

古河機械金属株式会社

古河機械金属株式会社

2024年3月期第2四半期決算・事業説明会

2023年11月27日

[登壇者]

4名

代表取締役社長

中戸川 稔 (以下、中戸川)

取締役上級執行役員 経営企画部長

今野 光一郎 (以下、今野)

古河ロックドリル株式会社 代表取締役社長

山口 正己 (以下、山口)

経営企画部 広報・IR 課長

芥川 良平 (以下、芥川)

芥川：本日の説明会は、まず代表取締役社長中戸川より、第2四半期決算ならびに通期予想ほかにつきまして説明した後、古河ロックドリル社長の山口より、ロックドリル部門の事業説明をさせていただきます。

中戸川：古河機械金属社長の中戸川でございます。本日はお忙しい中、当社決算説明会・事業説明会にご参加くださり、ありがとうございます。

当社は1875年の創業以来、大きな編成を重ね、現在は機械と素材を中核とした事業を行っており、投資家の皆様により一層のご理解をいただけるよう、IRの充実に努めております。本説明会はオンラインでのライブ配信とさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

2024年3月期第2四半期決算および通期業績予想（連結）

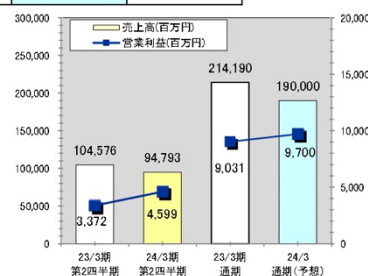


【業績】

		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株当たり純資産	円	2,700.87	3,170.97	470.10



古河機械金属グループ / 2

2024年3月期第2四半期決算および2024年3月期業績予想の概要です。2024年3月期第2四半期の対前年同期増減は、売上高は97億円減の947億円、営業利益は12億円増の45億円、経常利益は8億円増の60億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は94億円増の129億円となりました。

財務状況はご覧の通りです。2024年3月期の業績予想は、5月29日に発表した予想から修正しています。対前期増減は、売上高は241億円減の1,900億円、営業利益は6億円増の97億円、経常利益は11億円増の105億円、親会社株主に帰属する当期純利益は102億円増の165億円を予想しております。

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、山梨ビルの解体費用

ロックドリル部門販売子会社2社（中国、パナマ）の整理損

△ 古河機械金属グループ / 3

損益計算書です。売上高、営業利益は、この後部門別に詳細に説明いたします。経常利益は営業利益の増益12億円から、為替差益の減益10億円がありましたが、持分法投資損益の改善等があり、8億円の増益となりました。

特別損失に、ご覧の通り賃貸ビル解体費用ならびに子会社整理損を計上しましたが、特別利益に、古河大阪ビル跡地その他の土地について、その共有持分の一部を譲渡したこと等により固定資産売却益134億円を計上した結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は129億円と、大幅増益となりました。

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
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

- 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

■ 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

△ 古河機械金属グループ / 4

貸借対照表です。有形固定資産は、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 億円減があったものの、古河大阪ビル跡地の固定資産譲渡代金等の長期未収入金 107 億円および、上場子会社株式の株価上昇による投資有価証券の増加等 62 億円などを、投資その他の資産に計上した結果、総資産は 172 億円増の 2,499 億円となりました。

純資産は 151 億円増の 1,211 億円となりました。なお、当該期間において自己株式を 16 億円、約 92 万株でございますが、これを取得しております。有利子負債は前期末より 4 億円減少し、623 億円となりました。

連結キャッシュ・フローは、非資金項目等の調整後収入 74 億円により、営業キャッシュ・フローが 84 億円のプラス。財務キャッシュ・フローでは、配当金の支払いや自己株式の取得等により 43 億円のマイナスとなっております。

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	2024年3月期 (予想)	対2023年3月期 増減
機械事業	39,933	40,302	369	85,600	3,941
産業機械部門	7,862	6,054	△1,807	17,900	△43
ロックドリル部門	18,003	19,961	1,957	38,700	2,947
ユニック部門	14,067	14,286	219	29,000	1,038
素材事業	61,964	51,503	△10,461	98,300	△28,504
金属部門	53,903	43,359	△10,543	81,900	△29,524
電子部門	3,600	3,540	△59	7,300	373
化成品部門	4,461	4,603	142	9,100	645
不動産事業	1,067	903	△164	1,900	△156
その他	1,610	2,083	473	4,200	528
合計	104,576	94,793	△9,783	190,000	△24,190

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	2024年3月期 (予想)	対2023年3月期 増減
機械事業	1,882	2,581	698	6,600	506
産業機械部門	13	△283	△296	1,000	△515
ロックドリル部門	1,057	2,146	1,089	4,100	1,069
ユニック部門	811	717	△93	1,500	△47
素材事業	1,175	1,912	737	2,800	490
金属部門	492	1,254	761	1,700	423
電子部門	321	274	△46	400	△100
化成品部門	361	383	22	700	167
不動産事業	424	226	△198	500	△335
その他	△59	△86	△26	△100	33
調整額	△50	△34	16	△100	△26
合計	3,372	4,599	1,227	9,700	668

	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>

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

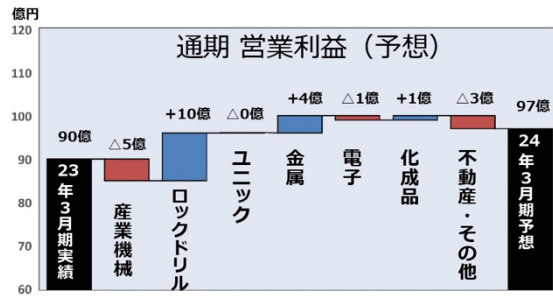
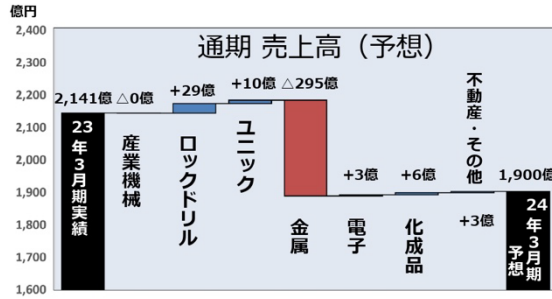
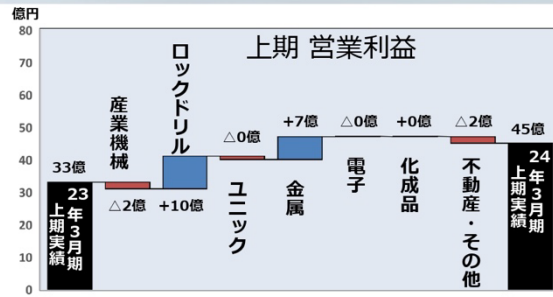
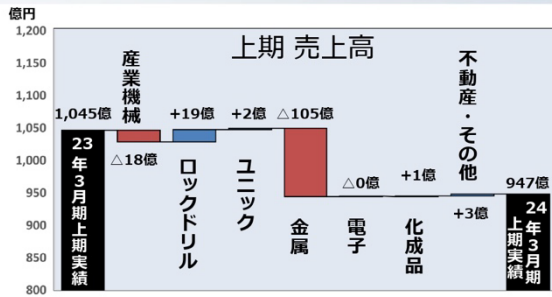
△ 古河機械金属グループ / 5

部門別業績ですが、上期の売上高はロックドリル部門、ユニック部門および化成品部門で増収となりましたが、主として3月末に小名浜製錬との委託製錬契約を終了した金属部門が、販売量の減少に伴い減収となり、全体では減収となりました。機械事業全体では3億円増の403億円、素材事業全体では104億円減の515億円となりました。

営業利益は、産業機械部門、ユニック部門および電子部門で減益となりましたが、主としてロックドリル部門と金属部門で増益となり、全体では増益となりました。機械事業全体では6億円増の25億円、素材事業全体では7億円増の19億円となりました。

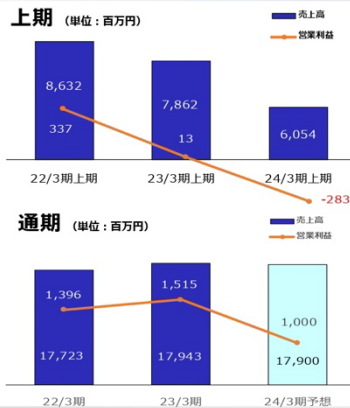
通期予想の売上高は、主としてロックドリル部門、ユニック部門で増収を見込んでいるものの、金属部門の販売量減少による減収を見込み、全体では減収予想としています。営業利益は産業機械部門とユニック部門、電子部門で減益を見込んでいますが、主としてロックドリル部門と金属部門で増益を見込み、全体でも増益予想としています。為替と銅価の実績および前提条件、為替感応度については、記載の通りです。

部門別業績の増減（連結） / 対前年同期



部門別業績の増減をグラフ化したものです。グラフの上段は、上期実績の対前年同期増減、下段が通期予想の対前期増減となっています。

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	マテリアル機械	コントラクタ事業
【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% 下水処理用汚泥ポンプ 国内シェア 40% スラリーポンプ	【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% 破砕機	【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

△ 古河機械金属グループ / 7

部門別に詳細を説明いたします。ページ下部のグレーの部分、こちらの参考につきましては、各部門の主要製品の特徴、向け先、シェア等を記載しておりますので、お時間のある時にご覧ください。

産業機械部門です。上期の対前年同期増減については、売上高は18億円減でした。ポンプ設備およびマテリアル機械が減収、コントラクタ事業では、橋梁で出来高に応じた売上高を計上する一方、大型プロジェクト案件、これはベルトコンベヤですが、これの工事減少により減収となりました。

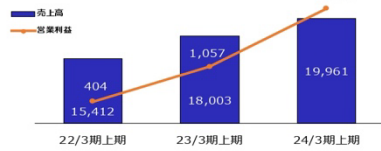
営業利益は2億9,600万円減で、マテリアル機械でプラント工事の遅延に伴う追加原価の発生により、損失計上となりました。受注残は対前年同期比32億円増の160億円で、ポンプ設備で森ヶ崎水再生センター、兵庫東流域下水汚泥広域処理場ほか、橋梁で国道20号八王子南バイパス大船寺田高架橋上部その1工事ほか、ベルトコンベヤでダムコンクリート搬送設備、トンネル掘削土砂搬送設備ほかを受注しています。

通期予想と対前期増減については、売上高はマテリアル機械、橋梁、大型プロジェクト案件で増収。ポンプ設備、環境製品で減収を見込み、全体では横ばいと予想しています。営業利益は、主に橋梁、大型プロジェクト案件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の発生が響き、5億円の減益を予想しています。

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

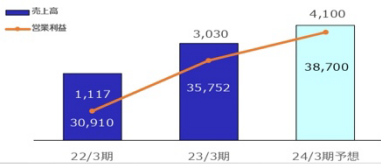
【売上高】 国内66億円 +6億円、海外133億円 +12億円

- ・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】 砕石場等の露天掘り現場、
土木・建築現場等

【シェア】 国内シェア
40%
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】 国内シェア
65%
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

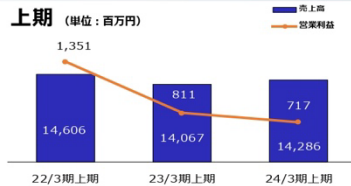
【シェア】 国内シェア
80%
トンネルドリルジャンボ

△ 古河機械金属グループ / 8

ロックドリル部門です。上期の対前年同期増減については、売上高は国内6億円増、海外12億円増となりました。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となり、海外は北米を中心に出荷増での増収に加え、円安による増収効果もあり、全体では増収となりました。営業利益は10億円増で、主に海外での出荷増に加え、円安により増益となりました。

通期予想の対前期増減については、売上高は、国内は1億円の増収。海外は主に北米での出荷増と円安により28億円の増収を見込んでいます。営業利益は、主に海外での出荷増と円安による増収効果により、10億円の増益を予想しています。

部門別業績（ユニック部門）



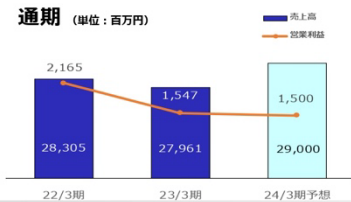
■ 上期実績の主な増減要因

【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、海外で減収減益を見込み、さらに購入部品、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boom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】



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】



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】

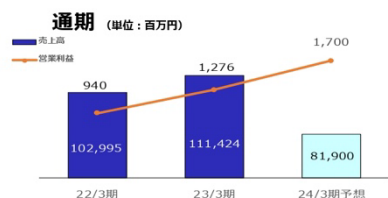


△ 古河機械金属グループ / 9

次に、ユニック部門です。上期の対前年同期増減については、売上高は国内 15 億円増、海外 13 億円減となりました。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となりました。全体では増収となりました。営業利益は、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、若干の減益となりました。

通期予想の対前期増減については、売上高は、海外で上期減収分が響き 14 億円の減収を見込むものの、トラック生産回復傾向にある国内で 24 億円の増収を予想しています。全体では増収を見込んでいます。営業利益は国内の増収増益も、海外で減収減益を見込み、さらに購入部品、部材費等の高騰により、ほぼ前年並みと予想しています。

部門別業績（金属部門）



■ 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】 小名浜製錬との契約終了に伴い委託製錬事業の抜本的見直しにめぐ、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増益について

	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 \$/t	△217 \$/t

	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 \$/t	△342 \$/t

■ 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

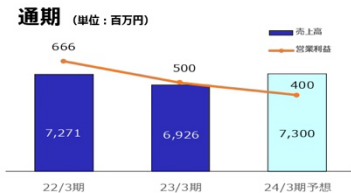
- 下期の金属価格変動による価格差益を見込まないものの、委託損益の改善により増益予想。

△ 古河機械金属グループ 10

金属部門です。上期の対前年同期増減は、売上高は105億円減で、2023年3月末で小名浜製錬との委託製錬契約を終了したことにより、販売数量が減少したことが減収となりました。営業利益は7億円増で、生産数量減により不採算の輸出が大幅に削減され、委託製錬収支は改善しております。また下の表の通り、金属価格変動影響による差益を計上し、銅、金とも増益となりました。

通期予想の対前期増減については、売上高は小名浜製錬との委託製錬契約の終了により、電気銅の販売数量が約2万トン減少することを主因として、295億円の減収を予想しています。営業利益は、下期の金属価格変動による価格差益は見込まないものの、委託損益の改善により4億円の増益予想としています。

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】



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

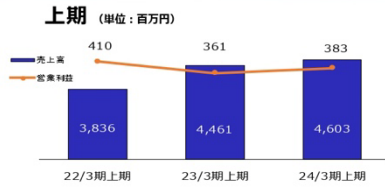
【フル生産】 優れた放熱部材としての認知が広がりつつあり、需要拡大によるフル生産が継続、増産投資を実施

△ 古河機械金属グループ 11

電子部門です。上期の対前年同期増減については、売上高はほぼ横ばいで、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となりました。営業利益は、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となりました。

通期予想の対前期増減については、売上高は、窒化アルミセラミックスで半導体製造装置向け部品の需要低迷継続により減収する予想もありますが、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、3億円の増収を予想しています。営業利益は、コイルの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、通期では1億円の減益を予想しています。

部門別業績（化成品部門）



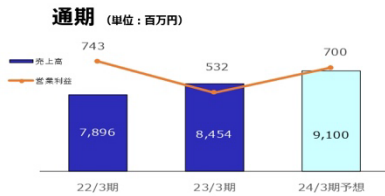
■ 上期実績の主な増減要因

【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

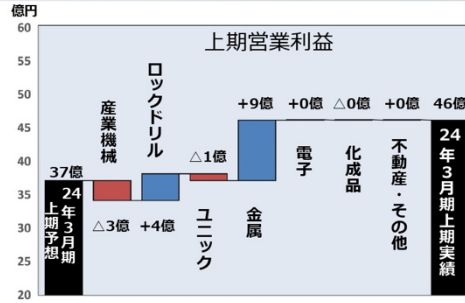
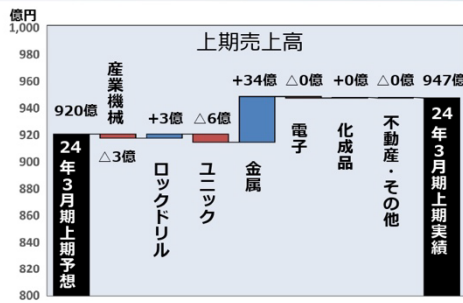
【基礎原料】 各製造会社に不可欠な基礎材料として需要は安定

△ 古河機械金属グループ / 12

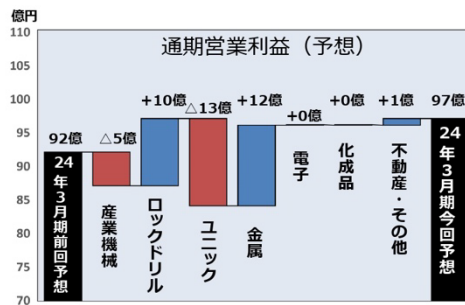
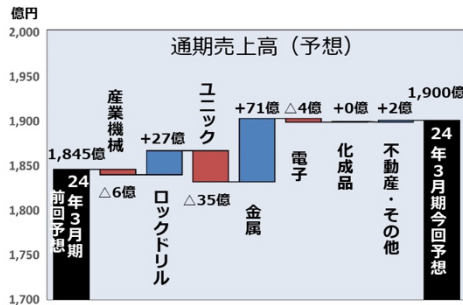
化成品部門です。上期の対前年同期増減については、売上高は1億円増で、酸化銅は銅価上昇、価格改定による単価上昇も、基板向けの需要減により減収。亜酸化銅は船底塗料向けの需要回復に加え、銅価および価格改定による販売単価上昇により増収。全体でも増収となりました。営業利益は微増で、増収による増益となりました。

通期予想の対前期増減については、売上高は、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、全体では6億円の増収を予想しています。営業利益は、増収により1億円の増益を予想しています。

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/\$

次に、売上高の対前回予想、これは5月12日に発表したものですが、との部門別業績の増減です。上期と通期予想について、主な増減要因を、ポイントだけ簡潔に説明します。

上期は大型プロジェクト案件の工事減や、プラント工事での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、減収減益となりました。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となりました。

通期予想は、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です。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、金属部分は上期の金属価格変動や円安による価格差益により、増収増益を見込んでいます。

- 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）	> ロックドリル部門について 21ページ以降にて説明
	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	
E S G	気候変動・脱炭素への取り組み	> 15ページにて説明
	政策保有株式の縮減	> 16ページにて説明

△ 古河機械金属グループ / 14

ここからは株主・投資家の皆さんとの対話が求められる昨今、個別 IR ミーティングで、機関投資家の皆様から関心を持たれている事項がございますので、それをここに記載してございます。今回、赤枠で示しました、事業戦略、気候変動・脱炭素への取り組み、政策保有株式の縮減について説明します。

■ 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



産業機械部門	ロックドリル部門	ユニック部門
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	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	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
<p>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</p> <p>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</p>		

事業戦略については、現在、コア事業と位置付ける機械事業に経営資源を集中し、リターン向上に努めていますが、その中でも業績がV字回復したロックドリル部門について、この後の事業説明会で説明いたします。

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1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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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を図れる対応策（戦略）を開示
リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

※TCFD提言に基づく開示の詳細については、「統合報告書2023」39、40ページをご覧ください。 <https://www.furukawakk.co.jp/ir/library/pdf/AR2023j.pdf>

まず、気候変動・脱炭素への取り組みです。当社は2023年8月にTCFD提言への賛同を表明し、TCFD提言が求める4要素、ガバナンス・戦略・リスク管理・指標と目標に基づいて開示しました。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、順次部門別を実施します。第1段階として、ロックドリル部門と金属部門について実施しました。今期の下期からはユニック部門と化成品部門のシナリオ分析を開始、2024年の開示を予定しています。その後、産業機械部門と電子部門について分析を開始する予定です。

ガバナンスについては、気候変動に伴うリスクと機会を重要な経営課題と認識しています。諸課題への対応はサステナビリティ推進会議で審議し、取締役会へ答申されます。

戦略については、1.5℃シナリオと4℃シナリオを設定し、移行リスクについては2030年、物理リスクについては2050年の時点で、事業に影響を及ぼす可能性がある気候変動関連のリスクと機会の重要性を評価し、リスクの低減と機会の最大化を図れる対応策を開示しています。

リスク管理については、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を原則年2回実施し、その結果を取締役に答申します。

指標と目標については、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であり、2025年度までにカーボンニュートラルに向けたロードマップを策定する予定です。また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ていきます。詳細につきましては、統合報告書2023年版に記載しておりますので、後ほどご覧ください。

政策保有株式の縮減



縮減方針

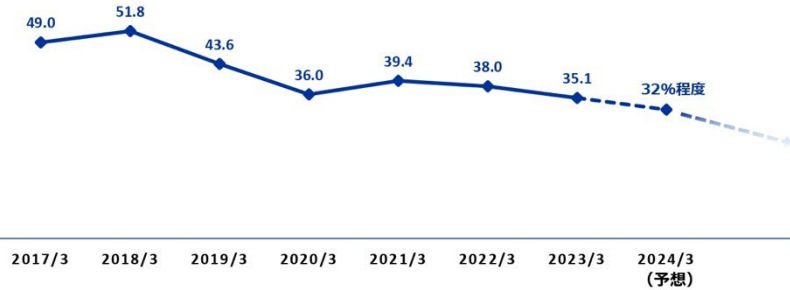
- 資本コストを含む総合的な判断による保有継続の適否を毎年検証
- 政策保有株式の連結純資産に対する比率を継続開示

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。



△ 古河機械金属グループ / 17

次に、政策保有株式の縮減についてです。本年5月に発表いたしました中期経営計画2025にも記載しましたが、政策保有株式の縮減方針として、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するとともに、政策保有株式の連結純資産に対する比率を継続開示していきます。

今期の計画としては、政策保有株式8銘柄、30億円程度の売却を予定しており、2024年3月末のみなし保有株式を含む保有比率は32%程度まで低下する見込みです。今後も引き続き、政策保有株式の縮減を進めていきます。

【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
化成品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
-------	-------	-----	-------	-----	-------

18 ページから 20 ページは参考情報となりますので、後ほどご覧いただければと思いますが、ポイントだけ述べますと、18 ページの設備投資の状況については記載の通りでございますが、産業機械部門において、医療廃棄物処理を行っている群馬環境リサイクルセンター、こちらの焼却炉増設を3カ年で実施しているほか、素材事業では、電子部門の窒化アルミセラミックス生産設備の新設や、化成品部門の硫酸製造設備の更新、その他では、不動産事業で古河大阪ビル跡地その他の土地の売却代金を原資として大阪に賃貸ビルを取得するなど、総額 96 億円の設備投資を計画しております。

私からの説明は以上となります。



21

芥川：続きまして、古河ロックドリル社長、山口より、ロックドリル部門の事業説明をさせていただきます。


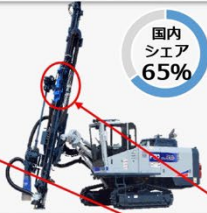

山口：古河ロックドリルの山口です。本日は貴重なお時間をいただき、誠にありがとうございます。これから当社事業について説明します。

23 ページまでは先の、中期経営計画 2025 の説明会で公表済みですので、本日は当社事業の概略説明と、中期経営方針 2022 実施策の振り返りと、基本方針である選択と集中について。次に、中期経営計画 2025 に向けた現在の活動として、地域戦略とカスタマーサクセスについて。

最後に今後の取り組みの核となる FRD モデルについて順に説明していきます。ちなみに FRD とは、古河ロックドリルの頭文字をとった、ロゴにもしている通称です。



主要製品

油圧ブレーカ	油圧クローラドリル	トンネルドリルジャンボ
 <p>国内シェア 40%</p>	 <p>国内シェア 65%</p>	 <p>国内シェア 80%</p>
土木・建築・解体現場 他	石灰鉱山、碎石場、土木・建築現場 他	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）



ロックドリル事業のコアコンピタンスは、製品の心臓部となる油圧機器、ドリフタ（さく岩機）の技術です。1914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を成功して以降、このドリフタ技術を進化・応用させて現在の製品群に繋げてきました。

油圧ブレーカは油圧ショベルのアタッチメント製品で、主に土木・建築工事現場や解体現場で使用されます。油圧クローラドリルは発破用の爆薬を装填するための孔を開ける機械で、石灰鉱山や採石場のほか、海外では土木・建築現場でも使用されます。トンネルドリルジャンボも爆薬を装填する孔を開ける機械で、主に国内のトンネル掘削現場で活躍しています。当社事業は、これら主要製品のフロービジネスと、製品のライフサイクルをサポートするストックビジネスから成り立っています。参考までに、昨年度の売上比率は海外が60%となりました。



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）

<p>中期 経営計画 2019 以前</p>	<p>地域戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● プ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 	<p>製品戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● プ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 ● プラストホールドリルは各種コースに対し、機種を標準化 ⇒ 製品ラインナップの肥大化 	<p>事業ポートフォリオ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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
<p>中期 経営方針 2022 施策</p>	<p>北米：大型プラストホールドリルを集中販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 生産も北米向けに集中生産体制 <p>欧州：油圧ブレーカを集中販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 主市場であるフランス、イタリア、ドイツの販売を強化 	<p>北米市場にマッチしたプラストホールドリルの製品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>プラストホールドリルの製品ラインナップ絞込み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>コストアップの販売価格転嫁を実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<p>不採算拠点の清算</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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

中期経営方針 2022 を振り返りますと、選択と集中をスローガンに、限られた経営資源を最大活用する戦略にかじを切り、体質改善を進めた期間でした。

地域戦略としては、プラストホール事業を例にとると、以前の営業展開は全方位的でしたが、昨年度、海外売上の 55% を占めさらに堅調な需要が見込まれる北米にターゲットを集中させました。

製品戦略においても、以前はさまざまな地域向けに多くの機種を揃えたため製品ラインナップが肥大化していましたが、北米中心とすることで機種を絞ることができ、生産体制も連動させて集中生産体制がとれ、生産性向上とコスト削減も進められました。

また事業ポートフォリオも、やはり全方位型であった拠点設定を改め、不採算部門の整理縮小を進め、中南米、中国の事業終了が結了しました。これらの活動を進めながら、同時にタイムリーな価格転嫁を実施したこと、さらに円安効果による後押しがあり業績回復に繋げることができました。


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
- ストックビジネスを強化


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


△ 古河機械金属グループ / 26

中期経営計画 2025 に向けた、これからの海外の取り組みです。まず北米は、本年 6 月から活動を開始した北米西部拠点を足がかりに、爆砕業者への大型ブラストホールドリル販売強化を進めます。特に 2025 年ビジョン当初目標に対し、海外ストックビジネスは大きく乖離し、戦略の練り直しを余儀なくされました。これは当初の戦略が、販売店任せとなっていたためであり、この新しい拠点で西部地区の運営を直轄することで、当初目標を目指していきます。

また、右側の東南アジアは、第 3 の市場として狙いを定め、採石市場の創造を目指して、空圧から油圧へ誘導する先陣機、アタッチメントドリルをインドネシアから投入してきました。

アタッチメントドリルは、油圧クローラドリルに搭載している油圧ドリフタを使用しており、油圧クローラドリルに比べ安価な販売価格で高いせん孔性能を得られるドリル製品として、インドネシアを皮切りに、各国で堅調に販売を増やしています。東南アジアはインフラの発展により、潜在的には日本の 5.5 倍の市場規模を見込んでいます。今後は碎石現場の特性を見極めながら、東南アジア全域に拡大していきます。



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

△ 古河機械金属グループ / 27

国内の取り組みのキーワードは、カスタマーサクセスです。カスタマーサクセスとは、お客様の成功を達成することで、自社の利益に繋げることです。そのためには、普段からお客様目線で能動的に関わり、課題を理解しておく必要があります。現在、全てのお客様にとって、危険作業の排除、人手不足、技能・ノウハウの伝承、省人化、効率化等は共通課題であり、これらを解決する製品をお客様目線で提供し続け、カスタマーサクセスを実現していきます。

それを可能にする製品として、左側、ブラストホールドリルでは、ドリル未習熟者でもせん孔できる、セミオートせん孔機能を追加したクローラドリルを開発し、本年より販売開始しました。即座に再受注するなど、大変高評価をいただいています。

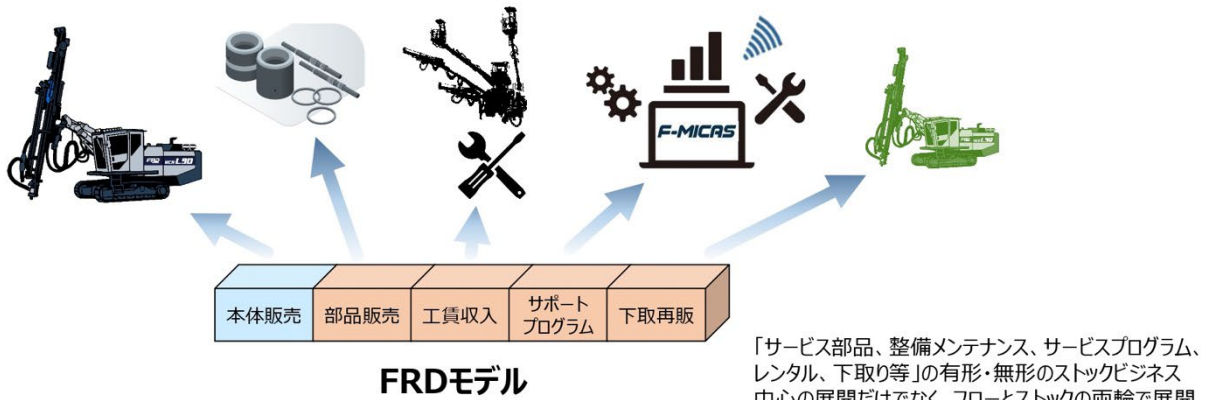
右側トンネルドリルジャンボでは、山岳トンネル工事現場向けに、せん孔を自動化するロボロックや、人力作業だったロックボルト打設作業を機械化するボルティンガーなどを提供し、災害リスクの高い切羽での安全性向上や省人化を実現し、オペレーターの熟練度に左右されない高い施工性を可能としています。

そして、これらの取り組みを軸に市場シェアの維持向上を図り、部品販売、整備サービスなどのストックビジネス強化へ結びつけていきます。



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



△ 古河機械金属グループ / 28

続いて、これからの戦略の柱となる FRD モデルについて説明します。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であり、基本コンセプトは FRD コアコンピタンスである油圧ドリフタと、ドリル碎石市場における FRD 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を指します。

カスタマーサクセスは、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になりますが、当社では、顧客の成功を達成するという観点で、先ほど説明しました、油圧クローラードリルのセミオートせん孔機能追加などの製品開発も含まれます。

製品のライフサイクルは、本体販売、部品販売、工賃収入、サポートプログラム、下取再販までのフェーズの流れを表しており、それぞれのフェーズで顧客の成功を達成する製品、部品やサービス等を提供することを FRD モデルと呼び、これを 2025 年度に国内で構築させる予定です。



FRDモデル

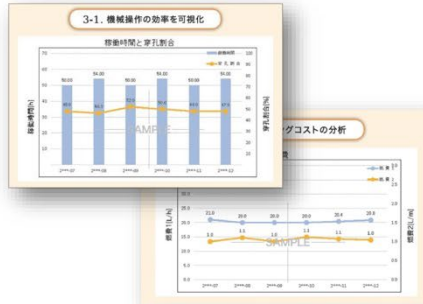
ブラストホールドリルのサポートプログラム『FD-CARE』

- 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



△ 古河機械金属グループ / 29

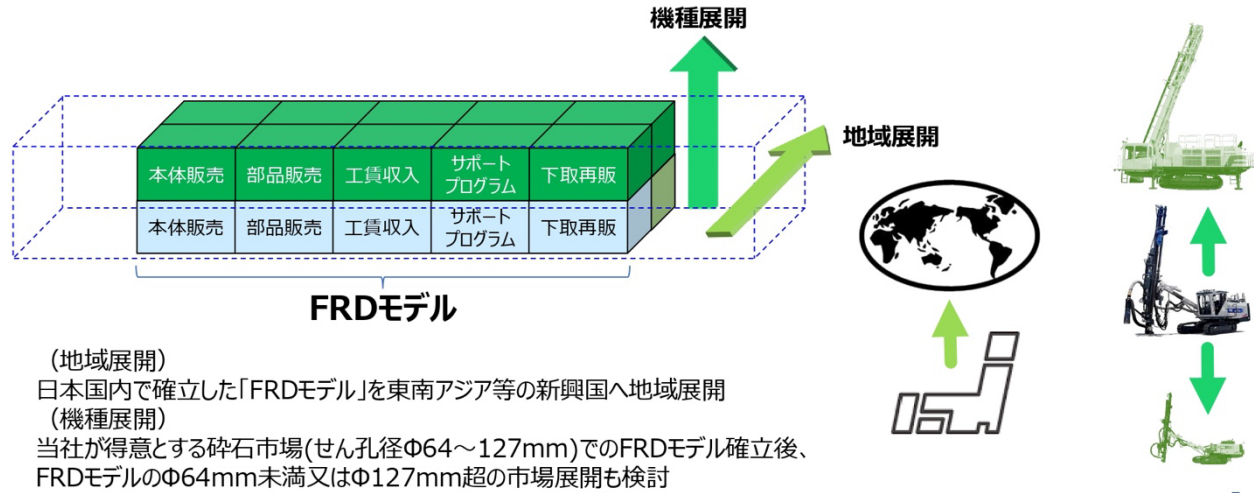
それではここで、FRD モデルの核となるサポートプログラムの取り組みについて説明します。ブラストホールドリルのサポートプログラム FD-CARE は、ブラストホールドリル用稼働サポートシステム、F-MICAS で得られた各種デジタルデータをもとに、DX によるお客様の生産性向上、カスタマーサクセスをサポートします。

すでに二つのプログラムを展開しています。一つは FD-CARE Report Delivery で、F-MICAS で収集したデータを分析・レポート化し、月報配信するプログラムです。もう一つは、FD-CARE Drill Operation で、FD-CARE Report を基に、現場、ドリルを知り尽くしたプロフェッショナルが現場に出向き、サポートを行うプログラムです。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、せん孔効率や作業効率の向上を実現していきます。また、お客様の CO₂ 排出削減にも貢献します。



FRDモデルの展開

- 地域展開、機種展開



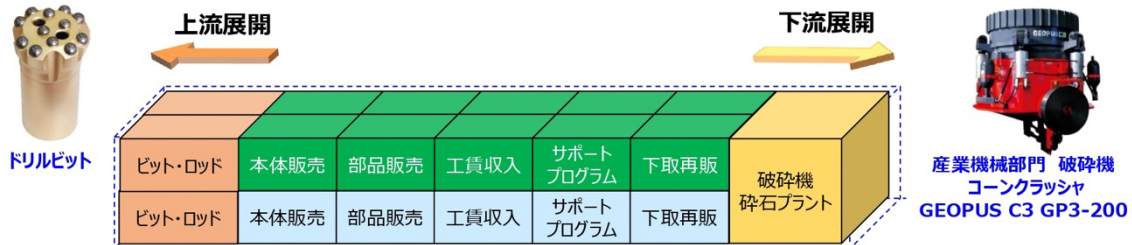
△ 古河機械金属グループ / 30

2025年までに構築するFRDモデルは、将来、地域展開、機種展開で大きくしていきます。地域展開として、積み上げてきたノウハウを活用し、東南アジア等の新興国市場への展開を検討します。また機種展開として、当社はこれまでせん孔径64ミリから127ミリの碎石市場に対応する製品に注力してきましたが、将来的にはせん孔径が64ミリ未満の土木市場向け小型機種や、127ミリを超える大規模鉱山向け、超大型機種の市場展開を検討します。



FRDモデルの展開

● 上流・下流展開

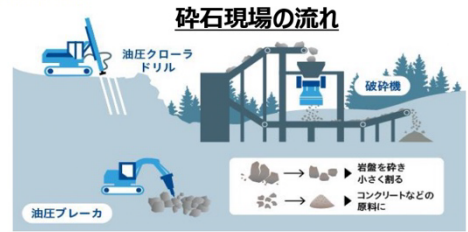


FRDモデル

(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採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。



FRDモデルのさらなる展開は、上流展開・下流展開です。上流展開として、ドリル製品に必須となるビット・ロッドなど、ドリルアクセサリ販売の積極展開を検討します。また、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、採石業の最適運営をサポートしていきます。

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きます。

以上で、ロックドリル部門の事業説明を終了させていただきます。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

柴田 [Q]：SBI証券の柴田と申します。まず一つ目に、5ページに全セグメントの数字のうち、上期、下期で数字の差が大きいセグメントがいくつかあります。主要なセグメントだけでいいので、下期の動きをどう想定しているのか教えていただけないでしょうか。

二つ目が、18ページの投資について、不動産で売却等いろいろやられていく一方で、もしかしたらスリム化というのか、あまり投資はしていないのではと思っていましたが、また不動産に投資するというので、不動産事業のあり方、位置づけを教えてください。

最後三つ目に、事業説明会でロックドリル部門の説明があった複数の取り組みによって、例えば中期経営計画における数字にどう貢献するか、こういった施策の効果が出てくるのか補足で教えてください。

中戸川 [A]：それでは一つ目と二つ目については、私から説明します。

まず5ページで、上期、下期の差が大きいというご指摘について。産業機械部門は、説明しました通り、マテリアル機械で想定外の原価増があり、上期マイナス5億円となりましたが、受注して設置する工事が多く、下期は売上が見込めている案件が多くあります。受注済みで下期に完成、あるいは工事進行基準で売上が上がるものが入っているので、この数字は達成できるだろうと見ています。

ユニック部門については、いすゞ自動車などトラックメーカーの出荷がかなり好調という発表もありますが、ユニッククレーンでは、シャーシが出た後でボディを作ったり、その後クレーンを架装したりと手間がいくつかがかります。その中でボディメーカーが繁忙で、なかなか入庫がなく若干遅れているため、少し弱めの予想としています。

金属部門については、説明しました通り、下期は価格差、為替等の利益を見込んでいませんので、少し弱めの数字になりますが、ある意味これが小名浜製錬の委託を解消したことによる効果と見ていただければと思います。

また、当社の不動産事業に対していろいろな意見があるのは十分承知しています。ただ今回投資したのは、大阪の堂島浜といった一等地の土地で、もともと当社が所有しているテナントビルの老朽化もあり、今回それを取り壊して、マンションとホテルの複合ビルを建てるということを決定しています。不動産事業については、当社としては重要な資産と考えており、安定した収益を每期計上できる部門として重要と位置づけ、今回もこのような投資をしたというところです。

ロックドリル部門の主だった中計達成に向けた補足については山口から説明します。

山口 [A]：先ほどいくつか施策を紹介しましたが、その中には足元の利益を期待するものと、2025年以降の将来構想にわたるものがあります。

足元で言うと、北米向けに地域戦略を移して集中販売していくというのは一番期待するところです。政策の不安要素はありますが、まだまだ堅調な北米において、今までなかなか本社から直接の関与ができなかった販売店等も含めて、西部拠点を作ったことで、より細かくコントロールができるのではと考えています。それによって、お客様に直接入り込み現場をもっとよく知って、ストックビジネスに繋げ、大型機の拡販に努めていきます。更にその地域を理解することで、今まで販売のなかった大型ブレーカの拡販にも繋がられるのではと考えています。

また東南アジアにおいては、アタッチメントドリルが序盤好調で好評いただいています。これが売れることももちろん有難いですが、将来的に、これで古河のさく岩機を知っていただいたお客様に、タイミングよく新製品の油圧クローラドリルを開発して、買い替え需要に繋げていきたいと考えています。これらが足元の収益向上に期待できる場所ではありますが、現時点では数字はまだ申し上げられる状態にありませんので、ご了承いただきたいと思います。

また、後半で説明しましたFRDモデルについては、今後のカスタマーサクセスを実現する古河ロックドリルの販売戦略と捉えていただいて、将来的に、今までにも増して上流展開・下流展開も含めて、産業機械部門とも協業しながら、砕石業全体に新しい提案をしていくことも、大きな期待をしているところです。