

# DRAWING THE FUTURE OF OUR DREAMS

アルコニックス株式会社  
統合報告書 2024



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/>



アルコニックスグループの目指す姿

## 「グループ総合力」を磨き上げ、 未知なる領域に挑戦

未知数を示す「X」。アルコニックスは新たな領域に向かって、常に前進を続けてきました。専門商社を祖業とする当社のこれまでの成長は、商社の枠組みに留まることなく、新たな分野に挑戦することで実現してきました。現在は、非鉄金属の「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」を有機的に融合した「総合企業」へと発展しています。

非鉄金属産業は、ユーザーニーズの高度化・多様化やエネルギーコストの上昇、原材料の調達を含むグローバルでの競争の激化等、大きな環境変化に直面しています。

これまで当社がM&Aで取り入れてきたグループ会社は自律成長が進み、グループ間のシナジーが生まれつつあります。今後当社は、グループ間の連携を強化し、グループ総合力を高めることで、未知なる領域に挑戦していきます。

At a Glance

設立

1981年

売上高(連結)

174,901百万円

EBITDA

10,253百万円

資本金

5,830百万円

MBO

2001年

営業利益(連結)

5,463百万円

ROE

2.9%

従業員数

3,227名

東証一部上場

2010年

※ 2022年東証プライム市場へ移行

経常利益(連結)

5,447百万円

ROIC

2.8%

非鉄金属の取引を通じて、  
新たな価値を創造

グローバルネットワーク

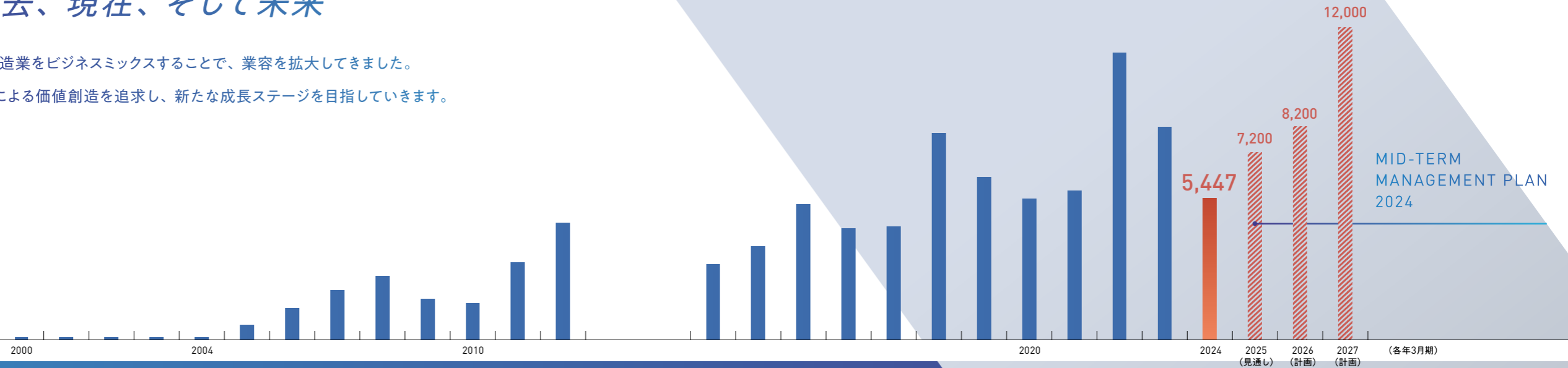




# 過去、現在、そして未来

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)



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きました。また、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、業容を拡げ、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 ————— 2023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。

2024年 ————— 2026年

## 新たな成長ステージに向けて、「中期経営計画 2024」が始動

既存事業の収益力強化と新規事業の成長加速を戦略の両輪とし、事業収益面の増強、投下資本の効率的活用、戦略に適合した人材戦略の推進により、ROIC(投下資本利益率)の向上を図ります。

### アルコニックスグループが対処すべき課題

市場環境の変化に影響されず  
安定的な収益を確保できる事業構造の確立

拡大する自動車関連事業への安定供給の実現

クライアントの環境負荷低減のニーズへの対応

未来を創造する人材の確保・育成

資本効率の向上(ROIC向上)

### 中期経営計画 基本方針

- ・グループ収益力のレジリエンスを強化し、新たな成長曲線を描く
- ・「資本コストや株価を意識した経営」を追求し、「商品・資本・人材」の好循環を生み出す

#### 収益力強化・創出

- ・収益力を磨く
- ・成長のための新規投資(M&A、設備投資)

#### 資本活用と配分最適化

- ・投下資本の積極・有効活用
- ・収益の再投資+株主還元

#### 人材投資

- ・戦略に適合した人材投資(確保・育成)
- ・人材パフォーマンスの最大化(3つの「K」)

## 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を計上することなく、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)  
レアメタル、レアアースの輸出入及び三国間取引

**2009** ● 林金属(株)  
電気用伸銅品、軽合金、ステンレスその他非鉄金属の販売

● (株)大川電機製作所  
半導体製造装置、航空機、通信機器等に用いられる精密機械加工部品の製造

**2010** ● アルコニックス・三高(株)  
銅及び銅合金、アルミニウム、ステンレス、その他非鉄金属材料と各材料の機械加工品、表面処理品とその樹脂複合品並びに地金の販売

**2013** ● Univertical LLC  
各種めっき用材料及び関連化学品の製造・販売

● アルミ銅センター(株)(旧:大阪アルミセンター)  
アルミ、銅等の金属スクラップのリサイクル(回収から販売)

● 大羽精研(株)  
実装機(チップマウンター)、自動車部品、医療部品、その他の設計、製造及び組立

**2014** ● 稲田銅センター\*  
アルミ、銅等の金属スクラップのリサイクル(回収から販売)  
\*アルミ銅センター社による事業譲受

**2015** ● 東海溶業(株)  
プレス金型、鍛造金型、低圧鋳造・ダイカスト金型、各種設備向け肉盛溶接材料の開発・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)  
非破壊検査用品、機器の開発、印字、マーキング装置の開発、製造及び販売

**2017** ● (株)富士プレス  
自動車用精密プレス部品の製造販売

**2018** ● 東北化工(株)  
カシュー樹脂(ブレイキ摩擦調整材等)並びにカシュー応用製品の製造及び販売

**2019** ● (株)富士カーボン製造所  
粉末冶金製品の製造及び販売  
● FUJI ALCONIX Mexico S.A. de C.V.  
メキシコを拠点とする自動車用精密プレス部品の製造販売

**2020** ● (株)富士根産業  
空調機器部品(タンク・配管)の製造加工、コンプレッサー部品(シリンダー・ベアリング)の切削加工、ユニット組立

**2022** ● ジュピター工業(株)  
精密プレス金型設計・製作及びプレス加工、成形加工(インサート成形加工)

● (株)ソーデナガノ  
リチウムイオン電池向け金属プレス部品製造

● 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

**2024** ● (株)坂本電機製作所  
金属精密機械加工部品、産業用制御機器、及び電子計測機器等の製造

## アルコニックスの企業価値

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、ニッチであり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。

5

2




8

6

7

4

3

戦略的成長投資分野 >>  モビリティ  半導体関連  サークュラーエコノミー

## 8 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、冷媒用銅管

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)

## 7 半導体



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、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、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)、  
Univertical LLC、(株)坂本電機製作所、  
アルコニックス(株)

## 6 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電池材料を取り扱っています。

主な商材・製品・サービス：  
電池材料、電波吸収体

主な関連会社：  
アドバンストマテリアルジャパン(株)、  
ジュビター工業(株)、(株)ソーデナガノ、  
HONG KONG ANDEX ELECTRONIC  
MATERIAL CO.,LTD.、  
(株)坂本電機製作所、アルコニックス(株)

## 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、  
大羽精研(株)、ジュビター工業(株)、  
東海浴業(株)、FUJI ALCONIX Mexico S.A.de  
C.V.、ALCONIX CASTLE METALS AND  
CHEMICALS SDN.BHD.、アルコニックス(株)

## 1 航空宇宙

航空機向け部品を取り扱うほか、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：  
構造部品、エンジン部品

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、Waterlogic®

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 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、及び各種化学品の製造を手掛けています。

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)



# 夢みた未来を描く

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。



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。

## 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

2024年3月期(2023年4月～2024年3月)を報告対象期間としています。一部、2024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。



## CONTENTS



### 01.

#### アルコニックスの企業価値

##### Point

#### 新たな価値の提供を通じて「夢みた未来を描く」

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。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。積み重ねてきた企業価値について、ひと目で分かるようにお示しします。



### 02.

#### 新たな成長ステージに向けて

##### Point

価値を提供する領域をしっかりと見定める企業理念の実現に向けて、M&Aと積極的な成長投資により、アルコニックスグループは新たなステージへと進化していきます。マネジメントのメッセージや価値創造プロセスとともに、その成長への道筋をお示しします。



### 03.

#### アルコニックスの価値創造の源泉

##### Point

#### 素材と技術の融合により価値提供領域を拡げる

「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ています。新たな成長ステージに向けた具体的な戦略についてお伝えします。



### 04.

#### 持続可能な夢みた未来

##### Point

#### HESGにより持続可能な成長を実現

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)として掲げる当社の想いを、取り組みや成果、課題とともにお示ししています。



### 05.

#### 夢を実現する基盤

##### Point

#### 「夢みた未来」を実現する経営体制の強化に努める

コーポレート・ガバナンスは持続的な企業価値向上を実現するための重要な基盤です。ここでは、アルコニックスグループのガバナンス強化の成果と、社長×社外取締役による人的資本の重要性についての鼎談を掲載しています。



#### データセクション

##### Point

#### これまで積み上げてきた成果

経営に影響を与える不透明かつ不確実な外部環境や業界の変化に機動的に対応し、業績を向上し続けるためには、事業ポートフォリオを柔軟に組み替え・拡大することが重要です。その成果はこれまでの業績に反映されています。

- 0 アルコニックスグループの目指す姿
- 1 At a Glance
- 2 過去、現在、そして未来
- 4 こんなところに「アル」コニックス

- 8 CEOメッセージ
- 14 価値創造プロセス
- 16 CSOメッセージ
- 18 **SPECIAL FEATURE**  
アルコニックスグループの中長期成長戦略
- 20 中期経営計画2023の振り返り
- 22 中期経営計画2024を策定
- 24 CFOメッセージ

- 26 事業概況
- 28 競争優位性
- 30 事業部門別メッセージ
- 32 **SPECIAL FEATURE**  
アルコニックスの「総合力」をつくる現場

- 36 サステナビリティ
- 38 人的資本
- 43 社会
- 44 環境

- 48 コーポレート・ガバナンス
- 48 役員一覧
- 50 **SPECIAL FEATURE**  
CEO×女性社外取締役鼎談
- 54 コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方
- 59 役員報酬
- 60 リスクマネジメント
- 61 コンプライアンス

- 62 財務ハイライト
- 63 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



# MESSAGE FROM CEO

M&Aと積極的な成長投資の推進により

グループ経営を新たなステージに進化させることで

かつてない成長を実現してゆきます。

代表取締役  
社長執行役員CEO

手代木 洋

## 厳しい経営環境の中において 最低限の成果を獲得

/

2024年3月期の業績は、売上高174,901百万円、経常利益5,447百万円となり、対前期比で減収減益となりました。期中に下方修正を発表しましたが、さらに中国事業における貸倒引当金、子会社構造改革費用等の特別損失を計上するなど、非常に厳しい1年でした。この要因を端的に言えば、市場環境の回復が当初の想定よりかなり遅れたということです。

まずは当社の注力領域である半導体や自動車関連製品の需要低迷が長引きました。コロナ禍におけるサプライチェーン混乱の影響により、お客さまも「義に懲りて膾を吹く(あつものにこりてなますをふく)」ように安全在庫を持ったのですが、それが需要回復の遅れにより想定した以上に使われず、新たな発注が減少しました。さらに、当社の祖業である軽圧・伸銅業界においては、出荷量が2年以上にわたって前年同月を下回り、ニッケル相場も10か月以上連続で前月を下回る水準となりました。結果として、当社が属する非鉄金属業界は、不安定かつ先行き不透明な状況となりました。また、人件費や物流コストの上昇、中国経済の停滞なども大きく影響しました。中国の経済成長は続いています、その伸び率が鈍化したことで、モノの流れに変化を引き起こしました。

遑って2022年3月期は、それまで積み重ねてきた取り組みと市況の追い風が重なり、過去最高の経常利益11,009百万円を達成、2023年3月期も経常利益は8,176百万円と、過去2番目に高い水準でした。こうした好業績も、コロナ禍におけるスマートフォン、パソコン、タブレット、また、DIY用に購入された電動工具、大掃除用の掃除機など、巣ごもり需要による市場の追い風が背景にありました。このように、当社業績は市況や需要動向の影響を避けることはできませんが、当社はその渦中において、安定的に業績を確保するための基礎体力づくりに取り組んできました。これより、私たちの取り組みについて、いくつかお話しさせていただきます。



## CEOメッセージ

真の「融合」に向けた基盤強化により、  
さらなる成長を実現する

アルコニックグループは、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に貢献する様々な価値を創造し提供しています。コロナ禍をはじめ、地政学的リスクの高まりなどから、内外の市場環境の不確実性が増し、将来を見通すことが難しい時代となりました。コロナ禍の経済活動が制約された環境下において、当社グループは成長への基盤づくりとして、内部統制の強化やインフラ基盤の構築に取り組んできました。例えば過去5年間でアルコニック単体の販売管理費が大きく増加していますが、そのほとんどは人件費に充てられています。M&Aによりグループ会社が増え続ける中で、成長に伴う歪みを防ぐため、管理部門を中心に人員を増強し、また待遇を充実させることで体幹の強化を図りました。また、組織改編にも積極的に取り組み、手薄になっていた情報システムや監査、総務・人事、法務といった“守り”を担う部門を充実させました。そして、2023年に経営企画部を「経営企画部」「事業戦略部」及び「業務管理部」に3分割し、“攻め”における役割分担を明確にしました。これを組織改編の最後に行ったのは、足腰が整っていない状況で経営企画を担う部門を大きくしてしまうと、増え続けるであろう新事業やグループ会社を支えきれなくなるの

が明らかであるため、守りである経営基盤の構築を優先したのです。結果、内部統制が強化されたことで、各グループ会社とのシナジーを最大限活かすためのグリップが、これまで以上に効くようになったことを実感しています。

当社は、商社流通機能と製造機能の「融合」を掲げていますが、これまでの「融合」というのは、どちらかという単なる「結合」に近いものであったと反省しています。内部統制を進めシナジー創出を実現させる基盤を整えたことで、一つの結合が新たな大きいエネルギーを発生させる、真の意味での「融合」を実現できる体制が整ってきたと考えています。

M&Aは次のステージに。  
これからのグループ経営の礎を築く

2024年5月に発表した「中期経営計画2024」では、戦略的成長投資領域として、「モビリティ」「半導体関連」「サーキュラーエコノミー」の3分野を設定しました。これは、従来の注力3分野（自動車、半導体、電子材料・電子部品）を変更したわけではなく、また、飛び地に行かないというポリシーを変えたわけでもありません。前述の通り、内部統制の強化により基礎体力がついたので、注力分野を少し広めたということになります。これまで少し受け身の部分があったM&Aや新規事業投資についても、能動的に足りない部分を発掘し積極的なアクションを取ってゆきます。当社グループは非鉄金属におけるONE-STOP総合ソリューションプロバイダーとして、ワンストップで提供できない部分、すなわち「ミッシングリンク」を埋めるべく非鉄金属分野やモビリティ、半導体やその製造装置分野、またリサイクル領域において、さらなるM&Aを心掛けてゆきます。ただ、全てをM&Aで買収するのではなく、事業の確度や規模に合わせて、部分投資なども積極的に仕掛けてゆく考えです。

こうしたM&Aを進めていくにあたり、これまで培った経験・情報・人脈から形成された、いわゆる「目利き力」だけでなく、合理的な判断力も重要になります。目利き力というと、ひとつ間違えると直感的・本能的な判断となり合理性に欠ける部分が出てきます。もちろん、直感的判断が時に必要になることも否定はしません。ただ、そこに至るまでの合理的な判断はやはり欠かせないものであると考えます。案件ありきでは

なく、どこに投資することで会社として成長できるのか、データや資料を揃え合理的な判断を行わなくてはなりません。その上で、

最後に目利き力を発揮させます。それがアルコニック独自の価値創造につながっていくのだと思います。

また昨今、「資本コストや株価を意識した経営」の重要性が高まっています。M&Aや投資についても、対象企業のROA、ROEなどを確認し、当社の資本コストをベースに資金調達的手段から、最終的にそれが案件として成立するかどうか、すなわち期待されるフリー・キャッシュ・フローを生み出すことができるかどうか等を、まずはしっかりと検討しなくてはなりません。そして最後に大事になるのが、そのM&Aや投資に「義」があるかどうか、アルコニックがやることに「正義」があるのかということです。アルコニックがやるべきと判断でき、なぜそれをやったのか、その理由を説明できる案件のみに絞ります。客観性・合理性の部分も大事ですが、数字で表せない定性的な面に関しても軽視することなく、総合的な判断をしてゆくことが今後の当社のM&A方針です。

グループ会社の自律成長を促すことが  
本社としての役割

アルコニックグループのグループ経営を推進するために何が重要かという、グループ会社の「自走力」ではないかと思っています。当社はまだ選択と集中を行う段階ではありません。ポートフォリオの入れ替えは常に検討していきませんが、拙速にそれを進めるということではなく、グループに入っていた企業は自走力、これは自律成長力とも言い換えられますが、そこをまずはしっかりと伸ばしていくことが重要であり、それが新たなシナジーや融合の可能性を高めるのだと思います。

自律成長力を促すために、アルコニック本社が特に力を入れているのが、グループ各社の設備投資の支援です。本社の役割は、グループ会社の成長のための大規模投資をリードしていくことです。現在、グループ各社で様々な戦略的投資が実施されていますが、そのほとんどを本社が主導しています。具体的な事例としては、アルミ銅センター株式会社による北九州のリサイクルセンター拡張やUnivertical LLCによる中国第2工場（銅陵）の設立、株式会社ソーデナガノによる米国カンザス州での工場新設などです。こういったグループ会社によるグループ会社のための設備投資を本社が主導し、積極的に支援することで、グループ会社の自走力向上に期待していききたいと思います。ある程度自治権

## 新たな成長ステージに向けて

を持ち自律成長してもらおう一方で、大きな方向性や大型の設備投資などについてはしっかりと監督していく。この匙加減は非常に難しく、私としても経験を積んでゆくしかないと認識しているところですが、これがグループ経営の推進において、本社に求められる機能・役割なのだと思います。

## アルコニック独自の強み

当社の強みはフレキシビリティ、レジリエンス、すなわち柔軟性と反発力、打たれ強さにあります。当社は日商岩井株式会社（現：双日株式会社）の一事業部門がスピニングアウトして設立された会社です。常に未来を模索しながら、M&Aにより製造業を取り込み成長し続けたことで、現在のユニークな企業体になったという経緯があります。結果として、一本足打法ではなく、ある事業が低調でも他の事業で補えるといった、バリエーションに富んだ事業展開となりました。冒頭でお話したように2024年3月期の業績は、市況の影響を受け決して納得のゆく業績ではありませんでしたが、逆に、これだけ悪い経営環境下でも50億円以上の経常利益を稼ぐことができているとも言えます。

機関投資家の方々や同業他社から見ても、当社は全体像がつかみづらいユニークな企業グループであると言えます。このような点は、逆に当社の強みだと私は思っています。非鉄金属分野を中心に、収益源を限定することなく様々な事業で成長を続け、また、一方でM&Aにより製造機能の領域を拡げ続ける当社において、成長の部分に少し目が向きすぎてしまったがゆえに、人的資本等への経営資源の配分が後手に回ってしまいました。それが結果として成長の歪みを引き起こ



## CEOメッセージ

## 新たな成長ステージに向けて

していたのですが、経営基盤が飛躍的に充実した現在においては、今後いかに能動的に仕掛けていけるかが問われてくるのだと思います。

### 従業員に感謝し、 幸せに働ける環境を構築する

企業の成長において、人財が重要であるというのは共通した見解です。個人的な思い入れでお話をさせていただきますが、当社は前述の通り、日商岩井株式会社の一事業部門がスピンアウトして設立された歴史があります。ポートフォリオの再編において、ファンドを引き受け元にして再生を図ったと言えば聞こえは良いですが、その過程において綺麗ごとだけでは済まされないような苦しい局面をいくつも乗り越えてきました。だからこそ、縁があってこの会社に入社し働いてもらえるというのが本当にありがたく、従業員にはできるだけ楽しく気持ちよく働いてもらいたい。これは私だけでなく、当時を知る経営幹部全員の想いです。もちろん、給与を大幅に上げることができれば、それが一番良いのかもしれませんが、それは収益との関係もあり現実的ではありませんし、それだけが従業員の幸せにつながると思えません。ただ、給与面を含めこの5年間で足りないところにはかなりのテコ入れをしてきました。例えば、産休・育休、介護支援に関する制度は法定以上に厚くしていますし、新卒入社の新卒給を総合商社と同等の水準まで高めています。また、研修メニューを拡充して受講の機会を増やし、キャリア希望・異動希望申告制度を改善し、内部通報制度のルートも増やしました。さらには従業員との個人面談の機会を増やし、従業員の意見を直接聴き取ることができる仕組みも導入しています。会社としてできることは極力全て応えることで、従業員には意欲とやりがいを持って日々の業務に取り組んでもらいたいと考えています。

女性に限らず共働きの従業員が、安心して育児に専念しながら希望するキャリアを実現できるような環境や制度づくりを推進するとともに、多様な働き方ができる柔軟性の高い勤務制度の導入、運用も積極的に進めています。多様な人財が活躍できるような土壌をつくることで、結果的に企業価値の向上につながると思います。

今後も、サクセッションプランを含めて人事制度は継続して改善していく予定ですが、完璧な人事制度というものはありません。制度以前の問題として人権に配慮した上で日々柔軟に



人事制度を見直しながら、いつの時代においても従業員一人ひとりが少しでも働きやすい環境を提供することに努めてゆきます。

### リサイクルの範囲を拡げ環境・社会へ貢献

重要なステークホルダーの一つは「社会」です。次期中期経営計画やビジョンを策定する際、従業員のエンゲージメントやモチベーションを高めるためにも、社会貢献を会社の中のどこに位置づけ、どう具現化していくのかということが問われます。当社の重要課題はH(人財)、E(環境)、S(社会)、G(ガバナンス)。そのうちのEとSに貢献する領域として当社が重視しているのが、リサイクル、再生可能エネルギーの活用、廃プラスチックの削減の3点です。

1つ目のリサイクルに関して、当社は以前より非鉄金属のリサイクル事業に取り組んでおり、その実績と知見には市場からそれなりの評価をいただいていると自負しています。また、グループ会社であるアルミ銅センター株式会社では大阪と北九州にスクラップヤードを有しており、さらに北九州市若松区に約27,000㎡の土地を取得し、2025年より操業を開始する予定です。当社を含めリサイクル事業会社の多くは、スクラップ

の収集において選り好みをしています。例えば非鉄金属の含有量が90%なら歓迎するが、非鉄金属の含有量が20%しかないのであれば取り出すのが大変だから欲しくない。スクラップの中にも松・竹・梅があるということです。新しいリサイクルセンターにおいては自分たちで選別を行い、回収の裾野を広げてゆきます。より多くのスクラップを集めることによってリサイクルレシオを高め、カーボンニュートラルに貢献していく。リサイクルセンターの拡大を通して、取引先の細かなニーズに応えられるようにすることで、集荷量・販売量を増やし、安定供給や環境負荷の低減といった価値を社会に提供してゆきます。

2つ目の再生可能エネルギーの活用においては、グループ内の製造やリサイクルを担う会社でカーボンニュートラルへの取り組みを進めるべく、太陽光パネルを積極的に導入しています。工場の新設や増改築の度にパネルを導入し、購入電力の消費を抑える取り組みを実施しています。

3つ目の廃プラスチックの削減というのは当社が取り扱うUV浄化型の浄水器「Waterlogic®」で、水道直結型と卓上型の製品があり、炭酸水の出るモデルもあります。当製品のような水道水利用型の浄水器が普及すれば、ボトル交換に伴って生じるプラスチック廃棄物の削減につながります。また、結果として物流の2024年問題の改善にも貢献することが可能になります。これが、当社としてのSDGsや企業活動を通じた社会貢献につながっていくものと期待しています。

### 全てのステークホルダーの皆さまに 価値を提供する

私はステークホルダーのトップは従業員だと明言していますが、基本的には順不同であって、株主さま、取引先、社会、全てのステークホルダーが重要です。そして企業価値向上のためには、HESGのHとSに関する課題、つまり人権の尊重、生活・社会基盤の充実への貢献、人財マネジメント、サプライチェーンマネジメントに対する特段の配慮が必要と考えています。

株主さまへの還元については、安定的な配当の継続を最優先に、2022年に指標として導入したDOEの目標値を3%以上に設定しています。今後も、利益が積み上がっていく限りは、安定した株主還元という形で株主の皆さまのご支援にお応えしていくつもりです。

強みの中でお話ししましたが、当社は捉えどころがないのが特徴だと思っています。捉えどころがないもの同士を本当の意味で融合させる。それをできる体制が整い、様々な意思決定や積極的な設備投資を、本社、グループ会社を通じて休むことなく加速してゆきます。5年にわたる内部統制の強化で、成長のための基盤はさらにスケールアップしました。今こそ成長に向けたギアをもう一段上げる時です。これからのアルコニックグループに期待していただければ非常に嬉しいです。「夢みた未来」の実現に向けて、私がCEOとしてその先頭に立ち走り続けてゆきますので、引き続き温かいご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。



「夢みた未来」の実現に向けて、  
私がCEOとしてその先頭に立ち  
走り続けてゆきます。



# 価値創造プロセス

新たな成長ステージに向けて



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。

**ビジネスモデル(強み×事業)**

需要を見抜く **目利き力** で価値創出

需要を形にする **技術力** で価値最大化

**マテリアリティ**

- 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

事業基盤(ガバナンス)

**中期経営計画 2024** (P.22-23)

重点投資領域  
当社が強みとする既存事業領域を活用

基本方針  
「資本コストや株価を意識した経営」の追求

- 収益力強化・創出
- 資本活用と配分最適化
- 人財投資

**モビリティ**

- 次世代エネルギー関連素材(電池・水素)
- 軽量化・ギガキャスト関連
- ブレーキ素材・部品
- モーター・アクチュエーター素材
- 自動車用 熱管理・熱交換部品・素材
- レアアース・レアメタルなど

**半導体関連**

- 半導体素材
- 半導体製造装置用部品など

**サーキュラーエコノミー**

- グリーンアルミ
- リサイクル
- 都市鉱山など

**M&Aによる新たな企業の獲得**

2024年3月期

**経済的価値**

売上高 **174,901**百万円

経常利益 **5,447**百万円

親会社株主に帰属する当期純利益 **1,598**百万円

EBITDA **10,253**百万円

ROE(株主資本ベース) **2.9%**

ROIC(株主資本ベース) **2.8%**

1人当たりの稼ぐ力(連結EBITDA) **3.17**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

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



## グループ収益力のレジリエンスを強化し、新たな成長曲線を描く 「中期経営計画2024(2025年3月期~2027年3月期)」策定

アルコニックスグループは、グループ収益力のレジリエンスを強化し、新たな成長曲線を描く、「資本コストや株価値を意識した経営」を追求し、「商品・資本・人材」の好循環を生み出すことを基本方針とする中期経営計画2024を発表しました。

ここでは、中心となって中期経営計画2024の策定を進めたCSOの鈴木より、ポイントをご説明します。

### 攻めの視点で成長領域を再定義

中期経営計画2024における一番のポイントは、従前から注力3分野として定めてきた「自動車」「半導体」「電子材料・電子部品」の事業区分を深掘りし、将来の成長のために投資すべき領域を「モビリティ」「半導体関連」「サーキュラーエコノミー」として新たに定義したことです。

これまでの「半導体」「電子材料・電子部品」は、ともに自動車関連製品との結びつきが強く、「自動車」との区分が曖昧になってきてしまったため、当社グループが何にコミット

しているか、どのような会社なのかを、もうすこし分かりやすくかつ明確にする必要が生じていました。そこで「モビリティ」としてくり直し、非鉄金属(材料)から電子材料・電子部品、半導体関連、さらにはメガキャスト\*用の素材など、次世代自動車に向けて当社グループは何ができるのかという検討まで併せて行い、モビリティ関連事業として全てを含めることにしました。

「半導体」を「半導体関連」としたのは、当社グループが半導体そのもの、半導体の材料、素材だけでなく、半導体の前工程/後工程の両方の製造プロセスに関わっているものを取り扱っており、それを正しく伝えるため、「半導体及び半導体製造装置」という意味合いを含めて「半導体関連」としてくり直しました。

「サーキュラーエコノミー」は、経営理念において「環境親和型ビジネス」の創出を掲げていますが、精錬時の環境負荷を大幅に削減したアルミニウムや銅の製造を「サーキュラーエコノミー」という形で新たに定義づけし成長投資領域としました。お客さまからのグリーン素材(リサイクル素材)のニーズは年々拡大しています。

従来の注力分野というのは、M&Aで取得した製造機能をどう仕分けていくか、それらの最終顧客がどんな業界であるのかという認識と説明という意味合いが強かったと言えます。一方で成長投資領域は中期経営計画2024において、現状の当社グループの「モノづくり(技術)」と「素材」という2つの強みを収斂させることで拡大できる領域を成長投資領域と位置づけ、整理したものです。中長期的な視点で、今持てるものをどのように新たな価値につなげていくか、それを実態に合わせた形で明確にお示ししたというのが中期経営計画2024のポイントとなります。

\*「メガキャスト」はアルミダイカスト技術で、EVの車体全体を一体成形することができる技術です。

### 既存事業とのつながりを意識した 新事業展開

当社はM&Aの推進により事業領域を広げてきました。重要なのは、そこで蓄積された様々な経験をどのように未来への成長につなげていくかということです。金利上昇や人件費、物流費の高騰など、コストは上がり続けます。「資本コストや株価値を意識した経営」が求められている中、コスト上昇率

以上に成長率が高い事業でなくては企業価値は向上しません。つまり、事業の成長率を重視してポートフォリオを見直していかなくてはなりません。そのためにも、既存事業においてはROICを中心とした財務上の効率性向上を図りながら収益力をつけていく方針を基本路線としてゆきます。その上で、新規事業については、既存事業から派生するもの、今ある経営資源を最大限に活かせる手段を軸に、その新しい事業が将来企業価値を創造できる可能性があるかどうかを検討し、足りないものを補填しながら、事業を選択していくイメージです。すでに経験のある分野から強みを活かして新領域に進んでいくという方針なので、リスクも低減できるのではないのでしょうか。飛び地と言われる、全くの新規領域への展開はリスクコントロールの経験値の蓄積が少ないため、既存領域に新たな材料を加えていくことで事業を大きく広げていく、そのやり方が当社の新事業展開、ポートフォリオマネジメントにおいては妥当ではないかと考えています。

### 長期視点での経営戦略の構築を目指す

中期経営計画2024も従来と変わらずローリング形式をとっていますが、これを今後も踏襲するかどうかの議論は進めてゆきます。変化が激しく先行き不透明な時代において、短期的な計画を精緻に立てることの意味合いが薄れているからです。長期視点で会社としての大きな方向性は定めつつ、機動力を重視した戦略を推進することがリスクをコントロールしやすくし、またサステナビリティ戦略と併せて企業価値の向上を図る基準としても分かりやすいものとなるため、長期戦略を策定した方が当社にはしっくりくるのではないかと考えています。そのため、経営企画部を中心に、次期中期経営計画並びにビジョン策定チームを組成し検討を進めています。戦略を立てる際に意識しないといけないのは、リスクをいかにコントロールしていかれるか、いわゆるリスク資源を最大限活用する計画を策定することです。リスクのないところに成長は望まれません。リスクを把握しコントロールできる能力がある企業が、投資家の皆さまに投資していただけるのだと思います。

私はCSOとして、長期視点での経営計画の検討を進めるとともに、短・中期の戦略を着実に推進し、アルコニックスグループが描く未来を一つずつ実現してゆきます。

## MESSAGE FROM CSO



取締役  
専務執行役員CSO  
鈴木 匠



SPECIAL FEATURE

新たな成長ステージに向けて

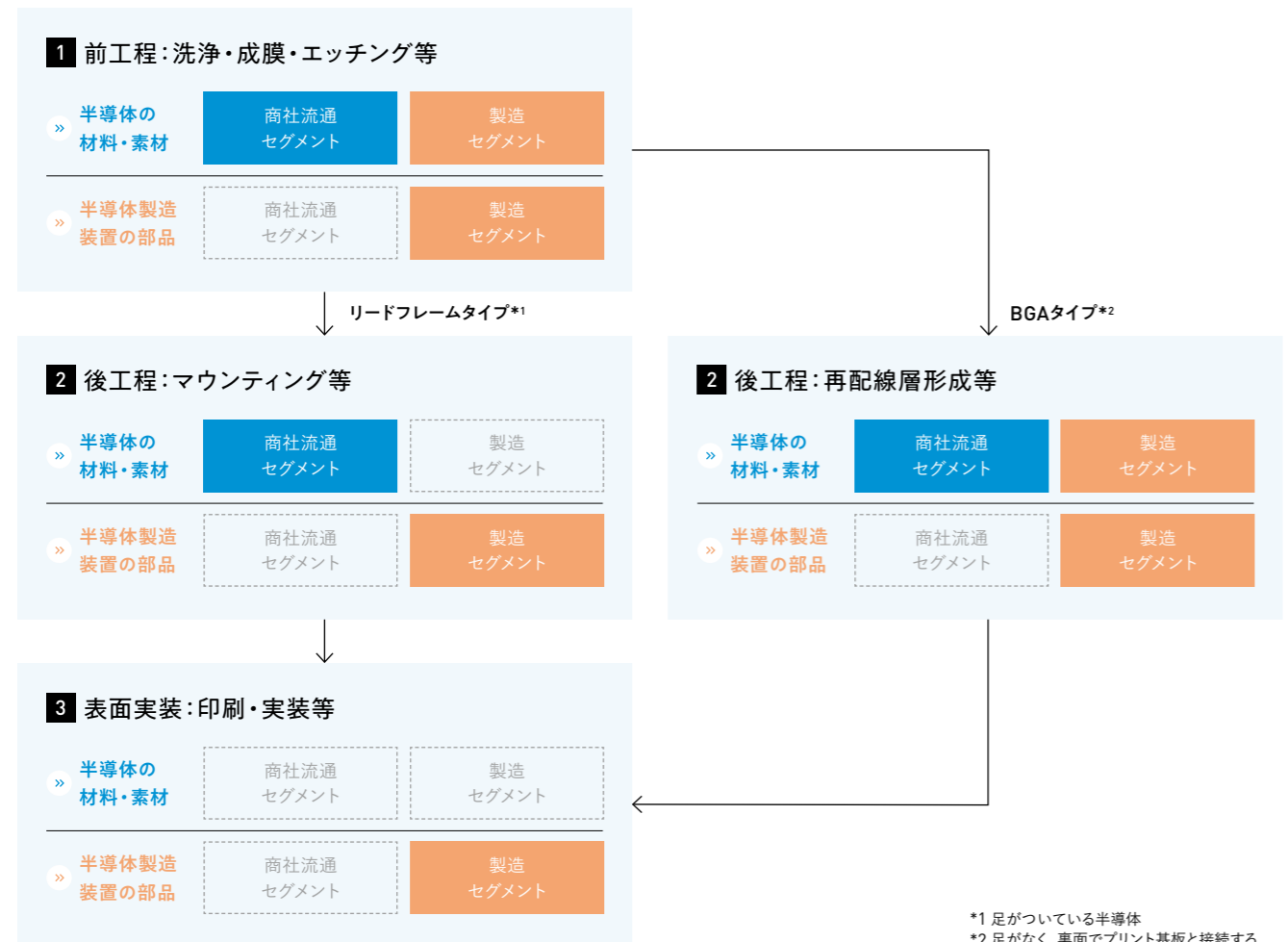
# アルコニックスグループの中長期成長戦略

アルコニックスグループは、中期経営計画をローリング方式で策定し、成長を機動的に捉えた戦略を推進してきました。今後は持続的な成長のため、さらに長期目線で目指すべき姿を描き、成長戦略に取り組むべく、中期経営計画2024においても戦略的成長投資領域を設定しています。

素材と技術を「繋ぎ・創り・選す」ループの中で、静脈産業の「サーキュラーエコノミー分野」に加え、動脈産業の「半導体関連分野」「モビリティ分野」は、アルコニックスグループが持つ優位性や潜在可能性を存分に発揮し、当社グループが価値を提供できる領域を拡げるための重要な分野として位置づけています。

## Strategy 1 半導体関連分野

当社グループは半導体市場の前工程、後工程、表面実装工程の領域において素材提供から製造装置部品加工まで幅広く関与しています。半導体はAIやデータセンター向け、車載向けにさらに需要が拡大していくとされています。前工程においては微細化、後工程においては高集積化を背景に、それらの部品においてはより精度の高い加工が求められています。さらにCVCでは新しいウエハ材料の探求と出資を行い、当社グループは半導体関連分野の基盤を盤石にし、技術の進歩と革新に対応していきます。



\*1 足がついている半導体  
\*2 足がなく、裏面でプリント基板と接続する

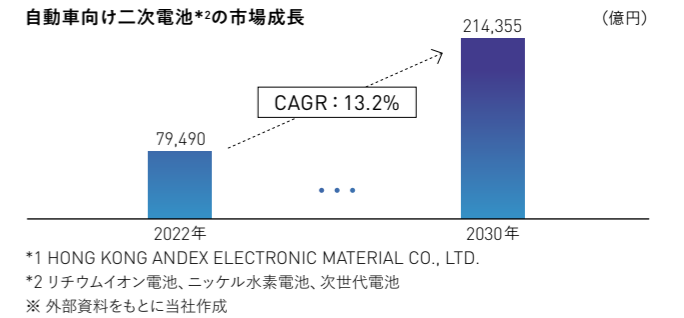
## Strategy 2 モビリティ分野

### 自動車向け二次電池

当社グループでは電池材料そのもののほか、外装材や機構部品を取り扱っています。

特にモビリティ分野ではNEV(EVやPHEV等)の普及により、リチウムイオン電池の市場が拡大し、これに伴い高容量化や急速充電対応等の高性能な電池の開発が進んでいくと考えられています。当社グループでは商社流通セグメントの電子機能材事業やアドバンストマテリアルジャパン株式会社(AMJ)で電池材料を取り扱い、製造セグメントの金属加工事業の株式会社ソーデナガノが金属部品の加工を行っています。また材料リサイクルプロセスではANDEX\*1が関与します。

特にリチウムイオン電池は市場が大きく伸びると期待されており、市場成長とともに当社事業の強化を図っていきます。



### 熱交換器(熱マネジメントシステム)

モビリティには熱マネジメントシステムが欠かせません。空調機器関連をはじめ、ラジエーターなどの車載用熱交換器、ハウジング材と呼ばれるEVバッテリーやモーターそのものを格納し保護する筐体にも、熱マネジメントシステムが必要とされています。非鉄金属は熱伝導性に非常に優れ、コストパフォーマンスも良いことから重宝されており、当社グループが最も強みを発揮できる分野です。NEVの普及に伴い、1台当たりに必要な主機モーターや搭載電池が増えたことで熱交換器は複雑化しています。熱効率の改善は電力消費量削減に直接的に影響し、航続距離の延長につながることから、様々な部品や加工品が新たに開発されています。また、熱マネジメントシステムそのものはモビリティのほか、エアコン等の空調機器、冷凍装置や冷凍ショーケースにも用いられています。

扱い、製造セグメントの金属加工事業では高精度プレス部品を製造する株式会社富士プレスや、空調部品を製造する株式会社富士根産業が深く関与しています。複雑化する熱マネジメントシステムの市場変化を敏感に察知し、ニーズに応えるため、関連領域を強化していきます。

当社グループでは商社流通セグメントのアルミ銅事業で銅管・銅板、アルミ管・アルミ板、チタン展伸材等の材料を取り



### アルコニックスグループのパーパスとビジョン策定



アルコニックスグループは素材と技術を「繋ぎ・創り・選す」ループで持続可能な社会に貢献します。当社グループが取り扱い、製造している原料・素材・製品の多くは、そのままでは用途が分からないものですが、全てが地球のどこかにいる誰かの暮らしを豊かにするためのものであるという誇りを持っています。これまでに当社グループは、原料・素材・製品の取り扱いと製造だけでなく、M&Aを通じた経営・技術の継承や地域社会との関わり深化にも取り組んできました。今後も当社グループは、ヒト、モノ、技術をグループ全体で縦横無尽につなぎ、ステークホルダーの皆さまそれぞれの「夢みた未来」を描いていきたいと考えます。そんな想いをグループ全体で共有するため、アルコニックスグループ経営トップの呼びかけを機に当社グループとしての新たなパーパスとビジョンの策定を進めています。



## 中期経営計画2023の振り返り

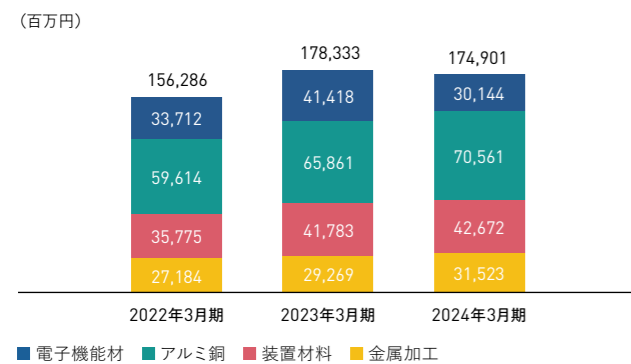
当社経営に影響を与える不透明かつ不確実な外部環境や、業界の変化に機動的に対応するため、現段階では毎年改定を行うローリング方式の3か年中期経営計画を策定しています。

### → 2024年3月期の総括

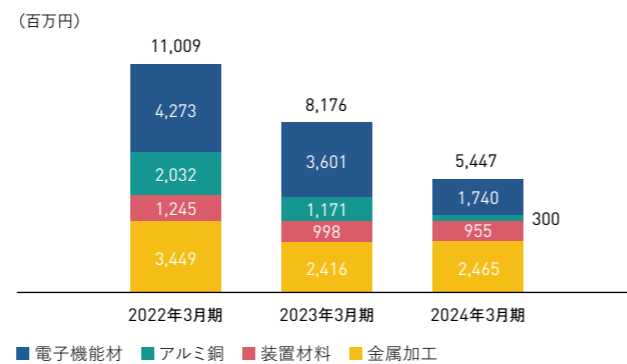
非鉄金属相場が低水準で推移したほか、特にニッケル相場においては当期を通して下落が続き、厳しい経営環境となりました。半導体は需要家の調整局面が長引き、半導体製造・実装装置関連の出荷が伸び悩みました。既存事業の成長投資として、グループ会社における海外工場の新設(株式会社ソーデナガノ・米国、Univertical LLC・中国)と国内設備投資(アルミ銅センター株式会社・北九州支店の新建屋の建築と移転)を実施しました。

(億円)	2023年3月期		2024年3月期		
	実績	実績	増減率	期初計画	計画差異
売上高	1,783	1,749	△1.9%	1,860	△111
利益目標					
営業利益	83	54	△34.9%	84	△30
経常利益	81	54	△33.4%	82	△28
EBITDA	132	102	△22.6%	128	△26
経営指標					
ROE(株主資本利益率)	10.5%	2.9%	△7.6pt	9.8%	△6.9pt
ROIC(投下資本利益率)	4.6%	2.8%	△1.8pt	4.5%	△1.7pt
DOE(株主資本配当率)	3.0%	3.0%	0.0pt	2.9%	+0.1pt

セグメント別売上高



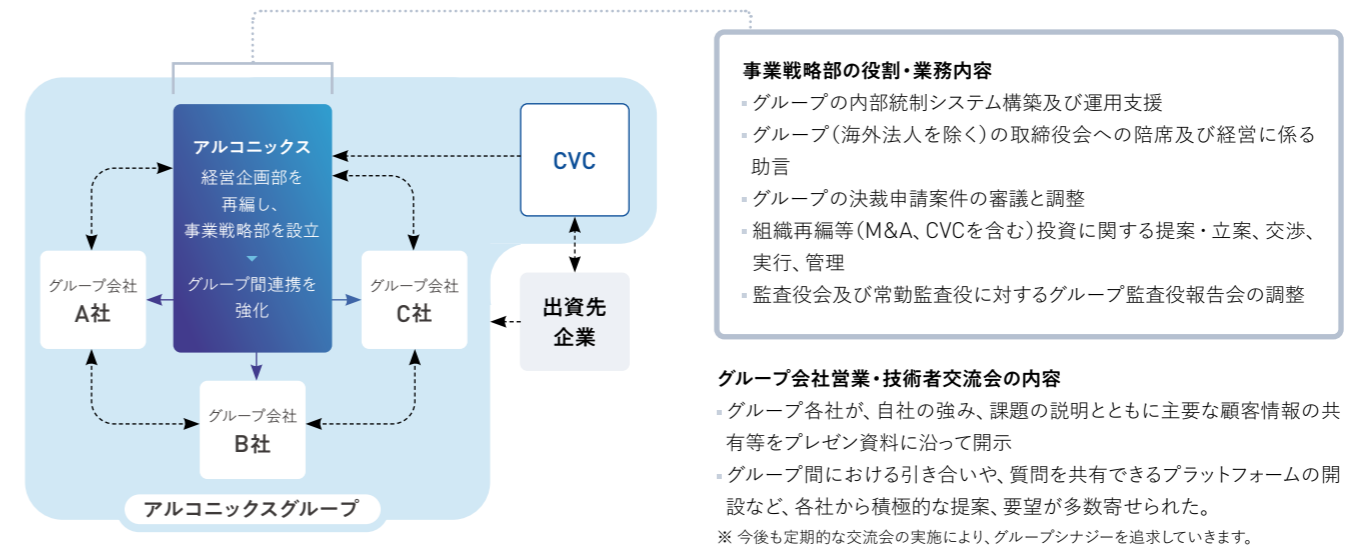
セグメント別経常利益



※ 端数調整の関係により数値が一致しない箇所があります。

### → 取り組み状況(成果と課題)

#### 事業戦略部を軸としたグループ会社営業・技術者交流会を実施



#### 施策1. 財務体質の強化

成果	課題
<ul style="list-style-type: none"> <li>資本効率改善施策として投資有価証券縮減やCMS(キャッシュマネジメントシステム)を通じた現預金の最適化</li> <li>有利子負債の圧縮と投下資本のコントロールの強化</li> <li>運転資本回転率の改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ROIC改善施策の個別組立</li> <li>投資効率向上に向けた取り組みの拡充</li> <li>成長投資のためのフリーキャッシュフロー創出</li> </ul>

#### 施策2. 人的資本の強化

成果	課題
<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年7月に一般職と総合職の職種を一本化</li> <li>物価上昇と中長期的な成長を考慮したベースアップを実施</li> <li>1人当たりの教育研修費7.9万円/年、教育研修時間15.5時間/年</li> <li>管理職に占める女性従業員割合(6.4%)の向上</li> <li>男女賃金差の縮小(管理職:83.8、非管理職:86.7、全従業員:56.4 ※ 男性100とした場合)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新卒従業員初任給引き上げと非管理職層のベースアップ</li> <li>福利厚生制度としての従業員持株会の拡充</li> <li>自律型人材を育成する研修実施</li> <li>グループ全従業員の戦略スキルを最適化する教育研修体系を提供</li> <li>女性活躍のさらなる推進</li> <li>多様な価値観、働き方を受容する育児・介護両立支援を推進</li> </ul>

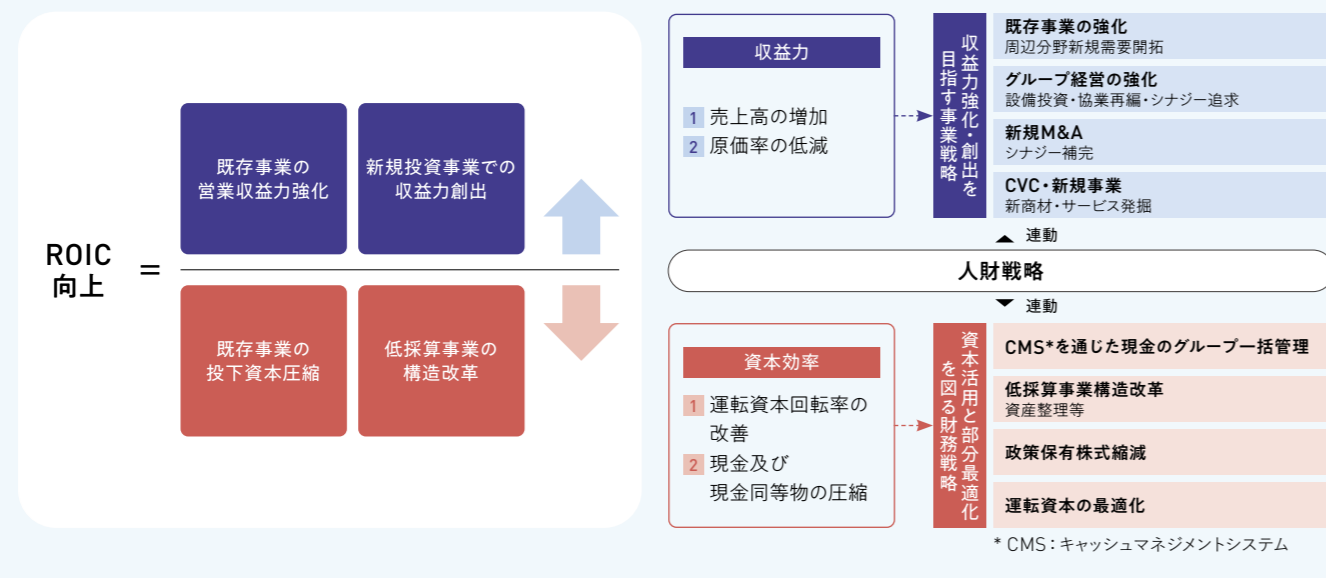
#### 施策3. ガバナンスの強化

成果	課題
<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ現状に沿った内部統制システムの基本方針の改定を決議</li> <li>ハンドブックの配布と研修の充実によるコンプライアンス理解度向上</li> <li>ガバナンス強化に向けたグループ管理体制と対経営層報告体制の見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>議論活性化と運営効率化に向けた各種委員会の構成・運用見直し</li> <li>グループ全体の非財務情報収集・集計・分析基盤の構築</li> <li>マッピングと統制・分担の見直しによるリスク管理体制強化</li> </ul>

## 中期経営計画2024を策定

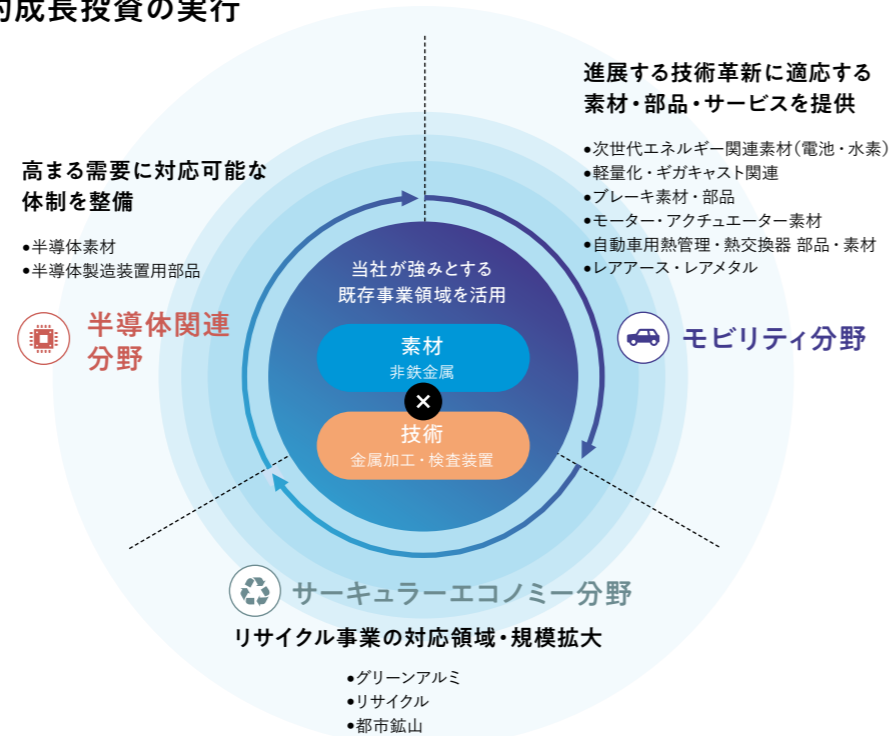
「資本コストや株価を意識した経営」の追求に向け、  
ROIC経営を推進

中期経営計画2024では「グループ収益力のレジリエンスを強化し、新たな成長曲線を描く」ことを目指すとともに、「資本コストや株価を意識した経営」を追求し「商品・資本・人材」の好循環を生み出すことを念頭に基本方針と重点課題を策定しました。



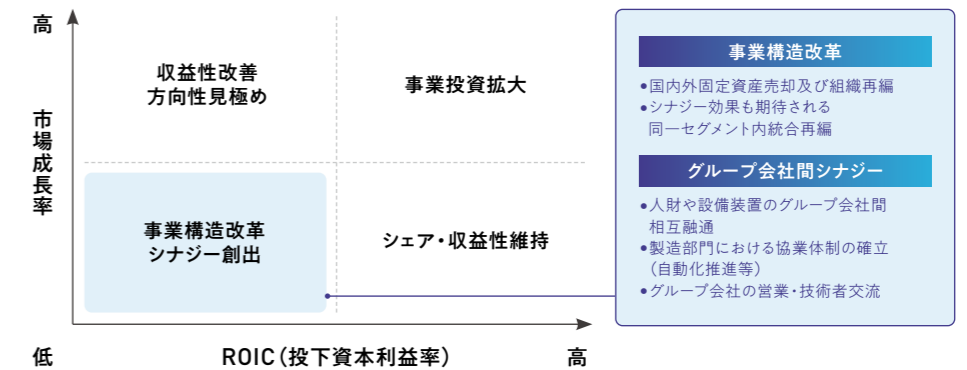
### → 持続的な成長に向けた戦略的成長投資の実行

これまで培ってきた非鉄金属等に関する「素材」の知見や金属加工・検査装置等の「技術」を最大限活用し、社会の需要構造の変化と技術革新に対応するために、当社は中期経営計画2024で戦略的成長投資として「モビリティ」「半導体関連」「サーキュラーエコノミー」の3つの分野を設定しました。これらの分野をもとに、新市場や新商品分野への積極的な投資を進めていきます。当社は素材と技術を「繋ぎ・創り・還す」ループで、持続可能な社会に貢献していきます。



### → 収益力のレジリエンスを図る事業ポートフォリオマネジメント

事業毎にROICや市場成長率を踏まえ事業性を検証し、高収益事業への重点投資や低採算事業の構造改革を行います。グループ会社間でシナジーを創出するための共通認識としてグループ全体視点の成長ストーリーを展開共有し、連携強化を図ります。



### TOPICS

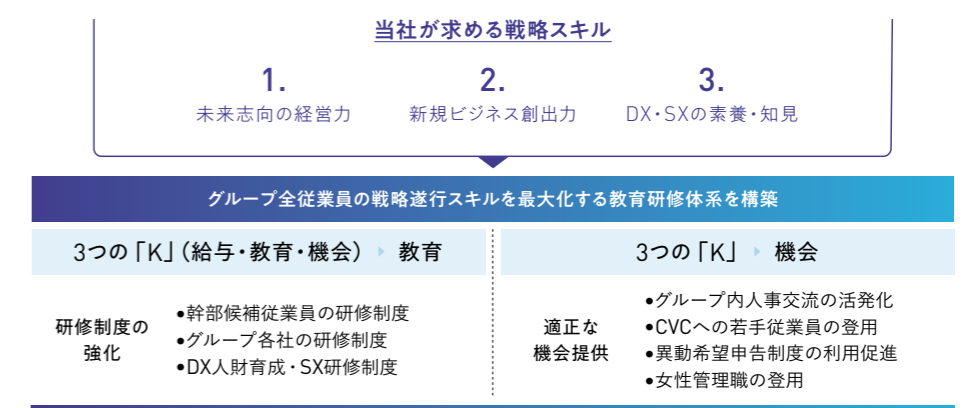


#### ▶ マークテック株式会社と東北化工株式会社の再編統合

グループ企業再編の一環として2024年5月に装置材料事業のマークテック株式会社と東北化工株式会社を再編統合しました。化学合成、粉末加工、分散加工など生産技術において共通項が多く協業関係にありましたが、これまで以上に多様な化学品の受託開発・受託生産が可能になります。このほか期待できるシナジー創出として、経営管理体制の強化はもちろんのこと、マークテック株式会社が持つ国内外市場における営業基盤の強みを活かし、付加価値の高い製品を拡販することにより、収益力の向上を目指します。

### → 経営戦略と連動した人財戦略の実行

当社の経営戦略を担い実行できる人財要件を特定し、採用・教育から能力発揮までの機会を一貫して提供し、人材への投資を行います。また人材不足に備え、安全な設備の導入やIT等の省人化への投資を推進します。



### TOPICS



#### ▶ CVC Team Catapult

事業戦略部のCVCチームが基点となり、営業部門横断のCVC月次ミーティング「Team Catapult」を運営しています。全営業部門を横断し、また役職を飛び越えたオープンディスカッション形式で、最新の研究開発や素材技術、商業的知見について議論します。意識の高いベテラン、若手が交わることで互いに刺激を受け、部門間連携の強化や若手の人材開発など、新規事業創出以外での波及効果が期待されています。



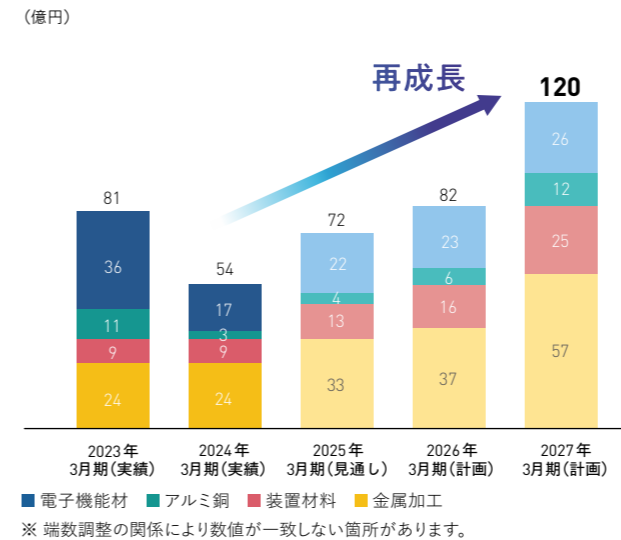
# MESSAGE FROM CFO



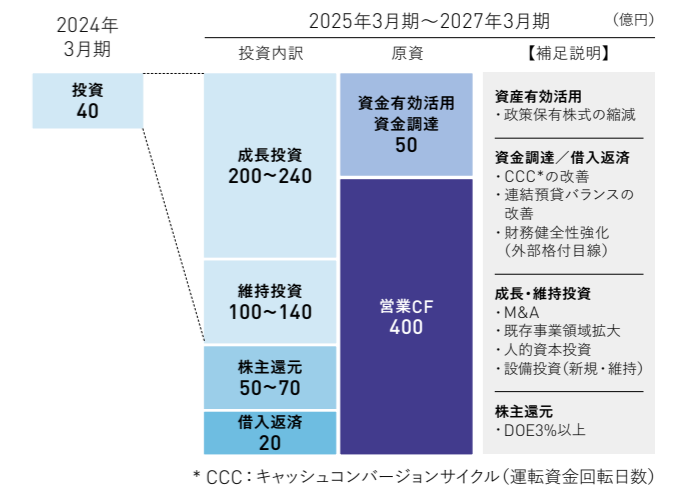
取締役  
執行役員CFO  
高橋 伸彦

## 中期経営計画2024 数値計画

### セグメント別経常利益計画



### キャピタルアロケーションイメージ



### 中期経営計画の進捗

(2024年3月期の成果と課題、2025年3月期の見通し)

2024年3月期は、売上高は174,901百万円(前期比1.9%減)、営業利益5,463百万円(同34.9%減)、経常利益5,447百万円(同33.4%減)となりました。また、中国での貸倒引当金及び子会社構造改革費用など特別損失の影響で、当期純利益は1,598百万円(同70.9%減)となりました。半導体製造装置部品や自動車関連ビジネスは堅調であったものの、ニッケルなど非鉄市況の下落、スマートフォンの需要低迷、製造業セクターでのコストアップなど経営環境が厳しく、前期比で減益となり、計画比でも未達という結果に終わりました。

2025年3月期は、半導体関連ビジネスが堅調に推移し、スマートフォン需要も今期後半から徐々に回復していくものと考えています。非鉄市況については足元では底を打った動きを見せており、前期のような市況低下によるマイナスの影響は限定的であると予想しています。こうした前提のもと、2025年3月期については、売上高185,000百万円(前期比5.8%増)、営業利益7,200百万円(同31.8%増)、経常利益7,200百万円(同32.2%増)、当期純利益4,500百万円(同181.6%増)を見込んでいます。

### アルコニックグループの成長に向けた財務戦略

当社が中長期的に成長していくための財務戦略としては、資本コストを上回る収益性を確保していくことが重要と考えています。当社では資本コストであるWACC\*を5%程度と認識しており、中期経営計画ではこれに対応するROICについてWACCを上回る6%以上を目標としています。またROEについては12%以上を目標としています。

ROICを向上させるためには、収益力の強化と資本効率の改善が必要です。

収益力の強化については、グループシナジーの発揮等による利益増強に加え、既存企業への追加投資による収益貢献も見込み、中期経営計画の最終年度である2027年3月期には経常利益12,000百万円の計上を計画しています。

資本効率の改善については、CFO就任以来進めてきたCMS(キャッシュマネジメントシステム)の活用により、現預金を今後3年間で6,000百万円縮減させる計画です。このほか、投資有価証券5,000百万円、運転資金9,000百万円の縮減も行い、バランスシートの改善も行うことでROICの向上につなげていきたいと考えています。

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

### 「資本コストや株価を意識した経営」に向けたキャピタルアロケーションと株主還元方針

キャッシュフローの配分については、今後の成長を加速させるため、今後3年間の営業キャッシュフローの約半分を成長投資に充当していく方針です。これまでと同様に、ニッチで技術力のある製造業を中心としたM&Aを積極的に行っていきます。投資判断の基準としてはROICを用い資本効率を重視します。

この他、2021年に設立したコーポレートベンチャーキャピタル(CVC)を通じた投資も新たな成長ステージに向けた中長期的に重要な施策として推進してゆきます。

2024年3月期の配当については、直近予想より1円増額し、年間配当額を55円に引き上げました。株主の皆さまへの還元につきましては、実額での安定配当を基本的な方針としています。現在、DOE3%以上を数値目標として掲げており、今後も安定的な株主還元を継続してゆきます。

### ステークホルダーの皆さまに向けたメッセージ

現在、当社はPBR1倍割れの状態であり、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てゆきます。そして、IR活動の中で成長戦略をより丁寧に説明し、株主・投資家の皆さまからご評価いただけるよう努めてゆきます。また、CFOとして健全な財務体質の維持やガバナンス体制の強化といった点にも十分に留意し、成長に必要な資金を迅速に調達できる体制を維持していきたいと考えています。

最近の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。当社が注力している非鉄金属のリサイクル事業を含め、非財務情報について、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、会社の中長期的な発展に向けて尽力してまいります。

## 事業概況

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。



## アルコニックスの価値創造の源泉

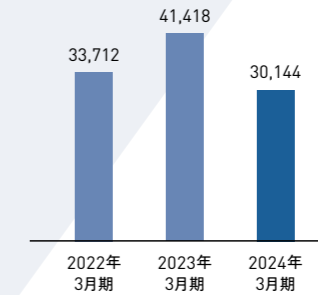


### 電子機能材事業

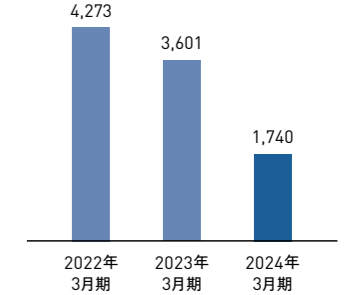
Electronic and Advanced Materials

スマートフォン・タブレット等の情報端末や電気自動車・ハイブリッド車などのエコカー、IT関連機器などに搭載される電子部品や電池などのコア部品に使用されている化合物半導体、結晶材料や非鉄金属素材、また、そのような部品の機能向上に不可欠なレアメタル素材等を取り扱っています。新規調達ソースの開拓を行い、こうした原料、素材の安定調達に欠かせない調達ルートの多様化に対応しています。

売上高  
(百万円)



セグメント利益  
(百万円)

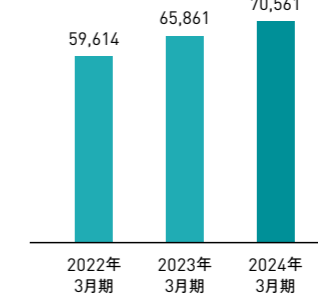


### アルミ銅事業

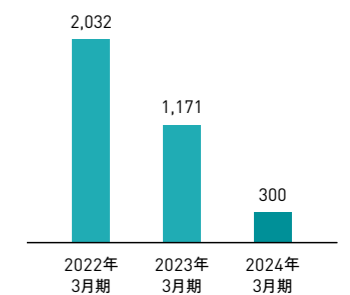
Aluminum and Copper

祖業であり優良な取引先と商権を持つ「製品」分野では、主に自動車、家電、半導体向けのアルミ圧延品、伸銅品等を取り扱っています。非鉄金属のリサイクルや再生原料等を扱う「原料」分野では、主に自動車向けのアルミ、銅スクラップ、アルミ再生地金のほか、マグネシウム地金や金属ケイ素等を取り扱います。脚光を浴びる脱炭素・循環ビジネスのさらなる拡大や、投融資・グループ会社との連携による新たな事業の創出に努めています。

売上高  
(百万円)



セグメント利益  
(百万円)

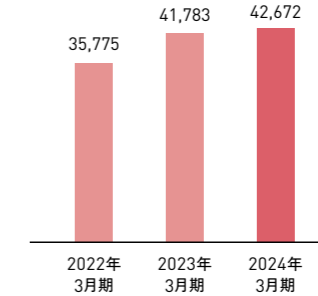


### 装置材料事業

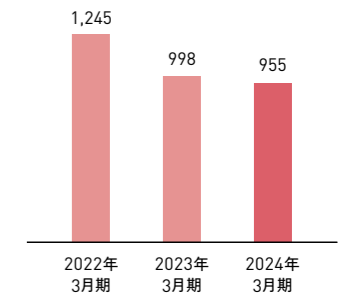
Equipment and Materials

M&Aの推進によりグループ入りした製造子会社で構成され、当社の新たな収益の柱として成長を続ける分野の一つです。主に部品や製品の検査・測定に関連する装置や、自動車及び半導体などの分野で使用される材料を取り扱っています。

売上高  
(百万円)



セグメント利益  
(百万円)

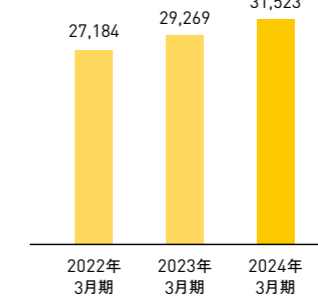


### 金属加工事業

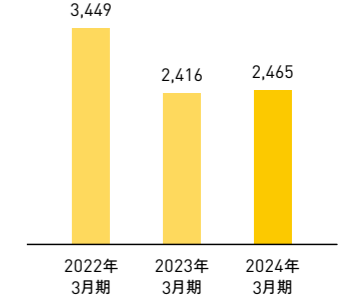
Metal Processing

国内有数の製造・測定・分析設備及び卓越した加工技術を持つ「人材」を強みとして、主にスマートフォンやタブレット端末、半導体、自動車、航空・宇宙分野で使用される各種加工部品の製造を行っています。また、培ってきた加工技術の応用による他産業機器分野への展開にも取り組んでいます。

売上高  
(百万円)



セグメント利益  
(百万円)





# 競争優位性

## 経営資源分析 (VRIO)

### 電子機能材事業

#### Value | 経済的価値

- 社会のデジタル化の加速による技術革新が伸張り、取扱商材の需要が拡大。
- 当社の提供する高機能対応商材や供給安定性確保などのサービスは需要家からの評価が高く、成長性も高い。
- 自動車の電装化、NEVの増加、デジタル機器の需要増大に伴い、省電力モーター、電子デバイスに使用される、ニッケル・錫などのベースメタル、レアメタル、レアアースの需要も継続的に拡大。

#### Inimitability | 模倣困難性

- 電子部品・半導体・電池分野での高い市場シェア。ニッチなテック素材分野での高い市場占有率。
- ニッケル、錫、レアアースなど足元の需要が変動する中、成長分野ヘリソースを投入し、収益を拡大。
- CVC活動を通じたテック素材分野での新規性・先進性を持った事業投資展開。

#### Rarity | 希少性

- ニッチなテック素材分野における用途市場や先端技術・周辺技術に精通した人財による専門性の高い情報提供と戦略提案を実現。
- 顧客ニーズに即したきめ細かな対応。
- 幅広いベースメタル、レアメタル、レアアースの取扱実績、サプライヤーとの強固な関係により、顧客ニーズへの的確、迅速な提案が可能。
- 世界規模での資源ナショナリズムや地政学的リスクへの対応、代替原料ソースの情報、顧客への提案が可能。

#### Organization | 組織

- 市場構造や商品特性に関する豊富な知見の組織的な蓄積。
- テック素材分野での幅広い顧客網、業界ネットワーク。
- 的確なニーズの把握力と事業企画・提案力、顧客志向。
- 多種にわたる金属原料の需給バランス分析や商品知識に基づく、情報サービス、原料調達力、営業力。

### アルミ銅事業

#### Value | 経済的価値

- リサイクルビジネスの拡大・深化に伴う、拠点拡大による取扱量・品目の増加、水平リサイクル・カスケードリサイクルの推進。
- AIの成長が本格化する中、GPU向けデバイス用としてリードフレームの成長が確実に見通され、それに伴う銅板条の需要が拡大。
- 水電解装置向け需要の伸長や日本材チタンの医療向け使用の着実な広がりにより、新たな取扱商材の拡大が見込まれる。

#### Inimitability | 模倣困難性

- 国内の主要な伸銅品・電線・製錬・軽圧品・建材などのメーカーとの長い取引実績。

#### Rarity | 希少性

- 長年にわたり積み重ねたアルミ・銅のスクラップ・再生原料を中心とした多くの取引先との実績と、緊密な関係をベースとした、集荷力・資金力・販売力。
- アルミ材やアルミ加工品、リードフレーム、銅板条、チタン・純ニッケル等の各種非鉄金属の商材で、従来の用途における豊富な知見と、そこから生じる新分野に対する先取りした取り組みを国内、及び海外で展開していく能力。

#### Organization | 組織

- 原料事業での長い経験によって培ってきたノウハウ。
- 長年にわたり取り組んできたリサイクル事業を活用した資源循環の仕組み(クローズドループリサイクルシステム)の構築。
- アルミ銅センター株式会社、アドバンストマテリアルジャパン株式会社、マークテック株式会社などのグループ会社との連携による新たなリサイクルビジネス創出。
- 専門的な知見・展望を持つ人財が豊富にあり、グローバルに活躍できる実力を有している。

### 装置材料事業

#### Value | 経済的価値

- ニッチな商材、特徴的な事業形態。
- あらゆる産業に携わる裾野の広さによる強み。
- 豊富な顧客情報により市場動向の把握が早い。

#### Inimitability | 模倣困難性

- グループ会社個社の規模では実現できない投資。
- 大手の会社では間尺に合わず対応できないソリューションを提供可能。
- グループ会社個社独自の海外ネットワークを保有。

#### Rarity | 希少性

- 競合の少ない市場、高シェアを獲得。
- 利益最大化の追求が容易。
- 少量多品種への対応が可能。

#### Organization | 組織

- アルコニックス本社営業本部、商社流通セグメントとの協業。
- 金属加工事業のグループ会社とのシナジーを得やすい。
- グループ内検査設備を活用しての受託検査ビジネスの推進。

### 金属加工事業

#### Value | 経済的価値

- グループ内で切削、研削、プレス加工等小型から大型までの設備が揃う。
- 薄板から厚板、アルミ・銅・鉄・SUS、板から棒まで精密加工が可能。
- 高精度な測定機器の充実。

#### Inimitability | 模倣困難性

- グループ各社に蓄積された顧客情報。
- グループ内の人財交流による技術伝承。
- グループ内バリューチェーンを構築の上ワンストップ化を目指す体制。

#### Rarity | 希少性

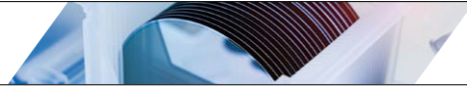
- EV用電池部品、水素エンジン用部品や医療ロボットといった特殊な技術力を保有。
- 精密加工に長けた熟練工の存在。
- 豊富な加工手法。

#### Organization | 組織

- アルコニックス本社からの資金面バックアップ。
- 地域戦略を踏まえたグループ内での製造多極化、平準化の追求。
- 金型の設計、製作のグループ内共有検討。

## 事業部門別メッセージ

### 電子機能材事業



執行役員  
電子・機能材本部長\*  
木山 茂

#### 高機能素材や新規商権の確立で収益拡大を目指す

2024年3月期は期初より地金市況の低迷が続き、特にニッケル市況の継続的な値下がり全体収益に影響し、大幅な減収減益となりました。需要市場ではスマートフォンの販売が前期より回復するも、販売台数の伸長率は従前を下回りました。その中でも弊社の取扱商品群は一定の販売を確保し、収益に貢献しました。

2025年3月期については、前期の地金市況低迷の影響は底を打ち反転が期待されますが、為替変動なども加味し回復は一定程度と見通しています。またスマートフォンなど民生分野での回復の推移は緩やかであると見込み、販売数量も前期並みと計画しています。中長期的には、より高機能な素材への進化が求められる半導体、二次電池等の分野をはじめ、CVCの活用を通じた先端技術に関わる商材開拓をより一層深め、「素材」「モノづくり」の分野における新規商権を確立し収益の維持拡大を図ってまいります。



執行役員  
大阪支店長 兼 大阪営業部長\*  
大内 冬樹

#### リサイクル原料の需要拡大を捉え、成長分野に投資

2024年3月期は、金属市場全体の需要低迷、相場低迷の悪環境が続きましたが、大阪支店は二次電池や電子部品の限られた成長分野への売上を伸ばし、また、リサイクル原料ニーズ拡大への流れに乗り、増収増益で終えることができました。

2025年3月期については、前期に続き、金属需要及び相場の回復はあまり期待できませんが、引き続き、アルミ合金、ニッケル、錫などのベースメタル、レアメタルや、レアアースなどの得意とする金属原料トレードに軸足を置き、成長分野に営業リソースを投入します。また、顧客ニーズが高まる、リサイクル原料調達拡大や、地政学的リスク回避を目的とした代替原料ソースの提案を行い、将来を見据えた収益の維持拡大を図ってまいります。

### アルミ銅事業



執行役員  
非鉄原料・産業資材本部長  
須藤 昭寿

#### サーキュラーエコノミーの拡大・深化に注力

日本国内の自動車生産は回復し、同用途のアルミ原料取引は増加して売上高は増加したものの、主要な取引需要分野であるアルミ軽圧品・伸銅品の生産・出荷量が2年以上にわたって前年同月比マイナスとなりました。全体として需要が低迷し、非鉄金属相場が低水準で推移したことにより原料取引の収益率が低下、さらに金利上昇や円安、物流などの諸々のコスト増加分の販売価格への転嫁遅れによって、経常利益は大幅なマイナスとなりました。

2025年3月期以降は、当社グループ会社と連携して、サーキュラーエコノミーの実現に向けたリサイクルビジネスの拡大・深化の促進、アルミ銅センター株式会社との連携によるリサイクル原料の取扱数量・取扱品目の増加、国内の空白地域におけるリサイクルヤードの構築に取り組んでまいります。



執行役員  
軽金属・銅製品・チタン本部長  
都築 博幸

#### さらなる飛躍へ向けた足場固めの1年

2024年3月期は全体として軽圧品・伸銅品の出荷は鈍く、加えて米ドル金利の上昇と半導体需要の後退期が一致し、大変厳しい事業環境でありました。

一方で、2025年3月期は市況の転換が着実に見えてきていること、脱炭素の需要も捉えだしていることに加え、医療向けラインナップも加わり、さらなる飛躍へ向けての足場固めの1年であると考えています。半導体後工程、EV、eVTOL、水電解装置、医療等を中心的な需要分野とみなし、目下の課題に挑みゆく1年としていく所存です。

### 装置材料事業／金属加工事業



常務執行役員  
コーポレート部門 経営企画部長  
兼 事業戦略部長\*  
井上 宏朗

#### 技術・営業交流でグループシナジーをさらに強化、生産の多極化へ前進

当社は非鉄材料を扱う商社との生い立ちに、より親和性の高い「金属加工」への展開をM&Aにより図ったわけですが、つまり当社の「金属加工事業」は「垂直統合戦略」の結果と言えます。2024年7月に新たに福岡県にある株式会社坂本電機製作所がグループに加わりましたが、これにより今まで手薄であった半導体製造における後工程にも参入することとなり、当社バリューチェーンにおけるさらなる付加価値を創造できたものと考えています。また、当社グループにおける最適生産も検討を進めています。当社グループでは切削、プレス設備が潤沢にあることから、今後グループ間での技術者交流を図るとともに生産の多極化を進めてゆきます。

一方、「装置材料事業」は当社「多角化戦略」の産物と言えます。事業一つひとつはニッチで特徴ある商材・事業形態ですが、当社グループに入ることによって「金属加工事業」を補完し、また「商社流通」との協業を通じてさらなる新市場への発展を遂げることが可能となります。2024年6月に初めてグループ会社営業・技術者交流会を開催いたしました。自社の強み・課題を開示するとともに顧客情報共有や共通プレゼン資料作成、さらにはグループ間で引き合いや質問を共有できるプラットフォーム開設などの積極的な提案、要望が多数出されました。今後もこのような機会を通じグループシナジーをますます追求してまいります。

\* 2024年3月末時点



# SPECIAL FEATURE

リチウムイオン電池向けの機構部品から金型設計・製作、各種機械装置の製造まで、幅広い領域をカバー。社会の需要拡大に 대응。



アルコニックスの「総合力」をつくる現場 — 01

## 株式会社ソーデナガン

株式会社ソーデナガンは1963年に創業し、精密プレス加工を中心とした金属加工業に特化し、高い技術力を蓄積してきました。特にリチウム電池用機構部品の製造において高い技術力と充実した生産体制を有しており、金属加工事業におけるアルコニックスグループ各社との高いシナジー効果も見込めることから、2022年にグループに加わりました。

会社概要	
創業	1963年
事業内容	リチウムイオン電池向け金属プレス部品製造、金型設計製作、機械装置製造
本社所在地	長野県岡谷市
売上高	2,626百万円 (2024年3月期)
従業員数	119名

### プレス技術のトータルソリューションで生み出す提供価値

ソーデナガン社は祖業の金型製造及び加工に始まり、半導体向け放熱板や電気自動車(EV)に使用されるリチウムイオン電池向け金属プレス部品製造など、その事業領域を拡大してきました。高い技術力に裏付けされた製品を大量に生産するべく、設備投資にも注力し、内製化比率を高めることで自社内でのワンストップ生産を可能にしました。多くの技術者の経験と知恵の蓄積をもとに、先進性・開発力・独創性の3つからなるトータルソリューションを提案しています。

アルコニックスグループの金属加工事業において、技術交流やノウハウの共有、材料調達の観点からも高い相乗効果が見込まれます。アルコニックスグループは中期経営計画2024において、モビリティを戦略的成長投資分野の一つに設定しています。今後もEVは世界的に拡大が見込まれ、関連部品の製造をソーデナガン社が担うことで、グループ内におけるモビリティ分野での活躍が期待されます。



### 幅広い技術を有するソーデナガン社

ソーデナガン社は創業当時、長野県の大手企業の子会社などから共有された図面をもとに、少量の金型製作を請け負っていました。ただ、受注に波があることなどから、HDDやカメラ向け部品などの大量生産に転換し、その過程で幅広い技術力とQCD(品質・コスト・納期)のノウハウが蓄積されました。現在ではさらなる大量生産に耐えうる建物(場所)の確保やプレス機、洗浄機、検査装置の調達などにより、高いクオリティを維持できる設備を自社内に揃えています。内製化を進めたことでチャレンジ精神に富んだ技術者が多く育っており、さらなる高品質化・スピードの向上を実現しています。

### TOPICS 米国に合弁会社を設立 リチウムイオン電池事業の拡大

2023年11月、アルコニックスとソーデナガン社は米国での合弁会社の設立を発表しました。EVの世界的な需要増加が見込まれる中、アルコニックスはモビリティを戦略的成長投資分野の一つにしています。ソーデナガン社は、これまで国内展開を中心にリチウムイオン電池用部材を製造してきましたが、優遇税制などを背景にリチウムイオン電池の現地生産が米国内で拡大しており、新規受注の獲得や既存受注の拡大に向け、新たに現地拠点を開設します。

### ニーズに応じた技術力とアルコニックスグループとの相乗効果を発揮

株式会社  
ソーデナガン  
代表取締役  
**早出 隆幸**

創業60年を超える当社は金型及び金属加工一筋に、常に市場のニーズをリサーチし、追求しながら事業を拡大してきました。これまで時計やフィルムカメラ、車載部品など様々な部品製造に携わってきましたが、あらゆる分野で需要変化のスピードが速まっていると感じています。技術開発のスピードもそれに応じて速めていかねばなりません。蓄積した技術と経験をもとに、内製化比率を高め、人材育成、設備投資に注力しながら自社の技術力のさらなる向上を図ってまいります。

アルコニックスグループに加わったことでこれまで以上にニーズ把握のためのアンテナが広がり、急速な技術革新にも対応できる強固な基盤が整えられました。金属加工に関わるグループ会社との連携強化で「総合プレス加工グループ」を形成し、商圏の拡大や技術交流に取り組みます。この度米国進出の機会を獲得し、アルコニックスグループの一員として相互発展に向けて全力で取り組む所存です。



# SPECIAL FEATURE

社会のニーズに応える金属リサイクルの  
さらなる拡大に挑戦し、  
サーキュラーエコノミーの実現に貢献



アルコニックスの「総合力」をつくる現場 — 02

## アルミ銅センター株式会社

2013年にアルコニックスの100%子会社として大阪アルミセンター株式会社は営業を開始しました。2014年には北九州の銅スクラップ事業を譲り受け、北九州支店の営業を開始するとともに、社名を現在の「アルミ銅センター株式会社」に変更し、非鉄金属資源のリサイクル事業を関西・九州を拠点に展開しています。アルミ、銅等の金属スクラップのリサイクルを推進することで、「資源循環型ビジネス」の実現に貢献しています。

会社概要	
創業	2013年
事業内容	アルミ、銅等の金属スクラップのリサイクル(回収から販売)
本社所在地	大阪府枚方市
売上高	11,097百万円(2024年3月期)
従業員数	31名

### 資源循環型社会に貢献する、トータルソリューション

アルミ銅センター社は、アルミや銅などの非鉄金属資源の回収から販売までを手掛けるリサイクル事業を展開しています。環境負荷低減の側面からも再生資源の需要は高まっており、再生資源が販売先(メーカーなど)で使われることで間接的に循環型社会の構築に寄与しています。また、自動車の電動化や新興国のインフラ整備が進むことから、アルミ・銅の需要はさらに増える見込みであり、その需要に応えるべく、北九州市若松区での拡張移転により回収力を一段と強化するなど、安定供給の実現にも取り組んでいます。

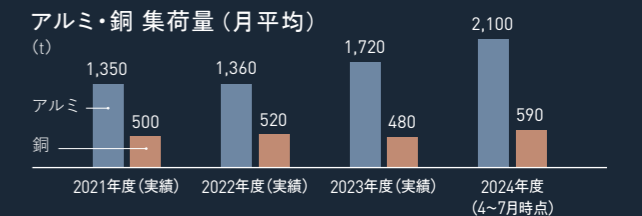
アルコニックスグループは、中期経営計画2024においてサーキュラーエコノミーを戦略的成長投資分野として設定しています。環境親和型ビジネスの構築を通じた循環型社会への貢献を目指すアルコニックスグループにおいて、アルミ銅センター社は資源循環型社会の実現に向けた中核を担う存在として、非鉄金属の水平リサイクルに貢献します。



### アルミ銅センター社の競争優位性

#### 1 国内有数の回収力

1度に大量の再生資源が必要な需要家にとって、扱ひ量の多さは強みとなります。アルミ銅センター社は、様々な需要家に応える能力を保持し、また国内最大級の広大な敷地面積がそれを可能にしています。



#### 2 アルコニックスグループゆへの販売力の高さ

アルコニックスグループとしてのブランド力や顧客の多さは、他社にはない競争優位性となります。さらに、販売先に対して再生資源利用の重要性を説明し、ニーズに即した商品を提供できるという、商社流通業で培った営業力も備わっています。

#### 3 高品質を支える職人芸

積み重ねた仕分け力はまさに職人芸です。アルミ銅センターには目で確認して素材が分かる職人が常駐しており、丁寧な選別を経て高品質の再生資源を提供しています。それが需要家から信頼を得る根源となっています。

### アルコニックスグループの総合力の向上に貢献

アルミ銅センター株式会社  
代表取締役社長

#### 小柴 淳二

アルミ・銅を中心に非鉄金属資源のリサイクル事業を手掛ける当社は、創業当時から丁寧な仕分けと安定供給を通して、販売先に安心してお求めいただけるよう事業を展開してまいりました。当社はアルコニックスグループとの連携で柔軟に対応できる支払いサイクルを確保しており、仕入れ先にとってすぐにお金が入ってくるというメリットを提供しています。

世界的に脱炭素化の動きが広まり、アルコニックスグループの中でも資源循環型ビジネスの重要性は一段と増しています。一方、グループとして製造部門も有

する中、再生資源を回収できていないのは課題で、将来的にはグループ内で出た再生資源を回収して再利用できるループ(循環)を構築したいと考えています。

私はいつも従業員に「トップを取ろう」と伝えています。これは今後のアルコニックスグループにおける非鉄金属リサイクル事業にも当てはまります。グループ内の同業界で結集し、再生資源の扱ひ量を増やすことで、日本で5本の指に入るような事業拡大を目指し、資源循環型ビジネスの発展に貢献する所存です。



# Sustainability

## サステナビリティ

### サステナビリティ推進室 室長メッセージ

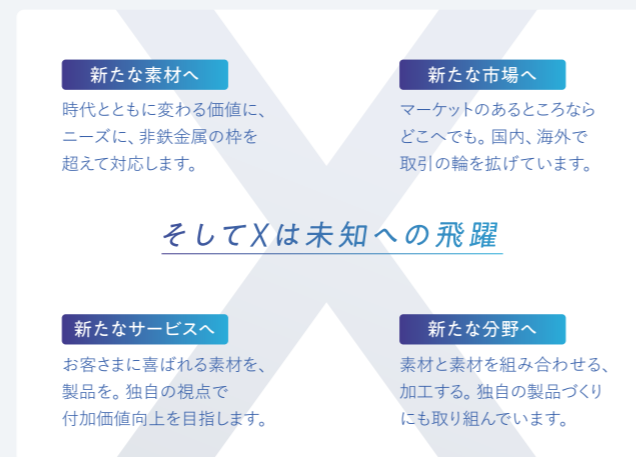
私たちアルコニックスが非鉄金属とともに新たな時代を牽引します。

統合報告書2023のサステナビリティ推進室のメッセージ(P.36)でもご紹介した通り、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、非鉄金属の流通と製造の融合を目指すことで現在の姿となりました。結果として、日本のモノづくりを守り、育てることで少なからず社会への貢献を果たしているものと自負しています。

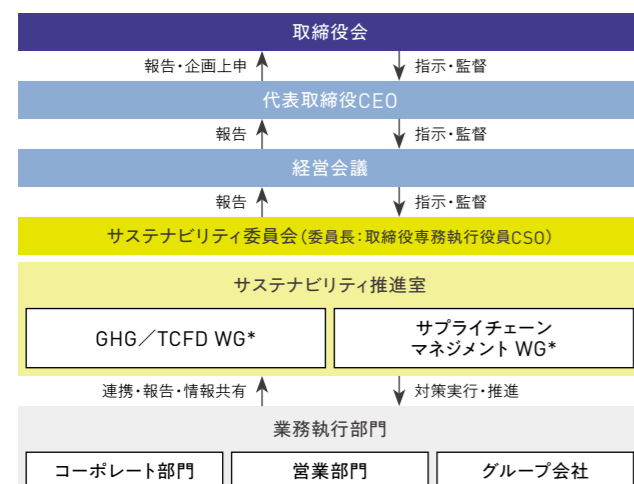
アルコニックス(ALCONIX)という社名の「X」には、止むことのない進化への強い意志が込められています。それを説明するものとして当室が発足した2021年よりもっと以前から当社に存在していた「X」のイメージ図は、私が個人的にも気に入っているものです。最近ではAIやDXというワードで代表されるように、世の中の変化が激しく、技術の進歩に暇はありません。

当社グループは、ALCONIXのAL(アルミ)・CO(銅)・NI(ニッケル)のみならず「X」に照準を定め、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、挑戦を続けていく必要があります。21世紀、当社が目指す

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。私たちが暮らす地球にやさしく、持続可能な社会をつくり上げていく「繋ぎ・創り・選ぶ」といった言葉がキーワードになるような、そんな新たな社会の形成を目指し、そのサステナブルデザインを創造していきたいと考えています。



### サステナビリティ推進体制



\*ワーキンググループの略。

当社グループは、サステナビリティに関連する方針や施策について、取締役専務執行役員CSOが委員長を務め、社内取締役とオブザーバーの常勤監査役で構成されている経営会議の傘下のサステナビリティ委員会で審議・決定を行っています。また専任組織としてサステナビリティ推進室を設置し、サステナビリティに関わる事項の管理と推進を行っています。マテリアリティとして掲げる4つ（HESG）のうち、最重要課題として掲げているHには総務・人事部が、EとSはサステナビリティ推進室が、Gは内部統制担当役員の下のコポーレート部門各部署が、それぞれ対応し取締役会と相互に連携しています。

### 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に向き合いお客さまのニーズに応えることで、持続可能な社会や企業価値の向上が実現できると考えています。企業理念に掲げる「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。」を具現化するため、サステナビリティ基本方針を以下のように制定しています。

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)の課題に取り組みます。

### サステナビリティの取り組み状況

アルコニックスグループでは、「夢みた未来を描く」企業体として、企業市民としての責務を果たしつつ持続可能な成長を実現し続けるという観点から、2022年にHESGという4つのマテリアリティ(重要課題)を特定しました。中でも当社グループは、収益の根幹は「人財」であるという考えのもと、採用・育成・登用に至るまでの人的資本政策を最重視しています。

今後も、経済動向の変化やグループとしての経営指針の変化に合わせて機動的にマテリアリティの見直しを進めていきます。

FTSE Russell ESG Rating 当社スコア推移

20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
0.6	0.8	1.1	1.1	1.6

### マテリアリティ(重要課題)

	具体的な取り組み	
<b>H</b> 人財	多様な人財の創造的な活躍をサポートする採用・育成制度と職場環境を整備する	<ul style="list-style-type: none"> <li>「健康経営優良法人2024」の認定を取得</li> <li>一般職と総合職の職種を一本化</li> <li>新卒・非管理職層の給与水準を引き上げ</li> <li>従業員向けインセンティブ・プランを導入</li> <li>男女賃金差異を縮小</li> <li>管理職に占める女性従業員比率を向上</li> </ul>
<b>E</b> 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>TCFDへの賛同</li> <li>海外グループ会社のScope1/2排出量を調査</li> <li>Scope3の対象カテゴリを選定(単体/国内連結子会社)</li> <li>国内グループ会社のScope3排出量を調査</li> <li>「Waterlogic®」浄水器を用いた廃プラスチック活動を推進</li> </ul>
<b>S</b> 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>人権方針を策定・公表</li> <li>各グループ会社での地域貢献活動を推進</li> <li>株主・投資家との対話の実施状況を公表</li> </ul>
<b>G</b> 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>内部統制システムの基本方針を改定</li> <li>コンプライアンス研修を拡充</li> <li>グループ管理体制や報告体制を見直し</li> </ul>

H 人的資本

MESSAGE FROM CHRO



当社のユニークなビジネスモデルの維持と強い競争力を確保すべく  
人的資本の土台を充実させ企業価値の向上につなげる

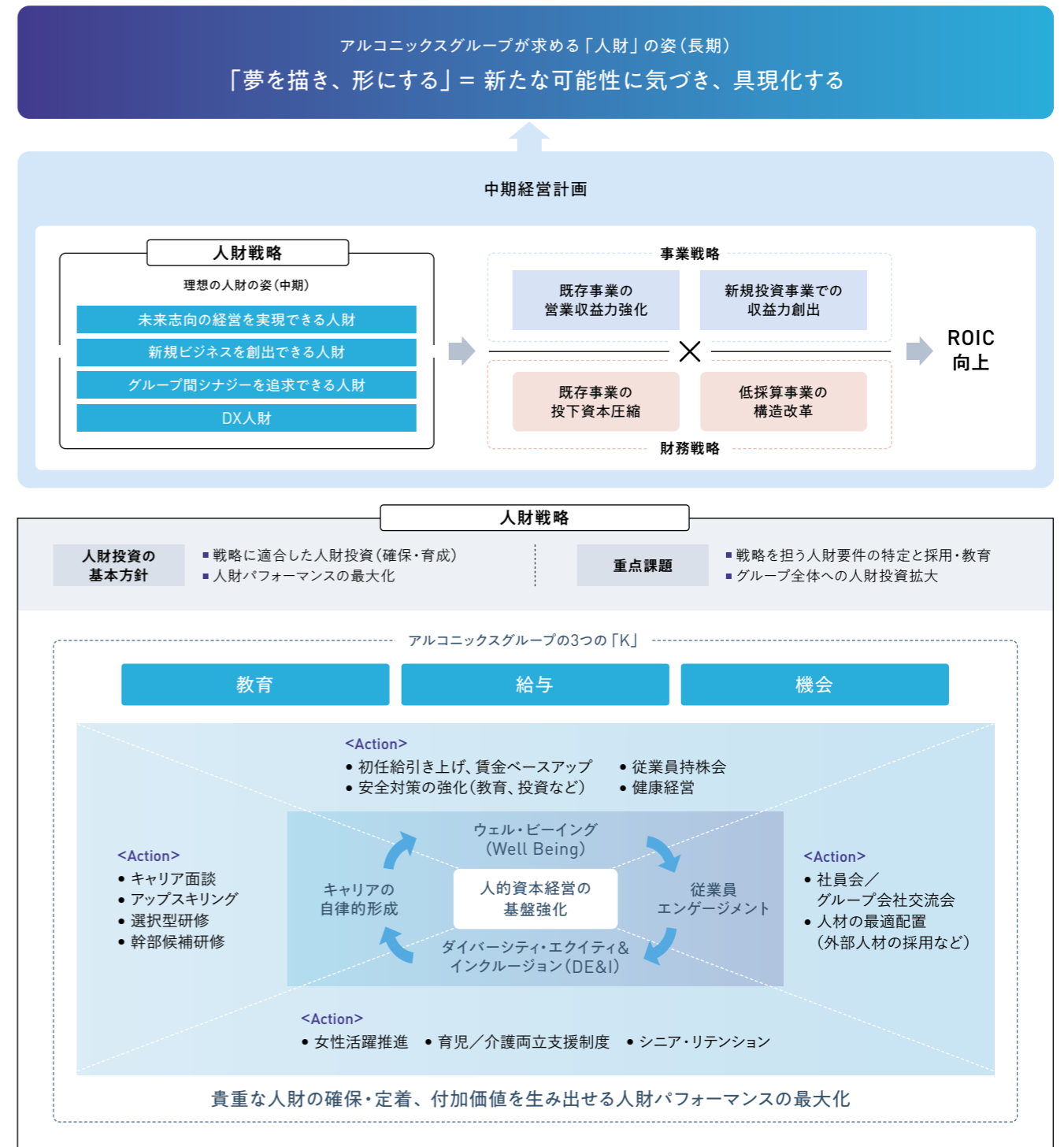
内部統制担当として注力してきた当社グループのガバナンス強化に加えて、2024年4月よりCHROとして人的資本をさらに充実させ、当社グループの成長性、企業価値の向上を様々な角度からステークホルダーの皆さまに知っていただけるように、非財務情報の発信を進めています。

従業員は欠かすことのできない会社の財産であり、商社を起点とする当社において、ビジネスを成り立たせる根幹が「人」とあるということは肌身で感じてきました。そのため、マテリアリティであるHESGの中でも、特にH(人財)に力を入れており、それが経営目標の達成を可能にするということを強く認識しています。特に新たな商材・市場の開拓やM&Aにより事業分野・活動領域が広がり、従業員数も拡大し続けています。今後は、これらの事業や従業員をまとめていき、新しい事業・市場開拓に果敢にチャレンジすることのできる、いわゆる「中核人財」の採用・育成が欠かせません。中期経営計画2024においては、人財への投資を最重要項目の一つに位置づけ、リーダー育成プログラムの推進や女性管理職の育成などに取り組みます。世間一般ではリスクリングという言葉が使われていますが、当社の場合はアップスキリングを重視し、市場や現在の環境に求められている言語や経営管理、原価計算やモノづくりといった様々な知識をどんどん磨いてもらうための投資をしてゆきます。

アルコニックスはそのユニークなビジネスモデルゆえに、画一的な人財・知識・スキルが必要ということがありません。縦系と横系を織りなすように、様々な知識や能力、経験をつなぎ合わせ、その面を立体的に拡げていけばいいのだと思っています。制度設計については現社長の旗振りのもと、確固たる基盤ができあがりつつあると認識しています。CHROとしてこれを十分に活かしながら、全従業員の知識、人脈、スキル、信用力、行動力、意欲を資本と捉え、それらを可視化・数値化し外部に向け発信してゆきます。そうすることにより当社の経済的企業価値と社会的企業価値、双方の向上を目指してゆきます。

人財戦略

「人財」こそが価値創造の源泉と捉え、経営上の最重要項目に人的資本の強化を掲げています。当社が求める「人財」は「夢を描き、形にする」、つまり、新たな企業発展や事業拡大の可能性に気づき、先見性と行動力でアイデアを次々に具現化できる能力の持ち主です。そのような「人財」を採用・育成し定着を促すために、「働き甲斐」「働きやすさ」「働くための健康」の3つの観点から人的資本戦略を強化し、価値最大化のため「3つの『K』(給与・教育・機会)」の改善・拡充・提供に重点的に取り組みます。





# Sustainability

サステナビリティ

## 持続可能な夢みた未来

### 3つの「K」の1 ▶ 給与

#### 基本的な考え方

価値創造の源である「人財」について、より優秀な「人財」に継続的に活躍していただくために適切な報酬の支払いが重要だと考えています。

#### 給与水準を引き上げ

2023年7月に管理職は年俸水準の引き上げを実施しました。2024年7月に新卒社員の初任給を22%引き上げたほか、非管理職のベースアップを実施しました(昇格・ベースアップ・定期昇給含めて昇給率16.4%)。

#### 男女の賃金差異について

2023年7月に一般職と総合職の職種を一本化し女性の活躍機会が充実したほか、女性管理職の採用や、女性の管理職登用を積極的に進めています。なお、同一職種の場合、男女間の賃金格差はありません。

#### 福利厚生について

福利厚生制度の一環として「従業員持株会」を組織していますが、従業員の財産形成に寄与する方策として、2023年7月に奨励金を拠出金額の20%に引き上げました。

区分	実績(2023年度)	目標(2026年度)
全従業員	男性100:女性56.4	女性60.0へ引き上げ
管理職	男性100:女性83.8	—
非管理職	男性100:女性86.7	—

### 3つの「K」の2 ▶ 教育

#### 基本的な考え方

当社では、従業員が「夢を描き、形にする」能力を培えるように、求める人財の構成要素と重点的に強化すべきスキルを特定し、自律的成長を促す人財育成プログラムを導入しています。

#### 教育研修体系を強化

従業員の自律的なキャリア開発・アップスキリングを支援する選択型研修や新入社員から役員までの階層別研修、コンプライアンス研修をe-learning並びに集合研修にて実施しています。また、管理職層の研修強化を契機に幹部候補の育成を進めています。

DX人財育成の一環として従業員主導のITワークショップを企画しています。SX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)研修として、当社のサステナビリティに関する各種取り組みや方針に連動した分かりやすい動画研修を定期的実施し、社内意識の向上を図っています。

今後も当社グループ各社の個性を尊重しつつ、グループ全従業員の戦略遂行スキルを最大化する教育研修体系を構築していきます。



	2023年度(実績)	2026年度(目標)
1人当たり教育研修費	7.9万円	18.0万円
1人当たり教育研修時間	15.5時間*	17.5時間

\* 就労時間内の教育研修のみ集計。他に自己啓発の語学研修等あり。

### 3つの「K」の3 ▶ 機会

#### アルコニックスのダイバーシティマネジメント

#### モチベーションとパフォーマンス向上のための施策

従業員の希望や能力に応じて異動や挑戦の機会を提供し、従業員にとって働きやすく、働き甲斐のある職場環境を提供できるよう各種取り組みを進めています。その一環として、一人ひとりの会社生活での悩みごとや前向きな提案を聞く機会をつくり、対応していただくことを目的に全従業員との面談を継続的に実施しています。

中長期的なキャリアや能力開発については、上司と部下間の面談を通して人財育成・配置に活用するキャリア希望申告

制度を取り入れています。性別・年齢・国籍などにかかわらず、従業員が安心して能力を発揮することができる職場環境づくりを実現し、長期的な企業価値の向上につなげていく方針です。

働きやすさの充実という観点では、育児・介護休業法の内容を上回る当社独自の両立支援制度を導入しており、2022年度利用者25名⇒2023年度利用者36名と活用が進んでいます。

#### TOPICS 次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を策定

子育てをしていない従業員を含めた多様な働き方の整備にも取り組んでおり、当社では次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画をこのように策定しています。

	目標	実施期間	取り組み
目標1	育児・介護両立支援制度の利用状況、成果等を把握し、改善点がないか検討する。	2024年4月～ 2024年10月～	制度の利用状況と取り組みの成果の現状を把握する 問題点や改善点の有無を検討し、問題点があった場合は改善に向けた取り組みを検討・実施する
目標2	全従業員の年次有給休暇の取得日数を1人当たり平均年間17日以上とする。	2024年4月～ (毎年4月)	・年次有給休暇の取得状況を把握する ・社内イントラネットなどで従業員へ周知する

※ 計画期間は2024年4月1日～2027年3月31日までの3年間

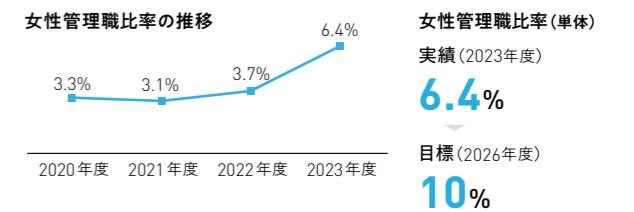
#### 女性活躍推進の深化

#### 女性活躍機会の拡充

中期経営計画2024(2025年3月期～2027年3月期)では、2027年3月期に女性管理職比率10%の達成を目標に掲げました。

女性管理職比率(単体)は2023年3月期実績3.7%から2024年3月期実績6.4%と、持続的に女性を管理職に登用しています。

また2023年の7月から一般職を廃止し、職種を総合職に一本化したことにより、より一層それぞれの価値観・ライフステージを大切にしながらキャリアを主体的に形成する基盤が整いました。一人ひとりが自身のキャリアに向き合う機会として、



キャリアセミナーを継続的に実施しています。今後は、アルコニックスグループ全体の女性の活躍推進にも取り組んでいきます。

#### VOICE



Iさん IR広報部

#### 活躍している女性管理職の声

この数年で社内制度が充実し、一人ひとりのライフステージに合わせた働きやすさは整ってきたと感じています。選択式の研修も多くあり、私自身も学びの機会として活用しています。与えていただいた環境に甘んじることなく、一年一年丁寧に仕事を進め担当業務の領域を拡げてきた中で、管理職を任せられるようになりました。私の所属するIR広報部は上司の部長を含め6名と少人数ですが業務は多岐にわたります。忙しい中でも社内外のコミュニケーションを大切に、チームで働くことの楽しさを実感しながら、今後も課題の解決に取り組んでいきたいと考えています。

# Sustainability

サステナビリティ

持続可能な夢みた未来

## 健康経営の推進

### 働きやすい環境づくり

2023年4月より入社年数にかかわらず全従業員に一律20日の年次有給休暇を付与しました。法定日数以上の年次有給休暇の付与に併せて、全従業員で年次有給休暇取得率100%を目指すこととし、さらなる取得促進を図っています。2023年度の年次有給休暇の取得率実績は、80.6%です。また、長時間残業の抑制にも取り組んでおり、2023年度の1か月当たりの平均残業時間は15時間です。

### TOPICS 「健康経営優良法人2024」の認定



経済産業省が定める健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」の認定を受けました。当社の健康経営方針に基づき、当社グループは健康経営を実践して、一人ひとりが働きやすく働きがいのある環境をつくり、個性豊かな人材を育成します。

### その他の取り組み

人間ドック検診 インフルエンザ予防接種の費用補助	全従業員に対して、 女性健康セミナー実施	会員制福利厚生サービスの活用
-----------------------------	-------------------------	----------------

## 従業員エンゲージメント向上

### 従業員面談の実施で個人の能力を最大限発揮

アルコニックスとして3つの「K」を推進していく中で、従業員エンゲージメント向上を図る一つの取り組みとして全従業員を対象とした面談を定期的実施しています。当社の離職率は、2022年度6.90%から2023年度5.79%と改善しています。継

続的に対話する場を設け、従業員が定着する職場環境を整えています。今回は次世代を担う若手従業員の率直な声を聞きました。

### VOICE

#### 次世代を担う若手従業員からの声



2022年入社 Tさん(左)  
情報システム部

2023年入社 Sさん(右)  
情報システム部

#### 働く環境について

Sさん:勤務時間や有給休暇はチーム内で融通しあって調整しており、メリハリある働き方ができる職場です。部内に特別パパ育休を取得された先輩が数人おり、無理なく子育て世代の先輩方をサポートすることができる組織だと思います。

Tさん:日々の業務経験が、キャリアに直結することもあり、勉強会などでのサポートに加え、資格取得についても受講料の補助や資格手当の出る資格もあるため、目標を決めて挑戦するきっかけになります。自身で選択して受講できる外部研修もあり、自己研鑽を深められる恵まれた環境だと感じます。

#### 社員会について

Tさん:就労環境や会社の組織運営などについて経営陣と協議して、より良い会社にすることを目的

に発足した組織が「社員会」になります。新卒入社3年目ながら代表に起用していただけたことをポジティブに捉えて、今まで築いてきた従業員との関係性を存分に活かし皆さんの想いを代表して体当たりで挑戦しています。制度だけでなく、風土づくりの一端を担っていきたくです。

#### 従業員の声を聞く機会について

Sさん:定期的実施されている従業員面談やTさんが代表を務めている社員会を介して私たち従業員の声を届ける機会が多くあり、聴く姿勢は十分に感じられます。一方で経営陣からの発信を従業員がキャッチする機会を増やしたいと考えています。相互理解が進むことで、より従業員エンゲージメント向上につながっていくと思います。

## S 社会

### 人権方針の策定について

当社は、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」や経済産業省ガイドラインに従い2024年6月に「アルコニックスグループ 人権方針」を策定しました。

当社グループはこれまでも、「夢みた未来を描く」というコーポレートスローガンのもと、持続可能な社会の実現に貢献することを目指し、グループ行動規範において人権の尊重を明記していました。

その上で、当社グループの全役員及び全従業員が人権尊

重の考え方を共有し、業務において実践することを目指しています。今後も、自社及びサプライチェーン上の人権課題に真摯に向き合い、ステークホルダーから信頼される企業グループであり続けられるよう、改めて人権尊重に向けた取り組みをグループ一丸となって一層強化していきます。

アルコニックスグループ 人権方針  
<https://www.alconix.com/company/statement/#human-rights>

## 当社グループの地域貢献活動について

### 1.働きがいも経済成長も

アルコニックスグループ各社が取り組む雇用の創出につながる活動と実績の一例を紹介します。

4 育の深い教育を みんなに	株式会社富士プレス(愛知県大府市)	製造セグメント 金属加工事業	障がい者雇用率2023年度...4.7% 法定雇用率の2.5%を上回る
	東海溶業株式会社(愛知県豊田市)	製造セグメント 装置材料事業	就労移行支援施設である豊田キャリアセンターより職場体験者の受け入れを実施、募集職種とマッチすれば採用につながる方針
8 働きがいも 経済成長も	株式会社富士カーボン製造所(愛知県安城市)	製造セグメント 装置材料事業	豊橋技術科学大学からの実務訓練生の受け入れ
	ジュピター工業株式会社(岩手県宮古市)	製造セグメント 金属加工事業	毎年地元高校が実施する就業体験実習に協力し、生徒の勤労観・職業観の育成に貢献
	東北化工株式会社(栃木県那須烏山市)	製造セグメント 装置材料事業	ハローワーク主催の近隣高校における会社説明会への参加実施

### 2.「GO!プラスチックスマート with Waterlogic®」について

アルコニックスの商材の一つである浄水サーバー「Waterlogic®」は、水道直結型と卓上型の製品があります。いずれも水道水を利用することにより、ボトル交換に伴って生じる廃プラスチックを削減することが可能です。

当社グループでは「Waterlogic®」の展開を通じた地域貢献として「GO!プラスチックスマート with Waterlogic®」のキャンペーン活動を実施しています。活動の一例としては、グループ会社が位置する市町村においてSDGs推進パートナー等の認証に

向けた取り組みを実行すると同時に、行政の施設や学校、保育園などへ当浄水サーバーの設置を推進しています。廃プラスチックの削減はもちろん、美味しい水を提供することにより地域の人々の暮らしを支えています。

当社グループの活動の内容は、下記ホームページ内に設置のサウンドメディアでも定期的にご報告します。

GO!プラスチックスマート with Waterlogic®  
<https://www.alconix.com/media/owned/2024/08/28/Waterlogic.html>



※IAPMO(国際配管機械協会)の認証、NSF/ANSI 53に基づきます



## Sustainability

サステナビリティ

持続可能な夢みた未来

## E 環境

## 気候変動への基本的な考え方

当社グループは、「環境親和型ビジネスの推進」をマテリアリティの一つとしていますが、この遂行にあたっての戦略策定や経営判断において、気候変動問題の及ぼす影響は大きいものと認識しています。

当社は2023年7月31日にTCFD提言への賛同を表明しています。今後も事業活動に対する気候変動への取り組みや

影響、その対策に関する財務的インパクトを適切に把握し、TCFDの枠組みに沿った情報開示や取り組みを通じて、環境・社会の持続性に寄与していきます。また当社グループの持続的な成長と企業価値向上のため、開示情報を活用したステークホルダーの皆さまとの対話も積極的に行っていきます。

## TCFD提言が求める開示推奨項目と当社対応状況

開示推奨項目	項目の詳細	当社対応
ガバナンス	気候関連のリスクと機会に係る組織のガバナンス体制の開示	サステナビリティに関連する方針や施策について、取締役専務執行役員CSOを委員長とする「サステナビリティ委員会」で審議・検討を行っています。サステナビリティ委員会の実務を担うサステナビリティ推進室から上申された具体的な企画や施策案について、委員会で審議・検討を行い、その内容を経営会議を通じて取締役会へ報告しています。
戦略	気候関連のリスクと機会に関する事業戦略や財務計画への影響の開示	当社はIEA*1による2種類のシナリオを用いて、主に自動車関連製品にまつわる移行リスクの分析を行いました。1.5°Cシナリオでは、当社が取り扱う銅やレアメタルの需要がZEV*2シフトによって急激に増加することが見込まれ、内燃機関車向け需要の減少というリスクを上回る成長機会を認識しました。2.7°Cシナリオでは、ZEVシフトは一定程度進むが内燃機関車を全廃するには至らず、新車販売台数が増加する限り、当社はZEV向けと内燃機関車向けのいずれの需要も取り込み成長できる見通しです。
リスク管理	気候関連のリスクと機会を組織が識別・評価・管理するプロセスの開示	多様な事業から当社が構成されていることを考慮して、サステナビリティの視点から新たに認識されるリスクと機会については、サステナビリティ委員会がグループ全体を統括する体制としています。 具体的には、サステナビリティ委員会は、シナリオ分析を通して抽出された当社の気候変動のリスク・機会を、取締役会に上申します。 取締役会は、その試算を受けて、気候変動の適応と緩和の両面について協議し、具体的な対応策を業務執行部門に指示します。このように、取締役会による経営計画策定プロセスの中に、サステナビリティ関連のリスク・機会の評価体制を組み入れています。
指標と目標	気候関連のリスクと機会を評価する際に用いる指標と目標の開示	当社グループは、気候変動課題の解決に向けた第一歩として、2021年度以降温室効果ガス(GHG)の排出量算定に取り組んでいます。2022年度までは、当社単体と国内連結子会社(及びその連結子会社)のScope1/2のみ算定を行っていましたが、サプライチェーン全体の排出量を把握していくため、2023年度より海外拠点のScope1/2や国内拠点のScope3の算定に着手しました。 今後はさらなる算定対象範囲の拡大とともに、削減目標及び計画の立案にも着手していきます。

\*1 IEA: 国際エネルギー機関 \*2 ZEV: Zero Emission Vehicle(無公害車)

## 社会からの評価

当社は2022年度から国際的な環境NGOである「CDP\*3」からの質問書に回答しています。

2023年度は気候変動質問書に回答し、Cスコアを受領しています。

2024年度以降も回答を継続するとともに、さらなるスコア向上を目指し、引き続き取り組みを進めていきます。

\*3 世界中の機関投資家や購買企業を代表して企業の環境情報開示を求めるNGOで、ESG情報開示の「E」に関するグローバルスタンダードです。

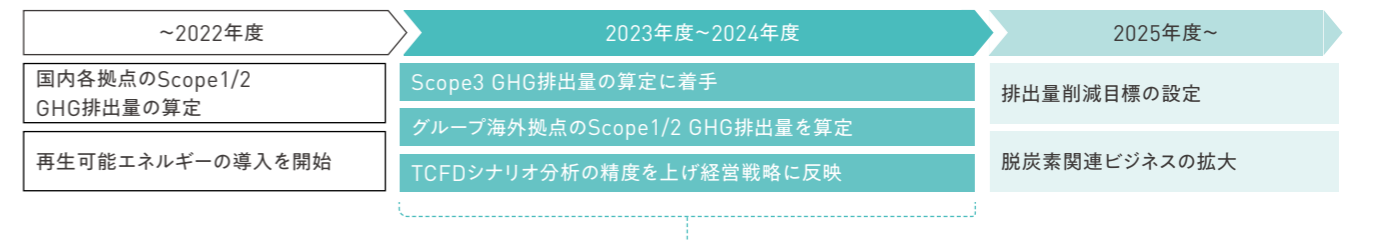


CDPへの回答(2023年度) | [https://www.alconix.com/assets/docs/sustainability/cdp\\_2023.pdf](https://www.alconix.com/assets/docs/sustainability/cdp_2023.pdf)

## 気候変動ロードマップの進捗状況

当社グループは、中期経営計画2023で掲げたロードマップに沿って気候変動に対する取り組みを進めています。特に、2025年3月期上半期までの進捗状況についてご紹介します。

## ロードマップ



## Scope3 GHG排出量の算定に着手

2023年度より、当社単体と国内連結子会社(及びその連結子会社)を対象としてScope3算定に着手しました。特に、商社流通セグメントを抱える当社グループにとっての比重が大きいと判断したカテゴリ1(購入した製品・サービス)を主要な算定対象としています。また、2023年度の対象範囲は国内拠点のみですが、2024年度以降は、算定対象を海外拠点まで拡大するとともに、算定対象カテゴリの拡大を目指します。

カテゴリ	2023年度(単位:t-CO <sub>2</sub> )	算定方法・排出原単位など	対象
1. 購入した製品・サービス	1,042,601	仕入商品の購入金額や購入量に環境省DB*1の排出原単位を乗じて算出	当社、国内連結子会社(及びその連結子会社)計21社
2. 資本財	9,875	固定資産の取得金額に環境省DBの排出原単位を乗じて算出	同上
3. Scope1,2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	2,779	購入した電気・蒸気については環境省DB、購入した燃料についてはLCI-DB*2の排出原単位を乗じて算出	同上

\*1 環境省DB: サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース(Ver.3.4)  
\*2 LCI-DB: LCIデータベース IDEA version 3.1 国立研究開発法人 産業技術総合研究所 安全科学研究部門 IDEAラボ  
※ カテゴリ4以降については、現在算定体制を整備中のため、2023年度は算定対象外としました。

## グループ海外拠点のScope1/2 GHG排出量を算定

これまでは当社単体と国内連結子会社(及びその連結子会社)から構成される国内拠点のScope1/2のみ算定を行っていましたが、2023年度よりそのノウハウを活かして海外拠点におけるScope1/2の算定に着手しました。

2023年度(単位:t-CO <sub>2</sub> )	Scope1	Scope2	計
海外拠点*	2,539	16,754	19,293

\*対象: 海外連結子会社(及びその連結子会社)計31社

## TCFDシナリオ分析の精度を上げ経営戦略に反映

- サステナビリティ委員会傘下のGHG/TCFD WGにより、当社グループの事業構造や利用可能なデータなどを考慮しつつ、適切なシナリオ分析の手法や分析対象事業の選定が進んでいます。
- 2025年5月に開示予定の次期中期経営計画の策定と併せて、GHG削減目標及び削減計画の策定も視野に入れ検討を進めています。

## 当社グループのGHG削減に対する考え方

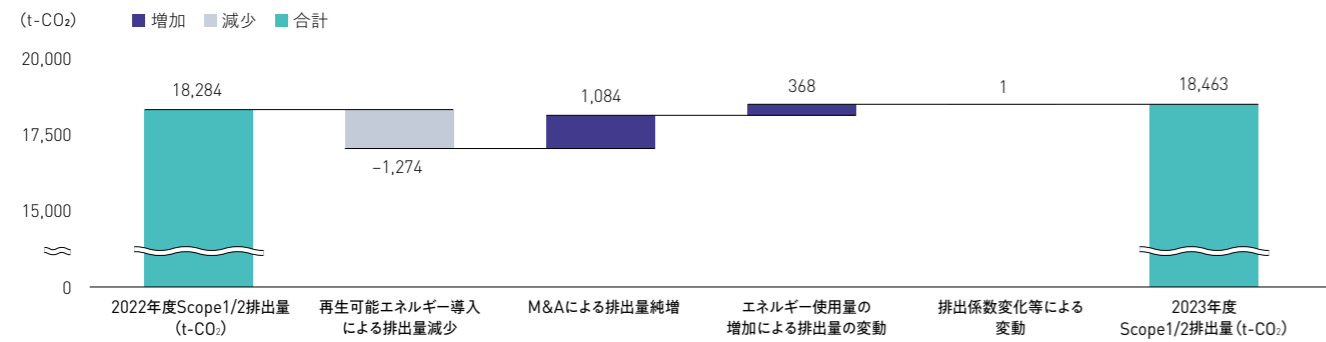
当社グループは、2050年カーボンニュートラル達成も視野に入れながら、中長期的な削減目標や関連するKPIの設定を進めています。

具体的な取り組みとしては、主に生産機械の稼働のために電力を多く使う製造グループ会社において、省エネ施策の徹底、再生可能エネルギーへの切り替えや太陽光パネルの設置などの脱炭素化を進めていきます。さらに、事業活動を通じたGHG排出量の削減に加え、事業を通じたカーボンニュートラル社会の実現に向けた取り組みを推進し、環境負荷を最小限に抑えるべく積極的に取り組んでいきます。

# Sustainability

サステナビリティ

## GHG排出量の1年間の推移(連結国内全拠点のScope1/2)



### セグメント毎の排出量

指標	事業セグメント	2021年度	2022年度	2023年度
GHG排出量 Scope1/2	商社流通	832t-CO <sub>2</sub>	623t-CO <sub>2</sub>	816t-CO <sub>2</sub> *
	製造	15,734t-CO <sub>2</sub>	17,660t-CO <sub>2</sub>	17,647t-CO <sub>2</sub> *
	グループ全体	16,568t-CO <sub>2</sub>	18,284t-CO <sub>2</sub>	18,463t-CO <sub>2</sub> *

\* 精査の結果、2024年6月20日に開示した2024年3月期有価証券報告書に記載の数値とは異なります。

### TOPICS マークテック株式会社におけるサステナビリティ推進の取り組み

当社は、「グループ各社の自走力を強化する」という経営方針のもと、グループ各拠点の自主的なサステナビリティへの取り組みを尊重しています。その一例として、当社グループのマークテック株式会社の取り組みをご紹介します。同社は、サステナビリティ推進の一環として、2023年7月に成田工場に太陽光発電システムを設置し、2024年7月には同社本社(東京都大田区)で非化石証書電力を採用し、事業活動において再生可能エネルギーを活用しています。このほか、環境負荷の低減、省資源・省エネルギーなどに配慮したエコ製品づくりを継続的に実施することで、サプライチェーン全体のGHG排出量抑制に取り組み環境保全に努めています。また2023年4月にカーボンクレジットを導入し、自社で削減できなかったGHG排出量の一部をオフセットしています。

#### 1 再生可能エネルギー

同社成田工場に設置した太陽光発電システムは、自家消費分を上回る余剰電力をPPA業者が他電力使用者へ供給する「余剰電力循環モデル」(オンサイト型PPA)であるため、従前の自家消費型と比較して2倍以上の環境負荷低減(年間90t-CO<sub>2</sub>/kWh)に寄与しています。また、同社本社へ採用した非化石証書電力は、従来のものより電気料金単価は上昇しますが、並行してユニークな電気料金プランの導入や省エネ空調機器等の設備投資を行うことで、全体的にはコスト削減につながる見通しです。さらに毎月の使用電力量を社内情報発信し、従業員の節電意識を高める取り組みも行っています。



A棟：屋上 事務棟：屋上

トによりオフセットしています。また同社独自のエココンセプトのもとに、天然原料や化粧品原料を主成分とし、人や環境への安全性を追求した製品、染色浸透探傷剤「エコチェック®シリーズエアゾール製品」とカーボンクレジットを連動させる取り組みを行っています。本製品販売毎に、同社でJクレジットを購入し地球温暖化防止に貢献しています。

#### 3 リファーマービッシュ\*事業への取り組み

同社は、循環型社会、循環経済のビジネスモデルとして「機械装置のリファーマービッシュ事業」を2024年7月に開始しました。これまで中古機市場がなかった機械装置販売において、リファーマービッシュにより初期コストが高いという導入時の課題と資源の再利用を両立し、社会的課題の解決を試みたものです。同社は機械装置のリファーマービッシュ事業を通じて中古機市場を活性化させ、循環経済の実現に貢献していきたいと考えます。非破壊検査製品においても、リサイクルを意識した新たな技術を開発しており、今後展開してゆきます。

\* リファーマービッシュ: 英語で「磨き直し」という意味。中古品を修理・整備して再販売すること。

#### 2 カーボンクレジット

同社は、直接的なGHG排出量削減と併せて、自社で削減できなかった排出量(残余排出量)については、一部をカーボンクレジット



染色浸透探傷剤「エコチェック®シリーズエアゾール製品」

## Column » 環境親和型ビジネス

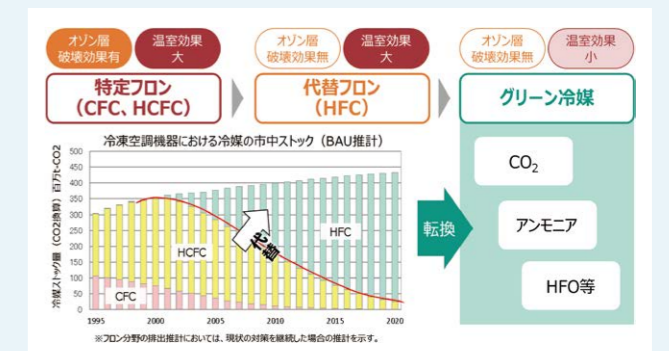
### コールドチェーンで主流となりつつあるグリーン冷媒

低温管理が必要なコールドチェーンに欠かせない冷凍冷蔵機器には温度の低い所から高い所へ熱を運ぶ冷媒が使用されています。しかし、現在使われている冷媒の大半はフロン類と呼ばれる化学物質であり、強力な温室効果ガスであることが知られています。オゾン層を破壊する特定フロン(CFC/HCFC)からオゾン層を破壊しない代替フロン(HFC)への転換は大きく進んでいるものの\*、代替フロン(HFC)は二酸化炭素の数十倍から10,000倍以上の大きな温室効果を持っています。地球温暖化対策において代替フロンを含むフロン類の排出抑制は喫緊の課題となっており、段階的に製造・輸入が制限されています。

HFCに代わり新たに導入が推進されているのが、温暖化係数の小さいグリーン冷媒です(アンモニア/NH<sub>3</sub>、二酸化炭素/CO<sub>2</sub>、水/H<sub>2</sub>O、空気、炭化水素/HC、これら5つは自然冷媒とも呼ばれる)。グリーン冷媒はコールドチェーンにおける冷媒の主流になりつ

つあり、環境省や東京都が補助金を交付してイニシャルコストが高い省エネ型自然冷媒機器購入を支援しています。コールドチェーン以外では、半導体装置に使用されるチラー等に使用する冷媒をフロン類からグリーン冷媒に切り替える動きも出てきています。

政府や都の後押しもあり、地球温暖化対策においてCO<sub>2</sub>冷媒を採用する動きは年々増加しており、CO<sub>2</sub>冷媒を使用する冷凍冷蔵機器への切り替えが進む見通しです。



出典：環境省「令和5年度フロン排出抑制法に関する説明会」  
[https://www.env.go.jp/earth/furon/files/r05\\_gaiyou\\_all.pdf](https://www.env.go.jp/earth/furon/files/r05_gaiyou_all.pdf) (参照2024-09-24)

BAU: Business As Usual  
 CFC: クロロフルオロカーボン(特定フロン)  
 HCFC: ハイドロクロロフルオロカーボン(特定フロン)  
 HFC: ハイドロフルオロカーボン(代替フロン)  
 HFO: ハイドロフルオロオレフィン

\* モントリオール議定書に基づき、日本においてCFCは2005年まで、HCFCは2020年までにそれぞれ生産・消費ともに全廃。HFCも日本を含む先進国では生産・消費量の段階的な削減が開始されており、2036年までに85%削減(基準値: 2011年~2013年の平均)することとされています。



### 薄肉・軽量・高強度の銅合金管でCO<sub>2</sub>冷媒の普及に貢献

当社グループ会社であるアルコニックス・三高株式会社ではCO<sub>2</sub>冷媒を使用する冷凍冷蔵機器に欠かせない銅合金管を取り扱っています。もともと多様な銅管を扱っていることが強みである当社ですが、銅合金管の取り扱いには10年以上前の取引先からの問い合わせがきっかけで始まりました。環境意識が高い小売店にCO<sub>2</sub>冷媒を採用した冷凍機器を試用設置するために、配管工事用の銅合金管を供給したことに遡ります。世の中の環境問題への意識の高まりも後押しし、一時期は出荷量が通常の数倍にもなりました。

この銅合金管は90%以上の銅とコバルトで組成されており、耐熱・耐圧強度・耐食性が高い特徴があります。CO<sub>2</sub>冷媒が流れる銅管にはフロン類より高い圧力がかかりますが、当社が取り扱う銅合金管は従来使用されていた厚肉銅管より20~30%程軽量化させ、配管作業員の負担軽減と作業効率の向上にも寄与しています。

また、銅の使用量も従来品より少なくなることから、1本当たりの製造コスト削減にもつながっています。

CO<sub>2</sub>冷媒はグリーン冷媒の中でも可燃性がなく無毒・無臭の非常に安全性の高い冷媒ですが、一方で冷凍冷蔵倉庫は大型倉庫が多く、コスト面から未だ特定フロンや代替フロンを使用した機器が多く使用されています。地球温暖化対策計画における代替フロンへの対策・施策として2030年までのグリーン冷媒への切り替え要請が迫る中、可燃性がないCO<sub>2</sub>冷媒は大型倉庫における災害対策の観点からも需要は高いと社は考え、普及拡販に努めています。



銅合金管



# Corporate Governance

コーポレート・ガバナンス



## 役員一覧 (2024年6月20日現在)

01 手代木 洋  
代表取締役 社長執行役員CEO

選任理由:  
当社入社以来、アルミ・銅製品事業に携わり、2014年に取締役に就任。国内外流通、三國間ビジネス、海外事業展開にて高いリーダーシップを発揮するとともに、連結子会社での経営経験を有しています。

02 鈴木 匠  
取締役 専務執行役員CSO

選任理由:  
当社入社以来、経営企画に携わり当社グループの業容拡大及び経営戦略の策定に尽力し、特に製造業に対するM&Aを計画・指揮し連結収益基盤を強化したほか、グループ全体の事業戦略立案、推進に高いリーダーシップを発揮。豊富な知見と高い専門性を有しています。

03 今川 敏哉  
取締役 常務執行役員CHRO

選任理由:  
当社入社以来、電子材料及び機能材料分野において、新規事業の立ち上げから既存取扱品の市場シェア向上に手腕を発揮し、当社の強固な収益基盤の確立に尽力。また、国内外製造子会社及び海外法人の取締役(非常勤)を数多く歴任しグループ経営に対する高い知見・経験を有しています。

06 菊間 千乃  
社外取締役

選任理由:  
弁護士としての高度な専門的知識及び経営に関する高い見識を持ち、企業法務にも精通しているほか、マスメディア関連での経験など、幅広い経歴を通じた豊富な経験を有しています。

07 今津 幸子  
社外取締役

選任理由:  
弁護士として企業法務における高度な専門的知識を有し、特に人事・労務関係においては豊富な経験と知見を有しています。

08 松尾 英喜  
社外取締役

選任理由:  
三井化学株式会社に長年経営に携わり、経営についての幅広い見識に加え、製造・技術分野において、特に製造現場における安全管理の仕組み・基盤の構築には豊富な知見を有しています。

04 高橋 伸彦  
取締役 執行役員CFO

選任理由:  
大手金融機関において主に海外におけるコーポレートファイナンス業務に従事し、さらに海外店の支店長としての経験を有しています。当社に入社後は財務部長に就任し国際金融・財務の専門家としての知見・能力を発揮しています。

05 久田 眞佐男  
社外取締役

選任理由:  
株式会社日立製作所にてグローバル事業、調達、マーケティング等で要職を歴任するとともに高いリーダーシップを発揮し、同社グループ会社の代表執行役社長、取締役会長を歴任し、その経歴を通じて培った経営の専門家としての豊富な経験・見識を有しています。

09 北垣 淳一  
常勤監査役

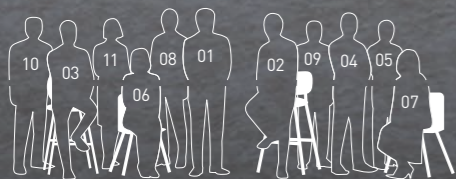
選任理由:  
当社入社以来、米国現地法人の責任者を長らく務め、同国でのビジネス拡大に貢献したほか、当社グループの米国めっき材料製造子会社で管理部門の要職に就任し、製造業における経営管理全般の知見・経験を有しています。

10 荻 茂生  
社外監査役

選任理由:  
国際経験の豊富な公認会計士として高度な専門的知識及び経営に対する高い見識を有しています。

11 武田 涼子  
社外監査役

選任理由:  
弁護士としての高度な専門的知識と経営に関する高い見識を有し、企業法務にも精通しています。





SPECIAL  
FEATURE

CEO×女性社外取締役鼎談

アルコニックスグループの価値創造の源泉=「人財」  
成長ギアを上げるための多様性確保

アルコニックスグループは、「人財」をマテリアリティの最優先項目に位置づけており、コーポレートスローガン「夢みた未来を描く」を実現していくためには、従業員一人ひとりの成長が必要不可欠です。ここでは、人財育成におけるこれまでの取り組みや今後の方針、従業員への期待などについて、代表取締役CEOの手代木と当社の社外取締役である菊間取締役、今津取締役に話を聞きました。

社外取締役(左)  
今津 幸子

×

代表取締役  
社長執行役員CEO(中央)  
手代木 洋

×

社外取締役(右)  
菊間 千乃

## 1.

人が育つ環境を構築するために  
取り組んできた3つの「K」

**手代木** 商社流通業を祖業とする当社は、「人財」をマテリアリティの最優先項目に位置づけ、人的資本の強化を重視してきました。私はCEOとして、長期にわたり当社グループで働くことができるよう、従業員一人ひとりにとって働きやすく楽しい職場の実現に向

けて、職場環境の整備や挑戦できる機会の提供に取り組んできました。人的資本の価値最大化に向けて重視しているのが、3つの「K」です。これは、給与、教育、機会の3つで構成されており、私がコーポレート部門の管掌役員に就任した2017年より意識的に改善に取り組んできました。その甲斐あってか将来の当社グループを牽引するような有望な人財が増えてきています。人財戦略と制度を継続的に見直し、改善を図っていくことが重要で

あり、その中には当然サクセッションプランなども含まれています。

**菊間** 従業員が自立的に成長していく環境を構築していくためには、従業員一人ひとりが主体的に課題を発見し、解決する能力を培っていくことが大切です。3つの「K」をはじめとする当社グループの人財戦略は、企業の持続的な成長において、とても有用なことだと思います。特に従業員の皆さんに社外で学ぶ機会を提供することは、個人の成

長だけでなく、自社を俯瞰して見ることで今までになかった視点でのイノベーション創出や事業拡大につながるのではないのでしょうか。これまで社外取締役として当社グループの人財を見てきた印象としては、経営陣は個性的な方が多い一方で、従業員の皆さんはよく言えばスマートですが、少し控えめな印象を受けます。ただ、私がまだお会いできていないだけかもしれませんが、創業者\*のバイタリティを上回るような逸材がいることを密かに期待しています。

\* 初代社長である故 正木英逸氏

**今津** 確かに少し控えめな印象はありますが、私が直接お会いしてきた従業員の皆さんの中にはエネルギッシュで主体的、良い意味で野心を持っている方も多く、根気強さも感じました。会社としては、年々規模が拡大していますが、従業員との面談は引き続き積極的に行い、直接声を聞く機会を大切にしてほしいです。また、気候変動や国際情勢など、予測の難しさが加速していますので、時代の流れや変化を踏まえて、最適な人事施策を常に検討して



SPECIAL  
FEATURE

CEO×女性社外取締役鼎談

夢を実現する基盤



今津 幸子

社外取締役  
2022年6月 当社社外取締役に就任  
任期3年目

いかなければなりません。手代木社長の目指す企業像を実現し、価値創造を図っていくには、競争力のある給与水準を維持するだけでなく、従業員にとってやりがいや成長を感じられる職場であることが非常に大切です。金銭だけで人をつなぎとめるのではなく、従業員一人ひとりの人生を豊かにするような成長性の高い事業を展開していくという考えが3つの「K」に表れていると思います。

**手代木** 当社の企業価値を向上させるためには、多様な人材に当社の事業を通じて、仕事を好きになってもらうことが重要だと考えます。そのために、会社としては従業員がのびのびと働ける環境づくりを多方面から行っています。例えば、当社の場合は勤務形態の柔軟性を高め多様な働き方が選べるよう、育児・介護両立支援を導入しました。

その結果、男性社員の育休(特別パパ育休)取得率は100%を達成しています。積極的な育児参画を促すことで、性別を問わず活躍できる風土醸成を目指しています。

**菊間** 独自の両立支援制度を導入したことは非常に素晴らしい取り組みだと思います。縁があって当社で働く従業員の皆さんがアルコニックスに入社してよかったと感じ、幸せな職業人生を送ってほしいという想いは、取締役全員の共通認識です。取締役会では、従業員が働くことに誇りを持ち、職場や仲間を大切に思える会社とするために会社の従業員への本気度をどのように示していくべきか、議論を重ねています。グループ会社を含め、従業員の皆さんは、労働環境において困りごとや改善提案があれば積極的に声を上げていただきたいです。その声は多くの従業員の声を代弁するものかもしれません。

## 2.

中期経営計画2024における  
人材戦略のポイント

**手代木** 中期経営計画2024では、当社グループにとって必要な人材のスキルを特定し、そのスキルを獲得・発揮するために会社として提供する機会を示すなど、これまでの人材戦略からさらに踏み込んだものとなるようにしています。エンゲージメントを向上させ、DE&Iの推進や自律的なキャリア開発を促進し、ウェルビーイングを実現するといった、持続的な好循環を目指してゆきます。そして、誰もが安心して働き

続けられるよう、仕事と家庭の両立を支援していきたいと考えています。特に女性活躍は当社グループの多様性の確保に向けて取り組むべき課題の一つです。アルコニックス単体の新卒採用では男女比1:1を基本姿勢とし、これまで以上に性別にとらわれることのない採用活動を進めています。

**菊間** 手代木社長の仰る通り、性別や年齢、国籍などに関係なく、全ての従業員が活躍できる会社になることは、当社グループの持続的な成長には必須だと思います。従業員一人ひとりにはそれぞれ個性がありますが、真の意味での多様性を実現していくためには、誰もが議論に参加できる土壌を醸成していくことが欠かせません。その一歩として、まずは男女の比率を同等にするという目標に向けて、歩みを進めていくことが大切だと考えます。



手代木 洋

代表取締役 社長執行役員CEO

**今津** 多様性の確保という意味では、アルコニックス本社における取締役の女性比率は20%を超えています。全員が社外取締役です。今後、女性従業員の管理職が増えていくことで、経営層に近い所で活躍する機会が増え、組織・事業、そして会社のレジリエンスが高まると思います。特に当社のグループ会社は地方の比較的規模の小さな企業であることが多く、本社がダイバーシティのお手本としてグループを牽引していかなければなりません。そのためにも、総務・人事部だけではなく、経営陣が率先して対応すべき経営課題であるという認識を高めていくべきです。

## 3.

成長のギアを上げるために  
検討すべき今後の課題

**手代木** これまでグループ・ガバナンスを高めるべく、内部統制の強化を進めてきましたが、これからは成長に向けてギアをもう一段上げなければなりません。管理職層の女性比率が向上することで、これまでとは違った意見や気づきをもたらされるなど、新たな風を吹き込むことがメリットとして考えられます。結果として、社員のモチベーションが向上し、人材の定着率が高まり、対外的な評価の向上につながると、私をはじめ経営陣は認識しています。女性管理職比率は2022年度まで3%台を推移していましたが、2023年度は6.4%（前年度比+2.7%）に上昇しており、少しずつではありますが、多様性確保に向けて着実に前進しています。ただ、グループ全体に行き届いているかと言われると、道半ばの認識です。

**菊間** 取締役会では、当社グループが取り組むべき課題は何か、議論を重ねています。当社独自の育児・介護の支援制度を推進してきた一方で、育児や介護による休業期間が長くなることにより、その分同じ部署の他の従業員の負担が増えるのも事実です。だからこそ、全ての従業員が自分事としてこうした議論に参加できるようになればいいと考えています。誰かが我慢するのではなく、「お互い様」の気持ちで、気持ちよく働ける職場づくりは一朝一夕で実現するものではありません。会社と従業員の間で繰り返し対話し、議論を深めてほしいと思います。従業員の方には、たゆまぬ向上心、好奇心、共感力を大切にしつつ、自分の中の常識を疑う心や全ての意見に耳を傾けるオープンマインドで日々の仕事に挑戦していただきたいです。

**今津** 私自身、これまでの職業人生の中で、岐路に立った時や迷いが生じた際、相談に乗ってくれたり、叱咤激励したりしながら強力に支えてくれた周囲の方々の存在はとても大きかったです。当社では制度的な支援だけでなく、パママ座談会等、同じ悩みを持つ人同士の支え合いの支援も積極的に進めており、非常に良い取り組みだと感じています。一方で、菊間取締役の仰る通り、育児や介護の当事者である従業員だけでなく、そうした方々をカバーする従業員に対するサポートも考えていかなければなりません。これまで弁護士として人事労務問題を数多く扱ってきた経験や自分自身のこれまでの歩みを踏まえて、これからも取締役会で積極的に提言していきたいと思っています。



菊間 千乃

社外取締役  
2020年6月 当社社外取締役に就任  
任期5年目

**手代木** 当社の夢みた未来に向けて新たな挑戦を続けるためには、当社グループに必要な人材の「軸」が指針となります。中期経営計画2024では、その軸を明文化することができました。事業戦略としてはシナジーの創出に向けて、グループ会社同士を真の意味で融合させなければなりません。そのキーとなるのが多様性の確保です。菊間取締役、今津取締役をはじめとする社外取締役の皆さまには、今後も変わらず忌憚ないご意見をお聞かせいただければと思います。経営に社外の声を反映し、全てのステークホルダーの皆さまのご期待に応え、企業価値創造を目指してゆきます。

# Corporate Governance

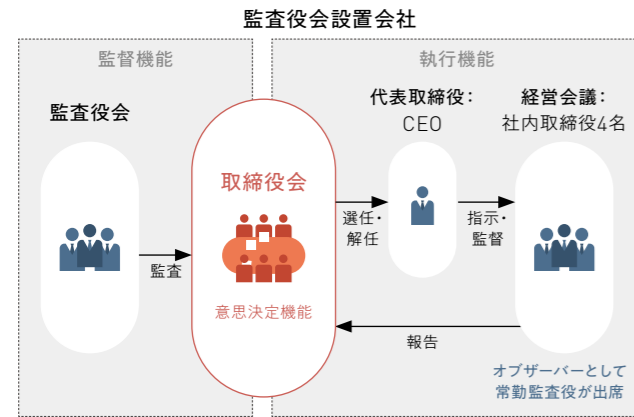
コーポレート・ガバナンス

夢を実現する基盤

## 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。

## 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、取締役会の透明性の確保と適正な監督及び監視を行っています。

## アルコニックスのガバナンス強化ポイント

### Point 1 ▶ 内部統制の強化

#### 内部統制担当取締役を選任し、グループ全体の内部統制を強化

M&Aによりグループ入りする会社の増加に伴い、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:CHRO)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継続して行っています。

### Point 2 ▶ 取締役会の実効性強化

#### 取締役会の半数を社外取締役で構成し、監督機能を強化

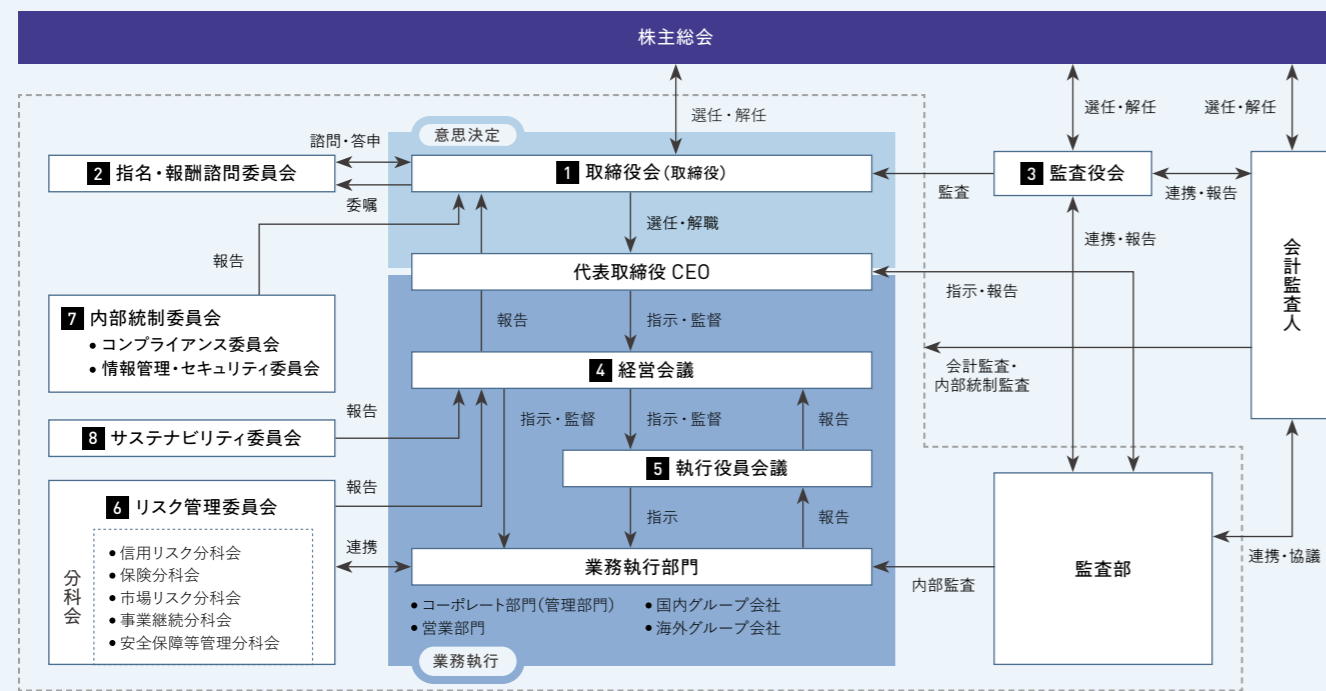
取締役会は半数を独立社外取締役で構成しています。また、当社グループに必要な専門知識や経験等を確保するため、バックグラウンドや能力が異なる多様な取締役で構成し、多様性の確保に努めています。業務執行に対する取締役会の監督機能を強化し、取締役会の実効性向上を図っています。

## 主な会議体・委員会

		2023年度開催回数	
1	取締役会	8名の取締役(うち4名は社外取締役)で構成され、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より、十分な議論の中で経営上の意思決定(経営方針・計画、経営幹部の選解任、及びその他重要な業務執行等の決定)を行っています。	13回
2	指名・報酬諮問委員会	取締役会の諮問機関として2名の社外役員(うち1名の社外役員を委員長として任命)及び常勤取締役1名で構成され、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額等を審議しています。	11回
3	監査役会	3名の監査役(うち2名は社外監査役)で構成され、毎月1回の定時監査役会と、必要に応じて臨時監査役会が開催され、各監査役の報告に基づき審議を行い、監査役会としての監査意見を形成しています。また、監査役会は内部統制部門、内部監査部門、グループ会社監査役及び会計監査人と適宜意見交換・情報共有等を行い、相互連携しています。	14回
4	経営会議	毎月1回開催され、社内取締役4名、オプ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。	12回
5	執行役員会議	社内取締役4名(うち、4名は執行役員を兼務)、執行役員7名、及び名古屋支店長、オプザーバーの常勤監査役で構成され、毎月1回開催しています。	12回
6	リスク管理委員会	経営会議の傘下として、コーポレート部門長を委員長とし、社内取締役、コーポレート部門の部長にて構成され、最高経営責任者(CEO)及びその他の経営陣による、当社グループの重要リスクの特定や管理対応状況、並びにこれに係る各主管部署での計画策定や対応状況等の責務を監督しています。また、様々なリスクに対処するため、リスク管理委員会内に分科会を設置し、それぞれの分科会にて想定しうる様々なリスクの把握、分析、対策の決定並びに評価等を行っています。	12回
7	内部統制委員会	代表取締役社長執行役員CEOを委員長とし、内部統制システム全般及び整備に関する事項、並びに財務報告に係る内部統制の整備・運用に関する事項(開示関連含む)を管理し、内部統制に関する各種事項について一元的に管理をする役割を担っています。	4回
	コンプライアンス委員会	内部統制担当取締役を委員長とする社内取締役4名、オプザーバーの常勤監査役と監査部長で構成され、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を行い、「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・更改・修正や役職員への周知を徹底しています。その結果を内部統制委員会、経営会議に報告することにより、法令遵守及び危機管理体制を構築しています。	3回
	情報管理・セキュリティ委員会	代表取締役社長執行役員CEOを委員長とし、社内取締役4名及び情報管理・セキュリティ担当役員、情報システム部長で構成されています。情報管理や情報セキュリティ、情報システム改革、サイバーリスクへの対策などの事項に取り組んでいます。	4回
8	サステナビリティ委員会	取締役専務執行役員CSOを委員長とし、社内取締役4名及びオプザーバーの常勤監査役で構成され、自社のサステナビリティに適切に取り組むことを目的としており、当委員会の下部組織であるサステナビリティ推進室を中心に、各種方針策定やESG関連の課題解決に取り組んでいます。	4回

※ 全ての委員会において、オプザーバーの常勤監査役、監査部長が出席しています。  
 ※ 上記の委員会構成については、実質的な議論と合意形成の場である各委員会の実効性を高めていくために、時勢に応じ統廃合を検討しています。

## コーポレート・ガバナンス体制図(2024年6月20日時点)





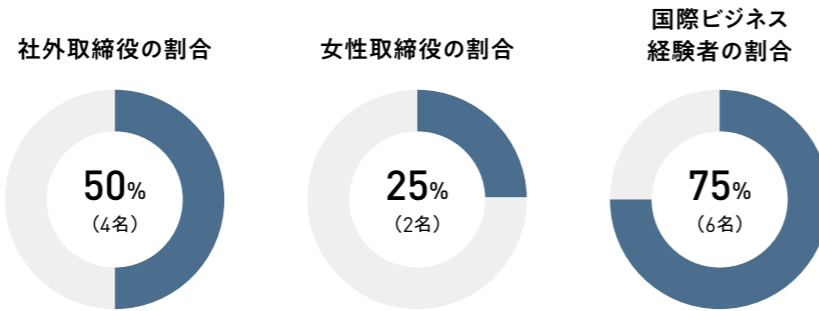
# Corporate Governance

コーポレート・ガバナンス

夢を実現する基盤

## 取締役会の構成

当社の取締役会は4名の常勤取締役、及び4名の社外取締役で構成され、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より、十分な議論の中で経営上の意思決定を行っています。



## スキルマトリックス

当社は、グローバルビジネスを展開する商社と、高い技術力及び競争力を保有する製造業の両面を有する総合企業として、持続的な成長に向けた実効性のある企業統治体制確立のため、幅広い事業経験及び多岐にわたる専門性や知識を

有する取締役・監査役を選任しています。当社の取締役・監査役選任の基準となるスキルマトリックスは、下記の通りです。(2024年6月20日時点)

氏名	地位	主な専門性								
		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	
取締役	手代木 洋	代表取締役社長執行役員CEO	●	●	●				●	
	鈴木 匠	取締役専務執行役員CSO	●	●	●	●	●	●	●	
	今川 敏哉	取締役常務執行役員CHRO		●	●		●	●		●
	高橋 伸彦	取締役執行役員CFO		●	●	●				
	久田 眞佐男	社外取締役	●	●	●					●
	菊間 千乃	社外取締役					●	●	●	
	今津 幸子	社外取締役					●	●	●	
	松尾 英喜	社外取締役	●		●			●		●
監査役	北垣 淳一	常勤監査役		●	●	●	●	●		●
	荻 茂生	社外監査役			●	●		●		
	武田 涼子	社外監査役			●		●	●		

なおスキルマトリックスについては、当社グループの企業価値の向上や持続的成長の観点から、必要と判断される項目については今後も適宜検討してまいります。

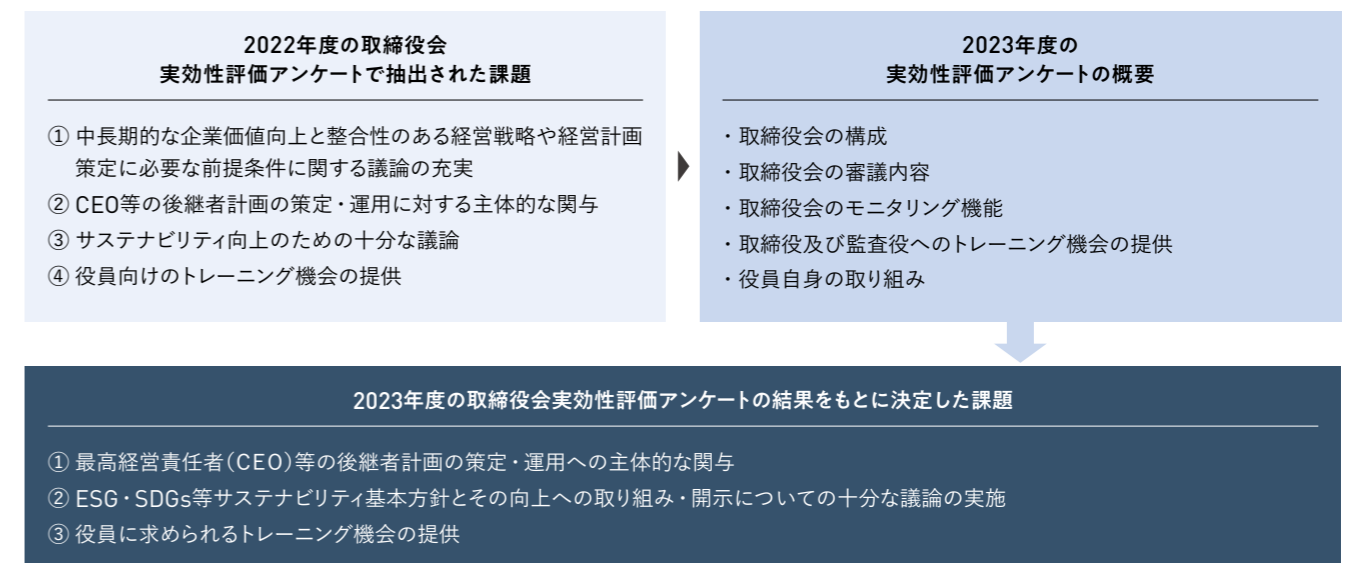
## 2023年度の実効性評価

カテゴリ	主な審議内容
経営全般	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期経営計画2024策定</li> <li>政策保有株式の検討</li> <li>決算承認</li> </ul>
内部統制・ガバナンス関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>内部統制システムの基本方針改定</li> <li>リスク管理委員会活動報告</li> <li>株主総会上程議案</li> </ul>
サステナビリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>サステナビリティ推進室活動報告</li> <li>TCFDへの賛同</li> <li>CDPへの回答について</li> </ul>
投融資案件	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社ソーデナガノとの米国合弁会社設立の契約締結</li> <li>CVCの活動報告</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>年度資金計画</li> <li>月次予算実績報告</li> </ul>

## 取締役会の実効性評価

年に1回、取締役会に出席する全ての取締役・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・分析を行っています。

2023年度の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、継続的な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。



# Corporate Governance

コーポレート・ガバナンス

夢を実現する基盤

## 監査体制

### 監査役会

議長	北垣 淳一(常勤監査役)
構成	社内監査役1名(常勤) 社外監査役2名
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3名の監査役(うち2名は社外監査役)で構成され、毎月1回の定時監査役会と、必要に応じて臨時監査役会が開催されており、各監査役の報告に基づき審議を行い、監査役会としての監査意見を形成しています。また、監査役会は、内部統制部門、内部監査部門、グループ会社監査役及び会計監査人と適宜意見交換・情報共有等を行い、相互連携しています。

### MESSAGE



執行役員 コーポレート部門  
リスク管理部長 兼 監査役業務室長  
小坂 進

### 監査役業務室の取り組み

監査役業務室は、2022年4月にガバナンス強化のため監査役会及び監査役の監査業務全般を支援する組織として設置されました。監査役会事務局としての活動である監査役会の運営管理に加え、監査計画の策定、監査役によるヒアリングを実施するための調整や監査記録作成などのサポート業務を実施しています。また、内部監査部門、会計監査人、グループ会社監査役が実施した監査結果等の監査役会への共有、定期的な双方向のコミュニケーション機会の設定や実施、取締役会との連携支援等の業務運営を通じ、監査役による監査業務の実効性や効率性の向上に日々取り組んでいます。

## 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
主な役割・権限	・取締役候補者及び監査役候補者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2名の社外役員(うち1名の社外役員を委員長として任命)及び常勤取締役1名で構成され、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額等を審議しています。

## 役員報酬

### 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、適切なる報酬水準を設定する。

### 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制度」、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制度」で構成されています。

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%

### (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、当社グループにおける経営上の重要指標である連結経常利益、株主総利回り、

### 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)。

### 役員区分毎の報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数(2023年度)

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	非金銭報酬等	
取締役(社外取締役を除く)	281	214	41	25	5
監査役(社外監査役を除く)	24	24	—	—	2
社外役員	80	80	—	—	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。



# Corporate Governance

コーポレート・ガバナンス

夢を実現する基盤

## 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、コーポレート部門長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	対象とする重要リスク (または検討事項)	リスクを低減する対応策	主管部署	2024年度開催予定
信用リスク分科会	取引先の信用リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>与信限度管理規程に基づき、取引先毎に与信限度枠を設定の上、1年毎の見直しによる債権残高のコントロールを通じリスクの低減に努めている</li> <li>信用リスク分科会では、大口と取引先の審議や取引先のグループや所属国等を含めたポートフォリオ管理を通じてリスク抑制を図っている</li> </ul>	リスク管理部	12回(毎月)
	カントリーリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部格付機関の格付をもとにカントリーリスクの高い国や地域を特定し、販売に際しては必要に応じ貿易保険等を活用してリスクの低減に努めている</li> <li>信用リスク分科会では、国別の債権ポートフォリオ状況や、国や地域の政治・経済情報・制度変更等の情報収集と分析や共有等を行っている</li> </ul>	リスク管理部	4回
保険分科会	保険の適切性検討	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ全体での保険の有効性・効率性等の検討を通じ、様々なリスクの移転や低減に努めている</li> </ul>	リスク管理部	2回以上
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 (為替リスク、商品価格変動リスク、金利リスク)	<ul style="list-style-type: none"> <li>為替リスクに対しては、原則、為替予約によるリスクヘッジを行っている</li> <li>商品価格変動リスクに対しては、原則、商品先物予約によるリスクヘッジを行っている</li> <li>金利上昇リスクに対しては、借入金の圧縮、また、金利の固定・変動比率の最適化によりリスクの低減に努めている</li> <li>市場リスク分科会では、これらのヘッジ状況のモニタリングや在庫水準の最適化、借入金の圧縮や調達金利の固定・変動比率の最適化等のリスク抑制施策の検討を行っている</li> </ul>	財務部、 経理部	4回
	株価等の証券価格リスク (政策保有株式等含む)	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場リスク分科会では、各投資企業の業績や財務状況並びに取引状況等を精査し、併せて市場環境、株価動向等を勘案して、継続保有することの便益が投資リスクに見合ったものかどうかの検討及び、政策保有株式等の縮減の検討を行っている</li> </ul>	財務部	2回
事業継続分科会	BCP対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>自然災害や感染症の大規模流行等の災害リスクに対し、各事業所・子会社毎に事業継続計画(BCP)・災害時行動マニュアル等を策定し、防災訓練、安否確認システムの導入等の対策を講ずる等によりリスクの極小化を図っている</li> <li>事業継続分科会では、グループ全体の事業継続に万全を期すべく情報収集、分析、報告、施策検討を行う等の必要な対策を行っている</li> </ul>	総務・人事部	2回
安全保障等管理分科会	安全保障貿易管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>国家安全保障上の規制については、規程の整備や全従業員を対象とした啓蒙活動、研修等を通じて法令遵守を徹底している</li> <li>安全保障等管理分科会では、輸出取引のモニタリング等を通じ適切な輸出取引を推進する施策の検討や徹底事項の共有等を行っている</li> </ul>	リスク管理部	1回以上

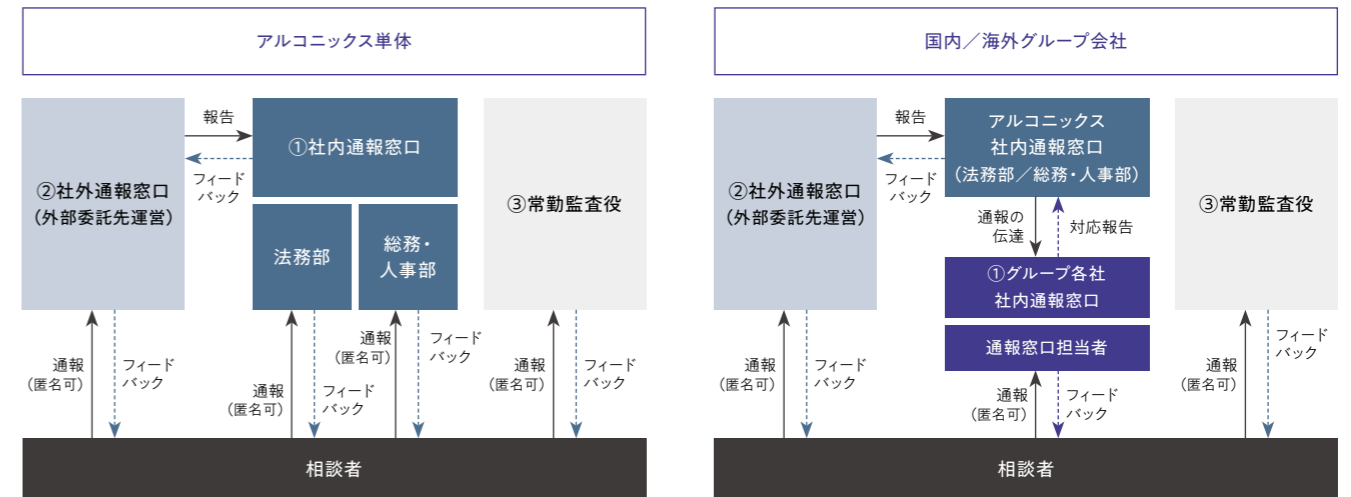
## コンプライアンス

### 基本方針(基本的な考え方)

当社では、内部統制担当取締役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るほか、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。

また、法令違反や不正行為の未然防止及び早期発見を目的として、国内外全ての役職員を対象とした「グローバル内部通報制度」を導入しています。社内通報窓口の他に社外窓口を設置し通報の匿名性及び中立性を確保しており、通報者への不利益行為を禁じる等、通報者保護を徹底しています。特に重要な通報事案については、コンプライアンス委員会より取締役会及び監査役会に報告する仕組みとなっています。2023年度の内部通報件数は、14件でした。

### コンプライアンス相談・通報窓口の体制



### グループ内のガバナンス強化に向けた取り組み

#### MESSAGE



執行役員 コーポレート部門  
業務管理部長

安井 雄三

#### 業務管理部の取り組み

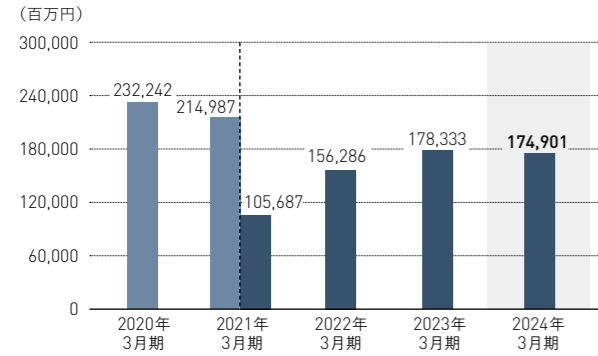
業務管理部は、2023年4月の発足以来、当社単体・海外法人・グループ会社の規程類策定と整備支援、改正電子帳簿保存法に対応した文書管理プラットフォーム構築とその運用ルール策定、対外開示文書作成の社内体制効率化、取締役会事務局として取締役会運営の円滑化などに取り組んできました。当社グループガバナンスの強化と高度化に向けて、規程類や業務ルールの策定と整備にあたっては、ガバナンス要件への対応と遵守・運用の実効性の両方が成立する内容にすることを常に意識しています。グループガバナンスの理想の姿を実現するまでの道のりは未だ遠いのが実状ですが、今後も改善に向けた歩みを止めることなく進め、個々の課題に取り組んでゆきます。

# Data Section

データセクション

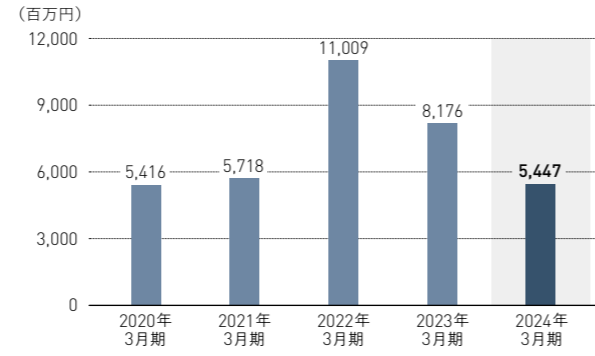
## 財務ハイライト

### 売上高

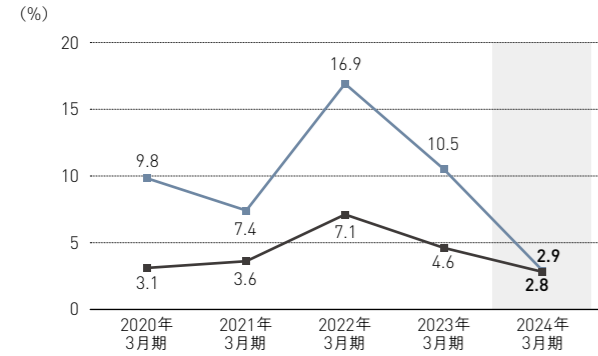


・2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しています。2020年3月期は旧基準の数値、2021年3月期は、旧基準と新基準を併記しています。

### 経常利益

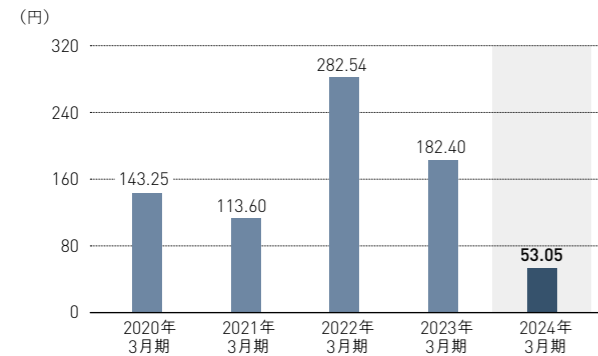


### ROIC/ROE

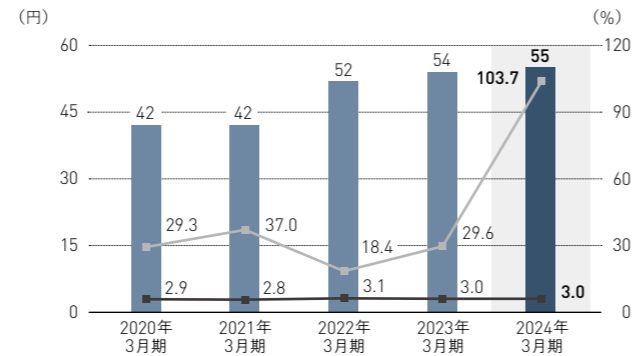


・ROIC、ROEともに、株主資本ベースの数値です。

### 1株当たり当期純利益



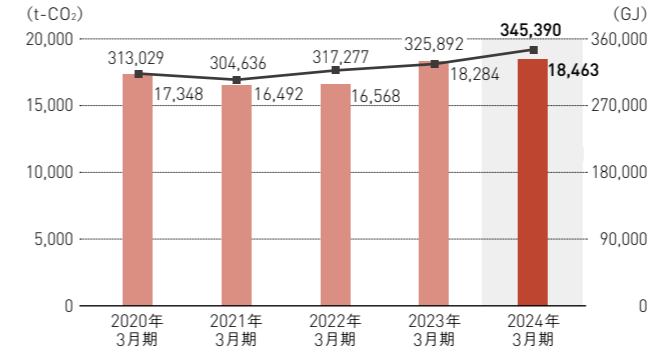
### 1株当たりの配当金/DOE・配当性向



・DOEは、株主資本ベースの数値です。

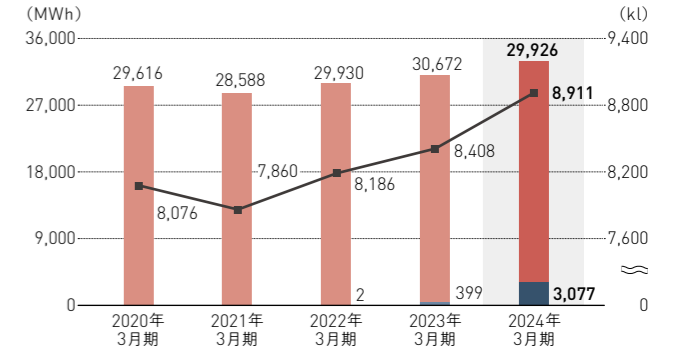
## 非財務ハイライト

### 事業活動における二酸化炭素排出量(Scope1/2)と総エネルギー使用量



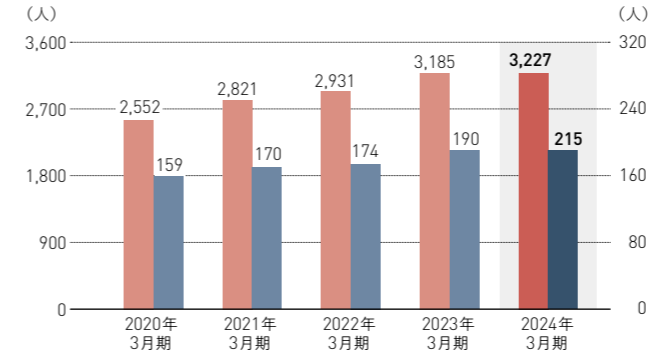
・集計対象は当社本体及びグループ会社の国内拠点です。  
・総エネルギー使用量は、電力使用量(MWh)と燃料使用量(原油換算値)(kJ)を集計し算出しています。

### 事業活動における電力使用量・燃料使用量(原油換算値)

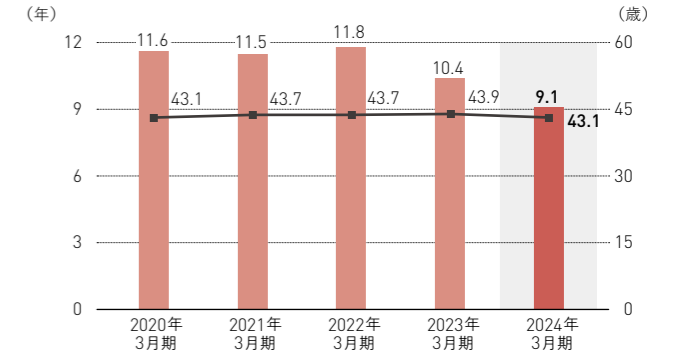


・集計対象は当社本体及びグループ会社の国内拠点です。

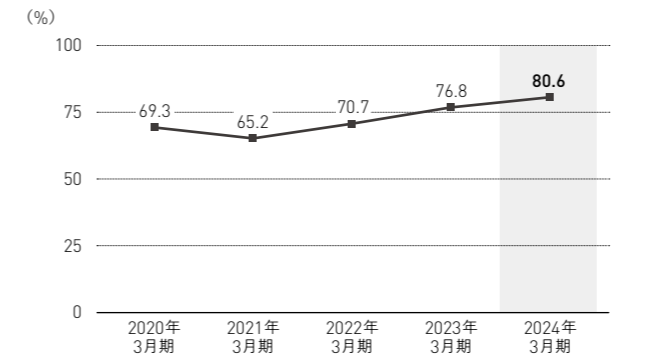
### 従業員数(連結・単体)



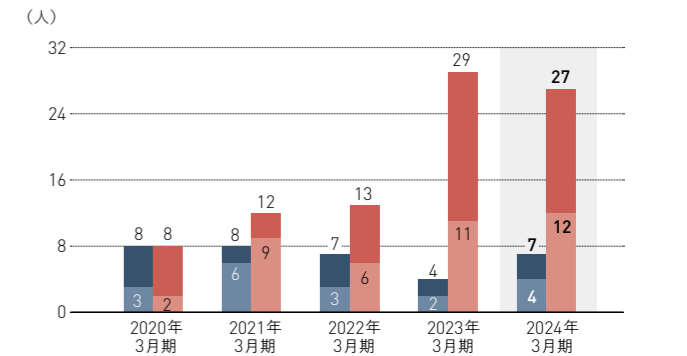
### 従業員(単体)の平均勤続年数・平均年齢



### 年次有給休暇取得率(単体)



### 新卒・中途採用者数(単体)





# Data Section

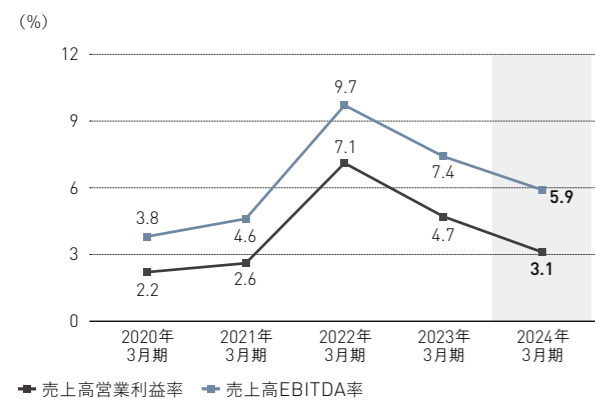
データセクション

## 11か年財務サマリー

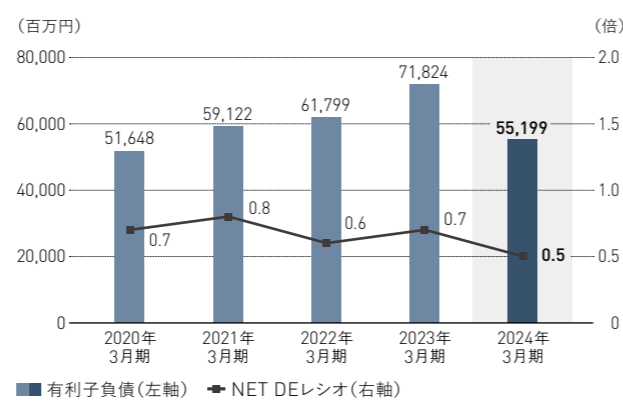
		2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
業績 (単位:百万円)	売上高*1	183,749	201,543	201,755	201,948	247,931	257,437	232,242	214,987	156,286	178,333	174,901
	営業利益	3,484	4,584	3,792	4,168	7,323	6,257	5,176	5,621	11,020	8,393	5,463
	経常利益	3,600	5,205	4,281	4,352	7,939	6,254	5,416	5,718	11,009	8,176	5,447
	親会社株主に帰属する当期純利益	3,144	3,505	4,977	3,083	5,336	4,009	3,617	2,860	7,507	5,488	1,598
財政状態 (単位:百万円)	総資産	85,664	89,848	111,570	113,647	130,197	143,851	134,463	147,917	176,437	191,890	182,890
	純資産	21,368	26,951	31,323	34,119	38,626	39,673	41,277	43,372	57,331	63,047	66,350
	株主資本	17,664	20,794	25,260	27,853	32,633	35,166	38,320	38,646	50,431	54,325	54,304
	有利子負債*2	29,913	30,130	38,611	38,091	46,053	58,408	51,648	59,122	61,799	71,824	55,199
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	1,992	550	10,630	140	2,849	5,279	9,091	4,098	△3,329	226	15,215
	投資キャッシュ・フロー	△2,428	△105	△5,188	△1,524	△5,166	△10,770	△3,171	△2,472	△3,257	△7,045	△2,622
	財務キャッシュ・フロー	1,414	△1,445	2,112	△1,019	3,900	9,625	△7,993	2,849	5,760	5,896	△19,281
	フリー・キャッシュ・フロー	△436	445	5,441	△1,383	△2,317	△5,490	5,919	1,626	△6,586	△6,818	12,592
1株当たり情報 (単位:円)	当期純利益	123.69	137.38	193.54	119.66	206.56	155.20	143.25	113.60	282.54	182.40	53.05
	純資産	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	2,180.07
	配当金*3	16	20	22	22	32	39	42	42	52	54	55
	配当性向(%)	13.1	14.6	11.4	18.4	15.5	25.1	29.3	37.0	18.4	29.6	103.7
財務指標 (単位:%)	ROE	19.3	18.2	21.6	11.6	17.6	11.8	9.8	7.4	16.9	10.5	2.9
	ROIC	—	—	—	—	6.8	4.3	3.1	3.6	7.1	4.6	2.8
	自己資本比率	24.3	29.3	26.7	28.5	28.3	26.3	30.1	28.9	32.2	32.6	35.9
	NET DEレシオ(倍)	0.8	0.7	0.6	0.7	0.8	1.0	0.7	0.8	0.6	0.7	0.5

\*1 「収益認識に関する会計基準」を2022年3月期以降に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。

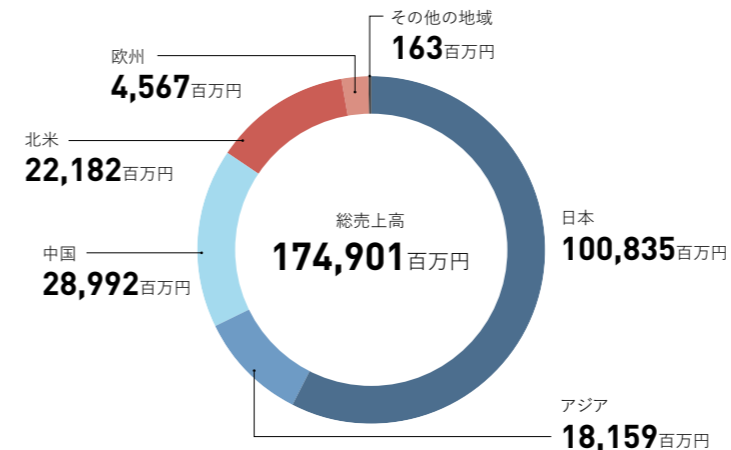
売上高営業利益率／売上高EBITDA率



有利子負債／NET DEレシオ

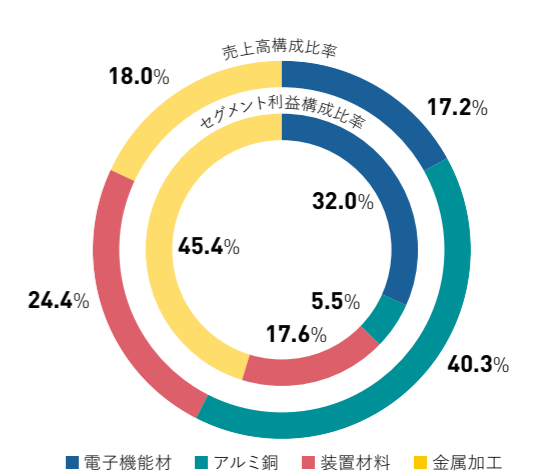


2024年3月期国内外売上高



※1 売上高は顧客の所在地を基礎として、国または地域に分類  
 ※2 アジアは中国を除く

セグメント別売上高・利益構成比率



※ 端数調整により合計の数値が100%とならない箇所があります。



# Data Section

データセクション

## 株式情報 (2024年3月31日現在)

### 株式の状況

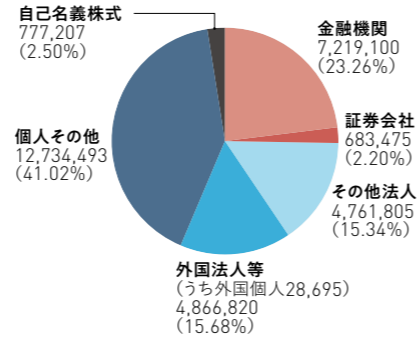
上場市場 ..... 東京証券取引所プライム市場  
 証券コード ..... 3036  
 発行済株式数 ..... 31,042,900株  
 株主数 ..... 50,530名

### 大株主の状況

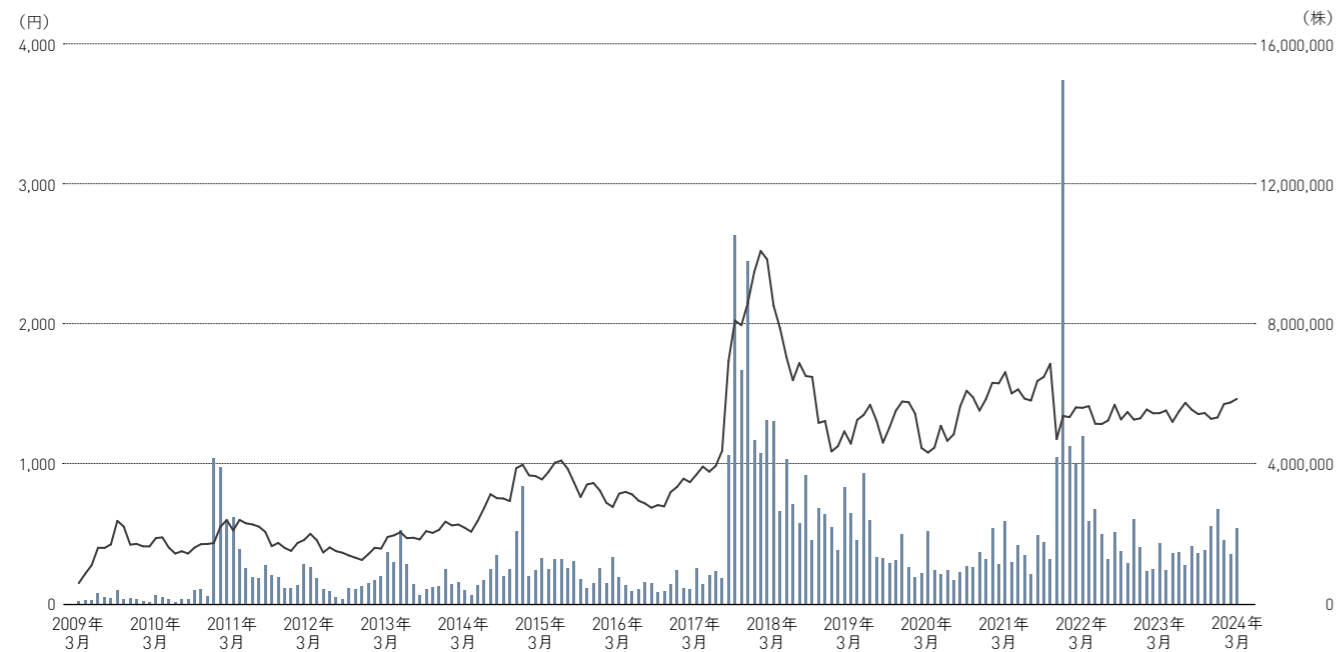
株主名	持株数(株)	持株比率(%)*
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,185,000	10.5
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,269,700	4.2
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND	1,045,552	3.4
株式会社FUJI	948,000	3.1
株式会社神戸製鋼所	900,000	2.9
株式会社みずほ銀行	792,000	2.6
三井住友信託銀行株式会社	595,200	1.9
株式会社三菱UFJ銀行	520,000	1.7
RE FUND 107-CLIENT	500,000	1.6
アルコニックス従業員持株会	420,800	1.3

\* 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。

### 総株式所有者別株式分布状況 (単位:株)



## 株価情報



— 株価(調整後終値)(左軸) ■ 出来高(右軸)  
 ※ 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 (2024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 58億3,000万円  
 従業員数 3,227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  
 林金属株式会社  
 株式会社大川電機製作所  
 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  
 大羽精研株式会社  
 東海溶業株式会社  
 平和金属株式会社  
 マークテック株式会社  
 株式会社富士プレス  
 東北化工株式会社  
 株式会社富士カーボン製造所  
 株式会社富士根産業  
 アルコニックスベンチャーズ株式会社  
 ACメタルズ株式会社  
 ジュピター工業株式会社  
 株式会社ソーデナガノ  
 株式会社坂本電機製作所

**海外** Univertical LLC  
 FUJI ALCONIX Mexico S.A. de C.V.  
 HONG KONG ANDEX ELECTRONIC MATERIAL CO.,LTD.  
 ALCONIX CASTLE METALS AND CHEMICALS SDN.BHD.  
 Soode Kansas Corporation

グループ会社の  
 詳細情報はこちら  
 (当社公式サイト)



※ グループ入り、設立順

## 組織図 (2024年3月31日現在)

