



DRAWING THE FUTURE OF OUR DREAMS

アルコニックス株式会社
統合報告書 2023

アルコニックス株式会社

〒100-6112 東京都千代田区永田町二丁目11番1号 山王パークタワー12階

TEL 03-3596-7400

<https://www.alconix.com/>

section

00. Introduction



アルミニウムの「AL」、銅の「CO」、ニッケルの「NI」に、未知数の「X」を加えて「ALCONIX」。私たちの社名には、非鉄金属商社という枠組みに留まることなく様々な可能性に挑戦し続ける、強い意志が表現されています。未知への飛躍に向けて、私たちは常に前進しています。

夢みた 未来を 描く

アルコニックスグループは、
非鉄金属の取引を通じて
新たな価値を創造し
社会の発展に貢献します。

アルコニックスグループの目指す姿

非鉄金属素材・部品・製品の生産から卸売まで、 全てをONE-STOPで提供する 総合ソリューションプロバイダー

当社グループはアルミ、銅等非鉄金属の「商社流通」と、ニッチでありながら競争力のある製品を生み出す「製造」からなる総合企業です。2つのセグメント(商社流通と製造)が独立して発展する中、個々の力が高まることにより最終的に大きな力を生み出し、私たちの目指す「夢みた未来を描く」ことにつながると考えています。



商社流通セグメント

商社として
卸売・流通

商材と需要家をつなぐ、
「人財」

商流オーガナイズ機能

市場開拓・拡販機能

ロジスティクス機能

コーポレート部門

事業と商流を
組織化(オーガナイズ)する

情報収集機能

事業開発・経営機能

投資・資金提供機能

リスク管理機能

製造セグメント

メーカーとして
加工・製造

技術を駆使して創出する、
「付加価値」

高精度加工機能

研究開発機能

検査・測定機能

2023年3月期 売上高(グループ連結)



日本のモノづくりに貢献

当社グループの使命は、事業・商流を組織化(オーガナイズ)し、提供価値の最大化を目指すことです。
注力3分野の「自動車」「半導体」「電子材料・電子部品」を軸に、当社の事業と商流をオーガナイズし、
発展していくことで、日本のモノづくりに貢献していきます。

Introduction



設立
1981年

東証一部上場
2010年

東証プライム移行
2022年



従業員数
3,185名



MB0
2001年



経常利益
8,176百万円



海外売上高比率
65.5%



資本金
5,810百万円



ROE
10.5%



ROIC
4.6%



グローバルネットワーク

デュッセルドルフ

欧州

カイロ
(海外委託先)

アフリカ

アジア

北京

上海

ソウル

深圳

広州

台北

ハノイ

香港

バンコク

クアラルンプール

シンガポール

日本

本社 東京、大阪、名古屋、
浜松、広島

北米

シカゴ

グローバル法人・拠点
12法人**15**拠点

At a Glance

非鉄金属の取引を通じて、新たな価値を創造

当社は2004年に本格的にグローバル展開の整備に着手し、現在、現地法人12法人15拠点を展開しています。

中国・アジアを中心に、現地進出の日系企業、並びに現地企業との地場取引を拡大し、
独自の強固な海外ネットワークを形成しています。

こんなところに

「アル」コニックス

アルミや銅、レアメタル・レアアースをはじめとする非鉄金属は、スマートフォンやパソコン、自動車等、現代社会のあらゆる場所で使用されています。

「非鉄金属の総合ソリューションプロバイダー」を目指す当社グループの取扱品は、ニッチながらしっかりと人々の暮らしの中に根付き、活用されています。

Introduction

1

① 航空宇宙

航空機向け部材を取り扱うほか、高度な技術を要する航空エンジン部品を生産しています。

主な商材・製品・サービス：
構造部材、エンジン部材
主な関連会社：
(株)大川電機製作所、アルコニックス(株)

② 建築

建物に必要な電気設備部品や建築材料等の供給、建築分野における実験装置・模型を取り扱っています。

主な商材・製品・サービス：
電気設備品、建築材料
主な関連会社：
林金属(株)、アルコニックス(株)

③ 環境・リサイクル

創業以来、リサイクルを中核事業に位置づけ、サーキュラーエコノミーの発展に向けて事業強化を進めています。

主な商材・製品・サービス：
缶材、アルミや銅スクラップをはじめとする再生原料の収集・分別・高品質化
主な関連会社：
アルミ銅センター(株)、アドバンストマテリアルジャパン(株)、アルコニックス(株)

4

⑦ 空調

気候変動によるエネルギー危機や脱炭素の流れの中で、空調需要は世界的に増加しています。当社グループは長年の取扱実績により、空調分野のノウハウやコア技術を有しています。

主な商材・製品・サービス：
熱交換器、冷房用銅管
主な関連会社：
アルコニックス・三高(株)、平和金属(株)、(株)富士根産業、アルコニックス(株)

5

2

7

3

⑤ 自動車

次世代自動車(EV/FCV/HV等)の発展に貢献する中核材料やニッチな部品を取り扱っています。

主な商材・製品・サービス：
自動車部品、電装品、車載電池
主な関連会社：
(株)富士プレス、東北化工(株)、(株)富士カーボン製造所、(株)ソーデナガノ、アルコニックス(株)

④ プラント・化学

重工業向け検査・品質管理用アプリケーション、及び各種化成品の製造を手掛けております。

主な商材・製品・サービス：
非破壊検査、化学品受託生産、検査業務受託
主な関連会社：
マークテック(株)、アルコニックス(株)

⑥ 半導体／電子材料・電子部品

スマートフォンやパソコンといった電子材料・電子部品向けの素材やその原料となるレアメタル・レアアース、電池材料、半導体製造装置・半導体実装装置向け部品等を取り扱っています。

主な商材・製品・サービス：
高機能素材、電池材料、電波吸収体、めっき材料
主な関連会社：
アドバンストマテリアルジャパン(株)、(株)大川電機製作所、大羽精研(株)、ジュビター工業(株)、Univertical Holdings Inc.、アルコニックス(株)

社会的価値
(サーキュラーエコノミー)

注力3分野
(自動車、半導体、
電子材料・電子部品)

section
00.

Introduction

- 1 「夢みた未来を描く」
- 2 アルコニックスグループの
目指す姿
- 3 At a Glance
- 4 こんなところに「アル」コニックス

section
03.

夢みた未来

- 36 CSOメッセージ
- 37 Sustainability
 - 39 H: 人的資本
 - 42 E: 環境
 - 45 S: 社会
- 46 Corporate governance
 - 48 役員一覧
 - 52 特集: ガバナンス鼎談
 - 60 IR活動
 - 61 株主・投資家との対話状況

section
01.新たな成長ステージに
向けて

- 8 CEOメッセージ
- 10 COOメッセージ
- 14 事業ポートフォリオについて
- 16 事業ポートフォリオの考え方
- 18 価値創造プロセス

section
04.

Data Section

- 62 財務・非財務ハイライト
- 64 11か年財務サマリー
- 66 株式情報・株価情報
- 67 会社情報・組織図

section
02.

過去、現在、そして未来

- 20 アルコニックスグループの歴史
- 22 特集: アルコニックスのM&A
- 26 CFOメッセージ
- 28 中期経営計画
- 32 事業概要
- 33 特集: 新たな成長ステージに向け、
グループ間シナジーに注力
- 34 事業概況

「アルコニックス株式会社 統合報告書2023」のポイント

section
00.

アルコニックスグループが描く「夢みた未来」とは

当社グループは、非鉄金属を中心とした取引を通じて、「夢みた未来を描く」を実現していく企業です。イントロダクションでは、アルコニックスグループが社会のどこに、どのような価値を提供しているのか、ひと目で分かるようにお示しします。

section
01.

唯一無二のユニークな存在であり続けるために

「非鉄金属業界の総合ソリューションプロバイダー」を目指す当社グループは「商社流通×製造」という他社とは一線を画すユニークなビジネスモデルを形成し、独自の成長を遂げてきました。当社がこれから迎える新たな成長ステージに向けて、当社経営陣の想いをお伝えし、当社グループの見据える未来の姿をお示しします。

section
02.

独自のM&A戦略により、業容拡大

非鉄金属の専門商社としてスタートした当社グループは、M&Aによる製造業への進出を経て、現在の姿をつくり上げました。M&Aという当社グループの強みを、辿った歴史に紐づけてご説明し、当社グループがこれまで実現した成果と現在の課題、そして今後の取り組みに向けた中期経営計画をお伝えします。

section
03.

持続可能な「夢みた未来」を描く

当社グループは、サステナビリティへの取り組みの重要性を強く自覚し、「H(人財)・E(環境)・S(社会)・G(ガバナンス)」をマテリアリティ(重要課題)として掲げ、サステナビリティに関する成果、課題、今後の取り組みへの当社の想いをお示しています。特に、価値創造の源泉となる「人財」を育む取り組みに注力します。ガバナンスセクションでは、当社社外取締役と外部有識者の、新たな成長ステージでのガバナンスの在り方に関する鼎談模様を掲載しています。

参照ガイドライン

・IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
・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」

報告対象範囲

アルコニックス株式会社及びアルコニックスグループ

報告対象期間

2023年3月期(2022年4月～2023年3月)を報告対象期間としています。
一部、2023年4月以降の活動内容を含みます。

対象読者

アルコニックスグループと関わる全てのステークホルダーの皆さま

将来見通しに関する注意事項

当報告書の記載内容のうち、歴史的事実ではないものは、将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素等の要因が含まれており、実際の成果や業績等は、当報告書の記載とは異なる可能性があります。

統合報告書の位置づけ

ステークホルダーの皆さまに向けて、財務情報と非財務情報を結合し、当社グループの持続的な企業価値創造の全体像をご報告しています。

財務情報

アルコニックスウェブサイト
<https://www.alconix.com/ir/>

・有価証券報告書
・決算説明資料
・中期経営計画
・アナリストレポート
・IRイベント情報

等

統合報告書

非財務情報

アルコニックスウェブサイト
<https://www.alconix.com/sustainability/>

・サステナビリティ基本方針・
推進体制
・人財(育成、D&I推進)
・環境(気候変動対応)
・社会(人権尊重、地域貢献)
・ガバナンス

等

01.

新たな 成長ステージに向けて



夢みた未来を描くために
「商社流通」と「製造」の両輪による価値創造で、
持続可能な社会の実現に貢献します。

M E S S A G E F R O M C E O

収益力を磨き、自走力を高める

近年よく言われる「不確実」な時代において、企業として「確実」な歩みを進めるためには、「収益力を磨き」「自走力を高める」という2つが肝要ではないかと思います。

収益力を磨く

グループとしてさらなる成長を求めるためには、収益力をさらに強化していかなければなりません。収益力強化というどうしても、どうやって利益を上げるか、仕組みをつくるのか、という「HOW」に焦点が当てられることが多いのではないのでしょうか。しかしそのHOWよりもアルコニックスとして何をするのか(WHAT)、どこでやるのか(WHERE)という場所を探ることが収益力の強化につながると思います。アルコニックスは第二の創業*以来、新しい分野、事業領域をどのように開拓するのかということを一生懸命行ってきました。業界、事業、一つひとつの商いを「内側から視る」ことで今まで学んできたことを振り返り、課題を発見し、そこに意味や価値を見出し、価値創造、収益力につなげていくことにこだわりを持ち続け、磨きをかけてゆきます。

*「第二の創業」については、p.20の歴史ページ「飛躍期」をご参照ください。

自走力を高める

収益拡大のためには、グループ入りした企業の個々の力を最大限に発揮させ、どんな局面でも自走できる力を高めてゆくことが肝要です。自走力をさらに磨くため、この数年は、コーポレートベンチャーキャピタル(CVC)の創設・運営による場所の探索と、リサイクル事業の強化・拡充を行ってきました。「内側から視る」力をさらに活用し、発想力を起動させることができる状態に置いておくために、CVCを創設し、グループの若年層が新分野の発掘、開拓を担ってきました。

また、世界が大量生産・大量消費を是とする経済から循環型経済に移行してゆく中、祖業の一つであるアルミ・銅のリサイクル事業をさらに拡充させ、ニッケルやレアメタルにも展開してゆきたいと考えています。

自走力は継続力と読み替えができます。「内側から視る」力を源泉とするイノベーションと自走力が結びつければ「夢みた未来」は「描ける」と信じています。

収益力・自走力の強化とともに、人的資本への投資、ガバナンスとのバランスが「豊かさ」につながり、同時にこの絶妙なバランスが当社グループのレジリエンス(強靱さ)となって現れると思います。

グループのサステナビリティ(持続可能性)のために、社員に対しても、社会に対しても、インテグリティ(誠実さ)をもって、引き続き当社グループの経営にあたってゆく所存です。

ステークホルダーの皆さまには、今後とも温かいご支援をよろしくお願い申し上げます。

2023年9月
代表取締役 会長執行役員CEO

竹井 正人

新たな成長ステージに向けて

60社を抱える企業へと成長しました。ここまでの規模に成長できたことへの感慨はありますが、ここで成長を止めることなく、次の20年後に向けて、同様の飛躍を続けてゆきたいと考えています。

COOとしての私の使命は、会社と「人財」が育つ土壌を整えることです。その環境を整えるには必然的にコストアップとなるため、それを吸収するだけの収益力の強化も必要です。資本コストを意識した経営を前提として、次の4つの

具体策に取り組みます。まず1つ目は、当社の成長ドライバーであるM&A路線の継続、2つ目はグループ会社の自律成長に資するような投資やマネジメントの徹底、3つ目はリサイクル等の事業を通じたサステナブルな社会への貢献、4つ目は当社の10年後、20年後の新しい収益源を発掘するためCVCをはじめとする新規開発案件にさらに傾注していくことです。こうした取り組みが「人財」の成長と企業価値の向上につながると考えています。

代表取締役
社長執行役員COO

手代木 洋

2. 振り返りと戦略

2023年3月期の業績

2023年3月期の業績は、売上高178,333百万円(前期比22,047百万円増加)、経常利益8,176百万円(前期比2,833百万円減少)となりました。対前期比で増収減益ですが、

2022年3月期はコロナ禍にもかかわらず、原材料価格の高騰や相場の高止まり、当社の注力3分野である「自動車」「半導体」「電子材料・電子部品」の需要が堅調であったという想定外の追い風もあり、私たちの予想を上回る好成績

先行き不透明な時代の中で、不断の努力を重ね、さらなる成長をもって、ステークホルダーの皆さまの期待にお応えしてゆきます。

1. 夢みた未来に向けて

予測できない未来の中で成長を続けてきたアルコニックス

当社は日商岩井株式会社(現：双日株式会社)の一事業部がスピンアウトして設立されました。2001年のMBO(マネジメントバイアウト)によりアルコニックスとして第二の創業*、さらには株式上場を経てここまで成長し続けた中で、未来の見通しが明るかったことはほとんどありませんでした。常に未来を手探りで模索する中で、M&Aで製造業を取り込み、ユニークな企業体をつくり上げ成長してきました。現在、世界経済の変化

*「第二の創業」については、p.20の歴史ページ「飛躍期」をご参照ください。

は著しく、先を見通すことが非常に難しい時代ですが、それは当社にとっては「当たり前」であり、その中で成長してきた実績があります。これまでの歩み同様、当社は不断の努力と挑戦を継続する企業であり、さらなる成長をもって、ステークホルダーの皆さまの期待にお応えしてゆきます。

会社と「人財」が育つ土壌をつくるのが使命

当社は明日存続しているかどうか分からない状況からスタートし、その後約20年で、製造37社を含む、グループ会社

でした。それを踏まえると、2023年3月期の経常利益は低迷したわけではなく、当社の歴史において史上2番目に良い成績です。

2023年3月期は、前期の追い風分を差し引き、現実的な数字を積み上げた経常利益9,000百万円を期初計画としてスタートしました。第1四半期では前期の余勢を駆って期初計画の約半分に当たる経常利益4,251百万円を達成したものの、第2四半期から徐々に市場環境の変化による需要の減速が見られるようになり、期初計画を下回る結果となりました。大きな要因は、売上の減少と売上原価の増加が同時に起こったことです。特に中国におけるゼロコロナ政策や不動産市場の低迷から、自動車やIT関連の需要家の生産調整が断続的に続いたことで、収益性の高い製造セグメントの売上が減少しました。加えて、世界的なインフレや円安の加速により、売上原価や販売管理費が上昇しました。商社流通セグメントの場合、トレーディングがメインになるので、原材料価格の変動によるダメージは少ないですが、製造セグメントは、大きく影響を受け、製品の値上げもすぐに受け

入れられることはありません。特に当社の製造グループ会社は自動車部品や半導体、家電といった複雑なサプライチェーンを形成する業界に位置しているので、原価上昇分の価格転嫁の交渉には時間を要します。2024年3月期も引き続き、この課題は残る見通しです。

2024年3月期の見込み

当社が関わる業界に限らず、ほぼ全ての業界において先を見通すことが難しい状況が続いています。そのため、2024年3月期の期初計画は、当社が持つ基本的な収益力は何のくらいものなのかを、精緻に見極めていくことから取り掛かりました。市場の追い風といった希望的観測を含めずに計画策定を進めた結果、売上高186,000百万円、経常利益8,200百万円を目標としました。経常利益は、前期の実績とほぼ変わらない数字になりますので、収益力のレベルが着実に上がっていることを証明することができます。ここをスタートとし、2～3年かけて最高益を再度

MESSAGE FROM COO

新たな成長ステージに向けて

更新することを目標としています。当社の中期経営計画はローリング方式を採用していますが、毎期の実績を踏まえて目標を再設定することで、変化の激しい非鉄金属業界の動向に即した計画となっています。

喫緊の課題は、製造セグメントの収益力回復です。M&Aにより当社に加わったグループ会社の多くは、売上高100億円未満の中小企業です。これまではトップラインの向上のため、設備投資や稼ぐ力といった攻めの部分に対する投資に集中してきましたが、今後は守りの部分である内部統制をはじめとしたガバナンスの底上げにもグループ企業全体で取り組むことが必須だと考えています。

管理部門の人員を増強するなど、厳しい環境下でも成長を実現できる確かな土台を構築してゆきます。

また当社は、ROIC経営を推進し、資本効率の向上にも力を入れて取り組んでいます。そのためにグループ全体でB/Sの改善を重視しています。2023年3月期からは、キャッシュ・マネジメント・システム(CMS)を導入したことで、グループ全体の資金状況が可視化され、銀行借入等の有利子負債の調整が容易になりました。こうしたシステムを運用していくことで、グループ連結のB/Sのスリム化、自己資本比率の向上を図ってゆきます。

3.サステナビリティ経営の実践

成長サイクルを繰り返すための長期経営ビジョン策定

企業が成長し続けるためには、種まきから育成、収穫という成長サイクルを繰り返していくことが重要です。これまで当社は、世界情勢や市況の変動に合わせて機動的な意思決定を下すことを重視してきました。しかしながら、現在のように変化が激しく未来の予測が困難な時代においては、世界的なサステナビリティへの意識の高まりもあり、より中長期視点での当社の成長の方向性を明示してゆく必要があると考えます。そこで当社の未来を担う現場の役職員の意見を取り入れながら長期経営ビジョンの策定を進めていますが、そのビジョンを通して、サステナブルな社会の実現に向けた取り組みをより具体的に進めることができると考えていますし、それは当社の成長を後押しするはずです。足元では着実に業績を積み上げつつ、長期視点での成長サイクルを繰り返すことで、持続的な企業価値の向上につなげてゆきます。

アルコニックスの「人財」

統合報告書2022のCOOメッセージにて、私は給与・教育・機会といった「3つの『K』」を重視してゆくとお伝えしましたが、当社の中長期的な成長に向けて、人的資本の強化に注力する方針に変わりはありません。

COOとして私は、成長したいと望む人にその機会を提供できる環境づくりを重視します。私の考え方は、「人を育てる」のではなく、資質を持った「人財」が伸び伸びと働ける

ような環境づくりを通じて、仕事を好きになってもらうことで、結果として個人としても会社としても成長につなげてゆきたいというものです。もちろん、「人財」育成の仕組みを構築することは重要ですが、実際に成長するかどうかは本人の意思による部分が大きいと考えています。環境が悪ければ、どんなに意欲の高い「人財」が入社したとしても、成長は難しいでしょう。だからこそ、優先すべきは環境整備であり、「3つの『K』」という人的資本強化施策を打ち出し、抜本的な人事制度の見直しを行いました。

初めに「給与」について、近年は中途採用を強化していることもあり、日本企業特有の年功序列型体系から働き方の多様化に対応できる給与体系へと移行しました。インフレ率に見合う持続的な賃上げに加え、高い専門性や成果をより評価し、成長意欲を促せるようにジョブ型／年俸制の給与体系を設計しました。また、若手社員には社会人としての基本的な素養と、サプライヤーと需要家の間を取り持つ経験を身に付ける期間も必要と考え、メンバーシップ型の給与体系を採用しています。

続いて「教育」では、研修にかかる時間・金額を明確にしました。これにより成長する機会を効率的かつ公平に提供できているかを分析できるようにしています。近年、社員一人当たりの研修時間・費用は大きく伸びていますが、これは学びたい人の意思を尊重した結果です。

最後に「機会」については、2023年7月に施行された新人事制度のもと、社員の希望や

新たな成長ステージに向けて、
成長意欲のある「人財」が育つ環境を
整備することが私の務めです。



能力に応じて異動や挑戦、介護や育児の機会を提供し、社員にとって働きやすく、働き甲斐のある職場環境を実現してゆきます。

競争優位性を活かした事業を通じて、
サステナブルな社会の実現に貢献

商社流通と製造業を併せ持つ当社は、非鉄金属の総合ソリューションプロバイダーとして、サステナブルな社会の実現に貢献し続けられる企業でありたいと考えています。創業初期から行っているリサイクル事業は、こうした当社のサステナビリティへの想いを体現している事業の一つです。

リサイクルにおける当社の強みは、中小企業のような機動力と東証プライム企業の信用力を兼ね備える当社独自のポジショニングです。現在は業界内でも比較的大きな規模に成長、直近では2023年2月に北九州に約8,000坪の土地を購入し新たなリサイクルセンターを建設しています。これにより、今まで以上に様々なグレードの非鉄再生原料が取り扱えるようになります。また、現在はアルミ・銅中心ですが、それ以外の非鉄再生原料、例えばレアアースやレアメタルも取り扱えるようになることで、循環型社会への貢献に加えて、当社の収益性向上にも寄与できると考えています。

4.ステークホルダーの皆さまに向けたメッセージ

現実を見据えて、「夢みた未来を描く」

当社が掲げる「夢みた未来を描く」は、実現できる夢であり、そして、ステークホルダーの皆さまにとっての未来を指しています。

未来の担い手である社員には、成長意欲を育む環境づくりを進めます。そして、株主・投資家の皆さまには、当社の成長と安定した株主還元をもって、未来の実現に対するご期待に応えてゆきたいと思えます。サプライヤー・需要家の皆さまとは、これからもwin-winとなる関係の構築を目指してゆきます。最後に、社会全体に対して、当社ならではの事業特性を活かした貢献ができればと考えています。

当社は商社流通セグメントと製造セグメントという、異なる業種を併せ持ったユニークな企業体です。そんな当社だからこそ提供できる価値は無数にあると考えています。これからも、「夢みた未来」の実現に取り組むことで、サステナブルな社会の実現に貢献してゆきます。

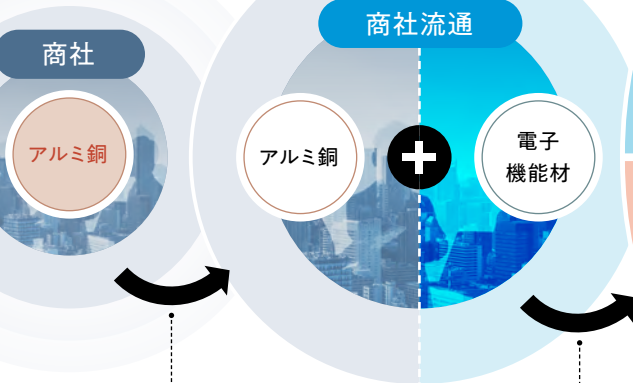
先が読めない不透明な環境が続いていますが、冒頭に述べた通り、当社にとってはそれが普通の状況であり、そうした中で挑戦し続けてまいりました。今後も引き続き、さらなる成長をもって、未来を切り拓いてゆきますので、ご支援のほど何卒よろしくお願い申し上げます。

事業ポートフォリオについて

当社は、急速に変化する時代に合わせ、事業ポートフォリオの最適化を進めてきました。創業当初はアルミや銅といったベースメタルの製品を取り扱う専門商社でしたが、M&Aを皮切りに製造業へ進出しました。その結果、商社流通機能と製造業を併せ持ち、非鉄金属商社の中でもユニークなポジションを築いています。今後も当社の独自のポジションを活かした事業拡大を通じて社会の発展に貢献していきます。

事業強化の軌跡

▶ 祖業：アルミ銅事業



事業強化の軌跡

▶ レアメタル事業の 取り込み

2004年に蝶理株式会社のレアメタル・レアアース部門をM&Aによって取り込み、アドバンストマテリアルジャパン株式会社を設立しました。アルミや銅といったベースメタルを取り扱ってきた当社において新たな専門性の確立となり、M&Aによって事業拡大していききっかけになりました。

事業強化の軌跡

▶ 製造業への進出

さらなる収益の拡大、事業の多様化を求め、2009年に製造業を営む株式会社大川電機製作所をグループに取り込みました。M&Aによる製造業への進出は、商社と製造業のシナジーを目指した当社独自の事業ポートフォリオを構築する契機になりました。

商社流通セグメントで培った強み

目利き力

ビジネスミックスの根源たる人脈・知見・営業基盤の供給源
→ 成長市場を見極める

商社流通

アルミ銅

電子機能材

金属加工

装置材料

製造

製造セグメントで培った強み

技術力

事業の拡大に不可欠な付加価値(利益)の源
→ 変動する市場への適応力の土台

» 新領域

新たな成長ステージに向けて

グループ体型の
商流を構築

» 事業領域



リサイクル

グループ
保有技術の活用



自動車

EVシフトによる
商流の一体化



電子材料・
電子部品



半導体

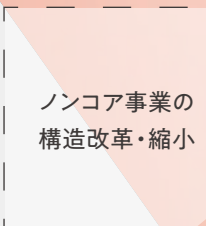


空調機器
冷暖熱源

生産技術の応用
M&A、CVC(コーポレートベン
チャーキャピタル)の推進



非鉄金属素材



ノンコア事業の
構造改革・縮小

構造改革で
確保した資金を
新領域の開拓へ
再投資

» 非鉄金属の取引を通じて 社会の発展に貢献

成長市場で
商圈開拓



産業機械



測定機器



医療機器

過去 Past

現在 Present

未来 Future

事業ポートフォリオの考え方

成長分野を見極め、
事業ポートフォリオを転換

新たな成長ステージに向けて

事業ポートフォリオ
マネジメントの仕組み

非鉄金属は、幅広い産業を支える重要な素材である一方で、相場の急激な変動や顧客ニーズの多様化、高度化といった外部環境の変化による影響を受けやすいのが特徴の一つです。常に変化する環境や顧客ニーズを見極め、その時点での最適なビジネスを選択していくことが重要です。

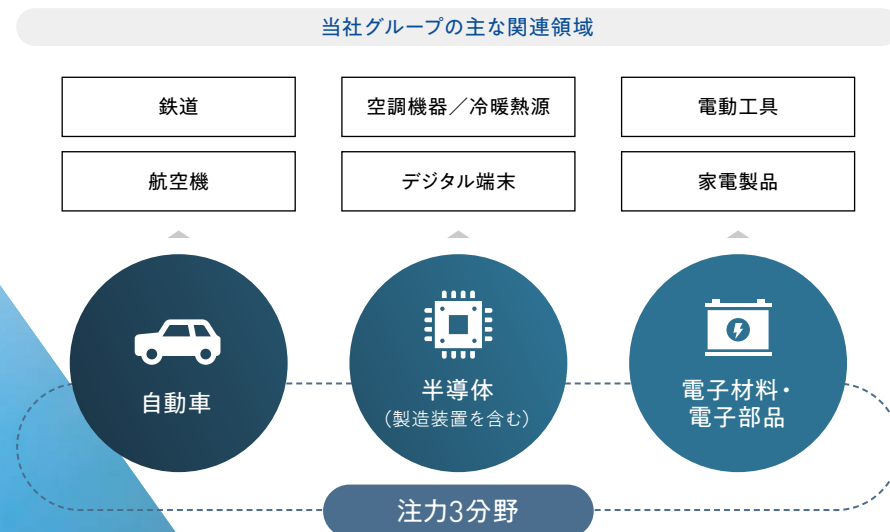
当社グループの持続的な成長を実現していくため、機動的に事業ポートフォリオの見直しを進めています。当社の中期経営計画はローリング方式を採用し、一年毎に経営計画を見直すことで、成果や課題、成長の方向性を都度検証し、グループ全体の事業ポートフォリオの最適化を目指しています。

業容拡大の中で
特定した「注力3分野」

当社グループは、現状に即した戦略によって着実に事業領域を拡大し、成長を積み上げてきました。中でも、今後も高い成長性が見込める分野として特定したのが、「自動車」「半導体」「電子材料・電子部品」の注力3分野です。この3分野は、当社の創業時からつながりが深く、経営資源を十分に活用できる自動車をはじめとするモビリティ産業向けの素材等を主力に考えています。モビリティ産業では、自動車のCASE*化が進んでいます。競争は激しいですが、最先端の技術が集まる分野でもあり、付加価値が高く、高い収益性が見込めます。当社グループの成長を加速させるため、注力3分野を軸に事業ポートフォリオを変革し、グループの収益力を上げていきます。中長期的な経営目標としては、ROIC6%以上、ROE12%以上を掲げ、資本効率と企業価値の向上を図っていきます。

*「Connected(コネクテッド)」「Autonomous(自動運転)」「Shared & Services(シェアリング／サービス)」「Electric(電動化)」の頭文字から成る語。

注力3分野を軸とした事業領域



注力3分野の「これから」

経営環境や事業の業容の変化により、最適な事業ポートフォリオの在り方は常に変化します。注力3分野は主にモビリティ産業を対象としていますが、CASE技術の発展を代表に、モノのサービス化が進み、大幅な産業構造の変革が予想されます。この変革に伴い、注力3分野の位置づけも変化する見通しです。新たな成長ステージに向けて、価値創造に影響をもたらすリスクと機会を分析し、中長期の成長の方向性を見極めていきます。

これまでの取り組みと今後の取り組み方針

1. 事業ポートフォリオマネジメントを推進する担当役員CSO(Chief Strategic Officer)の設置(2022年4月)
2. 事業ポートフォリオマネジメントを適切に実施するため、専門部署(事業戦略部)を設置(2023年4月)
3. CVCの活用による新規事業開拓
4. 「商社流通×製造」のユニークなビジネスとリサイクル事業を強化し、グループ全体での網羅的な循環型サプライチェーンの構築を目指す

TOPICS



銅合金管



在庫販売



冷凍冷蔵ショーケース

▶ 脱炭素関連ビジネス—空調関連事業

近年、気候変動への適応*1と緩和*2の両面で、ヒートポンプ技術への注目が高まり、空調関連需要が世界的に高まっています。

欧州では、ヒートポンプ式暖房の需要が急速に高まっており、家庭用暖房のエネルギー源として使用されている天然ガスのエネルギー消費量は、電力の約2倍*3になります。欧州圏内の全暖房設備の約35%がヒートポンプ式に置き換わると、エネルギー消費量を約36%、CO₂排出量を約28%削減可能という研究結果*4があり、脱炭素と経済安全保障の両面でヒートポンプの重要性が高まっています。

当社グループはこの市場動向をもとに、複数の日系空調メーカーとの協業を通して、空調関連事業の発展を促す取り組みを進めています。具体的には、欧州圏で増産する各需要家のサプライチェーン構築を支援するとともに、納入品目の多様化により、当社グループ関連事業の取扱高を市場成長率以上とすることを目指します。

加えて、日本国内でも、地球温暖化への影響が既存の設備よりも小さいCO₂冷媒の冷凍冷蔵機器への切り替えが進む見通しです。当社グループはこの移行に欠かせない銅合金管等の取り扱いを通して、日本のコールドチェーン*5の維持発展に努めます。

このように、当社グループのCSV経営*6の一環として、今後もグループの空調関連事業を戦略的に展開していきます。

*1 気候変動への適応：気候変動による様々な環境変化に対応すること

*2 気候変動の緩和：気候変動の進行を抑制するための措置を採ること

*3 国際エネルギー機関(IEA)「The Future of Heat Pumps」

*4 欧州委員会共同研究センター「The Heat Pump Wave: Opportunities and Challenges」

*5 コールドチェーン(低温物流)：温度管理が必要な商品(生鮮食品や医薬品等)を生産・輸送・消費の過程で低温に保つ物流方式

*6 Creating Shared Value経営：社会課題を解決し、それを自社の経済的利益にもつなげるという考え方

価値創造プロセス

新たな成長ステージに向けて

非鉄金属を中心とした取引を通じて 「夢みた未来を描く」

INPUT

BUSINESS MODEL × STRATEGY

MATERIALITIES

OUTPUT

OUTCOME

知的資本

- ・目利き力を支える業界動向の知識
- ・ミクロン単位の加工を支える製造技術

研究開発費
348百万円

製造資本

製造子会社
37社
設備投資額*
5,800百万円
* 製造セグメント

人的資本

従業員数(連結)
3,185名
年間教育研修費用(単体)
1,320万円
延べ教育研修時間(単体)
2,386時間

財務資本

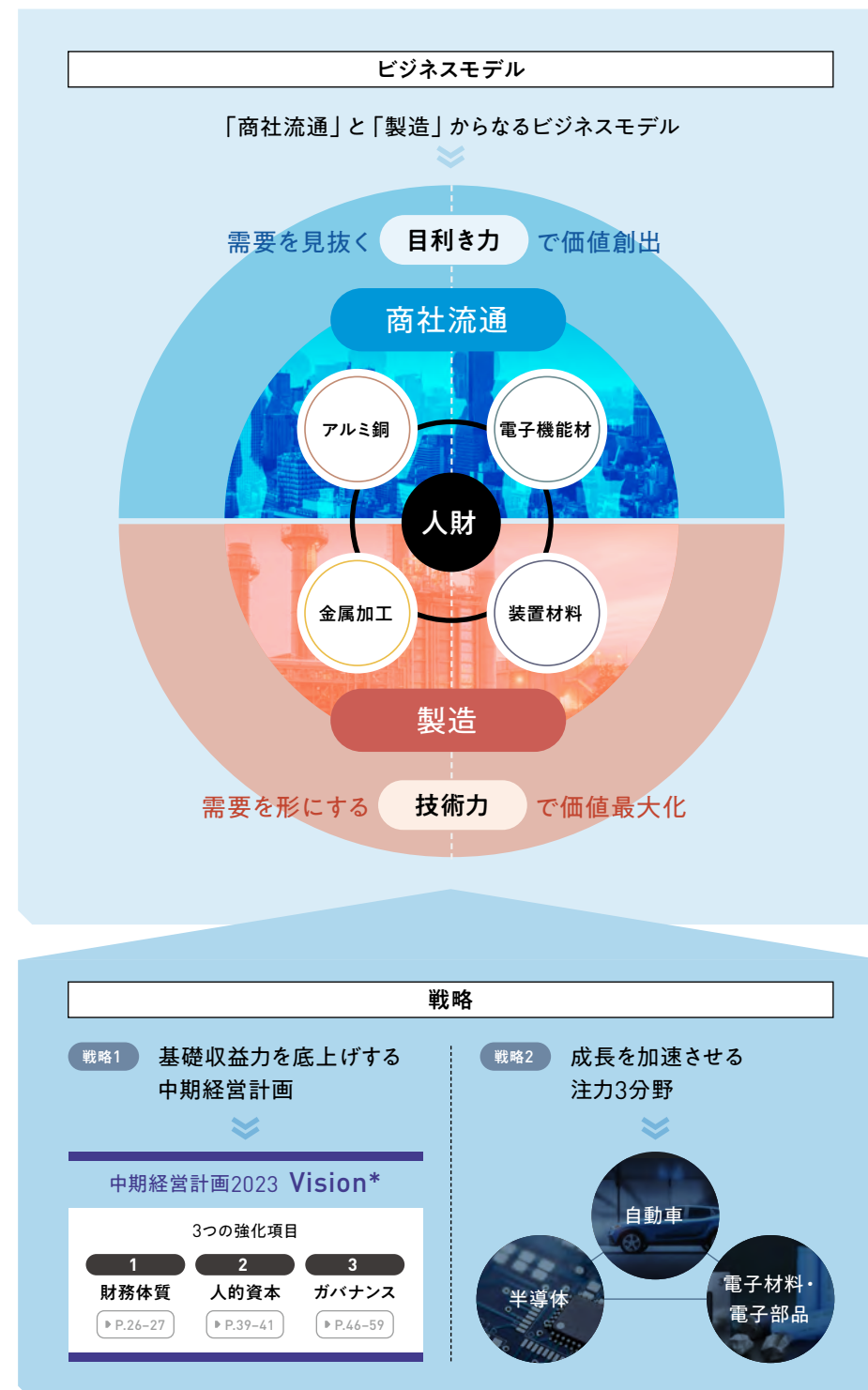
総資産
191,890百万円
株主資本
54,325百万円

社会関係資本

- ・祖業の商社流通が培った営業基盤

自然資本

- ・創業以来の主力事業であるリサイクル事業
- ・植物由来のエコ原料(カシュー原料)の利用



* 中期経営計画2023 Visionはこちらをご参照ください。 <https://www.alconix.com/ir/plan/>

H

人財

多様な人財の創造的な活躍をサポートする登用・育成制度と職場環境を整備する

E

環境

脱炭素・資源循環といった環境親和型ビジネスを推進する

S

社会

ステークホルダーとの関係構築を強化し、人権を尊重する取り組みを具体化する

G

ガバナンス

コンプライアンス・リスクマネジメント体制を中心とした内部統制を一層強化する

目指す姿

非鉄金属の総合ソリューションプロバイダー

非鉄金属素材・部品・製品の生産から卸売まで、全てをONE-STOPで提供



商社流通による未来を見据えた市場分析と商流構築



生産技術の他分野応用
新市場での顧客開拓



グループ企業同士の協力・協業

企業理念

アルコニックスは非鉄金属の取引を通じて、新たな価値を創造し、社会の発展に貢献します。

2023年3月期

経済的価値

売上高
178,333百万円

経常利益
8,176百万円

親会社株主に帰属する当期純利益
5,488百万円

EBITDA
13,245百万円

ROE(株主資本ベース)
10.5%

ROIC(株主資本ベース)
4.6%

1人当たりの稼ぐ力(連結EBITDA)
415百万円

社会的価値

- 「事業承継型」のM&Aを推進し、日本のモノづくりへ貢献
- リサイクル事業を強化し、網羅的な循環型のサプライチェーンの構築を推進

経営資源へ再投資

02. 過去、現在、そして未来

当社は商社流通と製造業をビジネスミックスすることで、業容を拡大してきました。今後はグループ間の協創による価値創造を追求し、新たな成長ステージを目指していきます。

経常利益の推移(百万円)

2000 2004 2010 2020 2023 2024(見通し) 2026(計画)

1981年 1999年

創業期

➔ 非鉄金属の専門商社として誕生
旧日商岩井株式会社のグループ会社として「日商岩井非鉄販売株式会社」が誕生しました。
東京を主軸に、大阪、名古屋、北陸(現在は廃止)と国内中心に販売網を開拓していきましました。また、現在でも主要取扱品であるアルミ・銅製品の拡販を通して企業規模を拡大し、日本のモノづくりの発展を支えてきました。

- ➔ ● 商社流通
- ➔ ● 製造

2000年 2009年

飛躍期

➔ MBOによる第二の創業から上場へ
2000年、総合商社のグループ傘下から離れたことをきっかけに、独自の価値創造の模索を開始しました。国内販売網を浜松、広島へ広げる一方、海外へも拡大。M&Aに挑戦しレアメタルに特化した専門商社(アドバンストマテリアルジャパン株式会社)の株式を取得。強みであったレアメタルの取り扱いを強化し、「レアメタル・レアアースのエキスパート」としての基礎を築きました。2005年に社名を「アルコニックス」とし、翌年ジャスダック証券取引所へ上場しました。2009年からは、業容を上げ、さらなる成長を目指し、製造業のM&Aを開始。異業種のM&Aとなりましたが、飛び地ではなく、既に知見のある領域でのM&Aを進めることで、既存事業の深耕と新規事業の模索を図っていきました。

2010年 2022年

発展期

➔ 強みを深化し、レアメタル・レアアースのトップ企業へ
レアメタル・レアアースに特化することで、独自の強みを確立し、高い収益性を見込めるようになりました。2010年には、東証一部上場を果たし、レアメタル・レアアースにおいては国内トップクラスの取扱量と知名度を誇るようになりました。

➔ 製造業M&Aの実りが出てくる
製造業のM&Aでは、買収後のPMIと設備投資に注力。その結果、次第に収益に反映されるようになり、製造セグメントは収益の柱へ成長しました。

2023年

新たな成長ステージ

2023年3月期までの成果

- 高付加価値の製造セグメントで収益を確立
- レアメタル事業で国内有数の地位を確立

2023年3月期時点の課題

- グループ各社で改革を進展
- グループ各社の改革の成果を連携させ、グループ全体の収益力の向上
- 注力3分野を軸に既存事業を強化

FUTURE

グループ連携を拡大し、日本のモノづくりへの貢献を目指す

当社のM&Aの特徴は「事業承継型」であることです。少子高齢化に伴う後継者不足から、製造業を中心とした中小企業の事業継承は日本の社会課題となっています。当社は、日本の高度な技術を承継し、PMIや設備投資を通じて、さらなる成長をサポートすることで日本のモノづくりへの貢献を目指しています。

今後はグループシナジーを強化し、アルコニックスグループとしての価値創造、社会貢献を推進していきます。

M&Aによるユニークな成長の歴史

商社流通で培ってきた「目利き力」を活かし、買収に伴う減損損失の計上を一度もすることなく、M&Aを成長ドライバーに、利益成長を実現しています。

2004 ● アドバンストマテリアルジャパン(株)(AMJ)
世界中のレアメタルを調達・販売

POINT: M&Aで業容拡大を目指すきっかけ

2009 ● 林金属(株)
伸銅品関連の一次問屋

● (株)大川電機製作所
アルミ及びステンレス等の機械加工

POINT: 製造業進出の第一歩

2010 ● アルコニックス・三高(株)
非鉄金属材料とその加工品や表面処理品、オリジナル製品の販売

2013 ● Univertical Holdings Inc.
めっき材料等を製造する化成品メーカー

POINT: 初の海外M&Aに挑戦

● アルミ銅センター(株)
(旧:大阪アルミセンター)
アルミスクラップ等のリサイクル

POINT: リサイクル事業の礎を築く

● 大羽精研(株)
半導体関連製造装置部品、自動車関連部品の加工

2014 ● 稲田銅センター*
銅スクラップのリサイクル
* 事業譲受

2015 ● 東海溶業(株)
自動車部品用金型補修溶接材料の製造・販売

● 平和金属(株)
軽金属、伸銅品等の非鉄金属製品の販売、輸出入取引

2016 ● マークテック(株)
非破壊検査及びマーキング装置の製造・販売

2017 ● (株)富士プレス
大手自動車部品メーカー向け金属プレスの製造・販売

2018 ● 東北化工(株)
ブレーキ用カシュー樹脂等の開発、製造及び販売

2019 ● (株)富士カーボン製造所
カーボンブラシの開発、製造及び販売

● FUJI ALCONIX Mexico S.A. de C.V.
メキシコを拠点とするプレス加工

2020 ● (株)富士根産業
冷凍空調機器部品等の金属精密切削加工

2022 ● ジュピター工業(株)
精密コネクタ金属端子部品のプレス加工・金型の設計・製作

● (株)ソーデナガノ
リチウムイオン電池向けの部品加工

● DKSH MESJの金属事業*
医療向けチタン展伸材の欧州向け輸出
* 事業譲受

アルコニックスのM&A

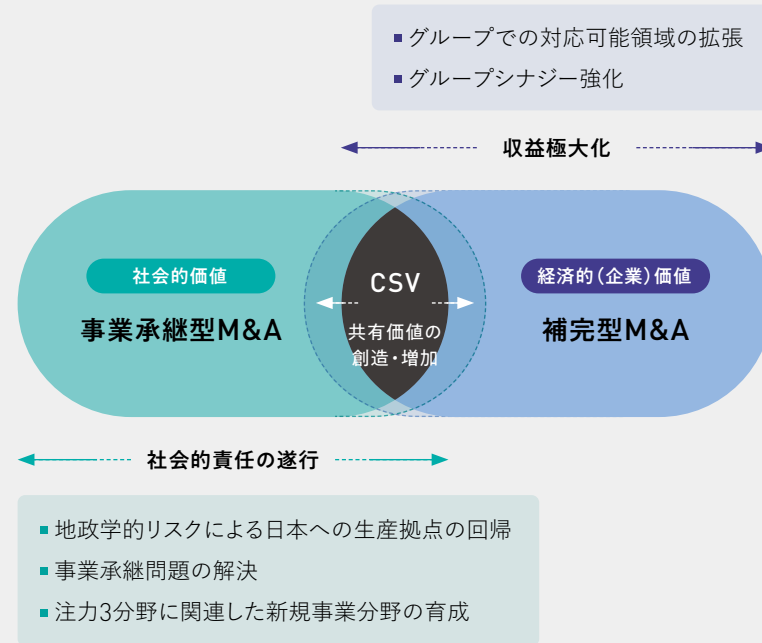
SPECIAL
FEATURECSV経営*を推進する
M&A体制

M&Aは当社グループの成長の重要なドライバーの一つです。当社は、社会的価値と経済的価値の双方を追求するCSV経営を実現するM&Aに向けた体制を整備しています。

当社は特定の分野で高度な技術を有するものの、後継者不足や投資余力の不足等の問題を抱える中小規模の企業を対象に事業継承を行い、その会社を成長させることで、日本のモノづくりに貢献してきました。

また、収益力強化に向けて、グループ内の会社が現在持つ機能を補完できる企業のM&Aを推進しています。この「事業承継型M&A」と「補完型M&A」を両輪とするM&A戦略によって、当社は持続的な価値創造を目指しています。

* Creating Shared Value経営：
社会課題を解決し、それを自社の経済的利益にもつなげるという考え方。



M&Aの進め方

商社流通で培った
「目利き力」を
活かす

01. M&Aデューデリジェンス

買収候補の見極めは、「アルコニックス流 M&Aの7つの方針」をもとに行っていきます。特に、当社グループの事業との親和性が見込めること、先行き不透明な時代の中でも陳腐化しない製造技術やノウハウを保有しており、事業に成長の糧が見出せることを重視しています。また、当社のM&Aの場合、対象となる企業の多くが後継者問題を抱える中小企業となります。事業承継型のM&Aを実施していく上で、経営者(オーナー)の人柄やモノづくりに対する姿勢に共感できるかといった「人財」を見極めることも重視しています。

02. 適切なマッチングに向けた取り組み

候補先との面談で大切にしていることは、当社の経営と対象企業の経営者の雰囲気等の相性が合うかです。対象企業の経営者や株主の想いを汲み取るため、丁寧な対話を行っています。対象企業の上承を得た上で、当社の経営陣やグループ会社の社長による候補企業への工場見学や意見交換の場を設定します。また、対象企業の経営者や幹部を当社グループ会社に招待し、現場視察やヒアリングの機会を設けます。ここでは、同じ立場になり得る当社グループの社長や幹部に対して、グループ入りした経緯やPMI*等を自由にヒアリングいただくことで、M&Aへの不安や懸念点の払拭に努めています。

* Post Merger Integrationの略。
M&A実施後に連結子会社としてグループへの組み入れを行う過程において、シナジー効果による企業価値を最大限に向上させるための統合プロセス。

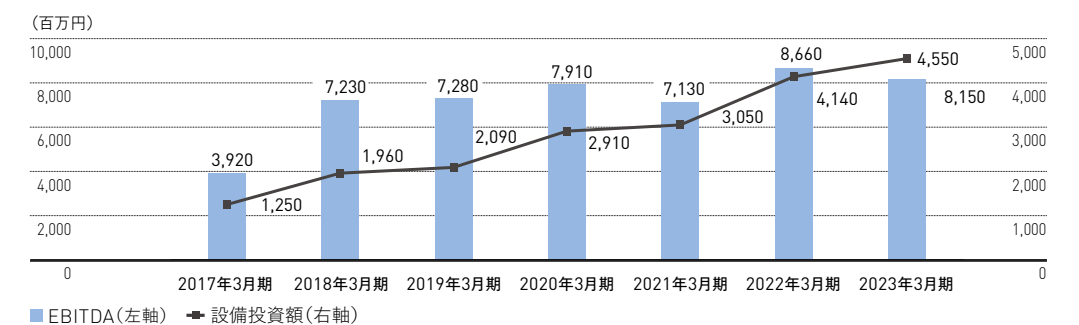
03. 成長を実現するために実態に即したPMI ▶ P.24

当社は、買収による新たな製品やサービスの組み合わせをお客さまから評価していただくまでは、グループシナジーはなかなか実現しないと考えています。そのため、買収直後からのシナジー創出は考えづらく、ある程度の芽が出てくるまでは、買収先企業の事業をグループの経営資源に結びつける作業を行いつつ、個の力である自走力を高める必要があります。この自走力を高めるサポートや設備投資、新規顧客の発掘、稼ぐ力を維持・向上させるための内部統制構築をPMIにて行っていきます。買収先企業の独立性と自主性を尊重することと、当社グループの一員としてグループガバナンスを適用していくこととの間には、強いトレードオフ(摩擦)が生じます。当社は、それらを上手く擦り合わせてコントロールすることで、トレードオフの解消になり得るPMIを実行していきます。

成長ドライバーとしてのM&A

当社の製造セグメントは、M&Aで取得した製造子会社で構成されています。グループ全体のEBITDAにおける製造セグメントの比率は、平均66.6%(2017年3月期～2023年3月期)と、グループ全体の約3分の2を占めており、収益の柱になっています。

製造セグメント EBITDA／設備投資額推移



M&Aの考え方

アルコニックス流
M&Aの7つの方針

1. 飛び地にはいかない=自社グループ事業と関連あるモノづくりの技術(Technology)を持つ企業を選択する。
2. 陳腐化しないニッチ(Niche)な分野で強みを持つ企業を選択する。
3. 事業再生案件には介入しない。
4. 対象企業の個としての成長(Growth)を重視し、成長過程の中でグループシナジーを見つけ出す。
5. 加工する機械や設備等を調査し、次なる成長(Growth)への糧を見出す。
6. オーナーの人柄、経営に対する姿勢を十分に理解する。
7. 基本的には株式を100%買い取る。

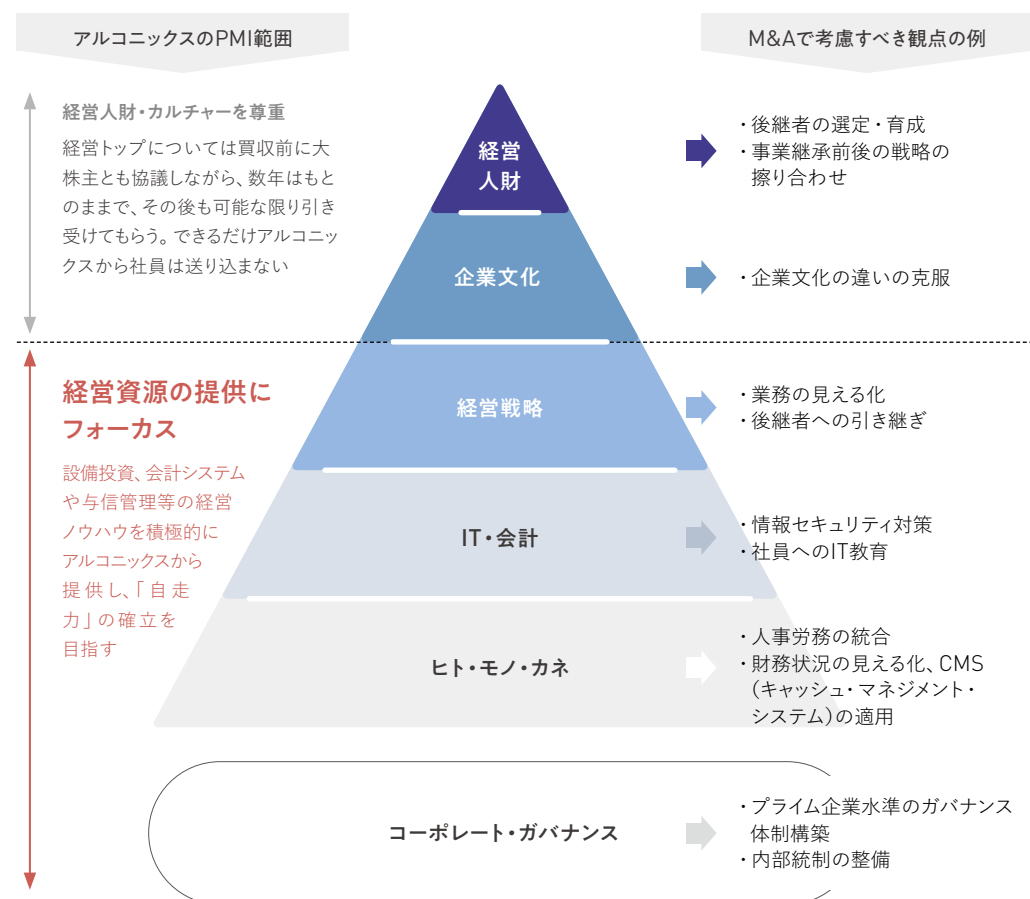
当社の場合、方針ありきでM&Aを進めるのではなく、実践の場を通じて独自の方針を定めてきました。また、M&Aの取り組み初期から、ファイナンシャルアドバイザーによる支援は受けておらず、実践を通じて、ノウハウを獲得してきました。買収を検討する上で重視しているのは、当社の方針に即したGNT企業*であることです。当社におけるGNTとは、Growth(既存事業の中に成長余力が見込めること)、Niche(ニッチ分野で勝ち抜いていること)、Technology(陳腐化しない技術力を保有していること)を指します。このように、買収候補となる企業が持つポテンシャルを重視しています。

* GNT企業とは、本来「グローバルニッチトップ企業」を表す経済用語。

PMIは
「自走力」が前提

当社グループは、買収先企業の「自走力」を高めるようなPMIを重視しています。自走力とは、買収先企業単体による稼ぐ力の発揮を指します。PMIによって、各グループ会社の「自走力」を確立し、グループシナジーの最大化を図っています。

当社PMIの対象



当社のPMIの対象範囲は、経営資源の提供になります。グループ全体の資金力を活かし、買収先企業のオーガニックグロースを促す支援を行っています。特に、設備投資は最も重視している点です。買収先の多くは中小企業であり、自己資本や融資を受けるにあたっての制限があるため、設備投資について保守的に考える場合が多く、成長のチャンスを逃している可能性があります。そのためPMIを通じて、買収先企業のポテンシャルを引き出せるよう努めています。当社のM&Aは、買収先の経営を活かし、グループとしての収益力を高めていくことが狙いであるため、買収先企業の経営陣や幹部には、買収前と条件や待遇をできるだけ変えずに、続投をお願いしています。

M&A事例

(株)大川電機製作所



(株)大川電機製作所
代表取締役社長
小池 進

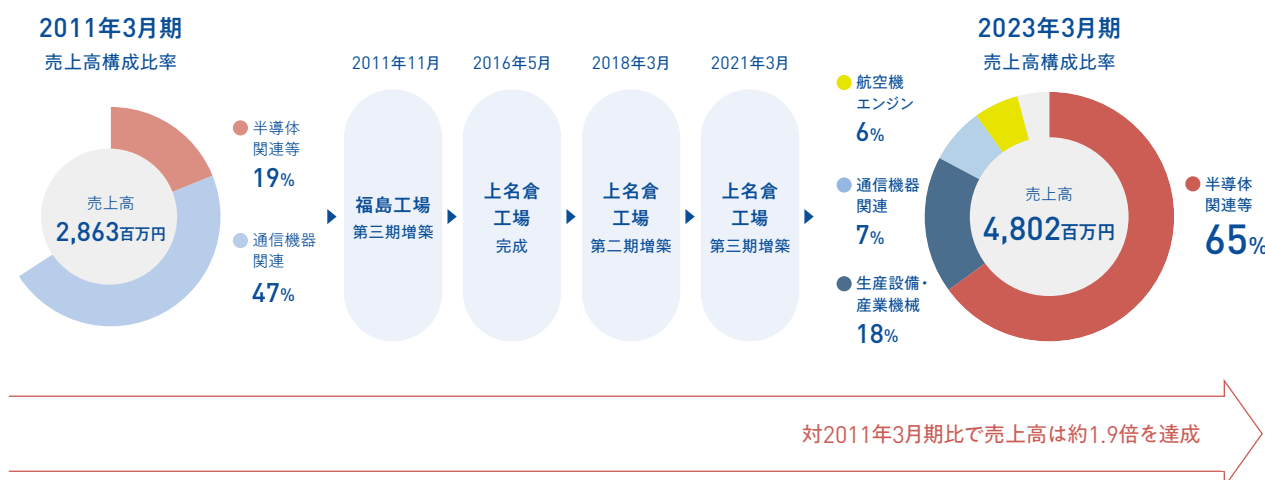
ポートフォリオ変革を推進し、収益拡大

当社は、1951年に創業して以来、金属の精密切削加工におけるオールラウンドプレーヤーとして、高い技術力と優秀な技術者を育成してきました。「不可能を可能にする」という気概と情熱をもって、通信機器から航空宇宙まで、幅広い業界で必要不可欠な部品を製造しています。

当社のターニングポイントは、携帯電話通信規格の4Gへの移行でした。かつて通信機器関連事業が収益の柱でしたが、この変化により次第に業績に陰りが出てきました。収益構造の変革が迫られる中で、後継者問題にも直面し、未来を模索していた時に紹介を受けたのがアルコニックス(以下、ALX)です。当時のALXは専門商社として業界や当社の取扱商材に精通していたことや、売り手企業の組織や文化を尊重する支援方針に共感し、グループ加入を決意しました。ALXは、グループの「伝手」を用いながら、時に厳しくも、ともに成長への道を進む姿勢を示してくれました。

その結果、収益構造変革が進み、2023年3月期にはグループ加入時の約1.9倍に及ぶ売上高約4,800百万円を達成しました。業績向上の主な要因は、プライム上場企業の財務基盤を活かしたバックアップによって、積極的な設備投資が行えたことです。また、我々メーカーが知り得なかった業界動向や営業ノウハウ、グループの顧客リストを活用した引き合い等の商社流通セグメントから得た知見や恩恵も大きな後ろ盾となりました。現在の主力は半導体製造装置向け事業ですが、これは商社流通セグメントの知見をもとに検討した結果です。今後は、売上高6,000百万円を目指し、主力事業の強化やグループ連携を強化することで、付加価値を高めていきます。

M&A後の設備投資・売上構成比推移



CFOメッセージ

MESSAGE
FROM CFO取締役
執行役員CFO

高橋 伸彦



1. 新たな成長ステージに向けた、はじまりの年

アルコニックスグループは、2022年3月期にグループ過去最高益を達成し、2023年3月期は新たな成長ステージに向けたはじまりの1年となりました。業績は、売上高が178,333百万円（前期比14.1%の増収）、経常利益が8,176百万円（前期比25.7%の減益）となりました。まず、増収の主な要因ですが、レアメタルやニッケルの相場が上昇したことに加え、めっき材料等の売上の伸びによるものです。一方、減益の主な要因は、インフレの進行による製造子会社のコストアップやスマートフォン向け電池材料等主力製品の一部の取扱量が減少したことです。当社は、注力3分野として「自動車」「半導体」「電子材料・電子部品」を掲げています。そのため、自動車産業とエレクトロニクス産業向けの事業の割合が高く、これらの業界動向に影響を受けやすい収益構造になっています。2023年3月期は、

自動車産業において半導体をはじめとする部品不足から、期を通じて断続的な生産調整（減産）が実施され、また、スマートフォン等のIT機器関連は、第2四半期以降、中国の景気減速、消費の減退等に影響を受け需要が大きく減退しました。特に下期は、インフレの進行と市況の下落の影響もあり、一層厳しい状況になりました。

2024年3月期は、期の前半はやや厳しい外部環境が続くものの、半ば以降、自動車やスマートフォン等のIT関連機器の需要は徐々に回復していくものと予想しています。また、M&Aで子会社化した株式会社ソーデナガノの業績のほか、製造子会社のコストアップ分の価格転嫁の効果も業績に反映される見込みです。そうした状況を踏まえて、2024年3月期は、売上高186,000百万円、経常利益8,200百万円と、ほぼ前期並みの目標を設定しています。

過去、現在、そして未来

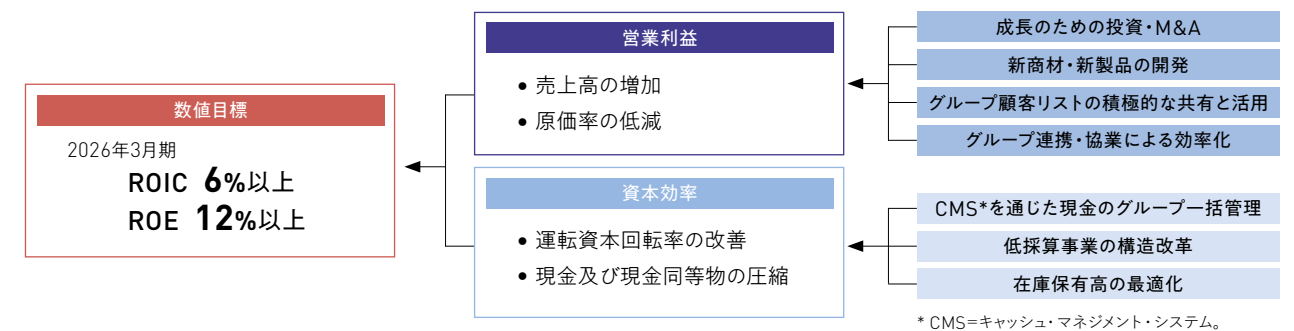
2. 稼ぐ力をより強固なものにする、ROIC経営の推進

財務戦略としては、当社グループの成長を支える「稼ぐ力」をより強固なものとするため、ROIC経営を推進し、収益性と資本効率の向上に取り組んでいます。具体的な数値目標として、2026年3月期にROIC6%以上、ROE12%以上の達成を掲げています。まず収益性の向上については、商社流通セグメントにて、個別取引の採算性向上に地道に取り組むほか、新規案件の発掘を行い、製造セグメントでは、コストアップ分の価格転嫁への交渉を進めます。両セグメントとも、自動車、スマートフォン等の需要回復に合わせ、着実なトップラインの向上を目指します。また、グループシナジーの発揮やコーポレートベンチャーキャピタル(CVC)の

活用による利益追求も新たな成長ステージに向けた重要な施策です。機動的な成長投資が実行できるよう、財務体質の強化を図っていきます。一方、資本効率の向上に向けた施策としては、グループ全体で膨らんだ現預金を圧縮し、有利子負債の圧縮や投資への充当など有効活用を進めていきます。資本コストについては、ROICに対応するWACC*を指標とし、ROICがWACCを上回る状態を維持していくのが、戦略の基本です。ROICを向上させるため、低採算の事業や資産の縮小をグループ全体で進めていきます。

* Weighted Average Cost of Capitalの略。加重平均資本コスト。

資本効率向上に向けた当社の取り組み原則



* CMS=キャッシュ・マネジメント・システム。

3. 企業価値向上に向けたCFOの役割

CFOは会社の守りの要であり、グループ全体の健全かつ強固な財務体質を維持していくことが重要な役割です。強固な財務体質は、成長投資を行うための基礎であると同時に、昨今の地政学的リスクの増大など、急激に変化する外部環境に備える上でも重要な意味を持ちます。

株主還元については、財務状況や成長投資とのバランスを勘案しつつも、充実を図っていきます。当社グループでは、実額での安定した配当を重視しており、DOE3%以上という目標を設定しています。DOEの分母は株主資本になるので、毎年利益を計上していれば、通常配当額は増加していきます。この目標設定により、株主の皆さまへ向き合う姿勢を明確にお示しできたと思います。

一方、当社グループはPBR1倍割れの状態です。この状態を真摯に受け止め、ROIC経営の推進や適正な株主還元

等の施策を着実に進めることで、株主・投資家の皆さまや市場からご評価いただけるよう、企業価値向上に努めていきます。そのためには、サステナビリティへの取り組みも、グループ全体で進めるべき重要課題と考えています。現在のCFOは、財務の専門家としての位置づけだけでなく、非財務情報の数値化や情報開示といったサステナビリティにおけるタスクにも積極的に関与することが求められます。今後は、当社グループのサステナビリティに関する取り組みについて、投資家や株主の皆さまに対して、今まで以上に丁寧にお伝えしていく所存です。そして、いただいた様々なご意見を取り組みに活かしていきたいと考えています。

これからも、ステークホルダーの皆さまとの対話の機会を大切に、守りと攻めのバランスをしっかりと取り、会社の中長期的な発展に向けて尽力してまいります。

これまでの「中期経営計画（2023年3月期）」の取り組み方針

→ 中期経営計画の進捗管理 ―ローリング方式を採用▶ P.16

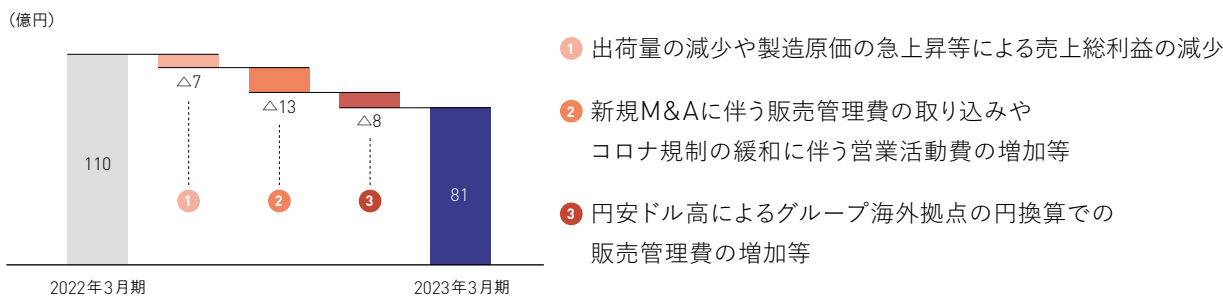
先行き不透明な時代かつ景気や需要、業界の変化に機動的に対応するため、原則として毎年改定を行うローリング方式の3か年中期経営計画を策定しています。1年目が終了する段階で、その年の実績と要因を評価し、必要に応じて翌年からの3か年中期経営計画を見直し、実績に即した中期経営計画を公表しています。

→ 2023年3月期の振り返り―業績概要

市況や円安の効果によって売上高は1,783億円(前期比+14.1%)と増収を達成しました。一方で、当社の注力3分野(自動車、半導体、電子材料・電子部品)を中心に需要家の生産調整や材料費、エネルギー費といった売上原価や販売管理費の増加に伴い、経常利益は81億円(前期比△25.7%)と減益となりました。

		2023年3月期			
(億円)		2022年3月期	2023年3月期		
		実績	実績	増減率	期初計画
利益目標	売上高	1,562	1,783	+14.1%	1,700
	営業利益	110	83	△23.8%	91
	経常利益	110	81	△25.7%	90
	親会社株主に帰属する当期純利益	75	54	△26.9%	68
経営指標	EBITDA	151	132	△12.6%	—
	ROE(株主資本利益率)	16.9%	10.5%	△6.4%	—
	ROIC(投下資本利益率)	7.1%	4.6%	△2.4%	—
	DOE(株主資本配当率)	3.1%	3.0%	△0.1%	—

経常利益の増減要因

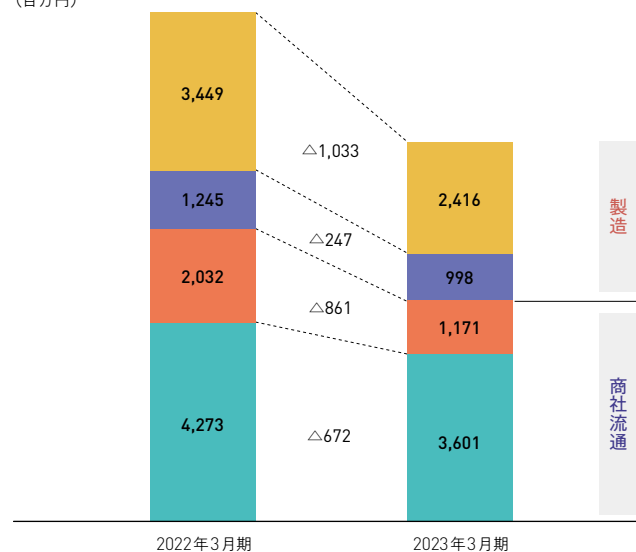


* 増減・端数調整の関係により数値が一致しない箇所がある

→ 2023年3月期の振り返り―セグメント業績

セグメント利益の推移

(百万円)



商社流通セグメント

- スマートフォン需要の減速により、各種電池材料の取扱高は減少
- 電子部品・半導体材料向けニッケルは市況の要因等もあり、堅調に推移
- 自動車向け部材の新規受注や堅調な建築需要等に伴い、アルミ圧延品の取扱高は増加
- 全般的に仕入れコストが収益を圧迫し、前期比減益

製造セグメント

- スマートフォン関連の金属加工部品の出荷は低調
- 半導体製造装置向け金属加工部品の出荷は好調
- 米国及び中国での需要拡大と市況要因により、めっき材料の取扱高は増加
- 全般的に仕入れコストが収益を圧迫し、前期比減益

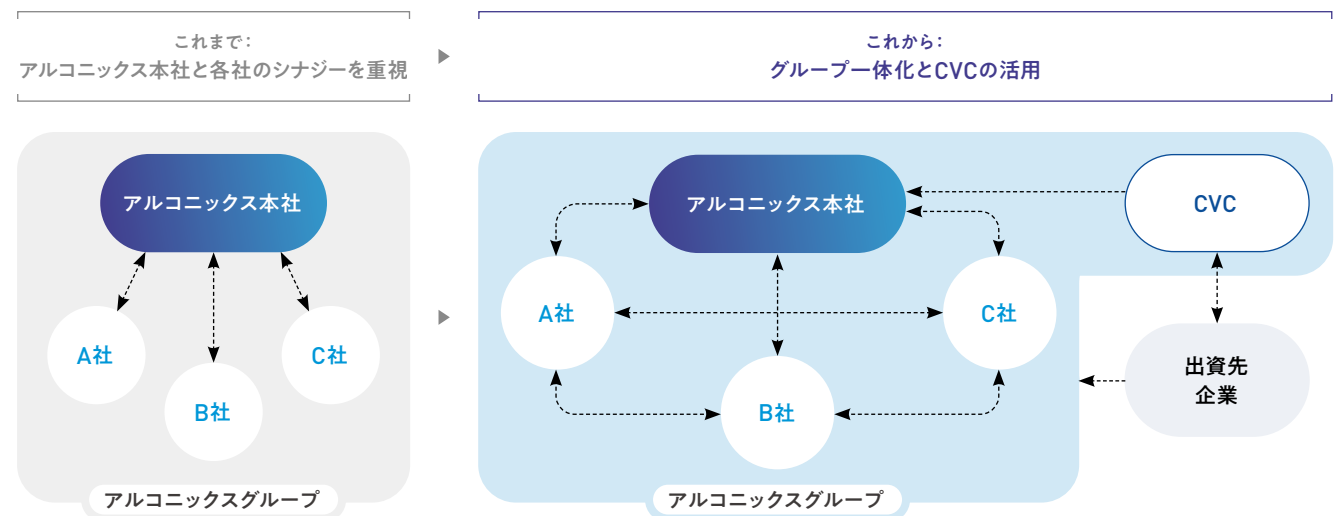
→ 中心的課題の取り組み状況

取り組み 1		取り組み 2		取り組み 3	
財務体質の強化		人的資本の強化		ガバナンスの強化	
▶ P.26-27		▶ P.39-41		▶ P.46-59	
成果	課題	■ CMS導入による、グループ一括での現預金管理の実装 ■ PBR1倍割れを念頭に置いた、資本効率向上への原則を公表		■ グループ全体の人的資本戦略を明記 ■ 多様性と若手社員活躍を目指す人事・給与制度の改定 ■ 「人財」育成に向けた教育・研修制度の増強	
		■ 原価上昇分の価格転嫁の促進 ■ 新しい収益の柱の模索(新製品・新商材) ■ 低採算事業の構造改革の徹底		■ 制度統合も視野に入れたグループ内の人事交流 ■ 採用力の向上 ■ 従業員エンゲージメントやスキルの向上	
		■ 取締役会メンバーの過半数が社外役員、内部監査部門の人員増強		■ グループガバナンス充実のための組織再編 ■ 情報セキュリティ体制の強化 ■ グループ内部通報制度の積極的活用	

これからの 「中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）」の取り組み方針

→ 新たなステージに向けて、グループ連携を強化

当社は非鉄金属の総合ソリューションプロバイダーとして、さらなる進化を遂げていくために、グループ内での連携を強化していきます。これまでは、本社と各グループ会社とのつながりを意識し、シナジーを生み出すことに注力してきました。今後は、本社のイニシアチブは維持しつつ、グループ会社同士の関係性を深め、グループの一体化を進めていきます。また、2022年からCVCの稼働を開始しています。このCVCの活用を通じて、新たなニーズや新素材をグループ内に積極的に取り入れ、事業領域拡大、発展につなげていきます。



▶ CVCの進捗状況



M.H.
事業戦略部



アルコニックスベンチャーズ株式会社は、スタートアップ企業への出資を行うコーポレートベンチャーキャピタルファンドの運営を行い、アルコニックスグループが得意とする「素材」「モノづくり」の分野において、革新的な技術やビジネスモデルにより社会課題を克服し、世界を変えていこうとするスタートアップ企業を長期的な視点で支援し、未来に向けて協働を目指します。

当社が知見を持つ素材及びモノづくりを領域とし、シードからミドルステージに位置する国内外のスタートアップ企業を対象に投資を実施しています。炭素系新素材や次世代電池の開発を行う会社等、創立以降、計6社へ投資を実行しました。また、当社内でも営業部門を横断するCVCのプロジェクトチーム「Team Catapult」を発足し、当社グループとの協業に向けた検討を進めています。今後は、外部ネットワークを駆使し、投資案件ソーシングの質と量の強化を図ることで、全体ポートフォリオの見直しと投資精度向上を目指します。

→ 数値目標

2026年3月期：売上高2,230億円、経常利益120億円、EBITDA160億円、ROE12.0%以上

(億円)	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期		2026年3月期	
	実績	実績	見通し	前期比	計画	2023年3月期対比
売上高	1,562	1,783	1,860	+76	2,230	+446
営業利益	110	83	84	+1	122	+38
経常利益	110	81	82	+1	120	+38
EBITDA	151	132	128	△4	160	+27
ROE*1	16.9%	10.5%	9.8%	△0.7%	12.0%	—
ROIC*2	7.1%	4.6%	4.5%	△0.1%	6.3%	—
DOE*3	3.1%	3.0%	2.9%	△0.1%	3.2%	+0.2%

*1 ROE：株主資本利益率（親会社株主に帰属する当期純利益÷株主資本×100）
*2 ROIC：投下資本利益率（税引後営業利益÷（有利子負債＋株主資本）×100）、みなし実効税率は33%
*3 DOE：株主資本配当率（1株当たり年間配当額÷1株当たり株主資本×100）
（「株主資本」の定義：連結貸借対照表の「資本金」＋「資本剰余金」＋「利益剰余金」）

→ 中期経営計画2023の強化項目

財務体質の強化	資本政策・財務戦略
	● ROICが資本コストを上回る経営を推進
	経営目標 ● ROIC6%以上、ROE12%以上を目標とし、利益の向上や余剰資産の活用、低採算事業の見直し等により、資本効率の改善を目指す
人的資本の強化	稼ぐ力の増強
	● 積極的な成長投資の継続（M&A、CVC、グループ会社への設備投資、人的資本）
	● 有利子負債の圧縮
ガバナンスの強化	株主還元
	● 安定かつ継続的な株主還元の実施（DOE3.0%の目標を維持）
	● 価値創造の源は「人材」とし、マテリアリティの最重要課題に設定 ● グループ全体での人的資本への投資を推進 ● 「3つの『KJ』」の推進 給与・機会：女性活躍のさらなる推進 教育：研修制度の充実 機会：育児・介護支援制度のさらなる充実

事業概要

電子機能材事業

Electronic and Advanced Materials

日本企業が世界をリードする電子材料・電子部品分野の中でも需要が拡大するスマートフォン、タブレット端末、EV及びハイブリッド車や、IT関連機器等に使用される電子部品、化合物半導体、結晶材料、また、これら材料の生産に不可欠なレアメタル(タングステン、モリブデン、レアアース等)を取り扱っています。

アルミ銅事業

Aluminum and Copper

歴史のある安定成長ビジネスとして多くの優良な取引先と商権を持つ「製品」と、非鉄金属のリサイクル原料、再生原料を手掛ける「原料」の流通が主要な事業です。

「製品」分野では、アルミ圧延品、伸銅品、チタン展伸材等の輸出、三国間取引及び国内取引を中心に事業を展開。「原料」分野は、市場規模が拡大傾向にあるアルミ、銅スクラップ、アルミ再生地金を手掛けるほか、マグネシウム地金や金属珪素も取り扱っています。

装置材料事業

Equipment and Materials

製造業を中心とした積極的なM&Aの推進により当社グループに加わった製造子会社で構成されており、新たな収益の柱として成長を続ける分野の一つです。特に海外を中心に当社の企画力、販売力とのシナジーによる事業拡大を目指しています。

金属加工事業

Metal Processing

国内有数の製造設備と熟練した「人材」による優れた技術力により生み出された金属加工部品は、スマートフォン、タブレット端末、自動車、航空・宇宙分野等におけるコア部品として使用され、高い評価を受けています。

グループ取扱品	最終製品 * 濃色部は当社の注力3分野に該当			主な展開地域
・化合物半導体等 電子材料 ・レアアース細片 ・レアアース インゴット ・チタンスポンジ ・レアアース化合物	 EV/FCV 部品材料	 スマートフォン、 タブレット端末	 IT機器部品 材料	日本 北米 欧州 中国 アジア
・アルミ圧延品 ・アルミ合金塊 ・各種伸銅品 ・黄銅棒 ・メタルスクラップ ・チタン展伸材	 自動車 (ボディ)	 バイク (アルミフレーム等)	 飛行機 (構造部材)	日本 中国 アジア 欧州 中南米
・めっき材料 ・カーボンブラシ ・溶接棒 ・カシュー製品 ・非破壊検査 ・マーキング装置	 自動車 (めっき・ 摩擦調整材)	 鉄鋼 (マーキング装置)	 建材 (めっき材料)	日本 中国 北米 欧州 アジア
・精密切削加工 部品 ・精密研削加工 部品 ・高精度プレス部品	 自動車 (駆動部品、 試作部品)	 スマートフォン、 タブレット端末	 飛行機 (エンジン部材)	日本 中国 アジア
	 チップ マウンター	 エアコン (熱交換器・各種部品)		
		 リードフレーム (半導体用)	 エアコン (空調用銅管)	
		 アルミ缶		

SPECIAL
FEATURE

新たな成長ステージに向け、 グループ間シナジーに注力



執行役員
事業戦略部長

井上 宏朗

グループの結束力を固め、さらなるシナジーを追求する

2023年4月より事業戦略部を設置し、M&A、PMI、CVCを一元的にフォローする体制を整備しました。M&Aにおいては、グループにおけるミッシングリンクを解消し、グループ経営の一層の活性化を図るべく新規M&A案件をファインディングする立場をより鮮明にしたいと考えます。

またCVCにおいては、運営主体として事業戦略部のCVCチームに加え、営業部門横断のプロジェクトチーム「Team Catapult」を結成し、全社として新規事業の創出に取り組んでいます。

今後はグループでの結束力を固めるべく各グループ会社と経営方針を共有し、さらには資本効率の観点で事業別のKPI導入も検討します。

COMMENT 時代の変化とともに成長を目指す

大阪支店は、ニッケル、錫、レアアース、レアメタルの地金及び化成品、アルミ再生塊及びこれら金属のスクラップ等の原材料を中心とした幅広いアイテムの取り扱いに特徴があります。これらの非鉄金属は、低炭素社会実現のためのNEV*部品や電子部品等に欠かせない原材料となっており、今後のさらなる需要拡大が期待されます。大阪支店では、グループ会社とも協力し、これら金属のリサイクル事業拡大にも積極的に取り組んでおり、また一部の原材料は海外原産地の偏りから地政学的な供給リスクにも晒されているため、調達先の多様化にも力を入れています。今後とも業界・商品知識を活かし、時代の流れとともに成長できる大阪支店を目指してまいります。

* New Energy Vehicle(新エネルギー自動車)の略。

COMMENT 新たな事業の柱の構築に向けて、中長期での取り組みを始動

アルミ銅事業は当社の祖業であり、またチタンの取り扱いも長い伝統を持ち、各製品・用途に精通した豊富な人材がいる事が最大の強みです。

当事業を取り巻く環境の変化としては、欧州を中心に、天然ガス代替の動きにより生じる暖房設備の電化や大型水素PJが始まっています。当社が取り扱うアルミ・チタン部材は、必要とされる素材の一つであり、新たな事業の柱にすべく、中長期での取り組みを本格的に開始しています。

また、チタン部材は、高い生体適合性を持っていることが特徴です。この特徴を活かして、医療分野等、他の新たな事業領域で需要を伸ばしていくことも重視しています。市場では、ウクライナ危機により、シェアの高かったロシア材の不足が発生し、今後一層、日本材のプレゼンスが高まることを想定しています。また、世界的に進む高齢化社会への対応として、医療分野の発展も鑑みて、安定的なビジネスシーズになると判断した事業について、2022年には事業譲渡を受ける等、収益化に向けた取り組みも具体的に進めています。

過去、現在、そして未来



執行役員
大阪支店長 兼 大阪営業部長

大内 冬樹



執行役員
軽金属・銅製品・チタン本部長 兼
チタン・新素材部長

都築 博幸

事業概況

過去、現在、そして未来

商社流通セグメント

電子機能材事業

Electronic and Advanced Materials

2023年3月期の事業概況

当事業は、電子・電池分野におけるニッチながら高い市場シェアを有する取扱商品群を強みとしています。2023年3月期は、下半期にIT機器需要の低下による在庫調整の影響を大きく受け、対前期比減益となりましたが、2024年3月期は緩やかな業績回復を見込んでいます。さらに、当事業の主要な市場である電子・電池分野では、素材のさらなる高機能化が求められることから、当社CVCの機能も活用し、「素材」「モノづくり」分野で先端技術に関わる新規商権の確立と収益の維持拡大を目指します。

2023年
3月期 セグメント利益 **3,601**百万円
セグメント利益構成比 **44.0%**

Strengths 強み

- ・電子・電池分野における高い市場シェア
- ・商品特性や市場構造等の豊富な知見
- ・販売力とそれを活かすビジネス構想力

Risks リスク

- ・原材料市況の変動
- ・地政学的要因による供給制約の懸念

Opportunities 機会

- ・EVや各種産業機器のさらなる高度電子化
- ・様々な分野での高機能素材の需要の増加
- ・需要家の原材料調達ルートの複線化

執行役員
電子・機能材本部長
木山 茂



装置材料事業

Equipment and Materials

2023年3月期の事業概況

当事業はM&Aでグループ入りした製造子会社で構成され、主に当社の注力3分野で使用される材料のほか、部品や製品の検査・測定に関連する機器や材料を扱い、新たな収益の柱として成長を続けています。当事業では、資源循環経済の核となるMRO (Maintenance、Repair、Overhaul)の強化には測定技術が不可欠という当社の信念のもと、新解釈のMRO (Measuring and Recycle Oriented)をM&Aの軸として今後のさらなる拡大を目指します。その一環として、2023年3月期に各種レーザー機器並びに装置の開発、製造、販売を手掛ける株式会社金門光波の株式を当社子会社のマークテックが取得しました。今後は他グループ会社も同様な動きに出ることを期待しています。

2023年
3月期 セグメント利益 **998**百万円
セグメント利益構成比 **12.2%**

Strengths 強み

- ・ニッチ分野における高い市場シェア
- ・先端機器による高度な検査・測定能力

Risks リスク

- ・自動車産業への高い傾注度
- ・競合新技術による市場縮小の懸念
- ・生産拠点や納入先が中国に集中傾向

Opportunities 機会

- ・金属加工事業とのシナジー効果が期待
- ・ニッチ分野での高シェア企業が多く、利益最大化を追求しやすい

執行役員
事業戦略部長
井上 宏朗



製造セグメント

商社流通セグメント

アルミ銅事業

Aluminum and Copper

2023年3月期の事業概況

祖業である当事業は、伸銅品やアルミ圧延品等を取り扱う「製品」分野と、非鉄金属の再生原料等を取り扱う「原料」分野からなります。2023年3月期は、非鉄金属の相場は堅調に推移したものの、主な需要家の生産調整が長期化したことや、売上原価の上昇により減益でした。なお、今後は自動車・IT産業の生産回復に伴い当社取扱品の需要も徐々に改善していくものと見込んでいます。また、コスト増による収益率の低下を当事業の課題と捉えており、付加価値を与える取り組みを進めるほか、既存のアルミ・銅に留まらず、レアメタル・レアアースまでを含む資源循環事業の拡大を図ります。

2023年
3月期 セグメント利益 **1,171**百万円
セグメント利益構成比 **14.3%**

Strengths 強み

- ・国内主要非鉄メーカーとの長い取引実績
- ・原料事業での長い経験と豊富な供給源
- ・当社内でも最大の取扱品目の多様性

Risks リスク

- ・市況要因による運転資金の増加
- ・リサイクル事業の競争激化

Opportunities 機会

- ・自動車のCASE化に伴う非鉄需要の拡大
- ・鉱石の品位低下と脱炭素化に伴う非鉄スクラップ需要の増加
- ・商社流通業における業界再編

執行役員
非鉄原料・
産業資材本部長
須藤 昭寿



金属加工事業

Metal Processing

2023年3月期の事業概況

当事業は、「商社機能と製造業を融合する総合企業」を目指す当社の主力事業として、当社の注力3分野に関わる高い加工技術を持つ企業で構成されます。2022年3月期には、統合報告書2022で紹介したジュピター工業株式会社に続き、リチウムイオン電池用部品を製造する株式会社ソーデナガノが新たにグループに加わりました。同社は今後のEVの伸長に伴いさらなる飛躍が期待されます。さらに、プレス加工を担う他のグループ会社との技術交流やノウハウの共有を通して、「総合プレス加工グループ」の形成が大きく進むと期待しています。

2023年
3月期 セグメント利益 **2,416**百万円
セグメント利益構成比 **29.6%**

Strengths 強み

- ・国内有数の高度な加工技術
- ・生産技術の様々な業界への応用力
- ・商社流通セグメントとの高い連携可能性

Risks リスク

- ・特定の主要顧客、地域の動向に左右されやすい
- ・地政学的リスクやそれに伴うサプライチェーンの混乱
- ・EV用電池におけるリチウム代替の動き

Opportunities 機会

- ・EV販売台数急増によるリチウムイオン電池の受注増
- ・グループ間技術協力の深化
- ・顧客情報や営業拠点の共有による販路拡大



CSOとして、アルコニックス「らしさ」と
夢みた未来を期待できる
心躍る戦略の立案を目指します。

取締役
常務執行役員CSO
鈴木 匠

CSOとは、チーフ・ストラテジック・オフィサーつまり戦略担当官でもあり、チーフ・サステナビリティ・オフィサーつまりサステナビリティ推進担当官でもあります。どちらもSで始まり、サステナビリティを考えることは企業の戦略の一つでもあるので、CSOとして二つの意味を持たせても大きな支障はないように思います。

戦略とは、ワクワクするもの、心躍るようなものでなければならないと思います。フィギュアスケートで例えると、ショートプログラム(規定演技)は高得点をとるための基礎条件です。ここで選手がフリープログラムに進むだけの演技ができなければ、審査員や観客は、期待や予感が持てずに演技する選手の「らしさ」を発見するすべがなくなってしまう。戦略もこれに同じでショートプログラムがある程度できていて、「らしさ」を追求するための期待や予感が持てるものでなければならないと思います。

年齢を重ねるにつれて、やってきたこと、成してきたことが積み重なり、その分の蓄積が増えると、夢・予感に対して幸福な期待を寄せずに、それらで日常でのやすらぎを覚えることに満足してしまう可能性があります。この癒しを横に置き、前のめりになり没頭できるような、心躍るプログラムを戦略として考えなければなりません。そのような戦略を自分が立案できるのだろうか?という焦燥感を原動力としながら、サステナビリティにあたってゆきたいと思います。

💬 サステナビリティ推進室のメッセージ

大手商社の子会社から始まった当社グループは、そこを原点に事業領域を拡げ、さらには製造を加えたビジネスモデルで成長を続け、商社流通と製造を持ち合わせる、他に例を見ない企業とよく言われ、今では製造業と見られるケースもあります。現在、グループ会社は約60社、業界、業種、規模も異なり、各社とも独自のルーツ・文化、そして個性があります。それこそ「夢みた未来」も各社各様です。

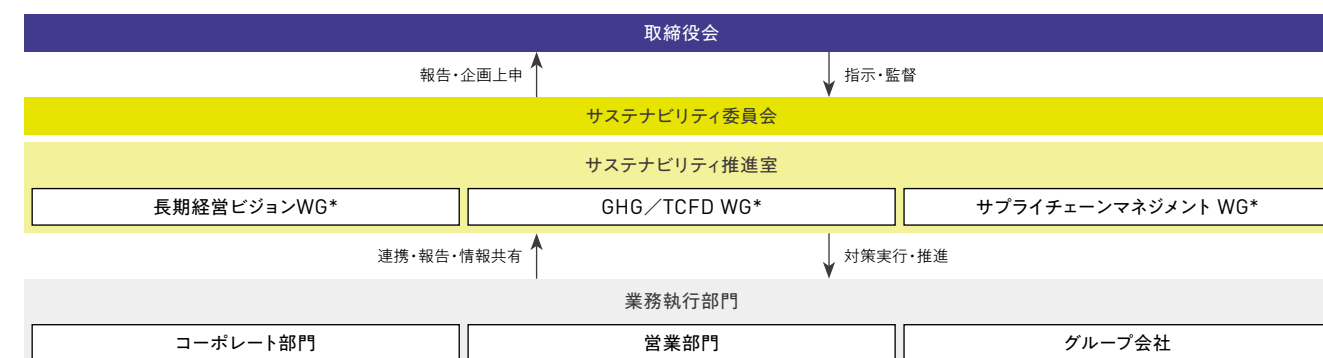
その個性を尊重しつつ、一体感のあるサステナビリティの構築・推進は、この上なく困難ですが、ビジネスにおける協力関係等、様々な面で各社とのつながりが深まり、より強固な信頼が生まれ、「アルコニックスグループでよかった」という意識が醸成されていくことで徐々に解決していくのかもしれません。創意と工夫、そして熱意を持ち、我々は一丸となって邁進していきます。

Sustainability

サステナビリティ

夢みた未来

» サステナビリティ推進体制



*ワーキンググループの略。

アルコニックスグループは、気候変動をはじめとする環境問題や地政学的リスク、人権といった社会問題を認識し、経営上の課題として主体的かつ使命感を持って事業活動を行うことが重要と考えており、事務局を内包するサステナビリティ委員会を設置し、ESGの課題に取り組む体制を整備しています。

サステナビリティ委員会の構成について、委員長はCSO*が務め、委員は社内取締役5名及びオブザーバーの常勤監査役で構成されます。

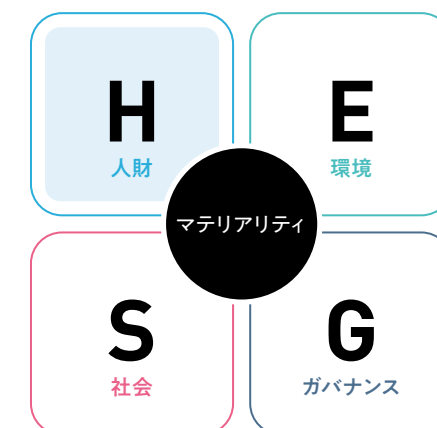
また、業務執行部門と連携して当社の事業活動の状況に即したESGの取り組みを推進しています。

* Chief Strategic Officerの略。

» サステナビリティ委員会での主な取り組み項目

取り組み

1. サステナビリティ全社方針やESG各トピックスに関する指針の制定
2. サステナビリティに関するリスク・機会の特定と検証
3. 気候変動対策・環境保全のための指針や施策の考案
4. 労働環境是正・社内のダイバーシティ向上のための指針や施策の考案
5. 人権・環境についてのサプライチェーン・マネジメントの実施と結果分析
6. 1.～5.を踏まえた、当社グループ経営へのサステナビリティの反映に向けた助言の作成と提案
7. サステナビリティ基本方針やESG関連企画の社内での周知、研修や実務支援の実施
8. 実施したESG関連企画の進捗状況・目標達成状況の監視、問題点の測定と改善策作成
9. 当社のESG関連対外開示の支援、TCFDシナリオ分析等の実施とESG評価スコアの改善
10. 当社事業やサステナビリティ取り組みについての、取引先・調査会社からの問い合わせ処理機構の整備、問い合わせ内容の分析と今後の対応の検討



» サステナビリティに対する基本的な考え方

当社グループは、社会課題と持続可能な企業価値向上に向けて、「夢みた未来を描く」を掲げ、当社は「非鉄金属の取引を通じて、新たな価値を創造し、社会の発展に貢献します。」という企業理念の具現化を図っています。そこで2022年5月に、サステナビリティ基本方針を制定しました。

持続可能な「夢みた未来」のために、経営理念に示された行動規範・価値観にもとづいて、多様な人財とたゆまぬ努力で、全てのステークホルダーの皆さまとともに、環境・社会・ガバナンス(ESG)の課題に取り組めます。

Sustainability

サステナビリティ

夢みた未来

» サステナビリティの取り組み状況

2023年3月期におけるサステナビリティ委員会での取り組み

- サステナビリティ基本方針を策定
- アルコニックスグループのマテリアリティ(重要課題)を特定
- グループ各拠点の非財務データ調査を定期的実施
- 各部の業務へのサステナビリティの組み込みを目指したワークショップを開催
- 外部有識者によるSDGs研修を実施

成果

- 給与水準の引き上げと職種統合による新人事制度の導入を実施
- 従業員の多様なニーズに応える育児・介護両立支援制度の導入
- グループ国内各拠点の温室効果ガス(GHG)排出量の算定に着手
- グループ生産拠点における再生可能エネルギーの導入を開始
- グループ全体で非鉄金属リサイクル事業を積極的に推進

課題

- グループ全体の非財務データ管理システムのさらなる整備
- グループレベルのサプライチェーン管理やデューデリジェンス体制の構築
- 女性管理職比率の低さや男女間賃金格差の是正
- 経営戦略に沿った研修・教育体系の確立
- 環境負荷の計測範囲のさらなる拡大
- ステークホルダーとの対話のさらなる充実

E TOPICS



▶ 3R関連事業—東海溶業

東海溶業は、耐久性、耐摩耗性や耐食性を向上させる肉盛溶接を専門にしており、金型や設備の長寿命化に貢献しております。

同社は、プレス金型の新作、補修用、ダイカスト金型・鍛造金型の補修用の溶接材料を製造・販売しております。

現在、自動車の生産が世界的にEVシフトの傾向となり、今後採用されるアルミダイカスト製造の一体成型製法に利用される金型に対しても、同社の貢献が期待されています。



1 前工程で使用した防錆油が箱の底に溜まっている様子



2 設備に取り付けられた自社製フィルタ付自動供給タンク



3 使用済み防錆油をフィルタ付タンクに入れる事でリユース油が設備に自動供給される

▶ 3R関連事業—富士プレス(Reuse)

富士プレスは、自動車用精密プレス部品を製造しており、高精度・高難度加工を強みとしております。同社は再資源化を通じた環境負荷低減に取り組んでいます。

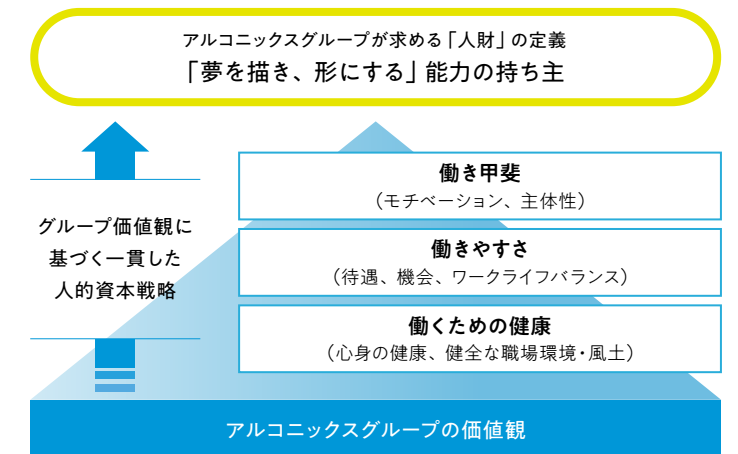
例えば、SDGs貢献取組の一環として、有価物としてリサイクルしていた防錆用や生産用のオイルを、より環境に優しいリユースとすべく、2023年3月期から着手しました。フィルタ付き油槽の自社製作などの取組を通して、リユース対象オイルの新規購入量を2022年3月期比で85%(約2,500ℓ)程削減しました。2024年3月期は対象を拡大し、約4,000ℓの削減を想定しています。

H 人的資本

アルコニックスグループの人的資本—価値創造の源

「人財」に対する想い

当社グループは、「商社流通」と「製造」の二つの両事業において、「人財」こそが価値創造の源泉と捉え、経営上のマテリアリティ(重要課題)の最重要項目に人的資本の強化を掲げています。「非鉄金属の総合ソリューションプロバイダー」として、当社グループが求める「人財」は「夢を描き、形にする」、つまり、新たな可能性に気づき、それを具現化する能力の持ち主です。そのような「人財」を採用・育成し、その定着を促すために、当社グループは「働くための健康」「働きやすさ」「働き甲斐」の3つの観点から、企業理念に沿って、人的資本戦略を推進し、投資を強化していきます。



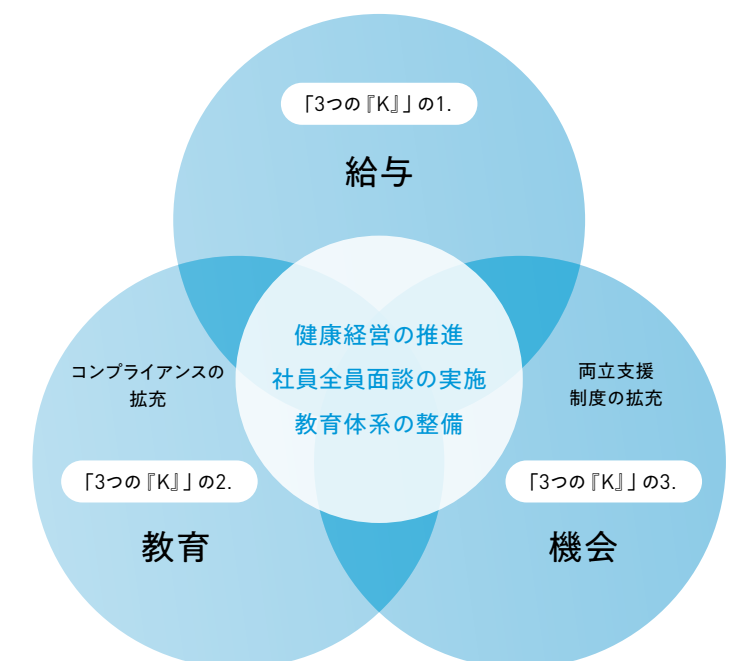
人的資本の価値最大化に向けた取り組み—3つの「K」

基本的な考え方

企業価値向上のために、当社は多様な価値観や経験を持つ「人財」が、その素質を最大限発揮する環境づくりが肝要と考えます。

そこで、COOの主導のもと、当社は「3つの『K』」(給与・教育・機会)という人的資本強化施策を掲げています。

まず、社員自身と家族が心身ともに健康であることでパフォーマンスが発揮されることから、当社は健康経営を推進していきます。さらに、社員一人ひとりが自身の能力を発揮しやすい職場であると感じてもらえるように、社員との対話を通して「働きやすさ」を意識した制度や職場環境の整備を進めます。具体的には、当社が求めるスキルを各社員が自発的に磨ける研修体系を構築するほか、社員が生き生きと働ける環境づくりに向けて社員全員を対象とした面談を定期的に行います。そして、優秀な人財の確保や、より働き甲斐を持ってもらえるよう、給与水準の引き上げ及び報酬体系の積極的な改善に努めます。



給与水準をはじめとした待遇の改善

価値創造の源である「人財」について、より優秀な「人財」を継続して採用していくために適切な報酬の支払いが重要だと考えています。2023年3月期は、インフレによる物価上昇や当社の中長期的な成長を見込み、給与水準を一律で引き上げるベースアップを実施しました。2024年3月期は、さらなるベースアップのほか、総合職と一般職の職種の本体化や管理職の年俸水準の見直しを行っています。

男女の賃金差異

雇用形態	実績(2023年3月期)	目標(2026年3月期)
全社員	男性100：女性53.8	女性60.0へ引き上げ
管理職	男性100：女性73.5	—
総合職	男性100：女性93.3	—

*1 実績、目標ともに単体を対象にしています。
*2 男性の賃金に対する女性の賃金の割合を記載しています。

男女の賃金の差異は一般職社員が女性のみであったこと、管理職社員がほぼ男性であったことに起因します。職種一本化のほか、女性管理職の積極的な登用を通して、男女賃金差異の解消を目指します。なお、同一職種の場合、男女間の賃金格差はありません。

教育研修体系の整備、学ぶ機会の提供

人財育成プログラム（対象範囲：単体）

階層別プログラム				自律的なキャリア・能力開発支援	SDGs等
管理職	評価者研修	コンプライアンス研修（eラーニング／集合研修）	【中途入社者対象】ガイダンス	体験型研修／ビジネスナレッジ動画学習／語学学習／試験型研修／コンテナ埠頭見学／工場見学	キャリアデザイン研修 英会話レッスン・中国語レッスン
	管理職研修				
	新任管理職研修				
中堅社員	中堅社員 選択型研修	法律・契約・リスク管理（貿易実務／簿記／財務分析／語学）	【海外駐在者 派遣前語学 研修 対象】	選択型研修（外部研修講座）	サステナビリティ研修 介護両立支援セミナー 健康支援セミナー マネープランセミナー 防災セミナー
	若手社員合同研修				
	フォローアップ研修				
新入社員	新入社員入社時研修	通信教育（貿易実務／簿記／財務分析／語学）	【海外駐在者 派遣前語学 研修 対象】	体験型研修／ビジネスナレッジ動画学習／語学学習／試験型研修／コンテナ埠頭見学／工場見学	サステナビリティ研修 介護両立支援セミナー 健康支援セミナー マネープランセミナー 防災セミナー
	内定者教育				

（対象範囲：単体）

	実績			目標
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2026年3月期
年間教育研修費用	814万円	1,087万円	1,320万円	4,500万円
延べ教育研修時間	1,554時間	1,985時間	2,386時間	4,300時間

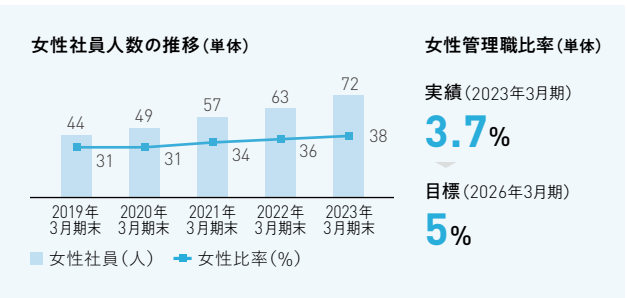
当社では、社員一人ひとりが「夢を描き、形にする」能力を培えるように、自律的なスキルアップと主体的なキャリア形成を支援する教育研修プログラムを導入しています。2023年3月期には階層別の研修体系を拡充し、入社年次や役割に応じたスキル・知識を学ぶ機会を提供し、社員の持続的な成長をサポートしています。

また、研修体系には、当社グループが求める「人財」を育成する研修プログラムが組み込まれています。選択型の研修や、マネープランセミナー、介護両立支援セミナー、健康増進セミナー等、社員の「働くための健康」「働きやすさ」「働き甲斐」につながる研修を拡充しました。今後は、グループ全体で、社員の価値創造能力を最大化する教育研修体系の構築を進めています。

夢みた未来

柔軟な働き方

機会の提供とは、ダイバーシティを尊重し、すべての社員が活躍できる組織の整備です。当社は、社員一人ひとりの多様な価値観やニーズに応えられることが、当社グループが求める「人財」の確保につながると考えています。そこで、2023年3月期には、育児・介護との両立支援制度を導入し、誰もが働きやすい職場環境づくりを推進しています。



COMMENT



T.J.
経理部

私は2018年に管理職となり、その後出産・育児休暇を経て復職しましたが、当初は育児と仕事の両立に悩む時期もありました。2022年に育児・介護両立支援制度が導入され、当社も柔軟に働ける環境が整いました。私も活用していますし、男性社員も育休を取得する等、入社当時と比べて働き方に大きな変化を感じています。今後も職場環境の向上に期待し、組織の一員として気づいた事があれば会社に伝えていきたいと思っています。

健康宣言

社員一人ひとりが能力を最大限発揮するための環境整備と「人財」の育成に向けて、当社はまず社員とその家族の心身の健康を重視します。そこで、「アルコニックスグループ健康

宣言」の通り、一人ひとりが生き生きと働ける職場づくりを実践し、健康経営を推進していきます。

アルコニックスグループ健康宣言
<https://www.alconix.com/company/statement/#health-promotion>

健康に向けた取り組み

組織体制	健康保険組合との連携 ～特定保健指導・健康課題の共有等～ 産業医・産業保健師との連携 ～健康課題への具体的な取り組み等～
	長時間労働者・メンタル不調者・感染予防への対応 管理職・社員への教育 ～メンタルヘルス、運動、食事等～ 特定保健指導への関与 ～実施機会の提供に関する取り組み～ 食生活の改善・運動機会増進に向けた取り組み 女性の健康保持・増進に向けた取り組み
制度・施策	課題の洗い出しとその実績
	禁煙対策
	健康経営効果測定

当社は、2023年3月期に健康経営推進体制の整備を進めました。社員の健康状態を把握するため、特定保健指導を個人から会社管理へ移行しました。そのほか、管理職を対象としたメンタルヘルス研修や食生活・睡眠の質向上・運動機会増進に向けたオンラインセミナー等、セルフケア実践に向けたプログラムを開催しました。

Sustainability

サステナビリティ

夢みた未来

E 環境

* 本ページはCDPへの回答をもとに作成しております。

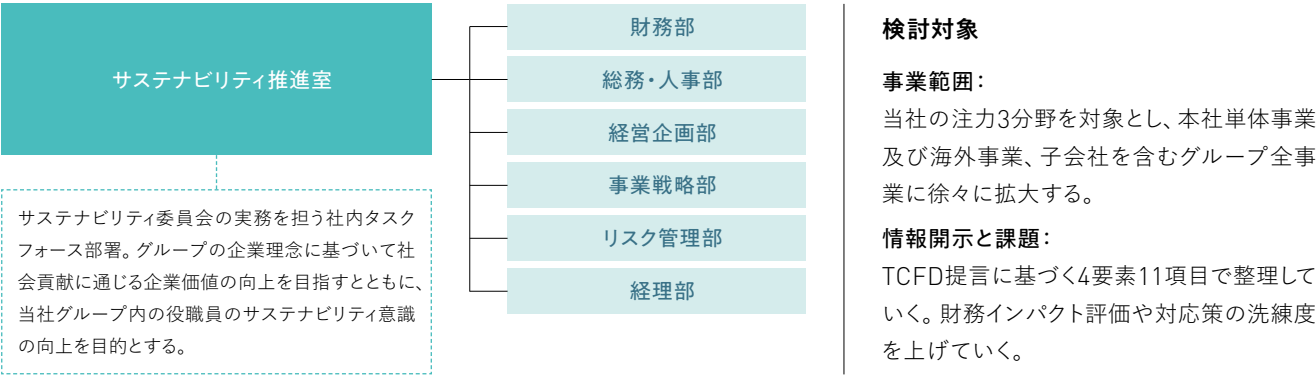
CDPへの回答(2023年3月期) | https://www.alconix.com/assets/docs/sustainability/cdp_2022.pdf

TCFDへの取り組みの進化

当社は、気候変動が当社グループの事業に及ぼす影響の大きさを認識し、気候変動リスク・機会を分析し、その対応策を構築すること(以下、気候変動課題とする)は、経営の重要課題であると考えています。

当社では、TCFDの提言に対して、2022年3月期にシナリオ分析を初めて行い、2024年3月期に「賛同」を表明しました。この時のシナリオ分析においては本社の取引を中心に行いましたが、これからはさらにその分析の対象範囲を拡げて、影響測定の精度を高める必要があり、より精度の高い分析、対応策を導き出すために関連する部署も新たに参画して、議論と分析を行っていきます。

GHG／TCFD ワーキンググループ(WG)



TCFDについて



企業等の財務に影響を与える気候関連の情報開示を促すために、G20の要請を受けた金融安定理事会(FSB)により、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)が設立されました。2017年6月にTCFDは最終報告書を公表し、企業等に対して気候変動によるリスクや機会、それに対する対応方針を開示することを推奨しています。

TCFDの提言に沿った気候変動関連情報

グローバルで事業を展開しているアルコニックスグループは、気候変動が与える影響の大きさを認識し、当社のサステナビリティ経営における重要課題の一つとしています。現代の国際社会においては、気候変動や深刻化する社会・環境問題等、私たちを取り巻く環境はますます多様化・複雑化しています。こうした課題を認識し、主体的かつ使命感を持って企業活動を行っていくことが、国際社会の課題解決に資するとともに、当社グループの成長にもつながると考えています。

当社は、2003年に定めた「環境方針」にもとづいて環境保全活動を行ってきました。2022年5月には、東証プライム企業として中長期的な企業価値向上の基礎を築くべく、サステナビリティ基本方針を制定し、マテリアリティを抽出しました。TCFDの提言に対して、今年度「賛同」を表明し、2022年3月期に試みたシナリオ分析の対象を拡げ、TCFD提言に沿った開示を進めており、今後も気候変動に関する財務インパクト及びその対応について引き続き開示を行っていきます。

ガバナンス

a) 気候関連のリスク及び機会についての取締役会による監視体制

ESG課題についての具体的な企画や施策案について、サステナビリティ推進室がサステナビリティ委員会に上申し、検討・審議された活動内容について経営会議を通じて取締役会

が報告を受け、活動の是非、進捗についてモニタリング・監督しています。

サステナビリティ推進体制 ▶ P.37

b) 気候関連のリスク及び機会を評価・管理する上での経営者の役割

取締役会は、サステナビリティ委員会(委員長：取締役常務執行役員CSO)に気候関連課題を担当させ、委員会はサステナビリティ推進室とGHG／TCFD WGに指示して気候関連課題の評価と対応策の取りまとめを行い、経営会議・取締役会に報告します。

取締役会は、委員会から気候関連課題の評価や目標管理についての報告を受け、経営戦略の策定等の総合的な意思決定を行い、指示・監督します。なおCGコード*補充原則2-3①を十分に意識し、PDCAを確実に回していきます。

* コーポレートガバナンス・コードの略。

リスク管理

a) 組織が気候関連リスクを識別・評価するプロセス

気候関連リスクは、グループ全体の事業活動及び提供する製品及びサービスに対する現行規制、新たな規制、技術、法制、市場、多様な物理変化といったリスクを総じて識別されます。当社グループの場合、多種多様で細かな取引が多く、それらの蓄積で事業を構築する業態であり、検証すべき事業範囲の絞り込みが難しいため、検討を重ねた上で注力3分野(自動車、半導体、電子材料・電子部品)向け取引を対象と

して定めました。本社取引からグループ全体にまで範囲を徐々に広げながら、サステナビリティ推進室とGHG／TCFD WGにより想定されるリスクと機会を抽出し、財務インパクトについて評価していきます。気候変動に関連する規則については、国際条約、関連法令、条例に加えてCGコードや開示ルール等を対象に、サステナビリティ推進室とGHG／TCFD WGが定期的に情報収集し、内容を確認します。

b) 組織が気候関連リスクを管理するプロセス

気候変動リスクの対応計画の策定は、基本的にはサステナビリティ推進室とGHG／TCFD WGが担当します。識別・評価

されたリスクと対応策については、サステナビリティ委員会が取締役に報告し、承認を得ます。

c) 総合的リスク管理における気候関連リスクを識別・評価・管理するプロセスの位置づけ

現在、当社の総合的リスク管理は、リスク管理部が事務局となるリスク管理委員会が対応しています。リスクの識別・評価については経営に与える影響が大きいと考えられるリスクを重大リスクとし、当社単体やグループ会社におけるリスクアセスメント結果や社会情勢、災害等による物理リスクを踏まえ、重大リスクを定めた上で管理を行っています。

気候変動課題は、リスク管理委員会では現在議論されておきませんが、将来はサステナビリティ委員会と連携し、リスク管理委員会においても重大リスクの一つとして包括的にリスクを検討・議論していきます。

Sustainability

サステナビリティ

夢みた未来

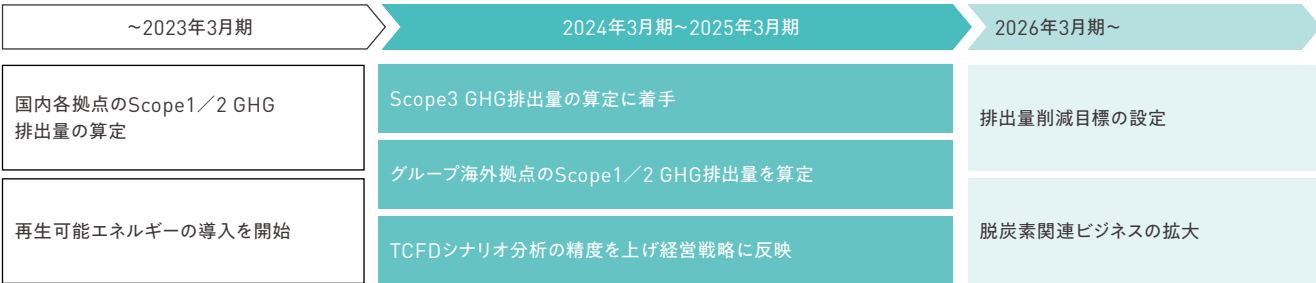
戦略

a) 組織が短期・中期・長期の気候関連のリスク及び機会を識別するプロセス

組織の時間軸（短期・中期・長期の視野）におけるリスクと機会の検討状況

2023年5月に公表済みの中期経営計画2023にて示した計画の時間軸との整合性を図り、気候関連課題におけるリスクと機会についてサステナビリティ推進室とGHG／TCFD	WG、さらには関連部署並びに関係会社とともに検討を行っています。
---	----------------------------------

ロードマップ



組織に重要な財務的影響を与えるリスクと機会を特定するプロセス

当社は、シナリオ分析の実施に際して、主にサステナビリティ推進室とGHG／TCFD WGが関連部署の支援のもとで気候変動に関する重要なリスクと機会の洗い出しを行い、財務面のインパクト評価と対応策を検討しています。

今後のシナリオ分析では、分析の対象範囲を拡大し、シナリオ分析の精度を上げていきます。

b) 気候関連のリスク及び機会が組織のビジネス・戦略・財務計画に及ぼす影響

c) 複数の気候関連シナリオに基づく検討を踏まえた組織の戦略のレジリエンス

2023年3月期の事業機会の検討では本社関連部署の担当者が参画し、シナリオ分析においては、具体的に当社の注力3分野に属する様々な取引を対象にして検討した結果、事業の成長性と強靱性が実証され、財務上影響の大きい気候関連課題は見つかりませんでした。

当社のシナリオ分析の詳細解説はこちらです。

TCFDシナリオ分析の詳細解説
<https://www.alconix.com/sustainability/environment/>

指標と目標

a) 戦略とリスク管理プロセスに即して気候関連のリスク及び機会を評価する際に用いる指標

当社はM&Aを経営戦略としていますが、その副産物として当社グループ由来のGHG排出量が非連続的に増加する懸念があります。

そこで、再生可能エネルギーの導入比率や省エネルギー設備への投資額、脱炭素貢献型事業の売上高等、当社の企業価値向上と実効的なGHG排出量削減の両方に資する有効なKPIの設定に向けて検討していきます。

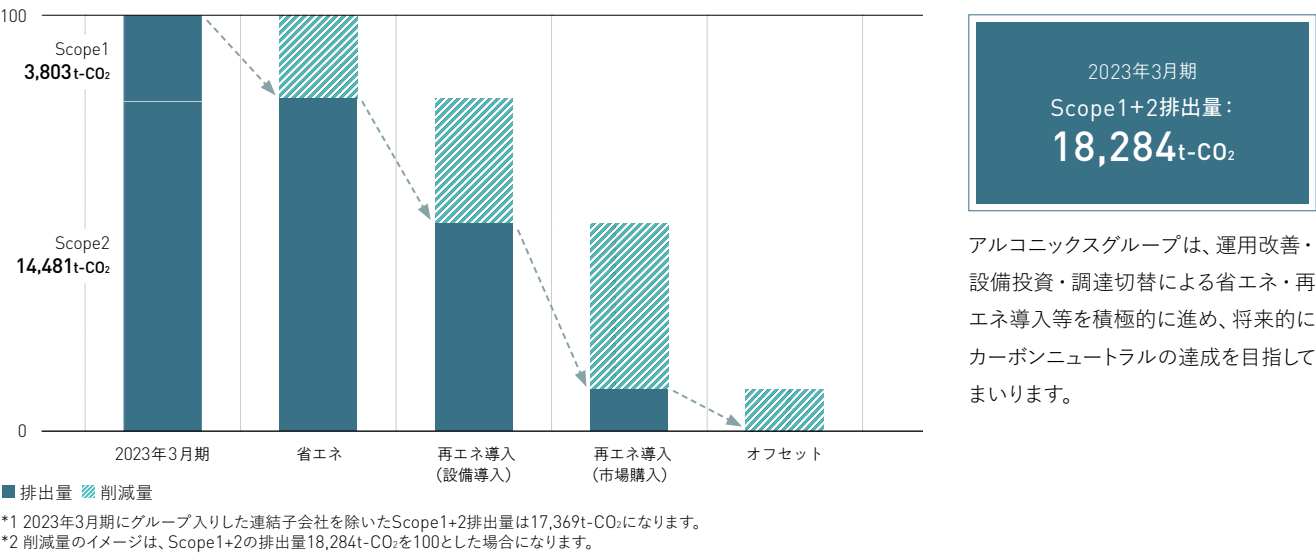
b) Scope1、Scope2及びScope3の温室効果ガス（GHG）排出量

c) 組織が気候関連リスク及び機会を管理するために用いる目標、及び目標に対する実績

気候変動対策に関わる当社グループの方針を固めるためにESGに関わる基礎データの収集は、環境省「エコアクション21ガイドライン2017年版」の別表「環境への負荷の自己チェック表ver.1.1」をベースとした調査により、GHG排出量をはじめとする環境負荷の集計を行っています。現在の対象

はアルコニックス本支店並びに国内グループ会社（15社）で海外拠点・工場は除外しており、また、Scope3のGHG排出量の算定には着手していませんが、主要事業領域である注力3分野の対象範囲を拡大するとともにScope3の排出量算定にも着手し、シナリオ分析の精度を上げていきます。

カーボンニュートラル取組の削減量イメージ（18,284t-CO₂を100とした場合）



S 社会

人権方針策定に向けて

当社では、今後のサプライチェーン上における人権デューデリジェンスの実施に向け、現在、外部専門家の助言を得ながら、人権、贈収賄防止、サステナビリティ調達に関する方針

の策定・公表、人権侵害リスクの特定、リスク低減及び救済メカニズムの構築に向けた準備を進めています。

ステークホルダーとの対話

当社は、グローバルにビジネスを展開する企業グループとして、国際社会や経済への発展に寄与していくことを使命とし、全てのステークホルダーの皆さまとの共存共栄を図りながら、信頼関係を構築・強化していきます。また、当社グループ

内でも人権啓発活動に取り組む等、社員との強固な信頼関係の構築を目指していきます。

ステークホルダーエンゲージメント ▶ P.60

グループ会社の地域貢献
<https://www.alconix.com/sustainability/society/group/>

Corporate governance

コーポレート・ガバナンス

夢みた未来

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は中長期的な企業価値向上を経営の最重要課題と認識し、「夢みた未来」を実現するために経営体制の強化に努めています。法令・企業倫理を遵守し、公明正大かつ透明性の高い経営を行い、誠実で信頼されるグループへ成長します。

MESSAGE FROM CCO



取締役 常務執行役員CCO

今川 敏哉

内部統制担当を任命された2021年は、当社とグループ各社のガバナンス上の課題を抽出しました。2022年には本社コーポレート部門の協力を得て、課題解決に向けた新たな制度づくりを推進しました。まず、多言語に対応したグローバル内部通報制度を新設し、並行

安心から確信へ、 グループ役職員全員が自身の未来を託せる環境づくりを

して7か国語による「コンプライアンスハンドブック」を作成して世界中のグループ役職員全員に配布しました。さらにeラーニングを活用して教育・研修を拡充したので、将来にわたってコンプライアンス意識の醸成と浸透の取り組みが継続することとなります。このような改革を支えるために、内部統制委員会、リスク管理委員会、情報管理・セキュリティ委員会、コンプライアンス委員会では各々の議論の活発化が図られ、取締役会や監査役会への報告体制はより充実したものになりました。

また、2022年10月には内部統制業務室を発足させました。この組織は内部統制システムのモニタリングを行う監査部とは別に、グループ全体の内部統制システムの現状を可視化し、

コーポレート部門が主導する内部統制システムの改善を支援します。改善の優先順位を整理したり、仕組みづくりの共有化や深度を調整したりすることが主な業務となります。

今後はIT化を一層進め、製造原価の検証や予算進捗管理といった財務指標に加え、サプライチェーン、各種規程の整理やリスク管理等において、非財務指標のデータ化と可視化への取り組みによって、グループの内部統制システムの底上げを図ります。様々な指標の向上を通じてグループガバナンス体制を強化することにより、企業価値をさらに高め、グループ役職員全員が自分の未来を確信することができるように、陣頭指揮をとってまいります。

内部統制業務室の役割

内部統制業務室は、CCOの下部組織として、グループ全体の内部統制システムの整備と運用状況を見える化し、内部統制委員会での議論に向けた素案の作成や、事業戦略部の支援を行っています。

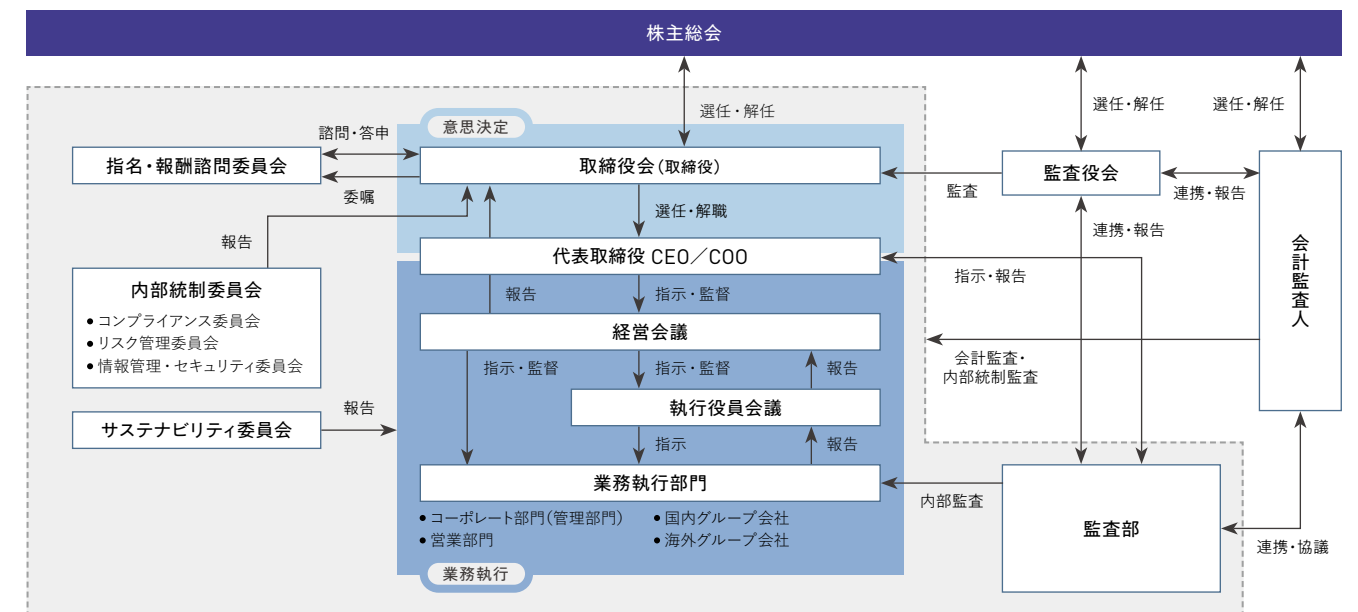
2023年3月期は本社とグループ会社のコーポレート部門の社員を対象に、「内部統制の成熟度に関するアンケート調査」を実施しました。その結果、グループ会社各社で成熟度に格差があることが分かりました。グループ全体で成熟度が低かった「サステナビリティ」「リスク全般」を課題として設定し、コーポレート部門を中心に、方針や取り組みの策定を進め、グループ全体の底上げを図っていきます。



内部統制業務室長

北島 敏

コーポレート・ガバナンス体制図 (2023年6月21日時点)



コーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組み

Point 1 ▶ 内部統制の強化

2021年、内部統制担当取締役(現:CCO)を選任

M&Aによりグループ入りする会社の拡大に伴い、グループ全体の内部統制を強化する観点から、2021年に内部統制担当取締役(現:CCO)を選任しました。監査役会や内部監査部門とも緊密に連携し、グループ内部統制システムの構築と運用を行っています。

Point 2 ▶ 取締役会の実効性強化

2022年、取締役会の過半数を社外役員で構成

取締役会は過半数を独立社外取締役及び社外監査役で構成しています。また、当社グループに必要な専門知識や経験等、バックグラウンドや能力が異なる多様な役員で構成し、多様性の確保に努めています。業務執行に対する取締役会の監督機能を強化し、実効性向上を図っています。

MESSAGE



執行役員 業務管理部長

安井 雄三

新たな成長ステージに向けて、グループガバナンスの強化を推進

業務管理部は、グループ全体のガバナンス体制の整備と強化を目的に、2023年4月に発足しました。まずは、国内外のグループ会社各社の実態に即し、運用可能な規程の整備と、グループ全体で共有可能な文書・データ管理プラットフォームの構築を進めていく予定です。規程類の管理や改正電帳法の本格導入を皮切りに、最終的にはグループ全体のサステナビリティ課題の取り組みへ寄与する情報プラットフォームに発展させることを目標に掲げています。現段階では、最終的な目標に向けて課題が山積ですが、スピード感を重視し、取り組んでいきます。

役員一覧 (2023年6月21日現在)

夢みた未来



01 竹井 正人 02 手代木 洋 03 鈴木 匠 04 今川 敏哉 05 高橋 伸彦 06 久田 眞佐男 07 菊間 千乃 08 津上 俊哉 09 今津 幸子 10 北垣 淳一 11 荻 茂生 12 大賀 公子 13 武田 涼子

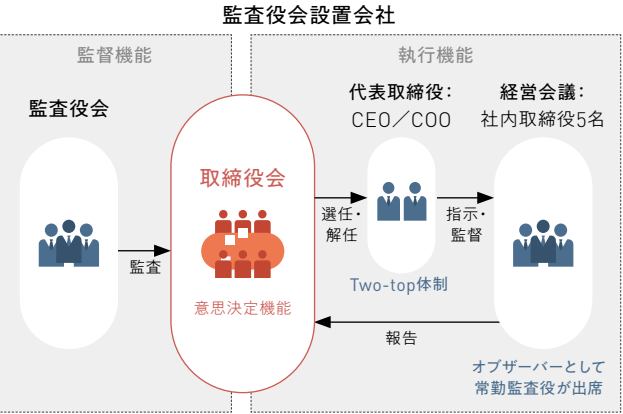
		代表取締役 会長執行役員CEO	代表取締役 社長執行役員COO	取締役 常務執行役員CSO	取締役 常務執行役員CCO	取締役 執行役員CFO	社外取締役		社外取締役	社外取締役	社外取締役	常勤監査役	社外監査役	社外監査役	社外監査役
スキルマトリックス	企業事業経営	●	●	●			●		●				●		
	営業 マーケティング	●	●	●	●	●	●					●		●	
	国際性 グローバル経験	●	●	●	●	●	●		●			●	●		●
	財務会計税務			●		●						●	●		
	法務 コンプライアンス			●	●			●		●		●			●
	ガバナンスリスク 管理			●	●			●		●		●	●	●	●
	人事労務		●	●				●		●				●	
	モノづくり				●		●					●			

Corporate governance

コーポレート・ガバナンス

取締役会

機関設計



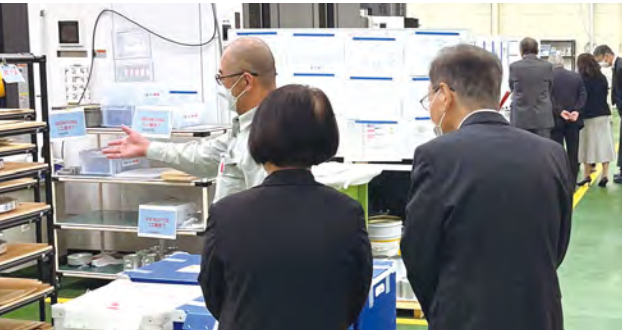
当社は、機動的なM&Aや投資を実施するため、経営の意思決定のスピードを重視しています。そのため、取締役会では、意思決定機能を重視し、監査役会設置会社による機関設計を選択しています。客観的かつ大局的な見地から経営に資する助言を行い、豊富な経験及び幅広く深い見識を有する社外取締役を選任することで、社外の視点を取り入れた的確かつ迅速な意思決定ができると考えています。また、監督機能の独立性を確保するため、法務、会計、ビジネスの専門的知識を有した社外監査役を選任し、取締役会の透明性と適正な監督及び監視を行っています。

取締役会の構成

議長	竹井正人(代表取締役 会長執行役員CEO)
構成	取締役9名(うち社外取締役4名) * オブザーバー 監査役4名(うち社外監査役3名)
2023年3月期開催回数	13回
主な役割・権限	・経営方針・計画の策定 ・経営幹部の選解任 ・そのほか重要な業務執行の決定を行うとともに、経営陣の執行を監督 * 取締役会での決定を要しない業務執行については、社内規程に基づき、執行役員等の経営幹部に委任

	2013年3月期	2023年3月期
社外役員比率	29%	54%
女性役員比率	0%	31%
企業経営経験者比率	29%	46%

取締役会議論活性化に向けた社外役員へのサポート



社外役員のグループ会社視察

当社グループでは、2021年3月期から社外役員の現場視察を定期的実施しています。社外役員の事業理解を促進することで、取締役会の議論活性化や監督機能の強化を目的としています。製造子会社の工場へ赴き、グループ会社社長や担当者による工場案内、質疑応答が行われます。また、現場社員との懇親会も行い、当社グループの人財とのコミュニケーションも大切にしています。社外役員からは、「製造現場や製品を実際に見たことで、取締役会の議論や報告内容をより鮮明に理解できるようになった」「取締役会にて説明を受けていた製品や製造工程、職場環境等が分かりやすくなった」という声を聞いています。2023年3月期からは、本社コーポレート部門や営業本部による事業紹介も実施し、当社の事業全体の理解促進に努めています。引き続き、実効性のあるガバナンス体制に向けて、社外役員へのサポート体制を強化していきます。

取締役会の実効性評価

年に1回、取締役会の構成員である全ての取締役・監査役を対象に取締役会の実効性評価に係るアンケートを実施しています。その回答結果をもとに取締役会の実効性に関する課題を抽出し、その評価・分析を実施しています。

2022年3月期の取締役会実効性評価の結果は、当社取締役会の構成、運営手続きは適正であり、審議内容や支援体制等については課題があるものの積極的な議論・審議が行われているとの概ね肯定的な評価が得られ、取締役会自体の実効性は確保されていると判断しました。

2022年3月期の取締役会
実効性評価アンケートで抽出された課題

① グループ全体の内部統制システム構築に関する基本方針に基づく運用等の監督・監視
→「内部統制システムの構築と運用に関する基本方針」を新たに取締役会で決議し、運用状況についてのモニタリングや検証結果を定期的に取締役会及び監査役会で共有する等した結果、2023年3月期は改善が見られました。

② 取締役・監査役と内部監査部門との十分な連携体制
→内部監査部門の人員を拡充させ、内部統制担当役員、常勤監査役、監査役業務室を中心にした監査役会への報告体制を整える等した結果、2023年3月期は改善が見られました。

2023年3月期の取締役会
実効性評価アンケートの概要

・取締役会の議論内容
・取締役会のモニタリング機能
・取締役及び監査役へのトレーニングの機会の提供
・役員自身の取り組み

2023年3月期の取締役会実効性評価アンケートの結果をもとに決定した課題

① 中長期的な企業価値向上と整合性のある経営戦略や経営計画策定に必要な前提条件に関する議論の充実
② CEO等の後継者計画の策定・運用に対する主体的な関与
③ サステナビリティ向上のための十分な議論
④ 役員向けトレーニング機会の提供

2023年3月期の取締役会の審議内容

カテゴリー	主な審議内容	
経営全般	・中期経営計画2023策定 ・政策保有株式保有の検討 ・決算承認	・機関投資家との対話に関する報告 ・役員候補／執行役員人事
内部統制・ガバナンス関係	・内部統制の構築と運用(年度期首計画) ・リスク管理委員会活動報告 ・株主総会上程議案	・監査部活動報告 ・取締役会実効性評価 ・会社役員賠償責任保険
サステナビリティ	・サステナビリティ推進室活動報告 ・CDPへの回答について	・健康経営対応 ・当社グループのESGレーティング結果
投融资案件	・株式会社ソーデナガノの株式譲渡契約書締結 ・CVCの活動報告	・DKSHジャパン株式会社との事業譲渡契約書締結 ・北九州市 リサイクル施設建設用の不動産購入
その他	・年度資金計画 ・月次予算実績報告	・取締役会年間スケジュール

SPECIAL
FEATURE

新たな成長ステージに向けた 当社グループのあるべき姿と課題

アルコニックスグループは、新たな成長ステージに向けてグループガバナンスの強化に取り組んでいます。

ここでは、株式会社国際社会経済研究所 (IISE) の理事長を務める藤沢久美氏をお招きし、当社の社外取締役である久田眞佐男氏、今津幸子氏との鼎談を行い、当社の事業上の強みや新たな成長ステージに向けた課題について話し合っていました。

ROUNDTABLE DISCUSSION

ガバナンス鼎談

社外取締役(左)
今津 幸子

社外取締役(中央)
久田 眞佐男

外部有識者(右)
藤沢 久美

ユニークなビジネスモデルを
形成したことで、結果として
日本のモノづくりを守り、育てる

久田 日商岩井(現：双日)の非鉄金属部門がスピンアウトし、専門商社としてスタートしたアルコニックスですが、M&Aでメーカーをグループに取り入れ、独自の成長を遂げてきました。買収した企業の多くは、承継問題を抱えた中小企業になりますが、その中でも、商社機能との親和性や他のグループ企業とのシナジーが期待できるなど、将来的な利益を見込める優良な会社を選んでいると評価できます。そして、M&A後のPMIもユニークです。M&Aで企業を買収した場合、社長や財務部門は本社の人材を派遣することが多いのですが、当社は買収後も同じ社長に続投していただくなど、その企業の経営スタイルを尊重する姿勢です。その上で、成長のための支援を全力で行い、自力での利益成長を支援しています。その結果として、グループ各社が着実に成長し、当社グループの収益の柱となっているのは、大変評価できる点です。一方、グループ企業が年々増加する中、内部統制については、経営と執行の双方が認識している課題です。キャッシュ・マネジメント・システムを導入し、財務面は統合を進めていますが、ガバナンスや



“ 将来的な利益を見込める優良な企業へのM&Aを行う一方で、内部統制は経営と執行の双方が認識している課題です。 ”

久田 眞佐男

社外取締役 指名・報酬諮問委員会委員長
2019年6月から当社社外取締役に就任し、任期5年目。

人材の交流をどのように進めていくかが、今後のポイントになるかと思います。さらに、世界に開かれた商社流通セグメントが、グループ各社の国際展開をさらに促してくれることも期待しています。

今津 私の本業は弁護士であり、当社の社外取締役を務めるまでは、非鉄金属についてはほとんど知識がなく、まずは事業を理解することから始めました。当社は、アルミニウムの「AL」、銅の「CO」、ニッケルの「NI」に未知数のXをかけ、アルコニックスという社名になって

いますが、社名からもその未来志向な姿勢が窺えますし、商社でありながら異業種である製造企業をグループに加え、商社流通セグメントと製造セグメントの両方を併せ持つビジネスモデルは、他では聞いたことがありません。こうした発想は非常にユニークであると思いました。また、社外取締役の研修の一環として、製造子会社の生産現場を見学させていただき、日本のモノづくりの原点を窺い知ることができましたし、会社としてそれをサポートできることは、まさに「メイドインジャパン」のモノづくりを守って

R O U N D T A B L E D I S C U S S I O N

夢みた未来

いくことにも貢献していると確信することができました。

藤沢氏 商社流通機能と製造機能を併せ持つビジネスモデルはとてもユニークだと思うと同時に、商社でありながら製造企業を買収し成長してきた部分はとても興味深いです。M&Aを進めグローバル化している中でメーカーを持つ意義が生まれたのだと推察しますし、それがアルコニックスの根幹にある理念と通じたのではないのでしょうか。日本のモノづくりを守り、発展させていくことは、国を挙げて取り組むべき課題です。昨今、グローバル化が進み、国境を越えて高度かつ最新の知識・知恵を入手できるようになりました。一方で、日本のモノづくりは、デジタル化され標準化が進んでいるものの、長い歴史と独自の文化を通じて細やかな技術が伝承されてきたからこそ強いと言われています。グローバルなマーケットの仲介者である商社が自らメーカーを抱え

日本のモノづくりを守り育てること自体が、会社のスタイルとしてユニークだけでなく、非常に価値のあることだと思います。

久田 現在、海外にあるグループ会社で代表的なものはUnivertical Holdings社で、あとは各子会社が中国に拠点を持っている程度です。今後海外展開を拡大していく上で、そこをどのように商事部門がサポートしていけるかが一つのポイントと考えています。

社員一人ひとりが、グループの一員であることに誇りを持つことが重要

久田 先ほど、今後の課題としてグループ全体での内部統制を挙げさせていたしましたが、その整備については、ここ数年、非常に力を入れて取り組んでいます。CCOの設置や管理部門の人員

補強、コンプライアンスマニュアルの作成に加え、2024年3月期からは内部監査のレベルアップに向けた新体制を構築しました。今後は、整備した新体制の実効性をグループ全体に浸透させていくことが重要になります。懸念点は、当社グループがM&Aで新たに迎え入れる会社の多くが中小企業であるため、体制やマインド面も含め、本当の意味でグループ化できるまで年単位の時間がかかることです。本社によるコントロールがポイントになってきますし、社外取締役の私たちも、注視していく必要があります。

今津 ガバナンスに関して、アルコニックス本社は、プライム企業としての使命を理解し、それを果たすための体制整備と取り組みを進めていますが、グループ会社の多くは、いわゆる地域に根づいた町の会社ですので、本社と同じように考えるわけにはいきません。地道にその水準を上げていくことが重要であり、グループ全体でのガバナンスの高度化にはもう少し時間を要すると見込んでいます。

藤沢氏 グループガバナンスの高度化については、体制整備による体系的な担保に加えて、グループの一員であるという認識をどのようにグループ会社の社員にまで波及させていくのかというのもポイントになります。今後の国際化なども考えると、価値観の共有や信頼関係を構築するためのコミュニケーションは、ガバナンスの実効性を確保するためにも、しっかり対応していかなければならないと思います。

今津 藤沢さんのご指摘の通り、グループ会社の社員一人ひとりが、アルコニックス



“資源の希少性がグローバルでの大きなテーマになっている中、アルコニックスグループの経営戦略や事業展開は、世界のお手本になる可能性を秘めていると思います。”

藤沢 久美

経済評論家、実業家。国際社会経済研究所 理事長。大阪市立大学卒業後、国内外の投資運用会社勤務を経て、1995年に日本初の投資信託評価会社を起業。2000年にシンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画。23年まで代表。2007年にダボス会議を主宰する世界経済フォーラムより「ヤング・グローバル・リーダー」に選出。NECグループの独立シンクタンク国際社会経済研究所(IISE)の理事長や上場企業の社外取締役を務める。

グループの一員であることに誇りを持ってもらうことが大切です。それは不祥事の抑止力だけでなく、仕事のパフォーマンス向上にもつながると思います。

藤沢氏 いくつかの企業で社外取締役を務めさせていただいていますが、多くの日本企業はガバナンス・コードといった形式に準ずることのみに終始している気がします。ガバナンス・コードを活かして、会社をどう成長させていくか、社会に対してどのように貢献していくか、もっと自由に多様な視点で、その会社独自のガバナンスの高度化を図るべきではないかと思います。そのためには、私も含め、社外取締役の方々が、もっとガバナンス・コードの本質を理解し、それを活用することで、自社がいかに価値を持った素晴らしい会社であるかと

いうことを、世界に発信していくことが求められるのだと思います。

真の意味で世界から必要とされる企業であるために

久田 ガバナンスの高度化の先には、企業価値向上という目的があります。まずは当社グループを知ってもらうためにも、何を当社の価値として発信していくのか、社外からの期待を踏まえ、取締役会でしっかりと意見交換していくべきだと考えています。

今津 私たち社外取締役の役割の一つとして、ステークホルダーの代弁者となることが挙げられると思います。そのためにも、まずは社内の声を知り、理解

することが求められると思います。取締役会の後に、グループ会社の方から事業報告を受けているのですが、こうした対面でのコミュニケーションを通じて、彼らの想いを感じ取っていきたいと思います。また、取締役会や監査役会も、会社をより良くするための改革を積極的に進めていくという姿勢で開催されています。私たちは外部の視点を意識して、当社グループのさらなる成長に貢献できるよう努めていきます。

藤沢氏 今回の鼎談を通じて、アルコニックスグループが新たな成長に向けて、実直に取り組まれているのを知ることができました。日本のモノづくりを支えながらも、企業として成長しているビジネスモデルは、非常に価値のあるものだと思います。また、現在は非鉄金属をはじめとした資源の希少性が高まっていて、どこから資源を採掘、輸入し、どこで再利用するかということがグローバルでの大きなテーマになっています。その中核にいる会社の経営戦略や事業展開は、世界に対して一つのお手本になる可能性があります。そうした面からも、アルコニックスの取り組みをしっかりと発信していただくことを期待しています。グローバルで理解してもらえるような社会的役割や目指す姿を、明確なストーリーとして描いてほしいと思いますし、また、社会に与えるインパクトについても目に見える数値とともに発信していったほしいと願っています。

最後に是非お願いしたいのは、株主・投資家との対話に留まらず、中小のメーカーが多い地域や、NGOといった市民社会との関わりも深めていただきたいと思います。アルコニックスグループが本当に地球上に必要な企業であるということが伝わっていけば、それはとても素敵なことだと思います。

“グループ全体でガバナンスを高度化していくには、社員一人ひとりがアルコニックスグループの一員であることに誇りを持ってもらうことが大切です。”

今津 幸子

社外取締役
2022年6月から当社社外取締役に就任し、任期2年目。



監査体制

監査役会

議長	西村 昌彦(常勤監査役) (第42回定時株主総会にて常勤監査役 北垣 淳一に交代)
構成	社内監査役1名(常勤) 社外監査役3名
2023年3月期開催回数	13回
主な役割・権限	・監査役監査の方針及び監査計画の策定 ・取締役会その他重要な会議への出席、重要書類 の閲覧及び取締役、使用人からの報告、グループ 会社往査を通じた取締役の職務執行状況の監査 ・会計監査人の監査及び監査結果の相当性の 検証

監査役会は4名の監査役(うち3名は社外監査役)で構成され、監査役会が定めた監査役監査基準と監査計画に基づき、取締役会や経営会議等の重要な会議に出席するほか、取締役及び社員からの報告・聴取、重要な決裁書類等の閲覧やグループ会社等の往査を実施することにより取締役の職務執行状況を確認し、経営の監視機能を果たしています。また、会計監査人及び内部監査部門と適宜意見交換や情報共有等を行い、相互連携することで、的確な監査を実施するよう努めています。

監査役業務室の活動

2022年4月より、監査役会及び監査役の監査業務全般を補助する組織として、監査役業務室を設置しています。内部監査部門及び会計監査人の実施した監査結果を監査役会と共有する機会や定期的に双方向でコミュニケーションを取る機会を増やす等の取り組みを監査役業務室が推進し、監査役監査の実効性や効率性を上げるための連携強化に取り組んでいます。

諮問機関

指名・報酬諮問委員会

議長	久田 眞佐男(社外取締役)
構成	社内取締役1名(常勤) 社外役員2名
2023年3月期開催回数	9回
主な役割・権限	・取締役及び監査役の選定方針や選定手続きの決定 ・選任や解任議案の原案の決定 ・執行役員等の経営陣幹部候補者の原案の決定 ・役員報酬方針の決定 ・役員報酬議案の原案の決定 ・取締役の個別報酬の決定 等

指名・報酬諮問委員会は、取締役会の諮問機関として取締役1名及び2名の社外役員(うち1名を委員長として任命)で構成され、最高経営責任者の後継計画(サクセッションプラン)、取締役及び執行役員等の業務執行を担う幹部職員の指名及び報酬の額等を審議しています。2023年3月期の主な取り組みとしては、取締役各員の報酬の基本設計の見直しを実施しました。2024年3月期は、サクセッションプランをはじめ、取締役及び候補者の選任方針の見直しを進める予定です。

取締役の選解任について

当社は、取締役候補者選任基準に従い、社内から当社の事業経営に関する幅広い知見と豊富な経験を備えている者を、社外からは、東京証券取引所が定める独立役員及び当社が定める独立性判断基準の要件を満たし実践的かつ客観的な視点及び高い見識を備えている者を選任することを方針としています。取締役の選解任及び取締役候補者の指名については、「指名・報酬諮問委員会」において、各役職に求められる知識・経験、能力及び業績等の要件を満たし、取締役として期待される役割を適切に遂行することが可能な候補者を総合的な評価により審議し、取締役会で決定します。



社外役員の独立性に関する判断基準 (CG報告書)
<https://www.alconix.com/assets/docs/company/20230630CG.pdf>

役員報酬制度

報酬(社外取締役を除く)の基本原則

当社グループの持続的価値創造を支えることを目的とする

- (1) 持続的な成長と中長期的な企業価値の創造を健全に動機づけることのできる報酬水準とする。
- (2) 財務業績による定量的な評価と、中長期戦略を踏まえた課題に対する取り組みの度合い、経営資源の適正な分配に係る意思決定の度合い、適切なるリスクテイクによる投資(M&A、設備投資等)に係る意思決定の度合いの評価を業績連動報酬にて公正かつ公平に反映することで、グループ経営に対する毎事業年度の結果責任を明確化する。
- (3) 中長期的なグループ業績と連動する長期インセンティブを継続的に付与することにより、持続的な企業価値創造を図る。
- (4) 取締役在任中の長期的な株式保有を促進し、株主との利害共有を図る。

報酬体系

取締役(社外取締役を除く)の報酬体系は、金銭報酬として「基本報酬」と「業績連動報酬」、株式報酬として持続的な企業価値創造に連動する「業績連動型株式報酬(株式給付信託 BBT)」及び株式の継続保有を通じて株主の皆さまと継続的に価値を共有することを目的とした「譲渡制限付株式報酬」で構成されています。

(1) 基本報酬の構成

監督給 取締役の監督機能分(全員一律)と代表権者の責任度合い(代表取締役のみ)を加味した定額報酬

執行給 取締役の役位に応じて設定する定額報酬(執行職務対価役位給)にCxO制度の業務執行の役割に応じた定額報酬

(2) 業績連動報酬の構成

毎事業年度の結果責任を明確にするため、当社グループに

報酬の決定における客観性と透明性を確保する

- (1) 報酬の決定方針及び個人別の支給額については、社外役員を主要な構成員とする指名・報酬諮問委員会で審議する。
- (2) 外部調査機関の調査データ等を参考とし、同業他社、同規模企業群と比較等の客観的な検証を行い、当社グループの事業特性等も考慮し、適切な報酬水準を設定する。

おける経営上の重要指標である連結経常利益、ROEの事業年度毎の各目標達成度合いや定性的貢献度合いに応じて、執行給(執行職務対価)に対し0～100%の範囲内で支給額を決定します。

(3) 株式報酬の構成

株式給付信託(BBT)16%

譲渡制限付株式報酬(RS)8%

取締役及び監査役の報酬等の額(2023年3月期)

役員区分	報酬額の総額 (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)
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役	377	201	151	24	9
(うち社外取締役)	(34)	(34)	(—)	(—)	(4)
監査役	49	49	(—)	(—)	4
(うち社外監査役)	(27)	(27)	(—)	(—)	(3)
合計	426	250	151	24	13
(うち社外役員)	(61)	(61)	(—)	(—)	(7)

* 取締役の支給額には、執行役員兼務取締役の執行役員分の報酬を含めています。

社外取締役の報酬等の決定に関する基本方針

業務執行から独立した立場で監督機能を果たす社外取締役の報酬は、定額報酬としての基本報酬(監督給)のみとしており、同業、同規模企業群との比較等の結果を参考としています。社外取締役の報酬額は、株主総会において承認された報酬枠内で指名・報酬諮問委員会が社外取締役の報酬総額の

原案を審議し、取締役会において当該原案の決議を行います(社外取締役の報酬は基本的には就任年数にかかわらず一律。ただし、指名・報酬諮問委員会の委員長、委員には別途委員手当を支給する)。

Corporate governance

コーポレート・ガバナンス

執行体制

経営会議

経営会議は毎月1回開催され、社内取締役5名、オブザーバーの常勤監査役が出席し、業務執行における重要案件並びに資本政策・会社組織、及び戦略リスク等に関する事項に

おいて取締役会決議または報告が必要な案件について事前に審議を行っています。

執行役員会議

執行役員会議は社内取締役5名(執行役員を兼務)、執行役員7名(うち1人は大阪支店長)、及び名古屋支店長、オブザーバーの常勤監査役で構成され、毎月1回の定時執行役員会議

と必要に応じて開催される臨時執行役員会議により、業務執行に係る重要な事項の討議を行っています。

主な執行部門の委員会構成 (2023年6月30日時点)

委員会名	委員長 開催頻度	各委員会の具体的な役割
内部統制委員会	委員長： 代表取締役会長執行役員CEO、 代表取締役社長執行役員COO 開催頻度：4回／年	・業務の有効性と効率性の向上 ・会計基準への準拠、及び財務報告の信頼性の確保 ・法令及び経営理念、並びにこれを反映した各種行動規範を含む社内ルールの遵守 ・会社資産の保全
コンプライアンス委員会	委員長： 取締役常務執行役員CCO 開催頻度：5回／年	・コンプライアンスに関する基本方針及び実行計画の策定 ・「アルコニックス役職員コンプライアンスマニュアル」の作成 ・経営に重大な影響を及ぼすコンプライアンス違反及び危機発生時の対応の審議 ・内部通報制度の設計、整備
リスク管理委員会	委員長： 取締役常務執行役員CSO 開催頻度：12回／年	・取引先リスクの管理 ・取引先相手国の信用度変化によるリスク、カントリーリスク、戦争や内乱等のリスクの管理(BCP連動プランの作成含む) ・為替リスク、商品価格変動リスク、株価等の証券価格リスク(政策保有株式等を含む)、金利リスクを含む市場取引価格の変動リスク*の分析管理 * 市場価格変動リスクは他のリスクと同等ではなく、「市場価格変動リスク」の中に、他のリスクが含まれる。 ・安全保障貿易管理及び個人情報管理法令に関するリスクの管理
情報管理・セキュリティ委員会	委員長： 代表取締役社長執行役員COO 開催頻度：4回／年	・情報管理、情報セキュリティに関する事項 ・情報システム改革に関する事項 ・サイバーリスクに関する事項
サステナビリティ委員会	委員長： 取締役常務執行役員CSO 開催頻度：4回／年	・サステナビリティ全社方針やESG各トピックスに関する指針の制定 ・サステナビリティに関するリスクと機会の特定と検証 ・気候変動対策・環境保全のための指針や施策の考案 ・労働環境は正・社内のダイバーシティ向上のための指針や施策の考案 ・人権・環境についてのサプライチェーン・マネジメントの実施と結果分析 ・上記5項目を踏まえた、当社グループ経営へのサステナビリティの反映に向けた助言の作成と提案 等

リスクマネジメント

基本方針

「商社流通×製造」のビジネスモデルをもとに、非鉄金属の多様な領域で事業を展開する当社グループは、様々なリスクに直面しています。グループ全体のリスクと課題の特定や、対応策に関する協議は、取締役常務執行役員CSOを委員長としたリスク管理委員会で行っています。リスク管理委員会は毎

月1回開催され、リスクの分野毎に分科会を設置し、それぞれの分野に係るリスク案件の討議を行っています。今後もグループ全体のリスクを一元的に把握・分析することを目的に、関係各部署との連携を強化し、迅速に対応していきます。

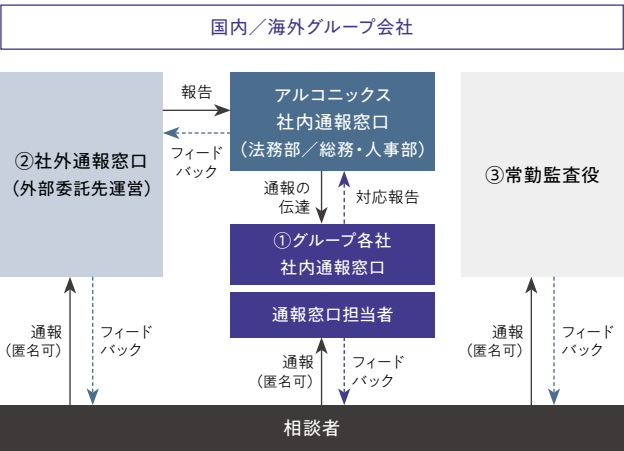
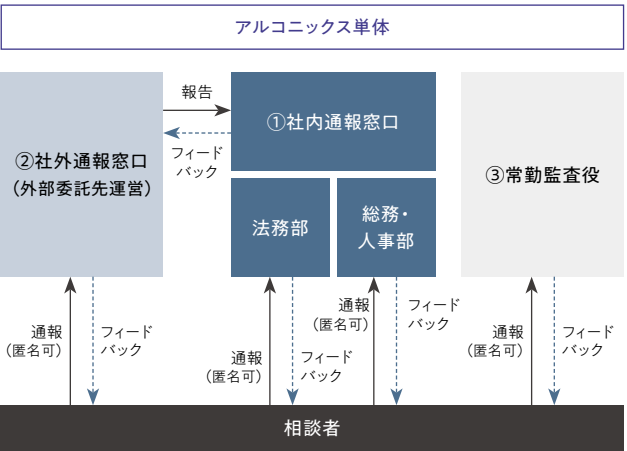
分科会	重要リスク	主管部署	年間予定開催数
信用リスク分科会	・取引先リスク	リスク管理部	12回(毎月)
	・取引先相手国の信用度の変化(カントリーリスク含む)	リスク管理部	4回
市場リスク分科会	・市場での取引価格の変動によるリスク	財務部、経理部	4回
	・為替リスク、商品価格変動リスク、株価等の証券価格リスク(政策保有株式等を含む)	リスク管理部	4回
	・金利リスク	財務部	4回
事業継続分科会	・地震、台風、火災等の災害リスク、感染症リスク	総務・人事部	2回
	・カントリーリスク、BCP対策、戦争や内乱等のリスク	リスク管理部	2回
安全保障等管理分科会	・安全保障貿易管理	リスク管理部	1回以上
	・個人情報管理法令に関するリスク管理		

コンプライアンス

コンプライアンスの推進体制及びグローバル内部通報制度

当社では、内部統制担当役員を委員長とするコンプライアンス委員会を設置し、同委員会が策定した基本方針や実行計画に基づき、行動規範・ハラスメント防止宣言の公表、コンプライアンスマニュアルの配布等を実施することにより違反リスクの最小化を図っています。本社・グループ会社の管理部門責任者が連携し、コンプライアンス推進のための体制整備及び研修活動を行っています。

コンプライアンス相談・通報窓口の体制



Corporate governance

コーポレート・ガバナンス

IR活動

2023年3月期の主なIR活動

- ・HP及びIRサイトのリニューアル
- ・株式会社シェアードリサーチによるアナリストレポートの公開
- ・四半期毎の決算説明対談動画のオンライン公開
- ・四半期毎の機関投資家との1 on 1ミーティング
- ・個人投資家向けオンライン説明会
- ・中期経営計画2023 説明動画のオンライン公開

TOPICS



CSO、CFOによる
中期経営計画2023説明動画

コミュニケーションの充実を目指して

「中期経営計画2023」の策定にあたり、その趣旨や方針を経営者の生の声を通してお伝えすべく、説明会の模様を収録した動画をオンデマンド配信しています。

* 英語での配信も行っています。

IR情報
<https://www.alconix.com/ir/>

ステークホルダーエンゲージメント

当社は、公開会社として当社グループの重要情報を適切に管理し、公平、公正、正確かつ迅速な情報開示を行い、投資家をはじめとする、あらゆるステークホルダーからの信頼の維持・向上に努めます。

パートナー（ステークホルダー）	考え方	主な対話方法
顧客・取引先	社会的に有用な商品・サービスを公正な取引を通じて提供することにより、お客さまの満足度向上と信頼獲得に努めます。	・「アルコニックス役職員コンプライアンスマニュアル」「アルコニックス環境方針」に則った誠実な対応 ・公式ウェブサイト、問い合わせフォームメール ・（会社案内としての）統合報告書
従業員	「給与」「教育」「機会」の提供に力を入れ、当社グループの社員一人ひとりが働きやすく、働き甲斐を感じられる環境をつくり、価値創造の源泉である個性豊かな人財を育成します。	・社内イントラネット、統合報告書、社員意識調査 ・社員面談及び社員研修（総務・人事部） ・社員会及びキャリア面談（経営陣の参加） ・（自分事としての）SDGsの実施
地域社会	良き市民として社会的責任の重要性を自覚し、地域社会との共生を目指すとともに、社会貢献活動を行います。	・社員によるボランティア活動 ・アスリート支援 ・グループ企業における企業訪問の受入れ
株主・投資家	安定的な収益力強化及び健全な財務体質の維持を目指すだけでなく、高い透明性を維持するために情報を適時・適切に開示します。	・公式ウェブサイト ・株主通信 ・決算説明会（動画）及び投資家説明会等のIR活動 ・統合報告書 ・決算短信 ・株主総会
政府・行政	内外における法令遵守や納税義務を果たすだけでなく、政府機関や自治体と連携して事業を提案・推進していきます。	・業界団体等を通じた活動 ・官公庁等の審議会等への参加

株主・投資家との対話状況

当社では、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のためには、国内外の株主・投資家の皆さまとの建設的な対話が重要であると認識しています。そのため、迅速かつ公平な情報開示と積極的な対話に努めています。

株主・投資家の皆さまから寄せいただいたご意見やご指摘は、担当部署であるIR広報部が取りまとめ、管掌役員を通じて、定期的に取り締役会へ報告を行っています。

実施内容： 機関投資家・アナリスト向け
四半期毎の決算説明対談動画のオンライン公開、機関投資家との1 on 1ミーティング、議決権行使責任者とのSRミーティング

個人向け
対面での投資家説明会、オンライン投資家説明会

主な対応者： CEO、COO、CSO、CFO

面談回数： 機関投資家・アナリストとの面談回数：51回（2023年3月期）

面談概要

国内／国外

8割が「国内」機関投資家

→ 引き続き、経営陣による積極的な対話の強化。

運用スタイル

9割以上が「アクティブ」運用

→ 機関投資家の大半が中長期視点での当社の企業価値向上に期待。

投資スタイル

8割以上が「バリュー」投資

→ 対話の実効性向上に向けた取り組みの強化が重要。

対話の主なテーマ

1. M&A（直近で買収した会社のシナジー、買収基準、PMI、目利き力、のれん等）

2. 為替・金属相場（外部環境要因と併せた今後の戦略・展望）

3. 利益の増減要因分析の開示

4. 価格転嫁の状況

5. リサイクルビジネス

6. PBR1倍以上に向けた施策

7. ESG関連（当社の気候変動対応、人的資本経営について等）

対話を踏まえたIR活動の改善点

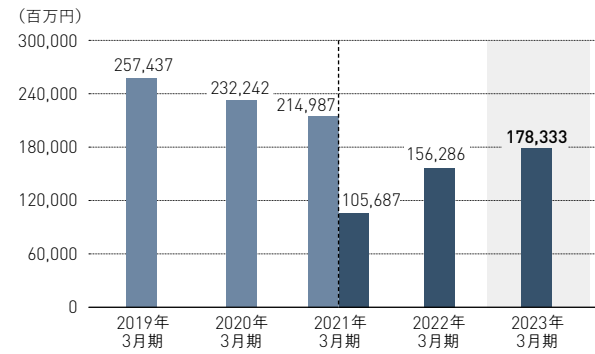
- ・開示の充実（決算説明会資料の形式変更、英語開示等）
- ・中期経営計画において「資本コストと資本効率について」の考え方を公表
- ・通期決算説明資料において経常利益の増減要因分析を開示

Deta section

データセクション

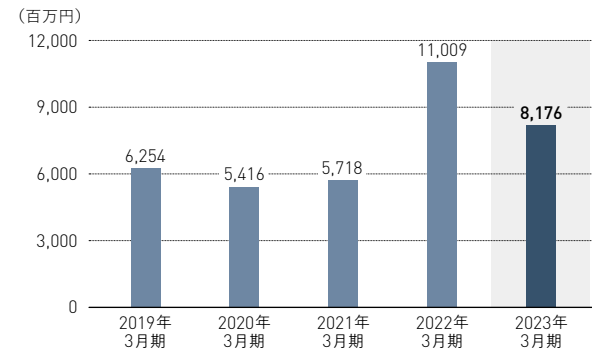
財務ハイライト

売上高

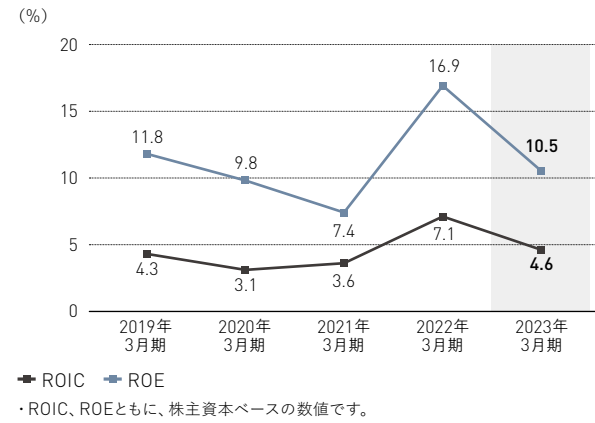


・2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しています。2020年3月期以前は、旧基準の数値、2021年3月期は、旧基準と新基準を併記しています。

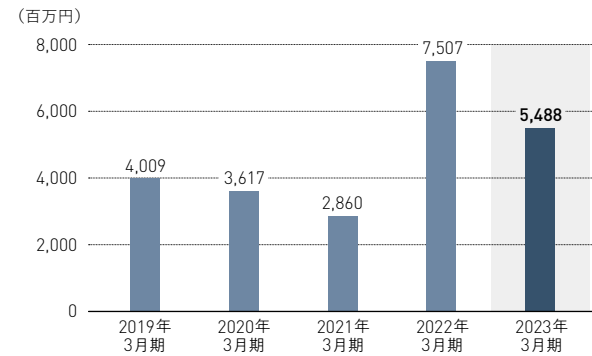
経常利益



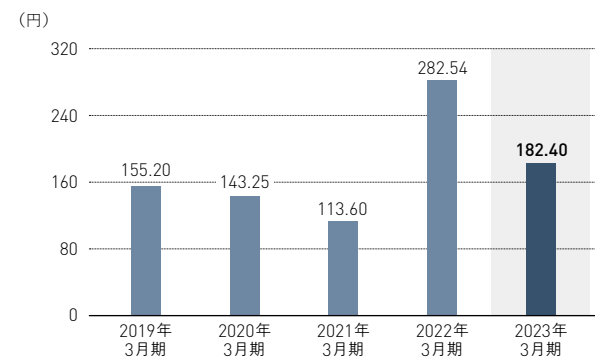
ROIC／ROE



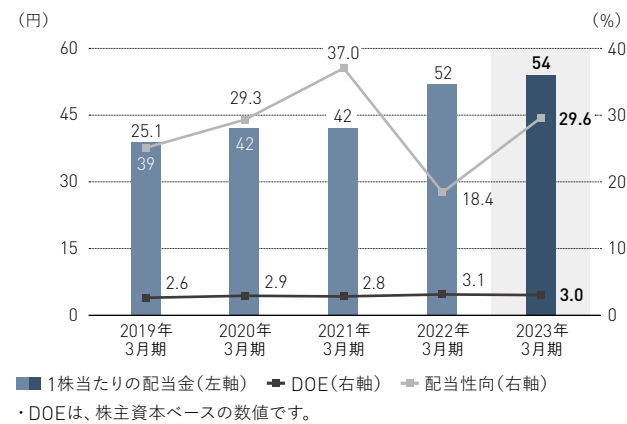
親会社株主に帰属する当期純利益



1株当たり当期純利益

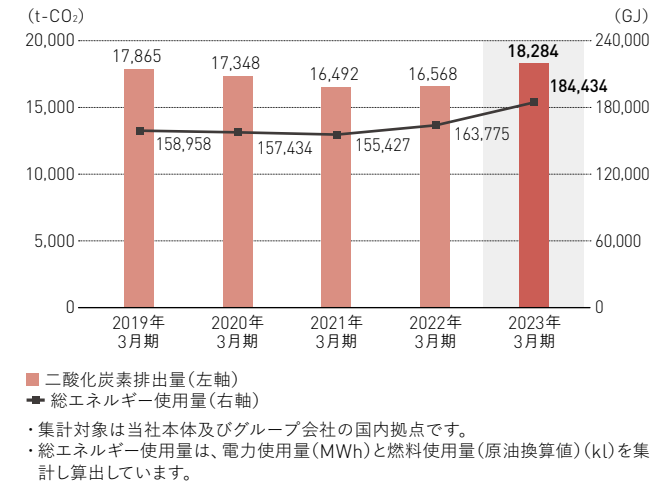


1株当たりの配当金／DOE・配当性向

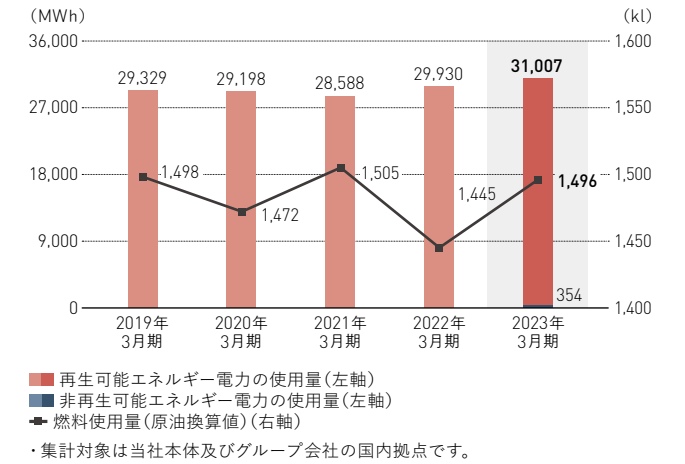


非財務ハイライト

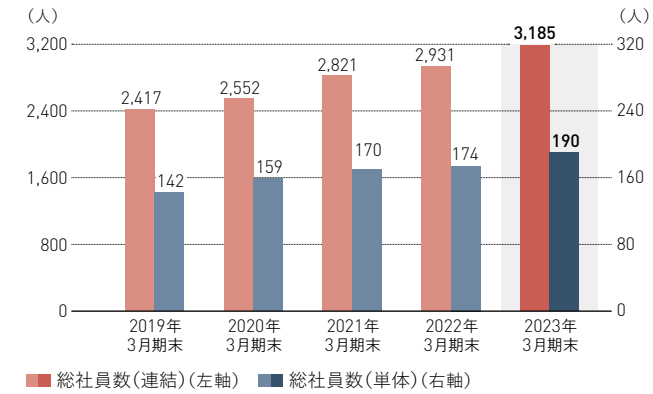
事業活動における二酸化炭素排出量と総エネルギー使用量



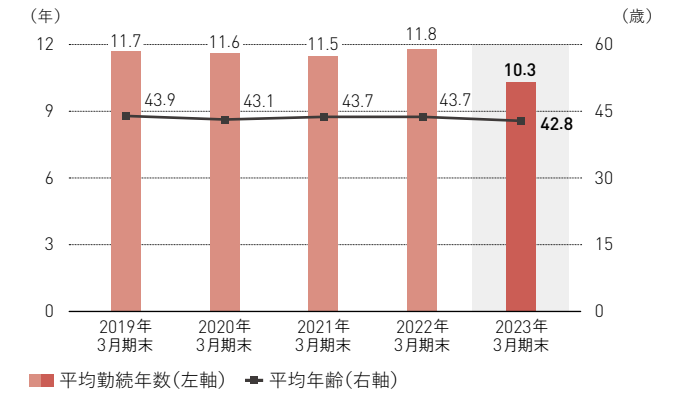
事業活動における電力使用量・燃料使用量(原油換算値)



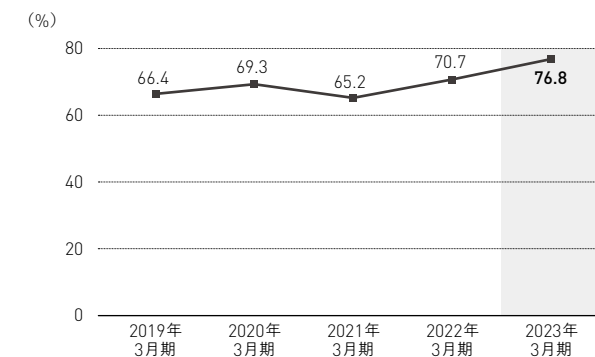
社員数(連結・単体)



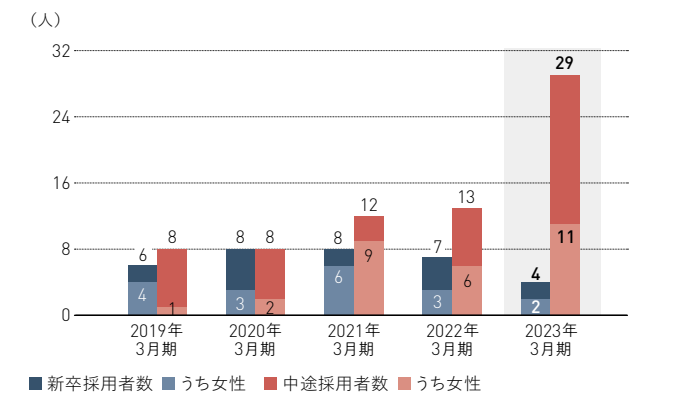
社員(単体)の平均勤続年数・平均年齢



年次有給休暇取得率(単体)



新卒・中途採用者数(単体)



Deta section

データセクション

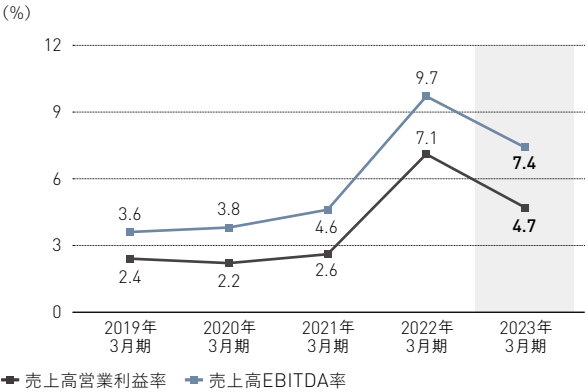
Data Section

11か年財務サマリー

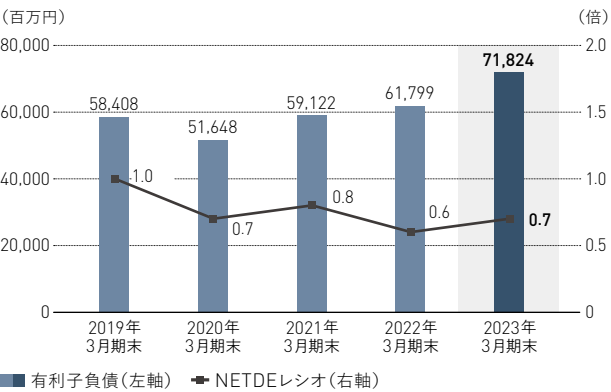
		2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
業績 (単位:百万円)	売上高*1	164,769	183,749	201,543	201,755	201,948	247,931	257,437	232,242	214,987	156,286	178,333
	営業利益	3,286	3,484	4,584	3,792	4,168	7,323	6,257	5,176	5,621	11,020	8,393
	経常利益	2,892	3,600	5,205	4,281	4,352	7,939	6,254	5,416	5,718	11,009	8,176
	親会社株主に帰属する当期純利益	1,430	3,144	3,505	4,977	3,083	5,336	4,009	3,617	2,860	7,507	5,488
財政状態 (単位:百万円)	総資産	70,382	85,664	89,848	111,570	113,647	130,197	143,851	134,463	147,917	176,437	191,890
	純資産	15,818	21,368	26,951	31,323	34,119	38,626	39,673	41,277	43,372	57,331	63,047
	株主資本	14,932	17,664	20,794	25,260	27,853	32,633	35,166	38,320	38,646	50,431	54,325
	有利子負債*2	26,926	29,913	30,130	38,611	38,091	46,053	58,408	51,648	59,122	61,799	71,824
キャッシュ・フローの状況 (単位:百万円)	営業キャッシュ・フロー	7,056	1,992	550	10,630	140	2,849	5,279	9,091	4,098	△3,329	226
	投資キャッシュ・フロー	△9,376	△2,428	△105	△5,188	△1,524	△5,166	△10,770	△3,171	△2,472	△3,257	△7,045
	財務キャッシュ・フロー	2,589	1,414	△1,445	2,112	△1,019	3,900	9,625	△7,993	2,849	5,760	5,896
	フリー・キャッシュ・フロー	△2,320	△436	445	5,441	△1,383	△2,317	△5,490	5,919	1,626	△6,586	△6,818
1株当たり情報 (単位:円)	当期純利益	56.29	123.69	137.38	193.54	119.66	206.56	155.20	143.25	113.60	282.54	182.40
	純資産	603.74	819.11	1,026.91	1,155.66	1,255.62	1,423.87	1,489.59	1,578.62	1,709.55	1,889.53	2,075.25
	配当金*3	15	16.25	20	22	22	32	39	42	42	52	54
	配当性向(%)	26.6	13.1	14.6	11.4	18.4	15.5	25.1	29.3	37.0	18.4	29.6
財務指標 (単位:%)	ROE	9.9	19.3	18.2	21.6	11.6	17.6	11.8	9.8	7.4	16.9	10.5
	ROIC	—	—	—	—	—	6.8	4.3	3.1	3.6	7.1	4.6
	自己資本比率	21.8	24.3	29.3	26.7	28.5	28.3	26.3	30.1	28.9	32.2	32.6
	NET DEレシオ(倍)	1.03	0.82	0.67	0.63	0.66	0.75	0.95	0.71	0.77	0.64	0.72

*1 「収益認識に関する会計基準」を2022年3月期以降から適用し記載しています。
*2 有利子負債=短期借入+CP+1年以内支払長期借入+1年以内支払社債+社債+長期借入
*3 1株当たり配当金の数値は、2015年3月期と2018年3月期に実施した株式分割を反映しています。

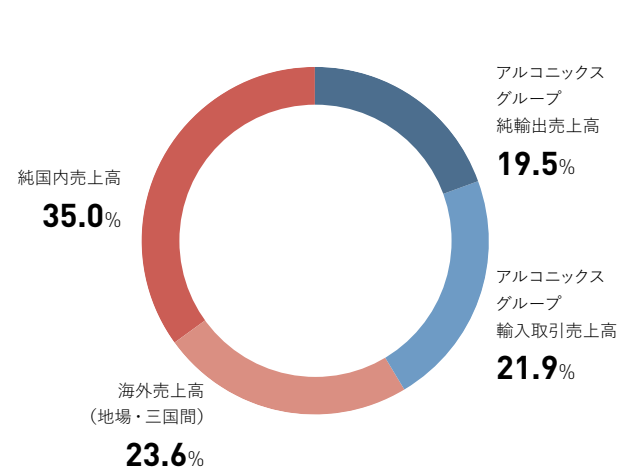
売上高営業利益率／売上高EBITDA率



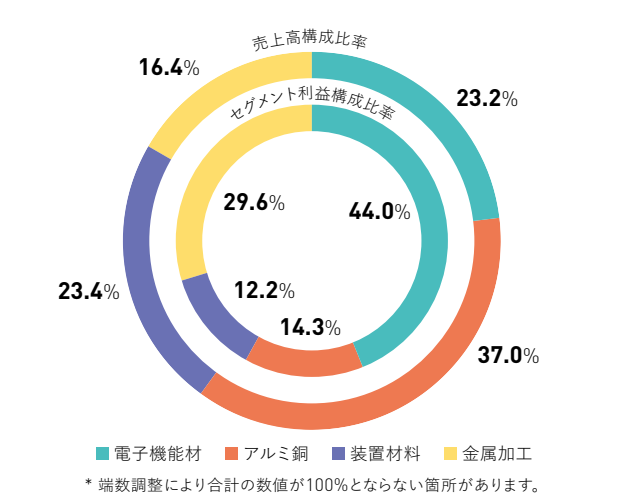
有利子負債／NETDEレシオ



2023年3月期業態別売上高構成比率



2023年3月期セグメント別売上高・利益構成比率*



Deta section

データセクション

株式情報 (2023年3月31日現在)

株式の状況

上場市場	東京証券取引所プライム市場
証券コード	3036
発行済株式数	31,012,500株
株主数	31,421名

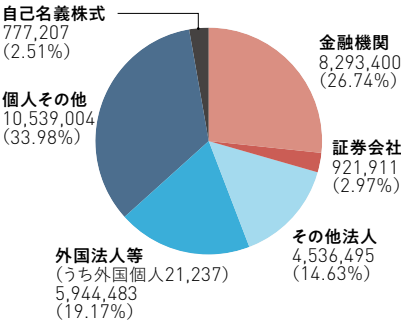
大株主の状況

株主名	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)	3,239	10.72
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND	2,363	7.82
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,046	6.77
株式会社神戸製鋼所	1,000	3.31
株式会社FUJI	948	3.14
株式会社みずほ銀行	792	2.62
三井住友信託銀行株式会社	595	1.97
株式会社三菱UFJ銀行	520	1.72
RE FUND 107-CLIENT AC	454	1.50
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	429	1.42

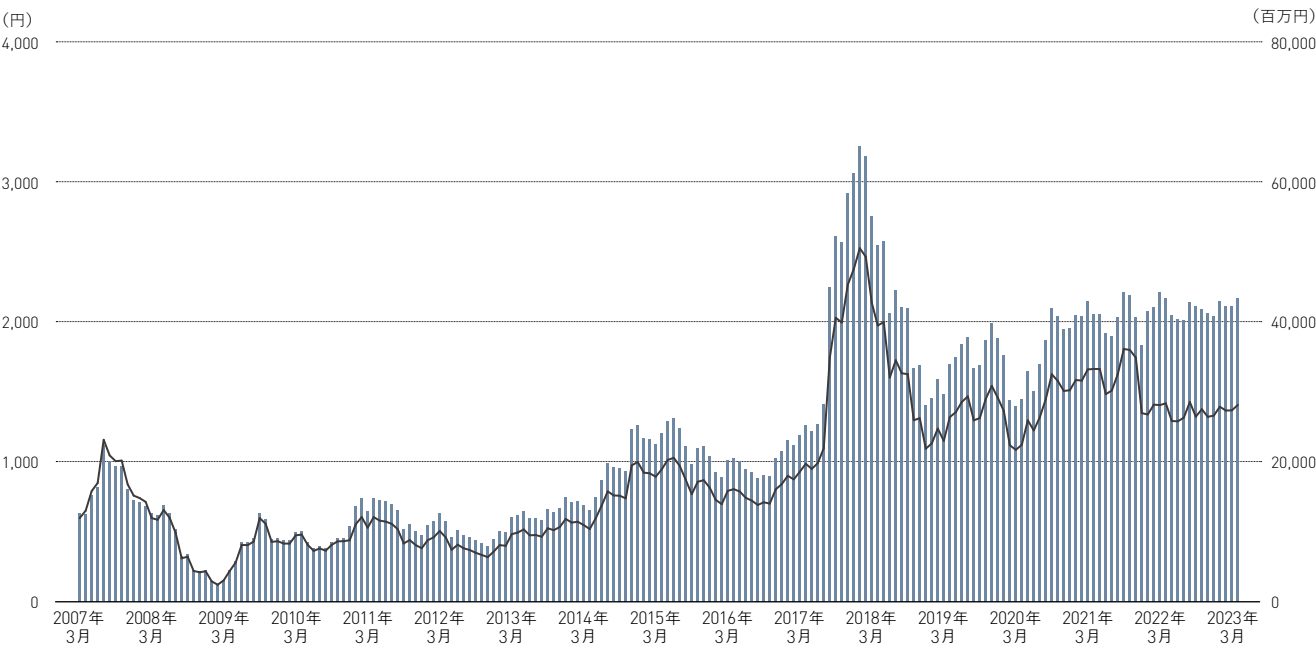
* 持株比率は、自己名義株式(777,207株)を控除して計算しています。
持株比率は小数点第3位を四捨五入して表示しています。

総株式所有者別株式分布状況

(単位:株)



株価情報



— 株価(左軸) ■ 時価総額(右軸)

*1 調整後終値及び時価総額については月平均の金額を表示しています。

*2 調整後終値については過年度に実施した株式分割を加味した額に調整しています。

会社情報 (2023年3月31日現在)

会社概要

商号	アルコニックス株式会社 (英文:ALCONIX CORPORATION)
本社	東京都千代田区永田町二丁目11番1号 山王パークタワー12階
設立	1981年7月1日
資本金	58億1,020万円
従業員数	3,185名(連結)
事業内容	非鉄金属及びレアメタル、レアアース等の製品 並びに原材料等の輸出、輸入及び国内販売
取引銀行	みずほ銀行、三菱UFJ銀行、 三井住友信託銀行 ほか
決算期日	3月31日
定時株主総会	6月中

グループ会社

国内	アドバンストマテリアルジャパン株式会社 アルコニックスベンチャーズ株式会社 林金属株式会社 アルコニックス・三高株式会社 アルミ銅センター株式会社 平和金属株式会社 ACメタルズ株式会社 東海溶業株式会社 マークテック株式会社 東北化工株式会社 株式会社富士カーボン製造所 株式会社大川電機製作所 大羽精研株式会社 株式会社富士プレス 株式会社富士根産業 ジュピター工業株式会社 株式会社ソーデナゴノ
海外	HONG KONG ANDEX ELECTRONIC MATERIAL CO.,LTD. ALCONIX CASTLE METALS AND CHEMICALS SDN.BHD. Univertical Holdings Inc. FUJI ALCONIX Mexico S.A. de C.V.

グループ会社の
詳細情報はこちら
(当社公式サイト)



組織図 (2023年4月1日現在)

