

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

アルコニックス株式会社 (3036)

開催日：2024年12月15日（日）

場 所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）

説明者：代表取締役 社長執行役員 CEO 手代木 洋 氏

：取締役 専務執行役員 CSO 鈴木 匠 氏

1. 社長挨拶

- ・ アルコニックス株式会社は、6 大総合商社の一角であった日商岩井株式会社（現：双日株式会社）から生まれました。そこから引き継いだ商人としての行動力、強固なネットワーク、それらを活用できる優れた人材が当社の基盤になっています。
- ・ 当社は 2001 年に当時の経営陣、金融系ファンド、日商岩井が中心となり MBO（マネジメント・バイアウト）にて独立しました。以来、取扱品目の拡大のみならず、卸売業や製造業などの会社を M&A で取り込み、様々な機能をもつに至りました。現在は連結従業員数 3,000 人以上、連結子会社を 60 社以上もつグループに成長しています。
- ・ 当社は、M&A でグループ入りした会社を受け入れるための組織づくりや内部統制などの経営基盤の構築に向けて試行錯誤を繰り返しました。その経験を経て当社グループは打たれ強さと柔軟性を培ってきました。これからは打たれ強さと柔軟性、レジリエンスを最大限に活かして、新しい成長段階への飛躍を目指します。
- ・ 2025 年度に MBO から 25 周年の節目を迎えます。この機会を捉えて現在、長期経営ビジョンを策定しており、グループの成長のギアをもう一段上げていきます。ビジョン策定にあたっては、まず足元を固めることが大切だと考えています。事業の採算性と生産性をより一層重視しつつ、グループ各社の成長に向けた投資をしっかりと行います。次に、各社が自立性をもって成長できる力（自律成長力）を鍛えていきます。そのうえで、グループ従業員が同じ夢見た未来を心に描き、一丸となって形にして、一つひとつの会社では成し遂げられないような付加価値を実現する、グループの真の融合を社長として導き、社会に大きなインパクトおよび貢献をもたらしたいと考えています。
- ・ 私自身の「夢見た未来」は、非鉄金属のリサイクルで日本のトップ企業になることです。資源に乏しい日本が今後も発展するためには、リサイクルで収集したスクラップなどを資源として何度も使えるようにする必要があります。資源循環やリサイクル活動は、海外から直接資源を輸入することとは違う形で、日本の資源の安定供給のために必要となります。アルミや銅のスクラップを集めて再生資源として販売する事業は、当社の祖業の一つです。何十年も続けており、業界では知られる存在です。その実績と上場企業としての社会貢献への責任感をもって非鉄金属リサイクルで日本のトップを目指します。
- ・ 当社グループは、中期経営計画 2024 で資源循環ビジネスへの注力を宣言し、実践しています。福岡県北九州市に再生資源ヤードを建設中で、今後もこの分野へ注力します。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

2. 会社紹介

- ・ 非鉄金属とは、文字通り鉄ではない金属のことです。産業で使われる金属の 95%が鉄で占められますが、残りの 5%は非鉄金属です。残り 5%といっても、世の中では非常に多く使われています。
- ・ 例えば、アルミ缶や料理に使うアルミホイルなどは皆様の身近にあると思います。銅は、電気を使う装置にはほぼ間違いなく使われています。ニッケルは、皆様の食卓を彩るフォークやナイフ、ステンレスの食器や、最近では電池にも多く使われています。端子やコネクタも銅でできています。半導体や電子部品の多くに使われるリチウムやレアアースといったものも、非鉄金属です。
- ・ 経済産業省によれば、非鉄金属のビジネスは日本国内で約 10 兆円の市場規模があります。雇用は 14 万人程度で、鉄鋼と比較すると、およそ半分の位置づけです。
- ・ ものの流れとしては、まず海外から鉱石を持ってきて精錬した金属を様々な形に加工します。板・棒・管などの形に加工したものを、主なユーザーである自動車・電子機器・産業機械メーカーへ出荷しています。
- ・ 原料から製品にして販売する一連の過程を川の流れにたとえると、当社はいわゆる川中にあたります。アルコニックスの主要事業領域は、素材や加工された部品を川下に位置するメーカーに販売する卸売業と、それらを生産する製造業で成り立っています。
- ・ 当社のポイントを数字で見ると、ROE（自己資本利益率）は平均約 10%に迫る水準を維持しています。2024 年 3 月期は特別損失が発生したために、直近の ROE は見かけでは下がっていますが、これは引当金の計上によるものでキャッシュフロー等にはまったく影響がありません。ROE は 8%以上が目安とされますが、当社はこれを超える水準を維持しています。株主配当・還元の水準も高配当銘柄と呼ばれる企業と比べて遜色のない水準を確保しています。

3. こんなところに『アル』コニックス

- ・ 当社には商社流通と製造、2 つのセグメントがあります。商社流通は、輸出入も含めて売り買いをつないで、在庫する機能も一部備えながら、ものの流れをコントロールしています。
- ・ 電子機能材事業は、ニッケルやレアメタル、レアアースといった多くは使わないものの、ないと困るものを扱っています。「ALCONIX」の後ろ 3 文字、「NI」はニッケル (Nickel)、「X」は未知数を意味し、合わせて電子機能材事業を示しています。
- ・ アルミ銅事業はアルコニックスの祖業の部分です。社名の頭 4 文字はアルミ (Aluminium) の「AL」と、銅 (Copper) の「CO」で、その名の通りアルミと銅を取扱っています。リサイクル事業も扱っています。
- ・ 製造セグメントは、装置材料事業と金属加工事業の 2 つに分かれています。装置材料事

業では検査装置を製造しています。金属を破壊せずに中に空間や傷がないかを検査する装置がメインです。また、表面を処理するメッキ材料、その処理に使う化学薬品なども製造しています。金属加工事業は、プレス切削・研磨を行って金属を加工し完成品メーカーに納めています。これらは目立たないですが、産業に不可欠です。ニッチな分野で高い競争力をもつ製品を当社は製造・供給しています。

- ・ 当社のビジネスを図にまとめて、「こんなところに『アル』コニックス」の形でホームページに掲載しています。第二次産業や製造業と聞いてイメージするものの大半に、当社が関わっています。
- ・ 例えば、今や生活の必需品であるスマートフォンの根幹を占める半導体や電子部品などです。日本は半導体の素材や部品、電子部品、半導体製造装置に強みをもっています。当社はそれらの素材や部品、装置のメーカーに対して生産に不可欠な素材・部材を提供しています。
- ・ 自動車産業でも、完成車メーカー・部品メーカーと幅広く付き合いがあります。当社の取扱品は、ボディからブレーキ、電池に至るまで自動車の様々なところで見ることができます。例えば、電気自動車・ハイブリッド車に使われる電池の防爆用部品、電池から出る熱の放熱装置に、当社の製品が使われています。

4. 中期経営計画 2024 と株主還元策

- ・ 当社が強みをもつ分野は、半導体関連、自動車などのモビリティ、そして資源循環／リサイクルの 3 つです。こうした分野の技術革新や需要の変化に対し柔軟性を発揮して、対応策を考えて適応してきました。これらの知見や経験をもとに、さらに中長期的な成長が見込める 3 分野で成長したいと考えています。
- ・ 具体的な手法は、既存グループ各社の自立成長を促すべく ROIC（投下資本利益率）を用いて採算性や生産性を引き上げます。加えて、さらなる成長に向けて新規の M&A や新しいビジネスを追求し、シナジーを発揮しながら成長したいと考えています。
- ・ M&A で特に目指しているのは非鉄金属の加工と流通、再資源化といった一連の流れを当社グループのなかで組み上げて、様々な段階で当社が利益をあげられるようにすることです。そのために M&A では不足する要素をグループ内に取り込みます。このループを基本的な形として確固たるものにするために、M&A を継続したいと考えています。
- ・ また、当社は M&A を通じて日本の地域経済の発展にも貢献したいと考えています。人材や設備への投資による高付加価値化を通じて、地域経済振興への貢献を目指しています。
- ・ 具体例を紹介しますと、2024 年 7 月、株式会社坂本電機製作所（福岡県福岡市）が当社グループに入りました。この会社は炭鉱関連の制御装置の製造を原点とする金属加工メーカーです。その開発部がデジタル水準器と呼ばれる機器を開発しました。水準器は家具の設置や大工仕事などで板の上に置いて物体の角度や傾斜を確認する器具ですが、そ

れをデジタルで行う機械を開発しました。設備を据え付ける際の水平さを測るための道具なので何よりも精密さが要求されます。半導体製造装置・実装装置の据え付けに効果的な製品で、半導体関連の大手企業にも多く納めています。最近では「日本経済新聞」の特集でも取り上げられました。この水準器は、台湾の TSMC (Taiwan Semiconductor Manufacturing Company, Ltd.) から引き合いがくるなど、将来性は高いと考え、この会社も精密金属加工の能力も当社グループ内で十分に活かせると判断して、M&A に踏み切りました。

- ・ この坂本電機製作所の優良な取引網と生産能力を組み込むことで、グループの製造能力を日本全土で平準化し、受注機会の最大化を狙っています。当社には、半導体関連分野では、株式会社大川電機製作所（福島県）や大羽精研株式会社（愛知県）など精密金属加工に強みをもつグループ会社があります。その周辺には大企業を核に半導体や自動車関連の製造業が集まっています。
- ・ 大手メーカーは様々な地域にまたがる拠点をもっていることから、当社グループも地域間で連携することが重要だと考えています。例えば、東北地方の大口顧客が九州にも工場をもち、そこで増産が期待されているとなれば、先回りして坂本電機製作所に話を通して九州の工場に対応することが期待できます。その場合、坂本電機製作所で製造が間に合わなければ、大羽精研や大川電機製作所に応援を頼むことで、応援する側の稼働率の向上が図れます。こうして日本全土にネットワークを張り巡らし、顧客やサプライヤーの情報も共有しながら連携することで、地域にも貢献し、さらに収益も最大化することを考えています。
- ・ 他方、当社はサーキュラーエコノミー（資源循環経済）の構築に貢献し日本の資源供給の重要な一角を占めることを目指しています。その一環として、福岡県北九州市に新たな再生資源ヤードを建設中で、2025年1月の開業を予定しています。再生資源ヤードは、リサイクル可能な資源を集めて分別し、再資源化しやすい処理を施して販売する施設です。集めたものを再資源化する際、バラバラの状態では利用しにくいので、プレスマシンなどで固めてブロック状にして再溶解メーカーや素材メーカーに納めます。
- ・ アルミと銅に強みをもつ当社は、新しいヤードを活用しながら国内トップの収集量を目指したいと考えています。新設の北九州のヤードと既存のヤードを合わせると、国内最大級の敷地面積と収集力を誇ると自負しています。このヤードを使って取り扱う品目を増やし、収集能力をさらに強化する計画です。2024年度を含めた過去4年間のアルミと銅の集荷量は増加傾向です。ヤードの面積が増えることで、今後さらに集荷容量が増加すると見込んでいます。
- ・ 当社は経常利益ベースで2023年度からの3年間で66億円の積み増しを目指しています。半導体などの市場の拡大による利益増加に加え、新たな投資や再編の効果が特に製造セグメントで発揮するように努めたいと思います。
- ・ 株主還元は、今後の成長に必要な内部留保も確保しながら、安定した配当を継続的に行

うことを方針としています。

- ・ 2026 年度末までに株主資本の 3%以上を配当に回すことを、投資家の皆様に約束しています。DOE（株主資本配当率）は、当社が利益を上げて内部留保を積み増せば、そのぶん皆様への還元額が増えることを意味しています。今年度は前年度より 9 円増配の 1 株当たり年間 64 円の配当を予想しています。
- ・ 当社は、株主優待制度を導入しています。自由度の高いカタログギフトで、株主様から非常に好評を得ています。酒類・肉・魚、チャリティーや自然団体への寄付など多くの商品ラインナップを用意しています。
- ・ 投資家の皆様にさらに長く当社を応援いただきたいという思いから、現行の優待制度を 2026 年以降に改定する予定です。優待利回りの改善など、株主の皆様にとってより有利な仕組みを整えていきます。
- ・ 当社はこれまで一度も減配することなく増配基調を維持してきました。近年は配当利回りを 3%後半で維持しており、最近では 4%近くに達しています。優待も加えると 6%近い水準の利回り（※）になると思います。
（※）当社株を「100 株、1 年保有」した場合。

4. 質疑応答

Q1. 同業他社と比べた御社の強み、強く意識している企業があれば、教えてください。

A1. この質問はよくいただきますが、あまり同業他社で意識しているところはありません。当社の場合、商社流通が基盤となったうえで製造業をグループに組み込んでいます。商社流通と製造業が相互利益となる関係にうまく融合しながら、M&A をベースに発展してきました。それぞれの事業における競合はありますが、当社と同じようなビジネスモデルで経営している会社はおそらくほかにはないと考えています。

Q2. 配当、自社株買いを含めた総合的な株主還元方針についてお聞かせください。

A2. 成長に必要な内部留保を確保しながら安定した配当を皆様に還元すること、継続的に行っていくことが当社の方針です。自社株買いは、その時々々の経済状況、当社の財務状況、財産状況等を総合的に勘案し、また手元に控えている投資案件等を検討したうえで行いたいと考えています。ただし、短期的な ROE や PBR を向上するために、その手段として分母の数を減らす方法はとらない形で考えています。あくまでも事業で収益を上げ、それを配当で皆様に還元するのが当社の基本姿勢です。

Q3. 一番気にかけておられる経営課題をお聞かせください。

A3. 経営課題で気にかけていることは高い成長率です。成長戦略として収益を拡大する一方で、ステークホルダーとの関係、株主観点、さらには社会貢献においてそれぞれ何かが不完全なままではなく、高いレベルで実現するには何を行えばよいかということに

最大限腐心しています。

成長戦略に関しては、M&A で買収したグループ会社が多いところで 17 社あり、そのうち 12 社が製造業です。買収した製造業の会社は、それぞれに設備投資を促してさらに収益力を高めてもらい、リターンをとることが成長戦略の第 1 弾です。

当社は連結で約 60 社、約 3,300 人の従業員がいます。24 年前、MBO で独立したときには従業員は単体で 160 人でしたが、いまや従業員数は 20 倍に増えています。この成長の軌跡をもう一度なぞりながら、新規の M&A を実行することが第 2 弾です。

当社はアルミ・銅が祖業です。それらのスクラップを回収し、資源として再利用することについては、すでに一日の長があります。ここに対する資本投下によってスクラップの回収率を高め、日本のカーボンニュートラルに貢献していくこと、これが成長戦略の第 3 弾です。

以上の 3 点をベースに成長戦略を実践しながら、一方でステークホルダーとの関係を充実させ社会貢献を行っていくことが、目下最大の経営課題だと認識しています。

Q4. 御社が個人投資家に最もアピールしたい点を教えてください。

A4. 当社株は、最低投資金額の観点から見ても割と投資しやすい銘柄ではないかと考えています。その割には配当利回り、株主還元も良いものになっていると思います。ぜひともご投資いただければ、ということが個人投資家の皆様へのメッセージです。

Q5. 中国へ事業拡大を行う企業が多いなか、さらに人口世界一のインドへの進出は大きな成長の可能性を秘めていると思います。インドへの主体事業は何かを教えてください。

A5. 今から 10 年ほど前、第一次トランプ政権の直前くらいまで、日本企業の認識は、中国は世界の工場であり、世界の市場でもあるため、投資も含めて取り組み方が積極的だったと思います。しかし、トランプ政権になって米中の貿易摩擦問題があり、その後も中国の不動産問題やその他諸々あって、難しい相手国になってきた印象があります。

もちろん中国は人口 14 億超の大きなマーケットです。当社グループも中国に進出して何個か拠点もあります。去年は安徽省への工場新設投資も発表しています。今後も必要な投資は行いつつ、勝負に出るべきものを慎重に絞りながら、中国との取り組みは続けたいと考えています。

インドに関しても同じく 14 億超の人口がありますが、当社グループはまだインドに拠点がありません。それは、非鉄金属は鉄等に比べて単価が高いために、国の経済レベルがある一定水準にならないと、非鉄金属ビジネスは成り立たないからです。

昨今ようやく、自動車産業を中心に当社グループ会社のインドとの取引、貿易が増えてきています。さらにインドは今、アフリカへの橋頭堡と呼ばれており、戦略的な要衝でもあり地域的な重要性も増してきています。これらを総合的に勘案して、インドへの拠点進出については現在検討しているところです。

Q6. 社歴を振り返って、大きな転換点となった出来事や決断があれば、ご紹介ください。

A6. 当社はもともと日商岩井の非鉄国内販売部隊がスピントアウトして発足した会社です。スタート段階ではファンドに買われました。国内の金融機関係ファンドが 60%、日商岩井が 35%、経営陣が 5%の株をもつ形の MBO でスタートしました。

そこからここまで辿り着くまでに、歴史的な転換点が何度かありました。最初の転換点は、既存ビジネスの積み重ねだけでは将来的な発展の絵が描けないという理由から、当時の経営陣が M&A 路線に舵を切った時です。これが最大のポイントであると考えています。そこで最初に商社流通業の M&A を 2004 年に行い、その後 2009 年には製造業における M&A の第 1 弾を行っています。現在、製造業で買収した会社は約 12 社ありますが、第 1 号が大川電機製作所（2009 年）です。ここで商社流通から製造業への M&A に踏み込んだことが大きかったと考えています。さらに M&A を重ねる間、2006 年にはジャスダック証券取引所に上場、2008 年には東京証券取引所市場第二部に上場し、2010 年には東京証券取引所市場第一部に指定替えしました。この期間内にファンドおよび日商岩井、最後は双日にほぼイグジットしてもらったことで、完全な独立性が担保されたことも成長のきっかけであり、転換期として大きかったと考えています。

Q7. 成長の鍵を握る優秀な人材をどのような方法で確保あるいは育成していくおつもりでしょうか。

A7. 母体が商社ということから、人材がキーと考えています。当社は、「給与」「教育」「機会」の頭文字をとった 3 つの「K」を標語として掲げています。給与に関しては、今年初任給を 30 万 5,000 円と、ほぼ総合商社レベルまで引き上げました。男性社員、女性社員、総合職、一般職の壁を全部撤廃して、若年層はメンバーシップで鍛えながら、管理職以上総合職に関しては、ジョブ・アサインメント方式で企業体系を二分化し、専門職にも報いる教育体制を作りました。また、会社の拡大に伴って中途採用を大量に行っています。その一方、新卒採用も続けており、自前で鍛えていく部分とフリーエージェントとして採用する部分、様々な戦力を融合して会社を発展させることに重きを置いています。

「機会」に関してですが、かつて昭和のサラリーマンは滅私奉公のなかで上意下達、不条理の世界を生きてきました。それがうまく機能する部分もありましたが、最近のミレニウム世代、Z 世代は価値観も違ってきています。例えば、いきなり紙切れ一枚で転勤や異動を命じることを当社は一切せずに、すべての異動に関して話し合いをして納得ができた形で行ってもらいます。産休・育休も含めて転勤の拒否や介護休暇などが出世においてマイナスにならないように、社内の風潮および制度も整えております。

以上