

# 古河機械金属株式会社

## 古河機械金属株式会社

2022年3月期第2四半期決算説明 プレゼンテーション資料

2021年11月26日

[登壇者]

1名

代表取締役社長

中戸川 稔（以下、中戸川）

## 登壇

---

中戸川：古河機械金属株式会社、社長の中戸川でございます。

開催を予定していました2022年3月期第2四半期決算の説明会は、新型コロナウイルス感染拡大の防止の観点から中止とさせていただき、前年度に引き続きビデオ撮影による説明とさせていただきますことといたしました。ご了承のほど、よろしくお願いいたします。

### はじめに



## 代表取締役社長

# 中戸川 稔よりご挨拶

決算説明に先立ちまして、挨拶させていただきます。

今年6月に、伝統ある古河機械金属の社長を宮川前社長から引き継ぎました。これまでの経営方針のとおり、市場の中で価値を認められる製品、サービスを提供し、顧客が抱えている課題を解決することにより、当社グループの企業価値の向上と持続的な成長を実現してまいります。

取り組むべき課題とその実施施策についてはこの後、説明させていただきますが、まず私が古河機械金属をどのような会社にしていきたいか、それをお話したいと思います。

まずは、「変革を続ける会社」です。宮川前社長は、社員に対し変革を訴え続け、自らも実践してまいりました。その取り組みは変わりません。変革は終わりのないものであり、続けていかなければならないと考えています。

今回のコロナ禍のように想定できない経営環境、市場動向等に柔軟に対応できる経営を進めるべく、スピード感を持って取り組んでまいります。

また、従業員にとって働きがいのある会社になりたいと思います。働きがいのある会社とは、従業員が仕事に積極的に関わることができ、仕事をすることに充実感を得られる会社だと思っています。

先般、従業員意識調査を実施しました。その結果も参考にし、変えていくべきものは変えていきます。従業員の目が輝いていて、活気のある明るい会社になりたいと考えています。

経営者は従業員に対し、会社が進むべき方向を明確に示し、自らが実践していかなければならないと考えています。従業員全員が目指すべき方向に進んでいけば、おのずと業績は拡大し、企業価値も向上していくものと考えており、真摯に取り組んでまいります。

## 目次



### 1. 2022年3月期 第2四半期 決算(連結)

### 2. 2022年3月期 業績予想(連結)

### 3. 体質強化に向けた実施施策

### 補足資料 中期経営方針2022(説明資料)

本日の説明ですが、はじめに2022年3月期第2四半期決算と、2022年3月期通期業績予想について説明します。次に、体質強化に向けた実施施策について説明します。

# 1. 2022年3月期 第2四半期決算(連結)

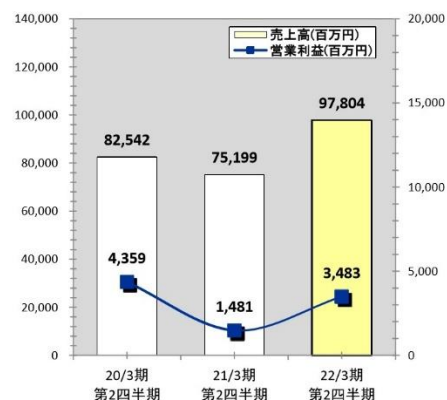
## 【業績】

		2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	対前年同期増減	2021年3月期
売上高	百万円	75,199	97,804	22,605	159,702
営業利益	百万円	1,481	3,483	2,001	5,592
営業利益率	%	2.0%	3.6%	1.6%	3.5%
経常利益	百万円	2,168	4,089	1,920	6,773
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	百万円	4,869	2,311	△2,558	7,468

・売上高、営業利益、経常利益は増収増益  
 ・特別利益に投資有価証券売却益4,071百万円を計上した前期に比し、親会社株主に帰属する四半期純利益は減益

## 【財務状況】

		2021年3月期	2022年3月期 第2四半期	対2021年3月期 増減
総資産	百万円	218,275	217,802	△472
純資産	百万円	94,364	94,323	△40
自己資本比率	%	42.0	42.1	0.0



当第2四半期決算の概要です。

売上高は、前期比 226 億円増の 978 億円、営業利益は、前期比 20 億円増の 34 億円となりましたが、特別利益に、投資有価証券売却益 40 億 7,100 万円を計上した前期と比べ、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前期比 25 億円減の 23 億円となりました。

詳細は、後ほど説明いたします。

# 部門別業績(連結)



(単位:百万円)

売上高	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	対前年同期増減
機械事業	32,983	38,650	5,667
産業機械部門	7,642	8,632	989
ロックドリル部門	11,659	15,412	3,753
ユニック部門	13,681	14,606	925
素材事業	40,756	57,756	17,000
金属部門	35,249	50,335	15,085
電子部門	2,476	3,584	1,108
化成部品部門	3,030	3,836	806
不動産事業	1,043	1,036	△6
その他	415	360	△54
合計	75,199	97,804	22,605

営業利益	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	対前年同期増減
機械事業	1,636	2,093	456
産業機械部門	519	337	△181
ロックドリル部門	△512	404	916
ユニック部門	1,629	1,351	△278
素材事業	△443	1,091	1,534
金属部門	△458	452	911
電子部門	△105	228	334
化成部品部門	120	410	289
不動産事業	364	361	△2
その他	△55	△30	25
調整額	△20	△32	△12
合計	1,481	3,483	2,001

	2021年3月期 第1,2四半期実績	2022年3月期 第1,2四半期実績	対前年同期増減
銅 価	5,931 \$/トン	9,541 \$/トン	3,610 \$/トン
為 替	106.9円/\$	109.8円/\$	2.9円/\$

## 産業機械部門受注残

	2021年3月期 第2四半期会計期間末	2022年3月期 第2四半期会計期間末	対前年同期増減
受 注 残	94億円	91億円	△3億円

- ・山城総合運動公園城陽線(城陽橋)橋りょう新設改良工事 (京都府)
- ・中央新幹線第一首都圏トンネル新設(北品川工区)工事向け  
密閉式吊下げ型コンベヤ(SICON®)
- ・中央自動車道新小仏トンネル工事向け  
密閉式吊下げ型コンベヤ(SICON®) など

## 金属部門の金属価格変動影響による損益について

	2021年3月期 第2四半期 累計期間	2022年3月期 第2四半期 累計期間	対前年同期 増減
営業利益	△4.5億円	4.5億円	9.1億円
内価格影響分	2.1億円	7.4億円	5.2億円
銅	(△1.2億円)	(6.2億円)	(7.4億円)
金	(2.9億円)	(0.8億円)	(△2.1億円)

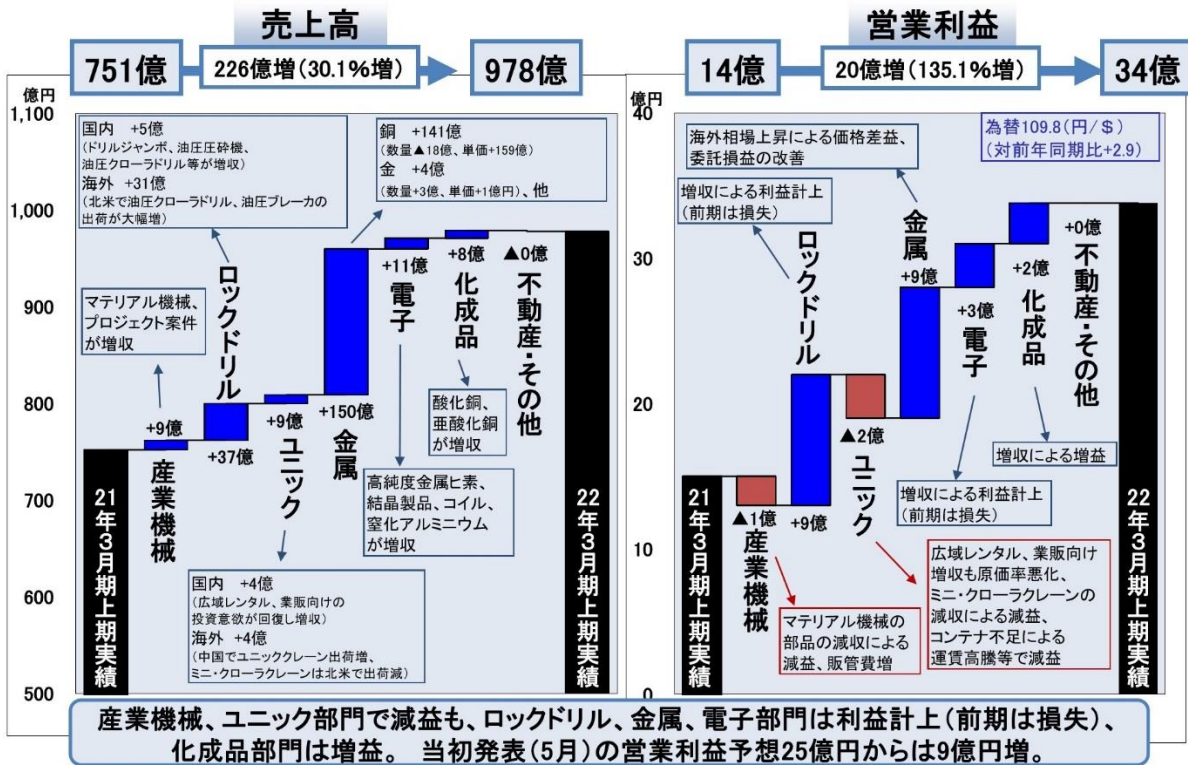
当第2四半期決算の部門別業績ですが、売上高は機械事業、素材事業とも増収となりました。機械事業全体では、56億円増の386億円。素材事業全体では、170億円増の577億円となりました。

営業利益は産業機械、ユニック部門、不動産事業を除き増益となりました。機械事業全体では4億円増の20億円。素材事業全体では15億円増の10億円となりました。

参考情報になりますが、産業機械部門の受注残は91億円で、京都府での橋りょう新設工事のほか、品川区でのリニア中央新幹線トンネル工事向けや、中央自動車道新小仏トンネル工事向けのベルトコンベヤ等を受注しています。

また、金属部門の金属価格変動の営業利益への影響は、銅がプラス6億2,000万円、金がプラス8,000万円で、価格影響分で7億4,000万円の利益となっています。

# 部門別業績の増減(連結) / 対前期



次に、部門別売上高、営業利益の対前期の増減と主な要因を説明します。

産業機械部門は、マテリアル機械やベルトコンベヤのプロジェクト案件で、出来高に対応した売上を計上し、増収となりました。しかし、マテリアル機械の部品の減収による減益に加え、販売管理費の増加等により、減益となりました。

ロックドリル部門は、国内ではトンネルドリルジャンボや油圧圧砕機、油圧クローラドリル等が増収となったほか、海外では主に北米で、油圧クローラドリルや油圧ブレーカの出荷が大幅に増加した結果、増収増益となりました。

ユニック部門は、国内では前年度、設備投資を抑えていた広域レンタル会社や、業販の投資意欲が回復し、増収となりました。海外では、中国でユニッククレーンの出荷が増加したものの、北米で建築資材不足による市場回復の遅れにより、ミニ・クローラクレーンの出荷が減少し、コンテナ不足による運賃高騰もあり、結果として増収減益となりました。営業利益の絶対額では13億円と、機械事業を牽引しています。

金属部門は、電気銅の大幅な価格上昇等があり、大幅な増収増益となりました。価格影響分の利益7億円を除くと、約3億円の営業損失となります。

電子部門は、高純度金属と素は化合物半導体向けが堅調であったほか、結晶製品やコイルは自動車産業向け等が増収となり、窒化アルミニウムは熱対策部品向けや、半導体製造装置部品向けに需要が増加しました。結果として、増収増益となりました。

化成品部門は、酸化銅は基板向けの需要が増加し、亜酸化銅はコロナ禍の影響を受け、修繕船向けの需要が減少しましたが、銅価の上昇を主因としてともに販売単価が上昇したことなどにより、増収増益となりました。

不動産事業はコロナ禍の影響を受け、商業施設における商業テナントに対する一部賃料の減免を実施しましたが、事務所テナントの増床などにより、前年同期並みとなりました。

5月に発表した業績予想に対しましては、営業利益 25 億円の予想から増益となり、34 億円となりました。

## 連結損益計算書



(単位:百万円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	対前年同期増減	
売上高	75,199	97,804	22,605	
売上原価	65,282	85,162	19,879	
(売上総利益)	9,916	12,642	2,726	
販売費及び一般管理費	8,434	9,158	724	
営業利益	1,481	3,483	2,001	シンチレータ結晶製造備品の売却益等
営業外収益	1,458	1,668	210	
受取配当金	489	451	△38	
不用品処分益	32	411	378	
その他	936	805	△130	持分法投資利益の減少等
営業外費用	771	1,063	291	
支払利息	234	217	△17	
休鉱山管理費	372	432	60	
その他	163	412	249	本社移転費用、為替差損の計上
経常利益	2,168	4,089	1,920	
特別利益	4,090	107	△3,982	
固定資産売却益	18	28	10	
投資有価証券売却益	4,071	45	△4,026	前期に資産の有効活用および財務体質の健全化に向け投資有価証券を売却
在庫補助金	—	33	33	
特別損失	166	725	559	
投資有価証券評価損	—	176	176	
賃貸ビル解体費用	—	466	466	古河大阪ビルの解体工事進捗分の費用
その他	166	82	△83	
税金等調整前四半期純利益	6,093	3,470	△2,622	
法人税、住民税及び事業税	1,034	996	△38	
法人税等調整額	81	35	△46	
四半期純利益	4,976	2,439	△2,537	
非支配株主に帰属する四半期純利益	107	128	21	
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,869	2,311	△2,558	

損益計算書です。

主なトピックスは記載のとおりですが、営業利益以下は前期に資産の有効活用、および財務体質の健全化に向けた投資有価証券売却益の計上があったことに加え、特別損失に古河大阪ビル解体工事

進捗分の費用を計上した結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は、25億円減の23億円となりました。

## 連結貸借対照表



(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期 第2四半期	対2021年3月期 増減
<b>資産の部</b>			
流動資産	88,625	86,785	△1,839
固定資産	129,649	131,016	1,367
有形固定資産	89,817	90,941	1,123
無形固定資産	341	366	24
投資その他の資産	39,490	39,709	218
<b>資産合計</b>	<b>218,275</b>	<b>217,802</b>	<b>△472</b>
<b>負債の部</b>			
流動負債	47,839	52,132	4,293
固定負債	76,071	71,346	△4,725
<b>負債合計</b>	<b>123,910</b>	<b>123,478</b>	<b>△432</b>
<b>純資産の部</b>			
株主資本	76,373	76,739	366
資本金	28,208	28,208	—
資本剰余金	2	2	—
利益剰余金	50,025	50,392	366
自己株式	△1,862	△1,862	△0
その他の包括利益累計額	15,396	14,859	△537
非支配株主持分	2,594	2,724	130
<b>純資産合計</b>	<b>94,364</b>	<b>94,323</b>	<b>△40</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>218,275</b>	<b>217,802</b>	<b>△472</b>

現金及び預金の減少等

建物及び構築物、土地の増加等

1年内返済予定長期借入金の振替等

### 有利子負債(借入金)

(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期 第2四半期	対2021年3月期 増減
短期	8,436	9,727	1,291
長期	61,246	59,979	△1,266
<b>有利子負債合計</b>	<b>69,683</b>	<b>69,707</b>	<b>24</b>

貸借対照表です。

総資産は4億円減の2,178億円、純資産は4,000万円減の943億円となりました。有利子負債は前期末並みの697億円となりました。



## 2. 2022年3月期業績予想(連結)



### 【業績予想】

(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期 (予想)	対2021年3月期増減
売上高	159,702	196,900	37,197
営業利益	5,592	7,500	1,907
経常利益	6,773	7,700	926
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,468	5,000	△2,468

年間配当金	50円	50円	—
-------	-----	-----	---

- ・売上高、営業利益、経常利益は増収増益
- ・特別利益に投資有価証券売却益を4,078百万円を計上した前期に比し親会社株主に帰属する当期純利益は減益
- ・ROEは、前期の8.9%から3.6ポイント悪化し今期予想は5.3%

	2021年3月期	2022年3月期 (予想)	対2021年3月期増減
銅 価	6,879 \$ / トン	9,271 \$ / トン	2,392 \$ / トン
為 替	106.1円 / \$	110.9円 / \$	4.8円 / \$

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)で約60百万円増
- ・金属部門で約40百万円増

(単位:百万円)

売上高	2021年3月期	2022年3月期 (予想)	対2021年3月期増減
機械事業	68,635	78,400	9,764
産業機械部門	16,682	18,700	2,017
ロックドリル部門	24,149	30,200	6,050
ユニック部門	27,804	29,500	1,695
素材事業	88,203	114,700	26,496
金属部門	76,094	100,400	24,305
電子部門	5,741	7,000	1,258
化成部品部門	6,367	7,300	932
不動産事業	2,107	2,100	△7
その他	755	1,700	944
合計	159,702	196,900	37,197

営業利益	2021年3月期	2022年3月期 (予想)	対2021年3月期増減
機械事業	3,968	5,600	1,631
産業機械部門	2,113	1,600	△513
ロックドリル部門	△1,324	1,000	2,324
ユニック部門	3,180	3,000	△180
素材事業	1,040	1,450	409
金属部門	499	450	△49
電子部門	161	350	188
化成部品部門	380	650	269
不動産事業	736	650	△86
その他	△82	△130	△47
調整額	△71	△70	1
合計	5,592	7,500	1,907

次に、2022年3月期通期の業績予想について説明します。

売上高は1,969億円、営業利益は75億円、経常利益は77億円、親会社株主に帰属する当期純利益は50億円に修正しております。

売上高、営業利益は増収増益の見込みで、特に機械事業全体の営業利益は前期比16億円増の56億円とし、連結合計75億円に対し75%を占めています。

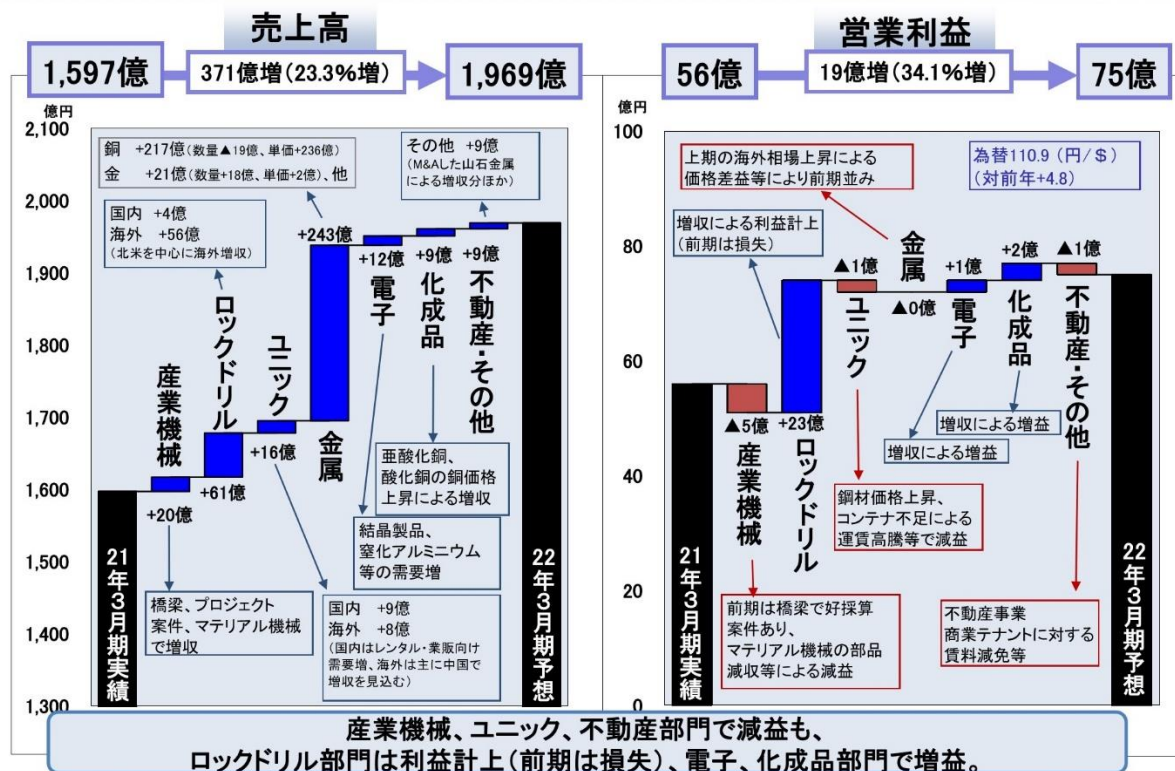
経常利益は為替差益の計上が寄与した前期と比べ、営業外収益は悪化するものの増益。親会社株主に帰属する当期純利益は、投資有価証券売却益を計上した前期に比べ、減益を予想しています。

その結果、ROEは3.6ポイント悪化し、今期は5.3%と予想しています。

銅価と為替の前提条件、為替感応度については記載のとおりです。

配当につきましては、1株当たり50円配当を維持する予定です。

# 2022年3月期部門別業績予想の増減/ 対前年



部門別の通期予想と、前年度実績との増減要因を説明します。

売上高は、全部門で増収を見込んでいます。

営業利益は、産業機械、ユニック、不動産部門で減益となるものの、ロックドリル、電子、化成品部門で増益を見込み、全体で増益予想としています。

産業機械部門では、橋梁や大型プロジェクト案件、マテリアル機械で増収となりますが、営業利益は前年度に高採算の橋梁案件の寄与があったことや、マテリアル機械の部品減収等から減益となる見込みです。

ロックドリル部門は、北米を中心に国内外で増収増益を見込み、営業損失を計上した前期から黒字転換する見込みです。

ユニック部門は国内外で増収を見込んでいますが、鋼材価格の上昇や、コンテナ不足による運賃高騰等の影響により、減益となる見込みです。

金属部門は、銅価の前提を前期と比べ、トン当たり 2,392 ドル増の 9,271 ドルとしたため、電気銅が増収。電気金も数量増により増収となる見込みです。営業利益は、上期の海外相場上昇による価格差益等により、前期並みとなる見込みです。

電子部門は、結晶製品や窒化アルミニウムの需要増加を想定し、増収増益。化成部門は酸化銅や亜酸化銅の銅価格上昇により、増収増益を見込んでいます。

## 2022年3月期 業績予想の修正推移(連結)



### 〔売上高〕

	2021年5月13日発表	(単位:百万円)	
		2021年11月11日発表	11月11日発表 対5月13日発表
機械事業	76,100	78,400	2,300
産業機械部門	18,700	18,700	0
ロックドリル部門	28,300	30,200	1,900
ユニック部門	29,100	29,500	400
素材事業	105,500	114,700	9,200
金属部門	92,700	100,400	7,700
電子部門	6,400	7,000	600
化成品部門	6,400	7,300	900
不動産事業	2,100	2,100	0
その他	700	1,700	1,000
合計	184,400	196,900	12,500

### 〔営業利益〕

	2021年5月13日発表	(単位:百万円)	
		2021年11月11日発表	11月11日発表 対5月13日発表
機械事業	6,300	5,600	△700
産業機械部門	2,200	1,600	△600
ロックドリル部門	750	1,000	250
ユニック部門	3,350	3,000	△350
素材事業	△100	1,450	1,550
金属部門	△700	450	1,150
電子部門	200	350	150
化成品部門	400	650	250
不動産事業	650	650	0
その他	△180	△130	50
調整額	△70	△70	0
合計	6,600	7,500	900

### 前提条件(年度予想)

	5月13日発表	11月11日発表	増減
銅 価	8,000 \$/トン	9,271 \$/トン	1,271 \$/トン
為 替	108円/\$	110.9円/\$	2.9円/\$

↓  
第3,4期半期予想  
銅価 9,000 \$/トン  
為替 112円/\$

### 金属部門の営業利益予想増減(対前回予想)

前回予想(5月13日発表) 営業利益 △7億円  
今回予想(11月11日発表) 営業利益 +4.5億円

増減+11.5億円の内訳

委託損益 +4億円  
→銅価・為替の前提条件を変更したことによる増  
銅生産量減による委託製錬収支改善

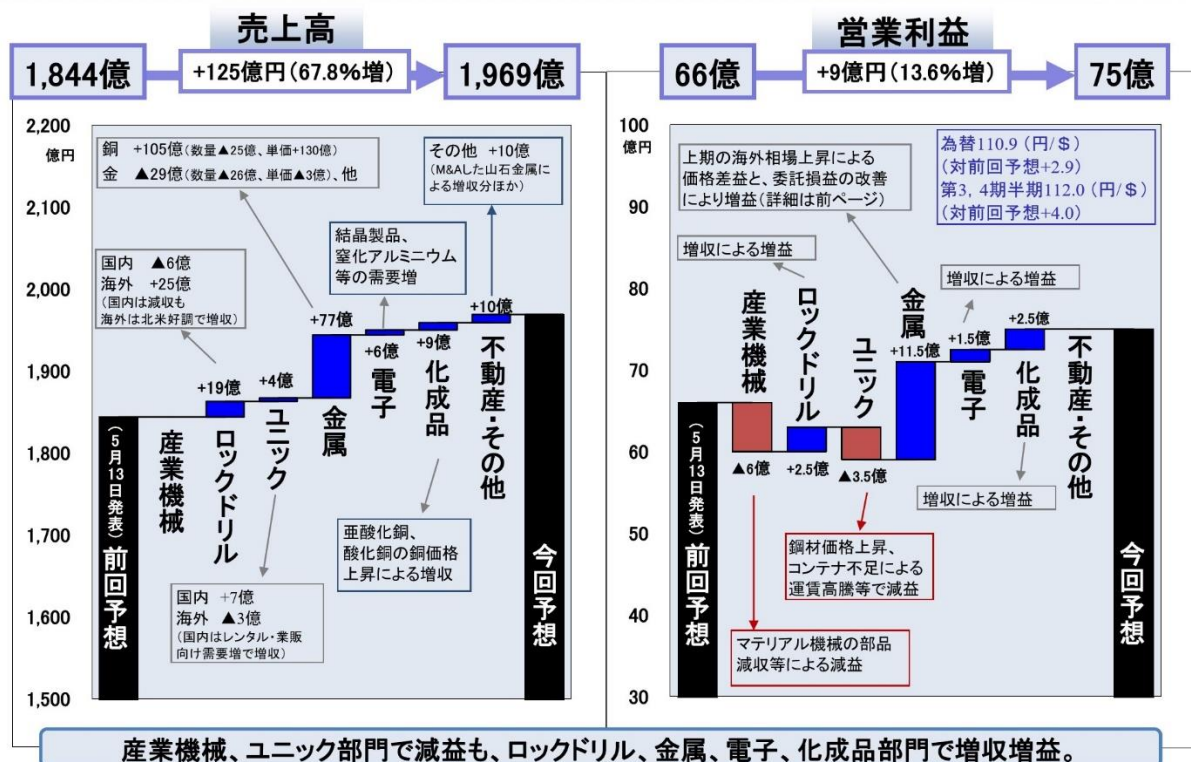
価格差損益 +8億円  
→上期の価格差損益分を反映

次に、5月に発表した業績予想と、今回発表した業績予想の差異について説明します。

売上高は125億円増加の1,969億円、営業利益は9億円増加の75億円に修正しています。

金属部門において11億円の増益を見込んでいますが、これは上期の価格差益分を反映したことに加え、下期の銅価、為替の前提条件を変更したことや、銅の生産量減による委託製錬収支が改善することによります。

# 2022年3月期 部門別業績予想の増減/ 対前回予想



部門別業績予想と、前回発表の増減を示したグラフです。

産業機械部門は、売上高は前回発表のままですが、営業利益はマテリアル機械の部品の減収等によって、減益となる見込みです。

ロックドリル部門は国内で若干減収となるものの、北米を中心に海外需要が底堅く、増収増益となる見込みです。

ユニック部門は、トラック不足からクレーン架装の遅れの懸念がありますが、広域レンタル会社や業販向け需要増で若干の増収となるものの、鋼材価格の上昇やコンテナ不足による運賃高騰等により、減益を見込んでいます。

金属部門は、11 ページで説明したとおり、大幅な増収増益を見込んでいます。

電子部門は、窒化アルミニウムは熱対策部品向けや、半導体製造装置部品向けに需要が旺盛で、結晶製品、高純度金属ヒ素の需要も安定的なことから増収増益。

化成品部門は、酸化銅や亜酸化銅が、銅価格上昇などにより増収となり、増収増益を見込んでいます。

# 設備投資・減価償却費・研究開発費の状況(連結)

## 【設備投資の状況(連結)】

(単位:百万円)

設備投資額	2020年3月期	2021年3月期		2022年3月期	
		(第2四半期)	(通期)	(第2四半期)	(通期予想)
機械事業	4,123		2,637		3,800
産業機械部門	404		1,253		2,600
ロックドリル部門	2,782		437		300
ユニック部門	936		946		900
素材事業	1,229		827		800
その他	585		679		1,400
合計	5,938	1,295	4,144	3,072	6,000

小山工場の設備投資  
(新事務所棟建築)による増加

## 【減価償却費の状況(連結)】

減価償却費	3,589	1,888	3,879	1,931	4,000
-------	-------	-------	-------	-------	-------

## 【研究開発費の状況(連結)】

研究開発費	1,177	632	1,164	738	1,400
-------	-------	-----	-------	-----	-------

設備投資額・減価償却費・研究開発費の実績の今年度予想は記載のとおりです。

設備投資について、産業機械部門で前年度から金額が増加していますが、これは小山工場での新事務所棟建設等によるものであります。

## 【金属製品・為替の状況(連結)】

		2020年3月期	2021年3月期		2022年3月期	
			(第2四半期)	(通期)	(第2四半期)	(第3,4四半期想定)
銅 海外相場 (平均)	€/ポンド	265.8	269.0	312.0	432.8	408.2
	\$/トン	5,860	5,931	6,879	9,541	9,000
円相場 対米ドル平均(円/\$)		108.74	106.92	106.06	109.80	112.00

《古河メタルリソース㈱生産販売》	2020年3月期	2021年3月期		2022年3月期	
		(第2四半期)	(通期)	(第2四半期)	(通期予想)
銅 生産量(t)	77,069	37,517	74,386	35,942	72,111
銅 販売量(t)	83,864	41,515	81,998	38,712	79,408

＜銅の生産量について＞

共同製錬所における当社委託比率を見直し、銅の生産量を、2018年3月期88,004t/年から段階的に削減。2022年度は少なくとも70,000トン/年程度までの削減を目標。

## 【従業員の状況(連結)】

	2020年3月末	2021年3月末	2021年9月末	対2021年3月末増減
連結人員(名)	2,755	2,752	2,824	72

金属製品・為替の状況・従業員の状況は記載のとおりです。

金属部門では、共同製錬所における当社委託比率の見直しを実施し、銅の生産量を段階的に削減してきています。2022年度は、少なくとも年7万トン程度までの削減に目標が立っています。

# 業績推移



連結業績													(単位:百万円)	
	08年3月期	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
売上高	213,426	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
営業利益	14,407	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
経常利益	12,940	993	111	1,231	1,268	2,763	6,150	6,603	6,227	7,202	8,105	8,235	8,135	6,773
親会社株主に帰属する当期純利益	8,595	△ 5,917	585	563	△ 1,659	2,976	3,976	9,793	5,056	4,254	4,774	4,654	4,431	7,468
部門別実績														
【売上高】														
機械事業	75,841	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
産業機械部門	17,331	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
ロックドリル部門	37,497	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
ユニック部門	21,012	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
素材事業	112,796	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
金属部門	97,519	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
電子部門	8,751	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
化成部門	6,525	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
不動産事業	2,758	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
その他	1,294	1,204	854	785	766	753	739	747	876	983	916	814	771	755
塗料部門(※1)	—	—	3,692	15,040	14,874	15,078	—	—	—	—	—	—	—	—
燃料部門(※2)	20,735	15,452	9,893	9,004	9,576	3,770	—	—	—	—	—	—	—	—
合計	213,426	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
【営業利益】														
機械事業	6,837	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
産業機械部門	837	767	433	△ 29	708	778	1,851	1,711	1,037	104	1,005	2,088	3,208	2,113
ロックドリル部門	3,702	255	△ 2,584	△ 350	333	△ 67	341	1,225	2,217	897	1,782	1,689	142	△ 1,324
ユニック部門	2,297	710	△ 870	△ 186	928	2,212	3,141	3,614	2,627	2,578	2,295	2,789	3,992	3,180
素材事業	7,661	229	3,985	3,044	325	324	1,695	1,770	983	1,870	1,648	1,396	776	1,040
金属部門	6,206	23	3,224	1,494	308	282	1,503	1,449	1,154	1,738	867	581	301	499
電子部門	984	4	657	1,279	△ 234	△ 262	△ 123	52	△ 368	17	330	407	△ 35	161
化成部門	470	201	104	269	251	304	315	267	197	114	451	406	510	380
不動産事業	749	706	1,128	635	356	219	△ 43	776	1,276	1,265	1,339	1,163	735	736
その他	△ 228	△ 304	△ 376	△ 92	△ 93	△ 63	△ 60	△ 130	△ 72	△ 126	△ 196	△ 147	△ 94	△ 82
塗料部門(※1)	—	—	△ 19	△ 93	△ 329	65	—	—	—	—	—	—	—	—
燃料部門(※2)	△ 430	202	△ 29	△ 56	△ 13	△ 28	—	—	—	—	—	—	—	—
調整額	△ 181	△ 264	△ 69	△ 49	△ 60	△ 78	△ 39	△ 42	△ 80	△ 44	△ 55	△ 64	△ 68	△ 71
合計	14,407	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
<small>※1: 2013年3月に第2クォーターの連結業績による塗料部門から転送          ※2: 2012年10月に古河コーポス部の連結業績により燃料部門から転送          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</small>														
網価(\$/%)	7.584	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
為替(円/%)	114.28	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

## △ 古河機械金属グループ

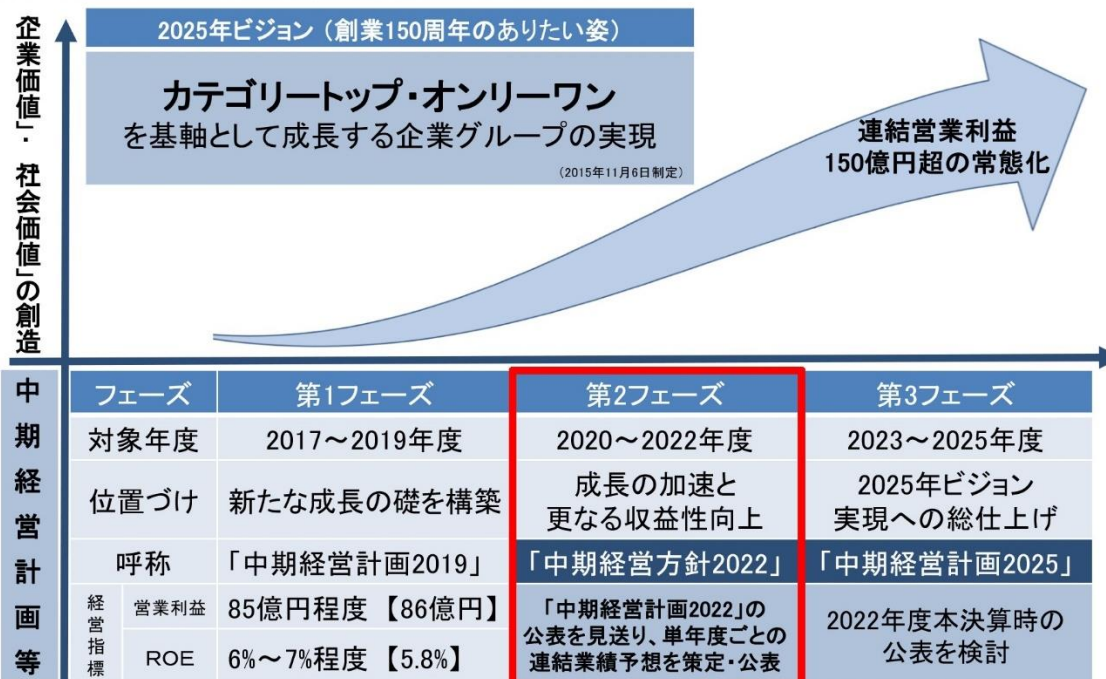
参考として、長期的な業績の推移を示したものです。

第2四半期決算および通期業績予想について、説明は以上となります。

### 3. 体質強化に向けた実施施策【2021・2022年度位置づけ】



2021年度、2022年度は、体質強化(特に、ロックドリル部門における海外マーケティング力の強化・再構築、金属部門における委託製錬事業の抜本的な見直し、不動産事業における古河大阪ビルの将来構想の具現化等の重点課題)を強力に推進し、当社グループ業績の早期回復に注力する期間と位置づけます。



続きまして、体質強化に向けた実施施策について説明します。

2021年度、2022年度は体質強化を強力に推進し、当社グループ業績の早期回復に注力する期間と位置づけています。

特に、ロックドリル部門における海外マーケティング力の強化・再構築、金属部門における委託製錬事業の抜本的な見直し、不動産事業における古河大阪ビルの将来構想の具現化等を重点課題としており、金属部門、不動産事業について現時点で公表できるものではありませんが、検討を進めています。

今回は体質強化に向けた実施施策について、機械事業3部門、素材事業から電子部門、さらにサステナビリティについてクローズアップし、ポイントを説明します。



### 3. 体質強化に向けた実施施策【産業機械部門】

#### ■環境負荷を軽減させる土砂搬送方法としてベルトコンベヤシステムの営業強化

##### ・ターゲットの明確化

防災減災、都市土木、民間向けに、周辺環境に配慮しながら搬送効率をアップさせる長距離平ベルトコンベヤ、密閉式吊下げ型コンベヤSICON®の提案を強化。

##### 例1 水害対策

###### ・ダム機能の見直し(河川上流域)

ダム機能を回復させるために堆積土砂の除去が必要なダムが増加  
常に流入する25万m<sup>3</sup>/年の土砂を搬出する場合、1時間当たり30-40台のダンプが必要

###### ・ダムの新設(河川上流域)

大量の骨材やコンクリートを急峻な地形の中で輸送

###### ・都市部での調節池の建設(河川中流域)

住宅街でのダンプ輸送は騒音、粉じん、地域の安全確保が課題

###### ・堤防の増強(河川下流域)

##### 例2 都市土木

・都市部大深度シールドトンネル工事、空港拡張工事等

##### ・コンサル、ゼネコンからの情報収集力アップ

各分野別コンサル(ダム・トンネル・道路・防災減災)や、一般土木ゼネコンに加え海洋土木に強いマリコンからの情報収集も強化。

⇒差別化製品である密閉式吊下げ型コンベヤSICON®の実機見学や設計協力から案件増につなげ、受注確度を高める。



ベルトコンベヤイメージ



小山工場に設置した実機見学設備

産業機械部門は、環境負荷を軽減させる土砂搬送方法として、ベルトコンベヤシステムの営業を強化しています。

ターゲットである防災減災、都市土木、民間向けに、周辺環境に配慮しながら搬送効率をアップさせる長距離平ベルトコンベヤ、密閉式吊下げ型コンベヤ SICON®の提案を強化しています。

例を挙げると、水害対策では河川上流域において、堆積土砂の除去が必要なダムが増加しており、ダム機能の見直し、さらにはダムの新設が今後予定されており、大量の土砂や骨材等の搬送、急峻な地形での輸送がベルトコンベヤでできないか、相談が複数きています。

また、河川中流域では調節池、河川の下流域では堤防の増強、さらに都市土木では大深度シールドトンネル工事や、空港拡張工事等も計画されており、各社で発生する大量の土砂搬送方法として、ベルトコンベヤの可能性が高まっています。

このような状況下、各分野別コンサル、ダム・トンネル・道路・防災減災や、一般土木ゼネコンに加え、海洋土木に強いマリコンからの情報収集も強化しています。

差別化製品である密閉式吊り下げ型コンベヤ SICON®の実機見学や、設計協力から案件増につなげ、受注確度を高めていきます。

### 3. 体質強化に向けた実施施策【ロックドリル部門】



#### ■海外マーケティング力の強化・再構築 ～「台数重視」→「利益重視」への改革～

①主力機種<sup>①</sup>の集中生産・集中販売、②東南アジア<sup>②</sup>砕石市場創造、③ライフサイクルサポート強化による収益改善の早期実現を目指す。2021年10月1日には組織改編を実施。

攻める市場(海外子会社経由)

#### 【北米】

油圧クローラドリル、油圧ブレーカともに  
大型機拡販

油圧クローラドリル  
機種を絞りラインナップ最適化  
大型主力機HCR1550を集中販売

油圧ブレーカ  
新規投入大型油圧ブレーカ(Fxj770)販売好調  
超大型機種の需要確認・市場調査

ライフサイクルサポート  
整備事業の継続・拡大



油圧クローラドリルHCR1550



超大型油圧ブレーカ  
Fxj770

#### 【欧州】

中大型油圧ブレーカに軸足を置いた  
販売強化と販売店対策

油圧ブレーカ  
重点国の販売店網再編成  
建機メーカーとの協業

油圧クローラドリル  
販売地域と機種を限定、採算重視  
アフリカ販売サポート強化

ライフサイクルサポート  
油圧ブレーカ延長保証と部品セット販売

ロックドリル部門は海外マーケティング力の強化・再構築を図るべく、台数重視から利益重視への改革を進めています。具体的には主力機種<sup>①</sup>の集中生産・集中販売、東南アジア<sup>②</sup>砕石市場創造、ライフサイクルサポート強化による収益改善の早期実現を目指します。そのために、2021年10月1日に組織改編を実施しました。

海外市場を攻める市場、創る市場、統廃合市場に分類し、それぞれ実施施策を立てています。

攻める市場は、北米と欧州です。海外子会社を経由して展開します。

北米では油圧クローラドリル、油圧ブレーカとも大型機を拡販すべく、油圧クローラドリルは機種を絞り、特に大型主力機種である HCR1550 を集中販売していきます。油圧ブレーカは、新規投入した大型油圧ブレーカ Fxj770 の販売が好調で、超大型機の需要確認や、市場調査を実施しています。ライフサイクルサポートでは、レンタル向けに部品交換メニューをそろえて、整備を行う整備事業の継続、拡大を図っていきます。

欧州では中大型油圧ブレーカに軸足を置いた販売強化と、販売店対策を実施していきます。油圧ブレーカは重点国の販売店網の再編成や、建機メーカーとの協業を実施します。

油圧クローラドリルは販売地域と機種を限定し、採算重視を図り、アフリカ販売のサポートを強化していきます。ライフサイクルサポートでは、油圧ブレーカの延長保証と部品のセット販売を実施していきます。



### 3. 体質強化に向けた実施施策 【ロックドリル部門】

■海外マーケティング力の強化・再構築 ～「台数重視」→「利益重視」への改革～

#### 創る市場(直買)

##### 【東南アジア】 砕石市場の創造

アタッチメントドリル投入  
 空圧ドリルユーザーの油圧ドリルへの誘導施策  
 →古河製油圧ドリフタの性能・優位性をアピール

販売店施策の転換  
 独占販売店→顧客層別複数販売店

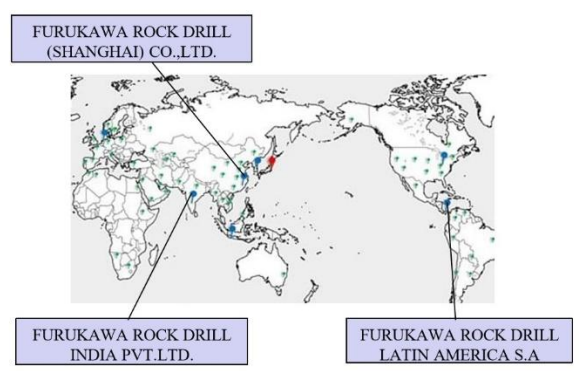
ライフサイクルサポート  
 延長保証、販売店サポートによる部品販売の強化



#### 統廃合市場

##### 【その他の地域】

海外子会社(中国、インド、パナマ)  
 統廃合を検討中



創る市場は東南アジアです。直買で砕石市場の創造を図っていきます。

油圧ショベルに装着可能なアタッチメントドリルを投入し、空圧クローラドリルを使用するユーザーに、古河製の油圧ドリフタの性能・優位性をアピールし、油圧ドリルへの誘導を図っていきます。また販売店施策を転換し、これまでの独占販売店から顧客層別複数販売店での販売にシフトします。ライフサイクルサポートでは、延長保証に加え、販売店サポートによる部品販売の強化を図っていきます。

統廃合市場は、中国、インド、南米です。中国、インド、パナマにある海外子会社の統廃合を検討しています。

### 3. 体質強化に向けた実施施策【ユニック部門】

#### ■ユニック製品の海外市場環境と対策

##### ・ユニッククレーン(トラック搭載型クレーン)

中国メーカーの台頭(東南アジア、中東)

⇒中国メーカーはアフターサービスの評判が悪いため、それを重視する顧客向けに、販売店の技術・サービス力を強化し、顧客満足度の向上を図る。

低価格の韓国・中国メーカーの品質が向上し存在感増

⇒従来の各種オプションを排したシンプル型を販売するのではなく、顧客要望に沿った装備を有するクレーンを開発し差別化する。

大型搭載型の増加

⇒泰安古河(中国)で生産する大型機にて対応する。  
ロシア、フィリピン、ベトナム、インドネシア等

##### ・ミニ・クローラクレーン

欧州メーカーのシェア拡大

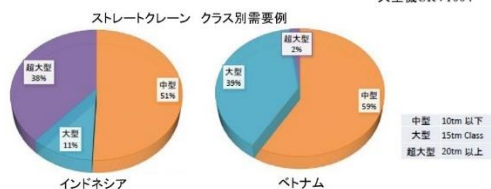
⇒顧客要望に沿った装備やオリジナリティを持つ新型機を開発・販売する。

製品トレンドの変遷(多機能化や電動化等)

⇒シェア維持のために取り組む現行機の機能拡充を引き続き実施する。  
オプション装備の充実、AGMバッテリー仕様モデルの市場投入等を図る。



大型機URV1004



AGMバッテリー仕様のミニ・クローラクレーン

ユニック部門は、海外市場環境と対策をトラック搭載型クレーンであるユニッククレーンと、ミニ・クローラクレーンに分けて説明します。

ユニッククレーンは、東南アジアや中東において中国メーカーが台頭してきています。中国メーカーはアフターサービスの評判が悪いため、それを重視する顧客向けに、販売店の技術やサービス力を強化し、顧客満足度の向上を図る対策をしていきます。

また低価格の韓国、中国メーカーの品質が向上し、存在感を増してきています。これに対しては価格競争のために、従来の各種オプションを排したシンプル型を販売するのではなく、顧客の要望に沿った装備を有するクレーンを開発し、差別化を図っていきます。

一方、ロシア、フィリピン、ベトナム、インドネシア等においては、日本のユニッククレーンのラインナップにない大型搭載機の需要が増加してきていることから、中国の泰安古河で生産する大型機にて対応していきます。

ミニ・クローラクレーンは欧州メーカーのシェアが拡大してきているため、顧客の要望に沿った装備や、オリジナリティを持つ新型機を開発・販売していきます。また、多機能化や電動化等に製品トレンドが変遷してきており、シェア維持のために取り組む現行機の機能拡充を引き続き実施するほか、オプション装備の充実、AGMバッテリー仕様モデルの市場投入等を図ります。

### 3. 体質強化に向けた実施施策【電子部門】



#### ■窒化アルミニウム製品の強みと今後の方向性

##### ・窒化アルミニウム(AIN)は優れた放熱絶縁材

電子機器の高集積化、微細化、薄型化等により、放熱部材の需要が拡大  
⇒高熱伝導性、絶縁性、均熱性、耐食性等の特性により、高価なAINも需要増。

##### ・当社の強みは「焼成技術」にある

AIN原料(粉末)を成形、焼成、加工するのが特徴  
⇒放熱部材となる部品や基板、フィラーを製造。  
焼結時間や温度調整などこれまで蓄積してきた焼結技術が当社の強み。

##### ・独自技術とノウハウ活かし、高熱伝導率の製品化を目指す

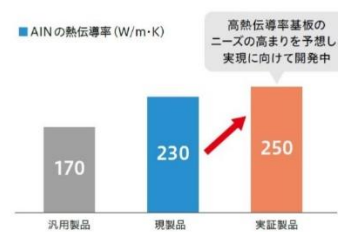
独自技術とノウハウにより、熱伝導率や絶縁性を均一にした製品や、焼成時の反りや割れ、変色を抑制した世界最大サイズの大型部品等の製造が可能  
⇒ファインセラミックス業界でAIN材料の供給メーカーとして認知。

ハイグレードな高熱伝導率の焼結体(部品・基板)を開発中  
⇒世界最高水準である熱伝導率230 W/m・K製品を上回る250W/m・K製品の開発を進め、2021年度中に上市を目指す。

窒化アルミニウム主要3製品

部品	基板	フィラー
半導体製造装置用品	高出力レーザー素子向け	樹脂製放熱シートや封止材
特徴 均熱性、耐食性、熱伝導性	高い放熱・絶縁効果	粉状で高い放熱効果
主な顧客 半導体製造装置や高圧電源装置の製造会社	半導体レーザーや通信用の素子を製造する精密加工会社	樹脂メーカーや放熱シートメーカー
用途 半導体製造装置用のプレートなどの部品、鉄道車両や衛星・航空機に搭載する高電圧電源装置	高出力のレーザー素子向け基板、カメラのフラッシュなどの高出力LED、通信モジュール部品	スマートフォンやノートパソコン、自動車などに搭載するシリコンなどの樹脂製放熱シートや封止材

窒化アルミニウム製品の製造工程



電子部門については、窒化アルミニウム製品の強みと、今後の方向性を説明します。

近年、電子機器の高集積化、微細化、薄型化等により、放熱部材の需要が拡大しています。特に高熱伝導性、絶縁性、均熱性、耐食性等の特性を持つ、優れた放熱絶縁材である窒化アルミニウムは、高価であるものの、需要が増加してきています。

当社では、窒化アルミニウムの粉状の原料を成形、焼成、加工する体制が整っており、放熱部材となる部品や基板、フィラーを製造しています。

当社の強みは、品質を左右する焼結時間や温度調整など、これまで蓄積してきた焼結技術にあります。当社独自の技術やノウハウにより、熱伝導率や絶縁性を均一にした製品や、焼成時の反りや割れ、変色を抑制した世界最大サイズの大型部品等の製造が可能であり、ファインセラミックス業界では窒化アルミニウムメーカーとして認知されています。

現在は、世界最高水準である熱伝導率 230 ワット製品を上回る、250 ワットのハイグレードな高熱伝導率の部品や、基板の焼結体製品の開発を進め、2021 年度中の販売を目指しています。

### 3. 体質強化に向けた実施施策【サステナビリティ】

#### ■古河機械金属グループ サステナビリティへの取り組みに関する基本方針(2021年12月1日策定)

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、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していきます。

#### 1. 「守り」のサステナビリティ:

##### 成長に向けた経営基盤の整備

成長に向けた経営基盤の整備のため、全社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」を図っていく。

#### 2. 「攻め」のサステナビリティ:

##### 事業を通じた「社会課題」の解決

CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」による古河ブランドの価値向上を図っていくとともに、「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。

⇒サステナビリティの推進を中心に据える体制に

組織変更を実施(2021年12月1日付)

- ・CSR推進会議を改組しサステナビリティ推進会議に改称
- ・リスクマネジメント委員会を新設
- ・CSR推進室を廃止しサステナビリティ推進部を新設



サステナビリティへの取り組み(イメージ図)

最後に、サステナビリティにおける実施施策を説明します。

サステナビリティへの取り組みに関する基本方針を策定し、2021年12月1日より方針に沿った取り組みを開始します。

基本方針は、「サステナビリティへの取り組みを経営の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、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していきます。」です。

この基本方針を具現化するための取り組みとして、サステナビリティを「守り」と「攻め」に分けて考えています。

「守り」のサステナビリティとは、成長に向けた経営基盤の整備です。全社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」を図っていきます。

「攻め」のサステナビリティとは、事業を通じた社会課題の解決です。CSVの視点を織り込んだマーケティング経営による、古河ブランドの価値向上を図っていくとともに、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、社会価値の創造にも寄与してまいります。

こうしたサステナビリティの推進を中心に据える体制とするべく、CSR 推進会議を改組し、サステナビリティ推進会議に改称するほか、リスクマネジメント委員会の新設、CSR 推進室を廃止しサステナビリティ推進部の新設といった組織変更を、12 月 1 日付で実施します。

また脱炭素への取り組みにつままして、CO2 排出量の削減、カーボンニュートラルの達成は当然のことと捉えています。省エネ設備や新たなエネルギーの活用などを進めていきますが、今般新設したサステナビリティ推進部を中心として、具体的な目標を設定し、取り組んでいきます。

本日の説明は、以上のとおりとなります。

株主・投資家の皆様には、変わり続ける古河機械金属にどうぞご期待くださいますよう、よろしくお願いたします。

[了]

---