



2023年1月期 決算説明会

株式会社OSGコーポレーション

会社概要

社名：株式会社OSGコーポレーション
(東証スタンダード：6757)

本社：大阪市北区天満1-26-3

設立：1970年8月29日

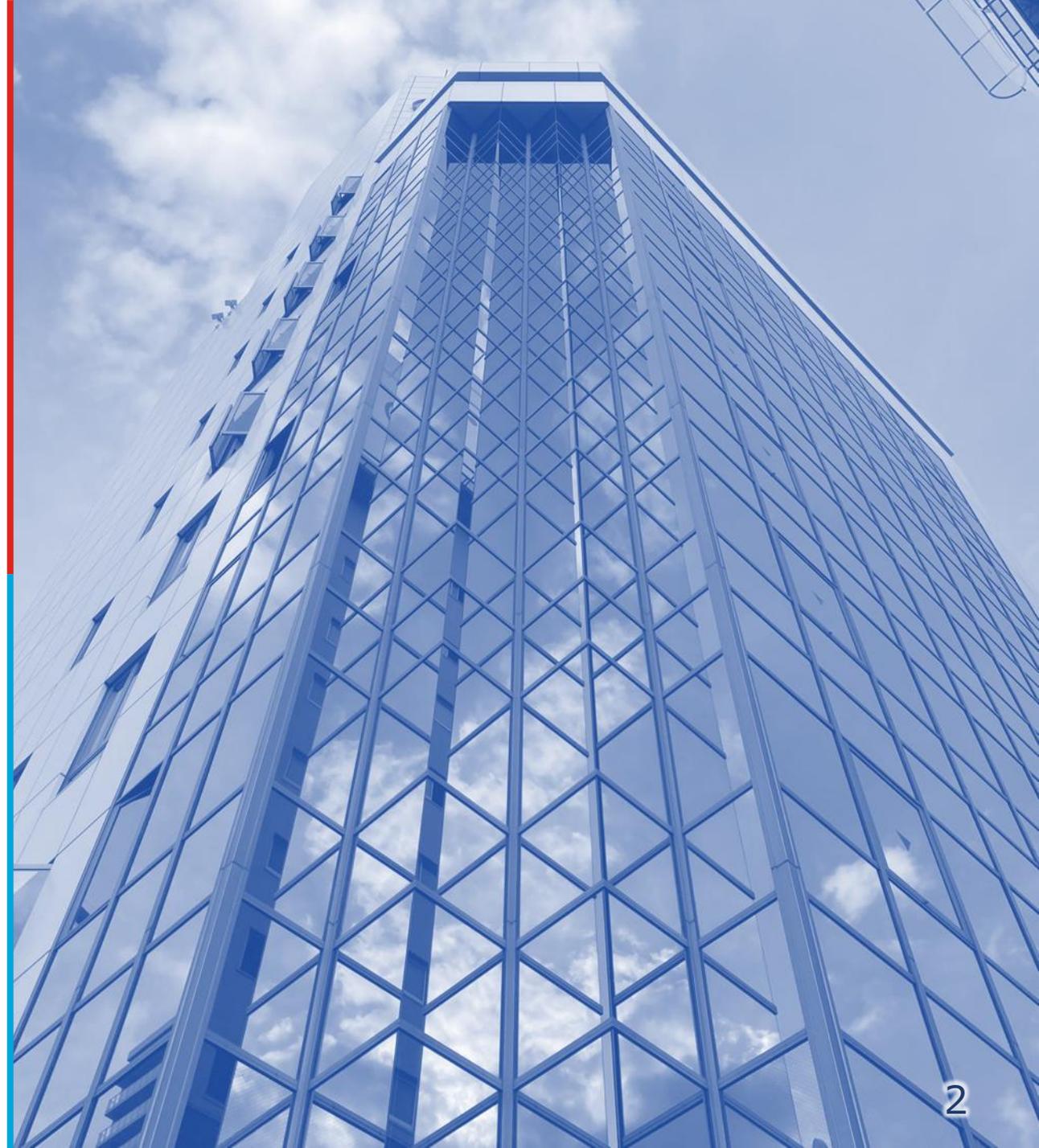
代表者：代表取締役会長兼CEO 湯川 剛
代表取締役社長 山田 啓輔

資本金：601百万円（発行済株式数：550万株）

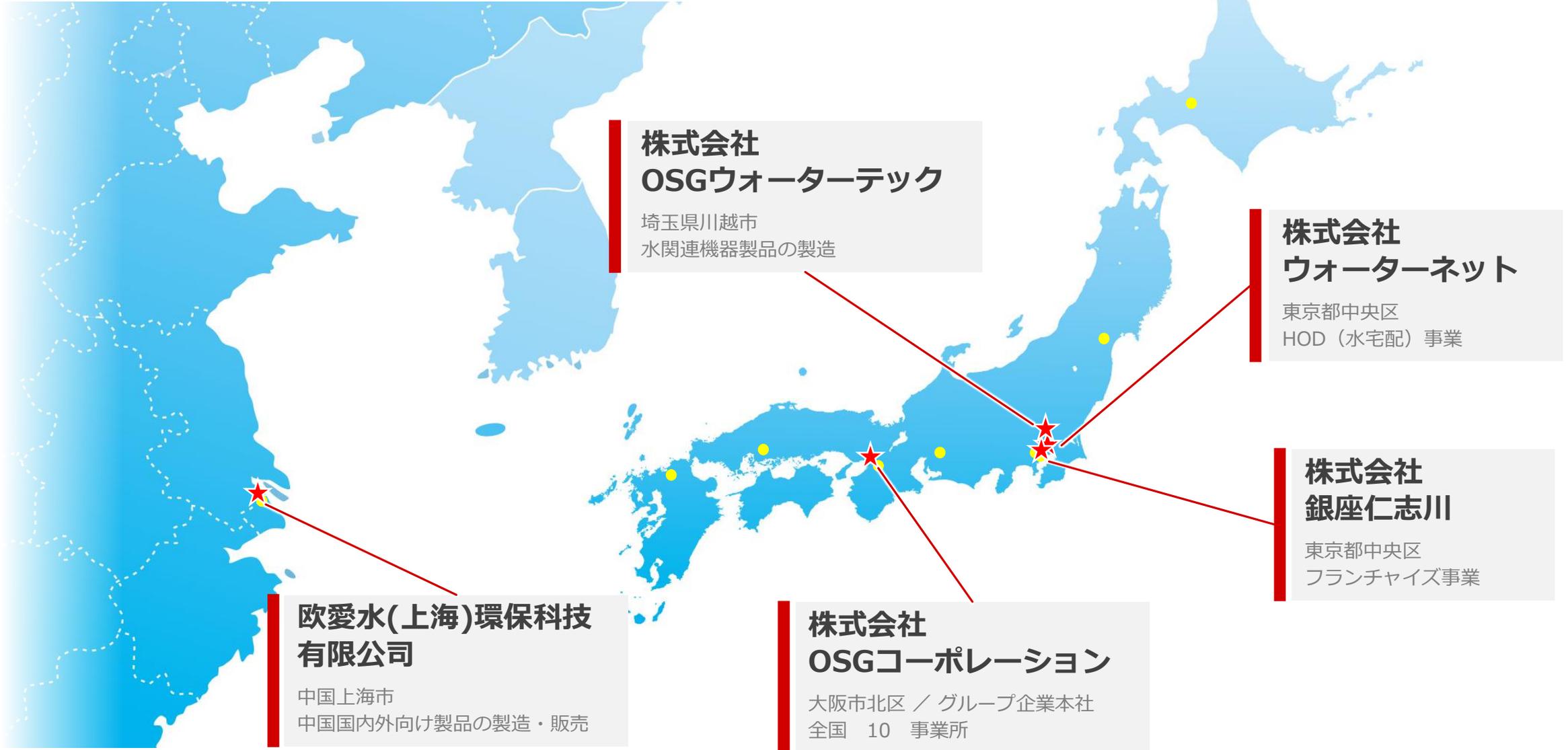
社員：534人（グループ） ※2023年1月現在

事業：機能水総合メーカー
企画・開発から製造・販売・メンテナンスまでの一貫体制

主要連結子会社：① (株)OSGウォーターテック（水関連機器の製造）
② (株)ウォーターネット（HOD（水宅配）事業）
③ (株)銀座仁志川（フランチャイズ事業）



OSGグループ主要企業



INDEX

- 1 2023年1月期 決算の概要
- 2 2024年1月期 業績予想
- 3 トピックス
- 4 中長期経営計画

1 2023年1月期 決算の概要

ポイント

売上高は概ね前回予想通りとなりましたが、営業利益・経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、予想を下回る実績となりました。

(単位：百万円)

	2022/1期	2023/1期			
	実績 (構成比%)	実績 (構成比%)	前期比	計画 (構成比%)	計画比
売上高	9,867 (100%)	8,126 (100%)	82.4%	8,000 (100%)	101.6%
営業利益	1,141 (11.6%)	397 (4.9%)	34.8%	500 (6.3%)	79.5%
経常利益	1,161 (11.8%)	447 (5.5%)	38.5%	500 (6.3%)	89.4%
親会社に帰属する 当期純利益	638 (6.5%)	198 (2.4%)	31.0%	275 (3.4%)	72.0%

実績のポイント

（水関連機器事業）

新たなビジネスモデルを積極的に推進いたしました。そのビジネスモデル変革プロセスにおきまして、一時的に業績に影響を与えました。

（フランチャイズ事業）

「銀座に志かわ」事業において、高級食パンブームにより「食パン専門店」市場への参入が増加し、レッドオーシャン化が進んだことにより、業績に影響を受けました。

（単位：百万円）

売上高	22/1期	23/1期	前期比
水関連	2,469	1,964	79.6%
メンテナンス	1,985	1,930	97.2%
HOD	1,463	1,337	91.4%
フランチャイズ	4,029	2,916	72.4%
合計	9,867	8,126	82.4%

（単位：百万円）

営業利益	22/1期	23/1期	前期比
水関連	141	△81	—
メンテナンス	392	309	79.0%
HOD	123	104	84.9%
フランチャイズ	535	74	13.9%
合計	1,141	397	34.8%

(単位：百万円)	22/1期	23/1期
営業活動によるキャッシュフロー	649	280
投資活動によるキャッシュフロー	△588	△210
財務活動によるキャッシュフロー	△142	△228
現金及び現金同等物の期末残高	622	470

キャッシュフローの主要因

- 営業CF・・・税金等調整前当期純利益424百万円、売上債権の減少額321百万円等の収入
法人税等の支払額280百万円、契約負債の減少額156百万円等の支出
- 投資CF・・・有形固定資産の取得額115百万円、定期預金の純増加額62百万円、
無形固定資産の取得額34百万円等の支出
- 財務CF・・・短期借入金の純増加額167百万円等の収入
配当金の支払額214百万円、長期借入金の返済170百万円等の支出



2023年1月期 決算の実績（貸借対照表）

(単位：百万円)	22/1期		23/1期		増減額	備考（増減要因）
		構成比 (%)		構成比 (%)		
流動資産	4,477	65.7	4,315	64.1	△162	
現金及び預金	2,636	38.7	2,548	37.9	△88	
受取手形及び売掛金	1,047	15.4	747	11.1	△300	売掛金246百万円の減少等によるもの
棚卸資産	663	9.7	745	11.1	82	商品及び製品43百万円、原材料及び貯蔵品39百万円の増加によるもの
固定資産	2,336	34.3	2,417	35.9	81	投資有価証券33百万円、有形固定資産15百万円の増加等によるもの
資産合計	6,813	100.0	6,732	100.0	△81	
流動負債	2,166	31.8	2,348	34.9	182	契約負債376百万円の増加等によるもの
固定負債	956	14.0	958	14.2	2	資産除去債務18百万円の増加、長期借入金23百万円の減少等によるもの
負債合計	3,123	45.8	3,307	49.1	184	
株主資本合計	3,060	44.9	2,844	42.3	△216	利益剰余金216百万円の減少等によるもの
非支配株主持分	583	8.6	525	7.8	△58	
負債純資産合計	6,813	100.0	6,732	100.0	△81	

2 2024年1月期 業績予想

今期の見通し

2025年8月に迎える創立55周年に向けて、積極的に販売促進企画を実施してまいります。また、当社が推進している「ステハジ」プロジェクトにおきましては、パートナー会を発足し、メディアやイベント展開にてプロジェクトをより一層推進することで事業の拡大を図るとともに、さらなる将来の安定収益の基盤を構築してまいります。さらに、フランチャイズ事業につきましては、中長期経営計画に記載の「OSG2030ビジョン」に基づき、「食」の領域拡大と海外展開に注力してまいります。

■ 損益計算書

(単位：百万円)

	2023/1期	2024/1期	
	実績 (構成比%)	計画 (構成比%)	前期比%
売上高	8,126 (100%)	8,800 (100%)	108.3%
営業利益	397 (4.9%)	500 (5.7%)	125.8%
経常利益	447 (5.5%)	500 (5.7%)	111.8%
親会社に帰属する 当期純利益	198 (2.4%)	260 (3.0%)	131.2%

■ セグメント別売上

(単位：百万円)

	2023/1期	2024/1期	
	実績	計画	前期比%
水関連機器事業	1,964	2,310	117.6%
メンテナンス事業	1,930	2,040	105.7%
HOD(水宅配)事業	1,337	1,500	112.2%
フランチャイズ事業	2,916	2,950	101.2%

3 トピックス

OSG コーポレーション 3つのカード



水の
OSG



衛生の
OSG



食の
OSG



新製品 3 機種同時発表



3月22日世界水の日
「ステハジ」プロジェクト
～地球と水のことを考える日～
社会貢献型 新製品発表会
飲料水の新たな日常（未来）へ
3機種同時リリース



主催：(株)OSGコーポレーション

私の給水スポット



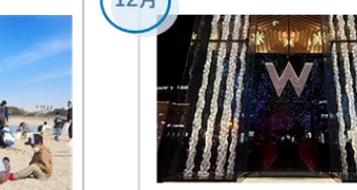
私たちの給水スポット



みんなの給水スポット



「ステハジ」プロジェクト2022年の取組み

<p>02月</p>  <p>日経SDGsフェスに登壇「ステハジ」プロジェクト紹介 日経ESGにも記事掲載</p>	<p>02月</p>  <p>OSGコーポレーションオンラインセミナー 「ステハジ」プロジェクト みんなで拡げる給水スポット</p> <p>自治体給水スポット紹介セミナーサポート</p>	<p>03月</p>  <p>3月22日世界水の日 「ステハジ」プロジェクト ～地球と水のことを考える日～</p> <p>世界水の日 オンラインセミナー</p>	<p>04月</p>  <p>みんなで プラチヤリ</p> <p>後援：大阪府 協力：象印/タイガー/エニタイムなど 潮干狩りの前に「プラチヤリ!!」</p>	
<p>04月</p>  <p>主催：大阪・関西万博事務局 「ステハジ」取組み紹介</p>	<p>05月</p>  <p>SDGs／熱中症予防 大阪・関西万博啓発冊子6万部</p>	<p>06月</p>  <p>日本記念日協会 認定 「ステハジ」の日 6月8日：6（ロス） 8（ハジ）</p> <p>「ステハジ」の日とは、「使い捨て」は「割ぜかし」という考え方を通して “使い捨て”から生まれる社会課題、「海洋プラスチック問題」「食糧ロス」 「食品ロス」などの解決の糸、リデュース（ごみを増やさない/減らす）へ の行動変容のきっかけにすることが目的です。</p>	<p>06月</p>  <p>環境省が取り組む Re-Styleサポート 「ステハジ」取組み紹介</p>	
<p>06月</p>  <p>mymizuとのパートナー協定</p>	<p>07月</p>  <p>大阪府下の小学5・6年生 環境教育冊子サポート</p>	<p>07月</p>  <p>大阪・関西万博1000日前イベント</p>	<p>08月</p>  <p>高校生SDGs体験</p>	<p>09月</p>  <p>全国初!! 大阪/福岡「ミヤクミヤク」屋上看板 2025年大阪・関西万博PRサブライヤー</p>
<p>10月</p>  <p>三次高等学校「ステハジ」修学旅行体験</p>	<p>11月</p>  <p>3万人「ステハジ」啓発イベント</p>	<p>11月</p>  <p>日本とアジアをつなぐビーチクリーン</p>	<p>12月</p>  <p>「ステハジ」ランウォーク</p>	<p>1月</p>  <p>大阪・関西万博802日前イベント FM802×給水スポット</p>

2023年2月28日「ステハジ」Meeting

個人・企業・自治体・団体 みんなが主役、みんなで育てる

2023 「ステハジ」Meeting

聴く・体験・活かす



プレミアムアンバサダー
特別トークセッション



ステハジ
アクアポニックス



ステハジ×MINE
企業交流会

02/28 TUE 14:00 START
FINISH 18:00

主催：「ステハジ」プロジェクト
後援：OSGコーポレーション

参加費：¥10,000 (税込)

イベント会場
大阪市都島区東野田町4丁目15番82号
QUINTEDGE

- ◆2F 大会場「大ホール」
- ◆3F 会議室「会議室」
- ◆地下1階 展示場「展示場」

※食事の提供
※展示場内

※受付時間 13:00～18:00

「ステハジ」プロジェクト進捗報告

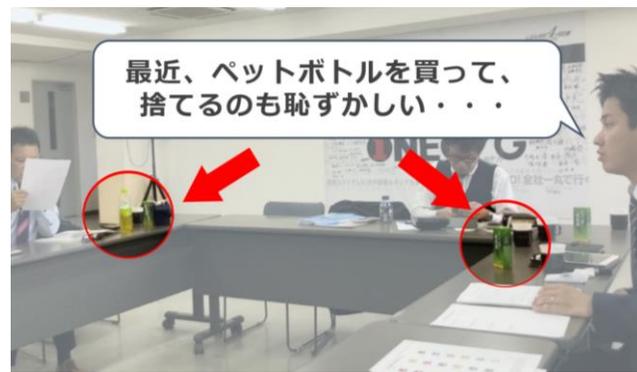
挨拶 → 会社概要 → ステハジ紹介 → 大阪・関西万博



「ステハジ」プロジェクトを代表して OSG コーポレーション 代表取締役社長 山田啓輔が 共創メンバーの前で初めてリアル登壇。



◆ 共創メンバーとの「ステハジ」プロジェクトでの取り組み（「ステハジ」ビーチクリーン）などを紹介。



◆ 「ステハジ」プロジェクトの誕生秘話紹介。きっかけは2019年のOSG50周年イベント企画会議での若手営業の新幹線エピソード

「ステハジ」プロジェクト “使い捨て” から生まれる社会課題の啓発

「ステハジ」を通して	新たな日常（未来）	
使い捨ては、恥ずかしい	使い捨てに頼らない日常（未来）	
マイボトルの啓発	マイボトルで飲み物を持ち歩く	ペットボトル 50億本削減
私の/私たちの/みんなの給水スポットを拡げる	いつでも、どこでも給水ができる	給水スポット 10万カ所
さあ、みんなでサステナブルをはじめよう	個人・企業・自治体・団体の共創による行動変容	共創パートナー 500社

◆ 「ステハジ」プロジェクト共創メンバーとの共通目的を確認

「ステハジ」プレミアムアンバサダーークセッション はじめよ 使い捨てに頼らない社会に向けて



OSGコーポレーション 山田啓輔



ecotone 太田航平さん



mymizu マクティアマリコさん

一般社団法人
Social Innovation Japan
マクティアマリコ

プロフィール
代表理事・共同創設者

コンサルティング事業や人材育成プログラムを通して、プラスチック問題など環境意識・行動の変化を促す団体。
また、ペットボトルの削減をミッションにした、日本初無料給水アプリ「mymizu」立ち上げ

2019年 国連開発計画（UNDP）Social Innovation Challenge 日本受賞者
2020年 グッドライフアワード（環境大臣賞）受賞
2022年 Women of the Future Programme 50 Rising Stars in ESG選出（ESG期待の星50人に選出）
世界経済フォーラム（WEF）のGlobal Future Council on Japanメンバーとして参加

給水が当たり前
使い捨てに頼らない。

自分が行動することで
“世界が変わる”を意識
することからはじめる

共創して解決しないとい
けない問題がたくさんある。
ステハジでの共創が今後大切です。

給水が当たり前
使い捨てに頼らない。

自分が行動することで
“世界が変わる”を意識
することからはじめる

共創して解決しないとい
けない問題がたくさんある。
ステハジでの共創が今後大切です。

NPO法人
地域環境デザイン研究所
ecotone
太田 航平

プロフィール
代表理事

高校2年生で「第3回気候変動枠組条約締約国会議（COP3）」でプレゼン。
2001年リユース食器のレンタル・洗浄、スタッフコーディネートなどを含めた環境対策パッケージを提供。現在、年間400を超えるお祭りやイベントでサポートを行っています。

日本3大祭り
京都 祇園祭 / 大阪 天神祭り のイベントから
学園祭や地域のお祭りまで西日本最大級のサポートを実施しています。
大阪・関西万博会場資源循環会議に参加。

私たちは
「ごみまで買っている」
→事業者は
ごみにならないような
モノで販売する
→消費者は
ごみになるものは
選ばないようにする

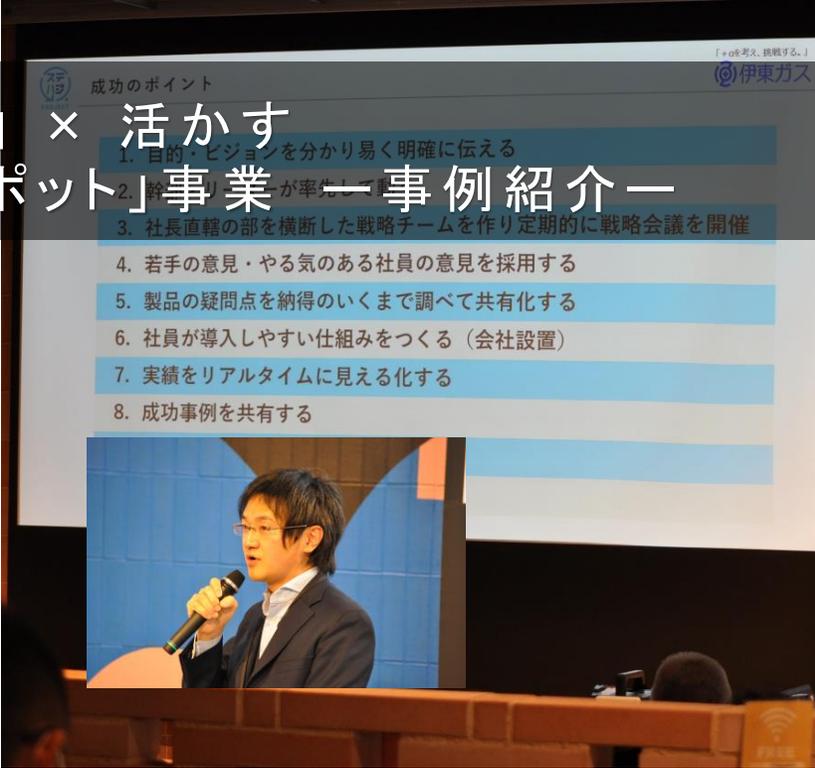
ステハジに係る皆さんに
メッセージを発信して
サステナブルな環境を
育ててほしい

私たちは
「ごみまで買っている」
→事業者は
ごみにならないような
モノで販売する
→消費者は
ごみになるものは
選ばないようにする

ステハジに係る皆さんに
メッセージを発信して
サステナブルな環境を
育ててほしい



「ステハジ」×活かす SDGsの実践「私の給水スポット」事業事例紹介



- 成功のポイント
1. 目的・ビジョンを分かり易く明確に伝える
 2. 社員の理解が率先して進む
 3. 社長直轄の部を横断した戦略チームを作り定期的に戦略会議を開催
 4. 若手の意見・やる気のある社員の意見を採用する
 5. 製品の疑問点を納得のいくまで調べて共有化する
 6. 社員が導入しやすい仕組みをつくる（会社設置）
 7. 実績をリアルタイムに見える化する
 8. 成功事例を共有する



何故、水ビジネスなのか

水ビジネスがつなぐ

- 社員づくり** 全社員共通したSDGsの具体的な実践と習慣化・課題解決思考力が育成できる(本業にも繋がる)
- 顧客づくり** 既存+新規の顧客獲得(顧客のSDGs思考育成)→SDGs生活視点の行動変容の提案だからできる
- 収益づくり** 新たな収益基盤(継続収益) BtoB/BtoC 多様なニーズでつなぐ

◆ 水ビジネスを事業化することで新たな「社員・顧客・収益づくり」につながり本業にもつながる。

顧客のニーズ・消費行動の変化

サブスクに向く商品	電解水素水生成器
①毎日使用する	①蛇口は、ほぼ毎日ひねる
②〇〇放題	②生成器は、使い放題(33L/日)
③消耗品が入っている	③カートリッジ交換が必須
④生活必需品である	④水は生きていく上で欠かせない
⑤日々メリットを感じられる	⑤健康・おいしさを実感

解約率が低く(継続率が高く)サブスクに最もフィットした商品と言えます

◆ MINEサブスク商材としての顧客ニーズ消費者行動に適している。

水事業「みずから、変える」の目的をビジョン

目的 「企業価値の向上」

- ・SDGs宣言書に従い環境対策に取組み、社会貢献型企業であることを発信する
- ・お客様の健康を維持する商品のご提案により、「CS=顧客満足」の向上を推進する
- ・サブスク商品のご提案により、お客様の維持・拡大と経営の安定を図る

ビジョン 「市民の健康を促進し、ずっと住みたいと思う美しい街づくり推進」

- ・OSG社が取り組む「ステハジ」プロジェクトに共感し、我々は、新たに「水」の事業を通じて市民の健康促進をサポートし、ペットボトル削減に寄与することで、CO2削減と海洋プラスチックゴミ削減に貢献します。

◆ サブスクMINEを取組むにあたっての「目的」と「ビジョン」を明確にし社員と共通の目標として取り組む。

「ステハジ」交流会



「ステハジ」プロジェクト共創メンバー
プレミアムアンバサダーの写真撮影



「ステハジ」プロジェクトに全国各地から参加いただいた共創メンバーの皆様が積極的に名刺交換を行い交流体験を行っていただきました。

ワンウェイプラスチック問題・熱中症問題



今の社会構造（仕組み）
自販機・コンビニでペットボトル購入

新たな日常（未来）
社会貢献型商品で給水

“熱中症予防”対策

2015年以降、5万人を超える人達が緊急搬送されています。しかし、熱中症は誰でも対策を行えば予防ができます。その対策の一つに「こまめな水分補給」があります。給水できる環境は、熱中症対策にもつながっています。

長崎市・泉南市・高松市・神奈川県事例紹介

長崎文化放送・Yahoo!ニュースなどでも「SDGs」の具体策として紹介





この冷水機は、ふるさと納税
「ふるさと泉南水なす基金」
を活用して設置しました

大阪府泉南市 全小学校・中学校にボトル給水型冷水機設置



泉南中学校



西信達中学校



一丘中学校



信達中学校



新家小学校



信達小学校



東小学校



西信達小学校



樽井小学校



雄信小学校



一丘小学校



砂川小学校



新家東小学校



鳴滝小学校

長崎市・泉南市・高松市・神奈川県事例紹介

高松市：2050年に温室効果ガス排出量ゼロを目指す「ゼロカーボンシティ」宣言

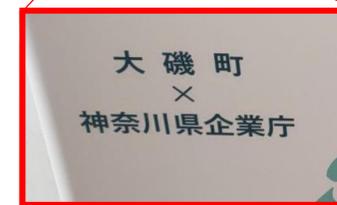
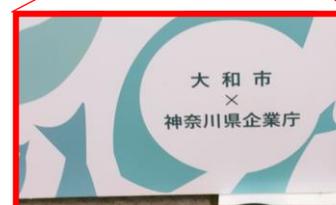
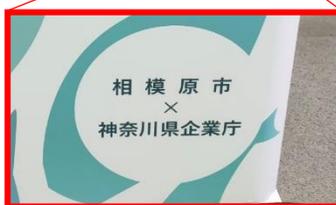


長崎市・泉南市・高松市・神奈川県事例紹介

SDGs未来都市：神奈川県「かながわプラごみゼロ宣言」の実践



相模原市
大和市
大磯町



官民一体の熱中症予防啓発プロジェクト日本一獲得

熱中症予防声かけプロジェクト
～ひと涼みしよう～



Hitosuzumi Award 2022

ひと涼みアワード 2022

～受賞取組集～

2022.11.22

◆主催：熱中症予防声かけプロジェクト ◆後援：環境省

日本一



1816団体からウォーターネットが2022年トップラナー賞を受賞

6年連続最優秀賞

ウォーターネット



業界初

8年連続最優秀賞

OSGコーポレーション





歯科医院
約68,000軒市場



他業界への展開

産業用
次亜塩素酸水
新製品
導入予定

新規



他社にない
HACCP対応



既存



買い替え需要

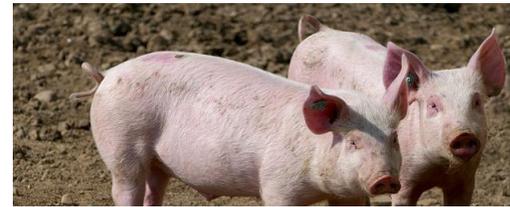
東京大学大学院 農学生命科学研究科

OSG 国際防疫獣医学

OSG Veterinary Science for Global Disease Management



2022年5月30日OSG国際防疫獣医学寄附講座 開設式



東大牧場への産業用製品導入



畜産業界における鳥インフル、豚熱など喫緊の防疫問題
対策ニーズの高まりから業界有力クライアント連携強化

月初め食パン

（一部店舗を除く）（数量限定のため無くなり次第販売終了）
 毎月初め1日から10日間「限定販売」

「食」の贅沢、
旬な「食パン」を食べて
季節を感じる
「月初め食パン」



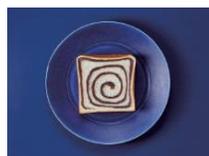
月初め食パン3月春爛漫さくらあん



5月



6月



7月



8月



9月



10月



11月



12月



1月



2月

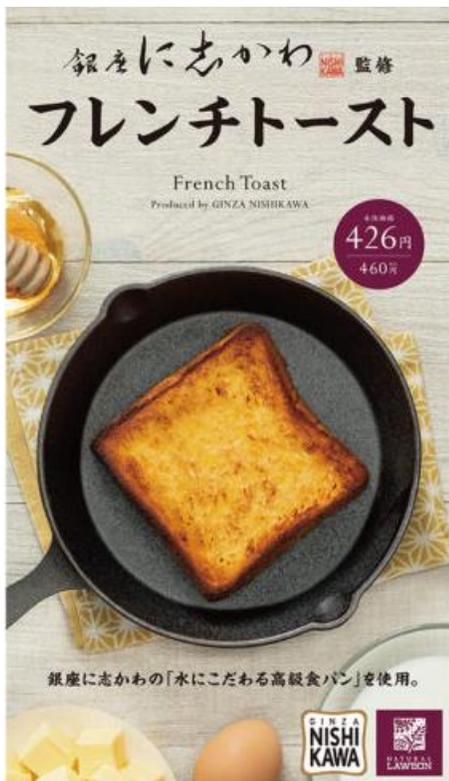
ナチュラルローソンコラボ企画

大好評



首都圏ナチュラルローソン店舗でコラボ企画継続

第一弾



第二弾



第三弾



海外展開（ロサンゼルス サンタモニカ）

2022年7月に海外1号店としてサンタモニカ店を
オープン海外展開は順調に推移

米ロサンゼルス・サンタモニカ店「水にこだわる高級食パン」が
第95回 アカデミー賞 候補者に贈られる
“Everyone Wins” Nominee Gift Bags のギフトに選出されました



「銀座に志かわ」が
海外1号店として
アメリカ・ロサンゼルスに初進出！



4 中長期経営計画

中長期経営計画

2023年3月10日

株式会社OSGコーポレーション

将来予測・業績予想について

本資料には、当社（連結子会社を含む）の見通し、計画、目標など将来に関する記述が含まれておりますが、これらは当社が現在入手している情報に基づく判断や仮定を基礎としたものであり、将来における当社の実際の業績または展開と異なる場合があります。

1. はじめに
2. 経営理念
3. 2030ビジョン
4. 中期経営計画（第10次4ヶ年計画）
5. サステナビリティ目標

わたしたちOSGコーポレーションは1970年に誕生し、おかげさまで2020年に創立50周年を迎え、2021年より新体制で挑んでおります。

当社では、創業3年目の1973年に「第1次7ヶ年計画」を策定以降、社会や事業環境の変化に応じて、中長期の経営計画を策定・実行してまいりました。

現在は、2030年のあるべき姿「OSG2030ビジョン」に向かって、2021年2月よりスタートした「第10次4ヶ年計画」に基づき、全社員一丸で邁進しております。

これまでは、対外的に中長期経営計画を開示しておりませんでした。

しかし、先行き不透明なwithコロナの経営環境の中だからこそ、**私たちの考えや計画を開示して、より多くの方に知っていただくことが、投資家の皆様にはもちろん、社員一人ひとりのエンゲージメントを高めるためにも重要**であると考えました。

2030ビジョンに向けた「**第10次4ヶ年計画**」は、既に約2年を経過しておりますが「**OSGの強みを活かして社会の問題を解決していく**」というミッションと、「**『水』のOSG、『衛生』のOSG、『食』のOSG**」の「**3つのカードで勝負**」を基本方針として挑んでおります。

今後も引き続き、様々な社会や事業環境の変化が予測されますが、「だからこそ」明確な方針を示し続け、「OSGの強み」に磨きをかけ、積極的に挑戦してまいります。

代表取締役社長 山田 啓輔

これまでの中期経営計画の推移

OSGの強みを活かして社会の問題を解決していく

中長期経営計画



1. はじめに
- 2. 経営理念**
3. 2030ビジョン
4. 中期経営計画（第10次4ヶ年計画）
5. サステナビリティ目標

経営理念

三愛精神を実践し、物心両面で豊かな社会の一員となる

我が社の存在意義 「三愛精神」（人を愛し・仕事を愛し・人生を愛せ）

企業理念

よりよい健康、快適なライフスタイルを追求し、暮らしや社会の喜びに貢献する

近年、世界はSDGsの17の目標に示されるような、気候変動問題や環境汚染など多岐にわたる環境・社会課題に直面しています。

そのような中、企業は事業を通じて

「人々の生活を快適かつ豊かにすること」と同時に**「地球環境を守り、育むこと」**が求められています。

これらの社会課題を解決していくための源泉は、人の知識や発想、あるいは**「共創」**できる**ネットワーク**であり、今後ますます理念に基づいた経営計画が重要になってくると捉えています。

今後の事業環境の変化を踏まえ**「OSGの理念」**に基づいて、**ビジョン・計画**を策定しています

1. はじめに
2. 経営理念
- 3. 2030ビジョン**
4. 中期経営計画（第10次4ヶ年計画）
5. サステナビリティ目標

OSGグループは、
**「ミズカラ」はじめる
ウェルビーイングカンパニー**

～水にこだわり、世界に向けて、感動と健康をお届けし続けている企業でありたい～

を目指します。

※「ミズカラ」はじめる・・・①水からはじめる（健康は「水」からはじめる）
②自らはじめる（何事も主体性をもってイキイキと）
これらを私たちが実践し、多くの方に良い影響を与えていく。



水にこだわり、世界に向けて、感動と健康を、力強く広めていく。
私たちはこの 4つの「W」を実行（DO）していきます。



水（Water）にこだわる

水関連、機能水、宅配水、「食材としての水」を深掘し、かつ事業領域を拡大する



世界（World）に向けて

特にアジアに向けて基盤を固め、更に世界に挑戦する



感動（Wonder）

※素晴らしさやおどろき

私達の製品・サービスで暮らしや社会・地球環境の喜びに貢献する



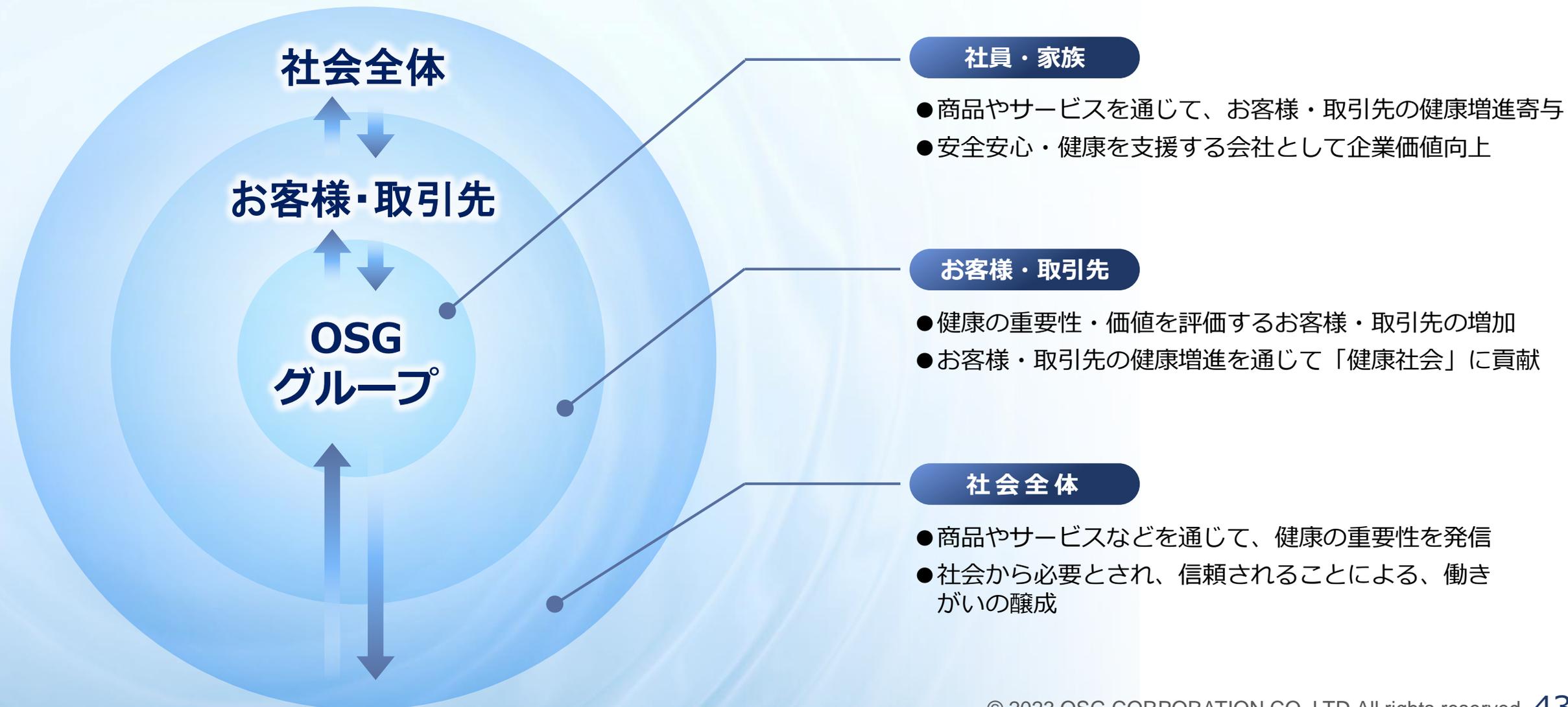
健康（Well-Being）

インナーから実践できており、関わりあう全ての人々がウェルビーイングを感じる

「ミズカラ」を軸とした企業価値の創造

OSGの強みを活かして社会の問題を解決していく

中長期経営計画



プライム200

※優良の、極上の意



売上高200億

水関連70億・メンテナンス50億・HOD30億・FC50億

経常利益30億

時価総額250億



GOODtoGO!
もうすぐ55周年

OSG2030 ビジョン

第10次4ヶ年計画

飛躍に向けた新たな基盤づくり

2030年1月

2021年1月

2023年3月

2025年1月

1. はじめに
2. 経営理念
3. 2030ビジョン
- 4. 中期経営計画（第10次4ヶ年計画）**
5. サステナビリティ目標

OSGグループの事業ポートフォリオ



社会・市場の変化

マクロ

- ①国内における人口減少
- ②消費者ニーズの多様化・多面化
- ③デジタル化によるビジネスモデルの変革

健康・衛生意識の高まり

- ①免疫力向上・健康志向
- ②高齢化や医療費抑制の動き
- ③あらゆる場所での衛生意識の高まり

SDGs・サステナブルな社会

- ①地球規模の社会課題に対する企業責任
- ②エシカル消費
- ③ウェルビーイング

課題認識

成長戦略とグローバル化

- ①グローバル化・M&Aによる拡大
- ②「食のOSG」としての拡大シナリオ
- ③デジタル化・販売方法の変革

生涯顧客構築

- ①メンテナンス事業・HOD事業の基盤強化により生涯顧客構築とキャッシュ創出
- ②新規顧客の獲得及び拡大

「ステハジ」プロジェクト推進

- ①「ステハジ」プロジェクト深堀
- ②アライアンス強化と更なるビジネス化
- ③組織カルチャー・人財育成

課題認識

成長戦略とグローバル化

- ① グローバル化・M&Aによる拡大
- ② 「食のOSG」としての拡大シナリオ
- ③ デジタル化・販売方法の変革

生涯顧客構築

- ① メンテナンス事業・HOD事業の基盤強化により生涯顧客構築とキャッシュ創出
- ② 新規顧客の獲得及び拡大

「ステハジ」プロジェクト推進

- ① 「ステハジ」プロジェクト深堀
- ② アライアンス強化と更なるビジネス化
- ③ 組織カルチャー・人財育成

基本方針

成長戦略とグローバル化

- ① 「ブランドアジア・100」推進
- ② 積極的な業務提携及びM&A
- ③ デジタル領域への投資・活用

生涯顧客構築

- ① リアルでの強みに加え、デジタル分野を取り込み顧客の利便性を高めて生産性を向上
- ② パートナー戦略推進

「ステハジ」プロジェクト推進

- ① パートナー500社・給水スポット10万台へ
- ② 社会課題解決型ビジネスの持続的推進
- ③ OSG企業文化のブラッシュアップ

「3つのカード」で基本方針を徹底実行する



成長戦略とグローバル化

生涯顧客構築

「ステハジ」プロジェクト推進



毎日の生活の中で少しの意識と行動を変えることで、

“使い捨ては恥ずかしい” という考え方を啓発し、

ペットボトル削減などのプラスチック・スマートな活動を推進します。また「ステハジ」をキーワードとしたパートナーシップも組みながら推進することにより、さらに領域を広げ社会問題の解決に挑みます。

3つのカード基本方針の骨子

OSGの強みを活かして社会の問題を解決していく

中長期経営計画

	マーケティング	プロダクト	文化・人的資本
 <p>水のOSG</p>	<p>①水ビジネスの領域を拡大 製品ラインナップ、また企画・開発から製造・販売・メンテナンスまでの一貫体制をとる経営スタイルを活かし「水」事業の領域を拡大する。</p> <p>②CLSの推進 One to Oneマーケティングの具体策であり、リカーリングビジネス構築戦略。「お取り付け(お買い上げ)頂いたその日から末永いおつきあいが始まる」、「3つの価値向上」をベースに、生涯顧客を構築する。「顧客倍増」を目指す。</p>	<p>①サブスクモデル推進 定額でフルメンテナンスの強みを発揮したモデルの育成</p> <p>②「ステハジ」に基づく製品開発 つくる責任使う責任・エシカルニーズ</p> <p>③全社員PP部による新製品開発 ※PP部：プロダクトプランナー</p>	<p>①OSG企業文化のブラッシュアップ 「明るさの磁場経営」・「LMPノート」の2大文化を活用した人材育成及び人的資本最大化</p> <p>②ダイバーシティー&インクルージョン 「おでんの職場」の実践</p> <p>③OSGワークスタイル2030 ・福利厚生強化 ・健康経営推進加速 ・エンゲージメント向上 ・新評価・報酬制度の導入 ・採用力強化と教育制度の充実</p>
 <p>衛生のOSG</p>	<p>③パートナー戦略 メディア&イベント活用。パートナー会を発足</p> <p>④LTV向上の施策</p> <p>⑤「ブランドアジア・100」</p>	<p>①産学協同 東京大学OSG国際防疫獣医学</p> <p>②PB・OEM戦略及びHACCPを起点とした製品開発 医療分野の実績を活かし展開</p> <p>③更なるリカーリング型スタイルの構築</p>	<p>④生産性向上 ・DX戦略促進 ・ジョブローテーションの実施</p> <p>⑤「ステハジ」アンバサダー育成 大阪・関西万博共創パートナーとして、国家プロジェクトとSDGsに貢献する。イベント実施によりSDGsリテラシー並びにウェルビーイング向上。</p>
 <p>食のOSG</p>	<p>①トップブランド構築 トップブランドに相応しいアクション</p> <p>②「食」領域の拡大 「水にこだわる」シリーズに加え、既存プラットフォームを活用した展開</p> <p>③創造的差別化戦略 感性価値の追求・新商品の継続投入</p>	<p>①QSCの更なる徹底 本部指導強化</p> <p>②新商品・新事業開発 お客さまの笑顔をイメージした喜びと感動を感じていただくような商品及び事業開発</p> <p>③OSG既存事業クロスセル商材開発</p>	<p>OSGの強みを活かして社会の問題を解決していく</p>



<2030年に目指す姿>
業界NO.1のSDGsインフルエンサー



売上高目標
30億円

第10次4カ年計画の
取組み

1

ステハジ共創パートナー構築 500社

全方位型産業と社会性・収益性を両立させた関係構築

2

サブスクの推進（ダイレクト&パートナー展開）

企画力・販売力を武器にあらゆる産業・ユーザーへ推進

3

メディア及びイベント展開

メディアへの積極的告知、経営資源を生かしたリアル・オンラインイベント活用

4

ブランドアジア・100

アジア市場の拡大

<2030年に目指す姿>

業務用：10万ヶ所の給水スポット普及
衛生管理：「医・食・獣」の分野で業界リード



売上高目標 40億円



第10次4カ年計画の 取組み

1

ステハジ共創パートナー構築

公共施設・商業施設を中心としたパートナーとの関係強化

2

新商品・販売体制の確立

ブルーオーシャン市場に向けた新商品の発売と育成

3

新規クライアントとのパートナーシップ強化

産学共同の実績を基に、HACCP対策、除菌・消臭対策を軸としたクライアント育成

4

OEM・PB戦略

医・食・獣を中心とした有力企業とのグリップ強化



<2030年に目指す姿>

顧客ファン化によるアクティブユーザー倍増



売上高目標
50億円

第10次4カ年計画の
取組み

1

プレミアムメンテナンスサービス導入

新たなサービスによるLTV10%向上

2

ユーザーコミュニティサイト構築

UGC活用・VOC分析によるアクティブユーザー10%UP

3

デジタル化によるクロスセル商材の強化

デジタル関与売上比率10%



<2030年に目指す姿>

業界NO.1の社会課題解決啓発ブランド



売上高目標
30億円

第10次4カ年計画の
取組み

1

フリンジであるクローバープロジェクトの推進

熱中症予防・防災備蓄・健康・安心安全の4分野に力点

2

マーケティング強化（トリプルスリー作戦）

新顧客システムを活用した顧客基盤の更なる活用

3

新型プラント建設稼働 20基体制に向けたアクション

戦略的プラント建設稼働により安定供給とコスト削減



<2030年に目指す姿>

トップブランド創出と、「食のOSG」として
新たな分野への進出による事業拡大



売上高目標
50億円

第10次4カ年計画の
取組み

1

ブランド戦略

店舗運営の基本である、Q.S.C.（クオリティー・サービス・クレンリネス）の徹底

2

新商品開発

「新食パン生活®」をテーマとして、お客様の新たなニーズを創出

3

海外展開

社名の由来ごとく、銀座から全世界に向けて「食パン」を日本の文化として広げる

4

積極的なM&A・業務提携

特に「食のOSG」の分野における領域の拡大



<2030年に目指す姿>

「中長期的な企業価値向上」達成を支える、強固な経営基盤の構築

第10次4カ年計画の 取組み

1

健康経営の更なる推進

全方位型産業と社会性・収益性を両立させた関係構築

2

人的資本の向上・人材育成

従業員の能力・経験を活かしイノベーションの意欲へ

3

DX戦略促進

データとデジタル技術を活用し変革・価値・競争力向上

4

企業文化のブラッシュアップ

意志決定のスピードと質の向上、チームワーク強化と生産性の向上

財務健全性

- ・ 事業特性、リスクを踏まえた財務健全性を確保するとともに、適切な財務レバレッジを効かせ、成長投資を行う

持続的な企業価値向上に向けた戦略投資

- ・ 重点事業を中心に、成長を加速するための投資を実施
- ・ M & A 含む成長投資枠 30 億

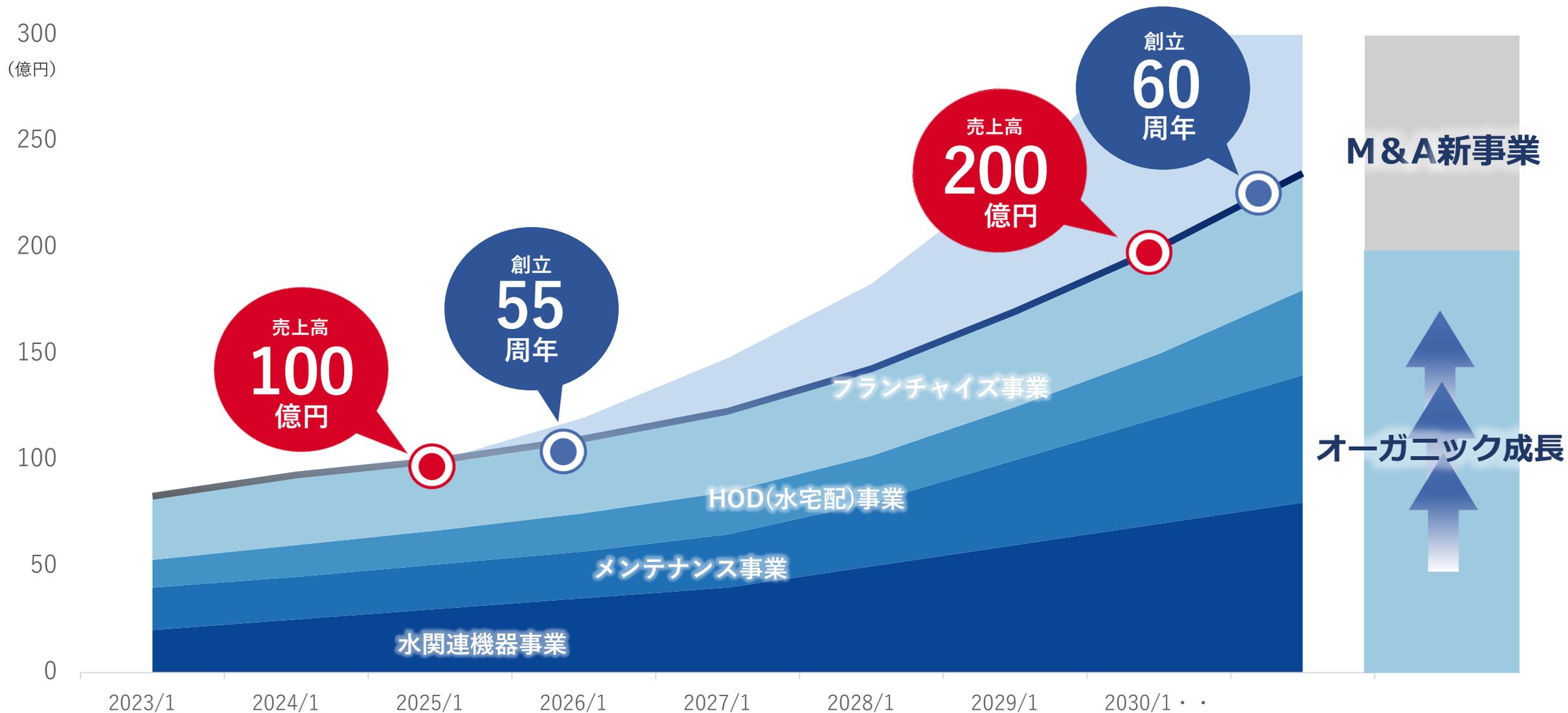
株主還元

- ・ 株主の皆様に対する還元を経営の重要課題として認識しており、成長投資の原資を確保しつつ、株主還元を充実させる

2030年に目指す姿

OSGの強みを活かして社会の問題を解決していく

中長期経営計画

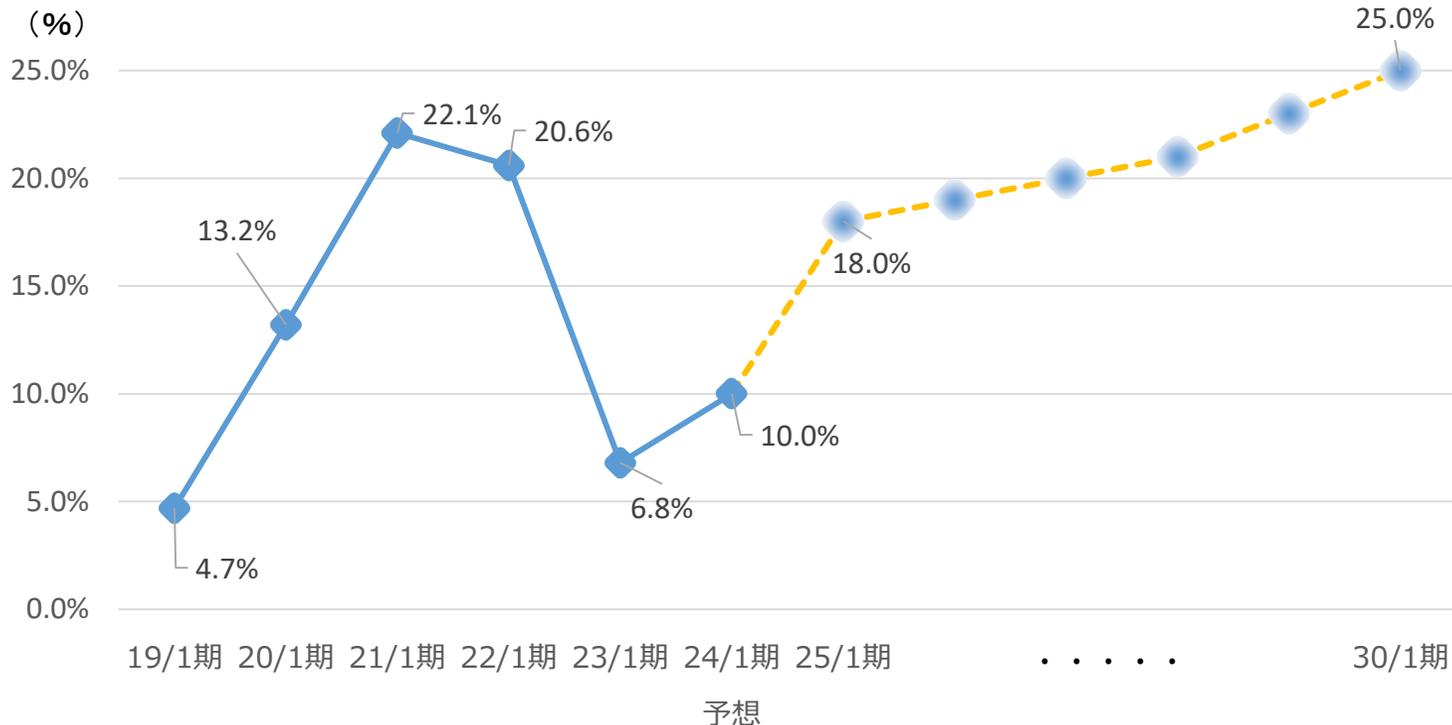


	2025年1月期	2030年1月期
売上高	10,000百万円	20,000百万円
営業利益	1,100百万円	3,000百万円

<重要経営指標>

ROE	18.0%以上	25.0%以上
配当性向	32.0%以上	35.0%以上

■ ROEの推移



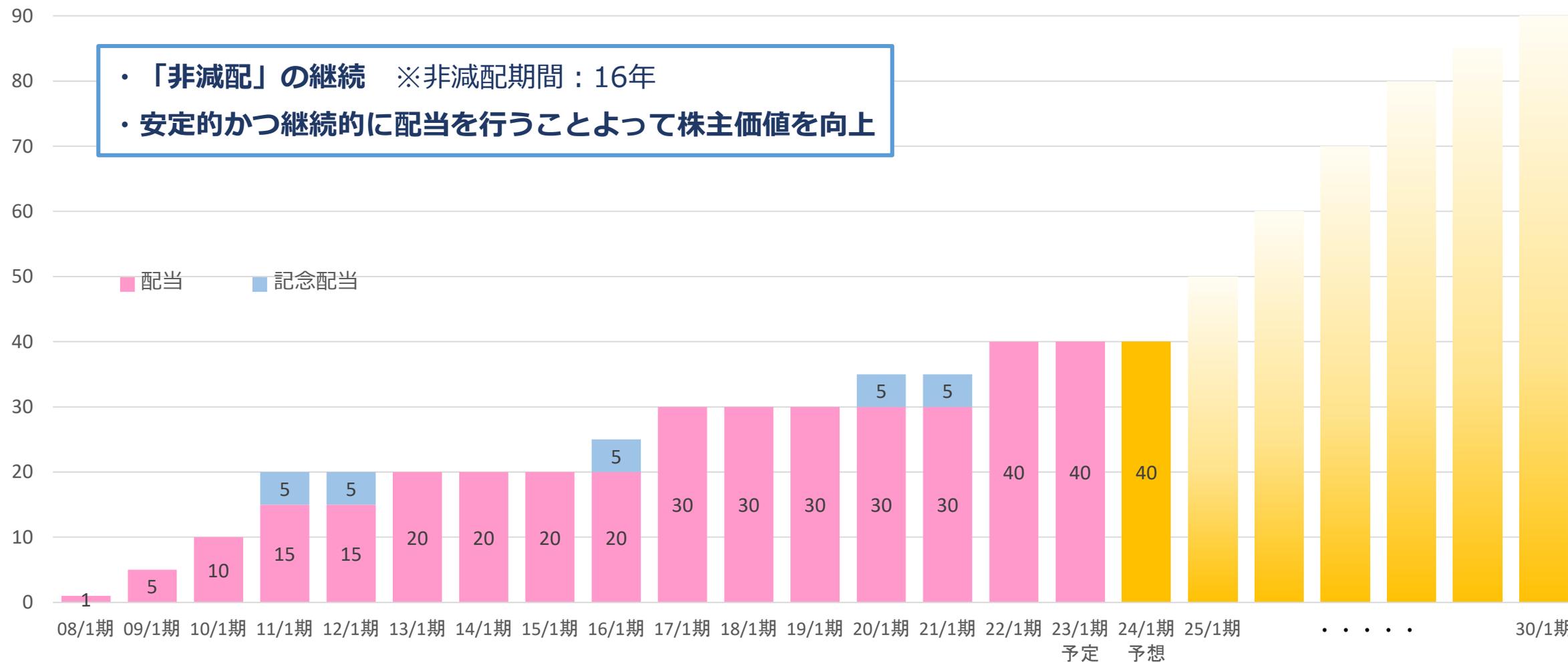
資本効率についての考え方

当社の資本政策は、成長投資に必要な資金を確保し、積極的な株主還元継続的に取り組み、適切なバランスシート・マネジメントに努めることを基本としております。

具体的には、営業利益率と資産効率をさらに高め、キャッシュ・フローの拡大に努めることで、持続的な成長を目指し、ROE向上など高い資本効率を追求します。

安定配当の継続

(単位:円)



1. はじめに
2. 経営理念
3. 2030ビジョン
4. 中期経営計画（第10次4ヶ年計画）
5. **サステナビリティ目標**

サステナビリティ目標

OSGの強みを活かして社会の問題を解決していく

中長期経営計画

中期経営計画の策定にあたり、「社会課題」と「OSGグループの経営の重要度」を総合的に網羅した**重要課題（マテリアリティ）**を選定しました。

各課題を4つのカテゴリーに分け、クリアするための目標を「サステナビリティ目標」として掲げています。本目標を達成し、サステナビリティを通じて社会と企業の持続的成長の両立を目指していきます。

重要課題（マテリアリティ）

ステークホルダーのエンゲージメント向上

サステナビリティを志向する企業風土づくり

人材育成とダイバーシティの推進

カーボンニュートラルの実現

安心安全で豊かな社会の実現

健康

環境

共創

人的資本

主要目標

OSGの強みを活かして社会の問題を解決していく

中長期経営計画

企業価値向上とともにサステナブルな社会の実現に貢献し共に発展していきます

健康

健康増進は自己成長
そして企業発展の根幹



N39システム
健康診断再検査率

30%



健康マスター検定
取得

100%



熱中症
アドバイザー

100%



運動習慣
健康増進

100%



適正体重
維持者率(BMI)

70%



非喫煙率

90%

環境

【ステハジ】の実践
“使い捨てはずかしい”
さあ、みんなでサステナブルはじめよう



ペットボトル
削減

50億本



みんなで拡げる
給水スポット

10万ヶ所



「ステハジ」
アンバサダー

100%



アジアへ安全な
飲料水支援
(井戸寄贈)

30基



製品エコ
リサイクル

30%



温室効果ガス
排出削減

50%

共創

SDGs17番の実践
パートナーシップで、
社会課題解決・地域社会への貢献



共創メンバー

500



自治体連携

47



教育機関連携
小・中・高・大

47



団体連携

10



SNS
連携

10万人



共創企画

47

人的資本

明るさの磁場経営 おでんの具
企業文化の実践で
ウェルビーイング向上



LMP
自分未来

100%



リスクینگ
サポート

30%



PP部

10個



女性管理職

30%



育児／介護による
離職

0%



育児休暇取得

100%

OSG 強みを の 活かして 社会の問題を解決していく



OSG コーポレーションは、持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

株式会社OSGコーポレーション

～ お問い合わせ先 ～

経営企画室 TEL: 06-6357-0101 FAX: 06-6357-0106

この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります。この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。