

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「OSG 2 0 3 0 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

1981年1月達成!!

中長期経営計画

120アクションプランの実現 未達成 120アクションプランの実現へ 第9次 4ヶ年計画 未達成 "NEXT ACTION" 第8次 2016年~ 3ヶ年計画 未達成 2020年1月 "Together" 第7次 2013年~ 達成!! 3ヶ年計画 事業領域の拡大とグローバル化 第6次 2010年~ 2020年2月~2021年1月 4ヶ年計画 達成!! 創立50周年記念事業年度 第5次 2006年~ 4ヶ年計画 売上100億 達成!! 1991年~ 第4次 2002年2月~ 第10次4ヶ年計画 1986年~ 10ヶ年計画 第3次 2021年2月~2025年1月 5ヶ年計画 1981年~ 株式上場 2001年8月達成!! 第2次 5年間で売上を5倍 1973年10月~ 5ヶ年計画 未達成 第1次 低周波治療器の業界日本一 社会の問題を解決していく フヶ年計画 達成!! 自社ビルを建てる

- 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

# 策定の根底となる経営理念及び企業理念

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

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」を深掘りし、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 全ての人がウェルビーイングを感じる



# 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



- 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

成長事業 コア事業 水関連機器事業 フランチャイズ事業 衛生管理機器 業務用機器 家庭用機器 安定事業(ストックビジネス)

メンテナンス事業 / HOD(水宅配)事業

#### 収益性

# 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」プロジェクト深掘り
- 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」プロジェクト深掘り
- ② アライアンス強化と更なるビジネス化
- ③ 組織力ルチャー・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
- ③OSG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。

	マーケティング	プロダクト	文化・人的資本
	①水ビジネスの領域を拡大	①サブスクモデル推進	①OSG企業文化のブラッシュアップ
<b>0</b> /G	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	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	「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
<b>水</b> の	スタイルを活かし「水」事業の領域を拡大する。	②「ステハジ」に基づく製品開発	②ダイバーシティー&インクルージョン
OSG	②CLSの推進	つくる責任使う責任・エシカルニーズ	「おでんの職場」の実践
9/0	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	<ul><li>③全社員PP部による新製品開発</li><li>※PP部:プロダクトプランナー</li></ul>	③OSGワークスタイル2030 ・福利厚生強化
	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。	①産学協同	・健康経営推進加速 ・エンゲージメント向上
<b>●</b> ∕G		東京大学OSG国際防疫獣医学	・新評価・報酬制度の導入
衛生の	③パートナー戦略	②PB・OEM戦略及びHACCPを起点	・採用力強化と教育制度の充実
OSG	メディア&イベント活用。パートナー会を発足	とした製品開発	④生産性向上
	④LTV向上の施策	医療分野の実績を活かし展開	・DX戦略促進
9∕•	⑤「ブランドアジア・100」		ト・ジョブローテーションの実施 ⑤「ステハジ」アンバサダー育成
		③更なるリカーリング型スタイルの構築	⑤ <b>  ヘノハシ」ゲンハリター自成</b>   大阪・関西万博共創パートナーとして、国家プロ
	<b>①トップブランド構築</b>	①QSCの更なる徹底	ジェクトとSDGsに貢献する。イベント実施によ
<b>●</b> ∕G	トップブランドに相応しいアクション	本部指導強化	りSDGsリテラシー並びにウェルビーイング向上。
食の	②「食」領域の拡大	②新商品・新事業開発	
OSG	「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	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	USG 演奏を が活かして
9/0	③創造的差別化戦略	③OSG既存事業クロスセル商材開発	社会の問題を解決していく
	感性価値の追求・新商品の継続投入		





<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

## 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

## 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

第10次4ヵ年計画の 取組み

#### 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

## ブランドアジア・100

アジア市場の拡大

# 水関連機器事業 -業務用・衛生管理機器-

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







# <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

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

新商品・販売体制の確立

第10次4ヵ年計画の 取組み

ブルーオーシャン市場に向けた新商品の発売と育成

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

OEM・PB戦略





# <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

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

第10次4カ年計画の 取組み

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

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

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

第10次4ヵ年計画の 取組み

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

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



第10次4カ年計画の

取組み

<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

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

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

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

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



第10次4カ年計画の

取組み

# <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

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

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

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

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

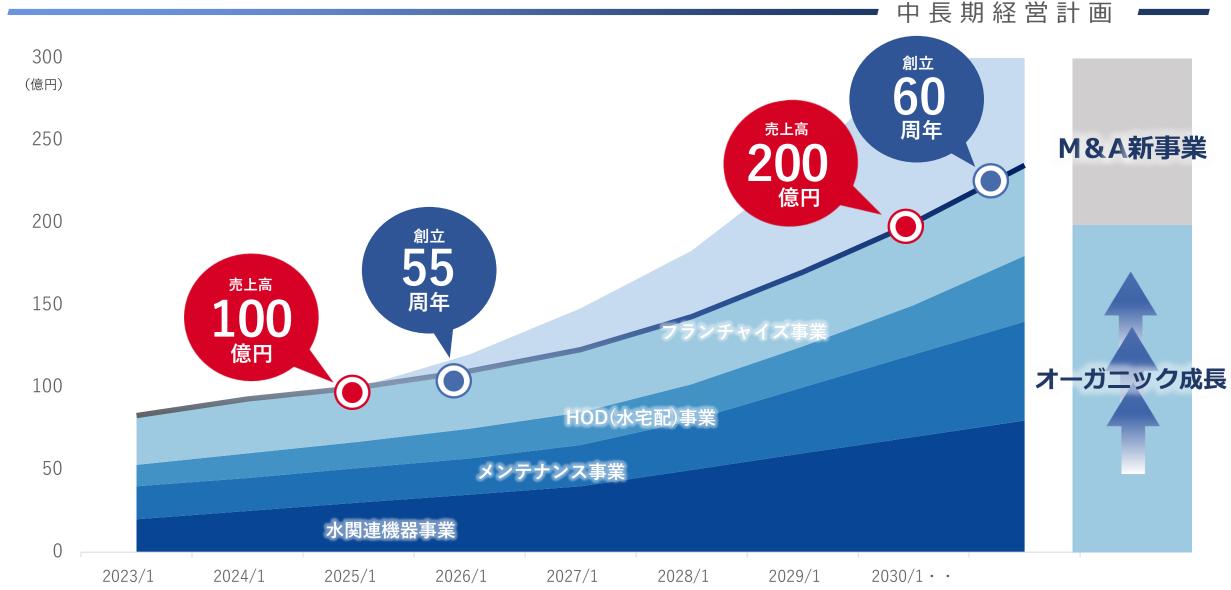
・事業特性、リスクを踏まえた財務健全性を確保するとともに、適切な財務 レバレッジを効かせ、成長投資を行う

### 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

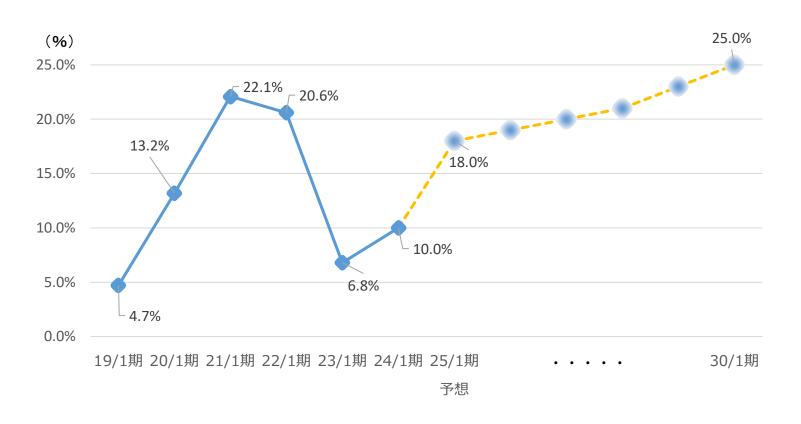


	2025年1月期	2030年1月期
売 上 高	10,000百万円	20,000百万円
営業利益	1,100百万円	3,000百万円

## <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

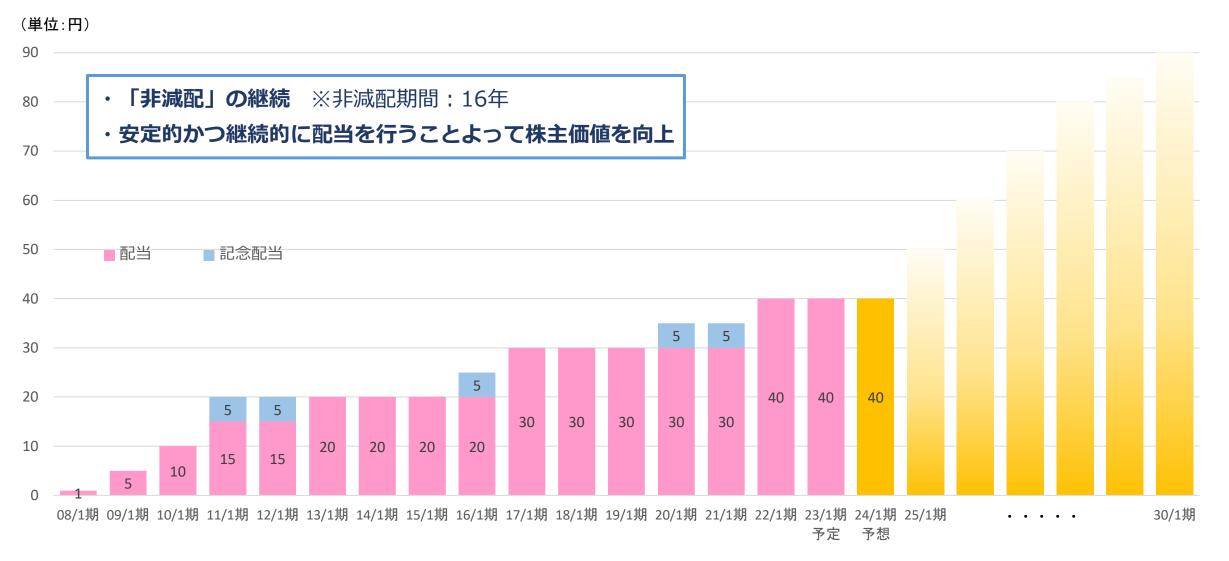
#### ■ ROEの推移



## 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、積極的な株主還元に継続的に取 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。



- 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

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

#### 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%

# 境

【ステハジ】の実践 "使い捨てはずかしい" さぁ、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



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%



リスキリング 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の強みを が活かして 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、この資料はその実現を確約したり、保証するものではございません。