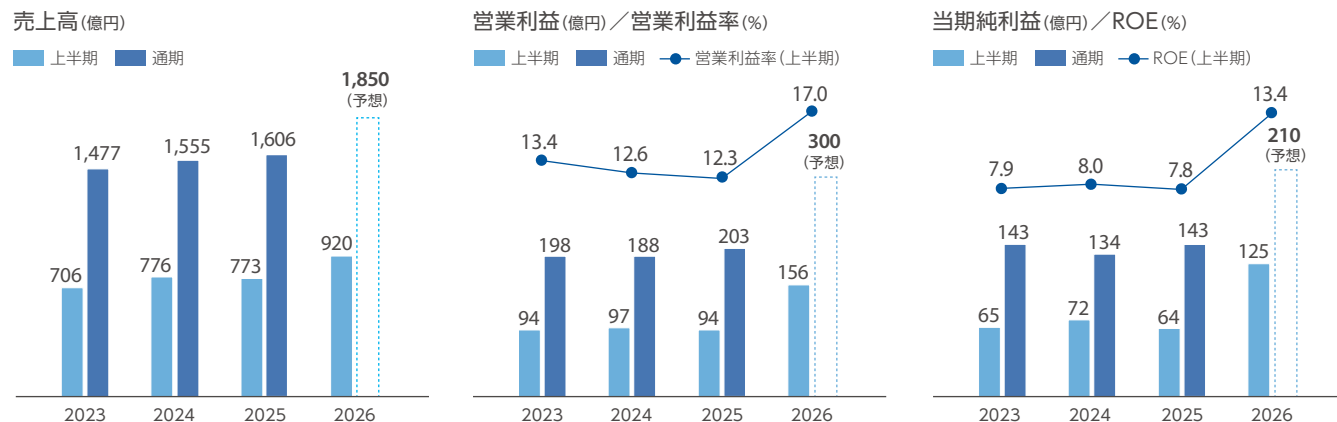
通期業績につきましては、売上高1,850億円、営業利益300億円を見込んでおります。下半期は原材料コスト上昇の影響が収益面にも反映されることが見込まれますが、価格改定や高付加価値製品の拡販により、その影響を最小限に抑える取り組みを進めております。配当につきましては、中間配当を期初計画どおり1株当たり39円といたしました。通期配当予想は115円としておりますが、当社は連結配当性向45%またはDOE（株主資本配当率）3.5%のいずれか高い水準を目安として株主還元を行う方針です。今後も安定的かつ継続的な株主還元に努めてまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

連結業績の推移

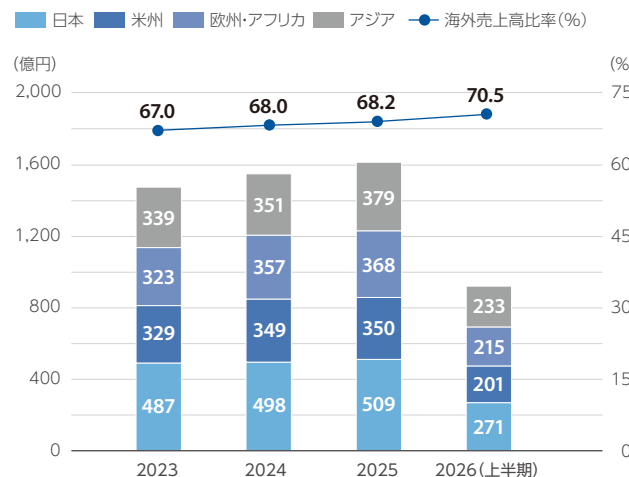
当期のポイント

当上半期の連結業績は売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益のすべてが上半期として過去最高を更新いたしました。想定以上の円安進行による効果に加え、価格上昇前に調達したタングステンを使用した製品の販売が寄与したこと、さらに世界的に製造業の活動が堅調に推移したことが業績拡大の主な要因です。

連結業績ハイライト

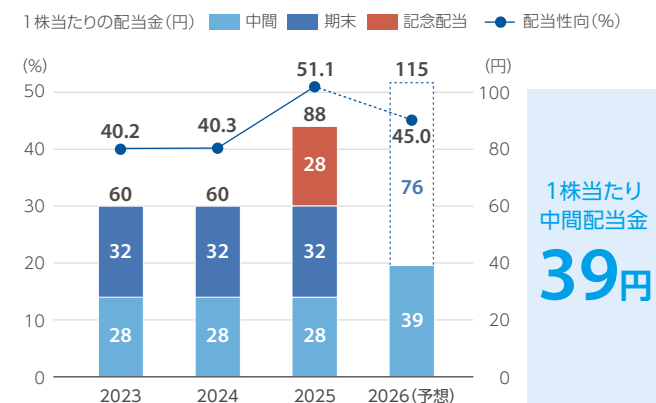


海外売上高推移



配当金 (円) / 配当性向 (%)

2026年11月期から配当性向45%または株主配当率3.5%のいずれか高い方を採用しています。



1株当たり
中間配当金
39円



世界的な産業構造の変化が加速するなか、オーエスジーは収益性の向上と成長領域の拡大に取り組んでいます。

本対談では、構造改革の手応えや競争環境の見立て、資本政策の考え方など、
投資家が知りたい論点を証券アナリストとともに深掘りしました。

田井:中期経営計画「Beyond the Limit」もStage2に入り、1年が経過しました。これまでの成果と、加速が必要な点をお聞かせください。

大沢:まず優先したのは事業構造の転換です。従来は自動車関連への依存度が高かったため、そこから脱却し、微細・精密加工や電子部品、半導体など成長分野へ資源を振り向けてきました。自動車市場が減速する中でも、こうした分野が業績を支えており、構造改革の成果は着実に表れています。また、原材料やエネルギーなどコストが上昇する局面でも、各地域で機動的に価格改定ができる体制を整えたことで、収益基盤の強化にもつながっています。

ただ、トップラインの伸びは足りないため、今後、収益力のあるカタログ品の拡販に力を入れていきます。

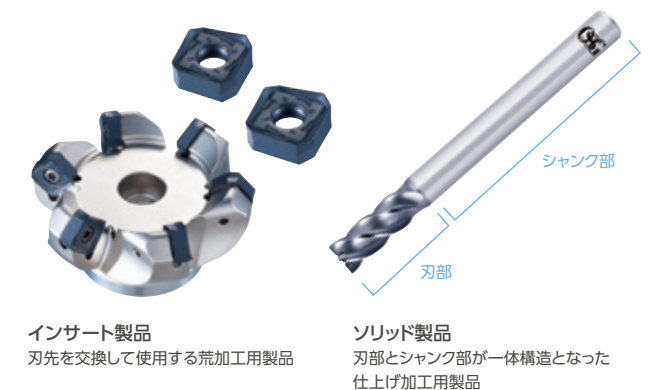
田井:投資家の間では収益性の向上を肯定する意見がある一方で、売上拡大のストーリーをもっと語って欲しいという意見もあります。

大沢:過去は規模拡大を優先するあまり、「売上は伸びても利益が伸びにくい」という課題がありました。現在はROEや営業利益率を経営指標に設定し、稼ぐ力を取り戻すことに注力しています。そのうえで、カタログ品である付加価値の高いAブランド製品をさらに展開していきます。収益性を高めた体質を基盤に売上成長を取り込むことで、利益成長が加速度的に

高まる経営へと進化させていきます。

田井:競争環境についてはどのように見えていますか。特にアジア圏では中国メーカーとの競争が懸念されます。

大沢:オーエスジーの競合は、中国ローカルメーカーとグローバルメーカーの二つのタイプに分かれます。後者は、インサート製品が中核事業であり、ソリッド製品が一部競合します。インサート製品は比較的大径で粗加工に適している一方、小径化には構造上の制約があります。当社は今後、より微細領域へ踏み込んでいくため、この点で優位になると考えています。一方、中国メーカーはこれまで低価格が強みでしたが、原材料価格の上昇で優位性が薄れつつあります。今後は性能や品質での競争がより重要になるため、当社が有利になる局面だと見えています。また、当社は、生産拠点・営業ネットワークともに長年中国に深く根ざしており、中国とのハイブリッド企業ともいえる存在です。この強固な事業基盤を活かし、需要規模の大きい中国市場において幅広い産業分野へ積極的に展開することで、持続的な成長機会を確実に取り込んでいきます。



田井:資本政策については2025年度、PBR1倍割れに対し、自社株買いや記念配当を実施しました。そのメッセージは明確で、市場は素直に評価しました。

大沢:ありがとうございます。PBRの水準は強く意識しており、株価が安いまま放置されてきたという問題意識から、社内で資本配分のあり方を様々議論し、実行しました。ただ、それだけでは不充分だと考え、配当性向45%またはDOE3.5%のいずれか高い水準を採用することで、業績が弱含む局面でも安定的な還元を実現する設計としました。また、自社株買いなども含めて資本効率の向上に取り組み、PBR改善にもつなげていきます。

田井:景気に左右されない分かりやすい還元設計とさらなる成長が両立していけば、市場の評価は自ずとついてくるはずです。

大沢:オーエスジーの事業は、製造業の景況感を映し出すバロメーターとしての側面があり、景気変動を早い段階で察知できる特性が強みと言えます。加えて、景気が低迷する局面でも、工具（消耗品）の事業特性上、業績の変動は比較的限定的です。もともと高い収益性を備えていることから事業基盤が大きく揺らぐこともありません。一方、好調期には、収益性が大きく高まります。経済や産業の動きを映し出しながら着実に成長し、ステークホルダーの皆様から継続的に関心を寄せていただける企業であり続けたいと考えています。

※ 本記事はダイジェスト版として掲載しております。
全文は「OSGレポート2025」をご覧ください。



あちこちOSG ～自動車産業編～

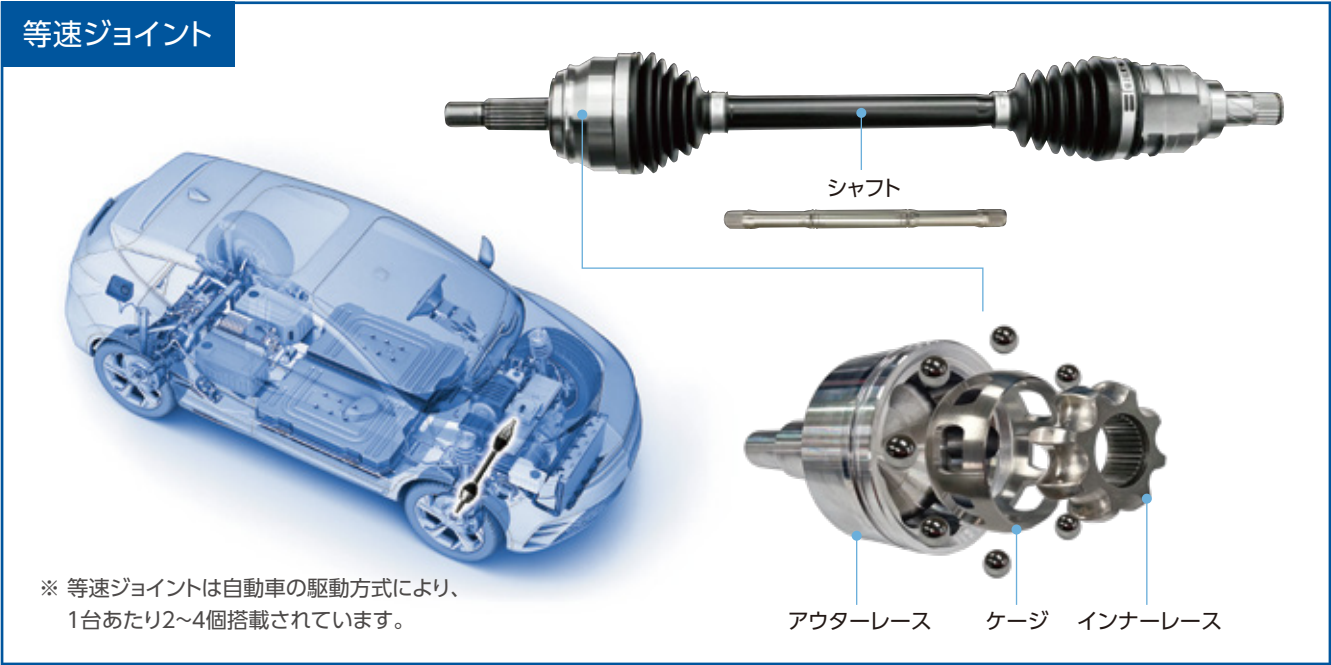


当社の戦略

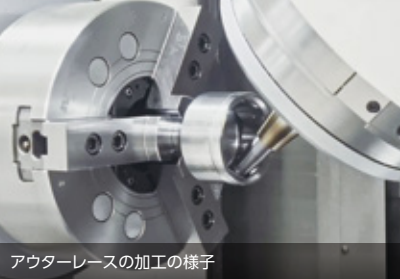
自動車産業はEV化や自動運転の進展により大きな転換期を迎えています。当社は、EV車でも需要が続く駆動系や足回り部品に加え、EV車への移行で新たに増加する電子制御・センサー系の高機能部品を加工する工具を強化しています。自動車産業の構造的な変化の中でも需要の変化を的確に捉えることによって着実に市場開拓を進めています。

今回は、エンジンの構造が変化しても無くなることのない部品、等速ジョイントの加工をご紹介します。

等速ジョイント



等速ジョイントの製造に使用されるOSG工具の一例

加工部分	加工工具と用途
シャフト  スプラインの加工の様子	■ 転造ダイス 2つの組となるダイスを押し当ててねじ山を転写します。  ■ ゲージ 3種類のゲージでねじ部の精度測定を行います。 
アウターレース・インナーレース  アウターレースの加工の様子	■ ヘッド交換式エンドミル 溝の荒削りを行います。  ■ CBNエンドミル 仕上げ加工を行います。  ■ 超硬ドリル めねじ下穴加工を行います。  ■ タップ 締結用めねじ加工を行います。 
ケージ 	■ 超硬エンドミル 溝の荒削りを行います。  ■ CBNエンドミル 仕上げ加工を行います。 

等速ジョイントの加工ひとつを取っても、多種多様な工具が使用されています。自動車1台あたりの部品点数は、ガソリン車で数万点にのぼり、EV車でもなお多くの部品が必要とされるほか、HV車ではガソリン車を上回ります。当社はこうした幅広い加工需要を着実に取り込み、1台あたりの工具採用点数の拡大を通じて、市場環境の変化を成長機会へとつなげてまいります。

半導体関連市場でカタログ品を拡販

オーエスジーは中期経営計画「Beyond the Limit 2027」において、カタログ品の拡販を重点施策として位置づけています。半導体関連市場では、多種多様な加工ニーズに加え、工具を迅速に供給できる体制も求められるため、当社はカタログ品のラインナップ拡充を進め、成長市場での需要取り込みを強化しています。

半導体関連市場が拡大する理由

半導体関連市場が拡大している背景には、AI活用の急速な普及があります。私たちの生活の中でも生成AIが日常的に使われるようになり、状況判断をAIに任せる「フィジカルAI」の領域も広がっています。ヒューマノイド、産業用ロボット、自動運転など、多様な分野で高度なデータ処理が求められるようになり、その基盤となる半導体の需要が一段と高まっています。

当社の戦略

半導体製造の高度化と当社の提供価値

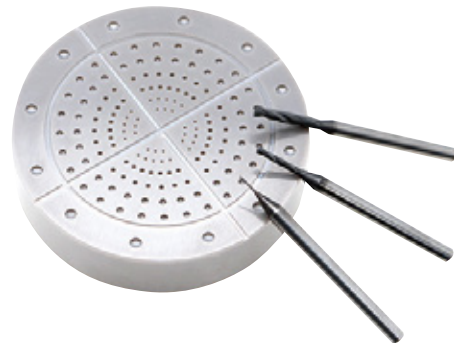
半導体製造には多様な工程があり、各工程の設備には多数の精密部品や消耗部品が使われています。半導体チップは高速処理と省電力化を両立するため微細化が進むうえ、生産性向上とコスト低減を目的にウエハの大径化も進んでいます。この結果、設備に取り付ける部品も微細化が進むため、加工工具はさらなる微細化・高精度・耐久性が求められ、当社の微細・精密加工技術を活かすことができる分野です。

供給体制の強化

半導体関連市場では、生産ラインを止めないために工具をすぐに調達できる体制が重要です。また、部品ごとに加工条件が異なるため、多種多様な工具が必要になります。当社は豊富なカタログ製品を在庫し、幅広い加工ニーズに迅速に対応できる体制を構築しています。

半導体の成長と連動する重電・エネルギー分野の需要

半導体需要の拡大はデータセンターの増設やAI活用の進展により電力需要を押し上げ、電源設備や冷却システムなど電力インフラの強化が不可欠となります。これに伴い、重電・エネルギー分野でも設備投資が進むことが見込まれます。重電・エネルギー分野は当社がこれまで多くの工具を供給してきた得意領域であり、半導体の成長が重電・エネルギー分野の需要を押し上げることで、当社にとっても安定した事業機会が広がることが期待されます。



光学・電子分野の需要拡大を、グループ一丸でつかみ取る

自動車産業の構造変化により従来の切削需要は伸び悩む一方、光学部品や電子デバイス、データセンター関連部品など、微細・高精度加工の領域では需要が拡大しています。特に単結晶ダイヤモンド工具は、鏡面性・形状精度・微細加工性能に優れ、次世代の加工技術として注目度が高まっています。

ダイヤモンド工具市場が拡大する理由

当社がダイヤモンド工具市場を重要戦略領域と位置づける理由は、ダイヤモンド工具がレンズ・金型加工に不可欠であり、レンズの「反射による距離測定」という特性が、スマートフォン、車載LiDAR、ロボティクス、産業用センシングなど多様な製品に応用が広がっているからです。今後、光学系部品の需要が一段と拡大すると予想され、レンズ加工技術の価値はさらに高まっていくと考えています。



当社の戦略 Contour社買収の意義

光学分野の需要拡大を見据え、当社はレンズ加工用ダイヤモンド工具で世界的な実績を持つオランダのContour社を2024年に買収しました。同社はレンズ加工に特化し、ナノ精度の加工・測定技術などの高い専門性を有しており、その強みは当社の事業領域とも高い親和性を持っています。特に、ダイヤモンド工具はレンズ分野では最終仕上げ工程で使用されるため、当社の超硬工具やCBN工具を前工程で使用することで工程全体で高い補完性を発揮します。その結果、ユーザーの工程最適化に対してより幅広い提案が可能となり、加工プロセス全体を支える総合的なソリューション供給体制の強化につながっています。さらに、ダイヤモンド工具は微細であり、ナノレベルの精度が求められるため、工具そのものを測定・評価する高度な計測技術が不可欠です。Contour社が保有するこの計測技術を当社に取り込むことで、当社の従来工具の精度向上にも直結し、製品全体の品質競争力を底上げする効果が期待できます。ダイヤモンド工具事業は、単なる新規領域の拡大ではなく、当社の技術基盤を強化し、既存事業との相乗効果を最大化していきます。

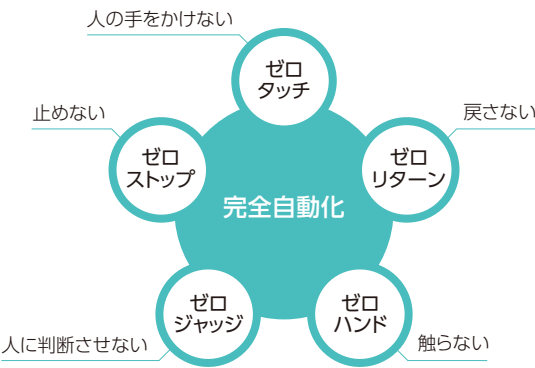


単結晶ダイヤモンド工具

モノづくり刷新への道 ―品質を軸に「止まらないモノづくり」へー

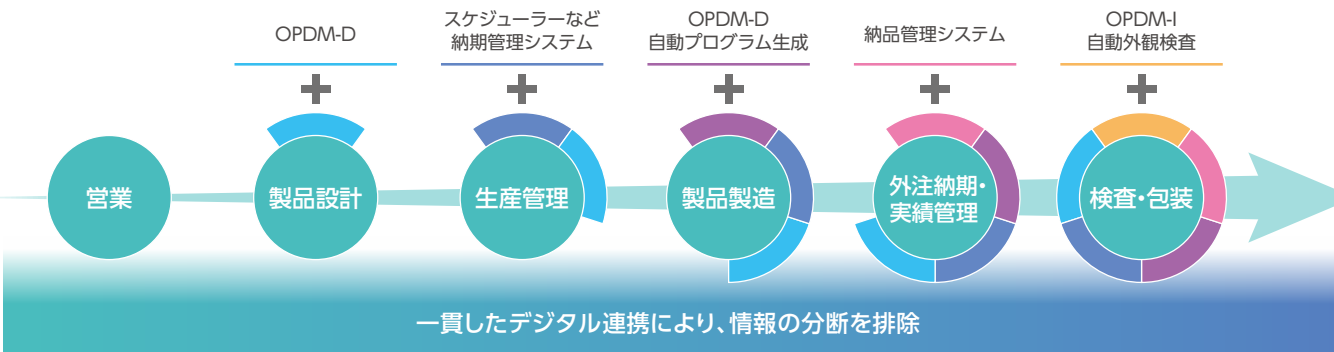
5つのゼロ原則による効率化・省人化・品質安定

当社は品質を「お客様の生産を止めないための信頼」と位置づけ、製造本部方針「モノづくり刷新」を全社で推進しています。世界的な人財構造の変化、需要の高度化、サプライチェーンの不確実性が増すなか、品質の安定と向上は持続的な価値創造の中核です。5つのゼロ原則(ゼロタッチ／ゼロリターン／ゼロハンド／ゼロジャッジ／ゼロストップ)を基盤に、工程内品質保証・予防保全・デジタル記録を組み合わせ、効率化・省人化・トレーサビリティ強化を段階的に進めています。



一貫した情報連携による品質安定をめざす

営業・設計・生産管理・製造・検査の業務システムを連結し、情報を工程進行に合わせて「追加のみ」で流す仕組みへ移行。現場では新城工場を起点に入力端末の集約により、記録のリアルタイム化、判断の標準化、是正の迅速化を実現しています。横展開により、品質の安定と業務の効率化を同時に達成し、供給リスクの低減につなげています。



予防・予知保全による「止まらない品質」

設備状態データ(バックラッシュなど)を定期監視し、閾値管理に基づく計画保全を運用。異常兆候の早期検知と復旧時間の最小化により、設備の安定稼働を継続しています。

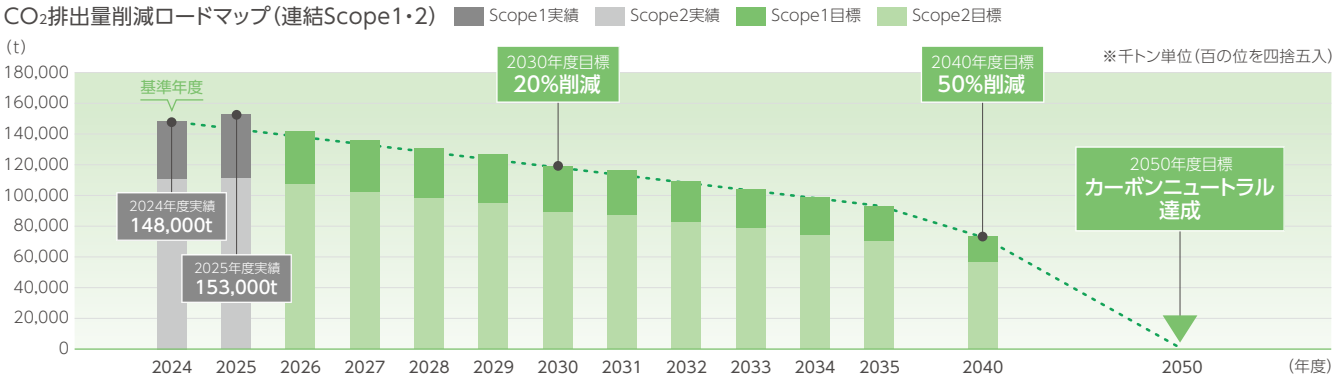
現場に根ざした改善による価値創造

各工場では、複合加工機の導入による工程集約や自動搬送装置の活用、検査工程の自動化により、効率化と品質安定を両立しています。これらは人に依存しない生産体制への転換を進め、現場負担の軽減と技能の高度活用につながっています。

カーボンニュートラル

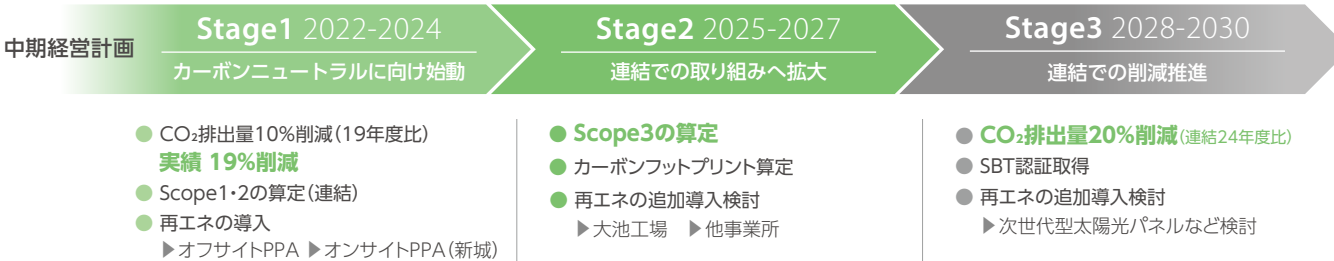
ロードマップ

オーエスジグループは、CO₂排出量削減に向けた新たな全社目標を設定しました。2030年に2024年度比20%削減を目指し、計画に基づく取り組みを着実に推進してまいります。
なお、2025年度は前年度を上回る結果となりましたが、中長期目標の達成に向け、排出量の変動要因について分析を行った上で、CO₂排出量削減に向けた継続的な改善に取り組んでいきます。



削減施策

オーエスジグループは気候変動対応として中期経営計画に基づく施策を推進しています。



2026年度計画	1. CO ₂ 排出量削減への取り組み (Scope1・2)各製造部 2. グループ会社CO ₂ 排出量削減の取り組み (Scope1・2) 3. Scope3算定	4. カーボンフットプリント可視化と開示ルール検討 5. 再生可能エネルギーの導入準備
----------	--	--