



古河機械金属株式会社

2022年3月期決算説明会 プレゼンテーション資料

2022年5月25日

[登壇者]

3名

代表取締役社長

中戸川 稔（以下、中戸川）

取締役 上級執行役員 経営企画部長

酒井 宏之（以下、酒井）

経営企画部 広報・IR 課長

芥川 良平（以下、芥川）

代表取締役社長

中戸川 稔よりご挨拶

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

当社は1875年の創業以来、大きな変遷を重ね、現在は6部門を中心に事業を行っておりますが、投資家の皆様からは事業内容が分かりにくいとのご意見をいただいております。皆様にご理解いただけるようIRの充実を図っておりますが、その一つとして、今回、オンラインでのライブ配信とさせていただきます。どうか活発なご質問、ご意見をいただきたく、よろしくお願いいたします。

1. 本日のサマリー

2. 古河機械金属グループの価値創造プロセス(おさらい)

3. 2022年3月期 決算および業績予想(連結)

4. 次期中期経営計画、気候変動、脱炭素への取り組みについて

5. トピックス

参考資料、補足資料

本日は、ご覧のとおり、1 から 5 の順番で説明します。参考資料の説明は割愛しますので、後ほどご覧ください。

1. 本日のサマリー



■ 2022年3月期業績について

- ・2022年3月期の売上高は1,990億円(対前期比+393億円)、営業利益は77億円(対前期比+21億円)。
- ・売上高は、機械事業、素材事業の全部門にて増収となった。
- ・営業利益は、産業機械部門とユニック部門で減益となるも、前期赤字のロックドリル部門で利益計上、素材事業3部門でも増益となり、連結でも増益となった。

■ 2023年3月期業績予想について

- ・2023年3月期の業績予想は、売上高2,095億円(対前期比+104億円)、営業利益70億円(対前期比△7億円)を予想。
- ・売上高は、ロックドリル部門と不動産事業を除き増収を予想。
- ・営業利益は、金属部門の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を予想。

■ 次期中期経営計画、気候変動、脱炭素への取り組みについて

- ・中期経営計画2025は2023年度に発表予定。
また、ESG指数銘柄入りを目指しFTSEのESGレーティングスコア向上を目指す。
- ・気候変動に係るリスクや収益機会については、CDPへの回答を利用することで、TCFDの枠組みに沿った開示を段階的に進める。
- ・CO₂ 排出量(スコープ1, 2)の約80%を占める電力については再生可能エネルギー由来の電力に転換し、約20%を占める非電力を含めてカーボン・ニュートラルを進める方針。
また、ネットゼロを実現するために、スコープ3の算定を進めるとともに、社有林の活用によるCO₂ 吸収施策も検討する。

本日のサマリーです。

2022年3月期の業績は、売上高は前期比393億円増の1,990億円、営業利益は前期比21億円増の77億円となりました。

売上高は、機械事業、素材事業の全部門で増収となりました。

営業利益は、産業機械部門とユニック部門では減益となりましたが、前期赤字のロックドリル部門で利益計上、素材事業3部門でも増益となり、連結でも増益となりました。

2023年3月期の業績予想は、売上高は前期比104億円増の2,095億円、営業利益は前期比7億円減の70億円を予想しています。

売上高は、ロックドリル部門と不動産事業を除き、増収を予想しています。

営業利益は、金属部門の金属価格変動影響による価格差益を見込まないため、減益を予想しています。

次期中期経営計画、気候変動、脱炭素への取り組みについて、中期経営計画2025は2023年5月の2022年度本決算時の公表を予定しています。

また、ESG 指数銘柄入りを目指し、FTSE の ESG レーティングスコア向上を目指します。

気候変動に係るリスクや収益機会については、CDP への回答を実施することで、TCFD の枠組みに沿った開示を段階的に進めていきます。

CO2 排出量、スコープ 1、2 の約 80%を占める電力については、再生可能エネルギー由来の電力に転換し、約 20%を占める非電力を含めてカーボン・ニュートラルを進める方針です。また、ネットゼロを実現するために、スコープ 3 の算定を進めるとともに、社有林の活用による CO2 吸収施策も検討していきます。詳細につきましては、後ほど説明します。

2. 古河機械金属グループの価値創造プロセス(おさらい)



古河機械金属は、当社グループの経営理念を基に、銅山開発技術を進化・発展させ、機械と素材を中核とした事業を展開しています。現在では、CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」により、企業価値の創造に加え、社会価値を創造し、社会に必要とされる企業であり続けることを目指しています。



今回初めて参加される方もいらっしゃると思いますので、簡単に当社の価値創造プロセスについて説明します。

当社は、当社グループの経営理念を基に、銅山開発技術をさまざまな技術に進化・発展させ、機械と素材を中核とした事業を展開しています。中でも機械事業をコア事業と位置づけ、現在では CSV の視点を織り込んだ、マーケティング経営により、企業価値の創造に加え、社会価値を創造し、社会に必要とされる企業であり続けることを目指しています。

3. 2022年3月期 決算および業績予想(連結)

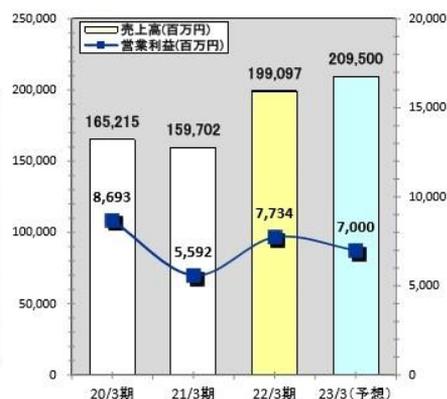


【業績】

		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	対前期 増減	2023年3月期 (予想)	対2022年3月期 増減
売上高	百万円	165,215	159,702	199,097	39,394	209,500	10,402
営業利益	百万円	8,693	5,592	7,734	2,142	7,000	△ 734
営業利益率	%	5.3	3.5	3.9	0.4	3.3	△ 0.6
経常利益	百万円	8,135	6,773	8,996	2,223	6,900	△ 2,096
親会社株主に帰属する 当期純利益	百万円	4,431	7,468	6,477	△ 990	4,700	△ 1,777

【財務状況】

		2021年3月期	2022年3月期	対前期末 増減
総資産	百万円	218,275	229,727	11,452
純資産	百万円	94,364	100,075	5,710
自己資本比率	%	42.0	42.3	0.3
1株当り純資産	円	2,348.53	2,505.01	156.48
ROE	%	8.9	6.9	△ 2.0



2022年3月期決算および2023年3月期業績予想の概要です。

2022年3月期の売上高は前期比393億円増の1,990億円、営業利益は前期比21億円増の77億円、経常利益は22億円増の89億円となりましたが、特別利益に投資有価証券売却益40億円を計上した前期と比べ、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比9億円減の64億円となりました。

財務状況はご覧のとおりです。結果として、ROEは2%ダウンの6.9%となりました。

2023年3月期予想の売上高は前期比104億円増の2,095億円、営業利益は前期比7億円減の70億円を予想しております。経常利益は為替差益の計上があった前期に比べ、20億円減の69億円、親会社株主に帰属する当期純利益は17億円減の47億円を見込んでいます。

連結損益計算書



(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	対前期増減
売上高	159,702	199,097	39,394
売上原価	137,508	172,995	35,487
(売上総利益)	22,194	26,101	3,907
販売費及び一般管理費	16,601	18,366	1,765
営業利益	5,592	7,734	2,142
営業外収益	2,749	3,044	295
受取配当金	749	752	2
持分法による投資利益	355	370	14
為替差益	702	677	△24
不用品処分益	65	497	432
その他	876	746	△129
営業外費用	1,568	1,782	213
支払利息	456	427	△29
休館山管理費	769	812	42
その他	342	543	200
経常利益	6,773	8,996	2,223
特別利益	4,105	1,113	△2,991
負ののれん発生益	-	833	833
その他	4,105	280	△3,824
特別損失	971	972	1
固定資産除売却損	151	157	6
賃貸ビル解体費用	730	668	△62
その他	89	146	57
税金等調整前当期純利益	9,907	9,137	△769
法人税、住民税及び事業税	2,172	2,715	543
法人税等調整額	65	△264	△329
当期純利益	7,670	6,686	△983
非支配株主に帰属する当期純利益	201	208	6
親会社株主に帰属する当期純利益	7,468	6,477	△990

- 山石金属の株式取得に伴う負ののれん発生益を計上
- 前期に投資有価証券売却益(40億)を計上
- 古河大阪ビルの解体工事進捗分の費用

損益計算書です。

売上高、営業利益は、この後、部門別に説明します。

営業利益以下では、特別利益に、金属粉製造販売業の山石金属の株式取得に伴う負ののれん発生益を計上しましたが、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や、特別損失に前期に続き、古河大阪ビルの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当期純利益は9億円減の64億円となりました。

連結貸借対照表



(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	対前期末 増減
資産の部			
流動資産	88,625	96,238	7,612
固定資産	129,649	133,489	3,839
有形固定資産	89,817	90,976	1,159
無形固定資産	341	376	34
投資その他の資産	39,490	42,136	2,646
資産合計	218,275	229,727	11,452
負債の部			
流動負債	47,839	59,859	12,020
固定負債	76,071	69,793	△6,278
負債合計	123,910	129,652	5,741
純資産の部			
株主資本	76,373	80,570	4,196
資本金	28,208	28,208	-
資本剰余金	2	2	-
利益剰余金	50,025	54,557	4,531
自己株式	△1,862	△2,197	△334
その他の包括利益累計額	15,396	16,683	1,286
非支配株主持分	2,594	2,821	227
純資産合計	94,364	100,075	5,710
負債純資産合計	218,275	229,727	11,452

現金及び預金の減少も、
原材料及び貯蔵品の増加など

建物及び構築物、土地の増加など

上場株式の株価上昇による
投資有価証券の増加など

支払手形および買掛金、電子記録債務、
未払金の増加など

■有利子負債(借入金)

(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	対前期末 増減
短期	8,436	8,331	△105
長期	61,246	57,339	△3,906
有利子負債合計	69,683	65,671	△4,011

貸借対照表です。

総資産は 114 億円増の 2,297 億円、純資産は 57 億円増の 1,000 億円となりました。

有利子負債は前期末より 40 億円減少し、656 億円となりました。主な要因は記載のとおりです。

部門別業績(連結)



(単位:百万円)

売上高	2021年3月期	2022年3月期	対前期 増減	2023年3月期 (予想)	対2022年3月期 増減
機械事業	68,635	76,938	8,303	78,600	1,661
産業機械部門	16,682	17,723	1,041	20,200	2,476
ロックドリル部門	24,149	30,910	6,761	29,400	△1,510
ユニック部門	27,804	28,305	500	29,000	694
素材事業	88,203	118,163	29,960	126,000	7,836
金属部門	76,094	102,995	26,900	110,700	7,704
電子部門	5,741	7,271	1,530	7,300	28
化成品部門	6,367	7,896	1,529	8,000	103
不動産事業	2,107	2,115	7	2,000	△115
その他	755	1,879	1,123	2,900	1,020
合計	159,702	199,097	39,394	209,500	10,402

営業利益	2021年3月期	2022年3月期	対前期 増減	2023年3月期 (予想)	対2022年3月期 増減
機械事業	3,968	4,679	710	5,300	620
産業機械部門	2,113	1,396	△717	1,800	403
ロックドリル部門	△1,324	1,117	2,442	1,300	182
ユニック部門	3,180	2,165	△1,014	2,200	34
素材事業	1,040	2,349	1,308	1,200	△1,149
金属部門	499	940	441	0	△940
電子部門	161	666	504	600	△66
化成品部門	380	743	363	600	△143
不動産事業	736	743	6	600	△143
その他	△82	17	99	△20	△37
調整額	△71	△54	16	△80	△25
合計	5,592	7,734	2,142	7,000	△734

	2022年3月期	対前期 増減
銅 価	9,691 \$ / トン	2,812 \$ / トン
為 替	112.4円 / \$	6.3円 / \$

	2023年3月期 (予想)	対2022年3月期 増減
銅 価	9,400 \$ / トン	△291 \$ / トン
為 替	120.0円 / \$	7.6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

△ 古河機械金属グループ

9

部門別業績でございます。

2022年3月期の売上高は機械事業、素材事業ともに全部門で増収となりました。機械事業全体では83億円増の769億円、素材事業全体では299億円増の1,181億円となりました。

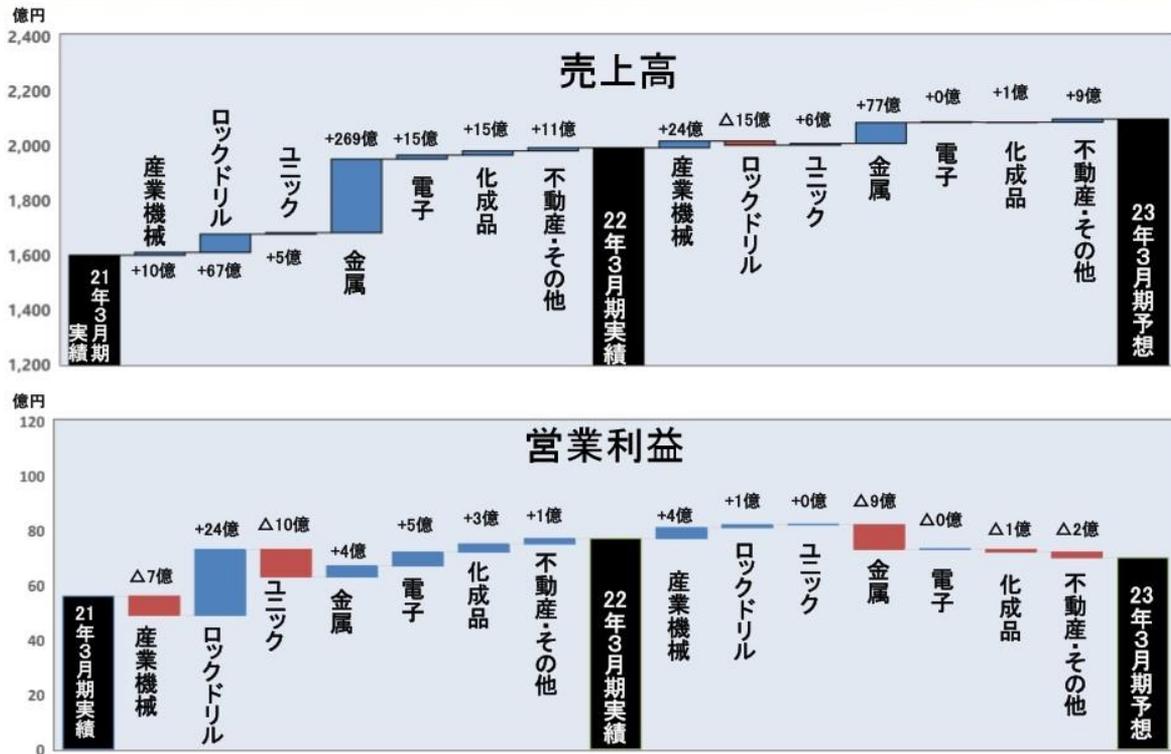
営業利益は、産業機械部門、ユニック部門を除き増益となりました。機械事業全体では7億円増の46億円、素材事業全体では13億円増の23億円となりました。

2023年3月期予想の売上高は、ロックドリル部門と不動産事業を除き増収を見込んでいます。機械事業全体では16億円増の786億円、素材事業全体では78億円増の1,260億円を見込んでいます。

営業利益は、機械事業3部門は増益を見込むものの、素材事業3部門で減益を見込んでいます。機械事業全体では6億円増の53億円、素材事業全体では11億円減の12億円を見込んでいます。

銅価と為替の実績、および前提条件、為替感応度については記載のとおりですが、2023年3月期予想の前提条件となる銅価は9,400ドル、為替は120円としています。

部門別業績の増減(連結) / 対前期



部門別業績の対前期の増減は、ご覧のとおりです。

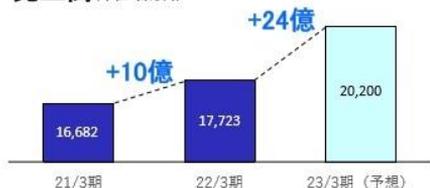
売上高は、2022年3月期は金属部門やロックドリル部門の増収等により大幅な増収、2023年3月期予想はロックドリル部門で減収となるものの、産業機械部門や金属部門の増収等により全体で増収を見込んでいます。

営業利益は、2022年3月期は産業機械部門とユニック部門で減益となったものの、ロックドリル部門の増益等により全体で増益となりました。2023年3月期予想は、産業機械部門で増益を見込むものの、金属部門の減益等により全体では減益を見込んでいます。

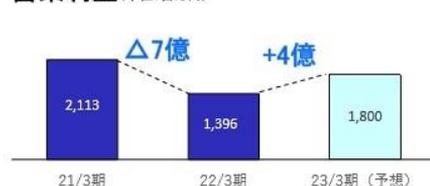
部門別業績(産業機械部門)



売上高(単位:百万円)



営業利益(単位:百万円)



2022年3月期の主な増減要因

【売上高】

・大型プロジェクト案件や橋梁等の出来高に応じた売上高の計上により増収。

【営業利益】

・マテリアル機械の部品、オーバーホール等の減収により減益。

	2022年3月期	対前期増減
受注残	93億円	△4億円

【橋梁】

東海環状大安2高架橋3鋼上部工事(三重県いなべ市) 亀戸駅前歩道橋架替工事(東京都江東区) 等

【大型案件】

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®) 等

2023年3月期(予想)の主な増減要因

【売上高】

・ポンプ、下水処理場の長距離移送設備等のポンプ設備、橋梁等の増収により全体でも増収予想。

【営業利益】

・増収による増益予想。

参考:主な製品の特長、向け先、シェア

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%

国内シェア
40%

下水道用汚泥ポンプ 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%

破砕機

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

部門ごとに分けて詳細に説明します。

なお、ページ下部の参考については、各部門の主要製品の特長、向け先、シェア等を記載していますので、お時間のあるときにご覧ください。

まず、産業機械部門です。2022年3月期の売上高は、大型プロジェクト案件や橋梁等の出来高に応じた売上高の計上により、増収となりました。

営業利益は、マテリアル機械の部品、オーバーホール等の減収により減益となりました。

受注残は前期比4億円減の93億円で、橋梁案件で東海環状大安2高架橋3鋼上部工事や、亀戸駅前歩道橋架替工事、大型案件で、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等を受注しています。

2023年3月期予想の増減については、売上高はポンプ、下水処理場の長距離移送設備等のポンプ設備、橋梁等の増収により全体でも増収を予想しており、営業利益は増収により増益を予想しています。

■ 社会課題に貢献する土砂搬送方式としてベルトコンベヤの引き合いが増加

国土強靱化や防災・減災のためのダム新設・再生工事、河川の治水工事等での採用を目指し、コンサルや一般土木ゼネコン、海洋土木ゼネコンからの情報収集を強化。

現在の引き合い・相談件数

ダム新設工事2件、ダム機能再生工事3件、
河川治水工事2件、トンネル工事5件、その他4件

参考:近年の受注実績

小名浜港湾国際バルクターミナル向けの荷役設備 約60億円
境川金森調節池造成工事(東京都町田市)向けSICON® 約10億円
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SICON® 約8億円
中央自動車道新小仏トンネル工事向けSICON® 約6億円
北海道新幹線札幌トンネル向けベルトコンベヤ 約4億円 等

SICON®は、ContiTech Transportbandsysteme GmbH社の登録商標



境川金森調節池造成工事(東京都町田市)向け
密閉式吊下げ型コンベヤSICON®

■ マテリアル機械において戦略機を軸にしたセクションプラント案件

2023年3月期の新規受注としてセクションプラント大型案件(金額規模10億円強)を2件獲得を目指す。

【案件①】鉄鋼スラグメーカー

破碎機2台、スクリーン8台のセクションプラント

【案件②】セメントメーカー

破碎機2台、粉砕機1台、スクリーン4台のセクションプラント



破碎機
(コーンクラッシャー)
GEOPUS C3

産業機械部門では、社会課題に貢献する土砂搬送方式として、ベルトコンベヤの引き合いが増加しています。国土強靱化や防災・減災のためのダム新設・再生工事、河川の治水工事等での採用を目指し、コンサルや一般土木ゼネコン、海洋土木ゼネコンからの情報収集を強化しています。

その成果もあり、現在、ダム新設で2件、ダム機能再生工事で3件、河川治水工事で2件、トンネル工事他で5件と、特殊な土砂搬送方式として多くの引き合いや相談がきています。

規模や確度は案件ごとにさまざまですが、一つでも多い受注獲得を目指していきます。

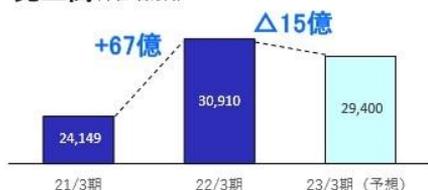
また、参考までに、近年のベルトコンベヤの受注実績を記載していますので、後ほどご覧ください。

マテリアル機械においては、戦略機である破碎機を軸にしたセクションプラント受注を目指していますが、2023年3月期の新規受注案件として、鉄鋼スラグメーカーやセメントメーカー向けに2件の獲得を目指しています。ともに金額規模10億円強の大型物件となります。

部門別業績(ロックドリル部門)



売上高 (単位:百万円)



■2022年3月期の主な増減要因

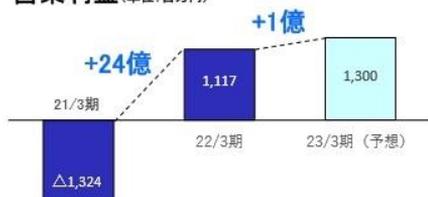
【売上高】 国内132億円 海外176億円

・国内外ともに増収 (国内+9億円、海外+57億円)。
 特に、海外は、円安による増収に加え、建設機械需要の旺盛な北米を中心に増収。油圧クローラドリルは北米、中近東、アフリカ、東南アジア、油圧ブレーカは欧米で増収。

【営業利益】

・増収による増益。

営業利益 (単位:百万円)



■2023年3月期(予想)の主な増減要因

【売上高】 国内121億円 海外173億円

・製品価格の値上げや円安により増収効果を見込むも、工期遅れ等でトンネルドリルジャンボ関連の売上が減少し、全体では減収予想。

【営業利益】

・減収による減益影響はあるものの、製品価格の値上げや円安により増益予想。

■参考:主な製品の特長、向け先、シェア

油圧ブレーカ

【強み】 小型から超大型までラインアップ
高品質かつ高打撃力

【向け先】 碎石場等の露天掘り現場、
土木・建築現場等

【シェア】 国内シェア **40%**

油圧ブレーカ

油圧クローラドリル

【強み】 岩盤の状態に応じた正確かつ
スピーディーな掘削技術

【向け先】 石灰鉱山等の露天掘り現場、
海外のインフラ整備等

【シェア】 国内シェア **65%**

油圧クローラドリル

トンネルドリルジャンボ

【強み】 山岳トンネルや長大トンネルでの
数多くの実績

【向け先】 山岳トンネル工事現場、
ダムの導水路工事現場等

【シェア】 国内シェア **80%**

トンネルドリルジャンボ

次に、ロックドリル部門です。

2022年3月期の売上高は国内外ともに増収となり、特に前期比57億円増収の海外においては、円安による増収に加え、建設機械需要の旺盛な北米を中心に増収となりました。油圧クローラドリルは北米、中近東、アフリカ、東南アジアで増収、油圧ブレーカは欧米で増収となりました。

営業利益は、増収による増益となりました。

2023年3月期予想の増減については、売上高は製品価格の値上げや円安により増収効果を見込むものの、リニア中央新幹線などの工期遅れ等でトンネルドリルジャンボ関連の売上が減少し、全体では減収を予想しています。

営業利益は、減収による減益影響はあるものの、製品価格の値上げや円安により増益を予想しています。

「台数重視」→「利益重視」への変革を継続

国内 ■ 販売機種の集中と市場に合わせた製品販売戦略の遂行

- ・アタッチメント製品である油圧ブレーカは大型機、油圧圧砕機は小割機に注力し集中販売。
本体だけでなく、整備や部品販売等のストックビジネスの更なる強化を図る。
- ・製品・部品の価格改定(値上げ)を実施。
- ・部品販売の捕捉率は高いため重要部品の定期交換を促進。

海外 ■ 欧米は「攻める市場」として機種を絞って販売を強化

- ・北米は、油圧クローラドリル、油圧ブレーカともに大型機を拡販。
- ・欧州は、油圧ブレーカの中大型機を軸足に拡販。
- ・製品・部品の価格改定(値上げ)を実施。
- ・保証期間の純正部品使用を必須化し、部品販売の拡大を図る。

■ 東南アジアは碎石市場の創造・販売店施策の転換

- ・空圧ドリルから油圧クローラドリルへの誘導施策として
作業性が高く購入しやすい価格設定のアタッチメントドリルを開発・上市。
今後、インドネシアの他、東南アジア諸国にも展開し、油圧化促進を図る。
これまで:空圧ドリル→今後:アタッチメントドリル→将来:油圧クローラドリル

■ 中国、インド、中南米の販売子会社は引き続き統廃合を検討中

■ LCS(ライフサイクルサポート)は海外サービス体制構築に遅れがあり、挽回への対応として組織体制の強化を図る



油圧クローラドリル



アタッチメントドリル

ロックドリル部門では、台数重視から利益重視への変革を継続しています。

国内では、販売機種の集中と市場に合わせた製品販売戦略を遂行しています。具体的には、アタッチメント製品である油圧ブレーカは大型機、油圧圧砕機は小割機に注力し、集中販売していくとともに、本体だけでなく、整備や部品販売等のストックビジネスのさらなる強化を図ります。また、製品・部品の価格改定を実施します。部品販売の捕捉率は高いため、重要部品の定期交換を促進していきます。

海外では、欧米は攻める市場として機種を絞って販売を強化します。具体的には、北米は油圧クローラドリル、油圧ブレーカとも大型機を拡販し、欧州は油圧ブレーカの中大型機を軸足に拡販していきます。また、国内同様、製品・部品の価格改定を実施するほか、保証期間の純正部品使用を必須化し、部品販売の拡大を図っていきます。

東南アジアは、碎石市場の創造と販売店施策の転換を行っていきます。具体的には、空圧ドリルから油圧クローラドリルへの誘導施策として、作業性が高く購入しやすい価格設定のアタッチメントドリルを開発・上市しました。今後、インドネシアのほか、東南アジア諸国にも展開し、これまでの空圧ドリルから今後はアタッチメントドリルに、将来は油圧クローラドリルに移行できるよう油圧化促進を図ります。

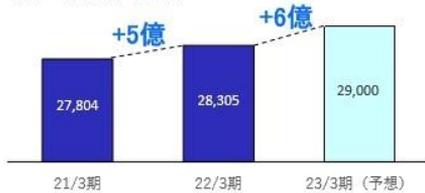
中国、インド、中南米の販売子会社については、引き続き統廃合を検討しています。

ライフサイクルサポートは、海外サービス体制構築に遅れがあり、挽回への対応として組織体制の強化を図ります。

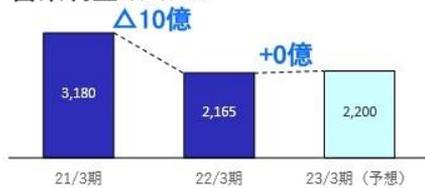
部門別業績(ユニック部門)



売上高 (単位:百万円)



営業利益 (単位:百万円)



2022年3月期の主な増減要因

【売上高】 国内220億円 海外62億円

- ・国内は広域レンタル会社等の投資意欲の回復があったが、部品調達難に伴うトラック減産等によるクレーン架装の遅れを主因として減収。
- ・海外は北米での建築資材不足等によるミニ・クローラクレーンの出荷減があったものの中国でユニッククレーンの出荷増などにより増収。(国内△6億円、海外+11億円)

【営業利益】

- ・鋼材などの原材料価格の値上げ等による原価率悪化や海上運賃の高騰により減益。

2023年3月期(予想)の主な増減要因

【売上高】 国内224億円 海外66億円

- ・ロシアのウクライナ侵攻や鋼材などの原材料価格の値上げ等の影響があるものの、トラック減産等の影響が年度後半に緩やかに回復することや北米市場の回復等を見込み増収予想。

【営業利益】

- ・増収による増益も原材料価格の値上げ等の影響により前期並み。

参考: 主な製品の特長、向け先、シェア

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アップ
- 【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】 墓地等の狭い場所や不整地、屋内作業現場等
- 【シェア】 国内シェア 40%

ミニ・クローラクレーン

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アップ
- 【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

ユニック部門です。

2022年3月期の売上高は、国内は広域レンタル会社等の投資意欲の回復があったものの、部品調達難に伴うトラック減産等による、クレーン架装の遅れを主因として減収となりました。

海外は、北米での建築資材不足等によるミニ・クローラクレーンの出荷減があったものの、中国でのユニッククレーンの出荷増などにより増収となり、全体では増収となりました。

営業利益は、鋼材などの原材料価格の値上げ等による原価率悪化や、海上運賃の高騰により減益となりました。

2023年3月期予想の増減については、売上高はロシアのウクライナ侵攻や、鋼材などの原材料価格の値上げ等の影響があるものの、トラック減産等の影響が年度後半に緩やかに回復することや、北米市場の回復等を見込み、増収を予想しています。

営業利益は、増収による増益があるものの、原材料価格の値上げ等の影響により前期並みを予想しています。

部門別業績(ユニック部門)



国内

■ ミニ・クローラクレーン等の拡販強化

- ・半導体不足等によるトラック減産の影響を受けないミニ・クローラクレーン、住宅用クレーン、船舶用クレーンを拡販。



■ 需要が安定している製品のシェアアップを図る

- ・ユニッククレーンは、シェアの低い地域向けに安全講習会の開催やユニック特有のラジコン性能等の促進により、底上げを図る。
- ・ユニックキャリアは、フラットタイプの拡販により、シェアアップを図る。

海外

■ ロシアのウクライナ侵攻による影響

- ・海外売上高の約3割を占めるロシアの販売が難しいことから、欧米や東南アジア、中東への販売を強化。

■ 販売力、製品力、技術サービス力の強化

- ・欧米向けには、新型ミニ・クローラクレーンを投入すべく開発中。
- ・東南アジア、中東等の新興国向けには泰安古河(中国)製大型搭載型クレーンを促進。
- ・販売店向け講習用ツール拡充・研修実施、人材育成・強化。



泰安古河製
大型搭載型クレーン

ユニック部門の施策としては、国内では半導体不足等によるトラック減産の影響を受けない、ミニ・クローラクレーン、住宅用クレーン、船舶用クレーン等を拡販していきます。

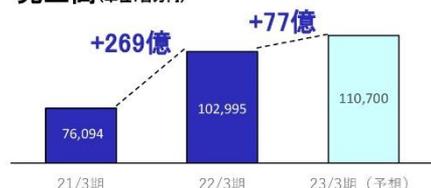
また、需要が安定している製品のシェアアップも図っていきます。具体的には、ユニッククレーンはシェアの低い地域向けに、安全講習会の開催や、ユニック特有のラジコン性能等の促進により底上げを図るほか、ユニックキャリアはフラットタイプの拡販によりシェアアップを図っていきます。

海外では、ロシアのウクライナ侵攻による影響があるため、海外売上高の約3割を占めるロシアの販売が難しいことから、欧米や東南アジア、中東への販売を強化していきます。

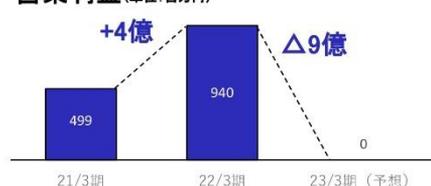
また、販売力、製品力、技術サービス力の強化も図っていきます。具体的には、欧米向けには新型ミニ・クローラクレーンを投入すべく開発を行っているほか、東南アジア、中東等の新興国向けには泰安古河製の大型搭載型クレーンを促進していきます。それに加え、販売店向け講習用ツールの拡充・研修実施、人材育成や強化も図っていきます。

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)



■参考:主な製品の特長、向け先、シェア

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7万トン生産
- 【向け先】 電線、伸銅品、家電製品、通信機器、自動車等
- 【2023年度】 小名浜製錬との契約終了に伴い委託製錬事業の抜本的な見直しに目処、不採算の輸出大幅減

■2022年3月期の主な増減要因

【売上高】

- 委託製錬費比率の見直しにより段階的に電気銅の生産量を減らしているため販売数量減少するも、海外相場の上昇により増収。
銅 +245億円(数量△34億円、単価+278億円)
金 +16億円(数量+11億円、単価+6億円)

【営業利益】

- 銅生産量減少による委託製錬収支の改善や銅価上昇による価格差益(右表)により増益。

	2022年3月期	対前期増減		2023年3月期(予想)	対2022/3期増減
銅 価	9,691 \$/ト	2,812 \$/ト	銅 価	9,400 \$/ト	△291 \$/ト
為 替	112.38円/\$	6.32円/\$	為 替	120.00円/\$	7.62円/\$

金属価格変動影響による損益について

	2022年3月期	対前期増減
営業利益	9.4億円	4.4億円
内 価 格 影 響 分	15.1億円	0.0億円
銅	(11.8億円)	(2.3億円)
金	(2.7億円)	(△1.8億円)

■2023年3月期(予想)の主な増減要因

【売上高】

- 金属価格の上昇および円安等により増収。
銅 +20億円(数量△8億円、単価+29億円)
金 +58億円(数量+46億円、単価+11億円)

【営業利益】

- 委託製錬収支の改善を想定するが、金属価格変動による価格差益を見込まないため減益。
△9億円(委託損益+2億円 価格差益△12億円)

■小名浜製錬との委託契約終了により委託製錬事業の抜本的見直しに目処(詳細は次ページ)

金属部門です。

2022年3月期の売上高は、委託製錬費比率の見直しにより段階的に電気銅の生産量を減らしているため、販売数量が減少するものの、海外相場の上昇により増収となりました。増減要因は記載のとおりです。

営業利益は、銅生産量減少による委託製錬収支の改善や、銅価上昇による価格差益により増益となりました。営業利益のうち、価格差益による営業利益は15億円あり、これを除けば営業利益は約5億円の損失でした。この構造的な赤字体質については、後ほど説明します。

2023年3月期の予想の増減については、銅価9,400ドル、為替120円の前提条件で、売上高は金属価格の上昇および円安等により、記載のとおり増収を予想しています。

営業利益は、委託製錬収支の改善を想定するものの、金属価格変動による価格差益を見込まないため、減益を予想しています。9億円減益の内訳は、委託損益ではプラス2億円ですが、価格差益ではマイナス12億円です。

また、既に適時開示しておりますが、小名浜製錬との委託契約を終了し、委託製錬事業の抜本的見直しにめどが立ちました。詳細は次のページで説明します。

部門別業績(金属部門)



■ 小名浜製錬との委託契約終了により委託製錬事業の抜本的見直しに目処

2023年3月末をもって銅の年間生産量の約34%(約24,000トン)を委託する小名浜製錬株式会社との委託製錬契約を終了することを決議(2022年5月12日適時開示)。

【今後の金属部門について】

- ・委託製錬先は持分法適用会社である日比共同製錬株式会社のみ。
- ・2023年度の銅生産量は約46,600トン/年となる見込み。
国内の販売量は約40,000トン/年のため、不採算である輸出を大幅に削減することが可能。

→これにより委託損益の採算確保は可能と判断。
2023年3月期予想と同じ前提条件で試算した場合、右表通り金属部門の営業利益は0億円から4億円改善。
連結ベースでは営業利益率3.3%から4.4%(+1%増)に改善。

【製錬会社の収益構造の変化について】

- ・近年、買鉱条件収入(TC/RC)は、中国の旺盛な買鉱需要を背景とした需給の不安定化により、製錬会社に不利な状態にあり、今後の買鉱条件収入の大幅な改善は見込みにくい。(右図①は縮小)
- ・一方で、環境対策投資や設備維持更新投資の増加やその減価償却費負担、電力料や重油代などの操業費用の高騰などにより、製錬費が増加傾向にある。(右図②は増加)
- ・この結果、製錬費が買鉱条件収入を上回り、従来あった収益が近年では赤字構造となっている。(右図③は縮小、赤字化)

金属部門損益影響	2023年3月期予想 (2022年3月12日発表)	小名浜製錬 契約終了後の試算	対2023年3月期予想 との増減
売上高	1,107億円	707億円程度	約400億円減
営業利益	0億円	4億円程度	約4億円増
銅 生産数量	70,816トン	約46,600トン	約24,000トン減
前提条件 銅価	9,400\$/mt	-	-
為替	120円/\$	-	-

連結損益影響	2023年3月期予想 (2022年3月12日発表)	小名浜製錬 契約終了後の試算	対2023年3月期予想 との増減
売上高	2,095億円	1,695億円程度	約400億円減
営業利益	70億円	74億円程度	約4億円増
営業利益率	3.3%	4.4%	1.0%改善
連結貸借対照表影響	2022年3月末 (2022年3月12日発表)	小名浜製錬 契約終了後の試算	対2023年3月期予想 との増減
総資産	2,297億円	2,212億円程度	約85億円減



△ 古河機械金属グループ

2023年3月末をもって、銅の年間生産量の約34%、約2万4,000トンを委託する小名浜製錬株式会社との委託契約を終了することを、2022年5月12日に決議しました。

今後の金属部門については、委託製錬先は持分法適用会社である日比共同製錬株式会社のみとなります。

2023年度の銅生産量は年間約4万6,600トンとなる見込みで、国内の販売量が年間約4万トンのため、不採算である輸出を大幅に削減することが可能になりました。

これにより、委託損益の採算確保は可能と判断しています。2023年3月期予想と同じ前提条件で試算した場合、表にあるとおり、金属部門の営業利益は0億円から4億円に改善します。また、連結ベースでは、営業利益率が3.3%から4.4%に約1%改善します。

製錬会社の収益構造の変化について説明します。図で示しておりますが、近年、買鉱条件収入は、中国の旺盛な買鉱需要を背景とした需給の不安定化により製錬会社に不利な状態にあり、図の①の部分の買鉱条件収入は、今後も大幅な改善は見込みにくい状況です。

一方で、環境対策投資や設備維持更新投資の増加や、その減価償却費負担、電力料や重油代などの操業費用の高騰などにより、図の②の部分の製錬費が増加傾向にあります。

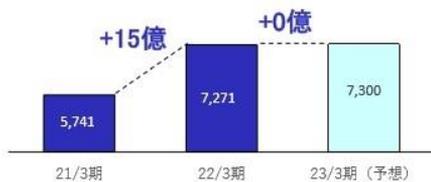
この結果、製錬費が買鉱条件収入を上回り、図の③部分の従来あった収益が、近年では赤字構造となっています。

これとは別に、金属価格変動により損益が発生し、2022年3月期のように価格上昇すれば15億円利益を押し上げることもあります。価格が下落すればその逆もあり、当社では委託製錬事業の抜本的な見直しが重要課題でありました。

部門別業績(電子部門)



売上高 (単位:百万円)



■2022年3月期の主な増減要因

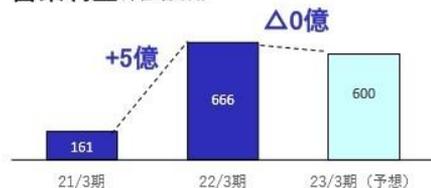
【売上高】

・結晶製品は半導体向け、コイルは車載向けに需要増。高純度金属ヒ素は化合物半導体向けに需要が安定。窒化アルミニウムは熱対策部品向けや半導体製造装置用部品向け等の需要増。全体で増収。

【営業利益】

・増収による増益。

営業利益 (単位:百万円)



■2023年3月期(予想)の主な増減要因

【売上高】

・高純度金属ヒ素や窒化アルミニウムは旺盛な需要の継続を見込み、全体としては、前期並みと予想。

【営業利益】

・結晶製品の電気料金や原材料価格の上昇等の影響により若干の減益予想。

■参考:主な製品の特長、向け先、シェア

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

【向け先】 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

△ 古河機械金属グループ

窒化アルミニウム

【強み】 熱伝導性、絶縁性、均熱性、耐食性に優れた放熱部材で当社独自の成型・焼成・加工技術

【向け先】 半導体製造装置用部品、高出力LED、樹脂製放熱シート等

【フル生産】 優れた放熱部材としての認知が広がっており、需要拡大によるフル生産が継続、増産投資を実施中

続いて、電子部門でございます。

2022年3月期の売上高は、結晶製品は半導体向け、コイルは車載向けに需要が増加、高純度金属ヒ素は化合物半導体向けに需要が安定、窒化アルミニウムは熱対策部品向けや半導体製造装置用部品向け等の需要が増加し、全体で増収となりました。

営業利益は、増収による増益となりました。

2023年3月期予想の増減については、売上高は、高純度金属ヒ素や窒化アルミニウムは旺盛な需要の継続を見込み、全体としては前期並みを予想しています。

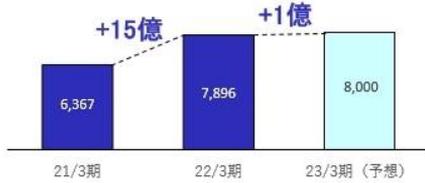
営業利益は、結晶製品の電気料金や原材料価格の上昇等の影響により、若干の減益を予想しています。

なお、窒化アルミニウムについては、総額 9 億円の増産投資を予定しています。

部門別業績(化成品部門)



売上高 (単位:百万円)



■2022年3月期の主な増減要因

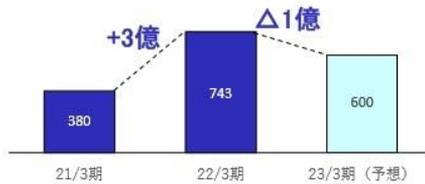
【売上高】

・酸化銅は銅価上昇による単価上昇に加え基板向けの需要が旺盛で増収。
 亜酸化銅はコロナ影響により修繕船向けの需要減少があったが銅価上昇により増収。

【営業利益】

・増収による増益。

営業利益 (単位:百万円)



■2023年3月期(予想)の主な増減要因

【売上高】

・酸化銅は基板向けの旺盛な需要継続を見込み、また銅価上昇による増収効果もあり増収。全体としては、増収予想。

【営業利益】

・酸化銅は増収による増益も、亜酸化銅の原材料価格の上昇等による原価率の悪化の影響により減益。全体としては、減益予想。

■参考:主な製品の特長、向け先、シェア

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】 酸化触媒やPC等のプリント基板用の高精度なめっき原料

【向け先】 パッケージ基板(パソコンやサーバーのプロセッサ向け)等

【フル生産】 電子機器の小型化や高性能化により、パッケージ基板の需要増。現有設備でフル生産。増産投資を検討中。

硫酸

【強み】 硫黄焙焼法で不純物が極めて少なく、食品添加物にも使用可能

【向け先】 化学・電子部材・鉄鋼・食品加工等の各工業等

【基礎材料】 各工業に不可欠な基礎材料として常に需要は安定

化成品部門です。

当期の売上高は、酸化銅は銅価上昇による単価上昇に加え、基板向けの需要が旺盛で増収、亜酸化銅はコロナの影響により修繕船向けの需要減があったものの、銅価上昇により増収となりました。

営業利益は、増収による増益となりました。

2023年3月期予想の増減については、売上高は、酸化銅は基板向けの旺盛な需要継続を見込み、また銅価上昇による増収効果もあり増収を見込み、全体でも増収を予想しています。

営業利益は、酸化銅は増収による増益を見込むものの、亜酸化銅の原材料価格の上昇等による原価率悪化の影響により減益を見込み、全体としては減益を予想しています。

なお、酸化銅については、増産投資を検討中です。

■機械事業の持続的拡大を目指して

中期経営方針2022の基本戦略に基づき、産業機械部門、ユニック部門に進捗が見られた。基本戦略を見直したロックドリル部門は、海外事業の抜本的な見直しが進捗。

- ・産業機械部門は、ベルトコンベヤの引き合い増加やマテリアル機械のセクションプラント工事案件など、単なる機器メーカーからの脱却を目指すなかで、案件、引き合いが増えつつある。
- ・ロックドリル部門は、海外体制の見直しの一環で不採算であった中国での油圧ブレーカ現地生産を終了、東南アジアの市場開拓の一翼としてアタッチメントドリルを上市するなど、戦略変更を進めた。
- ・ユニック部門は、海外市場において需要が増加している大型搭載型クレーンの開発を推進し、小型から大型までの製品ラインナップを図り、アジア・中東地域における拡販の足掛かりを構築した。

機械事業の持続的拡大の一環として粉末製造技術を有する山石金属を買収。

- ・山石金属の金属粉の取扱い技術・ノウハウを取り込むことで、当社グループが保有する成形技術、焼結技術、熱処理技術等を中心とした粉末冶金技術の展開を強化し、優れた耐摺動性、耐衝撃性、高熱伝導性等を持った機械製品の基幹部品・部材の創出を目指す。これにより競合他社との差別化と更なる付加価値向上に期待。

■金属部門において、委託製錬事業の抜本的な見直しに目処

2023年3月末をもって小名浜製錬との委託製錬契約終了。
コア事業とする機械事業により一層注力。

- ・金属部門の銅生産量減により不採算の海外輸出を大幅削減、委託製錬事業の採算確保が可能。
- ・金属価格変動による損益影響は、小名浜製錬との契約終了で影響規模は縮小が可能。
機械事業に注力し、営業利益の絶対額を増加することで、金属部門による損益影響を小さくしていく。

次に、1年間の成果をまとめたものであります。

機械事業の持続的拡大を目指している中で、中期経営方針2022の基本戦略に基づき、産業機械部門、ユニック部門に進捗が見られました。基本戦略を見直したロックドリル部門は、海外事業の抜本的な見直しが進捗しました。

具体的には、産業機械部門は、ベルトコンベヤの引き合い増加やマテリアル機械のセクションプラント工事案件など、単なる機器メーカーからの脱却を目指す中で、案件、引き合いが増えつつあります。

ロックドリル部門は、海外体制の見直しの一環で、不採算であった中国での油圧ブレーカの現地生産を終了、東南アジアでの市場開拓の一翼としてアタッチメントドリルを上市するなど、戦略変更を進めました。

ユニック部門は、海外市場において需要が増加している大型搭載型クレーンの開発を推進し、小型から大型までの製品ラインナップを図り、アジア・中東地域における拡販の足掛かりを構築しました。

次に、機械事業の持続的発展の一環として、粉末製造技術を有する山石金属を昨年10月に買収しました。

山石金属の金属粉の取扱い技術・ノウハウを取り込むことで、当社グループが保有する成形技術、焼結技術、熱処理技術等を中心とした粉末冶金技術の展開を強化し、優れた耐摺動性、耐衝撃性、高熱伝導性等を持った機械製品の基幹部品・部材の創出を目指します。これにより、競合他社との差別化と、さらなる付加価値向上に期待できます。

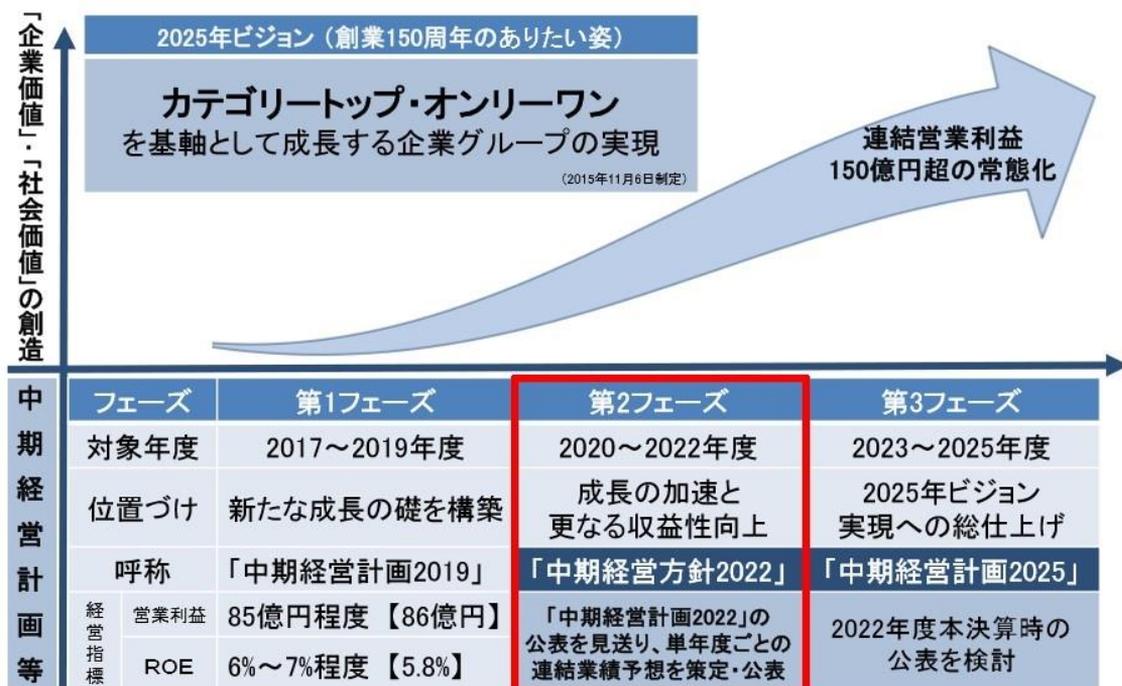
金属部門については、委託製錬事業の抜本的な見直しにめどがつかしました。2023年3月末をもって、小名浜製錬との委託製錬契約終了、コア事業とする機械事業に一層注力してまいります。

金属部門の銅生産量減により、不採算の海外輸出を大幅に削減、委託製錬事業の採算確保が可能と見えています。

金属価格変動による損益影響は、小名浜製錬との契約終了で影響規模は縮小できます。

引き続き機械事業に注力し、営業利益の絶対額を増加することで、金属部門による損益影響を小さくしていきます。

2025年ビジョンと各フェーズについて



次に、2025年ビジョンと各フェーズについては記載のとおりです。

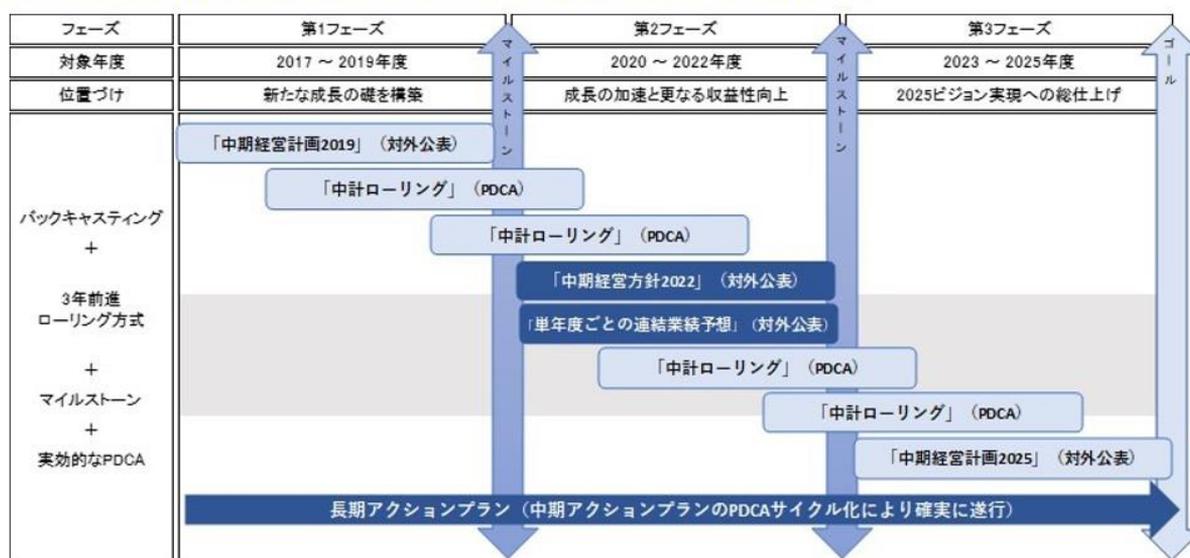
2022年度は、創業150周年のありたい姿を示した長期ビジョンである、2025年ビジョンの第2フェーズに位置し、中期経営方針2022に則して単年度の業績予想を策定し、公表しています。

次期中期経営計画(2023-2025年度)について



長期ビジョンである2025年ビジョンを3つのフェーズに区分。第1・第2フェーズにPDCA用のマイルストーン(非開示)を設定し2025年ビジョン達成のための重要なツールとして中期経営計画をローリング。
 PDCAサイクルを回しながら事業活動を推進するものの、新型コロナウイルス感染症の感染拡大やロシアによるウクライナ侵攻、半導体不足による原材料不足等、前提条件が変化。次期中期経営計画では織り込むよう検討。

→企業の長期的成長に重要なESGの視点を持ち、事業の成長戦略や資本政策等の方向性を示す次期中期経営計画を策定し、2023年3月期決算発表時に公表予定。



現在、PDCA用のマイルストーンを設定し、2025年ビジョン達成のための重要なツールとして、中期経営計画をローリングしています。

しかし、PDCAサイクルを回しながら事業活動を推進するものの、新型コロナウイルス感染症の感染拡大や、ロシアによるウクライナ侵攻、半導体不足による原材料不足等、前提条件が変化しており、次期中期経営計画では、それらも織り込むよう検討しています。

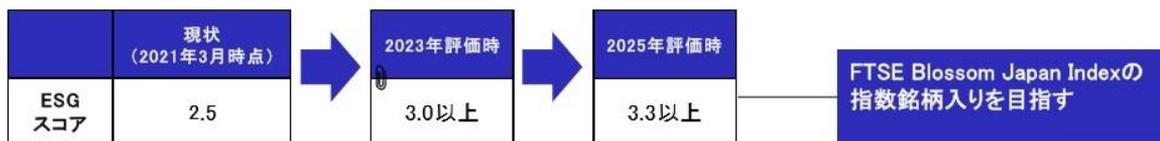
企業の長期成長に重要なESGの視点を持ち、事業の成長戦略や資本政策等の方向性を示す次期中期経営計画を策定し、2023年3月期の決算発表時に公表する予定です。

■ ESGレーティングに要求される開示を充実し、FTSE指数銘柄入りを目指す

今春、GPIFが指数として採用している「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定。より厳しい選定基準となる「FTSE Blossom Japan Index」や「FTSE 4Good Index」で要求されるESGへの取り組みや開示を強化していく。

2021年度時のFTSEのESGレーティングスコアは、総合スコア:2.5であったが、創業150年にあたる2025年度までには、総合スコア3.3以上を獲得し、指数銘柄入りを目指す。

FTSE Russell ESGレーティングスコア



また、ESG 指数銘柄入りは、企業への信頼や株価形成にも重要なものと捉えています。当社は、今後、ESG レーティングに要求される開示を充実し、FTSE 指数銘柄入りを目指していきます。

今春、GPIF が指数として採用している、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index の構成銘柄に選定されました。今後は、より厳しい選定基準となる FTSE Blossom Japan Index や FTSE 4Good Index で要求される ESG への取り組みや開示を強化していきます。

具体的には、2021 年度時の FTSE の ESG レーティングスコアは、総合スコアが 2.5 でしたが、創業 150 周年にあたる 2025 年度までには総合スコア 3.3 以上を獲得し、指数銘柄入りを目指していきます。

■ 気候変動、脱炭素への考え方、取り組みについて

TCFDやそれと同等の枠組みに基づいた開示への対応

- ・気候変動に係るリスクや収益機会について、CDPへの回答を利用することで、TCFDの枠組みに沿った開示を段階的に進める。まずは、これまで未回答であったCDPへの回答を早期に実施する。

脱炭素(カーボン・ニュートラル、ネットゼロ)への取り組み

- ・政府発表のCO₂削減目標(2030年度までに2013年度比46%のCO₂排出量削減と2050年度までにカーボン・ニュートラル達成)に沿ったCO₂削減を実行するための計画を策定中。
- ・カーボン・ニュートラルについては、CO₂排出量(2020年度 CO₂排出量20,903t | スコープ1, 2)の約80%を占める電力は再生可能エネルギー由来の電力に転換することを検討。約20%を占める非電力のCO₂排出量削減計画を含め早期開示を目指す。
- ・ネットゼロについては、スコープ3の算定を進めるとともに、社有林の活用等によるCO₂吸収施策を検討。将来のネットゼロ実現を目指す。

■ 温室効果ガスの排出量削減効果の高い製品・技術・サービスなどを提供することで、脱炭素社会の実現に貢献

例1: ベルトコンベヤ(産業機械部門)

- ダンプトラックに代わる土砂搬送方法としてベルトコンベヤを採用することで、トンネル掘削、調節池造成、ダム機能再生等の工事でCO₂排出量削減に貢献。

例2: ユニッククレーン(ユニック部門)

- エコモデルではダブルポンプによる制御システムを採用し、エンジンの回転数を最大約47%抑え、軽油の消費量を最大約40%削減。最大約40%のCO₂排出量削減に貢献。



次に、気候変動、脱炭素への考え方、取り組みについてご説明します。

TCFD や、それと同等の枠組みに基づいた開示への対応ですが、気候変動に係るリスクや収益機会について、CDP への回答を利用することで、TCFD の枠組みに沿った開示を段階的に進めていきます。まずは、これまで未回答であった CDP への回答を早期に実施してまいります。

脱炭素、カーボン・ニュートラル、ネットゼロへの取り組みですが、政府発表の 2030 年度までに 2013 年度比 46%の CO₂ 排出量削減と、2050 年度までにカーボン・ニュートラル達成という CO₂ 削減目標に沿った CO₂ の削減を実行するため、計画を策定中です。

カーボン・ニュートラルについては、CO₂ 排出量の約 80%を占める電力は、再生可能エネルギー由来の電力に転換することを検討しており、約 20%を占める非電力の CO₂ 排出量削減計画を含め、早期開示を目指してまいります。

ネットゼロについては、スコープ 3 の算定を進めるとともに、社有林の活用等による CO₂ 吸収施策を検討しており、将来のネットゼロ実現を目指してまいります。

また、温室効果ガスの排出量削減効果の高い製品・技術・サービスなどを提供することで、脱炭素社会の実現に貢献してまいります。

例えば、ベルトコンベヤは、ダンプトラックに代わる土砂搬送方法として活用することで、トンネル掘削、調節池造成、ダム機能再生等の工事で CO2 排出量削減に貢献することを目指しています。

また、ユニッククレーンは、新制御システムを採用したことで、エンジンの回転数を最大約 47% 抑え、軽油の消費量を最大約 40%削減、最大約 40%の CO2 排出量削減に貢献しています。

4. トピックス



■「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に初選定

グローバルインデックスプロバイダーであるFTSE Russellにより、「FTSE Japan All Cap Index」1,391銘柄のうち、各セクターにおけるFTSE RussellのESG評価上位50%かつESGレーティング2.0以上の日本企業(493銘柄のうちの1社)として初選定。



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

■「健康経営銘柄2022」に初選定

東京証券取引所の上場企業の中から従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践する「健康経営」の取り組みが特に優れた企業を選定する「健康経営銘柄2022」に初選出されました。(経済産業省が実施した健康経営度調査の回答結果をもとに、健康経営度上位20%の上場企業から、1業種1社を基本として選定。)



健康経営銘柄 2022
Health and Productivity

■その他の外部評価

・日経「SDGs経営」調査

国連の「持続可能な開発目標(SDGs)への取り組みを格付する日経「SDGs経営」調査2021において、星3.0を獲得。

・DBJ環境格付融資

日本政策投資銀行のDBJ環境格付融資を受け、「環境への配慮に対する取り組みが特に先進的」という最高ランクの格付を2015年から7年連続で取得。



次に、2021年度のトピックスです。

グローバルインデックスプロバイダーである FTSE Russell により、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index の構成銘柄に初選定されました。

また、従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実施する健康経営の取り組みが特に優れた企業を選定する、健康経営銘柄 2022 にも初選定されました。

その他の外部評価としては、国連の持続可能な開発目標 (SDGs) への取り組みを格付する日経 SDGs 経営、調査 2021 において星三つを獲得したほか、日本政策投資銀行の DBJ 環境格付融資を受け、環境への配慮に対する取り組みが特に先進的という、最高ランクの格付を 2015 年から 7 年連続で取得しています。

4. トピックス

■「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」の制定

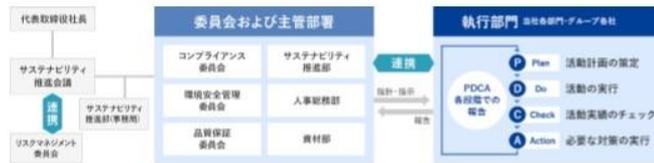
「CSVの視点を織り込んだ『マーケティング経営』による古河ブランドの価値向上」および「当社グループのCSR/ESG課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上」を図るべく、「古河機械金属グループ サステナビリティへの取り組みに関する基本方針」を策定し、2021年12月1日より取り組みを開始。同時に、サステナビリティ活動等を推進する体制を強化・拡充。

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、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。

■サステナビリティ推進体制

サステナビリティへの取り組みを一層強化するために、サステナビリティ推進会議を設置。全社的なリスクマネジメントに取り組むリスクマネジメント委員会とも連携し、あらゆる環境の変化への対応と経営基盤の強化を推進。



【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】



引き続き、開示の充実を図っていきます。

そのためにも、当社はサステナビリティへの取り組みを強化しています。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、および当社グループの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るべく、記載のとおり基本方針を策定し、2021年12月1日より取り組みを開始しました。

また同時に、サステナビリティ活動等を推進する体制を強化・拡充しています。守りと攻めのサステナビリティによりリスクの低減を図るとともに、機会の最大化を図っていきます。

28ページ以降につきましては参考情報となりますので、後ほどご確認いただければと思います。

本日の説明は以上となります。

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いただきますよう、今後ともよろしくお願い申し上げます。

質疑応答

質問者：大和証券の安部と申します。2点ほどございます。

まず1点目が、北米の建設機械向けの需要が好調というお話がありましたが、その継続性と国内含めた事業環境について教えてください。

2点目が、ロシアの売上が3割を占めているというお話がありましたが、現状どれぐらい販売が減っていて、それが今、他地域でどれぐらいカバーできているか、教えてください。

中戸川：まず北米の需要ですが、ロックドリル部門では、砕石や石灰石鉱山などで使われる油圧クローラドリルが、景気が好調なこともあり、現地の作業をする会社、爆砕業者に売られています。この継続性では、前期は、それまでのコロナ禍で抑えていた部分の反動増もありましたが、今年に入っても引き続き引き合いは好調で、今期は十分続くものと見ております。ユニック部門については、前期はちょっと落ち込みましたが、コロナ禍も落ち着き、事業状況も改善しており、主にミニ・クローラクレーンが好調に推移するものと見ております。

国内ですが、国内市場はロックドリル部門、ユニック部門ともほぼ横ばいと見ております。その中で、ロックドリル部門では、まだ伸びていない油圧圧砕機や大型油圧ブレーカを、ユニック部門では、ミニ・クローラクレーンや住宅用クレーンを販売していきたいと考えております。

次に、ロシアについてですが、主にユニック部門で、売上の2割強を占める海外売上のうちの約3割がロシア向けです。現状、ロシア向けには出荷をしてなく、現地の在庫を販売していますが、全て販売が終わった状況です。ユニック部門での営業利益では、1億円程度の減益要因となると見ております。ただ、ロシア向けは特別な機種ではないので、東南アジアほかに販売すべく、今、営業活動を行っているところです。