

強み・特長

- 製品の単体販売だけではなく、ポンプ、マテリアル機械等セクションプラントに対応
- 設計から施工まで一貫して受注するコントラクト事業（橋梁、ベルトコンベヤ）
- 売上高の大半が国内

2023年度は、マテリアル機械のプラント工事遅延等に伴う追加原価発生があり、営業利益は大幅減益となりました。

2024年度はリスクマネジメントを徹底するとともに、SDGs、防災・減災等の社会課題解決に寄与するインフラ整備に取り組み、エンジニアリング強化を進めていきます。また、ポンプおよびマテリアル製品の戦略機による更新需要の取り込みやストックビジネスによる収益基盤の強化に努めます。環境配慮型製品である密閉式吊下げ型コンベヤ（SICON®）のメリット（粉塵・騒音・振動を抑制し、住宅街などの周辺環境への配慮が必要な現場や急斜面での土砂搬送等）を十分に活用したソリューション営業を展開することで、需要創出と販売促進を図ります。

古河産機システムズ株式会社 代表取締役社長 岩間 和義



中期経営計画2025発表(2023年5月12日)時点

基本戦略

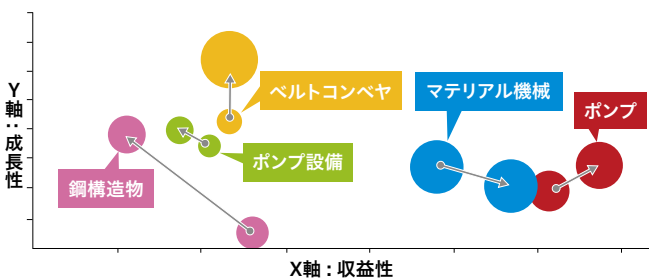
- エンジニアリング力の更なる強化と部門横断的取り組み、DXの推進による単なる機器メーカーからの脱却
- 社会課題（SDGs、防災・減災など）の解決に寄与するインフラ整備に取り組み国内の事業基盤を構築

重点課題

- 製品力の強化やセクションプラント案件における提案営業による受注獲得推進（ポンプ、マテリアル機械）
- 顧客情報管理をサービスの強化に活用する等、ストックビジネスによる収益基盤の整備（ポンプ、マテリアル機械）
- 密閉式吊下げ型コンベヤ（SICON®）の需要創出と販売促進

事業（製品）ポートフォリオ

2021年度実績と2025年度イメージの比較を示しています。
X軸（収益性）：営業利益率
Y軸（成長性）：売上高年平均成長率
バブルサイズ：営業利益額イメージ



スラリーポンプ



国内シェア
40%

シールドトンネル工事現場等で活躍

下水処理用汚泥ポンプ



国内シェア
60%

下水処理場等で活躍

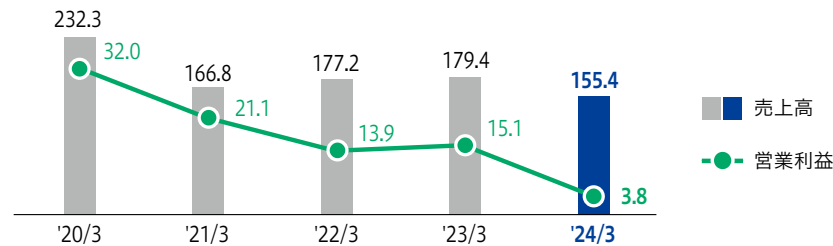
破碎機



国内シェア
15%

砕石場、石灰鉱山、製鉄所等で活躍

産業機械部門 売上高(億円)／営業利益(億円)



カテゴリ	ポンプ	マテリアル機械	コントラクト事業
主な製品・サービス	● ポンプ(スラリーポンプ・下水処理用汚泥ポンプ) ● ポンプ設備	● 破碎機 ● スクリーン	● 鋼構造物 ● ベルトコンベヤ
社会課題・ニーズ	● 設備の老朽化更新の需要増加 ● 省エネルギー・長寿命化への需要増加	● 環境規制強化 ● 少子高齢化等による労働人口減少 ● 設備の老朽化更新の需要増加 ● 省エネルギー・長寿命化への需要増加	● 国土強靱化、防災・減災対策工事等の需要増加
今後の見通し	● 官公需 ・人口減少により下水処理場の統廃合・集約の進行 ・他社撤退により、受注可能台数は現状維持 ● 半導体・電子材料業界 ・世界半導体市場は回復基調 ・国内半導体市場は成長が継続	● 砕石業界 ・地域によって砕石需要が二極化(自然災害の復旧工事実施地域では需要が高いが、その他の地域では需要が低い状況) ・IoT技術の活用により生産性を向上させる取り組みが推進	● 鋼構造物 ・2030年頃には全国約73万橋のうち約50%が建設後50年以上経過するため、リニューアル工事が増加 ● ベルトコンベヤ ・国土強靱化、防災・減災等を目的としたダム新設・更新工事、河川治水工事、トンネル工事の増加による土砂搬送需要の拡大 ・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の需要拡大
主な取り組み	● スラリーポンプ ・ストックビジネスによる収益が見込める非鉄、化学業界をターゲットに戦略機(新型高効率スラリーポンプ(LK3))を投入し、他社入れ替えを目指す ・中四国地区の営業体制強化 ● ポンプ設備 ・実績のある東日本エリアの更なる取込みおよび西日本エリアのシェア拡大	● 西日本エリア ・戦略機(新型スクリーン、破碎機(GEOPUS C3、HPGR))を活用した新規開拓・他社入れ替えによるシェア拡大、ストック増加 ● IoT技術を活用 ・生産性向上や合理化を目的としたセクションプラントの提案営業、更にはコト売りの推進にIoT技術を活用	● 鋼構造物 ・鋼橋梁の安定受注と鋼製セグメントの拡販により事業収益を安定化 ● ベルトコンベヤ ・課題解決型の土砂搬送方法として密閉式吊下げ型コンベヤ(SICON®)を訴求。国内調達、生産を目指す
社会価値創造	● 高効率による省エネ、長寿命化によるランニングコスト低減に貢献	● 顧客の生産性向上、生産設備安定稼働に貢献	● 鋼構造物 ・長寿命化によるインフラ強靱化に貢献 ● ベルトコンベヤ ・安全で環境に優しい土砂搬送の実現

鋼構造物



歩道橋などの鋼橋梁新設工事等で活躍

ベルトコンベヤ



土砂搬送工事等で活躍



機械事業 ロックドリル部門

強み・特長

- 国内では唯一のさく岩機総合メーカーとして高いシェアを維持
- 心臓部である油圧関連機器を内製(高精度な加工・熱処理)
- 売上高の約60%が海外

2023年度は、北米向け大型油圧クローラドリルの集中生産・集中販売を進め、好調な需要に対応することができました。また販売価格見直し効果により収益性が向上できたうえ、為替の影響が後押しとなり、通年で大幅増益を計上することができました。

2024年度は、主力である北米において、市場供給が一巡してきた一服感と大統領選挙を控えた新規設備の買い控え感が見られること、欧州はロシアによるウクライナ侵略の長期化など欧州市況がなかなか回復基調とならないことにより、本体販売は厳しいと予想しています。より綿密な現地調査に基づいて戦略をアップデートしながら、中期経営計画の遂行に向けて取り組んでいきます。

古河ロックドリル株式会社 代表取締役社長 山口 正己



中期経営計画2025発表(2023年5月12日)時点

基本戦略

- 製品ライフサイクル全域でカスタマーサクセスを実現するビジネスモデル(FRDモデル)の構築

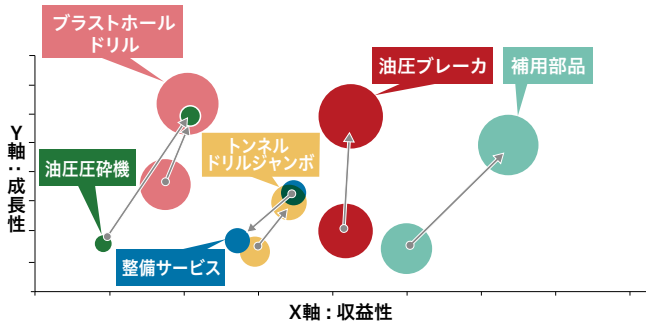
重点課題

- 国内における FRD モデルの確立
ライフサイクルサポートビジネスの強化
・部品、消耗品の販売強化
・プラストホールドリル※向けサポートプログラムの商品化
・下取り再販ビジネスの確立(トンネルドリルジャンボ、油圧クローラドリル)
※プラストホールドリル:油圧/空圧クローラドリル、ダウンザホールドリル、アタッチメントドリルの総称
- 集中販売・集中生産
海外:大型プラストホールドリルの北米市場開拓と東南アジア砕石市場(油圧)創造の先陣機としてのアタッチメントドリルの展開強化

国内:砕石市場における販売強化、油圧圧砕機の小割機集中販売と解体機的首都圏集中展開による解体機市場の深耕
生産:集中生産によるコストダウン、品質強化(クレーム減)、リードタイム短縮

事業(製品)ポートフォリオ

2021年度実績と2025年度イメージの比較を示しています。
X軸(収益性):営業利益率
Y軸(成長性):売上高年平均成長率
バブルサイズ:営業利益額イメージ



油圧ブレーカ



国内シェア
40%

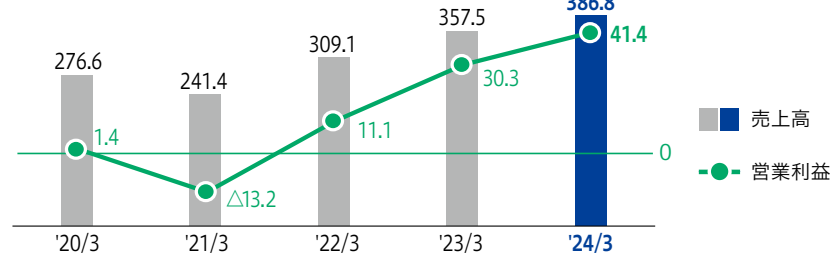
砕石場等の露天掘り現場、土木・建築現場等で活躍

油圧圧砕機



ビルの解体現場等で活躍

ロックドリル部門 売上高(億円)/営業利益(億円)



事業戦略

カテゴリ	国内	海外	LCS(ライフサイクルサポート)
主な製品・サービス	● 油圧ブレーカ ● 油圧圧砕機 ● プラストホールドリル ● トンネルドリルジャンボ	● 油圧ブレーカ ● プラストホールドリル	● 補用部品 ● 整備サービス
社会課題・ニーズ	● 少子高齢化に伴うオペレーターの不足 ● 解体機市場における大型化、高打撃力化ニーズの高まり ● トンネル案件における安全対策としての無人化施工ニーズの高まり	● 経済成長に伴うインフラ整備ニーズの高まり	● 熟練工不足に伴い、国内では作業員のスキル向上につながるサービス需要の増加 ● 自社製品稼働地域での部品需要
今後の見通し	● 砕石市場 ・オペレーター不足および災害対策として、ICT建機(無人化施工)の市場導入に対する意識は高い ● トンネル工事 ・北陸新幹線・リニア中央新幹線の延伸によるトンネル工事の新規案件が増加 ・2030年頃には全国約1万トンネルのうち約40%が建設後50年以上経過するため、リニューアル工事が増加	● 北米 ・市場供給一巡による一服感と、大統領選挙や高金利政策による買い控え ● 欧州 ・ロシアによるウクライナ侵略長期化、高金利政策により景気回復は低調 ● 東南アジア ・空圧市場から GDP 拡大に伴い油圧化が期待	● 熟練オペレーターの引退により、経験の浅いオペレーターの作業効率向上ニーズが増加
主な取り組み	● 油圧ブレーカ ・首都圏における解体機市場の開拓による大型・超大型油圧ブレーカ販売強化 ● 油圧圧砕機 ・道路ゼネコン・骨材リサイクル向けに油圧圧砕機の小割機集中販売 ● プラストホールドリル ・油圧クローラドリルのセミオートせん孔機の販売強化 ● トンネルドリルジャンボ ・無人化、省人化製品(全自動ドリルジャンボ、ロックボルト施工機「ボルティンガー」、エレクト付コンクリート吹付機等)の販売強化	● 北米 ・約8割を占める大型プラストホールドリルの市場深耕と集中販売 ・新設ネバダ支店を拠点として、西部地区爆砕業者へ大型プラストホールドリルの販売強化 ● 欧州 ・油圧ブレーカ市場開拓 ・ロシアによるウクライナ侵略終息後の景気回復をにらみ、既存市場以外の地域への販売活動を強化 ● 東南アジア ・砕石市場創造 ・先陣機となるアタッチメントドリルにより古河製ドリフタの優位性を訴求 ・東南アジア市場向けに開発中の中小型油圧クローラドリルを上市(2025年)	● 補用部品 ・部品価格の見直し ・海外販売店契約の見直し ・ストックビジネス営業のスキルアップ ● 整備サービス ・油圧ブレーカ、油圧圧砕機の整備体制再考 ・プラストホールドリルの予防メンテナンス(予防保全)を強化し、目的別整備提案 ・油圧クローラドリルの稼働サポートシステムにより、DXを活用したサポートプログラム商品(無形サービス、サブスク)の販売促進と拡充
社会価値創造	● 自動化・機械化で高効率かつ安全な作業の実現	● 東南アジアの砕石市場の油圧化で、高効率な作業を実現	● 技術提供等によるカスタマーサクセスの実現

油圧クローラドリル



国内シェア
65%

石灰鉱山等の露天掘り現場、海外のインフラ整備等で活躍

トンネルドリルジャンボ



国内シェア
80%

山岳トンネル工事現場、ダムの導水路工事現場等で活躍

強み・特長

- トラック搭載型クレーン、ユニックキャリアともに国内シェア50%
- シリンダ・バルブ等の基幹部品である油圧機器を独自設計し内製
- 売上高の約80%が国内

2023年度は、国内ではトラック架装に依存しない製品であるミニ・クローラクレーンに関して、環境に配慮したバッテリー仕様を中心に新規市場の掘り起こしに努めました。また、海外では、6t～15t吊りの大型・超大型機の搭載型クレーンの拡販に努めた結果、それぞれ一定の成果を得ることができました。

2024年度は、国内では、佐倉工場や建設中の長野架装工場を中心に架装能力の整備を進めるとともに、狭小地に特化した住宅建設用クレーンの全国展開を図っていきます。また、海外では、搭載型クレーンは引き続き大型・超大型機の拡販に、ミニ・クローラクレーンはリチウムイオンバッテリーを搭載した新機種UM325CB4の欧州・北米市場における拡販に取り組んでいきます。

古河ユニック株式会社 代表取締役社長 山川 賢司



中期経営計画2025発表(2023年5月12日)時点

基本戦略

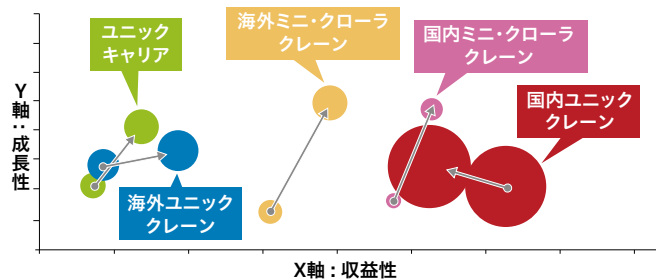
- 国内の安定的な収益確保および海外収益の拡大
 - 国内：製品の高機能化・高付加価値化
 - サービス体制の整備による競争力強化
- 海外：製品力・営業力・サービス技術力の強化

重点課題

- 国内はユニッククレーン、ユニックキャリアの高機能化・高付加価値化による競争力の強化およびトラックに依存しないミニ・クローラクレーン等の拡販
- 海外は大型ユニッククレーンと新型ミニ・クローラクレーンの開発および販売網の拡充、販売店の販売力強化
- トラックの電動化に対応するための開発体制の強化と研究開発の推進
- 佐倉工場の更なる自動化の推進と品質の向上、コストダウン
- サービス体制の強化

事業（製品）ポートフォリオ

2021年度実績と2025年度イメージの比較を示しています。
X軸(収益性):営業利益率
Y軸(成長性):売上高年平均成長率
バブルサイズ:営業利益額イメージ



ユニッククレーン



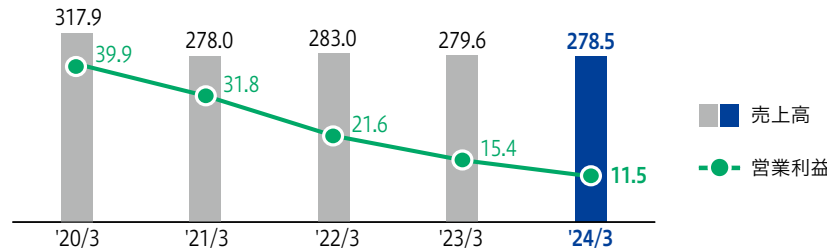
土木・建築現場、資材運搬、レンタル会社等で活躍

ミニ・クローラクレーン



狭小地や不整地、屋内作業現場、レンタル会社等で活躍

ユニック部門 売上高(億円)/営業利益(億円)



カテゴリ	国内	海外
主な製品・サービス	●ユニッククレーン ●ミニ・クローラクレーン ●ユニックキャリア	●ユニッククレーン ●ミニ・クローラクレーン
社会課題・ニーズ	●少子高齢化による人手不足および市場規模の縮小懸念 ●脱炭素化への関心の高まりと電動化対応への需要増加 ●ニッチ市場の存在(狭小地等)	●新興国におけるインフラ整備に伴う需要拡大 ●新興国における省力化機械への需要拡大 ●欧米市場における脱炭素化への関心の高まりと電動化対応への需要増加 ●製品仕様の多機能化
今後の見通し	●トラック生産台数の回復 ●クレーンオペレーターの多様化 ●脱炭素社会の実現に向けたCO₂排出量削減の進展	●新興国 ・大型・超大型トラック搭載型クレーンの需要増 ・レンタル市場の成長 ・人件費上昇による省力化機械への需要拡大 ・市場拡大に伴う販売店網の拡大余地 ●欧米市場 ・脱炭素社会の実現に向けたCO₂排出量削減の進展 ・バッテリー仕様の需要拡大
主な取り組み	●ユニッククレーン ・UNIC オンリー製品の拡充による拡販 ・ディーラー販売と直納販売の両立による、顧客の囲い込みおよびシェア拡大 ・製品ブラッシュアップによる拡販 ・車両電動化への対応 ・架装体制、サービス体制の強化 ●ミニ・クローラクレーン ・高付加価値製品(バッテリー仕様、分解仕様等)の拡販 ・ターゲット顧客(鉄塔工事、ゼネコン等)を絞った新規需要掘り起こし ●ユニックキャリア ・車両電動化への対応 ・生産能力アップによる納期短縮	●東南アジア、東アジア、中東 ・ユニッククレーンの大型・超大型機のラインナップ拡充および安全装置等の機能拡充による拡販 ・販売店網の整備、育成による拡販 ●北米 ・小型機中心のミニ・クローラクレーン市場における中・大型機の新規需要開拓 ●欧州 ・新型バッテリー仕様およびアタッチメント拡充によるミニ・クローラクレーンの拡販
社会価値創造	●多様な現場で安全で効率的かつ省エネな作業を実現	●各国の販売店と win-win の関係を構築し顧客満足度を向上

ユニックキャリア



自動車販売会社、運搬会社、道路施設会社等で活躍

オーシャンクレーン



養殖いかだ等海上作業で活躍



素材事業 金属部門

- 強み・特長**
- 委託製錬により電気銅を生産
 - 電気銅の生産量は年間約4.6万吨

2023年度は、委託製錬事業の抜本的な見直し策として、戦略的に事業規模を縮小しました。その結果、売上高は減少したものの、採算の悪い輸出を大幅に削減し、委託製錬収支を改善することができました。また、金属価格および為替の変動による利益計上もあり、対前年増益となりました。なお、事業規模を縮小したことにより、必要銅精鉱量が減少したため、銅鉱山権益への出資についても見直しました。その結果、2024年3月に、カナダ・ジブラルタル銅鉱山の権益の25%を保有する Cariboo Copper Corp. の株式を譲渡しました。

引き続き事業運営の最適化を図り、委託製錬事業の採算性と安定化を追求していきます。



古河メタルリソース株式会社 代表取締役社長 宮本 知寿

中期経営計画2025発表(2023年5月12日)時点

基本戦略

- 委託製錬事業の最適化への取り組み

重点課題

- 委託製錬事業の採算性と安定化の追求
- 小名浜製錬(株)との委託製錬契約終了(2023年3月末)
 - ・戦略的に事業規模を縮小し、不採算の輸出を大幅に削減
 - ・委託製錬事業の抜本的な見直しにめど

金属部門 損益影響	2023年 3月期	2024年 3月期	対2023年 3月期との増減
売上高	1,114億円	847億円	△267億円
営業利益	12億円	19億円	+6億円
(金属価格変動分除く 営業利益)	(0.9億円)	(6.3億円)	(+5.4億円)
銅 生産数量	70,186トン	48,262トン	△21,924トン
銅価	8,551 \$/mt	8,362 \$/mt	-
為替	135.5円/\$	144.6円/\$	-

素材事業 電子部門

- 強み・特長**
- 高純度金属ヒ素は高いシェアを維持
 - 放熱部材である窒化アルミセラミックスは需要拡大

2023年度は、サプライチェーン各社で在庫調整が続くなか、結晶製品及び半導体製造装置向け部品の需要の大幅減に、能登半島地震の影響が重なりました。他の製品で穴を埋めることができず、減収となりました。また、原材料等の値上げが製造原価アップを招き、採算を悪化させてきました。そのため、各製品における価格転嫁に加えて、値戻しを実施しました。

今後の課題として、窒化アルミセラミックスについては増強した生産能力を存分に利用、光学部品・DOEについては各地に点在している拠点を集約し各種案件を取り込む体制を構築、コイルについては新規案件に積極的にアプローチすることにより拡販に努めます。また、その実現のために、営業体制を見直し、販売力の強化を図っていきます。



古河電子株式会社 代表取締役社長 玉利 健一郎

中期経営計画2025発表(2023年5月12日)時点

基本戦略

- 戦略製品の事業拡大による収益向上

重点課題

- 窒化アルミセラミックス
生産能力の増強による販売強化
- 光学部品
特殊光学材料製品の開発・製品化、レーザー加工用回折光学素子(DOE)の拡販
- 高純度金属ヒ素
カテゴリートップとして、市場に対応した安定供給体制の構築
- コイル
成長分野に向けた開発・拡販による収益拡大

主な製品・サービス	● 窒化アルミセラミックス ● 光学部品 ● 高純度金属ヒ素 ● コイル
社会課題・ニーズ	● 社会のICT革新に必要なエレクトロニクス機器の進展
今後の見通し	● 半導体製造装置向け等に、放熱材である窒化アルミセラミックスの需要拡大 ● 高品質レーザー加工市場の拡大 ● 5G通信、センサー等の需要拡大で半導体市況は緩やかに回復
主な取り組み	● 窒化アルミセラミックス 生産能力を1.6倍に増強した設備を存分に活用、更なる増産投資検討、差別化製品の展開 ● DOE 量産採用を目指す、拠点集約による事業基盤強化 ● 高純度金属ヒ素 設備予防保全、原材料の安定確保
社会価値創造	● 電子機器等の高機能化を通じて、社会のIoT化に貢献

素材事業 化成品部門

- 強み・特長**
- 各工業に不可欠の基礎材料となる硫酸、硫酸派生製品を提供
 - 船底塗料や銅めっき用の銅酸化物を提供

2023年度は、酸化銅は銅価格の上昇で単価が上昇しましたが、主要用途の基板向けの販売が低調だったため、売上高は前年並みとなりました。亜酸化銅は、主要用途である船底塗料向けの販売が堅調なことで、銅価格の上昇で単価の上昇があり、全体では増収となりました。営業利益は、亜酸化銅の増収要因と、各製品の原料の値上がり分の製品への価格転嫁が進んだため、増益となりました。

2024年度は、既存製品においては、亜酸化銅は、需要増に対応できるように、供給増に注力します。酸化銅は、現時点は低調ですが、需要拡大時に遅れをとらないよう、供給面での準備を行います。新規開発製品の金属銅粉は、引き続き用途開発などによる育成拡大を進めます。



古河ケミカルズ株式会社 代表取締役社長 今井 伸

中期経営計画2025発表(2023年5月12日)時点

基本戦略

- 既存製品の収益拡大と新規開発製品の育成・拡大

重点課題

- 既存製品
 - ・硫酸：高品質硫酸による差別化展開強化
 - ・酸化銅：設備増強による販売拡大
- 新規開発製品
 - ・金属銅粉：用途開発などによる販路拡大

主な製品・サービス	● 硫酸・硫酸派生製品 ● 酸化銅・亜酸化銅 ● 金属銅粉
社会課題・ニーズ	● 自動車EV化、自動化等に伴い、電池や関連電子部品の需要拡大 ● ICT革新によりネットワーク社会の進展
今後の見通し	● 人口減少により国内化成品市場は全般的には縮小傾向 ● 5G関連やクラウドサーバー、電池、関連電子部品の需要は拡大
主な取り組み	● 硫酸 需要が拡大する電池用途向けに高品質硫酸の差別化展開を強化 ● 酸化銅 サーバー等に使用されるパッケージ基板向けの需要増に応じ、生産能力を増強し販売拡大 ● 金属銅粉 サンプル展開からの早期本格採用ならびに積層セラミックコンデンサ(MLCC)等の導電用途以外も開拓し販路拡大
社会価値創造	● 多様な産業に対応した製品の提供を通じて、環境に優しく豊かな社会の実現に貢献

不動産事業

- 強み・特長**
- オフィス、商業施設、映画館を備えた室町古河三井ビルディング(商業施設名: COREDO 室町2)を所有

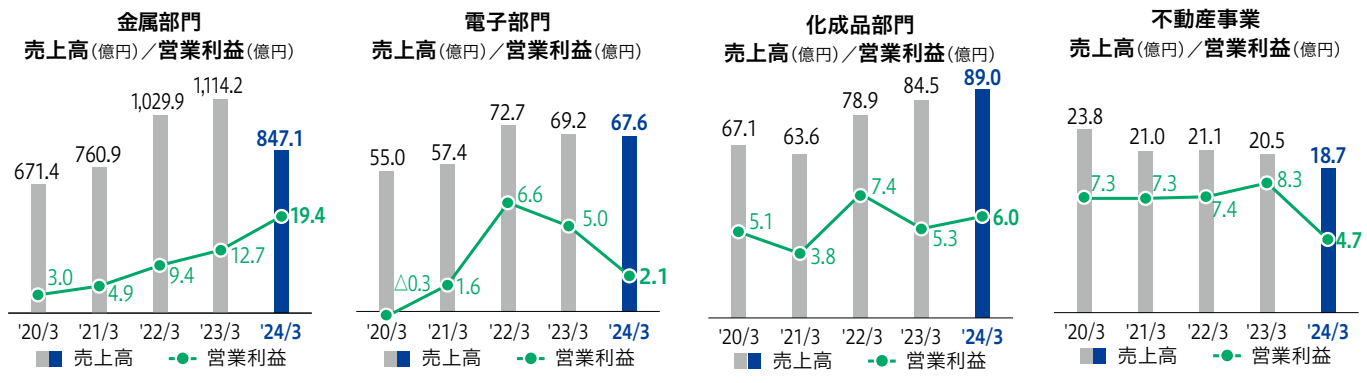
中期経営計画2025発表(2023年5月12日)時点

基本戦略

- 室町古河三井ビルディングの安定収益確保と、古河大阪ビルの跡地利用をはじめ保有する不動産の有効活用

重点課題

- 古河大阪ビル跡地を活用した賃貸事業の推進



イノベーション(研究開発)



監事
技術統括本部長兼技術戦略部長
金子 勉

鉱山開発で培った技術を発展させ、社会課題やお客さまニーズに応えていきます。

古河機械金属グループのイノベーションの源泉は鉱山の近代化にあり、創業初期より常に技術革新と状況変化を追求してきました。現在も技術統括本部では、各事業会社における技術部門と密接に連携して、次世代を見据えた革新的新技術を共有し、信頼性の高いカテゴリートップの製品開発を推進しています。また、製品分野ごとの横断的な取り組みを活性化することで、社会課題やお客さまのニーズに応える、更なる付加価値の創出を目指していきます。

方針・戦略

古河機械金属グループにおける研究開発は、マーケティング経営に基づき、社会課題の解決に貢献する開発テーマの製品化・事業化を推進することを基本方針としています。昨今の急激な技術革新に伴い多様化する顧客ニーズに対応し続けるため、先端技術の積極的な導入や、DXにより既存事業の拡大や新規事業の創出を推進しながら、信頼され、魅力あるモノづくり、コトづくりを目指しています。

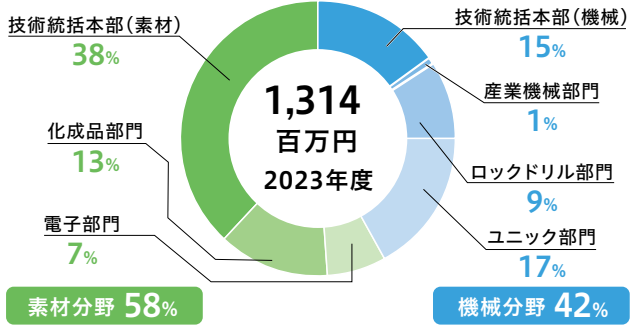
重点課題

- ・省人化を目指した自動化技術開発の推進
- ・全固体電池用の固体電解質の材料および量産化技術開発
- ・高効率化・軽量化等による環境負荷低減に寄与する機械製品、技術の開発
- ・DXの効果的活用
- ・技術者人材育成プログラムの本格運用による次世代技術者の育成強化

研究開発投資状況

2023年度における研究開発費は1,314百万円です。中核事業会社および古河機械金属(株)技術統括本部において、省人化や省力化、カーボンニュートラルに貢献し、社会課題を解決するための新製品・新技術の開発などを推進しました。

● 事業会社別 研究開発費 比率

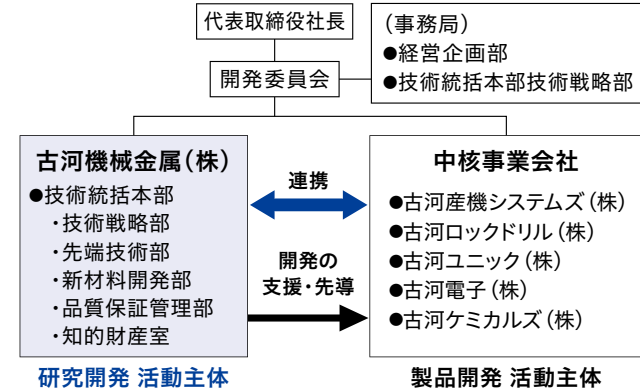


ガバナンス・体制

当社グループにおける新技術・新製品開発を審議するための組織として、古河機械金属(株)に「開発委員会」を設置しています。同委員会は当社代表取締役を委員長とし、研究開発・製品開発テーマの選定および研究開発・事業化計画の進捗状況の確認など様々な課題を審議します。

また、中核事業会社における製品開発の支援を目的に先端技術の先導や基礎研究を行いグループの総合技術力を強化するための組織として、当社に技術統括本部を設置しています。メーカーとしての成長に欠かせない開発力と生産力を当社グループ全体の総合技術力として発揮できるよう、グループ全体の技術戦略の立案から開発テーマの評価、管理および社会の動向や市場のニーズを捉えた次世代製品や新素材の開発を提案する役割を担っています。

● 開発体制図



イノベーション(知的財産)

方針・戦略

古河機械金属グループでは、知的財産活動を重要な経営戦略の一つと捉え、競争優位を確保するために知財情報を活用する体制を整備しています。当社グループの技術の権利化を基本とし、知財活用を含む事業全体の価値評価を適切に行っていきます。

重点課題

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

知的財産戦略

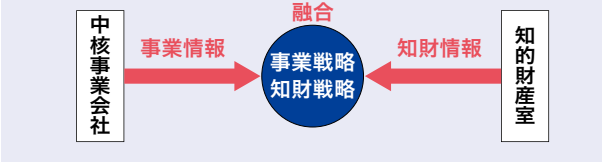
現状

中核事業会社が策定した事業戦略に基づき、知的財産室が権利化を支援しています。中核事業会社では、中期経営計画・アクションプランに基づき策定した開発計画の中で出願目標を決定します。知的財産室はこれらの出願目標達成のために、重点分野に人的資源を優先的に投入しながら、古河機械金属グループ全体を広く支援しています。



ありたい姿

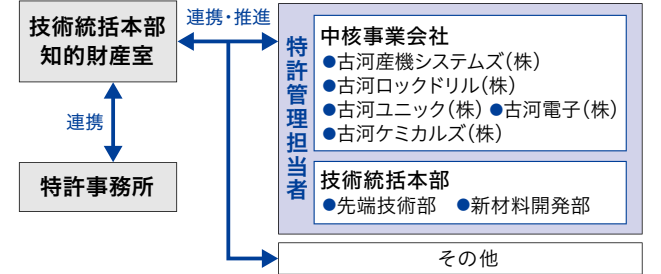
事業戦略の策定に際し、知財情報を重要な要素として取り入れることで、事業戦略と知財戦略の一体化を図ります。また、事業分析と知財分析は一体不可分として中核事業会社と知的財産室が結果を共有します。すなわち、現状の中核事業会社主導の知財戦略から、中核事業会社と知的財産室が協働し、事業戦略と知財戦略を融合させた戦略への転換を進めていきます。



ガバナンス・体制

当社グループの知的財産を管理する中核組織として、当社技術統括本部内に知的財産室を置いています。また、当社および中核事業会社の各研究所・事業所には特許管理担当者を置き、各部門における知的財産活動の取りまとめや、発明者と知的財産室との間の調整役を担っています。当社知的財産室と各部門の特許管理担当者が緊密に連携しながら、グルーパー丸となって知的財産活動を推進しています。

● 知的財産管理体制図

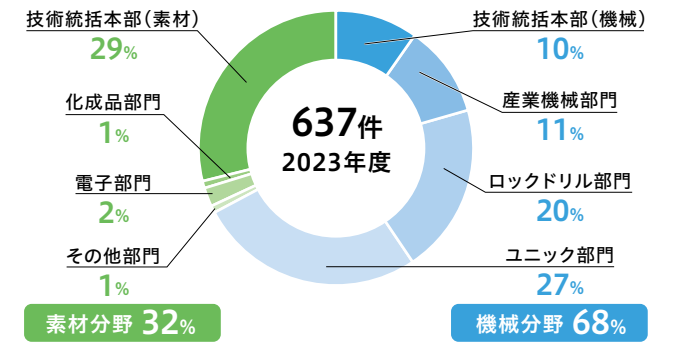


取り組み

知的財産ポートフォリオの管理

2023年度における国内知的財産保有件数(特許・実用新案・意匠の合計)は637件です。機械事業では、中核事業会社が開発主体として製品に関する特許を保有し、素材事業では、将来を見据えた新材料開発の事業化に向けた基礎研究部門である当社技術統括本部の保有比率が多くなっています。

● 事業会社別 国内知的財産 保有件数



IPランドスケープ*の効果的運用

2023年度からの2年間を共通認識の醸成フェーズと位置づけ、推進プロジェクトの設置を目指しています。具体的な取り組みの一つは、社内向けの知財教育として実施する講習会です。この知財講習会は、発明部門だけではなく営業部門や製造部門も対象としており、社員の知財リテラシーの向上はもとより、将来的な事業戦略と知財戦略の融合に向けた下地作りにつながるものです。2023年度には当社グループ内で7回の講習会を実施し、延べ226人が参加しました。本講習会の開始を境に、年度別の出願件数が増加しており、知財活動の活性化に効果があると評価しています。

※ IPランドスケープ:自社の経営・事業戦略を定める際に、経営・事業情報に知財情報を取り込んだ分析を実施。その結果(現状の俯瞰、将来の展望など)を経営者・事業責任者と共有し、結果に対するフィードバックを受けたり、立案検討のための議論や協議を行ったりすること。(出典:特許庁ウェブサイト)

● IPランドスケープ導入フロー

