

## 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7,543名 単独1,899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

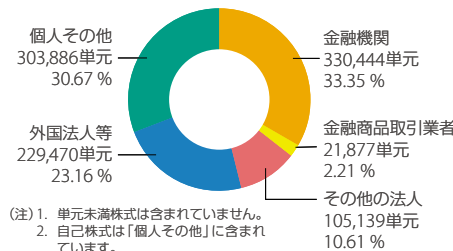
## 株式の状況

### 所有者別株式分布状況 (1単元の株式数100株)

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  
7,918名



## 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)	14,483	15.10
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,861	6.11
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	3,986	4.15
オーエスジーエーエージェント会	3,356	3.50
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS	2,970	3.10
オーエスジー持株会	2,621	2.73
公益財団法人大澤科学技術振興財団	2,350	2.45
株式会社三井住友銀行	2,100	2.19
野村信託銀行株式会社(投信口)	1,844	1.92
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	1,824	1.90

(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 3,241千株があります。  
3. 所有株式数比率は自己株式を控除して算出してあります。

## 役員 (2023年2月18日現在)

代表取締役会長兼 最高経営責任者(CEO)	石川 則男	上席執行役員	彦坂 光義
代表取締役社長兼 最高執行責任者(COO)	大沢 伸朗	上席執行役員	米田 能崇
取締役(常勤監査等委員)	富吉 剛弘	執行役員	近田 幸典
取締役(監査等委員)	榊 佳之*	執行役員	Jeffrey Tennant
取締役(監査等委員)	高橋 明人*	執行役員	久留 俊弘
取締役(監査等委員)	原 邦彦*	執行役員	鈴木 康司
取締役(監査等委員)	山下 佳代子*	執行役員	杉原 健也
常務執行役員	大沢 二郎	執行役員	鄭 承鎮
常務執行役員	大沢 秀朗	執行役員	石田 修
常務執行役員	竹生 光志	執行役員	増岡 仁史

\*取締役のうち、榊佳之、高橋明人、原邦彦、山下佳代子の各氏は社外取締役であります。

## 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110期 通期のご報告

2021年12月1日~2022年11月30日



## CONTENTS

株主の皆様へ	01	ESGの取り組み	07
中期経営計画 Beyond the Limit 2024	03	財務データ	08
中計クローズアップ	05	会社概要 / 株式の状況	11



〒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



石川 則男

代表取締役会長 兼 CEO

大沢 伸朗

代表取締役社長 兼 COO

## 2022年11月期を振り返って

2022年11月期は、ロシア・ウクライナ紛争、それに伴う資源・エネルギー価格の上昇、中国のゼロコロナ政策における主要都市のロックダウン、及び円安の進行などの予期し難い出来事が相次ぎ、まさにVUCA\*を象徴する1年となりました。

長引くコロナ禍の中で欧米を中心とする海外では、既にコロナと共存する日常が一般的となり、営業活動も対面型の展示会が再開されるなど、ウィズコロナを前提とした対面とバーチャルを融合した働き方が浸透しています。コロナ感染者の増加に伴い生産活動には一時的な影響はあったものの、第2四半期以降に大きく生産金額を増やすことができ、製品の安定供給を継続することができました。

事業環境は依然として世界的な半導体不足による自動車関連産業の減産影響が継続したものの、航空機関連産業は欧米でボトムアウトし徐々に回復しました。一般部品産業も全般的に堅調に推移したことから、売上・利益共に昨年を大きく上回る業績で終わることができ、主力製品のトップのみならず、ドリルにおいても過去最高の売上を更新することができました。

※VUCA(ブーカ)とは

V(Volatility: 変動性)、U(Uncertainty: 不確実性)、C(Complexity: 複雑性)、A(Ambiguity: 曖昧性)の頭文字をとった造語。先行きが不透明で、将来の予測が困難な状態。

## 2023年11月期の見通し

当社を取り巻く製造業全般における動向は堅調であるものの、ゼロコロナ政策による中国経済の停滞、欧米における景気後退懸念など、経済の先行きは依然として不透明な状況です。また、世界的なインフレの進行による人件費の高騰やエネルギー問題による電力費の高騰などが継続することが予想されます。その一方で、自動車関連産業や航空機関連産業といった既存顧客からの需要は2023年11月期においても引き続き回復することが期待されます。

当社は2030年11月期までの9期にわたる長期ビジョンとして「世界のモノづくり産業に貢献するエッセンシャル・プレイヤー」という目標を掲げ、事業効率化を図り常に利益を生み続けることができる企業体質の強化を目指しています。社会変化のインパクト

に負けない強い企業体質をつくるのが、これからのモノづくり産業やサステナブルな社会づくりへの貢献につながると考えています。当社の強みである顧客対応力とグローバルネットワークを活かし、今後も成長が見込まれる産業向けにシェアを拡大します。これらによって、2023年11月期は、グループ連結で売上高1,450億円、営業利益240億円を目指します。

オーエスジーグループ丸となり、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、持続的な企業価値向上に取り組んでまいりますので、今後も皆様の格別のご支援とご理解をお願い申し上げます。

Beyond the Limit (2022~2030)

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

代表取締役社長 兼 COO 大沢 伸朗

2022年11月期より中期経営計画「Beyond the Limit 2024」のステージ1(2022~2024年)がスタートし、最初の1年目を終えました。ステージ1の目標はROA15%(営業利益ベース)、営業利益300億円ですが、この目標を達成するためにまずは収益性と事業効率を改善し強固な企業体質を作ること第一優先としつつ、Aブランドの標準品売上高比率30%の達成、微細精密加工向け売上比率20%の達成などを重要施策として掲げ、注力しました。その結果、2022年度11月期においては、ROAは前期より2%改善し、営業利益は57億円増加しました。これは社内一丸となり少しでも売上を増やし、コスト(原価)を減らすことに取り組んだ成果であり、工場の機械設備を最大限活用することで生まれた生産のアウトプットによる寄与が大きいと一定の評価をしています。

2023年11月期は中期経営計画ステージ1の2年目となり、目標達成に向けた試金石となる重要な1年と位置付けています。中期経営計画の「Beyond the Limit」という言葉には、産業構造や経済社会に大きな変化をもたらすカーボンニュートラル時代を見据え、いかなる変化にも対応しうる企業体質を構築するため、限界を設けずに自らの意識を変え、殻を打ち破り、限界を超えて進むという決意を込めています。会社の目指す方向性と社員の



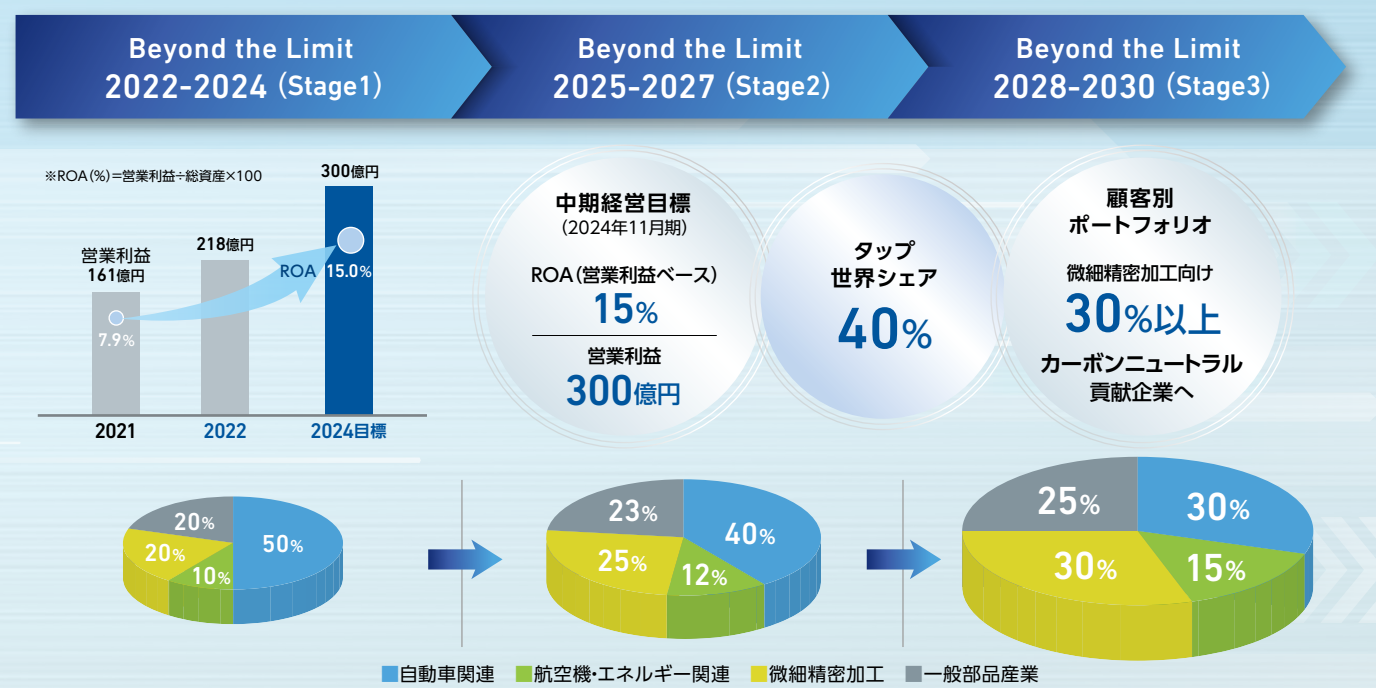
ベクトルが一致するよう、私自らがこの言葉に込めた思いを当社グループ全体に繰り返し伝え浸透させることが非常に重要だと思っています。

不確実性の多いこのVUCA時代において、今後更なる成長を目指していくためには、持続可能な社会の実現を目指すためのESG経営「Environment(環境)」「Social(社会)」「Governance(ガバナンス)」を主軸に、企業価値向上を目指し長期的な成長を追求していかなければなりません。当社は、以前より取り組んでいる省エネルギー化を一層推し進め、クリーンエネルギーを活用し、カーボンニュートラルを目指しています。

また、配当性向は現在の公約配当性向30%を2022年11月期より35%に引き上げました。今後は業績の推移を鑑みながら、配当性向40%を目指します。さらに、株主還元の一環として、資本状況、業績動向、株価水準、成長投資機会、資本効率向上などを総合的に考慮し自己株取得を行うなど、株主価値の向上に努めてまいります。

事業効率の再強化を行い、安定して利益を生み出せる企業体質の強化を行います

- 世界のモノづくり産業に貢献するエッセンシャル・プレーヤーとして変身するため、長期ビジョンを3つのステージに分けて最初の3年を「Beyond the Limit 2024」とし、体質強化を図ります。
- 3つのステップで、社会環境の変化に対応するよう、2030年までに顧客別ポートフォリオ構成を変化させていきます。
- カーボンニュートラル時代に向けて、グループ会社一体となり全体最適を目指した企業価値向上への取り組みを行います。



【基本戦略】

- ▶収益性と事業効率を改善し、強固な企業体質を作る
- ▶Aブランドの標準品売上高比率30%
- ▶コーティング・再研磨比率10%
- ▶微細精密加工向け売上拡大
- ▶デジタルを駆使した営業及び生産体制の確立
- ▶トップ世界シェア40%
- ▶Aブランドの標準品売上高比率40%
- ▶コーティング・再研磨比率15%
- ▶デジタルなモノづくりのグローバル展開と最適地生産
- ▶微細精密加工向け・エネルギー産業向け・航空機産業向け売上拡大
- ▶顧客別ポートフォリオ構成は微細精密加工向けを30%以上に
- ▶顧客のカーボンニュートラルに貢献する企業へ

## Q 微細精密加工向けとは？

中期経営計画「Beyond the Limit」の重要戦略の1つとして、タップ、ドリル、超硬エンドミルにおける微細精密加工向けのシェアアップを図っています。今後成長が見込まれる5G・半導体産業、ロボット・自動化関連・機械部品産業、モビリティ産業、医療産業などでは、精密加工を必要とする部品加工が多く、小径工具の需要が高まっています。このような産業に対して新規開拓を推進すべく、新たな営業組織を立ち上げて活動しており、新規ユーザーの獲得に繋がっています。この活動を日本のみならず、グローバルにも積極的に展開しています。微細精密加工向けの市場は今後も拡大することが見込まれ、中期経営計画のステージ3(2028～2030年)の最終年度となる2030年11月期には、同売上高比率30%を目指します。当社の強みであるグローバルネットワークを通じた営業の受注力と顧客の納期に合わせた製造の対応力、現地における技術サポートを活かして、今後もシェアアップに繋げてまいります。



### ■ 微細精密加工向け比率



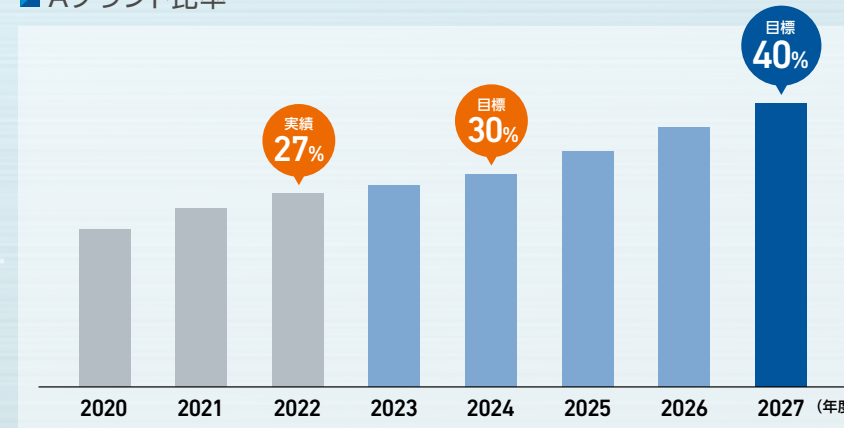
中期経営計画「Beyond the Limit」のステージ1(2022～2024年)の目標として、顧客ポートフォリオ構成に占める微細精密加工向け売上高比率を20%とする数値目標を掲げています。2022年11月期は精密部品加工が必要なお客様の新規案件獲得が進んだ結果、同売上高比率は16%となりました。2023年11月期は更なる売上の増加を目指して、国内のみならず海外での案件獲得にも積極的に取り組んでまいります。

## Q Aブランド戦略とは？

Aブランドは当社の最新技術を駆使して、様々な被削材に対応し、幅広い加工を実現するために開発されたプレミアムな工具ブランドです。当社ではこのAブランドを中期経営計画「Beyond the Limit」の重要戦略の1つとして、切削工具の標準品(カタログ品)におけるAブランドシリーズの展開を推し進めてまいりました。2013年にAタップを初めて発売して以降、Aドリル、Aエンドミルと開発が進み、製品ラインナップの拡充が進んでまいりました。Aブランドは幅広い産業で使用されており、注力している微細精密加工向けにおける拡販にも寄与しています。中期経営計画のステージ2(2025～2027年)にはタップ、ドリル、エンドミルの売上に占めるAブランドの標準品売上高比率40%を目指します。高品質・高性能な工具を求めるお客様の声にお応えすべく、引き続きAブランドの拡販を進めてまいります。



### ■ Aブランド比率



中期経営計画「Beyond the Limit」のステージ1(2022～2024年)の目標として、タップ、ドリル、エンドミルの売上に占めるAブランドの標準品売上高比率を30%とする数値目標を掲げています。2022年11月期は日本のみならず、北米や欧州、中国など海外でもAブランドの売上が順調に伸びた結果、同売上高比率は27%となりました。2023年11月期は前年の売上増加を上回る目標を目指して取り組んでまいります。

## 男性の育児休業制度



育児休業制度とは仕事と子育ての両立を支援する制度で、1歳に満たない子どもを養育する労働者が、法律に基づいて養育のために休業できる制度です。2022年10月から「産後パパ育休」が施行され、育児休業を分割で取得することが可能となり、女性だけでなく男性も育児休業を取得しやすくなりました。しかし、現状は女性の取得率100%に対し、男性の取得率は5%にも達しておらず、男性の育児休業促進への取り組みを始め、その第一歩として、育児休業を取得するメリット、取得期間、申請方法、給付金について社内報への掲載を行い、全社員を対象に育児休業制度についての教育を行うなど、社員への周知に注力しています。また、子どもが生まれた男性社員へ育児休業取得の意向確認を必ず行い、希望者には個別相談を実施しています。実際に希望者は、収入減や職場への影響、休む事による評価への影響などについて不安を抱えていることが多いです。そのため、当社としても男性の育児休業制度に関し、適正な取得率の把握・開示を行い、引き続き制度の社内周知・教育の活動を積極的に行うこと、そして希望者が不安なく職場の理解を得て制度を利用することができる環境づくりにも注力してまいります。



### 育児休業取得社員の声(製造部社員)

#### ■ 育児休業取得のきっかけ

一生に一度しかない子供の小さい頃をできる限り一緒に過ごしたいと思いました。

#### ■ 育児休業中の様子

最初のうちは任せた仕事ばかりが不安でしたが、日が経つにつれ育児・家事の大変さがわかり、仕事に対する不安は小さくなっていきました。育児休業中、時には苦しいと感じることもありましたが、子供との時間を楽しく過ごすことができました。

#### ■ 考え方の変化や取得して良かった点

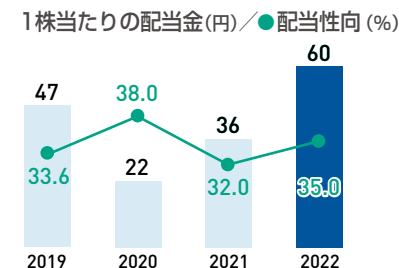
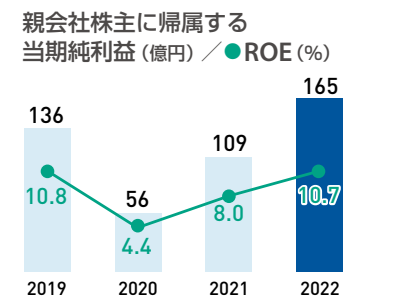
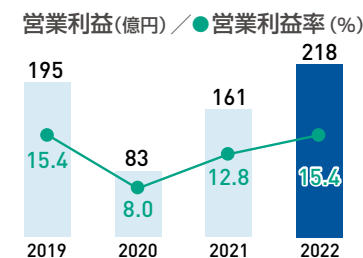
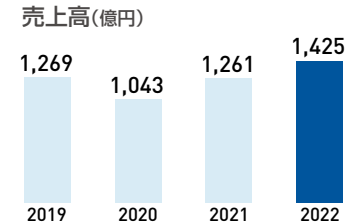
業務において「自分にしかできない仕事」は存在しないことをよく理解できました。育児の大変さを痛いほど感じ、子育てを経験した方々に対する尊敬の気持ちが大きくなりました。育児休業を取得しなければ得られなかった貴重な体験でしたので、もっと男性は育児休業を取得するべきだと感じています。



### 育児休業取得社員の上司の声

製造部技術職のため専門的な担当が多く一部の業務を止める必要がありましたが、業務に優先順位をつけ、他のメンバーへ引継ぎを行いました。しかし、あとから気が付くことが多く、メンバーへの負担も多くなかってしまいました。育児休業は病気等と異なり事前に計画が立てられますが、それでも実際には引継ぎに苦労しました。そのため、普段の業務において簡単な打合せでも議事録をしっかりと残すことや、補助担当を付け常に業務の大まかな内容を理解してもらう必要があると感じました。

### 連結業績ハイライト



### 連結セグメント情報

#### 製品別売上高

(単位:百万円)

	前期 20年12月1日~21年11月30日	当期 21年12月1日~22年11月30日	増減額
精密工具			
切削工具			
ねじ切り工具	43,239	50,374	7,134
ミーリングカッター	24,006	26,383	2,376
その他切削工具	35,721	40,982	5,261
切削工具合計	102,968	117,740	14,772
転造工具	10,052	10,616	563
測定工具	1,747	1,991	243
精密工具合計	114,769	130,348	15,579
その他	11,387	12,176	789
合計	126,156	142,525	16,368

#### 所在地別セグメント業績

(単位:百万円)

	前期 20年12月1日~21年11月30日	当期 21年12月1日~22年11月30日	増減額	
日本	売上高	48,935	50,858	1,923
	営業利益	7,119	9,617	2,498
	営業利益率	10.4%	13.1%	
当期の営業概況	自動車関連産業向けは半導体等の部品不足の影響が続いたものの、一般部品産業向けに標準品の売上が増加し、増収増益の結果となりました。			
米州	売上高	21,915	27,845	5,929
	営業利益	3,173	4,327	1,154
	営業利益率	14.1%	15.0%	
当期の営業概況	北米は航空機関連産業向けが回復基調にあり、南米ブラジルにおいても北米向けの輸出が堅調だったことから、増収増益の結果となりました。			
欧州 アフリカ	売上高	24,573	28,964	4,391
	営業利益	1,943	2,820	876
	営業利益率	7.9%	9.6%	
当期の営業概況	一般部品産業向けが堅調に推移し、航空機関連産業向けも回復基調にあることから、増収増益の結果となりました。			
アジア	売上高	30,732	34,856	4,123
	営業利益	4,592	6,392	1,800
	営業利益率	13.8%	16.6%	
当期の営業概況	中国はゼロコロナ政策によるロックダウンの影響がありましたが、韓国やその他アジアが順調に回復し、増収増益の結果となりました。			

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前期末 21年11月30日現在	当期末 22年11月30日現在	増減額
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	46,795	<b>46,697</b>	△98
受取手形及び売掛金	23,531	<b>26,885</b>	3,354
棚卸資産	42,839	<b>52,026</b>	9,187
その他	2,771	<b>3,731</b>	960
貸倒引当金	△179	<b>△374</b>	△194
流動資産合計	115,757	<b>128,967</b>	13,210
<b>固定資産</b>			
有形固定資産			
建物及び構築物	24,191	<b>24,712</b>	520
機械装置及び運搬具	32,600	<b>34,739</b>	2,139
工具、器具及び備品	2,077	<b>2,110</b>	32
土地	15,950	<b>16,006</b>	56
建設仮勘定	2,687	<b>2,840</b>	153
その他	748	<b>653</b>	△94
有形固定資産合計	78,255	<b>81,062</b>	2,807
無形固定資産			
のれん	4,638	<b>4,402</b>	△236
その他	1,276	<b>1,396</b>	120
無形固定資産合計	5,915	<b>5,799</b>	△115
投資その他の資産			
投資有価証券	4,292	<b>4,800</b>	508
出資金	970	<b>1,946</b>	976
その他	5,012	<b>6,719</b>	1,706
貸倒引当金	△445	<b>△443</b>	1
投資その他の資産合計	9,829	<b>13,023</b>	3,193
固定資産合計	94,000	<b>99,885</b>	5,884
資産合計	209,757	<b>228,852</b>	19,095

(単位:百万円)

	前期末 21年11月30日現在	当期末 22年11月30日現在	増減額
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>			
支払手形及び買掛金	5,244	<b>5,887</b>	643
短期借入金	2,329	<b>677</b>	△1,652
1年内返済予定の 長期借入金	1,615	<b>1,019</b>	△595
未払費用	7,593	<b>8,894</b>	1,300
未払法人税等	3,156	<b>3,105</b>	△51
その他	5,890	<b>4,181</b>	△1,709
流動負債合計	25,830	<b>23,765</b>	△2,064
<b>固定負債</b>			
社債	5,000	<b>5,000</b>	-
長期借入金	20,136	<b>18,873</b>	△1,262
繰延税金負債	1,630	<b>1,799</b>	168
その他	2,359	<b>2,575</b>	215
固定負債合計	29,126	<b>28,248</b>	△878
負債合計	54,957	<b>52,014</b>	△2,942
<b>純資産の部</b>			
<b>株主資本</b>			
資本金	12,239	<b>13,044</b>	805
資本剰余金	12,968	<b>13,792</b>	823
利益剰余金	120,192	<b>132,320</b>	12,127
自己株式	△1,041	<b>△6,388</b>	△5,346
株主資本合計	144,359	<b>152,768</b>	8,409
<b>その他の包括利益累計額</b>			
その他有価証券 評価差額金	778	<b>852</b>	73
繰延ヘッジ損益	3	<b>0</b>	△3
為替換算調整勘定	△1,329	<b>11,038</b>	12,367
その他の包括利益 累計額合計	△547	<b>11,890</b>	12,437
非支配株主持分	10,988	<b>12,178</b>	1,190
純資産合計	154,800	<b>176,838</b>	22,038
負債純資産合計	209,757	<b>228,852</b>	19,095

連結損益計算書

(単位:百万円)

	前期 20年12月1日～ 21年11月30日	当期 21年12月1日～ 22年11月30日	増減額
売上高	126,156	<b>142,525</b>	16,368
売上原価	76,969	<b>83,459</b>	6,490
売上総利益	49,186	<b>59,065</b>	9,878
販管費及び一般管理費	33,081	<b>37,166</b>	4,085
営業利益	16,105	<b>21,898</b>	5,792
営業外収益			
受取利息及び配当金	242	<b>508</b>	266
為替差益	32	<b>718</b>	685
その他	1,063	<b>1,220</b>	156
営業外収益合計	1,338	<b>2,446</b>	1,108
営業外費用			
支払利息	255	<b>285</b>	30
売上割引	706	<b>-</b>	△706
その他	340	<b>410</b>	70
営業外費用合計	1,302	<b>696</b>	△606
経常利益	16,141	<b>23,648</b>	7,506
特別利益			
固定資産売却益	213	<b>-</b>	△213
特別利益合計	213	<b>-</b>	△213
特別損失			
貸倒引当金繰入額	-	<b>170</b>	170
債務保証損失引当金繰入額	-	<b>100</b>	100
特別損失合計	-	<b>270</b>	270
税金等調整前 当期純利益	16,354	<b>23,378</b>	7,023
法人税、住民税 及び事業税	5,567	<b>7,292</b>	1,725
法人税等調整額	△514	<b>△1,091</b>	△577
法人税等合計	5,052	<b>6,200</b>	1,148
当期純利益	11,302	<b>17,177</b>	5,875
非支配株主に帰属する 当期純利益	312	<b>642</b>	329
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,989	<b>16,534</b>	5,545
1株当たり親会社株主に 帰属する当期純利益	112.63	<b>171.54</b>	58.91

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前期 20年12月1日～ 21年11月30日	当期 21年12月1日～ 22年11月30日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	26,982	<b>20,175</b>	△6,806
投資活動による キャッシュ・フロー	△6,961	<b>△12,170</b>	△5,209
財務活動による キャッシュ・フロー	△14,264	<b>△14,740</b>	△476
現金及び現金同等物に 係る換算差額	1,224	<b>3,098</b>	1,873
現金及び現金同等物の 増減額	6,981	<b>△3,637</b>	△10,618
現金及び現金同等物の 期首残高	33,299	<b>40,354</b>	7,054
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	73	<b>-</b>	△73
現金及び現金同等物の 期末残高	40,354	<b>36,717</b>	△3,637

(※)当連結会計年度から「収益認識に関する会計基準」を適用し、これまで営業外費用として計上していた売上割引を売上より控除しています。その結果、2022年11月期において営業利益7.7億円の減益要因となっておりますが、経常利益への影響はありません。