



## 古河機械金属株式会社

2024 年 3 月期決算説明会

2024 年 5 月 30 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

今野 光一郎 (以下、今野)

経営企画部部長代理 広報・IR 課長

芥川 良平 (以下、芥川)

# 登壇

芥川：本日の説明ですが、まず2024年3月期決算ならびに今期業績予想、次に中期経営計画2025の進捗等を代表取締役社長、中戸川より説明した後、質疑応答の時間とさせていただきます。

中戸川：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、2025年には創業150年を迎えます。引き続き、投資家の皆様により一層ご理解いただけるよう、IRの充実を図っていきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

目次		
	<b>決算および通期予想（連結）</b>	<b>P.3~17</b>
	連結業績	P.3~6
	部門別業績	P.7~14
	参考資料	P.15~17
	<b>中期経営計画2025の進捗状況</b>	<b>P.19~28</b>
	政策保有株式の縮減	P.20
	株主還元	P.21
	収益計画	P.22
	成長戦略	P.23~28

本日の説明ですが、前半で前期決算および通期予想について、後半で中期経営計画2025の進捗状況について説明します。

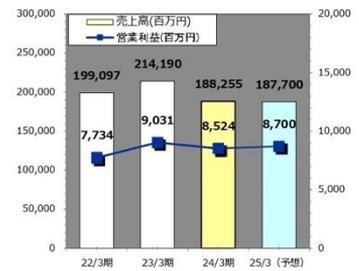
## 2024年3月期決算および通期業績予想（連結）

### 【業績】

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	対前期増減	2025年3月期 (予想)	対2024年3月期 増減
売上高	百万円 199,097	214,190	188,255	△ 25,934	187,700	△ 555
営業利益	百万円 7,734	9,031	8,524	△ 507	8,700	175
営業利益率	% 3.9	4.2	4.5	0.3	4.6	0.1
経常利益	百万円 8,996	9,348	10,384	1,036	8,000	△ 2,384
親会社株主に帰属する 当期純利益	百万円 6,477	6,211	16,097	9,885	14,000	△ 2,097
年間配当金	円 50円	50円	55円	5円	60円	5円

### 【財務状況】

	2023年3月期	2024年3月期	対前期末増減
総資産	百万円 232,745	259,878	27,132
純資産	百万円 106,050	133,272	27,222
自己資本比率	% 44.2	50.0	5.8
1株当たり純資産	円 2,700.87	3,493.08	792.21
ROE	% 6.2	13.8	7.6



2024年3月期の対前期増減は、売上高は259億円減の1,882億円、営業利益は5億円減の85億円、経常利益は10億円増の103億円、親会社株主に帰属する当期純利益は98億円増の160億円となりました。

財務状況はご覧のとおりです。2025年3月期の業績予想については後ほど説明いたします。

# 中期経営計画2025の経営指標推移



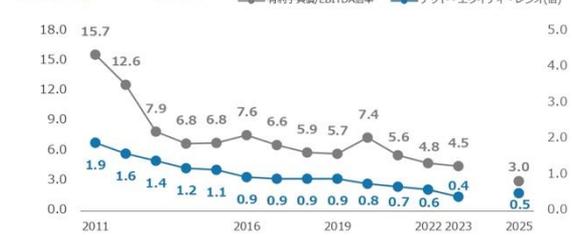
## 【経営指標】

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2026年3月期 (中計イメージ)
営業利益 百万円	7,734	9,031	8,524	13,000百万円程度
ROE %	6.9	6.2	13.8	8%程度
デット・エクイティ・レシオ 倍	0.7	0.6	0.4	0.5倍台
有利子負債/EBITDA倍率 倍	5.6	4.8	4.5	3倍台
連結自己資本総還元率 %	2.4	2.8	3.1	3%以上
政策保有株式比率 %	38.0	35.1	40.8	2025年3月末までに20%未満
年間配当金 円	50	50	55	50円以上
自己株式取得 百万円	334	888	1,620	おおむね1,500~2,000百万円

営業利益/ROE推移



デット・エクイティ・レシオ/  
有利子負債/EBITDA倍率推移



中期経営計画 2025 で採用した経営指標の進捗はご覧のとおりです。ROE は、親会社株主に帰属する当期純利益の大幅増により上昇、デット・エクイティ・レシオは 0.4 倍と、目指すべき水準を上回りました。資本政策に関しては後半で説明いたします。

# 連結損益計算書



## ■ 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	対前期増減
売上高	214,190	188,255	△25,934
売上原価	185,575	160,010	△25,565
(売上総利益)	28,615	28,245	△369
販売費及び一般管理費	19,583	19,721	137
営業利益	9,031	8,524	△507
営業外収益	3,146	3,655	509
受取配当金	847	991	143
持分法による投資利益	-	539	539
為替差益	1,462	1,162	△300
その他	836	961	125
営業外費用	2,829	1,795	△1,034
支払利息	501	510	9
持分法による投資損失	860	-	△860
休鉱山管理費	814	816	2
その他	654	467	△186
経常利益	9,348	10,384	1,036
特別利益	410	16,092	15,682
固定資産売却益	47	13,433	13,385
投資有価証券売却益	362	2,659	2,296
その他	0	-	△0
特別損失	1,252	3,224	1,972
貸借ビル解体費用	470	458	△12
関連会社投融資整理損	-	2,058	2,058
その他	781	708	△72
税金等調整前当期純利益	8,506	23,252	14,745
法人税、住民税及び事業税	2,811	5,378	2,566
法人税等調整額	△762	1,552	2,315
当期純利益	6,457	16,321	9,864
非支配株主に帰属する当期純利益	245	224	△21
親会社株主に帰属する当期純利益	6,211	16,097	9,885

持分法投資損益で対前年14億円増  
2023年3月期は日比共同製錬の業績悪化（2年に1度の定期修繕年）等により投資損失を計上

古河大阪ビルの跡地その他の土地の共有持分の一部を譲渡

政策保有株式の売却に伴う投資有価証券売却益

Cariboo Copper Corp.®株式譲渡に伴う損失  
(※シブラルタル鉱山の権益の25%を保有)

損益計算書です。売上高、営業利益は、この後部門別に詳細に説明します。

経常利益は、持分法投資損益が2023年3月期は日比共同製錬が2年に一度の定期修繕年のため、業績悪化等により損失計上でしたが、2024年3月期は利益計上となり、対前期10億円増の103億円となりました。

特別損失にCariboo Copper株式譲渡に伴う損失を計上しましたが、特別利益に古河大阪ビル跡地その他の土地の共有持分の一部を譲渡したこと等により、固定資産売却益134億円を計上したほか、政策保有株式の売却に伴う投資有価証券売却益を計上したことなどにより、親会社株主に帰属する当期純利益は対前期比98億円増の160億円と、大幅増益となりました。

# 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)

	2023年3月期	2024年3月期	対2023年3月期 増減
<b>資産の部</b>			
流動資産	99,882	99,636	△246
固定資産	132,862	160,241	27,378
有形固定資産	90,981	92,045	1,063
無形固定資産	317	342	25
投資その他の資産	41,563	67,853	26,289
<b>資産合計</b>	<b>232,745</b>	<b>259,878</b>	<b>27,132</b>
<b>負債の部</b>			
流動負債	63,111	51,669	△11,442
固定負債	63,583	74,935	11,352
<b>負債合計</b>	<b>126,695</b>	<b>126,605</b>	<b>△89</b>
<b>純資産の部</b>			
株主資本	83,971	96,549	12,577
資本金	28,208	28,208	-
資本剰余金	2	2	-
利益剰余金	58,847	73,046	14,198
自己株式	△3,086	△4,707	△1,621
その他の包括利益累計額	18,974	33,358	14,383
非支配株主持分	3,103	3,365	261
<b>純資産合計</b>	<b>106,050</b>	<b>133,272</b>	<b>27,222</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>232,745</b>	<b>259,878</b>	<b>27,132</b>

・主に古河大阪ビルの跡地その他の土地の共有持分の一部を譲渡した代金を計上したことにより長期未収入金が増加 (+125億円)  
 ・上場株式の株価上昇による投資有価証券の増加 (+126億円) 等

資金調達手段の多様化を目的として約23年ぶりに社債を発行

■有利子負債 (単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	対2023年3月期 増減
短期借入金	7,449	493	△ 6,955
長期借入金	55,399	52,895	△ 2,503
社債	-	5,000	5,000
<b>有利子負債合計</b>	<b>62,848</b>	<b>58,389</b>	<b>△ 4,459</b>

■連結キャッシュ・フロー (単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	対2023年3月期 増減
営業キャッシュ・フロー	6,148	10,492	4,344
投資キャッシュ・フロー	△1,617	1,915	3,533
財務キャッシュ・フロー	△5,934	△8,446	△2,512
現金及び現金同等物	13,606	18,193	4,587

貸借対照表です。固定資産が 273 億円増加しておりますが、これは、投資その他の資産に含まれる投資有価証券が上場株式の株価が上昇したことにより 126 億円増、その他に主として古河大阪ビル跡地その他の土地の共有持分の一部の譲渡代金を計上したこと等により、長期未収入金が 125 億円増となった結果、総資産は 271 億円増の 2,598 億円となりました。

純資産は 272 億円増の 1,332 億円となりました。

有利子負債は、資金調達手段の多様化を目的として、約 23 年ぶりに社債を発行しましたが、合計では 44 億円減少し、583 億円となりました。

連結キャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益の計上により、営業キャッシュ・フローが 104 億円のプラス、投資キャッシュ・フローでは、有形固定資産の取得による支出がありましたが、有形固定資産の売却による収入、投資有価証券の売却による収入などがあり、19 億円のプラス。財務キャッシュ・フローでは、社債の発行による収入 50 億円があったものの、借入金返済による支出や配当金の支払額の支払等により 84 億円のマイナスとなっています。

## 部門別業績（連結）



（単位：百万円）

売上高	2023年3月期	2024年3月期	対前期 増減	2025年3月期 (予想)	対2024年3月期 増減
機械事業	81,658	82,085	427	87,700	5,614
産業機械部門	17,943	15,548	△2,394	19,100	3,551
ロックドリル部門	35,752	38,682	2,930	36,200	△2,482
ユニック部門	27,961	27,853	△108	32,400	4,546
素材事業	126,804	100,388	△26,416	93,600	△6,788
金属部門	111,424	84,712	△26,711	76,700	△8,012
電子部門	6,926	6,766	△159	7,700	933
化成品部門	8,454	8,908	454	9,200	291
不動産事業	2,056	1,873	△182	2,100	226
その他	3,671	3,908	237	4,300	391
合計	214,190	188,255	△25,934	187,700	△555
営業利益					
機械事業	6,093	5,696	△397	7,400	1,703
産業機械部門	1,515	389	△1,125	1,900	1,510
ロックドリル部門	3,030	4,148	1,117	3,100	△1,048
ユニック部門	1,547	1,158	△389	2,400	1,241
素材事業	2,309	2,765	456	1,000	△1,765
金属部門	1,276	1,945	668	0	△1,945
電子部門	500	212	△288	400	187
化成品部門	532	608	75	600	△8
不動産事業	835	470	△365	600	129
その他	△133	△293	△160	△200	93
調整額	△73	△114	△41	△100	14
合計	9,031	8,524	△507	8,700	175

	2024年3月期	対前期 増減
為替	144.6円/\$	9.1円/\$
銅価	8,362 \$/ト>	△189 \$/ト>

	2025年3月期 (予想)	対2024年3月期 増減
為替	145.0円/\$	0.4円/\$
銅価	9,000 \$/ト>	638 \$/ト>

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（主にロックドリル部門）で約60百万円増  
・金属部門で約40百万円増

	2025年3月期 (予想)	対2024年3月期 増減
売上高 百万円	187,700	△555
営業利益 百万円	8,700	175
経常利益 百万円	8,000	△2,384
親会社株主に帰属する 当期純利益 百万円	14,000	△2,097

特別利益  
政策保有株式の売却に伴う投資有価証券売却益を見込む

△ 古河機械金属グループ / 7

部門別業績ですが、売上高はロックドリル部門および化成品部門で増収となりましたが、主として2023年3月末に小名浜製錬との委託製錬契約を終了した金属部門が、生産量の減少に伴い大幅な減収となり、全体では減収となりました。

機械事業全体では4億円増の820億円、素材事業全体では264億円減の1,003億円となりました。

営業利益はロックドリル部門、金属部門および化成品部門で増益となりましたが、主として産業機械部門、ユニック部門および電子部門で減益となり、全体では減益となりました。機械事業全体では3億円減の56億円、素材事業全体では4億円増の27億円となりました。

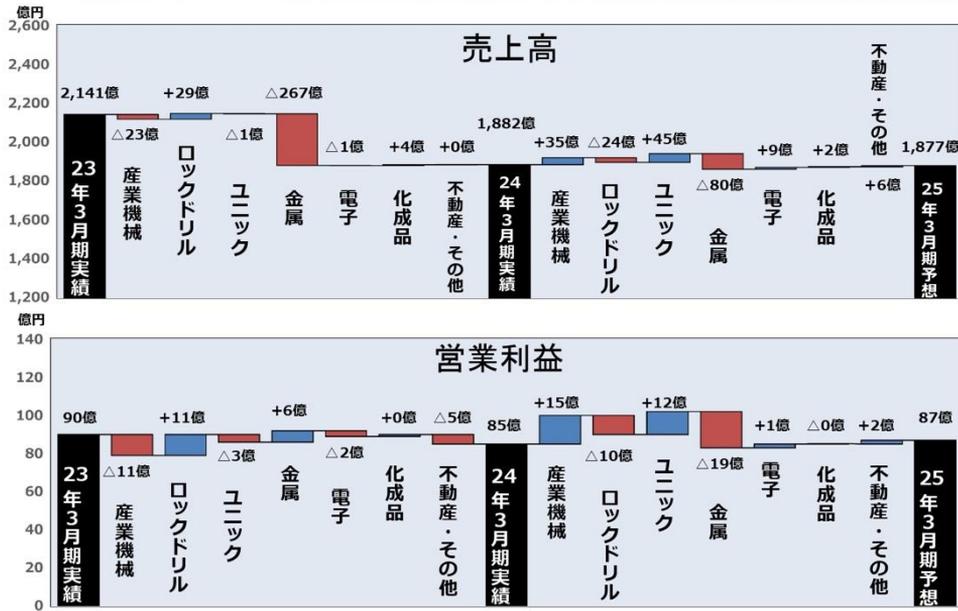
通期予想の売上高は、主として産業機械部門、ユニック部門、電子部門および化成品部門で増収を見込んでいるものの、前期好調だったロックドリル部門の需要の一服や金属部門の生産量減少による減収を見込み、全体では減収予想としています。

営業利益はロックドリル部門と金属部門で減益を見込んでいますが、主として産業機械部門とユニック部門、電子部門で増益を見込み、全体でも増益予想としています。

為替と銅価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。

なお、今期も特別利益に政策保有株式の売却に伴う投資有価証券売却益を見込み、親会社株主に帰属する当期純利益は140億円を予想しています。

# 部門別業績の増減（連結） / 対前年同期比



産業機械部門、ロックドリル部門、ユニック部門、金属部門、電子部門、化成品部門については、次ページ以降で詳細に説明。

**不動産事業**  
 主カ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）において、2024年3月期は、オフィスの賃料単価の低下やテナント入れ替え等により減収減益。2025年3月期は、オフィスの稼働率上昇を見込み、増収増益予想。

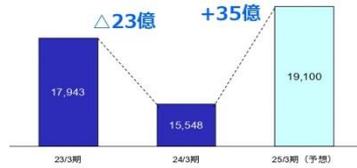
部門別業績の増減をグラフ化したものです。グラフの上段は売上高の対前期増減、下段が営業利益の対前期増減となっています。

機械・素材事業の詳細はこの後説明します。不動産事業については、2024年3月期はオフィス賃料の低下やテナント入れ替え等により減収減益となりましたが、2025年3月期については、オフィスの稼働率上昇を見込み、増収増益予想としています。

# 部門別業績（産業機械部門）



売上高（単位：百万円）



## ■ 2024年3月期の主な増減要因

### 【売上高】155億円（△23億円）

- ・橋梁やベルトコンベヤは出来高に応じた売上高の計上し増収。
- ・マテリアル機械は前期並みも、ポンプ設備、特に環境製品で大幅減収。

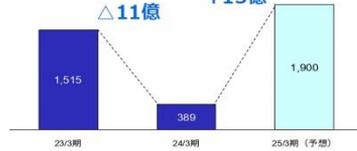
### 【営業利益】3億円（△11億円）

- ・マテリアル機械のプラント工事遅延に伴う追加原価発生があり大幅減益。

	2024年3月期	対前期増減
受注残	158億円	16億円

【マテリアル機械】  
 破碎プラント、碎石プラント、他  
 【橋梁】  
 八王子南バイパス大船寺田高架橋、清水IC第3高架橋、東九州自動車道鹿橋第一橋他2橋、京都市域隔橋、他  
 【ベルトコンベヤ】  
 タム骨材搬送設備、トンネル掘削土砂搬送設備、他

営業利益（単位：百万円）



## ■ 2025年3月期（予想）の主な増減要因

### 【売上高】191億円（+35億円）

- ・ベルトコンベヤの大型プロジェクト案件のほか、マテリアル機械で大幅増収、ポンプ、ポンプ設備、橋梁も増収予想。

### 【営業利益】19億円（+15億円）

- ・増収による増益予想。前期にあったマテリアル機械の追加原価発生は見込まず。

## ■ 参考

### 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%  
下水処理用汚泥ポンプ

国内シェア 40%  
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

部門別に詳細を説明します。ページ下部にある参考については、各部門の主要製品の特徴、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。

産業機械部門です。2024年3月期は、売上高は23億円減でした。マテリアル機械は前期並み、コントラクタ事業は、橋梁やベルトコンベヤで出来高に応じた売上高を計上し、増収となりましたが、ポンプ設備、特に環境製品の大幅減収により減収となりました。

営業利益は11億円減で、マテリアル機械でプラント工事の遅延に伴う追加原価の発生により大幅減益となりました。受注残は対前期16億円増の158億円で、マテリアル機械、橋梁、ベルトコンベヤで記載のとおり受注しています。

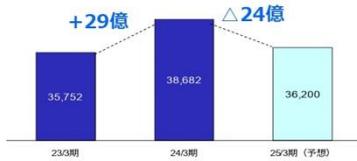
2025年3月期予想は、売上高はベルトコンベヤの大型プロジェクト案件のほか、マテリアル機械で大幅増収、ポンプ、ポンプ設備、橋梁も増収を見込み、全体では35億円の増収を予想しています。

営業利益は増収による増益を見込み、前期にあったマテリアル機械の追加原価発生は見込まず、15億円の増益を予想しています。

## 部門別業績（ロックドリル部門）



売上高（単位：百万円）



### ■ 2024年3月期の主な増減要因

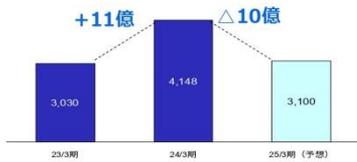
【売上高】 国内144億円、海外242億円（国内+2億円、海外+26億円）

- ・国内は、油圧クローラドリル等の補用部品の出荷増や整備事業の受注増等により増収。
- ・海外は、北米で油圧ブレーカ、油圧クローラドリルの出荷が大幅に増加、中近東やアフリカでも油圧クローラドリルの出荷増、円安効果もあり増収。

【営業利益】 41億円（+11億円）

- ・主に北米での増収による増益に加え、円安効果もあり大幅増益。

営業利益（単位：百万円）



### ■ 2025年3月期（予想）の主な増減要因

【売上高】 国内144億円 海外218億円（国内横ばい、海外△24億円）

- ・国内は、レンタル向け油圧ブレーカの買い控え基調が底打ち、油圧圧砕機、油圧クローラドリルも増収予想、トンネルドリルジャンボは出荷減で減収予想。
- ・海外は、前期前倒しによる反動減の北米を中心に需要が一服し、大幅減収予想。

【営業利益】 31億円（△10億円）

- ・主に北米での減収による減益により、減益予想。

### ■ 参考

#### 油圧ブレーカ

【強み】 小型から超大型までラインナップ  
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



△

古河機械金属グループ 10

ロックドリル部門です。2024年3月期は、売上高は国内2億円増、海外26億円増となりました。国内は、油圧クローラドリル等の補用部品の出荷増や整備事業の受注増等で増収となりました。海外は特に北米で油圧クローラドリルが過去最高の販売台数を記録するなど、油圧ブレーカ、大型油圧クローラドリルの出荷が大幅に増加したことや、中近東やアフリカでも油圧クローラドリルの出荷増に加え、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11億円増で、主に北米での増収による増益に加え、円安効果ほかもあり、大幅増益となりました。

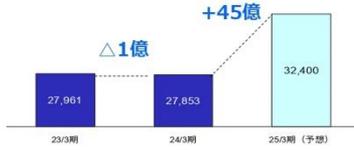
2025年3月期予想は、売上高は、国内は横ばい、海外は24億円の減収を見込んでいます。国内はレンタル向け油圧ブレーカの買い控え基調が底打ちしたほか、油圧圧砕機、油圧クローラドリルも増収を予想するものの、トンネルドリルジャンボは出荷減で減収を予想し、全体では前期並みと予想しています。

海外は前期前倒しによる反動減の北米を中心に需要が一服し、大幅減収を見込み、部門全体では24億円の減収を予想しています。営業利益は主に北米での減収による減益により10億円の減益を予想しています。

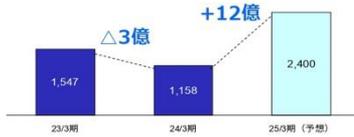
## 部門別業績（ユニック部門）



売上高 (単位: 百万円)



営業利益 (単位: 百万円)



### ■ 2024年3月期の主な増減要因

- 【売上高】 国内215億円、海外63億円 (国内+14億円、海外△15億円)**
- ・国内は、トラックの生産遅延が回復傾向で、前期と比べトラック供給台数が増加したことによりユニッククレーンの出荷が増加し増収。
  - ・海外は、中国、東南アジア、欧州等への出荷が減少し減収。
- 【営業利益】 11億円 (△3億円)**
- ・鋼材などの原材料価格の高騰に対して、値上げ前の製品出荷が続いた結果、原価率が悪化し減益。

### ■ 2025年3月期 (予想) の主な増減要因

- 【売上高】 国内239億円、海外85億円 (国内+23億円、海外+21億円)**
- ・国内は、トラック生産増加による出荷増により、ユニッククレーンの受注増を見込み、増収予想。
  - ・海外は、欧米、東南アジア、中東での販売強化により、増収予想。
- 【営業利益】 24億円 (+12億円)**
- ・増収による増益に加え、値上げ前の製品出荷が一巡し、増益予想。

### ■ 参考

#### ユニッククレーン

【強み】 ニーズに合わせたboom段数等豊富にラインナップ

【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】 狭小地や不整地、屋内作業現場、レンタル会社等

【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ナップ

【向け先】 自動車販売会社、運輸会社、道路施設会社等

【シェア】

国内シェア

50%

ユニックキャリア



△ 古河機械金属グループ

11

ユニック部門です。2024年3月期は、売上高は国内14億円増、海外15億円減となりました。国内はトラックの生産遅延が回復傾向で、前期と比べトラック供給台数が増加したことにより、ユニッククレーンの出荷が増加し増収。海外は中国、東南アジア、欧州等への出荷減により減収となりました。全体では1億円の減収となりました。

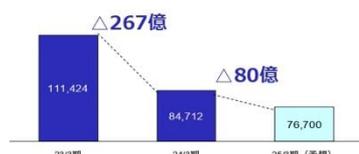
営業利益は、鋼材などの原材料価格の高騰に対して、値上げ前の製品出荷が続いた結果、原価率が悪化し減益となりました。

2025年3月期予想は、売上高は国内でトラック生産増加による出荷増により、ユニッククレーンの受注増を見込み増収予想。海外は欧米、東南アジア、中東での販売強化により増収を予想しています。全体では増収を見込んでいます。営業利益は増収による増益に加え、値上げ前の製品出荷が一巡し増益を予想しています。

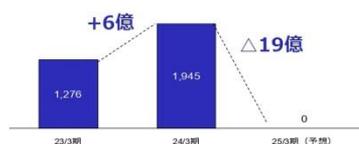
# 部門別業績（金属部門）



売上高 (単位: 百万円)



営業利益 (単位: 百万円)



## ■ 2024年3月期の主な増減要因

### 【売上高】 847億円 (△267億円)

- 小名浜製錬(株)との委託製錬契約を終了(2023年3月末)したことにより、電気銅の生産量が48,262トン(△21,924トン)となり販売数量が減少し減収。  
銅 △211億円(数量△241億円、単価+29億円)  
金 △49億円(数量△70億円、単価+20億円)

### 【営業利益】 19億円 (+6億円)

- 金属価格変動影響による価格差益(下表)に加え、委託製錬収支の改善により増益。

金属価格変動影響による損益について

	2024年3月期	対前期増減
営業利益	19.4億円	6.6億円
内 価 格 影 響 分	13.1億円	1.3億円
銅	(1.8億円)	(1.0億円)
金	(10.3億円)	(0.1億円)

	2024年3月期	対前期増減
為 替	144.6円/\$	9.1円/\$
銅 価	8,362 \$/t	△189 \$/t

	2025年3月期(予想)	対2024年3月期増減
為 替	145.0円/\$	0.4円/\$
銅 価	9,000 \$/t	638 \$/t

## ■ 2025年3月期(予想)の主な増減要因

### 【売上高】 767億円 (△80億円)

- 電気銅の生産量は46,601トン(△1,661トン)を見込み、販売数量が減少することから、減収予想。  
銅 △42億円(数量△85億円、単価+42億円)  
金 △33億円(数量△30億円、単価△2億円)

### 【営業利益】 0億円 (△19億円)

- 買鉱条件の悪化により、委託製錬収支の悪化を見込むことに加え、2024年3月期にあった金属価格変動影響による価格差益を見込まないため、減益予想。

## ■ 参考

### 電気銅

【強み】 創業当時から電気銅の供給責任を果たし、年間約4.6万トン生産

【向け先】 電線、伸銅品、家電製品、通信機器、自動車等

【2023年度以降】

小名浜製錬(株)との契約終了に伴い委託製錬事業の抜本的な見直しにめど



金属部門です。2024年3月期は、売上高は267億円減で、2023年3月末で小名浜製錬との委託製錬契約を終了したことにより、電気銅の生産量が対前期2万1,924トン減の4万8,262トンとなり、販売数量が減少したことから減収となりました。

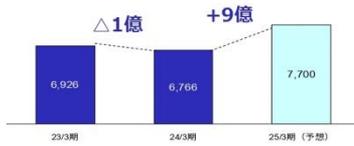
営業利益は6億円増で、金属価格変動影響による価格差益を計上に加え、委託製錬収支の改善により増益となりました。

2025年3月期予想は、売上高が電気銅の生産量が対前期1,661トン減の4万6,601トンを見込み、販売数量が減少することから減収を予想しています。営業利益は、買鉱条件の悪化により、委託製錬収支の悪化を見込むことに加え、2024年3月期にあった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予想としています。

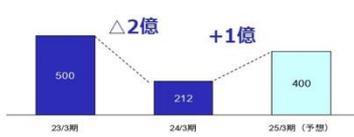
## 部門別業績（電子部門）



### 売上高（単位：百万円）



### 営業利益（単位：百万円）



### ■ 2024年3月期の主な増減要因

#### 【売上高】 67億円（△1億円）

- ・高純度金属ヒ素は化合物半導体向け市場サイクルは底打ちも前期並み、コイルは自動車生産の回復により増収。
- ・結晶製品は顧客の在庫調整の影響、窒化アルミセラミックスは半導体製造装置向け部品の需要低迷等により大幅減収。

#### 【営業利益】 2億円（△2億円）

- ・主に結晶製品、窒化アルミセラミックスの減収による減益。

### ■ 2025年3月期（予想）の主な増減要因

#### 【売上高】 77億円（+9億円）

- ・高純度金属ヒ素は市況回復、結晶製品は顧客の在庫調整が下期以降緩和、窒化アルミセラミックスは半導体製造装置向け部品の需要回復により、それぞれ増収予想。

#### 【営業利益】 4億円（+1億円）

- ・増収による増益予想。

### ■ 参考

#### 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

【用途】 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



#### 窒化アルミセラミックス

【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焼成・加工技術

【用途】 半導体製造装置用部品、高出力LD・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、今後の需要増に向けて、増産設備投資を実施済み



△ 古河機械金属グループ 13

電子部門です。2024年3月期は、売上高は1億円減で、高純度金属ヒ素は化合物半導体向け市場サイクルの底打ちも前期並み、コイルは自動車生産の回復により増収となりました。結晶製品は、顧客の在庫調整の影響、窒化アルミセラミックスは半導体製造装置向け部品の需要低迷等により大幅減収となりました。営業利益は結晶製品、窒化アルミセラミックスの減収により減益となりました。

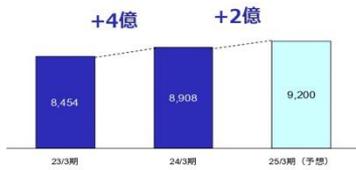
2025年3月期予想は、売上高は、高純度金属ヒ素は市況回復、結晶製品は顧客の在庫調整が下期以降緩和、窒化アルミセラミックスは半導体製造装置向け部品の需要回復により、それぞれ増収を予想し、全体でも9億円の増収を予想しています。

営業利益は増収による増益により1億円の増益を予想しています。

# 部門別業績（化成品部門）



売上高 (単位: 百万円)



## ■ 2024年3月期の主な増減要因

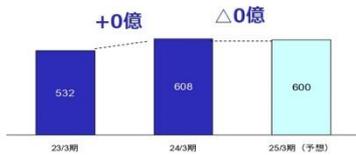
### 【売上高】 89億円 (+4億円)

- ・酸化銅は銅価上昇や価格改定で単価上昇も、パソコン、スマートフォン、サーバー等のパッケージ基板向けの需要減少により、前期並み。
- ・亜酸化銅は船底塗料の需要好調、銅価上昇や価格改定等により増収。

### 【営業利益】 6億円 (+0.7億円)

- ・主に亜酸化銅の増収による増益。

営業利益 (単位: 百万円)



## ■ 2025年3月期 (予想) の主な増減要因

### 【売上高】 92億円 (+2億円)

- ・需要が徐々に回復する酸化銅等により増収予想。

### 【営業利益】 6億円 (横ばい)

- ・原料のコストアップの影響により前期並みと予想。

## ■ 参考

亜酸化銅	酸化銅	硫酸
<p>【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</p> <p>【向け先】 船底塗料メーカー等</p> <p>【シェア】 国内シェア 45%</p>	<p>【強み】 パッケージ基板等の回路形成用めっきシステムに適した銅原料</p> <p>【向け先】 パソコンやサーバー等に使用されるパッケージ基板製造メーカー等</p> <p>【生産力増強】 電子材料の小型化や高性能化により、パッケージ基板は今後需要増が見込まれ、現有設備の生産力増強を予定</p>	<p>【強み】 硫黄焙焼法で不純物が少なく、食品添加物にも使用可能</p> <p>【向け先】 化学・電子部材・鉄鋼・食品加工等の製造会社等</p> <p>【基礎原料】 各製造会社に不可欠な基礎材料として需要は安定</p>

化成品部門です。2024年3月期は、売上高は4億円増で、酸化銅は銅価上昇および価格改定による単価上昇も、パソコン、スマートフォン、サーバー等のパッケージ基板向けの需要減少により前期並み、亜酸化銅は船底塗料向けの需要好調に加え、銅価上昇および価格改定等により増収、全体でも増収となりました。営業利益は主に酸化銅の増収による増益となりました。

2025年3月期予想は、売上高は需要が徐々に回復する酸化銅等により増収を見込み、全体では2億円の増収を予想しています。営業利益は、原料のコストアップの影響により、前期並みと予想しています。

【設備投資の状況（連結）】

(単位：百万円)

設備投資額	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 (予想)
機械事業	2,669	2,125	4,430	3,600
産業機械部門	1,703	912	2,547	1,000
ロックドリル部門	247	708	1,025	900
ユニック部門	718	504	857	1,700
素材事業	696	1,571	1,581	1,900
その他	1,413	489	2,001	3,000
合計	4,778	4,187	8,013	8,500

- 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2023年度まで総額約28億円）の新設による増加等
- 長野県で架装工場建設（約4億円）等
- 電子部門で窒化アルミセラミックス生産設備（2022年度総額約10億円）の新設による増加等
- 金属部門の大分鋳業で設備更新等  
化成品部門で硫酸製造設備更新等
- 不動産事業で大阪に賃貸ビル取得等  
（2023年度約12億円、2024年度約20億円）

【減価償却費の状況（連結）】

減価償却費	4,003	4,114	4,387	4,500
-------	-------	-------	-------	-------

【研究開発費の状況（連結）】

研究開発費	1,336	1,508	1,314	1,400
-------	-------	-------	-------	-------

次に、設備投資・減価償却費・研究開発費の状況は記載のとおりですが、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2022年度から2023年度まで、総額約28億円実施しました。増設工事は完了し、2024年4月から営業運転を開始しています。

2025年3月期は、ユニック部門では長野県で架装工場建設等、素材事業では金属部門の大分鋳業で設備更新や化成品部門の硫酸製造設備更新、その他では、不動産事業で大阪に賃貸ビルを取得するなど、総額85億円の設備投資を計画しています。

# 参考資料



## 【金属製品・為替の状況（連結）】

		2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 (予想)
銅 海外相場 (平均)	€/ポンド*	439.6	387.9	379.3	408.2
	\$/トン	9,691	8,551	8,362	9,000
円相場 対米ドル平均(円/\$)		112.38	135.47	144.62	145.00

《古河メタルリソース㈱生産販売》	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 (予想)
銅 生産量 (t)	71,149	70,186	48,262	46,601
銅 販売量 (t)	77,402	74,070	53,505	46,525

＜銅の生産量について＞  
 ・2023年3月末に小名浜製錬㈱との委託製錬契約を終了し生産量は減少。  
 もう一つの委託先である日比共同製錬㈱のみで生産。

## 【従業員の状況（連結）】

	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末	対2023年3月末増減
連結人員(名)	2,804	2,831	2,855	24

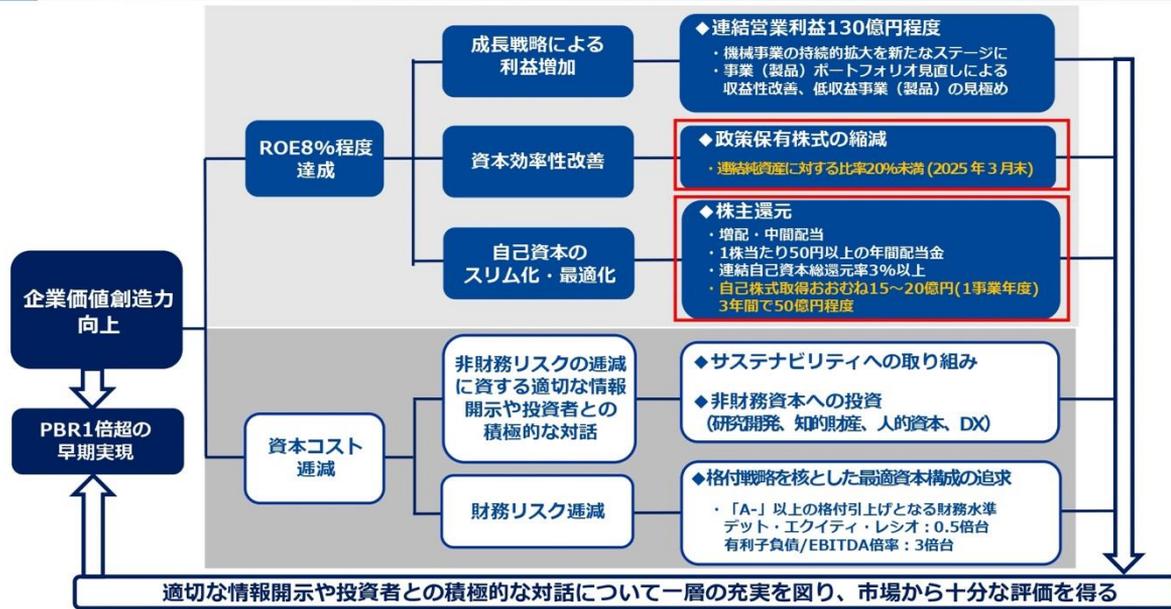
# 参考資料



連結業績 (単位: 百万円)																									
	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期 (予想)								
売上高	161,857	142,925	165,638	157,566	165,539	163,026	172,544	161,799	149,829	167,695	174,116	165,215	159,702	199,097	214,190	188,255	187,700								
営業利益	2,303	1,597	2,821	2,154	3,363	6,886	8,925	7,988	6,545	7,820	8,915	8,693	5,592	7,734	9,031	8,524	8,700								
経常利益	993	111	1,231	1,268	2,763	6,150	6,603	6,227	7,202	8,105	8,235	8,135	6,773	8,996	9,348	10,384	8,000								
税金控除に帰属する当期純利益	△ 5,917	585	563	△ 1,659	2,976	3,976	9,793	5,056	4,254	4,774	4,654	4,431	7,468	6,477	6,211	16,097	14,000								
部門別実績 (売上高) (単位: 百万円)																									
	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期 (予想)								
機械事業	62,639	41,312	47,025	53,198	56,852	71,111	75,990	72,232	66,803	73,453	77,580	82,891	68,635	76,538	81,658	82,085	87,700								
産業機械部門	15,836	12,783	10,655	12,919	12,894	18,527	16,712	14,926	14,041	15,871	17,971	23,237	16,662	17,723	17,943	15,518	19,100								
ロケットリール部門	29,427	20,386	23,880	24,143	23,305	26,842	30,910	30,076	26,979	30,199	30,372	27,663	24,149	30,910	35,752	38,682	36,200								
ユニツク部門	17,375	11,142	12,490	16,105	20,651	25,741	28,367	27,229	25,762	27,381	29,237	31,791	27,804	28,305	27,961	27,853	32,400								
金属材料事業	80,175	82,128	92,203	77,917	88,026	90,162	93,270	85,644	78,968	89,987	92,722	79,366	88,203	118,163	126,804	100,388	93,600								
金属部門	68,786	71,132	79,979	68,114	77,944	78,684	81,513	74,192	67,853	77,334	80,067	67,149	76,094	102,995	111,424	84,712	76,700								
化成金属材料部門	5,568	5,069	7,147	4,615	4,987	5,381	5,743	5,477	5,816	6,307	6,527	5,506	5,741	7,271	6,926	6,766	7,700								
不動産事業	2,366	2,043	1,577	1,233	1,058	1,013	2,335	3,045	3,074	3,338	2,999	2,386	2,107	2,115	2,056	1,873	2,100								
その他	1,204	854	785	756	753	739	747	876	983	916	814	771	755	1,879	3,671	1,908	4,300								
資料部門 (注1)	15,452	9,893	9,004	9,576	3,770	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—								
資料部門 (注2)	161,857	142,925	165,638	157,566	165,539	163,026	172,544	161,799	149,829	167,695	174,116	165,215	159,702	199,097	214,190	188,255	187,700								
営業利益 (単位: 百万円)																									
	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期 (予想)								
機械事業	1,733	△ 3,022	△ 566	1,970	2,923	5,333	6,551	5,882	3,580	5,063	6,567	7,343	3,968	4,679	6,093	5,696	7,400								
産業機械部門	767	433	△ 29	708	778	1,851	1,711	1,037	104	1,005	2,088	3,208	2,113	1,396	1,515	389	1,900								
ロケットリール部門	255	△ 2,584	△ 350	333	△ 67	341	1,225	2,217	897	1,782	1,689	142	△ 1,324	1,117	3,030	4,148	3,100								
ユニツク部門	710	△ 870	△ 186	928	2,212	3,141	3,614	2,627	2,578	2,295	2,789	3,992	3,180	2,165	1,547	1,158	2,400								
金属材料事業	229	3,985	3,044	325	324	1,695	1,770	983	1,875	1,648	1,398	776	1,043	2,349	2,309	2,765	1,000								
金属部門	23	3,224	1,494	308	282	1,503	1,499	1,154	1,738	867	581	301	499	940	1,276	1,945	0								
化成金属材料部門	4	657	1,279	△ 234	△ 262	△ 123	52	△ 368	17	330	407	△ 35	161	666	500	212	400								
不動産事業	201	104	269	△ 314	304	△ 315	267	197	114	451	406	510	380	743	532	608	600								
その他	706	1,128	635	356	219	△ 43	776	1,276	1,265	1,339	1,163	735	736	835	470	600	600								
資料部門 (注1)	△ 304	△ 376	△ 92	△ 93	△ 63	△ 60	△ 130	△ 72	△ 126	△ 196	△ 147	△ 94	△ 82	17	△ 133	△ 293	△ 200								
資料部門 (注2)	202	△ 29	△ 56	△ 13	△ 28	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—								
経常利益	△ 254	△ 69	△ 49	△ 60	△ 76	△ 39	△ 42	△ 80	△ 44	△ 55	△ 64	△ 68	△ 71	△ 54	△ 73	△ 114	△ 100								
合計	2,303	1,597	2,821	2,154	3,363	6,886	8,925	7,988	6,545	7,820	8,915	8,693	5,592	7,734	9,031	8,524	8,700								
換算 (円/\$)	5,864	6,101	8,139	8,485	7,855	7,104	6,554	5,215	5,154	6,444	6,341	5,860	6,879	6,991	8,551	8,362	9,000								
為替 (円/\$)	100.59	92.85	85.71	79.07	83.10	100.24	109.93	120.13	108.42	110.85	110.91	108.74	106.06	112.38	135.47	144.62	145.00								

16 ページから 17 ページ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。

# 企業価値向上のための取り組み



続きまして、中期経営計画 2025 の進捗状況等について説明します。

中期経営計画 2025 において発表した ROE8%程度の達成と資本コストの逓減を 2 本柱に、企業価値向上のための取り組みを進めています。

赤枠の箇所については、取り組みをさらに前進させた項目を示しています。

■政策保有株式<sup>※</sup>の縮減方針（中期経営計画2025）

個別の銘柄ごとに、その保有目的、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか、また同時に定性面、定量面からの総合的な判断を含め精査し、保有の必要性が認められなくなった銘柄は適宜売却を行うなど、縮減に努めています。

【政策保有株式の連結純資産に対する比率の縮減目標の設定】

**2024年2月** 新たに縮減目標を設定し公表  
【2026年3月末までに20%未満まで縮減】

**2024年5月** 縮減目標を修正し1年前倒しを公表  
【2025年3月末までに20%未満まで縮減】

※政策保有株式  
保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式の連結貸借対照表計上額（非上場株式を含むが、非連結子会社および関連会社に対する株式を除く。）+みなし保有株式

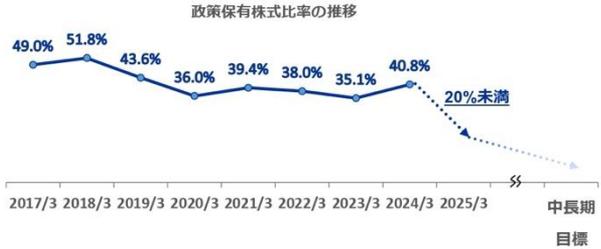
■政策保有株式の縮減により生じる資金の活用

【自己株式の取得金額の増額】

2024年5月、自己株式の取得（3年間）の目安を30億円程度から50億円程度に増額（1事業年度10億円程度→15-20億円程度）

【M&A等の成長投資、環境投資に活用】

M&A等の成長投資のほか、カーボンニュートラルおよび環境保全に係る環境投資に活用する予定。  
※カーボンニュートラルに向けたロードマップは2024年度中に策定し公表予定（1年前倒し）。



・2024年2月公表時では、2023年3月末の35.1%から2024年3月末で約32%まで縮減する計画で、一部売却したものの、期末にかけての上場株式の株価上昇により、2024年3月末では40.8%に上昇。  
・2024年度は、約150億円規模<sup>※</sup>の売却を予定しており、2025年3月末には20%未満まで縮減させる予定。  
※2024年3月末の当該有価証券の株価から算出した見込み額

政策保有株式の縮減について説明します。本年2月と5月に、昨年5月の中期経営計画2025で政策保有株式の縮減方針に係る具体的目標値を設定、公表しました。連結純資産に対する政策保有株式（みなし保有株式含む）の比率を2025年3月末までに20%未満まで縮減します。

当社の政策保有株式は毎年売却し縮減しているものの、期末にかけての上場株式の株価上昇により、2024年3月末では40.8%に上昇しております。

2024年度の計画としては、約150億円規模の売却を予定しており、2025年3月末には20%未満まで縮減させる予定です。なお、約150億円の規模については、2024年3月末の当該有価証券の株価から算出した見込み額であり、今後の株価推移等による不確実性を含んでいます。

政策保有株式の縮減により生じる資金の活用としては、中期経営計画2025での自己株式の取得、3年間の目安を30億円程度から50億円程度に増額することです。その他、M&A等の成長投資のほか、カーボンニュートラルおよび環境保全に係る環境投資に活用する予定です。なお、カーボンニュートラルに向けたロードマップは1年前倒しして2024年度中に策定し、公表する予定です。

株主還元の拡充

■ 配当

- ・ 配当方針：原則1株当たり50円以上の年間配当金および連結自己資本総還元率3%以上を目安
- ・ 2024年3月期 期末配当予想50円から**55円に増配**
- ・ 2025年3月期 中間配当30円、期末配当30円の**年間60円に増配予定**

■ 自己株式の取得

- ・ 政策保有株式の縮減に伴い、1事業年度における取得目安を10億円程度から**15～20億円程度に増額**
- ・ 3年間合計30億円程度 → **50億円程度に増額**

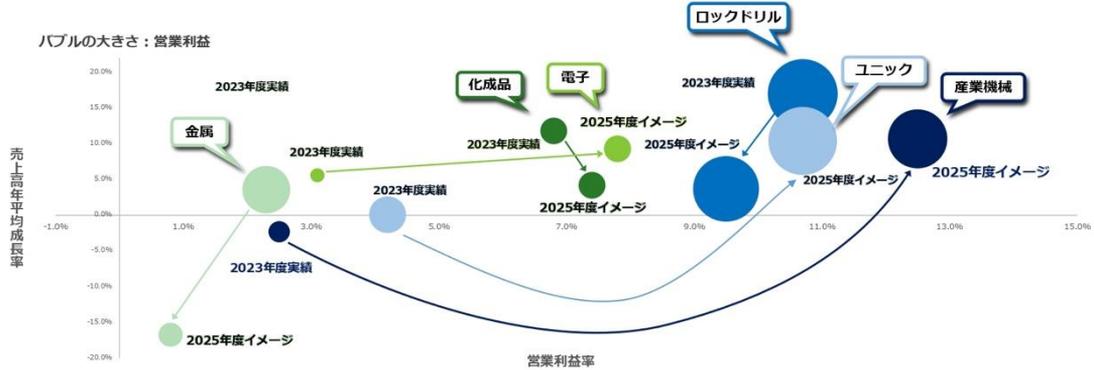


株主還元についてです。配当については記載の配当方針を原則としていますが、2024年3月期は、期末配当を従来の予想から5円増配し55円としました。また、2025年3月期の配当予想は中間配当30円、期末配当30円の年間60円と、さらに5円増配を予定しています。中間配当の実施は16年ぶりとなります。

また、自己株式の取得については、先ほど説明したとおり、1事業年度における取得の目安を10億円程度から15億～20億円程度に変更し、中期経営計画2025の3年間合計30億円程度を50億円程度に増額する方針であります。

# 収益計画（2023年度実績と2025年度イメージの比較）

- ロックドリル部門は、北米の好調や円安の影響で中期経営計画2025を前倒して達成
- 産業機械部門、ユニック部門は、2023年度は減益となり、中期経営計画2025と乖離拡大



	営業利益率	売上高年平均成長率	営業利益 (百万円)	売上高 (百万円)
● 産業機械	2023年度実績	2.5%	389	15,548
	2025年度イメージ	12.5%	3,000	24,000
● ロックドリル	2023年度実績	10.7%	4,148	38,682
	2025年度イメージ	9.5%	3,700	39,000
● ユニック	2023年度実績	4.2%	1,158	27,853
	2025年度イメージ	10.7%	4,000	37,500

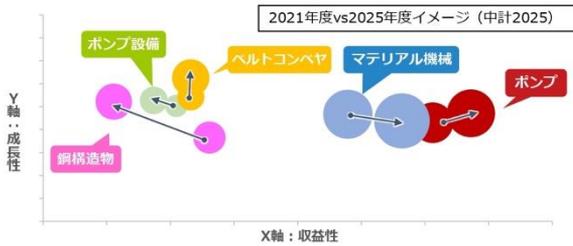
	営業利益率	売上高年平均成長率	営業利益 (百万円)	売上高 (百万円)
● 金属	2023年度実績	2.3%	1,945	84,712
	2025年度イメージ	0.8%	500	63,500
● 電子	2023年度実績	3.1%	212	6,766
	2025年度イメージ	7.8%	700	9,000
● 化成品	2023年度実績	6.8%	608	8,908
	2025年度イメージ	7.4%	700	9,500

【高橋の前掲条件】 2023年度実績 : 144.6円/\$  
2025年度イメージ : 135.0円/\$

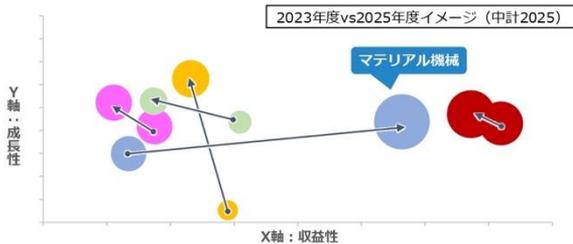
収益計画のバブルチャートです。2023年度実績と中期経営計画2025の最終年度である2025年度イメージを比較しました。2023年度実績ではロックドリル部門は北米の好調や円安の影響等で、中期経営計画2025を前倒して達成しました。産業機械部門、ユニック部門は、2023年度は減益となり、中期経営計画2025との乖離が拡大しています。

コア事業と位置付けた機械事業の進捗状況について、次ページ以降で説明します。

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ



中期経営計画2025の基本戦略、重点課題は、「中期経営計画説明会資料」P16~17参照

■主な施策クローズアップ

【マテリアル機械】

- ・ 老朽化更新需要に対し戦略機（GEOPUSシリーズ）でシェア拡大、ストック増加を目指す。
- 西日本→シェア10%を15%へ拡大  
中四国地区の営業体制強化（2023年度拠点設立・人員増）  
他社機入れ替えを中心にターゲット選定済み
- 東日本→20%シェアを維持  
自社・他社機入れ替えと新設でターゲット選定済み

戦略機（GEOPUSシリーズ）	
GEOPUS C3	HPGR
<p><b>破砕機</b> 顧客の生産性を左右する破砕機での課題を把握し、戦略機（GEOPUS C3、HPGR）の導入を提案、ストックビジネスにもつなげる</p>	
<p><b>スクリーン</b> 破砕機導入への足掛かりとして新型スクリーンを投入し、新たな顧客との関係を構築</p>	

- ・ IoT技術を活用した新ビジネスモデル構築を目指す。  
機械の状態監視、予防保全の推進、生産性向上支援等。
- ・ 2023年度に発生したマテリアル機械での工事遅延等に伴う追加原価発生を踏まえ、マトリクス組織による厳格なリスク管理を実施。

ページの左上は、中期経営計画 2025 で発表したバブルチャートで、製品別の 2021 年度実績と 2025 年度イメージとの比較を示しています。バブルの大きさは営業利益額のイメージを表しています。

左下は 2023 年度の実績と比較したバブルチャートです。このうち、バブルの大きさが大きい製品、2023 年度実績と 2025 年度イメージとの乖離が大きい製品について、主な施策を説明します。

まず、産業機械部門です。マテリアル機械については、老朽化更新事業に対し、戦略機（GEOPUS シリーズ）でシェア拡大、ストック増加を目指しています。具体的には、破砕機では顧客の生産性を左右する破砕機での課題を把握し、戦略機の導入を提案しています。また、破砕機導入への足がかりとして、新型のスクリーンを投入し、新たな顧客との関係構築を図っています。

地域別では、シェアの低い西日本でシェア 10%を 15%へ拡大すべく、2023 年度に拠点を設立し、人員増により中四国地区の営業体制を強化しており、他社入れ替えを中心にターゲットを選定しました。実績のある東日本においては 20%のシェアを維持しつつ、さらに自社・他社機入れ替えと新設でターゲットを選定済みです。

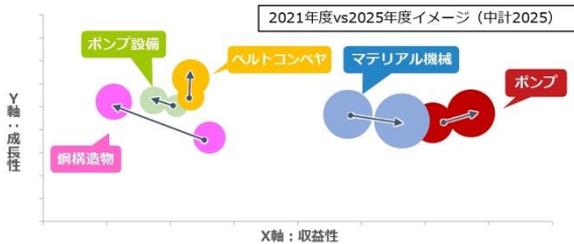
将来に向けては、機械の状態監視や予防保全の推進、生産性向上支援等、IoT 技術を活用した新ビジネスモデル構築を目指します。

また、2023 年度に発生したマテリアル機械での工事遅延等に伴う追加原価発生を踏まえ、部門全体でのマトリックス組織による厳格なリスク管理を実施していきます。

**ROE8%程度の達成 — 成長戦略（産業機械部門） —**



中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



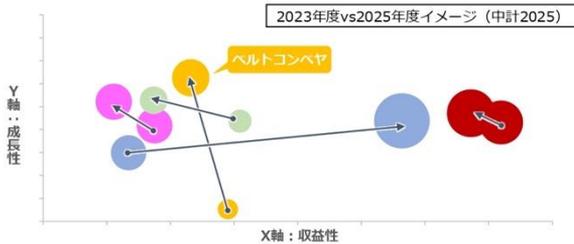
■主な施策クローズアップ

【ベルトコンベヤ】

- ・課題解決型の土砂搬送方法としてベルトコンベヤを訴求。2024年問題やCO<sub>2</sub>削減にも貢献。
- ・具体的な引き合い案件増加中  
ダム新設・更新関連  
河川治水関連  
その他

現在の引き合い案件で試算した概算総額は約100億円規模  
→2024年度、2025年度でこれら案件の受注獲得を目指す

2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ



ダム急傾斜式電機  
密閉式吊下げ型コンベヤ (SICON®)



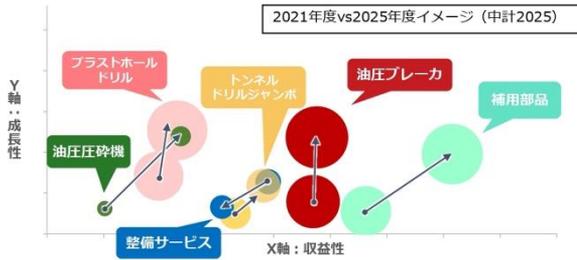
河川治水関連事例 (調節池造成工事)  
密閉式吊下げ型コンベヤ (SICON®)

中期経営計画2025の基本戦略、重点課題は、「中期経営計画説明会資料」P16～17参照

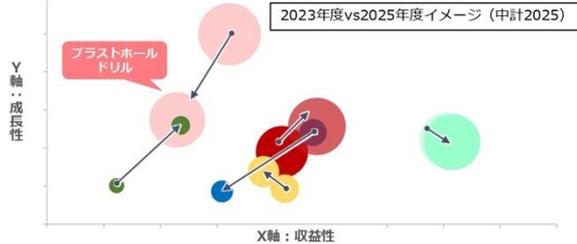
次に、ベルトコンベヤです。2024 年問題や CO2 削減にも貢献できる 課題解決型の土砂搬送方法としてベルトコンベヤを訴求していきます。

足元では、ダム新設・更新関連や河川治水関連等で引き合い案件は増加しています。現在出てきている具体的な引き合い案件で試算した概算総額は約 100 億円規模となっており、2024 年度、2025 年度で、これら案件の受注獲得を目指していきます。

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ



■主な施策クローズアップ

【プラストホールドリル<sup>※</sup>】 ※油圧圧砕機・クロードリル、タワンザホールドリル、アタッチメントドリルの総称

国内

- オペレーター不足を解決するセミオートせん孔機能搭載機を2023年度に上市。  
→「熟練オペレーター確保難」という顧客の課題解決に貢献。

海外

- 北米→集中生産・集中販売  
2023年度に西部拠点を設立。輸送時間・コストを削減し価格競争力を強化。  
爆砕業者への販売も強化。  
→2024年度は前期大幅増の反動減、2025年度は需要回復を見込む
- 東南アジア→碎石市場創造（油圧クロードリル市場の醸成）  
インフラ投資に直結する碎石市場創造に向け、空圧から油圧への誘導先陣機となるアタッチメントドリルを投入。  
2023年度はインドネシアを中心に5か国で受注獲得。  
→デモ活動(2023年度4か国30箇所以上)と新規販売店開拓を更に強化し、将来的には北米、欧州に続く第3の市場として東南アジアの碎石市場創造を目指す



セミオート機能付油圧クロードリル



北米 西部拠点



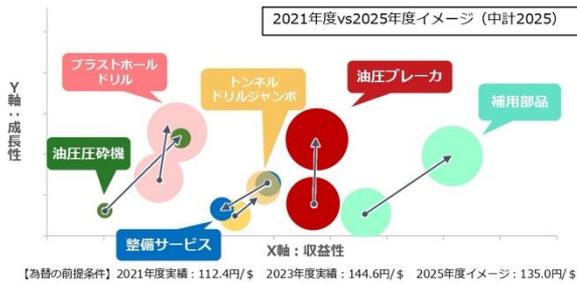
アタッチメントドリル

次に、ロックドリル部門です。プラストホールドリルについては、国内では人手不足に伴うオペレーター不足を解決するセミオートせん孔機能搭載機を2023年に上市しました。熟練オペレーター確保難という顧客の課題解決に貢献していきます。

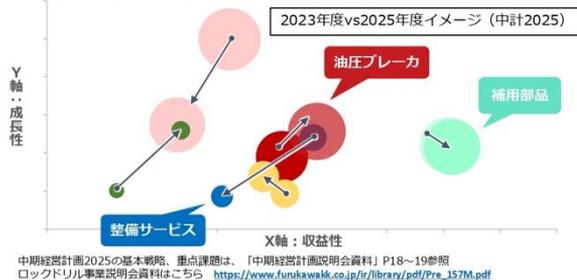
海外では、北米では集中生産、集中販売を継続していきます。2023年度に西部拠点を設立し、輸送時間、コストを削減し、価格競争力を強化したほか、爆砕業者への販売も強化しています。2024年度は、前期大幅増の反動減で需要一服を見込んでいますが、2025年は需要回復を見込んでいます。

東南アジアでは、碎石市場を創造すべく、油圧クロードリル市場の醸成に取り組んでいます。具体的には、インフラ投資に直結する碎石市場創造に向け、空圧から油圧への誘導先陣機となるアタッチメントドリルを投入し、2023年度はインドネシアを中心に5カ国で受注を獲得しました。デモ活動と新規販売店開拓をさらに強化し、将来的には北米、欧州に続く第3の市場として、東南アジアの碎石市場創造を目指します。

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ



■主な施策クローズアップ

【油圧ブレーカ】

- 国内
  - 解体市場向け超大型油圧ブレーカの首都圏集中展開。
  - 超大型機の首都圏シェア拡大により解体市場への展開（浸透）強化
- 海外
  - 北米で超大型ブレーカ拡販
  - 欧州の主要市場（フランス、イギリス、イタリア、ドイツ）への油圧ブレーカの拡販に加え、ウクライナ復興も睨み東欧での需要開拓。



【補用部品】

- 稼働機状況や顧客要望に沿った無償点検と目的別整備提案を強化し補用部品の販売促進。
- 北米で2023年度に西部拠点設立。
- 油圧ブレーカ等の定額整備プログラムや即納体制強化によりカスタマーサポート事業を強化

【整備サービス】

- 北関東地区でのプラストホールドリル等の整備サービス事業を直接行う事業会社を2023年設立。
- メカニック人材の育成強化の場としての役割も果たす

【カスタマーサポート】

- 稼働サポートシステムによる顧客の生産性向上を支援（カスタマーサクセス）
- 稼働サポートシステムで得られたデータを基に
  - ①稼働データを分析しレポート化して配信する「Report Delivery」
  - ②せん孔作業データを分析し、せん孔作業の効率化を指導する「Drill Operation」
- の2つの有償サービスを2023年度から本格開始。
- 顧客ビジネスの成功を支援する無形サービスの開発販売を強化し、ライフサイクル全体で顧客をサポート

油圧ブレーカについては、国内では解体市場向け超大型油圧ブレーカの首都圏集中展開に取り組んでおり、超大型機の首都圏シェア拡大により解体市場への展開強化を図ります。

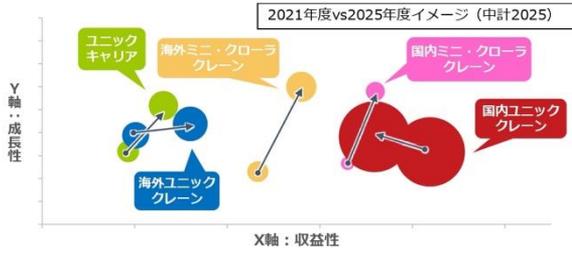
海外では、北米で超大型ブレーカを拡販するほか、欧州の主要市場であるフランス、イギリス、イタリア、ドイツへの油圧ブレーカの拡販に加え、ウクライナ復興もにらみ、東欧での需要を開拓します。

補用部品については、稼働機状況や顧客要望に沿った無償点検と目的別整備提案を強化し、補用部品の販売促進を図ります。また、北米で2023年度に西部拠点を設立しており、油圧ブレーカ等の定額整備プログラムや即納体制強化により、カスタマーサポート事業を強化していきます。

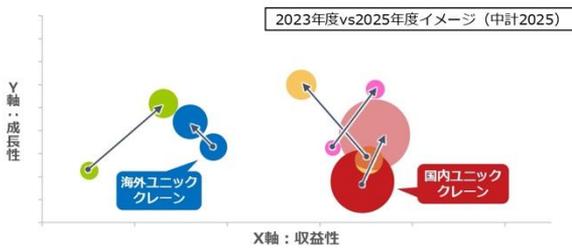
整備サービスについては、北関東地区でのプラストホールドリル等の整備サービス事業を直接行う事業会社を2023年に成立いたしました。メカニック人材の育成強化の場としての役割も果たしていきます。

また、稼働サポートシステムによる顧客の生産性向上（カスタマーサクセス）を支援すべく、稼働サポートシステムで得られたデータをもとに稼働データを分析し、レポート化して配信するReport Delivery や、せん孔作業データを分析し、せん孔作業の効率化を指導する Drill Operation の二つの有償サービスを2023年度から本格的に開始しました。これらの顧客ビジネスの成功を支援する無形サービスの開発販売を強化し、ライフサイクル全体で顧客をサポートしてまいります。

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ



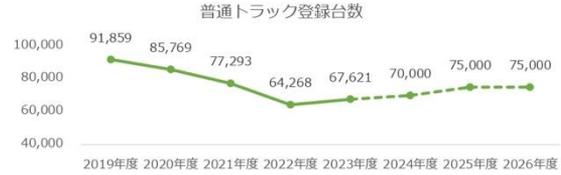
中期経営計画2025の基本戦略、重点課題は、「中期経営計画説明会資料」P20～21参照

■主な施策クローズアップ

【ユニッククレーン】

国内

- ・ジョイスティック式ラジコンなど優位性のある製品で拡販
- ・コスト上昇分の販売価格への反映
- ・架装体制の整備（佐倉工場での増産、長野県で架装新工場建設）
- ・車両電動化への対応（将来に向けて開発体制強化）



クレーン架装の前工程で納期が長期化



海外

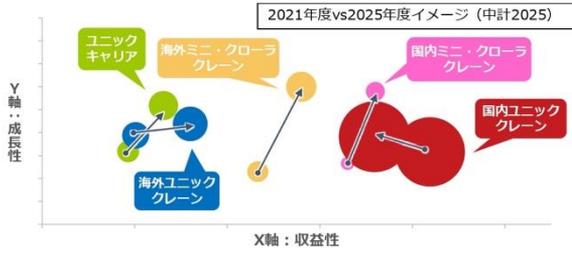
- ・東南アジア・中東市場で大型・超大型ユニッククレーンを拡販
- ・販売店網の構築（既存地域の整備、将来市場への設置）
- ・販売機種の機能拡充、将来に向けた新製品開発

最後に、ユニック部門です。ユニッククレーンについては、国内でジョイスティック式ラジコンなどの優位性のある製品での拡販や、コスト上昇分の販売価格への反映、架装体制の整備、さらには将来に向けたトラック車両電動化への対応、開発体制の強化に取り組んでいます。

コロナ禍や部品不足などでトラックの生産は落ち込みましたが、ご覧のとおり普通トラックの登録台数は回復傾向にあります。しかしながら、クレーン架装の前工程、トラックの生産またボディーの加工での納期がコロナ前の2～3か月から、現在では1年前後とかなり長期化しており、クレーン架装に影響を与えています。この収束には2024年いっぱい時間を要する見込みであり、引き続き注視していきます。

海外では、東南アジア、中東市場で大型、超大型ユニッククレーンを拡販するほか、既存地域の販売店の整備や将来市場への販売店の設置などの販売店網の構築、販売機種の機能拡充や将来に向けた新製品開発に取り組んでいきます。

中期経営計画2025発表時の事業（製品）ポートフォリオ



■主な施策クローズアップ

【ミニ・クローラークレーン】

国内

- ・海外向け新型電動ミニ・クローラークレーンの投入（2024年度予定）による市場開拓と販売増
- ・住宅建築用クレーンの全国販売開始（2024年度）

海外

- ・欧州で上市した新型電動ミニ・クローラークレーン（UM325C）を拡販
- ・北米で大型ミニ・クローラークレーンを増販。
- ・東南アジアでは、販売店にデモ機を準備し、プロモーション強化により需要開拓。



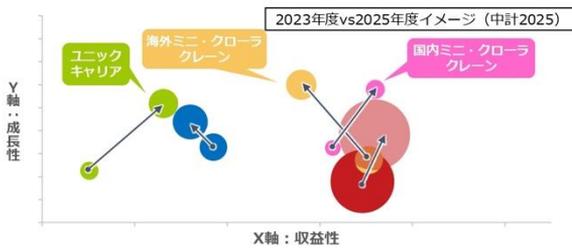
【ユニックキャリア】

- ・フラットタイプのモデルチェンジ機投入（2024年度予定）による販売シェア向上



ユニックキャリア  
フラットタイプ

2023年度実績でみた事業（製品）ポートフォリオ



中期経営計画2025の基本戦略、重点課題は、「中期経営計画説明会資料」P20～21参照

ミニ・クローラークレーンについては、国内では2024年度に投入予定の海外向け新型電動ミニ・クローラークレーンによる市場開拓と販売増を図るほか、住宅建築用クレーンの全国販売を2024年度から開始します。

海外では、欧州で上市した新型電動ミニ・クローラークレーン（UM325C）を拡販するほか、北米で大型ミニ・クローラークレーンを増販、東南アジアでは販売店にデモ機を準備して、プロモーション強化により需要開拓を図っています。

ユニックキャリアはフラットタイプのモデルチェンジ機を2024年度に投入予定であり、これにより販売シェア向上を図っていきます。説明は以上となります。

コア事業と位置付ける機械事業の持続的拡大を新たなステージへ持っていく成長戦略により利益拡大、政策保有株式の縮減による資本効率性改善、株主還元の拡充による自己資本のスリム化、最適化により、ROE8%程度の達成を引き続き目指していくとともに、資本コスト低減に取り組んでまいります。

また、適切な情報開示や投資家の皆様との積極的な対話に努め、市場から十分な評価を得ることで企業価値を向上させ、PBR1倍超の早期実現を果たしてまいります。

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けますよう、今後ともよろしくごお願い申し上げます。

## 質疑応答

---

**柴田 [Q]**：SBI証券の柴田です。

一つ目が全体にかかることですが、直近外部要因と社内の人材確保など、コストが不可逆的に上がる状況になっていると認識しています。コストアップに対してどのように価格転嫁、もしくはミックス良化などでカバーしていくか、具体例を含めてコストアップについてどう打ち返していくのかを教えてください。

二つ目が金属部門ですが、小名浜製錬との委託契約が終了したことで、一つステージが変わったと思っています。ただ、足元はTC/RC（買鉱条件）がスポットで悪い状況となっており、事業継続性などの観点から、金属部門に対して、改めてどのように見ているのかを教えてください。

三つ目ですが、利益の動きが去年と比べて大きい部門について、その背景を具体的に教えてください。一つ目がロックドリル部門、二つ目が産業機械部門、例えばロックドリル部門だと北米は足元一気に悪くなってきているのか等、もう少し教えてください。

**中戸川 [A]**：まず一つ目のコストが不可逆的に上がっていったらどう対応するのかについては、サプライヤーから購入する原材料、部品等については、基本的にはもうコストは下がることはないという前提で事業を進めなければいけないと考えており、そのコストをいかに吸収するかです。昨日、製品開発の報告会があり、いかに生産性を高める設計をするか、いかに部品を軽量化してコストを下げるか等、いろいろな対策があがっています。まずは開発から（コストダウンを）やらなければいけません。それに加え、コストが上がったものは当然ながら（価格）転嫁をしていくことです。

具体的に昨年、ロックドリル部門の業績が良かったのは、価格転嫁が順調に進んだことも大きな要因です。逆にユニック部門は、価格転嫁のために値上げをしましたが、（値上げ前の）受注が集中してしまったことに加えて、トラックの入庫が悪くなかなか受注残がはけなかったことが悪影響を与えました。

今年もそれぞれ製品について必要に応じて値上げしていきます。ユニック製品については上期中に値上げすることを通知しており、コストアップ分を反映させたいと考えています。

次の質問の金属部門ですが、TC/RCはよい条件ではありません。それもあって今期かなり厳しい予想としています。ただ、（委託製錬先を）日比共同製錬に一本化したことで、原材料も含めて、

効率的に調達また販売もできております。当分の間はこれを見極めて、さらに利益を上げていきたいと思っています。

また、（国内需要に対し余剰となる電気銅や硫酸の）輸出について、採算がよくないことから、（生産量を）減らしたことで輸出がゼロ、あるいはかなり減り、採算も改善したと言えるかと思えます。

（三つ目の質問の）今期の業績ですが、まずロックドリル部門は、説明したとおり昨年度は北米がかなり牽引しました。足元の北米の状況を見ると、落ち込むということはなく、比較的堅調に推移しています。ただ、2022年度、2023年度とかなり出荷したため、どうしても今期は足踏みあるいは様子見が見られるのではないかと想定し堅く見えています。大統領選という不透明なファクターもあります。ただ、それは2024年度一過性のもので、引き続き2024年度、2025年度と、西部地区の拠点等の対策も色々打っておりますので、伸ばすことができると考えています。

産業機械部門ですが、2023年度は想定外の大きな追加原価が発生して、大きなマイナスとなり、当初の予想に届かない決算となりました。今期はそれがなくなることに加えて、先ほど説明したマテリアル機械はかなり出てきていますし、ベルトコンベヤあるいは橋梁等もここにきて実を結ぶことを期待しています。前期は、発注元の2月、3月の発注予定が翌期に延びたため、また、進行基準に伴う売上が上がらなかったこともあるので、今期はそれらもまたプラスになると見えています。

**柴田 [Q]**：（金属部門の）製錬事業については、仮にTC/RCが全然上がらず、将来赤字がずっと続く状況になったとしても様子見をされるのですか。それとも事業継続性がきつくなったら場合は、お客さんもいることなのでなかなか難しいと思いますが、切り出すという選択肢もあり得るのでしょうか。

**中戸川 [A]**：もちろん会社の経営ですので、事業として成り立たないということになれば、事業として切り出さないかという検討に入るのは当然だと思います。ただ、TC/RCは昨年度より今期かなり悪いですが、今の状況でも何とか利益が出ています。今後、状況が変われば、当然ながら経営判断として事業を継続するか否かの判断をすることになるかと思えます。

**柴田 [Q]**：産業機械部門は、今期はマテリアル機械とか橋梁とかがあると思いますが、受注状況を見ると、今期予想は確度が高いと認識して大丈夫でしょうか。

**中戸川 [A]**：どうしても足が長いものがありますが、受注も増えていますので、比較的確度は高い数字だと考えています。

**尾崎 [Q]**：大和証券の尾崎です。

19 ページの企業価値向上のための取り組みツリーにおいて、社長として各取り組みの進捗をどのように評価しているか、また、今後の課題を教えてください。特に成長戦略による利益の増加が少し目標には届いていない印象もあり、それぞれの施策に対する現状の評価を教えてください。

2 点目ですが、機械事業の利益成長が図られていないようにみえます。外部要因、需要要因、競争要因、コストも含めた内部要因に分けて、どういったところが課題なのかを教えてください。機械事業の利益成長が少し遅れている背景を総括的にコメントいただければと思います。

**中戸川 [A]**：まず、企業価値向上のための取り組みですが、ROE8%程度の達成という中で、大元になるのは、やはり成長戦略をいかに達成していくかになります。前期 85 億円の営業利益、今期もそれに若干プラスした程度の営業利益予想で、これを成長戦略と言うにはとても足りないものだと思います。今後の戦略の中で、現在の戦略だと足りない、あるいは変えていかなければいけないことがかなりあるとも考えており、2025 年度までの中計となっていますが、今の計画をアップデートする、あるいは変更することも含めて、現状を把握し、検討していきたいと考えています。

政策保有株式の縮減については、私どもとしては判断が遅かったという反省もあります。ただ、2025 年 3 月末までに 20%未満に縮減し、2025 年度以降もさらに暫時縮減を進めていくことは引き続き行っていきたいと考えています。

機械事業について、中計を達成するには、この事業をいかに伸ばすかにかかっているわけですが、おっしゃるとおり期待どおりの数字（前期決算、今期決算予想）にはなっていません。一番大きいのは、コストがかなりかかっている中で、それを上回る利益を上げることができていないことです。産業機械部門、ユニック部門ともに、まだコスト体質があり、コスト削減や価格転嫁は引き続き取り組んでいるところです。また、ロックドリル部門についても、先ほど申し上げましたとおり新たな市場あるいは北米の拡大等、事業のさらなる拡大に取り組んでいますので、それをもって何としても中計の目標を達成したいと思っています。ただ、現状ではなかなか厳しいことから、今後の成長戦略を改めて、もう一度よく練り直してみたいと考えています。