

## 2025年ビジョン達成に向けて

### ～『中期経営計画2019』の位置づけと戦略～

古河機械金属グループは2017年5月、『中期経営計画2019 ～新たな成長の礎を構築～』を発表しました。この中期経営計画は2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」を実現するための第1フェーズと位置づけています。この中期経営計画を確実に実行することは、2025年ビジョン達成へ向けた重要な第一歩となります。

#### ・マーケティング経営（注）

『マーケティング経営』という言葉に、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するとともに、顧客が抱えている課題や問題を見つけ出し解決することにより、顧客との絆を深めながら、持続的に成長し企業価値を高めていきたいとの意を込めています。

## 1. 2025年ビジョンについて

当社グループは2015年に創業140周年を迎え、これを契機として2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」を策定しました。この2025年ビジョンは、創業150周年を迎える2025年度に向けた当社グループのありたい姿を具体化したものです。当社グループの得意分野においてカテゴリトップ・オンリーワンを目指し、他の追随を許さない独自技術を極め、お客様のニーズに応えていくことで持続的な成長を図っていきます。『マーケティング経営』による古河ブランドの価値向上等5項目の方針を実現することにより、2025年度の連結営業利益150億円超の常態化を目指すものです。

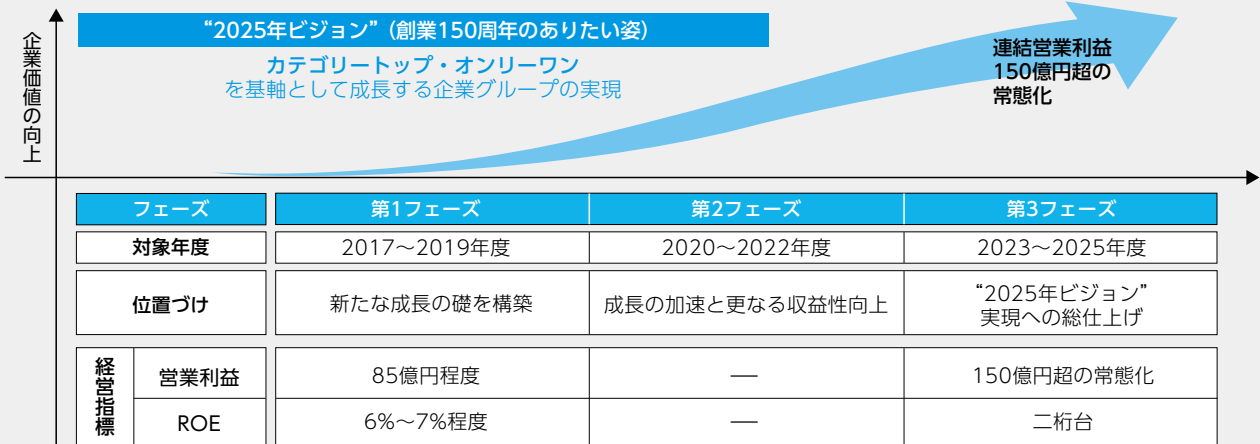


## 2. 『中期経営計画2019』の位置づけ

今回の『中期経営計画2019』の要点は、2025年ビジョン実現へ向けた9年間を3つのフェーズに分け、今中期経営計画を第1フェーズと位置づけていることです。具体的には、2017～2019年度の3年間を「新たな成長の礎を構築」するための期間とし、次の第2フェーズ、第3フェーズで成長を加速させるための基礎固め、準備期間と認識していることです。

更に、今回の中期経営計画では事業戦略、営業キャッシュ・フロー配分、資本政策、そしてROE向上に向けた取り組みを明確にすることで、株主・投資家を含めたステークホルダーの皆さまとの建設的な対話を通じ、持続的な成長と企業価値の向上を目指すとともに、コーポレートガバナンスの一層の充実に取り組んでいきます。

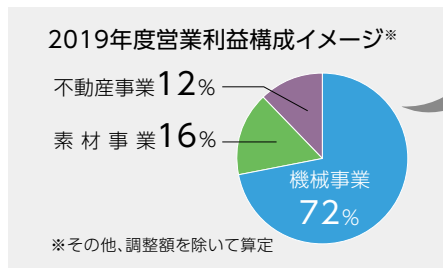
『中期経営計画2019』の位置づけ: 新たな成長の礎を構築



### 3. 経営指標と経営方針

今中期経営計画の最終年度である2019年度の連結営業利益は85億円程度、ROEは6~7%程度と設定しています。2025年ビジョンの経営指標である、連結営業利益150億円超の常態化を実現するためには、古河ブランドの価値向上を目指し、当社グループ内において『マーケティング経営』を浸透させることが最も重要な課題と考えています。加えて、収益性や効率性を重視する全社的な意識改革、そしてそのための社内体制の整備等を進める必要があります。

更に、機械事業を当社のコア事業と位置づけ、機械事業の持続的拡大に取り組む方針です。そのためにもヒト・モノ・カネの経営資源を機械事業に集中的に振り向け、「人材基盤の充実・強化」、「企業価値向上に資する投資等の積極的推進」、「経営基盤の整備」をより一層進めて行く考えです。



●2019年度部門別営業利益イメージ

単位：百万円

機械事業	6,250
産業機械部門	1,250
ロックドリル部門	1,600
ユニック部門	3,400
素材事業	1,400
金属部門	700
電子部門	300
化成品部門	400
不動産事業	1,000
その他	△ 40
計	8,610
調整額	△ 110
合計	8,500

前提条件  
為替110円/USD、115円/EUR  
LME銅価格 6,000USD/t

### 4. セグメント別戦略

#### 機械事業の取り組み

コア事業と位置づける機械事業が、2019年度の連結営業利益の72%を稼ぐ姿を想定しています。そのためには、リニア中央新幹線、整備新幹線、国土強靱化計画、地方創生、東京オリンピック等に関連した国内需要が堅調に推移する中、当該需要の確実な取り込みを図ると同時に、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

セクションプラント工事件件の取り込みおよび大型工事プロジェクト案件などの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みます。

#### ・セクションプラント

設備全体(プラント)のうち、一部の処理工程のことです。

#### ・コントラクター事業

土木関係、建設関係において、請負契約等(コントラクト)を締結して工事や運営管理等を行う事業のことです。

#### ・エンジニアリング力

営業活動として、経験、技術、知識をツールに、お客様に対し、機能、コスト、使用環境、安全性などトータルバランスを考慮した最適提案を実行できる力のことです。

### ・ライフサイクルサポート(LCS)

機械のライフサイクル全体の期間(機械の選択と納入、オペレーションとメンテナンス、大規模な修理や再生、廃棄や交換)を通じて機械の所有コストおよびオペレーティングコストを可能な限り低減するために最適な管理サービスを提供し支援することで、LCS(Life Cycle Support)とも表記されます。

### ・フロービジネス・ストックビジネス

景気の影響を受けやすい製品販売(フロービジネス)に対し、製品販売後のアフターマーケットを対象とした事業(補用部品販売、保守サービス、中古下取り・販売等)やレンタルのことをストックビジネスと呼び、比較的収益が安定していることから、「新たな成長の礎」の一つと位置づけ、継続的な拡充・強化に取り組んでいきます。

### ・ブラストホールドリル

発破用の孔をせん孔する機械で、鉱山・砕石・土木工事等の比較的大規模な発破に使われます。当社では、地表にて使用されるクローラドリル、ダウンザホールドリル、ロータリドリルの総称としてブラストホールドリルと呼んでいます。

### ロックドリル部門

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・ストックビジネス両輪での収益拡大と、ドリル製品群(ブラストホールドリル、ドリルジャンボ)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みます。

### ユニック部門

国内販売での安定的な収益確保とストックビジネス、およ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みます。

### 素材事業の取り組み

金属部門においては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みます。電子部門においては、強い電子部門の復活を目指し、成熟製品から戦略製品への移行に取り組みます。また、化成品部門においては、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・育成に取り組みます。

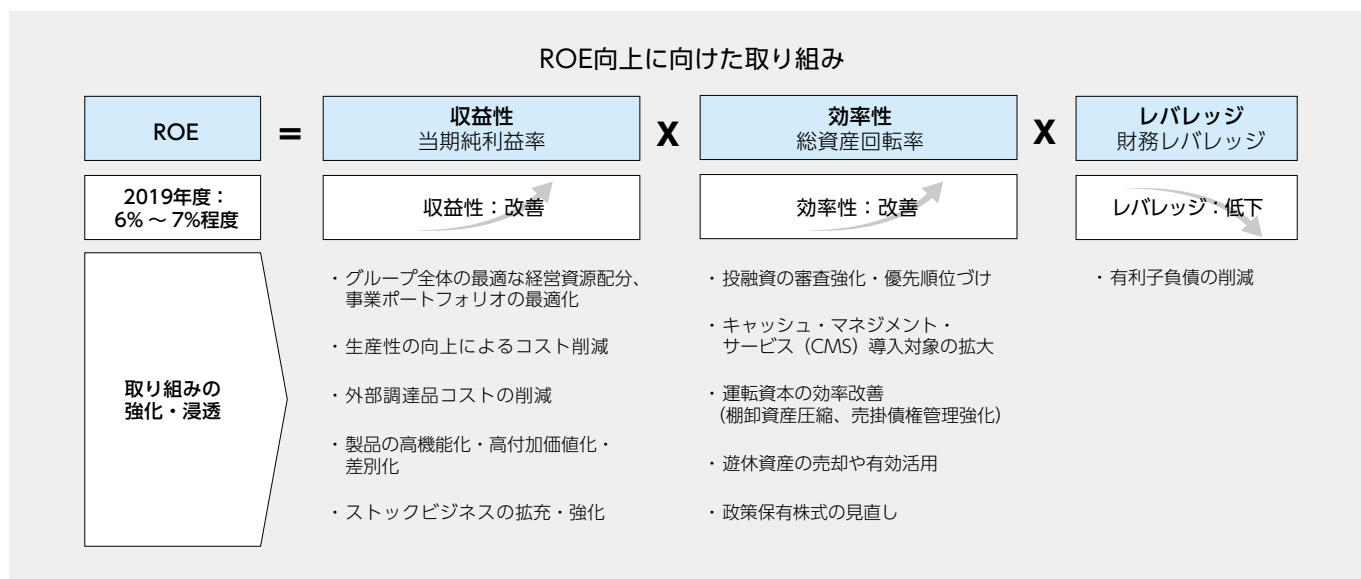
### 不動産事業の取り組み

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みます。

## 5. ROE向上、営業キャッシュ・フロー配分と資本政策

### ROE向上に向けた取り組み

今中期経営計画において重視している点の一つはROE向上に向けた取り組みの強化と浸透です。ROEは当期純利益率(収益性)×総資産回転率(効率性)×財務レバレッジの3要素に分解されますが、当社グループは特に収益性と効率性の改善に最優先で取り組む考えです。

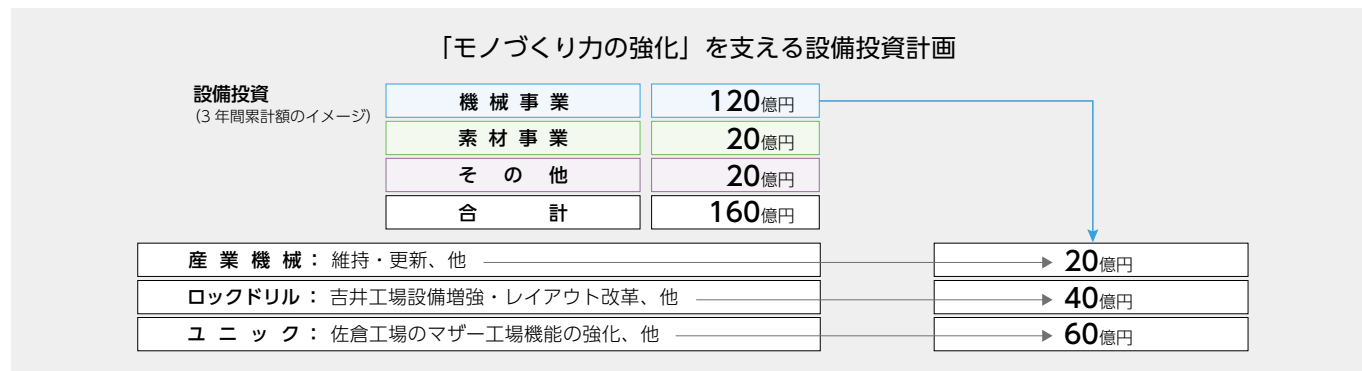


### 営業キャッシュ・フロー配分と資本政策

堅固な財務基盤の確立を目指しつつ、「企業価値向上に資する投資等の積極的推進」を行うとともに、株主還元配慮した連結営業キャッシュ・フローの適正配分に努めています。

## 設備投資

累計総額で160億円程度の設備投資を計画していますが、コア事業と位置づける機械事業へは120億円の集中投資を行い、当社グループ全体の収益性、効率性の強化に取り組んでいきます。



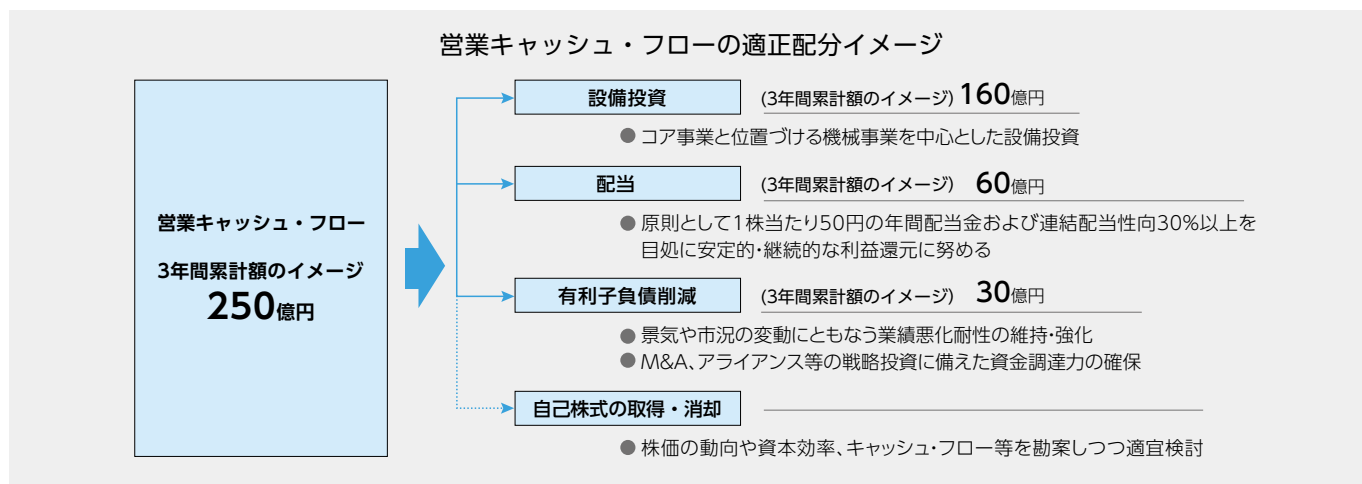
## 配当

株主還元としての利益剰余金からの配当は、連結による損益を基礎とし、特別な損益状態である場合を除き、原則として1株当たり50円\*の年間配当金および連結配当性向30%以上を目処に、安定的・継続的な利益還元に努めていきます。

※ 当社は、2017年10月1日を効力発生日として、普通株式10株につき1株の割合で株式を併合します。これに伴い、2018年3月期の配当予想を、株式併合の割合に応じて1株当たり10倍の50円とする修正を2017年6月29日付で行いました。

## 自己株式の取得・消却

自己株式の取得・消却については、株価の動向や資本効率、キャッシュ・フロー等を勘案しつつ適宜検討していきます。



## 6. 『中期経営計画2019』は2025年ビジョン達成のためのマイルストーン

今回の中期経営計画は2025年ビジョンを達成するために、最も重要なマイルストーンと位置付けています。収益性重視、資本効率重視の経営に転換する重要な変革時期でもあります。素材事業に比し事業範囲の広い機械事業については、3部門にそれぞれ中計推進担当の副社長を任命し、またロックドリル部門にLCS本部を新設する等、中期経営計画を達成すべく執行体制、責任体制を確立していきます。更に、意識改革、業務改革を断行するために「業務改革推進室」を立ち上げ、業務の標準化・効率化、生産性向上、業務プロセスの再構築等に果敢に取り組んでいきます。

また、2025年ビジョンの達成に向けて、コア事業と位置づける機械事業において、現有の機械事業の隙間を埋めて連続性を創るような周辺の事業会社や、機械事業における全く別の第4の柱となる事業会社を対象としたM&A、アライアンスも検討していきます。

『中期経営計画2019』は、2025年ビジョンを達成するための重要な第一歩となります。当社グループはその達成に向けグループの総力を結集し取り組んでいきます。