

2027年1月期 第2四半期 決算説明会

株式会社OSGコーポレーション

証券コード：6757



2026/09/16

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： 537人（グループ） ※2026年7月現在

事 業： 機能水総合メーカー

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)



INDEX

POINT
01

2027年1月期 第2四半期(中間期)決算

POINT
02

2027年1月期の業績予想

POINT
03

今後の取り組みとトピックス

INDEX

POINT
01

2027年1月期 第2四半期(中間期)決算

POINT
02

2027年1月期の業績予想

POINT
03

今後の取り組みとトピックス

ポイント

- ・大阪・関西万博で実証した給水スポットモデルが高く評価され、GREEN×EXPO 2027への参画も決定。
「社会課題解決型企业」としての取り組みが事業機会の創出へ。
- ・万博レガシーの社会実装や各種表彰を背景に、自治体・学校・公共施設等からの引き合いが増加。重点領域である水関連機器事業の成長機会拡大。基盤領域であるメンテナンス事業及びHOD（水宅配）事業は概ね計画どおりに推移。
- ・探索領域であるFOOD事業は、前期の設備機材輸出等による一時利益の反動に加え、中華総菜新工場の稼働に伴う減価償却費等の固定費が先行。将来の成長に向けた事業基盤の構築に注力。

（単位：百万円）

	2026/1期	2027/1期			
	2Q実績 (構成比%)	2Q実績 (構成比%)	前期比	計画 (構成比%)	計画比
売上高	4,170 (100%)	4,085 (100%)	98.0%	4,330 (100%)	94.4%
営業利益	168 (4.1%)	123 (3.0%)	73.0%	250 (5.8%)	49.3%
経常利益	180 (4.3%)	128 (3.1%)	70.9%	250 (5.8%)	51.2%
親会社株主に帰属する 中間（当期）純利益	123 (3.0%)	56 (1.4%)	45.6%	150 (3.5%)	37.5%

実績のポイント

- （水関連機器事業） PFAS等の水質問題を背景に家庭用機器需要は堅調に推移。万博レガシーの社会実装やGREEN×EXPO 2027への参画を背景に、自治体・学校・公共施設向け案件が拡大。
- （メンテナンス事業） 56年間培ったリカーリングビジネス基盤により安定収益を確保。サービス品質向上に向けた人的資本投資を継続しながら安定的に収益を確保。
- （HOD事業） 猛暑や労働安全衛生法改正を背景に、ボトルドウォーターやロイヤルティ等のストック収益は堅調に推移。営業体制再構築に向けた先行投資を実施。
- （FOOD事業） 「銀座に志かわ」の収益改善、「SAKImoto Bakery」の成長、海外ブランド戦略を推進。一方で、新工場稼働に伴う固定費負担や前期一時利益の反動により収益面に影響。

（単位：百万円）

	売上高			営業利益		
	2026/1期2Q	2027/1期2Q	前期比%	2026/1期2Q	2027/1期2Q	前期比%
水関連機器事業	1,152	1,164	101.1%	△17	33	—
メンテナンス事業	1,026	1,040	101.3%	197	167	84.6%
HOD(水宅配)事業	721	682	94.6%	41	20	48.1%
FOOD事業	1,290	1,217	94.3%	△50	△94	—

（単位：百万円）

（単位：百万円）	26/1期2Q	26/1期	27/1期2Q
営業活動によるキャッシュフロー	47	94	16
投資活動によるキャッシュフロー	△326	△416	△119
財務活動によるキャッシュフロー	74	121	146
現金及び現金同等物の期末残高	512	521	596

キャッシュフローの主要因

- 営業C F . . . 税金等調整前中間純利益104百万円、減価償却費96百万円、仕入債務の増加額69百万円等の収入
売上債権の増加額118百万円、棚卸資産の増加額107百万円等の支出
- 投資C F . . . 有形固定資産の取得額46百万円、無形固定資産の取得額44百万円等の支出
- 財務C F . . . 短期借入金の純増加額208百万円、長期借入れによる収入120百万円等の収入
配当金の支払額207百万円等の支出

2027年1月期 第2四半期（中間期）決算の実績（貸借対照表）



（単位：百万円）

	26/1期		27/1期2Q		増減額	備考（増減要因）
		構成比 （%）		構成比 （%）		
流動資産	3,904	60.4	4,188	61.9	284	
現金及び預金	2,245	34.7	2,342	34.6	97	
受取手形及び売掛金	787	12.2	905	13.4	118	売掛金150百万円の増加、受取手形32百万円の減少等によるもの
棚卸資産	726	11.2	833	12.3	107	商品及び製品76百万円、原材料及び貯蔵品30百万円の増加によるもの
固定資産	2,560	39.6	2,578	38.1	17	
資産合計	6,465	100.0	6,767	100.0	301	
流動負債	2,562	39.6	2,951	43.6	388	短期借入金209百万円、支払手形及び買掛金70百万円、未払法人税等40百万円の増加等によるもの
固定負債	1,088	16.8	1,080	16.0	△8	長期借入金14百万円の増加、リース債務10百万円の減少等によるもの
負債合計	3,651	56.5	4,031	59.6	379	
株主資本合計	2,404	37.2	2,305	34.1	△98	利益剰余金56百万円の増加、資本剰余金157百万円減少等によるもの
非支配株主持分	333	5.2	350	5.1	16	
負債純資産合計	6,465	100.0	6,767	100.0	301	

INDEX

POINT
01

2027年1月期 第2四半期(中間期)決算

POINT
02

2027年1月期の業績予想

POINT
03

今後の取り組みとトピックス

今 期 の 見 通 し

水関連機器事業において、廃プラスチック問題や熱中症対策といった社会的課題への取り組みを中核に据えるとともに、メンテナンス事業及びHOD（水宅配）事業における安定的な収益基盤を活かしながら、将来の持続的成長に向けた投資を着実に実行してまいります。また、新たな食分野の市場構築に向け、探索領域と位置付けるF O O D事業においては、事業基盤の整備と収益構造の確立に向けた取り組みに注力してまいります。

■損益計算書

（単位：百万円）

	2026/1期	2027/1期	
	実績 (構成比%)	計画 (構成比%)	前期比%
売上高	8,185 (100%)	8,800 (100%)	107.5%
営業利益	207 (2.5%)	500 (5.7%)	240.7%
経常利益	216 (2.6%)	500 (5.7%)	231.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	106 (1.3%)	300 (3.4%)	281.2%

■セグメント別

（単位：百万円）

	売上高			営業利益		
	2026/1期	2027/1期		2026/1期	2027/1期	
	実績	計画	前期比%	実績	計画	前期比%
水関連機器事業	2,222	2,620	117.9%	△106	120	—
メンテナンス事業	2,075	2,150	103.6%	393	400	101.7%
H O D(水宅配)事業	1,415	1,500	106.0%	63	70	109.9%
F O O D事業	2,512	2,530	100.7%	△135	△90	—

セグメント別予算に対する進捗（営業利益）



（単位：百万円）

■水関連機器

50%

公表予算：120 / 実績：33（進捗率：28.0%）

■メンテナンス

公表予算：400 / 実績：167（進捗率：41.8%）

■HOD（水宅配）

公表予算：70 / 実績：20（進捗率：28.7%）

■FOOD

公表予算：▲90 / 実績：▲94（進捗率：—%）

セグメント別予想

- | | | |
|------------|-------|--|
| 水関連機器事業 | ----- | 万博効果による受注増の見通しに基づき業績を挽回。 |
| メンテナンス事業 | ----- | 人的資本投資に加え、課題であったアップセルの強化により計画遅れを取り戻す。 |
| HOD（水宅配）事業 | ----- | 営業体制再構築に向けた先行投資の成果が下期から業績に寄与する見込み。 |
| FOOD事業 | ----- | 上期終了時点で通期予算を消化している状況ですが |
| | | ①「銀座に志かわ」の収益改善を推し進める低重心経営 |
| | | ② 海外を含む不採算店舗の見直し |
| | | ③ D&D新工場のフル稼働に向けた販路拡大およびEC（通販）の強化に取り組み、セグメント予算の達成を目指す。 |

株主還元の充実（配当）

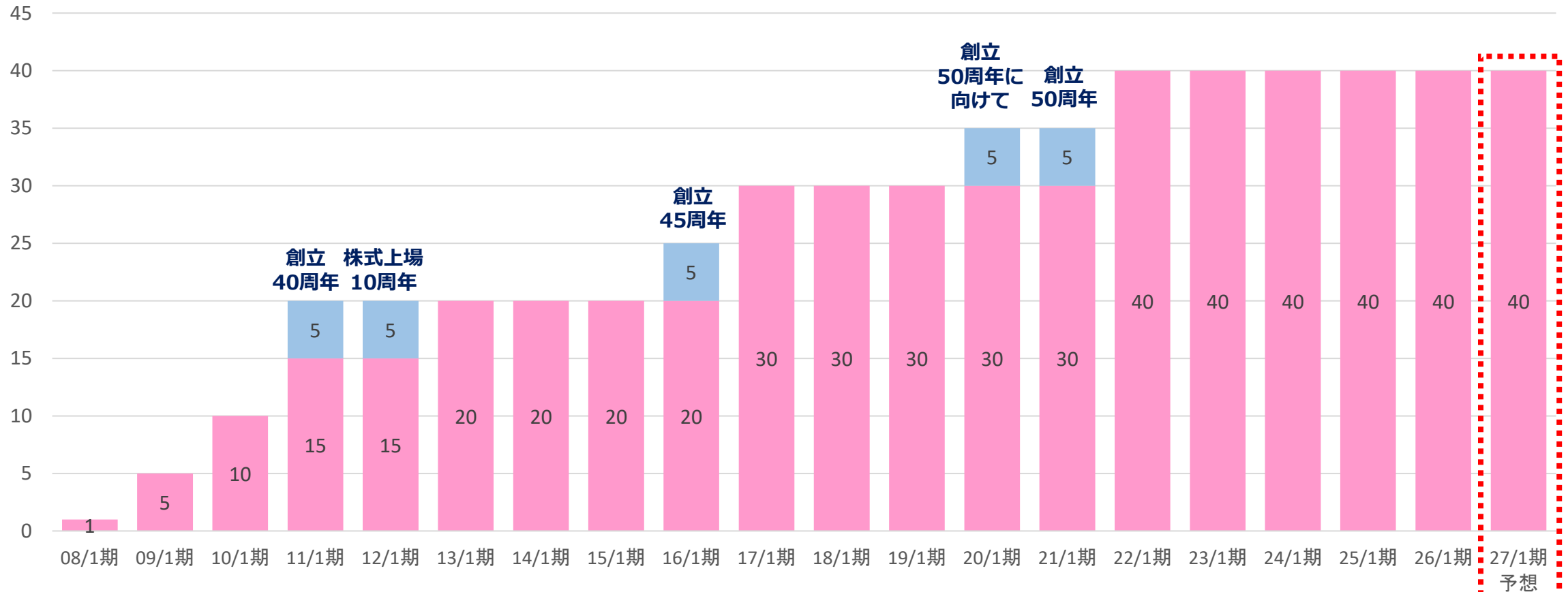


「累進配当」の継続 ※累進配当期間：19年

DOE（株主資本配当率）7 %程度を目安に、安定配当の継続を基本とした株主還元を実施します。

（単位：円）

■ 配当 ■ 記念配当



INDEX

POINT
01

2027年1月期 第2四半期(中間期)決算

POINT
02

2027年1月期の業績予想

POINT
03

今後の取り組みとトピックス

4つのセグメント：1) 水関連機器事業 2) メンテナンス事業 3) HOD事業 4) FOOD事業

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



Sakimoto Bakery



D&D

4つのセグメント：1) 水関連機器事業 2) メンテナンス事業 3) HOD事業 4) FOOD事業

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



SakimotoBakery



D&D

「健康」と「環境」をもとに「OSGにできること」

1970年[創立]

2020年[創立50周年]

2025年[大阪・関西万博]

2027年[GREEN×EXPO 2027]



井戸寄贈
25基
最初の寄贈先は
インド



学校建設
10校
カンボジアで建設



災害支援
給水支援
阪神淡路／東日本
大震災など



熱中症啓発表彰
7,394団体の企業部門
トッランナー賞
11年連続 最優秀賞
環境省後援ひと涼みアワード

2019年 **OSGの強みを活かして社会の問題を解決していく**
OSG創業50周年記念事業として「ステハジ」プロジェクトが START



社会課題

社会の仕組みを
変える

個人の習慣を
変える

「ステハジ」プロジェクト



「社会の仕組み・システムを変える、個人の習慣を変える」プラットフォーム
社会の**行動変容**、個人の**習慣変容**に取り組む

・
・
・
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」

社会課題

“使い捨て”から生まれる社会課題



目指す未来

“使い捨て”に頼らない日常（未来）

「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）少しの意識と行動で、

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・習慣変容に取り組むプロジェクトです。

01 ペットボトル50億本削減

Challenge マイボトルを持ち歩く。Reduce ごみを出さない習慣。



※PETボトルリサイクル推進協議会

02 みんなで広げる給水スポット

Challenge どこでもマイボトルの中身が無くなれば給水ができる環境



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

現在

喉が渴いたら
ペットボトルが
生まれる



未来

「社会の仕組み・システム」を変える
「マイボトル“給水”が日常へ」

万博会場での役割

- ① 気候変動の啓発
- ② 熱中症対策
- ③ 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





大阪・関西万博の開幕時設置台数は
4月末に博覧会協会へ増設提案

32 台

8月に増設が
完了し、合計

52 台



大阪・関西万博 連日給水スポットには給水行列。 “給水パビリオン”



1

給水体験

給水サステナブル体験

[来場者 約2,500万人]

1,200 万回突破!

給水回数 12,065,111

CO2削減量

1,000 約t削減

CO2削減量 978,480 kg

2

行動変容

マイボトル給水へ

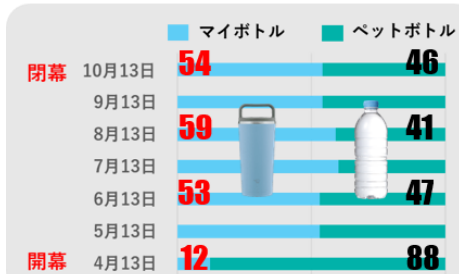
給水スポット利用者
100人対象アンケート調査



12 88 ▶ 53 47

マイボトル ペットボトル マイボトル ペットボトル

◆給水 100人調査



3

ごみ排出量が 予想の半分

給水 / リユース文化



万博ごみ予想と結果

予想 344 g / 人

結果 179 g / 人

4

熱中症ゼロ

熱中症予防対策

来場者数
2,500 約万人

熱中症による死亡者

0 人



「ステハジ」の環境啓発

ニューズウィーク日本版
SDGsアワード2025 環境部門賞

Newsweek
SDGs
Awards
2025



「ステハジ」体験型啓発
大阪・関西万博で起きた「1200万回」の行動変容

「SDGsアワード2025」では、環境、社会、経済、脱炭素、地域課題と学生賞、特別賞の計7部門に分類し、編集部と慶應義塾大学大学院の蟹江憲史教授が、受賞企業を選出。



「ステハジ」の熱中症予防啓発

ひと涼みアワード2026
トップランナー賞



トップランナー賞

最優秀賞 企業部門 18団体

加盟企業団体7,394団体

※熱中症啓発の取り組みに加盟する
7,394団体の企業部門での頂点

最優秀賞を受賞した企業18社の中から、同プロジェクトに加盟する企業・団体7,394団体および熱中症対策アドバイザー25,265人が投票で選出する、最も効果的に熱中症予防の啓発活動を実施した企業・団体へ贈られる「トップランナー賞」(企業部門)を受賞いたしました。



大阪・関西万博では、給水スポットを52台設置。さまざまな機種で給水に貢献し、実証データ取得。



マイボトル給水 屋外ウォータークーラー(冷水機)
オアシスエブリスリム / オアシスエブリィ



WATER STATION アルカリ
バリアブル



サブスク型 電解水素水
IDOVA



観光地やシンボリック施設への設置

姫路城





観光地やシンボリック施設への設置

高松市





観光地やシンボリック施設への設置

徳島市 新町橋東公園





観光地やシンボリック施設への設置

宇都宮市 アークタウン





各地域で、全小中学校の一斉設置

高石市 全小中学校





高等学校への設置

三浦学苑高等学校





大型音楽フェス会場での設置

SUMMER SONIC 2026 OSAKA



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**校 ※1

公立学校
36,000校

私立学校
21,000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

※2



バリアフリー
& 非接触型
No. 1

※2



給水カウンター
機能
No. 1

※2



※1 文部科学省『令和7年度学校基本統計』を基に当社算出 ※2 当社調べ



大阪・関西万博のデジタルウォレットパークに戦略的設置。
これを契機に新規開拓が進む。
これまでのドラッグストア業界におけるシェアNo.1の実績を背景に、
ディスカウントストア、スーパーなどでの導入が決定している。
また「ステハジ」、SDGsの具体策としての導入が加速している。

導入の狙い：集客効果 → 収益性向上

①来店頻度の向上

給水のための来店
※週1回の顧客を週2回の来店に

②売上の向上

③既存のお客様の

満足度アップ

顧客の囲い込み

④新規会員の獲得

新たな層の顧客へアプローチ



SDGsの推進の具体策として

アルカリイオン水
による健康増進

熱中症対策
の啓発

災害時の給水
ステーション

リターナブルボトル
によるゴミ削減



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



4つのセグメント：1) 水関連機器事業 2) メンテナンス事業 3) HOD事業 4) FOOD事業

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



Sakimoto Bakery



D&D

徹底した顧客満足を追求する訪問メンテナンス



「3つの価値向上」の徹底

- ・対面サービスを通じて、ブランド価値・製品価値・人的サービス価値の3つを訴求。顧客満足推進組織『さくらセンター』による顧客満足度調査と改善施策の実行。

人的資本投資

- ・採用プロセス及び社員教育強化（自己成長）

デジタル化

- ・OSGアプリの導入や顧客データ分析強化による生産性向上

採算性強化

- ・業務用メンテナンス利益率 **目標 20%**（現状18.8%）
- ・家庭用メンテナンス利益率 **目標 15%**（現状10.5%）
（メンテナンスルートの合理化、アップセル・クロスセルの強化）

徹底した顧客満足を追求する訪問メンテナンスでリカーリング収益基盤の構築

OSG STORY

OSGでは

浄水器・電解水素水生成器などのアフターケアとして、カートリッジの定期的な交換にお伺いしています。このコーナーではメンテナンススタッフの仕事の心得やお客様のエピソードをご紹介します。



OSG製品を愛用して50年になる小川さん(右)と、かつてメンテナンススタッフとして長年勤めた営業の長岡さん(左)

お久しぶりです、OSGです

「毎日の健康に欠かせない一台となっています」と話すのは、OSGが創業して間もない頃から、数々の製品を愛用し続けている小川さん。特に長年、生活の中心にある「アルカリッチ」についてインタビューしました。

大阪府にお住まいの小川さんとOSGのお付き合いはなんと約50年。前身の浄水器「チエリーウォーター」や家庭用低周波治療器「リズムタッチ」など歴史ある製品を数々愛用されてきました。そんな小川さんがOSGと出会ったのは、たった1本の電話でした。「当時最前線で営業をしていた湯川会長から浄水器を勧められたんです。ちょうど息子が離乳食を始めた頃で、私もきれいな水を求めています。当時の水道水はカルキ臭が強かったのですが、浄水器の水は臭いもなく、透き通った美味しさだったのを覚えています」。それから息子様だけでなく、旦那様やお客様まで一家全員が浄水器の水を愛飲。お茶を入れる時、料理をする時、どんな時も健康な水が生活の質を高めてくれたようです。「おかげさまで、母も毎日畑仕事をしながら元気に過ごし、99歳で大往生を遂げました。私は親の遺伝で40代後半から血圧が安定せず、高血圧の傾向にありました。減塩や菜食など心がけていましたが、やっぱり健康の基礎を作るのは水。それは母親の姿を見ても感じることで。長く健康に過ごしてほしいと、息子が結婚するタイミングでアルカリイオン整水器「アルカリッチ」をプレゼントしたほどです」。小川さんが愛用し続けている理由には、メンテナンスの安心さもあるようです。「これまで30人ほどのメンテナンススタッフの方と会いました。真面目で掃除も丁寧なのはみんな同じ。でも1人ひとり個性があって、趣味も違



料理には電解水素水、洗い物には弱酸性水、葉の服用には浄水などシーンごとにアルカリッチを使い分けています。



京都・大覚寺で開催された「嵯峨天皇奉獻華道祭」にて、小川さんの優れた華道作品が表彰されました。

う。だから、ついつい話し込んでしまうんですよ(笑)」とキラキラした笑顔で話す小川さんの趣味は、生け花。20代半ばから続け、大阪・梅田の百貨店のウィンドウディスプレイを手がけるほどの熟練度を誇ります。「時代とともにトレンドがあるように、花は魅せ方、人はファッションが移り変わっていきます。でも、どんな時代も変わらないのは、育て方であり、生き方です。花も人間も、同じように水が大事。手入れすればするほど毎日イキイキしてきますよ」。

浄水器を愛用し続けて50年。
「これまでも、これからもOSG。」

4つのセグメント：1) 水関連機器事業 2) メンテナンス事業 3) HOD事業 4) FOOD事業

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



Sakimoto Bakery

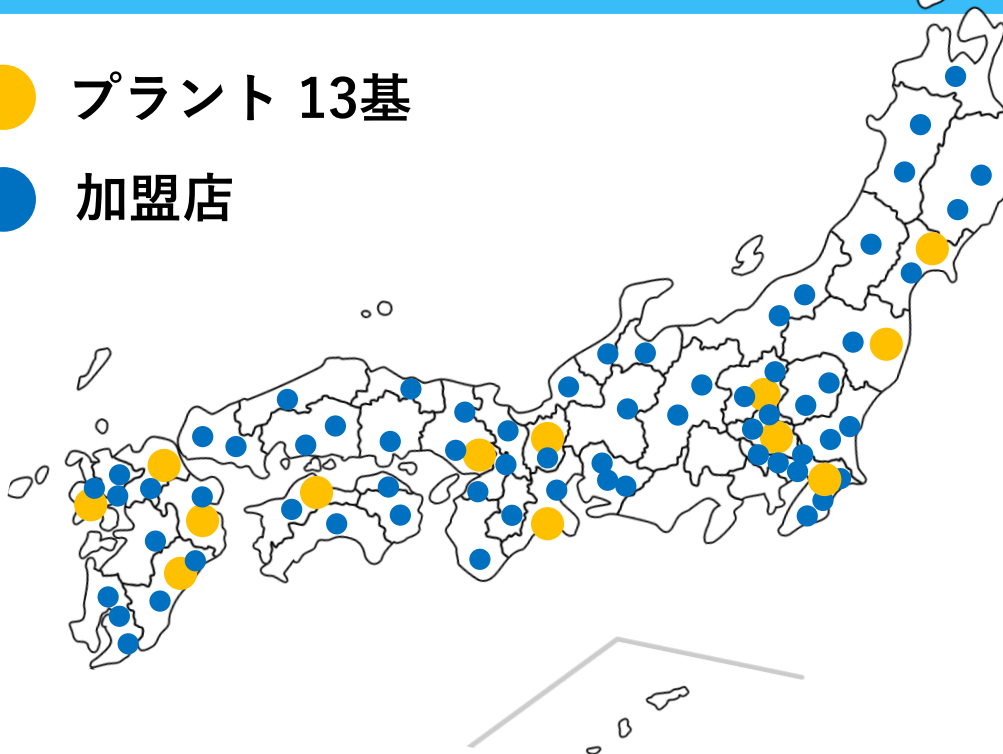


D&D



全国加盟店 354社 (※2026年8月末現在)

- プラント 13基
- 加盟店



エリアライセンスチェーンシステム

加盟店の業界

LPガス 都市ガス OA機器 リネン 建機 医療機器
産業ガス 紙卸業 包装資材 機械工具 運輸倉庫業
水道工事 新聞販売 灯油配達 他

【ビジネスモデル】

加盟店にエリア占有権を付与する。
加盟店がウォーターサーバーを仕入、顧客を獲得し、
設置・宅配・メンテナンスまで行うビジネス。

ウォーターネットは本部として経営指導を行い、
ボトルドウォーターやロイヤルティなどのストック
収益を得る。

ストック売上比率 67%



災害時における 飲料水等の提供に関する協定



クローバープロジェクト®



協定締結

55

地方公共団体



“冷たい水”

被災地での支援活動が進む中、冷水へのニーズ。

“現地ニーズに対応”

被災現場の声を聴き、現地のニーズに対応して給水スポットを配置。



4つのセグメント：1) 水関連機器事業 2) メンテナンス事業 3) HOD事業 4) FOOD事業

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



Sakimoto Bakery



D&D



市場変化に即応し、3ブランドそれぞれの強みを活かした収益化へのターンアラウンド推進

現在（投資／改革フェーズ）

未来（黒字化／成長フェーズ）

銀座仁志川



採算性を重視し、カフェ
海外展開へシフト

新業態「カフェ」展開。催事、
ルート営業による多角化で黒字化

SakimotoBakery



SNSを活用した
来店動機の創出

スイーツ×ベーカリー「and more」
業態確立とFC展開

D & D
（中華惣菜）



新工場の固定費が先行
成長拡大への基盤構築

圧倒的な生産能力を活かした法人
向けOEM／ODM展開と催事倍増



直営店1店舗当たり売上高は前期比108.6%と回復傾向。
食パン専門店から「カフェ業態」と「BtoB需要」へのビジネスモデルを拡張。



【直営店／加盟店改善】

不採算店舗の閉店及び店舗運営の合理化。直営店1店舗あたり売上高は前期比108.6%に改善。

【カフェメニューがヒット】

「GINZANISHIKAWA COFFEE ROASTERY」の「銀座に志かわ」の食パンを使用した、たまごサンドなど調理パンが人気獲得し客数・客単価ともに向上。

【新商品・イベント／法人】

新企画・新商品の継続的な投入。
JR東日本での催事、イベント需要、法人営業などさらなる取り組みを推進。

アジア全域へ 「パン・コーヒー」文化 市場構築



技術・品質



- 1) 厨房にOSG独自開発のアルカリイオン整水器標準導入
- 2) 海外の異なる水質もOSGの技術で現地調整し、日本品質を完全再現

海外ブランド化



[POP Shanghai 100]
3年連続受賞

- 1) 上海では日本の約2倍でのプライス
- 2) 「POP Shanghai 100」 3年連続受賞
- 3) ASEANへの事業展開戦略として
香港銀座仁志川設立

カフェレストラン



- 1) 食べ方含めた新たなイート＆ライフスタイルを発信
- 2) 幅広い客層の体験や購入を促進
- 3) 新メニュー開発の投入とFC化の基盤構築



ベーカリー業界最大級のSNSフォロワー（約50万のフォロワー）を武器に、若年層・インバウンドニーズを取り込む新業態「and more」を展開。



【圧倒的なSNS効果】

新商品「クイニーアマンアイス」での来店動機の創出により、上期収益に貢献。



【新業態 and more】

ベーカリーとスイーツを融合したマルチ利用店舗（朝・昼・カフェ・手土産）。2026年7月に大阪ビジネスパークでオープン。



【新店オープン・FC展開】

下期に首都圏の公園内店舗をオープン予定。
着実な成長に向けたFC展開に向けた準備を進めています。





元祖五十番神楽坂総
本店(昭和32年創業)

2023年7月
グループイン

巣鴨店
錦糸町マルイ店
オープン

2025年8月
新工場稼働

圧倒的な事業基盤 3つの強み



シンボリック
リアル店舗

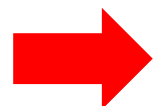


中華総菜
製造能力



元祖五十番神楽坂本店
ブランド・EC

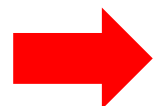
秦野工場の製造モデル



卸販売拡大

OEM / ODM の推進

人件費を課題とするホテル・レストランへのオリジナルメニューを提供
大手シティーホテル：東京・ウインターリゾートホテル / 鉄板焼きチェーン店 /
道の駅 / 常陸牛肉まん・茨城県産メロンあんまん・徳島県木頭ゆず焼 / 高速道路SA
餃子ドッグ・揚げジャンボ餃子 など



ブランド価値 / 催事・ギフト市場

JR東日本タイアップ／銀座三越ラビット食堂
2026年冬の贈り物 年末ギフト／百貨店プレミアムギフト など

老舗ブランド



新工場



OSG
ネットワーク



EC



更なる
成長

株式会社 D&D
Dragon & Dining

中華総菜
新工場



銀座
にあかわ
水にこだわる高級食パン

カフェ展開

The future of the
food market

寄 SAKI
molo
bakery

FC展開



銀座
にあかわ
水にこだわる高級食パン

食パン×カフェ
海外

GREEN
×
EXPO
2027
YOKOHAMA JAPAN

EXPO 20
EXPO 26
EXPO ステ
ハジ
共創から新結合・変革へ

OSGグループの取り組み

GREEN × EXPO 協会 2027年国際園芸博覧会協会

大阪・関西万博のレガシーを GREEN × EXPO 2027へ 繋ぐ



2026年2月17日(火)～18日(水)

日本経済新聞社が主催「NEXT KANSAI
フォーラム2026」で大阪・関西万博レガ
シーをGREEN × EXPO 2027へ繋ぐ

推進戦略室長
脇坂 隆一 氏



2026年4月17日(金)

「ステハジ」パートナー会を通して
全国の経営者・経営層への啓発を実施

サステナビリティ推進部長
見宮 美早 氏



2026年8月21日(金)～23日(日)

りそな銀行が主催「大阪・関西万博レガ
シー イベント」で来場者約2万4,000人に
向け、給水スポットを設置して啓発活動
を実施



NEWS RELEASE

報道関係者各位

2026年6月25日
公益社団法人2027年国際園芸博覧会協会

1,000万人の来場者を迎える横浜グリーンエキスポで、
酷暑時代の「水分補給システム」を社会実装へ
～「リフィル・サーキュラープロジェクト」始動～

GREEN×EXPO 協会（正式名称：公益社団法人2027年国際園芸博覧会協会、会長：筒井義信、所在地：横浜市中区）は、2027年3月19日から横浜・旧上瀬谷通信施設で開催する横浜グリーンエキスポにおいて、環境負荷低減と来場者の健康・利便性向上、リフィル文化の普及を両立する産学官民連携の取組として、「リフィル・サーキュラープロジェクト」を横浜市と共に始動します。

本プロジェクトでは、暑さ指数 WBGT を活用した暑熱対策と水道インフラ、マイボトル利用、飲食店での飲料提供、粉末・スティック飲料、暑熱対策製品、デジタル案内を連携し、環境負荷低減と来場者の健康・利便性向上、リフィル文化の普及を両立する、産学官民連携による「横浜モデル」の構築を目指します。



横浜グリーンエキスポは、テーマ「幸せを創る明日の風景」のもと、自然、生活、社会のあり方を次世代へ提案する国際園芸博覧会です。本プロジェクトでは、ペットボトルや使い捨てプラスチック容器の使用を抑制するだけでなく、来場者一人ひとりがマイボトルに水をくみ、飲み、持ち歩く行動である「リフィル文化」の定着を図ります。

酷暑時代の「水分補給システム」を 社会実装へ リフィル・サーキュラープロジェクト

Safety：暑熱対策・健康支援

Environment：水資源の活用・リフィル文化

Carbon Neutral / Circular：脱炭素・循環型運営

OSGコーポレーションは、「ステハジ」プロジェクトの取り組みの一環として、「気候変動アクションへの貢献」「熱中症予防対策」「プラスチックごみ削減」に取り組みます。

参画パートナー（**産学官民連携**）

味の素AGF株式会社、象印マホービン株式会社、株式会社クボタ、
日本ヒートアイランド学会、国立環境研究所気候変動適応センター など

入場ゲートに最も近い「Urban GX Village」 「FOOD STATION」に出店



開催期間：2027年3月19日（金）から 2027年9月26日（日）までの 192日間

銀座
に志かわ 出店内定
水にこだわる高級食パン



GREEN × EXPO 2027のコンセプトのもと、Urban GX Villageの特色に合わせ、環境負荷低減など持続可能性に配慮しながら、GREEN × EXPO 2027 オリジナルメニューを開発・提供し、国内外の多くの方々に食パンを通して、日本の食文化の繊細さと、日常を彩る「少しの贅沢」をお届けします。

「ステハジ」 EXPO2026 GREEN×EXPO 2027との共催で開催



「ステハジ」EXPOは、新たな交流・共創イノベーションイベント！
未来育成・新規事業・新規顧客の創出。
GREEN×EXPO協会や全国の法人・自治体・団体など多数参加。

◆出展・参加 140ブース ◆来場予定 3,000名

「ステハジ」EXPO
【共催】

【後援】

環境省(申請中) 神奈川県 横浜市 公益社団法人アジア協会アジア友の会

公式マスコットキャラクター トウンクタウンク

来場参加は無料

右記に参加申込み
要領書を提出
お申し込みください

◆特別登壇 4 大セミナー

世界の山々が教えてくれた気候危機の真実

2026ミス日本グランプリ 野口 絵子氏 アルピニスト 野口 健氏

環境活動家でアルピニストの野口健氏。その娘の野口絵子氏も6000m級3峰の登頂や海外ボランティアを行い、2026年にミス日本グランプリを受賞。GREEN×EXPO 2027イベントにも参加しています。

スポーツ界から変える日本の環境意識

日本バドミントン協会 会長
第5代Jリーグチエスマン
元リクルートエージェント
代表取締役社長
村井 満氏

元リクルートエージェント社長を務め、2014年にJリーグチエスマン就任後、DAZN契約など大型改革を推進。
現在は日本バドミントン協会会長を務めサステナビリティへの取り組みを推進しています。

健康は「楽しく学ぶ」ことから始まる

生命科学者
大阪大学名誉教授
仲野 徹氏

大阪大学微生物病研究所や医学部の教授を務め、2012年に日本医師会医学賞を受賞。「いろいろな細胞がどのようにできているか」の研究をおこないながら、書評サイトHONZのレビュアーや読売新聞の読書委員も務められました。

熱中症患者を「ゼロ」へ！

熱中症予防PR大使
AED大使
全国消防応援団
蝶野 正洋氏

異端のチエスマン

「がんは運である？」
がんは、自分ではコントロールできない。仲野 徹

◆地方創生 ～産学官民の連携が生み出す地域課題解決～

ゼロから創る「未来型自治体インフラ」

国策×自治体×企業版ふるさと納税が起す地方創生イノベーション



(一社) 企業×ふるさと推進機構 理事長
吉川 浩民氏
国の潮流と大局観

高石市長
畑中 政昭氏
自治体の現場とリアル

株式会社river 代表取締役
小坪 拓也氏
企業と地方を繋ぎ地域課題解決

株式会社 OSGコーポレーション 代表取締役
山田 啓輔氏
「ステハジ」共創推進

経済的価値
Economic Value

社会的価値
Social Value

**OSG
2030
Vision**

持続的な企業価値向上を実現



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。