

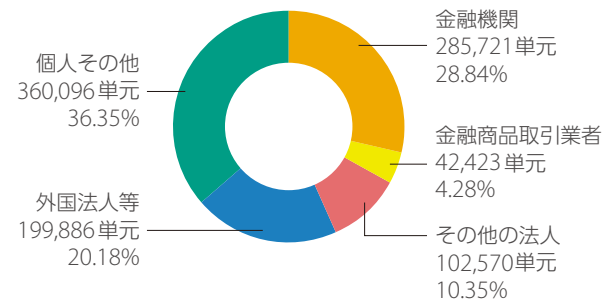
## 会社概要

商号 オーエスジー株式会社  
OSG Corporation  
本社 愛知県豊川市本野ケ原三丁目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7,558名 単独1,903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

## 株式の状況

発行可能株式総数 200,000,000株  
発行済株式総数 99,182,517株  
株主総数 10,091名

## 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。

## 大株主

株主名	所有株式数(千株)	所有株式数比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	10,644	11.72
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	6,059	6.67
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	4,445	4.89
オーエスジーエージェント会	3,569	3.93
オーエスジー持株会	2,558	2.82
公益財団法人大澤科学技術振興財団	2,350	2.59
株式会社三井住友銀行	2,100	2.31
SMBC日興証券株式会社	1,864	2.05
オーエスジー社員持株会	1,823	2.01
THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD. AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AGREEMENT MOTHER FUND	1,650	1.82

(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 8,340千株があります。  
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/](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



# OSG 通信

第112期 上半期のご報告  
2023年12月1日 ~ 2024年5月31日  
[OSGレポート ダイジェスト版]



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



オーエスジー株式会社  
証券コード: 6136

## LONG-TERM VISION

# 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

オーエスジーグループは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・プレーヤーを目指しています。このビジョンにはお客様にとって「なくてはならない存在でありたい」という思いを込めています。

中期経営計画「Beyond the Limit」では、2022年度から2024年度をStage1とし、強固な企業体質を構築するうえで、2024年11月期にROA15%、営業利益300億円の数値目標を掲げています。

更なる成長を目指していくために「地球会社」という企業理念のもと、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

## CONTENTS

- 02 ごあいさつ
- 03 社長メッセージ
- 05 マテリアリティ(重点課題)
- 09 オーエスジーの新しい取り組み
- 10 財務・非財務ハイライト
- 11 会社情報／株式情報

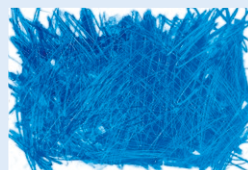
### 本冊子について

本冊子は、オーエスジーの統合報告書「OSGレポート2023」のダイジェスト版として制作されています。持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すオーエスジーの姿を分かりやすくまとめました。尚、P10「財務・非財務ハイライト」P11「会社情報／株式情報」については2024年5月31日時点での最新情報を記載しております。

### 「OSGレポート2023」オリジナル版

オーエスジーのWebサイトでは、オリジナル版(原本)の冊子PDF(全ページ)をご覧ください。冊子をご希望の方は、当社Webサイトの投資家情報に関するお問い合わせフォームよりご請求下さい。

冊子PDF [https://www.osg.co.jp/about\\_us/ir/news/file/osg\\_annual\\_report\\_A3\\_2023.pdf](https://www.osg.co.jp/about_us/ir/news/file/osg_annual_report_A3_2023.pdf)



### 井上賢志さんのアート作品

井上賢志さんは新城市の社会福祉法人新城福祉会レインボーはうすに通い、アート作品の制作に励んでいます。井上さんは言葉で想いを伝えることはありませんが、表情やジェスチャーで周りとのコミュニケーションをとります。クレヨンを手にとると一心不乱に余白を塗りつぶし、最後にその上に「ひっかき模様」をつけ終わると満面の笑みとともに完成の合図だそうです。その日その時のワクワクした気分や納得のいかない感情を豊かに表現した唯一無二のアート作品を制作されています。

## ごあいさつ



*Toshiaki Ishikawa*  
代表取締役会長 兼 CEO  
石川 則男

*Shinnosuke Ohsawa*  
代表取締役社長 兼 COO  
大沢 伸朗

当第2四半期連結累計期間における経済環境は、世界的なインフレ圧力の緩和は見られるものの、継続する金融引き締めによる内需の減少に加え、依然消費と投資の低迷が続いている中国経済の停滞により緩やかな減速傾向となりました。また、ウクライナ情勢や米中対立に加えてパレスチナ自治区で続く戦闘により中東情勢が不安定になるなど地政学リスクへの警戒感を引き続き高く、先行き不透明な状況となっております。一方で為替市場における主要通貨の動きは、期初こそ円高に振れましたが、その後は円安方向に動き、前年同期と比較して米ドル、ユーロは大幅に円安となりました。

当社グループにおいては、為替換算の影響もあり全ての地域において売上高は前年同期と比較して増加しました。一方で利益面においては中国、台湾を中心とするアジア圏では前年同期と比較すると回復基調となりましたが日本では厳しい状況が続くなど、地域によってまだら模様の結果となりました。変化への対応力が問われる時代だからこそ、オーエスジーグループの企業理念「地球会社」のもとで築いてきた製造・販売・技術

サポートのグローバルネットワークを活かし、新たな需要獲得を目指してまいります。

中期経営計画「Beyond the Limit 2024」の3年目となる2024年11月期は、前期で見直しをしたマテリアリティ(重点課題)や部門を越えて発足したワーキンググループの活動など、社員一丸となって企業体質の強化と営業利益及び資本効率の改善に向けた取り組みを継続し、過去最高の売上と営業利益を目指します。

また、2023年12月に、2030年満期ユーロ円建取得条項付転換社債型新株予約権付社債(以下「CB」)発行による資金調達を行いました。本CBの発行による手取金約220億円は、全額を2024年11月29日までに自己株式取得資金に充当する予定です。本CBを活用して自己株式の取得を行うことで、株主還元強化及び資本効率の向上を図り、企業価値・株主価値の最大化に資するものと考えています。

今後ともステークホルダーの皆様の格別のご支援とご理解をお願い申し上げます。



# OSG Corporation

オーエスジーらしさが固定観念やマンネリズムで失われないよう  
現場の「見える化」だけでなく、組織の「言える化」を重視します  
ゲームチェンジを起こすには、社員一人ひとりの意識改革が必要です

代表取締役社長 兼 COO おおさわ のぶあき 大沢 伸朗

## ◆ マテリアリティと目指す姿へのつながり

**マテリアリティ(重点課題)と各項目のポイント、実現するための取り組みを具体的に教えてください。**

オーエスジーグループではESG経営が重要性を高める中で、中期経営計画のKPIとのリンクを意識し、マテリアリティを8つから4つに見直しました。①事業を通じたモノづくり産業への貢献、②人財の尊重と活躍できる環境の整備、③持続可能な地球環境への貢献、④持続的成長を実現するガバナンス体制の維持・強化とし、個々に重点テーマを設定するとともに、それぞれの取り組みにKPIを定め、取り組みを強化します。

これらのマテリアリティは「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」の長期ビジョンを実現するため、大前提としてどれも必要なものです。その中であえて焦点を当てるとするならば、「事業を通じたモノづくり産業への貢献」と「人財の尊重と活躍できる環境の整備」がカギを握ると思っています。「事業を通じたモノづくり産業への貢献」では、トップのシェア拡大が非常に重要です。中計目標で2027年11月期までにトップの世界シェア40%を掲げていますが、2023年11月期は中華圏や国内の代理店向けを中心にねじ切り工具の売上高が為替を除いて7%減と苦戦しました。唯一、日本の売上高がコロナ禍前ピーク(2019年

度;601億円)に届いておらず、既に当社のシェアが高い市場ですが、外部環境に対応すべく2023年12月から約60年ぶりに国内営業部体制を刷新し、巻き返しを図ります。

同時に、「事業を通じたモノづくり産業への貢献」の実現には「人財の尊重と活躍できる環境の整備」が必要不可欠だと考えます。人財への投資、人財が活躍できる土壌づくりは企業の活力を高めることに必ず作用します。海外売上高比率が全体の3分の2を占めるオーエスジーグループとして見たときに、トップの世界シェア拡大や事業ポートフォリオの最適化は日本国内の社員だけでは成し得ません。そのため、多様性の尊重の観点からも、本社がある日本の社員だからという理由で登用されるようなことがあってはなりません。今後はグローバルな視野で、きちんと優秀な人財を適正に配置することに取り組みたいと考えています。

また、現在持つ経営資源をどのように磨いていくのが重要と考え、2023年12月に3つの管理部門(人事総務部、経理室、調達部)を「リソースマネジメントセンター」として再編しました。現在の社員構成の年齢分布はバランスが悪く、100周年となる2038年には日本国内の社員数が極端に減ることが想定されます。若者の採用が難しい時代に入り、その状況が今後も継続する場合は、必然的に少ない人員構成で今以上の成長が求められます。将来への備えやサステナビリティの取り組みも含め、工場では省人化

が進みつつありますが、今後は人財データプラットフォームの構築(2025年度迄)などによって「人財の見える化」を行い、より成果に結びつきやすい組織づくりに着手することが非常に重要です。例えば、役職定年を迎えたプロフェッショナル人財の特性、スキル、経験などがデータ化されていれば、その情報をもとに必要とされる部門への適正な配置が可能です。もしそこでその社員に不足しているスキルがあれば、リスクリングを促すという方法もあります。人員構成の推移はある程度先の予測ができますので、そのときが来たら考えるという場当たりの考え方をすべきではありません。いかに先を見据えて今持っている経営資源を自ら大きな成果につながる使い方に変えられるか否かをオーエスジーの経営課題と認識し、リソースマネジメントセンターには、旗振り役として新しい目線での取り組みや意識改革を期待しています。

## ◆ 中期経営計画の成果と課題

**進行中の中期経営計画「Beyond the Limit 2024」では2024年11月期の営業利益300億円、ROA15%をKPIとして掲げました。事業環境の変化もあり、KPIの達成は厳しそうですが、ここでの成果と課題を教えてください。**

中期経営計画では2030年度までの長期ビジョンを3つのステージに分けて展開しており、進行中の「Beyond the Limit 2024」でStage1が終わります。2022年11月期の業績は幸先の良いスタートを切りましたが、2023年に入って中華圏の需要が大ブレーキとなり、2023年11月期は営業減益となりました。私は現中計を掲げた当初から、営業利益300億円、ROA15%はチャレンジングな目標だと思っていましたが、その背景には高い所に社員の目線を向けて、不確実性の高い時代であるという危機感を持ってもらうことと、もし仮に高い目標にタッチする程の勢いが出てきた場合には大きく殻を破ることにつながるだろうという狙いもありました。

成果としては、この中計を進めるプロセスでステアリングコミティや多くのワーキンググループ(WG)が立ち上がったことです。WGはトップの世界シェア40%や微細精密加工向け売上構成比30%、Aブランドの標準品比率40%、転造工具の売上倍増、コーティング・再研磨事業を伸ばす取り組みなどがあります。各WGは

5~10名、年齢は30代半ば~50才の社員で構成し、様々な議論をしています。WGに携わる社員は部門横断で選出され、トップの世界シェア40%や転造工具の売上倍増はグローバルベースであるため海外社員も関与します。WGが自由な発想で「言える化」の場となり、人財育成や将来のリーダー候補人財につながることを期待しています。今までの活動を通じて、社員が思い思いにチャレンジすることができる土俵は用意出来たと考えており、今後はその土俵の上で具体的な数値目標に向けて取り組み、Stage2(2025-2027)では結果につなげてもらいたいと思っています。

課題としては、主力製品トップの主要顧客である自動車産業において中国の電気自動車(BEV)販売比率が上がっていることです。中国BEV最大手の例を挙げると、海外の現地生産拡大を進める際に、中国の生産体制をフルパッケージで現地に移植する傾向があるため、中国のサプライチェーンにオーエスジーグループが食い込む必要があります。今後も自動車の生産台数は増える見通しであり、BEVだけでなくPHVやHVの増加も見込まれるため、微細精密加工向けなど新たな顧客需要の掘り起こしに注力します。現中計を策定した当初から事業環境は大きく変化しており、「Beyond the Limit 2027」でゲームチェンジにつながるようなStage2(2025-2027)の構想を描き直す必要もありそうです。変化をキャッチするアンテナも大事だと考えており、企業として情報を素早く判断するスピードが求められます。

## ◆ 最後に

オーエスジーグループの現在から未来を対話・エンゲージメントでステークホルダーの皆様へ正しく伝えることはますます重要になっています。可能な限り私自身が決算説明会やIRの場において株主・投資家と対話することを心掛けています。ここにおけるオーエスジーの方針は何を判断するにも基本的にフェアであることです。

今後もステークホルダーの皆様へ信頼いただけるブランドを確立し、更なる企業価値の向上と事業活動を通じた社会貢献を目指し取り組んでまいります。ステークホルダーの皆様には、今後とも変わらぬご支援とご理解を賜りますよう心からお願い申し上げます。

## ◆ マテリアリティ(重点課題)

 <p>事業を通じた モノづくり産業への貢献</p>	 <p>人財の尊重と 活躍できる環境の整備</p>	 <p>持続可能な 地球環境への貢献</p>	 <p>持続的成長を実現する ガバナンス体制の 維持・強化</p>
<p>重点テーマ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●主力製品トップのグローバルシェア拡大</li> <li>●事業ポートフォリオの最適化</li> <li>●新規事業・アフターサービス事業拡大</li> </ul>	<p>重点テーマ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●従業員エンゲージメントの向上</li> <li>●人財の能力向上と戦略的な人員配置</li> <li>●多様性の尊重</li> </ul>	<p>重点テーマ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●カーボンニュートラルの実現</li> <li>●ユーザーの環境負荷低減</li> </ul>	<p>重点テーマ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●コーポレート・ガバナンス体制の確保</li> <li>●グループ・ガバナンス体制の構築</li> <li>●リスク・コンプライアンス管理の徹底</li> </ul>

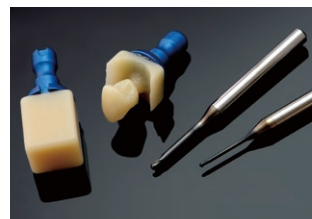
## 事業を通じたモノづくり産業への貢献 デンタル産業向けの取り組み

オーエスジーは2014年から本格的に歯科関連工具の販売を開始しました。従来は歯科技工士が「補綴物(ほてつぶつ)」と呼ばれる歯の被せものを手づくりで製作することが一般的でしたが、近年ではCADやCAMなどのデジタル技術を活用し、卓上の切削機や工作機械を使って削り出しています。

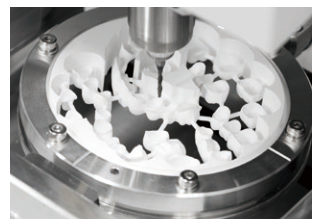
日本では歯科用CAD/CAMシステムを用いて補綴物を作成する「CAD/CAM冠」という白い歯が2014年から段階的に保険適用となり、需要が一気に広がりました。今では日本国内の歯科用CAD/CAMミリングツールの大半がオーエスジーで作られたもので、医療機器に分類されるためオーエスジーブランドではなくOEMという形で市場に出荷されています。また、同様の治療は世界中で行われており、グローバル展開として欧米での販売も開始した結果、2014年比で歯科関連工具の売上が約4倍まで増加しています。

噛むという動作は私たちの健康維持のために欠かせないものであり、歯科用工具を通じて皆様の健康を支えるため、今後も世界一の歯科用ミリングツールのメーカーになれるように活動してまいります。

デザインセンター 加工技術グループ 久保田 祐介



保険適用となった白い歯(CAD/CAM冠)



ミリングで作られる歯科補綴物

## 事業を通じたモノづくり産業への貢献 A-clubによるAブランド製品の拡販

Aブランドの拡販に向けた施策の一環として、世界各国でA-clubを立ち上げる取り組みを展開してまいりました。現在、12カ国259社の販売店がA-clubに加盟しており、A-clubは主にAブランド製品の販売をグローバルで担っています。

また、Aブランドとその生産者であるオーエスジーをより深く理解していただく取り組みの一環として、A-club ジャパンツアーを企画しています。

ツアーの主な目的は、参加者に工場見学やセミナー、研修を通じてAブランド製品について学んでもらい、その魅力を理解していただくことです。ツアーに参加した各国の販売店の皆様により一層Aブランドのファンになり、自国に帰国した際にAブランド製品の拡販を促進する良い循環が生まれることを期待しています。この取り組みは、参加者からも大変好評を得ており、Aブランドの世界的な認知と販売拡大に大きく貢献しています。今後もA-clubを通じた国際的なネットワーク構築と、Aブランドの更なる市場拡大に注力してまいります。



A-club ジャパンツアーの様子

## 事業を通じたモノづくり産業への貢献 広がるコーティング市場

オーエスジーは、自社の工具のパフォーマンスや耐久性、作業効率を向上させるためにコーティングの開発に取り組んでまいりました。現在では、オーエスジーのコーティング技術を工具に限らず、幅広い分野に提供できるようになっています。例えば、電子機器向け部品や医療機器に対して耐水性を高める被膜をコーティングすることで、湿度の高い環境においても正常に機能し続ける付加価値を提供しています。金型には高い耐久性、耐熱性、耐摩耗性、耐衝撃性を持つコーティングを施すことで、金型の寿命を大幅に延ばすことが可能です。

オーエスジーコーティングサービスが2001年に設立されて以来、グローバルにコーティング拠点の拡大も進めており、現在では16カ国にコーティング可能な設備を保有しています。

今後もさらに拠点を増やし、より多くのお客様へ高い技術のコーティングを提供できる体制を整えていく予定です。



インドのコーティング拠点



コーティングを施した金型



人財の尊重と活躍できる環境の整備

## 安全健康経営への取り組み

オーエスジーでは、1996年に「健康会社」を宣言して以来、社員一人ひとりが元気に働ける環境づくりを目的とし、健康な身体づくりのサポートや仕事と治療の両立支援など、多くの施策を講じてきました。「安全」と「健康」の両面から社員のウェルビーイングを追求し、社員・家族・お客様・地域・社会・地球のウェルビーイングを追及することが重要であると考え、「安全健康経営」を宣言し推進しています。



### ◆健康ミッション25の取り組み

安全健康経営の取り組みとして、定期健康診断によるメタボリックシンドローム率及び喫煙率において「健康ミッション25」と題し、2023年度の定期健康診断で両比率共に25%以下を目標とし、各事業所にて健康施策を立案・実施しました。具体的には、アプリを活用したウォーキングやハイキング、喫煙・受動喫煙に関するアンケートの実施などを行いました。今後も社員の健康意識向上につながる取り組みと環境整備を行ってまいります。

### ◆安全衛生の取り組み

オーエスジーではリスクアセスメント活動、安全衛生教育、ゼロ災ミーティングを実施し、社員の安全に対する意識の向上に努めています。安全衛生教育では、職制教育や外部教育、外部機関と連携した体感教育を行っています。実際に危険を伴う作業を経験することで安全意識を向上させることを目的に、2016年から安全体感研修を開始しました。製造工程の自動化による危険予知能力の低下や増加する若年層の経験不足を補っています。このような積極的な取り組みにより、業務災害発生件数は減少傾向にあります。

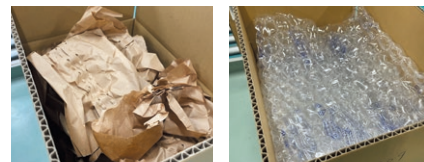


持続可能な地球環境への貢献

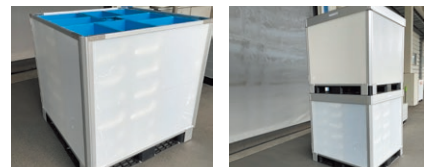
## 環境に配慮した製品輸送

物流部門ではお客様へ製品をお届けする際に使用する緩衝材を、環境に配慮した素材に変更しました。素材を変えても安全に輸送できるものを探して、重量物の梱包は紙製のものを採用しました。使用後、紙は資源としてリサイクルすることができます。併用してエア緩衝材も使用していますが、エアを注入するフィルムは焼却時に有害物質が発生しないものを選んでいきます。以前お客様から緩衝材がかさばるため廃棄が大変というお声もいただきましたが、エア緩衝材は空気を抜くことにより廃棄物の量を減らすことができます。

また、新城工場からロジス東京へ製品を毎日運搬する際、パレットへ積んだ荷物の荷崩れ防止に毎回フィルムを何重にも巻いていましたが、5枚のパネルを箱型に組み立てパレット全体を覆うことができるツールに変更しました。繰り返し利用することができるため廃棄物の削減ができ、また段積みができるため物量によってトラックを追加で手配することがなくなり輸送効率も上がりました。



紙の緩衝材を使用した梱包 エア緩衝材を使用した梱包



パレット上に荷物を積み、パネルで囲った状態 パネルを利用することで積み上げも可能



持続的成長を実現するガバナンス体制の維持・強化

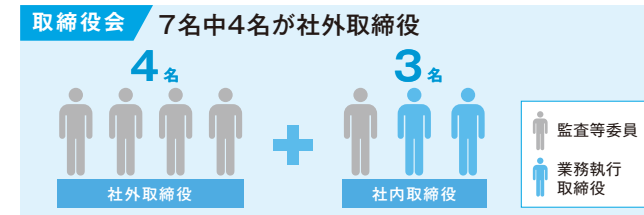
## コーポレート・ガバナンス

オーエスジーは、「地球会社」という企業理念のもと、コーポレート・ガバナンスの充実が重要な経営課題であると認識しています。コーポレート・ガバナンスを充実させる仕組みとして、企業倫理を高めるための具体的な行動指針である「OSG Philosophy」及び「オーエスジー企業倫理綱領」を、オーエスジーを含む全グループ会社の取締役、執行役員及び従業員に示し、コンプライアンス意識の向上を図っています。

### ◆企業統治体制の概要

コーポレート・ガバナンス体制として、監査等委員会設置会社を選択し、取締役会、監査等委員会及び会計監査人を設置しています。業務執行は執行役員が行い、取締役会は、経営の意思決定及び業務執行の管理監督を行う体制とし、取締役会の役割を明確にしています。取締役会は、業務執行を行う執行役員を兼務する取締役（監査等委員である取締役を除く）を2名とすることで、意思決定の強化を図りつつ、監査等委員である取締役5名のうち社外取締役を4名とすることにより、取締役7名中4名（過半数）が社外取締役という体制とし、外部からの視点を活かし、取締役会の透明性、独立性及び経営監督機能を高めています。

また、経営環境の変化への的確な対応と業務執行の機能・責任の明確化のため、執行役員制度を導入しています。執行役員は、取締役会で決められた方針のもと、業務の執行に専念し、機動的かつ迅速化と効率化を図っています。



### ◆取締役の専門・得意分野(スキルマトリックス)

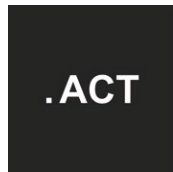
	監査等委員	指名・報酬委員会	経営全般	製造技術	営業/マーケティング	財務/会計	金融	国際性	法務	リスク管理	ガバナンス	多様性
CEO 石川 則男			○	○				○		○	○	○
COO 大沢 伸朗			○		○			○			○	○
富吉 剛弘	○ 常勤	○				○	○		○		○	
高橋 明人	○	○ 委員長							○	○	○	
原 邦彦	○	○ 副委員長	○	○	○					○		
山下 佳代子	○	○				○	○					○
林 良嗣	○	○						○			○	○

\*上記の一覧表は各取締役の有する全ての知見・経験を表すものではなく代表的と思われるスキルとして表したものです。

\*2024年2月16日現在

# IT子会社「.ACT」を設立しました

.ACT (ドットアクト) は、オーエスジーグループ初となるデジタル技術の開発を専門としたIT子会社です。2023年9月に設立され、12月から本格的に始動しました。オーエスジーがこれまでの生産活動を通じて作り上げたシステムを基に、製造実行システム (MES) やIoT (モノのインターネット) によるデータ収集システムなどの製造業向けITシステムを顧客の要望と状況に応じてカスタマイズし、設計・販売を展開します。



国内の切削工具メーカーがこうしたシステムの外販をするのは珍しく、新しい会社としてゼロから設立したため、会社の仕組みやルールは全て自分たちで整備しました。毎日新しい課題や疑問にぶつかりながらも、その都度メンバー同士で話し合っ楽しく解決しています。

## 私たちの目指す未来

.ACTはメンバー全員がオーエスジーの設計、もしくは技術職の出身です。今までオーエスジーで培った深く、幅広い「モノづくり」の知識やノウハウと、デジタル技術を掛け合わせることで、他のシステム会社に比べて製造業の顧客の課題を深く理解して提案ができるという強みがあります。今後はオーエスジーグループ全体、さらには世界の「モノづくり」のデジタル変革を牽引していきたい、という大きな目標を持っています。今はまだ、新しい会社としての小さな一歩を踏み出したばかりですが、これが製造業の未来につながるデジタル変革を実現するための大きな一歩になると信じて取り組んでまいります。

## .ACTに込めた思い

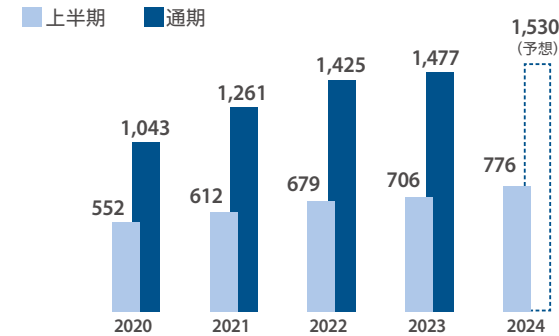
.ACTの最初につく「.(ドット)」には特別な意味があります。プログラミングにおいて、「.」は、次に入力することができる多くの選択肢を表示してくれる、いわば可能性を示してくれる役割があります。物事を決断する時には、まず一度立ち止まり、そして多くの選択肢の中から最適と思われるものをしっかりと考えた後に、行動を起こしていこう (ACT) という思いを込めて .ACT という社名を付けました。

そのためには、「モノづくり」に対する深い理解と、現場で得られる情報が必要不可欠です。私たち .ACT のメンバーは、積極的に製造現場に足を運び、製造現場の皆さんと一緒にデジタル変革を成功させていきたいと考えています。

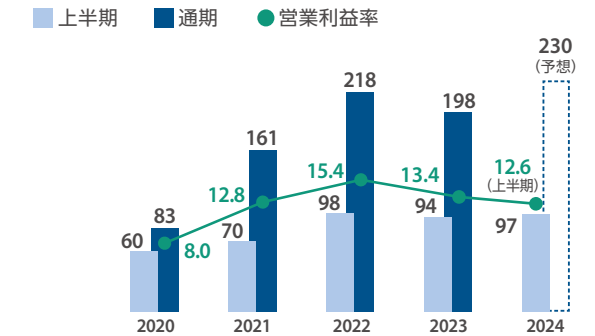


## 財務・非財務ハイライト

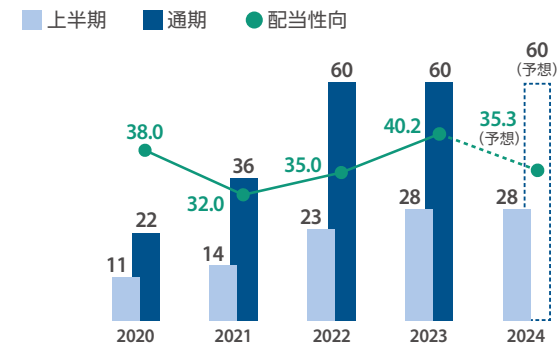
売上高(億円)



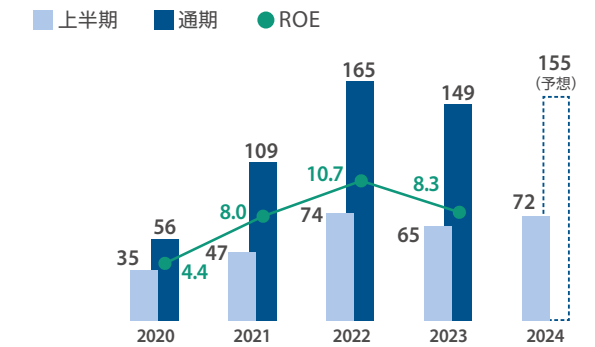
営業利益(億円) / 営業利益率(%)



配当金(円) / 配当性向(%)

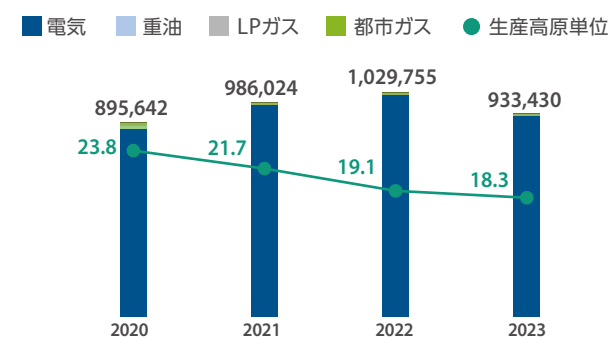


当期純利益(億円) / ROE(%)



エネルギー使用量(GJ)

エネルギー使用量の生産高原単位(GJ/百万円)



CO2排出量(t)

CO2排出量の生産高原単位(t/百万円)

