HANWA

https://www.hanwa.co.jp/

VEGETABLE OIL INK

森の町内会
間伐に寄与する紙
www.mori-cho.org

この印刷物に使用している用紙は、森を元気にするための間伐と間伐材の有効活用に役立ちます。

統合報告書 2022

2022年3月期

HANWA

ユーザーのために・ユーザーとともに

経営理念

私たちは、時代と市場の変化に迅速に対応し、
「流通のプロ」として顧客の多様なニーズに応え、
広く社会に貢献します。

スピード化、ニーズの多様化が進む現在の市場。それゆえ変化も大きく、迅速な対応が求められています。
この市場において、私たちは70年以上にわたって培ってきた「流通」における経験と実績に加え、事業展開力の強化と迅速な対応によって、価値創造と顧客満足の追求を図っていきます。
さらに、私たちの事業が国際社会、地域社会への貢献につながると信じ、コンプライアンス重視の経営、そして社会的責任の遂行を行っています。
私たちは、それらの活動を通して企業価値の最大化と信用・信頼を高める企業文化を醸成し、広く社会に貢献していきます。

経営方針

社会的責任の遂行

コンプライアンス重視の健全経営で事業活動を通じて国際社会・地域社会に貢献します。

阪和バリューの向上

ステークホルダーから提供された経営資源を有効活用し、着実に企業価値を高めます。

存在感ある商社流通の追求

顧客第一主義の下、高付加価値な商品流通や提案営業により、永続的な顧客満足を追求します。

CONTENTS

成長のストーリー

当社が中長期にわたって企業と社会に価値を提供するための戦略を、会長及び社長のメッセージとともにご説明します。

03 社長メッセージ
07 価値創造のあゆみ
09 価値創造プロセス
11 会長メッセージ
13 第9次中期経営計画の概要
17 Special Feature1 電池ビジネスの戦略
19 Special Feature2 Hanwa Business School創設

事業戦略と成果

当社の中長期にわたる事業戦略に基づいた成果を、7つの事業ごとの強みや特徴、課題とともにご説明します。

55 拡大・深化しながら、発展し続けるビジネスフィールド
57 鉄鋼事業
59 プライマリーメタル事業
61 リサイクルメタル事業
63 食品事業
65 エネルギー・生活資材事業
67 その他の事業［木材事業］［機械事業］
69 海外販売子会社 地域ごとの売上高と有形固定資産
70 主要な関係会社

サステナビリティの基盤

当社の持続的成長を支えるサステナビリティの考え方と取り組みについてご紹介します。

21 サステナビリティ経営の推進
23 環境課題への取り組み
35 社会課題への取り組み
41 ガバナンス体制
49 役員紹介
53 社外取締役メッセージ

パフォーマンス報告／会社情報

当社の財務指標及びサステナビリティデータの推移並びに直近の会社情報等についてご報告します。

71 業務執行組織図
72 グローバルネットワーク
73 ハイライト
75 11年財務サマリー
77 連結貸借対照表
78 連結損益計算書／連結包括利益計算書
79 連結株主資本等変動計算書
80 連結キャッシュ・フロー計算書
81 会社概要・株式情報

社長メッセージ

“仕入先、お取引先の間に立って
汗をかきながらトレードに付加価値をつけていく。
時代によって求められることが変わっても
商社としてのあるべき基本の姿は
何ひとつ、変わることがありません。”

代表取締役社長　中川 洋一

社会の安定的発展へ
貢献できる経営を目指して

当社は本年4月、創立75周年という節目を迎えました。その記念すべき年に新社長として就任しましたこと、身が引き締まる思いです。ロシアによるウクライナ軍事侵攻や金利の上昇など、荒波の中の出航ではありますが、古川弘成会長、加藤恭道副会長と二人三脚の体制で明確な進路を見定め、世界情勢の大きな変動の中、よりスピード感を持って経営をしていく所存です。

幸い、2021年度の売上高は2兆1,640億円、経常利益は627億円と、過去最高益を更新いたしました。2030年度に向けて、経常利益目標を500億円に設定していましたが、その数字を先んじて達成したということは、社員の頑張り、そして関係各方面の方々、お取引先様のご協力があってこその成果だったと思います。格付けも『BBBプラス』から『Aマイナス』に引き上げられました。今後もその維持には最大限の努力をしてまいります。

現在、私たちは、第9次中期経営計画 “Run up to HANWA 2030～いまを超える未知への挑戦～”の最終年度に取り組んでいます。本中計では、経営の基本方針を建物の構造になぞらえ、基礎・1階・2階・3階という構成で捉えています。

基礎部分は『ESG、SDGsに根差した経営』の実践です。世界情勢に様々な変化があろうとも、脱炭素社会への対応は変わらず重要です。当社は「サーキュラー型社会の加速」を目指して、より大きな力を注いでいきたいと考えています。

「再生可能エネルギー社会の実現」の分野では、PKS（パーム椰子殻）や木質ペレットなど、バイオマス燃料の輸入ビジネスを推進し、国内トップシェアを誇っています。

消費や利用によって発生する廃棄物については、アルミニウム、銅など非鉄・特殊金属リサイクル事業、鋼材のリユース事業などを早くから行っています。廃プラスチック・古紙など産業系廃棄物を主原料とした廃棄物固形燃料（RPF）は年間取扱量が10万トンを超えるなど、サーマルリサイクル分野でも当社の存在感が増しています。

脱炭素社会の実現に向けて、急速に普及が進んでいる電気自動車（EV）の分野では、車載用電池材料として欠かせないリチウム、ニッケル、コバルトなどの調達に関して、国際的なネットワーク構築を進めています。

資源の産出から製造・加工、廃棄物のリサイクルまで、一貫して取り組むことで「阪和のサーキュラー・サプライチェーン・マネジメント」がより実効性のある施策となり、本業を通じた社会貢献として幅広い価値を提供できると考えています。

また社会貢献は「人を支える、育てる」という分野でも重要です。当社は1957年に阪和育英会を設立し、海外留学生及び国内の学生に給与型の奨学金を支給しています。今後、日本社会を支える若い人材にはどんどん海外で学んでもらいたいですし、経済的な理由で学業を断念することがないよう、しっかりと学問に集中できるような援助を続けたいと思います。

当社は創立以来、企業の繁栄と社員の幸福を二つの車輪に見立てて成長を目指してきましたが、今後は社会の安定的発展にも積極的に貢献できるよう、取り組んでまいります。

バランスシートを強固にし
成長への足場を固める

第9次中期経営計画の1階部分は『経営基盤の強化』を据えています。

商社は人が一番の宝です。人財強化は常に重要な課題で、「プロフェッショナル&グローバル人材の育成」をテーマに、研修予算の大幅アップも行っています。

かねてから準備をしていたオンライン上の企業内大学「Hanwa Business School」がいよいよ開校しました。参加者は各自アバターを作り、バーチャル空間で学習します。阪和興業のDNAを学ぶ文学部、中国語や英語等を習得する外国語学部、プロフェッショナルでグローバルな経営を実践的に学ぶ経営学部、ITリテラシーを高める理工学部、ファイナンス理論などを扱う商学部など、学部制にして幅広い知識が得られる設計です。24時間、いつでも、どこにいても学習ができる仕組みです。自らの興味を広げつつ、深い学びにつなげてもらいたいと考えています。

DX戦略では、経済産業省が定める「DX認定」を2022年3月に取得し、2022年度には新・基幹システムの稼働を予定しており、現在、急ピッチで準備を進めています。

事務の効率化や、人の手で行っていた作業を自動化するRPAの導入は以前から取り組んでいますが、現場の社員にとっては業務の効率化がいっそう進みます。また各種経営指標が、よりタイムリーに出る設計なので、経営陣にとっては経営のスピードアップを図れるでしょう。

この基幹システムを導入することの意義を全社員、全経営陣がしっかりと認識したうえで、全社の事業として取り組んでまいります。

財務面では、売上高、経常利益は好成績を収めた一方、バランスシート（BS）については課題を認識しています。

2021年12月末、株主資本は2,115億円、ネットDERは1.4倍でしたが、本年2月のウクライナ軍事侵攻後、ロンドン金属取引

所のニッケル先物相場が急騰したことにより、先物取引などに係る長期差入保証金が発生し、その対応策としてあらかじめ契約を交わしていた金融機関から資金調達を行いました。また、ヘッジ取引残高の期末評価損に係る資産と負債が増加しましたが、これについては当社の損益への影響は軽微に留まっています。

これらの状況下で、2021年度末の当社の負債は前年度末比133.1%増の1兆4,700億円となりました。そのうち有利子負債は7,229億円で、当連結会計年度末のネットDERは2.4倍に上がっています。

本件はウクライナ情勢下の一時的な問題と捉えていますが、財務健全化は重要な課題であり、2022年度末に向けて取り組みを進めてまいります。収益の拡大が進む中、営業部分でのキャッシュ・フローの改善に向けて、全社一斉にキャッシュ・コンバージョン・サイクルの見直しや在庫数量の適正化を進めています。今後、新・基幹システムをさらに活用し、財務、収益構造を分析して、収益力を強化します。

BSは会社経営の基礎体力を示しています。財務基盤をより強固にすることで、会社の成長機会を逸することなく結果を出すことができ、さらにリスクを取れる体質にもつながります。BSの強化は現状のPLから次のステップに進むために必要な施策であると考えています。

PLについては、2022年度に目標としている数字は十分に達成できる見込みです。ただし、社会情勢は不安定度が増しており、常に気を引き締めていかなければなりません。私自身は財務畑が長いので、これまでの知見を活かすタイミングだと思っています。取締役会、会長、副会長とともに、確実な結果を出す経営を進めてまいります。

資源競争激化の中で際立つ阪和興業の役割

第9次中期経営計画の2階部分である『事業戦略の発展』については、お客様との取引の中に、より付加価値をつける「そこか（即納・小口・加工）」戦略を展開してまいります。西日本、中部に続き、東日本方面も加えて全国にエリアを広げ、鉄鋼商社としての機能をさらに強めます。

「そこか」戦略を深めるため、鋼材・金属加工、小口物流などを得意とする中堅・中小企業を子会社化、または業務提携を進める「M&A+A（アライアンス）」を引き続き推進いたします。現状、日本の鉄鋼業は内需縮小と輸出減という二重の縮小に直面し、設備の集約、構造変化を進めています。先行き不安を抱える中堅・中小企業とともに「そこか」戦略を進めるため、昨年、「事業開発推進チーム」を立ち上げました。後継者不足の企業からのアプローチを待つという従来のスタンスから踏み出し、金融機関や投資ファンドなどからの外部情報を活用し、優れた企業には当社からアプローチしてM&Aの対象を広げ、当社だけではなかなか手の届きにくい多様なマーケットに参入していきます。

海外においては「東南アジアに第二の阪和を」のキャッチフレーズのもと、ASEANを中心に投資を進めています。

国内での成功モデルをインドネシア、シンガポール、タイ、ベトナムへ移植し、域内の地産地消型モデルをさらに拡大しています。2021年度のグローバル鉄鋼取扱量は1,400万トンを超え、今後も更なる増加が期待でき、利益向上に貢献しています。

また資源の確保も、商社としての重要な役割です。世界的な資源競争激化の中で、仕入れることができなければ販売もできず、商社としての役割を果たすことができません。当社は総合商社ではないので、多額の資金を繰り出すことはできませんが、サプライチェーンの一角を担う存在として、日本が必要とする資源の仕入れソースを確保してまいりました。具体的には、インドネシア・スラウェシ島にて高炉一貫普通鋼製造を行う徳信鋼鉄有限公司に出資しています。また、同じくスラウェシ島で世界最大のステンレスメーカーである中国の青山実業グループが取り組むニッケル銑鉄、ステンレス精錬と圧延工場プロジェクトにも参画し、当社は原料調達から製品販売までを担い、商社としての役割を果たしています。

国内からの目線ではわからなかった世界情勢、原材料需給などについての現状も、中国企業との対話の中で見えてくることがあります。やはり経済に大きな影響を与える中国のメーカーから生の情報を取るということは意味がありますし、今後も太く伸ばしていく分野だと考えています。政治的リスクを回避しながら、インドネシアなど、海外に進出している中国企業をメイン先とした取引を行うなど、当社独特の付き合い方を模索していきます。

特徴ある資源投資で未来を開く

第9次中期経営計画の3階部分『投資の収益化』では、当社の「特徴ある資源投資」が、ようやく開花から収穫の時期に近づいています。

第8次中期経営計画で、二次電池の原料として欠かせない高純度ニッケル・コバルト化合物を、鉱石から一貫生産するQMB NEW ENERGY MATERIALS社（インドネシア）に出資しました。同社は青山実業グループ、世界最大の車載用二次電池メーカーであるCATL社、中国のリサイクル最大手のGEM社に当社が加わった合弁事業で、ついに2022年度から生産が始まります。

メキシコのBACANORA LITHIIUM社が主導するリチウムイオン電池向けの高純度炭酸リチウム製造工場は、2023年からの稼働が予定され、アジア地域への販売拡大が期待されます。

南アフリカでは、白金族、ニッケルなどを生産するWATERBERG JV PROJECTに参画しており、PTM（カナダの鉱山開発企業）、JOGMEC（独立行政法人石油天然ガス・金属鉱物資源機構）などと共同出資し、2024年に稼働を予定しています。ここで生産される製品は当社が販売を担います。

上記のように、当社はリチウム、ニッケル、コバルトなど二次電池の主要原料のほか、正極材などの主要部材、半製品、リサイクル原料から製品リユースまで、電池事業に幅広く携わっています。今後の社会において、より必要性の高まる二次電池の川上から川下、再生までをカバーする横断的組織として、昨年「電池チーム」を新設しました。事業拡大と社会への貢献を図ってまいります。

すぐに収益に結びつかないことを理解しながら、歯を食いしばって投資を続けてきた成果がようやく見えてきました。それが今後の業績に貢献する一つの大きな要因になると言えるでしょう。

阪和のDNAを守りながら100周年に向けて歩んでいく

現状、大型の新規投資案件は一巡しているものの、引き続き、新たな種を蒔いていく必要があります。脱炭素社会への対応は待ったなしです。再生可能エネルギー、バイオマス、スクラップ、二次電池など、あらゆる視点から現状を見て、攻めと守りを徹底する中で戦術を見直し、ビジネスチャンスを創出してまいります。

これらの種蒔きと同時に、会社の基礎体力である財務基盤の強化を、次の第10次中期経営計画でも引き続き取り組んでいく必要があります。社会情勢は不確実性が高まり、今はどんな予想も難しいでしょう。将来、なにが起こったとしても耐えられる体力を持つ会社にすることが、次の重要なテーマだと捉えています。財務の確実な裏付けがあれば、当社はより強固な存在になるでしょう。

そのためにも、リスク分散の取り組みが欠かせません。一つの案件ごとにリスクがどこにあるのかを十分に検討し、事前に織り込んでおきます。仮に一つの案件が不調で、経営が一時的にスローダウンしたとしても、会社は十分に生き残ることができるでしょう。そうすれば必ず次につなげることができるのです。

私は長く管理部門にいましたから、当社の強みははっきり見

えていますし、今までとは違った視点での経営ができると思います。会社の中に良い循環を作り、次のステップへ押し進めることが、自分の役目ではないかと考えています。

時代によって、求められることは変わりますが、一方で当社としてまったく変わらない部分も存在します。

近年、当社は様々な投資案件を抱え、取扱商品や財務面などは総合商社に近づくような幅が出てきています。しかし私たちの中心は常にトレードです。仕入先があり、お取引先様があり、その間に立って汗水を流しながら、商品に付加価値をつけていく。そして仕入先にも売り先にも喜んで頂き、適正な利益をいただく。このオーソドックスな商売の形が「阪和興業のDNA」ですし、商社のあるべき姿としての基本を変えるつもりはありません。

来年度からの第10次中期経営計画については、現在策定に取りかかっています。75周年である2022年に入社した社員は、100周年を迎える日も当社で働き続けていることでしょう。ですから私たちは25年先の社会を見通していくことが必要です。

人材は商社の命ですから、社員がのびのびと働きやすい会社、風通しのよい会社にしていくことは常に重要です。私自身も社内をどんどん歩き、国内外の各拠点をまわり、社員の生の声に触れていきたいと思っています。

このような中長期的視野での経営を踏まえ、今期は内部留保の蓄積による財務基盤の強化を進めるとともに、1株当たりの年間配当額を100円としました。

中長期的に当社を応援してくださる株主の方々にご満足いただけるよう、信念を持った経営で結果を出し、同時に株主の皆様と目線を合わせ、その時々の状況をしっかりとご説明してまいります。

よりたくましく、頼もしく成長していく阪和興業に、今後ともぜひご期待ください。

価値創造のあゆみ －持続可能な社会の実現に向けた貢献－

1946 - 1981

1946年12月に北二郎、名出良作、北茂の3兄弟で阪和商会を創業し、翌年4月に阪和興業㈱に改組しました。林野庁・営林局向け鉄鋼資材の販売を皮切りに丸鋼の販売も増加し、「丸鋼の阪和」として事業を固め、販路を広げました。1963年に大阪証券取引所第二部に上場を果たしたことを機に社会的信用力、財務力を高めた当社は、鉄鋼事業のみならず石油事業、木材事業、非鉄金属事業、食品事業など多角的に事業を展開し、香港、ニューヨーク、シアトルなどに海外事務所を開設しました。

1982 - 2001

国内鉄鋼センターの機能拡充や海外の鉄鋼センターへの資本参加など、積極的に事業展開を図る一方、財テク企業の代表と言われた当社は、バブル崩壊の余波を受け、多大な損失を計上しました。1994年に新社長に就任した北修爾は「財テクとの決別と本業重視の経営」を宣言し、新生阪和興業としてスタートを切りました。国内においては流通機能を拡大するべく拠点を設立し、海外では中国を中心に鉄鋼加工機能を拡充しました。

2002 - 2021

財テクの損失清算を終え、2002年に8期ぶりに配当を実施しました。2004年には「攻めの経営」を課題とし、全社員参加型の第4次中期経営計画を策定しました。また、阪和スチールサービス㈱の設立や南アフリカのクロム事業進出など国内外の拠点展開を図りました。2011年に社長に就任した古川弘成は「ユーザー系商社」を提唱。中堅・中小企業との取引拡大を目指した「M&AプラスA（アライアンス）」を通じて、「そこか（即納・小口・加工）」戦略を推進し、マーケットの深掘りに取り組みました。

現在

2020年度から2022年度の3か年を対象期間とし、“Run up to HANWA 2030 ～いまを超える未知への挑戦～”をテーマに掲げた第9次中期経営計画を策定しました。また、2022年4月に中川洋一が社長に就任し、新社長のもと持続的な成長に向けて取り組みを進めています。

企業の基盤強化と社会貢献

●環境 ●社会 ●ガバナンス

- **1957** ●財団法人（現:公益財団法人）阪和育英会を設立
- **1970** ●企業年金制度を導入
- **1976** ●阪和興業健康保険組合を設立
- **2000** ●ISO14001認証取得
- **2003** ●企業倫理規範及び企業倫理行動基準を策定
- **2004** ●CSR委員会（サステナビリティ推進委員会の前身）を設置
- **2006** ●内部統制委員会を設置
- **2009** ●ダイバーシティ推進室を設置
- **2012** ●執行役員制度を導入
- **2015** ●「官民協働・海外留学生支援制度募金」を評価され紺綬褒章を受章
- **2021** ●サステナビリティ推進委員会を設置

創業以来、私たち阪和興業は常に時代の先を読み、ユーザーの多様なニーズに応えることで成長を続けてきました。
これからも「流通のプロ」たることを経営理念に、高度な専門性と豊富なネットワークを活かし、
的確にユーザーのニーズに応えるとともに、事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献していきます。

事業を通じた持続可能な社会の実現に向けた貢献

鉄鋼事業

鉄のリユース・リサイクル事業の推進により、持続可能な循環型社会の構築に貢献していきます。

- ▶1953 鉄スクラップをインド、アメリカから輸入
- ▶1955 戦後日本初の輸入解体船事業を展開し、17隻の解体船の非鉄屑を販売
- ▶1965 取引先と提携し、日本初の鉄屑専用船「和光丸」を運航
- ▶1988 廃品の海上コンテナを改装し、カラオケボックス事業に進出
- ▶1994 敷鉄板リース事業に進出
- ▶2004 清掃工場解体工事で日本初のダイオキシン類汚染物の現場無害化処理工事を受注
- ▶2020 阪和流通センター大阪㈱にて自家消費用太陽光発電設備を設置

プライマリーメタル事業

金属資源の安定供給による産業基盤の構築や、二次電池正極材の流通による地球温暖化問題への対応に貢献していきます。

- ▶1975 金・銀・シリコン・ニッケルの取扱いを開始
- ▶1981 金融機関の機器に含まれる資源に着目し、更新・払い下げの時期に情報機器類の解体・回収事業に着手
  中国産合金鉄の取扱いが慎重な他社に先駆け、大量輸入を開始
- ▶1997 太陽電池原料（シリコン・スクラップ）の取引を開始
- ▶2001 中国以外（インド、カザフスタン、スウェーデン、イラン、南アフリカ）の合金鉄の仕入先を開拓
- ▶2018 二次電池向けニッケル・コバルト化合物等製造会社への出資
- ▶2021 「電池チーム」を新設
  一般社団法人電池サプライチェーン協議会に加入

リサイクルメタル事業

金属リサイクルのノウハウやネットワークの活用及び省CO_2型設備の導入を通じて、気候変動対応にも配慮した循環型経済の形成に取り組んでいきます。

- ▶1953 非鉄屑を初輸入
- ▶1981 ニッケル原料のキャタリスト（廃触媒）の集荷に注力し、特殊電気炉用に納入
- ▶1984 名古屋鉄鋼センターにアルミニウムスクラップ選別作業場を新設
- ▶1994 アルミ缶のリサイクル事業へ参入
- ▶1995 Can To Can事業の新規仕入先を開拓し、集荷量が増加
- ▶2011 ステンレススクラップ集荷販売事業を行う阪和メタルズ㈱を設立
- ▶2015 アルミニウムの再生事業を行う正起金属加工㈱、金属のリサイクル事業を行う日興金属㈱をそれぞれ子会社化
- ▶2019 タイでの金属スクラップ原料の選別加工のためのライセンスを取得

食品事業

安全・安心な食品を流通させるべく、持続可能な水産資源の循環に貢献していきます。

- ▶1971 台湾ウナギの取扱いを開始し、食品業界へ参入
- ▶1973 冷凍技術を有する韓国企業と提携し、三国間貿易を開始したことにより、冷凍フィッシュブロックの取扱量が増加
- ▶1978 ラスパルマス事務所にて、現地の漁獲量調査や品質改善の指導を行い、取扱量が拡大
- ▶2001 インドからエビの輸入貢献により、「フレンド・オブ・インディア」を受賞
- ▶2006 北米でのエビ販売強化のため、SEATTLE SHRIMP & SEAFOOD COMPANY, INC.を設立
- ▶2010 水産資源保護に向けたMSC-CoCを取得
- ▶2012 水産加工品の卸売を行うハンワフーズ㈱を設立
- ▶2014 水産の加工を行う丸本本間水産㈱を子会社化
- ▶2019 水産食品の製造を行う東日本フーズ㈱を子会社化

エネルギー・生活資材事業

環境に優しいエネルギーやプラスチックの供給を通じた持続可能な社会の実現や、古紙・プラスチックのリサイクルによる循環型社会の形成に貢献していきます。

- ▶1957 鉄鋼の取引先へ重油の販売を開始
- ▶1965 工場燃料による公害規制に対応するため、代替燃料である灯油の取扱いを開始
- ▶1983 古紙の取扱いを開始
- ▶1986 再生パルプ事業が好調となる
- ▶1992 ミルクカートンを再利用し、「環境に優しい」紙製梱包材として販売を展開
- ▶1997 米国大手化学品会社と合成潤滑油原料PAO（ポリ・アルファオレフィン）の取引を開始
- ▶2005 ホーチミン事務所と協力し、上物古紙を成約
- ▶2015 産業廃棄物からエネルギーであるRPFを製造する西部サービス㈱と㈲アルファフォルムを子会社化
- ▶2017 尿素の取引を開始
- ▶2018 PKSの輸入累計が100万トンを達成
- ▶2019 バイオマス燃料の自社船「MIDORI」の運航を開始
- ▶2020 RSB認証とGGL認証を取得し、認証取得をサポートする事業を展開

その他の事業［ 木材・機械 ］

［ 木材 ］国内林業の持続的な発展と森の豊かさの維持に貢献していきます。
［ 機械 ］再生可能エネルギー関連設備などの導入に携わることで、持続可能な地球環境の実現に向けて貢献していきます。

- ▶1947 全国の農業会と協力し、性能の高い搾油機や砂糖絞り機を全国に販売
- ▶1965 木材の輸入を開始
- ▶1973 最新鋭の圧延廃水処理（廃水から加圧浮上方式で油分・浮遊固形物を除去）設備を販売
- ▶1975 電炉メーカーより業界最大級の工場排廃水処理設備を受注
- ▶1988 中古遊具機械市場でパーク全体をアジア・ヨーロッパに輸出する日本初のプロジェクトを実施
- ▶2002 ゴミ中継基地に破砕設備、集塵・脱臭装置を納入し、官庁への販売実績を蓄積
- ▶2005 森林認証FSC-CoCを取得
- ▶2009 森林認証PEFCを取得
- ▶2017 木材調達方針を策定

価値創造プロセス

当社は、70余年にわたりユーザーのために・ユーザーとともに成長を続けてきました。様々な資本を投入して、当社の強みを活かしながら事業活動を行い、そこで得た価値を全てのステークホルダーに提供することで、企業と社会の持続的発展を目指し、中長期的な企業価値向上へつなげていきます。

事業環境の認識

国内鉄鋼業の需給環境の変化
- 国内鋼材需要の減少
- 中国鉄鋼業のグローバルマーケットでの影響力増大

クリーンエネルギー化の進展
- 脱炭素化への社会・政治的要求の高まり
- 再生可能エネルギーやバイオマス燃料需要の増加

金属資源や非鉄金属市場の競争激化
- 資源ナショナリズムの高揚
- 電池リサイクル市場の発展
- E-スクラップ等の需要増/集荷競争激化

ガバナンス、ESGなど社会的要請の拡大
- 環境保護などの要請の激化
- ガバナンス体制の改善要求の高度化

水産物グローバル市場の変化
- 国内市場での魚食需要の低下
- 海外産地での規制の強化による供給タイト化

ウィズコロナ、アフターコロナでのビジネス変化
- 消費、需要構造の変化による影響
- リモート営業による顧客との関係性の変化

事業環境への対応

経営資本

（2022年3月期）

人的資本
当社及び連結子会社
従業員数 **5,123人**

組織資本
収益の源泉であるグループ会社（子会社及び関連会社）
国内 **54社**
海外 **59社**

財務資本
健全な財務体質
総資産 **17,153億円**
自己資本 **2,371億円**

阪和興業のビジネスモデル

ユーザーのために・ユーザーとともに

STRATEGIC
SPEEDY
STEADY

- 鉄鋼事業
- プライマリーメタル事業
- リサイクルメタル事業
- 食品事業
- エネルギー・生活資材事業
- 海外販売子会社
- その他の事業

7つのビジネスフィールド

第9次中期経営計画
“Run up to HANWA 2030～いまを超える未知への挑戦～”

Ⅲ. 投資の収益化
- 既存の資源・鉄鋼・合金鉄メーカーなどからの利益の最大化
- 国内外グループ会社の集約やシェアリングも含めた全体最適
- 投資（Seeds）の育成・進捗管理

Ⅱ. 事業戦略の発展
- トレーディングから高付加価値営業へ
- 加工機能や図面積算等を活かした垂直統合型ビジネスの展開と国内外での協業の推進
- 『東南アジアに第二の阪和を』戦略の発展としての海外での地産地消型ビジネスの拡大

Ⅰ. 経営基盤の強化
- 財務基盤の強化・再構築
- コーポレートガバナンス体制の高度化
- 人財強化
- 業績管理手法・組織・業務等の再設計

ESG, SDGsに根差した経営
- ESG, SDGsの理念を織込んだ事業プロセス構築
- Stakeholdersとの対話を踏まえた経営の舵取り
- カーボンフリー社会を目指した投資戦略

成長を支える基盤

P&G
Professional & Global
×
HKQC
Hanwa Knowledge Quality Control

社会との共生／環境マネジメント

コーポレート・ガバナンス

長期的な企業の成長を通じた社会価値の創造

国土強靭化の推進
9 産業と技術革新の基盤をつくろう
11 住み続けられるまちづくりを

再生可能エネルギー社会の実現
7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに
13 気候変動に具体的な対策を

サーキュラー型社会の加速
12 つくる責任 つかう責任

海と陸の豊かさを守る
14 海の豊かさを守ろう
15 陸の豊かさも守ろう

グローバルパートナーシップの実現
17 パートナーシップで目標を達成しよう

社会との共存
2 飢餓をゼロに
3 すべての人に健康と福祉を
4 質の高い教育をみんなに
5 ジェンダー平等を実現しよう

持続可能な組織体制
8 働きがいも経済成長も
10 人や国の不平等をなくそう
16 平和と公正をすべての人に

会長メッセージ

代表取締役会長
古川 弘成

“時代を肌で感じて具現化すること。
新リーダーの難しい役割を支えながら
世界経済の複雑な流れを捉え力強い成長を目指します。”

キャッチフレーズで進めた11年間の経営

本年４月に中川洋一が代表取締役社長に就任し、新体制がスタートしました。私は代表取締役会長に就任し、鉄鋼ビジネスに精通する加藤恭道代表取締役副会長とともに、中川新社長をサポートしてまいります。

私が社長に就任したのは2011年、東日本大震災が発生した年でした。それから今日までの11年間はひたすら経営に没頭し、まさに、あっという間の年月だったと思います。

社長には、時代の流れを感じて具現化するという大きな役目があります。それを社内外にメッセージとして発信し、実行にまで落とし込んでいくのが重要な仕事です。振り返れば、私も実に多くのメッセージをキャッチフレーズという形で表現し、皆様と共有してまいりました。

最初に打ち出したのが「共鳴型経営」というキャッチフレーズです。取引先との共鳴度を高め、「ユーザー系商社」としての存在感をさらに進化させていくことがねらいです。

2012年からは中堅・中小企業との取引拡大を目指し、「即納（そ）・小口（こ）・加工（か）」の頭文字を取って名付けた「そこか」戦略をスタートさせました。汗をかきながら、お客様の多様な要望にとことん応える「ユーザー系商社」ならではの発想で、当社の事業基盤をより強固にすることができました。

「そこか」戦略の進化に欠かせないのが、加工や小口物流を得意とする優良企業の子会社化や業務提携です。これを「M&A+A（アライアンス）」戦略と名付けて推し進め、連結利益拡大へとつなげてきました。

キャッチフレーズ経営は、海外事業においても力を発揮しています。東南アジアでは自国内での高炉建設に伴い、鉄鋼の地産地消が進んでいます。そこで「東南アジアに第二の阪和を」をキャッチフレーズに、「そこか」戦略をASEANなどへ拡大し、ステンレス事業、高炉事業、製造業などへの資本参加を進めています。

もう一つの海外事業として特筆すべきは、電気自動車向けなどに使用される二次電池の正極材原料であるニッケル、コバルト、リチウム、マンガンに注目した「特徴ある資源投資」です。世界最大のステンレスメーカーである中国の青山実業グループなどと協働し、インドネシアで高純度ニッケル・コバルト化合物を製造する事業に参画しています。この他、オーストラリア、南アフリカ、メキシコなどでも資源投資プロジェクトに参画し、将来の発展を見越して、着実に布石を打っています。

時代の節目から成長の芽を見つける

これら一連のキャッチフレーズは、それぞれ分野が異なっているように見えますが、実は全て同じ土壌から誕生しています。現在の社会状況を冷静に分析し、今後の経営環境を判断すると同時に、5年後、10年後の当社のあるべき未来を想定し、そこから “Backcast”して生み出したものなのです。

国内は人口減少とともに、毎年、確実に市場が縮んでいきます。日本の鉄鋼需要も徐々に減少していく。だからこそ「そこか」戦略で国内の顧客を増やし、「M&A+A（アライアンス）」戦略で地盤をより強固にする必要がありました。

主要な輸出先であった東南アジアは、自国内での産業発展に伴い、近い将来、日本製の鋼材への依存度は低くなるでしょう。これに対して、私たちは「東南アジアに第二の阪和を」というキャッチフレーズを掲げて現地へ進出し、戦略的パートナーとのアライアンスや協業を強化しています。また電気自動車の発展を見据えて、二次電池の正極材料などへの投資を進める。それらが「特徴ある資源投資」です。将来を予想し、そこから最良の対策を “Backcast”で考え、今日やるべきことをやるのです。

これらの計画は着実に実行され、確かな成果が出ています。当社の経営陣がしっかりと議論を重ねながらリーダーシップを発揮し、果敢に判断をした結果だったと思います。

この11年間で、当社が進むべき場へ然るべき先鞭をつけ、十分な投資を行ってきました。長期的姿勢で取り組む資源投資などは、まだ芽が出たばかりで、花を咲かせ、果実を収穫するのは、少し先のことになるでしょう。特に電気自動車用の二次電池への投資などは、今後の大きな発展を目前にして、中川社長がさらに目標を高く掲げることを期待しています。

私が会社の舵取りをした11年間はグローバリズムの時代でした。日本経済は縮小するものの、中国が世界の工場として大きく発展する中、我々も成長戦略を取ってきました。新型コロナウイルス感染症の流行に対しては、できる限りの対策を急ぎましたが、一方で曲がりなりにも大きな戦争がなく、経営という意味では恵まれた時期だったのかもしれません。

今後はロシアによるウクライナ軍事侵攻、分断された世界経済、新たな冷戦など、様々な課題と向き合うことになります。少子高齢化はもちろん、国内経済に関しても大きな変化が現れる節目に当たると思っています。そして社会の節目は、会社にとっても重要な節目です。

私は前任の社長だった北修爾が築いた基礎の上に根を張り、幹を育て、枝を伸ばしていきました。次の中川社長には、この節目から新たな芽を育み、枝葉を伸ばして、当社をより高みへと成長させて欲しいと願っています。

“Take good risks”の精神で

外から見ると、今の日本人は内向きで、チャレンジが苦手です。また日本という国も世界の経済成長から取り残されています。企業も安全な経営だけを考えたら、何もしないことが選択肢になりがちですが、それでは成長がありません。サラリーマン的発想の経営は要注意です。

石橋を叩かない経営は危険ですが、石橋を叩いても渡らないという経営はやはりよくありません。期待されるのは、石橋を叩いて渡るという行動です。

私は “Take good risks”という言葉を好んで使います。よいリスクを取って前へ前へと進み、実践するアニマルスピリッツが大切です。取るべきリスクの選択は、トップの感性と、それをよく理解する取締役会の優れたガバナンスによってなされ、ここにこそ成長の秘訣があります。

中川社長は13年間ニューヨークに駐在した海外通ですし、財務出身という独自の個性があります。当社はこの11年間、大胆に投資を進め、事業領域を広げてきました。このタイミングで、財務に強い人材が社長になり、しっかりした財務体質をつくるという流れは、まさに時代の要請かもしれません。

当社も売上高が3兆円に近づく規模に成長しています。そこで今回は中川、古川、加藤の三人が代表権を取り、中川社長をしっかりと支えていくという体制を構築しました。商社の仕事は国内外を問わず、たくさんの人に出会い、コミュニケーションを取り、丁寧にお付き合いすることが重要です。 1人では難しい仕事でも、3人で助け合えば、きっと三倍以上の力になるでしょう。

今後も力強い足取りで成長を続けるため、中川社長を中心に立てながら、同じ気持ちで一緒に悩んで、一緒に考えて、よりよいアドバイスを伝えられるように努力してまいります。新体制の阪和興業を引き続き、ご支援くださいますようお願い申し上げます。

第9次中期経営計画の概要

当社グループは、2020年度から3か年にわたる第9次中期経営計画を推進しています。「ESG、SDGsに根差した経営」を基礎に、「Ⅰ. 経営基盤の強化」（1階）、「Ⅱ. 事業戦略の発展」（2階）、「Ⅲ. 投資の収益化」（3階）という3階建ての構造のもと、企業体力の強化と中長期的な収益力の向上とをバランス良く舵取りし、2030年度も見据えた持続的な成長への取り組みを進めております。

基本方針　テーマ **“Run up to HANWA 2030** ～いまを超える未知への挑戦～**”**

（3階）	**Ⅲ. 投資の収益化**	●既存の資源・鉄鋼・合金鉄メーカーなどからの利益の最大化 ●国内外グループ会社の集約やシェアリングも含めた全体最適 ●投資（Seeds）の育成・進捗管理
（2階）	**Ⅱ. 事業戦略の発展**	●トレーディングから高付加価値営業へ ●加工機能や図面積算等を活かした垂直統合型ビジネスの展開と国内外での協業の推進 ●『東南アジアに第二の阪和を』戦略の発展としての海外での地産地消型ビジネスの拡大
（1階）	**Ⅰ. 経営基盤の強化**	●財務基盤の強化・再構築 ●コーポレートガバナンス体制の高度化 ●人財強化 ●業績管理手法・組織・業務等の再設計
（基礎）	**ESG,SDGsに根差した経営**	●ESG,SDGsの理念を織込んだ事業プロセス構築 ●Stakeholdersとの対話を踏まえた経営の舵取り ●カーボンフリー社会を目指した投資戦略

Ⅰ. 経営基盤の強化

ⅰ.『財務規律』に基づくBS/CFマネジメント

(1) 連結CFを重視した投融資枠の設定/管理
- ▶ 投融資枠＝連結基礎営業CF(*) - 株主還元額
  (*) 連結基礎営業CF＝連結営業CF - 運転資本増減

(2) 資産の入替えによる財務バランスの向上
- ▶ 保有効果の低い政策保有株式や非事業用資産の選定/売却

(3) グローバル財務マネジメントの強化
- ▶ 海外グループ会社における現地借入から親子ローンへの切替え促進

ⅱ. 投資の推進/管理強化

(1) 厳選した成長投資の継続
(2) 投資/撤退基準の見直し
(3) 投資後のモニタリング体制強化
(4) 投資諮問機関の在り方等の再考

ⅲ. 株主還元策

(1) 本中計期間は内部留保の蓄積による財務基盤強化を優先
(2) 株主還元は現状水準の継続を基本方針とする

2022年度に目指す姿	2020-2022年度の累計投融資枠：500億円	2022年度末の株主資本：2,000億円以上	Net DER：1.3倍程度（※ハイブリッドローン考慮前）

ⅳ. コーポレートガバナンス体制の高度化

(1) 取締役会の在り方の再考
- ▶ 取締役会の役割・責務の再定義
- ▶ 取締役会の監督機能の強化

(2) 組織体制の見直し
- ▶ 取締役の定員数の見直し検討
- ▶ 役付役員の任期設定の検討

(3) 役員評価制度/選解任基準見直し
- ▶ 評価基準の明確化/多様化
- ▶ 評価と選解任基準との連続性

(4) 役員報酬体系の見直し
- ▶ 定期同額/業績連動報酬体系の再考
- ▶ 株式報酬制度の検討

ⅴ. 人財強化

(1) ソリューション型営業人材・経営人材の育成
- ▶ 企業経営に必要な知識・スキルの計画的な教育
- ▶ グループ会社・取引先等への出向を含む若手人材向け“武者修行プラン”導入、人材活用の多様化検討

(2) Professional & Global人材の育成
- ▶ 企業内大学制度（Hanwa Business School）の創設
- ▶ 職群・職責に応じた単位制の導入
- ▶ 研修予算の大幅アップ（Global人材育成元年、スキルアップ研修拡大）

(3) 人材アセスメント
- ▶ 360°（多面）評価や統計データ等を活用した客観的評価による適正配置の検討
- ▶ 昇格要件への社外資格取得要件などの導入検討

(4) 人材ダイバーシティ
- ▶ 本社における外国人人材の積極的な採用/管理職への女性の登用増
- ▶ ナショナルスタッフ人材の本社・他の地域拠点への活用、育成
- ▶ 新シニア人事制度によるシニア社員の多様な活躍の場の提供

2022年度に目指す姿	企業内大学制度 Hanwa Business Schoolの創設	研修予算の大幅アップ 従来比3倍

ⅵ. 業績管理手法・組織・業務の再設計

(1) 業績管理手法や組織のアップグレード
- ▶ 管理会計制度の見直し/刷新
- ▶ PL管理に加えBS/CFも重視した業績マネジメント/評価の導入
- ▶ グループ一体型の損益管理
- ▶ 管理部門における予算管理の強化や企画立案系/事務系への整理に基づく組織の戦略的・効率的変革

(2) 新・基幹システム（Shift）の導入
- ▶ DXの基盤として業務や組織の再設計に寄与
- ▶ 属人的な業務手順から統一的なシステムフローによる標準化

(3) 働き方改革
- ▶ 働き方・働く場所の多様化
- ▶ ITインフラの充実とペーパー削減プロジェクトの推進
- ▶ 業務フローの効率化とデジタルツールの活用による生産性の向上

2022年度に目指す姿	新・管理会計制度 2021年度～スタート	新・基幹システム「System for Hanwa to Innovating Finance & Trading」 2022年度構築

第9次中期経営計画の概要

II. 事業戦略の発展

i. 国内鉄鋼事業

(1) トレーディングから高付加価値営業へ
- ▶ 加工機能や図面積算等を活かした垂直統合型ビジネスの積極展開
- ▶ 機械・設備等への積極的な技術投資
- ▶ 基幹物流、小口物流、中継地戦略の再構築などによる物流機能改革

(2) 第2次「そこか」戦略
- ▶ 西日本(※2010年度以降23社)を中心とした第1次「そこか」戦略から東日本(※同4社)を含む「そこか」の全国展開推進
- ▶「そこか」グループ会社の拠点・間接部門のシェアリング等

2022年度に目指す姿	高付加価値営業の推進：加工機能/図面積算の活用/物流改革	第2次「そこか」戦略：東日本開拓/G会社の効率化

ii. 海外鉄鋼事業

(1) 地産地消型ビジネスの拡大・戦略的日本材輸出
- ▶ 汎用品輸出モデルから地産地消型ビジネスへの転回
- ▶ 高機能・高付加価値日本材の戦略的輸出拡大
- ▶ 国内での成功モデルのASEAN/中国など海外への移植
- ▶ 国内人材の海外への分散配置による現地ニーズの捕捉・深掘り

(2) 戦略的パートナーとのアライアンス/緩やかな水平協業の推進
- ▶ 青山実業・徳龍鋼鉄・大明グループ等との更なる協業強化

(3) グローバルグループ経営の推進
- ▶ グローバルでの鉄鋼取扱重量等の管理
- ▶ 米州・欧州などでの組織の見直し

2022年度に目指す姿	グローバル鉄鋼取扱重量：1,500万t(単純合算)	グローバル・パートナーシップ：協業の強化・推進

iii. プライマリーメタル事業

(1) 戦略的投資からの確実な収益の獲得
- ▶ 投資の収益化、CF管理の徹底

(2) 海外市場開拓、輸出の強化
- ▶ ASEAN・欧米向け販売体制の強化
- ▶ 合金鉄供給網の国内外での多様化
- ▶ 貴金属スクラップの欧州での集荷機能強化

(3) LiB等電池関連ビジネスの多角化
- ▶ 原料→加工→在庫→物流までのサプライチェーン構築
- ▶ LiB正極材・負極材向け材料の開拓
- ▶ 自動車メーカー向けを含む販売展開

iv. リサイクルメタル事業

(1) アルミニウム・銅リサイクルの販売強化
- ▶ 自動車材アルミニウムスクラップ等の拡販
- ▶ 溶解・加工などの国内外での拡充と更なる投資機会の追求

(2) 白系非鉄/特殊金属スクラップ等の海外展開強化
- ▶ 錫/鉛/亜鉛等のASEAN・インド等での在庫を含めた販売強化
- ▶ ステンレススクラップの欧米・アジアでの販売強化

(3) グループ会社間でのコラボレーション促進

v. 食品事業

(1) 国内人口減少への対応
- ▶ ASEAN/中国の日系チェーン向け販売強化

(2) 畜産品の取扱い増
- ▶ 鶏肉の取扱い1.5倍、牛/豚肉など扱い商材の拡大推進

(3) 加工機能の強化

vi. エネルギー・生活資材事業

(1) エネルギー転換への対応(クリーン/リサイクル/バイオマス化)
- ▶ 産業用エネルギーのLNG/廃タイヤ/RPF等への転換
- ▶ 物流用エネルギーの水素/LNG/電気等への転換

(2) バイオ原料製品/環境に優しい製品の取扱い拡大

vii. その他の事業

(1) 木材事業における住宅メーカー向けなどでの取扱商材の拡大

(2) 機械事業における中国等での取引拡大、電気工事や大型建造物への進出

2022年度に目指す姿	全事業でのグローバル新規ユーザー獲得社数：(累計) 5,000社

III. 投資の収益化

戦略的投資からの確実な収益の獲得

- ■ WATERBERG JV (白金族製造) — 2024年稼働予定
- ■ BACANORA LITHIUM (炭酸Li製造) — 2023年稼働予定。1.8万t/年生産
- ■ QMB NEW ENERGY (GEM、CATL GROUP、青山実業等との合弁)(二次電池向けNi、Co化合物等製造) — 2022年稼働予定。Ni5万t/年生産、Co0.4万t/年生産
- ■ PT.BIOMASA JAYA (木質ペレット工場) — 2022年7月～第1工場稼働予定。15万t/年生産 — 2026年～第2、第3工場稼働予定。45万t/年生産
- ■ 徳信鋼鉄 (高炉一貫普通鋼製造) — 600万t/年生産
- ■ OM HOLDINGS (FeSi、SiMn、FeMn合金製造) — FeSi、SiMn、FeMn60万t/年生産
- ■ 青山実業 インドネシアPJ (NPI～ステンレスHRC製造) — NPI約150万t/年生産、HRC約300万t/年生産
- ■ SAMANCOR (Cr鉱石、FeCr製造) — FeCr約192万t/2021年実績

第8次中計	第9次中計 (2022)	第10次中計

IV. ESG、SDGsに根差した経営

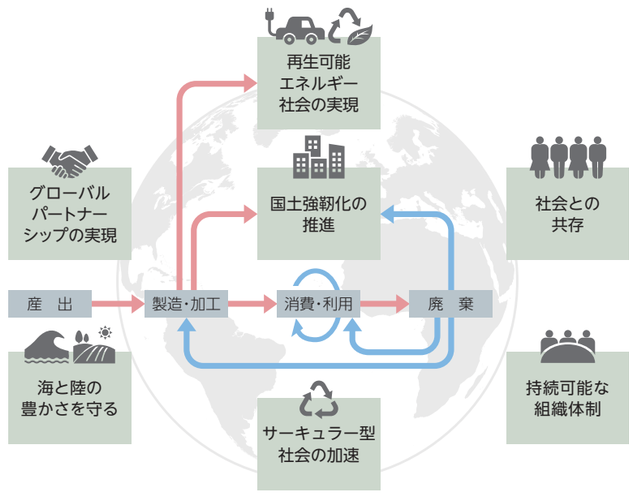
(1) 長期的な重要課題の特定
- ▶ 持続的に成長していくために取り組むべき長期的課題の抽出
- ▶ 重要課題の社内共有

(2) 重要課題の事業戦略への取込み
- ▶ 事業プロセス全てにおけるSDGsの戦略への取込み
  - ・既存事業の実行 (守り)
  - ・CSR活動の推進 (土台)
  - ・新規事業の構築 (攻め)

(3) ステークホルダーとの対話
- ▶ 対話のフィードバック
- ▶ 戦略の見直しと事業の方向性の軌道修正による更なる成長

SDGsを取り込んだ新規事業への挑戦

流通のプロ × SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

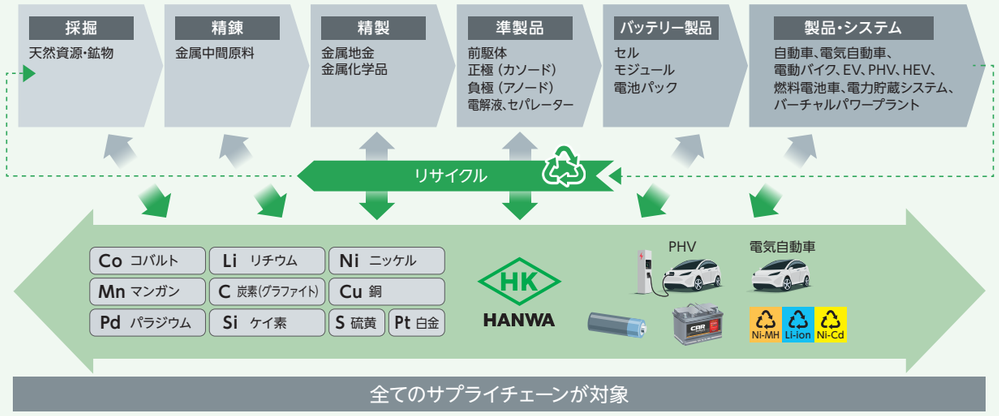


To Hanwa2030	最終ゴール ①経常利益：500億円 ②信用格付：A格取得	4つの長期的な施策 阪和DNAの承継と発展　最適な資本構成の実現 厳選した成長投資の継続　収益・財務状況に応じた還元

EV電池材料の調達強化

電池ビジネスの戦略

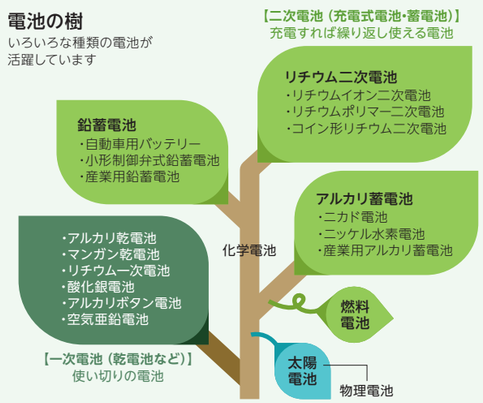
カーボンニュートラルの実現に向けて本格的に舵を切った世界。
日本の自動車産業においてもEVへのシフトが急速に進んでいます。
当社はこれまで電池原料ビジネスにおいて「縁の下の力持ち」として貢献してきましたが、
市場環境が大きく変化する中、2021年4月に「電池チーム」を立ち上げました。
20年以上にわたり培ってきたノウハウを活かし、「川上～川下～再生」という二次電池の
ライフ・サイクル全ての局面において横断的・統合的に事業に取り組み、
電池ビジネスの拡大とカーボンニュートラル社会の実現に向けて貢献してまいります。



二次電池とは

電池の中でも繰り返し充放電が可能なものを二次電池と言います。二次電池にはいくつかの種類があり、それぞれ違った特性を持っていて時代とともに進化を続けています。

現在では、「ニカド電池」、「ニッケル水素電池」を経て、「リチウムイオン電池」が主流となっています。携帯機器をはじめ、私たちの生活のあらゆるところに使われている「リチウムイオン電池」は、自動車の動力源としても注目されています。



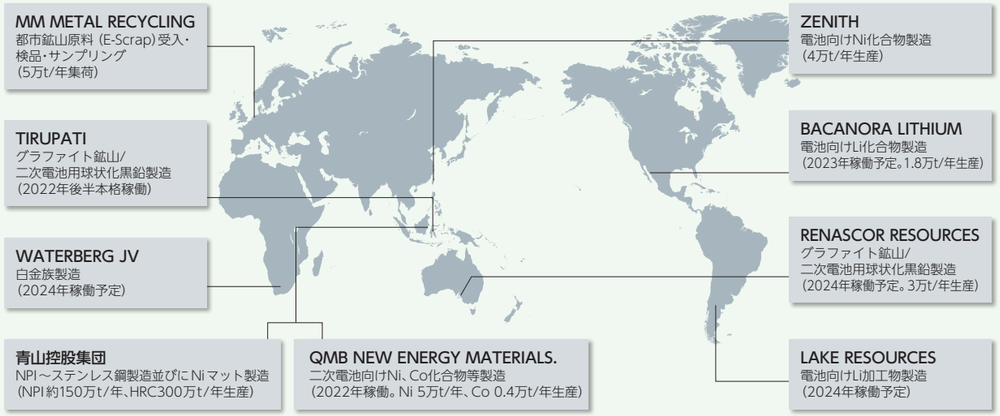
特徴ある資源投資と戦略的提携

当社は、リチウムイオン電池の主要部材である正極材向けのニッケル、コバルト、マンガン、リチウム原料に加え、需要が高まる負極材向けグラファイトやFCV（燃料電池車）向け白金族金属（Pt）などへの投資を行っています。また、世界の資源メーカーと提携を進めており、2030年代を見据えて積極的に「特徴ある資源」の確保を進めています。

南オーストラリアの
グラファイト鉱山

QMB NEW ENERGY MATERIALS.
の全景

【主な投資及び提携先】



担当者メッセージ

2021年度は「電池チーム」を創設し、電池産業に対してこれまでにない包括的なアプローチが始まった年となりました。主力商材である正極材用の原料の取扱いをより強化しつつ、負極材用の原料や蓄電製品にも事業領域を拡げたことにより、今後の持続的な成長の機会を得ることができました。世界的な半導体不足の中においても、電気自動車(EV)とPHEVを合わせた販売台数は前年比2.2倍の660万台まで急増しました。世界全体が「脱炭素」への確かな意志を示したと言えるのではないでしょうか。想定外のロシアによるウクライナへの軍事侵攻もあって二次電池の必須原料だけでなく、今まであまり注目されていなかった副原料までもが高騰しており、将来の爆発的需要を見据えた原料確保への意欲は中華系企業を中心に益々高まっています。2025年には電気自動車の年間販売台数が1,500万台以上、さらにその先の2030年には3,000万台と予測されていますが、それが夢物語ではなく現実味を帯びてきました。当社の電池ビジネス事業として、トレーディングと特徴ある資源投資に加え、サプライチェーンの各局面において有力企業との戦略的提携を進め、電池ビジネスのみならずそこから派生する産業への水平展開も積極的に進めていきます。

理事
プライマリーメタル部門担当
伴野 純一

「汗」を伴った「知」の提供

Hanwa Business School創設

2022年6月、企業内大学Hanwa Business Schoolを開校しました。
学びたいカリキュラムを学習者自らが選択し、
アバターとなってメタキャンパス内で学習します。
いつでもどこからでも学習できる環境を整えることで、
当社全体の知的リテラシーの底上げと、
「プロフェッショナル＆グローバル」な人財の育成を目指します。

商学部　グローバルに活躍できる商売人を目指して、商売に必要不可欠な会計知識やファイナンス理論、そして貿易実務の知識を学びます。

外国語学部　世界で通用する語学力の習得を目指して、海外留学も含めて目的別、レベル別に語学研修を行います。

理工学部　高度なITリテラシーとデジタルセンスに優れた人財を目指して、日々の業務改善に役立つITスキルから最新のデジタル技術まで幅広く学びます。

教養学部　当社の社員として必要な教養を身につけるため、ベテラン社員が体得したビジネスにおける一般常識や、当社各部署の活動内容を学びます。

経営学部　プロフェッショナルでグローバルな経営人財を目指して、会社経営に必要な経営理論と実践的な知識を学びます。

キャリアデザイン学部　各社員のステージに応じて必要とされる知識を明示し、研修を通じて将来のキャリア設計に役立つ情報を提供していきます。

文学部　阪和既存の商流の源流を紐解きながら、先人から継承された阪和DNAを学ぶことで、今後のビジネスの組み立て方を学びます。

法学部　リスクを嗅ぎ分けられる人財を目指して、リスクマネジメントの要である与信判断のスキルや法務知識を学びます。

Hanwa Business Schoolの目的

Hanwa Business Schoolでは、ビジネスに関する一般的なセオリーだけでなく、当社がこれまで培ってきたナレッジを体系立てて学習する機会を社員に提供します。また、一方通行の座学だけではなく、習得したナレッジを実践でどのように活かすのか、参加者同士が議論できる場を提供するとともに、顧客満足のために身を惜しまず、手間をかけ、大いに汗をかく、「阪和流」のやり方を徹底的に討論できる、生きた学びの場として機能することを目指しています。

Hanwa Business Schoolの特徴

Hanwa Business Schoolの最大の特徴は、メタバース※1上にあるという点です。従業員一人一人のアバター※2が、メタバース上で講義や研修、イベントなどに参加します。

大学内には、中庭や講堂、教室、図書館などの空間があり、訪れる他の社員と交流を図ることもできます。また、今後は取引先など社外の方を招待し、メタバース上で商談を行うことも可能です。

コロナ禍で対面での研修や商談が困難な状況にあっても、メタバース上であれば空間を共有し、双方向でコミュニケーションをとることが可能です。今後はVRゴーグルなどの技術も取り入れ、Hanwa Business Schoolを発展させていく予定です。

※1 オンライン上に構成された3Dの仮想空間と、そこでのサービス
※2 ネットワーク上の分身

校舎全体図

中庭

講堂

図書館

担当者メッセージ

Hanwa Business Schoolで社員エンゲージメントの向上にも期待

Hanwa Business School設立には、当社の「知」の共有の目的のほかにも、社員の「憩いの場」を作りたいという思いがありました。例えば、研修の楽しみと言えば、久々に会う同期入社の社員との交流でしたが、残念ながら今はコロナ禍でそれが叶いません。しかし、メタバース上でなら、会えなくなった同僚との生き生きとしたコミュニケーションが可能になります。「大学」ですから、サークルを作ることもできます。単なる学習の場ではなく、社員に憩いの場を提供するというのが、Hanwa Business Schoolのもう一つの目的です。

Hanwa Business Schoolに参加することで、社員のエンゲージメントが向上することも期待しています。そのためには、社員が「ワクワク、ドキドキ感」を感じていなければいけません。今後の課題は、陳腐化しないことです。新しいイベントや興味深いコンテンツを絶えず提供して、社員のやる気を持続させる場になるよう、Hanwa Business Schoolを充実させていきます。

取締役専務執行役員
篠山 陽一

サステナビリティ経営の推進

サステナビリティの基本的な考え方

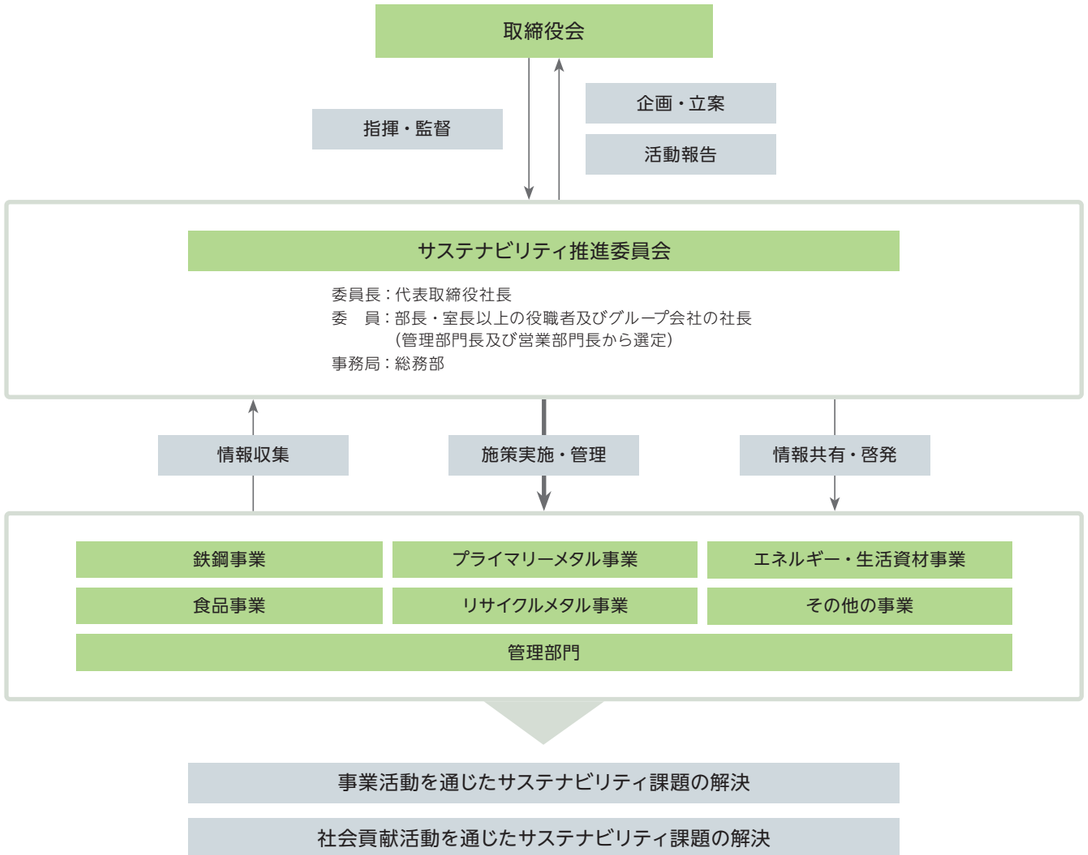
当社は、時代と市場の変化に迅速に対応し、「流通のプロ」として顧客の多様なニーズに応え、広く社会に貢献することを経営理念として掲げ、事業を通じて国際社会、地域社会の持続的な発展に貢献することを使命としています。

地球温暖化や廃棄物による環境汚染などの環境課題や、貧困や人権侵害といった社会課題に世界が直面する今、当社が社会に対して使命を果たしていくためには、E (Environment=地球環境)、S (Social=社会)、G (Governance=企業統治) に十分配慮した多彩な事業活動を推進し、多様なステークホルダーの期待に応えていく必要があり、そのことが当社の企業価値を高め、サステナブルな成長につながるものと考えています。

サステナビリティ推進体制

当社は、2021年10月にCSR委員会を発展させ、新たにサステナビリティ推進委員会を設置しました。当委員会を中心に課題の分析・進捗管理を行い、事業活動や社会貢献活動を通じた課題の解決に貢献してまいります。なお、委員会での議論については、適宜取締役会に報告し、必要に応じて対応指示を受けています。

【サステナビリティ推進体制図】



サステナビリティ基本方針

阪和興業グループは、経営理念に掲げる「流通のプロ」として、様々なステークホルダーと共鳴し合い、ニーズをくみ取ることにより、お互いを有形・無形のサービスを通じてつなぎ、広く社会に貢献し、豊かな地球と快適な社会を次代へとつないでいきます。

1 事業を通じたサステナビリティの実現

流通業を営むものとして、あらゆる段階でのサプライヤーとユーザーのニーズをくみ取り、多種多様な商材・サービスを提供することにより、サステナブルなサプライチェーンを構築し、各産業及び社会に貢献します。

2 健全で透明度が高い組織づくり

社是（信用・誠実・創意・和協・奉仕）の価値観を皆が共有し、透明性の高い適切なプロセスにより、コンプライアンスやリスクにも配慮した意思決定を行って、様々なステークホルダーの納得性の高い経営を目指します。

3 多様な個性が響きあい、高めあう職場づくり

国籍や性別を問わず多様な社員に、健康的でストレスのない職場環境を提供するとともに、能力に応じた活躍の場を提供することで、意欲的に自己啓発、自己研鑽に励み、互いに切磋琢磨する場を醸成します。

4 豊かな地球環境の次代への承継

取引ルールや環境規制を守り、資源の有効活用や環境負荷の低減に努めて生態系を保全し、多種多様な生物が共存し、森林や海洋など自然資源の持続的な利用が可能な、気候変動や汚染の少ない地球環境を未来に引き継ぎます。

5 だれもが快適に暮らせる社会の実現

個人の人権、国や地域による文化や慣習の違いを尊重し、人権侵害や差別行為には関与せず、国境を越えた取引を通じて、グローバル・パートナーシップを実現し、快適で健やかな国際社会、地域社会への発展に貢献します。

SDGsとの関連

環境課題への取り組み

環境マネジメント

当社は、次世代へ豊かな地球環境を引き継ぐべく、持続可能な発展の実現に向けて最善の努力を行うことを環境方針の基本理念としています。世界が様々な環境課題に直面する中、当社は循環型社会の実現、資源・エネルギーの有効活用、汚染防止、生物多様性といった課題に取り組むことで持続可能な社会の実現に向けて貢献します。

環境方針

基本理念

阪和興業株式会社及び阪和興業グループ会社は、HKQC (Hanwa Knowledge Quality Control) を基本として日々の業務の品質向上に努め、また、「フットワーク、チームワーク、ネットワーク」をモットーに、あらゆる事業活動を通して「存在感のある商社」として次世代へ豊かな地球環境を引き継ぐべく、持続可能な発展の実現に向けて最善の努力を行うものとする。

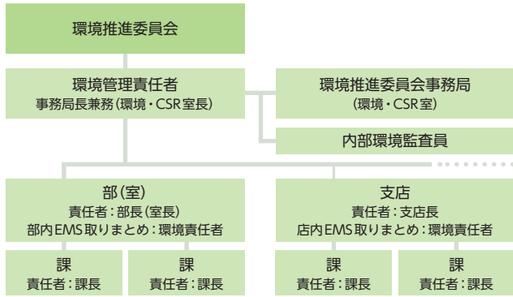
行動指針と主な取り組み

行動指針	目的・目標	主な取り組み
1. 環境マネジメントシステムの継続的改善 この環境方針のもとに環境目的・目標を設定し、見直しを行い、環境マネジメントシステムの運用と継続的改善に努める。	EMSの継続的改善／規格の運用	内部監査及び外部監査の実施 新任環境責任者への規格説明会
2. 環境関連法規の遵守 環境に関する、国際条約、日本及び関係国の法令・規制、その他当社が同意した業界等の申し合わせ、取決め等を遵守する。	環境に関する国際条約・日本及び関係国の法令規制等の遵守 業界取り決め、ガイドラインの遵守	バーゼル条約（バーゼル法）遵守 エネルギー使用の合理化に関する法律遵守 廃棄物の処理及び清掃に関する法律遵守 経団連、日本貿易会環境自主行動計画に参加
3. 循環型経済社会システムへの寄与 リサイクル事業等に積極的に取り組み、循環型経済社会システムの実現に寄与する。	リサイクル事業推進	鉄スクラップリサイクル推進／ 中古鋼材の販売／非鉄金属リサイクル推進／ 古紙リサイクル推進／ 鉄鋼スラグの提案、販売
4. 資源・エネルギーの有効活用 地球環境の保全に配慮し、資源、エネルギーを有効活用する。	再生可能エネルギー関連事業への取り組み	バイオマス燃料の開発推進 太陽光発電、風力発電関連部材の供給
5. 自然環境への配慮 環境負荷の低減を常に考慮し汚染の予防に努めるとともに、生物多様性の保全・持続可能な利用の重要性を認識し、自然環境への配慮に努める。	国内事業所におけるCO_2排出量削減	節電対策の実施
	海洋汚染対策	船橋油槽所において、海洋汚染防止対策実施
	汚染対策商材の拡販	高耐食性メッキ鋼板の拡販／ スチール製パレットの拡販
	生物多様性への配慮	SGEC-CoC認証を取得し、 関連商材の取扱い拡大
6. 啓発活動の推進 環境保全の重要性を認識させるため、この方針を社員に周知徹底し、かつ積極的に啓発活動を行う。なおこの環境方針は社外にも公開する。	社員への環境に関する啓発活動の推進	新任課長、新任環境責任者に対する環境教育

環境マネジメント体制

当社は環境推進委員会を設置し、環境マネジメントシステム（EMS）を運用しています。環境推進委員会によって任命された環境管理責任者は、社内EMSの維持管理の責任を担っています。環境推進委員会の事務局及び環境管理責任者のサポート組織として、環境・CSR室を設置しています。内部環境監査員は、審査登録会社が行っている内部監査員研修コース修了者から選出し、年2回内部監査を実施しています。各部・支店・営業所には、それぞれ環境責任者を置き、EMSに関する実務及び部内教育を推進しています。

【環境マネジメント体制図】



EMSの継続的改善

内部環境監査

2021年7月27日～30日に25部門、11月18日～22日に28部門の内部環境監査を行いました。目標・計画において、達成のための方策が明確になっているか、適切な検証がなされているか、関連法規を含むリスクの洗い出し及び遵守手順・遵守評価が適切か、前回の内部環境監査及び外部審査の指摘事項の有無及び是正の確認などに重点を置き、チェックを行いました。

外部審査

LRQA社による外部審査が、2022年1月24日～27日に18部門に対して行われました。外部審査においてはEMSの有効性に重点を置いて審査をして頂きました。

【ISO14001の認証取得状況】

国内事業所 …… 19拠点
国内グループ会社 …… 3社
海外グループ会社 …… 17社
※海外グループ会社は各社毎にEMSを構築し、認証を取得しています。

啓発活動の推進

EMSの運用にあたり、当社では毎年定期的に新任課長、新任環境責任者を対象に環境教育を実施しています。2021年は、3月25日に新任課長、6月8、10日に新任環境責任者に対して、ISO14001の規格の概要、環境マネジメントマニュアルについて、法令の遵守、危機管理、資源の有効利用、業務改善などを重点的に説明しました。

マネジメントレビュー

2021年6月29日の環境推進委員会で、2020年度の活動に対するマネジメントレビューを行いました。

自然環境への配慮―― 国内事業所におけるCO_2排出量削減

荷主としての取り組み

当社は、流通に携わる企業として、2006年度から輸送時のエネルギー使用量削減に努めています。物流関連の当社グループ会社である阪和流通センター東京㈱、阪和流通センター大阪㈱、阪和流通センター名古屋㈱の協力のもと、輸送の合理化、委託運送会社への協力依頼等の活動を行っています。

オフィスでの取り組み

当社は、全社で環境に対する推進運動を実施するとともに、CO_2削減のため、オフィスでの省エネルギーに努めています。

●オフィスでの主な実施項目
- ペーパー削減推進プロジェクトの実施
- リモート会議システム活用による出張の削減
- ビジネスカジュアルの通年実施
- 「森の町内会」に登録し、社内報などに間伐に寄与した紙を使用

気候変動への対応

気候変動対応への考え方

気候変動は、生態系などの自然環境をはじめ人々の生活や企業活動に対しても様々な影響を与えており、その影響は今後さらに深まっていくことが懸念されています。そのような中、気候変動への対応は当社としても取り組むべき重要な課題であると認識しており、「事業活動がもたらす気候変動への影響」と「気候変動が当社に与える影響」の双方を鑑みた対応が必要であると考えています。

事業活動における温室効果ガス（GHG）排出量の削減や、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するとともに、気候変動によるリスクを最小限に抑えるべく積極的に取り組んでまいります。

ガバナンス体制

当社では、代表取締役社長を委員長とし、管理部門及び営業部門の中から選定された委員で構成されるサステナビリティ推進委員会を設置しております。取締役会の指揮・監督の下、当委員会で気候変動に関する事項を検討のうえ対応策を企画立案し、取締役会にて議論のうえ対応を決定しています。また、当委員会の活動状況は、適宜、委員長を通じて取締役会へと報告しております。

経営者の役割

経営陣は、サステナビリティ推進委員会などから取締役会や経営会議に上程される、気候変動に関するリスク及び機会の評価結果や管理状況について検証を行い、必要に応じて改善又は事業計画の見直しを指示します。

戦略

当社の事業は多岐にわたり、気候変動によってもたらされるリスクと機会は事業ごとに異なるため、基本的な時間軸を2030年までと設定したうえで、気候変動の影響を受ける可能性が相対的に高いと考えられる事業から、順次TCFD提言に沿ったシナリオ分析を進めています。

シナリオ分析に際して

【シナリオの選定】

事業環境の変化を客観的に評価するために、IEA（国際エネルギー機関）の「World Energy Outlook2021」「Net Zero by 2050」やIPCC（気候変動に関する政府間パネル）の「第5次評価報告書」「1.5℃特別報告書」に掲載されているシナリオを主に参考にし、分析を実施しました。

シナリオ分類	参考にしたシナリオ名	内容	今世紀末の温度上昇
移行シナリオ	IEA SDS [Sustainable Development Scenario]	IEA World Energy Outlook 2021などによる、パリ協定の2℃目標達成のほか、SDGs達成を可能とする持続可能な成長シナリオ	+1.7℃
	IEA NZE [Net Zero Emission Scenario]	IEA Net Zero by 2050による、2050年までに世界がネットゼロ排出を達成し、気温上昇を1.5℃未満に抑制するために、エネルギー需要とエネルギーミックスがどのように変化する必要があるかを示すシナリオ	+1.5℃
	IPCC RCP 2.6 ／ 1.9 [Representative Concentration Pathways]	IPCC第5次評価報告書及び1.5℃特別報告書による、将来の気温上昇を2℃以下に抑えるという目標をもとに開発された排出量の低いシナリオ	+1.6℃／+1.5℃
現行シナリオ	IEA STEPS [Stated Policies Scenario]	IEA World Energy Outlook 2021やNet Zero by 2050などによる、現在の各国の政策や目標を反映したシナリオ	+2.6℃
	IPCC RCP 8.5/6.0/4.5 [Representative Concentration Pathways]	IPCC第5次評価報告書による、産業革命前に比べて21世紀末に世界平均気温が4℃前後上昇するシナリオ	+4.3℃、+2.8℃、+2.4℃

【シナリオ分析】

エネルギー事業とリサイクルメタル事業についてシナリオ分析を行い、各事業において重要と考えられる気候変動要因の抽出を行い、リスクと機会を識別しました。

シナリオ	事業	気候変動要因		想定	機会/リスクと影響
移行シナリオ	エネルギー事業	政策・法規制	環境規制の強化	・GHG排出に対する規制により燃料転換が進む。 ・再生可能エネルギー利用の義務化が進む。	機会 ・PKSやRPFなどの化石燃料代替物や新規商材の需要増加に伴う収益機会の増加（影響：大） リスク ・化石燃料の需要減少に伴う収益機会の減少（影響：中）
			カーボンプライシング（炭素税等）	・GHG排出量に対し税負担が生じる。 ・排出権取引制度導入によりクレジット購入等による費用負担が増加する。	
		技術	次世代技術の進展・普及	・電気自動車が普及し、ガソリンなどの需要が減少する。 ・炭素税の普及により、石油製品の市場規模が減少する。	
		市場	エネルギーの変化	・再生可能エネルギーの導入が拡大する。 ・分散型エネルギーシステムが進化し普及する。	
			モーダルシフト	・船舶用燃料の需要が増加する。	
	リサイクルメタル事業	政策・法規制	環境規制の強化	・代替材や再生材の使用義務化が進む。 ・他素材からの切り替え需要が増加する。	機会 ・軽量素材かつリサイクル率の高いアルミニウムの需要増加に伴う収益機会の増加（影響：大） ・電池に必要かつ再生材の提供もできる銅の需要増加に伴う収益機会の増加（影響：大） リスク ・内燃自動車に用いられるアルミ部品の需要減少に伴う収益機会の減少（影響：中）
		技術	次世代技術の進展・普及	・水素社会への移行並びに電気自動車の普及が進み、電池などの関連資材の需要が増加し、自動車の軽量化に伴う需要が増加する。 ・合金の集約によりリサイクル原料の使用増加と製造歩留まりが向上する。	
		市場	環境意識の高まり	・アルミニウムのリサイクル性が再評価され、アルミニウムスクラップの需要が増加する。	
			エネルギーの変化	・アルミ地金精錬国でのエネルギー転換が進む。 ・ZEB/ZEH、再生可能エネルギー関連サービス市場の形成が進む。	
	全社共通 HK	政策・法規制	カーボンプライシング（炭素税等）	・炭素税の普及により、市場全体としてコストが増加する。	リスク ・炭素税などの税負担の増加（影響：中） ・電気料金や資材の高騰に伴うコストの増加（影響：中）
			エネルギーの変化	・再生可能エネルギーの需要が過度に増加する。	
現行シナリオ	リサイクルメタル事業	物理	平均気温の上昇	・清涼飲料水やビールの需要が増加する。	機会 ・アルミ缶の需要増加に伴う収益機会の増加（影響：中）
	全社共通 HK		海面の上昇	・（中期的には影響は見られないものの）港湾機能の低下や高潮リスクが上昇する。	リスク ・温暖化対策や高潮対策などの設備投資費用の発生（影響：中） ・電力使用量の増加や運送保険料の高騰に伴うコストの増加（影響：中） ・物流網寸断時の補填費用や機会損失の発生（影響：中）
			異常気象の増加	・台風などによる被災リスクが増加する。 ・運送保険料が高騰する。	
			平均気温の上昇	・屋外作業時における労災リスクが増加する。 ・冷房等への更なる設備投資が必要になる。	

【対応方針】

識別したリスクと機会について、以下のような対応を推進しております。
今後は更なるリスクと機会の認識・分析を進め、機会の拡大とリスクの低減に向けて対応を拡充してまいります。

(1) 機会の更なる拡大に向けて

事業	機会	対応方針	
エネルギー事業	・PKSやRPFなどの**化石燃料代替物**や**新規商材**の需要増加に伴う収益機会の増加	・廃タイヤリサイクル事業の推進 ・廃プラ・RPF事業の推進 ・PKS・木質ペレット事業の推進 ・船舶用バイオ燃料事業の推進 ・炭化バイオマス事業の推進	・ESCO事業の推進 ・建築廃材事業の推進 ・アンモニア事業の推進 ・カーボンクレジット市場への参入 ・他(M&Aなども用いた事業推進)
リサイクルメタル事業	・軽量素材かつリサイクル率の高い**アルミニウム**の需要増加に伴う収益機会の増加 ・電池に必要かつ再生材にもなる**銅**の需要増加に伴う収益機会の増加 ・アルミ缶の需要増加に伴う収益機会の増加	・スクラップ調達力強化の推進 ・顧客ニーズの深堀りとスクラップの安定供給の推進 ・リサイクル設備の拡充と機能強化の推進	・部門間連携と既存設備のシェアリングの推進

(2) リスクの低減に向けて

事業	リスク	対応方針
エネルギー事業	・**化石燃料**の需要減少に伴う収益機会の減少	・積極的な代替物の販売推進 ・業務効率化による販管費を抑えたビジネスの推進
リサイクルメタル事業	・**内燃自動車**に用いられるアルミ部品の需要減少に伴う収益機会の減少	・顧客と連携しながら電気自動車向け素材へのシフト
全社共通 HK	・**炭素税**などの税負担の増加 ・**電気料金や資材**の高騰に伴うコストの増加 ・**電力使用量**の増加や**運送保険料**の高騰に伴うコストの増加 ・**温暖化対策**や**高潮対策**などの設備投資費用の発生 ・**物流網寸断**時の補填費用や機会損失の発生	・GHG排出量削減の推進 ・省エネの推進 ・定期的な保険等の見直しの推進 ・建屋の浸水対策や暴風対策の推進 ・被災による調達リスクの高い商品の特定とリスク分散の推進

リスク管理

気候変動に関するリスクについては、取締役会の指揮・監督の下、サステナビリティ推進委員会が中心となって情報収集・識別・評価を行い、取締役会に報告のうえ管理する体制となっています。また、経営陣は識別・評価されたリスクを勘案のうえ経営計画の策定や投資判断を行うとともに、日々の事業活動においてリスクの軽減策などを適宜織り込むことで、気候変動に関するリスクの管理を行っています。

気候変動に関するイニシアチブ

TCFD提言への賛同

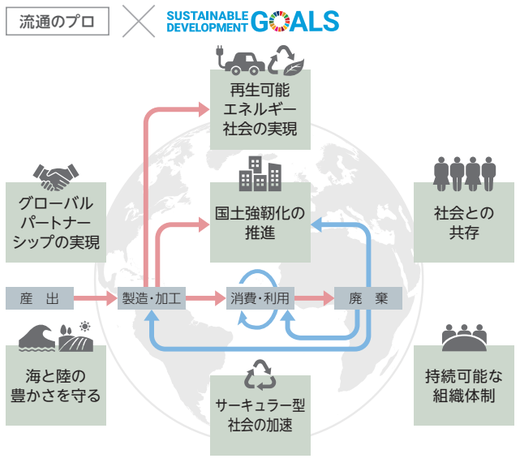
当社は、2022年6月にTCFD提言への賛同を表明しました。気候変動に真摯に向き合い、事業に影響する機会・リスクへの理解を深化させ、その取り組みの積極的な開示に努めてまいります。

※TCFDとは、G20の要請を受け、金融安定理事会(FSB)により、気候関連の情報開示及び金融機関の対応をどのように行うかを検討するため、設立された「気候変動関連財務情報開示タスクフォース(Task Force on Climate-related Financial Disclosures)」を指します。

「サーキュラー・サプライチェーン・マネジメント」による持続的な成長と発展

「阪和のサーキュラー・サプライチェーン・マネジメント」は、当社の事業活動を、ESG・SDGsの視点、持続的な成長と環境・社会との共存の観点から整理したものです。当社グループは、気候変動や人権に配慮した「資源の産出」と「製造・加工」を行い、社会や生活者の「消費・利用」に供し、そこで発生した「廃棄物」を集荷、リサイクル原料として「製造・加工」に還流するサプライチェーンを運営しています。また、PKSやRPF、二次電池や燃料電池のライフ・サイクルを支えることで、化石燃料から再生可能エネルギーへの転換の実現にも貢献しています。こうした一連のマネジメントが還流することで、サーキュラー型社会の構築に貢献しています。

SDGsを取り込んだ新規事業への挑戦



サーキュラー型社会に向けた取り組み

鉄のリサイクル

当社の鉄鋼事業は、建築、土木、自動車、機械、家電など産業界の幅広い分野のユーザーに鉄鋼製品を販売する動脈と、鋼材のリユースやスクラップのリサイクルといった静脈の二つの流れがあります。

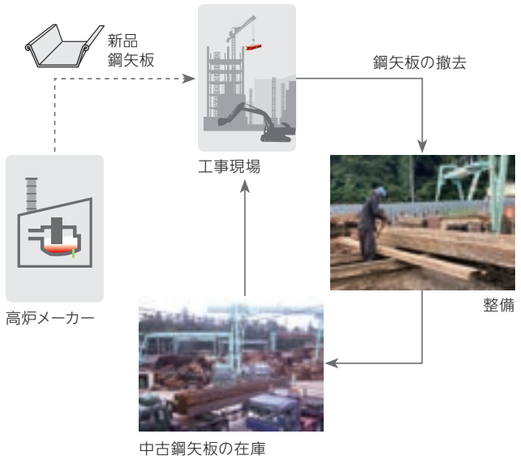
動脈・静脈の流れをスムーズにするために鋼材スクラップ事業は鉄鋼メーカーのニーズに合致したアレンジ能力を高め、迅速に対応しています。排出される使用済み鉄鋼製品は、協力関係にあるスクラップ業者との連携により、高付加価値スクラップとして生まれ変わり、ユーザーである鉄鋼メーカーに納入します。

■ 鋼材のリユース　国土強靭化の推進　サーキュラー型社会の加速

当社グループでは鋼材のリユース事業を行っております。鋼材にも様々な種類がありますが、土木建設工事現場などで使われる鋼矢板、H型鋼、覆工板、敷鉄板などについては、当社は新品の販売だけでなく、使用済みの鋼材を回収・洗浄・整備し、設計上再利用が可能なケースにおいては、再利用しています。鋼材をリユースすることで、価格を抑えた鋼材をユーザーに提供できるだけでなく、限りある鉄資源を有効活用することでサーキュラー型社会の実現に貢献するとともに、CO_2の排出削減にも貢献しています。

東日本大震災の被害を受けた三陸沿岸における湾岸工事現場において必要な鋼矢板を納入し、使用後、価値のあるものは中古品として再利用しました。

【鋼材の循環図】



■ 鋼材スクラップのリサイクル　サーキュラー型社会の加速

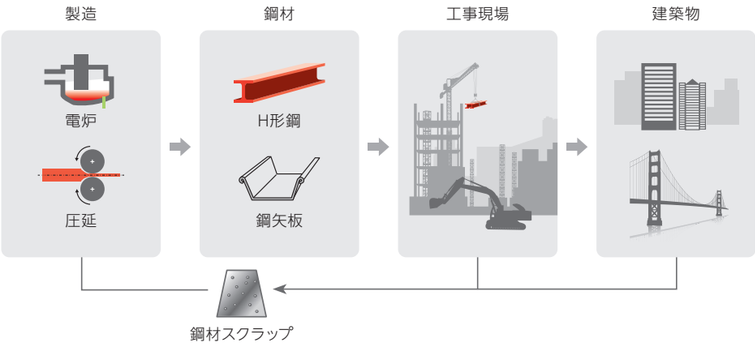
工事現場で繰り返し使われた鋼材や、老朽化した建築物の解体等から発生した鋼材は再利用できるものはそのままリユースしますが、老朽化の進んでしまったものについては鋼材スクラップとして処理されます。当社はこの鋼材スクラップを再利用できる形に加工して電炉メーカーに納入しています。

電炉メーカーでリサイクルされた鋼材は、新たな鋼材製品として再利用され、また老朽化が進むとスクラップとなり、再びリサイクルされて製品となります。

このように鋼材は何度も再利用できる商材であり、当社は鋼材のこの特性を活かしてスクラップを高度に循環させることで、サーキュラー型社会の実現に貢献しています。

また、鋼材をリサイクルすることで、新たに鋼材を製造する過程で発生するCO_2の削減にも貢献しています。

【鋼材スクラップの循環図】



鋼材スクラップ

アルミニウムのマテリアルリサイクル　サーキュラー型社会の加速

当社は、長年アルミニウムのリサイクルに携わっており、アルミニウムスクラップの取扱量は日本トップクラスとなっております。

当社では使用済みのアルミ缶を回収し、アルミ缶以外の異材・異物を除去し、溶解・成分調整を行った再生塊をメーカーに供給することで、再度アルミ缶として利用されております。こういった使用済みのアルミ缶から再度アルミ缶に再生することはCan to Canと呼ばれており、他にも窓枠（サッシ）なども同様にリサイクルを行い、Sash to Sashを実現しております。

このように当社はアルミ缶などのアルミニウム原料を再生可能な状態で循環させることで、持続可能な社会の実現に大きく貢献しております。

【Can to Can】

【Sash to Sash】

非鉄金属のリサイクル　サーキュラー型社会の加速

当社グループの昭和メタル㈱では、ステンレス鋼、特殊鋼メーカー向けにチタンスクラップとニッケルスクラップの回収から品質確認、選別・分類、出荷、納入までのプロセスを一貫して行っています。当社は昭和メタル㈱とともに、「グローバルメタルリサイクラー」として、あらゆるニーズに適応し、きめ細かなレアメタルスクラップ事業を展開しています。

細かく砕いたチタンスクラップの脱脂、水洗い、乾燥を行う洗浄機（昭和メタル㈱直江津事業所）

ステンレスのリサイクル　サーキュラー型社会の加速

当社グループの阪和メタルズ㈱を中心に、ステンレススクラップの集荷とスクラップ商品の安定供給に努めています。製品としての役目を終えたステンレスを、阪和メタルズ㈱でスクラップとして回収し、厳密なチェックを経て、スクラップ商品として国内外のステンレス・特殊鋼メーカーへ安定的に供給しています。

ステンレススクラップの集荷と供給を行う阪和メタルズ㈱のスクラップ専用ヤード

海外における非鉄金属スクラップ事業　サーキュラー型社会の加速

当社は5つの海外拠点HANWA THAILAND CO.,LTD.、HANWA SINGAPORE（PRIVATE）LTD.、PT. HANWA INDONESIA、HANWA CO.,LTD. LONDON BRANCH、HANWA AMERICAN CORP.を中心に、海外での非鉄金属スクラップ事業を展開しています。輸出入、三国間貿易ではバーゼル条約を遵守しており、国内外のユーザーへ再資源として安定した供給を行うとともに、環境負荷低減に寄与しています。2016年にはオランダに三菱マテリアル社と合弁会社を設立、2018年より稼働を開始し、基板屑を中心とした含貴金属スクラップ事業をさらに強化しています。

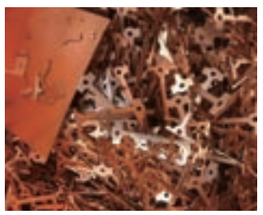
当社では非鉄金属スクラップの品質、供給の安定化を図るために、高い専門性を持つ人材を派遣し、サプライヤーの拡大に努めています。2018年はロシア、バルト三国地域やナイジェリア、ボツワナ、モロッコなどアフリカ諸国とも取引を開始しています。近年は日本企業の海外進出に伴うASEAN各国での工場建設が相次いでおり、工場へのジャストインタイム機能を一層強化しています。

銅スクラップのリサイクル　サーキュラー型社会の加速

人類が初めて出会った金属といわれる『銅』は、電線、家電、自動車、スマートフォン、貨幣など、様々な分野で使用されており、現代を生きる私たちの生活を支えています。カーボンニュートラルやEV化などの社会的要求が高まる中、銅に対する需要はさらに高まることが見込まれており、銅は環境課題の解決や社会の発展にますます欠かせない存在になってきています。

当社は、銅スクラップ原料の集荷網を整備するとともに、全世界に張り巡らせたネットワークを活かして、銅スクラップ原料を世界の素材メーカーへ還元しています。その取扱量は世界トップクラスを誇っており、地球環境、経済発展及び循環型社会システムの構築に貢献しています。

込銅


銅スクラップ

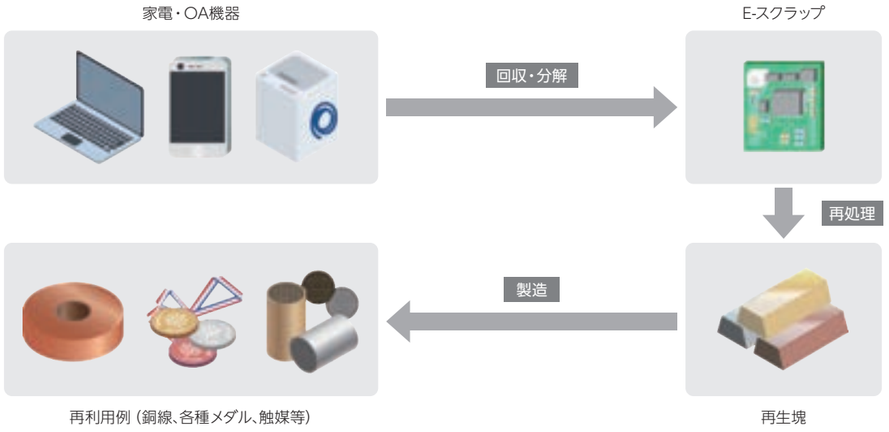
E-スクラップのリサイクル　サーキュラー型社会の加速

電気電子機器の廃棄物はE-wasteと呼ばれ、その発生量は世界で年間約5,000万トンにのぼり、各国の経済発展に伴い増加の一途を辿っています。

E-wasteには再利用できる多くの資源が含まれており、回収・分解して様々なかたちでリサイクルされています。

その中でも当社は電子基板屑などの金銀滓（E-スクラップ）の流通に携わり、金や銀をはじめとする貴金属の再利用に貢献しています。

【E-スクラップの循環図】

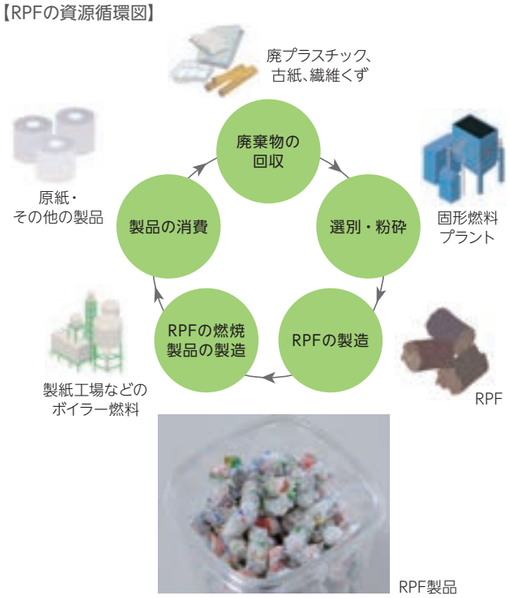


リサイクル燃料RPF　再生可能エネルギー社会の実現　サーキュラー型社会の加速

当社は工業生産用の化石代替燃料として普及が進んでいるRPF（Refuse Paper & Plastic Fuel）の取扱いにも力を入れています。RPFは、古紙や廃プラスチックなどの産業系廃棄物を主原料としており、CO_2排出量が石炭の3分の2程度で、値段も安価であるなど多くの長所があります。2003年に取扱いを開始し、現在の年間取扱量は10万トンを超えています。全国に有するネットワークに加え、2015年にはRPFメーカーである西部サービス㈱と㈲アルファフォルムを傘下に迎え、より安定した供給体制を構築しています。

西部サービス㈱（神戸工場）

【RPFの資源循環図】



バイオマスエネルギーの安定供給　再生可能エネルギー社会の実現　サーキュラー型社会の加速

当社は再生可能エネルギーとして期待されているバイオマスエネルギー事業に取り組んでいます。主にPKS（Palm Kernel Shell）や木質ペレットなどの木質系バイオマスエネルギーを取扱っており、特にPKSの輸入取扱量は日本でナンバーワンです。

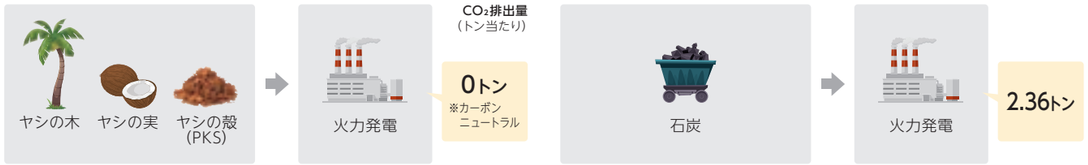
PKSとは、ヤシの実の種子の中心（仁）を覆う殻の部分のことで、主にアブラヤシの実からパーム油を製造する過程で排出されます。もともとは廃棄物として捨てられていましたが、油分が多く発熱量が高いことから、近年バイオマスエネルギーとして注目されています。主にインドネシアやマレーシアなど東南アジアの国々で生産されており、当社では2013年から輸入を開始し、日本や韓国の発電事業者向けに供給しています。2019年には専用のバイオマスエネルギー輸送船を傭船するなど、持続的かつ安定的に供給するための取り組みを進めています。

また、当社は2020年よりRSB認証（バイオマスエネルギーの製造、流通全体における持続可能性を担保する認証制度）とGGL認証（バイオマスエネルギーの持続可能性とトレーサビリティを担保する認証制度）を取得しています。さらに、当社のノウハウを活かし、認証取得をサポートする事業も展開しており、申請や内部監査に必要な書面などの作成代行や、それぞれの認証で求められる基準の教育、及び温室効果ガス排出量の計算方法の指導などを行っています。

木質系バイオマスエネルギーを
使用する発電所

海に進んで行くバイオマスエネルギー専用船「MV MIDORI号」。
バイオマス取扱量ナンバーワンを目指し、
躍動する「翠かわせみ」と当社のイメージカラーである
「緑」にちなんで命名されました。

【参考】PKS と石炭を比較したときのCO_2排出量



※運送に伴うCO_2排出量は除く

古紙のリサイクル　サーキュラー型社会の加速

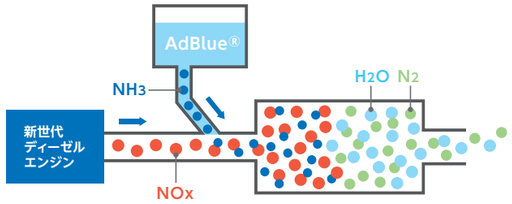
当社は、新聞、ダンボールなどの一般古紙から、ミルクカートンなどの上級古紙までリサイクル可能な幅広い古紙を30年にわたって国内製紙メーカーに販売しています。近年ではオフィス系古紙（シュレッド品）の取扱いや、成長著しい東南アジア諸国への古紙輸出にも取り組んでいます。また、ミルクカートン古紙を再利用した環境に優しい梱包資材も扱っています。

オフィス系古紙

尿素の安定供給による大気汚染物質の抑制　海と陸の豊かさを守る

当社は、肥料・工業・自動車・船舶などに利用するための尿素の取扱いにも力を入れており、取扱量は国内トップクラスです。この尿素を主成分とする高品位尿素「AdBlue®」は、窒素化合物（NOx）還元添加剤として使用されます。大型トラックや大型バスなどのディーゼル車が排出する窒素化合物を還元反応させることにより、温室効果ガスが大気中に排出されるのを防いでいます。

【AdBlue®の仕組み】



排気ガス中の窒素酸化物（NOx）に対してマフラー内でAdBlue®を噴射することでNOxを窒素（N_2）と水（H_2O）に分解し、ディーゼル車のグリーン性能と燃焼効率の向上を実現しています。

水産資源保護に向けてMSC-CoC認証及びASC-CoC認証を取得　海と陸の豊かさを守る

当社は、MSC認証やASC認証を受けた水産物の流通を確かなものとするためのMSC-CoC認証及びASC-CoC認証を取得し、持続可能な水産物への取り組みに貢献しています。MSC認証とは、「海のエコラベル」とも呼ばれ、水産資源や生態系に配慮した漁業による水産物の証で、厳正な環境規格をクリアした漁業で獲られた天然の水産物にのみ与えられます。ASC認証とは、環境や社会に配慮した養殖場で生産された持続可能な水産物の証です。

MSC認証

※CoC（Chain of Custody）認証とは製品の製造・加工・流通の全ての過程において、認証物が適切に管理され、認証製品でない製品の混入や、ラベルの偽装がないことを認証するものです。

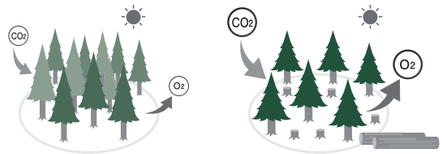
環境配慮型商材の開拓　サーキュラー型社会の加速

サステナブルな世界の実現に向けてエシカル消費が浸透する中、当社では生活日用品の取扱いにおいて環境配慮型商材の開拓に力を入れています。バイオ原料配合のポリ袋、紙製ストロー、サトウキビ配合のキッチンペーパーなど、再生可能な素材を使った地球に優しい商材を開拓し、100円均一ショップなどの小売店に販売しています。

バイオ原料配合の商品

間伐材輸出の取り組み　海と陸の豊かさを守る　サーキュラー型社会の加速

当社の木材事業では、2006年から間伐材輸出の取り組みを開始し、現在では年間およそ15万㎥の木材を中国や台湾などに輸出しています。木材の輸出は、販売先の多様化による木材価格の底上げや雇用の確保を通じた地域経済の活性化に寄与するだけでなく、森林整備の促進を通じた国土の保全や森林によるCO_2吸収促進にも貢献しています。



※間伐とは、一部の木々を抜き伐ることにより、森林の地面まで太陽光が差し込むようにすることで、草や低木、動植物が共存できるように森林を正しく保育・管理することを言います。

森林保全と商品利用充実のために森林認証を取得　海と陸の豊かさを守る　サーキュラー型社会の加速

当社はFSC®（Forest Stewardship Council®）、PEFC（Programme for the Endorsement of Forest Certification Schemes）及びSGEC（Sustainable Green Ecosystem Council）森林認証制度によるCoC認証を取得しています。SGEC森林認証制度は日本独自の認証制度で、森林の保全及び持続可能な森林経営を促進することで、森林・林業の再生を目指すことを目的としており、CoC認証は加工・流通過程で非認証由来の製品と混ざらないよう管理されていることを証明しています。当社はこれらの認定により、環境に配慮した木材製品を充実させることで、持続可能な森林経営の促進に寄与していきたいと考えています。

SGEC-CoC認証書

責任ある木材調達への取り組み

木材調達方針

当社は、責任ある木材の調達を行うために、2017年2月に「木材調達方針」を定めました。この方針に基づき、グローバルな事業の展開と日々のビジネスを通じて、持続可能な社会の実現と地球環境の保全に貢献することを目指し、経済・社会・環境に配慮した調達活動を行っています。

- クリーンウッド法（合法伐採木材等の流通及び利用の促進に関する法律）等関連法規や制度などを遵守し、合法木材の使用を推進します。
- 木材認証制度により認証された木材の調達を優先するなど、制度の拡大を支援します。
- 間伐材などの国産材の利用を推進します。

クリーンウッド法への対応

当社は、2018年6月にクリーンウッド法に基づく第一種登録木材関連事業者に登録されました（JIA-CLW-Ⅰ　18004）。同法に基づき、合法性が確認された商品については、販売先向け契約書及び請求書に「クリーンウッド法合法性確認済商品」と記載しています。

SDGsとの関連

社会課題への取り組み

人財マネジメント

人的資本についての基本的な考え方

当社の創業者である北二郎は「商社は人なり」を信条とし、「企業の繁栄と社員の幸福は車の両輪である」との理念を掲げ、事業を発展させてきました。創業以来75年が経過しますが、この理念は当社の人材に対する考え方の基礎として変わりません。

社会環境が変化する中で、その時代や経営状況に応じた人事制度や福利厚生制度を導入し、社員にとって働きやすい会社であることが社業の発展に重要であると考えています。当社の社員の構成を見ても、中途採用社員や外国籍の社員、女性総合職など多様な人材が活躍する状況に変化しているため、今後も様々な意見を吸い上げながら、働く環境を整備していくことが必要です。

人材育成においては、「Professional&Global」（＝「P&G」）というキーワードを掲げて取り組んでいます。それぞれの担当分野で専門性を磨き、それらを武器に幅広い分野で活躍する人材を求めています。そのために若いうちから自分で考えて行動し、ビジネスを創造していけるような社員を育成するべく必要な研修を準備し、様々な挑戦する機会を設けています。

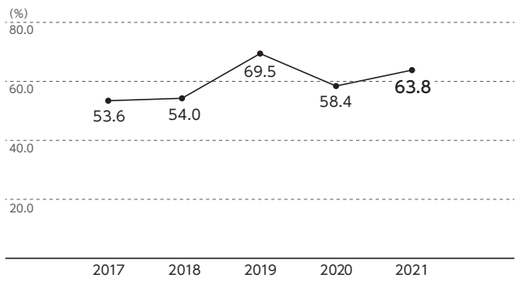
働きやすい職場環境づくり

当社は社員が安心して働くことができる就業環境や就業条件を整備することが、仕事における高いパフォーマンスにつながると考えています。

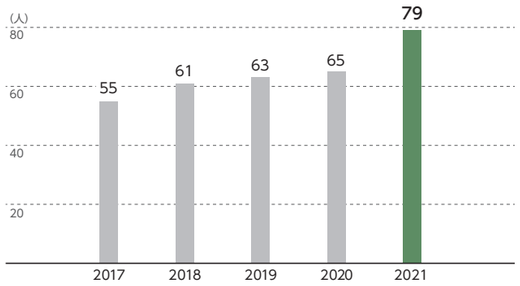
当社では社内制度に関する満足度や社員自身のキャリアプランを確認することを目的に、社員が1年に1回「自己申告書」を提出できます。例年は、80%以上の社員が提出しています。また「人事投書箱」を設け、1年中いつでも社員からの要望や意見を受け付ける体制を整えています。このような取り組みの中で様々な要望や意見をくみ上げ、福利厚生制度の充実や柔軟な勤務形態を可能にする人事制度の改革を行っています。これまでに住宅手当の制度改定や時間単位年休制度の導入を行いました。今後も育児・介護休業法の改正に伴い育児休業制度の見直しを実施する予定であり、時代の変化に応じて必要な制度を取り入れながら、社員の生産性を高めていく取り組みを継続していく予定です。

2020年度より新型コロナウイルス感染防止を目的とした特別在宅勤務や特別時差出勤の制度を国内全拠点で緊急的に実施しました。また在宅での円滑な業務遂行のため、システムを中心としたインフラ整備を進めており、以前より注文書、納品書など多数の紙媒体を整理・削減もしくは電子化する「ペーパー削減プロジェクト」を推進してきたことが奏功し、遠隔勤務がしやすい環境が整っています。しかしながら、業務上出社が不可欠な作業も一定数あるため、ウィズコロナを見据え、引き続き当社に最適な就業環境整備を進めていきます。

有給休暇取得率



育児休業取得者数



人材の教育

当社の「人材の教育」の根底にある考え方は「P&G」人材の育成です。

「P」とはPROFESSIONALの頭文字で、高い専門性と経営的なセンスを備えて、ユーザーの課題を解決していける力のことを指しています。「G」はGLOBALです。これは、世界各地域の独自性や多様性を理解してコミュニケーションを図れる人材を指すだけでなく、視野や人間性の広がりを持った人材という意味も含みます。

また、第9次中期経営計画でもあるように、2030年を目指した人財強化として、「企業内大学」を創設しました。これまで蓄積された「『汗』を伴った『知』」や「阪和DNA」をより体系化し、人材の育成を行っていきます。また、引き続き人材配置やOJT、OFF-JTなども効果的に行っていきます。企業内大学の講義内容については常に現場ニーズや社会の潮流と対話しながら、多岐にわたる内容を積極的に取り入れていきます。

今後とも社員が自ら磨き続けていくことが、「P&G」人材の極めて重要な行動要件になると考えています。常に社員が自己啓発に励み、自己研鑽を怠らないことで「学び続ける組織」を醸成していきます。

message

人事担当役員からメッセージ

Professional & Globalな人材の育成

執行役員
経理・財務・人事・情報システム・営業会計・貿易業務担当
本田 恒

第9次中期経営計画において、経営基盤の強化のために人財強化に取り組んでいくことをまとめました。従来からのトレーディングビジネスを発展させ、ソリューション型営業人材や経営人材の育成を目指します。本年6月に企業内大学を開校しました。企業内大学はこれまで人事部で実施してきた研修を発展させたうえで体系化しており、企業経営に必要な知識・スキル、当社が培ってきた経験や精神を段階的に学ぶことができます。企業内大学で学んだ知識を真に体得するために、国内外のグループ会社や取引先への出向など、社員に実践の機会を積極的に提供していきます。

人材の育成を進めると同時に人材の評価や適正な配置についても改革を進めていきます。従来から上司と部下の個別面談による評価と部門単位で評価の公正さを討議する会議を実施していますが、今後は360度評価の実施や統計データなど客観的な視点を加え、これまで以上に適所適材を実現していく予定です。VUCAといわれる変化の激しい現在において、企業が新たな価値、イノベーションを持続的に創出していくには、多様な人、価値観を尊重し、誰もが自分らしく活躍できる企業文化が不可欠です。当社における外国籍社員や女性総合職の積極採用の継続、キャリア採用の拡大にとどまらず、海外グループ会社のナショナルスタッフが当社や他のグループ会社で活躍できる機会を増やし、人材のダイバーシティ&インクルージョンを一層深化させていきます。また、2020年度よりシニア人事制度を開始しており、定年前の人事制度との連続性を担保しながら、シニア専用の職群を複数用意することで、定年後も社員の能力と希望に沿った様々な働き方で活躍できる場を提供しています。今後はシニア人事制度が終了する65歳以降の就業機会についても検討を進める予定です。

2年にも及ぶ新型コロナウイルスの流行は、当社においても従来のオフィスでの働き方や仕事の進め方を大きく見直す契機となりました。先進的なIT技術を積極的に導入することで、社内業務のデジタル化、リモート化、効率化が進むとともに、社員自身が生産性と働き方について自律的に考えるスタイルが定着しつつあります。加えて本年度中の稼働開始を予定している新・基幹システムにより、更なる社内業務の高度化を推進します。引き続き全社を挙げて生産性の高い働き方を追求していきます。

ダイバーシティの推進

女性活躍推進について

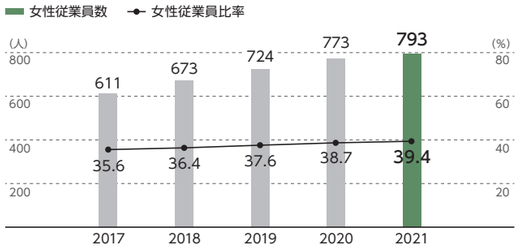
2020年4月にスタートした女性活躍推進のための行動計画の2年目が経過しました。2022年4月も新卒女性総合職が18名入社し目標を達成しました。女性活躍研修や育児休業者の復職支援も継続的に実施しています。今後も一層の女性活躍推進に取り組んでいきます。

「女性活躍推進法」「次世代育成支援対策推進法」に基づく行動計画

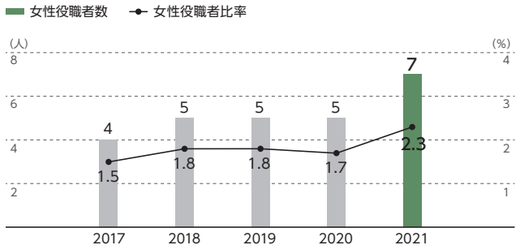
計画期間	2020年4月1日から 2023年3月31日までの3年間
当社の課題	【課題1】就業環境の整備、休暇取得の促進及び時間外労働時間の削減が不十分 →【目標 1,2,3】 【課題2】男性社員の育児休業取得が少ない →【目標 4】 【課題3】一般職、一般基幹職の異動が少なく新たな経験を積む機会に乏しい →【目標 5】 【課題4】管理職を含む総合職に占める女性の割合が少ない →【目標 6】

目標	取組内容	2021年度までの進捗・今後の予定
1. 生産性向上を目的とした就業環境の整備	・新人事システムの活用	・2020年4月導入済
	・時間単位年休制度の導入 ・テレワーク制度の導入	・2020年4月導入済 ・新型コロナウイルス対応特別在宅勤務を実施。平常時の制度化は検討中
	・介護休業などの周知	・2021年8月にオンラインセミナーを実施
	・フレックスタイム制度導入検討	・検討中
	・育児休業者の復職支援	・育児休業者の不安払拭のため、オンラインによるワーキングマザー交流会を実施
	・ITリテラシー向上のための研修	・IT研修10講座を実施（延べ2,276名が受講）
	・業務標準化・効率化を目指した新・基幹システムの導入	・2022年度稼働予定
2. 年次有給休暇の65%を取得	・年次有給休暇の取得推奨日を設定する ・年次有給休暇の取得が少ない社員に対して、人事部が個別にアプローチする ・定期的に各部署の年次有給休暇の取得率をまとめ、管理職に周知する	2021年度： 年次有給休暇取得率63.8% （前年比5.5ポイント増）
3. 1人あたりの年間総労働時間を1,900時間にまで削減	・時間外労働の上限時間について定期的に部長職以上に周知する ・部署毎の残業時間資料を作成し、毎月部長職以上に周知する	2021年度： 1人あたりの年間総労働時間1,986時間 （前年比26時間増）
4. 男性社員の育児休業取得を推進	・社員向けに育児休業制度を周知する	2021年度： 男性社員育児休業取得率44.6% 平均日数2.4日
5. 異動の活性化	・社員と部門の希望を総合的に考慮し、長期的なキャリアを見据えた異動を継続する	当期も自己申告書などで社員の希望を把握したうえで、部門希望を考慮して春・秋の定期人事異動を実施
6. 総合職と管理職に占める女性の割合を増加	・新卒採用における女性総合職の割合を20%以上に保ち最終年度に30%以上にする	2022年4月新卒採用：女性総合職18名（31%）（前年比8ポイント増） 女性管理職7名
	・女性活躍研修を実施することで自身のキャリアを見つめ直す機会を提供する	2020年度： 商社OGによる論点把握研修、ボスマネジメント研修 ダイバーシティマネジメント研修 2021年度： 女性社外取締役による講演会 女性活躍研修（管理職向け、女性社員向け）

女性従業員数・女性従業員比率



女性役職者数・女性役職者比率



障がい者雇用について

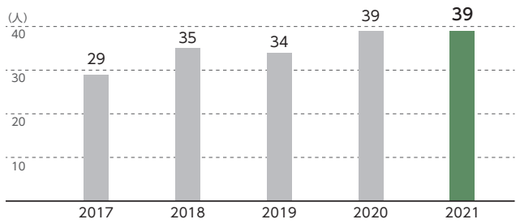
2021年度の障がい者雇用率は2.4%と法定雇用率2.3%を達成し、2022年4月現在39名の障がい者を雇用しています。

当社では長く安心して働ける環境づくりを意識しています。障がい者雇用専門業者とコンサルティング契約を結び、毎月1回ヒアリングの機会を設け、就労環境の状況や個人的な悩みの相談を受け付けています。また障がい者それぞれの個性や環境に合った働き方を提供する取り組みも行っています。その一例として、2018年5月よりスタートした在宅勤務での雇用は現在12名に増加しました。PCでの入力業務を中心に業務を行っています。毎朝チームのメンバーで会話し、健康状態などを確認しながら、互いの特徴を理解し協力しながら働きやすい環境を整えています。採用は北海道、東京、大阪、奈良、和歌山、高知、香川、大分と全国におよび、地方における雇用の創出にも貢献しています。この取り組みは新型コロナウイルス感染症拡大以前より行っており、注目度も高く、障がい者のテレワークの好例として複数のセミナーに登壇しています。

また社会貢献活動の一環として、障がい者社員が障がい者雇用に関するwebマガジンや、ひきこもりセミナーなどに、自らの特性を公開することによって、同じ特性を持つ方々へ気持ちの共有や課題へのヒントを与える活動も行っており、読者や参加者から好評を得ており、今後も継続する考えです。

障がい者雇用の新しい挑戦も行っております。2020年4月に障がい者自身が職人となり、靴磨き事業を行っているスタートアップ企業と提携し2名の靴磨き職人を雇用しました。当社社員の靴はもちろんのこと、当社の取引先様へ靴磨きサービスを提供しています。障がい者自身が自ら持続可能な事業を継続するといった活動はまさにSDGsへの取り組みとなっています。

障がい者雇用者数



健康経営

当社は、社員の健康管理を経営的な視点で捉え、会社・社員・健康保険組合が一体となり、社員及びその家族の健康増進に努めています。2018年4月に「阪和興業健康経営宣言」を制定し、健康経営に取り組む体制を整えるため、人事部に「健康経営推進室」を設置しました。

2022年度より中川洋一代表取締役社長が最高健康責任者（CHO）に就任するとともに、安全衛生方針を制定し、『安心して働ける環境をつくり、労働環境の改善、労働疾病リスクの低減、健康維持の向上を最優先に推進する。』ことを掲げ、健康経営に取り組んでいます。疾病の発生、重症化の予防及びメンタルヘルスケアの推進、禁煙外来治療の補助、受動喫煙防止対策として喫煙スペースの厳格化、保健師によるヘルスアップセミナーの開催、社員へのストレスチェックを実施しています。その他、社員が楽しく健康管理に取り組めるように、「健康弁当の販売」・「バランスボールの設置」などの企画を行ってきました。

2022年度には、社員の治療と仕事の両立支援となる三大疾病見舞金制度を導入しました。今後も、全ての社員が心身ともに健康であり続け、活躍できる環境づくりを推進するために、各施策を推進していきます。

社会貢献活動

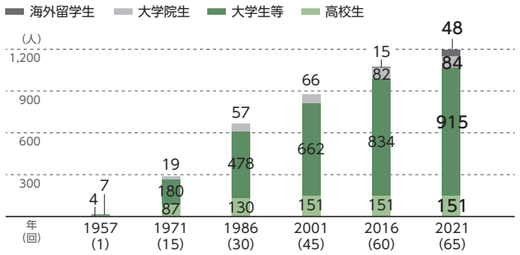
公益財団法人 阪和育英会

公益財団法人 阪和育英会は、当社の創立10周年記念事業として1957年4月に設立されました。当社の創業者で、当会の初代理事長であった北 二郎は自身が苦学した体験があり、奨学金を出して経済的支援をし、「我が国社会に有為な人材を育成したい」と念願して、当社の資本金がわずか1億円の時に1,000万円を投じて当会を設立しました。2022年4月をもって設立65周年を迎えた当会は、今日までに1,200名を超える奨学生に奨学支援をすることができました。

2015年度から1人100万円の給付型の海外留学奨学金制度を発足させたのも、国際化がますます進む中、一人でも多くの意欲と能力のある学生が海外留学を通じて視野を広げ、知識を磨き、世界各国の優秀な若者に伍していける人材になってほしいとの思いからです。さらに2021年度からは給与型奨学金支給の対象を国内奨学生へも広げ、時代のニーズに沿った制度づくりを目指しています。

我が国は経済的には豊かな社会になる一方で、少子化による人口減少、経済格差の拡大、社会道徳の退廃、教育水準の低下など、教育の再生についての議論が沸騰しています。次代を担う若い人たちが社会で大いに活躍できるよう、当会は民間の奨学財団としての特色を活かし、さらに事業を発展させてまいります。

2021年度までの奨学生数の累計



65年超の実績と広がる輪

阪和育英会の正味財産は2021年度に7億438万円、採用した奨学生数は累計で、大学院生84名、大学生等915名、高校生151名、海外留学生48名、総計1,198名となっています。奨学生OB・OGの多くが産業界のみならず、学界、官界、法曹界、医学界など幅広い分野において活躍を続けています。

芸術・スポーツ・教育・文化活動への支援

官民協働海外留学支援制度	大阪市立大学夢基金	新日本フィルハーモニー交響楽団	大阪交響楽団	全日本柔道連盟	バルカーカップ
ハンズオン東京	神戸大学基金	日本フィルハーモニー交響楽団	陸上自衛隊中部方面音楽隊後援会	飛鳥ハーフマラソン	
2025年日本国際博覧会協会	公益財団法人 がん研究会	名古屋フィルハーモニー交響楽団	スポーツ振興資金財団	Tリーグ	

topics

職場体験実習を実施しました

当社は、支援学校に通う中学部の生徒と保護者を対象とした職場体験実習をオンライン形式で実施しました。この取り組みは大阪府教育委員会が主催するもので、支援学校の中学部に通う生徒たちに早期からキャリア教育を実施することで社会的自立を促進するとともに、保護者が進路への理解を深めることを目的としています。

当社が実施した職場体験実習は、チームで働くことの大切さや楽しさを伝えることをコンセプトに、数人ずつのグループを組み、間違い探し形式でパッケージデザインのチェック作業を行うワークショップで、実習資料の準備や講義の一部は当社の障がい者雇用の社員が担当しました。受講された生徒や保護者の皆様から高い評価を頂き、中学生のキャリア教育に大きく貢献したとして、2022年5月に大阪府教育委員会から感謝状を授与され、今後も継続してほしいというご要望を頂いております。

人権方針

当社は、人権に関する問題意識の高まりと企業の社会的責任を踏まえ、2022年6月24日の取締役会の決議を経て、「阪和興業グループ人権方針」を策定しました。世界各国で事業展開する当社グループは、人権尊重は事業基盤であると考えており、その考え方を本方針において明確にし、この責任を果たすよう努めます。

阪和興業グループ人権方針

阪和興業及びその子会社（以下、当社グループという）は、「流通のプロ」として顧客の多様なニーズに応え、広く社会に貢献することを経営理念としています。この理念の下、事業を通じて持続可能な国際社会、地域社会の実現を目指しております。世界各国で事業展開する当社グループは、人権尊重は事業基盤であると考えており、その考え方を本方針において明確にし、この責任を果たすよう努めます。

1. 本方針の適用範囲

本方針は、当社グループのすべての役職員に対し適用されます。
また、サプライヤーを始めとする取引先やその他関係者に対し、本方針を尊重して頂くよう期待します。

2. 人権に関する国際規範と原則の支持

当社グループは、世界のすべての人々の基本的人権について規定した国連の「国際人権章典（世界人権宣言および国際人権規約）」、労働における基本的権利（結社の自由および団体交渉権、強制労働の禁止、児童労働の実効的な廃止、雇用および職業における差別の禁止）を規定した国際労働機関（ILO）の「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」などの人権に関する国際規範や、2011年に国連人権理事会で合意された「ビジネスと人権に関する指導原則」を支持、尊重します。

3. 人権デューデリジェンスの実施

当社グループは、自社の事業を通じて引き起こされるかもしれない人権への負の影響を把握し、防止又は軽減するように努めます。

4. 救済

当社グループの事業活動が、人権に対する負の影響を引き起こした、或いは関与が明らかになった場合、適切な手続き・対話を通じてその是正に取り組みます。

5. 対話・協議

当社グループは、本方針に沿った取り組みにおいて、関連するステークホルダーとの対話・協議を適宜行っていきます。

6. 教育・啓発

当社グループは、役職員に対し適切な教育を行い、人権への負の影響の予防に努めます。

7. 報告

当社グループは、本方針の人権尊重に向けた取り組みについて、各種報告書やウェブサイト等を通じて適宜報告してまいります。

2022年6月24日

代表取締役社長　中川 洋一

SDGsとの関連

ガバナンス体制

透明度の高い経営

コーポレート・ガバナンスの基本方針

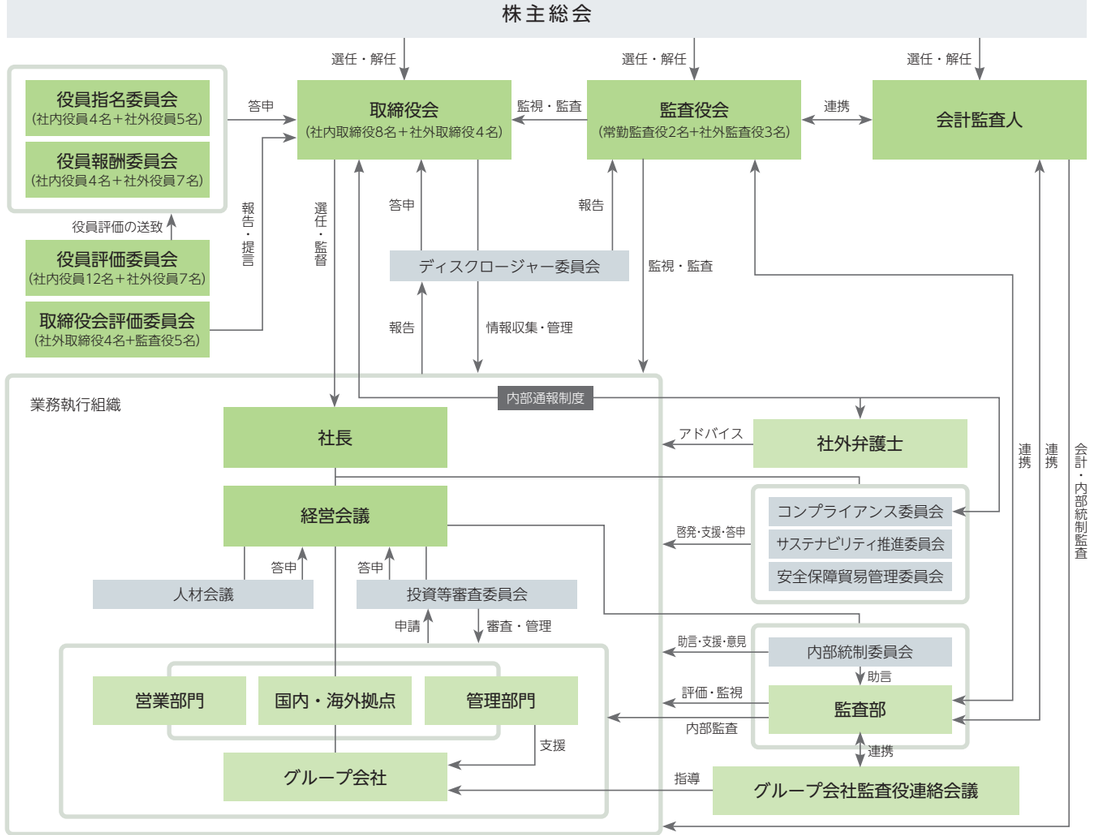
コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社は良き企業市民たるべき社会的責務を果たし、当社のステークホルダーから「価値ある企業」との評価・支持を得るため、法令及び社会規範を遵守した透明性に優れた経営体制の確立を目指しています。また、当社が地球・社会と共存し、持続的に発展していくことを目指して、「サスティナビリティ推進委員会」を設置し、サステナビリティ経営を推進しています。

コーポレート・ガバナンスの体制について

当社は監査役設置会社の形態を採用しております。当社は広範な分野にて事業展開しており、それぞれの分野で「流通のプロ」としての高い専門性を有していることから、当社のガバナンス体制は当社の業務に精通した社内取締役と豊富な経験と高い識見を有する社外取締役で構成される取締役会が重要な経営事項の審議、決定を行い、社外監査役も含めた監査役から監視・検証を受ける監査役設置会社の方が適していると判断しています。また、よりきめ細やかな業務執行体制を構築し、意思決定の迅速化及び効率化を図るため、執行役員制度を導入しています。

【コーポレート・ガバナンス体制図】



取締役・取締役会

取締役の構成

当社取締役会は、社内取締役8名、社外取締役４名により構成されております。社内取締役は代表権を持った会長・副会長・社長のほか、鉄鋼事業担当4名、食品事業及びエネルギー・生活資材事業担当1名となっており、それぞれの豊富な知識と経験をもとに経営管理、業務執行の監督を行っております。なお、取締役の任期は、経営環境の変化に機動的に対応するために1年としています。

社外取締役の役割

株主をはじめとする社外のステークホルダーの代表として、客観的な視座で当社グループの経営判断や業務執行の妥当性・適格性を評価し、見解を表明して頂くことを期待しており、それにふさわしい能力及び経験等を有する方を選任しています。

取締役会の機能

取締役会を原則月1回開催し、法令や定款に定められた事項のほか、当社グループにとっての重要な経営の立案及び業務執行を行っています。また、各取締役から当社グループにおける業務執行などに関する報告を受け、取締役の職務執行の監督を行っています。

社外取締役の選任理由と出席状況

役員	氏名	独立役員	選任理由	2021年度出席回数
社外取締役	堀 龍兒	○	総合商社におけるリスク管理等に長年携わることで培われた専門知識や法律の専門家としての広範な知見に加え、大学教授としての経験も有することから、総合的・多面的な視野から当社の経営判断に対する助言及び業務執行に対する監督の役割を担って頂くことを期待し、取締役に選任いたしました。	取締役会 16回/17回
社外取締役	手島 達也	○	長年にわたり非鉄金属製錬会社の経営者を務め、経営を通じて培われた広範な知識と豊富な経験を有していることから、その高い人格・識見に基づき、実践的かつ客観的な立場から当社の経営判断に対する助言及び業務執行に対する監督の役割を担って頂くことを期待し、取締役に選任いたしました。	取締役会 17回/17回
社外取締役	中井 加明三	○	長年にわたる証券会社や不動産業界での会社経営を通じて培われた広範な知識と豊富な経験を有しており、特に金融や投資における実践的かつ多面的な立場から当社の経営判断に対する助言及び業務執行に対する監督の役割を担って頂くことを期待し、取締役に選任いたしました。	取締役会 16回/17回
社外取締役	古川 玲子	○	長年にわたる大手情報システム企業グループにおける実務や経営、監査等の様々な経験に裏打ちされた深い見識を有していることから、特に、情報システムや内部統制の分野において実践的かつ客観的な視点から当社の経営判断に対する助言及び業務執行に対する監督の役割を担って頂くことを期待し、取締役に選任いたしました。	— (2022年6月就任)

監査役・監査役会

監査役会の構成

当社監査役会は、社内監査役2名、社外監査役３名により構成されています。主に社内出身の常勤監査役が経営会議にも出席するなどして経営に関わる情報等を収集し、社外監査役に対して、自身の知見も加えて解説し、社外監査役の理解を促進するとともに、必要に応じて経営陣との面談や意見表明を行っています。

監査役会の機能

監査役及び監査役会は独立した客観的立場において適切な判断をすることを心掛けており、そのために、経営会議や取締役会への出席やグループ会社への往査、経営幹部へのヒアリング、内部監査部門や外部会計監査人との定期的な情報共有の場を設けて、会社のモニタリングに努めています。また、当社監査役会は不祥事などの予防監査にも重きを置いており、適法性監査のみではなく妥当性監査にも努めています。企業活動に対する見識が豊富な社外監査役を３名選任し、取締役会に対する独立性を保持しながら、的確な業務監査を実施し、取締役会に監査役意見を表明しています。

社外監査役の選任理由と出席状況

役員	氏名	独立役員	選任理由	2021年度出席回数
社外監査役	名出 康雄	○	重機メーカーでの豊富な実務経験と、企業経営を通じて培われた広範な知識と豊富な経験を当社の監査に活かして頂けるものと判断し、監査役に選任いたしました。	取締役会 17回/17回 監査役会 13回/13回
社外監査役	大久保 克則	○	金融機関の業務に長年携わることで培われた専門知識と広範な知見に加え、豊富な国際経験も有することから、グローバルな視点で当社の経営を監査して頂けるものと判断し、監査役に選任いたしました。	取締役会 17回/17回 監査役会 13回/13回
社外監査役	髙橋 秀行	○	金融機関の業務に長年携わることで培われた金融及び財務に関する専門知識を有しているうえ、経営及び監査に関する経験も豊富に有していることから、これらの知見や経験を活かして適切に当社の取締役会の監査・監督を行って頂けるものと判断し、監査役に選任いたしました。	取締役会 17回/17回 監査役会 13回/13回

社外役員の独立性に関する判断基準

当社の社外役員（社外取締役及び社外監査役）について、以下の各号いずれの基準にも該当しない場合は、当社は当該社外役員を、独立性を有する者と判断します。

1. 当社の大株主（直近の事業年度末において、直接・間接に10%以上の議決権を保有）またはその業務執行者
2. 当社が大株主（直近の事業年度末において、直接・間接に10%以上の議決権を保有）となっている者またはその業務執行者
3. 当社の主要な取引先（直近の事業年度において、取引金額が当社の年間連結売上高の2%を超える取引先）またはその業務執行者
4. 当社の主要な借入先（直近の事業年度末の借入額が当社の連結総資産の2%を超える借入先）またはその業務執行者
5. 当社の会計監査人の代表社員または社員
6. 当社から役員報酬以外に、直近の事業年度において年間1,000万円を超える金銭その他の財産を得ているコンサルタント、弁護士、公認会計士、税理士等の専門的サービスを提供する者（当該財産を得ている者が法人、組合等の団体である場合は、当該団体に所属する者をいう。）
7. 当社から直近の事業年度において、年間1,000万円を超える寄付・助成等を受けている者（当該寄付・助成等を受けている者が法人、組合等の団体である場合は、当該団体の業務執行者）
8. 過去3年間において上記1.～7. に該当する者
9. 上記1.～8. に該当する者の近親者

（注1）業務執行者とは、業務執行取締役、執行役、執行役員及びその他の使用人等をいう。
（注2）近親者とは、二親等以内の親族をいう。

なお、基準のいずれかに該当する者であっても、当該人物が会社法上の社外取締役・社外監査役の要件を充足しており、かつ、当社の現状を鑑みて当該人物が必要な専門性や経験を有するとともに、その知見や視点が当社の経営にとって有益で、独立社外役員としてふさわしいと判断した場合には、判断の理由及び独立社外役員としての要件を充足している旨を対外的に説明することによって、当該人物を当社の独立社外役員候補者とすることができるものとします。

取締役会の諮問委員会

当社では、取締役会の独立性と客観性を確保するため、取締役会の諮問機関として社外取締役及び社外監査役も参加する役員評価委員会、役員指名委員会及び役員報酬委員会を設置しています。

各委員会の役割

役員評価委員会	役員指名委員会	役員報酬委員会
役員の人事及び報酬案検討の基礎となる各取締役・執行役員の評価を取りまとめています。	役員評価や社員の人事考課の結果をもとに次年度の役員構成を検討し、素案を作成して取締役会に答申しています。	各役員の総合評価の結果を受けて、月例の固定額の金銭である基本報酬案を作成するとともに、役員賞与である業績連動給与の算定フォーミュラ案を作成し、取締役会に答申しています。

各委員会のメンバー

役員	氏名	役員評価委員会	役員指名委員会	役員報酬委員会
代表取締役会長	古川 弘成	○	委員長	○
代表取締役副会長	加藤 恭道	○	○	○
代表取締役社長	中川 洋一	委員長	○	委員長
取締役専務執行役員	長嶋 日出海	○	—	—
取締役専務執行役員	倉田 泰晴	○	—	—
取締役専務執行役員	畠中 康司	○	—	—
取締役専務執行役員	篠山 陽一	○	—	—
社外取締役	堀 龍兒	○	○	○
社外取締役	手島 達也	○	○	○
社外取締役	中井 加明三	○	○	○

役員	氏名	役員評価委員会	役員指名委員会	役員報酬委員会
社外取締役	古川 玲子	○	○	○
監査役（常勤）	川西 英夫	○	○	○
監査役（常勤）	小笠原 朗彦	○	—	—
社外監査役	名出 康雄	○	○	○
社外監査役	大久保 克則	○	—	○
社外監査役	髙橋 秀行	○	—	○
専務執行役員	山本 浩雅	○	—	—
専務執行役員	口石 隆敏	○	—	—
執行役員（人事担当）	本田 恒	○	—	—

取締役会の実効性評価

当社は、2019年度から取締役会の実効性について分析・評価を行い、取締役会の更なる機能向上に取り組んでいます。直近実施した取締役会の実効性評価の概要及び結果は以下のとおりです。

当社は、評価結果を踏まえ、取締役会の実効性の維持・向上と機能強化に向けて取り組んでいきます。

評価方法	常勤監査役のうち1名を委員長とし、監査役全員と社外取締役全員で構成する取締役会評価委員会が、取締役及び監査役全員に対して匿名のアンケート調査を行い、その集計・分析結果をもとに、取締役会にて実効性について審議を行い、最終的な評価を決定いたしました。
アンケートの内容	1）取締役会の機能・役割 2）取締役会の資料 3）取締役会における審議 4）取締役会の運営・サポート体制 5）第9次中期経営計画の基本方針
評価結果	経営の基本方針・経営戦略の決定、及び重要な業務執行に係る決定・監督において取締役・監査役が重要視すべき要素・観点について、取締役会で適切に議論がなされており取締役会の実効性は確保されていると評価しました。 また、前回の実効性評価において認識された課題に対する取り組みとして、取締役会付議基準の見直しや、投資等審査委員会の審議・プロセスの改善などを行いました。一方で、さらに実効性を高める観点から、取締役会評価委員会から以下の提言が行われました。 ① 経営戦略等、会社の大きな方針に関する議論をより深めるため、取締役会の議題設定（アジェンダセッティング）や、業務執行報告の進め方を工夫すること。 ② 投融資案件の審議をより効果的・効率的に進めるため、議事の進め方や資料の構成を見直すこと。 ③ グループ全体のリスク管理強化に向けて、内部統制に関する定期的な報告体制の充実化を図ること。

役員報酬制度

取締役の報酬は、定時株主総会で決議された報酬限度額の範囲内で決定しています。

経営陣・取締役の個々の報酬につきましては、社長を委員長とし、助言役としての社外取締役及び社外監査役を含む委員にて構成される役員評価委員会を年2回以上開催し、社長を除く取締役・執行役員からのコミットメントの評価及び全員による相互評価を受けて総合評価を行っており、役員評価委員会の総合評価を受けて、委員の過半数が社外取締役及び社外監査役で構成される役員報酬委員会にて検討のうえ、月例の固定額の金銭である基本報酬案を作成し、取締役会にて決定しています。また、賞与につきましては、各経営陣・取締役の成果責任をより明確に反映させる業績連動給与制を採用しており、各年度の業績連動給与の算定ルール案を役員報酬委員会で検討のうえ、取締役会にて決定しています。

監査役の報酬は、定時株主総会で決議された報酬限度額の範囲内で監査役会で協議のうえ決定しています。

報酬内容

基本報酬（定期同額給与）	持続的な成長を目指す中長期の課題への取り組み姿勢やその成果を重視して、業務執行取締役及び執行役員間の個別相互評価に基づき、役員評価委員会にてそれぞれの役員評価を決定し、役員報酬委員会の答申に基づいて取締役会にて決定しています。
役員賞与（業績連動給与）	親会社株主に帰属する当期純利益の額をベースに、あらかじめ明示された支給基準によって決定され、経営陣全体として単年度業績への結果責任を負うこととしております。

役員報酬の金額

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）		対象となる役員数（名）
		固定報酬	業績連動報酬	
取締役（社外取締役を除く。）	523	377	146	9
監査役（社外監査役を除く。）	51	51	—	2
社外役員	73	73	—	7

経営会議

取締役会長、取締役副会長及び全執行役員から構成され、原則として毎月2回の頻度で開催しています。経営会議では当社グループの経営判断に係る重要な事項を取締役会に議題提出するとともに、最高業務執行機関として、取締役会にて決定された経営方針に沿った業務執行を行っています。

内部統制

内部統制体制

当社は、子会社を含めた当社グループ全体として、法令・定款に適合し、適正かつ効率的な業務遂行を通じた企業価値の向上を図るため、内部統制システムの構築・運用に関する基本方針を取締役会で策定し、その運用状況を確認のうえ、継続的な改善・強化に努めています。

内部統制体制の強化

当社は、内部統制に係る各種委員会を以下のとおり設置し、グループ全体の内部統制体制の充実を図っています。

内部統制に係る各種委員会

内部統制委員会	部長・室長以上の役職者で構成される委員会で、監査部が実施する当社グループの内部統制の有効性評価の検証について助言・支援を行い、監査部がまとめる「内部統制評価報告書」及び「内部統制報告書」に意見を述べるほか、当社グループの内部統制における様々な課題を検討し、その結果を経営会議に報告しています。
コンプライアンス委員会	部長・室長以上の役職者で構成される委員会で、管理部門の執行役員を委員長としています。当社グループに対して、コンプライアンス（法令遵守）に関する啓発と総括管理を行っています。
安全保障貿易管理委員会	管理部門及び営業部門を代表する課長以上の役職者から構成される委員会で、管理部門の執行役員を委員長としています。安全保障貿易管理関連業務を適正かつ円滑に実施するため、全社的な管理統括及び社内教育の企画・立案等を行っています。
投資等審査委員会	課長以上の役職者で構成される委員会で、執行役員または理事を委員長としています。新規事業及び投融資案件を審査し、経営会議及び取締役会に意見具申を行っています。
サステナビリティ推進委員会	部長・室長以上の役職者及びグループ会社の社長から構成される委員会で、社長を委員長としています。当社グループが地球、社会と共存し、持続的に発展していくために必要な全社的取り組みの企画、立案、案内及び管理を行っています。
ディスクロージャー委員会	部長・室長以上の役職者からなる委員会で、情報取扱責任者を委員長としています。経営関連情報の適時・適切な開示の審査を行うことで、株主・投資家・地域社会をはじめとするあらゆるステークホルダーの理解を促進します。
環境推進委員会	部長・室長以上の役職者及びグループ会社の社長からなる委員会で、管理部門の執行役員または理事を委員長としています。環境マネジメント体制を構築し、環境マネジメントシステム（EMS）を運用しています。

リスクマネジメント

基本的な考え方

当社グループは世界各国で幅広く事業を行っているため、様々なリスクにさらされています。リスクの発生予防と、発生したリスクの軽減を図るため、それぞれのリスクへの対応部署を定めるとともに、各種規程や対応マニュアルの整備を行っています。

個人情報保護ポリシー

当社は、個人情報の適切な管理を企業の社会的責任の一環として捉えており、個人情報の漏洩や不正使用を防止することを目的として、「情報管理規程」「個人情報保護マニュアル」を定め、役職員に周知徹底し遵守しています。

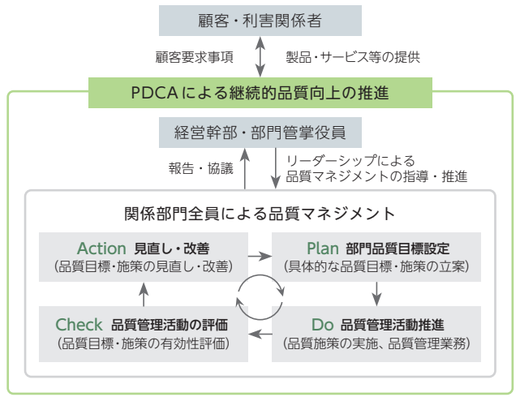
危機管理対策

国内外の役職員及びグループ会社役職員、またその家族の安全、自社の資産、業務の推進に大きな被害をもたらす重大な危機に備えるべく「危機管理マニュアル」を制定しています。また、当社全部門で「大規模災害用BCPマニュアル」を制定し、大規模災害時の事業継続計画を策定しています。危機発生の際にはその被害を最小化し、役職員及びその家族の安全確保を図り、中核事業の継続及び早期再開に必要な体制を確立しています。

品質管理・安全衛生管理

品質欠陥に対する社会的な影響が大きくなっている昨今、商社も品質管理に一層の注意を払うことが求められるようになっています。当社では品質安全環境管理部を設置し、グループ会社も含めた品質管理体制の強化を進めるべく、2021年4月に「品質管理規程」を制定しました。顧客要求事項の満足を追求しながら品質リスクを回避すること、品質管理レベルを継続的に向上させることを目的とし、関係部門はこの目的を実現するために「品質マネジメントシステム」を参考に各部門の事業内容に応じたPDCAサイクルを関係者全員で着実に実施しながら品質管理レベルを向上していきます。また、「安全衛生管理規程（建設・製造業等）」を定め、当社の建設・製造事業等における労働災害及び公衆災害の防止と、コンプライアンスの徹底及びそれらに関わる当社のリスク回避に努めています。

【品質マネジメントシステム概要図】



安全衛生方針

当社グループの最大の資産である「人」が安心して働ける環境をつくるために、2022年4月に「阪和興業グループ安全衛生方針」を制定しました。本方針に従い、社員の健康維持増進や、働きやすい職場環境づくりを継続して取り組んでいきます。

また、以下の目標を掲げ、各種施策の実行と検証を行っていきます。

- 労働災害による死亡事故ゼロ
- 健康診断受診率100%
- 阪和興業及び各グループ会社での労働安全衛生マネジメントシステムの実効的な運用100%
- 労働安全衛生管理レベルの向上及びコンプライアンス最優先のための教育を継続的に実施

【阪和興業グループ安全衛生方針】

1. 阪和興業及びグループ会社の最大の資産である「人」が安心して働ける環境をつくり、労働環境の改善、労働疾病リスクの低減、健康維持の向上を最優先に推進します。
2. 国内外の事業において、該当する労働基準、各種法令等の遵守を基本としたマネジメントを推進します。
3. 経営幹部のリーダーシップのもと、実効的な労働安全衛生マネジメントシステムを推進して、労働災害及び事故等の予防に努めます。
4. 皆で各組織内の良好なコミュニケーションを築き、やりがい、生きがいを実感できる、明るい職場を目指します。

topics

HKQCの取り組み

HKQCとは

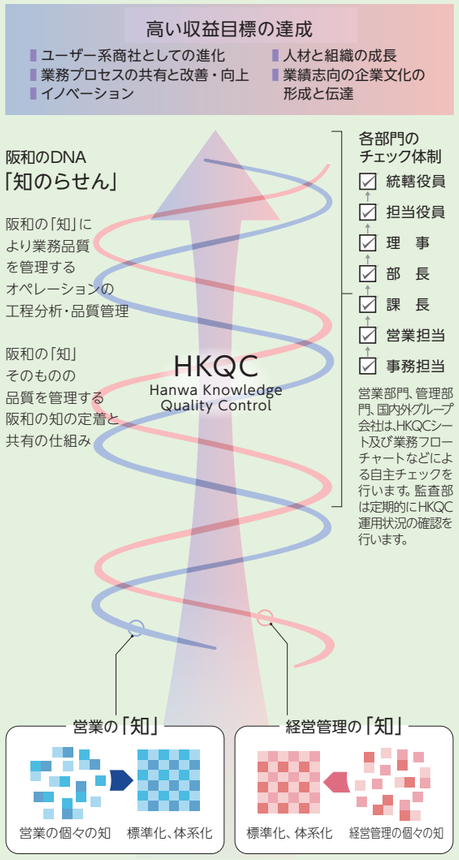
HKQC（Hanwa Knowledge Quality Control）は、阪和グループ全体の知の蓄積を利用して、リスクの分析と工程管理を徹底的に実施することによって、業務品質の向上を図るとともに、当社グループの知を継承・発展させていくことを目的とした当社独自の活動です。

HKQC活動をするにあたっては、各部門の業務フローチャートを作成して潜在するリスクを洗い出し、そのリスクを統制する手法をHKQCシートに記述し、リスクの「見える化」、統制手法の「共有化」を図っています。

また、HKQC活動は、

- ☑ 自律的に組織内の全てのものによって行われる日々の業務改善活動である
- ☑ 業務品質を向上させ、ひいては企業価値を向上させる活動である
- ☑ 法令や規程等を遵守するのはもちろん、CSR、ESG、SDGsといった社会的要請も加味した活動である

との考え方に基づいて実践されており、「当社グループにおける内部統制活動そのもの」と位置付けられています。



具体的な取り組み

2016年から2020年にかけて、毎年HKQC大会を開催し、業務プロセスの改善と向上のみならず、HKQCの精神を含めた当社グループの企業文化伝承の場として活用してきました。

また、2020年度には人事考課制度の見直しを行い、HKQCに関する目標管理制度を導入しました。期初に、部門単位でHKQC組織目標を設定し、その組織目標を個人の目標へブレイクダウンさせることで、HKQC活動に対する社員一人一人の意識を高める仕組みとしました。

さらに2021年度には、HKQC目標に関するPDCAサイクルを有効に機能させるべく、部門単位で全員参加の「HKQC推進会議」を開催しました。期末に、当年度のHKQC目標達成状況を確認、分析（C:チェック）したうえで、次年度のHKQC目標設定について検討（A:アクション）することを目的とした会議で、HKQC活動の実効性向上を図る取り組みの一つとして実施しました。

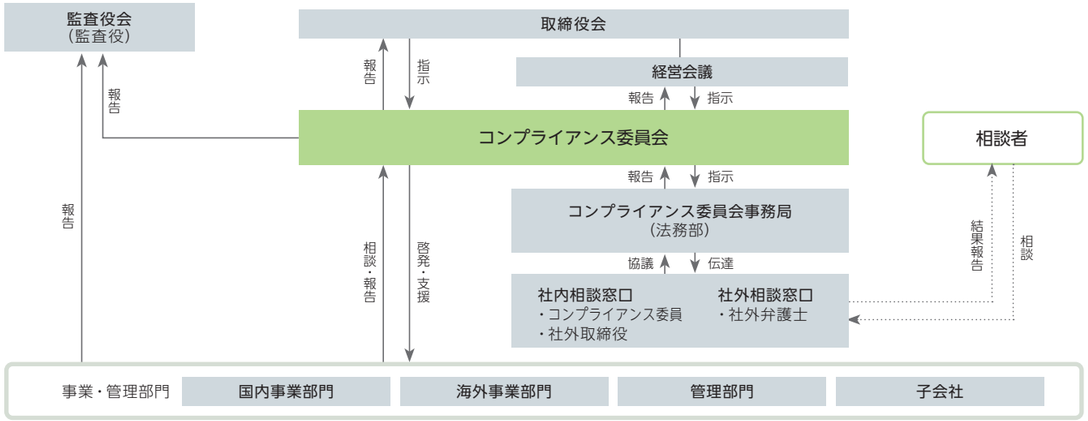
コンプライアンス

昨今、社会は企業の不正に対し厳しい監視の目を向けており、企業の不祥事に関するニュースが社会を賑わせる機会が非常に多くなっています。当社は、全ての役職員が日々の企業活動においてコンプライアンスを徹底するとともに、自由闊達で倫理性の高い企業風土を作り上げるよう注力しています。

基本的な考え方

当社は、社是・社訓をもとに策定した企業倫理理念や企業倫理行動基準等を具現化すべく、各種取り組みを通じ、適法かつ公正で良識ある企業活動を推進しています。

【コンプライアンス体制の概要図】



コンプライアンスの徹底に関する取り組み

(1) 役職員への教育

当社は、2006年4月より全役職員が守るべき指針としてコンプライアンス・マニュアルを作成し、世界中のグループ全役職員へ各種言語で提供しています。本マニュアルは、諸環境の変化や法改正に伴い適宜改定され、2019年4月には第5版を発行するに至っています。また、管理部門の部長・室長以上の役職員を委員とするコンプライアンス委員会を定期的に開催し、人事部や法務部等の管理部門が連携のうえ、新入社員や管理職に対する研修等を実施することで、役職員一人ひとりのコンプライアンス意識の向上に取り組んでいます。

(2) 体制強化

当社は、2015年よりHKQC（Hanwa Knowledge Quality Control）の運用を開始し、業務上の法令違反等を含む幅広いリスクにつき、更なる管理強化に取り組んでいます。

(3) 社会変化への対応

当社は、2018年4月、「阪和興業健康経営宣言」を制定し、代表取締役社長自らがCHO（最高健康責任者）に就任するとともに、人事部内に「健康経営推進室」を設置しました。これは、商社の根幹である役職員一人ひとりの健康に配慮し、全ての役職員にとってより働きやすい企業を目指すことの表れであることはもちろん、働き方改革関連法の施行に対応するための取り組みでもあります。このように、企業活動に関連する各種法令に改正等があった場合は、組織をあげて迅速に対処し、その遵守を徹底しています。

(4) 相談窓口

当社は、当社グループの全ての役職員がコンプライアンス上の問題に関し自由に相談、通報できるよう複数の社内相談窓口を設けるとともに、法律事務所が対応する社外相談窓口を設けています。また、近時、世間を賑わせることの多い各種ハラスメント等については、専用の相談窓口も整備しています。このように経営陣から独立した多くの窓口を設けることにより、全てのグループ役職員がどのような事案でも気軽に相談し、一人で抱え込むことがないよう配慮をしています。また、当社ホームページでは取引先様をはじめとする社外の方々からの情報提供や相談の窓口も設けています。

これらの相談窓口を充実させることで、問題の早期発見及び解決を図っています。

役員紹介

（2022年6月24日現在）＊所有株式数（2022年3月31日現在）

取締役

古川 弘成

代表取締役会長
＊36,438株

1969年3月　当社入社
1996年4月　阪和（香港）有限公司副社長兼
　　アジア地域副支配人（中国・香港）
1997年6月　取締役
2011年4月　代表取締役社長
2022年4月　代表取締役会長（現任）

畠中 康司

取締役専務執行役員
＊6,975株

1983年4月　当社入社
2012年8月　理事 大阪薄板第一・薄板第二・薄板第三・
　　スチールサービス事業推進担当兼東京薄板
　　国際担当補佐兼大阪本社薄板第三部長
2014年6月　取締役執行役員
2019年4月　取締役専務執行役員（現任）

加藤 恭道

代表取締役副会長
＊27,720株

1978年4月　当社入社
2009年4月　理事 大阪厚板・鋼板建材・鋼板販売担当
2010年6月　取締役
2021年4月　代表取締役副社長執行役員
2022年4月　代表取締役副会長（現任）

篠山 陽一

取締役専務執行役員
＊2,187株

1984年4月　当社入社
2012年4月　理事 東京薄板担当兼薄板部長
2017年6月　取締役常務執行役員
2021年4月　取締役専務執行役員（現任）

中川 洋一

代表取締役社長
＊6,915株

1986年4月　当社入社
2013年4月　理事 経理・関連事業担当兼
　　経理部長兼関連事業部長
2015年6月　取締役執行役員
2017年4月　取締役専務執行役員
2022年4月　代表取締役社長（現任）

松原 圭司

取締役常務執行役員
＊6,270株

1983年4月　当社入社
2014年4月　理事 中国華東地区総代表兼阪和
　　（上海）管理有限公司（董事長総経理）兼
　　アジア地域線材特殊鋼チタン担当
2020年6月　取締役常務執行役員（現任）

長嶋 日出海

取締役専務執行役員
＊15,613株

1983年4月　当社入社
2011年4月　理事 東京厚板・鋼板販売・鋼板建材
　　第一・鋼板建材第二・北海道支店担当
2015年6月　取締役執行役員
2017年4月　取締役専務執行役員（現任）

倉田 泰晴

取締役専務執行役員
＊2,085株

1982年4月　当社入社
2011年4月　理事 アジア地域支配人（アセアン・インド・
　　中東）鉄鋼・機械を除く部門担当兼HANWA
　　SINGAPORE（PRIVATE）LTD.会長
2016年6月　取締役常務執行役員
2017年4月　取締役専務執行役員（現任）

取締役

堀 龍兒 独立役員

社外取締役
＊1,624株

1966年4月　岩井産業(株)（現 双日(株)）入社
1996年6月　日商岩井(株)（現 双日(株)）取締役
2000年6月　同社常務取締役
2002年6月　同社専務執行役員（2003年3月退任）
2003年4月　早稲田大学法学部教授
2004年4月　早稲田大学大学院法務研究科教授（2014年3月退任）
2005年6月　(株)トクヤマ社外監査役（2017年6月退任）
2011年6月　リスクモンスター(株) 社外取締役（現任）
2012年6月　(株)T&Dホールディングス社外取締役（2018年6月退任）
2013年4月　学校法人早稲田大阪学園専務理事・学園長（2018年12月退任）
2014年4月　TMI総合法律事務所顧問（現任）
　　早稲田大学名誉教授（現任）
2014年6月　当社取締役（現任）
2016年5月　(株)ニシキ社外取締役（2020年5月退任）
2018年6月　(株)ロッテ社外監査役（現任）
2019年12月 TMIベンチャーズ（株)代表取締役（現任）

中井 加明三 独立役員

社外取締役
＊2,438株

1974年4月　野村證券(株)（現 野村ホールディングス(株)）入社
1995年6月　同社取締役
1999年4月　同社常務取締役
2003年4月　野村アセットマネジメント(株) 取締役兼専務執行役員
2003年6月　同社専務執行役
　　野村ホールディングス(株) 執行役（2006年3月退任）
2008年4月　野村アセットマネジメント(株) 顧問（2009年3月退任）
2009年6月　野村土地建物(株) 取締役社長（代表取締役）（2012年3月退任）
2011年6月　野村不動産ホールディングス(株) 取締役社長（代表取締役）
2012年2月　野村不動産(株) 取締役兼執行役員
2012年4月　同社取締役社長（代表取締役）兼社長執行役員
2012年5月　野村不動産ホールディングス(株) 取締役社長（代表取締役）兼
　　社長執行役員
2015年4月　野村不動産(株) 取締役会長（代表取締役）
2015年6月　野村不動産ホールディングス(株) 取締役会長（代表取締役）（2017年6月退任）
2017年4月　野村不動産(株) 取締役（2017年6月退任）
2017年6月　同社常任顧問（2020年9月退任）
　　(株)だいこう証券ビジネス社外取締役（2021年3月退任）
2018年11月 (株)ビックカメラ社外取締役（2020年11月退任）
2019年6月　当社取締役（現任）
2020年12月 近未来設計（株)代表取締役（現任）
2021年4月　(株)だいこう証券ビジネス顧問（2022年3月退任）

手島 達也 独立役員

社外取締役
＊3,079株

1969年4月　東邦亜鉛(株) 入社
1999年6月　同社取締役
2000年6月　同社執行役員
2002年1月　同社常務執行役員
2002年6月　同社常務取締役兼常務執行役員
2003年6月　同社代表取締役常務兼常務執行役員
2005年6月　同社代表取締役専務兼専務執行役員
2006年6月　同社代表取締役社長兼最高執行責任者
2008年6月　同社代表取締役社長（2017年6月退任）
2017年6月　同社相談役（現任）
　　古河機械金属(株)　社外取締役（現任）
2018年6月　当社取締役（現任）

古川 玲子 独立役員

社外取締役
＊一株

1981年4月　日本ユニバック(株)（現BIPROGY(株)）入社
2007年4月　日本ユニシス・エクセリューションズ(株)（現UEL(株)）
　　インダストリー開発部長
2009年4月　同社執行役員
2011年4月　ユニアデックス(株)アウトソーシング企画部長
2014年4月　同社品質保証部長
2017年7月　同社常勤監査役（2021年6月退任）
2022年6月　当社取締役（現任）

役員紹介

（2022年6月24日現在）＊所有株式数（2022年3月31日現在）

監査役

川西 英夫

監査役（常勤）
＊24,382株

1973年4月　当社入社
2005年4月　理事 大阪厚板・鋼板販売・鋼板建材担当
2005年6月　取締役
2017年6月　監査役（常勤）（現任）

大久保 克則 独立役員

社外監査役
＊3,318株

1978年4月　(株)住友銀行（現(株)三井住友銀行）入行
2006年4月　同行執行役員
2010年4月　同行常務執行役員（2013年4月退任）
2013年5月　同行顧問（2018年8月退任）
2014年6月　当社監査役（現任）

小笠原 朗彦

監査役（常勤）
＊11,029株

1976年4月　当社入社
2006年4月　理事 非鉄金属・金属原料・特殊金属担当兼金属原料部長
2006年6月　取締役
2018年6月　監査役（常勤）（現任）

髙橋 秀行 独立役員

社外監査役
＊73株

1980年4月　(株)日本興業銀行（現(株)みずほ銀行）入行
2012年4月　(株)みずほフィナンシャルグループ常務執行役員
2012年6月　同社常務取締役
2013年4月　同社取締役副社長
2014年4月　同社取締役（取締役会副議長）（2017年6月退任）
2017年6月　みずほ総合研究所（株）代表取締役社長（2019年6月退任）
2019年6月　共立（株）取締役会長（2021年6月退任）
　　(株) サンシャインシティ社外取締役（現任）
2020年6月　(株) WOWOW社外監査役（現任）
　　当社監査役（現任）
2021年6月　共立(株)常任顧問（2022年6月退任）

名出 康雄 独立役員

社外監査役
＊48,200株

1971年4月　住友重機械工業（株）入社
2001年6月　同社常務執行役員
2003年6月　同社専務執行役員（2007年3月退任）
2006年12月 住友重機械エンバイロメント（株）代表取締役社長（2010年3月退任）
2010年4月　住友重機械ビジネスアソシエイツ（株）代表取締役社長（2012年3月退任）
2012年6月　当社監査役（現任）

スキル・マトリクス

氏名	地位	企業経営	営業／事業戦略	海外駐在経験	財務・経理	法務・リスクマネジメント	人事・労務	IT・デジタル
古川 弘成	代表取締役会長	●	●	●	●	●	●	●
加藤 恭道	代表取締役副会長	●	●					
中川 洋一	代表取締役社長	●		●	●	●	●	
長嶋 日出海	取締役専務執行役員	●	●					
倉田 泰晴	取締役専務執行役員	●	●	●				
畠中 康司	取締役専務執行役員	●	●	●				
篠山 陽一	取締役専務執行役員	●	●	●				
堀 龍兒	社外取締役	●	●			●	●	
手島 達也	社外取締役	●	●		●	●	●	

氏名	地位	企業経営	営業／事業戦略	海外駐在経験	財務・経理	法務・リスクマネジメント	人事・労務	IT・デジタル
中井 加明三	社外取締役	●	●		●	●	●	●
古川 玲子	社外取締役	●				●		●
松原 圭司	取締役常務執行役員	●	●	●				
川西 英夫	監査役（常勤）	●	●					
小笠原 朗彦	監査役（常勤）	●	●					
名出 康雄	社外監査役	●	●	●				
大久保 克則	社外監査役	●	●	●	●			
髙橋 秀行	社外監査役	●			●	●		●

※「営業／事業戦略」は、当社が行っている事業に関わるスキル・経験の有無を指します。

執行役員

社長

中川 洋一

専務執行役員

長嶋 日出海
名古屋支社長

倉田 泰晴
エネルギー部門・食品部門・生活資材・新規事業推進統轄

畠中 康司
大阪本店長兼大阪条鋼部門・大阪鋼板部門・スチールサービス事業推進・九州支社・中国支店・北陸支店統轄

山本 浩雅
アジア総代表

篠山 陽一
東京鋼板部門・新潟支店・木材部門統轄

口石 隆敏
東京条鋼部門・全社鉄構営業事業・全社製鋼原料事業・東京冷熱事業・北海道支店・東北支店・北関東支店統轄

常務執行役員

出利葉 知郎
米州総代表兼HANWA AMERICAN CORP.（社長）

松原 圭司
東京厚板・機械部門・全社線材特殊鋼事業統轄

竹迫 隆一
リサイクルメタル部門・プライマリーメタル部門・業務管理統轄

宮野 好史
エネルギー部門・食品部門・生活資材・新規事業推進担当

執行役員

小林 秀雄
大阪鋼板建材第一・第二・鋼板販売・厚板・アルミステンレス・西日本鋼板担当

池田 佳正
審査・法務・総務・品質安全環境管理担当

川口 敏弘
名古屋副支社長

白澤 省二
アジア（アセアン・インド・中東）鉄鋼・機械を除く部門担当兼HANWA SINGAPORE（PRIVATE）LTD.（会長）

高田 幸明
アジア（アセアン・インド・中東）鉄鋼・機械部門担当兼PT. HANWA INDONESIA（会長）

天野 毅
リサイクルメタル部門・プライマリーメタル部門・業務管理担当

南村 重人
全社鉄構営業事業・東京条鋼建材第二・東京土木建材・冷熱事業・東北支店・北関東支店担当

藤塚 正彦
中国総代表

竹村 英明
大阪条鋼部門・西日本条鋼・大阪製鋼原料・北陸支店担当

内藤 憲治
全社線材特殊鋼事業・機械部門担当

本田　恒
経理・財務・人事・情報システム・営業会計・貿易業務担当

社外取締役メッセージ

“新たな体制で「創造商社」を目指す阪和興業を強力にサポートします。”

社外取締役
堀 龍兒

未知の先を見る目を持ってリスク管理を徹底しながら、組織を磨く

私が阪和興業の社外取締役に就任して8年の間に当社は大きく変わり発展しました。売上が順調に伸び、今や総合商社化しつつあります。これは、古川会長が社長として多大なる貢献を果たしたことによります。鉄鋼はもちろん、鉄鋼以外の金属、エネルギー、食品、物資など、いずれの分野においても先を見る目をもち、国内外においてプロジェクトに対する投融資やM&Aなどに積極的に取り組まれました。また、経営会議や取締役会への付議、審議、承認といった手続きを疎かにせず、ガバナンスやコンプライアンスも強化され、与信管理にも自ら対応されてきました。休日を含めて365日、取引先と深くお付き合いをされ、これだけ取引先との関係を大切にされる社長は、稀に見る方だと思います。

さて、中川社長を中心とする経営体制になり、「創造商社」としての阪和興業の舵取りがスタートしました。商社は現状維持だけでは、取り残されてしまいます。デジタル、脱炭素、環境など、目まぐるしく変わる経済・社会を見据えて経営戦略を立て実行することが必要です。商社ビジネスにはリスクがつきものです。他の総合商社も何度も苦難を乗り越えて今日があります。過去の歴史を学び、新型コロナウイルス感染症、ウクライナ戦争など、これからも何が起こるか分からない世の中において未知の先を見る目が必要です。リスク管理を徹底して、組織の仕組みを充実させ、さらにガバナンスを適切、適法に行うことが求められます。また、商社は人が財産ですから、阪和興業の役職員が一丸となって、これからの経営に取り組んでいかなければなりません。中川社長は管理部門出身ですが、営業部門にも携わってこられ、非常にバランス感覚の良い方です。攻めも守りもできる社長として、大いに活躍されると期待しています。

社外取締役として、また商社マンの先輩として、阪和興業をさらに強力にサポートしていきたいと考えています。

新任社外取締役メッセージ

“これまでの経験を活かし、阪和興業のDXと多様性の推進に注力してまいります。”

社外取締役
古川 玲子

DX推進、グループガバナンスの向上、ダイバーシティの推進に注力

私は30年以上にわたりIT企業で、システム開発、お客様サポート責任者、品質管理責任者など様々な業務を経験しました。地方勤務やコンプライアンス部門を経て、最後の4年間は常勤監査役として経営全般を監査する役割を担いました。このたび縁あって、阪和興業という活気ある企業の一員となりましたことを、とてもうれしくまた楽しみに感じております。

社外取締役として私は特に、以下の3点に注視していきたいと思います。

1点目は、DXの推進です。ITを活用した経営の効率化と品質向上は企業として当然の責務であり、避けて通ることはできません。阪和興業は新・基幹システムの導入を進めておりますが、この件だけでなく、会社全体のDX化がいかに進み、経営の効率化と品質向上がなされていくかを注視し、支援していきたいと考えています。

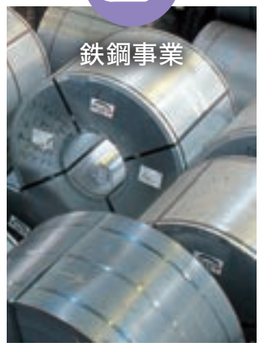
2点目は、グループガバナンスです。阪和興業は多くのグループ会社を有しております。今後、グループ会社をいかに有機的にまたのびのびと運営していくかは極めて重要です。経営リスクの観点からもグループガバナンスは重要ですし、上記のDX推進をグループガバナンスにどうつなげていくかという点も継続的に注視したいポイントです。

3点目は、ダイバーシティの推進です。私自身、地方から上京し、産休・育休・保育園を活用して2人の子どもを育てながら仕事をしてまいりました。女性やシニアなどに限らず、社会には様々な能力とバックグラウンドを持った方がいます。企業が発展するためには、多様な社員一人ひとりが人間としての生活を大切にしながら成果を出せる、創造的な職場を作り上げていくことが重要です。私も以前はダイバーシティを「人材活用」という観点で捉えておりましたが、現在はそれに加えて「視点の多様性」が企業の浮沈を大きく左右すると認識しております。多様な社員が変化を恐れることなくチャレンジし、安心して意見を発信できるコミュニケーション環境を作っていくプロセスを注視し、支援していきたいと考えています。

阪和興業が株主・投資家、顧客・お取引先、社会、従業員という全てのステークホルダーにとって企業価値の増大を果たすよう、社外取締役としての責務を果たしてまいります。

拡大・深化しながら、発展し続けるビジネスフィールド

当社は鉄鋼をはじめとして、プライマリーメタル、リサイクルメタル、食品、エネルギー・生活資材、木材、機械などの幅広い商材を扱う商社として、業界に確固たるポジションを築いてきました。
「存在感のある商社」として、時代・社会の変化に応じてフィールドを広げ、お客様のビジネスニーズにお応えします。



事業構成比（2021年度）

売上高	鉄鋼 45.4%	プライマリーメタル 9.0%	リサイクルメタル 5.9%	食品 5.4%	エネルギー・生活資材 13.0%	その他 5.9%	海外販売子会社 15.4%

※事業構成比率は、外部顧客への売上高に基づいています。 ※2021年4月1日付の組織変更に伴い、事業セグメントの区分方法を見直し、従来の「鉄鋼事業」の一部を「プライマリーメタル事業」に含めております。また、2022年1月に実施した子会社の事業再編に伴い、「海外販売子会社」に含めていた子会社の事業の一部を「食品事業」に含めております。なお、前期との比較にあたっては、変更後の区分方法に基づき行っております。

※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）等を2021年度の期首から適用しており、2021年度に係る主要な経営指標については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。

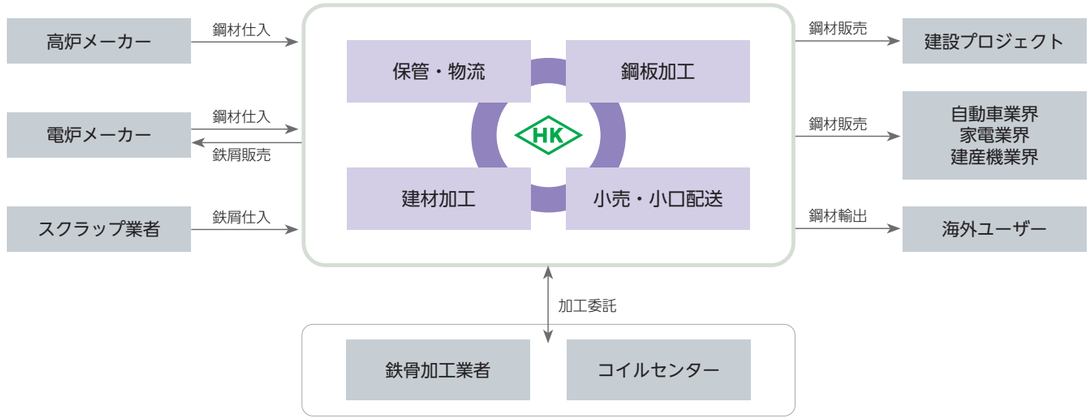
鉄鋼事業

事業概要	鉄鋼事業は、当社全体の売上高の約半分を占める基幹事業です。条鋼、建材、鋼板、鋼管、線材特殊鋼など多種多様な製品群を有し、あらゆるニーズにお応えしています。また、国内有数の大型流通センターを各地に保有し、その在庫・加工機能を活かしたサービスを提供しています。
主な取扱商品またはサービスの内容	主な取扱商品は、条鋼、鋼板、特殊鋼、線材、鋼管及び鉄屑です。また、建設工事請負や鋼材加工及び保管等を行っています。
SDGsの取組み	高度な加工技術、最適な物流網、そして世界中のパートナーシップを活かして、国内外におけるレジリエントなインフラ整備や、電機・自動車・造船・その他あらゆる産業の持続的な発展に貢献するとともに、鉄のリユース・リサイクル事業を推進していくことで持続可能な資源循環社会の構築に貢献しています。

強み・特徴

鉄鋼事業は独立系の特徴を活かして国内外のあらゆるメーカーと取引することが可能であり、系列の制約のない仕入れを行える強みがあります。そして、各地に保有する国内有数の大型流通センターの活用に加え、バリューチェーンの川上から川下まで全体をカバーする「そこか（即納・小口・加工）」戦略を推進しており、ユーザー第一主義のもと現場主義を徹底し、ユーザーニーズを的確に捉え、単なる鋼材の流通機能にとどまらず、情報機能、在庫機能、加工機能など、付加価値の高いソリューションを提供しています。また、「東南アジアに第二の阪和を」を旗印に、グループ会社のネットワークの活用や現地の有力な流通業者とのアライアンス、日系企業との共同進出などを通じて、海外のユーザーとの取引拡大を図っています。

【バリューチェーン】



事業を取り巻く環境と課題

国内需要については建設業界を中心に好調を維持していますが、中長期的には人材の確保が困難となるユーザーが出てくる可能性が高く、それに伴い加工機能などの外注化が進むものと考えられます。同業他社においては、国内鉄鋼メーカーの再編の流れを受けて系列ごとに再編が進んでいます。また、ユーザーの鋼材に対する高機能化かつ低価格化の要請は強いものがあり、中長期的には機能と価格の兼ね合い次第で他の素材への切替もあり得ると考えています。特に建設関連の商材においては、人手不足に対応できる工法に関連した商材へシフトする可能性は否定できません。

このような事業環境において、鉄鋼事業としては、多様化・高度化するユーザーニーズに応えるため、機能を有する加工先の更なる確保や取扱商材の多様化を進めるとともに、阪和グループのネットワークを活かして広く海外ユーザーを開拓し海外鉄鋼メーカーとの関係を深めることで、よりグローバルに事業を展開していく必要があると考えています。また、AIやロボットを用いた業務の効率化や省力化を推進すると同時に、専門的知識に溢れグローバルに活躍できる人材の育成が必要だと考えています。

中長期の事業方針

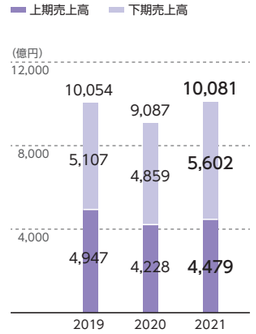
鉄鋼事業が中長期的に成長を続けていくためには、サプライチェーンの川上から川下まで全ての事業領域においてユーザーニーズに応え、高い付加価値を提供していく必要があると考えており、「そこか」戦略を深掘りするとともに、M&Aによりさらに多くの機能を獲得することで、多様化するユーザーニーズに的確に応えていきたいと考えています。また、国内鉄鋼メーカーに限らず海外の鉄鋼メーカーや加工メーカーとの取引関係を深めるとともに、アジア地域を中心に世界各地域のマーケットを開拓し、グローバルに多種多様な商材を流通させる機能を提供していく方針です。

2021年度の実績

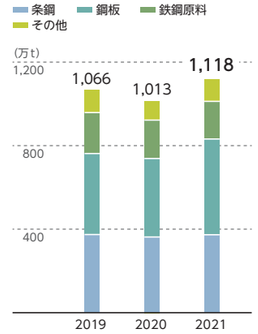
売上高 **10,081** 億円　セグメント利益 **359** 億円　セグメント従業員数 **3,213** 名

鉄鋼事業においては、製造業分野、建築土木分野とも回復傾向が続いており、鋼材需要の増加を背景に取扱数量を伸ばしました。また、鋼材価格は原料価格の上昇などを反映して上げ基調が続き、紐付き、店売り分野で利幅を拡げました。これらの結果、当事業の売上高は1兆81億64百万円、セグメント利益は前連結会計年度比86.9%増の359億58百万円となりました。

売上高推移



取扱量推移（連結）



プライマリーメタル事業

事業概要	プライマリーメタル事業では、ニッケル系、クロム系、シリコン系、マンガン系合金鉄などを、ロシア、南アフリカ、カザフスタン、インド、ブラジル、マレーシア、インドネシアなどの資源国、そして需要と同様に圧倒的な供給力も有する中国の生産者との直接取引をベースにして、資源ソースの拡充を進めています。
主な取扱商品 またはサービスの内容	主な取扱商品は、ニッケル、クロム、シリコン、マンガン及び合金鉄やステンレス母材、貴金属スクラップです。
SDGsの取組み	世界各地の需要家に金属資源を安定供給することで産業基盤の構築に貢献しています。また、今後に向けて更なる普及が期待される電気自動車の増産に欠かせない二次電池の正極材の流通に深く携わることで、CO_2の削減と地球温暖化問題への対応に貢献しています。

強み・特徴

プライマリーメタル事業では、トレードにおいては、フェロクロムやシリコマンガンなど、日本国内の流通業者としては取扱量が最大規模となっている合金鉄商材を多数有しており、ヘッジ機能、在庫機能を活かし、世界各国への原料の安定供給を担っています。出資に関しては、南アフリカのクロム事業大手であるSAMANCOR社に出資し、日本向けフェロクロムの独占販売権を獲得しており、また、OM HOLDINGS社に出資し、マレーシアのサラワク州で生産するフェロシリコンやマンガン系合金鉄を国内外の需要家に供給しています。

ニッケルについては、ステンレス・特殊鋼産業向けにニッケル地金、フェロニッケル並びにステンレス鋼屑を供給しています。その他にも車載二次電池産業向けにニッケルやコバルトの化学原料など、幅広い商材を世界の需要家に供給しています。さらに、世界一のステンレス生産量を誇る中国・青山控股集団によるインドネシア・ニッケル銑鉄プロジェクトに2014年より参画しており、ステンレス母材の供給体制を拡充しています。

【バリューチェーン】

事業を取り巻く環境と課題

プライマリーメタル事業が注力している商材の一つであるクロムは、世界の埋蔵量の約70%が南アフリカに偏在しており、そのうちの約70%の鉱石を当社が出資しているSAMANCOR社が保有しています。世界のクロム資源の寡占化は、中長期にわたってクロム資源を必要とするステンレス・特殊鋼業界におけるサプライヤーサイドの発言力につながるものと考えられ、需要家の当社に対する期待は大きいものがあります。また、当社が出資しているOM HOLDINGS社がマレーシアのサラワク州で展開しているマンガン事業は、中国大陸以外での生産拠点として輸出関税もなく、政治的にも中立なため、日本の高炉メーカー、電炉メーカー各社をはじめとして、ASEANにおいて鉄鋼生産を行う各社にとって重要視されています。

プライマリーメタル事業が取扱っている商材は、鉄鋼生産、ステンレス・特殊鋼生産に不可欠な主原料及び副原料であるため、中長期的にも一定の需要は存続するものと考えています。また、トレーディングを基盤として特徴ある資源投資を両輪として進めている当事業は、業界において独特の地位を占めており、引き続き当業界において存在感を示せる立場にあると認識しています。課題としては、大手商社が合金鉄トレーディングから既に撤退している中、当社の取扱いが国内最大となっている商材も多く、資金量を活かして競合する他の合金鉄資源企業や合金鉄専業問屋との価格競争に埋没しないように留意しながら、取扱数量の上伸と並行して、より一層の収益力強化を図る必要があると考えています。

中長期の事業方針

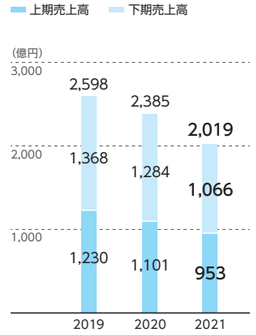
長年にわたる事業経験で培われたトレーディング力を基盤にして鉄鋼、特殊鋼、非鉄金属製錬メーカーなど各ユーザーに対して有用な金属資源の安定供給を果たすと同時に、特徴ある資源投資を通じて合金鉄の生産者の領域へと事業を拡大し、競合他社との差別化を進めていく方針です。また、現状既に投資を進めている南アフリカ、インドネシア、マレーシア、オーストラリア、カザフスタンなどを基点とした取引に注力することはもちろん、中国やインドでの事業についても政治・経済動向そして環境問題に留意しながら拡大を図っていく方針です。このように川上から川下まで幅広くグローバルなバリューチェーンを構築し、各商材において中長期的に存在感のあるリーディングカンパニーとなることを目指していきます。

2021年度の実績

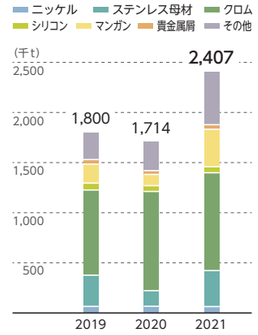
売上高 **2,019** 億円　セグメント利益 **72** 億円　セグメント従業員数 **66** 名

プライマリーメタル事業においては、鉄鋼・非鉄金属メーカーなどで操業の持ち直しが続く中、ステレス母材やマンガン系合金鉄などの取扱いが増加したほか、電池需要の高まりなどからニッケル価格が上伸するなど各種商品価格が上昇基調にあったこともあり、利幅を拡大しました。これらの結果、当事業の売上高は2,019億70百万円、セグメント利益は前連結会計年度比88.9%増の72億47百万円となりました。

売上高推移



取扱量推移（単体）



リサイクルメタル事業

事業概要	リサイクルメタル事業はアルミニウム・銅・亜鉛・鉛・ステンレス・特金・チタンのリサイクル事業にいち早く参入し、確固たるポジションを築き、商社ならではの国際的オーガナイザー機能を誇っています。アルミ缶・アルミサッシ・特金・チタンのリサイクルではグループ全体で加工設備を保有し、ユーザーのニーズに的確に応えています。
主な取扱商品 またはサービスの内容	アルミニウム、銅、亜鉛、鉛、ニッケル系特金、ステンレス、チタンのリサイクル事業を行っています。
SDGsの取組み	長年かけて築き上げた金属リサイクル（回収・選別・加工）のノウハウと、回収・販売両面における国内外の豊富なネットワークを強みにし、循環型経済の形成に貢献すると同時に、アルミリサイクル事業では、独自の加工選別設備を導入し、カーボンニュートラルと気候変動への対応にも取り組んでいます。

強み・特徴

リサイクルメタル事業では、自社グループ内で加工、分別、検査の設備・機能を所有し、アルミ圧延・押出メーカーや脱酸材用途で鉄鋼メーカーの要望に応える体制を構築、また特殊金属のリサイクル事業ではステンレス・特殊鋼メーカー、レアメタル精錬企業向けに再資源として供給し、鉛、亜鉛、錫の精錬工程からの副産物のリサイクルも積極的に手掛けています。

輸出入取引や三国間取引ではバーゼル条約を遵守し、国内外のユーザーへ再資源として安定した供給を行っています。

人材については若いうちから海外事務所への業務ローテーションを行うなど、現場感覚と国際感覚を併せ持ち、貿易業務に精通した、世界で戦える人材育成に注力しています。

【バリューチェーン】

事業を取り巻く環境と課題

金属スクラップの輸入規制を敷いてきた中国が2020年11月に規制を全面撤廃して以降、品質基準が大幅に厳格化され、再生原料＝製品という位置付けとなっており、中国では上級品か、もしくは下級・中級品を加工して品位を上げた金属スクラップが求めらるようになっています。

一方、国内の金属スクラップ需要は中長期的に減少していくと予想しており、海外市場への展開を拡大し、収益機会を幅広く確保する必要があります。

課題としては、中国の新ルールに適応した銅スクラップの取扱増加や下級・中級品の選別加工能力の向上、また、国内でも伸長が予想される自動車パネル材を含め様々なアルミ屑の機械設備による分別回収や選別能力の向上が重要になると考えております。

資源のサステナビリティや炭素排出量の軽減を担保するために、世界中でリサイクル原料の使用比率が加速度的に上昇していく中、分別・加工技術、品質保証能力を全方位で高めていくことが必要となります。

中長期の事業方針

金属スクラップについては、国内子会社での選別・加工機能の強化を図り、技術力ある取引先との提携を進めると同時に、国内需要が頭打ちとなることを見越して、欧米・中国・東南アジア・インドの海外ユーザーとの取引拡充を図るとともに、選別・加工能力に優れた業者とも提携を進める方針です。各加工拠点において共通分野での高いレベルでの平準化を推進し、機能強化を図り、顧客の要請に迅速に応えられる体制作りを進めていきます。

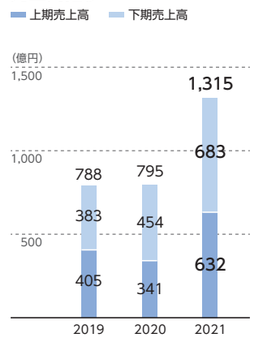
また、非鉄製品については従来行ってこなかった非鉄半製品や国際競争力のあるニッチな商材の取扱いを模索していきます。

2021年度の実績

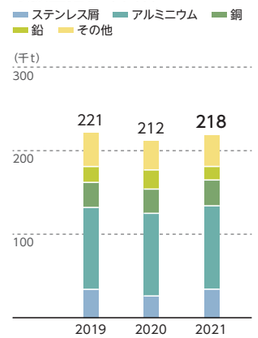
売上高 **1,315** 億円　セグメント利益 **28** 億円　セグメント従業員数 **272** 名

リサイクルメタル事業においては、製造業における生産活動の復調を背景にベースメタルの国際価格の上昇が続く中、アルミニウム・銅スクラップなどの拡販が収益を押し上げました。また、ステンレススクラップなどの供給量が国内外で不足する中、連結子会社の集荷・在庫機能なども活用し取扱数量を増やしました。これらの結果、当事業の売上高は1,315億88百万円、セグメント利益は前連結会計年度比276.1%増の28億83百万円となりました。

売上高推移



取扱量推移（単体）



食品事業

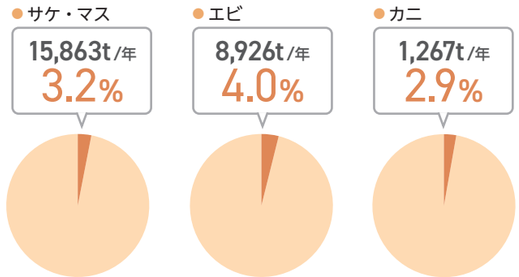
事業概要	食品事業では、水産物を主に取扱っており、その多くの品目でトップレベルの輸入シェアを有しています。近年では、更なる市場開拓のために、欧州・南米に買付拠点、米国・日本に販売会社を設立し、積極的に取り組んでいます。また、当社の海外提携工場で加工する商品は、トレーサビリティを強化し、万全の品質管理体制で対応しています。
主な取扱商品またはサービスの内容	主な取扱商品は、サケ、エビ、カニなどの水産物及び鶏肉などの畜産物です。
SDGsの取組み	水産物をはじめとする食料品を取扱ううえで必要とされる責任を果たし、持続可能な水産資源の循環に貢献します。また、国内外で展開しているバリューチェーンの川上（原料調達）から川下（最終商品）まで全ての段階に携わることで、食品産業（原料生産・加工）に携わる地域の経済発展及び世界への安全・安心な食品の流通に貢献しています。

強み・特徴

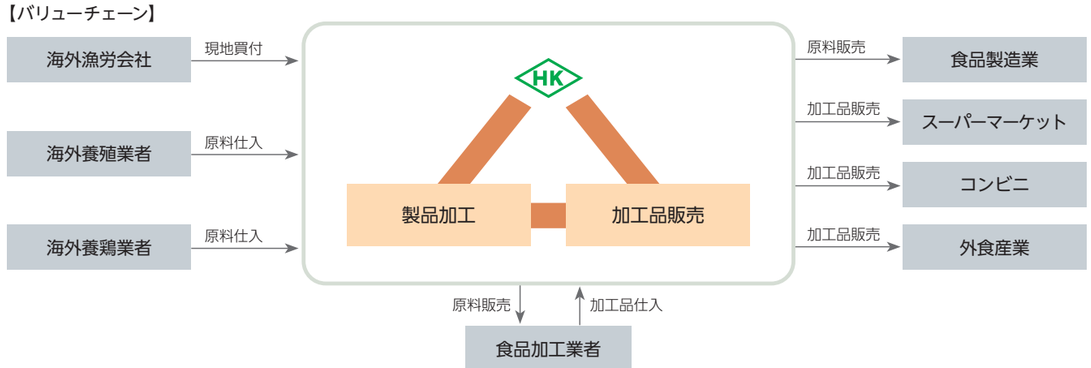
食品事業では、国内エンドユーザー市場の開拓のために販売子会社を設立し、長年培った水産原料調達力と海外加工経験を活かして、中国・タイ・ベトナムなどで加工した商品の販売を積極的に進めています。また、世界の水産資源で養殖品の比重が増加している中で、チリ共和国に設立した現地法人において、養殖サケの仕入れ強化を進め、同時に南米全域の市場開拓を目指しています。

高度な商材知識を持ちフットワークの軽い当社社員が自ら原料調達、現地加工、最終製品販売までに関与し、生産指導・品質管理を徹底させることで、安全・安心で品質の高い食品を供給しています。

日本の水産物市場での当社シェア（2021年）



【バリューチェーン】



事業を取り巻く環境と課題

旺盛な海外需要の盛り上がりを背景に、仕入先に対する日本企業の発言力は相対的に低下傾向にあります。今後は、グローバルに販路を持ち、海外需要に対応できる能力を持つ企業でないと買付が厳しくなることが見込まれます。また、現状では、末端ユーザーにアプローチできる売り先が発言力を有していますが、中長期的には、各社が有する機能を活かしたサプライチェーン全体のグループ化、系列化が進むことが予想されます。商社系の同業他社においては加工などの各工程のグループ内での内製化が進行しており、中長期的には、グローバルに展開し大きな取扱量を確保できる大手企業で情報収集能力の高い企業が強くなっていくと考えられます。海外需要に押されて仕入価格が上昇する一方、国内では需要の頭打ちから販売価格を下押しする流れが進んでおり、中長期的には日本市場だけを相手にしていては事業がシュリンクする可能性があります。

このような事業環境において、食品事業としては、海外とのネットワークを強化し、需要が旺盛なマーケットにおいても販売量を拡大できるよう、グローバルな視点で事業を構築していくことと、川上から川下まで垂直統合によるグループで稼ぐビジネスモデルに転換していく必要があると考えています。

中長期の事業方針

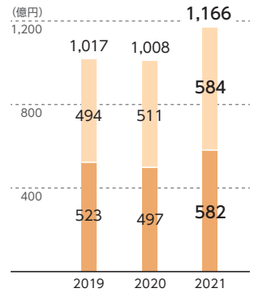
資本提携やアライアンスを通じて、海外の水産物加工業者や養殖業者との関係を強化するとともに、川下展開として、当社グループ会社が持つエンドユーザー向けの販路の拡大を目指していきます。また、水産物に限定せず、畜産物など他の食品分野へと事業を拡大し、北米、南米、中国、東南アジアといったマーケットに展開していく方針です。

2021年度の実績

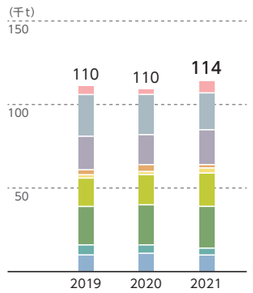
売上高 **1,166**億円　セグメント利益 **30**億円　セグメント従業員数 **187**名

食品事業においては、営業自粛が続いた外食産業向けの加工品類の取扱いが低調に推移した一方、旺盛な中食・内食需要を背景に量販店向けの取扱数量を増やしたほか、商品価格の上昇局面で利幅を拡げました。また、連結子会社においては、米国子会社で量販店向け取引の増加やカニ類などの相場上昇を背景に採算の改善が続いたほか、国内子会社では取扱品目の拡大などを通じて収益を伸ばしました。これらの結果、当事業の売上高は1,166億99百万円、セグメント利益は前連結会計年度比42.9%増の30億24百万円となりました。

売上高推移



取扱量推移（単体）



エネルギー・生活資材事業

事業概要	エネルギー事業では、バイオマス発電事業者向けにPKS（パーム椰子殻）や木質ペレットを供給するとともに、リサイクルエネルギーのRPFやカットタイヤを取扱っています。また、国内産業向けに重油や軽油などを供給しています。海外取引では、船舶用のエネルギーや尿素水を供給するとともに、石油製品やバイオマスエネルギーの輸入にも注力しています。生活資材事業では、海外との取引が主体で、合成樹脂原料やポリエチレン製のレジ袋・ゴミ袋等のプラスチック製品などを取扱っています。紙料事業では、産業用紙販売及び古紙リサイクル事業を推進しています。
主な取扱商品 またはサービスの内容	主な取扱商品は、バイオマスエネルギー、リサイクルエネルギー、石油製品、工業薬品及び化学品です。
SDGsの取組み	エネルギー分野では、地域との共生を図りながらバイオマスエネルギーをはじめとする環境に優しいエネルギー源の供給に取り組むことで、世界のエネルギー問題や環境問題の解決、地域社会の発展及び持続可能な社会の実現に向けて貢献していきます。また、生活資材分野では、バイオ原料のポリ製品や生分解性樹脂製品の取扱いの拡大及び古紙や廃プラスチックのリサイクル事業を通じて循環型経済の形成に貢献しています。

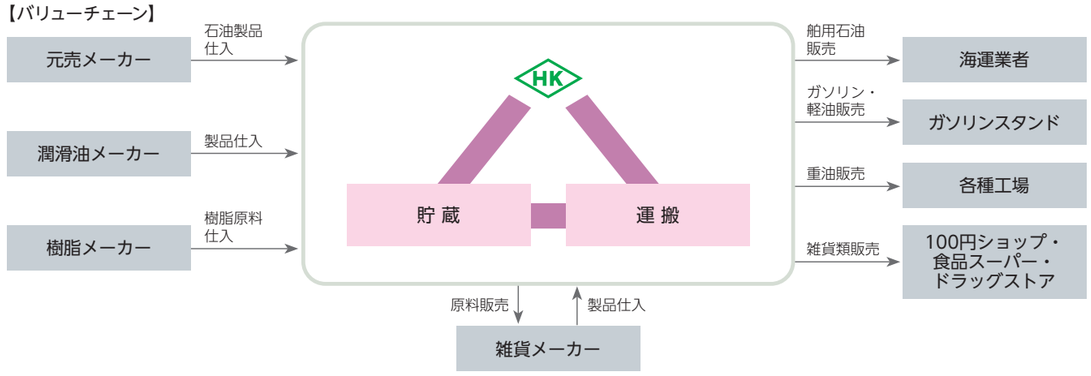
強み・特徴

エネルギー事業では、環境対応型エネルギーである植物由来のバイオマスエネルギー（木質ペレット、PKSなど）の供給体制の構築に取り組んでいます。また、潤滑油原料、添加剤、化学品においては、ユーザーのニーズに応え、多岐に渡る商品を取扱っています。さらに、多様な仕入れソースを持ち、輸出入取引及び在庫管理などの商社機能をフル活用し、高品質なエネルギーをタイムリーに供給しています。約300社のユーザーとの取引があり、国内産業用重油など販売シェアが業界トップクラスの商材を複数有しています。

生活資材事業では、原料（樹脂）から製品（レジ袋・ゴミ袋）まで幅広く取扱っており、商品開発からパッケージデザイン、製造、販売、デリバリーに至るまで一貫したサービスをユーザーに提供できることを強みとしています。また、品質管理の専門部署を有しており、ユーザーに対して安心・安全な商品を提供しています。

紙料事業では、価格優位性のある日本製の古紙や損紙を、経済成長に伴い紙の使用量が増加するASEAN諸国などに輸出しています。さらにリサイクルエネルギー（RPFなど）事業など、環境ビジネスへの取り組みも拡大しています。

【バリューチェーン】



事業を取り巻く環境と課題

当社が取扱いにおいて高いシェアを保っているバイオマスエネルギーは、再生可能エネルギーとしての需要の増加が見込まれます。

エネルギー事業では、国内石油メーカーの寡占化が進み、十分な機能を持たない同業他社は収益力が低下し撤退を余儀なくされる中、ユーザーからはデリバリー力を含め商材の安定供給を求める声が高まっています。

生活資材事業では、仕入先はベトナムやフィリピンなど海外メーカーが多く、ユーザーは国内の大手小売業者を中心としており、流通業者には高いレベルでの調達力、品質管理力、在庫物流機能などが求められています。また、近年、脱プラスチックの動きが先進国を中心に加速していることから、環境を意識した取り組みが求められています。

紙料事業では、コロナ禍により世界的なペーパーレス化が進んだ一方、EC市場の急拡大に伴うパッケージ需要の拡大が世界的に顕著であり、日本の製紙メーカーも原紙輸出を加速させています。また、ASEAN諸国ではそれに付随した古紙需要の拡大も見受けられ、当面は国内外の製紙メーカー間において激しい古紙の争奪戦が繰り広げられると思われます。RPFにおいては、脱炭素化社会の実現に向けた有効な解決策の一つとして更なる需要拡大が見込まれると考えています。

中長期の事業方針

エネルギー事業では、世界的な環境課題への関心が高まる中、バイオマス発電事業向けの木質ペレットやPKSなどの取扱いを拡充する方針です。また引き続き、国内大手の石油メーカーとの取引を維持し、船舶会社や各種メーカーに対して船舶用のエネルギーや尿素水、産業用重油などを供給していきます。

生活資材事業では、中長期的にも日本国内の大手取引先をメインユーザーと位置付けて、商品の提案と在庫物流機能を提供することで販売強化を目指していきます。メイン商材については、現在のレジ袋・ゴミ袋といったユーザーが使用する備品から、文具や日用雑貨品といったユーザーが販売する商品へと軸足を移していく方針です。仕入先については当面ベトナムが中心となりますが、中国からの仕入れについても再構築していく方針です。

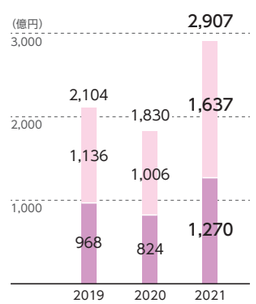
紙料事業では、古紙については、ASEAN地域を中心に輸出を拡大していく方針で、化石燃料の代替エネルギーであるRPFについては自らがサプライヤーとなって国内シェアを高めるとともに、ASEAN地域にも展開してリサイクル事業の構築を目指す方針です。

2021年度の実績

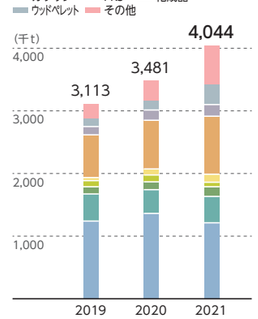
売上高 **2,907** 億円　セグメント利益 **67** 億円　セグメント従業員数 **231** 名

エネルギー・生活資材事業においては、世界的なエネルギー需要の高まりから原油・石油製品価格が上昇傾向にあったことに加え、PKSやウッドペレットの取扱数量を伸ばしたことで収益を押し上げたほか、生活資材分野では外出自粛下における日用品や生活雑貨類の需要増により取扱数量を伸ばしました。これらの結果、当事業の売上高は2,907億69百万円、セグメント利益は前連結会計年度比22.3%増の67億84百万円となりました。

売上高推移



取扱量推移（単体）



その他の事業 [木材事業] [機械事業]

[木材事業]

事業概要	木材事業では世界各地の林産地から優良な木材を輸入し、住宅会社・建販商社・建材メーカー・木材加工業者・特約店等に販売しています。販売は国内に留まらず建築・建材用途でアジアや中東への三国間貿易にも注力しています。また、住宅会社に対する木材加工製品を中心とした住宅部材の総合販売窓口としての機能を拡充しています。
主な取扱商品 または サービスの内容	主な取扱商品は、輸入・国産木材製品及び住宅向け建材全般です。
SDGsの取組み	国内外のネットワークとスケールメリットを活かして、世界の木材需要に応えています。また、国産材の輸出にも力を入れており、国内林業の持続的な発展と森の豊かさの維持に貢献していきます。

[機械事業]

事業概要	機械事業は、レジャー施設事業と産業機械事業で構成されており、レジャー施設事業ではテーマパークなどに遊戯機械や演出を、産業機械事業では各種鉄鋼加工機械、各種搬送機械などを販売しています。
主な取扱商品 または サービスの内容	主な取扱商品は、遊戯機械及び産業機械です。また、アミューズメント施設の管理・運営等を行っています。
SDGsの取組み	老朽化に伴う設備の入れ替えや省力化に伴う機械の更新需要に応えることで、住み続けられるまちづくりに貢献するとともに、再生可能エネルギー関連設備やリサイクル関連設備の導入に携わることで、持続可能な地球環境の実現に向けて貢献していきます。

強み・特徴

[木材事業]

商社木材輸入量トップクラスのスケールメリットを活かして競争力のある木材を輸入・販売しています。特にウィーン事務所を窓口に仕入れている欧州材、ロシア材はトップシェアを誇っています。国産材の取扱いも拡大しており国内消費はもとよりアジア・東南アジアへの輸出も高いシェアを占めています。

住宅資材事業は商圏を川下まで拡大しており、輸入した木材を加工し住宅会社向けに販売をする事業はコスト競争力があり、商社ではトップクラスまで成長しました。

さらに木材だけでなく建材や鋼製部材も併せて販売しており、川上から川下まで最短の商流で提案できるのが大きな強みとなっており顧客から高い評価を得ています。

[機械事業]

レジャー施設事業は、自前の技術者や監理者を有するとともに外部の有識者や審査機関などと強固なネットワークを有していることから、ユーザーに対して遊戯機械の設計から資材調達、建設に至るまでの全業務を一貫して提供できる強みがあります。また、遊戯機械先進国である欧米のメーカー各社と強い信頼関係を築いており、代理店として最新の業界トレンドを日本マーケットに導入する役割も果たしています。

産業機械事業では、各種の有力産業機械メーカーと緊密に連携することで生まれる豊富な情報ネットワークとエンジニアリング機能を使って、ユーザーの設備投資計画に対して有益なソリューションを提供しています。また、鉄鋼部門を中心とした当社の他部門のユーザーの設備投資計画に対して、効率の良い設備をVE提案できる体制が構築されています。

事業を取り巻く環境と課題

[木材事業]

メイン市場の住宅業界が少子化に伴い徐々に縮小していく中、住宅会社間での競争は激しさを増しており、ユーザーの目線は機能やコストに益々シビアになり、機能の少ない中間流通は省かれる方向にあります。

木材原料や加工製品に関しては既に相応の競争力を有していますが、変動する相場の中で適した材を組み合わせて提案する力が求められています。

また、商品をただ販売するのではなくデリバリー機能や施工など、顧客ニーズに応じた付加価値を足して商品を提供することが重要になってきており、更なる機能の拡充が求められています。

[機械事業]

レジャー施設事業では、大規模ライド分野は競合が少なく、主要なユーザーとも良好な関係にあり、今後も継続的な取引関係を維持できるものと見込んでいます。近年では、海外メーカー側から日本のマーケットでの取引を依頼されるケースも増えています。今後は、既存ユーザー以外への展開を視野に入れていきます。

産業機械事業では、単純なクレーンなど汎用機械の取引については簡単に拡大できない状況が続いていますが、製造ラインの設備など複数の業者の取りまとめやアイデアが求められるような複雑な案件においては、当社が元請に指定されるケースが増えています。

今後は、簡易的・小規模設備に対応できる仕入れソースの開拓を進めるとともに、元請工事に対応できる十分な組織体制の構築、及び英語や貿易実務に精通した人材の教育が必要であると考えています。

中長期の事業方針

[木材事業]

メインユーザーである住宅会社のニーズに応えるためサービスの総合化を図りユーザーに選ばれる商社を目指しています。

商材は木材に限定せず鋼製部材や建材全般までを扱い、ユーザーが必要な物を何でも揃えられる取引先軸での販売態勢を整えます。

また、機能面では仕入先や当社他部門との連携を強化し、原料から現場納入までの全域を当社がコーディネートする企業間ネットワークを構築することで、機能の高度化と拡充を図っていきます。

[機械事業]

レジャー施設事業では、設計から資材調達・建設に至るまでの全業務を一貫して提供できる強みと、欧米メーカー各社との強い信頼関係を礎にして、引き続き全国に展開していく方針です。加えて、設備に付随するメンテナンス事業の拡大・充実を図っていきます。

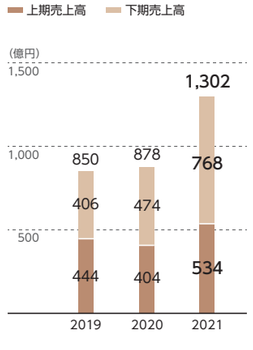
産業機械事業では、製造設備ラインの省力化や自動化の提案など、付加価値が高く中長期的に需要が伸びていくことが見込まれる分野に注力していきます。また、これまで展開が遅れていた北海道・四国・九州地区へと事業範囲を拡大していきます。

2021年度の実績

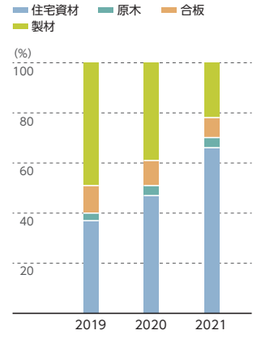
売上高 **1,302** 億円　セグメント利益 **37** 億円　セグメント従業員数 **218** 名

その他の事業においては、木材事業では、住宅メーカー向けなどで販売先や取扱品目を拡大したほか、米国に端を発する木材価格の高騰に伴い、輸入製材の販売を中心に収益を押し上げました。一方、機械事業では、レジャー施設分野・産業機械分野ともに完工物件が前年同期に比べて少なかったことから減収・減益となりました。これらの結果、売上高は1,302億89百万円、セグメント利益は前連結会計年度比156.0％増の37億26百万円となりました。

売上高推移



木材事業 商品別売上高比率推移



海外販売子会社

主な取扱商品またはサービスの内容

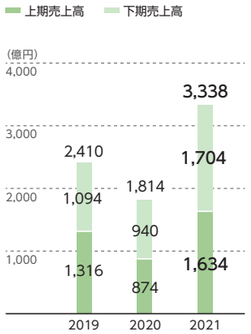
海外の主要な拠点において当社と同様に多種多様な商品の売買を行っています。

2021年度の実績

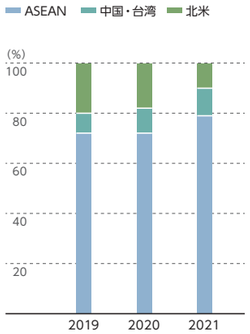
売上高 **3,338**億円　セグメント利益 **67**億円　セグメント従業員数 **539**名

海外販売子会社においては、東南アジア各国を中心に経済活動の抑制傾向が続いたものの、インドネシア及びシンガポールにおいて徳信鋼鉄有限公司製の鋼材の取扱いを伸ばし、収益を拡大しました。また、米国の鉄鋼事業やリサイクルメタル事業が米国内の供給タイト化を背景に輸入材の取扱いを伸ばしたことなども収益に貢献しました。これらの結果、売上高は3,338億98百万円、セグメント利益は前連結会計年度比286.4%増の67億22百万円となりました。

売上高推移



地域別売上高比率推移



地域ごとの売上高と有形固定資産

(1) 売上高

日本(百万円)	アジア(百万円)	その他の地域(百万円)	合計(百万円)
1,484,766	535,271	144,011	2,164,049

※売上高は顧客の所在地を基礎とし、国または地域に分類しています。

(2) 有形固定資産

日本(百万円)	アジア(百万円)	その他の地域(百万円)	合計(百万円)
66,126	9,300	2,462	77,889

主要な関係会社

●:鉄鋼事業　●:プライマリーメタル事業　●:リサイクルメタル事業　●:食品事業　●:エネルギー・生活資材事業　●:その他の事業　●:海外販売子会社

名称	住所	資本金又は出資金
(連結子会社) エスケーエンジニアリング㈱	東京都中央区	222百万円
㈱ダイサン	大阪市西区	200百万円
阪和エコスチール㈱	千葉県鎌ケ谷市	110百万円
阪和流通センター東京㈱	千葉県習志野市	100百万円
阪和流通センター大阪㈱	堺市堺区	100百万円
阪和流通センター名古屋㈱	愛知県海部郡飛島村	100百万円
阪和スチールサービス㈱	滋賀県甲賀市	100百万円
三栄金属㈱	大阪市中央区	100百万円
㈱トーハンスチール	千葉県船橋市	64百万円
ジャパンライフ㈱	東京都中央区	60百万円
すばる鋼材㈱	大阪市大正区	57百万円
ダイコー小和野㈱	大阪市住之江区	50百万円
亀井鐵鋼㈱	愛媛県松山市	50百万円
大鋼産業㈱	大阪市中央区	35百万円
鉄建工業㈱	福井県坂井市	10百万円
太洋鋼材㈱	大阪市中央区	10百万円
㈱松岡鋼材	滋賀県甲賀市	10百万円
福岡鋼業㈱	岡山県津山市	10百万円
北陸コラム㈱	富山県射水市	70百万円
㈱カネキ	京都府久世郡久御山町	20百万円
廣内圧延工業㈱	大阪市城東区	100百万円
山陽鋼材㈱	広島市中区	20百万円
HANWA STEEL SERVICE MEXICANA S.A. DE C.V.	Guanajuato, Mexico	MXN 870,547千
PT. HANWA STEEL SERVICE INDONESIA	Bekasi, Indonesia	US$ 33,000千
HANWA STEEL CENTRE (M) SDN. BHD.	Penang, Malaysia	MYR 80,000千
HANWA STEEL SERVICE (THAILAND) CO., LTD.	Chonburi, Thailand	THB 576,000千
阪和鋼板加工(東莞)有限公司	東莞、中国	US$ 15,000千
長富不銹鋼中心(蘇州)有限公司	太倉、中国	US$ 18,000千
HANWA SMC STEEL SRVICE HA NOI CO., LTD.	Ha Noi, Vietnam	VND 64,369百万
日鴻不銹鋼(上海)有限公司	上海、中国	RMB 95,000千
日本南ア・クロム㈱	東京都中央区	100百万円
昭和メタル㈱	川崎市川崎区	20百万円
日興金属㈱	北九州市門司区	20百万円
正起金属加工㈱	愛知県知多郡武豊町	20百万円
PT. HANWA ROYAL METALS	Jawa Timur, Indonesia	US$ 3,800千

名称	住所	資本金又は出資金
ハンワフーズ㈱	東京都中央区	200百万円
丸本本間水産㈱	札幌市西区	20百万円
東日本フーズ㈱	宮城県石巻市	75百万円
SEATTLE SHRIMP & SEAFOOD COMPANY, INC.	Washington, U.S.A.	US$ 10,300千
トーヨーエナジー㈱	大阪市中央区	120百万円
西部サービス㈱	大阪市淀川区	20百万円
㈲アルファフォルム	大阪市淀川区	3百万円
HANWA SINGAPORE (PRIVATE) LTD.	Singapore	US$ 144,527千
HANWA AMERICAN CORP.	New Jersey, U.S.A.	US$ 40,000千
HANWA THAILAND CO., LTD.	Bangkok, Thailand	THB 612,200千
阪和(香港)有限公司	香港、中国	HK$ 70,000千
HANWA VIETNAM CO., LTD.	Ho Chi Minh, Vietnam	VND 178,891百万
阪和(上海)管理有限公司	上海、中国	US$ 2,500千
台湾阪和興業股份有限公司	台北、台湾	NT$ 15,000千
HANWA CANADA CORP.	Vancouver, Canada	CAN$ 2,300千
PT. HANWA INDONESIA	Jakarta, Indonesia	US$ 32,100千
㈱ハローズ※1	東京都中央区	100百万円
㈱阪和アルファビジネス※2	東京都中央区	20百万円
HANWA REINSURANCE CORP.※3	Pohnpei, Micronesia	360百万円
(持分法適用関連会社) 近江産業㈱	大阪市大正区	100百万円
ステンレスパイプ工業㈱	堺市美原区	100百万円
メタルテック㈱	東京都墨田区	50百万円
NIPPON EGALV STEEL SDN. BHD.	Penang, Malaysia	MYR 183,429千
SOHBI CRAFT POLAND SP. Z O. O.	Lysomice, Poland	PLN 46,404千
COSMOSTEEL HOLDINGS LTD.	Singapore	S$ 56,324千
SENDO STEEL PIPE JOINT VENTURE CO., LTD.	Ba Ria Vung Tau, Vietnam	VND 176,201百万
SOHBI KOHGEI (PHILS.), INC.	Batangas, Philippines	US$ 7,772千
SMC TOAMI LLC.	Ba Ria Vung Tau, Vietnam	VND 65,217百万
HANWA FELLOWS ENGINEERING (THAILAND) CO., LTD.	Bangkok, Thailand	THB 6,000千
鈴木住電鋼線製品(広州)有限公司	広州、中国	US$ 9,000千
NST SAIGON COIL CENTER CO., LTD.	Binh Duong, Vietnam	VND 54,100百万
SMC TRADING INVESTMENT JSC.	Ho Chi Minh, Vietnam	VND 609,946百万
SAMANCOR CHROME HOLDINGS PROPRIETARY LTD.	Johannesburg, South Africa	ZAR 2,555百万
江陰市暁達金属製品製造股份有限公司	江陰、中国	RMB 28,500千

※1 アミューズメント施設の管理・運営、※2 損害保険代理店業
※3 キャプティブ

業務執行組織図

- 会長
- 副会長
- 社長
  - 経営会議
    - 監査部
  - 営業部門
    - 条鋼建材部
    - 土木建材部
    - 製鋼原料部
    - 鉄構営業部
    - 冷熱事業部
    - プロジェクト開発部
    - 厚板部
    - 鋼板販売部
    - 鋼板建材部
    - 鋼管販売部
    - 薄板部
    - スチールサービス事業推進室
    - アルミ・ステンレス部
    - 線材特殊鋼・チタン部
    - プライマリーメタル部
    - 業務管理室
    - リサイクルメタル部
    - 食品部
    - エネルギー部
    - 生活資材部
    - 新規事業推進室
    - 木材部
    - 産業機械部
    - レジャー施設部
  - 管理部門
    - 秘書室
    - 経営企画部
    - 人事部
    - 総務部
    - 審査部
    - 法務部
    - 経理部
    - 財務部
    - 情報システム部
    - 品質安全環境管理部
    - 貿易業務部
    - 営業会計部

鉄鋼事業

プライマリーメタル事業

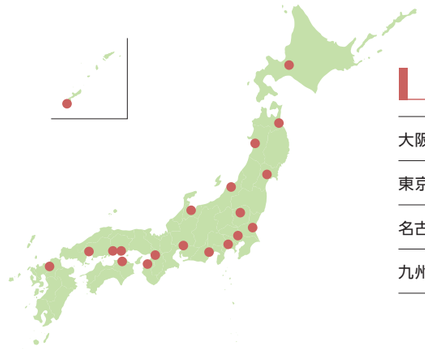
リサイクルメタル事業

食品事業

エネルギー・生活資材事業

その他の事業

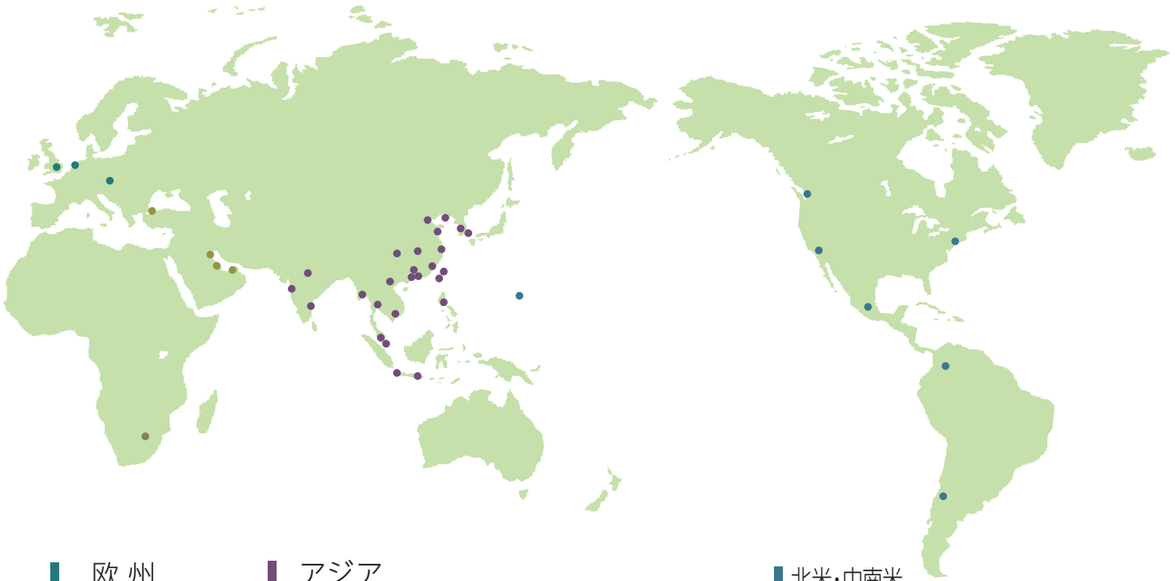
グローバルネットワーク



日本(国内)

大阪	北海道	中国	厚木	岡山
東京	東北	八戸	静岡	福山
名古屋	北関東	秋田	北陸	四国
九州	新潟	水戸	和歌山	沖縄

本社	2拠点
支社	2拠点
支店	5拠点
営業所	11拠点
合計	20拠点



欧州

- ロンドン
- アムステルダム
- ウィーン

中東

- イスタンブール
- クウェート
- ダンマン
- ドバイ

アジア

ソウル	中山	ジャカルタ
釜山	香港	スラバヤ
青島	台北	マニラ
大連	高雄	ムンバイ
天津	バンコク	ニューデリー
上海	ヤンゴン	チェンナイ
重慶	クアラルンプール	
福州	シンガポール	
武漢	ホーチミン	
広州	ハノイ	

北米・中南米

- ニューヨーク
- ロサンゼルス
- バンクーバー
- メキシコシティ
- グアム
- サンティアゴ
- ボゴタ

アフリカ

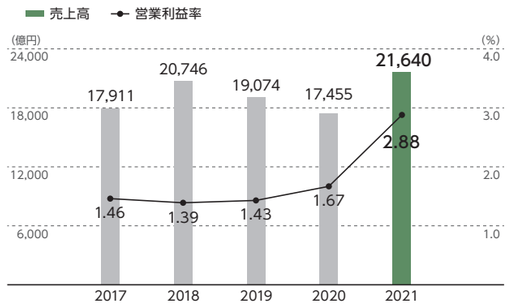
- ヨハネスブルグ

現地法人	21法人 37拠点
支店	2拠点
事務所	2拠点
合計	41拠点

ハイライト

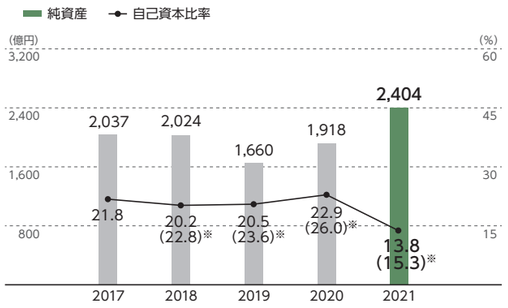
財務指標

売上高／営業利益率



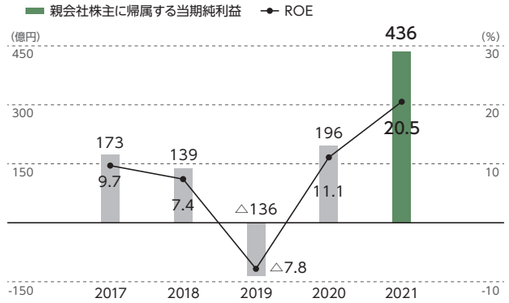
※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）等を2021年度の期首から適用しており、2021年度に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標となっております。

純資産／自己資本比率

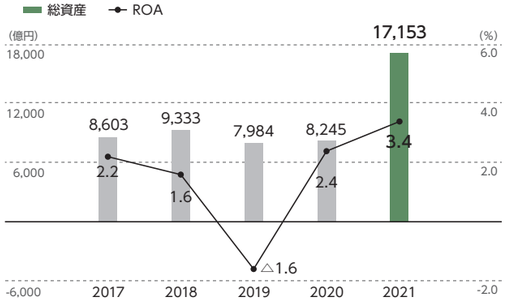


※2019年3月に実施した劣後特約付ローン500億円について、格付上の資本性（50%）を考慮して算出しています。

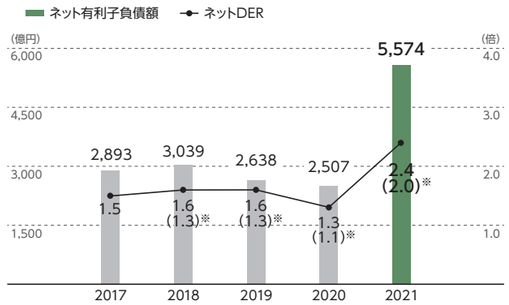
親会社株主に帰属する当期純利益／ROE



総資産／ROA

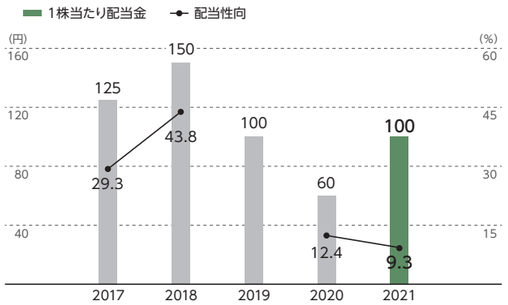


ネット有利子負債額／ネットDER



※2019年3月に実施した劣後特約付ローン500億円について、格付上の資本性（50%）を考慮して算出しています。

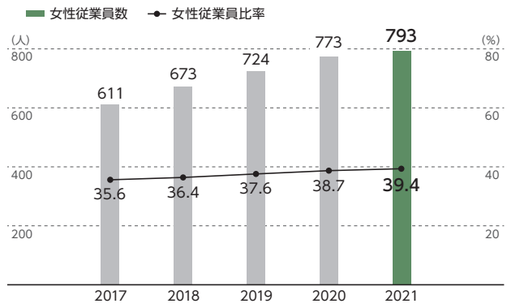
1株当たり配当金／配当性向



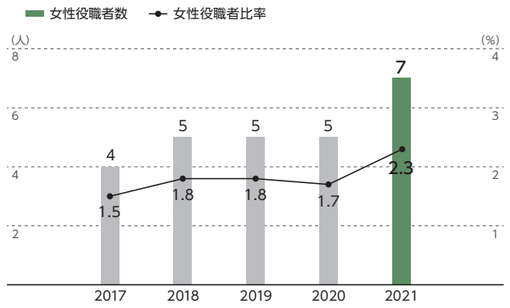
※2017年10月1日に普通株式5株を1株とする株式併合を行いました。1株当たり配当金は当該株式併合を考慮した金額を記載しています。

サステナビリティデータ

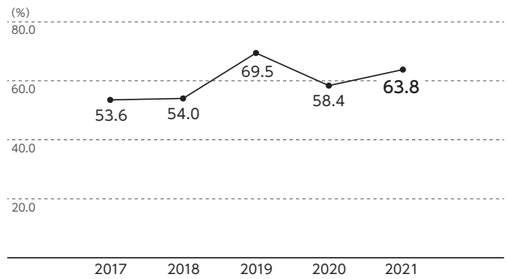
女性従業員数・女性従業員比率



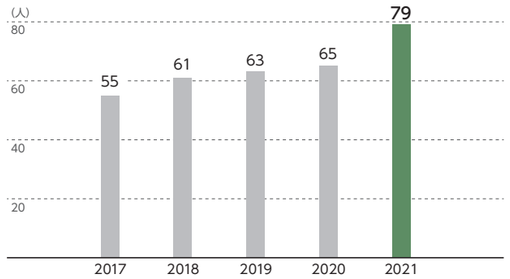
女性役職者数・女性役職者比率



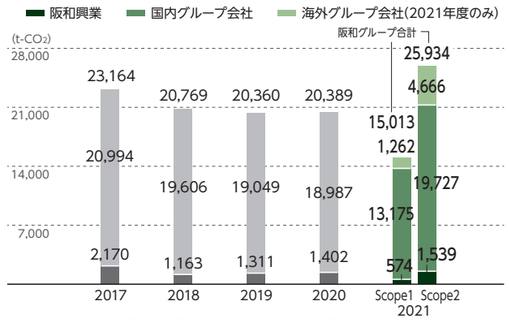
有給休暇取得率



育児休業取得者数

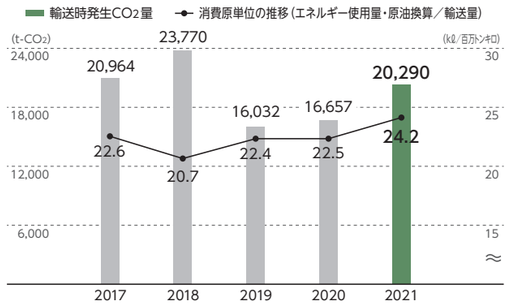


CO_2排出量



※2020年度までは国内事業所におけるCO_2排出量を記載しております。2021年度は集計方法を変更し、国内外の連結子会社のCO_2排出量を記載しています。

輸送時発生CO_2量とエネルギー消費原単位の推移



※当社が荷主となる国内輸送を対象としています。

11年財務サマリー

年度	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
経営成績（百万円）											
売上高※10	1,564,250	1,511,324	1,682,503	1,737,397	1,511,800	1,514,037	1,791,118	2,074,600	1,907,493	1,745,501	2,164,049
売上総利益	46,346	44,762	51,365	55,729	56,559	64,514	72,195	79,222	79,826	79,925	119,008
営業利益	14,976	12,491	16,252	19,107	18,178	23,426	26,217	28,904	27,330	29,232	62,367
経常利益又は経常損失（△）	13,116	8,871	14,698	14,264	15,424	22,907	25,502	23,395	△12,598	28,821	62,718
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失（△）	4,632	4,720	7,896	9,086	25,469	16,363	17,354	13,914	△13,674	19,617	43,617
キャッシュ・フローの状況（百万円）											
営業キャッシュ・フロー	11,970	19,380	343	1,790	53,098	3,959	△19,755	15,417	74,261	19,004	△280,752
投資キャッシュ・フロー	△12,009	△5,106	△5,244	△13,692	△10,446	△18,427	△39,971	△20,623	△24,159	△4,190	△14,993
財務キャッシュ・フロー	1,596	△16,363	△4,927	19,339	△41,751	15,447	66,435	28,132	△42,314	△34,223	406,820
フリー・キャッシュ・フロー※1	△39	14,273	△4,901	△11,902	42,652	△14,468	△59,727	△5,205	50,102	14,814	△295,745
財政状態（会計年度末）（百万円）											
総資産	582,404	552,908	593,351	651,456	599,694	694,232	860,344	933,307	798,442	824,590	1,715,394
純資産	115,956	120,674	125,361	142,749	156,139	171,637	203,700	202,459	166,097	191,857	240,497
有利子負債※2	243,142	236,169	245,906	272,575	237,552	259,670	325,562	363,257	331,107	301,654	722,940
ネット有利子負債※3	219,594	212,883	229,899	248,032	210,437	231,205	289,346	303,949	263,850	250,747	557,489
1株当たり情報（円）											
1株当たり当期純利益※4 又は当期純損失（△）	22.35	22.78	38.11	43.85	122.92	80.18	427.04	342.41	△336.51	482.74	1,073.34
1株当たり純資産※4	548.22	570.50	591.68	682.46	747.40	838.70	4,621.96	4,632.55	4,027.01	4,656.17	5,834.98
1株当たり配当額※5	12.00	12.00	12.00	15.00	18.00	19.00	85.00	150.00	100.00	60.00	100.00
財務指標											
総資産当期純利益率（ROA）（%）※6	0.8	0.8	1.4	1.5	4.1	2.5	2.2	1.6	△1.6	2.4	3.4
自己資本当期純利益率（ROE）（%）※7	4.1	4.1	6.6	6.9	17.2	10.1	9.7	7.4	△7.8	11.1	20.5
自己資本比率（%）※9	19.5	21.4	20.6	21.7	25.8	24.5	21.8	20.2 (22.8)	20.5 (23.6)	22.9 (26.0)	13.8 (15.3)
ネットDER（倍）※8,9	1.9	1.8	1.9	1.8	1.4	1.4	1.5	1.6 (1.3)	1.6 (1.3)	1.3 (1.1)	2.4 (2.0)
連結配当性向（%）	53.7	52.7	31.5	34.2	14.6	23.7	29.3	43.8	—	12.4	9.3

※1. 「フリー・キャッシュ・フロー」は「営業キャッシュ・フロー」及び「投資キャッシュ・フロー」の合計額となります。
2. 「有利子負債」は「短期借入金」、「コマーシャル・ペーパー」、「長期借入金」、「社債」及び「リース債務」の合計額となります。
3. 「ネット有利子負債」は有利子負債から現金及び現金同等物と定期預金を差し引いたものです。
4. 当社は、2017年10月1日を効力発生日として普通株式5株につき1株の割合で株式併合を実施したため、2017年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益、1株当たり純資産を算定しています。
5. 2017年度の「1株当たり配当額」85.00円の内訳は、株式併合前の中間配当額10.00円と株式併合後の期末配当額75.00円であります。
6. 「ROA」は、当期純利益（純損失）（当社の所有者に帰属）を、期首及び期末の資産合計の平均で除して算出したものです。
7. 「ROE」は、当期純利益（純損失）（当社の所有者に帰属）を、期首及び期末の「資本（当社の所有者に帰属する持分）」の平均で除して算出したものです。
8. 「ネットDER」は、ネット有利子負債を、「資本（当社の所有者に帰属する持分）」で除して算出したものです。
9. 自己資本比率及びネットDERの（ ）内の値は、2019年3月に実施した劣後特約付ローン（ハイブリッドローン）500億円について、格付上の資本性（50%）を考慮して算出しています。
10. 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）等を2021年度の期首から適用しており、2021年度に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	前連結会計年度（2021年3月31日）	当連結会計年度（2022年3月31日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	50,907	165,451
受取手形及び売掛金	356,059	—
受取手形、売掛金及び契約資産	—	542,444
電子記録債権	27,895	33,012
棚卸資産	127,378	243,603
未収入金	6,224	222,549
その他	63,307	66,569
貸倒引当金	△1,679	△1,580
流動資産合計	**630,093**	**1,272,049**
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	51,294	54,519
減価償却累計額	△26,475	△28,984
建物及び構築物（純額）	**24,818**	**25,534**
土地	34,457	34,677
その他	41,302	47,875
減価償却累計額	△26,771	△30,198
その他（純額）	**14,530**	**17,676**
有形固定資産合計	**73,806**	**77,889**
無形固定資産	**7,893**	**10,556**
投資その他の資産		
投資有価証券	72,472	81,443
長期貸付金	17,929	12,437
長期差入保証金	7,997	248,541
繰延税金資産	805	1,288
その他	14,046	12,592
貸倒引当金	△454	△1,403
投資その他の資産合計	**112,796**	**354,898**
固定資産合計	**194,497**	**443,344**
資産合計	**824,590**	**1,715,394**

（単位：百万円）

	前連結会計年度（2021年3月31日）	当連結会計年度（2022年3月31日）
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	213,436	388,294
電子記録債務	21,772	33,456
短期借入金	65,859	458,984
コマーシャル・ペーパー	—	40,000
1年内償還予定の社債	10,013	10,000
未払法人税等	6,985	16,098
賞与引当金	3,281	4,223
製品保証引当金	324	66
商品先渡負債	5,523	186,766
その他	62,026	100,725
流動負債合計	**389,222**	**1,238,615**
固定負債		
社債	30,000	20,000
長期借入金	193,999	190,890
繰延税金負債	5,611	5,716
再評価に係る繰延税金負債	1,524	1,524
退職給付に係る負債	5,326	4,454
その他	7,048	13,693
固定負債合計	**243,510**	**236,280**
負債合計	**632,733**	**1,474,896**
純資産の部		
株主資本		
資本金	45,651	45,651
資本剰余金	—	26
利益剰余金	137,825	180,119
自己株式	△3,729	△3,729
株主資本合計	**179,747**	**222,066**
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	15,193	16,725
繰延ヘッジ損益	372	△1,000
土地再評価差額金	3,191	3,191
為替換算調整勘定	△4,906	△531
退職給付に係る調整累計額	△4,384	△3,334
その他の包括利益累計額合計	**9,467**	**15,050**
非支配株主持分	**2,642**	**3,379**
純資産合計	**191,857**	**240,497**
負債純資産合計	**824,590**	**1,715,394**

連結損益計算書／連結包括利益計算書

連結損益計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度（2020年4月1日～2021年3月31日）	当連結会計年度（2021年4月1日～2022年3月31日）
売上高	**1,745,501**	**2,164,049**
売上原価	**1,665,576**	**2,045,040**
売上総利益	**79,925**	**119,008**
販売費及び一般管理費	**50,692**	**56,641**
営業利益	**29,232**	**62,367**
営業外収益		
受取利息	1,850	1,731
受取配当金	1,644	1,563
持分法による投資利益	858	3,321
その他	1,501	1,806
営業外収益合計	**5,855**	**8,422**
営業外費用		
支払利息	3,764	4,073
為替差損	1,053	1,848
その他	1,449	2,149
営業外費用合計	**6,267**	**8,071**
経常利益	**28,821**	**62,718**
特別利益		
固定資産売却益	584	—
投資有価証券売却益	126	1,449
仲裁関連収入	—	145
特別利益合計	**711**	**1,594**
特別損失		
固定資産除却損	116	—
投資有価証券評価損	387	1,055
関係会社貸倒引当金繰入額	188	118
特別損失合計	**692**	**1,174**
税金等調整前当期純利益	**28,839**	**63,138**
法人税、住民税及び事業税	**9,012**	**20,160**
法人税等調整額	**△33**	**△1,426**
法人税等合計	**8,978**	**18,733**
当期純利益	**19,860**	**44,405**
（内訳）		
親会社株主に帰属する当期純利益	**19,617**	**43,617**
非支配株主に帰属する当期純利益	**242**	**787**

連結包括利益計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度（2020年4月1日～2021年3月31日）	当連結会計年度（2021年4月1日～2022年3月31日）
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	9,146	1,532
繰延ヘッジ損益	△373	△1,373
為替換算調整勘定	△2,211	4,109
退職給付に係る調整額	1,011	1,037
持分法適用会社に対する持分相当額	△121	577
その他の包括利益合計	**7,451**	**5,883**
包括利益	**27,311**	**50,288**
（内訳）		
親会社株主に係る包括利益	27,188	49,201
非支配株主に係る包括利益	122	1,087

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (2020年4月1日～2021年3月31日)

(単位：百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額						非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	土地再評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	**45,651**	**—**	**119,475**	**△3,728**	**161,398**	**6,042**	**745**	**3,277**	**△2,434**	**△5,380**	**2,250**	**2,448**	**166,097**
会計方針の変更による累積的影響額			—		—								—
会計方針の変更を反映した当期首残高	45,651	—	119,475	△3,728	161,398	6,042	745	3,277	△2,434	△5,380	2,250	2,448	166,097
当期変動額													
剰余金の配当			△2,235		△2,235								△2,235
連結範囲の変動			88		88								88
持分法の適用範囲の変動			911		911								911
土地再評価差額金の取崩			85		85								85
親会社株主に帰属する当期純利益			19,617		19,617								19,617
自己株式の取得				△0	△0								△0
連結子会社株式の取得による持分の増減		—	△117		△117								△117
その他			—		—								—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						9,151	△373	△85	△2,472	996	7,216	193	7,410
当期変動額合計	**—**	**—**	**18,350**	**△0**	**18,349**	**9,151**	**△373**	**△85**	**△2,472**	**996**	**7,216**	**193**	**25,759**
当期末残高	**45,651**	**—**	**137,825**	**△3,729**	**179,747**	**15,193**	**372**	**3,191**	**△4,906**	**△4,384**	**9,467**	**2,642**	**191,857**

当連結会計年度 (2021年4月1日～2022年3月31日)

(単位：百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額						非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	土地再評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	**45,651**	**—**	**137,825**	**△3,729**	**179,747**	**15,193**	**372**	**3,191**	**△4,906**	**△4,384**	**9,467**	**2,642**	**191,857**
会計方針の変更による累積的影響額			1,402		1,402								1,402
会計方針の変更を反映した当期首残高	45,651	—	139,228	△3,729	181,150	15,193	372	3,191	△4,906	△4,384	9,467	2,642	193,259
当期変動額													
剰余金の配当			△3,250		△3,250								△3,250
連結範囲の変動			223		223								223
持分法の適用範囲の変動			133		133								133
土地再評価差額金の取崩			—		—								—
親会社株主に帰属する当期純利益			43,617		43,617								43,617
自己株式の取得				△0	△0								△0
連結子会社株式の取得による持分の増減		26	—		26								26
その他			167		167								167
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						1,531	△1,373	—	4,375	1,049	5,583	737	6,321
当期変動額合計	**—**	**26**	**40,890**	**△0**	**40,916**	**1,531**	**△1,373**	**—**	**4,375**	**1,049**	**5,583**	**737**	**47,237**
当期末残高	**45,651**	**26**	**180,119**	**△3,729**	**222,066**	**16,725**	**△1,000**	**3,191**	**△531**	**△3,334**	**15,050**	**3,379**	**240,497**

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2020年4月1日～2021年3月31日)	当連結会計年度 (2021年4月1日～2022年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	28,839	63,138
減価償却費	5,479	6,123
のれん償却額	468	392
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△167	690
受取利息及び受取配当金	△3,494	△3,294
支払利息	3,764	4,073
持分法による投資損益 (△は益)	△858	△3,321
固定資産売却益	△584	—
投資有価証券売却益	△126	△1,449
固定資産除却損	116	—
投資有価証券評価損	387	1,055
関係会社貸倒引当金繰入額	188	118
仲裁関連収入	—	△145
売上債権の増減額 (△は増加)	△21,603	—
売上債権及び契約資産の増減額 (△は増加)	—	△173,734
棚卸資金の増減額 (△は増加)	282	△111,643
前渡金の増減額 (△は増加)	△2,766	△12,261
仕入債務の増減額 (△は減少)	13,576	175,780
預り金の増減額 (△は減少)	△2,472	27,238
長期差入保証金の増減額 (△は増加)	△6,385	△240,054
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	583	552
その他	8,663	△1,842
小計	**23,890**	**△268,582**
利息及び配当金の受取額	3,567	3,129
利息の支払額	△3,797	△4,155
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	△4,656	△11,290
仲裁関連の収入	—	145
営業活動によるキャッシュ・フロー	**19,004**	**△280,752**
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△14	△50
定期預金の払戻による収入	73	89
有形固定資産の取得による支出	△6,332	△6,287
有形固定資産の売却による収入	1,318	43
投資有価証券の取得による支出	△2,788	△6,054
投資有価証券の売却及び償還による収入	1,228	2,368
短期貸付金の純増減額 (△は増加)	1,171	△11,730
長期貸付けによる支出	△4,701	△239
長期貸付金の回収による収入	7,715	10,135
その他	△1,860	△3,266
投資活動によるキャッシュ・フロー	**△4,190**	**△14,993**
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△10,497	371,112
コマーシャル・ペーパーの純増減額 (△は減少)	—	40,000
長期借入れによる収入	12,098	41,005
長期借入金の返済による支出	△22,802	△30,834
社債の償還による支出	△10,021	△10,013
配当金の支払額	△2,242	△3,255
非支配株主への配当金の支払額	△134	△133
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△134	△100
その他	△490	△961
財務活動によるキャッシュ・フロー	**△34,223**	**406,820**
現金及び現金同等物に係る換算差額	**2,402**	**1,265**
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	**△17,006**	**112,339**
現金及び現金同等物の期首残高	**67,243**	**50,892**
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	**632**	**1,842**
非連結子会社との合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	**22**	**9**
現金及び現金同等物の期末残高	**50,892**	**165,083**

会社概要・株式情報

(2022年3月31日現在)

会社概要

社名	阪和興業株式会社
設立年月日	1947年4月1日
資本金	45,651百万円
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
従業員数	1,521名 (連結5,123名)
東京本社	〒104-8429 東京都中央区築地一丁目13番1号 銀座松竹スクエア
大阪本社	〒541-8585 大阪市中央区伏見町四丁目3番9号 HK淀屋橋ガーデンアベニュー

株式情報

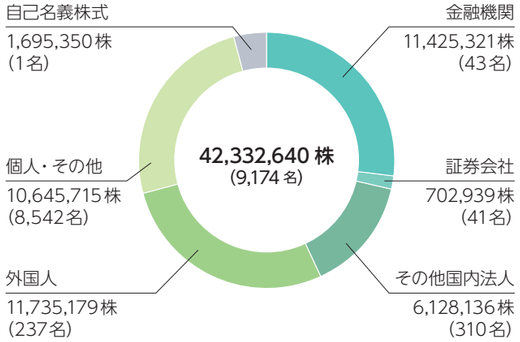
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社　証券代行部
電話照会先	0120-782-031 (フリーダイヤル)
単元株式数	100株
株主数	9,174名
発行可能株式総数	114,000,000株
発行済株式総数	42,332,640株
上場証券取引所	東京証券取引所　プライム市場
証券コード	8078

大株主

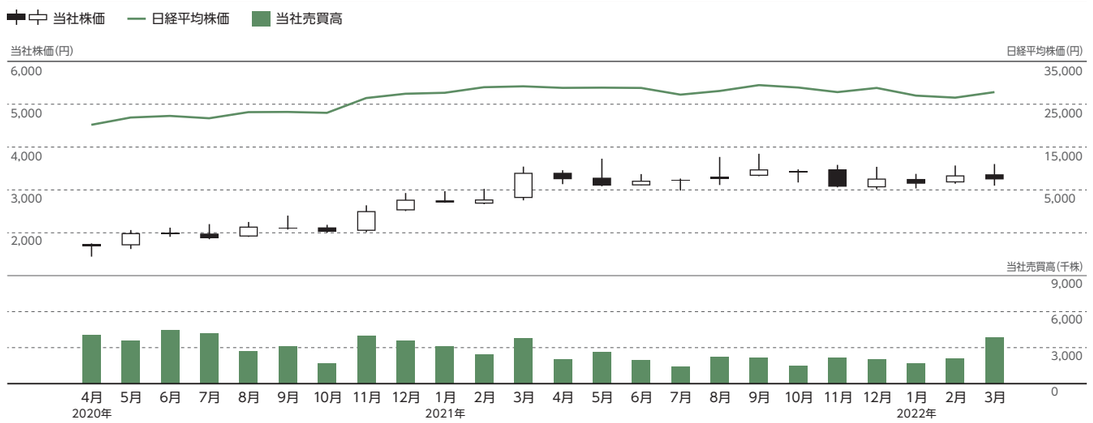
株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,599	13.78
阪和興業取引先持株会	2,041	5.02
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,004	4.93
JP MORGAN CHASE BANK 385632	1,816	4.47
株式会社三井住友銀行	1,526	3.76
阪和興業社員持株会	985	2.42
GOVERNMENT OF NORWAY	752	1.85
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	697	1.72
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	639	1.57
日本製鉄株式会社	600	1.48

※上記のほか、当社は自己株式 1,695,350 株を保有しており、持株比率は当該自己株式を控除して計算しています。

株式分布状況



株価の推移 (2020年4月～2022年3月)



編集方針

編集方針

当社は、中長期的な価値創造についてステークホルダーの皆様に理解を深めて頂くために2019年度より統合報告書を発行しております。本報告書を通してステークホルダーの皆様との対話を深めることで、更なる企業価値の向上を目指していきます。

対象範囲

当社及び当社の子会社

対象期間

2021年度 (2021年4月1日～2022年3月31日)
一部、対象期間以前、もしくは以降の活動内容も含まれます。

発行

2022年9月

将来情報に関する注意事項

本報告書の記述には、将来の業績などに関する見通しが含まれていますが、これらは現在入手可能な情報から得られた現時点での分析を反映しています。実際の業績などは、経済の動向、取り巻く事業環境などの様々な要因により、これらの見通しとは異なる結果となりうることをご承知おきください。

参照したガイドライン

国際統合報告評議会 (IIRC)
「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」

お問い合わせ先
阪和興業株式会社 秘書室 広報課
TEL : 03-3544-2000　FAX : 03-3544-2435
URL : https://www.hanwa.co.jp/contact/