



# 2025年1月期 決算説明会

2025/03/21

株式会社OSGコーポレーション



**GOODtoGO!**  
おかげさまで55周年



# 会社概要

社名：株式会社OSGコーポレーション  
(東証スタンダード市場：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

社員：548人（グループ） ※2025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

主要グループ会社：株式会社OSGウォーターテック(製造・海外)  
株式会社ウォーターネット(水宅配事業・FC本部)  
株式会社銀座仁志川(水にこだわる高級食パン)



# 企画・開発から 製造・販売・メンテナンスまでの一貫体制

COMPANY & CUSTOMER

## 水関連機器事業



家庭用/オフィス



業務用



ウォータークーラー



水自販機



産業用



衛生管理

## メンテナンス事業



メンテナンス

## HOD (水宅配) 事業



ウォーターサーバー

## FOOD事業



銀座仁志川



SAKI moto bakery



元祖五十番神楽坂本店

多様な  
顧客との  
つながり

- 一般家庭
- ホテル
- 複合施設
- 公共・交通施設
- ドラッグストア
- 飲料メーカー
- オフィス
- レストラン
- スポーツジム
- 教育施設
- ディスカウントストア
- 病院・工場



# INDEX

- 1 2025年1月期 決算の実績
- 2 2026年1月期 業績予想
- 3 トピックス及び今後の取り組み
- 4 第11次5ヶ年計画（OSG2030ビジョン）
- 5 株主還元について



# 2025年1月期 決算の実績

## ポイント

当社グループは第10次4ヶ年計画の最終年度を迎え、3つの基本方針である①成長戦略とグローバル化、②生涯顧客構築、③「ステハジ」プロジェクト推進をグループ一丸となり「飛躍に向けた新たな基盤作り」を行いました。創立55周年記念式典を2025年8月29日に控え、55周年記念イベントの第1弾として2024年9月に「ステハジ」EXPOを開催。大阪・関西万博を契機とした給水スポットの更なる普及を目指し、新製品の発表も行いました。

そのような中、水関連機器事業、メンテナンス事業、HOD（水宅配）事業は概ね計画通り展開いたしました。一方で、当社が探索領域と位置付けているFOOD事業の「銀座に志かわ」におきましては、国内での店舗統廃合のコスト、海外での市場開拓の投資コストが発生していることにより前期比で減収減益となりました。

(単位：百万円)

	2024/1期	2025/1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	<b>7,896</b> (100%)	<b>7,929</b> (100%)	<b>100.4%</b>	<b>8,600</b> (100%)	<b>92.2%</b>
営業利益	<b>311</b> (3.9%)	<b>133</b> (1.7%)	<b>43.2%</b>	<b>600</b> (7.0%)	<b>22.3%</b>
経常利益	<b>351</b> (4.4%)	<b>125</b> (1.6%)	<b>35.6%</b>	<b>600</b> (7.0%)	<b>20.9%</b>
親会社に帰属する 当期純利益	<b>49</b> (0.6%)	<b>33</b> (0.4%)	<b>68.2%</b>	<b>350</b> (4.1%)	<b>9.7%</b>



# 2025年1月期 決算の実績 (セグメント別)

## 実績のポイント

- (水関連機器事業) 『家庭用機器』につきましては、エネルギー業界を中心としてサブスク型ビジネスモデルの展開が進んでおります。『業務用機器』につきましても、全国の様々な企業や団体・自治体、教育機関との共創の輪も広がり、また、マイボトルの普及にて給水スポットのニーズも更に高まっており、ウォータークーラーの導入が順調に進んでおります。
- (メンテナンス事業) 「生涯顧客構築及び顧客満足向上」をテーマとし、人材採用の強化及び教育に注力。そのような状況の中、カートリッジ交換及びメンテナンスサービスによる収益は概ね予定通り推移いたしましたが、メンテナンス時における副商材等の販売が減少いたしました。
- (HOD事業) 2024年も記録的な猛暑になったことやアフターコロナでリアルイベントが増加したことにより、ボトルドウォーターやロイヤルティなどのストック収益が順調に推移。また、新型サーバー発売に伴って加盟店向けへのサーバー販売も予定通りに推移しております。
- (FOOD事業) 「銀座に志かわ」は、国内市場におきましては、現在一部エリアにて、本部が支援している加盟店不採算店舗の統廃合を進めており、そのコストが発生しております。海外市場におきましては、4月に中国初の「食パン専門店カフェ・レストラン」形式の「上海蟠龍天地店」がオープンいたしました。また、1月には台湾初進出。台北市に「銀座に志かわ 台湾敦南店」をオープンいたしました。今後も海外への積極的出店を計画しており、現在は市場開拓の「投資段階」のため、それに伴う投資コストが発生しております。

(単位：百万円)

	売上高			営業利益		
	2024/1期	2025/1期	前期比%	2024/1期	2025/1期	前期比%
水関連機器事業	1,904	2,206	115.9%	△19	34	—
メンテナンス事業	2,128	2,009	94.4%	442	334	75.7%
HOD(水宅配)事業	1,236	1,309	105.9%	44	51	114.0%
FOOD事業	2,651	2,436	91.9%	△153	△280	—



# 2025年1月期 の実績 (キャッシュフロー)

(単位：百万円)

	2024/1期	2025/1期
営業活動によるキャッシュフロー	447	△38
投資活動によるキャッシュフロー	△227	437
財務活動によるキャッシュフロー	△154	△227
現金及び現金同等物の期末残高	548	721

## キャッシュフローの主要因

- 営業CF・・・ 減価償却費124百万円、税金等調整前当期純利益85百万円等の収入  
 法人税等の支払額194百万円、契約負債の減少額77百万円等の支出
- 投資CF・・・ 定期預金の純減少額503百万円等の収入  
 有形固定資産の取得額98百万円、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80百万円等の収入  
 配当金の支払額206百万円、長期借入金の返済90百万円等の支出



# 2025年1月期 決算の実績 (貸借対照表)

(単位：百万円)

	24/1期		25/1期		増減額	備考 (増減要因)
		構成比 (%)		構成比 (%)		
流動資産	<b>4,457</b>	66.3	<b>4,140</b>	64.7	<b>△317</b>	
現金及び預金	<b>2,701</b>	40.2	<b>2,364</b>	37.0	<b>△337</b>	
受取手形及び売掛金	<b>815</b>	12.1	<b>831</b>	13.0	<b>16</b>	受取手形31百万円の増加、売掛金15百万円の減少等によるもの
棚卸資産	<b>706</b>	10.5	<b>716</b>	11.2	<b>10</b>	商品及び製品40百万円の増加、原材料及び貯蔵品30百万円の減少等によるもの
固定資産	<b>2,267</b>	33.7	<b>2,255</b>	35.3	<b>△12</b>	
資産合計	<b>6,725</b>	100.0	<b>6,395</b>	100.0	<b>△330</b>	
流動負債	<b>2,644</b>	39.3	<b>2,619</b>	41.0	<b>△25</b>	
固定負債	<b>908</b>	13.5	<b>873</b>	13.7	<b>△35</b>	長期借入金62百万円の減少等、リース債務21百万円の増加等によるもの
負債合計	<b>3,553</b>	52.8	<b>3,493</b>	54.6	<b>△60</b>	短期借入金80百万円の増加等、契約負債76百万円及び未払法人税等33百万円の減少等によるもの
株主資本合計	<b>2,668</b>	39.7	<b>2,495</b>	39.0	<b>△173</b>	利益剰余金173百万円の減少等によるもの
非支配株主持分	<b>432</b>	6.4	<b>334</b>	5.2	<b>△98</b>	
負債純資産合計	<b>6,725</b>	100.0	<b>6,395</b>	100.0	<b>△330</b>	

# 2026年1月期 業績予想

## 今期の見通し

第11次5ヶ年計画の初年度である2026年1月期は、2025年4月から開催の大阪・関西万博、8月に創立55周年記念式典、12月に「ステハジ」EXPOと3つの大きなイベントが控えており、引き続き積極的に販売促進企画を実施してまいります。なお、大阪・関西万博におきましては、給水スポットの設置による開催中の熱中症対策を推進してまいります。また、当社グループの探索領域である「FOOD事業」につきましては、新ブランドや業態の多様性及びグローバル展開も含めて積極的に推進してまいります。

### ■ 損益計算書

(単位：百万円)

	2025/1期	2026/1期	
	実績 (構成比%)	計画 (構成比%)	前期比%
売上高	7,929 (100%)	8,600 (100%)	108.4%
営業利益	133 (1.7%)	500 (5.8%)	373.3%
経常利益	125 (1.6%)	500 (5.8%)	399.6%
親会社に帰属する 当期純利益	33 (0.4%)	300 (3.5%)	886.5%

### ■ セグメント別

(単位：百万円)

	売上高			営業利益		
	2025/1期	2026/1期		2025/1期	2026/1期	
	実績	計画	前期比%	実績	計画	前期比%
水関連機器事業	2,206	2,600	117.8%	34	150	434.1%
メンテナンス事業	2,009	2,150	107.0%	334	420	125.5%
HOD(水宅配)事業	1,309	1,350	103.1%	51	60	117.5%
FOOD事業	2,436	2,500	102.6%	△280	△130	—





## 「3つのカード」で基本方針を徹底実行

### 3つのカード



### 基本方針

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



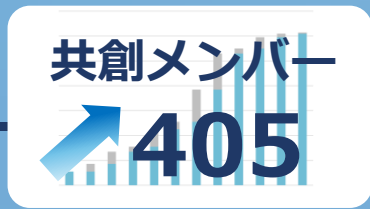
# 第10次4ヶ年計画の振り返り

## 水関連機器事業

共創・万博・新事業



「ステハジ」プロジェクト



「ステハジ」共創メンバー



MINE



エブリイ



IDOVA



「ステハジ」EXPO



大阪・関西万博

## FOOD事業

海外・多角化・新業態



「銀座に志かわ」銀座本店

◆「銀座に志かわ」グローバル展開



「銀座に志かわ」アメリカ



「銀座に志かわ」中国



「銀座に志かわ」台湾

◆多角化



元祖五十番神楽坂本店



SAKImoto bakery

## 飛躍に向けた基盤づくり

## OSG2030 ビジョン

2021年

2022年

2023年

2024年

2025年

# 3つのカード「水のOSG」







## 「ステハジ」プロジェクト

**“使い捨ては恥ずかしい”** という考え方を通して

誰でも (Everyone)、毎日 (Everyday)、どこでも (Everywhere) 少しい意識と行動で、海洋プラスチック問題や使い捨てから生まれる、その他様々な社会課題を個人・企業・自治体・団体・教育機関・プロスポーツクラブなどが、一体となって 啓発・実践し、みなさんと共に行動変容に取り組むプロジェクトです。

「さあ、みんなで **サステナブル** はじめよう」

# 「ステハジ」プロジェクト 2つのチャレンジ

Challenge  
01

## 「ペットボトル50億本削減」 チャレンジ

Challenge  
02

## 「みんなで広げる給水スポット」 チャレンジ



マイボトルの啓発

飲み物をマイボトルで持ち歩く日常



### 私の給水スポット

自宅が給水スポット  
いつでも 出かけるときには  
マイボトルに飲み物を給水



### 私たちの給水スポット

職場や学校など、人が集まる場所で  
マイボトルの中身が無くなれば  
給水できる場所



### みんなの給水スポット

誰でも給水できる場所  
どこでも給水が当たり前、  
交通・公共施設/飲食店/複合施設などで給水



## 「ステハジ」プロジェクトの考え

### Purpose

—— 存在意義 ——

社会の**仕組み・システム**を変える、個人の**習慣**を変える

※社会の**行動変容**、個人の**習慣変容**

### Mission

—— 使命 ——

使い捨てから生まれる社会課題の啓発を共創メンバーとの共創で、  
使い捨てに頼らない日常（未来）を目指す

「ステハジ」プロジェクトをプラットフォームに、海洋・温暖化・衣類・食品ロスなど、  
使い捨てから生まれる社会課題の啓発から、使い捨てに頼らない日常(未来)への行動変容

### Vision

—— Message ——

「**使い捨て**は**恥ずかしい**」

「さあ、みんなで**サステナブル**はじめよう」

- 1) 2つのチャレンジ「ペットボトル50億本削減」「みんなで拡げる給水スポット10万カ所」
- 2) 共育（ともにそだてる）体験

### Value

—— 価値観 ——

全国の、個人・企業・自治体・団体・教育機関・プロスポーツクラブなど  
それぞれの強みを活かして「**新たな行動変容・習慣変容が生まれる**」につなげる

※共創を通して、より多くの個人・企業・自治体・団体・教育機関・プロスポーツクラブが  
「個」だけでは出来ない「体験」を実践するプラットフォーム。





万博会場での  
役割

気候変動の啓発・熱中症対策・プラスチックごみ削減

万博会場の体験  
レガシーに

給水が新たな選択へ・給水が習慣変容のアイコンへ

会場屋外、全ての給水スポット担当



エブリィ

エブリィスリム

IDOVA

会場施設内担当



ウォーターサーバー

# 私の・私たちの給水スポット：家庭用

サブスクMINE：他ウォーターサーバーメーカー実施企業も参入。

## ニーズ

- ・SDGs推進
- ・業界が抱える課題
- ・顧客のお困りごと

ガス事業者全国

約**17,000**社

パートナー会

**122**社

ウォーターサーバー  
実施企業のMINE  
サブスク事業参入



商品解約率

**1.8%**

カートリッジ  
定期交換率

**96.0%**

顧客満足度

**89.0%**

※弊社顧客システム・さくらセンターによる独自調査



自治体・教育機関での、「熱中症予防」「プラごみ削減」対策ニーズが拡大。

全国自治体  
1,741

教育市場  
58,000<sup>※1</sup>校

私立学校  
21,000<sup>※1</sup>校

## ニーズ

- ・ 熱中症対策
- ・ SDGsへの参加／貢献
- ・ SDGsの計測／可視化

屋外型  
ウォータークーラー  
No.1

バリアフリー  
& 非接触型  
No.1

給水カウンター  
機能  
No.1

※ 弊社調べ

# IDOVAの給水スポットが“給水の新しい選択”へ



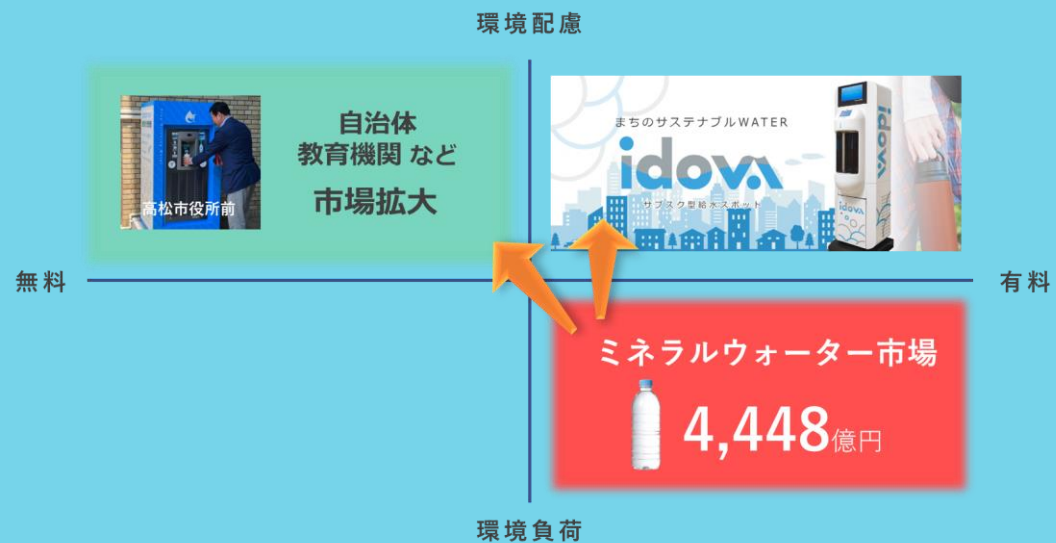
IDOVA



IDOVAアプリ

## 新たな市場開拓

- ・ 業界初！サブスク型給水スポット
- ・ 選べる4つのお水。アプリで管理。
- ・ ペットボトル削減本数可視化



オフィス

商業施設

スポーツ施設

ゴルフ場  
レジャー施設

駅・交通機関

# 3つのカード「食のOSG」





銀座  
に志かわ  
水にこだわる高級食パン

## 銀座に志かわ 新たな取り組み「GINZA BOX」を台湾敦南店で実施



寄 SAKI  
moto  
bakery

新業態

ベーカリーで培ってきた技術と、洋菓子店で得た経験を融合させた

ベーカリー × スイーツ

SAKImotobakery and more

and more

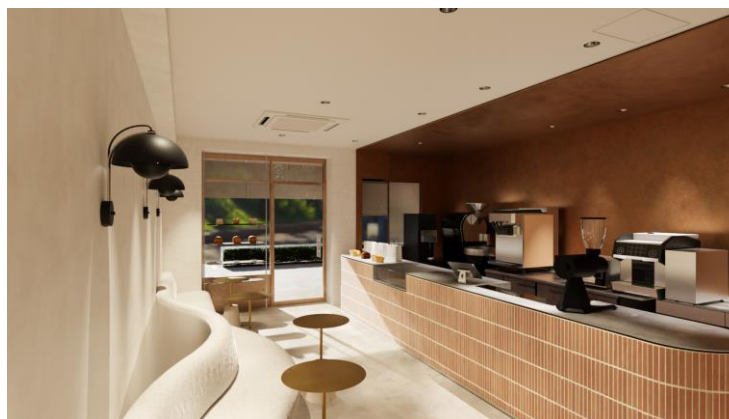






# 「GINZA NISHIKAWA COFFEE ROASTERY」

(食パン専門店カフェートインスタイル) 築地にオープン。



**2025年3月31日にグランドオープン**

「今までの”に志かわ”体験を別の角度から楽しんでいただきたい」  
鮮度の良い煎りたてのコーヒー、焼きたての食パン。  
そんな瞬間が、みなさまの生活のなかで少しだけ愉しさをアップデートできたら幸いです。



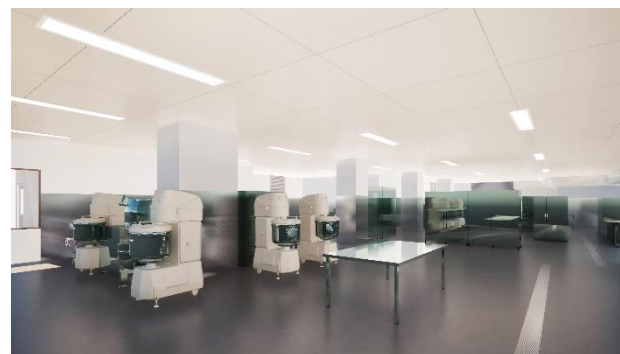
## 株式会社 D & D Dragon & Dining

## 中華総菜

## 新工場建設

—— 新市場

OEM開拓 ——







**1**  
4月13日(Sun)  
大阪・関西万博

給水スポット  
熱中症啓発／プラごみ削減

給水が新たな選択



**2**  
8月29日(Fri)  
創立55周年記念式典

グランドプリンスホテル  
新高輪 国際館パミール

感謝・期待



**3**  
12月3日(Wed)  
「ステハジ」EXPO

LaLaアリーナ東京ベイ

共創・イノベーション



# 第11次 5 ヶ年計画

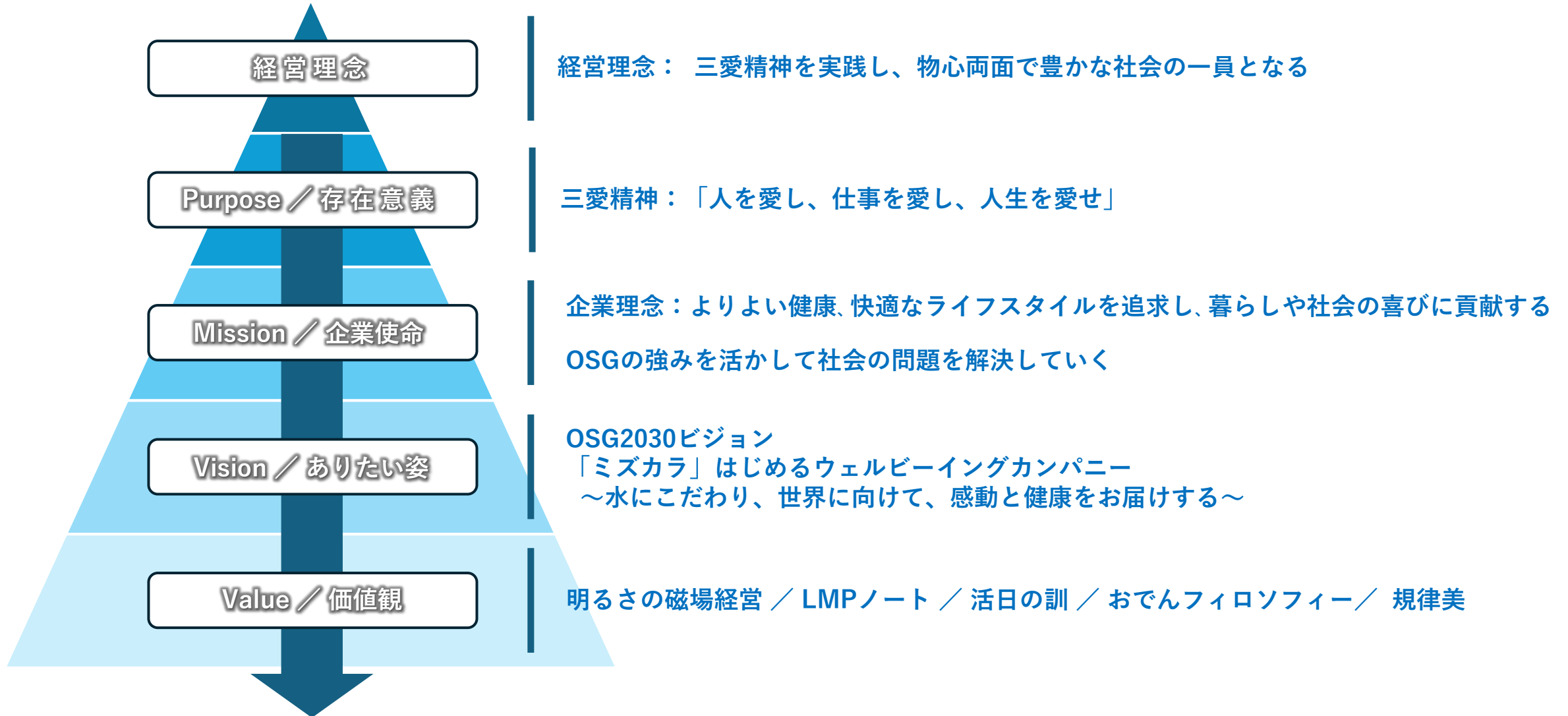
2025/03/14

株式会社OSGコーポレーション





1. **第10次4ヶ年計画の振り返り**
2. **第11次5ヶ年計画（OSG2030ビジョン）**
3. **サステナビリティ目標**



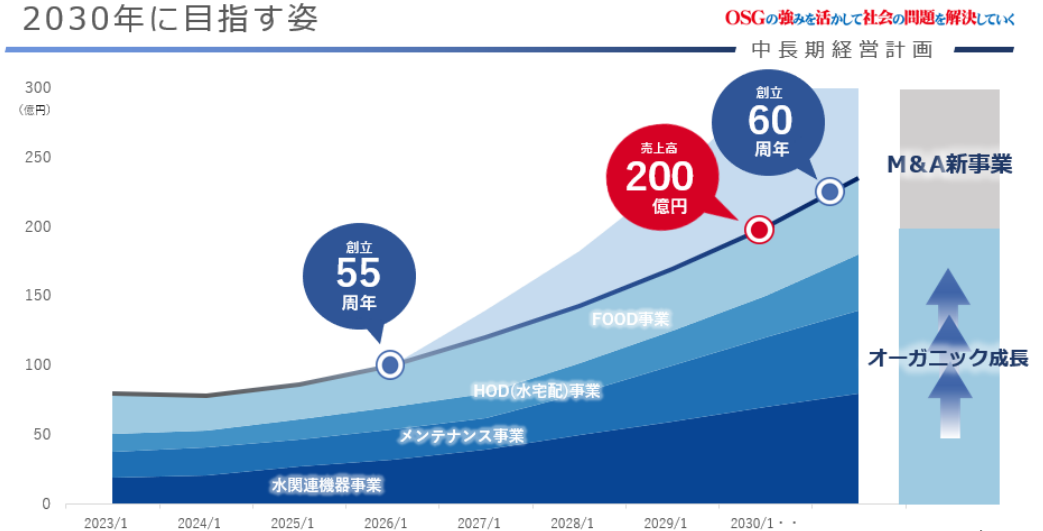




## 中期経営計画と実績

	2025年1月期	
	計画	実績
売上高 (百万円)	8,600	7,929
営業利益 (百万円)	600	133
営業利益率 (%)	7.0	1.7
ROE (%)	12.0以上	1.3

2030年に目指す姿



※2023年3月10日発表

4つのセグメントにおいて、水関連機器事業、メンテナンス事業、HOD(水宅配)事業は概ね計画通り展開いたしました。FOOD事業は計画を下回りました。「第10次4ヶ年計画」は「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」の基本方針に基づき実行いたしました。また「飛躍に向けた基盤づくり」として、水関連機器事業は『ステハジ』を共通メッセージに、共創ネットワークを構築しながら大阪・関西万博での世界に向けた発信を視野に展開。またコンセプトに沿ったプロダクトをリリースしてまいりました。しかしながら、FOOD事業において、「銀座に志かわ」を取り巻く「食パン専門店」市場が、オーバーストア状態となり店舗間競争が激化いたしました。一方で、積極的な商品開発やM&A、海外進出を行ない、新中期経営計画に向けての飛躍の準備を実行してまいりました。

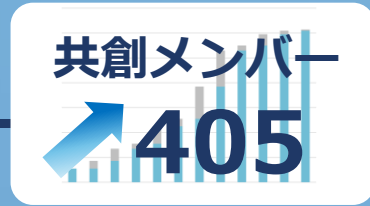
# 第10次4ヶ年計画の振り返り

## 水関連機器事業

共創・万博・新事業



「ステハジ」プロジェクト



「ステハジ」共創メンバー



MINE



エブリィ



IDOVA



「ステハジ」EXPO



大阪・関西万博

## FOOD事業

海外・多角化・新業態



「銀座に志かわ」  
銀座本店

◆「銀座に志かわ」  
グローバル展開



「銀座に志かわ」  
アメリカ



「銀座に志かわ」  
中国



「銀座に志かわ」  
台湾

◆多角化



元祖五十番神楽坂本店



SAKImoto bakery

## 飛躍に向けた基盤づくり

# OSG2030 ビジョン

2021年

2022年

2023年

2024年

2025年

第11次5ヶ年計画  
OSG2030ビジョン

# 「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する～

「ミズカラ」はじめる

- ①健康は「水から」はじめる
- ②何事も主体性をもって「自ら」イキイキ活動する



ウェルビーイングカンパニー

私たちの商品やサービスを通じて、  
より多くの人々が健康で幸せな気持ちになっている

源泉は企業文化

※ OSG 二大文化遺産 1：明るさの磁場経営 2：LMPノート



OSG2030ビジョン経営目標

2030年1月期

プライム200

※優良の、極上の意

売上高

200億円以上

重要経営指標

売上高営業利益率

12%以上

ROE

15%以上

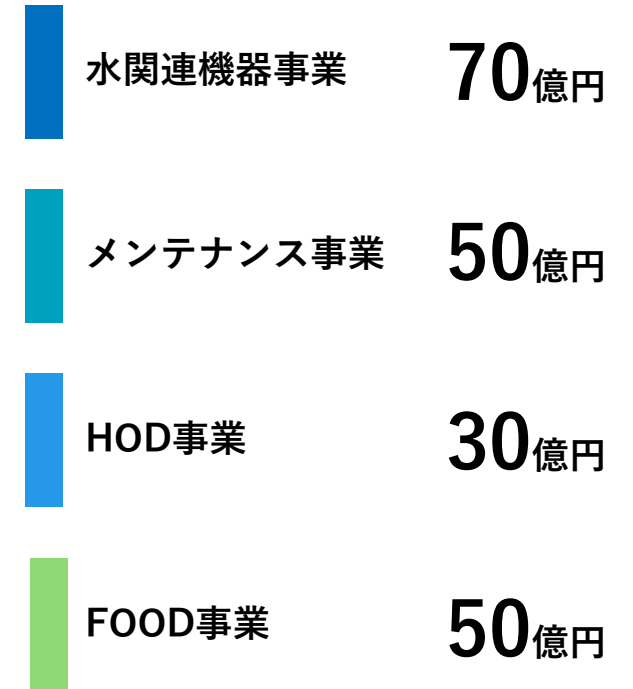
ROIC

12%以上

DOE

7%以上

セグメント別売上高



第11次5ヶ年計画  
OSG2030ビジョン

## 「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する～

# 3つの基本方針

基本方針1

## 方円の大器

事業ポートフォリオの  
柔軟な組み替えによる  
収益力の向上と拡大

基本方針2

## リカーリング

すべての事業はリカーリングに  
つながるビジネスの追求  
顧客満足の徹底強化

基本方針3

## おでんフィロソフィー

「一人ひとりが主役」と  
位置付けた人的資本経営の推進  
ODEN×DX×組織力

## 基本方針1 方円の大器

事業ポートフォリオの柔軟な組み替えによる収益力の向上と拡大



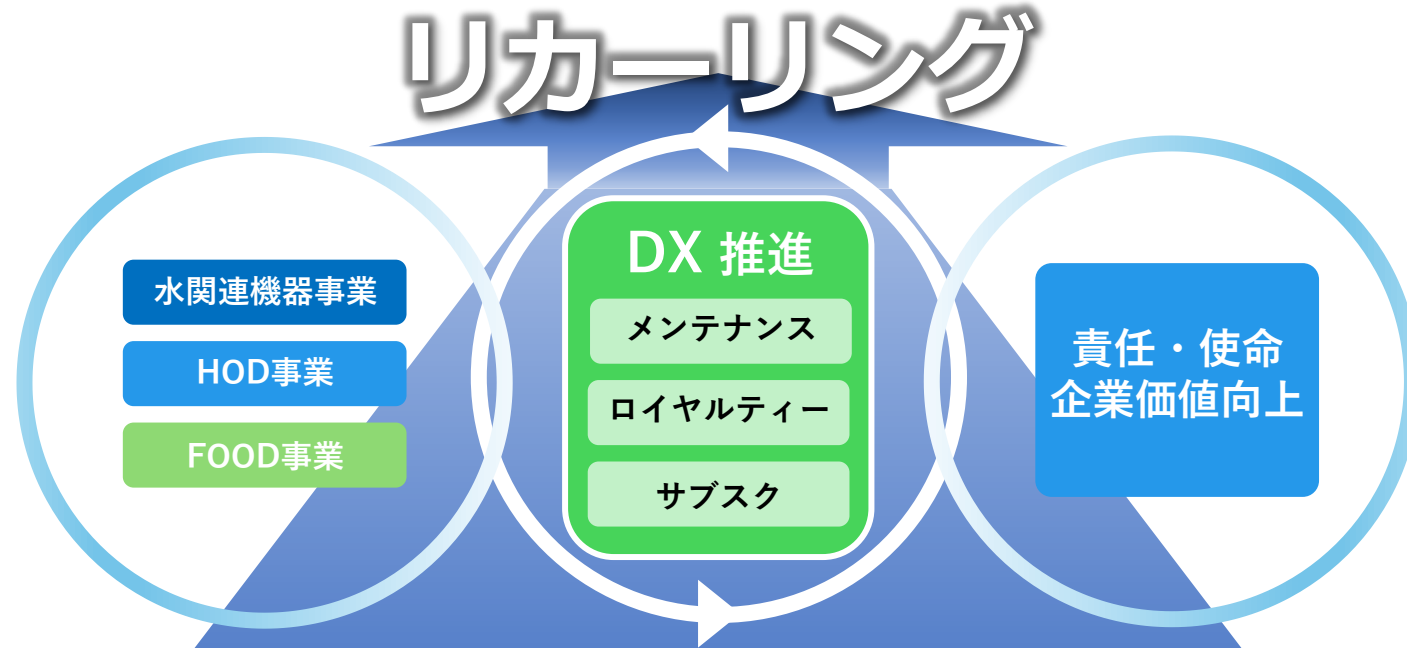
採算経営  
(シン・採算経営システム)

- 1：市場の声を経営に活かす
- 2：収益力強化
- 3：次世代リーダーの育成



## 基本方針2 リカーリング

すべての事業はリカーリングにつながるビジネスの追求



すべての事業はリカーリングビジネスにつながる設計を強化。メンテナンス、ロイヤルティーやサブスクなどは経営において継続的安定的収益をもたらします。お客様と永いおつきあいを続けていく経営姿勢は、責任感と使命感を向上させ、更なる企業価値向上につながります。更に、デジタルを活用したデータ経営、クロスセル及びアップセルを強化してまいります。

基本方針3

## おでん フィロソフィー

「一人ひとりが主役」と位置付けた人的資本経営の推進



## ODEN × DX × 組織力

おでんフィロソフィー。一言で言えば、「みんな主役」という意味です。他の鍋料理には必ず、主役と脇役があるものです。しゃぶしゃぶなら肉が主役で、豆腐や白菜などは脇役です。ふぐちりも当然ふぐが主役で、春雨やしいたけは脇役です。それに対して「おでん」は全ての具が主役なのです。しかも生まれた生い立ちや環境は違って、その個性で主役の座を得ているのです。

「おでんの具」という企業文化にデジタルと組織力をかけ合わせたOSGの人的資本経営

### OPEN

- ①オープンコミュニケーション
- ②小さな努力賞カードDX

### Diversity

- ①多様性と包容性
- ②OSGワークスタイル2030

### ENERGY

- ①元気大好きOSG
- ②礼儀とは力なり

### NEXT

- ①「こぶし」宣言
- ②OSGアカデミー等階層別教育

第11次5ヶ年計画  
OSG2030ビジョン

## 「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する～

「ウェルビーイング」「ステハジ」を軸とし、  
成長型・市場創造事業へ**経営資源を集中**

経営資源

重点領域

工場の生産性を高め、  
「**非顧客の顧客化から生涯顧客**」へ

事業戦略を強力に推進するための  
**強固な経営基盤**

経営基盤

「OSG2030ビジョン」  
達成に向けた  
基本的な考え方

リカーリング

すべての事業を**リカーリングビジネス**  
につなげていき、さらにデジタルを活用

経営理念の実践と事業領域拡大が  
もたらす**人的資本向上経営**

人的資本

探索領域

事業の深掘りと共に、常に  
「**探索**」領域への**チャレンジ**



重点領域

成長と創出

水関連機器事業

70億円

家庭用機器 30億円  
業務用機器 40億円

家庭用機器



- ① 「ステハジ」パートナー会の育成とサブスク事業の浸透
- ② 「健康」と「環境」のリテラシー向上への貢献
- ③ リカーリング型のメンテナンス事業への承継



業務用機器



- ① 商業施設でのナンバーワン戦略
- ② 建設スペック強化と自治体ネットワークの最大化
- ③ 「医・食・獣」分野における衛生機器の拡大



基盤領域

顧客基盤とキャッシュ創出

メンテナンス事業 50億円

HOD事業 30億円

メンテナンス事業



- ① 「3つの価値向上」による生涯顧客化
- ② DXによる顧客とのタッチポイント強化
- ③ VoC ( Voice of Customer )の更なる強化



HOD事業



- ① 加盟店の拡大と育成
- ② 社会的価値創造戦略 クローバープロジェクト推進
- ③ リアルとWebマーケティングの連動強化



探索領域

開拓・事業創造

FOOD事業

50億円

FOOD事業



- ① M&Aによる新ブランドや業態の多様性拡大
- ② 海外展開の強化とグローバルサプライチェーンの構築
- ③ オムニチャネルに基づいた顧客の創造

グローバル



多角化





経営基盤

人事戦略

- ① ウェルビーイング向上
- ② 自走性向上

採用  
・  
育成

1：NEXT GENERATION 育成計画の推進

階層別教育計画の推進

2：専門性の高い人材の確保と育成

必須習得スキル明確化及び教育カリキュラム推進

3：リスクリング計画の推進

「OSG大学」創設と運営

4：ダイバーシティ&インクルージョン

「おでんフィロソフィー」の実践

環境

5：OSG企業文化の継承とブラッシュアップ

「明るさの磁場経営」・「LMPノート」の二大文化遺産を活用した人材育成及び人的資本最大化

6：OSGワークスタイル2030の実現

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／採用力強化と教育制度の充実

経営基盤

経理財務戦略

企業価値の持続的な向上を目指し、資本コストと株価を重視した経営を推進

1：戦略投資の実施

新規事業／M&A／人的資本／知的財産

2：財務安全性の確保

ROE15%以上の早期実現／収益性向上／  
効率性向上／財務レバレッジ活用

3：株主還元強化

DOE 7%以上／累進配当（非減配継続）／  
IR活動強化

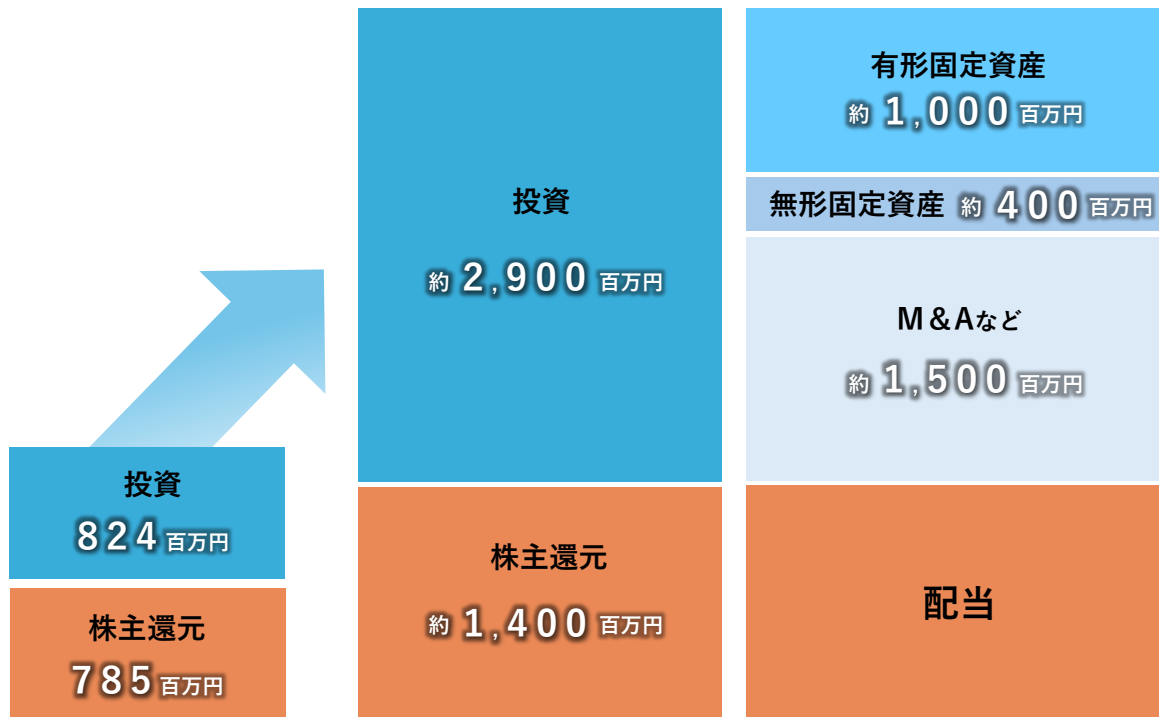
経営基盤

投資・株主還元策

- ①重点領域・探索領域を中心に成長を加速するための投資を実施
- ②成長投資の原資確保と株主還元の充実

[ 第10次4ヶ年計画 ]

[ 第11次5ヶ年計画 ]



投資

- ・重点領域を中心とした投資を強化
- ・経営基盤の強化に向けたDX投資の加速
- ・探索領域への積極的なM&A・業務提携

株主還元

- ・累進配当 ※累進配当期間：18年（2025年3月現在）
- ・DOE（株主資本配当率）を重視



# 第11次5ヶ年計画 2030年に目指す姿



第11次5ヶ年計画 (OSG2030ビジョン)

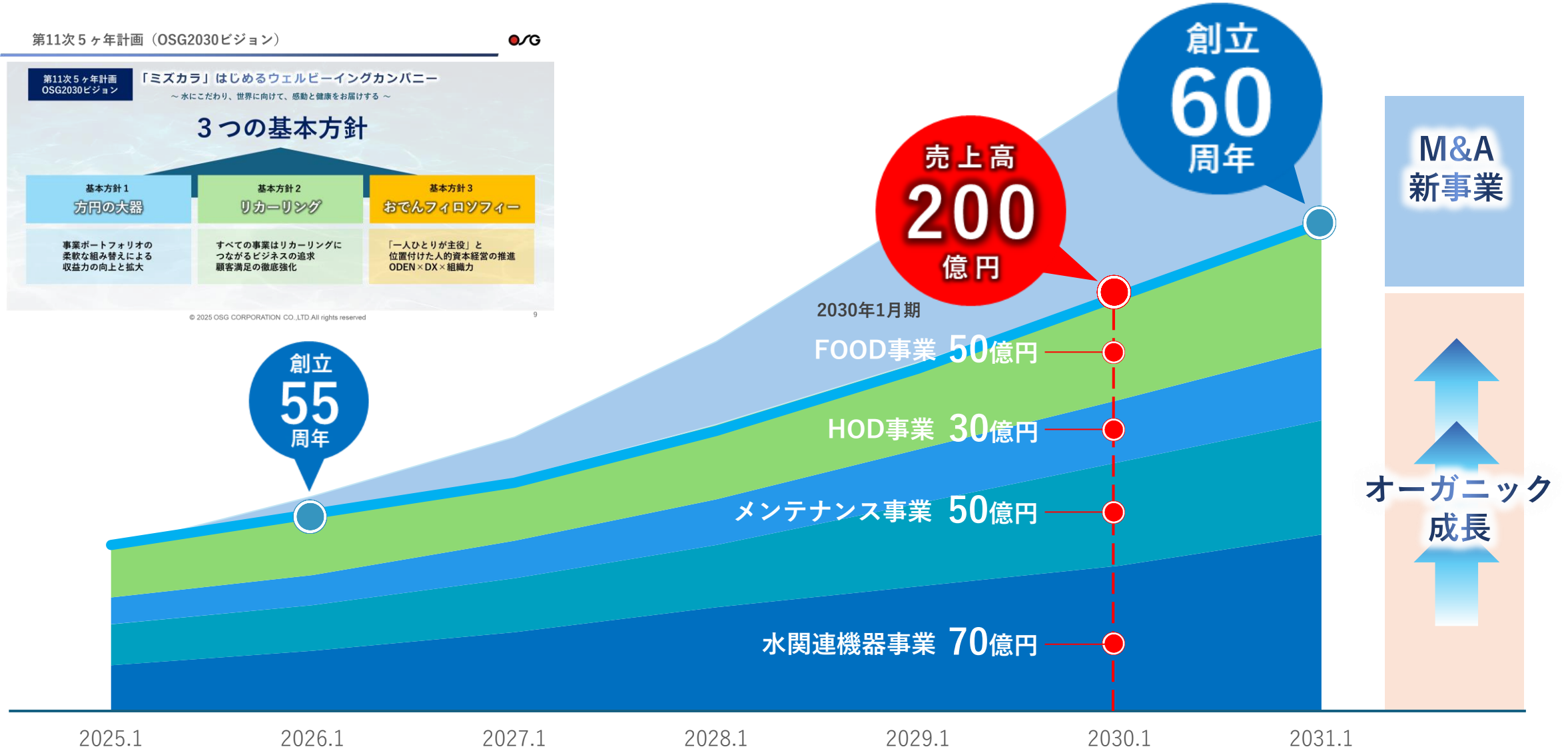


第11次5ヶ年計画 OSG2030ビジョン 「ミズカラ」は始めるウェルビーイングカンパニー  
～水にこだわり、世界に向けて、感動と健康をお届けする～

### 3つの基本方針

基本方針1	基本方針2	基本方針3
方円の利器	リカーリング	おでんフィロソフィー
事業ポートフォリオの柔軟な組み替えによる収益力の向上と拡大	すべての事業はリカーリングにつながるビジネスの追求 顧客満足の徹底強化	「一人ひとりが主役」と位置付けた人的資本経営の推進 ODEN×DX×組織力

© 2025 OSG CORPORATION CO.,LTD.All rights reserved



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）を選定いたしました。

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」として掲げております。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まいります。

## 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

# サステナビリティ 主要目標



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まいります。  
2030年までの24ターゲットに対して、既に2項目が達成、16項目が前年UPの推進状況となっております。



- 目標達成
- ↗ 前年比UP
- 前年比STAY
- ↘ 前年比DOWN

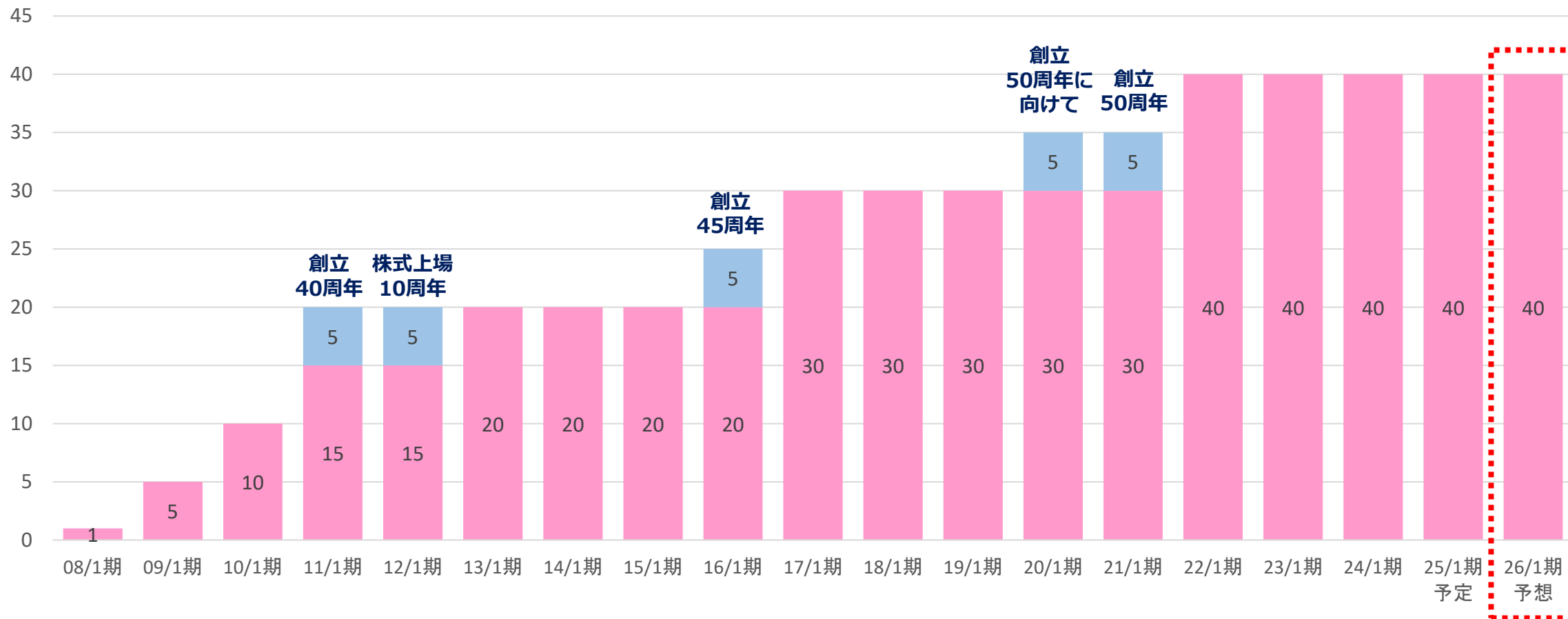


# 株主還元の実績（配当）

(単位:円)

■ 配当 ■ 記念配当

「累進配当」の継続 ※累進配当期間：18年





**GOODtoGO!**  
おかげさまで55周年



**SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS**

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

～ お問合せ先 ～

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。