



2024年3月期 決算説明資料

2024年5月30日



決算および通期予想（連結）

P.3～17

連結業績	P.3～6
部門別業績	P.7～14
参考資料	P.15～17



中期経営計画2025の進捗状況

P.19～28

政策保有株式の縮減	P.20
株主還元	P.21
収益計画	P.22
成長戦略	P.23～28

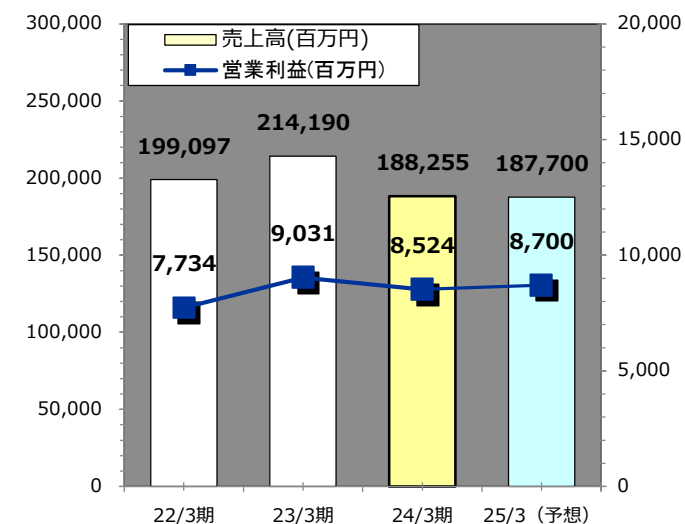
2024年3月期決算および通期業績予想（連結）

【業績】

		2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	対前期増減	2025年3月期 (予想)	対2024年3月期増減
売上高	百万円	199,097	214,190	188,255	△ 25,934	187,700	△ 555
営業利益	百万円	7,734	9,031	8,524	△ 507	8,700	175
営業利益率	%	3.9	4.2	4.5	0.3	4.6	0.1
経常利益	百万円	8,996	9,348	10,384	1,036	8,000	△ 2,384
親会社株主に帰属する 当期純利益	百万円	6,477	6,211	16,097	9,885	14,000	△ 2,097
年間配当金	円	50円	50円	55円	5円	60円	5円

【財務状況】

		2023年3月期	2024年3月期	対前期末増減
総資産	百万円	232,745	259,878	27,132
純資産	百万円	106,050	133,272	27,222
自己資本比率	%	44.2	50.0	5.8
1株当たり純資産	円	2,700.87	3,493.08	792.21
ROE	%	6.2	13.8	7.6

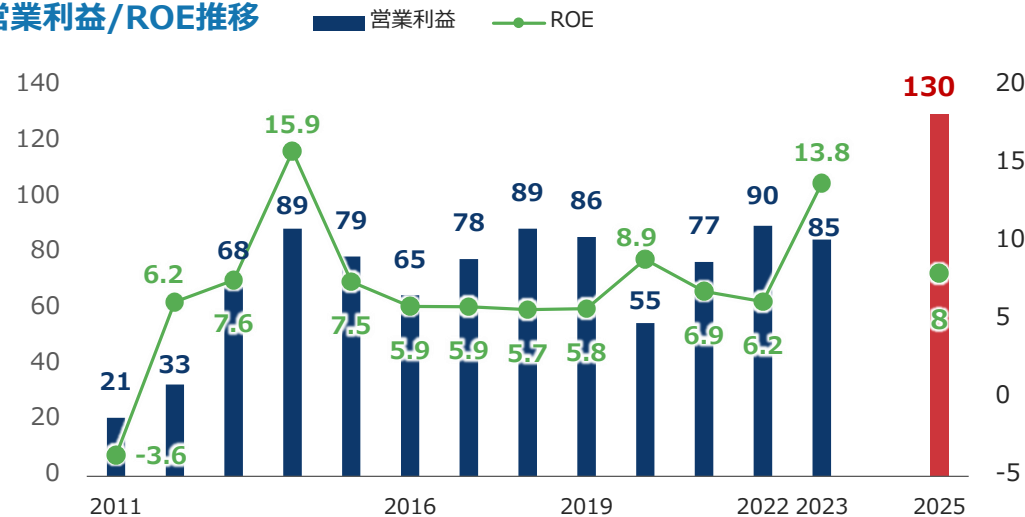


中期経営計画2025の経営指標推移

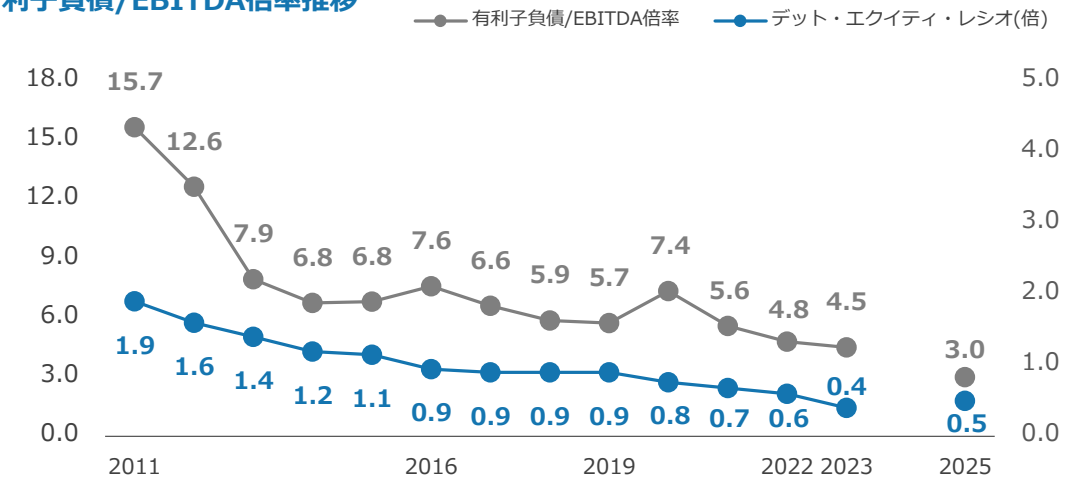
【経営指標】

		2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2026年3月期 (中計イメージ)
営業利益	百万円	7,734	9,031	8,524	13,000百万円程度
ROE	%	6.9	6.2	13.8	8%程度
デット・エクイティ・レシオ	倍	0.7	0.6	0.4	0.5倍台
有利子負債/EBITDA倍率	倍	5.6	4.8	4.5	3倍台
連結自己資本総還元率	%	2.4	2.8	3.1	3%以上
政策保有株式比率	%	38.0	35.1	40.8	2025年3月末までに20%未満
年間配当金	円	50	50	55	50円以上
自己株式取得	百万円	334	888	1,620	おおむね1,500~2,000百万円

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



連結損益計算書

■ 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	対前期増減
売上高	214,190	188,255	△25,934
売上原価	185,575	160,010	△25,565
(売上総利益)	28,615	28,245	△369
販売費及び一般管理費	19,583	19,721	137
営業利益	9,031	8,524	△507
営業外収益	3,146	3,655	509
受取配当金	847	991	143
持分法による投資利益	-	539	539
為替差益	1,462	1,162	△300
その他	836	961	125
営業外費用	2,829	1,795	△1,034
支払利息	501	510	9
持分法による投資損失	860	-	△860
休鉱山管理費	814	816	2
その他	654	467	△186
経常利益	9,348	10,384	1,036
特別利益	410	16,092	15,682
固定資産売却益	47	13,433	13,385
投資有価証券売却益	362	2,659	2,296
その他	0	-	△0
特別損失	1,252	3,224	1,972
賃貸ビル解体費用	470	458	△12
関連会社投融資整理損	-	2,058	2,058
その他	781	708	△72
税金等調整前当期純利益	8,506	23,252	14,745
法人税、住民税及び事業税	2,811	5,378	2,566
法人税等調整額	△762	1,552	2,315
当期純利益	6,457	16,321	9,864
非支配株主に帰属する当期純利益	245	224	△21
親会社株主に帰属する当期純利益	6,211	16,097	9,885

持分法投資損益で対前年14億円増
2023年3月期は日比共同製錬(株)の業績悪化（2年に1度の定期修繕年）等により投資損失を計上

古河大阪ビルの跡地その他の土地の共有持分の一部を譲渡

政策保有株式の売却に伴う投資有価証券売却益

Cariboo Copper Corp.※株式譲渡に伴う損失
（※ジブラルタル鉱山の権益の25%を保有）

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	対2023年3月期 増減
資産の部			
流動資産	99,882	99,636	△246
固定資産	132,862	160,241	27,378
有形固定資産	90,981	92,045	1,063
無形固定資産	317	342	25
投資その他の資産	41,563	67,853	26,289
資産合計	232,745	259,878	27,132

負債の部			
流動負債	63,111	51,669	△11,442
固定負債	63,583	74,935	11,352
負債合計	126,695	126,605	△89
純資産の部			
株主資本	83,971	96,549	12,577
資本金	28,208	28,208	-
資本剰余金	2	2	-
利益剰余金	58,847	73,046	14,198
自己株式	△3,086	△4,707	△1,621
その他の包括利益累計額	18,974	33,358	14,383
非支配株主持分	3,103	3,365	261
純資産合計	106,050	133,272	27,222
負債純資産合計	232,745	259,878	27,132

- ・主に古河大阪ビルの跡地その他の土地の共有持分の一部を譲渡した代金を計上したことにより長期未収入金が増加（+125億円）
- ・上場株式の株価上昇による投資有価証券の増加（+126億円） 等

資金調達手段の多様化を目的として約23年ぶりに社債を発行

■ 有利子負債

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	対2023年3月期 増減
短期借入金	7,449	493	△6,955
長期借入金	55,399	52,895	△2,503
社 債	-	5,000	5,000
有利子負債合計	62,848	58,389	△4,459

■ 連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	対2023年3月期 増減
営業キャッシュ・フロー	6,148	10,492	4,344
投資キャッシュ・フロー	△1,617	1,915	3,533
財務キャッシュ・フロー	△5,934	△8,446	△2,512
現金及び現金同等物	13,606	18,193	4,587

部門別業績（連結）

（単位：百万円）

売上高	2023年3月期	2024年3月期	対前期 増減
機械事業	81,658	82,085	427
産業機械部門	17,943	15,548	△2,394
ロックドリル部門	35,752	38,682	2,930
ユニック部門	27,961	27,853	△108
素材事業	126,804	100,388	△26,416
金属部門	111,424	84,712	△26,711
電子部門	6,926	6,766	△159
化成品部門	8,454	8,908	454
不動産事業	2,056	1,873	△182
その他	3,671	3,908	237
合計	214,190	188,255	△25,934

営業利益	2023年3月期	2024年3月期	対前期 増減
機械事業	6,093	5,696	△397
産業機械部門	1,515	389	△1,125
ロックドリル部門	3,030	4,148	1,117
ユニック部門	1,547	1,158	△389
素材事業	2,309	2,765	456
金属部門	1,276	1,945	668
電子部門	500	212	△288
化成品部門	532	608	75
不動産事業	835	470	△365
その他	△133	△293	△160
調整額	△73	△114	△41
合計	9,031	8,524	△507

2025年3月期 （予想）	対2024年3月期 増減
87,700	5,614
19,100	3,551
36,200	△2,482
32,400	4,546
93,600	△6,788
76,700	△8,012
7,700	933
9,200	291
2,100	226
4,300	391
187,700	△555

2025年3月期 （予想）	対2024年3月期 増減
7,400	1,703
1,900	1,510
3,100	△1,048
2,400	1,241
1,000	△1,765
0	△1,945
400	187
600	△8
600	129
△200	93
△100	14
8,700	175

	2024年3月期	対前期 増減
為替	144.6円/\$	9.1円/\$
銅価	8,362 \$/ト	△189 \$/ト

	2025年3月期 （予想）	対2024年3月期 増減
為替	145.0円/\$	0.4円/\$
銅価	9,000 \$/ト	638 \$/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

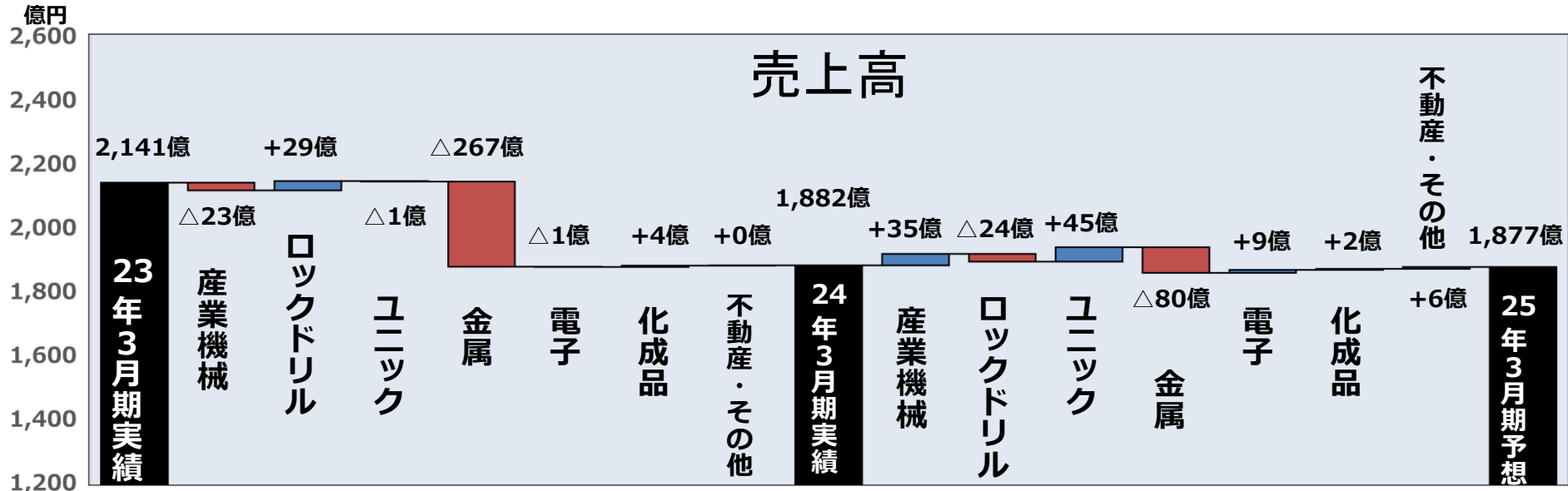
- ・機械事業（主にロックドリル部門）で約60百万円増
- ・金属部門で約40百万円増

	2025年3月期 （予想）	対2024年3月期 増減
売上高 百万円	187,700	△555
営業利益 百万円	8,700	175
経常利益 百万円	8,000	△2,384
親会社株主に帰属する 当期純利益 百万円	14,000	△2,097

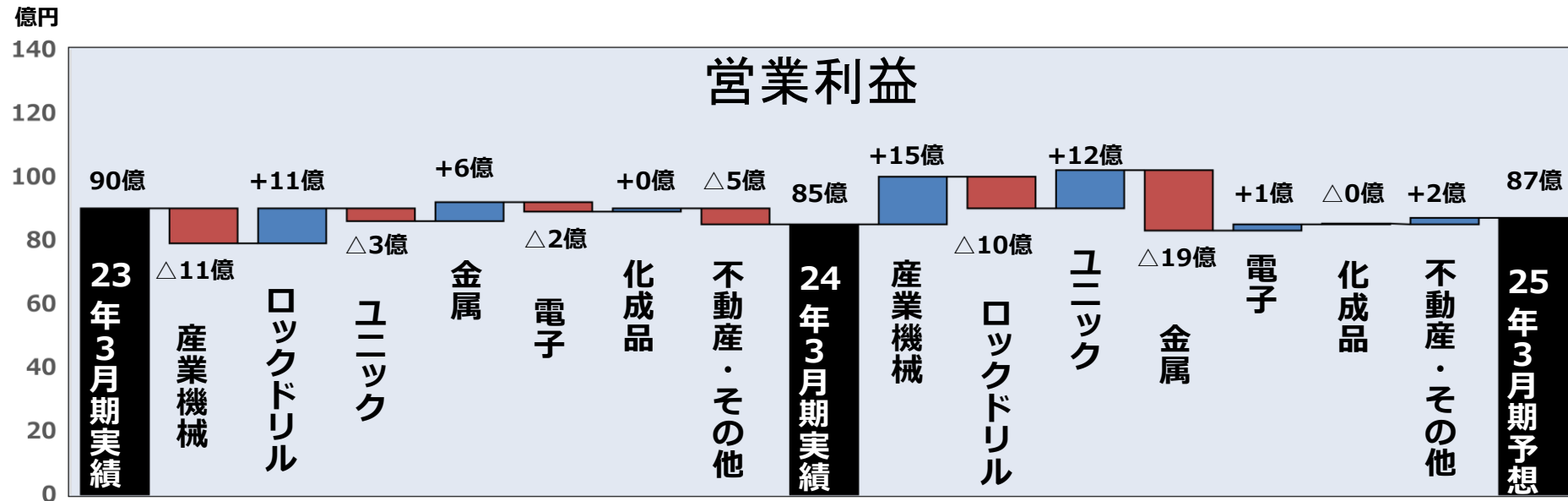
特別利益

政策保有株式の売却に伴う投資有価証券売却益を見込む

部門別業績の増減（連結） / 対前年同期比



産業機械部門、ロックドリル部門、ユニック部門、金属部門、電子部門、化成品部門については、次ページ以降で詳細に説明。

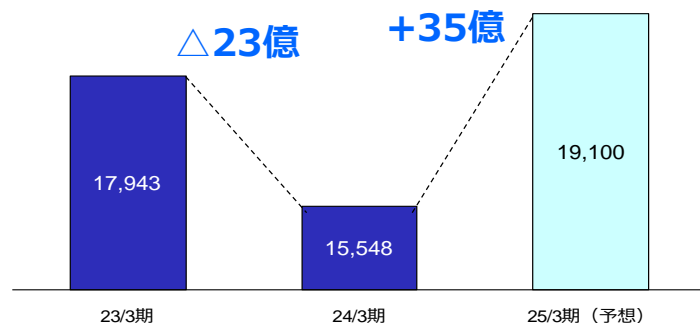


不動産事業
主力ビルである室町古河三井ビルディング（商業施設名：COREDO室町2）において、2024年3月期は、オフィスの賃料単価の低下やテナント入れ替え等により減収減益。
2025年3月期は、オフィスの稼働率上昇を見込み、増収増益予想。

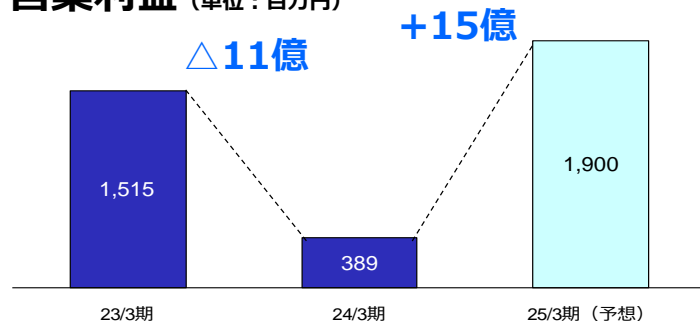
部門別業績（産業機械部門）



売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



■ 2024年3月期の主な増減要因

【売上高】 155億円（△23億円）

- ・ 橋梁やベルトコンベヤは出来高に応じた売上高の計上し増収。
- ・ マテリアル機械は前期並みも、ポンプ設備、特に環境製品で大幅減収。

【営業利益】 3億円（△11億円）

- ・ マテリアル機械のプラント工事遅延等に伴う追加原価発生があり大幅減益。

	2024年3月期	対前期増減
受 注 残	158億円	16億円

【マテリアル機械】

破碎プラント、砕石プラント、他

【橋梁】

八王子南バイパス大船寺田高架橋、清水IC第3高架橋、東九州自動車道鷹栖第一橋他2橋、京都府城陽橋、他

【ベルトコンベヤ】

ダム骨材搬送設備、トンネル掘削土砂搬送設備、他

■ 2025年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】 191億円（+35億円）

- ・ ベルトコンベヤの大型プロジェクト案件のほか、マテリアル機械で大幅増収、ポンプ、ポンプ設備、橋梁も増収予想。

【営業利益】 19億円（+15億円）

- ・ 増収による増益予想。前期にあったマテリアル機械の追加原価発生は見込まず。

■ 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

【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



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

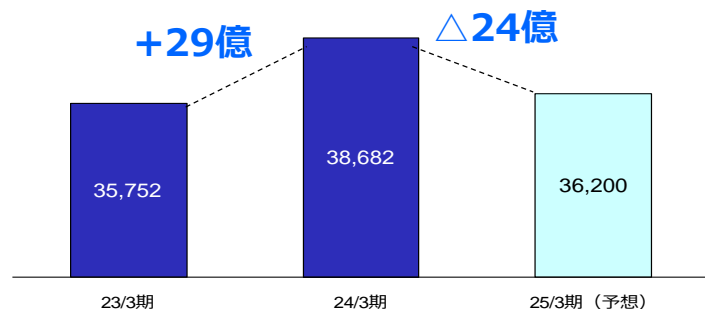
【注目】 ダンプトラックに替わる土砂搬送方法としてベルトコンベヤが注目、引き合い件数も増加



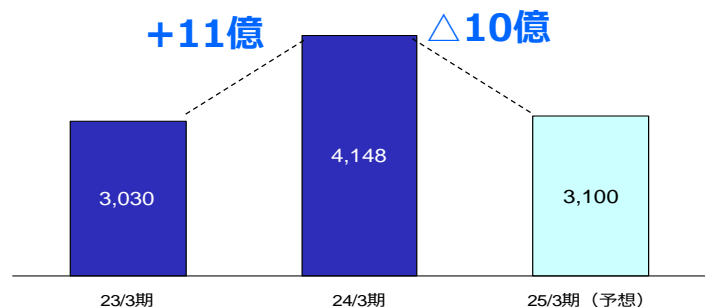
部門別業績（ロックドリル部門）



売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



■ 2024年3月期の主な増減要因

【売上高】 国内144億円、海外242億円（国内+2億円、海外+26億円）

- ・ 国内は、油圧クローラドリル等の補用部品の出荷増や整備事業の受注増等により増収。
- ・ 海外は、北米で油圧ブレーカ、油圧クローラドリルの出荷が大幅に増加、中近東やアフリカでも油圧クローラドリルの出荷増、円安効果もあり増収。

【営業利益】 41億円（+11億円）

- ・ 主に北米での増収による増益に加え、円安効果もあり大幅増益。

■ 2025年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】 国内144億円 海外218億円（国内横ばい、海外△24億円）

- ・ 国内は、レンタル向け油圧ブレーカの買い控え基調が底打ち、油圧圧砕機、油圧クローラドリルも増収予想、トンネルドリルジャンボは出荷減で減収予想。
- ・ 海外は、前期前倒しによる反動減の北米を中心に需要が一服し、大幅減収予想。

【営業利益】 31億円（△10億円）

- ・ 主に北米での減収による減益により、減益予想。

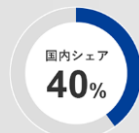
■ 参考

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】



油圧ブレーカ

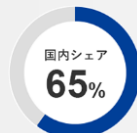


油圧クローラドリル

【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】



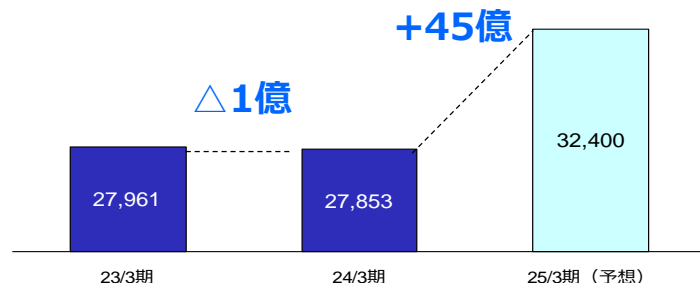
トンネルドリルジャンボ



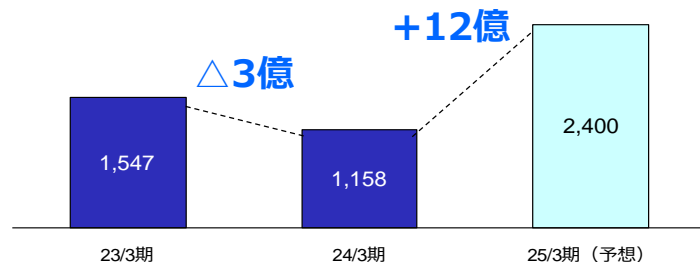
部門別業績（ユニック部門）



売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



■ 2024年3月期の主な増減要因

【売上高】 国内215億円、海外63億円（国内+14億円、海外△15億円）

- ・ 国内は、トラックの生産遅延が回復傾向で、前期と比ベトラック供給台数が増加したことによりユニッククレーンの出荷が増加し増収。
- ・ 海外は、中国、東南アジア、欧州等への出荷が減少し減収。

【営業利益】 11億円（△3億円）

- ・ 鋼材などの原材料価格の高騰に対して、値上げ前の製品出荷が続いた結果、原価率が悪化し減益。

■ 2025年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】 国内239億円、海外85億円（国内+23億円、海外+21億円）

- ・ 国内は、トラック生産増加による出荷増により、ユニッククレーンの受注増を見込み、増収予想。
- ・ 海外は、欧米、東南アジア、中東での販売強化により、増収予想。

【営業利益】 24億円（+12億円）

- ・ 増収による増益に加え、値上げ前の製品出荷が一巡し、増益予想。

■ 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】



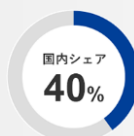
ユニッククレーン



ミニ・クローラークレーン

- 【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・クローラークレーン



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】

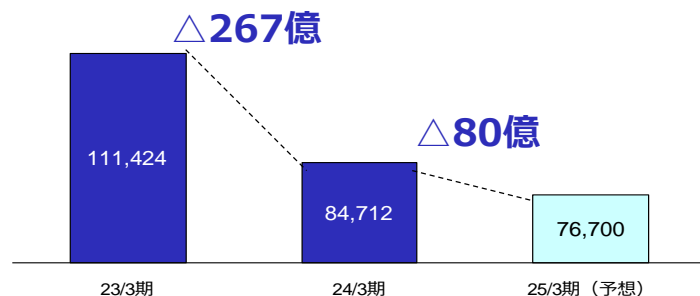


ユニックキャリア

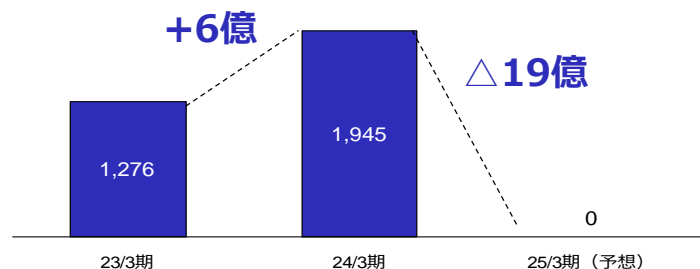




売上高（単位：百万円）



営業利益（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年度以降】

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



■ 2024年3月期の主な増減要因

【売上高】 847億円（△267億円）

- 小名浜製錬(株)との委託製錬契約を終了（2023年3月末）したことにより、電気銅の生産量が48,262トン（△21,924トン）となり販売数量が減少し減収。
銅 △211億円（数量△241億円、単価+29億円）
金 △49億円（数量△70億円、単価+20億円）

【営業利益】 19億円（+6億円）

- 金属価格変動影響による価格差益（下表）に加え、委託製錬収支の改善により増益。

金属価格変動影響による損益について

	2024年3月期	対前期増減
営業利益	19.4億円	6.6億円
内価格影響分	13.1億円	1.3億円
銅	(1.8億円)	(1.0億円)
金	(10.3億円)	(0.1億円)

	2024年3月期	対前期増減
為替	144.6円/\$	9.1円/\$
銅価	8,362 \$/ト>	△189 \$/ト>

	2025年3月期 (予想)	対2024年3月期増減
為替	145.0円/\$	0.4円/\$
銅価	9,000 \$/ト>	638 \$/ト>

■ 2025年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】 767億円（△80億円）

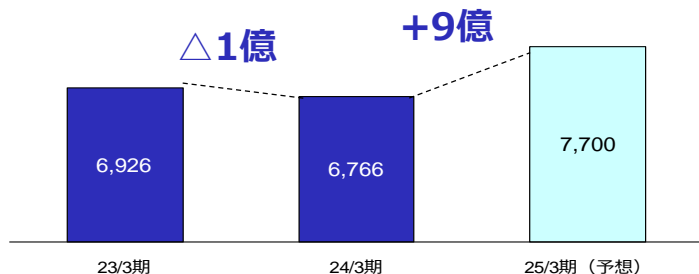
- 電気銅の生産量は46,601トン（△1,661トン）を見込み、販売数量が減少することから、減収予想。
銅 △42億円（数量△85億円、単価+42億円）
金 △33億円（数量△30億円、単価△2億円）

【営業利益】 0億円（△19億円）

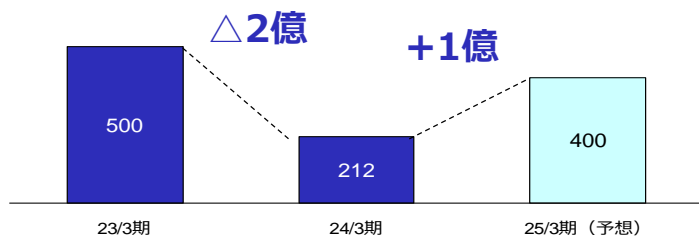
- 買鉱条件の悪化により、委託製錬収支の悪化を見込むことに加え、2024年3月期にあった金属価格変動影響による価格差益を見込まないため、減益予想。



売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



■ 2024年3月期の主な増減要因

【売上高】 67億円（△1億円）

- ・ 高純度金属ヒ素は化合物半導体向け市場サイクルは底打ちも前期並み。コイルは自動車生産の回復により増収。
- ・ 結晶製品は顧客の在庫調整の影響、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等により大幅減収。

【営業利益】 2億円（△2億円）

- ・ 主に結晶製品、窒化アルミセラミックスの減収による減益。

■ 2025年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】 77億円（+9億円）

- ・ 高純度金属ヒ素は市況回復、結晶製品は顧客の在庫調整が下期以降緩和、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回復により、それぞれ増収予想。

【営業利益】 4億円（+1億円）

- ・ 増収による増益予想。

■ 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焼成・加工技術

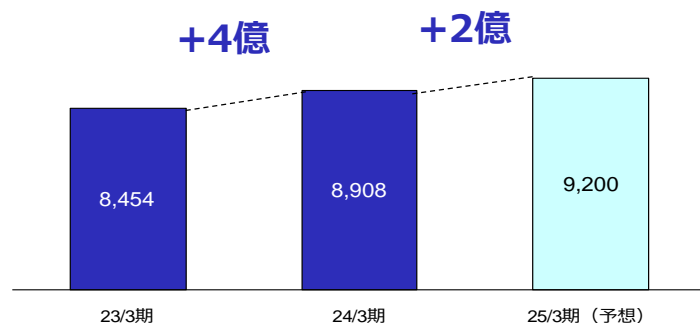
【用途】 半導体製造装置用部品、高出力LD・LED、樹脂製放熱シート等

【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、今後の需要増に向けて、増産設備投資を実施済み

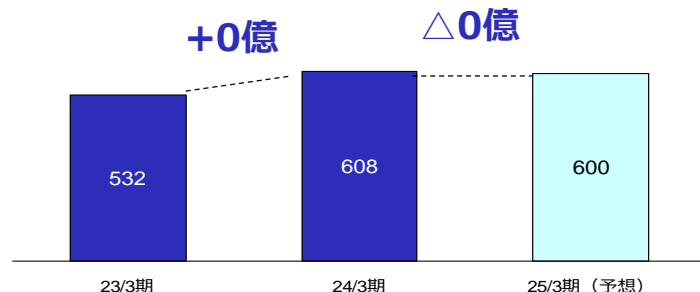




売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



■ 2024年3月期の主な増減要因

【売上高】 89億円（+4億円）

- ・ 酸化銅は銅価上昇や価格改定で単価上昇も、パソコン、スマートフォン、サーバー等のパッケージ基板向けの需要減少により、前期並み。
- ・ 亜酸化銅は船底塗料の需要好調、銅価上昇や価格改定等により増収。

【営業利益】 6億円（+0.7億円）

- ・ 主に亜酸化銅の増収による増益。

■ 2025年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】 92億円（+2億円）

- ・ 需要が徐々に回復する酸化銅等により増収予想。

【営業利益】 6億円（横ばい）

- ・ 原料のコストアップの影響により前期並みと予想。

■ 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】



亜酸化銅



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】 各製造会社にとって不可欠な基礎材料として需要は安定

【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	2025年3月期 （予想）
機 械 事 業	2,669	2,125	4,430	3,600
産 業 機 械 部 門	1,703	912	2,547	1,000
ロ ッ ク ド リ ル 部 門	247	708	1,025	900
ユ ニ ッ ク 部 門	718	504	857	1,700
素 材 事 業	696	1,571	1,581	1,900
そ の 他	1,413	489	2,001	3,000
合 計	4,778	4,187	8,013	8,500

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

長野県で架装工場建設（約4億円）等

電子部門で窒化アルミセラミックス
生産設備（2022年度総額約10億円）
の新設による増加等

金属部門の大分鋳業で設備更新等
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等
（2023年度約12億円、2024年度約
20億円）

【減価償却費の状況（連結）】

減 価 償 却 費	4,003	4,114	4,387	4,500
-----------	-------	-------	-------	-------

【研究開発費の状況（連結）】

研 究 開 発 費	1,336	1,508	1,314	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	2025年3月期 (予想)
銅 海外相場 (平均)	€/ポンド	439.6	387.9	379.3	408.2
	\$/トン	9,691	8,551	8,362	9,000
円相場 対米ドル平均(円/\$)		112.38	135.47	144.62	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	2025年3月期 (予想)
銅 生産量 (t)	71,149	70,186	48,262	46,601
銅 販売量 (t)	77,402	74,070	53,505	46,525

＜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生産量は減少。
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	2024年3月末	対2023年3月末増減
連結人員(名)	2,804	2,831	2,855	24

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	25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	188,255	187,700
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	8,524	8,700
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	10,384	8,000
親会社株主に帰属する当期純損益	△ 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	16,097	14,000

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	25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	82,085	87,700
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	15,548	19,100
ロッドドリル部門	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	38,682	36,200
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	27,853	32,400
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	126,804	100,388	93,600
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	84,712	76,700
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	6,766	7,700
化成部品部門	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	8,908	9,200
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	1,873	2,100
その他	1,204	854	785	766	753	739	747	876	983	916	814	771	755	1,879	3,671	3,908	4,300
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	188,255	187,700

〔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	25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	5,696	7,400
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	389	1,900
ロッドドリル部門	255	△ 2,584	△ 350	333	△ 67	341	1,225	2,217	897	1,782	1,689	142	△ 1,324	1,117	3,030	4,148	3,100
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	1,158	2,400
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	2,765	1,000
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	1,945	0
電子部門	4	657	1,279	△ 234	△ 262	△ 123	52	△ 368	17	330	407	△ 35	161	666	500	212	400
化成部品部門	201	104	269	251	304	315	267	197	114	451	406	510	380	743	532	608	600
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	470	600
その他	△ 304	△ 376	△ 92	△ 93	△ 63	△ 60	△ 130	△ 72	△ 126	△ 196	△ 147	△ 94	△ 82	17	△ 133	△ 293	△ 200
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	△ 114	△ 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	8,524	8,700

※1 2013年3月に㈩トウベの株式譲渡により塗料部門から撤退

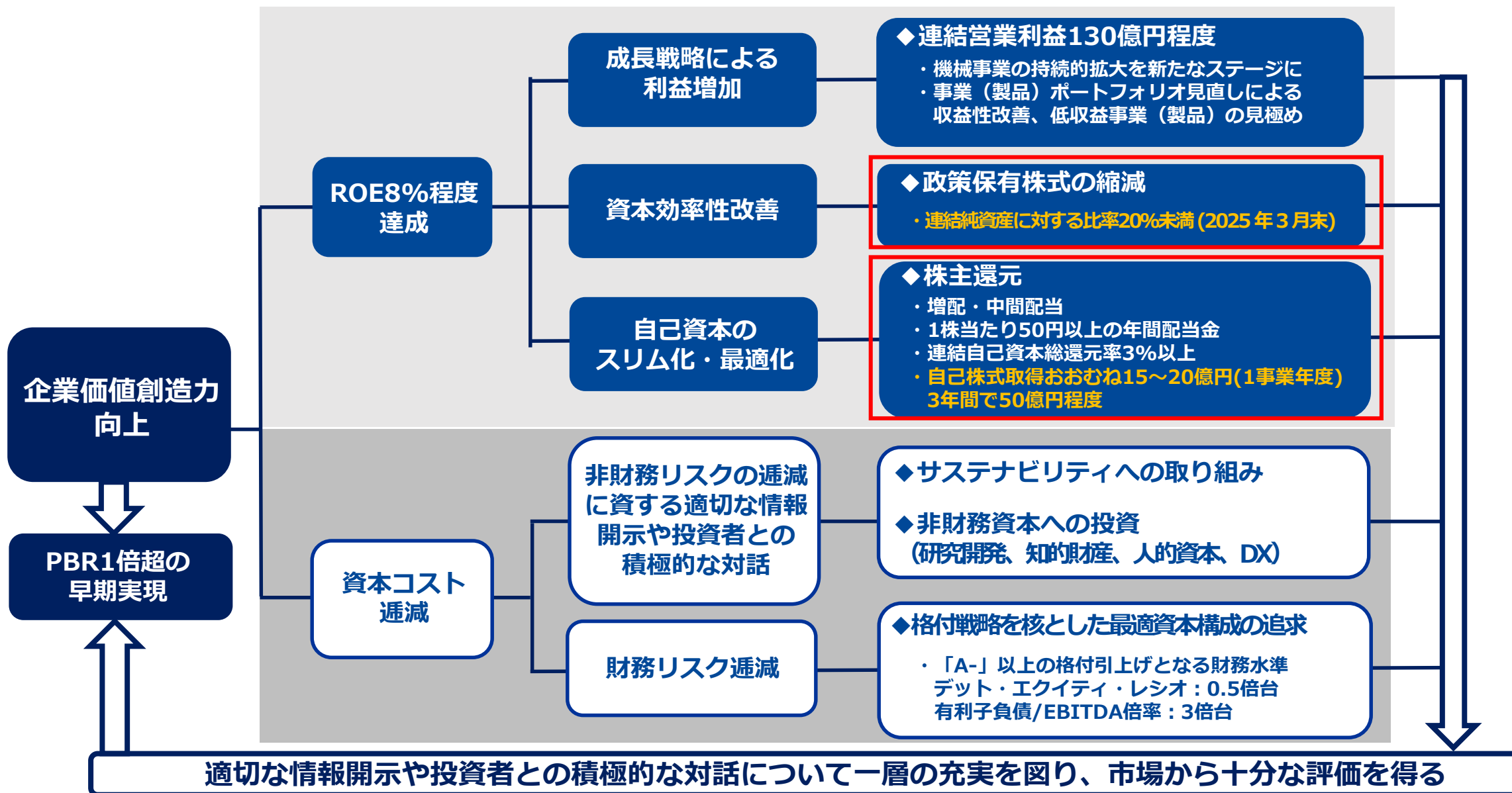
※2 2012年10月に古河コマース㈱の株式譲渡により燃料部門から撤退

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（\$ / トン）	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	8,362	9,000
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	144.62	145.00

Intentionally Blank

企業価値向上のための取り組み



■ 政策保有株式※の縮減方針（中期経営計画2025）

個別の銘柄ごとに、その保有目的、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか、また同時に定性面、定量面からの総合的な判断を含め精査し、保有の必要性が認められなくなった銘柄は適宜売却を行うなど、縮減に努めています。

【政策保有株式の連結純資産に対する比率の縮減目標の設定】

2024年2月

新たに縮減目標を設定し公表
【2026年3月末までに20%未満まで縮減】

2024年5月

縮減目標を修正し1年前倒しを公表
【2025年3月末までに20%未満まで縮減】

※政策保有株式

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式の連結貸借対照表計上額（非上場株式を含むが、非連結子会社および関連会社に対する株式を除く。）+みなし保有株式

■ 政策保有株式の縮減により生じる資金の活用

【自己株式の取得金額の増額】

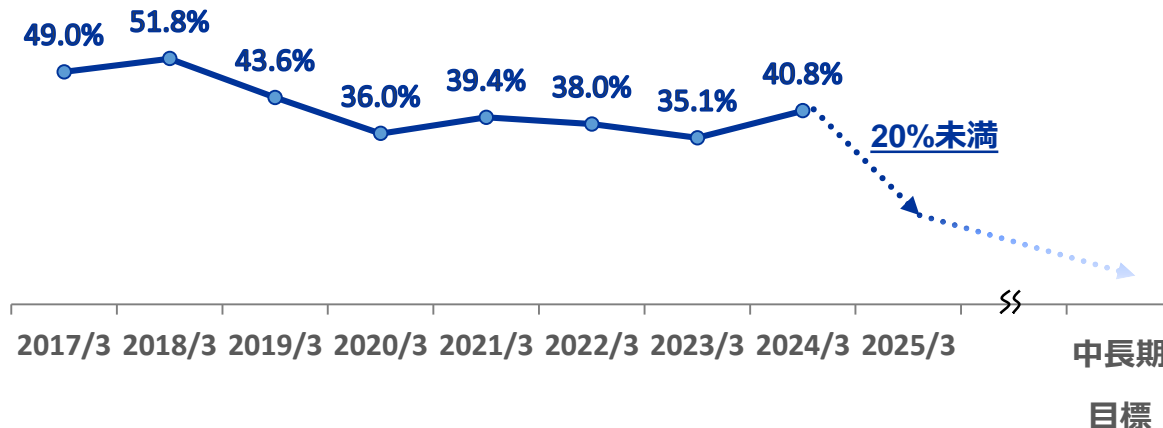
2024年5月、自己株式の取得（3年間）の目安を30億円程度から50億円程度に増額（1事業年度10億円程度→15-20億円程度）

【M&A等の成長投資、環境投資に活用】

M&A等の成長投資のほか、カーボンニュートラルおよび環境保全に係る環境投資に活用する予定。

※カーボンニュートラルに向けたロードマップは2024年度中に策定し公表予定（1年前倒し）。

政策保有株式比率の推移



・2024年2月公表時では、2023年3月末の35.1%から2024年3月末で約32%まで縮減する計画で、一部売却したものの、期末にかけての上場株式の株価上昇により、2024年3月末では40.8%に上昇。

・2024年度は、約150億円規模※の売却を予定しており、2025年3月末には20%未満まで縮減させる予定。

※2024年3月末の当該有価証券の株価から算出した見込み額

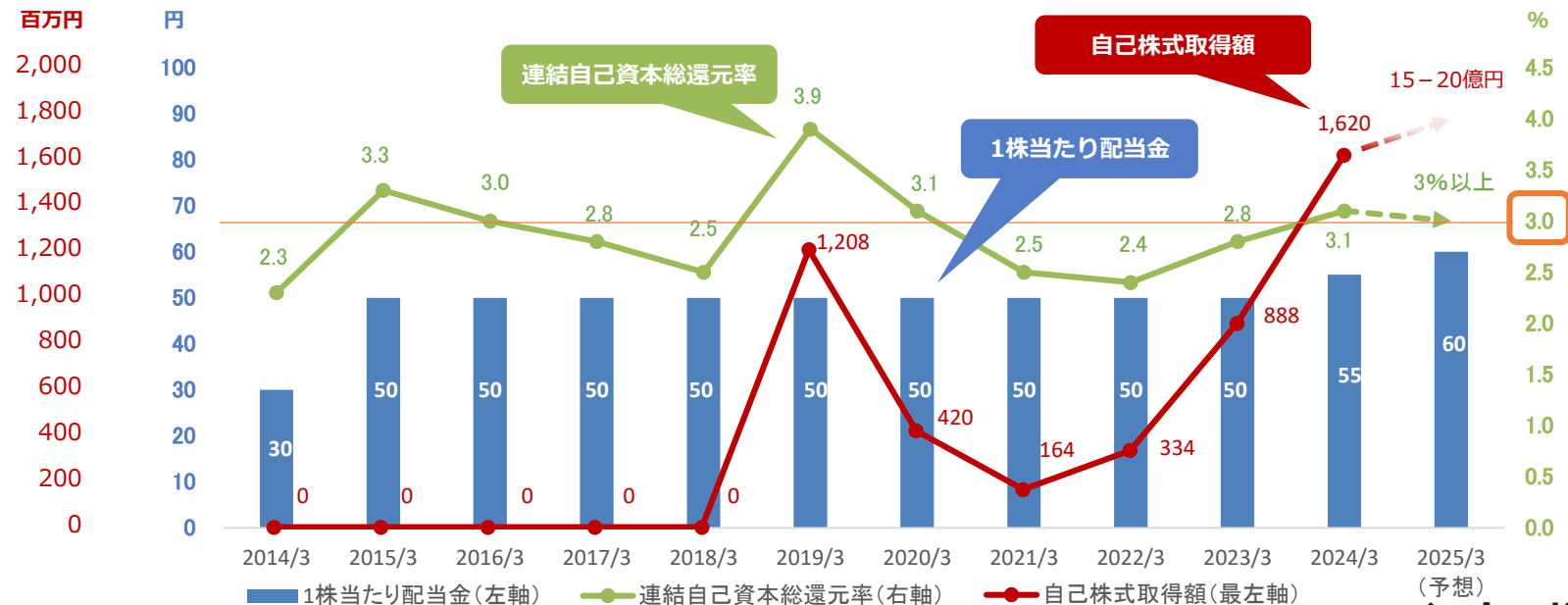
株主還元の拡充

■ 配当

- ・ 配当方針：原則1株当たり50円以上の年間配当金および連結自己資本総還元率3%以上を目安
- ・ 2024年3月期 期末配当予想50円から**55円に増配**
- ・ 2025年3月期 中間配当30円、期末配当30円の**年間60円に増配予定**

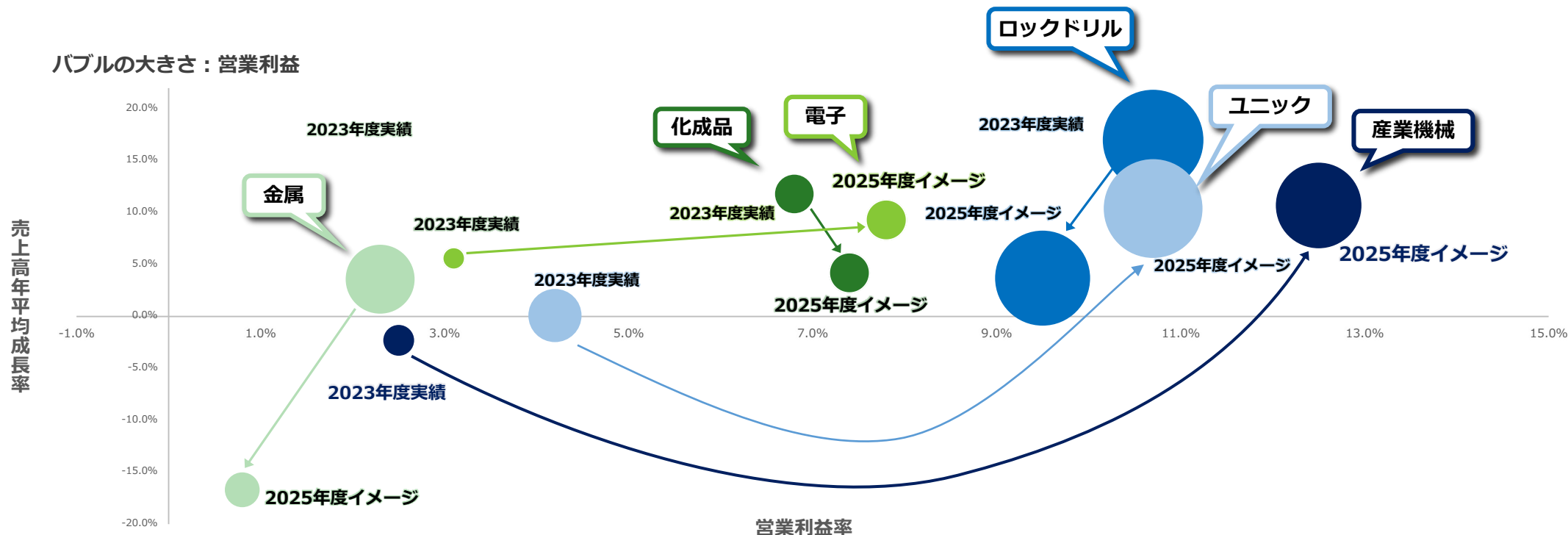
■ 自己株式の取得

- ・ 政策保有株式の縮減に伴い、1事業年度における取得目安を10億円程度から**15～20億円程度に増額**
3年間合計30億円程度 → **50億円程度に増額**



収益計画（2023年度実績と2025年度イメージの比較）

- ロックドリル部門は、北米の好調や円安の影響で中期経営計画2025を前倒しで達成
- 産業機械部門、ユニック部門は、2023年度は減益となり、中期経営計画2025と乖離拡大



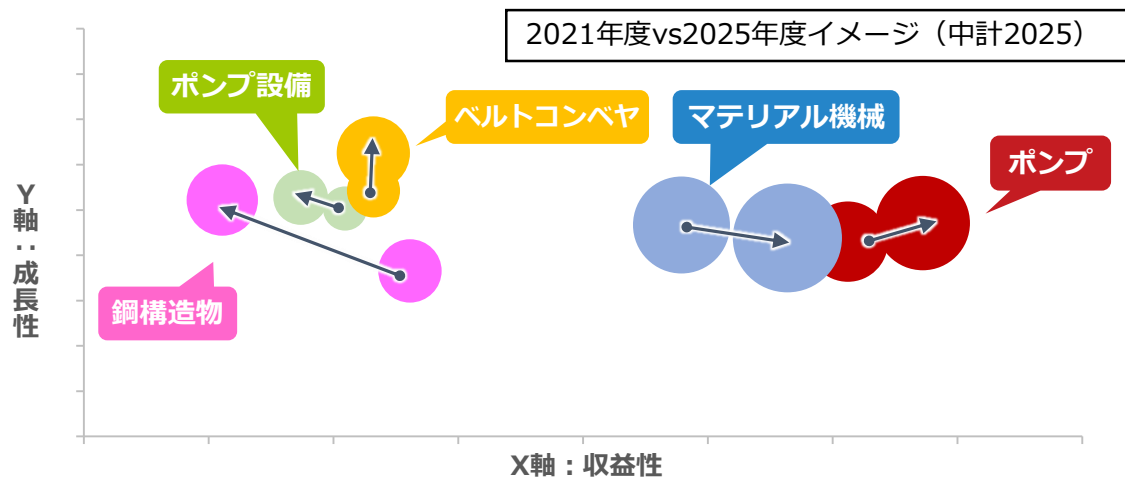
		営業利益率	売上高 年平均成長率	営業利益 (百万円)	売上高 (百万円)
● 産業機械	2023年度実績	2.5%	-2.3%	389	15,548
	2025年度イメージ	12.5%	10.7%	3,000	24,000
● ロックドリル	2023年度実績	10.7%	17.0%	4,148	38,682
	2025年度イメージ	9.5%	3.7%	3,700	39,000
● ユニック	2023年度実績	4.2%	0.1%	1,158	27,853
	2025年度イメージ	10.7%	10.4%	4,000	37,500

		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	2023年度実績	2.3%	3.6%	1,945	84,712
	2025年度イメージ	0.8%	-16.7%	500	63,500
● 電子	2023年度実績	3.1%	5.6%	212	6,766
	2025年度イメージ	7.8%	9.3%	700	9,000
● 化成品	2023年度実績	6.8%	11.8%	608	8,908
	2025年度イメージ	7.4%	4.2%	700	9,500

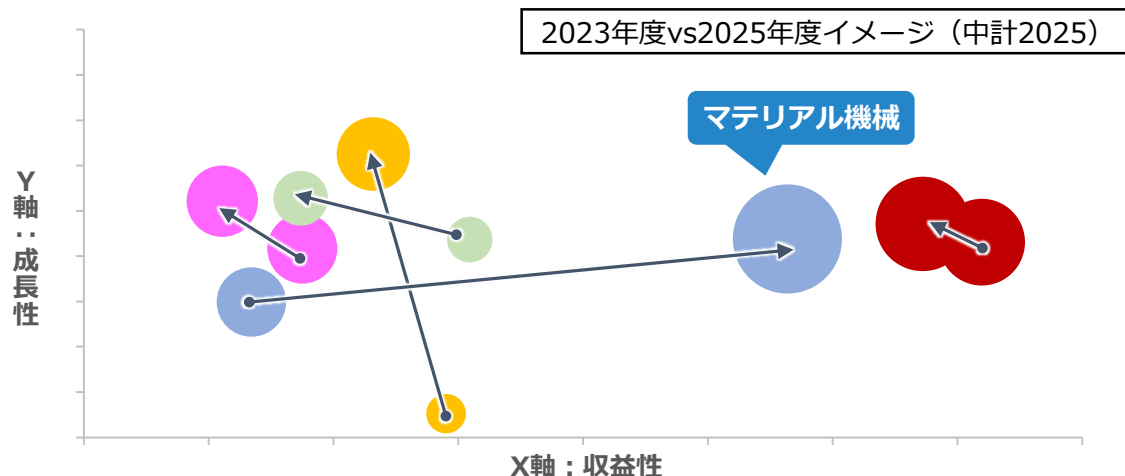
【為替の前提条件】 2023年度実績 : 144.6円/\$
2025年度イメージ : 135.0円/\$

ROE8%程度の達成 — 成長戦略（産業機械部門） —

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ



■主な施策クローズアップ

【マテリアル機械】

- ・ 老朽化更新需要に対し戦略機（GEOPUSシリーズ）でシェア拡大、ストック増加を目指す。
西日本→シェア10%を15%へ拡大
中四国地区の営業体制強化（2023年度拠点設立・人員増）
他社機入れ替えを中心にターゲット選定済み
- 東日本→20%シェアを維持
自社・他社機入れ替えと新設でターゲット選定済み

戦略機（GEOPUSシリーズ）



破碎機

顧客の生産性を左右する破碎機での課題を把握し、戦略機（GEOPUS C3、HPGR）の導入を提案、ストックビジネスにもつなげる



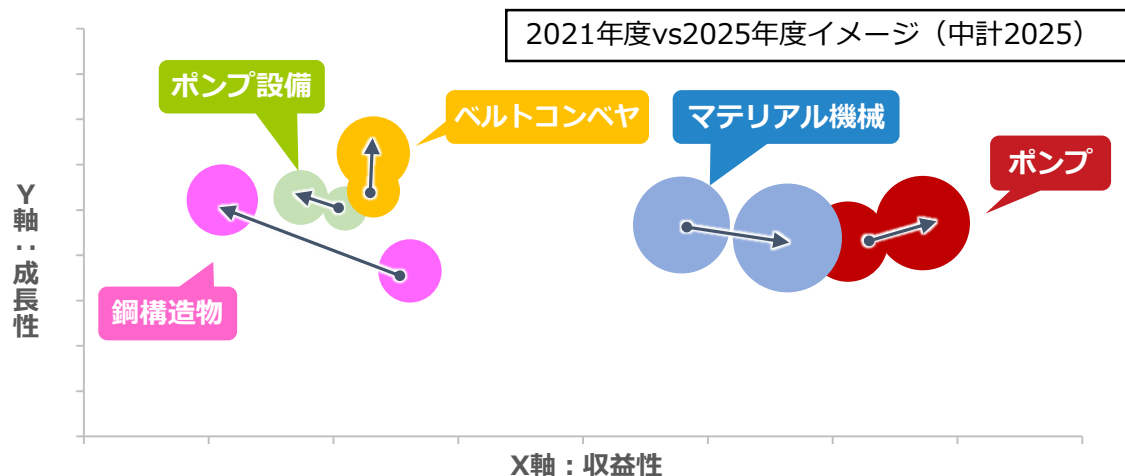
スクリーン

破碎機導入への足掛かりとして新型スクリーンを投入し、新たな顧客との関係を構築

- ・ IoT技術を活用した新ビジネスモデル構築を目指す。
機械の状態監視、予防保全の推進、生産性向上支援等。
- ・ 2023年度に発生したマテリアル機械での工事遅延等に伴う追加原価発生を踏まえ、マトリクス組織による厳格なリスク管理を実施。

ROE8%程度の達成 — 成長戦略（産業機械部門） —

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



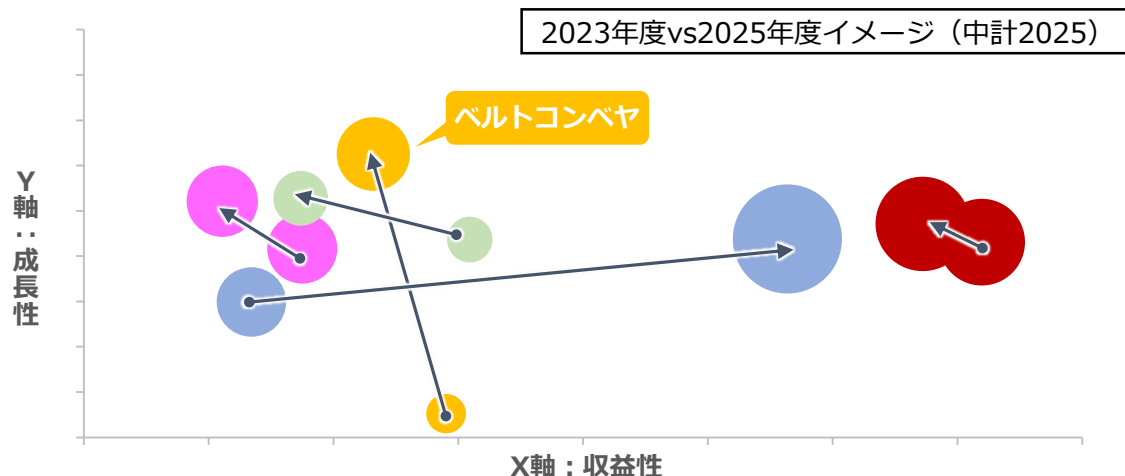
■主な施策クローズアップ

【ベルトコンベヤ】

- ・課題解決型の土砂搬送方法としてベルトコンベヤを訴求。
2024年問題やCO₂削減にも貢献。
- ・具体的な引き合い案件増加中
ダム新設・更新関連
河川治水関連
その他

現在の引き合い案件で試算した概算総額は約100億円規模
→2024年度、2025年度でこれら案件の受注獲得を目指す

2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ



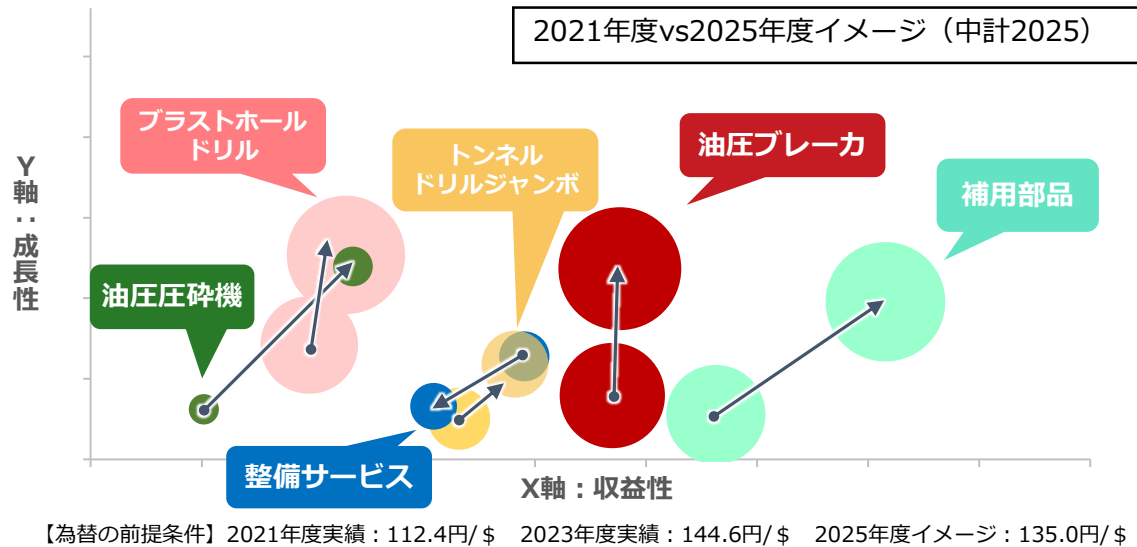
ダム急傾斜実証機
密閉式吊下げ型コンベヤ（SICON®）



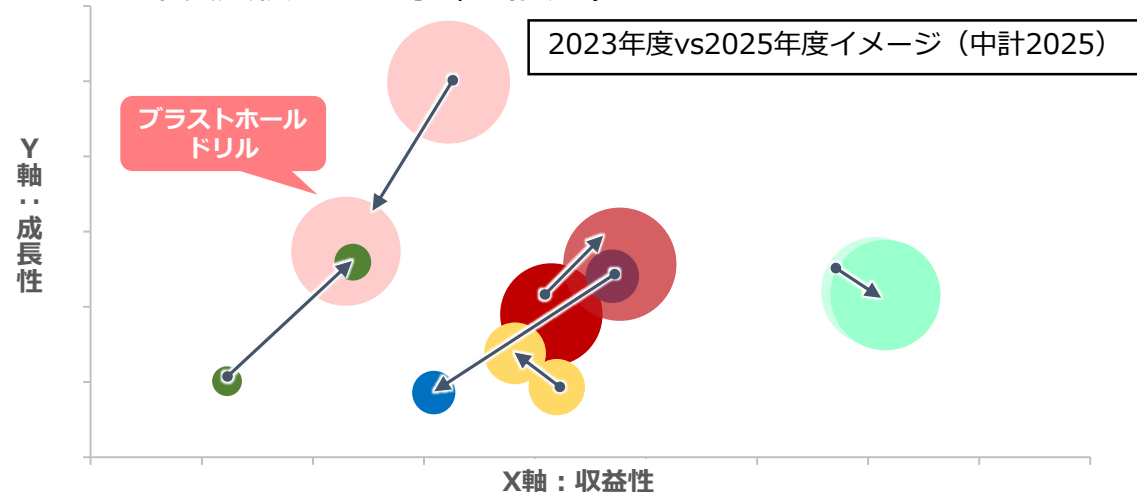
河川治水関連事例（調節池造成工事）
密閉式吊下げ型コンベヤ（SICON®）

ROE8%程度の達成 — 成長戦略（ロックドリル部門） —

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ



中期経営計画2025の基本戦略、重点課題は、「中期経営計画説明会資料」P18～19参照
ロックドリル事業説明会資料はこちら https://www.furukawakk.co.jp/ir/library/pdf/Pre_157M.pdf

■主な施策クローズアップ

【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

国内

- ・オペレータ不足を解決するセミオートせん孔機能搭載機を2023年度に上市。
→「熟練オペレータ確保難」という顧客の課題解決に貢献。

海外

- ・北米→集中生産・集中販売
2023年度に西部拠点を設立。輸送時間・コストを削減し価格競争力を強化。
爆砕業者への販売も強化。
→2024年度は前期大幅増の反動減、2025年度は需要回復を見込む
- ・東南アジア→碎石市場創造（油圧クローラドリル市場の醸成）
インフラ投資に直結する碎石市場創造に向け、空圧から油圧への誘導先陣機となるアタッチメントドリルを投入。
2023年度はインドネシアを中心に5か国で受注獲得。
→デモ活動(2023年度4か国30箇所以上)と新規販売店開拓を更に強化し、将来的には北米、欧州に続く第3の市場として東南アジアの碎石市場創造を目指す



セミオート機能付油圧クローラドリル



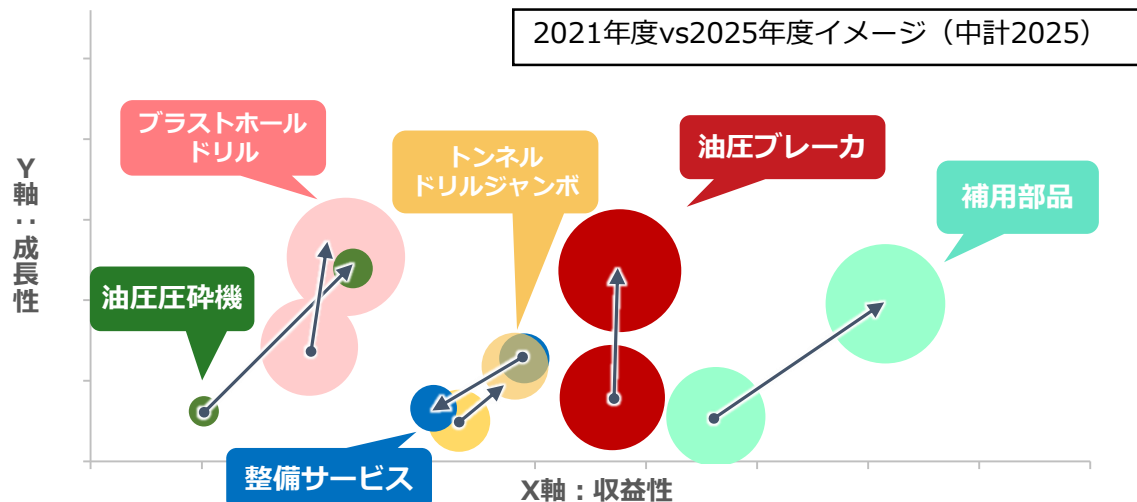
北米 西部拠点



アタッチメントドリル

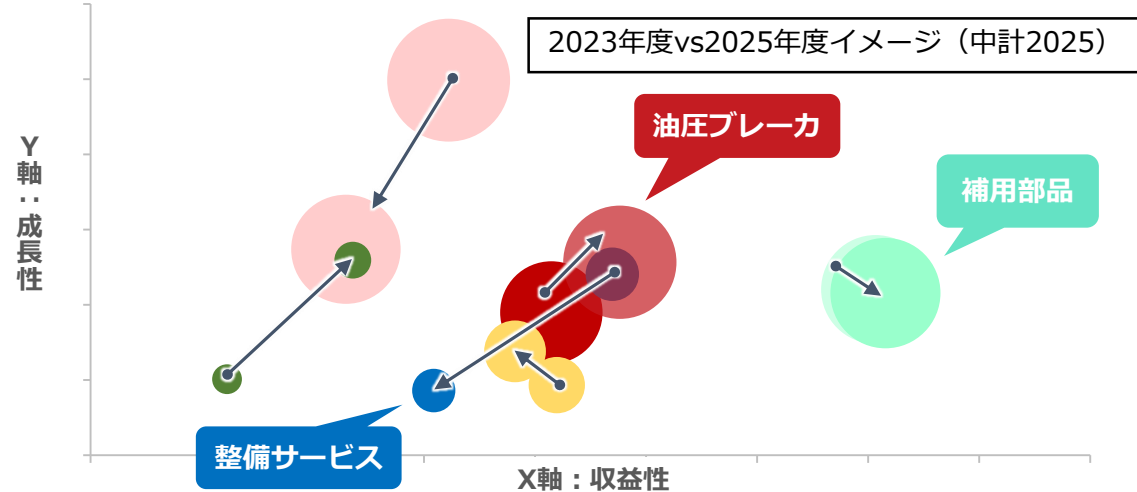
ROE8%程度の達成 — 成長戦略（ロックドリル部門） —

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



【為替の前提条件】 2021年度実績：112.4円/\$ 2023年度実績：144.6円/\$ 2025年度イメージ：135.0円/\$

2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ



中期経営計画2025の基本戦略、重点課題は、「中期経営計画説明会資料」P18～19参照
ロックドリル事業説明会資料はこちら https://www.furukawakk.co.jp/ir/library/pdf/Pre_157M.pdf

■主な施策クローズアップ

【油圧ブレーカ】

国内

- 解体市場向け超大型油圧ブレーカの首都圏集中展開。
→超大型機の首都圏シェア拡大により解体市場への展開（浸透）強化

海外

- 北米で超大型ブレーカ拡販
- 欧州の主要市場（フランス、イギリス、イタリア、ドイツ）への油圧ブレーカの拡販に加え、ウクライナ復興も睨み東欧での需要開拓。



【補用部品】

- 稼働機状況や顧客要望に沿った無償点検と目的別整備提案を強化し補用部品の販売促進。
- 北米で2023年度に西部拠点設立。
→油圧ブレーカ等の定額整備プログラムや即納体制強化によりカスタマーサポート事業を強化

【整備サービス】

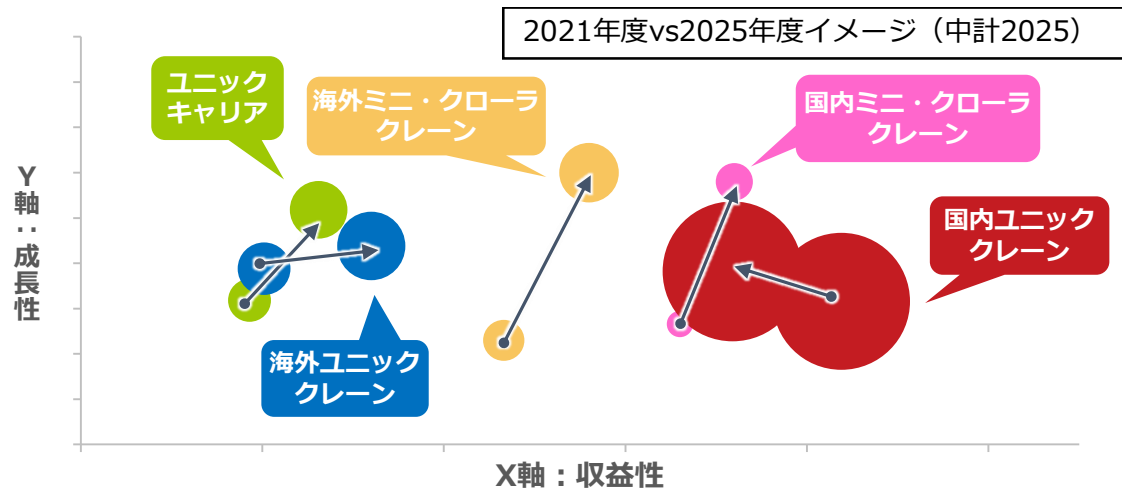
- 北関東地区でのブラストホールドリル等の整備サービス事業を直接行う事業会社を2023年設立。
→メカニック人材の育成強化の場としての役割も果たす

【カスタマーサポート】

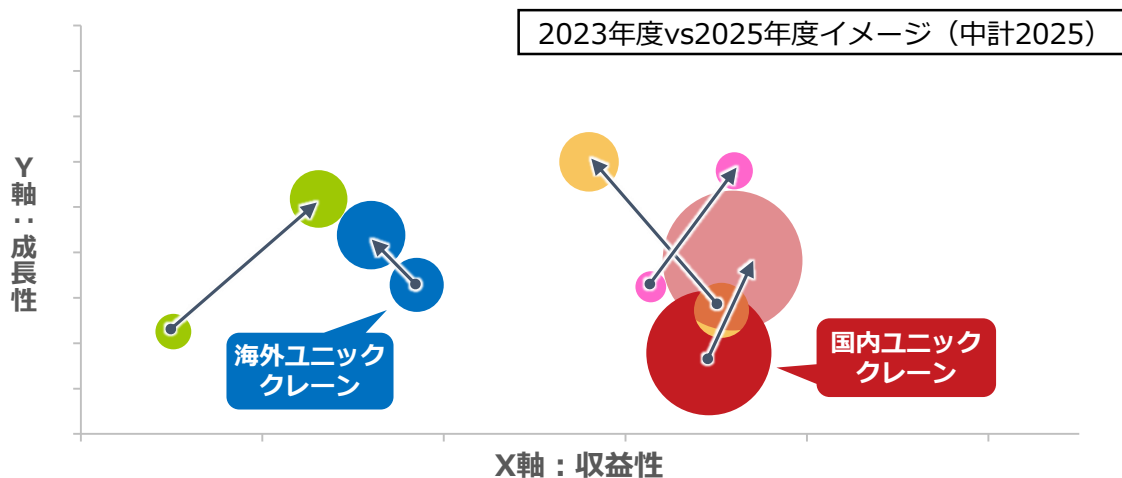
- 稼働サポートシステムによる顧客の生産性向上を支援（カスタマーサクセス）
稼働サポートシステムで得られたデータを基に
 - 稼働データを分析しレポート化して配信する「Report Delivery」
 - せん孔作業データを分析し、せん孔作業の効率化を指導する「Drill Operation」
 の2つの有償サービスを2023年度から本格開始。
→顧客ビジネスの成功を支援する無形サービスの開発販売を強化し、ライフサイクル全体で顧客をサポート

ROE8%程度の達成 — 成長戦略（ユニック部門） —

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ

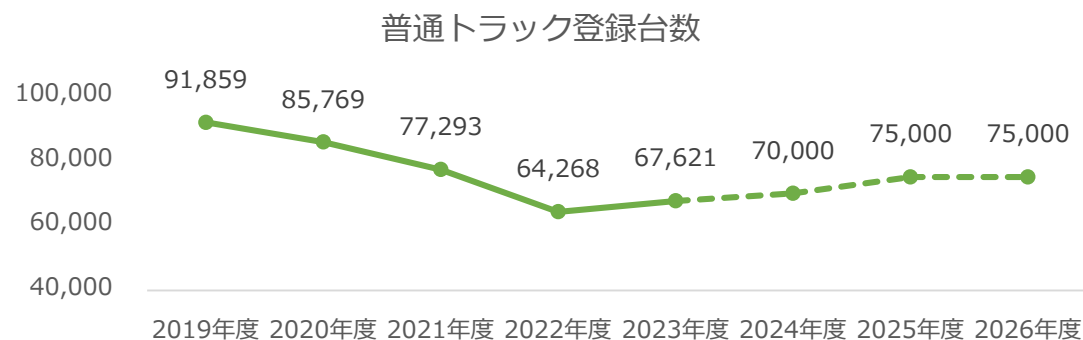


■主な施策クローズアップ

【ユニッククレーン】

国内

- ・ジョイスティック式ラジコンなど優位性のある製品で拡販
- ・コスト上昇分の販売価格への反映
- ・架装体制の整備（佐倉工場での増産、長野県で架装新工場建設）
- ・車両電動化への対応（将来に向けて開発体制強化）



クレーン架装の前工程で納期が長期化

コロナ前
2～3か月



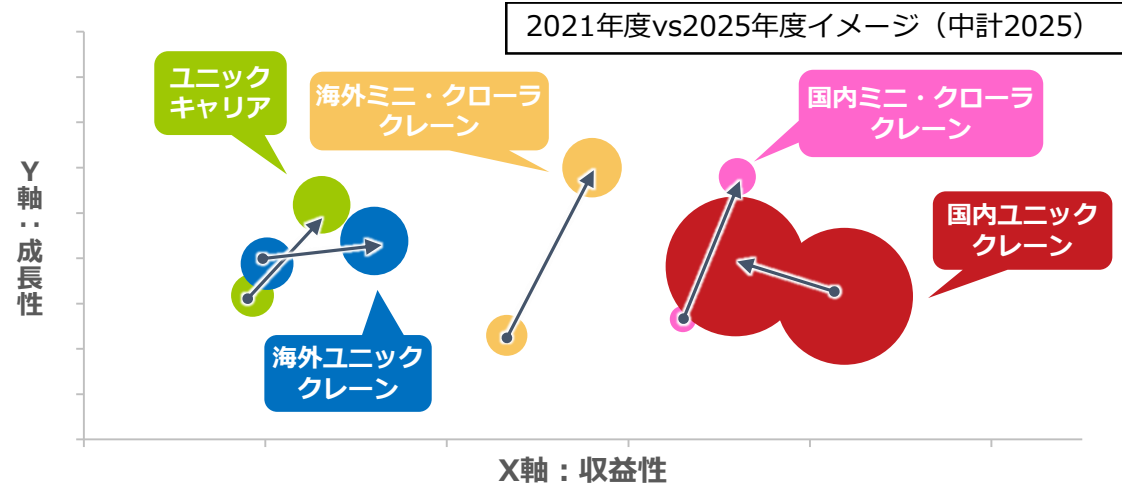
コロナ後（現在）
1年前後に長期化
収束には2024年一杯時間を要する見込み

海外

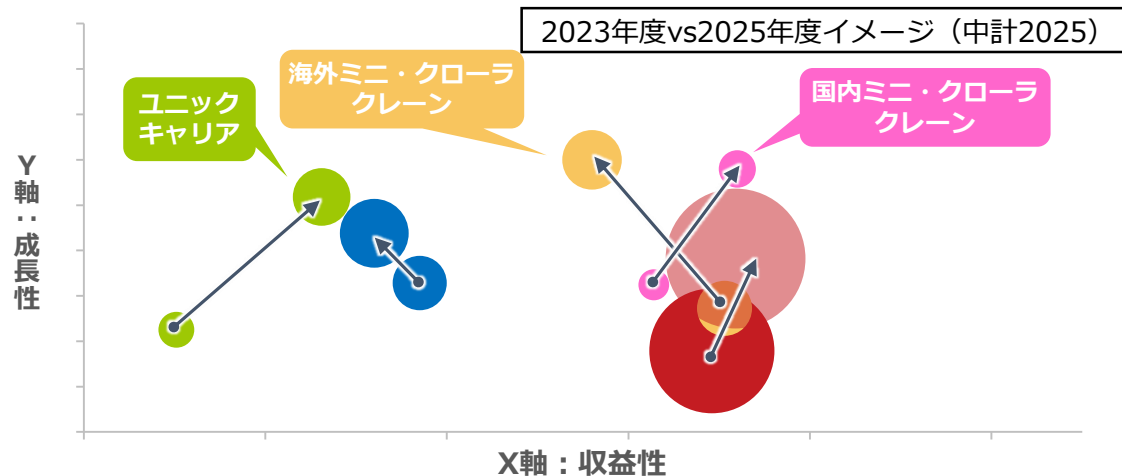
- ・東南アジア・中東市場で大型・超大型ユニッククレーンを拡販
- ・販売店網の構築（既存地域の整備、将来市場への設置）
- ・販売機種の新機能拡充、将来に向けた新製品開発

ROE8%程度の達成 — 成長戦略（ユニック部門） —

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ



■主な施策クローズアップ

【ミニ・クローラークレーン】

国内

- ・海外向け新型電動ミニ・クローラークレーンの投入（2024年度予定）による市場開拓と販売増
- ・住宅建築用クレーンの全国販売開始（2024年度）

海外

- ・欧州で上市した新型電動ミニ・クローラークレーン（UM325C）を拡販
- ・北米で大型ミニ・クローラークレーンを増販。
- ・東南アジアでは、販売店にデモ機を準備し、プロモーション強化により需要開拓。



新型電動ミニ・クローラークレーン
UM325C



住宅建築用クレーン

【ユニックキャリア】

- ・フラットタイプのモデルチェンジ機投入（2024年度予定）による販売シェア向上



ユニックキャリア
フラットタイプ

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



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

※2024年5月13日

10ページ：自己株式の取得額変更

政策保有株式の縮減目標修正

※2024年2月9日

10ページ：政策保有株式の縮減目標追加

△ 古河機械金属株式会社

東証プライム

証券コード：5715

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

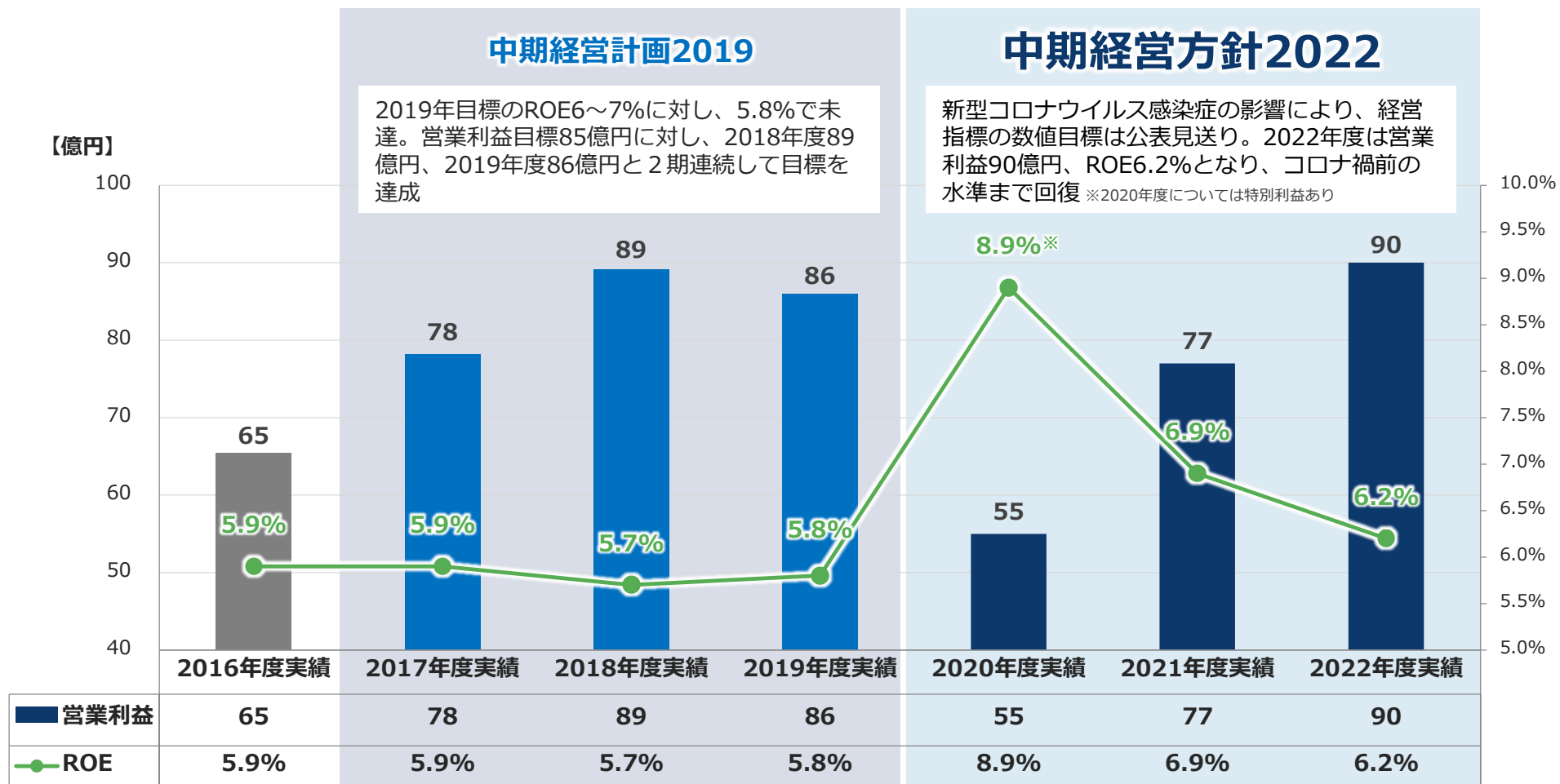


サステナビリティ・経営資源の配分

- (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



1 (2) 業績ハイライト

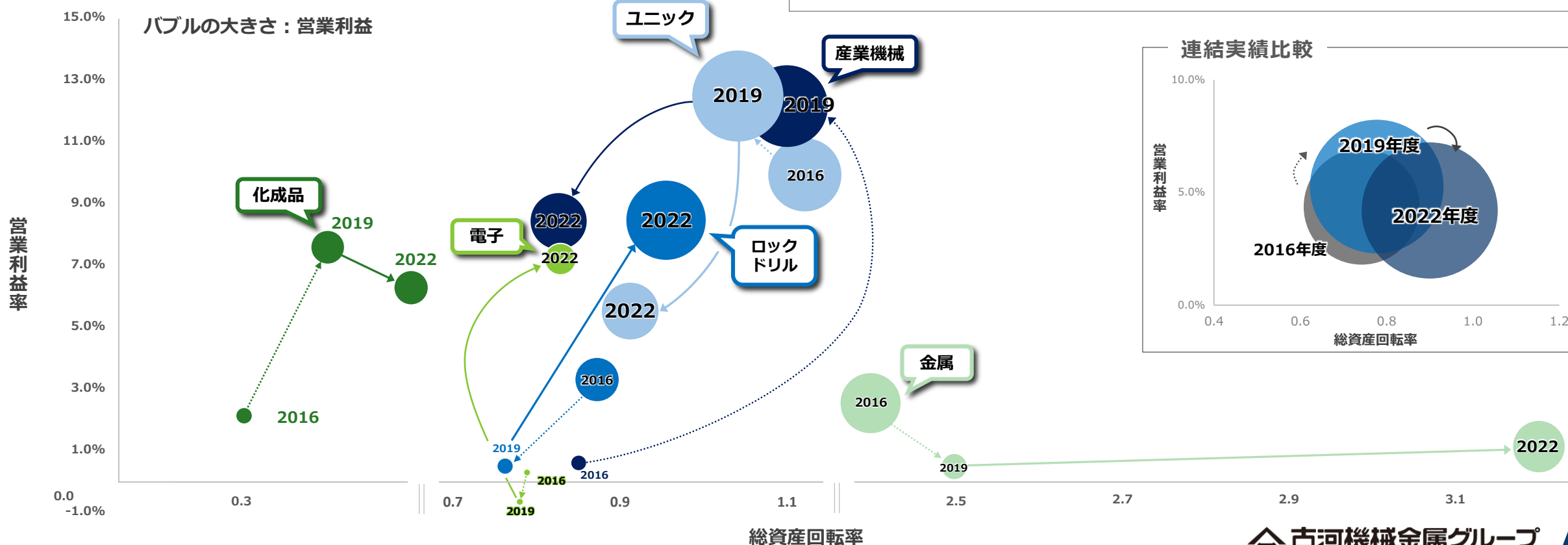
- ロックドリル部門は、海外マーケティング力の強化・再構築等により業績のV字回復を実現
- 金属部門は、小名浜製錬株式会社との委託製錬契約を終了、委託製錬事業の抜本的な見直しにめど

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

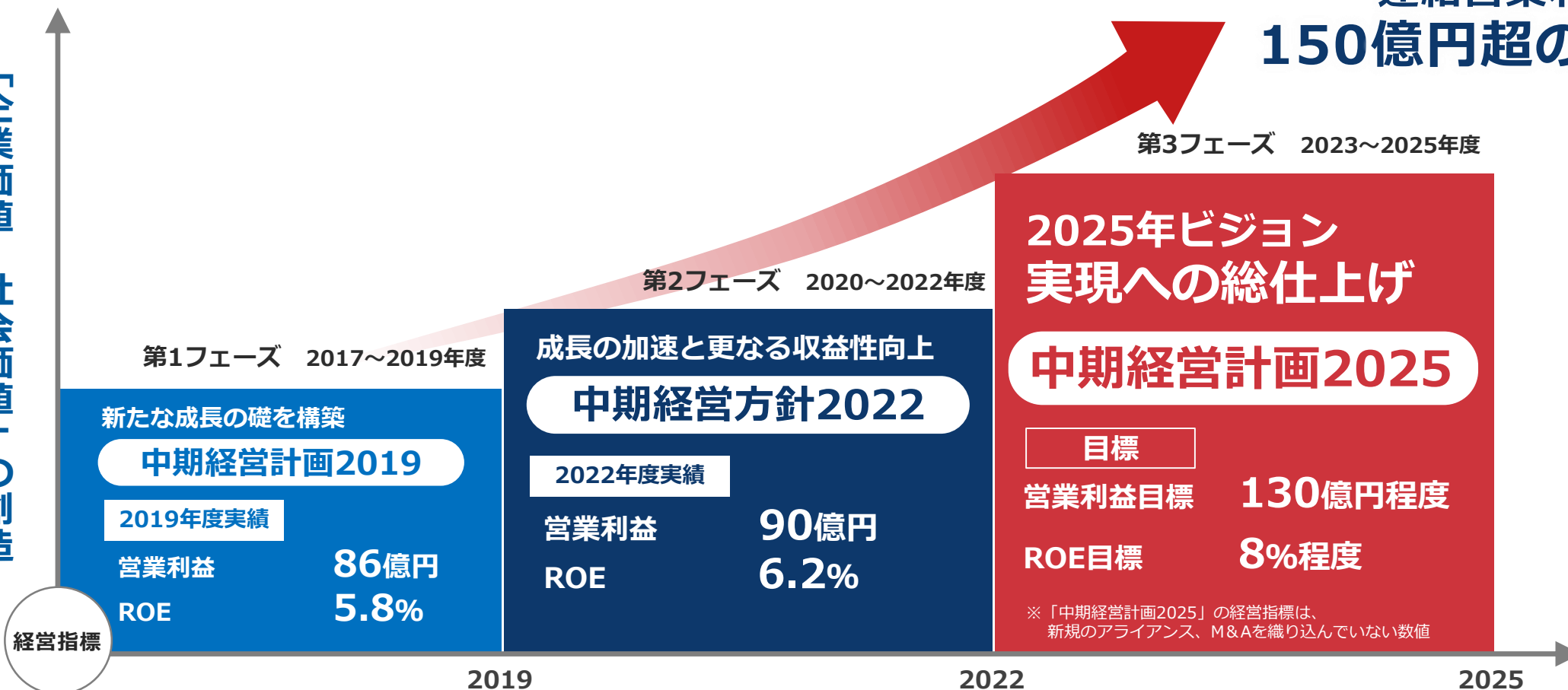
を基軸として成長する企業グループの実現

※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**

連結営業利益
150億円超の常態化※

「企業価値・社会価値」の創造



- 「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

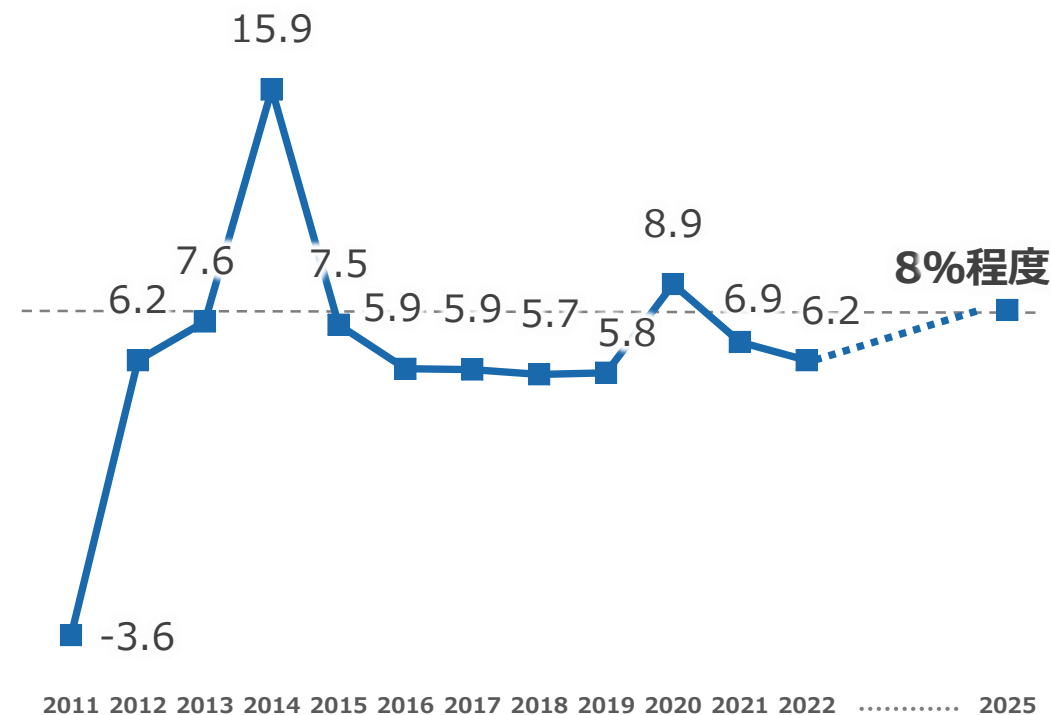
ROE 8 % 程度の達成

- 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
 - ・ 政策保有株式の逡減
- 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

- 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

財務戦略

- 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

株主還元

- 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→15～20億円程度/年度）
3年間合計30億円程度から50億円程度に増額

政策保有株式の縮減

- 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



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



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



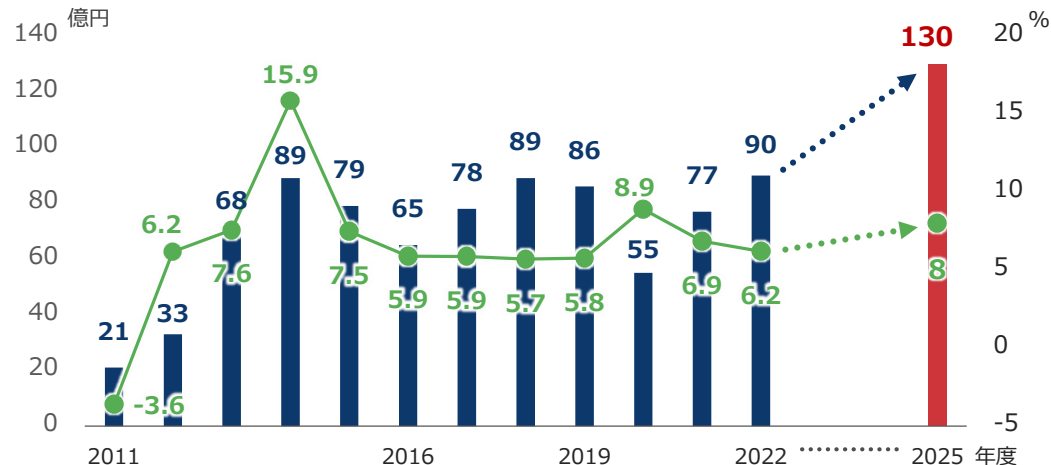
連結自己資本総還元率3%以上



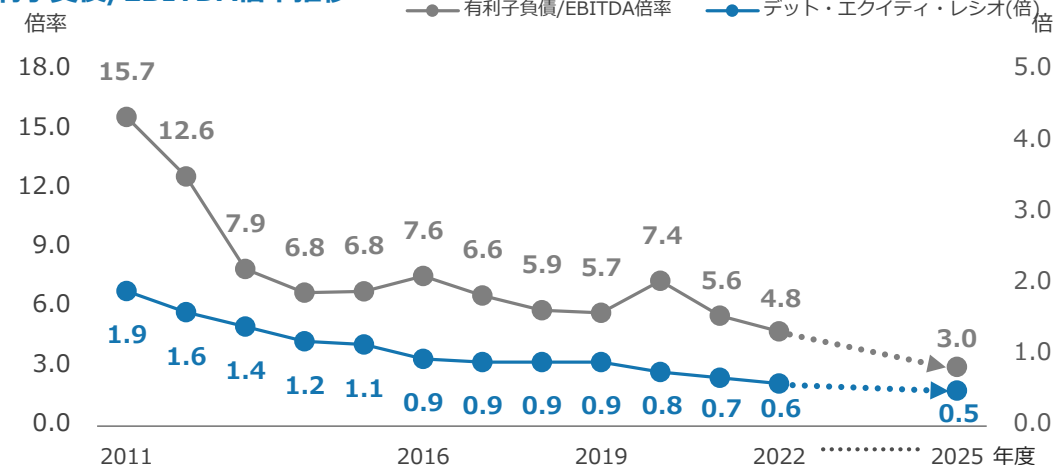
政策保有株式比率35.1%（2022年度）
縮減目標：2025年度末→2024年度末に20%未満

営業利益/ROE推移

■ 営業利益 ● ROE

デット・エクイティ・レシオ/
有利子負債/EBITDA倍率推移

● 有利子負債/EBITDA倍率 ● デット・エクイティ・レシオ(倍)



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結了の実施

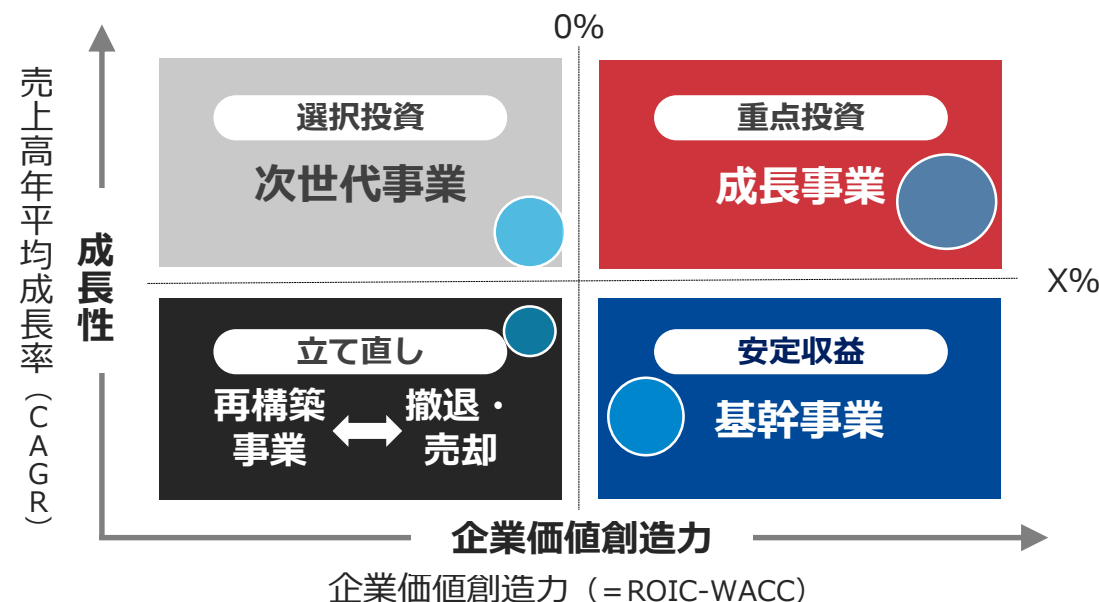
不動産事業

収益基盤をより一層堅固に

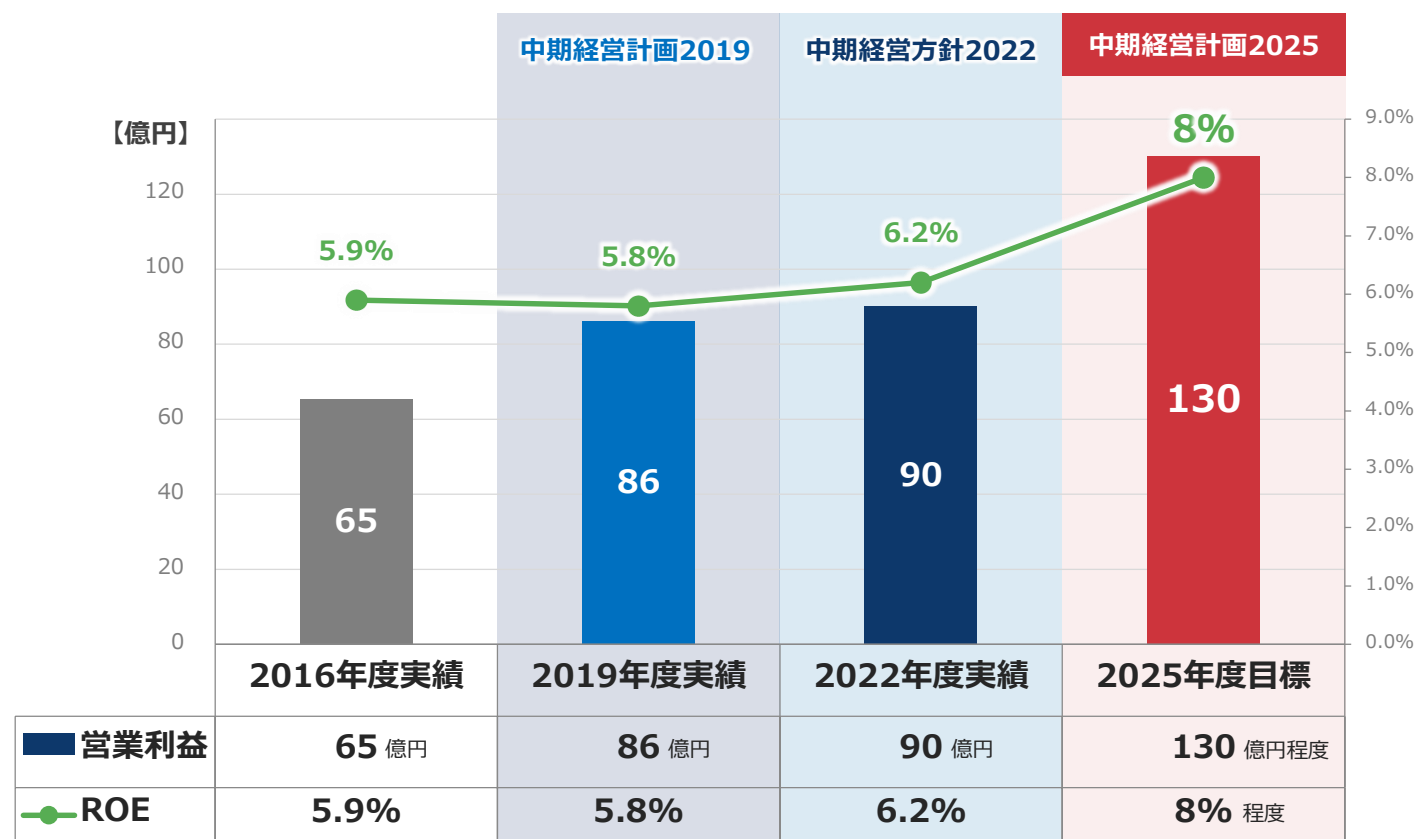
- 古河大阪ビル跡地を活用した賃貸事業の推進

【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）

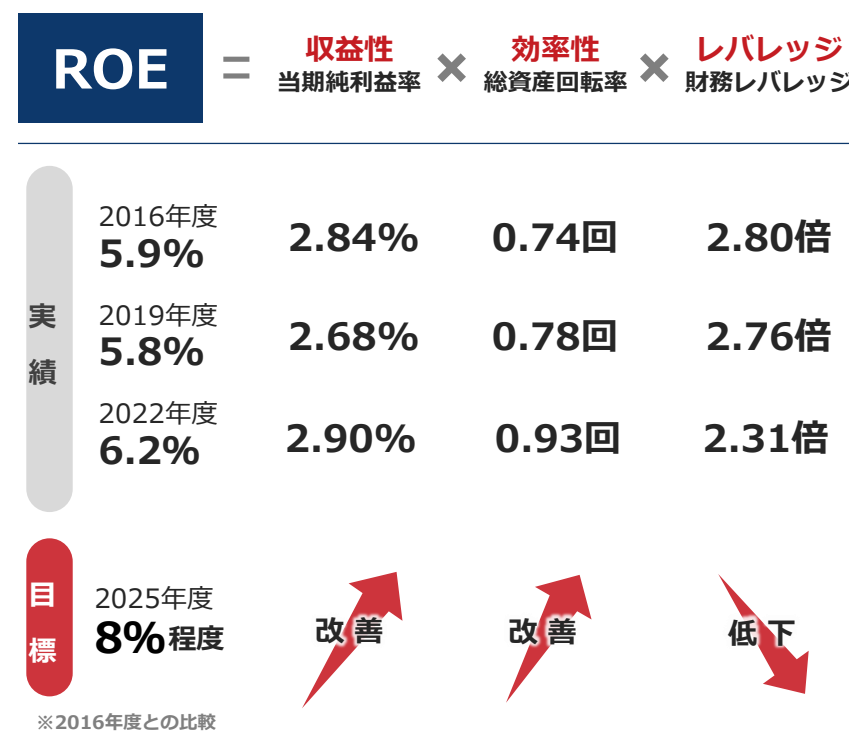


- 投資リスクおよび資本コストを勘案した採算性に留意のうえ、個別に投資判断
- 効率性、収益性の改善についての取り組みを強化
- 資本コストを活用した事業ポートフォリオマネジメントの運用により経営資源配分の全体最適を追求、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現



※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

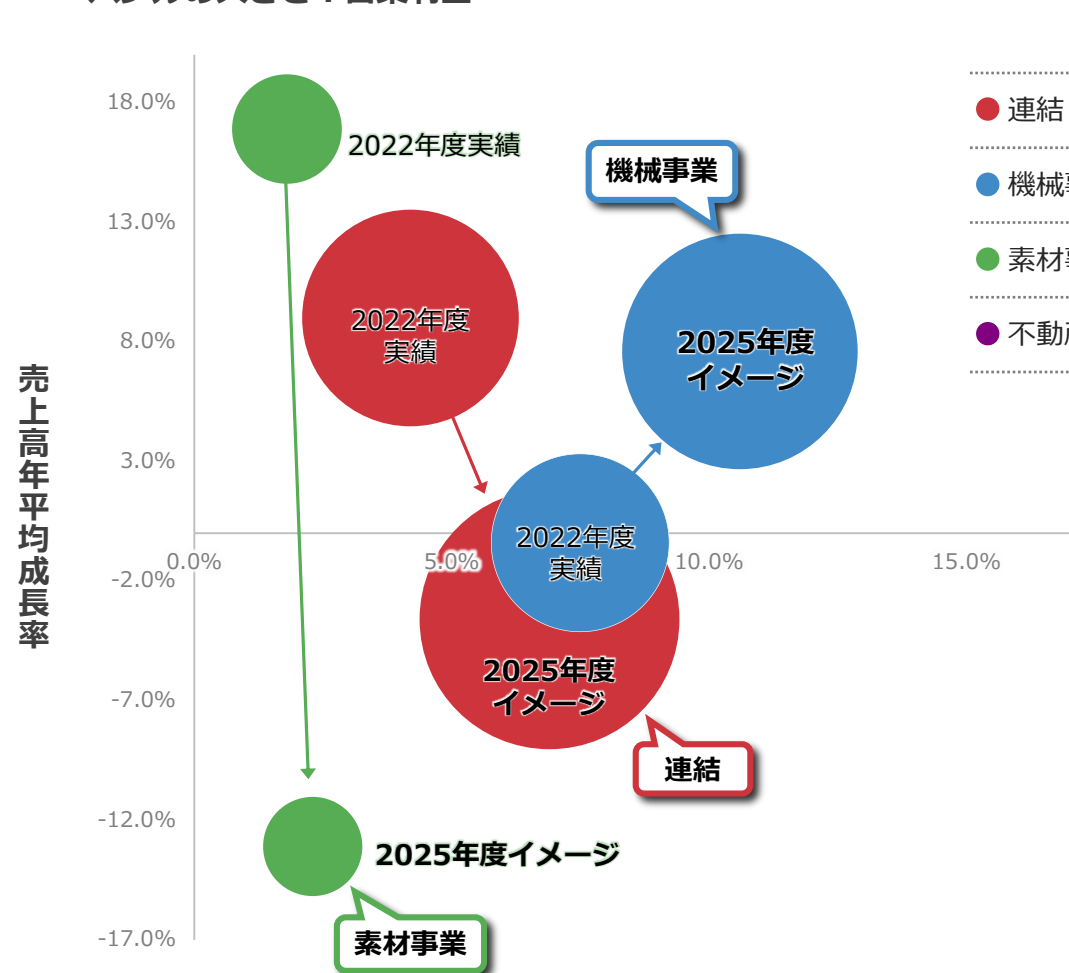


※算出の前提条件

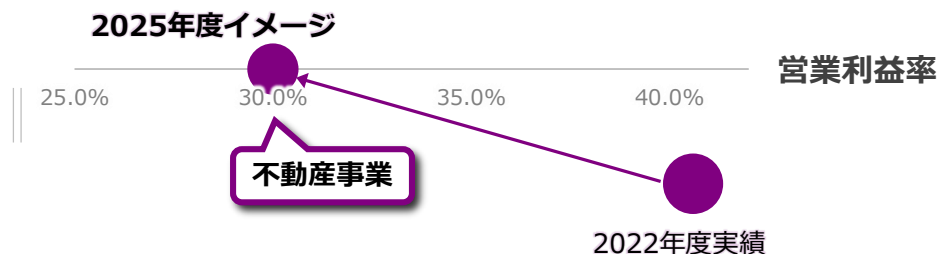
2022年度実績：為替（円/\$） 135.5
2025年度想定：為替（円/\$） 135.0

- 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

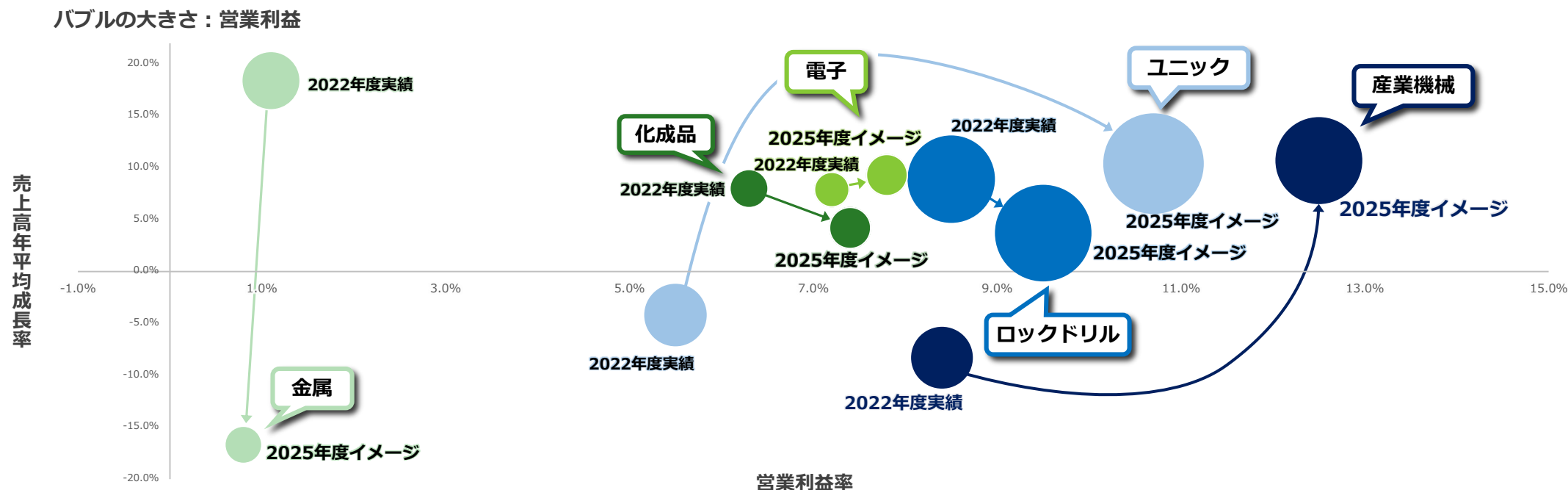
バブルの大きさ：営業利益



		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

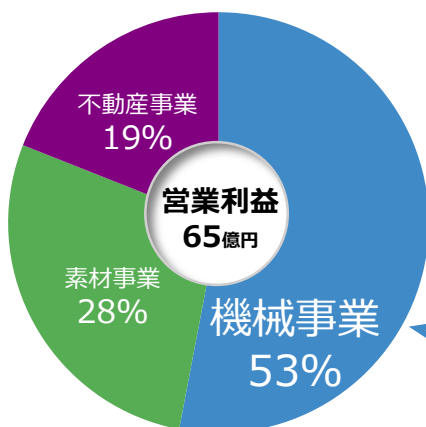
*構成比は、合計からその他、調整額を除いた額に対する比率

実績

2025年度イメージ

(中期経営計画2025)

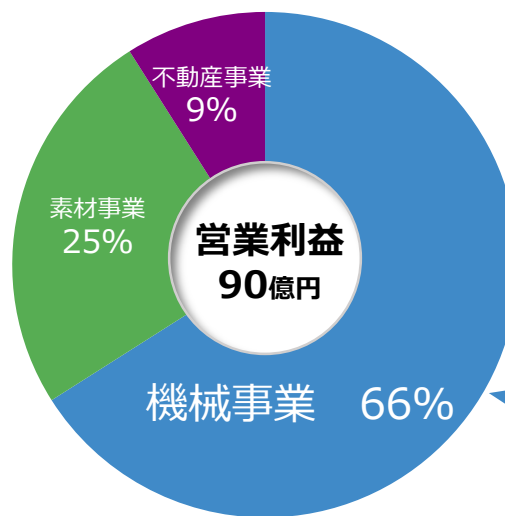
2016年度



2022年度中計比
営業利益
1.4倍

35億円

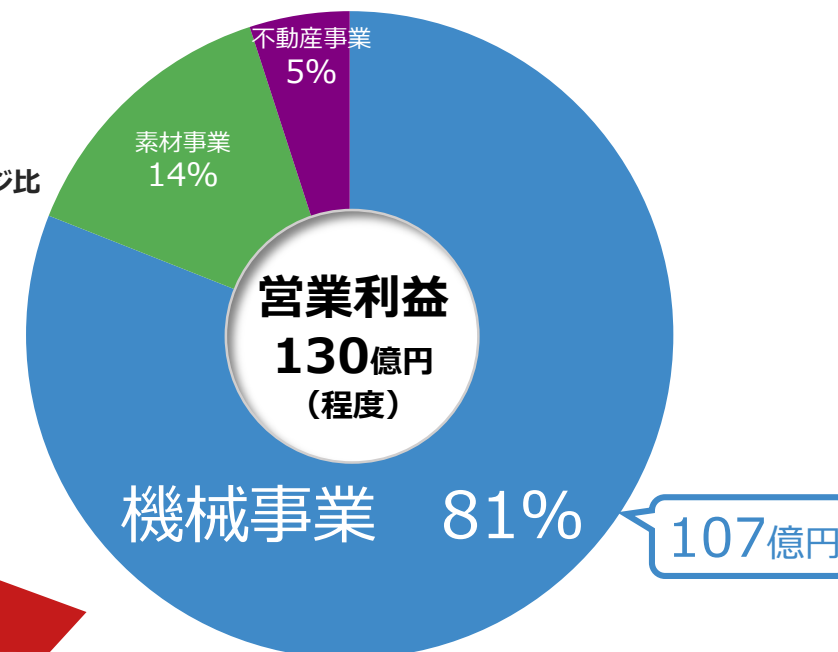
2022年度



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

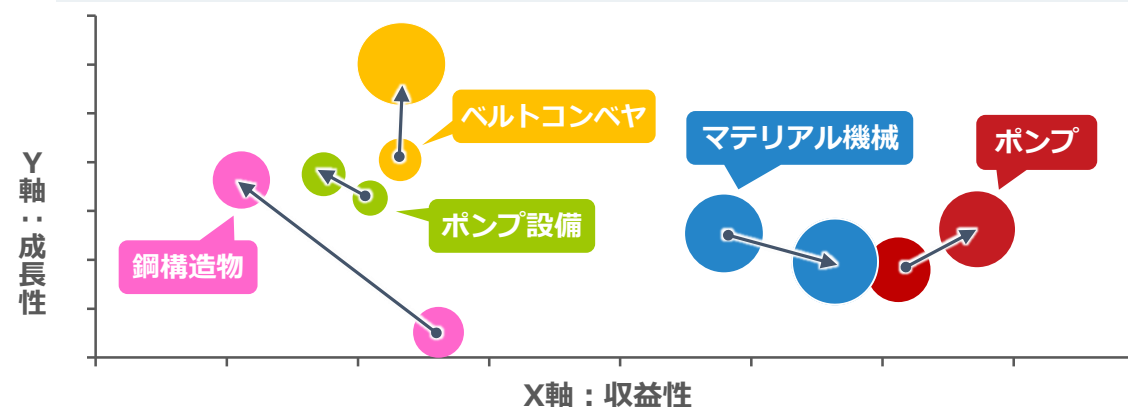
マテリアル機械

 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

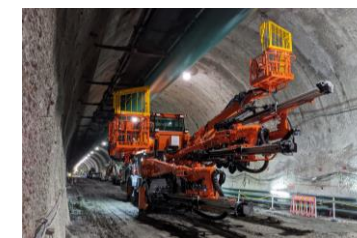
生産：集中生産によるコストダウン、品質強化（クレーム減）、リードタイム短縮



油圧ブレーカ



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

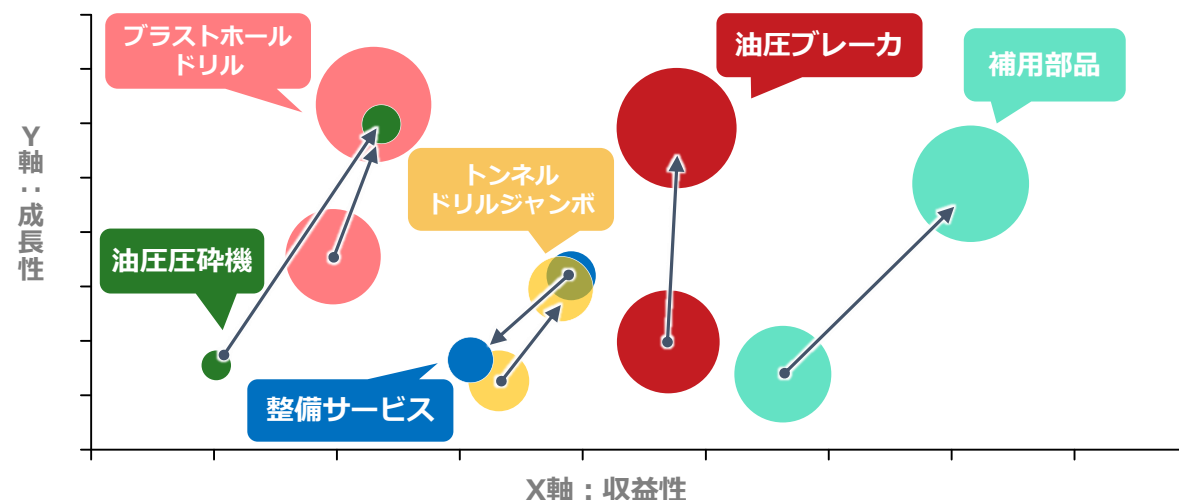
※2021年度実績と
2025年度イメージの比較

ブラストホールドリル、油圧ブレーカ、油圧圧砕機、
トンネルドリルジャンボ、補用部品

成長性および収益性向上により増益

整備サービス

成長性、収益性は鈍化するものの、利益額は横ばい





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プリベンティブメンテナンス（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

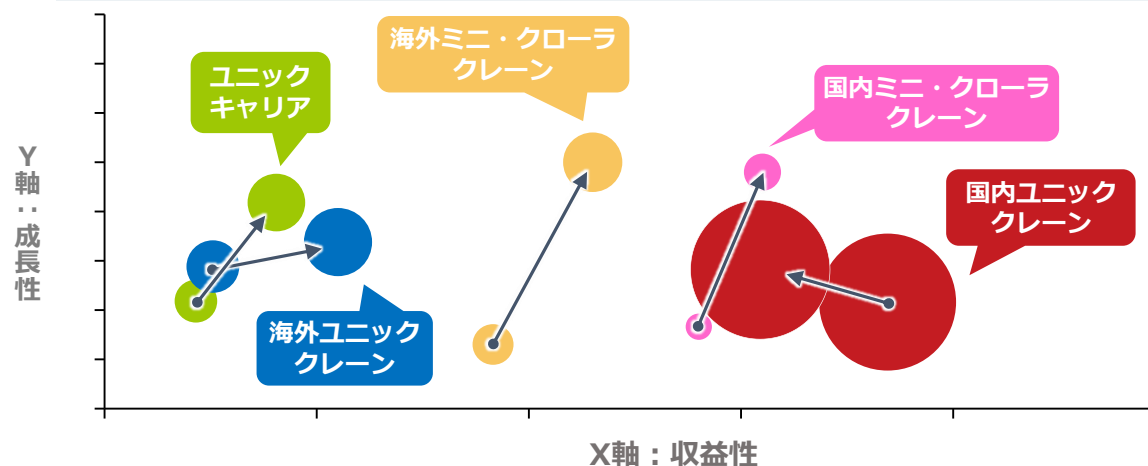
海外では成長性、収益性ともに向上し、増益

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

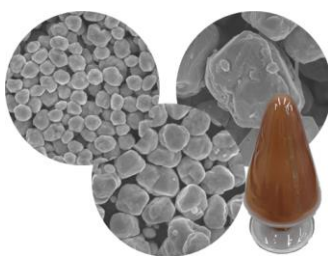
- 金属銅粉：用途開発などによる販路拡大



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

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

主な施策

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

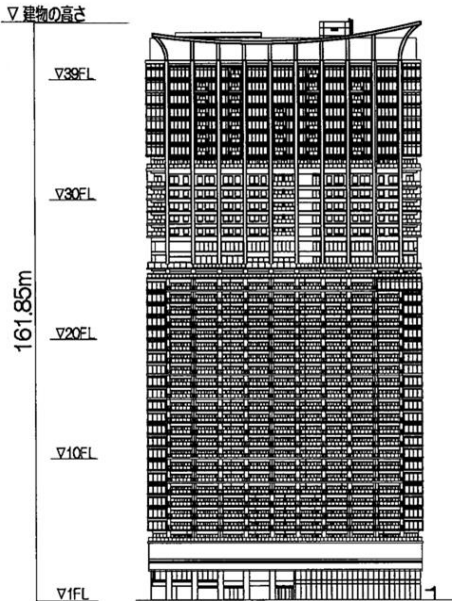
- 当社敷地持分の売却
 - ・ 当社敷地の持分について一部売却
- 賃貸事業を計画
 - ・ 譲渡代金を原資として、当該地に建築が予定されているホテル・一部住宅における賃貸事業を計画

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

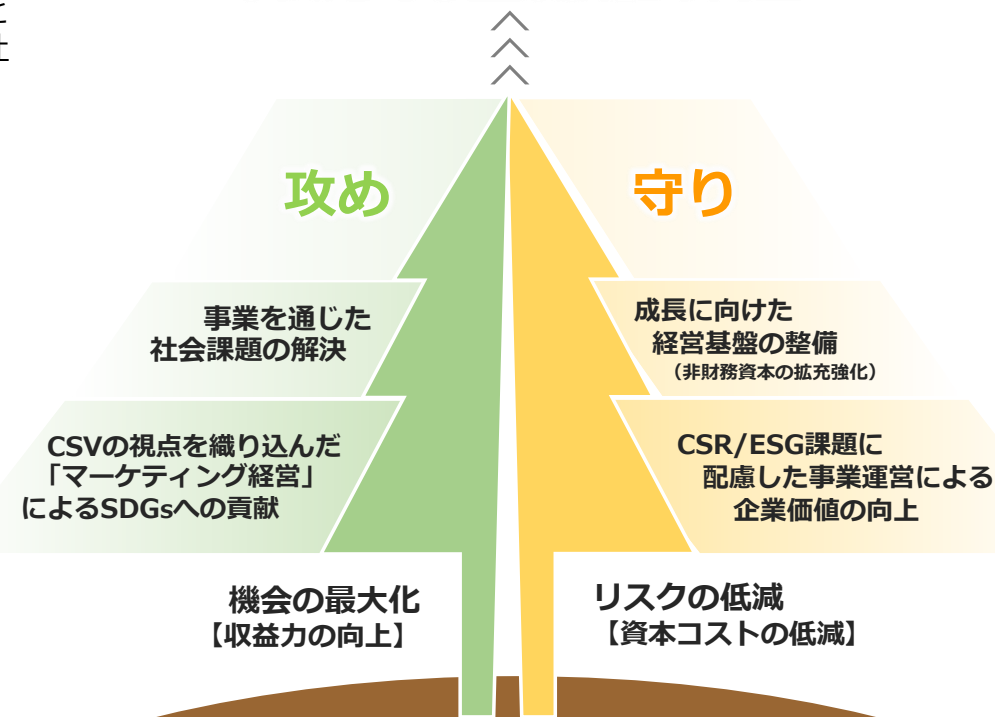
「攻め」のサステナビリティ

「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

全社的な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

- 全社的な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

全社的なリスクマネジメント体制の強化・拡充

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

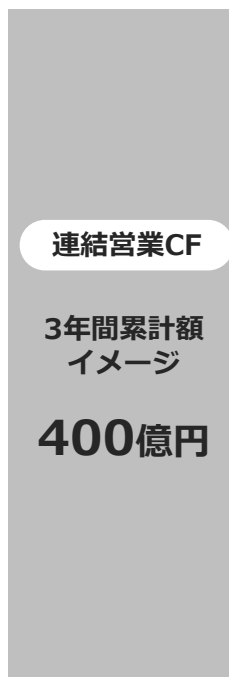
- 持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現する投資を優先
- 安定的・継続的な株主還元を実行
- 基本原資は内部留保やキャッシュ・フロー
- 最適な資金調達（政策保有株式の売却を含む）によるアライアンス、M&Aへの投資



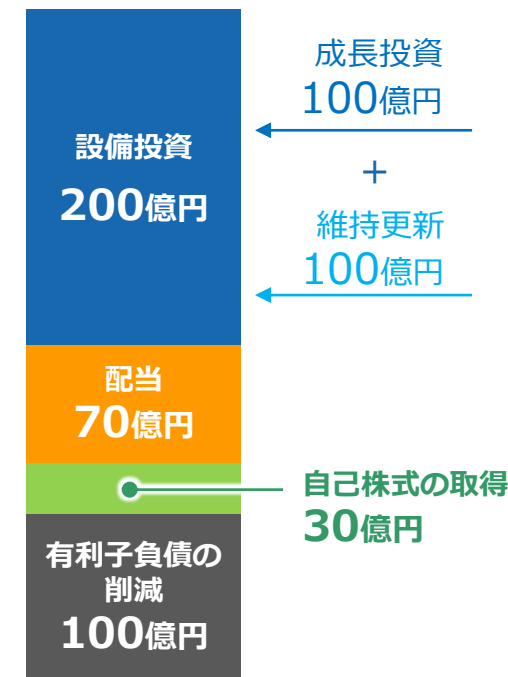
営業キャッシュ・フローの配分

- 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
- 株主還元に配慮した営業キャッシュ・フローの配分

キャッシュイン



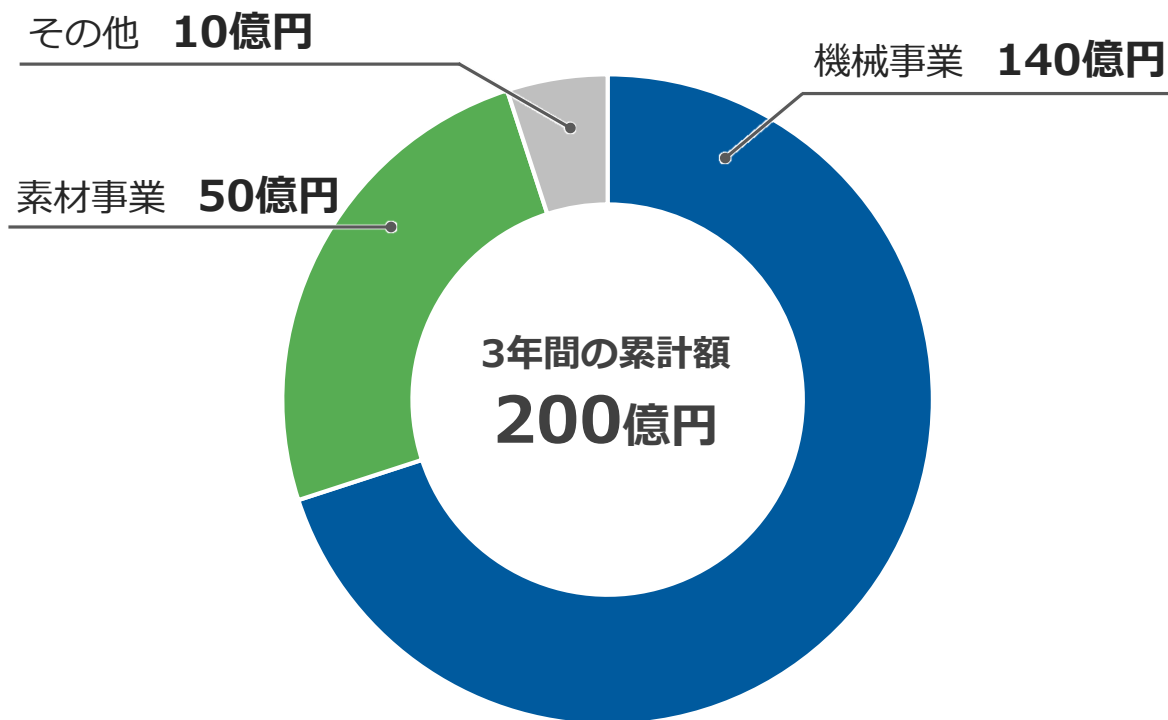
キャッシュアウト



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

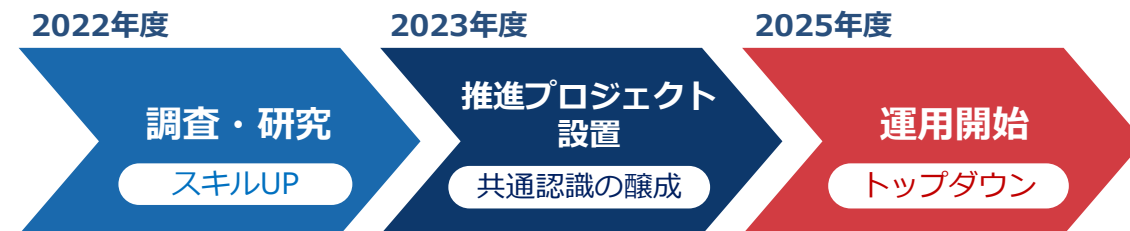
知的財産への投資

- 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

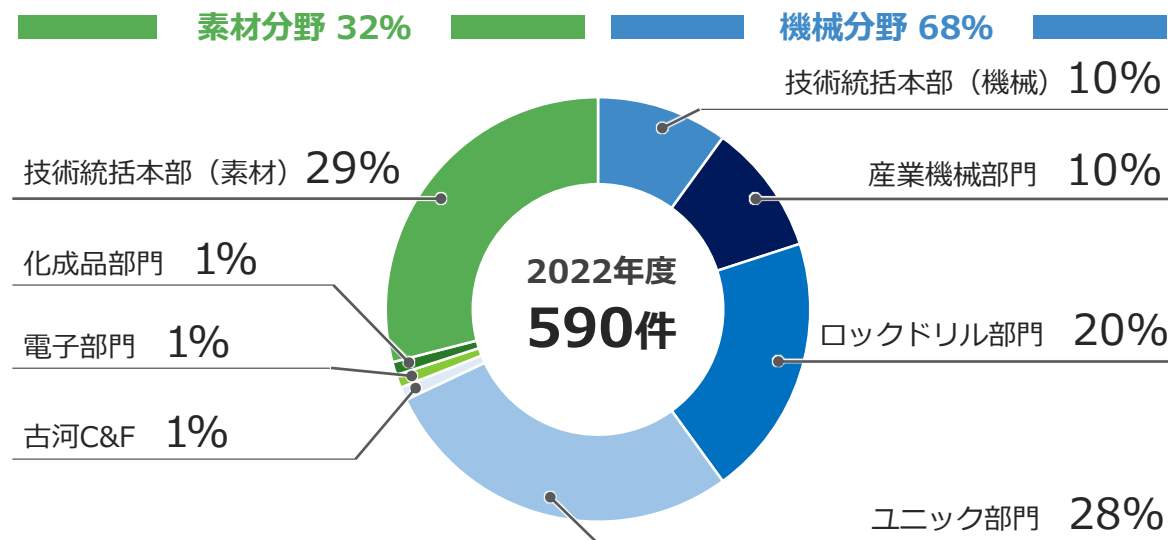
- 技術力の評価を可視化する知的財産権に関する知財活動（発掘～権利化～維持～活用）の活性化
- 保有権利の価値評価による産業財産権の有効活用を促進
- 特許情報の収集分析による企業戦略の策定

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)

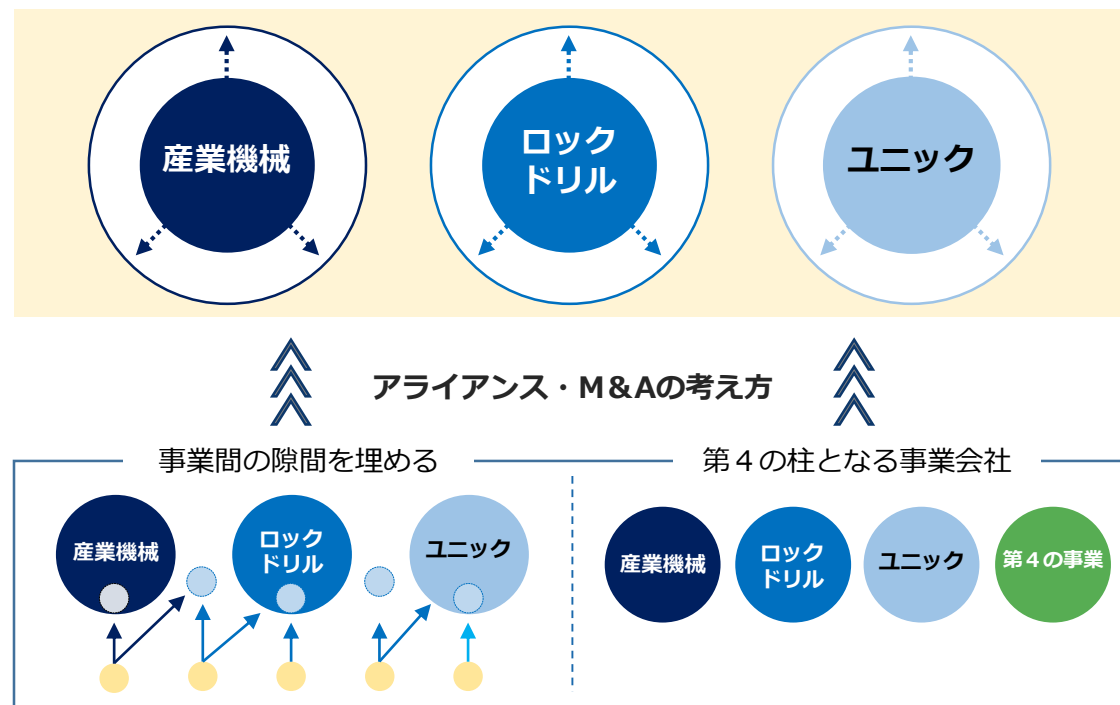
※対象：当社籍社員

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

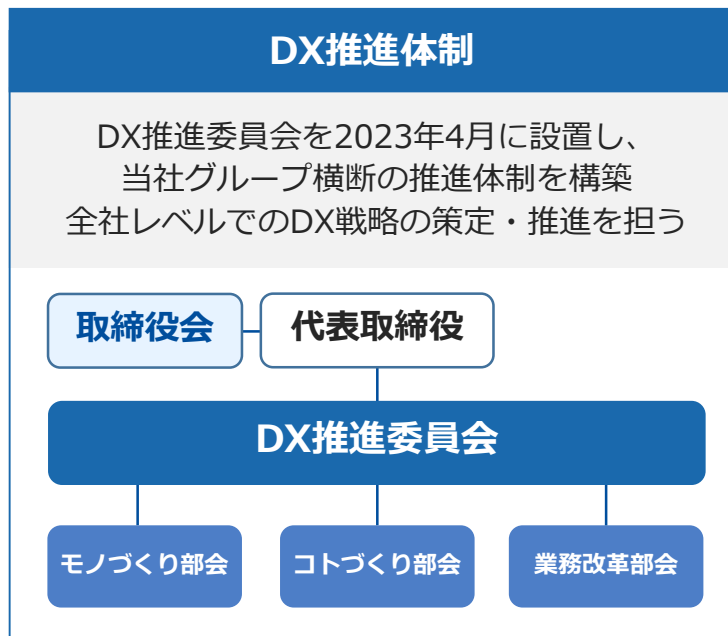
重点課題

- 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

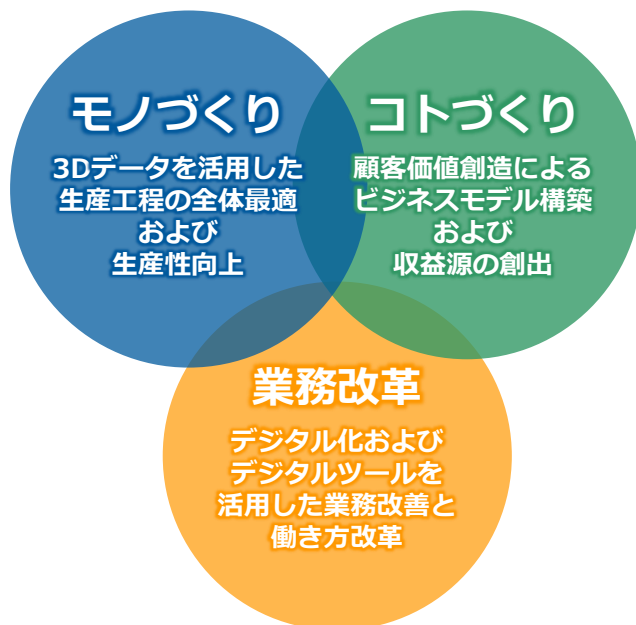
安全・安心

技術・ノウハウ継承

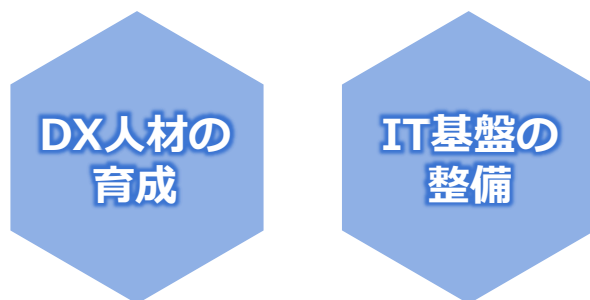
過酷な労働環境

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	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 ・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
	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 ・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	グループ横断の業務改善・働き方改革 ・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
DX人材育成・強化		<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
インフラ・セキュリティ・ガバナンス		<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

