夢みた未来を描く

アルコニックス株式会社

統合報告書 2021

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

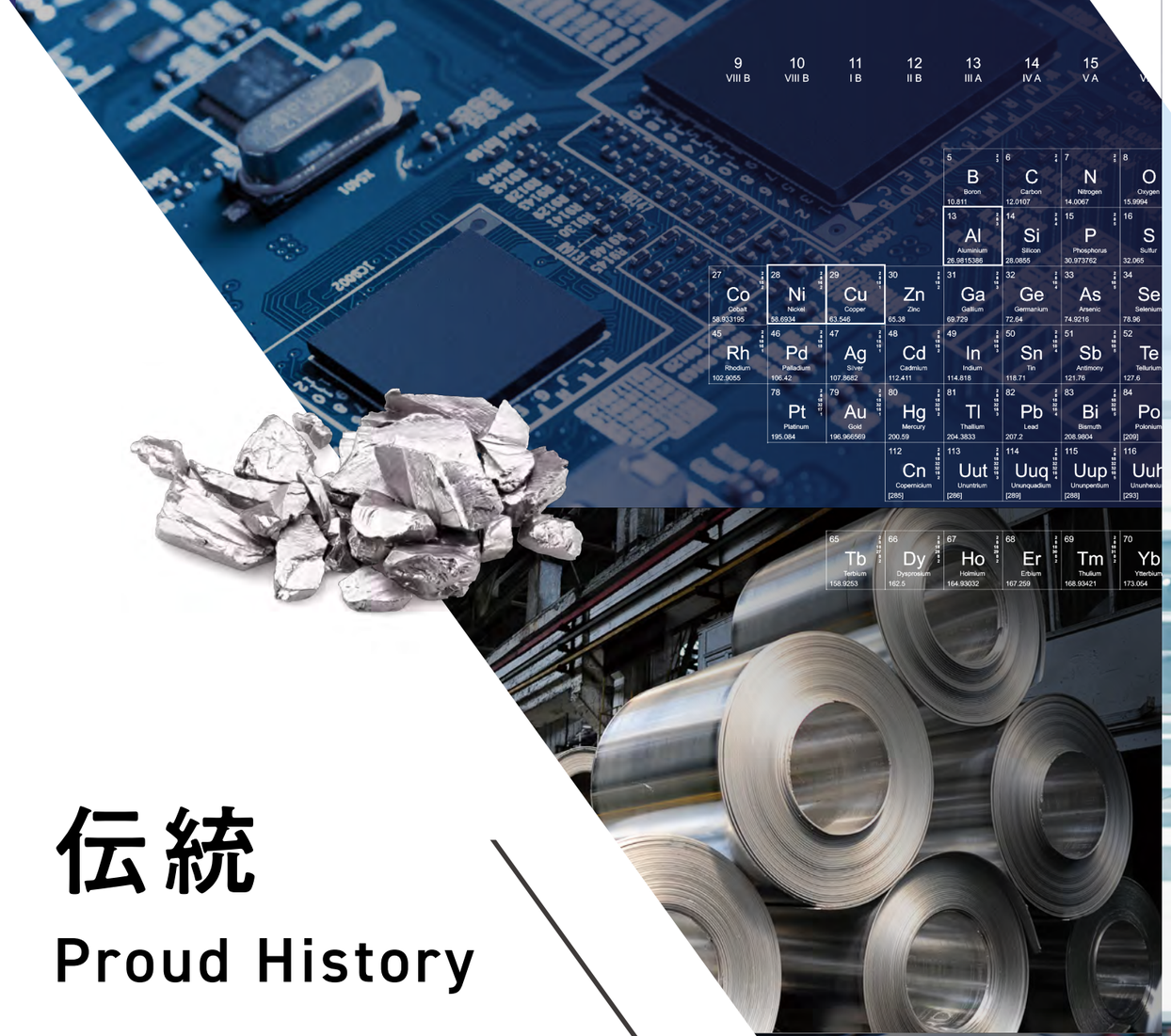
TEL 03-3596-7400

https://www.alconix.com/index.php

VEGETABLE OIL INK

FSC www.fsc.org FSC® C007718

ALCONIX



伝統
Proud History

非鉄金属
それぞれの輝き、潜在力

形を変えながら、常に人々の生活の身近なところに存在してきたアルミニウム、銅、ニッケルなどの非鉄金属。

アルコニックスは、その磨けば光る秘めた力を多様な取引を通じ最大限に引き出すことで、人々の暮らしと産業の発展を支えてきました。

私たちの約40年間の足跡は、非鉄金属原料や部品製品の流通から始まり、今では非鉄金属製品の製造事業まで深化し、その事業は国内のみならず海外にも展開され、拡大強化されています。

信頼
Trust

無限の可能性を彩る

非鉄金属には知られざる可能性があります。

アルコニックスが、取引先やステークホルダーの皆さまに信頼していただくことで培ってきた知見と知識に基づく自信、これまでに築き上げた世界に広がる強固な海外ネットワーク。

これらが織り成す事業の可能性の広がりは留まることなく、その中から最適なソリューションを提供することが私たちの価値の根源であり、誇りです。

結集と拡大

Congregation & eXtension

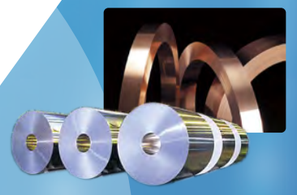
個の強さ、
集合体としての未来

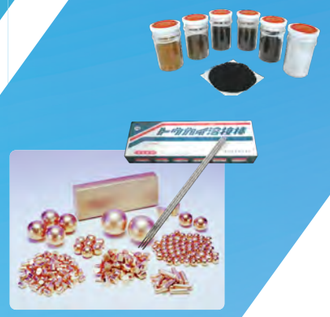
世の中には、まだ知られていない、秘めた実力を有する企業が多数存在します。

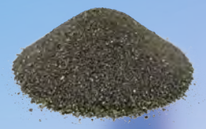
アルコニックスは商社機能で得た知見や人脈を活かしてこうした企業を発掘し、積極投資することで、さらなる価値創造を進めています。

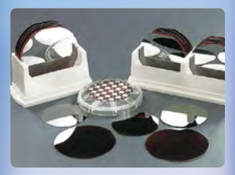
個の強さを、集合体としての未来へとつなげる。そのコアであり共創のプラットフォーム、それがアルコニックスです。

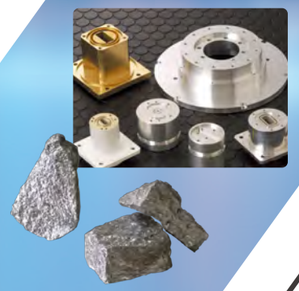
アルコニックス・三高
アルミ銅センター
林金属











展開

eXpansion

As An eXquisite Global Player
卓越性を胸に、世界へ

非鉄金属の商社として発足したアルコニックスは、事業の継続と発展により広大な海外ネットワークを確立しました。

これは事業を通じて築き上げられた信頼の網であり、私たちの専門性が世界の皆さまからご評価いただけた証でもあります。

私たちはこの包括的な連携を糧に、堅実かつ豊穣なサプライチェーンを確立し、着実で安定した供給を実現します。

挑戦
Challenge

Into New Territory “X”
前進するデザイナー

非鉄金属の流通と製造の「融合」。

アルコニックスは、商社機能を発揮した事業創出と市場開拓を展開しつつ、新たな商流を創出するM&Aにより拡大を続けることで、現在の姿となりました。

しかし、技術の進歩に暇はありません。

私たちは、多種多様な情報の選別・解析を行い、新たな産業を予測し、新事業の開発と私たちのプレゼンスを創出し続けるデザイナーであり、未開・未知の領域に積極的に挑戦し、壁を取り払い、霞を晴らす冒険者として、挑戦を続けていきます。

創造力と貢献
Vision, Creation & Contribution

新たな価値を創造する

21世紀、私たちが目指す未開・未知の領域への挑戦は、経済的な貢献のみならず環境や人権といった社会課題の解決にもつながる社会貢献を自ら追求するものでなければなりません。

アルコニックス（ALCONIX）の「X」には、止むことのない進化への強い意志が込められています。私たちが暮らす地球に優しく、持続可能な社会を作り上げていく。そんな新たな社会の形成を目指し、そのデザインを創造していきます。

新たな素材へ

時代とともに変わる価値に、ニーズに、
非鉄金属の枠を超えて対応します。

新たな市場へ

マーケットのあるところならどこへでも。
国内、海外で取引の輪を広げています。

そしてXは
未知への飛躍

新たなサービスへ

お客さまに喜ばれる素材を、製品を。
独自の視点で付加価値向上を目指します。

新たな分野へ

素材と素材を組み合わせる、加工する。
独自の製品づくりにも取り組んでいます。

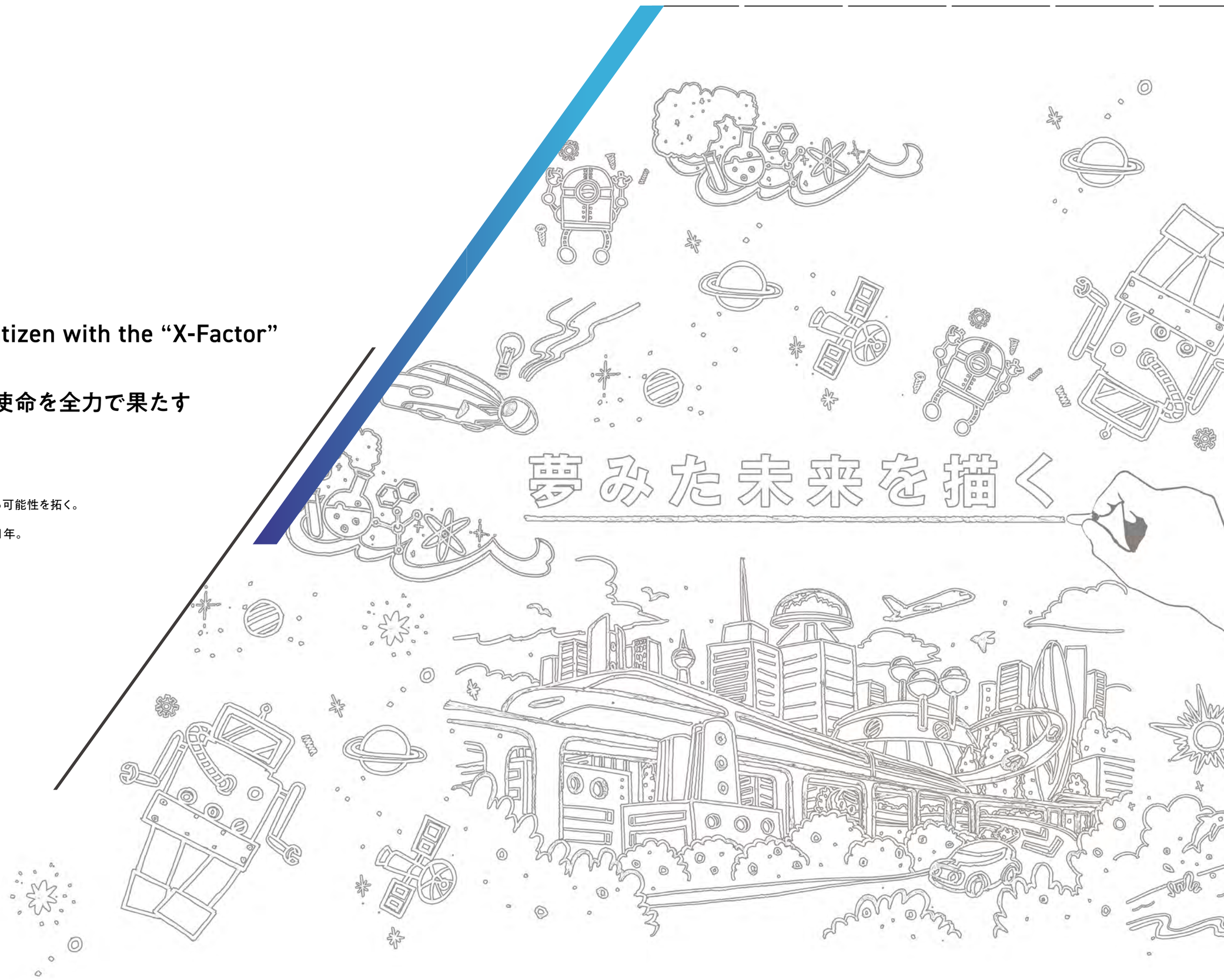
使命
Mission

A Good Corporate Citizen with the “X-Factor”
今日も、これからも、
良き企業市民としての使命を全力で果たす

非鉄金属が輝き続けられるような
夢みた未来を描くこと。

現実となった夢が、さらに先の夢につながる可能性を拓く。

MBO・第二の創業から20周年を迎える2021年。
私たちアルコニックスが非鉄金属とともに
新たな時代を牽引します。



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。

経営理念

1 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。

2 株主、取引先、従業員、地域社会との良好な関係を維持し、「良き企業市民」としての責務を果たします。

3 3R（Reduce、Recycle、Reuse）関連事業を中核として、資源循環型・環境配慮型社会の発展に貢献するとともに、新たな「環境親和型ビジネス」の創出に挑戦します。

4 高い専門性を持つ人材の育成を図り、活力溢れ、洗練されたグループを目指します。

社名について

アルミの「AL」、銅の「CO」、ニッケルの「NI」に、「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、強い意思が表現されています。
「X」が示す新たな領域に向かって、私たちは常に前進を続けています。

会社ロゴマークについて

「ALCONIX」の文字を組み合わせた図形は、青色の金属球で社名の頭文字「A」をかたどったもので、非鉄金属の新しい価値創造に向けて挑戦を続ける当社の姿をシンボライズしています。

ALCONIX

編集方針

多様なステークホルダーの皆さまに当社の全体像 “X” をご理解いただくためには、財務情報に加え、社会・環境・人材並びにガバナンスといった非財務情報を体系的にお伝えすることが重要と考えています。

本報告書は、当社が初めて発行する統合報告書となるため、経営戦略及び事業活動をより深くご理解いただけるよう、足跡（歴史）を添え、商社機能と製造業の融合というユニークなビジネスモデルの捉え方と当社の在り方に重点を置き、「全体像 X」「価値創造と融合」「持続可能性と夢みた未来を描く」という三つの構成で編集しました。当社へのご理解を深めていただくきっかけとなり、皆さまとのさらなる対話につながりましたら幸いです。

CONTENTS

Theme 1
New value creation × Integration

11 社長メッセージ
18 価値創造の歴史
20 アルコニックスグループの価値創造プロセス
22 事業紹介
24 主要財務・非財務データ
26 特集：アルコニックスのM&A
30 事業概況

Theme 2
Sustainability × Future

39 アルコニックスのサステナビリティ
- 39 サステナビリティ担当役員インタビュー
- 42 アルコニックスグループの考え方
- 43 アルコニックスグループのリサイクル活動
- 44 グループ会社の地域貢献
- 45 内部統制

46 コーポレートガバナンス
50 IR広報活動
51 会社概要／株式の状況

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
2020年度（2020年4月～2021年3月）を報告対象期間としています。一部に2021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。

Theme

1

New value creation

価値創造

X

融合

Integration

ごあいさつ

「夢見た未来を描く」

アルコニックス・グループは、製造企業のM&A実行を通じて、商社流通業と製造業の2つの機能が存在するユニークな企業グループへと成長してきました。

2つの機能が独立して発展する中、点として存在していたものが面となってつながり、お互いを知る過程で、協業できる領域を探り、組み合わせを模索することで、新たな価値を創出できる可能性を見出しました。

いろいろな機能を融合させ個々の力を高めてゆくことで、大きな力が生み出され、さらにステークホルダーの皆さまとの信頼関係をより一層強化してゆくことで、**「夢みた未来を描く」**ことにつながると確信しています。

全ての従業員がアルコニックスで働いてよかった、グループの一員になってよかったと思える会社に成長するために、一緒になって考え、いい仕事をしていくことに、これからも挑んでいきます。

代表取締役社長
竹井 正人

社長メッセージ

アルコニックスグループの強みと存在価値

アルコニックスグループがいかなる企業グループであるかを一言で表現すると、「ユニークな企業グループ」と言えるのではないかと思います。当社は、日商岩井(現:双日)の1事業部(非鉄金属部門)がスピンアウトして設立された企業なのですが、その後、製造企業のM&Aを実施し、商社流通業と製造業の2つの機能が存在する企業となりました。そして現在、その2つの機能の「融合」に取り組み、真の総合企業を目指しています。しかしながら、最初から「融合」を目指していたわけではなく、それぞれの機能が独立して発展する中で、点として存在していた企業が面となってつながり、お互いを知る中で、協業できる領域や組み合わせることで新たな価値を創出できる領域が生まれてきました。この新たな価値を創出できる可能性に注力し、さらなる成長を目指すための合言葉として、「融合」という言葉を掲げるようになったのです。こうしたシナジーを創出できる様々な事業が、アルコニックスという一つの箱の中に納まり、弱い部分はカバーし合い、逆に強みは融合させることでさらに強化し、また新たな価値創造を実現する。これが当社のユニークさであり、独自の強みであると考えています。

商社流通機能と製造機能を有するメリット

前述の通り、当社は非鉄金属の商社として創業しましたので、お客さまとのつながりだけでなく、サプライヤーさまとの強固なつながりを有しています。日本のサプライヤーさまは非常に優れており、高い技術力で新しい素材や用途開発を進めています。こうしたサプライヤーさまとのお付き合いを続けることで、それまで知らなかった様々な知見を吸収することができました。当社が取り扱う素材について、例えば銅は加工性に優れているというだけでなく、熱及び電気などのエネルギーの伝導性が高いという特徴から、産業や技術の発展に合わせて、次々に新たな製品に使用されるようになりました。そうした新たな用途開発の歴史が、現在の次世代自動車や5G※の展開といった、これからの社会になくてはならない事業を創出してきたのです。私たちは、需要家といったお客さまだけでなく、サプライヤーさまとの接点により、こうした用途についての知識や情報を最前線で入手し、活用することで成長を実現してきました。一方、商社として需要家さまの最終製品を想定した部品や装置開発のニーズをお聞きしているので、それを製造機能で開発・製造することができます。また、そのように開発した製品を、今度は商社機能を使って流通させる。このように、商社だけ、製造だけでは実現不可能な展開を実行できるのが、2つの機能を有するメリットとなっています。

※ 5Gは「第5世代移動通信システム」を指し、日本では2020年3月に商用サービスが開始されています。次世代通信規格は、2021年現在"Beyond5G"、"6G"と呼称されています。

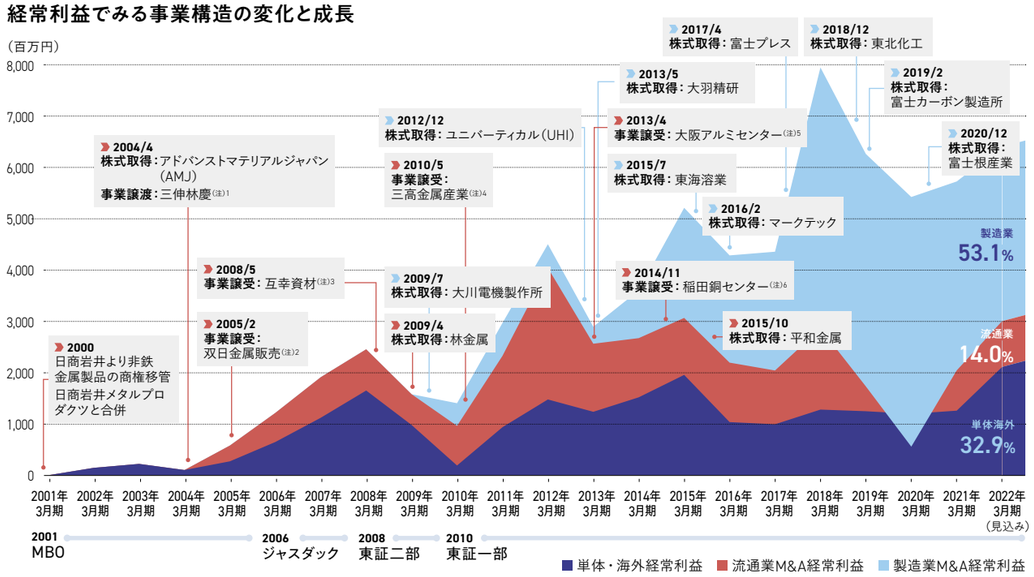
M&Aにより、製造機能を拡大してきた歴史

創業当初は、非鉄金属の商社として事業拡大に努めていましたが、比較的コストがかかる事業のため収益性が低く、また、市場の変化を受けやすいという課題がありました。そこで、収益性の向上を図り安定的な成長を実現するために、収益性の高い製造業のM&Aに舵を切りました。当社のM&Aの条件は、まずは既存事業との関連性があり、ニッチな分野での強みを有する企業を対象にしています。こうした製造業のM&Aは、社会に価値を提供するという観点からも大きな意味があると考えています。日本の製造業は、高い技術力を有し、高品質な製品を世界中に提供しており、なくてはならない存在です。しかしながら、地方の製造企業の中には、事業継承のタイミングで後継者が見つからず廃業したり、新規投資の費用がなく、高い技術力を成長に活かせないといった企業が存在します。このような企業をM&Aによってグループに加え、事業継承の支援や設備投資を行うとともに、商社流通機能で有するノウハウを活用して新たな販売先を探すなど、その存続と発展を実現しています。

また、アルコニックスグループに加わってからは、PMI※を徹底し、財務規律やガバナンスを東証一部上場企業のグループ会社としてふさわしいレベルになるよう、企業体質の改善に取り組んでもらいます。M&Aはあくまでスタートであり、そこからその企業をいかに良くしていくか、従業員全員で一緒に考えていくことが一番大切であると考えています。そのためにも、身の丈に合った、私たちと同じ視点を持つ企業とのM&Aを進めていくことが当社の基本方針です。

※ 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。

経常利益でみる事業構造の変化と成長



(注)1 三伸林慶は事業譲受後、当社の三伸林慶部としてスタート。その後2008年に分社化し、アルコニックス三伸として独立。2021年4月1日、アルコニックス・三高に吸収合併。
2 双日金属販売は当社非鉄原料本部材料部としてスタート。
3 互幸資材はアルコニックス三伸によるM&Aで札幌支店互幸資材営業部として設立。
4 三高金属産業の事業譲受後、当社が設立したアルコニックス・三高に承継。
5 大阪アルミセンターは2014年にアルミ銅センターに社名変更。
6 稲田銅センターの事業譲受後、アルミ銅センターの北九州支店として承継。
7「製造業M&A」には持分法適用関連子会社を含む。
8 2001年3月期は単体のみで経常損失。
9 2020年3月期は流通業が経常損失(△4.8%)。

2021年3月期の業績について

当社の事業領域は広く、様々な分野でビジネスを展開しているため、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を色濃く受けたことで、前半の落ち込みは大きいものがありました。しかしながら、想定よりも早く中国経済や自動車関連での需要が回復し、後半には業績が上向きに転じたため、期初の見通しよりは上回る結果となりました。

もちろん地域差はあり、さらに細かいことを言えば、業界、需要家さま毎に回復傾向の差がありましたが、自動車関連に続き、半導体や通信関係といった業界も巣ごもり需要やテレワーク拡大の影響を受け急拡大した印象です。モバイル関連で言えば、スマートフォンの販売台数自体はそこまで伸びていないのですが、通信規格が進化したことにより組み込まれる電子部品の点数が増えたことも、売上の増加要因となりました。

これらの結果、2021年3月期の連結業績は、売上高214,987百万円(前期比17,255百万円減少)、経常利益5,718百万円(前期比302百万円増加)となりました。半導体や電子機能材などの需要拡大により全体的な収益改善につながったこと、前期に計上した一過性の損失の影響が概ね解消されたことなどにより、経常利益は前期比で増益となりました。

2022年3月期の業績見通し

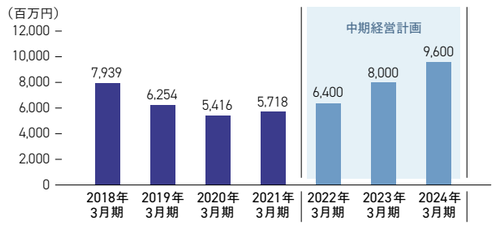
2022年3月期通期の連結業績見通しは、売上高240,000百万円※(前期比25,013百万円増加)、経常利益6,400百万円(前期比682百万円増加)と、前期比で増収増益を見込んでいます。新型コロナウイルス感染症拡大の影響は現時点では予測が難しいものの、ワクチンの普及によりグローバルでの経済活動は緩やかに回復することを期待しています。また、5Gや電気自動車(EV)の開発進展により、半導体や電子部品需要の伸びがしばらくは続くことを想定した、前向きな目標となっています。一方で、米中貿易摩擦の長期化による中国経済の先行き不透明性、新たなパンデミックの可能性など、世界経済に対する様々なマイナスの要因も考えられることから、今後もこれらの状況を注視し、臨機応変に戦略を講じていきます。

※ 新会計基準に基づく売上高:120,000百万円

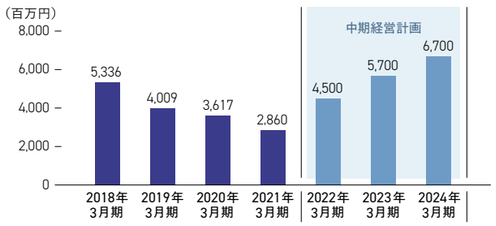
社長メッセージ

数値目標

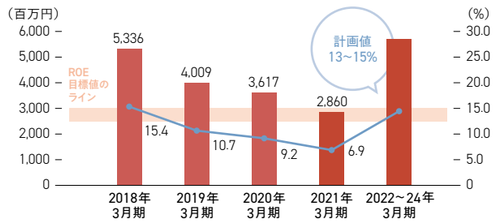
利益目標　連結経常利益：96億円超（2024年3月期）



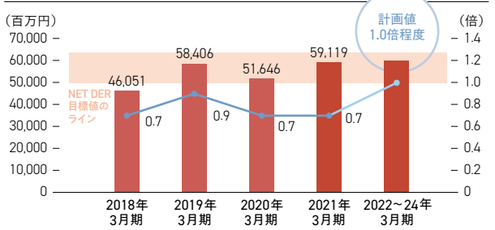
利益目標　親会社株主に帰属する連結純利益：67億円超（2024年3月期）



経営指標　ROE：13～15%程度（2024年3月期）



経営指標　NET DER：1.0倍程度（2024年3月期）



※ 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

// 中期経営計画の推進 //

当社グループは、事業環境の変化に迅速に対応し、よりスピーディな意思決定を図るために、期間を3年とする1年毎更新のローリング方式の中期経営計画を策定しています。2024年3月期を最終年度とする中期経営計画においては、これまでの計画を引き継ぐ形で、「商社機能と製造業を融合する総合企業を目指す」というビジョンのもと、①豊かな社会の構築への貢献、②循環型、環境配慮型社会の構築に貢献、③商社と製造業の融合による新たな未来の創出に貢献、④ガバナンスの高度化とオペレーションの標準化を目指します。そのためにも、取り組むべき課題を明確にしたうえで、具体的なアクションプランに取り組んでいきます。

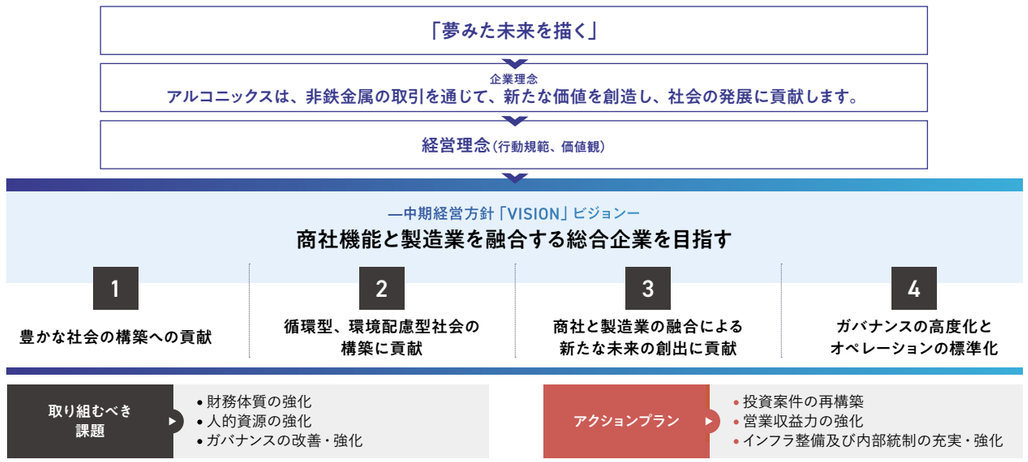
営業収益力の強化については、当社が3つの成長事業として設定している、電子材料・電子部品、半導体、自動車の分野に注力し、需要の拡大に応える原料や製品を提供していきます。特に自動車産業のこれからのキーワードであるCASE※の推進に関して、当社はもとよりEV化に必要な電池関係の原料を取り扱い、製造セグメントにおいても自動車関連部品を多数取り扱っています。EVは走るエレクトロニクスであり、半導体も多数組み込まれているため、当社が貢献できる領域は伸び続けると予想されます。さらに、5Gへの切り替えが進むことで、新たなインフラ整備や設備機器などが必要となり、当社が取り扱う電子部品が多数使用されることからも、確実に増え続ける需要をいかに捉え、安定的に供給する体制を構築できるか、それが本中計での大きなポイントとなります。当社は需要家さまとも直接接点があり、また、当社自身部品供給のサプライヤーでもあるため、様々な情報を吸収しながら、新たな計画を着実に実行していく予定です。

こうした需要の拡大を商機として、新たな領域への進出や既存領域のさらなる強化を推進するためにも、グループ企業間のシナジーの創出も大きなポイントとなります。これまでのM&Aにより、多数の企業がアルコニックスグループに加わっています。これまでは個社の成長を支援することで企業グループとしての拡大を続けてきました。今後も新規M&Aには取り組みますが、さらに単独で存在していた子会社同士を結び、有機的な組織を構築することで創出される「商社機能と製造業のシナジー」により、営業収益力の飛躍的な向上も目指していきます。

海外展開についてはコロナ禍の影響もあり、地域差が大きいため現時点での積極的な成長は難しい部分もありますが、当社は祖業である商社流通機能で得た海外展開での経験や知見を持っています。まずは海外グループ企業での設備投資に取り組みながら、地場取引の拡大に注力し、状況を注視しながら、三国間ビジネス拡大や新たな海外拠点の獲得によるグローバルネットワークの拡大にもチャレンジする戦略を進めていきます。

※ Connected（コネクテッド）、Autonomous（自動化）、Shared（シェアリング）、Electric（電動化）の頭文字をとった造語。

中期経営計画の全体像



// 投資案件の再構築により、グループシナジーを創出する基盤を強化 //

中期経営計画期間の3年間で、250～300億円の投融資計画を設定しています。製造企業のM&Aについては、慎重に見極めながらも当社の方針にふさわしい案件があれば、積極的に実施していく予定ですが、本中計期間で中心となるのは、既存グループ企業の設備投資になります。2009年にグループ化した大川電機製作所や2012年のユニバーティカル、また2013年の大羽精研といった会社も、グループに加わってから新たな工場を建設したことにより、業績が急拡大し、当社グループの成長を牽引することとなりました。このように、グループ化した企業への事業投資については、しっかり計画を立てて取り組みます。

さらに、すぐにM&Aに進むのではなく、新たなビジネスモデルを有する企業に、CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）としてまずは資金を提供し、成長の可能性が確信できたところでM&Aへの切り替えを検討するといった選択肢を増やすことで、新たな商材の取り込みや事業拡大の可能性を広げていきたいと考えています。

こうした投融資を実行していくためには、財務体質の強化が非常に重要となります。コロナ禍の前から、当社としては手元流動性の確保を重視してきました。今後についてもコミットメントラインの制定などで十分な流動性が確保できており、グループ各社の急な資金需要にも機動的にバックアップしていく予定です。

中期経営計画の推進にあたっては、様々な状況に鑑み、何をやって何をやらないのか、いつどこで何をやるのかを常に自問自答しながら、戦略を立て着実に実行していくことが重要であると認識しています。

中期経営計画の詳細は、当社Webサイトをご覧ください。
https://www.alconix.com/ir/management/plan/

社長メッセージ

社会に価値を提供するアルコニックスのビジネスモデル

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。」という企業理念のもと、事業活動を通じて社会の発展に貢献することを目指しています。商社流通機能で取り扱うアルミや銅、ニッケル、レアメタル・レアアースといった素材は、EVや電子部品、IT関連機器には必要不可欠なものであり、当社はこれらを安定的に供給することで、社会の発展に貢献してきました。また、日本の製造業は非常に高い技術力と品質を実現する力も持っています。まさに日本が世界に誇る強みであるわけです。こうした企業をグループに加え、その存続や発展に取り組むことは、すなわち日本の代表的な産業を支えることになります。また、各地の製造企業を通じて、地域社会の一員としての責務を果たすべく、雇用の創出や様々な社会貢献活動に取り組み、地域社会とともに発展することを目指していきます。

当社の取扱製品の中には、アルミや銅のスクラップというものもあります。あらゆる素材は、元々鉱石であったものが精製・加工され、最終製品として活用され、ユーザーに使われ、いずれその寿命を終えて循環型の社会に戻ってきます。こうしたサイクルを循環させるために、当社はリサイクルの工程に積極的に関わっています。アルミや銅といった素材はリサイクルされることで、原料の鉱石から精製する場合と比べ、環境負荷を大きく低減することができます。また、安定供給の実現にもつながりますので、社会や経済の持続的な発展にも貢献できるという価値があります。

人材の活用は社会的責務であり、さらなる成長を実現する鍵

かつて総合商社は、画一化された人材が求められる傾向があり、多様性に乏しい業界であったかと思います。また、転勤や海外勤務などが必須であったため、女性が長く働くには向いていないという課題もあったかと思います。しかしながら、現在ではそうした人材採用や育成は、変化の激しい市場環境に対応できないというリスクになってしまいます。従って、従来の古い慣習や枠を取り払い、新しい人事制度を構築することが求められます。さらには働きやすさという面にも注力し、様々な個性を持った個人が、自分の力を発揮して成長できる環境を構築することが重要です。当社としてはまず、経営層の多様性を推進するべく、取締役8名のうち3名が社外取締役で、うち1名を女性という体制※にしています。まずは経営陣に多様性を求めることで、徐々に会社全体の意識を変えていきたいと思います。

※ 2021年6月23日現在。なお、監査役4名のうち3名が社外監査役で、2名が女性です。

ガバナンスの強化は企業の成長に直結

当社はこれまで、収益力とガバナンスのバランスが取れた成長を目指してきました。ガバナンスをしっかりやらなければ、結果として収益力の面で足を引っ張ることになるからです。しかしながら、2021年3月期にグループ会社で、不適切会計問題が発生したことで、こうした当社の認識が、まだまだ甘いものであったということを思い知らされました。本事象に関しては、特別調査委員会による調査が行われるという事態に至りました。この調査は2021年2月に完了し、報告書を受領しています。報告書は当社Webサイト上に開示させていただきましたが、いくつかのガバナンス上の問題点が指摘されています。この指摘を真摯に受け止めて、株主・投資家をはじめとした全てのステークホルダーの皆さまには改めて、深くお詫び申し上げます。調査報告の中で再発防止策を記載させていただきましたが、今後の当社グループとしての課題は、まず一つ目が、内部監査体制の強化、それから二つ目が管理規程といった会社のルールの再整備並びに徹底、三つ目がこうしたルールを従業員全員が理解できるようなコンプライアンス教育の強化とその実施による組織風土の改善であることを強く認識しています。これらは、グループの喫緊の課題であり、改善すべき重要な項目についてはグループ全体で認識し、社外役員の視点もしっかりと反映させながら、再発防止に取り組んでいきます。

株主還元の考え方

内部留保と配当の最適なバランスを目指し、自己資本のさらなる充実を図るとともに、将来の事業拡大に向けての投資と財務体質の強化を目指し、一定の内部留保をしたうえで安定かつ継続した配当を行うことを株主還元の基本方針としています。こうした方針に基づき、2021年3月期の営業利益は前期比で減少したものの、年間配当金については一株当たり42円と、これまでと同様の額を維持しています。また、株主の皆さまへの日ごろからのご支援に感謝するとともに、当社から株式への投資魅力を高め、より多くの皆さまに当社株式を中長期的に保有していただくために実施している株主優待は継続し、内容も充実させていきます。

「夢みた未来を描く」の実現に向けて

私が経営するうえで重視していることは、先にも述べましたが、収益力とガバナンスのバランスが取れた成長を図ることです。一方で、経営者としてはやはり数字へのこだわりもあり、将来的には、年間の経常利益100億円、時価総額1,000億円を実現したいと思っています。そのためには、とにかく「実行」していくことが重要です。その主役となるのが、現在グループ企業を合わせて2,800名以上いる従業員です。海外も含め、全ての従業員が、アルコニックスで働いて良かったと思える、また、今後一緒に働くことになる方々にも、アルコニックスグループの一員になってよかったと思っていただける会社であることが重要です。そのために、やらなくてはいけないことは山積みなのですが、当社はまだ歴史の浅い、若い会社ですので思い切ったチャレンジが可能です。会社本来の機能・役割をしっかりと認識し、いつどこで何をやるかということを、まずは地道に、身の丈に合った形で考えていきたいと思います。

当社は商社流通機能と製造機能を併せ持つ、非常にユニークな会社です。様々な機能を合算してグループとなっているわけですが、個々の力が高まることが最終的に大きな力を生み出すと確信しています。そのためにどのような環境を構築していけばいいか、全従業員と一緒になって考え、いい仕事をしていく。それが私たちの目指す「夢みた未来を描く」ことにつながると考えています。

本冊子は当社初の統合報告書として、ステークホルダーの皆さまに、まずは当社グループの現在の企業価値をご理解いただき、そこから目指す姿、まさに「夢みた未来」を少しでも分かりやすくお伝えすることを目指して作成しています。まだ、ご満足いただける内容となっていないかもしれませんが、この冊子を通じて皆さまとのコミュニケーションを深め、様々なご意見をいただきながら、より良い統合報告書を目指してこれからも進化させていく所存でございます。

ステークホルダーの皆さまには、引き続き温かいご支援をよろしくお願いいたします。

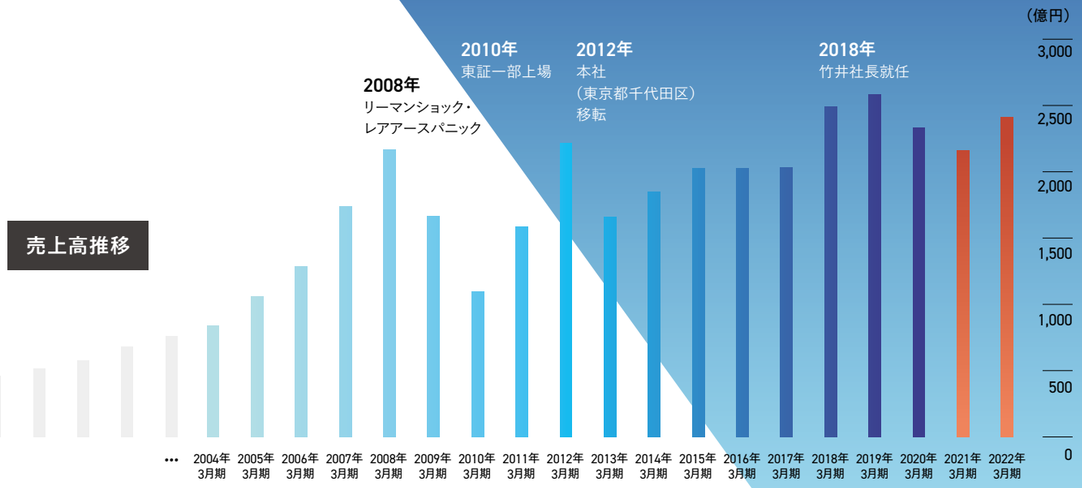
代表取締役社長

竹井正人

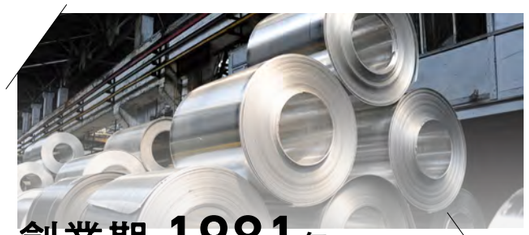
価値創造の歴史

アルコニックスの価値創造の歴史

アルコニックスの歴史は、1981年に日商岩井（現：双日）が非鉄金属製品の販売子会社として、日商岩井非鉄販売株式会社を設立したことに始まります。その後、2001年のMBO（マネジメントバイアウト：経営陣の出資による独立）により日商岩井から離れ、独自の路線をたどり、2006年にJASDAQ市場（現：東証JASDAQ）上場、2010年には東証一部上場を果たし、名実ともに「非鉄金属の専門商社」としての地位を確立しました。また、アルコニックスの姿も、非鉄金属の専門商社から、M&Aにより製造業に進出することで、商社機能と製造業を融合した有機的な総合企業体に変貌し、事業領域の拡大、収益性の向上に努めてきました。



変革により進化してきた歴史



創業期 1981年～

非鉄金属の総合商社として

総合商社である日商岩井の子会社として、アルミニウム、銅などの非鉄金属製品の専門商社「日商岩井非鉄販売」を設立。東京本社を中心に、大阪、名古屋、北陸（現在は廃止）と国内中心に販売網を広げ、日本のモノづくりに欠かせない原材料の中でも希少価値の高いレアメタルの安定供給を通じ、経済の発展に貢献しながら、その企業規模を拡大していきました。

飛躍期 2000年～

MBOによる第二の創業から上場へ

2000年には、日商岩井メタルプロダクツとの合併、日商岩井の非鉄金属製品の商権移管を受けて「日商岩井アルコニックス」に商号変更。日商岩井から離れ、アルコニックス独自の路線を歩み始め、収益基盤の再構築に取り組み始めました。また、商社本来の強みを発揮すべく海外ビジネスの拡充に取り組む一方で、さらなる成長を目的に「アドバンストマテリアルジャパン」の株式を取得するなど、「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年には商号を「アルコニックス」に変更し、再スタートを切りました。

発展期 2010年～

レアメタル・レアアースのトップ企業へ

2010年には念願であった東証一部上場を果たし、レアメタル・レアアースにおいて、トップクラスの取扱量と知名度を誇り、海外でも合弁会社や連結子会社を積極的に設立するなど、業務範囲をハイスピードで広げていきました。ここでアルミ、銅などを主体とした「安定成長の伝統的ビジネス」とレアメタル・レアアース及び電子機能材分野の「高成長ビジネス」の両輪で、継続的に成長し続ける体制が確立しました。

2021年～

専門商社から総合企業へ

2008年に起こったリーマンショック、レアアースパニックなど、大きく変わりゆく経営環境を踏まえ、アルコニックスはこれまでの商社ビジネスとしての在り方を改めて見直し、経済環境や市況変動の影響を受けにくく、安定的に収益を獲得できる経営構造への転換を目指しました。以降、短期間で事業領域を拡大・収益化すべくM&Aに着手。M&Aを積極的に活用したことで、これまでの商社流通機能に加えて製造機能を自社内に保有することに成功。着実にM&A案件を進めることで、「非鉄金属の専門商社」から「総合企業体」への転身を実現しました。

沿革

- **1981年** 日商岩井非鉄販売株式会社設立
- **1982年** 名古屋支店開設
- **1983年** 大阪支店開設
- **2000年** 日商岩井メタルプロダクツ株式会社と合併
- **2001年** MBOを実施
- **2005年** 商号を日商岩井アルコニックス株式会社からアルコニックス株式会社に変更
- **2006年** ジャスダック証券取引所に上場
- **2010年** 東京証券取引所市場第一部に上場
- **2018年** 竹井社長（現社長）就任

アルコニックスグループの価値創造プロセス

アルコニックスを取り巻く市場環境認識

- 気候変動による影響の拡大
- 格差の拡大
- 人口の増加
- 少子高齢化
- IoTの進化
- 5Gによる通信速度の発達
- ニューノーマルな働き方の推進
- グローバル化　など

創業以来、アルコニックスが積み上げてきた独自の強み（競争優位性）

- **非鉄金属業界・事業環境における知見**（知的資本）
- **培ったネットワーク**（社会関係資本）
- **M&Aのノウハウ**（人的資本・社会関係資本）
- **市況変動に強い安定した事業ポートフォリオ**（財務資本）

強みを核としたビジネスモデル

価値創造を支える基盤

- 経験豊富な人材
- コーポレートガバナンス

戦略

ー中期経営方針「VISION」ー

商社機能と製造業を融合する総合企業を目指す

1. 豊かな社会の構築への貢献
2. 循環型、環境配慮型社会の構築に貢献
3. 商社と製造業の融合による新たな未来の創出に貢献
4. ガバナンスの高度化とオペレーションの標準化

取り組むべき課題

- 財務体質の強化
- 人的資源の強化
- ガバナンスの改善・強化

アクションプラン

- 投資案件の再構築
- 営業収益力の強化
- インフラ整備及び内部統制の充実・強化

ステークホルダーに提供する価値

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。

社会価値	経済発展を支える素材の安定供給
	ニューノーマルな働き方への貢献
	M&A企業の次世代経営支援による事業継承
	地域社会の発展（雇用創出、納税等）
	人材育成、人権への配慮
環境価値	リサイクル事業による自然資本の有効活用
	次世代自動車による環境負荷低減の実現
経済価値	資本コストを上回る収益の持続的な創出

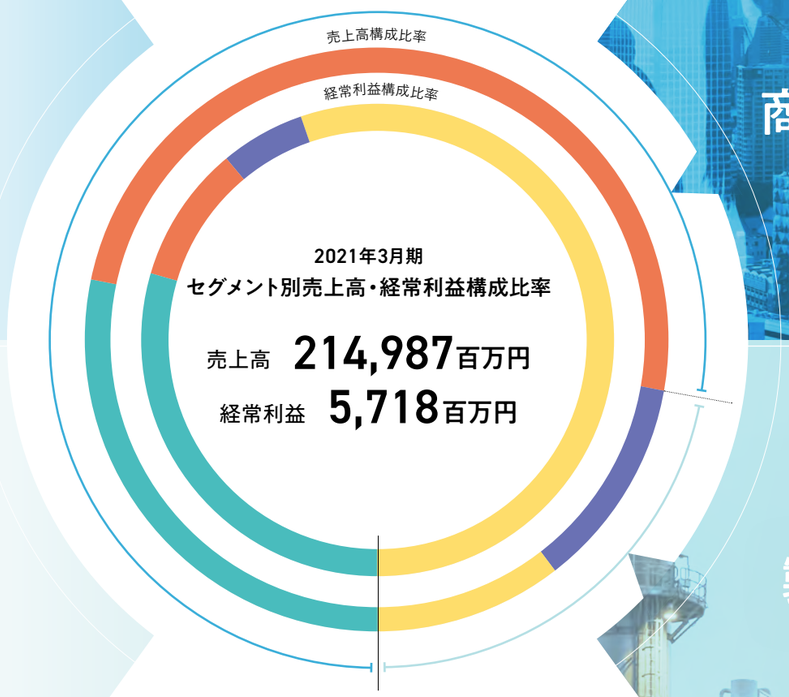
商社機能と製造業の融合で、社会の持続的発展を支える

アルコニックスグループは、非鉄金属の専門商社として創業して以来、素材の提供を通じて産業の発展に貢献してきました。一方で、M&Aにより製造企業をグループとして加えることで、日本の製造業の事業継承やさらなる発展を進めてきました。結果として、商社機能と製造業を有するユニークなビジネスモデルを構築し、それぞれで積み重ねたノウハウを組み合わせることで、社会の発展をあらゆる角度から支えています。今後は、そのシナジーをさらに発揮させることで新たな価値を提供し、社会に貢献しながら、企業価値の向上を目指します。

事業紹介

商社機能と製造業を融合する有機的なビジネスミックス

アルコニックスは「商社流通」の「電子機能材」「アルミ銅」、及び「製造」の「装置材料」「金属加工」という4つの事業分野で構成されています。非鉄金属の専門商社としてスタートしたアルコニックスの祖業である「商社流通」に、M&A、事業投資を積極的に推進したことにより、アルコニックスの新たな事業である「製造」が加わり、商社機能と製造業を融合した新しい企業集団の形成が進んでいます。



グローバル

海外事業の積極展開がアルコニックスの「強さ」を支えています。

国内 36%　海外 64%

海外法人設立年（海外法人：12法人）

- 2004 アメリカ：シカゴ／中国：上海、香港／タイ：バンコク
- 2006 ドイツ：デュッセルドルフ
- 2007 マレーシア：クアラルンプール
- 2008 台湾：台北
- 2009 中国：深圳／タイ：バンコク
- 2012 ベトナム：ハノイ／中国：広州
- 2013 アメリカ：インディアナ州
- 2018 韓国：ソウル
- 2019 メキシコ：サンルイスポトシ

商社流通

電子機能材 事業

売上高構成比率：28.1%
経常利益構成比率：29.7%

事業内容	グループ取扱品	最終製品	主な展開地域
日本企業が世界をリードする電子材料・部品分野であり、特に、需要が拡大するスマートフォン、タブレット端末、電気自動車及びハイブリッド車や、IT関連機器など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（チタン、タングステン、モリブデン、レアアースなど）の取り扱いを行っています。	チタンコイル 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	• 自動車（各種モーター用磁石材、電池材料） • スマートフォン（電子材料他）、タブレット端末 • 液晶パネル（LCD） • 風力発電（タービン） • チタン製品（熱交換機） • 窓材（コーティング剤）	日本、北米、欧州、中国、アジア **連結子会社** アドバンストマテリアルジャパン 海外法人 他

アルミ銅 事業

売上高構成比率：50.2%
経常利益構成比率：9.3%

事業内容	グループ取扱品	最終製品	主な展開地域
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、アルミ圧延品の建設資機材の輸出、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。	アルミコイル アルミ合金塊 各種伸銅品 黄銅棒 メタルスクラップ	• 飛行機（構造部材） • バイク（アルミフレーム等） • 自動車（ボディ） • エアコン（空調用銅管） • リードフレーム（半導体用） • アルミ缶	主な展開地域 日本、中国、アジア、欧州、中南米 **連結子会社** 林金属 アルコニックス・三高 平和金属 アルミ銅センター 海外法人

製造

装置材料 事業

売上高構成比率：11.5%
経常利益構成比率：5.8%

事業内容	グループ取扱品	最終製品	主な展開地域
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。	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（装置） 非破壊検査（浸透探傷剤）	• 自動車（めっき、製造用金型肉盛溶接、非破壊検査、カーボンブラシ、カシュー樹脂） • 鉄鋼（マーキング装置） • 半導体（プリントめっき） • 建材（めっき） • 発電所、プラント（非破壊検査） • 電波暗室（吸収体）	日本、中国、北米、欧州、アジア **連結子会社** ユニバーティカル 東海溶業 マークテック 東北化工 富士カーボン製造所

金属加工 事業

売上高構成比率：10.2%
経常利益構成比率：55.2%

事業内容	グループ取扱品	最終製品	主な展開地域
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・宇宙分野など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。	精密加工部品 精密研削加工部品 高精密プレス部品	• 飛行機（エンジン部材） • 人工衛星（通信部品） • チップマウンター • スマートフォン、タブレット端末（プリント基板） • 自動車（駆動部品、試作部品）	主な展開地域 日本、中国、アジア **連結子会社** 大川電機製作所 大羽精研 富士プレス FUJI ALCONIX Mexico 富士根産業 広東創富金属制造※ ※ 持分法適用関連会社

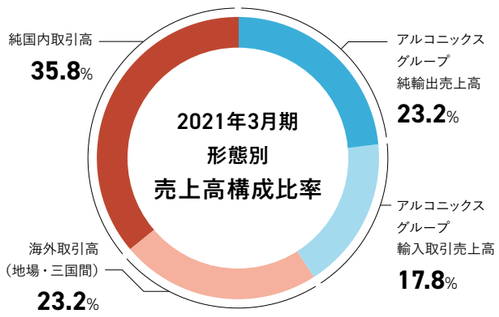
主要財務・非財務データ

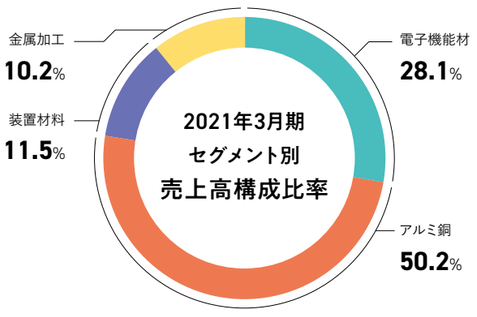
10か年主要財務データ※1

（百万円）

		2011年3月期	2012年3月期	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
経営成績	売上高	157,979	220,703	164,769	183,749	201,543	201,755	201,948	247,931	257,437	232,242	214,987
	売上原価	149,710	210,060	156,010	172,754	189,452	189,574	187,472	228,892	238,230	213,620	196,415
	売上総利益	8,268	10,642	8,759	10,995	12,091	12,181	14,476	19,038	19,207	18,622	18,571
	販売費及び一般管理費	5,191	5,955	5,473	7,510	7,506	8,388	10,307	11,715	12,949	13,445	12,949
	営業利益	3,077	4,687	3,286	3,484	4,584	3,792	4,168	7,323	6,257	5,176	5,621
	経常利益※2	2,963	4,499	2,892	3,600	5,205	4,281	4,352	7,939	6,254	5,416	5,718
	親会社株主に帰属する当期純利益※2	1,901	2,450	1,430	3,144	3,505	4,977	3,083	5,336	4,009	3,617	2,860
キャッシュ・フローの状況	営業キャッシュ・フロー	△10,927	5,797	7,056	1,992	550	10,630	140	2,849	5,279	9,091	4,098
	投資キャッシュ・フロー	△840	△710	△9,376	△2,428	△105	△5,188	△1,524	△5,166	△10,770	△3,171	△2,472
	財務キャッシュ・フロー	14,691	△2,759	2,589	1,414	△1,445	2,112	△1,019	3,900	9,625	△7,993	2,849
	フリー・キャッシュ・フロー	△11,767	5,087	△2,320	△436	445	5,441	△1,383	△2,317	△5,490	5,919	1,626
財政状態	総資産	64,561	68,600	70,382	85,664	89,848	111,570	113,647	130,197	143,851	134,463	147,917
	純資産	12,144	14,020	15,818	21,368	26,951	31,323	34,119	38,626	39,673	41,277	43,372
	有利子負債※2,3	25,345	23,147	26,925	29,912	30,130	38,611	38,089	46,051	58,406	51,646	59,119
財務指標	ROE※2	18.3%	19.2%	9.9%	17.4%	14.9%	17.8%	9.9%	15.4%	10.7%	9.2%	6.9%
	自己資本比率	18.4%	19.8%	21.8%	24.3%	29.3%	26.7%	28.5%	28.3%	26.3%	30.1%	28.9%
	NET DEレシオ※2	1.45倍	0.93倍	1.03倍	0.82倍	0.67倍	0.63倍	0.66倍	0.75倍	0.95倍	0.71倍	0.77倍

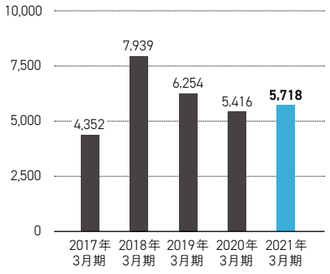
※1 数値は有価証券報告書から引用しています。
※2 中期経営計画の数値目標に関連するデータはP.14をご参照ください。
※3 有利子負債=短期借入+CP+1年以内支払長期借入+1年以内支払社債+社債+長期借入



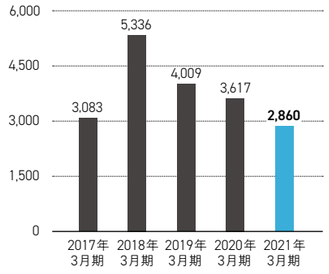


財務資本

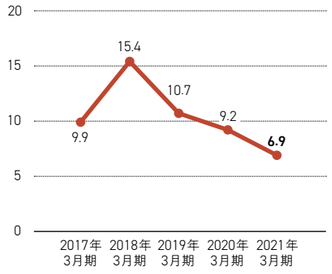
経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



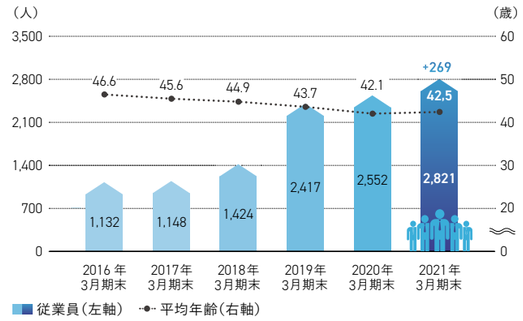
ROE



社会関係資本

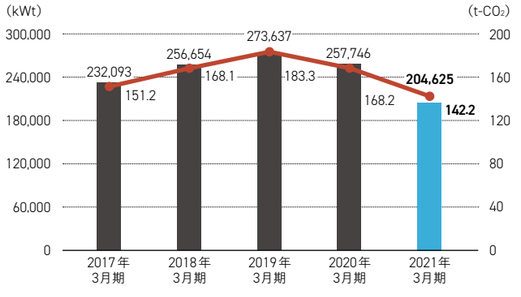
海外拠点数
12法人 **15**カ所

人的資本



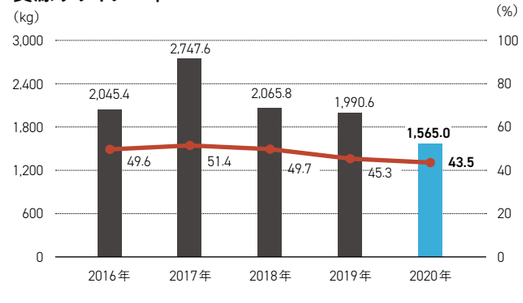
環境資本

エネルギー使用量



・値は当社及び子会社2社（平和金属、アルコニックス・三高）が使用している東京本社オフィスのものです。
・CO_2排出量換算係数は東京都環境確保条例に立脚しています。

資源リサイクル率



・各年の1月から12月までの総計値を以て1年間の排出量を換算しています。
・リサイクル率＝廃棄物再資源化量／当社本社オフィスより排出された廃棄物全量

特集

アルコニックスの M&A

独自のノウハウに基づくM&Aの推進により、当社とM&A先の企業の双方が成長する、Win-Winの関係を実現

アルコニックスは、日商岩井（現：双日）の非鉄金属部門がスピンアウトして設立された会社です。設立当初は、日商岩井で得た経験や物流システム、ネットワークを活かし、アルミと銅、ニッケルなどの材料やそれらの製品の流通を行っていました。しかしながら、この非鉄金属の流通は比較的コストがかかる事業のため収益性が低く、また、市況の変化に左右されやすいビジネスであったため、将来の成長を見据えると、新たな価値を創出するための手段を講じる必要に迫られていました。そこで、製造業のM&Aに取り組み、収益性の高い製造企業をグループに迎えることで、収益性の安定化を図り、規模・収益性の両面で着実な成長を遂げてきました。今後は、M&Aによりグループ化した製造企業に、祖業である商社の機能を活用してもらい、グループ企業それぞれの特性と強みを発揮する中で成長させつつそれらの「融合」を進めることで、これまでにない価値を市場に提供し、アルコニックスグループとしての持続的な成長を果たしていきます。

アルコニックスのM&Aの基本方針

当社は、M&A先を選定する際に、ニッチな分野でトップレベルの技術力を有していることを条件の一つにしています。そのうえで、書類だけではなく、オーナーの人柄や経営に対する姿勢などを見てM&A先として検討に入るべきかを決定します。また、専門アドバイザーに頼るのではなく、直接経営陣とお会いし、自身の眼でしっかりと見定めることを重視してきました。基本的には事業継承型のM&Aを推進してきましたが、経営陣の方々には基本的に残ってもらい、アルコニックスはその企業に必要な経営資源、例えば新しい機械類・設備への投資、必要な人材の確保、システム整備などの充足のためのお手伝いをし、まずはその企業自身が成長していくことに注力していきます。だからこそ、オーナーの人柄や想い、そもそもの経営方針・戦略の部分が重要となるのです。

アルコニックスのM&Aの考え方

- 自社事業と関連あるモノづくりの技術を持つ企業を選択する（飛び地にはいかない）
- ニッチな分野で強みを持つ企業を選択する
- オーナーの人柄・経営に対する思考・姿勢について十分に理解する
- 対象企業の個としての（スタンドアローンでの）成長を重視し、成長過程の中で、シナジーをお互いに見つけ出していく（メーカーではできない選択をする）

M&Aの実践

M&A、事業投資を通じて事業を拡大。

事業拡大の軌跡
- M&A（株式取得）
- M&A（事業譲渡）
- 事業投資（持分法適用関連会社）

2001 経営陣によるMBO第2の創業
2000 社名変更「日商岩井アルコニックス」
1981 「日商岩井非鉄販売」設立

2009
- 大川電機製作所（製造）
- 林金属（商社）

2010
- アルコニックス・三高（商社）

2004 - 2008
- 互幸資材（2008 アルコニックス三伸）（商社）
- 非鉄原料事業（2005 双日金属販売）（商社）
- 銅管国内販売（商社）（2004 三伸林慶、のちのアルコニックス三伸）
- AMJ（2004 レアメタル・レアアース）（商社）

2012
- ユニバーティカル（UHI）（製造）
- 広東創富金属制造（製造）

2013
- 大羽精研（製造）
- アルミ銅センター（商社）

2014
- 稲田銅センター（商社）

2015
- 東海溶業（製造）
- 平和金属（商社）

2016
- マークテック（製造）

2017
- 富士プレス（製造）

2018
- 東北化工（製造）

2019
- 富士カーボン製造所（製造）
- FUJI ALCONIX Mexico（製造）

2020
- 富士根産業（製造）

M&Aによる企業価値向上の軌跡

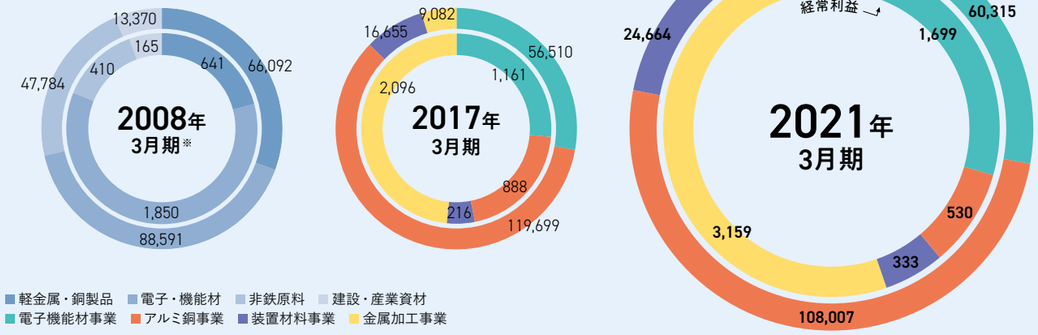
製造業への参入

当社のM&Aの歴史は、2004年のレアメタル・レアアースを取り扱うアドバンストマテリアルジャパン（AMJ）から始まります。当時は製造業のM&Aに思い至る前でしたが、M&Aファンドの紹介により、商社としてのシナジーがあったAMJを獲得しました。AMJは買収後のレアメタル・レアアースブームによって需要が拡大し、業績の大きな伸びに貢献することになりました。この貢献がその後のM&Aを展開していく力を生み出したといっても過言ではありません。そこから2008年ごろまでは、商社機能の充実を目的として林金属などの企業をM&Aしていったのですが、そうした問屋卸売りの企業をいくら獲得しても、収益性の伸びという面では厳しいものがありました。そこで、日本の強みである高い技術力を有し高品質なモノづくりを実現している製造業へのM&Aの実施に舵を切ったのです。そして2009年に大川電機製作所の株式を取得することで、初めて製造業をグループに加えることになりました。大川電機製作所は、高い技術力を有する切削加工の会社です。当時は製造業のノウハウはなかったものの、商社機能で培ったノウハウを展開することで、大川電機製作所の業績は伸び、収益性の部分でも大きくアルコニックスグループの成長に寄与しました。

その後、初の海外M&A案件であるユニバーティカルや現在グループの主力となっている大羽精研など、スピーディーなM&Aによって、製造業を商社流通機能に並ぶ事業として成長させ、安定した収益基盤を築くことができました。

セグメント別売上高・セグメント別利益推移（数値は有価証券報告書から引用）

（単位：百万円）



※ 2008年3月期時点の経営指標に基づき、セグメント別利益においては、営業利益を掲載しています。
2017年3月期より製造業が生み出す利益が大きくなってきたことを受け、セグメントを再編しています。

ノウハウの蓄積を進め、さらなるM&A巧者として成長を実現

2009年の大川電機製作所から2013年の大羽精研までは、ノウハウの取得期と言えます。特に初のクロスボーダー案件であったユニバーティカルのM&Aは、70億円という大規模な投資額もさることながら、国境を越えての難しさもありました。また、海外の場合は、何も手を加えなければ利益が上がることはなく、どのような形で成長させていくのか、どのような戦略で利益を上げていくのか、改めてPMIを見直し、M&A後の成長や収益化への戦略を構築するきっかけになりました。また、このユニバーティカルの買収により、M&Aの世界においてアルコニックスの知名度が一気に高まりました。そこからは、当社の方針にマッチする企業を選定しM&Aを進めています。

当時は、日本での異業種間のM&Aがまだ数が少なく、ノウハウを取得する手段が乏しかったものの、当社は積極的な挑戦により、試行錯誤しながら、そのノウハウを蓄積していったのです。

特集：アルコニックスのM&A

M&A先を成長させるノウハウ

アルコニックスは、M&Aを実施した企業を成長させるノウハウも積み上げてきました。2010年以降、多くの日本の中小企業が事業継承の課題を抱えるタイミングとなりました。当社としては、製造業の持続的な発展に貢献することを命題として取り組んでいたこともあり、商社が行う異業種間M&Aという当時はあまりなじみのなかった手法で、そうした課題を解決してきました。

M&Aを実施する条件としては、オーナーの人柄や、設備投資などに積極的で会社を成長させるという気概があるかどうかも重要です。そうした会社にこれまで商社流通で蓄積した顧客創造のノウハウや、M&A実行後にさらなる成長を目指した設備投資を行うための資金を提供し、また、新たなビジネスを発掘するためにこれまで構築したネットワークを活用するなど、M&A前の地域や顧客限定型のビジネスモデルを継続してもらいつつも、新たなチャレンジ、すなわち全国区展開、海外展開、新たな顧客創造による成長を目指してもらいたいと考えています。これはM&A後も可能な限り経営者には残ってもらい、一緒に成長するために汗を流すという仕組みで経験から生み出したノウハウと言えます。もちろん、グループ会社に加わるには、上場企業の会計基準、財務規律に沿った対応をしてもらい、また、コンプライアンス面でも高いレベルを求めることになります。ただ、こうしたM&Aの方針にご賛同いただいた企業より、M&Aの希望でお声がけいただくことも増えており、当社のM&Aの実績が高く評価されている証左となっています。

成長からシナジーを求めるM&Aへの転換

2018年までのM&Aは、収益性を追求しグループとしての拡大を目指しながら、ノウハウを取得するフェーズと位置づけ、ある程度ターゲットを絞り込みつつ、棚に並べるように次々とM&Aを仕掛けていった時期であると言えます。その結果、M&Aの業界ではアルコニックスの知名度は上がり、好条件での買収先を多数ご紹介いただけるようになりました。

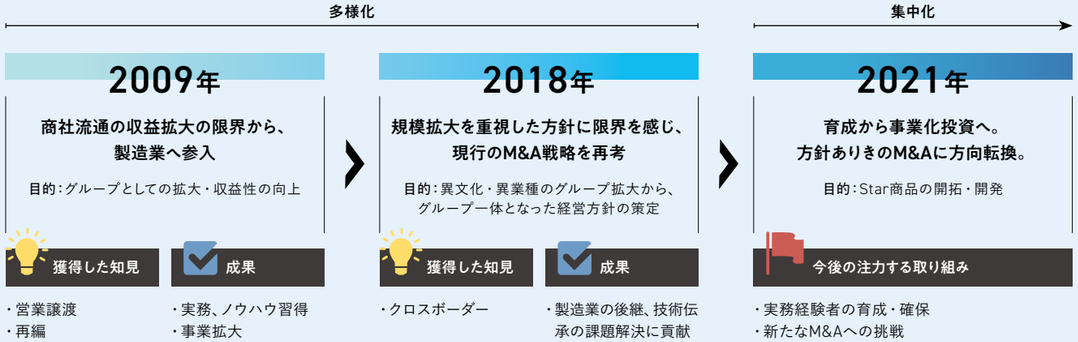
しかしながら、これ以上取扱製品の違う企業が集まると、そのつながりを構築・維持するためにさらなる資本投下が必要となったり、グループの構成が複雑になりすぎ、グループとしての成長戦略を推進していくことが困難になります。また、アルコニックスの商社機能やグループ企業同士のシナジーの構築が難しくなり、投下コストの回収期間ばかりの議論に陥ってしまうという課題も生じていました。そこで、これまで蓄積したノウハウを活かし、グループ全体でのシナジー「融合」を生み出すことができる体制を構築するべく、新たなM&Aの方針に取り組み始めました。

製造プロセスにおけるバリューチェーンを意識したグループ体制の構築へ（補完型M&Aへ）

当初は、点と点で存在するグループの製造企業でしたが、着実なM&Aにより役割の異なるグループ企業が増えたことで、非鉄金属に限らず、金属事業が「面」としてつながってきました。

金属加工のプロセスを眺めてみると、プレス→切削→研磨→表面処理→検査という工程を経て、出荷されます。大川電機製作所は切削加工を行っています。2017年にグループに加わった富士プレスは、量産加工が得意なプレス事業です。大羽精研は切削も行いますが、さらに高度な磨き（研磨）を加えた加工を行います。表面処理とは、熱処理、めっき処理、溶解、溶射などの処理で、東海溶業の溶接技術やユニバーティカルの表面処理のめっき加工技術があります。最後の検査の部分は、マークテックの非破壊検査です。このように、金属加工の一連のプロセスに関わる企業が揃ったことで、点と点であった製造企業が「線」と「面」としてつながり、新たなビジネスの創出やコストの削減といった「融合」を可能にする素地が出来上がってきました。また、このようにグループ企業間がつながることで、アルコニックスや各グループ会社が持っている情報を他の会社に活かせるといったメリットが生じます。近年の金属加工のマーケットは、市場の変化が激しく、ニーズの変化による技術革新の要求も高まっています。各社の持っている情報を集約し、必要なところに提供できる体制をとることで、グループ全体として先端情報の密度を高く保ちながら新規ビジネスの発掘を継続的に行うことが可能となりました。今後も、こうした機能が有機的につながるようなM&Aを仕掛けていく方針です。

アルコニックスのM&Aの方針

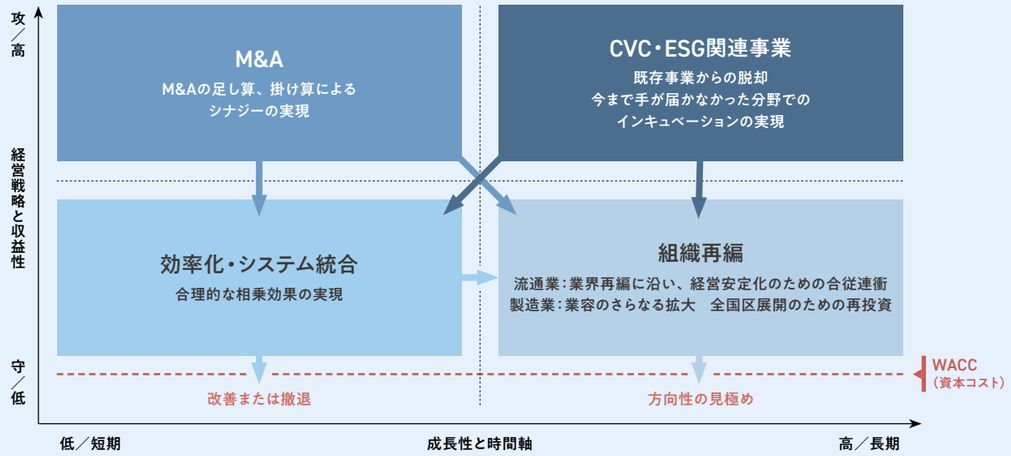


今後のM&Aの戦略

今後のM&Aは、自社の強みを活かせる領域で、かつ長期的な発展が期待できる①自動車、②半導体（製造装置含む）、③電子材料の3つの市場を視野に入れていきます。これまでとの違いは、これらの3分野は競争が激しく、すぐにM&Aというわけにはいきません。従って、スタートアップ企業の中で関連する製造技術、素材製造技術を保有する企業を支援することを検討する、いわゆるベンチャーキャピタル的な手法も加味していきます。例えば、それぞれの市場においてアーリーステージと呼ばれる、立ち上げ直後のスタートアップ企業の新技術創出や事業拡大を投資により支援し、軌道に乗せることをともに目指していきます。収益化の目途や長期的な成長の可能性を実感することができたときに、本格的にM&Aへシフトし、アルコニックスグループに加わっていただくことで、さらなる収益拡大・シナジーが発揮されることになります。さらに、今後のM&Aの選定においては、社会課題の解決に貢献するビジネスへの展開など、その意義をしっかりと検討していきます。例えば、SDGsに貢献することができる事業を有している企業など、グループのESG経営推進に寄与することも重要な価値となります。

アルコニックスは、引き続きM&Aにより日本の製造業の未来を創造し、アルコニックスグループの企業価値向上につなげていきます。

アルコニックスの強みと戦略の位置づけ



事業概況

商社流通機能

電子機能材事業

Electronic and Advanced Materials

市場の成長・拡大に合わせて、質的・量的な成長を実現し、「夢みた未来」の実現に貢献していきます。

執行役員
電子・機能材本部長 兼
電子材料第二部長
木山 茂

電子機能材事業の事業内容・強み・存在意義

電子機能材事業は、需要が拡大しているスマートフォンやタブレット端末、電気自動車(EV)及びIT関連機器などに搭載されるコンデンサーや半導体、電池などの電子部品に使用される素材や材料、またこれらの素材、材料の生産に不可欠なレアメタル・レアアースを取り扱っています。特にレアメタル・レアアースにおいては原料から中間材料・最終製品まで一貫して取り扱っているため、最終製品に至るまでの生産プロセスやノウハウを含めたマテリアルフロー、サプライチェーンを詳細に把握しており、その知見は当社ならではの強みになっています。

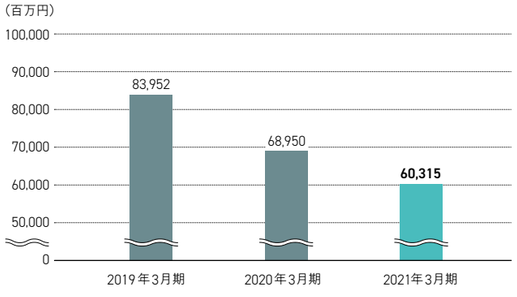
当事業における取扱製品は、全て社会に必要不可欠な素材であり、また関連する市場は成長分野でもあることから、需要の拡大に応える安定的な供給体制をいかに構築できるかが非常に重要です。そのためにも調達先の拡大や、顧客とサプライヤーを結ぶ強固なサプライチェーンの構築に取り組んでいます。

2021年3月期の概要

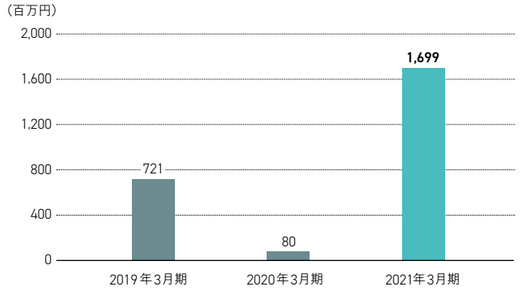
2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を色濃く受けた1年でした。感染拡大が急速に広がった前半は、工場や物流がストップするなど、一時的に供給体制が不安定になり、業績にもマイナスの影響がありました。一方で、リモートワークの推進や巣ごもり需要により、家電や情報端末といった電子機器の販売が想定以上に拡大するというプラスの影響もあり、前半と後半で大きく業績に差が出るといった、非常に変動の大きい1年となりました。

業績は、売上高60,315百万円(前期比12.5%減少)、セグメント利益1,699百万円(前期比2,006.3%増加)となりました。減収ではあるものの電子、電池材料及びレアアースの取り扱いが堅調であり、自動車関連も急速な回復を見せ、収益が大きく改善し、大幅な増益となりました。

売上高



セグメント利益



2022年3月期の見通し

2022年3月期も、コロナ禍の影響はしばらく続くと思われます。半導体や電子材料など、需要の拡大が継続すると想定される領域においては、いかに安定的に製品を供給していくかが、業績の安定に欠かせないポイントとなります。そのためにも、信頼のおけるサプライヤーとのさらなる関係の構築や新たなサプライヤーの確保といった、サプライチェーンの強化に取り組むことが重要になってきます。また、コロナ禍の収束時期や需要動向、政治や社会の動きとしても不透明なところも多いため、様々な事態を想定しながら、しっかりとした備えをすることが必要です。

引き続きデジタルシフトの加速による 需要の拡大を見越し、業績としては売上高77,000百万円(前期比27.7%増加)、セグメント利益2,100百万円(前期比23.6%増加)と、それぞれで前期比での増加を見込んでいます。

中期経営計画での重点事項

これまでの中期経営計画においても、「仕組みづくり」に取り組み、3つの注力分野(電子材料・電子部品、半導体、自動車)の進化に必要な部材の供給体制を構築してきましたが、引き続きその展開を進めていきます。また、海外での合弁会社の設立や、これまで蓄積した投融資のスキームを駆使しながら、単にモノを売買するということではなく、新たな価値を創造していくビジネスにも取り組んでいきます。そのためにも、当事業部内で蓄積した人材や技術といった総合力を活かし、スタートアップ企業との連携などの取り組みを強化することで、アルコニックスグループならではの独自性を追求していきます。

当事業部が目指す未来

私たちは、世の中にとって必要不可欠なものを必要なところにお届けしているという自負があります。これは商社としての基本的な部分でもあり、大きな使命です。これを常に意識し、これから社会がどのように進化していくか、未来を見据えながら自分たちの役割を確実に果たしていくことが重要です。そのうえで、市場の成長・拡大に合わせて、量的にも質的にも成長することに注力していきます。私たちが目指す「未来」は既に始まっています。それを確実に捉え、5年後、10年後に花開くビジネスの芽を将来のために残していく。そのために今できることを着実に進めていきます。

Topics 価値創造の具体的事例

ALCONIX CASTLE METALS AND CHEMICALSの設立

当社はマレーシアに2社目の連結子会社となるALCONIX CASTLE METALS AND CHEMICALS SDN. BHD.を設立し、2020年9月より営業を開始しました。同社はアルコニックスグループが80%、残りの20%を現地の合弁事業パートナーが出資する当社の連結子会社で、主要な取扱品である表面処理材料は、自動車部品、電気・電子部品などへの機能性付与や、日用品への装飾など身の回りの様々なアイテムに幅広く使用されています。

多くの日系企業が進出する東南アジアにおいて比較的成熟した安定市場を有するマレーシアに加え、新興市場として成長著しいベトナム(ホーチミン市)にも同社の子会社としてALCONIX CASTLE METALS AND CHEMICALS VIETNAM CO., LTDを設立し、表面処理材料のワンストップサプライヤーになることを視野に、東南アジア地域全域における事業拡大を目指していきます。

事業概況

商社流通機能

アルミ銅事業

Aluminum and Copper

**「持続可能」をキーワードに、
市況の変化を機会と捉え、
社会における当社の役割を広げていきます。**

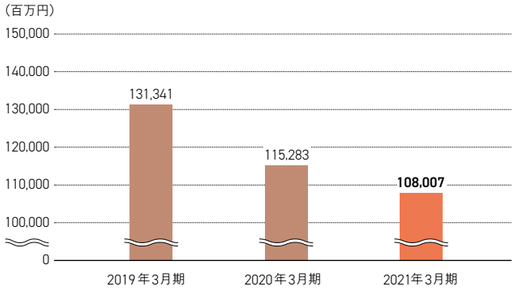
アルミ銅事業の事業内容・強み・存在意義

アルミ銅事業は当社の前身である日商岩井(現:双日)から、最も大きく商権が移管されて創設された事業です。そのため、創業初期は当社の中で最も規模が大きく、日商岩井の商権網を活用することで業界特有の商習慣に素早く順応し、大手メーカーの非鉄材料の輸出入における商社機能を果たすことで成長してきました。当事業が取り扱うアルミや銅といった非鉄金属の用途は時代とともに変化し、その需要は年々高まっています。特に自動車業界では、世界的なCO_2排出量規制により、EVへの切り替えや車体の軽量化が進められており、アルミや銅は軽量化やリサイクル性の高さといった側面から、その実現に欠かせない素材として需要が拡大しています。また、当事業で取り扱うアルミ・銅スクラップ、アルミ再生地金などの再生材料の需要も、環境負荷低減に大きく貢献する商材として注目されています。

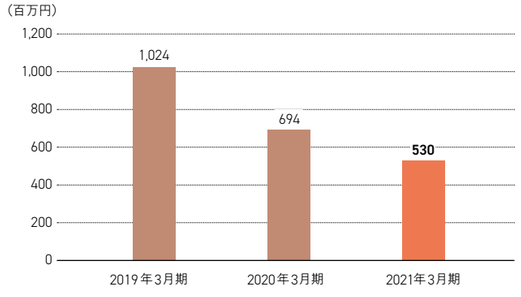
2021年3月期の概要

海外展開や自動車業界での商権拡大に注力している当事業部において、新型コロナウイルス感染症拡大の影響は大きく、業績は厳しいものとなりました。特に、感染拡大が深刻であった上期の落ち込みは激しいものでしたが、一方で、原料関係の市況上昇や自動車業界での車体モデルチェンジによる需要拡大などもあり、下期以降は徐々に回復傾向となりました。結果として業績は、売上高108,007百万円(前期比6.3%減少)、セグメント利益530百万円(前期比23.6%減少)となり、売上面ではコロナ禍の影響は最小限に食い止めることができたと言えます。利益面では収益回復及びリモートワークによる経費削減効果があったものの、連結子会社での不適切会計問題に起因する損失計上により、セグメント利益は減益となりました。

売上高



セグメント利益



2022年3月期の見通し

2022年3月期においては、大きく2つの目標を掲げています。一つ目は中国のディベロッパーに向けた仮設足場の販売です。中国の建設現場で使用される仮設足場は、その安全性の低さが問題となっています。そこで、2020年より日本国内メーカーと連携して中国現地での製造事業の合弁会社を設立し、製造・販売を開始しています。二つ目は、当社の取引先である自動車メーカーで車体のモデルチェンジが予定されていますので、そこで使用されるアルミ材料の部分を確実に獲得していくことです。2022年3月期には、当事業にチタン本部を新たに設立し、チタンの取り扱いを本格的に開始しました。チタンは燃料電池や水素エネルギー分野においても重要な原料となるため、徐々に販売量を増やしていきます。

目標達成と市況の追い風を確実に捉えることで、業績としては売上高109,000百万円(前期比0.9%増加)、セグメント利益900百万円(前期比69.7%増加)と、それぞれで前期比での増加を見込んでいます。

中期経営計画での重点事項

当事業では自動車の軽量化やEV化の推進により需要の拡大が見込まれる、アルミ銅の安定供給に引き続き注力します。そのためにも、リサイクルは重要な要素となります。まずはアルミ銅のリサイクル※に注力し、その比率を向上させることで安定的な供給を実現しつつ、さらなる環境負荷低減にも貢献していきます。また、現在はアルミ銅が当社のリサイクルのメインメニューとなっていますが、今後は、特殊金属スクラップ、貴金属スクラップ、廃電子基板といった領域へ進出し、スクラップを回収する拠点を拡大していきます。特に世界最大のスクラップ需要地である中国への進出も視野に入れて取り組みを進めていきます。

※ 当社のアルミ銅のリサイクルについてはP.43をご参照ください。

当事業部が目指す未来

当事業の独自性として、総合商社にはない専門領域におけるフットワークの軽さと、海外拠点を活用した独自のグローバルネットワークを併せ持っていることが挙げられます。この強みをさらに極めながら、事業領域の拡大に取り組んでいきます。

当事業は非鉄材料のトレーディングからスタートし、M&Aを通じて様々な分野で強みを持った企業がグループに加わりました。これまでは、そうしたグループ各社独自の成長への支援に注力してきましたが、今後は商権や人材の融合によりシナジーを生み出すことで、さらなる業容の拡大やシェア伸長を実現していきます。

Topics

価値創造の具体的事例

英国ウォーターロジック社の浄水器国内独占販売

当社は、2016年よりウォーターロジックの浄水器を日本国内で独占販売しています。この浄水器は、水が出るタイミングで紫外線による除菌を行うという水道直結型の浄水器です。現在日本ではボトルサーバーを設置するタイプが主流ですが、輸送コストの削減や配達ドライバー不足の深刻化、脱プラスチックなどの影響により、今後は水道直結型へ移行していくことが予想されています。紫外線を用いた除菌方法はウォーターロジック独自の技術であり、現在積極的に大手百貨店等と連携した拡販活動を進めており、徐々に販売台数を増加させています。

製造機能

装置材料事業／金属加工事業

Equipment and Materials / Metal Processing

取締役 専務執行役員
コーポレート部門長
手代木 洋

シナジーを求めたM&Aにより、機能補完・強化を目指し、グループを牽引する事業へ成長させていきます。

製造機能（装置材料事業／金属加工事業）の事業内容・強み・存在意義

装置材料事業は、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、新たな収益の柱として成長を続ける分野の一つです。主な製品及び製造子会社としては、めっき材料の製造を行うユニバーティカル、非破壊検査装置を自社ブランドとして製造・販売しているマークテック、自動車製造用金型の補修材料の取り扱いや溶接・溶射施工を行う東海溶業、カシューナッツの殻から抽出されるオイルを利用したブレーキの摩擦剤などを取り扱う東北化工、様々な電動機に取り付けられている小型モーター用カーボンブラシを製造・販売する富士カーボン製造所があります。

金属加工事業は、スマートフォンやタブレット端末、半導体製造装置、自動車、航空・宇宙分野で使用される各種加工部品を取り扱っています。5Gなどの通信関係や半導体に利用されるアルミ・チタンなどの切削加工が可能な大川電機製作所、半導体の実装に欠かせないチップマウンター向けノズルの生産や多様な研削技術を有する大羽精研、主に自動車パワートレイン系精密プレス部品の製造を行う富士プレス、業務用の大型空調機の配管などの部品製造を行う富士根産業が主な子会社となります。

両事業では、特定の地域やお客さまに対して極めて特殊かつ有効な技術力を持った企業をM&Aによりグループ化してきました。今後は、商社流通機能との融合により、本社が間に入ることでカスタマーリストを有効活用し、既存の技術を別の領域のお客さまに提供し新たな価値を創造するといったシナジーを拡大させていきます。また、これまでのM&Aにより製造の各プロセスにおけるメーカーが揃ってきましたので、今後のM&Aでは、不足している分野やプロセスをカバーすることを意図したM&Aを実施し、さらなるシナジーを創出できるグループ体制を構築していきます。

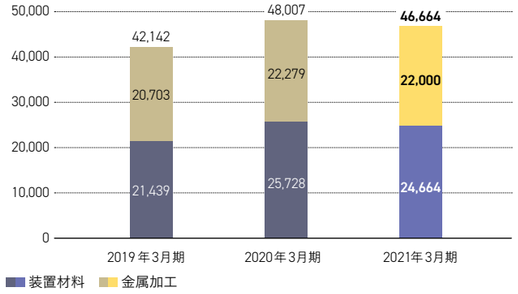
2021年3月期の概要

製造を機能とする両事業においても、2021年3月期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を大きく受けました。金属加工事業は製造業にコミットする分野が多く、中国の経済や自動車産業の立ち直りが早かったこと、巣ごもり需要により家電や電動工具、エアコンなどの販売量が拡大したことから、期初の想定よりは業績が上振れする結果となりました。特に、5Gといった通信関連やIoT、自動運転、半導体といった分野においては、コロナ禍の影響を受けにくい底堅い産業であることが証明されたと思っています。半導体においては、需要に供給が追い付いていないという状況もあり、さらなる設備投資による製造量の増加といった前向きな課題も浮き彫りになっています。

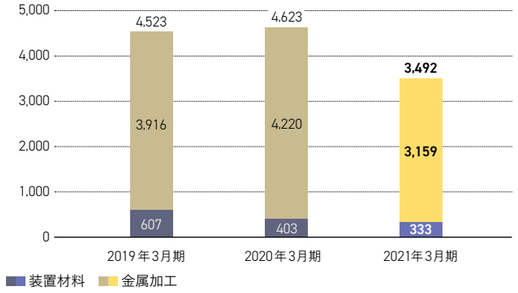
一方で、装置材料事業においては、設備や装置関係、アフターサービスといった現場での打合せがないと進めづらい一部の事業で、リカバリーが遅れ苦戦が続いたことにより、業績にマイナスの影響が発生しましたが、下期以降の自動車需要の急回復により当事業全般の収益は大きく改善しました。

この結果、装置材料事業の業績は売上高24,664百万円（前期比4.1%減少）、セグメント利益333百万円（前期比17.3%減少）、金属加工事業は売上高22,000百万円（前期比1.3%減少）、セグメント利益3,159百万円（前期比25.1%減少）となりました。いずれも前期と比較すると減収ではありますが、利益面では収益改善効果により、期初の想定よりはやや上振れする結果で最終着地することができました。

売上高



セグメント利益



2022年3月期の見通し

2022年3月期については、引き続き、半導体、電子材料、自動車の3つの分野に注力する方針です。

半導体においては現時点で需要に対して供給が追い付いていない状況ですので、半導体製造装置が必要となります。当社グループの金属加工事業では半導体製造装置関係の部品を数多く扱っており、前期に引き続き需要は伸長するものと予想しています。一方で半導体の不足は自動車の製造において、生産を圧迫する可能性が懸念されています。このため、想定外の突発的リスクにより半導体の供給が追い付かなくなる可能性もあり、自動車生産台数に少しブレーキがかかることも予想されます。この自動車需要の動向は当社グループのもう一つの製造事業である装置材料事業にも言えることで、全体でどこまでの影響になるか定量的に分析するのが難しいところですが、様々な可能性に鑑み、設備投資などを行っていきます。

業績については、装置材料事業は売上高28,000百万円（前期比13.5%増加）、セグメント利益400百万円（前期比20.0%増加）、金属加工事業は売上高26,000百万円（前期比18.2%増加）、セグメント利益3,000百万円（前期比5.0%減少）と、それぞれの売上高は前期比で増加を見込み、利益面では引き続き当社グループの業績に大きく貢献するものと見込んでいます。

事業概況

中期経営計画での重点事項

製造機能では、M&Aの実施により業容の拡大と商流開拓による持続的な成長を目指していくことが重点取り組みポイントとなります。当社のM&Aは株式取得が目的ではなく、PMIに注力し、設備投資などを積極的にサポートすることでその企業のオーガニックな成長を支援してきました。しかしながら、そうした投資の効果においては、必ずしも満足できるレベルには届いていないため、今後は結果を重視したPMIに取り組み、グループ会社の成長をさらに加速させます。また、新規のM&Aについては、いわゆる「ミッシングリンク」を探すことを方針として進めます。製造プロセスの全工程をカバーするために、欠けている工程を埋めることのできる企業のM&Aを実施し、グループ企業が互いに協力することで新規需要の開拓を図ることが、これからの中期経営計画での重要な取り組みになってきます。

また、グループガバナンスの強化には引き続き取り組む必要があります。アルコニックスグループに加わるということは、ガバナンス、内部統制といった部分においても、東証一部上場企業のグループ会社としてのレベルが求められるということです。製造企業のM&Aに取り組んだ当初は、かなり慎重に財務諸表の把握から、システムや人事制度の統制に取り組みました。内部統制に関しても高いレベルの体制を構築してきましたが、2021年3月期に商社流通に所属するグループ企業の一つで不適切会計問題が発覚し、ガバナンスに対しての意識がまだ不十分であった事実が露呈しました。今後は、ガバナンスシステムの構築にもさらにしっかりと投資することで、人材の配置・育成といった部分を含め、内部統制の強化にこれまで以上に注力していきます。そうすることが、結果としてコストダウンや収益性の向上につながると信じていますので、アルコニックスグループ会社の全てに課せられた命題として取り組んでいきます。

両事業が目指す未来

製造事業の将来的な目標は、当社の経常利益の7~8割を常時製造機能全体で占める事業にしていくことです。そのために、どのようにして利益を上げていくかというのは環境の変化とともに変わってくると思いますが、現状に留まらず、グループ各社の設備投資や新規M&Aの実施、また各社の取引先をクロスオーバーさせ、商権を拡大するなどグループシナジーを追求していきます。グループ全体としては時価総額1,000億円規模を目指していますので、その実現に向けて、製造機能としては今までよりもワンランク規模の大きいM&Aにもチャレンジしていきます。

また、当社のM&Aは日本の製造業の発展に貢献するものだという自負があります。M&A対象企業の経営者や従業員には会社に残っていただき、当社は事業継承や成長をしっかりと支援していくことを第一に考えています。さらに、そうした考え方で成功事例を積み重ねることで、日本のM&A市場の環境が良くなっていくことも目指していきたいと思います。

ESGの観点からも、例えば自然由来の原料の開発や、EVの進化への貢献、また、環境負荷の低い設備やインフラへの投資に注力することで、社会に価値を提供していくことにも取り組んでいきます。

当社は日商岩井から派生した企業であり、様々な経験を積み重ね地道に成長してきました。そうした経験を共有する従業員が集まる企業として、これからどこまで会社を成長させていくことができるのか、それに挑戦することが私たちの存在意義であると認識しています。時価総額1,000億円規模の企業グループの実現に向け、ステークホルダーの皆さまも含めた全員で知恵を絞り成長していきたいと考えています。

**「当社は地道に経験を積み重ね、
等身大の成長を遂げてきました。
会社のさらなる発展を目指し、
日々挑戦することが私たちの存在意義です。」**

Topics 価値創造の具体的事例

品質保証を科学するモノづくり集団～マークテック株式会社～

当社が2016年2月に完全子会社化し、2020年に創立65周年を迎えたマークテックは、主力である非破壊検査事業、印字・マーキング事業に次ぐ第三の事業として、新たなM&Aを中心とした「品質保証に関連する技術力ある中小製造企業の受け皿=技術承継事業」を確立するべく、戦略的に取り組んでいます。資本提携、業務提携、技術提携などにより、確かな技術力を有しているものの、後継者不在などで事業継続が危ぶまれる中小製造企業の雇用を確保しつつ、独自の技術、事業を継承し、後世に残すことに取り組みます。

その第一弾として、SDGsに着目して社会とともに持続的な発展が可能な機会の創出を目指し、「風・環境試験事業」を立ち上げました。2018年8月に本田工業、2020年3月に風技術センターを子会社化することで、動風圧・断熱・風洞試験装置の設計・製造技術を獲得し、風洞実験装置や実験模型の設計・制作における国内シェアを拡大しました。「品質保証を科学するモノづくり集団」として、社会課題に貢献する事業を通じて、100年先も社会に安全と安心を提供する企業であり続けます。

本社社屋

マークテック
グループ企業

会社概要

事業内容：	非破壊検査用品・機器、印字装置、マーキング装置（位置等表示）、電子機器の開発・製造及び販売、据付工事の請負，化学薬品の開発・製造及び販売、機械器具設置工事，塗料全般の製造及び販売，化粧品の開発・製造及び販売
設立年月：	1955年3月
本社所在地：	東京都大田区
資本金：	20億7,861万円
拠点：	本社及び工場（成田） 海外拠点2カ所

富士根産業株式取得

2020年11月、当社は空調機器向け配管部品メーカーである富士根産業の発行済株式総数のうち95.0%を取得し、連結子会社化しました。主要製品は冷凍・空調機器製品に使用される金属加工部品です。特に業務用パッケージエアコンの主要部品の製造加工においては業界内でも高いシェアを有しています。連結子会社化により、事業パートナーである千代田空調機器との原材料の共通化や生産効率性の向上を見込むほか、同社との技術交流などにより新規製品分野への進出が可能となりました。また当社グループの商社流通分野（アルミ銅）と併せた製販一体の事業展開も見込まれており、金属加工分野におけるグローバルな事業展開を推進しています。

本社社屋

熱交換器用部品

会社概要

事業内容：	空調・冷凍機器部品、自動車部品、IT機器部品、配管部品等を製造・販売
設立年月：	1962年
資本金：	80百万円 （出資比率 アルコニックス：95.0%、千代田空調機器：5.0%）
拠点：	本社及び工場（静岡県）、 海外拠点（タイ）

Theme

2

Sustainability

持続可能性

×

夢みた未来を描く

Future

アルコニックスのサステナビリティ

サステナビリティ担当役員インタビュー

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。」という企業理念のもと、社会の持続的な発展に事業を通じて貢献するべく、リサイクルをはじめとした環境負荷低減や地域社会貢献などに取り組んでいます。

ここでは、経済レポーター・キャスターである大里希世氏をインタビュアーに迎え、当社の取締役である鈴木匠からアルコニックスグループのサステナビリティやESGについての取り組みをご紹介します。

リサイクルによる環境負荷低減

大里 それでは最初に、アルコニックスグループの環境に対する考え方や注力している取り組みについてお聞かせください。

鈴木 当社はアルミや銅、ニッケル、レアメタル・レアアースといった、製造業に欠かせない原料を取り扱っています。こうした原料は、社会にとって必要不可欠なものですが、その精製段階で非常に大きなエネルギーを使用し、温室効果ガスを排出するという問題があります。その問題解決のために当社が取り組んでいるのが、3R（リデュース、リユース、リサイクル）の推進です。例えば、使用済みのアルミ缶をリサイクルして、新たなアルミ缶を製造すると、原料のボーキサイトから新たなアルミ缶を製造する場合と比べ、CO_2の排出量を95%削減することができます。もちろん、リサイクルする場合でも回収や輸送、再溶解などの加工段階で環境負荷は発生します。しかしながら、新たなアルミ精製には資源の発掘や原料の化学処理、抽出の際に大量の不純物や汚泥が排出されるため、廃棄物の削減という側面でも、リサイクルの価値は非常に高いのです。当然、銅やニッケルにおいても、同様にリサイクルすることで大きな環境負荷低減が期待されます。

大里 リサイクルというと、例えば私たちが普段使用しているスマートフォンやパソコンなどに使用されている部品のリサイクルが注目されていますよね。

鈴木 そうですね、いわゆる「都市鉱山」と呼ばれるものです。

アルコニックスのサステナビリティ

こうしたポータブル機器や家電製品に使用される基盤の中には、多くの貴金属やレアメタルが使われていますので、これらを回収しリサイクルする仕組みを構築することも、今後は視野に入れて取り組みます。当社はM&Aにより、アルミ・銅スクラップを回収するアルミ銅センターをグループ化していますが、この企業の役割をさらに拡充させることで、こうした取り組みを推進していく方針です。

大里 建造物の有効活用といった部分にも貢献できる領域があるとのことですが。

鈴木 建物や建造物において、例えば鉄鋼製品やセメント製品といった素材の劣化度合いを測定し、建て替えるのではなく、補修してできるだけ長く有効利用することで、環境負荷低減や安全・安心に貢献することができます。この劣化度合いを測定するのが非破壊検査です。当社は、非破壊検査に関する装置製造、検査薬品などを取り扱うマークテックを2015年にグループに加えており、測定機械や測定材料の提供を通じて建物や建造物の有利用に貢献するべく、経営資源の配分・新規投資などを推進しています。

自動車産業が取り組む「CASE（ケース）」への貢献

大里 次世代自動車のキーワードであるCASEへの貢献においても、環境面で高い価値を提供することができると思います。

鈴木 そうですね。当社は電子材料・電子部品、半導体、自動車という3つの領域を成長分野として位置づけていますが、CASEのC（Connected）とA（Autonomous）はまさに半導体と電子材料の世界です。当社はこれらを実現するために必要な素材や部品を安定供給することで、自動車産業における環境負荷低減に貢献します。また、S（Shared）の推進には、自動車の快適な居住空間を実現するカーエアコンの装備が欠かせませんが、自動車のEV化が進むことで内燃機関がなくなるため、新たな熱交換システムの開発が進んでいます。そこで重要になるのが熱交換システムに使用される素材開発です。その素材として使用されるのがアルミや銅であり、当社の得意分野となります。E（Electric）のEV化については、もともと電池素材の供給には強みを持っているので、安定的に高品質な素材を供給することが当社の使命であると認識しています。引き続き、CASEへの貢献をさらに強化するためのM&Aや事業投資を進め、次世代自動車の発展に貢献していきます。

人材の採用・育成への想い

大里 先ほどお話しいただきました様々な価値提供を実現するためには、人材の採用・育成という部分も非常に重要な取り組みになると思います。

鈴木 人材の重要性ということで、まずその背景をお話しさせていただきます。これまでの歴史における技術革新は、「楽をしたい」といった人間の欲望を満たすために、特定のいわゆる定型業務をAIや機械などで代替することで進められてきました。一方で、それは私たちの仕事が奪われる結果にもなり、新たな仕事や職種を創出する必要に迫られているわけですが、これには時間がかかります。

大里 よく言われるAIの脅威といったところなのかと思います。

鈴木 だからこそ、AIや機械では代替できない、新たな非定型業務をどのように創出していくかが、私たち世代の役目であると考えています。そのためにも、保有する技術を活かせる新たな領域を探し出すといったマインドセットを持ち、そうした知識の習得に意欲のある人材を獲得・育成するための投資をしていかなくてはいけません。

大里 人材という点では、ダイバーシティの推進も重要になっていますが、そうした技術や考え方を持った人材が多数在籍することも多様性の一環ということになりますね。

鈴木 その通りだと思います。先ほど述べたようなこれからの課題を解決するのは「多様性の推進」だと思います。様々な技術や視点、考え方を持っていることが重要であり、そうした多様性の推進こそが今後のアルコニックスの成長に寄与すると考えています。

大里 多様性の推進は、企業の成長を目指すことが目的であることを、しっかりと認識する必要があるということですね。

アルコニックスが果たすべき使命

大里 アルコニックスのサステナビリティについて、幅広くお話を伺ってきましたが、以上を踏まえて、アルコニックスが果たすべき使命とはどのようなことであるとお考えですか。

鈴木 まとめて言うのは非常に難しいのですが、企業、特に上場企業は、社会の公器と呼ばれていますので、この責任を果たす大前提は、しっかりと利益を上げ続けてステークホルダーの方々に還元していくことです。そのためにも、財務価値の向上だけに注力するのではなく、社会に価値を提供することや企業統治に取り組むことが、最終的なリターンにつながるということを正しく理解する必要があります。こうした考え方とそれを実現する取り組みを、ステークホルダーの皆さまに適切な表現でお伝えしながら、社会課題を解決するビジネスを推進することが重要であり、私たちの使命であると思っています。

大里 ありがとうございます。私は、もともと商社に勤めていたことがきっかけで、貴社とお仕事させていただくようになったのですが、色々とお話を聞かせていただく中で、商社としての機能だけでなく、M&Aを通じて製造事業にも進出されるなど、非常にアグレッシブで面白い企業であると思っています。また、ESGをコストや義務という観点ではなく、ナチュラルにビジネスモデルに組み込まれているところも素晴らしいと思います。これからも、そうしたお考えと取り組みをさらに邁進していっていただけることを期待しています。

鈴木 ありがとうございます。サステナビリティという言葉の中にある理念や概念をしっかりと理解し、現在の事業において、それがどこにあるのかを見つけることが経営の仕事だと思っています。長期視点で正しいと信じることができるのであれば、そうした取り組みや事業に大胆に投資することで、「夢みた未来」の実現に取り組んでいきたいと思います。

ステークホルダーの皆さまへの
利益還元を前提に
社会課題を解決するビジネスを
推進していくことが当社の使命です。

INTERVIEWER インタビュアー紹介

大里 希世 氏

総合商社、欧州系証券会社勤務を経て、経済レポーター・キャスターに。テレビ東京、日経CNBCのマーケット番組で東証からの市況レポーターやキャスターを歴任。現在は、ビジネス・ブレークスルー「大前研一ライブ」（キャスター）、「みずほマンスリーVIEW」（みずほ証券動画ナビゲーター）、ラジオNIKKEI「ザ・マネー」（水曜アシスタント）、「楽天証券PRESENTS 先取り★マーケットレビュー」に出演中。企業トップIRインタビューのほか、個人投資家向けセミナー等の司会進行も担当。早稲田大学大学院公共経営研究科修了。

アルコニックスのサステナビリティ

アルコニックスグループの 考え方

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。」という企業理念のもと、事業活動はもとより、環境保全、法令・企業倫理を遵守し、透明性の高い、持続可能なサステナビリティ経営を重視したグループ経営を行っています。一方で、株主さま、取引先さま、グループ従業員、地域社会の皆さまとの良好な関係を維持しつつ、信頼される企業を目指しています。

当社の目指す姿

当社は、銅やアルミニウム、ニッケルをはじめ、人類共有財産である地球資源を活用し事業活動を行っています。そのため、アルコニックスグループ全社員が環境を大切にするという認識を持ち、地球環境の保全と改善に努め、豊かな地球資源を次世代へ引き継ぐことを目指すべき姿としています。目指すべき姿への具体的な指針として、2018年には環境方針を制定しています。

アルコニックス 環境方針

1 環境負荷の軽減
地球温暖化、オゾン層破壊、大気汚染、水質汚濁、土壌汚染、騒音、振動、悪臭などの環境問題の改善に貢献する。

2 循環型事業・省エネルギー事業の促進
枯渇が懸念される資源のリユース・リサイクル事業、エネルギー使用の低減に貢献する材料・製品の取扱いを促進し、環境問題の改善に貢献する。

3 環境関連諸法規等の遵守
環境関連法規や条例を遵守する。また、受け入れを同意した環境関連の取り決めがある場合は、それを遵守する。

4 環境管理体制の充実
環境管理体制を整備し、環境マネジメントシステムの継続的改善に努め、全社員が地球環境問題への深い認識を持ったうえで企業活動を進めるよう教育啓発活動を行い、地球環境保全活動の一層の充実を図る。

事業活動とサステナビリティ

レアメタル・レアアースの安定供給

自動車や家電製品、半導体やIT関連機器に使用されるレアメタル・レアアースは、電子材料・電子部品分野で世界をリードする日本企業においては、必要不可欠な素材となります。アルコニックスグループはこのレアメタル・レアアースの取り扱いでは多くの実績を持ち、日本の高い技術力の維持の一端を担っています。レアメタル・レアアースの安定的な供給体制の構築を通じて、産業の発展に貢献していきます。

スクラップと再生資源の推進

アルコニックスグループは、循環型社会の実現に向けて、アルミニウムや銅スクラップ、また、それらを再溶解してできた再生塊の取引を行っています。アルミニウムや銅はリサイクルの代表格であり、アルミ再生塊は自動車のエンジンや部品に、銅スクラップは半導体基板や電子材料に生まれ変わります。当社は、再生資源を取り扱う非鉄原料事業により、環境ビジネスに積極的に関わることで、地球環境保全に努めています。

アルコニックスのサステナビリティ
https://www.alconix.com/csr/activity.html

アルコニックスグループの リサイクル活動

当社の主力商材であるアルミニウムや銅は、人々の生活に欠かせない身近な存在です。また、近年では自動車の燃費向上やEV化を推進するための軽量化に欠かせない素材として、重要度が高まっています。新たな産業を予測し、新事業の開発と私たちのプレゼンスを創出し続けるデザイナーであるアルコニックスは、アルミニウム・銅を取り扱う企業として、それらの安定供給を実現しながら、精製段階における環境負荷の低減に取り組むことが当社の使命の一つであり、社会に貢献する手段です。

アルミニウム・銅のリサイクルとアルコニックスの関わり

当社グループは、貴重な地球資源であるアルミニウム・銅を取り扱う企業として責任を果たすべく、アルミニウム・銅のリサイクル活動に主体的に関わり、使用済み素材を再び市場に提供し、活かす取り組みを推進しています。

環境負荷低減を実現する自動車の軽量化や、需要が拡大している半導体や電子材料部品、製品にとって、アルミニウム・銅は欠かすことのできない素材です。特にアルミニウムは強度が高く軽量であることから、今後様々な用途で必要になる素材です。一方で、環境保護や資源保護のため、アルミニウム・銅の採掘量は年々縮小し、また鉱石の品位の低下傾向が見られるため、そのほとんどを海外からの輸入に依存している日本においては、いかにして需要に応じて安定的に供給するかが問題となっています。その解決策として注目されるのが、使用後のアルミ・銅スクラップの再利用です。

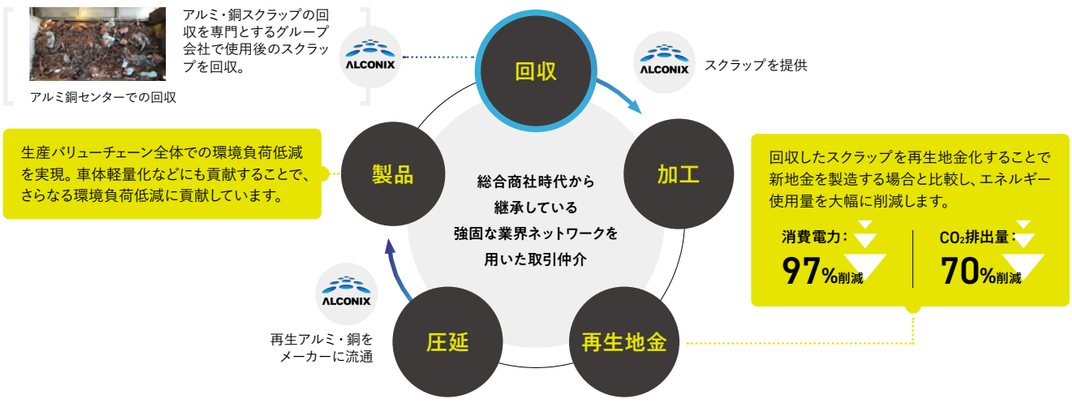
当社は2013年4月にアルミスクラップを回収する大阪アルミセンターの株式を取得して以来、商社流通での経験やネットワークを活用し、スクラップの回収から再生塊の流通、再生アルミニウム・銅の自動車などのメーカーへの提供といった、アルミニウム・銅のリサイクル・バリューチェーンの各工程に積極的に関わっています。

リサイクルで実現する社会貢献

スクラップの溶解再生は、新地金を鉱物のボーキサイトから抽出精製する場合に比べ、排出するCO_2の排出量を約30分の1程度に抑えられるため、環境負荷を大きく低減することができます。また当社は、リサイクル工程で使用される燃料の再生重油の販売も行っており、CO_2排出量削減と廃棄物削減という両面から持続可能な資源の利用に貢献しています。さらに、近年では、宅配ボックスにもそのリサイクル素材が使用されています。これは再配達で発生する輸送コストやCO_2排出量の削減にもつながり、これからの時代に欠かせない非常に意義のある取り組みです。

今後は、リサイクルのノウハウのグローバル展開に取り組むことで、より一層社会課題の解決に貢献できるよう、リサイクル分野の裾野を広げていきます。

自動車における再生アルミを使用した製品化までの流れ



グループ会社の
地域貢献

アルコニックスグループは、事業を展開する各地域の発展に貢献するために、地域イベントへの参画といった受動的な取り組みから、地元の小中学生を対象とした工場見学やモノづくり体験の実施、また、雇用の創出や地域産業の発展に積極的に関わることで、企業市民としての役割を果たしています。

株式会社
大川電機製作所

地域未来牽引企業

福島県内の高校生を対象とした工場見学の実施や、福島市内の企業からリストラ対象者を受け入れるなどの取り組みが経産省から地域雇用産業育成として認められ「地域未来牽引企業※」として選定されました。

※ 地域経済への影響力が大きく、成長性が見込まれるとともに、地域経済をリードする中核企業

大羽精研株式会社

地元小中学生の工場見学

地元の小中学生を対象とした工場見学・モノづくり体験など、定期的に地域の方々に事業をご理解いただく機会を提供することで、地域との連携を深めています。

マークテック株式会社

千葉県知事感謝状

成田工場従業員の積極的な献血への協力や、地元の献血会場として工場敷地を提供するといった取り組みが評価され、令和2年度「千葉県知事感謝状」を授与されました。

株式会社富士プレス

従業員による地域清掃活動

定期的な工場周辺のクリーンアップ活動の実施や、法定雇用基準を大幅に超えた障がい者を雇用するなど、地域とともに発展するための取り組みを推進しています。

東北化工
株式会社

地元社会福祉協議会を通じて物品を寄付

社内及び従業員家庭から収集したアルミ缶の福祉施設への寄付や、フードバンクへの物品寄付を実施するなど、地域社会への貢献を継続しています。

東海溶業
株式会社

海外での技術指導

技術顧問が島根県の金型業者へ溶接指導することで、地域の産業育成に貢献しました。また、海外での技術指導を推進するなど雇用や産業の育成を支援しています。

FUJI ALCONIX
Mexico
S.A. de C.V

同社社員

メキシコの風習を活かしつつ、宗教的な信条や人種の違いにおいても「Liberty」を掲げ、従業員が働きやすい環境を実現しています。

内部統制

アルコニックスグループの内部統制について

当社は新事業の立ち上げやM&Aの実施により、急速に業容を拡大してきました。しかしながら、その過程において監査や内部統制が手薄になり、結果として2021年3月期にグループ会社で不適切会計問題が発生しました。当社は、この問題を契機として内部統制の運用状況を見直し、アルコニックスグループ各社が健全に経営目標の達成を実現する体制の下で事業活動を行うことができるよう、グループ役職員が遵守すべきルールや、適正かつ有効な業務を継続するための制度を再整備しました。2022年3月期には新たに監査部の組織を強化し、彼らと連携しつつ、そうしたルールや制度の実践・運営の支援に取り組んでいます。

既に着手した取り組みとしては、小規模拠点の効率化とその執行業務と管理業務の職務分割を通じて、実効性の確立と相互牽制の両立を図りました。一方、一部の管理規程や組織体制の再整備を行うとともに、職務・権限の整合性についても、権限代行時の厳格な運営化や職位の明確化などを進めています。また、引き続きeラーニングによる全役職員へのコンプライアンス教育研修も定期的に行っていきます。

今後取り組むべき課題は、現在の感染症罹患リスクや移動制限環境下での遠隔地モニタリングですが、外部機関との連携により対応していきます。一方で、当社内においては、企業経営リスクを極めて定量的に管理し、経営の継続性を明確に確保するべく、現代サッカーのシステム同様、フォワード、ミッドフィルダー、ディフェンダーの3ラインが連携する統制機能を構築し、それぞれが連携しながらも、フォワード（攻め）の部分からの守備強度を高めることで、大幅なリスク低減に取り組みます。

こうした取り組みを通じて高い水準の経営目標を達成することにより、全てのステークホルダーの皆さまより常に信頼をお寄せいただけるアルコニックスグループを目指していきます。

▶ 当社グループ会社による不適切会計問題への対応

当社連結子会社であるアルコニックス三伸における不適切会計問題について、再発防止に向けた改善策を策定。その一環として、2021年4月1日付で、アルコニックス・三高を存続会社とするアルコニックス三伸との吸収合併を行いました。

特別調査委員会からの調査報告書の受領等に関するお知らせ
https://ssl4.eir-parts.net/doc/3036/ir_material10/154086/00.pdf

コーポレートガバナンス

取締役及び監査役（2021年6月23日現在）

取締役及び監査役の主な経験分野（スキルマトリクス）

番号	氏名	地位	独立性（社外のみ）	兼職数（社外のみ）	主な専門性									2021年3月期出席状況（出席回数／開催回数）	
					社長経験	財務会計税務	業界の知見	営業販売	国際ビジネス	製造・研究	法務	M&A、JV	リスクコンプライアンス、ガバナンス	取締役会	監査役会
取締役															
1	竹井 正人	代表取締役社長			●		●	●	●			●		100%（12回／12回）	—
2	手代木 洋	取締役専務執行役員			●		●	●	●			●		100%（12回／12回）	—
3	鈴木 匠	取締役常務執行役員					●	●	●			●	●	100%（12回／12回）	—
4	今川 敏哉	取締役常務執行役員					●	●	●			●	●	—	—
5	高橋 伸彦	取締役執行役員				●	●	●	●					—	—
6	久田 眞佐男	社外取締役	●	2	●		●	●	●	●				100%（12回／12回）	—
7	菊間 千乃	社外取締役	●	4							●		●	100%（10回／10回）	—
8	津上 俊哉	社外取締役	●	2	●				●			●		—	—
監査役															
9	西村 昌彦	常勤監査役					●	●	●				●	100%（12回／12回）	100%（12回／12回）
10	荻 茂生	社外監査役	●	2		●			●				●	100%（10回／10回）	100%（10回／10回）
11	大賀 公子	社外監査役	●	3	●			●					●	100%（10回／10回）	100%（10回／10回）
12	武田 涼子	社外監査役	●	2					●		●		●	100%（10回／10回）	100%（10回／10回）

※ 取締役菊間千乃氏は第39回定時株主総会において取締役に選任されたことから、2020年6月の就任以降、2021年3月期に開催された取締役会への出席状況を記載しています。
また、監査役荻茂生氏、大賀公子氏、及び武田涼子氏は第39回定時株主総会において監査役に選任されたことから、2020年6月の就任以降、2021年3月期に開催された取締役会及び監査役会への出席状況を記載しています。

執行役員（取締役を兼務する者は除く）（2021年6月23日現在）

井上 宏朗
軽金属・銅製品・チタン本部長

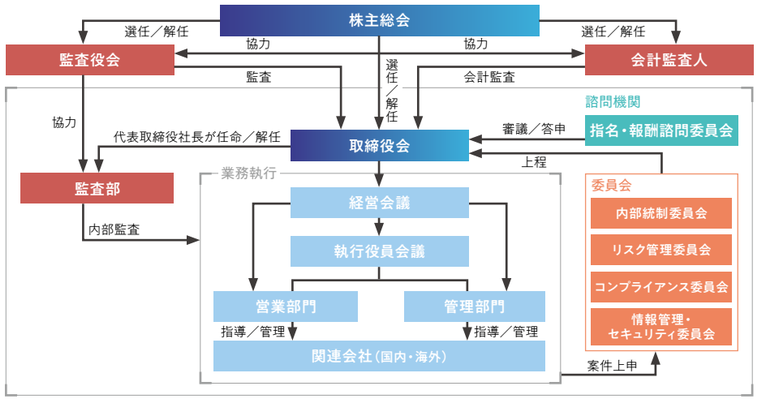
須藤 昭寿
非鉄原料・産業資材本部長

安井 雄三
中国総代表 兼 ALCONIX（SHANGHAI）CORP.董事長

木山 茂
電子・機能材本部長 兼 電子材料第二部長

コーポレートガバナンスの基本的な考え方

ガバナンス体制図



※ 矢印のない線（–）は指揮・監督と報告を意味する。

当社はステークホルダーの皆さまから信頼と共感を得られる企業グループを目指しています。そのために、高い透明性と事業環境の変化に素早く対応できる経営体制の確立が不可欠と考え、コーポレートガバナンスの強化に取り組んでいます。

取締役会及び諮問機関

取締役会

社外3名、社内5名の取締役及び社外3名、社内1名の監査役が、毎月1回の定時取締役会と、必要に応じて開催される臨時取締役会において、十分な議論の中で経営上の意思決定を行っています。

指名・報酬諮問委員会

取締役会の諮問機関として、取締役会のもとに任意の指名・報酬諮問委員会（社外取締役は委員長含む2名、社内取締役は1名）を設置しています。特に、取締役の選任・解任、及び候補者の指名については、求められる役割を適切に遂行できる能力や経験等を考慮した総合的な評価を、当該委員会で審議し、取締役会に答申します。

経営会議

社内取締役5名、常勤監査役、及び社長の指名する者で構成し、毎月1回、業務執行上の重要事項について審議します。当社の権限基準に基づき重要性があると判断した議案については、取締役会決議のための上程、または報告を行います。

監査役会

監査役4名（うち社外監査役3名）で構成され、毎月1回の定時監査役会と臨時監査役会において、業務及び財産の状況調査報告等により、取締役の職務執行状況の監査を行います。監査役会では、会計監査人及び内部統制担当役員、監査部と情報共有・意見交換等を実施し、相互に連携を図っています。

コーポレートガバナンス

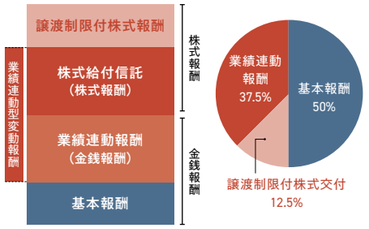
役員報酬

当社役員の報酬は株主総会の決議によって決定した取締役及び監査役の報酬総額限度内から、指名・報酬諮問委員会の審議をもとに取締役会の決議、監査役会の協議によって各人の報酬を決定しています。

取締役及び監査役の報酬等の額（2021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	219	159	38	21	8
（うち社外取締役）	(25)	(25)	(—)	(—)	(3)
監査役	50	50	—	—	8
（うち社外監査役）	(25)	(25)	(—)	(—)	(6)
合計	269	209	38	21	16
（うち社外役員）	(50)	(50)	(—)	(—)	(9)

役員報酬構成比率



取締役の報酬限度額：
2019年6月21日
定時株主総会決議
（社外取締役を除く）
年額： **500百万円**
（社外取締役）
年額： **50百万円**

監査役の報酬限度額：
2019年6月21日定時株主総会決議
年額： **100百万円**

業績連動報酬

業績連動報酬の評価指標は、当社が従来経営目標として掲げていた内容を加味した定量的な指標として「経常利益」、「ROE」、「資本コスト」を用い、定量指標として表すことができない企業価値向上に関連する項目については定性的な評価を行っています。

また、2021年6月23日開催の第40回定時株主総会において、取締役（社外取締役及び監査役を除く）を対象者とする株式給付信託方式による新たな業績連動型株式報酬制度を導入することを決議しました。本制度は、取締役の報酬と当社の業績及び株式価値との連動性をより明確にし、株価上昇によるメリット、株価下落リスクを株主の皆さまと共有することで、中長期的な業績と企業価値の向上に対する意識を高めていくことを目的としています。

コンプライアンス

当社は「商社機能と製造業を融合する総合企業」として国内外に連結子会社、関連会社を持ち、グローバルな事業展開を進めています。一方、当社グループが置かれる事業環境は年々多様化が進んでおり、持続的な成長を遂げるためには、適切なコンプライアンス体制の構築と役職員全員の高い倫理観が不可欠と考えています。

この観点から、当社の経営理念を前提としたコンプライアンスポリシーを制定し、全役職員に周知しています。また、グループ全体でポリシーを周知・遵守する取り組みとして、社長からのメッセージ発信と、グループ会社の沿革や業種に応じたコンプライアンス研修を組織的かつ定期的に実施しています。

贈収賄の禁止及び贈答・接待等に関して

当社は贈収賄の禁止及び贈答・接待等に関し、高い倫理観をもって対処するため、「贈収賄の禁止および贈答・接待等に関するポリシー」を制定しています。規程内には贈収賄等並びに社会通念を逸脱した過剰な贈答・接待の禁止、代理店やコンサルタント等との契約時の贈収賄等禁止規程が含まれています。

反社会的勢力の排除

企業理念の行動指針として制定した「アルコニックス役職員コンプライアンスマニュアル」の中で、反社会的勢力とは一切関わらない旨を規定しています。

反社会的勢力からの不当要求等に対しては、経営トップをはじめ組織全体で対処し、所轄官庁及び関連団体と協力することでその排除に努めます。新規取引先に対しては、反社会的勢力との関係調査を確実に実行しています。

コーポレート・ガバナンスについて
https://www.alconix.com/company/governance.html

社外取締役メッセージ

MESSAGE

久田 眞佐男

当社は多様性に富んだ取締役や監査役が揃っています。そのため、政治経済・企業経営・法務・財務といったあらゆる側面から、各人の幅広い経験と知見をもとに、取締役会において自由闊達で建設的な議論・意見交換が実施されています。また、取締役会は多様な社外取締役で構成されているため、モニタリング機能及び意思決定機能は十分に果たされていると考えます。

今後も、当社の持続可能な成長と中長期的な企業価値向上に向けて、企業経営やグローバル事業に従事してきた経験を活かし、経営方針の策定や経営改善に向けてバックアップしていくことで、社外取締役として貢献したいと考えています。

MESSAGE

菊間 千乃

取締役会には、事前に議案についての説明を十分に聞く機会を設けたうえで参加することができています。その効果もあり、取締役会では各議案について、私を含む社外取締役からの様々な質問があり、社内役員も含め活発な議論が行われていることから、ガバナンスがしっかりと効いた運営が保たれていると思います。

私は適切にリスクを分析することを前提に、当社の前向きなチャレンジを応援する姿勢を持ち続けたいと考えています。また、当社内から女性の取締役や執行役員が誕生するよう、女性活躍推進の後押しをしていきたいです。

MESSAGE

津上 俊哉

2021年6月にアルコニックスの社外取締役に就任しました。私が当社の社外取締役として心掛けたいことは大きく2点あります。第一は国際情勢に関する知見を活かすことです。米中の対立が深刻化するなど、国際経済における分離が進む時代で、日本企業が生き抜いていくには正確な情報や見通しが欠かせないと思います。第二は「局外者（第三者）の感覚」を持ち続けることです。軽々と「集団同調」に陥ってしまっては、社外取締役としての職務は果たせません。私自身、元来周囲に同調するのではなく、己の信じる道を進んできました。当社の経営においても、局外者としての感覚を持ち続けることで、社外取締役としての役割を果たしていきます。

IR広報活動

アルコニックスは、当社グループの重要情報を適切に管理し、公平、公正、正確で迅速な情報開示を通じて、投資家をはじめとするあらゆるステークホルダーの皆さまからの信頼の維持・向上に努めています。また、ステークホルダーの皆さまとの対話でいただいた貴重なご意見を経営陣へ共有することにより、企業価値の向上につなげていきます。

2021年3月期年間イベント期初予定と実施状況

日程	名称	場所	実施状況
2020年5月15日	記者向け決算説明会	東京	映像配信による説明に変更
2020年5月21日	機関投資家向け決算説明会	東京	未
2020年9月中旬	個人投資家向け説明会	場所未定	未
2020年9月下旬	個人投資家向け説明会	東京	未
2020年11月上旬	記者向け決算説明会	東京	映像と配信による説明に変更
2020年11月20日	機関投資家向け決算説明会	東京	済
2020年11月28日	個人投資家向け説明会	東京	済
2020年11月下旬 or 12月上旬	個人投資家向け説明会（関係会社の工場紹介）	愛知 or 福島	未
2020年12月3日	個人投資家向け説明会	大阪	未
2021年2月17日	個人投資家向け説明会	名古屋	済
2021年2月下旬	個人投資家向け説明会	場所未定	未
2021年2月26日	個人投資家向け説明会	大阪	未
2021年3月1日	個人投資家向け説明会	東京	未
2021年3月上旬	記者向け決算説明会		映像配信による説明に変更
2021年3月上旬	個人投資家向け説明会	東京	未
2021年6月23日	第40回定時株主総会	東京	済

未：新型コロナウイルス感染症拡大の防止のために主催者側の判断で開催が取り止めとなったもの。

第40回定時株主総会動画配信
https://www.irwebmeeting.com/alconix/vod/20210623/v8rjsmbx/gms_01_ja/index.html

新型コロナウイルス感染症拡大防止への取り組み

新型コロナウイルス感染症拡大の防止のため、人員集客・対面形式のイベントは主催者側の判断で軒並み中止となりました。そのような状況下において、当社の四半期毎の決算発表についても、集客・対面形式を避け、社長の竹井による説明を映像化してWeb上で配信することとしました。

これまで配信してきた対談による決算概況の説明に加えて、会社紹介映像を新たに作成してYouTube上で配信するなど、新規投資家の開拓を目指した施策にも取り組みました。「コーポレートガバナンス・コード」の原則5-1を遵守し、いかなる環境下においても、全てのステークホルダーの皆さまへの発信と対話の機会を絶やさないように努力していきます。

決算説明動画
https://www.alconix.com/ir/library/

会社概要（2021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	30億699万円
従業員数	2,821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

取締役及び監査役

（2021年6月23日現在）

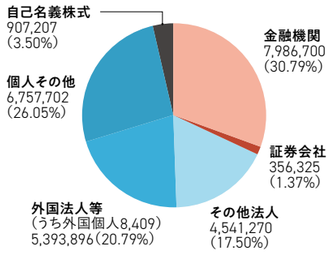
代表取締役社長	竹井 正人
取締役	手代木 洋
取締役	鈴木 匠
取締役	今川 敏哉
取締役	高橋 伸彦
社外取締役	久田 眞佐男
社外取締役	菊間 千乃
社外取締役	津上 俊哉
常勤監査役	西村 昌彦
社外監査役	荻 茂生
社外監査役	大賀 公子
社外監査役	武田 涼子

株式の状況（2021年3月31日現在）

株式の状況

発行可能株式総数 …… 64,000,000株
発行済株式の総数 …… 25,943,100株
株主数 …… 12,228名

所有者別株式分布状況（株式数ベース）



大株主の状況（上位10名）

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）※
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,155	8.61
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND	2,078	8.30
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,540	6.15
株式会社神戸製鋼所	1,000	3.99
株式会社FUJI	948	3.79
株式会社みずほ銀行	792	3.16
三井住友信託銀行株式会社	744	2.97
株式会社三菱UFJ銀行	520	2.08
日本高純度化学株式会社	400	1.60
アルコニックス株式会社従業員持株会	370	1.48

※ 持株比率は、自己名義株式（907,207株）を控除して計算しています。

「子供の頃に思い描いた未来の世界」

「はるか遠くだった夢のような世界」

私たちの社会はあの頃の未来に

少しずつ近づいてきたように思いませんか。

描いた未来の夢を速やかに、確実に形にし、

実現させるために、私たちの挑戦は続きます。