

# 新たな成長の礎を構築する期間として、 『中期経営計画2019』を力強く推進していきます。

### 第2四半期を終えての 進捗について

全体として概ね計画より上振れて進捗しています。産業機械部門が想定よりも苦戦していますが前年同期比では増収増益で進捗しており、ロックドリル部門や金属部門は想定よりも好調に推移しています。状況は悪くありませんが、『中期経営計画2019』のスタート年度である今期は将来を見据えた基礎固めに重心を置いています。

### 中期経営計画における 事業戦略について

計画では、機械事業をコア事業と位置づけ、持続的拡大に取り組む方針です。

#### — 産業機械部門 —

単なる機器メーカーから一歩進んだ顧客の戦略的パートナーとなるべく、エンジニアリング力の強化を前面に打ち出しています。顧客との関係をより密接にし、様々な課題解決提案をできるよう、社員の意識改革も

含めて取り組んでいきます。一方、陸前高田市の高台移転工事や東京外環自動車道の土砂搬送工事でベルトコンベヤの有用性や当社の技術総合力が見直され、ゼネコン各社との関係も構築しつつあります。設計、製造、施工まで行うような大型案件にも引き続き注力していきます。

#### — ロックドリル部門 —

国内は、インフラ整備、土木建設需要が底堅く当面順調に推移すると考えています。なかでもトンネルドリルジャンボについては、リニア中央新幹線のトンネル工事向けの受注活動が本格化し、その他多数の工事にも対応するため、生産設備を強化していきます。

海外では、東南アジア、中国、南米で実績づくりを進めており、土木工事向けだけでなく、坑内掘り鉋山向けドリルジャンボの販売・サービス体制の構築も推進していきます。また、プラストホルドリルは中型クラスの製品ラインナップを拡充し拡販していきます。

重点課題としているストックビジネスについては、特に海外において製品販売後の部品販売や整備・サービス等の取り込みが弱



いため、LCS（ライフサイクルサポート）を強化していきます。具体的にはIoT等を活用し、効率的なサービスを提供することに加え、独自のせん孔ノウハウによる作業効率向上をサポートするなど、単なる製品販売ではなく、ライフサイクル全体で価値を認めていただけるようフルメンテナンスサービス等の仕組みづくりに本格的に取り組めます。現在は国内で稼働データ収集等のテスト段階で、実用化レベルのビジネスモデル構築にはまだ相当の労力と時間を要しますが、徹底的に追求していきます。

#### — ユニック部門 —

国内はシェアも高く引き続き安定収益確

ベルトコンベヤ



大量の土砂を搬送する機械。ダンプトラック輸送に比べ工期短縮や渋滞回避等が可能。ベルトコンベヤの設計、製造、施工、運転管理まで一括で対応できるのが当社の強みです。

トンネルドリルジャンボ



山岳トンネル工事の切羽（掘削現場）で使用され、岩盤に火薬装填用の孔をあける機械。当社は国内唯一のメーカーで、青函トンネルや関越トンネル、黒部第4発電所導水路など多くの現場で活躍。最近ではリニア中央新幹線の工事にも使用されています。

保に努め、さらには高機能・高付加価値化したユニッククレーンのフルモデルチェンジ機にて競争力強化を図っていきます。幸い2016年に販売を開始した中型トラック向けのフルモデルチェンジ機は、操作性や安全性に高い評価をいただいております、自信をもって小型・大型トラック向けにも展開を進めています。

海外では実績がある北米や欧州を中心にしつつ、今後はアジア、特に東南アジアに注力していきます。現地販売店の育成や自社の海外営業力強化に一層努めます。

生産面では佐倉工場のマザー工場化を進めます。現在進捗中の油機工場、事務・研修棟の新設に加え、自動化・省人化につながる設備投資を実施し、競争力ある生産体制、教育体制を構築していきます。また海外展開においては中古ビジネスを足掛かりにすることも検討していきます。

#### 素材事業の戦略について

金属部門は、銅製錬事業の堅実な運営に努め、収益性を重視し、事業規模を活かした小回りの利いた体制・サービスで国内販売シェアを高めていきます。

電子部門は、戦略製品と位置づけるコイルや窒化アルミ、光学部品をこの計画期間で

収益貢献できるように手を打っていきます。

化成品部門は、高付加価値化した新規開発製品を伸ばしていきます。導電性ペースト向けの金属銅粉や、鉄源補充用サプリメント向けの高純度硫酸第二鉄水溶液など、引き合いがはじめており、新たな収益源として育成しています。

#### 計画達成に向けた進捗管理について

今回の中期経営計画は、2025年ビジョン達成年度までの9年間で3つに分けた最初の第1フェーズで、部門ごとに具体的なアクションプランを構築しています。当社の経営企画部が統括管理していきますが、個々のアクションプランの進捗は部門ごとに定期的にPDCAを回すことを徹底します。特に注力すべき機械3部門では、事業範囲が広いこともあり、各事業会社の中期経営計画担当副社長に当社の執行役員が就き、常に計画達成を推進する体制をとっています。

#### 成長のための人材育成、組織改編、研究開発等について

事業戦略と人事戦略は2025年ビジョン達成のための両輪と位置づけ、全体を底上

げする人材育成だけでなく、従来の人事制度も見直しを進めています。4月には世代別選抜して幹部候補を育てる取り組みもスタートしました。また、働き方改革と並行して業務改革を推進すべく、6月に業務改革推進室を新設し、全社的な業務システムの効率的な運用について検討に入っています。

さらに、開発体制についても10月に再編しました。技術統括本部がグループ各社と連携をとりながら、機械・装置分野から素材・材料分野まで開発支援し、グループ全体の総合技術力を強化していきます。

#### 株主の皆様へ『中期経営計画2019』に懸ける意気込みを

当社グループは、『中期経営計画2019』の達成に向け強い覚悟をもってスタートしました。2025年ビジョンの実現に向けて、新たな成長の礎を構築する期間と捉え、従来のやり方に囚われることなく、前例を打破し、思い切って実行していくつもりです。変わり続けるこれからの古河機械金属グループに、どうぞご期待くださいますようお願い申し上げます。

ブラストホールドリル



露天掘り鉱山の岩盤に発破用の火薬を装填する孔をあける機械。油圧クローラドリルやダウンザホールドリルなどがあり、主に碎石、石灰石の採掘現場で使用されます。

ユニッククレーン『G-FORCE』



心臓部の油圧機器を内製しているからこそできる、当社ならではの強みを活かした最新フルモデルチェンジ機。操作性、安全性を格段に高め、使用するユーザーや購入する経営者からも高い評価を得ています。