

『中期経営計画2019』の位置づけと骨子

第1フェーズ
(2017-2019年度)

中期経営計画2019 ～新たな成長の礎を構築～

事業戦略 古河ブランドの価値向上を目指して、当社グループ内において『マーケティング』さらに、機械事業をコア事業と位置づけ「機械事業の持続的拡大」を図ります。

機械事業 目標営業利益62.5億円

交通インフラ、国土強靱化計画、地方創生、東京五輪等に関連した国内需要を確実に取り込み、各部門の基本戦略に則り新たな成長の礎を構築していきます。

■ **産業機械部門** 目標営業利益12.5億円

セクションプラント工事案件の取り込みやコントラクター事業の拡大を図る等、単なる機器メーカーからの脱却を目指して、エンジニアリング力の強化を図り、国内市場における事業基盤の拡充に取り組む。

■ **ロックドリル部門** 目標営業利益16億円

ライフサイクルサポート機能の強化による、フロービジネス（製品販売）・ストックビジネス（アフターマーケット）両輪での収益拡大と、ドリル製品群の収益基盤の強化を目指して、国内サービスサポート体制の充実と海外販売チャネルの確立に取り組む。

■ **ユニック部門** 目標営業利益34億円

国内販売での安定的な収益確保とストックビジネス及び海外販売での収益拡大を目指して、ユニッククレーンの高機能化・高付加価値化などの差別化による競争力強化、中古ビジネスの推進、海外の販売店網の再整備と販売力強化に取り組む。



ベルトコンベヤ



油圧クローラドリル



ユニッククレーン

2017年
3月期

連結営業利益
65億円

開発推進体制

- 各事業部門と開発本部とが一体となり開発を推進。
- 機械事業では、視覚・聴覚センシング、AI、通信ネットワーク技術等を活用し、自動運転やロボット化等の自律化した製品の実用化に取り組む。

人材基盤の拡充・強化

- より一層の人材育成と、働き方改革、ダイバーシティーの推進に取り組む。

企業価値向上に資する投資等の積極的推進

- コア事業と位置づける機械事業を中心に160億円程度の設備投資を実施。
- 機械事業の強化につながるM&A、アライアンスを検討。

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
2025年度（創業150周年）に向けて、連結営業利益150億円超の常態化を目指す

2025年度

経営指標（2019年度マイルストーン）

- ・ 営業利益85億円程度
- ・ ROE6～7%程度

前提条件（2019年度想定）

- ・ 為替 110円/USD
115円/EUR
- ・ LME銅価格 6,000USD/t

第2フェーズ （2020-2022年度）

成長の加速と更なる
収益性の向上

第3フェーズ （2023-2025年度）

“2025年ビジョン”
実現への総仕上げ

経営』を浸透させていきます。

素材事業 目標営業利益14億円

■ 金属部門 目標営業利益7億円

収益体質の向上を目指して、採算重視の最適生産・販売体制の確立に取り組む。

■ 電子部門 目標営業利益3億円

強い電子部門の復活を目指して、成熟製品から戦略製品への移行に取り組む。

■ 化成品部門 目標営業利益4億円

既存事業の変革と新規事業の確実な収益確保を目指して、既存製品の収益拡大と、新規開発製品の早期事業化・育成に取り組む。

不動産事業 目標営業利益10億円

収益基盤の強化を目指して、室町古河三井ビルディングの安定収益確保と、当社グループが保有する不動産の有効活用に取り組む。

経営基盤の整備

- ROE6～7%程度を目指し、効率性・収益性改善の取り組みを強化。
- 連結営業キャッシュ・フローは、有利子負債の削減、設備投資、配当に配分。
- 配当は1株当たり5円及び連結配当性向30%以上を目処。

中計の推進体制

- 執行体制・責任体制を確立。
- 業務改革推進室を新設し、業務の標準化・効率化、生産性向上、業務プロセス再構築等を行う。
- 機械事業の海外戦略、ストックビジネス、M&Aは専任チーム等にて推進。

第1フェーズでは
機械事業をコア事業
と位置づけ
「機械事業の持続的拡大」
に取り組む

2020年
3月期

連結営業利益85億円程度

機械事業
73%

2026年
3月期

連結営業利益150億円超の常態化