



2017年5月24日

各位

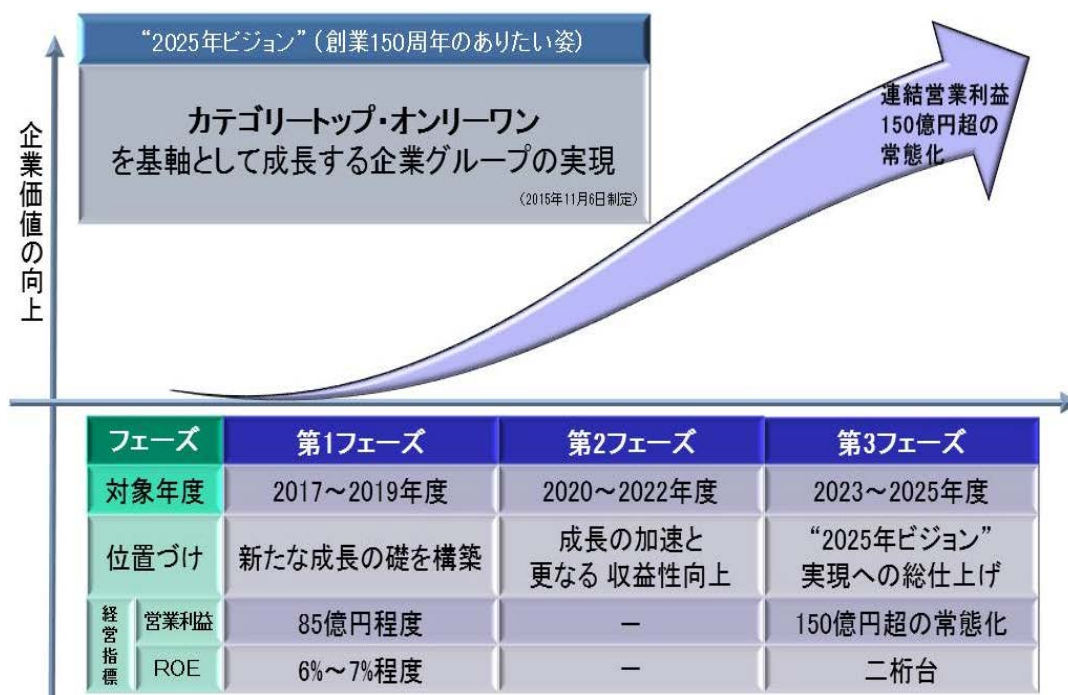
会社名 古河機械金属株式会社
 代表者名 代表取締役社長 宮川尚久
 (コード番号 5715 東証1部)
 問合せ先責任者 執行役員 経営戦略特命部長
 宮崎 治
 (電話番号 03-3212-6570)

『中期経営計画2019 ～新たな成長の礎を構築～』策定のお知らせ

当社（本社：東京都千代田区、社長：宮川尚久）は、このたび2017年度から2019年度の3年間を対象とした古河機械金属グループの『中期経営計画2019 ～新たな成長の礎を構築～』（以下、『中期経営計画2019』）を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

1. 位置づけ

『中期経営計画2019』は、当社の経営戦略・経営計画である2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」を具現化していくための第1フェーズとして、「新たな成長の礎を構築」する位置づけです。



2. 経営指標（連結）

2025年ビジョン「FURUKAWA Power & Passion 150」達成のため、『中期経営計画 2019』の最終年度である2019年度に、マイルストーンとして以下の経営指標を設定しました。

	2016年度実績	2019年度
営業利益	65億円	85億円程度
ROE	5.9%	6%～7%程度

【前提条件】

	2016年度実績	2019年度想定
為替（円/USD）	108.4円/USD	110円/USD
為替（円/EUR）	118.8円/EUR	115円/EUR
LME銅価格	5,154 USD/t	6,000 USD/t

3. 経営方針

(1) 全社戦略

『中期経営計画 2019』では、古河ブランドの価値向上を目指して、当社グループ内において『マーケティング経営』（*1）を浸透させていきます。

更に、機械事業をコア事業と位置づけ「機械事業の持続的拡大」に取り組むとともに、「人材基盤の拡充・強化」、「企業価値向上に資する投資等の積極的推進」、「経営基盤の整備」を行っていきます。

(2) セグメント別の基本戦略

① 機械事業

『中期経営計画 2019』の対象期間を通じ、リニア中央新幹線、整備新幹線、国土強靱化計画、地方創生、東京オリンピック等に関連した国内需要が堅調に推移することが見込まれるため、当該需要を確実に取り込むと同時に、各部門の基本戦略に則り新たな成長の礎を構築していきます。

【産業機械部門】

セクションプラント(*2)工事案件の取り込みおよび大型工事プロジェクト案件などのコントラクター事業(*3)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(*4)の強化を図り、国内市場における事業基盤の拡充に取り組みます。

【ロックドリル部門】

ライフサイクルサポート(*5)機能の強化による、フロービジネス・ストックビジネス(*6)両輪での収益拡大と、ドリル製品群（ブラストホールドリル(*7)、ドリルジャンボ）の収益基盤の強化を目指して、国内サービスサポート体制の充実と海外販売チャネルの確立に取り組みます。

【ユニック部門】

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

② 素材事業

【金属部門】

収益体質の向上を目指して、採算重視の最適生産・販売体制の確立に取り組みます。

【電子部門】

強い電子部門の復活を目指して、成熟製品から戦略製品への移行に取り組みます。

【化成品部門】

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

③ 不動産事業

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

(3) 開発推進体制

機械、素材の分野を超えた柔軟な発想で開発効率、開発スピードを高めるとともに、新製品開発の活性化を目指して、各事業部門と開発本部とが一体となり開発を推進していきます。

コア事業と位置づける機械事業については、視覚・聴覚のセンシング技術、AI（人工知能）技術、通信ネットワーク技術等を活用し、自動運転やロボット化等の自律的に作業を行うことのできる機械製品の実用化に取り組みます。

(4) 人材基盤の拡充・強化

人材基盤の拡充・強化を目指して、一層の人材育成に取り組むとともに、「働き方改革」、ダイバーシティの推進に取り組みます。

(5) 企業価値向上に資する投資等の積極的推進

① 「モノづくり力の強化」を支える設備投資計画

『中期経営計画 2019』の対象期間の設備投資累計額は、160 億円程度をイメージしており、コア事業と位置づける機械事業を中心に設備投資していきます。

② M&A、アライアンス

現有の機械事業の隙間を埋めて連続性を創るような周辺の事業会社や、機械事業における全く別の第4の柱となる事業会社を対象としたM&A、アライアンスを検討していきます。

(6) 経営基盤の整備

① ROE向上に向けた取り組みの強化・浸透

2019年度のROEで6%~7%程度を目指し、効率性、収益性の改善についての取り組みを強化し、その浸透を図っていきます。

② 営業キャッシュ・フロー配分

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、株主還元配慮した営業キャッシュ・フローの配分に努めていきます。

2017年度~2019年度の3年間の連結営業キャッシュ・フローの累計額のイメージは250億円程度で、その配分は以下のとおりです。

連結営業キャッシュ・フロー（3年間累計額のイメージ）		250億円
配分のイメージ	有利子負債(*8)削減	30億円
	設備投資	160億円
	配当	60億円

③ 資本政策

【配当】

株主還元としての利益剰余金からの配当は、連結による損益を基礎とし、特別な損益状態である場合を除き、原則として1株当たり5円の年間配当金および連結配当性向30%以上を目処に、安定的・継続的な利益還元を努めていきます。

【自己株式の取得・消却】

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

(7) 『中期経営計画2019』の推進体制

『中期経営計画2019』の推進を図るべく、執行体制・責任体制を確立するとともに、「業務改革推進室」を新設し、業務の標準化・効率化、生産性向上、業務プロセスの再構築等に取り組めます。

更に、コア事業と位置づける機械事業の海外戦略、ストックビジネス、M&Aについては専任チーム等にて推進していきます。

以上

《注》

(* 1) 『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。

(* 2) セクションプラント:

設備全体(プラント)のうち、一部の処理工程のことです。

(* 3) コントラクター事業:

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

(* 4) エンジニアリング力:

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

(* 5) ライフサイクルサポート:

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。

(* 6) スtock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Stockビジネスと呼び、比較的収益が安定していることから、「新たな成長の礎」の一つと位置づけ、継続的な拡充・強化に取り組んでいきます。

(* 7) ブラストホールドリル:

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

(* 8) 有利子負債:

借入金のみでリース債務を含んでいません。

《ご参考》

セグメント別業績

【売上高】

(単位：百万円、実績は単位未満切り捨て)

	2016年度実績	2019年度イメージ	対2016年度増減
機械事業	66,803	84,100	17,297
（産業機械部門）	(14,041)	(20,000)	(5,959)
（ロックドリル部門）	(26,979)	(33,500)	(6,521)
（ユニック部門）	(25,782)	(30,600)	(4,818)
素材事業	78,968	79,600	632
（金属部門）	(67,853)	(67,200)	(△653)
（電子部門）	(5,816)	(6,400)	(584)
（化成品部門）	(5,298)	(6,000)	(702)
不動産事業	3,074	2,500	△574
その他	983	1,400	417
【合計】	149,829	167,600	17,771

【営業利益】

(単位：百万円、実績は単位未満切り捨て)

	2016年度実績	2019年度イメージ	対2016年度増減
機械事業	3,580	6,250	2,670
（産業機械部門）	(104)	(1,250)	(1,146)
（ロックドリル部門）	(897)	(1,600)	(703)
（ユニック部門）	(2,578)	(3,400)	(822)
素材事業	1,870	1,400	△470
（金属部門）	(1,738)	(700)	(△1,038)
（電子部門）	(17)	(300)	(283)
（化成品部門）	(114)	(400)	(286)
不動産事業	1,265	1,000	△265
その他	△126	△40	86
（計）	6,590	8,610	2,020
調整額	△44	△110	△66
【合計】	6,545	8,500	1,955

【前提条件】

	2016年度実績	2019年度想定
為替（円/USD）	108.4 円/USD	110 円/USD
為替（円/EUR）	118.8 円/EUR	115 円/EUR
LME銅価格	5,154 USD/t	6,000 USD/t

以上

《お問い合わせ》

古河機械金属株式会社 経営企画部 広報・IR 課 電話番号:03-3212-6570

【将来の見通しに関する記述等についてのご注意】

本資料に記載されている将来の見通しに関する記述は、当社グループが、現在入手している情報に基づく予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として作成しております。実際の事業環境・事業活動は、様々な潜在的リスク、不確定要因を含んでおり、これらによる影響を受けることとなります。したがって、将来の見通しに関する記述内容またはそれによって示唆されている内容が、実際に生じる結果と大きく異なる可能性があります。

将来の見通しに影響を与え得る潜在的リスクや不確定要因については、当社の有価証券報告書またはホームページの「事業等のリスク」の項目に記載されておりますが、これらの項目に限定されるものではありません。

したがって、本資料に記載されているマイルストーンとしての経営指標や予測の達成および将来の業績を、当社として確約、あるいは保証するものではありません。

なお、実際の結果等にかかわらず、当社は本資料の日付以降において、本資料に記載された内容を随時更新する義務を負うものではなく、かかる方針も有していません。

本資料は、株主・投資家等の皆様に、当社の経営方針・経営情報等をよりよくご理解いただくことを目的として作成しており、当社の株式の購入・売却など、株式等の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

投資に関する最終決定は、上記の点を踏まえ、投資家の皆様ご自身の責任においてご判断いただきますようお願いいたします。

本資料は、利用者の責任でご利用ください。本資料に含まれる情報の誤りや瑕疵、マイルストーンとしての経営指標や予測数値等の変更、その他本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。