

2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年11月25日

 **古河機械金属株式会社**

本資料に記載されている内容は、予想・見通しなど、種々の前提に基づく当社の判断であり、その情報の確実性、完全性、施策の実現を保証しまたは約束するものではありません。

代表取締役社長

中戸川 稔よりご挨拶

目次

1. 古河機械金属グループの価値創造プロセス

2. 2023年3月期 第2四半期決算および通期業績予想(連結)

3. 部門別成果と課題

4. マテリアリティ(重要課題)の特定

5. トピックス

6. 参考資料

補足資料

1.古河機械金属グループの価値創造プロセス

古河機械金属は、当社グループの経営理念を基に、銅山開発技術を進化・発展させ、機械と素材を中核とした事業を展開しています。現在では、CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」により、企業価値の創造に加え、社会価値を創造し、社会に必要とされる企業であり続けることを目指しています。



2. 2023年3月期 第2四半期決算および通期業績予想(連結)

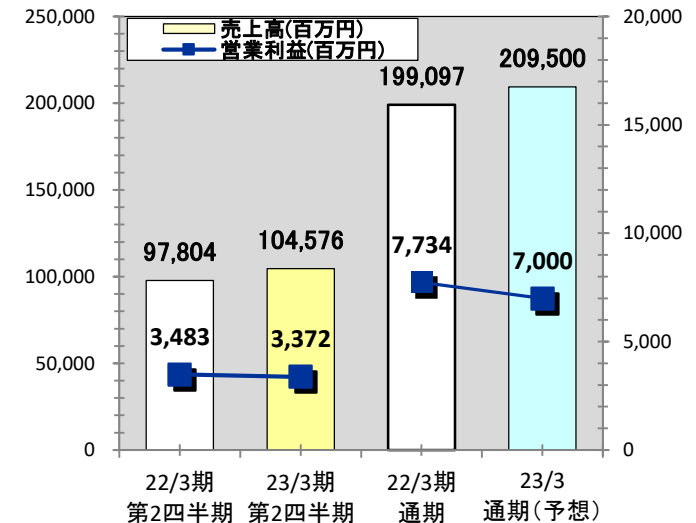
【業績】

		2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	対前年同期増減	2022年3月期	2023年3月期 (予想)	対2022年3月期 増減
売上高	百万円	97,804	104,576	6,771	199,097	209,500	10,402
営業利益	百万円	3,483	3,372	△111	7,734	7,000	△734
営業利益率	%	3.6	3.2	△0.3	3.9	3.3	△0.5
経常利益	百万円	4,089	5,219	1,129	8,996	6,900	△2,096
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	百万円	2,311	3,448	1,137	6,477	4,700	△1,777

※2023年3月期予想は、前回発表(8月9日)から、売上高・営業利益は部門別では修正も合計額は変更なし。
経常利益以下では、為替差益が想定されるものの為替変動が見通せないことから変更せず。

【財務状況】

		2022年3月期	2023年3月期 第2四半期	対2022年3月期 増減
総資産	百万円	229,727	245,362	15,634
純資産	百万円	100,075	102,212	2,137
自己資本比率	%	42.3	40.4	△1.9
1株当り純資産	円	2,505.01	2,602.17	97.16



連結損益計算書

■連結損益計算書

(単位:百万円)

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	対前年同期増減
売上高	97,804	104,576	6,771
売上原価	85,162	91,343	6,181
(売上総利益)	12,642	13,232	590
販売費及び一般管理費	9,158	9,860	701
営業利益	3,483	3,372	△111
営業外収益	1,668	2,975	1,307
為替差益	—	2,142	2,142
その他	1,668	832	△835
営業外費用	1,063	1,128	65
支払利息	217	248	30
休鉱山管理費	432	401	△31
その他	412	479	66
経常利益	4,089	5,219	1,129
特別利益	107	368	260
投資有価証券売却益	45	362	317
その他	62	5	△57
特別損失	725	1,187	462
投資有価証券評価損	176	—	△176
賃貸ビル解体費用	466	470	3
子会社整理損	—	348	348
その他	82	368	286
税金等調整前四半期純利益	3,470	4,399	928
法人税、住民税及び事業税	996	1,380	383
法人税等調整額	35	△565	△600
四半期純利益	2,439	3,584	1,145
非支配株主に帰属する四半期純利益	128	136	7
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,311	3,448	1,137

円安により為替差益を計上

前期に不用品処分益等を計上

古河大阪ビルの解体工事進捗分の費用

ロックドリル部門の海外販売子会社2社
(パナマ、中国)の清算に伴う費用を
損失計上

連結貸借対照表、キャッシュ・フロー

■連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期 第2四半期	対2022年3月期 増減
資産の部			
流動資産	96,238	113,121	16,882
固定資産	133,489	132,240	△1,248
有形固定資産	90,976	90,042	△934
無形固定資産	376	339	△36
投資その他の資産	42,136	41,859	△277
資産合計	229,727	245,362	15,634

現金及び預金、商品及び製品の増加など

建物及び構築物の償却による減少など

負債の部			
流動負債	59,859	77,579	17,720
固定負債	69,793	65,569	△4,223
負債合計	129,652	143,149	13,497
純資産の部			
株主資本	80,570	81,205	634
資本金	28,208	28,208	—
資本剰余金	2	2	—
利益剰余金	54,557	56,080	1,523
自己株式	△2,197	△3,085	△888
その他の包括利益累計額	16,683	17,979	1,296
非支配株主持分	2,821	3,027	205
純資産合計	100,075	102,212	2,137
負債純資産合計	229,727	245,362	15,634

■有利子負債(借入金)

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期 第2四半期	対2022年3月期 増減
短期	8,331	24,343	16,011
長期	57,339	56,034	△1,305
有利子負債合計	65,671	80,378	14,706

2023年3月末では615億円程度に減少予定

■連結キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	対前年同期増減
営業キャッシュ・フロー	1,224	△7,191	△8,415
投資キャッシュ・フロー	△3,148	△597	2,551
財務キャッシュ・フロー	△2,093	11,706	13,800
現金及び現金同等物の 四半期末残高	13,973	19,181	5,207

- ・銅鉱石の仕入が上期に集中したことによる棚卸資産の増加及び仕入債務の減少等により、営業キャッシュ・フローはマイナス
- ・財務キャッシュ・フローでは運転資金として短期借入金を調達しプラス

Intentionally Blank

部門別業績(連結)

(単位:百万円)

売上高	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	対前年同期 増減
機械事業	38,650	39,933	1,282
産業機械部門	8,632	7,862	△769
ロックドリル部門	15,412	18,003	2,591
ユニック部門	14,606	14,067	△539
素材事業	57,756	61,964	4,207
金属部門	50,335	53,903	3,567
電子部門	3,584	3,600	15
化成品部門	3,836	4,461	624
不動産事業	1,036	1,067	31
その他	360	1,610	1,249
合計	97,804	104,576	6,771

2023年3月期 (予想)	対2022年3月期 増減
82,100	5,161
18,600	876
35,600	4,689
27,900	△405
121,800	3,636
106,400	3,404
7,000	△271
8,400	503
2,000	△115
3,600	1,720
209,500	10,402

	2023年3月期 第1、2四半期実績	対前年同期増減
銅 価	8,634 \$ / トン	△907 \$ / トン
為 替	134.0円 / \$	24.2円 / \$

	2023年3月期 (予想)	対2022年3月期 増減
銅 価	8,067 \$ / トン	△1,624 \$ / トン
為 替	137.0円 / \$	24.6円 / \$

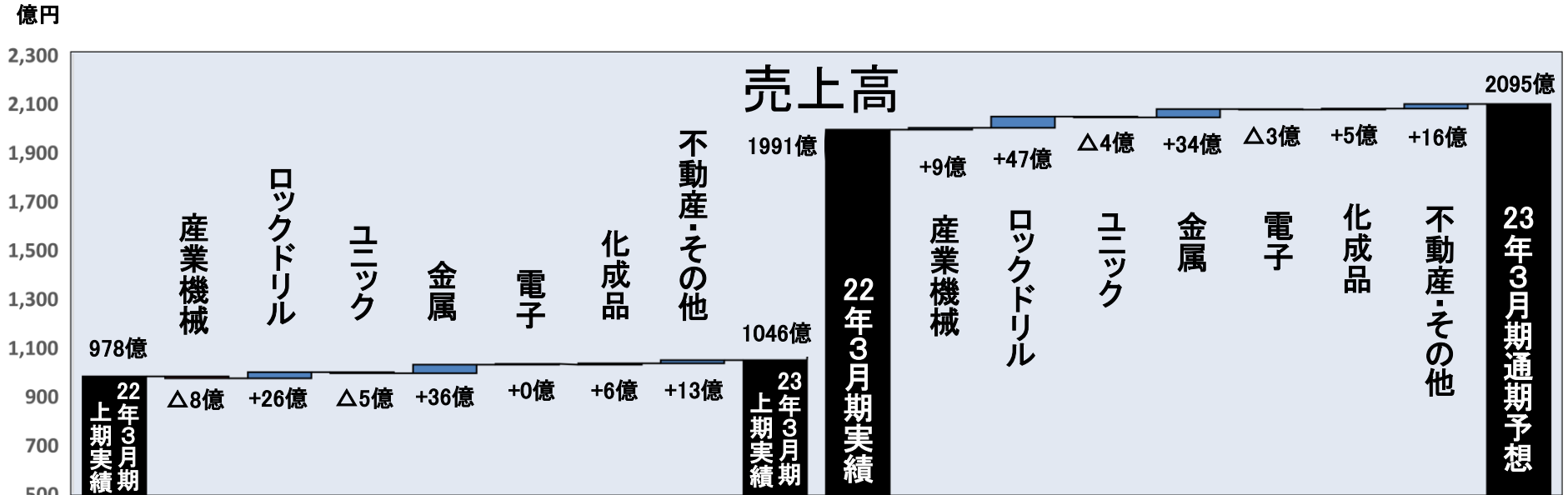
為替感応度について

- 1円の円安で年間約1億円の営業利益増
- ・機械事業(主にロックドリル)で約60百万円増
 - ・金属部門で約40百万円増

営業利益	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	対前年同期 増減
機械事業	2,093	1,882	△210
産業機械部門	337	13	△324
ロックドリル部門	404	1,057	653
ユニック部門	1,351	811	△539
素材事業	1,091	1,175	84
金属部門	452	492	40
電子部門	228	321	92
化成品部門	410	361	△48
不動産事業	361	424	62
その他	△30	△59	△29
調整額	△32	△50	△18
合計	3,483	3,372	△111

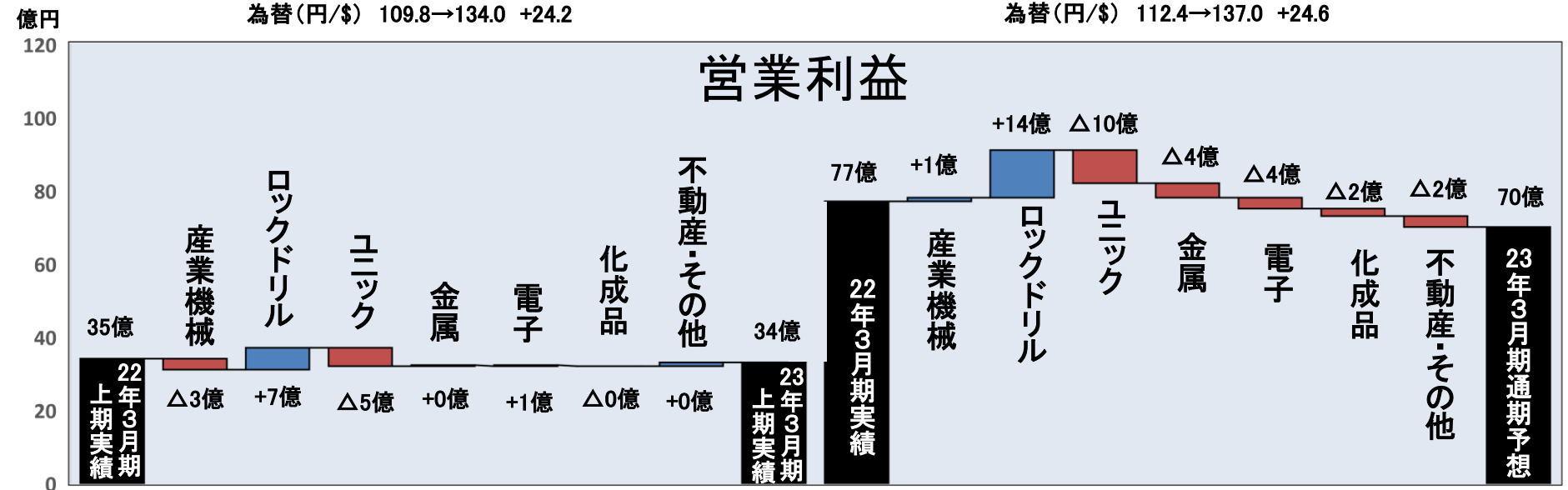
2023年3月期 (予想)	対2022年3月期 増減
5,200	520
1,500	103
2,500	1,382
1,200	△965
1,300	△1,049
500	△440
300	△366
500	△243
700	△43
△100	△117
△100	△45
7,000	△734

部門別業績の増減(連結) / 対前年同期比



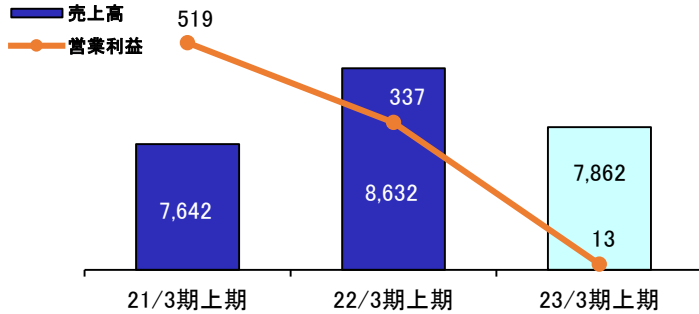
為替(円/\$) 109.8→134.0 +24.2

為替(円/\$) 112.4→137.0 +24.6

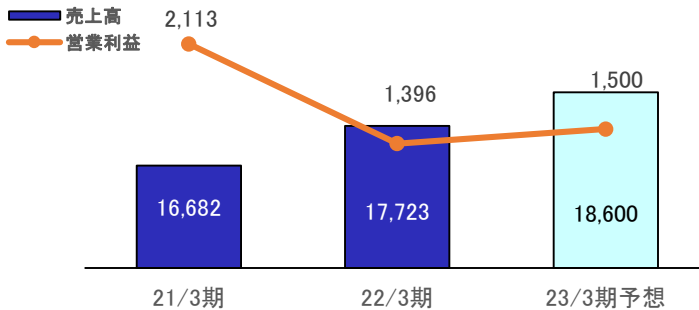


部門別業績(産業機械部門)

上期 (単位:百万円)



通期 (単位:百万円)



■上期実績の主な増減要因

【売上高】△8億円

・ポンププラントは増収、マテリアル機械は減収。橋梁は工事件数、金額、期間等の違いにより減収。大型プロジェクト案件は中央自動車道新小仏トンネル工事向け密閉式吊下げ型コンベヤ(SICON®)等出来高に応じた売上高の計上も、小名浜港湾バルクターミナル向け荷役設備工事完了に伴い減収。

【営業利益】△3億円

・減収による減益。

【受注残】+36億円

	2023年3月期 第2四半期 会計期間末	対前年同期 増減
受注残	127億円	36億円

【流体設備】

森ヶ崎水再生センター、他

【マテリアル機械】

日鉄スラグ製品向け破碎プラント、琉球セメント向け砕石プラント、他

【橋梁】

清水IC第3高架橋、他

■通期予想の主な増減要因

【売上高】+9億円

・マテリアル機械、大型プロジェクト案件で減収。ポンプ・流体設備、橋梁、環境製品で増収。また、鋳物事業を会社分割し10月3日に新会社に承継、「その他」にセグメント移動し減収。全体では増収予想。

【営業利益】+1億円

・主にポンプ、環境製品の増収により増益予想。

■参考:主な製品の特長、向け先、シェア

ポンプ

【強み】 鉱山開発で培われた耐久性、耐摩耗性等に優れたポンプ製品

【向け先】 シールドトンネル工事現場、下水処理場等

【シェア】

国内シェア
60%

国内シェア
40%

下水道用汚泥ポンプ スラリーポンプ

マテリアル機械

【強み】 機械の製造・販売をはじめ、セクションプラントに対応

【向け先】 砕石場、石灰鉱山、製鉄所等

【シェア】

国内シェア
15%

破碎機

コンラクタ事業

【強み】 工事の設計から施工まで一貫して受注できる総合力

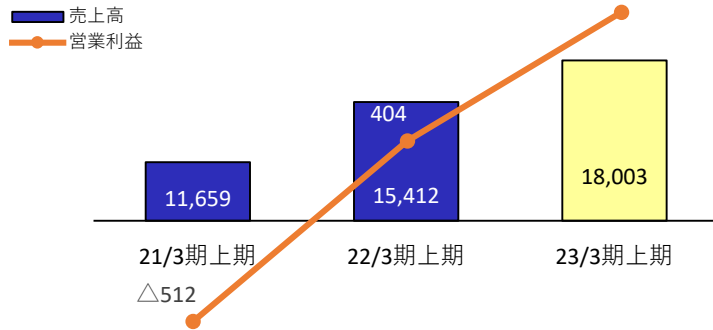
【向け先】 鋼橋梁の新設工事、土砂搬送工事等

【注目】

ダンプトラックに替わる土砂搬送方法としてベルトコンベヤが注目、環境に配慮した密閉式吊下げ型コンベヤの引き合い件数も増加

部門別業績(ロックドリル部門)

上期 (単位:百万円)



■上期実績の主な増減要因

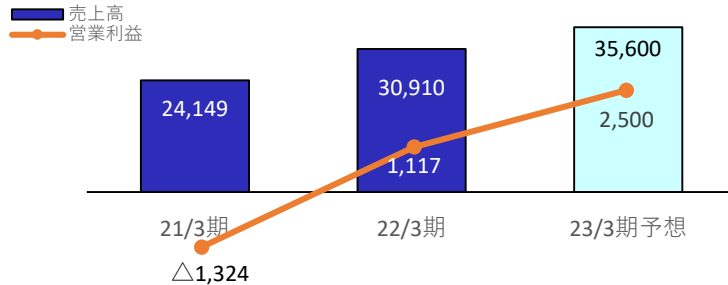
【売上高】 国内60億円 △1億円、海外120億円 +27億円

- ・国内はトンネルドリルジャンボの出荷減で減収。
- ・海外は北米を中心に出荷増で増収。円安による増収効果も。補用部品は国内、北米で出荷増。

【営業利益】 +7億円

- ・主に海外での出荷増に加え、円安による増収により増益。

通期 (単位:百万円)



■通期予想の主な増減要因

【売上高】 国内130億円 △2億円、海外226億円 +49億円

- ・国内は若干減収も、海外は主に北米で出荷増と円安により増収予想。

【営業利益】 +14億円

- ・主に海外での出荷増と円安による増収効果により増益予想。

■参考:主な製品の特長、向け先、シェア

油圧ブレーカ

- 【強み】 小型から超大型までラインアップ
高品質かつ高打撃力
- 【向け先】 碎石場等の露天掘り現場、
土木・建築現場等

【シェア】

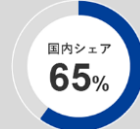


油圧ブレーカ

油圧クローラドリル

- 【強み】 岩盤の状態に応じた正確かつ
スピーディーな掘削技術
- 【向け先】 石灰鉱山等の露天掘り現場、
海外のインフラ整備等

【シェア】



油圧クローラドリル

トンネルドリルジャンボ

- 【強み】 山岳トンネルや長大トンネルでの
数多くの実績
- 【向け先】 山岳トンネル工事現場、
ダム の 導水路工事現場等

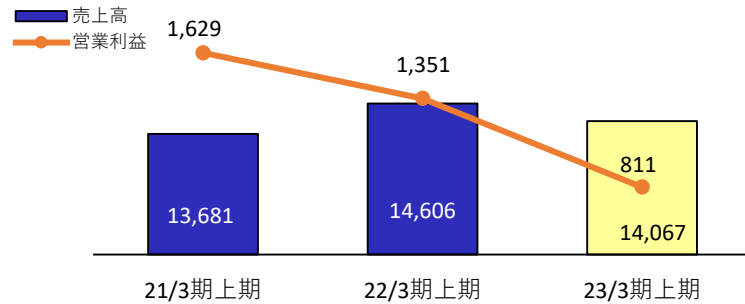
【シェア】



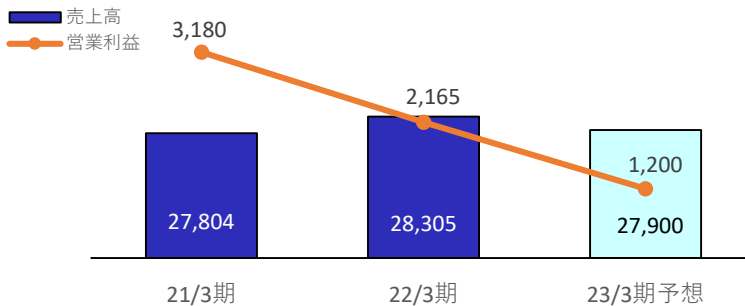
トンネルドリルジャンボ

部門別業績(ユニック部門)

上期 (単位:百万円)



通期 (単位:百万円)



■ 上期実績の主な増減要因

【売上高】 国内95億円 △20億円、海外46億円 +14億円

- ・国内はトラックの生産遅延、減産によるクレーン架装遅れで減収。海外は欧米でミニ・クローラクレーン、東南アジア・オセアニア・中近東でユニッククレーンの出荷増により増収。円安による増収効果も。

【営業利益】 △5億円

- ・海外は出荷増に加え円安により増収増益。国内は減収に加え、鋼材など原材料価格の値上げ等により原価率が悪化し減益。

■ 通期予想の主な増減要因

【売上高】 国内202億円 △19億円、海外77億円 +15億円

- ・国内はトラックの減産等の影響が下期後半に緩やかに回復するものの、上期の減収分が残り減収予想。海外は上期増収分が残り増収予想。

【営業利益】 △10億円

- ・国内の減収減益、原材料価格の値上げ等の影響を見込み減益予想。

■ 参考: 主な製品の特長、向け先、シェア

ユニッククレーン

【強み】 ニーズに合わせたブーム段数等豊富にラインアップ

【向け先】 土木・建築現場、資材運搬、レンタル会社等

【シェア】



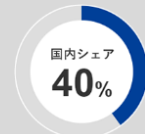
ユニッククレーン

ミニ・クローラクレーン

【強み】 コンパクトなボディで狭小地や不整地、屋内作業現場で威力を発揮

【向け先】 墓地等の狭い場所や不整地、屋内作業現場等

【シェア】



ミニ・クローラクレーン

ユニックキャリア

【強み】 車載専用型や重機運搬型等の充実のラインアップ

【向け先】 自動車販売会社、運搬会社、道路施設会社等

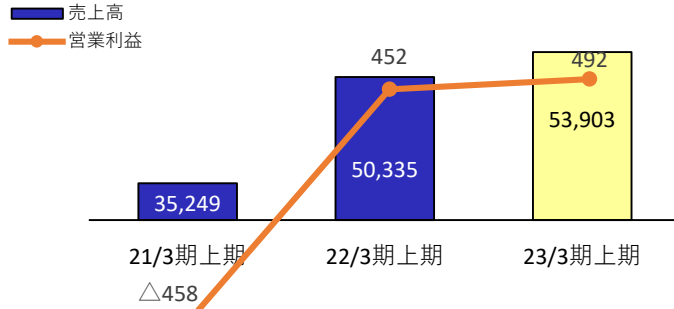
【シェア】



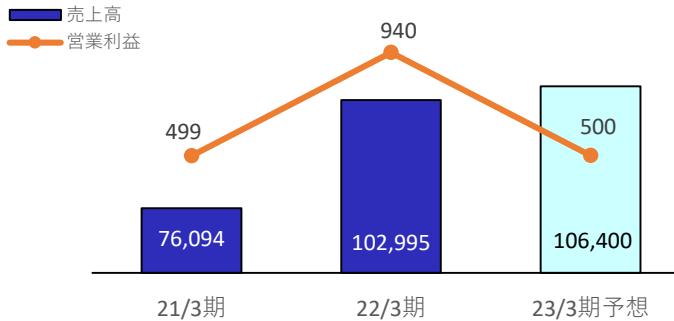
ユニックキャリア

部門別業績(金属部門)

上期 (単位:百万円)



通期 (単位:百万円)



参考: 主な製品の特長、向け先、シェア

電気銅

【強み】 創業当時から銅地金の供給責任を果たし、現在では年間7万トン生産

【向け先】 電線、伸銅品、家電製品、通信機器、自動車等

【2023年度】 小名浜製錬との契約終了に伴い委託製錬事業の抜本的な見直しに目処 不採算の輸出大幅減

■上期実績の主な増減要因

【売上高】 +36億円

- 銅は数量減も単価増で増収、金は数量・単価増で増収。
 銅 +4億円(数量△34億円、単価+38億円)
 金 +31億円(数量+14億円、単価+17億円)

		2023年3月期 第1,2四半期実績	対前年同期増減
銅	価	8,634 \$ / トン	△907 \$ / トン
為替		134.0円 / \$	24.2円 / \$

【営業利益】 +0億円

- 金属価格変動影響による差益(右表)で銅は減益、金は増益。
 円安により委託製錬収支は改善。

金属価格変動影響による損益について

	2023年3月期 第2四半期累計期間	対前年同期増減
営業利益	4.9億円	0.4億円
内価格影響分	5.2億円	△2.1億円
銅	(△1.2億円)	(△7.4億円)
金	(6.2億円)	(5.4億円)

■通期予想の主な増減要因

【売上高】 +34億円

- 銅は単価増も数量減で減収、金は数量・単価増で増収が見込まれるが、将来の金属価格変動は見通せないため下期予想に上記要因は反映せず。

【営業利益】 △4億円

- 円安により委託製錬収支の改善が期待されるが、将来の為替、更には金属価格変動による価格差益は見通せないため、下期予想に上記要因は反映せず。下期予想をほぼ0億円とした。

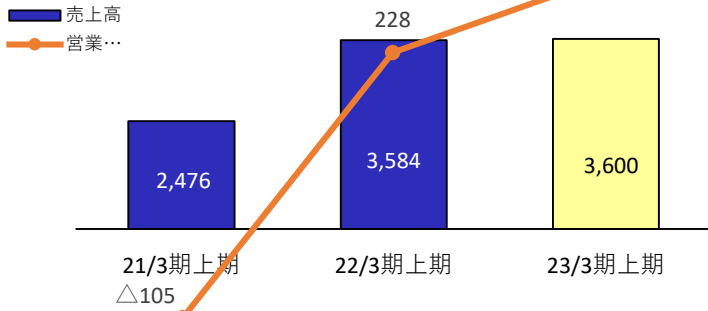
		2023年3月期 (予想)	対2022/3期 増減
銅	価	8,067 \$ / トン	△1,624 \$ / トン
為替		137.0円 / \$	24.6円 / \$

■小名浜製錬との委託契約終了(2023年3月末)により委託製錬事業の抜本的見直しに目処。

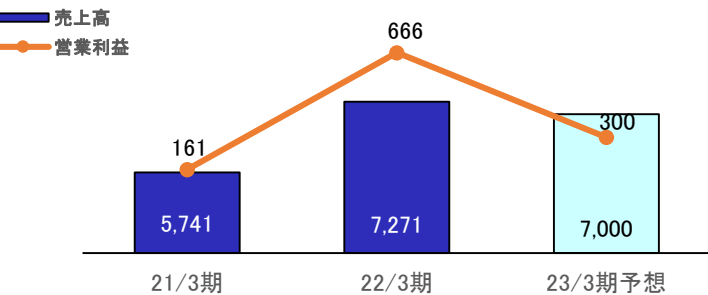
- 2023年度以降は、不採算な輸出を削減し、国内販売に注力することで、営業利益を確保、生産数量減により金属価格変動による収益の変動幅の縮小を見込む。(※収益改善効果は2022年3月期決算説明会資料P18参照)

部門別業績(電子部門)

上期 (単位:百万円)



通期 (単位:百万円)



■上期実績の主な増減要因

【売上高】 +0億円

- ・高純度金属ヒ素は化合物半導体向けの需要が安定。窒化アルミニウムは熱対策部品向けや半導体製造装置用部品向けの需要増で増収。コイルは自動車の減産の影響を受け減収。

【営業利益】 +1億円

- ・高純度金属ヒ素、窒化アルミニウムの増収による増益。

■通期予想の主な増減要因

【売上高】 △3億円

- ・下期は半導体需要減により高純度金属ヒ素、結晶製品が数量減、コイルは自動車減産の影響により数量減などから、減収予想。

【営業利益】 △4億円

- ・下期の減収による減益に加え、電気料金や原材料価格の上昇等の影響により営業赤字となり、通期では減益予想。

■参考:主な製品の特長、向け先、シェア

高純度金属ヒ素

【強み】 国内で唯一世界最高純度99.999995%(7N5)の高純度金属ヒ素を生産し、世界シェアトップ

【向け先】 PC、スマートフォン、赤外線発光部品、赤色LD・LED等

【シェア】



高純度金属ヒ素

窒化アルミニウム

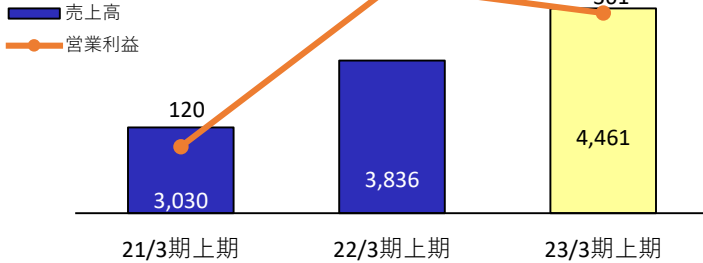
【強み】 熱伝導性、絶縁性、均熱性、耐食性に優れた放熱部材で当社独自の成型・焼成・加工技術

【向け先】 半導体製造装置用部品、高出力LED、樹脂製放熱シート等

【フル生産】 優れた放熱部材としての認知が広がりつつあり、需要拡大によるフル生産が継続、増産投資を実施中

部門別業績(化成品部門)

上期 (単位:百万円)



■上期実績の主な増減要因

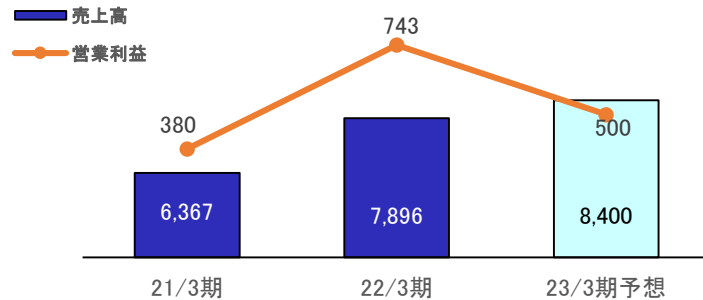
【売上高】 +6億円

- ・酸化銅は銅価上昇による単価上昇、基板向け需要も旺盛で増収。
- ・亜酸化銅は銅価上昇による単価上昇、船底塗料向けの需要回復で増収。

【営業利益】 Δ0億円

- ・増収による増益も、原料価格上昇等の影響により若干減益。

通期 (単位:百万円)



■通期予想の主な増減要因

【売上高】 +5億円

- ・酸化銅は基板向けの旺盛な需要継続、亜酸化銅は船底塗料向けの需要回復を見込み、また銅価上昇による増収効果もあり増収予想。

【営業利益】 Δ2億円

- ・増収による増益も、酸化銅、亜酸化銅、硫酸の原材料価格の上昇等による原価率の悪化の影響により減益予想。

■参考:主な製品の特長、向け先、シェア

亜酸化銅

【強み】 船底へのフジツボ等の付着を防止する船底塗料用防汚剤

【向け先】 船底塗料メーカー等

【シェア】



亜酸化銅

酸化銅

【強み】 酸化触媒やPC等のプリント基板用の高精度なめつき原料

【向け先】 パッケージ基板(パソコンやサーバーのプロセッサ向け)等

【フル生産】 電子機器の小型化や高性能化により、パッケージ基板の需要増
 現有設備でフル生産
 増産投資を検討中

硫酸

【強み】 硫黄焙焼法で不純物が極めて少なく、食品添加物にも使用可能

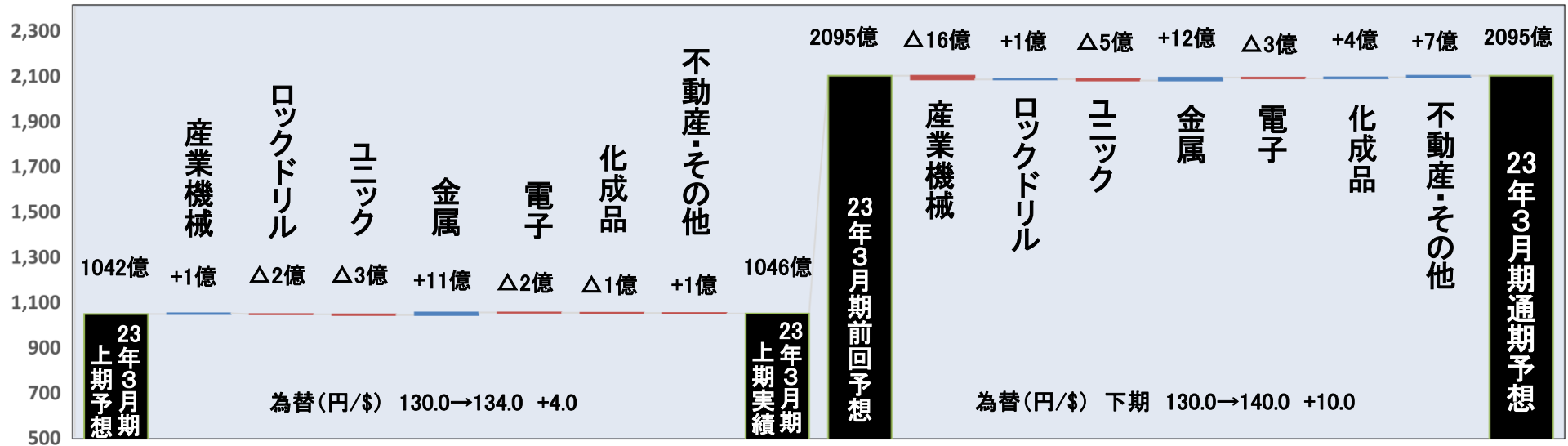
【向け先】 化学・電子部材・鉄鋼・食品加工等の各工業等

【基礎材料】 各工業に不可欠な基礎材料として常に需要は安定

部門別業績の増減(連結) / 対前回予想(売上高)

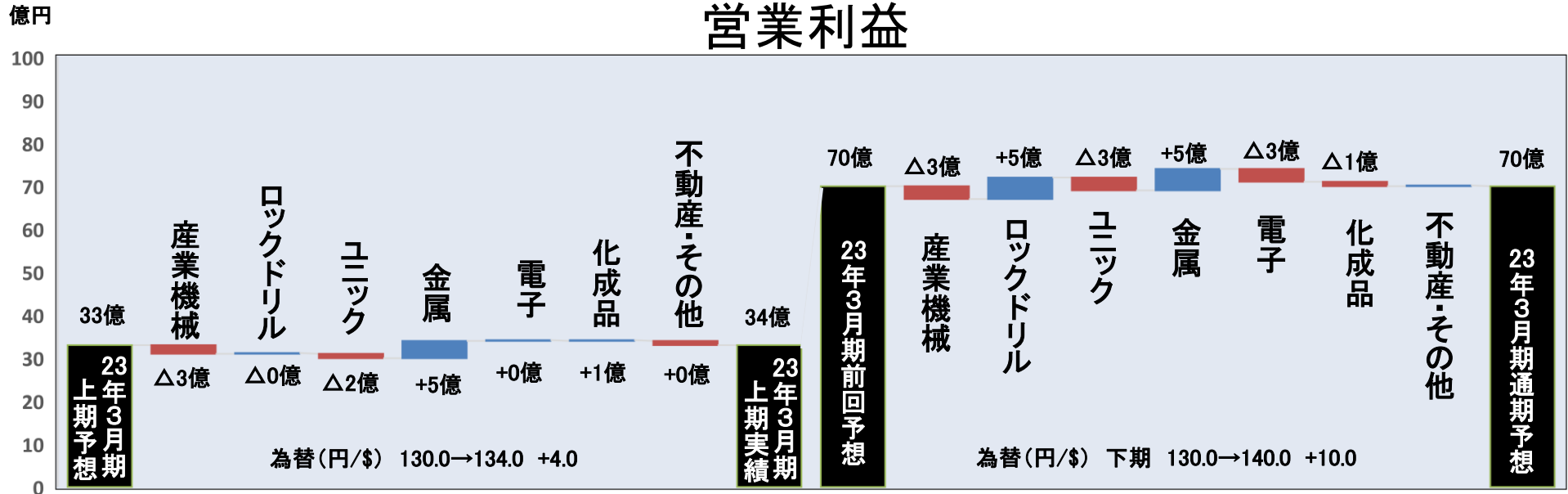
売上高

億円



部門	通期予想変更の主な増減要因(対前回予想 ^{8月9日})
産業機械	ポンププラントで増収も、砕石業界の購買意欲低下によりマテリアル機械が減収、大型プロジェクト案件で一部期ズレを予想。また、鋳物事業を会社分割し10月3日に新会社に承継、「その他」にセグメント移動し減収。
ロックドリル	国内+5億円 トンネルドリルジャンボ、油圧クローラドリルで増収。 海外△4億円 北米で増収も、欧州で減収。
ユニック	国内△2億円、海外△3億円 ユニッククレーンの出荷減で若干減収。
金属	銅、金の価格上昇で増収が見込まれるが、将来の金属価格変動は見通せないため、下期予想に価格上昇分は反映せず。
電子	下期は半導体需要減により高純度金属ヒ素、結晶製品が減収。
化成品	下期は各製品で若干の増収。

部門別業績の増減(連結) / 対前回予想(営業利益)



部門	通期予想変更の主な増減要因(対前回予想 ^{8月9日})
産業機械	ポンププラントで増収増益も、マテリアル機械、大型プロジェクト案件で減収減益。
ロックドリル	製品価格の値上げで原材料価格上昇分を補い、更に下期の為替を円安に変更したことにより増益。
ユニック	減収による減益と原材料価格の値上げ等の影響を見込み減益。
金属	上期に主に金価格上昇により+5億円。下期は円安により委託製錬収支の改善が期待されるが、将来の為替、更には金属価格変動による価格差益は見通せないため、下期予想はこれら要因を反映せず、ほぼ0億円とした。
電子	下期の減収による減益に加え、電気料金や原材料価格の上昇等の影響により、下期が営業赤字予想。
化成品	酸化銅、亜酸化銅、硫酸の原材料価格の上昇等による原価率の悪化の影響により減益予想。

3. 部門別成果と課題




部門	主な成果	主な課題
産業機械	<ul style="list-style-type: none"> ・セクションプラント工事大型案件として、日鉄スラグ製品向け破碎プラント、および琉球セメント向け新碎石プラントを受注。 ・橋梁工事において2年連続「安全管理受注者表彰」と「工事成績優秀企業認定」を受賞。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ゴムライナー型スラリーポンプのモデルチェンジ機の販売拡大。 ・鋼橋梁以外の鉄構製品（鋼製セグメント）の販売強化。 ・環境配慮型の密閉式吊下げ型コンベヤ（SICON®）の販売促進。 ・新型高効率スクリーンの販売促進。
ロックドリル	<ul style="list-style-type: none"> ・東南アジアの碎石市場向けにアタッチメントドリルを開発し、インドネシアで市場投入。 ・油圧クローラドリルの製品ラインナップを再構築し、主力機種 of 集中生産、機体の共通化開発を開始。 ・全自動ドリルジャンボ、自動ロックボルタ等のトンネル掘削現場向け高付加価値製品の展開強化。 ・解体市場向け油圧圧砕機の首都圏への集中販売を目的とした国内組織の再編。 	<ul style="list-style-type: none"> ・LCS（ライフサイクルサポート）の海外サービス体制の強化（ドリル技術員育成および販売店サポート）。 ・顧客サポートサービスの商品化の策定（DX 推進により「モノ売り→コト売り」へのシフト促進）。 ・海外販売子会社の統廃合（パナマ及び中国の販売子会社の解散決議を2022年度上期に実施、清算終了に向け取り組み中）。
ユニック	<ul style="list-style-type: none"> ・ユニッククレーンG-FORCEシリーズの吊り上げ性能を向上したマイナーチェンジ機（大型）を開発。 ・ミニ・クローラクレーン新分解仕様を開発。 ・中国向けに市場ニーズの高い超大型ユニッククレーンの市場投入。 	<ul style="list-style-type: none"> ・原材料価格の高騰下での生産コストの削減と部品調達最適化。 ・トラック電動化への対応検討。 ・販売力が弱い地域の海外販売店の見直しや未開拓地域での販売ルート構築。 ・海外販売店に対する技術トレーニングやセールストレーニング等の支援。 ・販売を停止しているロシア市場を含む海外戦略の見直し。

部門別成果と課題

部門	主な成果	主な課題
金属	<ul style="list-style-type: none"> ・2023年3月末をもって小名浜製錬株式会社との委託製錬契約を終了。2023年度以降は不採算の輸出を大幅に削減。 	<ul style="list-style-type: none"> ・小名浜製錬株式会社との委託製錬契約終了後も供給を希望する顧客への対応。 ・国際市況動向や鉱石買鉱条件の影響による収益変動（2023年度以降は生産量減により2022年度と比べ変動幅は縮小）。
電子	<ul style="list-style-type: none"> ・需要が旺盛な窒化アルミニウムは増産投資（約10億円）を実施中。 ・現有品よりも高熱伝導を実現した高性能窒化アルミニウムを市場投入。 ・回折光学素子(DOE)はレーザー加工向けに販売増加。 	<ul style="list-style-type: none"> ・窒化アルミニウム需要増を見据えた更なる増産投資の検討。 ・高純度金属ヒ素の増産検討。
化成品	<ul style="list-style-type: none"> ・硫酸は化学品製造用途向けを中心に販売増加。 ・めっき用酸化銅はハイエンドPCやサーバー向けに販売増加。 	<ul style="list-style-type: none"> ・原材料価格の高騰に対し製品への価格転嫁に遅れ。

ロックドリル部門 海外マーケティング力の強化・再構築

■マーケット別戦略 台数重視から利益重視へ

マーケット	地域	戦略・施策	
攻める市場	北米	<ul style="list-style-type: none"> ・油圧クローラドリル、油圧ブレーカともに大型機を拡販。 油圧クローラドリル市場の約8割(西部地区は約9割)が大型。 大型油圧クローラドリルは、北米仕様シフト。 ・油圧ブレーカのリビルト事業を強化し部品を拡販。 ・北米の販売子会社において、西部地区に 物流・アフターサービス拠点の設立を決定。 輸送コスト削減、受渡しリードタイム短縮。 	
	欧州	<ul style="list-style-type: none"> ・油圧ブレーカの中大型機を軸足に拡販。 ・イギリスにおいて油圧ブレーカ拡販のため販売店2→4社へ。 欧州4大市場であるフランス、イタリア、ドイツ、イギリスの中で、 イギリスが開拓途上。 ・油圧クローラドリルはドイツ市場へ注力。 	
創る市場	東南アジア	<ul style="list-style-type: none"> ・空圧ドリルから油圧クローラドリルへの誘導策として アタッチメントドリル(AHD709)を市場投入。 ・各国市場における顧客層別(砕石、鉱山)販売店の 再編および新設。 	
統廃合市場	南米、中国、 インド、(韓国)	<ul style="list-style-type: none"> ・パナマにある販売子会社を解散(2022年12月頃をめぐり清算終了)。 ・中国上海にある販売子会社を解散(2023年8月頃をめぐり清算終了)。 ・インドにある販売子会社の解散に向けて検討中。 ・韓国にある販売子会社の事業役割について見極め中。 	

4. マテリアリティ(重要課題)の特定

■サステナビリティへの取り組みに関するマテリアリティ(重要課題)の特定

経営理念の具現化と社会課題の解決により一層尽力していくため、2013年に特定したCSR重点課題を見直し、2021年12月に制定した「サステナビリティへの取り組みに関する基本方針」に基づく10項目のマテリアリティ(重要課題)を攻めのCSV課題(3項目)、守りのCSR/ESG課題(7項目)に分けて下記のように特定しました。

サステナビリティへの取り組みに関する基本方針

古河機械金属グループは、サステナビリティへの取り組みを経営の最重要課題の一つと位置づけ、持続可能な社会の実現に貢献していくとともに、事業を通じた「社会課題」の解決により、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現していきます。

サステナビリティへの取り組みに関するマテリアリティ(重要課題)	
攻め: CSV課題 事業を通じた「社会課題」の解決に関するマテリアリティ(重要課題)	
<ul style="list-style-type: none"> ・環境に配慮した製品・技術・サービスの提供 ・お客さまの課題解決への貢献 ・インフラ整備など安全で快適な社会づくりへの貢献 	
守り: CSR/ESG課題 成長に向けた経営基盤の整備に関するマテリアリティ(重要課題)	
E(環境)	<ul style="list-style-type: none"> ・事業活動における気候変動対策の推進 ・生物多様性保全活動の推進
S(社会)	<ul style="list-style-type: none"> ・健康に配慮した安全で働きがいのある職場環境の整備 ・多様な人材の確保と育成 ・人権を尊重した経営の推進
G(企業統治)	<ul style="list-style-type: none"> ・全社的リスクマネジメント体制の整備 ・コンプライアンスの徹底

※マテリアリティ(重要課題)の特定に関する詳細情報は、当社Webサイトに掲載のリリースをご覧ください。 → <https://www.furukawakk.co.jp/info/2022/>

5. トピックス

■ 日本格付研究所の信用格付けが「BBB+」へ格上げ

日本格付研究所より取得している信用格付けについて、2022年10月7日付で現行の「BBB」から「BBB+」に引き上げられました。

これにより、2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」の最終年度となる2025年度における格付けの目標「BBB+以上」を達成しました。

金融情勢によらず必要な資金の調達を可能とするため、引き続き強固な財務基盤の確立を目指していきます。

	変更前	変更後
長期発行体格付	BBB	BBB+
格付見通し	ポジティブ	安定的
国内CP格付	J-2	J-2(据置)

格付け理由(日本格付研究所ニュースリリースから要約)

1. かつては金属部門が利益に占める比率が高かったが、現在は機械事業が柱となり高い市場シェアを有する製品を多く抱えている。
2. ロックドリル部門は販売戦略を台数重視から利益重視へ転換したことにより収益性が改善、金属部門は小名浜製錬株式会社への委託製錬終了による採算性の低い輸出の減少、事業規模の縮小による業績の安定性の高まりが見込まれる。産業機械部門は設計から施工まで請け負うことで採算性が向上しており、ユニック部門は市場シェアの高さから今後も一定の利益を確保できるとみられる等、収益力の強化が着実に進んでおり、また、底堅い利益を背景に財務内容が従前と比べ改善している。
3. 2023年3月期は減益計画であるが、2024年3月期以降は業績が上向くとみられる。金属部門の収益性改善、ユニック部門の中期的な需要回復、その他の部門も需要は概ね堅調で、引き続き利益貢献が見込まれる。
4. 2015年3月期から2020年3月期にかけて自己資本比率は30%台で推移してきたが、2021年3月期、2022年3月期は40%台に上昇するなど、財務内容の改善が進んでいる。底堅いキャッシュフロー創出力が維持されるとみられ、財務内容が大きく悪化する懸念は小さい。

■顧客ニーズや社会課題の解決に役立つ製品・技術が第三者機関から評価

当社グループは銅山開発に始まり社会基盤を支えてきた技術をもとに、顧客ニーズや社会課題の解決に役立つ製品・技術・サービスを提供する「マーケティング経営」を実践してきました。その取り組みのなかで、この度、第三者機関から機械事業の製品や技術が高く評価され、表彰を受けました。

- ロックボルト専用機「BOLTINGER」が国土技術開発賞および日本建設機械施工大賞を受賞（ロックドリル部門）



6m継ぎボルト打設装置を搭載したロックボルト専用機「BOLTINGER」(大成建設株式会社と共同開発)

- 国内初、遠隔技術を活用したトンネルドリルジャンボが日本建設機械施工大賞を受賞（ロックドリル部門）



遠隔技術を活用したトンネルドリルジャンボ(株式会社安藤・間、マック株式会社と共同開発)

- 橋梁工事において2年連続で「安全管理受注者表彰」と「工事成績優秀企業認定」を受賞（産業機械部門）



国道17号新大宮バイパス横断歩道橋「安全管理優良受注者表彰」の対象となった橋梁工事の1つ

- ロックボルト専用機「BOLTINGER」と鋼製支保工建込みロボットが第10回ロボット大賞・国土交通大臣賞を受賞（ロックドリル部門）

6m継ぎボルト打設装置を搭載したロックボルト専用機「BOLTINGER」(大成建設株式会社と共同開発)



鋼製支保工建込みロボット(前田建設工業株式会社、マック株式会社と共同開発)

※各受賞に関する詳細情報は、当社Webサイトに掲載のリリースをご覧ください。 <https://www.furukawakk.co.jp/info/2022/>

6.参考資料

■ 気候変動、脱炭素への考え方、取り組みについて

TCFDやそれと同等の枠組みに基づいた開示への対応

- ・気候変動に係るリスクや収益機会について、CDPへの回答を利用することで、TCFDの枠組みに沿った開示を段階的に進める。これまで未回答であったCDPへの回答は今期より実施済み。

脱炭素(カーボン・ニュートラル、ネットゼロ)への取り組み

- ・政府発表のCO₂削減目標(2030年度までに2013年度比46%のCO₂ 排出量削減と2050年度までにカーボン・ニュートラル達成)に沿ったCO₂削減を実行するための計画を策定中。
- ・カーボン・ニュートラルについては、CO₂ 排出量(2020年度 CO₂ 排出量20,903t | スコープ1, 2)の約80%を占める電力は再生可能エネルギー由来の電力に転換することを検討。約20%を占める非電力のCO₂ 排出量削減計画を含め早期開示を目指す。
- ・ネットゼロについては、スコープ3の算定を進めるとともに、社有林の活用等によるCO₂ 吸収施策を検討。将来のネットゼロ実現を目指す。

■ 引き続きESGレーティングに要求される開示を充実し、FTSE指数銘柄入りを目指す

引き続きGPIFが指数として採用している「FTSE Blossom Japan Index」や「FTSE 4Good Index」で要求されるESGへの取り組みや開示を強化していく。

2021年度時のFTSEのESGレーティングスコアは、総合スコア:2.5であったが、創業150年にあたる2025年度までには、総合スコア3.3以上を獲得し、指数銘柄入りを目指す。



【設備投資の状況(連結)】

(単位:百万円)

設備投資額	2021年3月期	2022年3月期		2023年3月期	
		(第2四半期)	(通期)	(第2四半期)	(通期予想)
機械事業	2,637		2,669		3,000
産業機械部門	1,253		1,703		1,300
ロックドリル部門	437		247		900
ユニック部門	946		718		800
素材事業	827		696		1,700
その他	679		1,413		400
合計	4,144	3,072	4,778	918	5,100

小山工場の設備投資
(新事務所棟建築)による増加等

群馬環境リサイクルセンターの
医療廃棄物処理設備(焼却炉増設、
2022年度から2024年度まで総額
約26億円)の新設による増加等

電子部門で窒化アルミニウム
生産設備(総額約10億円)の新設
による増加等

不動産事業でビル買収等
その他で本社移転工事費等

【減価償却費の状況(連結)】

減価償却費	3,879	1,931	4,003	2,047	4,100
-------	-------	-------	-------	-------	-------

【研究開発費の状況(連結)】

研究開発費	1,164	738	1,336	712	1,400
-------	-------	-----	-------	-----	-------

【金属製品・為替の状況(連結)】

		2021年3月期	2022年3月期		2023年3月期	
			(第2四半期)	(通期)	(第2四半期)	(第3, 4四半期想定)
銅 海外相場 (平均)	€/ポンド	312.0	432.8	439.6	391.6	340.2
	\$/トン	6,879	9,541	9,691	8,634	7,500
円相場 対米ドル平均(円/\$)		106.06	109.80	112.38	133.97	140.00

《古河メタルリソース(株)生産販売》	2021年3月期	2022年3月期		2023年3月期	
		(第2四半期)	(通期)	(第2四半期)	(第3, 4四半期想定)
銅 生産量(t)	74,386	35,942	71,149	34,785	70,146
銅 販売量(t)	81,998	38,712	77,402	35,517	75,866

<銅の生産量について>

- ・銅の生産量を2018年3月期の88,004トン/年から上記の通り段階的に削減。
- ・2023年度以降は小名浜製錬との委託製錬契約終了(2023年3月末)により銅の生産量は約46,600トン/年となる見込み。

【従業員の状況(連結)】

	2021年3月末	2022年3月末	2022年9月末	対2022年3月末増減
連結人員(名)	2,752	2,804	2,851	47

連結業績

(単位:百万円)

	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期(予想)
売上高	161,857	142,925	165,638	157,566	165,539	163,026	172,544	161,799	149,829	167,695	174,116	165,215	159,702	199,097	209,500
営業利益	2,303	1,597	2,821	2,154	3,363	6,886	8,925	7,988	6,545	7,820	8,915	8,693	5,592	7,734	7,000
経常利益	993	111	1,231	1,268	2,763	6,150	6,603	6,227	7,202	8,105	8,235	8,135	6,773	8,996	6,900
親会社株主に帰属する当期純増益	△ 5,917	585	563	△ 1,659	2,976	3,976	9,793	5,056	4,254	4,774	4,654	4,431	7,468	6,477	4,700

部門別実績

〔売上高〕

(単位:百万円)

	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期(予想)
機械事業	62,639	44,313	47,025	53,198	56,852	71,111	75,990	72,232	66,803	73,453	77,580	82,691	68,635	76,938	82,100
産業機械部門	15,836	12,783	10,655	12,949	12,894	18,527	16,712	14,926	14,041	15,871	17,971	23,237	16,682	17,723	18,600
ロックドリル部門	29,427	20,386	23,880	24,143	23,305	26,842	30,910	30,076	26,979	30,199	30,372	27,663	24,149	30,910	35,600
ユニック部門	17,375	11,142	12,490	16,105	20,651	25,741	28,367	27,229	25,782	27,381	29,237	31,791	27,804	28,305	27,900
素材事業	80,175	82,128	92,203	77,917	88,026	90,162	93,270	85,644	78,968	89,987	92,722	79,366	88,203	118,163	121,800
金属部門	68,786	71,132	79,979	68,114	77,944	78,684	81,513	74,192	67,853	77,334	80,067	67,149	76,094	102,995	106,400
電子部門	5,568	5,969	7,147	4,615	4,987	5,381	5,743	5,477	5,816	6,307	6,527	5,506	5,741	7,271	7,000
化成品部門	5,820	5,025	5,076	5,187	5,093	6,096	6,013	5,973	5,298	6,344	6,127	6,710	6,367	7,896	8,400
不動産事業	2,386	2,043	1,577	1,233	1,058	1,013	2,535	3,045	3,074	3,338	2,999	2,386	2,107	2,115	2,000
その他	1,204	854	785	766	753	739	747	876	983	916	814	771	755	1,879	3,600
塗料部門(※1)	—	3,692	15,040	14,874	15,078	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
燃料部門(※2)	15,452	9,893	9,004	9,576	3,770	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
合計	161,857	142,925	165,638	157,566	165,539	163,026	172,544	161,799	149,829	167,695	174,116	165,215	159,702	199,097	209,500

〔営業利益〕

(単位:百万円)

	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期(予想)
機械事業	1,733	△ 3,022	△ 566	1,970	2,923	5,333	6,551	5,882	3,580	5,083	6,567	7,343	3,968	4,679	5,200
産業機械部門	767	433	△ 29	708	778	1,851	1,711	1,037	104	1,005	2,088	3,208	2,113	1,396	1,500
ロックドリル部門	255	△ 2,584	△ 350	333	△ 67	341	1,225	2,217	897	1,782	1,689	142	△ 1,324	897	2,500
ユニック部門	710	△ 870	△ 186	928	2,212	3,141	3,614	2,627	2,578	2,295	2,789	3,992	3,180	2,165	1,200
素材事業	229	3,985	3,044	325	324	1,695	1,770	983	1,870	1,648	1,396	776	1,040	2,349	1,300
金属部門	23	3,224	1,494	308	282	1,503	1,449	1,154	1,738	867	581	301	499	940	500
電子部門	4	657	1,279	△ 234	△ 262	△ 123	52	△ 368	17	330	407	△ 35	161	666	300
化成品部門	201	104	269	251	304	315	267	197	114	451	406	510	380	743	500
不動産事業	706	1,128	635	356	219	△ 43	776	1,276	1,265	1,339	1,163	735	736	743	700
その他	△ 304	△ 376	△ 92	△ 93	△ 63	△ 60	△ 130	△ 72	△ 126	△ 196	△ 147	△ 94	△ 82	17	△ 100
塗料部門(※1)	—	△ 19	△ 93	△ 329	65	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
燃料部門(※2)	202	△ 29	△ 56	△ 13	△ 28	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
調整額	△ 264	△ 69	△ 49	△ 60	△ 78	△ 39	△ 42	△ 80	△ 44	△ 55	△ 64	△ 68	△ 71	△ 54	△ 100
合計	2,303	1,597	2,821	2,154	3,363	6,886	8,925	7,988	6,545	7,820	8,915	8,693	5,592	7,734	7,000

※1 2013年3月に關下ウベの株式譲渡により塗料部門から撤退

※2 2012年10月に古河コマース㈱の株式譲渡により燃料部門から撤退

注:「セグメント情報等の開示に関する会計基準」の適用(11年3月期)により10年3月期の数値を同基準に置き換えて表示しています

銅価(\$/ト)	5,864	6,101	8,139	8,485	7,855	7,104	6,554	5,215	5,154	6,444	6,341	5,860	6,879	9,691	8,067
為替(円/\$)	100.54	92.85	85.71	79.07	83.10	100.24	109.93	120.13	108.42	110.85	110.91	108.74	106.06	112.38	137.00

引き続き当社へのご理解、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。



 **古河機械金属株式会社**

将来の見通しに関する記述等についてのご注意

本資料に記載されている将来の見通しに関する記述は、当社グループが、現在入手している情報に基づく予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として作成しております。実際の事業環境・事業活動は、様々な既知および未知のリスク、不確定要因を含んでおり、これらによる影響を受けることとなります。したがって、将来の見通しに関する記述内容またはそれによって示唆されている内容が、実際に生じる結果と大きく異なる可能性があります。

将来の見通しに影響を与え得る既知および未知のリスクや不確定要因については、当社の有価証券報告書や決算短信またはホームページの「事業等のリスク」の項目に記載されておりますが、これらの項目に限定されるものではありません。

したがって、本資料に記載されているマイルストーンとしての経営指標や予測の達成および将来の業績を、当社として確約、あるいは保証するものではありません。

なお、実際の結果等にかかわらず、当社は本資料の日付以降において、本資料に記載された内容を随時更新する義務を負うものではなく、かかる方針も有していません。

本資料は、株主・投資家等の皆様に、当社の経営方針・経営情報等をよりよくご理解いただくことを目的として作成しており、当社の株式の購入・売却など、株式等の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

投資に関する最終決定は、上記の点を踏まえ、投資家の皆様ご自身の責任においてご判断いただきますようお願いいたします。

本資料は、利用者の責任でご利用ください。本資料に含まれる情報の誤りや瑕疵、マイルストーンとしての経営指標や予測数値等の変更、その他本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

「中期経営方針2022」

～成長の加速と更なる収益性向上～



2020年5月25日開示

※2021年5月25日
4ページ:修正
7～8ページ:追加

 **古河機械金属株式会社**

「中期経営方針2022」に記載されている内容のうち、将来の見通しに関する記述については、種々の前提に基づく当社の判断であり、その情報の確実性、完全性、施策の実現を保証しまたは約束するものではありません。

「中期経営方針2022」 目次

1. 2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」

2. 「中期経営方針2022」の位置づけ

3. 経営方針

- (1) 全社戦略
- (2) CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」による古河ブランドの価値向上
- (3) CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」によるSDGsへの貢献
- (4) CSR/ESG課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上
- (5) セグメント別の主な事業戦略
- (6) 開発推進体制
- (7) 人材基盤の拡充・強化
- (8) 企業価値向上に資する投資等の積極的推進
- (9) 経営基盤の整備

1. 2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」

補足資料「中期経営方針2022」
(これは過去の開示資料です)

2020年5月8日一部改正(下線部)

2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」

カテゴリートップ・オンリーワン を基軸として成長する 企業グループの実現

<ビジョン達成のための方針>

CSV^(注1)の視点を織り込んだ「マーケティング経営」^(注2)による 古河ブランドの価値向上

機械事業の
持続的拡大

人材基盤の
拡充・強化

企業価値向上に
資する投資等の
積極的推進

経営基盤の整備^(注3)

2025年度(創業150周年)に向けて
連結営業利益 150億円超の常態化

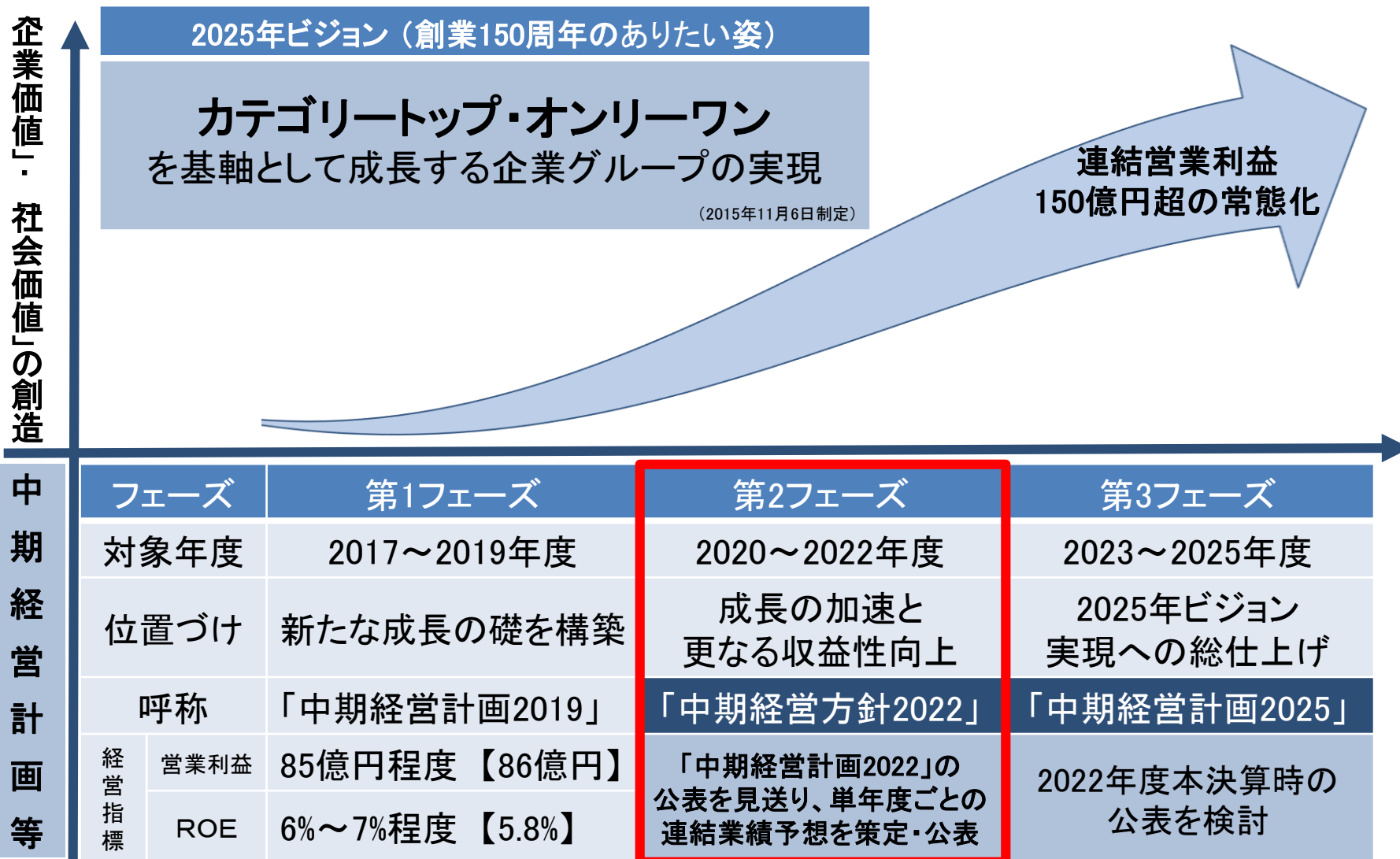
(注1) CSV(Creating Shared Value: 共通価値/共有価値の創造): 企業が社会問題や環境問題などに関わる社会課題に取り組み、社会価値と企業価値を両立させようとする経営フレームワークです。

(注2) マーケティングを経営の根幹に据え、激変する市場の中で価値を認められる製品やサービスを提供し、顧客が抱えている課題を解決することにより、「企業価値の向上と持続的な成長」を成し遂げるとともに、SDGs(持続可能な開発目標)をはじめ、わが国における国土強靱化、生産年齢人口の減少をなど、様々な「社会課題」を解決し、「持続可能な社会の実現」に貢献していきます。

(注3) 2025年ビジョンの一部改正(2020年5月8日付)に際し、「経営基盤の整備」の一つとして、「当社グループのCSR/ESG課題に配慮した事業運営による企業価値の向上」を明記しました。

2. 「中期経営方針2022」の位置づけ

補足資料「中期経営方針2022」
(これは過去の開示資料です)



3. 経営方針

(1) 全社戦略

「成長の加速と更なる収益性向上」を実現

「中期経営方針2022」では、「2025年ビジョン」達成に向け、CSVの視点を織り込み再定義した「マーケティング経営」の推進により古河ブランドの価値向上を図っていくことに加え現場力とイノベーション力を強化し、持続的な成長に向け「人材基盤の拡充強化」、「企業価値向上に資する投資等の積極的推進」、「経営基盤の整備」に取り組んでいくとともに、「中期経営計画2019」にて構築した「新たな成長の礎」の盤石化に全力で取り組むことで、「成長の加速と更なる収益性向上」を実現していきます。

機械事業の持続的拡大と、アライアンスやM&A強化, CSR/ESG 課題に配慮した事業運営

特に、「中期経営計画2019」にてコア事業と位置づけた機械事業については重点投資・成長事業の位置づけを確たるものとすべく、引き続き「機械事業の持続的拡大」を推進していくとともに、非連続な成長を実現するために、アライアンスやM&Aへの取り組みを強化していきます。また、新たに「2025年ビジョン」に明記した「当社グループのCSR/ESG 課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上」についても、鋭意取り組んでいきます。

(2) CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」による古河

補足資料「中期経営方針2022」
(これは過去の開示資料です)

「社会課題」の解決に役立つインフラ整備、製品・技術・サービスなどを提供することで「企業価値」を創造すると同時に、「社会インフラ整備」、「安全で環境に優しい豊かな社会の実現」という「社会価値」の創造に寄与し続けていきます。

【古河機械金属グループの価値創造プロセス】



CSVの視点を織り込み再定義した「マーケティング経営」:

CSVの視点を織り込み再定義した「マーケティング経営」には、「マーケティングを経営の根幹に据え、激変する市場の中で価値を認められる製品やサービスを提供し、顧客が抱えている課題を解決することにより『企業価値の向上と持続的な成長』を成し遂げるとともに、SDGs(持続可能な開発目標)をはじめ、我が国における国土強靱化、生産年齢人口の減少など、様々な『社会課題』を解決し『持続可能な社会の実現』に貢献していく存在であり続けたい」との意を込めました。

(3) CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」によるSDGs

補足資料「中期経営方針2022」
(これは過去の開示資料です)









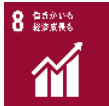





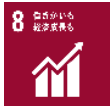










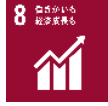







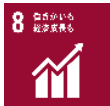

SDGsの17の目標のうち、特に「11. 住み続けられるまちづくりを」と「9. 産業と技術革新の基盤をつくろう」への貢献を行うとともに、「古河機械金属グループの価値創造プロセス」にて明示している「社会インフラ整備」、「安全で環境に優しい豊かな社会の実現」という「社会価値」の創造を実現していきます。

部門	主な 製品・技術・サービス	貢献度が高いSDGs目標 (◎:特に重要、○:重要)									
		2 資源をゼロに	3 すべての人に健康と福祉を	6 安全な水とトイレを世界中に	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	12 つくる責任 つかう責任	13 気候変動に具体的な対策を	14 海の豊かさを守ろう	
産業機械	 ポンプ  ベルトコンベヤ  橋梁・鋼構造物		○	◎			◎	◎		○	◎
ロックドリル	 トンネルドリル ジャンボ  油圧クローラドリル  油圧圧碎機		○				◎	◎	○		
ユニック	 ユニッククレーン  ミニ・クローラクレーン  オーシャンクレーン		○				◎	◎			◎
金属	 電気銅				○		◎	◎			
電子	 高純度金属ヒ素  コイル  光学部品 (レンズ)		○				◎	◎			
化成品	 硫酸  硫酸バンド  硫酸第一鉄	○	○	◎			◎	◎			

(4) CSR/ESG課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上

補足資料「中期経営方針2022」
(これは過去の開示資料です)

2025年ビジョン達成のための方針の一つである経営基盤の整備に「CSR/ESG課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上」を新たに明記し、主なSDGsの関係性をESG区分にて整理し、CSR/ESG課題として明確にしました。

ESG区分	CSR/ ESG重点課題	関連する主なSDGs
E 環境 (Environmental)	環境保全活動の推進	      
S 社会 (Social)	お客さまから満足を得られる製品・サービスの提供	      
	取引先との公正かつ公平な取引関係と互恵的信頼関係の構築	    
	社会貢献活動の推進	  
	従業員にとって働きやすい職場環境の実現と公正な評価と待遇	      
G 企業統治 (Governance)	グループガバナンス体制の徹底	  
	株主・投資家とのコミュニケーション	
	コンプライアンスの強化	 

(5) セグメント別の主な事業戦略： 機械事業/産業機械部門

基本戦略

「セクションプラント工事案件の取り込みおよび官民の大型工事プロジェクト案件などのコントラクター事業の拡大を図る等、単なる機器メーカーからの脱却を目指してエンジニアリング力を強化し、国内市場における事業基盤の拡充」の継承と、成長軌道の確立

重点課題

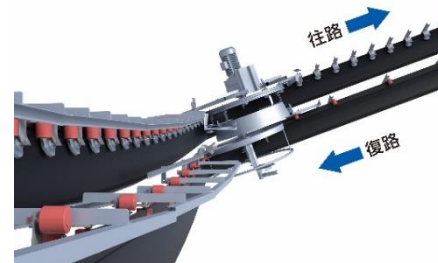
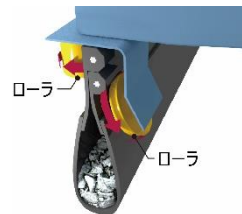
- ・ セクションプラント工事案件やプロジェクト案件への技術提案による受注獲得
- ・ 密閉式吊下げ型コンベヤ SICON®の需要創出
- ・ ポンプ、マテリアル機械の更新需要の取り込みによる収益基盤の強化



破碎機
(コーンクラッシャー)
GEOPUS C3



東京外環自動車道工事向けベルトコンベヤ



境川金森調節池造成工事(東京都町田市)向け密閉式吊下げ型コンベヤ
SICON®は、ContiTech Transportbandsysteme GmbH社の登録商標



高効率省エネ型
スラリーポンプ
SPL e-Performance

(5) セグメント別の主な事業戦略： 機械事業/ロックドリル

基本戦略

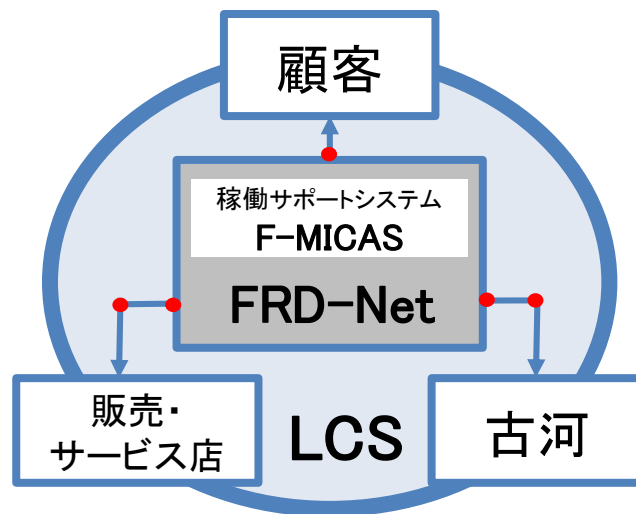
ライフサイクルサポート機能の強化、ドリル製品群(ブラストホールドリル、ドリルジャンボ)の収益基盤強化、新規市場開拓と新製品投入による収益拡大

重点課題

- 海外マーケティング力の強化・再構築
海外ブラストホールドリルの事業基盤の深化
海外ドリルジャンボの事業基盤づくり
- ライフサイクルサポートを活用したビジネスモデルの構築
顧客のビジネスに寄与する各種サービス(延長保証、フルメンテナンス、ICTを導入した稼働サポートシステムによる作業効率改善提案等)の提供によるストックビジネス強化
- 全自動ドリルジャンボ、自動ロックボルタなど、トンネル掘削現場での安全性と効率性向上に資する製品ラインナップの展開強化



海外の碎石現場で作業する油圧クローラドリル



海外のトンネル掘削現場で稼働するドリルジャンボ

(5)セグメント別の主な事業戦略： 機械事業/ユニック部門

基本戦略

国内販売での安定的な収益確保と海外販売での収益拡大を目指し、製品の高機能化・高付加価値化などによる競争力強化、ストックビジネスの推進、海外における製品力・営業力・サービス技術力の強化

重点課題

- ・ 佐倉工場の設備投資効果の追求と更なる自動化の推進
- ・ ユニッククレーン、ミニ・クローラクレーン、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強化と多様化する用途に対応した新機能・オプションの開発
- ・ 海外販売網の拡充、販売店の販売力強化
- ・ サービス体制の強化



海外で活躍するユニック製品



佐倉工場

(5)セグメント別の主な事業戦略： 素材事業、不動産事業

素材事業/金属部門

基本戦略

委託製錬事業の抜本的な見直し

重点課題

委託製錬事業の採算性と将来性を見極め



電気銅

素材事業/化成品部門

基本戦略

既存製品の収益拡大と新規開発製品の事業化開始・育成

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
- 新規開発製品
金属銅粉：品質、量産・販売体制を整え、サンプル展開から販路拡大



金属銅粉：
用途／導電性ペースト

素材事業/電子部門

基本戦略

戦略製品の成長促進と市場投入

重点課題

- 窒化アルミ：高付加価値焼成技術を活かした事業拡大に加え、高熱伝導・高靱性窒化アルミの開発
- 回折光学素子(DOE)：微細加工技術を活かし、レーザー加工用に加えてセンサー用への用途展開による販路拡大
- ハイブリッドコイル：高い設計自由度を活かしたサンプル展開



窒化アルミ：
用途／半導体製造装置用部品(ヒータ)や基板用材料など

不動産事業

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

古河大阪ビルの将来構想の決定



室町古河三井ビルディング
(COREDO 室町2)
中央区日本橋室町

(6) 開発推進体制

補足資料「中期経営方針2022」
(これは過去の開示資料です)

基本戦略

事業会社に直接的に貢献する開発テーマの製品化・事業化と、メーカーとして不可欠な生産性の向上に向けた現場力の活性化

重点課題

- 全自動ドリルジャンボなどの開発製品の製品化・事業化
- 全固体電池用の固体電解質の材料および量産化技術の開発推進
- 技術者人材育成プログラムの本格運用による次世代を担う技術者の育成強化
- 機械系の製品開発における環境負荷低減：軽量化・効率改善による動力負荷の低減をCO₂削減量に換算、低減目標を主要製品ごとに設定し、PDCAサイクルにてフォローアップ

(7) 人材基盤の拡充・強化

基本戦略

社員一人ひとりが能力を最大限に発揮して新たな価値を創造することができ得る働きがいのある会社の実現

重点課題

- 人材育成
教育体系の抜本的見直し
- 健康経営の推進
年間総労働時間の削減、多様な働き方の推進、健康診断受診率・再検査受診率の向上
- ダイバーシティの推進
女性企画職群社員採用・障がい者雇用の強化、外国籍社員の雇用への積極的な取り組み
- 就労環境の整備
非常事態にも対応可能な就労環境の見直し・整備、業務改革の強力な推進

(8) 企業価値向上に資する投資等の積極的推進

補足資料「中期経営方針2022」
(これは過去の開示資料です)

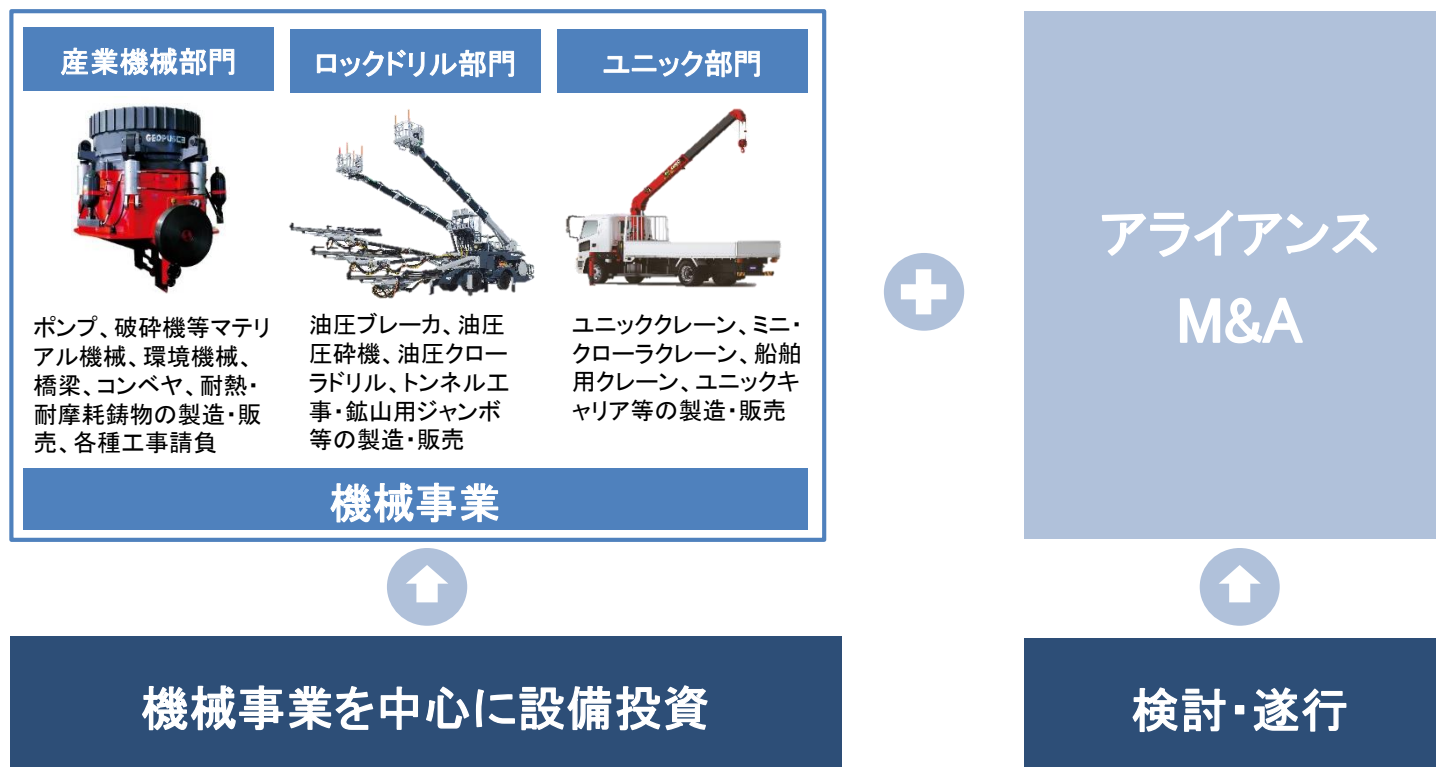
1 モノづくり力の強化を支える設備投資計画

コア事業と位置づけている機械事業を中心に設備投資をしていきます。

ロックドリル部門高崎吉井工場の生産能力増強などの第2期以降の設備投資は、業績などを勘案し、延期・見直し。

2 アライアンス、M&A

現有の機械事業の隙間を埋めて連続性を創るような周辺の事業会社や、機械事業における第4の柱となる事業会社を対象としたアライアンス、M&A を検討・遂行していきます。



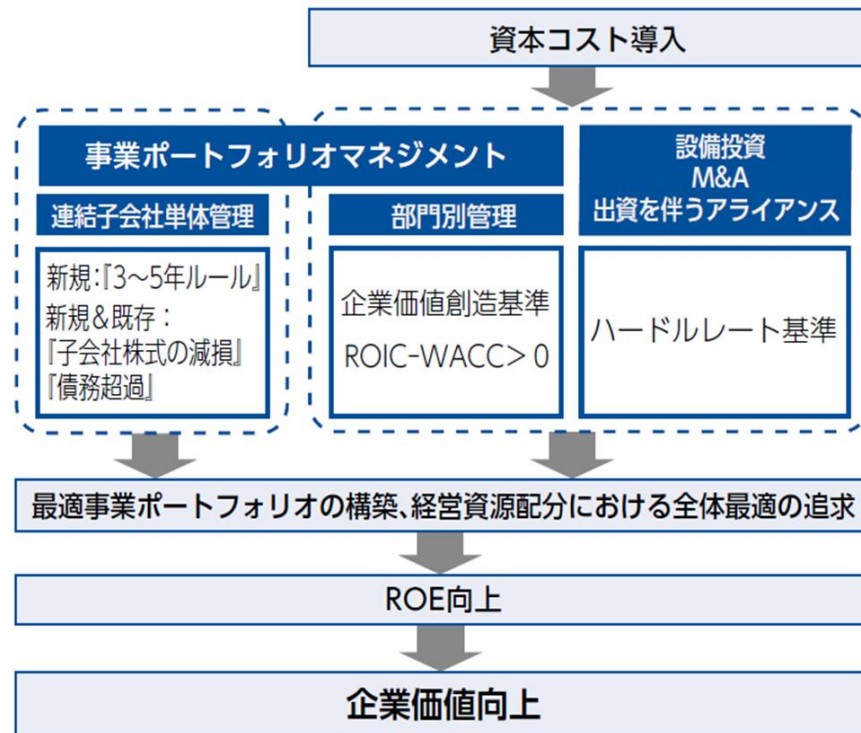
(9) 経営基盤の整備： ROE向上に向けた取り組みの強化

補足資料「中期経営方針2022」
(これは過去の開示資料です)

投資に伴うリスクおよび資本コストを勘案した採算性に留意し、個別の投資判断を行うとともに、効率性、収益性の改善についての取り組みの強化を図っていきます。

また、資本コストを活用した事業ポートフォリオマネジメントを運用することにより、経営資源配分の全体最適を追求し、企業価値の向上を図っていきます。

《事業ポートフォリオマネジメントの概要》



《事業ポートフォリオの識別・可視化を目的としたバブルチャート》

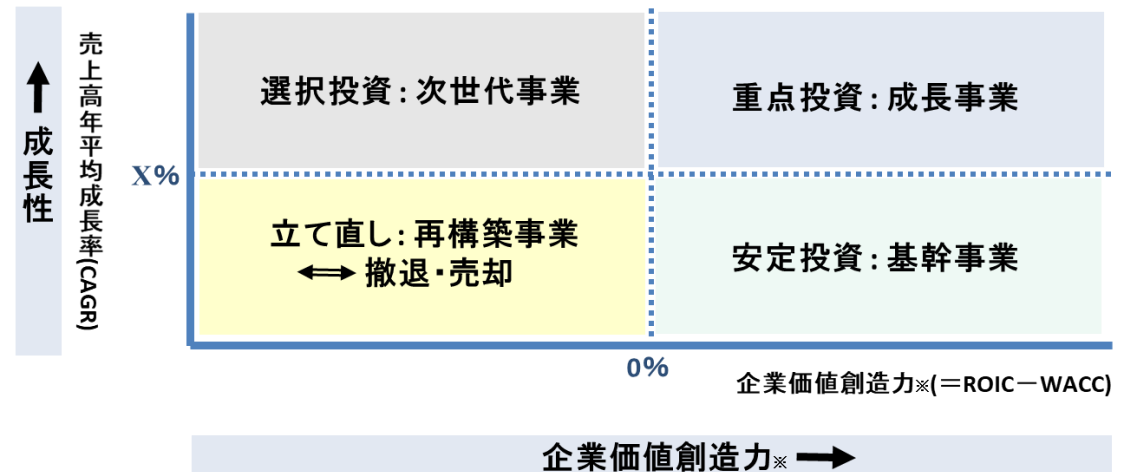
事業部門ごとに算定する3つの評価指標

X 軸：企業価値創造力※(=ROIC-WACC)

Y 軸：売上高年平均成長率(CAGR)

バブルの大きさ：企業価値創造額/年※[(企業価値想像力※×投下資本)÷100]

下記グラフに各事業部門の3つの評価指標を図示し、企業価値創造を識別・可視化



※「企業価値創造力」、「企業価値創造額/年」は当社造語

(9) 経営基盤の整備： ROE向上に向けた取り組みの強化

補足資料「中期経営方針2022」
(これは過去の開示資料です)

ROE

=

収益性
当期純利益率

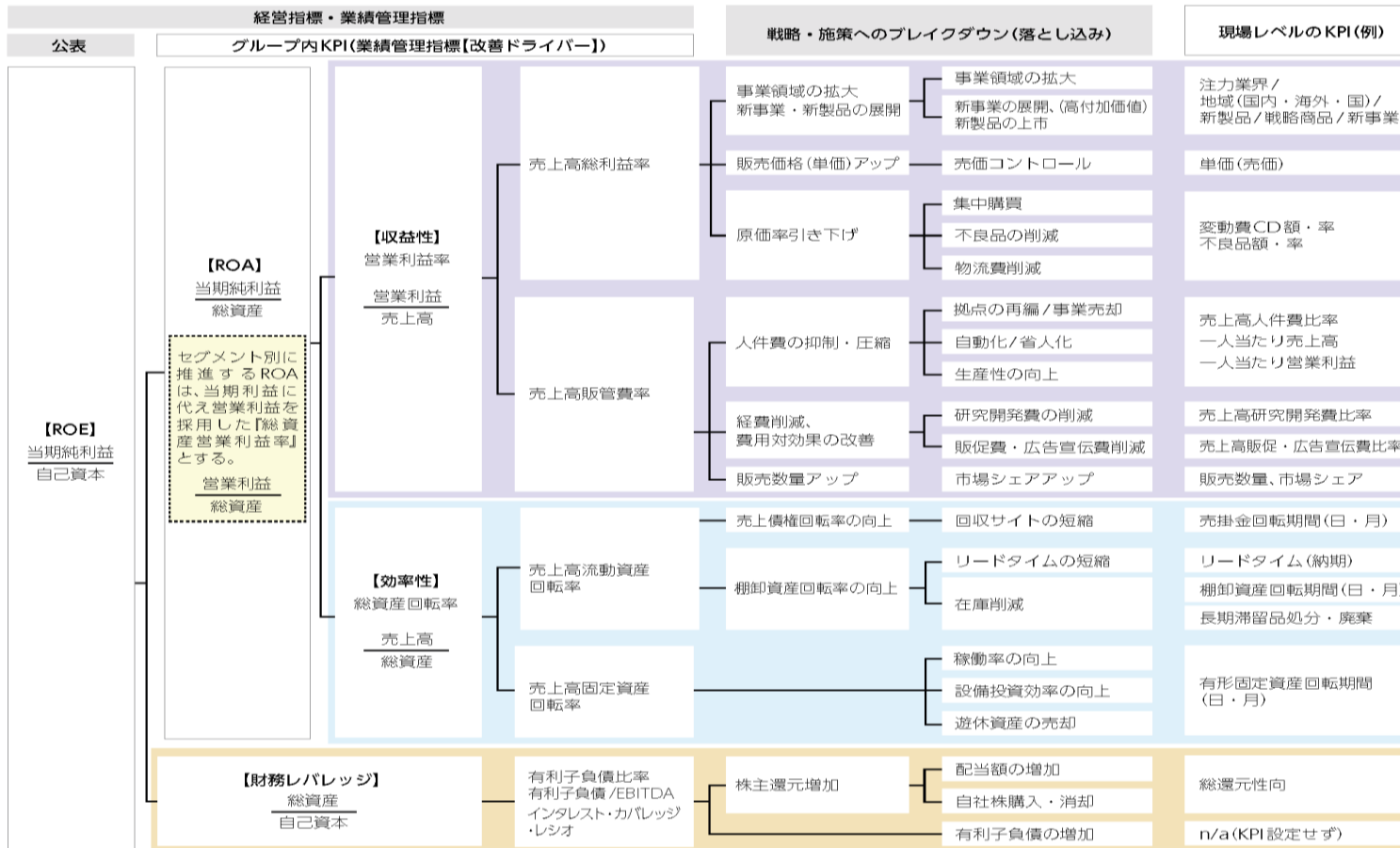
×

効率性
総資産回転率

×

レバレッジ
財務レバレッジ

● 企業価値創造のためのROEツリー



収益性
改善

効率性
改善

(9) 経営基盤の整備： 資本政策・格付戦略^(※)を核とした最

補足資料「中期経営方針2022」
(これは過去の開示資料です)

営業キャッシュ・フローの配分

堅固な財務基盤の確立を目指しつつ、「企業価値向上に資する投資等の積極的推進」を行うとともに、株主還元配慮した営業キャッシュ・フローの配分に努めていきます。

配当

株主還元としての利益剰余金からの配当は、連結による損益を基礎とし、特別な損益状態である場合を除き、原則として1株当たり50円の年間配当金および連結配当性向30%以上をめどに、安定的・継続的な利益還元配慮に努めていきます。

自己株式の取得・消却

自己株式の取得・消却については、株価の動向や資本効率、キャッシュ・フロー等を勘案しつつ適宜検討してまいります。

※格付戦略：

2025年ビジョンの最終年度となる2025年度には、日系格付機関による発行体格付で現行比ワンノッチアップとなるBBB+以上の取得が可能となる財務水準をイメージし、今後とも継続して財務の健全性向上に努めていきます。

- (※) デット・エクイティ・レシオ＝有利子負債(期末)÷自己資本(期末)
- (※) 有利子負債/EBITDA倍率＝有利子負債(期末)÷(営業利益+減価償却費)

2025年度の財務水準イメージ	
デット・エクイティ・レシオ	0.6倍～0.7倍程度
有利子負債/EBITDA倍率	4倍台
発行体格付	BBB+以上(日系格付機関)

(9) 経営基盤の整備：

当社グループのCSR/ESG 課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上

CSR 中期目標(2020年度～2022年度)を策定し、計画、実行、評価、改善のPDCAサイクルを展開してまいります。