



会社紹介映像「140 years」を公開しました!

当社の原点、社会との関わり、製品群を
短時間で確認できる映像です。
ぜひ、ご覧ください。

<https://www.youtube.com/watch?v=hVFQY8Ahpos>



FURUKAWA

株主の皆様へ

第149期 中間(第2四半期)のご報告
2015年4月1日~2015年9月30日

FURUKAWA Power & Passion 150

△ 古河機械金属株式会社

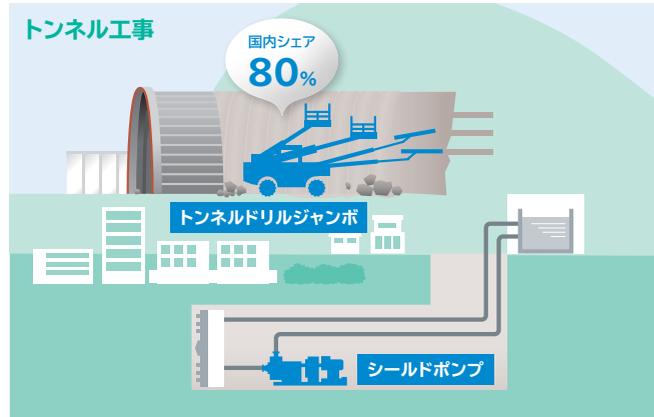
証券コード：5715

古河機械金属グループの経営理念と事業領域

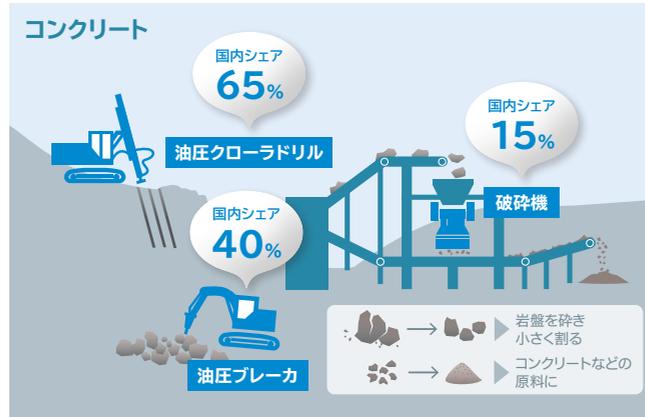
当社は、2015年8月8日に創業140周年を迎え、新たに経営理念「古河機械金属グループは、鉱山開発に始まり社会基盤を支えてきた技術を進化させ、常に挑戦する気概をもって社会に必要とされる企業であり続けます。」を制定しました。

この経営理念のもと、すべてのステークホルダーの皆様の期待に応えるべく、「カテゴリートップ・オンリーワンを基軸として成長する企業グループの実現」を目指します。

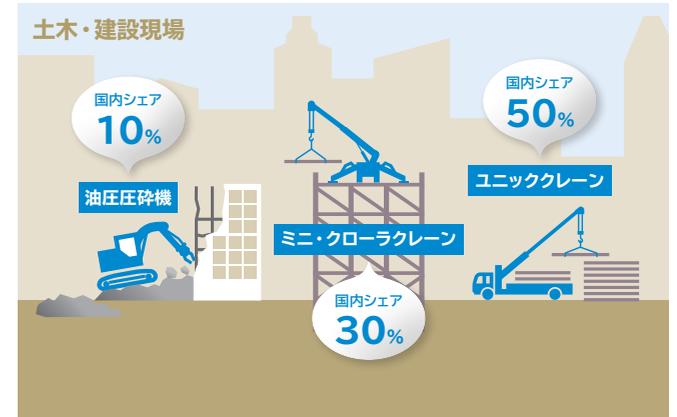
インフラ整備にかかる当社製品群と国内シェア



山岳トンネル工事において岩盤発破に必要な火薬装填用の穴を開けるトンネルドリルジャンボや、地下トンネル工事で掘削した土砂を水で圧送するシールドポンプ等を開発・製造。鉱山開発で培った掘削技術や排水処理技術が活きる。

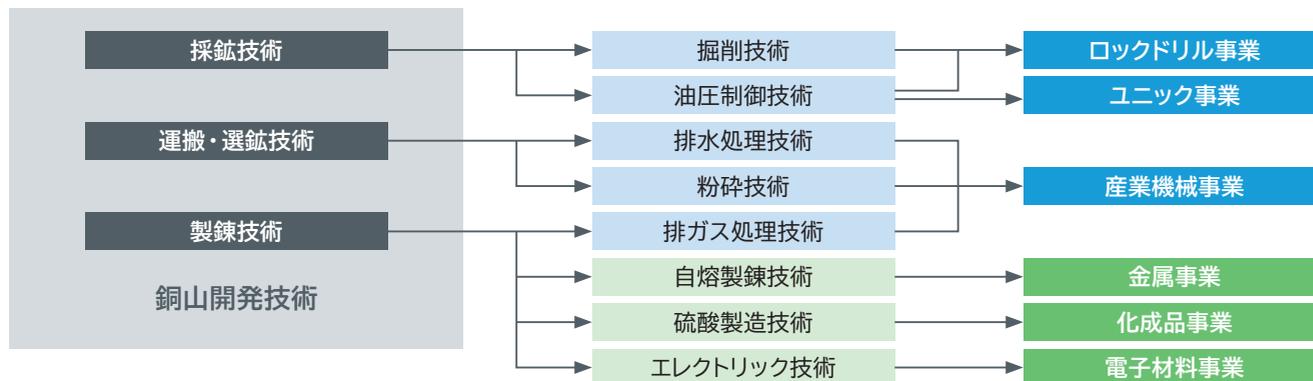


コンクリート原料である砕石や石灰石を採掘するために、岩盤を発破して崩すための火薬装填用の穴を開ける油圧クローラドリルや大きな岩石を小割する油圧ブレーカ、プラントで大きさを揃えるために使用される破碎機、スクリーン等を供給。各地のコンクリート需要に貢献。



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

古河機械金属技術の系譜



動画でわかる古河機械金属



古河機械金属 YouTube 検索

https://www.youtube.com/watch?v=gTszdxNNG_w

インフラ整備の川上から川下まで、当社製品がどのように関わっているかをわかりやすく紹介したシネマPV (6分) です。コンクリート原料（石灰石や砕石）の採掘現場で活躍する“油圧クローラドリル”や“破碎機”、トンネル工事現場で不可欠な“トンネルドリルジャンボ”や“シールドポンプ”、土木・建設現場で見かける“ユニッククレーン”など、現場で活躍する各種製品をぜひご覧ください。



株主の皆様へ

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜り、誠にありがとうございます。

ここに第149期第2四半期連結累計期間（2015年4月1日から2015年9月30日まで）の決算の概要をご報告申し上げます。



代表取締役社長

宍川尚久

◆ 経営環境と業績について

当該期間の日本経済は、政府・日銀による財政・金融政策を背景に、企業収益に改善がみられるなど、景気は緩やかな回復基調が続きましたが、中国経済の減速など海外景気の下振れによって、国内景気への影響が懸念される状況で推移しました。

このような経済環境のもと、当社グループの売上高は863億85百万円（対前年同期比34億98百万円増）、営業利益は39億99百万円（対前年同期比2億43百万円増）となりました。売上高は主にロックドリル事業、金属事業、不動産事業で対前年同期比増収となり、営業利益はロックドリル事業、不動産事業の増収により増益となりました。また、経常利益は32億48百万円（対前年同期比1億52百万円減）となりました。特別利益に受取補償金3億91百万円、特別損失に減損損失2億6百万円ほかを計上した結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は、24億40百万円（対前年同期比5億13百万円増）となりました。

2016年3月期の連結業績につきましては、売上高1,700億円、営業利益は90億円、経常利益は75億円、親会社株主に帰属する当期純利益は50億円を予想しております。また、配当

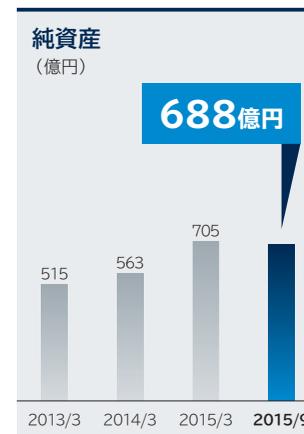
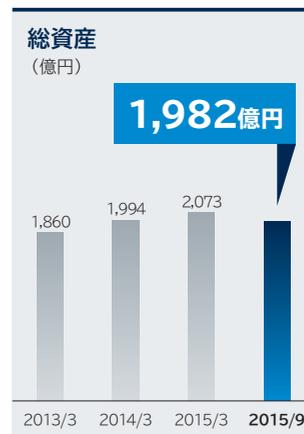
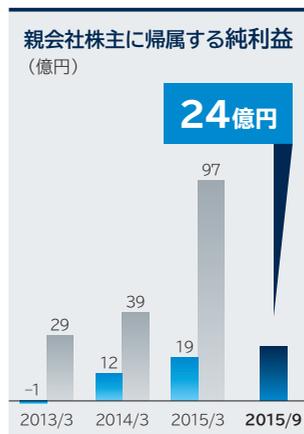
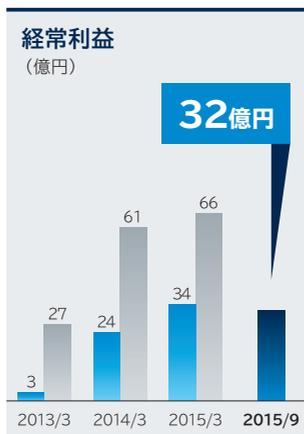
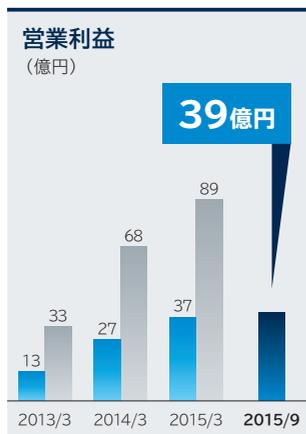
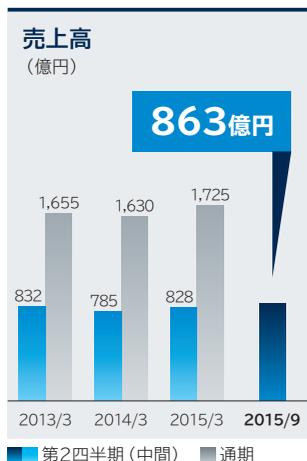
につきましては、期初予想の通り中間配当は行わず、期末配当予想を1株当たり5円とさせていただきます。

◆ 中長期的な戦略について

当社グループは2015年11月、創業140周年を機に、2025年度に向けた古河機械金属グループの2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」を制定しました。このビジョン実現に向けて、①市場ニーズに合致した製品・技術の開発、②顧客ニーズを捉えた技術営業力（提案型・ソリューション型）の強化、③強みを活かせるニッチ製品への集中と差別化戦略によるカテゴリートップ化の推進、④新たな市場・カテゴリーの開拓・創造と新たなビジネスモデルの構築を柱とする「マーケティング経営」を推進するなど、2025年度に向けて連結営業利益150億円超の常態化を目指していく計画です（詳細は3-4ページをご参照ください）。

株主の皆様には、引き続きご支援ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2015年12月



2025年の「ありたい姿」の実現に向けて

～2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」制定～

当社は、2015年8月8日に創業140周年を迎え、これを機に古河機械金属グループの「経営理念」を新たに制定しました。さらに、創業150周年を迎える2025年度に向けた古河機械金属グループの2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」を策定、「Power」（力強さ・スピード）と「Passion」（熱意・情熱）をもって、このビジョンの達成に邁進し、すべてのステークホルダーの皆様の期待に応え、一層の信頼を獲得してまいります。



代表取締役社長
宮川 尚久

2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」

『カテゴリトップ・オンリーワンを基軸として成長する企業グループの実現』

— 創業150周年を迎える2025年度に向けて、連結営業利益150億円超の常態化を目指します —

2025年ビジョン達成のための方針

(1) 『マーケティング経営』※による古河ブランドの価値向上

- ① 市場ニーズに合致した製品・技術の開発
- ② 顧客ニーズを捉えた技術営業力（提案型・ソリューション型）の強化
- ③ 強みを活かせるニッチ製品への集中と差別化戦略によるカテゴリトップ化の推進
- ④ 新たな市場・カテゴリの開拓・創造と新たなビジネスモデルの構築

※『マーケティング経営』とは、マーケティングを経営の根幹に据え、激変する市場の中で価値を認められる製品やサービスを提供し、顧客との絆を深めることにより、持続的に成長し企業価値を高めたいとの思いを込めた造語。

(2) 機械事業の持続的拡大

- ① インフラ関連・資源開発等を中心に拡大する海外市場における収益基盤の強化
- ② ストックビジネスの拡充・強化
- ③ グループ総合力の発揮、エンジニアリング力の強化によるビジネスチャンスの拡大

(3) 人材基盤の拡充・強化

- ① 新しい古河の活力あふれる人づくり・風土づくり
- ② 国内外の多様な人材の確保・活用・育成
- ③ 営業・サービス人材の重点強化

Question
1

2025年ビジョンを今のタイミングで制定した意図は何でしょうか？

Answer
1

幾多の困難を乗り越え、140周年を迎えた今こそ、守りから攻めへ転じるタイミングと判断しました。

創業140周年を迎えた当社は、今年を150周年に向けて新たなスタートを切る重要な節目と位置付け、どういう会社を目指していくのかについて議論を尽くし、より明確な表現で経営理念を新たに制定しました。さらに、長期的な視点で会社の将来を見据え、10年後の2025年に向けたビジョンとその達成のための方針を策定しました。幾多の苦難を乗り越え、区切りの年を迎えた今こそ、守りから攻めへ転じるタイミングであると判断し、10年後の「ありたい姿」を描くことにしたのです。

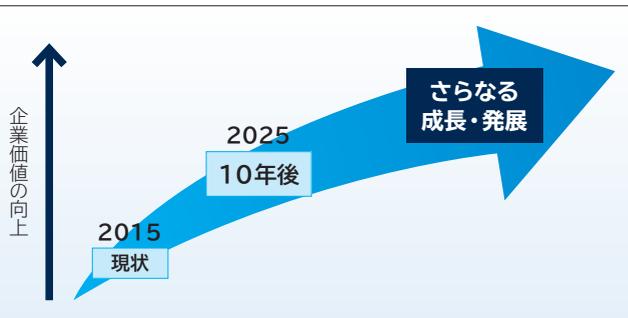
Question
2

ビジョン達成のための方針についての考えをお聞かせください。

Answer
2

成長戦略や人材基盤の強化、経営基盤の整備を継続することです。

ビジョン達成のためには、策定した成長戦略の実行や人材基盤の強化、経営基盤の整備を飽くことなく続けていくことに尽きる、と考えています。具体的には、前提となっているセグメントごとの10年後の見通しに基づき、現在までを振り返るバックカスティングの考えを取り入れた上で、3年先、5年先等の目標を設定し、進捗を見極め、その時々の変化に臨機応変に対応していきます。一方で、グローバルに情報を収集し、グループの総合力を活かすことで、M&Aやアライアンスによる事業拡大に注力していく計画です。



(4) 企業価値向上に資する投資等の積極的推進

- ① 成長に必要な設備投資の積極的実施
- ② 戦略的なM&A、アライアンスによる事業拡大

(5) 経営基盤の整備

- ① 二桁台のROEを意識した収益性・資本効率の改善による企業価値の向上
- ② 堅固な財務基盤の確立
- ③ 成長投資と株主還元へのバランスのとれた配分

Question 3 「カテゴリトップ・オンリーワンを基軸として成長する」とはどういうことでしょうか？

Answer 3 強みを発揮できる領域で、独自の技術力とマーケティング経営で持続的に成長するということです。

「カテゴリトップ・オンリーワン」とは、事業や製品等の限定された領域において占有もしくはトップであることですが、他の追随を許さない独自の技術を有していることもその一つと捉えています。既存の製品では、トンネルドリルジャンボや油圧クローラドリル、ユニッククレーンなどが該当しますが、私たちが得意としてきたニッチ市場に一層重点を置くことになると考えています。これらの強みを発揮できる領域において、独自の技術力で勝負し、マーケティング経営によってお客様のニーズに応え続けることで、持続的な成長を目指していきます。

Question 4 マーケティング経営とは、どのような経営ですか？

Answer 4 社員全員が「お客様への価値提供を意識し、考え続けること」を根幹に置いた経営です。

お客様の視点に立った企業活動、すなわち、真にお客様が求める製品やサービスを提供するための活動のすべてだと考えています。社員全員が、お客様に価値を提供することを意識し、価値を認めていただくにはどうしたらよいかを考え続けることを経営の根幹に置く、これをマーケティング経営と表現しています。その結果として市場ニーズからのマーケットインと自社の強みや技術からのプロダクトアウトの2つの視点から、製品開発の方向性を定めることができるのです。

Question 5 機械事業の持続的拡大について具体的にどういったことが必要でしょうか？

Answer 5 海外展開及びストックビジネスの拡大を図り、グループ総合力を発揮していくことが必要だと考えます。

持続的成長のためには、海外事業のさらなる拡大に加えて、これまでのフロービジネス中心から脱却し、アフターサービス、ライフサイクルサポート等のストックビジネスを強化することが必要です。フロー型とストック型を融合する戦略的なビジネスモデルを構築し、外部環境の変化に強い収益体質の実現を目指します。

具体的なイメージのモデルは、トンネルドリルジャンボです。販売から機械の寿命までフォローできているからこそ、お客様のニーズを捉えたりニア向け新型機も開発できました。今後はこのような製品を増やしていくことが必要です。また、2014年12月に立ち上げたつくば総合開発センターの制御システム開発グループにおいて、当社グループの機械製品に高度な制御化・情報化・知能化等の要素を取り入れていくことで、将来の飛躍的な発展のキーマスターとなることを期待しています。

Question 6 ビジョン達成に向けてどのような人材が必要で、その育成はどのようにお聞かせください。

Answer 6 あらゆる領域でマーケティング経営を体現できる人材育成に取り組んでいきます。

当社の成長に不可欠なのは、人材そのものです。開発、モノづくり、とくに先導する営業、サービスにマーケティング経営を体現できる人材が数多く必要とされます。そのための育成や研修などを、従来の慣例に囚われることなく大胆に実施していきます。経営・開発・モノづくり・営業・管理等々、すべてにおいてもう一段高いレベルの会社を作り上げていくには、よいところは大切に残しつつも、従来の社風・カラー・殻を打ち破ることも必要です。「Power」と「Passion」をもって、新しい古河の活力あふれる人づくり・風土づくりを力強く進めていきます。



事業部門別の概況

MACHINERY

産業機械事業



ポンプ製品は、売上を伸ばすことができませんでしたが、官需向け橋梁、被災地における高台移転工事については、減収となりました。なお、陸前高田市高台移転工事におけるベルトコンベアでの土砂の運搬は、9月中旬で完了しました。



ロックドリル事業



国内は、競争が激化する油圧ブレーカのシェア維持に努めました。また、東北復興工事向けトンネルドリルジャンボ関連の売上を、大幅に伸ばすことができました。海外は、北米、欧州向け油圧ブレーカ、中近東、アフリカ向け油圧クローラドリルが好調で売上が増加しました。



ユニック事業



国内普通トラックの登録台数は、対前年同期比107.6%となりましたが、ユニッククレーンの出荷はほぼ横ばいとなり、依然高い水準が続きました。



MATERIAL

金属事業



電気鋼の販売数量は、48,052トン(対前期比166トン減)となりました。電気鋼の売上高は、海外相場下落等により対前年同期比減収となりましたが、電気金の販売数量増により金属事業全体では増収となりました。



電子材料事業



主力の高純度金属ヒ素は、原発事故風評被害により未だ苦戦が続き、結晶製品の売上も低迷しました。コイル製品については、増収となりましたが、採算は大幅に悪化しました。



化成事業



硫酸は、出荷減となりましたが、亜酸化銅は、主要ユーザーの需要増により売上を伸ばすことができました。



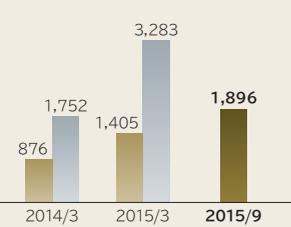
OTHERS

不動産・その他



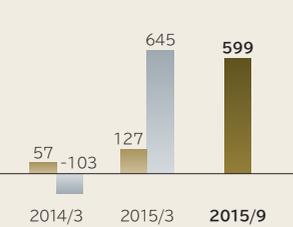
不動産事業は、平成26年2月に竣工した室町古河三井ビルディング(商業施設名: COREDO室町2)の賃貸事業が本格稼働となり、増収となりました。売上高は15億28百万円(対前年同期比5億4百万円増)、営業利益は6億43百万円(対前年同期比4億58百万円増)となりました。

売上高 (百万円)



■ 第2四半期(中間) ■ 通期

営業利益 (百万円)



「COREDO室町2」のご案内

当社は、東京都中央区日本橋室町において、『室町古河三井ビルディング』の共同開発に参画。同ビルはシネマコンプレックスを含む商業施設「COREDO室町2」として営業しています。日本橋にお越しの際はぜひ「COREDO室町2」へお立ち寄りください。



■ レストラン&フード (2015年12月時点)

VINOSITY maxime、牡蠣場 北海道厚岸、八海山 千年こうじや、日本橋 芋屋金次郎、日本橋だし場 はなれ、LA BONNE TABLE、ヴィノスやまざき、やなか珈琲店、まんてん鮎、大木屋 匠、博多もつ鍋 やまや、エルボラーチョ、ピアカフェ プルッグス ソット、GRIP TAVERN、SHIKOKU パル 88屋、オーダーチーズ、人形町今半 惣菜、炭火焙煎珈琲、凜、玖子貴、ヨネムラ・ザ・ストア、日本橋 玉み、ジェラシー by キャンベルアーリー、箱根 宮ノ下 FUJIYA HOTEL The PIE、手造りハム工房 レッカーピッセン、鶏三和、サカナの中勢ひ、重慶飯店 GIFT & DELI、泥武士、魚沼 津張屋、Fresh Juice & Bar FRESHMAN、干物まる、とんかつ 寿々木

■ TOHOシネマズ日本橋

9つの大型スクリーンで構成されたシネマコンプレックス

TOPICS

経営理念を制定

当社は、2015年8月8日に創業140周年を迎え、同日付で新たに「経営理念(1ページに記載)」を制定しました。当社グループの原点・歴史に思いを致し、将来にわたって企業としてありたい姿を簡潔に表現したこの理念のもと、社員一丸となって取り組んでいきます。

欧州市場の拡大に向けて

3年に一度開催されるヨーロッパ最大の建機展「INTERMAT 2015」に油圧クローラドリル、ミニ・クローラクレーンなどを出展しました。フランス国内だけでなく、ヨーロッパ、アメリカなどからの来場者に向けて製品力をアピールすることができました。



「2015国際医用画像総合展」にPEMGRAPHを出展

「2015国際医用画像総合展」にPEMGRAPH(乳房用PET)を出展し、多くの医療関係者にPRすることができました。独自開発のLuAGシンチレータ結晶を用いた同製品は、早期の乳がん発見に貢献します。



震災復興への貢献

建設事業に関わる新技術を公開する「EE東北'15」において、陸前高田市の震災復興工事をジオラマで解説展示しました。また、現場で使用された当社製品についてもパネルで紹介され、理解を深めていただくことができました。



「2015 NEW環境展」に出展

「2015 NEW環境展」に新製品の油圧ブレーカや油圧碎機、油圧クローラドリルの稼働監視装置などを出展し、「さく岩機の高河」として技術力の高さをアピールしました。

25周年記念式典を開催

ロックドリル事業の海外販売会社であるFURUKAWA ROCK DRILL USAは、当社グループに加わり25周年を迎え、オハイオ州ケント市の同社施設内において記念式典を開催しました。



1.73トン吊りミニ・クローラクレーン「UR-U174C」を新発売

ミニ・クローラクレーンのラインナップに1.73トン吊りを新たに追加し、10月8日より販売開始しました。石材業、造園業、設備据付業をメインターゲットに、建設業、レンタル業へも拡販を図っていきます。



会社概要及び株式の状況 (2015年9月30日現在)

会社概要

古河機械金属株式会社 FURUKAWA CO.,LTD.

- 創 業 1875(明治8)年8月
- 設 立 1918(大正7)年4月
- 資 本 金 282億818万円
- 従 業 員 数 2,514人(連結)
- 本 社 東京都千代田区丸の内二丁目2番3号(丸の内仲通りビル)
電話(03)3212-6570

取締役及び監査役

- 代表取締役会長 **相馬 信義**
 代表取締役社長 **宮川 尚久**
 専務取締役 **松本 敏雄**
 社外取締役 **吉田 政雄**
 取締役 **岩田 穂**
 取締役 **松戸 茂夫**
 取締役 **三村 清仁**
 常勤監査役 **江本 善仁**
 常勤監査役 **猿橋 三郎**
 社外監査役 **友常 信之**
 社外監査役 **初瀬 良治**
 社外監査役 **上野 徹郎**

執行役員

- 副社長執行役員 **座間 学**
 専務執行役員 **中村 晋**
 上級執行役員 **渡邊 修**
 上級執行役員 **松戸 茂夫**
 上級執行役員 **三村 清仁**
 執行役員 **久野 佳成**
 執行役員 **井上 一夫**
 執行役員 **阿部 裕之**
 執行役員 **佐野 喜芳**
 執行役員 **名塚 龍己**
 執行役員 **荻野 正浩**
 執行役員 **宮嶋 健**

古河機械金属グループ

機械事業	産業機械事業	古河産機システムズ(株)
	ロックドリル事業	古河ロックドリル(株)
	ユニック事業	古河ユニック(株)
素材事業	金属事業	古河メタルリソース(株)
	電子材料事業	古河電子(株)
	化成品事業	古河ケミカルズ(株)
その他事業	不動産事業ほか	古河機械金属(株)

FURUKAWA CO.,LTD.

WebサイトでもIR情報をご覧ください!

株主・投資家情報ページ

<http://www.furukawakk.co.jp/ir/>

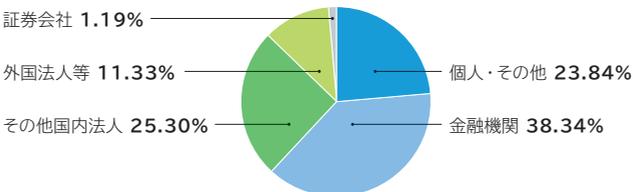


株式の状況

株式

発行可能株式総数	800,000,000株
発行済株式の総数	404,455,680株
株主総数	24,067名

所有者別株式構成



大株主(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	38,270	9.46
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	28,830	7.12
朝日生命保険相互会社	23,734	5.86
清和総合建物株式会社	15,034	3.71
横浜ゴム株式会社	13,411	3.31
損害保険ジャパン日本興亜株式会社	10,756	2.65
富士通株式会社	9,617	2.37
古河電気工業株式会社	8,777	2.17
富士電機株式会社	8,620	2.13
中央不動産株式会社	6,877	1.70

株価の推移



株主メモ

- 本社
〒100-8370 東京都千代田区丸の内二丁目2番3号
電話(03)3212-6561(法務部)
- 事業年度の末日 3月31日
- 定時株主総会 6月
- 定時株主総会の基準日 3月31日
- 期末配当の基準日 3月31日
中間配当を実施するときの基準日は9月30日
- 公告掲載のホームページ <http://www.furukawakk.co.jp>
(ただし、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載します。)
- 単元株式数 1,000株
- 株主名簿管理人
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社
- 特別口座の口座管理機関
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社
- 郵便物送付先及び各種お問合せ先
〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話(0120)782-031(フリーダイヤル)

お知らせ

- 住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について
株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社に口座のない株主様につきましては、当社が特別口座を開設し管理していますので、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。
- 未払配当金の支払いについて
株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

