

事業戦略

機械事業

産業機械部門

売上高			営業利益			営業利益率		
当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期	前期	対前期増減
17,943	17,723	220	1,515	1,396	118	8.4%	7.9%	0.6pt

成果と今後の課題

2022年度は、破碎プラント、高架橋など大型案件の受注を獲得し、販売面ではポンプ製品、環境製品等の増収増益により、受注高、売上高、営業利益とも前期を上回りました。今後は新型高効率スラリーポンプ(LK3)、破碎用戦略機(GEOPUS)、密閉式吊下げ型コンベヤ(SICON®)など各種戦略製品を駆使し、ストックビジネス拡大による収益基盤の整備を推進していきます。また、単なる機器メーカーからの脱却に向け、多様な製品力を融合しながら、SDGs、防災・減災などの社会課題解決に寄与するインフラ整備に取り組むため、部門横断的な活動を加速し、エンジニアリング力強化を進め、更なる事業拡大を推進していきます。



古河産機システムズ株式会社
代表取締役社長
岩間 和義

中期経営計画2025達成に向けた基本戦略・重点課題

基本戦略

- エンジニアリング力の更なる強化と部門横断的取り組み、DXの推進による単なる機器メーカーからの脱却
- 社会課題(SDGs、防災・減災など)の解決に寄与するインフラ整備に取り組む国内の事業基盤を構築

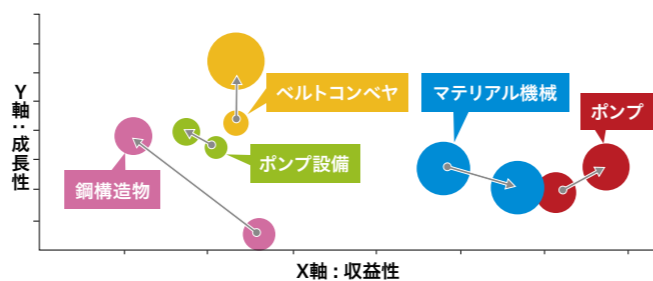
重点課題

- 製品力の強化やセクションプラント案件における提案営業による受注獲得推進(ポンプ、マテリアル機械)
- 顧客情報管理をサービスの強化に活用する等、ストックビジネスによる収益基盤の整備(ポンプ、マテリアル機械)
- 密閉式吊下げ型コンベヤ(SICON®)の需要創出と販売促進

事業(製品)ポートフォリオ

※2021年度実績と2025年度イメージの比較

- **ポンプ**
成長性および収益性向上により増益
- **マテリアル機械**
成長性は低下するものの収益性は向上し増益
- **ベルトコンベヤ**
収益性は横ばいも成長性は向上し増益
- **鋼構造物、ポンプ設備**
収益性は低下するものの、成長性は増加し、増収による増益



	ポンプ	マテリアル機械	コントラクタ事業
市場環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 設備の老朽化更新需要 ● 省エネ・長寿命化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 設備の老朽化更新需要 	<ul style="list-style-type: none"> ● 国土強靱化、防災・減災対策工事等が増加傾向 ● ダンプトラックに代わる土砂搬送方法としてのベルトコンベヤの認知が拡大、引き合いも増加傾向
主な施策	<p>スラリーポンプ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● スtockビジネスによる収益が見込める非鉄、化学業界をターゲットに戦略機(新型高効率スラリーポンプ(LK3))を投入し、他社入れ替えを目指す ● 中四国地区の営業体制強化 <p>ポンプ設備</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 実績のある東日本エリアの更なる取込みおよび西日本エリアのシェア拡大 	<p>西日本エリア</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 戦略機(新型スクリーン、破碎機(GEOPUS C3、HPGR))を活用した新規開拓・他社入れ替えによるシェア拡大、ストック増加 <p>IoT技術を活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 生産性向上や合理化を目的としたセクションプラントの提案営業、更にはコト売りの推進にIoT技術を活用 	<p>ベルトコンベヤ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 現在計画中のプロジェクト案件(ダム新設・更新工事、河川治水工事、トンネル工事など)の受注獲得と更なる引き合い増加 ● 課題解決型の土砂搬送方法として密閉式吊下げ型コンベヤ(SICON®)を訴求。国内調達、生産を目指す <p>鋼構造物</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 鋼橋梁の安定受注と鋼製セグメントの拡販により事業収益を安定化
目指す成果	高効率による省エネ、長寿命化によるランニングコスト低減に貢献	顧客の生産性向上、生産設備安定稼働に貢献	安全で環境に優しい土砂搬送の実現

ロックドリル部門

成果と今後の課題

2022年度は、原価高騰基調の中、迅速な価格転嫁を実施したことに加え、これまで取り組んできた選択と集中の販売戦略や原価低減の成果により、過去10年で最高益となる営業利益を達成できました。一方、世界的な部品不足の影響で一部製品の出荷が遅れ、多くの受注残を翌期に持ち越しました。2023年度は、政情不安が続く欧州を中心に海外市場に陰りが見えますが、北米は西部新拠点を中心とした大型プラストホールドリル・大型油圧ブレーカの拡販、欧州はブレーカ市場開拓、東南アジアは碎石市場創造、国内は自動化・省人化に貢献する製品の拡販や顧客サポートプログラムの商品化など、地域ごとに最適でより具体的な戦略を遂行していきます。



古河ロックドリル株式会社
代表取締役社長
山口 正己

中期経営計画2025達成に向けた基本戦略・重点課題

基本戦略

- 製品ライフサイクル全域でカスタマーサクセスを実現するビジネスモデル(FRDモデル)の構築

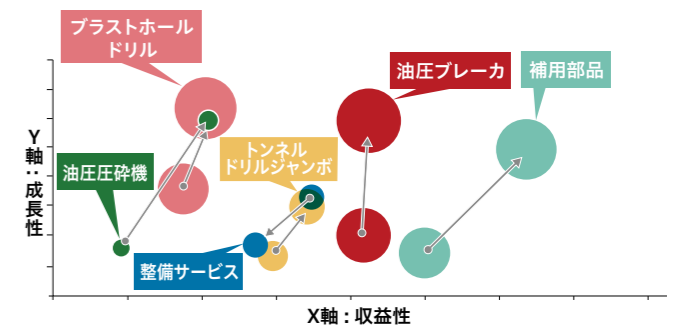
重点課題

- 国内におけるFRDモデルの確立
ライフサイクルサポートビジネスの強化
 - 部品、消耗品の販売強化
 - プラストホールドリル※向けサポートプログラムの商品化
 - 下取り再販ビジネスの確立(トンネルドリルジャンボ、油圧クローラドリル)※プラストホールドリル:油圧/空圧クローラドリル、ダウンザホールドリル、アタッチメントドリルの総称
- 集中販売・集中生産
海外:大型プラストホールドリルの北米市場開拓と東南アジア碎石市場(油圧)創造の先陣機としてのアタッチメントドリルの展開強化
国内:碎石市場における販売強化、油圧圧砕機の小割機集中販売と解体機的首都圏集中展開による解体機市場の深耕
生産:集中生産によるコストダウン、品質強化(クレーム減)、リードタイム短縮

事業(製品)ポートフォリオ

※2021年度実績と2025年度イメージの比較

- **プラストホールドリル、油圧ブレーカ、油圧圧砕機、トンネルドリルジャンボ、補用部品**
成長性および収益性向上により増益
- **整備サービス**
成長性、収益性は鈍化するものの、利益額は横ばい



	国内	海外	LCS(ライフサイクルサポート)
市場環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 少子高齢化に伴うオペレーターの不足 ● 解体機市場は大型化、高打撃ニーズの高まり ● トンネル案件は安全対策として無人化施工ニーズが高い 	<ul style="list-style-type: none"> ● 北米は景気刺激策、インフラ投資により広域レンタル需要が堅調 ● 欧州は長期化するウクライナ侵襲、インフレに成長は鈍化するものの、都市整備需要でレンタル需要が継続 ● 東南アジアは空圧市場からGDP拡大に伴い油圧化が期待 	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内は熟練工不足に伴い、作業員のスキル向上につながるサービス需要の増加 ● 自社製品稼働地域での部品需要
主な施策	<p>油圧クローラドリル</p> <ul style="list-style-type: none"> ● セミオートせん孔機能追加 <p>油圧ブレーカ、油圧圧砕機</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 首都圏解体機市場開拓(大型、超大型ブレーカ販売強化) ● 油圧圧砕機の小割機集中販売(道路ゼネコン、骨材リサイクル向け) <p>トンネル関連製品</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 無人化、省人化製品(全自動ドリルジャンボ、ロックボルト施工機「ボルトンガー」、エレクト付コンクリート吹付機等)の販売強化 	<p>北米の約8割を占める大型機市場の深耕</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 大型プラストホールドリルの集中販売 ● 西部地区に拠点設立し、爆砕業者への販売強化 <p>欧州のブレーカ市場開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 欧州市場をけん引する4か国(フランス、イギリス、イタリア、ドイツ)において、レンタル向けの販売店網の強化・拡充によりシェア拡大 <p>東南アジアの碎石市場創造</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 先陣機となるアタッチメントドリルにより古河製ドリフタの優位性を訴求(インドネシア、カンボジア等) ● 東南アジア市場向けに開発中の中小型油圧クローラドリルを上市(2025年) 	<p>国内におけるFRDモデルの確立 部品販売強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 部品価格の見直し ● 海外販売店契約の見直し ● スtockビジネス営業のスキルアップ <p>整備サービス事業強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 油圧ブレーカ、油圧圧砕機の整備体制再考 ● 油圧クローラドリルの予防メンテナンス(予防保全)を強化し、目的別整備提案 <p>ビジネスモデルの開発(カスタマーサクセス)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 油圧クローラドリルは稼働サポートシステムを活用したサポートプログラムの商品化(無形サービス、サブスク)
目指す成果	自動化・機械化で高効率かつ安全な作業の実現	東南アジアの碎石市場における油圧化実現	技術提供等によるカスタマーサクセスの実現

ユニック部門

売上高			営業利益			営業利益率		
当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期	前期	対前期増減
27,961	28,305	△343	1,547	2,165	△617	5.5%	7.6%	△2.1pt

成果と今後の課題

2022年度は、国内ではトラック架装に依存しない製品であるミニ・クローラークレーンや船舶クレーンの拡販に注力し、海外では東南アジアや中東において販売店網整備をはじめとして販売力および技術サービス力強化に取り組んできました。今後は、国内のミニ・クローラークレーンにおいてバッテリー式や分解仕様、7段ブーム機等の高付加価値製品の提案営業を積極的に行い、需要の掘り起こしによる販路拡大を目指します。海外では東南アジア、中東およびオセアニアでの大型・超大型機のトラック搭載型クレーンの拡販に注力していきます。また、トラック電動化への対応等、脱炭素に向けた取り組みも進めていきます。



古河ユニック株式会社
代表取締役社長
山川 賢司

中期経営計画2025達成に向けた基本戦略・重点課題

基本戦略

- 国内の安定的な収益確保および海外収益の拡大
国内：製品の高機能化・高付加価値化
サービス体制の整備による競争力強化
海外：製品力・営業力・サービス技術力の強化

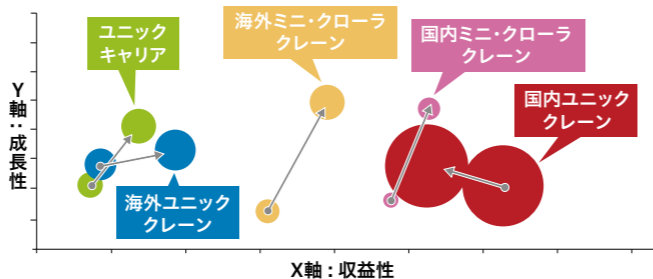
重点課題

- 国内はユニッククレーン、ユニックキャリアの高機能化・高付加価値化による競争力の強化およびトラックに依存しないミニ・クローラークレーン等の拡販
- 海外は大型ユニッククレーンと新型ミニ・クローラークレーンの開発および販売網の拡充、販売店の販売力強化
- トラックの電動化に対応するための開発体制の強化と研究開発の推進
- 佐倉工場の更なる自動化の推進と品質の向上、コストダウン
- サービス体制の強化

事業（製品）ポートフォリオ

※2021年度実績と2025年度イメージの比較

- **ユニッククレーン(国内、海外)**
国内で収益性は低下するものの、成長性は向上し、増収による増益
海外では成長性、収益性ともに向上し、増益
- **ミニ・クローラークレーン(国内、海外)**
国内・海外ともに成長性、収益性向上により増益
- **ユニックキャリア**
成長性、収益性向上により増益



	国内	海外
市場環境	<ul style="list-style-type: none"> ● トラック生産台数の回復 ● 脱炭素化への関心の高まり(電動化対応) ● 大口取引先による価格競争の激化 ● ニッチ市場の存在(狭小地等) ● 少子高齢化による人手不足および市場規模の縮小懸念 	<ul style="list-style-type: none"> ● インフラ整備に伴う需要拡大 ● レンタル市場の成長 ● 省力化機械への需要拡大 ● 製品仕様の多機能化 ● 地政学リスク、インフレなど不透明な経済情勢
主な施策	<p>ユニッククレーン、ユニックキャリア</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 直販強化、UNICオンリー製品の拡販 ● 車両電動化への対応 <p>ミニ・クローラークレーン</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 高付加価値製品(バッテリー型・分解型等)をレンタル向けに拡販、ターゲット顧客(電力、ゼネコン等)を絞った新規市場開拓 <p>オーシャンクレーン(船舶用クレーン)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 既存取引先との接点強化および新規開拓 	<p>東南アジア・東アジア・中東・オセアニア</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ユニッククレーン拡販(大型・超大型機)、販売店網の整備 <p>北米</p> <ul style="list-style-type: none"> ● レンタル向けにミニ・クローラークレーンを増販 <p>欧州</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 販売店の営業力強化によるシェア回復 <p>製品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 大型・超大型機のラインナップ拡充
目指す成果	多様な現場で安全で効率的かつ省エネな作業を実現	各国の販売店とwin-winの関係を構築し顧客満足度を向上

素材事業

金属部門

売上高			営業利益			営業利益率		
当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期	前期	対前期増減
111,424	102,995	8,429	1,276	940	336	1.1%	0.9%	0.2pt

成果と今後の課題

2022年度は、2023年3月末をもって小名浜製錬(株)との委託製錬契約を終了し、かねてより重点課題として取り組んできた委託製錬事業の抜本的な見直しにめどが立ちました。委託製錬事業は、金属価格や為替の市況動向や鉱石買鉱条件の影響を受け、収益の変動が大きく、採算性と将来性が見極めが課題となっていました。戦略的に事業規模を縮小した結果、2023年度は、売上高は減少するものの、採算の悪い輸出を大幅に削減するなど、収益改善の成果が現れてきています。引き続き事業運営の最適化を図り、委託製錬事業の採算性と安定化を追求していきます。



古河メタルリソース株式会社
代表取締役社長
宮本 知寿

中期経営計画2025達成に向けた基本戦略・重点課題

基本戦略

- 委託製錬事業の最適化への取り組み

重点課題

- 委託製錬事業の採算性と安定化の追求
- 小名浜製錬(株)との委託製錬契約終了(2023年3月末)
 - 戦略的に事業規模を縮小し、不採算の輸出を大幅に削減
 - 委託製錬事業の抜本的な見直しにめど

金属部門 損益影響	2023年 3月期	2024年 3月期予想	対2023年 3月期との増減
売上高	1,114億円	748億円	△366億円
営業利益	12億円	5億円	△7億円
(金属価格変動分除く 営業利益)	(0.9億円)	(5億円)	(+4.1億円)
銅生産数量	70,186トン	48,592トン	△21,594トン
前提条件 銅価	8,551\$/mt	8,000\$/mt	-
為替	135.5円/\$	135.0円/\$	-

※2023年3月期決算発表時点(5月12日)

売上高			営業利益			営業利益率		
当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期	前期	対前期増減
6,926	7,271	△345	500	666	△165	7.2%	9.2%	△1.9pt

電子部門

成果と今後の課題

2022年度は、後半から悪化した半導体市況に影響を受けた高純度金属ヒ素等の販売減を他製品で穴埋めしきれず減収となりました。また、電気料金の値上げが製造原価に大きく影響し、採算が悪化しましたが、各製品では価格転嫁に加えて、値戻しを実施してきました。今後の課題は、電子部門全体の伸長であり、特に半導体市況に大きくは影響を受けない窒化アルミセラミックスや光学部品等の製品群に注力し、電子部門の持っている強みを開発や生産技術、販売に生かしていきます。



古河電子株式会社
代表取締役社長
玉利 健一郎

中期経営計画2025達成に向けた基本戦略・重点課題

基本戦略

- 戦略製品の事業拡大による収益向上

重点課題

- 窒化アルミセラミックス
生産能力の増強による販売強化
- 光学部品
特殊光学材料製品の開発・製品化、レーザー加工用回折光学素子(DOE)の拡販
- 高純度金属ヒ素
カテゴリートップとして、市場に対応した安定供給体制の構築
- コイル
成長分野に向けた開発・拡販による収益拡大

市場環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 半導体製造装置向け等に放熱材の需要拡大 ● 高品質レーザー加工市場の拡大 ● 半導体市況は短期的には悪化も、5G通信、センサー等の需要拡大で緩やかに回復
主な施策	<p>窒化アルミセラミックス</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 生産能力1.6倍に増強した設備の早期立ち上げ、更なる増産投資検討、差別化製品の展開 <p>光学部品</p> <ul style="list-style-type: none"> ● DOEはレーザー加工向けに量産採用を目指す ● 拠点集約による安定収益化 <p>高純度金属ヒ素</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 設備予防保全、原材料の安定確保
目指す成果	電子機器等の高機能化に貢献

化成品部門

売上高			営業利益			営業利益率		
当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期	前期	対前期増減
8,454	7,896	557	532	743	△210	6.3%	9.4%	△3.1pt

成果と今後の課題

2022年度は、亜酸化銅の主要用途である船底塗料向けが需要回復等の影響で増収となりましたが、酸化銅の主要用途の電子材料向け需要が低調なことに加え、各製品での原材料等の値上げ分の価格転嫁が遅れたことにより減益となりました。今後は、既存製品において、硫酸の差別化展開を強化し、酸化銅の需要回復時期に合わせた設備増強などを行い、収益拡大につなげていきます。また、新規開発製品の金属銅粉も導電性用途分野の低調を受け販売計画から大幅に遅れていますが、引き続き用途開発などによる販路拡大を進めていきます。



古河ケミカルズ株式会社
代表取締役社長
今井 伸

中期経営計画2025達成に向けた基本戦略・重点課題

基本戦略

- 既存製品の収益拡大と新規開発製品の育成・拡大

重点課題

- 既存製品
 - 硫酸：高品質硫酸による差別化展開強化
 - 酸化銅：設備増強による販売拡大
- 新規開発製品
 - 金属銅粉：用途開発などによる販路拡大

市場環境	主な施策	目指す成果
<ul style="list-style-type: none"> ● 人口減少により国内化成品市場は全般的には縮小傾向 ● 自動車EV化、自動化等に伴い、電池や関連電子部品の需要拡大 ● ICT技術革新によりネットワーク化が更に進み、サーバー等の需要拡大 	硫酸 <ul style="list-style-type: none"> ● 需要が拡大する電池用途向けに高品質硫酸の差別化展開を強化 酸化銅 <ul style="list-style-type: none"> ● サーバー等に使用されるパッケージ基板向けの需要増に応じて、生産能力を増強し販売拡大 金属銅粉 <ul style="list-style-type: none"> ● サンプル展開からの早期本格採用ならびに積層セラミックコンデンサ(MLCC)等の導電用途以外にも開拓し販路拡大 	環境に優しく豊かな社会の実現に貢献する

不動産事業

売上高			営業利益			営業利益率		
当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期 (百万円)	前期 (百万円)	対前期増減 (百万円)	当期	前期	対前期増減
2,056	2,115	△58	835	743	92	40.6%	35.1%	5.5pt

中期経営計画2025達成に向けた基本戦略・重点課題

基本戦略

- 室町古河三井ビルディングの安定収益確保と、古河大阪ビルの跡地利用をはじめ保有する不動産の有効活用

重点課題

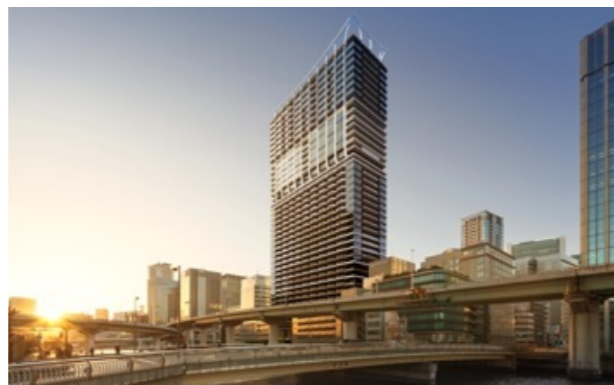
- 古河大阪ビル跡地を活用した賃貸事業の推進

TOPICS

古河大阪ビル跡地計画

古河大阪ビル跡地を活用した賃貸事業の推進

古河機械金属グループが保有する不動産の有効活用を図るうえでの重点課題であった古河大阪ビル跡地の将来構想について検討を重ねてきましたが、2023年5月29日開催の取締役会において、古河大阪ビル跡地の一部とその他の土地を共有持分として譲渡することを決議しました(引渡日：2023年8月25日)。譲渡代金を原資として当該地に建築が予定(竣工予定時期：2027年春)されているホテルおよび一部住宅を取得し、賃貸事業を計画しています。



TOPICS

ロックドリル部門

進化する山岳トンネル工事関連製品

～自動化・機械化により現場の安全性と施工性の向上・省人化に貢献～

トンネル工事の最先端で課題解決に寄与する全自動ドリルジャンボ

山岳地帯が多い日本において、各地をつなぐ社会インフラである山岳トンネルの工事現場では、ロックドリル部門のトンネルドリルジャンボ(国内シェア80%※1)が活躍しています。工事は、トンネル断面となる硬い岩盤に孔をあけ、爆薬を装填し、発破することで掘り進んでいきます。近年、掘削現場である切羽では、作業員の安全性の向上、熟練作業員の高齢化による人手不足や技能・ノウハウの継承、効率化・高精度化による生産性向上が課題となっています。特に、発破工法の約6割を占めるせん孔作業では、手動で行うブーム操作・せん孔操作が複雑で、経験豊富な熟練作業員の勘に頼るところがあり、自動化と生産性向上が求められてきました。

それらの課題を解決したのが全自動ドリルジャンボ「ROBOROCK®」です。せん孔作業を全自動化し、コンピュータ制御で最適かつ精度の高いせん孔作業を実現しました。生産性向上のほか、危険な作業現場での省人化が可能となり、作業員の安全性の確保にも貢献しています。その技術は国土交通省のNETIS(新技術情報提供システム)に登録され、工事成績評定点や総合評価方式の入札において加点対象となっています。



安全性・施工性を向上した山岳トンネル工事関連製品が高評価

全自動ドリルジャンボに限らず、作業工程の安全性・施工性を向上させたトンネル工事関連製品も開発・提供しています。それらはお客さまの高い評価を受け、2022年には優れた技術を称える多くの賞を受賞しています。

①ロックボルト専用ロボット「BOLTINGER(ボルティンガー)」

「令和4年度 日本建設機械施工大賞」優秀賞※2

「第24回 国土技術開発賞」※3

「第10回ロボット大賞・国土交通大臣賞」※4

6m継ぎボルト打設装置を搭載したロックボルト専用ロボット「BOLTINGER」(大成建設(株)と共同開発)は、従来人力で行っていた切羽付近での高所かつ重労働であるロックボルト打設作業を完全機械化し、安全性と施工性が飛躍的に向上、省人化も実現しました。



②遠隔技術を活用したトンネルドリルジャンボ

「令和4年度 日本建設機械施工大賞」優秀賞※2

国内初の遠隔技術を活用したトンネルドリルジャンボ((株)安藤・間、マック(株)と共同開発)は、坑内の中央制御室から遠隔操作でせん孔作業することで、切羽での無人化施工を実現したほか、施工データを中央制御室で集約・分析することで発破作業を効率化しました。遠隔技術を活用したICT施工により安全性と施工性を向上させたことが評価されました。



③鋼製支保工建込みロボット

「第10回ロボット大賞・国土交通大臣賞」※4

鋼製支保工建込みロボット(前田建設工業(株)、マック(株)と共同開発)は、切羽での危険で過酷な作業である支保工建込み・コンクリート吹付作業を完全機械化し、従来6名で行っていた作業を2名で対応可能とした省人化と施工サイクル短縮による生産性向上を実現、切羽での災害リスクも大幅に低減させました。



社会課題を解決する製品でインフラ整備に貢献

ロックドリル部門では、山岳トンネル工事関連製品において、自動化・機械化により現場の安全性と施工性の向上・省人化に貢献するだけでなく、国土強靱化や防災・減災、SDGs、生産年齢人口の減少等の様々な社会課題を解決する製品を提供し、社会インフラ整備に貢献し続けていきます。

※1 当社調べ
 ※2 一般社団法人日本建設機械施工協会主催。2022年6月受賞。
 ※3 一般社団法人国土技術研究センター主催。2022年8月受賞。
 ※4 経済産業省(幹事)、一般社団法人日本機械工業連合会(幹事)、総務省、文部科学省、厚生労働省、農林水産省、国土交通省共催。2022年10月受賞。

山岳トンネル工事現場で活躍するトンネル関連製品を動画で紹介していますので、ぜひご覧ください。

【トンネルドリルジャンボ編】

