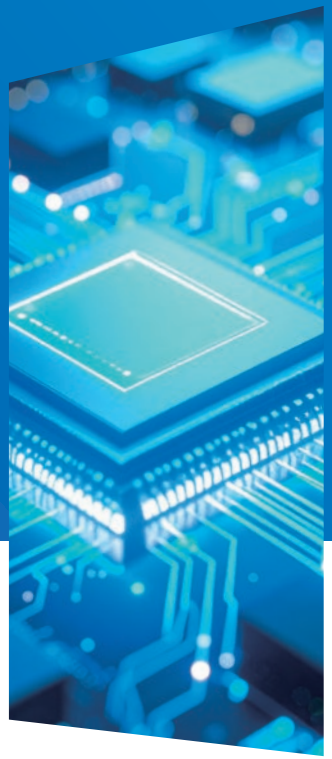
古河電工

FURUKAWA ELECTRIC GROUP

FURUKAWA ELECTRIC GROUP INTEGRATED REPORT 2025

古河電工グループ 統合報告書



編集方針

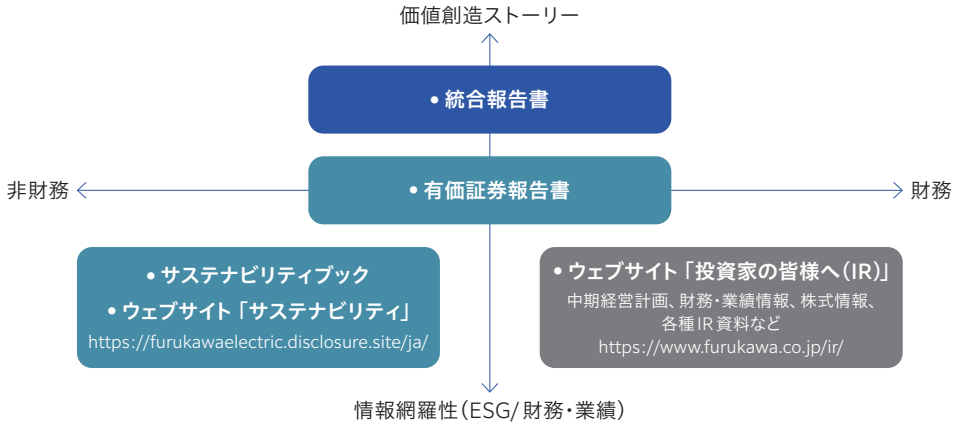
当社グループでは、「有価証券報告書」(以下、有報)において、将来価値に資する重要なサステナビリティ情報(財務・非財務)を開示しています。一方、「統合報告書」は投資家の皆様を主な読者対象とし、有報を補足する媒体として、価値創造ストーリーをよりわかりやすくお伝えしています。

したがって、本統合報告書は有報とあわせてご活用いただくことにより、持続的成長と中長期的な企業価値向上を目指す当社グループについて、より深くご理解いただけると考えています。

なお、詳細なESG活動情報や各種データについては、当社ウェブサイト「サステナビリティ」および「サステナビリティブック」において、多様なステークホルダーの皆様を対象に、網羅的に開示しています。あわせてご活用ください。

本統合報告書では、各ページにおいて、関連情報を掲載する有報(一部ウェブサイト)へのリンクを設定し、また該当箇所も明示しています。お役立てください。

表示例: 有価証券報告書 第2【事業の状況】2【サステナビリティに関する考え方及び取組】(1)サステナビリティ共通



その他報告書等

- コーポレート・ガバナンス報告書:https://www.furukawa.co.jp/company/governance.html
- 知的財産報告書:https://www.furukawa.co.jp/rd/ip-report/
- 古河電工時報:https://www.furukawa.co.jp/rd/review/

参照ガイドライン

- IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
- IFRS財団「IFRSサステナビリティ開示基準」
- IFRS財団「SASB業種別スタンダード」
- 経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス2.0」
- 経済産業省「気候関連財務情報開示に関するガイダンス3.0」

Environment Social Governance
価値協創ガイダンス

報告対象範囲等

対象期間	2024年4月1日～2025年3月31日 (一部、2024年度以前や2025年4月以降の活動も含む)
発行時期	発行日:2025年10月3日 (次回発行予定:2026年10月)
対象組織	古河電工(単体)および国内外のグループ会社を対象としています。特定の地域や法人に限定される事項を報告する際には、その対象を明示します。
見通し等に関する注意事項	本統合報告書には、当社グループの将来の戦略や業績に関する見通し等の記述が含まれていますが、これらは現時点で把握可能な情報にもとづいて分析し、反映しています。実際の戦略や業績は、今後、当社グループを取り巻く環境変化により、これらと異なる結果になりうることをご承知おきください。

Contents

古河電工グループについて

4　古河電工グループの理念体系
5　技術系譜と歴史
6　事業領域
7　古河電工グループの現在

古河電工グループの価値創造

8　トップメッセージ
12　取締役鼎談　社外取締役×代表取締役
16　古河電工グループのサステナビリティ

価値創造を実現する戦略

19　戦略本部長メッセージ
22　特集1 成長を続けるデータセンタ市場での収益拡大戦略
23　財務本部長メッセージ
26　事業戦略
　事業概況　2024年度実績／主な製品・サービス
　情報通信ソリューション
　エネルギーインフラ
　自動車部品・電池
　電装エレクトロニクス材料
　機能製品

事業の強化・創出

33　特集2 社会課題解決型事業の創出 ～新規領域への挑戦～
34　古河電工グループのDX
35　研究開発
36　知的財産
38　ステークホルダーとの共創

経営基盤の強化

39　気候変動に配慮したビジネス活動の展開
41　人材・組織実行力の強化
43　コーポレートガバナンス／グループガバナンス
49　リスクマネジメント
50　サプライチェーンマネジメント
51　人権マネジメント

データ

53　主要財務・非財務データ
55　株式・配当情報

56　「統合報告書2025」の発行にあたって

創業者の思い

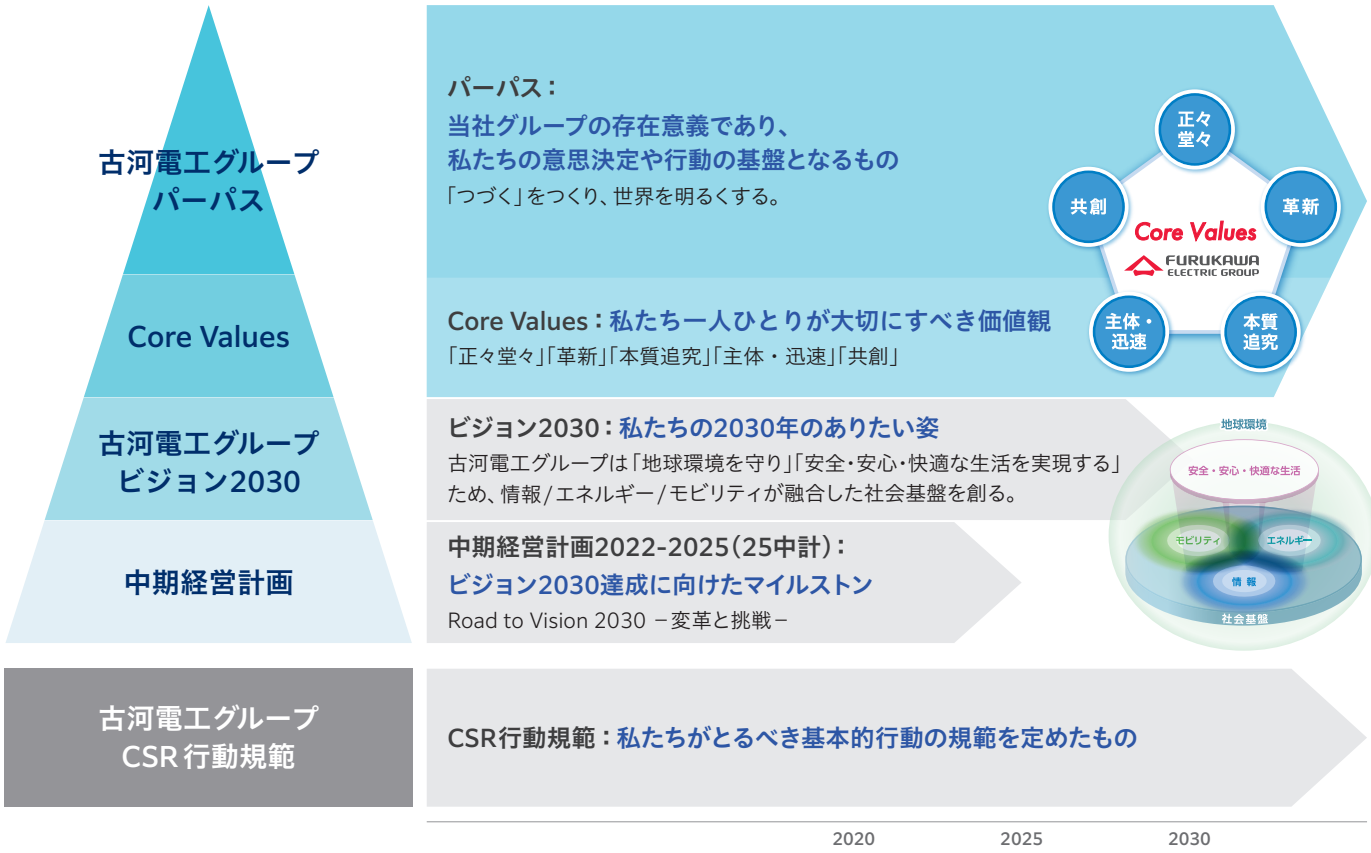
古河グループの創業者である古河市兵衛は、**「日本を明るくしたい」**という思いのもと、

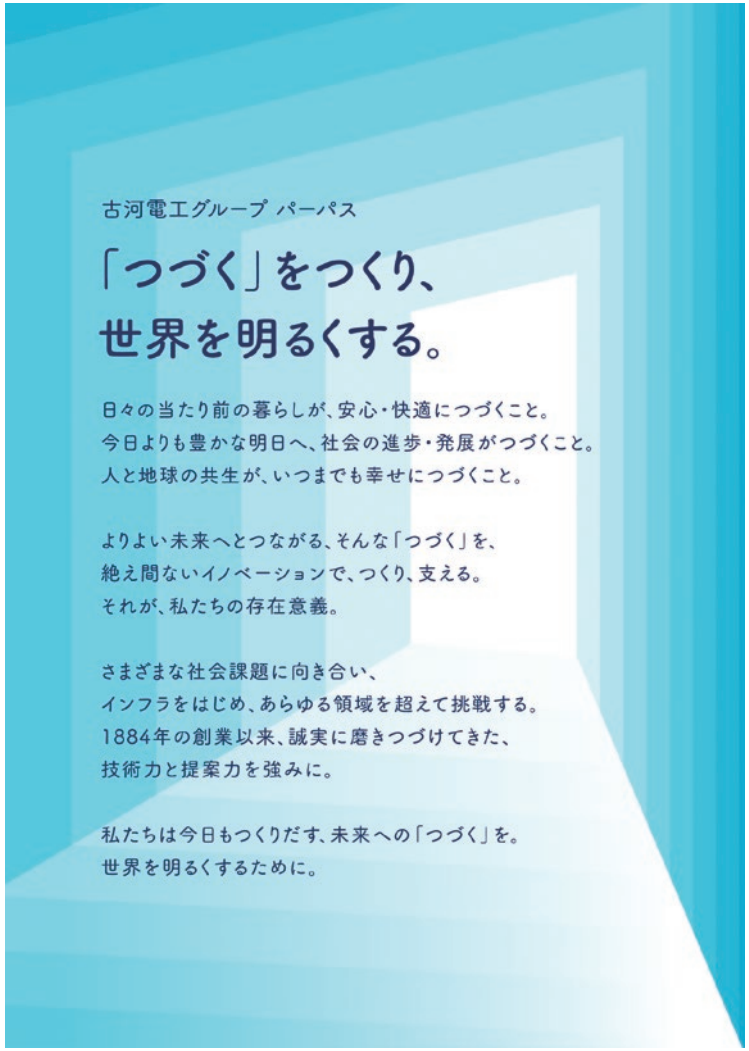
従業員を大切にせよ
お客様を大切にせよ
新技術を大切にせよ
そして、
社会に役立つことをせよ

と語っていました。
当社は、この言葉をDNAとして大切に紡ぎ、1884年の創業以来発展してきました。

古河電工グループの理念体系

当社グループの理念体系は、「古河電工グループ パーパス」(多様なステークホルダーから真に豊かで持続可能な社会の実現に貢献する企業グループとして認知され、経営判断の軸となり、従業員が誇りを持って挑戦し続けるために定めた当社グループの存在意義)を頂点に、大切にすべき価値観やありたい姿、中期経営計画、行動規範で構成されています。この理念体系のもと、当社グループは持続可能な社会の実現に貢献していきます。

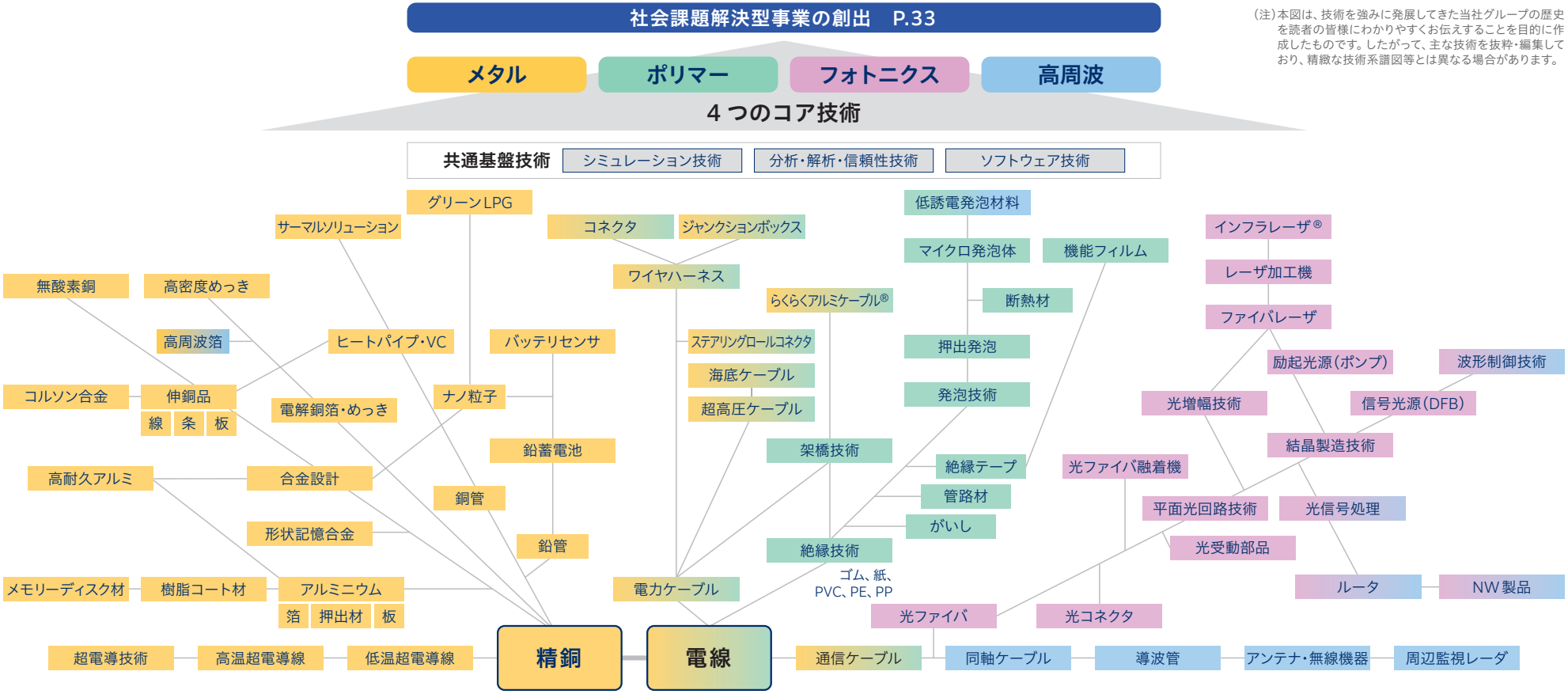




有価証券報告書 第2【事業の状況】1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】
ウェブサイト 古河電工グループ パーパス

技術系譜と歴史

140年を超える当社グループの歴史は、技術で社会に貢献してきた歴史そのものです。電線・精銅から始まり、今日に至るまで、社会インフラ領域を中心に多様な事業を展開し、社会の成長を支え、また誠実に技術力を磨き続けてきました。当社グループは、こうして培ってきた4つのコア技術を強みに、社会インフラをはじめあらゆる領域を超えた絶え間ないイノベーションと社会への貢献に挑戦し続けていきます。



（注）本図は、技術を強みに発展してきた当社グループの歴史を読者の皆様にわかりやすくお伝えすることを目的に作成したものです。したがって、主な技術を抜粋・編集しており、精緻な技術系譜図等とは異なる場合があります。

沿革

1884– 創業・黎明期

東京・本所錦銅所と横浜・高島町 山田電線製造所の開設、伸銅品と電線メーカーとして創業

1900– 日本の社会インフラ整備に貢献

日本初・海底電線の製造、東京タワーのアンテナ・給電線設置

1960– 海外への進出

タイ・バンコク市内の通信網整備、世界初・光ファイバケーブルのフィールド試験に成功

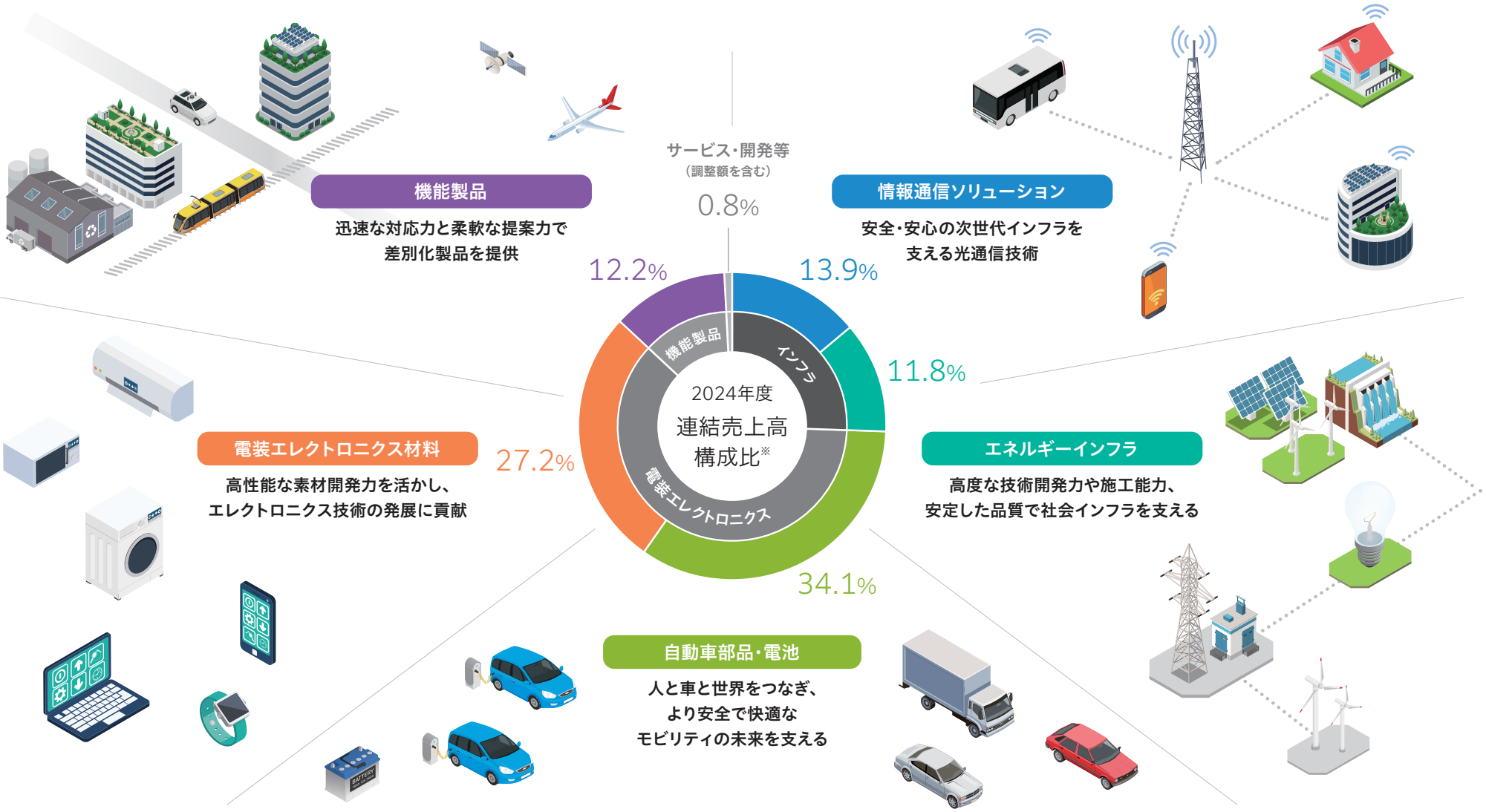
2000–

多彩な固有技術で人と社会を支え続ける

ウェブサイト　技術革新の歩み

事業領域

当社グループは、4つのコア技術を基盤に多様な事業を展開し、現在の主な事業領域は、「情報通信ソリューション」「エネルギーインフラ」「自動車部品・電池」「電装エレクトロニクス材料」「機能製品」で構成されています。ビジョン2030では、情報/エネルギー/モビリティが融合した社会基盤の創造を目指しており、当社グループの事業領域はこれからも進化・発展していきます。



※ 2025年度より一部事業のセグメント・サブセグメントの変更、および本部費配賦の一部変更に伴い、2024年度の実績値を2025年5月13日にリステイトしています。
・産業用レーザ事業を「インフラ／情報通信ソリューション」から「サービス・開発等」へ移管
・メタル電線事業を「インフラ／情報通信ソリューション」から「インフラ／エネルギーインフラ」へ移管

（注）本統合報告書 P.27「事業概況　主な製品・サービス」もあわせてご覧ください。

古河電工グループの現在（2024年度）

連結売上高
12,018億円

連結営業利益
471億円

親会社株主に帰属する当期純利益
334億円

温室効果ガス排出量※1（スコープ1、2）
417千t-CO_2e

連結従業員数
51,167名
（2025年3月31日現在）

グループ会社数※2
127社
（2025年3月31日現在）

※1 単体と国内グループ会社29社、海外グループ会社59社の合計
※2 単体と連結子会社116社、持分法適用関連会社10社の合計

中国（香港を含む）

売上高	1,198億円
温室効果ガス排出量	28千t-CO_2e
従業員数	3,357名
グループ会社数	20社

南米・欧州他

イギリス / スペイン / イタリア / デンマーク / ドイツ / チェコ / ハンガリー / モロッコ

売上高	735億円
温室効果ガス排出量	10千t-CO_2e
従業員数	2,604名
グループ会社数	19社

日本

売上高	5,639億円
温室効果ガス排出量	131千t-CO_2e
従業員数	11,165名
グループ会社数	43社

北米・中米

米国 / メキシコ / コロンビア / ブラジル / アルゼンチン

売上高	1,538億円
温室効果ガス排出量	57千t-CO_2e
従業員数	4,866名
グループ会社数	12社

アジア（日本・中国を除く）

インド / ベトナム / タイ / 台湾 / フィリピン / マレーシア / シンガポール / インドネシア

売上高	2,907億円
温室効果ガス排出量	191千t-CO_2e
従業員数	29,175名
グループ会社数	33社

（注）1. 日本のグループ会社数には、単体が含まれます。
2. 地域別売上高は、顧客の所在地を基礎とし、国または地域に分類しています。
3. 地域別温室効果ガス排出量は、集計対象会社の各拠点の所在地をもとに国または地域に分類し、算出しています。

トップメッセージ

パーパスを軸に、「実行重視」の経営推進で持続的成長を目指します。

古河電気工業株式会社 代表取締役社長

森平英也

コア技術を強みに、パーパスを軸とした経営を推進

当社グループは、銅の精錬と電線の製造を祖業とし、これまで多様な製品を生み出してきました。その過程で電線の被覆材や光ファイバ、無線技術が加わり、「メタル」「ポリマー」「フォトニクス」「高周波」の4つのコア技術が確立され、この技術基盤を強みに時代の変化に応じて事業成長を続けてきました。

一方で、こうした多様な事業展開が故に、「何をしている会社なのか」がわかりにくくなってしまったことも事実です。そのなかで、2024年3月に制定した「古河電工グループ パーパス」では、当社グループの存在意義を明確化しました。パーパス「『つづく』をつくり、世界を明るくする。」を軸に、真に豊かで持続可能な社会の実現に貢献する経営を推進することで、社会になくてはならない企業グループに進化させていきたいと考えています。

パーパスにもとづく経営推進を実現するために、その浸透活動も積極的に行っています。2024年度はパーパスを用いたテレビCMの放映等の社外発信を行ったほか、社内ではパーパスを知り、理解・共感を促すワークショップを、国内外のグループ会社も含む経営層に対して、また一般従業員向けにも実施しました。従業員一人ひとりがパーパスを自分ごととして捉え、自らの業務とのつながりを意識する機会を増やしています。パーパス浸透度を測る従業員アンケートの結果を見ると、まだ不十分ではありますが、中長期的な課題と認識し、今後も取組みを継続していきます。

25中計、その先のビジョン2030達成に向けて

当社グループは、2022年度から開始した「中期経営計画2022-2025（25中計）」において、中長期的な企業価値向上に向けた取組みを推進してきました。2022年度から2023年度にかけては、半導体不足による自動車事業の不振や特に欧米での通信キャリア市場の冷え込みといった外部要因に加え、成長市場の見立てにおける課題など、厳しい局面が続きました。

一方、2024年度は、自動車部品事業やデータセンタ関連製品などを扱う機能製品事業での収益拡大や、情報通信ソリューション事業の収益回復などにより、25中計の目標値に近づく重要な1年となりました。特に、データセンタ関連市場は活況でした。データセンタでは高性能な演算装置（CPU・GPU等）が稼働することで大量の熱が発生するため、その熱を効率的に放出する熱対策技術が不可欠です。こうしたニーズに応える高い性能と信頼性が評価され、データセンタ向け放熱・冷却システムが事業成長のドライバーの一つとなっています。

25中計の位置づけと重点施策

重点施策

01	資本効率重視による既存事業の収益最大化	組織再編・資本政策 データセンタ市場急拡大	データセンタ市場に注力
02	開発力・提案力の強化による新事業創出に向けた基盤整備	新事業創出基盤整備 注力テーマ抽出・成長加速	事業化加速
03	ESG経営の基盤強化	資本コスト低減	取組み継続

2025年度は、25中計の最終年度として数値目標の確実な達成とともに、「古河電工グループ ビジョン2030」に向けた戦略的布石を打つ重要な局面と位置づけています。25中計目標の営業利益については、当初見立ての580億円と2025年度予想にマイナス50億円のギャップが生じていますが、それは主に連結範囲変更（東京特殊電線（株）や古河電池（株）の非連結化等）によるものです。その一方で、成長領域を強化すべく、（株）白山や旧富士通オプティカルコンポーネンツ（株）※の株式取得・連結化など、将来を見据えた事業ポートフォリオの再構築を進めています。こうした中長期視点でのアクションが、今後のさらなる成長期待につながるものと考えています。

※ 現古河ファイテルオプティカルコンポーネンツ（株）

既存事業の収益最大化と新事業創出に向けた取組み

事業ポートフォリオは固定的なものではなく、外部環境や社会ニーズの変化に応じて常に見直しを要する「動的」なものと捉えています。何が最適かは時々の状況により異なるため、最適な状態を維持し続けることが重要です。そのためには、新たな事業の芽を継続的に生み出しつつ、一方で役割を終えた製品群については縮小・撤退を進めることが欠かせません。ビジョン2030では、情報/ エネルギー/ モビリティの融合領域における社会課題解決や新たな価値創造を目指しており、この新陳代謝のサイクルを健全に回し続けるために、25中計において「既存事業の収益最大化の徹底」と「新事業を生み出す基盤の整備」が共存する経営体質の構築が必要と考え、取り組んできました。

既存事業の収益最大化

既存事業においては、特に情報通信ソリューション事業における光ファイバ・ケーブル、光部品の収益性改善を最重要課題と位置づけています。2024年4月に光ファイバ・ケーブル事業の組織再編を行いましたが、足元はデータセンタ関連の需要が堅調であることから、情報通信ソリューション事業の収益性は改善基調にあります。今後は2026年度以降を見据え、成長の軌道をいかに確実に描けるかが焦点となっています。

新事業創出に向けた基盤整備

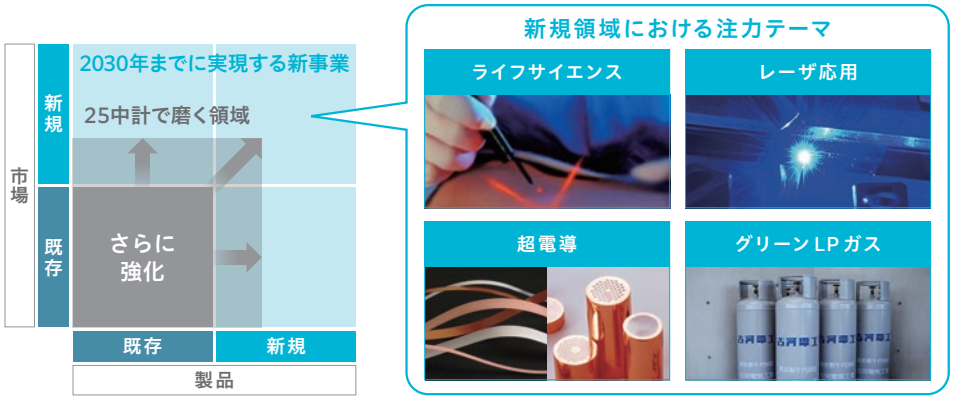
新事業創出の基盤整備は、「ライフサイエンス」「レーザ応用」「超電導」「グリーンLPガス」を注力テーマに位置づけ、その成果が着実に出始めています。

レーザ応用については、長年培ってきた光通信用のレーザ技術を産業用用途に応用することで、新たな事業の創出を図っています。たとえば、金属の切断や溶接などに用いる高出力レーザや、金属表面の錆や塗装膜を除去する製品「インフラレーザ®」を開発しました。インフラの老朽化といった社会課題を解決する製品として、送電線の鉄塔や橋梁、また船舶や鉄道車両の保守メンテナンス等での需要拡大が期待されています。

さらに、光通信用のレーザ技術の医療分野への応用も進めています。MFオプテックス(株)の子会社化や医療機器メーカー等との共創により、ライフサイエンス分野における新たな価値創出も目指しています。

グリーンLPガスでは、畜産由来の有機物から発生するメタンガスを触媒作用により液化プロパンガスへ改質する技術の開発を進めています。現在、製造プロセス実証用ベンチプラントを建設中で、2025年度中にはフィールド実証を開始します。この技術はエネルギー問題やカーボンニュートラルといった課題の解決などESG観点からも非常に期待されるビジネスであり、大きな事業になるものと考えています。

新事業創出の加速に向けては、「ソーシャルデザイン(SD)統括部」という新たな組織も設置し、強化を進めてきました。これまで製品・技術オリエンテッドが強かった当社グループが、マーケットインの思考で社会や市場のニーズに技術で応える。こうした転換が新たな事業の芽につながり、機能し始めてきています。



ESG経営の基盤強化、無形資産活用の重要性

25中計では「ESG経営の基盤強化」を掲げ、気候変動への対応や人的資本の強化、また監査等委員会設置会社への移行といった機関設計変更などのガバナンス強化を進めました。

また、こうしたESG経営の推進、さらには事業ポートフォリオ変革を進める当社グループの原動力として、無形資産の活用が非常に重要です。

知的財産の見える化と活用

無形資産は目に見えないが故に把握しづらく、それを「見える化」することが活用の第一歩です。当社グループでは、知的財産活動において「IPランドスケープ」の活用を進めていますが、これも無形資産を見える化する手法の一つです。

無形資産を見える化し、知的財産や特許等の産業財産権として活用すること自体は新しい概念ではありませんが、それを実効性ある戦略に落とし込み、競争優位の確立に向けて維持・強化していくことは容易ではありません。各事業部門が自らの知的財産等の強みや特性を理解し、市場ニーズを的確に捉え、収益最大化に資するかたちで運用できなければならない。この活動に終わりはなく、継続的に取り組むことが重要です。常に改善を重ねる「つづく」営みの一つであると捉えています。

人的資本と企業風土の進化

これからの企業経営において、「人材」の重要性はこれまで以上に増していきます。生成AIなどの技術が進化し、業務の効率化が進む一方で、企業の持続的成長を支えるのは人材のポテンシャルです。その意味でも、従業員のエンゲージメント向上は、経営における大きなテーマの一つです。冒頭で述べたパーパスは、従業員エンゲージメント向上に寄与するものと捉えており、個人が会社の存在意義、組織の目指す方向性に共感し、自らの強みを活かして主体的に行動し貢献できる組織風土づくり、またそういった人材の育成を目指しています。

光ファイバの開発加速・需要拡大期に製造工程のエンジニアとして入社した私自身も、自由な風土のなかで自ら課題を見出し、周囲と協力して解決していく経験を積んできました。当社グループには、パーパス制定以前から企業文化の土台として脈々と流れる「人を信じて任せる風土」があります。自分が求めているものを自分の手で探すことができる人材の育成、それを可能にするオープンな対話や周囲の協力が得やすい環境づくり、それらが人的資本強化において重要な観点ではないかと思います。

実行重視の経営実践、利益を生み出し続ける企業グループに

資本コストを上回る利益を出し続ける、つまり「企業として価値を生み出し続けている状態」を明確に示すことが必要だと考えています。そのために導入したのが、「FVA(Furukawa Value Added)」という指標です。これは、資本コスト(投下資本×WACC)よりも高いNOPATを実現しているかどうかを見ていくもので、事業の継続か縮小・撤退かを判断する一つの軸にもなります。足元ではこのFVAが全体としてプラスに転じてきており、ここまでお話ししてきた取組みが数字としても表れ始めていると実感しています。

また、こうした資本効率の話だけでなく、もっとシンプルに「きちんと利益を出している会社であるか」という視点も当然重要です。営業利益を安定して稼げる体質かどうかが問われます。現状の営業利益率は3～4%とまだ十分とは言えませんが、これを2桁に近づけていく。営業利益額では、まずは年間で500億円を安定的に超えることを目指し、その先には1,000億円という水準も視野に入れています。

既存事業の収益最大化、新たな領域への挑戦も含めた新事業の創出、これによる持続的な事業ポートフォリオの最適化を通じて、常に一定以上の利益を出せるレジリエントな企業グループになる。その姿を2030年のゴールイメージに掲げ、そして何よりも「実行重視」の経営を推進する。そうすれば、十分に達成可能であると考えています。

取締役鼎談　社外取締役×代表取締役

描いたビジョンを実行へ ―― 事業変革を支える取締役会のあり方

2030年のあるべき姿を描いたビジョン2030のもと、現在、当社グループは組織再編やM&A等を進め、事業ポートフォリオ変革の実行フェーズに踏み出しています。こうした変革を加速させる取締役会の役割や、機関設計変更などコーポレートガバナンス強化に向けた直近の取組み等について、社外取締役の塚本氏と住田氏、代表取締役の宮本が語り合いました。

代表取締役兼執行役員専務 戦略本部長
宮本 聡

社外取締役
塚本 隆史

社外取締役
住田 清芽

事業ポートフォリオ変革と取締役会の関与

実行段階に入った変革の取組みを評価

宮本： 当社グループでは、ビジョン2030のもと、25中計において事業・組織再編やM&A等、戦略的な投資などの取組みを着実に進めてきました。こうした事業ポートフォリオ変革のアクションについて、どのように評価されていますか。

塚本： ビジョン2030で事業ポートフォリオのあるべき姿を描き、25中計のもと実現に向けた果断なアクションが実行され、その成果が出始めたと感じています。直近では2025年4月に情報通信ソリューション領域における光ファイバ・ケーブル事業において、Lightera Holding合同会社（以下、Lightera）の設立などグローバルでの大規模な組織再編も行われました。

私は、事業ポートフォリオ変革にはリスクテイクを伴う決断とアクション、それを実行するための安定した経営基盤が不可欠と考えます。25中計スタート時には厳しかった当社グループの業績も足元では回復し、ようやく描いたビジョンをダイナミックに実行する段階に入ってきたのだと思います。

代表取締役兼執行役員専務 戦略本部長 **宮本 聡**

住田： 25中計前半は確かに業績が振るわない状況ではありましたが、取締役会としてはスピード感のある変革の必要性を助言してきました。そうしたなかで着実に手を打ちつつ、特に2024年度からは業績も回復してより事業ポートフォリオ変革の動きが加速したように思います。特にデータセンタ関連に注力投資するなど、将来に向けた成長ドライバーの軸が見え始め、ビジョン2030で描いた姿の具現化に近づいてきたと感じています。

宮本： 特に25中計の前半は変革を「やり抜く」という社内の意識や体制が整っておらず、取締役会でも厳しい声がありました。そこで、経営指標管理としてROIC等の導入や事業ポートフォリオ検討委員会の設置など、変革を実行に移す判断基準や規律の整備も進めてきました。こうした取組みも踏まえて、ようやく具体的なアクションが成果に結びついてきたと思っています。

変革に対する覚悟が見えたLightera設立

宮本： 直近の事業ポートフォリオ見直しの動きのなかで、特に光ファイバ・ケーブル事業における組織再編は大きなトピックでした。それが、先ほど塚本取締役より言及があったLighteraの設立です。これまで光ファイバ・ケーブル事業部門（日本）、OFS Fitel, LLC（北米・欧州）、Furukawa Electric LatAm S.A.（中南米）の3事業ユニットそれぞれが地域ごとに異なる特性や強みを活かした事業展開を進めてきましたが、データセンタ市場向けの事業等で最適なグローバルサプライチェーンの構築とグローバル視点での迅速な意思決定の必要性が高まり、これら3つを統合して一体感のある事業運営体制に切り替えました。

塚本： まずは、今後の成長を見据えてこうしたグローバルでの組織再編という大きなプロジェクトが動き出した点を評価したいと思います。しかし、課題はまだ多く残されています。グローバルでの需要動向に的確に対応できる営業体制や生産体制を構築し、一つひとつの課題を確実に解決していく必要があります。強い覚悟を持って取り組み、確かな実績につながることを期待します。

住田： Lighteraの設立には、「グローバル視点で経営を実行する」という強いメッセージが込められていると感じます。これを単なるメッセージで終わらせることなく、取締役会としても引き続き注視していくつもりです。

宮本： 確かにLighteraは、グローバル視点での事業運営や経営推進に対する当社グループの本気度や覚悟を示した一つのかたちでした。ただ、まずは組織再編で「器」を整えた状態であり、これからがスタートだと思っています。市場変化のスピードは速く、機を逃さないよう、しっかり実績につなげて「やり切る」覚悟です。

事業ポートフォリオ変革を後押しする取締役会

宮本： 事業ポートフォリオ変革を加速させる一つの手として、25中計では「戦略投資枠」を設けてM&Aや資本提携を集中的に推進してきました。当社グループでは長らく非連続な投資に取り組んでこなかったため、制度の運用開始当初は十分に活かし切れていなかったのも事実ですが、今ではその活用が進んで成長投資に対する社内

の意識や行動にも良い変化が見られます。この戦略投資枠に関しては、取締役会においてもさまざまなご意見や議論がありました。

塚本： 取締役会では、「なぜ戦略投資枠をもっと使い、アクションを起こさないのか」と繰り返し述べてきました。経営において常に私が意識しているのは、「痛みを伴いながらも、しがらみを断ち切り、決断し行動すること」。よりアグレッシブに、本気で事業ポートフォリオ変革に取り組むべきであると申し上げました。

そうしたなか、直近では（株）白山や旧富士通オプティカルコンポーネンツ（株）※の資本提携をはじめ、中長期の成長に向けたM&A案件が出始めました。戦略投資枠の活用が進んで案件のパイプラインも整ってきており、複数の選択肢から最適な投資を選べるような体制になりつつあるのは良い傾向です。

住田： 当社グループは事業領域が多岐にわたることから、設備投資や研究開発投資も分散傾向にあり、投資できる金額にはどうしても一定の制約があります。これまで社会インフラを支えてきたBtoB企業としての歴史、そしてその延長線上にある持続的な成長を志向するという背景があるのだと思いますが、「集中的に投資を行ったほうが成長につながるのではないか」、また「資産売却等で得たキャッシュをどう成長投資に活かすか」など、取締役会では何度も議論を重ねました。

宮本： 事業ポートフォリオの最適化については、今後も取締役会での議論を継続していく必要があると感じています。

※ 現古河ファイテルオプティカルコンポーネンツ（株）

変革を支える コーポレートガバナンス強化

監督機能強化を狙った機関設計変更

宮本： 当社は取締役会の監督機能強化と執行・監督の分離を目的として、2025年6月に監査等委員会設置会社へと移行しました。この機関設計変更に至った背景や経緯、またご意見等をお聞かせください。

塚本： 機関設計変更により、組織のかたちを変えて変革を行う。この発想は以前からあったものですが、執行力強化に向けた森平社長の強い思いや経営意思の反映として、このたびの監査等委員会設置会社への移行となりました。事業ポートフォリオ変革が進み、当社グループが成長フェーズに入りつつある今、その点でも良きタイミングで実行できたのではないかと思います。

機関設計変更というのは、形式的なものではなく、組織の本質に関わる重要な問題です。だからこそ、「本気でコーポレートガバナンスを強化するなら、なぜ指名委員会等設置会社ではないのか」といった問いなども投げかけました。こうした背景や経緯も踏まえて、今回の機関設計変更、監査等委員会設置会社への移行という選択は的確だったと私は受け止めています。

住田： 私も今回の変更は、会社として大きな意思決定だったと感じています。機関設計を変えたことは、「この会社は変わろうとしている」という明確な意思表示になったと思います。

一方で、監査役6名から監査等委員3名になることに対し、「監査の質が下がるのではないか」という懸念も耳にしました。その指摘も理解できますが、当社グループのような大規模な組織では、監査役監査であっても監査等委員会による監査であっても、内部統制やリスクマネジメントの仕組みを前提として監査が実施されます。大切なのは、それらの仕組みのモニタリングを含めて内部監査との連携を強化し、グローバル企業としてふさわしい監査機能を築くことです。

宮本： 機関設計の変更を契機として、社内外の取締役が対等に大所高所で議論できる関係になることが望ましいです。そのためには、執行側はさらに事業戦略を磨いてその実行力を高め、取締役会は中長期的な視点で濃

社外取締役 住田 清芽

密な議論を行う環境を整える必要があります。今回の機関設計変更は、当社グループの経営力が一段上のステージに移行する変革の出発点になると確信しています。

取締役会の実効性を高める良質な議論

宮本： これまでの取締役会の実効性について、お二人の評価をお聞かせください。たとえば、アジェンダの設定や議論の深度、取締役間で情報や意見を交換しやすい環境になっているか等も含め、広い視点からご意見をいただけますか。

住田： 毎年行われる取締役会の実効性評価においては厳しい意見も多く、幹事社外取締役から執行側に対してしっかり意見も伝えています。取締役会の実効性向上につながることは何でもやるというスタンスです。機関設計変更後は今以上に大所高所な重要議論に集中できるよう努め、そこには社外取締役の力量も一層問われるものと感じています。

宮本： 今後も皆様とより質の高い議論を行うためには、私たち執行側としても、情報の提供や議論の場の設定などに工夫が必要だと考えています。議論の質向上に対する社外取締役としてのご意見、要望等はありますか。

住田： 経営会議の資料や議事録の共有は大変ありがたく思っていますが、それでも社内取締役との情報差はあるため、取締役会や執行側と社外取締役による意見交換会の場だけでは議論の時間が不十分と感じる時があります。課題によって、たとえば中期経営計画等の議論の際にはオフサイトミーティングを行うなど、集中的な議論の場を別途設けても良いと思います。

塚本： 私からは2点申し上げます。一つは、社内外取締役の関係のさらなる進化です。質の高い議論を行うために、社外取締役は社内の執行側が抱く問題意識と経営方針への深い理解が不可欠です。それらを正しく知ることで、社外取締役は的確に意見を述べることができ、その異なる視点からのコメントが社内との相互作用を生み出して真に価値のある議論が可能になるのだと思います。

もう一つは、生成AI時代における取締役会のあり方についてです。AIは問いに答えることはできますが、「正しい問いを立てる力」はありません。AIに代替できない本質的な問いを発する力が、これからの取締役会の議論の質を左右すると考えます。

社外取締役 **塚本 隆史**

中長期的な成長への期待と展望

宮本： 最後に、中長期的な視点から今後への期待や展望など、コメントをいただけますか。

住田： 当社グループの事業は主に社会インフラに関わる長期視点の取組みが多く、今は2030年以降を見据えた種まき期にあります。一方で、足元のキャッシュ創出と利益確保も不可欠であり、中長期視点と短期成果のバランスが課題です。取締役会としては、このバランスを保ちながら挑戦を後押ししていきたいと思います。

塚本： 25中計のもと、業績回復とともに事業ポートフォリオの変革が実行段階に入りました。今後は、より中長期的な成長を見据えた建設的な議論がますます重要になると考えます。また、監査等委員会設置会社への移行は、決して「守り」のガバナンス強化ではありません。むしろ企業価値向上につなげる「攻め」の姿勢が問われるものだと捉えており、私たち社外取締役への期待や責任も一層高まると認識しています。

宮本： 今回、お二人との鼎談を通じて、当社グループが今まさに「成長のスパイラル」に乗りつつあることを改めて実感しました。25中計では着実に変革を進めており、この歩みをさらに加速させて、2030年に向けた確かな成長軌道を描けると確信しています。私たち執行側は、執行力に一層磨きをかけながら、社外取締役の皆様とともに、持続的な企業価値向上に取り組んでいきたいと思います。

古河電工グループのサステナビリティ

有価証券報告書 第2【事業の状況】2【サステナビリティに関する考え方及び取組】(1)サステナビリティ共通

基本的な考え方

当社グループは、「古河電工グループ パーパス」のもと、ビジョン2030の達成に向けた取組みを実行し、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指します。こうした基本的な考えを、「古河電工グループサステナビリティ基本方針」として制定しています。

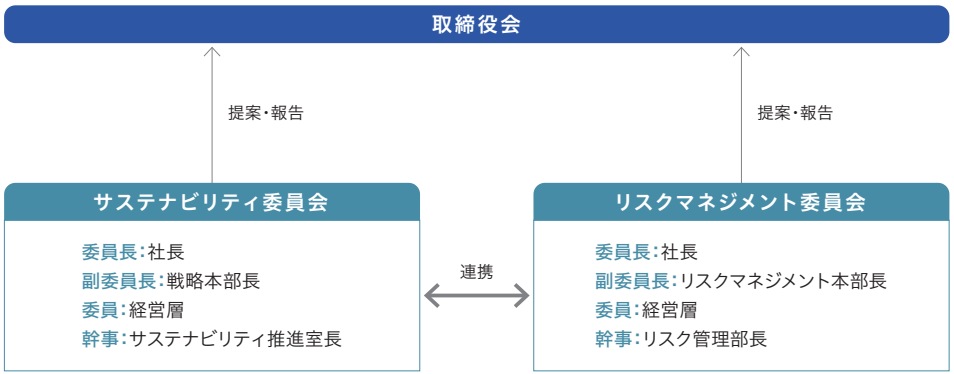
ウェブサイト 古河電工グループサステナビリティ基本方針

ガバナンス

委員長を社長、副委員長を戦略本部長とする「サステナビリティ委員会」を設置し、サステナビリティに関する基本方針、マテリアリティの基本的事項、またサステナビリティ情報開示等の課題について審議および進捗状況の確認を行い、取締役会に提案・報告しています。事務局はサステナビリティ推進室が担当し、原則、年に2回開催しています。リスクのマテリアリティについては、「リスクマネジメント委員会」と連携して対処しています。

取締役会には、サステナビリティ関連(気候変動、人的資本、知的財産を含む)の業務執行状況を四半期ごとに報告・共有しています。なお、サステナビリティ委員会や経営会議におけるサステナビリティ関連の議題は、取締役会の実効性評価結果や投資家の意見等も踏まえて設定しています。主な議論内容は、「有価証券報告書」をご覧ください。

サステナビリティ推進体制

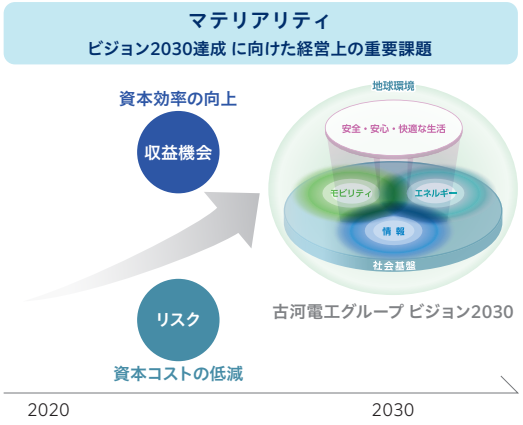


戦略

ビジョン2030の達成に向けて、持続的成長と中長期的な企業価値向上を目指すESG経営を推進しています。

対処すべき経営上の重要課題を「マテリアリティ」※と定義し、収益機会とリスクの両面で特定しています。

※ 当社グループの「マテリアリティ」は、ビジョン2030を達成するために対処すべき経営上の重要課題と定義し、財務・会計上の重要課題(業績、財務状況等に影響を及ぼす可能性のある項目)とは異なる意味で使用しています。



収益機会のマテリアリティ

プロダクトアウト重視からマーケットイン、アウトサイドインへの転換が必要不可欠として「社会課題解決型事業の創出」を、また積極的な変革姿勢や知的資産の活用等によるイノベーション創出、および外部との共創を表した「Open, Agile, Innovative」「多様なステークホルダーとのパートナーシップの形成」を特定しました。

リスクのマテリアリティ

持続的成長や変革に必須となる環境・社会・ガバナンスのマテリアリティを特定しました。

収益機会のマテリアリティ

1. 社会課題解決型事業の創出
   - 次世代インフラを支える事業の創出
   - 環境配慮事業の創出
2. Open, Agile, Innovative
3. 多様なステークホルダーとのパートナーシップの形成

リスクのマテリアリティ

- E 気候変動に配慮したビジネス活動の展開
- S 人材・組織実行力の強化
- G リスク管理強化に向けたガバナンス体制の構築
  - コーポレートガバナンス
  - グループガバナンス
  - サプライチェーンマネジメント
  - 人権・労働慣行

2030年に向けた価値創造プロセス

当社グループは、「古河電工グループ パーパス」のもと、ビジョン2030からのバックキャスティングで中間地点として定義した2025年の姿に向かって、フォワードルッキングで策定した25中計を実行しています。25中計では、特定したマテリアリティごとに目指す姿を定め、それらを実現する施策を策定するとともに、進捗を測定・管理するサステナビリティ指標と目標を設定しています。また、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現するために、資本効率を意識した事業の強化と創出、資本コスト低減に向けた経営基盤の強化を行っています。

古河電工グループの強みとビジネスモデル

当社グループの強みは、4つのコア技術（メタル、ポリマー、フォトニクス、高周波）、特定市場に限定されない開発力・提案力、そしてお客様からの信頼です。知的資産の活用も含めた当社グループの強みの強化と外部パートナーとの共創による新しいビジネスモデルの構築を、Open, Agile, Innovativeに推進しています。

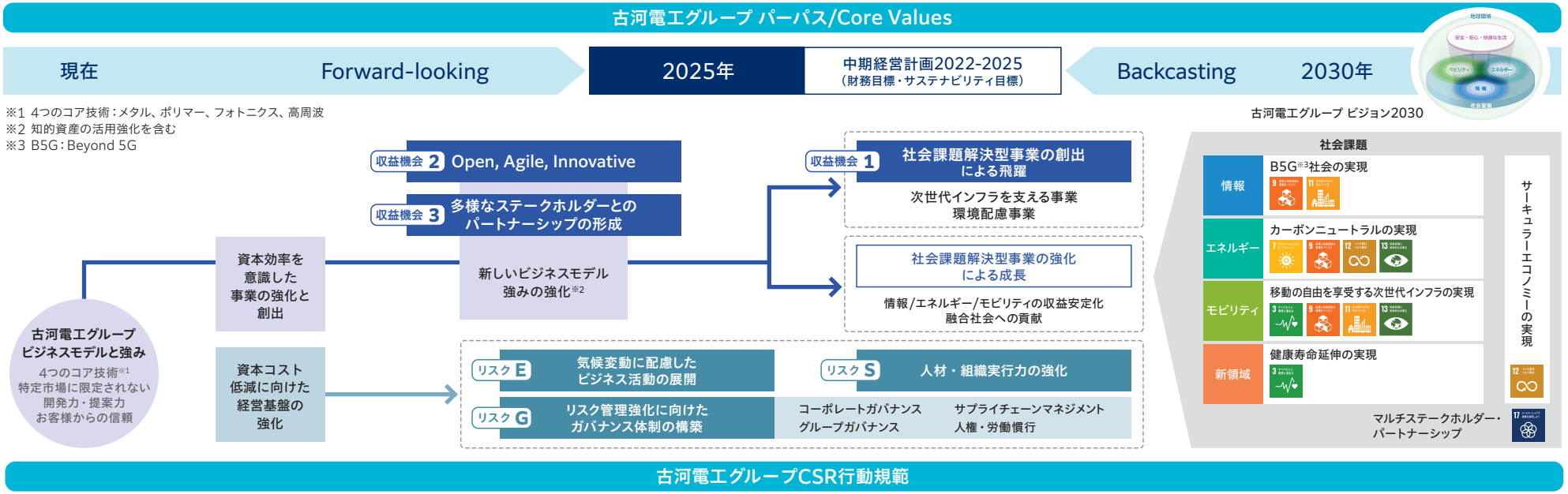
収益機会（事業の強化と創出）

2025年に向けて、情報/エネルギー/モビリティ分野での収益を安定化させ、社会課題解決型事業の強化を通じて成長し、情報/エネルギー/モビリティの融合社会に貢献していきます。各事業の収益拡大に向けて、収益性・成長性等の観点から投資配分の最適化を進め、事業ポートフォリオの見直しを含む資本コストをより意識した経営管理と意思決定を一層加速します。

さらに2030年に向けて、次世代インフラを支える事業や環境配慮事業などの社会課題解決型事業の創出による飛躍を目指します。

リスク（経営基盤の強化）

ESG経営を支える基盤強化として、気候変動、人的資本、リスク管理・ガバナンスといったESGの取組みを強化していきます。



リスク管理

収益機会・リスクの各マテリアリティごとにサステナビリティ指標（KPI）と目標を設定し、その対応・進捗状況をサステナビリティ委員会と取締役会に半期ごとに報告・共有しています。また、サステナビリティ推進室長は、進捗状況とともにサステナビリティ指標・目標の妥当性等について、各担当部門と定期的（原則、年2回）に対話を行っています。目標に達しない見込みの部門に対しては、対応・改善策の作成と実行を促しています。

全社経営戦略（25中計）・全社リスクマネジメントへの統合

サステナビリティ関連機会・リスクを、全社経営戦略および全社リスクマネジメントに統合する取組みも着実に進めてきました。

全社経営戦略への統合

- 事業ポートフォリオ検討委員会の設置
- 経営管理指標（ROIC、FVA[※1]）の導入、ESG要素の組み込み

全社リスクマネジメントへの統合

- 全社的リスクマネジメント体制の構築[※2]

（リスクのマテリアリティは経営視点の重要リスクとして認識し、当社グループ全体のリスクを管理するリスクマネジメント委員会で対応）

※1 FVA：Furukawa Value Addedの略称。EVAを自社向けにアレンジし、社内の経営管理指標として2022年度より導入。
※2 本統合報告書P.49「リスクマネジメント」をご覧ください。

指標と目標

2024年度のサステナビリティ指標は、従業員エンゲージメントスコアと管理職層に占める女性比率を除き、2024年度目標を達成しました。未達成の指標については、要因分析を行い、引き続き、必要な対策を検討・実行していきます。

なお、指標ごとの詳細については、本報告書の各ページもあわせてご覧ください。

	マテリアリティ	サステナビリティ指標		範囲	実績		目標（ ）は参考値		
					2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2025年度
収益機会	社会課題解決型事業の創出	環境調和製品売上高比率		グループ	65.9%	74.0%	66%	68%	70%
収益機会	Open, Agile, Innovative/多様なステークホルダーとのパートナーシップの形成	新事業研究開発費増加率	（2021年度基準）	グループ	121%	133%	125%	125%	125%
収益機会	Open, Agile, Innovative/多様なステークホルダーとのパートナーシップの形成	事業強化・新事業創出テーマに対するIPランドスケープ実施率		グループ	77%	100%	45%	100%[※1]	–[※2]
リスク	気候変動に配慮したビジネス活動の展開	温室効果ガス排出量削減率（スコープ1、2）	（2017年度基準）	グループ	△45.4%	–	△21.2%	(△39%)[※3]	(△42%)[※3]
リスク	気候変動に配慮したビジネス活動の展開	温室効果ガス排出量削減率（スコープ1、2）	（2021年度基準）	グループ	–	△34.8%	–	△14.0%	△18.7%
リスク	気候変動に配慮したビジネス活動の展開	電力消費量に占める再生可能エネルギー比率		グループ	31.6%	39.6%	12%	25%	30%
リスク	人材・組織実行力の強化	従業員エンゲージメントスコア[※4]		単体	63	–	65	–	–
リスク	人材・組織実行力の強化	従業員エンゲージメントスコア[※4]		グループ	76	72	–	77	80
リスク	人材・組織実行力の強化	管理職層に占める女性比率		単体	5.4%	5.4%	5.0%	6.0%	7.0%
リスク	人材・組織実行力の強化	新規採用者に占めるキャリア採用比率[※5]		単体	48.8%	54.4%	30%[※6]	30%[※6]	30%[※6]
リスク	リスク管理強化に向けたガバナンス体制の構築	全リスク領域に対するリスク管理活動フォロー率		グループ	100%	100%	100%	100%	100%
リスク	リスク管理強化に向けたガバナンス体制の構築	主要取引先に対するCSR調達ガイドラインに基づくSAQ実施率		グループ	65%	84%	40%	70%	100%
リスク	リスク管理強化に向けたガバナンス体制の構築	管理職に対する人権リスクに関する教育実施率		グループ	100%	100%	100%[※7]	100%[※7]	100%[※7]

※1 2022年時点で設定した事業強化・新事業創出テーマに関して、全件実施を意味します。
※2 2024年度に前倒して目標達成。2025年度は具体的な事業活動へ展開を進めていきます。
※3 2024年度から基準年度が2021年度に変更になりますが、従来の2017年度基準に当てはめた場合の削減目標も参考値として示しています。
※4 2023年度に対象範囲を国内外グループ会社へ拡大し、単体目標からグループ目標に変更しました。
※5 新規採用者は新卒採用者およびキャリア採用者を示し、その対象は管理職層、総合職、一般職です。
※6 各年度30%程度維持することを意味します。
※7 各年度100%を継続することを意味します。

戦略本部長メッセージ

ビジョン2030達成に向けて、戦略機能・組織力を強化し続けます。

代表取締役兼執行役員専務 戦略本部長
宮本 聡

25中計における3つの試み

当社グループが現在進める25中計では、「資本効率重視による既存事業の収益最大化」「開発力・提案力の強化による新事業創出に向けた基盤整備」「ESG経営の基盤強化」に注力するとともに、いくつかの初めての試みを取り入れました。

まず、「事業ポートフォリオ検討委員会」の活動です。最適な事業ポートフォリオ構築に向けて、成長性や収益性等で事業の位置づけを明確化してメリハリのある設備投資を実行し、またメタル電線事業や光ファイバ・ケーブル事業の大規模な組織再編等のアクションにつなげました。次に「戦略投資枠」の活用による積極的なM&Aや資本提携です。25中計期間で最大500億円の戦略投資枠を設定し、データセンタ関連市場等の成長領域や医療分野等の新事業領域において集中的に非連続な投資を行いました。事業部門のマインドも、自ら積極的に資本政策を仕掛けていく姿勢へと大きく変わりました。今後も注力領域への投資を加速していきます。そして「サステナビリティ指標・目標」の導入です。これにより、非財務面の活動も定量化し、財務面と一体で着実な進捗管理と活動推進を可能にしました。25中計最終年度になり、こうした試みが成果として出始めたと実感しています。

25中計期間における主な事業再編等の事業ポートフォリオ見直し

	実施時期（予定含む）	主な目的
古河電池(株)の株式売却	2025年下期(予定)	コーポレートガバナンス改革
富士通オプティカルコンポーネンツ(株)の株式取得	2025年4月	成長戦略
メタル電線事業再編	2025年4・10月	収益改善
グローバル光ファイバ・ケーブル事業再編	2025年4月	成長戦略および収益改善
メトロウェザー(株)との資本業務提携	2025年2月	成長戦略
富士古河E&C(株)の株式売却 (富士電機(株)との株式交換による)	2025年2月	資本効率の改善
(株)白山の株式取得	2025年1月	成長戦略
MFオプテックス(株)の連結子会社化	2024年10月	成長戦略
リフロー錫メッキ条事業からの撤退を決定	2024年7月	資本効率の改善
(株)UACJの株式の一部売却	2024年6月	資本効率の改善
Essex Furukawa Magnet Wire LLCの持分譲渡	2024年4月	資本効率の改善
トカマクエナジー社への出資	2024年1月	成長戦略
東京特殊電線(株)の株式売却	2022年12月	コーポレートガバナンス改革
建設・電販市場向け汎用電線の SFCC(株)への製造事業統合	2022年7月	収益改善

ビジョン2030、その先を見据えた成長戦略

2025年度は、ビジョン2030の達成に向けた基盤を確かなものにする年です。「古河電工グループ パーパス」を軸に経営を再構築し、ビジョン2030の達成やその先を見据えた成長戦略を具体化しています。

成長戦略はまだ精査が必要ですが、まず足元から2028年頃までは「データセンタの大容量化とそれを支える省エネソリューションの展開」に集中する方針です。活況なデータセンタ市場向けの事業を注力領域として、光ファイバ・ケーブルや光部品等の情報通信関連製品、また放熱・冷却システム等の機能製品の生産能力増強に向けた投資や拡販活動等を強化します。

2030年前後を見据えては、さらに「エネルギーマネジメントによるサステナブルな社会実現への貢献」に注力します。光電融合といったオール光ネットワークと高効率エネルギー社会を同時に実現する高機能なフォトニクス製品の創出に取り組むとともに、超高圧ケーブルや海底ケーブル・地中ケーブルの供給や敷設、特に再生可能エネルギーを大規模な電源地域から大消費地に送電する国家プロジェクト（広域連系線構想）への対応を加速していきます。また、次世代エネルギーであるグリーンLPガスや、核融合発電の実用化に不可欠な超電導線材の開発・事業化、電気自動車普及に対応した高圧部品等の供給によって、エネルギー課題や環境問題の解決に貢献していきます。

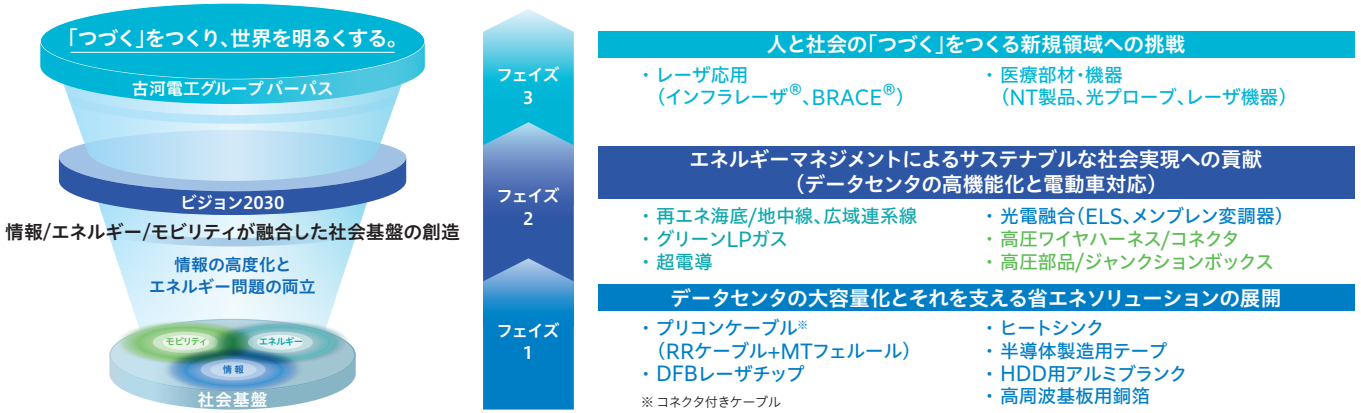
さらに2030年以降に向けては、少子高齢化社会、労働人口減少等の社会課題の解決に向け、メタルやフォトニクス技術を応用したレーザ応用製品や医療部材・機器の開発推進を行うなど、新たな事業の拡大を目指していきます。

企業価値向上を加速する戦略機能強化、DXやESGの取組み

戦略機能強化に向けて

成長戦略の具体化等を進めるなかで感じたのは、当社グループにはマーケット視点や他社とのベンチマーク等にもとづき自社の立ち位置を客観的に検証して事業戦略をブラッシュアップする機能が脆弱だということです。そこで、戦略本部にマーケット分析と事業戦略の検証・

ビジョン2030達成に向けた
事業・製品展開



提案を行う機能、いわば「社内アクティビスト」機能を集約し、強化を図りました。また、これまで以上に人事部門や経営企画部門が注力事業に深く関与し、従来の設備投資配分のみならず、人的リソースの重点的な配置や組織運営の改善を進めるなど、戦略実行力も高めています。

人材・組織実行力の強化

経営戦略や事業戦略を着実に実行するために、人材・組織実行力の強化は最重要課題です。サクセッションプランの策定や人材育成計画の実行を通じて中期的な人材ポートフォリオを構築するとともに、新卒のコース別採用やキャリア採用ルートの多様化など採用力強化にも取り組んでいます。

一方で、従業員にとっては、自己の成長とやりがいを感じながら活躍できる組織でなくてはなりません。そのためにも、当社グループの存在意義を示したパーパスの内容や意義を従業員一人ひとりに理解してもらい、共感を醸成する活動に取り組んでいます。また、自律的なキャリア形成の支援やリスキリング施策、社内公募や社内副業制度の運用等を通じて多様な学びや挑戦の機会を提供しています。

そして、こうした人材・組織の状態を把握するため、毎年、従業員エンゲージメント調査を実施しており、さらなる施策改善につなげるPDS(Plan Do See)サイクルを回しています。

DX推進

ビジョン2030の達成に不可欠な施策として、DXの推進も欠かせません。当社グループでは、DXビジョンとして「2030年における社会変化を見据え、当社の企業価値を高めるために、デジタル技術を駆使して事業と働き方を改革する」を掲げています。

特に25中計では、ものづくりの効率化とデータを活用した高速経営の実現に注力しています。すでに開発や生産の現場において、AIを利用した画像検査の自動化による品質管理の大幅な向上や、MI(マテリアルズ・インフォマティクス)の活用による開発加速、またAIによるリアルタイム生産改善など、ものづくりの高度化が進んでいます。

また、DX推進の基盤として、戦略立案から実行支援まで一気通貫で推進する中核組織を設置し、DX人材育成やグループ横断的なITインフラ基盤の強化も進めています。もちろん、生成AIをグループ全体で日常的に活用する取組みにも注力しています。

気候変動への対応

企業価値向上に資するサステナビリティ活動として、気候変動への対応にも触れておきます。当社グループでは、2050年にサプライチェーン全体でカーボンニュートラルを実現する目標を掲げ、再生可能エネルギーの活用促進等に取り組んでいます。

国内グループ会社が保有する水力発電に加え、太陽光発電設備の設置や、電力会社との再エネ由来電力の契約、再エネ電力証書の購入等を活用し、GHG排出量(スコープ1、2)の目標を前倒しで達成しています。また、スコープ3も含めたサプライチェーン全体でのGHG排出量削減についても、調達先であるパートナーの皆様にはSAQ(自己評価調査票)やパートナーズミーティング等を通じて排出量削減への協力をお願いしています。さらにはお客様との共創により、製品や素材をリサイクルする活動も進めています。

戦略実行力、環境変化への対応力で強い組織に

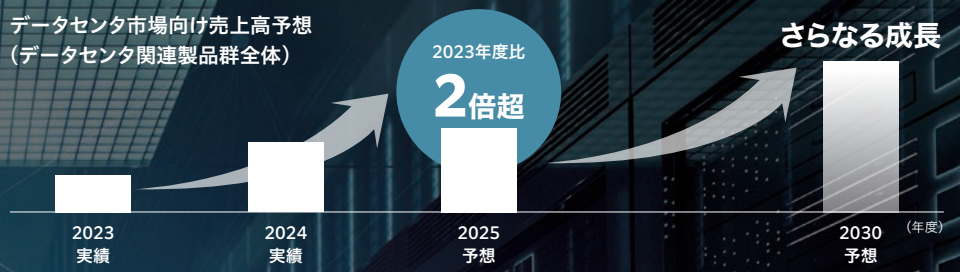
25中計前半は厳しい局面もありましたが、足元ではこれまでの取組みが成果に結びつき、成長軌道に乗りつつあると感じています。今後、ビジョン2030の達成に向けた戦略の実効性をさらに高め、確実に実現していきます。

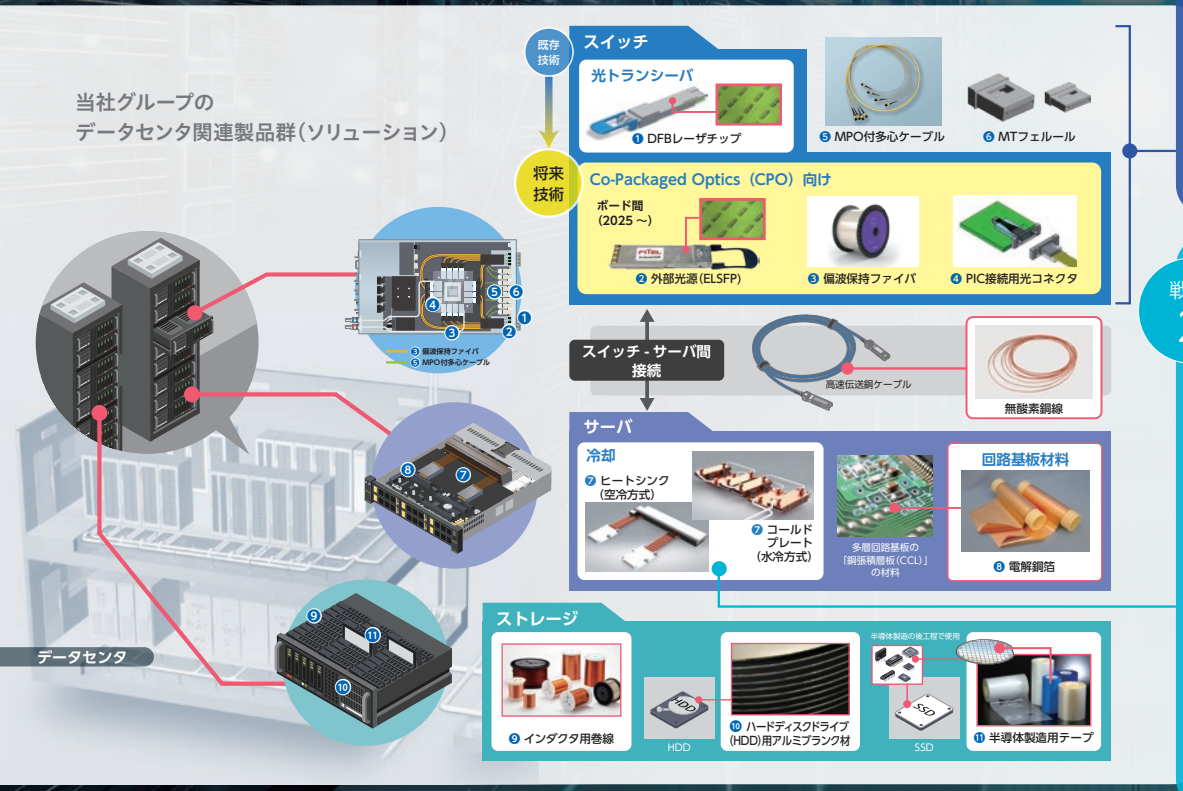
そして、その先の2030年以降も当社グループが成長し続けるためには、激しい環境変化に対応できる強い組織であることが重要です。環境変化に応じた最適な事業ポートフォリオを常に維持し、「社会になくてはならない」製品・サービスを提供し続ける組織、そして変化に耐えうる確固たる財務基盤、強靭なガバナンスを有する組織を目指していきます。

特集 1

成長を続けるデータセンタ市場での収益拡大戦略

25中計の重要施策に掲げる「既存事業の収益最大化」では、活況なデータセンタ市場に注力し、情報通信ソリューション事業の光ファイバ・ケーブルや光部品、機能製品事業の放熱・冷却システム等のデータセンタ関連製品群の収益拡大を図っています。こうしたデータセンタ関連製品群全体の2025年度売上高は2023年度の2倍超を予想しており、ビジョン2030の達成に向けた当社グループの成長ドライバーの一つとして強化しています。





戦略 1　光ファイバ・ケーブル、光部品

高付加価値製品 / ソリューションビジネスへのシフトと増産加速

高付加価値製品やソリューションビジネスへのシフトとともに、技術開発や増産加速、また販売力強化のための人的リソースの傾注や製品ラインナップの拡充を進めています。

光ファイバ・ケーブル事業においては、Lightera Holding合同会社を設立するなど、グローバル視点での大規模な組織再編を行いました。資本政策としては、(株)白山と旧富士通オプティカルコンポーネンツ(株)※の子会社化を行うなど、事業構造の強化を図ってきました。

今後は、IOWN関連製品の開発・量産化も進めていきます。なお、2025年度のデータセンタ市場向け光関連製品（光ファイバ・ケーブル、光部品）の売上高は、2023年度の約4倍を予想しています。

※現古河ファイテルオプティカルコンポーネンツ(株)

戦略 2　放熱・冷却システム

高性能・差別化製品の開発と拡販

データセンタにおけるCPU・GPUの高発熱化に対応する高性能・差別化製品として、放熱・冷却システム（ヒートシンク等）の開発と拡販を進めています。大手データセンタ顧客との共創体制を構築し、より早くニーズをキャッチして迅速な製品化を実現することで、データセンタ市場向け ヒートシンク（空冷式）の2024年度売上高は、2022年度に比べて約3.5倍に伸長しました。

今後、ヒートシンクは空冷式から水冷式へのシフトが予想されます。当社グループでは、すでに顧客の要望に応えた水冷式ヒートシンク等の開発に目途がついており、2026年9月にはフィリピンの工場で量産を開始します。さらに顧客との共創を進め、ニーズに対応していきます。

データセンタ向け水冷モジュール製造工場
FURUKAWA ELECTRIC THERMAL MANAGEMENT SOLUTIONS & PRODUCTS LAGUNA, INC.（フィリピン）

財務本部長メッセージ

成長投資と財務基盤の健全性確保とのバランスを取り、財務面から持続的成長をサポートします。

代表取締役兼執行役員常務 財務本部長
青島 弘治

2024年度決算の振り返り

2024年度は、当社グループの事業ポートフォリオ変革が進み、その手応えを実感できた1年でした。連結売上高は1兆2,018億円(前年度比13.7%増)、営業利益は471億円(前年度比321.6%増)、また経常利益は486億円(前年度比373.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は334億円(前年度比412.7%増)となり、過去の水準と比較しても高水準で着地しました。

データセンタ関連市場の成長に伴って当社製品の供給体制を強化してきたことにより、2023年度決算からの業績改善を図ることができました。エネルギーインフラ事業では、利益重視の受注が進んだことや、国内超高圧地中線における工事案件の集中、再エネ関連等の堅調な需要継続が収益に寄与しました。自動車部品・電池事業では、ワイヤハーネスにおいて顧客の安定した生産計画のもと生産の効率化が進み、営業利益200億円を大きく上回る水準に達し、業績全体を押上げました。機能製品事業では、半導体製造用テープや銅箔など、スマートフォンやパソコン等のエレクトロニクス関連市場回復が遅れたことで想定していた業績水準には届かなかったものも一部ありましたが、結果として全体の業績は前年度比で増収増益となりました。

コロナ禍以降、事業環境の不確実性は高まる一方ですが、外部環境の変化やリスク要因を見極めながら、財務目標達成の蓋然性を高めるべく、引き続き取り組んでいきます。

25中計 経営目標

財務目標	2022年度(実績)	2023年度(実績)	2024年度(実績)	2025年度(予想)	2025年度(25中計目標)
ROIC(税引後)	3.7%	2.3%	6.7%	7%	6%以上
ROE	5.5%※	2.1%	10.0%	10%	11%以上
Net D/E レシオ	0.9	0.9	0.7	0.7	0.8以下
自己資本比率	32.3%※	33.3%	34.6%	38%	35%以上
売上高	1兆663億円	1兆565億円	1兆2,018億円	1兆2,000億円	1.1兆円以上
営業利益	154億円	112億円	471億円	530億円	580億円以上
親会社株主に帰属する当期純利益	159億円※	65億円	334億円	360億円	370億円以上
銅建値 平均(円/kg)	1,209	1,262	1,478	1,355	1,085
為替 平均(円/米ドル)	135	145	153	140	110

※(株)UACJ(持分法適用関連会社)の国際財務報告基準(IFRS)任意適用開始により、2022年度実績値をリステイトしています。

サステナビリティ指標・目標

本統合報告書P.18「古河電工グループのサステナビリティ」に記載の「指標と目標」をご覧ください。

資本政策の実行
～持続的成長に向けた投資と財務基盤の健全性確保～

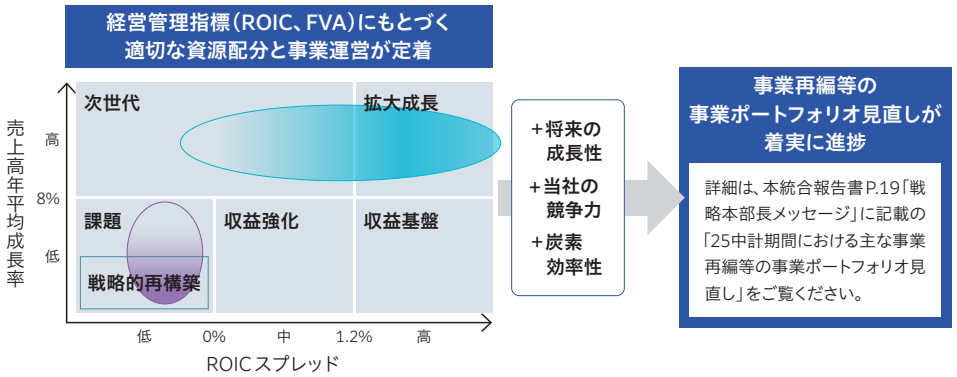
25中計では、「メリハリのある投資コントロールの実行」「財務基盤の健全性確保」「安定的かつ継続的な株主還元」を資本政策・キャッシュアロケーションの基本方針とし、成長分野への投資と成長を実現する財務基盤の健全性確保によって持続的な企業価値の向上を目指しています。

メリハリのある投資（設備投資・研究開発費・戦略投資）

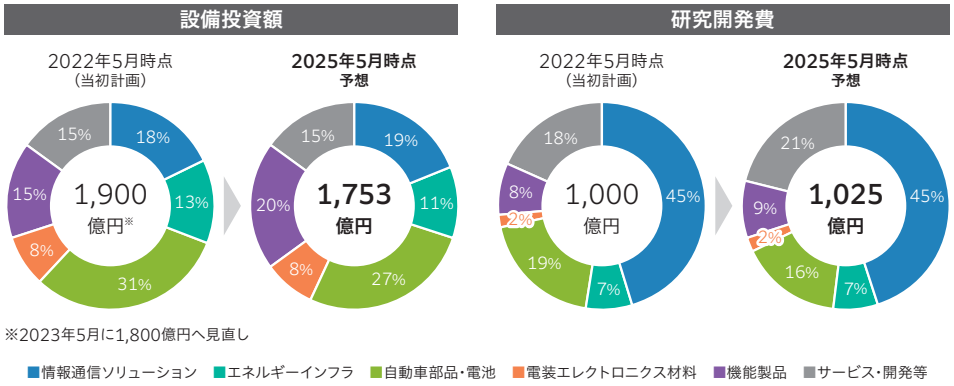
25中計期間中には、500億円の戦略投資枠を設けました。これは設備投資とは異なり、M&Aを含む非連続な成長を狙った打ち手です。すでに複数の戦略投資を行ってきましたが、引き続き将来成長につながる有望な案件があれば柔軟に資金を振り向けていく方針です。先ほどお話しした資本政策の基本方針のもと、財務健全性を前提としつつも、成長機会を逃さない機動的な投資を行っていきます。

設備投資については、事業環境変化や注力分野の見直し、時期や内容、仕様の最適化等によるコスト圧縮や適正配分を行ったことにより、当初計画（25中計期間中に1,900億円）から約100億円抑えた水準での着地を見込んでいます。研究開発費については、情報通信ソリューション事業を中心におおむね計画どおりに進捗しており、将来の事業成長に向けた重点投資を継続しています。

事業ポートフォリオ最適化と経営資源配分



設備投資額・研究開発費（2022～2025年度累計）



財務基盤の健全性確保

経営管理指標（ROIC、FVA等）を用いた事業運営

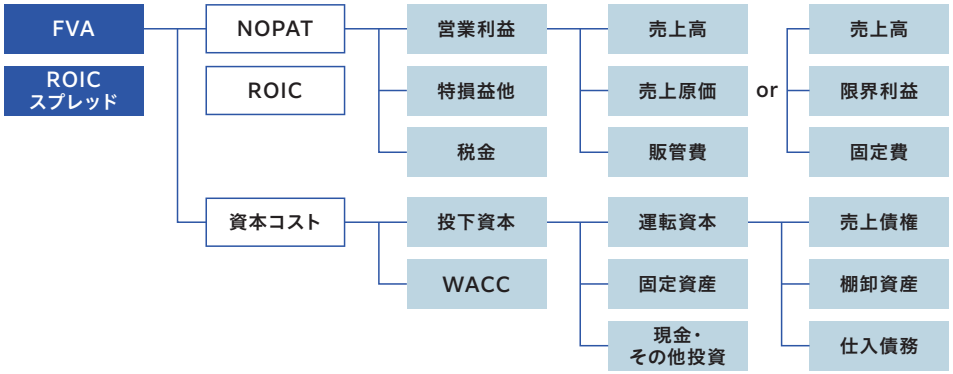
当社グループでは、売上高や営業利益に加え、ROIC・ROE・Net D/Eレシオ・自己資本比率といった財務目標を設定し、個々の事業運営においても経営管理指標を用いた定量的なマネジメントを徹底しています。

特に重視しているのが、資本コストを上回る収益性の確保です。ROEを意識しつつ、より本質的な資本効率指標であるROICを重視した経営に注力しています。投下資本に対してどれだけ価値を生み出すのか。この視点を

経営と現場が共有することで、より実効性のある判断が可能になります。

そのために、EVAを自社向けにアレンジした「FVA(Furukawa Value Added)」を導入し、ROICと並ぶ事業管理・評価指標として社内での活用を進めてきました。多様な事業を展開する当社グループにおいては、事業部門・グループ会社共通の指標を用い運用することは極めて重要です。FVAの導入により、収益性だけでなく運転資本の改善活動もグループ全体で定着しつつあります。このような経営管理指標を用いた事業運営の現場レベルへの浸透は、今後の重要な経営基盤になると考えています。

FVAツリー



PBR改善、自己資本比率の向上

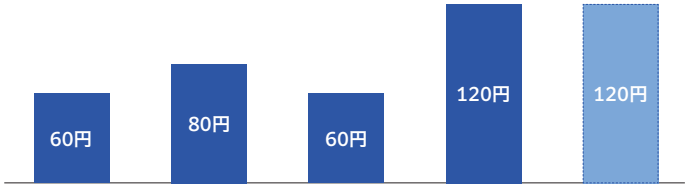
25中計で掲げる財務目標は、着実に達成することでPBR1倍超を安定的に維持できる目標値になっています。将来的には、ビジョン2030の達成に向けた方向性を具体的に示し、成長期待につなげることで、PBRのさらなる改善も可能と考えています。

さらに意識すべき指標は、自己資本比率の引き上げです。特に海外企業との取引では、財務健全性や与信管理の観点から自己資本比率が重視されます。高い自己資本比率は企業の信頼性の証となり、ビジネス機会の拡大にもつながるため、有利子負債の圧縮を進めていきます。

安定的かつ継続的な株主還元

株主還元については、安定的かつ継続的な株主還元を基本方針とし、親会社株主に帰属する当期純利益の30%を目途として業績に連動した配当を実施しています。2024年度の年間配当金は、1株当たり120円でした。2025年度についても、同額の年間配当金(1株当たり120円)を予想しています。引き続き財務目標の達成に注力し、株主還元方針にもとづいた配当を実現していきます。

1株当たりの年間配当金



	2021年度(実績)	2022年度(実績)	2023年度(実績)	2024年度(実績)	2025年度(予想)
親会社株主に帰属する当期純利益	101億円	159億円	65億円	334億円	360億円
配当性向	41.8%	35.4%	64.9%	25.3%	23.5%

ビジョン2030達成に向けた財務の役割

当社グループに対する市場の期待は、「持続的な成長」だと認識しています。その期待に応えるべく、成長投資を継続して行い、成果としてのリターンを着実に生み出し続けることが重要です。こうして企業価値の向上を数字でしっかり示していくことが、財務本部長の役割であると考えています。さらに、持続的成長を目指す当社グループの経営において、非財務やESGの観点も重視しており、財務の面でもそれらを意識した資源配分を行うなど、その実現を支えていきます。

25中計、そしてビジョン2030達成に向けて、成長投資と財務基盤の健全性とのバランスを保ちながら、財務の面からしっかりサポートしていきたいと考えています。

事業戦略

事業概況　2024年度実績

	売上高構成比率	売上高／営業利益	CO_2排出量構成比率(SF_6を除く)	2021年基準炭素効率性推移
インフラ 情報通信ソリューション	13.9%	売上高 2,176 / 1,680 / 1,670 営業利益 65 / -130 / -40 2022 2023 2024 (年度)	17.4%	1.00 / 0.71 / 0.53 / 0.50 2021 2022 2023 2024 (年度)
インフラ エネルギーインフラ	11.8%	売上高 1,063 / 1,102 / 1,421 営業利益 21 / 17 / 98 2022 2023 2024 (年度)	4.8%	1.00 / 0.81 / 0.77 / 0.36 2021 2022 2023 2024 (年度)
電装エレクトロニクス 自動車部品・電池	34.1%	売上高 3,374 / 3,798 / 4,095 営業利益 15 / 156 / 276 2022 2023 2024 (年度)	32.6%	1.00 / 0.68 / 0.58 / 0.50 2021 2022 2023 2024 (年度)
電装エレクトロニクス 電装エレクトロニクス材料	27.2%	売上高 2,730 / 2,739 / 3,270 営業利益 32 / 31 / 50 2022 2023 2024 (年度)	18.6%	1.00 / 0.88 / 0.84 / 0.63 2021 2022 2023 2024 (年度)
機能製品 機能製品	12.2%	売上高 1,265 / 1,154 / 1,470 営業利益 42 / 55 / 141 2022 2023 2024 (年度)	26.1%	1.00 / 0.66 / 0.67 / 0.55 2021 2022 2023 2024 (年度)

(注) 2025年度より一部事業のセグメント・サブセグメントの変更、および本部費配賦の一部変更に伴い、2024年度の実績値を2025年5月13日にリステイトしています。
・産業用レーザ事業を「インフラ／情報通信ソリューション」から「サービス・開発等」へ移管
・メタル電線事業を「インフラ／情報通信ソリューション」から「インフラ／エネルギーインフラ」へ移管

事業概況　主な製品・サービス

インフラ 情報通信ソリューション

関連市場・社会課題
・5G/B5G
・通信インフラ(強靭化)
・カーボンニュートラル

		主な製品・サービス
光ソリューション		• 光ファイバ(低損失・低曲げ損失・低遅延ファイバ、海底用ファイバ、特殊ファイバ等) • 光ケーブル全般(ローラブルリボンケーブル等含む) • LANケーブル • 光接続製品(MTフェルール等含む) • 融着機
ファイテル製品		• DFB • 波長可変レーザモジュール • 励起用レーザモジュール • 光送受信デバイス • 光トランシーバーモジュール
ブロードバンドソリューション		• FTTHシステム • 無線システム • ネットワークルータ

インフラ エネルギーインフラ

関連市場・社会課題
・社会インフラ、次世代インフラ
・防災・減災
・再生可能エネルギー

		主な製品・サービス
電力		• 超高圧/高圧地中線(ケーブル・部品・布設工事) • 海底線(ケーブル・部品・布設工事) • 送水管(布設工事含む)
産業電線・機器		• 産業用電線 • 自動車用耐熱電線 • 海底調査関連船舶用電線 • 架空送電部品 • 配電部品 • その他機能製品等

電装エレクトロニクス 自動車部品・電池

関連市場・社会課題
・自動車の安全、軽量化、電動化
・カーボンニュートラル、サーキュラーエコノミー

		主な製品・サービス
ワイヤハーネス		• アルミワイヤハーネス • 防食端子(α端子®) • フラットケーブル応用製品
高電圧製品		• 高電圧ワイヤハーネス、高電圧ジャンクションボックス、高電圧バスバー製品、大連流高電圧コネクタ • 電池パック内ワイヤハーネス
機能製品		• SRC(ステアリングロールコネクタ) • BSS®(鉛バッテリ状態検知センサ) • 周辺監視レーダ

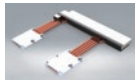
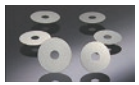
電装エレクトロニクス 電装エレクトロニクス材料

関連市場・社会課題
・xEV
・データセンタ、AIサーバ
・サーキュラーエコノミー
・医療

		主な製品・サービス	
導電材		• 無酸素銅線 • 銅線・合金線	• アルミ線 • 細物巻線
銅条・高機能材		• 無酸素銅条 • 銅合金条	• 抵抗材 • Ni-Ti合金(医療用)

機能製品 機能製品

関連市場・社会課題
・再生可能エネルギー
・モビリティ
・通信インフラ

		主な製品・サービス	
AT・機能樹脂		• 半導体製造用テープ • ケーブル保護管 • リサイクルトラフ	• 断熱材 • 高機能フォーム
サーマル・電子部品		• 高性能ヒートシンク・ヒートパイプ • 3Dベーパーチャンバー • 放熱製品(水冷モジュール等)	
メモリーディスク		• HDD用アルミブランク材	
銅箔		• 回路基板用電解銅箔 • 電池用電解銅箔	

インフラ

情報通信ソリューション

執行役員常務
情報通信ソリューション統括部門長
太田 寿彦

環境分析

事業環境

主な収益機会

- 世界的な通信トラフィックの増加（高速・大容量・低遅延・省電力）
- データセンタの拡大、AI技術の普及、B5G、クラウドサービス、IoTの進展

主なリスク・脅威

- 米国関税施策の影響
- 米中貿易摩擦
- サプライチェーン問題
- インフレによる人件費、エネルギーコスト、原材料費の高騰

強み

- 成長市場に展開するグローバル生産拠点
- 高機能製品・技術（光ファイバ・ケーブル、デジタルコヒーレント関連およびIPネットワーク技術等）を活かした差別化

課題

- 事業環境に配慮しながら保有するグローバル生産拠点を最大有効活用し、市場へ最適なソリューションの提供

25中計 事業戦略

基本方針

これまで培ってきた通信の要素技術を進化させ、さらにはソリューションとすることにより、ビジョン2030で掲げる『情報/エネルギー/モビリティが融合した社会基盤創り』に貢献します。

主な戦略

通信分野：サプライチェーンのキーポジションに立ち、情報伝達の“省電力化”に寄与する高付加価値製品・ソリューションを提供

非通信分野：“生活の安全と豊かさの向上”につながる情報・エネルギーの生成・伝達・検出等に寄与するための高付加価値製品群・サービスを提供

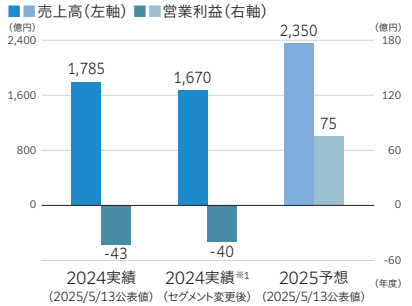
光ソリューション：データセンタ需要の最大限取り込み、北米ケーブル拡販体制の整備、ソリューションセールス拡大

ファイテル製品：データセンタ需要の最大限取り込み、FFOC連携ラインナップ拡充、CPO向け製品開発

ブロードバンドソリューション：国内CATV需要の最大限取り込み、他社共創推進

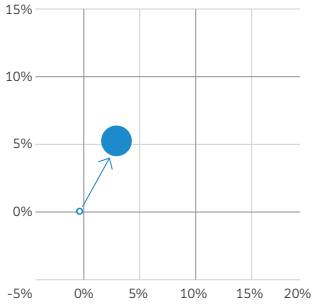
25中計 事業目標（売上高／営業利益、ROIC）

売上高／営業利益



ROIC（2021年度実績→2025年度予想）

縦軸：売上高CAGR※2
（2017～2021年度→2021～2025年度）
横軸：ROIC※3
（2021年度→2025年度）
バブル：NOPAT※4,5
（2021年度→2025年度）



※1 2025年度より一部事業のセグメント・サブセグメントの変更、および本部費配賦の一部変更に伴い、2024年度の実績値を2025年5月13日にリステイトしています。
・産業用レーザ事業を「インフラ／情報通信ソリューション」から「サービス・開発等」へ移管
・メタル電線事業を「インフラ／情報通信ソリューション」から「インフラ／エネルギーインフラ」へ移管

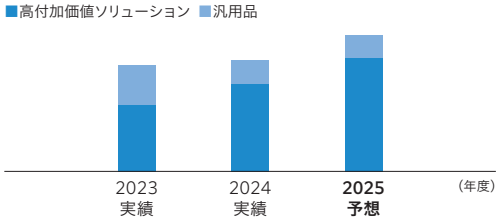
※2 CAGR：年平均成長率
※3 ROIC：投下資本利益率（税引後）
※4 NOPAT：IFRSに準じ、当期純利益＋税引後支払利息で算出
※5 負の値は白抜きのバブルで表記

25中計達成に向けた重点施策（資本効率重視による既存事業の収益最大化）

【光ファイバ・ケーブル】

	2024年度	2025年度（25中計最終年度）
事業環境	●データセンタ市場の需要は活況 ●テレコム市場は年度後半から徐々に回復傾向も、北米および中南米を中心に販売が低迷	●データセンタ市場は力強い成長が継続 ●テレコム市場は回復傾向が継続 ・ダークファイバ需要が後押し ・BEAD※6需要の見通しは不透明 ※6 BEAD：Broadband Equity Access and Deployment Program
取組み	●データセンタ需要、テレコム需要の確実な取り込み ●高付加価値製品をはじめとする製品ラインナップの拡充および供給体制の強化 ●マーケティング活動の強化や製造体制の整備	●データセンタ市場向け製品の販売促進・増産・ソリューション拡充継続 ●北米ケーブル拡販体制の整備

光ファイバ・ケーブル売上高推移



インフラ

エネルギーインフラ

執行役員常務
エネルギーインフラ統括部門長
西村 英一

環境分析

事業環境

主な収益機会

- 再生可能エネルギー案件を中心とした需要の急拡大
- データセンタなど次世代デジタルインフラ向け製品の需要拡大

主なリスク・脅威

- 事業拡大に必要な人材確保の遅れ
- 顧客側での大型プロジェクト案件実施時期の変更
- 原材料等の価格高騰

強み

- 国内外における超高圧地中線、海底線の豊富な実績
- 海底線を中心とした技術開発
- 「ポリマー」「メタル」の材料技術をもとにした高付加価値製品

課題

- 再生可能エネルギー案件の着実な受注、製造力確保
- メタル電線事業統合のシナジー効果最大化
- 直流(広域連系海底線)事業展開へ向けた計画具体化

25中計 事業戦略

基本方針

安全・安心・快適な社会インフラの構築に固有技術・製品で貢献し事業拡大

①安全:2050年カーボンニュートラル
②安心:防災・減災(災害に強いまちづくり)
③快適:少子高齢化対応・次世代インフラの構築(住みよいまちづくり)

主な戦略

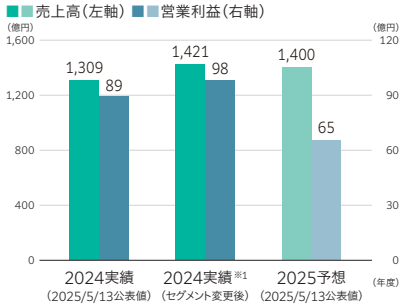
ターゲットセグメントへの成長戦略投資で事業拡大と資本効率経営を両立

電力事業 ターゲットセグメント:国内超高圧地中線、国内再生可能エネルギー(海底線・地中線)、海外海底線(アジア)

産業電線・機器事業 ターゲットセグメント:社会インフラ、国内再生可能エネルギー、防災・減災、次世代インフラ

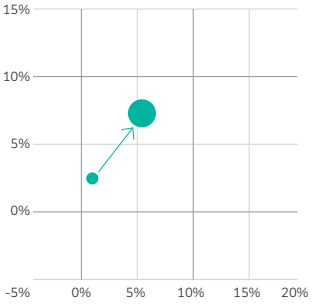
25中計 事業目標(売上高/営業利益、ROIC)

売上高/営業利益



ROIC(2021年度実績→2025年度予想)

縦軸:売上高CAGR※2 (2017~2021年度→2021~2025年度)
横軸:ROIC※3 (2021年度→2025年度)
バブル:NOPAT※4,5 (2021年度→2025年度)



※1 2025年度より一部事業のセグメント・サブセグメントの変更、および本部費配賦の一部変更に伴い、2024年度の実績値を2025年5月13日にリステイトしています。
・産業用レーザ事業を「インフラ/情報通信ソリューション」から「サービス・開発等」へ移管
・メタル電線事業を「インフラ/情報通信ソリューション」から「インフラ/エネルギーインフラ」へ移管

※2 CAGR:年平均成長率
※3 ROIC:投下資本利益率(税引後)
※4 NOPAT:IFRSに準じ、当期純利益+税引後支払利息で算出
※5 負の値は白抜きのバブルで表記

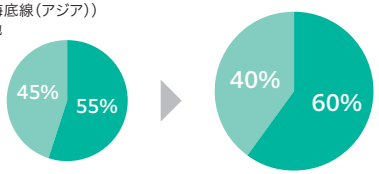
25中計達成に向けた重点施策(資本効率重視による既存事業の収益最大化)

【電力ケーブルシステム】

	2024年度	2025年度(25中計最終年度)
事業環境	●国内超高圧地中線:電力ケーブル更新需要(OFリプレイス)による市場拡大が継続 ●国内再エネ海底線:洋上風力大型港湾案件の建設が進捗 ●国内再エネ地中線:陸上風力・太陽光発電案件の拡大基調が継続	●国内超高圧地中線:電力ケーブル更新需要(OFリプレイス)の高水準な需要が継続 ●国内再エネ海底線・地中線:カーボンニュートラル対応で需要が拡大 洋上風力大型港湾案件の建設完了・運転開始 洋上風力一般海域案件の計画具体化
取組み	●ターゲットセグメントの比率拡大 ●プロジェクトマネジメント強化継続 ●受注済み大型プロジェクトの確実な履行 ●技術開発の実証フェーズへの進展(要素技術開発フェーズはおおむね完了)	●ターゲットセグメントの比率拡大継続 ●ケーブル製造および工事施工力増強

ターゲットセグメント売上高比率の変化

■ターゲットセグメント(国内超高圧地中線、国内再エネ(海底線・地中線)、海外海底線(アジア))
■その他



2021年度実績　**2025年度予想**

電装エレクトロニクス

自動車部品・電池

執行役員常務
自動車部品事業部門長
内田 輝義

環境分析

事業環境

主な収益機会

- xEVやV2Xといったクルマの進化に伴う新たなニーズの高まり
- カーボンニュートラルに向けたxEVの普及や地球環境への配慮要請の増加、クルマのライフサイクル全体でのサーキュラーエコノミー推進の機運拡大

主なリスク・脅威

- 地政学リスクの拡がり
- 調達網や物流網の世界的混乱
- 顧客の急激な生産変動

強み

- グループで蓄積したコア技術と車載技術を融合し、製品化する技術力
- xEVの拡大に向けて、グリーンエネルギーを活用したアルミワイヤハーネス(α端子®)による軽量化や電源マネジメントへの貢献など環境に配慮した製品力

課題

- パートナーとの共創開発による、情報/エネルギー/モビリティの融合領域での次世代製品群の創出
- 地産地消のニーズに応え、BCM対応のもとで高品質かつ安定した製品供給を実現するための自動化推進

25中計 事業戦略

基本方針

カーボンニュートラルに向けて脱炭素が加速するなか、地球環境配慮と安全対応の要請に対し、既存製品の進化と新事業創出を図り、電源マネジメント・軽量化・安全対応ならびに電動化に貢献します。

主な戦略

ワイヤハーネス: α端子®の優位性・高信頼性でアルミワイヤハーネスの適用拡大・ 軽量化促進

SRC: 高速通信対応/クルマの進化に対応した開発

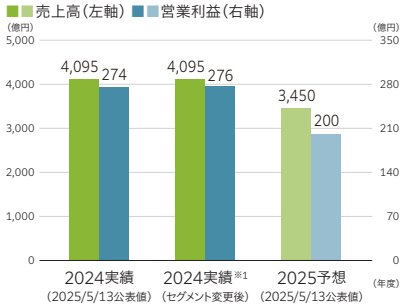
BSS®: 燃費・電費改善、電源信頼性確保

レーダ: 高性能な次世代製品(サイバーセキュリティにも対応)の車載向け拡大/建機、産業用車両、交通インフラ等の新市場参入

高電圧製品: 高電圧・大電流化/EV化による車両システム変化に伴い増加する高圧製品に、当社の強み技術(加工技術・素材力)で対応

25中計 事業目標(売上高/営業利益、ROIC)

売上高/営業利益

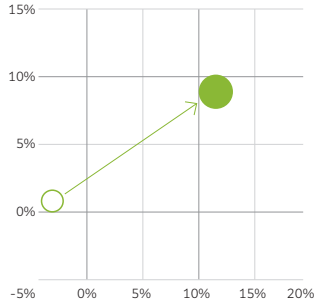


ROIC(2021年度実績→2025年度予想)

縦軸: 売上高CAGR※2
(2017~2021年度→
2021~2025年度)

横軸: ROIC※3
(2021年度→2025年度)

バブル: NOPAT※4,5
(2021年度→2025年度)



※1 2025年度より一部事業のセグメント・サブセグメントの変更、および本部費配賦の一部変更に伴い、2024年度の実績値を2025年5月13日にリステイトしています。
・産業用レーザ事業を「インフラ/情報通信ソリューション」から「サービス・開発等」へ移管
・メタル電線事業を「インフラ/情報通信ソリューション」から「インフラ/エネルギーインフラ」へ移管

※2 CAGR:年平均成長率
※3 ROIC:投下資本利益率(税引後)
※4 NOPAT:IFRSに準じ、当期純利益+税引後支払利息で算出
※5 負の値は白抜きのバブルで表記

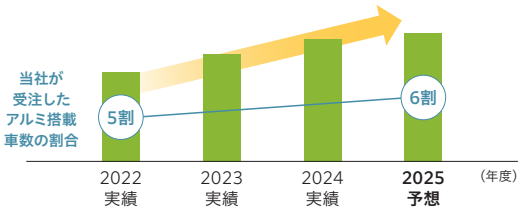
25中計達成に向けた重点施策(資本効率重視による既存事業の収益最大化)

【ワイヤハーネス】

	2024年度	2025年度(25中計最終年度)
事業環境	● 顧客生産計画はおおむね安定して推移 ● アルミワイヤハーネスの搭載車種が拡大	● 顧客生産計画は前年並みと想定 ● xEVの拡大に向けた軽量化や高電圧化需要の拡大 ● 地政学リスクの拡がりに伴う地産地消ニーズの高まり
取組み	● アルミワイヤハーネスや高電圧対応品などxEV市場に向けた製品開発および拡販 ● 顧客ニーズや市場変化に対応する最適な生産体制の構築	● アルミワイヤハーネスの受注増や高電圧製品の開発と拡販 ● 地政学リスクや市場変化に対応可能な生産体制構築の継続推進(複数拠点生産、生産ライン共有化、自動化等)

ワイヤハーネス売上高推移

2022年度70車種、2025年度100車種超



電装エレクトロニクス

電装エレクトロニクス材料

執行役員常務
電装エレクトロニクス材料統括部門長
山本 尚志

環境分析

事業環境

主な収益機会
- 自動車の電動化、自動運転化による需要増加
- データトラフィック増大による非磁性、放熱特性要求向上
- 低侵襲医療ニーズの拡大

主なリスク・脅威
- 原材料価格高騰による代替素材ニーズ
- 地政学リスクや自然災害によるサプライチェーンの分断

強み
- 顧客ニーズにあわせた素材開発力と提案力
- 高性能・高品質な無酸素銅・銅合金製品の提供
- 水力発電による再生可能エネルギーを使用した生産体制

課題
- マーケティング力強化による注力市場でのプレゼンス向上
- 低環境負荷製造プロセスへの転換、バリューチェーンにおけるカーボンニュートラルへの貢献

25中計 事業戦略

基本方針

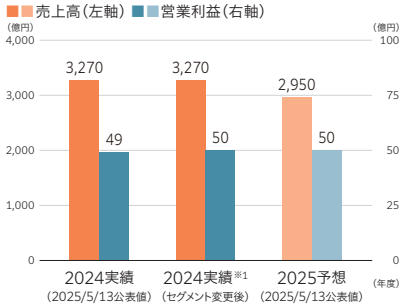
自動車市場、情報通信/エレクトロニクス市場において、顧客ニーズを実現する製品を開発・提供し、あわせてクリーンなものづくりを行うことで、社会課題の解決に貢献します。

主な戦略

高機能材料の開発とクリーンなものづくりで持続可能な社会の実現に貢献
- 無酸素銅・銅合金製品の拡販による自動車電動化への貢献
- エナメル線の生産能力増強による、拡大する電子部品市場への貢献
- 銅合金・めっき製品の拡大と製品ミックス改善による付加価値増大
- NT(ニッケル・チタン合金)製品の生産能力増強と新製品開発による高度医療への貢献

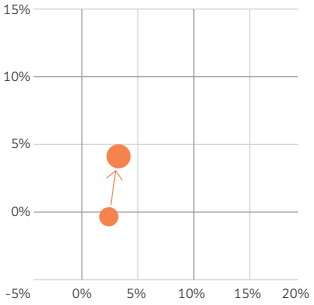
25中計 事業目標（売上高／営業利益、ROIC）

売上高／営業利益



ROIC（2021年度実績→2025年度予想）

縦軸：売上高CAGR※2
(2017～2021年度→2021～2025年度)
横軸：ROIC※3
(2021年度→2025年度)
バブル：NOPAT※4,5
(2021年度→2025年度)



※1 2025年度より一部事業のセグメント・サブセグメントの変更、および本部費配賦の一部変更に伴い、2024年度の実績値を2025年5月13日にリステイトしています。
・産業用レーザ事業を「インフラ／情報通信ソリューション」から「サービス・開発等」へ移管
・メタル電線事業を「インフラ／情報通信ソリューション」から「インフラ／エネルギーインフラ」へ移管

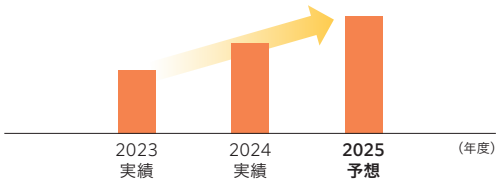
※2 CAGR：年平均成長率
※3 ROIC：投下資本利益率(税引後)
※4 NOPAT：IFRSに準じ、当期純利益＋税引後支払利息で算出
※5 負の値は白抜きのバブルで表記

25中計達成に向けた重点施策（資本効率重視による既存事業の収益最大化）

【銅条・高機能材】

	2024年度	2025年度（25中計最終年度）
事業環境	● 自動車の「電動化」「自動運転化」に対応した素材・デバイスの検討・採用継続、車載製品需要の回復は限定的 ● データセンタ関連製品需要が増大 ● エレクトロニクス関連製品需要は低迷	● 自動車の「電動化」「自動運転」に対応した素材・デバイスの市場投入継続 ● データトラフィック増大による高信頼性・高機能製品へのシフト ● 環境に対する社会要求の高まり（CO_2排出量抑制、銅および貴金属のリサイクル循環等）
取組み	● 高付加価値製品の新規開発、拡販による製品ミックス改善の継続（パワー半導体向け耐熱無酸素銅条の拡販、抵抗材ラインナップ拡充） ● 販売価格適正化、リフロー錫めっき事業撤退（2026年3月）決定 ● 銅および貴金属リサイクル技術の開発	● 顧客ニーズにあわせた特性を持つ高機能材料の開発・安定供給 ・高度な熱マネジメント実現 ・電子部品の誤作動を確実に抑制 ● クリーンなものづくり ・水力発電による脱炭素社会への貢献 ・銅および貴金属リサイクル技術向上による省資源化

注力製品 売上高推移



機能製品

機能製品

執行役員専務
機能製品統括部門長
大野 良次

環境分析

事業環境

主な収益機会

- データトラフィック増大、5G普及による通信・社会インフラ需要のさらなる拡大
- SDGs・カーボンニュートラルなどの社会的課題の解決

主なリスク・脅威

- 地政学リスクによるサプライチェーンの供給不安
- 原材料、輸送費高騰等

強み

- 差別化された高い技術力・特許
- 技術・営業が一体となった迅速できめ細かい顧客サービス力

課題

- 技術差別化を生み出し続ける設計力・開発力の持続・向上
- 拠点最適化等によるBCPのさらなる高度化やカーボンニュートラルなど環境負荷低減に向けた取組みのさらなる推進

25中計 事業戦略

基本方針

お客様との共創を図り、ソリューションを提供

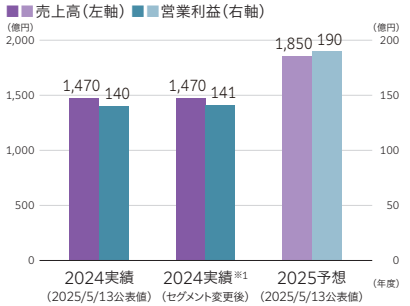
顧客ニーズに沿った新製品の提案・開発力を強みに、拡大する通信・社会インフラ市場を支えます。

主な戦略

- お客様の要望変化に迅速対応した製品開発を持続し、拡大する市場に「高機能」「差別化」を意識したエレクトロニクス製品を提供し続け、通信・社会インフラ市場を支える。
- Society 5.0 for SDGsに向けた新製品、カーボンニュートラルの仕組みづくりという社会的課題の解決に向けた「差別化」を武器に、持続可能な社会の実現に貢献し、次世代の収益基盤を確立する。

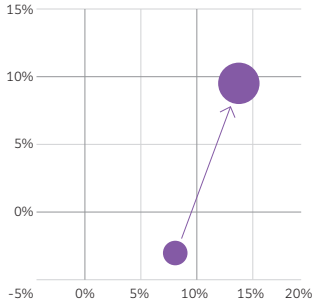
25中計 事業目標（売上高／営業利益、ROIC）

売上高／営業利益



ROIC（2021年度実績→2025年度予想）

縦軸：売上高CAGR※2
（2017～2021年度→
2021～2025年度）
横軸：ROIC※3
（2021年度→2025年度）
バブル：NOPAT※4,5
（2021年度→2025年度）



※1 2025年度より一部事業のセグメント・サブセグメントの変更、および本部費配賦の一部変更に伴い、2024年度の実績値を2025年5月13日にリステイトしています。
・産業用レーザ事業を「インフラ／情報通信ソリューション」から「サービス・開発等」へ移管
・メタル電線事業を「インフラ／情報通信ソリューション」から「インフラ／エネルギーインフラ」へ移管

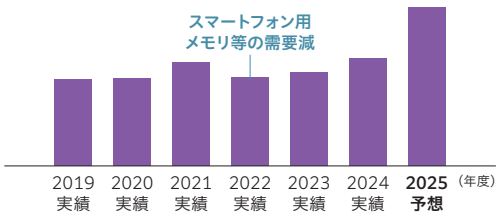
※2 CAGR：年平均成長率
※3 ROIC：投下資本利益率（税引後）
※4 NOPAT：IFRSに準じ、当期純利益＋税引後支払利息で算出
※5 負の値は白抜きのバブルで表記

25中計達成に向けた重点施策（資本効率重視による既存事業の収益最大化）

【半導体製造用テープ】

	2024年度	2025年度（25中計最終年度）
事業環境	● AI、データセンタ向け需要が市場を牽引 ● データセンタ関連は堅調に推移する一方、汎用半導体は回復ペースが緩やか	● 生成AIの普及により、高機能半導体の需要が拡大 ● 半導体市場はAIやデータセンタ向けが成長を牽引しつつ、その他分野でも徐々に回復が進展
取組み	● AT三重第二工場立ち上げによる供給体制の強化 ● 先端プロセス品の開発と認証取得による次世代対応力の向上	● AT三重第二工場の稼働により、平塚・三重の3工場での量産体制を確立 ● 先端プロセス向け製品の拡販により、成長市場への展開を加速

半導体製造用テープ売上高推移



（注）新会計基準値で統一

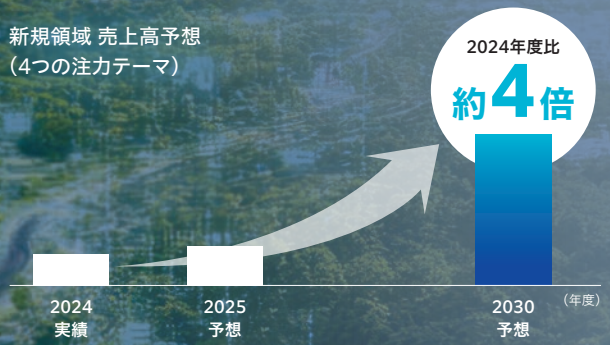
特集 2

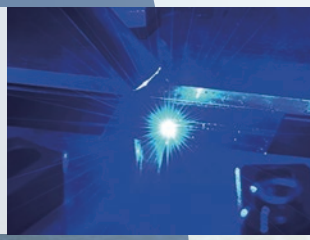
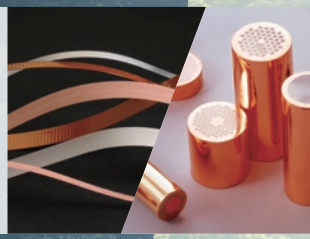
社会課題解決型事業の創出

～新規領域への挑戦～

当社グループでは、「社会課題解決型事業の創出」を収益機会のマテリアリティに掲げ、25中計では「新事業創出に向けた基盤整備」を重点施策の一つとして推進しています。特に「ライフサイエンス」「レーザ応用」「超電導」「グリーンLPガス」の4つを新規領域における注力テーマとして取組みを強化し、それらの事業化による2030年度売上高は2024年度比の約4倍を予想しています。

新規領域 売上高予想
(4つの注力テーマ)



		これまでの主な取組み	今後の活動と目指す姿	
ライフサイエンス	当社グループの保有技術(形状記憶合金、光関連技術)を活かし、医療機器メーカーとの共創を通じて、ライフサイエンスという新たな領域での事業創出に挑戦します。	・MFオプテックス(株)の子会社化による製造能力の確保 ・ISO13485取得による医療機器設計開発能力の獲得	・光ファイバ、レーザ、カテーテル、ガイドワイヤ、バルーンを強みに、医療機器メーカーからの開発・製造受託事業を展開	
レーザ応用	銅の切削や溶接等に使用する産業用レーザに加え、インフラ構造物の錆や塗料を除去する「インフラレーザ®」といった新たな製品も開発し、長年培ってきた光通信用レーザ技術の産業用用途展開に注力しています。	・「インフラレーザ®」の事業化(鉄道領域で小型の定置型機器の採用開始) ・日亜化学工業(株)との協業推進(産業用レーザの共同運営ラボ「CELL」を新設)	・「インフラレーザ®」を産業用レーザ事業と統合し、顧客訴求力を強化 ・「CELL」を活用して顧客との共創を加速 ・製品ラインナップ拡充、幅広い市場への展開	
超電導	液体ヘリウム温度で超電導動作をする低温超電導線材と、液体窒素温度でそれを実現できる高温超電導線材の両方を製造できるのが、当社グループの特徴です。近年関心が高まる核融合炉開発への供給など、新たな取組みを進めています。	・高温超電導材の開発・増産 ・核融合炉を開発する英国・トカマクエナジー社への出資、高温超電導線材の供給契約を締結 ・伸長する高磁場マグネット市場への対応、コイル事業を強化	・パートナー企業との共創・連携強化により、超電導アプリケーションの市場開拓を加速 ・核融合炉開発に向けた高温・低温超電導線材の開発と売上拡大	
グリーンLPガス	独自開発したラムネ触媒を用いて、メタンガスから液化プロパンガスを合成する技術の開発と商用化を進めています。エネルギー問題やカーボンニュートラルといった課題の解決に貢献するビジネスとして期待され、取組みを強化しています。	・家畜糞尿から発生するメタンガスからLPガスを生成する実証プラントを建設中(北海道鹿追町)	・北海道鹿追町の実証プラントにて、2025年度中にフィールド実証を開始 ・パートナー企業との共創・連携強化により、当該事業領域を拡大	

古河電工グループのDX

ウェブサイト 古河電工のデジタルトランスフォーメーション

基本的な考え方

当社グループは、デジタル技術を駆使して事業と働き方を改革し、企業価値を高めることを目指しています。

専任組織として「デジタルトランスフォーメーション&イノベーションセンター(DXIC)」を設置し、ものづくりDXの企画・起案、AI/IoTソリューションの構築、ITインフラ基盤・基幹/業務システムの企画・実装・運用を一体で推進する体制を構築しています。

また、今後も生成AIに代表される技術の進化を随時取り入れながら、生産性改革に向けた中期的な取組みの方向性をブラッシュアップしていきます。

古河電工グループのDXビジョン

2030年における社会変化を見据えて、当社の企業価値を高めるために、
デジタル技術を駆使して事業と働き方を改革する

DX戦略

25中計では「ものづくりDX」「高速経営(デジタルで経営判断サイクルを高速化)」「コトづくりDX(DXを活用した新規事業の創出)」の実現に向け、4つの柱を掲げてDX推進を加速しています。

DX推進の4つの柱

①老朽化システムの刷新
②データ蓄積とデジタル活用の普及
③ITガバナンス強化とセキュリティレベルの底上げ
④DX推進組織の体制強化、デジタル人材の育成

→
- ものづくりDX
- 高速経営
- コトづくりDX

TOPICS

経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定
～DXビジョンに基づいた体制の整備やデジタル技術の活用などを評価～

DX認定

ニュースリリース 経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定(2023年6月13日)

取組み

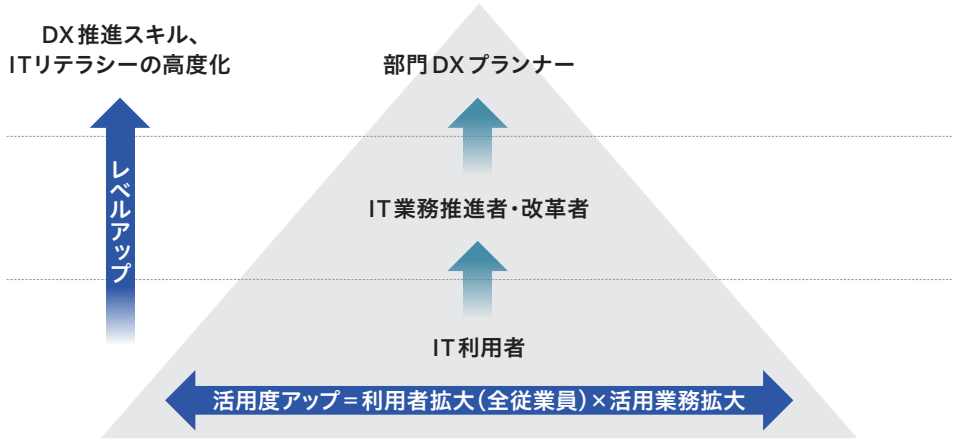
ものづくりDXにおけるAIの活用促進

ものづくりの効率化と高速経営の実現に向けて、AIを活用したデジタルソリューションの「型」を構築し、グループ全体での展開を進めています。

- **画像検査の自動化:** 目視検査に画像AIを導入し、良否判定を自動化。
- **材料開発の効率化:** 材料開発にAIを導入。(MI:マテリアルズ・インフォマティクス)
  開発期間を短縮し、新製品の市場投入を迅速化。
- **工程の異常検知・最適化:** AIで製造工程の異常値を検知し、最適条件を提案。
- **リアルタイム生産改善:** 設備稼働状況やもの・人・情報の流れを見える化し、
  リアルタイムでの情報把握と生産効率改善を実現。

デジタル人材の育成

DX推進をリードする人材の育成とともに、生成AI等のツールの進化を取り入れ、デジタル技術を利活用する全従業員のITリテラシーレベルの底上げ(知識や活用能力の強化・向上)、利用者と活用業務の拡大に取り組んでいます。



研究開発

有価証券報告書 第2【事業の状況】6【研究開発活動】
ウェブサイト 研究開発

基本的な考え方

当社グループは、「古河電工グループ パーパス」のもと、ビジョン2030の達成（情報/エネルギー/モビリティの融合領域における社会課題解決）に向けて、研究開発に取り組んでいます。

• 研究開発方針

メタル・ポリマー・フォトニクス・高周波の4つのコア技術の深化と活用により、社会課題解決型事業の創出を行います。また、オープンイノベーションによりパートナーと共に新たな価値を創造します。

• 研究開発ビジョン

素材力で培われた技術を基盤に、「人々が暮らしやすい社会の実現に貢献する」をテーマにグループの力を結集し、素材技術で社会に貢献していきます。

研究開発戦略

コア技術の深化と融合

4つのコア技術（メタル、ポリマー、フォトニクス、高周波）を基盤に、これらをさらに深化させることで、社会課題解決を推進する技術開発を進めます。

直近の主な取組み

- データセンタ関連製品群、および次世代データセンタ向け将来技術開発（光電融合、空孔コアファイバ、サーマル製品の液冷対応等）
- 次世代モビリティの軽量化対応（高耐久アルミ）、パワー半導体の高機能化対応（無酸素銅）
- 次世代モバイルネットワーク対応（高機能樹脂製品）　など

基盤技術の強化

創業以来培ってきた素材力にもとづく材料科学や製造プロセスの革新、解析やシミュレーションなど、こうした基盤技術の強化は研究開発戦略における重要な取組みに位置づけています。なお、その一環としてソフトウェア開発も進めており、ソフトウェアディファインドを意識して「モノづくり」と「コトづくり」を両立させる研究開発の実現を目指しています。

新たな技術領域への挑戦

25中計重点施策「新事業創出に向けた基盤整備」の注力テーマに掲げる「ライフサイエンス」「レーザ応用」「超電導」「グリーンLPガス」など、新規領域での技術開発を進めます。

直近の主な取組み

- ライフサイエンス分野におけるソリューション開発（医療機器）
- 高出力ファイバレーザ、青色レーザを用いたインフラソリューションの開発
- グリーンLPガス生成技術の開発、実用化に向けたベンチプラント建設
- 医療機器や次世代モビリティ、核融合炉向け等、高温超電導技術の研究開発
- 宇宙領域に関する研究開発　など

産官学連携と共創の推進

産官学連携やステークホルダーとの共創を深め、社会課題解決に向けた新たな価値創造を目指し、技術革新を加速します。直近では、2025年4月に資源循環に関する技術開発と事業活動の加速を目的に、その共創組織・拠点として「サーキュラーエコノミーデザインセンター（CDC）」を新設しました。

指標と目標

収益機会のマテリアリティである「Open, Agile, Innovative」「多様なステークホルダーとのパートナーシップの形成」に対するサステナビリティ指標として、「新事業研究開発費増加率（2021年度基準）」を設定しています。なお、2024年度の増加率は133%となり、目標の125%を達成しています。

マテリアリティ「Open, Agile, Innovative」「多様なステークホルダーとのパートナーシップの形成」

指標 ★：サステナビリティ指標	範囲	実績			目標		
		2022年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2025年度
★新事業研究開発費増加率 （2021年度基準）	グループ	116%	121%	133%	125%	125%	125%

知的財産

有価証券報告書 第2【事業の状況】2【サステナビリティに関する考え方及び取組】(4)知的財産
ウェブサイト 知的財産報告書

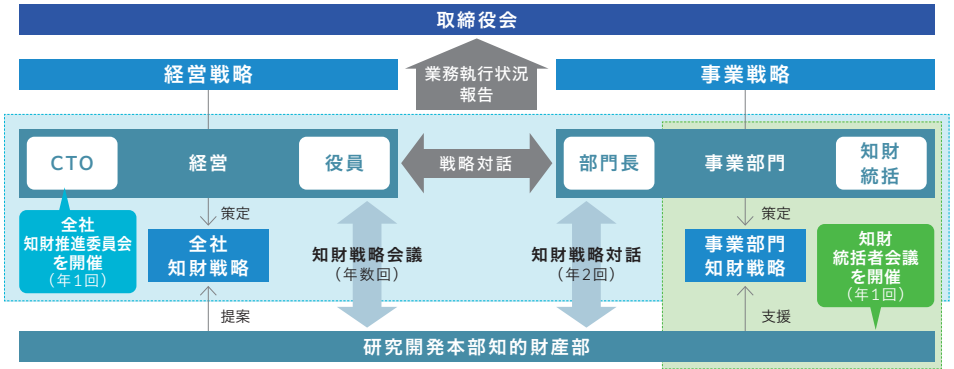
基本的な考え方

当社グループでは、強みの源泉となる特許やノウハウ等の知的財産、さらに人的資産、組織力、顧客ネットワーク等を含む知的資産を重要な経営資源と位置づけています。その活用を図ることを目的に3つの基本方針を定め、事業・研究開発・知的財産を三位一体として、グループ・グローバルな知財活動を推進しています。

3つの基本方針	1	IPランドスケープによる経営・事業戦略策定力の強化	知財情報を戦略策定プロセスに取り込んで解析・活用するIPランドスケープにより、経営・事業戦略策定力を強化します。
	2	オープン＆クローズ戦略による知的資産活用	オープン＆クローズ戦略による知的資産活用を起点に、知的資産を創出・蓄積し、事業・コア技術を保護する活動サイクルを、IPランドスケープによる環境分析で変化を捉えながら回すことで、事業競争力を強化します。
	3	知財リスク低減による事業遂行の安定化	権利侵害リスク、技術流出リスク、契約リスク、技術模倣リスクの4つを、影響度および頻度の高い知財リスクとして認識し、継続的なリスク低減に努め、事業遂行を安定化します。

推進体制

研究開発本部長(CTO)を委員長とする「全社知財推進委員会」を設置し、全社知的財産活動方針を決定するとともに、各部門(事業部門、研究部門)の知財総括責任者を中心に知財活動を推進しています。また、知財戦略会議や知財総括者会議、知財戦略対話も実施しています。なお、こうした業務執行状況は、取締役会に四半期ごとに報告・共有しています。



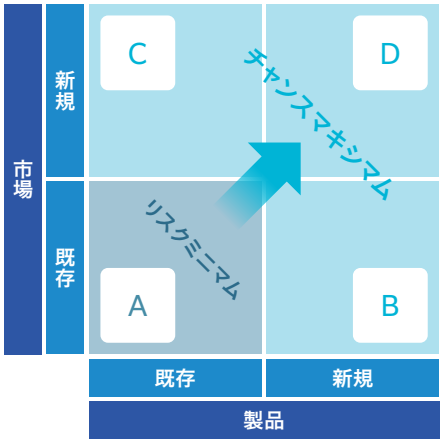
知財戦略

3つの基本方針を踏まえて、ビジョン2030の達成に向けて、チャンスマキシマム(事業機会拡大)とリスクミニマム(事業安定化)の2つの観点から、知財活動を推進しています。

チャンスマキシム:IPランドスケープ

「IPランドスケープによる経営・事業戦略策定力の強化」を、知財戦略の第1に掲げています。自他社の知財情報等を用いて競争環境・市場環境を分析し、新しい事業分野・ビジネスモデルを探索しています。

既存市場・既存製品の領域(A領域)は、資本効率重視による既存事業の収益最大化を目指し、IPランドスケープで戦略の確からしさを判断します。新規市場や新規製品に関わる領域(B・C・D領域)は、開発力・提案力の強化による新事業創出に向けた基盤整備を目指し、IPランドスケープで戦略の策定力を強化します。具体的には、技術の先読み、共創相手や新市場の探索などの調査を行います。



リスクミニマム
A領域:
資本効率重視による既存事業の収益最大化
➡IPランドスケープで戦略の確からしさを判断

チャンスマキシマム
B・C・D領域:
開発力・提案力の強化による新事業創出に向けた基盤整備
➡IPランドスケープで戦略の策定力を強化

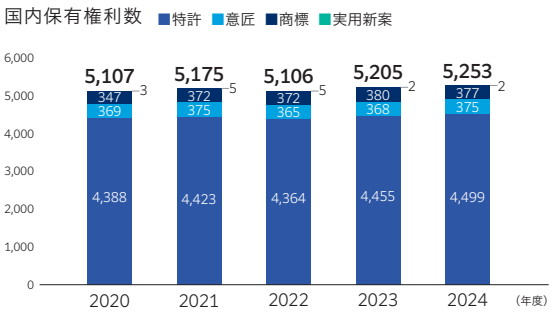
(注)IPランドスケープ:経営戦略または事業戦略の立案に際し、(1)経営・事業情報に知財情報を取り込んだ分析を実施し、(2)その結果(現状の俯瞰・将来展望等)を経営者・事業責任者と共有すること(引用:特許庁「経営戦略に資する知財情報分析・活用に関する調査研究報告書」)

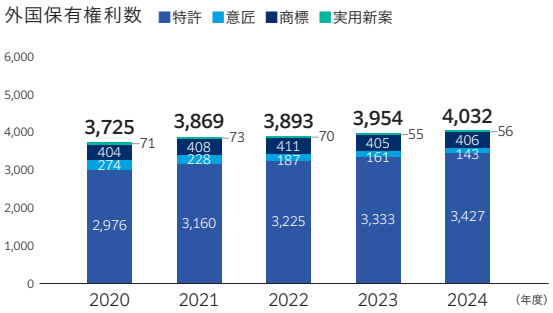
リスクミニマム：知的財産ポートフォリオ

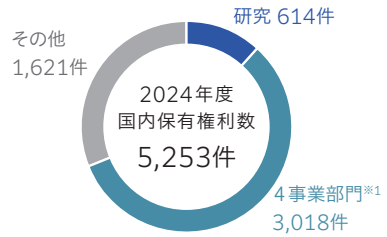
当社グループ固有の差別化技術を知的財産権・技術ノウハウで保護し、事業リスクを最小化します。社会課題解決型事業の強化による成長を実現するため、情報/エネルギー/モビリティ分野では、詳細な競合分析にもとづく知的財産ポートフォリオの構築とその活用を徹底しています。これにより、25中計目標達成に向けた資本効率重視による既存事業の収益最大化を支えます。

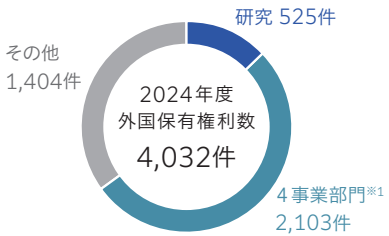
当社の保有する知的財産権（特許権・実用新案権・意匠権・商標権）の約半数が、光ファイバ・ケーブル、電力ケーブルシステム、ワイヤハーネス、半導体製造用テープ関連のポートフォリオです。これらの事業でオープン＆クローズ戦略による知的資産活用と、知財リスク低減により事業リスクを最小化します。

知的財産権保有権利数









※1 光ファイバ・ケーブル、電力ケーブルシステム、ワイヤハーネス、半導体製造用テープを含むファイバ・ケーブル事業部門、電力事業部門、自動車部品事業部門、AT・機能樹脂事業部門の合計

指標と目標

知財情報を戦略策定プロセスに取り込み、経営・事業戦略策定力を強化することを目的とするIPランドスケープの実行を推進するため、収益機会のマテリアリティのサステナビリティ指標として「事業強化・新事業創出テーマに対するIPランドスケープ実施率」を設定しています。設定時の目標は2025年度に100%（全件実施）としていましたが、2024年度にこの目標を前倒しで達成しました。

マテリアリティ「Open, Agile, Innovative」「多様なステークホルダーとのパートナーシップの形成」

指標 ★：サステナビリティ指標	範囲	実績			目標		
		2022年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2025年度
★事業強化・新事業創出テーマに対するIPランドスケープ実施率	グループ	40%	77%	100%	45%	100%※2	－※3

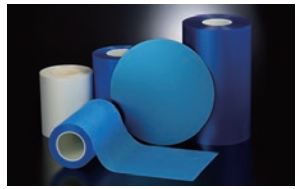
※2 2022年時点で設定した事業強化・新事業創出テーマに関して、全件実施を意味します。
※3 2024年度に前倒して目標達成。2025年度は具体的な事業活動へ展開を進めていきます。

TOPICS IPランドスケープの活用事例

事例1：既存事業の補強（A・B領域）

半導体製造用テープ

発展著しい半導体市場に対して、IPランドスケープで強みの可視化や技術の先読みを行い、開発戦略の補強を行うことで事業強化に貢献しています。



事例2：新事業の創出（C領域）

インフラレーザ®

光通信技術で培った半導体レーザ技術を応用した新規製品で、新規市場への参入にあたり、IPランドスケープで自他社の知財状況を分析し、想定事業領域における知的財産権の確保を進めました。これにより、顧客へのアピール力を向上させ、事業競争力を高める戦略策定を行いました。

インフラレーザ® Infrastructure Laser

ステークホルダーとの共創

当社グループは、多様なステークホルダーとの共創により、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指します。また、適切な情報開示と積極的なコミュニケーションを通じて、すべてのステークホルダーとの健全で良好な関係を維持・向上させ、社会の持続的な発展に貢献します。

		関連するマテリアリティ　■収益機会 ◆リスク	ビジネスを通じた課題解決	主なコミュニケーション方法
お客様	提供する製品、業務およびサービスの品質を維持・向上させることはもとより、当社グループの強みを活用したビジネス活動の展開によって、お客様の課題解決に貢献します。	■社会課題解決型事業の創出 ■多様なステークホルダーとのパートナーシップの形成	• 当社グループの強みを活かしたお客様の課題解決 • サーキュラーエコノミーの実現	• 日常取引における対話 • 技術展や展示会における対話 • ウェブサイト等を通じた情報発信 • お客様からのCSRアンケート • お客様の工場監査
パートナー（取引先）	法令を遵守した健全なサプライチェーンを構築するとともに、パートナーとの共創によって、サプライチェーン全体のサステナビリティを実現するビジネスを推進します。	■多様なステークホルダーとのパートナーシップの形成 ◆リスク管理強化に向けたガバナンス体制の構築／サプライチェーンマネジメント、人権・労働慣行	• サプライチェーン全体での温室効果ガス削減 • サプライチェーン上の人権 • 責任ある鉱物調達 • サーキュラーエコノミーの実現	• 日常取引における対話 • パートナーズミーティング • ウェブサイト等を通じた情報発信 • CSR調達ガイドラインにもとづくSAQ（自己調査評価） • パートナーシップ構築宣言の公表
株主・投資家	株主・投資家に向けた適切な利益還元および情報開示を行うことはもとより、ビジネスを通じて持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を果たします。	◆リスク管理強化に向けたガバナンス体制の構築／コーポレートガバナンス	• 持続的な成長と中長期的な企業価値の向上	• 株主総会 • 投資家向け説明会 • 個別ミーティング • 株主通信、有価証券報告書、統合報告書、ウェブサイト等を通じた情報発信
従業員	人権の尊重や労働安全衛生、コンプライアンス遵守等の社会的責任を果たすとともに、従業員エンゲージメントを通じて、企業価値向上につながる人材・組織実行力を強化します。	■Open, Agile, Innovative ◆人材・組織実行力の強化	• 従業員エンゲージメント • 人材育成と公正な評価・処遇 • ダイバーシティ＆インクルージョン	• 社内報、イントラネット • 労使による経営説明会、人権DD対話 • 各事業所での社長対話 • 人材・組織実行力調査「フルカワEサーベイ」 • パーパス浸透活動
政府・地方自治体・地域社会	法規制遵守や納税義務といった社会的責任を果たすとともに、当社グループの強みを活用したビジネス活動によって、国際社会・地域社会の課題解決に貢献します。	■社会課題解決型事業の創出 ■Open, Agile, Innovative ■多様なステークホルダーとのパートナーシップの形成	• 当社グループの強みを活用した国際社会・地域社会の課題解決 • カーボンニュートラルの実現 • 地域の新しい社会基盤の構築 • サーキュラーエコノミーの実現	• 経済団体や業界団体を通じた対話 • 行政、地方自治体の調査やアンケートへの協力 • 行政の関連事業への参画 • 地方自治体との連携協定
地球環境	環境保全や環境法令遵守等の社会的責任を果たすとともに、気候変動を含む環境課題を収益機会と捉えたビジネス活動を推進し、持続的な地球環境に貢献します。	■社会課題解決型事業の創出／環境配慮事業の創出 ◆気候変動に配慮したビジネス活動の展開	• 気候変動の緩和と適応 • カーボンニュートラルの実現 • サーキュラーエコノミーの実現	• バリューチェーンを通じた環境保全活動、気候変動対応 • 環境NGO、NPO、イニシアチブ等の活動への参加 • お客様の環境を含むESG活動への協力 • 再生可能エネルギーの活用

気候変動に配慮したビジネス活動の展開

有価証券報告書 第2【事業の状況】2【サステナビリティに関する考え方及び取組】(2)気候変動
ウェブサイト 環境

基本的な考え方

当社グループでは、2050年を見据えた「古河電工グループ環境ビジョン2050」を策定し、「脱炭素社会への貢献」としてバリューチェーン全体で温室効果ガス排出量ネットゼロを目指しています。

古河電工グループ環境ビジョン2050（2021年2月策定、2024年11月一部改定）

環境に配慮した製品・サービスの提供および循環型生産活動を通じ、
バリューチェーン全体で持続可能な社会の実現に貢献する。

- **脱炭素社会への貢献**
  バリューチェーン全体で温室効果ガス排出量ネットゼロを目指す。
- **水・資源循環型社会への貢献**
  水利用を最小化し、バリューチェーン全体で
  廃プラスチックを含めた再生材の利用を促進する。
- **自然共生社会への貢献**
  原材料も含めたバリューチェーンマネジメントを通じて、
  生態系への影響を最小化する。

TCFD提言に沿った情報開示

気候関連リスクおよび機会が経営上の重要課題であると認識し、2020年1月に気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)へ賛同しました。当社グループは、TCFD提言に沿った情報開示を進め、ステークホルダーとの信頼関係の強化につなげていきます。開示詳細は、「有価証券報告書」をご覧ください。

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

カーボンニュートラル実現に向けた取組みと気候移行計画の策定

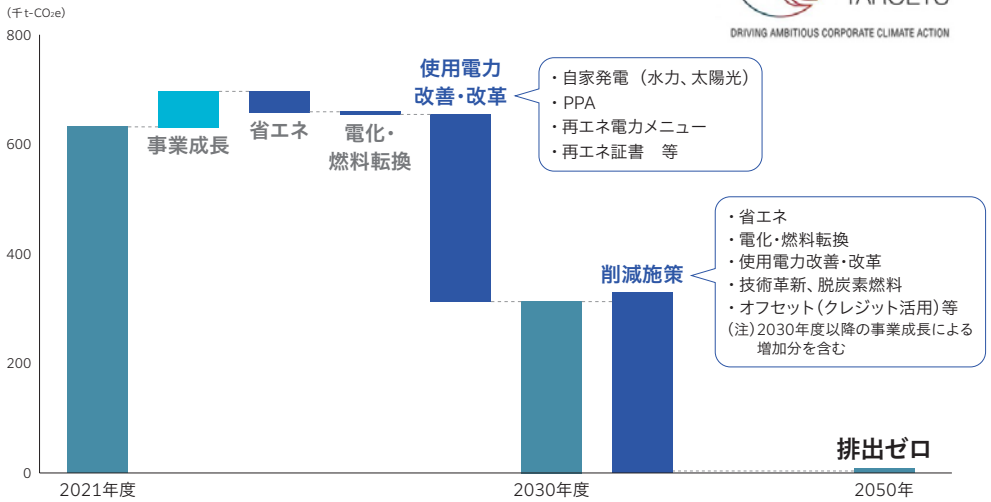
気候関連の機会およびリスクを特定し、収益機会の獲得とリスクの低減の両面からカーボンニュートラル実現に向けた取組みを進めています。また、2023年度より、TCFDが公表した「指標、目標、移行計画に関するガイダンス」を踏まえ、低炭素経済への移行を支援する一連の目標と行動である気候移行計画の策定を開始しました。

リスクへの対応としては、環境ビジョン2050と環境目標2030の達成に向けた気候移行計画策定の一環として、事業活動における温室効果ガス排出量削減のロードマップを策定し、再生可能エネルギーの利用比率向上に向けた取組み(水力発電の活用、太陽光発電設備の設置、再生可能エネルギー由来電力の導入)を進めています。また、バリューチェーン排出量(スコープ3)の算定と把握に努めています。

収益機会への対応としては、25中計期間において既存事業の収益安定化と新事業創出に向けた基盤整備を進め、2030年にはそれぞれの分野における社会課題を解決するとともに、カーボンニュートラル実現に貢献していきます。

**事業活動における温室効果ガス排出量(スコープ1、2)
2050年ゼロへのロードマップ**

SCIENCE BASED TARGETS
DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION



指標と目標

環境ビジョン2050において、バリューチェーン全体で温室効果ガス排出量ネットゼロを目指すことを目標に掲げています。また、環境目標2030において温室効果ガス排出量(スコープ1、2およびスコープ3)削減の目標を設定し、そのうち温室効果ガス排出量(スコープ1、2)、また全電力使用量に占める再生可能エネルギー比率は、サステナビリティ指標として2025年度目標を設定しています。

2024年度実績は、当社事業所および国内外の生産拠点において太陽光発電設備の設置や購入電力の再生可能エネルギーへの転換を進め、各目標は達成しました。

マテリアリティ「気候変動に配慮したビジネス活動の展開」

指標 ★:サステナビリティ指標	範囲	基準年度	実績			目標　( )は参考値			ビジョン
			2022年度	2023年度	2024年度	2024年度	2025年度	2030年度	2050年度
★環境調和製品 売上高比率	グループ	–	65.0%	65.9%	74.0%	68%	70%	–	–
★温室効果ガス 排出量削減率 (スコープ1、2)※1	グループ	2017	△36.8%	△45.4%	–	(△39%)※2	(△42%)※2	(△59%)※2	ネットゼロ
		2021	–	–	△34.8%	△14.0%	△18.7%	△42%	
温室効果ガス 排出量削減率 (スコープ3)	グループ	2019	△6%	△11.3%	–	–	–	–	
		2021	–	–	△8.8%	△8.3%	△11.1%	△25%	
★電力消費量に 占める再生可能 エネルギー比率	グループ	–	20.2%	31.6%	39.6%	25%	30%	50%	–

※1 当社グループが排出する温室効果ガスは、主にエネルギー起源による二酸化炭素(CO_2)と六フッ化硫黄(SF_6)です。
※2 2024年度から基準年度が2021年度に変更になりましたが、従来の2017年度基準に当てはめた場合の削減目標も参考値として示しています。

TOPICS サーキュラーエコノミーの実現に向けた取組み

当社グループの4つのコア技術のうち「メタル」「ポリマー」の技術力を活かして、金属・樹脂のリサイクルおよび省資源化に関する研究開発を推進しています。これらの技術を基盤に、外部パートナーとの共創を通じて、資源循環型社会の構築に向けた事業活動を展開しています。

事例1

ニュースリリース
自動車リサイクルにおける再生材利用拡大を目指し、自動車部品解体プロセス等の技術実証を開始
～自動車産業におけるサーキュラーエコノミー実現に貢献～(2024年4月9日)

事例2

ニュースリリース
銅の資源循環で約8%のCO_2を削減
～廃家電由来の銅リサイクル原料をパナソニック製品に循環するスキームを実現～(2025年5月19日)

ウェブサイト 廃棄物削減、資源の有効活用

TOPICS TNFD提言に沿った取組み

当社グループは、自然関連財務情報開示タスクフォース(TNFD)の取組みに賛同し、2023年にTNFDフォーラムへ加盟しました。TNFD提言に沿った自然関連の情報開示を進め、ステークホルダーとの信頼関係強化につなげていきます。

現在、TNFDのLEAP(Locate, Evaluate, Assess, Prepare)アプローチによる自然関連課題の評価に取り組んでいます。

ウェブサイト TNFD提言に沿った取組み

TNFD Forum Member

人材・組織実行力の強化

有価証券報告書 第2【事業の状況】2【サステナビリティに関する考え方及び取組】(3)人的資本
ウェブサイト 人材マネジメント

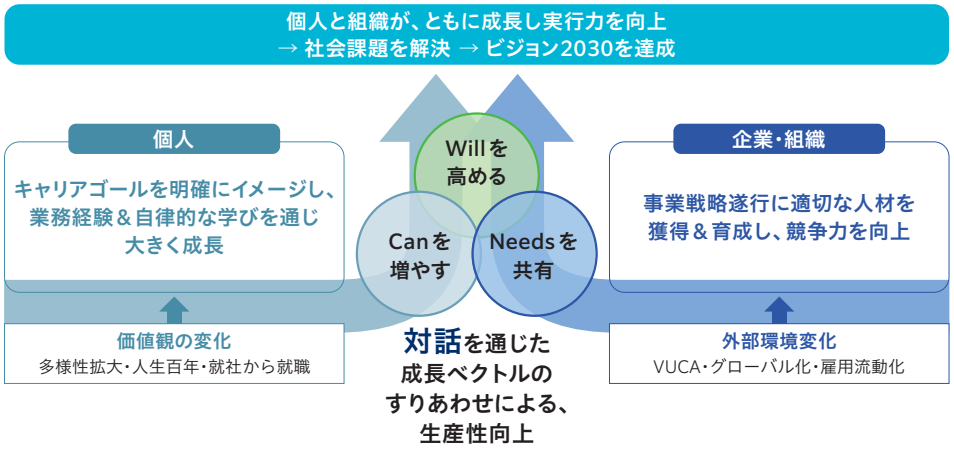
基本的な考え方

当社グループでは、「古河電工グループ パーパス」の実現に向けた人と組織のありたい姿として「古河電工グループPeople Vision」を位置づけ、多様な人材一人ひとりの成長が当社グループの成功の原動力であり、チームで成果を生み出すことを通じて個人と組織がともに成長することを目指しています。

人材マネジメント戦略

経営戦略・事業戦略の実行にあたり、対話を通じた成長ベクトルのすりあわせを行うことで、個人と組織がともに実行力を向上させ成長するとともに、社会課題を解決し、ビジョン2030を達成します。

そのために必要な人材(誠実に磨き続けてきた当社グループの技術力と提案力を活かして、社会課題解決を起点とした事業創出や価値創造に向かって積極的に変革できる人材と定義)を集めて組織を形成し、その人材の成長を組織が支援して活躍してもらうことで、やりがいを感じながら活躍し続けられる組織風土を醸成していくストーリーを描き、それらをWill・Can・Needsの3つの要素で捉えて具体的な活動に取り組んでいます。



(注)経済産業省「人生100年時代の社会人基礎力(H30)」を参考に当社作成

指標と目標

「従業員エンゲージメントスコア」「管理職層に占める女性比率」「新規採用者に占めるキャリア採用比率」をサステナビリティ指標として設定し、2025年度目標を掲げています。

従業員エンゲージメントスコアは、2024年度の目標77に対し、実績は72と未達成でした。主な要因は、回答者構成比の変動によるもの(相対的にスコアが低い単体および国内グループ会社の割合が高まったこと)と、海外グループ会社のビジネス環境変化等によるものと推察されます。パーパス浸透活動や管理職によるマネジメントの見直し、また各部門での対話促進等により、改善を図っていきます。

管理職層に占める女性比率は、2024年度の目標6%に対し、実績は5.4%と未達成でした。事業戦略にもとづき技術系人材中心の採用活動を行った影響により、全体的な女性採用数の伸びが鈍化し、前年度と同水準に留まりました。今後は採用から育成・登用までパイプラインを充実させるとともに、女性管理職層・候補層に対して個別フォローを実施し、女性比率向上に向けた活動に粘り強く取り組んでいきます。

マテリアリティ「人材・組織実行力の強化」

指標 ★:サステナビリティ指標	範囲	実績			目標		
		2022年度	2023年度	2024年度	2024年度	2025年度	2030年度
★従業員エンゲージメントスコア※1	単体	65	63	−	−	−	−
	グループ	−	76	72	77	80	85
★管理職層に占める女性比率	単体	4.8%	5.4%	5.4%	6.0%	7.0%	15.0%
★新規採用者に占めるキャリア採用比率※2 (管理職層、総合職、一般職)	単体	45.7%	48.8%	54.4%	30%※3	30%※3	−

※1 2023年度に対象範囲を国内外グループ会社へ拡大し、2024年度以降の目標を単体からグループに変更しました。
※2 新規採用者は新卒採用者およびキャリア採用者を示し、その対象は管理職層、総合職、一般職です。
※3 各年度30%程度維持することを意味します。

TOPICS 3つの要素（Will・Can・Needs）で捉えた具体的活動例

人材育成

経営人材等の育成（サクセッションプランと育成計画） Will Can Needs

事業戦略遂行に必要な人材が確保されている状態を目指して、経営人材の育成を中期的な目的としたサクセッションプランと育成計画を策定し、実行しています。指名・報酬委員会においては、経営人材育成の仕組みの適正性や運用状態のモニタリングを行い、執行役員の登用やCEOサクセッションプランについて計画的に取り組んでいます。

なお、部長層は2023年度に全組織にてサクセッションプランと育成計画を策定し、実行に取り組んでいます。課長層は部長候補へのパイプラインを意識したサクセッションプランを策定し、2025年度は育成計画を策定・実行していきます。

リスキリング施策 Will Can Needs

事業戦略遂行に必要なキャリアパスや能力・スキルを明示し、個々人がキャリアゴールを明確に描き、自律的な学びを通じて成長できる状態を目指して、「個人が、いつでも、どこでも、何度でも、多種多様なスキルを学ぶことができる環境」の提供を可能にする新たなEラーニングシステムを2024年度に導入しました。

また、従来の研修カリキュラムの事前・事後学習にEラーニングを活用し、学びを最大化する連携にも取り組んでいます。さらに、職場・組織の垣根を超えた学び合いの機会を創出する場の提供等を行っています。

（注）当社グループにおけるリスキリングの定義は、「新規・既存問わず、業務遂行において必要な知識・スキルを自律的に学ぶこと」としています。

ウェブサイト 人材採用・育成

従業員エンゲージメント Will Can Needs

経営のマテリアリティの一つである「人材・組織実行力の強化」を目指し、個人が当社グループのパーパスに共感し、成長・活躍し続けたいと思えるようなエンゲージメントの高い組織風土の醸成に取り組んでいます。人材・組織実行力調査「フルカワEサーベイ」による従業員エンゲージメントスコアの結果を踏まえ、人事部門と各組織の対話促進を図り、従業員エンゲージメント向上に向けた各種施策を進めています。

パーパス浸透活動

当社グループでは、2024年3月に「古河電工グループ パーパス」を制定し、理念体系を見直すとともに、パーパスの浸透活動に取り組んでいます。2024年度はまず認知拡大を、そして理解・共感の醸成を目的とした施策を開始しました。動画やポスター等を通じて社内外に広く周知活動を行うとともに、経営層および一般従業員のパーパスに対する理解や共感醸成を目的とした各種ワークショップを実施しました。

国内外グループ会社の役員を対象としたパーパス・ワークショップ

国内事業所の従業員を対象としたマイパーパス・ワークショップ

ウェブサイト 従業員エンゲージメント

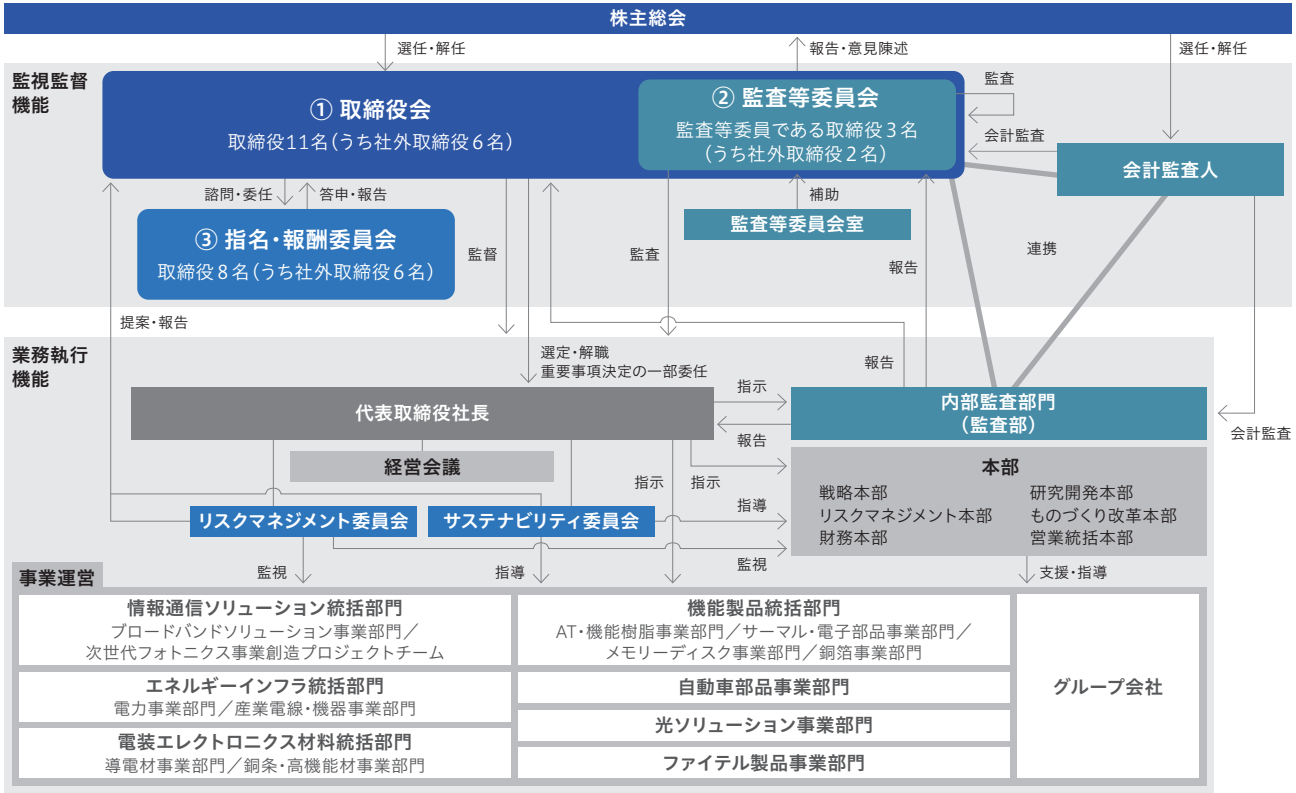
コーポレートガバナンス

有価証券報告書 第4【提出会社の状況】4【コーポレートガバナンスの状況等】
ウェブサイト コーポレートガバナンス

基本的な考え方

1. 株主の権利を尊重し、平等性を確保する。
2. 株主を含むステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働する。
3. 会社情報を適切に開示し、透明性を確保する。
4. 取締役会は、株主に対する受託者責任・説明責任を踏まえ、独立社外取締役の役割を重視しつつ、客観的な立場からの業務執行監督機能の実効化を図る。
5. 中長期的な株主の利益と合致する投資方針を有する株主との間で建設的な対話を行う。

ガバナンス体制図（2025年6月25日現在）



①取締役会

当社の取締役会は、株主に対する受託者責任・説明責任を踏まえ、当社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上を促し、収益力・資本効率等の改善を図る責務を担うものとしています。

当社は、2024年度において取締役会を計16回開催しており、重要な業務執行の決定や年度予算等の経営目標の達成状況を確認するとともに、コーポレートガバナンスをはじめとする経営に関する基本事項について審議を行いました。

②監査等委員会

監査等委員会は、法令にもとづく調査権限を行使することを含め適切に情報入手を行うとともに、株主に対する受託者責任を踏まえ独立した客観的な立場から取締役会においてあるいは経営陣に対して適切に意見を述べるものとしています。また、監査等委員会は、定期的な会合の開催や必要に応じて随時報告を受けるなど、内部監査部門との連携を十分に確保するとともに、監査の方針、計画および結果を定期的に取締役会に報告するものとしています。

③指名・報酬委員会

当社は、指名・報酬委員会を設置しています。同委員会は、取締役等の指名や報酬等に関する審議・決定手続きの客観性および透明性を確保することを目的とし、取締役会決議により取締役中より選任された5名以上の委員（過半数は社外取締役）で構成されるものとしています。

当社は、2024年度において指名・報酬委員会を計5回開催しており、指名に関しては2025年4月からの経営執行体制について、報酬に関しては役員報酬制度について、審議等を行いました。

取締役体制（2025年6月25日現在）

小林 敬一
取締役会長

在任期間 10年
出席率（2024年度）
取締役会　100%（16回中16回）
指名・報酬委員会　100%（5回中5回）

塚本 隆史
社外取締役

社外　独立

在任期間 4年
出席率（2024年度）
取締役会　93.8%（16回中15回）
指名・報酬委員会　100%（5回中5回）

荻原 弘之
取締役（常勤監査等委員）

在任期間 2年※2
出席率（2024年度）
取締役会　100%（16回中16回）
監査役会　100%（11回中11回）※3

森平 英也
代表取締役社長

在任期間 3年
出席率（2024年度）
取締役会　100%（16回中16回）
指名・報酬委員会　100%（5回中5回）

籔 ゆき子
社外取締役

社外　独立

在任期間 6年
出席率（2024年度）
取締役会　100%（16回中16回）
指名・報酬委員会　100%（5回中5回）

住田 清芽
社外取締役（監査等委員）

社外　独立

在任期間 5年※2
出席率（2024年度）
取締役会　100%（16回中16回）
監査役会　100%（11回中11回）※3

宮本 聡
代表取締役兼執行役員専務
戦略本部長

在任期間 6年
出席率（2024年度）
取締役会　100%（16回中16回）

斎藤 保
社外取締役

社外　独立

在任期間 4年
出席率（2024年度）
取締役会　100%（16回中16回）
指名・報酬委員会　100%（5回中5回）

塩見 崇夫
社外取締役（監査等委員）

社外　独立

在任期間 4年※2
出席率（2024年度）
取締役会　100%（16回中16回）
監査役会　100%（11回中11回）※3

青島 弘治
代表取締役兼執行役員常務
財務本部長

在任期間 1年
出席率（2024年度）
取締役会　100%（12回中12回）※1

星野 岳穂
社外取締役

社外　独立

在任期間 1年
出席率（2024年度）
取締役会　100%（12回中12回）※1
指名・報酬委員会　100%（5回中5回）

ウェブサイト　役員の経歴

※1 青島弘治氏および星野岳穂氏は、2024年6月26日開催の「第202回定時株主総会」において新たに取締役に選任されたため、出席対象となる取締役会の回数が他の取締役と異なります。
※2 当社は、2025年6月25日に監査等委員会設置会社に移行しました。監査等委員である取締役の在任期間は、監査役としての在任期間も含んでいます。
※3 2024年度に開催された監査役会にもとづく出席状況を記載しています。

取締役のスキルマトリクス（2025年6月25日現在）

	氏名	性別	独立役員	企業経営	財務・会計	法務・リスクマネジメント	環境・エネルギー	技術・IT	営業・マーケティング	国際的経験・知見	人事政策・組織開発
取締役	小林 敬一	男性		●				●	●		
	森平 英也	男性		●				●		●	
	宮本 聡	男性				●				●	●
	青島 弘治	男性			●	●					
	塚本 隆史	男性	★	●	●					●	
	籔 ゆき子	女性	★					●	●		●
	斎藤 保	男性	★	●				●			
	星野 岳穂	男性	★				●	●		●	
（監査等委員）	荻原 弘之	男性		●	●					●	
	住田 清芽	女性	★		●					●	
	塩見 崇夫	男性	★	●	●					●	

（注）各人の保有するすべての経験・知見を表示するものではなく、各項目に関する豊富な経験・高度な知見が重要課題解決に向け特に期待される項目に限定して記載しています。

スキル項目の詳細

スキル項目	選定理由	定義
企業経営	当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指すESG経営を推進し、自ら積極的に変革する企業となるためには、中長期的に持続的な成長戦略を策定するスキル、企業マネジメントに関する高度なスキルが必要であるため。	企業において代表取締役または代表取締役に準ずる幅広い管掌範囲を持つ役員経験を有していること。
財務・会計	当社グループの資本効率を意識した事業の強化と創出、事業ポートフォリオの最適化のためには、正確に財務状況を把握し、強固な財務基盤構築に向けた財務・資本戦略策定に関する高度なスキルが必要であるため。	財務・会計に関する経験・知見を有していること。財務・会計部門の責任者としての実績を有していること。
法務・リスクマネジメント	リスク管理強化に向けたガバナンス体制の構築とコンプライアンス遵守の企業風土は持続的な企業価値向上の基盤であり、取締役会における経営監督の実効性向上のためにも、法務・リスク管理・コンプライアンスに関する高度なスキルが必要であるため。	法務・リスク管理・コンプライアンス体制構築等の経験・知見を有していること。法務・リスク管理・コンプライアンス部門の責任者としての実績を有していること。
環境・エネルギー	気候変動に配慮したビジネス活動の展開を推進することは、当社グループが持続的な成長をしていくうえで必須であり、環境・エネルギー分野に関する高度なスキルが必要であるため。	環境・エネルギー分野の幅広い経験・知見・ネットワークを有している、または環境・エネルギー部門の責任者としての実績を有していること。

スキル項目	選定理由	定義
技術・IT	オープンイノベーションや外部パートナーとの共創、知的資産の活用を含めた当社グループの強みを強化し、新しいビジネスモデルの構築を進めるためには、当社グループがこれまで培ってきた4つのコア技術※、またはデジタル分野における高度なスキルが必要であるため。	研究・開発・IT・DX等の経験・知見を有している、または技術・IT部門の責任者としての実績を有していること。
営業・マーケティング	プロダクトアウト重視の姿勢から脱し、マーケットイン、さらにアウトサイドインのアプローチも取り入れ、当社グループの強みを活用したお客様の課題解決のためには、マーケットのトレンドを先読みし、営業戦略策定に関する高度なスキルが必要であるため。	営業・マーケティングの経験・知見を有している、または営業・マーケティング部門の責任者としての実績を有していること。
国際的経験・知見	当社グループの事業の強化のために、グローバルな視点での成長戦略の策定、海外での事業マネジメントに関する高度なスキルが必要であるため。	国外企業における経営経験、または国際取引や専門分野における国際的知見を有していること。
人事政策・組織開発	人的資本を充実させ人材・組織実行力を高め、経営基盤の強化を進めるためには、従業員が能力を最大限発揮すること、リーダーシップ育成や組織風土の改革によりチーム力を高める施策策定に関する高度なスキルが必要であるため。	人事政策・組織開発に関する経験・知見を有している、または人事政策・組織開発部門の責任者としての実績を有していること。

※ 4つのコア技術：メタル、ポリマー、フォトニクス、高周波

取締役会の実効性評価（2024年度）

当社では、取締役会の機能向上を図ることを目的として、取締役会が適切に機能しているかを検証し、その結果を踏まえて問題点の改善や強みの強化に必要な措置を講じていくという継続的なプロセスにより、2015年度から毎年、取締役会の実効性に関する分析・評価を行っています。

分析・評価方法

取締役・監査役の全員にアンケートを実施したうえで、その集計結果にもとづき、社外役員会議および取締役会において、取締役会の実効性に関する議論を実施しました。なお、集計結果のより深い理解を目的に、取締役・監査役全員を対象とした取締役会議長による個別インタビューを実施（取締役会議長に対しては幹事社外役員が実施）し、その結果を取締役会で共有しています。

アンケート項目

I. 取締役会の役割・責務等
（総論／中長期的な経営計画／業務執行関連／リスクマネジメント・コンプライアンス、サステナビリティ関連／指名・報酬委員会関連）
II. 取締役会の運営
III. 社外役員の支援・連携に係る体制
IV. 監査役の役割・監査役に対する期待
V. 株主その他のステークホルダーとの関係
VI. その他（取締役会全般、個人評価）

評価結果の概要

当社取締役会は、前年度の実効性評価の結果を踏まえて実効性向上に向けた施策に取り組んでおり、当社グループ全体の持続的成長や中長期的な企業価値向上の観点から、取締役会全体として積極的で活発な議論および業務執行に対する監督も適切になされていること、また業務執行において社外役員の豊富な経験および高度な知見にもとづく有益な提言・指摘等が反映されていることが改めて確認でき、本年度においても、取締役会の実効性が確保されているものと分析・評価しています。

ウェブサイト 当社取締役会の実効性に関する評価結果の概要について（2024年12月18日）

	2023年度		2024年度
	取組み方針	評価結果	取組み方針
①2024年度の重要課題、特に注力する施策			
中期経営計画、事業ポートフォリオの見直し	▶事業ポートフォリオ変革について、実施状況の定期報告の継続、および中長期的に当社が目指す事業/製品群ポートフォリオの具体化に向けた取組み状況等を取締役会に報告し、施策の実行を後押しするべく議論を実施する。 ▶中期経営計画の進捗を踏まえ、財務目標達成に向けた具体的施策を取締役会に報告し、施策の実行を後押しするべく議論を実施する。	▶事業ポートフォリオ見直しや中期経営計画に関する充実した議論が行われている。今後は具体的かつ有効な施策を実行することが求められる。	▶「ビジョン2030」の達成に向けた全社戦略、事業ポートフォリオマネジメントの実施状況、2030年に目指す事業/製品群ポートフォリオの具体化に向けた取組み状況等についての議論を実施する。 ▶上記議論を実施するための取締役会における議題計画を策定し、必要な審議時間を確保する。
取締役会の運営関連	▶取締役会での骨太議論の充実を図るほか、経営上の重要事項などについて自由闊達で忌憚のない議論・意見交換をする場を設ける。	▶経営上の重要事項等について、取締役会の内外問わず適宜意見交換・議論が行われ、取締役会での議論の質の向上、深化が図られている。	▶引き続き、適宜意見交換・議論を行う場を設ける。あわせて、取締役会メンバー以外の役職員も含めての交流や情報交換の機会を増やす。
②その他、継続的に対応する課題・施策			
取締役会の構成、指名・報酬委員会関連	▶中長期的な課題として、取締役会の構成やスキルマトリクス等を指名・報酬委員会の議題に組込み、議論を実施する。	▶指名・報酬委員会において、取締役会の構成やスキルマトリクス等の議論を実施し、取締役会においても審議事項について適宜説明が行われた。	▶指名・報酬委員会の議論の深化に継続的に取り組む。
リスクマネジメント関連	▶外部環境の変化に対応するために、リスク認識を継続的にアップデートする。 ▶重点分野のリスクが発現した場合に備えて対策を立案し、準備しておく。	▶リスクマネジメント・コンプライアンス体制の整備が進んできている。 ▶リスクの想定とリスクに対する備えは常にアップデートが必要。	▶地政学的リスクなど外部環境の変化に対応するために、引き続き、リスク認識をアップデートする。 ▶重点分野のリスク耐性を高めるため、リスクが発現した場合の対策を立案・準備する。
サステナビリティ関連（ESG・SDGsを含む）	▶パーパスの制定および従業員への周知・浸透活動、およびサステナビリティに関するその他の重要課題に関する議論を推進したうえで、取締役会に報告し、議論を実施する。	▶パーパスの制定により、当社の理念体系が明確になった。 ▶サステナビリティに関する議論が活発にされている。 ▶サステナビリティ目標達成へ向けて経営戦略とさらに一体化させるべき。	以下の項目について取締役会に報告し、議論を実施する。 ▶サステナビリティに関する重要な分野について、具体的なマイルストンを設定し、積極的に推進する。 ▶サステナビリティに関する重要課題について、経営戦略とさらに一体化させ事業運営に反映させる。

役員の報酬等

当社は、取締役会の決議により、役員等の個人別の報酬等の決定方針を定めています。なお、指名・報酬委員会では、社外専門機関の調査を用いて他社(当社と同等規模の製造業約30社)との比較を行い、役員報酬の制度設計や水準等の妥当性や有効性、適切性を毎年確認しています。

役員報酬等の決定に関する方針

• 基本方針

役員報酬は、当社グループが企業価値を増大させ、事業活動を通じて社会に貢献しながら持続的に発展していくために、個々の役員がその持てる能力を遺憾なく発揮し、意欲的に職責を果たしていくことを可能にする内容とする。

• 報酬項目ごとの個人別の報酬等の決定、支給割合に関する方針

当社の役員報酬は、「基本報酬」「短期業績連動報酬(個別)」「短期業績連動報酬(全社)」「ESG連動報酬」「中長期業績連動報酬」で構成されています。詳細は、右図(上段)をご覧ください。

各報酬項目の支給割合については、上位役位の者ほど報酬総額に占める業績を反映した報酬の割合が高くなるよう設計しています。

• 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する事項

当社では、決定方針にもとづき、取締役等が受ける報酬等に関する制度や個人別の報酬等の内容について、取締役会は指名・報酬委員会に審議・決定することを委任しています。

(注)役員報酬に関する詳細は、有価証券報告書の「第4【提出会社の状況】4【コーポレートガバナンスの状況等】(4)役員の報酬等」をご覧ください。

報酬項目ごとの個人別の報酬等の決定に関する方針

報酬項目	概 要	支給対象			
		社外取締役を除く取締役(監査等委員である取締役を除く)	社外取締役(監査等委員である取締役を除く)	取締役以外の執行役員、シニア・フェロー	監査等委員である取締役
基本報酬	経営の監督と業務執行といった役割の違いや役位に応じて決定した固定額を、毎月金銭で支給します。	●	●	●	●
短期業績連動報酬(個別)	指名・報酬委員会において、前事業年度における担当部門の投下資本付加価値額やその改善に資する業績評価指標(戦略KPI)などの事業計画達成度や施策の状況等を総合的に評価したうえで決定した額を、年1回金銭で支給します。	●	–	●	–
短期業績連動報酬(全社)	指名・報酬委員会が決定した連結営業利益を評価基準として確定した報酬額を、年1回金銭で支給します。	●	–	●	–
ESG連動報酬	当社グループが対処すべき経営上の重要課題(マテリアリティ)におけるサステナビリティ目標の達成状況を評価したうえで決定した額を、年1回金銭で支給します。	●	–	●	–
中長期業績連動報酬	当社が拠出する金員を原資として信託を通じて取得された当社株式等を支給する株式報酬制度です。	●	–	●	–

(注)当社は、2025年6月25日に監査等委員会設置会社に移行しました。それに伴い、報酬項目ごとの個人別の報酬等の決定に関する方針を一部改定しました。

2024年度 役員の報酬等の額

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(名)
		基本報酬	短期業績連動報酬(個別)	短期業績連動報酬(全社)	ESG連動報酬	中長期業績連動報酬	
取締役(社外取締役を除く)	359	226	19	–	5	108	7
監査役(社外監査役を除く)	91	91	–	–	–	–	3
社外役員	108	108	–	–	–	–	9
うち社外取締役	72	72	–	–	–	–	6
うち社外監査役	36	36	–	–	–	–	3

(注) 1. 上表の員数および金額には、2024年6月26日開催の第202回定時株主総会終結の時をもって任期満了により退任した取締役2名およびこれらの者に対する報酬等の額を含んでいます。
2. 短期業績連動報酬(全社)には、2024年6月に金額が確定した2023年度分の業務執行に対する対価としての支給額を記載しています。なお、2024年度分については、有価証券報告書提出日時点(2025年6月23日)において金額が未定であったため、上表の金額には含まれていません。
3. 中長期業績連動報酬額には、株式報酬制度のもと2024年度分として付与されたポイントに相当する株式数を、2024年度の報酬とみなして計上した額を記載しています。
4. 短期業績連動報酬(全社)は、業績連動報酬等に該当します。本報酬では、当社の当該年度の業績を適切かつ明確に反映するために、連結営業利益を指標として選定しています。なお、2023年度における当社連結営業利益は11,171百万円です。
5. ESG連動報酬(2024年7月より支給開始)は、業績連動報酬等に該当します。本報酬では、サステナビリティ目標達成に向けた適切なインセンティブとして機能する仕組みとするため、サステナビリティ指標を指標として選定しています。指名・報酬委員会において、サステナビリティ指標における目標の達成状況を評価したうえで支給の可否を判断しており、2024年度における支給については、温室効果ガス排出量削減率(スコープ1、2)(2017年度基準)21.2%を目標値としていたところ、同排出量削減率の実績(2023年度)は45.4%となりました。
6. 中長期業績連動報酬は、業績連動報酬等および非金銭報酬等に該当します。本報酬では、企業価値向上を報酬額に適切に反映するとともに、企業価値向上へのインセンティブを株主と共有するために、当社株価を指標として選定しています。

後継者育成計画（サクセッションプラン）

指名・報酬委員会では、CEOサクセッションプランを含む次世代経営人材の育成に関して、進捗状況を確認するとともに、経営人材候補の抽出・選定や育成プロセスの有効性等について議論をしています。

古河電気工業株式会社 コーポレートガバナンスに関する基本方針（抜粋）
第3章 コーポレートガバナンスの体制　第3節 指名・報酬委員会
3. 後継者育成計画（サクセッションプラン）
(1) 最高経営責任者たる社長のサクセッションプランは、「古河電工グループ パーパス」および「Core Values」ならびに具体的な経営戦略を踏まえ、指名・報酬委員会が審議・決定し、毎年これを見直す。
(2) 執行役員のサクセッションプランは、毎年見直したうえで指名・報酬委員会に提出され確認を受けるものとする。
(3) サクセッションプランにおいて将来の社長または執行役員の候補とされた者については、社外コンサルタント等の助言を受けつつ、経営者育成のための研修や、必要な経験の取得を目的とした部門異動の対象とするなど、計画的な育成に努める。

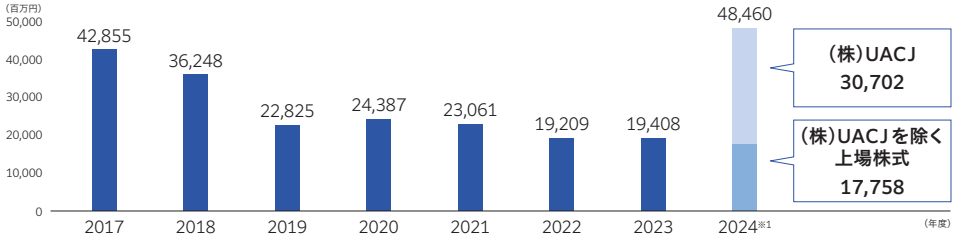
(注)本統合報告書のP.42「経営人材等の育成（サクセッションプランと育成計画）」もあわせてご覧ください。

政策保有株式に関する方針

資本効率向上や事業活動における必要性等の観点から保有意義があると判断した株式を保有し、保有に適さないと判断した株式は縮減を図ります。また、毎年、取締役会において、政策保有株式のうちすべての上場株式について、保有の適否について検証を実施し、その検証内容の概要を開示します。検証においては、株式の保有にもとづき得られる定量的な便益と当該株式の時価および資本コストにより算出される保有コストとの比較のほか、事業機会の創出、取引関係および事業における協力関係の維持・強化等も含めた総合的な観点から行います。

(注)当社では、「政策保有株式」を有価証券報告書における「保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式」の対象となる株式とします。

政策保有株式の貸借対照表計上額



※1 持分法適用関連会社であった(株)UACJの一部株式を売却したことにより、同社株式を政策保有株式として計上することとなりました。その後、同社株式の一部をさらに売却したものの、2024年度末時点における政策保有株式の貸借対照表計上額は2023年度末比で29,052百万円増加しました。

グループガバナンス

当社では、各関係会社の経営の独立性を尊重する一方、コンプライアンスやリスク管理を含む経営全般の状況を把握し、各社の法令遵守体制・内部統制システムの構築等に関する助言・支援等、適切な経営指導を実施しています。各社の経営の健全性を確保するとともに、当社グループ全体の経営体制の強化および企業価値向上に努めています。

内部統制システムの整備状況

当社では、職務執行の効率性の維持・向上、法令遵守（コンプライアンス）、リスク管理、情報管理およびグループ会社管理を内部統制の目的と考え、内部統制システムを整備・構築し、運用しています。

a. 職務執行の効率性
b. コンプライアンス体制
c. リスク管理体制
d. 情報管理体制
e. グループ会社管理
f. 財務報告の適正性確保

(注)各項目の詳細は、有価証券報告書の「第4【提出会社の状況】4【コーポレートガバナンスの状況等】」をご覧ください。

「グループ経営管理規程」にもとづき、グループ会社ごとにこれを所管する責任者を定め、経営状況を把握するために必要な情報の定期報告を求め、経営指導を行うとともに、一定の事項については当社の承認を要するものとしています。また、予算はグループベースで作成し、子会社の達成すべき経営目標を具体的に定めています。子会社のリスク管理等については、リスクマネジメント本部が中心となり、リスク管理、内部統制、コンプライアンスに関する教育の実施や助言、指導を行う体制としています。子会社に対しコンプライアンス責任者の設置を義務づけるとともに、主要なグループ会社への非常勤役員の派遣のほか、当社監査等委員および監査部による監査等により、コンプライアンスやリスク管理等を含む経営全般のモニタリングを行っています。

リスクマネジメント

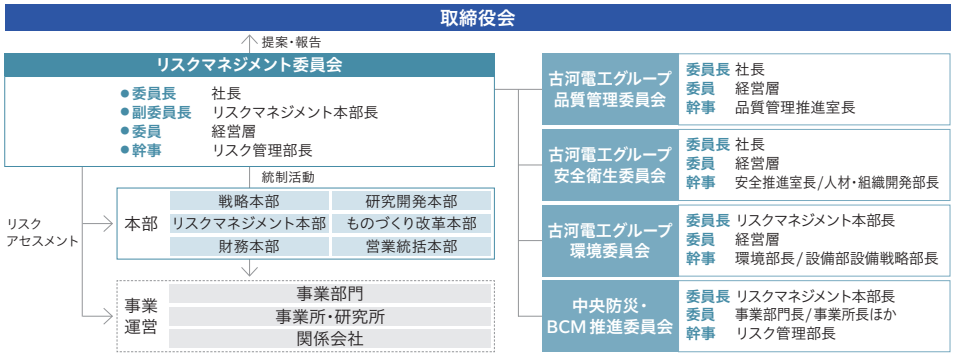
有価証券報告書 第2【事業の状況】3【事業等のリスク】
ウェブサイト リスクマネジメント

基本的な考え方

当社グループは、「リスク管理・内部統制基本規程」を定め、事業活動におけるリスクを統括的に把握し、損失の危険を防止または許容範囲内に抑制することをはじめ、戦略目標の達成に影響を及ぼす要因に適切に対応することにより、企業価値の増大、安定的な成長および健全な企業運営を図っています。

推進体制

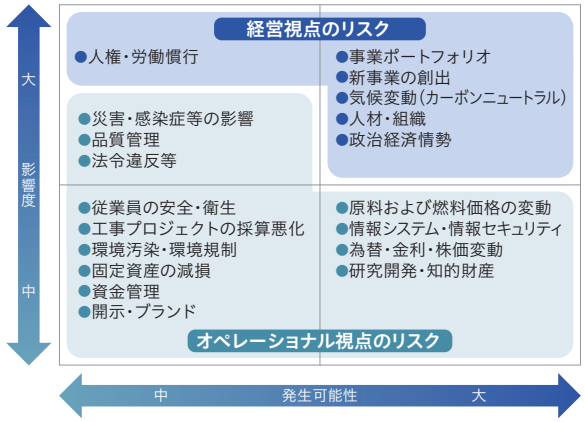
委員長を社長、副委員長をリスクマネジメント本部長、委員を経営層で構成した「リスクマネジメント委員会」を設置し、当社グループのリスク管理、内部統制、コンプライアンスについての課題を審議し、各担当部門の活動を監督・推進する体制をとっています。原則、年に2回開催しています。同委員会では、経営視点およびオペレーショナル視点のリスク評価等によりリスクを俯瞰し、全社的に対応すべき重要リスクを定めています。リスクのマテリアリティに関連する「気候変動」「人材・組織」および「人権・労働慣行」は、経営視点の重要リスクとして対応しています。また、品質管理、安全衛生(健康を含む)、環境、防災・事業継続マネジメント(BCM)等の重要度が高いと認識されるリスクについては、同委員会のもとに設置する特別委員会で重点的に管理する体制としています。これらの体制に加え、取締役会、経営会議、稟議等により重要な意思決定を行う際には、当該事案から予測されるリスク等を認識したうえで判断することとしています。



事業等のリスク

当社グループの業績、財務状況等に影響を及ぼす可能性のある重要なリスクには、下図のようなものがあります。発生可能性と影響度の双方が中以上のものをリスク項目とし、主にどの視点でリスク認識したかにより、リスク項目は大きく「経営視点のリスク」と「オペレーショナル視点のリスク」に分類しています。各リスクに対する取組みを進めるにあたり、特に経営視点のリスクについてはそれぞれ単独のリスクではなく、相互に連関したリスクであると認識しています。

ウェブサイト 事業等のリスク



リスク管理活動の仕組み

当社グループは、グループ全体の事業リスクの評価を通じて優先対応すべきリスクを見極めるために、年に1回、事業部門、事業所、関係会社といった組織単位で網羅的なリスクの洗い出しおよび発生可能性と影響度の評価(リスクアセスメント)を実施しています。また、リスク統制の継続的な拡大と深化を目的に、各担当部門による事業等のリスクを含む各リスク項目の統制活動を実施し、活動内容を評価します。それらの評価結果を総合したリスク統制活動全体の評価を、リスクマネジメント委員会に毎年定期的に報告しています。

指標と目標

マテリアリティ「リスク管理強化に向けたガバナンス体制の構築／グループガバナンス」

指標 ★:サステナビリティ指標	範囲	実績			目標		
		2022年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2025年度
★全リスク領域に対するリスク管理活動フォロー率	グループ	100%	100%	100%	100%	100%	100%

サプライチェーンマネジメント

ウェブサイト サプライチェーン

基本的な考え方

当社グループは、「古河電工グループ調達方針」を掲げ、パートナーとの共創により、持続可能な社会の実現に貢献します。

古河電工グループ調達方針	1	公正・誠実	すべてのパートナーに門戸を開放し、自由な競争の原則に立ち、公正・誠実に行動します。
	2	法令等の遵守とCSR調達	持続可能な社会の実現に向け、各国の法令と規制を遵守し、安全や環境に十分配慮した調達活動により、企業の社会的責任を果たしてまいります。
	3	パートナーシップ	パートナーとの信頼関係を大切にし、共創により新たな価値を創出していきます。品質、価格、納期、技術力、CSR等の視点から最適調達を追求します。

(注)当社グループでは、お取引先様を、価値を共創する「パートナー」とお呼びしています。

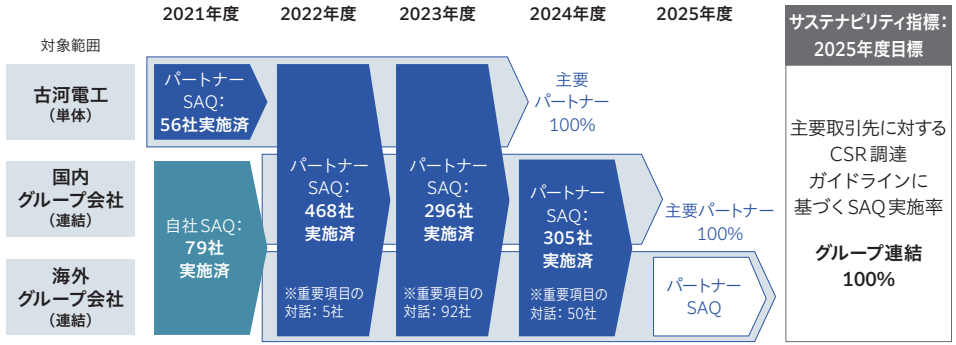
CSR調達活動の推進

「古河電工グループCSR調達ガイドライン」を発行し、パートナーの皆様に展開しています。このガイドラインにもとづき、パートナーの皆様とともに、調達活動における「法令遵守、公正な取引の徹底」「人権や安全、環境への配慮」「環境負荷低減」「責任ある鉱物調達」に取り組んでいます。また、新規パートナーとの取引開始時には、CSR調達ガイドラインの遵守に同意いただくことを必須条件とし、適切なリスク評価のうえでパートナー選定を行っています。なお、CSR調達ガイドラインの内容については、毎年開催するパートナーズミーティングにおいて、パートナーの皆様に直接ご説明し、継続的な働きかけを行っています。

ウェブサイト 古河電工グループCSR調達ガイドライン

SAQ(自己評価調査票)

既存パートナー(主要パートナー)に対するリスク調査として、従来のパートナーアンケートに加え、2021年度よりCSR調達ガイドラインにもとづく「自己評価調査票(SAQ: Self-Assessment Questionnaire)」を実施しています。また、本調査で高リスクとした調査項目(重要項目)に該当するパートナーには、ヒアリング・対話を行い、必要に応じて是正を働きかけています。なお、2024年度の本調査では、重大な問題・違反は確認されませんでした。



環境・社会面に関するモニタリング

主要パートナーに対し、環境・社会面のモニタリングを実施しています。品質、技術、価格、納入体制、社会・環境貢献度、与信状況等を評価し、面談で結果をフィードバックしています。また、意見交換による調達活動への意識あわせや、事業継続・安定供給についての継続的な協力要請も行っています。

指標と目標

サプライチェーンマネジメントでは、「主要取引先に対するCSR調達ガイドラインに基づくSAQ実施率」をサステナビリティ指標として設定し、2025年度目標を掲げて取り組んでいます。

マテリアリティ「リスク管理強化に向けたガバナンス体制の構築／サプライチェーンマネジメント」

指標 ★:サステナビリティ指標	範囲	実績			目標		
		2022年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2025年度
★主要取引先に対するCSR調達ガイドラインに基づくSAQ実施率	グループ	34%	65%	84%	40%	70%	100%

人権マネジメント

ウェブサイト 人権

基本的な考え方

当社グループは、「古河電工グループ パーパス」および「Core Values」にもとづき、人間の尊厳と国際的に認められたすべての人権を尊重します。

また、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」(人権方針の策定、人権デューディリジェンスの実施、救済メカニズムの構築)に従い、人権尊重の取組みを推進します。

人権方針の策定

当社グループは、「国際人権章典」(世界人権宣言と国際人権規約)、国際労働機関(ILO)の「労働における基本的原則および権利に関するILO宣言」、および国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に従い、2020年に「古河電工グループ人権方針」を制定しました。

古河電工グループ人権方針 (2020年1月27日制定、2024年3月21日改正)

当社グループは、「古河電工グループ パーパス」および「Core Values」にもとづき、グローバルな事業展開を進めるにあたり、自らの事業活動に影響を受けるすべての人びとの人権が尊重されなければならないことをよく理解し、人間の尊厳と国際的に認められたすべての人権を尊重します。

1	位置づけ
2	適用範囲
3	人権尊重に対する責任
4	人権デューディリジェンス
5	救済
6	教育
7	適用法令の遵守
8	対話・協議
9	情報開示

ウェブサイト 古河電工グループ人権方針

人権デューディリジェンス

当社グループでは、人権課題として優先すべき対象ステークホルダーを「従業員」と「パートナー(取引先)」に特定し、人権デューディリジェンスを実施しています。

2024年度は、より正確に人権リスクを把握するため、深刻度と発生可能性の評価区分を細分化し、対象ステークホルダーの人権リスクを再評価しました。その結果、従業員については「職場でのハラスメント」に加えて「強制労働・児童労働」「労働安全衛生」を、パートナー(取引先)については「強制労働・児童労働」「労働安全衛生」を優先すべき人権課題と再認識しました。

当社グループにとって優先すべき人権課題と取組み

従業員

人権課題	負の影響を低減する取組み
職場でのハラスメント	「コンプライアンス意識調査」を実施し、その結果等を分析のうえ、必要な改善策を実施するなど、ハラスメント防止に取り組んでいます。また、管理職層を対象とした「差別・ハラスメント防止教育」を実施しています。
強制労働・児童労働	当社グループ全体で法令違反がないことを確認し、継続して発生防止に努めています。
労働安全衛生	ゼロ災の達成をはじめ、労働安全衛生の各種課題に関して各職場で目標を掲げ、防止・低減に取り組んでいます。また、労働組合との対話も行っています。

パートナー(取引先)

人権課題	負の影響を低減する取組み
強制労働・児童労働	特に責任ある鉱物調達の観点から、「強制労働・児童労働」や「労働安全衛生」も含めた負の影響を低減する取組みを進めています。
労働安全衛生	

ステークホルダーエンゲージメント

当社グループの人権課題に関して、投資家や弁護士、労働組合との対話を積極的に行っています。こうした対話を通じて、ステークホルダーとのエンゲージメント向上とともに、そこで得たご意見や学びを施策に反映することで、人権リスクの防止・低減につなげています。

投資家との対話

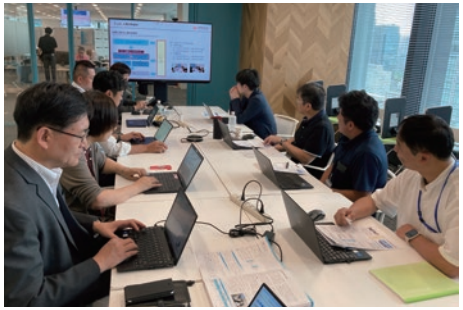
毎年度、複数の投資家との対話を実施しています。人権デューディリジェンス、サプライチェーンマネジメントなどの人権に関する課題や期待などに関して、貴重なご意見をいただいています。

専門弁護士との対話

人権に関する専門弁護士との対話を、定期的に行っています。2024年度は、取組み全体や人権リスクの再評価に関して助言をいただきました。

労働組合との対話

従業員を代表する労働組合との対話を、継続的に行っています。「中央経営説明会」や「人権デューディリジェンスに関する中央労使委員会」のほか、日常的な対話を通じ、労働慣行やハラスメント等の各種課題に関して対話・コミュニケーションを図っています。2024年度は、人権リスクの再評価をテーマに対話を行いました。



人権デューディリジェンスに関する対話（中央労使委員会）

救済メカニズム

社内外のステークホルダー向けに、人権に関する通報窓口を設置しています。通報された情報は秘密保持を厳守し、利用者が不利益を受けないよう十分に配慮しています。また、中立公正に事実確認を行い、適正な措置を行っています。

社内窓口

社内向けの通報窓口として、第三者が関与する「内部通報制度」を整備しています。

内部通報件数：158件（うち、約半数は人事労務関連）※1

※1 このうち立証された事案は限定的ですが、それらも含めて必要な再発防止策を実施し、適切に対処しています。

社外窓口

社外向けの通報窓口として、「一般社団法人ビジネスと人権対話救済機構（JaCER）」の通報窓口を活用しています。

指標と目標

人権マネジメントでは、「管理職に対する人権リスクに関する教育実施率」および「主要取引先に対するCSR調達ガイドラインに基づくSAQ実施率※2」をサステナビリティ指標として設定し、2025年度目標を掲げて取り組んでいます。

※2 本統合報告書 P.50「サプライチェーンマネジメント」をご覧ください。

マテリアリティ「リスク管理強化に向けたガバナンス体制の構築／人権・労働慣行」

指標 ★:サステナビリティ指標	範囲	実績			目標		
		2022年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2025年度
管理職に対する人権リスクに関する教育実施率	グループ	100%	100%	100%	100%※3	100%※3	100%※3

※3 各年度100%を継続することを意味します。

主要財務・非財務データ

主要財務データ

中期経営計画		Furukawa G Plan 2015			Furukawa G Plan 2020				Road to Vision2030			
												（年度）
	（単位：百万円）	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020※5	2021※5	2022※4,5	2023※5	2024
経営実績（会計年度）	売上高	867,817	874,879	843,344	967,333	991,590	914,439	811,600	930,496	1,066,326	1,056,528	1,201,762
	営業利益	17,873	27,116	38,623	44,804	40,842	23,565	8,429	11,428	15,441	11,171	47,097
	経常利益	18,598	18,710	36,024	46,908	39,078	22,771	5,189	19,666	17,258	10,267	48,571
	親会社株主に帰属する当期純利益	7,355	10,007	17,570	28,547	29,108	17,639	10,001	10,093	15,894	6,508	33,366
	設備投資額	30,674	25,687	31,584	38,543	50,036	53,144	39,963	38,144	43,792	38,953	38,600
	減価償却費	22,508	23,235	23,307	25,106	26,271	29,423	32,163	33,721	39,098	38,951	41,251
	研究開発費	16,599	16,845	17,454	19,533	21,141	21,650	20,217	20,761	23,324	24,539	25,449
財務状態（会計年度末）	純資産額	214,743	198,587	237,051	272,071	279,911	273,030	291,824	314,269	329,302	358,245	373,336
	総資産額	734,125	705,725	750,126	808,632	818,021	794,616	832,044	935,876	933,469	985,007	987,016
	自己資本	190,741	173,163	206,712	236,518	247,659	240,280	260,076	279,426	301,859	328,328	341,439
	事業資産※1	307,688	298,228	319,588	341,825	364,456	386,176	387,832	444,800	461,822	482,573	494,931
	棚卸資産	99,443	93,167	104,355	113,792	122,890	115,862	120,837	164,116	172,297	183,647	195,041
キャッシュ・フロー（会計年度）	営業活動によるキャッシュ・フロー	41,489	41,569	40,402	38,429	46,460	41,942	△ 479	△ 13,269	36,516	31,896	59,833
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 23,533	1,947	△ 36,361	△ 34,319	△ 31,042	△ 33,119	△ 1,908	△ 40,074	△ 21,677	△ 24,794	△ 7,235
	財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 15,537	△ 20,942	△ 10,378	△ 1,943	△ 19,414	△ 171	35,140	35,020	△ 34,475	△ 9,322	△ 44,150
1株当たり情報※2（会計年度）	1株当たり当期純利益（円）	10.42	14.17	249.17	405.05	412.98	250.25	141.88	143.40	225.80	92.40	473.49
	1株当たり純資産額（円）	270.15	245.26	2,933.21	3,355.77	3,513.58	3,408.86	3,689.29	3,970.02	4,288.09	4,659.87	4,844.96
財務指標	売上高営業利益率（%）	2.06	3.10	4.58	4.63	4.12	2.58	1.04	1.23	1.45	1.06	3.92
	自己資本比率（%）	26.0	24.5	27.6	29.2	30.3	30.2	31.3	29.9	32.3	33.3	34.6
	事業資産営業利益率（%）※3	5.8	9.1	12.1	13.1	11.2	6.1	2.2	2.6	3.3	2.3	9.5
	自己資本利益率（ROE）（%）	4.0	5.5	9.3	12.9	12.0	7.2	4.0	3.7	5.5	2.1	10.0
	総資産経常利益率（ROA）（%）	2.6	2.6	4.9	6.0	4.8	2.8	0.6	2.2	1.8	1.1	4.9
	総資産回転率（回）	1.20	1.22	1.16	1.24	1.22	1.13	1.00	1.05	1.14	1.10	1.22

（注）百万円単位の金額は、表示単位未満の数字を切り捨てています。ただし、1株当たりの情報や財務指標は表示未満を四捨五入しています。

※1 事業資産は、棚卸資産と有形・無形固定資産の合計です。
※2 2016年10月1日付けで、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。
※3 事業資産営業利益率は、営業利益/事業資産です。
※4 （株）UACJ（持分法適用関連会社）の国際財務報告基準（IFRS）任意適用開始により、2022年度実績値の一部をリステイトしています。
※5 「法人税、住民税及び事業税等に関する会計基準」等の変更に伴い、2020年度～2023年度実績値の一部をリステイトしています。

地域別データ

連結売上高と海外売上高比率

(年度)

(単位：百万円)	2020	2021	2022	2023	2024
日本	435,195	461,450	517,358	511,296	563,925
中国(香港を含む)	82,777	100,457	104,326	103,443	119,823
アジア(日本・中国を除く)	141,029	190,877	224,931	242,820	290,654
北米・中米	78,179	91,716	127,793	120,569	153,840
南米・欧州他	74,418	85,994	91,915	78,400	73,519
合計	**811,600**	**930,496**	**1,066,326**	**1,056,528**	1,201,762
海外売上高	376,403	469,046	548,967	545,232	637,837
海外売上高比率 (%)	46.4	50.4	51.5	51.6	53.1

(注)地域別売上高は顧客の所在地を基礎とし、国または地域に分類しています。

連結従業員数

(年度)

(単位：人)	2020	2021	2022	2023	2024
日本	10,798	11,029	10,502	10,646	11,165
中国(香港を含む)	4,791	4,859	4,180	3,622	3,357
アジア(日本・中国を除く)	23,062	25,976	28,200	30,395	29,175
北米・中米	6,739	5,809	5,137	5,294	4,866
南米・欧州他	3,059	3,194	3,295	2,800	2,604
合計	**48,449**	**50,867**	**51,314**	**52,757**	51,167

(注)各年度の3月31日現在。

温室効果ガス排出量(スコープ1、2)

(年度)

(単位：千t-CO_2e)	2020	2021	2022	2023	2024
日本	316	288	255	200	131
中国(香港を含む)	124	130	104	111	28
アジア(日本・中国を除く)	97	110	122	114	191
北米・中米	86	89	74	54	57
南米・欧州他	23	23	15	14	10
合計	**648**	**640**	**571**	**493**	417

(注)地域別温室効果ガス排出量は、集計対象会社の各拠点の所在地をもとに国または地域に分類し、算出しています。

ウェブサイト 集計対象範囲

グループ会社数

(年度)

(単位：社)	2020	2021	2022	2023	2024
日本	42	42	41	40	**43**
中国(香港を含む)	17	18	19	18	**20**
アジア(日本・中国を除く)	33	33	34	34	**33**
北米・中米	14	13	13	13	**12**
南米・欧州他	17	18	20	19	**19**
合計	**123**	**124**	**127**	**124**	**127**

(注)各年度の3月31日現在。日本のグループ会社数には、単体が含まれます。

主要非財務データ

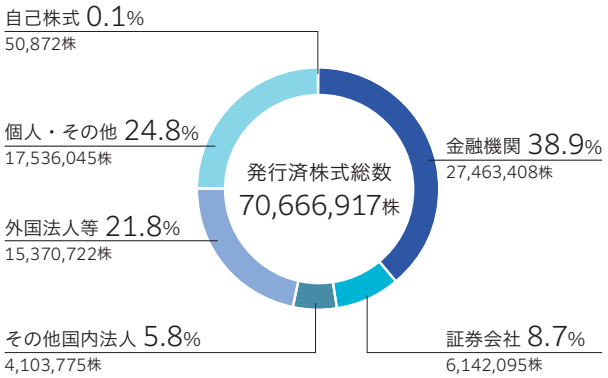
ウェブサイト ESGデータ集

株式・配当情報

株式の状況（2025年3月31日現在）

証券コード	5801
上場証券取引所	東京証券取引所　プライム市場
発行可能株式総数	普通株式　250,000,000株
発行済株式総数	普通株式　70,666,917株
株主数	普通株式　51,423名
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ
主な採用株価指数	日経225

普通株式における所有者別株式分布（2025年3月31日現在）



大株主の状況（2025年3月31日現在）

大株主の氏名	持株数(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)	12,293,400	17.41
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,004,150	7.09
野村信託銀行株式会社(投信口)	1,697,600	2.40
JPモルガン証券株式会社	1,524,557	2.16
朝日生命保険相互会社	1,365,050	1.93
株式会社みずほ銀行	1,206,873	1.71
みずほ信託銀行株式会社　退職給付信託　みずほ銀行口　再信託受託者　株式会社日本カストディ銀行	1,206,800	1.71
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	1,149,780	1.63
みずほ信託銀行株式会社　退職給付信託　朝日生命保険口　再信託受託者　株式会社日本カストディ銀行	1,050,000	1.49
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	951,307	1.35

※ 持株比率は自己株式(50,872株)を控除して計算しています。

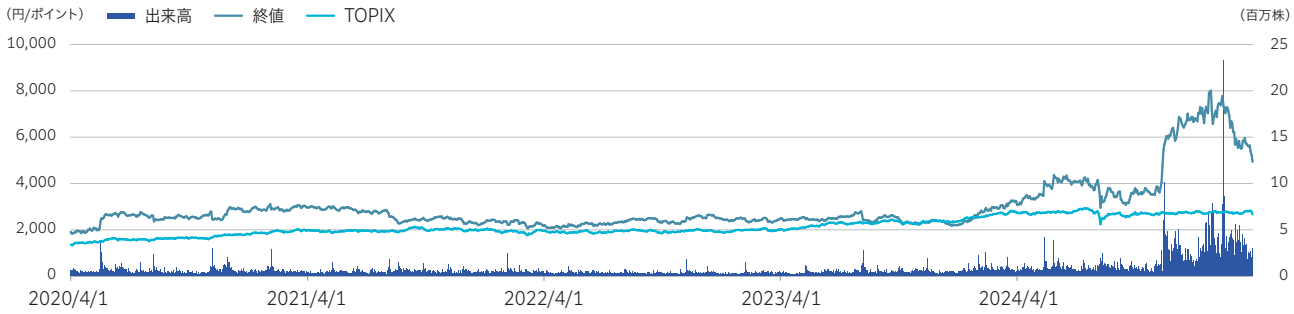
1株当たり配当

決算期(年度)	2020	2021	2022	2023	2024
中間 (円)	0	0	0	0	0
期末 (円)	60	60	80	60	120
年間 (円)	60	60	80	60	120

株主総利回り（トータル・シェアホルダーズ・リターン）

決算期(年度)	2020	2021	2022	2023	2024
株主総利回り(%) (比較指標:TOPIX)(%)	154.2 (139.3)	116.8 (138.7)	135.4 (142.8)	178.0 (197.3)	270.2 (189.5)
最高株価 (円)	3,115	3,110	2,668	3,290	8,304
最低株価 (円)	1,746	2,050	2,033	2,134	2,920

古河電工株価終値（2020年4月1日～2025年3月31日）



「統合報告書2025」の発行にあたって

執行役員
戦略本部 サステナビリティ推進室長
増田真美

当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指すESG経営を推進し、投資家をはじめとするステークホルダーの皆様とのエンゲージメントを強化してきました。その一環として、2020年度より「古河電工グループ統合報告書」を発行し、主に投資家の皆様を読者対象に、当社グループの価値創造に関する考え方や取組みをお伝えしてきました。

このたびの「統合報告書2025」発行にあたっては、昨今のサステナビリティ開示基準動向や機関投資家の皆様からの声も踏まえて、特に「有価証券報告書」(以下、有報)との連動をより強化しています。これまでも有報との連動を意識した統合報告書の作成に取り組んできましたが、さらなる改善を図りました。

具体的には、冒頭の編集方針に記載のとおり、当社グループのサステナビリティ情報開示は有報を起点とし、統合報告書は有報を補足する媒体と改めて整理しました。そのうえで、社長はじめ各役員のメッセージや社内・社外取締役による鼎談、既存事業の収益最大化と新事業創出に向けた基盤整備の取組みに関する特集など、有報にはないナラティブなコンテンツを強化しました。経営層自らが当社グループの価値創造ストーリー、また今後の成長や変革への思いを語っています。ぜひご一読ください。

そのほか、各ページには有報の関連記載箇所も明示しました。有報とあわせてご覧いただくことで、当社グループに対するより深い理解への一助となれば幸いです。

今後もさらなる情報開示の充実化を図るとともに、投資家をはじめステークホルダーの皆様とのエンゲージメント強化に努めていきます。引き続き、忌憚のないご意見・ご要望をお寄せください。

2025年10月

社外からの評価 (2025年10月現在)

当社は、年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)が採用するESG指数をはじめ、以下の指数の構成銘柄に選定されています。

- FTSE4Good Index Series/
  FTSE Blossom Japan Index Series

FTSE4Good　FTSE Blossom Japan　FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

- S&P/JPXカーボン・エフィシェント指数

S&P/JPX カーボン エフィシェント 指数

- SOMPOサステナビリティ・インデックス

2025 Sompo Sustainability Index

- Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index (GenDi J)

ウェブサイト　社外からの評価・認定

お問い合わせ先

古河電気工業株式会社
財務本部 IR部
〒100-8322
東京都千代田区大手町二丁目6番4号
常盤橋タワー

ウェブサイト　お問い合わせフォーム

編集・発行元

古河電気工業株式会社
戦略本部 サステナビリティ推進室