

オーエスジー (6136)

26/11期 上期決算・企業分析

タングステン高騰下でも収益力が向上、
価格改定と高付加価値化が下期の焦点

投資判断 ややポジティブ

株価

3,970円

会社予想PER

15.5倍

予想配当

115円

配当利回り

2.9%

分析基準日: 2026年7月14日

上期実績: 売上高 920.9億円 / 営業利益 156.6億円 / 営業利益率 17.0%

エグゼクティブ・サマリー

上期の利益率上振れを、下期以降の構造的な収益力へつなげられるかが焦点

1. 決算評価

上期売上高は前年同期比19%増、営業利益は65%増。Q2の営業利益率は19.3%に上昇し、全地域が増収増益。価格改定、数量増、稼働率改善、低価格在庫の販売タイミングが寄与。

2. 通期予想

通期営業利益予想を220億円から300億円へ80億円増額。上期進捗率は52%。下期の営業利益率前提は15.4%と上期17.0%を下回り、安値タングステン在庫寄与がなくなりコストの本格反映、価格改定とのずれを織り込む。

3. 株価評価

会社予想PER15.5倍は機械業種プライム平均25.2倍を下回る。利益水準の持続性には確認が必要だが、配当増額と中計目標前倒しが下支え。総合判断は「ややポジティブ」。

収益の上振れ要素

- 中国・台湾の高稼働、半導体製造装置・データセンター向け需要
- 航空・防衛、医療、発電・重電向けの拡大
- Aブランド、小径超硬ドリル、ダイヤモンド工具の寄与

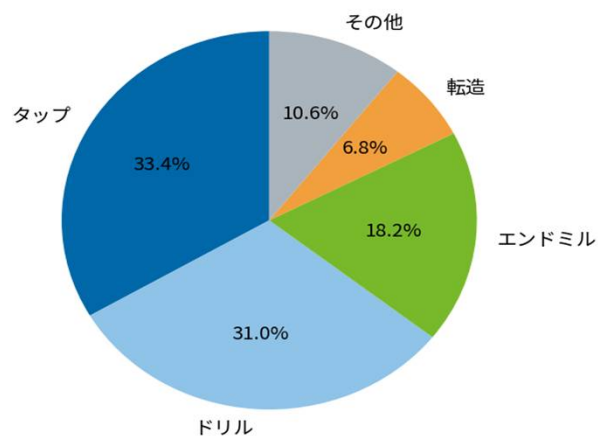
主要リスク

- APT価格上昇と販売価格改定のタイムラグ逆転
- 棒材調達は中国産含め対応、一部、子会社で粉体調達難が生ずる
- 円高転換
- 紛争リスク拡大で経済停滞による販売の伸び悩み

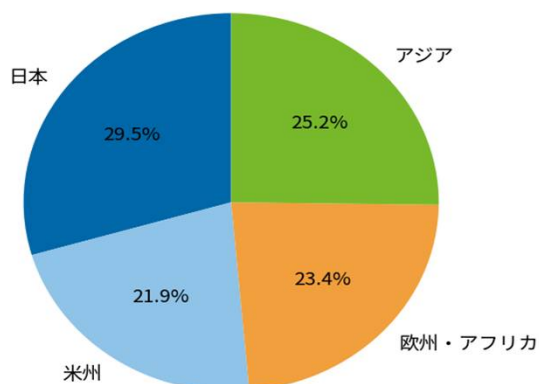
企業概要: 穴加工工具の世界大手

タップ世界シェア30%超、海外売上高比率70.5%のグローバル工具メーカー

25/11期 製品構成



26/11期上期 地域構成



世界シェア
タップ 30%超

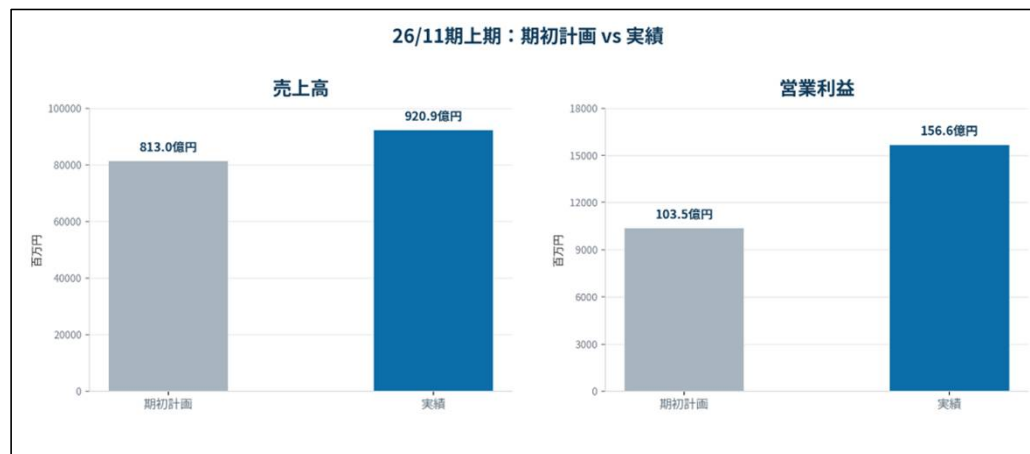
海外比率
(26/11H1)
70.5%

ネットワーク
35カ国

従業員
7,573名

直近四半期

26/11期上期決算: 期初計画を大幅超過

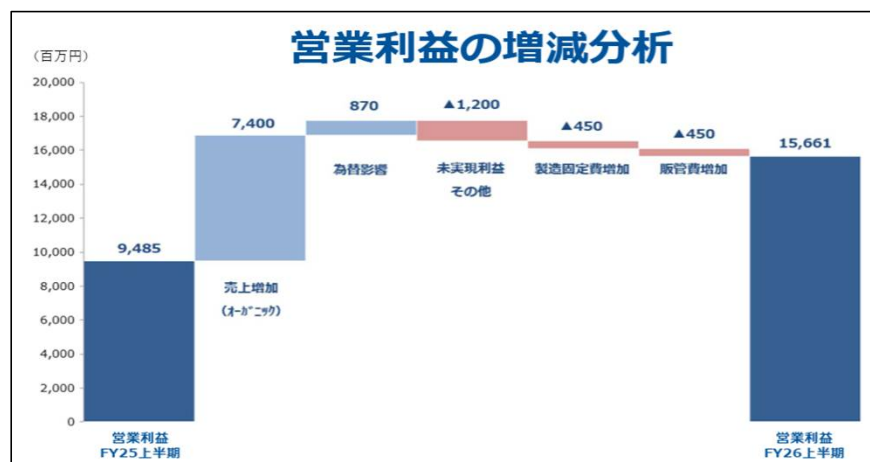


売上高
920.9億円
+19.0%

営業利益
156.6億円
+65.1%

営業利益率
17.0%
+4.7pt

純利益
125.0億円
+92.8%



利益上振れの質

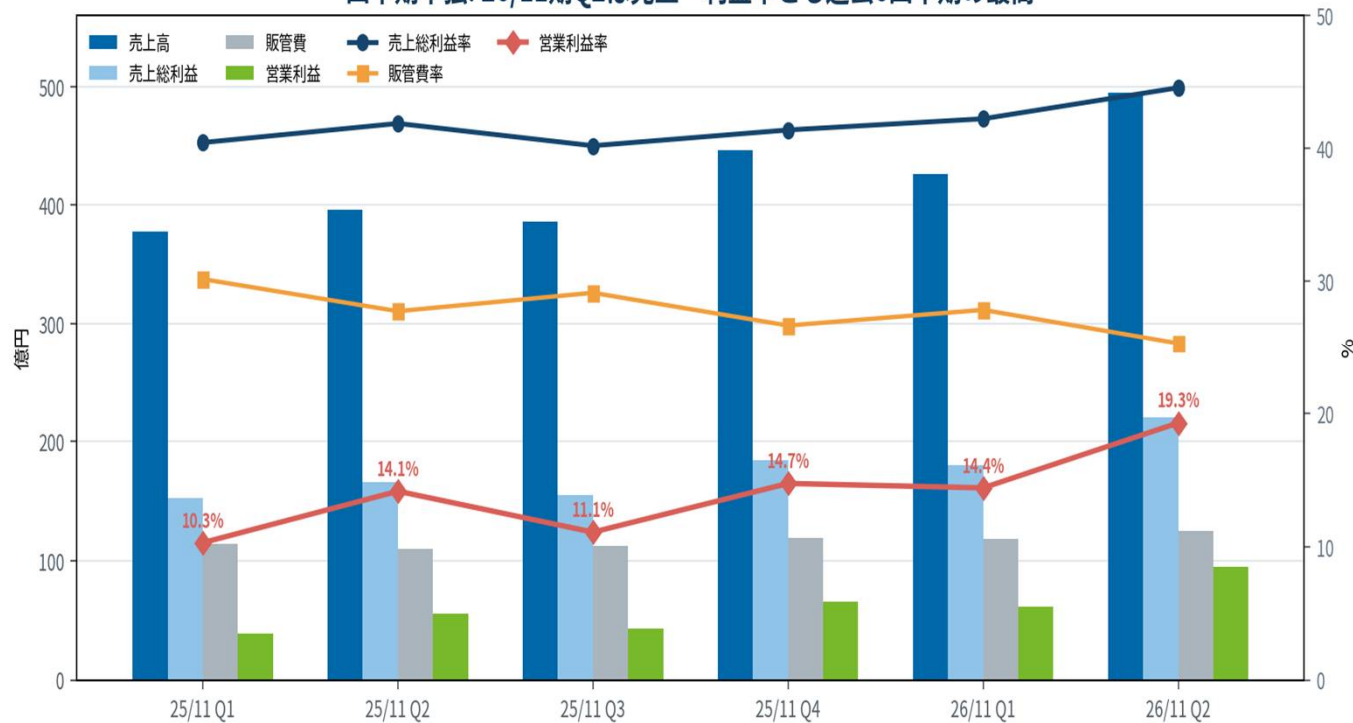
増益要因は増収効果 +74億円、為替 +8.7億円(売上では53億円の効果)。未実現利益等、製造固定費、販管費の増加を吸収した。上期は価格改定と材料価格上昇の反映時期のずれも収益性に寄与。

直近四半期

四半期: Q2営業利益率は19.3%

売上総利益率44.5%と販管費率25.3%の同時改善が営業レバレッジを拡大

四半期単独: 26/11期Q2は売上・利益率とも過去6四半期の最高



Q2

売上高494.7億円
営業利益95.3億円
営業利益率19.3%

前年同期比

売上高 +24.9%
営業利益 +70.1%
営業利益率 +5.2pt

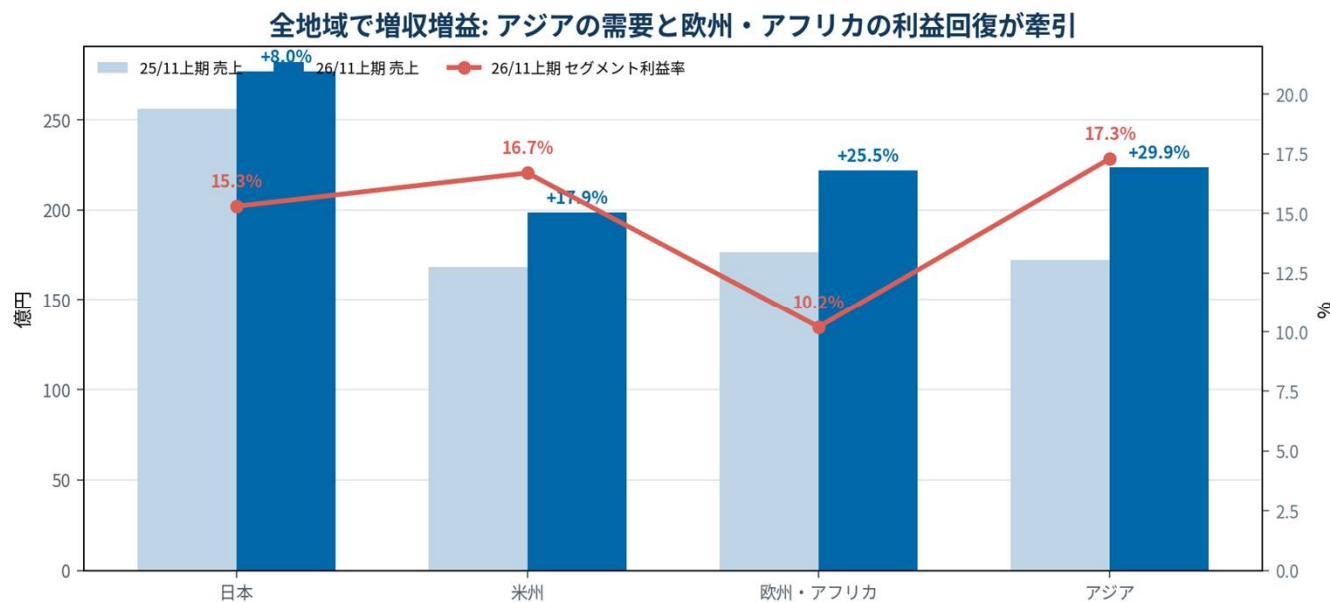
持続性の評価

数量・稼働率改善が持続。一方、低価格在庫と価格転嫁タイミングは一過性要素を含むものの大きく利益に寄与。

直近四半期

地域別: 全地域増収、利益率も改善

アジアの数量増と欧州・アフリカの採算回復が利益成長を押し上げ



セグメント利益の増加率: 日本 +56% / 米州 +76% / 欧州・アフリカ +111% / アジア +93%

為替影響を除いても米州 +10.7%、欧州・アフリカ +10.6%、アジア +21.1%の増収。

日本

航空・防衛受注が増加。海外グループ向け輸出増で利益改善。

米州

製造業全般が堅調。低コスト在庫販売とメキシコ・ブラジル回復。

欧州・アフリカ

航空機・医療・エネルギーが良好。ドイツ拠点も回復。

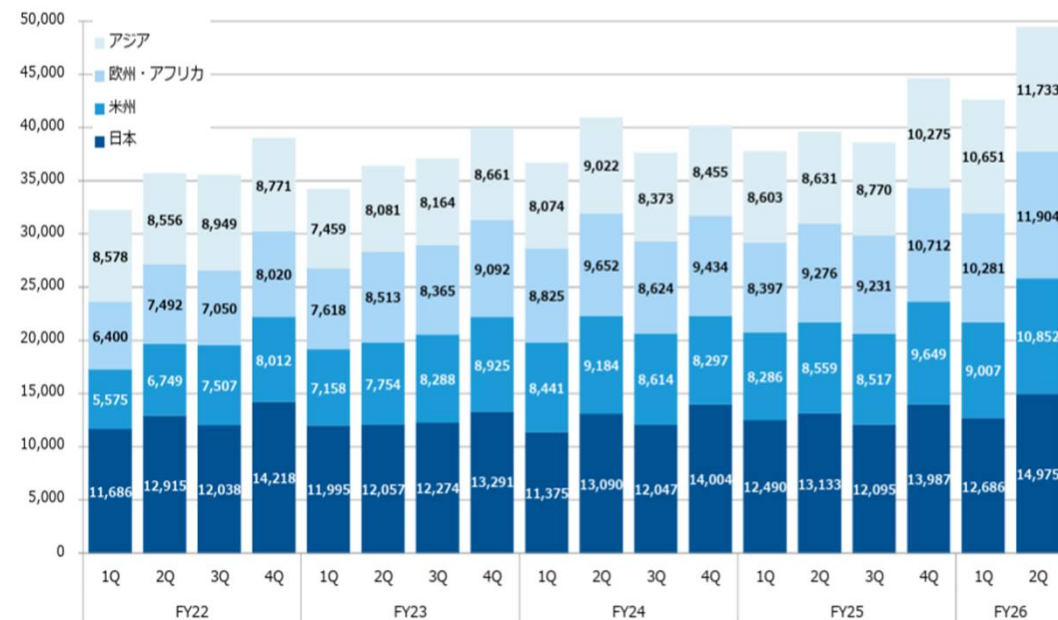
アジア

中国の電子部品・半導体装置・DC、台湾高稼働、インド・タイ好調。

Q2は日本を除き過去最高売上、利益率は日本以外過去最高、日本も過去2番目

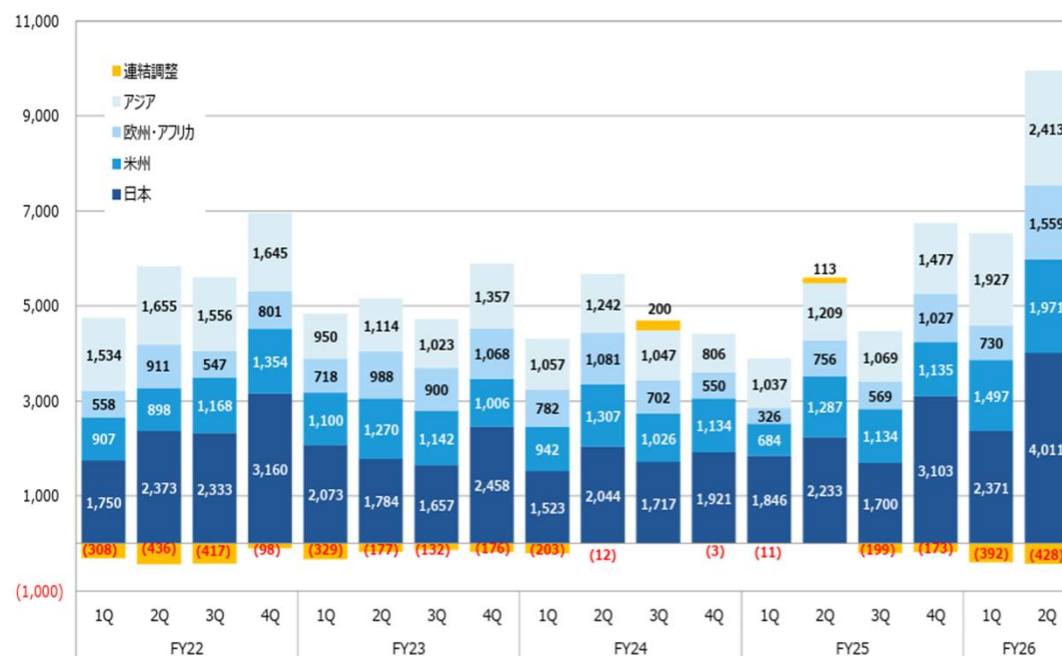
外部顧客への売上高推移（セグメント別）

(百万円)



セグメント利益推移

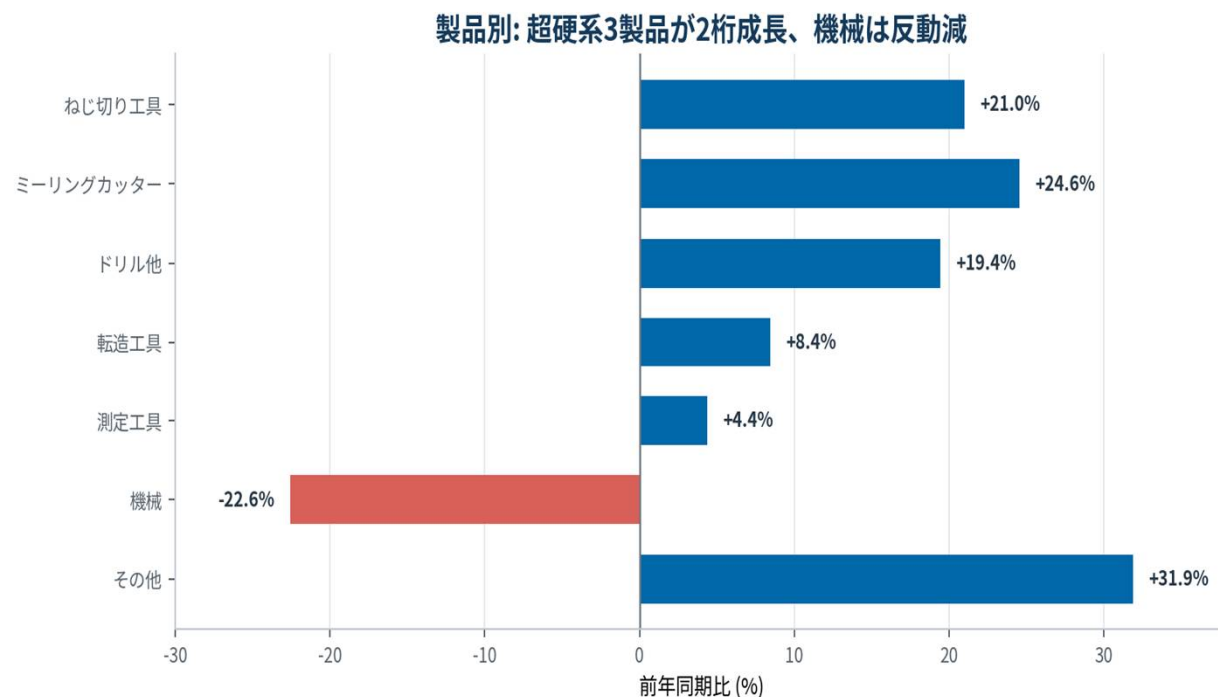
(百万円)



直近四半期

製品・需要分野: 超硬工具が成長を牽引

ねじ切り、ミーリング、ドリルの主要3品が20%前後の増収



半導体・データセンター

中国を中心に電子部品、半導体製造装置、データセンター関連向けが好調。小径超硬ドリルと微細・精密加工工具の拡販余地が大きい。

航空・医療・エネルギー

欧州・アフリカと日本で堅調。難削材加工、穴加工、コーティングの組み合わせで高付加価値化しやすい。

自動車

需要は力強さを欠くが、一般部品・精密加工への構成転換が全社成長を補完。転造工具は緩やかな回復。

その他

高騰したタングステン価格を受け、子会社の外販品の大幅増も寄与

四半期製品別売上推移

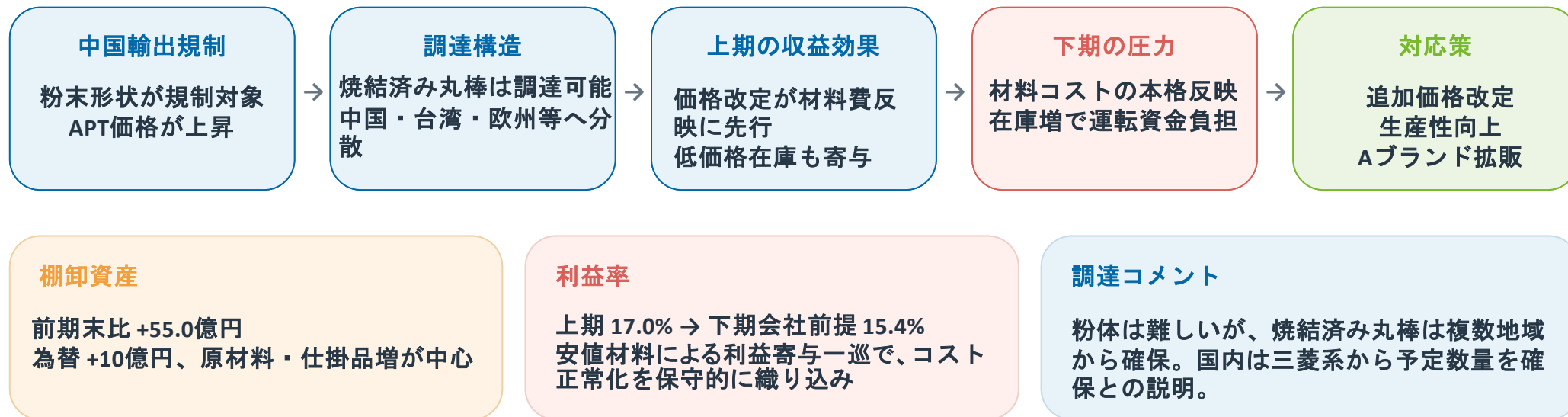
主力3製品が成長を牽引



重要論点

タングステン: 上期追い風から下期コスト吸収力の検証へ

価格転嫁・調達多様化・高付加価値化の3点が利益率維持の鍵



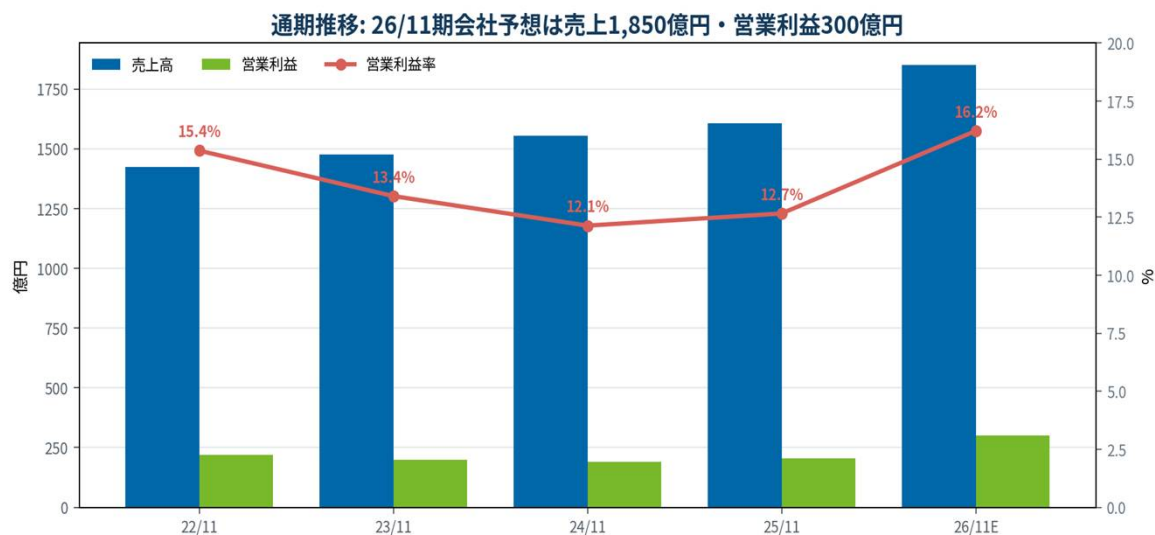
7/14決算説明会メモ

タングステン高騰・調達難に対し価格改定を実施。粉体は調達難が続く一方、焼結済み丸棒は中国製・台湾製・欧州製等から調達できている。日本では三菱系から予定数量を確保。

通期予想

通期予想: 営業利益300億円へ36%増額も再増額、315億円程度に上振れ期待

上期進捗52%、下期は売上横ばい・利益率低下を前提とした慎重な計画



項目(億円、%)	25/11実績	期初予想	修正予想	上期進捗	下期前提
売上高	1,606	1,650	1,850	49.8%	929
営業利益	203	220	300	52.2%	143
利益率	12.7%	13.3%	16.2%	17.0%	15.4%
経常利益	224	230	320	53.6%	149

円安、工作機械受注過去最高更新などが追い風

下期の数量前提は堅調、利益率は材料費反映を織り込む。追加値上げと高付加価値品の拡販、工作機械受注過去最高更新に見られるように、稼働率アップなどもあり、営業利益300億円には上振れ余地。

為替前提1\$=155円で通期13億円寄与(上期7.5億円、下期5.5億円)も下期5円円安で通期19億円程度寄与見通しで上乗せ要因。経常利益はさらに上振れも。全体として、売上高1890億円(17.7%増)、営業利益315億円(54.9%増)、経常利益340億円(52.1%増)程度が期待される。

中期経営計画: Stage2目標を26/11期に前倒し達成へ

27/11期目標の営業利益率16%以上、ROE10%以上は足元で到達圏

営業利益率

25/11 12.7% → 26/11E 16.2%

27/11目標 16%以上

ROE

25/11 8.3% → 26/11上期
13.4%

27/11目標 10%以上

Aブランド

高付加価値カタログ品

微細・精密

小径超硬ドリル

生産性

自動化・稼働率

価格体系

シリーズ・価格見直し

販管費

業務効率化

BS管理

在庫回転・資本効率

評価

利益率目標の前倒しはポジティブ。26/11期上期は材料価格反映の時期差を含み、27/11期に16%以上を維持できるかがポイント

標準化・カタログ化で生産効率と販売機会を同時に高める

事業機会と成長分野

高付加価値カタログ品の比率を高め、個別対応の工数と在庫負担を抑えながら利益率を改善。品揃えも強化。

高度な加工技術・規格管理が必要で参入障壁が高い。半導体、電子部品、精密部品で拡販。ダイヤモンド工具のグループ会社中心にレンズ業界などに拡販。

世界シェア30%超から40%を目標。グローバル販売網とサポート力で競争優位。

売上倍増と収益性改善を目指す。
自動車以外の航空機やエネルギー
などの一般部品・高精度用途への
展開。



成長戦略① Aブランド

高収益フラッグシップ品を短サイクルで投入し、トップ40%と小径分野の拡大を狙う

Aブランドを中心とした高付加価値製品の売上拡大

ポイント1

Aブランドの新製品を
短いサイクルで発表

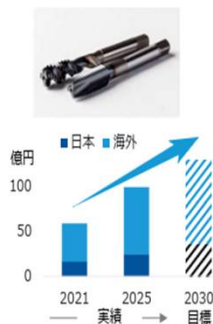


A-TAP

世界が欲しがる製品づくりでトップシェア40%を目指す

【A-TAPの強み】

- 機械設備を揃えず、最新鋭のマシニングセンターに取り付ければ最高のパフォーマンスを発揮
- 幅広い被削材を加工することが可能
- 切り屑の排出性能が高い設計と耐摩耗性に優れたコーティングで工具の長寿命化を実現した環境配慮型の製品



日本だけでなく、北米、欧州、中国でも高い評価を得ており、日本市場と同規模の売上を各地域で獲得しています

ポイント2

Aブランドは収益性が高い



ADO-MICRO (オイルホール付小径超硬ドリル)

新製品で小径分野でもシェアを拡大する

【ADO-MICROの強み】

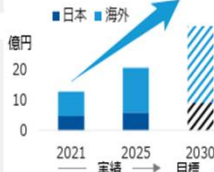
- オイルホール付きの小径ドリルを製造販売している競合他社が少ない
- 高付加価値製品のため、高価格での販売が可能
- 欧州は加工能率を重視する傾向があるため、内部給油を利用した機械設備が浸透しており、当社製品は高い評価を得ている



欧州では日本市場以上の売上を獲得

【用途一例】

- シャワープレート：半導体製造装置部品（主にエッチング装置等でガスを均一に分配する部品）
- DPF金型：自動車排ガス浄化フィルタ等のセラミックハニカム構造体を製造するための押出成形金型等



A-TAP

幅広い被削材に対応し、切り屑排出性と耐摩耗コーティングで工具寿命を伸ばす。世界シェア40%を狙う中核品。

ADO-MICRO

オイルホール付き小径超硬ドリル。競合が少なく、半導体製造装置部品やDPF金型などで拡販余地。

収益性

Aブランドは高品質・高性能ながら価格競争力を持つ標準品。カタログ化で販売効率と利益率を同時に改善。

注目点

Aブランド売上比率 / トップ世界シェア / 小径ドリル売上 / 地域別拡販の進捗

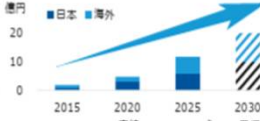
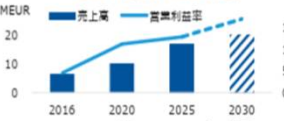
評価

標準化・高付加価値化による利益率改善策として分かりやすい。短サイクル投入が継続すれば、工作機械サイクルの変動を平準化しやすい。

成長戦略② 微細・精密加工（ダイヤモンド工具・医療）

硬脆材・非鉄・複合材と医療用高精度加工を狙う、Aブランドとは別建ての成長領域

ダイヤモンド工具			
関連するグループ会社		用途市場	注力エリア
・ オーエスジーダイヤモンドツール ・ Contour ・ Fiudi 等		半導体製造装置・検査装置部品、 レンズ・精密金型・医療用具、 自動車・航空機部品 等	日本、台湾、 南アジア、中国
ダイヤモンド工具事業に関する説明		製品	
事業説明	ダイヤモンド工具はアルミニウム、銅、超硬合金、 ガラス、プラスチック、CFRP、セラミックス等の非 鉄・複合材料の加工を対象としているものの、用途は 精密加工に限られません。近年は振動切削技術の進化 により鉄系材料の加工も可能となり、市場は従来の想定 以上に拡大しています。		
	ダイヤモンド工具に関する正しい知識を広めることで 市場拡大を図るべく、教科書兼カタログを発行しました。 価格、納期、取扱いに関する誤解が普及の障壁となってい ますが、教科書を通じて理解を深めることで、 超硬工具からの代替需要による新規需要を創出し、 国内製造業の高度化と当社の成長につなげてまいります。		
カタログ 発行			
タイ アップ	牧野フライス製作所様：搭載工具の製造販売 多賀電気様：橋内振動切削用工具の製造販売 芝浦機械様：ナノ加工システム用工具開発予定		
再研磨	刃先のダイヤモンドは再研磨を行うことで繰 り返し使用できるほか、シャンクや母材に取り 付けて使用するチップ式はダイヤモンド素材を強く 替えることができます。		

医療			
関連するグループ会社		用途市場	注力エリア
・ OSG ・ Winglit 等		歯科補綴物（ほとつづつ）、 人工骨、人工関節 等	日本、欧州、北米、南アジア
医療関連事業に関する説明		切削対象物（例）	
事業説明	歯科補綴物に使用されるあらゆる材料に適し た独自の工具形状とコーティングで、歯科用 CAD / CAM システムに対応した製品を世界中 で展開しています。 【日本】歯科業界で使用される工具シェア6割		
	歯の健康は全身の健康やQOLに関わるため、 予防や審美歯科の需要が伸びています。 【日本】2026年診療報酬改定で保険治療範 囲が拡大します。2014年8本だった適用範囲 が、2026年6月からほぼすべての被せ歯の治 療に適用されることになりました。		
トレンド			
医療産業向け売上見込み			
歯科用工具の2030年の売上は2024年の1.5倍を目指す。		【Winglit社】1975年創業、医療用工具を 製造販売する会社（2017年買収）	
			

ダイヤモンド工具

2030年売上100億円を目標。半導体製造装置・検査装置部品、レンズ、精密金型、医療用具などが対象。

用途拡大

振動切削技術の進化で鉄系材料にも対象が広がる。一部タングステン高騰で代替需要も。再研磨・チップ式によりライフサイクル収益も狙える。

医療

歯科用工具の2030年売上は24年比1.5倍目標。日本では歯科業界向け工具シェア6割生かす。

人工ダイヤモンド

「オーエスジーダイヤモンドツール」を通じ、人工ダイヤモンド（単結晶・多結晶）を活用した超精密・微細切削工具の製造・開発を強化

成長戦略③ コーティング（ジョブコーティング事業）

工具に加え精密金型・電子部品・医療・機械部品へ対象を広げ、サービス収益を積み上げる



グローバル拠点

コーティング拠点は世界16カ国・29拠点。顧客の世界展開に合わせたサービス網を持つ。

金型ヘシフト

工具向けに比べ金型用は高単価。初期投資は必要だが、5年程度で投資回収を見込む。

ドイツ

Primus Freiburgが稼働開始。大型炉でダイキャスト金型にも対応し、市場規模300億円超を開拓。

インド

4拠点目の新工場が稼働。大手自動車メーカー集積地に近く、市場規模100億円超を狙う。

競争優位

設備を自社製造できるためコスト競争力が高い。炉の投資に資金が嵩むも、種類・精度と拠点網で専門メーカーとの差別化で高収益獲得期待。

成長戦略④ 重電・半導体

半導体・データセンター増設に伴う電力需要の増加を、重電向け工具需要として取り込む

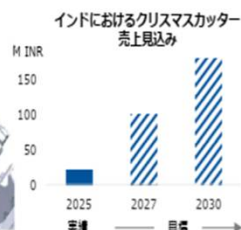
重電

トレンド

- 需要の増加により世界中で電力炉の建設が進んでいますが、今後は効率が良く環境性能の高い高機能な電力炉の建設も続きます。
- 発電用タービンに当社のクリスマスカッターが使用されますが、**生産が追い付かないほど受注が旺盛。**
⇒**中計期間中に生産能力を25年期初比75%増強。**

インド市場

- インド政府系のパワープラント最大手メーカーからクリスマスカッターを受注。インドは国内のみならずこのパワープラント事業を中東、アフリカへ輸出する戦略を進めており、今後も大きく伸びる市場です。



半導体

トレンド

世界のデジタル化進展と共に今後更に半導体の需要が増加します。半導体製造装置は、極めて高い精度・耐腐食性・耐熱性・耐プラズマ性・クリーン性等が求められるため、超硬合金のほか、セラミックス、高純度ガラスや石英、高機能樹脂等さまざまな高機能材料が使用されています。中には、硬脆材といって硬度は高いが衝撃に弱いという両極端な性質を持つ材料もあります。

6C x OSGブランド

課題

- 硬脆材は一般的な加工方法（切削加工と放電加工）では、加工時間が長く生産が高まらない。

解決策

- 新たに6C x OSGブランドを立ち上げ、硬脆材を高効率・高精度で直彫り加工し、加工時間の短縮と加工コストの削減を実現しました。



重電

DC建設加速で電力需要が増加。発電用タービン向けクリスマスカッター受注が旺盛。

能力増強

中計期間中にクリスマスカッターの生産能力を25年期初比75%増強。インド市場も成長余地。

半導体

半導体製造装置部品は耐腐食性・耐熱性・耐プラズマ性・クリーン性が求められ、セラミック、SiCなど硬脆材加工が拡大。

6C x OSG

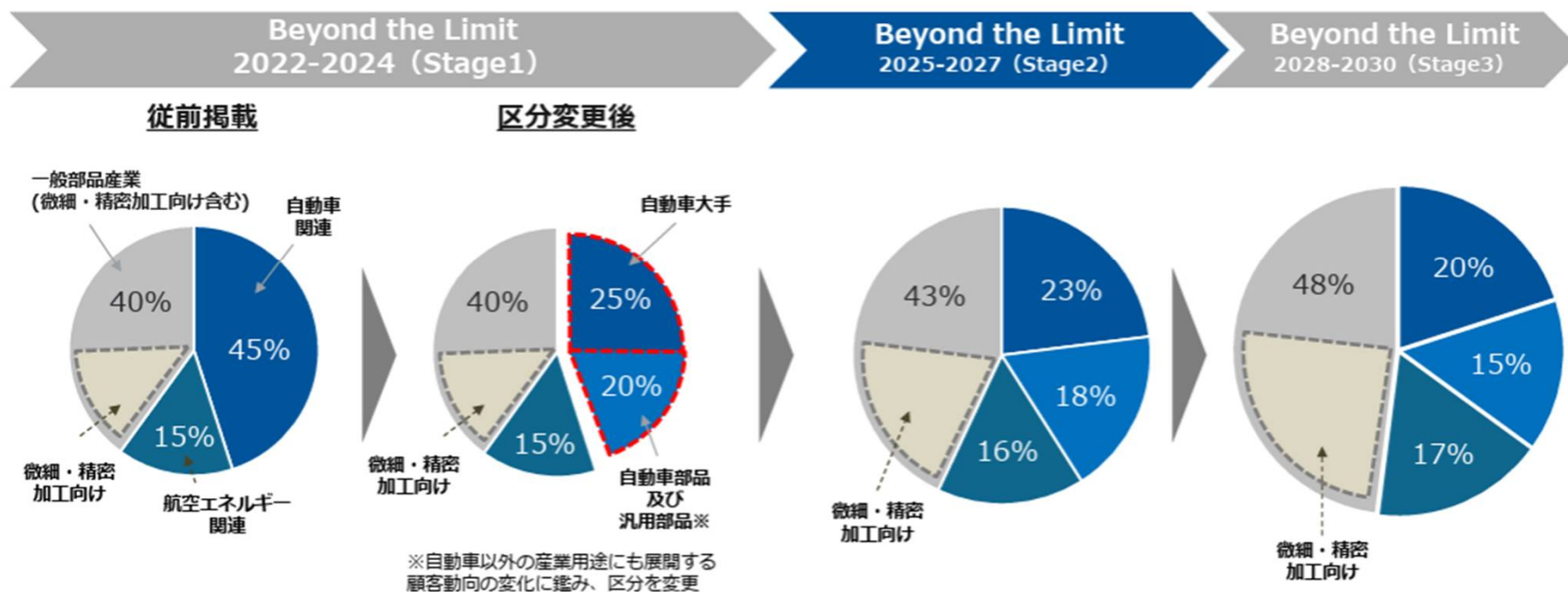
硬脆材を高効率・高精度で直彫り加工し、加工時間短縮と加工コスト削減を狙う新ブランド投入。

「半導体・DC増設 → 電力設備投資 → 重電向け工具需要」という好循環の連鎖が生じつつある。能力増強投資でさらなる売上拡大を目指す。

バランスの取れた顧客ポートフォリオの構築

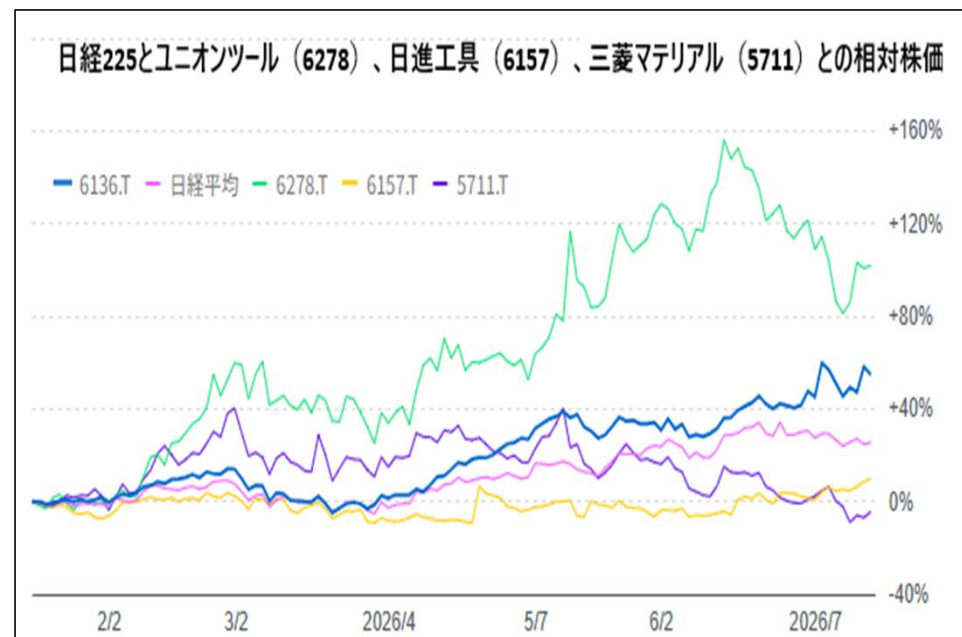
自動車依存を下げ、微細・精密、航空・エネルギーへ収益源を分散、事業環境に左右されにくいバランスの取れたポートフォリオ構築

事業環境に左右されにくいバランスの取れた顧客産業別ポートフォリオへの変革を進める
Aブランドや微細・精密加工向け工具の売上比率を高めることで収益性を改善する



評価: タングステン影響軽微でニュートラルからややポジティブに変更

収益上方修正と中計前倒しを評価。タングステン調達難の影響は限定的で再増額修正期待



- ・株価は業績好調から順調に上昇、日経平均を若干上回る形で推移してきた。今回の上方修正を受け、7/13には4223円と4000円大台を突破し、最高値更新となっている。
- ・現在26/11期会社増額修正予想EPS255.6円に対し、PER15.5倍は、プライム機械平均PER25.2倍に対し、割安感があり、ユニオンツールの38.2倍に対しても割安感がある。ただし超硬エンドミルの日進工具コンセンサス15.5倍と同等、超硬工具の三菱マテリアル11.9倍に対し割高。
- ・26/11期はタングステン高騰、調達難の影響は軽微としており、再増額期待がある。今後、超硬丸棒材の中国からの輸出規制があり得るものの、半導体、DC向けなどで需要拡大が見込まれることから、タングステン影響軽微を評価しニュートラルからややポジティブに評価を変更。