

FURUKAWA

アニュアルレポート(統合報告書)
2022

△ 古河機械金属グループ

Contributing to
the Construction of
Social Infrastructure



古河機械金属グループ

編集方針

古河機械金属グループは、財務情報である「有価証券報告書」、ESG情報である「コーポレート・ガバナンス報告書」と「サステナビリティ報告書」を結合した株主・投資家向けの発行物として「アニュアルレポート(統合報告書)」を作成しています。株主・投資家の皆さまにとって必要な情報を網羅しつつ、当社グループの統合的思考や戦略・施策をより正確にご理解いただくためのものです。

なお、当社グループのWebサイトでは、これら報告書のほか、ニュースリリースや決算説明会資料等を通じて、適時・適正に情報を開示しています。

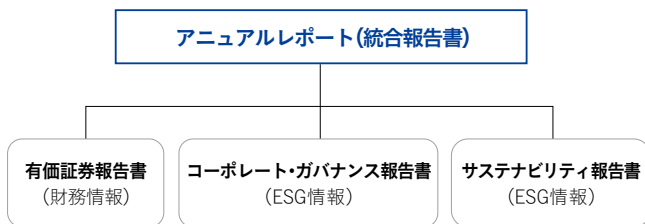
古河機械金属株式会社 Web サイト
株主・投資家情報

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



対象期間

2021年4月～2022年3月(一部当該期間前後の活動も含む)



将来の見通しに関する注意事項

本アニュアルレポート(統合報告書)に記載されている当社グループの計画、戦略、および将来の見通しは、現在入手可能な情報に基づき、当社グループが現時点で合理的であると判断したものであり、様々なリスク・不確実性を含んでいます。そのため、実際の業績はこれらの不確定な要素の変動により、開示した業績予想と大きく異なる可能性があります。

目次

企業経営・事業戦略

古河機械金属グループについて	1
古河機械金属グループの価値創造プロセス	2
トップインタビュー	4
ESGクローズアップ サステナビリティ推進体制の強化でカーボンニュートラルに挑む	10
事業概況	12
トピックス	18

ESG関連情報

古河機械金属グループのESG	19
CSR/ESG課題	20
CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」	21
コーポレート・ガバナンス	22
取締役/スキル・マトリックス	26
監査役/執行役員	28
独立社外取締役からのメッセージ	29
リスクマネジメント	30
コンプライアンス	31
環境(E)への取り組み	32
社会(S)への取り組み	34

財務関連情報

11年間の主要データ(連結)	36
経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析	40
連結財務諸表	50
会社概要	56
沿革	57

古河機械金属グループについて

創業147周年を迎えた古河機械金属グループの発展の礎は、創業者である古河市兵衛が着手した足尾銅山開発に始まります。以来、当社グループは銅山開発で培った技術を時代の要請とともに進化・発展させ、現在の「機械事業」と「素材事業」につなげてきました。そして今、当社グループが得意としてきた高いシェアを有するニッチな製品に一層重点を置き、独自の技術とこれまでの経験を生かし、CSV^{※1}の視点を織り込んだ「マーケティング経営」^{※2}を実践すべく取り組みを強化しています。特にコア事業と位置づける「機械事業」では、市場ニーズに対応するとともに、社会インフラ整備向けに事業展開を進めています。

当社グループは、「社会に必要とされる製品」を提供し続けることで、様々な「社会課題」を解決し「持続可能な社会の実現」に貢献すべく、創業150周年を迎える2025年度へ向け、更なる成長を目指した2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」^{※3}の実現に、日々努力し続けていきます。



足尾銅山(1920年頃)

※1 「CSV (Creating Shared Value: 共通価値/ 共有価値の創造)」

企業が社会問題や環境問題などに関わる社会課題に取り組み、「社会価値」と「企業価値」を両立させようとする経営フレームワーク。

※2 「マーケティング経営」

「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ました。

※3 「FURUKAWA Power & Passion 150」

Power & Passionは「力強さ・スピード」と「熱意・情熱」という仕事に取り組む姿勢・想いを、赤の真円はお客さまとの輪・絆を結ぶことを、150はビジョン達成年度である150周年をそれぞれ表現したものです。



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。

行動指針

私たちは、経営理念を実現するために、「運・鈍・根」の創業者精神を心に刻み、「変革・創造・共存」を行動指針として実践します。

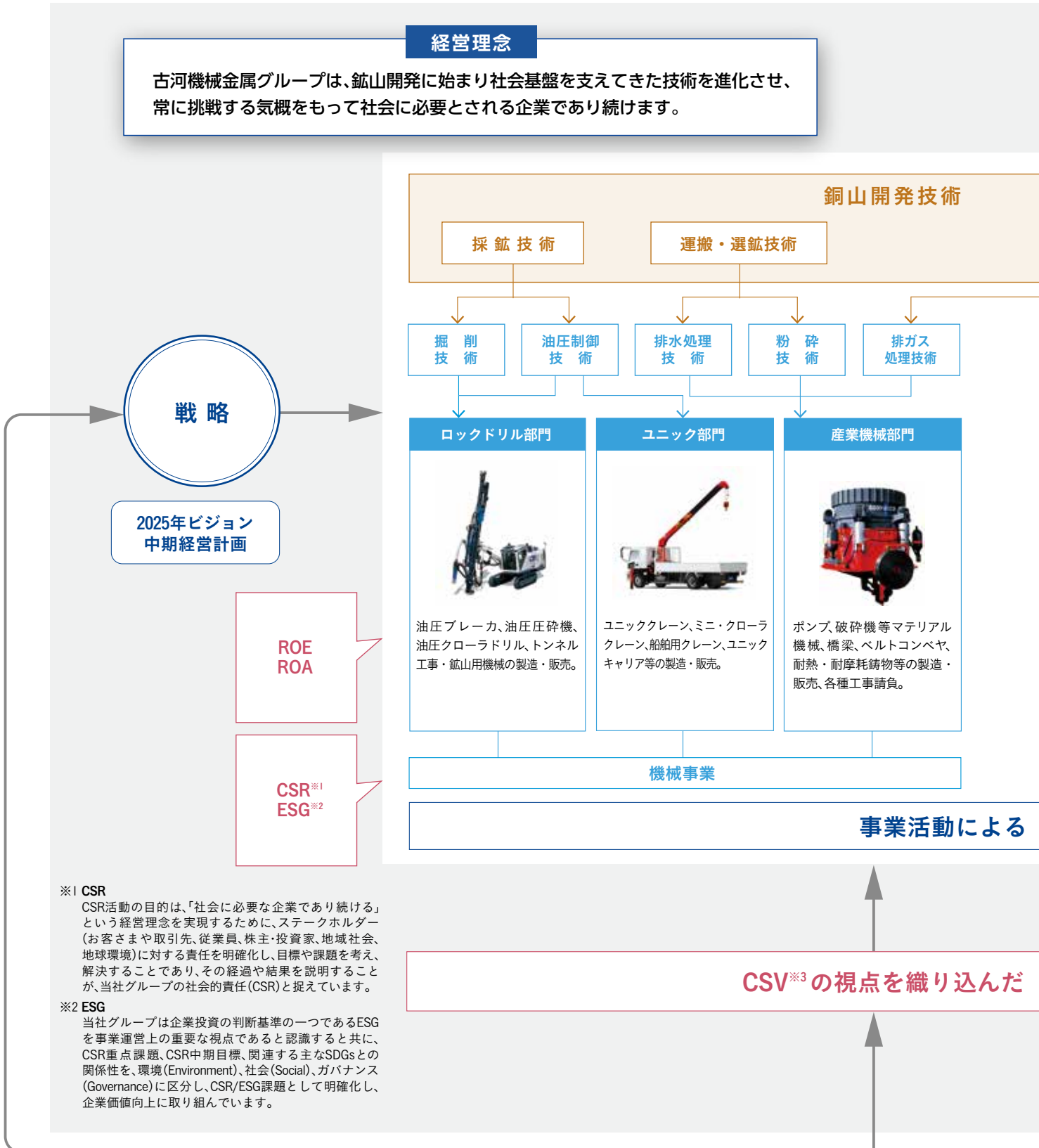
変革 未来に向けた意識改革により絶えざる自己革新を行う。
創造 市場のニーズに対応し、信頼され、魅力あるモノづくりを目指す。
共存 経営の透明性を高め、環境と調和した社会の発展に貢献する。

財務／非財務パフォーマンス

会計年度	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
売上高(百万円)	149,829	167,695	174,116	165,215	159,702	199,097
営業利益(百万円)	6,545	7,820	8,915	8,693	5,592	7,734
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	4,254	4,774	4,654	4,431	7,468	6,477
1株当たり当期純利益(円)	105.29	118.16	116.23	112.23	190.73	165.87
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	5.9	5.9	5.7	5.8	8.9	6.9
売上高当期純利益率(%)	2.8	2.8	2.7	2.7	4.7	3.3
総資産回転率(回)	0.7	0.8	0.8	0.8	0.7	0.9
CO ₂ 排出量(千t-CO ₂)	25	26	26	22	21	22
廃棄物等総排出量(t)	5,347	6,884	7,160	7,039	5,912	6,347
従業員数(人)	2,616	2,690	2,757	2,755	2,752	2,804

古河機械金属グループの価値創造プロセス

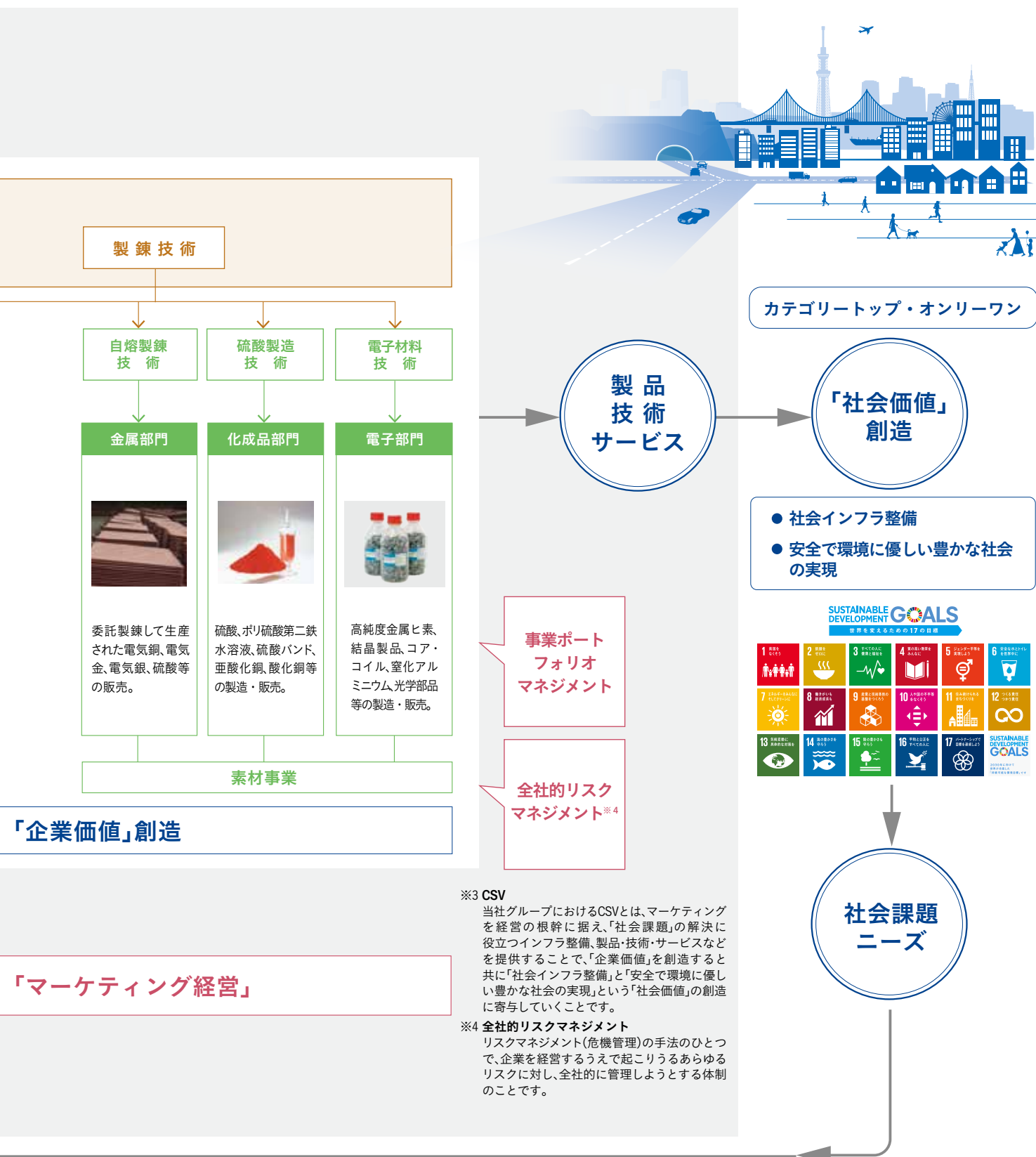
古河機械金属グループは、創業以来147年に及ぶ長い歴史の中で、創業当時の鉱山業から様々な事業転換・多角化等の変革が図られ、幾度もの苦難の時代を乗り越えて、古河グループの源流企業として今日に歴史をつないでいます。創業者である古河市兵衛の哲学を心に刻み、鉱山開発に始まり社会基盤を支えてきた技術等を、CSV^{※3}の視点を織り込んだ「マーケティング経営」の実践により、顧客ニーズと社会課題に適合し信頼され魅力ある製品・サービスに革新し続けてきました。「カテゴリートップ・オンリーワン」企業として、社会課題の解決に役立つインフラ整備、製品・技術・サービス等を提供することで「企業価値」を創造すると同時に、「社会インフラ整備」、「安全で環境に優しい豊かな社会の実現」という「社会価値」の創造に寄与し続けていきます。



※1 CSR
CSR活動の目的は、「社会に必要な企業であり続ける」という経営理念を実現するために、ステークホルダー（お客さまや取引先、従業員、株主・投資家、地域社会、地球環境）に対する責任を明確化し、目標や課題を考え、解決することであり、その経過や結果を説明することが、当社グループの社会的責任（CSR）と捉えています。

※2 ESG
当社グループは企業投資の判断基準の一つであるESGを事業運営上の重要な視点であると認識すると共に、CSR重点課題、CSR中期目標、関連する主なSDGsとの関係性を、環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）に区分し、CSR/ESG課題として明確化し、企業価値向上に取り組んでいます。

この意を込めた経営理念を具現化するために、現在、創業150周年を迎える2025年度に向けた「2025年ビジョン」、それを3つのフェーズに分けて「中期経営計画」を策定し、達成に向け邁進しています。長年培われた技術と新たな戦略を融合し、機械と素材を中心とした事業活動に、「ROE」、「ROA」、「事業ポートフォリオマネジメント」、「CSR」^{※1}、「ESG」^{※2}、「全社的リスクマネジメント」^{※4}の要素を加味しながら、SDGs(持続可能な開発目標)をはじめ、わが国における国土強靱化、生産年齢人口の減少、脱炭素社会の進展など、様々な社会課題を解決し持続可能な社会の実現に貢献し続けていきます。これが経営理念を具現化するための当社グループの価値創造プロセスです。



※3 CSV
当社グループにおけるCSVとは、マーケティングを経営の根幹に据え、「社会課題」の解決に役立つインフラ整備、製品・技術・サービスなどを提供することで、「企業価値」を創造すると共に「社会インフラ整備」と「安全で環境に優しい豊かな社会の実現」という「社会価値」の創造に寄与していくことです。

※4 全社的リスクマネジメント
リスクマネジメント(危機管理)の手法のひとつで、企業を営むうえで起こりうるあらゆるリスクに対し、全社的に管理しようとする体制のことです。



“困難な社会課題に向き合う…”

代表取締役社長 中戸川 稔が、就任後、この1年を振り返りながら、古河機械金属グループの創業以来の強み、将来へ向けた成長への取り組み等を語ります。

代表取締役社長 中戸川 稔

Q1. 2022年3月期は社長就任1年目の事業年度であり、同時に「2025年ビジョン」の第2フェーズ2年目でもありました。改めてどのように振り返り評価していますか。

コロナ禍による減収減益から回復し、ようやく第2フェーズのスタートラインに立ち戻ったというのが正直な評価です。

就任時はコロナ禍の真っただ中で、無我夢中に様々なことに取り組んできたように思います。この1年でも会社を取り巻く環境は大きく変わっており、今年度の目標達成に取り組みながら会社の進むべき方向を考えているところです。

2022年3月期は、半導体や主要部品の不足、原材料価格やエネルギーコストの上昇、コンテナ輸送能力の不足による運賃高騰などのマイナス面はあったものの、コロナ禍で大きく後退した2021年3月期に比べれば、当初予想を上回る増収増益となりました。この大きな理由としては、低迷していたロックドリル部門が赤字から黒字に回復したこと、更に電子部門や化成

品部門も直近10年間で最高水準の利益を計上できたことがあります。

一方、金属部門は、増収増益とはなったものの、主に銅価上昇による価格差益によるもので、委託製錬事業の赤字構造、金属価格や為替動向に左右される体質に課題を残しています。全体としては、ユニック部門でのトラックの減産によるクレーン架装の遅れもあり、機械事業をコア事業と位置付けた「2025年ビジョン」から言えば満足できる結果ではありませんが、現状はようやくコロナ禍前の第2フェーズのスタートラインに戻ったというのが正直な評価です。

Q2. 「中期経営方針2022」更には「2025年ビジョン」のこれまでの成果、未達成の課題、課題克服への戦略について、まずは機械事業から聞かせてください。

大きな課題であったロックドリル部門の改革については目処がつきつつあり、また環境配慮製品である産業機械部門のベルトコンベヤ等の引き合いが増加しつつあります。一方、ユニック部門のトラック減産等の外的要因に影響されにくい体質づくりなど、機械事業の取り組むべき課題は明確に見えています。

当社グループのコア事業である機械事業の成長性と収益性を向上させることが課題であり、そのための成長戦略を示さなければならないと考えています。

産業機械部門は、単なる機器メーカーからの脱却を目指す中で、ベルトコンベヤやマテリアル機械のセクションプラントなどの引き合いが増加しています。ベルトコンベヤは、国土強

靱化や防災・減災という社会課題解決の一翼を担い、加えてダンプトラックに代わる土砂搬送方法としてCO₂削減などに役立つ環境配慮製品であり、受注が拡大していくと見えています。また、マテリアル機械においては、戦略製品である破碎機を軸にセクションプラント工事案件の受注増を目指しています。

ロックドリル部門は、ようやく赤字状態からの脱却が図れました。収益改善は北米での旺盛な土木建築需要と円安効果によるところが大きいものの、マネジメントの刷新を行い、「台数重視」から「利益重視」への意識の変革を進めています。具体的には、製品・地域別戦略の明確化、海外子会社の再編・統廃合など、構造的な改革を進めており、その効果が表れてきています。また、ライフサイクルサポート(LCS)^{※1}事業の推進により、顧客の利益や成長のための提案とそれを実現するための無形サービスの商品化を進めるとともに、稼働分析による作業効率改善や消耗品低減等を提案し、来年度以降にはストックビジネス^{※2}の果実を採っていきたいと考えています。

ユニック部門は、佐倉工場の設備投資も完了し、生産性の向上が進んでいます。一方、半導体部品等の調達難に伴うトラックの減産等により、ユニッククレーンは、受注残はあるもの

の出荷が滞る状況にあります。ミニ・クローラクレーンは、狭小地での住宅建設現場等での活躍が期待され、また欧州を中心にCO₂を排出しない電動化の流れに乗って完全電動仕様の需要拡大が予想されます。海外販売に力を入れるのはもちろんですが、ユニッククレーン以外の製品でも販売を強化し、トラック生産等の外的要因に影響されにくい体質づくりも進めていきます。なお、販売子会社があるロシア向けには輸出を停止し、現在ロシアでの販売は行っていませんが、業績への影響は軽微です。

※1 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。

※2 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1つと位置づけ、継続的な拡充・強化に取り組んでいきます。

Q3. 同様に素材事業について聞かせてください。

金属部門の委託製錬事業の抜本的な見直しに目処が立ちました。また、窒化アルミニウムや酸化銅は販売を増やしており、更なる需要拡大に対応すべく両製品の増産投資を実施・検討します。サンプル出荷中の金属銅粉は事業化・育成が課題です。

金属部門は、委託製錬事業の抜本の見直しが重点課題でしたが、それに目処が立ったことが大きな成果です。買込条件収入(TC/RC)の大幅な改善が見込みにくい中、近年の環境対応投資や維持更新投資、電力料等の操業費用の高騰が製錬会社の収益を圧迫し、委託製錬事業は、金属価格上昇による価格差益を除くと赤字となる構造でした。委託製錬先の一つである小名浜製錬(株)との委託製錬契約を、2023年3月末をもって終了することにより、国内需要に見合った生産量として、国内の需要家への供給責任を果たしつつ、不採算である輸出を大幅に削減することができるため、来年度以降は金属価格変動による価格差損益を除いて採算確保が可能と判断しています。

電子部門は、近年の電子機器の高性能化や高集積化等による放熱部材への需要が高まりつつあり、優れた放熱絶縁材である窒化アルミニウムの販売が増加しています。今後、更なる需要の拡大が予想されるため、今年度は増産投資を実施中です。2次、3次の設備投資も検討して数年後には生産量を現在の3倍くらいにしていきたいと思っています。これにより当部門の安定成長につなげていきます。

化成品部門は、めっき用酸化銅の需要が基板向けに旺盛です。同部門の営業利益は、過去最高水準となりました。酸化銅はフル生産が続いていますが、今後も伸長が期待されるため増産投資を検討しています。サンプル出荷中の金属銅粉は需要が増加する積層セラミックコンデンサ(MLCC)向けに早期事業化することが課題です。



委託製錬契約を終了する小名浜製錬(株)

Q4. 今年度は第2フェーズ最終年度になりますが、次期中期経営計画の策定についての考えを聞かせてください。

「2025年ビジョン」を実現するためには、現在の戦略にこだわらず、将来に向け企業価値を上げるためにはどうすべきかを白紙ベースで考え、次期中期経営計画の策定に注力し、資本政策も提示していきたいと考えています。

現在は、コロナ禍や世界情勢の変化により「2025年ビジョン」制定当時に想定していた前提条件が大きく変わり、地球環境問題等に一層配慮した経営が求められるようになりました。当社グループにとって、社会との共存の中での持続可能な成長とは何か、将来に向け企業価値をどう上げるべきか、改めて考える必要があります。各部門の中心メンバーと将来像を議論しながら、「2025年ビジョン」を実現するためには、現在の戦略に

こだわることなく、白紙ベースで次期中期経営計画の策定を進めたいと考えています。

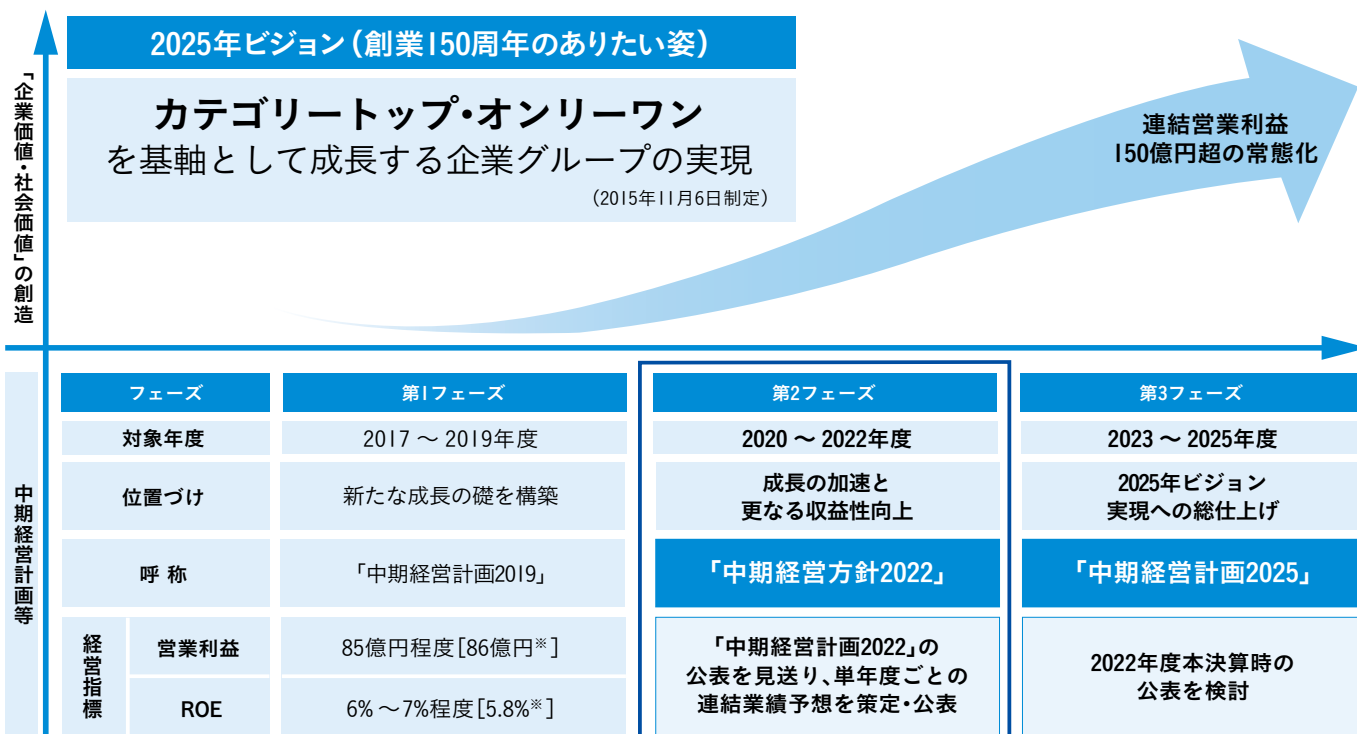
また、当社の資本政策についても見直す必要があると考えています。将来の事業発展のためには投資が必要です。有利子負債の削減に努めつつ、資産の有効活用の検討も進め、成長事業に積極的に投資していきたいと考えています。2023年5月に発表を予定している次期中期経営計画では、今後目指していく資本政策も提示していきます。

Q5. ROE向上、事業ポートフォリオマネジメントを推進してきました。現在までの具体的な成果と課題、今後の取り組みについて聞かせてください。

ROEを向上させるためには利益率の向上が課題であると考えており、原価低減の体制作りと意識改革をこれまで以上に推進し、部門別ROAの改善に最優先で取り組むとともに、継続して事業ポートフォリオマネジメントを推進していきます。

ROE向上については、全社的な取り組みを進めてはいますが、2022年3月期で6.9%と、結果として満足いく水準にないことは認識しています。2021年3月期が特別利益の計上でかさ

上げられて8.9%だったことを除けば、歩みは遅いものの5%台であった第1フェーズから改善は進みつつあり、ようやく第1フェーズの経営指標であった6~7%程度に到達した段階です。



※ []内は、2019年度実績値

当社グループのROEを向上させる一番の課題は利益率の向上と考えており、そのためのコストダウンの取り組みを進めています。例えば、産業機械部門のスクリーンの新製品開発では、営業と工場が連携し設計段階からコスト意識をもって目標原価までコストダウンを図るなど、これまでになかった利益率向上への取り組みが奏効しつつあり、好事例を横展開して全社的に広げていきたいと考えています。直近では原材料価格の高騰や部品調達難もあり厳しい状況が続きますが、今までの調達のあり方を見直すとともに、原価低減の仕組みと体制作りを推進していきます。

事業ポートフォリオマネジメントについては、かねてから重点課題であった金属部門の委託製錬事業について、一部撤退による抜本的な見直しに目処が立ちました。継続してROAを構成する収益性と効率性の改善に最優先で取り組むことで、各部門長の意識も変わりつつあり、引き続き事業の見直しや改善につなげていきます。

Q6. 「2025年ビジョン」で「カテゴリートップ・オンリーワン」を基軸としていますが、改めて古河機械金属グループの強み・独自性について聞かせてください

困難な社会課題に真摯に対応してきた精神と鉱山開発から進化・発展させた技術こそ、「カテゴリートップ・オンリーワン」を基軸とする当社グループの強みであり独自性です。

当社は、銅山開発から始まった会社ですが、この150年近い歴史の中で、大きな試練となったのが足尾銅山での公害でした。創業者である古河市兵衛はその事態から目を背けず、総力をあげて解決に当たりました。完全な解決までには長い年月がかかりましたが、技術者たちの諦めない強い精神により幾度もの困難を乗り越え、ついには公害を発生させない銅製錬法を世界で初めて確立させました。こうした困難な社会課題に真正面から向き合い、真摯に対応してきた精神と鉱山開発から進化・発展させた技術は、その後の日本の高度成長期には鉱山開発の枠を飛び越え社会基盤を支え、そして、今日の当社グループの基盤となって受け継がれています。この精神・技術こそ他社にはない独自の強みと言えます。

危険が伴う建築土木現場では、作業員の安全性が常に問われます。そのためトンネル現場で使用するトンネルドリルジャンボは自動化や無人化への要請が強く、いち早くその開発に取り組み、市場に投入してきました。東日本大震災による復興事業では、高台移転工事向けに採用された長距離ベルトコンベヤが、工期短縮や環境負荷を低減する土砂搬送方法として注目を集めるきっかけとなり、現在では産業機械部門の大きな

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

「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」

— 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 CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」による古河ブランドの価値向上

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、顧客が抱えている課題を解決することにより「企業価値の向上と持続的な成長」を成し遂げるとともに、SDGs(持続可能な開発目標)をはじめ、我が国における国土強靱化、生産年齢人口の減少など、様々な「社会課題」を解決し「持続可能な社会の実現」に貢献していく。

- ▶ 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
- ▶ 市場ニーズに合致した製品・技術・サービスの開発
- ▶ 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
- ▶ 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
- ▶ 社会基盤を支えてきた製品・技術・サービスを進化させ、「社会課題」の解決に貢献

2 機械事業の持続的拡大

- ▶ 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
- ▶ ストックビジネスの拡充・強化
- ▶ 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

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

4 企業価値向上に資する投資等の積極的推進

- ▶ 成長に必要な設備投資の積極的実施
- ▶ 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

- ▶ 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
- ▶ 堅固な財務基盤の確立
- ▶ 成長投資と株主還元へのバランスのとれた配分
- ▶ 当社グループのCSR/ESG課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上

柱になっています。このように当社グループには、困難や苦境に遭遇した時に発揮されるレジリエンス(復元力)のようなものが備わっていると言えるでしょう。そして、それは社会や環境に配慮した製品や技術、サービスを提供する原動力となっています。CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」の実践により、困難な社会課題を解決していく精神と技術は、「カテゴリートップ・オンリーワン」を基軸とする当社グループの中に息づいていると考えています。



陸前高田市における高台移転工事向けに採用された長距離ベルトコンベヤ

Q7. 現在PBRI倍を大きく割り込んでいます。こうした古河機械金属の市場での評価について、どのように受け止め、対処していきましますか。

成長戦略、資本政策等を示した次期中期経営計画を策定し、成長性や将来性の理解促進を図るとともに、人材投資を積極的に実行していきまします。

当社に対する市場の評価については真摯に受け止めています。PBRI倍を大きく割り込んでいる背景には、当社グループの将来にわたっての成長性が見えにくい、企業価値が十分に伝わっていないということがあると思っています。「2025年ビジョン」等で中長期の会社のありたい姿は示してはいるものの、その実効性や具体性が見えにくいということかも知れません。株主や機関投資家の方々と定期的に面談をするように心がけていますが、その中で感じるのは、当社グループが目指す姿、戦略は理解されているものの、それで本当に会社が変わるのか、強みをどう活かすのか、現状の進捗度合いはどうかなどを十分示せていないということです。今後は、より積極的に、投資家とのコミュ

ニケーションを通じて、理解促進に努めていきたいと考えています。そのためにも成長戦略、資本政策等を示した次期中期経営計画の策定に注力していきまします。

更に、それを進捗させるのは当社グループのかけがえない人材です。人材育成のための教育制度の充実を進め、外部から多様な人材の積極的な登用、女性の活躍支援など、人的資本への適切な投資をしていくつもりです。役職員一人ひとりが能力を最大限に発揮できる働きがいのある会社を実現すべく取り組んでいきまします。

こうした当社グループの見えない企業価値の理解を得ることで、それに見合った評価につなげていきたいと思っています。

Q8. サステナビリティ推進体制を一新しました。その背景やサステナビリティ(持続可能性)への今後の取り組みについて聞かせてください。

「サステナビリティ推進会議」の設置により、サステナビリティの追求を今まで以上に強化し、その取り組みを積極的に開示していきまします。

2021年12月、サステナビリティへの取り組みを一層強化するため、従来の「CSR推進会議」を「サステナビリティ推進会議」に改組しました。この会議の議長は私が務め、ステークホルダーの皆さまに対する当社のサステナビリティに対する責任を明確にしました。取り組むべき重要課題を特定したうえで、積極的にサステナビリティに関する課題解決に取り組んでいきまします。また、サステナビリティの追求には全社的なリスクマネジメントの重要性を認識し、新たにリスクマネジメント委員会を設置し、サステナビリティ推進会議と連携して取り組む体制としています。

当社グループにとって、現在最も重要なテーマは、脱炭素への取り組みと考えています。政府目標でもある2030年までにCO₂排出量2013年比46%削減、ならびに2050年までにカーボンニュートラルの達成に向けて、現在各部門において検証を行っています。政府目標を達成するための取り組みをしっかりとまとめ上げ、遅くとも今年度中には開示したいと考えています。気候変動に係るリスクおよび収益機会については、コーポレートガバナンス・コードでもTCFDと同等の枠組みに基づく開示が求められています。当社は、CDPへの回答を利用して、TCFDの枠組みに沿った開示を段階的に進めていきまします。

Q9. ガバナンス体制、とりわけ取締役会の活性化・機能充実が投資家等からも強く求められています。取締役会の現状の評価、今後の課題等について聞かせてください。

社外取締役による客観的な視点での経営のチェックを行い、ステークホルダーを含めた社会の意見や感覚も経営の中に反映できるようにしていきます。

当社は、監査役会設置会社制度を採用して業務執行の監督を行い、執行役員制度の採用により業務執行を行っています。現在、9名の取締役のうち3名は社外取締役として外部の目から見た経営の監視・監督を担っています。取締役会においては、社外取締役も含めた活発な意見交換や議論をしており、また、毎年実施している取締役・監査役を対象としたアンケート調査を踏まえて、取締役会の実効性を高めるべく改善に取り組んでいます。今後は、社外取締役にも将来へ向けた長期ビジョンや中期経営計画の策定に一層関わってもらい、専門分野における経験・知見を踏まえ、様々な視点から議論を進めていきたいと思っています。また、ステークホルダーを含めた広く社会の意見や感覚も経営の中に反映させていければと考えています。



Q10. 150年近くの長きにわたり事業を継続してきました。創業以来、培ってきた古河機械金属のサステナビリティとは何か、将来へ向けて最も大事なものは何なのか、社長の考えを最後に聞かせてください。

当社グループは、経営理念のもとに社会に必要とされる企業であり続けてきましたが、それは先達の「人の力」によって支えられてきたものと考えています。不確実な時代である現代のいかなる社会課題にも柔軟に対応可能な人材の育成こそ、古河機械金属グループが持続可能な成長をしていくための源泉と考えています。

当社グループの経営理念は、「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。」ですが、実際に鉱山開発技術を進化・発展させ、現在では機械事業と素材事業を中心とした製品・技術・サービスで、社会に必要とされるものを提供し続けることにより、この理念を実行してきました。

150年近い歴史の中で、この変革を担い、対応してきたのは当社グループの多くの先輩役員でした。そういう意味においては、当社グループは、「人の力」によって支えられてきたとも言えるでしょう。近年は、IoTやAI等の技術により飛躍的な変化が起っていますが、これらの技術を融合したモノづくりや製品開発、サービスは、今後更に重要性が増すものと考えています。そして、それをつなぐのは正に「人の力」であり、当社

グループの役員であると考えています。これからは時代の変化も加速度的に増していくことが予想されます。そうした社会の変化を先取りし、いかなる社会課題にも対応できる柔軟な発想が可能な人材の育成がますます求められます。今まで以上の人的資本への投資を通じて、持続可能な成長を目指していきたいと考えています。

最後となりましたが、ステークホルダーの皆さまの声に、今後とも真摯に耳を傾けながら、当社グループの企業価値を向上させ、この先も持続可能な企業であり続けられるよう、役員一丸で臨みたいと考えています。引き続き、古河機械金属グループへのご理解、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

サステナビリティ推進体制の強化でカーボンニュートラルに挑む



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更に推進するために、サステナビリティ推進体制を新たに構築しました。基本的な考え方とカーボンニュートラルへの取り組みについて、サステナビリティ推進部長の松尾吉晃が語ります。

サステナビリティ推進部長
松尾 吉晃

Q1.

従来のCSR推進会議に代わってサステナビリティ推進会議と名称も新たに創設しましたが、その趣旨と当社グループが考えるサステナビリティ(持続可能性)とは何かについて聞かせてください。

当社のCSR推進会議は、2013年の設立以来、企業の社会的責任(CSR)に対する活動、およびそれに関する非財務情報の開示要請に応えるべく、CSR活動の企画・推進・指導・開示活動を行ってきました。設立から8年が経過し、事業を取り巻く環境も大きく変化したことから、経営戦略に基づくサステナビリティ活動の一層の推進を図るために、2021年12月にサステナビリティ推進会議に改組しました。

同時に、「古河機械金属グループ サステナビリティへの取り組みに関する基本方針」を制定しました。この基本方針は、当社グループが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、成長に向けた経営基盤の整備および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くと明記しています。

また、基本方針を具現化するための取り組みとして、「守り」のサステナビリティと「攻め」のサステナビリティを定めています。「守り」のサステナビリティは、成長に向けた経営基盤の整備のため、全社的リスクマネジメント体制を強化・拡充し、当社グループのCSR/ESG課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上を図っていく取り組みです。「攻め」のサステナビリティは、CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」による古河ブランドの価値向上を図っていくとともに、社会課題の解決に役立つインフラ整備、製品・

技術・サービスなどを提供することで、企業価値を創造すると同時に社会価値の創造に寄与していく取り組みです。

当社グループが考えるサステナビリティとは、「守り」のサステナビリティによりリスクの低減および資本コストの低減を図るとともに、「攻め」のサステナビリティにより事業機会の最大化および収益力の向上を図るものです。



古河機械金属グループのサステナビリティ・ツリー

Q2.

サステナビリティ推進会議の創設とともに、サステナビリティ推進体制も見直しましたが、主な変更点とその考え方について聞かせてください。

サステナビリティ推進会議は、代表取締役社長を議長とし、サステナビリティ推進部が事務局となり、原則年1回開催されます。同会議では、当社グループのサステナビリティ活動の基本方針・活動計画の策定、推進体制の整備、活動状況の検証・評価、教育・広報対策など、サステナビリティに関する様々な課題を審議します。これにより、ステークホルダーの皆さまに対する責任を明確にし、

取り組むべき重点課題を特定します。そのうえで、サステナビリティに関する課題解決のための計画や施策を策定・実施する3つの委員会と3つの所管部署が、PDCAを実施する執行部門と連携し、積極的に取り組んでいきます。

また、従来の危機管理委員会をリスクマネジメント委員会として新たに発足させ、多様化するリスクへの体制強化を図りました。

サステナビリティ推進会議とリスクマネジメント委員会が車の両輪のように機能することで、今まで以上にリスクに関して経営陣の関与を深めることが可能となりました。この体制により、従来の事業

関連リスクや自然災害関連リスク以外の、今後想定し得るサステナビリティに関わる幅広いリスクにも対応可能となります。

Q3.

2050年のカーボンニュートラルへの取り組みが求められています。当社グループのカーボンニュートラルへ向けての考え方、また実行プロセス、具体的な取り組みについて聞かせてください。

2022年5月のサステナビリティ推進会議において、カーボンニュートラルへ向けての基本的な考え方が確認されました。政府の目標である「2030年度までにCO₂排出量を2013年度比46%削減」、「2050年までにカーボンニュートラルを達成すること」を前提として、2025年までにロードマップの完成を図る予定です。現在、Scope1およびScope2に相当する工場、事務所などで使用している電力等については、各所の省力化・合理化を進めるとともに、自助努力で不足する部分を太陽光発電および再生可能エネルギー由来の電力に置き換えることで、CO₂排出量の80%程度の削減は可能と見えています。残りの非電力であるLNGや都市ガス、軽灯油などが占める20%については、電力転換や自助努力での省力化・合理化で不足する部分を水素発電等今後開発が期待できる新技術の導入で代替していく考えです。現状の分析では、電力使用量の多いユニック部門の佐倉工場と電子部門のいわき工場に上述の電力等につ

いての取り組みを実施すれば、現状では2030年時点でScope1,2の46%以上のCO₂削減が達成可能と見えています。また、当社は鉱山事業時代からの山林を所有しており、当社の計算では年間7-8千トンのCO₂を吸収しているの見込んでいます。しかしながら、厳密にCO₂削減計画に計上するためには、山林管理の厳格化、CO₂吸収量の認証など対応すべき課題が残っています。そして、もう1つの課題としてScope3排出量の算定があります。Scope3は、算定方法が異なる15のカテゴリーに分かれており、これに対応する必要があります。当社グループの事業は多岐にわたっていますので、カテゴリー別に分析・評価を行いScope3排出量の算定方法を検討していきます。このような課題を2030年までに解決し、2050年のカーボンニュートラルに向けて、CO₂吸収で貢献できるような取り組んでいきます。

Q4.

先のコーポレートガバナンス・コードの改訂により、TCFDやそれと同等の枠組みに基づいた開示が求められています。当社が採用する枠組みの概要、更に具体的な開示の取り組みについて聞かせてください。

TCFDやそれと同等の枠組みに基づいた開示については、世界の時価総額の64%を占める13,000社以上が採用しているCDP(Carbon Disclosure Project)の枠組みを通じての開示を段階的に進めていきます。2022年7月末に初回の質問への回答を完了しました。この回答内容については、毎年11月ごろにCDPから通知される評価結果を分析して改善を実施し、その結果を翌年の回答に反映すると同時に順次当社Webサイト上や開示ツール等での開示を進めていきます。TCFDから求められている項目、すなわちガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標については、CDPへの回答内容をTCFDの枠組みに置き直して開示し、毎年更新していくこと

になります。

一方、当社はGPIFが指数として採用している「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄として選定されており、今後ともESGレーティングを上げることで、「FTSE Blossom Japan Index」への構成銘柄入りを目指しています。今後発行するサステナビリティ報告書では、FTSEの調査項目に対応することにより、開示の質を高めていくことになります。このように、カーボンニュートラルへの取り組みも含めたESG情報の開示については、積極的に進めていく考えです。

Q5.

最後にカーボンニュートラルへ向けての当社グループが考える今後の課題と施策、展望について聞かせてください。

一番の課題はScope3排出量の把握です。当社グループの場合、事業規模が極めて小さいサプライヤーが多く、その全ての排出量を把握するのは非常に困難を伴います。原材料の購入量等からCO₂排出量を計算する簡易算定法で進める場合でも、原材料の種類も多く、特注品なども多いことから算定のシステム化が必要になります。今後は、このような課題を議論していかなければなりません。もう一つは排出量の正確性です。Scope3のカテゴリーにおけるCO₂排出源は様々です。一律に簡易算定法で計算すると正確性に欠けるという問題もあり、これも今後の課題となります。こうした課題も含めて、2025年までにはScope3のCO₂排出量の正確な把握と2030年、2050年へ向けたロードマップの策定につな

げていきたいと思っています。

当社グループの歴史において、国策としての銅山開発が優先される中、公害問題が顕在化し、操業停止の危機を迎えた時代がありました。私たちの先達は、そうした課題に真正面から向き合い、公害防止や副産物回収技術などを新たに開発し、地域をはじめとしたステークホルダーの皆さまと一緒に解決に向けて取り組みました。当社グループには、このような経験を通じた、環境問題に対応するDNAがあると思います。カーボンニュートラルへ向けた対応も、大きな社会・環境課題への取り組みにほかなりません。新しいサステナビリティ推進体制の構築によって、今まで以上にカーボンニュートラルへの取り組みを堅実に進めていきます。

事業概況

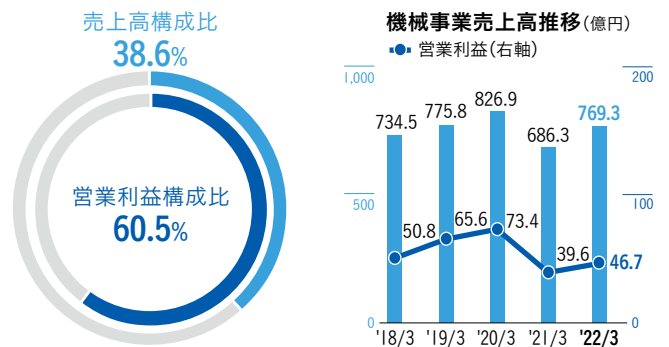
機械事業

機械事業は、ポンプ、マテリアル機械、コントラクタ事業等を扱う産業機械部門、油圧ブレーカ、油圧クローラドリル、トンネルドリルジャンボ等を扱うロックドリル部門、ならびに、ユニッククレーン、ミニ・クローラクレーン、ユニックキャリア等を扱うユニック部門の3部門で構成されています。

2022年3月期の産業機械部門、ロックドリル部門およびユニック部門の機械事業合計の売上高は、対前期比12.1%増の769億3800万円、営業利益は、対前期比17.9%増の46億7900万円となりました。産業機械部門、ロックドリル部門、ユニック部門ともに、増収となりましたが、ロックドリル部門が黒字に転じた一方、産業機械部門、ユニック部門は減益となりました。機械事業の売上高に占める構成比は対前期比4.3ポイント減少の38.6%、営業利益に占める構成比は対前期比10.5ポイント減少の60.5%となりました。また、機械3部門の売上高に占める各部門の比率は、産業機械部門が対前期比1.3ポイント減の23.0%、ロックドリル部門が対前期比5ポイント増の40.2%、ユニック部門が3.7ポイント減の36.8%でした。

機械事業については、我が国における防災・減災などの災害対策、国土強靱化のためのインフラ整備など、当社グループが果たすべき責任は、一段と大きくなっていると認識しています。更に、将来の生産年齢人口の減少による建設現場の人手不足を補う

省力化・無人化への貢献や、省エネルギー、CO₂削減への寄与も、当社グループにとっての社会課題と考えており、また、インフラ整備・資源関連開発を中心に拡大する海外市場における収益基盤の強化を図っていきます。

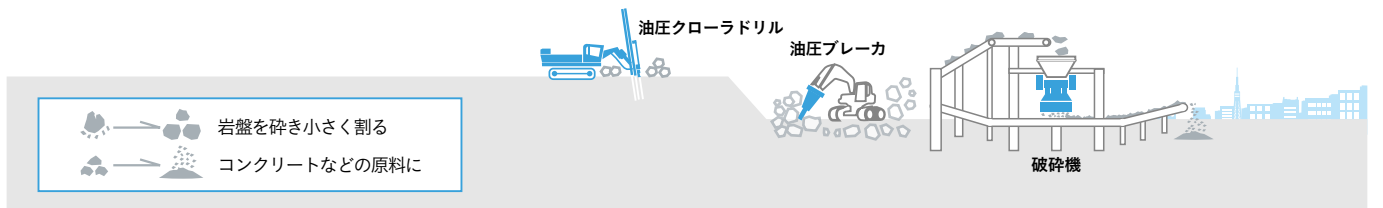


(注) 各構成比率は内部調整前の数値です。

機械事業で注力する重点分野

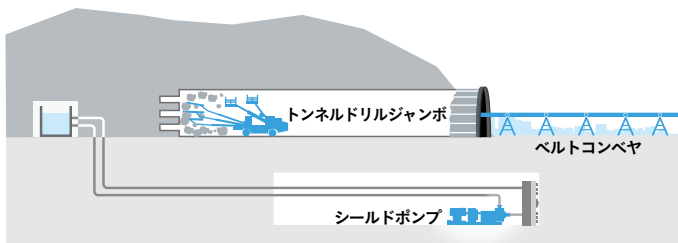
コンクリート

コンクリート原材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孔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。



トンネル工事

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孔を開けるトンネルドリルジャンボや大量の土砂を搬送するベルトコンベヤ、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搬送技術が活躍。



土木・建築現場

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。



産業機械部門



産業機械部門の売上高は、対前期比6.2%増の177億23百万円、営業利益は、対前期比33.9%減の13億96百万円となりました。

今後の施策

産業機械部門では、「セクションプラント工事事件の取り込みおよび官民の大型工事プロジェクト案件などのコントラクタ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^{※1}を強化し、国内市場における事業基盤の拡充」の継承と、成長軌道の確立を基本戦略としています。エンジニアリング力を強化した成果として、独自のベルトコンベヤによる搬送技術の提案が複数の大型プロジェクトに採用され、また、マテリアル機械においても、セクションプラント工事事件への技術提案により破碎機やスクリーン、造粒機や一部プラント設備等を受注するなど、確実に利益を出せるようになってきました。引き続き、コントラクタ事業については、不測の事態の想定やリスク管理、プロジェクト管理を徹底し、受注精度・確率の向上を図るとともに、土砂搬送時の搬送効率やCO₂削減に貢献する長距離平ベルトコンベヤ、環境配慮型新製品である密閉式吊下げ型コンベヤ(SICON[®])の提案を強化し、ポンプ、マテリアル機械の更新需要の取り込み等により、更なる収益基盤の強化を図っていきます。

※1 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、お客さまに対し、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。

主要製品

▶ ポンプ

鉱山での排水処理用に開発して以来、100年以上の歴史があるポンプ。固形物の混じった液体を輸送するスラリーポンプや下水処理用の汚泥ポンプは、耐久性や耐摩耗性に優れ、高い評価を得ています。製鉄所の水砕設備、非鉄製錬所の耐蝕・耐摩耗原料輸送設備、工場の排水設備、全国の下水処理場等で活躍するほか、地下のシールドトンネル工事現場でも土砂の圧送にポンプが貢献しています。

【主な使用先】 工場等の排水設備、下水処理場、シールドトンネル工事現場等

▶ マテリアル機械

100年以上の経験と実績を持つマテリアル機械は、インフラ整備に欠かせないコンクリート原料となる砕石や石灰石を採掘する砕石場や鉱山のほか、製鉄、化学、非鉄金属鉱業などの各種プラントで使用されています。破碎機、粉砕機、造粒機、スクリーン等のラインアップを揃え、機械の製造・販売だけでなく、周辺プロセスも含めたセクションプラントの設計・製造・据付工事も行っています。

【主な使用先】 砕石場、石灰鉱山、製鉄所、製錬所、セメント工場等

▶ コントラクタ事業

道路橋や高速道路の高架橋など首都圏を中心に鋼構造物の納入実績を積み上げてきたコントラクタ事業は、工事の設計から施工・運転管理まで一貫して請け負う総合力が強みです。近年ではダンプトラックに代わり、スピーディで環境に優しく、安全・安心な土砂搬送を実現するベルトコンベヤの工事事件も増え、河川や山間、都市部等の現場ニーズに対応した施工技術に、高い信頼を得ています。

【主な使用先】 鋼橋梁の新設工事、土砂搬送工事、防災・減災関連工事等



古河産機システムズ株式会社
代表取締役社長 岩間 和義

主な成果

- 環境配慮型の密閉式吊下げ型コンベヤ(SICON[®])を中央自動車道新小仏トンネル工事向けに受注。
- セクションプラント工事事件への技術提案の足掛かりとなる高効率スクリーンを開発。
- 西日本へ提案エリアを拡大した流体設備において大型ポンププラント案件を受注。

主な課題

- 容積型ポンプ(一軸ねじポンプ)のモデルチェンジ機の販売促進。
- 鋼橋梁以外の鉄構製品(鋼製セグメント)の販売強化。
- セクションプラント工事の提案件数増加。



ロックドリル部門

ロックドリル部門の売上高は、対前期比28.0%増の309億10百万円、営業利益は、前期13億24百万円の損失から11億17百万円の利益となりました。

今後の施策

ロックドリル部門では、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、ドリル製品群(プラストホールドリル、トンネルドリルジャンボ)の収益基盤の強化を進め、新規市場の開拓と新製品の投入による収益の拡大を基本戦略としています。前期に営業損失を計上したロックドリル部門では、マネジメント体制の見直しに加え、2021年10月に組織改編を実施するとともに、取り組むべき施策として、製品別・地域別戦略の明確化と、それに対応した海外販売子会社の再編統廃合を図るなど、構造的な改革を進めています。

フロービジネスにおいては、海外マーケティング力の強化・再構築を図ることを喫緊の課題と位置づけ、選択と集中の徹底に取り組んでいきます。その具体的な施策として、第1に、重点地域を設定し、油圧ブレーカは欧米(オリジナル構造の機能や性能の評価が高い地域)、油圧クローラドリルは北米(大型機主流)と東南アジア(碎石市場開拓)に注力します。第2に、油圧クローラドリルについて優位性に基づく機種選別により集中販売してまいります。なお、本年1月には「東南アジア碎石市場開拓」の具体的な施策の一つとして、油圧ショベルに装着するアタッチメントドリル「AHD709」を開発し、インドネシア市場に投入しました。穿孔能力が大きく劣るものの安価な空圧式さく岩機が主流となっている新興国の多くの碎石場で、油圧ショベルにアタッチメントドリル「AHD709」を組み合わせることにより、作業性が高くかつ購入しやすい価格設定の油圧式さく岩機の市場投入を実現し、今後、インドネシアのほか、東南アジア諸国にも同製品を展開し、さく岩機の油圧化促進に取り組んでまいります。第3に、重点地域の設定に合わせ、海外体制を見直し、海外販売子会社の再編統廃合を進めてまいります。

ストックビジネスにおいては、ライフサイクルサポート推進による油圧クローラドリルのビジネス強化に取り組みます。更新需要予測の精度向上を図るとともに、顧客のビジネスに寄与する各種サポートプログラム(延長保証、フルメンテナンス等のメンテナンスプログラム、

主要製品

▶ 油圧ブレーカ

碎石場や土木・建築現場等のインフラ整備に貢献する油圧ブレーカは、油圧ショベルのアタッチメント製品で、岩盤の掘削、岩石の小割、コンクリートの破砕などに使用されています。様々なニーズに対応するため基礎解体や岩盤掘削用の超大型ブレーカまでラインアップし、更に環境に配慮した超低騒音ブレーカも取り揃え、高品質かつ高打撃力の油圧ブレーカを世界各地に供給しています。

【主な使用先】 碎石場等の露天掘り現場、土木・建築現場、解体現場等

▶ 油圧クローラドリル

油圧クローラドリルは、発破用火薬を装填する下向きの孔を岩盤にあける自走式機械で、国内外の碎石場、石灰鉱山等の露天掘り現場で使用されるほか、岩盤掘削の多い海外では道路や建物の整地工事等でも使用されています。近年ではIoT技術を活用した稼働サポートシステムの搭載により、未然に故障を防ぐとともに、顧客のせん孔作業や業務効率の改善につなげる取り組みを進めています。

【主な使用先】 碎石場、石灰鉱山等の露天掘り現場、海外のインフラ整備等

▶ トンネルドリルジャンボ

トンネルドリルジャンボは、山岳トンネル工事現場の最先端である切羽で発破用火薬を装填する孔を掘る機械です。国内の道路や鉄道の山岳トンネルのほとんどで使用された実績があり、現在もリニア中央新幹線や北海道整備新幹線等の長大トンネル工事で活躍しています。近年、せん孔作業を自動化した機械も開発し、作業員の負担軽減、安全で正確かつ効率的な工事の実現に貢献しています。

【主な使用先】 山岳トンネル工事現場、ダムの導水路工事現場等



古河ロックドリル株式会社
代表取締役社長 荻野 正浩

稼働情報分析による作業効率改善や消耗品低減等を提案する顧客サポートプログラム等)の提供によるストックビジネスの強化を推進して新車・部品販売につなげていきます。

また、トンネルドリルジャンボについては、技術統括本部との共同開発により全自動ドリルジャンボ、自動ロックボルトなど、トンネル掘削現場での安全性と効率性向上に資する製品ラインナップの展開強化を図るとともに、今後も、山岳トンネル施工現場でのICT化や無人化等の課題解決に取り組んでまいります。

主な成果

- 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、主力機種の集中生産、機体の共通化開発を開始。
- 全自動ドリルジャンボ、自動ロックボルト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。

主な課題

- LCS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(一部着手)。



ユニック部門



ユニック部門の売上高は、対前期比1.8%増の283億5百万円、営業利益は、対前期比31.9%減の21億65百万円となりました。

今後の施策

ユニック部門では、国内販売での安定的な収益確保と海外販売での収益拡大を目指し、製品の高機能化・高付加価値化などによる競争力強化、ストックビジネスの推進、海外における製品力・営業力・サービス技術力の強化を基本戦略としています。佐倉工場を三極生産体制(日本、中国、タイ)におけるマザー工場として、機能強化することを目的に、2016年4月から開始した設備投資は、2022年3月に完了しました。新設した油圧機器工場に加工機械を集約することで生産効率の向上を図った油圧機器製造工程改革、カチオン電着塗装などの塗装設備を新設し、塗装品質の向上を図った塗装工程改革、クレーン架装能力を倍増し、外注架装費の削減、納期短縮等による収益性の向上を図った架装工程改革など設備投資効果の追求と最大化に取り組んでいます。

製品の高機能化・高付加価値化については、2021年6月にクレーンの稼働領域を広げるとともに、クラス最高の吊り上げ性能を実現した中型トラック搭載型クレーン「ユニッククレーン|新型G-FORCE」の販売を、同年11月には小型トラック搭載型クレーンにおいても新型機の販売を開始しました。なお、同年9月には「ゼロ・エミッションクレーン」をコンセプトに、排出ガス規制がある地下や屋内のほか、外部電源の取得が困難な現場などに自走してクレーン作業を可能にする、メンテナンスフリーの完全電動仕様ミニ・クローラクレーン「URW295CB3RA」を開発し、販売を開始するなど、今後も製品競争力の強化を図っていきます。海外展開については、製品力の向上、海外販売店の販売指導やサービス技術指導などの活動を強化し、現状、2割程度となっている海外売上高比率を引き上げるとともに収益性を改善することで、海外販売での収益拡大に取り組んでいきます。また、直近の市況について、国内では、トラックの出荷遅れなど厳しい市場環境が続いていますが、ユーザーやディーラーの動向を注視して対応するとともに、海外では、ロシアへの経済制裁の影響に慎重に対応していきます。

主要製品

▶ ユニッククレーン

ユニッククレーンは、「吊る・積む・運ぶ・作業する」という一連の作業をトラック一台で可能にした省力機械です。ニーズに合わせたブーム段数やクレーン容量など小型から大型トラック用まで豊富なラインアップを揃えています。更に、安全性を重視したモデルや環境に優しいエコモデル、複雑な操作を容易にする液晶ラジコンなど、先進的な機能を備え、国内シェアは50%を誇ります。

【主な使用先】 土木・建築現場、資材運搬、レンタル会社等

▶ ミニ・クローラクレーン

ミニ・クローラクレーンは、コンパクトなボディでトラックが入り込めない狭い場所や不整地、屋内作業現場で威力を発揮する自走式クレーンです。小型トラックの荷台に横積み可能な非乗車型モデルから、世界最大の吊り上げ能力を誇る10t吊りの乗車型モデルまでラインアップしています。近年では環境に配慮した完全電動モデルも開発。国内だけでなく特に欧米で活躍の場を広げています。

【主な使用先】 墓地等の狭い場所や不整地、屋内作業現場等

▶ ユニックキャリア

ユニックキャリアは、トラックに架装するフラットタイプの車両運搬車です。スポーツカー等を運搬する車載専用型モデルや小型ショベル等を運搬する重機運搬型モデルのほか、自走できない故障車等の積載・運搬に対応したユニッククレーン付きモデルなど、用途に合わせた充実のラインアップを揃えています。生産はグループ会社である古河産機システムズ株式会社に委託しています。

【主な使用先】 自動車販売会社、運送会社、道路敷設会社等



古河ユニック株式会社
代表取締役社長 山川 賢司

主な成果

- 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を市場投入。
- メンテナンスフリーのAGMバッテリーを搭載した完全電動仕様のミニ・クローラクレーンを市場投入。
- 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。

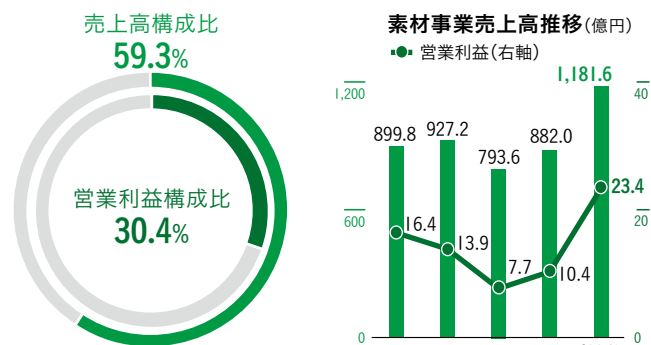
主な課題

- ユニックキャリアのフラットタイプモデルチェンジ機の開発。
- 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。
- 原材料価格の高騰下での生産コストの削減と部品調達の最適化。



素材事業

金属部門、電子部門および化成品部門の素材事業の合計売上高は、対前期比34.0%増の1,181億63百万円、営業利益は、対前期比125.7%増の23億49百万円となりました。素材事業の売上高に占める構成比は59.3%、営業利益に占める構成比は30.4%となりました。



(注) 各構成比率は内部調整前の数値です。

金属部門

金属部門の売上高は、対前期比35.4%増の1,029億95百万円、営業利益は、対前期比88.3%増の9億40百万円となりました。

今後の施策

金属部門では、国際市況動向の影響や鉱石買鉱条件の影響を受け、収益の変動が大きく、委託製錬事業の採算性と将来性を見極めが重点課題であり、2022年5月12日付で公表した「小名浜製錬株式会社との委託製錬契約終了に関するお知らせ」とおり、委託製錬事業の抜本的な見直しとして、小名浜製錬株式会社との委託製錬契約を終了することで、戦略的に事業規模を縮小するとともに不採算の輸出を大幅に削減し、委託損益の安定的な採算確保を図っていきます。



電気銅



権益を持つブラルタル銅鉱山(カナダ)



古河メタルリソース株式会社
代表取締役社長 齋藤 雅典

主な成果

- 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。

主な課題

- 小名浜製錬株式会社との委託製錬契約終了後(2023年度以降の一定期間)の一部顧客への供給対応。
- 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)。

【主な使用先】

電気銅 電線、伸銅品、家電製品、通信機器、自動車等

電子部門

電子部門の売上高は、対前期比26.7%増の72億71百万円、営業利益は、対前期比312.5%増の6億66百万円となりました。

今後の施策

電子部門では、戦略製品と位置づける窒化アルミニウム、回折光学素子(DOE)の成長促進と市場投入を基本戦略としています。窒化アルミニウムについては、電子機器の高集積化、微細化、薄型化等により、放熱部材の需要が拡大しています。引き続き、



古河電子株式会社
代表取締役社長 飯田 仁

高付加価値焼成技術を活かした事業拡大、高熱伝導・高靱性窒化アルミニウムの開発を図っていきます。DOEについては、微細加工技術を活かした販路拡大を図っていきます。



高純度金属ヒ素



窒化アルミニウム

主な成果

- 需要が旺盛な窒化アルミニウムは2022年度中に増産投資(約9億円)を実施。
- 現有品よりも更に高熱伝導を実現した高性能な窒化アルミニウムを開発し市場投入。
- 回折光学素子(DOE)はレーザー加工向けに販売増加。

主な課題

- 窒化アルミニウムの更なる需要増を見据えた二次、三次増産投資の検討。
- レーザー加工向け以外の回折光学素子(DOE)の用途開発。

【主な使用先】

- | | |
|-----------------|------------------------------|
| 高純度金属ヒ素 | PC、スマートフォン、赤外線発光部品、赤色LD・LED等 |
| 窒化アルミニウム | 半導体製造装置用部品、高出力LED、樹脂製放熱シート等 |

化成品部門

化成品部門の売上高は、対前期比24.0%増の78億96百万円、営業利益は、対前期比95.6%増の7億43百万円となりました。

今後の施策

化成品部門では、既存製品である硫酸や酸化銅の収益拡大と新規開発製品である金属銅粉の事業化の開始・育成を基本戦略としています。硫酸については、電池用途向けを中心に需要が拡大している高品質硫酸による差別化展開強化、酸化銅については、ハイエンドPCやサーバー向けに販売が伸長しているめっき用酸化銅の増産、金属銅粉については、品質、量産・販売体制を整え、サンプル展開から販路の拡大を図っていきます。



硫酸タンク



酸化銅

不動産事業

不動産事業の売上高は、対前期比0.4%増の21億15百万円、営業利益は、対前期比0.9%増の7億43百万円となりました。

今後の施策

不動産事業では、室町古河三井ビルディング(商業施設名: COREDO 室町2)の安定収益を確保し、古河大阪ビルをはじめ、当社グループが保有する不動産の有効活用を図っていくことを基本戦略としています。2019年12月末をもって閉館した古河大阪ビルの将来構想の決定が重点課題です。なお、古河大阪ビルについては、2020年度から解体工事に着手しています。



室町古河三井ビルディング
(商業施設名: COREDO 室町2)

古河ケミカルズ株式会社
代表取締役社長 今井 伸



主な成果

- 高品質硫酸は電池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。

主な課題

- サンプル展開中の金属銅粉はコロナ禍の影響を受け販売計画から大幅遅延。
- 原材料価格の高騰に対し製品への価格転嫁に遅れ。

【主な使用先】

- | | |
|------------------|----------------------------|
| 硫酸・硫酸派生製品 | 化学・電子部材・鉄鋼・食品加工等の各工業、上下水道等 |
| 亜酸化銅・酸化銅 | 船底塗料、プリント基板等 |

金属部門の構造改革

～小名浜製錬(株)との委託製錬契約終了により、委託製錬事業の抜本的見直しに目処～



委託製錬先である小名浜製錬(株)

小名浜製錬(株)との委託製錬契約を終了

2022年5月、当社は金属部門を担う古河メタルソース(株)が小名浜製錬(株)と締結している委託製錬契約を、2023年3月末をもって終了することを決定しました。重点課題であった金属部門の委託製錬事業を抜本的に見直し、金属価格変動を除く実力値ベースの営業利益が恒常的に赤字化してしまう収益構造を改善、黒字転換するための経営判断となります。これにより、当社グループの銅の年間生産量は約34%(約24,000トン)減少し、売上高は下がるものの、不採算である輸出を大幅に減らすことで営業利益は改善し、金属部門の収益構造はプラスに転じると見込んでいます。

年々悪化する収益構造

製錬会社の収益源は、鉱山会社から買鉱条件に基づいて受け取る製錬加工費(TC/RC)です。古河メタルソース(株)は委託製錬先の小名浜製錬(株)や日比共同製錬(株)に委託製錬費を支払っており、製錬加工費(TC/RC)が良ければ委託製錬費との差額から利益が出る構造となっています。しかし近年、急成長した中国からの旺盛な買鉱需要がある一方、製錬能力の増強スピードに比べ銅精鉱供給の増加が緩やかであることから、需給バランスが製錬会社側に不利な状態が続いています。製錬加工費(TC/RC)は(図1-①)、今後も大きく改善する見込みは望めそうになく、また、国内の製錬所においては、環境対策や老朽化する施設に対する

維持更新などの投資に加え、電力料や重油代などの操業費用が高騰しており、委託製錬費や販売管理費の高止まり傾向が続いています(図1-②)。

その結果、委託製錬費が製錬加工費(TC/RC)を上回る「逆ザヤ」状態が恒常化しており、価格変動を除く実力値ベースの営業利益は赤字が続いている状況となっているのが実態です(表1)。

金属部門の採算確保へ

金属部門は祖業であり、当社グループ発展の礎となった事業ですが、前述のように恒常的な赤字構造になっていることから、利益を計上できる収益構造へ改善するため、抜本的な見直しに踏み切りました。今回の決定により、不採算な輸出を削減し、国内販売に注力することで、営業利益の確保、価格変動による収益の変動幅の縮小を見込んでいます。

2023年3月期の金属部門の業績予想(2022年5月12日発表時点)は、売上高1,107億円、営業利益0億円、この前提条件は銅価9,400米ドル/mt、為替120円/米ドルですが、これと同じ条件で小名浜製錬(株)との委託契約終了後を試算すると、売上高707億円、営業利益4億円となり、金属価格変動を除く実力値ベースでは利益計上が可能と想定しています。更に、営業利益率、ROA(総資産利益率)も改善すると見込んでいます。

今後は、日比共同製錬(株)との契約を継続することで、既存の国内需要家への供給責任を果たしていきます。

図1 委託製錬事業の収益構造図

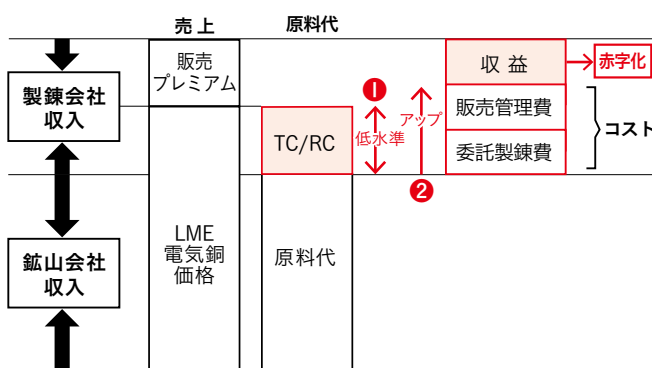


表1 金属部門の営業利益等推移

(単位:億円)

	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
営業利益	5.8	3.0	4.9	9.4
(うち価格影響分)	2.6	5.0	15.1	15.1
実力値ベースの 営業利益	3.1	△1.9	△10.1	△5.7
銅価(米ドル/mt)	6,341	5,860	6,879	9,691
為替(円/米ドル)	110.9	108.7	106.1	112.4

古河機械金属グループのESG

当社グループは1875年の創業以来、足尾銅山における公害の顕在化など、多くの課題解決に真摯に取り組んできました。こうした先達の経験や努力は、今日の当社グループのESGやSDGs(持続可能な開発目標)への取り組みにつながっています。事業活動とサステナビリティ活動を両立させる統合思考が組み込まれた経営を推し進めていくことこそ当社の先達が培ってきたDNAそのものであり、同時にそれは当社グループが持続可能な社会を実現し、持続的な成長を可能にするものと考えています。

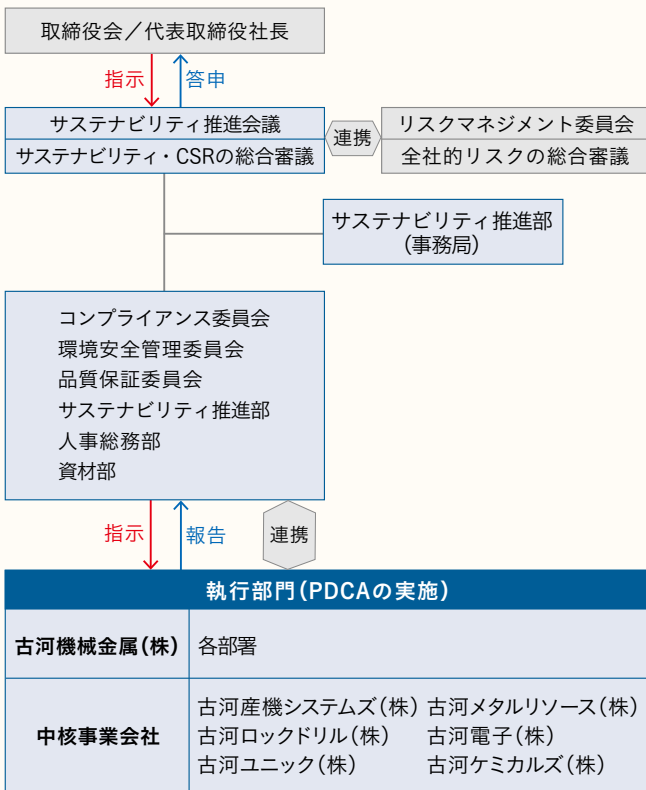
社会に必要とされる企業であり続けるために

当社グループの長期ビジョン「2025年ビジョン」ではCSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」による古河ブランドの価値向上とともに、経営基盤の一つとしての「CSR/ESG課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上」の実現を明記しています。当社グループは、事業活動とサステナビリティ活動を両立させる統合的思考が組み込まれた経営を推進し、SDGsをはじめ我が国における国土強靱化、生産年齢人口の減少など、ステークホルダーが抱える様々な「社会課題」の解決を目指すことで「社会価値」と「企業価値」の創造に取り組んでいきます。

当社グループのサステナビリティ推進体制

当社グループでは、サステナビリティへの取り組みを一層強化するため、これまで古河機械金属(株)に設置していたCSR活動を推進するための組織である「CSR推進会議」を、2021年12月に「サステナビリティ推進会議」に改組しました。これによりステークホルダーの皆さまに対する責任を明確にして、「古河機械金属グループ サステナビリティへの取り組みに関する基本方針」を具現化するための活動に積極的に取り組んでいます。

サステナビリティ推進体制図



サステナビリティ推進会議は当社代表取締役社長を議長として当社のサステナビリティ推進部が事務局となり、原則年1回開催されます。同会議では当社グループのサステナビリティおよびCSR活動の基本方針・活動計画の策定、推進体制の整備、活動状況の検証・評価、教育・広報対策など、サステナビリティおよびCSRにおける様々な課題を審議します。

また、当社取締役、各中核事業会社社長に加え、当社の組織であるコンプライアンス委員会、環境安全管理委員会、品質保証委員会の三つの委員会の委員長と当社のサステナビリティ推進部、人事総務部、資材部の三つの部署長がサステナビリティ推進会議の委員を務めており、会議での審議内容や指摘事項を踏まえたうえでサステナビリティおよびCSR活動の執行部門であるグループ各社や当社の各部門との連携を図り、計画・実行・評価・改善のPDCAサイクルを展開していきます。

更に、2021年12月に廃止した危機管理委員会に替わり、全社リスクマネジメントに取り組む組織として新設した「リスクマネジメント委員会」とも連携し、当社グループの事業に関わるリスクの低減と機会の最大化を行う体制を整備していきます。

ステークホルダーとの関わり

当社グループでは、サステナビリティへの取り組みの強化と経営理念の実現に当たり、当社グループが考えるステークホルダーを「お客さま」、「取引先」、「株主・投資家」、「従業員」、「地域社会」、「地球環境」と定めました。そのうえで、それぞれのステークホルダーに対する責任を明確にし、適切なコミュニケーション活動を通じ、信頼関係を構築して企業価値の最大化を目指します。

ステークホルダー	ステークホルダーに対する責任
お客さま	安全で高品質な製品とサービスを提供し、お客さま満足度の向上を目指します。
取引先	公正かつ公平、経済合理性に基づく安定的な調達を実践し、共存共栄できる互恵関係の維持と構築に努めます。
株主・投資家	適時かつ適切な情報開示とIR活動を通じたコミュニケーションにより、企業価値の増大を目指します。
従業員	安全で健康かつ多様な人材が活躍できる働きやすい職場環境を実現し、適正な評価基準と公平な処遇を実施します。
地域社会	地域社会との共生を目指した社会貢献活動を通じて、良好な信頼関係の維持と構築に努めます。
地球環境	環境配慮型の技術と製品の開発を進め、省エネルギー、省資源、廃棄物削減など地球への負荷軽減に努め、生物多様性の保全に取り組めます。

CSR/ESG課題

当社グループは2025年ビジョン達成のための方針の一つである経営基盤の整備に「CSR/ESG課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上」を明記しています。そして、CSR重点課題、CSR中期目標(2020～2022年度)、関連する主なSDGsの関係性をESG区分にて整理し、CSR/ESG課題として明確にしました。

CSR重点課題の特定

当社グループは事業活動を通じた社会への貢献を実現するために重点課題を特定し、CSR活動への取り組みを強化しています。

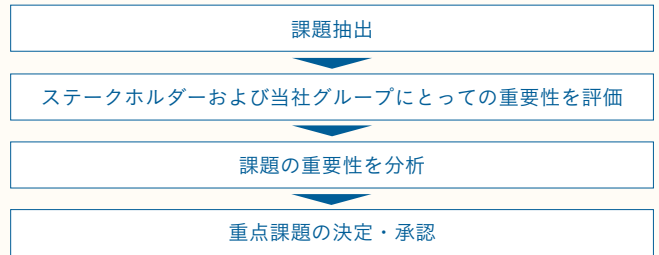
CSRの重点課題特定においてはステークホルダーと当社グループの双方の視点からCSRに関連する重要な課題を抽出し、その課題の重要性の分析・評価を行い、当社グループの重点課題を特定しました。

経営基盤の整備：CSR/ESG課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上

当社グループは、事業活動や企業の社会的責任を果たすためにCSR重点課題を定め、その課題解決のためにCSR中期目標を

策定し、PDCAを展開することで取り組みを強化しています。当社グループはこの取り組みを通じて、国連において全会一致で採択された2030年までに世界が達成すべき持続可能な開発目標であるSDGsへの貢献を目指しています。

重点課題特定までのステップ



ESG区分によるCSR重点課題とCSR中期目標

ESG区分	CSR重点課題	CSR中期目標(2020～2022年度)	関連する主なSDGs
E 環境 (Environment)	環境保全活動の推進	<ul style="list-style-type: none"> 環境パフォーマンス(CO₂、水資源、廃棄物、化学物質)の継続的改善の推進 第四期中期削減計画達成のための進捗管理の徹底 カーボンニュートラル達成に向けた取り組みの推進 無事故・無災害達成に向けた取り組みの強化 生物多様性保全活動(生態系の保全・動植物の再生等)の推進 	
S 社会 (Social)	お客さまから満足を得られる製品・サービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> 品質向上のための変化点・変更点管理の強化 品質に対する意識向上のための教育と情報管理の強化 品質保証マネジメントの強化 製品の安全性評価システムの見直し・改善 	
	取引先との公正かつ公平な取引関係と互恵的信頼関係の構築	<ul style="list-style-type: none"> CSR調達体制の構築 サプライヤーマネジメントの強化 CSR活動の社内強化 	
	社会貢献活動の推進	<ul style="list-style-type: none"> 地域社会との共生を目指した社会貢献活動の実施 地域社会との良好な信頼関係の維持と構築 	
	従業員にとって働きやすい職場環境の実現と公正な評価と待遇	<ul style="list-style-type: none"> 人材育成 健康経営の推進 ダイバーシティの推進 就労環境の整備 	
G 企業統治 (Governance)	グループガバナンス体制の徹底	<ul style="list-style-type: none"> 全社的リスクマネジメント体制の構築 	
	株主・投資家とのコミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> 適時かつ適切な情報開示の実施 IRを通じたコミュニケーションによる企業価値の増大 IR体制の強化 	
	コンプライアンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス徹底のための意識向上教育の強化 企業行動憲章、役職員行動基準の周知徹底 各種ガイドライン、マニュアルの整備・拡充 コンプライアンス違反の適時・適切な報告の徹底 	

CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」

当社グループは「社会課題」の解決に役立つインフラ整備、製品・技術・サービスなどを提供することで、「企業価値」を創造すると同時に「社会価値」の創造に寄与していきます。SDGsの17の目標のうち、特に「11. 住み続けられるまちづくりを」と「9. 産業と技術革新の基盤をつくろう」への貢献を行うとともに、「古河機械金属グループの価値創造プロセス」(P2、P3ご参照)にて明示している「社会インフラ整備」、「安全で環境に優しい豊かな社会の実現」という「社会価値」の創造を実現していきます。

CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」によるSDGsへの貢献

当社グループはCSVの視点を織り込んだ『マーケティング経営』を実践し、「社会インフラ整備」と「安全で環境に優しい

豊かな社会の実現」という「社会価値」を創造することでSDGsの目標達成に貢献します。

部門別SDGs貢献目標

部門	主な製品・技術・サービス	貢献度が高いSDGs目標(◎:特に重要、○:重要)									
		2	3	6	7	9	11	12	13	14	
産機機械	 ポンプ  ベルトコンベヤ  橋梁・鋼構造物		○	◎			◎	◎		○	◎
ロックドリル	 トンネルドリル  油圧クローラドリル  油圧圧砕機		○				◎	◎	○		
ユニック	 ユニッククレーン  ミニ・クローラクレーン  オーシャンクレーン		○				◎	◎			◎
金属	 電気銅				○	◎	◎				
電子	 高純度金属ヒ素  コイル  光学部品(レンズ)		○				◎	◎			
化成品	 硫酸  硫酸バンド  硫酸第一鉄	○	○	◎			◎	◎			

CSVの視点を織り込んだ「マーケティング経営」の実例

効率性や環境性能に優れた「ベルトコンベヤ」で「社会インフラ整備」に貢献

現在、日本国内においては、防災・減災をはじめ国土強靱化や環境問題、生産年齢人口の減少などの社会課題への対応が求められています。産業機械部門ではそれらの社会課題の解決に役立つ製品として、ベルトコンベヤを展開しています。一般的に土砂の運搬にはダンプトラックが使用されますが、工期短縮や周辺環境への配慮等から、近年ベルトコンベヤでの土砂搬送が一部で採用されています。その象徴的な事例として、東日本大震災の復興事業で行われた高台移転工事です。10tダンプトラックで土砂を搬送すると9年かかるところをベルトコンベヤで約3年に短縮することができました。また、ダンプトラックに比べCO₂をほぼ排出しないため、効率的かつ環境に優しい

土砂搬送方法として認知されました。更に、河川治水のため調節池造成工事では、搬送物をベルトで袋状にして密閉し土砂搬送する密閉式吊下げ型コンベヤ「SICON®」が採用され、荷こぼれや粉じん、騒音、振動等を抑制。住宅地に隣接した場所で環境と安全に配慮した優れた特性が発揮されました。ベルトコンベヤの優れた特性や社会課題の解決に貢献する事例を動画で紹介していますので、ぜひご覧ください。

▶ https://www.furukawakk.co.jp/kiaikinniku/movie/belt_conveyor/



社会課題解決に貢献するベルトコンベヤ

コーポレート・ガバナンス

当社グループは、経営の透明性を高めること、企業構造の変革を継続して効率的な経営体制を構築すること、安定した利益を創出して企業価値を高めることおよび株主をはじめとするステークホルダーに貢献することをコーポレート・ガバナンスの基本方針としています。この基本方針の下、当社各事業会社は、当社グループとしての一体性を維持しつつ明確な資産管理と損益責任のもとで機動的な経営を進め、顧客に満足される製品・サービスを提供してグループ全体の企業価値の最大化を図っています。

企業統治体制の概要および当該体制の採用理由

当社は、取締役会設置会社、監査役会設置会社制度を採用して業務執行の監督を行っています。また、社外取締役の選任により、経営の客観性・透明性ととも意思決定の妥当性を確保していること、監査役が他の企業の経営者や財務会計に関する知見を有する者等により構成されており、各々の専門知識や経験等を活かして当社の経営に対して助言、チェックをいただいていることなどから、現状の体制によって経営に対する監督が有効に機能しているものと判断しています。

取締役・取締役会

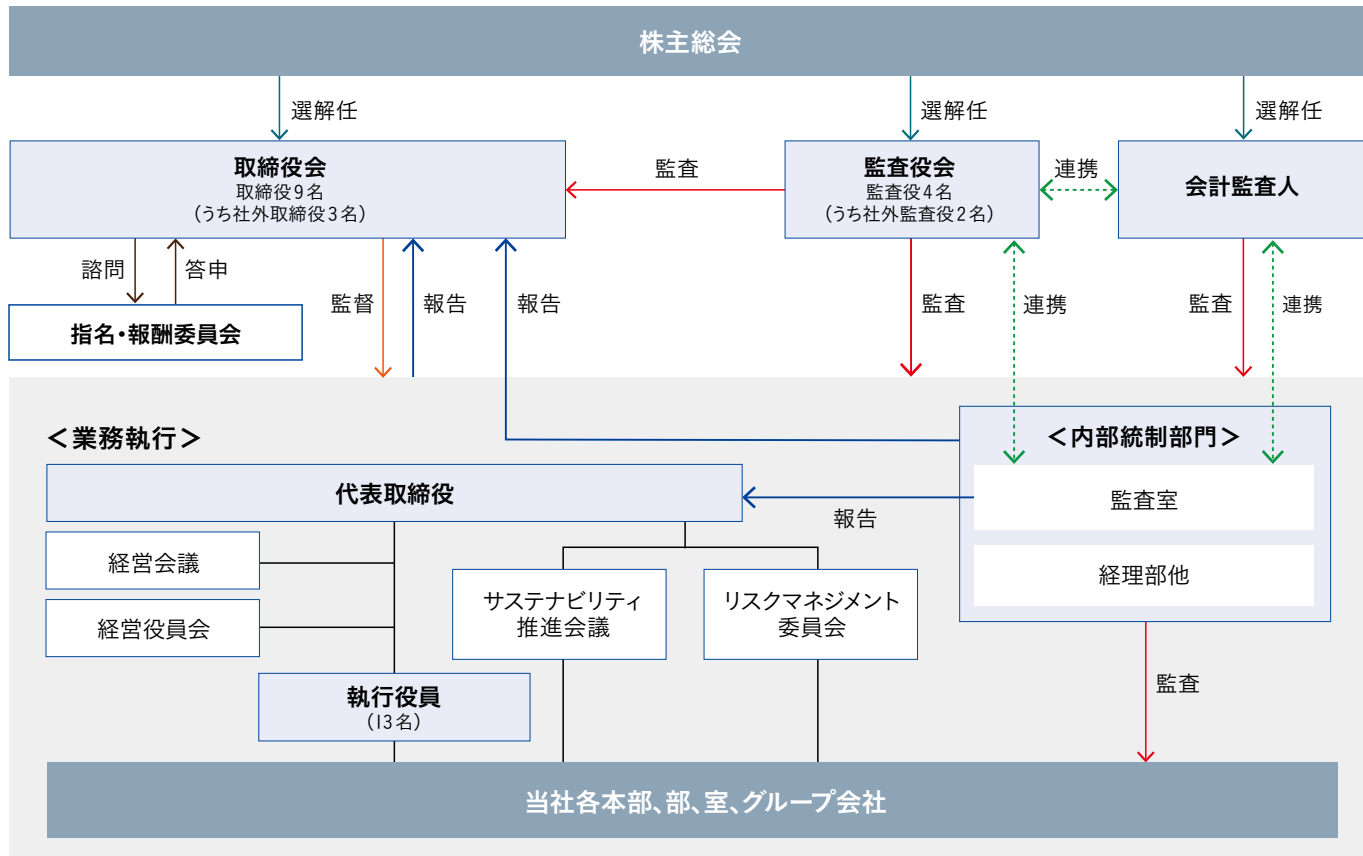
取締役会は、代表取締役会長宮川尚久氏を議長とし、毎月1回の定時に加え、必要に応じて臨時に開催し、監督機関として、当社グループ全体の業務執行に関し監督を行っています。2022年6月29日現在の当社の取締役は9名（うち社外取締役は3名）です。

指名・報酬委員会

当社は、取締役会の諮問機関として、任意に指名・報酬委員会を設置しています。同委員会は、取締役会から、取締役および監査役の候補者、代表取締役および役付取締役の選定および解職ならびに取締役の報酬に関する事項について諮問を受け、審議を行う必要に応じて答申しています。同委員会の構成は次のとおりであり、構成員の過半数を独立社外取締役とし、かつ委員長は独立社外取締役とすることで、独立性を確保しています。2021年10月から2022年5月にかけて、計4回開催しました。

- 委員長：社外取締役 手島達也(4回全てに出席)
- 委員：社外取締役 迎 陽一(4回全てに出席)
- 委員：社外取締役 西野和美(4回全てに出席)
- 委員：代表取締役会長 宮川尚久(4回全てに出席)
- 委員：代表取締役社長 中戸川稔(4回全てに出席)

コーポレート・ガバナンス体制図



執行役員制度

経営の監督機能と業務執行機能を分離し、意思決定の迅速化と責任の明確化を図るため、執行役員制度を採用しています。執行役員は、取締役会において決定された経営計画のもとに業務を執行し、取締役会、経営役員会において適宜執行状況を報告しています。2022年6月29日現在の執行役員は13名(うち取締役兼任2名)です。

経営会議

経営会議は、当社の社内取締役全員から構成され、代表取締役社長中戸川稔氏を議長とし、当社グループの経営の基本方針、戦略立案および重要事項についての決定を行っています。また、社内監査役は、経営会議に出席し、意見を述べるすることができます。当社グループ各社の重要事項につきましても、各社の機関決定を経た後、当社の経営会議に付議されます。経営会議に付議された重要事項のうち、金額および内容について経営上重要な事項は、当社の取締役会にも付議され決定されています。

経営役員会

経営役員会は、当社の社内取締役および社内監査役、執行役員、本部長、本部に属さない部または室の部長および室長(秘書室長を除きます。)ならびに中核事業会社(古河産機システムズ(株)、古河ロックドリル(株)、古河ユニック(株)、古河メタルリソース(株)、古河電子(株)、古河ケミカルズ(株))社長から構成され、代表取締役社長中戸川稔氏を議長とし、毎月開催しています。経営役員会では、当社および中核事業会社の業務執行の報告とそれに対する検討、指示等を行っています。

監査役・監査役会

監査役会は、2022年6月29日現在で、常勤監査役岩田穂氏を議長とし、4名(常勤監査役2名、社外監査役2名)により構成されており、適時開催し、監査の方針、業務の決定および財産の状況の調査の方法その他の監査役職務の執行に関する事項の決定などを行っています。当社は、法令に定める監査役員数を欠くことになる場合に備え、会社法第329条第3項に定める補欠監査役1名を選任しています。補欠監査役の選任の効力は、選任決議後4年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の開始の時までとしています。また、補欠監査役が監査役に就任した場合の任期は、退任した監査役の任期が満了する時までとしています。

内部監査、会計監査人および監査役監査の状況

当社の内部監査機関として監査室を設置し、5名の人員で当社グループの経営活動全般にわたる管理の状況および業務執行に

関する監査を実施しています。監査役は、監査役会が定めた監査の方針に従い、取締役会、経営会議、経営役員会等の重要な会議に出席するほか、取締役等から営業の報告を聴取し、また事業所、子会社を調査し、取締役等の職務執行を監査しています。当社は、会計監査人にEY新日本有限責任監査法人を選任しています。同監査法人および当社監査に従事した同監査法人の業務執行社員と当社の間には、特別な利害関係はありません。監査役は、監査方針の中で会計監査人と連携を密にすることとしています。期初に、会計監査人から年間監査計画の説明を受けたうえで監査役の監査計画を作成しており、また年度決算に関して会計監査人から監査結果の説明を受けるほか、随時報告を求めることとしています。また、内部監査部門である監査室から内部監査結果の報告を受けるなど、監査室とも連携を密にしています。監査室と会計監査人においても随時意見、情報の交換を行うこととしています。

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性を分析・評価するため、取締役および監査役を対象としたアンケートとともに、社外役員による意見交換を実施し、その結果を取締役会において報告するとともに、現状分析と今後の取組みについて議論を行っています。

取締役会において、2021年度に実施した取締役会に関するアンケートの回答内容を分析・評価し、次の3点について確認しました。

- (1) 評価の平均値は、全体としては前年度と変わらずとなっているが、取締役会の実効的な機能を評価する項目については、前年度と比較して向上している。
- (2) 個別の議案に時間を割かれる傾向から、より自由闊達な意見交換の機会を要望する意見が見られた。
- (3) 社外役員による工場視察等については、前年度に引き続き、新型コロナウイルス感染症の影響により実施できなかったため、継続課題とする。

また、更なる改善を図るため、以下の4項目の課題への取組みが必要であると認識しました。

- (1) 経営の大きな方向性に関する自由闊達かつ有益な意見交換を行うため、従来以上に、当社グループの現状と課題について説明・報告する機会を増やす。
- (2) 収益状況を始めとする各種データ等について、役員が常時閲覧可能な形で提供することにより、取締役会付議事項の検討に当たっての情報提供の充実を図る。
- (3) 「株主(投資家)との対話の実施状況」の適切かつ効果的な報告を実施し、株主(投資家)目線も含めた多様な意見を踏まえた議論を行うことで、取締役会をより活性化させる。

- (4) 社外役員を対象とした工場視察や、グループ会社の現況説明等を継続的に実施し、グループ各社の事業に関する情報共有を更に拡充させる。

上記項目への取組みに加え、タイムリーな情報共有と取締役会資料の充実により、取締役会における議論の質的充実を図り、取締役会の更なる実効性向上に努めていきます。

社外取締役・社外監査役の独立性

当社は、社外取締役または社外監査役として、多様な分野における豊富な経験、専門知識および客観的な視点を有する方を選任しており、当社経営の意思決定の妥当性ならびに当社経営に対する監督および監査の有効性を確保しています。

2022年6月29日現在の当社の社外取締役は3名、社外監査役は2名です。

また、当社は、社外役員(社外取締役および社外監査役。候補者を含みます。)の独立性に関する基準として、以下の事項に該当しないことと定めており、当該基準を満たしている社外役員を東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、届け出しています。2022年6月29日現在の当社の独立役員は4名です。

〈社外役員の独立性基準〉

- (1) 当社グループの業務執行取締役および従業員
- (2) 当社グループを主要な取引先とする者(当社グループに対して製品またはサービスを提供している者であって、その取引額が当該取引先の直近事業年度における年間総売上高の2%超に相当する金額となる取引先)またはその業務執行者
- (3) 当社グループの主要な取引先(当社グループが製品またはサービスを提供している者であって、その取引額が当社グループの直近事業年度における年間連結総売上高の2%超に相当する金額となる取引先)またはその業務執行者
- (4) 当社グループの主要な借入先(その借入額が当社グループの直近事業年度における連結総資産の2%超に相当する金額である借入先)である金融機関の業務執行者
- (5) 当社グループから役員報酬以外にコンサルタント、会計士、弁護士等の専門家として年間1,000万円以上の金銭その他の財産上の利益を得ている個人、または年間1億円以上を得ている法人等に所属する者
- (6) 当社の10%以上の議決権を保有する株主(法人の場合には、その業務執行取締役、執行役および従業員)
- (7) 上記(1)から(6)に過去3年以内に該当していた者
- (8) 上記(1)から(7)に該当する者の二親等内の親族

取締役・監査役の報酬

当社は、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を定めており、その内容は次のとおりです。

(1) 基本方針

- ・ 取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして健全に機能する報酬体系とし、取締役の個人別の報酬(以下「個人別報酬」という。)の額の決定に際しては、各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針とする。
- ・ 業務執行取締役の報酬は、基本報酬、取締役加算、代表取締役加算および株式取得型報酬により構成し、監督機能等を担う社外取締役については、その職務に鑑み、一定額の基本報酬のみとし、取締役に対しては、全て金銭報酬として毎月支給する。

(2) 個人別報酬の決定方針

- ・ 個人別報酬の額は、役位、職責、他社動向および従業員の給与水準を考慮した取締役報酬基準に従い、業績等も踏まえ決定する。
- ・ 業務執行取締役の報酬については、基本報酬の10%相当額を業績連動報酬基準額と位置づけ、基本報酬の90%相当額、取締役加算、代表取締役加算および株式取得型報酬を固定報酬と位置づける。
- ・ 株式取得型報酬については、中長期的なインセンティブ付与策として、役員持株会への拠出を義務づける。

(3) 業績連動報酬の算定方法等の決定方針

- ・ 業務執行取締役の業績連動報酬については、短期の業績に連動させ、事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めるため、連結営業利益を業績指標として使用する。
- ・ 業務執行取締役の業績連動報酬は、業績指標の当初の対外公表値に対する達成状況に応じて、業績連動報酬基準額に0~2を乗じた額を原則とする。ただし、業績指標の達成状況に、天変地異や特別な事情が大きく影響を及ぼしている場合は、指名・報酬委員会で審議のうえ、その影響を勘案することがある。

(4) 個人別報酬における種類別の支給割合の決定方針

- ・ 業務執行取締役の報酬のうち、業績連動報酬基準額については8%程度とし、それ以外は固定報酬とする。
- ・ 株式取得型報酬は、業務執行取締役の報酬のうち10%~15%程度とする。

(5) 個人別報酬の内容の決定方法に関する事項

- ・ 個人別報酬については、上記(1)~(4)の方針に基づき、独立社外取締役を主要な構成員とする指名・報酬委員会において審議する。

- 個人別報酬の具体的な内容については、全体の業績等を統括し掌握する立場にある代表取締役社長が、取締役会決議に基づき一任を受け、指名・報酬委員会の審議内容を踏まえて決定する。

また、当社監査役の報酬については、監査役間の協議で決定しています。

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)			対象となる 役員の員数 (人)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	
取締役 (社外取締役を除く。)	150	140	10	—	6
監査役 (社外監査役を除く。)	16	16	—	—	2
社外取締役	28	28	—	—	3
社外監査役	16	16	—	—	2
合計	212	202	10	—	13

(注) 1. 当社は、2007年6月28日開催の第140回定時株主総会終結の時をもって役員退職慰労金制度を廃止することを決議しています。
2. 固定報酬には、当社の子会社4社の役員を兼務した当社取締役4名に対し、当該子会社から支払われた報酬等の総額39百万円は含めていません。また、当社の子会社6社の役員を兼務した当社監査役2名に対し、当該子会社から支払われた報酬等の総額21百万円は含めていません。

取締役会が備えるべきスキル

当社の経営理念および経営戦略・経営計画の実現に当たり、取締役会が備えるべきスキルとして、次の7項目を選定しています。

- (1) 企業経営 (2) 事業戦略・マーケティング
(3) 技術開発・IT (4) 財務・会計 (5) 法務・リスクマネジメント
(6) 人事・人材開発 (7) 国際性

当社は、マーケティングを経営の根幹に据えています。それは営業や販売にとどまらず、事業戦略と相通じるところがあることから、(2) 事業戦略・マーケティングをスキル項目に選定しています。また、機械事業において、海外マーケティング力の強化・再構築、海外における製品力・営業力・サービス技術力の強化などを掲げていることから、(7) 国際性を選定しています。その他の(1) 企業経営、(3) 技術開発・IT、(4) 財務・会計、(5) 法務・リスクマネジメント、(6) 人事・人材開発については、メーカーの取締役会として当然に備えるべき項目と考えております。

これらのスキルに関する取締役の専門性・経験のバランス、およびジェンダー・職歴・年齢等の多様性について、定款に定める員数の範囲内で両立を図る方針としています。また、独立社外取締役には、他社での経営経験を有する者を含めています。

選解任および指名の方針と手続

取締役および監査役候補者は、各々その職務にふさわしい人格・識見・倫理観を有し、その職務と責任を全うできる者としています。これに加えて社内取締役候補者は、当社の業務に関し十分な経験と知識を有し経営判断能力に優れていること、監査役候補者は、企業経営における監査の重要性を理解し必要な知識や高い規範意識を有していることを選任の基準としています。

取締役候補者の指名に当たっては、指名・報酬委員会において審議したうえで、取締役会で決定しており、監査役候補者の指名に当たっては、指名・報酬委員会において審議したうえで、監査役会の同意を得て、取締役会で決定しています。また、経営陣幹部は、取締役会において、当社の経営理念や経営戦略の実現などの観点から適任である者を選任しており、その再任の可否については、経営計画の達成状況や部門別を含む業績等に対するレビューを踏まえて、解任については、不正行為に関与した場合などを契機として、いずれも指名・報酬委員会において審議したうえで、取締役会で決定します。

政策保有株式

当社グループは、事業上重要な取引先との良好な取引関係の維持・強化により、中長期的な企業価値の向上に資することを目的に政策保有株式を保有しています。政策保有株式については、毎年、取締役会において個別の銘柄ごとに、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、取締役会においてその保有継続の適否を検証しています。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、縮減に努めます。また、政策保有株式の議決権行使については、定型的・短期的な基準で画一的に賛否を判断するのではなく、発行会社の経営方針や戦略等を十分尊重したうえで、中長期的な企業価値や株主還元の向上につながるか、また、当社グループの株式保有の意義を損なうことがないかといった総合的な見地から適切に判断を行い、行使をしています。

コーポレート・ガバナンスの詳細については「コーポレート・ガバナンス報告書」をご覧ください。

取締役 (2022年6月29日現在)



代表取締役会長
宮川 尚久(みやかわ なおひさ)
略歴 1975年 4月 当社入社
 2007年 6月 当社執行役員
 人事総務部長 秘書室長
 2009年 6月 当社執行役員
 古河電子株式会社代表取締役社長
 2011年 6月 当社取締役 上級執行役員
 古河電子株式会社代表取締役社長
 2013年 6月 当社代表取締役社長
 2021年 6月 当社代表取締役会長(現)
当社所有株式数 43,288株
取締役会への出席状況 16/16回

選任理由

宮川尚久氏は、2013年6月から8年間にわたって当社代表取締役社長を務め、2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」の策定や経営改革の推進などを行い、強いリーダーシップを発揮してきました。当社代表取締役会長に就任後も、その豊富な経験と見識等により当社の経営を担っており、当社が企業価値の向上と持続的な成長を図るに当たっては、引き続き、同氏の経験・見識等を当社の経営に活かすことが必要と判断し、取締役として選任しました。



専務取締役 専務執行役員
荻野 正浩(おぎの まさひろ)
担当 社長補佐、ロックドリル部門
略歴 1982年 4月 当社入社
 2015年 6月 当社執行役員
 古河メタルリソース株式会社
 代表取締役社長
 2017年 6月 当社取締役 上級執行役員
 経営企画部長
 2019年 6月 当社取締役 常務執行役員
 経営企画部長
 2021年 6月 当社専務取締役(現)
 専務執行役員(現)
 古河ロックドリル株式会社
 代表取締役社長(現)
当社所有株式数 11,650株
取締役会への出席状況 16/16回

選任理由

荻野正浩氏は、素材事業に関する豊富な経験と実績を有しており、また、経営企画部長として当社グループ全体の経営戦略に携わるなど、経営体質の強化に貢献してきました。2021年6月からは、古河ロックドリル株式会社代表取締役社長としてリーダーシップを発揮し、ロックドリル部門をけん引しています。当社が企業価値の向上と持続的な成長を図るに当たっては、引き続き、同氏が有する幅広い経験と実行力を当社の経営に活かすことが必要と判断し、取締役として選任しました。



常務取締役
酒井 宏之(さかい ひろゆき)
担当 不動産事業、コーポレート部門※1
略歴 1982年 4月 当社入社
 2017年 6月 当社執行役員 業務改革推進室長
 2019年 6月 当社取締役 上級執行役員
 業務改革推進室長
 2021年 6月 当社取締役 上級執行役員 経営企画部長
 2022年 6月 当社常務取締役(現)
当社所有株式数 9,630株
取締役会への出席状況 16/16回

※1 コーポレート部門
 経営企画部、サステナビリティ推進部、経理部、財務部、
 人事総務部、法務部、システム部、監査室

選任理由

酒井宏之氏は、グループ会社および当社の要職を歴任し、財務・会計ほか管理部門における幅広い経験と知識を有しています。また、業務改革推進の責任者として、当社グループにおける業務の標準化・効率化・生産性向上、業務プロセスの再構築等を進めるとともに、不動産事業をけん引し、幅広く経営課題の改善に貢献してきました。当社が企業価値の向上と持続的な成長を図るに当たっては、引き続き、同氏が有する幅広い経験と知識を当社の経営に活かすことが必要と判断し、取締役として選任しました。



代表取締役社長
中戸川 稔(なかとがわ みのる)
略歴 1983年 4月 当社入社
 2017年 6月 当社執行役員
 古河ユニック株式会社取締役副社長
 (中計推進担当)
 2018年 6月 当社執行役員
 古河ユニック株式会社代表取締役社長
 2019年 6月 当社取締役 上級執行役員
 古河ユニック株式会社代表取締役社長
 2020年 6月 当社取締役 常務執行役員
 古河ユニック株式会社代表取締役社長
 2021年 6月 当社代表取締役社長(現)
当社所有株式数 11,636株
取締役会への出席状況 16/16回

選任理由

中戸川稔氏は、長年にわたり法務および広報・IR業務を経験し、古河ユニック株式会社代表取締役社長を経て、2021年6月に当社代表取締役社長に就任後は、グループ会社の経営で培った強いリーダーシップを発揮して当社の経営をけん引しています。2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」の達成に向けては、引き続き、同氏の豊富な経験とリーダーシップ等を当社の経営に活かすことが必要と判断し、取締役として選任しました。



常務取締役
三村 清仁(みつむら きよひと)
担当 社長補佐、産業機械部門、ユニック部門、金属部門、
 環境安全統括部、資材部
略歴 1980年 4月 当社入社
 2012年 6月 当社執行役員 企画推進室長
 2013年 9月 当社執行役員 企画推進室長 CSR推進室長
 2014年 4月 当社執行役員 企画推進室長
 2014年 6月 当社上級執行役員
 古河ロックドリル株式会社代表取締役社長
 2015年 6月 当社取締役 上級執行役員
 古河ロックドリル株式会社代表取締役社長
 2018年 6月 当社常務取締役(現) 常務執行役員
 古河ロックドリル株式会社代表取締役社長
当社所有株式数 16,633株
取締役会への出席状況 16/16回

選任理由

三村清仁氏は、当社の管理部門および海外ビジネスに関する豊富な経験と知識を有しており、また、当社がコア事業と位置づける機械事業を担当取締役として長年にわたってけん引するなど、企業価値の向上に貢献してきました。当社が機械事業の持続的拡大に取り組むに当たっては、引き続き、同氏が有する豊富な経験と実行力を当社の経営に活かすことが必要と判断し、取締役として選任しました。



取締役 常務執行役員
名塚 龍己(なづか たつき)
担当 電子部門、化成品部門、技術統括本部
略歴 1981年 4月 当社入社
 2015年 6月 当社執行役員 開発本部副本部長
 2017年 6月 当社執行役員 開発本部長
 2017年10月 当社執行役員 技術統括本部長
 2019年 6月 当社取締役 上級執行役員
 技術統括本部長
 2022年 6月 当社取締役(現) 常務執行役員(現)
 技術統括本部長(現)
当社所有株式数 9,438株
取締役会への出席状況 16/16回

選任理由

名塚龍己氏は、長年にわたり技術部門に属し、技術および開発に関する専門的な知識と実績を有しています。また、技術統括本部長として当社グループの技術戦略や技術開発を推進する一方で、担当取締役として素材事業をけん引し、企業価値の向上に貢献してきました。当社が企業価値の向上と持続的な成長を図るに当たっては、引き続き、同氏が有する専門性の高い知識と経験を当社の経営に活かすことが必要と判断し、取締役として選任しました。



独立社外取締役
手島 達也(てじま たつや)
略歴 1969年 4月 東邦亜鉛株式会社入社
 2003年 6月 同社代表取締役常務 常務執行役員
 2005年 6月 同社代表取締役専務 専務執行役員
 2006年 6月 同社代表取締役社長 最高執行責任者
 2008年 6月 同社代表取締役社長
 2017年 6月 同社相談役(現) 当社取締役(現)
 2018年 6月 阪和興業株式会社社外取締役(現)
当社所有株式数 3,120株
取締役会への出席状況 16/16回

選任理由

手島達也氏は、長年にわたり企業経営に携わっており、海外ビジネスにおいても豊富な経験を有しています。経営者としての十分な実績と幅広い知識をもとに、経営陣から独立した客観的な視点で、当社の経営に対する助言や業務執行に対する適切な監督を行っており、引き続き、当社の経営に対して有用な助言や適切な監督を行うことが期待できるものと判断し、社外取締役として選任しました。



独立社外取締役
西野 和美(にしのかずみ)
略歴 1992年 4月 富士写真フイルム株式会社入社
 (1996年3月退職)
 2006年 4月 東京理科大学大学院
 総合科学技術経営研究科
 総合科学技術経営専攻准教授
 2017年 4月 一橋大学大学院商学研究科准教授
 2019年 6月 同大学院経営管理研究科准教授
 株式会社オリエントコーポレーション
 社外取締役(現)
 当社取締役(現)
 2019年12月 株式会社ミルテル社外取締役
 2022年 4月 一橋大学大学院経営管理研究科教授(現)
 2022年 6月 株式会社牧野フライス製作所社外取締役(現)
当社所有株式数 5,079株
取締役会への出席状況 16/16回

選任理由

西野和美氏は、一橋大学大学院教授として経営戦略論等を専門分野としており、特にビジネスモデル分析、新規事業創出の論理、製品開発マネジメントに関する専門的な知識と実践的な研究成果を有しています。これらに基づき、経営陣から独立した客観的、専門的かつ多様性に富んだ視点から、当社の経営に対する助言や業務執行に対する適切な監督を行っており、引き続き、当社の経営に対して有用な助言と適切な監督を行うことが期待できるものと判断し、社外取締役として選任しました。



独立社外取締役
迎 陽一(むかえ よういち)
略歴 1975年 4月 通商産業省入省
 2004年 6月 同省大臣官房商務流通審議官
 2006年 8月 商工組合中央金庫理事
 2008年 8月 関西電力株式会社顧問
 2009年 6月 同社常務取締役
 2013年 6月 同社取締役常務執行役員
 2015年 6月 株式会社関電L&A代表取締役社長
 株式会社かんてんエルオートシステム
 代表取締役社長
 当社取締役(現)
 2019年 6月 株式会社関電L&A 相談役
 一般財団法人経済産業調査会代表理事(現)
 一般財団法人流通システム開発センター会長(現)
当社所有株式数 7,667株
取締役会への出席状況 16/16回

選任理由

迎陽氏は、長年にわたり経済産業省において要職を歴任し、退官後は民間企業の経営に携わるなど、幅広い経験と知識を有しています。更に、人格、識見ともに高く、経営陣から独立した客観的な視点で、当社の経営に対する助言や業務執行に対する適切な監督を行っており、引き続き、当社の経営に対して有用な助言と適切な監督を行うことが期待できるものと判断し、社外取締役として選任しました。

取締役の専門性および経験(スキル・マトリックス)

氏名	独立	企業経営	事業戦略・マーケティング	技術開発・IT	財務・会計	法務・リスクマネジメント	人事・人材開発	国際性
宮川 尚久		○	○				○	○
中戸川 稔		○	○			○	○	
荻野 正浩			○		○			
三村 清仁			○		○			○
酒井 宏之				○	○			
名塚 龍己				○				
手島 達也	★	○						○
迎 陽一	★	○				○		
西野 和美	★		○	○				

監査役 (2022年6月29日現在)



常勤監査役

岩田 穂(いわた みのり)

略歴 1979年 4月 当社入社
2011年 6月 当社執行役員 経理部長
2013年 6月 当社取締役 上級執行役員 経理部長
2015年 6月 当社取締役
2016年 6月 当社常務取締役
2019年 6月 当社常勤監査役(現)
当社所有株式数 9,700株
監査役会への出席状況 7/7回

選任理由

岩田氏は、当社入社以来、長年にわたり経理部門に属し、2013年からは取締役として当社の経営に携わるなど、財務および会計に関する相当程度の知見と経営全般に関する豊富な経験を有していることから、客観的かつ適切な監査を行うことができる人材と判断し、監査役として選任しました。



常勤監査役

井上 一夫(いのうえ かずお)

略歴 1980年 4月 当社入社
2011年 6月 当社不動産本部長
2014年 6月 当社執行役員 企画推進室長
2016年 6月 当社上級執行役員 経営企画部長
2017年 6月 当社常勤監査役(現)
当社所有株式数 5,100株
監査役会への出席状況 7/7回

選任理由

井上一夫氏は、当社入社以来、長年にわたり経理部門に属し、更にグループ会社取締役、当社執行役員等の職務に携わった経験から、財務および会計に関する相当程度の知見と経営全般に関する豊富な経験を有しており、客観的かつ適切な監査を行うことができる人材と判断し、監査役として選任しました。



社外監査役

上野 徹郎(うえの てつろう)

略歴 1976年 4月 株式会社第一勧業銀行入行
2009年 4月 株式会社みずほ銀行取締役副頭取(代表取締役)副頭取執行役員
2011年 4月 同社理事
2011年 6月 中央不動産株式会社副会長執行役員
2012年 6月 清和綜合建物株式会社代表取締役社長
2013年 6月 中央不動産株式会社監査役
2015年 6月 当社監査役(現)
2018年 6月 清和綜合建物株式会社特別顧問
2021年 2月 清和綜合建物株式会社顧問(現)
当社所有株式数 1,500株
監査役会への出席状況 7/7回

選任理由

上野徹郎氏は、長年にわたり企業経営に携わっており、経営者としての豊富な経験と幅広い知識をもとに、当社の経営陣から独立した立場で実効的な監査を行っており、引き続き、当社の経営に対して実効的な監査を行うことが期待できるものと判断し、社外監査役として選任しました。



社外監査役

山下 雅之(やました まさゆき)

略歴 1980年 4月 朝日生命保険相互会社入社
2016年 4月 同社代表取締役 専務執行役員
ラサ工業株式会社社外取締役(2014年6月就任)
2016年 6月 当社監査役(現)
2018年 4月 朝日生命保険相互会社取締役
2018年 6月 株式会社インフォテックノ朝日代表取締役社長
2019年 6月 ラサ工業株式会社社外取締役(監査等委員)
当社所有株式数 0株
監査役会への出席状況 7/7回

選任理由

山下雅之氏は、金融機関での豊富な経験と他社における社外監査役としての実績を有しており、それらを当社の監査体制に反映することが期待できるものと判断し、社外監査役として選任しました。

執行役員 (2022年6月29日現在)

専務執行役員(兼) 荻野 正浩 古河ロックドリル(株) 代表取締役社長

常務執行役員(兼) 名塚 龍己 技術統括本部長

常務執行役員 川下 勝平 古河産機システムズ(株) 取締役会長

上級執行役員 宮崎 治 経営企画部 経営戦略特命部長

上級執行役員 高野 厚 人事総務部長

上級執行役員 宮嶋 健 法務部長

執行役員 岩間 和義 古河産機システムズ(株) 代表取締役社長

執行役員 山川 賢司 古河ユニック(株) 代表取締役社長

執行役員 村松 達之 古河ユニック(株) 取締役副社長

執行役員 齋藤 雅典 古河メタルリソース(株) 代表取締役社長

執行役員 栗田 憲一 大分鉱業(株) 代表取締役社長

執行役員 飯田 仁 古河電子(株) 代表取締役社長

執行役員 久能 正之 環境安全統括部長

独立社外取締役からのメッセージ



独立社外取締役
迎 陽一

私は、独立社外取締役としてコーポレート・ガバナンスやコンプライアンスを中心に、3年以上古河機械金属(株)の経営に携わってきました。私が持つ当社の感想は、地味ではあるものの、非常に堅実でしっかりした会社であるというものです。昨今、企業の不祥事が数多く話題になっていますが、いろいろな企業の経営に携わってきた経験上、当社についてはガバナンスやコンプライアンスに心配や懸念が少ない会社であると認識しています。

社外取締役としての役割

社外取締役に求められる役割は、経営の監視・監督、事業戦略等への助言・承認、株主やステークホルダーの意見の反映の3つであると考えています。その中で、最も重要なものは経営の監視・監督です。ハイレベルな経営判断をする際、ガバナンスやコンプライアンスが十分に担保されているかをチェックするためには、やはり外部の人間による監視・監督が不可欠です。私は、社外取締役としての役割の過半を、外部の視点から当社の経営を監視・監督することに費やしています。事業戦略等への助言・承認については、当社が執行役員制度を採用していることから、短期的な事業施策の立案や業務執行を社内取締役や執行役員に任せています。ただし、中長期の経営戦略等の策定における考え方や方向性については、積極的に意見や助言をするようにしています。株主やステークホルダーの意見の反映については、「社内の常識は世間の非常識」と一般ではよく言われますが、このような状況はどの会社でも起こり得ますので、当社がこのような状況に陥らないよう、私は常に外部の常識に照らした視点から発言するようにしています。株主からは、業績の拡大、企業価値の向上が求められていると思っています。株主への責任という意味においては、当社が持続的に成長し、それに見合う業績と株主還元ができるよう、社外取締役としての役割を果たしていきます。

自らのスキルについて

今年から取締役のスキル・マトリックスを開示するようになりました。私の場合は、「企業経営」と「法務・リスクマネジメント」ですが、「企業経営」については、過去に様々な企業経営に携わってきた経験や知見から、「法務・リスクマネジメント」については、長年経験してきたリーガル・チェックの視点から、施策や取り組みをチェックするようにしています。取締役会の運営や進行などを見ますと、当社は非常に丁寧でしっかりとした運営を行っていると感じています。150年近くの歴史において受け継がれてきた堅実性が、当社に根付いていると見ています。

サステナビリティへの取り組みについて

世間では、サステナビリティへの関心が日々高まっていると認識しています。当社は、過去に足尾銅山における環境問題で大変な経験をし、その反省から、環境への配慮や対策にかなり前向きに取り組んできた企業だと思います。私は、CO₂排出量削減やカーボンニュートラルへの取り組みも時代の要請に合わせて対応していくべきと考えており、長期的視野に立ちながら、確実に、堅実に実行していくことが重要と考えています。

社内取締役との関係性について

当社のガバナンスが健全に発揮されていくためにも、社内取締役と社外取締役との適度な緊張感の保持と信頼感の醸成は必要と考えています。取締役会とは別に、代表取締役と社外取締役との懇談会を年に数回実施しています。そこでは率直な意見や提言をするようにしており、いい意味での緊張感を保つようにしています。一方、社内取締役とは現場視察や会合での議論を通じて意思疎通を重ね、信頼感の醸成につなげています。社外取締役としては、会社の大きな方向性や戦略が確認できれば、余り細かなところには口出しせず、あとは社内取締役や執行役員に業務執行は任せることで、企業経営が健全かつ順調に行われるものだとして認識しています。

経営上の課題と今後の抱負

現在、当社グループは、機械事業と素材事業の主要6部門で事業ポートフォリオを構築しています。長い目で見ると選択と集中が課題であり、全ての部門がそろって大きく成長していくことは難しいと思っています。今後大きく伸び得る事業に経営資源の集約を図ることで、当社グループは、より大きな成長を目指すことが可能だと考えています。そうした成長の種を見つけ出し伸ばしていくこと、その成長戦略を示すことが今後の経営に求められる課題と認識しています。

先ほども述べましたが、社外取締役としての役割の過半は、経営の監視・監督と認識しています。取締役としての善管注意義務を果たしながら、問題が発生する前の雰囲気や土壌に嗅覚を発揮し、事前の問題解決に努めたいと思っています。そのためには、グループ全体に情報の滞りがなく、オープンで風通しの良いことが前提となります。また、株主やステークホルダーの意向とグループの方向性や時間軸ができるだけ合致するよう、仲介者としての役割も果たしていきたいと思っています。結果として、当社グループの成長に少しでも寄与しながら、グループの企業価値の向上に努めていきます。

2022年8月

リスクマネジメント

古河機械金属グループは成長に向けた経営基盤の整備のため、全社的リスクマネジメント体制を強化・拡充し、「当社グループのCSR/ESG課題に配慮した事業運営の実践による企業価値の向上」を図ってまいります。古河機械金属(株)に設置したリスクマネジメント委員会では当社グループの事業活動に支障を来すおそれのあるリスクが顕在化した際における生命・財産の保全、被害・損失の極小化に取り組んでいます。

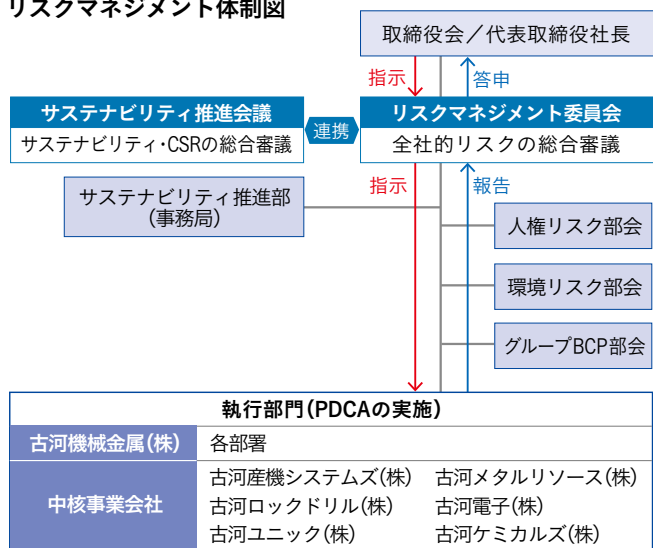
リスクマネジメント体制

これまで事故や自然災害、伝染病のまん延などのリスクに対応していた危機管理委員会を廃止し、当社グループを取り巻く全てのリスクを管理するリスクマネジメント委員会を発足させました。

リスクマネジメント委員会では、グループ各社・各部門のリスクの評価、リスクの対応策の検討・評価を行います。その結果、当社グループの経営に重大な影響を及ぼす可能性があると判断したリスクについて、評価結果および対応策の是非を取締役に答申することで、実効性のあるリスク管理を推進します。

また、委員会の下部組織に人権リスク部会、環境リスク部会、グループBCP部会を設置し、人権に関する課題、カーボンニュートラルなどの気候変動に関する課題および危機発生時の事業継続に関する課題の解決に向けて取り組んでいます。

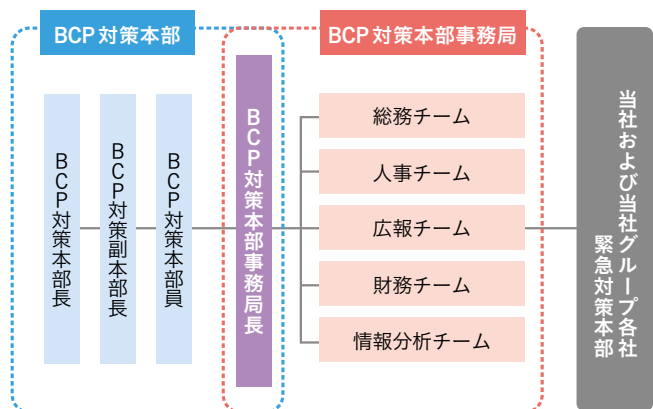
リスクマネジメント体制図



事業継続マネジメント(BCM)

リスクマネジメント委員会のグループBCP部会を中心としてグループ各社の事業継続計画(BCP)の確認や見直し、BCMの運用に注力していきます。

グループBCP体制図



品質保証について

品質保証

当社グループにおける品質保証は「品質保証基本方針」および「品質保証行動指針」に基づき、お客さまに信頼され、満足していただける品質の製品・サービスを提供し、社会に貢献することを基本的な方針としています。

また、品質保証委員会では、当社グループが生産する全ての製品・サービスに対して安心かつ安全を保証し、お客さまに満足していただくための様々な取り組みを行っています。海外調達や海外工場での生産、また輸出製品に対しても、日本のメーカーとして誇れる品質を保証することを目指しています。

品質保証マネジメント体制

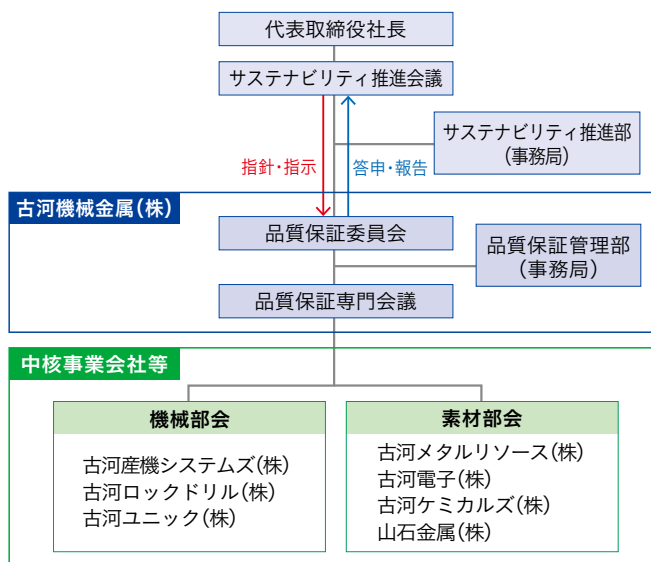
当社グループにおける品質保証に関する重要事項の総合審議を行う組織として、古河機械金属(株)本社内に「品質保証委員会」を設置しています。また、当社グループの品質保証体制を管理し、品質保証および製品安全に関する活動を推進するために、当社技術統括本部内に「品質保証管理部」を設置しています。各組織が連携を図りながら当社グループ一丸となって、お客さまの信頼と満足が得られるモノづくりおよびサービスの提供に努めます。

・品質保証委員会

中核事業会社の生産部門のトップが出席する「品質保証委員会」は、中核事業会社等の品質保証責任者を集めた「品質保証専門会議」および専門会議の構成員が機械系・素材系に分かれて活動する「部会」を組織しています。年度ごとに定めた重点課題の達成に向け、各事業所におけるクレーム分析方法や削減の取り組みについての情報共有、手法の水平展開を図りながら、製造、品質保証、製品安全に関する法令の遵守およびお客さまが安全かつ安心して使用できる製品づくりを推進しています。

また、製品安全は品質保証に含まれるという考えの下、リスクアセスメントの実施など製品安全レベルの向上のための活動も継続して推進しています。

品質保証マネジメント体制図



コンプライアンス

当社グループでは単に法令を守るだけでなく、社会的、倫理的な面においても真摯にして、かつ責任ある行動をとることが企業の責務であると考えています。この責務を果たすため、「古河機械金属グループ企業行動憲章」および「古河機械金属グループ役職員行動基準」を定め、グループ全役職員がコンプライアンスの重要性を認識して業務に当たるよう、意識の徹底を図っています。

コンプライアンス体制

当社グループでは当社社長をコンプライアンスの最高責任者とし、当社各部署およびグループ各社にそれぞれコンプライアンス責任者を置いています。また、当社グループにおけるコンプライアンス活動を推進するコンプライアンス委員会では、コンプライアンスに関する重要事項を審議し、その体制の整備と意識の強化を図っています。同委員会が審議された内容は適宜サステナビリティ推進会議にも報告し、グループ全体でコンプライアンスに関する情報の共有化を図っています。

内部通報制度

当社グループはコンプライアンス違反の早期発見および是正を図ることを目的として内部通報制度を導入しています。通報・相談の窓口を社内および外部(法律事務所)に設けることにより広く通報・相談可能な体制を構築しています。通報・相談を受けた場合、コンプライアンス委員会が調査を行い、その後、必要な措置をとります。なお、通報者の個人情報や通報者の特定につながるおそれのある情報は内部通報窓口において厳重に管理します。また、当社グループの役職員は、通報者を探索することおよび内部通報を行ったことを理由に、通報者に不利益な取扱いを行うことを禁止されています。内部通報制度についてはその内容を社内ポータルサイトに掲示するとともに当社グループの役職員に小冊子を配付して周知を図っています。

コンプライアンス教育の実施

全役職員を対象に、コンプライアンスについての情報提供として「コンプライアンスニュース」を発行しています。また、経営トップが折に触れてコンプライアンスの重要性、優先性を説くなど、コンプライアンスを重視する企業風土の醸成に努めています。2021年度は、新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、Web会議システムや動画配信といったオンラインシステムを活用して、項目別研修を実施しました。

贈収賄防止基本方針・贈収賄防止基本ガイドライン

当社グループは2021年1月、当社取締役会に報告のうえ、「贈収賄防止基本方針」および「贈収賄防止基本ガイドライン」を制定しました。これにより当社グループの贈収賄の防止に関する姿勢を対外的に明示するとともに、事業活動において贈収賄を防止するための具体的手続きを明確にしました。引き続き同方針およびガイドラインの遵守を徹底し、贈収賄の防止を図ります。

サプライチェーン全体におけるコンプライアンス

当社グループのコンプライアンスを維持していくためには、取引先企業を含めたサプライチェーン全体での法令遵守が求められます。当社グループは取引先企業に対し「サステナビリティ推進ガイドライン」を示し、人権・労働、法令遵守・企業倫理等の徹底を図っています。

人権・労働

- (1) 人権を尊重する。
- (2) 直接・間接を問わず児童労働、強制労働、不当な低賃金労働に関与しない。
- (3) 従業員に対するあらゆる差別、ハラスメントのない職場環境を実現する。
- (4) 労働関係法令を遵守し、労働環境の整備に努める。

法令遵守・企業倫理

- (1) 国内外の法令および社会的規範を遵守する。
- (2) 法令や商習慣に反した利益の提供、受領を行わない。
- (3) 公正かつ自由な競争を阻害する行為を行わない。
- (4) 反社会的勢力とは一切関係を持たない。
- (5) 第三者の知的財産権を侵害しない。
- (6) 不正行為を予防し、早期に発見、対応するための体制を整える。
- (7) 紛争地域において採掘された鉱物および生産の過程で人権侵害や環境破壊が行われている材料を原材料として使用しない。

古河機械金属グループ「サステナビリティ推進ガイドライン」(抜粋)

「古河機械金属グループ企業行動憲章」

1. 良質な製品・サービスの提供

持続可能な社会の実現に貢献する技術開発に努め、お客さまの満足が得られる製品・サービスを提供する。

2. 地球環境との調和

環境リスクを低減し、地球環境と調和した企業活動に努める。

3. コンプライアンスの徹底

社会の構成員としての企業と企業人に求められる倫理観に基づいた公正な企業活動を行う。

4. 透明性の高い企業活動

企業情報を適正に開示し、多様なステークホルダーとの建設的な対話に努め、信頼関係を構築する。

5. 人権の尊重

全ての人の人権を尊重する。

6. 職場環境の充実

健康と安全に配慮した職場環境を整備し、役職員の多様な価値観を尊重した働き方を実現する。

7. 社会への参画と貢献

積極的に社会に参画し、その発展に貢献する。

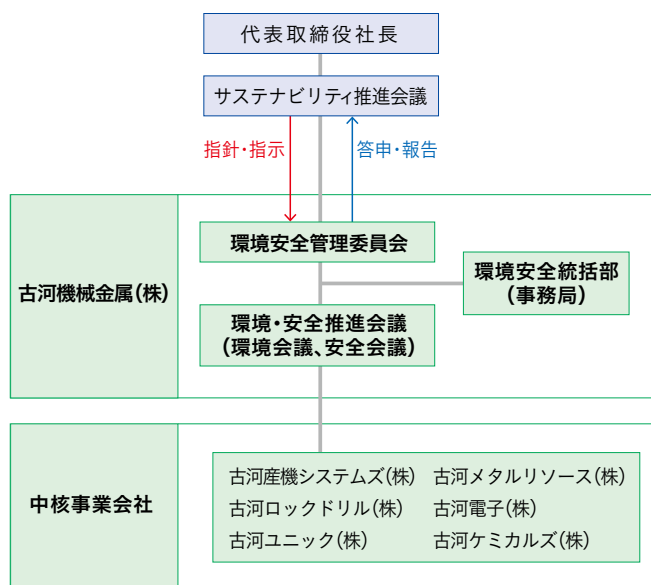
環境(E)への取り組み

当社グループは持続可能な社会の実現に貢献するため、「企業行動憲章」および「環境管理基本理念」に基づき、脱炭素をはじめ環境に配慮した事業活動に取り組み、その取り組みを新たなビジネスチャンスにつなげていきます。温暖化対策については「2025年ビジョン」に基づき策定された2019年度から10年間の第四期中期削減計画に沿って活動を推進するとともに、カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みを開始しました。環境保全活動の展開に当たっては予防的措置を施し、自然災害に対するレジリエンス強化を図るなど、リスクに対応する能力の向上・強化を進めています。また、事業活動が生態系に与える負の影響を低減するための取り組みを推進するとともに、継続的な緑化活動や山林の健全な育成など、自然や生態系の保護および回復活動を今後も計画的に推進していきます。

環境安全管理委員会

当社グループの環境保全・労働安全衛生管理に関する重要事項については、各生産拠点のトップなどで構成される「環境安全管理委員会」で立案・審議しています。2022年4月開催の委員会は新型コロナウイルス感染防止対策の観点から昨年度に引き続きWeb開催としました。会の冒頭、社長から環境に配慮した事業活動の推進、カーボンニュートラルへの積極的な取り組み、および2021年度の事故災害発生件数が前年度より増えたことを踏まえ、事故災害の撲滅に向けた取り組みを推進する旨の訓示がありました。その後2021年度の環境・安全重点活動とその結果の報告、第四期中期削減計画の進捗状況と今後の推移、事故災害発生状況と再発防止についての協議が行われました。2022年度は事故災害を低減させるため、「危険感受性の向上教育」、「ヒヤリハットの活用」、「巡視(職場パトロール)の強化」の3点に重点的に取り組むことが決まりました。また、環境安全統括部からカーボンニュートラルに向けた対応について、サステナビリティ推進部を主管部、環境安全統括部を実行部隊として具体的な取り組みを開始することを説明しました。

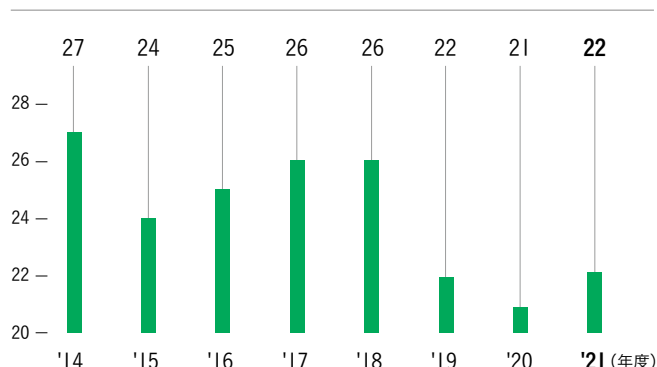
環境・安全推進体制図



気候変動に対する認識

産業革命以降の人間のエネルギー消費などにより、大気中の温室効果ガスの濃度が上昇し、地球温暖化が急速に進展して

古河機械金属グループのCO₂排出量推移(千t)



います。古河機械金属グループは気候変動によるリスクと機会を重要な経営課題であると認識し、CO₂などの温室効果ガスの排出削減に取り組んできました。加えて、TCFD提言の枠組み(同等の枠組みを含みます。)に基づく情報開示に向けて現在準備を進めています。

気候変動に伴う物理的リスクが増大することが予想される一方で、政府の目標である「2030年度までにCO₂排出量2013年度比46%削減」、「2050年までにカーボンニュートラルの達成」を受けて、今後、低炭素経済への移行に係るリスクと機会が更に拡大することが想定されます。このような変化の中においても当社グループが持続的な成長を果たすために、リスクと機会を把握し気候変動への取り組みを強化していく必要があると考えています。そのために、2025年度までに当社グループのカーボンニュートラルに向けた対応ロードマップを策定する予定です。脱炭素社会の実現に向けて温室効果ガスの排出削減効果の高い製品・技術・サービスの提供や事業活動に伴う温室効果ガスの排出削減に努めることが、当社グループの社会的使命と考えています。

カーボンニュートラルへの取り組み

当社グループはカーボンニュートラル達成に向けた対応を2021年度から開始しています。

具体的には、前述の政府目標の達成に向けて当社グループの生産拠点において取り組むべきプランとして、脱炭素を図るための設備・機器類の導入、最適な生産工程の提案、脱炭素に向けた今後のスケジュールを検討し、CO₂削減対策を具現化していきます。

継続的な山林管理(当社保有山林について)

古河機械金属(株)の保有する山林は全国で約2,200haあり、CO₂の吸収や生物多様性の保全、水資源の確保などに貢献しています。

山林管理としては各地域の森林組合と協働し、計画的な除間伐、下刈り、枝打ちなどを行うことにより山林の健全な育成に努めており、静岡県浜松市天竜区の久根山林ではFSC^{※1}のFM(森林管理)認証^{※2}を取得しています。

また、愛知県北設楽郡豊根村の大沼山林では、地元の森林組合と協働し、3年間の現地調査に基づき、山林内の林班の再編を行いました。大沼山林は2021年度から2075年度までの55年間の間伐予定時期等を定めるなど、新たな施業計画を策定し山林の健全な育成を行っていきます。



大沼山林(愛知県北設楽郡豊根村)

※1 FSC: Forest Stewardship Council(森林管理協議会)。
適切な森林管理を認証する国際的な制度を運営している。

※2 FM(森林管理)認証:FSC認証の1つ。

化学物質管理に関する考え方と取り組み

当社グループでは毎年策定している「環境・安全重点活動目標」において有害化学物質の取扱量削減を目標に掲げています。2021年度は対前年度比1%削減を目指しましたが、生産増により6.5%増の結果となりました。2022年度は塗装効率の改善やPRTR^{※3}非該当物質への代替を促進することにより削減を目指します。

また、当社グループの古河電子(株)および古河ケミカルズ(株)では製品原材料として毒劇物を多々取り扱っており、化学物質管理規定に基づき、取扱い時の適切な保護具の着用や保管時の施錠、受払記録の作成などについて従業員への教育を徹底することにより、化学物質による事故を未然に防止して安全操業に努めています。

(注) 当社グループの化学物質/PRTR届出対象物質の排出量・移動量についてはデータ集「PRTR届出対象物質の排出量・移動量」において開示しています。

※3 PRTR(Pollutant Release and Transfer Register): 環境汚染物質排出・移動登録

銅鉱石の調達における配慮

古河メタルリソース(株)では、同社の主要製品である銅地金および副産品の金地金、銀地金の原料として銅精鉱をチリ、ペルー、カナダ、米国、豪州、インドネシア、パプアニューギニアなどの鉱山から調達しています。

同社は調達先である鉱山での環境保全、人権、雇用労働問題などの実態を把握し、持続可能な開発や適切な鉱山運営がなされているかについて留意することで地球的規模の環境への影響の軽減に貢献しています。

また、紛争鉱物に関する取り組みとして、人権侵害および武装勢力の資金源となり紛争の助長につながる危険性のある地域から産出される鉱物は調達をしない方針です。

第四期中期削減計画と3年目の結果

2019年度から2028年度までの「第四期中期削減計画」では、「2025年ビジョン」に基づく生産計画により今後予想される環境

パフォーマンス(CO₂排出量、水資源使用量、廃棄物等総排出量)増加に係る各中核事業会社との協議を踏まえ、2028年度の環境パフォーマンスに対してCO₂排出量を2%、水資源使用量を2%、廃棄物等総排出量を3%、それぞれ削減する目標を設定しました。

第四期中期削減計画の3年目の結果については、CO₂排出量と廃棄物等総排出量は削減目標を達成しましたが、水資源使用量は一部の事業所において当初目標値に対して未達となった影響により、全体の目標も未達となりました。

2022年度は第四期中期削減計画の4年目に入り、各所における進捗状況を的確に把握して削減目標達成に向けて取り組んでいきます。

生物多様性に対する考え方

当社グループは、2012年に策定した「生物多様性行動指針」に基づき、継続的な緑化活動、山林の健全な育成など、生物多様性の保全・再生活動を推進しています。

当社の緑化活動では外来種は使用せず、その地域古来の種子を選定し、行っています。かつての豊かな自然が戻りつつある松木渓谷(栃木県日光市足尾町)には、猛禽類を頂点とする生態系ピラミッドが再形成されています。松木渓谷を含む足尾地区にはツキノワグマのような大型の野生動物や特別天然記念物のカモシカ、ニホンジカ、ニホンザル、キツネなどが生息しています。

今後も足尾地区のほか、全国にある社有地の緑化に努め、豊かな生態系の再生・回復活動を進めていきます。

C O L U M N

旧久根鉱山跡地および足尾銅山跡地における ホタル再生活動

ホタルは環境の状況を反映する生物であり、良好な水環境の象徴といえます。そのようなホタルが持続的に生息できる環境を再生して次世代に残したいとの思いから、当社環境安全統括部ではゲンジボタルが乱舞したと言われている旧久根鉱山跡地(静岡県浜松市天竜区)において、再生活動を続けてきました。その結果、毎年6月下旬から7月初旬にかけて飛翔する姿を見ることができるようになりました。

2021年度から始まった足尾銅山跡地(栃木県日光市足尾町)の社有地におけるホタルの再生活動では、ビオトープ(生物生息空間)の考え方を取り入れ、水路には蛇かごによる護岸を行い、ハンノキやヤナギといった水辺に生育する樹木を配してホタルの好む水辺の環境を再現しました。

2022年度は新たに造成したホタル池に餌となるカワニナを放し、カワニナが定着したことを確認したうえでゲンジボタルとヘイケボタルの幼虫約400匹を放流したところ、6月下旬にホタルの飛翔を確認しました。訪れた人達は飛翔するホタルの姿を楽しんでいました。

今後も、生物多様性に配慮した生物、植物の再生活動を継続して行います。



ビオトープ周辺を舞うホタルの光跡
(日光市足尾町社有地内)

社会(S)への取り組み

当社グループは「社会に必要とされる企業であり続ける」という経営理念を実現するため、「社会インフラの整備」、「安全で環境に優しい豊かな社会の実現」という社会価値の創造に寄与し続けることで全てのステークホルダーへの明確化した責任を果たし、社会に貢献していくことが社会(S)への取り組みの基本と考えています。更に、持続可能な社会の実現に向けた取り組みが重視される中、当社グループとしても企業活動プロセスと社会とのあらゆる接点に目を向け、地球的規模の課題から各地域に根差した問題まで様々な社会的課題を認識し、課題の解決に貢献できる活動を行ってまいります。

働きがいのある環境の実現

当社グループは何事にも積極的に挑戦する人材を雇用するとともに、個人の多様な価値観を認め、人権侵害や差別がなく、公正な評価が受けられる働きがいのある企業風土づくりに努めています。

働きがいのある職場環境づくりに向けた課題と検討項目

人材育成、人材活用	勤続年数、役職、業務内容、能力などに応じた多様な人材育成、社員コースにとられない有能人材の最適活用、チャレンジングな個人目標の設定と適正評価
働き方改革	自動化・システム化、会議時間の短縮・効率化などの労働環境の整備、フレックスタイム制、テレワーク、時差出勤などの様々な勤務体系の柔軟な適用、業務効率向上に向けた意識改革
健康的な職場の整備	年間総実労働時間の削減、年次有給休暇取得率の向上、定期健康診断受診率の向上、積極的な保健活動の実施

ダイバーシティ&インクルージョン

当社グループは雇用に当たって、人権、信条、性別、障がいなどによる差別を一切行わず、機会均等に努めています。また、当社グループでは事業が多岐にわたるため、グループ会社を含めた事業の拡大や生産性向上などを見据えた要員・人員計画を策定することで、雇用の安定化に取り組んでいます。

女性従業員の活躍支援

積極的な女性採用と活用を継続する当社では、2016年4月1日付で「女性活躍推進に関する行動計画」を策定し、女性の活躍を支援するための諸制度を徐々に拡充しています。また、育児休業の一部を有給休暇とすることで育児を行う従業員の支援体制を拡充しています。

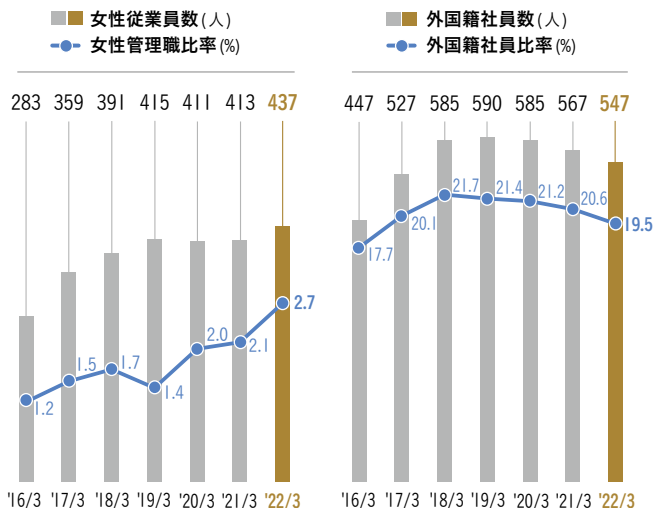
女性活躍推進行動計画(計画期間:2021年4月1日~2026年3月31日)

目標1	学卒新卒採用に占める女性割合 20%以上
目標2	女性管理職数 10名以上
目標3	企画職群女性社員の入社後5年間の自己都合退職率10%以下
目標4	年次有給休暇取得促進 1人当たり平均年間12日

(注)古河機械金属(株)籍社員を対象とする。

育児を行う従業員への支援

次世代育成支援策の一環として一般事業主行動計画を策定・遂行するとともに、育児や介護に参加しやすい職場環境の整備を進めています。



障がい者雇用

当社グループは様々な職場・職種において障がい者雇用を進め、障がい者の自立と社会参加の促進に努めています。

外国籍従業員の雇用

積極的な海外展開を進める当社グループでは、国籍にとられない採用活動を行っています。外国籍の従業員とは、お互いのアイデンティティを尊重しつつ、国籍を超えたパートナーシップを深めています。

定年年齢の延長

高齢者の雇用を安定させ活躍の場を広げるため、2020年4月1日をもって定年年齢を60歳から65歳に延長しました。

今後も長年にわたって習得した技術の伝承を通じ、中堅・若手従業員の育成などで活躍することを期待しています。

人権の尊重

基本的な考え方

当社グループでは「古河機械金属グループ企業行動憲章」および「古河機械金属グループ役職員行動基準」において、全ての人の人権を尊重すること、児童労働・強制労働の禁止、国籍・人種・性別・年齢・信条・宗教・社会的身分、障がい等による差別的な取扱いや言動を行わないことなどを定めています。

人権研修の実施

基本的人権を尊重し、差別的言動を行わないことを従業員の行動基準とする当社グループでは、新入社員全員が入社時の人権研修を受講しています。また、階層別研修に参加する従業員が職場におけるハラスメントに関する社内研修を受講するなど、働きやすい職場環境の創出や人権侵害につながる具体的な事例を学ぶことにより、行動基準の浸透を図っています。

人材マネジメントの基本的な考え方

古河機械金属グループは「企業の限らない発展を支えるのは『人』である」を基本方針とし、何事にも積極的に挑戦する人材を雇用するとともに、個人の多様な価値観を認め、人権侵害や差別がなく、公正な評価が受けられる働きがいのある企業風土づくりに努めています。

人材開発

当社グループでは、各種の人材育成制度によるプロフェッショナル人材の開発と能力を発揮できる職場環境づくりを通じて、グループ事業体制の最適化、企業価値の向上を目指しています。

人事考課制度

当社グループでは、役割グレード制度に基づき、その果たすべき期待役割の大きさに応じたグレードを設定しています。また、人事考課制度に基づき成果や行動特性を考課することによって、従業員の指導・育成、能力開発、配置の最適化に努めるとともに、賃金、賞与、退職金やグレードの昇格などの処遇の公平化・公正化を図り、意欲のある従業員が安心して活躍できる環境を整えています。

部下育成のためのコミュニケーション

上司と部下との日常的なコミュニケーションに加え、年2回、直属の上司と部下との面接を行っています。面接では、上司から仕事内容、業績、反省点および人事考課の評価結果をフィードバックするとともに、部下による自己申告の内容を確認したうえで助言を与え、設定した目標の確認と共有化を図っています。同時に、部下の自己分析に対する上司としての評価も行います。部下が上司から明確な評価を受けて一定期間ごとに自己を見つめ直すことが、主体的なキャリア形成へのモチベーションにつながっています。

サプライチェーン・マネジメント

基本的な考え方

当社グループは「公平・公正の原則」、「相互繁栄」、「遵法精神・機密保持」、「CSRに配慮した調達活動の推進」の四つを柱とした「調達基本方針」に基づき、取引先の皆さまとの協力関係の下、人権・環境を尊重した「CSR推進ガイドライン」を設定しています。

サプライチェーンを含めたCSR活動の推進

当社グループの調達部門は当社グループのみならず取引先をはじめとするサプライチェーン全体での協力関係が不可欠と考えています。そのため、新規を含む取引先に対する当社グループCSR調達の趣旨説明と取引先CSRアンケートを2016年度に開始しました。2019年度には当社CSR活動の理解促進のため、取引先3社を訪問して意見交換を行いました。

初回アンケートから得られた反省点を踏まえ、2021年度から第2回取引先CSRアンケートを実施しています。このサプライチェーンを含めたCSR活動の推進と維持・向上のため、取引先CSRアンケートの実施からフォローアップのPDCA化を進めています。2022年度からはCSR活動に加え、サステナビリティを意識した調達活動を推進します。

主要取引先との関係強化：パートナーシップの醸成

当社グループでは、取引先は相互発展を目指す大切なパートナーと考えています。

2021年度は、パートナーシップをより強固なものにしていくために、コロナ禍においてもウェブ会議を活用して国内外の取引先とのコミュニケーションを図りました。

2022年度も引き続きCSRの取り組みを通じて相互理解を深め、更なる信頼関係を醸成していきたいと考えています。

ワーク・ライフ・バランス

働きやすい環境づくり

時間外労働の削減や年次有給休暇取得率の向上を通じて、従業員の健康とワーク・ライフ・バランスの実現に向けた活動を行っています。

	目標	2021年度実績
時間外労働時間(月)	15.5時間	18.8時間
年次有給休暇取得率	60.0%	66.5%
年間総実労働時間	2,000時間未満	1,985.6時間
健康診断受診率	100%	100%

2021年度の活動内容

- ・年次有給休暇の取得奨励日の設定、低取得率(5日未満)の従業員に対する取得奨励
- ・労働時間の厳密管理および長時間労働者に対する業務改善指導
- ・会議の削減およびWeb会議の推奨
- ・外出、出張時の直行・直帰の原則推進

C O L U M N

「健康経営銘柄2022」に初選定

古河機械金属(株)は、東京証券取引所の上場企業のうち、従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践する「健康経営」の取り組みが特に優れた企業として、経済産業省と東京証券取引所が共同で実施する「健康経営銘柄2022」に選定されました。



11年間の主要データ(連結)

古河機械金属株式会社および連結子会社
3月31日に終了した事業年度

財務関連データ

	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3
会計年度 (単位:百万円)					
売上高	157,566	165,539	163,026	172,544	161,799
売上原価	138,097	144,224	139,777	146,657	136,447
売上総利益	19,469	21,315	23,249	25,886	25,352
販売費及び一般管理費	17,314	17,952	16,362	16,961	17,363
営業利益	2,154	3,363	6,886	8,925	7,988
経常利益	1,268	2,763	6,150	6,603	6,227
税金等調整前当期純利益	△ 2,662	5,432	7,091	6,160	6,631
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 1,659	2,976	3,976	9,793	5,056
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,978	5,491	1,982	10,241	7,652
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,152	△ 2,252	△ 3,129	△ 10,892	△ 2,855
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,782	251	△ 4,562	3,318	△ 8,166
設備投資額	3,588	2,926	11,430	2,557	2,869
減価償却額	3,328	3,014	2,828	3,223	3,190
研究開発費	2,621	2,558	2,538	2,227	2,680
会計年度末 (単位:百万円)					
総資産	193,971	186,076	199,408	207,317	195,650
流動資産	81,498	79,507	76,839	80,564	76,314
流動負債	74,807	74,439	73,976	63,870	59,749
純資産	47,668	51,507	56,313	70,581	68,262
有利子負債残高(借入金)	85,795	80,634	77,219	82,053	76,241
自己資本	46,022	50,110	54,694	68,783	66,459
会計年度 (単位:百万円)					
部門別業績					
機械事業売上高	53,198	56,852	71,111	75,990	72,232
産業機械部門	12,949	12,894	18,527	16,712	14,926
ロックドリル部門	24,143	23,305	26,842	30,910	30,076
ユニック部門	16,105	20,651	25,741	28,367	27,229
素材事業売上高	77,917	88,026	90,162	93,270	85,644
金属部門	68,114	77,944	78,684	81,513	74,192
電子部門	4,615	4,987	5,381	5,743	5,477
化成品部門	5,187	5,093	6,096	6,013	5,973
不動産事業売上高	1,233	1,058	1,013	2,535	3,045
機械事業営業利益	1,970	2,923	5,333	6,551	5,882
産業機械部門	708	778	1,851	1,711	1,037
ロックドリル部門	333	△ 67	341	1,225	2,217
ユニック部門	928	2,212	3,141	3,614	2,627
素材事業営業利益	325	324	1,695	1,770	983
金属部門	308	282	1,503	1,449	1,154
電子部門	△ 234	△ 262	△ 123	52	△ 368
化成品部門	251	304	315	267	197
不動産事業営業利益	356	219	△ 43	776	1,276

財務関連データ

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
会計年度 (単位:百万円)						
売上高	149,829	167,695	174,116	165,215	159,702	199,097
売上原価	126,207	142,426	147,674	138,940	137,508	172,995
売上総利益	23,622	25,268	26,441	26,275	22,194	26,101
販売費及び一般管理費	17,076	17,447	17,526	17,582	16,601	18,366
営業利益	6,545	7,820	8,915	8,693	5,592	7,734
経常利益	7,202	8,105	8,235	8,135	6,773	8,996
税金等調整前当期純利益	6,711	6,594	7,003	7,280	9,907	9,137
親会社株主に帰属する当期純利益	4,254	4,774	4,654	4,431	7,468	6,477
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,818	5,351	11,785	8,400	6,042	8,768
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,585	△ 5,855	△ 3,386	△ 5,073	2,245	△ 5,857
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,030	△ 2,529	△ 4,205	△ 4,843	△ 3,123	△ 6,568
設備投資額	5,424	5,021	5,442	5,938	4,144	4,778
減価償却額	3,137	3,260	3,473	3,589	3,879	4,003
研究開発費	2,464	2,292	1,504	1,177	1,164	1,336
会計年度末 (単位:百万円)						
総資産	208,034	222,211	215,368	209,697	218,275	229,727
流動資産	79,578	87,845	87,441	85,725	88,625	96,238
流動負債	59,790	79,322	60,376	52,555	47,839	59,859
純資産	79,584	87,086	80,447	77,966	94,364	100,075
有利子負債残高(借入金)	73,507	73,311	72,597	70,412	69,683	65,671
自己資本	77,658	85,011	78,216	75,543	91,770	97,253
会計年度 (単位:百万円)						
部門別業績						
機械事業売上高	66,803	73,453	77,580	82,691	68,635	76,938
産業機械部門	14,041	15,871	17,971	23,237	16,682	17,723
ロックドリル部門	26,979	30,199	30,372	27,663	24,149	30,910
ユニック部門	25,782	27,381	29,237	31,791	27,804	28,305
素材事業売上高	78,968	89,987	92,722	79,366	88,203	118,163
金属部門	67,853	77,334	80,067	67,149	76,094	102,995
電子部門	5,816	6,307	6,527	5,506	5,741	7,271
化成品部門	5,298	6,344	6,127	6,710	6,367	7,896
不動産事業売上高	3,074	3,338	2,999	2,386	2,107	2,115
機械事業営業利益	3,580	5,083	6,567	7,343	3,968	4,679
産業機械部門	104	1,005	2,088	3,208	2,113	1,396
ロックドリル部門	897	1,782	1,689	142	△ 1,324	1,117
ユニック部門	2,578	2,295	2,789	3,992	3,180	2,165
素材事業営業利益	1,870	1,648	1,396	776	1,040	2,349
金属部門	1,738	867	581	301	499	940
電子部門	17	330	407	△ 35	161	666
化成品部門	114	451	406	510	380	743
不動産事業営業利益	1,265	1,339	1,163	735	736	743

11年間の主要データ(連結)

古河機械金属株式会社および連結子会社
3月31日に終了した事業年度

財務分析関連データ

	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3
I株当たりデータ (単位:円)(注)					
当期純利益	△ 41.07	73.65	98.40	242.34	125.13
配当金	0.00	20.00	30.00	50.00	50.00
純資産	1,138.75	1,239.94	1,353.41	1,702.21	1,644.81
収益性 (単位:%)					
売上高原価率	87.6	87.1	85.7	85.0	84.3
売上高総利益率	12.4	12.9	14.3	15.0	15.7
売上高販管費率	11.0	10.8	10.0	9.8	10.7
売上高営業利益率	1.4	2.0	4.2	5.2	4.9
売上高経常利益率	0.8	1.7	3.8	3.8	3.8
売上高当期純利益率	△ 1.1	1.8	2.4	5.7	3.1
効率性・安全性					
自己資本当期純利益率(ROE)(%) ^(※1)	△ 3.6	6.2	7.6	15.9	7.5
総資産当期純利益率(%) ^(※2)	△ 0.9	1.6	2.1	4.8	2.5
デット・エクイティ・レシオ(倍) ^(※3)	1.9	1.6	1.4	1.2	1.1
自己資本比率(%) ^(※4)	23.7	26.9	27.4	33.2	34.0
総資産回転率(回) ^(※5)	0.8	0.9	0.8	0.8	0.8
投資指標					
配当性向(%) ^(※6)	—	27.2	30.5	20.6	40.0
純資産配当率(DOE)(%) ^(※7)	—	1.6	2.2	3.2	2.9
PBR(倍) ^(※8)	0.7	0.9	1.4	1.2	1.0
期末株価(円)(注)	800	1,090	1,860	2,120	1,660
時価総額(百万円)	32,356	44,085	75,228	85,744	67,139

ESG関連データ

CO ₂ 排出量(千t-CO ₂)(注)	20	24	23	27	24
排水量(千m ³)	468	448	429	455	471
廃棄物等総排出量(t)	6,395	6,389	7,746	6,266	6,832
有価物	2,301	2,567	3,003	3,168	3,374
廃棄物	4,094	3,822	4,743	3,098	3,458
エネルギー使用量(千GJ)	497	461	454	474	429
水資源投入量(千m ³)	652	641	633	651	666
取締役人数(人)	8	8	8	7	8
社外取締役人数(人)	1	1	1	1	2
従業員数(人)	2,752	2,342	2,413	2,456	2,521
女性従業員数(人)(注)	—	—	—	—	283
総実労働時間(時間)(注)	2,044	2,030	2,075	2,136	2,105
超過労働時間(月平均)	20.75	19.00	25.50	26.27	23.80

その他関連データ

銅相場(LME平均:米ドル/mt)	8,485	7,855	7,104	6,554	5,215
円相場(期中平均:円/米ドル)	79.07	83.10	100.24	109.93	120.13
銅生産量(mt)	76,896	90,387	87,767	90,447	86,466
銅販売量(mt)	82,597	96,789	94,966	96,675	94,327

- * 1. 自己資本当期純利益率=親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本(期首・期末平均)×100
 2. 総資産当期純利益率=親会社株主に帰属する当期純利益÷総資産(期首・期末平均)×100
 3. デット・エクイティ・レシオ=有利子負債(期末)÷自己資本(期末)
 4. 自己資本比率=自己資本(期末)÷総資産(期末)×100

5. 総資産回転率=売上高÷総資産(期首・期末平均)×100
 6. 配当性向=配当金総額÷親会社株主に帰属する当期純利益×100
 7. 純資産配当率(DOE)=配当金総額÷純資産(期首・期末平均)×100
 8. PBR=期末株価÷1株当たり純資産

財務分析関連データ

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
I株当たりデータ (単位:円) (注)						
当期純利益	105.29	118.16	116.23	112.23	190.73	165.87
配当金	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
純資産	1,922.04	2,104.07	1,978.09	1,926.32	2,348.53	2,505.01
収益性 (単位:%)						
売上高原価率	84.2	84.9	84.8	84.1	86.1	86.9
売上高総利益率	15.8	15.1	15.2	15.9	13.9	13.1
売上高販管費率	11.4	10.4	10.1	10.6	10.4	9.2
売上高営業利益率	4.4	4.7	5.1	5.3	3.5	3.9
売上高経常利益率	4.8	4.8	4.7	4.9	4.2	4.5
売上高当期純利益率	2.8	2.8	2.7	2.7	4.7	3.3
効率性・安全性						
自己資本当期純利益率(ROE) (%) (*1)	5.9	5.9	5.7	5.8	8.9	6.9
総資産当期純利益率 (%) (*2)	2.1	2.2	2.1	2.1	3.5	2.9
デット・エクイティ・レシオ(倍) (*3)	0.9	0.9	0.9	0.9	0.8	0.7
自己資本比率 (%) (*4)	37.3	38.3	36.3	36.0	42.0	42.3
総資産回転率(回) (*5)	0.7	0.8	0.8	0.8	0.7	0.9
投資指標						
配当性向 (%) (*6)	47.5	42.3	43.0	44.6	26.2	30.1
純資産配当率(DOE) (%) (*7)	2.7	2.4	2.4	2.5	2.3	2.0
PBR(倍) (*8)	1.1	0.9	0.7	0.6	0.6	0.5
期末株価(円) (注)	2,050	1,985	1,393	1,060	1,336	1,289
時価総額(百万円)	82,913	80,284	56,340	42,872	52,205	50,043

ESG関連データ

CO ₂ 排出量(千t-CO ₂) (注)	25	26	26	22	21	22
排水量(千m ³)	465	410	477	477	474	417
廃棄物等総排出量(t)	5,347	6,884	7,160	7,039	5,912	6,347
有価物	2,489	2,928	3,357	3,203	2,456	3,045
廃棄物	2,858	3,956	3,803	3,836	3,456	3,302
エネルギー使用量(千GJ)	458	483	511	438	427	472
水資源投入量(千m ³)	671	623	692	680	671	618
取締役人数(人)	9	9	9	9	9	9
社外取締役人数(人)	3	3	3	3	3	3
従業員数(人)	2,616	2,690	2,757	2,755	2,752	2,804
女性従業員数(人) (注)	359	391	415	411	413	437
総実労働時間(時間) (注)	2,064	2,138	2,117	2,083	1,952	1,986
超過労働時間(月平均)	20.65	26.85	25.40	22.36	15.22	18.8

その他関連データ

銅相場(LME平均:米ドル/mt)	5,154	6,444	6,341	5,860	6,879	9,691
円相場(期中平均:円/米ドル)	108.42	110.85	110.91	108.74	106.06	112.38
銅生産量(mt)	84,062	88,004	81,346	77,068	74,386	71,149
銅販売量(mt)	91,294	90,103	85,146	83,863	81,998	77,402

(注)・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株の割合で株式併合を実施しています。これに伴い、2017年3月期以前のI株当たり数値は、当該株式併合が行われたと仮定して算定しています。

・女性従業員数(人)は、2014年度以前は一部の区分において男女別での従業員数を集計していないため、2015年度以降の数値を記載しています。

経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

2022年3月期の経営成績

当社グループの売上高は、1,990億97百万円(対前期比393億94百万円増)、営業利益は、77億34百万円(対前期比21億42百万円増)となりました。その結果、営業利益率は、0.4ポイント増加し、3.9%となりました。産業機械部門およびユニック部門は、増収減益となりましたが、前期に営業損失を計上したロックドリル部門は、増収で利益計上となったため、機械事業全体では、増収増益となりました。素材事業では、金属部門、電子部門および化成部品部門の全部門で増収増益となりました。また、不動産事業の売上高および営業利益は、前期並みとなりました。

営業外収益は、不用品処分益にシンチレータ結晶製造備品の売却益を計上したことなどにより、対前期比2億95百万円増加し、30億44百万円となりました。営業外費用は、本社オフィス移転に伴う費用を計上したことなどにより、対前期比2億13百万円増加し、17億82百万円となりました。以上の結果、経常利益は、対前期比22億23百万円(32.8%)増加し、89億96百万円となりました。

特別利益は、2021年10月1日付で子会社化した山石金属株式会社の株式取得に伴う負ののれん発生益8億33百万円などの計上がありました。前期は政策保有株式2銘柄の売却により、投資有価証券売却益40億78百万円の計上があったため、対前期比29億91百万円(△72.9%)減少し、11億13百万円となりました。特別損失は、古河大阪ビルの解体工事の進捗に対応した費用6億68百万円(前期は7億30百万円)などを計上しましたが、対前期並みの9億72百万円(前期は9億71百万円)となりました。以上の結果、税金等調整前当期純利益は、対前期比7億69百万円(△7.8%)減少し、91億37百万円となりました。

法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額を合計した税金費用は、2億13百万円増加し、24億50百万円となりました。法人税等の負担率は、負ののれん発生益による調整(△2.9%)などがありましたが、政策保有株式売却に伴う評価性引当額の減少による調整(△5.5%)があった前期に比し、4.2ポイント増加し、26.8%となりました。非支配株主に帰属する当期純利益は、6百万円増加し、2億8百万円となりました。以上の結果、当連結会計年度の親会社株主に帰属する当期純利益は、対前期比9億90百万円(△13.3%)減少し、64億77百万円となりました。

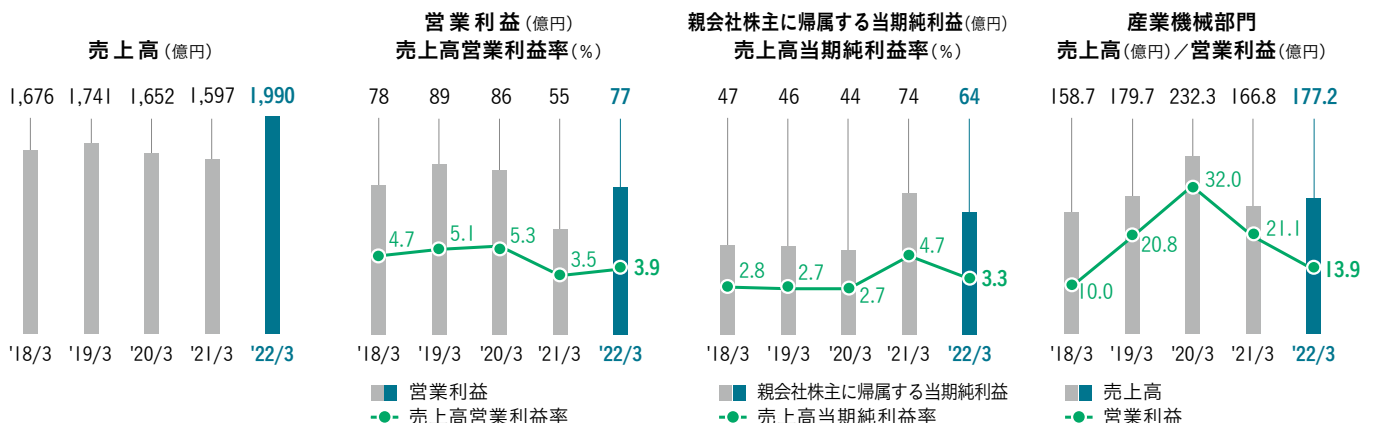
これにより自己資本当期純利益(ROE)は対前期比2.1ポイント低下し6.9%となりました。また、1株当たり当期純利益は対前期比13.0%減の165.87円となりました。

産業機械部門

産業機械部門の売上高は、177億23百万円(対前期比10億41百万円増)、営業利益は、13億96百万円(対前期比7億17百万円減)となりました。当期の受注高は、東海環状大安2高架橋3鋼上部工事(三重県いなべ市)や亀戸駅前歩道橋架替工事(東京都江東区)、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[®])などの受注があり、前期並みとなりましたが、当期末の受注残高は、マテリアル機械やプロジェクト案件の受注残高が減少したため、前期末に比べ減少しました。小名浜港湾国際バルクターミナル向けの荷役設備や中央新幹線第一首都圏トンネル新設(北品川工区)工事向けSICON[®]等について、出来高に対応した売上高を計上した大型プロジェクト案件や橋梁などのコントラクタ事業は、増収となりました。また、マテリアル機械は、部品、オーバーホールなどの減収により、減益となりました。

ロックドリル部門

ロックドリル部門の売上高は、309億10百万円(対前期比67億61百万円増)、営業利益は、11億17百万円(前期は13億24百万円の損失)となりました。前期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、損失計上となりましたが、当期は国内外ともに増収となり、営業利益は大幅に改善し、利益計上となりました。特に、海外については、円安による増収効果がありました。製品別では、全ての製品で増収となり、建設機械需要の旺盛な北米を中心に、油圧クロラドリルは、北米、中近東、アフリカおよび東南アジア、油圧ブレーカは、欧米で増収となり、また補用部品は、国内および北米で増収となりました。



ユニック部門

ユニック部門の売上高は、283億5百万円(対前期比5億円増)、営業利益は、21億65百万円(対前期比10億14百万円減)となりました。国内では、主として、第2四半期までは、昨年度設備投資を抑えていた広域レンタル会社や業販向けが、投資意欲の回復により増加していましたが、第2四半期後半から、海外部品の調達難に伴うトラックの生産遅延や減産によるクレーン架装の遅れを主因として、減収となり、また、鋼材など原材料価格の値上げ等により原価率は悪化し、減益となりました。海外では、中国において、ユニッククレーンの出荷が増加し、増収となりましたが、北米においては、ビル建設用の資材不足により、市場の回復が遅れているため、ミニクローラクレーンの出荷が減少し、減収となったことや、海上運賃の高騰もあり、営業利益は、前期並みとなりました。

金属部門

金属部門の売上高は、1,029億95百万円(対前期比269億円増)、営業利益は、9億40百万円(対前期比4億41百万円増)となりました。電気銅の海外相場は、8,768米ドル/トンで始まり、欧米諸国の経済回復や、電気自動車や再生可能エネルギー向けの需要への期待から、9,000米ドル/トン台半ばから後半で堅調に推移していましたが、ロシアのウクライナへの侵攻に伴い上昇し、3月7日には10,730米ドル/トンと史上最高値を更新し、期末には10,337米ドル/トンとなりました。電気銅の国内建値は、102万円始まり、期末には133万円となりました。電気銅の販売数量は、委託製錬比率の見直しにより段階的に生産量を減らしているため減少し、77,402トン(対前期比4,596トン減)となりましたが、電気銅の海外相場の上昇により、増収となりました。また、主として、銅生産量減少による委託製錬収支の改善や銅価上昇による価格差益により、増益となりました。

電子部門

電子部門の売上高は、72億71百万円(対前期比15億30百万円増)、営業利益は、6億66百万円(対前期比5億4百万円増)となりました。結晶製品は、個別半導体用などの需要が増加し、増収となりました。コイルは、車載向けを中心として需要が増加し、第2四半期

以降は、半導体不足などの影響による自動車の減産の影響を受けましたが、増収となりました。高純度金属と素子は、国内外ともに主要用途である化合物半導体用などの需要が安定しており、また、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などの需要が増加し、増収となりました。

化成品部門

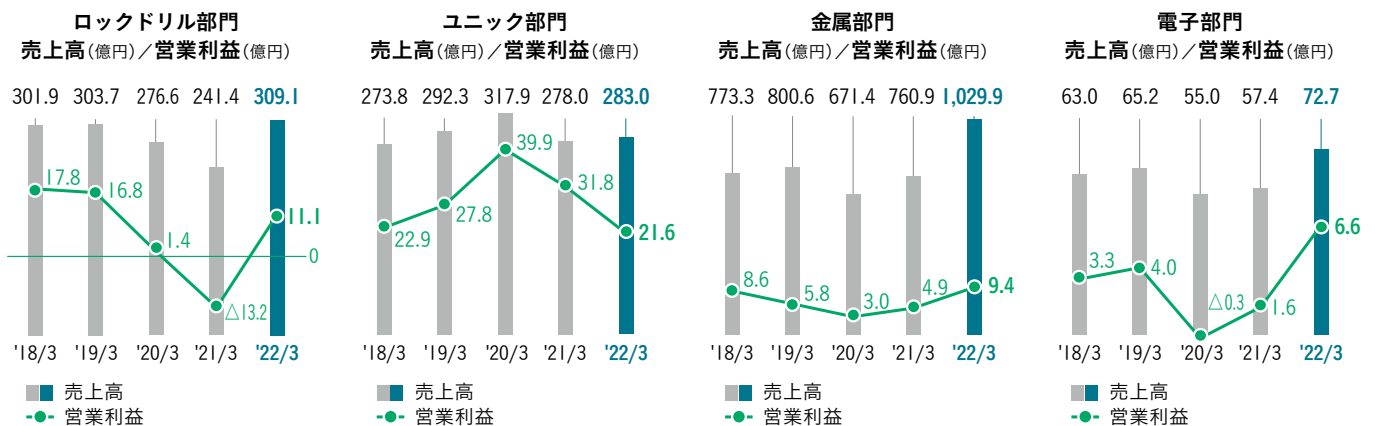
化成品部門の売上高は、78億96百万円(対前期比15億29百万円増)、営業利益は、7億43百万円(対前期比3億63百万円増)となりました。酸化銅は、銅価の上昇を主因として販売単価が上昇したことに加え、基板向けの需要が旺盛で、増収となりました。また、亜酸化銅は、主要用途である船底塗料の需要が、新型コロナウイルス感染症拡大による船舶の運航混乱の影響を受け、修繕船向けの需要が減少する中、銅価の上昇を主因とした販売単価の上昇により、増収となりました。

不動産事業

不動産事業の売上高は、21億15百万円(対前期比7百万円増)、営業利益は、7億43百万円(対前期比6百万円増)となりました。主力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)の商業施設については、4月に3回目となる政府の緊急事態宣言が発出され、東京都による緊急事態措置等の要請により全館休業となり、5月の営業再開後も時短営業を実施、7月にまん延防止等重点措置から移行した4回目の緊急事態宣言は、9月末に解除されましたが、年明けにまん延防止等重点措置が再発出されるなど、1年を通じて、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けました。これを受けて、商業テナントに対して一部賃料の減免を実施したため、減収となりました。一方で、賃料収入全体としては、事務所テナントの増床などにより、前期並みとなりました。

その他

金属粉体事業および運輸業等を行っています。売上高は、18億79百万円(対前期比11億23百万円増)、営業利益は、17百万円(前期は82百万円の損失)となりました。



2022年3月期の財政状態

総資産は、対前期末比114億52百万円増の2,297億27百万円となりました。流動資産は、対前期末比76億12百万円(8.6%)増加し、962億38百万円となりました。増加の要因は、金属部門における原材料の数量増加に加え、金属価格の上昇による増加を主因として、棚卸資産が114億18百万円(30.5%)増加したこと、また、現金及び預金が32億79百万円(△18.5%)減少したことによります。固定資産は、対前期末比38億39百万円(3.0%)増加し、1,334億89百万円となりました。増加の要因は、有形固定資産が、産業機械部門における小山工場の新事務所棟建築などにより、11億59百万円(1.3%)増加し、投資有価証券は、保有する上場株式の時価評価額が、11億87百万円増加したことを主因として、14億10百万円(4.1%)増加したことによります。

負債合計は、対前期末比57億41百万円(4.6%)増加し、1,296億52百万円となりました。流動負債は、対前期末比120億20百万円(25.1%)増加し、598億59百万円となりました。増加の要因は、主に仕入債務(支払手形及び買掛金、電子記録債務)および未払金の合計額が95億94百万円(33.1%)増加したほか、短期借入金(1年以内返済予定の長期借入金を含みます。)が、29億28百万円(27.7%)増加したことによります。固定負債は、対前期末比62億78百万円(△8.3%)減少し、697億93百万円となりました。減少の要因は、主に長期借入金が、69億40百万円(△11.7%)減少したことによります。

純資産は、対前期末比57億10百万円(6.1%)増加し、1,000億75百万円となりました。増加の要因は、主に親会社株主に帰属する当期純利益64億77百万円を計上し、剰余金の配当19億53百万円を実施したことなどにより、株主資本合計が41億96百万円(5.5%)増加したこと、また、保有する上場株式の時価評価額の増加に伴うその他有価証券評価差額金の増加や前連結会計年度末に比し、円安が進行したことによる為替換算調整勘定の増加、未認識数理差異の償却などにより、退職給付に係る調整累計額が増加し、その他の包括利益累計額合計が12億86百万円(8.4%)増加したことによります。

なお、新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた資金繰り対応として、2020年5月に調達した運転資金100億円については、前期末残高20億円を返済し、完済いたしました。以上の結果、自己資本は972億53百万円となり、自己資本比率は対前期末比0.3ポイント

増加し42.3%となりました。デッド・エクイティ・レシオは前期末比0.1ポイント改善し0.7倍となりました。

研究開発費および設備投資額

当社グループは、多岐にわたる市場ニーズにかなった高付加価値製品、新素材の研究開発を積極的に推進しています。2022年3月期における研究開発費は、対前期比14.8%増の13億36百万円となりました。産業機械部門において25百万円、ロックドリル部門において55百万円、ユニック部門において2億40百万円、金属部門において8百万円、電子部門において1億14百万円、化成品部門において1億97百万円でした。また、各セグメント製品群の基盤技術開発、新事業創出のためのコーポレート研究に係る研究開発費は6億93百万円であり、全報告セグメントに配賦しています。

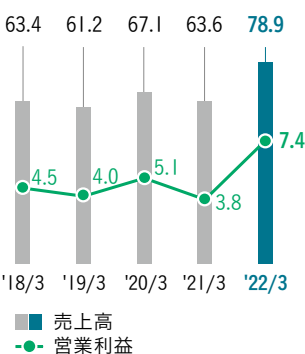
2022年3月期の設備投資額は、対前期比15.1%増の47億78百万円(無形固定資産を含む)となりました。生産効率の向上を主とした設備投資を、産業機械部門において17億3百万円、ロックドリル部門において2億47百万円、ユニック部門において7億18百万円、金属部門において3億25百万円、電子部門において2億65百万円、化成品部門において1億5百万円実施しました。不動産部門においては、事業用土地の取得のために5億95百万円を投じました。その他の部門においては、グループ本社機能の集約に伴う移転、および休廃止鉱山の鉱害防止対策のために8億17百万円実施しました。以上の所要資金は、自己資金および借入金によっています。それに伴い減価償却費は対前期比3.2%増の40億3百万円となりました。

2022年3月期のキャッシュ・フローの状況

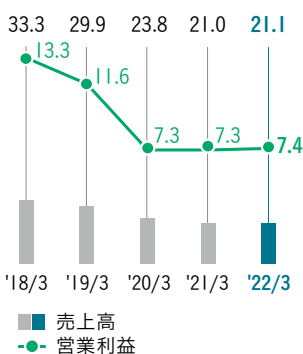
営業活動によるキャッシュ・フローは、87億68百万円の純収入で、対前期比27億26百万円の収入増となりました。主として、営業利益の増益に伴う非資金損益項目等の調整後収入が増加したことによります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、58億57百万円の純支出(前期は22億45百万円の純収入)で、対前期比81億2百万円の収入減となりました。主として、有形固定資産および無形固定資産の取得による支出55億72百万円(対前期比20億99百万円の支出増)、投資有価証券の売却による収入1億7百万円(対前期比54億44百万円の収入減)によるものです。有形固定資産および無形固定資産の取得による支出の増加は、主として、産業機械部門における

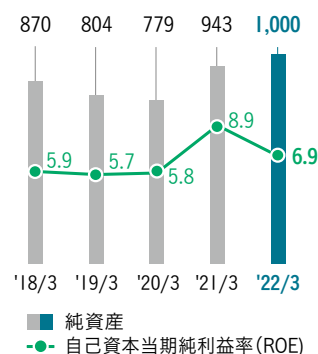
化成品部門
売上高(億円)／営業利益(億円)



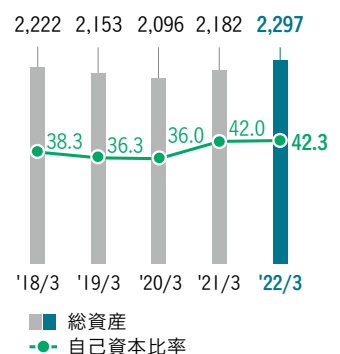
不動産事業
売上高(億円)／営業利益(億円)



純資産(億円)
自己資本当期純利益率(ROE)(%)



総資産(億円)
自己資本比率(%)



小山工場の新事務所棟建築など、18億83百万円の支出の増加によるものです。また、政策保有株式については、毎年、保有継続の適否を検証するとともに、資産の有効活用および財務体質の健全化を図るべく適宜売却を進めています。前期においては、新型コロナウイルス感染症の影響による万が一の資金需要に即するための手元流動性を確保する目的で、投資有価証券の売却を行ったことから、当期における投資有価証券の売却による収入は減少しました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、65億68百万円の純支出で、対前期比34億45百万円の支出増となりました。主として、有利子負債(借入金)削減による支出(借入れによる収入および返済による支出の純減)40億25百万円(対前期比32億83百万円の支出増)によるものです。なお、このうち、20億円は、新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた資金繰りの対応として、取引金融機関から調達した運転資金の返済によるものです(2020年5月に調達した運転資金100億円を完済しました)。

この結果、現金及び現金同等物の当期末残高は、対前期末比32億79百万円減の144億68百万円となりました。

連結キャッシュ・フロー配分と資本政策

2021年5月13日付で公表した『『中期経営計画2022』の公表見送りに関するお知らせ』のとおり、「中期経営計画2022」の公表を見送ることとしたため、「2025年ビジョン」達成に向けた第2フェーズを担う2020年度から2022年度における、当社グループの連結キャッシュ・フロー配分の公表はしていませんが、引き続き、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キャッシュ・フローの適正配分に努めていきます。

第1フェーズ(2017年度から2019年度の3年間)および2020年度、2021年度の連結キャッシュ・フロー配分の概要ならびに第2フェーズ(2020年度から2022年度(予想)を含む3年間)の連結キャッシュ・フロー配分の概要は、次頁図表のとおりです。

なお、2022年度(予想)連結キャッシュ・フロー配分については、2022年度業績予想から税引後営業利益に減価償却費を加算した額を営業活動によるキャッシュ・フローとしています。

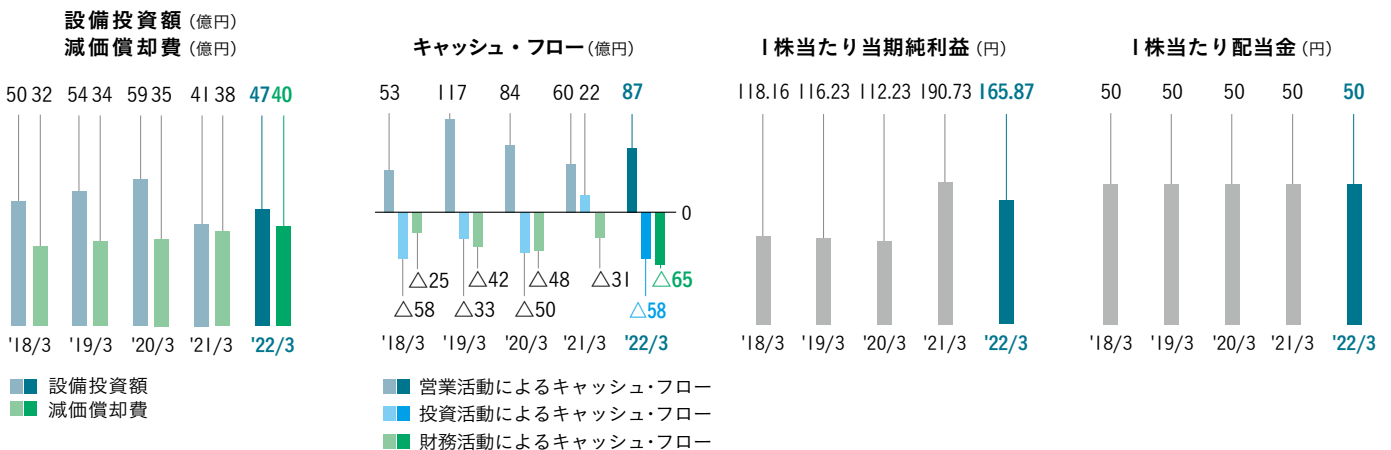
設備投資への資金配分については、コア事業と位置づける機械事業を中心に、第1フェーズの3年間の設備投資実績累計額は164

億3百万円(設備投資等の支払額は163億94百万円)、2020年度は41億44百万円(設備投資等の支払額は34億73百万円)、2021年度は47億78百万円(設備投資等の支払額は55億72百万円)となりました。

また、当連結会計年度末現在における翌年度以降の設備投資予定額は83億円で、このうち2022年度は、群馬環境リサイクルセンター株式会社の医療用廃棄物処理設備など機械事業合計で28億円、窒化アルミニウム生産設備など素材事業合計で16億円、当社グループ全体では、47億円を予定しています。今後も「企業価値向上に資する投資等の積極的推進」に取り組むべく、機械事業を中心に「モノづくり力の強化」を支える設備投資を実施していきます。

有利子負債(借入金)の削減については、2016年度末の有利子負債(借入金)残高735億7百万円から第1フェーズの3年間で30億94百万円、2020年度は、7億29百万円、2021年度は、40億11百万円削減し、656億71百万円となりました。また、2022年度は、有利子負債40億円の削減を予定しています。当社グループは、今後も財務レバレッジに過度に依存することなく、効率性、収益性の改善に最優先で取り組み、2020年5月に公表した「中期経営方針2022」で掲げた「2025年ビジョン」の最終年度である2025年度の財務水準(イメージ)を達成すべく、財務の健全性向上に努めていきます。

資本政策については、株主還元を充実させていくことを心掛けるとともに、収益の確保に不可欠な設備投資、研究開発等に必要不可欠な内部留保を念頭に、今後の事業展開、その他諸般の事情を総合的に勘案して、成果の配分を実施することを基本方針としており、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%以上をめどに、安定的・継続的な利益還元を努めていきます。第1フェーズの3年間の剰余金の処分累計額は59億58百万円で、連結配当性向は43.3%でした。2020年度の剰余金の処分量は19億53百万円(1株当たり配当金50円の年間配当金)、2021年度の剰余金の処分量は19億41百万円(1株当たり配当金50円の年間配当金)としました。2020年度は、新型コロナウイルス感染症の影響による万が一の資金需要に即応するための手元流動性を確保する目的で、政策保有株式の売却を行い、特別利益に投資有価証券売却益を計上した結果として1株当たり当期純利益が増加したこともあり、連結配当性向は26.2%となりました。



なお、2022年5月12日に公表した2022年度の剰余金の配当予想は、1株当たり年間配当金50円00銭（連結配当性向41.3%）としました。

自己株式の取得につきましては、第1フェーズの3年間で取得した株式の総数は1,186,300株、取得価額の総額は16億28百万円、2020年度は、2020年11月に自己株式140,500株を取得し、取得価額の総額は1億64百万円、2021年度は、2022年3月に自己株式251,700株を取得し、取得価額の総額は3億34百万円でした。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。

経営指標分析

創業150周年を迎える2025年度に向けた当社グループの2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」において連結営業利益150億円超の常態化、二桁台のROEを掲げ、「2025年ビジョン」を具現化していくための第1フェーズとして2017年度から2019年度の3年間で対象とした「中期経営計画2019」を策定し、最終年度である2019年度に、マイルストーンとして連結営業利益85億円程度、ROE6~7%程度とする経営指標を設定いたしました。連結営業利益につきましては、2018年度89億円、2019年度86億円と2期連続で目標を達成しましたが、ROEにつきましては、3年間を通じて、5%台後半にとどまり、目標未達でした。

2021年5月13日付で公表した「『中期経営計画2022』の公表見送りに関するお知らせ」のとおり、「中期経営計画2022」の公表を見送ることとしたため、「2025年ビジョン」達成に向けた第2フェーズ

(2020年度から2022年度)の最終年度となる2022年度のマイルストーンについては公表していませんが、2021年度および2022年度は単年度の連結業績(予想)を、それぞれ2020年度(2021年5月)および2021年度(2022年5月)の本決算時に公表することとしました。2021年度の営業利益は、77億34百万円で、2016年度(比較基準年)に対する比率は、機械事業は131%、素材事業は126%、不動産事業は59%となりました。連結全体の営業利益に対する構成比は、コア事業と位置づける機械事業は、比較基準年である2016年度の53%から60%(前期は69%)となり、素材事業全体では、28%から30%(前期は18%)、不動産事業は19%から10%(前期は13%)となりました。

ROE向上に向けた取り組みの強化・浸透については、ROEの構成要素のうち、収益性と効率性の改善に最優先で取り組むこととしています。また、資本コストを的確に把握するとともに、設備投資等を含む経営資源の配分等に際し、資本コストを考慮した事業ポートフォリオマネジメントの運用を通じ、最適事業ポートフォリオの構築、経営資源配分における全体最適の追求をしていきます。ROEの構成要素について2016年度(比較基準年)との比較で、第1フェーズの最終年度である2019年度は、投資有価証券評価損10億29百万円を特別損失に計上したことによる当期純利益率の悪化を主因として、収益性が低下し、ROEは5.8%(2017年度5.9%、2018年度5.7%)となりました。2020年度は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を主因とする機械事業の減収などにより、連結売上高は、55億13百万円の減収となった一方で、投資有価証券売却益40億78百万円を特別利益に計上したことによる当期純利益率の改善を主因として、収益性が改善し、ROEは8.9%となりました。

■ 連結キャッシュ・フロー配分の概要

(単位:百万円、単位未満切捨て)

	2017年度~2019年度 累計額	2020年度	2021年度	2022年度 (予想)	2020年度~2022年度 累計額(予想)
営業活動によるキャッシュ・フロー	25,537	6,042	8,768	8,956	23,767
設備投資等の支払額	△16,394	△3,473	△5,572	△4,700	△13,746
その他投資の支払・回収額	2,078	5,718	△284		5,434
投資活動によるキャッシュ・フロー	△14,315	2,245	△5,857	△4,700	△8,311
フリーキャッシュ・フロー	11,221	8,287	2,911	4,256	15,456
有利子負債の増△減	△3,058	△741	△4,025	△4,000	△8,767
配当金の支払額	△6,017	△1,961	△1,953	△1,941	△5,855
自己株式の取得額	△1,631	△165	△334		△500
その他	△870	△254	△255		△510
財務活動によるキャッシュ・フロー	△11,577	△3,123	△6,568	△5,941	△15,633

■ 財務指標

財務指標	2016年度 (比較基準年)	2019年度	2020年度	2021年度	2025年度 (イメージ)
	デット・エクイティ・レシオ*1	0.9倍	0.9倍	0.8倍	
有利子負債/EBITDA倍率*2	7.6倍	5.7倍	7.4倍	5.6倍	4倍台
発行体格付	BBB(JCR)	BBB(JCR)	BBB(JCR)	BBB(JCR)	BBB+以上(日系格付機関)

*1 デット・エクイティ・レシオ=有利子負債(期末)÷自己資本(期末)

*2 有利子負債/EBITDA倍率=有利子負債(期末)÷(営業利益+減価償却費)

2021年度は、主として、金属部門において、電気銅の海外相場の上昇による大幅な増収を主因として、連結売上高は393億94百万円の増収となり、また、ロックドリル部門における営業利益の大幅な改善などにより、営業利益および経常利益は増益となりましたが、前年度に計上した投資有価証券売却益など、特別利益が減少したことによる当期純利益率の悪化により、収益性が低下し、ROEは6.9%となりました。

セグメント分析

ROE向上の取り組みの強化・浸透を図るべく、ROA(総資産営業利益率)をセグメントごとの経営指標・管理指標とし、ROAの構成要素として収益性(売上高営業利益率)、効率性(総資産回転率)の改善に取り組んでいます。2016年度(比較基準年)および2019年度(第1フェーズの最終年度)ならびに2020年度、2021年度の状況は46、47ページの表のとおりです。

産業機械部門

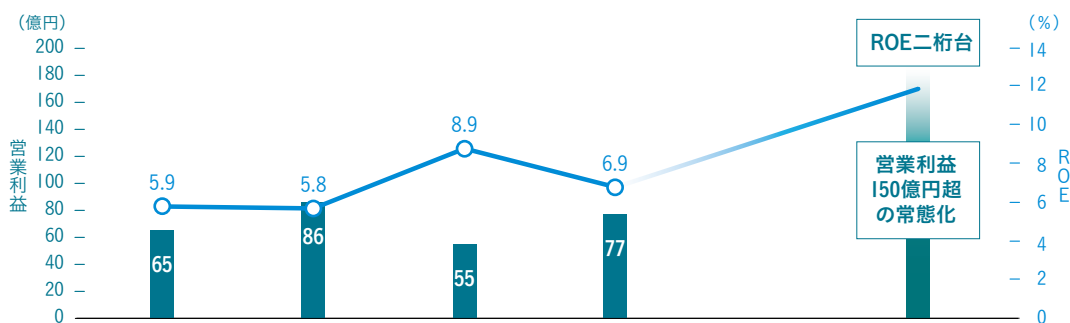
産業機械部門のROAは、第1フェーズにおいては、エンジニアリング力強化の成果として、コントラクタ事業の拡大やマテリアル機械において、セクションプラント工事案件への技術提案による破碎機やスクリーン、造粒機や一部プラント設備等の受注などが、業績向上に大きく貢献したため、2016年度(比較基準年)の0.5%から第1フェーズの最終年度である2019年度には12.9ポイント改善し、13.4%となりましたが、2020年度は、大型プロジェクト案件のうち、前年度に工事の大部分が進捗したことによる減収による減益を主

因として、8.8%となりました。2021年度は、大型プロジェクト案件や橋梁などのコントラクタ事業などが増収となりましたが、マテリアル機械の部品、オーバーホールなどの減収により、減益となったことを主因として、収益性(営業利益率)が悪化し、6.0%となりました。産業機械部門では、社会課題に貢献する土砂搬送方式としてベルトコンベヤの引き合いが増加しており、国土強靱化や防災・減災のためのダム新設・再生工事、河川の治水工事等での採用を目指し、情報収集を強化しています。マテリアル機械においては、戦略機である破碎機(コーンクラッシャー)GEOPUS C3を軸にしたセクションプラント工事案件の受注を目指しています。また、2022年度から2024年度までの2年間で、総額約26億円を投じ、群馬環境リサイクルセンター株式会社の医療廃棄物処理設備増設工事など、確実に利益を出せるようになってきている産業機械部門の収益基盤の更なる強化を図っていきます。

ロックドリル部門

ロックドリル部門のROAは、第1フェーズにおいて、国内においてはトンネルドリルジャンボや都市再開発・建設投資などの底堅い需要を背景に、油圧プレーカや油圧クローラドリルの出荷が好調であったこと、また、海外においては欧米を中心に油圧クローラドリルの出荷が好調であったことなどによる収益性(営業利益率)の改善を主因として、2016年度(比較基準年)の2.9%から2017年度は5.7%、2018年度は5.0%となりましたが、第1フェーズの最終年度である2019年度には、油圧クローラドリルの先進国での排ガス規制対応に伴うコストアップおよび2017年度から開始した高崎吉井工場

■ 経営指標



経営指標	2016年度 (比較基準年)					2019年度					2020年度					2021年度					2025年度 (イメージ)								
	営業利益					ROE					営業利益					ROE					営業利益					ROE			
営業利益	65億円					86億円					55億円					77億円					150億円超の常態化								
ROE	5.9%					5.8%					8.9%					6.9%					二桁台								

■ ROE 推移

ROE		=	収益性 当期純利益率		×	効率性 総資産回転率		×	レバレッジ 財務レバレッジ	
2016年度(実績)	: 5.9%		2.84%			0.74回			2.80倍	
2019年度(実績)	: 5.8%		2.68%			0.78回			2.76倍	
2020年度(実績)	: 8.9%		4.68%			0.75回			2.56倍	
2021年度(実績)	: 6.9%		3.25%			0.89回			2.37倍	

ROE向上に向けた取り組み

収益性:改善

効率性:改善

レバレッジ:低下

の設備投資による減価償却費などの負担増加による収益性(営業利益率)の悪化に加え、固定資産投資のほか在庫投資の増加などによる効率性(総資産回転率)も悪化し、2.5ポイント悪化の0.4%となりました。2020年度は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きく、営業損失を計上し、△3.8%となりました。2021年度は、国内外ともに増収となり、営業利益は大幅に改善し、利益計上となったため、収益性(営業利益率)が改善したこと、また、売上債権回転率の改善や在庫水準適正化の取り組みによる、棚卸資産回転率の改善を主因として、効率性(総資産回転率)が改善し、3.2%となりました。ロックドリル部門では、製品別・地域別戦略の明確化と、それに対応した海外子会社の再編統廃合を図るなど、構造的な改革を進め、「台数重視」から「利益重視」への変革を継続していきます。

ユニック部門

ユニック部門のROAは、第1フェーズにおいて、2016年度から開始した佐倉工場の設備投資に伴う総資産の増加、また、鋼材価格の上昇や減価償却費負担の増加など、生産コストが上昇する中で、国内では、ユニッククレーンの操作性・安全性を各段に高めたフルモデルチェンジ機(G-FORCEシリーズ)の安全強化モデルの販売や、海外では、販売店網の再整備・販売力の強化に加え、海外輸出機の生産拠点の拡張、整備を行い、また、佐倉工場の設備投資による生産効率の向上など、収益性(営業利益率)の向上に寄与し始めたことから、2016年度(比較基準年)の11.2%から第1フェーズの最終年度である2019年度には1.8ポイント改善し、13.0%となりました。2020年度は、国内では、移動式クレーン構造規格の一部改正などの駆け込み需要による前年度の出荷増加の反動による減少が大きく、海外では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響の大きい地域の出荷減少を主因として減収となったことから、効率性(総資産回転率)および収益性(営業利益率)ともに悪化し、10.4%となりました。2021年度は、国内において、海外部品の調達難に伴うトラックの生産遅延や減産によるクレーン架装の遅れを主因とし

て減収となり、また、鋼材など原材料価格の値上げ等による原価率の悪化により、収益性(営業利益率)が悪化し、7.2%となりました。ユニック部門では、佐倉工場の設備投資に伴う減価償却費負担が増加し、固定資産回転率が悪化しているため、収益性(営業利益率)の改善とともに、設備投資効果の追求と最大化が課題となっています。

金属部門

金属部門のROAは、第1フェーズにおいて、収益性(営業利益率)の悪化(2016年度2.6%、2017年度1.1%、2018年度0.7%、2019年度0.5%)により、2016年度(比較基準年)の6.2%から第1フェーズの最終年度である2019年度には5.1ポイント悪化し、1.1%となりました。2020年度は、委託製錬損益の減益を、金属価格の上昇により吸収し、増収増益となったことから効率性(総資産回転率)および収益性(営業利益率)ともに改善し、1.7%となりました。2021年度についても、金属価格の上昇による増収増益に加え、銅生産量減少による委託製錬収支の改善もあり、効率性(総資産回転率)および収益性(営業利益率)ともに改善し、2.8%となりました。金属部門では、原料銅鉱石、地金製品ともに国際的な需給バランス、投機的取引、国際政治・経済情勢など国際市況の動向の影響を受け、製錬採算は、鉱石買鉱条件の影響を受けるため、収益の変動は大きくなります。特に、近年の銅製錬事業環境については、主に中国の旺盛な買鉱需要を背景とした需給の不安定化による鉱石買鉱条件の悪化に加え、製錬会社においては、増加する環境対策投資および老朽化する施設に対する維持更新投資ならびにその減価償却費の負担、操業費用の高騰などにより、製錬費の高止まり傾向が続き、製錬採算は年々厳しいものとなっています。このことから、委託製錬の事業性は厳しいものと認識し、委託製錬事業の抜本的見直しを重点課題としてきました。この度、2022年5月12日付で公表した「小名浜製錬株式会社との委託製錬契約終了に関するお知らせ」のとおり、2023年3月末をもって銅の年間生産量の約34%

■ 連結 ROA 推移

連結	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2016年度(比較基準年)	3.2%	0.7回	4.4%	6,545
2019年度(第1フェーズの最終年度)	4.1%	0.8回	5.3%	8,693

	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2020年度	2.6%	0.8回	3.5%	5,592
2021年度	3.5%	0.9回	3.9%	7,734

■ 部門別 ROA 推移

産業機械	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2016年度(比較基準年)	0.5%	0.9回	0.6%	104
2019年度(第1フェーズの最終年度)	13.4%	1.1回	12.2%	3,208

	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2020年度	8.8%	0.8回	10.7%	2,113
2021年度	6.0%	0.9回	6.8%	1,396

ロックドリル	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2016年度(比較基準年)	2.9%	0.9回	3.3%	897
2019年度(第1フェーズの最終年度)	0.4%	0.8回	0.5%	142

	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2020年度	△3.8%	0.7回	△5.5%	△1,324
2021年度	3.2%	0.9回	3.6%	1,117

ユニック	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2016年度(比較基準年)	11.2%	1.1回	9.9%	2,578
2019年度(第1フェーズの最終年度)	13.0%	1.0回	12.5%	3,992

	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2020年度	10.4%	0.9回	11.4%	3,180
2021年度	7.2%	0.9回	7.6%	2,165

(約24,000トン)を委託する小名浜製錬株式会社との委託製錬契約を終了することといたしました。これにより、銅生産量は約46,600トン/年となる見込みで、その委託製錬先は持分法適用会社である日比共同製錬株式会社のみとなりますが、国内の銅地金の販売量は約40,000トン/年のため、不採算である輸出を大幅に削減することが可能となり、金属部門の重点課題である委託製錬事業の抜本的な見直しにめどが立ち、委託製錬損益の採算を確保し、ROAの改善に寄与するものと判断しています。

電子部門

電子部門のROAは、第1フェーズにおいて、成熟製品と位置づける高純度金属ヒ素は、主要用途である化合物半導体用などが好調で、結晶製品も個別半導体用の結晶が好調であったことなどによる収益性(営業利益率)の改善を主因として、2017年度4.5%、2018年度5.7%となりましたが、第1フェーズの最終年度である2019年度は、半導体市況の悪化による成熟製品の減収減益を主因として営業損失の計上となり、2016年度(比較基準年)の0.2%から0.7ポイント悪化し、△0.5%となりました。2020年度は、第2四半期以降、結晶製品やコイルの需要が回復傾向となり、高純度金属ヒ素は、化合物半導体用などの需要が安定し堅調であったこと、また、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などの需要が増加し、増収となったことにより営業損失を解消し、利益計上となったことから、収益性(営業利益率)が改善し、2.3%となりました。2021年度についても、前年度から引き続き、各製品の需要の増加による増収増益により、収益性(営業利益率)、効率性(総資産回転率)ともに改善し、9.0%となりました。電子部門では、電子機器の高性能化や高集積化、微細化、薄型化が進み、それに伴う放熱部材の需要が高まっている窒化アルミニウムの生産設備について、2022年度中に総額約9億円の増産投資を行い、収益基盤の強化を図っていきます。

化成品部門

化成品部門のROAは、第1フェーズにおいて、硫酸、亜酸化銅、酸化銅などの既存製品や高品質硫酸の増販などによる安定的な収益計上による収益性(営業利益率)の改善(2016年度2.1%、2017年度7.1%、2018年度6.6%、2019年度7.6%)により、2016年度(比較基準年)の0.7%から第1フェーズの最終年度である2019年度には2.4ポイント改善し、3.1%となりました。2020年度については、酸化銅は、基板用向けの需要が旺盛であったことなどから増収となりましたが、亜酸化銅は、船底塗料の需要が全般的に低調であったこと、また、硫酸は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響に加え、顧客の在庫調整を主因として減収となり、収益性(営業利益率)は悪化し、2.3%となりました。2021年度については、前年度から引き続き、酸化銅は、基板用向けの需要が旺盛であり、また、銅価の上昇を主因とした販売単価の上昇による増収増益により、収益性(営業利益率)が改善し、4.4%となりました。化成品部門では、酸化銅の生産設備について増産投資を検討中であり、既存製品の収益拡大と高品質硫酸の差別化展開強化、金属銅粉の事業化・育成に取り組んでいきます。

不動産部門

不動産事業のROAは、第1フェーズにおいて、2019年12月末をもって古河大阪ビルを閉館、この間、テナントの退出により賃貸収入が減少したこと、また、主力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)は、順調な稼働を続けていましたが、2018年度第4四半期からの大口事務所テナントの減床に伴う賃貸収入の減少により、収益性(営業利益率)は悪化(2016年度39.4%、2017年度39.9%、2018年度38.5%、2019年度30.7%)し、第1フェーズの最終年度である2019年度には、2.7%となりました。2020年度および2021年度については、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、政府の緊急事態宣言の発出や東京都による緊急事

金属	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2016年度(比較基準年)	6.2%	2.4回	2.6%	1,738
2019年度(第1フェーズの最終年度)	1.1%	2.5回	0.5%	301
電子	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2016年度(比較基準年)	0.2%	0.8回	0.3%	17
2019年度(第1フェーズの最終年度)	△0.5%	0.8回	△0.6%	△35
化成品	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2016年度(比較基準年)	0.7%	0.3回	2.1%	114
2019年度(第1フェーズの最終年度)	3.1%	0.4回	7.6%	510
不動産	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2016年度(比較基準年)	4.0%	0.1回	39.4%	1,265
2019年度(第1フェーズの最終年度)	2.7%	0.1回	30.7%	735

	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2020年度	1.7%	2.6回	0.7%	499
2021年度	2.8%	3.1回	0.9%	940
	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2020年度	2.3%	0.8回	2.8%	161
2021年度	9.0%	1.0回	9.2%	666
	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2020年度	2.3%	0.4回	5.9%	380
2021年度	4.4%	0.5回	9.4%	743
	ROA (営業利益)	総資産 回転率	営業利益率	営業利益 (百万円)
2020年度	2.8%	0.1回	34.7%	736
2021年度	2.8%	0.1回	34.9%	743

態措置等、まん延防止等重点措置の要請など、全期間を通じて、臨時休館や来館者の減少などの影響を受けた室町古河三井ビルディングの商業テナントに対して一部賃料の減免を実施しましたが、大口事務所テナント減床後の事務所テナントの入居、増床などにより、ROAは、2019年度から若干改善し、2.8%を維持しています。不動産事業では、経営資源の有効活用を図ることを目的として、遊休資産や収益貢献が見込まれなくなった資産の売却を進めるなど、効率性(総資産回転率)の維持に努め、室町古河三井ビルディングの安定収益の確保を図るとともに、2020年度から解体工事に着手している古河大阪ビルについては、重点課題としている将来構想の検討最終段階に入っており、着実にその具現化に取り組んでいきます。

事業等のリスク

(1) 為替の変動について

当社グループは、国内外において生産、調達および販売活動を行っており、製品の輸出、銅精鉱を中心とする原材料の輸入および製錬加工料収入について為替変動の影響を受けます。そのため、為替予約取引等を利用してリスクの軽減を図っていますが、為替が大きく変動した場合、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

(2) 非鉄金属市況の変動について

当社グループの主製品の一つである電気銅等非鉄金属の価格は、国際市況を反映したLME(London Metal Exchange:ロンドン金属取引所)で決定されたUSドル建ての国際価格であり、国際的な需給バランス、投機的取引、国際政治・経済情勢などにより変動します。そのため、先物取引を利用したヘッジ等によりLME価格の変動による影響の最小化を図っていますが、LME価格が大きく変動した場合、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

また、当社グループは、銅精鉱調達のため海外鉱山に出資を行っていますが、LME価格の変動は出資先の銅鉱山の経営成績等に影響を与え、その影響が当社グループにも及ぶ可能性があります。

(3) 金利について

2022年3月期末における当社グループの借入金の連結貸借対照表計上額は656億71百万円と、総資産の28.6%を占めています。そのため、金利の上昇により負債コストが増加した場合には、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。なお、市場金利が上昇した場合には資金調達コストが増加する可能性があります。当社グループでは、固定金利等の種々の借入条件を適宜組み合わせることで、急激な金利変動に備えています。

(4) 投資有価証券および土地、その他の固定資産について

当社グループは、歴史上の経緯から、その他有価証券で市場価格のない株式等以外のものおよび土地を保有しています。2022年3月期末の連結貸借対照表計上額は、その他有価証券で市場価格のない株式等以外のものが303億16百万円、土地が541億70百万円となっています。そのため、株価や地価が大きく下落した場合には、減損損失、評価損または売却損が発生し、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

なお、有価証券については、毎年、取締役会において個別の銘柄ごとに、保有に伴う便益やリスク等を定性面と定量面の両面から総合的に勘案のうえ、その保有の継続の適否を検証しています。検証の結果、保有の意義が認められないと判断したものについては、売却を進めることとしています。

また、当社グループが保有するその他の固定資産については、経営環境の著しい悪化等による収益性の低下や市場価格の下落等により減損損失が発生し、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

(5) 需要の変動について

当社グループの製品は、日本国内だけでなく海外でも販売されているため、日本、北米、欧州、アジアなどの主要市場において大きな景気変動があった場合、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

また、当社グループには、製品の特性上、売上高に占める国内の公共事業関連の割合が高い事業があるため、公共投資額に大きな変動があった場合も、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

(6) カントリーリスクについて

当社グループは、販売網の拡大やコスト競争力の強化、為替リスク低減等のために、グローバルに生産、調達および販売活動を行っています。そのため、現地における政情不安、急激な経済の減速、治安の悪化、貿易上の制裁措置、文化や法制度の相違、特殊な労使関係、テロ等の要因により問題が発生し、事業の円滑な遂行に支障が生じた場合、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

なお、ロシアのウクライナ侵攻により、ロシア向け製品の出荷停止による売上高の減少、鋼材など原材料や燃料価格の値上げによるコストの増加、原料調達の遅延による減産など、当社グループの経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

(7) 自然災害、感染症のまん延等の不可抗力について

地震、津波、洪水、台風等の自然災害や大規模火災等の事故により当社グループの生産拠点や調達先が重大な被害を受け、生産設備が損壊し、もしくは物流網に障害が発生する等の事態が生じた場合、または、新型コロナウイルス等の感染症の世界的なまん延により、当社グループの事業所や保有施設、調達先が操業・運営を行うことができない事態が生じた場合、製品およびサービスの安定的な供給・提供を行うことができなくなり、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

なお、2020年初頭に顕在化した新型コロナウイルス(COVID-19)の世界的な感染拡大については、依然として収束する時期のめどが立っていません。当社グループは、従業員の感染を防止するために、衛生管理の徹底や在宅勤務等の措置を講じていますが、更なるウイルスの変異などにより、感染が再拡大した場合、従業員の感染による操業停止やサプライチェーンの停滞、顧客の事業活動の停止や縮小等による売上高の減少により、当社グループの経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

(8) 品質について

当社グループは、世界的に認められている品質管理基準に従って製品を製造するとともに、その管理体制の確立および維持向上に努めています。しかしながら、全ての製品について、将来にわたって欠陥が発生しないという保証はありません。そのため、生産物賠償責任保険やリコール保険等に加入することでリスクに備えています。想定を超える大規模な製造物責任やリコールにつながる製品の欠陥が発生した場合、または当社グループおよびその製品への信頼が失われた場合、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

(9) 新製品開発について

当社グループは、顧客のニーズを満たす新技術、新機能を備えた製品を市場投入すべく、積極的に新製品の開発に取り組んでいます。しかしながら、一部の事業においては、製品ライフサイクル上の成熟期に位置する取扱製品があり、そのような製品は、競合他社製品との差別化を図ることが困難であることから、利益率が低下する可能性があります。そのため、そのような事業において、将来の柱となるような新製品を開発・市場投入できない場合、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

(10) 人材確保について

当社グループは、将来に向けて成長していくため、新卒、中途を問わず優秀な人材を採用し、戦力化するための育成を行っています。しかしながら、事業に必要とされる人材の確保等を十分に行うことができなかった場合には、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

(11) 環境保全について

当社グループは、国内外の各事業所において、関係法令に基づき環境保全および環境安全対策ならびに公害防止に努めており、特に、国内休鉱山における坑廃水による水質汚濁防止や集積場(堆積場)の保安等の鉱害防止については、必要な措置を講じています。しかしながら、関係法令の改正等により規制が強化された場合、また、各事業所において不測の事態が発生した場合、その対応に要するコストが増加し、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

(12) 公的規制について

当社グループは、国内外において事業を展開していることから、許認可、租税、環境、労務、独占禁止、輸出管理等に関する各国の法規制を受けています。当社グループは、これらの公的規制の遵守に努めていますが、法令の改正等により規制が強化され、または新たな規制が制定された場合は、対応コストの増加や事業の継続への影響など、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

なお、ロシアのウクライナ侵攻により、ロシア向け製品の輸出規制に伴う売上高の減少など、当社グループの経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

(13) 退職給付債務について

当社グループは、従業員の退職給付に備えるため、確定給付企業年金制度および退職一時金制度を設けており、2022年3月期末における退職給付債務および年金資産に基づき退職給付に係る負債を計上しています。しかしながら、退職給付債務等の計算の基礎として採用した割引率や長期期待運用収益率等の前提条件と実際の結果との間に差異が生じた場合、または前提条件が変更された場合には、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

なお、上記の記載のうち将来に関する事項は、2022年6月29日現在において当社グループが判断したものです。

連結財務諸表

連結貸借対照表

古河機械金属株式会社および連結子会社

(単位:百万円)

	2020年度 (2021年3月31日)	2021年度 (2022年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	17,748	14,469
受取手形及び売掛金	28,030	—
受取手形、売掛金及び契約資産	—	28,344
商品及び製品	15,990	17,205
仕掛品	9,839	10,813
原材料及び貯蔵品	11,589	20,818
その他	5,568	4,635
貸倒引当金	△ 141	△ 48
流動資産合計	88,625	96,238
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	22,540	24,051
機械装置及び運搬具(純額)	9,042	8,789
土地	53,436	54,170
リース資産(純額)	537	429
建設仮勘定	1,271	517
その他(純額)	2,988	3,018
有形固定資産合計	89,817	90,976
無形固定資産	341	376
投資その他の資産		
投資有価証券	34,449	35,860
長期貸付金	4,086	4,495
繰延税金資産	—	351
退職給付に係る資産	194	403
その他	1,334	1,746
貸倒引当金	△ 573	△ 720
投資その他の資産合計	39,490	42,136
固定資産合計	129,649	133,489
資産合計	218,275	229,727

(単位:百万円)

	2020年度 (2021年3月31日)	2021年度 (2022年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	11,638	15,916
電子記録債務	6,863	9,381
短期借入金	10,575	13,504
リース債務	219	188
未払金	10,511	13,310
未払法人税等	1,054	1,491
賞与引当金	110	138
環境対策引当金	7	3
その他	6,859	5,924
流動負債合計	47,839	59,859
固定負債		
長期借入金	59,107	52,166
リース債務	393	302
繰延税金負債	9,761	10,501
再評価に係る繰延税金負債	1,402	1,399
退職給付に係る負債	2,709	2,543
環境対策引当金	86	58
その他の引当金	16	16
資産除去債務	234	239
その他	2,360	2,565
固定負債合計	76,071	69,793
負債合計	123,910	129,652
純資産の部		
株主資本		
資本金	28,208	28,208
資本剰余金	2	2
利益剰余金	50,025	54,557
自己株式	△ 1,862	△ 2,197
株主資本合計	76,373	80,570
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	11,303	11,832
繰延ヘッジ損益	351	△ 292
土地再評価差額金	2,609	2,602
為替換算調整勘定	△ 826	35
退職給付に係る調整累計額	1,959	2,506
その他の包括利益累計額合計	15,396	16,683
非支配株主持分	2,594	2,821
純資産合計	94,364	100,075
負債純資産合計	218,275	229,727

連結損益計算書及び連結包括利益計算書

古河機械金属株式会社および連結子会社

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2020年度 (2020年4月1日から 2021年3月31日まで)	2021年度 (2021年4月1日から 2022年3月31日まで)
売上高	159,702	199,097
売上原価	137,508	172,995
売上総利益	22,194	26,101
販売費及び一般管理費		
運賃諸掛	2,114	2,465
給料手当及び賞与	7,309	7,557
賞与引当金繰入額	35	108
退職給付引当金繰入額	508	629
貸倒引当金繰入額	4	16
研究開発費	732	1,053
その他	5,896	6,535
販売費及び一般管理費合計	16,601	18,366
営業利益	5,592	7,734
営業外収益		
受取配当金	749	752
持分法による投資利益	355	370
為替差益	702	677
不用品処分益	65	497
その他	876	746
営業外収益合計	2,749	3,044
営業外費用		
支払利息	456	427
休鉱山管理費	769	812
その他	342	543
営業外費用合計	1,568	1,782
経常利益	6,773	8,996
特別利益		
負ののれん発生益	—	833
その他	4,105	280
特別利益合計	4,105	1,113
特別損失		
固定資産除売却損	151	157
賃貸ビル解体費用	730	668
その他	89	146
特別損失合計	971	972
税金等調整前当期純利益	9,907	9,137
法人税、住民税及び事業税	2,172	2,715
法人税等調整額	65	△ 264
法人税等合計	2,237	2,450
当期純利益	7,670	6,686
非支配株主に帰属する当期純利益	201	208
親会社株主に帰属する当期純利益	7,468	6,477

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	2020年度 (2020年4月1日から 2021年3月31日まで)	2021年度 (2021年4月1日から 2022年3月31日まで)
当期純利益	7,670	6,686
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	5,941	527
繰延ヘッジ損益	641	△ 483
為替換算調整勘定	△ 434	723
退職給付に係る調整額	4,756	547
持分法適用会社に対する持分相当額	△ 31	20
その他の包括利益合計	10,873	1,335
包括利益	18,543	8,021
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	18,350	7,771
非支配株主に係る包括利益	193	250

連結キャッシュ・フロー計算書

古河機械金属株式会社および連結子会社

(単位:百万円)

	2020年度 (2020年4月1日から 2021年3月31日まで)	2021年度 (2021年4月1日から 2022年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	9,907	9,137
減価償却費	3,879	4,003
持分法による投資損益(△は益)	△ 355	△ 370
負ののれん発生益	—	△ 833
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	184	433
受取利息及び受取配当金	△ 929	△ 878
支払利息	456	427
為替差損益(△は益)	△ 432	△ 421
売上債権の増減額(△は増加)	2,550	345
棚卸資産の増減額(△は増加)	645	△10,328
仕入債務の増減額(△は減少)	△ 1,259	5,955
未払金の増減額(△は減少)	△ 2,560	3,700
その他	△ 5,386	△ 467
小計	6,699	10,703
利息及び配当金の受取額	1,004	885
利息の支払額	△ 462	△ 429
法人税等の支払額	△ 1,863	△ 2,484
その他	664	94
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,042	8,768
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△ 3,403	△ 5,507
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△ 352
その他	5,648	3
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,245	△ 5,857
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	10,330	15,957
短期借入金の返済による支出	△10,465	△16,062
長期借入れによる収入	10,426	220
長期借入金の返済による支出	△11,034	△ 4,140
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△ 232	△ 232
自己株式の取得による支出	△ 165	△ 334
配当金の支払額	△ 1,961	△ 1,953
その他	△ 22	△ 22
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,123	△ 6,568
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 63	377
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	5,101	△ 3,279
現金及び現金同等物の期首残高	12,646	17,748
現金及び現金同等物の期末残高	17,748	14,468

連結株主資本等変動計算書

古河機械金属株式会社および連結子会社

2020年度(2020年4月1日から2021年3月31日まで)

(単位:百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	28,208	—	44,507	△1,697	71,018
当期変動額					
剰余金の配当			△ 1,960		△ 1,960
親会社株主に帰属する 当期純利益			7,468		7,468
自己株式の取得				△ 165	△ 165
土地再評価差額金の取崩			10		10
連結子会社の合併による増減		2			2
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					
当期変動額合計	—	2	5,518	△ 165	5,355
当期末残高	28,208	2	50,025	△1,862	76,373

2020年度(2020年4月1日から2021年3月31日まで)

(単位:百万円)

	その他の包括利益累計額						非支配 株主持分	純資産 合計
	その他 有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	土地 再評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に 係る調整 累計額	その他の 包括利益 累計額合計		
当期首残高	5,363	△322	2,620	△339	△2,797	4,525	2,423	77,966
当期変動額								
剰余金の配当								△ 1,960
親会社株主に帰属する 当期純利益								7,468
自己株式の取得								△ 165
土地再評価差額金の取崩								10
連結子会社の合併による増減								2
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	5,939	673	△ 10	△487	4,756	10,871	171	11,042
当期変動額合計	5,939	673	△ 10	△487	4,756	10,871	171	16,397
当期末残高	11,303	351	2,609	△826	1,959	15,396	2,594	94,364

2021年度(2021年4月1日から2022年3月31日まで)

(単位:百万円)

			株主資本		
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	28,208	2	50,025	△1,862	76,373
当期変動額					
剰余金の配当			△ 1,953		△ 1,953
親会社株主に帰属する 当期純利益			6,477		6,477
自己株式の取得				△ 334	△ 334
土地再評価差額金の取崩			7		7
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					
当期変動額合計	—	—	4,531	△ 334	4,196
当期末残高	28,208	2	54,557	△2,197	80,570

2021年度(2021年4月1日から2022年3月31日まで)

(単位:百万円)

	その他の包括利益累計額						非支配 株主持分	純資産 合計
	その他 有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	土地 再評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に 係る調整 累計額	その他の 包括利益 累計額合計		
当期首残高	11,303	351	2,609	△826	1,959	15,396	2,594	94,364
当期変動額								
剰余金の配当								△ 1,953
親会社株主に帰属する 当期純利益								6,477
自己株式の取得								△ 334
土地再評価差額金の取崩								7
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	528	△644	△ 7	862	547	1,286	227	1,513
当期変動額合計	528	△644	△ 7	862	547	1,286	227	5,710
当期末残高	11,832	△292	2,602	35	2,506	16,683	2,821	100,075

会社概要

会社概要 (2022年3月31日現在)

社名	古河機械金属株式会社
本社	〒100-8370 東京都千代田区大手町二丁目6番4号(常盤橋タワー)
電話	03-6636-9501
創業	1875年8月
設立	1918年4月
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
証券コード	5715
従業員数	2,804名(連結)

株式の状況 (2022年3月31日現在)

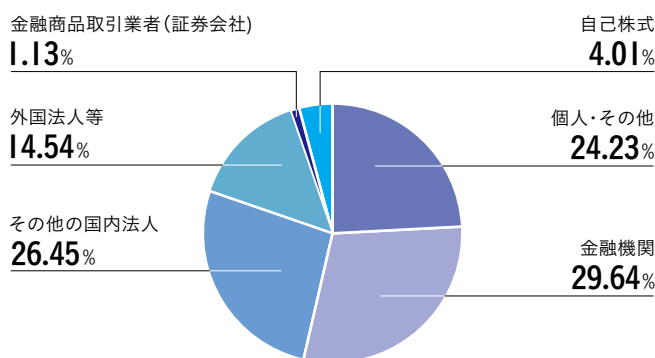
発行可株式総数	80,000,000株
発行済株式総数	40,445,568株
株主総数	19,670名
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社

大株主(上位10位) (2022年3月31日現在)

	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,953	12.75
朝日生命保険相互会社	2,373	6.11
清和綜合建物株式会社	1,935	4.98
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,793	4.62
横浜ゴム株式会社	1,341	3.45
株式会社川嶋	1,101	2.83
古河電気工業株式会社	877	2.26
富士電機株式会社	862	2.22
中央日本土地建物株式会社	687	1.77
株式会社ADEKA	663	1.70

(注1) 当社は、自己株式1,621,936株を保有していますが、上記大株主からは除外しています。
(注2) 持株比率は、自己株式(1,621,936株)を控除して計算しています。

所有者別株式構成 (2022年3月31日現在)



※ 役員の情報は、26～28ページに記載していますので、そちらをご覧ください。

古河機械金属グループらしさを追求したコーポレートサイトに全面リニューアル

今回のリニューアルでは、コンテンツの充実、分かりやすいナビゲーションの採用、マルチデバイス対応を行い、文字の読みやすさ、情報の分かりやすさ、デザイン性の追求などの工夫をしています。その他、サステナビリティページの新設、刷新した会社案内なども紹介しています。是非、ご覧ください。

▶ <https://www.furukawakk.co.jp/>



FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexの構成銘柄に選定

当社は、2022年4月に環境・社会・ガバナンス(ESG)の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックス、FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexの構成銘柄に初めて選定されました。今後は、より厳しい選定基準となるFTSE Blossom Japan Indexにも組み入れられるよう、ESGの取り組みを更に強化し積極的に情報開示を進めていきます。



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

沿革

1875 (明治8)	新潟県で草倉銅山の経営を開始する(創業)		2003 (平成15)	中国にユニッククレーンの製造販売のための合併会社を設立する	
1877 (明治10)	栃木県で足尾銅山の経営を開始する	当社グループの発展の礎は足尾銅山開発に始まります	2005 (平成17)	中核事業を会社分割により分社し、古河機械金属グループとして経営体制の強化を図る	
1900 (明治33)	足尾銅山に機械工場を設置し、機械部門へ進出する		2006 (平成18)	中国にさく岩機製品の販売会社を設立する	
1914 (大正3)	日本で最初にさく岩機を製作する		2007 (平成19)	(株)パウデックと窒化ガリウム(GaN)系半導体エビ基板事業に関して資本・業務提携する	中国・山東省泰安市に設立されたユニック部門の関係会社で、車両搭載型クレーン車などを製造・販売しています
1918 (大正7)	古河合名会社の鉱業部門を独立して、「古河鉱業株式会社」を設立する	国産初のさく岩機は足尾で開発されました	2008 (平成20)	古河産機システムズ(株)が古河大塚鉄工(株)を吸収合併する	
1944 (昭和19)	東亜化学製錬大阪製錬所を買収し、大阪製錬所として化学部門へ進出する		2009 (平成21)	塗料・化成品の製造販売会社である(株)トウベを連結子会社化する	
	栃木県に足尾銅山機械部門の小山工場を建設する	小山工場では、銅山で使用するポンプや鉱山機械などを製造	2010 (平成22)	カナダの銅鉱山権益を取得する	
1950 (昭和25)	群馬県にさく岩機部門の高崎工場を建設する		2011 (平成23)	インドにさく岩機製品の販売会社を設立する	権益を持つジブラルタル銅鉱山(カナダ)
1951 (昭和26)	大阪製錬所で酸化チタンおよび亜酸化銅の製造を開始する	高崎工場ではさく岩機が量産され、さく岩機のトップメーカーとしての地位を固めます		パナマにさく岩機製品の販売会社を設立する	
1962 (昭和37)	足尾製錬所で古河・オートクランプ式自熔製錬設備が完成する		2012 (平成24)	ロシアにユニック製品の販売会社を設立する	
	高純度金属ヒ素の研究開発が完了し、99.999% 製品の販売を開始する	銅鉱石の製錬段階で発生する副産物の一つであるヒ素		古河コマース(株)の全株式を譲渡し、「燃料事業」から撤退する	
1987 (昭和62)	(株)ユニックを買収する		2013 (平成25)	(株)トウベの全株式を譲渡し、「塗料事業」から撤退する	
1989 (平成元)	社名を「古河鉱業株式会社」から「古河機械金属株式会社」に変更する	車両搭載型クレーンの代名詞となっている「ユニック」	2014 (平成26)	フィリピンにコイル加工会社を設立する	商業施設(COREDO室町2)、オフィス、賃貸住宅を有する室町古河三井ビルディング
1990 (平成2)	アメリカのブレーカ製造販売会社を買収する			研究機関を統合し、つくば総合開発センターを新設する	
1997 (平成9)	タイにユニック製品・部品の製造会社を設立する	タイ・ラヨーン県に設立されたユニック部門の関係会社で、車両搭載型クレーンなどを製造しています	2015 (平成27)	経営理念を刷新、「2025年ビジョン」を制定する	フィリピン・ブラカン州に設立された電子部門の関係会社で、コイルを製造しています
1998 (平成10)	オランダにさく岩機製品の販売会社を設立する		2018 (平成30)	マレーシアにさく岩機製品等の販売会社を設立する	
	オランダ・ユトレヒト市に設立されたロックドリル部門の関係会社で、さく岩機などを販売しています		2021 (令和3年)	本社機能を集約し、東京・大手町の「常盤橋タワー」に移転する	
				金属粉の製造販売会社である山石金属(株)を買収する	TOKYO TORCHにある常盤橋タワー

 **古河機械金属株式会社**

〒100-8370 東京都千代田区大手町二丁目6番4号

<https://www.furukawakk.co.jp>