



shaping your dreams

2025年11月期 第2四半期 決算説明資料

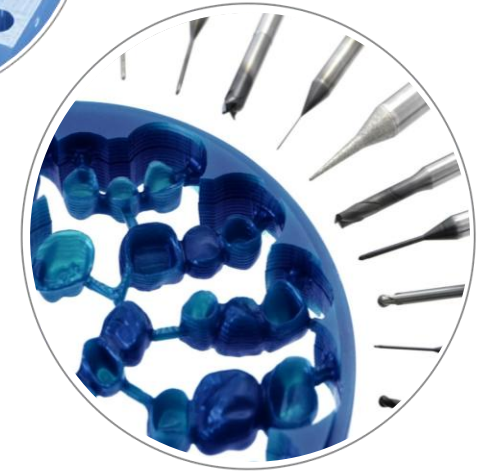
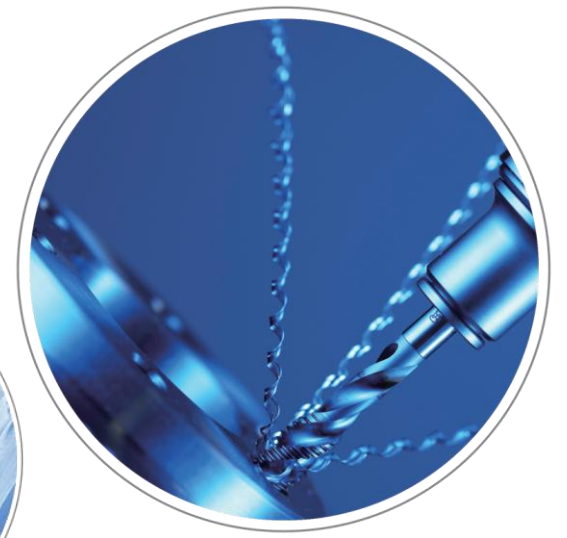
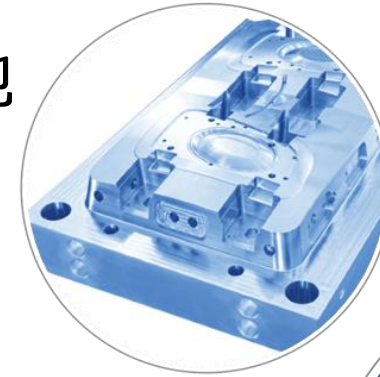
オーエスジ株式会社
2025年7月

◆ P2-3	<u>会社概要</u>
◆ P4-5	<u>決算概要</u>
◆ P6-7	<u>決算のポイント</u>
◆ P8-9	<u>外部顧客への売上高 (セグメント別)</u>
◆ P10-11	<u>セグメント利益</u>
◆ P12	<u>海外売上高</u>
◆ P13-14	<u>製品別売上高</u>
◆ P15	<u>BS主要指標・EBITDA</u>

◆ P16	<u>営業利益の増減分析</u>
◆ P17	<u>キャッシュフロー概要</u>
◆ P18	<u>業績予想</u>
◆ P19	<u>設備投資・減価償却費</u>
◆ P20	<u>為替レート</u>
◆ P21	<u>業績・経営指標</u>
◆ P22	<u>OSGグループネットワーク</u>
◆ P23-45	<u>中期経営計画</u>

会社概要

商 号 オーエスジー株式会社
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
従業員数 連結7,656名、単体1,878名
事業内容 切削工具、転造工具の製造販売
上場市場 東証プライム・名証プレミア (証券コード 6136)



注意事項

- この資料には、当社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。
 - これらの記述は、当社が現時点で把握可能な情報からの判断に基づくものであり、既知あるいは未知のリスクや不確定な要素を含んでいます。
- そのため、実際の業績は当社の見込みとは異なる可能性がありますので、ご承知おきください。

会社概要

製品

- ・ 主に工作機械で使われる消耗工具
- ・ 創業製品である**タップ**は
世界トップシェア（約30%超）

OSGの強み

- ・ 高付加価値製品を生み出す高い技術力
- ・ 堅固なお客様サポート体制
- ・ 世界35カ国に渡る
グローバルネットワーク

形を削り出す工具

エンドミル
(ミーリングカッター)

形を削り出す工具

インデキサブル工具

穴をあける工具
ドリル

ねじ穴をつくる工具

タップ
(ねじ切り工具)

ねじを加工する工具
転造ダイス



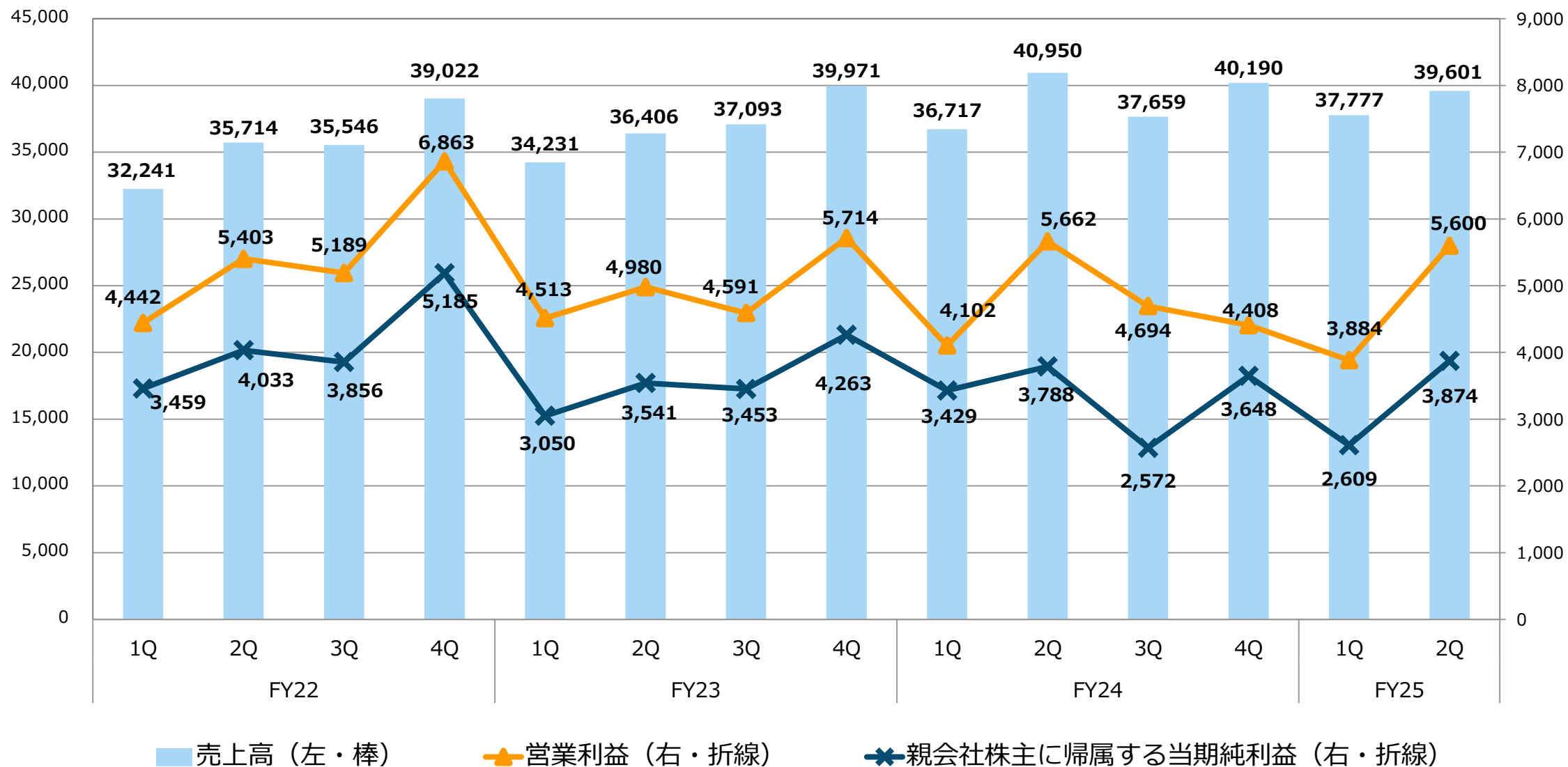
決算概要

(百万円)

	1Q	FY24 2Q	上半期	1Q	FY25 2Q	上半期	前年同期比	FY25 通期予算	進捗率
売上高	36,717	40,950	77,667	37,777	39,601	77,379	-288 -0.4%	79,000	97.9%
営業利益	4,102	5,662	9,765	3,884	5,600	9,484	-280 -2.9%	10,100	93.9%
営業利益率	11.2%	13.8%	12.6%	10.3%	14.1%	12.3%	-	12.8%	-
経常利益	4,949	5,919	10,868	4,155	5,760	9,915	-953 -8.8%	10,700	92.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,429	3,788	7,217	2,609	3,874	6,483	-734 -10.2%	7,100	91.3%
EPS (円)	36.30	41.10	77.40	30.73	46.21	76.94	-0.46 -0.6%	83.61	-

決算概要

(百万円)

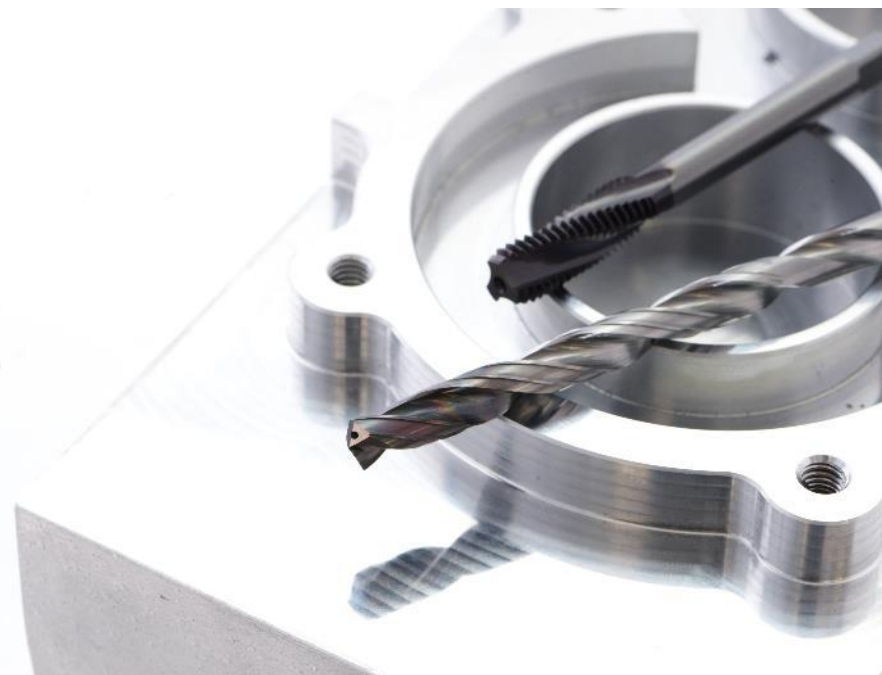


決算のポイント

第2四半期3ヶ月間では営業利益率14.1%まで回復

➤ キーとなる指標&設備投資実績

ーEBITDA	161億円	(前年同期比 +1.0%)
ーEBITDAマージン	20.8%	(前年同期比 +0.3pt)
ーROA(営業利益ベース)	7.5%	(前年同期比 ±0.0pt)
ーROE	7.8%	(前年同期比 -0.1pt)
ー自己資本比率	65.8%	(前期末比 +1.0pt)
ー設備投資実績	80億円	(通期計画190億円)
ー減価償却費実績	61億円	(通期計画122億円)



決算のポイント

米州

米国経済は減速の兆しが見られ、為替の影響もあって減収。営業利益は減収幅に比べて微減にとどまる。

アジア

中国は景気刺激策を背景に家電が好調、半導体、電子部品関連も忙しい。南アジアは回復傾向、インドは好調。

欧州・アフリカ

欧州全体の景況感は低調だったものの、航空機、医療関連は引き続き好調で、2Qの営業利益は回復。

日本

Aブランド、微細精密加工向けのカタログ品の売上が好調で増収増益。

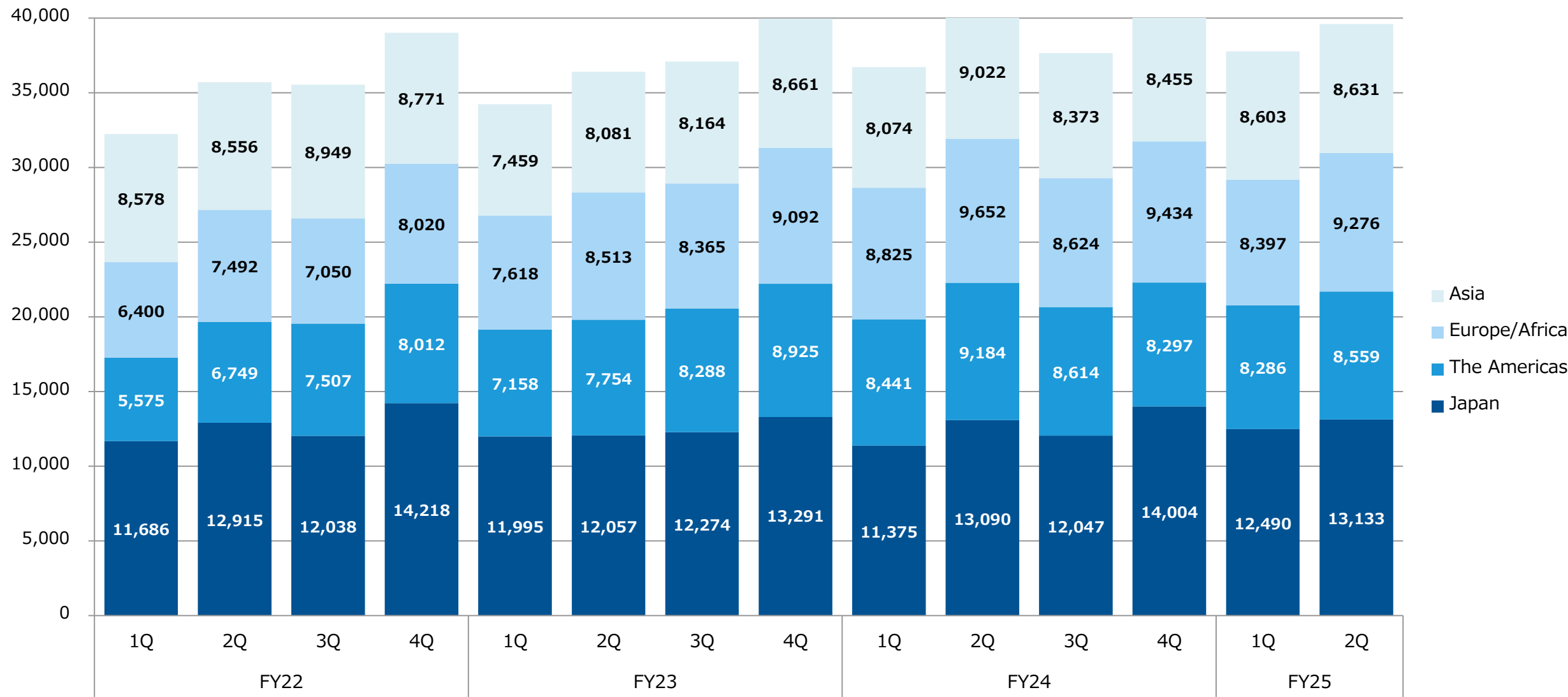
外部顧客への売上高（セグメント別）

(百万円)

	1Q	FY24 2Q	上半期	1Q	FY25 2Q	上半期	増減額	前期比	現地通貨ベース 前期比
日本	11,375	13,090	24,465	12,490	13,133	25,623	1,158	+4.7%	-
米州	8,441	9,184	17,626	8,286	8,559	16,846	-780	-4.4%	-2.1%
欧州・アフリカ	8,825	9,652	18,478	8,397	9,276	17,673	-804	-4.4%	-3.6%
アジア	8,074	9,022	17,097	8,603	8,631	17,235	137	+0.8%	+3.6%
連結	36,717	40,950	77,667	37,777	39,601	77,379	-288	-0.4%	-

外部顧客への売上高推移（セグメント別）

(百万円)



セグメント利益

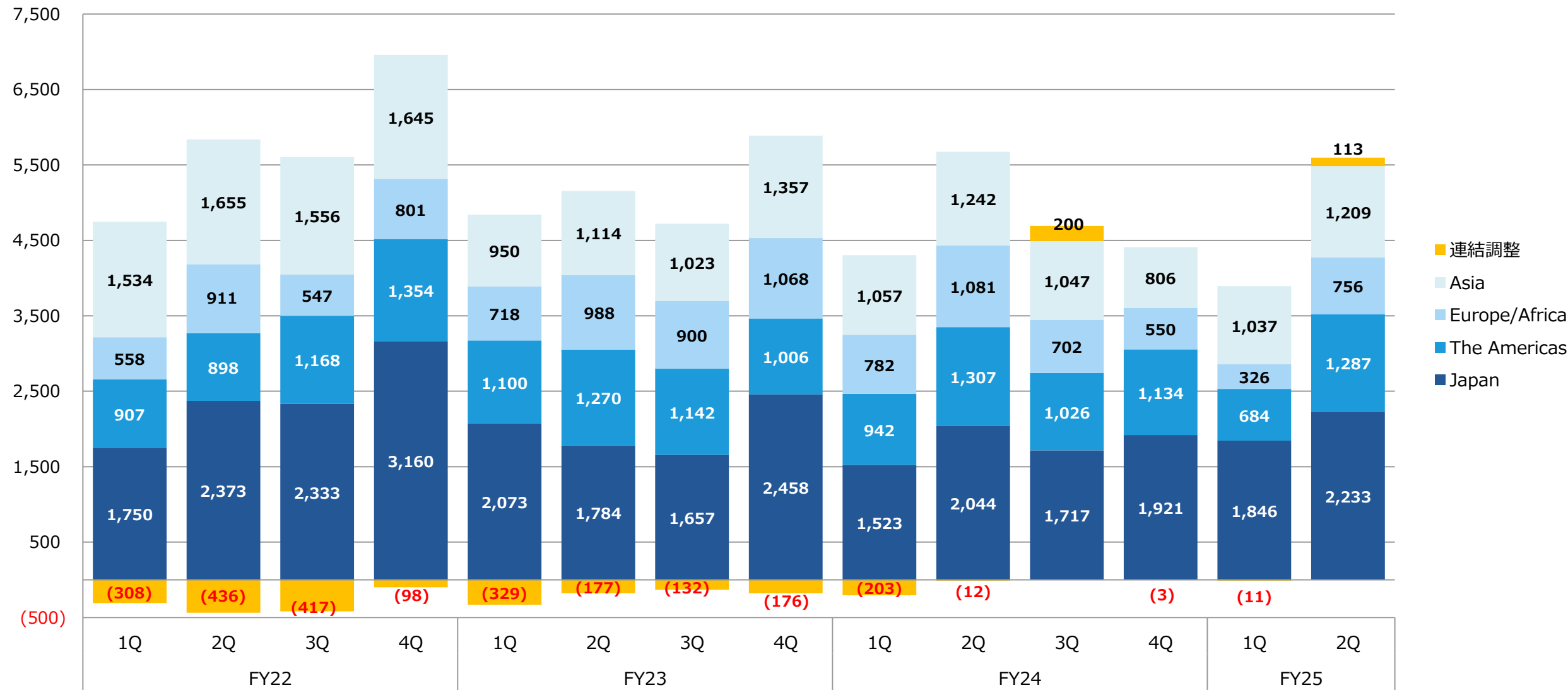
(百万円)

	FY24			FY25			増減額	前年同期比
	1Q	2Q	上半期	1Q	2Q	上半期		
日本	1,523	2,044	3,567	1,846	2,233	4,079	512	+14.4%
利益率	8.9%	10.8%	9.9%	10.2%	11.7%	11.0%		
米州	942	1,307	2,250	684	1,287	1,972	-277	-12.4%
利益率	11.0%	13.8%	12.5%	8.1%	14.8%	11.5%		
欧州・アフリカ	782	1,081	1,863	326	756	1,083	-780	-41.9%
利益率	8.7%	11.1%	9.9%	3.8%	8.0%	6.0%		
アジア	1,057	1,242	2,299	1,037	1,209	2,246	-53	-2.3%
利益率	12.0%	12.4%	12.2%	10.9%	12.5%	11.7%		
計	4,306	5,675	9,981	3,895	5,486	9,382	-598	-6.0%
調整	-203	-12	-215	-11	113	102	318	-
連結	4,102	5,662	9,765	3,884	5,600	9,484	-280	-2.9%

※利益率は「外部顧客への売上高」と「セグメント間の内部売上高又は振替高」の合計に対する営業利益率

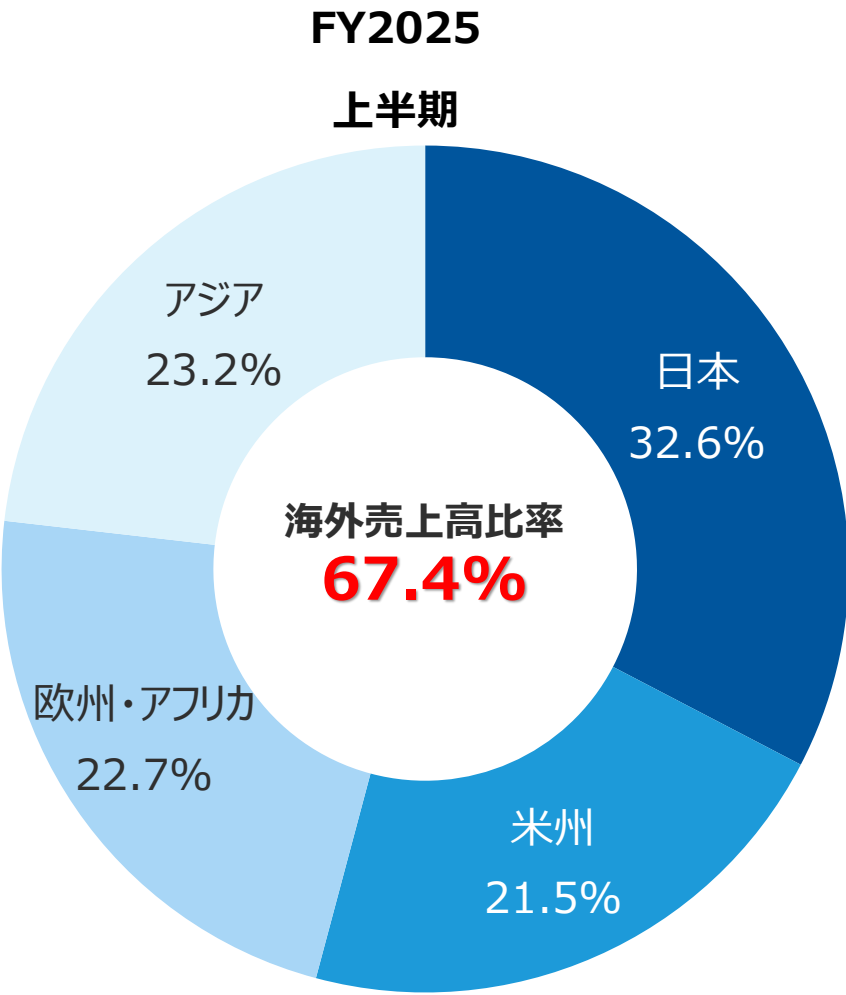
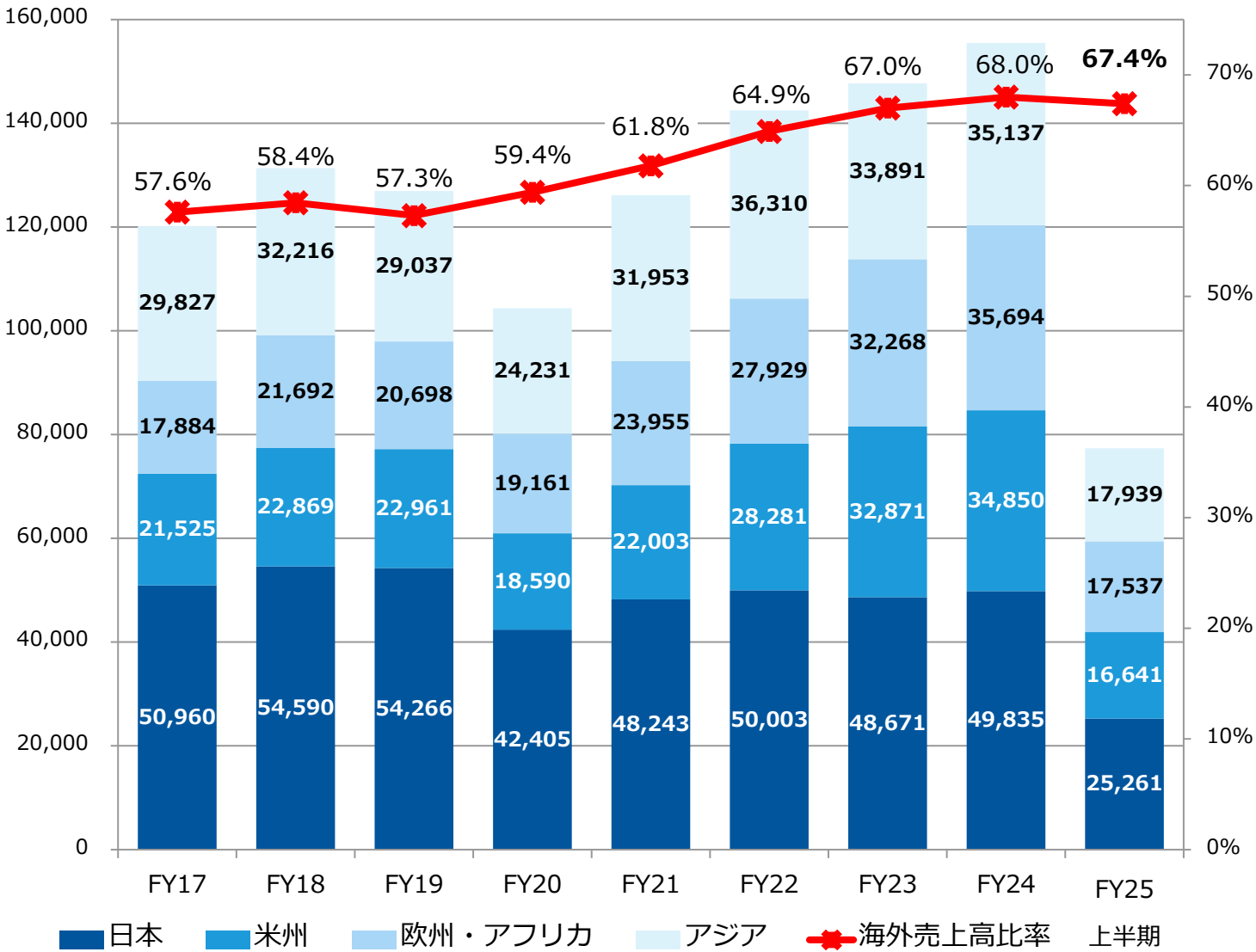
セグメント利益推移

(百万円)



海外売上高の推移

(百万円)

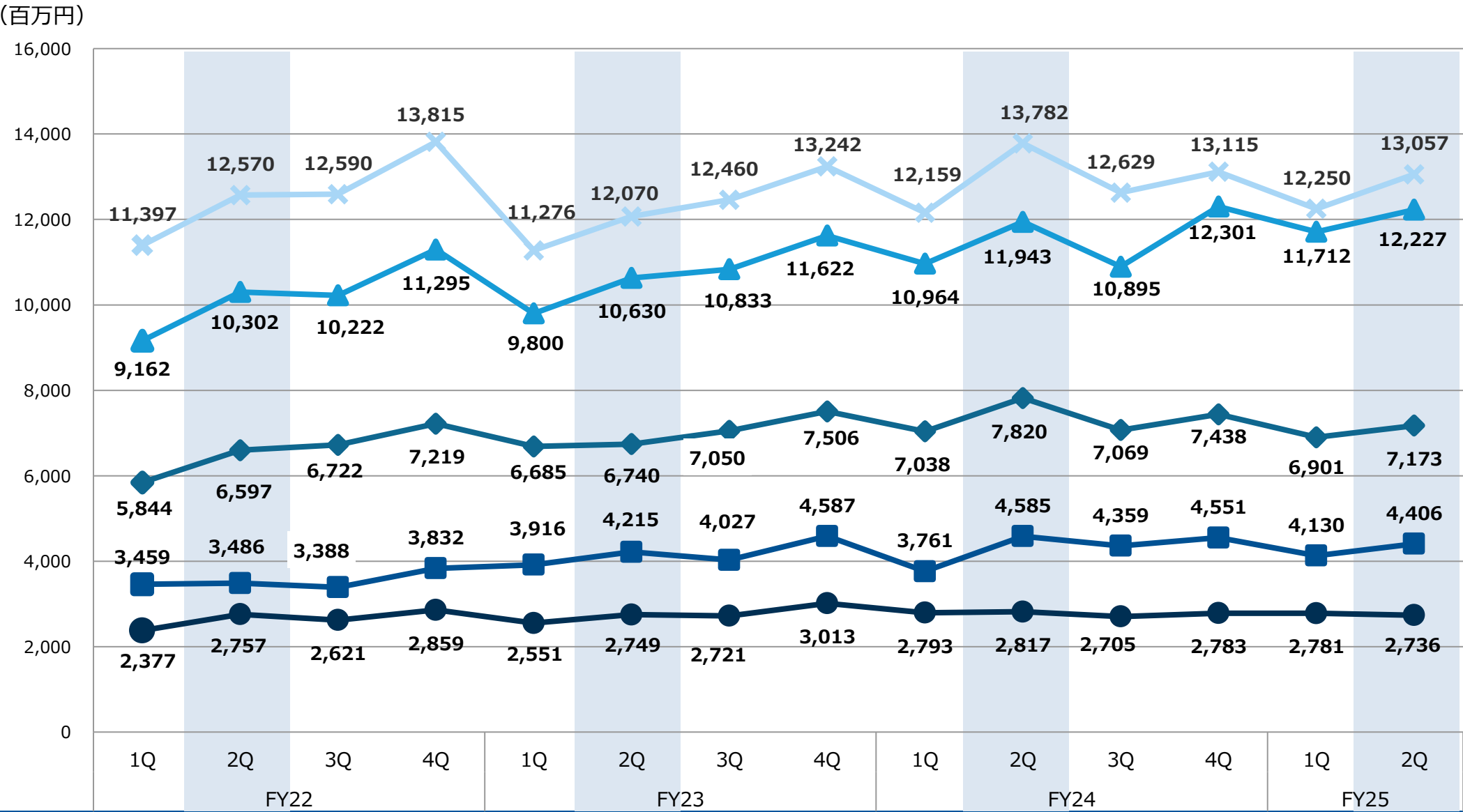


製品別売上高

(百万円)

		FY24						FY25				前年同期比	
		1Q	2Q	3Q	4Q	上半期		1Q	2Q	上半期		増減	
精密工具	ねじ切り工具	12,159	13,782	12,629	13,115	25,942	33.4%	12,250	13,057	25,308	32.7%	-633	-2.4%
	ミーリングカッター	7,038	7,820	7,069	7,438	14,859	19.1%	6,901	7,173	14,075	18.2%	-783	-5.3%
	ドリル他切削工具	10,964	11,943	10,895	12,301	22,908	29.5%	11,712	12,227	23,939	30.9%	1,031	4.5%
	転造工具	2,793	2,817	2,705	2,783	5,611	7.2%	2,781	2,736	5,518	7.1%	-92	-1.7%
	測定工具	459	658	528	759	1,118	1.4%	517	538	1,055	1.4%	-62	-5.6%
計		33,415	37,022	33,828	36,398	70,438	90.7%	34,164	35,733	69,897	90.3%	-540	-0.8%
その他	機械	1,161	1,493	1,554	1,709	2,655	3.4%	1,344	1,600	2,944	3.8%	289	10.9%
	その他	2,139	2,434	2,276	2,082	4,573	5.9%	2,269	2,267	4,536	5.9%	-36	-0.8%
	計	3,301	3,927	3,831	3,792	7,229	9.3%	3,613	3,868	7,481	9.7%	252	3.5%
合計		36,717	40,950	37,659	40,190	77,667	100%	37,777	39,601	77,379	100%	-288	-0.4%

製品別売上高推移

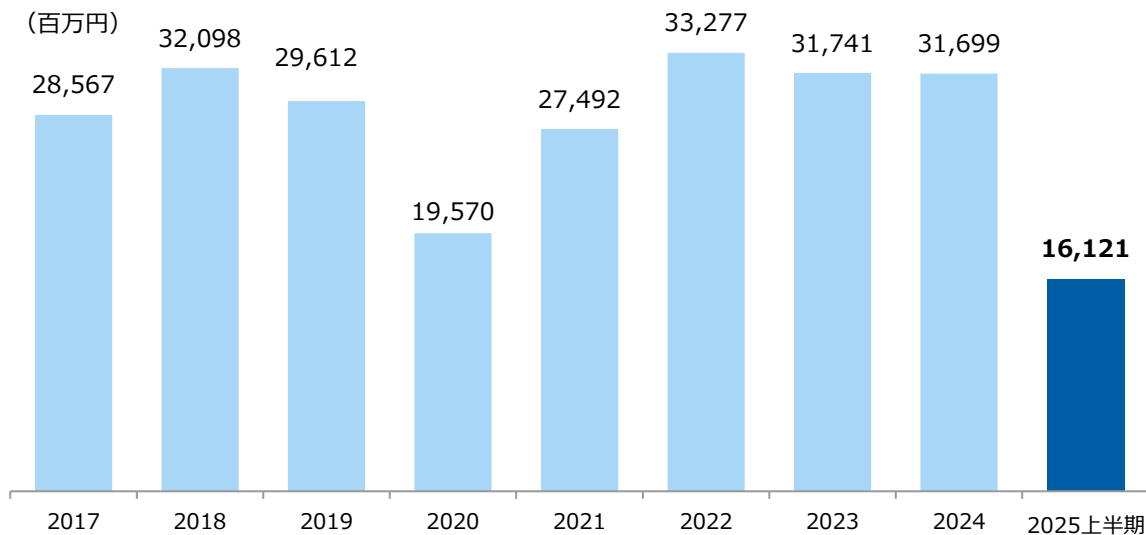


BS主要指標・EBITDA

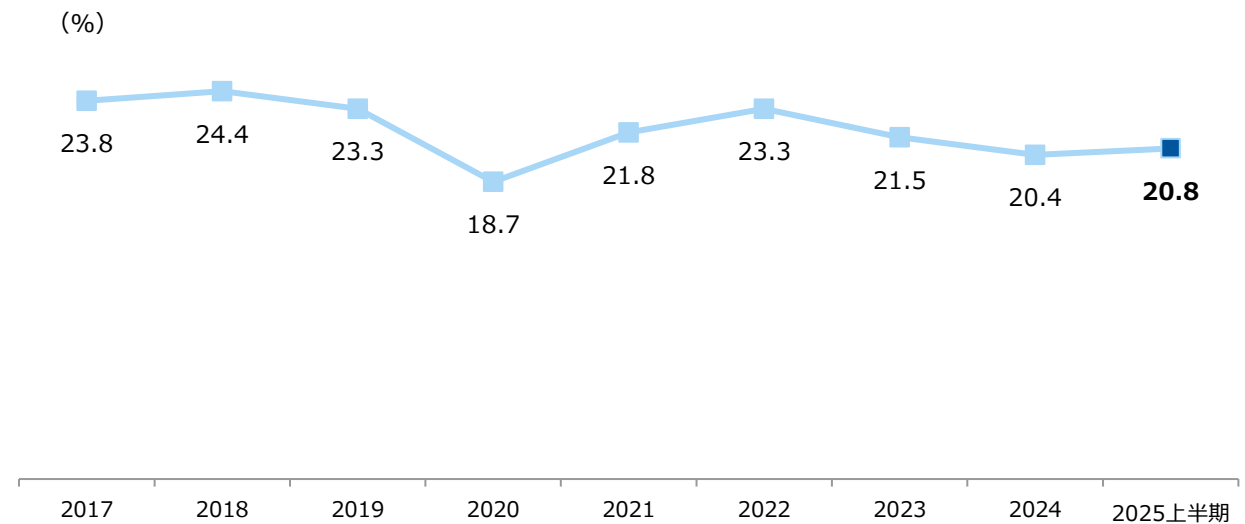
(百万円)

	FY24	FY25上半期		FY24	FY25上半期
自己資本比率 (%)	64.8	65.8	現金預金	55,774	45,869
売上債権回転期間 (ヶ月)	2.2	2.2	有利子負債	49,099	44,948
棚卸資産回転期間 (ヶ月)	4.4	4.3	Net Cash	6,675	920

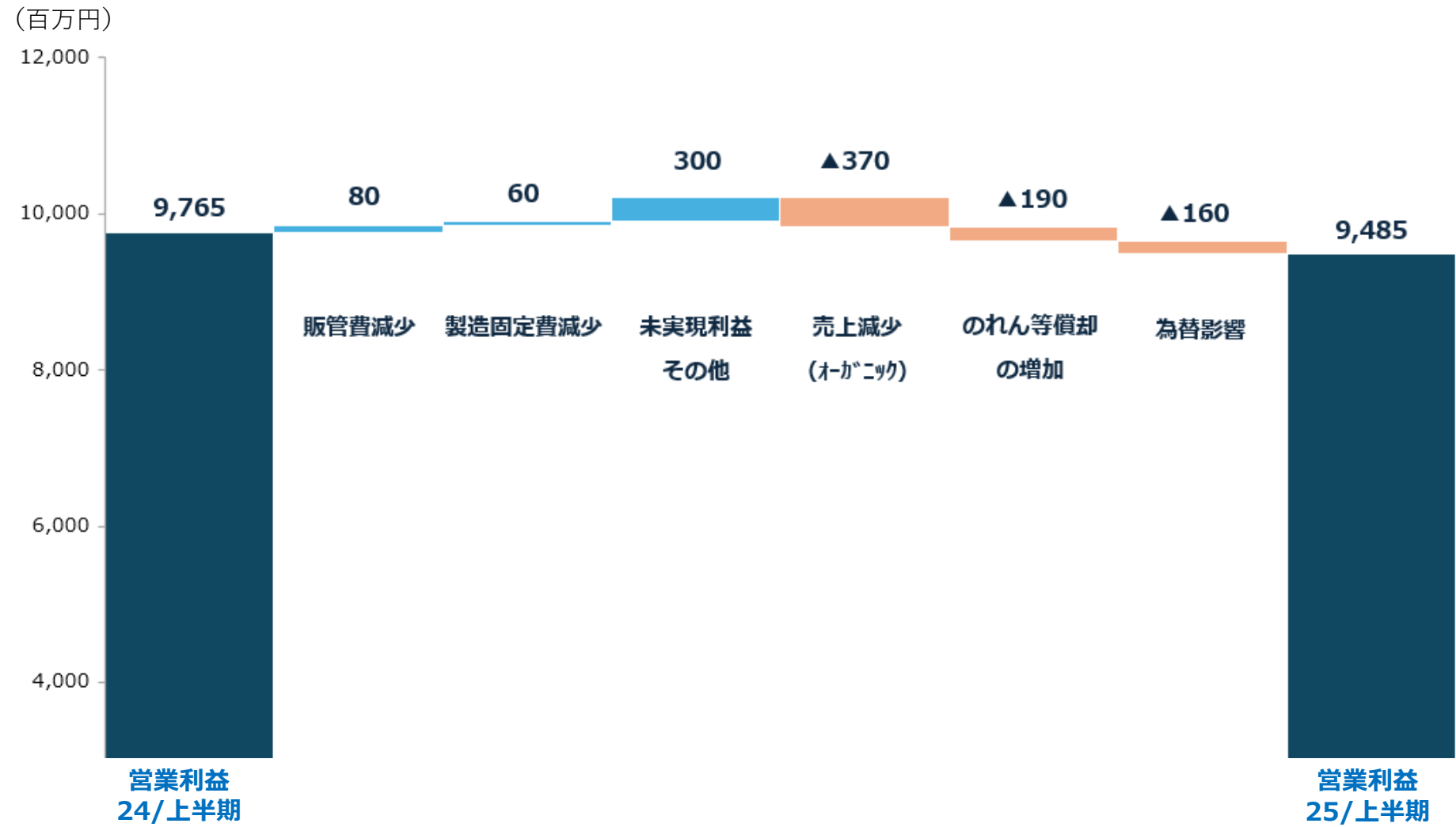
EBITDA



EBITDAマージン



営業利益の増減分析



売上の減少に伴い、販管費・製造固定費も減少



キャッシュフロー概要

(百万円)

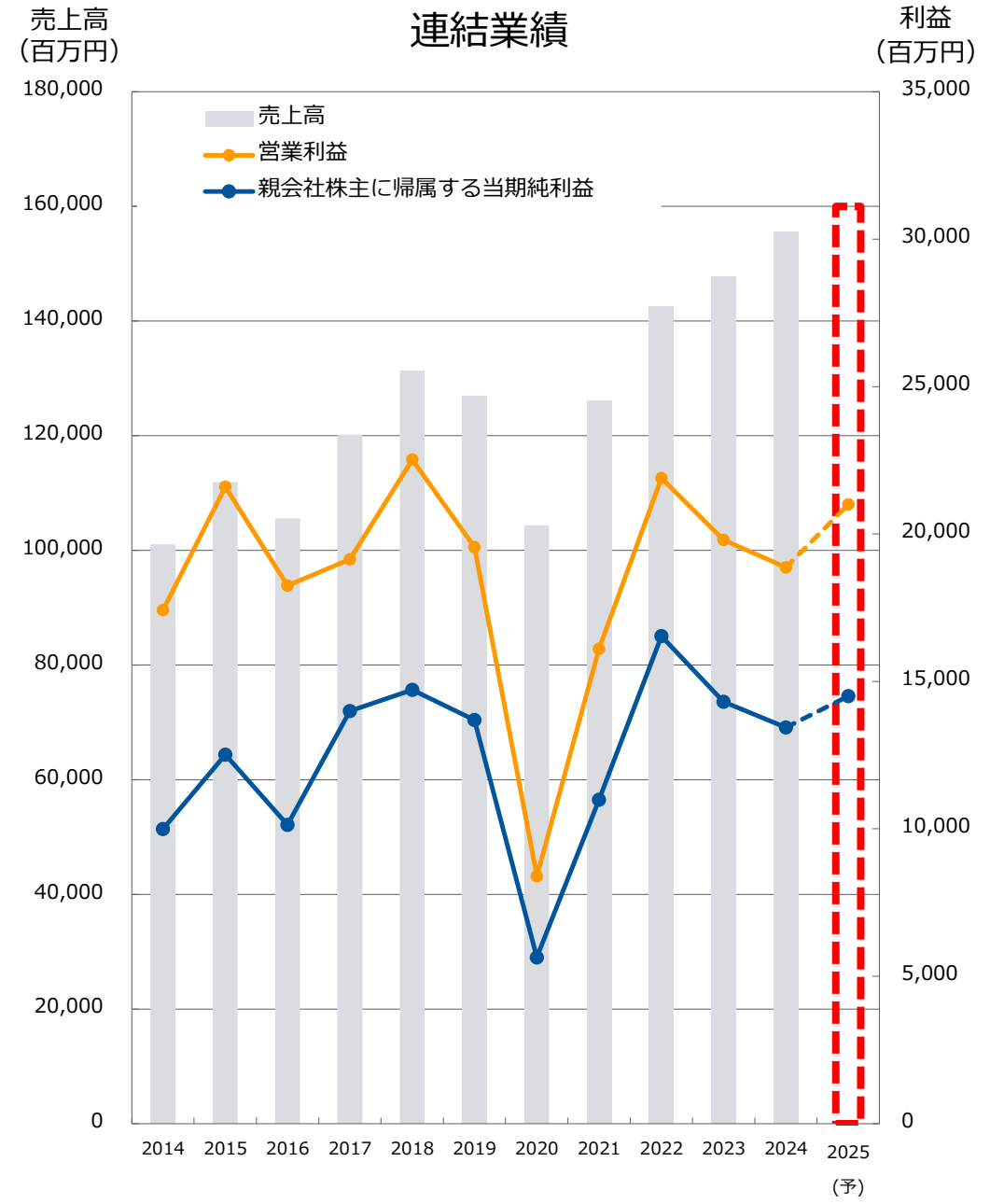
	FY21	FY22	FY23	FY24	FY24 上半期	FY25 上半期	前年同期比 増減
税金等調整前当期利益	16,354	23,378	20,747	19,803	10,869	9,977	-892
減価償却費	10,591	10,498	11,037	11,824	5,706	6,111	404
売上債権増減	-2,448	-1,466	-480	450	1,638	315	-1,322
棚卸資産増減	1,864	-5,269	-2,076	519	1,022	-192	-1,215
仕入債務の増減	243	247	-56	-453	-451	-344	106
未払費用の増減	1,227	853	77	-167	-766	-51	714
法人税の支払額	-2,703	-7,645	-7,909	-5,521	-2,813	-3,065	-252
その他	1,853	-420	1,990	2,101	311	287	-24
営業キャッシュ・フロー	26,982	20,175	23,331	28,557	15,517	13,036	-2,480
有形固定資産の取得	-5,555	-8,600	-10,580	-15,509	-7,582	-8,087	-504
子会社株式の取得	-346	-981	-1,037	-694	-128	-1,308	-1,180
連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得	-	-	-	-5,418	-	-	-
連結範囲の変更を伴う子会社出資金の売却	-	-	552	-	-	-	-
定期預金の支出入	-1,455	-2,595	2,511	643	-516	1,194	1,710
その他	395	5	10	-761	-81	-102	-21
投資キャッシュ・フロー	-6,961	-12,170	-8,543	-21,741	-8,308	-8,304	3
フリーキャッシュ・フロー	20,021	8,004	14,787	6,816	7,208	4,731	-2,476
有利子負債の増減額	-11,586	-4,227	3,044	20,363	20,449	-4,165	-24,615
配当の支払	-2,440	-4,357	-6,220	-5,612	-3,067	-2,716	351
非支配株主への配当金の支払額	-323	-359	-305	-295	-157	-174	-16
自己株式の取得による支出	-2	-5,953	-3	-22,001	-10,389	-5,000	5,388
その他	89	157	-345	-439	-2,486	-225	2,261
財務キャッシュ・フロー	-14,264	-14,740	-3,831	-7,985	4,349	-12,281	-16,631
換算差額	1,224	3,098	1,975	-412	1,481	-736	-2,218
キャッシュの増減	6,981	-3,637	12,931	-1,581	13,039	-8,286	-21,325
新規連結に伴うキャッシュ増加	73	-	73	42	42	-	-42
非連結子会社との合併に伴うキャッシュ増加	-	-	-	21	21	-	-21
連結子会社の決算期変更に伴うキャッシュ増加	-	-	-	-	-	17	17
キャッシュ期末残高	40,354	36,717	49,722	48,206	62,826	39,937	-22,889

2025年11月期 業績予想

	連結		単体	
	(百万円)	前期比	(百万円)	前期比
売上高	160,000	+2.9%	59,500	+5.5%
営業利益	21,000	+11.3%	6,000	+15.9%
対売上比	13.1%	-	10.1%	-
経常利益	22,000	+11.0%	10,600	(注) -4.2%
対売上比	13.8%	-	17.8%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	14,500	+7.9%	8,900	-2.5%
対売上比	9.1%	-	15.0%	-
EPS (円)	172.08	+15.5%	105.57	+4.4%

FY2025 予想前提レート： 1US\$=150円 1Euro=159円

(注) 単体経常利益の減益理由：グループ会社から単体への配当が減少するため



設備投資・減価償却費

2025年度 設備投資予想

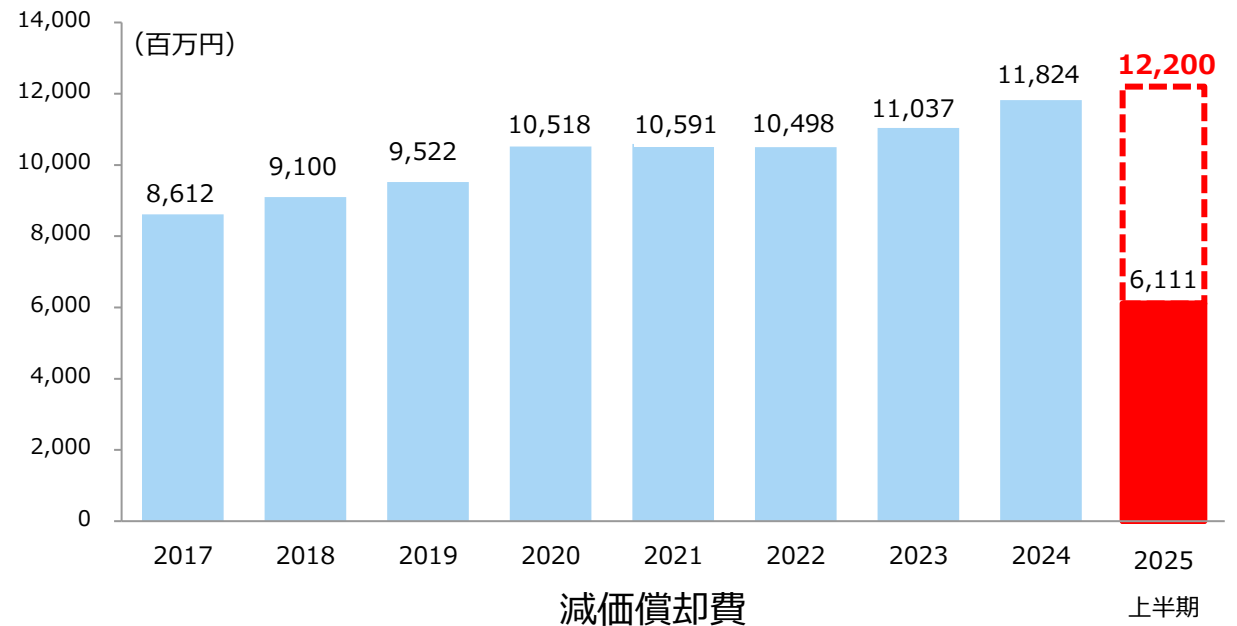
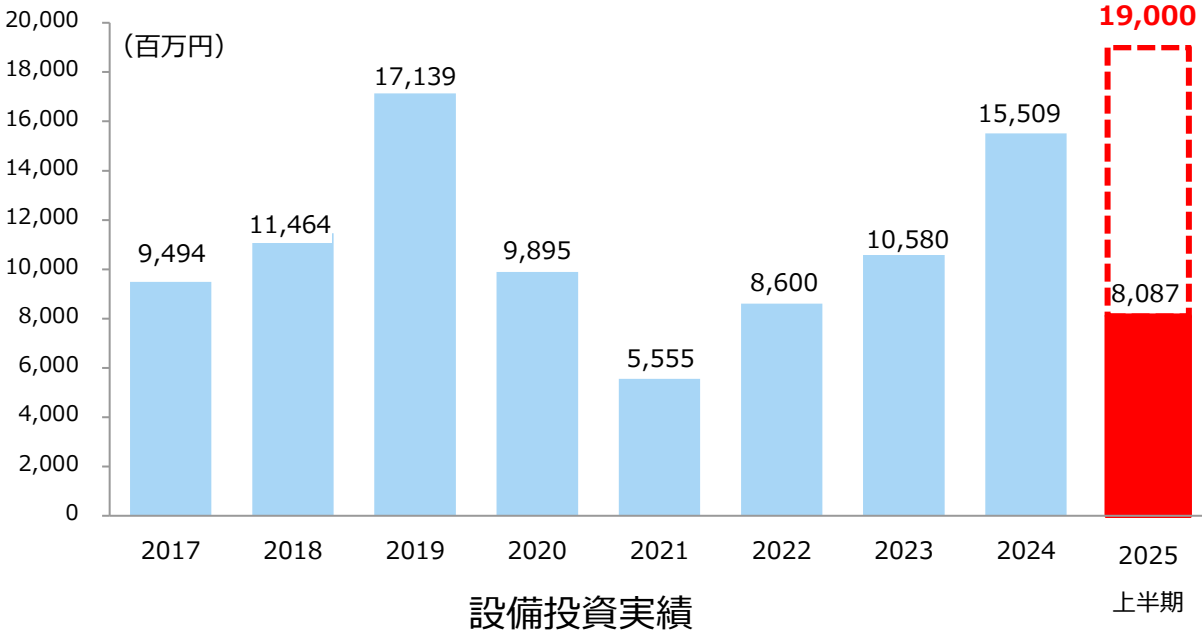
約190億円

設備投資実績：8,087

Breakdown

前期末検収の約11億円を含む
超硬エンドミルの新大池工場、機械設備等

減価償却費実績：6,111



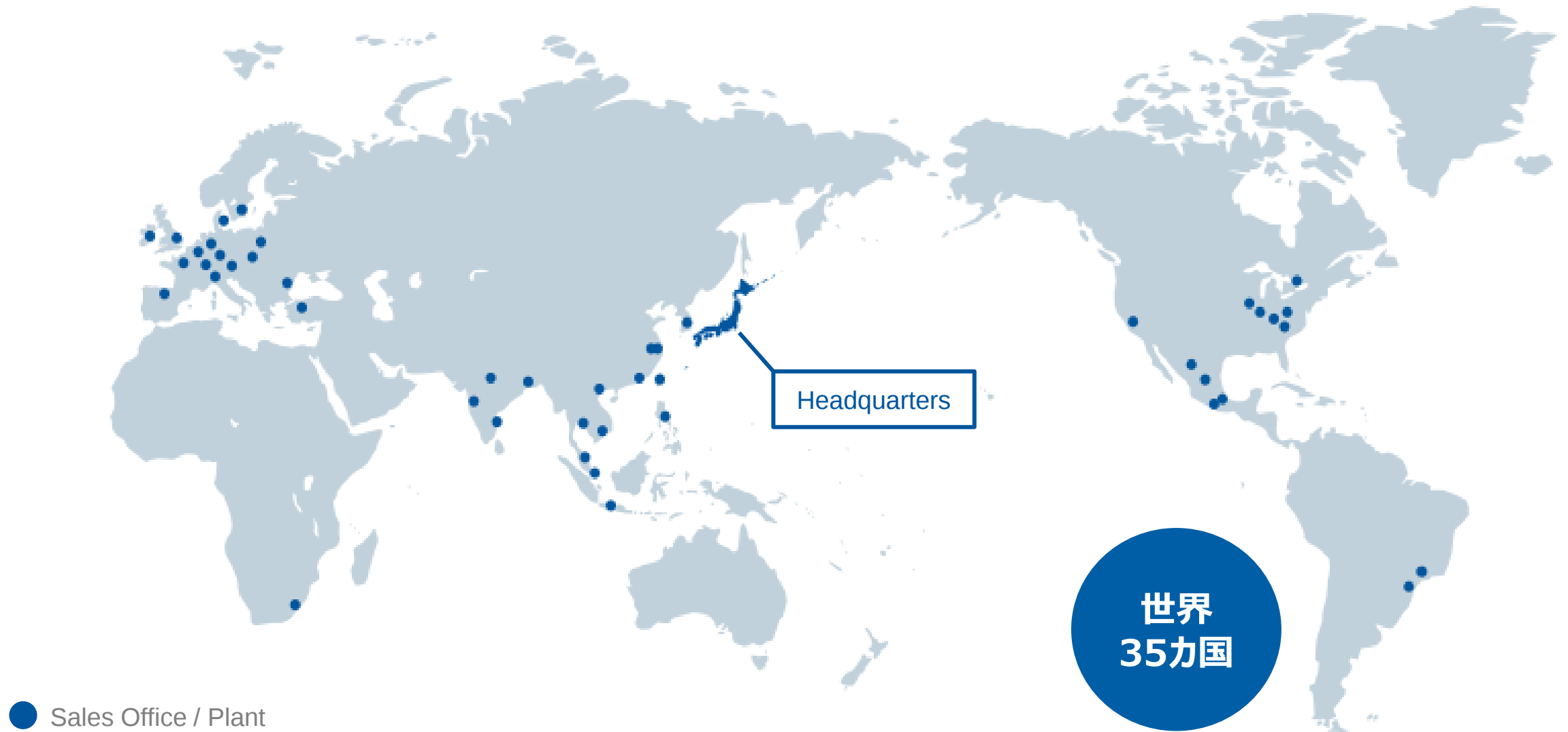
為替レート

	1US\$	1Euro	1RMB
FY22上半期	120.91円	130.04円	18.75円
FY22	130.61円	137.60円	19.42円
FY23上半期	134.49円	145.24円	19.40円
FY23	140.44円	151.87円	19.79円
FY24上半期	150.85円	163.58円	20.90円
FY24	150.88円	163.71円	20.98円
FY25上半期	149.71円	161.45円	20.59円

業績・経営指標（連結ベース）

		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025上半期
売上高	(百万円)	111,917	105,561	120,198	131,368	126,964	104,388	126,156	142,525	147,703	155,517	77,379
売上高成長率(対前期)	(%)	10.8%	-5.7%	13.9%	9.3%	-3.4%	-18.0%	20.9%	13.0%	3.6%	5.3%	-0.4%
売上原価	(百万円)	61,865	59,179	69,711	74,833	73,281	65,715	76,969	83,459	87,254	92,042	45,533
売上総利益	(百万円)	50,051	46,382	50,486	56,535	53,682	38,673	49,186	59,065	60,448	63,475	31,845
販売費及び一般管理費	(百万円)	28,454	28,135	31,349	34,015	34,128	30,276	33,081	37,166	40,648	44,606	22,361
営業利益	(百万円)	21,597	18,246	19,137	22,520	19,554	8,396	16,105	21,898	19,800	18,868	9,484
経常利益	(百万円)	21,510	17,813	19,144	22,567	19,710	8,950	16,141	23,648	21,350	19,825	9,915
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	12,518	10,134	13,993	14,710	13,686	5,639	10,989	16,534	14,307	13,439	6,483
売上総利益/売上高	(%)	44.7%	43.9%	42.0%	43.0%	42.3%	37.0%	39.0%	41.4%	40.9%	40.8%	41.2%
販売費及び一般管理費/売上高	(%)	25.4%	26.7%	26.1%	25.9%	26.9%	29.0%	26.2%	26.1%	27.5%	28.7%	28.9%
営業利益/売上高	(%)	19.3%	17.3%	15.9%	17.1%	15.4%	8.0%	12.8%	15.4%	13.4%	12.1%	12.3%
経常利益/売上高	(%)	19.2%	16.9%	15.9%	17.2%	15.5%	8.6%	12.8%	16.6%	14.5%	12.7%	12.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益/売上高	(%)	11.2%	9.6%	11.6%	11.2%	10.8%	5.4%	8.7%	11.6%	9.7%	8.6%	8.4%
平均為替レート 1USD	(円)	121.03	109.78	112.33	110.53	109.36	106.94	109.41	130.61	140.44	150.88	149.71
平均為替レート 1Euro	(円)	134.92	121.39	126.20	130.68	122.53	121.60	130.04	137.60	151.87	163.71	161.45
総資産	(百万円)	155,129	156,081	166,712	178,020	190,414	200,112	209,757	228,852	250,124	257,256	248,874
自己資本	(百万円)	102,566	92,216	115,810	125,332	129,078	129,338	143,811	164,659	181,561	166,633	163,752
1株当たり当期純利益	(円)	131.78	110.59	153.70	150.47	140.06	57.94	112.63	171.54	149.29	148.94	76.94
1株当たり配当金（中間）	(円)	26.00	22.00	21.00	22.00	23.00	11.00	14.00	23.00	28.00	28.00	28.00
（期末）	(円)	20.00	28.00	25.00	25.00	24.00	11.00	22.00	37.00	32.00	32.00	（予）60.00
1株当たり純資産	(円)	1,079.12	1,024.34	1,191.65	1,279.29	1,328.08	1,327.22	1,472.45	1,721.14	1,892.35	1,962.21	1,998.79
期中平均株式数	(千株)	94,991	91,640	91,044	97,761	97,716	97,335	97,573	96,388	95,838	90,233	84,264
ROA（営業利益ベース）	(%)	14.5%	11.7%	11.9%	13.1%	10.6%	4.3%	7.9%	10.0%	8.3%	7.4%	7.5%
ROE	(%)	12.9%	10.4%	13.5%	12.2%	10.8%	4.4%	8.0%	10.7%	8.3%	7.7%	7.8%
自己資本比率	(%)	66.1%	59.1%	69.5%	70.4%	67.8%	64.6%	68.6%	72.0%	72.6%	64.8%	65.8%
総資産回転率	(回)	0.75	0.68	0.74	0.76	0.69	0.53	0.62	0.65	0.62	0.61	0.61
営業CF	(百万円)	19,588	16,333	20,820	20,310	19,261	17,038	26,982	20,175	23,331	28,557	13,036
投資CF	(百万円)	-16,976	-16,843	-7,566	-13,351	-20,314	-17,133	-6,961	-12,170	-8,543	-21,741	-8,304
財務CF	(百万円)	-6,216	-778	-11,137	-4,723	3,465	9,658	-14,264	-14,740	-3,831	-7,985	-12,281
キャッシュフローマージン	(%)	17.5%	15.5%	17.3%	15.3%	15.1%	16.3%	21.4%	14.2%	15.8%	18.4%	16.8%

OSGグループネットワーク





shaping your dreams



中期経営計画

Beyond the Limit 2027
Stage2

2025年11月期～2027年11月期

変遷（次なる成長へ事業基盤が整う）

地球会社

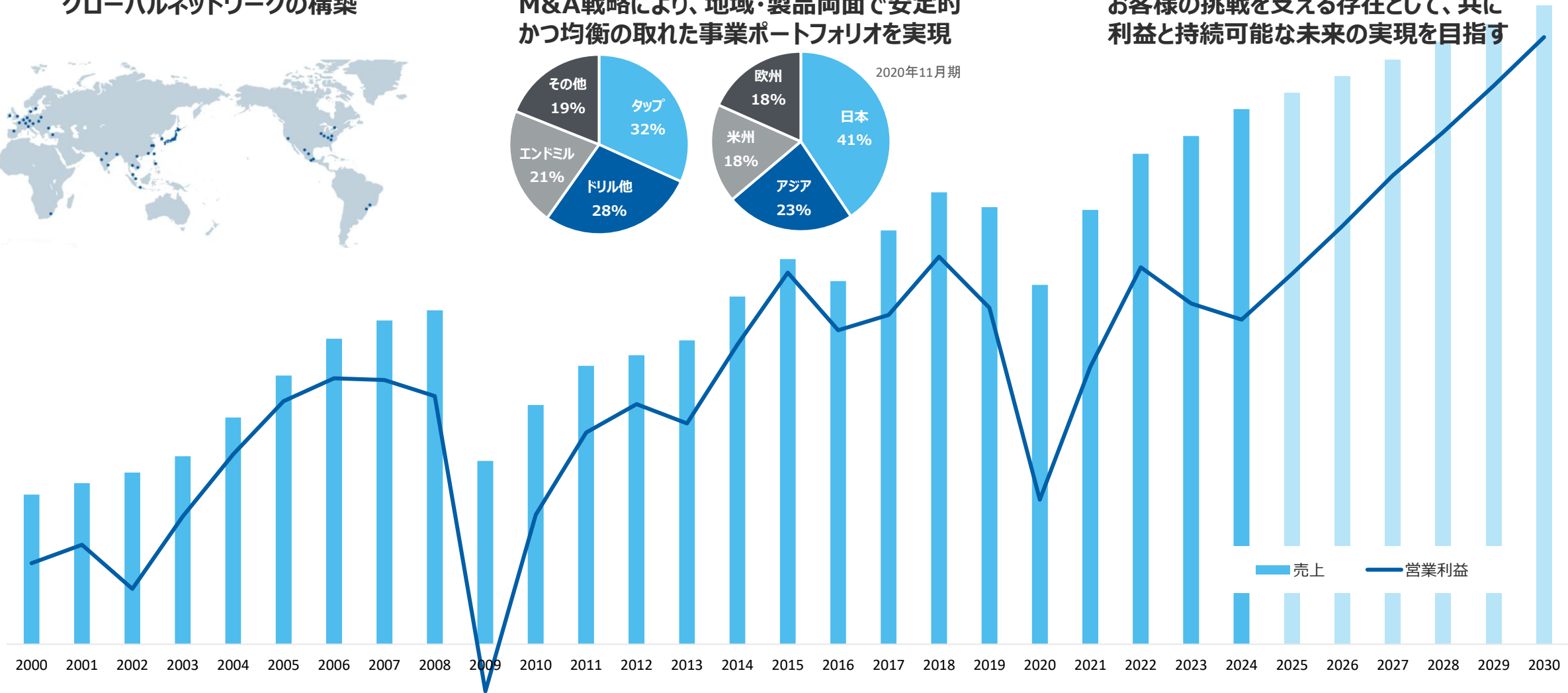
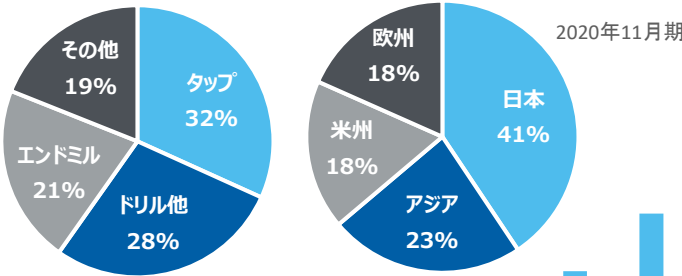
世界No.1の穴加工切削工具メーカー

エッセンシャルプレーヤー

グローバルネットワークの構築

M&A戦略により、地域・製品両面で安定的かつ均衡の取れた事業ポートフォリオを実現

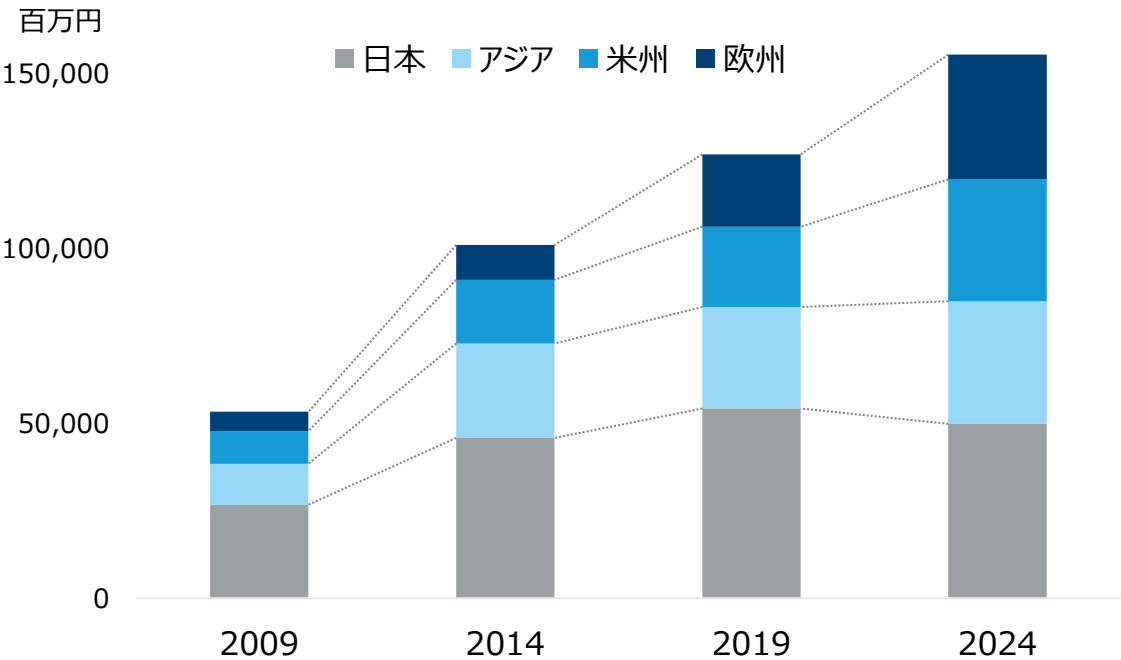
お客様の挑戦を支える存在として、共に利益と持続可能な未来の実現を目指す



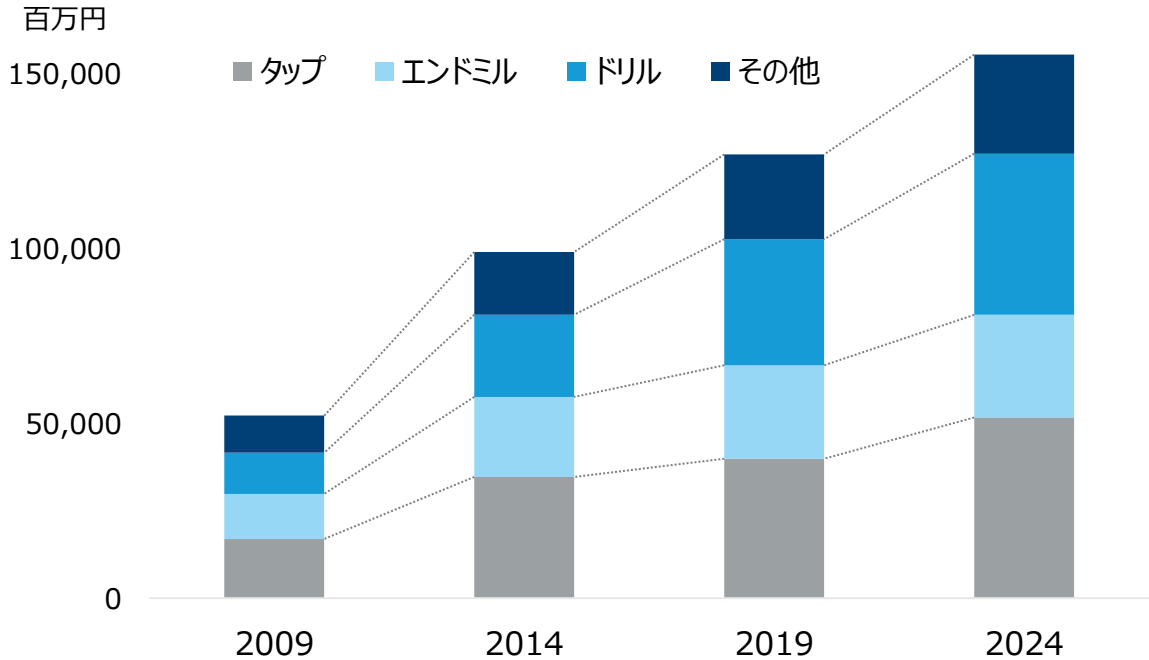
地域・製品の両面でバランスの良い事業基盤を確立

戦略的な地域展開と注力産業の多角化により、日本国外でのプレゼンスを高めるとともに、
タップに偏らないバランスの取れた製品構成を実現、切削業界において最高水準の成長を遂げました。
将来の持続的成長に向けた強固な事業基盤も着実に構築しています。

地域別外部顧客向け売上（実績）の推移

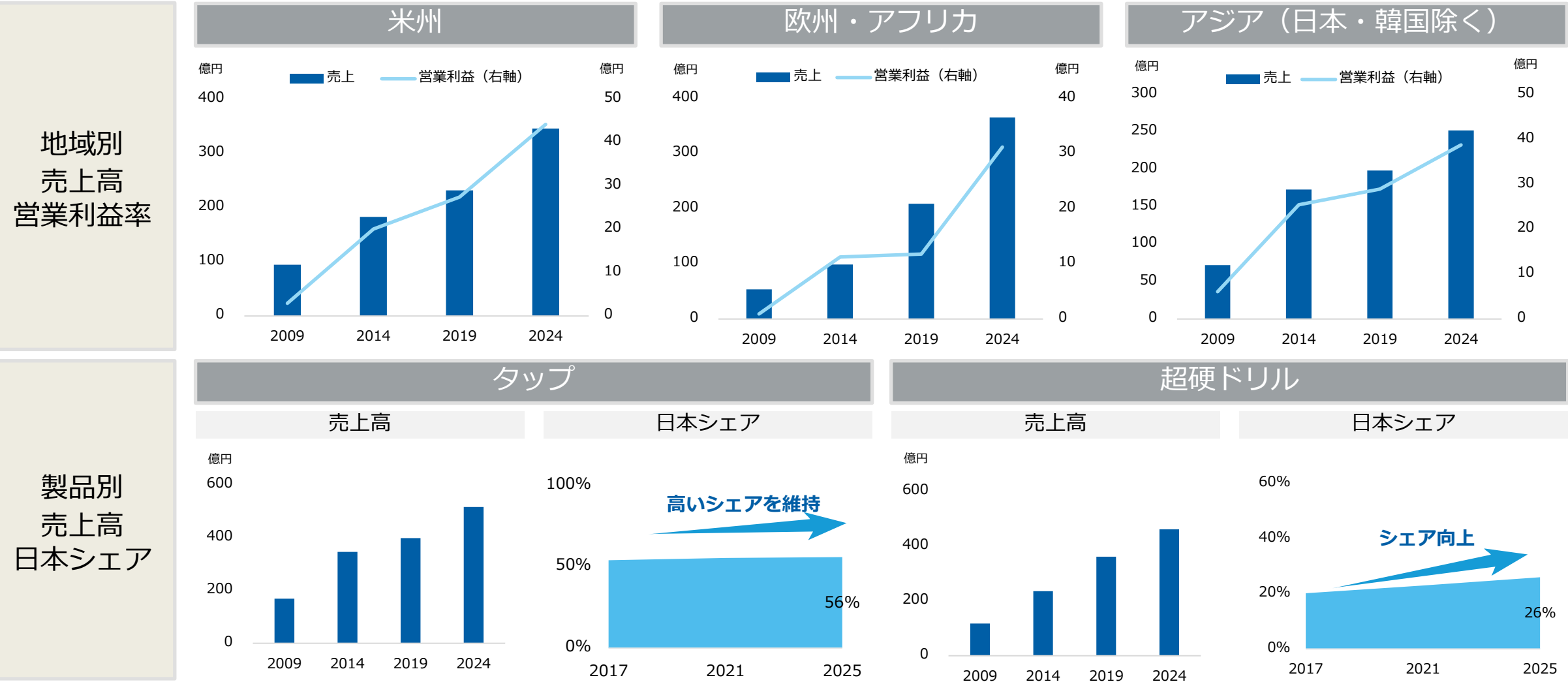


製品別売上（実績）の推移



地域別・製品別実績推移

日本国外での規模拡大は著しく、特に穴加工工具であるタップと超硬ドリルは大きく成長しました。



出所:日本シェア「日本工作機械工業会の統計調査データ」



Beyond the Limit

変化の激しい市場環境の中にあっても、確かな価値を提供し続けると同時に、持続的に利益を創出できる強靱な企業体質の実現に向け、事業効率の徹底に取り組みます。

Beyond the Limit
2022-2024 (Stage1)

Beyond the Limit 2025-2027
(Stage2)

Beyond the Limit
2028-2030 (Stage3)

2027/11 計画

ROE
10%超

営業利益率
16%超

収益性向上の取組み

- ① Aブランドを中心とした高付加価値製品の売上拡大
- ② 微細・精密加工向け工具の売上拡大
- ③ 生産性及び業務効率化による原価改善
- ④ 製品シリーズ・価格見直し
- ⑤ 販管費比率の低減
- ⑥ BSマネジメント施策の実施

中計Stage2概要（1/2） - 事業成長戦略

	製品	戦略方針	主な産業
主力事業 成長を牽引	タップ	品質向上と競争力のある新製品の投入等、開発・技術・生産・営業一体でシェア拡大を目指す。高付加価値のAブランドシリーズの拡販を推進。 タップの世界シェア40% を目指す。	電子部品 エネルギー モビリティ 一般部品
	転造	売上高比率では他製品に比べ少ないものの、創業製品のタップに次ぐ歴史の長い製品。製造工程やサプライチェーンの見直しで価格競争力を高め、 グローバル展開 を加速し売上倍増を目指す。	航空機 エネルギー モビリティ 一般部品
注力事業 今後の成長に繋がる事業領域の拡大	微細・精密工具 超硬 DIA/CBN	部門横断型営業組織GIGSセールスグループの活動を強化し、 微細・精密加工用工具 の新製品を投入、売上拡大を図る。 ダイヤ工具 のグループ会社を中心にレンズ向け等既存産業以外の開拓を進める。	電子部品 航空機 エネルギー モビリティ 医療 金型 一般部品
	コーティング	高付加価値のコーティングビジネスは中長期的にも拡大が見込まれる。優れたコーティング開発で自社製品の売上に貢献するだけでなく、工具以外の様々な製品を対象とした ジョブコーティング サービスを展開する。	電子部品 医療 金型 工具 一般部品

中計Stage2概要（2/2） - 経営基盤強化

事業効率と資本効率を改善し企業価値を高める

領域	戦略方針	取組み
オペレーション	デジタル技術を積極的に活用し、営業及び生産体制の改革を進める。今後の働き手不足に備え、デジタル技術を駆使して生産及び営業プロセスを簡素化し、効率化を図ることで、生産性と収益性の向上を目指し柔軟かつ強固な体制を構築すると共に、自社製の機械設備導入によって生産体制の複合化・省人化を進める。	- 事業効率の向上 - DX技術革新への対応 - 情報セキュリティ強化
組織・人的資本	適材適所の人員配置や自主性と組織力を高める人財育成を通じて、社員一人ひとりの価値を最大化する人事施策と、エンゲージメントを高め安心して挑戦できる環境を構築する。当社を取り巻く社会環境が急激に変化する中、変化を厭わず挑戦しつづけることで社員と会社がともに成長し、企業価値の向上を実現する。	- 人財の能力向上 - 働きがいのある職場環境の整備 - エンゲージメント向上
サステナビリティ	太陽光による再エネ活用や環境負荷低減と資源循環型社会の構築を目指す。Scope1.2の削減、Scope3の算定、主力製品のカーボンフットプリントの算定による見える化を推進。長期的にはカーボンニュートラルの達成を目指し、中期目標としては2027年度に2019年度比で20%削減を目指す。	KPI (FY2027) 20% - CO₂排出量の削減 - カーボンフットプリントの算定
財務・資本政策	既存事業の成長戦略及び、M&Aを含む積極的な成長投資を継続する。株主還元やIR活動を通じた株主資本コストの低減で、資本効率を向上しROE10%超を目指す。	ROE 10%超 - 最適資本構成の構築 - 成長分野への戦略投資 - 株主還元の強化

事業機会と成長分野

既存産業向け売上拡大の取組みを継続する一方、今後の成長が期待される医療・モビリティ・AI・エネルギー・宇宙などの開拓を進めることで、顧客産業の伸びを上回る成長を目指します。



※各産業分野の画像はすべてイメージ

Aブランド/The A Brand

Aブランドは高品質、高性能にも関わらず価格を抑えたOSGのフラッグシップ製品として2015年に誕生。A-TAPを皮切りに、A-DRILL、A-ENDMILLと広げ、現在もラインナップを拡充し続けています。

Aブランドを中心とした高付加価値製品の売上拡大

ポイント1

Aブランドの新製品を
短いサイクルで発表



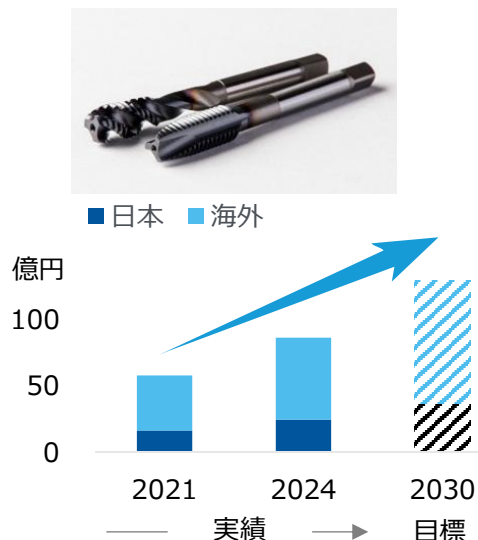
A-TAP

世界が欲しがる製品づくりでトップシェア40%を目指す

【A-TAPの強み】

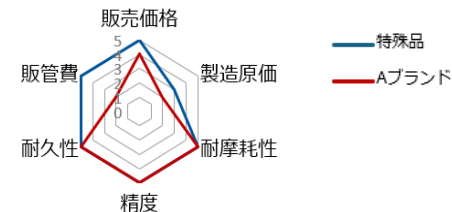
- ・ 機械設備を選ばず、最新鋭のマシニングセンターに取り付ければ最高のパフォーマンスを発揮
- ・ 幅広い被削材を加工することが可能
- ・ 切り屑の排出性能が高い設計と耐摩耗性に優れたコーティングで工具の長寿命化を実現した環境配慮型の製品

日本だけでなく、北米、欧州、中国でも高い評価を得ており、日本市場と同規模の売上を各地域で獲得しています



ポイント2

Aブランドは収益性が高い



ADO-MICRO (オイルホール付小径超硬ドリル)

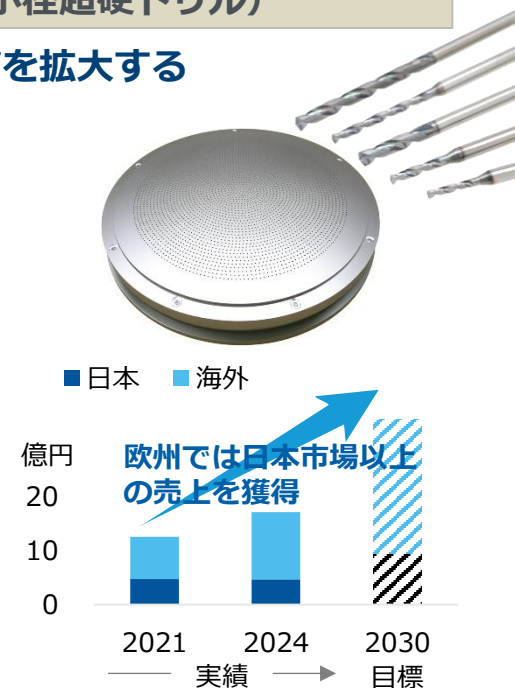
新製品で小径分野でもシェアを拡大する

【ADO-MICROの強み】

- ・ オイルホール付きの小径ドリルを製造販売している競合他社が少ない
- ・ 高付加価値製品のため、高価格での販売が可能
- ・ 欧州は加工能率を重視する傾向があるため、内部給油を利用した機械設備が浸透しており、当社製品は高い評価を得ている

【用途一例】

- ・ シャワープレート：半導体製造装置部品（主にエッチング装置等でガスを均一に分配する部品）
- ・ DPF金型：自動車排ガス浄化フィルタ等のセラミックハニカム構造体を製造するための押出成形金型 等



微細・精密加工（ダイヤモンド工具、医療）

ダイヤモンド工具

関連するグループ会社	用途市場	注力エリア
・ オースジーダイヤモンドツール ・ Contour ・ Fiudi 等	半導体製造装置・検査装置用部品、 レンズ、精密金型、医療用具、 自動車・航空機部品 等	日本、台湾、 南アジア、中国

ダイヤモンド工具事業に関する説明

製品

事業説明

ダイヤモンド工具はアルミニウム、銅、超硬合金、ガラス、プラスチック、CFRP、セラミックス等の非鉄・複合材料の加工を対象としているものの、用途は精密加工に限りません。**近年は振動切削技術の進化により鉄系材料の加工も可能となり、市場は従来の想定以上に拡大しています。**

カタログ発行

ダイヤモンド工具に関する正しい知識を広めることで市場拡大を図るべく、教科書兼カタログを発行しました。価格、納期、取扱いに関する誤解が普及の障壁となつていますが、**教科書を通じて理解を深めることで、超硬工具からの代替提案による新規需要を創出し、国内製造業の高度化と当社の成長につなげてまいります。**

ダイヤモンド工具の売上見込み

2030年の売上は100億円を目指す。

年	日本 (億円)	海外 (億円)	合計 (億円)
2015	10	5	15
2020	20	10	30
2024	40	20	60
2030	80	20	100

再研磨

刃先のダイヤモンドは再研磨を行うことで繰り返し使用できるほか、シャンクや母材に取り付けて使用するチップ式はダイヤモンド素材を張り替えることができます。

事業説明

極小径の単結晶ボールエンドミル

シャープペンシルの芯 0.5mm

倍率500倍

医療

関連するグループ会社	用途市場	注力エリア
・ OSG ・ Winglit 等	歯科補綴物（ほてつぶつ）、 人工骨、人工関節 等	日本、欧州、北米、南アジア

医療関連事業に関する説明

切削対象物（例）

事業説明

歯科補綴物に使用されるあらゆる材料に適した独自の工具形状とコーティングで、歯科用CAD / CAM システムに対応した製品を世界中で展開しています。
【日本】歯科業界で使用される工具シェア6割

トレンド

歯の健康が全身の健康やQOLに影響するという認識が広がり、予防歯科や審美歯科のニーズが高まり、歯科市場の安定的かつ中長期的な成長が見込まれています。
【日本】2026年診療報酬改定において、歯科補綴分野における保険適用範囲の拡大が期待されています。

切削対象物（例）

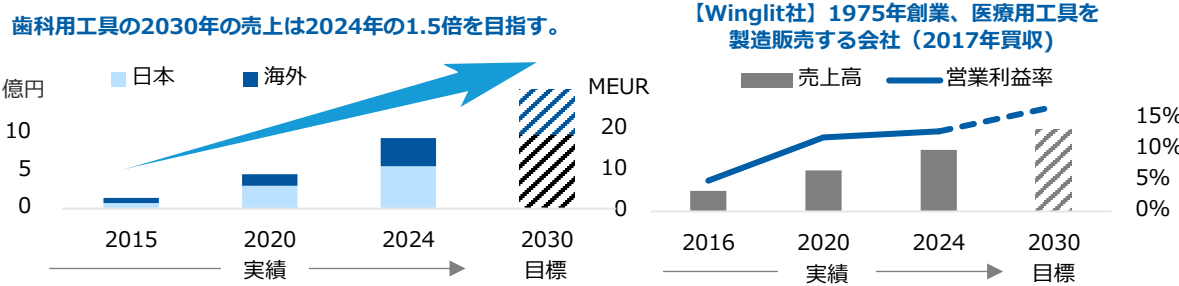
クラウン・ブリッジ 人工股関節

クラウン・ブリッジ

人工股関節

歯科用工具の2030年の売上は2024年の1.5倍を目指す。

医療産業向け売上見込み



コーティング（ジョブコーティング事業）

関連するグループ会社

用途産業

注力エリア

OSGコーティングサービス（日本）
大宝鈦金科技股份有限公司（台湾）
Primcoat PVD Technology（インド）
Perform Coat（アメリカ、スイス）
PRIMUS COATING（ドイツ）等

金型
電子部品
医療
機械部品
工具

ドイツ
インド
トルコ
ベトナム

コーティング事業の展開

コーティング拠点は世界16カ国、34拠点（連結会社30拠点、非連結会社4拠点）



競争優位性の源泉（How to Win）

コーティング設備を自社製造していることから、コスト競争力が高い

コーティング専門メーカーに劣らないコーティングの種類と精度

金型等のコーティングの隙間で工具のコーティングが可能であり、生産効率が高い

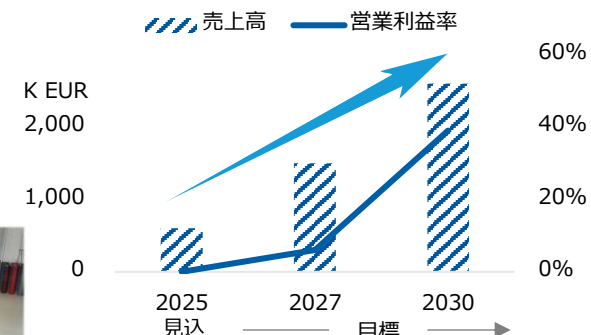
コーティングの拠点は世界に34拠点あり、お客様の世界進出をサポート可能

コーティング事業は金型ヘシフト

コーティング事業は初期投資はかかるものの、工具に比べて金型用のコーティングは高単価のため5年程度で投資回収を見込む

ドイツにおけるコーティング事業の展開

- 2024年12月にPrimus Freiburgをドイツのフライブルグに新設
- ダイキャスト金型のコーティングも可能な大型炉（最大積載量2トン）を開発。
- 寡占市場の開拓



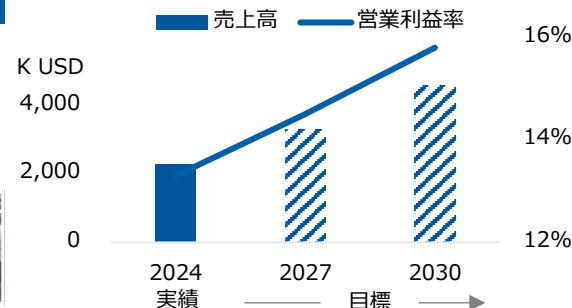
✓ ドイツにおけるジョブコーティングの市場規模300億円超

インドでは4拠点目のコーティング新工場を建設中

新工場を建設中



グジャラート州アーメダバート
2026年3月稼働開始予定



35~100km圏内に大手自動車メーカー各社

✓ インドにおけるジョブコーティングの市場規模100億円超

重電・半導体

AIの普及、クラウドサービスの拡大等、デジタル化の進展に伴いデータセンターの電力消費や異常気象による電力需要が年々増加しています。

重電

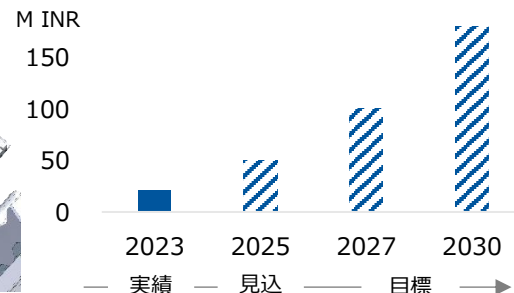
トレンド

- 需要の増加により世界中で電力炉の建設が進んでいますが、今後は効率が良く環境性能の高い高機能な電力炉の建設も続きます。
- 発電用タービンに当社のクリスマスカッターが使用されますが、**生産が追い付かないほど受注が旺盛。**
⇒設備投資を順次行い生産体制を整えていきます。

インド市場

- インド政府系のパワープラント最大手メーカーからクリスマスカッターを受注。インドは国内のみならずこのパワープラント事業を中東、アフリカへ輸出する戦略を進めており、今後も大きく伸びる市場です。

インドにおけるクリスマスカッター
売上見込み



半導体

トレンド

世界のデジタル化進展と共に今後更に半導体の需要が増加します。半導体製造装置は、極めて高い精度・耐腐食性・耐熱性・耐プラズマ性・クリーン性等が求められるため、超硬合金のほか、セラミックス、高純度ガラスや石英、高機能樹脂等さまざまな高機能材料が使用されています。中には、硬脆材といって硬度は高いが衝撃に弱いという両極端な性質を持つ材料もあります。

課題

- 硬脆材は一般的な加工方法（切削加工と放電加工）では、加工時間が長く生産が高まらない。

解決策

- 新たに6C x OSGブランドを立ち上げ、硬脆材を高効率・高精度で直彫り加工し、加工時間の短縮と加工コストの削減を実現しました。



トランプ関税対策

OSG USAは7月14日から値上げを実施、更なる値上げ且つ一部製品の米国移管も検討

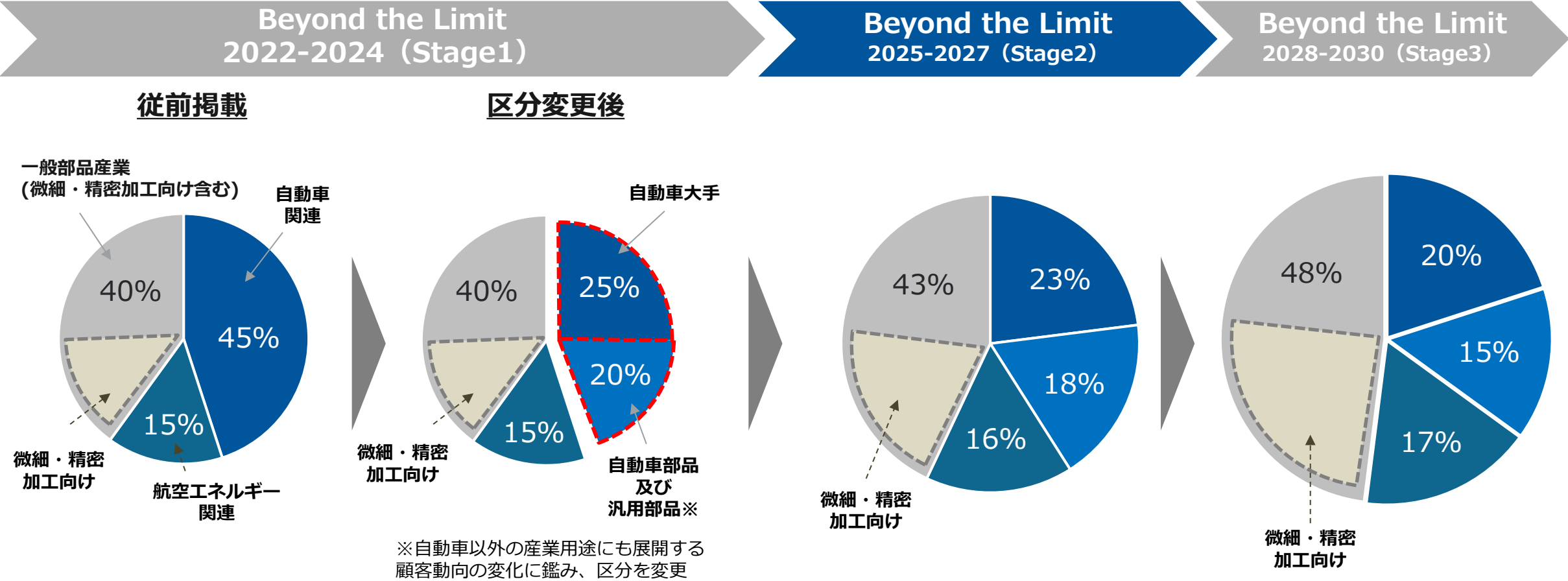
品目カテゴリ		現状	今後
タップ	コモディティ品	メキシコ、ブラジルから輸入	▶ 現状維持 ※メキシコはUSMCAの認定により関税ゼロ
	高付加価値品、Aブランド	日本から輸入	▶ 一部メキシコ移管
超硬ドリル	コモディティ品	インドから輸入	▶ OSG USA・AMAMCOで製造
	高付加価値品、Aブランド	日本から輸入	▶ 一部OSG USAで製造
超硬エンドミル	コモディティ品	OSG USAで製造	▶ 現状維持
	高付加価値品、Aブランド	日本から輸入	▶ 一部OSG USAで製造
転造工具	コモディティ品	OSG USAで製造	▶ 現状維持
	高付加価値品	日本から輸入	▶ 一部メキシコ移管
原材料		大部分を米国内で調達	▶ 調達価格次第では日本からの輸入も検討

在庫保有状況

在庫係数 (2025年5月末時点)	月間売上高の 6.5～7ヶ月分
----------------------	--------------------

顧客産業別ポートフォリオ（目標）

事業環境に左右されにくいバランスの取れた顧客産業別ポートフォリオへの変革を進める
Aブランドや微細・精密加工向け工具の売上比率を高めることで収益性を改善する

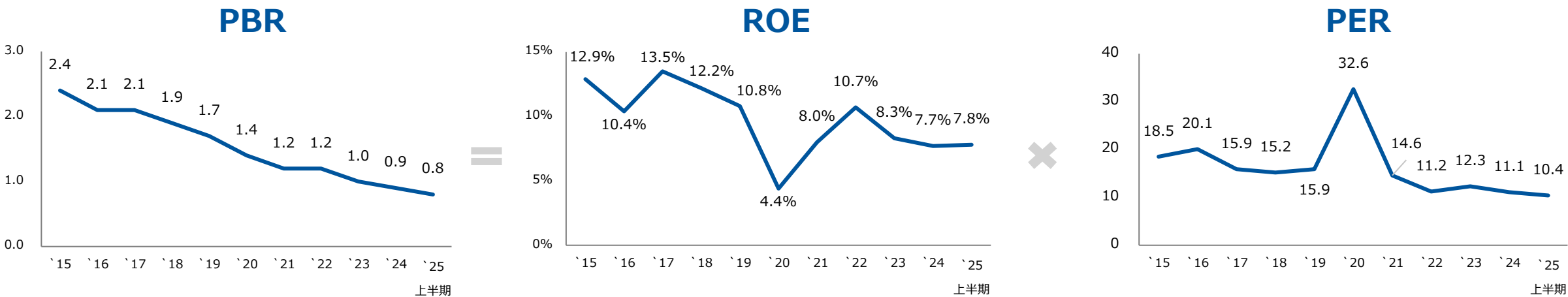


財務資本政策（現状）

更なる持続的成長と資本効率改善を通じて、中計Stage2に掲げるROE目標10%超を実現します。

株主資本コストを低減しつつ、それを上回るROEを目指す（＝エクイティ・スプレッド^{*1}の最大化）

^{*1}: エクイティ・スプレッド = ROE - 株主資本コスト



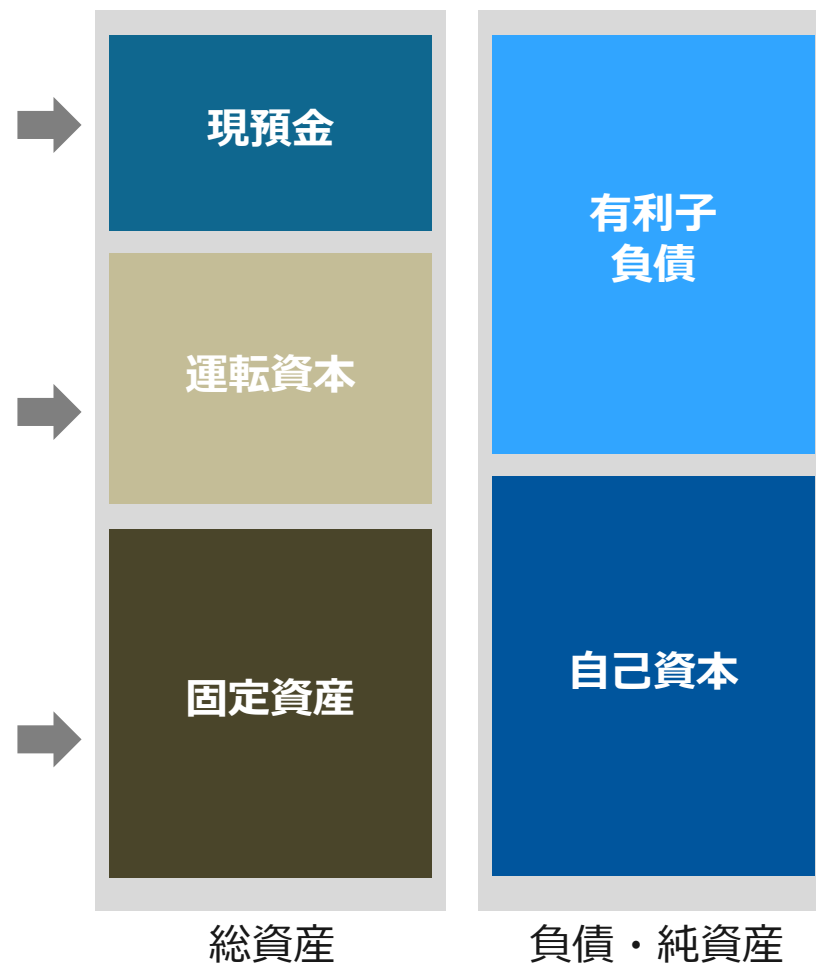
^{*3}: PBR = 時価総額（自己株式除く）÷ 自己資本
^{*4}: ROE = 親会社帰属当期純利益 ÷ 自己資本
^{*5}: PER = 親会社帰属当期純利益 ÷ 時価総額（自己株式除く）
注1: 時価総額 = 株価（月末終値 ※年度末 or 四半期末）× 発行済株式数（自己株式を除く。 ※年度末 or 四半期末）
注2: 自己資本 = 純資産合計 - 新株予約権 - 非支配株主持分。期首・期末平均
注3: 算出基準日: 2025年5月30日



財務資本政策

バランスシートの改革を行い、最適な成長投資と株主還元の強化を目指す

- 成長投資（M&A、設備投資、研究開発費等）や株主還元を活用
- グループ内のキャッシュ・アロケーションの見直し
- CCC短縮によるキャッシュの創出
（在庫圧縮、回収・支払サイトの見直し）
【棚卸資産回転期間の目標】
2024年 4.4ヶ月
2027年 3.5ヶ月（目標）
- 減価償却費をベンチマークとした設備投資
- 政策保有株式の削減



- 負債の活用によるWACCの低減
- 最適な資本構成の追求

- IR活動を通じた株主資本コストの低減
- 株主還元の強化
（配当性向の引き上げ、自社株買い）

自己株式の取得及び消却

2025年4月10日開催の取締役会にて決議しました自己株式の取得計画に基づき約50億円分を取得し、当該自己株式の消却について決議（2025年7月10日）しました。

約50億円分の自己株式を取得・消却

自己株式の取得理由

株主還元の充実及び資本効率の向上を図るため

	決議時取得計画（2025/4/10）	自己株式取得の実績
取得期間	2025年4月11日～2025年8月29日	2025年4月11日～2025年5月22日
取得金額	5,000,000,000円（上限）	4,999,876,400円
取得株数	3,500,000株（上限）	3,037,100株

（ご参考）

① 消却後の発行済株式総数は 96,145,417 株となります。

② 消却後の自己株式数は 13,951,605 株となります。

（上記①及び②の株式数は、2025年6月末現在の発行済株式総数及び自己株式数を基準に計算しております。）

自己株式の取得は、成長投資とのバランス、株主還元後キャッシュ・フロー、有利子負債及びROE等、経営を取り巻く諸環境を勘案し、機動的に検討・実施してまいります。

キャッシュフロー計画

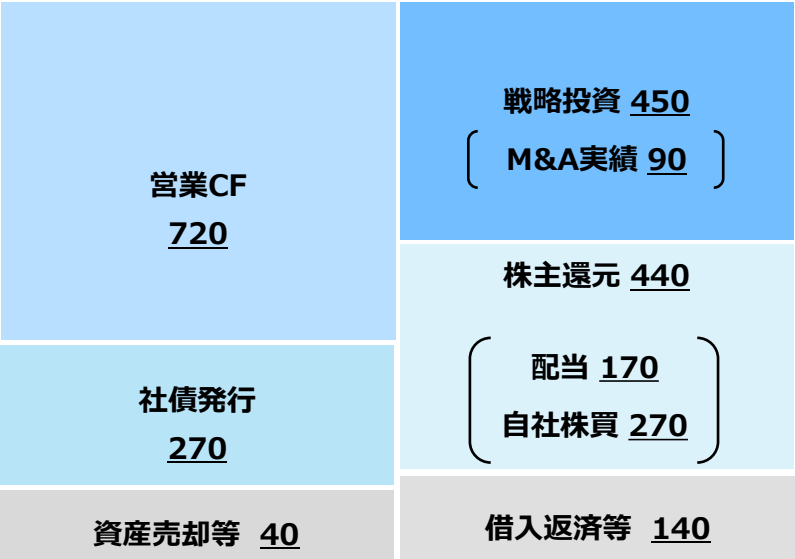
営業キャッシュフローについては **戦略投資**へ主に投入し、**株主還元**の強化も図り、財務構成を見直す

Stage1 実績 (2022年11月期～2024年11月期)

億円

Cash In
1,030

Cash Out
1,030



Stage2 計画 (2025年11月期～2027年11月期)

億円

Cash In
1,300

Cash Out
1,300



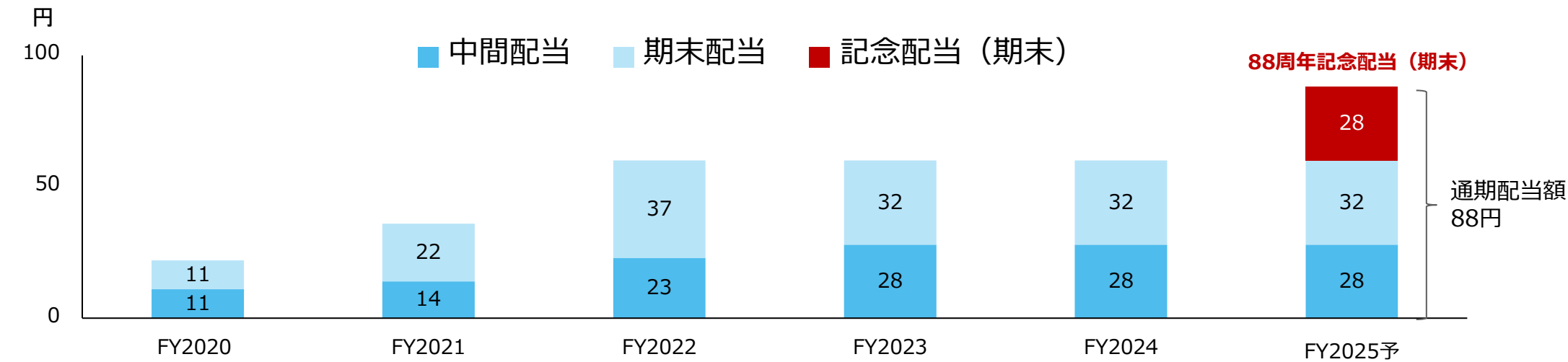
- 超硬エンドミルの新工場建設
- 微細・精密工具等成長領域向けの生産設備増強
- 戦略的M&A
- 自動化・省人化設備への投資
- DX推進
- 安定的・継続的な配当
- 機動的な自社株買いを実施



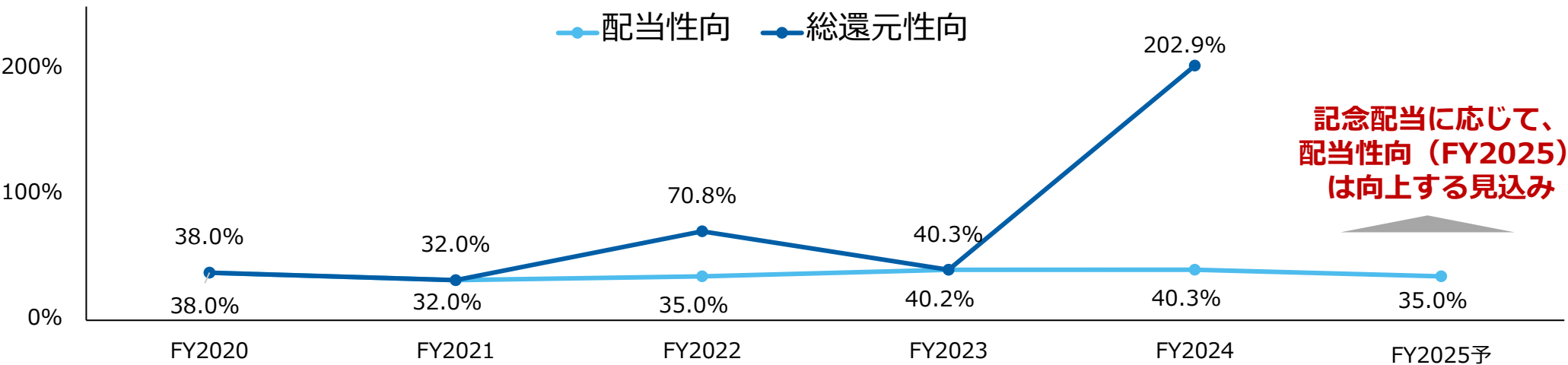
株主還元方針 – 創立88周年記念配当のお知らせ

記念配当（88周年記念）として、1株あたり+28円（通期配当額1株あたり88円）を予定

配当



配当性向
総還元性向



カーボンニュートラル実現に向けた取組み

環境スローガン 環境にやさしい会社・環境を大切にする文化

世界のモノづくり
産業に環境で貢献

2000-2014

- オーエスジー9事業所
- ノダ・プレシジョン
- 三和精機
- 日本ハードメタル
- 青山製作所
- 大高精工
- 大宝産業

ISO14001取得による
環境マネジメントシステムの構築

2019-2024

- Scope1.2の算定（グローバル）
- Scope3の算定（一部単体）
- オフサイトPPA
- オンサイトPPA
- カーボンフットプリント検討

カーボンニュートラルに向け始動

2025-2030

- Scope1.2の削減（グローバル）
- Scope3の算定（グローバル）
- カーボンフットプリント算定
- 第三者検証・CDPランクA取得
- オフサイトバーチャルPPA

見える化と根拠のある取組みで
企業価値向上につなげる施策

環境対応製品の開発

新製品のGREEN TAPは、独自の新製法の採用により製造時の消費電力を削減することでCO₂排出量の削減を実現しました。高性能な低炭素型製品の選択はカーボンフットプリント(CFP)削減につながり持続可能な社会の実現に貢献します。

例) GRT M6×1
製造時CO₂排出量の削減比率
Example: Reduction ratio of CO₂ emissions
during manufacturing of GRT M6 × 1



従来品に対して
35% 削減

35% reduction versus conventional product



GREEN TAP

2024年11月20日発売

OSGの人的資本 – 現在と未来

人事・評価・報酬制度

【現在】

メンバーシップ型
能力主義評価制度
年功序列型賃金体系

モチベーション向上 人財の能力発揮

- シンプルで公正な未来志向型
新人事制度の導入検討
- 役割と成果に基づく
評価・報酬制度
- 有能な若手社員の積極登用
- ベテラン社員の多様な働き方

採用・人員配置

【現在】

新卒を重点とした採用
各部の必要人員の補充

戦略的な人員配置

- 高生産性の追求と最適人員管理
- 新卒採用チャネルの多様化
- 採用二ーズ充足の短期化を
実現する戦略的キャリア採用
- キャリアパスを活かした
配置最適化と組織能力最大化

教育制度

【現在】

新入社員教育・フォロー研修
等級別スキルアップ研修
リーダー向けスキルアップ研修

幹部・リーダーの育成強化

- 組織と人のマネジメント強化
(管理職研修体系の見直し)
- 次世代経営を担う人財候補の
発掘と育成
- グローバル人財の育成
- チャレンジ精神の活性化

OSGの人的資本 – エンゲージメントの向上

STEP 1

目標達成と自己実現ができるキャリア申告制度

ジョブローテーション指向（職場異動志望）からの進化
社員のキャリアプラン志向やチャレンジ精神をキャッチし、
その実現に向けたスキルアップ・キャリアパスの仕組化

コミュニケーション重視の組織風土と人財育成

組織、世代を超えたコミュニケーション力の育成と風通しの良い組織づくり

パフォーマンスを高めるエンゲージメントサーベイの導入

社員の満足度・健康状態・人間関係の適切な把握と課題抽出

タレントマネジメントによる社員の能力や適性の可視化

社員の適性とスキルの把握、企業と社員の双方にとって最適な人員配置

NEXT STEP