



2024年3月期 第2四半期決算説明資料 事業説明資料 ～ロックドリル部門～

2023年11月27日

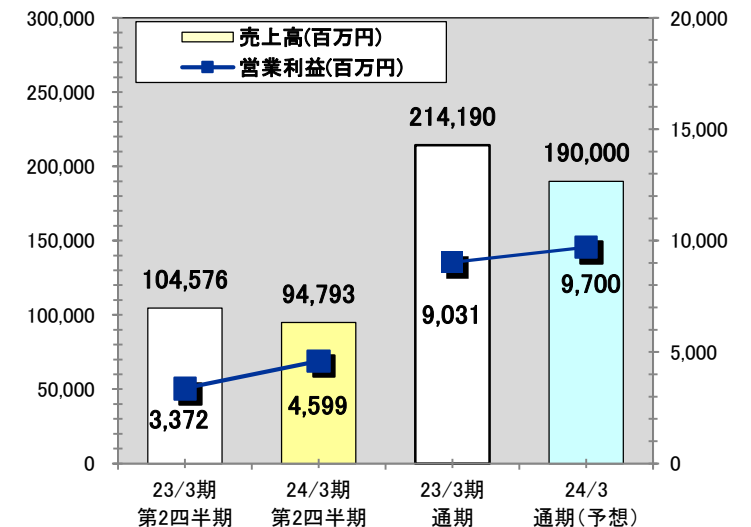
2024年3月期第2四半期決算および通期業績予想（連結）

【業績】

		2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	対前年同期増減	2023年3月期	2024年3月期 (予想)	対2023/3期 増減
売上高	百万円	104,576	94,793	△9,783	214,190	190,000	△ 24,190
営業利益	百万円	3,372	4,599	1,227	9,031	9,700	668
営業利益率	%	3.2	4.9	1.6	4.2	5.1	0.9
経常利益	百万円	5,219	6,074	855	9,348	10,500	1,151
親会社株主に帰属する 四半期純利益	百万円	3,448	12,911	9,463	6,211	16,500	10,288

【財務状況】

		2023年3月期	2024年3月期 第2四半期	対2023年3月期 増減
総資産	百万円	232,745	249,979	17,233
純資産	百万円	106,050	121,196	15,146
自己資本比率	%	44.2	47.2	2.9
1株当り純資産	円	2,700.87	3,170.97	470.10



連結損益計算書

■ 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	対前年同期増減
売上高	104,576	94,793	△9,783
売上原価	91,343	80,184	△11,158
(売上総利益)	13,232	14,608	1,375
販売費及び一般管理費	9,860	10,008	147
営業利益	3,372	4,599	1,227
営業外収益	2,975	2,343	△632
受取配当金	501	580	79
為替差益	2,142	1,080	△1,062
その他	331	682	350
営業外費用	1,128	869	△259
支払利息	248	245	△2
休鉱山管理費	401	400	△1
その他	479	223	△255
経常利益	5,219	6,074	855
特別利益	368	13,490	13,122
固定資産売却益	5	13,423	13,417
その他	362	67	△295
特別損失	1,187	701	△486
賃貸ビル解体費用	470	458	△12
子会社整理損	348	200	△147
その他	368	42	△325
税金等調整前当期純利益	4,399	18,863	14,463
法人税、住民税及び事業税	1,380	3,300	1,920
法人税等調整額	△565	2,515	3,081
四半期純利益	3,584	13,046	9,461
非支配株主に帰属する四半期純利益	136	134	△1
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,448	12,911	9,463

持分法投資損益の改善等

古河大阪ビルの跡地その他の土地について、
その共有持分の一部を譲渡

古河大阪ビル、古河浜通ビル、山要ビルの
解体費用

ロックドリル部門販売子会社2社（中国、
パナマ）の整理損

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)

	2023年3月期	2024年3月期 第2四半期	対2023年3月期 増減
資産の部			
流動資産	99,882	100,997	1,114
固定資産	132,862	148,982	16,119
有形固定資産	90,981	90,054	△926
無形固定資産	317	352	35
投資その他の資産	41,563	58,574	17,010
資産合計	232,745	249,979	17,233

現金及び預金、商品及び製品の増加など

古河大阪ビル跡地その他の土地の譲渡による土地の減少▲21億円など

古河大阪ビル跡地の固定資産譲渡代金（建築予定のホテル・一部住宅の取得費用として充当）等の長期未収入金107億円および上場株式の株価上昇による投資有価証券の増加等62億円

負債の部			
流動負債	63,111	59,900	△3,211
固定負債	63,583	68,881	5,298
負債合計	126,695	128,782	2,087
純資産の部			
株主資本	83,971	93,364	9,392
資本金	28,208	28,208	-
資本剰余金	2	2	-
利益剰余金	58,847	69,860	11,013
自己株式	△3,086	△4,707	△1,621
その他の包括利益累計額	18,974	24,565	5,590
非支配株主持分	3,103	3,267	163
純資産合計	106,050	121,196	15,146
負債純資産合計	232,745	249,979	17,233

■ 有利子負債（借入金）

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期 第2四半期	対2023年3月期 増減
短期	7,449	7,102	△346
長期	55,399	55,294	△104
有利子負債合計	62,848	62,397	△451

■ 連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	2023年3月期 第2四半期	2024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	△7,191	8,443	15,634
投資キャッシュ・フロー	△597	1,946	2,544
財務キャッシュ・フロー	11,706	△4,312	△16,018
現金及び現金同等物の 四半期末残高	19,181	20,364	1,182

部門別業績 (連結)

(単位：百万円)

売上高	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	対前年同期 増減
機械事業	39,933	40,302	369
産業機械部門	7,862	6,054	△1,807
ロックドリル部門	18,003	19,961	1,957
ユニック部門	14,067	14,286	219
素材事業	61,964	51,503	△10,461
金属部門	53,903	43,359	△10,543
電子部門	3,600	3,540	△59
化成品部門	4,461	4,603	142
不動産事業	1,067	903	△164
その他	1,610	2,083	473
合計	104,576	94,793	△9,783

2024年3月期 (予想)	対2023年3月期 増減
85,600	3,941
17,900	△43
38,700	2,947
29,000	1,038
98,300	△28,504
81,900	△29,524
7,300	373
9,100	645
1,900	△156
4,200	528
190,000	△24,190

	2024年3月期 第1、2四半期実績	対前年同期増減
為替	141.0円/\$	7.0円/\$
銅価	8,417 \$/ト>	△217 \$/ト>

	2024年3月期 (予想)	対2023年3月期 増減
為替	143.0円/\$	7.5円/\$
銅価	8,209 \$/ト>	△342 \$/ト>

※2024年3月期第3、4四半期 (予想)

為替：145.0円/\$、銅価：8,000 \$/ト>

営業利益	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	対前年同期 増減
機械事業	1,882	2,581	698
産業機械部門	13	△283	△296
ロックドリル部門	1,057	2,146	1,089
ユニック部門	811	717	△93
素材事業	1,175	1,912	737
金属部門	492	1,254	761
電子部門	321	274	△46
化成品部門	361	383	22
不動産事業	424	226	△198
その他	△59	△86	△26
調整額	△50	△34	16
合計	3,372	4,599	1,227

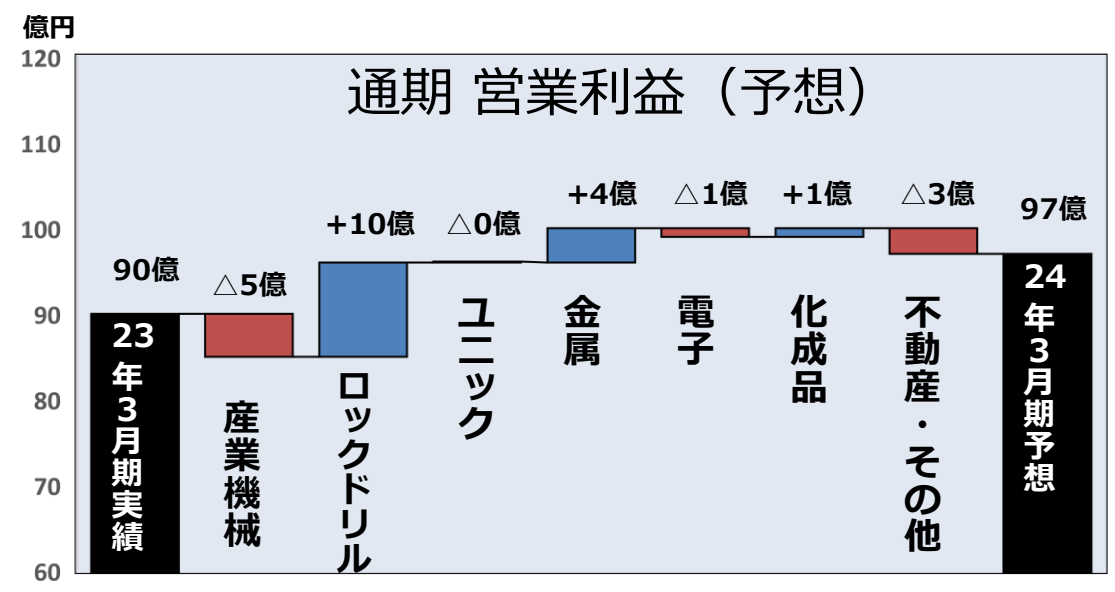
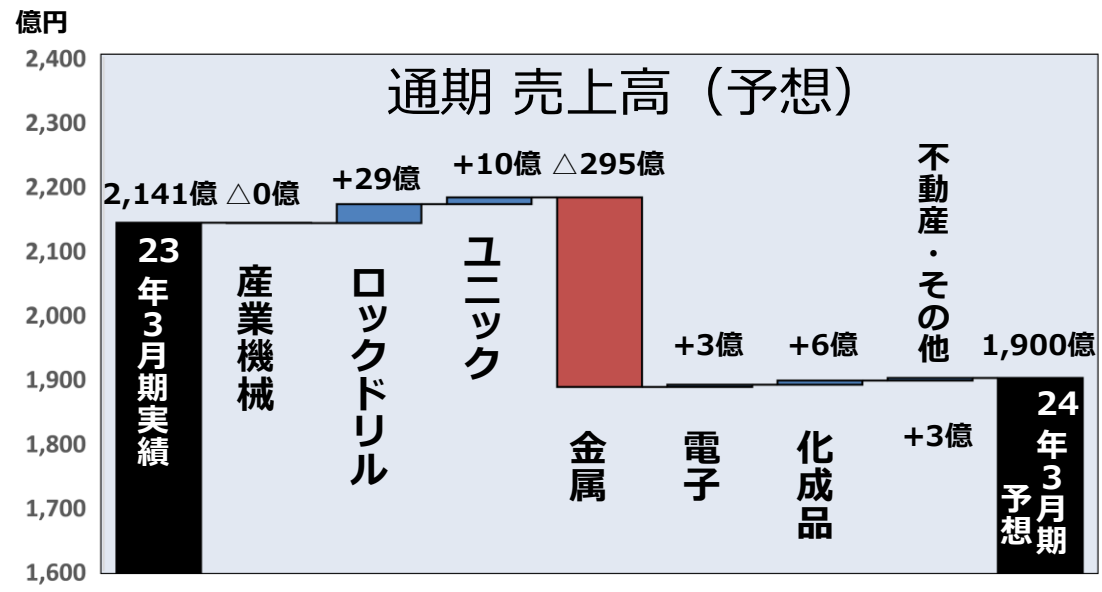
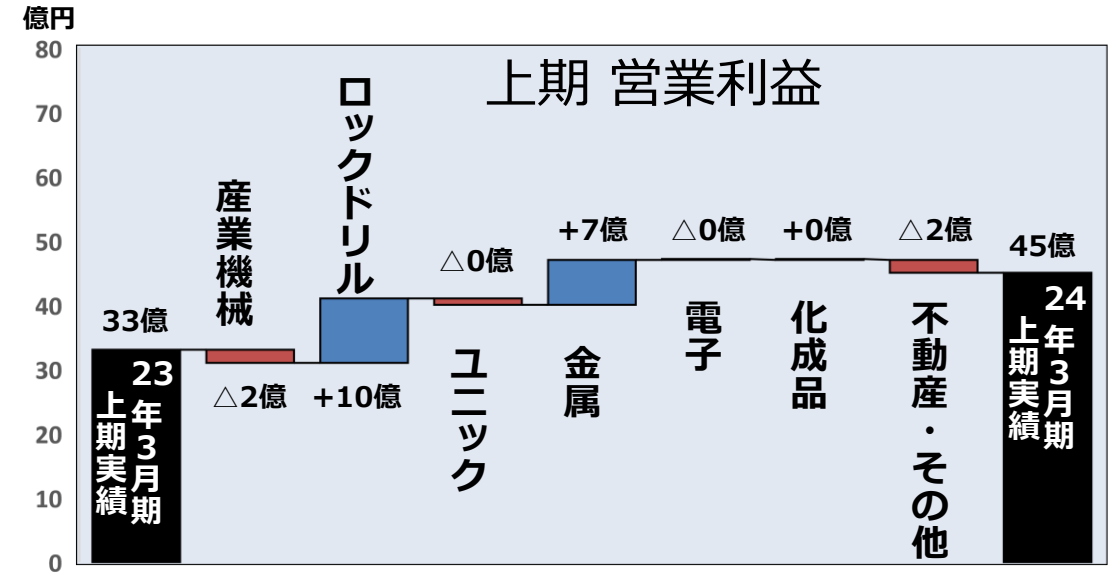
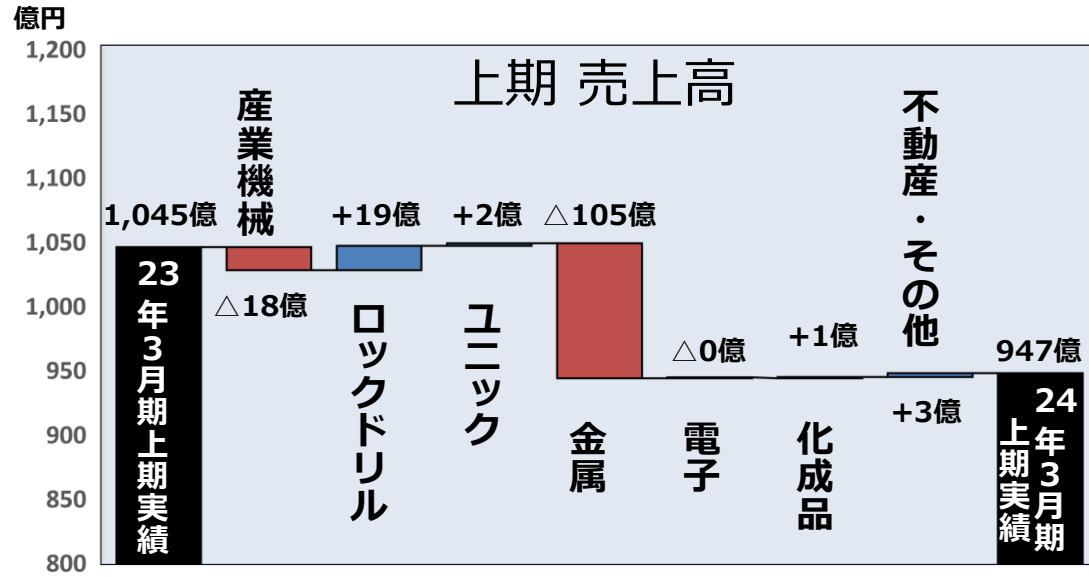
2024年3月期 (予想)	対2023年3月期 増減
6,600	506
1,000	△515
4,100	1,069
1,500	△47
2,800	490
1,700	423
400	△100
700	167
500	△335
△100	33
△100	△26
9,700	668

為替感応度について

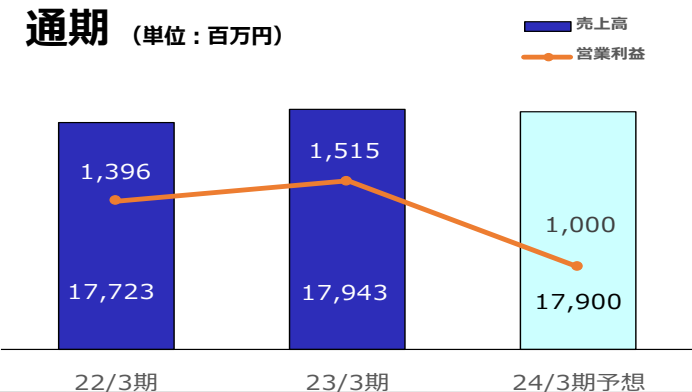
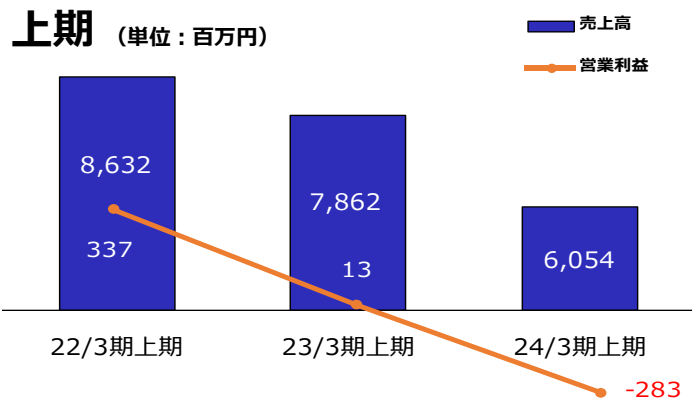
1円の円安で年間約1億円の営業利益増

- ・機械事業 (主にロックドリル部門) で約60百万円増
- ・金属部門で約40百万円増

部門別業績の増減（連結） / 対前年同期



部門別業績 (産業機械部門)



■ 上期実績の主な増減要因

【売上高】 △18億円

- ・ポンプ設備およびマテリアル機械は減収。コントラクタ事業は、橋梁で出来高に応じた売上高の計上も、大型プロジェクト案件（ベルトコンベヤ）の工事減少により減収。

【営業利益】 △2億円

- ・マテリアル機械でプラント工事の遅延に伴う追加原価の発生により損失計上。

	2024年3月期 第2四半期 会計期間末	対前年同期 増減
受注残	160億円	32億円

- 【ポンプ設備】
森ヶ崎水再生センター、兵庫東流域下水汚泥広域処理場、他
- 【橋梁】
国道20号八王子南バイパス大船寺田高架橋上部その1、他
- 【ベルトコンベヤ】
ダムコンクリート搬送設備、トンネル掘削土砂搬送設備、他

■ 通期予想の主な増減要因

【売上高】 △0億円

- ・マテリアル機械、橋梁、大型プロジェクト案件（ベルトコンベヤ）で増収。ポンプ設備、環境製品（電気集じん装置）で減収。全体では減収予想。

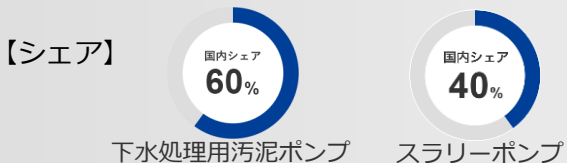
【営業利益】 △5億円

- ・主に橋梁、大型プロジェクト案件（ベルトコンベヤ）の増収による増益を見込むものの、マテリアル機械でプラント工事の遅延に伴う追加原価発生が響き、減益予想。

■ 参考

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



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】 碎石場、石灰鉱山、製鉄所等



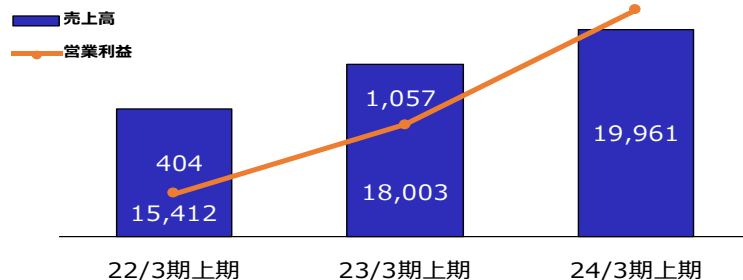
コントラクタ事業

- 【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、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

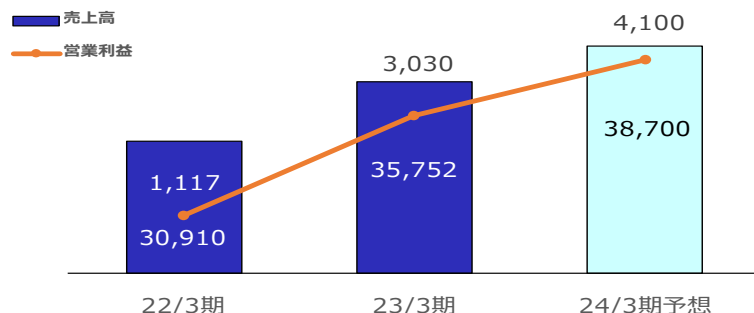
【売上高】 国内66億円 +6億円、海外133億円 +12億円

- ・ 国内は油圧クローラドリル本体の出荷増、整備事業の受注増で増収。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。

【営業利益】 +10億円

- ・ 主に海外での出荷増に加え、円安により増益。

通期（単位：百万円）



■ 通期予想の主な増減要因

【売上高】 国内143億円 +1億円、海外244億円 +28億円

- ・ 国内は若干増収、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】 +10億円

- ・ 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

油圧ブレーカ

【強み】 小型から超大型までラインナップ
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】



トンネルドリルジャンボ

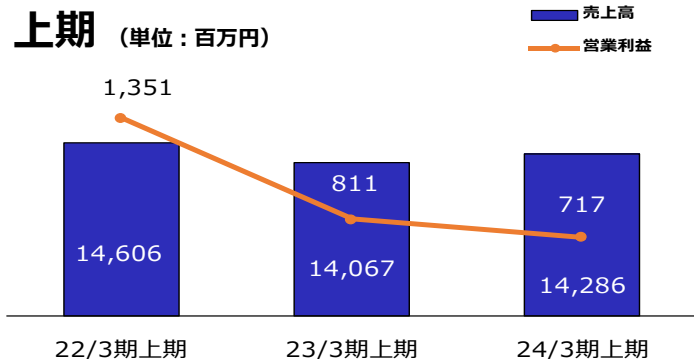
【強み】 山岳トンネルや長大トンネルでの
数多くの実績

【向け先】 山岳トンネル工事現場、
ダム等の導水路工事現場等

【シェア】



部門別業績（ユニック部門）



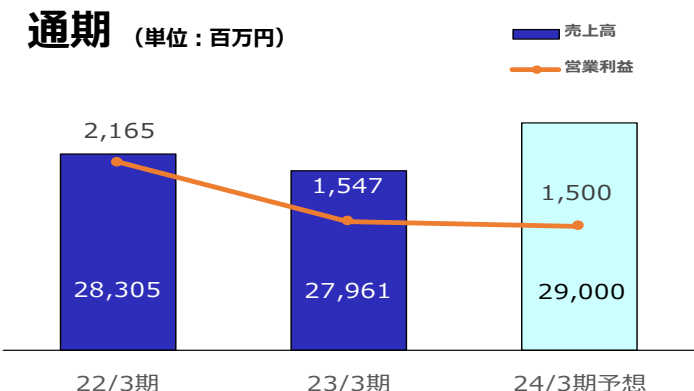
■ 上期実績の主な増減要因

【売上高】 国内110億円 +15億円、海外32億円 △13億円

- ・ 国内はトラックの生産遅延が回復傾向となりユニッククレーンの出荷増により増収。海外は中国、東南アジア、欧州等への出荷減により減収。

【営業利益】 △0億円

- ・ 製品価格の値上げ直前の駆け込み需要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224億円 +24億円、海外64億円 △14億円

- ・ 海外は上期減収分が響き減収を見込むも、トラックの生産回復傾向にある国内で増収予想。

【営業利益】 △0億円

- ・ 国内の増収増益も、海外で減収減益、購入部品、部材費等の高騰によりほぼ前年並みと予想。

■ 参考

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ナップ
- 【向け先】** 土木・建築現場、資材運搬、レンタル会社等

【シェア】

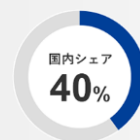


ユニッククレーン

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】** 狭小地や不整地、屋内作業現場、レンタル会社等

【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ナップ
- 【向け先】** 自動車販売会社、運搬会社、道路施設会社等

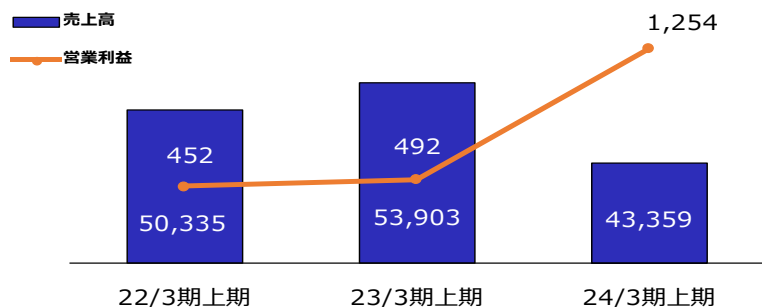
【シェア】



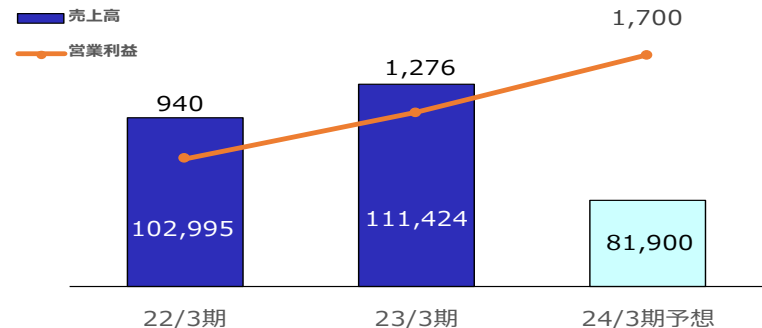
ユニックキャリア



上期 (単位: 百万円)



通期 (単位: 百万円)



■ 参考

電気銅

- 【強み】 創業当時から電気銅の供給責任を果たし、年間約4.6万トン生産
- 【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(株)との契約終了に伴い委託製錬事業の抜本的な見直しにめど、不採算の輸出大幅減

■ 上期実績の主な増減要因

【売上高】 △105億円

- 小名浜製錬(株)との委託製錬契約終了(2023年3月末)により販売数量が減少し減収。

銅 △95億円(数量△105億円、単価+9億円)

金 △6億円(数量△18億円、単価+11億円)

【営業利益】 +7億円

- 数量減により不採算の輸出が大幅に削減し委託製錬収支は改善。金属価格変動影響による差益(下表)で銅、金ともに増益。

金属価格変動影響による損益について

	2024年3月期 第2四半期累計期間	対前期同期増減
営業利益	12.5億円	7.6億円
内価格影響分	8.7億円	3.4億円
銅	(1.2億円)	(2.4億円)
金	(6.8億円)	(0.6億円)

	2024年3月期 第1,2四半期実績	対前期同期増減
為替	141.0円/\$	7.0円/\$
銅価	8,417 \$/ト>	△217 \$/ト>

	2024年3月期 (予想)	対2023/3期 増減
為替	143.0円/\$	7.5円/\$
銅価	8,209 \$/ト>	△342 \$/ト>

■ 通期予想の主な増減要因

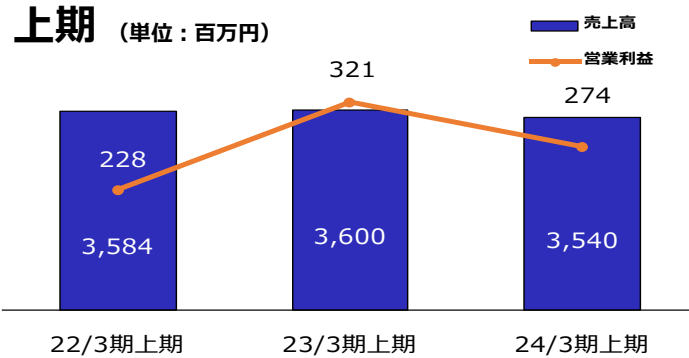
【売上高】 △295億円

- 小名浜製錬(株)との委託製錬契約終了(2023年3月末)により、電気銅の販売数量が減少(約2万トン減)することを主因として減収予想。

【営業利益】 +4億円

- 下期の金属価格変動による価格差益を見込まないものの、委託損益の改善により増益予想。

部門別業績（電子部門）



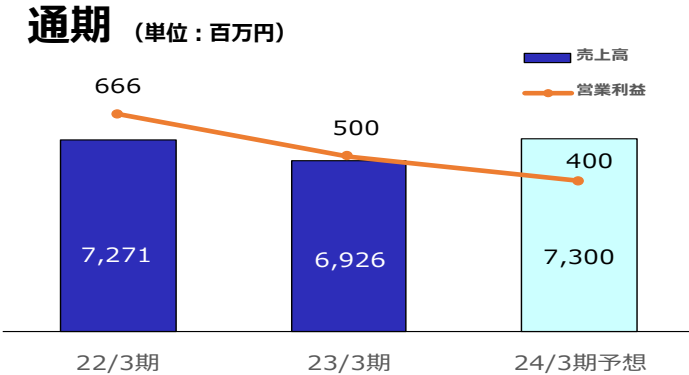
■ 上期実績の主な増減要因

【売上高】 △0億円

- ・高純度金属ヒ素は化合物半導体向け市場が未だ在庫調整期のため減収。窒化アルミセラミックスは半導体製造装置向け部品の需要低迷により減収。コイルは自動車生産の回復とコスト増に対する価格転嫁により増収。

【営業利益】 △0億円

- ・高純度金属ヒ素、窒化アルミセラミックスの減収等により減益。



■ 通期予想の主な増減要因

【売上高】 +3億円

- ・窒化アルミセラミックスは半導体製造装置向け部品の需要低迷継続により減収予想も、高純度金属ヒ素は化合物半導体向けの需要回復、コイルは自動車市場の回復傾向により、増収予想。

【営業利益】 △1億円

- ・コイルは増収による増益を見込むものの、窒化アルミセラミックスの減収による減益等により、減益予想。

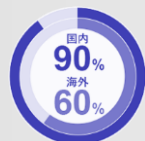
■ 参考

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

【用途】 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

窒化アルミセラミックス

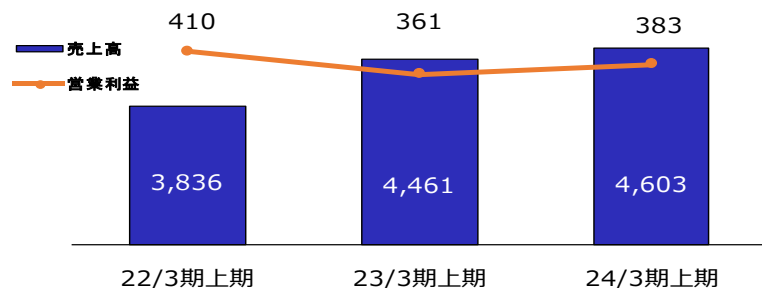
【強み】 熱伝導性、絶縁性、均熱性、耐食性に優れた放熱部材で当社独自の成型・焼成・加工技術

【用途】 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



上期（単位：百万円）



■ 上期実績の主な増減要因

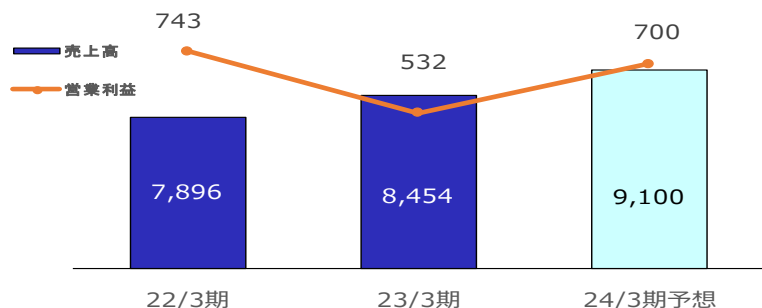
【売上高】 +1億円

- ・ 酸化銅は銅価上昇および価格改定による単価上昇も、基板向け需要減により減収。亜酸化銅は船底塗料向けの需要回復に加え、銅価および価格改定による販売単価上昇により増収。

【営業利益】 +0億円

- ・ 増収による増益。

通期（単位：百万円）



■ 通期予想の主な増減要因

【売上高】 +6億円

- ・ 亜酸化銅、酸化銅は販売数量増と銅価上昇および価格改定による増収等を見込み、増収予想。

【営業利益】 +1億円

- ・ 増収による増益予想。

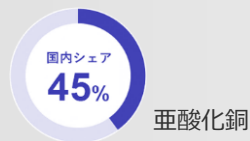
■ 参考

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】



酸化銅

【強み】 パッケージ基板等の回路形成用めっきシステムに適した銅原料

【向け先】 パソコンやサーバー等に使用されるパッケージ基板製造メーカー等

【生産力増強】 電子材料の小型化や高性能化により、パッケージ基板は今後需要増が見込まれ、現有設備の生産力増強を予定

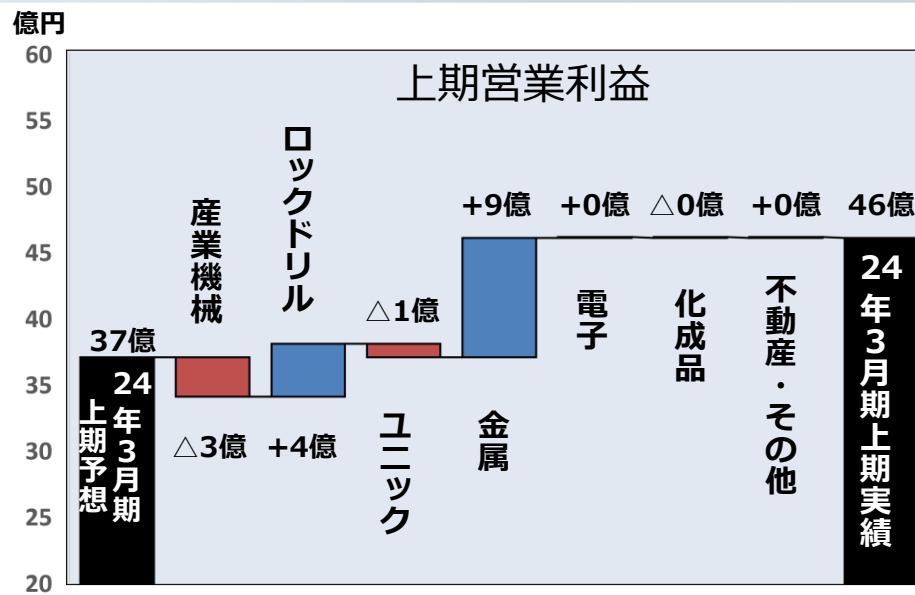
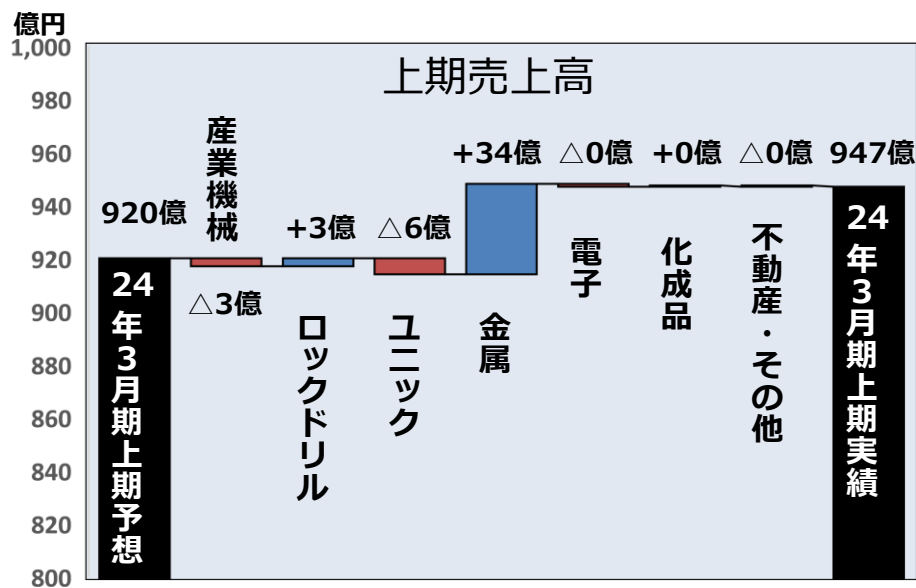
硫酸

【強み】 硫黄焙焼法で不純物が少なく、食品添加物にも使用可能

【向け先】 化学・電子部材・鉄鋼・食品加工等の製造会社等

【基礎原料】 各製造会社に不可欠な基礎材料として需要は安定

部門別業績の増減（連結） / 対前回予想

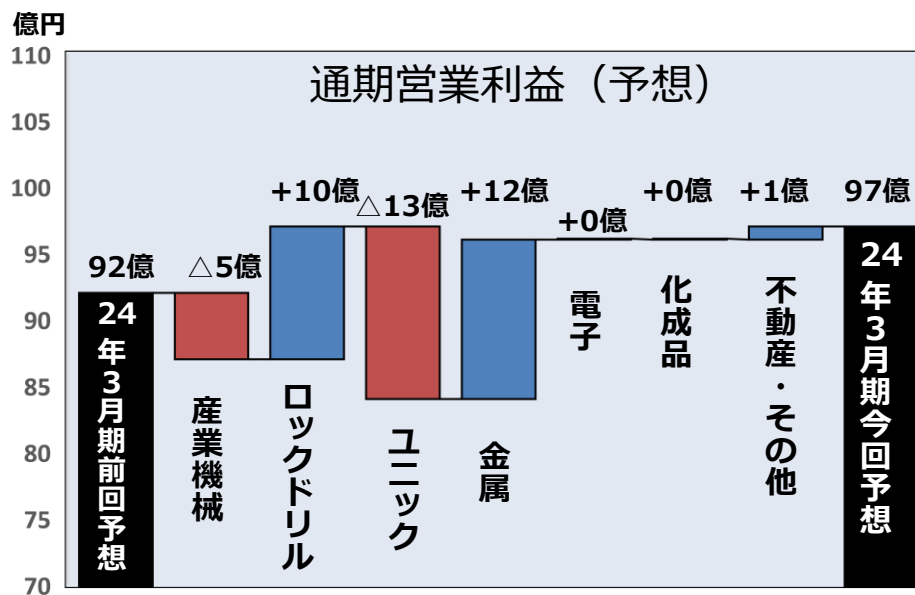
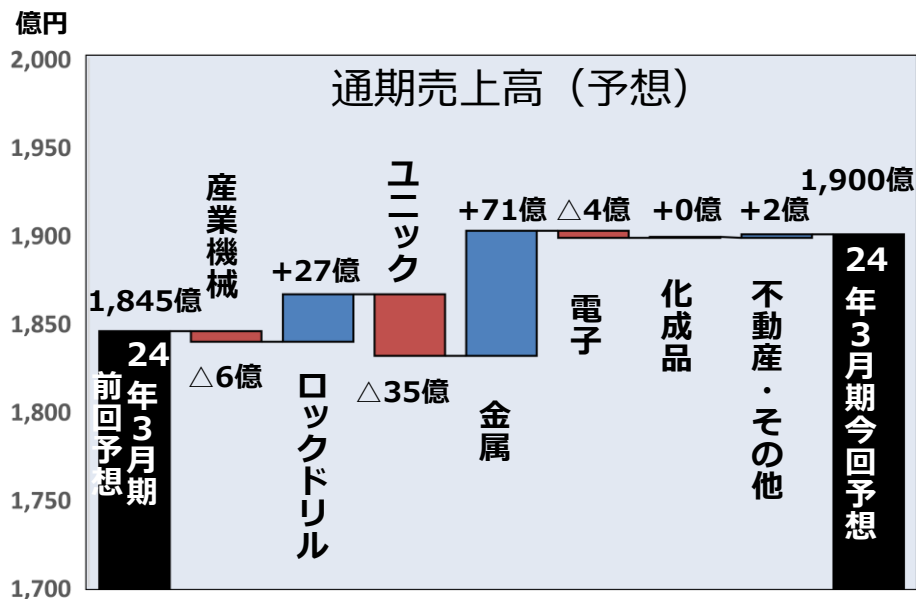


<上期増減要因>

大型プロジェクト案件の工事減やプラント工事で追加原価が発生した産業機械部門、トラックの入庫遅れによりユニッククレーンの出荷が予想を下回ったユニック部門は、減収減益。
海外販売の割合が多く円安効果があったロックドリル部門、金属価格変動や円安による価格差益があった金属部門は、増収増益。

※為替前提条件

期初135円/\$ → 結果141.0円/\$



<通期予想増減要因>

産業機械部門は、上期実績を主因として、減収減益を見込み、ユニック部門は、ユニッククレーンの出荷が予想を下回ることに加え、購入部品、部材費等の高騰により、減収減益幅が拡大する見込み。
ロックドリル部門は主として円安による増収増益を見込み、金属部門は上期の金属価格変動や円安による価格差益により増収増益の見込み。

※為替前提条件

期初135円/\$ → 通期予想143円/\$

- 個別IRミーティングで得られた機関投資家の主な関心事項
- 今回は赤枠で囲った3項目について説明

機関投資家との主な対話内容

テーマ	関心事項
経営戦略	事業戦略（主にコア事業である機械事業）
	金属部門や不動産事業の今後
	事業ポートフォリオマネジメントの概要
	経営資源の配分
株主還元	配当方針、自己株式取得等
経営成績	業績および今後の見通し
	鋼材等原材料価格上昇の影響や対応
ESG	気候変動・脱炭素への取り組み
	政策保有株式の縮減



ロックドリル部門について
21ページ以降にて説明



15ページにて説明



16ページにて説明

■ 機械事業に経営資源を集中、リターン向上

グループ基本方針

CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」の実践

コア事業と位置づける
機械事業

- **社会インフラ整備**
気候変動により増加している災害に対する防災や減災などの社会課題解決に貢献するインフラ整備
- **安全で環境に優しい豊かな社会の実現**
働く人の安全・安心な現場、労働力不足を解決する製品・技術・サービスなどの提供

社会価値
の創造へ寄与

産業機械部門

ポンプ、マテリアル機械、ベルトコンベヤ、大規模な国内インフラプロジェクト向け製品の販売増

ロックドリル部門

製品ライフサイクル全域でのカスタマーサクセスを実現する「FRDモデル」の構築

ユニック部門

国内での安定的な収益確保に加え、海外販売での収益拡大

機械事業で設備投資累計額の70%を投下、連結売上高の50%以上、連結営業利益の80%以上 を占めることを目指す

将来における非連続な成長を実現するために、アライアンスやM&Aへの取り組みについても一層強化

気候変動・脱炭素への取り組み

TCFD提言に基づく開示

- 2023年8月にTCFD提言への賛同を表明
「ガバナンス」、「戦略」、「リスク管理」、「指標と目標」を開示
- シナリオ分析は、気候変動に伴うリスクと機会が事業ごとに異なるため、順次部門別を実施

第一段階として、ロックドリル部門と金属部門について実施（2023年8月開示）

→下期からユニック部門と化成品部門のシナリオ分析を開始（2024年開示予定）。その後、産業機械部門と電子部門について分析開始予定

ガバナンス

- 気候変動に伴うリスクと機会を重要な経営課題と認識
- 諸課題への対応はサステナビリティ推進会議で審議し、取締役会へ答申

戦略

- 1.5℃シナリオと4℃シナリオを設定し、2030年と2050年の時点で事業に影響を及ぼす可能性がある気候関連のリスクと機会の重要性を評価
- リスクの低減と機会の最大化が図れる対応策（戦略）を開示

リスク管理

- リスクの評価、対応策の検討等は、リスクマネジメント委員会が実施し、結果を取締役に答申（原則年2回開催）

指標と目標

- リスクと機会の継続的把握と気候変動への取り組みが肝要
2025年度までにカーボンニュートラルに向けた対応ロードマップを策定予定
- 温室効果ガスの排出削減効果の高い製品・技術・サービスの提供と
事業活動に伴う温室効果ガスの排出削減に努める

政策保有株式の縮減

縮減方針

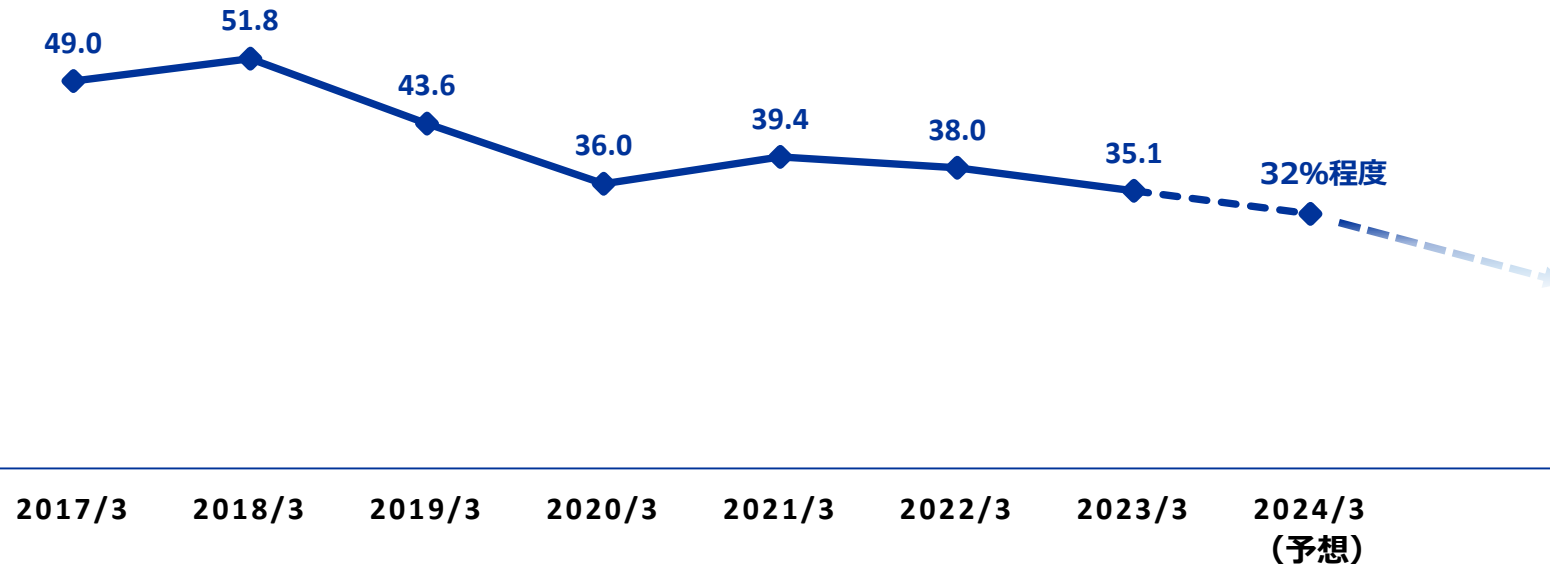
- 資本コストを含む総合的な判断による保有継続の適否を毎年検証
- 政策保有株式の連結純資産に対する比率を継続開示

今期計画

- 政策保有株式を8銘柄売却予定（30億円規模）
2024年3月末の保有比率は32%程度まで低下する見込み（みなし保有株式含む）

【政策保有株式比率※】

※政策保有株式（みなし保有株式含む）の連結純資産に対する比率。



【設備投資の状況（連結）】

(単位：百万円)

設備投資額	2022年3月期	2023年3月期		2024年3月期	
		(第2四半期)	(通期)	(第2四半期)	(通期予想)
機械事業	2,669		2,125		4,800
産業機械部門	1,703		912		2,700
ロックドリル部門	247		708		1,200
ユニット部門	718		504		900
素材事業	696		1,571		2,400
その他	1,413		489		2,400
合計	4,778	918	4,187	3,111	9,600

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2023年度まで総額約28億円）の新設による増加等

電子部門で窒化アルミセラミックス生産設備（総額約10億円）の新設による増加等
化成部門で硫酸製造設備更新等

不動産事業で大阪に賃貸ビル取得（約14億円）

【減価償却費の状況（連結）】

減価償却費	4,003	2,047	4,111	2,165	4,300
-------	-------	-------	-------	-------	-------

【研究開発費の状況（連結）】

研究開発費	1,336	712	1,384	713	1,400
-------	-------	-----	-------	-----	-------

【金属製品・為替の状況（連結）】

		2022年3月期	2023年3月期		2024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	439.6	391.6	340.2	381.8	362.9
	\$/トン	9,691	8,634	7,500	8,417	8,000
円相場 対米ドル平均(円/\$)		112.38	133.97	140.00	141.00	145.00

《古河メタルリソース(株)生産販売》	2022年3月期	2023年3月期		2024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)	71,149	34,785	70,146	24,961	48,262
銅 販売量 (t)	77,402	35,517	75,866	26,475	53,809

<銅の生産量について>

- ・2023年3月末に小名浜製錬(株)との委託製錬契約を終了し2024年3月期より生産量は減少。
今後はもう一つの委託先である日比共同製錬(株)のみで生産。

【従業員の状況（連結）】

	2022年3月末	2023年3月末	2023年9月末	対2023年3月末増減
連結人員(名)	2,804	2,831	2,856	25

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	24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	214,190	190,000
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	9,031	9,700
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	9,348	10,500
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 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	6,211	16,500

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	24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	81,658	85,600
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	17,943	17,900
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	35,752	38,700
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	27,961	29,000
素材事業	80,175	82,128	92,203	79,917	88,026	90,162	93,270	85,644	78,968	89,987	92,722	79,366	88,203	118,163	126,804	98,300
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	111,424	81,900
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	6,926	7,300
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	8,454	9,100
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	2,056	1,900
その他	1,204	854	785	766	753	739	747	876	983	916	814	771	755	1,879	3,671	4,200
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	214,190	190,000

〔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	24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	6,093	6,600
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	1,515	1,000
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	1,117	3,030	4,100
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	1,547	1,500
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	2,309	2,800
金属部門	23	3,224	1,494	308	282	1,503	1,449	1,154	1,738	867	581	301	499	940	1,276	1,700
電子部門	4	657	1,279	△ 234	△ 262	△ 123	52	△ 368	17	330	407	△ 35	161	666	500	400
化成品部門	201	104	269	251	304	315	267	197	114	451	406	510	380	743	532	700
不動産事業	706	1,128	635	356	219	△ 43	776	1,276	1,265	1,339	1,163	735	736	743	835	500
その他	△ 304	△ 376	△ 92	△ 93	△ 63	△ 60	△ 130	△ 72	△ 126	△ 196	△ 147	△ 94	△ 82	17	△ 133	△ 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	△ 73	△ 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	9,031	9,700

※1 2013年3月に㈱トクベの株式譲渡により塗料部門から撤退

※2 2012年10月に古河コープス㈱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(\$/トンス)	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	8,551	8,209
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	135.47	143.00

FURUKAWA



ロックドリル部門事業説明





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
 - ・ ブ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）

※ブ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：大型ブラストホールドリルの北米市場開拓と東南アジア砕石市場（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：砕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



油圧ブレイカ



油圧クローラドリル

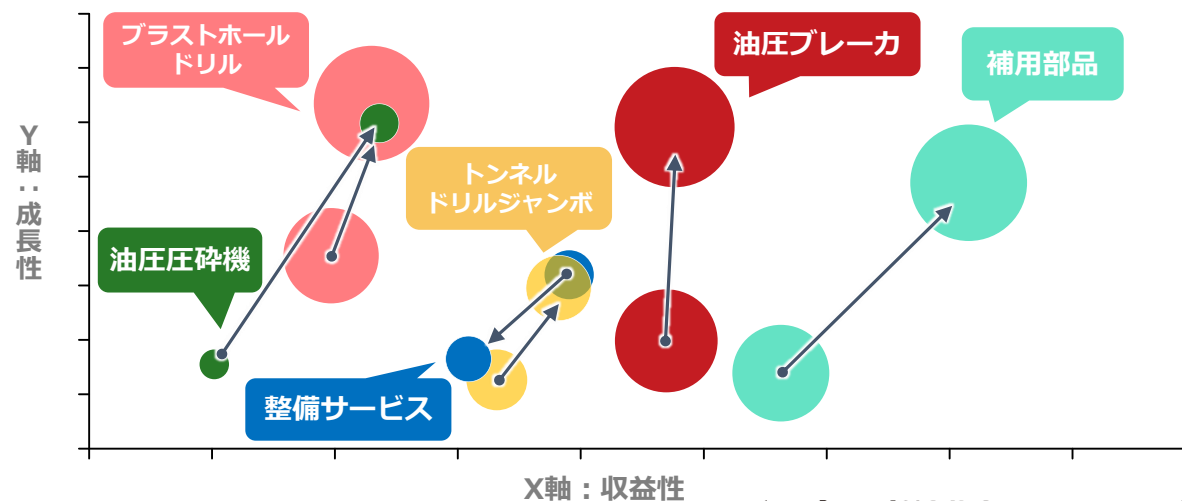


トンネルドリルジャンボ

【ロックドリル部門】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

ブラストホールドリル、油圧ブレイカ、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





市場環境

国内

- 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、高打撃化ニーズの高まり
- 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

海外

- 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攻、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

LCS (ライフサイクルサポート)

- 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

油圧クローラドリル

- セミオートせん孔機能追加

油圧ブレーカ、油圧圧砕機

- 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）

トンネル関連製品

- 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「ボルティンガー」、エレクト付コンクリート吹付機等）の販売強化

北米の約8割を占める大型機市場の深耕

- 大型プラスチックホ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

欧州のブレーカ市場開拓

- 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

東南アジアの砕石市場創造

- 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）

国内におけるFRDモデルの確立 部品販売強化

- 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

整備サービス事業強化

- 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（予防保全）を強化し、目的別整備提案

ビジネスモデルの開発（カスタマーサクセス）

- 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

東南アジアの砕石市場における
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



主要製品

油圧ブレーカ

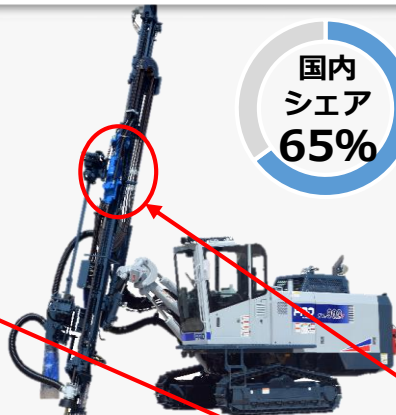
国内
シェア
40%



土木・建築・解体現場 他

油圧クローラドリル

国内
シェア
65%



石灰鉱山、砕石場、
土木・建築現場 他

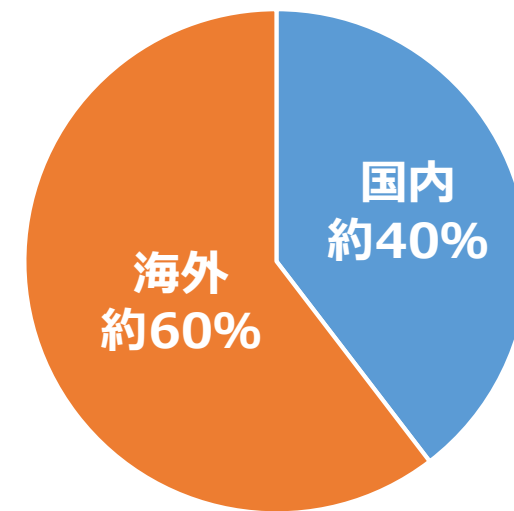
トンネルドリルジャンボ

国内
シェア
80%



トンネル掘削現場

部門売上高比率(2022年度)

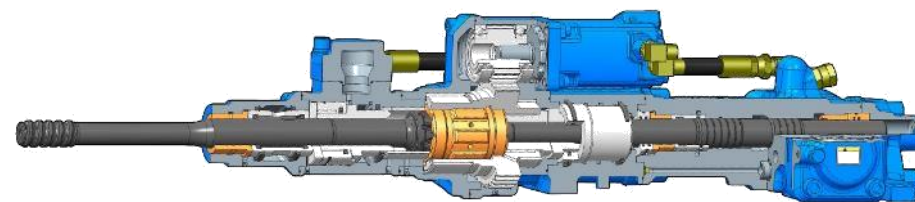


コアコンピタンス『ドリフタ（さく岩機）』

当社は1914年（大正3年）に実用国産第1号さく岩機「足尾式三番型さく岩機」の開発成功を源流として以降、ドリフタ（さく岩機）技術を進化・応用させて現在の製品群（ブレーカ、圧砕機、クローラドリル、ドリルジャンボ等）に繋げてきました。

つまり、**当社の強みは「ドリフタ（さく岩機）」技術**です。

ドリフタ（さく岩機）





中期経営方針2022振り返り：業績回復への主な施策

● 選択と集中：得意なところを最大限に伸ばす（得意な機種を集中生産、得意な地域に集中販売）

中期
経営計画
2019
以前

地域戦略

- ブラストホールドリルの海外最大市場は、北米市場にもかかわらず、全方位的営業を展開
- 欧州の主力製品である油圧ブレーカの営業活動が販売店頼み

製品戦略

- ブラストホールドリルは、欧州を主体とした製品開発
⇒ 主市場である北米とのミスマッチ
- ブラストホールドリルは各種ニーズに対し、機種を標準化
⇒ 製品ラインナップの肥大化

事業ポートフォリオ

- 世界的展開を見据えた拠点設定
⇒ 進出効果の薄い国へも進出

中期
経営方針
2022
施策

北米：大型ブラストホールドリルを集中販売

- 生産も北米向けに集中生産体制

欧州：油圧ブレーカを集中販売

- 主市場であるフランス、イタリア、ドイツの販売を強化

北米市場にマッチしたブラストホールドリルの製品開発

- 脱欧州仕様、USAが販売し易い仕様へ変更
- 爆砕業者向けに輸送姿勢を考慮した基本設計

ブラストホールドリルの製品ラインナップ絞込み

- 31機種 ⇒ 14機種 へ絞込み
- 絞込みにより、コストダウン・生産効率向上

コストアップの販売価格転嫁を実施

- タイムリーな価格転嫁の実施
- 変動費、販売価格の一元管理化

不採算拠点の清算

- 中南米 販売会社 FRDLAの撤退
- 中国上海 販売会社 FRD上海の撤退
- インド 販売会社 FRD INDIAの縮小



中期経営計画2025に向けた取り組み ～海外の主な施策：地域戦略～

- 大型ブラストホールドリル、全方位から北米主体に営業方針を転換
- 北米、欧州に続く、第3の市場創造～東南アジア～

<集中販売> 北米向け大型ブラストホールドリル

- 景気刺激策やインフラ投資により需要が堅調な北米市場に向けて、油圧クローラドリル、ダウンザホールドリルの大型ブラストホールドリルを集中的に販売



油圧クローラドリル
HCR L110-E5

- 米国西部地区に拠点を新設し、爆砕業者への販売を強化
- スtockビジネスを強化



米国ネバダ州の新拠点

<市場創造> 東南アジアの碎石市場／空圧から油圧への誘導

- インフラ向け投資が期待できる東南アジアの碎石市場をターゲットとして、従来の空圧クローラドリルから油圧クローラドリルへ誘導の先陣機となる油圧ショベル搭載型アタッチメントドリル（油圧ドリフタ搭載）を投入
- インドネシアの碎石現場を主として、東南アジア各国へ販売中





中期経営計画2025に向けた取り組み ～国内の主な施策：カスタマーサクセス※実現への取り組み～

●危険作業の排除、人手不足、技能・ノウハウ継承、省人化、効率化の課題解決

※「顧客の成功を達成する」ことで「自社の利益を得る」という考え方。普段から顧客に能動的にかかわり、ビジネスがどこへ向かっているのか、その方向やゴールを把握したうえで、提供する製品やサービスで顧客のビジネスを支援すること。

油圧クローラドリル／セミオートせん孔機能を追加

- ドリル未習熟者でもせん孔を可能とする製品を提供



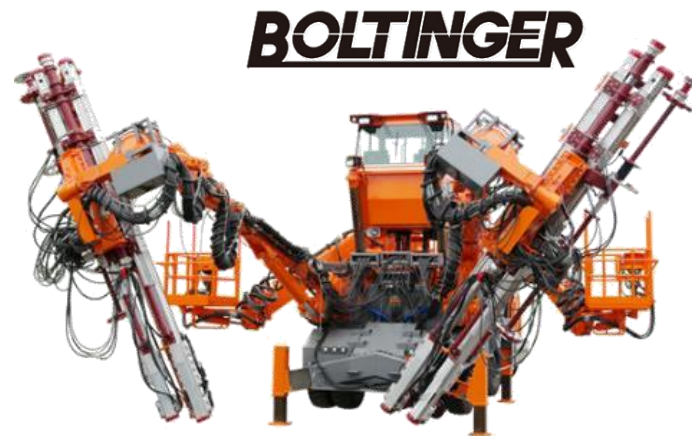
油圧クローラドリル
HCR1000-DVI ADVANCE

トンネルドリルジャンボ／全自動ドリルジャンボ、ロックボルト施工機

- 山岳トンネル工事向けに、せん孔の自動化・ロックボルト施工の機械化を実現する製品を提供



全自動ドリルジャンボ「ロボロック」
J32RX-Hi



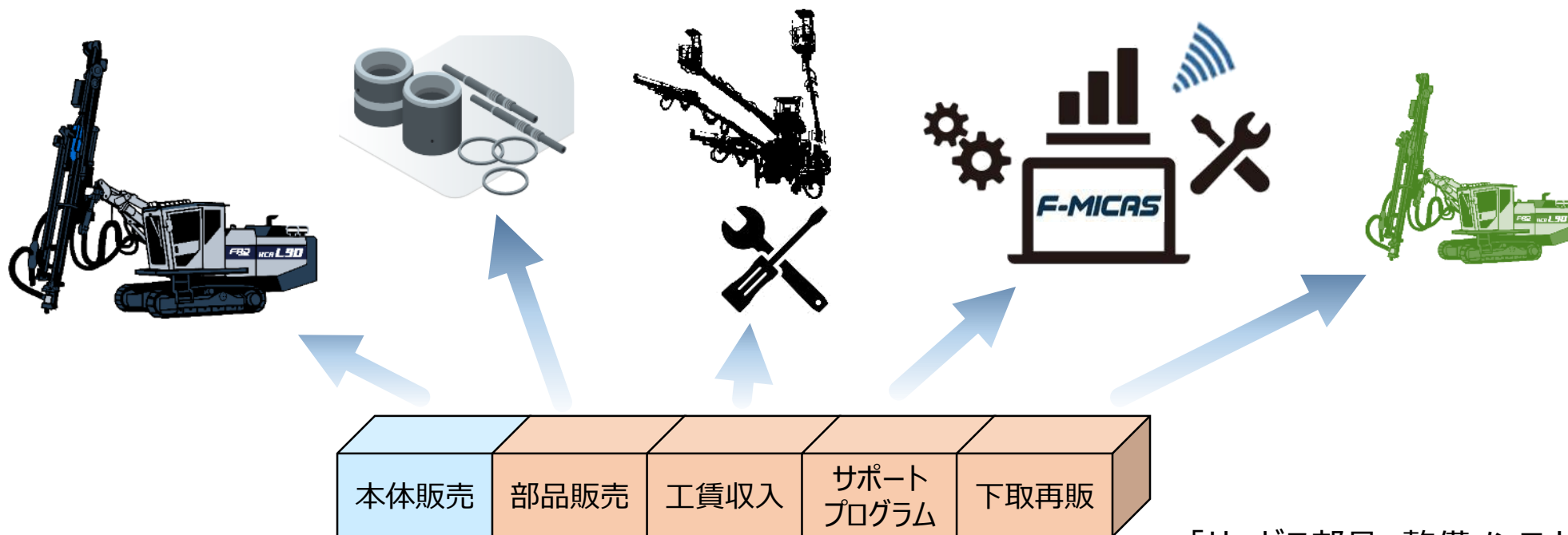
ロックボルト施工機「ボルティンガー」
B22RL



FRDモデルの構築

FRDモデルとは：「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」

コンセプト：FRDコアコンピタンスである**油圧ドリフタ**と、FRDが得意とするドリル碎石市場の強みを最大限に活用し、ライフサイクル全域において顧客ビジネスを支援して利益創出を狙うビジネスモデル



FRDモデル

「サービス部品、整備メンテナンス、サービスプログラム、レンタル、下取り等」の有形・無形のストックビジネス中心の展開だけでなく、フローとストックの両輪で展開。



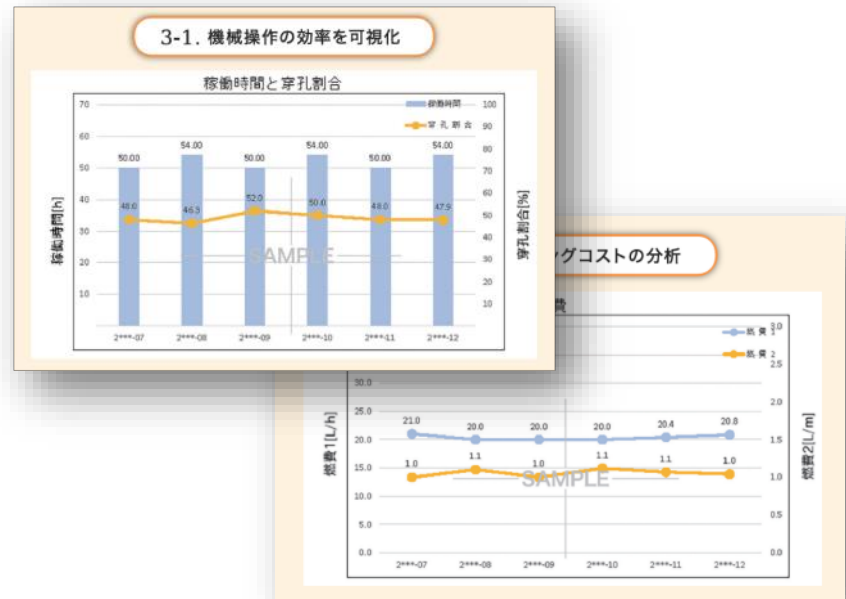
FRDモデル
ブラストホールドリルのサポートプログラム『FD-CARE』



- ブラストホールドリル用稼働サポートシステム/F-MICAS(エフマイキャス)で得られた各種デジタルデータを基に、DXによる顧客（切羽）の生産性向上（**カスタマーサクセス**）をサポートする。

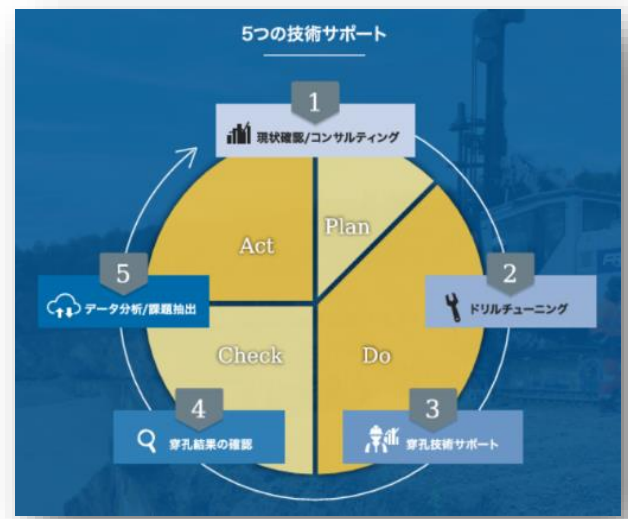
FD-CARE Report Delivery

F-MICASで収集したデータを分析・レポート化し、配信するプログラム



FD-CARE Drill Operation

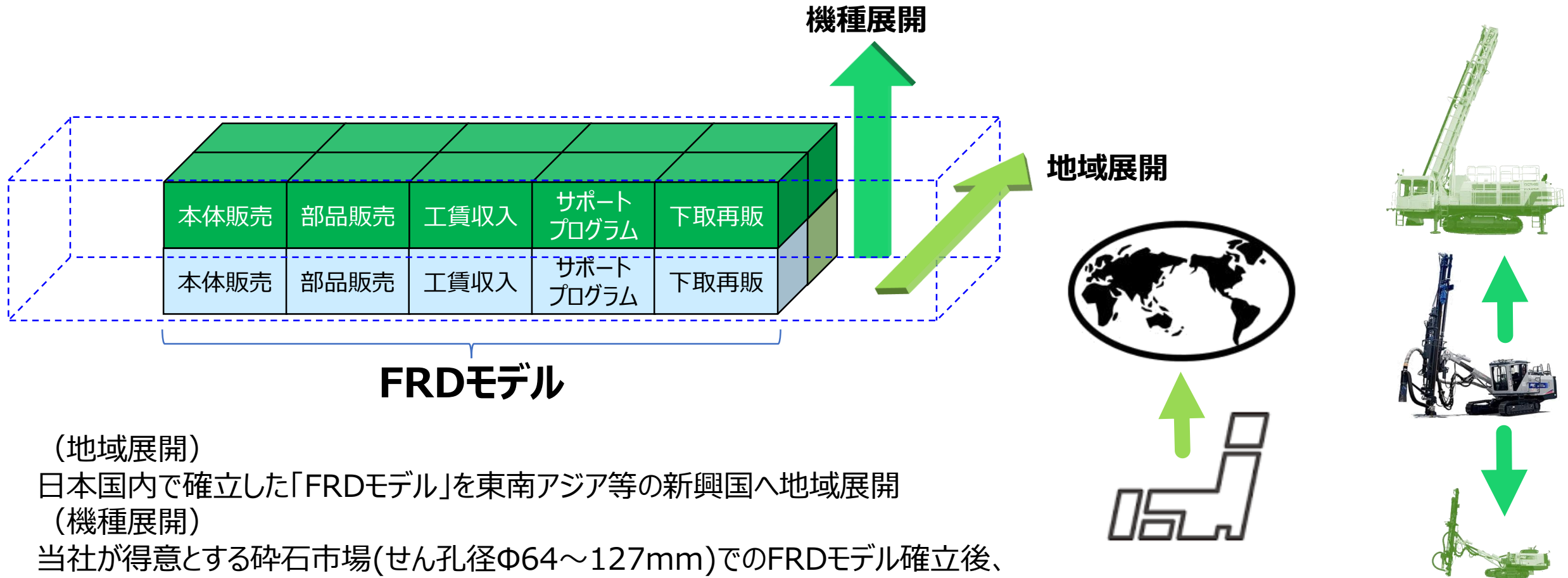
実測データに基づいたコンサルティングと技術サポートで、ドリルオペレーションの課題を発見・解決し、穿孔効率や作業効率の向上を実現。CO₂排出削減にも貢献





FRDモデルの展開

● 地域展開、機種展開



(地域展開)
日本国内で確立した「FRDモデル」を東南アジア等の新興国へ地域展開

(機種展開)
当社が得意とする碎石市場(せん孔径Φ64~127mm)でのFRDモデル確立後、FRDモデルのΦ64mm未満又はΦ127mm超の市場展開も検討



FRDモデルの展開

● 上流・下流展開

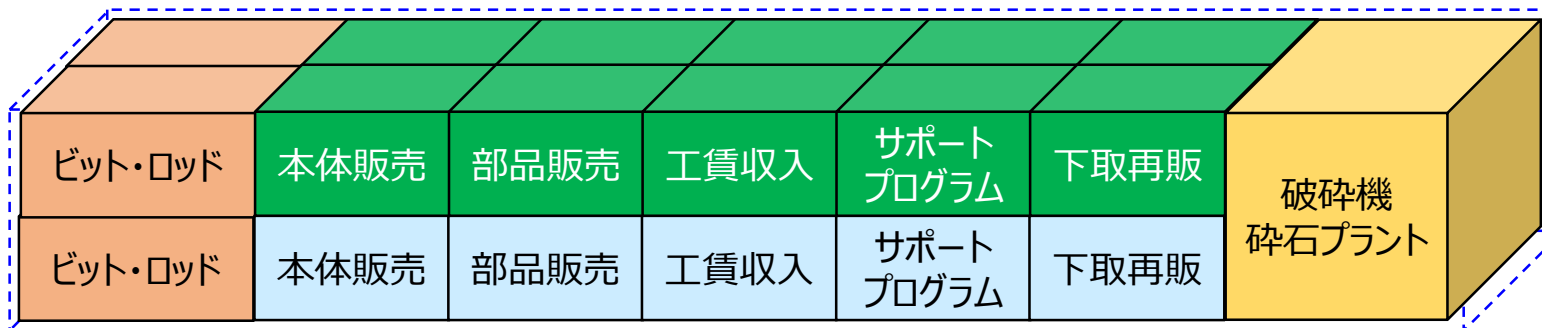


ドリルビット

上流展開



下流展開



産業機械部門 破碎機
コーンクラッシャ
GEOPUS C3 GP3-200

FRDモデル

(上流展開)

ドリルアクセサリ（ビット・ロッド）の積極展開。

(下流展開)

ロックドリル部門と産業機械部門を有する古河機械金属グループの強みを活かし、当社の油圧クローラドリルと産業機械部門の破碎機等の下流製品を総合提供することで砕石業の最適運営をサポート。（競合は海外1社のみ）

このモデル展開により、ロックドリル事業を持続的に成長させていく。

砕石現場の流れ



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、古河機械金属株式会社および古河機械金属グループについての予測、期待、想定、計画、認識、評価等の将来の見通しに関する記述は、当社が公表日現在において入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいております。これらの判断および前提は、その性質上主観的なものであること、また、実際の事業環境・事業活動は、様々な潜在的リスクや不確定要因を含んでおり、それらによる影響を受けることから、本資料の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は、実際に生じる結果と大きく異なる可能性があります。なお、将来の見通しに影響を与え得る潜在的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当社ウェブサイトの「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、本資料は、記載されている経営指標や予測の達成、将来の業績等について、当社として確約または保証するものではありません。また、新たな情報や将来の事象その他にかかわらず、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修正して公表する義務を負うものではありません。

本資料は、利用者の責任においてご利用ください。本資料に含まれる情報の信憑性、正確性、完全性、網羅性、適時性等について、当社は一切の保証を行うものではなく、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うものではありません。

本資料は、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たものであり、いかなる有価証券の投資勧誘をも目的としたものではありません。この点を踏まえ、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関する決定は、投資者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。

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

Intentionally Blank



中期経営計画2025

「2025年ビジョン」実現への総仕上げ

中期経営計画説明会

2023年5月30日開示

目次

1



「中期経営方針2022」の振り返り

- (1) 経営指標の振り返り
- (2) 業績ハイライト

2



中期経営計画 テーマ・位置づけ

- (1) 古河機械金属グループの経営理念体系
- (2) 古河機械金属グループの価値創造プロセス
- (3) 「2025年ビジョン」実現への総仕上げ
- (4) 資本コストや株価を意識した経営の推進
- (5) 成長戦略

3



収益計画・資本政策

- (1) 収益計画・資本政策のサマリー
- (2) 事業ポートフォリオの見直し
- (3) 収益計画

4



セグメント別戦略・重点課題

- (1) **機械事業** 産業機械部門/ロックドリル部門/ユニック部門
- (2) **素材事業** 電子部門/化成品部門/金属部門
- (3) **不動産事業**

5

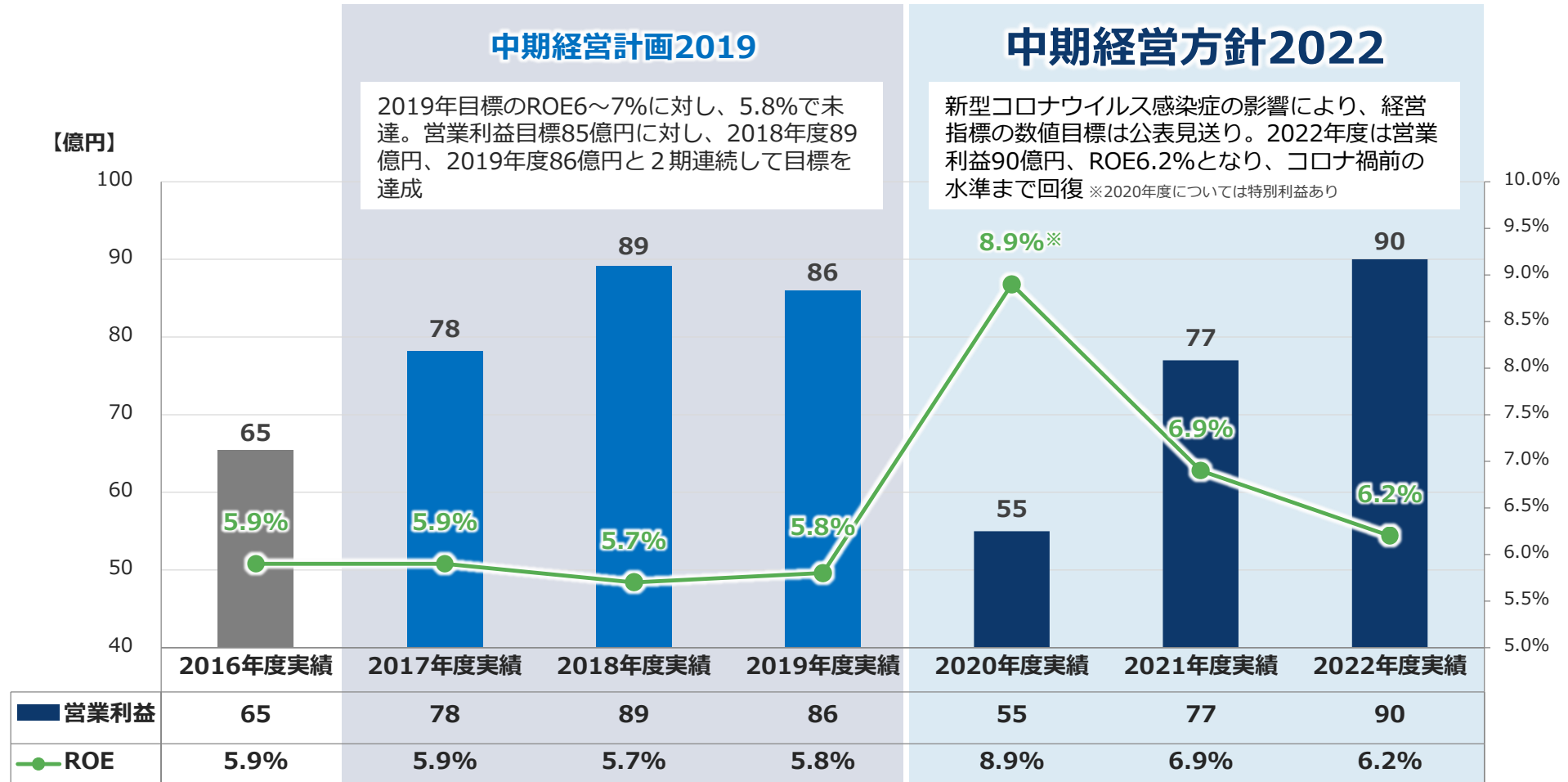


サステナビリティ・経営資源の配分

- (1) サステナビリティへの取り組み
- (2) 経営資源の配分等

1 (1) 経営指標の振り返り

- 機械事業をコア事業として、堅固な収益基盤を確立
コロナ禍で業績悪化も、コロナ禍前の業績水準まで回復



(2) 業績ハイライト

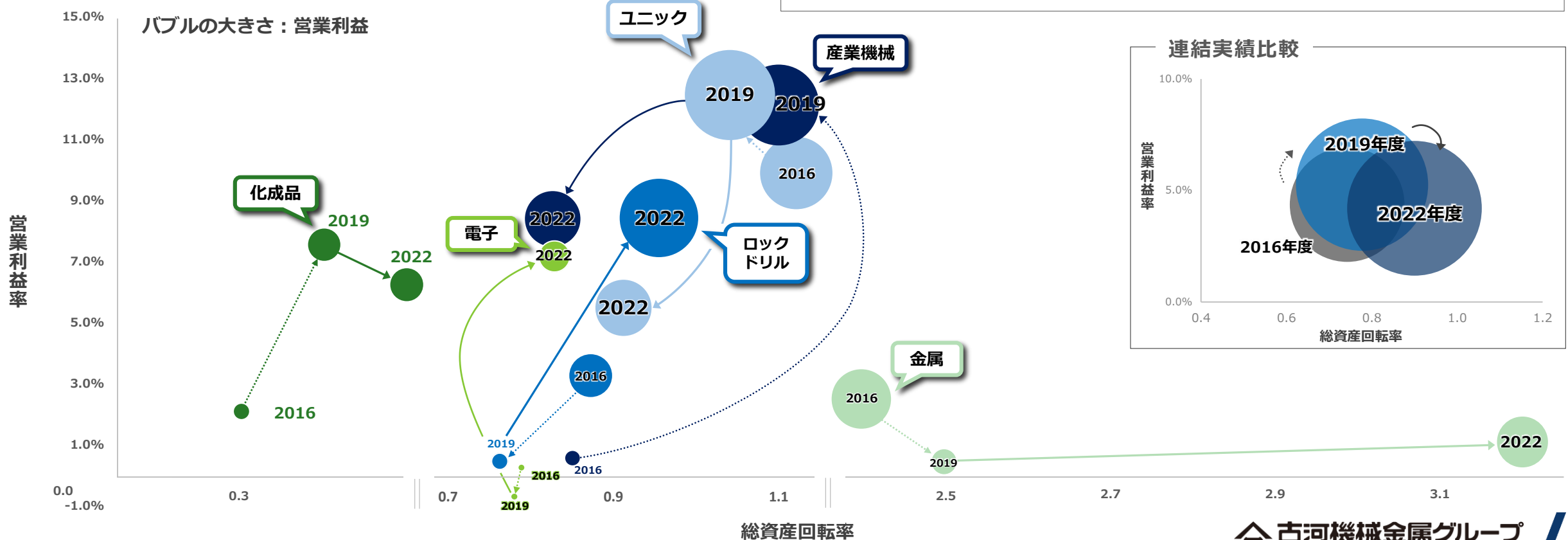
- ロックドリル部門は、海外マーケティング力の強化・再構築等により業績のV字回復を実現
- 金属部門は、小名浜製錬株式会社との委託製錬契約を終了、委託製錬事業の抜本的な見直しにめど

2016年度、2019年度、2022年度実績の比較

ROA (営業利益) 総資産回転率 営業利益率 営業利益

営業利益 (百万円)

	2016年度	2019年度	2022年度
● 産業機械	104	3,208	1,515
● ロックドリル	897	142	3,030
● ユニック	2,578	3,992	1,547
● 金属	1,738	301	1,276
● 電子	17	▲35	500
● 化成品	114	510	532
● 連結	6,545	8,693	9,031



経営理念

古河機械金属グループは、
鉱山開発に始まり社会基盤を支えてきた
技術を進化させ、常に挑戦する気概をもって
社会に必要とされる企業であり続けます。

2025年ビジョン

FURUKAWA
Power & Passion 150

行動指針

変革 創造 共存

2025年ビジョン

FURUKAWA Power & Passion 150

長期経営計画・長期戦略

アクションプラン

- 事業戦略
- 財務戦略
- 事業ポートフォリオ戦略
- 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）

中期経営計画・戦略

アクションプラン

- 経営戦略会議（中計の前進ローリング）
- 開発委員会
- サステナビリティ推進会議

単年度予算・計画

アクションプラン

- 経営戦略会議
- 経営役員会
- 開発委員会
- サステナビリティ推進会議

経営理念

古河機械金属グループは、鉱山開発に始まり社会基盤を支えてきた技術を進化させ、常に挑戦する気概をもって社会に必要とされる企業であり続けます。



※ CSV… 当社グループにおけるCSVとは、マーケティングを経営の根幹に据え、「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「社会価値」の創造に寄与していくことです。

2025年ビジョン（創業150周年のありたい姿）※

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

※2015年11月 制定

- ・当社グループの強みが発揮できる領域において、他の追随を許さない**当社独自の技術力**で成長
- ・CSVの視点を織り込んだ「**マーケティング経営**」による差別化
- ・**収益基盤の維持・向上**
- ・社会に必要とされる企業としての**価値を増幅**

「企業価値・社会価値」の創造

連結営業利益
150億円超の常態化※

第3フェーズ 2023～2025年度

第2フェーズ 2020～2022年度

第1フェーズ 2017～2019年度

新たな成長の礎を構築

中期経営計画2019

2019年度実績

営業利益	86億円
ROE	5.8%

経営指標

成長の加速と更なる収益性向上

中期経営方針2022

2022年度実績

営業利益	90億円
ROE	6.2%

※決算短信公表値

2025年ビジョン
実現への総仕上げ

中期経営計画2025

目標

営業利益目標 130億円程度

ROE目標 8%程度

※「中期経営計画2025」の経営指標は、
新規のアライアンス、M&Aを織り込んでいない数値

2019

2022

2025

- 「持続的な成長と中長期的な企業価値の向上」による「PBR 1 倍超の早期実現」
- 「ROE 8%程度の達成」と「資本コストの逡減」の具体的な取り組みを実施
- 適切な情報開示や投資者との積極的な対話の更なる充実化

企業価値創造力の向上を図るために拡充・強化する具体的な取り組みの骨子

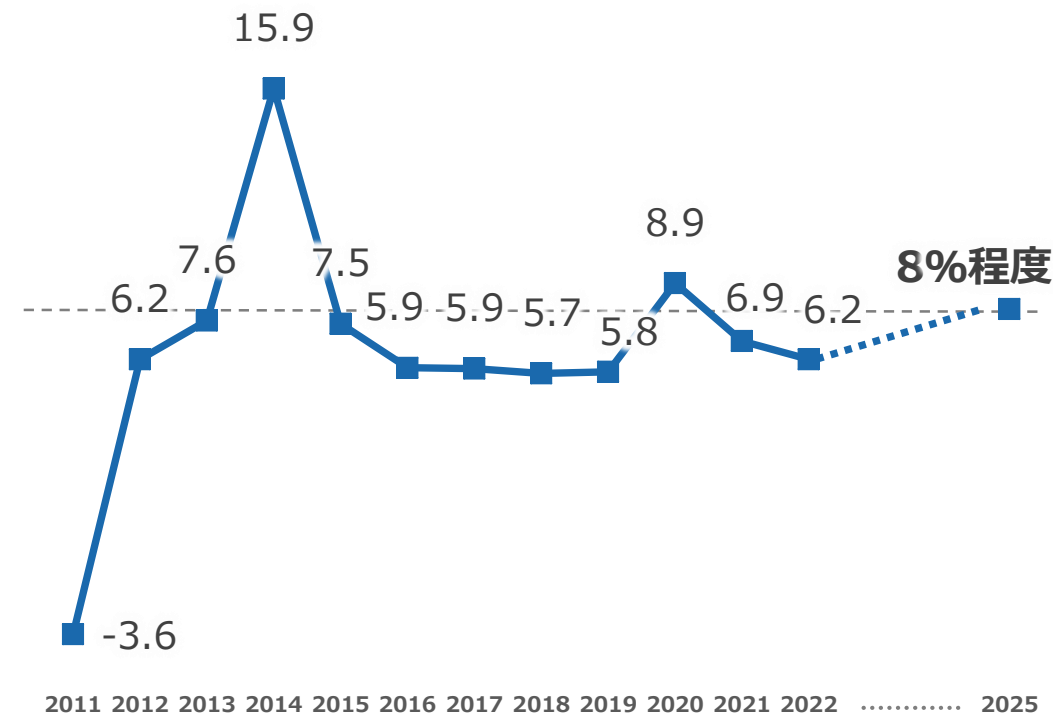
ROE 8%程度の達成

- 2025年度の連結営業利益を130億円程度に
- 資本効率性の改善
 - ・ 政策保有株式の縮減
- 自己資本のスリム化・最適化
 - ・ 株主還元

資本コストの逡減

- 非財務リスクの逡減に資する適切な情報開示や投資者との積極的な対話
 - ・ サステナビリティへの取り組み
 - ・ 非財務資本への投資（研究開発、知的財産、人的資本、DX）
- 財務リスクの逡減
 - ・ 格付戦略を核とした最適資本構成の追求

ROEの推移



■ 機械事業に経営資源を集中、リターン向上

グループ基本方針

CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」の実践

コア事業と位置づける
機械事業

- **社会インフラ整備**
気候変動により増加している災害に対する防災や減災などの社会課題解決に貢献するインフラ整備
- **安全で環境に優しい豊かな社会の実現**
働く人の安全・安心な現場、労働力不足を解決する製品・技術・サービスなどの提供

社会価値
の創造へ寄与

産業機械部門

ポンプ、マテリアル機械、ベルトコンベヤ、大規模な国内インフラプロジェクト向け製品の販売増

ロックドリル部門

製品ライフサイクル全域でのカスタマーサクセスを実現する「FRDモデル」の構築

ユニック部門

国内での安定的な収益確保に加え、海外販売での収益拡大

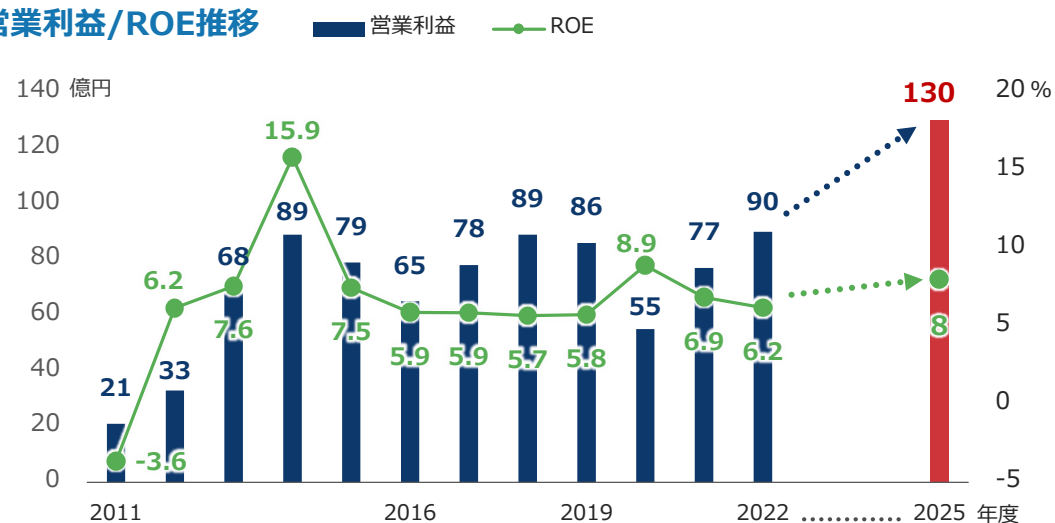
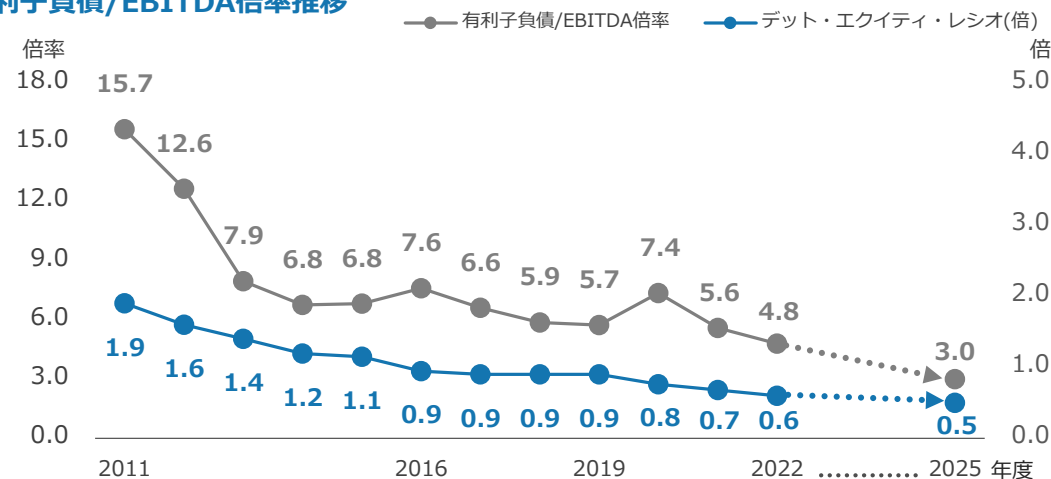
機械事業で設備投資累計額の70%を投下、連結売上高の50%以上、
連結営業利益の80%以上 を占めることを目指す

将来における非連続な成長を実現するために、
アライアンスやM&Aへの取り組みについても一層強化

- 投資リスク・資本コストを勘案し採算性を見極めた投資判断および効率性、収益性改善への取り組みを強化
- 金融情勢に左右されない資金調達を可能にする堅固な財務基盤を確立
- 株主還元の拡充（増配・中間配当、自己株式取得の検討）

収益計画	<ul style="list-style-type: none"> ● 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の運用による持続的な成長と中長期的な企業価値の向上 	>	営業利益 130億円程度 ROE 8%程度	※ 為替の前提条件は 1ドル=135円想定
財務戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 格付戦略を核とした最適資本構成の追求 ● 格付「BBB+」から「A-」以上へ 	>	デット・エクイティ・レシオ：0.5倍台 有利子負債/EBITDA倍率：3倍台	
株主還元	<ul style="list-style-type: none"> ● 50円以上/1株の年間配当、増配・中間配当の実施検討 ● 自己株式取得（10億円程度/年度） 	>	連結自己資本総還元率3%以上	
政策保有株式の縮減	<ul style="list-style-type: none"> ● 資本コストを含む総合的な判断による保有継続の適否を毎年検証 ● 政策保有株式の連結純資産に対する比率を継続開示 	>	政策保有株式比率35.1%（2022年度）	

営業利益/ROE推移

デット・エクイティ・レシオ/
有利子負債/EBITDA倍率推移

基本戦略

●事業ポートフォリオを多角的に可視化・識別し、これまでの歴史に過度に引きずられない合理的な経営判断を実施

- 事業部門ごとに3つの評価指標「企業価値創造力※」「売上高年平均成長率（CAGR）」「企業価値創造額/年※」をバブルチャートに図示し、事業ポートフォリオを可視化・識別
- 成長性と企業価値創造力を判断基軸とする4象限分析を実施

※「企業価値創造力」、「企業価値創造額/年」は当社造語

見直しの状況

素材事業 委託製錬事業の抜本的な見直しの実施

金属部門

- 委託製錬契約（対：小名浜製錬株式会社）を2023年3月末で終了
- 古河メタルリソース株式会社が保有する小名浜製錬株式会社の全株式を三菱マテリアル株式会社に譲渡

機械事業 海外マーケティング力の強化・再構築

ロックドリル部門

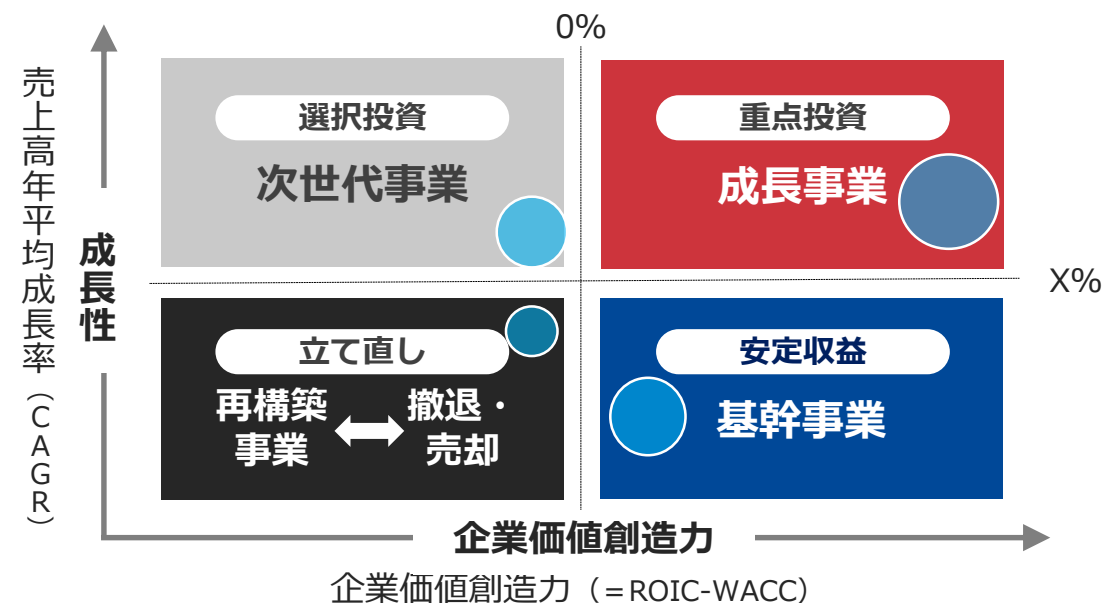
- パナマおよび中国の海外子会社における清算終了の実施

不動産事業 収益基盤をより一層堅固に

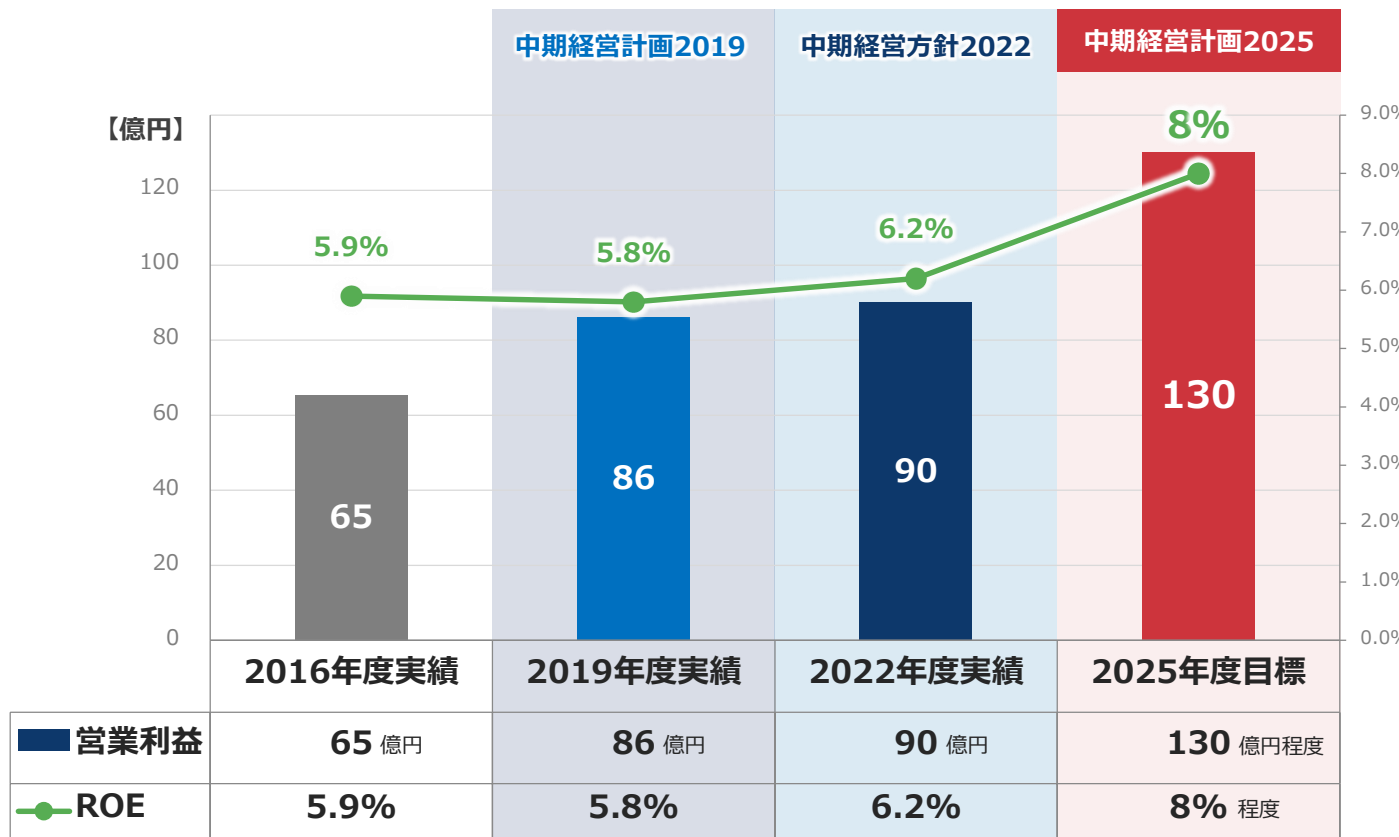
- 古河大阪ビル跡地を活用した賃貸事業の推進

【事業ポートフォリオ分析】

バブルの大きさ：企業価値創造額/年（=企業価値創造力×投下資本）

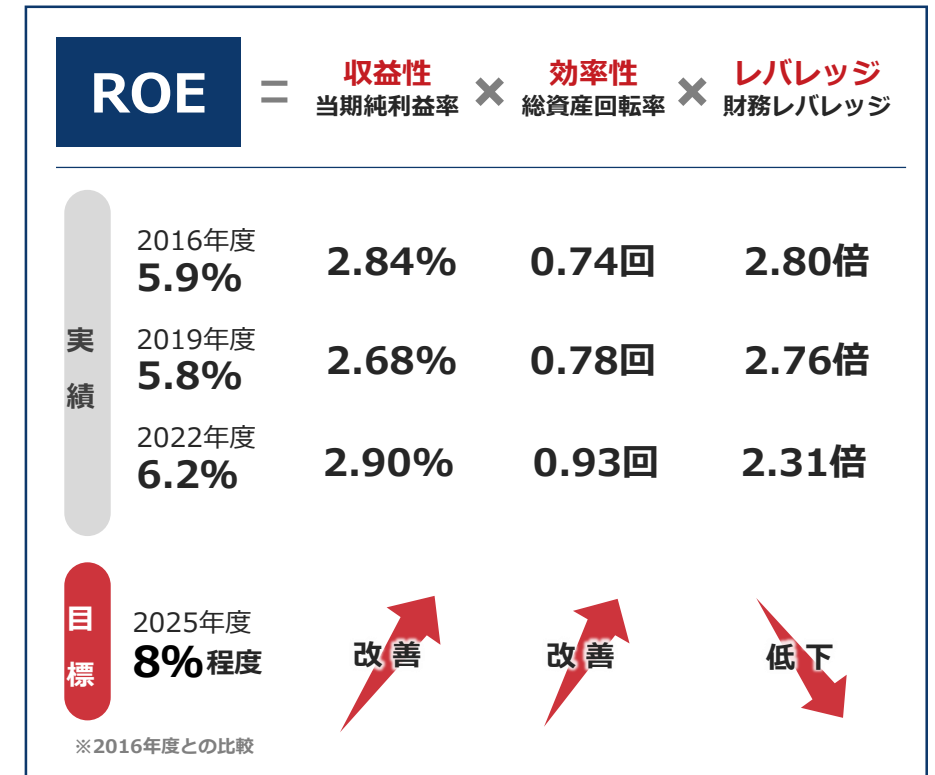


- 投資リスクおよび資本コストを勘案した採算性に留意のうえ、個別に投資判断
- 効率性、収益性の改善についての取り組みを強化
- 資本コストを活用した事業ポートフォリオマネジメントの運用により経営資源配分の全体最適を追求、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現



※決算短信公表値

※「中期経営計画2025」の経営指標は、新規のアライアンス、M&Aを織り込んでいない数値



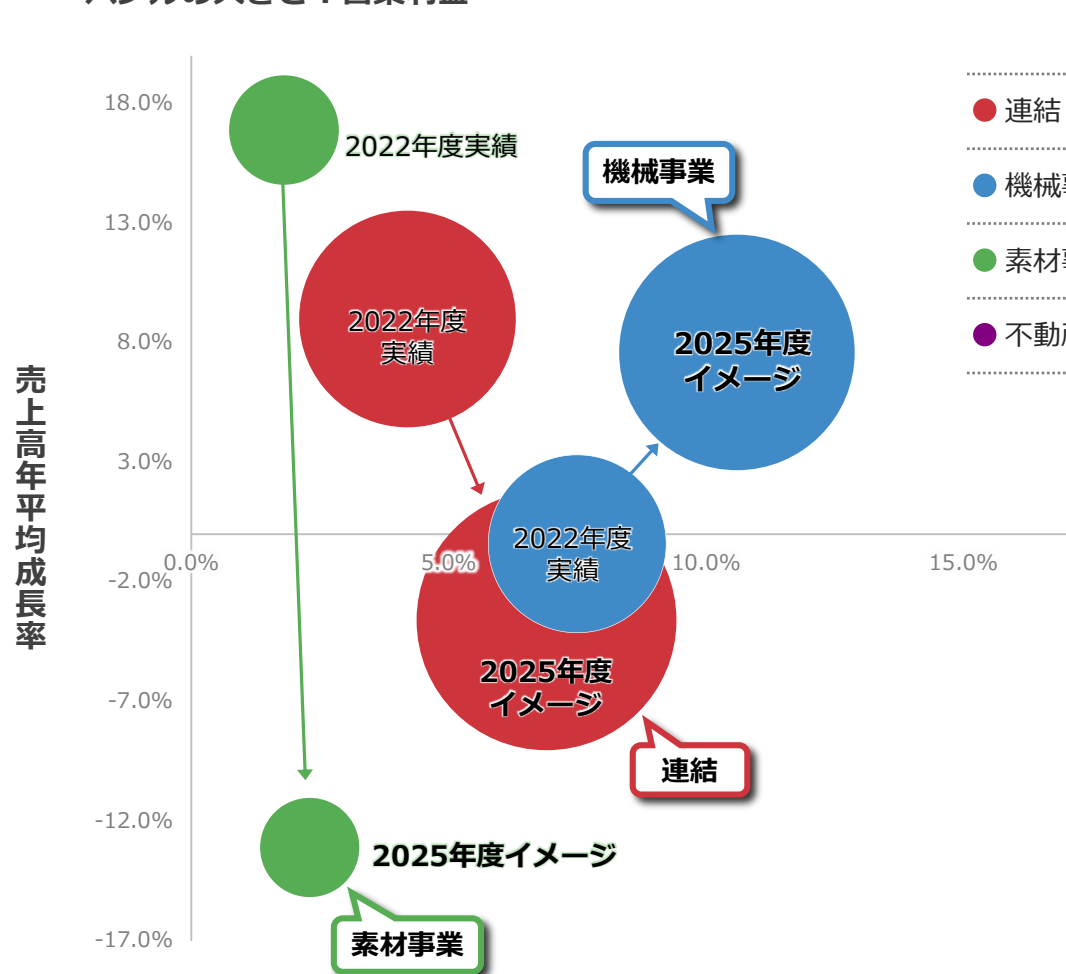
※算出の前提条件

2022年度実績：為替 (円/\$) 135.5

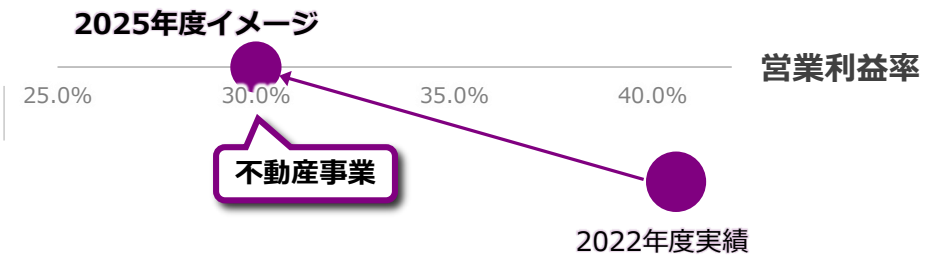
2025年度想定：為替 (円/\$) 135.0

- 連結（2025年度イメージ）は、金属部門の減収により売上高年平均成長率は低下するものの、機械事業の増収増益により営業利益率は向上し増益

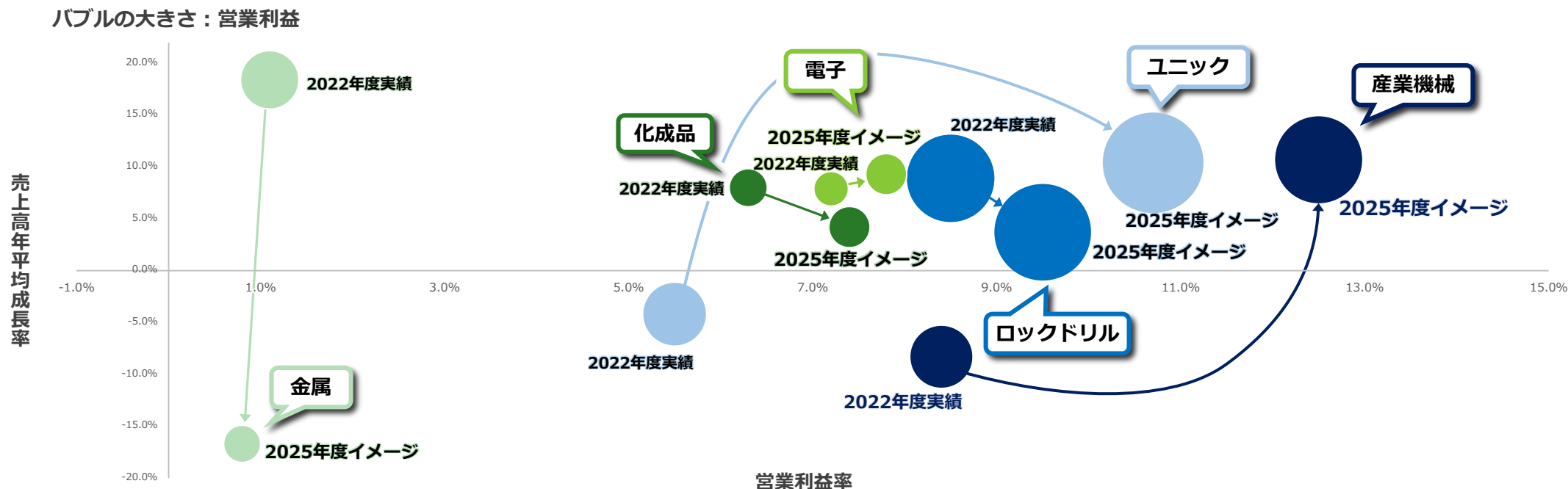
バブルの大きさ：営業利益



		営業利益率	売上高年平均成長率	営業利益(百万円)	売上高(百万円)
● 連結	2022年度実績	4.2%	9.0%	9,031	214,190
	2025年度イメージ	6.9%	-3.6%	13,000	189,000
● 機械事業	2022年度実績	7.5%	-0.4%	6,093	81,658
	2025年度イメージ	10.6%	7.6%	10,700	100,500
● 素材事業	2022年度実績	1.8%	16.9%	2,309	126,804
	2025年度イメージ	2.3%	-13.1%	1,900	82,000
● 不動産事業	2022年度実績	40.6%	-4.8%	835	2,056
	2025年度イメージ	30.0%	-0.0%	600	2,000



- コア事業とする機械事業においては、産業機械部門およびユニック部門の成長率、営業利益率、営業利益は増加
ロックドリル部門の成長率は低下するものの、高い収益性を維持し営業利益率、営業利益は増加
- 素材事業においては、電子部門および化成品部門の営業利益率、営業利益は増加



		営業利益率	売上高 年平均成長率	営業利益 (百万円)	売上高 (百万円)
● 産業機械	2022年度実績	8.4%	-8.3%	1,515	17,943
	2025年度イメージ	12.5%	10.7%	3,000	24,000
● ロックドリル	2022年度実績	8.5%	8.9%	3,030	35,752
	2025年度イメージ	9.5%	3.7%	3,700	39,000
● ユニック	2022年度実績	5.5%	-4.2%	1,547	27,961
	2025年度イメージ	10.7%	10.4%	4,000	37,500

		営業利益率	売上高 年平均成長率	営業利益 (百万円)	売上高 (百万円)
● 金属	2022年度実績	1.1%	18.4%	1,276	111,424
	2025年度イメージ	0.8%	-16.7%	500	63,500
● 電子	2022年度実績	7.2%	7.9%	500	6,926
	2025年度イメージ	7.8%	9.3%	700	9,000
● 化成品	2022年度実績	6.3%	8.0%	532	8,454
	2025年度イメージ	7.4%	4.2%	700	9,500

- 営業利益構成比では、コア事業と位置づける機械事業において、第2フェーズ最終年度である2022年度66%（60億円）から2025年度では81%（107億円）に拡大
- 営業利益は、基準年度である2016年度からはグループ全体では約2倍、機械事業では約3倍に拡大

営業利益構成比の比較

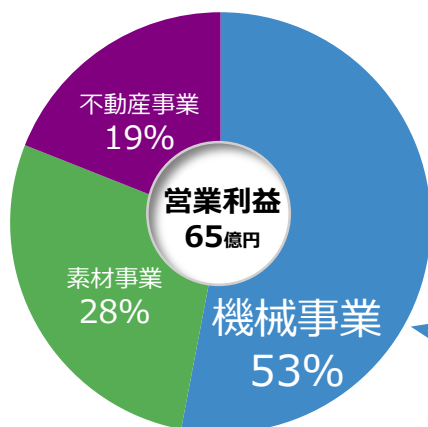
*構成比は、合計からその他、調整額を除いた額に対する比率

実績

2025年度イメージ

(中期経営計画2025)

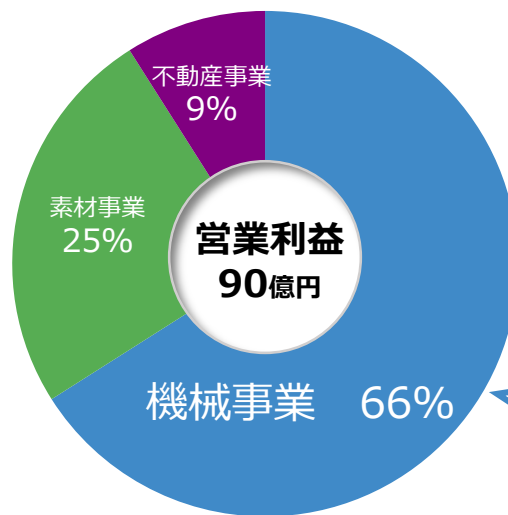
2016年度



2022年度中計比
営業利益
1.4倍

35億円

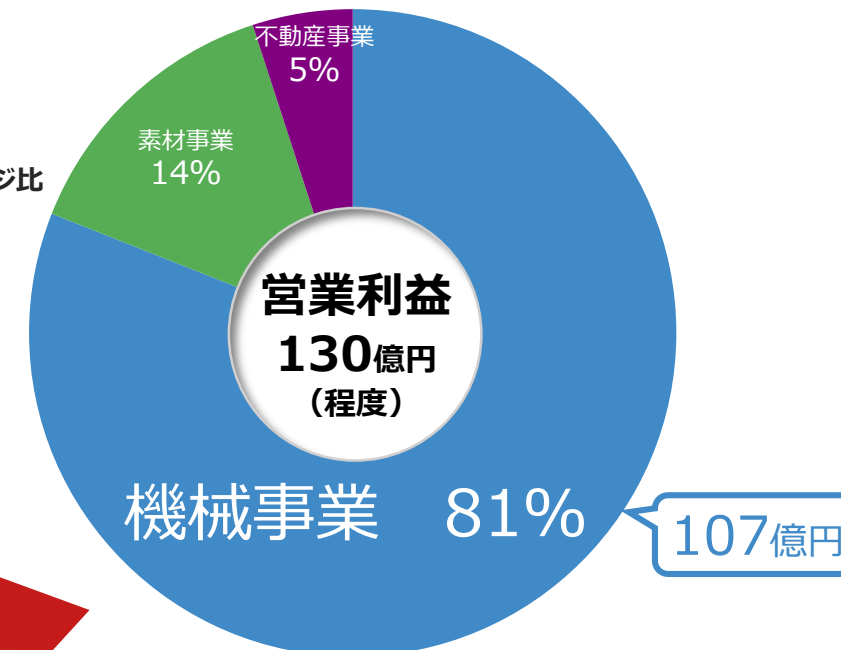
2022年度



2025年度中計イメージ比
営業利益
1.4倍

60億円

2025年度中計イメージ比
営業利益 約2倍





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み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



スラリーポンプ（LK3）



破碎機

密閉式吊下げ型コンベヤ
SICON®

【産業機械部門】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

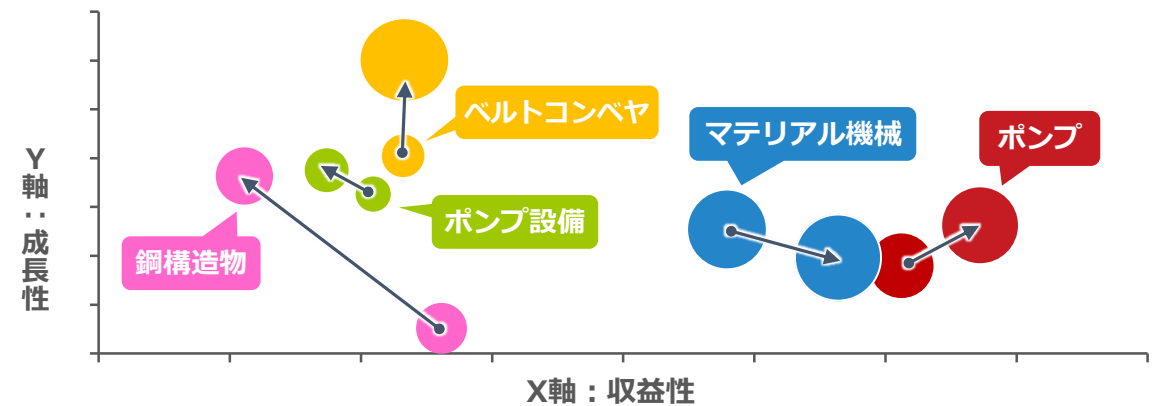
成長性は低下するものの収益性は向上し増益

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





市場環境

ポンプ

- 設備の老朽化更新需要
- 省エネ・長寿命化

マテリアル機械

- 設備の老朽化更新需要

コントラクタ事業

- 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

スラリーポンプ

- 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

ポンプ設備

- 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

西日本エリア

- 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

IoT技術を活用

- 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

ベルトコンベヤ

- 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

鋼構造物

- 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



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
 - ・ ブ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）

※ブ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：大型ブラストホールドリルの北米市場開拓と
東南アジア砕石市場（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：砕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



油圧ブレイカ



油圧クローラドリル



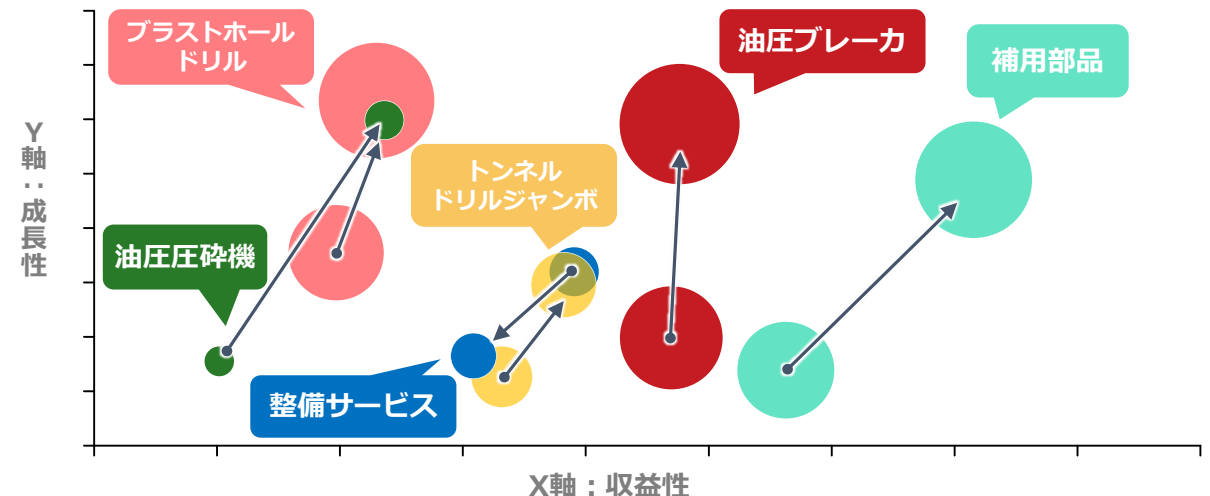
トンネルドリルジャンボ

【ロックドリル部門】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

ブラストホールドリル、油圧ブレイカ、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





市場環境

国内

- 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、高打撃化ニーズの高まり
- 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

海外

- 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攻、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

LCS (ライフサイクルサポート)

- 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

油圧クローラドリル

- セミオートせん孔機能追加

油圧ブレーカ、油圧圧砕機

- 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)

トンネル関連製品

- 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「ボルティンガー」、エレクト付コンクリート吹付機等) の販売強化

北米の約8割を占める大型機市場の深耕

- 大型ブ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

欧州のブレーカ市場開拓

- 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

東南アジアの砕石市場創造

- 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)

国内におけるFRDモデルの確立
部品販売強化

- 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

整備サービス事業強化

- 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 (予防保全) を強化し、目的別整備提案

ビジネスモデルの開発 (カスタマーサクセス)

- 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

東南アジアの砕石市場における
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



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



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

【ユニック部門】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）

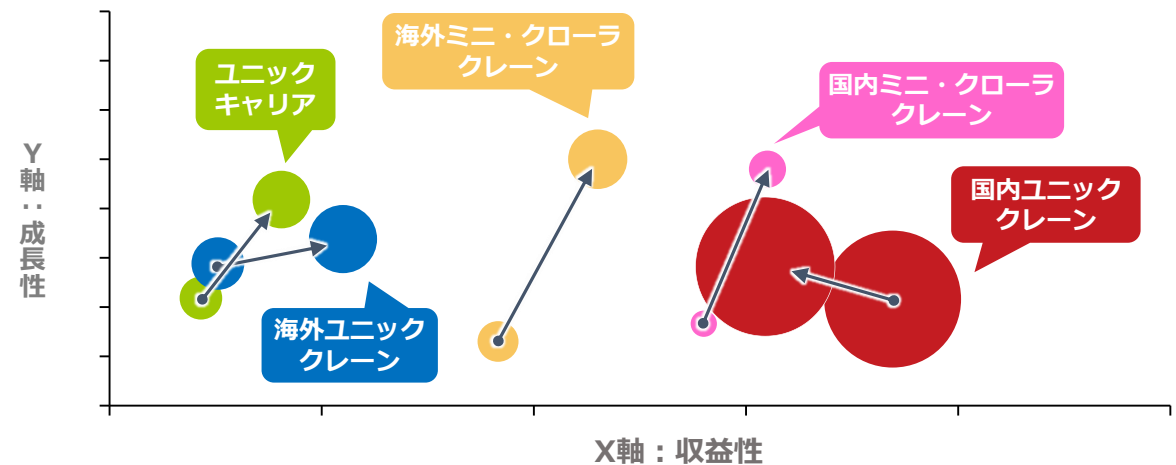
国内で収益性は低下するものの、成長性は向上し、増収による増益
 海外では成長性、収益性ともに向上し、増益

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





市場環境

国内

- 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

主な施策

ユニッククレーン、ユニックキャリア

- 直販強化、UNICオンリー製品の拡販
- 車両電動化への対応

ミニ・クローラクレーン

- 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

オーシャンクレーン（船舶用クレーン）

- 既存取引先との接点強化および新規開拓

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

海外

- 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

東南アジア・東アジア・中東・オセアニア

- ユニッククレーン拡販（大型・超大型機）、販売店網の整備

北米

- レンタル向けにミニ・クローラクレーンを増販

欧州

- 販売店の営業力強化によるシェア回復

製品開発

- 大型・超大型機のラインナップ拡充

各国の販売店とwin-winの関係を構築し
顧客満足度を向上



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



窒化アルミセラミックス



DOE搭載レーザーヘッド



高純度金属ヒ素

市場環境

- 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

窒化アルミセラミックス

- 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

光学部品

- 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

高純度金属ヒ素

- 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



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

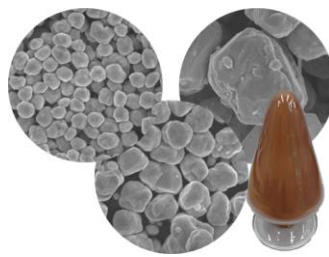
- 金属銅粉：用途開発などによる販路拡大



酸化銅



硫酸製造プラント



金属銅粉

市場環境

- 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

主な施策

硫酸

- 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

- 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

- 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）等の導電用途以外も開拓し販路拡大

目指す成果

環境に優しく豊かな社会の実現に貢献する



金属部門

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 / \$	-



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

● 当社敷地持分の売却

- ・ 当社敷地の持分について一部売却

● 賃貸事業を計画

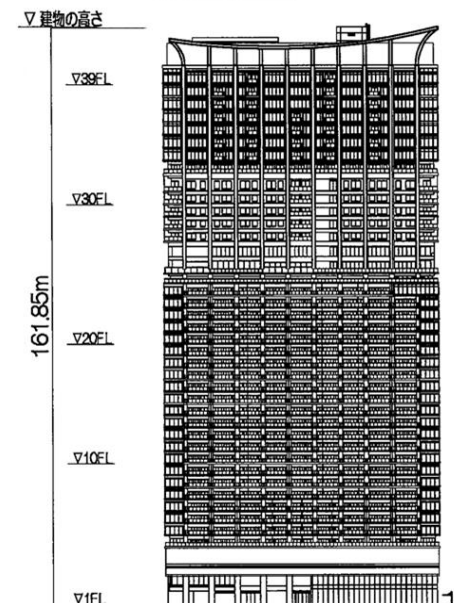
- ・ 譲渡代金を原資として、当該地に建築が予定されているホテル・一部住宅における賃貸事業を計画

予定の建築計画の概要

所在地	大阪市北区堂島浜二丁目4番1他
敷地面積	約 5,755㎡
延床面積	約75,102㎡
主要用途	分譲共同住宅、ホテル、飲食店舗、事務所の建設
階数	地上40階、地下1階
工事完了予定時期	2027年5月末日

※ 建築計画の概要および立面図に記載の内容については、予定の内容であり今後変更が生じる可能性があります。

南側立面図 (分譲共同住宅、ホテル、飲食店舗)



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、成長に向けた経営基盤の整備および事業を通じた「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

古河機械金属グループのサステナビリティへの取り組み

「攻め」のサステナビリティ

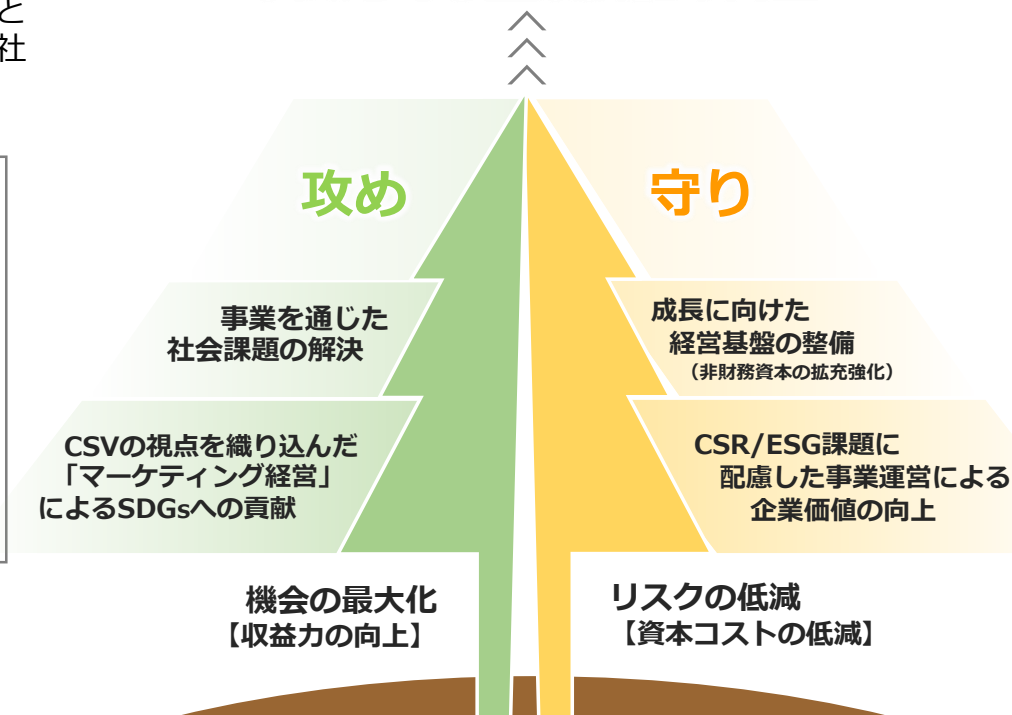
「社会課題」の解決に役立つインフラ整備、製品・技術・サービスなどを提供することで、「企業価値」を創造すると同時に「社会価値」の創造に寄与

マテリアリティ（重要課題）

CSV課題

- 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

持続的な成長と
中長期的な企業価値の向上



「守り」のサステナビリティ

全社的リスクマネジメント体制を強化・拡充し、「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」を企図

マテリアリティ（重要課題）

CSR/ESG課題

- E 環境**
 - 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**
 - 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**
 - 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

CSVの視点を織り込んだ 「マーケティング経営」

古河機械金属グループは、CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」を実践し、「社会インフラ整備」と「安全で環境に優しい豊かな社会の実現」という「社会価値」を創造することでSDGsの目標達成に貢献

【部門別SDGs貢献目標】

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)							
				3	6	7	9	11	12	13	14
● 産業機械	 ポンプ	 ベルト コンベア	 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 圧砕機	○			◎	◎	○		
● 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	○	◎		◎	◎			

- CSR/ESG課題「事業活動における気候変動対策の推進」を図るため、カーボンニュートラルに向けたロードマップの策定やTCFD提言に沿ったシナリオ分析を実施
- CSV課題「環境に配慮した製品・技術・サービスの提供」に向けての取り組みを推進
- これらの取り組みに係る情報開示を強化

脱炭素への対応

CO₂削減計画

- 各生産拠点におけるCO₂削減施策の見直し

カーボンニュートラル宣言の実施

- 2025年度までにロードマップを策定
- 再生可能エネルギー由来の電力利用など

気候変動に関連した情報開示への対応

TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の 提言への賛同

- 金属部門とロックドリル部門におけるシナリオ分析
- 関連情報の開示推進

外部からの評価

- SRI・ESGインデックス構成銘柄への採用
- ESGに対する外部評価の改善

基本方針

- 持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現する投資を優先
- 安定的・継続的な株主還元を実行
- 基本原資は内部留保やキャッシュ・フロー
- 最適な資金調達（政策保有株式の売却を含む）によるアライアンス、M&Aへの投資



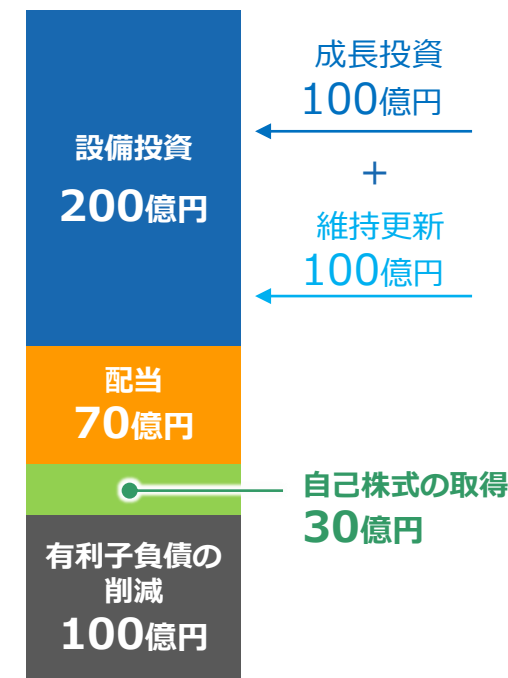
営業キャッシュ・フローの配分

- 堅固な財務基盤の確立を目指し、中長期的な企業価値向上を実現する設備投資の実施
- 株主還元を配慮した営業キャッシュ・フローの配分

キャッシュイン



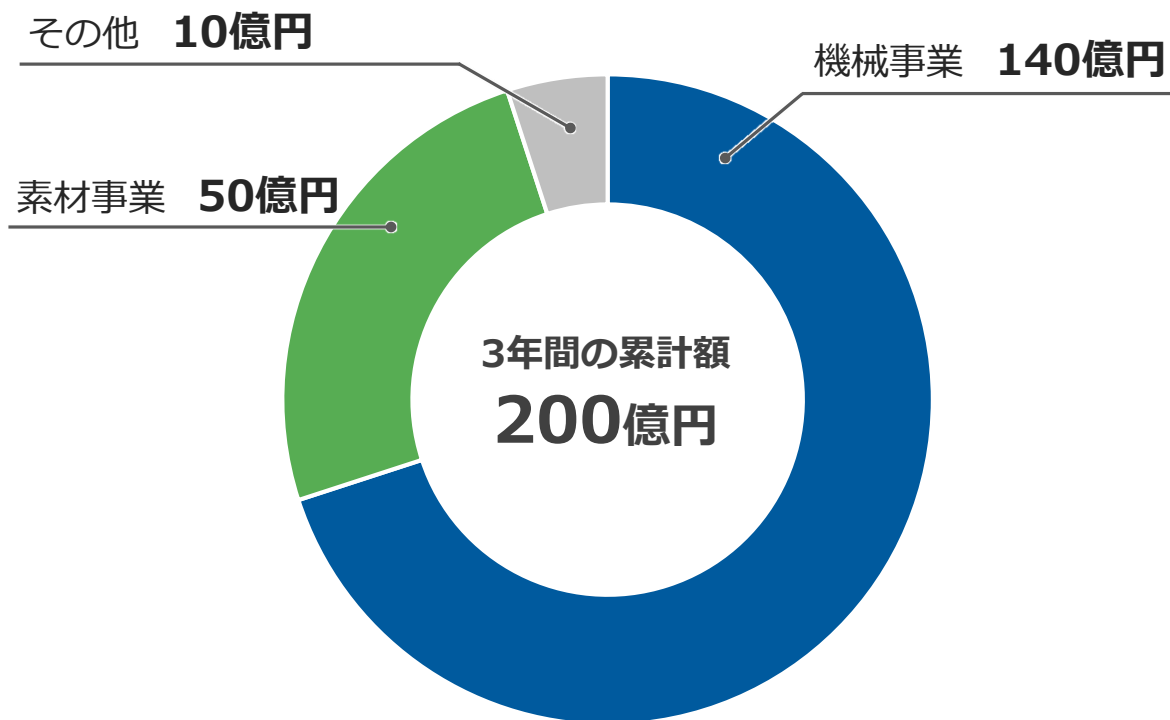
キャッシュアウト



設備投資

- 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る機械事業を中心に投資

設備投資 配分のイメージ



研究開発投資

- 社会課題の解決に貢献する開発テーマの製品化・事業化を推進
- 生産性の向上に向けた現場力の活性化

重点課題

- 省人化を目指した自動化技術開発の推進
- 全固体電池用の固体電解質の材料および量産化技術開発
- 高効率化・軽量化等による環境負荷低減に寄与する機械製品、技術の開発
- DXの効果的活用
- 技術者人材育成プログラムの本格運用による次世代技術者の育成強化

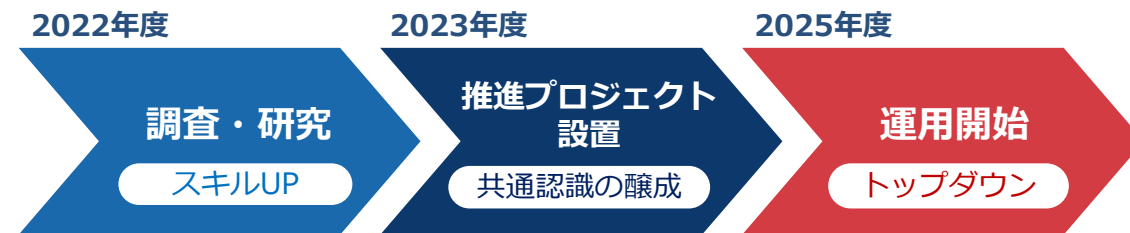
知的財産への投資

- 競争優位を確保するために知財情報を活用する体制を整備
- 各事業会社等の技術の権利化を基本とし、知財活用を含む事業全体の価値を適正評価

重点課題

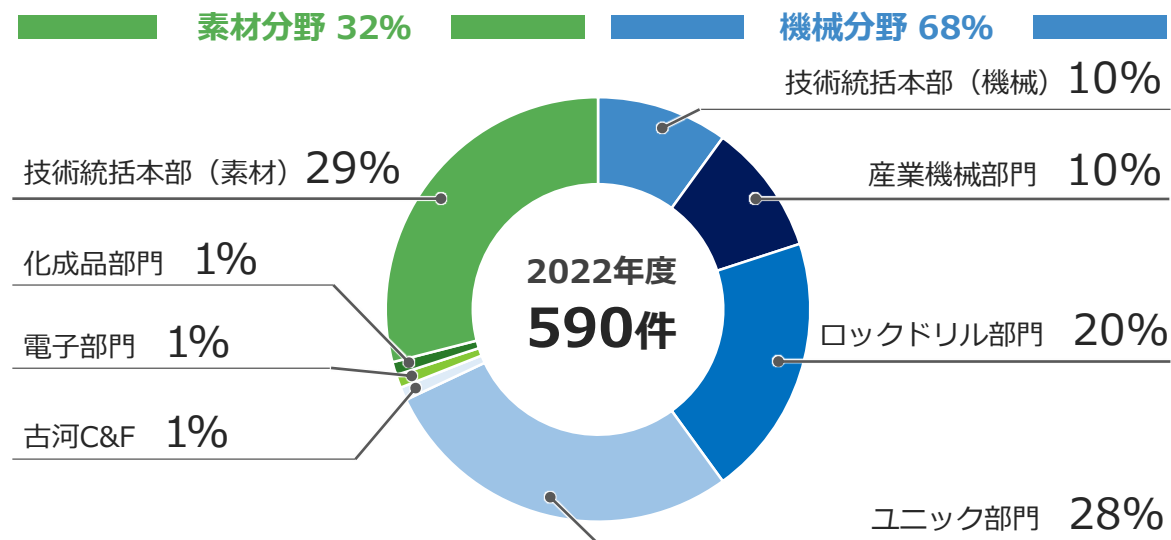
- 技術力の評価を可視化する知的財産権に関する知財活動（発掘～権利化～維持～活用）の活性化
- 保有権利の価値評価による産業財産権の有効活用を促進
- 特許情報の収集分析による企業戦略の策定

IPランドスケープ*の効果的運用



*自社の経営・事業戦略を定める際に、経営・事業情報に知財情報を取り込んだ分析を実施。その結果（現状の俯瞰、将来の展望など）を経営者・事業責任者と共有し、結果に対するフィードバックを受けたり、立案検討のための議論や協議を行ったりすること。
(出典：特許庁HP)

事業会社別 国内知的財産 保有件数



人的資本への投資

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

人材育成方針

当社グループが事業活動を通じて社会課題を解決し持続的な成長と企業価値の向上を成し遂げるためには、様々な個性をもった人材の成長が不可欠

当社グループでは、新たな価値の創造を目指し挑戦する気概をもって自律的に行動できる多様な人材の育成に取り組む

人材育成方針に関する指標・目標

多様な人材の採用

企画職群の新卒採用者に占める女性の割合※1

女性管理職比率※2

管理社員層、企画職群の新規採用者に占める経験者採用の割合※1

障がい者雇用率※3

挑戦する気概をもって
自律的に行動できる人材の育成

年間研修実施時間※1

年間研修受講者数※1

指標・目標

20%

3%以上

40%以上

法定雇用率の
採用

指標・目標

1,500時間

3,600名

直近実績

13.00%
(対象時期：2023年度入社)3.33%
(対象時期：2023年3月末)43.75%
(対象時期：2022年度入社)2.49%
(対象時期：2022年度)

直近実績

843.6時間
(対象時期：2022年度)2,506名
(対象時期：2022年度)

※1 対象：当社籍社員

※2 対象：連結

※3 連結対象会社のうち障がい者雇用率制度の対象会社

社内環境整備方針

当社グループでは、多様な人材がやりがいをもって健康を保ちながら、安全で効率的に業務を遂行できる働きやすい環境の整備に取り組む

社内環境整備方針に関する指標・目標

	指標・目標	直近実績
男性の育児休業取得率※	80%	72.20% (対象時期：2022年度)
育児休業後の社員の復職率※	100%	87.50% (対象時期：2022年度)
健康診断受診率※	100%	99.96% (対象時期：2022年度)
有所見率※	40歳以上 50%未満	61.20% (対象時期：2021年度)
	40歳未満 30%未満	45.40% (対象時期：2021年度)
健康経営優良法人※	「ホワイト500」 認定の取得	(2023年は取得なし)

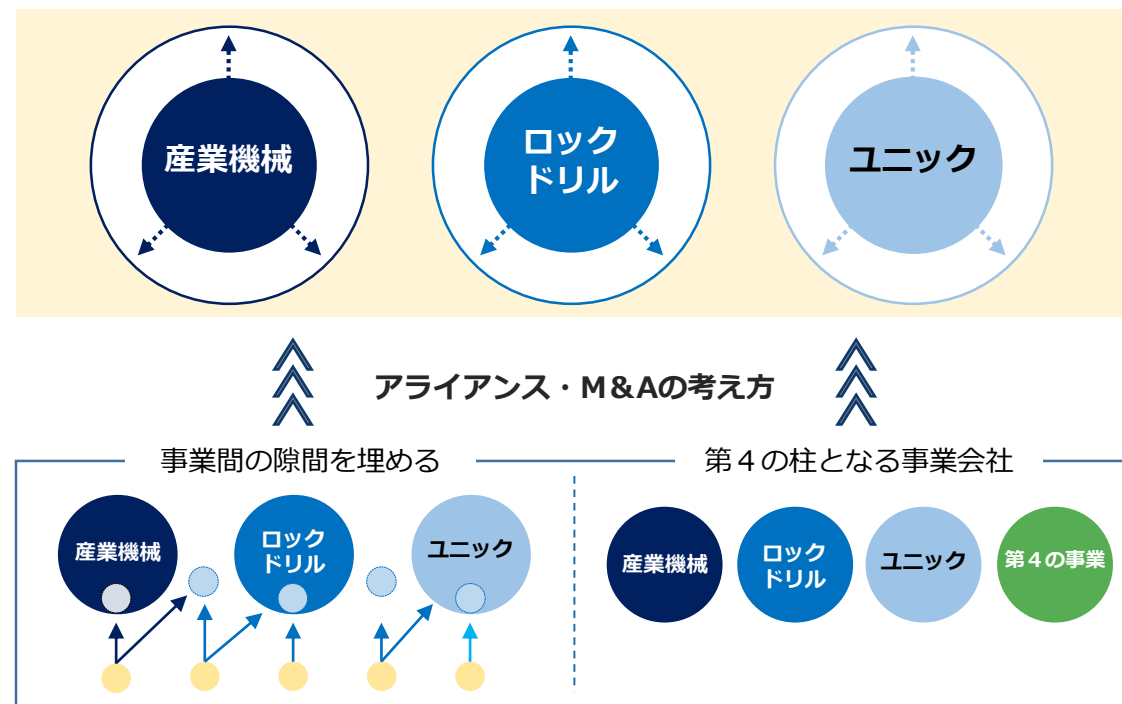
※対象：当社籍社員

アライアンス・M&Aへの投資

- コア事業と位置づけている機械事業の隙間を埋めて連続性を創る周辺事業会社や第4の柱となる事業会社の模索

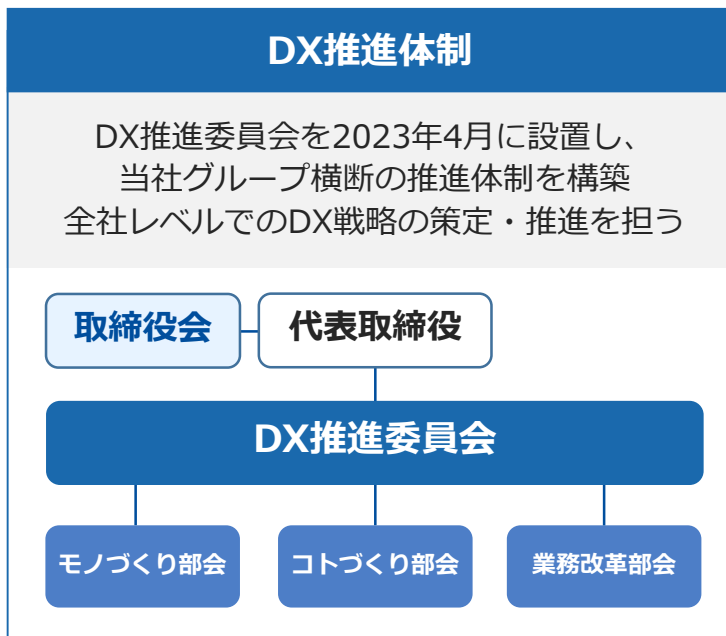
重点課題

- 持続的拡大と成長を実現するアライアンス・M&Aの検討・遂行
- PMIにおけるシナジー効果追求



DXへの投資

- 当社グループの成長戦略と業務改革を加速させ、市場のニーズに対応し、信頼され、魅力あるモノづくり、コトづくりを支えるDXを推進



※これまでの具体的な取り組み例

- ・ 全自動ドリルジャンボ開発
- ・ 最適位置への穿孔自動調整
- ・ ロックボルト専用機の完全機械化
- ・ キャリア製造工程のDX着手
- ・ 営業支援ツール導入

目指す姿

サステナブル経営を加速するデジタル技術の活用

- お客さま、社会、および当社グループの課題解決、価値創造に繋がるモノづくりとコトづくり
 - ・ 生産性向上、製品改良・開発に必要な技術の高度化、最適化
 - ・ サービス高度化・ビジネスモデルの創造
- 業務改革の推進

自動化

生産性向上

省力化
効率化

最適化

取り組み継続
・高度化

CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」

「サステナブル経営」に向けた経営環境を取り巻く 機会・リスク

生産性向上・効率化の追求

現場労働力の不足

働き方改革

コスト削減

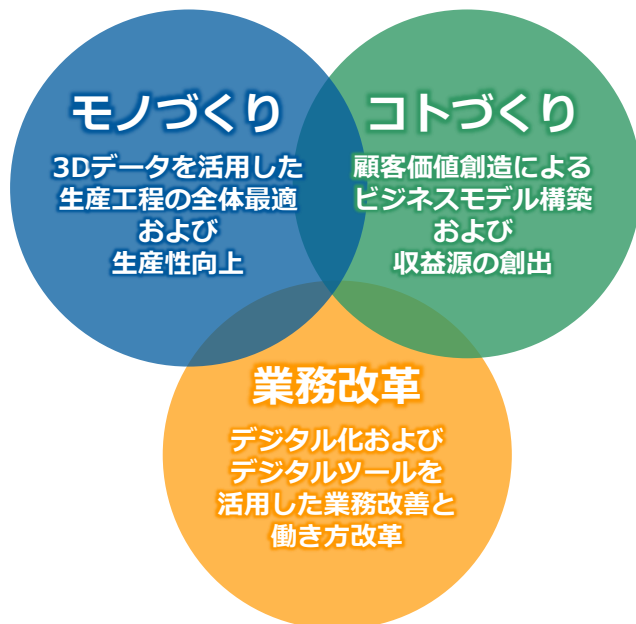
安全・安心

技術・ノウハウ継承

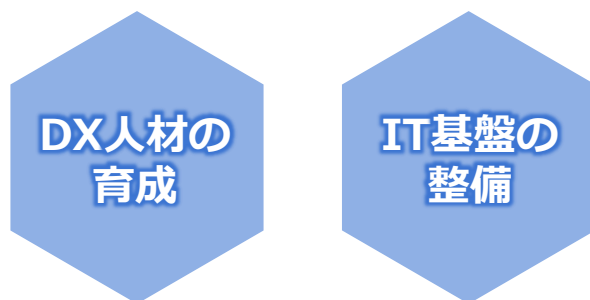
過酷な労働環境

DX推進の3つの柱

組織横断的なDX展開・推進



DX推進の共通課題



	中期経営計画2025施策	目指す効果
モノづくり	<p>スマートファクトリーを展望したグループ横断のDX取り組み着手 3Dデータを活用した生産性向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 設計から生産工程までの全体最適 一気通貫のモノづくり 	<ul style="list-style-type: none"> 製品開発スピードアップ⇒エンジニアリングDX 労働生産性の向上、コスト削減 習熟者のノウハウ見える化・技術継承の確立
コトづくり	<p>デジタル技術を活用したビジネスモデルの創出 付加価値のあるサービス高度化</p> <ul style="list-style-type: none"> 機械稼働データ分析 技術サポート・提案 	<ul style="list-style-type: none"> お客さまの利益創出（生産性向上、保守業務の最適化・予兆保全）と信頼関係強化 新たな収益源の確保
業務改革	<p>グループ横断の業務改善・働き方改革</p> <ul style="list-style-type: none"> 電子回付・ワークフロー拡充 デジタルプラットフォーム活用による業務効率化・ビジネス推進 	<ul style="list-style-type: none"> 情報管理・決裁の効率化、ペーパーストックレス化 効率的な販売促進、サービス向上、営業活動の見える化
	<p>DX人材育成・強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 外部研修の活用によるIT人材育成 DXに取り組む実務人材のDXリテラシー向上 臨機応変な外部からのIT人材獲得 	<ul style="list-style-type: none"> 社員のIT・DXリテラシー向上によるデジタル技術の効果的な活用・業務運営力の強化 社内ICT人材の補強による課題解決力向上 不足するICT人材の補強による着実なDX推進
	<p>インフラ・セキュリティ・ガバナンス</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ共通の情報基盤構築 サイバー攻撃への備え・情報セキュリティの強化 基幹業務インフラのクラウド化 	<ul style="list-style-type: none"> DX推進に不可欠な情報インフラの整備

● 企業価値創造のためのROEツリー

