



2025年11月期 決算説明資料

オーエスジー株式会社
2026年1月



GREEN TAP



目次

- | | | | |
|----------|-------------------|----------|------------------|
| ◆ P2-3 | 決算 ハイライト | ◆ P18 | 設備投資・減価償却費 |
| ◆ P4-5 | 会社概要 | ◆ P19 | 2026年11月期 業績予想 |
| ◆ P6-7 | 決算概要 | ◆ P20 | 株主還元方針 |
| ◆ P8-9 | 外部顧客への売上高（セグメント別） | ◆ P21 | TOPIX(GREEN TAP) |
| ◆ P10-11 | セグメント利益 | ◆ P22-23 | 業績・経営指標と為替レート |
| ◆ P12-13 | 製品別売上高 | ◆ P24 | OSGグループネットワーク |
| ◆ P14 | 海外売上高 | ◆ P25- | 中期経営計画 |
| ◆ P15 | 営業利益の増減分析 | | |
| ◆ P16 | キャッシュフロー概要 | | |
| ◆ P17 | BS主要指標とBS概要 | | |

決算ハイライト (1/2)

		KEYとなる指標	
P/L	4Qに挽回して通期で增收増益 EBITDA、及び1株当たり当期純利益 (EPS) は 過去最高を更新	売上高 1,606 億円 前期比 : +3.3%	営業利益 203 億円 前期比 : +7.7%
BS	商品及び製品が前期末比2,464百万円増加 現地通貨ベースではほとんどの国・地域で減少傾向。 為替要因 +18億円、米国関税に伴うアメリカでの在庫積み増し 約9億円（為替除く現地通貨ベース） 建物及び構築物（純額）が前期末比6,962百万円増加 大池工場の第I期工事完成、OSGグラインドテック及びドイツで新工場建設	営業利益率 12.7 % 前期比 : +0.5pt	EPS 172.11 円 前期比 : +15.6%
配当方針	2026年11月期から、配当性向45%以上 又は 株主資本配当率 (DOE) 3.5%のいずれか高い方を 配当額とします。	EBITDA 340 億円 前期比 : +7.3%	EBITDAマージン 21.2 % 前期比 : +0.8pt
		自己資本比率 67.5 % 前期末比 : +2.8pt	ROE 8.3 % 前期比 : +0.5pt



決算ハイライト (2/2)

米州

米国の関税影響は限定的で受注は堅調に推移。メキシコはUSMCAの認証を取得している客先中心に堅調。ブラジルは航空機が良い。



欧州・アフリカ

欧州経済は底打ち感がありドイツ及びその周辺国は回復傾向がみられる。その他の国は堅調に推移。航空機、医療産業は好調継続。

アジア

中国の製造業は堅調で受注は好調。中国の製造部門の稼働率が上がり利益率が大幅に改善。タイ、インドは引き続き好調。

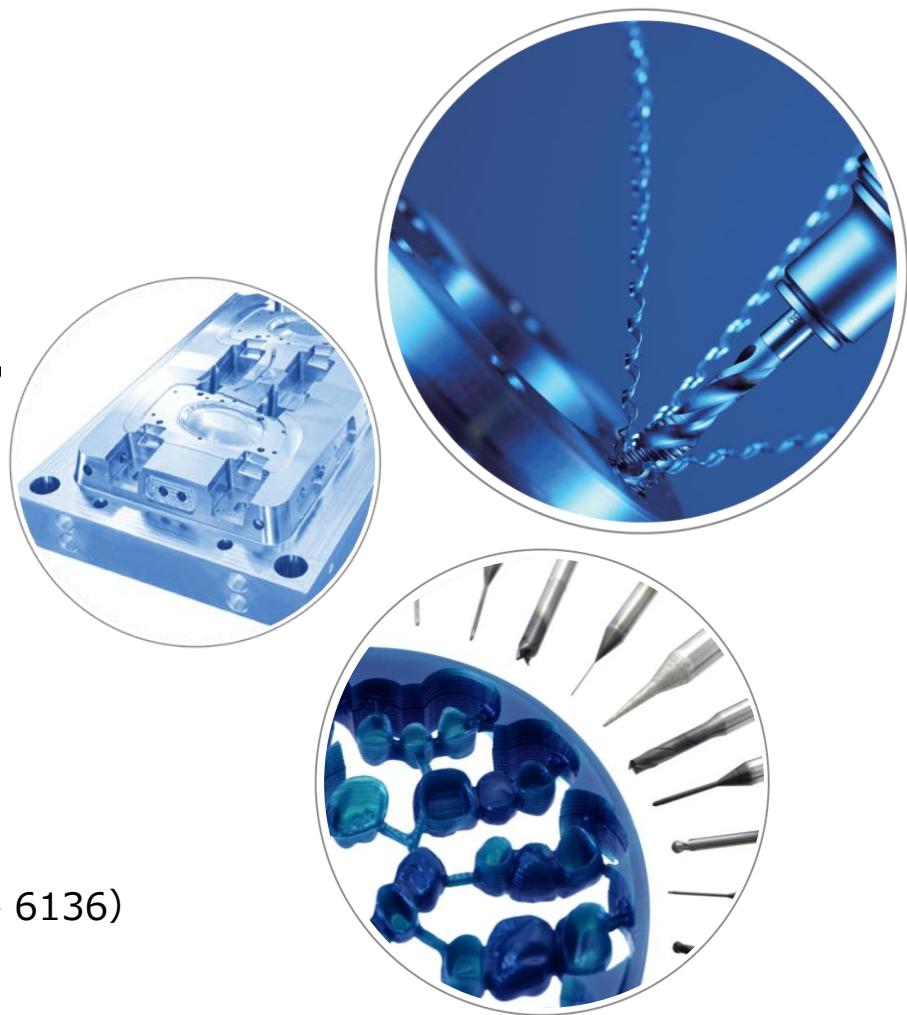
日本

Aブランド、微細精密加工向けのカタログ品は好調継続。デンタル・重電好調、航空機回復傾向。



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7,563名、単体1,854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

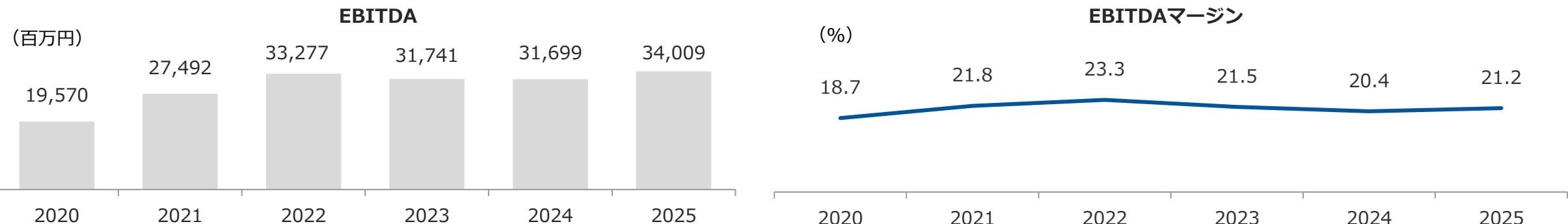
- ・ 高付加価値製品を生み出す高い技術力
- ・ 堅固なお客様サポート体制
- ・ 世界35カ国に渡る
グローバルネットワーク



決算概要

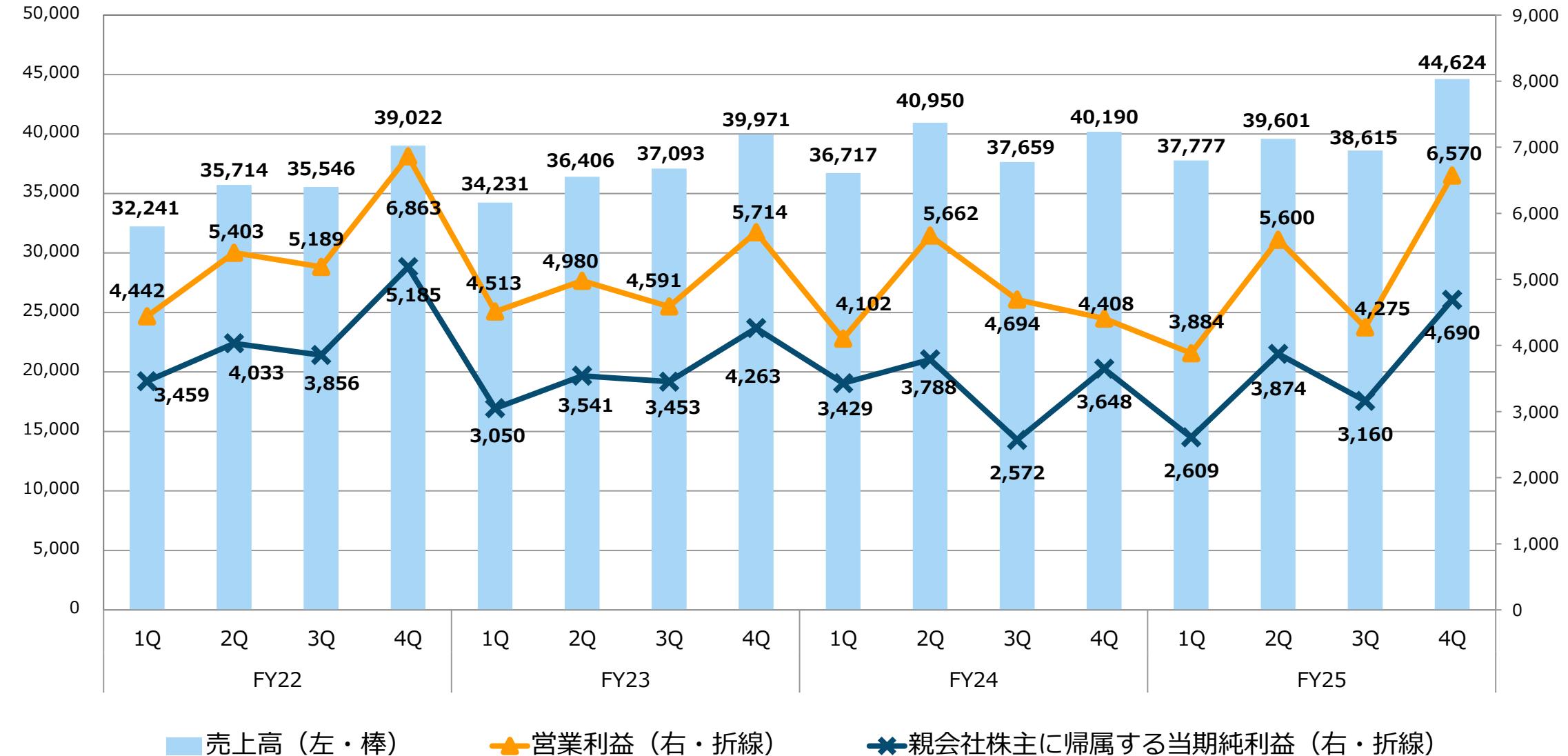
(百万円)

	FY24					FY25					前期比	FY25 通期予算	進捗率	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期				
売上高	36,717	40,950	37,659	40,190	155,517	37,777	39,601	38,615	44,624	160,619	5,101	+3.3%	160,000	100.4%
営業利益	4,102	5,662	4,694	4,408	18,868	3,884	5,600	4,275	6,570	20,330	1,461	+7.7%	21,000	96.8%
営業利益率	11.2%	13.8%	12.5%	11.0%	12.1%	10.3%	14.1%	11.1%	14.7%	12.7%		-	13.1%	-
経常利益	4,949	5,919	4,043	4,913	19,825	4,155	5,760	5,072	7,365	22,354	2,528	+12.8%	22,000	101.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益	3,429	3,788	2,572	3,648	13,439	2,609	3,874	3,160	4,690	14,334	895	+6.7%	14,500	98.9%
EPS (円)	36.30	41.10	29.31	42.23	148.94	30.73	46.21	38.38	56.79	172.11	23.17	+15.6%	173.38	-
EBITDA	7,161	8,795	7,888	7,853	31,699	7,200	8,920	7,712	10,175	34,009	2,310	+7.3%	-	-
EBITDAマージン	19.5%	21.5%	20.9%	19.5%	20.4%	19.1%	22.5%	20.0%	22.8%	21.2%		-	-	-



決算概要

(百万円)



売上高 (左・棒)

営業利益 (右・折線)

親会社株主に帰属する当期純利益 (右・折線)

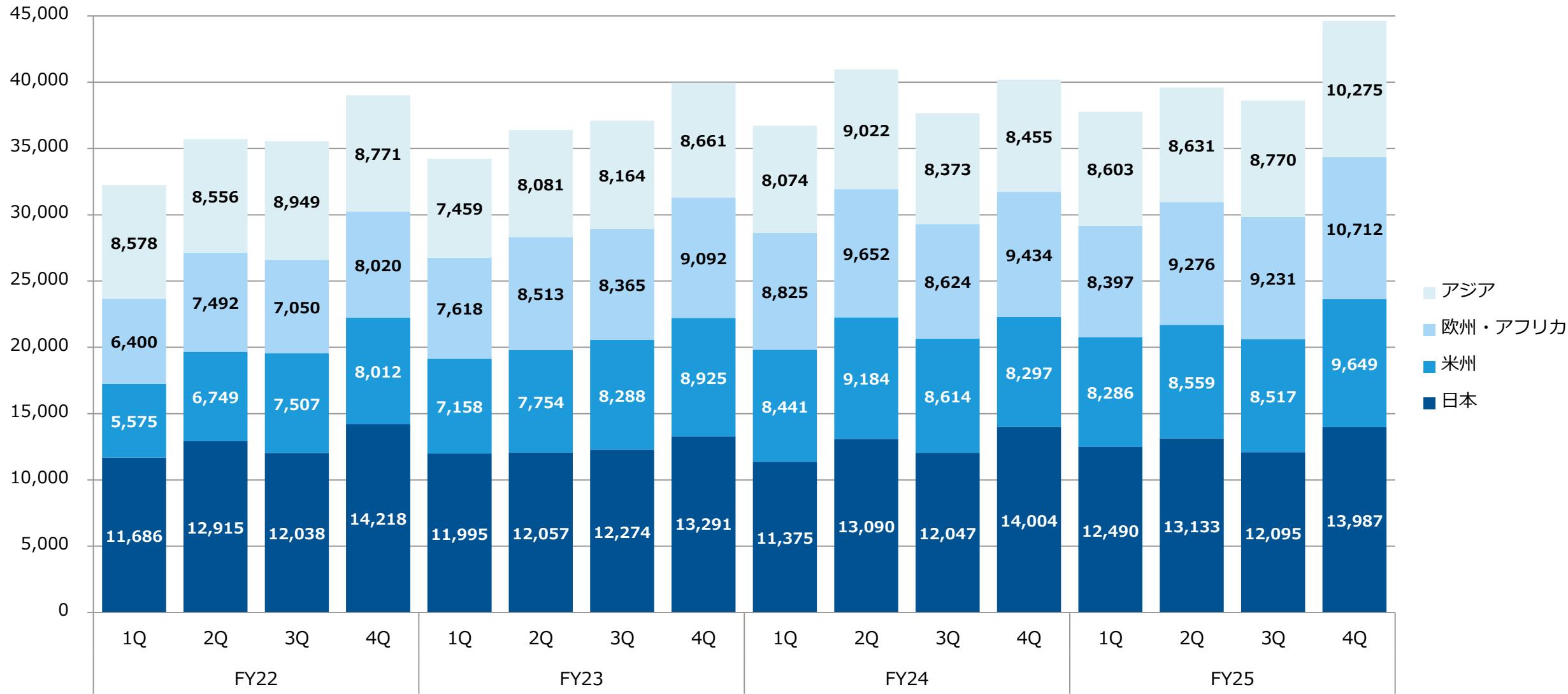
外部顧客への売上高 (セグメント別)

	FY24										FY25			増減額	前期比	現地通貨ベース (百万円)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	前期比	前期比	前期比			
日本	11,375	13,090	12,047	14,004	50,516	12,490	13,133	12,095	13,987	51,706	1,190	+2.4%	-			
米州	8,441	9,184	8,614	8,297	34,537	8,286	8,559	8,517	9,649	35,013	475	+1.4%	+2.7%			
欧州・アフリカ	8,825	9,652	8,624	9,434	36,536	8,397	9,276	9,231	10,712	37,617	1,080	+3.0%	+0.5%			
アジア	8,074	9,022	8,373	8,455	33,926	8,603	8,631	8,770	10,275	36,281	2,355	+6.9%	+8.6%			
連結	36,717	40,950	37,659	40,190	155,517	37,777	39,601	38,615	44,624	160,619	5,101	+3.3%	-			



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)

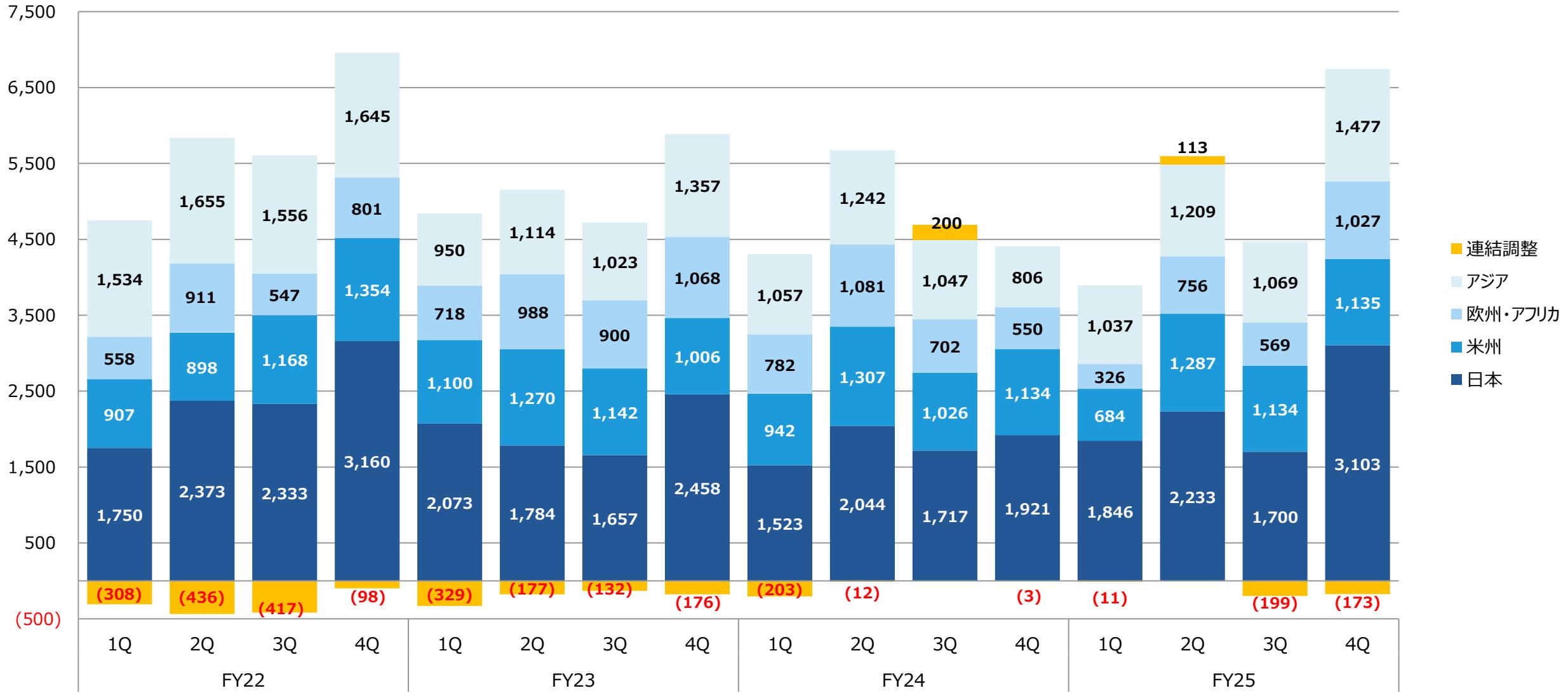
	FY24				通期	FY25				増減額	前期比
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	4Q		
日本	1,523	2,044	1,717	1,921	7,205	1,846	2,233	1,700	3,103	8,884	1,679 +23.3%
利益率	8.9%	10.8%	9.4%	9.6%	9.7%	10.2%	11.7%	9.3%	14.7%	11.6%	
米州	942	1,307	1,026	1,134	4,411	684	1,287	1,134	1,135	4,241	-169 -3.8%
利益率	11.0%	13.8%	11.5%	12.7%	12.3%	8.1%	14.8%	13.1%	11.5%	11.9%	
欧州・アフリカ	782	1,081	702	550	3,117	326	756	569	1,027	2,680	-436 -14.0%
利益率	8.7%	11.1%	8.1%	5.8%	8.4%	3.8%	8.0%	6.1%	9.5%	7.0%	
アジア	1,057	1,242	1,047	806	4,153	1,037	1,209	1,069	1,477	4,793	640 +15.4%
利益率	12.0%	12.4%	11.1%	8.5%	11.0%	10.9%	12.5%	11.0%	13.1%	11.9%	
計	4,306	5,675	4,493	4,412	18,887	3,895	5,486	4,474	6,743	20,600	1,713 +9.1%
調整	-203	-12	200	-3	-18	-11	113	-199	-173	-270	-251 -
連結	4,102	5,662	4,694	4,408	18,868	3,884	5,600	4,275	6,570	20,330	1,461 +7.7%

※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)



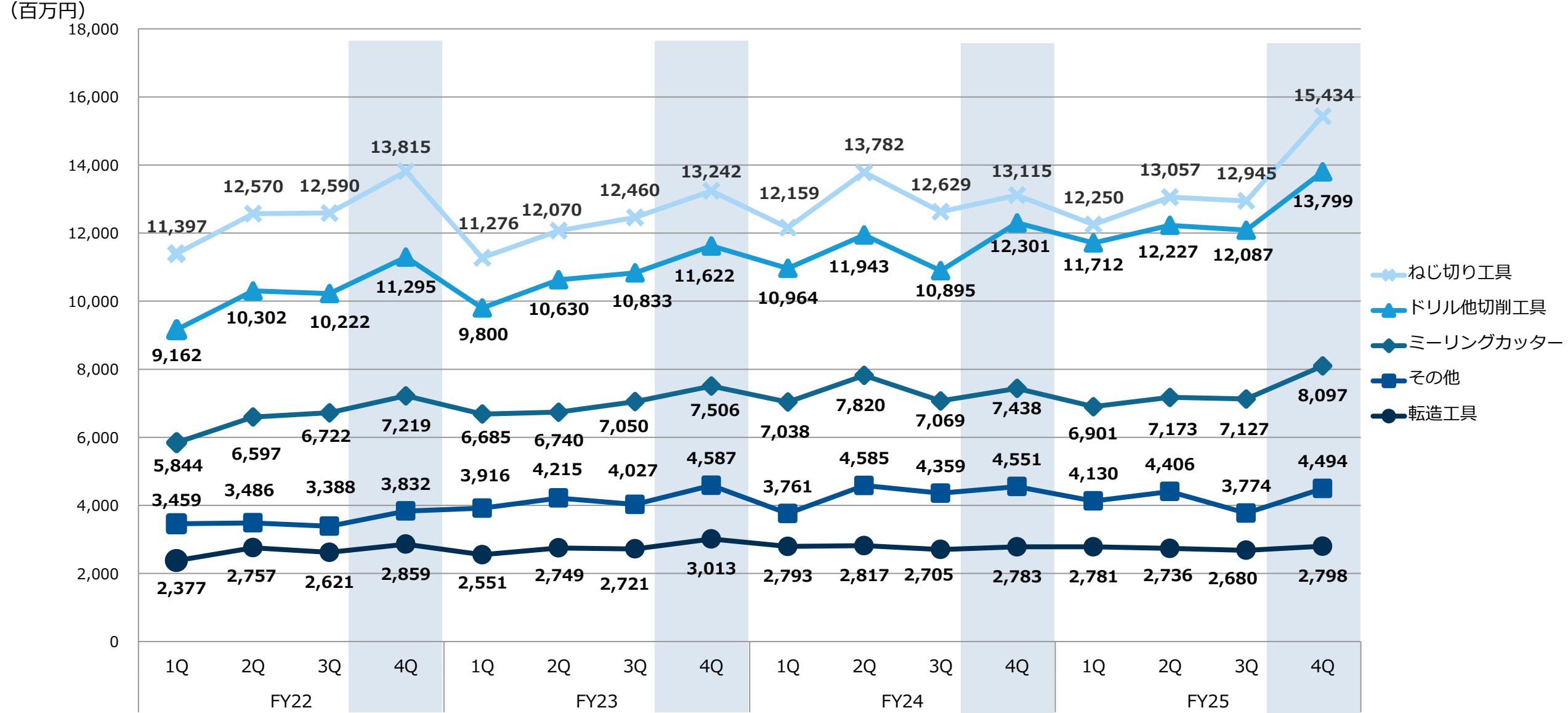
製品別売上高

(百万円)

		FY24						FY25						前期比	
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期		1Q	2Q	3Q	4Q	通期		増減	
精密工具	ねじ切り工具	12,159	13,782	12,629	13,115	51,686	33.2%	12,250	13,057	12,945	15,434	53,688	33.4%	2,002	3.9%
	ミーリングカッター	7,038	7,820	7,069	7,438	29,366	18.9%	6,901	7,173	7,127	8,097	29,300	18.2%	-66	-0.2%
	ドリル他切削工具	10,964	11,943	10,895	12,301	46,105	29.6%	11,712	12,227	12,087	13,799	49,826	31.0%	3,721	8.1%
	転造工具	2,793	2,817	2,705	2,783	11,100	7.1%	2,781	2,736	2,680	2,798	10,996	6.8%	-103	-0.9%
	測定工具	459	658	528	759	2,405	1.5%	517	538	549	538	2,144	1.3%	-261	-10.9%
計		33,415	37,022	33,828	36,398	140,664	90.4%	34,164	35,733	35,390	40,668	145,957	90.9%	5,292	3.8%
その他	機械	1,161	1,493	1,554	1,709	5,919	3.8%	1,344	1,600	822	1,516	5,283	3.3%	-635	-10.7%
	その他	2,139	2,434	2,276	2,082	8,933	5.7%	2,269	2,267	2,401	2,439	9,377	5.8%	444	5.0%
	計	3,301	3,927	3,831	3,792	14,852	9.6%	3,613	3,868	3,224	3,955	14,661	9.1%	-190	-1.3%
合計		36,717	40,950	37,659	40,190	155,517	100%	37,777	39,601	38,615	44,624	160,619	100%	5,101	3.3%



製品別売上高推移



海外売上高の推移

(百万円)

180,000

160,000

140,000

120,000

100,000

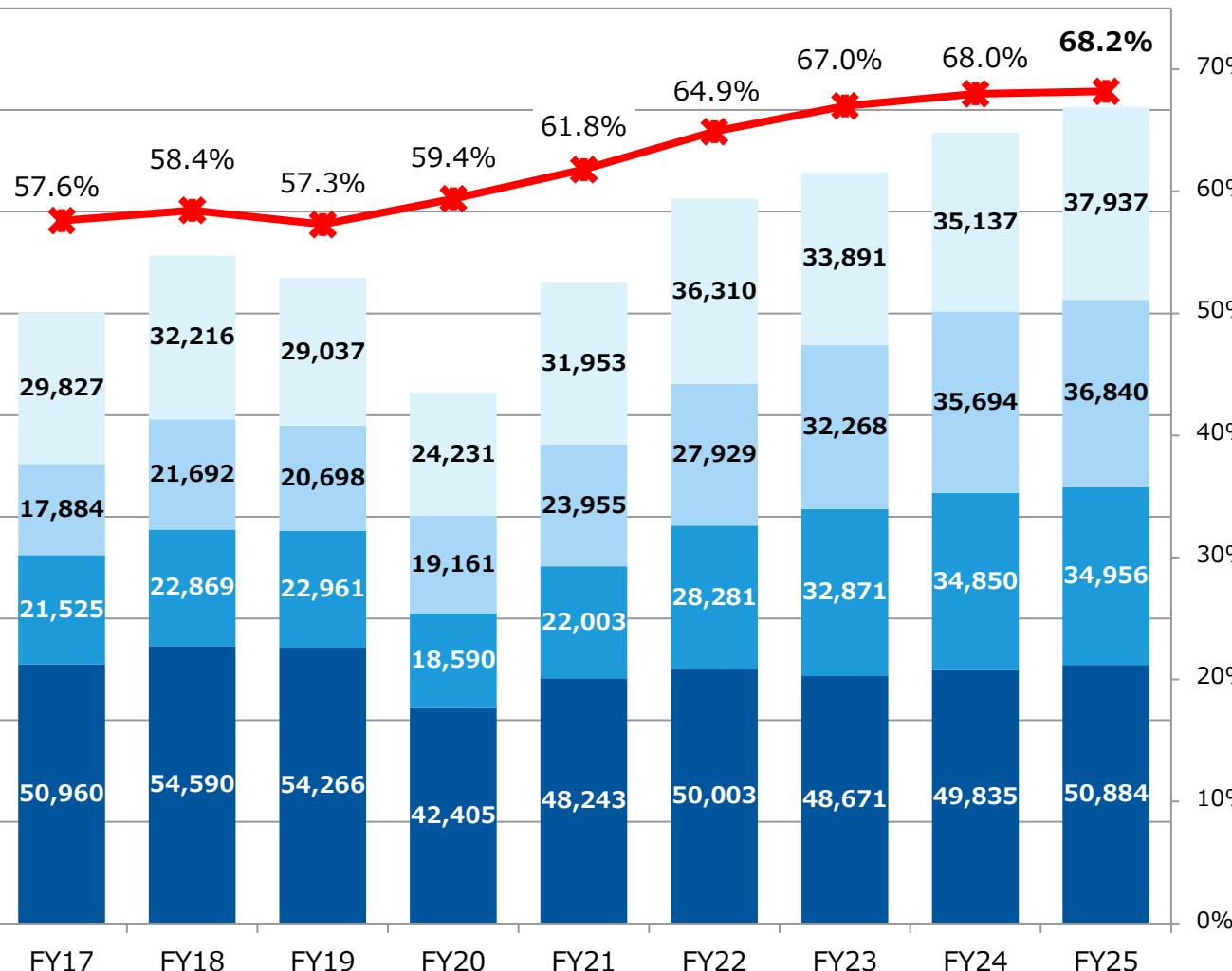
80,000

60,000

40,000

20,000

0



日本

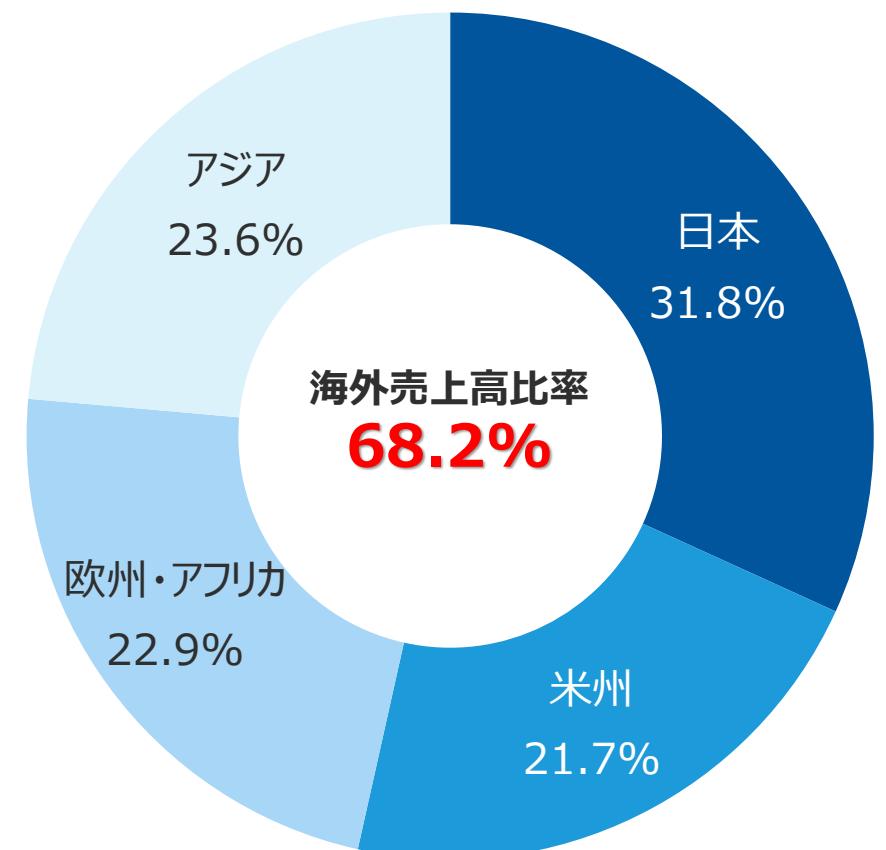
米州

欧州・アフリカ

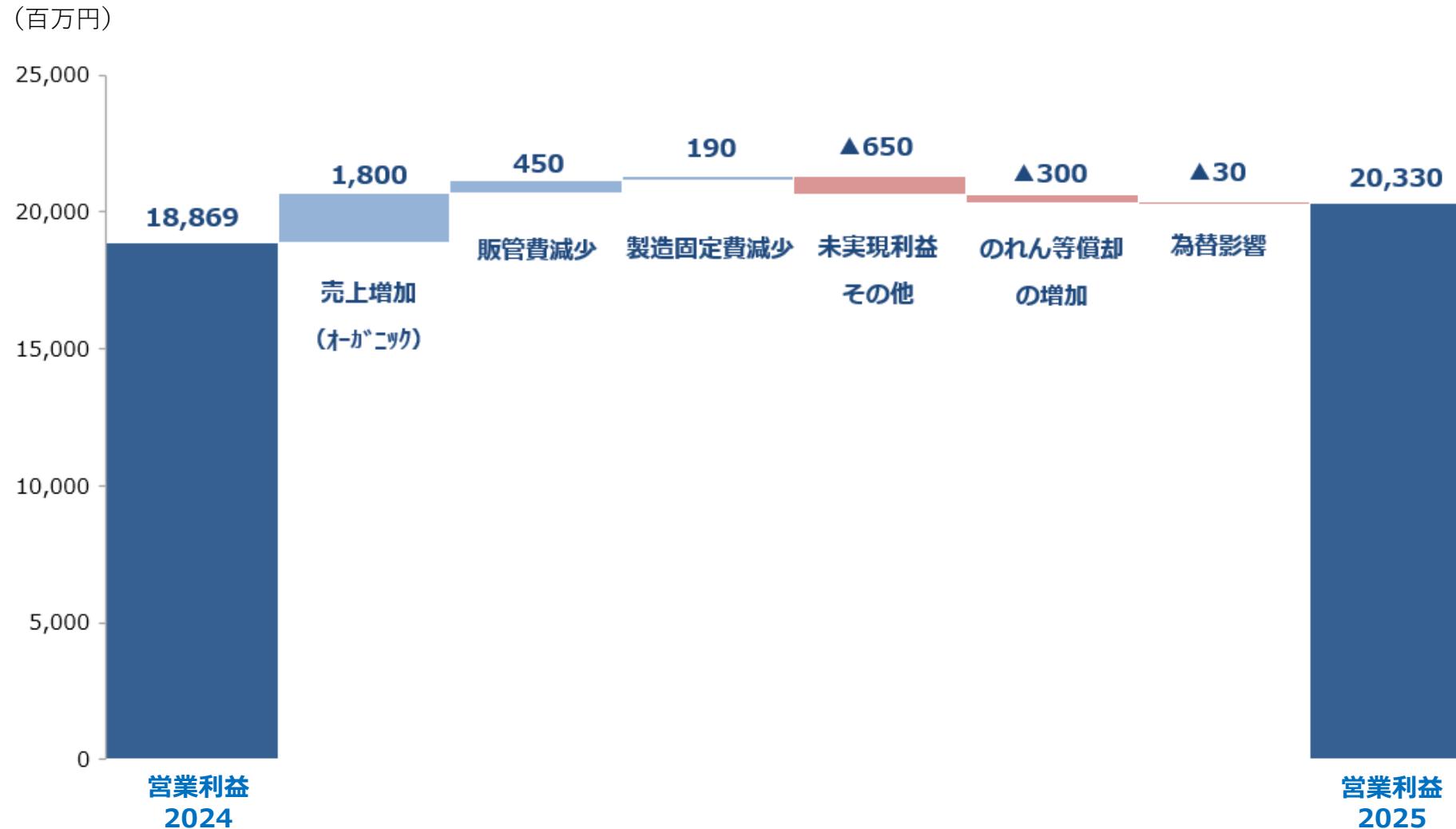
アジア

海外売上高比率

FY2025



営業利益の増減分析



キャッシュフロー概要

	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	(百万円) 前期比 増減
税金等調整前当期利益	8,896	16,354	23,378	20,747	19,803	21,334	1,530
減価償却費	10,518	10,591	10,498	11,037	11,824	12,598	773
売上債権増減	2,832	-2,448	-1,466	-480	450	-1,392	-1,843
棚卸資産増減	1,822	1,864	-5,269	-2,076	519	-1,032	-1,551
仕入債務の増減	-1,555	243	247	-56	-453	124	578
未払費用の増減	-1,704	1,227	853	77	-167	-190	-23
法人税の支払額	-4,743	-2,703	-7,645	-7,909	-5,521	-6,370	-848
その他	972	1,853	-420	1,990	2,101	1,318	-782
営業キャッシュ・フロー	17,038	26,982	20,175	23,331	28,557	26,389	-2,167
有形固定資産の取得	-9,895	-5,555	-8,600	-10,580	-15,509	-14,324	1,185
子会社株式の取得	-2,054	-346	-981	-1,037	-694	-1,323	-629
連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得	-3,266	-	-	-	-5,418	-	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	-583	-1,455	-2,595	2,511	643	3,027	2,384
その他	-1,332	395	5	10	-761	-1,355	-593
投資キャッシュ・フロー	-17,133	-6,961	-12,170	-8,543	-21,741	-13,976	7,765
フリー・キャッシュ・フロー	-94	20,021	8,004	14,787	6,816	12,413	5,597
有利子負債の増減額	14,692	-11,586	-4,227	3,044	20,363	-4,337	-24,701
配当の支払	-3,439	-2,440	-4,357	-6,220	-5,612	-5,011	601
非支配株主への配当金の支払額	-298	-323	-359	-305	-295	-234	60
自己株式の取得による支出	-1	-2	-5,953	-3	-22,001	-5,001	17,000
その他	-1,293	89	157	-345	-439	-450	-11
財務キャッシュ・フロー	9,658	-14,264	-14,740	-3,831	-7,985	-15,035	-7,050
換算差額	-88	1,224	3,098	1,975	-412	2,403	2,815
キャッシュの増減	9,475	6,981	-3,637	12,931	-1,581	-218	1,362
新規連結に伴うキャッシュ増加	120	73	-	73	42	-	-42
非連結子会社との合併に伴うキャッシュ増加	-	-	-	-	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	33,299	40,354	36,717	49,722	48,206	48,005	-200

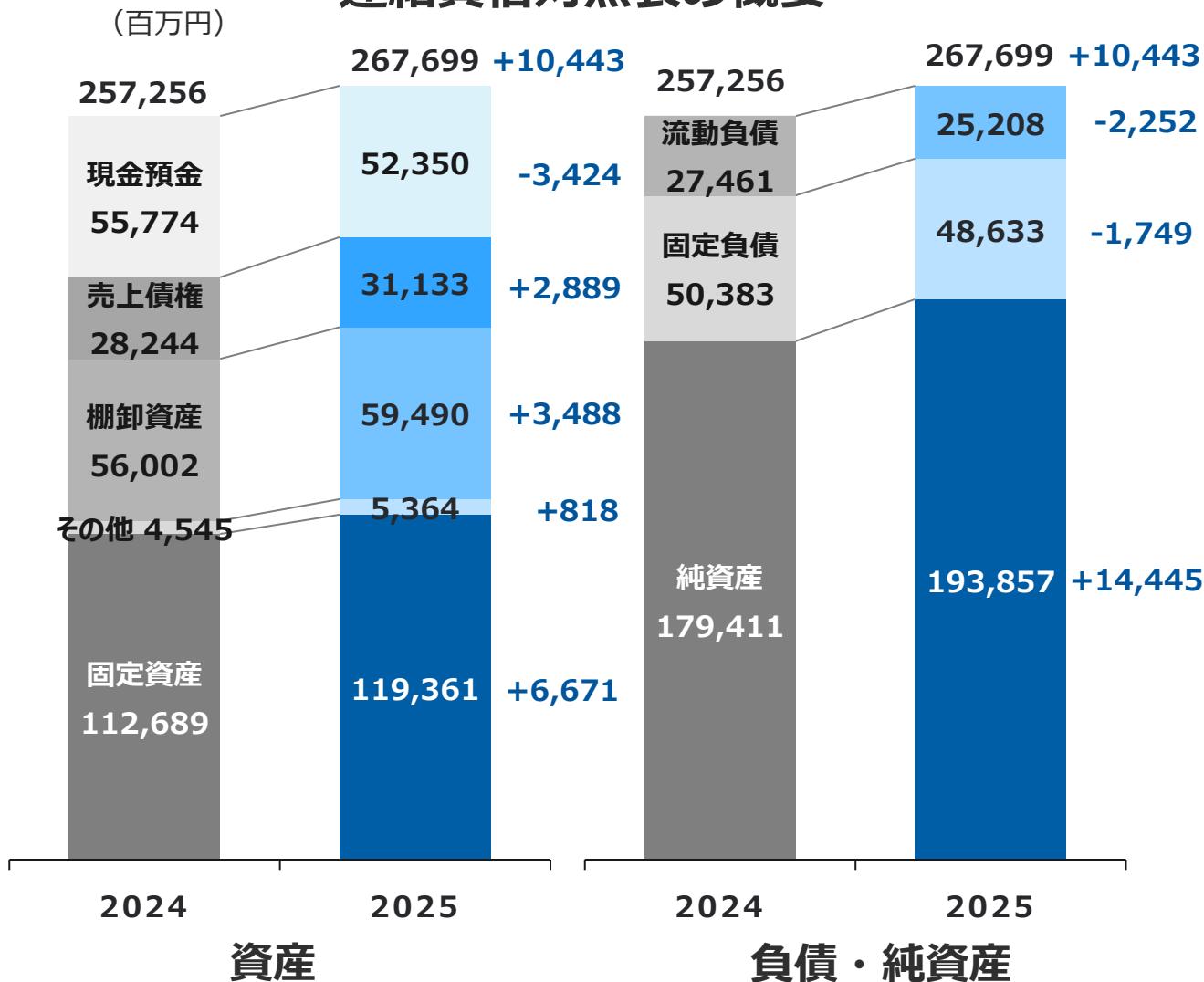


BS主要指標とBS概要

BS主要指標

Net Cash	売上債権回転期間
7,392 百万円 (FY24末 6,675百万円)	2.4 ヶ月 (FY24末 2.2ヶ月)
現金預金	棚卸資産回転期間
52,350 百万円 (FY24末 55,774百万円)	4.5 ヶ月 (FY24末 4.4ヶ月)
有利子負債	自己資本比率
44,957 百万円 (FY24末 49,099百万円)	67.5% (FY24末 64.8%)

連結貸借対照表の概要



設備投資・減価償却費

2026年度 設備投資予想

約120億円

設備投資実績

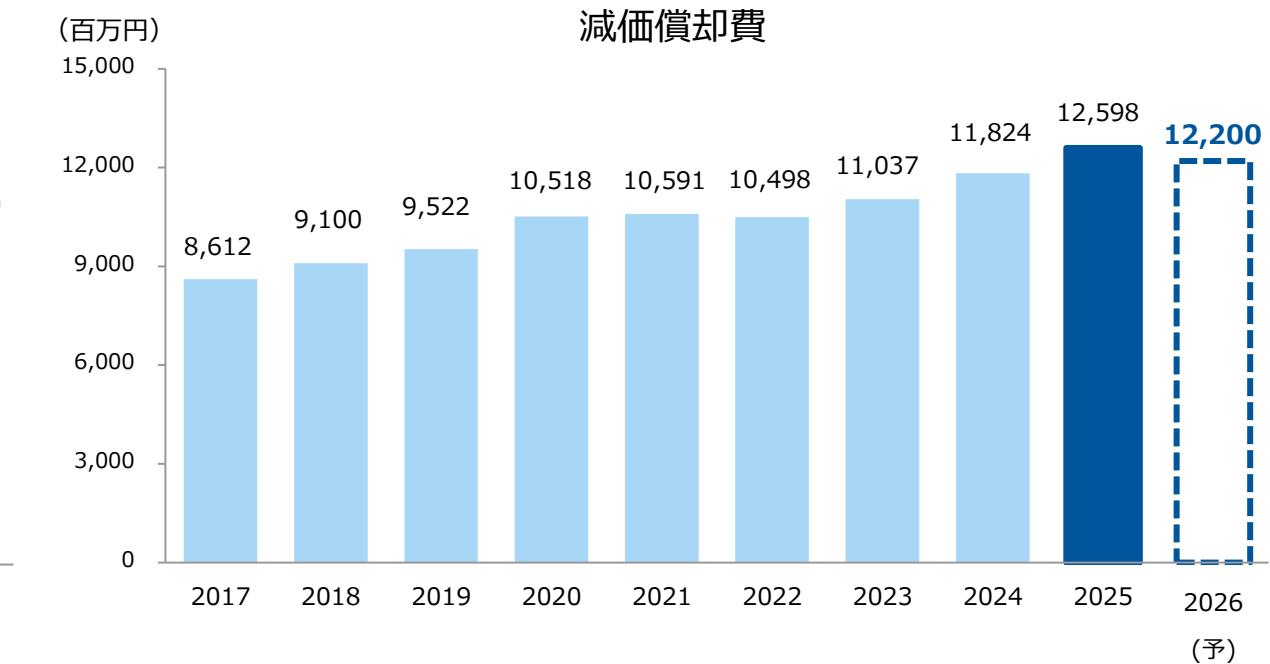
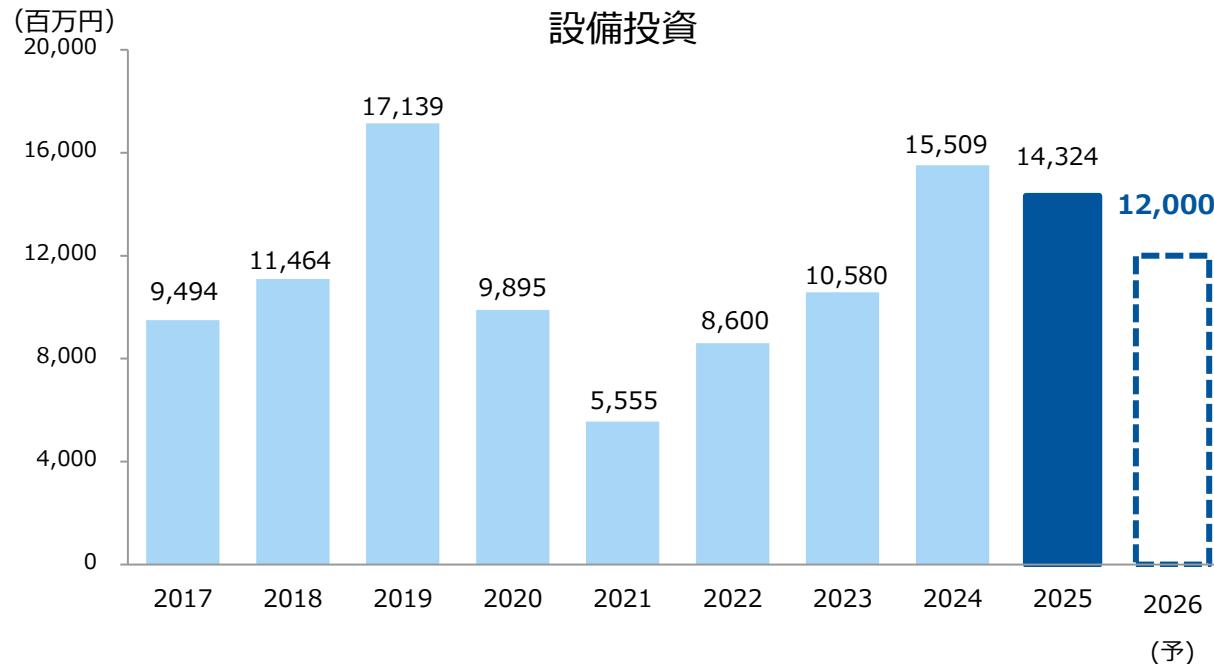
14,324百万円

Breakdown

前期未検収の約7億円を含む
超硬エンドミルの新大池工場Ⅱ期工事、機械設備等

減価償却費実績

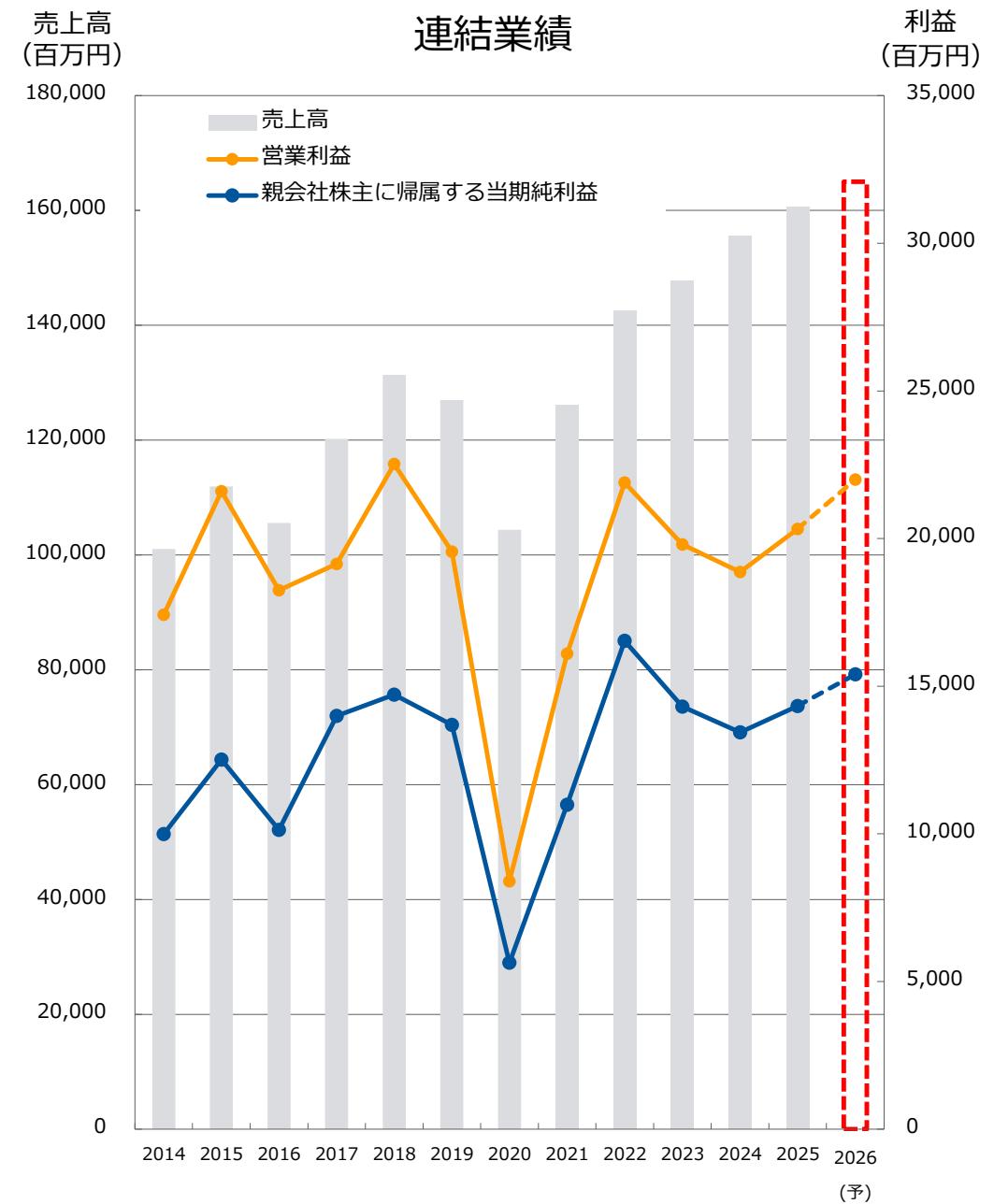
12,598百万円



2026年11月期 業績予想

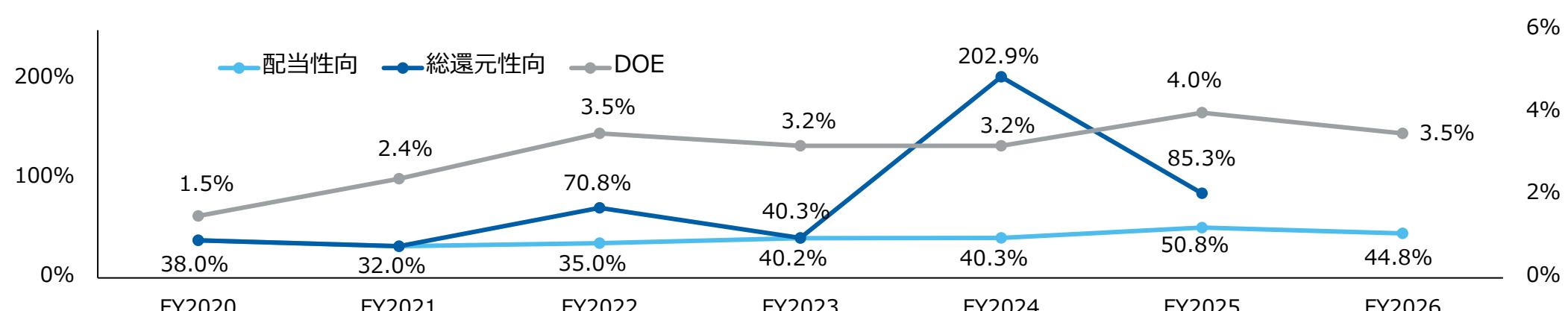
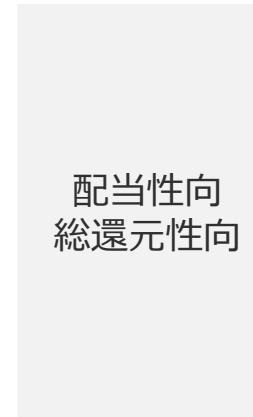
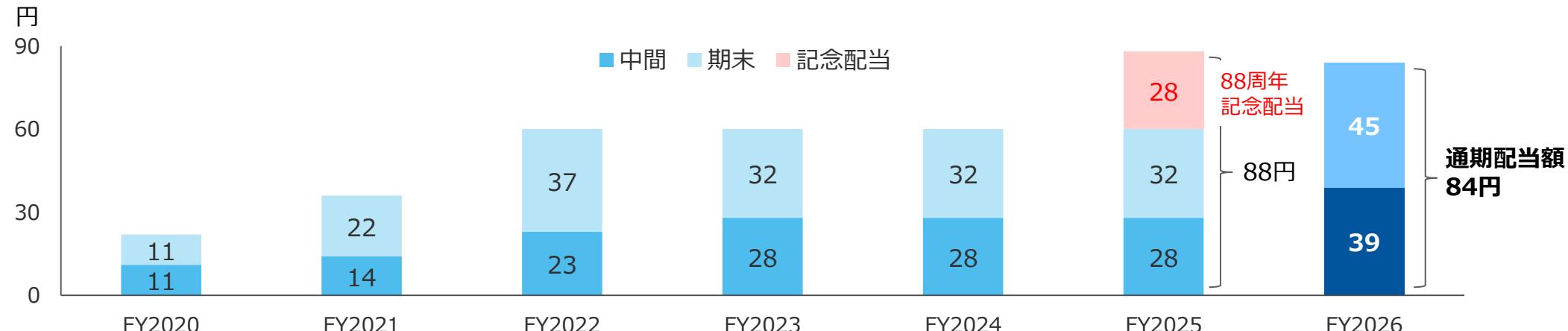
	連結		単体	
	(百万円)	前期比	(百万円)	前期比
売上高	165,000	+2.7%	60,000	+3.1%
営業利益	22,000	+8.2%	6,500	+2.0%
対売上比	13.3%	-	10.8%	-
経常利益	23,000	+2.9%	15,000	+9.8%
対売上比	13.9%	-	25.0%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	15,400	+7.4%	12,900	+12.4%
対売上比	9.3%	-	21.5%	-
EPS (円)	187.46	+8.9%	156.95	+13.9%

FY2026 予想前提レート： 1US\$=150円 1Euro=170円



株主還元方針

配当性向45% または 株主資本配当率 (DOE) 3.5%のいずれか高い方



中計目標の配当性向40%を前倒して3年連続で超えたことから、
安定した配当の維持及び資本効率を重視した適正な利益還元を行うことを基本としました

「GREEN TAP」が快挙！

超モノづくり部品大賞・省エネ会長賞 ダブル受賞

“超”モノづくり部品大賞

主催：モノづくり日本会議
・日刊工業新聞社

切削工具として17年ぶりの大賞
当社は大賞を初受賞



省エネ大賞 会長賞

主催：一般財団法人 省エネルギーセンター
部門：製品・ビジネスモデル



切削工具業界で初の受賞



環境貢献と技術革新

CO₂排出量35%削減

新製法で製造時の電力消費を大幅低減

切り屑ゼロ加工

機械停止リスクを解消し省エネに貢献

高耐久・高剛性設計

折損リスク低減、安定した加工品質

冷却性能向上

高速加工を実現し、さらなる省エネ

GREEN TAPの将来性

ゼロからイチを産みだすゲームチェンジャーの可能性

従来「不可能」とされていた形状の工具設計が可能

顧客の部品設計の自由度が飛躍的に向上

この技術は、新しい製造パラダイムを創出するポテンシャルを秘めており、当社の成長戦略における重要な柱

為替レート

	期間平均レート			期末日レート		
	1US\$	1Euro	1RMB	1US\$	1Euro	1RMB
FY22 通期	130.61円	137.60円	19.42円	138.87円	143.58円	19.43円
FY23 通期	140.44円	151.87円	19.79円	147.07円	161.51円	20.60円
FY24 通期	150.88円	163.71円	20.98円	150.74円	159.20円	20.80円
FY25 通期	149.91円	167.91円	20.81円	156.63円	181.60円	22.13円
FY26 通期(予)	150.00円	170.00円	21.00円	150.00円	170.00円	21.00円

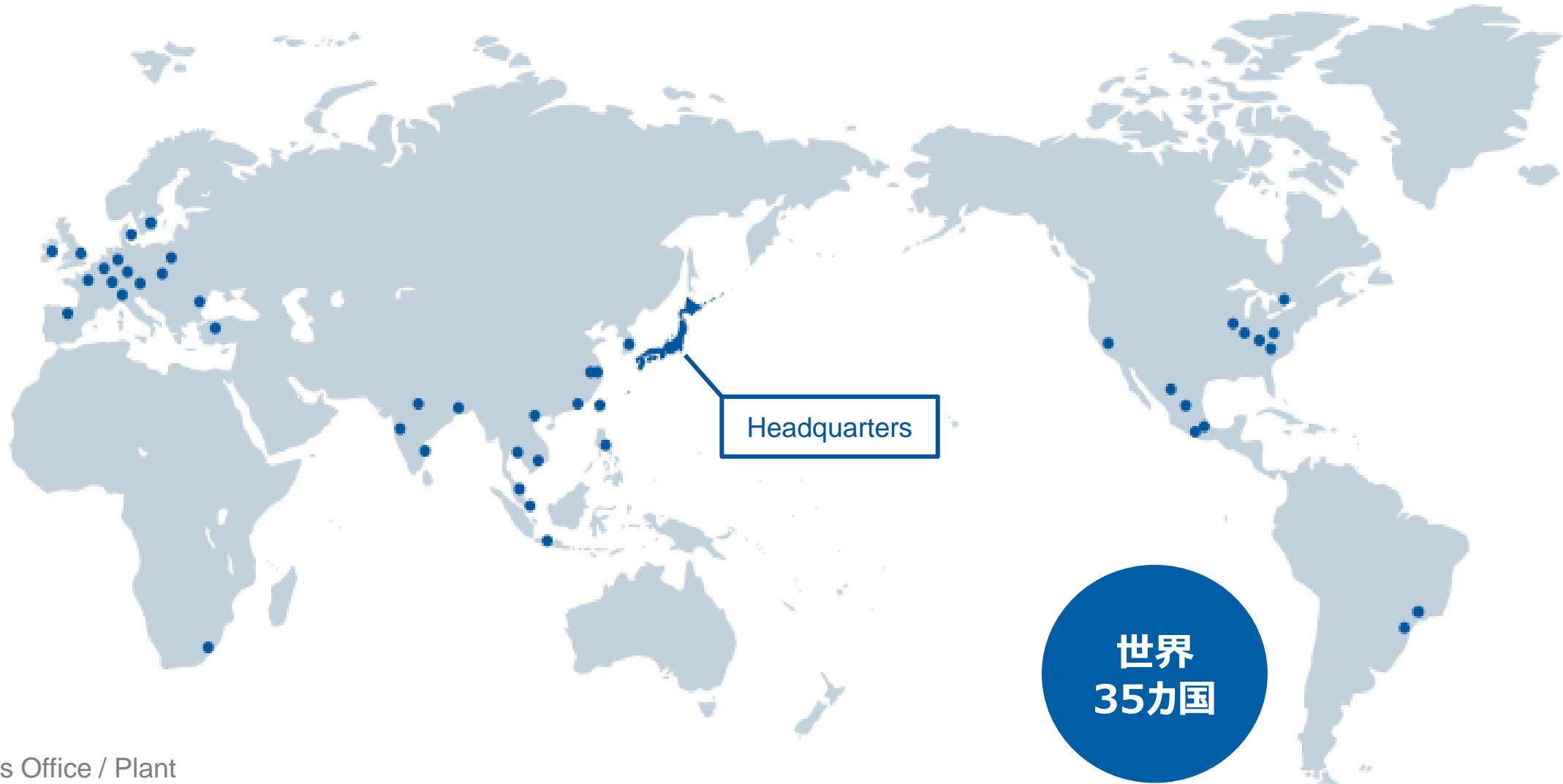


業績・経営指標（連結ベース）

		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
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	160,619
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%	3.3%
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	94,800
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	65,819
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	45,488
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	20,330
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	22,354
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	14,334
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%	41.0%
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%	28.3%
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%	12.7%
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%	13.9%
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%	8.9%
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	149.91
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	167.91
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	267,699
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	180,811
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	172.11
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
	(円)	20.00	28.00	25.00	25.00	24.00	11.00	22.00	37.00	32.00	32.00	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	2,200.98
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	83,289
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%	7.7%
ROE	(%)	12.9%	10.4%	13.5%	12.2%	10.8%	4.4%	8.0%	10.7%	8.3%	7.7%	8.3%
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%	67.5%
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	26,389
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	-13,976
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	-15,035
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%	16.4%



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）

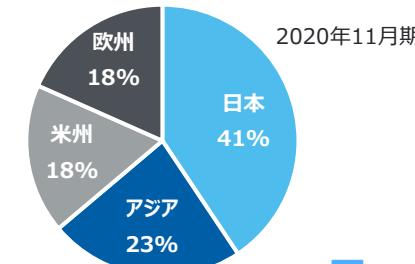
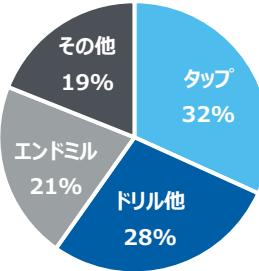
地球会社

グローバルネットワークの構築



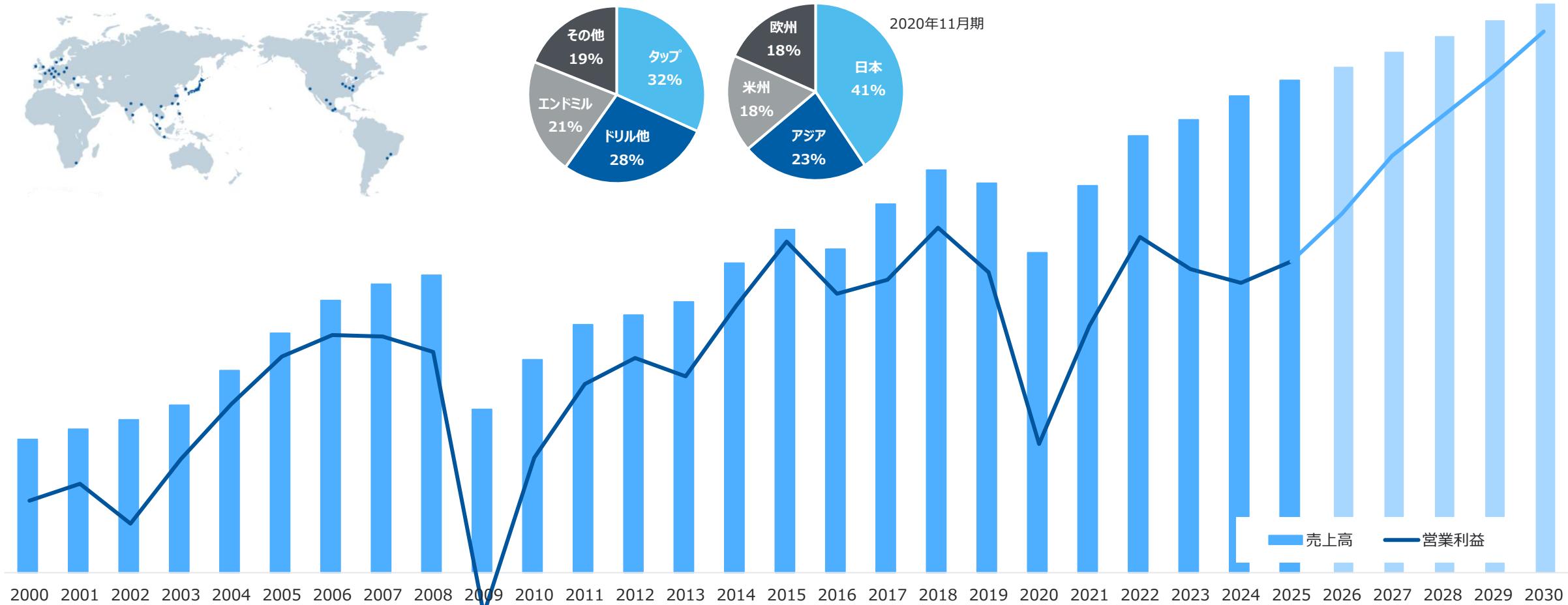
世界No.1の穴加工切削工具メーカー

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



エッセンシャルプレーヤー

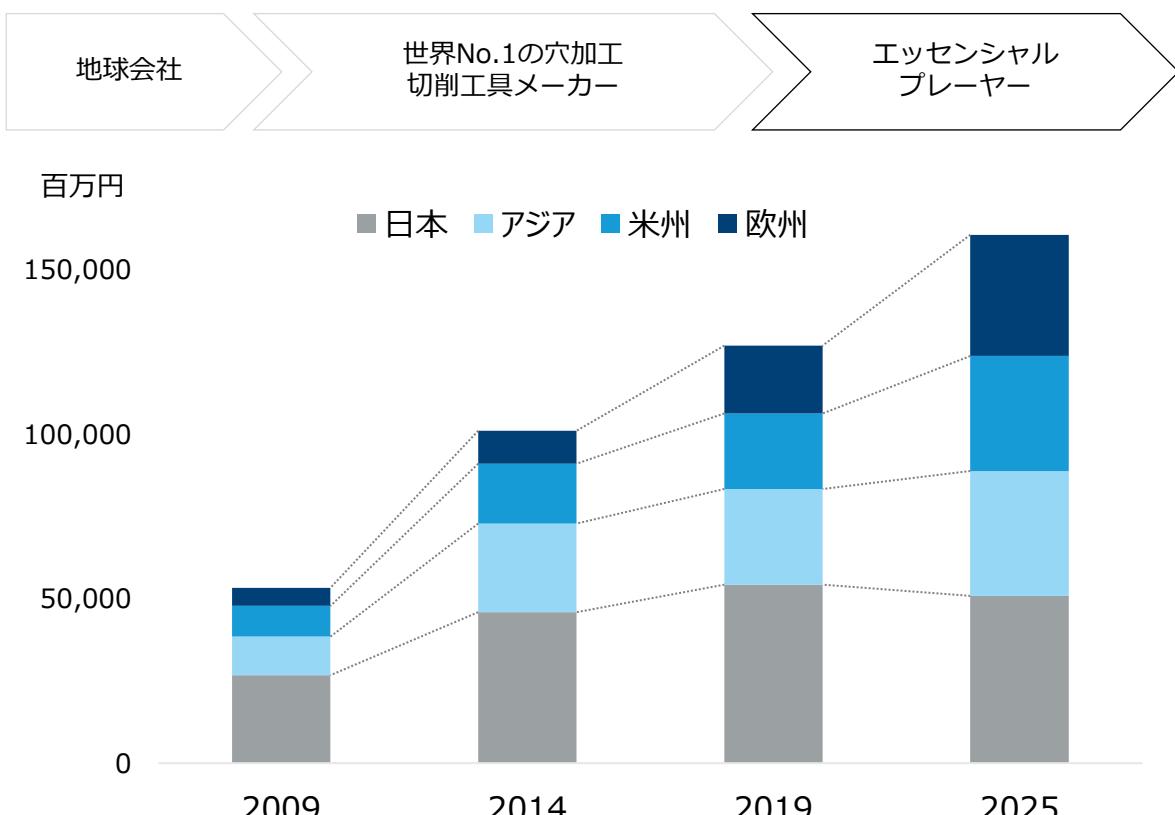
お客様の挑戦を支える存在として、共に利益と持続可能な未来の実現を目指す



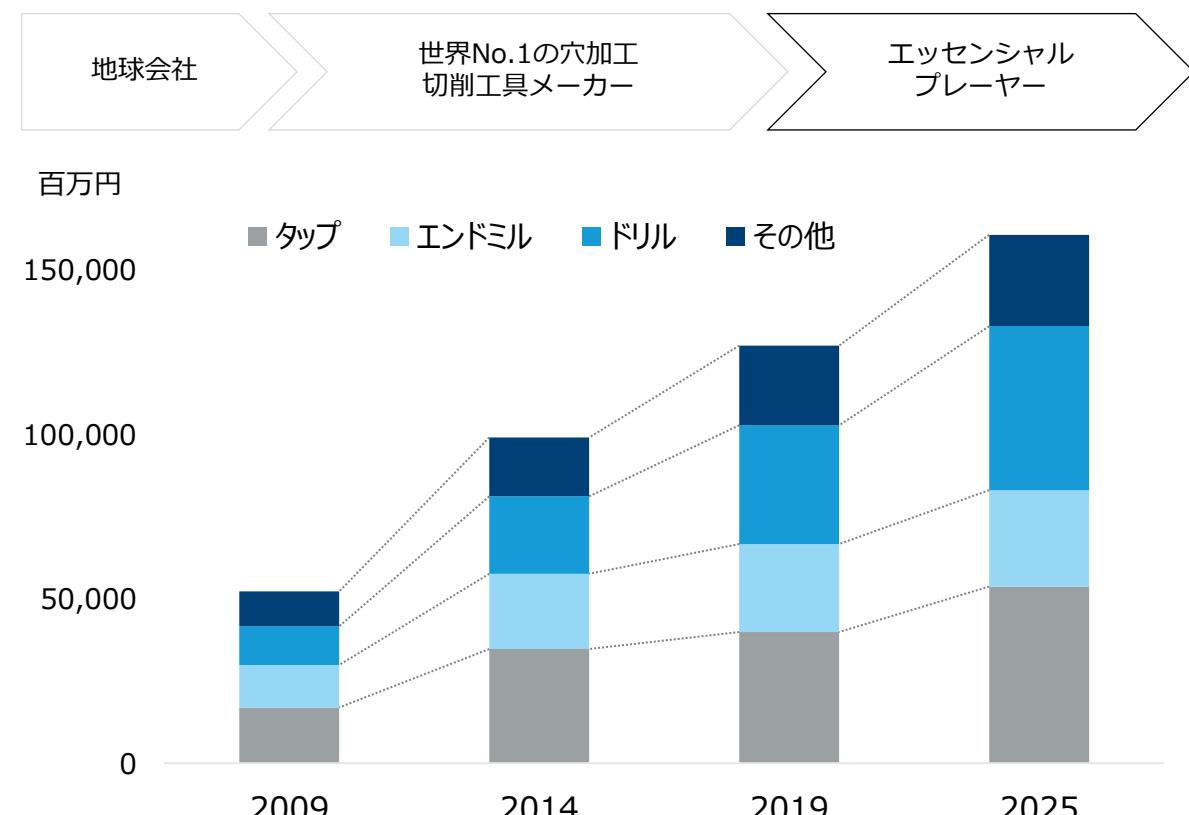
地域・製品の両面でバランスの良い事業基盤を確立

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

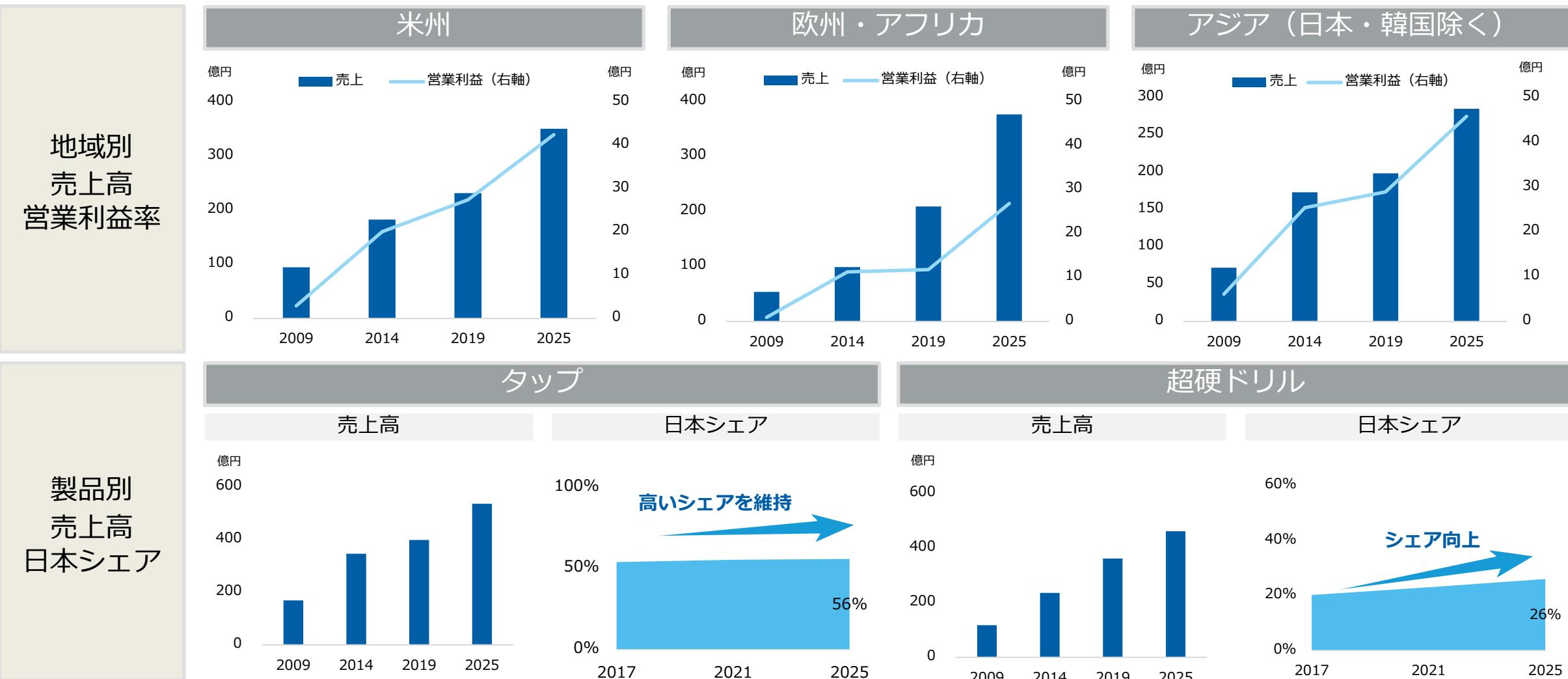


製品別売上（実績）の推移



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であっても、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靭な企業体質の実現に向け、事業効率の改善に取り組みます。

【長期ビジョン】
カーボンニュートラル時代に向けて
世界のモノづくり産業に貢献する
エッセンシャル・プレーヤーへ

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

主力事業 成長を牽引	製品	戦略方針	主な産業
	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
注力事業 今後の成長に 繋がる 事業領域の拡大	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
	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	<p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none">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	<p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none">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	<p>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。</p>	<p>KPI (FY2027)</p> <p>20%</p> <ul style="list-style-type: none">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	<p>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。</p>	<p>ROE 10%超</p> <ul style="list-style-type: none">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と拡げ、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

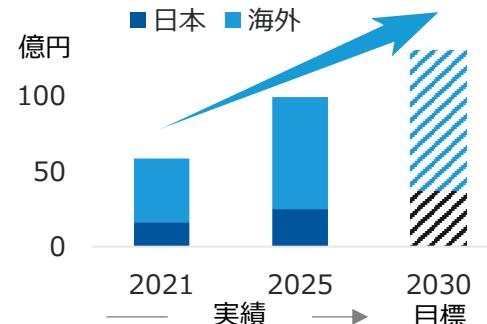


A-TAP

世界が欲しがる製品づくりでタップシェア40%を目指す

A-TAPの強み

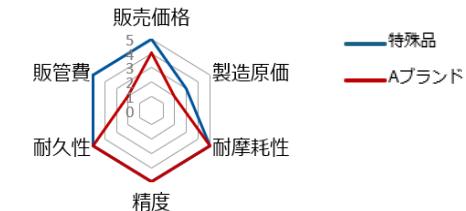
- 機械設備を選ばず、最新鋭のマシニングセンターに取り付ければ最高のパフォーマンスを発揮
- 幅広い被削材を加工することが可能
- 切り屑の排出性能が高い設計と耐摩耗性に優れたコーティングで工具の長寿命化を実現した環境配慮型の製品



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

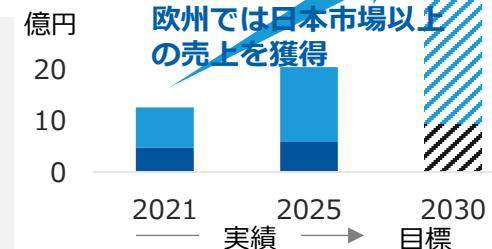
ADO-MICROの強み

- 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（主にエッティ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

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っていますが、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。

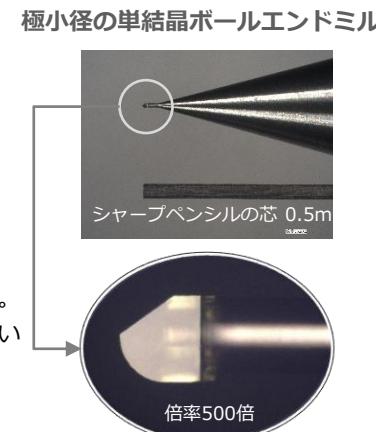
タイアップ

牧野フライス製作所様：搭載工具の製造販売
多賀電気様：橿円振動切削用工具の製造販売
芝浦機械様：ナノ加工システム用工具開発予定

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素材を張り替えることができます。

製品



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（はてつぶつ）、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

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

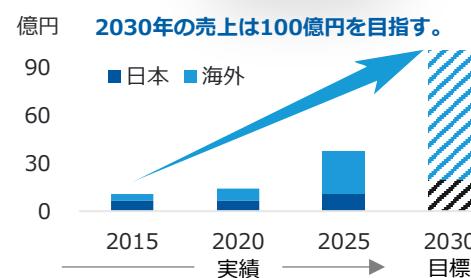
歯の健康が全身の健康やQOLに影響するという認識が広がり、予防歯科や審美歯科のニーズが高まり、歯科市場の安定的かつ中長期的な成長が見込まれています。

【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）

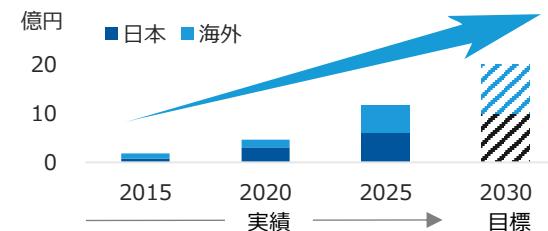


ダイヤモンド工具の売上見込み



医療産業向け売上見込み

歯科用工具の2030年の売上は2024年の1.5倍を目指す。



【Winglit社】1975年創業、医療用工具を製造販売する会社（2017年買収）



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

OSGコーティングサービス（日本）
大宝鉄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

用途産業

金型
電子部品
医療
機械部品
工具

注力エリア

ドイツ
インド
トルコ
ベトナム

コーティング事業の展開



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

コーティング専業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

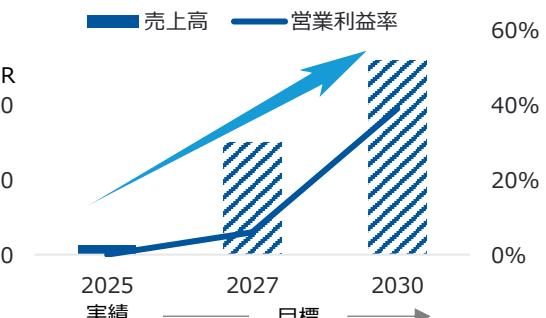
コーティングの拠点は世界に34拠点あり、お客様の世界進出をサポート可能

コーティング事業は金型へシフト

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

- 2025年3月にドイツのフライブルグで Primus Freiburgが稼働開始
- 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

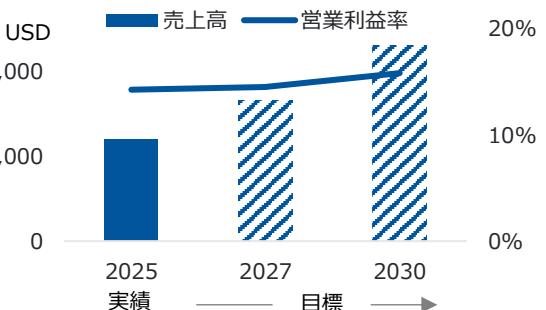
インドでは4拠点目のコーティング新工場を建設中



新工場を建設中
グジャラート州アーメダバート
2026年5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

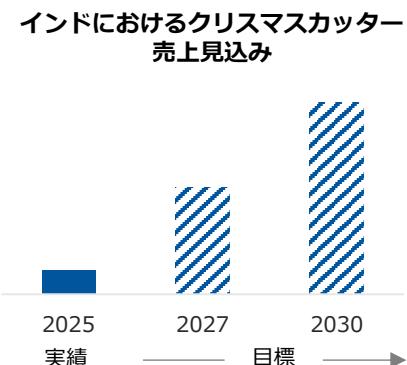
AIの普及、クラウドサービスの拡大等、デジタル化の進展に伴いデータセンターの電力消費や異常気象による電力需要が年々増加しています。

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



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。

6C × OSG ブランド

課題

解決策

- 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。
- 新たに6C × OSGブランドを立ち上げ、硬脆材を高能率・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2025年7月、11月の2回値上げを実施。

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で製造を検討中
	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OSG USAで製造
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11月末時点)	月間売上高の 6.5ヶ月分
-----------------------	------------------



顧客産業別ポートフォリオ（目標）

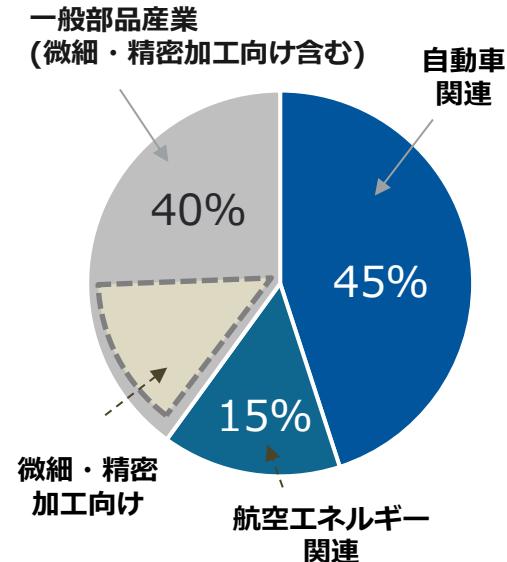
事業環境に左右されにくいバランスの取れた顧客産業別ポートフォリオへの変革を進める
Aブランドや微細・精密加工向け工具の売上比率を高めることで収益性を改善する

Beyond the Limit
2022-2024 (Stage1)

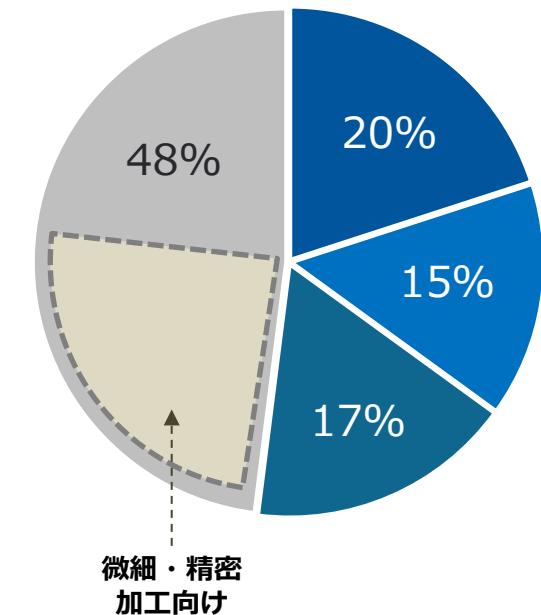
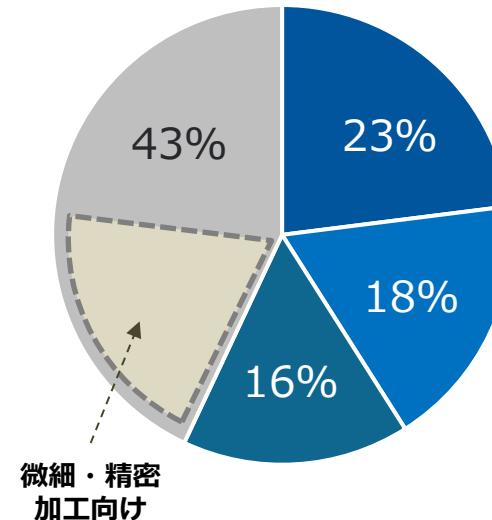
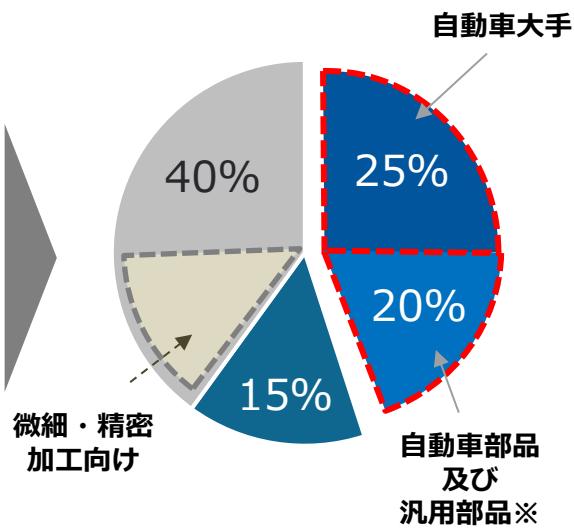
Beyond the Limit
2025-2027 (Stage2)

Beyond the Limit
2028-2030 (Stage3)

従前掲載



区分変更後



※自動車以外の産業用途にも展開する
顧客動向の変化に鑑み、区分を変更

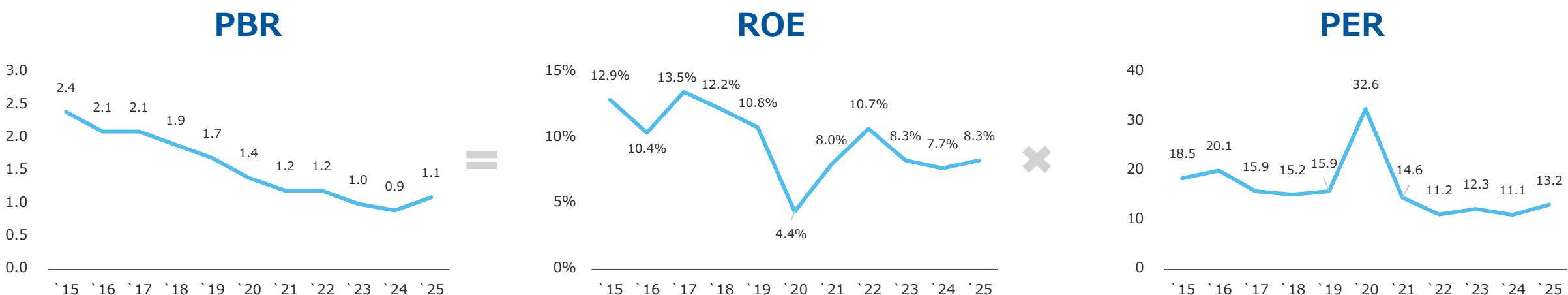
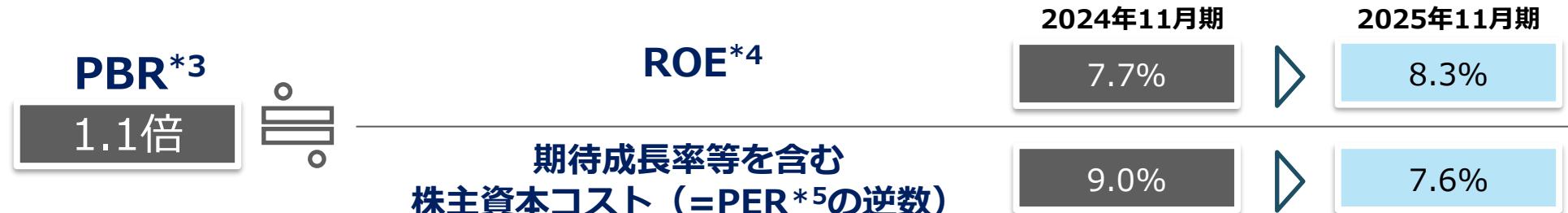


財務資本政策（現状）

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 = 時価総額（自己株式除く）÷親会社帰属当期純利益

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）

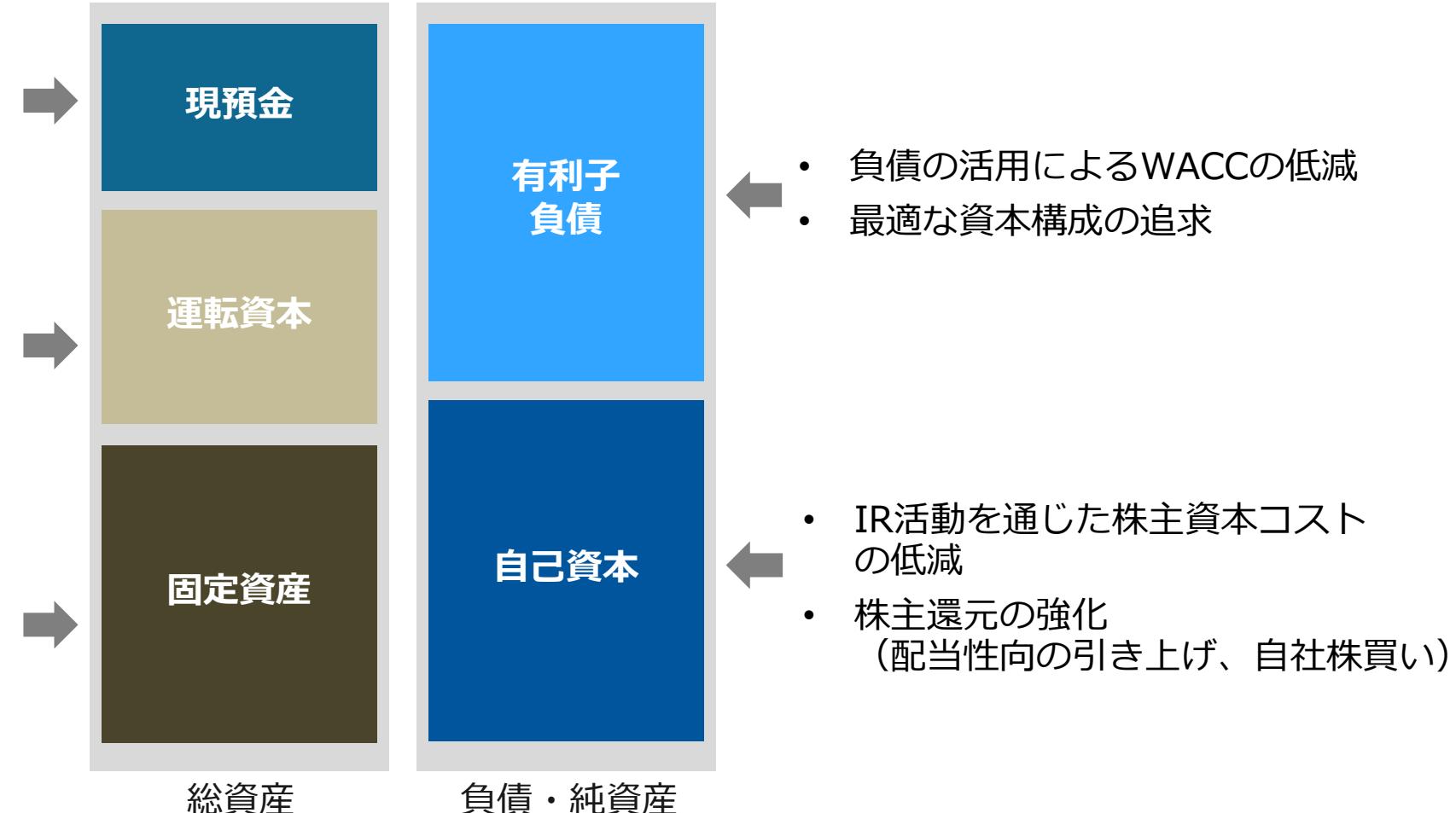
注2: 自己資本 = 純資産合計 - 新株予約権 - 非支配株主持分。期首・期末平均

注3: 算出基準日 = 株価は2025年11月30日の終値ベース。

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）や株主還元に活用
- 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
2030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



キャッシュアロケーション計画

営業キャッシュフローについては 戰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

営業CF
800～900

外部調達

資産売却等

Cash Out
1,300

戦略投資
600～700

維持更新
～300

株主還元

(配当・自社株買い)
～500

借入返済等 ～100

- 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



サステナビリティの取り組み

2025年度の取り組み

1. 算定ツールを活用したグループ会社のScope 1.2 データ収集
2. CO₂排出量削減への取り組み (Scope 1.2) 各製造部
3. Scope3算定中 (連結)
4. 国内主要製品のカーボンフットプリント (CFP) 算定
5. 太陽光パネル設置による再エネ活用 計画 (大池新工場 28年)
6. あいちペロブスカイト推進協議会への参画

Stage 1
2022-2024

カーボンニュートラルに向け始動

- CO₂排出量10%削減 (19年度比)
✓ 実績 19%削減
- Scope1.2の算定 (連結)
- 再エネの導入
 - オフサイトPPA
 - オンサイトPPA (新城)

Stage2
2025-2027

連結での取り組みへ拡大

- CO₂排出量20%削減 (単体19年度比)
- Scope3の算定
- カーボンフットプリント算定
- 再エネの追加導入検討
 - 大池工場
 - 他事業所

Stage3
2028-2030

連結での削減推進

- CO₂排出量20%削減 (連結24年度比)
- SBT認証取得
- 再エネの追加導入検討
 - 最新太陽光パネル等検討

カーボンニュートラル実現に向けた取組み

OSGグループ全体のCO2削減ロードマップ

