



古河機械金属株式会社

2023年3月期 第2四半期決算説明会

2022年11月25日

[登壇者]

3名

代表取締役社長

中戸川 稔（以下、中戸川）

常務取締役

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。よろしくお願いいたします。古河機械金属株式会社、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、現在は機械と素材を中核とした事業を行っており、投資家の皆様に、より一層ご理解いただけるよう、IRの充実に努めております。

本説明会につきましては、前回に引き続き、オンラインでのライブ配信とさせていただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

1. 古河機械金属グループの価値創造プロセス

2. 2023年3月期 第2四半期決算および通期業績予想(連結)

3. 部門別成果と課題

4. マテリアリティ(重要課題)の特定

5. トピックス

6. 参考資料

補足資料

本日は、ご覧の通り、1 から 6 の順番で説明します。

1.古河機械金属グループの価値創造プロセス

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。



決算説明の前に、当社の価値創造プロセスについて、説明します。

当社グループは、ここに記載の経営理念を基に、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付け、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、企業価値と社会価値を創造し、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。

後ほど説明いたしますマテリアリティ（重要課題）のうち、事業を通じた社会課題の解決に関するマテリアリティとして、この図にあります赤い囲みの三つを特定しましたが、これにより社会価値の創造に貢献していきます。

2. 2023年3月期 第2四半期決算および通期業績予想(連結)

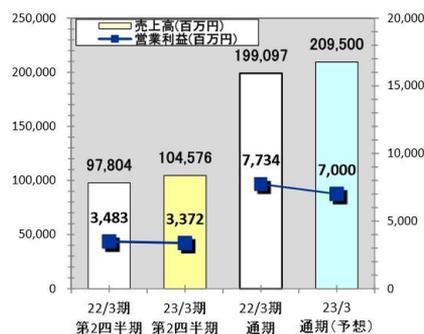
【業績】

		2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	対前年同期増減	2022年3月期	2023年3月期 (予想)	対2022年3月期 増減
売上高	百万円	97,804	104,576	6,771	199,097	209,500	10,402
営業利益	百万円	3,483	3,372	△111	7,734	7,000	△734
営業利益率	%	3.6	3.2	△0.3	3.9	3.3	△0.5
経常利益	百万円	4,089	5,219	1,129	8,996	6,900	△2,096
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	百万円	2,311	3,448	1,137	6,477	4,700	△1,777

※2023年3月期予想は、前回発表(8月9日)から、売上高・営業利益は部門別では修正も合計額は変更なし。経常利益以下では、為替差益が想定されるものの為替変動が見通せないことから変更せず。

【財務状況】

		2022年3月期	2023年3月期 第2四半期	対2022年3月期 増減
総資産	百万円	229,727	245,362	15,634
純資産	百万円	100,075	102,212	2,137
自己資本比率	%	42.3	40.4	△1.9
1株当り純資産	円	2,505.01	2,602.17	97.16



2023年3月期第2四半期決算および2023年3月期業績予想の概要です。

2023年3月期第2四半期の対前年同期比増減は、売上高が67億円増の1,045億円。営業利益は1億円減の33億円、経常利益は、営業外収益に為替差益21億円ほかを計上した結果、11億円増の52億円となりました。親会社株主に帰属する四半期純利益は、前期比11億円増の34億円となりました。

財務状況はご覧の通りです。

2023年3月期の業績予想は、8月9日に発表した予想から、売上高、営業利益は、部門別では修正していますが合計額に変更はなく、対前期増減は、売上高は104億円増の2,095億円、営業利益は7億円減の70億円を予想しております。

経常利益以下では為替差益が想定されるものの、為替変動が見通せないことから、経常利益69億円、親会社に帰属する当期純利益47億円のまま、変更していません。

連結損益計算書

■連結損益計算書

(単位:百万円)

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	対前年同期増減
売上高	97,804	104,576	6,771
売上原価	85,162	91,343	6,181
(売上総利益)	12,642	13,232	590
販売費及び一般管理費	9,158	9,860	701
営業利益	3,483	3,372	△111
営業外収益	1,668	2,975	1,307
為替差益	—	2,142	2,142
その他	1,668	832	△835
営業外費用	1,063	1,128	65
支払利息	217	248	30
休鉱山管理費	432	401	△31
その他	412	479	66
経常利益	4,089	5,219	1,129
特別利益	107	368	260
投資有価証券売却益	45	362	317
その他	62	5	△57
特別損失	725	1,187	462
投資有価証券評価損	176	—	△176
賃貸ビル解体費用	466	470	3
子会社整理損	—	348	348
その他	82	368	286
税金等調整前四半期純利益	3,470	4,399	928
法人税、住民税及び事業税	996	1,380	383
法人税等調整額	35	△565	△600
四半期純利益	2,439	3,584	1,145
非支配株主に帰属する四半期純利益	128	136	7
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,311	3,448	1,137

円安により為替差益を計上

前期に不用品処分益等を計上

古河大阪ビルの解体工事進捗分の費用

ロックドリル部門の海外販売子会社2社
(パナマ、中国)の清算に伴う費用を
損失計上

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。

経常利益は、営業外収益に、円安による為替差益を 21 億円計上したことや、前期に不用品処分益等の計上があったことなどにより、増益となりました。

特別利益に投資有価証券売却益を計上。特別損失に、古河大阪ビルの解体工事進捗分の費用や、ロックドリル部門のパナマおよび中国にある海外販売子会社 2 社の清算に伴う費用を損失計上した結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は 11 億円増の 34 億円となりました。

連結貸借対照表、キャッシュ・フロー

■連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期 第2四半期	対2022年3月期 増減
資産の部			
流動資産	96,238	113,121	16,882
固定資産	133,489	132,240	△1,248
有形固定資産	90,976	90,042	△934
無形固定資産	376	339	△36
投資その他の資産	42,136	41,859	△277
資産合計	229,727	245,362	15,634

現金及び預金、商品及び製品の増加など

建物及び構築物の償却による減少など

負債の部			
流動負債	59,859	77,579	17,720
固定負債	69,793	65,569	△4,223
負債合計	129,652	143,149	13,497

純資産の部			
株主資本	80,570	81,205	634
資本金	28,208	28,208	—
資本剰余金	2	2	—
利益剰余金	54,557	56,080	1,523
自己株式	△2,197	△3,085	△888
その他の包括利益累計額	16,683	17,979	1,296
非支配株主持分	2,821	3,027	205
純資産合計	100,075	102,212	2,137
負債純資産合計	229,727	245,362	15,634

■有利子負債(借入金)

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期 第2四半期	対2022年3月期 増減
短期	8,331	24,343	16,011
長期	57,339	56,034	△1,305
有利子負債合計	65,671	80,378	14,706

2023年3月末では615億円程度に減少予定

■連結キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	対前年同期増減
営業キャッシュ・フロー	1,224	△7,191	△8,415
投資キャッシュ・フロー	△3,148	△597	2,551
財務キャッシュ・フロー	△2,093	11,706	13,800
現金及び現金同等物の 四半期末残高	13,973	19,181	5,207

・銅鉱石の仕入が上期に集中したことによる棚卸資産の増加及び仕入債務の減少等により、営業キャッシュ・フローはマイナス
・財務キャッシュ・フローでは運転資金として短期借入金を調達しプラス

続いて、貸借対照表です。

総資産は156億円増の2,453億円、純資産は21億円増の1,022億円となりました。主な要因は記載の通りです。有利子負債は、前期末より147億円増加し、803億円となりましたが、2023年3月末には615億円に減少する予定です。

連結キャッシュ・フローは、銅鉱石の仕入れが上期に集中したことによる、棚卸資産の増加および仕入れ債務の減少等により、営業キャッシュ・フローが71億円のマイナス。財務キャッシュ・フローでは、運転資金として短期借入金を調達し、117億円のプラスとなっています。

部門別業績(連結)



(単位:百万円)

売上高	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	対前年同期 増減	2023年3月期 (予想)	対2022年3月期 増減		2023年3月期 第1、2四半期実績	対前年同期増減
機械事業	38,650	39,933	1,282	82,100	5,161	銅 価	8,634 \$ / トン	△907 \$ / トン
産業機械部門	8,632	7,862	△769	18,600	876	為 替	134.0円 / \$	24.2円 / \$
ロックドリル部門	15,412	18,003	2,591	35,600	4,689			
ユニック部門	14,606	14,067	△539	27,900	△405			
素材事業	57,756	61,964	4,207	121,800	3,636			
金属部門	50,335	53,903	3,567	106,400	3,404			
電子部門	3,584	3,600	15	7,000	△271	銅 価	8,067 \$ / トン	△1,624 \$ / トン
化成品部門	3,836	4,461	624	8,400	503	為 替	137.0円 / \$	24.6円 / \$
不動産事業	1,036	1,067	31	2,000	△115			
その他	360	1,610	1,249	3,600	1,720			
合計	97,804	104,576	6,771	209,500	10,402			
営業利益								
機械事業	2,093	1,882	△210	5,200	520			
産業機械部門	337	13	△324	1,500	103			
ロックドリル部門	404	1,057	653	2,500	1,382			
ユニック部門	1,351	811	△539	1,200	△965			
素材事業	1,091	1,175	84	1,300	△1,049			
金属部門	452	492	40	500	△440			
電子部門	228	321	92	300	△366			
化成品部門	410	361	△48	500	△243			
不動産事業	361	424	62	700	△43			
その他	△30	△59	△29	△100	△117			
調整額	△32	△50	△18	△100	△45			
合計	3,483	3,372	△111	7,000	△734			

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

部門別業績ですが、2023年3月期第2四半期の売上高は、産業機械部門とユニック部門で減収となりましたが、主としてロックドリル部門や金属部門が増収となり、全体では増収となりました。

機械事業全体では12億円増の399億円、素材事業全体では42億円増の619億円となりました。

営業利益は、主としてロックドリル部門で増益となりましたが、産業機械部門、ユニック部門で減益となり、全体では減益となりました。

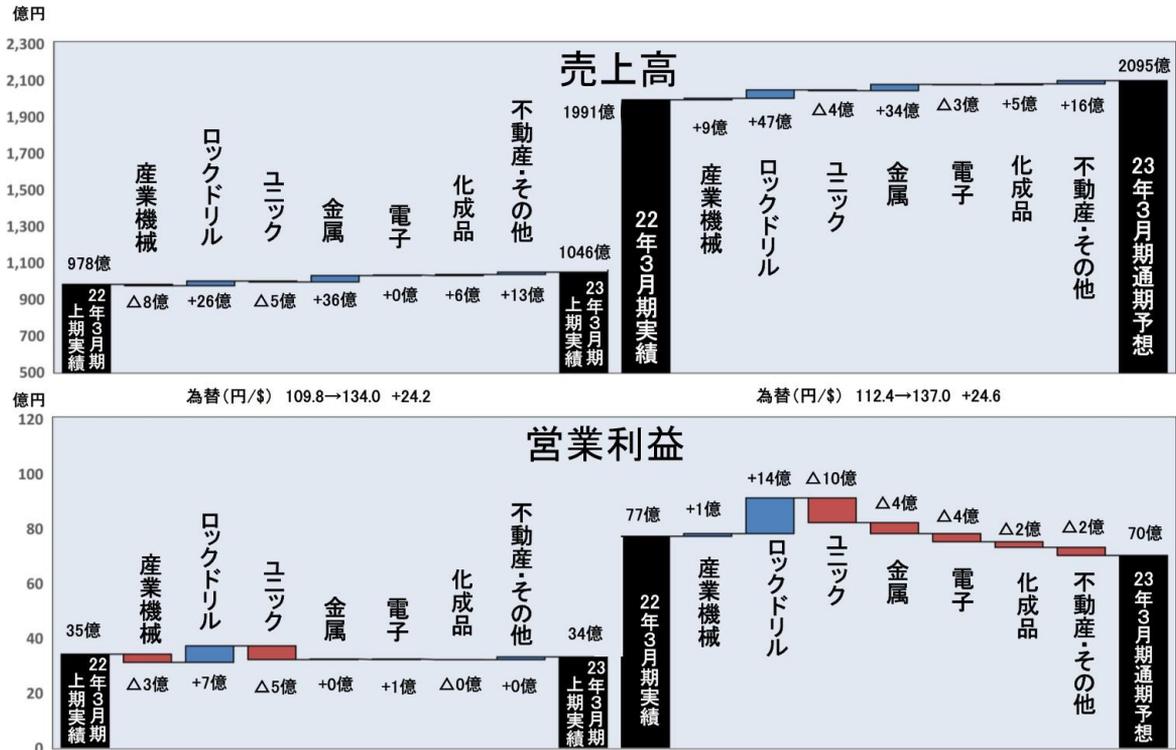
機械事業全体では2億円減の18億円、素材事業全体では微増の11億円となりました。

2023年3月期予想の売上高は、主としてロックドリル部門、金属部門で増収を見込んでいます。

営業利益は、主としてロックドリル部門で増益を見込んでいますが、ユニック部門、素材事業3部門で減益を見込み、全体でも減益予想としています。

銅価と為替の実績、および前提条件、為替感応度につきましては、記載の通りです。

部門別業績の増減(連結) / 対前年同期比

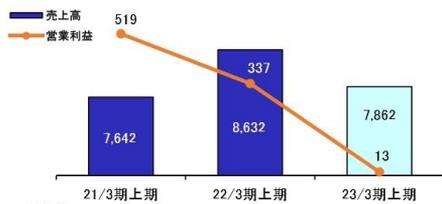


部門別業績の増減をグラフ化したものです。

グラフの左側は、上期実績の対前年同期増減、右側が通期予想の対前期増減となっています。またページ中央に、上期の為替と通期の為替予想を記載しています。

部門別業績(産業機械部門)

上期 (単位:百万円)



通期 (単位:百万円)



■上期実績の主な増減要因

【売上高】△8億円

・ポンププラントは増収、マテリアル機械は減収。橋梁は工事件数、金額、期間等の違いにより減収。大型プロジェクト案件は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®)等出来高に応じた売上高の計上も、小名浜港湾バルクターミナル向け荷役設備工事完了に伴い減収。

【営業利益】△3億円

・減収による減益。

【受注残】+36億円

	2023年3月期 第2四半期 会計期間末	対前年同期 増減
受注残	127億円	36億円

【流体設備】

森ヶ崎水再生センター、他

【マテリアル機械】

日鉄スラグ製品向け破碎プラント、琉球セメント向け碎石プラント、他

【橋梁】

清水IC第3高架橋、他

■通期予想の主な増減要因

【売上高】+9億円

・マテリアル機械、大型プロジェクト案件で減収。ポンプ・流体設備、橋梁、環境製品で増収。また、鑄物事業を会社分割し10月3日に新会社に承継、「その他」にセグメント移動し減収。全体では増収予想。

【営業利益】+1億円

・主にポンプ、環境製品の増収により増益予想。

■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】 碎石場、石灰鉱山、製鉄所等

【シェア】

国内シェア
15%

破碎機

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】

ダンブ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、環境に配慮した密閉式吊下げ型コンベヤの引き合い件数も増加

部門別に詳細を説明します。ページ下部にあるグレーの参考については、各部門の主要製品の特長、向け先、シェア等を記載しておりますので、お時間のある時にご覧ください。

産業機械部門です。

上期の対前年同期増減については、売上高は8億円減で、ポンププラントは増収も、マテリアル機械は減収、橋梁は工事件数、金額、期間等の違いにより減収。また、大型プロジェクト案件は、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®)等の出来高に応じた売上高を計上しましたが、小名浜港湾バルクターミナル向け荷役設備工事完了に伴い、減収となりました。

営業利益は3億円減で、減収により減益となりました。

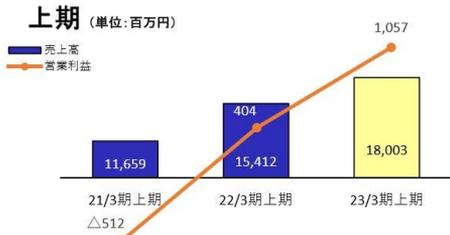
受注残は、対前年同期比36億円増の127億円で、流体設備で森ヶ崎水再生センターほか、マテリアル機械で日鉄スラグ製品向け破碎プラントや琉球セメント向け新碎石プラントほか、橋梁で清水インターチェンジ第3高架橋工事ほかを受注しています。

通期予想と対前期増減については、売上高は9億円増で、マテリアル機械、大型プロジェクト案件で減収。ポンプ・流体設備、橋梁、環境製品で増収を見込んでいます。

また、当セグメントの鋳物事業を会社分割し、10月3日に新会社に承継しました。鋳物事業の下期売上高は、その他セグメントに移動するため減収を見込みますが、全体では増収を予想しています。

営業利益は1億円増で、主にポンプ、環境製品の増収により、増益を予想しています。

部門別業績(ロックドリル部門)



■上期実績の主な増減要因

【売上高】 国内60億円 △1億円、海外120億円 +27億円

- ・国内はトンネルドリルジャンボの出荷減で減収。
- ・海外は北米を中心に出荷増で増収。円安による増収効果も。
- ・補用部品は国内、北米で出荷増。

【営業利益】 +7億円

- ・主に海外での出荷増に加え、円安による増収により増益。



■通期予想の主な増減要因

【売上高】 国内130億円 △2億円、海外226億円 +49億円

- ・国内は若干減収も、海外は主に北米で出荷増と円安により増収予想。

【営業利益】 +14億円

- ・主に海外での出荷増と円安による増収効果により増益予想。

■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】 砕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、
ダム等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

続いて、ロックドリル部門です。

上期の対前年同期増減については、売上高は国内1億円減、海外27億円増となりました。国内は、トンネルドリルジャンボの出荷減で減収となりましたが、海外は北米を中心に出荷増での増収に加え、円安により増収効果もありました。また、補用部品は、国内、北米で出荷増となり、全体では増収となりました。

営業利益は7億円増で、主に海外での出荷増に加え、円安による増収により、増益となりました。

通期予想の対前期増減については、売上高は、国内2億円減、海外49億円増で、国内が若干減収となるものの、海外は主に、北米での出荷増と円安により、増収を見込んでいます。

営業利益は 14 億円増で、主に海外での出荷増と円安による増収効果により、増益を予想しています。

部門別業績(ユニック部門)



■ 上期実績の主な増減要因

【売上高】 国内95億円 △20億円、海外46億円 +14億円

・国内はトラックの生産遅延、減産によるクレーン架装遅れで減収。
海外は欧米でミニ・クローラクレーン、東南アジア・オセアニア・中近東でユニッククレーンの出荷増により増収。円安による増収効果も。

【営業利益】 △5億円

・海外は出荷増に加え円安により増収増益。国内は減収に加え、鋼材など原材料価格の値上げ等により原価率が悪化し減益。



■ 通期予想の主な増減要因

【売上高】 国内202億円 △19億円、海外77億円 +15億円

・国内はトラックの減産等の影響が下期後半に緩やかに回復するものの、上期の減収分が残り減収予想。
海外は上期増収分が残り増収予想。

【営業利益】 △10億円

・国内の減収減益、原材料価格の値上げ等の影響を見込み減益予想。

■ 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。

上期の対前年同期増減については、売上高は国内 20 億円減、海外 14 億円増となりました。国内は、トラックの生産遅延、減産による、クレーン架装の遅れにより、減収となりました。海外は、欧米でミニ・クローラクレーン、東南アジア、オセアニア、中近東で、ユニッククレーンの出荷増により増収となったほか、円安による増収効果もあり、全体では増収となりました。

営業利益は 5 億円減で、海外は出荷増に加え、円安による増収増益となったものの、国内は減収に加え、鋼材などの原料価格の値上げ等により原価率が悪化し、減益となり、全体でも減益となりました。

通期予想の対前期比増減については、売上高は国内 19 億円減、海外 15 億円増で、国内はトラック減産等の影響が、下期後半に緩やかに回復するものの、上期の減収分が残り、減収を予想しています。海外は、上期の増収分が残り、増収を予想していますが、全体では減収を見込んでいます。

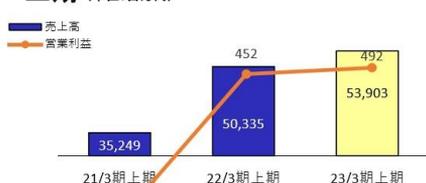
営業利益は10億円減で、国内の減収による減益、原材料価格の値上げ等の影響を見込み、減益を予想しています。

コストアップ分の製品値上げは実施していますが、価格改定前の受注残が今期は残る想定です。

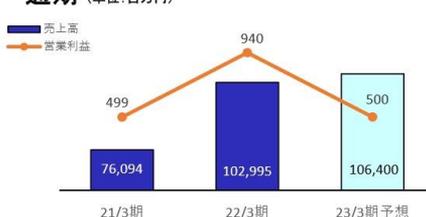
部門別業績(金属部門)



上期 (単位:百万円)



通期 (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】 創業当時から銅地金の供給責任を果たし、現在では年間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

■上期実績の主な増減要因

【売上高】 +36億円

・銅は数量減も単価増で増収、金は数量・単価増で増収。

銅 +4億円(数量△34億円、単価+38億円)

金 +31億円(数量+14億円、単価+17億円)

	2023年3月期 第1、2四半期実績	対前年同期増減
銅 価	8,634 \$ / ㍉	△907 \$ / ㍉
金 価	134.0円 / \$	24.2円 / \$

【営業利益】 +0億円

・金属価格変動影響による差益(右表)で

銅は減益、金は増益。

円安により委託製錬収支は改善。

金属価格変動影響による損益について

	2023年3月期 第2四半期累計期間	対前年同期増減
営業利益	4.9億円	0.4億円
内価格影響分	5.2億円	△2.1億円
銅	(△1.2億円)	(△7.4億円)
金	(6.2億円)	(5.4億円)

■通期予想の主な増減要因

【売上高】 +34億円

・銅は単価増も数量減で減収、金は数量・単価増で増収が見込まれるが、将来の金属価格変動は見通せないため下期予想に上記要因は反映せず。

【営業利益】 △4億円

・円安により委託製錬収支の改善が期待されるが、将来の為替、更には金属価格変動による価格差益は見通せないため、下期予想に上記要因は反映せず。下期予想をほぼ0億円とした。

	2023年3月期 (予想)	対2022/3期 増減
銅 価	8,067 \$ / ㍉	△1,624 \$ / ㍉
金 価	137.0円 / \$	24.6円 / \$

■小名浜製錬との委託契約終了(2023年3月末)により委託製錬事業の抜本的見直しに目処。

・2023年度以降は、不採算な輸出を削減し、国内販売に注力することで、営業利益を確保、生産数量減により金属価格変動による収益の変動幅の縮小を見込む。(※収益改善効果は2022年3月期決算説明会資料P18参照)

金属部門です。

上期の対前年同期増減は、売上高は36億円増で、銅の販売数量が減少したものの、単価増で増収。金は、数量、単価増により増収となりました。全体でも増収となり、増減要因は記載の通りです。

営業利益は微増ですが、右表の通り、金属価格変動影響による損益で、銅は減益、金は増益となり、5億円あったこととなります。また円安により、委託製錬収支は改善しました。

通期予想の対前期増減については、売上高は34億円増で、銅は単価増も、数量減で減収。金は数量、単価増で増収が見込まれるものの、将来の金属価格変動は見通せないため、下期予想にこの要因は反映していません。

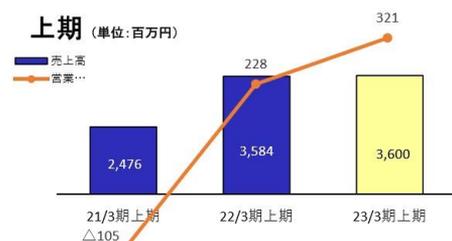
営業利益は4億円減で、円安により委託製錬収支の改善が期待されますが、将来の為替、さらには金属価格変動による価格差益は見通せないため、下期予想にこの要因を反映せず、下期予想をほぼ0億円としています。

また既に適時開示していますが、2023年3月末をもって、小名浜製錬株式会社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めどが立ちました。2023年度以降は不採算な輸出を削減し、国内販売に注力することで、営業利益を確保。生産数量減により、金属価格変動による収益の変動幅の縮小を見込んでいます。

期初発表した前提条件、銅価9,400ドル、為替120円で試算した場合、金属部門の営業利益は2023年度以降は、期初通期予想の0億円から4億円に改善する見込みです。

詳細につきましては、5月に開催した2022年3月期決算説明会の資料18ページを、後ほどご参照ください。なおこの試算では、為替や金属価格変動による収益変動は見ておりません。

部門別業績(電子部門)



■上期実績の主な増減要因

【売上高】+0億円

- ・高純度金属ヒ素は化合物半導体向けの需要が安定。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の需要増で増収。コイルは自動車の減産の影響を受け減収。

【営業利益】+1億円

- ・高純度金属ヒ素、窒化アルミニウムの増収による増益。



■通期予想の主な増減要因

【売上高】△3億円

- ・下期は半導体需要減により高純度金属ヒ素、結晶製品が数量減、コイルは自動車減産の影響により数量減などから、減収予想。

【営業利益】△4億円

- ・下期の減収による減益に加え、電気料金や原材料価格の上昇等の影響により営業赤字となり、通期では減益予想。

■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

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りつつあり、需要拡大によるフル生産が継続、増産投資を実施中

電子部門です。

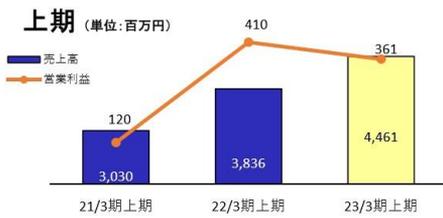
上期の対前年同期増減については、売上高はほぼ横ばいで、高純度金属ヒ素は化合物半導体向けに需要が安定。窒化アルミニウムは熱対策部品向けや、半導体製造装置用部品向け等の需要増で増収。コイルは、自動車減産の影響を受け、減収となりました。

営業利益は1億円増で、高純度金属ヒ素、窒化アルミニウムの増収による増益となりました。

通期予想の対前期比増減については、売上高は3億円減で、下期は半導体需要減により、高純度金属ヒ素、結晶製品が数量減。コイルは自動車減産の影響により、数量減などから減収を予想しています。

営業利益は4億円の減で、下期の減収による減益に加えて、電気料金や原材料価格上昇等の影響により営業赤字となり、通期では減益を予想しています。

部門別業績(化成品部門)



■上期実績の主な増減要因

【売上高】+6億円

- ・酸化銅は銅価上昇による単価上昇、基板向け需要も旺盛で増収。亜酸化銅は銅価上昇による単価上昇、船底塗料向けの需要回復で増収。

【営業利益】△0億円

- ・増収による増益も、原料価格上昇等の影響により若干減益。



■通期予想の主な増減要因

【売上高】+5億円

- ・酸化銅は基板向けの旺盛な需要継続、亜酸化銅は船底塗料向けの需要回復を見込み、また銅価上昇による増収効果もあり増収予想。

【営業利益】△2億円

- ・増収による増益も、酸化銅、亜酸化銅、硫酸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】 国内シェア 45%

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。

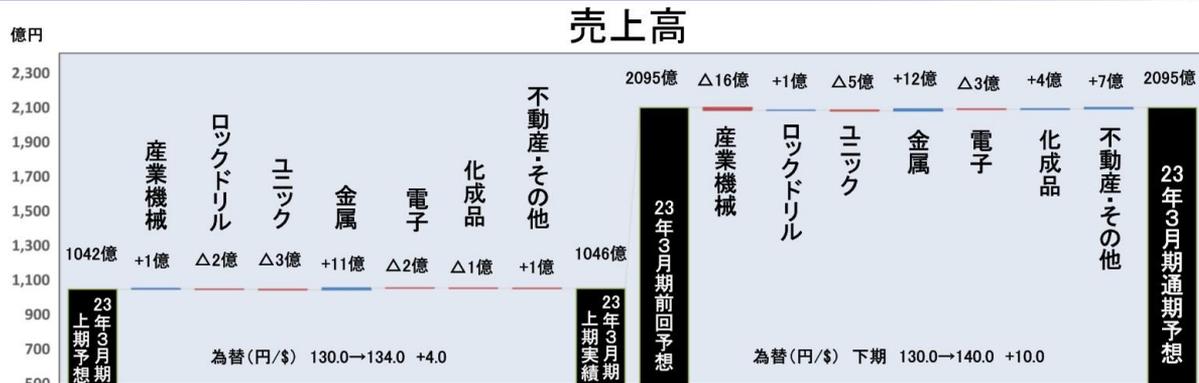
上期の対前年同期増減については、売上高は6億円増で、酸化銅は銅価上昇による単価上昇に加え、基盤向けの需要が旺盛で増収。亜酸化銅は、銅価上昇による単価上昇に加え、船底塗料向けの需要回復で増収となり、全体でも増収となりました。

営業利益は微減で、増収による増益も、原料価格上昇等の影響により、若干減益となりました。

通期予想の対前期比増減については、売上高は5億円増で、酸化銅は基板向けの旺盛な需要が継続、亜酸化銅は船底塗料向けの需要回復を見込み、また銅価上昇による増収効果もあり、全体では増収を予想しています。

営業利益は2億円減で、増収による増益を見込むものの、酸化銅、亜酸化銅、硫酸の原材料価格の上昇等による原価率悪化の影響により、減益を予想しています。

部門別業績の増減(連結) / 対前回予想(売上高)



部門	通期予想変更の主な増減要因(対前回予想 ^{8月9日})
産業機械	ポンププラントで増収も、砕石業界の購買意欲低下によりマテリアル機械が減収、大型プロジェクト案件で一部期ズレを予想。また、鋳物事業を会社分割し10月3日に新会社に承継、「その他」にセグメント移動し減収。
ロックドリル	国内+5億円 トンネルドリルジャンボ、油圧クローラドリルで増収。 海外+4億円 北米で増収も、欧州で減収。
ユニック	国内+2億円、海外+3億円 ユニッククレーンの出荷減で若干減収。
金属	銅、金の価格上昇で増収が見込まれるが、将来の金属価格変動は見通せないため、下期予想に価格上昇分は反映せず。
電子	下期は半導体需要減により高純度金属ヒ素、結晶製品が減収。
化成品	下期は各製品で若干の増収。

次に、売上高の対前回予想、8月9日発表した分ですが、との部門別業績増減です。売上高の通期予想について、主な増減要因をポイントだけ簡潔に説明します。

産業機械部門は16億円減に修正。ポンププラントで増収、砕石業界の購買意欲低下により、マテリアル機械が減収。大型プロジェクト案件で一部期ズレを予想しています。

また、鋳物事業を会社分割し、10月3日に新会社に承継したことにより、鋳物事業の下期売上高は、その他セグメントに移動するため、同部門では減収となります。

ロックドリル部門は、ほぼ横ばいです。国内は、トンネルドリルジャンボ、油圧クローラドリルで増収。海外は、北米で増収となるものの、欧州で減収を予想しています。

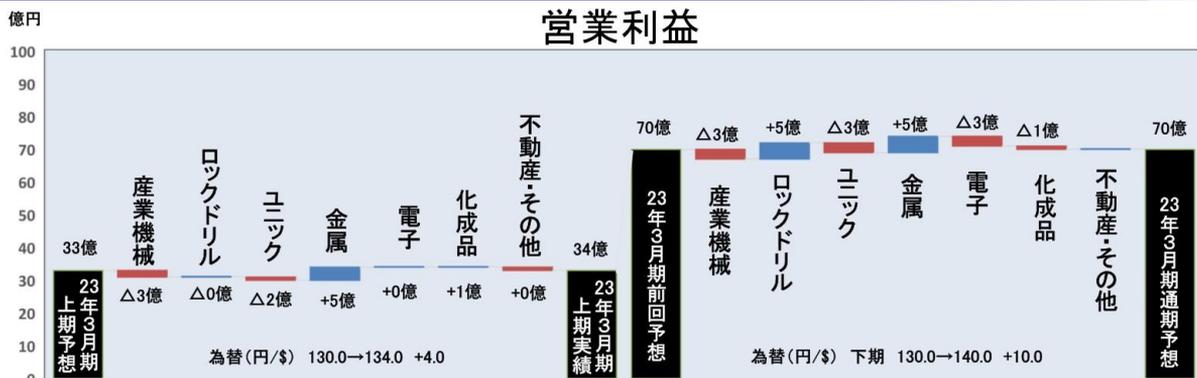
ユニック部門は、5億円減に修正しました。ユニッククレーンの出荷減で、国内、海外とも若干の減収となります。

金属部門は、上期に主に金価格の上昇により11億円の増。下期は見直しをしております。銅、金の価格上昇で増収が見込まれるものの、将来の金属価格変動は見通せないため、下期予想に価格上昇分は反映していません。

電子部門は、3億円減に修正しております。下期は半導体需要減により、高純度金属ヒ素、結晶製品が減収と見込んでおります。

化成品部門は、4億円増に修正しております。下期は各製品で若干の増収を見込んでおります。

部門別業績の増減(連結) / 対前回予想(営業利益)



部門	通期予想変更の主な増減要因(対前回予想 ^{8月9日})
産業機械	ポンププラントで増収増益も、マテリアル機械、大型プロジェクト案件で減収減益。
ロックドリル	製品価格の値上げで原材料価格上昇分を補い、更に下期の為替を円安に変更したことにより増益。
ユニック	減収による減益と原材料価格の値上げ等の影響を見込み減益。
金属	上期に主に金価格上昇により+5億円。下期は円安により委託製錬収支の改善が期待されるが、将来の為替、更には金属価格変動による価格差益は見通せないため、下期予想はこれら要因を反映せず、ほぼ0億円とした。
電子	下期の減収による減益に加え、電気料金や原材料価格の上昇等の影響により、下期が営業赤字予想。
化成品	酸化銅、亜酸化銅、硫酸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予想。

次に、営業利益の対前回予想との部門別業績増減です。売上高同様に、ポイントだけ簡潔に説明します。

産業機械部門は3億円減に修正。ポンププラントで増収増益。マテリアル機械、大型プロジェクト案件で減収減益を予想しています。

ロックドリル部門は、5億円増に修正しました。製品価格の値上げで原材料価格上昇分を補い、さらに下期の為替を円安に変更したことにより、増益となっています。

ユニック部門は、3億円減に修正しています。減収による減益と、原材料価格の値上げ等の影響を見込んで、減益としました。

金属部門は、上期に主に金価格上昇により5億円増とし、下期は見直しをしておりません。下期は円安により、委託製錬収支の改善が期待されるものの、将来の為替さらには金属価格変動による価格差益が見通せないため、下期予想はこれら要因を反映せず、ほぼ0億円としています。

電子部門は、3億円減に修正。下期の減収による減益に加え、電気料金や原材料価格上昇等の影響により、下期は営業赤字を予想しています。

化成品部門は、1億円減に修正しました。酸化銅、亜酸化銅、硫酸の原材料価格の上昇等による原価率悪化の影響により、減益予想としています。

3. 部門別成果と課題



部門	主な成果	主な課題
産業機械	<ul style="list-style-type: none"> セクションプラント工事大型案件として、日鉄スラグ製品向け破碎プラント、および琉球セメント向け新碎石プラントを受注。 橋梁工事において2年連続「安全管理受注者表彰」と「工事成績優秀企業認定」を受賞。 	<ul style="list-style-type: none"> ゴムライナー型スラリーポンプのモデルチェンジ機の販売拡大。 鋼橋梁以外の鉄構製品（鋼製セグメント）の販売強化。 環境配慮型の密閉式吊下げ型コンベヤ（SICON®）の販売促進。 新型高効率スクリーンの販売促進。
ロックドリル	<ul style="list-style-type: none"> 東南アジアの碎石市場向けにアタッチメントドリルを開発し、インドネシアで市場投入。 油圧クローラドリルの製品ラインナップを再構築し、主力機種に集中生産、機体の共通化開発を開始。 全自動ドリルジャンボ、自動ロックボルタ等のトンネル掘削現場向け高付加価値製品の展開強化。 解体市場向け油圧圧砕機の首都圏への集中販売を目的とした国内組織の再編。 	<ul style="list-style-type: none"> LCS（ライフサイクルサポート）の海外サービス体制の強化（ドリル技術員育成および販売店サポート）。 顧客サポートサービスの商品化の策定（DX推進により「モノ売り→コト売り」へのシフト促進）。 海外販売子会社の統廃合（パナマ及び中国の販売子会社の解散決議を2022年度上期に実施、清算終了に向け取り組み中）。
ユニック	<ul style="list-style-type: none"> ユニッククレーンG-FORCEシリーズの吊り上げ性能を向上したマイナーチェンジ機（大型）を開発。 ミニクローラクレーン新分解仕様を開発。 中国向けに市場ニーズの高い超大型ユニッククレーンの市場投入。 	<ul style="list-style-type: none"> 原材料価格の高騰下での生産コストの削減と部品調達最適化。 トラック電動化への対応検討。 販売力が弱い地域の海外販売店の見直しや未開拓地域での販売ルート構築。 海外販売店に対する技術トレーニングやセールストレーニング等の支援。 販売を停止しているロシア市場を含む海外戦略の見直し。

次に、部門別の主な成果と課題についてまとめましたので、説明します。

まず、機械事業です。産業機械部門の主な成果は、セクションプラント工事、大型案件として、日鉄スラグ製品向け破砕プラント、および琉球セメント向け新砕石プラントを受注したこと。橋梁工事において、2年連続安全管理受注者表彰と、工事成績優秀企業認定を受賞したことです。

主な課題としては、ゴムライナー型スラリーポンプのモデルチェンジ機の販売拡大。鋼橋梁以外の鉄構製品（鋼製セグメント）の販売強化。環境配慮型の密閉式吊下げ型コンベヤ（SICON®）の販売促進。新型高効率スクリーンの販売促進です。

ロックドリル部門の主な成果は、東南アジアの砕石市場向けにアタッチメントドリルを開発し、インドネシアで市場投入したこと。油圧クローラドリルの製品ラインナップを再構築し、主力機種の集中生産、機体の共通化開発を開始しております。全自動ドリルジャンボ、自動ロックボルタ等のトンネル掘削現場向け高付加価値製品の展開強化。解体市場向け油圧圧砕機の首都圏への集中販売を目的とした、国内組織の再編でございます。

主な課題としては、LCS（ライフサイクルサポート）のドリル技術員育成、および販売店サポートなどの海外サービス体制の強化。顧客サポートサービスの商品化策定。DX推進により、モノ売りからコト売りへのシフト促進。海外販売子会社の統廃合です。

パナマおよび中国の販売子会社については、解散決議を2022年度上期に実施、清算終了に向けて取り組み中であります。

ユニック部門の主な成果は、ユニッククレーン G-FORCE シリーズの吊り上げ性能を向上したマイナーチェンジ機（大型）を開発したこと。ミニ・クローラクレーン新分解仕様を開発したこと。中国向けに市場ニーズの高い超大型ユニッククレーンの市場投入であります。

主な課題としては、原材料価格の高騰下での生産コスト削減と部品調達の最適化。トラック電動化への対応検討。販売力が弱い地域の海外販売店の見直しや未開拓地域での販売ルートの構築。海外販売店に対する技術トレーニングやセールストレーニング等の支援。販売を停止しているロシア市場を含む、海外戦略の見直しです。

部門	主な成果	主な課題
金属	<ul style="list-style-type: none"> ・2023年3月末をもって小名浜製錬株式会社との委託製錬契約を終了。2023年度以降は不採算の輸出を大幅に削減。 	<ul style="list-style-type: none"> ・小名浜製錬株式会社との委託製錬契約終了後も供給を希望する顧客への対応。 ・国際市況動向や鉱石買鉱条件の影響による収益変動（2023年度以降は生産量減により2022年度と比べ変動幅は縮小）。
電子	<ul style="list-style-type: none"> ・需要が旺盛な窒化アルミニウムは増産投資（約10億円）を実施中。 ・現有品よりも高熱伝導を実現した高性能窒化アルミニウムを市場投入。 ・回折光学素子（DOE）はレーザー加工向けに販売増加。 	<ul style="list-style-type: none"> ・窒化アルミニウム需要増を見据えた更なる増産投資の検討。 ・高純度金属ヒ素の増産検討。
化成品	<ul style="list-style-type: none"> ・硫酸は化学品製造用途向けを中心に販売増加。 ・めっき用酸化銅はハイエンドPCやサーバー向けに販売増加。 	<ul style="list-style-type: none"> ・原材料価格の高騰に対し製品への価格転嫁に遅れ。

次に、素材事業です。

金属部門の主な成果は、2023年3月末をもって、小名浜製錬株式会社との委託製錬契約終了を決定したことです。2023年度以降は、不採算の輸出は大幅に削減する見込みです。

主な課題は、小名浜製錬株式会社との委託製錬契約終了後も供給を希望する顧客への対応。2023年度以降は生産量減により、2022年度と比べ変動幅は縮小するものの、国際市況動向や鉱石買鉱条件の影響による収益変動です。

電子部門の主な成果は、需要が旺盛な窒化アルミニウムは、約10億円の増産投資を実施中であるほか、現有品よりも高熱伝導を実現した高性能窒化アルミニウムを市場投入。回折光学素子（DOE）は、レーザー加工向けに販売増加であります。

主な課題は、窒化アルミニウム需要増を見据えた、さらなる増産投資の検討。高純度金属ヒ素の増産検討であります。

化成品部門の主な成果は、硫酸は化学品製造用途向けを中心に販売増加。めっき用酸化銅はハイエンドパソコンやサーバー向けに販売増加であります。

主な課題は、原材料価格の高騰に対し、製品への価格転嫁に遅れがあることが挙げられます。

以上、これらの成果と課題を認識し、来年度からの次期中期経営計画では、具体的な戦略を示していく考えです。

ロックドリル部門 海外マーケティング力の強化・再構築



■マーケット別戦略 台数重視から利益重視へ

マーケット	地域	戦略・施策
攻める市場	北米	<ul style="list-style-type: none"> 油圧クローラドリル、油圧ブレーカともに大型機を拡販。油圧クローラドリル市場の約8割（西部地区は約9割）が大型。大型油圧クローラドリルは、北米仕様へシフト。 油圧ブレーカのリビルト事業を強化し部品を拡販。 北米の販売子会社において、西部地区に物流・アフターサービス拠点の設立を決定。輸送コスト削減、受渡しリードタイム短縮。 
	欧州	<ul style="list-style-type: none"> 油圧ブレーカの中大型機を軸足に拡販。 イギリスにおいて油圧ブレーカ拡販のため販売店2→4社へ。欧州4大市場であるフランス、イタリア、ドイツ、イギリスの中で、イギリスが開拓途上。 油圧クローラドリルはドイツ市場へ注力。 
創る市場	東南アジア	<ul style="list-style-type: none"> 空圧ドリルから油圧クローラドリルへの誘導策としてアタッチメントドリル(AHD709)を市場投入。 各国市場における顧客層別(砕石、鉱山)販売店の再編および新設。 
統廃合市場	南米、中国、インド、(韓国)	<ul style="list-style-type: none"> パナマにある販売子会社を解散(2022年12月頃をめぐりに清算終了)。 中国上海にある販売子会社を解散(2023年8月頃をめぐりに清算終了)。 インドにある販売子会社の解散に向けて検討中。 韓国にある販売子会社の事業役割について見極め中。

次に、当社グループの重点課題の一つであった、ロックドリル部門の海外マーケティング力の強化・再構築に関して、マーケット別戦略として、台数重視から利益重視へのシフトを図っておりますが、その戦略、施策について説明します。

攻める市場は、北米と欧州です。北米では油圧クローラドリル、油圧ブレーカともに、大型機を拡販していきます。油圧クローラドリル市場の約8割、北米の西部地区は約9割が大型機であります。大型油圧クローラドリルは北米仕様へシフトしていきます。また、油圧ブレーカのリビルト事業を強化し、部品を拡販します。

さらに、北米の販売子会社において、西部地区に物流、アフターサービス拠点の設立を決定しました。これにより、輸送コスト削減、受け渡しリードタイムの短縮を図っていきます。

欧州では、油圧ブレーカの中大型機を軸足に拡販するほか、欧州4大市場であるフランス、イタリア、ドイツ、イギリスの中で、開拓途上であるイギリスにおいて、油圧ブレーカ拡販のための販売店を、2社から4社に拡大しています。油圧クローラドリルは、ドイツ市場へ注力していきます。

創る市場は、東南アジアです。空圧ドリルから油圧クローラドリルへの誘導策として、アタッチメントドリルAHD709を市場投入しました。各国市場における顧客層別（砕石、鉱山）販売店の再編、および新設を行っていきます。

統廃合市場は、南米、中国、インドです。パナマおよび中国上海にある販売子会社の解散を決定しました。それぞれ2022年12月ごろ、2023年8月ごろをめどに清算終了する予定です。インドは、販売子会社の解散に向けて検討中です。韓国については、販売子会社の事業役割について見極め中であります。

ロックドリル部門では引き続き、選択と集中を進め、成長への事業戦略へ転換を図っていきます。

4. マテリアリティ(重要課題)の特定



■サステナビリティへの取り組みに関するマテリアリティ(重要課題)の特定

経営理念の具現化と社会課題の解決により一層尽力していくため、2013年に特定したCSR重点課題を見直し、2021年12月に制定した「サステナビリティへの取り組みに関する基本方針」に基づく10項目のマテリアリティ(重要課題)を攻めのCSV課題(3項目)、守りのCSR/ESG課題(7項目)に分けて下記のように特定しました。

サステナビリティへの取り組みに関する基本方針	
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。	
サステナビリティへの取り組みに関するマテリアリティ(重要課題)	
攻め: CSV課題 事業を通じた「社会課題」の解決に関するマテリアリティ(重要課題)	
	<ul style="list-style-type: none"> ・環境に配慮した製品・技術・サービスの提供 ・お客さまの課題解決への貢献 ・インフラ整備など安全で快適な社会づくりへの貢献
守り: CSR/ESG課題 成長に向けた経営基盤の整備に関するマテリアリティ(重要課題)	
E(環境)	<ul style="list-style-type: none"> ・事業活動における気候変動対策の推進 ・生物多様性保全活動の推進
S(社会)	<ul style="list-style-type: none"> ・健康に配慮した安全で働きがいのある職場環境の整備 ・多様な人材の確保と育成 ・人権を尊重した経営の推進
G(企業統治)	<ul style="list-style-type: none"> ・全社的リスクマネジメント体制の整備 ・コンプライアンスの徹底

※マテリアリティ(重要課題)の特定に関する詳細情報は、当社Webサイトに掲載のリリースをご覧ください。 → <https://www.furukawak.co.jp/info/2022/>

次に、当社グループは、サステナビリティへの取り組みに関するマテリアリティ(重要課題)を特定し、本年11月開催の取締役会において決議しました。

経営理念の具現化と社会課題の解決に、より一層尽力していくため、2013年に特定したCSR重点課題を見直し、2021年12月に制定したサステナビリティへの取り組みに関する基本方針に基づく10項目のマテリアリティを、攻めのCSV課題と守りのCSR/ESG課題に分けて、記載の通り特定しました。

攻めのCSV課題では、事業を通じた社会課題の解決に関するマテリアリティとして、環境に配慮した製品・技術・サービスの提供。お客様の課題解決への貢献。インフラ整備など安全で快適な社会づくりへの貢献の、3項目を特定しました。

守りのCSR/ESG課題では、成長に向けた経営基盤の整備に関するマテリアリティとして7項目を特定し、ESGに区分しました。

環境では、事業活動における気候変動対策の推進、生物多様性保全活動の推進の2項目。社会では、健康に配慮した安全で働きがいのある職場環境の整備、多様な人材の確保と育成、人権を尊重した経営の推進の3項目であります。

企業統治では、全社的リスクマネジメント体制の整備、コンプライアンスの徹底の2項目を特定しました。

マテリアリティの特定に関する詳細情報は、当社ウェブサイトに記載のニュースリリース、11月11日に発表しておりますが、こちらをご覧ください。

5. トピックス

■ 日本格付研究所の信用格付けが「BBB+」へ格上げ

日本格付研究所より取得している信用格付けについて、2022年10月7日付で現行の「BBB」から「BBB+」に引き上げられました。

これにより、2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」の最終年度となる2025年度における格付けの目標「BBB+以上」を達成しました。
金融情勢によらず必要な資金の調達を可能とするため、引き続き強固な財務基盤の確立を目指していきます。

	変更前	変更後
長期発行体格付	BBB	BBB+
格付見通し	ポジティブ	安定的
国内CP格付	J-2	J-2(据置)

格付け理由(日本格付研究所ニュースリリースから要約)

- かつては金属部門が利益に占める比率が高かったが、現在は機械事業が柱となり高い市場シェアを有する製品を多く抱えている。
- ロックドリル部門は販売戦略を台数重視から利益重視へ転換したことにより収益性が改善、金属部門は小名浜製錬株式会社への委託製錬終了による採算性の低い輸出の減少、事業規模の縮小による業績の安定性の高まりが見込まれる。産業機械部門は設計から施工まで請け負うことで採算性が向上しており、ユニック部門は市場シェアの高さから今後も一定の利益を確保できるとみられる等、収益力の強化が着実に進んでおり、また、底堅い利益を背景に財務内容が従前と比べ改善している。
- 2023年3月期は減益計画であるが、2024年3月期以降は業績が上向くとみられる。金属部門の収益性改善、ユニック部門の中期的な需要回復、その他の部門も需要は概ね堅調で、引き続き利益貢献が見込まれる。
- 2015年3月期から2020年3月期にかけて自己資本比率は30%台で推移してきたが、2021年3月期、2022年3月期は40%台に上昇するなど、財務内容の改善が進んでいる。底堅いキャッシュフロー創出力が維持されるとみられ、財務内容が大きく悪化する懸念は小さい。

次に、2022年度上半期のトピックスです。

日本格付研究所より取得している信用格付けについて、2022年10月7日付で現行のBBBからBBB+に引き上げられました。これにより、2025年ビジョンで示している格付けの目標、BBB+以上を達成しました。

金融情勢によらず、必要な資金の調達を可能とするため、引き続き強固な財務基盤の確立を目指していきます。

日本格付研究所による格付け理由を、ニュースリリースから要約して紹介します。

一つ目。かつては金属部門が利益に占める比率が高かったが、現在は機械事業が柱となり、高い市場シェアを有する製品を多く抱えている。

2、ロックドリル部門は、販売戦略を台数重視から利益重視へ転換したことにより、収益性が改善。金属部門は小名浜製錬株式会社への委託製錬終了による採算性の低い輸出の減少、事業規模の縮小による業績の安定性の高まりが見込まれる。

産業部門は、設計から施工まで請け負うことで採算性が向上しており、ユニック部門は市場シェアの高さから、今後も一定の利益を確保できるとみられる等、収益力の強化が着実に進んでおり、また、底堅い利益を背景に、財務内容が従前と比べ改善している。

3 番目。2023 年 3 月期は減益計画であるが、2024 年 3 月期以降は業績が上向くとみられる。金属部門の収益性改善、ユニック部門の中期的な需要回復、その他の部門も需要はおおむね堅調で、引き続き利益貢献が見込まれる。

4 番目。2015 年 3 月期から 2020 年 3 月期にかけて自己資本比率は 30% 台で推移してきたが、2021 年 3 月期、2022 年 3 月期は 40% 台に上昇するなど、財務内容の改善が進んでいる。底堅いキャッシュ・フロー創出力が維持されるとみられ、財務内容が大きく悪化する懸念は小さい。

トピックス



■顧客ニーズや社会課題の解決に役立つ製品・技術が第三者機関から評価

当社グループは銅山開発に始まり社会基盤を支えてきた技術をもとに、顧客ニーズや社会課題の解決に役立つ製品・技術・サービスを提供する「マーケティング経営」を実践してきました。その取り組みのなかで、この度、第三者機関から機械事業の製品や技術が高く評価され、表彰を受けました。

■ロックボルト専用機「BOLTINGER」が国土技術開発賞および日本建設機械施工大賞を受賞（ロックドリル部門）



6m継ぎボルト打設装置を搭載したロックボルト専用機「BOLTINGER」(大成建設株式会社と共同開発)

■国内初、遠隔技術を活用したトンネルドリルジャンボが日本建設機械施工大賞を受賞（ロックドリル部門）



遠隔技術を活用したトンネルドリルジャンボ(株式会社安藤・間、マック株式会社と共同開発)

■橋梁工事において2年連続で「安全管理受注者表彰」と「工事成績優秀企業認定」を受賞（産業機械部門）



国道17号新大宮バイパス横断歩道橋「安全管理優良受注者表彰」の対象となった橋梁工事の1つ

■ロックボルト専用機「BOLTINGER」と鋼製支保工建込みロボットが第10回ロボット大賞・国土交通大臣賞を受賞（ロックドリル部門）

6m継ぎボルト打設装置を搭載したロックボルト専用機「BOLTINGER」(大成建設株式会社と共同開発)



鋼製支保工建込みロボット(前田建設工業株式会社、マック株式会社と共同開発)

※各受賞に関する詳細情報は、当社Webサイトに掲載のリリースをご覧ください。 <https://www.furukawakk.co.jp/info/2022/>

その他トピックスとして、顧客ニーズや社会課題の解決に役立つ、当社グループの製品・技術が第三者機関から評価されましたので紹介します。

当社グループは、当社グループは銅山開発に始まり、社会基盤を支えてきた技術をもとに、製品・技術・サービスを提供するマーケティング経営を実践してきました。

ロックドリル部門では、山岳トンネル掘削工事において、当社が顧客の課題に向き合い、共同開発した製品により、一連の作業を機械化し、安全性と生産性を飛躍的に向上させたこと。過酷な現場での作業員の負担や、労働環境を大幅に改善したことなどが評価されました。

6メートル継ぎボルト打設装置を搭載したロックボルト専用機 BOLTINGER、これは大成建設株式会社と共同開発したものでございますが、これが国土技術開発賞および日本建設機械施工大賞を受賞したほか、国内初の遠隔技術を活用したトンネルドリルジャンボ、こちらは株式会社安藤・間、マック株式会社と共同開発したものでございますが、こちらが日本建設機械施工大賞を受賞しました。

さらに、第10回ロボット大賞においては、このロックボルト専用機 BOLTINGER と、鋼製支保工建込みロボット、これは前田建設工業株式会社とマック株式会社との共同開発ですが、これがともに国土交通大臣賞を受賞しております。

産業機械部門では、先ほど申し上げましたが、橋梁工事において2年連続で、安全管理受注者表彰と、工事成績優秀企業認定を受注しております。

さらに、安全管理優良受注者表彰の対象となった工事、8件のうち4件が卓越した技術力、施工管理能力を高く評価され、工事面で優良工事表彰、優秀工事技術者表彰、難工事功労賞を受賞しております。

各受賞に関する詳細情報は、当社ウェブサイトに掲載のニュースリリースをご覧ください。

6.参考資料

■ 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。これまで未回答であったCDPへの回答は今期より実施済み。

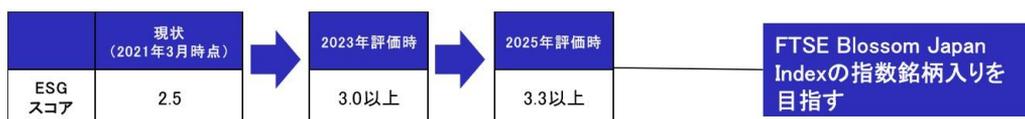
脱炭素(カーボン・ニュートラル、ネットゼロ)への取り組み

- ・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。

■ 引き続き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

引き続きGPIFが指数として採用している「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。



24 ページから 27 ページは参考情報となりますので、後ほどご覧いただければと思います。

ポイントだけ述べますと、24 ページ、気候変動にかかるリスクや収益機会について、TCFD の枠組みに沿った開示を段階的に進めており、これまで未回答であった CDP への回答を今期より実施いたしました。

脱炭素への取り組みについては、記載の通り、政府発表の CO₂ 削減目標に沿った削減計画を策定中です。

【設備投資の状況(連結)】

(単位:百万円)

設備投資額	2021年3月期	2022年3月期		2023年3月期	
		(第2四半期)	(通期)	(第2四半期)	(通期予想)
機械事業	2,637		2,669		3,000
産業機械部門	1,253		1,703		1,300
ロックドリル部門	437		247		900
ユニック部門	946		718		800
素材事業	827		696		1,700
その他	679		1,413		400
合計	4,144	3,072	4,778	918	5,100

小山工場の設備投資
(新事務所棟建築)による増加等

群馬環境リサイクルセンターの
医療廃棄物処理設備(焼却炉増設、
2022年度から2024年度まで総額
約26億円)の新設による増加等

電子部門で窒化アルミニウム
生産設備(総額約10億円)の新設
による増加等

不動産事業でビル買収等
その他で本社移転工事費等

【減価償却費の状況(連結)】

減価償却費	3,879	1,931	4,003	2,047	4,100
-------	-------	-------	-------	-------	-------

【研究開発費の状況(連結)】

研究開発費	1,164	738	1,336	712	1,400
-------	-------	-----	-------	-----	-------

25 ページは、設備投資は記載の通りですが、産業機械部門において、医療廃棄物処理を行っている群馬環境リサイクルセンターの焼却炉増設を3カ年で計画しています。

【金属製品・為替の状況(連結)】

		2021年3月期	2022年3月期		2023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*	312.0	432.8	439.6	391.6	340.2
	\$/トン	6,879	9,541	9,691	8,634	7,500
円相場 対米ドル平均(円/\$)		106.06	109.80	112.38	133.97	140.00

《古河メタルリソース(株)生産販売》	2021年3月期	2022年3月期		2023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 生産量(t)	74,386	35,942	71,149	34,785	70,146
銅 販売量(t)	81,998	38,712	77,402	35,517	75,866

<銅の生産量について>

- ・銅の生産量を2018年3月期の88,004トン/年から上記の通り段階的に削減。
- ・2023年度以降は小名浜製錬との委託製錬契約終了(2023年3月末)により銅の生産量は約46,600トン/年となる見込み。

【従業員の状況(連結)】

	2021年3月末	2022年3月末	2022年9月末	対2022年3月末増減
連結人員(名)	2,752	2,804	2,851	47

26 ページですが、銅の生産量について、今年度は7万トンでございますが、来年度以降は年間約4万6,600トンになる見込みであります。

本日の説明は、以上となります。

株主、投資家の皆様には、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

安部[Q]：大和証券の阿部でございます。何点かありますので、もし可能であれば一問一答形式でお願いします。

まず1点目、ロックドリル部門と金属評価益を除いて計画を下振れて着地したと思うが、この要因は、価格転嫁の遅れでしょうか。需要面で変化等があれば教えてください。

中戸川 [A]：部門ごとに申し上げますと、まず産業機械部門については、マテリアル機械で砕石工場あるいは石灰山等で需要更新があると予想していたものの、昨今の状況から、予想ほど需要がなかったということが大きな原因です。

ユニック部門については、受注残はかなり積み上がっていますが、トラックの出荷が遅れていること、価格改定をしたものの旧価格のものがまだあることで、その面では価格転嫁が遅れているということになります。

電子部門については、半導体需要が落ちてきていることから、当社の高純度金属と素の需要が落ちており、下期もそれが続くと予想しています。

それから化成品部門については、需要はそこそこあり、値上げをしているものの、まだ追いついていないというのが大きな理由になります。

安部 [Q]：2点目、価格転嫁の状況について、前年度と比較して全体としてどれぐらいコスト影響が出ていて、そのうちどれぐらいが転嫁できているのか教えてください。

中戸川 [A]：全体で粗々ですが、今期の営業利益70億円という予想を立てていますが、そのうち原材料価格高騰分で19億円から20億円ほど。これに対して、値上げ分が15~16億円とみています。

安部 [Q]：次に、ユニック部門についてトラック生産の動向について、足元の状況も踏まえて、どのような想定をされているか、教えてください。

中戸川 [A]：トラックシャーシの出荷は、良くなってくると思うとまた落ち込む中、トラックメーカーは中国からの部品供給もあり、中国のロックダウン影響もあって、良くなったと思うと下がるというような状況であります。

ただトレンドとしては、少しずつ上がっている状況です。日野自動車株式会社の件がありましたが、認定が取れてきているので、何とか下期、遅くとも来年度春には、回復するという期待を持っています。

安部 [Q]：最後に、窒化アルミニウムの増産状況について、顧客の認可も取得しながらということでしたが、その後の進捗を教えてください。

中戸川 [A]：2023年度中には認定を受けて、出荷をしたいとお話していたかと思いますが、まだ設備を導入して工事をしているところです。その工事も予定通り進行していますので、今のところ予定は変わらずです。