

## 事業概況

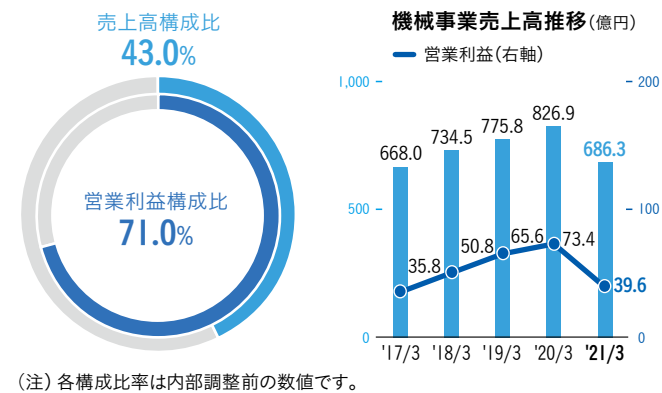
# 機械事業

機械事業は、ポンプ、破碎機、ベルトコンベヤ、橋梁等を扱う産業機械部門、油圧ブレーカ、プラストホールドリル、トンネル工事・鉱山用機械等を扱うロックドリル部門、ならびに、ユニッククレーン、ミニ・クローラークレーン、ユニックキャリア等を扱うユニック部門の3部門で構成されています。

2021年3月期の産業機械部門、ロックドリル部門およびユニック部門の機械事業合計の売上高は、対前期比17.0%減の686億35百万円、営業利益は、対前期比46.0%減の39億68百万円となりました。産業機械部門、ロックドリル部門、ユニック部門ともに、減収減益となりました。機械事業の売上高に占める構成比は対前期比7.1ポイント減少の43.0%、営業利益に占める構成比は対前期比13.5ポイント減少の71.0%となりました。また、機械3部門の売上高に占める各部門の比率は、産業機械部門が24.3%、ロックドリル部門が35.2%、ユニック部門が40.5%でした。

「中期経営方針2022」は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大という世界経済が極めて不透明な状況の中でスタートしましたが、依然として収束時期が見通せず、中長期の事業環境の不確実性は高いものの、我が国における防災・減災などの災害対策、国土強靱化のためのインフラ整備など、当社グループが果たすべき責任は、一段と大きくなっていると認識しています。更に、将来の生産年齢人口の減少による建設現場の人手不足を補う省力化・無人化への貢献や、省エネルギー、CO<sub>2</sub>削減への寄与も、当社グループにとっての社会課題と考えています。

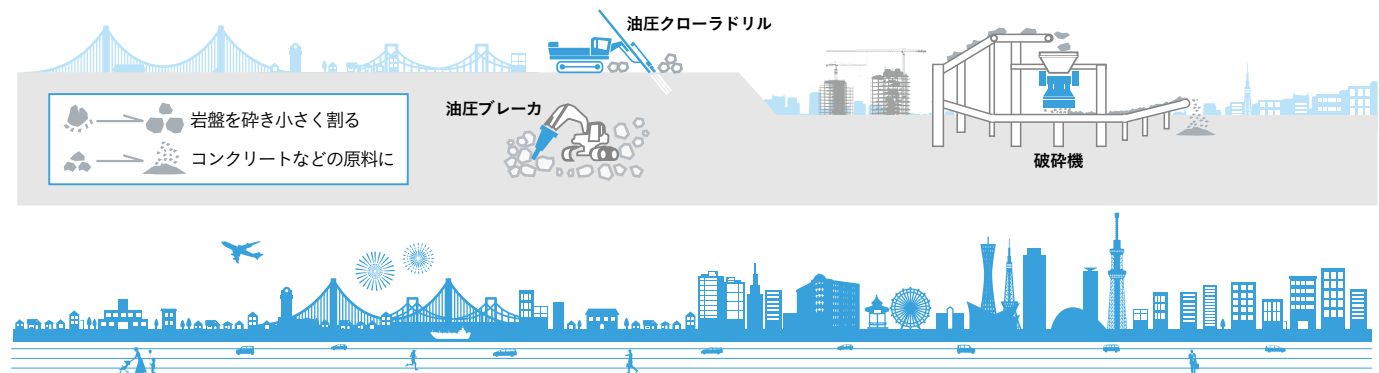
機械3部門では、「中期経営方針2022」の対象期間を通じ、整備新幹線、リニア中央新幹線、国土強靱化、地方創生、更には大阪・関西万博等に関連した国内需要が堅調に推移することが見込まれるため、これらを着実に取り込むことに加え、インフラ整備・資源関連開発を中心に拡大する海外市場における収益基盤の強化を図っていきます。



### 機械事業で注力する重点分野

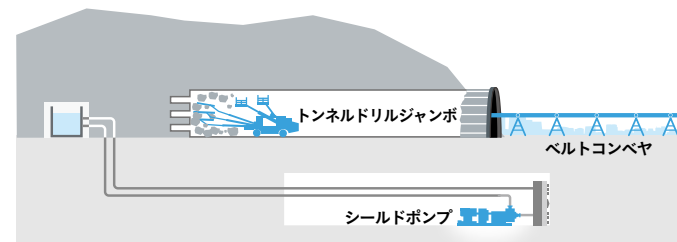
#### コンクリート

コンクリート原材料である砕石や石灰石を採掘するために、岩盤を発破して崩すための火薬装填用の孔を開ける油圧クローラードリルや、大きな岩石を小割する油圧ブレーカ、プラントで大きさを揃えるために使用される破碎機、スクリーン等を供給。各地のコンクリート需要に貢献。



#### トンネル工事

山岳トンネル工事において岩盤発破に必要な火薬装填用の孔を開けるトンネルドリルジャンボや大量の土砂を搬送するベルトコンベヤ、地下トンネル工事で掘削した土砂を水で圧送するシールドポンプ等を開発・製造。鉱山開発で培った掘削技術や搬送技術が活躍。



#### 土木・建築現場

建築資材等の運搬と積み降ろし作業が1台でできるユニッククレーンや、トラックの入り込めない場所にも自走し作業可能なミニ・クローラークレーンのほか、解体現場では油圧圧砕機が活躍。優れた機能性・操作性・安全性を備え、環境にも配慮した建設機械を供給。



## 産業機械部門

### 2021年3月期の概況

産業機械部門においては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響は、一部工事の中断や延期等があったものの限定的で、山城総合運動公園城陽線(城陽橋)橋りょう新設改良工事(京都府京田辺市)や、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<sup>®</sup>※1)の受注など、当期末の受注残高は、対前期末増となりました。しかしながら、当期の売上高については、マテリアル機械では、中間貯蔵施設(福島県双葉郡双葉町)向け関連設備の売上の計上があった前期と比べて減収となり、また、大型プロジェクト案件では、小名浜港湾国際バルクターミナル向けの荷役設備、東京外かく環状道路工事向けベルトコンベヤ、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<sup>®</sup>)等について出来高に対応した売上を計上しましたが、前年度に大部分の工事が進捗したため、減収となりました。産業機械部門の売上高は、対前期比28.2%減の166億82百万円、営業利益は、対前期比34.1%減の21億13百万円となりました。

### 今後の施策

「中期経営計画2019」の期間中取り組んできた「セクションプラント工事案件の取り込みおよび官民の大型工事プロジェクト案件などのコントラクタ事業の拡大を図る等、単なる機器メーカーからの脱却を目指してエンジニアリング力※2を強化し、国内市場における事業基盤の拡充」の継承と、成長軌道の確立を基本戦略とし、セクションプラント工事案件やプロジェクト案件への技術提案による受注獲得、密閉式吊下げ型コンベヤ(SICON<sup>®</sup>)の需要創出、ポンプ、マテリア



ル機械の更新需要の取り込みによる収益基盤の強化を図っていきます。コントラクタ事業については、不測の事態の想定やリスク管理、プロジェクト管理を徹底し、独自のベルトコンベヤによる搬送技術の提案で、引き続き継続的な大型工事プロジェクト案件の受注獲得に努め、様々な「社会課題」の解決に取り組んでいきます。エンジニアリング力の強化については、2018年4月の組織再編により、結果として、独自のベルトコンベヤによる搬送技術の提案が複数の大型プロジェクトに採用され、また、マテリアル機械においても、セクションプラント工事案件への技術提案により破碎機やスクリーン、造粒機や一部プラント設備等を受注するなど、産業機械部門の業績向上に大きく貢献し進むべき方向が見えてきましたが、今後は、大型プロジェクト案件の受注精度・確率を上げていくことが課題です。

※1 「SICON<sup>®</sup>」は、ContiTech Transportbandsystem GmbH社の登録商標

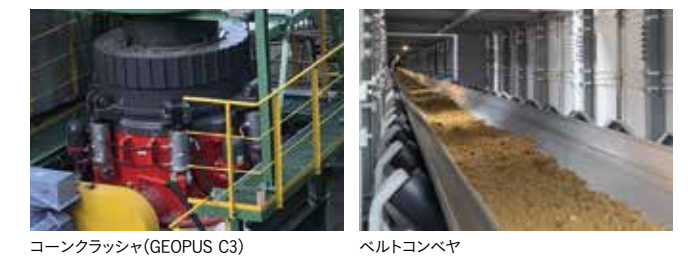
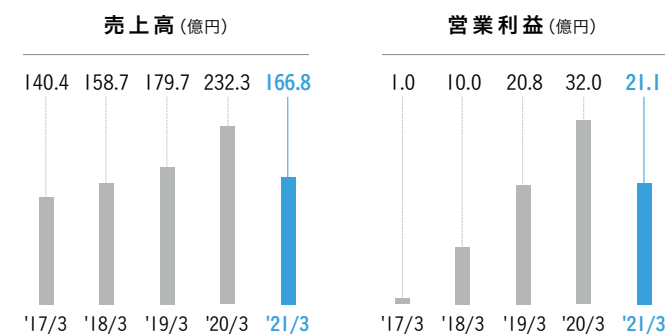
※2 エンジニアリング力  
営業活動として、経験、技術、知識をツールに、お客さまに対し、機能、コスト、使用環境、安全性などトータルバランスを考慮した最適提案を実行できる力のことです。

### 主な成果

- 環境配慮型新製品である密閉式吊り下げ型コンベヤ(SICON<sup>®</sup>※1)は、1号機を境川金森調節池造成工事の土砂搬送設備として納入。さらに、2号機を中央新幹線第一首都圏トンネル新設工事向けに受注。
- 砕石業界向けの戦略製品である高効率新型コーンクラッシャー(GEOPUS C3)により、顧客の砕石プラントを見直す技術提案の実施。
- ストックビジネスによる安定した収益構造を確立。

### 主な課題

- 大型プロジェクト案件の受注精度・確率の向上。
- メンテナンス性を向上したスラリーポンプのモデルチェンジ並びに新型スクリーンの開発。
- 鋼製セグメント等の鉄構製品の販売。





## ロックドリル部門

### 2021年3月期の概況

ロックドリル部門においては、国内外で新型コロナウイルス感染症拡大の影響があり、減収となりました。国内では、全般的な機械の稼働率の低下や経済の先行き不透明感に起因する新たな機械の購入の一時的な見送りなどにより、油圧クローラドリル、油圧ブレーカおよび油圧圧砕機の出荷の減少が大きく、減収となりました。一方、トンネルドリルジャンボについては、需要に影響はなく、2020年6月に販売を開始した全自動ドリルジャンボ「J32RX-Hi ROBOROCK®」の売上高への寄与もあり、増収となりました。海外では、中国や一部の国・地域を除いて、行動制限などにより依然として経済活動のレベルが低く、一年を通じて、全般的に機械の購入に消極的な状況が続き、特に、東南アジアにおいては油圧クローラドリルの出荷が減少し、北米においてはレンタル会社向けの油圧ブレーカの出荷が減少するなどして、減収となりました。ロックドリル部門の売上高は、対前期比12.7%減の241億49百万円、営業損失は、13億24百万円(前期は1億42百万円の利益)となりました。

### 今後の施策

ライフサイクルサポート<sup>3</sup>機能の強化によるフロービジネス・ストックビジネス<sup>4</sup>両輪での収益拡大を基本方針に据え、その具体的施策に関しては、経営体制を一新し、従来施策を検証した結果、製品別地域別戦略の明確化が不可欠であり、更にそれに対応した海外子会社の再編統廃合が必要であるとの判断に至りました。まず、フロービジネスにおいては、海外マーケティング力の強化・再構築を図ることを喫緊の課題と位置づけ、選択と集中の徹底に取り組みます。その具体的な施策としては、第1に、重点地域を設定し、油圧ブレーカは欧米(オリジナル構造の機能や性能の評価が高い地域)、海外ドリルジャンボは東南アジア(トンネル等のインフラ需要)に注力します。第2に、油圧クローラドリルについて優位性に基づく機種選別により集中販売していきます。第3に、重点地域の設定に合



古河ロックドリル株式会社  
代表取締役社長 荻野 正浩

わせ、海外体制を見直し、海外子会社の再編統廃合を進めます。更に、ストックビジネスにおいては、ライフサイクルサポート推進による油圧クローラドリルビジネス強化に取り組みます。更新需要予測の精度向上を図るとともに、顧客のビジネスに寄与する各種サポートプログラム(延長保証、フルメンテナンス等のメンテナンスプログラム、稼働情報分析による作業効率改善や消耗品低減等を提案する顧客サポートプログラム等)の提供によるストックビジネスの強化を推進して新車・部品販売につなげていきます。また、トンネルドリルジャンボについては、技術統括本部との共同開発により全自動ドリルジャンボ、自動ロックボルタなど、トンネル掘削現場での安全性と効率性向上に資する製品ラインナップの展開強化を図るとともに、今後も、山岳トンネル施工現場でのICT化や無人化等の課題解決に取り組んでいきます。

※3 ライフサイクルサポート  
機械のライフサイクル全体の期間(機械の選択と納入、オペレーションとメンテナンス、大規模な修理や再生、廃棄や交換)を通じて機械の所有コストおよびオペレーティングコストを可能な限り低減するために最適な管理サービスを提供し支援することでLCS (Life Cycle Support)とも表記されます。

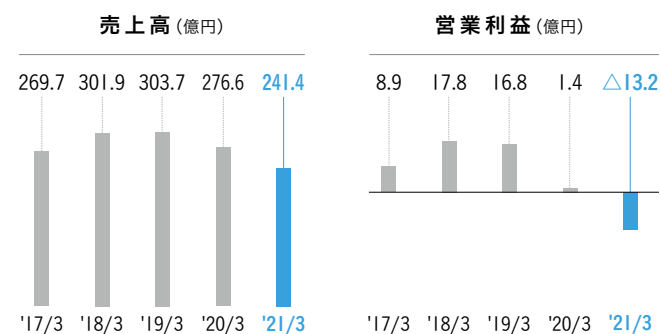
※4 スtockビジネス  
景気の影響を受けやすい製品販売(フロービジネス)に対し、製品販売後のアフターマーケットを対象とした事業(補用部品販売、保守サービス、中古下取り・販売等)やレンタルのことをストックビジネスと呼び、比較的収益が安定していることから、「新たな成長の礎」の1つと位置づけ、継続的な拡充・強化に取り組んでいます。

### 主な成果

- 全自動ドリルジャンボ「J32RX-Hi ROBOROCK®」の開発と販売開始。

### 主な課題

- 海外マーケティング力の強化・再構築。選択と集中の徹底。重点地域の設定、機種選別による集中販売、海外体制の見直し。
- ライフサイクルサポート推進による油圧クローラドリルビジネスの強化。



全自動ドリルジャンボ



油圧クローラドリル

## ユニック部門

### 2021年3月期の概況

ユニック部門においては、国内では、トラックの納入延期や工事の中断・延期、レンタル会社の投資の見送りなど、特に首都圏において新型コロナウイルス感染症拡大の影響が顕著で、ユニッククレーンの受注は低調でしたが、第2四半期以降は、トラック需要が徐々に回復傾向となり、ユニッククレーンの受注も前年度並みとなっています。しかしながら、主として、前期にあった移動式クレーン構造規格の一部改正前の駆け込み需要による受注機の出荷や、小型トラックの排ガス規制前の駆け込み需要による出荷増加の反動による出荷減少が大きく、減収となりました。海外では、主として、東南アジアでの新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きく、ユニッククレーンの出荷が減少し、また、欧米におけるミニ・クローラクレーンについても、都市部の建設現場の工事中断などによる影響で出荷が減少し、減収となりました。ユニック部門の売上高は、対前期比12.5%減の278億4百万円、営業利益は、対前期比20.3%減の31億80百万円となりました。

### 今後の施策

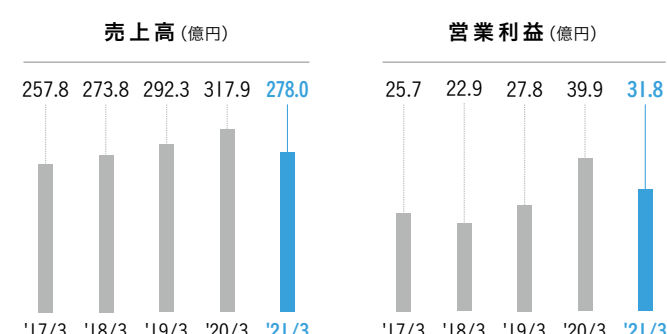
国内販売での安定的な収益確保と海外販売での収益拡大を目指し、製品の高機能化・高付加価値化などによる競争力強化、ストックビジネスの推進、海外における製品力・営業力・サービス技術力の強化を基本戦略としています。このため、佐倉工場の設備投資効果の追求と更なる自動化を進めるとともに、ユニッククレーン、ミニ・クローラクレーン、ユニックキャリアの高機能化・高付加価値化

### 主な成果

- クラス最高のつり上げ性能を実現した中型トラック向けユニッククレーンの販売を開始。
- 2016年から始めた佐倉工場の大型設備投資はほぼ完了、生産効率が向上。

### 主な課題

- 日本・中国・タイの三極生産体制のマザー工場として佐倉工場の設備投資効果の最大化。
- 海外販売店の販売指導やサービス技術指導などの活動再開。



ユニッククレーン

ミニ・クローラクレーン



ユニックキャリア



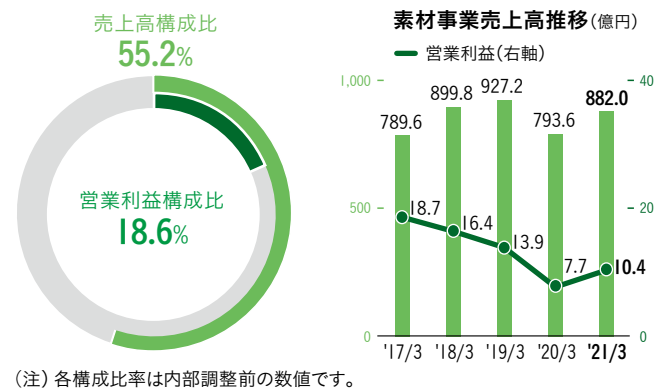
古河ユニック株式会社  
代表取締役社長 山川 賢司

による競争力強化と多様化する用途に応じた新機能・オプションの開発を行っていきます。また、海外販売網の拡充、販売店の販売力強化を推進していきます。更に、サービス体制の強化にも取り組んでいきます。佐倉工場を三極生産体制(日本、中国、タイ)におけるマザー工場として、機能強化することを目的に2016年4月から開始した設備投資については、一部機械設備の完成が2022年3月期となりますが、計画していたほとんどの工事が完了しました。今後は、新設した油圧機器工場に加工機械を集約することで生産効率の向上を図った油圧機器製造工程改革、カチオン電着塗装などの塗装設備を新設し塗装品質の向上を図った塗装工程改革、クレーン架装能力を倍増し外注架装費の削減、納期短縮等による収益性の向上を図った架装工程改革など、設備投資効果の追求と最大化が課題です。



## 素材事業

金属部門、電子部門および化成部品部門の素材事業の合計売上高は、対前期比11.1%増の882億3百万円、営業利益は、対前期比34.0%増の10億40百万円となりました。素材事業の売上高に占める構成比は55.2%、営業利益に占める構成比は18.6%となりました。



## 金属部門

### 2021年3月期の概況と今後の施策

電気銅の海外相場は、新型コロナウイルス感染症拡大による世界経済成長の減速見通しから前期末に急落し、4月に4,772米ドル/トンで始まりましたが、中国や欧米諸国で経済活動が再開された後、景気回復の期待感などを背景に上昇傾向となり、米国大統領選挙の決着や追加経済対策の成立、また、新型コロナワクチンの供給、接種の開始等を好感し、期末には8,850米ドル/トンで取引を終えました。電気銅の国内建値は、57万円で始まり、期末には103万円となりました。電線、伸銅需要は、自動車産業の生産回復に伴い、第3四半期以降は前年同月並みとなっているものの、電気銅の国内需要は、大きく減少しました。電気銅の販売数量は、委託製錬比率の見直しにより段階的に生産量を減らしており、81,998トン(対前期比1,866トン減)となりましたが、海外相場の上昇により、増収となりました。金属部門の売上高は、対前期比13.3%増の760億94百万円、営業利益は、対前期比65.8%増の4億99百万円となりました。

金属部門では、国際市況動向の影響や鉱石買値条件の影響を受け、収益の変動が大きく、委託製錬事業の採算性と将来性を見極めが重点課題であり、委託製錬事業の抜本的な見直しを図っていきます。



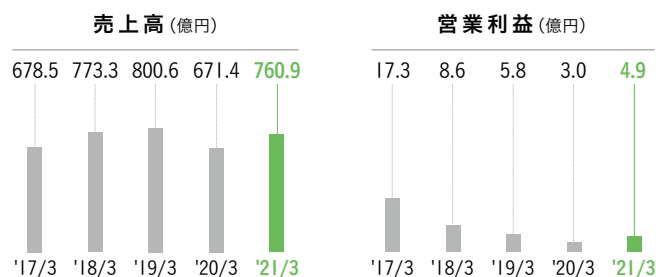
古河メタルリソース株式会社  
代表取締役社長 齋藤 雅典

### 主な成果

- 電気銅の生産量は2022年度に少なくとも70,000トン/年程度までの削減に目処。

### 主な課題

- 委託製錬事業の抜本的な見直しの推進。



電気銅



権益を持つシブラタル銅鉱山(カナダ)

## 電子部門

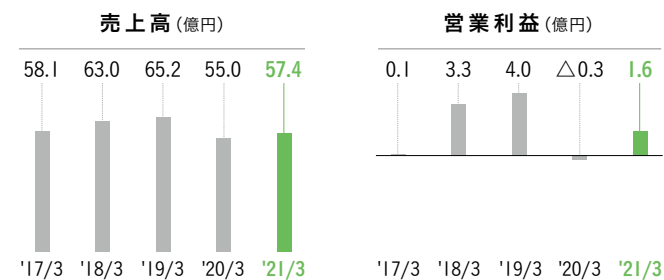
### 2021年3月期の概況と今後の施策

電子部門においては、主力製品である結晶製品やコイルの需要は、自動車産業などの生産活動への新型コロナウイルス感染症拡大の影響を主因として、大きく減少していましたが、第2四半期以降は回復傾向となり、一年を通じて、結晶製品は減収となったものの、コイルは前期並みの売上高となりました。高純度金属ヒ素は、主要用途である化合物半導体用などの需要が比較的安定しており、また、窒化アルミニウムも、熱対策部品向けや半導体製造装置用部品向けなどの需要増加により、増収となりました。電子部門の売上高は、対前期比4.3%増の57億41百万円、営業利益は、1億61百万円(前期は35百万円の損失)となりました。



古河電子株式会社  
代表取締役社長 飯田 仁

電子部門では、戦略製品と位置づける窒化アルミニウム、回折光学素子(DOE)およびハイブリッドコイルの成長促進と市場投入を基本戦略としています。窒化アルミニウムについては、高付加価値焼成技術を活かした事業拡大、高熱伝導・高靱性窒化アルミニウムの開発、DOEについては、微細加工技術を活かした販路拡大、ハイブリッドコイルについては、高い設計自由度を活かしたサンプル展開を図っていきます。



窒化アルミニウム

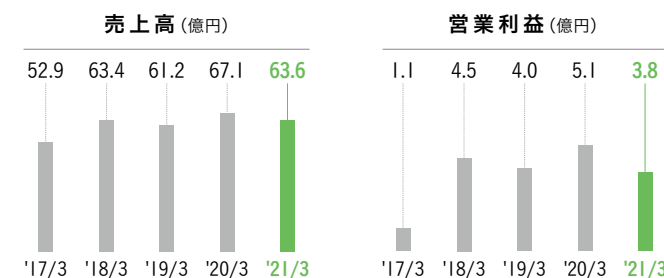
## 化成部品部門

### 2021年3月期の概況と今後の施策

化成部品部門においては、酸化銅は、基準銅価の上昇を主因として販売単価が上昇したことに加え、基板用向けの需要が旺盛であったことから、増収となりました。一方、亜酸化銅は、主要用途である船底塗料の需要が全般的に低調で、主要顧客向けの販売数量が減少したことにより、減収となりました。硫酸は、高付加価値品の増販などにより、販売単価は上昇しましたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響に加え、顧客の在庫調整による需要減を主因として、減収となりました。化成部品部門の売上高は、対前期比5.1%減の63億67百万円、営業利益は、対前期比25.5%減の3億80百万円となりました。



酸化銅



古河ケミカルズ株式会社  
代表取締役社長 岩間 和義

化成部品部門では、既存製品である硫酸の収益拡大と新規開発製品である金属銅粉の事業化の開始・育成を基本戦略としています。硫酸については、高品質硫酸による差別化展開強化、金属銅粉については、品質、量産・販売体制を整え、サンプル展開から販路の拡大を図っていきます。

### 主な成果

- 高品質硫酸は電池用途向けを中心に、酸化銅はハイエンドPCやサーバー向けに販売が伸長。

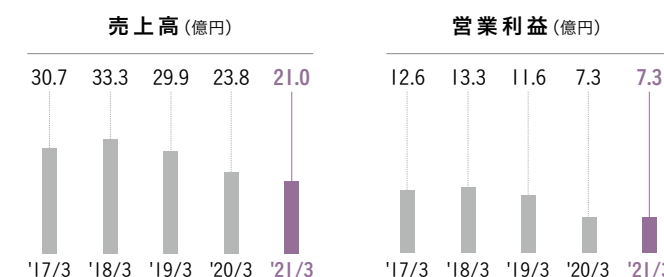
### 主な課題

- 金属銅粉はMLCC向けにサンプル展開を図るも、コロナ禍の影響を受け販売計画が遅延。

## 不動産事業

### 2021年3月期の概況と今後の施策

主力ビルである室町古河三井ビルディング(商業施設名: COREDO 室町2)は、商業施設については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、2020年3月頃から来館者が減少傾向となり、4月に発出された緊急事態宣言を受けて、臨時休館となりました。営業再開後も来館者が通常時に比べ減少しており、商業テナントに対して一部賃料の減免を実施したため減収となりましたが、賃料



収入全体としては、前期の大口事務所テナントの減床による減収が、後継事務所テナントの入居により、増収となったため、前期並みの売上高となりました。また、2019年12月をもって古河大阪ビルが閉館したため、不動産事業の売上高は、減収となりました。不動産事業の売上高は、対前期比11.7%減の21億7百万円、営業利益は、対前期比0.1%増の7億36百万円となりました。

不動産事業では、室町古河三井ビルディング(商業施設名: COREDO 室町2)の安定収益を確保し、古河大阪ビルをはじめ、当社グループが保有する不動産の有効活用を図っていくことを基本戦略としています。閉館した古河大阪ビルの将来構想の決定が重点課題です。なお、古河大阪ビルについては、2020年度から解体工事に着手しています。



室町古河三井ビルディング  
(商業施設名: COREDO 室町2)