

【トピックスレポート】機械セクター

オーエスジー（6136）

タングステン高騰下のダイヤモンド工具戦略

— 子会社オーエスジーダイヤモンドツールが提示する代替路線の評価 —

トピックス概要：タングステン代替としての単結晶ダイヤモンド工具

【新製品・新技術発表】子会社の単結晶ダイヤモンド工具拡充に資源リスク回避の含意

OSG子会社のオーエスジーダイヤモンドツールが単結晶ダイヤモンド切削工具の拡充を進める。
タングステン価格が年初比約3倍に急騰、中国輸出規制で調達難が常態化する中、超硬工具からの代替手段として戦略的重要性が増大。

【発表の要旨】

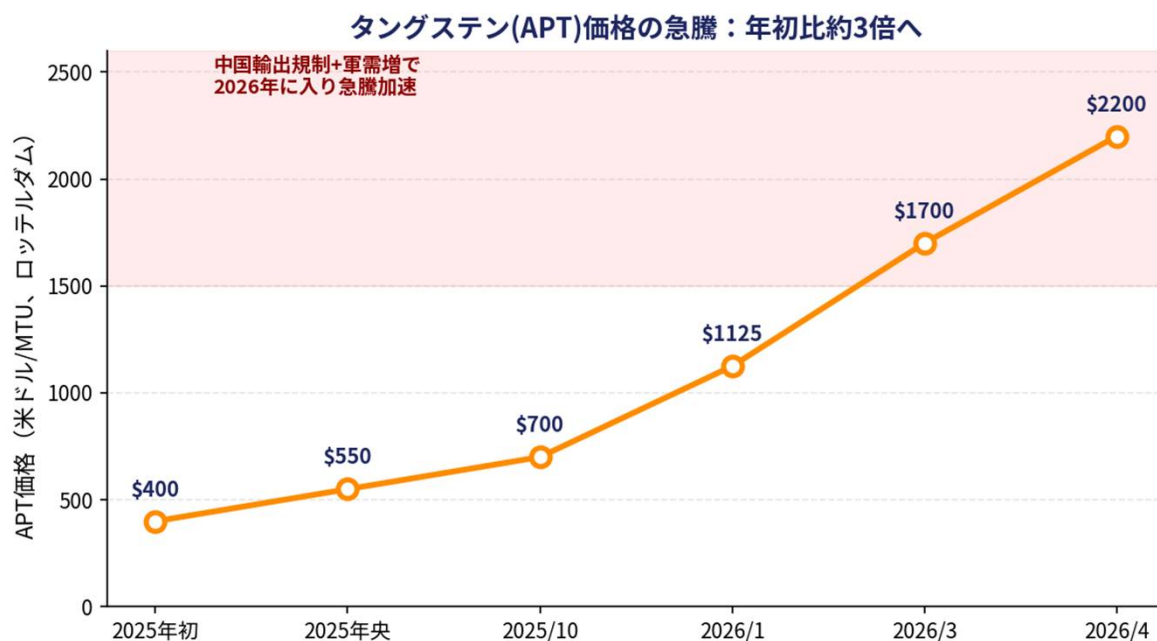
- 出所: 業界紙（2026/4/1付）。子会社オーエスジーダイヤモンドツール（滋賀県高島市、青山拓磨社長）が単結晶ダイヤモンド切削工具に関する取り組みを公表
- 同社は2024年12月にコンツール（蘭）、マイクロ・ダイヤモンドを統合し総合ダイヤモンド工具メーカーへ
- 2026年3月31日には超硬工具をダイヤモンド工具へ「再生」させるサービスも開始
- 標準品ブランド「N-BRAND」を11品目→28品目へ拡充、世界向けカタログ「THE DIAMOND BASICS」を発刊

【背景・なぜ今重要か】

- ◆ タングステン市況の異常事態
 - ・ ロッテルダムAPT価格: 年初400ドル/MTU未満→4月2,200ドル超
 - ・ 中国（世界生産8割）が輸出許可制を強化、輸出量▲40%
 - ・ 三菱マテリアルは6/1から超硬工具タングステン部材を3倍以上値上げ
- ◆ OSGの本業（超硬切削工具）への直接打撃
 - ・ タップ世界トップシェアの主力製品も原料に超硬合金を多用
 - ・ 原材料調達不安と価格転嫁圧力に晒される
- ◆ OSGの非対称な強み
 - ・ グループ内に総合ダイヤモンド工具メーカーを保有
 - ・ 「超硬工具→ダイヤモンド工具」の置換提案を一社で完結可能

トピックス深掘り①：タングステン市況の構造変化

中国輸出規制と軍需増の複合危機、APT価格は年初比3倍以上



価格急騰の3つの構造要因

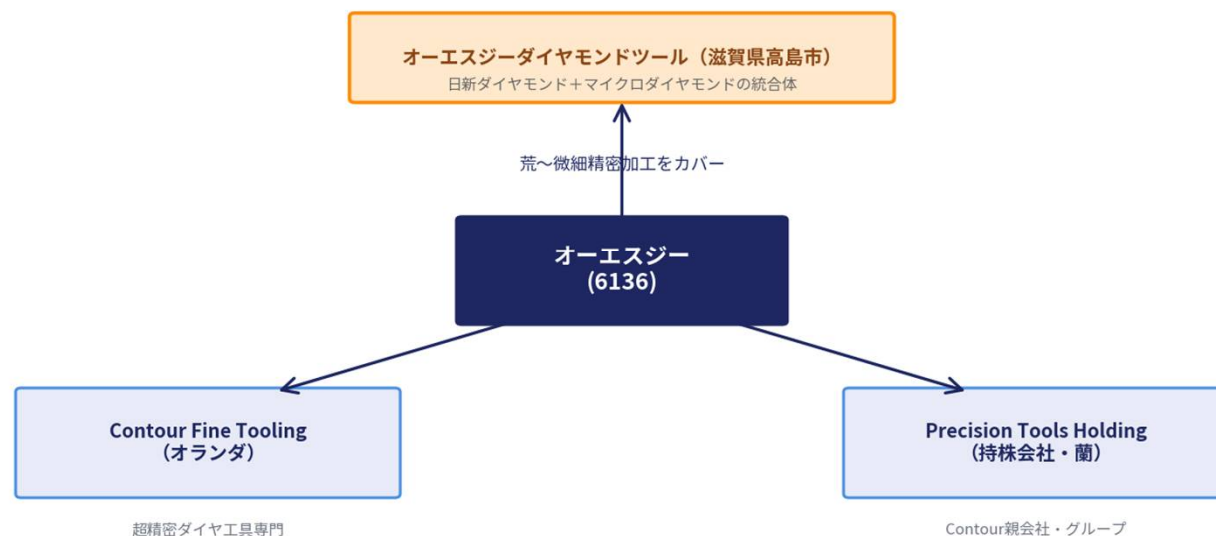
- ① 中国の輸出管理強化**
 世界生産の約8割を占める中国が2026年初から輸出許可制を強化。日本向けは特に管理対象に。輸出量は前年比▲40%（中国輸出許可制度ベース）。
- ② 軍需の急増**
 中東情勢（イラン関連）・ウクライナで砲弾・貫通弾需要が拡大。タングステンは弾薬の貫通材として代替困難。
- ③ 供給側の細り**
 中国国内も品位低下・環境規制で採掘割当縮小。米国では12年ぶりの採掘再開も短期需給は穴埋め困難。

💡 *タングステン：富士精工は4/14付で調達不安を開示、三菱マテリアルは6/1付で超硬工具タングステン部材を3倍以上値上げと発表。工具業界全体に価格転嫁・代替材料探索の圧力が一気に高まる構図。

トピックス深掘り②：OSGグループのダイヤモンド工具体制

2024年の3社統合で「総合ダイヤモンド工具メーカ」化、競合に類を見ない布陣

OSGのダイヤモンド工具体制：3社統合で総合メーカ化



3社の役割分担

■ オーエスジーダイヤモンドツール

滋賀拠点。旧日新ダイヤモンド+マイクロダイヤモンド統合。単結晶ダイヤ・PCD・CBN工具を完全受注生産から標準品まで展開。

■ Contour Fine Tooling

オランダ拠点。1982年設立の超精密ダイヤ工具専門。レンズ金型仕上げ等で世界トップレベル。

■ Precision Tools Holding

Contour親会社の蘭持株会社。OSGグループ傘下で欧州販売網との連携拠点。

注目すべき具体的取り組み

N-BRAND標準化

世界初のダイヤモンド工具標準品ブランド。2023年10月開始、11→28品目に拡充。納期短縮・小ロット対応で「明日手に入る単結晶工具」へ。

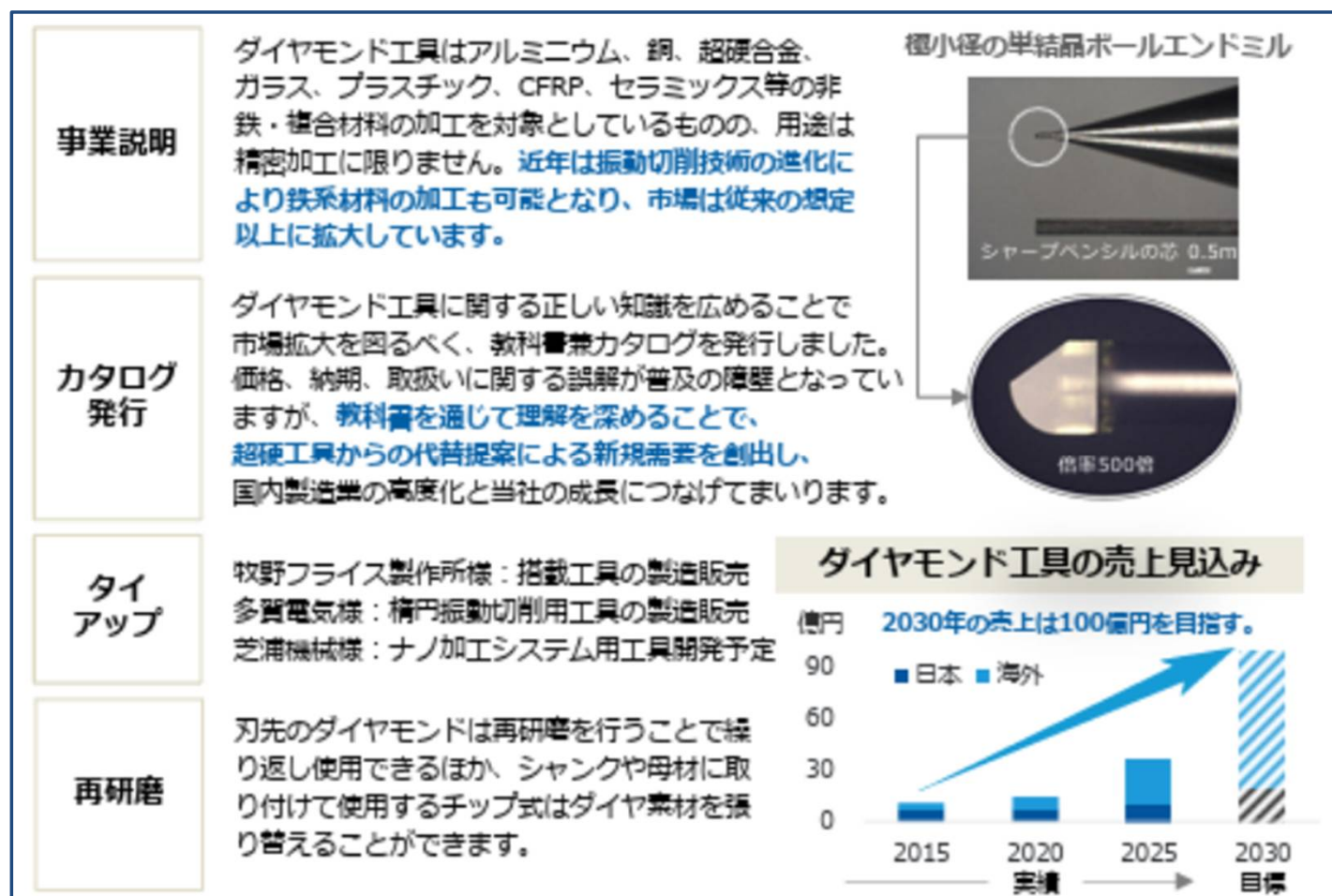
人工単結晶ダイヤ

価格・品質・供給安定性で天然品を凌駕。OSGは人工ダイヤを主体に切削工具を生産。中国の天然ダイヤ依存型他社と差別化。

超硬→ダイヤ「再生」

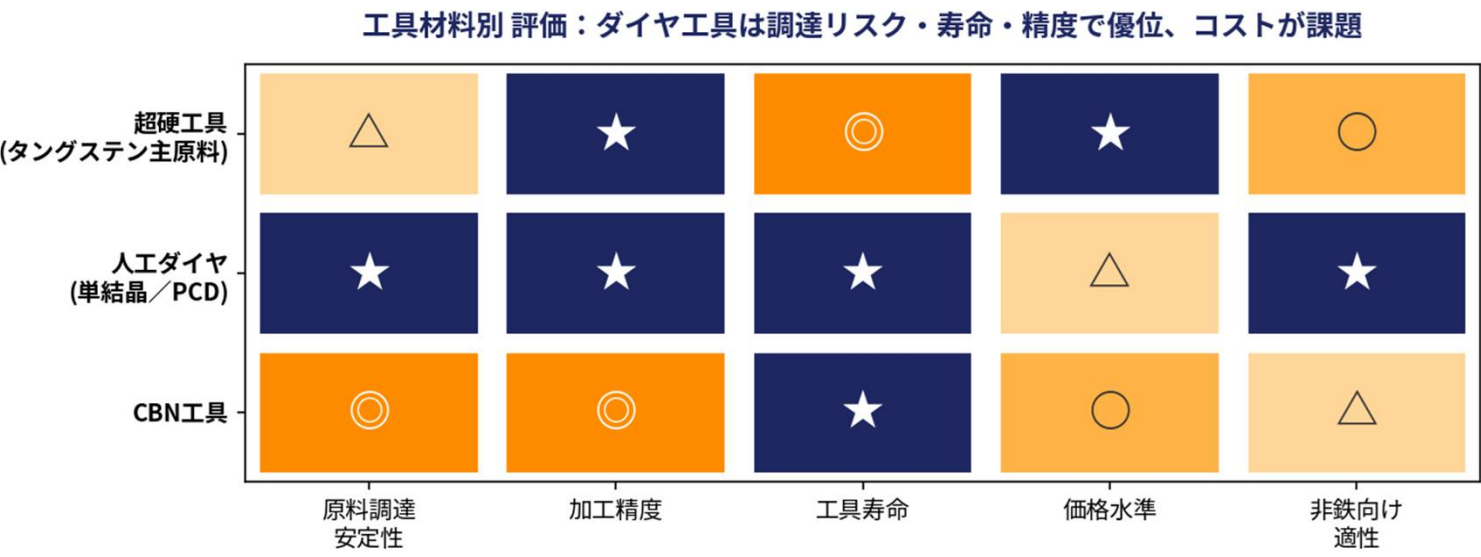
2026/3/31開始の新サービス。タングステン高騰下で顧客の既存超硬工具を取り込み、刃先をダイヤ工具に置換する循環型ソリューション。

ダイヤモンド工具で2030年に売上高100億円を目指す



トピックス深掘り③：工具材料別評価とOSGの戦略的優位性

タングステン以外の選択肢を一社で提供できる体制が差別化要素



評価: ★最高 ◎優 ○良 △可 ×不適

OSGが「強み」となる根拠

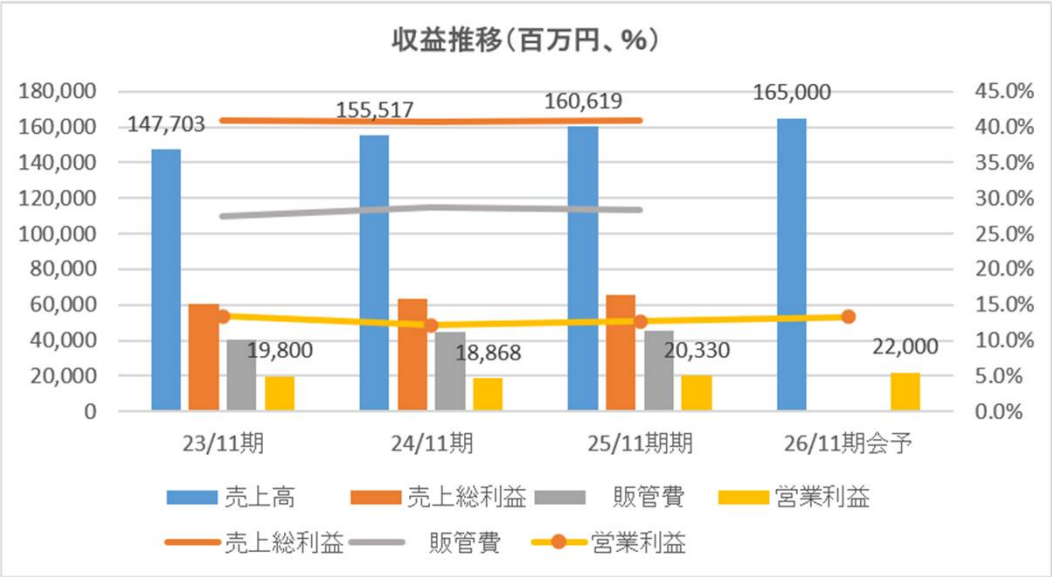
- ◆ ダイヤ工具は価格が高いが、寿命長・精度高・原料安定で総合優位
- ◆ 競合工具メーカは超硬専門が多く、ダイヤモンド工具事業を本格展開する企業は限定的
- ◆ OSGは超硬→ダイヤ両方を一社で提供でき、顧客にとって「ワンストップで代替提案」が可能
- ◆ 人工ダイヤモンド主体のため、天然ダイヤモンド価格変動にも耐性

収益貢献度の現状と展望

- 現状: OSG連結売上1,555億円（25/11期）に対し、ダイヤモンド工具事業の規模は数十億円程度と推定（非開示）。連結比率は数%にとどまる。
- 注目点: 超硬工具価格上昇分の転嫁、ダイヤ工具への代替需要が拡大すれば、ダイヤ事業はオフバランスシートの「割安オプション」として中期的に収益寄与が見込まれる。
- リスク: 短期的にはタングステン価格上昇のコスト増が本業に響く可能性。代替需要の顕在化には1-2年のリードタイムが必要との見方。

企業業績分析①：通期業績推移と26/11期1Q好発進

1Q営業利益は前年比+57.9%増、全地域セグメントで増収増益



主要指標（直近1Q+通期予想）

2026/11期 1Q売上高

426億円

+12.8% YoY

1Q営業利益

61.3億円

+57.9% YoY

1Q営業利益率

14.4%

前年同期比4.1ポイント向上

自己資本比率

68.8%

財務基盤強固

通期売上高（会予）

1,650億円

+2.7% YoY

通期営業利益（会予）

220億円

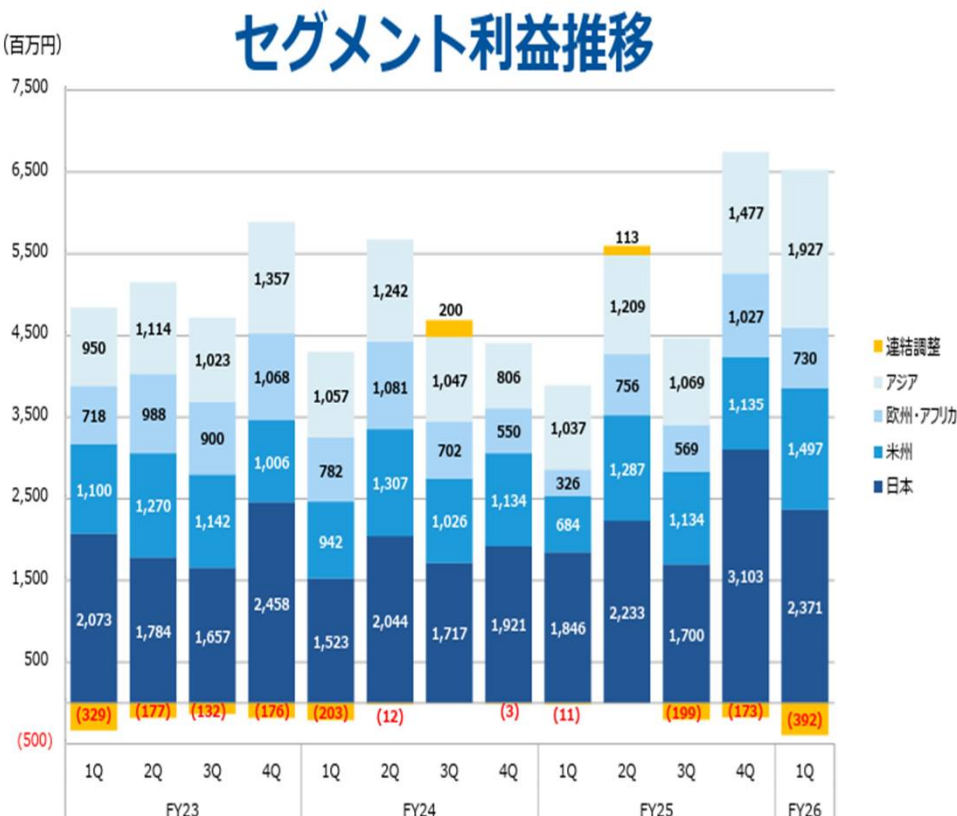
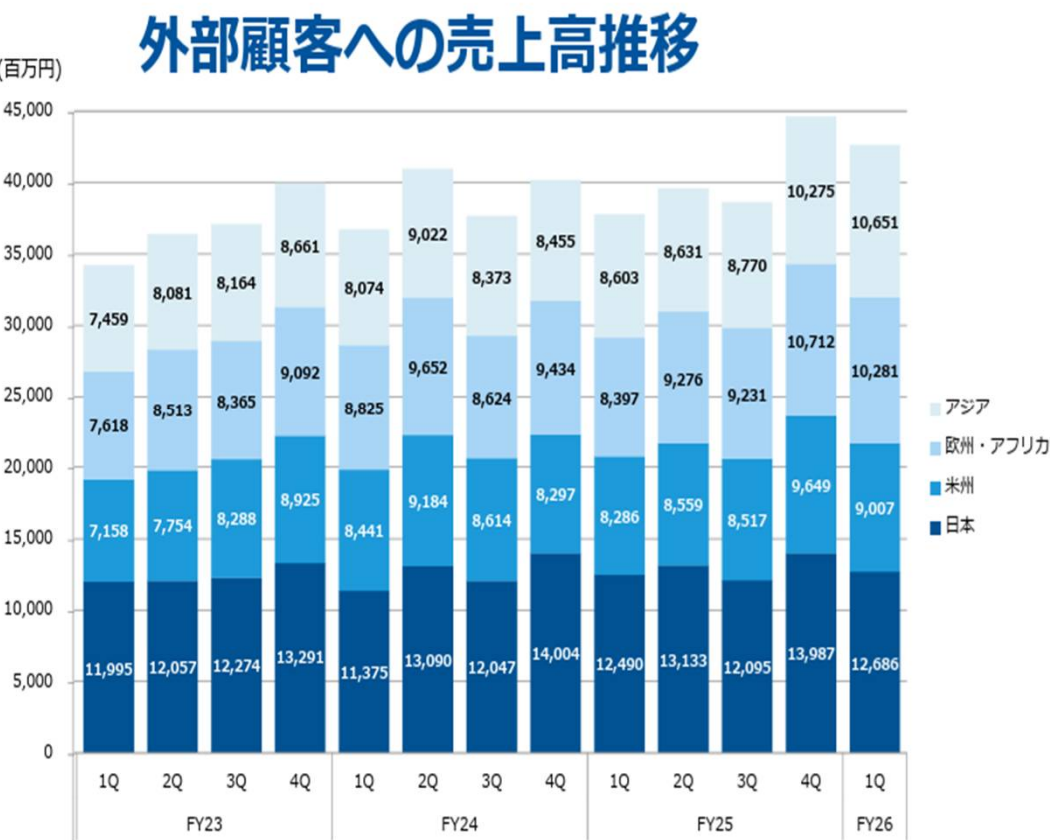
+8.2% YoY

【業績分析の要点】

- 25/11期は売上1,606億円・営業利益203億円で着地、当初通期予想（売上1,600億円・営業益210億円）に対ほぼ計画線で着地。
- 26/11期1Qは全地域セグメントで増収増益。海外売上高比率70.2%まで上昇、グローバル製販体制の効果が顕在化。
- 通期会予は売上1,670億円（+7.4%）、営業利益220億円（+8.2%）予想と期初予想を変更していない。
- ただし、4月以降のタングステン急騰の影響を1Q時点では完全には織り込んでいない点に留意。原材料コスト動向は2Q以降の論点。

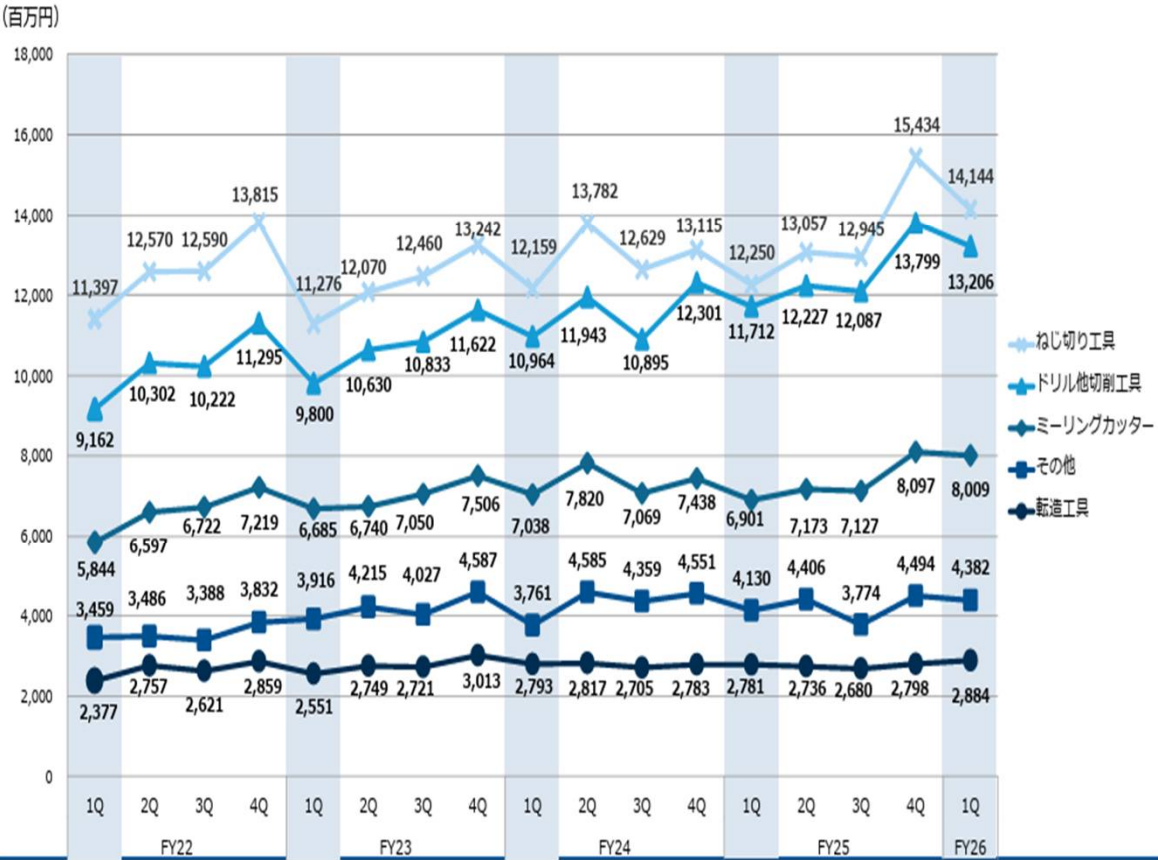
※本資料は機関投資家向けに作成。投資判断は自己責任でお願いします。

企業業績分析②：地域別売上収益推移



企業業績分析③：製品別売上推移

製品別売上高推移

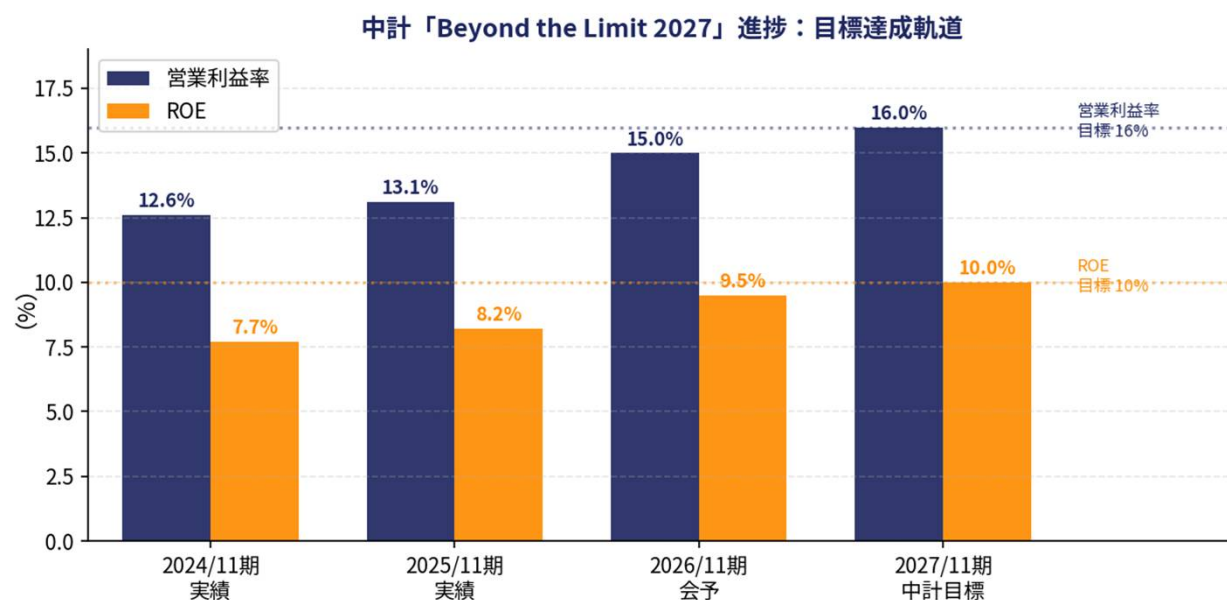


(百万円)

		FY25						FY26		前年同期比	
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期		1Q		増減	
精密工具	ねじ切り工具	12,250	13,057	12,945	15,434	53,688	33.4%	14,144	33.2%	1,893	15.5%
	ミーリングカッター	6,901	7,173	7,127	8,097	29,300	18.2%	8,009	18.8%	1,107	16.1%
	ドリル他切削工具	11,712	12,227	12,087	13,799	49,826	31.0%	13,206	31.0%	1,493	12.8%
	転造工具	2,781	2,736	2,680	2,798	10,996	6.8%	2,884	6.8%	102	3.7%
	測定工具	517	538	549	538	2,144	1.3%	495	1.2%	-22	-4.3%
計		34,164	35,733	35,390	40,668	145,957	90.9%	38,739	90.9%	4,575	13.4%
その他	機械	1,344	1,600	822	1,516	5,283	3.3%	1,008	2.4%	-335	-24.9%
	その他	2,269	2,267	2,401	2,439	9,377	5.8%	2,878	6.8%	609	26.8%
	計	3,613	3,868	3,224	3,955	14,661	9.1%	3,887	9.1%	273	7.6%
合計		37,777	39,601	38,615	44,624	160,619	100%	42,627	100%	4,849	12.8%

中期経営計画「Beyond the Limit 2027」との関係

今回のトピックスは資本効率改善・差別化戦略の重要ピース



中計の具体的な収益予想は開示していないが、27/11期に営利率16%以上を目標としており、売上高1750億円、営業利益280億円程度を念頭にしているとみられる。

中計の重点テーマと本件の位置づけ

■ 差別化

ダイヤ工具による超硬代替提案は中計の「事業成長戦略」に直結。

■ 収益性向上

高付加価値領域でのシェア拡大は営業利益率16%目標達成の鍵。

■ グローバル展開

Contour（蘭）・OSG世界販売網との連携で海外シェア拡大。

■ 経営基盤強化

青山新社長による自動化推進は労務コスト抑制・量産対応に寄与。

中期経営計画の事業成長戦略

	製品	戦略方針	主な産業
主力事業 成長を牽引	タップ	品質向上や競争力のある新製品の投入を通じて、開発・技術・生産・営業が一体となってシェア拡大を目指します。また、高付加価値のAブランドシリーズの拡販を推進し、 タップの世界シェア40% を目指します。	電子部品 エネルギー モビリティ 一般部品
	転造工具	創業製品のタップに次ぐ歴史の長い製品。 製造工程やサプライチェーンの見直しにより価格競争力を強化し、 グローバル展開 を一段と加速させます。売上倍増とともに利益率の改善もを目指します。	航空機 エネルギー モビリティ 一般部品
注力事業 今後の成長に 繋がる 事業領域の拡大	微細・精密工具 超硬 DIA/CBN	部門横断型営業組織であるGIGSセールスグループの活動強化とともに、新製品の投入により 微細・精密加工用工具 の売上拡大を図ります。 さらに、 ダイヤモンド工具 のグループ会社を中心にレンズ業界など既存産業以外の新規分野の開拓も進めます。	電子部品 航空機 エネルギー モビリティ 医療 金型 一般部品
	コーティング	高付加価値のコーティングビジネスは、中長期的にも拡大が見込まれます。 自社製品の競争力向上に資するコーティング開発を進めるとともに、工具以外の多様な製品を対象とした ジョブコーティング サービスの拡大を一段と加速します。	電子部品 医療 金型 工具 一般部品

BEYOND LIMIT 2030年に向けてのさらなる成長戦略

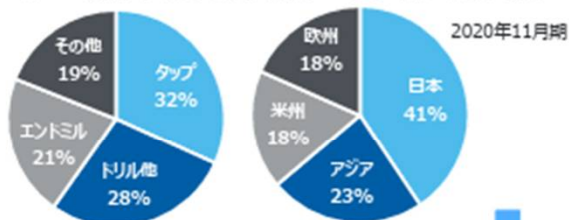
地球会社

グローバルネットワークの構築



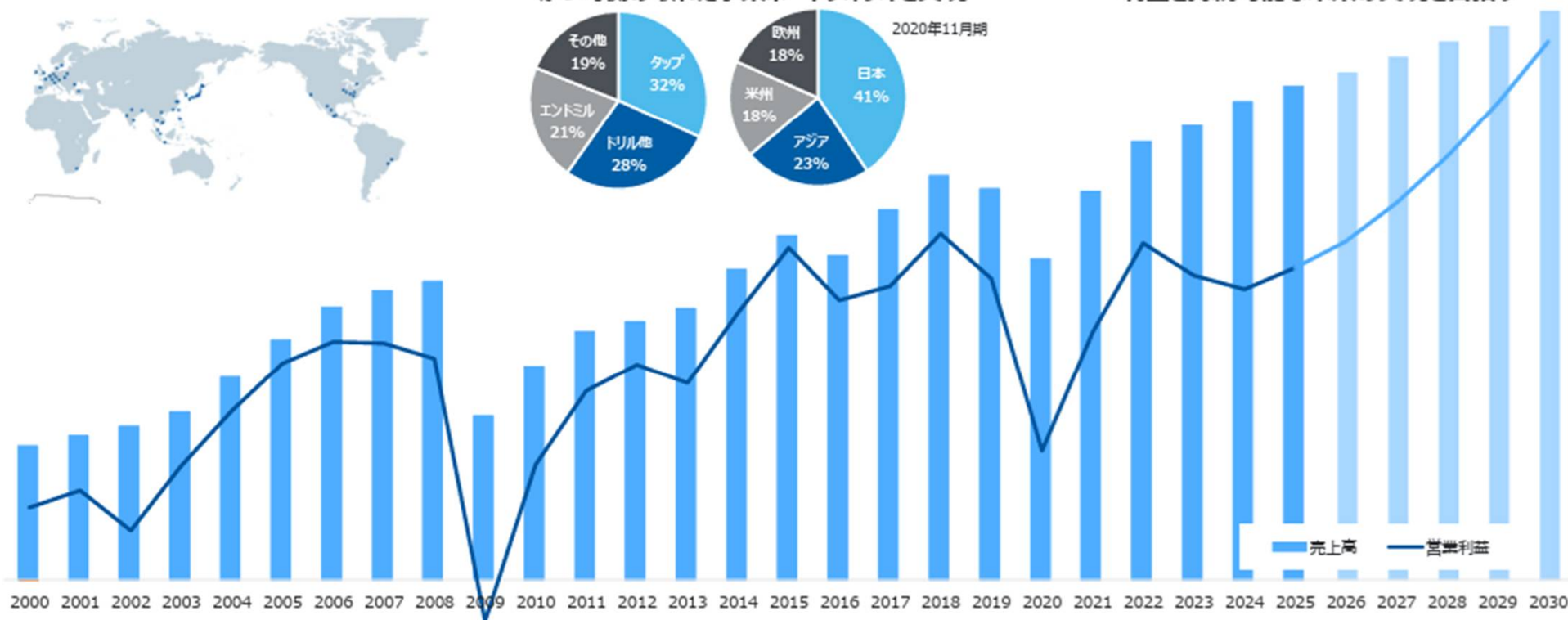
世界No.1の穴加工切削工具メーカー

M&A戦略により、地域・製品両面で安定的かつ均衡の取れた事業ポートフォリオを実現

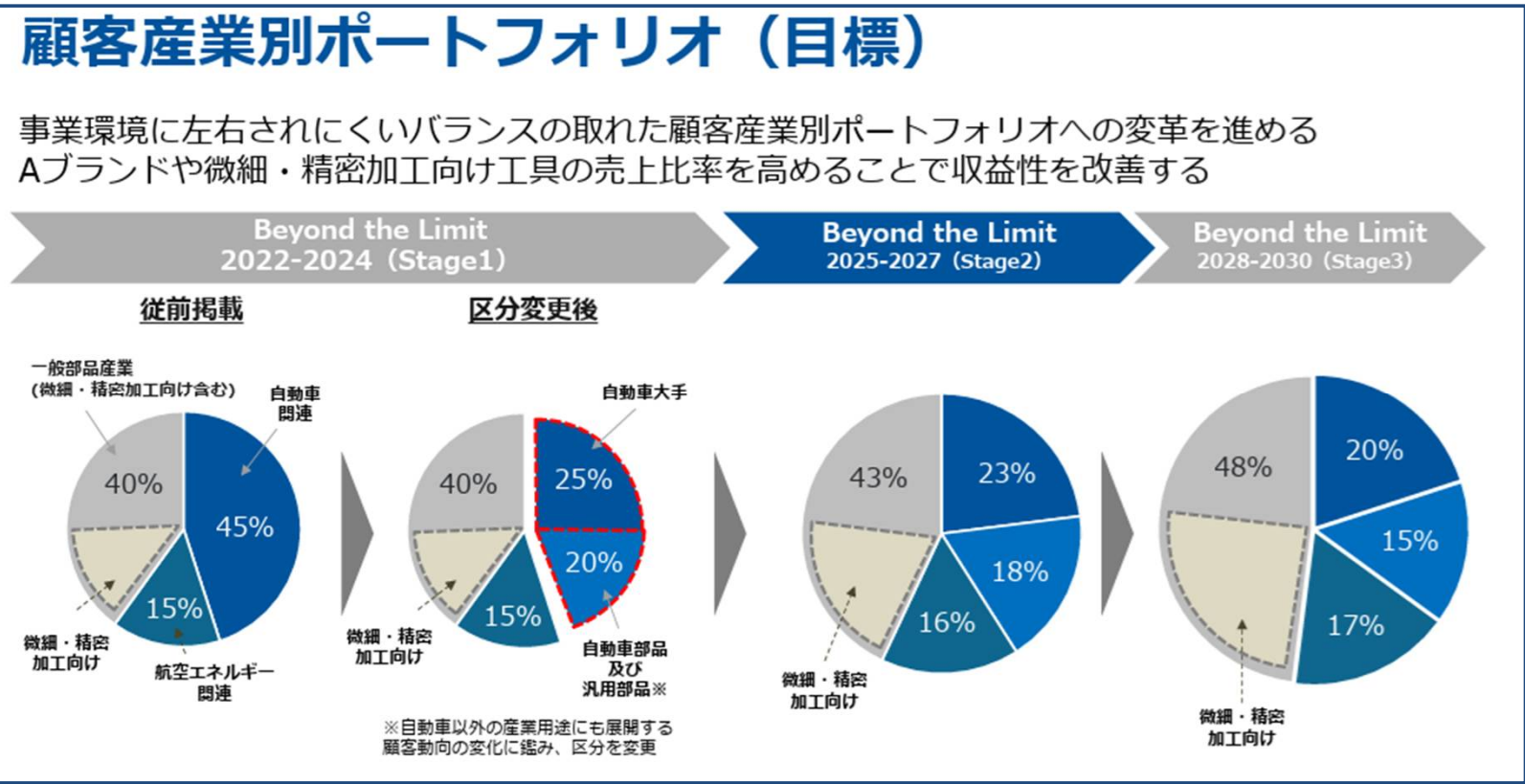


エッセンシャルプレーヤー

お客様の挑戦を支える存在として、共に利益と持続可能な未来の実現を目指す



BEYOND LIMIT バランスの取れた顧客ポートフォリオ、微細・精密加工で収益性向上



BEYOND LIMIT 事業機会と成長分野

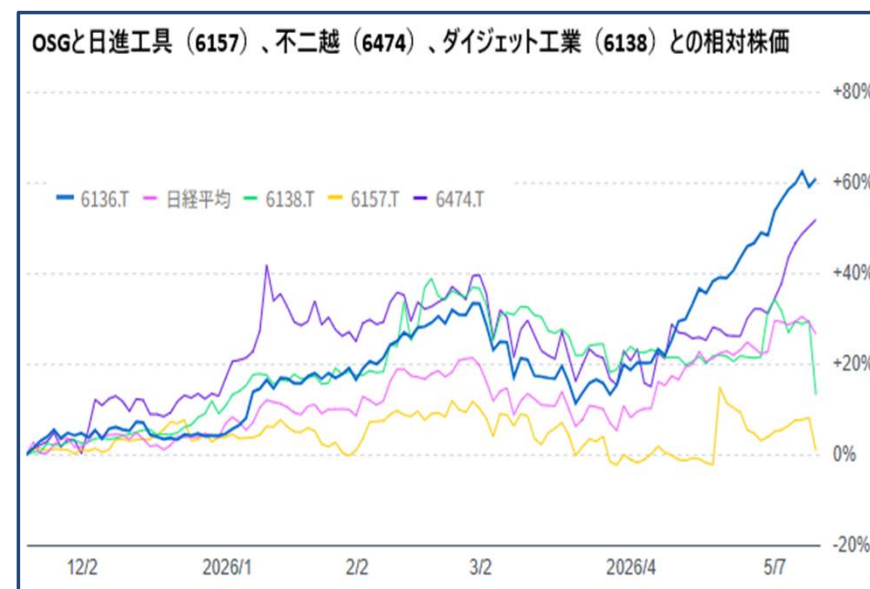
既存産業向け売上拡大の取組みを継続する一方、今後の成長が期待される医療・モビリティ・AI・エネルギー・宇宙などの開拓を進めることで、顧客産業の伸びを上回る成長を目指します。



※各産業分野の主要なイメージ

評価：年初安値から業績堅調、タングステン代替材料で高騰も材料織り込みニュートラル

タングステン問題の顕在化と業績好調の双方を織り込んだ



【株価動向の判断】

- 27/11期会社予想EPS187.46円に対しPER18.8倍は東証プライム機械平均PER22.1倍に対し割安感があり、日進工具（6157）は27/3期予想が非開示で26/3期基準でPER14.6倍で割高感、不二越（6474）のPER19.9倍に対し似通った水準で割高感はない。
- 26/1以降は1Qの好調着地、タングステン市況の悪化に伴う代替期待で大幅反発し、5/14には年初来高値3625円を付けている。現状、タングステン価格高騰が続く中、代替製品開発で材料視されているが、実際はタングステン価格高騰は足元悪材料である。このため、26/11期第2四半期以降は収益の伸び悩みリスクもあり、評価はニュートラルにとどめたい。

*図表、イラストなどはOSG説明会資料、中計資料等から、グラフは一部IRユニバース加工、チャートはヤフーから添付