



FURUKAWA CO., LTD.

Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ended March 2025

May 30, 2025

[Number of Speakers]

3

Minoru Nakatogawa
Koichiro Konno

Ryohei Akutagawa

President and Representative Director
Director & Senior Executive Officer, General
Manager, Corporate Planning Department
Deputy General Manager, Corporate
Planning Department, Manager, Public &
Investor Relations Section

Presentation

Akutagawa: After explaining the financial results for the fiscal year ended March 31, 2025 and the forecast for the current fiscal year, Mr. Nakatogawa, President and Representative Director, will explain the progress of the Medium-Term Business Plan 2025, followed by a question-and-answer period.



Nakatogawa: I am Nakatogawa, President of FURUKAWA CO., LTD. Thank you for taking time out of your busy schedule to attend our financial results briefing today.

We have undergone significant changes since our founding in 1875, and now our core business is machinery and materials, and we are celebrating our 150th anniversary this year. We will continue to enhance our IR activities so that our investors can better understand our company.



決算および通期予想（連結）

P.3～19

連結業績	P.3～9
部門別業績	P.10～18
米国関税による影響	P.19



中期経営計画2025の進捗状況

P.20～32

政策保有株式の縮減	P.20
株主還元	P.21
連結資金収支	P.22
アライアンス・M&Aへの投資	P.23～24
2025年度予想と2025年度イメージとの比較	P.25～31
経営理念体系の見直しと次期中期経営計画に向けて	P.32

参考資料

P.33～35

△ 古河機械金属グループ / 2

In the first half of today's presentation, I will explain the financial results for the previous fiscal year and the full-year forecast, and in the second half, we will explain the progress of the Medium-Term Business Plan 2025.

2025年3月期連結決算の概要

		2024年3月期	2025年3月期	増減
売上高	百万円	188,255	201,216	12,961
営業利益	百万円	8,524	9,763	1,239
営業利益率	%	4.5	4.9	0.4
経常利益	百万円	10,384	9,705	△ 679
親会社株主に帰属する 当期純利益	百万円	16,097	18,619	2,521

△ 古河機械金属グループ / 3

For the fiscal year ended March 31, 2025, YoY changes are as follows: net sales increased JPY12.9 billion to JPY201.2 billion, operating profit increased JPY1.2 billion to JPY9.7 billion, ordinary profit decreased JPY600 million to JPY9.7 billion, and profit attributable to owners of parent increased JPY2.5 billion to JPY18.6 billion.

2026年3月期業績予想（概要）



		2025年3月期	2026年3月期予想	増減
売上高	百万円	201,216	193,000	△ 8,216
営業利益	百万円	9,763	7,000	△ 2,763
営業利益率	%	4.9	3.6	△ 1.3
経常利益	百万円	9,705	7,000	△ 2,705
親会社株主に帰属する 当期純利益	百万円	18,619	5,000	△ 13,619
年間配当金	円	70	70	—

※2026年3月期予想は、2025年5月13日公表

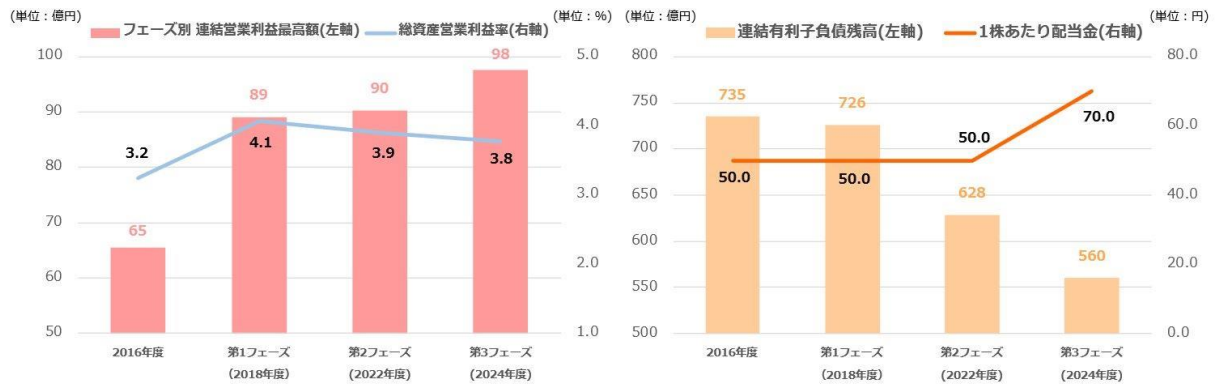
Here is a summary of this year's forecast. For the full year ending March 31, 2026, we expect net sales to decrease JPY8.2 billion to JPY193 billion, operating profit to decrease JPY2.7 billion to JPY7 billion, ordinary profit to decrease JPY2.7 billion to JPY7 billion, and profit attributable to owners of parent decrease by JPY13.6 billion to JPY5 billion. The annual dividend is expected to be JPY70 per share for the current fiscal year.

『2025年ビジョン』の実績推移

(第1フェーズ：2017年度～2019年度、第2フェーズ：2020年度～2022年度、第3フェーズ：2023年度～2025年度)



- ・『2025年ビジョン』がスタートした2017年度以降、新型コロナウイルス感染症やロシア・ウクライナ戦争の長期化、インフレの進行など、経営環境や事業環境が大きく変動したものの、フェーズ進行につれ連結営業利益の最高額を更新。
- ・成長戦略を支えるため、財務体質の改善にも注力。2016年度末時点で735億円あった連結有利子負債は、事業収益力の向上のほか、資産効率改善に向けた取り組みにより2024年度末で560億円まで削減。
- ・財務体質の改善を進めつつ、株主への持続的かつ安定的な利益還元策も強化。第2フェーズまで1株あたり50円としていた配当金を第3フェーズの2023年度に55円へ引き上げ、さらに、2024年度は中間配当を実施の上、1株あたり配当金を70円へ引き上げ（予定）。



△ 古河機械金属グループ / 5

This is the actual change in the 2025 Vision. The lower left graph shows the highest consolidated operating profit and ROA for each phase. The lower-right graph shows consolidated interest-bearing debt and dividends per share for the year in which the highest consolidated operating profit was achieved.

Since FY2017, when the 2025 Vision was launched, the business and operating environment has fluctuated significantly, but as the phase progresses, consolidated operating profit has reached its highest level up to that point. We also focused on improving our financial position to support our growth strategy, reducing consolidated interest-bearing debt from JPY73.5 billion at the end of FY2016 to JPY56 billion at the end of FY2024.

While improving our financial position, we are also strengthening measures to ensure sustainable and stable profit returns to shareholders. In the third phase of the plan, we raised the dividend from JPY50 per share until the second phase to JPY55 per share in FY2023. Furthermore, in FY2024, we plan to pay an interim dividend and raise the dividend per share to JPY70.

中期経営計画2025の経営指標推移



【経営指標】

		2026年3月期 (中計イメージ)	2024年3月期	2025年3月期	中計イメージ 達成状況
営業利益	百万円	13,000百万円程度	8,524	9,763	×
ROE	%	8%程度	13.8	14.3	○
デット・エクイティ・レシオ	倍	0.5倍台	0.4	0.4	○
有利子負債/EBITDA倍率	倍	3倍台	4.5	3.8	○
連結自己資本総還元率	%	3%以上	3.1	4.6	○
政策保有株式比率	%	2025年3月末までに20%未満	40.8	16.6	○
年間配当金	円	50円以上	55	70	○
自己株式取得	百万円	おおむね1,500～2,000百万円	1,620	3,440	○

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



As you can see, we have made progress in the management indicators adopted in the Medium-Term Business Plan 2025. Although operating profit has not been achieved, the targets of the medium-term business plan have been achieved for the other indicators. Major progress will be described later.

連結損益計算書



■連結損益計算書

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	対前期増減
売上高	188,255	201,216	12,961
売上原価	160,010	171,660	11,649
(売上総利益)	28,245	29,556	1,311
販売費及び一般管理費	19,721	19,793	72
営業利益	8,524	9,763	1,239
営業外収益	3,655	2,304	△1,351
受取配当金	991	930	△61
持分法による投資利益	539	620	80
為替差益	1,162	-	△1,162
貸倒引当金戻入額	12	287	274
その他	948	466	△482
営業外費用	1,795	2,362	567
支払利息	510	539	29
休鉱山管理費	816	893	76
為替差損	-	621	621
その他	467	307	△160
経常利益	10,384	9,705	△679
特別利益	16,092	17,535	1,442
投資有価証券売却益	2,659	17,077	14,418
その他	13,433	457	△12,976
特別損失	3,224	2,032	△1,192
環境対策引当金繰入額	-	1,785	1,785
貸倒引当金繰入	458	-	△458
関連会社投融資整理損	2,058	-	△2,058
その他	708	246	△461
税金等調整前当期純利益	23,252	25,208	1,955
法人税、住民税及び事業税	5,378	7,547	2,169
法人税等調整額	1,552	△1,102	△2,655
当期純利益	16,321	18,762	2,441
非支配株主に帰属する当期純利益	224	143	△80
親会社株主に帰属する当期純利益	16,097	18,619	2,521

営業利益は12億円増益も、為替差損益△1,783百万円
(為替差損益：今期△621百万円と前期+1,162百万円
との差)により、経常利益は6億円減益に

政策保有株式の売却に伴う投資有価証券売却益

前期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 (13,423百万円)

オーストラリア旧製錬所跡地周辺住宅地の残留鉛汚染
浄化費用の支出に備え、当該費用見込額を計上

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

Income Statement. Net sales and operating profit will be discussed in detail for each segment later in this section. Ordinary profit decreased by JPY0.6 billion from the previous year to JPY9.7 billion, mainly due to the deterioration of foreign exchange gains and losses.

Extraordinary income increased from the previous fiscal year due to a gain on sales of fixed assets of JPY13.4 billion in the previous fiscal year, and a gain on sales of investment securities of JPY17 billion resulting from the sale of strategic share holdings. Extraordinary losses decreased from the previous fiscal year due to the loss on transfer of Cariboo Copper shares recorded in the previous fiscal year, although an estimated cost of JPY1.7 billion was recorded in the current fiscal year to prepare for expenditure on the cleanup of residual lead contamination in residential areas surrounding the former smelter site in Australia. As a result, profit attributable to owners of parent increased JPY2.5 billion to JPY18.6 billion.

連結貸借対照表



(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	増減	
資産の部				
流動資産	99,636	116,759	17,122	現金及び預金、受取手形、売掛金及び契約資産、および前払金の増加等
固定資産	160,241	140,347	△19,893	政策保有株式の一部売却による投資有価証券の減少等
有形固定資産	92,045	94,796	2,750	
無形固定資産	342	329	△12	
投資その他の資産	67,853	45,221	△22,631	
資産合計	259,878	257,107	△2,770	
負債の部				
流動負債	51,669	53,114	1,444	電子記録債務、短期借入金の減少、未払金、未払法人税等の増加等
固定負債	74,935	70,420	△4,515	環境対策引当金の増加、繰延税金負債の減少等
負債合計	126,605	123,534	△3,071	
純資産の部				
株主資本	96,549	108,655	12,106	
資本金	28,208	28,208	-	
資本剰余金	2	2	-	
利益剰余金	73,046	82,385	9,338	
自己株式	△4,707	△1,940	2,767	
その他の包括利益累計額	33,358	22,154	△11,203	政策保有株式の縮減によるその他有価証券評価差額金の減少等
非支配株主持分	3,365	2,763	△602	
純資産合計	133,272	133,572	300	
負債純資産合計	259,878	257,107	△2,770	

This is the balance sheet. In assets, current assets increased JPY17.1 billion, but total assets decreased JPY2.7 billion to JPY257.1 billion, mainly due to a decrease in investment securities from the sale of some strategic shareholding stocks in investments and other assets in fixed assets.

In liabilities, total liabilities decreased JPY3 billion to JPY123.5 billion, mainly due to a decrease in deferred tax liabilities, despite an increase in current liabilities and an increase in provision for environmental measures in non-current liabilities.

Net assets increased JPY0.3 billion to JPY133.5 billion due to an increase in shareholders' equity, despite a JPY11.2 billion decrease in accumulated other comprehensive income due to a decrease in unrealized gains on available-for-sale securities resulting from a reduction in strategic shareholdings.

【有利子負債】

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	増減
短期	493	564	70
長期	52,895	50,470	△ 2,425
社債	5,000	5,000	-
有利子負債合計	58,389	56,034	△ 2,354

【連結キャッシュ・フロー】

	2024年3月期	2025年3月期	増減
営業キャッシュ・フロー	10,492	5	△ 10,487
投資キャッシュ・フロー	1,915	15,098	13,182
財務キャッシュ・フロー	△ 8,446	△ 9,234	△ 787
現金及び現金同等物の期末残高	18,193	24,391	6,197

非資金損益項目等の調整後収入（14,006百万円）、営業活動に係る資産・負債の増減による支出（△9,161百万円）、法人税等の純支払額（△5,347百万円）等

有形固定資産の取得による支出（△7,664百万円）、投資有価証券の売却による収入（23,529百万円）等

有利子負債の削減（△2,345百万円）、自己株式の取得による支出（△3,440百万円）、配当金の支払い額（△3,127百万円）等

Interest-bearing debt decreased by JPY2.3 billion to JPY56 billion as stated here.

Consolidated cash flow from operating activities was only JPY5 million positive due to expenditures for changes in assets and liabilities related to operating activities and net income tax payments, while non-cash income items and other various adjusted income were recorded.

Cash flow from investing activities was positive JPY15 billion, mainly due to proceeds from sales of investment securities, despite expenditures for the acquisition of tangible fixed assets. Financing cash flow was negative JPY9.2 billion due to reduction of interest-bearing debt, purchase of treasury stock, and payment of dividends.

部門別業績（連結）



（単位：百万円）

	売上高			営業利益		
	2024年3月期	2025年3月期	増減	2024年3月期	2025年3月期	増減
機械事業	82,085	86,301	4,216	5,696	5,980	284
産業機械部門	15,548	22,213	6,664	389	2,206	1,817
ロックドリル部門	38,682	35,003	△3,678	4,148	2,795	△1,352
ユニック部門	27,853	29,084	1,231	1,158	977	△180
素材事業	100,388	108,757	8,369	2,765	3,169	403
金属部門	84,712	92,384	7,671	1,945	2,418	473
電子部門	6,766	6,545	△221	212	125	△87
化成品部門	8,908	9,827	918	608	625	17
不動産事業	1,873	2,071	198	470	686	216
その他	3,908	4,085	177	△293	15	309
調整額				△114	△89	24
合計	188,255	201,216	12,961	8,524	9,763	1,239

為替	144.6円/\$	152.6円/\$	7.9円/\$
銅価	8,362 \$/ト>	9,370 \$/ト>	1,008 \$/ト>

△ 古河機械金属グループ / 10

In terms of divisional results, sales were down in the rock drill machinery segment, which had a strong year in the fiscal year ended on March 31, 2024, and in the electronics segment, but sales were up in other segments, resulting in an overall sales increase of JPY12.9 billion. The overall machinery business increased JPY4.2 billion to JPY86.3 billion, and the overall materials business increased JPY8.3 billion to JPY108.7 billion.

Operating profit increased overall, mainly in the industrial machinery and metals segments, although it decreased in the rock drill machinery, UNIC machinery, and electronics segments. The overall machinery business increased JPY0.2 billion to JPY5.9 billion, and the overall materials business increased JPY0.4 billion to JPY3.1 billion.

Foreign exchange and copper price results are shown in the table.

部門別業績予想（連結）



（単位：百万円）

	売上高			営業利益		
	2025年3月期	2026年3月期予想	増減	2025年3月期	2026年3月期予想	増減
機械事業	86,301	88,800	2,498	5,980	6,500	519
産業機械部門	22,213	21,700	△513	2,206	2,300	93
ロックドリル部門	35,003	36,400	1,396	2,795	2,200	△595
ユニック部門	29,084	30,700	1,615	977	2,000	1,022
素材事業	108,757	97,700	△11,057	3,169	△100	△3,269
金属部門	92,384	80,200	△12,184	2,418	△1,300	△3,718
電子部門	6,545	7,600	1,054	125	500	374
化成品部門	9,827	9,900	72	625	700	74
不動産事業	2,071	2,100	28	686	700	13
その他	4,085	4,400	314	15	0	△15
調整額				△89	△100	△10
合計	201,216	193,000	△8,216	9,763	7,000	△2,763
為替	152.6円/\$	145.0円/\$	△7.6円/\$			
銅価	9,370 \$/ト>	9,000 \$/ト>	△370 \$/ト>			

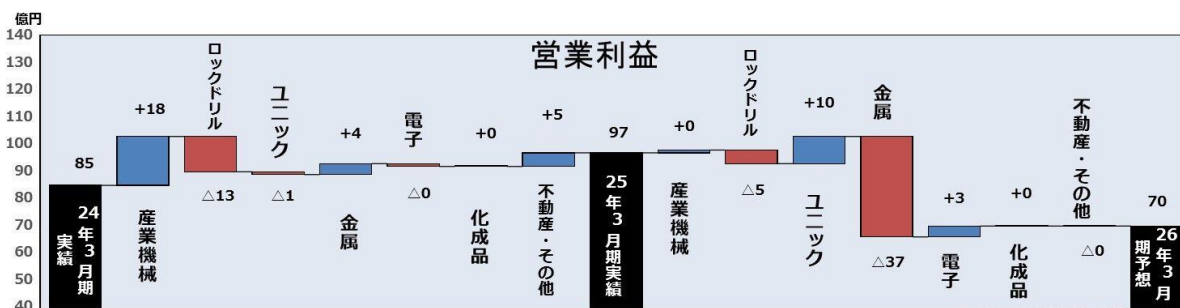
△ 古河機械金属グループ / 11

The full-year sales forecast for the current fiscal year calls for an increase in sales mainly in the rock drill machinery, UNIC machinery, and electronics segments, but a significant decrease in sales in the metals segment, which is significantly affected by the strong yen and metal prices, resulting in an overall decrease in sales forecast.

Operating profit is expected to increase mainly in the UNIC machinery and electronics segments, but overall operating profit is expected to decrease in the rock drill machinery and metals segments due to the impact of the strong yen, as well as a significant deterioration in conditions for purchasing copper concentrate in the metals segment.

Actual and assumed foreign exchange and copper prices are shown in the table.

部門別業績の増減（連結） / 対前年

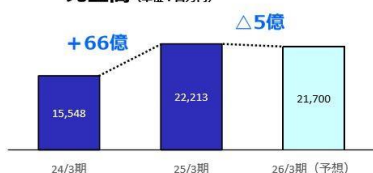


The graph shows changes in results by segment. The upper part of the graph shows increase/decrease in sales, and the lower part shows increase/decrease in operating profit.

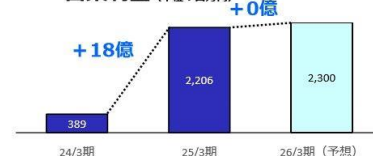
部門別業績（産業機械部門）



売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



■ 2025年3月期の主な増減要因

【売上高】222億円（+66億円）

- ・マテリアル機械は砕石プラントの出来高増、破碎機大口案件により増収。
- ・ポンプ設備、橋梁で既受注案件の出来高に応じた売上の計上により大幅増収。

【営業利益】22億円（+18億円）

- ・前期にマテリアル機械のプラント工事遅延に伴う追加原価発生があり。

	2025年3月期	対前期増減
受注残	100億円	△58億円

【マテリアル機械】

破碎プラント、砕石プラント、他

【橋梁】

R4国道20号八王子南B P大船寺田高架橋上部その1工事、山城総合運動公園城陽線（城陽橋）橋りょう新設改良工事、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

■ 2026年3月期（予想）の主な増減要因

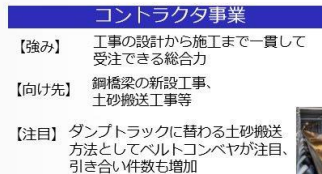
【売上高】217億円（△5億円）

- ・ポンプは戦略製品の拡販やストック重視の営業施策を推進により増収、ベルトコンベヤは出来高増を見込み増収も、橋梁やポンプ設備が前期増収の反動により減収となり、全体でも減収予想。

【営業利益】23億円（+0.9億円）

- ・利益率の改善などにより前期並みを予想。

■ 参考



△ 古河機械金属グループ 13

Here, we provide details by segment. Industrial machinery segment. For the fiscal year ended March 31, 2025, material machinery recorded a significant increase in net sales due to higher sales from stone crusher plants and large crusher projects, as well as sales from pump equipment for sewage treatment plants and bridges in line with volume from already ordered projects.

Operating profit increased by JPY1.8 billion due to the additional cost ordered in the previous year in material machinery as a result of delays in plant construction. The backlog of orders and projects received are as stated.

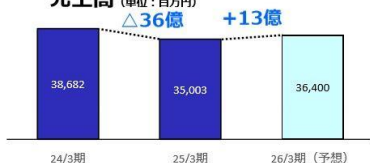
For the fiscal year ending March 31, 2026, net sales are expected to increase in pumps as a result of expanded sales of strategic products and stock-oriented sales measures. Belt conveyor sales are expected to increase due to an expected increase in volume, but bridge and pump equipment sales are expected to decline due to a rebound from the previous year's sales increase, resulting in an overall sales decline of JPY0.5 billion.

Operating profit is expected to remain flat YoY at JPY2.3 billion, mainly due to improved profit margins.

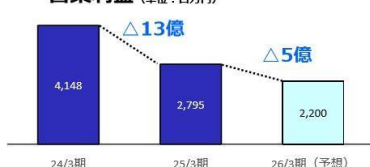
部門別業績（ロックドリル部門）



売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



■ 2025年3月期の主な増減要因

【売上高】 国内140億円、海外209億円（国内△3億円、海外△33億円）

- ・ 国内は、油圧ブレーカの出荷増も油圧クローラドリル、トンネルドリルジャンボの出荷減により減収。
- ・ 海外は、東南アジアや中近東で油圧クローラドリルの出荷増も、前期好調の北米向け油圧ブレーカおよび油圧クローラドリルの大幅な出荷減により減収。

【営業利益】 27億円（△13億円）

- ・ 円安効果があったものの、主に北米での減収による減益。

■ 2026年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】 国内140億円 海外223億円（国内横ばい、海外+14億円）

- ・ 国内は、油圧ブレーカや油圧圧砕機が出荷増も、油圧クローラドリルは需要減により前期並みを予想。
- ・ 海外は、北米向け油圧ブレーカの大型機種の拡販に注力し増収予想。

【営業利益】 22億円（△5億円）

- ・ 主に円高の影響により、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】 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
70%

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、
ダム等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

14

Rock drill machinery segment. Net sales for the fiscal year ended March 31, 2025 decreased by JPY300 million in Japan due to a decrease in shipments of hydraulic crawler drills and tunnel drill jumbos, despite an increase in shipments of hydraulic breakers. Overseas sales decreased by JPY3.3 billion due to a significant decrease in shipments of hydraulic breakers and hydraulic crawler drills to North America, which were strong in the previous year, despite an increase in shipments of hydraulic crawler drills in Southeast Asia and the Middle East.

Operating profit decreased by JPY1.3 billion, mainly due to lower sales in North America, despite the effect of yen depreciation.

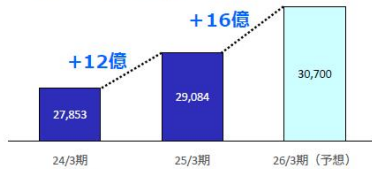
For the fiscal year ending March 31, 2026, we expect domestic sales of hydraulic breakers and hydraulic crushers to increase in shipments, but sales of hydraulic crawler drills are expected to remain flat YoY due to lower demand. Overseas, we forecast an increase in sales by focusing on sales expansion of large models of hydraulic breakers for North America.

Operating profit is expected to decrease by JPY0.5 billion, mainly due to the appreciation of the yen.

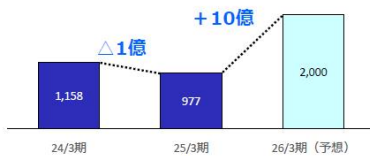
部門別業績（ユニック部門）



売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



■ 2025年3月期の主な増減要因

【売上高】国内229億円、海外61億円（国内+13億円、海外△1億円）

- ・国内は、トラックの生産遅延が回復傾向で、前期と比べ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、中近東向けのユニッククレーンの出荷が増加も、中国向けのユニッククレーンや北米向けミニ・クローラークレーンの出荷が減少し減収。

【営業利益】9億円（△1億円）

- ・原材料価格の高騰に対して、値上げ前の製品出荷が続き減益。

■ 2026年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】国内241億円、海外65億円（国内+12億円、海外+3億円）

- ・国内は、トラック生産が徐々に回復し、ユニッククレーン、ユニックキャリアの出荷増を見込み、増収予想。
- ・海外は、北米、東南アジア、中近東での出荷増により、増収予想。

【営業利益】20億円（+10億円）

- ・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】

国内シェア

50%

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】

国内シェア

40%

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】

国内シェア

50%

ユニックキャリア



古河機械金属グループ

15

UNIC machinery segment. Net sales for the fiscal year ended March 31, 2025 are expected to increase in Japan due to a trend of recovery in truck production delays and an increase in truck supply compared to the previous fiscal year, leading to an increase in shipments of UNIC cranes. Overseas, shipments of UNIC cranes to the Middle East increased, but shipments of UNIC cranes to China and mini-crawler cranes to North America declined, resulting in lower sales. Overall, revenues increased by JPY1.2 billion.

Operating profit decreased due to a worsening cost ratio as a result of continued product shipments prior to price hikes in response to soaring prices of steel and other raw materials.

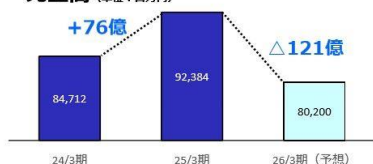
For the fiscal year ending March 31, 2026, sales are expected to increase in Japan as truck production gradually recovers and shipments of UNIC cranes and UNIC carriers are expected to increase. Overseas sales are expected to increase due to increased shipments in North America, Southeast Asia, and the Middle East. Overall, we expect an increase of JPY1.6 billion in revenues.

Operating profit is expected to increase due to the increase in sales and the completion of product shipments before the price increase.

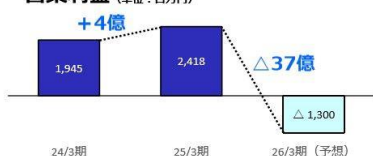
部門別業績（金属部門）



売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



■ 2025年3月期の主な増減要因

【売上高】 923億円（+76億円）

- 電気銅の生産量が45,775トン（△2,487トン）となり販売数量が減少したものの、海外相場の上昇と円安効果で増収。

銅 +10億円（数量△91億円、単価+101億円）

金 +63億円（数量△0億円、単価+64億円）

【営業利益】 24億円（+4億円）

- 買鉱条件悪化も、金属価格変動影響による価格差益（下表）、円安効果により増益。

金属価格変動影響による損益について

	2025年3月期	対前期増減
営業利益	24.1億円	4.7億円
内価格影響分	21.8億円	8.6億円
銅	(3.0億円)	(1.1億円)
金	(17.4億円)	(7.1億円)

	2025年3月期	対前期増減
為替	152.6円/\$	7.9円/\$
銅価	9,370 \$/t	1,008 \$/t

	2026年3月期 (予想)	対2025年3月期増減
為替	145.0円/\$	△7.6円/\$
銅価	9,000 \$/t	△370 \$/t

■ 2026年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】 802億円（△121億円）

- 電気銅の生産量は45,076トン（△699トン）を見込み、販売数量が微減に留まるも、円高の影響により、減収予想。

銅 △62億円（数量△3億円、単価△58億円）

金 △59億円（数量△47億円、単価△11億円）

【営業利益】 △13億円（△37億円）

- 買鉱条件の落ち込みによる委託損益の悪化を見込むことに加え、2025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、赤字予想。

△ 古河機械金属グループ 16

■ 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㈱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



Metals segment. Net sales for the fiscal year ended March 31, 2025 increased due to higher overseas market prices and the effect of yen depreciation, despite a decrease in sales volume of electrolytic copper production down 2,487 tons to 45,775 tons.

Operating profit increased despite worsening conditions for ore purchases, due to price gains from the impact of metal price fluctuations and the effect of yen depreciation.

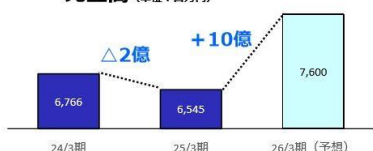
The sales forecast for the fiscal year ending March 31, 2026 is for a decrease in electrolytic copper production of 45,076 tons, down 699 tons from the previous year, and a slight decrease in sales volume, but a decrease in sales is expected due to the appreciation of the yen.

Operating profit is projected to be in the red due to the expected deterioration in P&L from consignment due to a drop in ore purchase terms and the absence of price gains from the impact of metal price fluctuations that existed in the fiscal year ended March 31, 2025.

部門別業績（電子部門）



売上高（単位：百万円）



■ 2025年3月期の主な増減要因

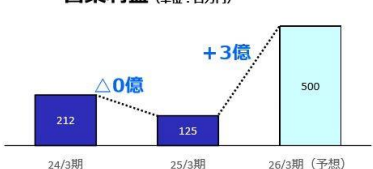
【売上高】65億円（△2億円）

- 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回復により増収。
- 高純度金属ヒ素は輸出の減少、結晶製品は顧客の在庫調整の影響、コイルは自動車生産台数の伸び悩みにより減収。

【営業利益】1億円（△0.8億円）

- 減収による減益。

営業利益（単位：百万円）



■ 2026年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】76億円（+10億円）

- 高純度金属ヒ素は市況が回復、結晶製品は顧客の在庫調整緩和、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増により、増収予想。

【営業利益】5億円（+3億円）

- 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っており、今後の需要増に向けて、増産設備投資を実施済み



△ 古河機械金属グループ

17

Electronics segment. For the fiscal year ended March 31, 2025, sales of aluminum nitride ceramics increased due to a recovery in demand for parts for semiconductor production equipment. However, sales of high-purity metallic arsenic decreased due to a decline in exports, crystal products were affected by customers' inventory adjustments, and coil sales declined due to sluggish growth in automobile production.

Operating profit decreased due to lower sales.

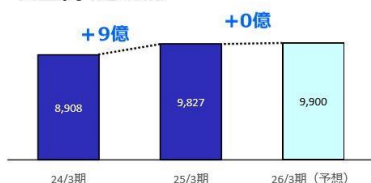
For the fiscal year ending March 31, 2026, we expect sales of high-purity metallic arsenic to recover, crystal products to see an easing of inventory adjustments by customers, and aluminum nitride ceramics to increase due to expected higher demand for parts for semiconductor production equipment.

Operating profit is expected to increase due to higher revenues.

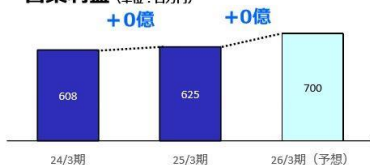
部門別業績（化成品部門）



売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



■ 2025年3月期の主な増減要因

【売上高】98億円（+9億円）

- ・酸化銅はパソコン、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も、銅値上昇や価格改定で単価上昇により増収。
- ・亜酸化銅は船底塗料向けの需要好調に加え、銅値上昇や価格改定等により増収。

【営業利益】6億円（+0.1億円）

- ・増収による増益。

■ 2026年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】99億円（+0.7億円）

- ・亜酸化銅は船底塗料向けの需要減を見込むものの、AIサーバー市場を中心に需要が拡大傾向にある酸化銅の増収を見込み、全体では前期並みと予想。

【営業利益】7億円（+0.7億円）

- ・前年並みと予想。

■ 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 18

Chemicals segment. For the fiscal year ended March 31, 2025, sales of cupric oxide increased due to higher unit prices resulting from higher copper prices and price revisions, despite lower demand for package substrates for PCs, smartphones, servers, and other products. Sales of cuprous oxide increased due to strong demand for ship-bottom paints, as well as higher copper prices and price revisions.

Operating profit increased mainly due to higher sales of cuprous oxide.

For the fiscal year ending March 31, 2026, we expect overall sales to remain flat YoY, as we anticipate lower demand for cuprous oxide for ship-bottom paints, but higher sales from cupric oxide in the AI server market, where we see a growing trend in the market.

Operating profit is expected to be in line with the previous year in proportion to net sales.

■米国関税の影響を受けるのは、ロックドリル部門とユニック部門

	ロックドリル部門	ユニック部門
海外売上高 (2024年度実績)	209億円	61億円
うち米国向け輸出額 (2024年度実績)	約60億円	約15億円
米国への輸出ルート	日本→米国	日本→タイ→米国
(参考) 競合他社海外生産拠点	エヒロック : 欧州、中国、韓国、 インド サンドビック : 欧州、インド	前田製作所 : 日本 ジェコ(Jekko) : イタリア

■ロックドリル部門については、関税率よりも、関税による米国景気の減退が不安材料（買い控えの発生など）

■関税による影響額は、2026年3月期予想には織り込んでおりません。

Next, we will discuss the impact of the US tariffs. The rock drill machinery and UNIC machinery segments will be affected by the US tariffs in our group. The rock drill machinery segment exports from Japan to the US, with exports in FY2024 totaling approximately JPY6 billion. The UNIC machinery segment exports from Japan to Thailand and then to the US, with exports totaling approximately JPY1.5 billion. We continue to view the decline in the US economy due to tariffs as more of a cause for concern than the impact of tariff rates on business performance, and we will continue to monitor the situation closely.

As a reference, we have listed the overseas production bases of our competitors for the products exported by our group, which we hope you will find useful.

The impact of the US tariffs has not been factored into the forecast for the fiscal year ending March 31, 2026.

政策保有株式の縮減



■政策保有株式※の縮減目標

2024年5月、政策保有株式の連結純資産に対する比率を2025年3月末までに20%未満まで縮減する目標を公表。

2025年3月末時点 政策保有株式比率は、**16.6%まで縮減し、目標達成**

※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

政策保有株式比率の推移



■今後の対応

保有の必要性が認められなくなった銘柄は売却を行うなど、引き続き縮減に努め、政策保有株式比率を継続開示。

I will continue with an explanation of the progress of the Medium-Term Business Plan 2025 and other matters.

First, I would like to discuss the reduction of strategic shareholdings as a way to improve asset efficiency. In May 2024, we announced a target to reduce the ratio of strategic shareholdings to consolidated net assets to less than 20% by the end of March 2025. As of March 31, 2025, the ratio of strategic shareholdings was reduced from 40.8% as of March 31, 2024, to 16.6% in one year, achieving the target.

We will continue to strive to achieve sustainable growth and increase long-term corporate value by improving asset efficiency and continuing to downsize by, for example, selling stocks that are no longer necessary to hold. We will continue to disclose the ratio of strategic shareholdings to consolidated net assets as a result of the reduction.

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
- ・ 2025年3月期 中間配当30円、期末配当40円（記念配当10円含む）の**年間70円に増配予定**
- ・ 2026年3月期 中間配当30円、期末配当40円の**年間70円配当を継続予定**

■ 自己株式の取得

- ・ 2026年3月期までの3年間の自己株式の取得総額は、**130億円程度に目標を増額（2025年2月10日公表）**
- ・ 2024年3月期取得額：16億円、2025年3月期取得額：34億円
- ・ 2026年3月期取得見込み額：約80億円



Next, I would like to discuss shareholder returns. In principle, the Company follows the dividend policy described here, but for the fiscal year ended March 31, 2025, the Company plans to pay an interim dividend of JPY30 and increase the year-end dividend to JPY40, including a commemorative dividend of JPY10, for an annual dividend of JPY70.

For the fiscal year ending March 31, 2026, the Company plans to continue to pay an annual dividend of JPY70 per share, consisting of an interim dividend of JPY30 per share and a year-end dividend of JPY40 per share.

Regarding the acquisition of own shares, on February 10, 2025, the Company announced that it would increase its target for the total amount to be acquired over the three years through the fiscal year ending March 31, 2026 to approximately JPY13 billion. The Company acquired JPY1.6 billion of its own shares in the fiscal year ended March 31, 2024 and JPY3.4 billion in the fiscal year ended March 31, 2025, and expects to acquire approximately JPY8 billion in the fiscal year ending March 31, 2026.

5 連結資金収支



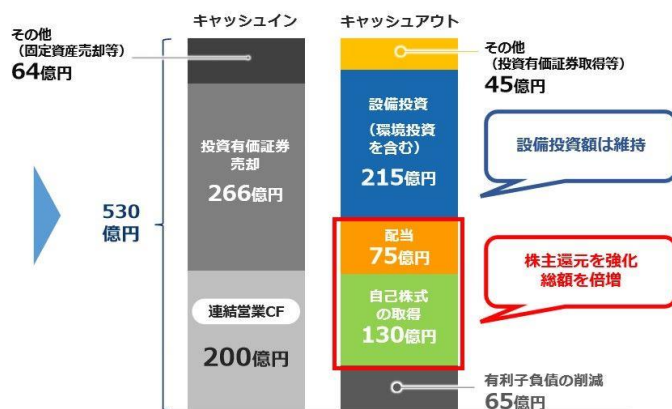
中期経営計画2025 (3年間の累計イメージ)

- 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
- 株主還元配慮した営業キャッシュ・フローの配分



2023~2025年度累計

- 2026年2月までに上限100億円または上限700万株とする自己株式の追加取得を発表
- 政策保有株式の縮減によるキャッシュインも考慮した配分に変更



Consolidated fund balance. Under Medium-Term Business Plan 2025, we aim to establish a solid financial base and make capital investments that will enhance our corporate value over the medium-to long-term. In addition, we have published the graph on the left as an allocation of operating cash flow in consideration of shareholder returns.

Taking into account the recent announcement of additional share buybacks of up to JPY10 billion or up to 7 million shares by February 2026, as well as cash inflows from the reduction of strategic shareholdings, we have changed the three-year cumulative allocation for FY2023 through FY2025 as shown in the graph on the right.

Operating cash flow is expected to be JPY20 billion, half the level targeted in the Medium-Term Business Plan 2025, but total cash inflows are estimated to be JPY53 billion, based on the expected sales of investment securities and other factors. In terms of cash outflows, we are strengthening shareholder returns, doubling the initial total of JPY10 billion to JPY20.5 billion, through aggressive dividend increases and share buybacks. Capital expenditure is also expected to maintain the amount of investment planned for the next three years.

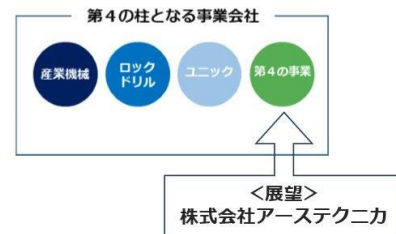
■アライアンス・M&Aへの投資の基本方針

- 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

●株式会社アーステクニカ

- ・川崎重工業株式会社の100%子会社
- ・破碎機部門を主体に、優れた技術力、高い生産性、豊富な製品のラインナップおよび強固な販売・サービスネットワークを有する
- ・アーステクニカの主力分野に成長した環境リサイクル分野により地球環境保護に貢献

■コア事業と位置づける機械事業の第4の柱を築くことを展望



子会社化に向けた協議開始

- ・ 2025年5月13日 川崎重工業株式会社と検討開始の基本合意書の締結
- ・ 2025年12月下旬（予定） 最終合意書締結
- ・ 2026年4月1日（予定） 第一段階の株式譲渡（連結子会社化）
- ・ 2027年4月1日（予定） 第二段階の株式譲渡（完全子会社化）

Investment in alliances and M&As. The basic policy for investment in alliances and M&As is as stated. However, for the machinery business, which is positioned as our core business, we aim to account for more than 80% of consolidated operating profit, and we are stepping up our alliance and M&A efforts to achieve discontinuous growth in the future.

Specifically, on May 13, 2025, the Company announced the signing of a letter of intent to begin considering the transfer of shares of Earth Technica Co., Ltd. Earth Technica is a wholly owned subsidiary of Kawasaki Heavy Industries, Ltd., and has excellent technical capabilities, high productivity, an extensive product lineup, and a strong sales and service network, mainly in the crusher division. They also contribute to the protection of the global environment through the environmental recycling field, which has grown to become a major field.

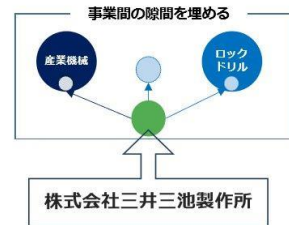
We have already begun discussions to make Earth Technica a subsidiary. By welcoming Earth Technica into our group, we are looking to build a fourth pillar of our machinery business, which we position as our core business. The schedule for future discussions is as stated.

■アライアンス・M&Aへの投資の基本方針

- 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

●株式会社三井三池製作所

- ・荷役運搬機械等を主力とする産業機械及び装置を製造販売
- ・当社産業機械部門・ロックドリル部門の事業の関連製品を有する



持分法適用関連会社化

議決権比率20%の株式を取得

- コア事業と位置づける機械事業の隙間を埋めて連続性を創り、営業面、生産面でシナジーを見込む

＜製品群の補完関係＞

	産業機械部門	株式会社三井三池製作所	ロックドリル部門
相乗効果	・ベルトコンベヤ ・スラリーポンプ	・ベルトコンベヤ ・水力発電水車	・ロードヘッダ ・ツインヘッダ ・トンネル関連製品
隙間を埋める	砕石プラントで一連の機械群を提供可能に 採掘 ⇒ 搬送 ⇒ 破碎 ⇒ 分級 ⇒ 搬送 ⇒ 荷役		
新規需要開拓	—	・バルクハンドリングシステム ・原動機事業 ・精密機器事業	—

On March 27, 2025, the Company announced the acquisition of shares in and conversion of MITSUI MIIKE MACHINERY COMPANY, LIMITED. MITSUI MIIKE MACHINERY is engaged in the manufacture and sale of industrial machinery and equipment, mainly material handling system, and has products related to the Group's industrial machinery and rock drill machinery segments. By becoming an equity-method affiliate, we expect to create continuity by filling in the gaps in our machinery business, which is positioned as our core business, and to generate synergies in terms of sales and production. The complementary relationship between the product lines of MITSUI MIIKE MACHINERY and those of the industrial machinery and rock drill machinery segments is described here.

(単位：百万円)

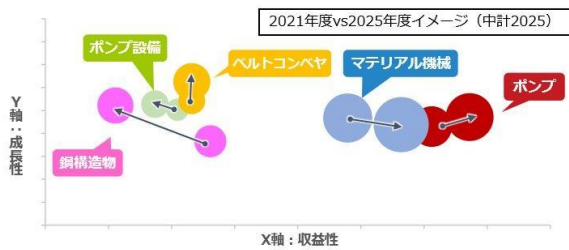
営業利益	2025年度予想	2025年度イメージ	差異
機械事業	6,500	10,700	△4,200
産業機械部門	2,300	3,000	△700
ロックドリル部門	2,200	3,700	△1,500
ユニック部門	2,000	4,000	△2,000
素材事業	△100	1,900	△2,000
金属部門	△1,300	500	△1,800
電子部門	500	700	△200
化成品部門	700	700	0
不動産事業	700	600	100
その他・調整額	△100	△200	-
連結	7,000	13,000	△6,000

※2025年度予想は、2025年5月13日公表

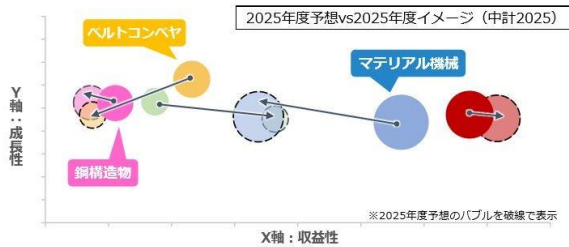
Next, we will explain the comparison of operating profit between the FY2025 forecast and the FY2025 image announced in the Medium-Term Business Plan 2025.

In the machinery business, the forecast for FY2025 is a decrease of JPY4.2 billion from the FY2025 image, and in the materials business, a decrease of JPY2 billion. The materials business is mainly attributable to the metals segment, the factors for which I have already explained, so I will skip that part. The progress of the machinery business, which is positioned as the core business, and the reasons for the deviation are explained on the next and subsequent pages.

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2025年度予想でみた事業（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」P16～17参照

■ 2025年度予想と2025年度イメージとの乖離理由と対策

● マテリアル機械

- ・ 砕石業界の市況低迷による競争激化で受注低迷
- ・ 西日本エリアは、幅広くターゲットを選定したものの成果に至らず苦戦

- ・ 地域影響力の大きい大手顧客に営業リソースを集中投入
- ・ IoTを活用したビジネスモデル構築に向け、2025年度より一部顧客にサービスを提供開始
→ 収集データの分析や蓄積したノウハウを活用し更なるサービス展開拡大と収益化を目指す

● 鋼構造物

- ・ 技術提案力、工事成績評価の向上等により、入札案件の受注確度を高め、安定的な収益確保を図る
- ・ ゼネコン、他橋梁メーカーからの鋼橋梁製作や鋼製セグメントの拡販を推進

● ベルトコンベヤ

- ・ トンネル工事、ダム関連工事、河川治水工事等で引合増ち、工事の発注遅れにより受注時期がずれ込み低迷

- ・ 引合のある大型案件の確実な受注、民間需要も含めた中型案件の受注獲得により受注・収益の安定化を図る
- ・ 国内調達、生産等により、密閉式吊下げ型コンベヤSICON®のコストダウンや納期短縮を図る

The upper left corner of the page shows the bubble chart presented in the Medium-Term Business Plan 2025, which compares the FY2021 results by product with the FY2025 image. The size of the bubble represents the image of the amount of operating profit.

Below left is a bubble chart comparing the FY2025 forecast to the FY2025 image, with the bubble in the FY2025 forecast thinned out and shown as a dashed line. The main reasons for discrepancies and countermeasures for each product are explained.

Industrial machinery segment. First, for material machinery, which has a large deviation from the FY2025 forecast, orders have been sluggish due to intensified competition caused by weak market conditions in the crusher industry, our main target. In the western Japan area, where we aimed to develop new customers and replace other companies, we selected a wide range of targets, but struggled to achieve results.

Going forward, we will concentrate our sales resources on major clients with significant regional influence, with the aim of increasing orders. In addition, to build a business model utilizing IoT, we started providing services to some of our customers in FY2025. By analyzing the collected data and utilizing the accumulated know-how, we aim to further expand service development and generate revenue.

For steel structures, since much progress was made on bridge construction in the previous fiscal year, we expect a reactionary decline in FY2025, but we see no major deviations so far. We will continue to improve our technical proposal capabilities and construction performance scores to increase the probability of receiving orders for bidding projects and secure stable earnings. In addition, to build a structure that is less susceptible to bidding results, we will promote the expansion of steel bridge fabrication and sales of steel segments from general contractors and other bridge manufacturers.

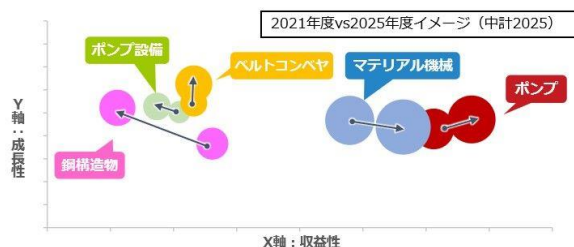
In the belt conveyor business, inquiries are increasing for tunnel construction, dam-related construction, river flood control work, etc. However, the timing of orders received has been delayed due to delays in construction orders, resulting in a sluggish business and a deviation from the medium-term business plan. However, we are responding well to the direction we are heading and have high hopes for the future.

In addition to securing orders for large projects that we have received inquiries for, we will work to stabilize orders and earnings by acquiring orders for medium-sized projects, including those from the private sector. We will also reduce the cost and delivery time of SICON® enclosed suspension conveyors through domestic procurement and production.

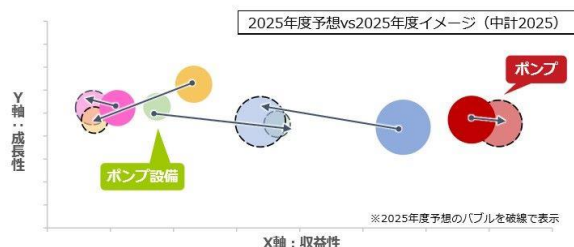
2025年度予想と2025年度イメージとの比較 — 産業機械部門 —



中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2025年度予想でみた事業（製品）ポートフォリオ



※2025年度予想のバブルを破線で表示

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」P16～17参照

■2025年度予想と2025年度イメージとの乖離理由と対策

●ポンプ

- ・部品販売は想定通り
- ・戦略機スラリーポンプ（LK3）をストックビジネスの見込める非鉄・化学業界へ投入、中四国地区の営業強化により、他社入替が進展
- ・下水処理場向け汚泥ポンプは、オーバーホール需要の掘り起こしが奏功
- ・他社機入替を継続するとともに、半導体・電子部品業界でのシェア拡大を図る
- ・稼働から30年以上となる老朽化した下水処理場の増加に伴い、これまで以上に部品需要、更新需要を見込む

●ポンプ設備

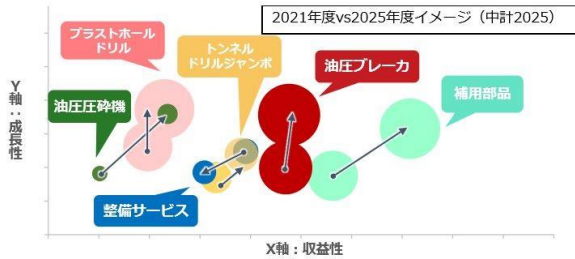
- ・営業および技術者の人員増強により、西日本エリアでの受注エリア拡大を進め前期には新規自治体での受注を獲得
- ・今後も持続的な受注獲得に向け、拡大施策を継続的に推進

Pumps are generally performing well. Parts sales are in line with expectations. In main unit sales, strategic slurry pumps were introduced to the nonferrous and chemical industries, where stock business is expected, and replacement of pumps from other companies is progressing due to strengthened sales in the Chugoku and Shikoku regions. Sewage pumps for sewage treatment plants have been successful in uncovering overhaul demand by strengthening the nationwide sales network.

We will continue to replace other companies' machines to expand our market share in the semiconductor and electronic components industry. In addition, with the increase in the number of aging sewage treatment plants that have been in operation for more than 30 years, demand for replacement as well as demand for parts is expected to increase more than ever.

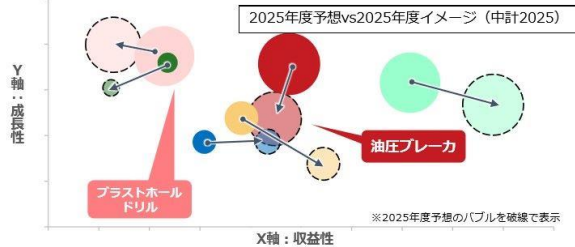
Pump equipment is also performing well. By increasing the number of sales and technical personnel, we have expanded the area of orders in western Japan and won orders from new municipalities in the previous fiscal year. We will continue to promote expansion measures to win orders on a sustainable basis.

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/\$

2025年度予想でみた事業（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.furukawak.co.jp/ir/library/pdf/Pre_157M.pdf

■2025年度予想と2025年度イメージとの乖離理由と対策

●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

- ・北米の需要の一段に加え、米国の政策による景気不透明感もあり出荷減
- ・北米の「集中生産・集中販売」は着実に推進
- ・東南アジアは、第3の市場として碎石市場創造を目指した営業力強化により販売収益は増加傾向

- ・2023年度に拠点設立した北米西部地区の開拓は効果が出始めており一層強化を図る
- ・北米東部地区は未開拓地域への新規開拓が課題であり、販路拡大に努める

●油圧ブレイカ

- ・主要市場である北米の影響による出荷減
- ・欧州もロシアによるウクライナ侵攻の長期化に伴う景気悪化もあり出荷減

- ・利益率の高い大型・超大型機の拡販に注力
- ・欧州の主要市場（仏、英、伊、独）以外の地域（東欧など）への販路拡大を図る

Rock drill machinery segment. In blast hole drills, there is a deviation from the medium-term business plan. This was mainly due to a lull in demand in North America, as well as economic uncertainty caused by US policies, which led to a decline in shipments, but we are steadily promoting centralized production and sales in North America.

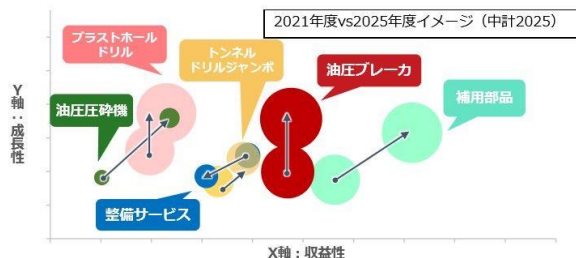
In Southeast Asia, sales revenue is on an increasing trend due to the strengthening of sales force to create the crusher market as the third largest market after North America and Europe.

The development of the western region of North America, where we established a base in FY2023, is beginning to show results and will be further strengthened. In the eastern region of North America, the challenge is to develop new markets in untapped areas, and we will strive to expand sales channels.

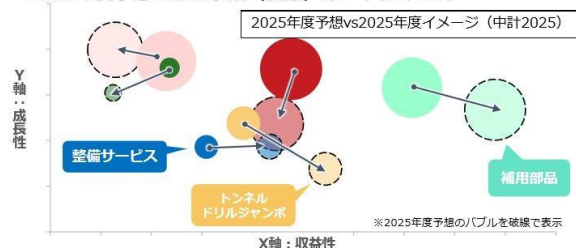
Hydraulic breakers also deviated from the medium-term business plan. In addition to the decline in shipments due to the impact in the major market of North America, shipments in Europe, where we had been looking ahead to the reconstruction of Ukraine, are also declining due to the economic downturn caused by the prolonged invasion of Ukraine by Russia.

We will focus on expanding sales of large and super-large machines with high profit margins and expand our sales channels to major European markets, France, the UK, Italy, regions outside Germany, and Eastern Europe.

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2025年度予想でみた事業（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.furukawakki.co.jp/ir/library/pdf/Pre_157M.pdf

■ 2025年度予想と2025年度イメージとの乖離理由と対策

● トンネルドリルジャンボ

- 大型トンネル工事がピークアウトし出荷減も、自動化・機械化を実現する高付加価値製品（全自動ドリルジャンボなど）により、収益性は向上し、利益水準は想定通りに進捗

● 整備サービス

- 国内整備の約8割はトンネルドリルジャンボ関連で、高付加価値製品の上市により整備サービスも増加
- 油圧クローラードリルの稼働サポートプログラム※は、順調に契約数を伸ばす
※顧客の生産性向上支援プログラム（FD-CARE Drill Operation）、稼働情報配信サービス（FD-CARE Report Delivery）

- DXによる更なるサービスプログラムの拡充を図る

● 補用部品

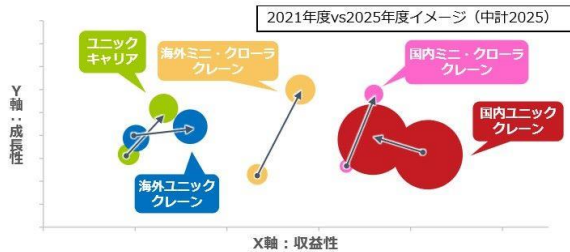
- 国内、海外ともに主要地域での拡販が奏功
- 部品価格の見直しによる収益性改善

Tunnel drill jumbos are performing well. Although shipments are declining due to the peak-out of large tunnel construction projects, profitability is improving due to high value-added products that enable automation and mechanization, and profit levels are progressing as expected.

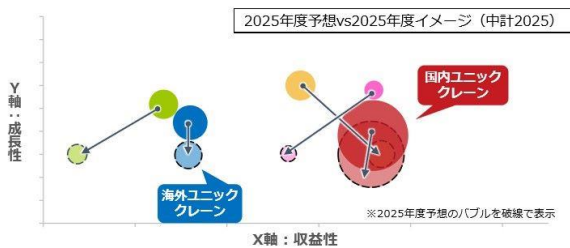
Maintenance services are above plan. Since approximately 80% of domestic maintenance is related to tunnel drill jumbos, maintenance services have also increased due to the launch of high value-added products such as fully automatic drill jumbos. In addition, the number of contracts for the hydraulic crawler drill operation support program is steadily increasing, as is the customer productivity improvement support program and the operation information distribution service. We will continue to further expand our service program with DX.

Auxiliary parts also exceeded the plan. Sales expansion in key regions both in Japan and overseas has been successful. Profitability has also improved due to a review of component prices.

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2025年度予想でみた事業（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」P20～21参照

■ 2025年度予想と2025年度イメージとの乖離理由と対策

● ユニッククレーン

国内

- ・トラック生産に関わるボディ加工メーカーの生産能力の状況は依然として逼迫し、当初想定よりもトラックの供給回復は鈍く、不安定な状態が続く
- ・新型トラックへの切替え準備等によりトラックの商談が一時的に停滞
- ・燃料費高騰、2024年問題等による物流業者の設備投資の遅滞で、販売に影響

・原材料の高騰を売価に適切に反映させ、収益性を維持・向上を図る

海外

- ・アジアは市況が急速に悪化
ベトナム：トラック供給不足、中国：不動産市況の低迷等
- ・米国関税の影響によりアジア地域の経済への影響は不可避、販売低迷の懸念
- ・中東市場への拡販や大型・超大型機の拡販は計画通りに進展

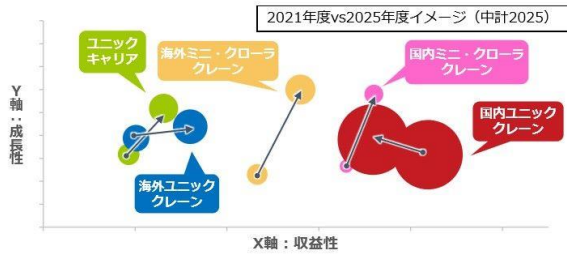
- ・製品の機能強化により新規顧客を獲得、販売ネットワークの拡充を図る
- ・関税問題の影響が比較的軽微な中東での拡販を積極的に展開

Finally, there is the UNIC machinery segment. UNIC cranes have deviated from the medium-term business plan. In Japan, the situation of production capacity of body fabricators involved in truck production remains tight, and the recovery of truck supply has been slower and more unstable than initially expected. In addition, we expect sales to be affected by a temporary slowdown in truck business due to preparations to switch to new trucks and other factors, as well as delays in capital investment by logistics providers due to soaring fuel costs and the 2024 problem. Even under such circumstances, we will strive to maintain and improve profitability by appropriately reflecting the sharp rise in raw material prices in our selling prices.

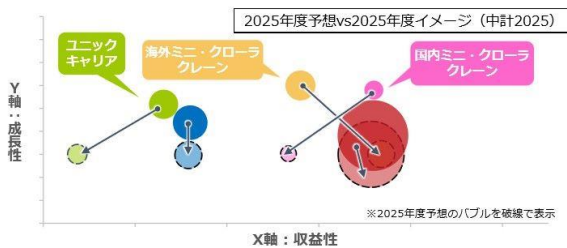
Overseas, market conditions in Asia are rapidly deteriorating due to a lack of truck supply in Vietnam, the center of increased sales in Southeast Asia, and sluggish real estate market conditions in China. In addition, there are concerns that the US tariffs will inevitably impact the economies of the Asian region, resulting in sluggish sales. Meanwhile, sales expansion in the Middle East market and sales of large and super-large machines are progressing as planned.

In the future, we intend to acquire new customers and expand our sales network by enhancing product functionality. We will also aggressively expand sales in the Middle East, where the impact of tariff issues is relatively minor.

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2025年度予想でみた事業（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」P20～21参照

■ 2025年度予想と2025年度イメージとの乖離理由と対策

● ミニ・クローラークレーン

国内

- ・鉄塔工事業向け等の新規市場開拓の強化により市場規模は拡大も、業界内での認知向上が課題

- ・製品アプローチを強化し、市場開拓・普及のスピードアップを図る

海外

- ・北米：徐々に大型機の販売が伸長
- ・欧州：新型機の投入遅延で、競合機との差別化が図れず販売が低迷

- ・市場の再構築を目的として、製品の改良を進める
- ・販売ネットワークの拡充による新規顧客開拓を図る

● ユニックキャリア

- ・生産能力向上で納期短縮には努めるも、トラック供給は依然不安定

- ・差別化機能をパッケージ化し、製品価値を向上
- ・原材料の高騰を適切に売価に反映し、収益性の維持を図る

Mini-crawler cranes are also showing deviations. In Japan, the market size has been expanding due to the strengthening of new market development, such as for steel tower construction projects, but raising awareness within the industry has been a challenge. We will strengthen our product approach to speed up market development and dissemination.

Overseas, sales of large mini-crawler cranes are gradually increasing in North America, but in Europe, the launch of new models has been delayed, and sales have been sluggish due to the lack of differentiation from competing machines. Going forward, we will first improve our products with the aim of rebuilding the market and then expand our sales network to attract new customers.

Despite efforts to shorten delivery times by increasing production capacity, the supply of UNIC carriers from truck manufacturers remains unstable. In the future, we will package differentiating features to improve product value, as well as maintain profitability by appropriately reflecting the rising cost of raw materials in selling prices.

■現経営理念体系の見直し

- 2015年 創業140周年を機に新たな経営理念と10年後のありたい姿を描いた長期ビジョンを制定

経営理念体系の見直しを検討

■長期ビジョン・中期経営計画

- 2025年度 長期ビジョン（2025年ビジョン）最終年度

新長期ビジョンを検討、2025年11月発表予定

機械事業を成長のコア事業とする基本方針は不変

新長期ビジョンに基づく次期中期経営計画は、2026年5月発表予定

古河機械金属グループの経営理念体系



Finally, I will explain the revision of the management philosophy framework and the next medium-term business plan that is currently under consideration.

Our current management philosophy framework was established on the occasion of our 140th anniversary in 2015 with a new management philosophy and a long-term vision of where we want to be in 10 years. Now that we are celebrating the 150th anniversary of our founding, we are considering a review of our management philosophy framework with a view to furthering our future.

In addition, since the current long-term vision will end in FY2025, a new long-term vision is being considered. We are preparing to make an announcement in November 2025, but we will not change our basic policy of making the machinery business our core business for growth. The next medium-term business plan based on the new long-term vision will also be discussed during this fiscal year and is scheduled to be announced in May 2026.

【設備投資の状況（連結）】

(単位：百万円)

設備投資額	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 (予想)
機械事業	2,125	4,430	2,723	2,600
産業機械部門	912	2,547	418	200
ロックドリル部門	708	1,025	1,266	1,500
ユニット部門	504	857	1,038	900
素材事業	1,571	1,581	1,447	1,600
その他	489	2,001	3,486	1,800
合計	4,187	8,013	7,657	6,000

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

長野県で塗装工場建設（約4億円）等

金属部門の大分鉱業で防災堰堤建設工事等
化成品部門で硫酸製造設備更新等

金属部門の大分鉱業で設備更新等
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	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 (予想)
	4,114	4,387	4,835	5,000

【研究開発費の状況（連結）】

研究開発費	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 (予想)
	1,508	1,314	1,287	1,400

【金属製品・為替の状況（連結）】

		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 (予想)
銅海外相場 (平均)	€/ポンド	387.9	379.3	425.0	408.2
	\$/トン	8,551	8,362	9,370	9,000
円相場 対米ドル平均(円/\$)		135.47	144.62	152.57	145.00

《古河メタルリソース㈱生産販売》	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 (予想)
銅生産量 (t)	70,186	48,262	45,775	45,076
銅販売量 (t)	74,070	53,505	46,039	45,800

＜銅の生産量について＞
・2023年3月末に小名浜製錬㈱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㈱のみで生産。

【従業員の状況（連結）】

	2023年3月末	2024年3月末	2025年3月末	対2024年3月末増減
連結人員(名)	2,831	2,855	2,908	53

連結業績		(単位：百万円)															
	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	26年3月期 (予想)
売上高	142,925	165,630	157,566	165,539	163,026	172,544	161,799	149,829	167,695	174,116	165,215	159,702	199,097	214,190	180,255	201,216	193,000
営業利益	1,597	3,021	2,154	3,363	6,056	8,925	7,800	6,345	7,820	5,915	6,693	5,592	7,734	9,031	9,524	9,763	7,000
経常利益	111	1,231	1,268	2,763	6,150	6,603	6,327	7,202	6,105	6,235	6,135	6,773	6,996	9,348	10,384	9,705	7,000
親会社株主に帰属する当期純利益	505	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	16,619	5,000

部門別実績		(単位：百万円)															
(売上高)	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	26年3月期 (予想)
機械事業	44,313	47,025	53,198	56,852	71,111	75,990	72,232	66,803	73,453	77,509	82,691	86,635	76,938	81,658	82,005	86,301	88,800
■ 機械 部 門	12,703	10,655	12,949	12,694	10,527	16,712	14,926	14,041	15,071	17,971	23,237	16,662	17,723	17,943	15,540	22,219	21,700
■ インドリル部門	20,386	23,880	24,143	23,305	26,642	30,910	30,076	26,979	30,199	30,372	27,663	24,149	30,910	35,752	36,682	35,003	36,400
■ ニック 部 門	11,142	12,490	16,105	20,651	25,741	28,367	27,229	25,762	27,381	29,237	31,791	27,804	26,305	27,961	27,653	29,084	30,700
素材事業	62,120	92,203	77,917	60,026	90,162	93,270	85,644	78,968	69,907	92,722	79,366	88,203	118,163	126,604	100,388	108,757	97,700
■ 部 門	71,132	79,979	68,114	77,944	76,604	81,513	74,192	67,653	77,334	80,067	67,149	76,094	102,995	111,424	84,712	92,364	80,200
■ 子 部 門	9,669	7,147	4,615	4,987	5,301	5,743	5,477	5,816	6,307	6,527	5,506	5,744	7,271	6,936	6,766	6,545	7,600
■ 成 品 部 門	5,025	5,076	5,107	5,093	6,096	6,013	5,973	5,296	6,344	6,127	6,710	6,367	7,696	6,454	8,908	9,827	9,900
不動産事業	2,043	1,577	1,233	1,050	1,013	2,535	3,045	3,074	3,330	2,999	2,366	2,107	2,115	2,056	1,673	2,071	2,100
その他	854	705	766	753	739	747	876	963	916	814	771	755	1,079	3,671	3,908	4,005	4,400
■ 資料部門 (※1)	3,692	15,040	14,874	15,078	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
■ 資料部門 (※2)	9,693	9,004	9,576	3,770	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
合計	142,925	165,630	157,566	165,539	163,026	172,544	161,799	149,829	167,695	174,116	165,215	159,702	199,097	214,190	180,255	201,216	193,000

営業利益		(単位：百万円)															
	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	26年3月期 (予想)
機械事業	△ 3,022	△ 566	1,970	2,923	5,333	6,551	5,882	3,580	5,003	6,567	7,343	3,968	4,679	6,093	5,696	5,900	6,500
■ 機械 部 門	433	△ 29	708	770	1,051	1,711	1,037	104	1,005	2,088	3,200	2,113	1,396	1,515	389	2,306	2,300
■ インドリル部門	△ 2,504	△ 350	333	△ 67	341	1,225	2,217	897	1,762	1,609	142	△ 1,324	1,117	3,030	4,140	2,795	2,300
■ ニック 部 門	△ 870	△ 106	926	2,212	3,141	3,614	2,627	2,576	2,295	2,769	3,992	3,100	2,165	1,547	1,156	977	2,000
素材事業	3,965	3,044	325	324	1,695	1,770	963	1,370	1,640	1,398	776	1,040	2,349	2,309	2,765	3,169	△ 100
■ 部 門	3,224	1,494	308	282	1,503	1,449	1,154	1,730	867	551	301	499	940	1,276	1,945	2,418	△ 1,300
■ 子 部 門	657	1,279	△ 234	△ 262	△ 123	52	△ 366	17	330	407	△ 35	161	666	500	212	125	500
■ 成 品 部 門	104	269	251	304	315	267	197	114	451	406	510	380	743	532	608	625	700
不動産事業	1,120	635	356	219	△ 43	776	1,276	1,265	1,339	1,163	735	736	743	635	470	666	700
その他	△ 376	△ 92	△ 93	△ 63	△ 60	△ 130	△ 72	△ 126	△ 196	△ 147	△ 94	△ 62	17	△ 133	△ 293	15	0
■ 資料部門 (※1)	△ 19	△ 93	△ 329	65	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
■ 資料部門 (※2)	△ 29	△ 56	△ 13	△ 28	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
調整額	△ 69	△ 49	△ 60	△ 70	△ 39	△ 42	△ 80	△ 44	△ 55	△ 64	△ 60	△ 71	△ 54	△ 73	△ 114	△ 89	△ 100
合計	1,597	3,021	2,154	3,363	6,056	8,925	7,800	6,345	7,820	6,915	6,693	5,592	7,734	9,031	9,524	9,763	7,000

※1 2013年3月に属する半期決算により資料部門からの集約

※2 2013年3月に属する半期決算より資料部門からの集約

注：(1)ロジスティクス事業の開始に関する会計処理の適用 (11年3月期) により10年3月期の製造費用集約に異動が生じている

指標 (※1)	6.101	6.139	6.405	7.055	7.104	6.554	5.215	5.154	6.444	6.341	5.660	6.079	9.691	6.551	6.362	9.370	9.000
指標 (※2)	92.05	85.71	79.07	83.10	100.24	109.93	120.13	108.42	110.05	110.91	100.74	106.06	112.36	135.47	144.62	152.57	145.00

Pages 33 through 35 are for reference information, which we hope you will review later.

That is all for the explanation. I would like to ask all of our shareholders and investors for their continued support of Furukawa.

Question & Answer

Shibata [Q]: My name is Shibata from SBI Securities.

The first is about the impact of the tariff. The export value of your sales is quite large, and I believe that this is an issue that affects the machinery business, which is the focus of your company at this time. For example, at this point, are there any negative comments from customers regarding orders or the export environment? In addition to this, do you have any comments on the certainty of a more negative impact?

Second, on page 32, there is a review of the management philosophy framework and the next medium-term business plan. While I understand your basic policy of making the machinery business the core of growth, I would like to ask you if you have any comments on the future direction of the metals segment, which still has a large sales volume.

Nakatogawa [A]: First, regarding the impact of tariffs, as I explained earlier, the rock drill machinery segment is the one that will be most affected. However, looking at the current situation, we see that the orders are quite strong. I think this may be due to the fact that the selling price may increase due to higher tariffs in the future, but I have heard that there is considerable demand for hydraulic crawler drills, our mainstay product.

Also, as you can see in the data, Epiroc is our largest competitor in Europe, but they, as well as we, do not have a factory in the US. So, currently, the EU and Japan are listed at 20% and 24%, respectively, and we believe that if the difference is that much, we can sell the products without any problem. As I mentioned, the uncertainty in the US is our biggest concern.

In addition, as for the next medium-term business plan, we will be considering how we should think about our business portfolio in the future. However, there are various related parties and employees involved in each of these businesses, and we will continue to monitor them. We believe that it is important to enhance our earning power, and we would like to develop a strategy that focuses on this issue.

Shibata [Q]: By earning power, you are referring to capital efficiency and profit margin, rather than the absolute amount of profit?

Nakatogawa [A]: Yes, that is correct. In any business segment, it is important to determine whether or not each product can contribute to the profit of the segment. In other words, what are the costs, manufacturing costs, and efficiency, and we would like to make our selections while keeping a close eye on these factors. If the case may be, or if there is an M&A that would be complementary to some of the factors, we would like to consider and take actions as well.