

機械事業

産業機械部門

2025年度は、マテリアル機械における砕石業界の市況低迷に加え、ポンプ設備・鋼構造物のインフラ工事の一巡およびベルトコンベヤ大型案件の計画遅延により、減収減益となりました。2026年度は、利益率の向上とキャッシュ・フロー創出力の強化を最重要課題とし、ストックビジネスの拡大とエンジニアリング体制強化を推進します。

ポンプ・マテリアル機械を中心とした安定収益の強化と、ポンプ設備・鋼構造物における事業領域拡大により収益基盤を確立します。その上にベルトコンベヤを中心とするエンジニアリング案件の収益を積み上げることで、外部環境の変化に左右されにくい収益構造の確立を図っていきます。

古河産機システムズ株式会社 代表取締役社長 岩間 和義

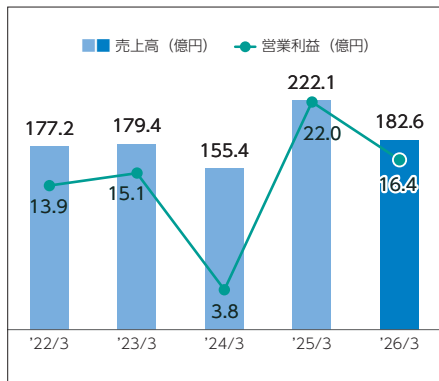


事業概要

産業機械部門は、スラリーポンプ、汚泥ポンプ、破砕機、スクリーンのほか、鋼橋梁やベルトコンベヤ等の設計・製造・据付工事・運転管理を行っています。産業機械製品のルーツは足尾銅山の鉱山機械修理にさかのぼり、各種機械の開発と技術革新に取り組みながら産業機械分野の事業を展開してきました。現在は、コア技術を活かし競争力の高い製品・技術の開発を進めるとともに、セクションプラント工事案件の取り込みや大型工事プロジェクト案件等のコントラクタ事業の拡大に取り組んでいます。単なる機器メーカーから脱却し、エンジニアリング力を強化することで、国内での事業基盤の強化・拡充を目指しています。

産業機械部門の強み

- 基盤製品技術とエンジニアリング力を両輪とした競争優位
- 設計・施工・立上げまでの一貫対応力
- 幅広い納入実績に基づく信頼と顧客基盤



スラリーポンプ



強み

- 過酷環境でも「止まらない」稼働を支える設計技術
- 長年蓄積した耐摩耗・高信頼設計技術と整備性革新の融合
- 整備性向上によるライフサイクルコスト低減と人手不足対応

国内シェア
40%

製鉄所や製錬所、工場排水の設備等で活躍

下水処理用汚泥ポンプ



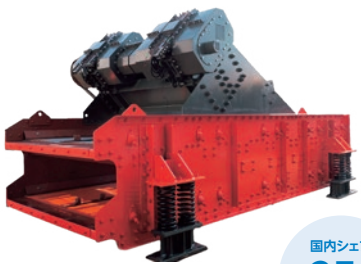
強み

- 官公庁仕様への高い対応力
- 全国12,000台超の納入実績による強固な顧客基盤
- 全国サービスネットワークを活かし、更新・修繕需要を安定的に獲得

国内シェア
60%

下水処理場等で活躍

スクリーン



強み

- 長年の現場フィードバックに裏打ちされた耐摩耗・高信頼設計技術
- 過酷環境下での6,000台超の豊富な納入実績
- 個別最適設計によるライフサイクルコスト低減での優位性

国内シェア
25% (砕石)

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

鋼構造物



道路橋や歩道橋等の鋼橋梁新設工事等で活躍

ベルトコンベヤ



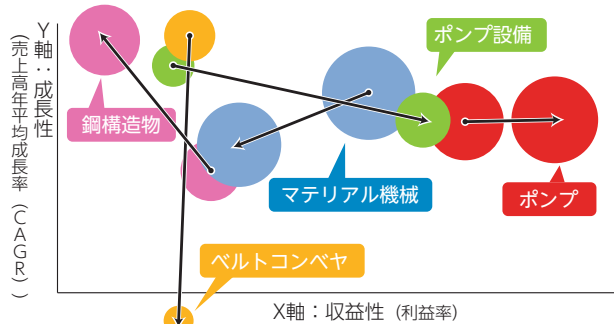
土砂搬送工事等で活躍

価値創造の具体例 (P9)



ダンプトラックによる土砂搬送の課題を解決するベルトコンベヤ

事業(製品)ポートフォリオの推移 (2021年度 vs 2025年度)



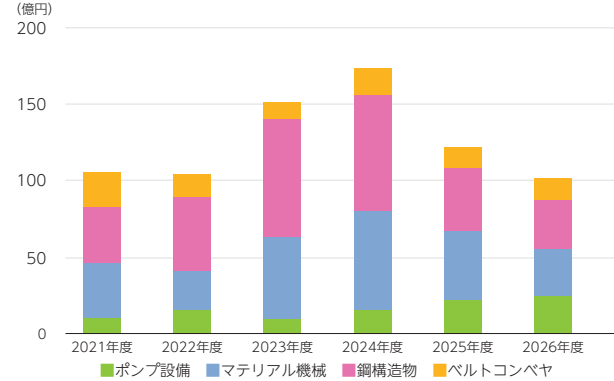
バブルサイズ: 利益額

カテゴリ	ポンプ	マテリアル機械	コントラクタ事業
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	● 破砕機 ● スクリーン	● 鋼構造物 ● ベルトコンベヤ
社会課題・ニーズ	● 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	● 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 ● 少子高齢化等による労働人口減少 ● 環境配慮ニーズの高まり
今後の見通し	● 官公需分野 ・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、受注台数は現状維持 ● 産業分野 ・製鉄は高級鋼向けで一定の需要継続 ・非鉄製錬は都市鉱山・LiBリサイクルなどの伸長が期待 ・国内半導体市場は成長が継続	● 砕石業界 ・砕石業界の再編による大手顧客の大量生産と高品質ニーズの高まり ・人手不足による予防保全ニーズの高まり ・IoT技術の活用により生産性を向上させる取り組みが進行	● 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 ・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
重点実施事項	● ポンプ ・ストックビジネスによる収益が見込める非鉄業界をターゲットに戦略機(LK3)ラインナップを拡充投入することで他社入れ替えを促進 ● ポンプ設備 ・実績のある東日本エリアの更なる取り込みおよび西日本エリアのシェア拡大 ・事業領域および市場拡大	● 破砕機 ・大量生産、高品質な製品を製造可能な強みを活かした破砕機(GEOPUS C3)、HPGR(GEOPUS GR)を大手顧客へ集中営業 ● IoT技術 ・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、更には予防保全に特化したコト売り(GEOPUS—NET)の推進	● 鋼構造物 ・鋼橋梁の安定受注と鋼製セグメントの拡販および民需分野への進出を図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

安定受注基盤の底上げの上にエンジニアリング案件を積み上げ

期初受注残は大型案件の獲得状況により変動するものの、ポンプ設備は堅調に推移し安定した受注基盤となっている。今後は、ポンプ設備と鋼構造物の受注回復により受注基盤そのものを底上げしたうえで、その上にベルトコンベヤを中心とするエンジニアリング案件を積み上げ、受注残水準の引き上げを図る。

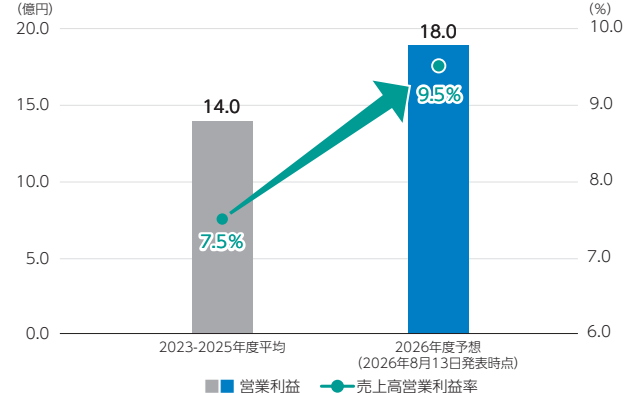
期初受注残推移



収益基盤の強化による利益成長

中期経営計画2025で進めた収益性改善の継続、ポンプ・マテリアル機械のストックビジネスを中核に、ポンプ設備・鋼構造物の事業領域拡大による収益基盤の確立を図る。エンジニアリングは、この基盤の上に案件収益を積み上げ、外部環境の変化に左右されにくい収益構造を確立する役割を担う。

営業利益・売上高営業利益率



機械事業

ロックドリル部門



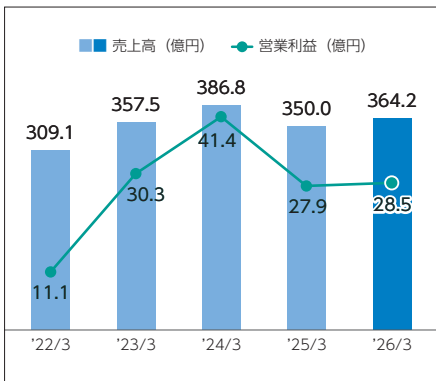
古河ロックドリル株式会社 代表取締役社長 北川 隆行

事業概要

ロックドリル部門は、油圧ブレーカ、油圧クローラドリル、トンネルドリルジャンボなど、インフラ整備、砕石場や鉱山開発に不可欠なさく岩機の製造・販売を行っています。その歴史は古く、足尾銅山に導入した輸入さく岩機の修理に源を発し、1914年に日本人の体格に合った国産初の手持ち式さく岩機を独自開発したのが始まりです。以後、日本のダムやトンネル等のインフラ整備で多く使用され、さく岩機のトップメーカーとして業界をリードしてきました。現在は、機械の納入から修理・交換までのライフサイクルサポート（LCS）を国内外で強化するとともに、製品販売とストックビジネスによる収益基盤の拡充に取り組んでいます。

ロックドリル部門の強み

- 110年以上培ったさく岩機技術と自社開発力
- 鉱山、砕石場、トンネル工事分野における顧客基盤と豊富な導入実績
- 1/1000mmの加工技術と部品特性に合わせた熱処理技術
- 国内外に展開する販売・サービスネットワーク



油圧ブレーカ



砕石場等の露天掘り現場、土木・建築現場等で活躍

強み

- 高剛性モノブロック構造により、過酷な現場で求められる高耐久性を実現
- 国内自社工場での一貫生産により、高い性能と安定した品質を両立
- 砕石場の小割作業向けを中心に、20トン以上の油圧ショベル用で高い競争力を発揮
- 油圧クローラドリルとの相乗効果により、砕石市場で強固な顧客基盤を構築

国内シェア
40%

油圧圧砕機

国内シェア
15%
(小割機)

強み

- 一次解体向けの大割機から二次破砕向けの小割機までの幅広い製品ラインナップ
- 高い吸着力と作業性を兼ね備えた解体・リサイクル向けアクティブマグネット付き小割機
- 高破砕性と軽さを高次元で両立した大割機
- 国内自社工場で生産する油圧シリンダ

ビルの解体現場等で活躍

油圧クローラドリル



砕石場・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

強み

- 110年以上さく岩機技術にこだわり、自社開発を軸に続ける持続力
- 自社開発油圧ドリフタにより、高いせん孔性能とドリルツールの長寿命化を両立
- 低燃費制御と砕石場に適した機体設計により、顧客の生産性向上に貢献
- 独自システム^{*}と自社サービスマンによるサポート体制で安定稼働を支援

^{*}稼働サポートシステム F-MICASを活用した各種サービスプログラム（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））

国内シェア
70%

トンネルドリルジャンボ

国内シェア
80%

強み

- 国内山岳トンネル工事に適した機体設計と施工ノウハウ
- 自社開発油圧ドリフタによる高せん孔性能とドリルツールの長寿命化
- 高精度な掘削技術により施工品質向上と施工コスト低減に貢献
- 危険な切羽作業の安全性向上と省人化・機械化を実現する「トンネル切羽3人衆^{*}」
- 自社サービスマンによる充実したアフターサービス体制

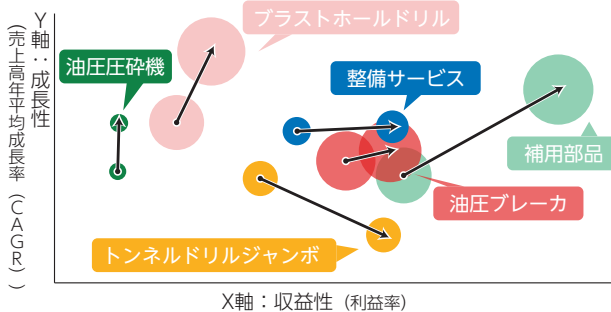
^{*}全自動ドリルジャンボ、ロックボルト施工機、エレクタ付コンクリート吹付機

価値創造の具体例 (P10)



安全性と施工性の向上・省人化に貢献するトンネル工事関連製品

事業(製品)ポートフォリオの推移 (2021年度 vs 2025年度)



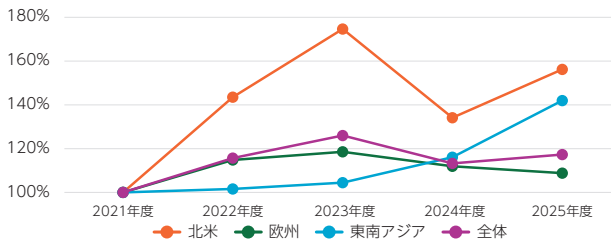
バブルサイズ：利益額

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 ● トンネル工事の安全対策としての機械化・無人化施工ニーズの高まり ● イラン軍事紛争によるエネルギー高騰、石油由来製品(原料)の入手困難	● 経済成長に伴うインフラ整備ニーズの高まり ● AIデータセンター建設の急増 ● イラン軍事紛争によるエネルギー高騰、石油由来製品(原料)の入手困難	● 熟練工不足に伴い、国内ではオペレーター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)の市場導入加速 ● 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案件増加 ・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 ・AI・交通インフラ投資拡大に伴う建設工事需要増、アメリカ大統領政策による不透明感 ● 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 ・GDP拡大に伴い、空圧製品の油圧化に期待	● 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
重点実施事項	● 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、エレクタ付コンクリート吹付機等)の販売強化	● 北米 ・売上の約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 ・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FRD製油圧ドリフタの優位性を訴求 ・東南アジア市場向けに中小型油圧クローラドリルを上市	● 補用部品 ・部品価格の適正化 ・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

北米に加え東南アジアが成長ドライバーに

主力市場である北米と欧州に加え、東南アジアでも高い成長を実現。重点地域での販売・サービス体制の強化により、海外事業の持続的な成長を目指す。

海外重点拠点売上高成長率(2021年度基準)



「中期経営計画2025総括」

中期経営計画2025では、集中販売・集中生産、ストックビジネス強化を掲げ、油圧ブレーカおよびプラストホールドリル^{*}を中心に、北米・欧州での販売拡大を進めるとともに、東南アジアにおける市場開拓を推進しました。

特に、解体市場向け超大型油圧ブレーカの拡販や北米向け大型プラストホールドリルの販売拡大が成長をけん引しました。また、東南アジアでは砕石市場向けプラストホールドリルの販売が伸長しました。

補用部品や整備サービスでは、国内・北米・欧州・東南アジアの重点地域において拡販や価格適正化が進み、ストックビジネスの拡大による収益基盤の強化が進展しました。

一方、トンネルドリルジャンボは長大プロジェクトの終盤化により新車需要が減少しましたが、省人化・機械化ニーズに対応した高付加価値製品の投入や整備サービスの拡充により利益を確保しました。

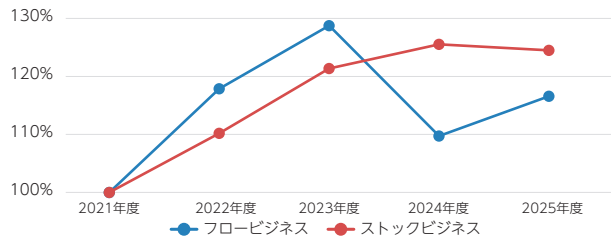
^{*}油圧／空圧クローラドリル、ダウンザホールドリル、アタッチメントドリルの総称

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 ● トンネル工事の安全対策としての機械化・無人化施工ニーズの高まり ● イラン軍事紛争によるエネルギー高騰、石油由来製品(原料)の入手困難	● 経済成長に伴うインフラ整備ニーズの高まり ● AIデータセンター建設の急増 ● イラン軍事紛争によるエネルギー高騰、石油由来製品(原料)の入手困難	● 熟練工不足に伴い、国内ではオペレーター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)の市場導入加速 ● 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案件増加 ・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 ・AI・交通インフラ投資拡大に伴う建設工事需要増、アメリカ大統領政策による不透明感 ● 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 ・GDP拡大に伴い、空圧製品の油圧化に期待	● 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
重点実施事項	● 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、エレクタ付コンクリート吹付機等)の販売強化	● 北米 ・売上の約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 ・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FRD製油圧ドリフタの優位性を訴求 ・東南アジア市場向けに中小型油圧クローラドリルを上市	● 補用部品 ・部品価格の適正化 ・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

LCS強化によりストックビジネス売上が着実に拡大

フロービジネス売上は市場環境の影響を受ける一方、ストックビジネス売上は継続的に成長。LCSの強化を通じて、収益の安定性向上に取り組む。

フロービジネス、ストックビジネス別売上高成長率(2021年度基準)



機械事業

ユニック部門

国内ユニッククレーンおよびユニックキャリアの販売は、トラックのモデル切換えの際の受注・生産の混乱と安全装置の充実による車体価格の上昇を受け、買い控えや代替サイクルの長期化が生じており、短期での需要回復は期待しにくい状況にあります。また海外向け製品においても主要市場での販売拡大を目指したものの、紛争等の影響による需要低迷や競合の台頭により販売を伸ばしにくい環境にあります。

このような状況下でもより利益を生み出すために、きめ細かい営業活動と製品価値の提案の継続に加え、新製品投入により収益力向上を図るとともに、将来に向けてのユーザーが求める付加価値製品の開発強化と、需要に見合う生産販売体制への移行を早急に進め利益体質への転換に注力します。

古河ユニック株式会社 代表取締役社長 菅野 悌二

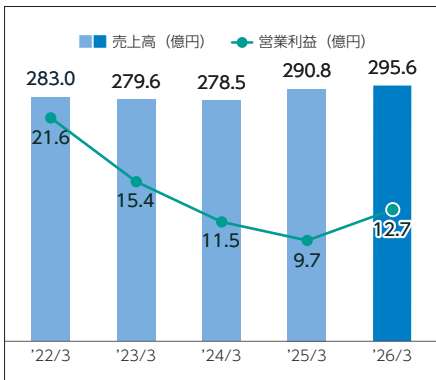


事業概要

ユニック部門は、車両搭載型クレーンであるユニッククレーンやミニ・クローラクレーン、ユニックキャリア等を製造・販売しています。ユニッククレーンは、トラックに搭載することで「吊る・積む・運ぶ・作業する」の一連の作業を、画期的なまでに効率化した荷役機械です。1961年に国産初の車両搭載型クレーンを開発し、その愛称の「ユニック」は、車両搭載型クレーンの代名詞となるほど日本では知名度を得ています。常に作業性や安全性といった顧客のベネフィットにこだわり、たゆみなく改良を続けてきたことが、今の高い国内シェアにつながっています。現在は、より一層、顧客のニーズにきめ細かく応える製品とサービスの提供による競争力強化に取り組んでいます。

ユニック部門の強み

- 心臓部となる油圧部品を内製化できる技術力
- 業界トップクラスの認知度を誇る「ユニック」ブランド
- 長年にわたり築き上げてきた製品への高い信頼性
- 全国に展開している地域密着型販売網および架装・サービス網



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

- 強み**
- 「ユニック」が車両搭載型クレーンの代名詞となるほどの圧倒的なブランド力
 - ラジコン操作による作業効率・操作性の向上
 - エコモデルクレーンによる燃費・環境性能の向上
 - 製品ラインナップの充実と顧客ニーズに応えた機能の展開

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

- 強み**
- 小型から大型までの幅広いラインナップに加え、住宅建築用など、用途特化型製品も展開
 - 稼働時の環境性能と低騒音化を実現した完全電動化製品の展開
 - ユニッククレーンからの派生製品としてのブランド力と信頼性

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

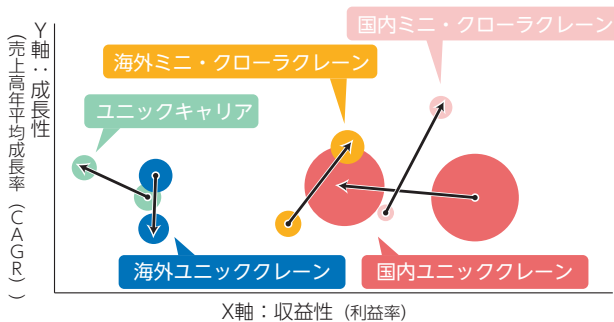
- 強み**
- ユニッククレーンと同様にトラックディーラーとの連携の商流
 - 製品の信頼性とブランド力
 - 車載専用型、一般型、重機運搬用など用途に合わせた多様なラインナップ

オーシャンクレーン



養殖いかだ等海上作業で活躍

事業(製品)ポートフォリオの推移 (2021年度 vs 2025年度)



泡のサイズ：利益額

「中期経営計画2025総括」

中期経営計画2025では、日本国内は安定的な利益の確保、海外は市場開拓と深耕による販売拡大と利益増を方針として取り組んできましたが、国内主力製品であるユニッククレーン、ユニックキャリアは、トラックの供給制約による販売減に加え、製造コストや物流コスト上昇分の価格転嫁の遅れにより大幅減益となりました。

海外向けミニ・クローラクレーンは、主要販売地域の欧州市場で欧州メーカーの台頭により苦戦しましたが、重点販売地域である北米市場での販売増により伸ばすことができました。

また、海外向けユニッククレーンは、主要販売地域の中国国内の景気低迷に加え、東南アジア、中東地域での韓国、中国メーカーの進出等により販売が低迷しました。

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、3K労働の敬遠による労働力不足 ● 熟練者不足により初心者オペレーターの増加 ● 建設・製造現場等での安全配慮義務強化	● 新興国 ・インフラ整備に伴う需要拡大 ・省力化機械への需要拡大 ● 欧米市場 ・排ガス規制とバッテリーの進歩による建設機械の電動化の進行
今後の見通し	● クレーンオペレーターの多様化 ● 労働環境の一層の改善と作業の効率化 ● 車両価格の高騰による買い替えサイクルの長期化およびユーザー保有からレンタルへのシフトの加速(需要減少)	● 新興国 ・大型・超大型トラック搭載型クレーンの需要増 ・人件費上昇による省力化機械への需要拡大 ・競合(中国・韓国勢)の東南アジア、中東市場への進出拡大 ● 欧米市場 ・労働力不足と環境規制を背景に、機械1台で多様な作業をこなし、現場全体の生産性を最大化
重点実施事項	● ユニッククレーン ・製品価値(操作性、安全性、環境性)の訴求による指名買いの拡大 ・顧客ニーズにきめ細かく応える製品とサービスの提供 ・ユーザーベネフィットとなる付加価値製品の提供 ・広告宣伝、営業支援の強化 ・架装体制、サービス体制の強化 ・コスト上昇を踏まえた付加価値に見合う価格適正化の推進 ● 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)を絞った新規需要の掘り起こし ● ユニックキャリア ・業界ごとのニーズに対応した機能の拡充 ・生産性向上による納期短縮	● ユニッククレーン ・東南アジア、中東向けは、顧客要望に応える仕様・機能の拡充による安定的な販売 ・販売店網の整備、育成による拡販 ● ミニ・クローラクレーン ・北米市場で大型機の需要開拓 ・ターゲット現場に合った仕様・機能の拡充による市場開拓 ● 生産販売体制 ・FURUKAWA UNIC (THAILAND) CO., LTD.(タイ)を中心に生産販売体制を強化

住宅密集地の施工効率化に貢献する住宅建築用クレーン「U-CUBE」

住宅の耐震化や土地の有効活用を背景に、都市部の住宅密集地や狭小地における建築需要が高まっています。一方、こうした現場では作業スペースが限られ、労働力不足への対応や作業効率の向上、安全性の確保が課題となっています。

住宅建築用クレーン『U-CUBE』は、住宅施工向けに最適化された設計により、大型重機が入れない住宅密集地や狭小地、電線などの架空線や足場のある現場にも対応し、限られたスペースで効率的な施工を実現します。

住宅建築現場における生産性向上や工期短縮を通じて、建設現場が抱える課題解決に貢献しています。

稼働事例



狭小路でも自走可能



住宅密集地でのクレーン作業

価値創造の具体例 (P11)



狭い場所や屋内で活躍するミニ・クローラクレーン

機械事業

アーステクニカ部門



「Brave it out」の方針のもと、新製品・新技術の開発、主力製品のコストダウン、モノづくり力の強化を推進し、利益率向上とキャッシュ創出力の強化を図っています。また、ストック型収益の拡大と海外展開の加速により、安定成長基盤の確立を目指しています。

2025年度は環境分野でのスクラップ処理設備や産機分野で石灰鉱山向け大口プラント等売り上げ、またメンテナンス部品の販売も堅調に推移したことにより増収となりました。営業利益もアーステクニカ設立以来の過去最高を更新しましたが、これで4期連続の最高益更新となりました。

2026年度は引き続き大型案件の完工に着実に取り組むとともに、事業拡大のキーとなる新製品の開発、新市場の開拓に取り組んでいきます。

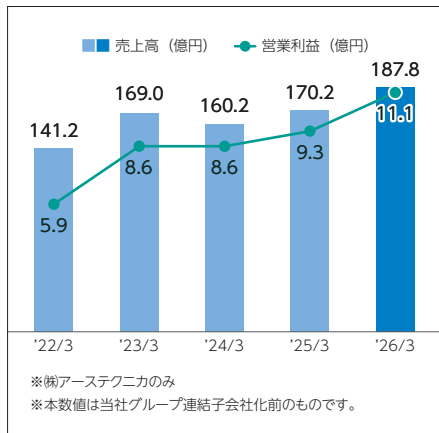
株式会社アーステクニカ 代表取締役社長 西 昌彦

事業概要

アーステクニカ部門は、破碎・粉砕・選別・粉体処理技術をコアとし、資源循環や社会インフラ整備を支える総合プラント・機械メーカーです。川崎重工業と神戸製鋼所の技術を継承し国内トップクラスのシェアを有し、環境・リサイクル分野から碎石・鉱山、粉体材料分野まで幅広く事業展開しています。特に金属スクラップ用大型シュレッダや碎石用破砕機では高い競争力を持ち、設計から製造、アフターサービスまで一貫した体制により顧客価値の最大化を実現しています。

アーステクニカ部門の強み

- 長年培った破碎・粉砕・選別技術とプラントエンジニアリング力の融合
- 国内トップクラスのシェアを生み出す製品開発力
- 豊富な納入実績、顧客満足度の高いサービスに裏付けられた信頼性



環境分野



リサイクルプラントで活躍

強み

- 真似のできない革新的技術による差別化
- 鋼屑用シュレッダの国内パイオニアとしての豊富な実績
- 大型案件に対応するプラントエンジニアリング力
- AIを活用した自動化運転・選別技術
- 長寿命部品の材料の自社開発力

碎石・土壌分野

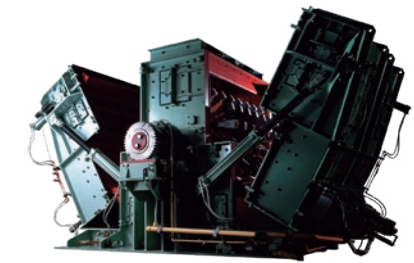


砕石場、建設廃材処理工場で活躍

強み

- 更新需要を確実に取り込み高いシェアを維持
- 省エネ性能や長寿命設計により顧客のライフサイクルコスト低減に貢献し、高い市場競争力を保有
- 強固な顧客基盤と特約店網による安定収益を確保
- 国内最大の耐摩耗鑄鋼工場による自社製品の製造販売

産機分野

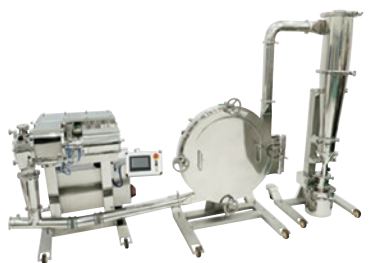


製鉄所、セメント工場、鉱山で活躍

強み

- 石灰、石灰、セメント、スラグなど多種多様な原料に対応できる豊富な機種ラインナップ、機種構成
- プラントの設計・製造・据付を含む一貫提案力
- 実績に基づく信頼性と個別ニーズへの柔軟対応

粉体分野



医薬品、化学素材、トナー等の製造工場で活躍

強み

- 微粉砕に加え、混合・造粒・乾燥などの単位操作ごとの最適技術を保有
- 医薬分野における連続造粒乾燥設備での技術的優位性

輸出处



鉱山、砕石場で活躍

強み

- 世界最大級の破砕機納入実績
- 独自の球面軸受採用による高い耐久性
- 高処理能力による競争優位性
- 先進的な省人化、省力化の提案力

カテゴリ	環境分野	碎石・土壌分野	産機分野	粉体分野	輸出处
主な製品・サービス	- 大型鋼屑処理設備 - 廃プラスチックリサイクル設備（産廃プラ、容リプラ、製品プラ） - 混合建設廃棄物処理プラント	- 碎石・建設廃材会社向け破砕機、粉砕機、選別機、プラント設備 - 自走式破砕機 - 混合建設廃棄物処理設備 - 再生骨材製造設備	製鉄・セメント向け各種破砕機、粉砕機、選別機、プラント設備	- 微粉砕機 - 分級装置 - 造粒機、乾燥機	- 鉱山向け大型破砕機 - 碎石向け中小型破砕機
社会課題・ニーズ	- 脱炭素化、資源循環への対応要請 - 製鉄業界の電炉化進展によるスクラップ処理需要の拡大 - 廃プラスチックや建設廃材の高度リサイクルニーズの高まり	- インフラ更新、国土強靱化対応 - 建設廃材の再利用（再生骨材） - 省人化、安全性向上 - 既存設備の老朽化更新 - 省エネ、省人化ニーズの拡大 - 大型プラントの効率化 - 安定操業と設備の長寿命化	- 老朽化した既存設備の更新 - 省エネ、省人化ニーズの拡大 - 大型プラントの効率化 - 安定操業と設備の長寿命化	- 医薬・電池・電子材料の高度化 - 微粒子化、均質化ニーズの拡大 - バッチ処理から連続運転へ	- 新興国の都市化による資源需要増 - 鉱山の効率化、省人化ニーズの拡大 - 遠隔運転技術の実用化
今後の見通し	- 補助金政策や環境規制強化を背景に設備投資は活発 - 電炉化に伴う大型シュレッダ需要の拡大 - 混合廃棄物処理市場は継続成長	- 骨材需要は地域差あり - 更新需要および維持管理需要は底堅い - 業界再編により大手顧客へ集約進行	- 大型案件は継続的に存在 - 設備更新需要は安定的に継続	- 医薬、半導体材料市場は中長期成長 - 連続製造ニーズが拡大 - 設備投資は回復基調	- 鉱山投資は回復基調 - 東南アジアでは骨材需要が安定 - インドでの需要拡大 - 大型案件は選定競争が激化
重点実施事項	“環境分野を第2の柱”として事業拡大 - 大型鋼屑処理設備の拡販 - 混合廃棄物処理向け新技術の確立 - AI技術との融合による差別化	- 省エネ型自走式破砕機の拡販 - 再生骨材製造設備による新市場創出 - サービス体制強化による顧客の信頼向上	- エンジニアリング力強化による大型案件の確実な受注 - アフターサービス強化による顧客の信頼性確保	- 連続式混合造粒乾燥機の市場展開（製薬向け拡販） - 新市場（電池、材料分野）開拓	- インド、東南アジアでの販路拡大 - 自動化、省人化技術搭載機の拡販 - 現地パートナー連携強化

資源循環と脱炭素社会の実現に貢献する環境リサイクル機械

アーステクニカ部門は、廃棄物の有効利用と脱炭素化を両立するソリューションの提供を通じて、循環型社会の実現に貢献しています。

複合素材を含む産業廃棄物由来のプラスチックやラミネート古紙は、プラスチック製品や紙製品として再生利用することが難しく、焼却処理した場合にはCO₂排出量の増加につながります。

一方、これらを原料として、成分・発熱量・サイズを所定の基準に調整した高品質な固形燃料(RPF)に加工することで、製紙会社などが石炭や重油の代替燃料として利用でき、石炭燃焼に伴うCO₂排出量の削減にもつながります。

ただし、比重が低く扱いにくいこれらの原料を効率的に破碎・選別・成形するには高度な技術が求められます。これを実現したのがRPF製造設備です。これまで納入してきたRPF製造設備によるCO₂削減効果は、年間約10万トンに達します。

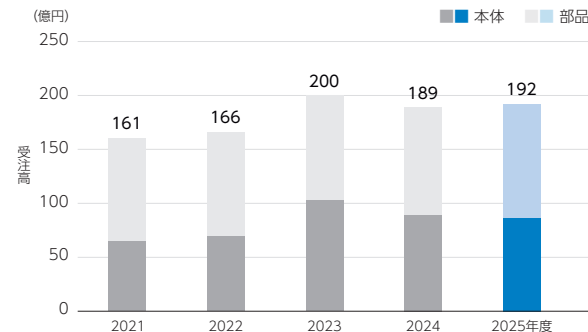


RPF(Refuse Paper & Plastic Fuel)製造設備

部品販売の構成比が50%以上の安定した事業構造

継続的な安定した部品需要（アフターマーケットが確立）に加えて大型案件を取り込み受注が伸長。

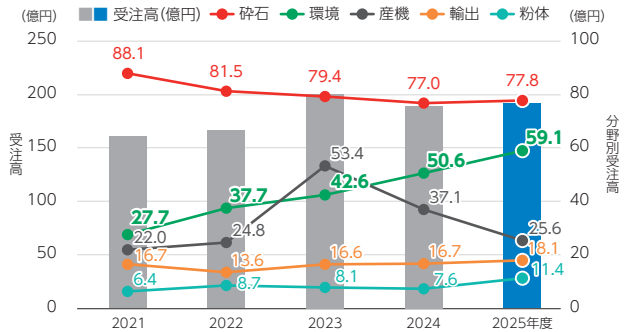
受注高推移



環境分野が成長ドライバーへ

碎石分野を安定収益基盤としながら、次の収益源として大型シュレッダを中心とした環境分野が順調に拡大。

ビジネス分野別受注推移



素材事業

金属部門

2025年度は、買鉱条件の落ち込みにより利益確保が難しい状況でしたが、金属価格の上昇および為替の円安による利益が寄与し、増益となりました。

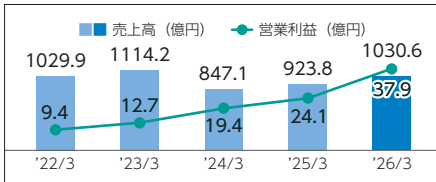
2026年度は、買鉱条件が一段と悪化している一方、電気銅販売プレミアムを大幅に引き上げることができました。委託製錬先の日比共同製錬(株)では故銅の使用率を漸増させており、コストを抑えた体制の整備を進めていること、販売面では輸出に比べて利益率の高い国内販売に注力することで、安定的な採算の確保を図っていきます。

古河メタルリソース株式会社 代表取締役社長 宮本 知寿



事業概要

金属部門は、電気銅のほか、銅鉱石に含まれる金・銀・硫黄から副産物として電気金・電気銀・硫酸を製造・販売しています。銅事業は創業時からの事業ですが、日本一の生産量を誇った足尾銅山も1973年に閉山。その後は海外からの買鉱製錬に切り替えますが、1988年に足尾での自社製錬からも撤退。東西2か所の製錬所に出資していましたが、うち1社から2023年3月末に撤退し、現在は日比共同製錬（株）（岡山県）のみで委託製錬を行う事業形態をとっています。



電気銅	金属部門損益影響	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
各種電線や伸銅品に幅広く使用	営業利益	9億円	12億円	19億円	24億円	37 億円
	内価格影響分	15億円	11億円	13億円	21億円	40億円
	銅	(11.8億円)	(0.7億円)	(1.8億円)	(3.0億円)	(5.7億円)
	金	(2.7億円)	(10.2億円)	(10.3億円)	(17.4億円)	(27.6億円)
	銅 生産数量	71,149トン	70,186トン	48,262トン	45,775トン	44,482トン
	銅価	9,691\$/mt	8,551\$/mt	8,362\$/mt	9,370\$/mt	10,816\$/mt
	金価	1,818\$/oz	1,805\$/oz	1,989\$/oz	2,585\$/oz	3,939\$/oz
	為替	112.4円/\$	135.5円/\$	144.6円/\$	152.6円/\$	150.8円/\$

素材事業

電子部門

2025年度は、高純度金属ヒ素で値取り改善、窒化アルミセラミックスで半導体製造装置向け部品で増量、年度後半向上きに転じました。

2026年度は、AI投資が拡大する中、窒化アルミセラミックスでは先端半導体製造装置向けを中心に見据え、工程毎の生産能力アップを図るとともに、特性向上はもちろんのこと、素材から一歩下流への製品展開を目指します。

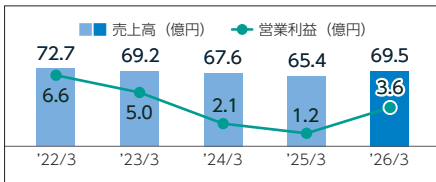
また各製品群においては、中東情勢や中国輸出規制の影響を受けていますが、商流変更・材料変更等手立てを講じて対応していきます。加えて各製品の販売拡大に向けては、カスタマイズ力および展開力がキーになると考えています。

古河電子株式会社 代表取締役社長 玉利 健一郎



事業概要

電子部門は、1961年に始めた銅製錬の副産物を有効利用する研究開発から生まれました。現在では、ガリウムヒ素半導体の原料となる高純度金属ヒ素をはじめ、ガリウムリン多結晶や各種高純度化合物、自動車部品向けのコア・コイル、放熱部材の窒化アルミセラミックス、レーザー用レンズ等光学部品など、高度情報化社会の進展に欠かせない電子材料の製造・販売を行っています。素材メーカーとして安定供給に努め、豊かな暮らしに役立つ素材の開発・育成、販売強化に取り組んでいます。



電子部門の強み

- 高純度化技術と高度な材料設計・製造技術
- 半導体関連市場等向け高付加価値材料

高純度金属ヒ素	窒化アルミセラミックス
ガリウムヒ素半導体の原料として使用	熱伝導率が高く放熱部材として使用
 99.999995% (7N5) を実現する高純度化技術により、最先端半導体用途で求められる高品質材料を提供	 独自の焼成技術により、高熱伝導・高絶縁性を両立した高品質を実現

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、放熱部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
重点実施事項	● 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、更なる増産投資計画、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

素材事業

化成品部門

2025年度は、コスト上昇分の販売価格への転嫁が進んだことに加え、酸化銅の主要用途における需要が回復し販売数量が増加した結果、全体として増収増益となりました。

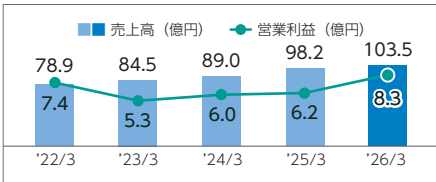
2026年度は、中東情勢など外部環境に依然として不透明感が残るものの、お客さまの需要動向を的確に把握し、状況変化に迅速かつ柔軟に対応することで、安定的な利益確保を図っていきます。また、金属銅粉等の新規開発製品については計画的な育成・拡大を進め、将来的な全社の利益率向上およびキャッシュ創出力の強化に寄与していく考えです。

古河ケミカルズ株式会社 代表取締役社長 今井 伸



事業概要

化成品部門は、各工業に不可欠な硫酸、水処理用無機系凝集剤であるポリ硫酸第二鉄溶液や硫酸バンド等の硫酸派生製品、船底塗料の原料となる亜酸化銅や銅めっき用の酸化銅等の銅関連製品など、様々な化成品の製造・販売を行っています。硫酸製造は1935年に開始しますが、1944年に化学製錬会社を買収することで本格的に化成品事業に進出。大阪を拠点に事業を拡大してきました。現在は、安定的な収益確保を目指し、金属銅粉などの新規開発製品の早期事業化・育成にも取り組んでいます。



化成品部門の強み

- ガス吸収・溶解技術、晶析技術を基盤に幅広い分野へ製品を供給
- 生産・販売・技術一体による迅速かつきめ細かな対応力

亜酸化銅	酸化銅
船底へのフジツボ等の付着を防止する、船底塗料用銅系防汚剤として使用	サーバー等向けパッケージ基板の銅めっき処理の銅源に採用
 長年の製造技術と実績に基づく粒子設計・品質管理により、顧客ニーズに適合した品質を実現	 独自の銅酸化物製造技術に基づく多孔質構造により、高い溶解性・流動性を実現

不動産事業

事業概要

不動産事業は、事業持株会社である古河機械金属（株）が、東京、大阪に所有するビルの賃貸等を行っています。

主力物件である室町古河三井ビルディング(商業施設名:COREDO 室町2)を柱として収益基盤の強化に貢献しています。

また、古河大阪ビル跡地を活用した賃貸事業の推進に取り組んでおり、建築中のホテルおよび一部住宅を用いた賃貸事業を2027年度から本格稼働する予定です。

不動産事業の位置づけ

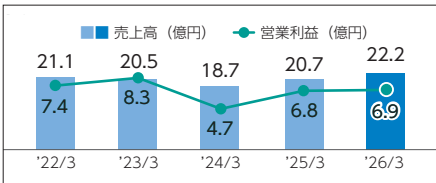
当社は、歴史的背景から国内に3つの鉱山(足尾鉱山、飯盛鉱山、阿仁鉱山)の鉱業権を有しており、これらの鉱山で公害防止措置(休鉱山管理)を半永久的に講じる義務があります。そのために毎年約8億円程度の休鉱山管理費用を計上しており、既存事業で創出した資金から休鉱山管理費用を賄っています。

平時においては資金面で大きな問題はありませんが、想定外の大規模地震や超大型台風等による設備損傷など有事が発生した場合には、復旧・安全対策工事に膨大な資金が必要となる可能性があります。休鉱山管理は収益を生まないため、この復旧のための資金を金融機関から借り入れるのは困難です。資金捻出のために、場合によっては、当社の保有資産を売却するなどの対応が求められます。

このため当社では、不動産事業を通じて、業績変動リスクの低い不動産賃貸事業を行い、長期にわたり安定的なキャッシュ・フローを確保しています。

所有する不動産は、東京および大阪という日本の東西に立地しており、災害発生時の地域偏在リスクを分散しています。いずれの物件も人気エリアに位置し、価格下落や空室リスクが相対的に低く、流動性・換金性の高い資産です。

不動産事業は、単体で見れば資産効率が高い事業とは言えませんが、有事における資金調達リスクを低減し、当社の存続および環境対策の継続を下支える機能を担っています。これらの不動産は、平時の安定収益と有事のリスク対応の両面を備えたアンカー的な資産として保有しています。



イノベーション

技術統括本部長 兼 開発部長 佐々木 斉



研究開発

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。

また、当社グループは鉱山開発および製錬事業で培った、岩盤の掘削・破砕・分級やバルク輸送、無機材料の反応・合成といった技術を基盤としており、これらのコア技術を応用することで新たな価値創出を推進しています。更に、近年の自然災害の増加や規模の拡大といった社会環境の変化を踏まえ、インフラ整備や防災・減災に資する装置・システムの開発、およびCO₂削減に寄与する機械・材料・プロセス技術の提供を通じて、社会課題の解決に貢献していきます。

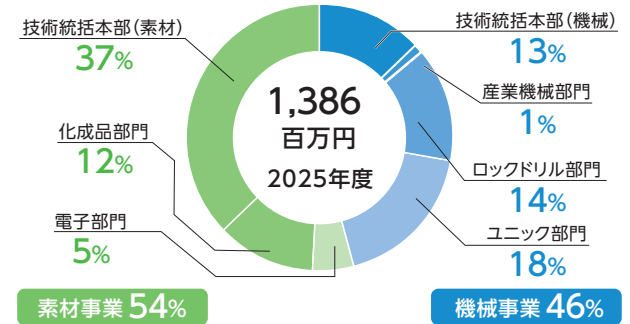
重点課題

- 無人化・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の開発
- 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による次世代技術者の育成強化

研究開発投資状況

2025年度における研究開発費は1,386百万円です。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、無人化・省人化、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

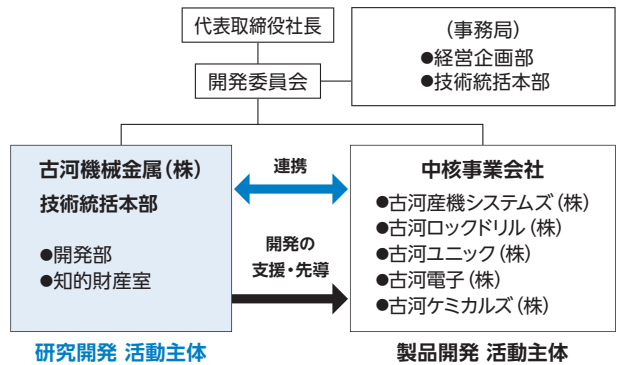


ガバナンス・体制

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、当社に「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。同本部では、昨今の技術発展に欠かせない要素となったAI・IoTの高度活用、シミュレーション解析技術の活用や、新素材を含めた情報・環境関連技術の開発、更に海底鉱物資源開発などを推進しています。

開発体制図



取り組み

● 開発活動の成果

研究開発および製品開発における成果の詳細につきましては、P9-12「価値創造の具体例」を参照ください。

● DXの取り組み事例

技術統括本部は、DX戦略の立案・推進を担う全社横断の場であるDX推進委員会の枠組みの中で、グループ全体のDXを推進しています。具体的には、機械の運転データを活用したサービス・メンテナンスの高度化を進めており、顧客の生産性向上や現場管理の最適化に資する情報提供を行うことで、ストック型ビジネスの強化にも取り組んでいます。また、技術伝承の観点から、作業の動画化や過去不具合データの活用により設計品質の向上と再発防止に取り組んでいます。

知的財産

方針・戦略

技術革新と市場競争力の強化が企業価値の向上のために不可欠であるとの認識のもと、当社グループでは、知的財産活動を重要な経営戦略の一つと位置づけ、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ます。

また、事業戦略の策定に際しては、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っています。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。これにより、事業戦略と知財戦略を融合させた戦略へと転換しています。

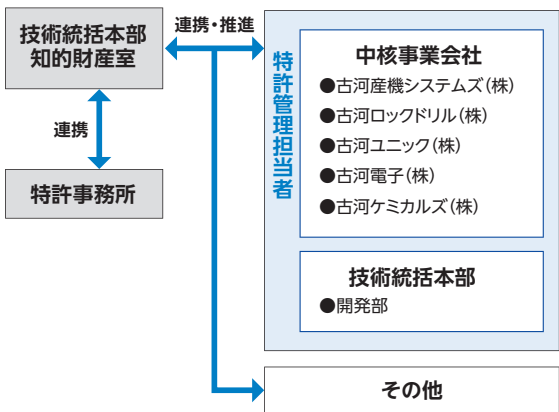
重点課題

- 知的財産ポートフォリオの充実(発掘支援活動)
- 全社的な知的財産意識の高揚(知財講習会)
- 事業戦略と知的財産戦略の融合(IPランドスケープ)

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、グループ一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



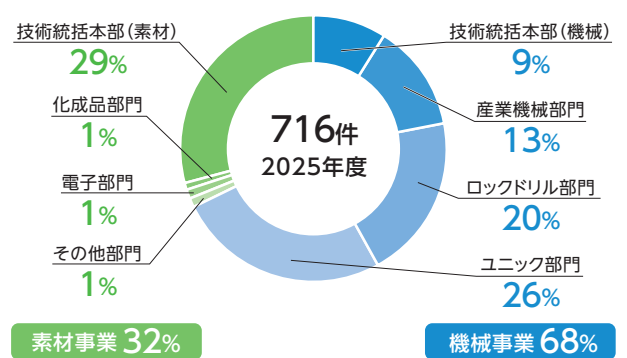
取り組み

● 知的財産ポートフォリオの状況

2025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716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。

保有件数は、2021年度以降、年率約6%のペースで増加しています。

事業会社別 国内知的財産 保有件数



● 発掘支援活動

知的財産ポートフォリオ充実の主要施策として、各事業部門に対する発掘支援活動を継続的に実施しています。知的財産室のメンバーが直接現場に足を運び、事業部門の課題や技術開発の方向性を把握しながら、発明の創出および特許出願を支援しています。

● 知財講習会

知財リテラシーの向上に向け、社内向けの知財講習会を継続的に実施しています。本講習会は発明部門に加え、営業・製造部門も対象としており、事業戦略と知財戦略の融合に向けた基盤形成に寄与しています。2025年度はグループ内で9回実施し、のべ267名が参加しました。講習会開始前と比較して、開始後は新規発明者数が約2倍に増加しており、知財意識の高揚を背景に、知財活動の活性化が進んでいます。

● IPランドスケープ

2024年度より開始したIPランドスケープ活動は、主要各事業会社における具体的なテーマを対象に実施しています。事業会社では、事業戦略の策定にIPランドスケープの分析結果を活用するなど、当活動の目的である事業戦略と知財戦略の融合を推進しています。